



# Business Report 2021

## 第62期 事業報告書

2020年4月1日～2021年3月31日

## 新商号のもと、グループの強みを活かし、逆風の中でも着実に歩んでまいります。

株主の皆様には、平素より格別のご支援とご厚情を賜り心より御礼申し上げます。

わが国の経済は、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)が全国的に広がるまでは、一般的に雇用・所得環境の改善などゆるやかな景気回復傾向が伝えられておりましたが、第1回目の緊急事態宣言が明けた後も外食事業に対する時短営業要請は続き、加えて今年に入ってから、第2回目、第3回目の緊急事態宣言が発令され、外食事業を取り巻く環境は厳しさを極めております。

こうした環境のもと、当社の当期における業績は、主力業態である焼肉事業が休業、時短営業を余儀なくされた中においても他事業と比較して堅調に推移したことに加え、可能な限りの経費削減等の対応、郊外型居酒屋事業を中心とした不採算事業からの撤退を積極的に進めることで、より効率的な収益構造の構築に取り組んでまいりました。しかしながら、当期における連結経営成績といたしましては、営業利益および経常利益、税金等調整前当期純利益、親会社株主に帰属する当期純利益において、大幅なマイナスでの着地となっております。

当期における主な取り組みといたしましては、主力となる焼肉業態の中でも、国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」にて、著名人を起用したCMおよびSNS戦略、巣ごもり需要に対応した焼肉セットのオンラインショップ拡充により、業績の維持向上に努めてまいりました。

また、2018年にM&Aにより子会社化した株式会社テンフォー(北海道・東北エリアを中心に展開する宅配ピザチェーン)では、新型コ

ナウイルス感染症(COVID-19)を背景とした、いわゆる「巣ごもり需要」の追い風の中で多種多様なキャンペーン、イベント企画、商品戦略に取り組んだことにより、2020年12月の決算期には経常利益前年比381.5%を達成し、グループの業績を下支えました。

次期の主たる取り組みといたしまして、焼肉事業におきましては、ポストコロナの環境下においても、地方を中心に安定した需要が見込まれることから、引き続き集中的な投資を継続することにより、その事業規模を拡大していく計画としております。さらに、当社の主力事業が焼肉事業であることを対外的にも明確に表明したいと考え、本総会での承認を得たうえで、商号を「株式会社焼肉坂井ホールディングス」へと変更いたします。

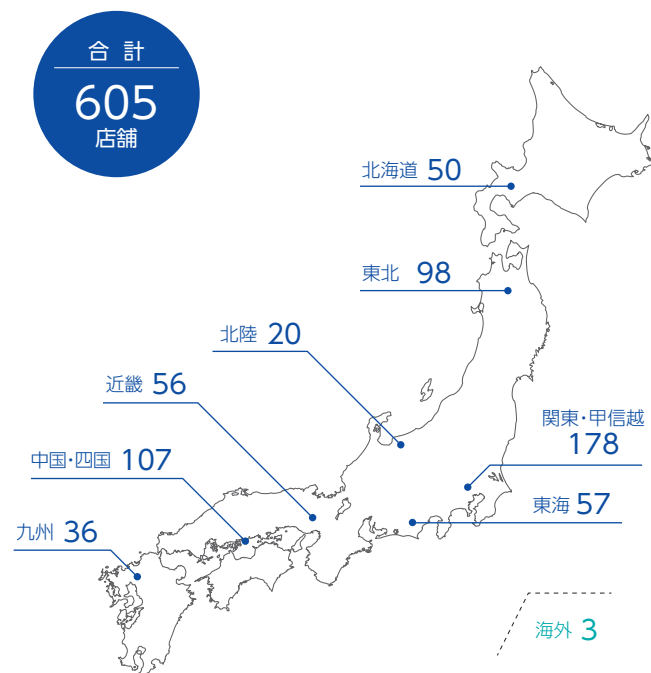
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に端を発した非常に大きな環境変化に引き続き対応すべく、経営判断の迅速化、経営資源の効率化を図り、当社の持つグループの強みを最大限に活かし、全体業績の回復を図ってまいります。

外食事業を取り巻く環境は、引き続き厳しい状況が続くことが予想されますが、今後も株主の皆様をはじめとする全ての関係者の皆様に感謝の気持ちを忘れず、役員・従業員一人ひとりの力を合わせて、当社の更なる発展を目指して全力を尽くしてまいります。

今後とも、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

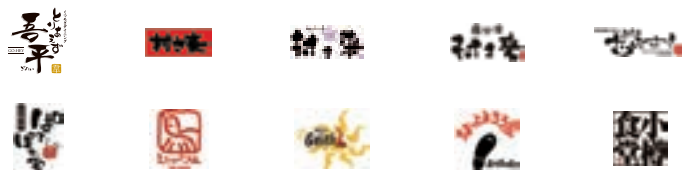
代表取締役社長 阿久津 貴史

○店舗数 (2021年3月31日現在)



### 業態紹介

#### 居酒屋・バル・鍋



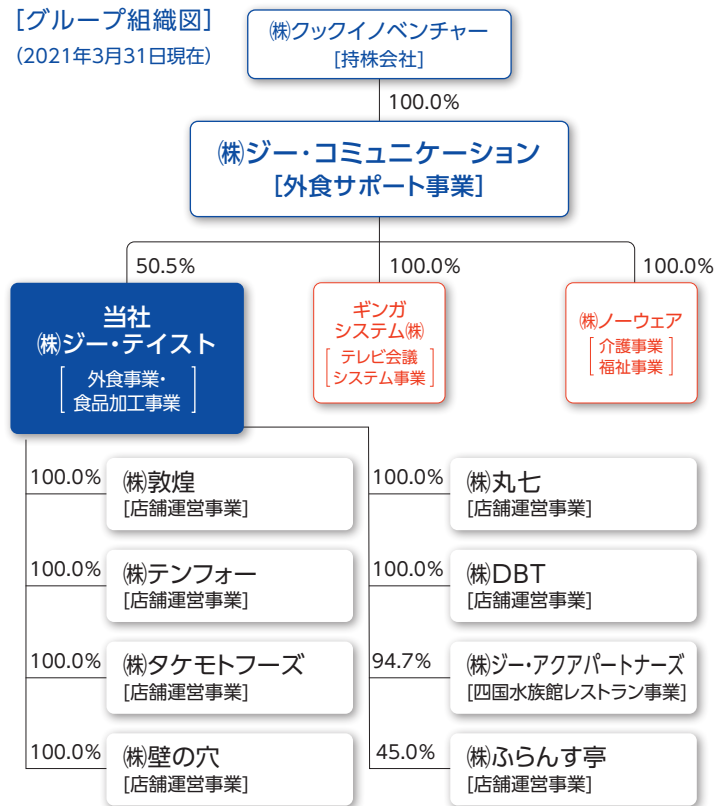
#### 焼肉・しゃぶしゃぶ



#### 寿司・海鮮



[グループ組織図]  
(2021年3月31日現在)



○肉匠坂井の出店、認知戦略



2014年の1号店オープン以降、順調に出店を続けており、当期は新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響により投資を控える企業が多くありましたが、その事業性を評価頂き、FC店として2店舗がオープンいたしました。また認知度をさらに高める戦略として、もえのあずきさんを起用したCMを制作し、東海エリアを中心に放映いたしました。



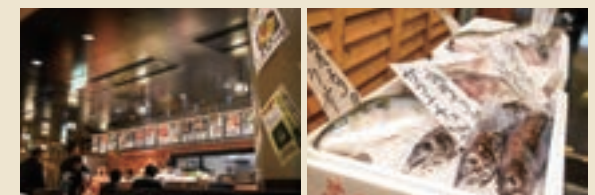
○グループ組織の改編

外食店舗運営を行う当社の100%子会社である株式会社クック・オペレーションにつきまして、事務管理、営業採算管理の観点、また新型コロナウイルス感染症対策への対応を踏まえた経営資源の有効活用の観点から、2020年7月1日付で吸収合併を行い、当社に集約いたしました。



また、連結子会社である株式会社湯佐和について、店舗で使用しているロゴマークとの関連性を高めることで認知力を向上させる目的として、2020年10月1日付で株式会社丸七へと商号を変更いたしました。

引き続きノウハウを最大限活用した運営と併せ、業績拡大を目指してまいります。



レストラン



ファストカジュアル





## 第62期 業績概要

当期においては、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)を発端とした休業、営業時間の短縮要請に加え、テレワーク等消費者の生活様式の変化を背景に、経営環境としては極めて厳しい環境となる中、可能な限りの経費削減、郊外型居酒屋事業を中心とした不採算店舗の閉店を進め、より効率的な収益構造の構築に積極的に取り組んでまいりました。

また、当期は主力事業と位置付ける焼肉事業が、5月の緊急事態宣言(第1回目)解除以降、新型コロナウイルス感染者数の再増加の影響を受けましたものの、比較的堅調に推移し、北海道を中心に宅配ピザ業態を展開している株式会社テンフォーにおいては、新しい生活様式のニーズを捉え、当社グループの業績に寄与いたしました。

しかしながら、当社全体としては、新型コロナウイルス感染症の影響が大きく出ており、本来は歓送迎会シーズンの繁忙期にあたる3月においても業績が大幅に悪化したことなどの影響も大きく、連結業績の結果といたしましては、売上高197億33百万円、営業損失18億68百万円、経常損失12億92百万円、親会社株主に帰属する当期純損失20億15百万円となりました。

## セグメント別

### 外食事業

#### ○焼肉事業

焼肉業態は、当期4月以降、新型コロナウイルス感染症第1・2・3波の影響を受け売上低迷を余儀なくされたものの、GOTOトラベルやGOTOイートキャンペーンの恩恵を受け、10月、11月においては売上前年超えを達成することができました。主力業態である国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」はコロナ禍の厳しい状況下においても、フランチャイズ店2店舗の出店(うち1店舗は業態変更)を進め、2021年3月末時点で44店舗となっております。

また、WEB広告やTVCMによるメディア戦略にも力を入れ、顧客認知度の向上を図ってまいりました。次期におきましても引き続き専門人材の育成に注力するとともに、メディア戦略や継続的な出店によりブランド顧客認知の向上を図り、積極的な事業拡大に取り組んでまいります。

#### ○ファストフード事業

4月、5月は緊急事態宣言による商業施設店舗の休業や路面店の時短営業を余儀なくされました。しかしながら、主力業態である「長崎ちゃんめん」「おむらいす亭」はアルコール提供を主力としない日常食業態として業績の低迷を最小限にとどめ、売上前年比71.4%となりました。中でも、長崎ちゃんめんと

十鉄の麺業態においては、新たな取り組みであるデリバリーの需要向上とテイクアウトの販促強化により、年間を通して黒字にて着地することができました。

また、当社として初めての試みであるレストラン一括運営を6月1日にオープンした四国水族館内に展開いたしました。レストラン一括運営という貴重なノウハウを新たに蓄積することができただけでなく、このコロナ禍においても通年で黒字着地という結果を残すことができました。

今後もこの蓄積したノウハウを本事業に活かしていけるよう努めてまいります。

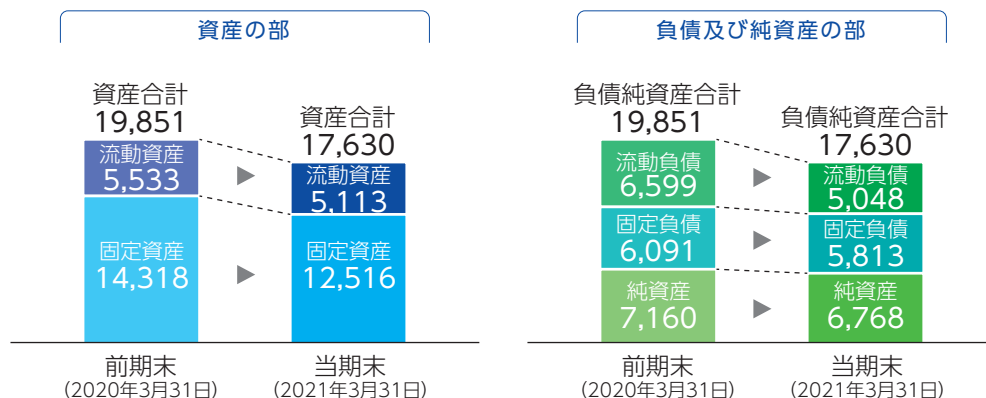
#### ○寿司事業

「平禄寿司」では営業自粛、時短営業およびアルコール商品の販売停止により減少した売り上げを補完すべく、テイクアウトや宅配事業を積極的に進めてまいりました。中でも、ゴーストレストラン業態として、「肉卸ZESSAN」(牛たん丼)、「牛すじカレージパング」などを積極展開してまいりました。これらの出店ノウハウをもとに、今期は更なる店舗展開を計画しております。また新たな取り組みとして、仮想ライブ空間「SHOWROOM」にて「平禄寿司イメージガール決定戦」を開催し、1位獲得者に平禄寿司の魅力幅広く発信するイメージ戦略を行うことで、更なる平禄寿司ファンの発掘に取り組んでまいりました。

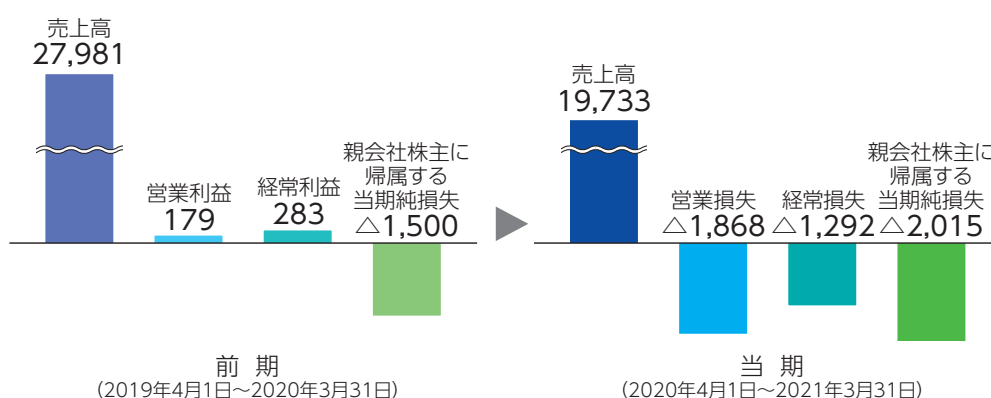
#### ○居酒屋事業

全事業の中で最も大きく新型コロナウイルス感染拡大の

## 財務の状況 (百万円)



## 損益の状況 (百万円)



詳細な財務情報は、IRウェブサイトをご覧ください。

影響を受けた居酒屋業態の平均売上前年比は約39%と非常に厳しい数値となりました。

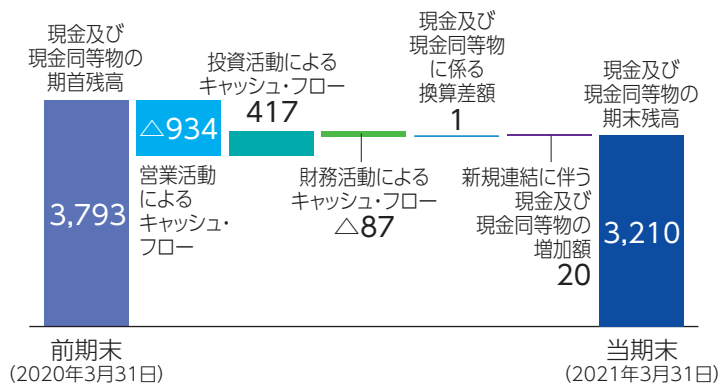
そのような中、食材の共用性を高めるメニュー設計によるコストの圧縮やオペレーションの軽減など、業績への影響を最小限にする施策に注力してまいりました。

海鮮居酒屋については、人気の高い寿司商品を充実させ、寿司居酒屋へ転換すべく商品開発を行いました。新たに企画した寿司食べ放題・寿司半額セールは、時短営業で集客の落ち込む営業下において大きな反響を呼び、日々の売上を伸ばす要因となりました。

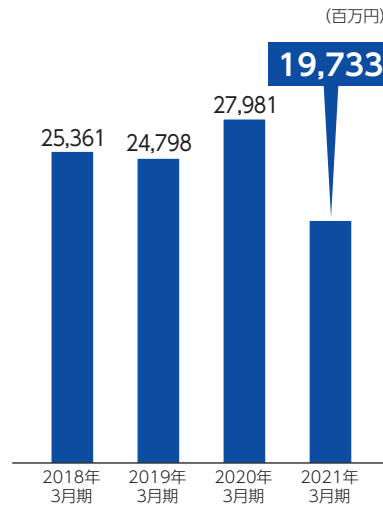
### 今後の見通し

この度の新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、今年4月には東京都、大阪府、兵庫県、京都府で第3回目の緊急事態宣言が発令されるなど、今後も先行き不透明な状況が続くことが予想されます。当社グループにおいては、本総会の承認を得たうえで、今年7月1日に商号を「株式会社焼肉坂井ホールディングス」へと変更することにより、焼肉事業を主力事業とする多角的な外食企業グループであることを内外に表明し、名実ともに焼肉事業に経営資源を集中するとともに、その他事業を専門特化した外食子会社として事業領域を明確化することにより、経営判断の迅速化、経営資源の効率化を図り、更なる事業の拡大、発展を図ってまいります。

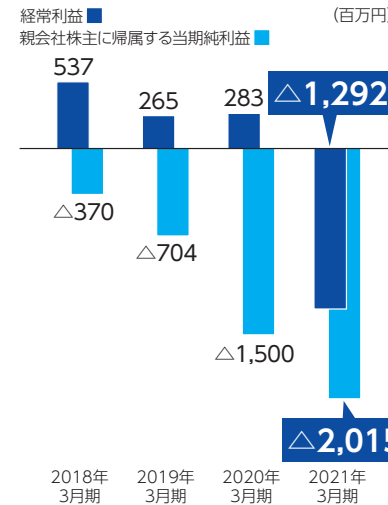
### キャッシュ・フローの状況 (百万円)



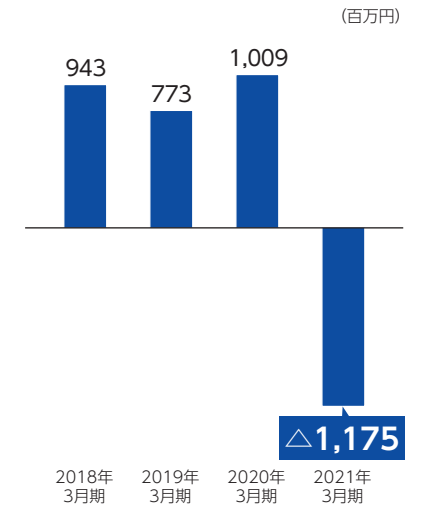
### 売上高



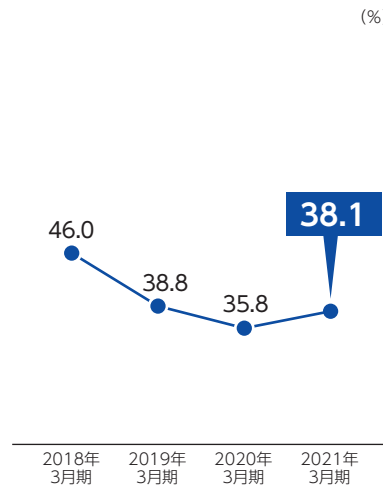
### 経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益



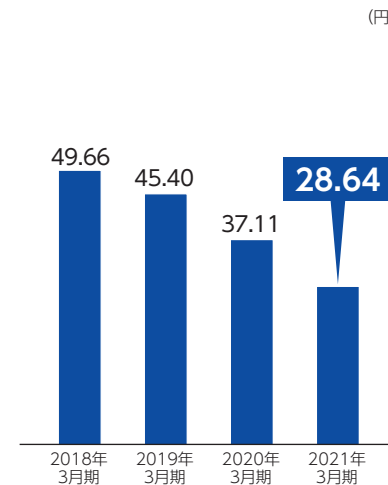
### EBITDA



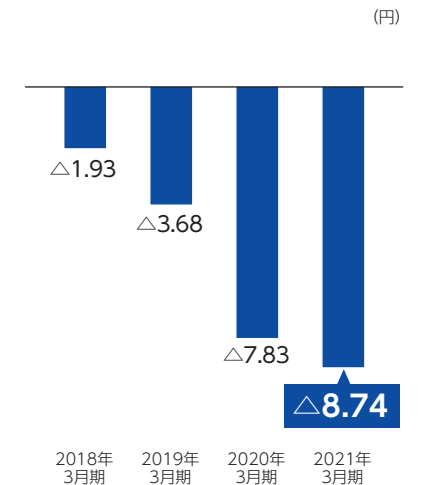
### 自己資本比率



### 1株当たり純資産



### 1株当たり当期純利益





「肉匠坂井」「長崎ちゃんめん」「十鉄」「おむらいす亭」

焼肉・日常食業態の新たな取り組み



焼肉業態は当社の主力事業であり、コロナ禍においても換気環境に優れ、お客様が安心して食事を楽しめる外食業態として前年に引き続き高い需要を維持しております。

一方で他社との競争が激化する業態でもあるため、何よりもまず顧客満足度を高める接客、豊富なメニュー開発、無料キッズドリンクや各種割引クーポンによるサービス向上に重点を置き、リピート率の強化に取り組んでおります。

加えて、今期の新たな取り組みとして、配膳ロボットの導入（現在試験店舗にて導入運用中）を行い、より一層お客様に安心してお食事を楽しんで頂ける環境を整えてまいります。

また新規出店も積極的に推し進める予定となっており、既に今年度中に2店舗のオープンが決定しております。

その他にも日常食業態として、「長崎ちゃんめん」「十鉄」「おむらいす亭」は昨年度よりデリバリー、テイクアウトのノウハウを積み上げた実績があり、今期さらなる販路拡大を強化いたします。また、今期の新たな取り組みとして、「十鉄」における店内仕込みの生餃子販売店のオープン、石焼ビビンバ「あんによん」における「カルビ丼」や、麦とろ天ぶら「あげてんや」における「うなぎのせいろ蒸し」など、各業態の特徴を組み合わせ合わせたハイブリッドな新商品の開発・導入を進めてまいります。



「ピザ テン. フォー」

宅配ピザ業態のさらなる強化



北海道・東北エリアを中心として宅配ピザを展開している株式会社テンフォーが運営する「ピザ テン. フォー」では、新型コロナウイルス感染拡大の影響によるデリバリー、テイクアウト需要が持続する中で、北海道企業とのコラボ商品、2倍トッピング、スマホアプリの開発など新しい商品やサービス・注文窓口の拡充に取り組んでまいりました。

その結果、売上前年対比が通年で130.5%となるなど好調に推移いたしました。

ピザ テン. フォーは話題性の大きい新作ピザの商品開発にも注力しており、「焼肉ライスピザ」や直径45cmの「モンスターピザ」など目新しく且つ魅力ある商品を継続して発売することで、他社との差別化にも成功しております。今後も新商品の開発を継続的に行い、北海道・東北エリアの宅配ピザ業界におけるシェアを高めてまいります。

また、今後もFC展開を積極的に行い、展開エリア並びに店舗数の拡大を進めてまいります。



「平禄寿司」

デリバリー店舗増店と  
ゴーストレストラン業態の導入



平禄寿司では以前より店内飲食と並行してテイクアウトを行ってまいりましたが、2020年度のテイクアウトの売上比率は前年比14.9%増の36.9%と増々高まっております。そのような環境下におきまして、このコロナ禍であってもご家庭内の小さなハレの日を祝う食卓を彩る「手巻き寿司セット」や「母の日・父の日セット」「クリスマスセット」に加え、10貫500円のお得な「生活応援握り」などテイクアウト商品の強化を行ってまいりました。これらの商品をテイクアウト以外にも拡販すべく、宅配実施店舗を積極的に増店いたします。すでに今期に入り、フードパング、ウーバーイーツ、出前館シェアリングなどのデリバリーサービスと連携し、新たに18店舗にてデリバリーサービスを開始しております。

また、平禄寿司のデリバリーサービスの拡大と並行し、寿司以外の商品をデリバリーするゴーストレストラン業態の開発運用を前期からスタートいたしました。牛たん丼の「肉卸ZESSAN」「牛すじカレー」「鰻の七夕」「札幌宅配海鮮丼あじこう」など多種多様な業態を展開し、今期の売上拡大に繋げてまいります。



会社概要

(2021年3月31日現在)

商号 株式会社ジー・テイスト  
 会社設立 1959年11月25日  
 資本金 100,000千円  
 事業内容 1. 外食事業及びフランチャイズ事業  
 2. 食品加工事業

株式の状況

(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数…………… 673,477,576株  
 発行済株式の総数…………… 239,866,162株  
 株主数…………… 23,117名

大株主

(2021年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社ジー・コミュニケーション	118,560	50.50
株式会社神戸物産	27,851	11.86
沼田 昭二	22,618	9.63
ジー・テイスト取引先持株会	2,915	1.24
アリアケジャパン株式会社	2,224	0.95
腰高 修	805	0.34
株式会社J・ART	804	0.34
江川 春延	600	0.26
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	600	0.26
J.P.MORGAN SECURITIES PLC (常任代理人 JPモルガン証券株式会社)	585	0.25

※持株比率は自己株式(5,105千株)を控除して計算しております。

役員・執行役員

(2021年6月29日現在)

代表取締役	杉本 英雄
代表取締役	阿久津 貴史
取締役	稲吉 史
取締役	山下 淳裕
取締役	畑中 哲裕
執行役員	星中谷 哲一
執行役員	漆間 公一
執行役員	真弓 陽平
執行役員	平野 泰正
監査役	間宮 友久
監査役	佐藤 加代子
監査役	小林 明夫

株主メモ

(2021年3月31日現在)

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月開催  
 基準日 3月31日  
 配当金の基準日 期末配当 毎年3月31日  
 中間配当 毎年9月30日  
 その他必要があるときは、  
 あらかじめ公告いたします。

株主名簿管理人 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
 みずほ信託銀行株式会社

株主名簿管理人  
 事務取扱場所 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
 みずほ信託銀行株式会社  
 本店証券代行部

郵便物送付先 〒168-8507  
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 みずほ信託銀行株式会社  
 証券代行部

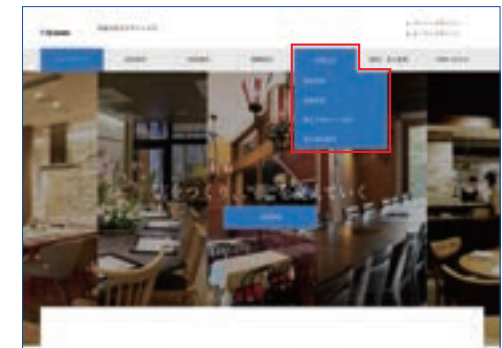
電話照会先 ☎0120-288-324  
 ホームページアドレス <https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html>

公告方法 下記ホームページに掲載いたします。  
<https://g-taste.co.jp/>

上場金融商品取引所 株式会社 東京証券取引所

ホームページのご案内

IR・決算情報は「お知らせ」で公開しています。  
 ぜひご覧ください。



<https://g-taste.co.jp/>

食品加工事業  
(MD事業部)



高級フレンチ業態の  
通信販売商品OEM化



株式会社DBTでは2020年より、運営する高級フランス料理「ドミニク・ブシェ トーキョー」で通信販売を、また、フレンチビストロ「レ・コパン ドゥ ドミニク・ブシェ」では通信販売及びテイクアウト・デリバリー販売を開始するなど、コロナ禍における巣ごもり需要に対応した売上拡大策に積極的に取り組んでまいりました。しかしながら課題として、通常営業と並行しての作業に店舗側の負担がかかることと、販売数に限界があることが浮き彫りとなりました。

それらの課題を解消するために、今期は冷凍工場にて当社商品の委託製造を行うOEM化に新たに取り組んでまいります。現在、製造工場の選定および商品化に向けた冷凍用レシピの開発、試作の真ただ中であり、OEM化により新たな売上上の柱を構築してまいります。



取り扱いアイテム拡充による  
通信販売事業の強化



食品加工事業部門であるMD事業部では、主力であるおせち料理販売のほか、1983年から製造しているこだわりのハムをはじめ、長崎ちゃんめんの「特選餃子」や中国料理敦煌の「おすすめ飲茶セット」、祇園餃子処 泉門天の「ひとくち餃子」など多種多様な商品の通信販売を行っております。前期はコロナ禍の巣ごもり需要もあり、その販売数が軒並み増加しております。また、昨年より焼肉屋さかいの焼肉セットの販売も開始し、売上を伸ばしてきております。今後も取り扱いアイテムの拡充を図り、通信販売も強化してまいります。



## 株主優待制度のご案内

割当基準日において  
株主名簿に記載された株主の皆様に対し、  
下記内容にて贈呈いたします。



割当基準日		3月末	9月末
贈呈時期		2021年6月	2021年11月
1	100株以上、1,000株未満の株主様	15%割引券 2枚	15%割引券 2枚
2	1,000株以上、2,000株未満の株主様	500円の株主優待券、15%割引券 3枚	500円の株主優待券、15%割引券 3枚
3	2,000株以上、5,000株未満の株主様	1,500円の株主優待券、20%割引券 3枚	1,000円の株主優待券、20%割引券 3枚
4	5,000株以上、10,000株未満の株主様	4,000円の株主優待券、20%割引券 3枚	2,500円の株主優待券、20%割引券 3枚
5	10,000株以上、20,000株未満の株主様	8,000円の株主優待券、20%割引券 5枚	5,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
6	20,000株以上、30,000株未満の株主様	8,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	5,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
7	30,000株以上、40,000株未満の株主様	12,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	7,500円の株主優待券、20%割引券 5枚
8	40,000株以上、50,000株未満の株主様	16,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	10,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
9	50,000株以上、60,000株未満の株主様	18,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	12,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
10	60,000株以上の株主様	20,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	14,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
11	保有継続期間2年以上で かつ1,000株以上の株主様	上記2から10に加えて20%割引券 2枚	—

※ジー・コミュニケーショングループの店舗でご利用可能です。なお、店舗・業態によってはご利用できない場合がございますので、「ご利用店舗一覧」及び弊社ホームページにてご確認ください。