



Business Report 2020

第61期事業報告書
2019年4月1日～2020年3月31日



食のパイオニア企業として、豊かな食文化の創造に貢献します。

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。

わが国経済は、全般的には雇用・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るなか、依然先行きは不透明な状況が続いておりましたが、労働力不足による人件費の上昇や食材原価の高騰に加え、消費税増税による消費の落ち込み、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大による経営環境の悪化など、外食事業を取り巻く環境は極めて厳しさを増しております。

こうした環境の下、当社の当期における業績は、前期に引き続き主力業態である焼肉事業が堅調に推移したことに加え、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たこともあり上期の業績は概ね堅調に推移致しましたが、昨年10月の消費税増税並びに台風19号の影響や、新型コロナウイルス感染症の感染拡大などの様々な外的要因により急速に個人消費が鈍化した影響もあり、下期の業績は予測を大幅に下回る結果となり、当期における連結経営成績は、営業利益と経常利益は増益となりましたが、税金等調整前および親会社株主に帰属する当期純損失は、減損損失等の計上もあり、大幅な減益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致しましては、主力業態と位置付ける焼肉業態において、国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」の出店を進めるとともに、WEB広告・TVCMによるメディア戦略により顧客認知度の向上を図ってまいりました。また、焼肉に次いで柱となる事業を育てるべく、海鮮業態における長井・三崎港からの直取引の拡大や、寿司業態における立ち食い寿司業態のトライアル、ショッピングセンターにおけ

るフードコート一括運営の取り組みなど様々な取り組みを行ってまいりました。引き続き、専門性の高い人材の育成に注力するとともに、安心・安全でお客様に満足頂ける商品開発の取り組み強化とQSCの徹底を図っております。

また、前期に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84店舗を展開する宅配ピザチェーン)では、積極的な新商品の投入や、地域に根差した複製メニューの販売など、様々な取り組みが功を奏し堅調な業績を維持する事ができました。

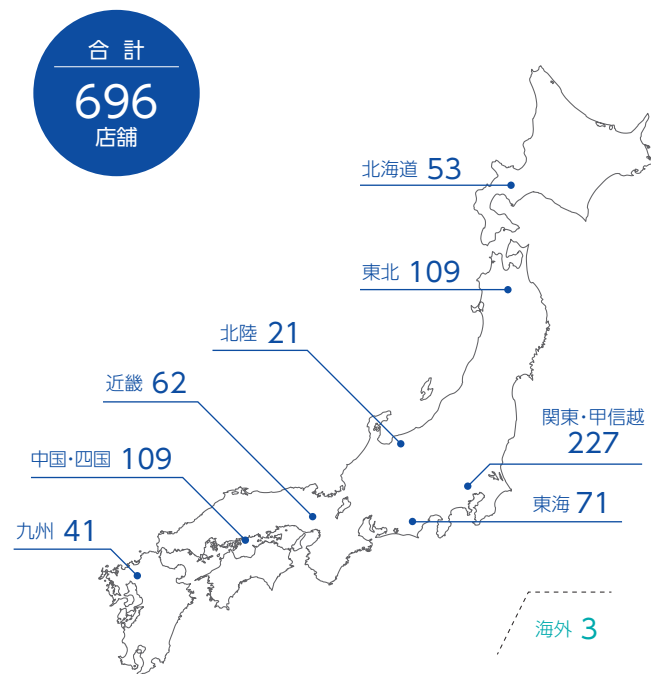
次期の主たる取り組みと致しましては、焼肉事業におきましては、今後も地方を中心に安定した需要が見込まれる事から、引き続き集中的な投資を継続することによりその事業規模を拡大していく計画としております。また政府が勤める新生活様式によるポストコロナ時代に対応すべくお客様にご安心頂ける衛生環境を整えることはもちろんのこと、今後も継続的な需要が見込まれる宅配ピザ事業の拡大、並びに株式会社テンフォーの宅配のノウハウを活かした宅配寿司などのデリバリー事業の拡大の取り組みを積極的に推し進めていくこと等により全体業績の回復を図ってまいります。

大変に厳しい環境下ではございますが、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 (2020年3月31日現在)



業態紹介

居酒屋・バル・鍋



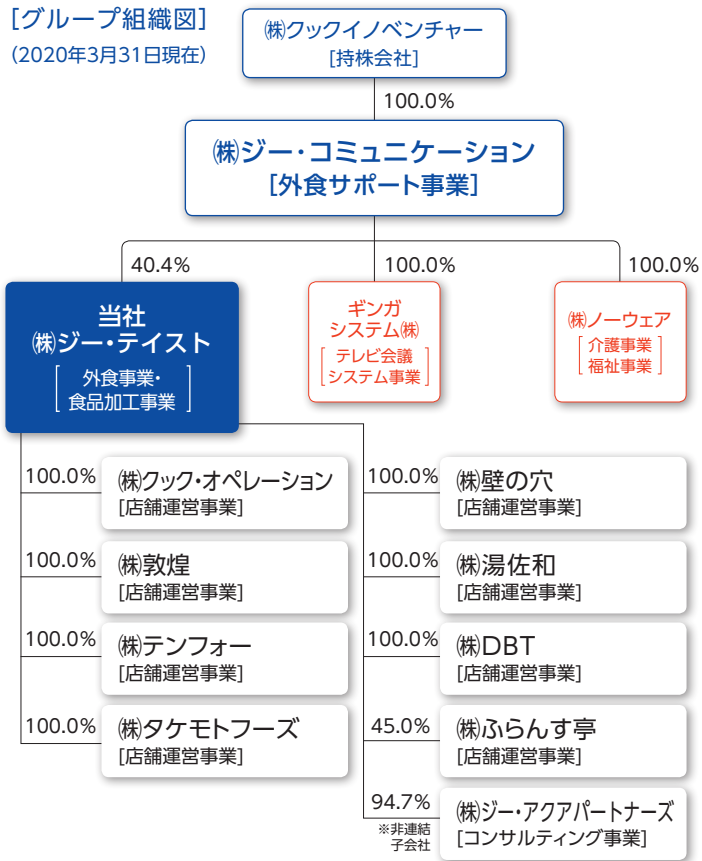
焼肉・しゃぶしゃぶ



寿司・海鮮



[グループ組織図]
(2020年3月31日現在)



※2020年7月1日付で当社は、(株)クック・オペレーションを吸収合併致します。

○肉匠坂井の出店



2014年の1号店オープン以降、順調に出店を続け当期は外的要因を受けながらも1年間で10店舗をオープンし、合計43店舗となりました。2021年3月期も新型コロナウイルス感染症が収束次第、積極的に出店が進められるよう準備をしております。



○四国水族館への出店



株式会社ジー・アクアパートナーズが、四国初大型水族館「四国水族館」の飲食部門(フードコートやカフェエース)に出店を致しました。“食を通じて、子供たちの思い出の樹形図を紡いでゆくこと”を理念とし、地域に根付いた営業を行ってまいります。



レストラン

ファストカジュアル



第61期 業績概要

当期においては、消費者の強い節約志向や労働力不足による人件費の上昇、原材料価格の高騰による原価上昇などが続いたことに加え、消費税増税による消費の落ち込みや新型コロナウイルス感染症等、経営環境としては極めて厳しい環境となるなか、当社としては、引き続き既存業態におけるQSCの強化を図り、安心・安全でお客様に満足頂ける商品の強化に取り組むとともに、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、事業構造の転換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、前期に引き続き堅調に推移し店舗数を伸ばしたことに加え、前期M&Aにてグループに加わった子会社のノウハウを活かした取り組みを進めてまいりました。株式会社タケモトフーズのフードコート一括運営のノウハウを活かした取り組みや、株式会社湯佐和の漁港からの食材調達ノウハウを活かした取り組みなど、グループのシナジーを活かした将来の収益の柱となる事業のトライアルを積極的に進めてまいりました。また株式会社テンフォーの宅配ピザのノウハウは、ポストコロナ時代を迎える外食事業の経営環境において、宅配ピザ事業自体の拡大という面のみならず、グループ全体としてのデリバリー事業の強化に寄与することを期待しております。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響により、本

来は歓送迎会シーズンの繁忙期にあたる3月において収益が大幅に悪化したことなどの影響も大きく、加えて減損処理も多額に発生したことにより、営業利益と経常利益は増益となりましたが、当期純損失は、大幅な減益で着地をしております。

以上の結果、連結業績は売上高279億81百万円、営業利益1億79百万円、経常利益2億83百万円、親会社株主に帰属する当期純損失15億円となりました。

セグメント別

外食事業

○焼肉事業

焼肉業態は10月の消費税増税による一時的な落ち込みこそあったものの、新型コロナウイルス感染症の影響を除き前期に引き続き堅調に推移致しました。特に国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」は当期、直営店、フランチャイズ店を含め10店舗の新規出店を進め、2020年3月末時点で43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。

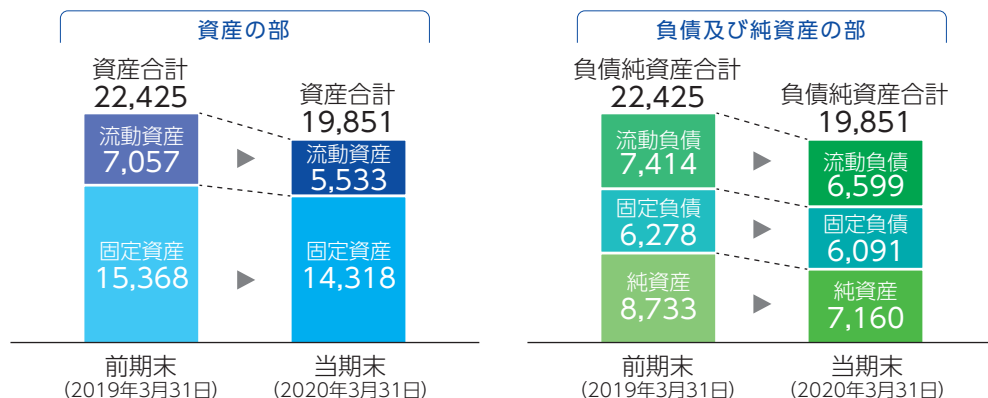
○ファストフード事業

台風や新型コロナウイルス感染症などの不安定な経営環境のなか、特に日常食業態としての「長崎ちゃんめん」の業績が安定的に推移を致しました。安心・安全を第一にQSCの徹底とともに定期的な店舗リニューアルを継続してまいりました。また前期M&Aにてグループ入りしたタケモトフーズのノウハウを活用し、山口県イオン防府のフードコートをリニューアルしフードコート一括運営の取り組みを開始するとともに、香川県四国水族館内にて同様にレストランの一括運営の取り組みを開始しております。

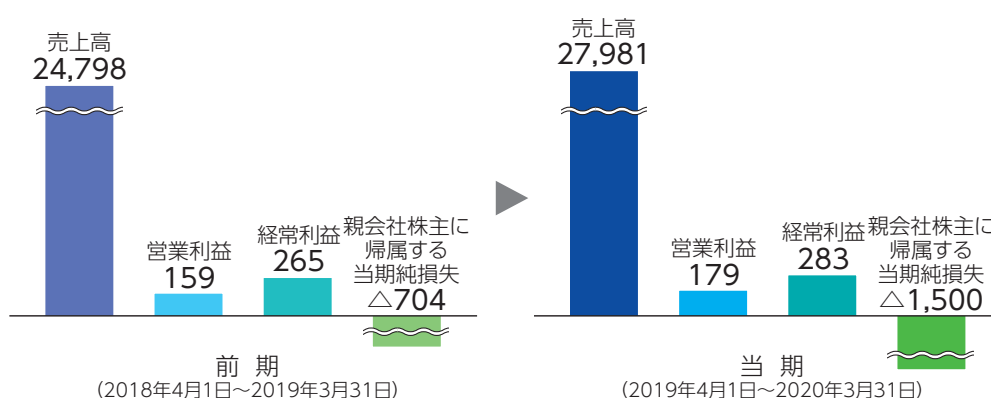
○寿司事業

「平禄寿司」では改装店舗のカウンターに仕切りを設けた個室空間の提供や、仙台国分町店では立ち食い寿司のトライアルを開始するなど、新しい取り組みを積極的に行ってまいりました。カウンターの個室空間は新型コロナウイルス感染症の影響により、ここにきて需要が一層高まったこともあり、他店でも簡易的なカウンター仕切りを設けるなど状況に応じた対応を進めてまいります。また、1月には「鮭一輝」を初の商業施設フードコートに出店し、職人が目の前で握る寿司をリーズナブルにお召し上がり頂ける店舗のトライアルを開始しております。

財務の状況 (百万円)



損益の状況 (百万円)



○居酒屋事業

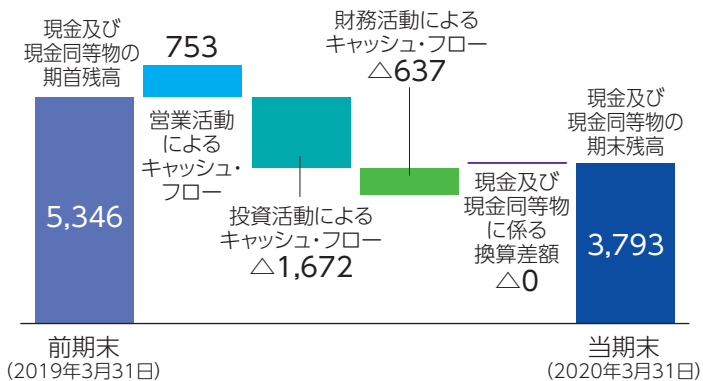
首都圏の海鮮居酒屋を中心に、前期M&Aでグループ入りした株式会社湯佐和の仕入れノウハウを活用し、長井・三崎港直送の鮮魚の調達を開始しております。安価でボリュームのある商品構成の実現により業績を堅調に伸ばす結果となりました。海鮮居酒屋は専門性が高く差別化の図れる業態でもあり、今後人材の育成等積極的に注力をしていく計画となっております。また「とりあえず吾平」は11月に20周年を迎え長年のご愛顧に感謝し「唐揚げ」と「ハイボール」を20円で提供するなど、様々なキャンペーンを打ち出し引き続き多くのお客様のご来店につながりました。

今後の見通し

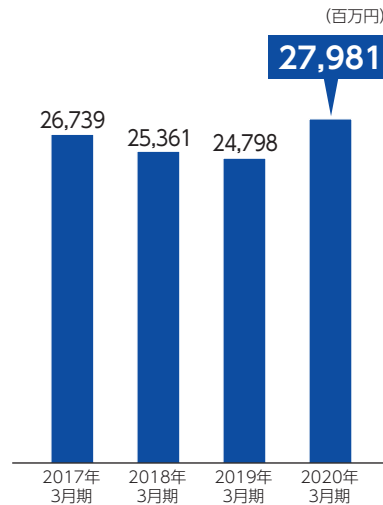
この度の新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、今年4月には全国で緊急事態宣言が発令されるなど、現時点では沈静時期を含めて影響を合理的に算定することが困難な状況が続いております。

従いまして、次期の連結業績予想につきましては未定とさせていただきます。今後の動向を見極めながら、合理的な連結業績予想の算定が可能となった段階で、改めて公表致します。

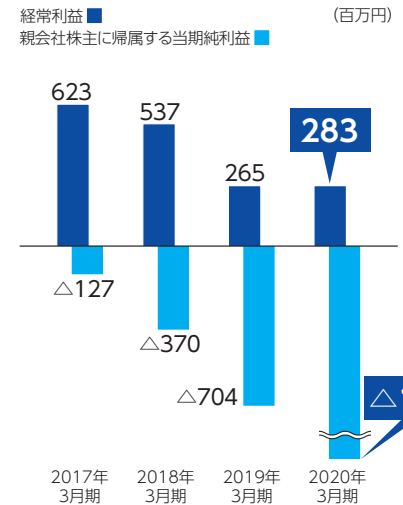
キャッシュ・フローの状況 (百万円)



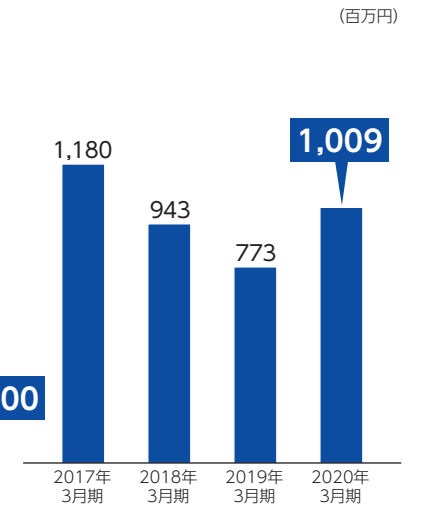
売上高



経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益

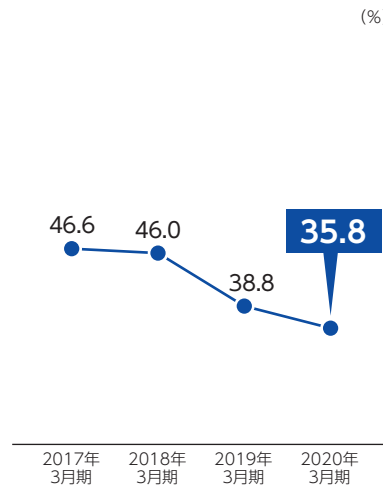


EBITDA

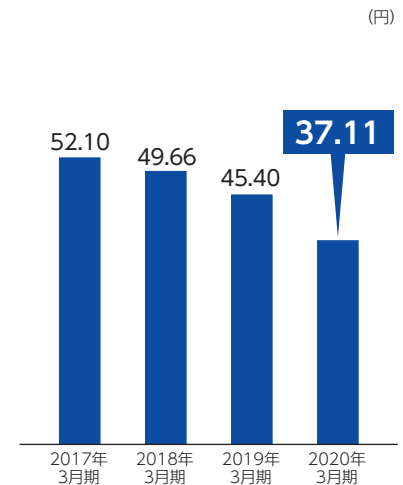


※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

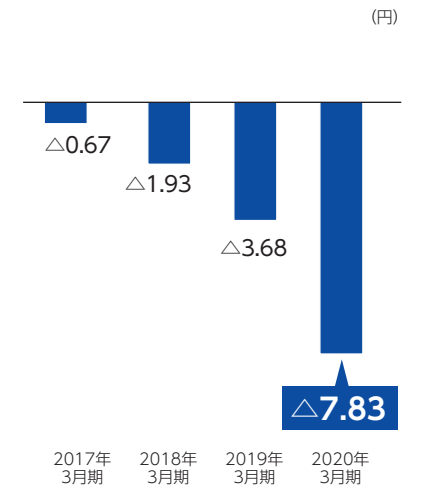
自己資本比率



1株当たり純資産



1株当たり当期純利益



取り組み 01 宅配ピザ業態の拡大「ピザ テンフォー」

01



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、小・中・高校の休校が相次いだ事、テレワークの増加や外出自粛による在宅率が上がり、宅配の需要が高まった事で売上が好調に推移しています。

居酒屋業態を中心に外食が軒並み苦戦を強いられる中、売上昨年対比が2020年3月は130%、4月は137%でした。

店名にちなんだ「1,040円テンフォーピザ」や、花畑牧場濃厚ラクレットチーズケーキとセットでお届けする「プレミアム北海道ピザセット」などが好評を頂いており、特に「1,040円テンフォーピザ」シリーズは枚数構成比が約38%と高い支持を集めています。

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

取り組み 03 テイクアウトと通信

03



取り組み 02 焼肉・日常食業態の強化「肉匠坂井」「長崎ちゃんめん」

02



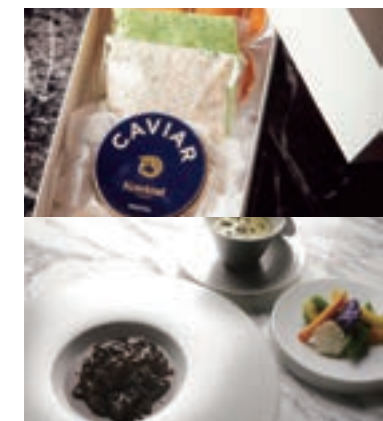
立地の多くが郊外型である「肉匠坂井」は、交通手段として車によるご来店が多いこともあり、飲酒しながらの食事よりも食事をメインとされるお客様が多い業態となっています。

飲酒メインの業態の多くが4月上旬から休業する中、焼肉店の特性である各テーブルに配置した吸煙設備により、他業態に比べ換気環境が非常に優れていることもあり、緊急事態宣言が発令される直前まで営業を続ける事ができました。

一方で「長崎ちゃんめん」は新型コロナウイルス感染症の感染者数が比較的少ない地方に点在している事から大半の店舗が新型コロナウイルス感染症予防の対策をしながらの営業を続けており、多くのお客様にご利用を頂いております。テイクアウトメニューの訴求強化もあり、着実に売上を積み上げています。

取り組み 04 高級業態での新たな

04



販売の強化「平禄寿司」「泉門天」

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、3月後半よりテイクアウト需要が高まり、4月度のテイクアウトの売上比率が56.3%と昨年同月と比較して約30.6%増となり店内飲食を上回る結果となりました。通常の桶寿司に加えて、ご家庭で楽しくお寿司を楽しめる「手巻き寿司セット」の販売や10貫500円とお得な「生活応援セット」の販売、期間限定の15%割引などの施策を講じており、テイクアウトの更なる売上拡大を行っています。

また、食品加工事業では1983年から製造しているこだわりのハムを始め、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、販売数が増加しています。中でも「ひとくち餃子」の売上昨年対比が約150%と大きく売上を伸ばしています。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。

な取り組み「ドミニク・ブシェ トーキョー」

高級フランス料理「ドミニク・ブシェ トーキョー」を運営する株式会社DBTでは、フランス料理をもっと身近に感じて頂けるよう、通信販売事業を行う事になりました。『クード・ブッフ(料理の鉄人2000年記念大会で提供された牛テールの煮込み)』や『ヴルーテ(ポタージュ状のスープ)』などのフランス料理が下ごしらえ済みの状態で届きますので、家具の組み立てや工作のようにお客様の手で最後の仕上げを施して完成させる『お料理キット』をイメージしています。

また、「レ・コパン ドゥ ドミニク・ブシェ」ではテイクアウト販売に加えて、東京都中央区限定でデリバリーを開始し、こちらもお店の味が手軽にご自宅でお楽しみ頂けます。

更に、従来は法人等の大規模なケータリングを行ってまいりましたが対応の幅を広げ、今後はファミリーなど小規模なケータリングも行ってまいります。ご自宅にある記念のワインに併せて料理を提供するなど、大規模なケータリングでは対応できなかった細やかな対応が可能になります。

会社概要

(2020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

(2020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	197,051,738株
株主数	21,419名

大株主

(2020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	77,410	40.37
株式会社神戸物産	27,851	14.53
沼田 昭二	22,618	11.8
ジー・テイスト取引先持株会	3,151	1.64
アリアケジャパン株式会社	2,224	1.16
腰高 修	805	0.42
株式会社J・ART	804	0.42
江川 春延	600	0.31
日本ラスティサービス信託銀行株式会社(信託口4)	600	0.31
日本生命保険相互株式会社	416	0.22

※持株比率は自己株式(5,313千株)を控除して計算しております。

役員・執行役員

(2020年6月23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 史泰
取締役	山下 淳裕
取締役	畑中 公一
執行役員	漆間 公陽
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	黒川 孝雄

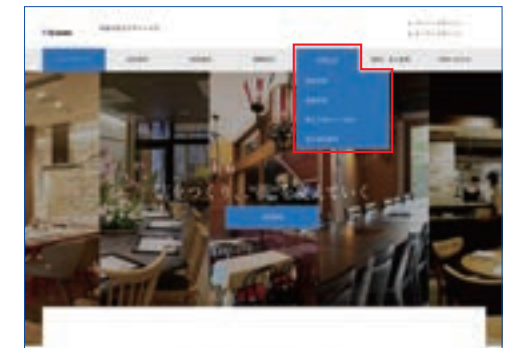
株主メモ

(2020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/>

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		2020年6月	2020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。