



BUSINESS REPORT

第47期中間事業報告書

2020年7月1日～2020年12月31日



Business Report 2021
第47期中間事業報告書

経営理念

Management Philosophy

私達は、チェーンレストラン事業を通じ、顧客・株主・従業員・取引先・社会の、精神的・物質的幸福を調和させ、その安定的増進を実現します。

ジョイフル 店員の誓い

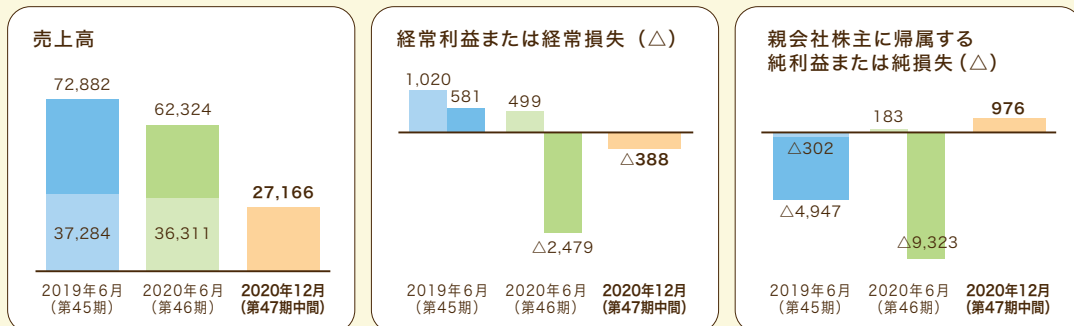
Our Promise

私達は、ジョイフルの旗のもと、信頼される品質の店、低廉な価格の店、どこにでもあって、いつでも開いている店、気軽に快く過ごしていただける店として、永続的・安定的に営業し、皆様に愛される店となります。

連結業績ハイライト

Consolidated Results

■ 中間期 ■ 前年同期
 (単位: 百万円)



株主の皆様へ

収益改善に向けた取り組みを着実に実行し、経営合理化を進めてまいりました。

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。さて、ここに第47期（2021年6月期）の中間事業報告書を作成いたしましたので、ご高覧いただきますよう宜しくお願い申し上げます。

はじめに、新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様には謹んでお見舞い申し上げますとともに、一日も早いご快復を心よりお祈り申し上げます。また、感染拡大防止にご尽力されている医療従事者や関係者の皆様に改めて敬意を表し、深く感謝申し上げます。

当第2四半期連結累計期間における国内の経済は、2020年11月末から新型コロナウイルス感染症の第3波の兆候が顕著になるなど、厳しい状況で推移いたしました。

外食業界においても第3波の影響により外食需要が再び減少に転じるなど、先行きの見通せない大変厳しい経営環境が続いております。

当社グループでもこのような非常事態に対処すべく、財務基盤の強化を図る観点から収益改善が見込めない店舗の退店を柱とする経営合理化を進めるとともに、今後の中長期的な成長戦略を実現するため、既存のイートイン事業はもちろんのこと、外部販売、テイクアウトやデリバリー販売を強化するなど、子会社を含めたグループ全体のパフォーマンス向上に取り組んでまいりました。また、並行して地域子会社の統廃合、地域子会社内の営業管轄区割り統廃合、本社組織のスリム化など、管理面の効率化も進めてまいりました。

商品施策では、既存商品のブラッシュアップを継続して提供品質の向上を進めると同時に、試験販売を繰り返してお客様の消費動向を慎重に分析した上で、グランドメニューの改定を1回、フェアを3回実施いたしました。グランドメニューの改定では新メニューが10品登場し、テイクアウト限定のお手頃弁当や日替りランチ及び日替り昼膳など、テイクアウト対応メニューの拡充を実施いたしました。

営業施策では、料理のクオリティー維持・向上を目的に作業チェックシートを見直してひとつひとつの作業の徹底を行い、よい

品質で、見た目もきれいで、鮮度のよいおいしい料理を安定的に提供できるように努めてまいりました。また、便利でお得なスマートフォン専用無料アプリ「ジョイフル公式アプリ」は、ロイヤルユーザー様限定の「プレミアムラウンジ」の登場などコンテンツの更なる充実を行いました。

店舗展開につきましては、収益改善が見込めない店舗の退店を進めた結果、グループ直営1店舗の出店、グループ直営120店舗及びFC2店舗の退店により694店舗（グループ直営641店舗、FC53店舗）となりました。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う客数の減少が大きく影響し、当第2四半期連結累計期間における経営成績は、売上高は271億6千6百万円（前年同四半期比25.2%減）、営業損失は5億2千7百万円（前年同四半期は営業利益4億9千4百万円）、経常損失は3億8千8百万円（前年同四半期は経常利益4億9千9百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益は9億7千6百万円（前年同四半期は親会社株主に帰属する四半期純利益1億8千3百万円）となりました。

なお、第47期の中間及び期末配当は、新型コロナウイルス感染症の影響及び財務状況を踏まえ慎重に検討させていただいた結果、無配とさせていただいております。株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、可能な限り早期に復配できるよう努めてまいりますので、引き続き当社へのご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長

穴見くるみ

商品イメージ写真（実際に店舗で提供される盛付けとは異なります）

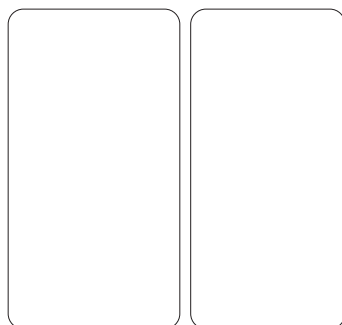
2021年6月期 上期の主な取り組み

商品メニューハイライト

グランドメニューはラインアップの強化、既存商品のブラッシュアップにより提供品質の向上を進め、フェアは試験販売でお客様の消費動向を分析したうえで3回実施しました。2020年10月のグランドメニュー改定では、ターゲット属性に合わせた新商品を導入し、特に女性のお客様向けの商品は、彩りなど見た目にもこだわりました。また、テイクアウトを強化するため、低価格弁当の導入や固定だったランチタイム限定メニューが日替りランチ・昼膳をお弁当としてテイクアウトできるようになりました。今後も当社の理念である「すべてはお客様の笑顔のために」をもとに、商品開発を進めてまいります。

デジタルプロモーションの推進

ジョイフル公式アプリは、パーソナライズした機能の追加により、個々のお客様に最適なサービスの提供を強化しました。2020年11月下旬に新たに開設した「プレミアムラウンジ」は、来店スタンプが有効期限内にプラチナカード以上に達したお客様のみ入室することができる特別なコンテンツで、プレミアムラウンジ会員様限定のお得な情報や、クーポン・特典などを配信しています。また、お友だち紹介機能を追加し、新規顧客の獲得を促進するとともに、既存顧客の来店頻度向上に大きく寄与しています。



デリバリーサービスの拡大

コロナ禍に伴いテイクアウトやデリバリーのニーズがますます高まる中、ジョイフルではデリバリーサービスを2020年5月末より開始以降、120店舗（2020年12月末現在）がサービスの提供を行っています。導入店舗は順次拡大中で、2021年4月には約150店舗でサービス提供を行う予定です。

現在は「出前館」、「UberEats」のデリバリーサービスを導入しており、下期は「menu」のサービスを導入予定です。今後もテイクアウト、デリバリーの需要は拡大することが見込まれるため、新たなサービスを開拓することで受注件数の増加を目指してまいります。

店舗リストラクチャリングの推進による収益改善

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、2020年3月以降売上高が著しく減少し、前期において営業損失及び当期純損失を計上しました。今期においても第3波の影響により外食需要が再び減少に転じ、厳しい状況で推移しています。このような非常事態に対応すべく、2020年6月に発表しました「今後の退店計画に関するお知らせ」とおり、財務基盤の強化を図る観点から収益改善が見込めない店舗の退店を柱とする経営合理化を進めており、2020年12月末までにグループ直営120店舗及びFC2店舗の退店を実施しました。

新店オープン（2020年7月～2020年12月）

〈海外〉

台湾ジョイフル 台北内湖店（2020年11月26日）

（ ）内の日付はオープン日です。

Uber Eats

Demaecan

台湾ジョイフル 台北内湖店（イメージ）

商品イメージ写真（実際に店舗で提供される盛付けとは異なります）

2021年6月期 下期の主な取り組み

45周年にむけて

1976年に株式会社焼肉園を創立し、その後ジョイフル1号店であるジョイフル萩原店（大分市）が開店しました。このたびジョイフルは2021年5月20日をもって創立45周年を迎えます。これもひとえに、ご来店いただいた多くのお客様の温かい御厚情の賜物と心より深く御礼申し上げます。創立以来、いちばん身近なレストランであることを目標に掲げ、低廉な価格で高品質の料理の提供と、お子様から年配のお客様までゆっくりとくつろげる団らんの場の創成に取り組んでまいりました。着実に歩みを進めてきた結果が45年という数字となって表れたことを大変うれしく思います。昨今では、新型コロナウイルスの猛威により外食産業を取り巻く環境は大きく変化し、当社も経営合理化により収益性の改善を進めています。このような環境のなかでも今まで変わらず支えてくださったお客様への感謝の意を込めて45周年創業祭を開催します。「45」をテーマとしたさまざまな施策を予定しています。これから多くのお客様に愛されるよう、なお一層の努力を重ねてまいります。

焼肉園（当時）

ジョイフル萩原店（1号店の当時の様子）

商品メニューハイライト

2月に上期から販売しているラーメンのトッピングと替え玉が登場しました。3月は春フェアを開催し、フレッシュいちごをふんだんに使用したデザートを販売しています。4月からは毎年お客様からご好評いただいているかき氷をリニューアルして販売を開始します。

外部販売の拡大（オンラインショップの開設）

2017年から開始した家庭用冷凍ハンバーグの外部販売は、九州エリアのドラッグストア・スーパーから販売が始まり、現在では東北まで販売エリアが拡大しました。販売店が全国に拡がり、チキンを使用した商品など販売商品も増加したことで、売上が急速に伸びています。この外部販売を新しい収益の柱の一部とし、一層の成長を促すため、「Amazon」へのジョイフルオンラインショップ出店を皮切りに、「Yahoo!ショッピング」、サントリーグループが運営する「イエトソト」といったECモールに出店を進めています。高まる中食需要に対応するため、テイクアウト、デリバリーとともにネット通販を含む外部販売による販路の拡大を進めてまいります。

SDGsへの取り組み

SDGs（持続可能な開発目標）は2016年から2030年の15年間で達成すべき「世界共通の目標」として、国連によって採択されました。発展途上国・先進国と国の状況を問わず、地球上のほぼすべての国が採択した国際目標であるため、「誰一人取り残さない（leave no one behind）」ことを誓っています。

ジョイフルでは、持続可能な社会の実現への取り組みとして、大分市のフードバンク事業者「フードバンク東九州」様へ、従業員が家庭から持ち寄った食材を寄付いたしました。寄付した食材は、食べ物に困っている方や福祉施設に無償で提供されます。その他に、働きやすい職場環境づくりを推進することで、モチベーションの向上、労働生産性の向上、組織の活性化に繋がると考え、2020年から健康経営実施における目標を定め、「健康増進、生活習慣予防対策」「メンタルヘルス対策」などを進めた結果、2021年3月に「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に認定されました。また、2018年に認定された「くるみん」は、子育てサポート企業としての実績が認められ、2021年も引き続き認定交付されました。継続して実施しているプラスチック製ストローの提供廃止、バイオマス材料を配合したテイクアウト用袋の導入などのサービスや事業活動を通じて、今後も環境保全と社会の発展のため、取り組みを進めてまいります。

フードバンク東九州様へ食材寄付の様子

