

株式情報

(2009年12月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	120,000,000株
発行済株式の総数	31,931,900株
株主数	8,944名

株式の所有者別状況

	2007/12 (2007年12月31日現在)		2008/12 (2008年12月31日現在)		2009/12 (2009年12月31日現在)	
	株主数(名)	株式数(株)	株主数(名)	株式数(株)	株主数(名)	株式数(株)
証券会社	6	3,946	6	6,900	8	5,946
外国人	8	1,910,900	3	1,289,200	5	462,400
金融機関	15	2,806,762	16	2,808,362	17	2,851,062
その他国内法人	63	12,510,526	69	12,371,466	73	12,358,766
個人・その他	6,992	12,178,184	7,512	12,933,798	8,840	13,731,328
自己名義株式	1	2,521,582	1	2,522,174	1	2,522,398
合計	7,085	31,931,900	7,607	31,931,900	8,944	31,931,900

株式の所有者別構成比率の推移 (単位: %)



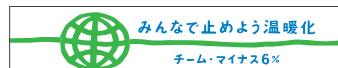
株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月
基準日	定時株主総会の議決権 12月31日 期末配当金 12月31日 中間配当金 6月30日 (中間配当を実施する場合)
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 (証券代行事務センター) TEL.0120-78-2031(フリーダイヤル)
同取次窓口	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店・全国各支店
公告の方法	電子公告の方法により行います。 但し、やむをえない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載URL	http://www.joyfull.co.jp/
上場取引所	福岡証券取引所

- 住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。
- 「配当金計算書」について
配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。
なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より配当金支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。
*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

株式会社ジョイフル

〒870-0141 大分県大分市三川新町一丁目1番45号
TEL.097-551-7131(代)



環境保全のためFSC認証紙と植物油インキを使用して印刷しています。

もっとうれしいジョイフルへ。

Joyfull Restaurant

第35期 報告書

2009年1月1日～2009年12月31日

Business Report 2009



株主の皆様へ

コストコントロールの奏功により、
大幅な利益の回復を達成。
引き続き既存店の収益改善に
取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。ここに第35期決算のご報告をお届けするにあたり、営業の取り組み状況と今後についてご説明申し上げます。

価格競争の激化に対応し、お客様の視点に立った商品・営業施策を推進。メニューの改定を通じてお値打ち感の向上に努めました。

当期(2009年12月期)の外食業界は、雇用・所得環境が厳しさを増し、個人消費が低調に推移する中で、デフレの進行にともなう価格競争が一層激化する状況となりました。そうした中で、当社が推進いたしましたのは、お客様の視点に立った商品・営業施策です。

「皆様により良いものを1円でも安くご提供する」という方針のもと、モーニング・ランチメニューおよびグランドメニューの改定を通じてお値打ち感の向上に努めるとともに、各種フェアの実施を通じて商品力を強化しました。また、QSC(良い品質・良いサービス・清潔な環境)のさらなる改善を図りつつ、既存店の約15%にあたる99店舗において改修工事を実施するなど、その活性化に力を入れてまいりました。その結果、通期での既存店の状況は、客数において回復の兆しがあらわれ、前期比99.0%を維持したものの、低価格帯商品へのオーダー集中により客単価が同97.5%で推移したため、売上高は同96.4%にとどまりました。

このため、当期の連結業績は減収となりましたが、業務効率の向上と徹底したコストコントロールによる経費削減策が奏功し、期初の予想を上回る大幅な利益回復を果たしました。

利益に寄与した取り組みといたしましては、クルー採用の強化や適正な人員の配置転換など、販管人件費の抑制に努めたことが挙げられます。また、会議などを見直しによる出張の削減や、TVCMを含めた広告宣伝活動の見直しなども奏功したほか、主要コストのコントロールに取り組んできたことも挙げられます。

なお、当期の期末配当につきましては、前期と同水準を維持し、1株当たり10円とさせていただきます。これにより年間配当額は、同額の間配当と合わせて、1株当たり20円となりました。

2009年12月期の連結業績



既存店の収益改善に向けた営業施策を継続しつつ、「本物志向」で「旨い!」を追求した商品開発に取り組んでまいります。

来期(2010年12月期)は、引き続き既存店の収益改善が重点テーマとなります。2008年4月から導入した店長・SV(スーパーバイザー)制度の強化とさらなるQSCの改善に努め、「自立した強い店長の育成による、お客様に喜ばれる店舗作り」を推進します。また、既存店64店舗の改修工事を実施いたします。

商品面では、お値打ち感の向上とともに、ファミリーレストランのカテゴリーで当社のアピールポイントといえる「本物志向」で「旨い!」を追求した商品開発に取り組んでまいります。その第1弾として、総重量230gの「ハーフパウンドステーキ」を2010年2月9日から全国販売し、すでに大きな反響を得ています。そして3月9日には「とろけるチーズインハンバーグ」を含むグランドメニューを改定いたしました。当期は、改定機会が年1回であったものを年3回に増やし、毎回核となる商品を投入していく予定です。

こうした主力商品の新提案に加えて、今期は新規顧客の掘り起こしや流動顧客の獲得にも力を入れてまいります。具体的には、今までと違う新しい食事スタイルの提案や、プロモーション活動を含めた外部への情報発信など、お客様の購買意欲を高めるための施策を積極的に展開してまいります。

2010年12月期の連結業績の見通し



利益を確保し、収益性の回復と安定化を遂げた上で、次の成長ステージに向けた改革戦略を進めてまいります。

今後、国内景気は持ち直しに向かいながらも、自律的回復力に乏しいことから当面そのペースは緩やかなものになることが予想されます。外食業界におきましては、価格競争の激化とともに売上高の低成長を余儀なくされ、その中でいかに利益を確保していくかが企業存続のカギとなるでしょう。

当社は昨年より、主力商品を自社工場で製造するための体制準備を進めてまいりました。2009年9月からはステーキ商品の自社工場生産を本格化し、生産効率と品質の向上を果たしています。今後は商品の自社加工比率を大幅に高め、最大限の利益確保を目指していきます。また、管理面におきましても、引き続き業務効率の向上とコストコントロールの強化に努め、さらなる利益確保を図ります。

こうした取り組みにより、来期の連結業績については上記の通り、一層の利益拡大を計画しています。そして、収益性の回復および安定化を遂げた上で、当社は次の成長ステージに向けた改革戦略へシフトし、邁進してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社の業績向上と将来における企業価値の増大にご期待いただき、これからもご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

2010年3月

株式会社ジョイフル

①2009年の振り返り

お客様目線での
商品力強化と店舗環境づくりを実施。
客数の増加に著実な成果を上げました。

年間を通じて既存店活性化策を実施

当期は既存店の活性化に向けて、5月のランチ・モーニングメニューの改定を皮切りとする商品施策を年間を通じて展開しました。お客様のニーズを商品に反映するためのマーケティング活動をはじめ、これまで以上のお値打ち感をアピールした商品力の強化によって集客効果があらわれ、右のグラフに示す通り、商品施策の実施月を契機に既存店客数の増加につながりました。

また、これに並行して既存店の約15%にあたる99店舗のリニューアルを当期中に実施し、これも収益の改善に大きく貢献しています。

QSC向上策も引き続き強化 《SV教育/店長教育/従業員教育》

お客様に商品の価値を実感していただき、ご支持を得られるような店舗環境づくりに向けて、店舗におけるQSC向上策も引き続き強化しています。

店長・SV制度の確立と定着を通じて、SVの指導力を高める教育を実施した上で、店長教育によるマネジメント力の向上を図っていきました。同時に、サービス改善と店舗オペレーションの効率化を柱とする従業員教育にも注力しました。

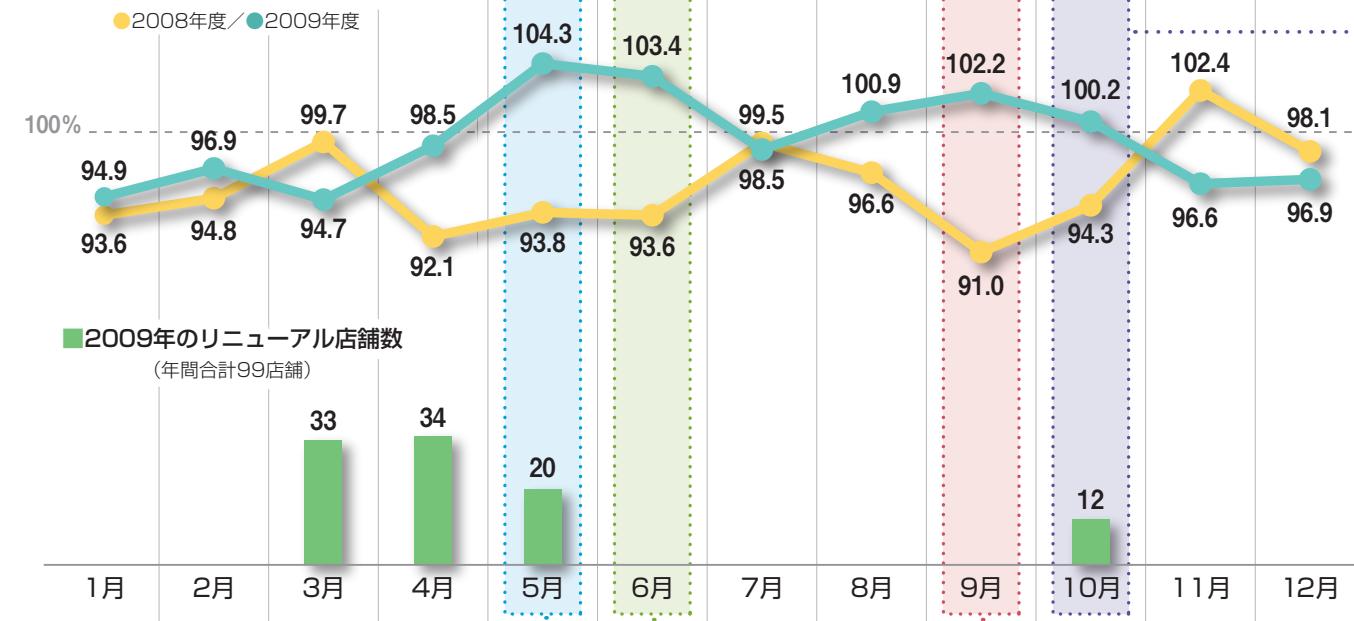
来期における方針と展開

商品面では、徹底かつ継続的な「マーケティング活動」により、お客様に「おいしい!」といただける「核商品」の開発に取り組んでいきます。ランドメニューについては、2010年3月9日の第1弾を皮切りに年3回の改定を予定しています。

店舗環境づくりについては、「自立した強い店長の育成による、お客様に喜ばれる店作り」をテーマに、さらなるQSC向上を推進。また、当期に引き続き、既存店64店舗をリニューアルする計画です。

▶ 来期の具体的な取り組みは、P5からご覧ください。

既存店客数(対前年比%)の月次推移



2009年度活動レビュー

5/12 ランチ・モーニングメニューの改定

ワンコインで食べられるお手頃な「日替りランチ399円」を中心に、ランチタイムのお値打ち感をさらに向上。399円のお値段はそのままだに、高品質のハンバーグなどを大幅にボリュームアップ。



6/9 「ジョイフルの夏ごはん! スタミナフェア」開催

業界最安値の「リブステーキ599円」など「スタミナ系メニュー」と、夏バテによる食欲減退向けの「さっぱり系メニュー」も展開。



6/23 グランドメニューの改定

「ミニハンバーグ299円」や「100円おつまみ」など、プライスポイントとなる499円以下の商品を充実。店舗を気軽にご利用いただくために、低価格でお値打ち感のあるメニューを実現。



9/15 秋季限定「秋のよくばりフェア!」開催

自社工場内で製したステーキを中心に、グリルメニューを拡充。「チーズハンバーグ&唐揚げ499円」「チキンイタリアン&カットステーキ499円」「リブペッパーステーキ599円」「リブみぞれステーキ599円」の4品を投入。



10/1 「働く人の満腹応援キャンペーン」スタート

サントリー自動販売機で対象の「BOSSコーヒー」を購入すると、ジョイフルの店舗で使える「50円割引券」1枚が付いてくるキャンペーンを展開。



10/21 キッズメニューのプレゼントにジョイフルオリジナルの「データカードダス」

キッズメニューを注文するともらえるプレゼントがお子様に大人気。今回はバンダイ社製玩具「データカードダス」で遊べるジョイフルオリジナルカードをご用意。



10/27 冬期限定「あったかフェア」開催

冬定番の「鍋」を中心とした、心身ともにあたたまるメニューをご用意。「すき焼き鍋セット749円」「チゲ豚汁鍋セット599円」「もつ鍋セット699円」の3品を投入し、それぞれの鍋を単品でもご提供。



②2010年の重点施策

「価格なりの納得感」ではなく、
選ばれるための「期待感」を創出し、
さらなる成長を実現してまいります。

来期は、お客様に「おいしい!」といただける「核商品」の開発や、継続的かつ徹底的なマーケティング分析、そして戦略的なメニュー改定へのプロモーション活動、生産効率の向上などを重点施策ととらえ、取り組んでいきます。

そしてこれらを通じ、お客様の再来店率を向上させ、「客数」・「売上高」の向上に努めていく考えです。このページではその主な取り組みをご紹介します。

Point 1 新「核商品」の投入と4P戦略

2010年3月9日に改定された新グランドメニューで、核商品「とろけるチーズインハンバーグ」の販売を開始しました。これは、とことん『本物志向』にこだわり開発した商品で「他社よりも3割安く!」といったコンセプトのもと商品設計をしています。

こうした核商品は、「Product」、「Promotion」、「Price」、「Placement」の4つの「P」からなる戦略のもとに展開し、お客様にご満足いただけるようこうした取り組みを進めていきます。

新「核商品」 とろける チーズインハンバーグ



牛肉

穀物を食べて肉の旨みが出た**グレイン**を使用。ジョイフル秘伝のスパイスも肉の旨みを引き立てます。

チーズ

モッツアレラ・ゴーダーチーズを使用。
新ハンバーグパテと絡めて食べると相性は抜群。

ソース

甘みと酸味の調和が取れた**本格派**デミグラスソース。

新「核商品」の4P戦略

Product

とろける「チーズインハンバーグ」

ジョイフル渾身の一作。
団塊Jr.の世代に広く支持されているメニューを
素材(牛肉・チーズ・ソース)にこだわりリリース。

Promotion

「積極的な情報発信」

IR・マスコミ各社へ幅広く情報を発信。

Price

「599円」

他社よりも安い価格で、
品質の高さを味わっていただき、Joyfullの新しい
「Value」を感じていただきます。

Placement

「見た目の美味しさを追求」

鉄板を入れ替え、「見た目」の美味しさを追求し、
顧客満足度を向上。

プロモーションの積極展開



2010年2月9日から全店で発売を開始した「ハーフパウンダーステーキ」のキャンペーンでは、店舗・時間限定で、ライス付き500円の先行販売を実施し、2,000名を超える多くのお客様にお召し上がりいただきました。結果として、単一店舗として「客数・売上高」の過去最高記録を達成することができました。



Point 2 戦略的なメニュー改定の実施

今期はグランドメニューの改定は1度のみでしたが、来期は、2010年3月9日の改定を第1弾として、年3回の実施を予定しています。そして、先に述べたような核商品の投入も改定ごとに計画しています。

一方でメニューの改定で重要視していることは、徹底した「おいしさ」へのこだわりです。当社は、ファミリーレストランとして、「和食」・「洋食」・「中華」・「イタリアン」など、様々な種類の商品を提供しておりますが、そのすべてにおいて専門店を上回る味を追求していきたく考えています。

Point 3 「自社工場製品」の拡大

生産効率の向上においては、自社工場での主力商品の製造体制も整い、来期は、2009年に比べて125%の製造額を見込んでいます。今後は、より魅力的な商品を自社で製造するとともに、最大限の利益確保を推進していきます。

●自社工場生産額の推移

(単位:百万円)

3,169 (予想)

3,144

2,527

2,557

2007 2008 2009 2010



連結貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

科目	前期末 (2008年12月31日現在)	当期末 (2009年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	8,241	5,394
固定資産	25,733	23,795
有形固定資産	19,966	18,173
無形固定資産	96	108
投資その他の資産	5,671	5,513
① 資産合計	33,974	29,190
負債の部		
流動負債	10,440	8,546
固定負債	12,430	9,517
負債合計	22,870	18,064
純資産の部		
株主資本	11,127	11,154
資本金	1,596	1,596
資本剰余金	2,390	2,390
利益剰余金	10,911	10,937
自己株式	△3,770	△3,770
評価・換算差額等	△23	△28
その他有価証券評価差額金	5	0
為替換算調整勘定	△29	△28
② 純資産合計	11,104	11,126
負債・純資産合計	33,974	29,190

Point 資産の部
当期末の総資産は291億9千万円となり、前期末に比べて47億8千4百万円の減少となりました。流動資産では、主に現預金の減少21億1百万円により、前期末に比べて28億4千6百万円の減少の53億9千4百万円となりました。固定資産では、主に減価償却費および減損損失等による有形固定資産の減少17億9千2百万円により、前期末に比べて19億3千7百万円の減少の237億9千5百万円となりました。

Point 負債の部
当期末における負債合計は180億6千4百万円となり、前期末に比べて48億6百万円の減少となりました。流動負債では、主に買掛金の減少13億2千8百万円と1年以内返済予定の長期借入金の減少6億7千2百万円により、前期末に比べて18億9千3百万円の減少の85億4千6百万円となりました。固定負債では、主に長期借入金および社債の減少26億4千9百万円により、前期末に比べて29億1千2百万円減少の95億1千7百万円となりました。

Point 純資産の部
当期末の純資産は、主に利益剰余金の増加2千6百万円により、111億2千6百万円となり、前期末に比べて2千1百万円の増加となりました。

連結損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

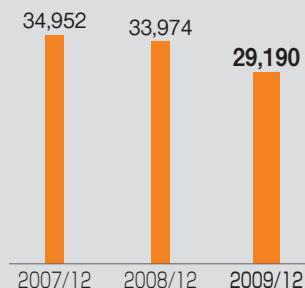
科目	前期 (2008年1月1日から 2008年12月31日まで)	当期 (2009年1月1日から 2009年12月31日まで)
③ 売上高	61,961	58,961
売上原価	22,340	21,123
売上総利益	39,621	37,837
販売費及び一般管理費	39,091	36,051
営業利益	530	1,786
営業外収益	199	128
営業外費用	273	236
④ 経常利益	456	1,678
特別利益	48	32
特別損失	820	926
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	△315	783
法人税、住民税及び事業税	191	508
法人税等還付額	—	△344
法人税等調整額	△51	5
⑤ 当期純利益又は当期純損失(△)	△455	614

Point 売上高
5月から10月(ただし7月は除く)にかけて既存店前年同期比で客数が100%を超えるなど回復の兆しがみえてきたものの、客単価が前期を下回って推移したため、当期における売上高は、589億6千1百万円(前期比4.8%減)となりました。

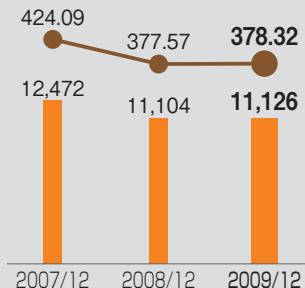
Point 販売費及び一般管理費
販売費及び一般管理費については、人員配置の見直しによる人件費の減少、水道光熱費・広告宣伝費等の減少により、前期比7.8%減の360億5千1百万円となりました。

Point 特別損失
主なものは、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき計上する減損損失8億4千万円(うち上海ジョイフルの営業停止にともなう減損損失は1億2千5百万円)であります。

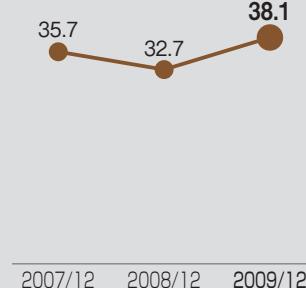
① 総資産 (単位：百万円)



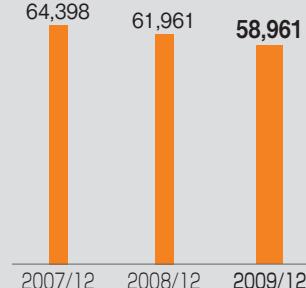
② 純資産 (単位：百万円)
● 1株当たり純資産 (単位：円)



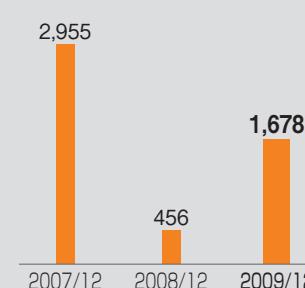
● 自己資本比率 (単位：%)



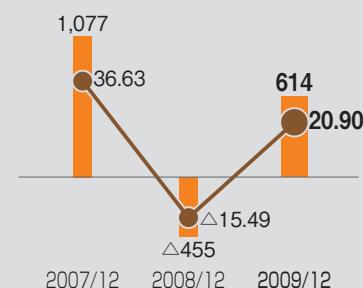
③ 売上高 (単位：百万円)



④ 経常利益 (単位：百万円)



⑤ 当期純利益 (単位：百万円)
● 1株当たり当期純利益 (単位：円)



連結キャッシュ・フロー計算書(要旨) (単位:百万円)

科目	前期	当期
	(2008年1月1日から 2008年12月31日まで)	(2009年1月1日から 2009年12月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	889	1,811
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,050	1,415
財務活動によるキャッシュ・フロー	404	△3,908
現金及び現金同等物に係る換算差額	△60	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	183	△681
現金及び現金同等物の期首残高	3,121	3,304
現金及び現金同等物の期末残高	3,304	2,622

Point 営業活動によるキャッシュ・フロー
 営業活動の結果得られた資金は、18億1千1百万円となりました。収入の主な内訳は、減価償却費13億9千6百万円、減損損失8億4百万円、税金等調整前当期純利益7億8千3百万円、たな卸資産の減少額2億3千9百万円であり、支出の主な内訳は、仕入債務の減少額13億2千8百万円です。

Point 投資活動によるキャッシュ・フロー
 投資活動の結果得られた資金は、14億1千5百万円となりました。収入の主な内訳は、定期預金の払戻による収入41億5千万円、有価証券の償還による収入5億円であり、支出の主な内訳は、定期預金の預入による支出27億円、有価証券の取得による支出2億円、有形および無形固定資産の取得による支出4億4千8百万円です。

Point 財務活動によるキャッシュ・フロー
 財務活動の結果使用した資金は、39億8百万円となりました。主な内訳は長期借入金の返済による支出30億9千1百万円、配当金の支払額5億8千6百万円、社債の償還による支出2億3千万円です。

連結株主資本等変動計算書(要旨)

(単位:百万円)

当期 (2009年1月1日から 2009年12月31日まで)	株主資本				株主資本 合計	評価・換算差額等			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計	
前期末残高	1,596	2,390	10,911	△3,770	11,127	5	△29	△23	11,104
当期変動額									
剰余金の配当			△588		△588				△588
当期純利益			614		614				614
自己株式の取得				△0	△0				△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△5	0	△4	△4
当期変動額合計	—	—	26	△0	26	△5	0	△4	21
当期末残高	1,596	2,390	10,937	△3,770	11,154	0	△28	△28	11,126

会社概要

社名	株式会社ジョイフル
本社所在地	大分市三川新町一丁目1番45号
大分工場	大分市三川新町一丁目1番45号
大分配送センター	大分市下郡中新地3410-1
熊本工場・配送センター	熊本県菊池市袈裟尾字下大迫445-4
愛知工場	愛知県豊川市御津町佐脇浜三号地1-17

創業	1965年6月
創立	1976年5月
従業員数	1,282名 上記従業員の他にパートタイマー7,026名 (8時間換算)を雇用しております。
資本金	15億9,659万円
主な事業内容	「ファミリーレストラン ジョイフル」のチェーン展開
連結子会社	株式会社ジョイフルサービス 上海巧芸府餐飲有限公司

店舗一覧

店舗ネットワーク 708店 (うちFC店舗46店 全て九州・沖縄エリア)

