

●ジョイフルグループ各社所在地及び連絡先

株式会社 中部ジョイフル

〒440-0095 愛知県豊橋市清須町堂西111-1
TEL.0532-34-3635

株式会社 東北ジョイフル

〒981-0966 宮城県仙台市青葉区荒巻本沢3-7-1
荒巻セントラルプラザ1F TEL.022-303-1808

株式会社 北陸ジョイフル

〒921-8063 石川県金沢市八日市出町444番地
TEL.076-269-8125

株式会社 近畿ジョイフル

〒520-0833 滋賀県大津市晴嵐2-4-18
TEL.077-534-6771

株式会社 東京ジョイフル

〒270-2253 千葉県松戸市日暮399番地27-303
TEL.047-394-5310

決算公告のホームページのご案内

当会社の決算公告は、今期より定款紙による決算公告に代えて、貸借対照表および損益計算書を下記のアドレスに掲載しております。

<http://www.joyfull.co.jp/>

株式会社ジョイフル

本社／〒870-0141 大分市三川新町1丁目1番45号
TEL.097-551-7131
銘柄コード:9942

第29期事業報告書

2003年1月1日から2003年12月31日まで



株式会社ジョイフル

経営理念

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。

1

事業分野をレストランチェーンストアに絞り込み、
この分野に特化した人材と技術を蓄積していきます。

2

事業の末長い発展には顧客・株主・従業員・取引先・
社会などの利害相反する関係各位の利害を
バランスさせ、各々にまんべんなく
利益の提供をし続けていくことが必要だと考えます。

3

人間の幸福は、物質的な充足と精神的な充足の
双方が同時に必要だと考え、物質的に偏りがちな幸福論に
迎合せず、また軽視もせず、精神的価値の充足にも
努力します。

4

幸福感が持続的、安定的に増進していくことが、
より多くの人々にとって歓迎されることだと考えます。

5

実現する、実際にあらわすことに強く執着し、
具体性を重視し、空論や抽象的なスローガンを嫌います。

6

経営とは、「計画し (Planning)、実現し (Management)、
危険を監視すること (Risk Watching) 」であると考えます。

7

経営資源とは、「資産、人材、技術」であると考え、
これらをバランスよく増進していきます。

8

お客様に支持される店とは、「安く (Price)、
お値打ちで (Value)、イライラしない (Stress Free) 」
店だと考え、これをエンジニアリングによって実現します。

9

「公正と誠実」をモットーに、あらゆる問題に対処します。

ジョイフル店員の誓い

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。

連結決算ハイライト



	1999	2000	2001	2002	2003
売上高 (百万円)	30,139	38,191	48,857	54,045	56,050
経常利益 (百万円)	4,688	4,189	3,634	5,589	5,778
当期純利益 (百万円)	2,345	2,220	1,814	3,162	2,920
総資産 (百万円)	26,813	32,131	39,034	35,022	34,280
株主資本 (百万円)	11,698	13,716	14,314	16,275	16,071
1株当たり当期純利益 (円)	146.96	139.11	56.92	99.72	93.84
1株当たり株主資本 (円)	732.75	859.31	450.68	513.27	523.34
株主資本当期純利益率 (ROE) (%)	21.6	17.5	12.9	20.7	18.1
総資本経常利益率 (ROA) (%)	18.2	14.2	10.2	15.1	16.7
投下資本利益率 (ROI) ※ (%)	21.5	16.8	12.0	18.2	21.2
売上高経常利益率 (%)	15.6	11.0	7.4	10.4	10.3
株主資本比率 (%)	43.6	42.7	36.7	46.5	46.9

※ROI = $\frac{\text{経常利益}}{\text{株主資本} + \text{有利子負債}} \times 100$

外食業界ナンバーワン企業を目指し 20カ年におよぶ長期経営計画を策定しました

ごあいさつ

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。このたび第29期が経過しましたのでご報告を申し上げますとともに、本年策定しました経営計画についてお知らせいたします。



代表取締役社長
穴見 陽一

長期経営計画に込めた3つの意図について

2004年1月、当社は2024年までの20カ年におよぶ長期経営計画を策定いたしました。経営は本来、単年度の施策や中期計画をつなぎ合わせたものでなく、10年、20年という長期的視野に立って計画的に行われるべきものです。また、「資産」「人材」「技術」の3大経営資源を有効活用し、長期にわたってバランスよく効率的に収益を増大させることが重要です。

私は、2003年3月に社長に就任いたしました。その責任は、企業をスムーズに次の世代にバトンタッチできる環境をつくることであり、長期経営計画は、トップとしての役割を自覚し、当社が永続的に存在するために行う私の仕事のすべてと思っています。この長期計画はトップとしての私の決意を示したものと考えていただければと存じます。

20年先のジョイフルのあるべき姿とは…

長期経営計画（2004年度～2024年度）VISION

- 今後20年間で年商6,000億円超を目指します
- 外食業界ナンバーワン企業を目指します
- 尊敬され、愛される会社を目指します

「何事においても信頼できる会社」を目指します

長期経営計画では、「今後20年間で年商6,000億円超を目指す」「外食業界ナンバーワン企業を目指す」「尊敬され、愛される会社を目指す」という3つのビジョンを掲げています。

当社は、創業以来の経営活動の結果として、「一番安い店」「安くても美味しい店」「従業員がてきぱきと気持ちのいい店」など、さまざまな印象を提供してまいりました。しかし、一方で、商品やサービス、また、経営やマネジメントにおいていくつかの課題を残しているのも事実です。

長期経営計画では、そうした課題を克服するとともに、結果として、「地域社会に信頼される店」「従業員にとって働きやすい店」になる、また「就職したい会社」「投資したい会社」など、「何事においても信頼できる会社」になることを目指しています。

3つのビジョンは、そうした企業としての思いを具体的な目標としてまとめたものであり、当社はこれらのビジョンを実現するために企業としての最大・最善の努力を重ねてまいります。

環境変化を乗り越え持続的な成長を実現します

現在、外食業界は大きな転換期を迎えています。既存店売上高の伸び率が鈍化・下落傾向を示し、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなど小売業との競争が拡大するなど、オーバーストア状況が進展する中で大競争時代を迎えているといっているいいでしょう。また、中長期的には少子高齢化社会の進展や人口の減少など、社会

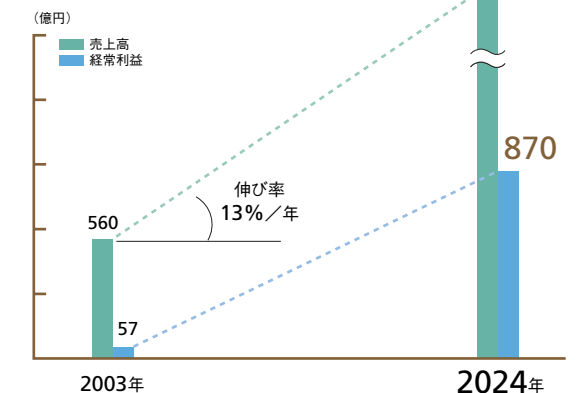
的な環境変化が事業動向に大きな影響を与えるものと予測され、コングロマリット化やM&Aを志向する外食企業の増大、さらには食の安全性への社会的要請の高まり、以上の経営課題に対応するための新たな事業戦略の構築が求められているといえます。

長期経営計画は、そうした環境の変化を見越した上で、当社が持続的かつ安定的な二桁成長を成し遂げるための道筋を示したものであり、外部環境の変化に機動的に対応するために常に修正・改善を図っていくことが重要と考えています。

なお、当社では計画期間を3年ずつ七次に分けてブレイクダウンした中期経営計画（P5～P8をご参照ください）を策定し、柔軟かつ的確な経営戦略のもと、20年後の未来に向かって邁進する所存です。

株主のみなさまにおかれましては、今後ともご支援ご鞭撻くださいますようお願い申し上げます。

長期経営計画の目標



20カ年長期経営計画のファーストステージとして…

第一次中期経営計画〈2004～2006年度〉を推進します

スローガン 20カ年長期計画の最初の地ならし3カ年～10年の遅れを3年で取り戻す～

現在、外食産業を取り巻く状況は、オーバーストア現象ともいうべき状況の中で熾烈な競争時代を迎えています。

当社は、これまで九州エリアを中心にグループ全体で約600店を展開。業界の中でもトップクラスの売上高経常利益率や総資本経常利益率を誇る企業として成長してまいりました。その意味では出店戦略、企業体力の面からも大きな成長余地を残しているわけですが、労働生産性などを中心にいくつかの課題があるのも事実です。

第一次中期経営計画では、そうした課題を克服しつつ、ファーストステージとして長期経営計画実現のための素地を築いていきたいと考えます。

現状の分析と課題事項

- 約600店の既存出店エリアは九州が7割を占めており、人口比で今後5倍程度の成長余地を残している。
- エリア内占拠率を高めるドミナント出店が奏功し、商圏人口が2万5千人のエリアも出現している。
- 売上高経常利益率・総資本経常利益率等の利益率は業界内でトップクラスであるが、成長軌道に入れば利益率が悪化する恐れもある。
- 既存店の1店当たり売上高は改善しているが、市場内競争の激化に伴い長期的には次第に悪化する見通し。
- 労働生産性^(注1)に課題を抱えている。非効率な業務の改善が必要である。
- 労務管理体制の整備を進め、店舗でのムダな作業の削減で労働環境の改善を行う必要がある。
- 40歳以上の中堅幹部社員が不足しており、スカウトと人材育成が急務である。
- 工場のHACCP、ISOへの対応が遅れている。

2004年から2006年に予測される環境変化

外食産業についての問題

- 既存店売上伸び率の鈍化・下落
- 売価に関する消費税総額表示の問題

労働条件についての問題

- パートの社会保険料適用拡大
- 厚生年金保険料負担増の問題

食材についての問題

- 輸入原材料に関する疾病、農業問題による食材供給体制への不安
- 農政改革

店舗を取り巻く環境についての問題

- SC(ショッピングセンター)化急拡大
- 地価上昇ストップ
- 犯罪の増加

基本戦略と具体的な取り組み

経営機能集約

◆ 子会社の吸収合併による、経営資源の集中と経営意思の統一

これまで、全国の出店エリアをジョイフル本体と地域子会社とに分け、各々順調に成長してきましたが、出店政策や人材教育に関するスケールメリットを十分に得られていませんでした。そこで全社統一政策を行うため、子会社の本体への合併を行い、経営機能を本部に集約します。

出店計画

◆ 年間100店程度の大量出店開始による、売上高の二桁成長と、既存店舗のリストラクチャリングによる、キャッシュ・フローの改善

約30店の不採算店舗を閉鎖するとともに、約100店の営業時間の短縮を行います。これにより、キャッシュ・フローが改善され、収益率の向上と労働生産性の向上が見込めます。並行して、増加したキャッシュ・フローを成長に活かすため、高速出店を再開。社内体制整備が進む見込みの2005年度以降は、年間100店程度の出店ペースを維持します。出店戦略としては、中四国から東に向けて効率的にドミナント形成を行い、年率10%以上の持続的な売上成長を目指します。

人材育成

◆ 大量スカウトによる人材確保と、キャリアプランに基づく教育配転による人材育成

厳しい雇用環境下で流動化した、社外の優秀な人材を即戦力として獲得するとともに、明確なキャリアプランを策定し、人事ローテーションによる人材育成を体系化します。これにより、持続的成長に寄与する長期的な人材開発をスタートさせます。

生産性向上

◆ SI制^(注2)の定着による、店舗におけるマネジメント・レベルの高度化と人時生産性^(注3)の向上

これまで、店長制度を運用してきましたが、マネジメントや店員教育が不十分な状態でした。そこで昨年に本格導入した、スーパーインテント(SI)制度の定着を図り、マネジメントに特化した人材層を形成し、今後の持続的成長に必要な人材の供給を可能にしていきます。

コスト低減

◆ 物流設備への追加投資など、物流ネットワークの再構築による、中期的な物流コストの低減

物流設備やシステムに対する投資不足による、配送センターのキャパシティに限界が近づいています。また、大量出店を行った九州地域では、以前と比べて物流効率化のメリットと必要性が増大しているため、九州の出店余地が低下した現時点で、九州の物流ネットワークを最適化し、物流コスト削減を図っていきます。また、中四国、関西圏への大量出店に備え、既存のDCセンターの付加価値向上を図ります。具体的には、現在の配送機能に加え、食材調達機能、海外食材備蓄機能などを充実させます。

安全確保

◆ 工場のHACCPとISO認証取得による、商品品質の向上と安全性の確保

品質基準であるHACCPやISOなどに対応すべく工場の改善を行います。また、3カ所の工場(大分、熊本、愛知)にてそれぞれ共通する品目を製造するという現行の非効率を是正し、工場ごとに生産品を特化していきます。

効率化

◆ 商品調達・製造・物流・店舗作業の効率化による、労働生産性の向上と雇用条件の改善

店舗での作業システム標準化の遅れによる、労働生産性の低さは当社最大の課題です。この改善策としてマニュアル化の徹底や教育の充実を行うとともに、食材調達、製造、物流、店舗での作業の一連の流れを効率の高い仕組みへと変革します。

資本政策

◆ 機動的な資本政策による、資金調達力の向上

現在は営業キャッシュ・フロー内での設備投資が可能ですが、将来に備え資金調達に関する選択肢を拡げておくために、機動的な資本政策を可能とする体制を作ります。投資家の売買に関する利便性や流動性リスクを低減するために、株式の流動性を高め、他市場への重複上場など、あらゆる手段を考慮し、実行していきます。

労働環境改善

◆ 労働環境の改善への取組

労働環境の改善について、遵法精神に基づいて抜本的な改革に取り組んでおります。労務管理の厳正化により、店舗従業員の離職率の低下と、モラルの向上を企図しています。

新業態開発

◆ 次世代業態の実験開始による、10年後の主力事業の準備

今後10年間程度は、既存の業態での持続的成長が可能だと考えています。しかし、長期的成長を持続するための種まきとして、ファストフード、カフェテリアなどの日本型セルフサービスレストランの新業態を開発し、次世代の軸に育てるべく、実験をスタートさせます。そのため、2003年度中にフォーマット開発部を設置。人材の早期投入による組織的な業態開発を推進しています。

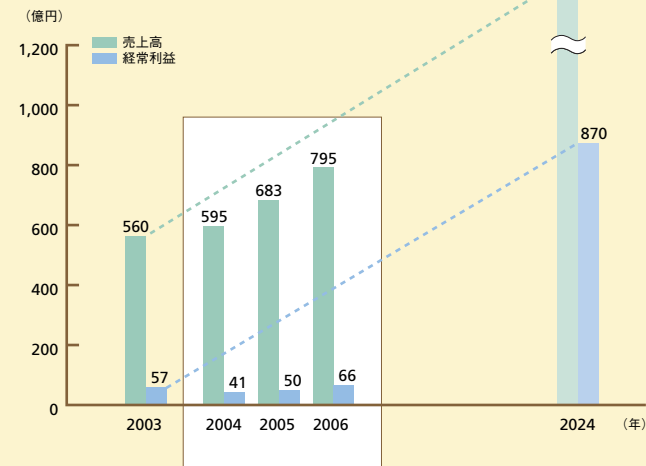
注 1) 労働生産性：従業員一人当たりの年間粗利益高
 2) SI制(スーパーインテント制)：3～4店舗のマネジメントに責任を持つ担当者。パート・アルバイトの採用、人員配置、労務管理、売上管理、接客、調理指導など店舗作業に関するすべての責任を持つ。
 3) 人時生産性：従業員一人当たりの1時間当たり粗利益高

第一次中期経営計画の数値目標

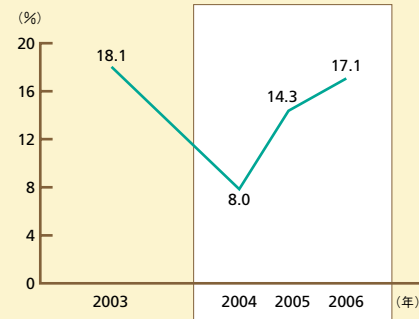
当社は長期経営計画の最終年度である2024年度に、売上高6,700億円、経常利益870億円の目標を掲げています。

第一次中期経営計画では、その地ならしの3ヵ年として、2006年度に売上高795億円、経常利益66億円を見込んでいます。また、ROEなどの経営指標の健全化に努めるとともに、出店数、売上高、経費いずれもバランスのとれた成長を図っていきたいと考えます。

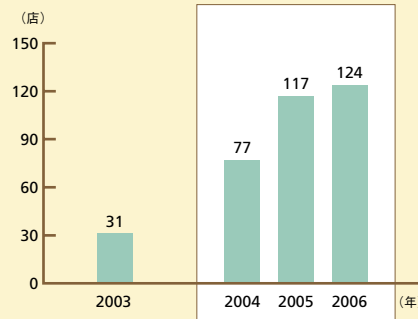
第一次中期経営計画の目標



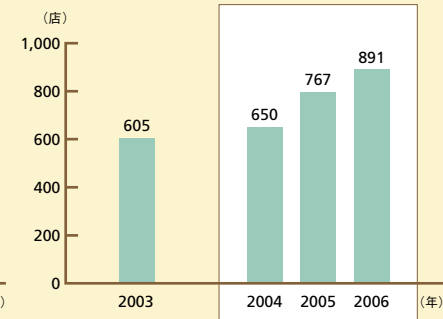
ROE



出店数



期末店舗数



中計数値目標

	2003年度・実績 (※)	2004年度 (※)	2005年度	2006年度
売上高 (百万円)	56,050	59,551	68,381	79,529
経常利益 (百万円)	5,778	4,159	5,055	6,656
当期純利益 (百万円)	2,920	1,437	2,729	3,594
株主資本当期純利益率 (ROE) (%)	18.1	8.0	14.3	17.1
出店数 (FC含む) (店)	31	77	117	124
期末店舗数 (FC含む) (店)	605	650	767	891

(※) 連結数値

数値目標達成の前提として

2004年度

- 2003年度は、中長期的な成長軌道を確認するための準備期間という位置づけで経営を行い、店舗開発体制および人材供給体制の確立を最優先に行ったため、出店については年間31店（うちFC5店）と計画未達に終わりました。従って、2004年度の売上に貢献する2003年度の新店が少ないことから、2004年度の売上高は6%程度の微増収の計画となっております。
- 原価については、BSE問題、鶏肉の価格上昇など、コストプッシュ要因を想定しています。メニュー開発の工夫や、仕入先との交渉によって、コスト抑制に努めます。
- 店舗における適正な人員配置と、サービス残業は正などの労働条件・雇用条件の適正化に伴い、対売上高人件費率は2003年度より悪化すると見ております。
- キャッシュ・フローの改善のための、不採算店閉鎖に伴う特別損失を見込んでおります。

以上のように、2004年度は抜本的な経営改革の総まとめの年として、増収減益を予想しております。

2005年度以降

- 2003年度から開始している店舗作業システムの効率化や、物流システムの効率化の効果が、労働生産性の向上に寄与してくるため、対売上高人件費率が改善すると見ております。
- 2004年度実施の店舗リストラによって、キャッシュ・フローが改善され、前向きな設備投資に回すことにより、成長の原資となってまいります。
- 2004年度からの出店ベースの回復が収益に寄与してまいります。2005年度からは年間100店程度の出店を行う計画で、売上の伸び率はさらに高くなると見ております。

以上のように、2004年度で主なリストラは完了する見込みであり、2005年度以降は、店舗作業の効率化による人件費率の改善が寄与し、収益の急回復が期待できません。従って、二桁以上の大幅な増収増益を見込んでおります。

当期の概況

当期の概況をご報告します。

■過去最高の売上高、経常利益を達成しました。

オーバーストア現象、小売業との競争、さらにはBSEや家禽類インフルエンザの発生などを背景に、ファミレス業界が全店ベースでさえ前年割れで推移する中、当社の既存店の売上高伸び率は前年比100.1%と好調に推移しました。また、内部組織・体制の充実、店舗営業力の強化、さらには抜本的なメニュー改革に取り組む中で、売上高、経常利益とも過去最高の収益を確保することができました。

■新メニューの導入やメニュー・ブックの見直しなど積極的な販売戦略を図りました。

低価格戦略を推進するために、年2回のグランドメニュー改定などメニュー刷新に取り組むとともに、メニュー・ブックの全面リニューアルによってお客様への視覚訴求を行うなど、積極的な販売戦略を展開しました。

- 3月 グランドメニュー更新、399円ランチの販売開始
- 6月 夏のフェア（健康夏定食、かき氷）の実施
- 7月 ドリンクバー・キャンペーン（50円ドリンクサービス券の配布など）を実施
- 9月 「社長の一押し！」399円チーズハンバーグ・キャンペーンの実施
- 10月 秋のグランドメニュー更新
- 11月 あつあつ鍋フェア&ウィンター・デザートメニューの実施

■持続可能な成長を目指すため経営手法の転換を行いました。

中長期的に持続可能な成長への基盤を構築するために、トップダウン型オーナー経営からの転換を行い、各部門への権限移譲と責任の付与による業務改革を推進いたしました。

■人材確保と組織の再編を行いました。

本社の各部署の強化を図るために、幹部クラスの積極的なスカウト採用を行い、短期間で本部機能を充実させることができました。また、迅速な意思決定と経営の効率化を目的に、全部門を社長の直轄とするフラット型組織を構築しました。

■店舗の収益力強化を目的にS I制度を一斉導入しました。

当期は3~4店舗を統括するマネジャーであるS I（スーパーインテンデント）制を全店に配置。店舗の収益力向上を目指し、従業員教育の充実や店舗マネジメントの強化に取り組みました。



TM&©Cartoon Network.(s03)

連結決算のポイント

■過去最高の売上高を達成しました。

当期は、売上高560億5千万円（前年比3.7%増）と過去最高の売上になりました。ちなみに、平成14年度に売却した亀の井ホテル分の売上10億8千2百万円を考慮すると、ファミリーレストラン事業としての実質的な売上伸び率は5.8%増となります。

■原価率の上昇にもかかわらず経常利益も過去最高になりました。

鶏肉や牛肉価格の高騰など外部要因による原価率の悪化があったものの、出店数の抑制や人件費を中心とした販売管理費のコントロール、積極的な販売戦略による来店客数の回復が奏効して、当期の経常利益は過去最高の57億7千8百万円（前年比3.4%増）を達成しました。

■役員退職金等の一時的費用の増大で当期純利益は若干減少しました。

当期純利益については、地域子会社合併に伴う子会社の役員退職金の計上を行ったため、29億2千万円（前年比7.7%減）と若干の減益となりました。

■営業キャッシュ・フローが増加しました。

税金等調整前当期純利益と減価償却費が増加したことなどにより、57億6千6百万円増加しました。なお、前期に比べて20億4千6百万円の減少となりましたが、出店数の抑制によって減価償却費が縮小したこと、法人税等の支払額が増加したことなどが主な要因となっています。

■投資キャッシュ・フローが減少しました。

新規出店に伴う設備投資の実行により14億7千8百万円の減少となりました。また、前期に比べて4億4千4百万円の増加となりましたが、これは、前期にあった子会社株式売却による収入が当期はなかったことと新規出店数の減少による投資額の縮小が主な要因です。

■財務キャッシュ・フローが減少しました。

14億1百万円の自己株取得および長期借入金の返済、配当金の支払により42億9千1百万円の減少となりました。なお、前期に比べて15億5千6百万円の増加となりましたが、これは短期・長期借入金の返済額が減少したことや配当金の支払額の増加によるものです。

第29期Joyfullグループ会社別業績

〔※〕2004年6月1日付で全子会社を本体に合併する予定です。

（単位：百万円）

	ジョイフル	中部ジョイフル	東北ジョイフル	北陸ジョイフル	近畿ジョイフル	東京ジョイフル	連結修正等	連結
売上高	47,381	3,595	1,288	1,299	2,415	672	△ 602	56,050
経常利益	4,927	352	130	123	239	41	△ 36	5,778
当期純利益	2,569	164	55	45	107	73	△ 94	2,920

連結財務情報

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	(2003年12月31日現在)	(2002年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	3,349,005	3,100,029
固定資産	30,931,662	31,922,184
有形固定資産	26,679,920	27,892,770
無形固定資産	147,976	146,650
投資その他の資産	4,103,766	3,882,764
資産合計	34,280,668	35,022,214
負債の部		
流動負債	16,059,527	15,915,884
固定負債	2,040,041	2,759,327
負債合計	18,099,569	18,675,212
少数株主持分	109,639	71,254
資本の部		
資本金	1,596,595	1,596,595
資本剰余金	2,067,699	2,067,699
利益剰余金	14,131,079	12,936,125
その他有価証券評価差額金	585	△ 1,193
自己株式	△ 1,724,498	△ 323,479
資本合計	16,071,460	16,275,747
負債、少数株主持分及び資本合計	34,280,668	35,022,214

(注：連結貸借対照表) 連結財務諸表規則の改正により、当期における連結貸借対照表の資本の部については、改正後の連結財務諸表規則により作成しております。これにより、前期についても改正後の表示区分に相替えております。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	(2003年1月1日から 2003年12月31日まで)	(2002年1月1日から 2002年12月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,766,048	7,812,658
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,478,350	△ 1,922,869
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,291,578	△ 5,847,653
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増加額	△ 3,800	42,135
現金及び現金同等物の期首残高	1,635,535	1,593,399
現金及び現金同等物の期末残高	1,631,654	1,635,535

連結損益計算書 (要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	(2003年1月1日から 2003年12月31日まで)	(2002年1月1日から 2002年12月31日まで)
売上高	56,050,137	54,045,695
売上原価	19,190,808	17,997,312
売上総利益	36,859,328	36,048,382
販売費及び一般管理費	31,263,574	30,956,538
営業利益	5,595,753	5,091,844
営業外収益	292,753	685,429
営業外費用	109,544	187,356
経常利益	5,778,962	5,589,917
特別利益	34,724	13,458
特別損失	297,139	63,082
税金等調整前当期純利益	5,516,548	5,540,293
法人税、住民税及び事業税	2,626,352	2,377,271
法人税等調整額	△ 72,692	△ 39,296
少数株主利益	42,385	39,633
当期純利益	2,920,503	3,162,686

連結剰余金計算書 (要旨)

(単位：千円)

科 目	当 期	前 期
	(2003年1月1日から 2003年12月31日まで)	(2002年1月1日から 2002年12月31日まで)
連結剰余金期首残高	—	11,047,148
連結除外による剰余金増加額	—	2,253
連結剰余金減少高	—	1,275,962
当期純利益	—	3,162,686
連結剰余金期末残高	—	12,936,125
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	2,067,699	—
資本剰余金期末残高	2,067,699	—
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	12,936,125	—
利益剰余金増加高	2,920,503	—
利益剰余金減少高	1,725,550	—
利益剰余金期末残高	14,131,079	—

単独決算情報

■売上高が大幅に増加しました。

ジョイフル単体での売上高は伸び率が12.3%に達し、連結決算に比べて高い割合を示しています。これは、2002年度に関東ジョイフル、中国ジョイフルなどの地域子会社を吸収合併した効果が当期の業績に寄与したためです。

■原価率が上昇しました。

399円ランチの導入など低価格路線を追求する中で原価率が上昇し、2003年夏以降中国産鶏肉の輸入停止やカナダにおけるBSE発生などの外部要因によって、年末にかけてさらに上昇いたしました。今後は、メニュー政策や仕入条件の見直し等により、肉類などの食材価格の上昇分をカバーしていくよう努めます。

貸借対照表（要旨）

（単位：千円）

科 目	当 期	前 期
	(2003年12月31日現在)	(2002年12月31日現在)
資産の部		
流動資産	3,065,022	2,715,326
固定資産	27,723,433	28,932,344
有形固定資産	24,022,066	25,295,595
無形固定資産	92,684	89,703
投資その他の資産	3,608,682	3,547,045
資産合計	30,788,456	31,647,670
負債の部		
流動負債	14,273,305	14,020,171
固定負債	978,700	1,535,285
負債合計	15,252,006	15,555,456
資本の部		
資本金	1,596,595	1,596,595
資本剰余金	2,067,699	2,067,699
利益剰余金	13,596,069	12,752,591
其他有価証券評価差額金	585	△ 1,193
自己株式	△ 1,724,498	△ 323,479
資本合計	15,536,450	16,092,213
負債・資本合計	30,788,456	31,647,670

（注：貸借対照表）財務諸表等規則の改正により、当期における貸借対照表の資本の部については、改正後の財務諸表等規則により作成しております。これにより、前期についても改正後の表示区分に組替えております。

損益計算書（要旨）

（単位：千円）

科 目	当 期	前 期
	(2003年1月1日から 2003年12月31日まで)	(2002年1月1日から 2002年12月31日まで)
売上高	47,381,585	42,195,094
売上原価	16,527,529	14,528,410
売上総利益	30,854,056	27,666,683
販売費及び一般管理費	26,128,011	23,325,038
営業利益	4,726,044	4,341,644
営業外収益	279,961	556,854
営業外費用	78,434	116,237
経常利益	4,927,571	4,782,262
特別利益	35,330	10,077
特別損失	144,518	68,386
税引前当期純利益	4,818,383	4,723,953
法人税、住民税及び事業税	2,205,148	2,032,313
法人税等調整額	44,207	123,811
当期純利益	2,569,027	2,567,827
前期繰越利益	11,381,614	10,402,594
中間配当額	767,746	634,228
当期末処分利益	13,182,895	12,336,193

利益処分

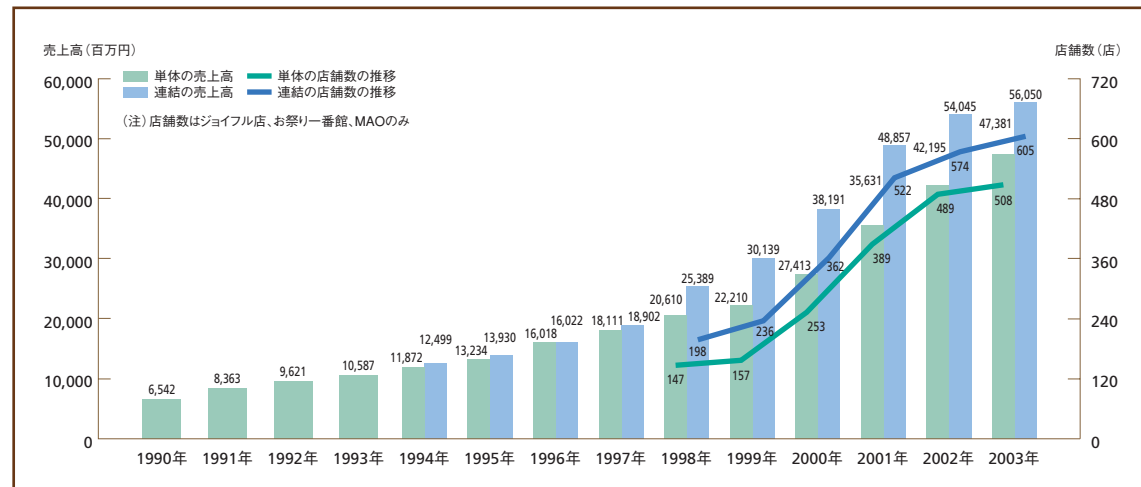
（単位：千円）

科 目	当 期	前 期
当期末処分利益	13,182,895	12,336,193
特別償却準備金取崩額	3,225	3,225
合計	13,186,120	12,339,418
利益配当金	767,734	951,303
	(1株につき普通配当) 25円00銭	(1株につき普通配当) 30円00銭
取締役賞与金	—	6,500
次期繰越利益	12,418,386	11,381,614

※2003年9月9日に767,746千円（1株につき25円00銭）の中間配当を実施いたしました。

ジョイフルの歩み

売上高・店舗数の推移



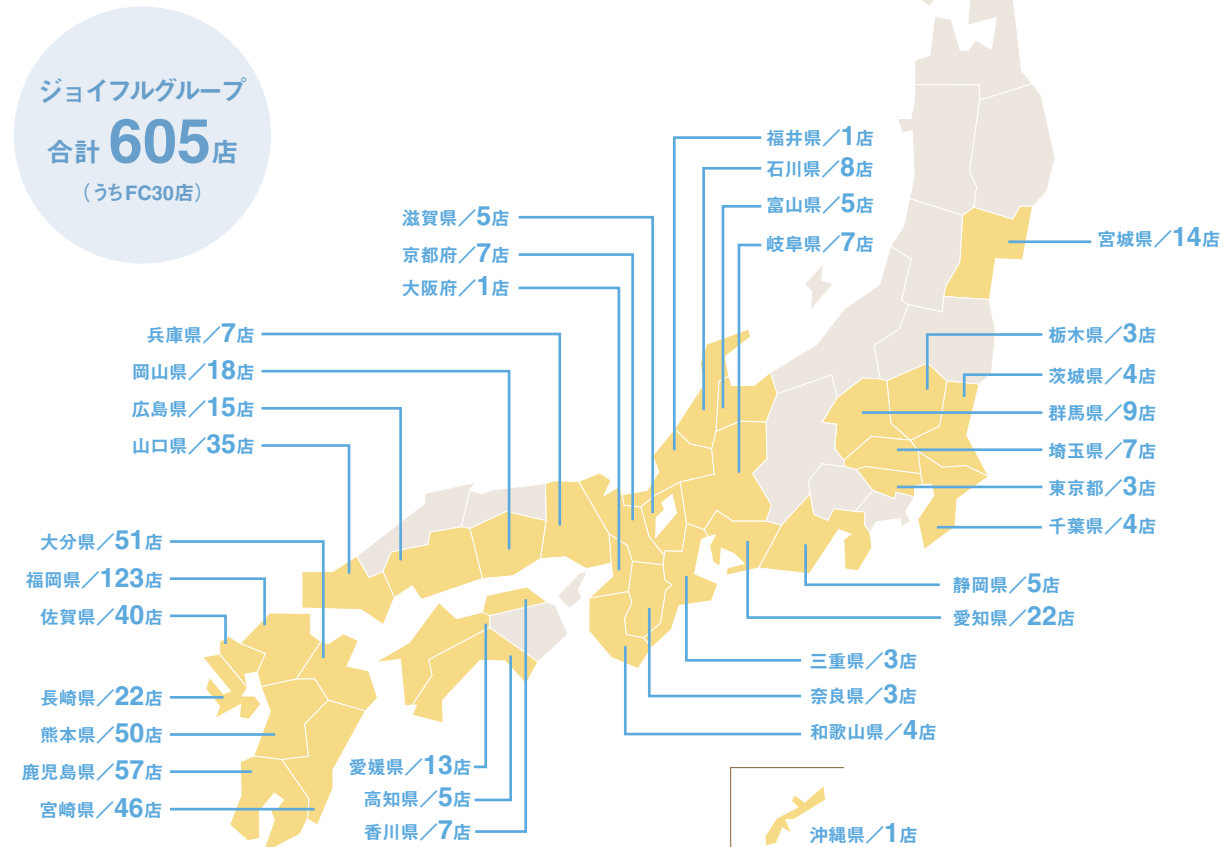
沿革

- 1976年 5月 焼肉チェーン店の展開を目的に、資本金200万円をもって株式会社焼肉園を創設し、本社および本社工場を大分市且野原に新設
- 1979年 2月 大分市萩原にファミリーレストランチェーンジョイフル1号店（萩原店）を開店
- 1980年 9月 株式会社焼肉園を株式会社ジョイフルに商号変更
- 1983年 8月 本社および本社工場を大分市萩原に新築移転
- 1987年 2月 大分市碩田町にジョイフル10号店（中島店）を開店
- 1989年 5月 経営効率を高めるため、大分市三川新町に、本社および本社工場を移転
- 1990年 6月 POSシステムを導入
- 1991年 2月 熊本県八代市にジョイフル50号店（八代店）を開店
- 1991年 7月 本社一括配送による効率化のため、大分市下郡中新地に配送センターを新設
- 1993年 6月 福岡証券取引所に株式を上場
- 1995年 9月 長崎県大村市にフランチャイズの1号店として大村店を開店
- 1995年12月 熊本県八代市にジョイフル100号店（南八代店）を開店
- 1996年 7月 熊本県菊池市に第2工場・配送センター（熊本センター）を新設
- 1996年10月 東京都青梅市に子会社「株式会社 関東ジョイフル」を設立
- 1997年 2月 愛知県安城市に子会社「株式会社 中部ジョイフル」を設立
- 1997年 6月 岡山県倉敷市に子会社「株式会社 中国ジョイフル」を設立
- 宮城県仙台市に子会社「株式会社 東北ジョイフル」を設立
- 石川県金沢市に子会社「株式会社 北陸ジョイフル」を設立
- 滋賀県大津市に子会社「株式会社 近畿ジョイフル」を設立
- 千葉県松戸市に子会社「株式会社 東京ジョイフル」を設立
- 1998年 1月 愛知県宝飯郡御津町に第3工場（愛知工場）を新設
- 1999年 10月 近畿ジョイフル和歌山粉河店の開店により、ジョイフルグループで500店舗を達成
- 2002年 6月 株式会社関東ジョイフルの営業の全部を譲り受け株式会社亀の井ホテルの株式を全て売却
単元の株式数を1,000株から100株に変更
- 2002年 9月 株式会社中国ジョイフルを吸収合併
- 2002年11月 株式会社中国ジョイフルを吸収合併
- 2003年 3月 穴見陽一が代表取締役社長に就任



ジョイフルグループ店舗ネットワーク

(2003年12月31日現在)



グループ会社



株式の状況

(2003年12月31日現在)

会社が発行する株式の総数	120,000,000株
発行済株式の総数	31,931,900株
株主数	2,784名

●所有者分布状況

区分	株主数(名)	持株数(株)	議決権比率(%)
証券会社	6	2,842	0.01
外国人	21	2,124,600	6.92
金融機関	21	4,287,282	13.97
その他法人	64	9,312,278	30.32
個人その他	2,672	16,204,898	48.78
合計	2,784	31,931,900	100

※議決権比率は期末現在の総株主の議決権数に対する比率で小数点第3位を四捨五入しております。

●大株主

株主名	大株主の当社への出資状況		当社の大株主への出資状況	
	持株数(株)	議決権比率(%)	持株数(株)	議決権比率(%)
ジョイ開発有限会社	8,004,600	26.08	—	—
穴見陽一	3,049,600	9.93	—	—
穴見保雄	3,007,260	9.79	—	—
穴見加代	1,590,000	5.18	—	—
穴見賢一	1,587,400	5.17	—	—
西日本信用保証株式会社	906,000	2.95	—	—
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	821,600	2.67	—	—
児玉幸子	691,000	2.25	—	—
株式会社伊予銀行	679,536	2.21	22,000	0.00
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インク	568,600	1.85	—	—

※議決権比率は期末現在の総株主の議決権数に対する比率で、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

株主メモ

決算期日	12月31日(年1回)
定時株主総会	3月下旬
1単元の株式数	100株(2002年9月2日より)
配当金受領株主確定日	12月31日
中間配当金受領株主確定日	6月30日
基準日	定時株主総会については、12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告する一定の日

●株式の名義書換

名義書換代理人	東京都港区芝3丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所 (お問い合わせ先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行事務センター 電話 東京03-3323-7111(代表)
同取次所	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
公告掲載新聞	日本経済新聞

会社の概況

(2003年12月31日現在)

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	熊本県菊池市大字袈裟尾字下大迫445-4
愛知工場	愛知県宝飯郡御津町佐脇浜三号地1-17

店名	ジョイフル
創業	昭和40年6月
創立	昭和51年5月
資本金	15億9,659万円
従業員数	968名 上記従業員のほかにパートタイマー約5,358名(8時間換算)を雇用しております。

主要な事業内容	①食堂、喫茶店および食料品販売店の経営 ②煙草、酒類および雑貨の小売 ③不動産の賃貸 ④前各号に付帯または関連する一切の事業
---------	---

●役員

代表取締役社長	穴見 陽一
常務取締役	児玉 幸子
取締役	川上 広明
取締役	大村 重男
監査役(常勤)	甲斐 信次
監査役	河野 光雄
監査役	東 勝三

株主優待制度のご案内

- 毎年6月、12月の各末日現在、1,000株以上ご所有の株主の皆様は、一律毎回10,000円(500円×20枚)の食事券をお送りします。
- ファミリーレストラン「ジョイフル」の各店舗でお食事ができます。
- 有効期限は、発行日より1年間です。

