



2022年3月28日

各 位

会社名 株式会社 海 帆
代表者名 代表取締役 國松 晃
(コード番号：3133 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員管理本部長 水谷 準一
(TEL. 052-586-2666)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、個人投資家向け決算説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日程	2022年3月28日～
開催方法	インターネットを利用した動画配信
開催場所	https://www.morningstar.co.jp/news/video/kaihan2203_02.html

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以 上

2022年3月期第3四半期

決算説明及び取り組み



証券コード：3133



はじめに

新型コロナウイルス感染症に罹患された方及びご家族・関係者の皆様に、謹んでお見舞い申し上げます。また、医療従事者はじめ感染防止にご尽力されている皆様に、深謝申し上げます。

当社では、政府及び自治体から発表された「緊急事態宣言」を受け、直営店舗の臨時休業もしくは時短営業を行っておりました。

皆様にはご迷惑をお掛け致しますが、安心してご利用いただけますよう努めてまいりますので、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

目次

- 第一部 2022年3月期 第3四半期決算概況
- 第二部 第3四半期までの取組状況
- 第三部 2022年3月期通期の取り組み
- 第四部 第3四半期以降中長期的な取り組み
- 参考資料 当社の概要

第一部

2022年3月期 第3四半期決算概況

損益計算書サマリー

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う、政府及び自治体等の自粛要請や緊急事態宣言に対応する、店舗の休業もしくは時短営業などを行ったこと。新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、今後の事業見通しが厳しいと思われる店舗に関しては撤退を早急に進めた影響により、売上高前期比は61.8%減少した。新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、今後の事業見通しが厳しいと思われる店舗に関しては撤退を急速に行ったため、それに起因する費用などで特別損失79百万円を計上

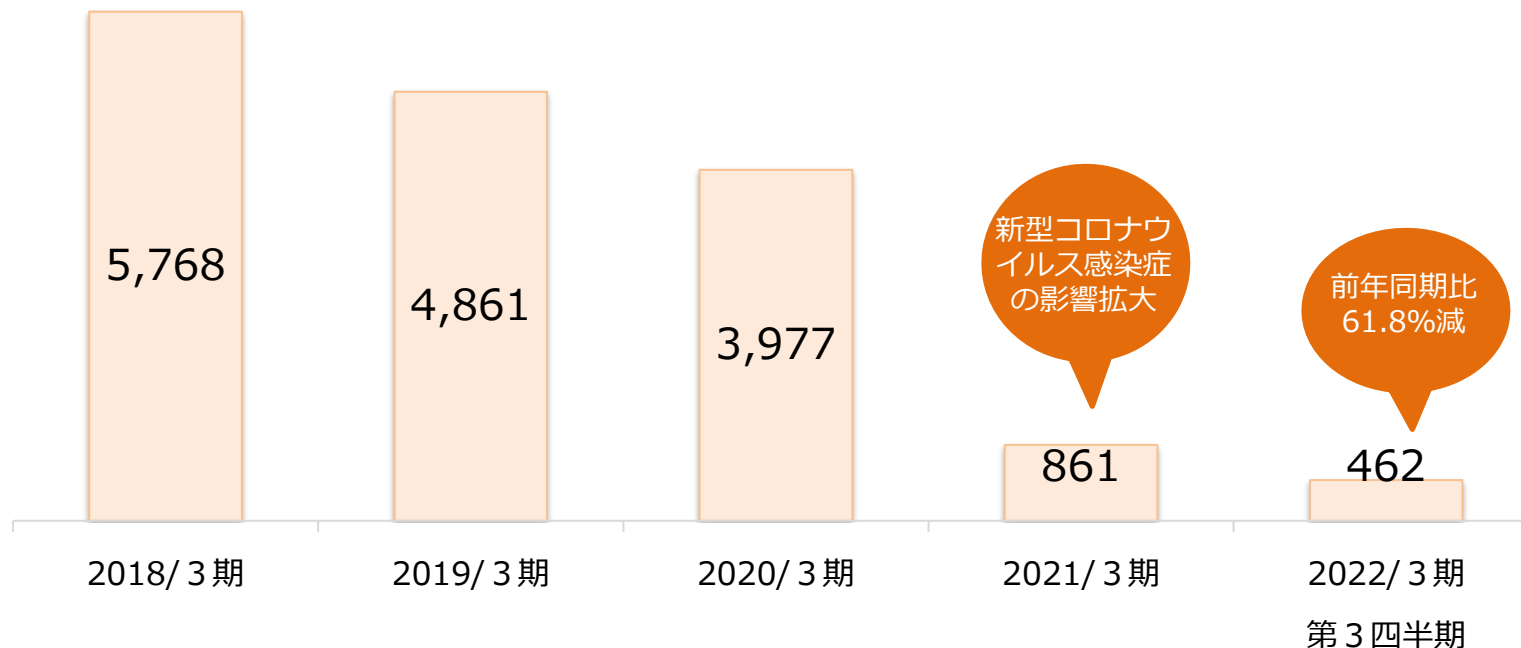
(単位：百万円)

		2021/3期 第3四半期累計	2022/3期 第3四半期累計	
		実績	実績	増減率 (対前年同期)
P / L 項目	売上高	747	462	△61.8%
	売上総利益	523	302	△57.7%
	営業損失(△)	△733	△510	—
	経常損失(△)	△746	△196	—
	税引前当期純損失(△)	△912	△242	—
	親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△919	△256	—
指標	店舗数(店)	直営40 FC 9	直営26 FC 9	—
	売上総利益率	70.0%	65.3%	△4.7pt

売上高の推移

2020年4月以降、政府及び自治体から発出された、緊急事態宣言やまん延防止重点措置などにより、店舗の臨時休業や時短営業を余儀なくされ、売上高は大幅に減少している。また、このコロナ禍の対応の中で早急に業績改善が難しいと判断した店舗の撤退を行ったことで店舗数も減少していることも売上高の減少につながっている。

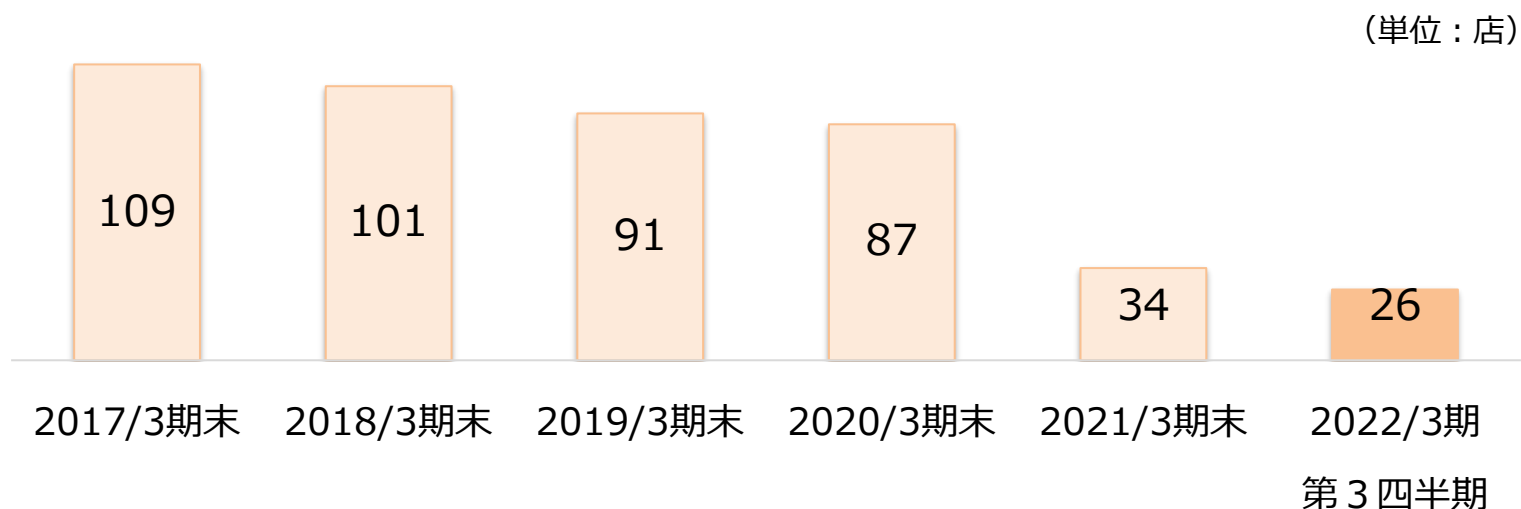
(単位：百万円)



(注) 当社は、2019年3月期までは、連結決算を行っておりましたが、上記グラフの数値は当社単体のものです。

直営店舗数の推移

新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、コロナ渦で業績改善の難しい店舗は撤退を行った。収益改善が見込める店舗に関しては、株式会社ファーズが運営する「新時代」への業態変更を積極的に行っている。



直営店舗数 (FC店舗数)		109	101	91	87 (FC5)	34 (FC9)	26 (FC9)
期中	新規出店数	21	9	3	4	0	0
	退店数	6	17	13	8	47	10
	業態変更店舗数	4	6	6	14	1	10
	FCへの転換	0	0	0	0	6	0

貸借対照表サマリー

第4回新株予約権の行使や、「新時代」への業態変更に伴う店舗の増収による現預金の増加によって流動資産は増加、また業態変更に伴うリース資産の増加により有形固定資産も増加している。いっぽうで、リース債務も増加しているため、流動負債合計も増加し、純資産は△723百万円となっている。

単位：百万円

		2021/3期末	2022/3期末 第3四半期	増減
B / S 項目	総資産	724	880	156
	負債	1,370	1,603	233
	(うち借入総額)	844	841	△3
	純資産	△646	△723	△77
指標	自己資本比率	△82.1%	△90.8%	8.7pt減
	流動比率	38.6%	38.5%	0.1pt減
	現預金比率	5.5%	9.1%	3.6pt増

※自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本 (他人資本 + 自己資本) × 100 (%)

流動比率 = 流動資産 ÷ 流動負債 × 100 (%)

現預金比率 = 現預金 ÷ 流動負債 × 100 (%)

キャッシュ・フロー計算書サマリー（参考値）

- ・売上高の大幅な減少により、営業活動によるキャッシュ・フローは大きくマイナス
- ・不採算店舗の退店等による、敷金及び保証金の回収、有形固定資産の売却による収入により、投資活動によるキャッシュ・フローは若干のプラス
- ・新株予約権の行使による株式の発行による収入等により、財務活動によるキャッシュ・フローはプラス

単位：百万円

		2021/3期	2022/3期 第2四半期 (参考値)	増減率
CF項目	営業活動による キャッシュ・フロー	△1,032	△122	—
	投資活動による キャッシュ・フロー	80	△11	—
	財務活動による キャッシュ・フロー	628	107	—
	現金及び 現金同等物の期末残高	44	18	—

(注) 当第3四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。
参考値として第2四半期累計期間の数値を反映しております。

第二部

2022年3月期 第3四半期までの取組状況

新型コロナウイルス感染症対応

当社店舗での新型コロナウイルス感染症衛生対応

店舗における感染防止対策を重点的に講じ、社会的距離（ソーシャルディスタンス）の確保、店舗設備における除菌・消毒・清掃の強化、スタッフの出勤前の検温、体調管理、マスクの着用、手洗い消毒等を徹底しながら、お客様の安全と健康を守ることを最優先に取り組み、営業に努めてまいりました。

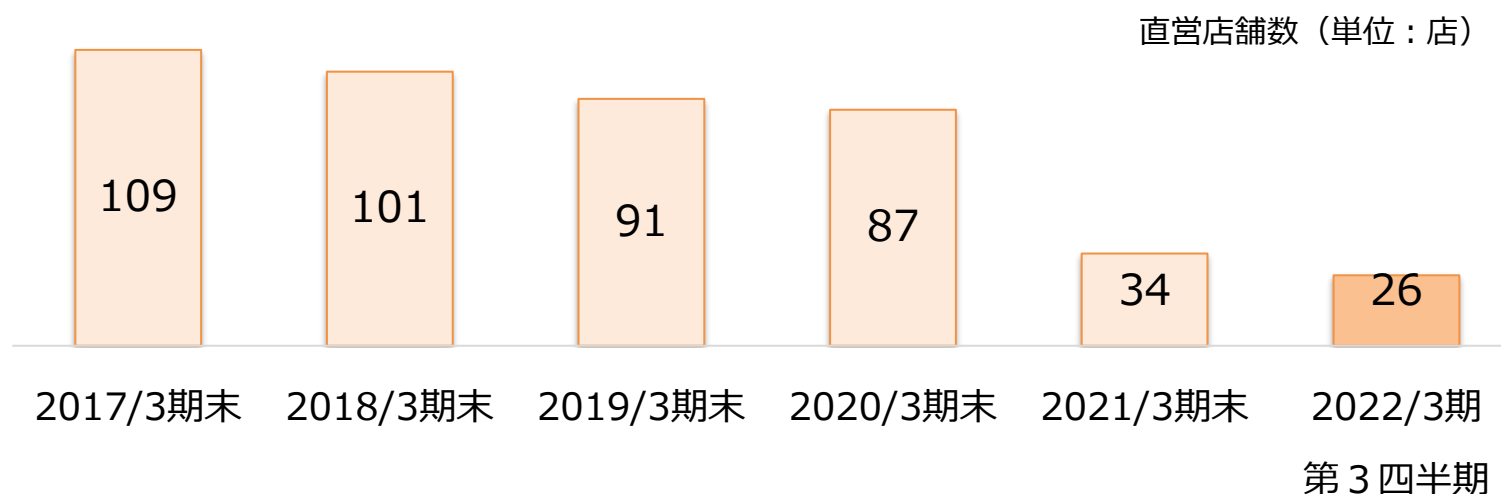


不採算店舗の退店

地域別不採算店舗の整理

2021年3月期に続き、新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、早急な収益改善が見込めない店舗に関しては、撤退を行い規模を縮小することで、損失額を減少。

⇒不採算店舗の退店による、収益性改善を図る



※継続店舗についても新型コロナウイルス感染症の状況をみながら検討を進める

業態変更

新時代

株式会社ファッズが運営する「新時代」へFC加盟し、業態変更を進め収益性の改善に努める

東京
新橋
新時代®

一度食べたらくせになる、日本一のパリモチ鶏皮串「伝串」と幅広いメニューがとにかく安くて旨いお店です。



伝串の皮

独自の波型串打ちにより、
日本初のパリモチ食感を実現。
余分な脂を落としコラーゲンのみを残しました。



伝串のタレ

伝串のために開発した自慢の甘口タレ。
万病に効くと言われる高麗人参を
贅沢に配合しました。門外不出。



伝串のスパイス

伝串のために開発した自慢のスパイス。
主原料は大豆で塩分0を実現しました。
門外不出。

業態変更

店舗数

2021年3月期にて11店舗の業態変更を行いました。



愛知県

- ・新時代 太田川駅前店
- ・新時代 植田飯田街道店
- ・新時代 常滑駅前店
- ・新時代 犬山駅前店

岐阜県

- ・新時代 アスティ岐阜店
- ・新時代 大垣店
- ・新時代 多治見店
- ・新時代 岐阜羽島店

三重県

- ・新時代 津駅前店
- ・新時代 津三重大前店
- ・新時代 白子店

販促施策

新たな顧客層を開拓する販促活動を引き続き強化

アプリを通じて、お客様へ「イベント情報」や「各種クーポン」を直接配信することにより来店促進を実施。

- ・ランチ、テイクアウトの実施
- ・地域施策のキャンペーン等へも積極的に参加
- ・UberEats、出前館など他社デリバリー強化



改善対策

新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化に対応して 各種改善対策を実施（財務、営業）

助成金

新型コロナウイルス感染症対応に伴う休業に対する雇用調整助成金、休業協力金、家賃給付支援金、持続化給付金などの助成金の申請（第3四半期までに特別利益として計上）

納付猶予制度

緊急経済対策に基づく税金及び社会保険料の納付猶予制度を利用することにより、一時的な財務支出の緩和

その他

店舗作業をよりシンプルにすることで、更なる店舗オペレーションの生産性向上に取り組み人件費の低減
また、業態間の食材の共有化を進めるとともに、配送ルートや週間配送回数の見直しをおこない原価の低減

コロナ禍を生き抜く経営戦略

コロナ禍を生き抜く戦略

幸せな
食文化
の創造

収益基盤確立

- 既存店舗収益の改善
- 購買業務の効率化・仕入れコストの見直し等
- 収益性の高い業態への変更

戦略推進プロセスの明確化

- 様々な課題ごとに、組織を横断的に組み直し目的達成
- シンプルな組織にし、責任と権限を明確化

管理戦略

厳しい局面を乗り越えるため、筋肉質な経営体制を構築を前期（2021年3月期）から進めております。

仕入原価の削減

- ・ 購買業務の効率化・仕入れコストの見直し

人件費の削減

- ・ 事業構造改革として人員配置の適正化や生産性の向上を図り
本社費用の削減
- ・ 採用抑制と店舗退店に伴う採用費削減

固定費の削減

- ・ 本社間接コストのスリム化
- ・ 退店店舗の家賃その他諸経費

第三部

2022年3月期 通期取り組み

事業戦略

事業施策

不採算店舗を退店もしくは業態変更、コロナ渦に対応できる店舗への早期転換

- ・ コロナ禍により不採算が見込まれる店舗の撤退
- ・ 新しい生活様式やニーズにあわせた業態へ転換検討
- ・ 既存事業のブラッシュアップ（メニュー変更等）



債務超過の解消

2020年7月9日付けにて発表した「債務超過の猶予期間入りに関するお知らせ」のとおり、有価証券上場規程第603条第1項第3号の規定に基づき、上場廃止に係る猶予期間入り銘柄のままとなりました。

猶予期間は、2020年4月1日から2022年3月31日までです。

なお、当該期間については、2020年4月21日付けの東証の有価証券上場規程等の一部改正により、新型コロナウイルス感染症の影響により債務超過の状態となった場合、上場廃止までの猶予期間が1年から2年に延長されています。このまま債務超過の状態が継続しますと、東証の有価証券上場規程第603条第1項第3号（債務超過）の規定により、上場廃止となります。

その為、弊社は2020年12月7日に発表しました「第三者割当による新株式発行、第4回新株予約権の発行及び親会社及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」のとおり、TB1株式会社に第三者割当増資を引き受けていただき債務超過の解消を図る予定でございました。

しかしながら、2021年1月より新型コロナウイルス感染症の拡大により、政府及び自治体から、緊急事態宣言等が発出され、店舗の臨時休業や時間短縮営業、アルコールの提供不可などにより、経営状態はさらに悪化しました。

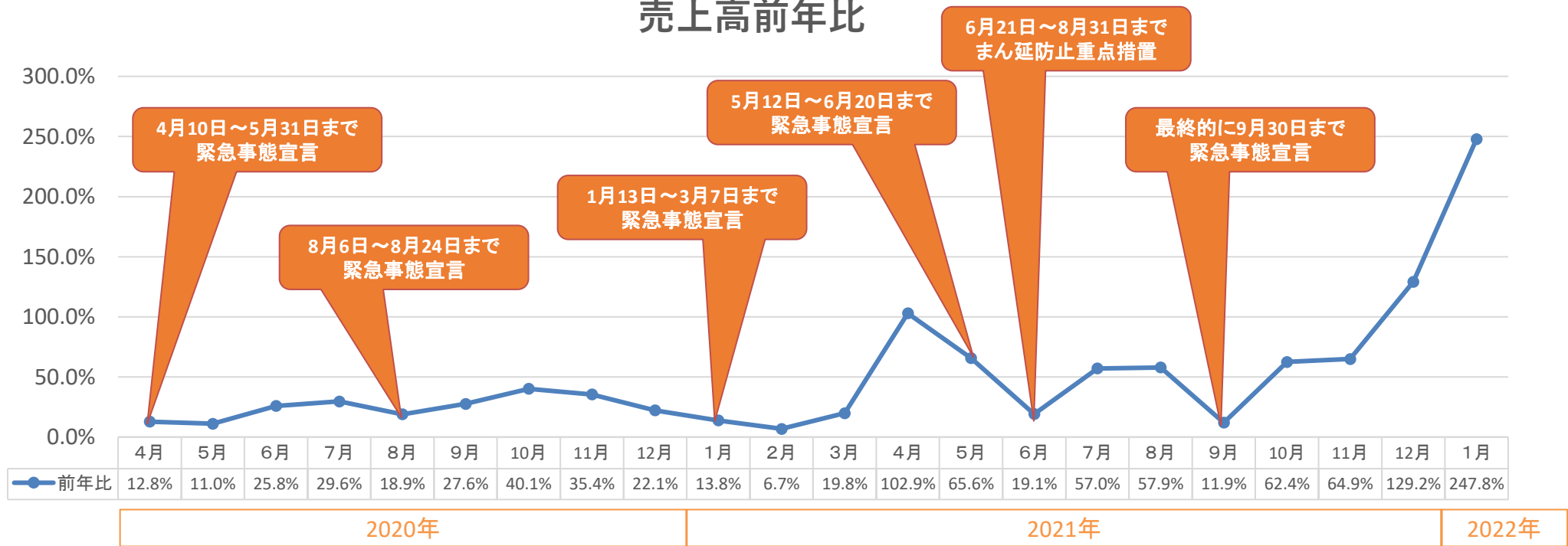
その為、2022年3月25日の臨時株主総会をもってご承認いただいた、第三者割当増資を実施し、債務超過の解消を図ります。

第四部

第3四半期以降 中長期的な取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

売上高前年比



度重なる緊急事態宣言等の発出、その他の期間でも臨時休業や営業時間の短縮要請、外出自粛などにより、売上高は著しく減少する結果となった。
 2021年7月より、「新時代」への改装を進めたことで、売上高は大幅に回復しており、2022年1月現在では11店舗の改装を行った。
 今後の戦略においても、新時代の出店を積極的に進めることを検討している。

新時代へ業態変更した店舗の直近の状況②

A店（駅前立地）		10月度	11月度	12月度	1月度
2021年3月期	前年対比 (2021年3月期 ÷ 2020年3月期)	74.9%	62.9%	50.6%	36.2%
2022年3月期	前年対比 (2022年3月期 ÷ 2021年3月期)	191.0%	234.8%	314.1%	290.3%
	前々年対比 (2022年3月期 ÷ 2020年3月期)	143.0%	147.8%	159.0%	105.2%

A店は駅前立地店舗であり、2021年3月期累計売上高は前年比45.9%と大幅に減少したものの、2022年3月期に関しては1月度までの累計売上高は前年比191.0%と回復傾向にある。
サラリーマン層のご利用が多く、11月と12月の売上高の伸びが大きかった店舗である。

新時代へ業態変更した店舗の直近の状況③

B店（繁華街立地）		10月度	11月度	12月度	1月度
2021年3月期	前年対比 (2021年3月期 ÷2020年3月期)	104.2%	68.0%	61.2%	38.1%
2022年3月期	前年対比 (2022年3月期 ÷2021年3月期)	263.0%	280.7%	297.7%	510.9%
	前々年対比 (2022年3月期 ÷2020年3月期)	273.9%	190.8%	182.3%	194.8%

B店は繁華街店舗であり、2021年3月期累計売上高は前年比55.7%と大幅に減少したものの、2022年3月期に関しては1月度までの累計売上高で前年比178.8%と回復傾向にある。

学生層、サラリーマン層、ファミリー層等ご利用いただけるお客様の層は幅広く、改装店舗の中で最も大きく売上が改善している。

新時代へ業態変更した店舗の直近の状況④

C店（郊外立地）		10月度	11月度	12月度	1月度
2021年3月期	前年対比 (2021年3月期 ÷ 2020年3月期)	80.6%	66.0%	18.1%	— ※（注）
2022年3月期	前年対比 (2022年3月期 ÷ 2021年3月期)	189.2%	229.3%	706.7%	— ※（注）
	前々年対比 (2022年3月期 ÷ 2020年3月期)	152.4%	151.4%	127.6%	119.8%

※（注）2021年3月期1月度は店舗休業のため、売上が無く比較できていない

C店は郊外店舗であり、2021年3月期累計売上高は前年比31.0%と大幅に減少したものの、2022年3月期に関しては1月度までの累計売上高で前年比222.3%と回復傾向にある。

学生層、ファミリー層のご利用が多く、2021年3月期の売上減少は非常に大きかったが、他立地の店舗同様、現在は好調である

新規事業等に関して

前述の「新型コロナウイルス感染症拡大の影響」の通り、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響による、緊急事態宣言やまん延防止重点措置などで店舗の臨時休業や時間短縮営業、アルコール提供の自粛などの要請により、飲食事業において売上高は大幅に減少しております。

当社は、飲食事業のみを運営しておりますが、今後のリスクヘッジのために、飲食事業以外の事業に関しても、積極的に検討していきたいと考えております。

また、飲食事業に関しましては、既存業態の新規出店以外にも、M&Aなどを利用し、新たな業態を獲得することも検討しております。

今後の主な取り組み

店舗

- ・「新時代」への業態転換や新規出店を積極的に行う
- ・テイクアウト、デリバリー需要へ対応できる事業の検討
- ・店舗オペレーションの改善（作業の効率化）
- ・人材教育
- ・広告費などの適正化

本部

- ・財務基盤を見直し健全化を行う
- ・事業ポートフォリオの見直し
- ・コストの削減に向けた見直しや作業の効率化
- ・店舗へのサポートの強化
- ・新規事業の検討
- ・M&A等の検討

今後の構造改革



■ 事業基盤の見直し

- ・ 財務基盤の確立
債務超過の解消を含む
- ・ 中食への取り組み
- ・ 人材の採用と教育
- ・ コロナ禍でも安全に利用できる店作り

■ 事業拡大に向けた基盤の構築

- ・ 収益性の高い事業への投資
- ・ 出店エリアの拡大
- ・ 中食への取り組み継続
- ・ 事業ポートフォリオの見直し
- ・ 人材採用と教育の強化
- ・ 店舗へのサポート強化
- ・ M&Aによる事業取得の検討
- ・ 新規事業の検討

■ 事業拡大

- ・ 成長事業への投資
- ・ 人材採用と教育を継続
- ・ 幹部クラスの採用、育成（事業部長等）
- ・ M&Aなど引き続き検討
日常食や中食に強い業態を獲得することによる、店舗展開へのシナジー効果や、原材料の調達などをできる事業の獲得などを検討

参考資料

当社の概要

会社概要

社名	株式会社 海帆（かいはん） ※英訳名 kaihan co., Ltd.
本社	〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目15番15号 名古屋総合市場ビル
設立	平成15年5月
代表者	代表取締役社長 國松 晃
資本金	636百万円
事業	居酒屋を中心とした飲食店経営
URL	http://www.kaihan.jp/

※2021年12月末現在

事業内容

主な特徴

昭和のレトロイメージ
(外観、内装、焼酎バー等)



郊外ロードサイド出店
(駐車場完備)



業態変更やM & Aの推進



※店舗によっては、上記の特徴を有さないものもあります。

業態一覧

※2021年12月末現在



■ なつかし処昭和食堂 ■ 主なターゲット：お子様～ご年配まで三世代 ■ 客単価目安：2,600円

“昭和”をテーマに、昔なつかしい雰囲気を再現しており、100種類以上の創作料理とドリンクを提供する居酒屋。ターゲットは、個人やファミリーまで幅広い顧客層で、東海地区の都心から郊外までを網羅。



■ えびすや ■ 主なターゲット：お子様～ご年配まで三世代 ■ 客単価目安：2,600円

“笑顔”をテーマに、昔なつかしい雰囲気を再現しており、100種類以上の創作料理とセルフ型飲み放題を提供する居酒屋。「なつかし処昭和食堂」と同様のコンセプトを持つマルチブランドで、商圏の被る地域や九州地区に展開。



■ 大須二丁目酒場 ■ 主なターゲット：サラリーマン層 ■ 客単価目安：2,400円

“毎日が飲み放題”をテーマに、100種類以上の焼酎、カクテルなどのドリンクのセルフ型飲み放題コーナーに加え、名古屋の名物料理にこだわった創作料理の居酒屋。駅前立地の小規模店舗で展開しており、サラリーマンを中心に気軽に立ち寄れるお店。



■ 餃子・ハイボール酒場 熱々屋（あつあつや） ■ 主なターゲット：20～50代男女 ■ 客単価目安：2,000円

こだわりの店内仕込みの熱々餃子、炊き餃子とお供にビール、ハイボールが楽しめる、ちょい呑みからしっかりメまで肩ひじを張らず気軽に入れるアットホームな雰囲気の大衆酒場。



■ 上方御馳走屋 うるる ■ 主なターゲット：ファミリー、20代男女 ■ 客単価目安：4,000円

落ち着いた雰囲気、創作和食が味わえる料理店。主に都心に位置し、大小個室を完備しサラリーマン等の接待での利用が可能。

業態一覧

※2021年12月末現在



■BABY FACE PLANET'S (ベビーフェイスプラネッツ) ■主なターゲット：20代～30代男女 ■客単価目安：1,500円

「食事+癒し」を重要なコンセプトとして、「とにかくゆっくりしていただく」「毎日がハレの日、ご来店いただいた瞬間からハレになる」レストラン。味はもちろんのこと、そのサイジングによって幅広い層のお客様から支持されるカフェ&レストラン。
加盟店舗：ベビーフェイスプラネッツ 蟹江店・岐阜羽島店 (FC本部：株式会社ベビーフェイス)



■立喰い焼肉 治郎丸 (じろうまる) ■主なターゲット：サラリーマン層 ■客単価目安：3,000円

高級和牛を1切れずつ、いろいろな種類が楽しめる「立喰い焼肉 治郎丸」。A4、A5ランクの高級和牛をリーズナブルに味わえ、気軽に“立喰い焼肉”が楽しめる焼肉店。



■海鮮個室居酒屋 葵屋 (あおいや) ■主なターゲット：サラリーマン層 ■客単価目安：4,500円

和の落ち着きとスタイリッシュな雰囲気をも併せ持つ、粋な店内！プライベートなシーンにお薦めできる◎落ち着いた雰囲気はお客様だけの空間になります！



■サムギョブサルの美味しいお店 ぶた韓 (ぶたかん) ■主なターゲット：ファミリー層 ■客単価目安：2,500円

厚切りのバラ肉を目の前で焼いて食べるサムギョブサル、熱々のスンドゥブ、こだわりのちぢみなど、手軽に韓国料理を召し上がれるお店です。



炭火焼干物定食
しんぱち食堂

■炭火焼干物定食 しんぱち食堂 ■主なターゲット：サラリーマン・ファミリー層 ■客単価目安：800円

内装は江戸時代のめし屋をイメージ。炭火焼の干物・米・味噌汁にこだわり、低価格でご提供。いいものをより安く、より早く、提供しています。幅広い年代から支持される和食のファーストフード店。盟店舗：しんぱち食堂 浅草店 (FC本部：合同会社越後屋)



■新時代 ■主なターゲット：20代～30代男女、サラリーマン層 ■客単価目安：1,500円

一度食べたらくセになる、日本一のパリモチ鶏皮串「伝串」と幅広いメニューがとにかく安くて旨いお店です。