

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社海帆

証券コード：3133

2022年6月29日



# 目次

## 会社概要

I. 事業の状況

II. 市場環境

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画

# 会社概要

会社名	株式会社海帆（かいはん）
所在地	〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅四丁目15番15号 名古屋総合市場ビル
連絡先	TEL 052-586-2666 FAX 052-586-2555
創立	2003年5月
代表	國松 晃
資本金	1,405百万円（2022年3月末日現在）
従業員	61名（47名）（2022年3月末日現在） ※使用人員は従業員数であり、（ ）外数は臨時従業員の平均人数（1日8時間換算）であります。 臨時従業員には、パートタイマー及びアルバイトを含んであります。
事業の内容	居酒屋を中心とした飲食店舗の企画開発及び運営



# 社是・企業理念

## 【社 是】

### 幸せな食文化の創造

当社は、「幸せな食文化の創造」という考えのもと、飲食を通して地域の活性化、新しい食文化の醸成を目的とし社会に貢献し人の幸せにつながる価値のある企業を目指しております。

## 【経営理念】

### 常により良い商品と真心のサービスを通じ、 お客様に美味しさと満足を提供します。

常により良い商品・・・成長性、収益性、経済性、安全性を高めた商品  
真心のサービス・・・お客様第一主義であること  
美味しさと満足を提供・・・顧客、従業員ともの感動満足を共有



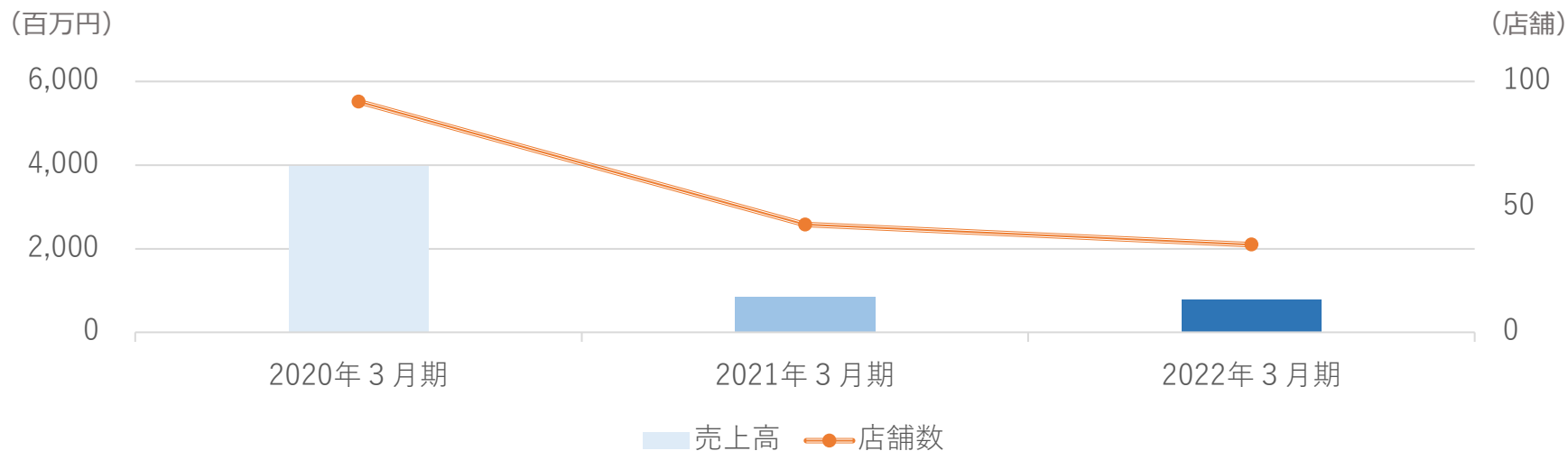
# 沿革

年	月	主要な事項
2003	5	愛知県名古屋市中村区名駅四丁目15番15号に飲食店の経営を主な事業目的として、有限会社海帆（資本金3,000千円）を設立
	6	名古屋市守山区に第1号店として、「なつかし処昭和食堂 小幡店」を開店
2006	10	有限会社海帆を、株式会社海帆へ商号変更
2009	9	広告代理業務を内製化するために、有限会社アドハンを吸収合併
2010	8	昭和食堂を運営していた、「中京ニックス株式会社」から9店舗を一括取得
2012	3	株式会社魚帆を100%子会社化
2015	4	東京証券取引所マザーズ市場上場
2019	6	「立喰い焼肉 治郎丸」を事業譲受により取得
	12	「海鮮個室居酒屋 葵屋 浦和店」を事業譲受により取得
2020	1	株式会社魚帆を清算
2021	5	株式会社ファッズと「新時代」のフランチャイズ契約を締結
	7	三重県鈴鹿市、三重県津市、岐阜県大垣市、岐阜県岐阜市の既存店を「新時代」にリニューアルオープン



# I . 事業の状況

# 売上高と店舗数の推移（2020年3月期～2022年3月期）



2020年3月期は、売上高3,977百万円、全店舗数92店舗（内FC5店舗）となっております。

2021年3月期は、売上高861百万円（売上高前年比は約21.6%）、全店舗数43店舗（内FC9店舗）となっております。

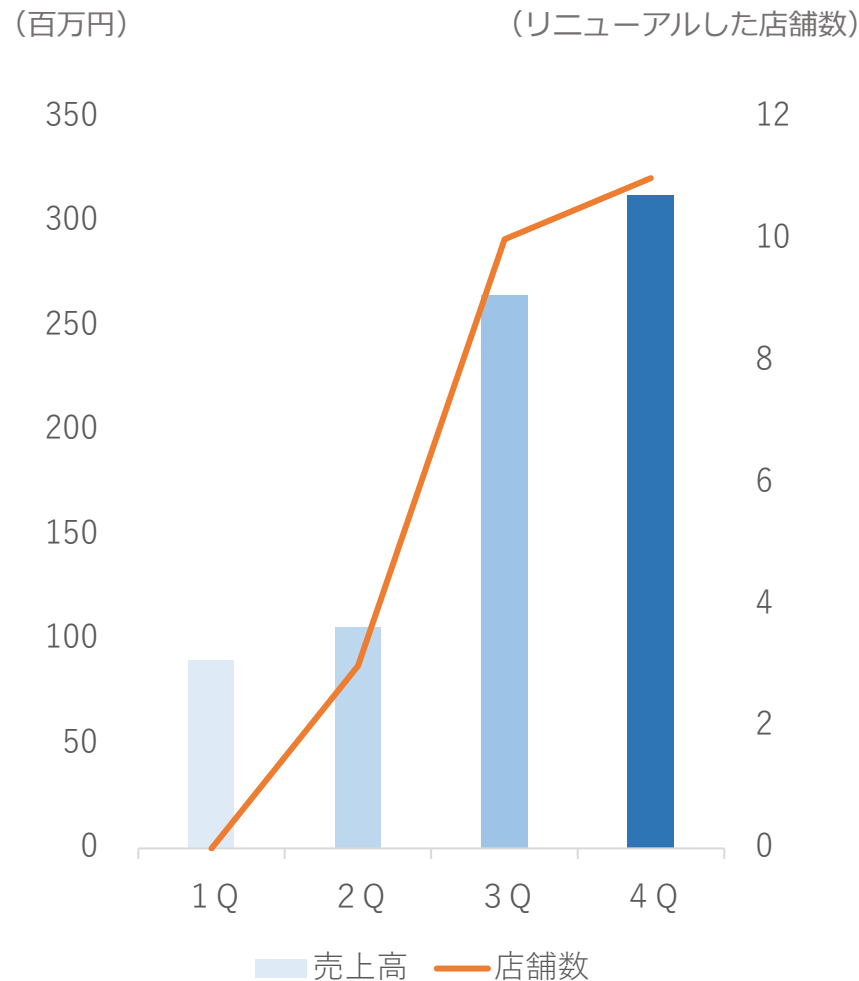
新型コロナウイルス感染症拡大の影響による、政府および自治体から発出された緊急事態宣言やまん延防止重点措置などによる店舗の臨時休業や時間短縮営業、外出自粛による店内飲食利用の大幅な減少、コロナ禍で業績改善が難しいと思われる店舗の撤退を進めたことにより、売上高は大幅に減少する結果となっております。

2022年3月期は、売上高776百万円（売上高前年比は約90.1%）、全店舗数36店舗（内FC9店舗）となっております。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による、臨時休業や時間短縮営業、アルコール提供の自粛など、2021年3月期よりも店舗の営業日数が減少したことにより、既存店の売上高は減少しております。しかしながら、2021年7月より一部店舗のリニューアルを進めたことにより、リニューアル店舗の売上高に関しては好調であります。



# 2022年3月期の売上高推移



第1 Q (2021年4月～2021年6月) は、5月12日～6月20日までアルコール提供の自粛を伴う緊急事態宣言の発出、6月21日～7月11日までの、まん延防止重点措置などにより店舗の臨時休業や時間短縮営業を対応し、店舗の営業日数が前期から減少したため売上高は90百万円となっております。

第2 Q (2021年7月～2021年9月) は、7月～8月中旬まで厳重警戒措置などにより一部の店舗は時間短縮営業の対応などを行い売上高は減少しましたが、7月に三重県および岐阜県の店舗を「新時代」にリニューアルOPENし、リニューアル店舗の売上高は徐々に回復しておりました。8月中旬以降のアルコール提供の自粛を伴う緊急事態宣言やまん延防止重点措置の発出により、リニューアルした「新時代」を含めた大半の店舗を休業したため、営業日数が減少し売上高は106百万円となっております。

第3 Q (2021年10月～2021年12月) は、9月末日まで、大半の店舗を休業していたものの、10月以降は時間短縮など対応しつつ営業したことや、「新時代」へのリニューアルを進めたことにより、リニューアル店舗の売上高が好調であったため、売上高は265百万円となっております。

第4 Q (2022年1月～2022年3月) は、引き続きリニューアルを進めたことと、「新時代」の売上が好調であったため、売上高は313百万円となっております。



# 損益計算書サマリ

単位：百万円

		2021/3期 累計期間	2022/3期 累計期間	
		実績	実績	増減率 (対前年同期)
P / L 項目	売上高	861	776	△9.9%
	売上総利益	603	501	△17.0%
	営業損失(△)	△933	△703	—
	経常損失(△)	△791	△348	—
	税引前当期純損失(△)	△1,046	△433	—
	親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△1,066	△453	—
指標	店舗数(店)	直営34 FC 9	直営27 FC 9	—
	売上総利益率	70.0%	64.5	△5.5pt

売上総利益に関しましては、売上総利益率が2021年3月期は70.0%、2022年3月期は64.5%となっており、売上総利益率は低下しておりますが、店舗の業態変更による原価率の変化や、研修での食材コストなどの関係で変動しております。

営業損失に関しては、2021年3月期から減収したものの、コスト削減への取り組みや、不採算店舗の撤退による地代家賃やその店舗に係る費用が減少したことにより、前期より改善しております。

経常損失に関しては、政府及び自治体から発出された休業要請や営業時間短縮要請に対応した「感染防止対策協力金」や「雇用調整助成金」などの助成金の額が増加したことにより、前期より改善しております。

当期純損失に関しては、2022年3月期は2021年3月期に比べ、店舗の撤退に係る費用計上や、減損損失が減少した為、前期より改善しております。

# 貸借対照表サマリ

単位：百万円

		2021/3期 末	2022/3期 末	増減
B / S 項目	総資産	724	2,124	1,400
	負債	1,370	1,674	303
	(うち借入総額)	844	918	74
	純資産	△646	449	1,096
指標	自己資本比率	△82.1%	20.1%	102.2pt増
	流動比率	38.6%	167.6%	129.0pt増
	現預金比率	5.5%	148.1%	142.6pt増

総資産増減の主な要因は、2022年3月28日を払込日とした第三者割当増資による新株式の発行および第5回新株予約権の行使により、現預金が前期末より1,462百万円増加によるものであります。

負債増減の主な要因は、「新時代」への業態変更に伴うリース債務が207百万円増加したことに加え、短期借入を75百万円行ったことにより、借入金が増加したことによるものであります。

純資産に関しましては、第三者割当増資による新株式の発行により1,000百万円、第5回新株予約権の発行により70百万円、行使により300百万円の払込が行われたことにより、大幅に改善し、449百万円となっております。

※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 (%)

# ブランド

- 居酒屋業態を中心として店舗の展開をしております。

## 「なつかし処 昭和食堂」



昭和情緒のある、落ち着いたあるなつかしい  
雰囲気の中で、飲食や宴会の利用が可能

## 「餃子・ハイボール酒場 熱々屋」



ハイボールが1杯190円。餃子は焼き餃子、  
水餃子、炊き餃子と数種類ご用意

# ブランド

■FC加盟をした新時代へのリニューアルを進めております。

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

2022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

# 第三者割当増資の実施

## 第三者割当による新株式の発行

発行新株式数	普通株式 10,000,000株
発行価格	1株につき100円
資金調達額	1,000,000,000円
資本金組入額	1株につき 50円
資本金組入の総額	500,000,000円
払込期日	2022年3月28日

## 第5回新株予約権

新株予約権の総数	25,000個
新株予約権の種類	新株予約権1個につき1,000株
発行価格	1個につき2,800円 (総額70,000,000円)
1株当たりの払込金額	100円
払込期日	2022年3月28日
行使請求期間	2022年3月28日から2024年3月27日

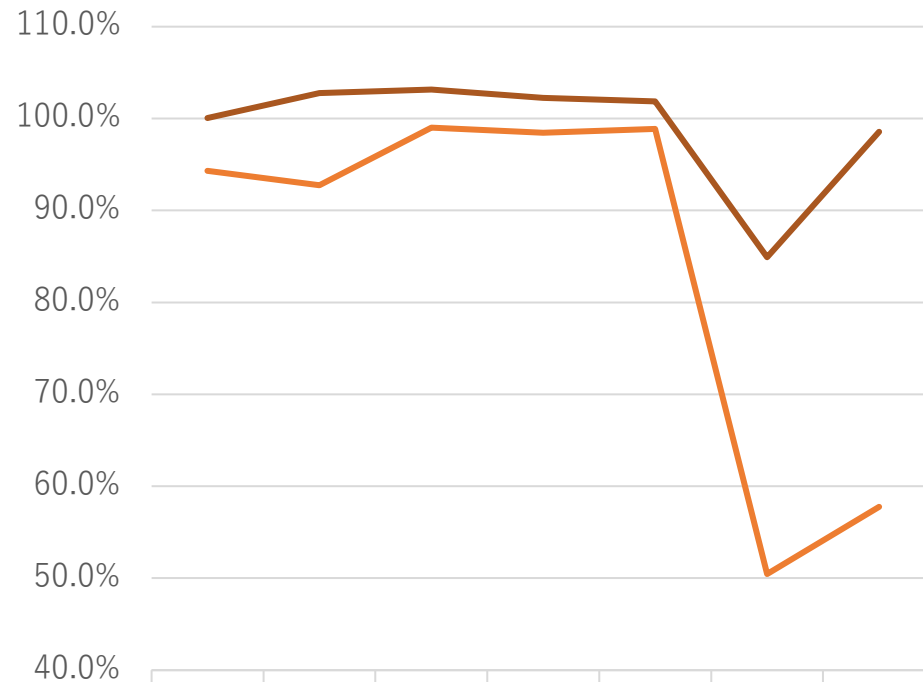
財務状況の健全化を図り、今後の事業の収益性を改善させるため、第三者割当による新株式の発行により10億円、第5回新株予約権の発行により7千万円の払込が2022年3月28日の時点で完了しております。

また、2022年3月末までの債務超過の解消のために、新株予約権の行使が3億円完了している状態です。

今後の新株予約権の行使に関しては、店舗の業態変更もしくは新規出店による物件契約や固定資産の取得の際、必要に応じて行使していただく予定となっております。

## II. 市場環境

# 市場環境（国内外食産業における売上高前年比）



外食市場全体の年間売上高は、2019年までは年々増加傾向であったが、パブレストラン/居酒屋は前年割れが続いている状態でありました。

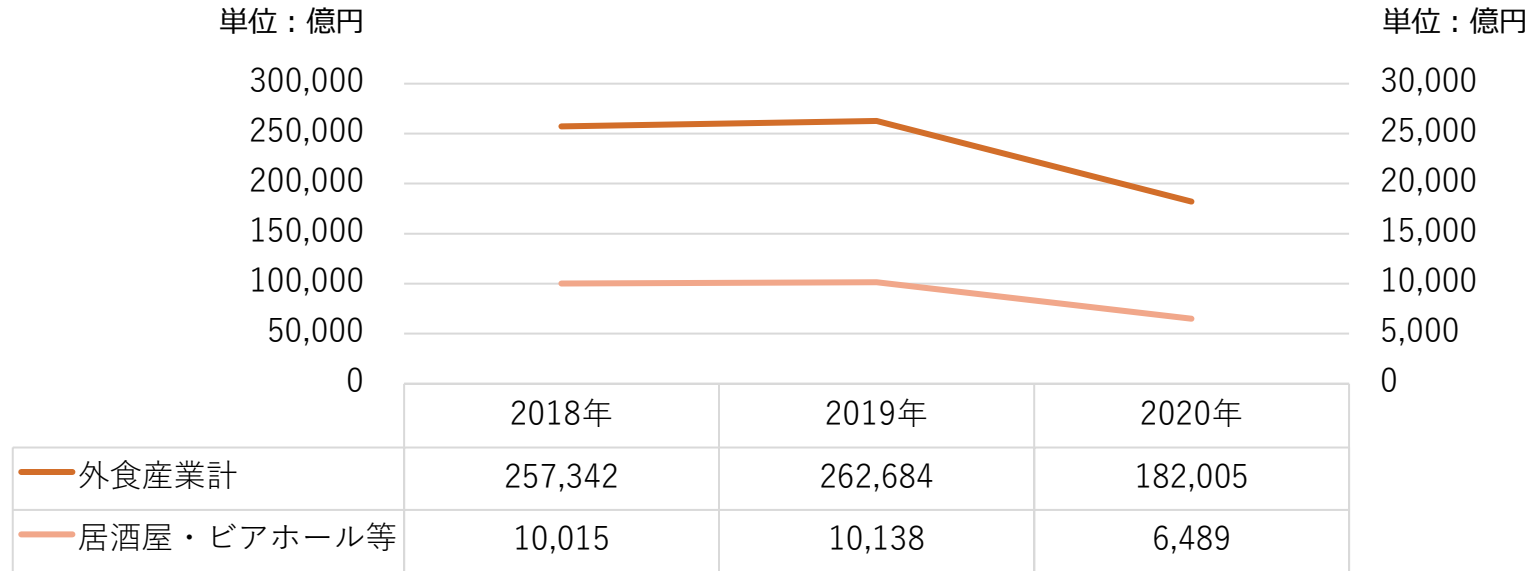
2020年から新型コロナウイルス感染症が拡大し、外出自粛要請や来店による飲食の減少、店舗の臨時休業や時間短縮要請などの影響により、売上高は大きく減少しました。

居酒屋業界に置きましては、最も大きく影響を受け、「パブ/居酒屋業態」は、2020年は売上高前年比50.5%、2021年は売上高前年比57.8%となっております。

※出典：一般社団法人日本フードサービス協会



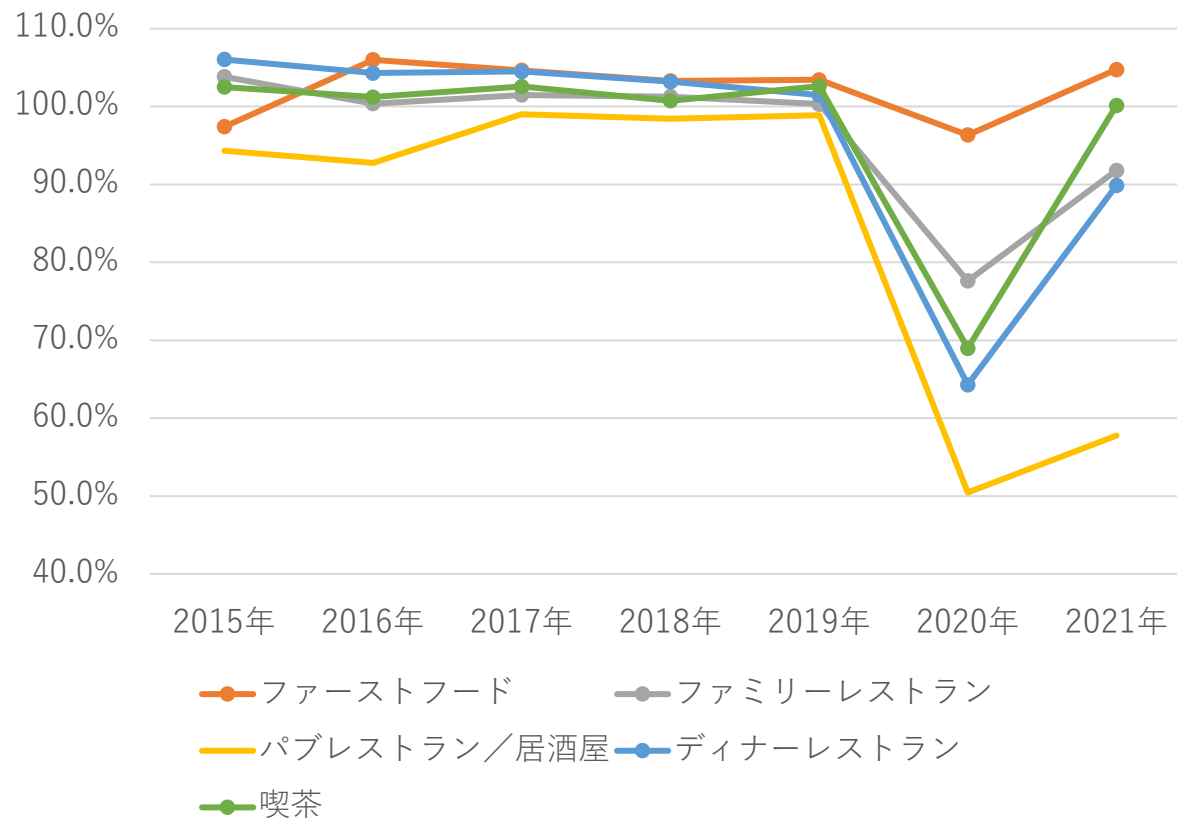
# 市場環境（市場規模推計値）



※出典：一般社団法人日本フードサービス協会

外食の市場規模に関しては、1人あたりの外食支出の増加、訪日外国人の増加、消費増税などにより2019年までは年々増加傾向にあったものの、2020年に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、大幅に減少しております。

# 業種毎別の市場環境（国内外食産業における売上高前年比）



※出典：一般社団法人日本フードサービス協会

業種別に年間の売上高前年比の推移をみると、新型コロナウイルス感染症拡大による影響は各業態にでているものの、当社がメイン業態とする「パブレストラン／居酒屋」事業は他業態と比べて大きく減少しております。

当社が運営する居酒屋業態の業績回復はもちろんのこと、今後は様々な可能性を想定しながら事業の拡大に着手してまいります。

# 競合他社

当社と同じ居酒屋業態を行っている競合他社においても、新型コロナウイルス感染症の影響により売上高は大きく減少しておりますが、総店舗数の減少は少なく、2021年12月より売上高は回復傾向にあります。

当社におきましては、経営と財務基盤の立て直しを行うため、コロナ禍での業績改善が難しい店舗に関しましては撤退を行い、早期の止血策を講じてまいりました。

コロナ以前から比較すると、店舗数は半減している状態ではありますが、お客様に喜んでいただけるサービスを提供できるような事業を拡大し、また適切な人材教育や効率化を図るためのシステム導入の検討などを行い、より収益性の高い事業拡大に努めて参ります。

	当社	Y社	Z社 (居酒屋事業)
売上高前年比	90.1%	88.5%	99.8%
期末店舗数 (店)	39	327	130

※当社と同様に愛知県の上場企業であり、若年層、サラリーマン層への居酒屋業態を行っている会社を対象として比較

# Ⅲ．競争力の源泉

# 前期からの変化（出店や業態変更に関するコストの考え方）

## 居抜き出店の低コストと効率性、低投資の業態変更

当社は、低コストの出店として、家賃比率が想定される売上高比率の8%程度の売上店舗をもとに出店エリアを算出し、居抜き物件に対して、低投資での業態変更などを東海エリアを中心に行ってまいりました。

しかしながら、今後は出店エリアを東海エリアのみならず関東圏なども検討する際に、家賃比率が一般的な飲食店で言われている10%前後でも積極的に検討を行い、立地によってはしっかりと予算を使い、お客様や従業員が使いやすい店舗づくりをするべきという方針であります。

業態変更に関しましては、直近は新時代を行っており、固定資産の取得に関する開示にて公表しております通り、2,000万円前後の投資を行う業態変更も積極的に行っております。

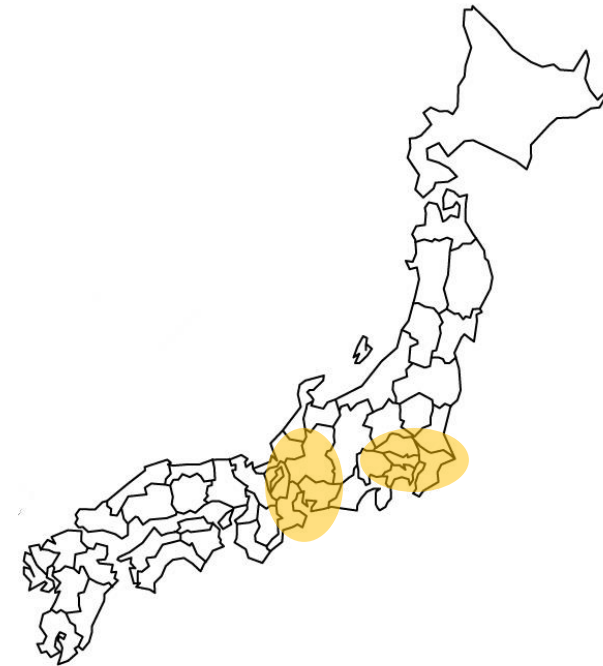
# 出店エリアの拡大余地

## 豊富な出店余地

### ■ 関東エリアへの積極的な展開も検討

当社は、東海地区を中心に店舗展開を進めておりますが、エリアの人口密度や駅前立地の乗降客数、従業員採用の効率性、設備投資にかかる費用などを考慮し、より投資効率の良いエリアへの積極的な展開を検討しております。

売上に対する家賃比率は、関東エリアの方が高コストになる可能性もあるため、立地選定は慎重に検討し、より収益性の高いエリアへの展開を目指してまいります。



# FC展開

調理レシピや運営マニュアルを統一し、同水準での展開が可能

◆共通するレシピを使用することで、同水準の商品を提供

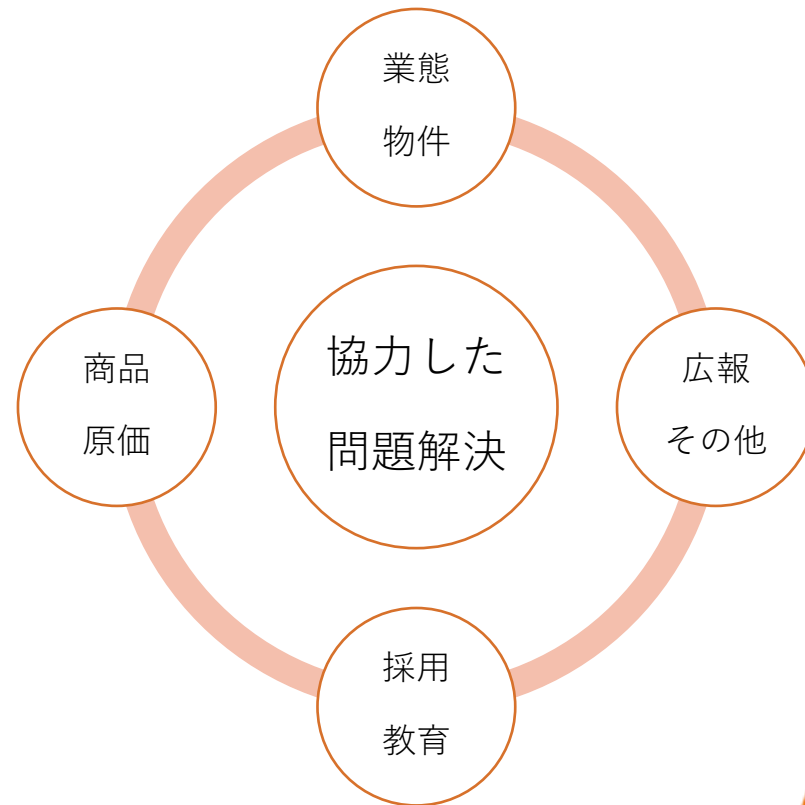
※地域によっては、その地域独自のメニューも導入

◆接客マニュアルを統一することで、サービスの均一化を図る

# 飲食業界の繋がり

## 同じ問題を抱える他社飲食事業と協力した問題解決

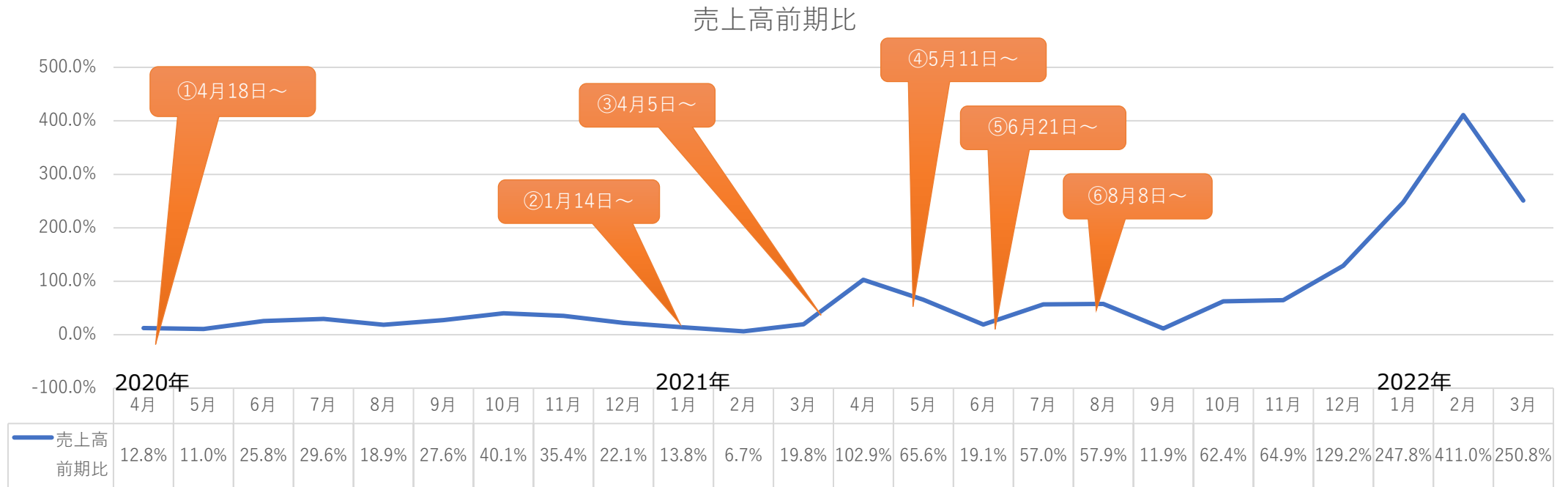
日本経済、地域、個人需要の変化による業態転換や店舗撤退の検討時に、需要のある業態の提案や物件の譲渡譲受、原材料の高騰や共同物流などの提案、地域からの撤退時に移動が難しい従業員の紹介や受け入れなど、様々な飲食共通の問題があり、当社の人脈を活用し、それを互いに補っていけるような活動ができる企業を目指していきます。





## IV. 事業計画

# 売上高前期比



- ①2020年4月18日～5月6日 緊急事態宣言
- ②2021年1月14日～2月28日 緊急事態宣言
- ③2021年4月20日～まん延防止重点措置
- ④2021年5月11日～緊急事態宣言
- ⑤2021年6月21日～まん延防止重点措置
- ⑥2021年8月8日～9月30日 緊急事態宣言

2021年1月～9月末までは、緊急事態宣言やまん延防止重点措置など、発出される間隔も短く、店舗の時間短縮営業や休業に伴い売上高は伸び悩みました。

# 2022年3月期の取り組みと今後の構造改革



## ■ 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
- ・ 収益性の高い業態への転換
- ・ 人材の採用と教育
- ・ 各コストの見直し
- ・ 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
- ・ 事業ポートフォリオの見直し
- ・ 人材採用の強化
- ・ 幹部クラスの育成
- ・ 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

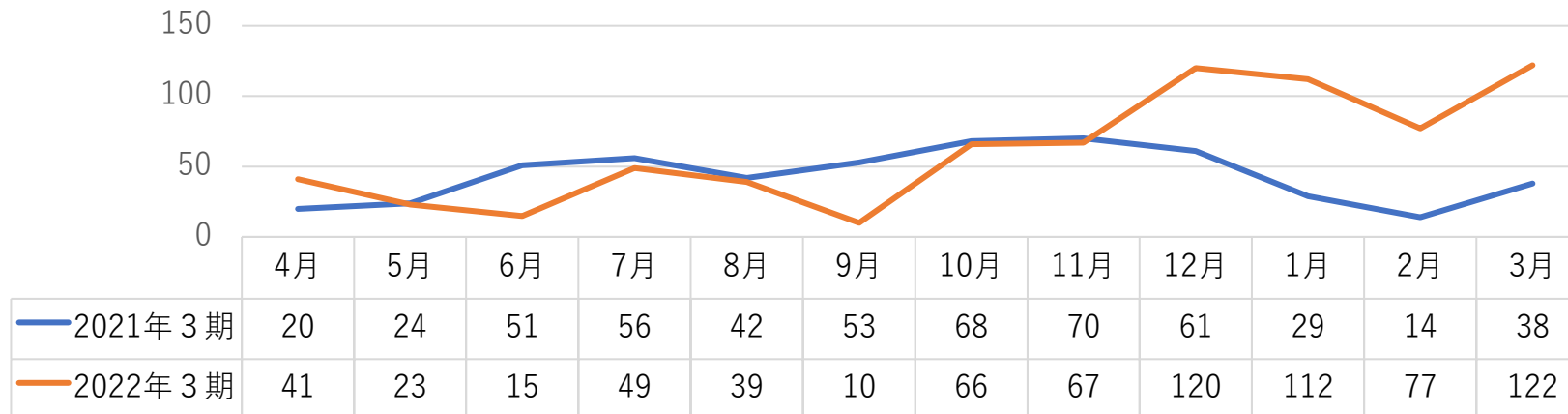
- ・ 成長事業への投資
- ・ 人材採用と教育を継続
- ・ 幹部クラスの育成（事業部長等）
- ・ M&Aなど引き続き検討  
日常食や中食に強い業態を獲得することによる、店舗展開へのシナジー効果や、原材料の調達などができる事業の獲得などを検討
- ・ 新規事業の検討

# 前期取り組みの状況（店舗）

店舗に関しては、「I. 事業の状況」に記載しているとおり、11店舗を「新時代」へ業態変更を行っており、業態変更を行って店舗の業績は大幅な改善が行えております。また、テイクアウトに関しては、「新時代」に関してもテイクアウトメニューがあり、既存店舗においても引き続き継続した提供をしております。

しかしながら、デリバリー（Uber Eatsや出前館等）などにおいては、既存店舗の収益性改善を優先し業態転換を主軸としたため、積極的な展開は行えず、規模は前期とほぼ変わっておりません。

営業店舗の売上高推移

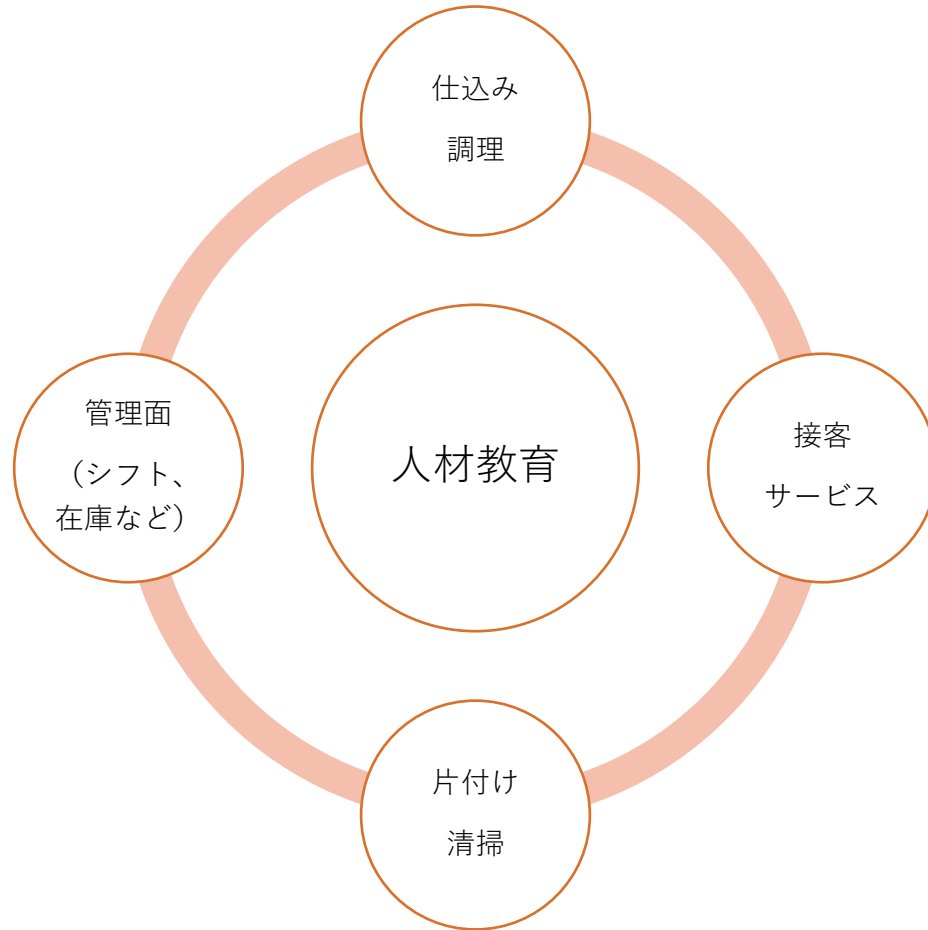


（単位：百万円）

※2022年3月末時点において、営業を行っている店舗の売上高のみを合計して比較しております。



# 前期取り組みの状況（店舗）

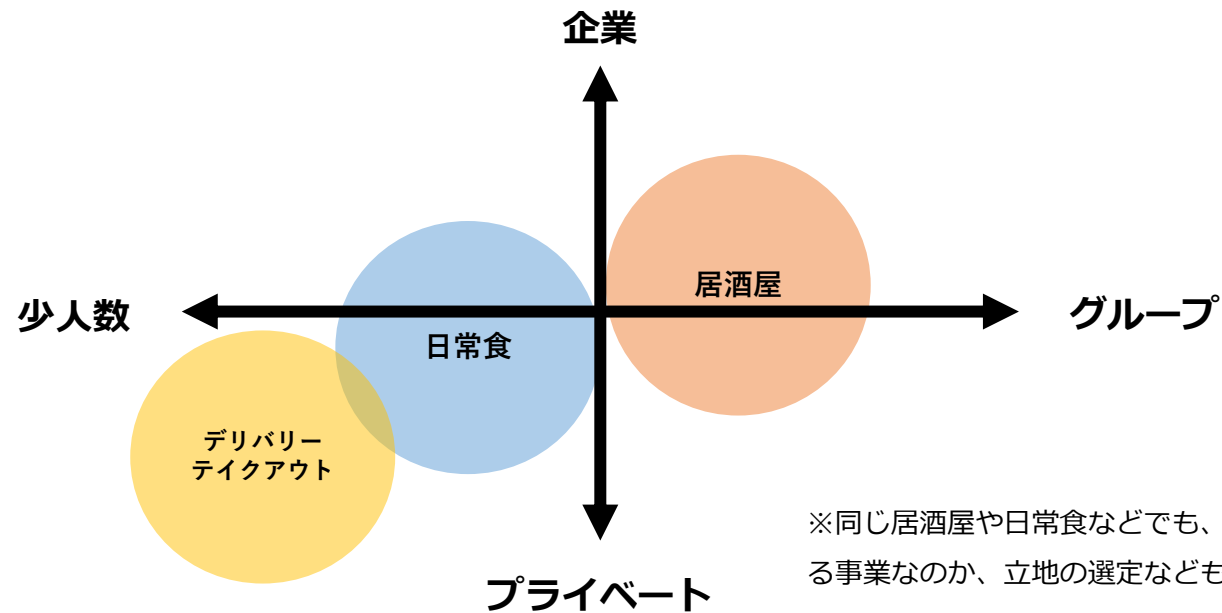


店舗のオペレーションや人材教育、  
広告費の適正化に関しては、既存店の  
業態変更を推し進めていることから、  
業務内容自体が大きく変更されている  
部分もあり、店舗のオペレーションに  
関して、FC店舗などはフランチャイ  
ザーとの協議を行う必要性や、より良  
い人材教育の方法の検討など継続して  
行ってまいります。

# 前期の取り組み状況（財務の健全化）

前述の、「I. 事業の状況」に記載しているとおり、第三者割当増資を実施したことにより、財務状況は大きく改善されました。これらの資金に関しては、未払い費用の支払や運転資金、店舗の改装・撤退、新規出店など業績の改善に使用してまいります。

今後の事業拡大に関しては、成長性や収益性を分析し、どのようなお客様の利用に適しているのか慎重な検討をしつつ展開を行ってまいります。



※同じ居酒屋や日常食などでも、どこのターゲット層に向けて事業なのか、立地の選定なども含め慎重に検討する。

# 前期の取り組み状況（コストの削減）

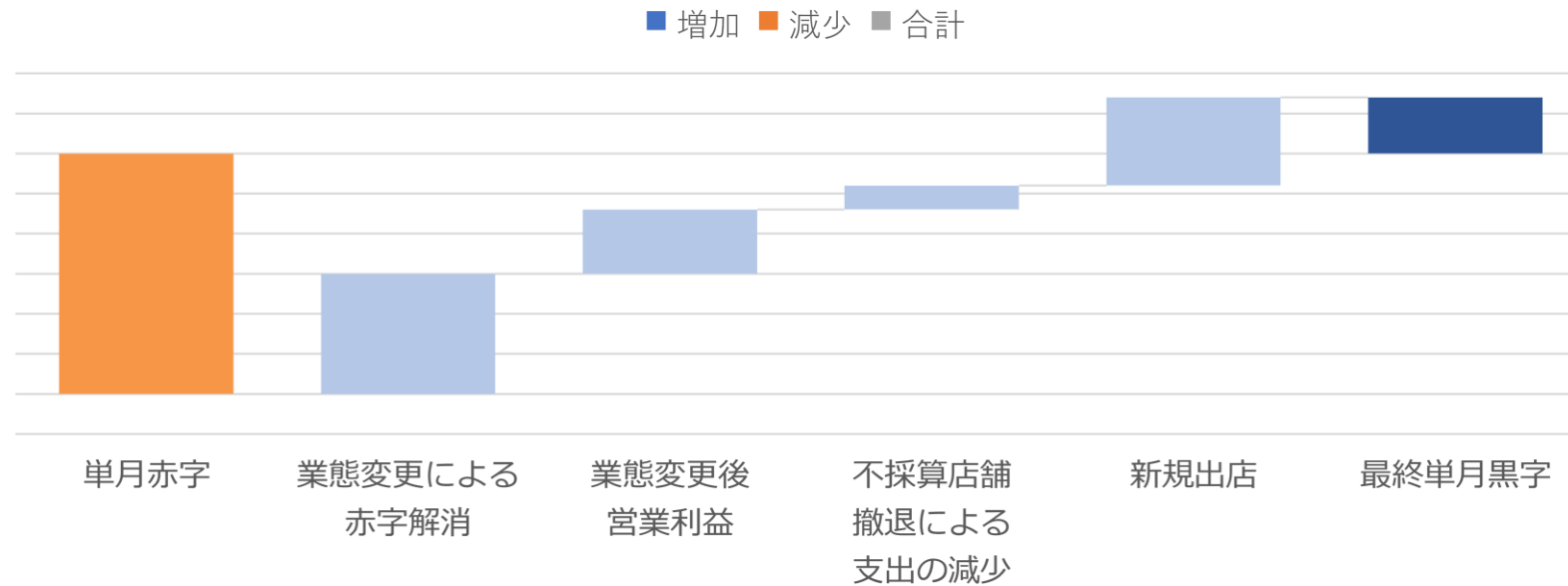
「事業計画及び成長可能性に関する事項」を2021年8月18日に開示以降も、新型コロナウイルス感染症の影響による店舗の時間短縮営業や臨時休業などが続き、既存店舗の売上高は思うような改善がみえなかったことから、早期の業績改善を目的とし「新時代」への業態変更を大幅に進めたことで、その他一般管理費（求人費、備品費、保守管理費など）の増加や、第三者割当増資を行ったことによる一時的費用（支払報酬など）の増加もあり予定していた削減額との差異は以下の通りでございます。

	8月18日開示資料の 予定していた削減額	2022年3月期 実績	差異
人件費	32百万円	77百万円	45百万円
衛生費	15百万円	12百万円	△3百万円
修繕費	12百万円	7百万円	△5百万円
支払報酬	93百万円	32百万円	△61百万円
その他一般管理費	51百万円	21百万円	△30百万円
計	203百万円	149百万円	△54百万円

# 2023年3月期の業績改善に向けて

引き続きコストの見直しをおこないつつ、業態変更と新規出店を進める予定であります。

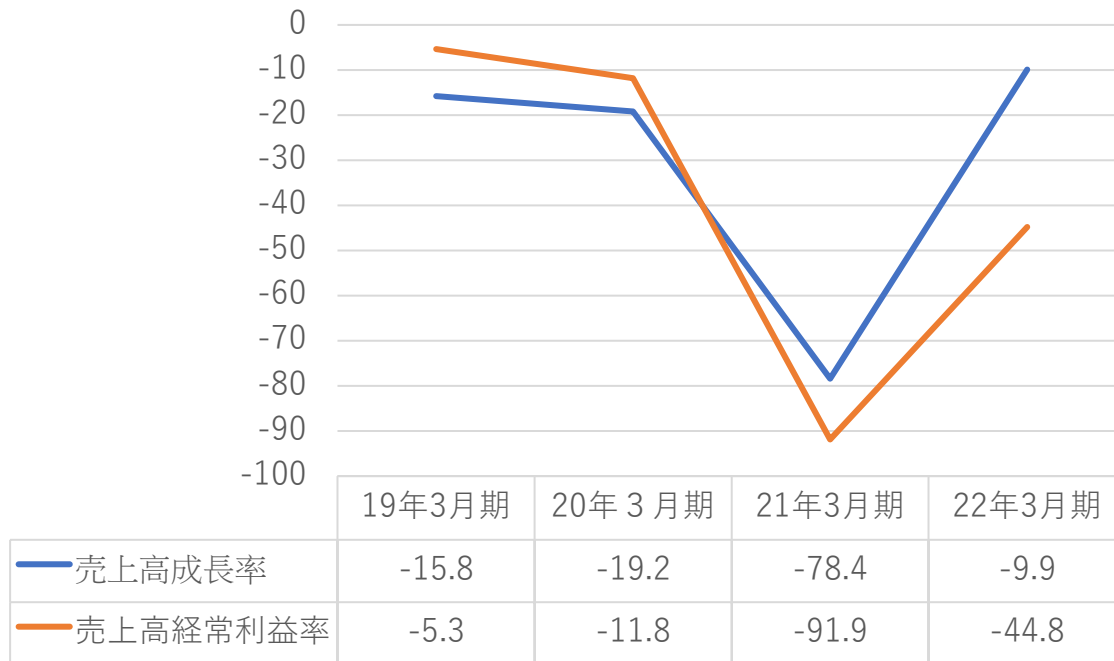
2023年3月期についても新時代への業態変更が進んでおりますので、業態変更による損益の解消および新規出店による利益の増加により、まずは単月での黒字化を目指し、経営基盤の改善を行ってまいります。





# 経営指標

## 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標など



※売上高成長率 =  $(\text{当期売上高} - \text{前期売上高}) \div \text{前期売上高} \times 100$

※売上高経常利益率 =  $\text{経常利益} \div \text{売上高} \times 100$

売上を最大に伸ばし、経費を最小に抑えることで、最大の利益を確保するという考えに基づき、売上高成長率並びに収益性を明確に表す売上高経常利益率を経営指標としています。

コロナ禍の中で、成長率計算が難しい状況下ではありますが、まずは経営の黒字化を目標とし、1か月あたりの売上高を約150百万円という数値を目指してまいります。

# 新規事業などの検討

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による、緊急事態宣言やまん延防止重点措置の発出などにより、店舗の臨時休業や時間短縮営業、アルコール提供の自粛による店内飲食の減少、インバウンド需要の低下など飲食業界において、非常に厳しい環境下となっております。

当社は、飲食事業のみを運営しており、この影響は非常に大きいものとなりました。

今後、当社の運営にあたり様々なリスクを想定し、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、引き続き収益性の高い立地への新規出店を検討するとともに、M&Aなどを利用して新たな業態を獲得することも検討しております。

# 2023年3月期の業績予想及び計画の進捗に関して

	2021/3期 累計期間	2022/3期 累計期間	2023/3期 累計期間
売上高	861	776	—
営業損益	△933	△703	—
経常損益	△791	△348	—
当期純損益	△1,066	△453	—

(単位：百万円)

2023年3月期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症の影響により、現段階において合理的な算出が困難なことから未定としております。

また、進捗状況を含む、最新の内容を示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関しては、2023年6月頃の開示を予定しております。

## IV. リスク情報

# 事業のリスク

## ■事業環境に関するリスク

主要なリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
市場の動向	景気の低迷や消費の不況、業態の低迷など	大	中長期	大	複数の事業展開を視野に入れる
競合他社	他業界と比べ、参入障壁が低いため、新規参入が多い	大	中長期	大	市場の動向を素早く見極めサービスやメニューの向上、業態の変更などを行っていく

## ■事業展開及び当社サービスに関するリスク

主要なリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
出店政策	出店地を確保できない可能性	小	中長期	中	出店候補地の立地特性、賃貸条件、売上予測、投資採算性等を慎重に検討し1つのエリアにとらわれず、柔軟な出店政策を行う
業態開発	市場ニーズ及び消費者嗜好の変化	中	中長期	大	市場調査を十分にいき、市場ニーズにあった業態開発を行う。また、複数の業態をもつことで、リスク分散を図る。

# 事業のリスク

## ■事業展開及び当社サービスに関するリスク

主要なリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
出退店時の費用	出店地を確保できない可能性	小	中長期	中	出店候補地の立地特性、賃貸条件、売上予測、投資採算性等を慎重に検討し1つのエリアにとらわれず、柔軟な出店政策を行う
人材の確保及び育成	市場ニーズ及び消費者嗜好の変化	中	中長期	大	市場調査を十分に行い、市場ニーズにあった業態開発を行う。また、複数の業態をもつことで、リスク分散を図る。

## ■法的規制及び知的財産などに関するリスク

主要なリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
食品衛生管理	食中毒や飲食物を起因とする伝染病などの発症	大	中長期	中	各店舗。事務所では食品衛生管理者の設置を管轄保健所に届け出ている。また、日常的な清掃や消毒などのチェックは、内部監査やエリアマネージャーを通じて行っていく。

# 事業のリスク

■法的規制及び知的財産などに関するリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
労働関係	労働関連法規制の違反	中	中長期	大	時間外労働の上限規制、年次有給休暇の取得など、半月ごとにチェックを行い、違反の無いよう管理する。
食品循環資源の再利用等の促進に関する法律	食品リサイクル法の法的規制強化による、設備投資等の費用発生	小	中長期	中	日々の営業において、食品廃棄物の発生量抑制、減量に努め、資源ごみの分別なども適時行う。
風俗営業等の規制及び業務の適正等に関する法律	深夜0時以降も営業する飲食店に対する法的規制	中	中長期	大	各店舗における届出等、当該法令に定める事項の厳守に務める
個人情報保護に関して	個人情報の外部漏洩	中	中長期	大	お客様からいただくアンケートに記載されている情報、採用した従業員の情報など多数の個人情報は、社内規制に則った厳重な管理体制のもと管理を行う。
商標などに関して	第三者の商標権侵害	小	中長期	中	外部の専門家を通じて第三者の商標権などを侵害していないか確認し、侵害する恐れのある名称の使用は避ける。

# 事業のリスク

## ■事業運営体制に関するリスク

主要なリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
食材の安全性及び安定供給並びに価格高騰など	天候不順による農作物の不作や政府によるセーフガードの発動等供給関係の変動に伴う市場変動	中	中長期	中	当社は、特定の食材に依存した事業には偏っておらず、食材の安全かつ安定的な確保に取り組む
金利変動の影響	出店等における設備投資資金	中	中長期	大	経済情勢や金利動向、財政バランスを総合的に勘案し、有利子負債の適正水準の維持に努める
敷金及び保証金	物件の契約満了もしくは中途解約時、敷金及び保証金の全部又は一部が返還されない可能性	大	中長期	中	物件の契約締結時、物件の立地条件を細かく調査し、物件所有者の信用状況の確認を中分に行う
システム障害	火災や機械の故障、コンピューターウイルスなどにより、事業の運営に係るデータの損害が生じる	中	中長期	大	店舗の売上、食材の受発注、勤怠管理など、専門の外部業者に委託するとともに、バックアップ体制を十分に構築する
仕入依存度	物流のアウトソーシング	中	中長期	大	問屋物流など、仕入れの分散化も考えられるが、業務の効率化や大量仕入れによる仕入額の削減など、十分な検討を行い選択していく



# 事業のリスク

■事業運営体制に関するリスク		顕現化の可能性	顕現化の期間	顕現化した場合の影響度	対策
減損損失	店舗の収益性が悪化し、事業計画と業績が大きく乖離した場合、減損損失を計上する可能性がある	大	中長期	中	店舗の出店もしくは、改装や業態変更など、その事業に対しての収益性を慎重に検討し、収益性の確保を行う
自然災害	地震、台風、洪水などによる、店舗の損壊による修繕や道路の破壊などによる物流網の遮断等	中	中長期	大	災害に備えた保険加入や、店舗の修繕費用等を事前に見積もり、最低限の費用を確保するよう努める
新型コロナウイルス感染症	新型コロナウイルス感染症拡大による影響の長期化	大	中長期	大	コロナ禍でも業績の悪化しない事業展開を検討していく

# 事業のリスク

## ■ 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、当事業年度において営業損失703,109千円、経常損失348,963千円及び当期純損失を453,753千円計上しており、4期連続して営業損失、経常損失及び当期純損失を計上しております。これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

当社は当該状況を解消すべく、新型コロナウイルス感染症の影響が不透明な状況下ではありますが、以下のとおり対応を進めてまいります。

当社は2022年3月25日開催の当社臨時株主総会にて第三者割当による新株式発行及び第5回新株予約権の発行（以下、本第三者割当増資という。）が承認されたことにより、本第三者割当増資の資金使途となる、不採算店舗の撤退及び業態変更や新規店舗の出店を行うこと、M & Aによる業態や店舗の取得、新規事業の検討もしつつ当該状況の解消、改善に努めます。

特に「新時代」業態について既存店舗の業態転換を引き続き進めるとともに新規出店にも取り組んでいきます。また店舗運営については食材原価と人件費の管理を徹底して行い利益率の向上を図ります。さらに金融機関との緊密な関係を維持し、継続的な支援をいただけるよう定期的に協議を行ってまいります。

今後も上記施策を推進し、収益力の向上と財務体質の強化に取り組めますが、これらの改善策ならびに対応策の一部は実施中であり、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

