



# 第13期 第1四半期 決算補足資料

FY2023 1Q  
2022.3.1～2022.5.31  
Financial Results

## Index

---

2022年2月期 業績ハイライト(連結)	3P
売上高	5P
既存店 月次売上高のコロナ前比	6P
段階利益の推移	7P
今後の方向性と取り組み	8P
業績ガイダンス	15P
株主還元	16P
Appendix	17P

## 業績のハイライト（第1Q・連結）

- 第6波長期化、3月下旬に営業再開、その後は**コロナ前の7割超まで回復**
- **営業赤字幅が縮小**、助成金による損失カバーで第1Q経常利益1,417百万円
- 注力業態「**ネオ大衆酒場**」新たに**2店舗展開**（既存店舗の業態転換）

**お知らせ：株主優待券(券面色 紫,グリーン)のご利用期限を22年8月31日まで再延長いたしました。**

参照：当社HP「株主様ご優待券の有効期限延長に関するお知らせ」(2022年3月18日)

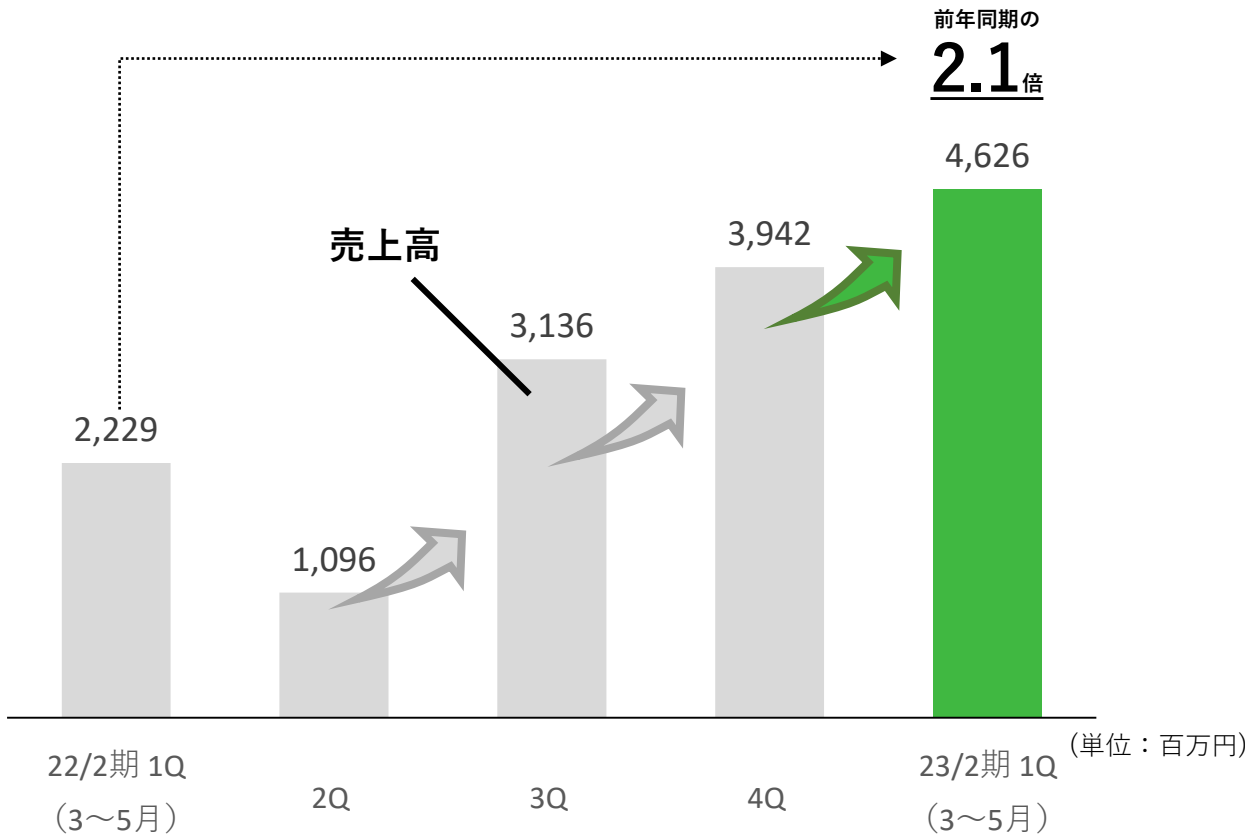
# 業績のハイライト（第1Q・連結）

(百万円)	23年2月期	22年2月期（前期）		21年2月期（前々期）	
	1Q (22年3月～22年5月)	1Q (21年3月～21年5月)	増減	1Q (20年3月～20年5月)	増減
売上高	<b>4,626</b>	2,229	2,397	3,044	1,582
売上総利益	<b>3,263</b>	1,519	1,743	2,129	1,133
販売費及び一般管理費	<b>3,866</b>	3,802	64	3,709	157
営業利益	<b>△ 603</b>	△ 2,283	1,679	△ 1,580	976
営業外収益 (うち助成金)	<b>2,025</b> (1,960)	2,180 (2,102)	△ 154 (142)	119	1,906
営業外費用	<b>5</b>	18	△ 13	9	△ 4
経常利益	<b>1,417</b>	△ 121	1,539	△ 1,470	2,887
当期純利益	<b>1,122</b>	△ 147	1,269	△ 1,465	2,587

百万円未満は切り捨てて表示

# 売上高

■ コロナ第6波長期化、3月下旬から営業再開（時短営業）、その後は順調に回復



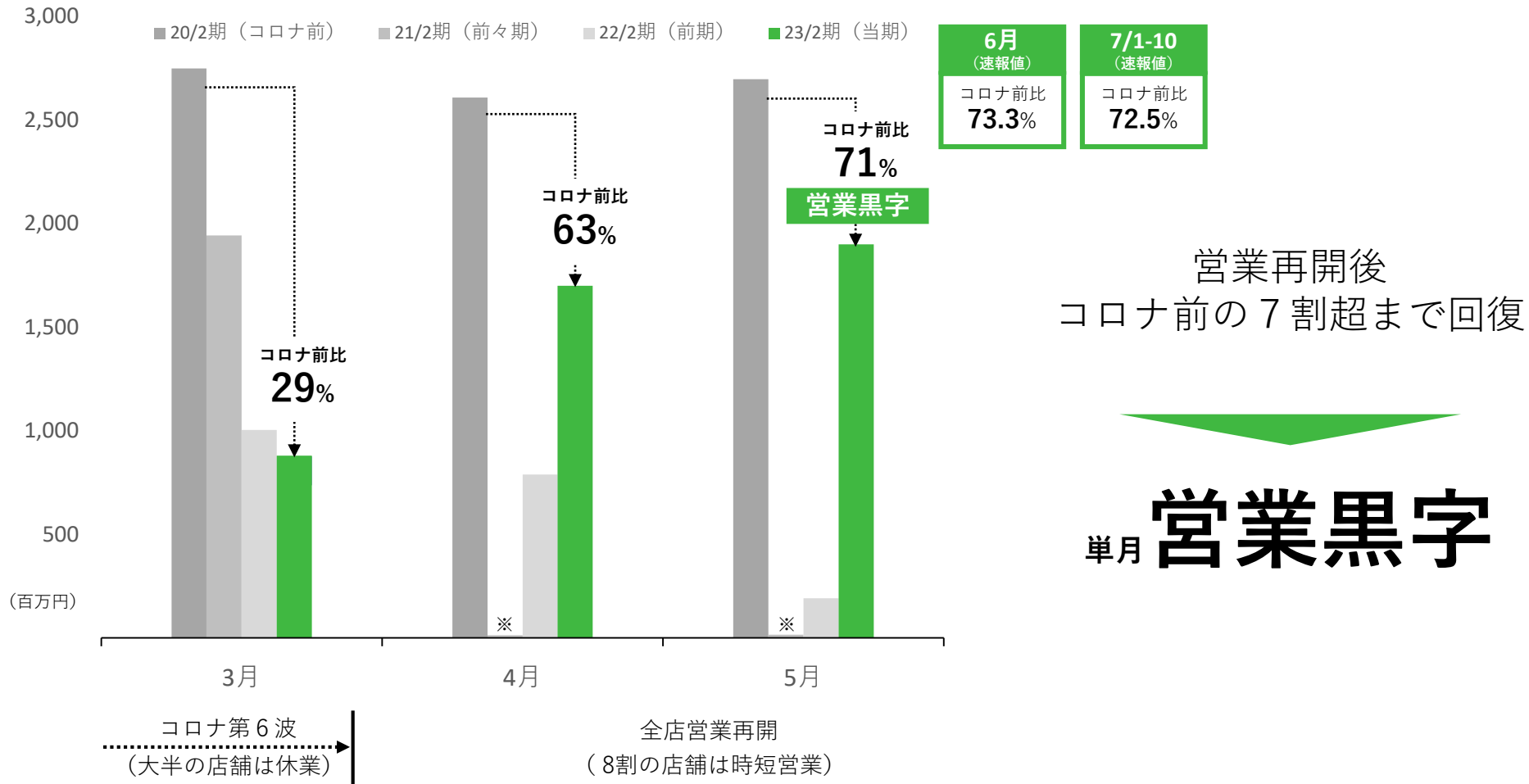
コロナ第6波が長期化

3月下旬に全店営業再開  
(時短営業)

**順調に回復**  
(前年同期の2.1倍)

# 既存店 月次売上高のコロナ前比

■ 3月下旬から営業再開（時短営業）、着実に売上高が回復、5月単月では営業黒字へ転換

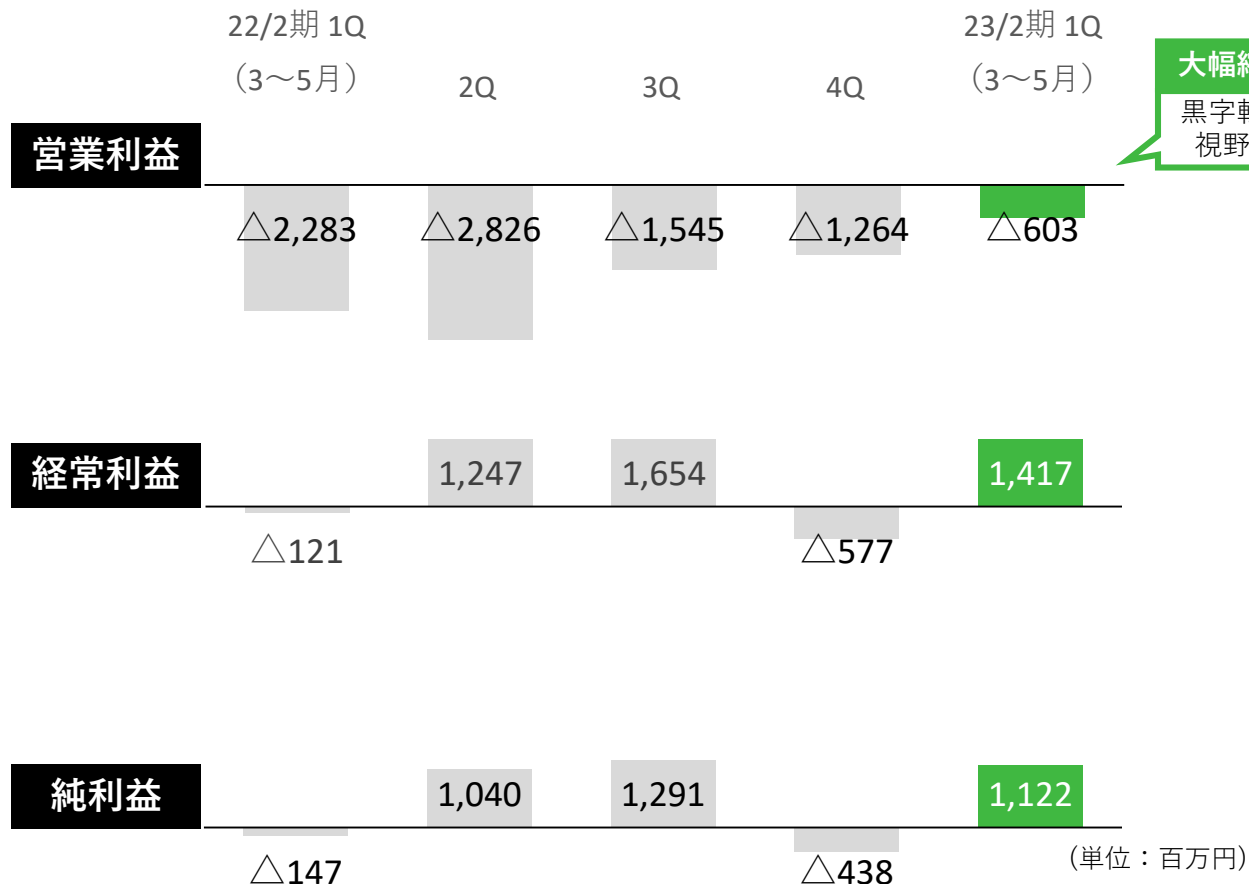


※20年4月～5月は緊急事態宣言下で全店休業したため売上高は僅少

既存店のコロナ前比：コロナ禍の影響で休業した既存店を算出対象から除外せず、コロナ禍の影響がない2020年2月期（コロナ前）の売上高実績と比較した実態に近い値

# 段階利益の四半期推移

■ コロナ禍に続いた営業赤字が大幅縮小、助成金による損失カバー効果で第1Qの経常利益1,417百万円



大幅縮小  
黒字転換  
視野に

売上高の回復と  
コスト抑制の効果

営業赤字  
**大幅縮小**

# 今後の方向性・取り組み



# 今後の方向性・取り組み

■ 短期～中期にかけての方向性

## ● 今後の取り組み

① 新規出店

### 地方都市

未開拓の地方都市へ  
主力の磯丸水産出店

② 注力業態

### ネオ大衆酒場

小型で低投資  
1都3県を中心に出店

③ 物価上昇への対応

### 共同購買

CRHグループ全体で協力  
物価高へ対応急ぐ



④ キャッシュレス・省人化

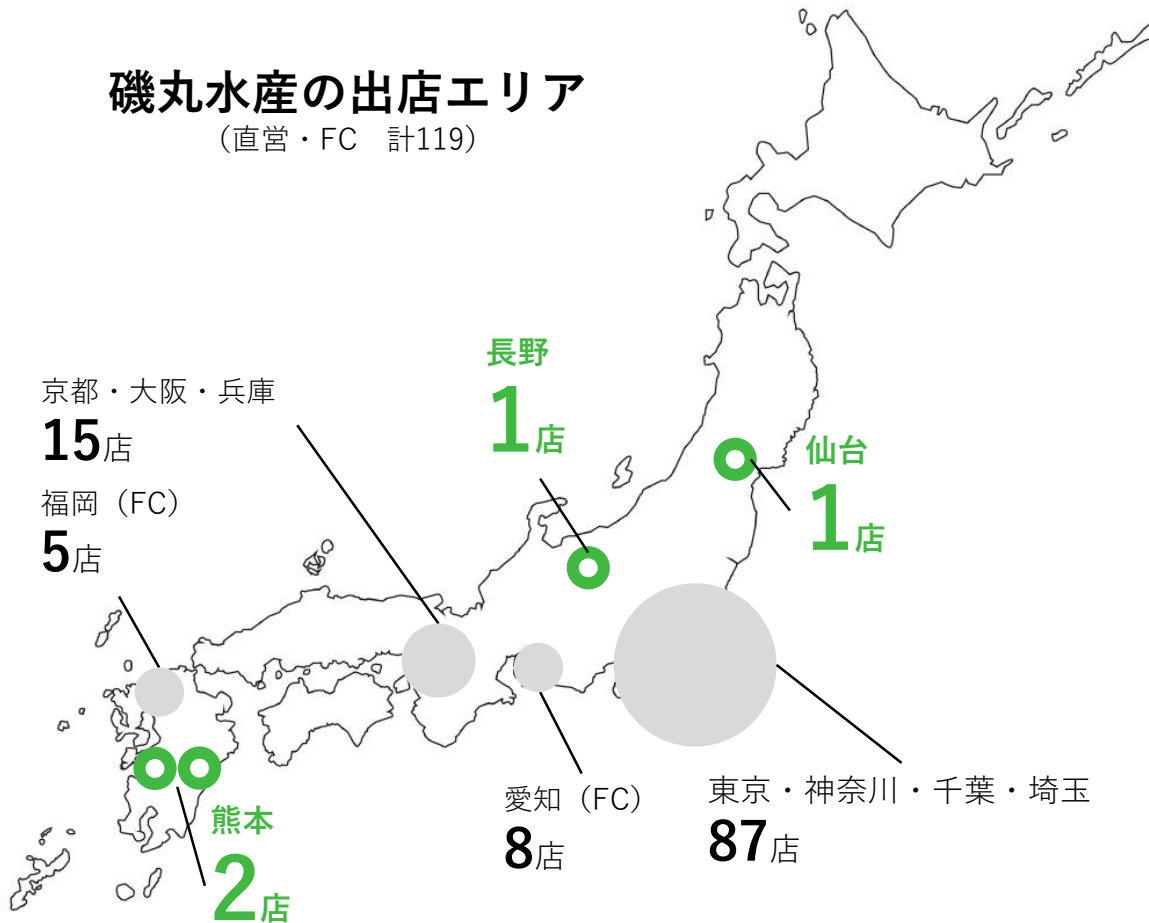
### DX推進

店舗のキャッシュレス化  
本部人員の省人化

# 今後の方向性・取り組み ① 新規出店 - 地方都市への出店

■ 磯丸水産の展開は1都3県が中心、コロナ前から模索してきた磯丸水産の地方都市展開を再開

## 磯丸水産の出店エリア (直営・FC 計119)



仙台・長野・熊本への  
地方出店で成功

未開拓の中核都市に  
出店機会あり

新規出店  
**地方都市**

具体的な  
候補選定中

出店準備

## 今後の方向性・取り組み ② 注力業態 - ネオ大衆酒場

■ 住宅/商店街・小型・路面立地、低投資で安定的に稼ぐ

### コロナ禍 居酒屋チェーン

駅前・空中階・大型  
予約/宴会で稼ぐモデルは苦戦

駅 前

17~24時

空中階

予約・宴会

大 型

コロナ禍  
撤退多数

### 注力業態 ネオ大衆酒場

住宅/商店街・小型・路面  
低投資で安定的に稼げる店

住宅/商店街

17~29時

路 面

少人数/高回転

小 型

ネオ大衆酒場業態  
1都3県を中心に  
展開増やす  
(既存店の業態転換含む)

展 開

3月 2店舗  
(業態転換)

## 今後の方向性・取り組み ② 注力業態 - ネオ大衆酒場

### ネオ大衆酒場のラインナップ（4業態・10店舗）



昭和レトロ感が漂う  
「大衆酒場」

どこか懐かしい昭和レトロ感の漂う店内は明るく活気に溢れ、おひとり様でも安心して気軽にご来店いただけます。当店名物の「どてスジ串」や「塩もつ煮」は、店内に設置された大鍋で毎日じっくり煮込んでいます。店名の由来は、ご来店いただいたお客様へ自宅に帰ったかのような安心感を与えたいという思いから。「ホームベース」はSFPブランド初の立ち飲み業態です。

- |              |     |      |
|--------------|-----|------|
| 1. びおシティ桜木町店 | 15坪 | 商業施設 |
| 2. 伊勢佐木町     | 24坪 | 路面   |



毎日立ち寄りたくなる  
「大衆酒場」

四の五の言わずに『五の五』で決まり！毎日立ち寄りたくなる、サラリーマンやOLに明日の活力をお届けする大衆酒場。明るく気軽な雰囲気の店づくりで、ひと手間かけた定番メニューの数々をお楽しみいただけます。

- |              |     |      |
|--------------|-----|------|
| 1. 神田店       | 25坪 | 路面   |
| 3. 上野6丁目店    | 41坪 | 路面   |
| 4. びおシティ桜木町店 | 15坪 | 商業施設 |
| 2. 祐天寺店      | 30坪 | 路面   |



“浜焼き”と“塩もつ煮”が自慢の  
「大衆酒場」 **3月出店**

活きの良い帆立やサザエ、白蛤（ホンビノス）を自分で焼ける“浜焼き”と、“塩もつ煮”などのひと手間かけた料理の数々を取り揃えています。本鮪を使用した「井ぶりランチ」も人気！明るく気軽な雰囲気の店づくりで、食事処としても居酒屋としても用途に合わせてご利用ください。

- |              |     |     |
|--------------|-----|-----|
| 1. 大阪駅前第3ビル店 | 15坪 | 地下街 |
| 2. 南森町店      | 33坪 | 商店街 |
- (3月出店)



玉子焼きとやきとりが名物の  
「大衆酒場」 **3月出店**

ご注文をいただいてから巻き上げる熱々ふわふわな玉子焼きは、出汁が決め手の「おとうちゃん味」、甘め出汁の「おかあちゃん味」よりお選びいただけます。やきとり、やきとんだけでなく、合わせ出汁にじっくり漬込んだ自慢の「出汁からあげ」や「もつ煮込み」など、お酒の進むメニューも豊富に取り揃えてお待ちしております。

- |          |     |    |
|----------|-----|----|
| 1. 高円寺店  | 33坪 | 路面 |
| 2. 町田中町店 | 32坪 | 路面 |
- (3月出店)

## 今後の方向性・取り組み ③ 物価上昇への対応 - 共同購買

### 共同購買会社CMDの設立 (21年9月)

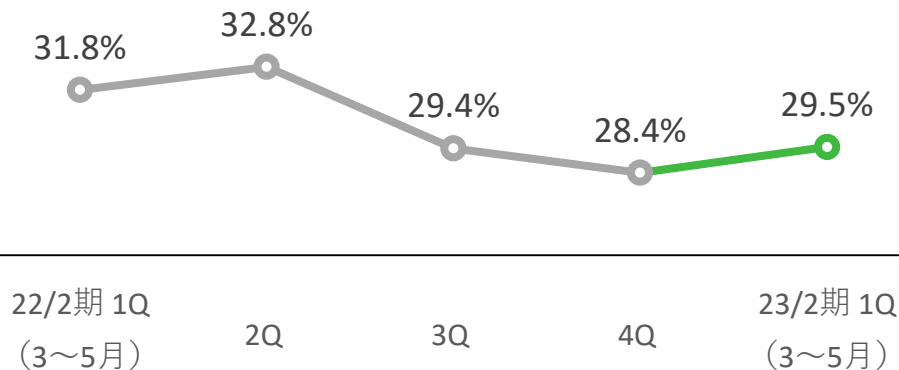
クリエイト・レストランツグループ各社の食材購買を一元的にリードする企画会社（合弁）を設立。  
各社が協調してグループ全体最適を図る。

原材料費・物流費の上昇  
(水産物・穀物・青果物・油脂・乳製品など)

### 原価率の推移

産地/商品規格 見直し  
共同購買で 単価低減

# 原価率上昇 抑制



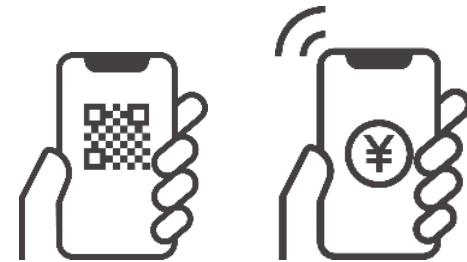
# 今後の方向性・取り組み ④ キャッシュレス・省人化 - DX推進

DX推進プロジェクト発足 (21年8月～)

CRH社のDX推進プロジェクト(パートナー：SoftBank)に参画、顧客DB構築やセルフオーダー・セルフ会計導入、AI活用によるデータアナリティクス向上推進



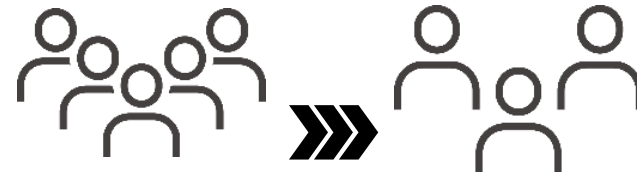
データ分析・AI活用



セルフオーダー/会計



顧客DB構築



バックオフィスの省人化→再配置



DX活用を通じてグループ全体の”コスト抑制”と”顧客満足・利便性向上”を両立

※CRH：クリエイト・レストランツ・ホールディングス

# [変更なし] 業績ガイダンス (2022年4月14日開示)

■ 営業再開後は順調に回復しているが、先行き不透明な要素もあり、通期業績予想は据え置き

## 通期業績予想の前提

- ✓ 22年3月（第1Q）、第6波長期化の影響で苦戦、助成金の受給で損失はカバー
- ✓ 22年4月（第1Q）、全店営業を再開、売上が徐々に回復
- ✓ コスト抑制の取り組みを継続するが、採用費は増加の見込み
- ✓ 事態収束を前提に、年度内の新規出店を視野に入れる

(百万円)	21年2月期	22年2月期	23年2月期	
	実績 (20年3月～21年2月)	実績 (21年3月～22年2月)	通期業績予想 (22年3月～23年2月)	前期差
売上高	17,428	10,404	<b>24,500</b>	+ 14,096
営業利益	△5,339	△7,919	<b>300</b>	+ 8,219
経常利益	△4,900	2,202	<b>2,200</b>	△2
純利益	△5,650	1,745	<b>1,700</b>	△45

百万円未満は切り捨てて表示

# 株主還元

■ 復配、23/2期は中間・期末それぞれ10円/株を予定、株主優待券（紫・グリーン）のご利用期限を再延長

## ●配当金

	2020/2月期		2021/2月期		2022/2月期		2023/2月期（予）	
中間/期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末
配当金/株	13円	0	0	0	0	10円	10円	10円
配当性向	22.9%		—		14.8%		30.3%	

## ●株主優待制度

基準日		2月末日	8月31日
贈呈時期		6月上旬	11月中旬
保有株式数	100～499株	お食事券 4,000円分	お食事券 4,000円分
	500～999株	お食事券 10,000円分	お食事券 10,000円分
	1,000株～	お食事券 20,000円分	お食事券 20,000円分

## ○既発の株主優待券 期限延長について

コロナ禍、休業や時短営業でご利用機会が減ったことを考慮し、下記のとおり**ご利用期限を延長**しております。

券面色：紫



ご利用期限：21年11月30日  
ご利用期限：22年8月31日

券面色：グリーン



ご利用期限：22年5月31日  
ご利用期限：22年8月31日

券面色：ピンク



ご利用期限：22年11月30日



## Appendix

---

損益計算書 四半期別	18P
貸借対照表 四半期別	19P
出退店の状況	20P
既存店前年比（コロナ前比）	21P

# 損益計算書（連結） 四半期別

(百万円)	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期 (21年3月～22年2月)				2023年2月期	
	通期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 1Q (22年3月～5月)	
売上高	40,216	17,428	2,229	1,096	3,136	3,942	10,404	4,626
鳥良事業	10,343	3,590	401	98	566	743	1,809	868
磯丸事業	23,115	10,325	1,122	451	1,779	2,333	5,687	2,764
その他事業	4,751	2,119	407	267	467	555	1,698	657
連結子会社	2,007	1,388	297	279	323	309	1,208	335
売上原価	11,691	4,941	709	359	923	1,121	3,114	1,363
売上総利益	28,525	12,487	1,519	736	2,213	2,820	7,290	3,263
販管費	25,975	17,826	3,802	3,562	3,759	4,085	15,210	3,866
営業利益	2,549	△5,339	△2,283	△2,826	△1,545	△1,264	△7,919	△603
営業外収益	404	505	2,180	4,092	3,223	706	10,202	2,025
営業外費用	39	66	18	18	22	20	80	5
経常利益	2,914	△4,900	△121	1,247	1,654	△577	2,202	1,417
特別利益	146	2,447	32	71	0	0	103	4
特別損失	748	3,243	1	35	29	342	408	32
税引前当期純利益	2,312	△5,695	△91	1,284	1,624	△919	1,897	1,389
法人税等	851	△45	55	243	333	△481	152	267
当期純利益	1,461	△5,650	△147	1,040	1,291	△438	1,745	1,122

百万円未満は切り捨てて表示

# 貸借対照表（連結） 四半期別

(百万円)	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期				2023年2月期
	4Q (20年2月末)	4Q (21年2月末)	1Q (21年5月末)	2Q (21年8月末)	3Q (21年11月末)	4Q (22年2月末)	1Q (22年5月末)
流動資産	8,727	13,923	13,500	14,768	17,530	7,145	9,263
うち現預金	7,148	11,628	10,889	9,844	12,871	5,777	7,146
固定資産	14,248	10,612	10,087	9,718	9,439	8,951	8,544
投資その他の資産	4,943	3,750	3,465	3,314	3,286	3,319	3,163
資産合計	22,975	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807
流動負債	4,881	11,882	11,273	11,186	12,414	2,070	2,937
うち有利子負債	137	9,580	9,521	9,520	9,510	354	328
固定負債	1,722	1,909	1,720	1,666	1,633	1,587	1,556
負債合計	6,604	13,791	12,994	12,852	14,048	3,658	4,494
自己資本	16,380	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313
純資産合計	16,371	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313
負債・純資産合計	22,975	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807

百万円未満は切り捨てて表示

# 出退店の状況

(単位：店舗数)

(店舗数)	20/2期	21/2期	22/2期 1Q	2Q	3Q	4Q	22年3月	4月	5月
<b>直営店</b>	<b>261</b>	<b>213</b>	<b>212</b>	<b>213</b>	<b>211</b>	<b>201</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>200</b>
磯丸水産	122	105	104	105	104	103	103	103	103
鳥 良	69	48	48	48	48	43	41	41	41
その他 (ネオ大衆酒場)	30(9)	25(8)	26(8)	26(8)	26(8)	24(8)	25(10)	25(10)	25(10)
連結子会社 (磯丸水産)	40(2)	35(3)	34(3)	34(3)	33(3)	31(3)	31(3)	31(3)	31(3)
<b>FC店</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
<b>全店舗計</b> (月末店舗数)	<b>275</b>	<b>227</b>	<b>226</b>	<b>227</b>	<b>225</b>	<b>215</b>	<b>214</b>	<b>214</b>	<b>214</b>
出 店	11	5	0	1	0	0	0	0	0
退 店	16	53	1	0	2	9	1	0	0
<b>増 減</b>	<b>△5</b>	<b>△48</b>	<b>△1</b>	<b>1</b>	<b>△2</b>	<b>△9</b>	<b>△1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

磯丸水産：磯丸水産、磯丸水産食堂、 鳥良：鳥良商店、おもてなし鳥良、 その他：きづなすし、五の五、いち五郎他  
 連結子会社：ジョー・スマイル(熊本)、クルークダイニング(長野)

# 既存店前年比（コロナ前比）

<2022年2月期 既存店前年比>

	2021年 3月	4月	5月	6月 (速報値)	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2022年 1月	2月	通期計
前年比	57.5%	121.5%	117.7%	88.4%	83.7%	75.2%	64.1%	74.8%	95.1%	117.0%	156.5%	101.6%	89.9%
既存店数	190	4	5	28	41	25	28	74	193	185	36	30	-

<2023年2月期 既存店前年比>

	2022年 3月	4月	5月	6月 (速報値)	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2023年 1月	2月	通期計
前年比	131.3%	157.1%	161.1%	158.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
既存店数	21	35	23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<2022年2月期 コロナ前比>

	2021年 3月	4月	5月	6月 (速報値)	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2022年 1月	2月	通期計
コロナ前比	36.5%	30.2%	7.1%	14.7%	16.4%	5.4%	5.3%	40.4%	68.2%	67.7%	42.9%	12.0%	30.1%

<2023年2月期 コロナ前比>

	2022年 3月	4月	5月	6月 (速報値)	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2023年 1月	2月	通期計
コロナ前比	29.2%	63.9%	71.8%	73.3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

既存店 : 期初時点において、出店から13ヶ月経過した店舗

既存店前年比 : 既存店を対象として（1日でも休業した既存店は算出対象から除外）前年の売上高実績と比較した値（通例方式）

既存店コロナ前比 : コロナ禍の影響で休業した既存店を算出対象から除外せず、コロナ禍の影響がない2020年2月期（コロナ前）の売上高実績と比較した実態に近い値

本資料はSFPホールディングス株式会社(以下、当社)の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料には当社の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

[本資料に関するお問い合わせ先]

S F Pホールディングス 経営企画部

TEL： 044-750-7154

ホームページ： <https://www.sfpdining.jp>