



第13期 第2四半期 決算補足資料

FY2023 2Q
2022.3.1～2022.8.31
Presentation Material

ランチメニュー
充実

テイクアウト
好評



商店街・路面
小型店 (22坪)

磯丸水産食堂 戸越銀座店 オープン当日の様子 (9月21日17時頃)

Index

2023年2月期 業績ハイライト(第2Q・連結)	4P
売上高	6P
既存店 月次売上高のコロナ前比	7P
段階利益の推移	8P
自己資本比率	9P
今後の方向性と取り組み	10P
業績ガイダンス	18P
株主還元	19P
Appendix	20P

業績のハイライト（第2Q・連結）

- 新型コロナ流行の第7波で足踏みも**売上高の回復基調は続く**
- **営業赤字幅が縮小**、助成金による損失カバーで経常利益1,236百万円
- 注力業態「**ネオ大衆酒場**」2店舗展開（業態転換）
- 注力エリア「**地方都市**」新規出店再開

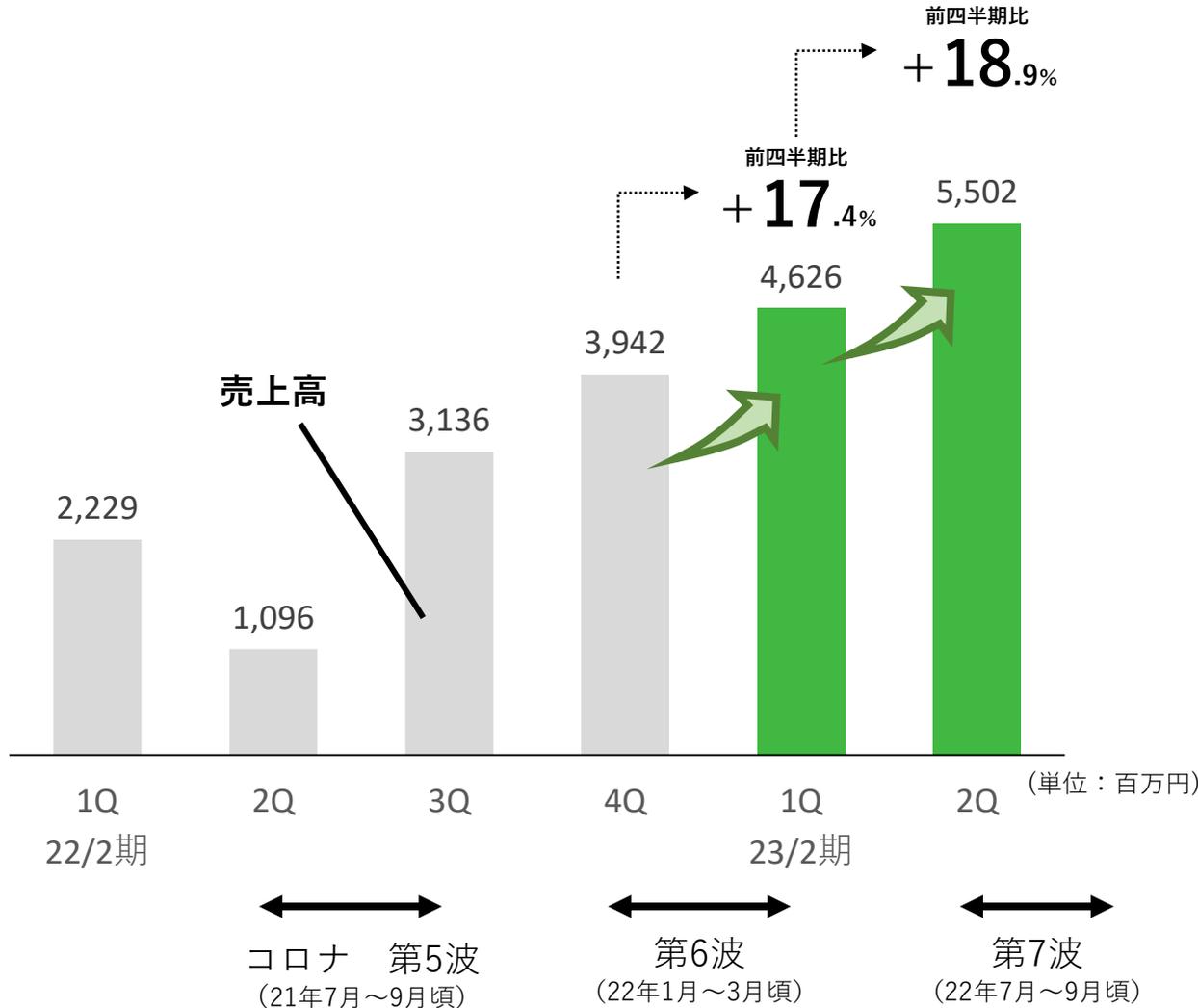
業績のハイライト (第2Q・連結)

(百万円)	23年2月期			22年2月期 (前期)		
	1Q	2Q	2Q累計	2Q累計	前期比	
	(22年3月~5月)	(22年6月~8月)	(22年3月~8月)		(21年3月~8月)	増減
売上高	4,626	5,502	10,129	3,326	6,803	305%
売上総利益	3,263	3,892	7,155	2,256	4,899	317%
販売費 及び 一般管理費	3,866	4,237	8,104	7,365	738	110%
営業利益	△ 603	△ 344	△ 948	△ 5,109	4,161	-
営業外収益	2,025	166	2,192	6,272	△ 4,080	35%
(うち助成金)	(1,960)	(92)	(2,052)	(6,115)	(△ 4,059)	(33.6%)
営業外費用	5	2	7	37	△ 29	20%
経常利益	1,417	△ 181	1,236	1,125	110	110%
当期純利益	1,122	△ 320	801	893	△ 91	90%

百万円未満は切り捨てて表示

売上高

■ 新型コロナウイルス感染症の流行（第6波・第7波）の影響は受けたが、回復の基調は続く



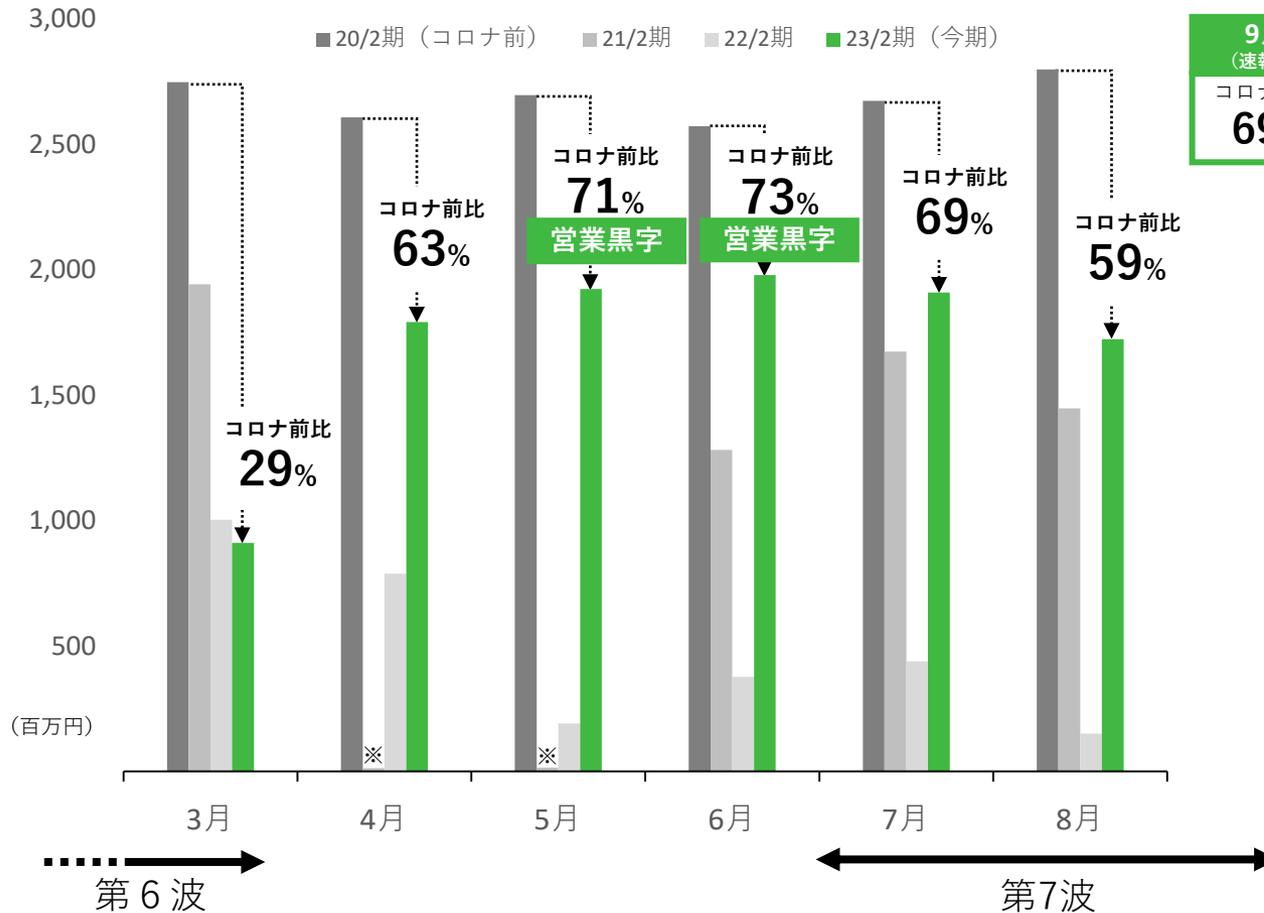
断続的な感染拡大

第6波の長期化
第7波で一時足踏み

回復基調 続く

既存店 月次売上高のコロナ前比

■ 3月下旬から営業再開、売上高は着実に回復、第7波で足踏みするも5～6月は単月営業黒字へ転換



9月 (速報値)	10/1-7 (速報値)
コロナ前比 69%	コロナ前比 74%

営業再開後
コロナ前7割超まで回復

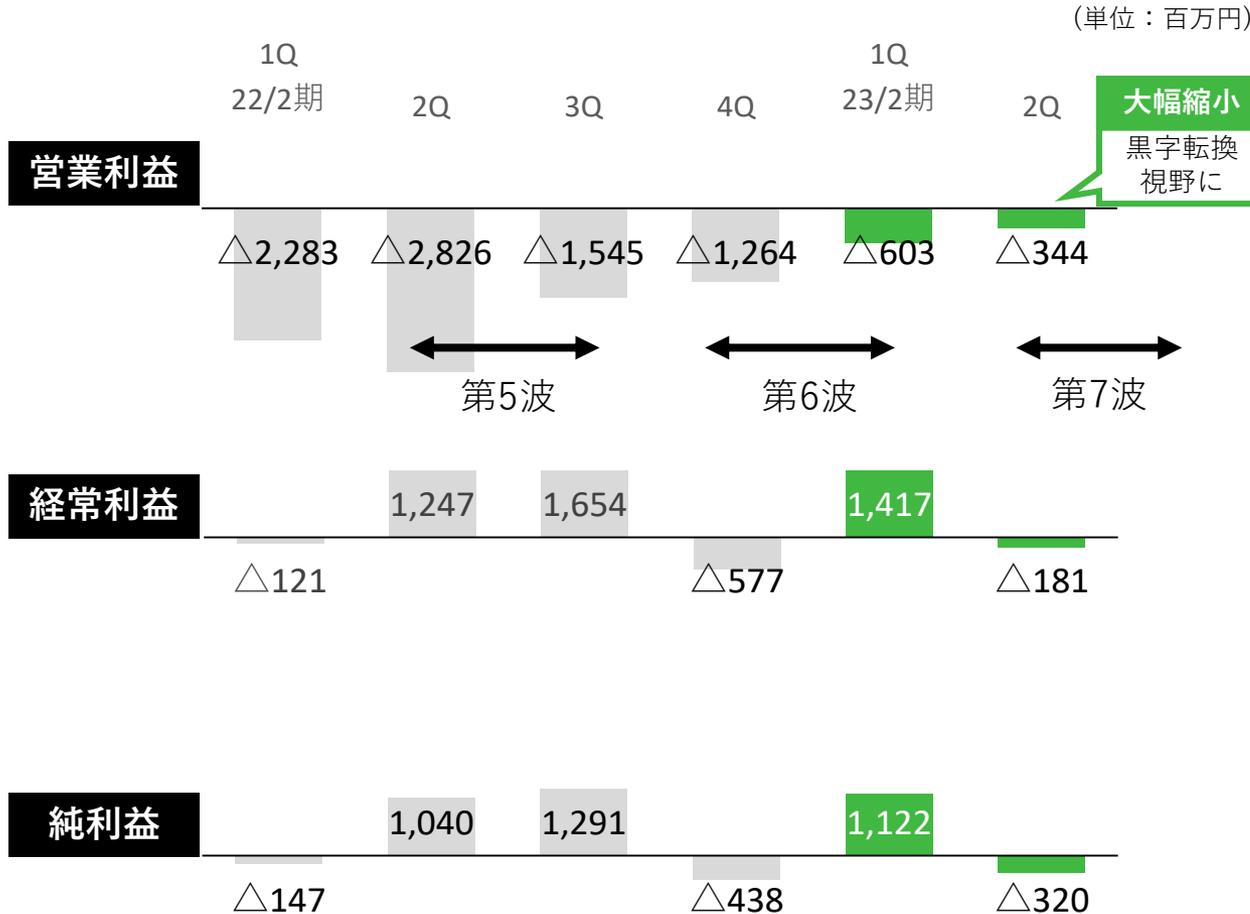
単月 **営業黒字**

※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は大幅縮小、黒字転換が視野に入る



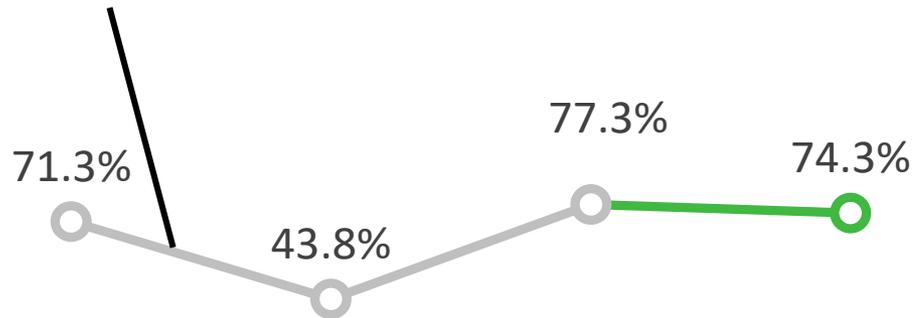
売上高の回復と
コスト抑制の効果

営業赤字
大幅縮小

自己資本比率

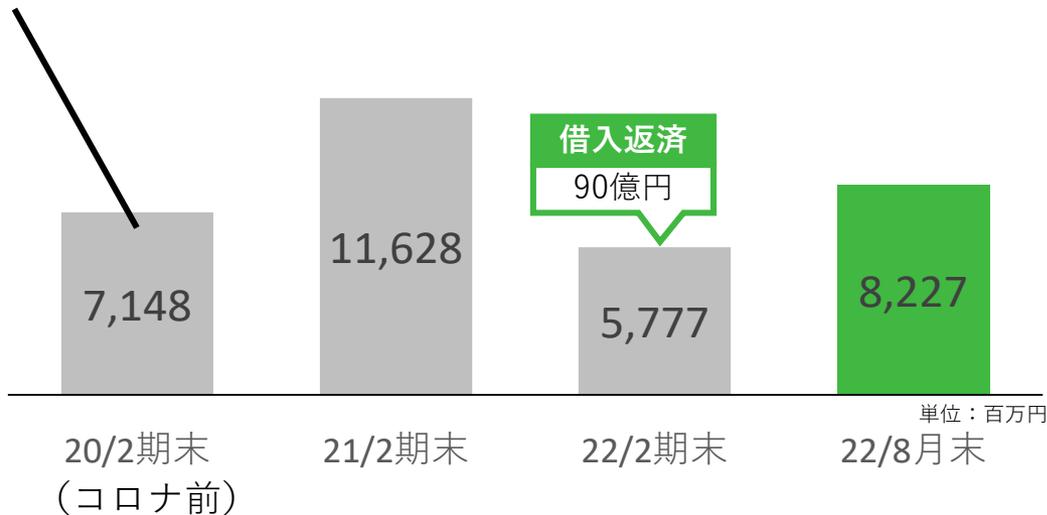
■ 自己資本充実、ポストコロナの再成長へ向け出店を再開

自己資本比率



再成長へ向け
自己資本は充実

現預金



今期から
出店再開

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
主力の居酒屋業態を出店

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



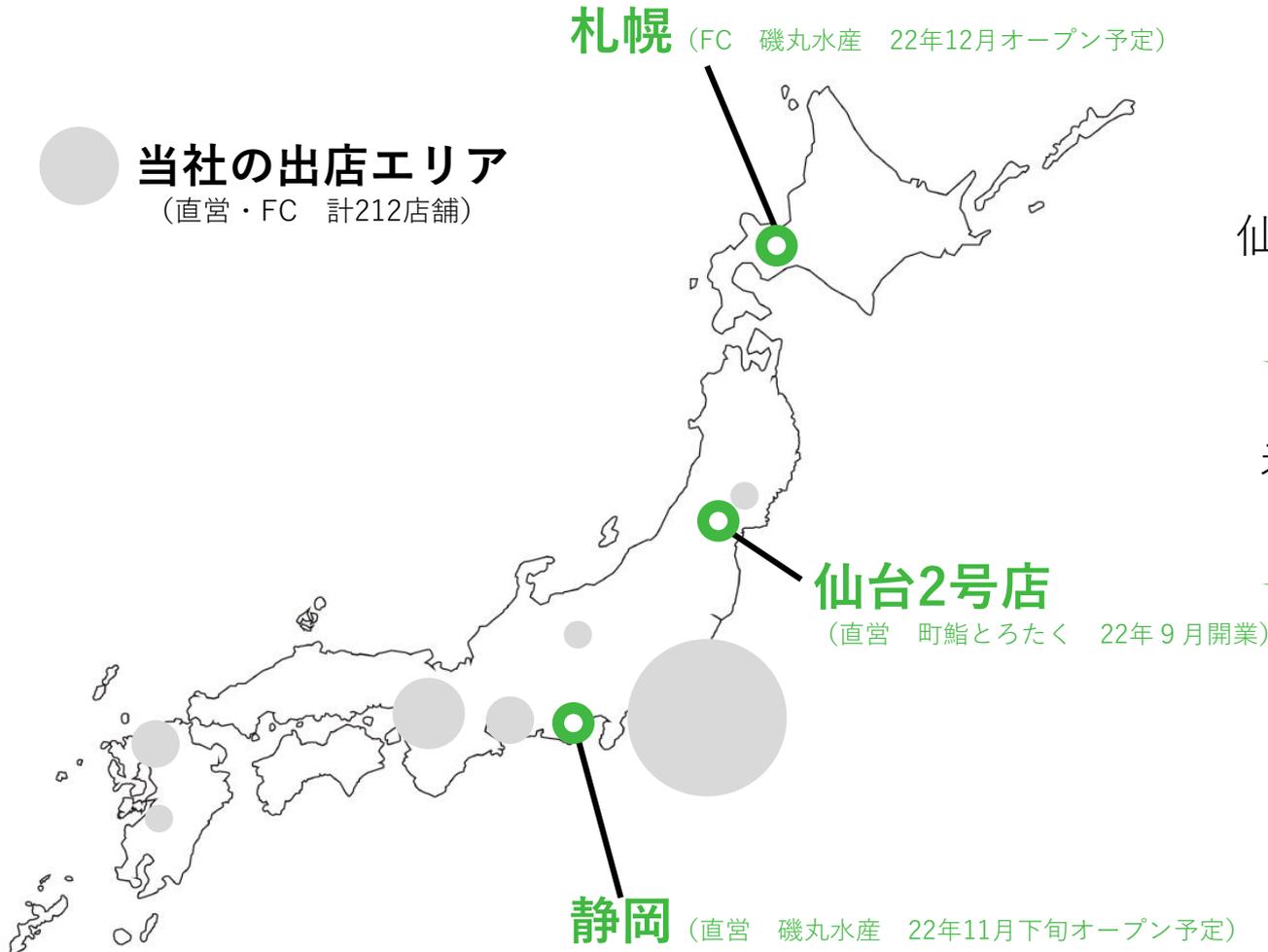
④ キャッシュレス・省人化

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

■ 従来、出店エリアは1都3県が中心、今後はコロナ前から模索してきた地方都市展開を再開



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



テイクアウト
専用ブース設置

仙台有数の繁華街
一番町

社長

店長

路面・大型店
(60坪)

町鮨 とろたく 一番町店 オープン当日の様子 (9月27日)

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お店づくりで、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お店づくりで、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)



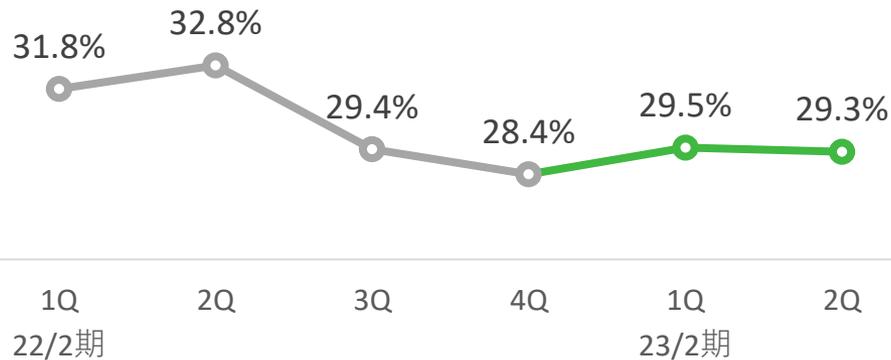
玉子焼きとやきとりが名物の 「大衆酒場」 3月出店

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

原価率（SFP）の推移



円安・物価上昇
食品・ビール各社値上げ

産地/規格
見直し

共同購買
単価低減

一部
価格改定

グループ協調で共同購買やコスト削減の取り組み

- ◆ グループ全体の食材購買・物流マネジメントを推進するCMD社設立（CRH社との合併会社・2021年9月）
- ◆ グループ1,000店超の規模を背景に交渉力確保
- ◆ 各社の物流や倉庫の一元化などでコスト低減

原価率UP
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～)

販売データ・顧客DBの活用や
バックオフィス省人化推進



データ分析・AI活用

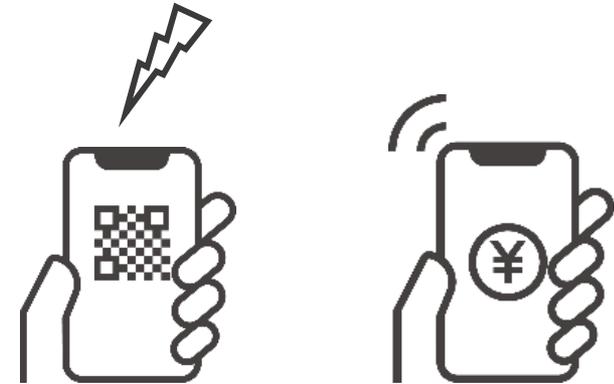
顧客DB構築



バックオフィスの省人化→再配置

モバイルオーダーの試験導入 (8店舗)

スマートフォン端末を通じて注文・決済まで
ワンストップで行える仕組み



セルフオーダー/会計
(お客様のスマートフォン)


×


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

※DX推進プロジェクト：クリエイト・レストランツ・ホールディングスが推進するグループ横断プロジェクト

[変更なし] 業績ガイダンス (2022年4月14日開示)

■ 進捗：上期は第7波足踏みで下ブレ、下期は更なる回復とインバウンド期待で巻き返し

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)	2Q実績 (22年3月～8月)	通期業績予想 (22年3月～23年2月)
売上高	17,428	10,404	10,129	24,500
営業利益	△5,339	△7,919	△ 948	300
経常利益	△4,900	2,202	1,236	2,200
純利益	△5,650	1,745	801	1,700

百万円未満は切り捨てて表示

株主還元

■ 23/2期、中間配当は10円/株、期末配当は同じく10円/株を予定

●配当金

	2020/2月期		2021/2月期		2022/2月期		2023/2月期	
中間/期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末(予)
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

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	21P
貸借対照表 四半期別	22P
出退店の状況	23P
既存店前年比（コロナ前比）	24P

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					2023年2月期		
	通期	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 (21年3月～ 22年2月)	1Q (22年3月～5月)	2Q (22年6月～8月)	2Q累計 (22年3月～8月)
売上高	40,216	17,428	2,229	1,096	3,136	3,942	10,404	4,626	5,502	10,129
鳥良事業	10,343	3,590	401	98	566	743	1,809	868	1,012	1,880
磯丸事業	23,115	10,325	1,122	451	1,779	2,333	5,687	2,764	3,398	6,162
その他事業	4,751	2,119	407	267	467	555	1,698	657	715	1,372
連結子会社	2,007	1,388	297	279	323	309	1,208	335	376	712
売上原価	11,691	4,941	709	359	923	1,121	3,114	1,363	1,610	2,973
売上総利益	28,525	12,487	1,519	736	2,213	2,820	7,290	3,263	3,892	7,155
販管費	25,975	17,826	3,802	3,562	3,759	4,085	15,210	3,866	4,237	8,104
営業利益	2,549	△5,339	△2,283	△2,826	△1,545	△1,264	△7,919	△603	△344	△948
営業外収益	404	505	2,180	4,092	3,223	706	10,202	2,025	166	2,192
営業外費用	39	66	18	18	22	20	80	5	2	7
経常利益	2,914	△4,900	△121	1,247	1,654	△577	2,202	1,417	△181	1,236
特別利益	146	2,447	32	71	0	0	103	4	24	29
特別損失	748	3,243	1	35	29	342	408	32	152	185
税前当期純利益	2,312	△5,695	△91	1,284	1,624	△919	1,897	1,389	△309	1,080
法人税等	851	△45	55	243	333	△481	152	267	11	278
当期純利益	1,461	△5,650	△147	1,040	1,291	△438	1,745	1,122	△320	801

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)	2Q (22年8月末)
流動資産	8,727	13,923	13,500	14,768	17,530	7,145	9,263	9,361
うち現預金	7,148	11,628	10,889	9,844	12,871	5,777	7,146	8,227
固定資産	14,248	10,612	10,087	9,718	9,439	8,951	8,544	8,137
投資その他の資産	4,943	3,750	3,465	3,314	3,286	3,319	3,163	3,069
資産合計	22,975	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807	17,498
流動負債	4,881	11,882	11,273	11,186	12,414	2,070	2,937	2,997
うち有利子負債	137	9,580	9,521	9,520	9,510	354	328	331
固定負債	1,722	1,909	1,720	1,666	1,633	1,587	1,556	1,497
負債合計	6,604	13,791	12,994	12,852	14,048	3,658	4,494	4,495
自己資本	16,380	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313	13,003
純資産合計	16,371	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313	13,003
負債・純資産合計	22,975	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807	17,498

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	23/2期 1Q	6月	7月	8月
直営店	261	213	212	213	211	201	200	199	198	197
磯丸水産	122	105	104	105	104	103	103	103	103	103
鳥 良	69	48	48	48	48	43	41	40	40	39
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)	24(10)	24(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)	31(3)
FC店	14	14	14	14	14	14	14	14	15	15
全店舗計 (月末店舗数)	275	227	226	227	225	215	214	213	213	212
出 店	11	5	0	1	0	0	0	0	1	0
退 店	16	53	1	0	2	9	1	1	1	1
増 減	△5	△48	△1	1	△2	△9	△1	△1	0	△1

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	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	7月	8月	9月 (速報値)	10月	11月	12月	2023年 1月	2月	通期計
前年比	131.3%	157.1%	161.1%	158.5%	137.9%	165.8%	168.6%	-	-	-	-	-	-
既存店数	21	35	23	26	32	20	24	-	-	-	-	-	-

<2022年2月期 コロナ前比>

	2021年 3月	4月	5月	6月	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	7月	8月	9月 (速報値)	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%	69.3%	59.6%	69.1%	-	-	-	-	-	-

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）
 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>