



第13期 決算補足資料

FY2023

2022.3.1～2023.2.28

Presentation Material

Index

2023年2月期 業績ハイライト(通期・連結)	3P
売上高	4P
インフレの影響 (原価率・販売管理費)	6P
営業利益	8P
損益計算書	9P
今後の方向性と取り組み	10P
業績ガイダンス	20P
株主還元	21P
Appendix	22P

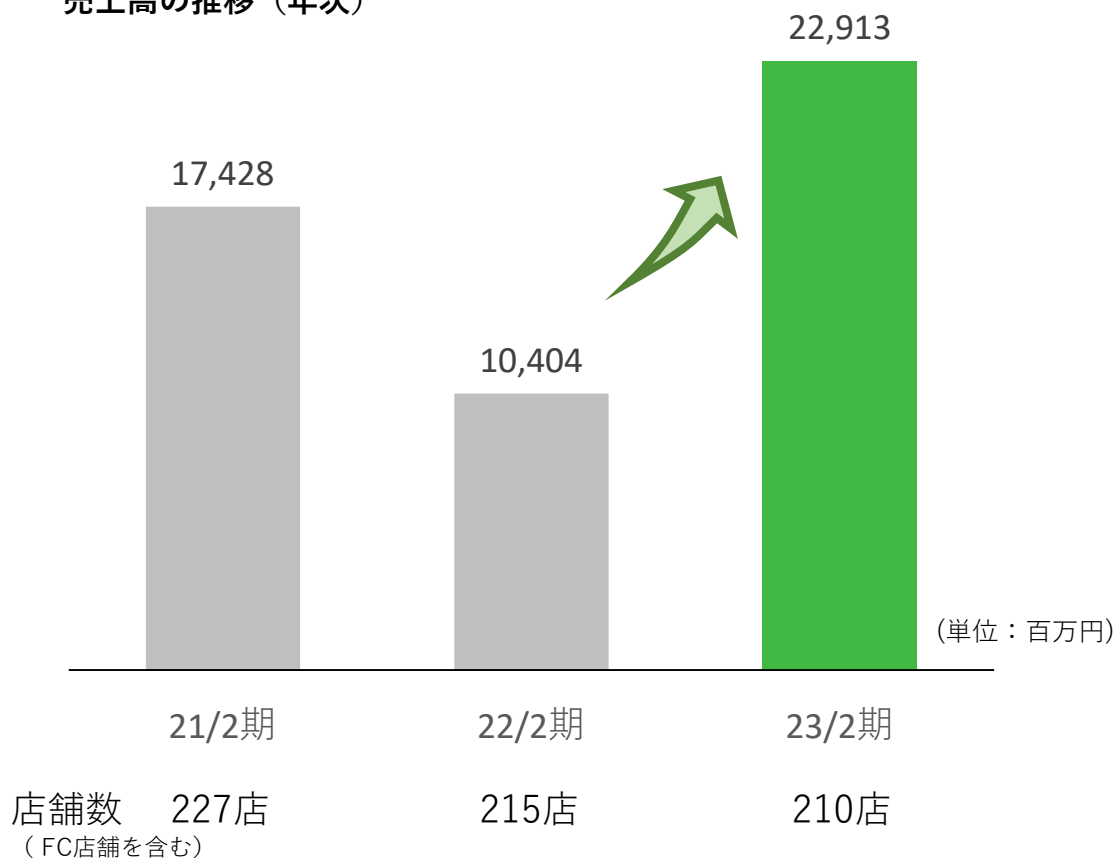
業績のハイライト（通期・連結）

- 売上高は順調に回復、**前年比2.2倍**
- 水際対策の緩和で**訪日観光客が急増**（インバウンド消費）
- インフレ（物価高）、**原価率への影響は軽微、水光熱費は膨らむ**
- **営業損失は大幅縮小**、第4Qでは営業黒字転換
- 新規出店 重点エリアは地方都市、**「静岡・札幌」へ進出成功**

売上高

■ 売上高は、時短営業ながら前期比では大幅に増加、訪日観光客（インバウンド消費）の急増も寄与

売上高の推移（年次）



売上高

- ・ 時短で営業継続
- ・ 水際対策の緩和
訪日観光客急増

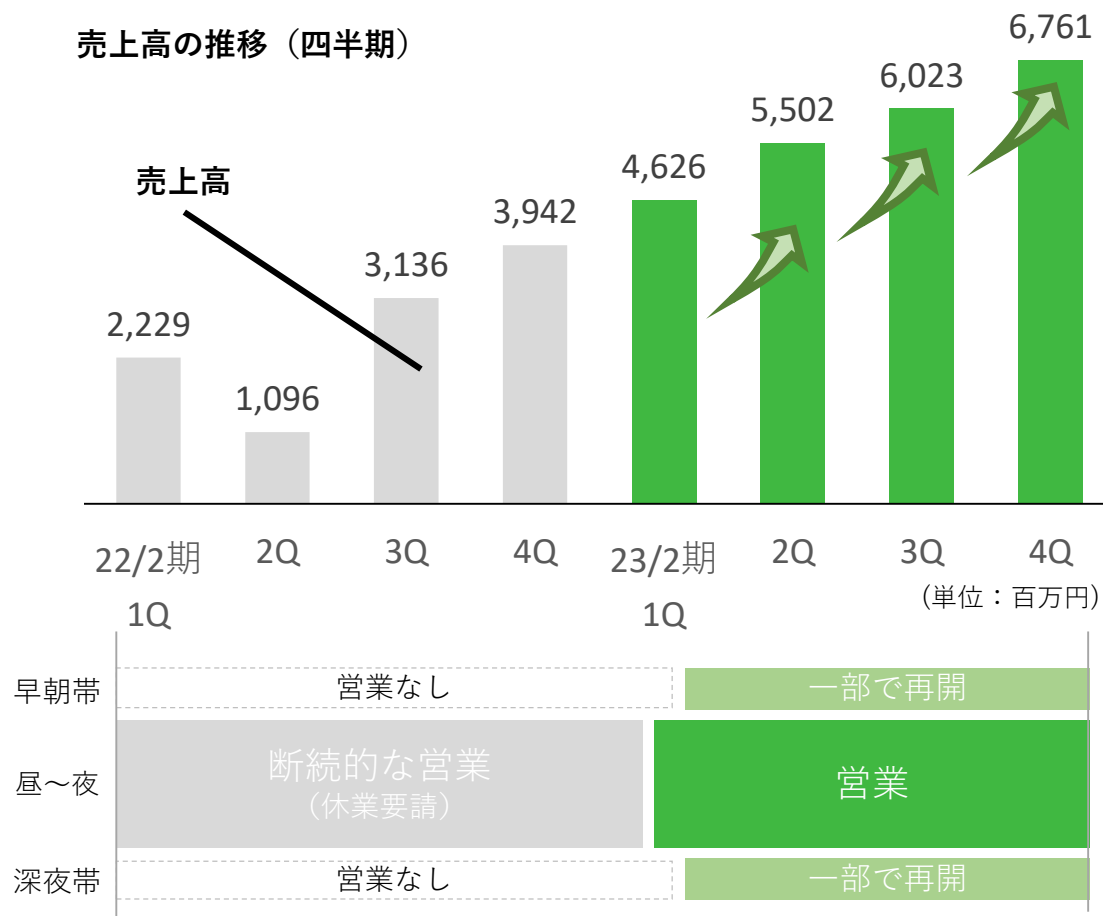
前年比

2.2倍

売上高（四半期）

■ 2Q:早朝・深夜帯の営業を一部再開、3Q:訪日観光客急増、4Q:年末年始は宴会需要の回復もみられた

売上高の推移（四半期）



売上高（四半期）

- ・ 2Q 深夜営業の再開
- ・ 3Q 訪日観光客の急増
- ・ 4Q 宴会需要の復調
(年末年始)

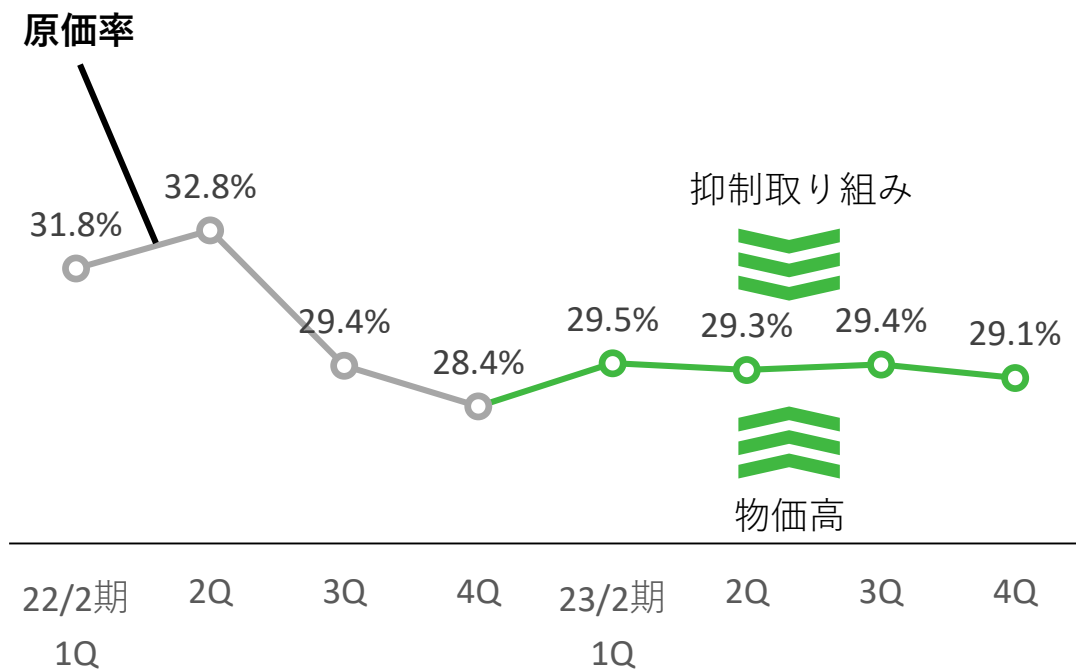
客足は回復基調

連続増収

インフレの影響 - 原価率

■ 取り組みを続けてきた物価高への対応、原価率への影響は軽微

原価率の推移（四半期）



原価率への影響

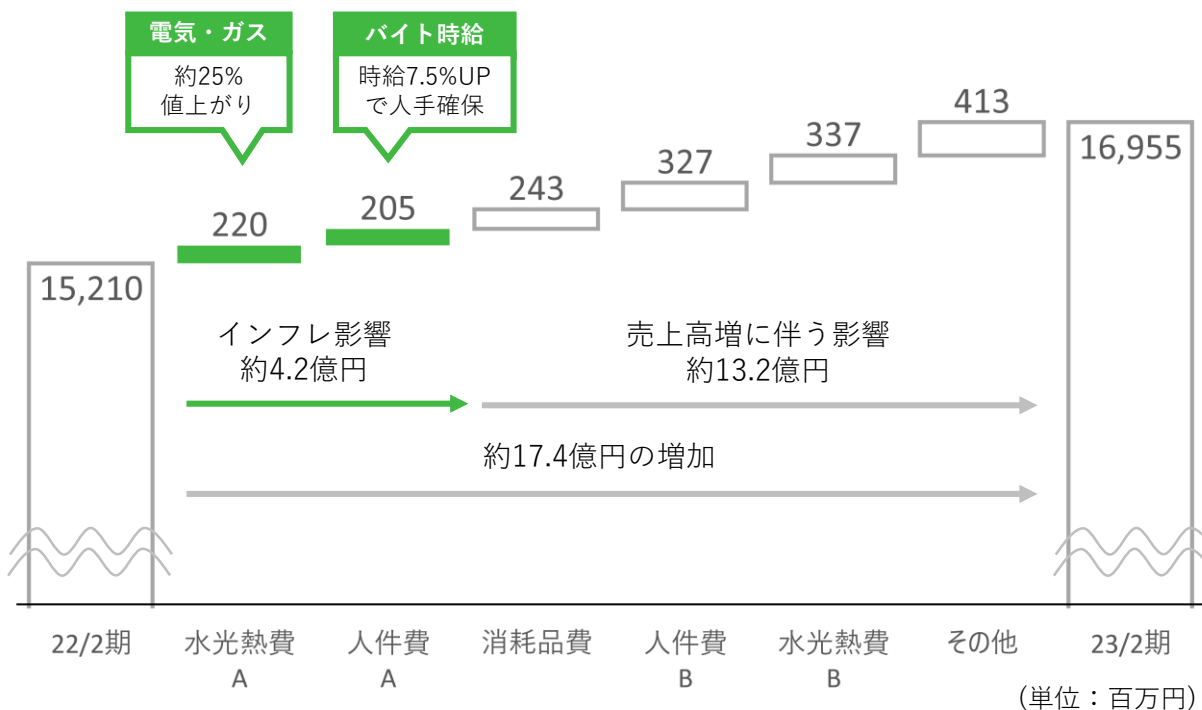
- ・ 商品規格の見直し
(サイズ・産地)
- ・ グループ共同購買
単価低減
- ・ 価格の改定

インフレ影響
軽微

インフレの影響 - 販売管理費

■ 電気・ガス代が急上昇、人手確保（アルバイト）のため時給UP不可避、収益への影響は避けられず

販売管理費の差異比較（22/2期→23/2期）



販売管理費への影響

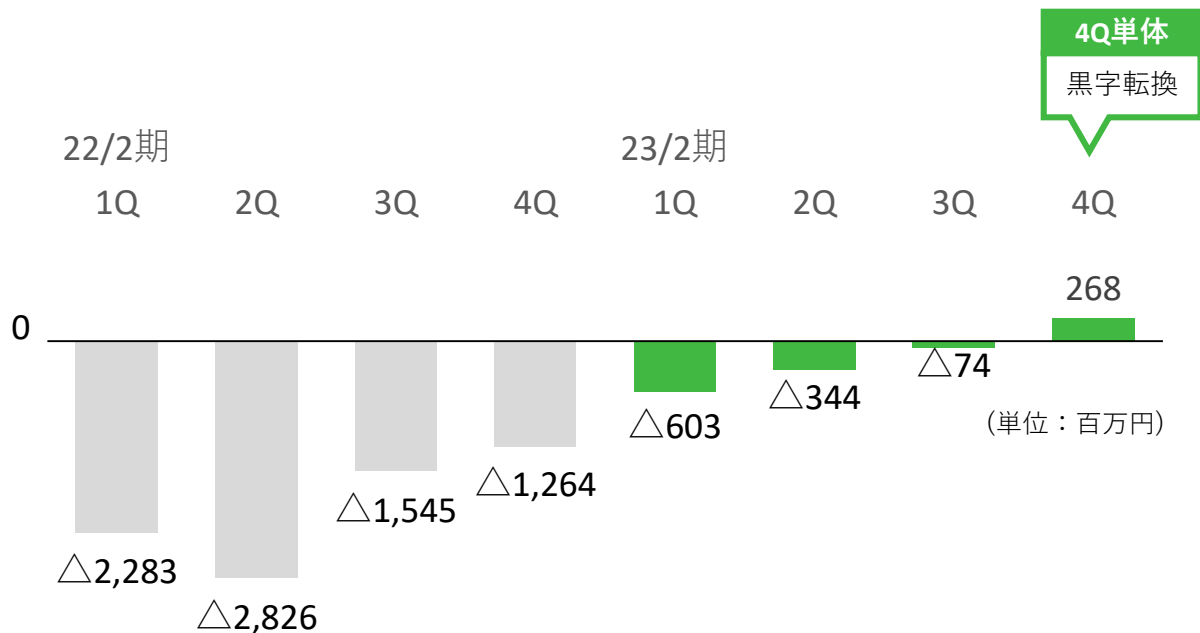
- ・ 電気、ガス代
 - 約2.2億円の増加
- ・ バイト時給UP
 - 約2億円の増加

インフレ影響
約**4.2億円**

営業利益（四半期別）

■ 営業赤字は大幅縮小、4Q単体では損益分岐を超え、営業黒字に転換

営業利益の推移（四半期）



営業利益

- ・ 売上高の回復
- ・ 原価率の抑制

4Q単体
黒字転換

損益計算書（通期・連結）

■ 売上高は、2.2倍に増加、営業損失は大幅縮小

(百万円)	23年2月期（22年3月-23年2月）					22年2月期（前期）			21年2月期（前期）		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期計	通期計	前期比		通期計	前々期比	
	(3月-5月)	(6月-8月)	(9月-11月)	(12月-2月)			増減	%		増減	%
売上高	4,626	5,502	6,023	6,761	22,913	10,404	12,509	220%	17,428	5,485	131%
売上原価	1,363	1,610	1,773	1,966	6,712	3,114	3,598	216%	4,941	1,771	136%
売上総利益	3,263	3,892	4,249	4,794	16,200	7,290	8,910	222%	12,487	3,713	130%
販管費及び一般管理費	3,866	4,237	4,324	4,526	16,955	15,210	1,745	111%	17,826	△ 871	95%
営業利益	△ 603	△ 344	△ 74	268	△ 754	△ 7,919	7,165	-	△ 5,339	4,585	-
営業外収益 (うち助成金)	2,025 (1,960)	166 (92)	88 (26)	65 (△3)	2,346 (2,076)	10,202 (9,879)	△ 7,856 (△7,803)	23%	505	1,841	465%
営業外費用	5	2	0	1	8	80	△ 72	10%	66	△ 58	12%
経常利益	1,417	△ 181	14	332	1,583	2,202	△ 619	-	△ 4,900	6,483	-
特別利益	4	24	0	4	34	103	△ 69	33%	2,447	△ 2,413	1%
特別損失	32	152	11	694	890	408	482	218%	3,243	△ 2,353	27%
税引前当期純利益	1,389	△ 309	4	△ 357	727	1,897	△ 1,170	38%	△ 5,695	6,422	-
法人税等合計	267	11	39	△ 140	177	152	25	116%	△ 45	222	-
当期純利益	1,122	△ 320	△ 35	△ 216	549	1,745	△ 1,196	31%	△ 5,650	6,199	-

百万円未満は切り捨てて表示

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

新規出店

地方都市

未開拓の地方都市へ
主力の磯丸水産を出店

注力業態

ネオ大衆酒場

小型で低投資
高収益モデル確立へ



大衆酒場
五の五

既存店の伸びしろ

訪日観光客 深夜営業

需要を取り込み収入伸ばす

インフレ対策

価格転嫁 賃上げ

従業員への生活支援も

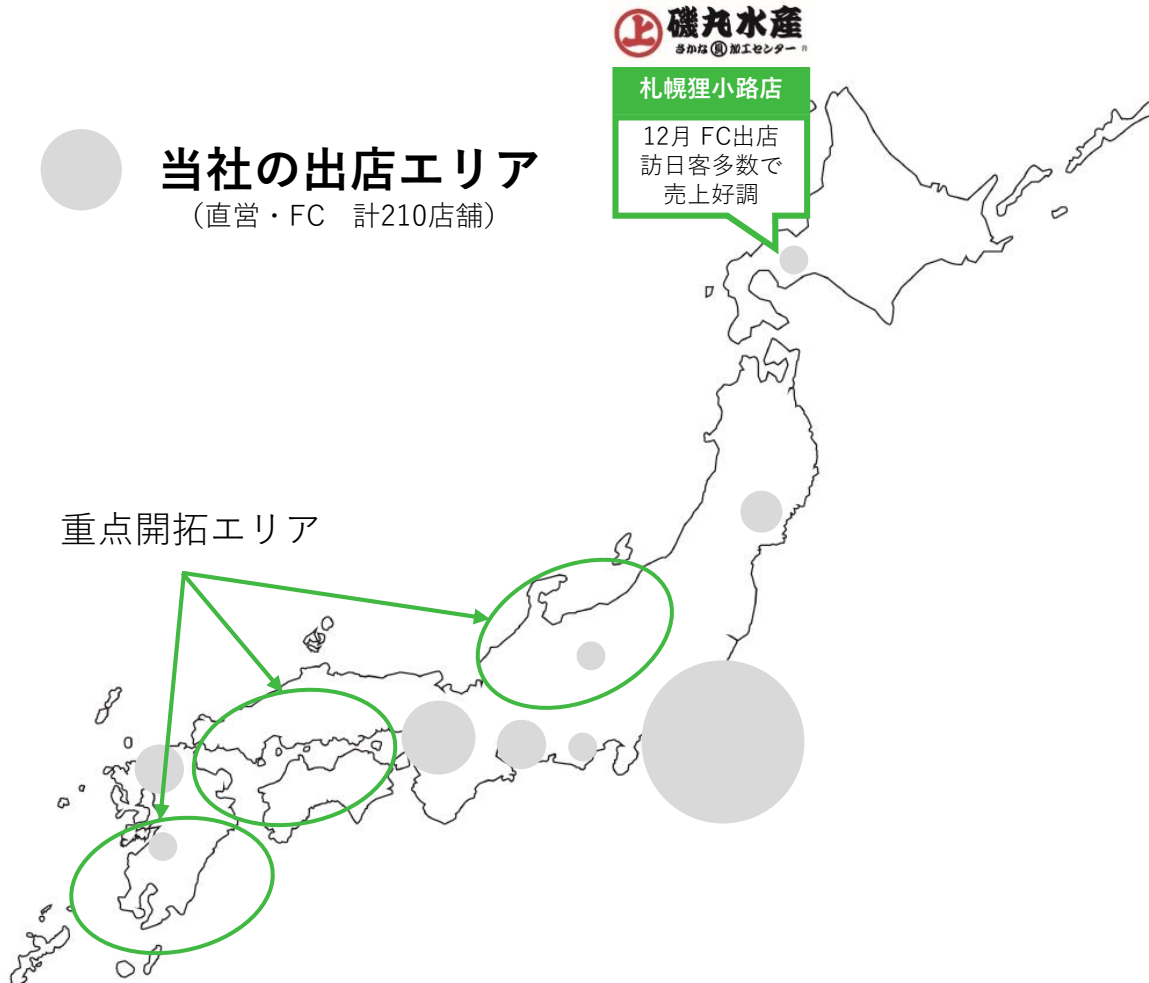
DX推進

キャッシュレス

多様な決済手段に対応できる
ステラ端末導入

今後の方向性・取り組み **新規出店 - 地方都市への出店**

■ 前期から再開した新規出店、仙台（9月）に続いて静岡（11月）・札幌（12月）へ進出



今後の展望

仙台・長野・熊本への
地方出店で成功

前期は
札幌・静岡へ進出

エリア開拓

地方都市

(中部・北陸・中国・四国・南九州)

足場固めて

追加出店

今後の方向性・取り組み 注力業態 - ネオ大衆酒場

■ 高収益モデルを確立して、“新規出店”と“既存店の業態転換”で第二の柱を育てる

ネオ大衆酒場

住宅/商店街・小型・路面・少人数（店員）・低投資
で安定的に稼げる店



前期は全店営業黒字

12店舗



今後は新規出店・業態転換で

30~40店規模へ

今後の展望

高収益モデルの確立

既存店の業態転換で
(町田・蒲田など)

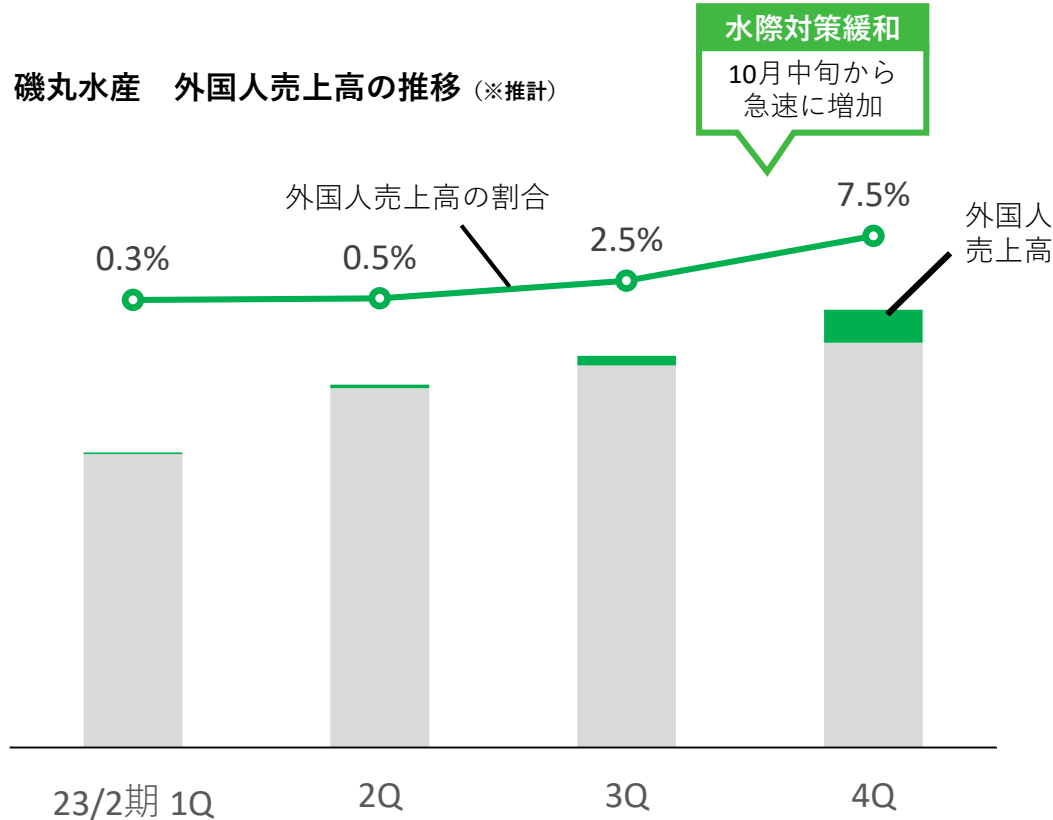
地方拠点への投入で
(京都・横須賀・仙台)

出店加速

第二の柱へ

今後の方向性・取り組み 既存店の伸びしろ - 訪日観光客

■ 訪日観光客の増加は続く、中国からの観光客はこれから、札幌や京都など地方都市へも波及



訪日客の売上高寄与

第3Qから急速な伸び

中国からの訪日客は
これから

地方都市にも波及
(札幌・京都)

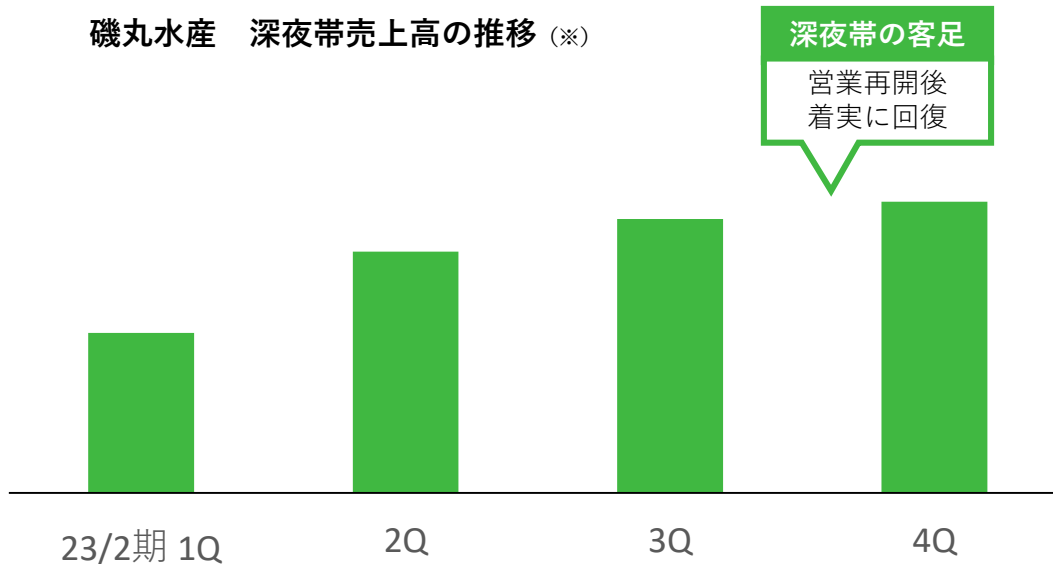
訪日客の売上高割合

10%へ

今後の方向性・取り組み 既存店の伸びしろ - 深夜営業

■ 深夜帯の客足は着実に回復、深夜帯は稼ぎ時、人手を確保して、順次営業再開

磯丸水産 深夜帯売上高の推移 (※)



22年4月頃 順次深夜営業の一部再開 (半数)

深夜営業

客足は着実に回復

深夜帯は稼ぎ時
食事 < お酒

人手を確保しながら
計画的に再開

段階的に

営業再開

今後の方向性・取り組み **インフレへの対応 - 物価高**

■ 企業努力は前提、やむを得ない部分は価格転嫁、電気・ガス代の上昇には工夫・節約続ける

原価への影響 (原材料)

- ・ 魚介類 **影響大**
- ・ アルコール類
- ・ 卵

対策

価格転嫁

企業努力で吸収できない
部分は転嫁させて頂く

販売管理費への影響

- ・ 電気、ガス代 **影響大**
- ・ 容器などの包材
- ・ 最低賃金の上昇

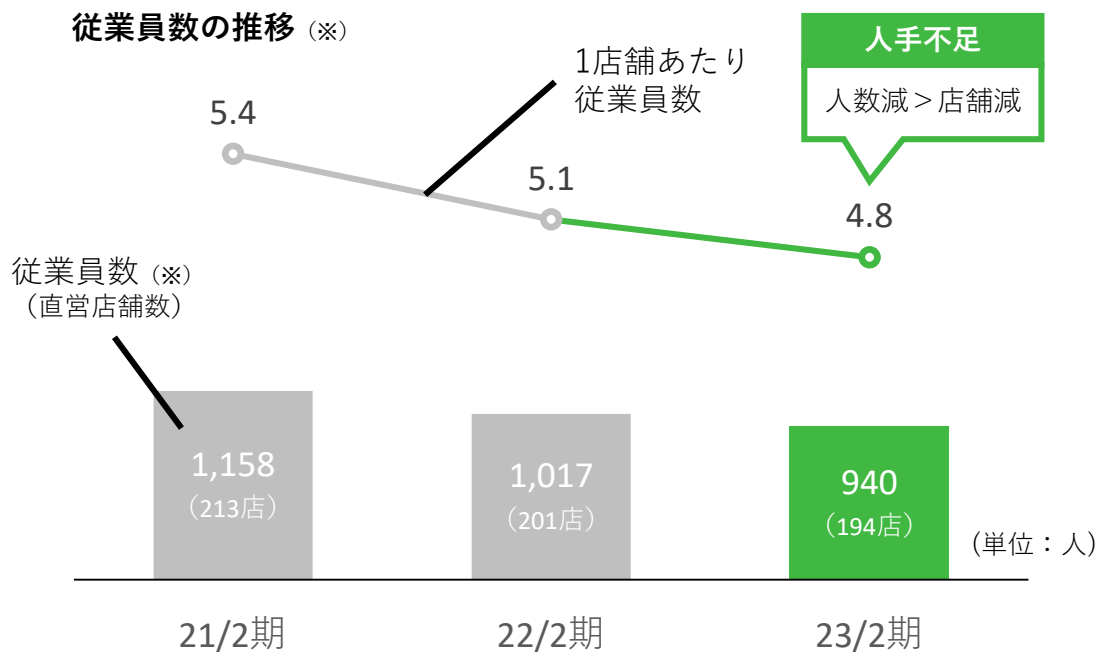
対策

節約

電気ガス代の先行き不透明
企業努力続ける

今後の方向性・取り組み インフレへの対応 -賃上げ

■ 人材こそ資源、ますます人手が必要な今、物価高への生活支援として、人材流出抑止策として



人材こそ資源

回復局面ますます
人手が必要

従業員の
生活支援として

人材流出の
抑止策として

賃上げ (年収ベース)

4.1%UP

今後の方向性・取り組み **キャッシュレス - DX推進**

- キャッシュレスの普及、オールインワン端末導入で手間を省き、利便性UP

ステラ端末の導入

1台で様々な決済手段に対応可能な
オールインワン端末

業務の簡素化 **決済の多様化**



stera (ステラ)

© SMBC GMO PAYMENT, Inc. All Rights Reserved.



キャッシュレス

キャッシュレス普及
現金利用は減少傾向

キャッシュレス決済割合（当社店舗）

2019年 30% → 2022年 44%

今期中に
全店導入へ

今後の方向性・取り組み **マスクルール**

- 社会動向を踏まえ、店内マスクルールの見直し、グループ客の増加で宴会需要回復に期待

店舗（スタッフ）

当面はマスク着用

店内換気や基本衛生
従来通り実施

お客様

マスク着用・消毒は
お客様のご判断に

パーティション撤去

取り組み
**安心の
店づくり**

回復期待
宴会需要

業績ガイダンス

- 訪日客の取り込み・深夜帯の営業再開で増収、水光熱費の上昇を吸収して増益を確保

通期業績予想の前提

- ✓ 増収見通し、訪日客増加は持続、深夜帯の客足も伸びる
- ✓ 原価率は維持する、水光熱費の上昇が利益を下押しするも増益を確保
- ✓ 助成金の剥落（前期は約20億円計上）により経常利益は減益

(百万円)	23年2月期	24年2月期	
	実績 (22年3月～23年2月)	通期業績予想 (23年3月～24年2月)	増減
売上高	22,913	27,000	+4,086
営業利益	△755	1,000	+1,754
経常利益	1,852	1,200	△652
純利益	549	900	+350

百万円未満は切り捨てて表示

株主還元

■ 前期末配当は10円、2024/2月期、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

中間/期末	2021/2月期		2022/2月期		2023/2月期		2024/2月期 (予)	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末
配当金/株	0	0	0	10円	10円	10円	10円	10円
配当性向	—		14.8%		93.8%		57.3%	

●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：ブルー



ご利用期限：23年5月31日

券面色：オレンジ



ご利用期限：23年11月30日
(発送時期：23年5月上旬頃)

Appendix

損益計算書 四半期別	23P
貸借対照表 四半期別	24P
出退店の状況	25P
既存店前年比（コロナ前比）	26P

損益計算書（連結） 四半期別

(百万円)	2021年 2月期	2022年2月期					2023年2月期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q (3月-5月)	2Q (6月-8月)	3Q (9月-11月)	4Q (12月-2月)	通期
売上高	17,428	2,229	1,096	3,136	3,942	10,404	4,626	5,502	6,023	6,761	22,913
鳥良事業	3,590	401	98	566	743	1,809	868	1,012	1,149	1,298	4,328
磯丸事業	10,325	1,122	451	1,779	2,333	5,687	2,764	3,398	3,667	4,098	13,928
その他事業	2,119	407	267	467	555	1,698	657	715	813	956	3,142
連結子会社	1,388	297	279	323	309	1,208	335	376	392	408	1,513
売上原価	4,941	709	359	923	1,121	3,114	1,363	1,610	1,773	1,966	6,712
売上総利益	12,487	1,519	736	2,213	2,820	7,290	3,263	3,892	4,249	4,794	16,200
販管費	17,826	3,802	3,562	3,759	4,085	15,210	3,866	4,237	4,324	4,526	16,955
営業利益	△5,339	△2,283	△2,826	△1,545	△1,264	△7,919	△603	△344	△74	268	△754
営業外収益	505	2,180	4,092	3,223	706	10,202	2,025	166	88	65	2,346
営業外費用	66	18	18	22	20	80	5	2	△0	1	8
経常利益	△4,900	△121	1,247	1,654	△577	2,202	1,417	△181	14	332	1,583
特別利益	2,447	32	71	0	0	103	4	24	0	4	34
特別損失	3,243	1	35	29	342	408	32	152	11	694	890
税前当期純利益	△5,695	△91	1,284	1,624	△919	1,897	1,389	△309	4	△357	727
法人税等	△45	55	243	333	△481	152	267	11	39	△140	177
当期純利益	△5,650	△147	1,040	1,291	△438	1,745	1,122	△320	△35	△216	549

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)	2021年2月期	2022年2月期				2023年2月期			
	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)	3Q (22年11月末)	4Q (23年2月末)
流動資産	13,923	13,500	14,768	17,530	7,145	9,263	9,361	9,762	10,385
うち現預金	11,628	10,889	9,844	12,871	5,777	7,146	8,227	8,594	9,252
固定資産	10,612	10,087	9,718	9,439	8,951	8,544	8,137	8,031	7,189
投資その他の資産	3,750	3,465	3,314	3,286	3,319	3,163	3,069	3,088	3,125
資産合計	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807	17,498	17,794	17,574
流動負債	11,882	11,273	11,186	12,414	2,070	2,937	2,997	3,597	3,685
うち有利子負債	9,580	9,521	9,520	9,510	354	328	331	327	375
固定負債	1,909	1,720	1,666	1,633	1,587	1,556	1,497	1,476	1,348
負債合計	13,791	12,994	12,852	14,048	3,658	4,494	4,495	5,073	5,034
自己資本	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313	13,003	12,720	12,514
純資産合計	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438	13,313	13,003	12,720	12,540
負債・純資産合計	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096	17,807	17,498	17,794	17,574

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)	21/2期末	22/2期末	23/2期 1Q	2Q	3Q	4Q
直営店	213	201	200	197	198	194
磯丸水産	105	103	103	103	105	104
鳥 良	48	43	41	39	38	37
その他 (ネオ大衆酒場)	25(8)	24(8)	25(10)	24(10)	25(10)	27(12)
連結子会社	35	31	31	31	30	26
FC店	14	14	14	15	15	16
全店舗計	227	215	214	212	213	210
出 店	5	1	0	1	3	1
退 店	53	12	1	3	2	4
増 減	△48	△11	△1	△2	1	△3

磯丸水産：磯丸水産、磯丸水産食堂、 鳥良：鳥良商店、おもてなしとりよし、 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	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%	154.6%	113.0%	108.4%	145.9%	223.1%	130.5%
既存店数	21	35	23	26	32	20	24	44	188	178	43	39	-

<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	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%	83.6%	78.0%	74.7%	75.1%	84.4%	69.2%

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>