



第12期 決算補足資料

FY2022

2021.3.1～2022.2.28

Presentation Material

岸田首相との車座対話 2021年10月18日 当社店舗にて



岸田首長と飲食店経営者の皆様（右から4人目が当社の代表）

岸田文雄首相は18日午前、東京・新橋の居酒屋「磯丸水産食堂」を訪れ、飲食店経営者らと車座対話を行った。新型コロナウイルス禍で打撃を受けた飲食店側の意見を、衆院選後に取りまとめる経済対策に反映させるのが狙い。終了後、記者団に「政府として事業再構築補助金をはじめ、しっかり後押ししなければならない」と述べ、支援に全力を挙げる方針を示した。首相は「飲食業は食文化そのものであり、なくてはならない」と強調した。（JIJI.COM）

Index

2022年2月期 業績ハイライト(連結)	4P
売上高	5P
既存店 月次売上高のコロナ前比	6P
販売管理費	7P
経常利益	8P
自己資本比率	9P
コロナ禍の取り組みと今後の方向性	10P
業績ガイダンス	22P
株主還元	23P
新市場区分の上場適合基準の適合について	24P
Appendix	25P

業績のハイライト（連結）

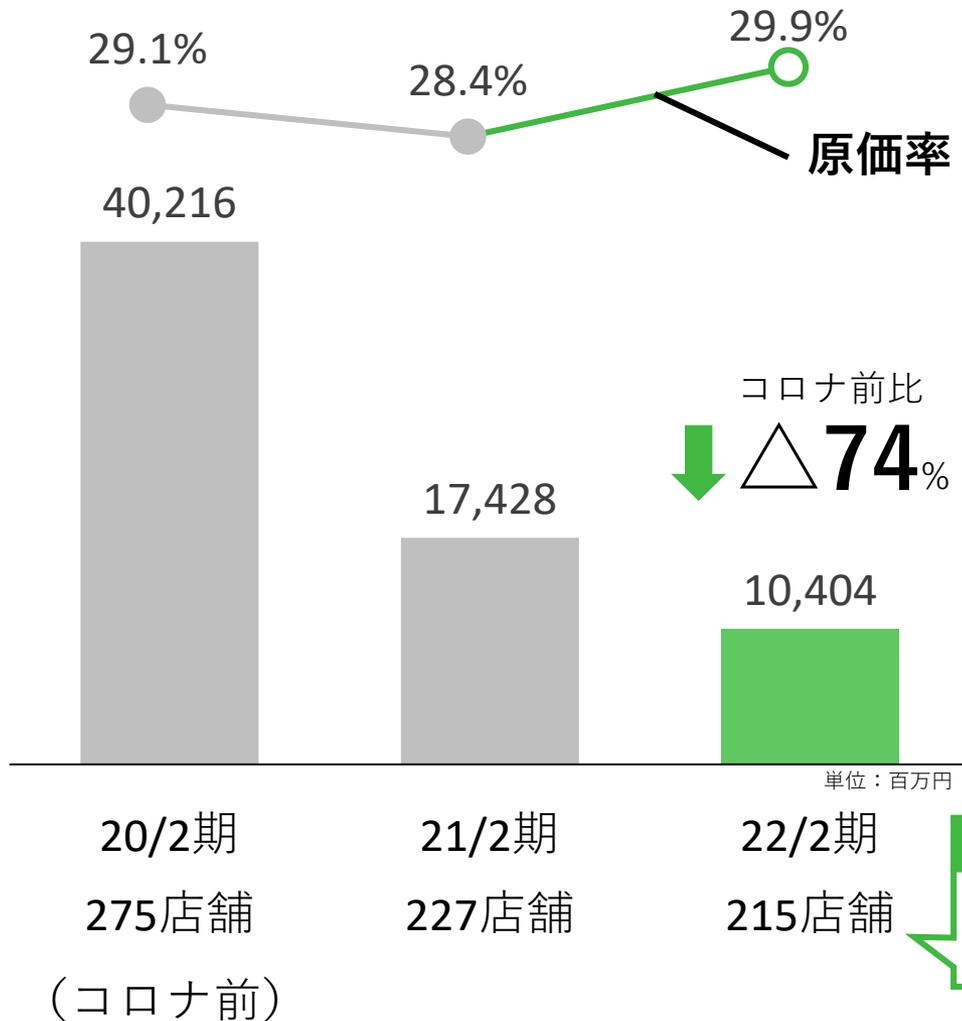
- 通期にわたる**休業・時短要請・酒類提供制限**等の影響で減収
- 感染拡大が一時収束した21年11-12月は営業再開、**単月で営業黒字回復**
- コスト抑制の定着や助成金制度の活用で、**通期の経常利益2,202百万円**
(前年同期 経常利益 △4,900百万円)
- 第6波が長期化、業績予想（21年10月14日発表）を下方修正

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)

売上高

■ 断続的な感染拡大、休業・時短営業・酒類提供制限の影響、大幅な減収



断続的な感染拡大

休業・時短営業
酒類提供制限

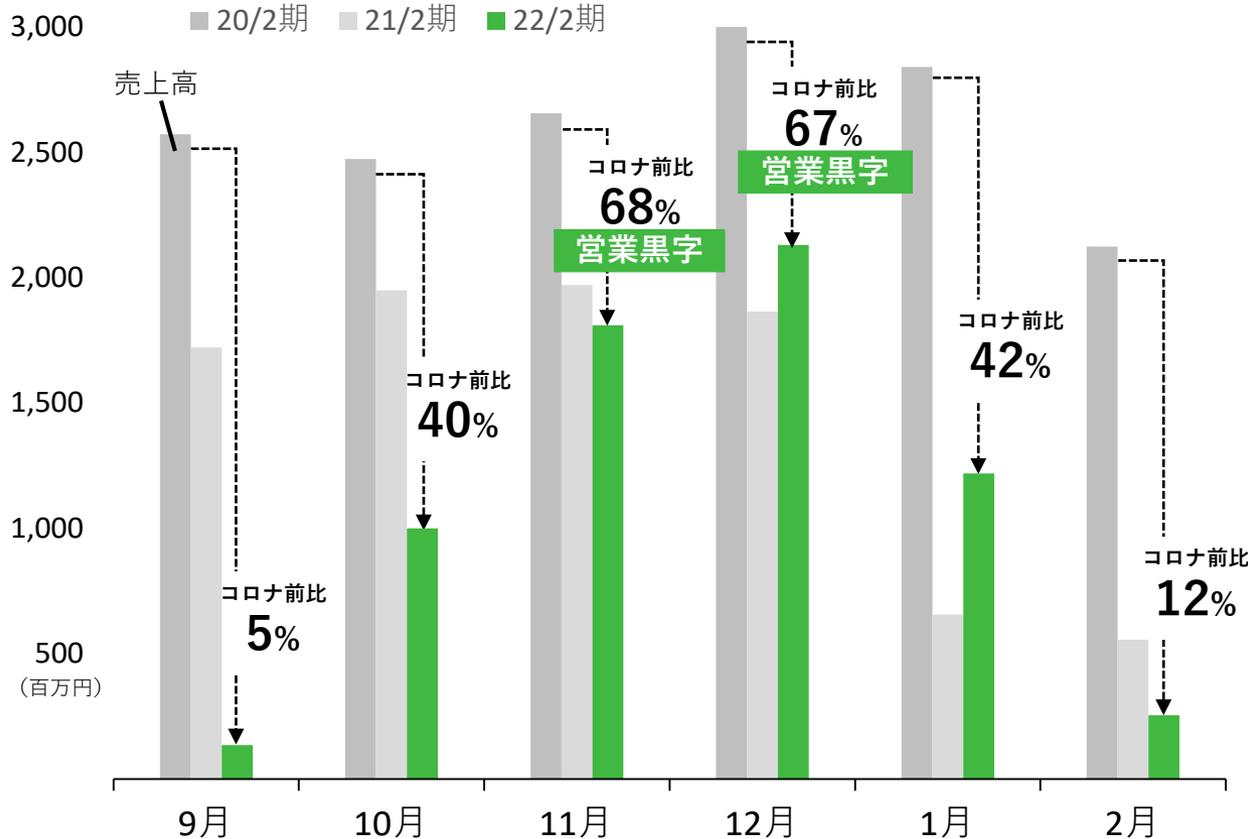
大幅な減収
(コロナ前比 Δ 74%)

コロナ禍の店舗数

増減 Δ 60店
(出店6,退店66)

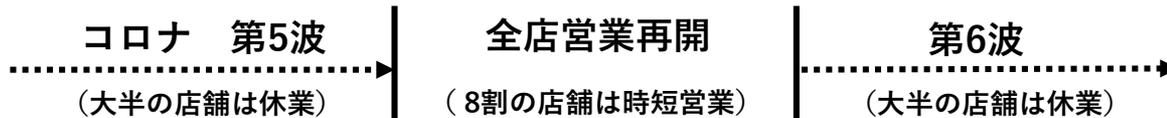
既存店 月次売上高のコロナ前比

■ 感染拡大落ち着いた11-12月は営業再開（時短）で営業黒字回復



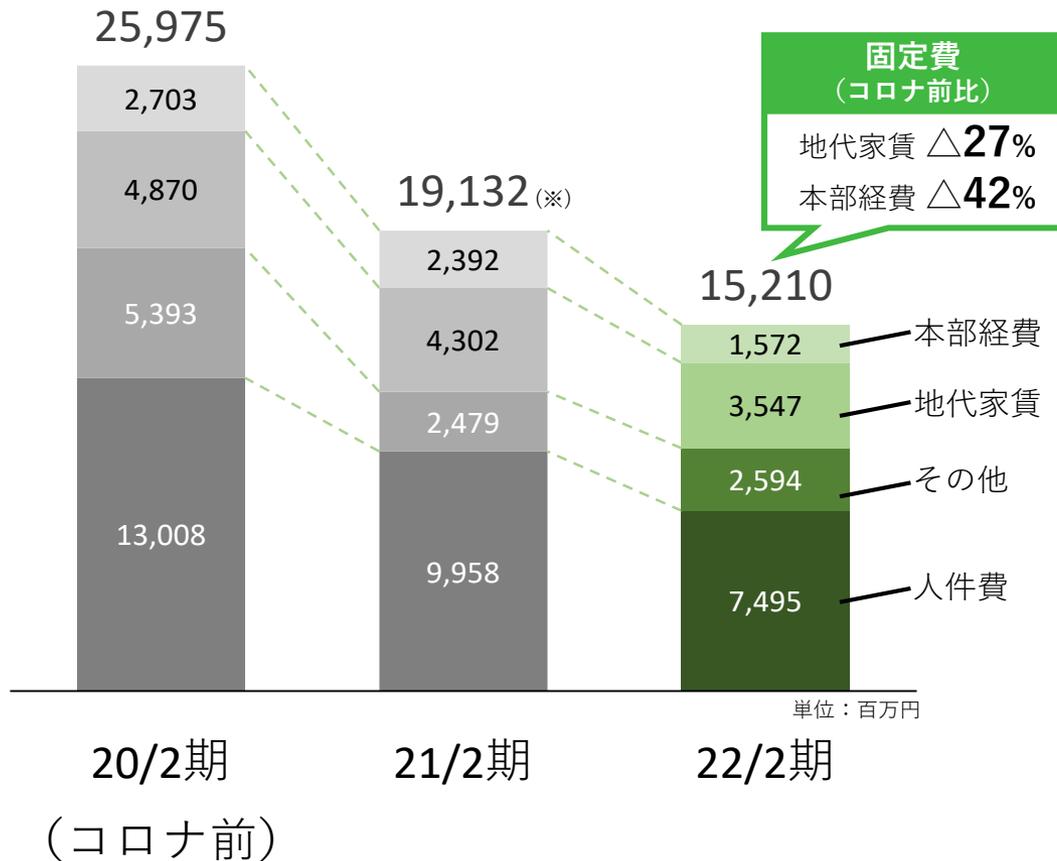
21年11-12月
全店営業再開（時短）

コロナ前の約7割まで回復
単月 **営業黒字**



販売管理費

■ 固定費（地代家賃・本部経費）を大幅に圧縮、コロナ禍を経て収益体質が定着



固定費圧縮
損益分岐低下

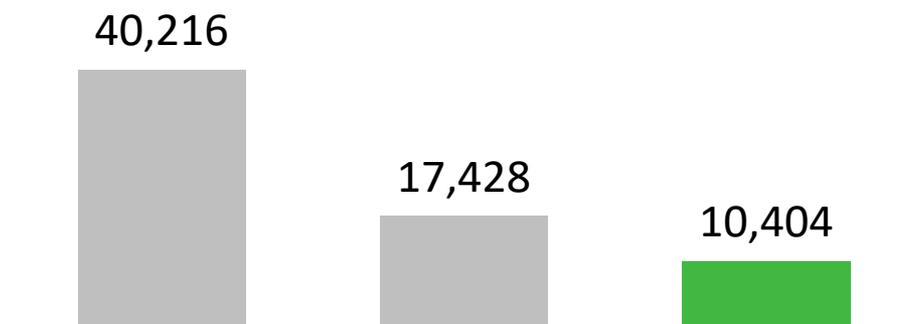
収益体質 定着

※2020年4月の緊急事態宣言下、全店休業に係るすべての販管費1,306百万円は特別損失として計上したため、21/2期の実質値は17,826 + 1,306 (戻入) = 19,132百万円

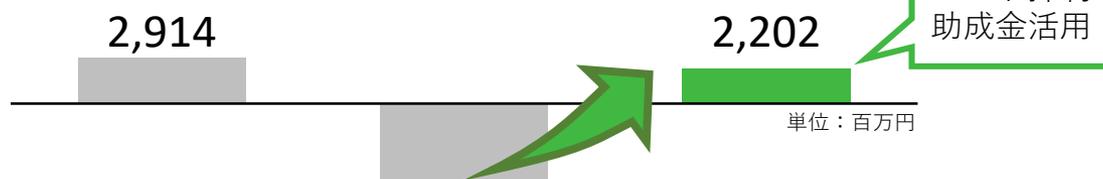
経常利益

■ コスト抑制の効果と助成金制度の活用で経常黒字計上

売上高



経常利益



単位：百万円

コスト抑制効果と
助成金制度活用

経常利益

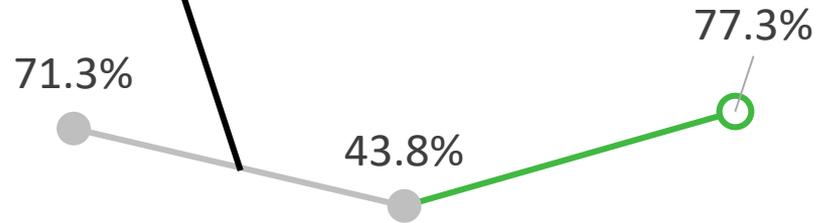
22億円

(コロナ前)

自己資本比率

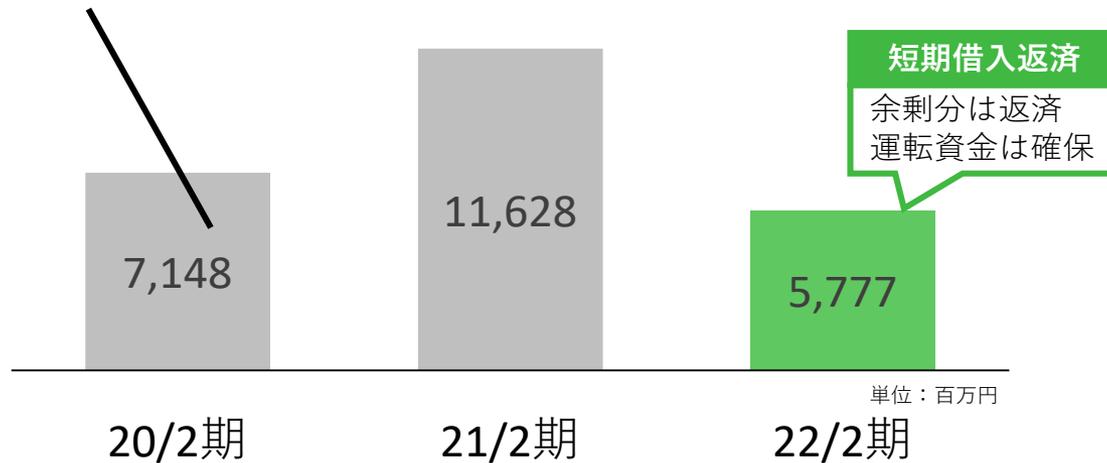
■ コロナ禍、損失を最小化して体力を温存

自己資本比率



損失の最小化
資金の最適化

現預金



自己資本比率77.3%
体力温存

(コロナ前)

コロナ禍の取り組みと今後の方向性

コロナ禍の取り組み テイクアウトコーナー増設

●新たに設置したテイクアウトコーナー



コロナ禍、営業時間が限られる中、
新たな収入源としてテイクアウト販売を強化

コロナ禍の取り組み ランチ・食事需要の開拓



コロナ禍、酒類提供制限や人数制限が続く中、
ランチ・食事強化に取り組む

コロナ禍の取り組み 収益体質の強化

不採算店舗から撤退

△ **66**店

高家賃、空中階など不採算店舗を
中心に撤退（6増66減）

本部経費削減（コロナ前比）

△ **42**%

人員採用抑制、広告費や販促費削減
AI積極導入で省人化推進

自己資本比率

77%

コロナ対策資金約91億円は返済

■まとめ

- コロナ禍2年、休業・時短営業・酒類提供制限、臨機応変に対応
- テイクアウトやランチ・食事需要の開拓、新たな収入源を模索
- 固定費圧縮に取り組み収益体質を強化、体力を温存

今後の方向性

■ 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

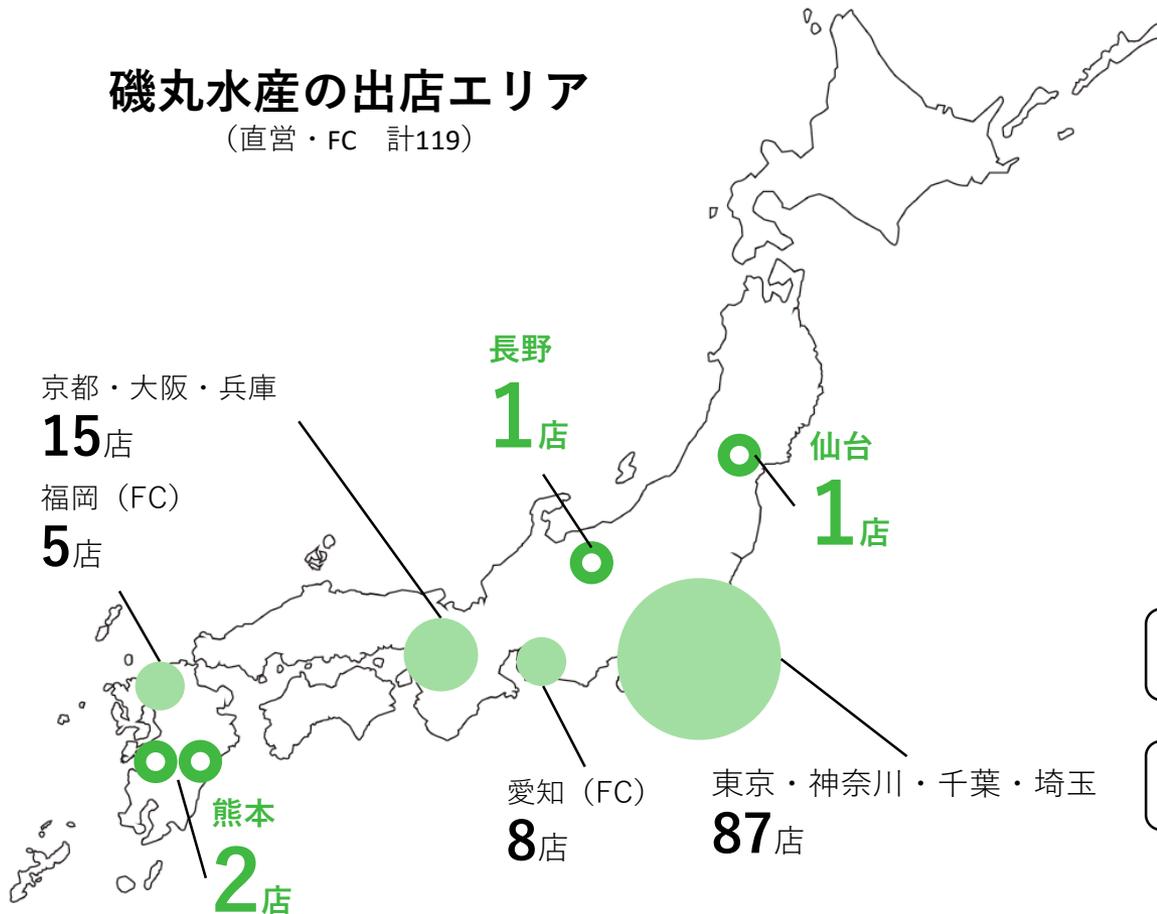
DX推進

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 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

政令指定都市 6/20 未出店

中核都市 51/62 未出店

今後の方向性 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)

今後の方向性 ② 注力業態 - ネオ大衆酒場



<大衆酒場 烏平ちゃん 高円寺店>

今後の方向性 ② 注力業態 - ネオ大衆酒場



<浜焼きドラゴン 南森町店>

今後の方向性 ② 注力業態 - ネオ大衆酒場

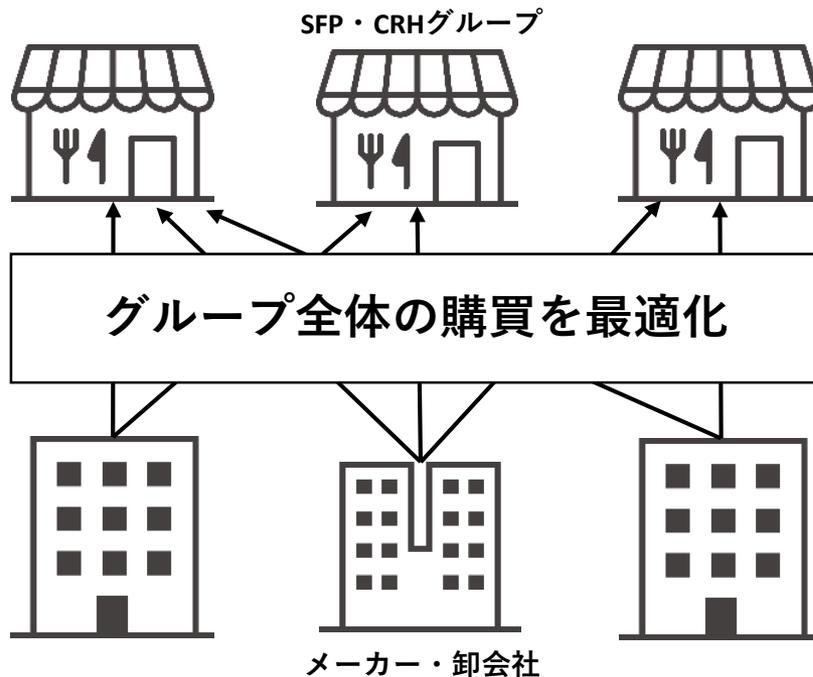


<大衆酒場 五の五 神田店>

今後の方向性 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)

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

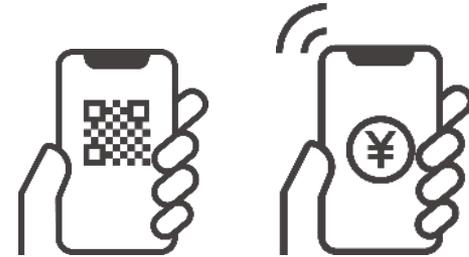
今後の方向性 ④ キャッシュレス・省人化 -DX推進

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



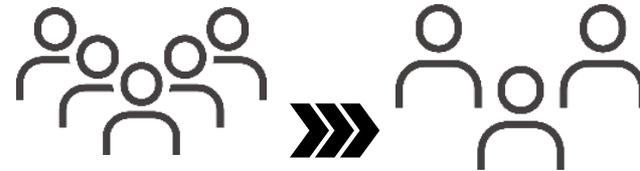
データ分析・AI活用



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・レストランズ・ホールディングス

業績ガイダンス

■ 第6波の長期化で出だし苦戦するが、売上高は徐々に回復基調へ、通期で営業黒字回復見込む

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	24,500	+ 14,096
営業利益	△5,339	△7,919	300	+ 8,219
経常利益	△4,900	2,202	2,200	△2
純利益	△5,650	1,745	1,700	△45

百万円未満は切り捨てて表示

株主還元

■ 復配、22/2期の期末配当は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

中間/期末	2020/2月期		2021/2月期		2022/2月期（予）		2023/2月期（予）	
	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：オレンジ



ご利用期限：21年5月31日
ご利用期限：22年5月31日

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

新市場区分の上場適合基準の適合について

■ 2026年2月末をメドに「事業法人等」区分の株主様による株式売却を通じて流通株式比率の適合に取り組む

● 当社が申請した新市場区分（申請書提出：2021年12月23日）

・ プライム市場

● 当社の適合基準状況

プライム市場上場基準		適合状況	当社の状況 (基準日：2021年6月30日)
流通株式数	20,000単位以上	適合	81,336単位
流通株式時価総額	100億円以上	適合	112億円
流通株式比率	35.0%以上	要改善	31.5%
1日平均売買代金	20百万円以上	適合	90百万円

● 改善に向けた基本方針と取り組み（※）

2026年2月末までをメドとした「事業法人等」に区分される株主様の株式売却を通じた、プライム市場の上場基準適合化（流通株式比率）を基本方針とします。特に営業上の関係で当社株式を保有されている事業法人等を中心に依頼先を定め、ご協力を得る取り組みを行います。

（※）参照：当社HP「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（2021年12月23日）

Appendix

損益計算書 四半期別	26P
貸借対照表 四半期別	27P
出退店の状況	28P
既存店前年比（コロナ前比）	29P

損益計算書（連結） 四半期別

(百万円)	20/2期 (コロナ前)	2021年2月期 (20年3月～21年2月)				2022年2月期 (21年3月～2月)					
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	40,216	3,044	4,789	5,984	3,610	17,428	2,229	1,096	3,136	3,942	10,404
鳥良事業	10,343	702	935	1,276	677	3,590	401	98	566	743	1,809
磯丸事業	23,115	1,703	2,900	3,600	2,122	10,325	1,122	451	1,779	2,333	5,687
その他事業	4,751	359	547	697	516	2,119	407	267	467	555	1,698
連結子会社	2,007	279	406	410	293	1,388	297	279	323	309	1,208
売上原価	11,691	914	1,379	1,657	988	4,941	709	359	923	1,121	3,114
売上総利益	28,525	2,129	3,410	4,326	2,622	12,487	1,519	736	2,213	2,820	7,290
販管費	25,975	3,709	4,827	4,709	4,580	17,826	3,802	3,562	3,759	4,085	15,210
営業利益	2,549	△1,580	△1,417	△382	△1,958	△5,339	△2,283	△2,826	△1,545	△1,264	△7,919
営業外収益	404	119	128	122	135	505	2,180	4,092	3,223	706	10,202
営業外費用	39	9	22	15	18	66	18	18	22	20	80
経常利益	2,914	△1,470	△1,311	△276	△1,841	△4,900	△121	1,247	1,654	△577	2,202
特別利益	146	1,057	462	184	743	2,447	32	71	0	0	103
特別損失	748	1,671	361	353	856	3,243	1	35	29	342	408
税引前 当期純利益	2,312	△2,084	△1,210	△446	△1,954	△5,695	△91	1,284	1,624	△919	1,897
法人税等	851	△618	△381	766	188	△45	55	243	333	△481	152
当期純利益	1,461	△1,465	△828	△1,212	△2,143	△5,650	△147	1,040	1,291	△438	1,745

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)	20/2期 (コロナ前)	2021年2月期				2022年2月期			
	4Q (20年2月末)	1Q (20年5月末)	2Q (20年8月末)	3Q (20年11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)
流動資産	8,727	14,389	14,019	14,558	13,923	13,500	14,768	17,530	7,145
うち現預金	7,148	12,511	12,867	13,103	11,628	10,889	9,844	12,871	5,777
固定資産	14,248	14,479	14,173	12,487	10,612	10,087	9,718	9,439	8,951
投資その他の資産	4,943	5,484	5,778	4,664	3,750	3,465	3,314	3,286	3,319
資産合計	22,975	28,869	28,193	27,046	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096
流動負債	4,881	11,958	12,234	12,357	11,882	11,273	11,186	12,414	2,070
うち有利子負債	137	9,470	9,610	9,572	9,580	9,521	9,520	9,510	354
固定負債	1,722	2,002	1,876	1,816	1,909	1,720	1,666	1,633	1,587
負債合計	6,604	13,960	14,110	14,174	13,791	12,994	12,852	14,048	3,658
自己資本	16,380	14,915	14,086	12,872	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438
純資産合計	16,371	14,908	14,082	12,872	10,743	10,593	11,633	12,921	12,438
負債・純資産合計	22,975	28,869	28,193	27,046	24,535	23,587	24,486	26,970	16,096

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	21年12月	22年1月	2月
直営店	261	213	212	213	211	211	210	201
磯丸水産	122	105	104	105	104	104	104	103
鳥 良	69	48	48	48	48	48	48	43
その他	30	25	26	26	26	25	25	24
連結子会社 (磯丸水産)	40(2)	35(3)	34(3)	34(3)	33(3)	33(3)	32(3)	31(3)
FC店	14	14	14	14	14	14	14	14
全店舗計 (月末店舗数)	275	227	226	227	225	225	224	215
出 店	11	5	0	1	0	0	0	0
退 店	16	53	1	0	2	0	1	9
増 減	△5	△48	△ 1	1	△2	0	△1	△9

磯丸事業：磯丸水産全店、鳥良事業：鳥良、鳥良商店、おもてなし鳥良、その他事業：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）

< 2021年2月期 既存店前年比 >

2021年 2月期	2020年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年 1月	2月	通期計
前年比	62.1%	58.9%	58.5%	48.5%	59.4%	50.4%	64.0%	76.0%	70.8%	57.3%	37.1%	40.1%	59.1%
既存店数	237	5	6	198	203	193	197	198	200	194	116	109	—

< 2022年2月期 既存店前年比 >

2022年 2月期	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	—

< 2022年2月期 既存店前々年比（コロナ前比） >

2022年 2月期	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
前々年比	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%
既存店数	187	187	188	189	193	190	191	190	188	183	188	173	—

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）

既存店前々年比 : 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前々年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>