

2022年3月期

# 決算説明資料



証券コード：3133



# 目次

---

第一部 2022年3月期 決算概況

第二部 2022年3月期 取組状況

第三部 2023年3月期以降 事業計画

参考資料 当社の概要

※インターネットを利用した動画配信を行っておりますので、詳細は下記URLをご参照ください。

<https://www.morningstar.co.jp/news/video/kaihan2205.html>

---

# 第一部

## 2022年3月期 決算概況

# 損益計算書サマリー

(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

売上高は、緊急事態宣言やまん延防止重点措置などの発出により、店舗の臨時休業や営業時間の短縮、アルコール提供の自粛など、前期と比較しても通常の営業ができない期間が長かったことに加え総店舗数が減少したことにより前期実績を下回りました。

営業利益に関しましては、減収影響はあったものの、不採算店舗を撤退したことによる地代家賃やその他店舗に係る諸経費が減少したことにより、営業利益は前期より改善しました。

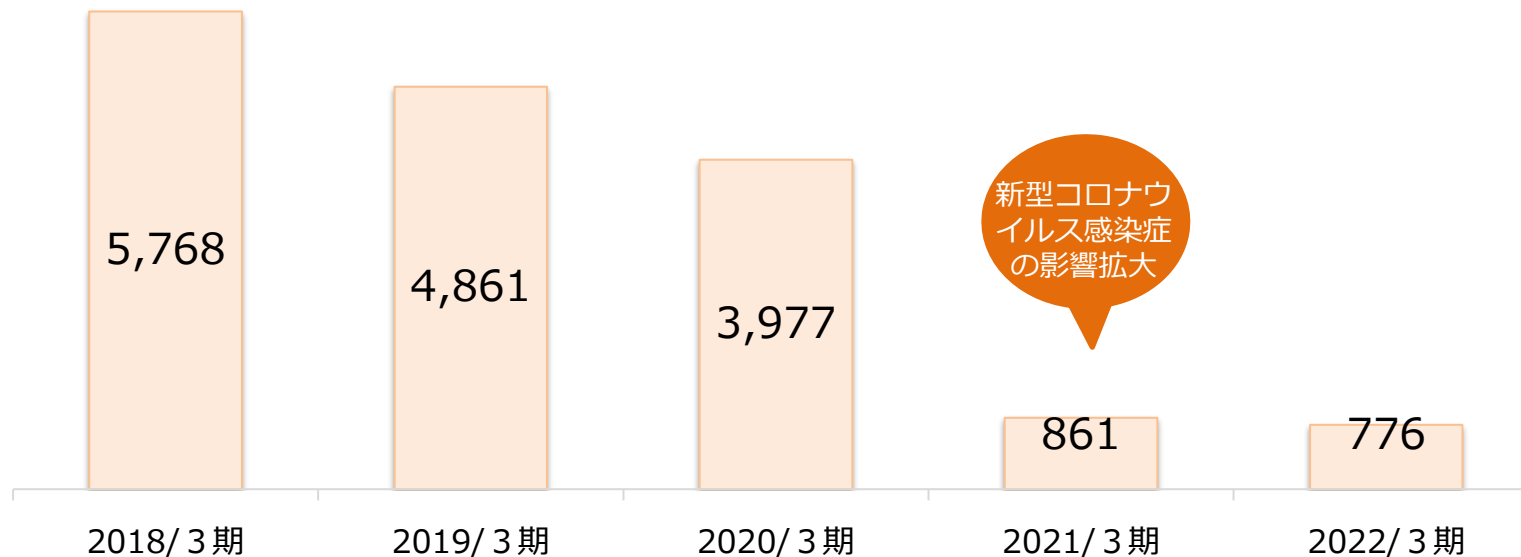
経常利益に関しましては、営業利益の要因に加え緊急事態宣言やまん延防止重点措置などに係る協力金により助成金収入が増加したため、経常利益は前期より改善いたしました。

当期純利益に関しましては、店舗の撤退や業態変更に係る固定資産除却損の計上は増加したものの、減損損失および既存店舗における退店時の原状回復費用などの見込み額である事業整理損失引当金繰入額の追加計上が増加したことにより、当期純利益は前期より改善いたしました。

# 売上高の推移

2020年4月以降、政府及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などに対応したことに加え、コロナ禍で早急に業績改善が難しいと判断した店舗の撤退を行ったことで店舗数も減少しており、2021年3月期に売上高の大幅に減少しております。しかしながら、2022年3月期より既存店の業態変更を進めたことにより、1店舗当たりの売上高は回復傾向にあります。

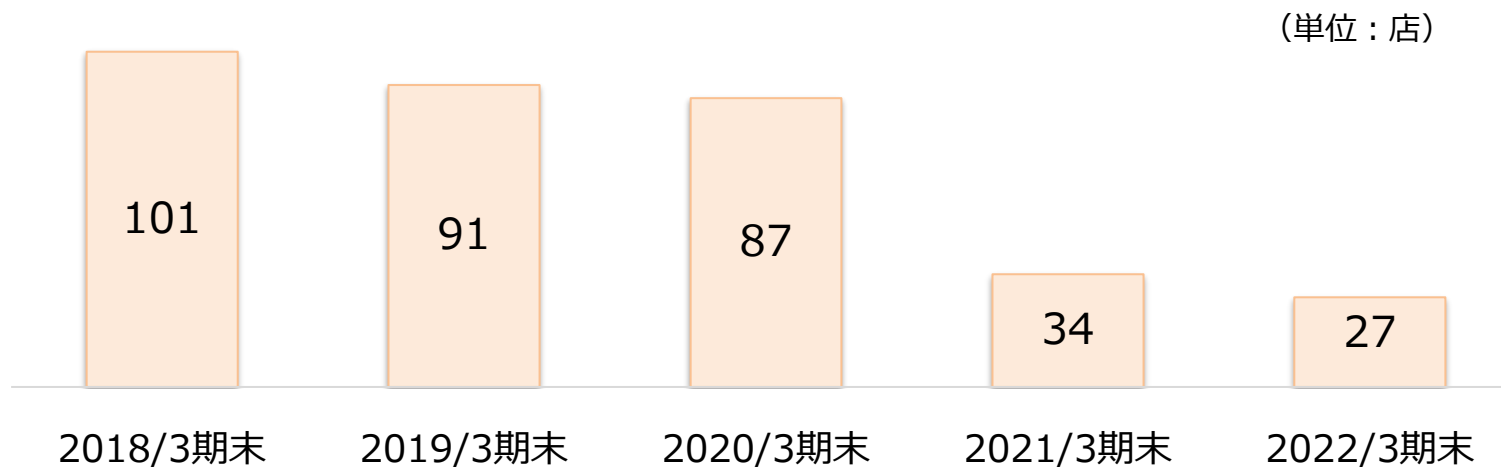
(単位：百万円)



(注) 当社は、2019年3月期までは、連結決算を行っておりましたが、上記グラフの数値は当社単体のものです。

# 直営店舗数の推移

新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、コロナ禍で早急に業績改善の難しいと判断した店舗は撤退を行ったことにより店舗数は減少しております。  
収益改善が見込める店舗に関しては、株式会社ファズが運営する「新時代」への業態変更を積極的に行っている。



直営店舗数 (FC店舗数)		101	91	87 (FC5)	34 (FC9)	27 (FC9)
期中	新規出店数	9	3	4	0	0
	直営退店数	17	13	8	47	7
	業態変更店舗数	6	6	14	1	11
	FCへの転換	0	0	0	6	0

# 貸借対照表サマリー

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 (%)

# キャッシュ・フロー計算書サマリー

単位：百万円

		2021/3期末	2022/3期末	増減
CF項目	営業活動による キャッシュ・フロー	△1,032	△179	853
	投資活動による キャッシュ・フロー	80	41	△39
	財務活動による キャッシュ・フロー	628	1,599	971
	現金及び 現金同等物の期末残高	44	1,506	1,462

・営業活動によるキャッシュ・フローに関しては、税引前当期純損失が改善したことに加え、減損損失額の減少、助成金収入が増加したことにより、853百万円増加しております。

・投資活動によるキャッシュ・フローに関しては、不採算店舗の退店数減少により、敷金及び保証金の回収が減少したことで、39百万円減少しております。

・財務活動によるキャッシュ・フローに関しては、短期借入金の増加、第三者割当による株式の発行および第5回新株予約権の発行と行使による収入が増加したため、971百万円増加しております。



---

## 第二部

# 2022年3月期 取組状況

---

# 2022年3月期 取組状況

## 業態変更（新時代）

# 業態変更

## 新時代

株式会社ファッズが運営する「新時代」へFC加盟し、業態変更を進め収益性の改善に努める

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

## 店舗数

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

# 新時代へ業態変更した店舗の直近の状況（A）

## A 駅前立地

	3Q 前期比	4Q 前期比
売上高	281.2%	587.7%
売上高総利益	249.4%	509.7%
営業利益	262.6%	—（※）

※前期が営業赤字のため、比率未記載ですが、今期は黒字化となっております。

駅前立地であり、学生層やサラリーマン層の利用が多い店舗です。業態変更したことで客単価は若干落ちたものの、来店客数が大幅に伸びたことにより売上高が増加しております。前業態でも通期で黒字店舗でしたが、業態変更後は月平均で2倍以上の営業利益を達成している状態です。

# 新時代へ業態変更した店舗の直近の状況 (B)

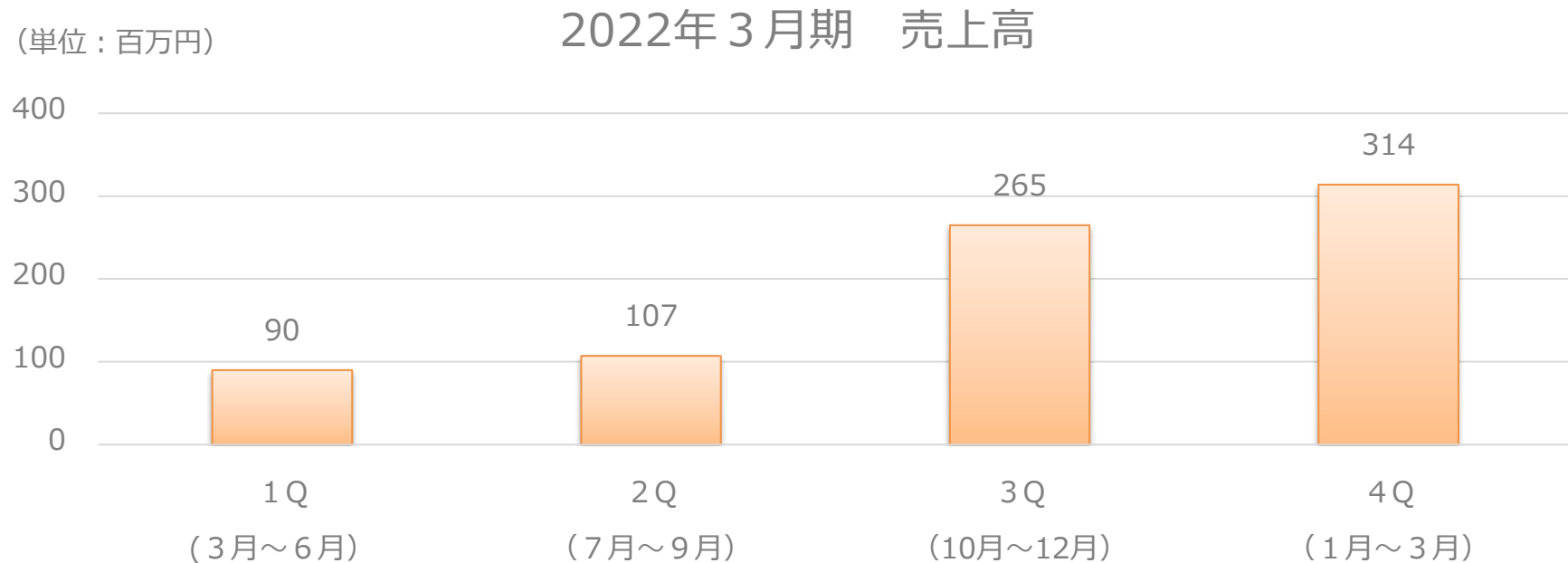
## B 繁華街

	3Q 前期比	4Q 前期比
売上高	298.7%	405.9%
売上高総利益	245.1%	341.8%
営業利益	— (※)	— (※)

※前期が営業赤字のため、比率未記載ですが、今期は黒字化となっております。

サラリーマン層の利用が多い傾向にある店舗です。  
以前の業態と客単価はあまり変わらないものの、来店客数の増加により売上高が伸びております。  
また、2021年3月期は赤字店舗でありましたが、2022年3月期は黒字化となっております。

# 新型コロナウイルス感染症拡大の影響



度重なる緊急事態宣言やまん延防止重点措置などの発出により、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り、2021年3月期に続き厳しい経営状態となりました。

しかしながら、2021年7月より「新時代」への改装を進めたことで、売上高は大幅に回復しており、2022年3月末時点において11店舗の改装を行い営業しております。

今後の戦略においても、新時代の出店を積極的に進めることは検討しております。

---

# 2022年3月期 取組状況

## 第三者割当増資



# 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

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、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。

---

# 2022年3月期 取組状況

## その他

# コロナ禍での経営戦略

## 収益基盤の確立

- ・既存店収益の改善
- ・収益性の高い業態への変更
- ・不採算店舗に関する判断(業態変更もしくは撤退)
- ・購買業務の効率化
- ・仕入れコストの見直し
- ・本社コストを細分化し必要経費の整理
- ・採用費用を増加

## 戦略推進プロセスの明確化

- ・様々な課題ごとに、組織を横断的に組み直し目的達成
- ・シンプルな組織にし、指示系統、責任、権限の明確化
- ・目標達成に応じたインセンティブの導入
- ・マニュアルを整備し、人材教育関係の向上に努める

---

## 第三部

# 2023年3月期以降 事業計画

# 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

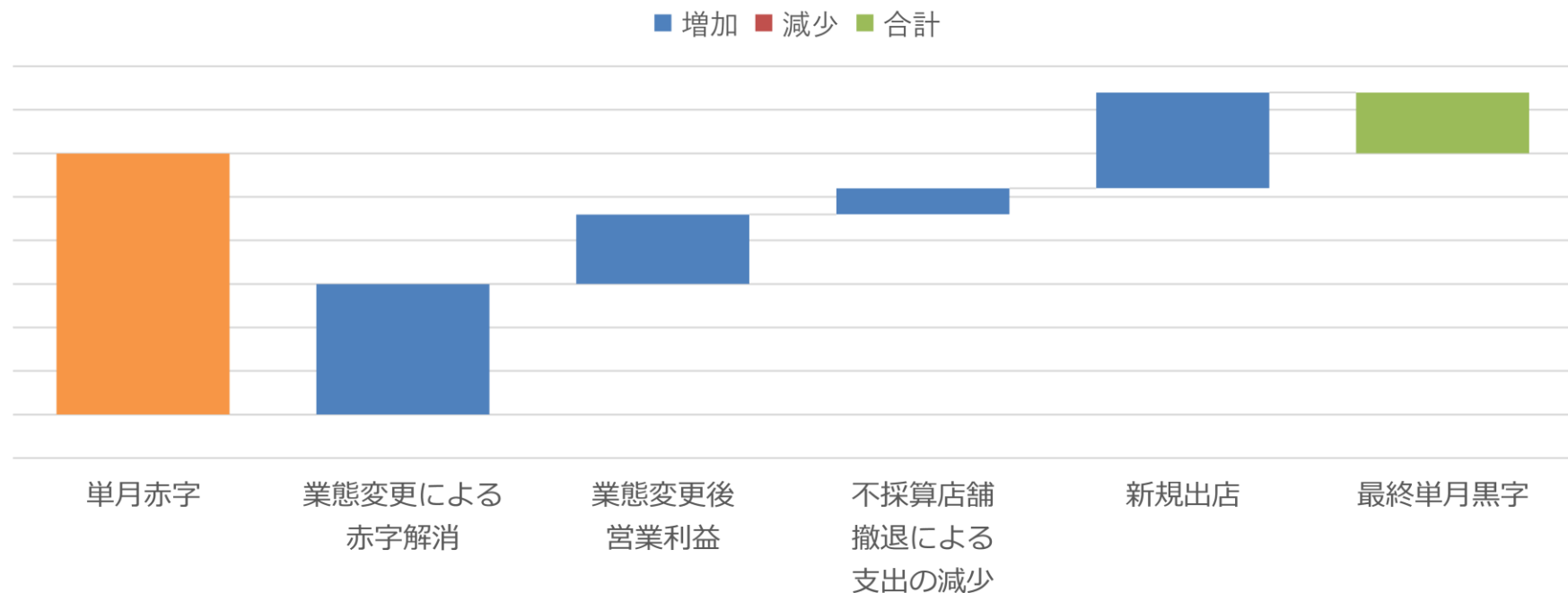
## ■ 事業拡大

- ・ 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、原材料の調達などをできる事業の獲得などを検討
- ・ 新規事業の検討

# 2023年3月期に関して

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月期に関し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。



# 新規事業等に関して

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。

# 会社概要

社名	株式会社 海帆（かいはん） ※英訳名 kaihan co., Ltd.
本社	〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目15番15号 名古屋総合市場ビル
設立	平成15年5月
代表者	代表取締役社長 國松 晃
資本金	1,405百万円
事業	居酒屋を中心とした飲食店経営
URL	<a href="http://www.kaihan.jp/">http://www.kaihan.jp/</a>

※2022年3月末現在



# 事業内容

## 主な特徴

昭和のレトロイメージ  
(外観、内装、焼酎バー等)



郊外ロードサイド出店  
(駐車場完備)



業態変更やM & Aの推進



※店舗によっては、上記の特徴を有さないものもあります。

# 業態一覧

※2022年3月末現在



■ なつかし処昭和食堂 ■ 主なターゲット：お子様～ご年配まで三世代 ■ 客単価目安：2,600円

“昭和”をテーマに、昔なつかしい雰囲気を再現しており、100種類以上の創作料理とドリンクを提供する居酒屋。  
ターゲットは、個人やファミリーまで幅広い顧客層で、東海地区の都心から郊外までを網羅。



■ えびすや ■ 主なターゲット：お子様～ご年配まで三世代 ■ 客単価目安：2,600円

“笑顔”をテーマに、昔なつかしい雰囲気を再現しており、100種類以上の創作料理とセルフ型飲み放題を提供する居酒屋。  
「なつかし処昭和食堂」と同様のコンセプトを持つマルチブランドで、商圏の被る地域や九州地区に展開。



■ 大須二丁目酒場 ■ 主なターゲット：サラリーマン層 ■ 客単価目安：2,400円

“毎日が飲み放題”をテーマに、100種類以上の焼酎、カクテルなどのドリンクのセルフ型飲み放題コーナーに加え、名古屋の名物料理にこだわった創作料理の居酒屋。駅前立地の小規模店舗で展開しており、サラリーマンを中心に気軽に立ち寄れるお店。



■ 餃子・ハイボール酒場 熱々屋 (あつあつや) ■ 主なターゲット：20～50代男女 ■ 客単価目安：2,000円

こだわりの店内仕込みの熱々餃子、炊き餃子とお供にビール、ハイボールが楽しめる、ちょい呑みからしっかりメまで肩ひじを張らず気軽に入れるアットホームな雰囲気の大衆酒場。



■ 上方御馳走屋 うるる ■ 主なターゲット：ファミリー、20代男女 ■ 客単価目安：4,000円

落ち着いた雰囲気ので、創作和食が味わえる料理店。主に都心に位置し、大小個室を完備しサラリーマン等の接待での利用が可能。

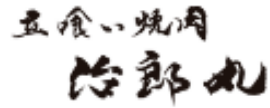
# 業態一覧

※2022年3月末現在



■BABY FACE PLANET'S (ベビーフェイスプラネッツ) ■主なターゲット：20代～30代男女 ■客単価目安：1,500円

「食事+癒し」を重要なコンセプトとして、「とにかくゆっくりしていただく」「毎日がハレの日、ご来店いただいた瞬間からハレになる」レストラン。味はもちろんのこと、そのサイジングによって幅広い層のお客様から支持されるカフェ&レストラン。  
加盟店舗：ベビーフェイスプラネッツ 蟹江店・岐阜羽島店 (FC本部：株式会社ベビーフェイス)



■立喰い焼肉 治郎丸 (じろうまる) ■主なターゲット：サラリーマン層 ■客単価目安：3,000円

高級和牛を1切れずつ、いろいろな種類が楽しめる「立喰い焼肉 治郎丸」。A4、A5ランクの高級和牛をリーズナブルに味わえ、気軽に“立喰い焼肉”が楽しめる焼肉店。



■海鮮個室居酒屋 葵屋 (あおいや) ■主なターゲット：サラリーマン層 ■客単価目安：4,500円

和の落ち着きとスタイリッシュな雰囲気をも併せ持つ、粋な店内！プライベートなシーンにお薦めできる◎落ち着いた雰囲気はお客様だけの空間になります！



■サムギョブサルの美味しいお店 ぶた韓 (ぶたかん) ■主なターゲット：ファミリー層 ■客単価目安：2,500円

厚切りのバラ肉を目の前で焼いて食べるサムギョブサル、熱々のスンドゥブ、こだわりのちぢみなど、手軽に韓国料理を召し上がれるお店です。



炭火焼干物定食  
しんぱち食堂

■炭火焼干物定食 しんぱち食堂 ■主なターゲット：サラリーマン・ファミリー層 ■客単価目安：800円

内装は江戸時代のめし屋をイメージ。炭火焼の干物・米・味噌汁にこだわり、低価格でご提供。いいものをより安く、より早く、提供しています。幅広い年代から支持される和食のファーストフード店。盟店舗：しんぱち食堂 浅草店 (FC本部：合同会社越後屋)



■新時代 ■主なターゲット：20代～30代男女、サラリーマン層 ■客単価目安：1,500円

一度食べたらくセになる、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。