

わくわく無限大！

個性いろいろ

ともに創る

驚きの未来。

2022年2月期第2四半期決算 (補足説明資料)

2021年10月14日

株式会社クリエイト・レストランツ・ホールディングス

【東証第一部 証券コード3387】

目次

I. 業績ハイライト

1. 業績の概要[IFRS]
2. 店舗の営業状況及び既存店前々年比について
3. 業績の概要(カテゴリー別)
4. トピックス(更科堀井NYオープン)

II. 2022年2月期業績予想

1. 2022年2月期通期業績予想の概要
2. 2022年2月期通期業績予想の概要(カテゴリー別)

III. 株主還元策

1. 株主還元について

IV. 中期経営計画

1. 中長期的な成長戦略(概要)
2. 財務基盤の整備
3. グループ連邦経営の更なる進化(CMD社設立)
4. DX推進について
5. サステナビリティへの取り組み①②

V. Appendix

1. 出退店及び店舗数について
2. 既存店前々年比の推移
3. 財務状況について
4. サステナビリティへの取り組み(環境/社会/ガバナンス)

I. 業績ハイライト

1. 業績の概要[IFRS]

売上収益:345億円、営業利益:73億円、親会社の所有者に帰属する四半期利益48億円、調整後EBITDA151億円

✓売上収益について

- 概ね予想通り(対目標値+17百万円)に推移
- 4回目の緊急事態宣言(東京都:2021年7月12日~)及びまん延防止等重点措置の拡大
⇒引き続き感染拡大防止に協力するとともに、お客様及び従業員の健康を守るべく、政府や各自治体からの要請に真摯に対応
- 営業時間の短縮・休業、酒類提供禁止等の影響により、実質既存店前々年比(対2020年2月期)※1は、44.4%

✓営業利益について

- 筋肉質なコスト構造への転換が完了し、定着していることに加え、当初の見込みを超えた協力金・雇用調整助成金等の下支えあり
⇒対目標値において約38億円上振れし、想定を超えた大幅な黒字を確保

	2021年2月期 第2四半期		2022年2月期 第2四半期	
	実績 ※2	売上比	実績	売上比
売上収益	32,031		34,493	
営業利益	△ 9,760	-	7,314	21.2%
税引前利益	△ 10,198	-	7,170	20.8%
四半期利益	△ 10,169	-	5,267	15.3%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	△ 9,165	-	4,823	14.0%
調整後EBITDA ※4	△ 1,006	-	15,121	43.8%

2022年2月期 第2四半期		目標値 差異
目標値 ※3	売上比	
34,476		+17
3,503	10.2%	+3,811
3,305	9.6%	+3,865
2,317	6.7%	+2,950
2,177	6.3%	+2,646
11,472	33.3%	+3,648

※1:実質既存店前々年比は、コロナ禍前の2020年2月期の数値を用いて、且つ休業店舗も含めて算出しています

※2:前連結会計年度において、企業結合に係わる暫定的な会計処理の確定を行ったため、前期に関連する連結経営成績について、暫定的な会計処理の確定内容を反映させています

※3:2022年2月期第2四半期(目標値)については、社内における目標値です

※4:調整後EBITDA=営業利益+その他の営業費用-その他の営業収益(協賛金収入、雇用調整助成金、協力金及び賃料減免分等を除く)+減価償却費+非経常的費用項目(株式取得に関するアドバイザー費用等)

2.店舗の営業状況及び既存店前々年比(対2020年2月期)について

	3月 (2021年3月31日時点)	4月 (2021年4月30日時点)	5月 (2021年5月31日時点)	6月 (2021年6月30日時点)	7月 (2021年7月31日時点)	8月 (2021年8月31日時点)	9月 (2021年9月30日時点)	10月 (2021年10月14日時点)
総店舗数	1,073	1,075	1,068	1,067	1,066	1,060	1,058	1,058
内、営業店舗数	1,041	760	790	994	870	831	841	941
(営業店舗数/総店舗数)	97.0%	70.7%	74.0%	93.2%	81.6%	78.4%	79.5%	88.9%
内、営業時間短縮店舗数	637	468	549	724	542	649	671	660
(営業時間短縮店舗数/営業店舗数)	61.2%	61.6%	69.5%	72.8%	62.3%	78.1%	79.8%	70.1%
実質既存店前々年(対2020年2月期)比	51.9%	47.6%	35.5%	42.2%	51.0%	38.3%	40.4%※1	60.1%※2

(ご参考)SFPカテゴリー								
総店舗数	226	226	226	226	227	227	227	227
内、営業店舗数	222	79	41	180	68	42	48	129
(営業店舗数/総店舗数)	98.2%	35.0%	18.1%	79.6%	30.0%	18.5%	21.1%	56.8%
内、営業時間短縮店舗数	176	54	24	149	36	30	32	108
(営業時間短縮店舗数/営業店舗数)	79.3%	68.4%	58.5%	82.8%	52.9%	71.4%	66.7%	83.7%
実質既存店前々年(対2020年2月期)比	36.5%	30.2%	7.1%	14.7%	16.4%	5.4%	5.3%※1	30.4%※2

※1:9月速報値 ※2:10月速報値
(10/11時点)

※実質既存店前々年比の定義について

コロナ禍前の前々年度(2020年2月期)以前に出店した店舗を比較対象とし、期間中休業した店舗も含めて算出

3.業績の概要(カテゴリー別)

カテゴリー別の概要

【CR】

売上は、厳しい中でも郊外SCが健闘したこともあり、予想を超えて着地。キャッシュフローにおいても、徹底したコストコントロールの継続もあり、1Qを超えて大幅な黒字を確保

【SFP】

売上は、酒類提供禁止の期間が長引いた影響で、首都圏を中心に多くの店舗が休業を強いられたことにより、予想より苦戦するも、協力金の下支え大きくキャッシュフローは黒字

【専門ブランド】

売上は、ベーカリーやそば・つけめん業態等の日常ブランドの貢献によりほぼ予想通りに推移。4回目の緊急事態宣言の影響はあるものの、コストコントロールの徹底により、キャッシュフローは1Qを超えた黒字を確保

【海外】

北米地域(特に西海岸)はワクチンの普及に伴い、売上が大幅に回復。香港は好調の一方、シンガポールが店内飲食禁止再発令により低迷はあるものの、海外計での売上は予想を超えて着地。キャッシュフローにおいても1Qより黒字幅は拡大

実質既存店前々年比

カテゴリー	1Q (3-5月)	2Q単 (6-8月)	2Q累計 (3-8月)	9月	足元 10/11時点
CR	47.8%	46.7%	47.2%	44.8%	64.3%
SFP	24.6%	12.0%	18.3%	5.3%	30.4%
専門ブランド	52.8%	52.4%	52.6%	46.7%	67.7%
海外	58.1%	79.4%	69.1%	82.9%	89.3%
連結	45.1%	43.6%	44.4%	40.4%	60.1%

(9月10月:速報値)

(単位:百万円)

カテゴリー	2021年2月期2Q(累計)			2022年2月期1Q			2022年2月期2Q			2022年2月期2Q(累計)		
	売上収益	カテゴリー-CF※2	売上比	売上収益	カテゴリー-CF※2	売上比	売上収益	カテゴリー-CF※2	売上比	売上収益	カテゴリー-CF※2	売上比
CR	10,965	△ 2,238	-	7,033	1,509	21.5%	6,894	3,358	48.7%	13,928	4,867	34.9%
SFP	7,834	△ 1,844	-	2,229	139	6.3%	1,096	1,452	132.4%	3,326	1,591	47.9%
専門ブランド	11,504	△ 1,115	-	6,374	979	15.4%	6,000	1,787	29.8%	12,375	2,767	22.4%
海外	2,127	△ 734	-	2,401	101	4.2%	3,021	189	6.3%	5,423	291	5.4%
その他調整等※1	△ 400	4,925	-	△ 298	2,831	-	△ 260	2,770	-	△ 558	5,602	-
合計	32,031	△ 1,006	-	17,740	5,562	31.4%	16,753	9,558	57.1%	34,493	15,121	43.8%

※1: その他調整等は、IFRS16号適用に伴う減価償却費のほか、主に各カテゴリーには配分していない本社経費等であります

※2: カテゴリー-CF=営業利益(日本基準)+減価償却費+のれん償却費+協賛金収入+非経常的費用項目+期間対応収益項目(雇用調整助成金及び協力金等)

4.トピックス(更科堀井NYオープン)

2021年7月20日 米国ニューヨークに「SARASHINA HORII」を出店



SARASHINA
HORII
SINCE 1789

- ・創業230年の老舗そば「更科堀井」と業務提携し、ニューヨークに海外1号店を出店



The NEW York Times

- ✓ ニューヨークタイムズ紙にも取り上げられ、地元ニューヨーカーからの評価も高い
Sarashina Horii, Specializing in Soba Noodles, Opens

The history of this restaurant, which specializes in soba noodles, goes back to the imperial families in Japan. Using the heart of the buckwheat seeds, its founder, who runs the company, decided that New York would be its first overseas restaurant. At the new New York restaurant, the chef Tsuyoshi Hori (the name is a coincidence) serves traditional buckwheat soba using some wheat flour, and diners can see the chef. In addition, the restaurant offers appetizers like deep fried tofu, grilled tempura dishes, black cod with miso, sukiyaki, and stone-grilled duck with vegetables are some non-soba items. (Opens Wednesday)

更科堀井の歴史は1789年に遡る。そばの実の中心部からとれる真っ白いそばは、繊細で上品な味わい。海外初出店としてニューヨークでの出店を決定していたが、パンデミックによって開店が延期されていた。..そばは、温かいそばと冷たいそばから選ぶことができ、シーフードや野菜などの天ぷらと一緒に楽しめる。さらに、揚げ出し豆腐や魚のカルパッチョ、そばロールなど、多様な前菜も用意されている...

Ⅱ. 2022年2月期業績予想

1. 2022年2月期通期業績予想の概要

足元の商況変化を反映し、2021年7月14日開示の通期業績予想を修正

⇒売上収益:912億円、営業利益:108億円、親会社の所有者に帰属する当期利益65億円、調整後EBITDA: 271億円

7月の4回目となる緊急事態宣言の発令、その後の範囲の拡大、度重なる期間の延長等の影響を受け、商況の回復が後ろ倒しになるものの、行動規制の緩和等により、第4四半期には売上収益が回復するものと予想

	2022年2月期 (前回予想:7月14日開示)		2022年2月期 (修正予想)		差異	増減率
	予想	売上比	予想	売上比		
(単位:百万円)						
売上収益	93,000		91,200		△ 1,800	△1.9%
営業利益	5,500	5.9%	10,800	11.8%	+5,300	+96.4%
税引前利益	5,000	5.4%	10,200	11.2%	+5,200	+104.0%
当期利益	3,400	3.7%	7,400	8.1%	+4,000	+117.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,000	3.2%	6,500	7.1%	+3,500	+116.7%
調整後EBITDA※	22,400	24.1%	27,100	29.7%	+4,700	+21.0%

※調整後EBITDA=営業利益+その他の営業費用-その他の営業収益(協賛金収入、雇用調整助成金、協力金及び賃料減免分等を除く)+減価償却費+非経常的費用項目(株式取得に関するアドバイザー費用等)

2. 2022年2月期通期業績予想の概要(カテゴリー別)

カテゴリー	2022年2月期 (前回予想:7月14日開示)			2022年2月期 (修正予想)			差異		
	売上収益	カテゴリーCF	売上比	売上収益	カテゴリーCF	売上比	売上収益	カテゴリーCF	売上比
CR	34,400	5,100	14.8%	34,230	7,250	21.2%	△170	+2,150	+6.4%
SFP	18,200	2,600	14.3%	15,000	3,950	26.3%	△3,200	+1,350	+12.0%
専門ブランド	30,400	3,800	12.5%	30,250	4,640	15.3%	△150	+840	+2.8%
海外	12,200	1,300	10.7%	12,820	1,320	10.3%	+620	+20	△0.4%
その他調整等	△2,200	9,600	-	△1,100	9,940	-	+1,100	+340	-
合計	93,000	22,400	24.1%	91,200	27,100	29.7%	△1,800	+4,700	+5.6%

※カテゴリーCF=営業利益(日本基準)+減価償却費+のれん償却費+協賛金収入+非経常的費用項目+期間対応収益項目(雇用調整助成金及び協力金等)

※その他調整等は、IFRS16号適用に伴う減価償却費のほか、主に各カテゴリーには配分していない本社経費等であります

III. 株主還元策

1. 株主還元について

配当

✓安定的な配当方針のもと、業績の回復が着実なものになりつつあることから、復配を決定

- ・2022年2月期の中間配当⇒**1.5円**に決定(2021年10月14日の取締役会にて決議済み)
- ・2022年2月期の期末配当予想⇒未定から、**3.0円**の予想に修正

株主優待制度

企業方針として、重要な株主還元策と位置づけ、今後も継続して実施

✓有効期限を更に延長

①2021年5月31日までの有効期限(券面:薄茶色)⇒**2022年2月28日まで延長**

②2021年11月30日までの有効期限(券面:紫色)⇒**2022年2月28日まで延長**

- ・緊急事態宣言やまん延防止等重点措置に伴う各自治体からの時間短縮要請等により、多くの店舗において時間短縮営業や休業

⇒①②ともに、**有効期限を更に延長**し、株主の皆様の利用機会を増やすことで、利便性を考慮

※券面の記載が、2021年5月31日有効期限(2020年11月送付分)及び2021年11月30日有効期限(2021年5月送付分)の株主様ご優待券が対象



✓利用可能店舗の拡充

- ・当社が運営する一部のゴルフ場レストランにて、2021年11月より株主様ご優待券が利用可能
⇒利用条件:上限1名あたり2,000円(株主様ご優待券4枚)まで
⇒利用可能店舗:33店舗(予定)

※ゴルフプレー且つレストランを利用した場合に利用可能(ゴルフプレーのみ・レストランのみの場合は利用不可)

IV. 中期経営計画

1. 中長期的な成長戦略(概要)

再掲
(2021年7月14日開示
1Q決算補足資料より)

外部環境

- ✓新型コロナウイルス感染症の影響により、**外食産業を取り巻く不安定な時期は当面続く**
- ①お客様の行動様式の変化により、「立地・業態」へのニーズが急速に変化
- ②外食産業からの店舗の撤退・廃業、人財の流出も表面化
- ③各社ともコロナ危機を生き残り、長期的に生き抜くための継続的な財務基盤の整備が不可欠に

当社認識と対応

- ①ライフスタイルの変化により、消費行動はもとは戻らない
- ②潜在的な出店余力・M&A機会は増加
- ③財務基盤の整備は、2021年2月実施の永久劣後ローン調達により対応済み
⇒再成長に向け、他社に先駆けて成長戦略を推進

成長戦略の3本の柱

①アフターコロナを見据えた
ポートフォリオの見直し

②グループ連邦経営の
更なる進化

③DX推進による生産性の
向上・人財不足への対応

中長期的な経営目標

食を通じて、ステークホルダーに対し、「豊かさ」を提供し続ける企業グループ

お客様・社会

安全・安心で地域に
愛される店舗・料理
・サービスを提供

お取引先

長期的な互惠関係
の構築

従業員

安定的な雇用、多様
(ダイバーシティ)な
働き方の提供

株主

サステナブルな
利益成長

2. 財務基盤の整備

永久劣後ローンによる資金調達の実施(2021年2月5日)

- 財務基盤の安定のため、みずほ銀行及び日本政策投資銀行より150億円を調達済み
→調達資金は、既存有利子負債の返済等に充当
→国際財務報告基準(IFRS)において、永久劣後ローンによる調達額は資本に計上

新株式発行登録(2021年7月19日)の概要

(1) 目的	財務基盤の一層の拡充及び成長資金の確保
(2) 募集有価証券の種類	当社普通株式
(3) 発行予定期間	2021年7月28日～2022年7月27日
(4) 発行予定額	200億円を上限
(5) 募集方法	未定
(6) 調達資金の用途	①アフターコロナを見据えたポートフォリオの見直しのための新規出店・業態変更・改装資金等 ②DX推進資金 ③長期借入金の返済(永久劣後ローンを含む)
(7) 引受証券会社	未定

(注)新株式の発行を当社普通株式の公募増資により実施する場合には、今後の柔軟な資本政策に備える目的として、同公募増資の払込期日と同日に減資を行うことも発表

3.グループ連邦経営の更なる進化(CMD社設立)

購買企画機能を担う合併会社設立



SFPホールディングス社と、購買企画機能を担う合併会社「株式会社CMD」を設立(2021年9月1日付)

目的:購買の意思決定を一元化

- ①サプライチェーンマネジメントを強化
⇒食材の共有化、物流の見直し、取引先の集約化を通じてコストダウンを図る
- ②最良のサプライヤー・産地開拓を実行
⇒お客様にご提供する食材価値の最大化を目指す

名称	株式会社CMD
所在地	神奈川県川崎市中原区新丸子東3-1200
役員構成	代表取締役 木村哲博(前:SFP社商品本部長) 非常勤取締役 佐藤誠(現:SFP社代表取締役) 非常勤取締役 島村彰(現:CRH社常務取締役)
従業員数	13名
資本金	1百万円
出資比率	CRH社50.0% SFP社50.0%

※CRH社:クワイエット・レストランツ・ホールディングスの略称/SFP社:SFPホールディングスの略称

4. DX推進について

DXミッション

当社のビジネスの基本は人(お客様・従業員)であり、アフターコロナで時代が変化しようとも変わらない

- ・DX推進により効率化・自動化できる業務は省人化
⇒従業員の接客サービスに関わる時間を最大化して、お客様の満足度向上を目指す
- ・デジタル技術の導入でお客様の利便性向上を目指す

DX推進の進捗状況

8月1日よりDX推進室を設立

- ・グループ全体のDXを推進する組織として専門組織を設立
- ・提携パートナーであるソフトバンク社の知見を活用してDXを推進

既存業務の効率化

アフターコロナを見据えて、本社バックオフィス業務の効率化を優先的に推進

- ・各種書類のペーパーレス対応(請求書、契約書、稟議書、社員情報関連など)による工数削減
- ・バックオフィス業務フローの最適化(デジタル化・ルールの見直し)による工数削減

中期的な刷新・改革

効率化・省人化された新しい店舗運営スタイルの実証実験

- ・磯丸水産武蔵小杉南口店、恵比寿フードホールにてモバイルオーダーのテスト導入
⇒順次導入店舗を拡大予定

気象データ・人流データを活用したAIによる売上予測の実証実験

- ・ソフトバンク社のAIによる客数予測の実証実験の開始



5.サステナビリティへの取り組み①

基本方針の策定

<サステナビリティに関する基本方針>

クリエイト・レストランツグループは、食の様々なシーンを通じて、ステークホルダーに対し「豊かさ」を提供し続けることで、持続可能な社会の実現に貢献し、長期的なグループ企業価値向上を目指します

具体的な取り組み事例

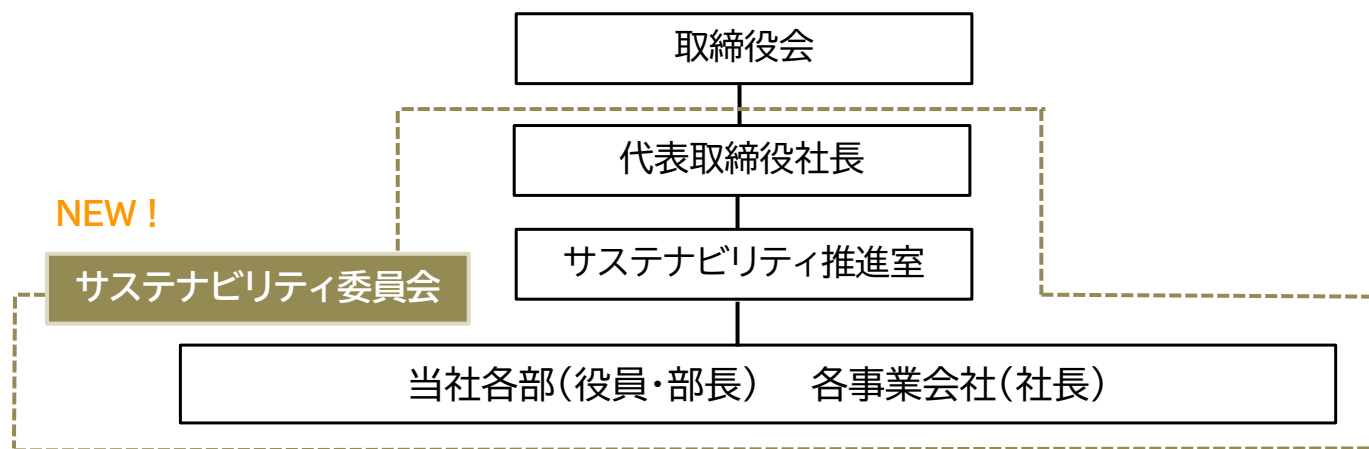
Environment(環境)	Social(社会)	Governance(ガバナンス)
<p style="text-align: center;">食品ロス削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ジャン・フランソワ全7店舗で、フードシェアリングアプリ「TABETE」を導入 ⇒店舗でのロスパン削減に取り組み パンの通販サイト「rebake」を通じて全国にロスパンを販売 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>	<p style="text-align: center;">地域との交流</p> <ul style="list-style-type: none"> Mr. FARMER駒沢オリンピック公園店でファーマーズマーケットを開催 野菜収穫体験イベント、近隣専門学校とコラボしたドックフード作りイベントなども開催 	<p style="text-align: center;">体制・機能の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 取締役会機能強化 取締役会実効性評価 グループガバナンス体制 開示体制 コンプライアンス体制 リスクマネジメント体制
<p style="text-align: center;">産地連携・地産地消</p> <ul style="list-style-type: none"> 地産地消の取り組みを推進 ⇒食の安心安全や地域貢献 ⇒輸送にかかるCO2排出量削減 	<p style="text-align: center;">食育</p> <ul style="list-style-type: none"> 「和食・しゃぶしゃぶ かごの屋」京都で小学生以上のお子様と保護者を対象とした「親子調理体験セミナー」を開催 ⇒地域に根付いた食育の場を提供 	 <p>体制/機能の強化を図るべく現在検討中</p> <ul style="list-style-type: none"> 社外取締役の増員 指名報酬委員会の設置
<p style="text-align: center;">プラスチックごみ削減</p> <ul style="list-style-type: none"> バイオマス原料レジ袋の使用 プラストローの使用抑制 	<p style="text-align: center;">ダイバーシティの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 女性社員、女性管理職の積極採用 外国人雇用の推進 	

5.サステナビリティへの取り組み②

サステナビリティ委員会の設置

グループのサステナビリティ推進のため、サステナビリティ委員会を設置(2021年11月1日付予定)

- ・持続可能な社会を実現すべく、「食」を通じて「環境・社会・経済」の持続可能性に配慮し、グループの企業価値向上を目指す
- ・社長直下に「サステナビリティ推進室」を設置し、戦略的にサステナビリティ活動を推進
⇒具体的には、「食の安心安全への取り組み」「環境への取り組み」「人財への取り組み」「社会貢献への取り組み」「コーポレート・ガバナンス」を念頭に、体制を構築・整備し、様々な施策を継続的に実施予定



V. Appendix

1.出退店及び店舗数について

- 新規出店9店舗、退店25店舗、業態変更8店舗
⇒2021年8月末グループ総店舗数:1,060店舗

・主な新規出店

京都リサーチパークに2店舗(「かごの屋」/「GOCONC」)、ららぽーと富士見(チーズレストラン「リコッタ」)
全農との業務提携による出店(「みのりカフェ」福岡天神/「みのり食堂」アミュプラザくまもと)
海外⇒米国ニューヨークに「更科堀井」/タイに「かごの屋」のFC

・不採算店舗及び契約満了に伴う退店

ビュッフェ業態のほか、業務受託店舗等が契約満了に伴い退店

・立地環境や顧客ニーズに合わせ、業態変更を実施

居酒屋業態を定食業態やすし業態へ

【2022年2月期2Q 出退店一覧】

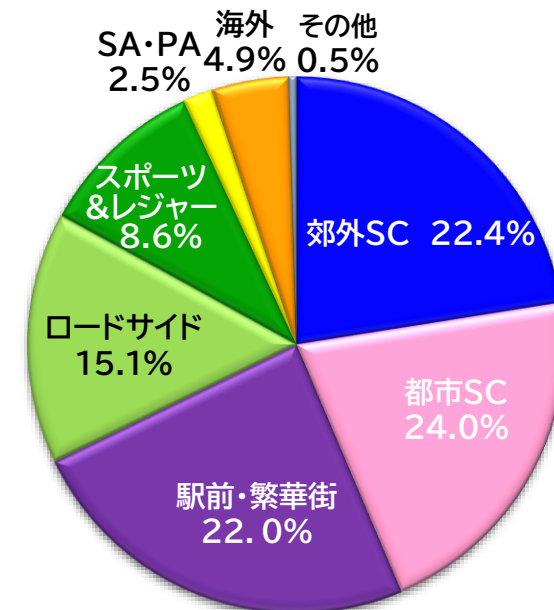
カテゴリー	2021年 2月末 店舗数	増減数		2021年 8月末 店舗数	業態 変更 ※1
		出店	退店		
CR	553	1	13	541	1
SFP	227	1	1	227	6
専門ブランド	243	5	8	240	1
海外※2	53	2	3	52	0
グループ 総店舗数※3	1,076	9	25	1,060	8

※1:グループ内における業態変更も含めた店舗数を記載しております

※2:海外カテゴリーの店舗数には、LG&EW社のジャカルタにおけるFC2店舗及びKR社のタイにおけるFC9店舗を含んでおります

※3:本資料上における期末店舗数は、2021年8月末時点での業務受託店舗、FC店舗を含むグループ総店舗数を記載しております

【立地別店舗数の構成比(2021年8月末時点)】



2. 既存店前々年比の推移

【連結】

	3月	4月	5月	1Q累計	6月	7月	8月	2Q累計	9月 (速報値)	10月	11月	3Q累計	12月	1月	2月	通期計
2022年2月期 実質既存店前々年比※1	51.9%	47.6%	35.5%	45.1%	42.2%	51.0%	38.3%	44.4%	40.4%	—	—	—	—	—	—	—
2021年2月期 実質既存店前年比※2	57.4%	11.7%	14.1%	27.8%	47.4%	55.0%	52.1%	39.4%	61.1%	72.6%	69.1%	48.4%	53.3%	38.2%	47.5%	48.5%

【カテゴリー別】

		3月	4月	5月	1Q累計	6月	7月	8月	2Q累計	9月 (速報値)	10月	11月	3Q累計	12月	1月	2月	通期計
CR	2022年2月期 実質既存店前々年比※1	55.5%	50.4%	37.4%	47.8%	42.5%	55.5%	42.6%	47.2%	44.8%	—	—	—	—	—	—	—
	2021年2月期 実質既存店前年比※2	45.9%	11.7%	8.9%	22.9%	44.7%	52.7%	53.8%	36.9%	60.3%	72.9%	69.9%	46.7%	60.6%	45.2%	57.2%	48.6%
SFP	2022年2月期 実質既存店前々年比※1	36.5%	30.2%	7.1%	24.6%	14.7%	16.4%	5.4%	18.3%	5.3%	—	—	—	—	—	—	—
	2021年2月期 実質既存店前年比※2	62.1%	5.2%	16.1%	28.3%	43.8%	54.1%	43.9%	37.8%	57.2%	69.3%	65.6%	47.2%	52.9%	26.0%	27.7%	47.6%
専門 ブランド	2022年2月期 実質既存店前々年比※1	59.4%	52.9%	45.6%	52.8%	50.9%	62.5%	45.3%	52.6%	46.7%	—	—	—	—	—	—	—
	2021年2月期 実質既存店前年比※2	63.2%	19.9%	22.1%	35.9%	57.3%	62.2%	58.6%	47.3%	66.7%	78.8%	76.3%	55.9%	56.3%	44.6%	53.3%	54.8%
海外	2022年2月期 実質既存店前々年比※1	50.0%	61.3%	63.5%	58.1%	75.1%	85.5%	77.2%	69.1%	82.9%	—	—	—	—	—	—	—
	2021年2月期 実質既存店前年比※2	46.1%	3.7%	4.1%	20.0%	27.1%	33.1%	36.2%	25.7%	45.4%	47.3%	41.9%	32.1%	21.6%	21.7%	46.8%	31.5%

※1: コロナ禍前(2020年2月期)の前々年度以前に出店した店舗を対象とし、且つ期間中休業した店舗も含めて算出

※2: コロナ禍前(2020年2月期)の前年度以前に出店した店舗を対象とし、且つ期間中休業した店舗も含めて算出

3. 財務状況について

(単位:百万円)

主要指標	2021年2月末	2021年8月末	差異
資産合計(百万円)	161,966	158,200	△3,766
負債合計(百万円)	138,702	129,883	△8,819
資本合計(百万円)	23,264	28,316	+5,052
親会社所有者帰属持分比率 (自己資本比率)	10.5%	13.7%	+3.2%
ネットD/Eレシオ	4.79倍	3.66倍	△1.13倍

4. サステナビリティへの取り組み ～環境～

取り組みテーマ	当社グループの取り組み
省エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ■ LED照明の採用 ■ 節水コマの導入
プラスチックごみ削減	<ul style="list-style-type: none"> ■ バイオマス原料レジ袋の使用 ■ プラストローの使用抑制
CO2排出量削減	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地産地消の取り組み ⇒ 地域交流／地方創生にも寄与 <ul style="list-style-type: none"> - 「畑の日」を設け農家との交流・収穫手伝い - 地元野菜・果実のメニューを充実 ■ エコ箸の使用推進 ■ 植物由来のチーズや大豆ミートの活用 ■ ビーガンメニュー強化
食材ロス削減	<ul style="list-style-type: none"> ■ フードシェアリングサービス(「TABETE」「rebake」等)を活用した売れ残り商品販売 ■ たゆまぬロス削減オペレーション努力の継続 <ul style="list-style-type: none"> - ポーションコントロール、歩留まり改善 - ロスを計量・報告 - 肉の切り置きをしない等々
リサイクル率の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生ごみ処理機の導入 ■ 廃油の再資源化 ■ 店舗間での家具・資材の再利用
食の安全安心	<ul style="list-style-type: none"> ■ 牛肉トレーサビリティ法、米トレーサビリティ法遵守 ■ 提供メニューのアレルゲン情報提供 ■ HACCP取組み、取引先工場衛生監査

(注)商業施設内の店舗では、上記に加え施設側の基準・要請に応じてリサイクル等の取り組みを実施

4. サステナビリティへの取り組み ～社会～

取り組みテーマ	当社グループの取り組み
食育／地域交流	<ul style="list-style-type: none">■ 子ども料理教室■ 公園内のゴミ拾い／災害用バッテリーの備蓄■ ファーマーズマーケット、わんちゃんイベント、親子収穫体験、ヨガイベントなどの開催
社会貢献	<ul style="list-style-type: none">■ ボランティア休暇制度の導入■ あしなが育英会等各種募金活動■ カンボジアでの学校建設■ 日本骨髄バンクへの支援■ 富士山清掃活動
バリアフリー対応	<ul style="list-style-type: none">■ 多目的トイレの新設
ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none">■ 定年再雇用年齢を70歳に引き上げ■ ジェンダーレスユニフォームの採用
働き方改革	<ul style="list-style-type: none">■ ワークライフバランスに応じた多様な勤務形態■ 在宅勤務の活用
人財重視	<ul style="list-style-type: none">■ グループ内キャリアトレーニー■ クルーへの給与即払い■ 永年勤続表彰■ 退職給付制度(ESOP)の導入■ 各種研修制度

ご注意

本資料は、2022年2月期第2四半期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を勧誘することを目的としたものではありません

また、本資料に記載した内容は、資料作成時点において当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その情報の正確性、完全性を保障または約束するものではなく、予告なしに変更される可能性があります

《IRに関するお問い合わせ先》

経営企画部 IRチーム

8022@createrestaurants.com