

|| 企業調査レポート ||

クリエイト・レストランツ・ホールディングス

3387 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 10 月 22 日 (金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022年2月期上期決算の概要	01
3. 2022年2月期の業績見通し	02
4. 今後の方向性	02
■ 会社概要	03
■ 決算概要	05
■ 主なトピックス	08
1. 新株式発行登録の実施	08
2. ソフトバンクとの業務提携	09
3. グループ合併会社の設立	09
■ 業績見通し	09
■ 今後の方向性	10
■ 株主還元	10

要約

2022 年 2 月期上期はコロナ禍が継続するなかでも、 計画を大きく上回る増益（黒字転換）を達成。 2022 年 2 月期の利益予想についても大幅に増額修正

1. 会社概要

クリエイト・レストランツ・ホールディングス<3387>は、ショッピングセンター内のレストラン及びフードコート
の運営を主力とするとともに、M&Aにより獲得した居酒屋業態や飲食店業態も展開している。集客力の高い
立地へのこだわりとそれぞれの立地環境（地域特性や顧客属性、競合状況等）に見合った業態の組み合わせによ
るマルチブランド・マルチロケーション戦略に特徴があり、それが同社の主力事業を支えてきた。2021年8月
末現在の店舗数は約250業態で1,060店舗※となっている。また、過去数年においては、積極的なM&Aを通
じて成長性のある業態を同社の成長に取り込む「グループ連邦経営」を推進してきた。足元では新型コロナウイ
ルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による影響が継続し、外食業界に影を落としているが、徹底したコストコ
ントロールを通じた収益体質の強化等により、早期回復と環境変化への対応を図る方針である。

※ 業務受託店舗、FC店舗のすべてを含む（以下、同様）。

2. 2022 年 2 月期上期決算の概要

2022年2月期上期の業績（IFRS基準）は、売上収益が前年同期比7.7%増の34,493百万円、営業利益が7,314
百万円（前年同期^{※1}は9,760百万円の損失）と、コロナ禍が継続するなかでも、計画を上回る大幅な増益（黒
字転換）となった。重視する調整後EBITDA^{※2}についても、15,121百万円のプラスとなり、コロナ禍前の水
準をも上回る状況となっている。売上収益は、相次ぐ緊急事態宣言の発出に伴う時短営業や休業等により居酒屋
業態を中心とする「SFPカテゴリー」が大きく下振れたものの、郊外SCが好調であった「CRカテゴリー」の
上振れや「海外カテゴリー」の回復によりカバーしたほか、「専門ブランドカテゴリー」についても、日常ブラ
ンド（ベーカリーやそば・つけめん業態等）の貢献によりほぼ計画どおりに推移した。一方、損益面では、徹底
した固定費削減（人件費の削減等）により筋肉質なコスト構造への転換が完了したことに加え、当初見込みを超
えた時短営業協力金・雇用調整助成金^{※3}等の下支えもあり、大幅な増益（黒字転換）を達成することができた。
また、DX（デジタルトランスフォーメーション）推進プロジェクトやグループの購買企画機能を担う新会社の
設立など、将来を見据えた取り組みでも一定の成果をあげている。

※1 前期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前年同期の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の内容を反映させている。

※2 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、雇用調整助成金及び賃料減免分等を除く）+減価
償却費+非経常的費用項目

※3 緊急事態宣言の発出に伴う時短営業や休業要請に応じた事業者に対し、各自治体から支給される協力金のこと。また、
「雇用調整助成金」は、コロナ禍の影響により事業活動の縮小を余儀なくされた企業の従業員の雇用維持を図るため
に、休業を実施する企業に対して政府から休業手当などの一部を助成するものである。

要約

3. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期の業績予想について同社は、緊急事態宣言の発出による影響等を踏まえ、期初予想から 2 回の業績修正（いずれも売上収益を減額修正する一方、利益面では大幅な増額修正）を実施した。その結果、売上収益は前期比 22.5% 増の 91,200 百万円、営業利益は 10,800 百万円（前期は 14,181 百万円の損失）と、売上収益の一定の回復や時短営業協力金等の寄与により、通期でも大幅な増益（黒字転換）となる見通しである。売上収益を減額修正したのは、緊急事態宣言の発出等に伴う時短営業及び休業等の影響を反映したことが理由である。もっとも、段階的な回復を見込んでいた期初の想定と比べて、回復ペースが後ろ倒しにはなるものの、行動規制の緩和等により、第 4 四半期には回復に向かうシナリオを見込んでいる。一方、利益面を増額修正したのは、前期から取り組んできた筋肉質な経営体制の強化が奏功していることや、時短営業協力金等の見込み額が増加することが理由である。

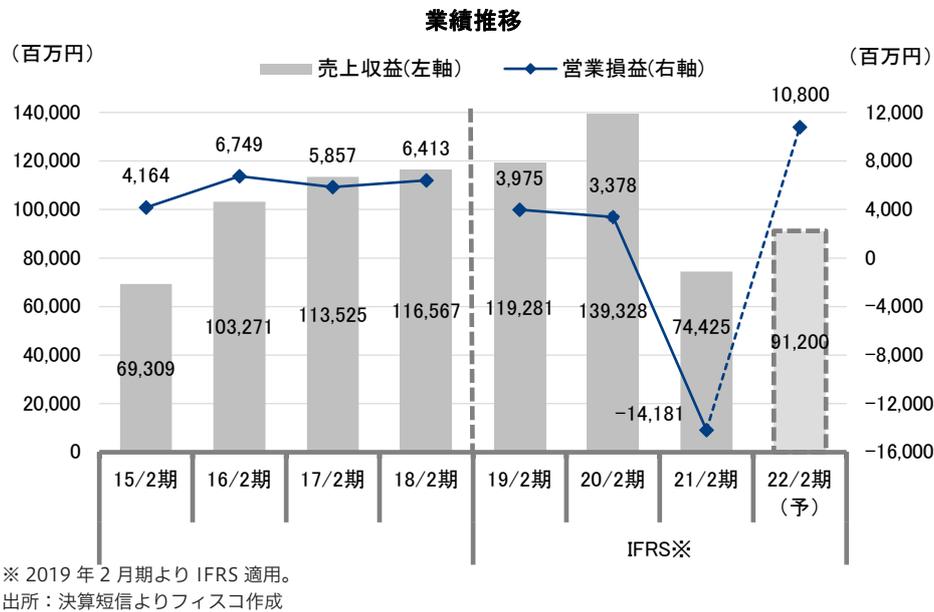
4. 今後の方向性

同社は 2021 年 7 月 14 日付けで 3 ヶ年の中期経営計画を公表した。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、3) DX 推進による生産性の向上・人財不足への対応、を成長戦略の 3 本の柱に位置付け、「食を通じて、ステーキホルダーに対し、『豊かさ』を提供し続ける企業グループ」を目指していく方向性である。最終年度である 2024 年 2 月期の業績目標として、売上収益 141,500 百万円、営業利益 10,800 百万円、調整後 EBITDA 28,700 百万円を掲げており、今期（2022 年 2 月期）は基礎収益力強化期間として基盤整備に注力するものの、来期（2023 年 2 月期）からは 30 店舗の新規出店等により、成長軌道に回帰させるシナリオを描いている。また、同月 19 日付けで、財務基盤の一層の拡充及び成長資金の確保を目的として、200 億円を上限とする新株式発行登録（発行予定期間は 1 年間）を行った。

Key Points

- ・ 2022 年 2 月期上期の業績は、コロナ禍が続くなかでも計画を上回る大幅な増益（黒字転換）を達成
- ・ それに伴って、2022 年 2 月期の通期利益予想についても大幅に増額修正
- ・ 7 月 14 日付けで中期経営計画を公表。環境変化を見据えた成長戦略により、持続的な成長軌道へ回帰させるシナリオ
- ・ 財務基盤の一層の拡充及び成長資金の確保を目的として、200 億円を上限とする新株式発行登録を実施

要約



■ 会社概要

積極的な M&A により 様々な業態を取り込む「グループ連邦経営」を展開

同社は、ショッピングセンター内のレストラン及びフードコートの運営を主力とするとともに、M&A により獲得した居酒屋業態や飲食店業態も展開している。持株会社として、連結子会社 21 社（そのうち、海外 5 社）を束ねている（2021 年 8 月末現在）。

集客力の高い立地へのこだわりとそれぞれの立地環境（地域特性や顧客属性、競合状況等）に見合った業態の組み合わせによるマルチブランド・マルチロケーション戦略に特徴があり、それが同社の主力事業を支えてきた。また、過去数年においては、成長性のある様々な業態を積極的な M&A により取り込む「グループ連邦経営」を推進してきた。2021 年 8 月末現在の店舗数は約 250 業態で 1,060 店舗となっている。

会社概要

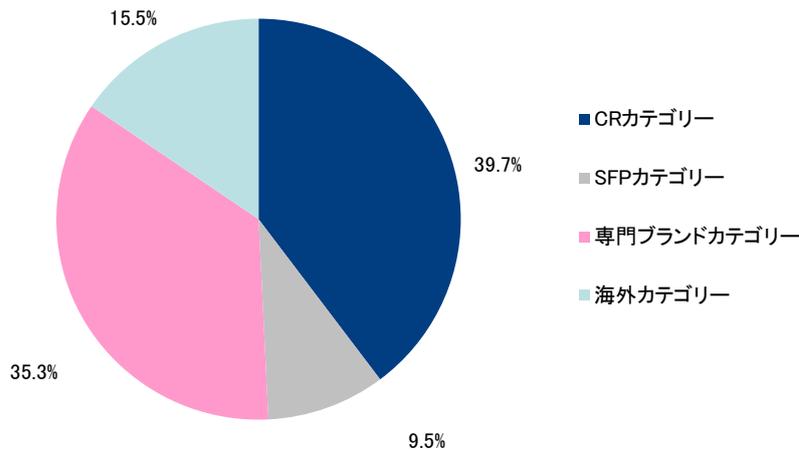
事業カテゴリーの概要 (2021年8月末現在)

CR カテゴリー	クリエイト・レストランツ (CR)、クリエイト・ダイニング (CD) 及びクリエイト・スポーツ&レジャー (SL) が運営する店舗にて構成。 2021年8月末の店舗数は541店舗。 主要な業態として、「はーべすと」「しゃぶ菜」「リオグランデグリル」「ローストビーフ星」「デザート王国」などがある。
SFP カテゴリー	2013年4月に資本提携した SFP ダイニング (現 SFP ホールディングス) (SFP) が運営する店舗にて構成。 都心繁華街に居酒屋を運営。 独自の「アライアンス構想」により地方中核都市への進出をねらう。 2021年8月末の店舗数は227店舗。 主要な業態として、海鮮居酒屋「磯丸水産」、手羽先唐揚専門「鳥良」「鳥良商店」を展開するほか、餃子居酒屋「いち五郎」や大衆酒場「五の五」などがある。
専門ブランド カテゴリー	KR ホールディングス (KR)、LG & EW (LGEW)、YUNARI (YNR)、グルメブランドカンパニー (GBC)、ルートナインジー (RN)、遊鶴 (YZ)、いっちょう (IC) にて構成。 主に郊外ロードサイドに「かごの屋」や「いっちょう」、ごまそば「遊鶴」など、都市型商業施設を中心にそれぞれの専門ブランドを展開。 2021年8月末の店舗数は合計で240店舗。 主要な業態として、和食レストラン「かごの屋」及び「いっちょう」、イタリアンレストラン「TANTO TANTO」、野菜をメインとしたイタリアン「AWkitchen」、つけめん TETSU)、ベーカリー&カフェ「ジャン・フランソワ」、シンガポール料理「海南鶏飯食堂」、ごまそば「遊鶴」などがある。
海外 カテゴリー	シンガポール、香港、台湾、米国の海外子会社が運営する店舗にて構成。 2021年8月末の店舗数は合計で52店舗。 主要な業態として、「しゃぶ菜」、抹茶の専門店「MACCHA HOUSE」などがある。 北米では、「蕎麦鳥人 (ソバトット)」や新たにオープンした「SARASHINA HORII (更科堀井)」など日本食レストランのほか、イタリアンレストラン「Il Fornaio」を展開する。

出所：決算補足説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

同社の事業カテゴリーは、1) 商業施設を中心に多様なブランドにてレストラン及びフードコートを運営する「CRカテゴリー」、2) 居酒屋業態を運営する「SFPカテゴリー」、3) 様々な飲食店業態を運営する「専門ブランドカテゴリー」、4) シンガポールや香港、北米等でレストランを運営する「海外カテゴリー」の4つに分類される。

カテゴリー別の売上構成比(2022年2月期上期実績)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

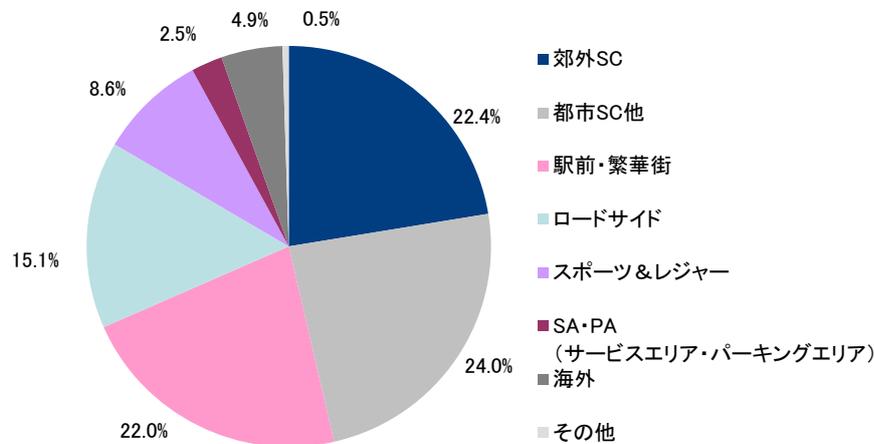
会社概要

また、立地別店舗数の構成比は、郊外 SC が 22.4%、都市 SC 他が 24.0%、駅前・繁華街が 22.0%、ロードサイドが 15.1%、スポーツ & レジャー※¹ が 8.6%、SA・PA（サービスエリア・パーキングエリア）※² が 2.5%、海外が 4.9% となっており、従来の商業施設中心の構成からバランス良く分散が図られてきている（2021 年 8 月末現在）。

※¹ ゴルフ場やテーマパーク内レストランの受託運営など。

※² 高速道路のサービスエリアやパーキングエリア内店舗の受託運営など。

立地別店舗数の構成比(2021年8月末現在)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

決算概要

コロナ禍が継続するなかでも、 収益体質の強化や協力金等の下支えにより、 計画を上回る大幅な増益（黒字転換）を達成

2022 年 2 月期上期の業績（IFRS 基準）は、売上収益が前年同期比 7.7% 増の 34,493 百万円、営業利益が 7,314 百万円（前年同期は 9,760 百万円の損失）、税引前利益が 7,170 百万円（同 10,198 百万円の損失）、親会社所有者に帰属する四半期純利益が 4,823 百万円（同 9,165 百万円の損失）と、コロナ禍が継続するなかでも計画を上回る大幅な増益（黒字転換）となった。重視する調整後 EBITDA についても、15,121 百万円のプラスに転じるとともに、コロナ禍前の水準をも上回る状況となっている。また、期初予想に対しても、売上収益はほぼ計画で推移する一方、利益面では時短営業協力金等の寄与なども加わり、大幅に上振れる結果となった。

決算概要

売上収益は、コロナ禍が継続するなかで、相次ぐ緊急事態宣言の発出等※に伴う時短営業・休業、酒類提供禁止等の影響により、居酒屋業態を中心とする「SFP カテゴリー」が大きく下振れたものの、郊外 SC が好調であった「CR カテゴリー」の上振れや「海外カテゴリー」の回復によりカバーすることができた。また、「専門ブランドカテゴリー」についても、日常ブランド（ベーカリーやそば・つけめん業態等）の貢献によりほぼ計画どおりに推移した。

※東京においては、3 回目の緊急事態宣言（4 月 25 日～6 月 20 日）及び 4 回目の緊急事態宣言（7 月 12 日～9 月 30 日）のほか、まん延防止等重点措置（4 月 12 日～4 月 24 日／6 月 21 日～7 月 11 日）が発出した。

四半期ごとの実質既存店売上高（コロナ禍前の 2020 年 2 月期との比較）の推移を見ると、第 1 四半期が前々年同期比 45.1%、第 2 四半期が同 43.6% となっており、想定外のコロナ禍の長期化により回復ペースに遅れが生じている。特に、第 2 四半期では「SFP カテゴリー」が大きく落ち込む一方、「海外カテゴリー」が大幅に回復しているところに特徴的な動きが見える。

出退店の状況については、今期は新規投資を抑える方針の下、新規 9 店舗を出店する一方、不採算店舗及び契約満了により 25 店舗から退店し、2021 年 8 月末の総店舗数は 1,060 店舗（前期末比 16 店舗減）に減少した。また、立地環境や顧客ニーズに合わせ、8 店舗の業態変更を行った。

一方、損益面では、徹底した固定費削減（人件費の削減等）により筋肉質なコスト構造への転換が完了したことに加え、当初見込みを超えた時短営業協力金・雇用調整助成金等の下支えもあり、想定を上回る大幅な黒字転換を達成した。調整後 EBITDA の状況を見ても、すべてのカテゴリーで改善し、プラスを確保している。

財政状態については、店舗数の減少等により総資産は前期末比 2.3% 減の 158,200 百万円に縮小した。一方、自己資本は大幅な黒字転換に伴う内部留保の積み増しにより同 27.0% 増の 21,657 百万円に増加し、親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率に相当）は 13.7 %（前期末は 10.5%）に改善した。また、有利子負債の削減によりネット D/E レシオも 3.66 倍（前期末は 4.79 倍）に改善しており、財務基盤の整備に向けて一定の成果を残すことができた。

決算概要

2022 年 2 月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	21/2 期上期		22/2 期上期		増減		22/2 期上期 予想		
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率	金額	構成比	差異
売上収益	32,031	100.0%	34,493	100.0%	2,462	7.7%	34,476	100.0%	17
CR カテゴリー	10,965	33.8%	13,928	39.7%	2,963	27.0%	-	-	-
SFP カテゴリー	7,834	24.2%	3,326	9.5%	-4,508	-57.5%	-	-	-
専門ブランドカテゴリー	11,504	35.5%	12,375	35.3%	871	7.6%	-	-	-
海外カテゴリー	2,127	6.6%	5,423	15.5%	3,296	155.0%	-	-	-
調整	-400	-	-558	-	-158	-	-	-	-
営業損益	-9,760	-30.5%	7,314	21.2%	17,074	-	3,503	10.2%	3,811
税引前損益	-10,198	-31.8%	7,170	20.8%	17,368	-	3,305	9.6%	3,865
親会社の所有者に帰属する四半期損益	-9,165	-28.6%	4,823	14.0%	13,988	-	2,177	6.3%	2,646
調整後 EBITDA	-1,006	-	15,121	43.8%	16,127	-	11,472	33.3%	3,648
CR カテゴリー CF	-2,238	-	4,867	34.9%	7,105	-	-	-	-
SFP カテゴリー CF	-1,844	-	1,591	47.8%	3,435	-	-	-	-
専門ブランドカテゴリー CF	-1,115	-	2,767	22.4%	3,882	-	-	-	-
海外カテゴリー CF	-734	-	291	5.4%	1,025	-	-	-	-
調整	4,925	-	5,602	-	677	-	-	-	-

※ カテゴリー CF (キャッシュ・フロー) の構成比は、カテゴリー別売上高に対するものである。
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

財務の状況

(単位：百万円)

	21/2 月末	21/8 月末	増減	
			金額	率
資産合計	161,966	158,200	-3,766	-2.3%
親会社所有者帰属持分 (自己資本)	17,052	21,657	4,605	27.0%
親会社所有者帰属持分比率 (自己資本比率)	10.5%	13.7%	-	3.2pt
有利子負債	119,033	111,091	-7,942	-6.7%
社債及び借入金	70,265	65,919	-4,346	-6.2%
リース負債	48,768	45,172	-3,596	-7.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

各カテゴリー別の業績は以下のとおりである。

(1) CR カテゴリー

売上収益は前年同期比 27.0% 増の 13,928 百万円、カテゴリー CF^{※1} は 4,867 百万円のプラス (前年同期は 2,238 百万円のマイナス) となった。売上収益は、コロナ禍により厳しい環境が続くなかでも、郊外 SC が健闘したこともあり、計画を上回る水準を確保した。また、既存店売上高は前々年同期比 47.2% (前年同期は 36.9%)^{※2} と緩やかな回復にとどまったものの、徹底したコストコントロールの継続により CF は大幅な黒字を達成した。新規 1 店舗^{※3} を出店した一方、13 店舗を退店した結果、2021 年 8 月末の店舗数は 541 店舗となった。

※1 カテゴリー CF (キャッシュ・フロー) = 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) をベースとしている (以下、同様)。

※2 既存店売上高は、コロナ禍前の 2020 年 2 月期 (前々期) との比較 (以下、同様)。

※3 ららぽーと富士見 (チーズレストラン「リコッタ」)。

決算概要

(2) SFP カテゴリー

売上収益は前年同期比 57.5% 減の 3,326 百万円、カテゴリー CF は 1,591 百万円のプラス（前年同期は 1,844 百万円のマイナス）となった。売上収益は、相次ぐ緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置等に伴って、首都圏を中心に多くの店舗が時短営業・休業を強いられたことや、酒類提供禁止の期間が長引いたことにより、想定よりも低調に推移した。既存店売上高は前々年同期比 18.3%（前年同期は 37.8%）と前年同期よりもさらに落ち込む状況となった。一方、CF については、時短営業協力金等が大きく寄与し、黒字転換を達成。新規 1 店舗を出店した一方、1 店舗を退店した結果、2021 年 8 月末の店舗数は 227 店舗と横ばいで推移した。

(3) 専門ブランドカテゴリー

売上収益は前年同期比 7.6% 増の 12,375 百万円、カテゴリー CF は 2,767 百万円のプラス（前年同期は 1,115 百万円のマイナス）となった。売上収益は、日常ブランド業態（ベーカリーやそば・つけめん等）の貢献によりほぼ想定どおりに推移した。既存店売上高は前々年同期比 52.6%（前年同期は 47.3%）と緩やかな回復にとどまったものの、CF についてはコストコントロールの徹底により黒字転換を達成。新規 5 店舗※を出店した一方、8 店舗を退店し、2021 年 8 月末の店舗数は 240 店舗となった。

※ 京都リサーチパークに 2 店舗（「かごの屋」「GOCONC」）、全国農業協同組合連合会（全農）との業務提携による出店 2 店舗（「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）など

(4) 海外カテゴリー

売上収益は前年同期比 155.0% 増の 5,423 百万円、カテゴリー CF は 291 百万円のプラス（前年同期は 734 百万円のマイナス）となった。売上収益は、ワクチンの普及に伴って北米（特に西海岸）が大幅に回復した。また、シンガポールは店内飲食禁止再発令により低迷しているものの、香港が好調に推移。既存店売上高は前々年同期比 69.1%（前年同期は 25.7%）と回復傾向にあり、CF についても黒字転換を達成した。新規 2 店舗※を出店した一方、3 店舗を退店し、2021 年 8 月末の店舗数は 52 店舗となった。

※ 米国ニューヨークに「更科堀井」、タイに「かごの屋」(FC)

■ 主なトピックス

事業環境の変化を見据え、今後の持続的成長に向けた活動にも取り組む

1. 新株式発行登録の実施

同社は、財務基盤の一層の拡充及び成長資金の確保を目的として、2021 年 7 月 19 日付けで 200 億円を上限とする新株式発行登録（発行予定期間は 1 年間）を行った。調達資金の用途は、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、2) DX 推進資金、3) 長期借入金の返済（永久劣後ローンを含む）となっており、同日公表した中期経営計画（詳細は後述）の実現に向けた成長資金の調達として捉えることができる。

2. ソフトバンクとの業務提携

同社では、「DX 推進」を今後の成長戦略の主要な柱と位置付け、DX 推進室を立ち上げたが、2021 年 7 月 14 日にはソフトバンク <9434> と飲食店の DX を目的としたパートナー契約を締結した。これにより、1) AI による売上予測と、それに基づく従業員のシフトや食材の発注量の最適化、2) One to One マーケティングを可能にする顧客データ基盤の構築、3) セルフオーダー・セルフ会計ソリューションの導入やロボット活用などによる店舗運営の省人化、4) RPA などの活用によるバックオフィス業務の効率化などに取り組む方針である。

3. グループ合併会社の設立

SFP ホールディングスとの合併により、グループの購買企画機能を担う新会社（株）CMD を設立した（2021 年 9 月 1 日付け）。グループ各社の購買の意思決定を一元化することにより、1) サプライチェーンマネジメントの強化、2) 最良のサプライヤー・産地開拓を実行していくところに狙いがある。

業績見通し

上期の実績などを踏まえ、 2022 年 2 月期の通期利益予想を大幅増額修正

2022 年 2 月期の業績予想について同社は、緊急事態宣言の発出による影響等を踏まえ、期初予想から 2 回にわたる業績修正を実施した（1 回目は 7 月 14 日、2 回目は 10 月 14 日付け。いずれも売上収益を減額修正する一方、利益面では増額修正）。この結果、売上収益は前期比 22.5% 増の 91,200 百万円、営業利益は 10,800 百万円（前期は 14,181 百万円の損失）、税引前利益は 10,200 百万円（前期は 15,021 百万円の損失）、親会社所有者に帰属する当期利益は 6,500 百万円（前期は 13,874 百万円の損失）と、売上収益の一定の回復や時短営業協力金等の寄与により通期でも大幅な増益（黒字転換）を見込んでいる。また、調整後 EBITDA についても 27,100 百万円のプラスと大きく積み上がる見通しである。

売上収益を減額修正（期初予想からの修正幅は 23,800 百万円減）したのは、相次ぐ緊急事態宣言の発出等に伴う時短営業及び休業の影響を反映したことが理由である。もっとも、段階的な回復を見込んでいた期初の想定と比べて、回復ペースが後ろ倒しになるものの、行動規制の緩和等により、第 4 四半期には回復に向かうシナリオを見込んでいる。

一方、営業利益を増額修正（期初予想からの修正幅は 6,200 百万円増）したのは、前期から取り組んできた筋肉質な経営体制の強化が奏功していることや、時短営業協力金等の見込み額が増加することが理由である。

業績見通し

なお、修正後の業績予想を達成するためには、下期の売上収益 56,707 百万円、営業利益 3,486 百万円が必要となる。弊社では、4 回目の緊急事態宣言が解除され、10 月に入ってから経済活動や人の動きが戻りつつあること、ワクチン接種の進行等に伴ってコロナ収束の兆しが見えつつあることなどから、売上収益の一定の回復は可能であると見ている。また、利益面についても、筋肉質なコスト構造への転換により十分に達成可能な水準と捉えている。もちろん、コロナ禍の動向については依然として不透明な状況にあり、売上収益の動きには不確実性があることは念頭に置く必要があるものの、仮にコロナ再拡大により売上収益の回復にさらなる遅れが生じたとしても、上期実績で示されたとおり、追加的な時短営業協力金等の下支えにより利益面での下振れリスクは限定的と言えるだろう。

■ 今後の方向性

ポートフォリオの見直しやグループ連邦経営の更なる進化、DX 推進等により、持続的な成長を目指していく

同社は 2021 年 7 月 14 日付で 3 ヶ年の中期経営計画を公表した。コロナ禍をきっかけとした環境変化を踏まえ、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、3) DX 推進による生産性の向上・人財不足への対応、を成長戦略の 3 本の柱に位置付け、「食を通じて、ステーキホルダーに対し、『豊かさ』を提供し続ける企業グループ」を目指していく方向性である。最終年度である 2024 年 2 月期の業績目標として、売上収益 141,500 百万円、営業利益 10,800 百万円、調整後 EBITDA 28,700 百万円を掲げており、実現すればコロナ禍前の過去最高を超える水準（とりわけ利益率は大幅な改善）へ到達する計画となっている。今期（2022 年 2 月期）は基礎収益力強化期間として基盤整備に注力するものの、来期（2023 年 2 月期）からは 30 店舗の新規出店等により、成長軌道に回帰させるシナリオを描いている。

■ 株主還元

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 月期の年間配当額は 1 株当たり 4.5 円を予定

2022 年 2 月期の配当については、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し、年間配当額として 1 株当たり 4.5 円（中間 1.5 円、期末 3.0 円）を予定している。また、株主優待制度（同社グループ店舗にて利用可能な優待券）についても、重要な株主還元策と位置付けており、今後も継続していく方針である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp