2021年3月22日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 海 帆
代表者名　代表取締役　國松　晃
（コード番号：3133　東証マザーズ）
問合せ先　執行役員管理本部長　水谷　準一
（TEL. 052-586-2666）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、個人投資家向け決算説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日程　2021年3月17日（水）～

開催方法　インターネットを利用した動画配信

開催場所　https://www.morningstar.co.jp/news/video/kaihan2103.html

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

2021年３月期　第３四半期

決算説明資料

Kaihan
株式会社 海帆

証券コード：3133

はじめに

　新型コロナウイルス感染症に罹患された方及びご家族・関係者の皆様に、謹んでお見舞い申し上げます。また、医療従事者はじめ感染防止にご尽力されている皆様に、深謝申し上げます。

　当社では、政府及び自治体から発表された「緊急事態宣言」を受け、直営店舗の臨時休業もしくは時短営業を行っておりました。

　皆様にはご迷惑をお掛け致しますが、安心してご利用いただけますよう努めてまいりますので、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

目　次

第一部　2021年３月期　第３四半期決算概況

第二部　取組状況

第三部　2021年３月期通期　重点戦略

参考資料　当社の概要

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

第一部

2021年3月期
第３四半期決算概況

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

損益計算書サマリー

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う、政府及び時自体等の自粛要請や緊急事態宣言に対応する、店舗の休業もしくは時短営業などを行ったことや、新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、今後の事業見通しが厳しいと思われる店舗に関しては撤退を早急に進めた影響により、売上高前期比は76%減少
新型コロナウイルス感染症の長期的な影響を考え、今後の事業見通しが厳しいと思われる店舗に関しては撤退を急速に行ったため、それに起因する費用などで特別損失223百万円を計上

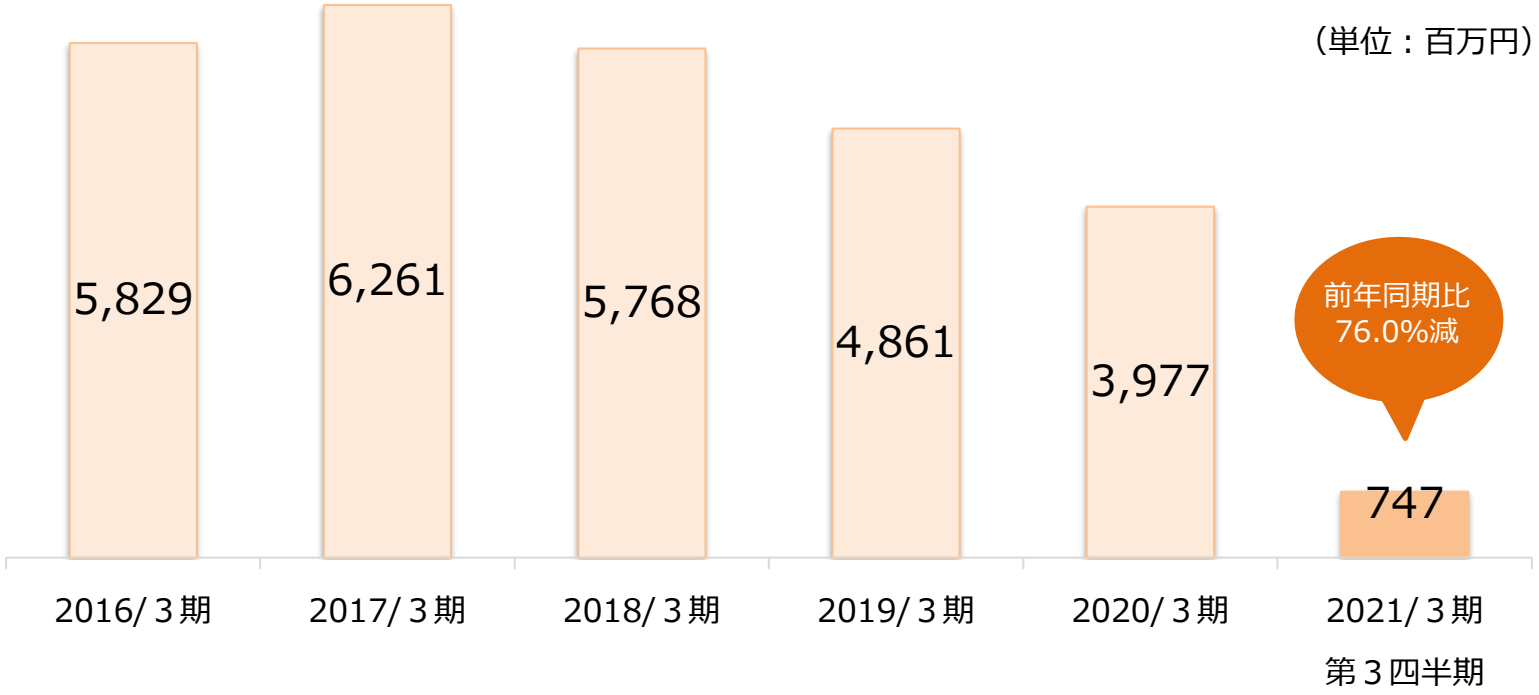
（単位：百万円）

		2020/3期 第３四半期累計	2021/3期 第３四半期累計	
		実　績	実　績	増減率（対前年同期）
P／L項目	売上高	3,115	747	△76.0%
	売上総利益	2,244	523	△76.6%
	営業損失(△)	△249	△733	–
	経常損失(△)	△251	△746	–
	税引前当期純損失(△)	△157	△912	–
	親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△172	△919	–
指標	店舗数（店）	直営87 FC　6	直営40 FC　9	–
	売上総利益率	72.0%	70.0%	△2.0pt

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

売上高の推移

2020年４月～５月に発令された緊急事態宣言による店舗の休業や、その後の政府及び自治体からの要請に対する時短営業、今後の新型コロナウイルス感染症の影響を考え、売上高の回復見通しが厳しいと思われる立地の店舗を撤退し直営店が約半分になったことで、売上高が大幅に減少



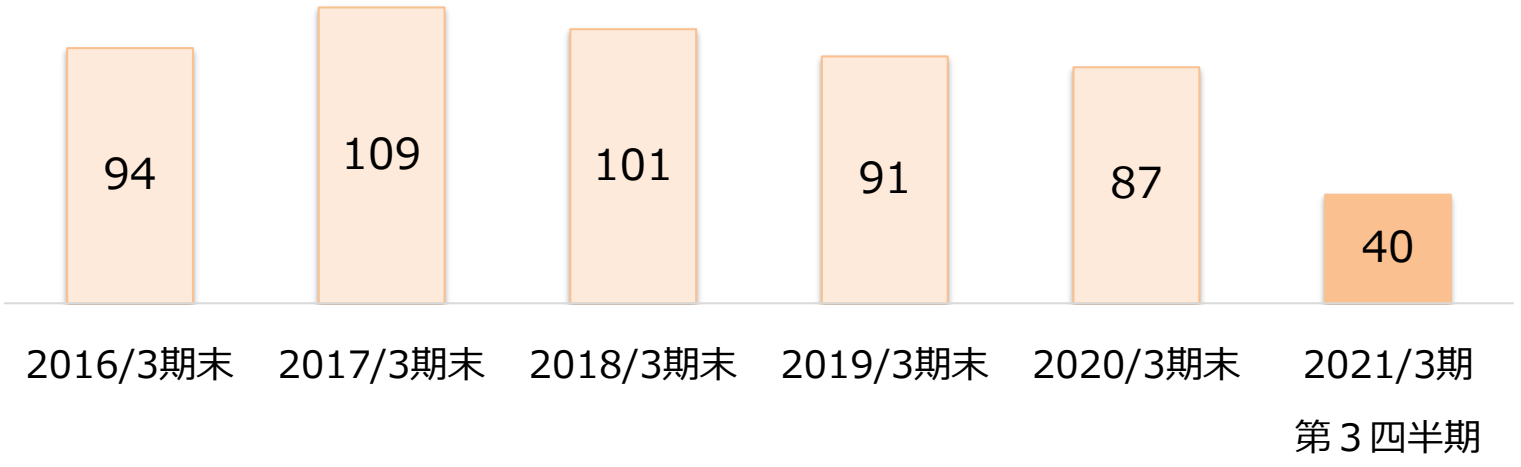
（注）　当社は、2019年３月期までは、連結決算を行っておりましたが、上記グラフの数値は当社単体のものであります。

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

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、現状のコロナ渦の中での売上高から３～４割程度回復しても、赤字となると判断した店舗に関しては、今後の全体コストを抑えるためにも撤退としたため、店舗数は大幅に減少している

（単位：店）



直営店舗数		94	109	101	91	87	40
期中	新規出店数	24	21	9	3	4	0
	退店数	6	6	17	13	8	41
	業態変更店舗数	4	4	6	6	14	1
	FCへの転換	0	0	0	0	0	6

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

貸借対照表サマリー

売上減少に伴う現金預金の減少及び退店に伴う棚卸資産の減少等による流動資産の減少、退店に伴う設備資産の売却・廃棄及び減価償却による固定資産の減少、短期借入や事業整理損失引当金の計上による流動負債の増加等により、利益余剰金が大幅なマイナスとなり、純資産は△1,234百万円となる

単位：百万円

		2020/3期末	2021/3期末 第３四半期	増減
B／S項目	総資産	1,255	741	△514
	負債	1,570	1,975	405
	（うち借入総額）	897	821	△76
	純資産	△314	△1,234	△920
指標	自己資本比率	△25.1%	△166.5%	141.4pt減
	流動比率	49.2%	12.7%	36.5pt減
	現預金比率	37.2%	2.7%	34.5pt減

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

キャッシュ・フロー計算書サマリー（参考値）

・売上高の大幅な減少により、営業活動によるキャッシュ・フローは大きくマイナス
・不採算店舗の退店等による、敷金及び保証金の回収、有形固定資産の売却による収入により、投資活動によるキャッシュ・フローは若干のプラス
・短期借入を行ったことにより、財務活動によるキャッシュ・フローはプラス

単位：百万円

		2020/3期	2021/3期 第２四半期（参考値）	増減率
CF項目	営業活動によるキャッシュ・フロー	△223	△667	－
	投資活動によるキャッシュ･フロー	△233	62	－
	財務活動によるキャッシュ･フロー	△182	291	－
	現金及び現金同等物の期末残高	368	53	－

（注）当第３四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。
参考値として第２四半期累計期間の数値を反映しております。

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

第二部

2021年3月期 取組状況

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症対応

店舗の対応

4月中旬以降は店舗ごと各自治体の要請に応じ、休業及び時間短縮営業を行い、その後営業再開をいたしました。
また、FC店舗については各加盟企業の経営判断に委ね、時間短縮営業等を実施し営業しております。

営業再開後の対応

・一部店舗にてテイクアウト販売実施
・平日のランチ営業実施
・予想客数に応じた短縮メニューの実施や営業時間の見直し
・少人数に対応できるコースメニューの設置

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症対応

当社店舗での新型コロナウイルス感染症衛生対応

店舗における感染防止対策を重点的に講じ、社会的距離（ソーシャルディスタンス）の確保、店舗設備における除菌・消毒・清掃の強化、スタッフの出勤前の検温、体調管理、マスクの着用、手洗い消毒等を徹底しながら、お客様の安全と健康を守ることを最優先に取り組み、営業に努めてまいりました。



Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

業態変更

2020年4月　ぶた韓 東海店

K-POPをライブ感で楽しみながら本格韓国料理・サムギョプサルを堪能できるお店！

新業態！ぶた韓ブランドと当社の強みを活かした「名物サムギョプル」「カルビ丼」を提供するお店として、お客様満足をはじめ引続き品質の向上に努めてまいります。






Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

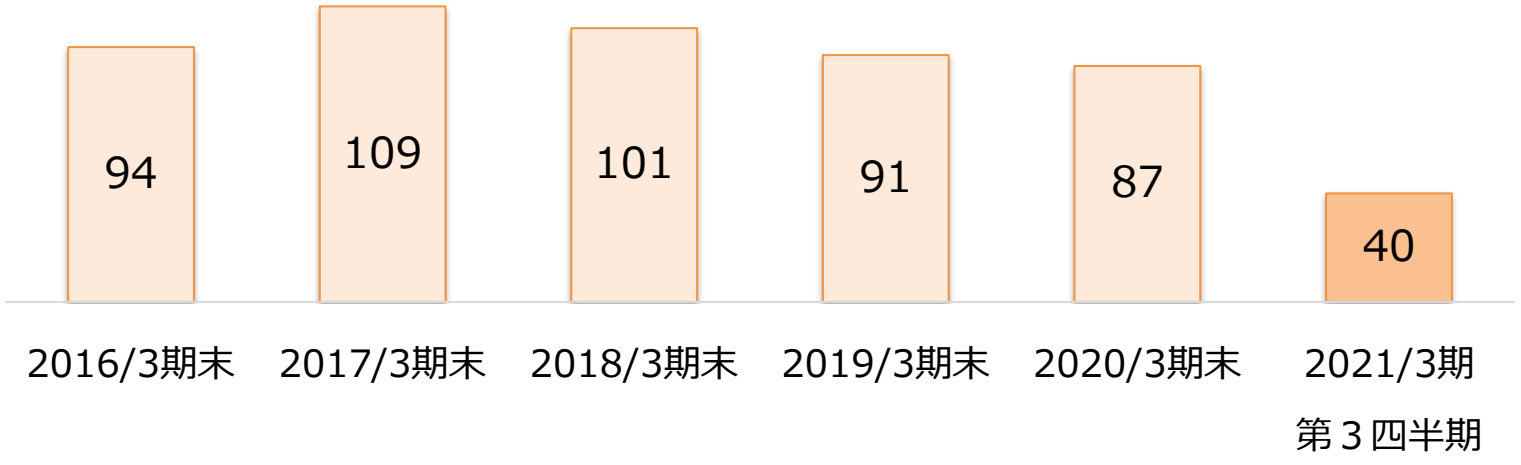
不採算店舗の退店

地域別不採算店舗の整理

郊外ロードサイド大型店舗を中心に、関西・静岡エリアのに退店を進める。
愛知・岐阜・三重エリアに経営資源を集中させ効率的な運営にシフト。
関西・九州・関東エリアについては、FCでの運営に変更する。

⇒不採算店舗の退店による、収益性改善を図る

直営店舗数（単位：店）



※継続店舗についても新型コロナウイルス感染症の状況をみながら検討を進める

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

営業施策

『東京唐揚げ専門店あげたて』コラボ企画

『東京唐揚げ専門店あげたて』は唐揚げ本来のアツアツサクサクの美味しさをそこなわず、可能な限りあげたての状態を保ったままご家庭にお届けしています。



導入店舗

- なつかし処昭和食堂　鳴海店
- なつかし処昭和食堂　飯田街道店
- えびすや　土古店

※その他、コラボ店舗の拡大を検討中



Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

販促施策

新たな顧客層を開拓する販促活動を強化

アプリを通じて、お客様へ「イベント情報」や「各種クーポン」を直接配信することにより来店促進を実施。

・ランチ、テイクアウトの実施
・各種GoToキャンペーンへの参加
・UberEats、出前館など他社デリバリー強化









Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

改善対策

新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化に対応して各種改善対策を実施

借　入

Novel社からの借入４億円を実施
⇒７月～９月末現在において、新型コロナウイルス感染症対応のためNovel社からの借入を実施
※2021年１月に実施した第三者割当増資により返済

助成金

新型コロナウイルス感染症対応に伴う休業に対する雇用調整助成金、休業協力金、家賃給付支援金、持続化給付金などの助成金の申請
（第２四半期に特別利益として計上）

その他

店舗作業をよりシンプルにすることで、更なる店舗オペレーションの生産性向上に取り組み人件費の低減
また、業態間の食材の共有化を進めるとともに、配送ルートや週間配送回数の見直しをおこない原価の低減

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

第三部

2021年3月期通期 重点戦略

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

コロナ禍を生き抜く経営戦略

幸せな食文化の創造

コロナ禍を生き抜く戦略

収益基盤確立

- 不採算店舗の退店
- 購買業務の効率化・仕入れコストの見直し等

空間提供業への移行

- 「ぶた韓」業態への転換
- 「熱々屋」業態のブラッシュアップ

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、責任と権限を明確化

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

事業戦略

事業施策

不採算店舗を退店もしくは業態変更、コロナ渦に対応できる店舗への早期転換

- コロナ禍により不採算が見込まれる店舗の撤退　（約40店舗閉鎖済）
- 新しい生活様式やニーズにあわせた業態へ転換検討（10～20店舗を予定）
- 既存事業のブラッシュアップ（メニュー変更等）







Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

管理戦略

厳しい局面を乗り越えるため、筋肉質な経営体制を構築

人件費の削減

・事業構造改革として人員配置の適正化や生産性の向上を図り
　本社費用の削減 ＝ 約100百万円／年
・採用抑制と店舗退店に伴う削減 ＝ 約100百万円／年

固定費の削減

・本社間接コストのスリム化 ＝ 約60百万円/年
・退店店舗家賃 ＝ 約140百万円/年
・その他固定費 ＝ 約　60百万円/年

年間　約460百万円以上を削減予定

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

参考資料

当社の概要

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

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３階O号
設　　立	平成15年５月
代 表 者	代表取締役社長 久田　敏貴
資 本 金	294,069,500円
事　　業	居酒屋を中心とした飲食店経営
U　R　L	http://www.kaihan.co.jp/

※2020年12月末現在

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

事業内容

店舗ロケーション



関東７店
- 東京５
- 埼玉１
- 神奈川１

九州４店
- 宮崎１
- 熊本２
- 鹿児島１

関西１店
- 大阪１

東海37店
- 愛知26　三重５
- 岐阜６

合　計
49 店舗
（うちFC9店舗）

※2020年１２月末現在

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

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。

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

業態一覧

※2020年12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〆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。

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.

業態一覧

※2020年12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）

■油そば専門店　歌志軒（かじけん）　■主なターゲット：20代～30代男女　■客単価目安：800円

油そばとは「スープのないラーメン」で、アツアツに茹で上げた麺にラー油と酢をまわしかけ、ダイナミックにかき混ぜて食すラーメン。丼の底に敷いた門外不出の秘伝のタレと油が絡み合い、絶妙な味のハーモニーを醸し出すラーメン店。

加盟店舗：歌志軒 犬山駅前店　（FC本部：合同会社KAJIKEN）

■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！

■サムギョプ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プサル、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　■主なターゲット：サラリーマン・ファイミリー層　■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）

Copyright © 2021 kaihan co., Ltd. All rights reserved.