

2015年3月期 決算説明会

2015年5月8日 カッパ・クリエイトホールディングス株式会社

東証1部:7421

目次



- 1. 2015年3月期 ハイライト
- 2. 2016年3月期 予想
- 3. 戦略と取組み

2015年3月期 連結業績 ハイライト



単位:百万円

	2014年2月期 (12ヶ月)	2015年3月期 (13ヶ月)	前期差	
売上高	93, 366	87, 643	△5, 723	・デリカ事業子会社が非連結と なった期間があることから売 上高は減少
営業利益	Δ1, 861	462	2, 324	・販売政策、原価政策の見直し により営業利益、経常利益と
経常利益	Δ1, 886	807	2, 694	もに改善もに改善
期末純利益	Δ7, 104	△13, 455	∆6, 350	・コロワイドグループで採用して いる厳格な投資評価及び業績 管理手法を採用した結果、特 別損失を計上

^{*2015}年3月期から決算期末を3月末に変更しております。2015年3月期は13ヶ月決算。

^{*}子会社2社の非連結期間(第2Q、第3Q)

2015年3月期 連結貸借対照表

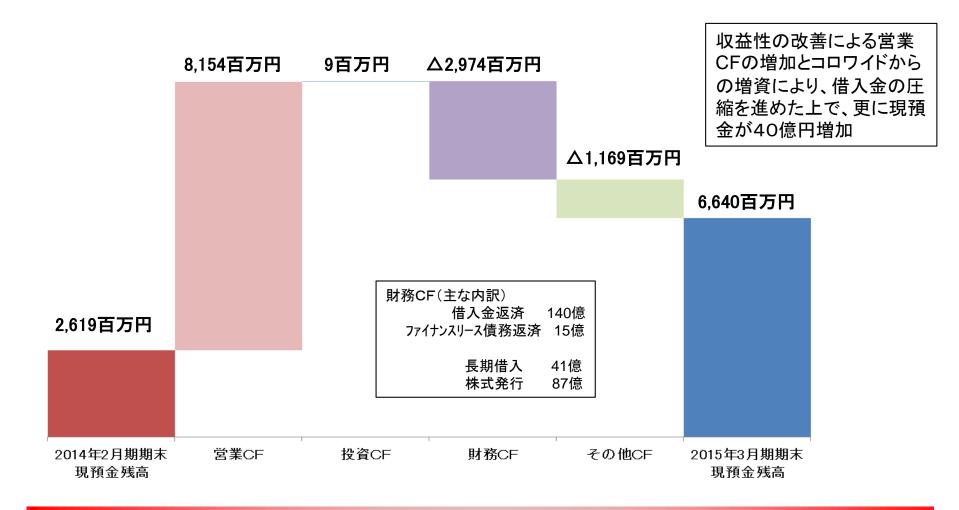


単位:百万円

	2014年2月期	2015年3月期		
		実績	増減	
流動資産	8, 851	10, 641	1, 789	
固定資産	40, 799	24, 498	Δ16, 301	減損計上による減少
資産合計	49, 651	35, 140	△14, 511	
流動負債	17, 779	13, 518	Δ4, 261	# 1 会に文学 / - トスボ 小
固定負債	15, 228	9, 548	Δ5, 680	借入金返済等による減少
負債合計	33, 008	23, 066	Δ9, 941	
純資産合計	16, 643	12, 073	Δ4, 569	増資による増加 +8,819
負債•純資産合計	49, 651	35, 140	△14, 511	特別損失計上による利益余剰金 の減少 △13,455

キャッシュ・フローと現預金残高の推移

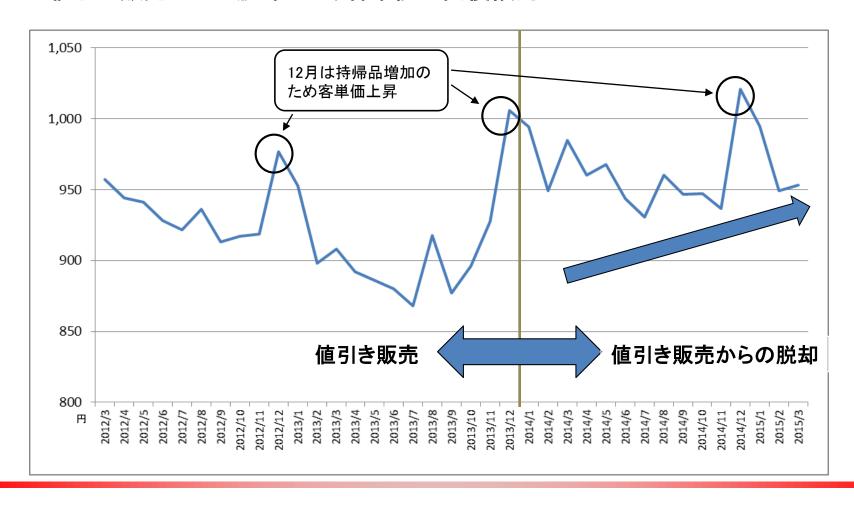




客単価 月次推移 (過去3年)



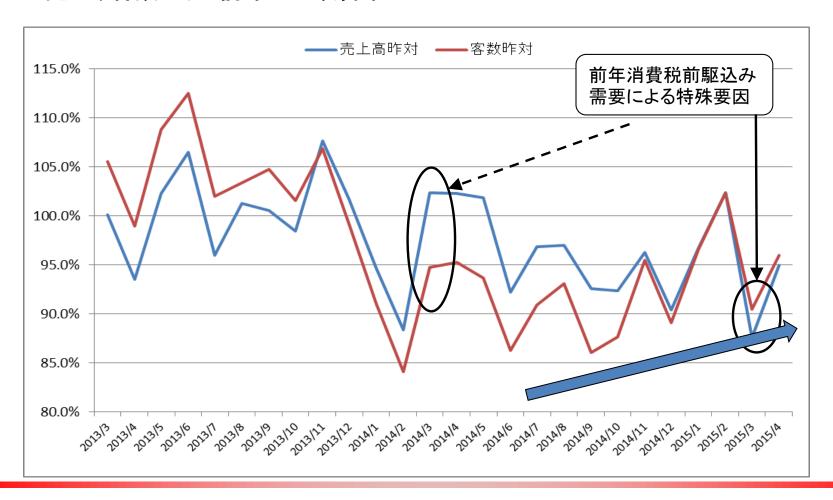
・値引き販売からの脱却により客単価は回復傾向



既存店月次推移 (前期比)



・売上、客数ともに前年比で改善中



2016年3月期業績予想



・既存店の回復策及び体質強化策により収益は改善の見通し

単位:百万円

	2015年3月期 (13ヶ月)	2016年3月期 (12ヶ月)	前年差
売上高	87, 643	91, 162	3, 519
営業利益	462	2, 700	2, 238
経常利益	807	2, 953	2, 146
当期純利益	△13, 455	2, 768	16, 223
期末店舗数	339店	345店	6

配当政策



配当

・2016年3月期 業績回復に応じて株主還元を行う方針

株主還元策(株主優待)

・株主優待については利用拡充策等ついて検討中

戦略と取り組み



5つの戦略

- 1. 既存店の回復(商品・サービス・リモデル・人材育成)
- 2. 新業態(鮨ノ場)の開発・出店
- 3. デリカ事業の販路拡大
- 4. 海外事業の確立
- 5. グループシナジー効果

既存店の回復・・・商品力強化



【より新鮮で高品質な商品をスピーディに提供】



- ・新鮮なネタ・・・・店内調理のネタの増加
- 手をかける新メニューの提案店内調理:「炙り」「ロール」「トッピング」
- ・多種多様なメニュー 「選べる楽しさ」・「地域別メニュー」
 - *コロワイドグループの多業態とのシナジー効果によるメニューの多様化



既存店の回復・・・・商品力強化





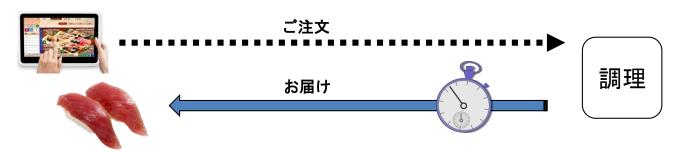
既存店の回復・・・サービス強化



【より新鮮で高品質な商品をスピーディに提供】

•提供スピードの高速化

ご注文からお届けまでの時間を日々チェック



•効果的な販売促進 モバイル会員、LINE活用、メルマガ配信(100万人)





既存店の回復・・・・リモデル改装(フルオーダー)







改装コンセプト

- ・新鮮、できたて、作り立ての料理を提供(全品注文対応)
- ムダな食材廃棄をなくし、生産性の向上を図る
- ・白を基調とした内外装でカフェ風にし、若い女性もターゲットにする
- *安城店ほか5店舗で展開開始

既存店の回復・・・・人材育成(Kappa Academy設立)



- 1. 階層別研修によるスキルの向上
- 2. 情報の共有化による店長力の向上
- 3. トレーナーによる現場力の向上



新業態(鮨ノ場)の開発・出店







業態概要

・都市部の駅前、繁華街に多店舗展開できる「すし」をコア商品 とする小規模店舗の開発、出店を進める

デリカ事業の販路拡大



- ・コンビニを中心に販路拡大 寿司とグループブランド製品を武器に新規取引先の拡大
- ・グループ各店への商品供給の拡大







海外事業の確立



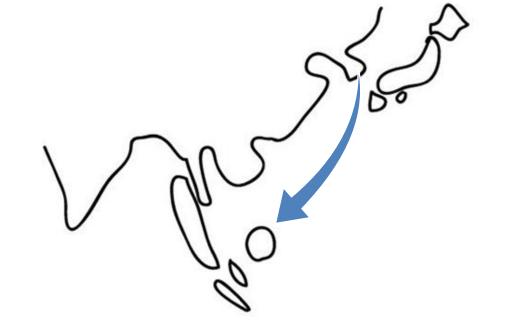
•韓国事業安定化

既存店舗の活性化と収益力の安定化 →商品力、オペレーションの強化



・東南アジアへの展開

店舗形態、効率店舗の模索 情報収集とマーケティング調査 人材確保と育成



グループとのシナジー効果



- •商流統合
- •物流統合
- •本部機能の効率化
- ・メニュー開発の活性化





業界最安値

アサヒスーパードライ (生ビール) 378円(300ml)



会社概要

商号	カッパ・クリエイトホールディングス株式会社		
創業	昭和 48年8月 (1973年)		
設 立	昭和 56年 11月 (1981年)		
資 本 金	139 億 4,955 万円		
従業員数	1,208名 (連結)		
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい 2-2-1 ランドマークタワー 12 階 Tel: 045-224-7095		
上尾工場 埼玉県上尾市 工 場 等 関東商品管理センター 埼玉県上尾市 尼崎工場 兵庫県尼崎市			
主な事業内容	 飲食店の経営 食料品の加工及び販売 損害保険代理業 不動産の売買、賃貸借及びその仲介業 		





本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(業績計画を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでます。 実際の業績は、市場における変化や経済動向の変動など、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

IRお問合せ

カッパ・クリエイトホールディングス株式会社 経営企画室

TEL: 045-224-7406

E-mail: <u>ir@kappa-create.co.jp</u> http://www.kappa-create.co.jp/