
2016年3月期
第2四半期決算説明資料

2015年11月5日
カッパ・クリエイト株式会社

東証1部:7421

目 次

1. 2016年3月期 第2四半期 ハイライト
2. 2016年3月期 期末予想
3. 戦略と取組み

2016年3月期第2四半期 連結業績 ハイライト



単位:百万円

	2015年3月期 第2四半期	2016年3月期 第2四半期	
売上高	43,360	42,122	大手競合の出店による競争激化 繁忙期の機会損失等により減少 (回転寿司)
営業利益	780	1,328	販売政策、原価政策の見直しによる 原価率の低下及び固定費の減少に より営業利益、経常利益とも改善 (回転寿司)
経常利益	905	1,367	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△1,181	999	

* 2015年3月期の第2四半期は3月～8月、2016年3月期の第2四半期は4月～9月となり、期間が異なるため、前年比較は記載しておりません。

また、2015年3月期の第2四半期は子会社2社は非連結期間となります。

2016年3月期第2四半期 連結貸借対照表

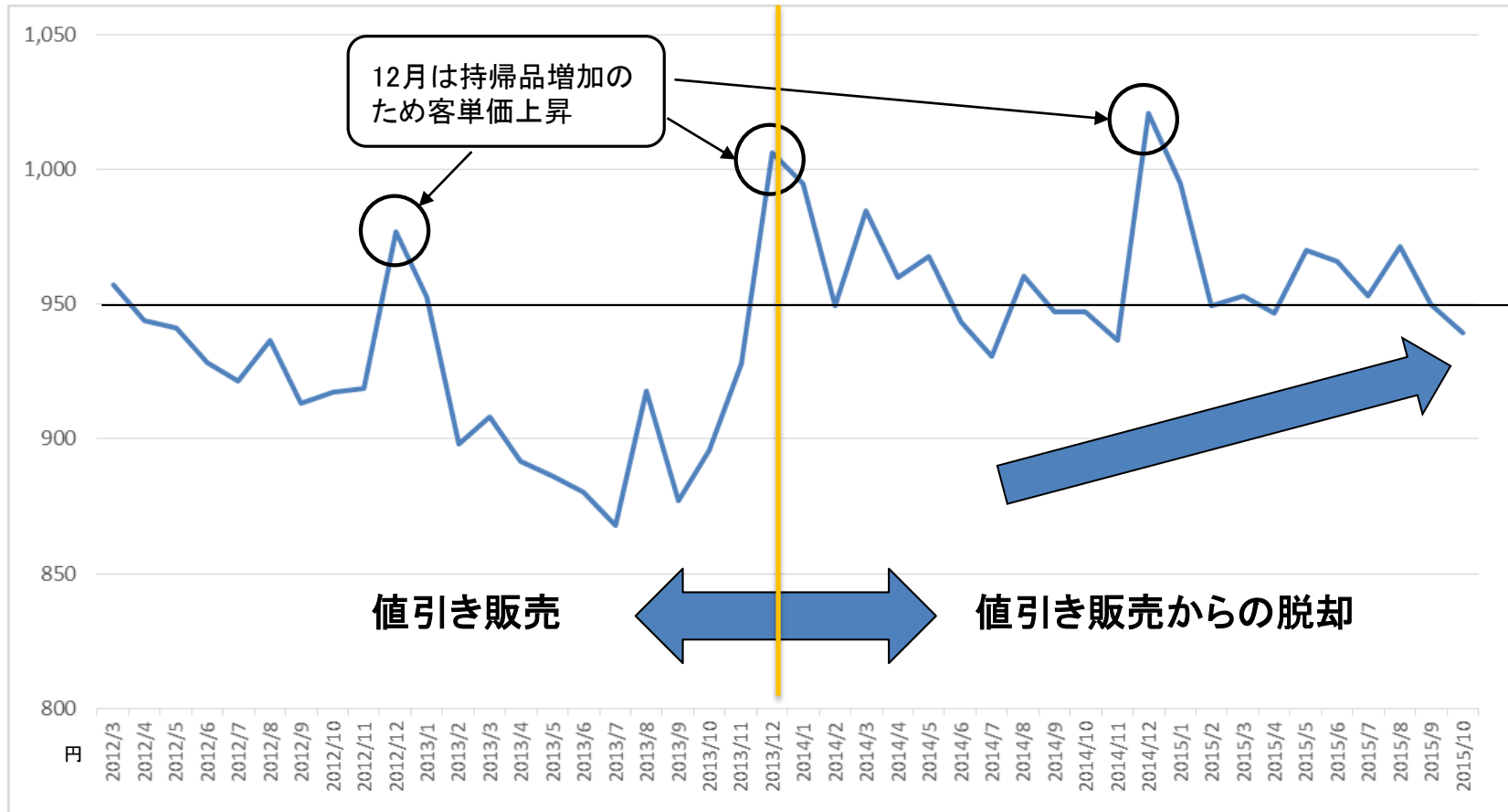


単位：百万円

	2015年3月期末	2016年第2四半期末		
		実績	増減	
流動資産	10,641	9,510	△1,131	現金及び預金 △1,571 売掛金 +340
固定資産	24,498	24,079	△419	
資産合計	35,140	33,590	△1,549	
流動負債	13,518	11,919	△1,599	未払消費税 △890 買掛金 △367
固定負債	9,548	8,112	△1,436	長期借入金 △1,127
負債合計	23,066	20,031	△3,035	
純資産合計	12,073	13,559	1,485	四半期純利益 +1,008 退職給付基準変更 +353
負債・純資産合計	35,140	33,590	△1,549	

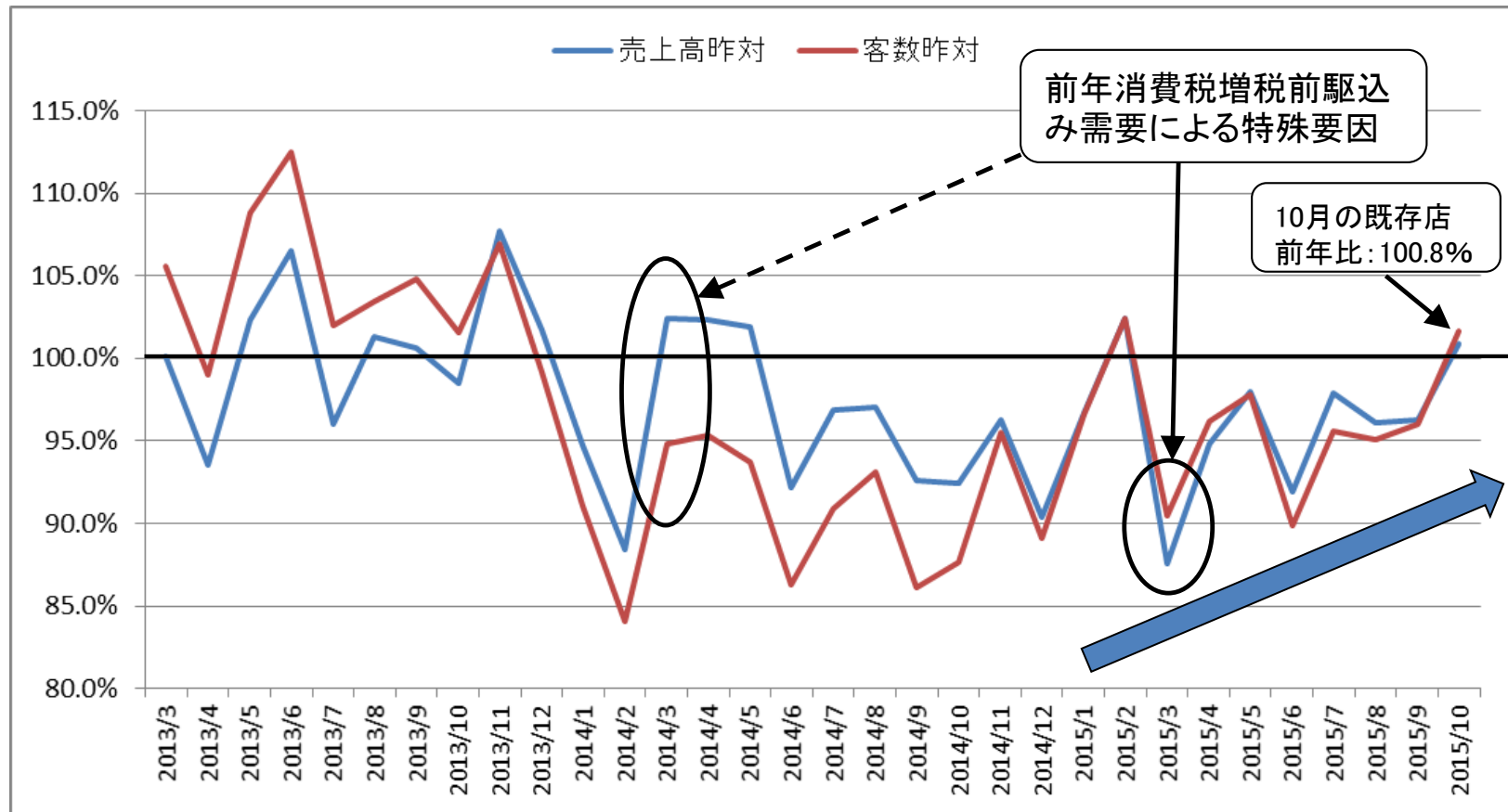
客単価 月次推移（過去3年）

・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
親会社株主に帰属する 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): 年2回 3、9月末基準

① 株主優待御食事券を廃止し、株主優待ポイントカードの発行に移行

② 優待金額の変更

	現行	変更後
100株～1,000株未満	5枚(2,500円+消費税)	3,000ポイント
1,000株～2,000株未満	10枚(5,000円+消費税)	6,000ポイント
2,000株以上一律	20枚(10,000円+消費税)	12,000ポイント

③ 優待利用範囲(対象店舗)の拡充

現行	当社の対象店舗
変更後	当社、(株)コロワイド及び株アトムの対象店舗

④ 株主優待対象の拡充

「株主優待ポイント」は上記対象店舗のほかに株主優待商品への交換にもご利用いただけます。

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)
2. 新業態(鮭ノ場)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

既存店の回復策……商品力強化

【より新鮮で高品質な商品スピーディに提供】

キーワード



「かっぱ寿司じゃないと食べられない」

「あなたの美味しい見つかるよ」

「美味しカッパ」



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

既存店の回復策・・・商品力強化



ネタカ全開!!

11.7日は秋の節分。
恵方の「西南西」に向かって丸かぶり!

秋の恵方巻 食べ比べ

「8品目の海鮮恵方巻」「棒ヒレカツの恵方巻」

各1本 **380円** (税込) よりどり **2本 お得な700円** (税込)

期間限定ご予約承り中 11.4(木)～7(日)

おいしいカツパ **かっぱ寿司**

ネタカ全開！！
新鮮・厳選
品質重視アピール

大人になっても、母の料理とこれが好きだ。

サラダ軍艦

かっぱ創業の味!

一皿 **108円** (税込)



LINE登録数150万人



LINE公式アカウント開設記念
オリジナルスタンププレゼント

ちゅーん

おいしいカツパ

かっぱ寿司
限定スタンプ
全16種類

既存店の回復策……サービス強化 クレジットカード導入



クレジットカード・電子マネーが全店で利用可能
大手回転寿司では初の全店導入

お食事のお支払いに、**クレジットカード** または **電子マネー** がご利用できます。

The central graphic displays logos for various payment methods:

- Credit Cards:** VISA, MasterCard, UnionPay 銀聯, iD, Edy (楽天天), WAON.
- Electronic Money (E-money):** Kitaca, Suica, PASMO, toica, manaca, ICOCA, SUGOCA, nimoca, はやかかん (はやかかん).

既存店の回復策その1・・・リボーン計画(看板・内装・外装)

豊科・蒲郡・蓮田・檀原・大垣・
豊科飯村・浜北・江南・会津若松・
八幡・浜松東若林・稲沢・豊橋曙・
焼津・美濃加茂・黒磯・久居

17店舗



改装コンセプト

- ・看板、外装の変更により従来の茶色基調を一新
- ・内装とユニフォームの刷新により明るく清潔なイメージに

既存店の回復策その2・・・リモデル計画(リボーン+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・佐久・都岡・アトレ川崎・奈良桜井・盛岡南・姫路野里・幸手・富里・倉敷・水沢・郡山南・・・計12店舗で展開中

リモデル改装後の状況

- ・売上、客数が10%程度上昇

回転レーンからフルオーダーに変わったことの新規性が増加要因

- ・客単価の減少

回転レーンで商品を流す場合は、目的以外の商品も目に留まるため「ついで買い」の行動が起こり、買上げ点数が増加

⇒フルオーダー店の場合は全ての商品をタッチパネルで注文する「目的買い」のみであるため、改装前に比べ客単価が低下

客単価対策：客席周辺での商品情報の強化

タッチパネル上でのレコメンド(おすすめ)機能の強化

新業態(鮭ノ場)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

⇒立地毎に多様なお客様がご利用(女性・シニア・インバウンド等)

1号店 9/18 青山オーバルビル店

2号店 10/ 9 浅草新仲見世店

3号店 10/23 原宿竹下通り店

4号店 11/13 渋谷文化村通り店オープン予定

新業態(鮭ノ場)のメニュー



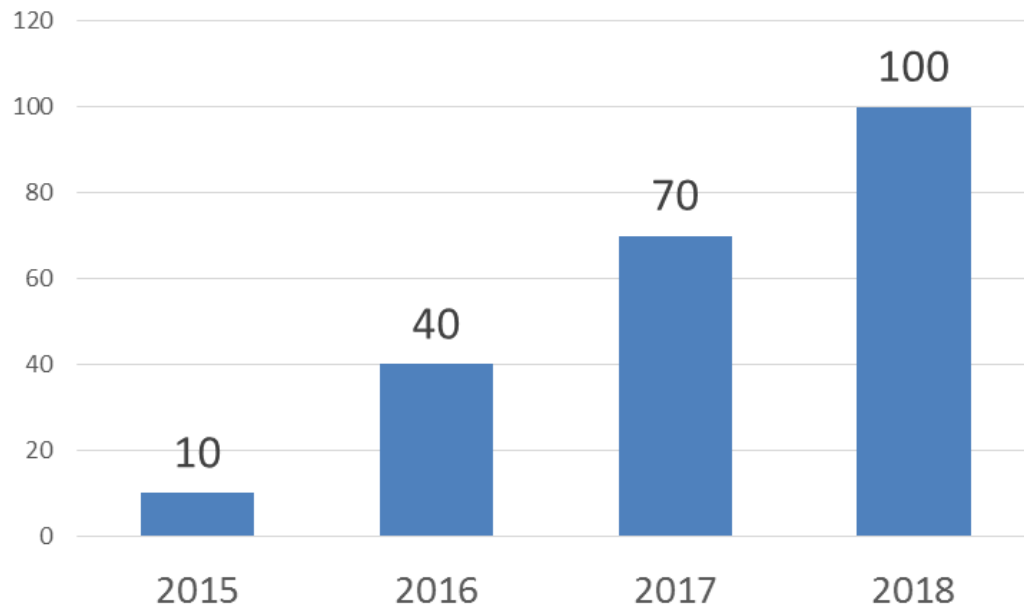
全品タッチパネルオーダー、オートウェーター(高速ベルトレーン)の提供システムを採用

価格レンジ:120円~420円 価格ライン:6ライン 野菜寿司・アルコール・おつまみ等導入

新業態(鮭ノ場)の今後の計画

都市部を中心に来期以降年間30店舗出店

3年で100店舗体制を目指す



デリカ事業の販路拡大

・カッパ・クリエイト・サプライ(株)、F. デリカッパ(株)、(株)ジャパンフレッシュの3社を合併し、10月1日より新生(株)ジャパンフレッシュとして始動
 間接部門の統合等、経営効率の向上を図る

・コンビニを中心に販路拡大
 グループのシナジーを生かし、寿司とグループブランド製品を武器に
 オリジナル弁当の開発販売、新規取引先の拡大を目指す

・グループ各店への商品供給の拡大

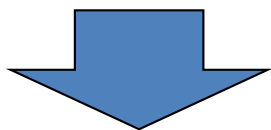


海外事業の確立



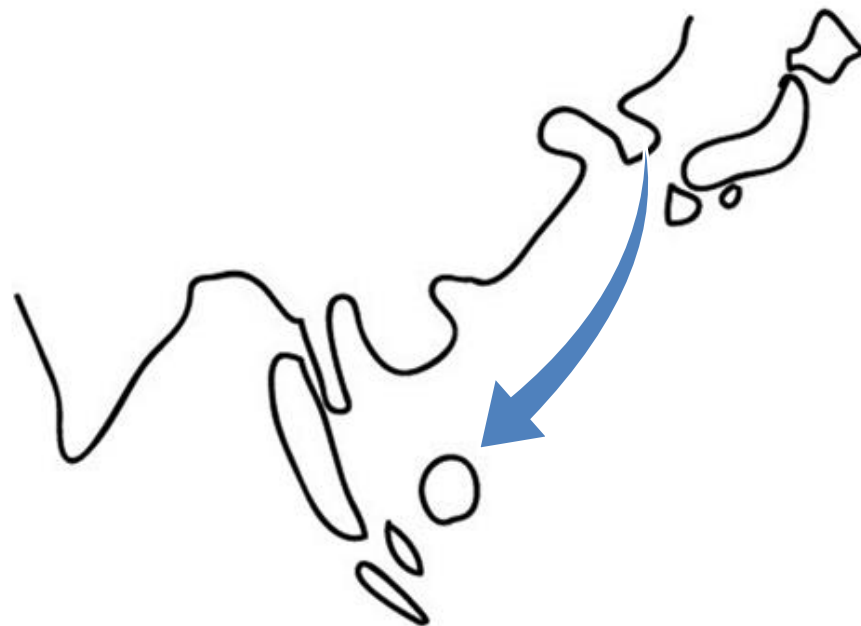
・韓国事業安定化

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)

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います。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・クリエイト株式会社 経営企画室

TEL: 045-224-7406

E-mail: ir@kappa-create.co.jp

<http://www.kappa-create.co.jp/>