
2017年3月期
第2四半期決算説明資料

2016年11月18日
カッパ・クリエイト株式会社

東証1部:7421

目 次

1. 2017年3月期 第2四半期 ハイライト
2. 2017年3月期 期末予想
3. 戦略と取組み

2017年3月期第2四半期 連結業績 ハイライト



単位:百万円

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	
売上高	42,122	39,870	大手競合の出店による競争激化、 来店客数の減少、機会損失等により 売上減少 (回転寿司)
営業利益	1,328	144	販売政策、原価政策の見直しによる 原価率の上昇及び売上高の減少に より営業利益、経常利益とも減少 (回転寿司)
経常利益	1,367	214	
親会社株主に帰属す る四半期純利益	999	283	

2017年3月期第2四半期 連結貸借対照表



	2016年3月期末	2017年第2四半期期末		単位:百万円
		実績	増減	
流動資産	9,282	7,017	△2,265	現金及び預金△2,043百万円 売掛金+145百万円 商品及び製品+100百万円
固定資産	25,974	26,129	+155	
資産合計	35,257	33,147	△2,110	
流動負債	10,564	10,693	+129	長期借入金△1,157百万円 買掛金△236百万円 リース債務△416百万円 未払金+474百万円 退職給付に伴う負債△986百万円等
固定負債	7,081	5,394	△1,687	
負債合計	17,645	16,088	△1,557	
純資産合計	17,611	17,058	△553	配当金の支払いにより△984百万円 親会社に帰属する四半期純利益 +283百万
負債・純資産合計	35,257	33,147	△2,110	

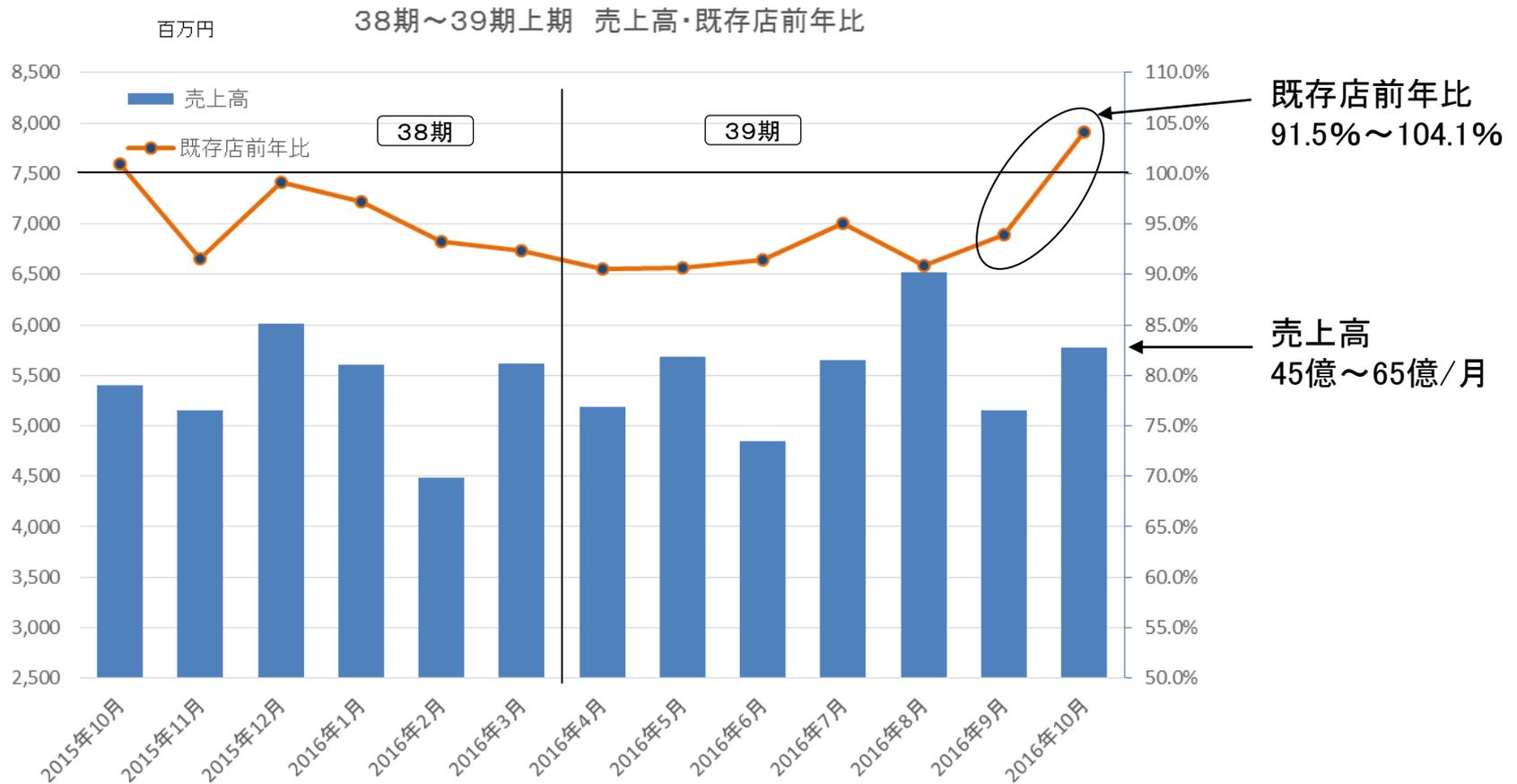
2017年3月期業績予想

- ・第2四半期の累計期間の業績を鑑み、増収減益の見通しとなります。

単位:百万円

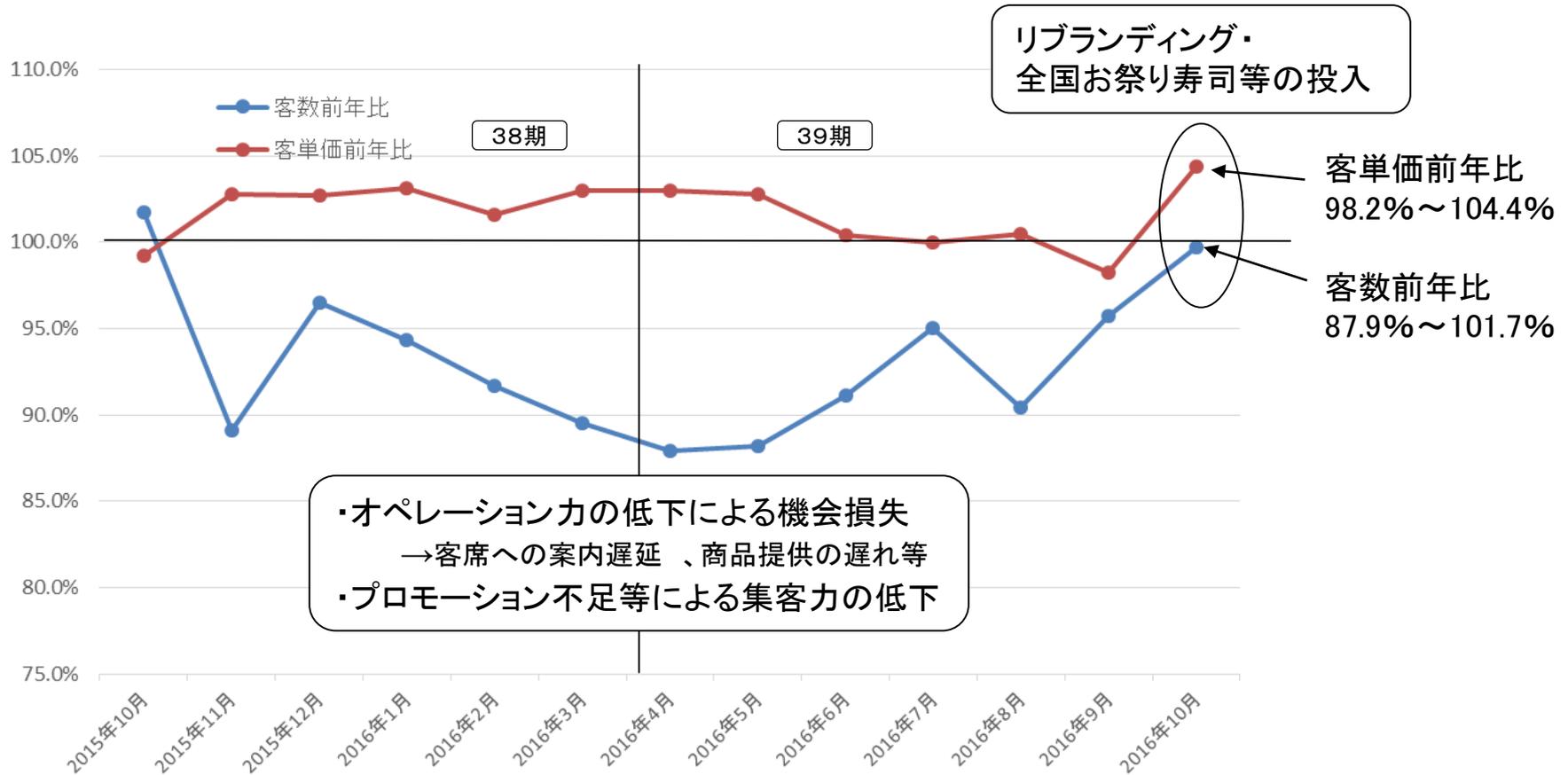
	2016年3月期	2017年3月期	前年差
売上高	80,320	82,684	2,364
営業利益	2,549	1,934	△615
経常利益	2,723	2,114	△609
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,281	1,177	△4,104
期末店舗数 (国内回転寿司)	342店	351店	9店

2017年3月期 売上推移(国内回転寿司)



前期下期からのコスト圧縮・広告費抑制により客数、売上戻らず(4月～8月)
 39期9月よりCM強化、10月リブランディングリリースとパブリシティ含むPR強化により売上前年比上昇

2017年3月期 客数・客単価 前年比推移(国内回転寿司)



前期下期から客数が減少傾向、4月以降下げ幅が縮小傾向に
客単価は10月特ネタ「全国お祭り寿司等」の新規商品投入により上昇

2017年3月期 戦略と取組み

1. 既存店の回復策

* リブランディング

- ・商品力の強化
- ・デザイン刷新による集客(改装等)

* 平日90円(地域限定)

- ・エリア、店舗を選定し実施

* オペレーション力の強化

- ・サービスレベルの向上

* 予約システムの導入

- ・利便性の向上(順次導入)

2. デリカ事業の効率化

3. 海外事業の確立

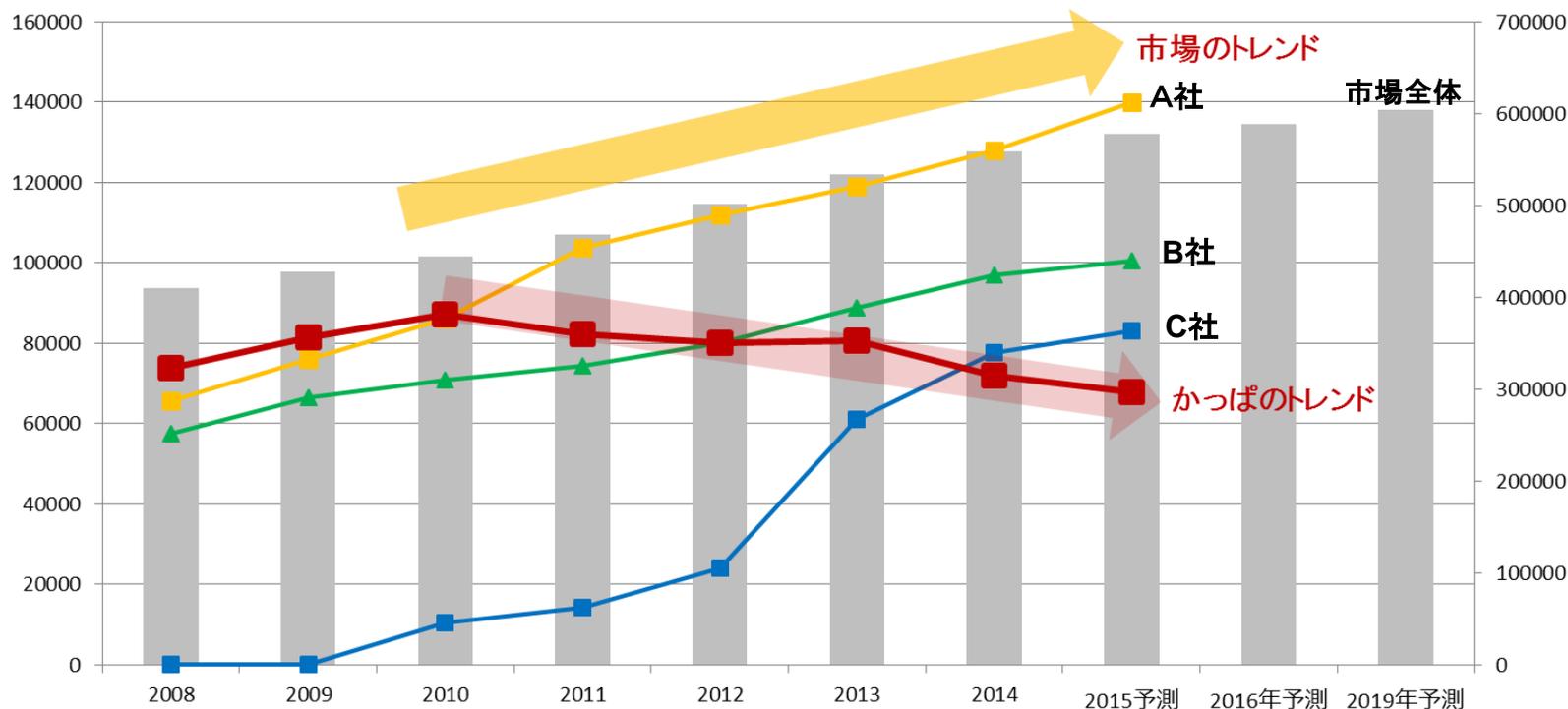
- ・韓国店舗の収益力UP

既存店の回復策・・・リブランディング(市場環境)



回転寿司市場は継続して拡大。競合も売上を拡大する中、
かっぱ寿司の売り上げは低迷している。

回転寿司市場全体と4社売上高



出典：左 公益財団法人 食の安全・安心財団HPより
右 博報堂 食消費レポート2015より

既存店の回復策・・・リブランディング



おいしいネタ、はなしのネタ。



かっぱ寿司

かっぱ寿司のこだわり

おいしいお寿司をお腹いっぱい食べて欲しい。
そんな想いをロゴに込めて、かっぱ寿司は新しく生まれ変わりました。

既存店の回復策・・・リブランディング

(メッセージ・伝えたい価値)



メッセージ

おいしいネタ。

旨い。
職人感。
基本。

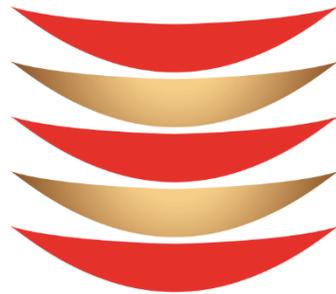
はなしのネタ。

上手い。
彩り。
アイデア。
祭り。
粋。

伝えたい価値

「沢山食べられて楽しい！！（皿を積み上げる充実感）」

- ・メニュー =色々あって嬉しい！
- ・価格 =安いから安心！
- ・内装デザイン =お祭り感があって盛り上がる！



かっぱ寿司

「おいしいネタ。はなしのネタ。」というコンセプトをそのままデザイン。

お客様のいっばいの笑顔と皿が積み上がって出来る皿のタワーをモチーフに
たくさん召し上がって頂ける事の楽しさ・安心感を二色のお皿が何枚も重なる事で表現。

赤いお皿は一番人気のまぐろをイメージしネタの鮮度が高い事、
金色のお皿は、たとえ一皿100円のお皿でもそこに掛ける私たちの想いや志は
金の価値がある事を表しています。

既存店の回復策・・・リブランディング

(商品力の強化: 特ネタ・旬ネタ)



ネタ部発
特ネタ

旬のおすすめ
旬ネタ

安定のおいしさ
定番ネタ

はなしのネタ

新規獲得

(PR・コミュニケーション)

話題にしたくなる商品

月1更新

おいしいネタ

顧客維持/改善

(店内体験の向上)

既存商品の強化・改善
アイドルタイム利用の強化など。

定番

既存店の回復策・・・リブランディング(特ネタ)

今月の
特ネタ

お祭り

全国祭り寿司

期間 **11/1(火)～11/30(水)**

第2弾



約1～2人前

博多どんたく寿司 1皿302円

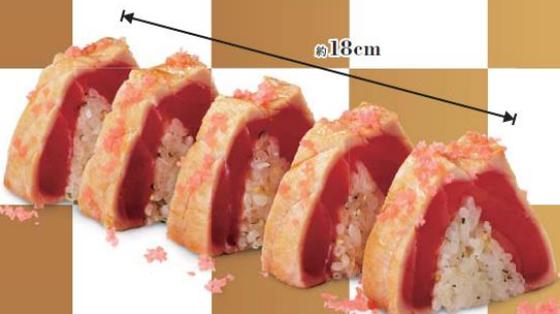
踊り子の花笠をイメージに。特製タレ漬けはまち、いくらとおぼろ、しゃっきり白髪ねぎ、さらにししゃもっかが踊ります。



約1～2人前

高知よさこい祭り寿司 1皿302円

よさこいの鳴子をイメージに。まぐろ×アボカド、うなぎ×煮玉子、玉子×ししゃもっこの混ぜシャリを海苔包みでご堪能ください。



約18cm

徳島阿波おどり寿司 1皿410円

豪快に佃で揚げ、カリッと香ばしいまぐろは女踊りの縄み笠を表現。さっぱりしたシャリには刻みガリと大葉が隠し味。



約9cm

岸和田だんじり祭り寿司 1皿410円

だんじりに見立ました。パリッとした海苔天、しっとりしたはまち、ロールの食感、ぶつかり合う食材たちをご賞味ください。



約9cm

神田祭り寿司 1皿410円

神輿をイメージに。シャリに甘めの味付けうなぎを混ぜ込み、さらにうなぎを盛り付け、中には風味と食感が楽しめる白髪ねぎを隠し味に。

既存店の回復策・・・リブランディング(旬ネタ)

第1弾 期間限定 11/1(火)▶11/12(土)

北海道沙留産
天然秋鮭漬けにぎり
¥108円 (税込)

北海道沙留産
天然秋鮭直火炙り
¥108円 (税込)

北海道産
天然生たこ
¥108円 (税込)

北海道産
いか刺しゆず和え
¥108円 (税込)

北海道産
鮮極(せんごく)
鮭いくら
¥108円 (税込)

**特特特
3特ランク**

北海道
旬
ネタ

今月の
旬
ネタ

今月は

実施期間 11/1(火)▶11/30(水)

第2弾 期間限定 11/16(水)▶11/30(水)

神戸牛入り
甘辛ごぼうの
ぶっかけうどん
288円 (税込)

北海道産
平つめがにの味噌汁
288円 (税込)

あん肝きゅう
108円 (税込)

北海道産
いか軟骨唐揚げつみ
¥108円 (税込)

つるっと
オーギョーチ
(愛玉子)ゼリー
288円 (税込)

リッチな
ガトーショコラ
216円 (税込)

北海道産マスカルポーネ使用
ティラミスのW盛り
324円 (税込)

北海道産
いか軟骨唐揚げ
324円 (税込)

北海道産
天然黒そい
魚がし醤油直火炙り
¥194円 (税込)

北海道産
天然黒そい
塩直火炙り
¥194円 (税込)

北海道産真いか・長布使用
数の子松前
¥108円 (税込)

北海道産
天然真いかソーメン
¥108円 (税込)

既存店の回復策・・・リブランディング(キャンペーン)

新 かつぱ実感キャンペーン

第一弾 「鮮極(せんごく) 鮭いくら」 11/3(木) ▶ 11/13(日)

かつぱの本気! 鮭いくら 50皿分の
いくらが抽選で100名様に当たる。

かつぱの本気!
挑戦状

挑戦状

ハッシュタグ #かつぱの本気

※しゃり 海苔は賞品に含まれません



挑戦状

お店で実感!

かつぱの本気! 挑戦状



投稿して実感!

ハッシュタグ #かつぱの本気

抽選で100名様に

かつぱの本気! 50皿分が当たる。



価値ある商品の投入と品質向上の訴求

既存店の回復策・・・リブランディング(デザインの刷新)



既存店の回復策・・・リブランディング（デザインの刷新）



既存店の回復策・・・リブランディング（デザインの刷新）



既存店の回復策・・・リブランディング（デザインの刷新）



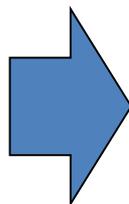
既存店の回復策・・・リブランディング（デザインの刷新）



既存店の回復策・・・リブランディング(デザインの刷新)



- ・店舗リニューアルによるデザイン変更を順次行う



既存店の回復策・・・平日限定90円の実施



おいしさそのまま、
プライスダウン!

店舗限定
平日限定

2016年
11月1日(火)
11月30日(水)

通常100円(税抜)の商品を特別価格90円(税抜)でご提供

- ・品質を維持しつつ1皿100円商品を平日限定で1皿90円で提供
- ・店舗、エリアを選び実施中
- ・一定の効果を確認(客数、売上高の増加)

既存店の回復策・・・オペレーション力の強化

・店舗サービスレベルの向上

スムーズなご案内

タッチパネルでご注文品の
迅速な提供

魅力あるレーンづくり



既存店の回復策・・・予約システムの導入



『クラブかっぱ』 店舗限定

WEB予約 スタート!!

いつでも、どこでも

簡単に席予約!

ご予約はコチラからできます
<http://ckappa.jp>



こんなに便利♪ WEB予約をオススメします

- ①インターネットに接続出来るスマホがあれば、いつでもどこでも予約可能!
- ②店員と直接お電話などで話すことなく、画面操作だけで予約完了!
- ③お店への到着前の事前予約で待ち時間短縮!

かっぱ寿司

スマートフォンでご利用可能

- ・時間指定予約
- ・順番待ち予約
- ・混雑状況確認
- ・お呼び出しメール
(店頭受付時)

年内全店導入予定

デリカ事業の販路拡大

- ・生寿司を核とした商品をコンビニ中心に販路拡大
- ・かっぱ寿司店舗に向けた商品の供給
- ・自社ブランドデザートの開発と販売
- ・グループ各店への商品供給の拡大



海外事業の確立

・韓国事業収益力強化

既存店舗の活性化と収益力の向上

→お客様が「美味しい」「楽しい」「居やすい」を体感できる店舗づくり

- ・安心安全な商品
- ・新商品開発強化
- ・清潔な空間と良いサービス

2017年3月期第2四半期は増収で推移

グループシナジー効果

- ・前期に行った、商流・物流の統合によるシナジー効果
(サイドメニューの多様化等)
- ・本部間接部門の集約による機能の効率化(10月～)

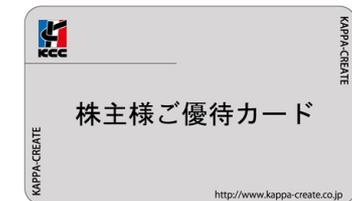


配当政策

- ・配当 2016年3月期 : 1株当たり 20円(実績)
2017年3月期 : 1株当たり 20円(予定)
- ・株主還元策(株主優待):年2回 3月末、9月末基準

① 優待ポイント

	付与ポイント
100株～1,000株未満	3,000ポイント
1,000株～2,000株未満	6,000ポイント
2,000株以上一律	12,000ポイント



② 優待利用範囲(対象店舗とギフト商品)

当社、(株)コロワイド及び(株)アトムの対象店舗

優待ポイントで各種ギフト商品が購入可能

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/>