



2022年3月期 決算説明資料

2022年5月16日



カッパ・クリエイト株式会社

(東証プライム 7421)

免責事項

本資料は、当社グループについての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資の勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、外食産業の市場動向、消費者の嗜好の変化、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容又はそこから推測される内容と大きく異なることがあります。

2022年3月期 連結業績

2022年3月期 連結業績

- 回転寿司事業の売上高既存店昨対比は、前期の新型コロナウイルス影響の反動もあり103.6%となった。
- 時短営業協力金、雇用調整助成金などを特別利益に計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は736百万の黒字を確保した。
- 回転寿司事業の出退店については、新店2店舗を出店し、不採算店1店舗、契約満了3店舗、自社保有物件の売却で2店舗、コロワイドグループ内の業態転換で1店舗を閉店した結果、当第2四半期末の店舗数は309店舗となった。

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期差
売上高	64,881	67,206	+2,325
営業利益	▲1,572	▲2,113	▲541
経常利益	▲1,472	▲1,889	▲417
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,149	736	+1,885

2022年3月期 四半期ごとの連結業績

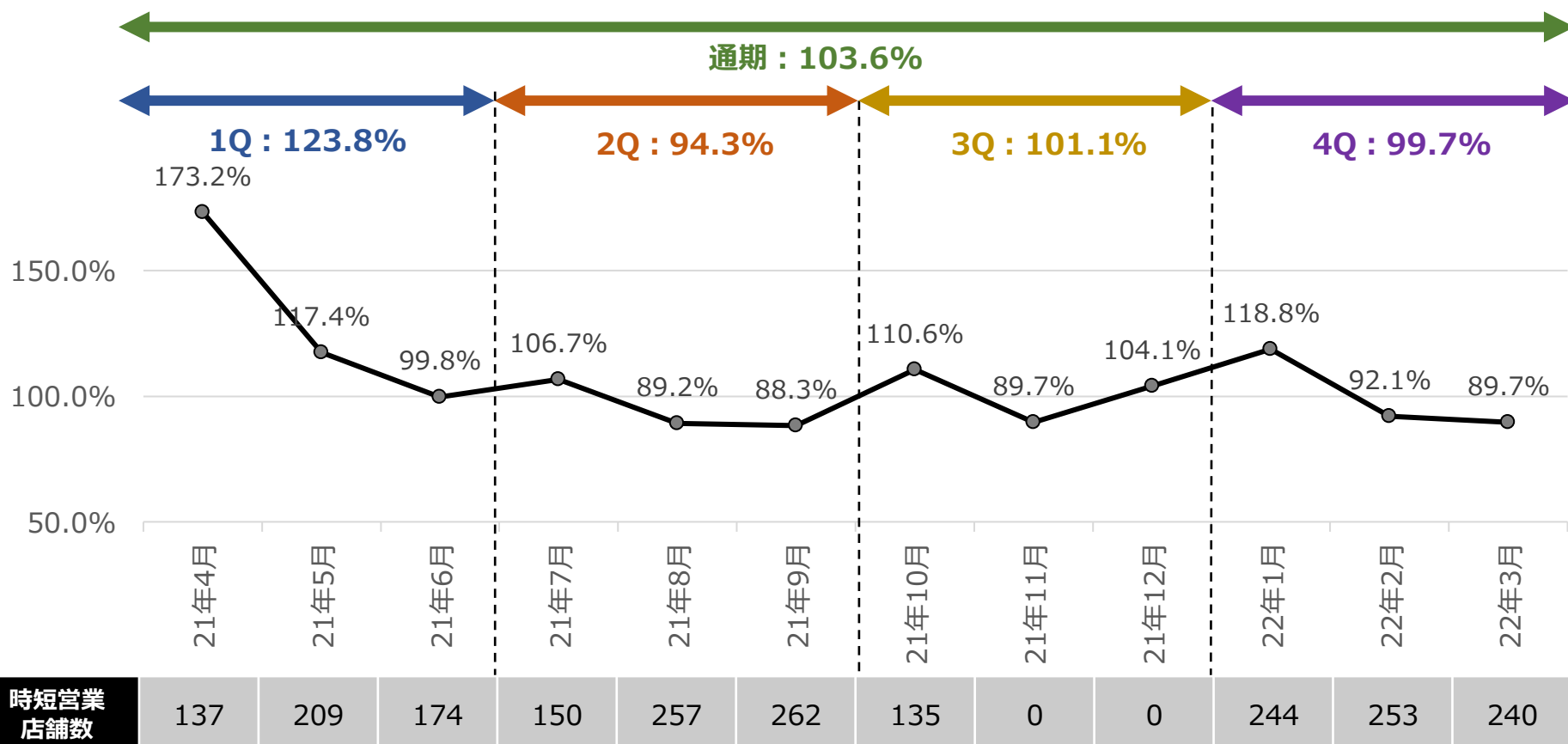
- 2Qまでは積極的に広告宣伝を投下したこともあり、販管費が上昇し営業赤字となったが、3Q以降は販管費全体の見直しを図り抑制に成功、売上総利益についてもメニュー施策及び店舗食材ロスの低減に取り組み原価率の低減に成功、4Qは四半期売上高は最も低いが営業利益は黒字となっており、利益を生み出す体制は整いつつある。

(単位：百万円・%値は売上比)

	1Q		2Q		3Q		4Q	
売上高	16,535	-	16,557	-	17,717	-	16,397	-
売上原価	8,466	51.2%	8,572	51.8%	8,796	49.6%	7,849	47.9%
売上総利益	8,069	48.8%	7,985	48.2%	8,920	50.3%	8,549	52.1%
販売管理費	9,162	55.4%	8,956	54.1%	9,048	51.1%	8,470	51.7%
営業利益	▲1,093	▲6.6%	▲970	▲5.9%	▲129	▲0.7%	79	0.5%

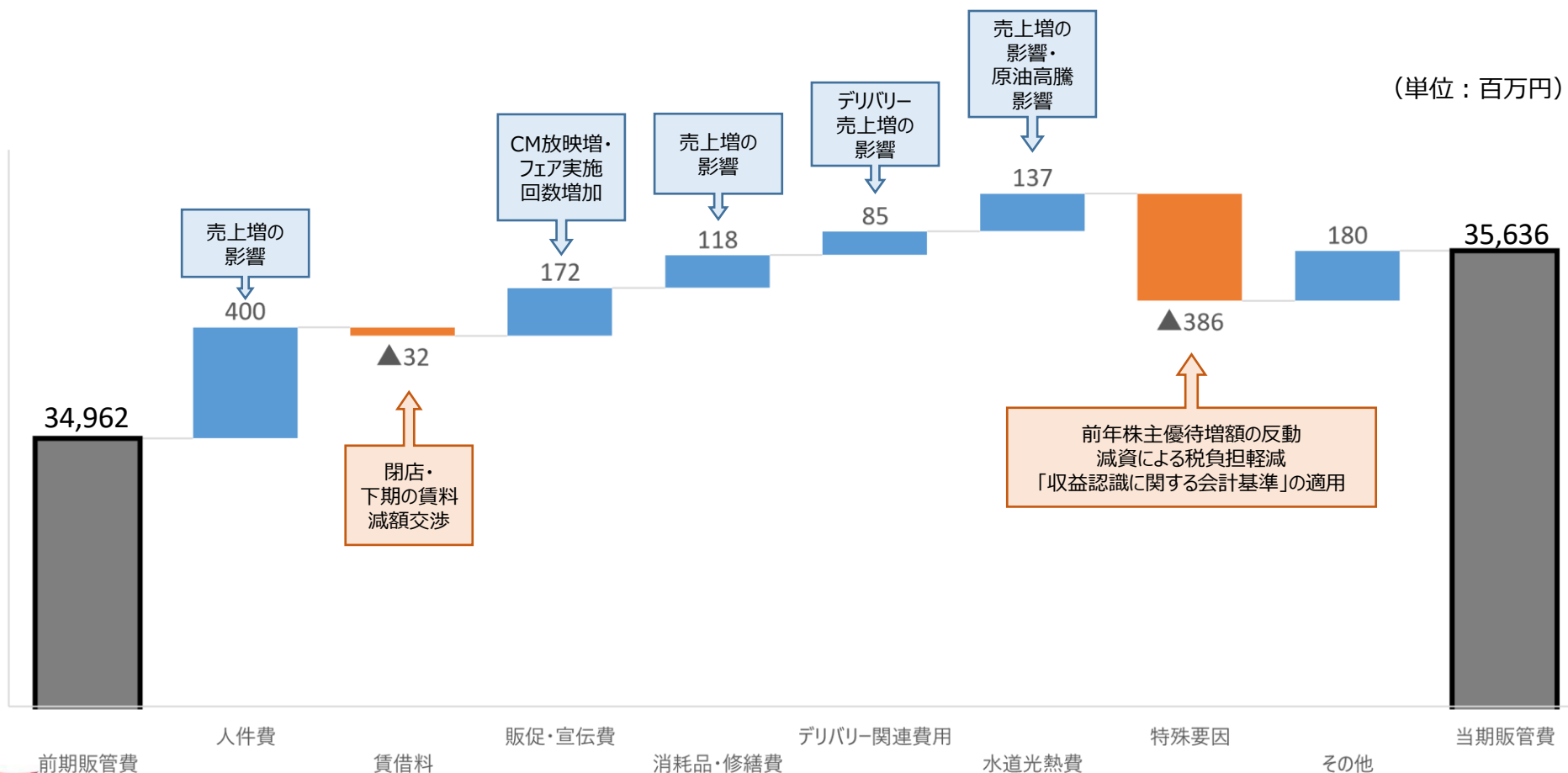
売上高既存店昨対比の推移

- 回転寿司事業の既存店昨対比は、1Qは前期の新型コロナウイルス影響の反動が大きく123.8%と大幅な伸長をとったが、2Qにおいては東京オリンピック開催や新型コロナウイルス第5波の影響で再び94.3%と前年割れ、3Qは11月は前期の「Go To Eat」の反動減がありながらも、時短営業要請も解除され101.1%と回復、4Qは1月は年末年始の帰省客の戻りなどでの大きな伸長となったが、オミクロン株の出現により再び時短営業要請・外出自粛となり99.7%と再び前年割れの結果となった。



販管費の前期増減比較

- 販管費全体としては、売上高が前期を超えていることもあり、前期より674百万の増加となった。増加した販管費は、売上増に伴う必要人件費や消耗品、水道光熱費の増加、2Qまでの積極的な広告宣伝費の投下、3Q以降の原油高騰に伴う燃調費の増額の影響を受けている。



2022年3月期 施策・活動内容

2022年3月期 施策・活動内容

■「うまい！ かつぱ寿司」実現への取り組み

「うまい！ かつぱ寿司」を更に進化させるべく、品質向上に徹底的に取り組んだ。新たな取り組みとして、日本国内で天然魚加工トップクラスの水産加工会社「玄天」とタッグを組み、第1弾として「九州産鯖」の販売を実施。また、人気寿司職人とのコラボ「名店レシピ」シリーズも継続して販売し、より希少価値が高い食材や、少し手間をかけた寿司メニューの開発などで、他社との差別化を図っている。



2022年3月期 施策・活動内容

■「本気シャリ」の更なるブラッシュアップ

昨年5月に回転寿司チェーンとしては初めてとなる単一ブランド米「山形県産 はえぬき」を採用し、シャリの全面リニューアルを実施。12月には「はえぬき」の旨みをより引き出す「お酢」のリニューアルを実施し、シャリの品質を更に高めた。東日本と西日本のそれぞれの嗜好に合わせて調合し、どの地域でもご満足いただけるシャリ品質に取り組んだ。



※写真はイメージです。

かつぱ寿司の うまい! KAPPASUSHI UMAI

かつぱ寿司のうまい酢

かつぱ寿司はシャリに単一ブランド米「山形県産 はえぬき」を使用（※2021年5月より）
かつぱ寿司は、この米にあう“お酢”を考えました。
地域に合わせて味も変えました。

西は、昆布だしの旨みとコク
東は、後味の良い切れ味
どちらにも、**2倍の米酢を贅沢に使用。**
これは、うまい！

かつぱ寿司のうまい！米とうまい！酢で
最高の「うまい！シャリ」をお召し上がりください。

※米酢のJAS規格2倍以上原料米を使用した米酢を一部配合。

2022年3月期 施策・活動内容

■ 新企画「やんちゃ企画シリーズ」の展開

「食べてうまい！」はもちろんの事、「見て楽しい！」を兼ね備えた商品として、新たに「やんちゃ企画」を立ち上げ、3月までに第5弾まで販売を実施。販売と同時にTwitter連動キャンペーンも実施し、SNSやwebメディアで話題となり、集客の一端に繋がった。



2022年3月期 施策・活動内容

■ 人気アニメ・キャラクターとのコラボレーション

前期から引き続き、新たな顧客層の開拓の為に人気アニメなどとのコラボレーション企画を積極的に実施。プレゼントグッズ目当てで普段かっぱ寿司をご利用頂いていない客層へのアプローチに効果的な施策となっている。

転生したらお寿司だった件 オリジナルクリアファイルプレゼントキャンペーン

2021年12月18日(土)より数量限定！なくなり次第終了

アプリ会員限定！
レジでアプリ内の『引換券』を見せてクリアファイルをゲット！

Twitter キャンペーン 同時開催！

かっぱ寿司 × 転生したらお寿司だった件

©川上泰樹・伏瀬・講談社／転スラ製作委員会 ※画像はすべてイメージです。

東京リベンジーズ × かっぱ寿司

〔寿司社会〕
オリジナルパスケース
プレゼントキャンペーン

2022年2月19日(土)～
数量限定！なくなり次第終了

全5種類!!

アプリ会員限定！
レジでアプリ内の『引換券』を見せてゲット！

Twitterフォロー&リツイート
キャンペーン同時開催!!

「寿司社会」の目撃者になる？

かっぱ寿司

©KWK/TRAP ※画像はすべてイメージです。

かっぱ寿司 オリジナルおもちゃ

プチガチャをまわしてゲット！ 全4種

TOM and JERRY おでかけコレクション

ウェルカム
ハンドタオル

リフレクター
ネームタロ
なまえをかい
つけてね！

うらは
ミラーだよ！
鏡ミラー

ビニールポーチ

TM and JERRY and all related characters and elements © & ™ Turner Entertainment Co. WB SHIELD © & ™ WBEL (s22)

2022年3月期 施策・活動内容

■ 各自治体の感染防止第3者認証の積極的取得

新型コロナウイルス感染拡大防止の徹底を図り、よりお客様が安心してお食事を楽しめる店舗として選ばれるように、各自治体の感染防止対策店における第3者認証を積極的に取得。全店の9割超、出店地域33都府県中、30都府県で都府県下全店が認証取得済み。



2023年3月期 施策・活動方針

2023年3月期 施策・活動方針

■ 引き続き「うまい！」にこだわった商品・メニュー戦略

前期からテーマに掲げている「うまい！ かつぱ寿司」を継続し、更なる品質向上と、人気寿司職人とのコラボ「名店レシピ」や水産加工会社「玄天」とのタッグ企画などを行っていく。また、よりお値打ちに感じていただけるメニューの開発、ごちCaféに代表されるようなサイドメニューの開発により、より多くの人に楽しんでいただける商品づくりを行っていく。

既に始まっている原材料価格の高騰、原油高騰、ウクライナ情勢など不安材料は多い中で売上原価は確実に影響を受けるが、コロナグループの調達力やメニューミックス施策などで前期末からの利益体質を崩さぬようにコントロールしていく。



うまい! 天然魚を食べて日本を元気に!



販売期間: 5月10日(火)〜無くなり次第販売終了! 詳しくはコチラ▶▶▶ ※写真はイメージです。



2023年3月期 施策・活動方針

■「うまい！」を楽しんでいただくマーケティング・販促戦略

「うまい！」を多くの顧客に体験してもらうため、アプリ会員向けの企画や「やんちゃ企画」、Twitterキャンペーンなど、ニュースとなる企画の発信などを通じて集客に繋げていく。また、新たな顧客層にも体験してもらうため、人気アニメとのコラボレーション企画などを継続して取り組んでいく。

実施期間 第**2**/4/4(月) ▶ 4/8(金) 第**3**/4/18(月) ▶ 4/22(金)

**生ビール
半額**

クーポン配信中

組合わせOK
アサヒクラシック・ピリッは対象外となります。
生ビール 429円 → **214円**
生ビール&759円 **379円**

**会員登録で
クーポンゲット**
+30%OFF
三ツ矢サイダー
Asahi スーパードライ

● かつば寿司アプリ「**会員限定**」クーポンとして配信!

いま人気です!

やんちゃ企画

第六弾

#かっぱのやんちゃ盛り

商品データ

直径: 約120^{mm}

重さ: 約300g

通常価格の約2倍



やんちゃな
どんぶり茶碗蒸し

350円
(税2385円)

こちらの商品

一日数量限定

販売期間: 4月18日(月) ~ 24日(日)

※写真等はイメージです。



うまい!
かつぱ寿司

ゴールデンウィークはかつぱ寿司で

北海道ネタを食べつくそう!





北海道
とさんご盛

300円(税込330円)

※掲載写真はイメージです。



北海道
新物いくら
有明のり包み

300円(税込330円)

北海道
ほたて海老

200円(税込220円)



北海道
おじいお品皿

500円(税込550円)

北海道
三昧

300円(税込330円)



販売期間:5月8日(日)まで

北海道
たらこマヨ華巻

100円(税込110円)

北海道
スリムな
ツナズシ

200円(税込220円)

ゴールデンウィーク

GW Twitter フォロー&リツイート キャンペーン

@kappasushi_jp をフォロー&この投稿をRT

お食事券の額は
RT数で決定!

抽選で **50** 名様にかつぱ寿司お食事券が当たる!

5,000RT 達成

お食事券
2,000円分

15,000RT 達成

お食事券
10,000円分

20,000RT 達成

お食事券
20,000円分

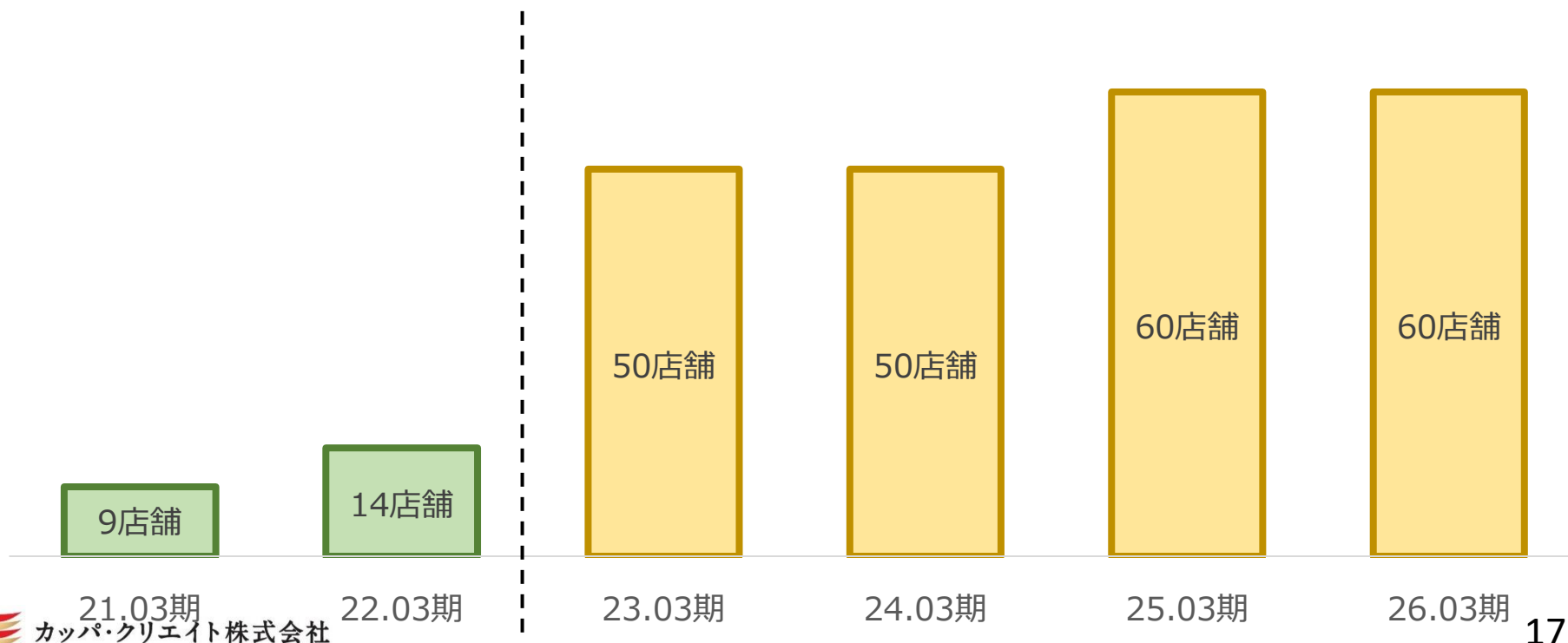
応募締切 | 2022 年 5 月 8 日 (日) 23:59 まで

2023年3月期 施策・活動方針

■ 積極的な店舗改装の再開

新型コロナウイルスの影響もあり、前期・前々期と大型店舗改装の実施を抑制してきたが、当期より実施を拡大。過去実績では改装後に10～15%程度の売上上昇効果が確認できており、また最新設備を導入することで省人化による生産性向上も図れる為、当期より積極的な投資を再開。当期においては改装投資として50店舗を計画。

■ 大型改装実施店舗数の実績と計画



2023年3月期 施策・活動方針

■ 非接触対応・省人化設備の積極投資

改装以外にも非接触対応・省人化設備を積極的に導入し、生産性向上を目指す計画。自動案内システムは当期でほぼ全店の導入を完了する予定で、セルフレジ・テイクアウトロッカーは大型改装店舗を中心に導入していく予定。

自動案内システム



スマホオーダー



セルフレジ



テイクアウトロッカー



2023年3月期 連結業績予想

■ 業績予想

2022年1月から続いたまん延防止等重点措置は解除されたものの、1Qまでは外出自粛傾向は残ると推測。3回目のワクチン接種の進捗や治療薬の出現などで市況は回復し、2Q以降には新型コロナウイルス感染拡大前の売上水準に戻っていくことを想定し、また大型店舗改装50店舗の実施による売上伸長効果も見込み、回転寿司事業の売上高既存店昨対比は115.2%、2019年1月～12月実績同水準を見込む。

なお、大型店舗改装に集中する為、2023年3月期の出店は0店舗で計画。

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期差
売上高	67,206	74,752	+7,546
営業利益	▲2,113	1,987	+4,100
経常利益	▲1,889	1,991	+3,880
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	1,395	+659