



# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11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。

# 2023年3月期 第2四半期 連結業績

# 2023年3月期 第2四半期 連結業績

- 回転寿司事業の既存店売上高昨対比は、社会活動の正常化が進んだこともあり107.6%となった。
- 営業利益は、前期末からのコスト最適化対策の実施により、前期に対しては1,336百万円の改善となったが、売上回復が予想よりも遅れたこと、想定以上のエネルギー単価、時給単価の高騰などのコスト増加したことにより営業利益は赤字となった。
- 回転寿司事業の出退店については、賃貸契約終了による4店舗の閉店を行った結果、当第2四半期末の店舗数は305店舗となった。

(四半期連結P/L)

(単位：百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前期差
売上高	33,092	34,820	1,727
営業利益	▲2,063	▲726	1,336
経常利益	▲1,970	▲728	1,241
親会社株主に帰属する 四半期純利益	152	▲1,011	▲1,163

# 貸借対照表の状況

- 長期借入金および社債は、前連結会計年度末に対し、865百万円減少し、7,850百万円となった。
- 安全性を示す自己資本比率は34.2%と30%超の水準を維持。

貸借対照表2022年3月末

現金及び 預金, 9,407	<b>長期借入金 社債, 8,715</b>
他資産, 22,241	他負債, 11,206
	純資産, 11,727

自己資本比率  
36.8%

貸借対照表2022年9月末

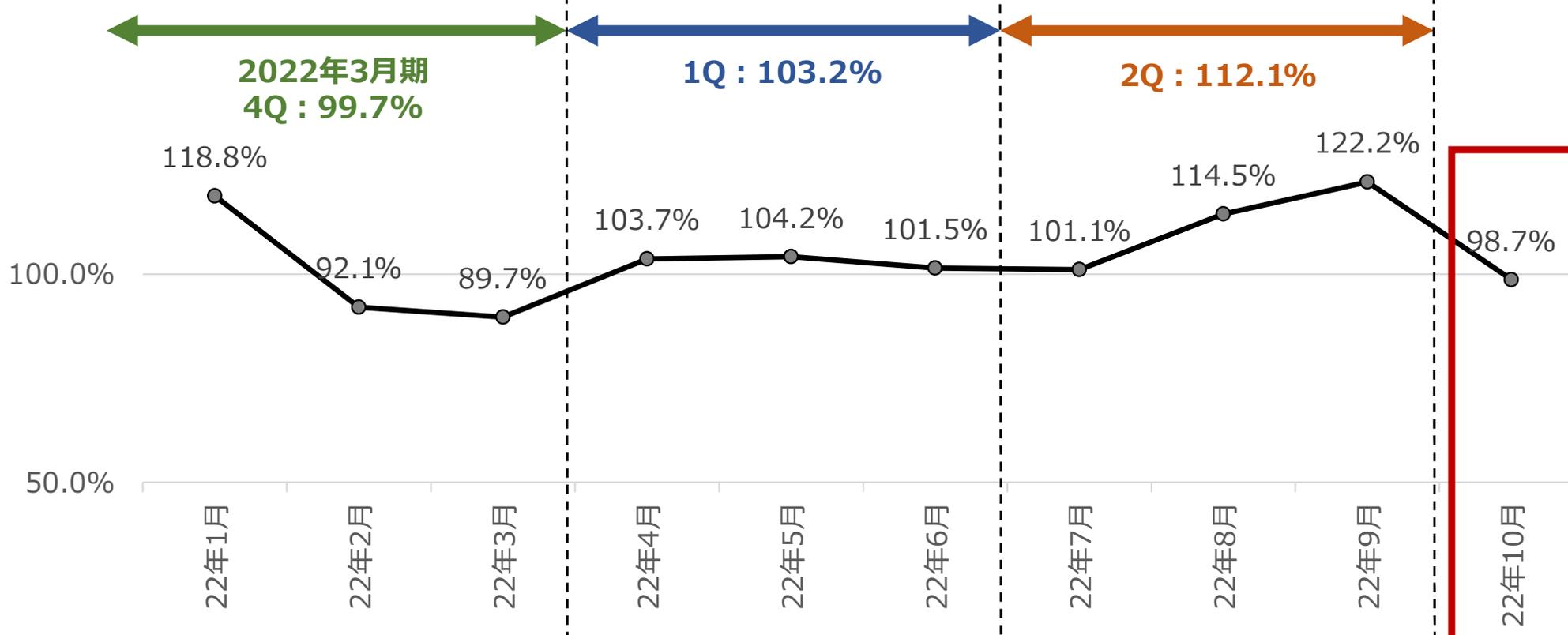
(単位：百万円)

現金及び 預金, 9,009	<b>長期借入金 社債, 7,850</b>
他資産, 22,090	他負債, 12,512
	純資産, 10,737

自己資本比率  
34.2%

# 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、上半期累計で107.6%。1Qは時短営業が解除され、ゴールデンウィーク、母の日等のイベントも好調に推移し昨対比は103.2%となった。2Qは8月上旬のコロナ第7波により客数が低下したが、TV-CM放映、100円商品拡大の効果により徐々に客数が伸び回復基調となった。前年の時短営業店舗数が多かったことから2Qの昨対比は112.1%となった。
- 10月は各種キャンペーンを控えたため客数が伸びず売上縮小傾向となったが、11月以降各種キャンペーンを再開し、回復を見込んでいる。



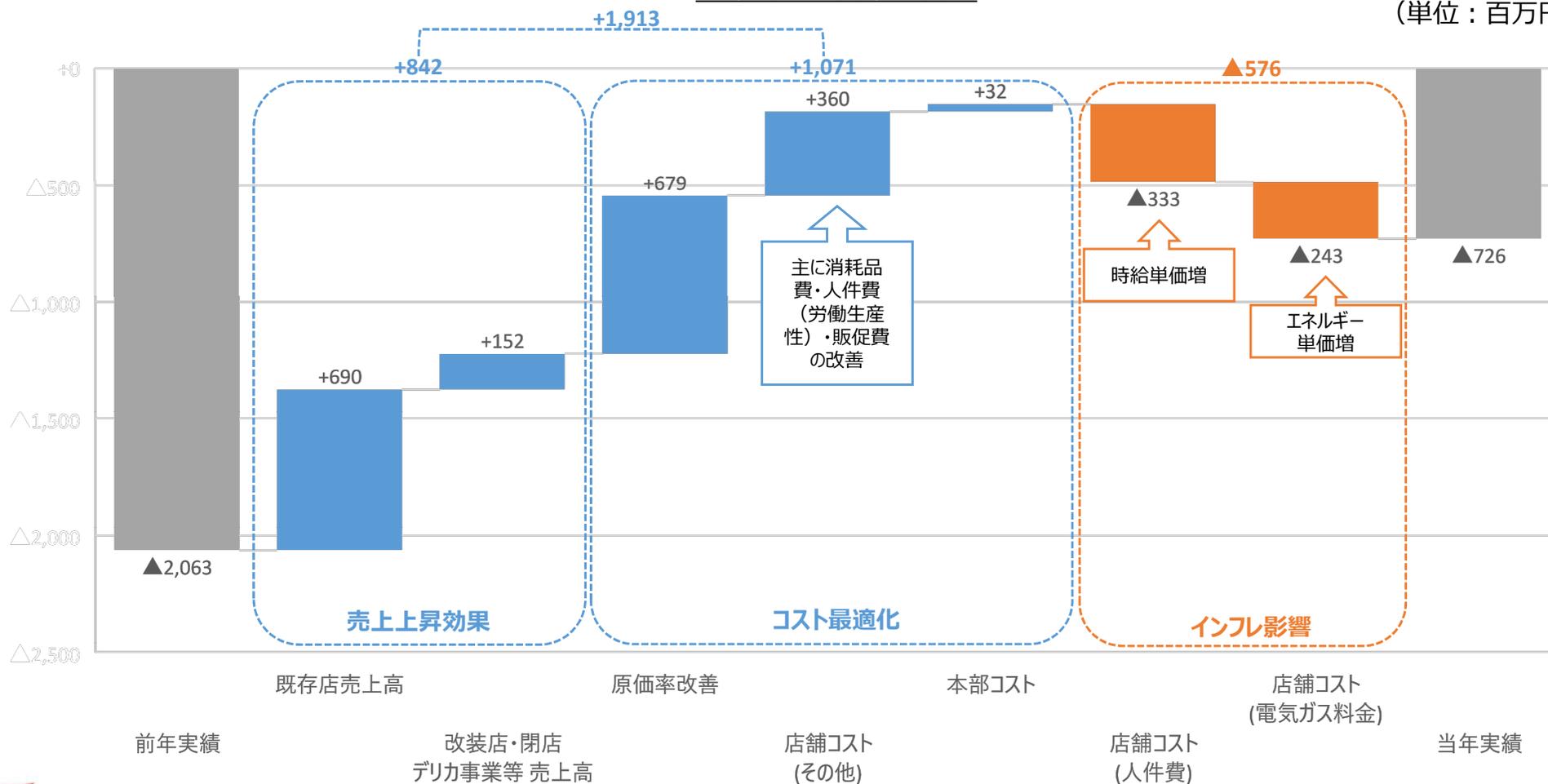
時短営業店舗数	当年	244	253	240	-	-	-	-	-	-
	前年	179	179	132	137	209	174	150	257	262

# 営業利益の状況

- 売上が回復したことにより、前期より1,336百万円の改善となったが、売上回復が予想よりも遅れたこと、想定以上のエネルギー単価、時給単価の高騰などのコスト増加したことにより営業利益は赤字となった。
- 下半期はコスト最適化対策を更に強化し、売上拡大対策と併せ、利益改善、拡大を実現する。

営業利益の要素別要因

(単位：百万円)



# 2023年3月期 第2四半期までの 施策・活動内容

# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 商品施策：「うまい！ かつぱ寿司」への取り組み

前期からの取り組み「うまい！ かつぱ寿司」を更に進化させるべく、寿司の基本となるシャリ、醤油、ワサビなどの基礎商材のブラッシュアップを伝えるため、人気寿司職人とのコラボ「名店レシピ」シリーズや、希少価値の高い厳選ネタの販売など、取り組みを拡大。こだわりの「うまい！」をお客様に体験していただくことによる顧客満足度の上昇と他社との差別化を図る。



うまい！ かつぱ寿司 | 名店レシピ | ~待望の第3弾~ 大阪の名店 鮓きずな 監修

大阪で最も予約が困難な名店「鮓きずな」が監修！  
うまい！と唸る商品が堂々完成！ぜひご賞味ください。



販売期間 6月21日(火)～無くなり次第販売終了

詳しくは  
コチラ▶

※掲載写真はイメージです。



# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 売上対策：新規顧客層の開拓

### ✓ TV-CM

タレントの指原莉乃さんをCMキャラクターに起用。「うまい！」と「お得感」をアピール。



### ✓ 人気アニメ・キャラクターとのコラボレーション

前期に引き続き、オリジナルコラボグッズのプレゼント企画を実施。



# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 売上対策：デイリーユースの開拓

### ✓ 「一皿100円」（税込110円）寿司の拡充

競合各社が100円寿司を値上げしていくなか、当社はお客様に気軽にご来店いただける価格帯を拡大することで、既存顧客の来店頻度の上昇と、新規顧客の取り込みを図る。



# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 売上対策：リピーター層の来店頻度上昇

### ✓ 店頭配布クーポン販促

ご来店のお客様へ、再来店のきっかけづくりを実施。

### ✓ アプリ会員限定クーポン販促

アプリ会員へ様々な限定クーポン配信を行い、再来店のきっかけづくりを実施。

- 店頭配布  
4連クーポン



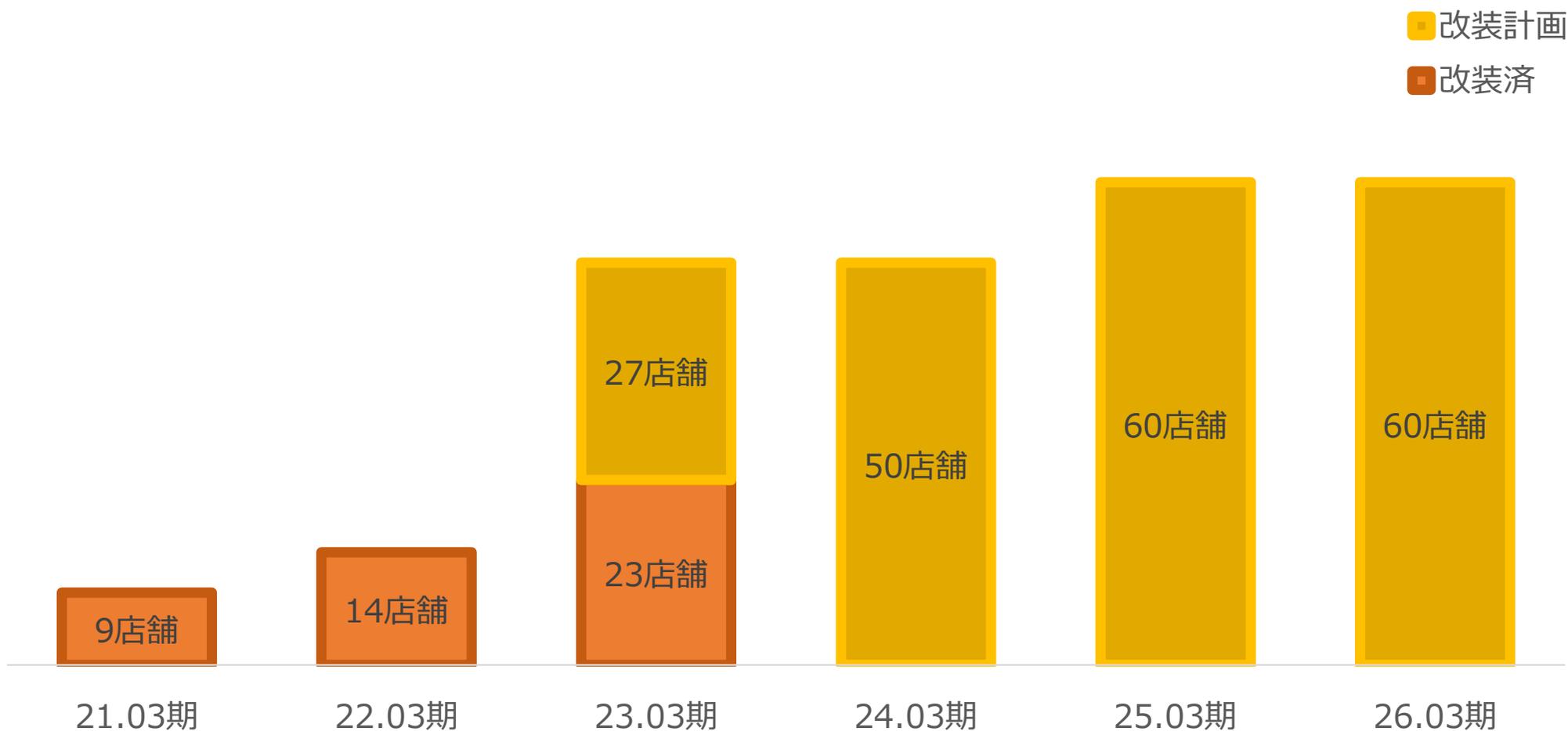
- アプリ会員限定クーポン



# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 大型改装への取り組み

当期より積極的に実施している大型改装も、計画どおり第2四半期累計で23店舗を実施。改装後は10～15%の売上高上昇効果を確認できている。当期累計では50店舗の改装投資を計画。



# 2023年3月期 第2四半期までの施策・活動内容

## ■ 省人化・非接触型への取り組み

直近で改装した店舗や既存店舗に省人化・非接触型の設備を積極的に導入。

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。

### ● 自動案内システム



対応店舗：204店舗

### ● スマホオーダー



対応店舗：120店舗

### ● セルフレジ



対応店舗：48店舗

### ● テイクアウトロッカー



対応店舗：30店舗

# 2023年3月期 第3四半期以降の 施策・活動方針

# 2023年3月期 第3四半期以降の施策・活動内容

## ■ 「うまい！ かつぱ寿司」への取り組み

寿司の人気ネタ「まぐろ」や「ぶり」等の様々な寿司ネタを毎日店内で切付、お客様へご提供。鮮度抜群の「うまい！」を実現するため、「切付プロジェクト・マイスター制度」を採用し、切付スタッフの技術向上のための教育を実施。



# 2023年3月期 第3四半期以降の施策・活動内容

## ■ 売上対策：新規顧客層の開拓

- ✓ 引き続き、タレントの指原莉乃さんを起用したTV-CMを展開。お手頃価格の「うまい！」寿司を積極的にアピール。





# 2023年3月期 第3四半期以降の施策・活動内容

## ■ 売上対策：フェアの魅力向上

- ✓ 各フェア毎に人気、且つお手頃価格の目玉商品として100円商品を強化することによる来店動機づくりを行う



# 2023年3月期 第3四半期以降の施策・活動内容

## ■ 利益対策：原価最適化

- ✓ 日々の食材仕込数量の最適化により、食材廃棄ロスを低減。
- ✓ フルオーダー改装により、商品廃棄ロスを低減。
- ✓ コロワイドグループのグループシナジー効果を活かした仕入れにより、調達コストを低減。

## ■ 利益対策：販管費最適化

- ✓ 「自動案内システム」や「セルフレジ」等の省人化設備の積極的な導入による店舗の生産性向上。  
※2022/9現在 自動案内システム対応店舗：204店舗 セルフレジ対応店舗：48店舗
- ✓ 組織体制の見直しによるスリムな本部体制の構築。

### ● フルオーダー店舗



### ● 自動案内システム



### ● セルフレジ



# 2023年3月期 第3四半期以降の施策・活動内容

## ■ ESGへの取り組み

社是である「お客様の喜びが私たちの喜びです」の考えのもと、食のインフラの担い手として、持続可能な社会への発展への貢献と企業価値の向上を目指す。当期は下記項目を重点的に実施中。

### ✓ 環境への取組み



- 当期は「プラスチックごみ削減」のため、テイクアウト用 寿司桶を「リサイクル原料50%使用商品」へ切替実施。プラスチック製消耗品を環境配慮型に随時切替中。



### ✓ 気候変動への取組み CO2 排出量削減



- 前期までデイリーで行っていた仕入食材の納品頻度を見直し、納品回数を低減。更に頻度の低減をトライアル実施中。
- 空調電力省エネ装置のテスト導入の実施。

### ✓ 多様な人材の活用・ダイバーシティの推進



- 女性活躍推進プロジェクトの運用。セミナー、女性社員交流会の開催。

### ✓ コンプライアンス



- 営業秘密管理を含むコンプライアンスに関する教育、研修の頻度増加。
- 改めて、全社員の「営業秘密に関する誓約書」（営業秘密保持義務、管理・保管義務等に関する）への署名の実施。

# 2023年3月期 連結業績予想

- 2022年11月8日に通期連結業績予想の修正を発表。2Q以降、新型コロナウイルス感染症前の売上水準に回復することを想定していた見通しが予想より遅れたことを受け、前回予想を下回る見込みとした。前年度を上回る回復傾向のなか、積極的な売上対策を継続していくことで売上拡大を図る。
- 利益においても、原材料価格や人件費等のコスト増により各段階利益も前回を下回る見込みとした。3Q以降はコスト最適化を更に強化し改善を図る。

(単位：百万円)

	2023年3月期 前回発表予想	2023年3月期 今回業績予想	増減額	2022年3月期 実績
売上高	74,752	72,762	▲1,990	67,206
営業利益	1,987	986	▲1,000	▲2,113
経常利益	1,991	971	▲1,019	▲1,889
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,395	535	▲860	736



<本資料の取り扱いに関して>

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、コロワイドグループから許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。

本文記載の社名・製品名・ロゴはコロワイドグループ各社の商標または登録商標です。