



2023年10月期第2四半期 決算説明会資料

2023年6月10日

くら寿司株式会社

Kura Sushi, Inc.

(銘柄コード 2695)

目 次



- 2023年10月期第2四半期 実績
- 2023年10月期 通期計画
- 資料

2023年10月期第2四半期 実績

業績ハイライト

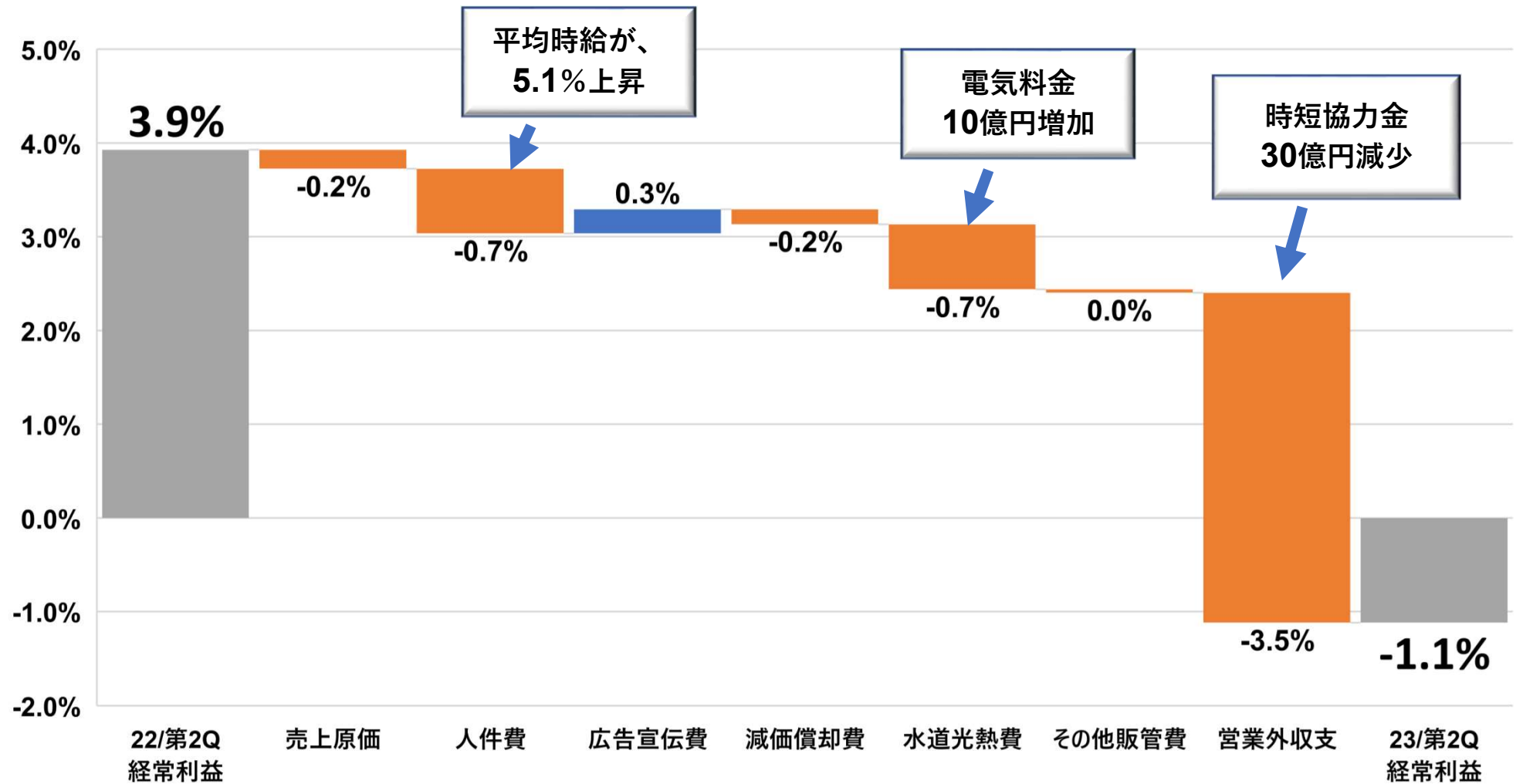


- ✓ 連結売上は1,018億円で、3年連続で過去最高を更新
- ✓ 前期に比べ、時短協力金がなくなったこと、想定以上の原料価格の上昇、光熱費の上昇の影響により、11億円の経常損失となった。

(単位:百万円)

	22/10期 第2四半期	23/10期 第2四半期	増 減	増減率 (%)
売上高	89,312	101,845	12,533	14.0
営業利益	323	▲1,186	▲1,509	—
経常利益	3,507	▲1,141	▲4,648	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,201	▲1,095	▲3,296	—

経常利益の増減益要因



セグメント別の状況

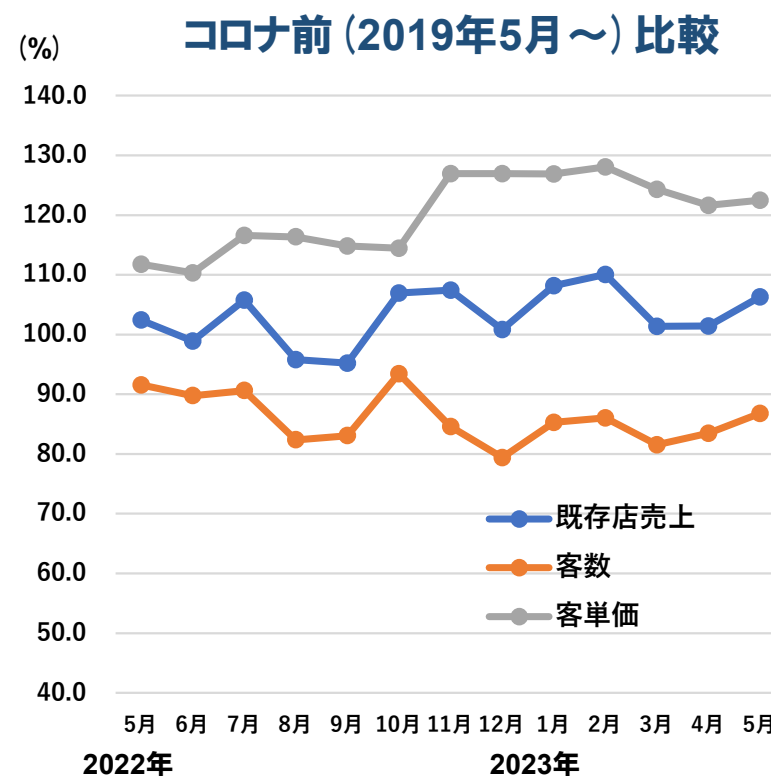
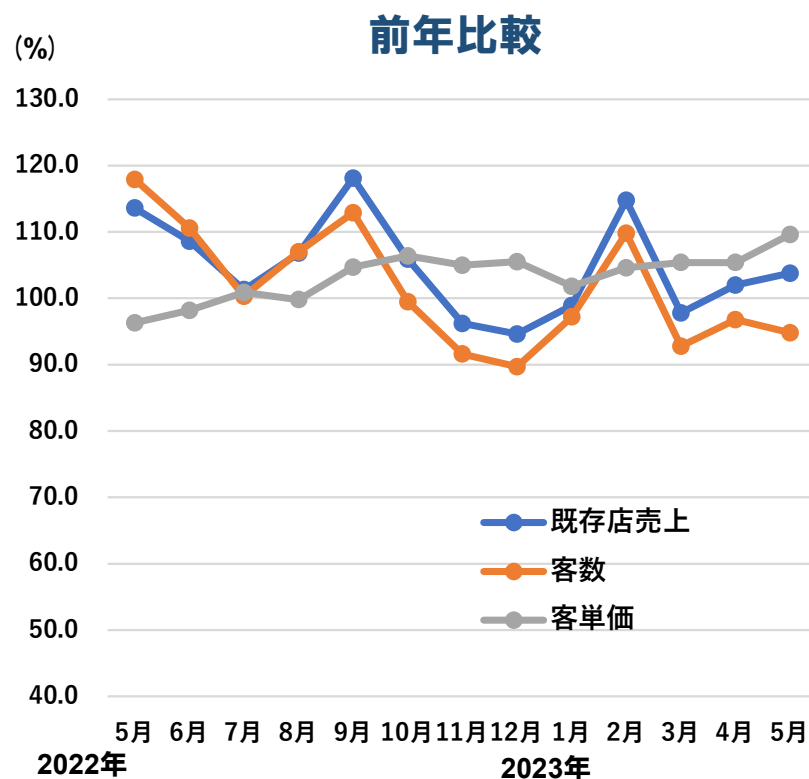
- ✓ 日本は、魅力的な新商品（くらの逸品）の販売開始や、話題性のある販売促進により、過去最高売上を更新。一方で、原料費や光熱費の上昇により15億円の経常損失となった
- ✓ 米国は、売上好調が継続。人件費の上昇により販管費が上昇
- ✓ 台湾は、積極的な販促策を展開し好調に推移。過去最高の売上、経常利益を更新

(単位:百万円)

	22/10期第2四半期		23/10期第2四半期			
	売 上	経常利益	売 上	増減 (%)	経常利益	増減 (%)
くら寿司(日本) 2022/11～2023/4	74,995	3,167	80,533	7.4	▲1,514	—
Kura Sushi USA,INC. 2022/9～2023/2	6,941	▲356	11,530	66.1	▲419	—
亞洲藏壽司股份有限公司(台湾) 2022/10～2023/3	7,375	696	9,781	32.6	793	13.9
合 計	89,312	3,507	101,845	14.0	▲1,141	—

既存店売上の状況（国内）

- ✓ 既存店売上はコロナ前を上回る水準で推移、足元5月は103%で推移
- ✓ 2022年10月以降の価格改定、「くらの逸品」など商品戦略が奏功し、客単価が上昇



魅力的な商品展開（国内） 「くらの逸品」



- ✓ 地魚地食（じざかなじしょく）をテーマに、地域限定で地元の旬の魚を提供する「くらの逸品」の展開を開始（8月に全国展開予定）
- ✓ 大手回転寿司チェーンとしては初の試み。商品ラインアップの魅力を高め、客単価アップにつなげていく。



安心・安全への取組み（迷惑行為対応）

- ✓ 回転レーン上での寿司カバーの異常を検知し迷惑行為を防止するため、「新AIカメラシステム」を導入。お客様の不安解消と回転寿司文化の存続を目指す
- ✓ スマートくら寿司のAIテクノロジーを活用することで、新たな投資を行うことなく、早期に導入



「新AIカメラシステム」フローイメージ

海外子会社の状況

米国: Kura Sushi USA, INC.

- ✓ 売上が115億円、経常損失が4億円となった
- ✓ 継続的な新規出店と堅調な米国経済を背景に過去最高レベルの店舗段階利益率を達成
- ✓ 5店を新規出店



全米最大のショッピングモール内に出店
22年11月オープンの「モールオブアメリカ店」

台湾: 亞洲藏壽司股份有限公司

- ✓ 売上が97億円、経常利益が8億円となった
- ✓ 人気キャラクター「BT21」や「リラックマ」とのコラボキャンペーンを展開し、好調を維持した
- ✓ 2店を新規出店



人気キャラクター「リラックマ」とのコラボ企画 (2023/3～)

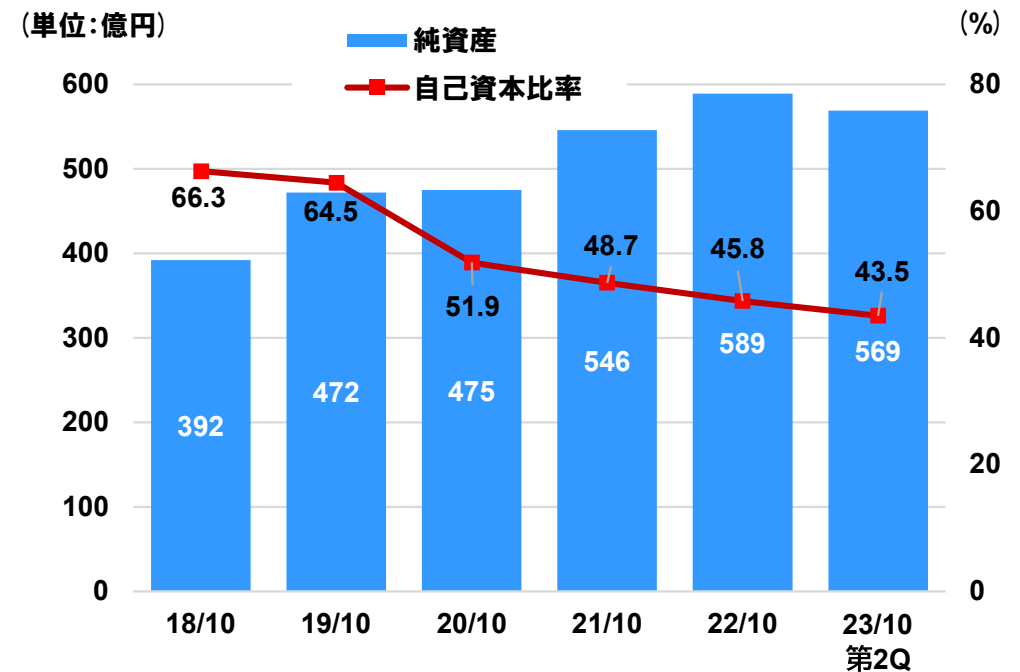
BSの状況／自己資本比率

- ✓ 純資産額は569億円。自己資本比率は43.5%となった
- ✓ 不測の事態に備え、財務の健全性を優先する基本方針に変更はない

(単位:百万円)

	22/10期末	23/10期第2Q	前期比増減
流動資産	23,118	20,420	▲ 2,697
[現預金]	13,169	9,920	▲ 3,249
固定資産	86,503	90,094	3,590
資産合計	109,621	110,515	893
流動負債	22,561	24,472	1,910
固定負債	28,092	29,112	1,019
負債合計	50,654	53,585	2,930
純資産	58,967	56,930	▲ 2,037
負債・純資産合計	109,621	110,515	893
自己資本比率 (%)	45.8	43.5	▲ 2.3

(単位:億円)



※20年10月期の自己資本比率の変動は、国際会計基準の「リースに関する会計処理の変更」により総資産が増加したためです。

2023年10月期 通期計画

通期計画の達成に向けた取組み



- 国内：当初計画のお客様の獲得に加え、利益確保に注力！
- 海外：着実に出店を重ね、シェア拡大へ！

主な重点取組み

- フレキシブルな価格設定
- 回転レーンの魅力を最大限に生かす
- 話題性のある販売促進
- スマートくら寿司による人件費の削減
- DXの推進（原価管理体制を強化）
- 積極出店を継続（連結合計45～50店）
- 海外子会社は出店を強化（米国：9～11店舗、台湾：5～10店舗）
- 今夏に上海で出店

2023年10月期業績予想

売上高	2,090億円
経常利益 (経常利益率)	31億円 (1.5%)

フレキシブルな価格設定（国内）

- ✓ 調達価格の変化にあわせ、随時、個別の商品単位で価格調整を行っていくこと。
また、出店エリアを細分化し、賃料・人件費の状況にあわせた単価に再設定していくことで、適正な利益を確保していく
- ✓ 同時に、最低価格帯も十分に品揃えし、顧客満足も確保する



魅力的な商品を、適正な価格で提案していく



115円価格帯の商品例

回転レーンの魅力を最大限に生かす（国内）

- ✓ 回転レーンを使用しないチェーンが増える中、当社は回転寿司本来の醍醐味、楽しさである回転レーンに拘り、「桃太郎からの贈り物」などの楽しい仕掛けで活性化させる
- ✓ 結果、同業他社との差別化、顧客満足の向上による客数増、人件費削減につなげる



目の前をお寿司が流れ、選べる楽しさを提供し続ける



お得で目を引く楽しい仕掛けで、回転レーンを活性化させる

話題性のある販売促進（国内）

- ✓ 話題性のあるコンテンツとのコラボ企画をタイムリーかつ継続的に展開し、幅広い世代のお客様の来店動機につなげ、特に7～8月の客数獲得を狙う
- ✓ 同時に、各広告媒体の効果、効率を徹底的に追及し、広告宣伝費削減を図る

【実施期間】2023年 5月26日[金]～ 鬼滅の刃 ハンカチタオル プレゼント!!

【第2弾】先着30万名様! なくなり次第終了! (全4種)

1 我妻善逸 鬼門炭治郎 嘴平伊之助

2 栗花落カナヲ 胡蝶しのぶ 鬼門桐豆丁

3 宇髄天元 煉獄杏寿郎

4 甘露寺蜜璃 時透無一郎

2,500円ごとにハンカチタオル1枚のお渡しとなります。(例:お会計10,000円の場合は4枚)

配布数はキャンペーンを実施している全店舗での総数となりますので、予めご了承ください。一部店舗では実施していない場合がございます。内容が異なる場合がございます。画像はイメージです。 © 吾峠呼世晴 / 集英社・アニプレックス・ufotable 無断転載禁止

スマートくら寿司による人件費率削減（国内）

- ✓ 2021年12月に導入完了後、コロナ禍～迷惑動画問題が長引く中、効率的な人員配置については慎重に対応してきたが、モデルケースによる効果（ピークタイムのフロア人員の1～2名減）を含め、効果の最大化を図っていく



利便性の向上と安心・安全を両立させる「スマートくら寿司」

DXの推進（原価管理体制を強化）

- ✓ 複雑な原価の一元管理化を優先して取組み、管理を強化、原価率削減につなげる
- ✓ お客様サービスと事業活動の連携させたデータを活用するマーケティング体制の構築は、順次進めていく



くら寿司流DX 取組みポイント

1. お客様DX
2. 事業基盤DX
3. 従業員DX

スケジュール

28期（2022/11～）

29期（2023/11～）

DX Step1

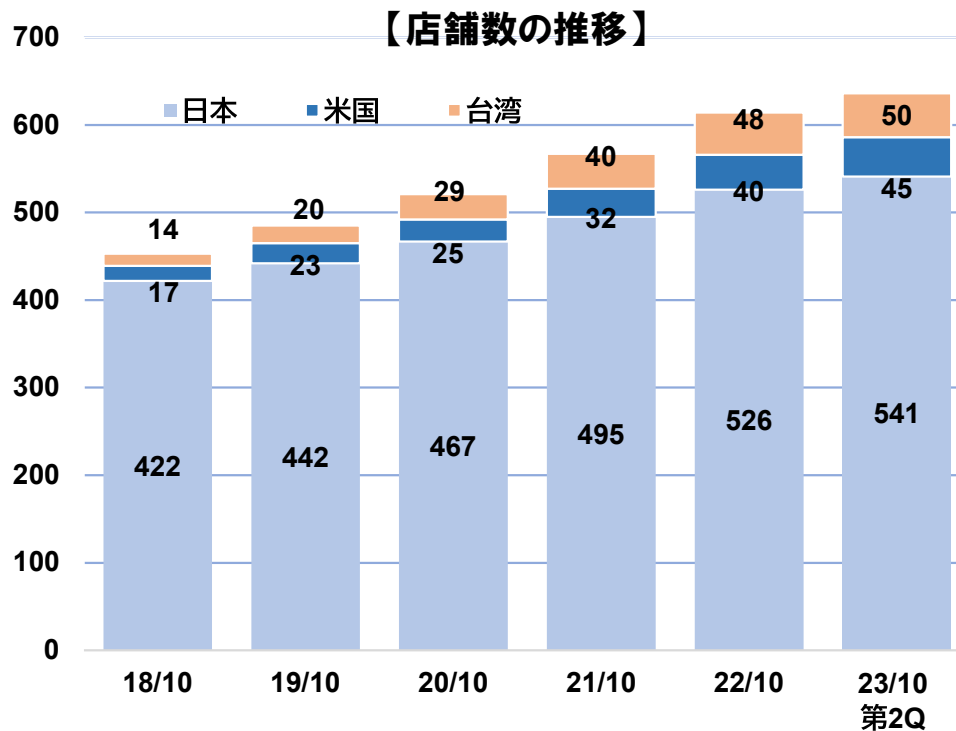
デジタルテクノロジー拡充
データ利活用強化

DX Step2

お客様サービスと事業活動の
リアルタイム連携

積極出店を継続（連結）

- ✓ 第2四半期までに23店を出店（日本16店、米国5店、台湾2店）
- ✓ 新規出店は、45～50店の出店となる見込み
- ✓ 台湾では海外初となるグローバル旗艦店「高雄時代大道」をオープン



2023年5月オープンのグローバル旗艦店
「高雄時代大道店」（台湾）

海外子会社（米国：Kura Sushi USA,INC.）



- ✓ 売上は順調に推移しており、最新の計画通り\$185M～\$188Mを見込む
- ✓ 2023年4月に今後の出店加速のための資金調達を実施（約\$68.3M）
- ✓ 通期では9店～11店の出店を予定



2023年5月オープンの「ビューフォード店」

海外子会社（台湾：亞洲藏壽司股份有限公司）



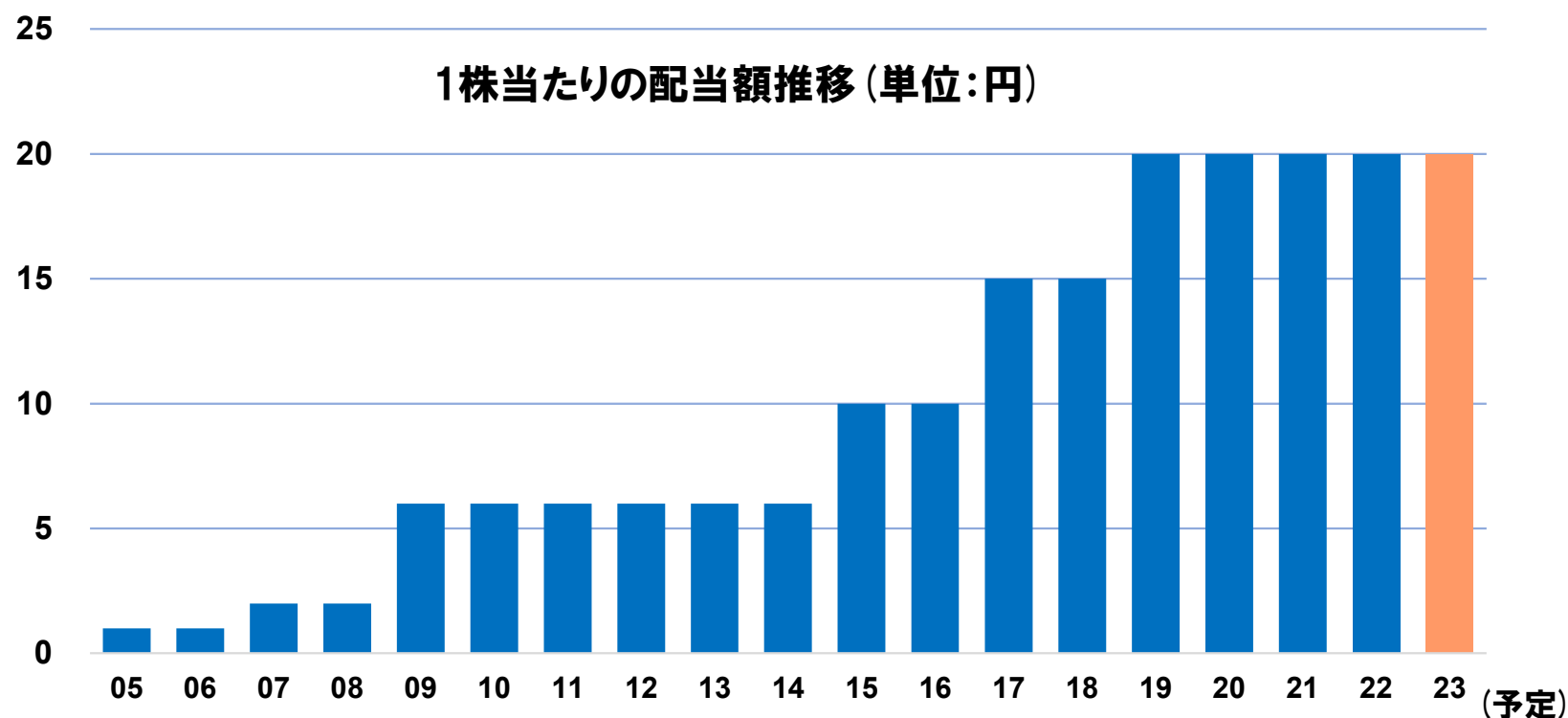
- ✓ 海外初のグローバル旗艦店「高雄時代大道店」をオープン。くら寿司グループで世界最大の座席数
- ✓ 上海での出店を今夏に予定
- ✓ 出店は通期で5～10店の予定



2023年5月オープンの「高雄時代大道店」。注目度が高く100社以上のメディアが取材に訪れました

配当政策

- ✓ 安定的な配当を基本方針としてきており、コロナ禍も20円の配当を実施
- ✓ 厳しい経営環境ではあるが、基本方針のもと、23/10期も20円を維持する予定



※1株当たりの配当額は、2021年5月実施の株式分割後の金額に修正しております。

ESGへの取り組み（まとめ）



くら寿司は、社会のサステナブルな発展に貢献するため、ESG（Environment：環境、Social：社会とのつながり、Governance：ガバナンス）に積極的に取り組んでいます。

ESG	主な取り組み		該当するSDGs
Environment: 環境	漁業創生取り組み	・さかな100%プロジェクト（低利用魚の商品化など） ・天然魚“魚育”プロジェクト	・環境配慮素材の採用 ・My箸利用の推進 ・食品ロスの削減 14 海の豊かさを守ろう  12 つくる責任 つかう責任 
Social: 社会とのつながり		・天然魚プロジェクト（加工施設、一船買い） ・漁業の担い手確保の支援 ・養殖事業の推進、支援	・安心、安全を追求した商品・店舗 ・スポーツ支援への取り組み ・障がい者の雇用促進 ・食育取り組み ・出張授業の取り組み 14 海の豊かさを守ろう  12 つくる責任 つかう責任  3 すべての人に健康と福祉を  17 パートナーシップで目標を達成しよう 
Governance: ガバナンス		・持続的成長を支える組織体制（執行役員制度など） ・働き方改革の推進 ・新しき村構想（会社の成長が従業員の資産の形成につながる一丸経営の考え方）	8 働きがいも 経済成長も 

出張授業の推進

- ✓ SDGsへの理解促進と「食育」について、子供たちの学びを促進する授業
- ✓ 回転寿司を入り口とし、「お寿司屋さんゲーム」などを通じて、楽しく学べる内容
- ✓ 2023年4月から体制を強化。年間100件を目標に授業を展開中





「Disclaimer」

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、当社グループの発行する株式への投資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、当社がその正確性、安全性を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、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、本資料記載の内容や将来予想と異なることがあります。

【お問い合わせ先】

くら寿司株式会社 IR部 中原

072-493-6189

investor-relations@kura-corpo.co.jp