



2025年10月期 決算説明会資料

2025年12月11日（HP開示：12月10日）

くら寿司株式会社
Kura Sushi, Inc.
(銘柄コード 2695)

- 2025年10月期 実績
- 2026年10月期 計画
- 株主還元について
- くら寿司の強み

2025年10月期 実績

- ✓ 連結売上は2,451億円で過去最高を更新。各利益については計画に対し超過達成となつた

(単位 : 百万円)

	24/10期	25/10期	対前期	対計画
売上高	234,950	245,109	104.3%	100.9%
営業利益	5,699	5,460	95.8%	109.2%
経常利益	6,224	6,179	99.3%	118.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,226	3,606	111.8%	106.1%

セグメント別の状況



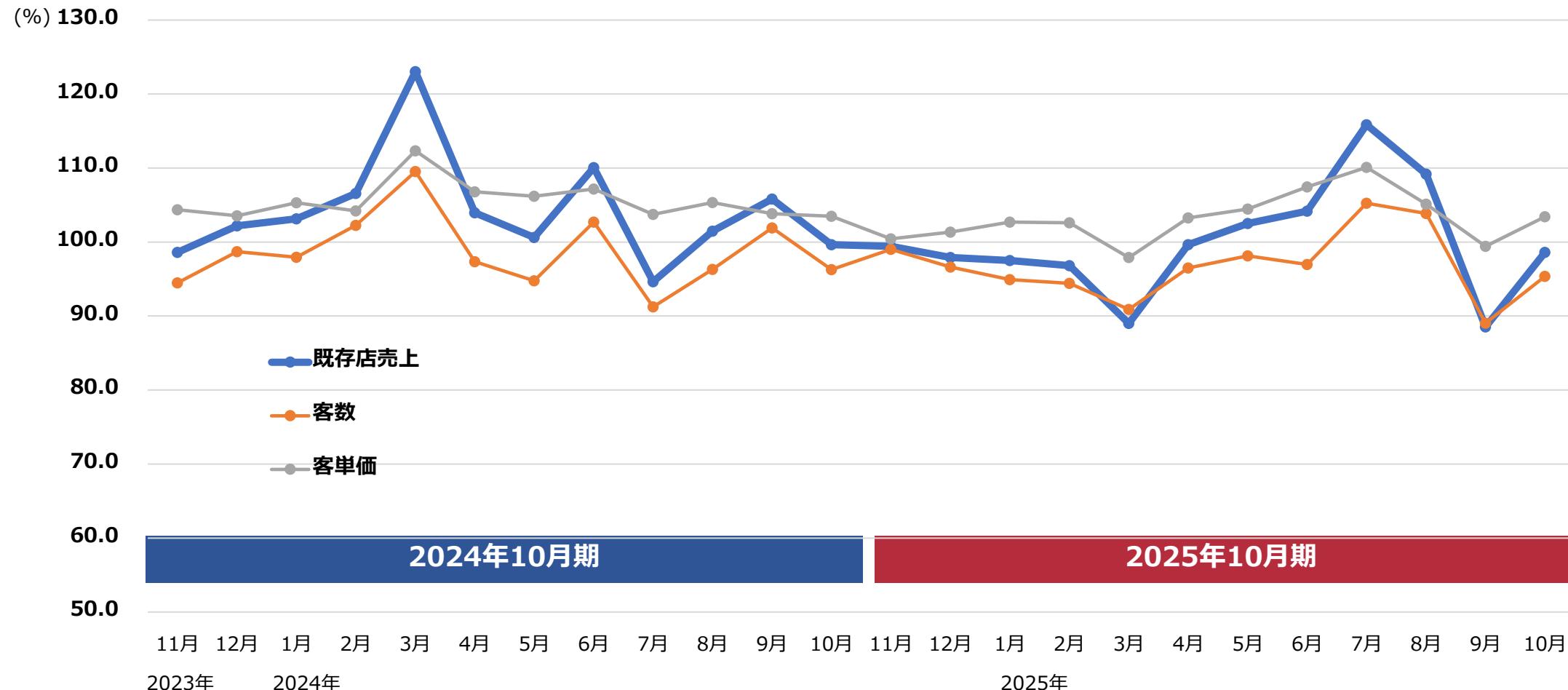
- ✓ 日本は、魅力的な商品フェア、話題となるコラボキャンペーンを継続的に展開し、過去最高売上を更新
- ✓ 米国は、積極的な新規出店を継続。売上も順調に推移し、通期で黒字化を達成
- ✓ アジアは、魅力的なフェア、コラボキャンペーンを積極的に展開し、大幅な増益を達成

(単位：百万円)

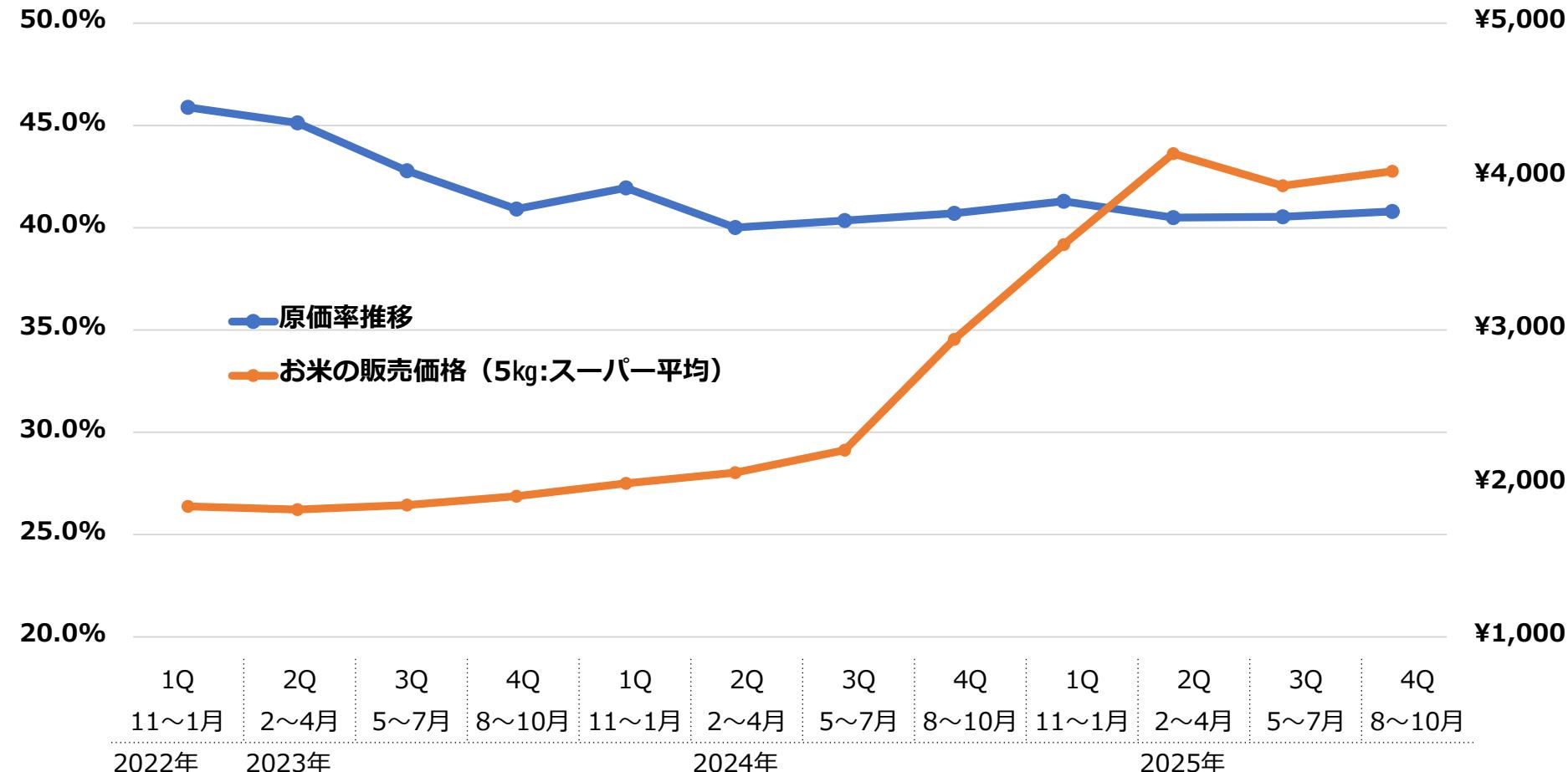
	2024年10月期(通期)		2025年10月期(通期)			
	売 上	経常利益	売 上	対前年	経常利益	対前年
くら寿司(日本) 2024/11～2025/10	174,273	6,569	176,740	101.4%	5,030	76.6%
Kura Sushi USA, INC. 2024/09～2025/08	35,866	▲1,041	42,103	117.4%	114	—
亞洲藏壽司股份有限公司 2024/10～2025/09	25,126	915	26,598	105.9%	1,159	126.6%

既存店売上の状況（日本）

- ✓ 既存店売上は順調に推移。特に「ちいかわ」のコラボキャンペーンでは大きな話題となり大好評を頂き、多数のお客様にご来店頂けました
- ✓ 過度な値下げを行わず、フレキシブルな商品設計により客単価は上昇



- ✓ 「米」など原料価格は上昇しているが、フレキシブルな商品設計により、原価率を適正にコントロール



※お米の販売価格推移は農林水産省HPより引用

2025年10月期振り返り（出店戦略）



- ✓ 24店舗を新規出店（日本7店、米国15店、アジア2店）
- ✓ 大阪・関西万博店（4月）、リブランディングした無添蔵中目黒店（5月）など、新しい店舗に挑戦



世界各国の多くのお客様で賑わい、延べ30万人以上のお客様に来店いただきました。大変人気の高かった70の国・地域を代表する料理を再現したメニューは、今後も順次、全国のくら寿司店舗で販売を予定



リブランディングしたプレミアム回転寿司「無添蔵 中目黒店」は、オープン以降継続してたくさんの予約を頂戴しており、連日多くのお客様に来店いただいています

2025年10月期振り返り（当社の強みを生かす施策）

くら
KURA

- ✓ 当社にしかないコンテンツ「ビックくらポン！」を生かしたコラボ企画を実施。人気の高いキャラクターとのコラボを継続的に展開
- ✓ 大手回転寿司チェーンの中で唯一「回転レーンでお寿司を提供する」特長を生かした楽しい施策を次々と展開



大人気キャラクターの「ちいかわ」や劇場版が大きな話題となった「鬼滅の刃」とのコラボキャンペーンでは大きな集客につながった

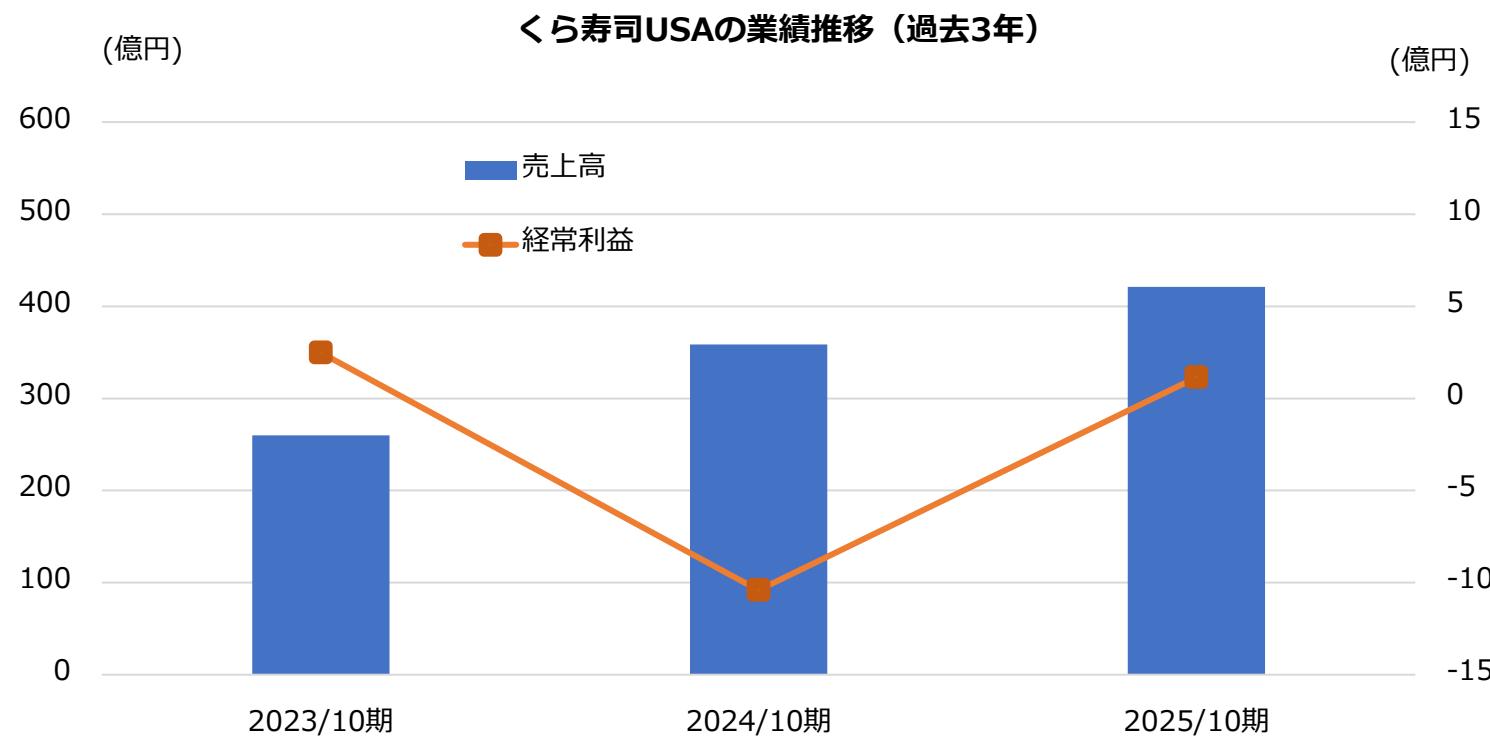


お客様に親しまれている回転レーンをより進化、活性化させることで、唯一無二の楽しい食体験を提供。パレードのような装飾とポップな音楽とともに特別メニューがお客様の元へ届く「プレゼントシステム」やAI活用で笑顔を引き出す新サービス「スマイルチャレンジ」を実施

2025年10月期振り返り（米国：Kura Sushi USA, INC.）



- ✓ 売上421億円（前年比117.4%）となり、過去最高売上を更新。米国内での不安定な消費者の動向や関税圧力、ロサンゼルスでの山火事や暴徒化した抗議デモ、テキサス州全域で多数の死者が出た洪水被害、そして積極的な出店による自社バッティングの影響を受けながらも、既存店の売上昨対を98.7%で維持
- ✓ 経常利益は1.1億円となり黒字化。高水準の店舗段階利益率に加え、一般管理費の継続した抑制が利益面で貢献
- ✓ 新規出店数は15店舗（前年14店舗）となり、積極出店を継続



2025年10月期振り返り（アジア：亞洲藏壽司股份有限公司）

くら
KURA

- ✓ 売上高265億円（前年比105.9%）と過去最高を更新。経常利益は11.5億円（前年比126.6%）となつた。
「春節」等の長期休暇時の人流が台湾外に流出する想定外の需要減はあつたが、人気コンテンツとのコラボ企画や商品フェアの強化が奏功した
- ✓ 新規出店は2店舗で、総店舗数は60店舗となつた



日本でも大きな話題となった「ちいかわ」とのコラボ企画を実施



2025年9月にオープンの高雄五福光華店

2026年10月期 計画

- 日本：当社の強みを更に伸ばすことに注力。競合と差別化を推進
- 米国：主要都市圏の独占を目指した積極的な出店と一般管理費の抑制による利益率の改善を継続
- アジア：既存店の強化とアジアにおける新規開拓を検討

主な重点取り組み		2026年10月期業績予想	
■ 日本：当社の強みをさらに伸ばす（独自性強化）	■ 日本：適正な商品設計による原価率のコントロール	売上高  2,570 億円	経常利益 (経常利益率) 52 億円 (2.0%)
■ 米国：新規都市圏への進出を含む過去最多の16店舗を新規出店	■ アジア：コラボ企画や商品フェアなどの販促策を拡充		

2026年10月期施策 当社の強みをさらに伸ばす（独自性強化）

くら
KURA

- ✓ 大手回転寿司チェーンの中で当社のみが持つ「セントラルキッチン」を生かした付加価値の高い商品、当社が手掛ける養殖場（KURAおさかなファーム）や当社独自の漁業者様や水産会社様とのネットワークを生かした商品などを強化し、差別化を進める
- ✓ 前期から引き続き、大手回転寿司チェーンの中で唯一「回転レーンでお寿司を提供する」特長を生かした施策や当社独自のコンテンツ「ビックくらポン！」を生かしたコラボ企画を継続的に展開
- ✓ 万博のレガシーを有効活用。非常に好評を得た世界の料理を月替わりで5カ国ずつ、全国の店舗で販売



当社独自の商品開発を進める



「回転レーン」をいろいろな形でさらに進化させ、
楽しい食体験を提供する



非常に好評を得た世界の料理を月替わりで
5カ国ずつ、全国の店舗で販売

2026年10月期施策 適正な商品設計による原価率のコントロール

くら
KURA

- ✓ 「米」価格の上昇懸念があるが、味・品質にこだわり、**国産米を継続使用**
- ✓ 「魚価」についても上昇傾向にあるが、過度な値下げはせず、適正な商品設計により原価率をコントロールしていく



味・品質にこだわり、国産米を継続使用する



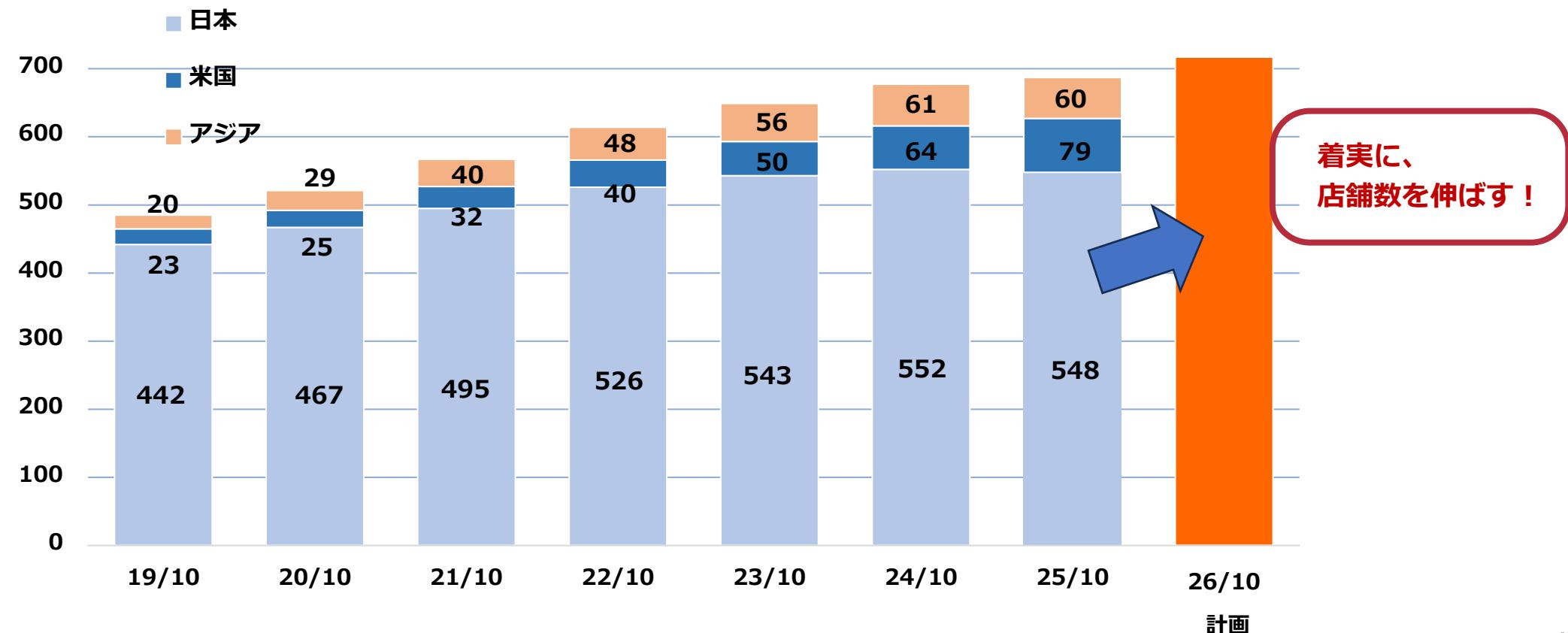
魅力的な旬のおすすめのネタを適正な価格で販売する



2026年10月期施策 出店戦略

くら
KURA

- ✓ グループ全体で年間30店舗前後を計画（日本10店前後、米国16店、アジア5店）
- ✓ 日本では「無添蔵」を含め都市部を中心に出店
- ✓ 米国では新規都市圏への進出を含む過去最多の16店舗。アジアでは台湾で5店舗を出店



2026年10月期施策（海外）

くら
KURA

米国：Kura Sushi USA, INC.

- ✓ 売上高は491～497億円※1の見通し。既存店は100%超を目指す
- ✓ 新規出店は16店舗。年間店舗成長率20%以上を維持
- ✓ 1店舗当たりの投資額（貸主からの工事補助金を差し引いた額）は前期と同水準の3.7億円
- ✓ 一般管理費を12%～12.5%、調整後店舗段階利益※2は約18%と高い水準を維持する見通し

※1 為替レート148.90円で算出

※2 PL上の店舗段階利益から減価償却、株式報酬、新規開店前費用や非現金リース費用などの調整を加えた財務指標



カリフォルニア州アルカディア店（2025年9月オープン）

アジア：亞洲藏壽司股份有限公司

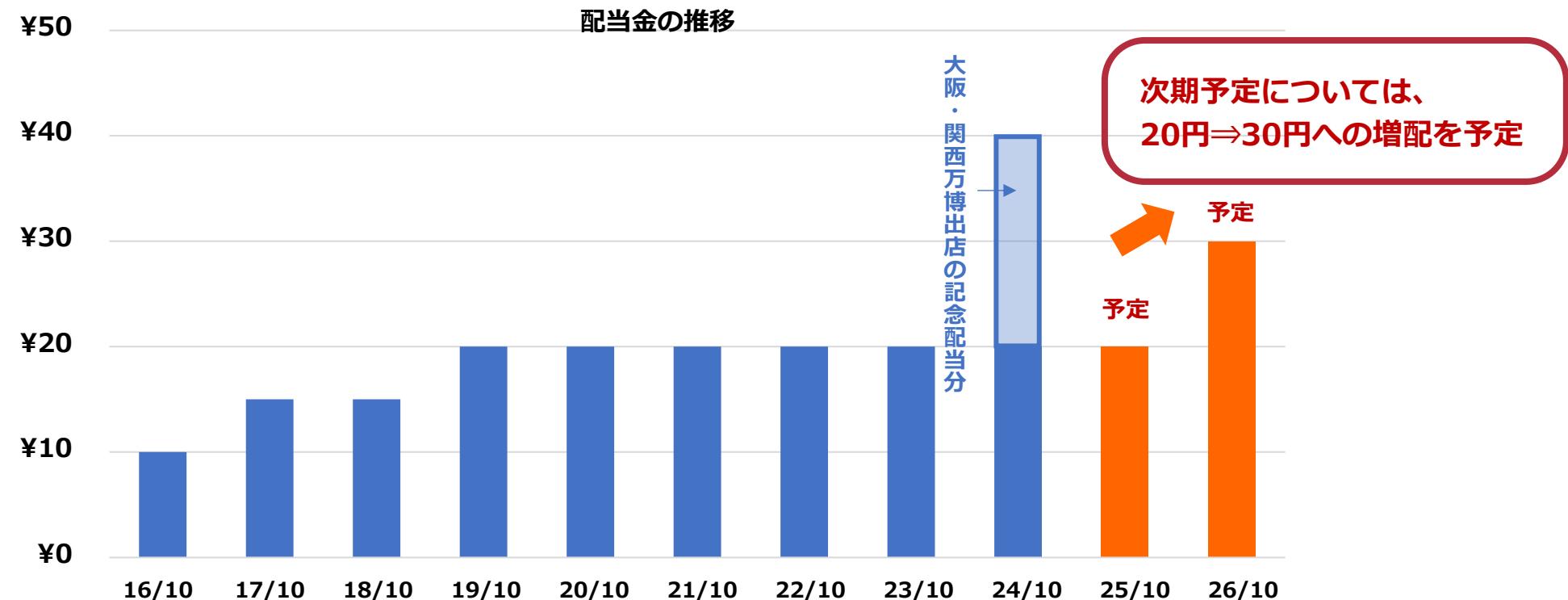
- ✓ 原料価格、人件費の上昇が想定される中、日本と連携してコラボキャンペーンや商品フェアなどの販促策を拡充し、既存店売上の強化に注力する
- ✓ グループの核となる日本と連携し新規エリア開拓を検討



期間限定での魅力的な商品フェアを展開

株主還元について

- ✓ 健全な財務体質の維持及び将来の事業展開等、事業上必要な投資に備えるための資金確保を考慮した上で、長期的に安定的かつ継続した企業価値向上を図り、株主の皆様に対して、安定した配当を続けていくことを基本方針としています
- ✓ その上で、コロナ禍においても安定的に配当を継続。また、業績や状況に応じて適宜、増配や記念配当を実施してきています。今後の業績を考慮し、**次期配当については増配（20円⇒30円）を予定しております**



✓ 株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、当社株式への投資魅力を高めるため、株主優待制度を導入しております。より分かりやすく、ご利用頂きやすくなるため、2025年7月発行分より割引券を食事券に変更しております

所有株数	ご優待食事券額
100～199株	2,500円分の食事券
200～399株	5,000円分の食事券
400～1,000株	10,000円分の食事券
1,000株以上	20,000円分の食事券



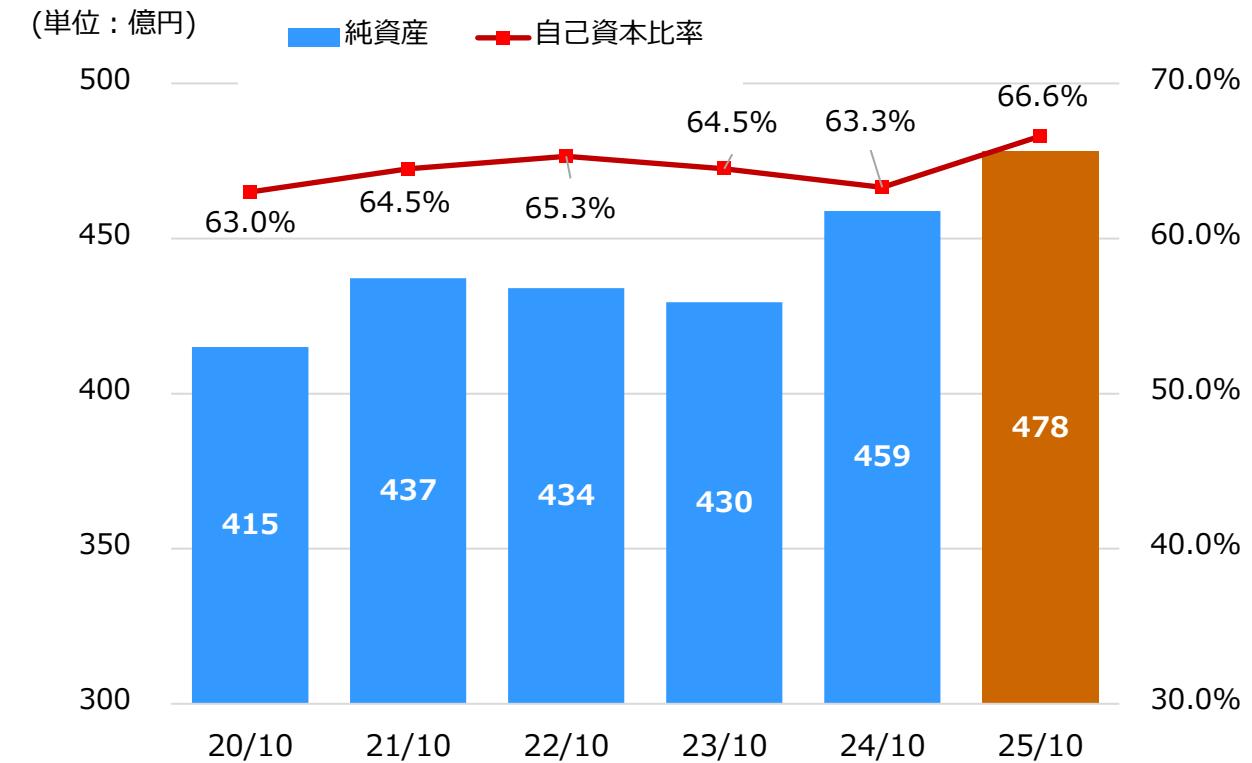
くら寿司の強み

- ✓ 財務の健全性を重視しており、現預金は241億円と不測の事態に備え手元資金を確保。グループの核となるくら寿司（日本）は、実質無借金にて運営。自己資本比率は66.6%と高水準を維持

連結BSの状況

	24/10期	25/10期
流動資産	34,307	38,000
[現預金]	23,043	24,172
固定資産	105,139	118,014
資産合計	139,446	156,015
流動負債	30,978	30,168
固定負債	35,521	39,587
負債合計	66,499	69,756
純資産合計	72,946	86,258
負債・純資産合計	139,446	156,015

くら寿司（日本）の純資産及び自己資本比率推移



各施策を支える「現場力」

- ✓ 労使の良好な関係が、「**「現場力」**（現場と経営との密な連携がとれた顧客満足につながる「おもてなし力」）を高めており、各施策を強力に推進。整備された教育体制、従業員の技術や接客等を競うコンテストの開催（**世界中のスタッフ対象**）、現場力を向上させ続けている
- ✓ 外食企業で人手不足で苦戦していると言われている中、業務の単純化・マニュアル化を進めるなど、働きやすい環境を整備しており、十分な人員を確保。2025年入社の新入社員の9割がアルバイトからの社員登用であり、高いレベルのサービスの提供につながっている



グループ各社の時価総額（2025年10月末現在）

社名	市場	株価（現地通貨）	時価総額（円）
くら寿司株式会社（日本）	東証プライム	¥3,320	1,319億円
Kura Sushi USA,INC.（米国）	NASDAQ	\$56.9	1,061億円
亞洲藏壽司股份有限公司（アジア）	Taipei Exchange	NT\$88.7	205億円

※1ドル154.10円、1台湾ドル4.94円で算出

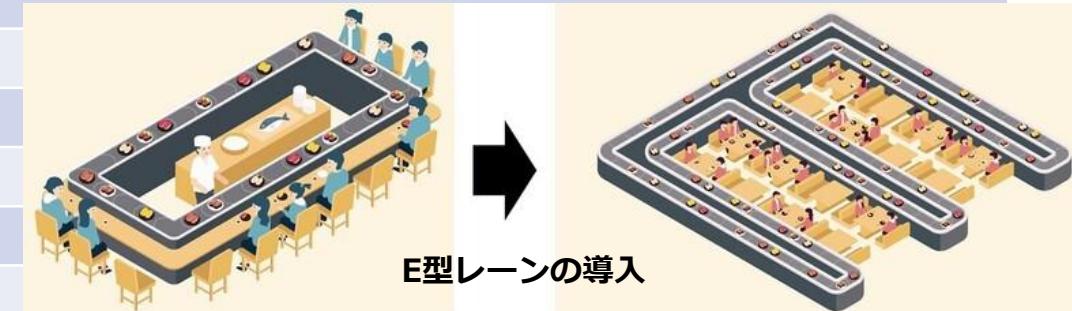
- ✓ 「くら寿司の経営姿勢」として「特許・商標経営」を掲げており、当社がイノベーションを起してきた新しい取組み、技術を保護し、他社に真似できない当社の強み（差別化）していく知財は、**特許数約70件、申請件数約150件、商標約630件**となっています
- ✓ 「抗菌寿司カバー鮮度くん」（特許第5416288号）は、優れた発明、考案又意匠を生み出した技術者・研究開発者を顕彰する「令和6年度 近畿地方発明表彰」において「発明奨励賞」を受賞



大手回転寿司チェーンの中で、唯一回転レーンでお寿司を提供できるのは当社だけとなっています。この特許技術である「抗菌寿司カバー鮮度くん」が、安心・安全だけでなく、くら寿司でしか味わえない、回転レーンを活用した記憶に残る楽しい店舗体験のご提供を支えています

✓ 当社は、それまでの業界の常識にとらわれず常にイノベーションを起し、新しい業界の常識を創り出してきました。今後も、**創意工夫を重ね新しい「業界初」にチャレンジしていきます**

時 期	主な業界初の取組み
1987年	回転寿司の基本形であるE型レーンを導入
1996年	皿の自動回収装置「水回収システム」を新規導入
1997年	お寿司の「時間制限管理システム」を新規導入
1999年	堺市に「セントラルキッチン」が完成
2000年	「ビックくらポン」を導入
2002年	待たずに座れる「順番予約システム」を導入
2002年	タッチパネルでの「注文システム」を導入
2009年	米国へ初進出。アーバイン店を開業
2011年	ウイルスやほこりから守る「抗菌寿司カバー鮮度くん」を導入
2012年	高速レーンで素早くお届けする「オーダーレーン」を導入
2013年	本格的なコーヒーを販売開始
2019年	くら寿司USA 米国NASDAQに上場
2020年	くら寿司アジア 台北エクスチェンジに上場
2020年	非接触型サービスを標準装備したスマートくら寿司を導入
2020年	世界共通の新ロゴを導入。グローバル旗艦店「浅草ROX店」をオープン
2021年	養殖から販売までを手掛ける子会社「KURAおさかなファーム株式会社」設立



E型レーンの導入



導入当時のビックくらポン



抗菌寿司カバー鮮度くん

- ✓ 魚介類の世界的な需要の高まりによる魚価の高騰や燃料費の高騰、漁業従事者の担い手不足など、仕入れに関する課題を踏まえ、10年以上前から漁業創生に取り組んでいます。

くら寿司「漁業創生の取り組み」

～子や孫の代まで日本の魚が食べられる未来へ～

天然魚プロジェクト

天然魚用自社加工が可能な「セントラルキッチン」
くら「おさかな市場」開業

国産天然魚を丸ごと活用
さかな100%プロジェクト

漁師さんとの共存共栄
一船買い・低利用魚の活用

付加価値の高い魚に
天然魚 魚育プロジェクト

寿司以外で商品化
(海鮮丼、コロッケなど)

定置網 年間契約
全量買い取り

未成魚を
生けすで育成

養殖魚のエサに活用

低利用魚の商品化
(シイラ、ボラなど)

ニザダイの
キャベツ養殖

人材確保支援

漁業者の確保・育成に
取り組む団体へ寄付
※20年、21年実施

就業希望者と漁業団体の
マッチングイベント開催支援

KURA おさかなファーム

自社養殖
「オーガニックフィッシュ」

委託養殖・全量買取
AIを活用したスマート養殖

卸売

“海洋問題”や“食品ロス問題”が学べる出張授業プログラム

お寿司で学ぶSDGs

- ✓ 漁業創生取り組みのひとつとして、海洋資源の保全と漁業の持続可能な発展に貢献すべく、業界初の水産専門会社である「KURAおさかなファーム株式会社」を2021年に設立
- ✓ 全国の生産者の方々と共同して行う養殖や自社ファームでの養殖を手掛ける。今後、市場価格の上昇が想定される「はまち」などは、市場価格よりも有利な条件で調達できる見込み
- ✓ 付加価値の高い魚の養殖も推進。オーガニックはまち（飼料製造、養殖環境、加工管理にこだわり、公的機関に認証を受けたもの）など生産。くら寿司での販売のほか、スーパー等への卸売も推進
- ✓ 漁業者様と共同で手掛ける養殖による本マグロ（くら寿司まぐろ）を初出荷。無添蔵中目黒店やグローバル旗艦店で販売



【お知らせ】2025年9月、和歌山県日高郡にて養殖場のアナリスト向け見学会を実施いたしました
ご希望がございましたらご相談下さい。（くら寿司株式会社IR部中原：072-493-6189：investor-relations@kura-corpo.co.jp）

- ✓ 当社社長の田中邦彦が取材を受けております。是非ご覧下さい【PIVOT「TOP TALK」】



【グローバル展開 成功の理由】

「くら寿司」創業者が語る世界戦略／競合多数のアメリカでなぜ勝てたのか／特許数60件・商標600件 他社との差別化／新しい回転寿司を万博で発信／感知する力 力ギはスマホ

<https://www.youtube.com/watch?v=31-aUdXURig>



【日本再興 チャンスの1つは回転寿司】

目指すは世界180か国への出店 「くら寿司」創業社長が語る「これから」／上場できる国にこそ出店する理由／くら寿司発の漁業改革／回転ベルトが生みだす価値

<https://www.youtube.com/watch?v=kS4QorxA9wQ>

- ✓ 当社社長の田中邦彦が、アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンに選出されました



EOY 2025 Japan 受賞者（日本代表候補）

それは、より良い社会の構築に向かってまい進するリーダーたちをたたえる賞。Building a better working world（より良い社会の構築を目指して）を実現するために、果敢に挑戦を続ける熱きリーダー12名をご紹介します。

詳細ページへ

https://www.ey.com/ja_jp/entrepreneur-of-the-year-japan/eoy-japan-award/eoy-japan-2025/2025-eoy-kunihiro-tanaka



「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