



2023年10月期 決算説明会

2023年12月13日（資料開示12月12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 実績
- 2024年10月期 計画
- 漁業創生の取り組み (社会のサステナブルな発展に貢献)

2023年10月期 実績

業績ハイライト



- ✓ 連結売上は2,114億円で、過去最高を更新する結果となった
- ✓ 営業利益は24億円となり黒字化（35億円の増益）。経常利益は時短協力金が終了したが28億円（17%増益）、親会社株主に帰属する当期純利益は8億円となった

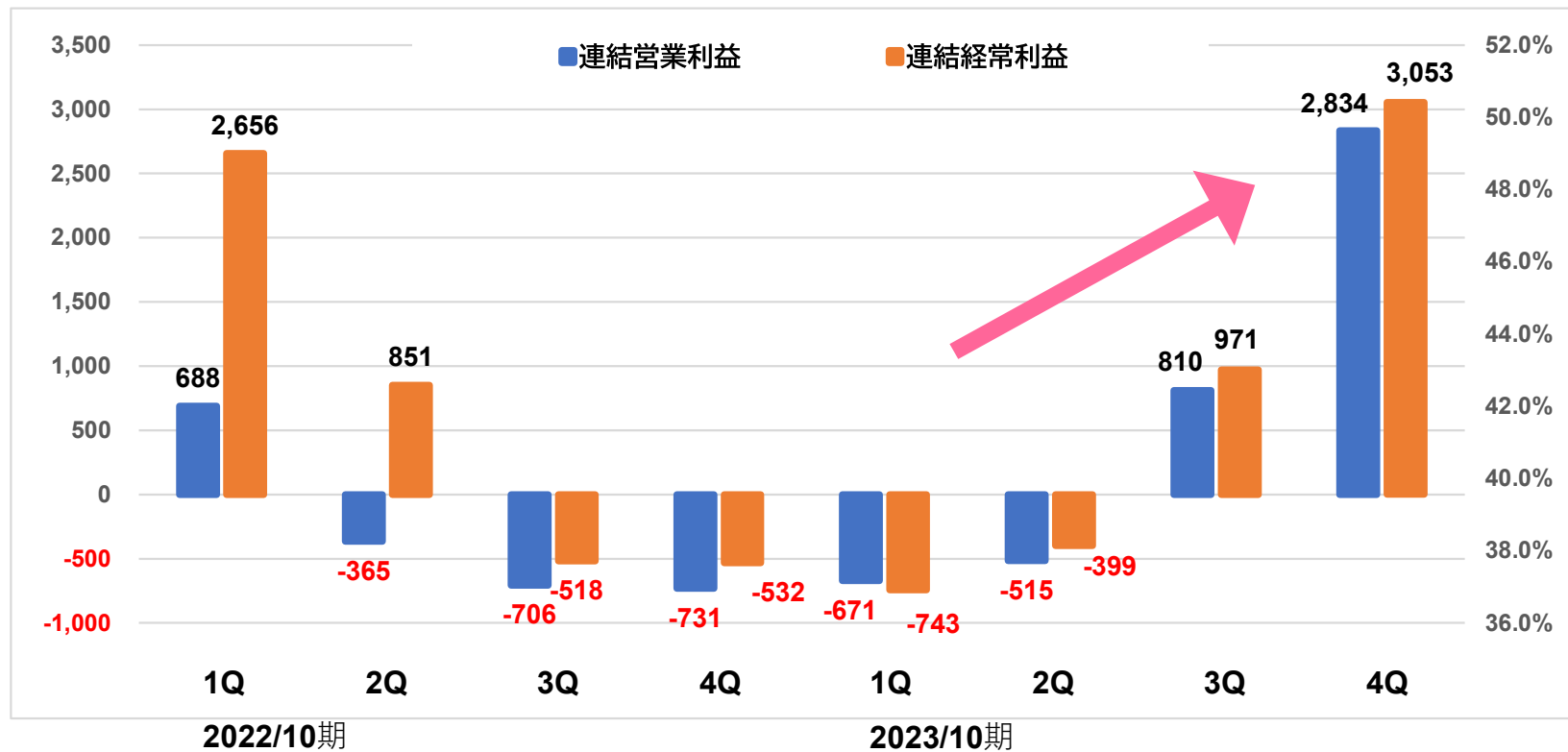
(単位:百万円)

	22/10期 通期	23/10期 通期	対前期 (%)
売上高	183,053	211,405	15.5
営業利益	▲1,113	2,456	—
経常利益	2,457	2,882	17.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	744	863	15.9

四半期業績の推移

- ✓ エネルギー価格、原材料価格、人件費等のコスト増が続く中、第3Q以降、フレキシブルな商品設計、在庫の適正化、スマートくら寿司の安定稼働などを推進し、収益力が大きく改善した

(単位:百万円)



セグメント別の状況

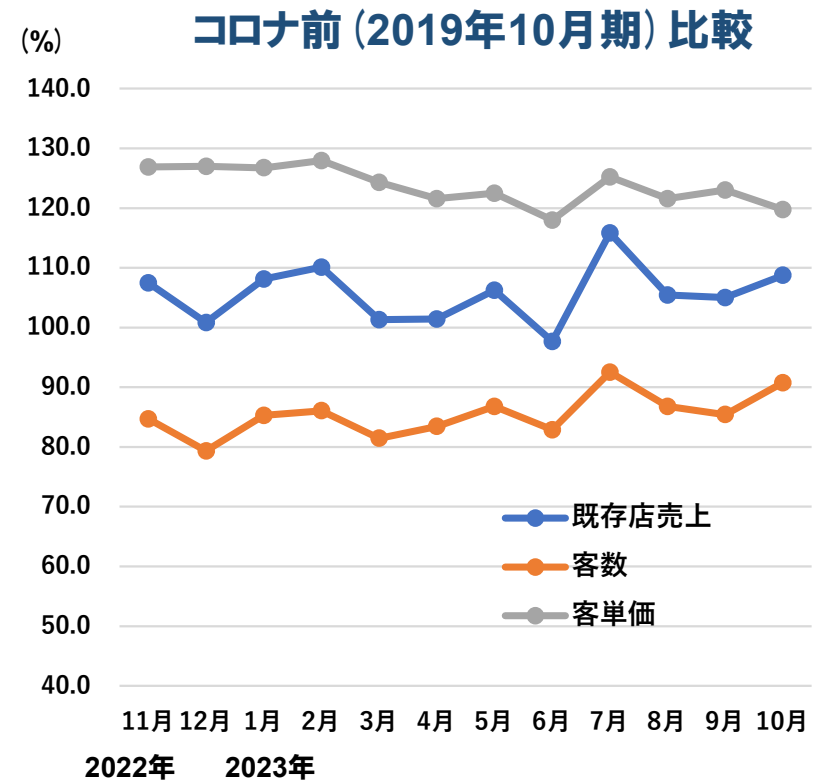
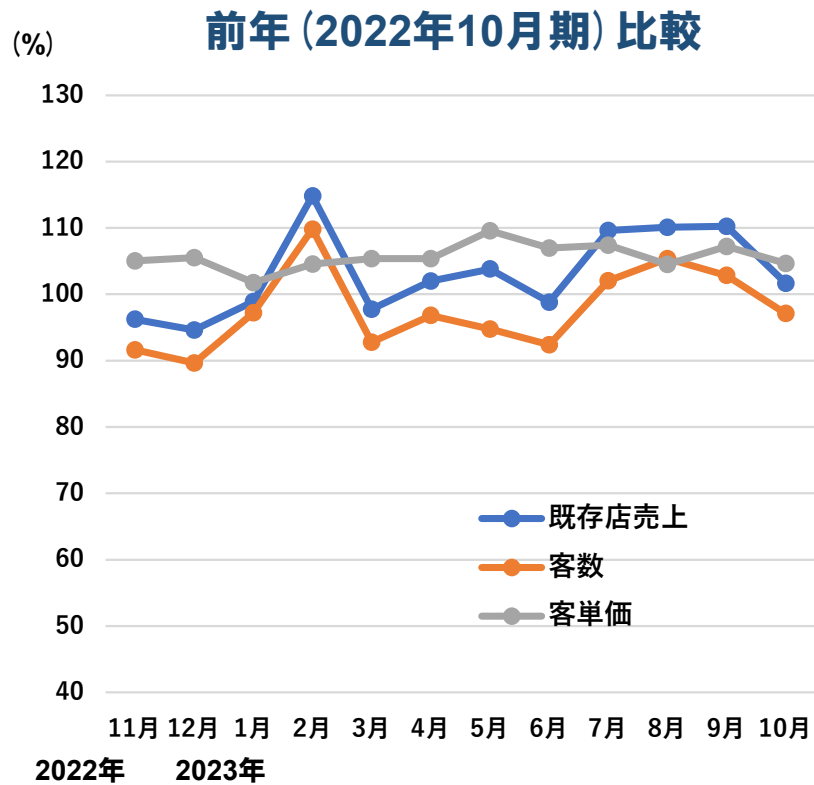
- ✓ 日本・米国・アジアの全てのセグメントで、増収増益となった
- ✓ 米国は、NASDAQ上場以降、初めて経常利益が黒字化（通期）
- ✓ アジアは、台湾では人気アニメとのコラボが好評で好調を維持。上海では3店舗を出店

（単位：百万円）

	2022年10月期（通期）		2023年10月期（通期）			
	売上	経常利益	売上	増減（%）	経常利益	増減（%）
くら寿司（日本） 2022/11～2023/10	149,938	1,164	163,861	9.3	1,381	18.7
Kura Sushi USA, INC. 2022/09～2023/08	17,173	▲82	25,975	51.3	247	—
亞洲藏壽司股份有限公司 2022/10～2023/09	15,941	1,438	21,567	35.3	1,465	1.9
合計	183,053	2,457	211,405	15.5	2,882	17.3

既存店売上の状況 (国内)

- ✓ 既存店売上は、コロナ前の水準を上回って推移してる
- ✓ フレキシブルな商品設計等が奏功し、客単価が前年を上回って推移

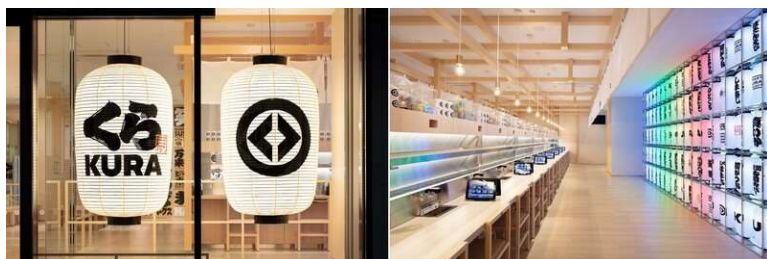


2023年10月期振り返り(出店戦略)

- ✓ 連結合計で、42店舗を新規出店(日本:23、米国:10、アジア:9 ※うち上海:3)
- ✓ 日本では、国内5店舗目となるグローバル旗艦店「なんばパークスサウス店」、アジアでは、海外初となるグローバル旗艦店「高雄時代大道店」を台湾で出店。また、上海では「龍之夢中山公園店」をはじめ、3店舗を出店



海外初のグローバル旗艦店「高雄時代大道店」2023/05～



日本国内5店舗目のグローバル旗艦店「なんばパークスサウス店」
2023/07～



上海第2号店「美羅城店」2023/07～

2023年10月期振り返り(国内:フレキシブルな商品設計①)

- ✓ エネルギー価格や調達価格の変化、出店エリアの賃料・人件費の状況にあわせ、フレキシブルに商品設計を行い、適正な利益を確保
- ✓ 魅力的な商品でのフェア展開、最低価格帯も十分に品揃えし、顧客満足と両立



2023年10月期振り返り(国内:フレキシブルな商品設計②)



✓ 当社独自の強みが、フレキシブルな商品設計を可能に

① 話題性のあるコラボキャンペーンによる集客力



当社独自の「ピックアップ!」を活かし、話題性があり、人気があるキャラクターとコラボし、キャンペーンを次々と展開することで、幅広い世代のお客様に来店頂いた

② 回転レーンを活かしたエンタメ力



回転寿司本来の楽しさである回転レーンにお寿司を流しているのは大手チェーンではくら寿司だけとなっています。今後も回転レーンを活かしたエンタメ力強化を目指します。

③ 柔軟な価格設定が可能なシステム力



当社の注文システムは、柔軟に色んな種類の価格帯が設定可能な仕様となっており、フレキシブルな価格設定を可能としています

2023年10月期振り返り(海外:米国、アジア)



米国:Kura Sushi USA,INC.

- ✓ 売上が259億円(前年同期比51%増)、経常利益が247百万円となった
- ✓ 2019年のNASDAQ上場以来、通期での経常利益の黒字化は初
- ✓ 10店舗を新規出店(前年は8店)



初出店から50店舗目となった
2023/7オープン「パシフィック リム店」

アジア:亞洲藏壽司股份有限公司

- ✓ 売上が215億円(前年同期比35%増)、経常利益が14億円となった
- ✓ 海外初のグローバル旗艦店「高雄時代大道店」を台湾でオープン、ご好評頂いている
- ✓ 6店を台湾で新規出店(前年は8店)



2023/5オープン「高雄時代大道店」

【上海藏壽餐飲管理有限公司】

- ✓ 上海に第1号店「龍之夢中山公園店」をオープン
- ✓ その後も2店舗を上海に出店し、今期は合計3店舗を出店



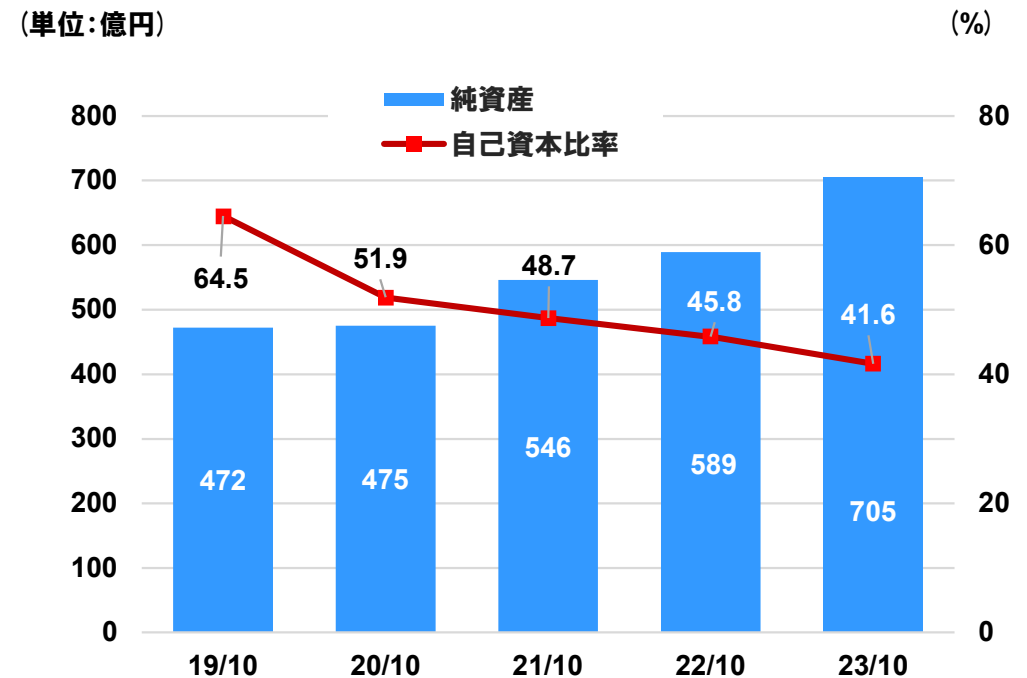
2023/7オープン「美羅城店」
(上海第2号店)

BSの状況／自己資本比率

- ✓ 純資産額は705億円。自己資本比率は、41.6%と高水準を維持
- ✓ 不測の事態に備え、財務の健全性を重視し、維持していく方針

(単位:百万円)

	22/10期末	23/10期末	増減
流動資産	23,118	30,761	7,643
[現預金]	13,169	18,940	5,771
固定資産	86,503	99,357	12,853
資産合計	109,621	130,119	20,497
流動負債	22,561	26,171	3,609
固定負債	28,092	33,382	5,289
負債合計	50,654	59,553	8,898
純資産	58,967	70,566	11,598
負債・純資産合計	109,621	130,119	20,497
自己資本比率 (%)	45.8	41.6	▲4.2



※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。

2024年10月期 計画

2024年10月期計画概要



- 国内：当社の強みを更に伸ばし、競合との競争に勝ち抜く！
- 海外：〈米国〉出店を加速、〈アジア〉台湾は出店を継続

主な重点取り組み

- 独自性を強化（回転レーンの積極活用、くらの逸品拡充）
- フレキシブルな価格設定の継続による収益力の確保
- メリハリを利かせた出店戦略（連結合計30～35店）
- 米国：出店を加速（11～13店）
- アジア：台湾は出店を継続

2024年10月期業績予想

売上高 **2,262億円**

経常利益 **28億円**

独自性を強化（日本：回転レーンの積極活用、くらの逸品）



- ✓ 大手チェーンの中で、回転寿司本来の楽しさである回転レーンにお寿司を流せているのは、特許技術である抗菌寿司カバーで安心・安全を確保できている当社だけとなっている。この強みを生かし、回転レーンを進化させ、当社でしか体験できない「食体験」を提供していく
- ✓ 「くらの逸品」は地域限定、数量限定で旬の地魚を提供する「地魚地食」の取組み。大手回転寿司チェーンでは実現困難なこのシリーズの拡充を進めていく



くらの逸品ロゴと地域の漁業者様

回転レーンを進化させ、当社でしか体験できない食体験を提供していく

フレキシブルな商品設計の継続

- ✓ 今後のエネルギー価格や調達価格、人件費等の変動に対応するため、前期（2023年10月期）実施のフレキシブルな商品設計を継続し、適正な利益を確保する

2023年10月期振り返り（国内：フレキシブルな商品設計①）



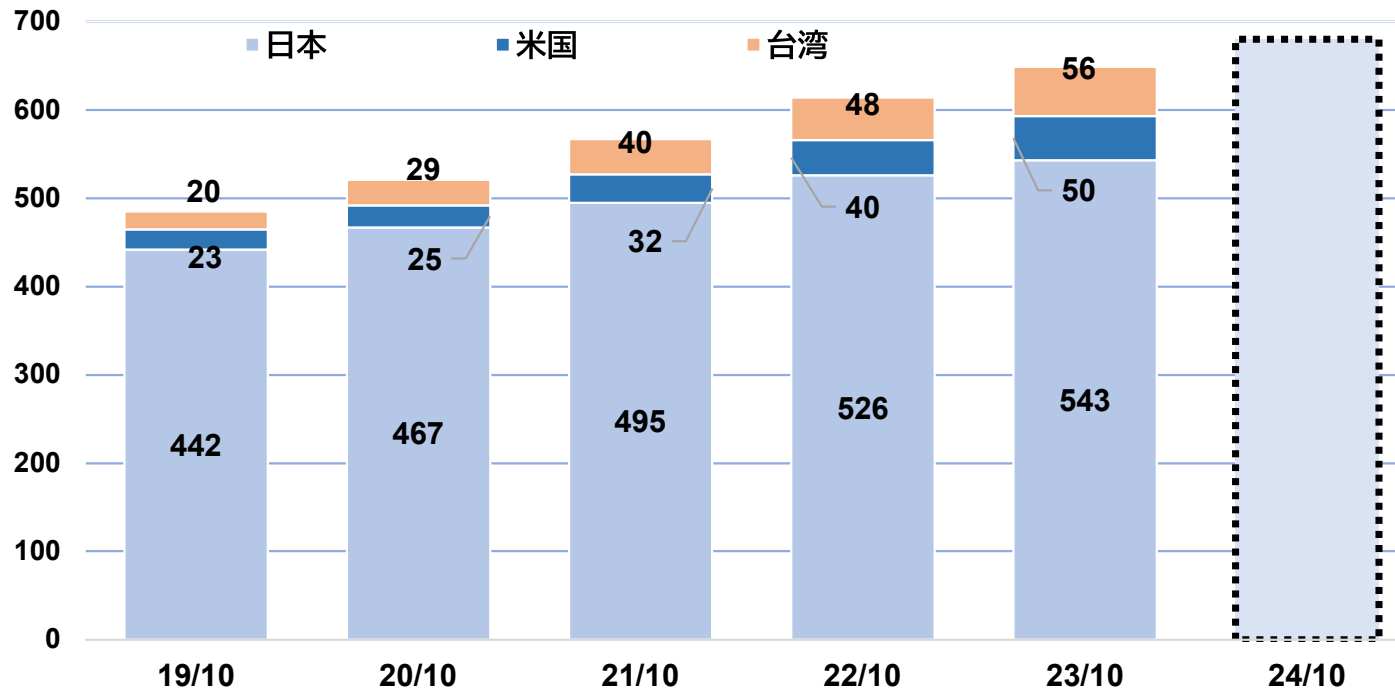
- ✓ エネルギー価格や調達価格の変化、出店エリアの賃料・人件費の状況にあわせ、フレキシブルに商品設計を行い、適正な利益を確保
- ✓ 魅力的な商品でのフェア展開、最低価格帯も十分に品揃えし、顧客満足と両立



メリハリを利かせた出店戦略

- ✓ グループ全体で30~35店計画（日本10~15店、米国11~13店、アジア※上海含む5~10店）
- ✓ 日本はコロナ禍で加速させてきた出店ペースを通常化、米国は出店を加速、アジアは上海の状況を慎重に見極めながら出店を進める

【店舗数の推移】



海外子会社（米国、アジア）



米国:Kura Sushi USA,INC.

- ✓ 売上は\$238M～\$243Mを見込む
- ✓ 11～13の出店を予定。出店を加速させ、シェア拡大を加速させる



23年09月オープン「ピッツバーグ店」

アジア:亞洲藏壽司股份有限公司

- ✓ 5～10店を出店を予定
- ✓ 現地では非常に評価の高い「ピっくらポン」を活かし、人気のある日本のコンテンツとのコラボ企画を継続的に展開予定



© kanaihei / TXCOM

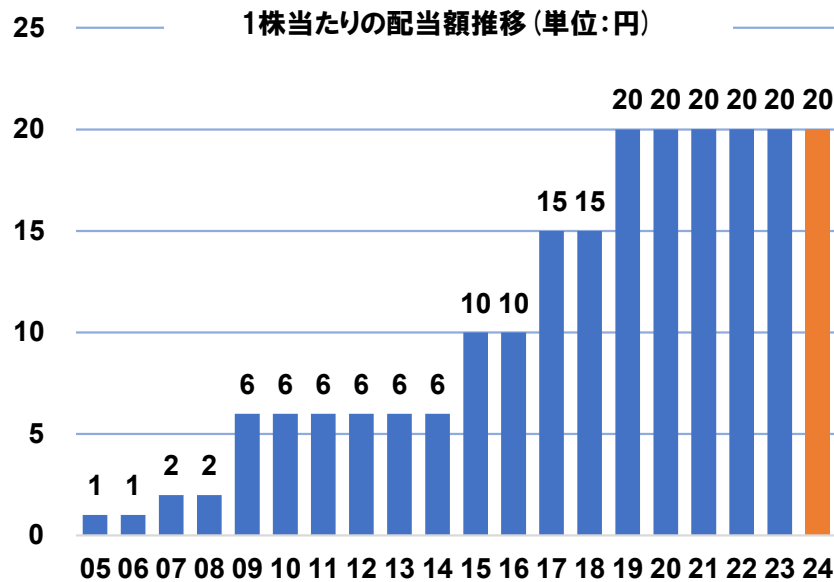


人気のキャラクター「カナヘイ」とのコラボ企画

配当政策・株主優待

配当政策

- ✓ 安定的な配当が基本方針
- ✓ コロナ禍も23/10期は20円の配当を予定
24/10期も20円を予定



※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。

株主優待

- ✓ 「株主ご優待割引券」をスマホを使った電子チケットにて発行
- ✓ 希望に応じ「紙」でも発行
- ✓ 会計合計1,000円(消費税込み)ごとに500円のご利用が可能

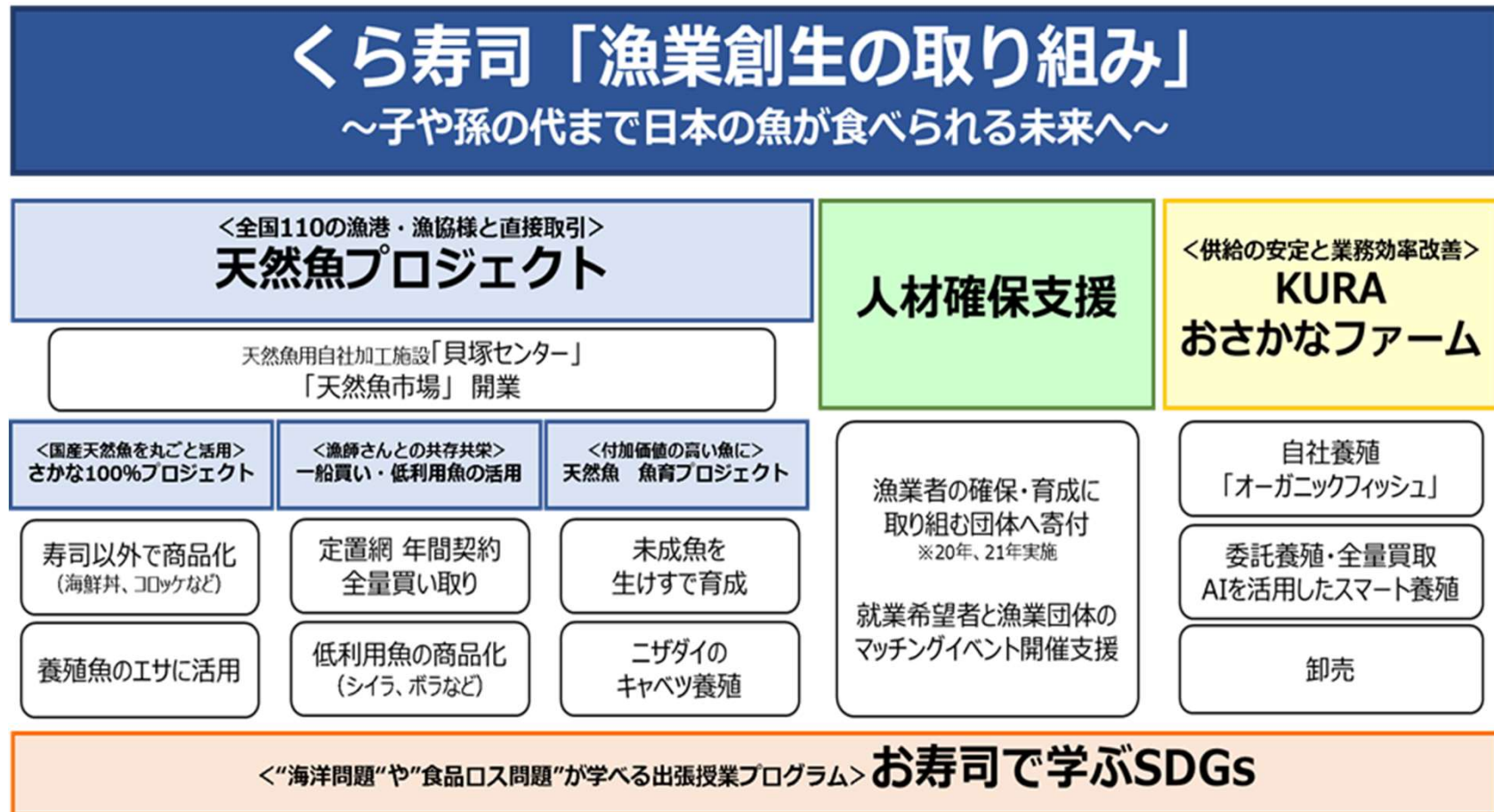


所有株式数	株主ご優待割引金額
100～199株	2,500 円分
200～399株以上	5,000 円分
400～999株以上	10,000 円分
1,000株以上	20,000 円分

**漁業創生への取り組み
(社会のサステナブルな発展に貢献)**

くらの取り組み (全体まとめ)

✓ くら寿司は、社会のサステナブルな発展に貢献するため、特に「漁業創生」に注力し、取り組んでいます。



漁業創生への取り組み



食自治体とタッグを組み、水産業・食育等での連携を通じて地域活性化へ貢献 外食・水産関連初！和歌山県と包括連携協定締結

2023年10月5日、当社は、和歌山県では外食や水産関連としては初となる包括連携協定を締結いたしました。これを記念して、当社が運営するハイグレードな回転寿司ブランド「無添蔵」にて、和歌山県産品を使ったお寿司や地元ゆかりのメニューを期間限定で販売し、県産品の魅力発信につなげました。協定の締結を機に、和歌山県との連携をより一層深めることで、当社が進める漁業創生の取り組みをさらに強化していくとともに、地方創生にも貢献してまいります。



くら寿司株式会社 田中邦彦 社長 / 和歌山県知事 岸本周平様

漁業創生への取り組み



全国で展開中のくらの逸品シリーズ 「ソトコト・ウェルビーイングアワード2023」を受賞

2023年7月、くらの逸品シリーズが、「ソトコト・ウェルビーイングアワード2023」を受賞しました。今年から始まったこの企画は、より良い社会に向けた取り組みをしている企業、団体を紹介し、「ご機嫌な世の中」を目指すアワードです。当社では、今後も水産業の持続的な発展を推進するとともに、日本の漁業創生への貢献や、より一層のお客様満足度向上を目指してまいります。



「日本の漁業を応援」キャンペーン 国産肉厚ほたてを全国で販売

2023年9月、日本の漁業者様を少しでも支えることに繋がればと考え、国内で獲れたホタテを使用した「国産肉厚ほたて（1貫）」を全国のくら寿司で販売しました。

今後も日本の漁業者様と共存共栄を図りながら、国内水産業の持続的な発展を共に推進するとともに、日本の漁業創生への取り組みを積極的に行ってまいります。



その他取り組み

大阪・関西万博に協賛、出店

- ✓ 大阪・関西万博の「テーマ事業」のひとつメカニックデザイナーの河森正治さんが担当するテーマ事業“いのちを育む”に「シルバーパートナー」として協賛
- ✓ 世界最大となる「未来の回転寿司」をコンセプトとした回転寿司を出店予定



環境への取り組み

- ✓ 製造段階や商品包装における資材・消耗品を環境配慮型素材へ変更することにより、CO2削減につながる取り組みを開始しております。
- ✓ 店舗での製造時に発生する廃食油を利用して、化石燃料以外を原料とする持続可能な航空燃料（SAF:Sustainable Aviation Fuel）を製造するプロジェクトを、パートナー企業とともに着手いたしました





「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