2027年3月期上半期の業績に関する説明資料

株式会社コロワイド
（証券コード 7616）

2026年11月

COLOWIDE

目次

Ⅰ.　業績ハイライト

Ⅱ.　活動トピックス

Ⅲ.　27年3月期 上半期決算概要

Ⅳ.　27年3月期 通期業績予想

Ⅰ. 業績ハイライト

業績ハイライト① 全社業績

2027年3月期上半期 実績



9月末店舗数

3,185店舗（直営：1,900店舗、FC：1,285店舗）

- レストラン 2,961店舗
- 居酒屋　224店舗

売上収益

1,736億23百万円

- 既存店前年比：102.3%

事業利益　**52億46百万円**

EBITDA　**115億20百万円**

業績ハイライト② 地域別業績

2027年3月期上半期 実績

(単位：百万円)

		2026年3月期 上半期	2027年3月期 上半期	差異
国内	売上収益	119,114	143,641	24,526
	事業利益	3,481	3,564	82
北米	売上収益	8,228	8,217	△11
	事業利益	350	△520	△870
アジア（中東含む）	売上収益	7,940	8,926	986
	事業利益	1,103	925	△178
オセアニア	売上収益	6,184	12,839	6,654
	事業利益	397	1,277	880

※前年上半期のオセアニア及びアジア（中東含む）には、新たに連結した ”Seagrass” の実績４か月間（2025年6月～9月）のみが反映されています

II. 活動トピックス

M&A（再掲）

「珈琲館」「カフェ・ベローチェ」「カフェ・ド・クリエ」の3業態を中心として、日本全国でカフェ事業を営む
C-United㈱を完全子会社化　（取得日：2026年4月1日　、店舗数：565店舗）

今後の展開イメージ

C-UNITED

カフェ市場における一層の成長に加え、当社グループが有する「チーズガーデン」をはじめとする複数のスイーツブランド製品の販売による売上拡大や、立地開発、FC開拓力の強化、仕入・物流費用の低減などのグループシナジーを活かした活動により、更なる事業価値向上を目指す

COFFEE・KAN 珈琲館



1970年の創業以来、“一杯のコーヒーに心をこめて。”という経営ポリシーの下、オーダーを受けてから一杯ずつ丁寧に淹れる本格派の珈琲を提供しています。フルサービス型のカフェです。

CAFFÈ VELOCE



1986年の創業以来、おひとりおひとりに寄り添った接客を目指し、スピーディーな商品提供と気持ちの良いサービスを心掛けています。セルフサービス型のカフェです。

CAFÉ de CRIÉ



1994年の創業以来、“一杯のしあわせ”からはじまる“いっぱいのしあわせ”というコンセプトの下、バラエティ豊富なメニューを提供しています。セルフサービス型のカフェです。

※店舗数は2026年4月1日時点

活動概要①

㈱レインズインターナショナル

- 定期的なメディア露出による認知拡大と、時節に合わせたタイムリーなキャンペーンで来店を喚起
- 価格感度が高い顧客層に向けた「低価格の食べ放題」や、「アルコールが楽しめるセット」を活用
- フレッシュネスバーガーでは、テレビでの露出を契機に集客が向上、紹介商品の購入等により客単価も上昇







㈱アトム

- 「ステーキ宮」は魚介メニューやドリアの導入により顧客の利用シーンを拡大し、新たな来店機会を創出
- 本格グルメ廻転寿司「にぎりの徳兵衛」では店舗改装に加え、まぐろ解体ショーを定期開催し来店を促進
- 不採算店舗を「大戸屋ごはん処」等へ業態転換し、グループブランドを活用した収益改善を推進







活動概要②

カッパ・クリエイト㈱

- 価格訴求に依存した集客から、商品の魅力度・季節感を訴求する集客への転換
- 9月グランドメニューを改定し、客数水準を維持しながらも計画値を上回る客単価向上を実現
- 愛知県内では10年ぶりに、名古屋・栄の中心地へ都市型モデルの新店をオープン（久屋大通店）







㈱大戸屋ホールディングス

- グランドメニューのリニューアルを機に、ブランドメッセージを「からだにうまい。」へと刷新
- 実際に親御さんの本音を伺いながら、“誰かを想う。それが、味になる。”をテーマに開発した『愛情めし』を販売
- 首都圏・関西の重点エリアにおけるドミナント出店を軸に、直営は駅前・ショッピングセンター、FCは地方都市に展開







活動概要③

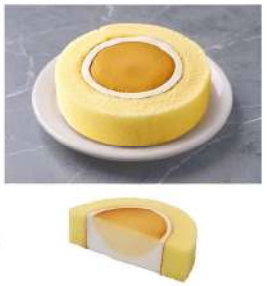
カフェ・スイーツ

- カフェ・ベローチェは、天候不順による売上影響を踏まえ、自社キャラクターを活用したグッズ販売を強化（カフェ）
- グランドメニューの見直しに合わせた価格改定などにより、原材料費や人件費の高騰に対応（カフェ）
- チーズガーデンは、ルーツである那須でのイベント開催やコンビニとのコラボ商品発売でブランドを育成（スイーツ）
- カフェは「カフェ・ベローチェ」を、スイーツは「チーズガーデン」を中心に出店を推進（カフェ・スイーツ）









海外外食

- Seagrass Holdco Pty Ltd は、豪州で「HUNTER & BARREL」と「The Meat & Wine Co」を出店
- 中東を含むアジア地域では、現地で人気のキャラクターやメーカーとのコラボレーションを通じ、認知度・集客力を向上
- かっぱ寿司がベトナムに初出店。FC主体で順調に展開を進める大戸屋は、タイ・インドネシア・台湾で出店









活動概要④

給食事業

- 顧客、利用者及び当社の三方よしが実現できる運営モデルを開発
- 自社グループブランドを活用したメニュー・サービスで体験価値を高め、新規拠点を獲得
- コンサルティングや運営支援も含めた提案モデルを設計し、受託運営に留まらない新たな収益機会を創出







マーチャンダイジング

- 新たにグループへ参画した会社を含め、仕入れ及び物流の整備によるグループ全体の効率化を推進
- 畜産品を中心とした内製化推進や、C-United㈱のカフェスイーツ生産等の取り組みにより、工場稼働率を向上
- 調達価格の高騰や原料調達環境の悪化に対応するため、1次原料からのサプライチェーン構築を強化







サステナビリティ推進

活動概要

地球環境への貢献

・CO2排出量は123,192t、排出量原単位は33.9%減※（2025年度実績、2030年度目標50%削減）

・かっぱ寿司で、植物由来の食材と寿司の新たな組み合わせのサステナメニューを期間限定販売



食の安全・安心の提供

・コロワイドMDの神奈川・栃木・長浜・静岡の4工場で、「JFS-B Plus」認証を取得

・ハートフルダイニングが多店舗向け「JFSフードサービスマルチサイト規格」の維持審査を完了

JFS-B Plus JFS-B26003634-00

Food Service Multisite JFS-M25000002-00

働く仲間の成長と多様性の尊重

・女性社員比率は34.4%、女性管理職比率は20.0%に向上（2025年度実績）

・C-United自社焙煎所では、多様な人材が活躍する環境づくりを推進



地域・社会への貢献

・「こども食堂なぎさ（2店舗）」の累計提供食数は12万8千食超（2026年10月末迄の実績）

・寿司職人体験（かっぱ寿司）や職業体験（大戸屋）など、様々な食育の機会を提供



経営基盤の強化

・コンプライアンス研修を年4回から毎月実施へ変更、受講しやすい形式で意識向上を推進

・CSR調達推進に向け、コロワイドMDの主要取引先にセルフ・アセスメント調査を開始



※CO2排出量の削減目標は、2020年度対比を原単位として設定

Ⅲ. 27年3月期上半期 決算概要

出退店及び店舗改装の状況

セグメント毎の状況

(単位：店)

	会 社 名	2026年3月末	出店	閉店	グループ間譲受・譲渡	新規連結	2026年9月末	業態転換	店舗改装
直営	レインズインターナショナル	309	26	24	2		313	2	2
	アトム	237	1	3			235	3	11
	カッパ・クリエイト	302	3	4			301		
	大戸屋	157	4	2			159		1
	フレッシュネス	70	4	1			73		
	C-United	–	4	2		390	392		7
	その他	267	4	6	△2		263	3	1
	国内	**1,342**	**46**	**42**		**390**	**1,736**	**8**	**22**
	海外	**159**	**9**	**4**			**164**		**4**
	直営店 計	**1,501**	**55**	**46**	**0**	**390**	**1,900**	**8**	**26**
FC	国内	871	26	47		175	1,025	1	
	海外	261	10	11			260		
	ＦＣ店 計	**1,132**	**36**	**58**	**0**	**175**	**1,285**	**1**	
	合 計	**2,633**	**91**	**104**	**0**	**565**	**3,185**	**9**	**26**

※店舗数は2026年9月末時点　※店舗改装については大型改装のみ　※C-Unitedの新規連結は2026年4月1日

連結貸借対照表

2027年3月期上半期 実績

(単位：百万円)

	2026年3月末	2026年9月末（上半期）	
	金額	金額	増減額
流動資産	**91,878**	**59,906**	**△31,973**
現預金	63,191	29,052	△34,139
営業債権及びその他の債権	18,022	16,407	△1,616
棚卸資産	5,900	8,109	2,209
その他	4,764	6,338	1,573
非流動資産	**259,053**	**317,510**	**58,457**
有形固定資産	59,767	66,521	6,754
使用権資産	28,357	36,032	7,676
のれん	120,823	158,644	37,821
その他金融資産	21,124	27,076	5,952
その他	28,981	29,235	254
資産合計	**350,931**	**377,415**	**26,484**

(単位：百万円)

	2026年3月末	2026年9月末（上半期）	
	金額	金額	増減額
流動負債	**106,551**	**114,367**	**7,817**
営業債務及びその他債務	29,694	31,654	1,960
短期借入	38,275	40,132	1,857
短期リース負債	16,582	18,531	1,948
その他	21,999	24,051	2,051
非流動負債	**150,785**	**169,903**	**19,119**
長期借入	107,515	117,614	10,098
長期リース負債	23,981	30,757	6,775
その他	19,288	21,533	2,245
負債合計	**257,336**	**284,271**	26,935
資本合計	**93,596**	**93,144**	△451
負債･資本合計	**350,931**	**377,415**	**26,484**

◆連結資本合計比率：26.7%（資本合計／（資産合計－現預金））　**◆親会社所有者帰属持分比率：22.3%**

連結損益計算書

2027年3月期上半期 実績

(単位：百万円)

	2026年3月期 上半期		2027年3月期 上半期		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前年比
売上収益	**141,467**	**100.0%**	**173,623**	**100.0%**	**122.7%**
売上総利益	**84,015**	**59.4%**	**104,702**	**60.3%**	**124.6%**
販売費及び一般管理費	78,683	55.6%	99,456	57.3%	126.4%
事業利益＊	**5,332**	**3.8%**	**5,246**	**3.0%**	**98.4%**
その他営業収益	502	0.4%	975	0.6%	194.2%
その他営業費用	787	0.6%	1,090	0.6%	138.6%
IFRS営業利益	**5,048**	**3.6%**	**5,131**	**3.0%**	**101.6%**
中間利益	**1,734**	**1.2%**	**863**	**0.5%**	**49.8%**
親会社に帰属する中間利益	**1,267**	**0.9%**	**888**	**0.5%**	**70.1%**

※前期上半期：為替差益96百万円

※当期上半期：為替差損117百万円

＊ 事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

主要子会社別 業績概要

報告セグメントの状況（IFRS）

(単位：百万円)

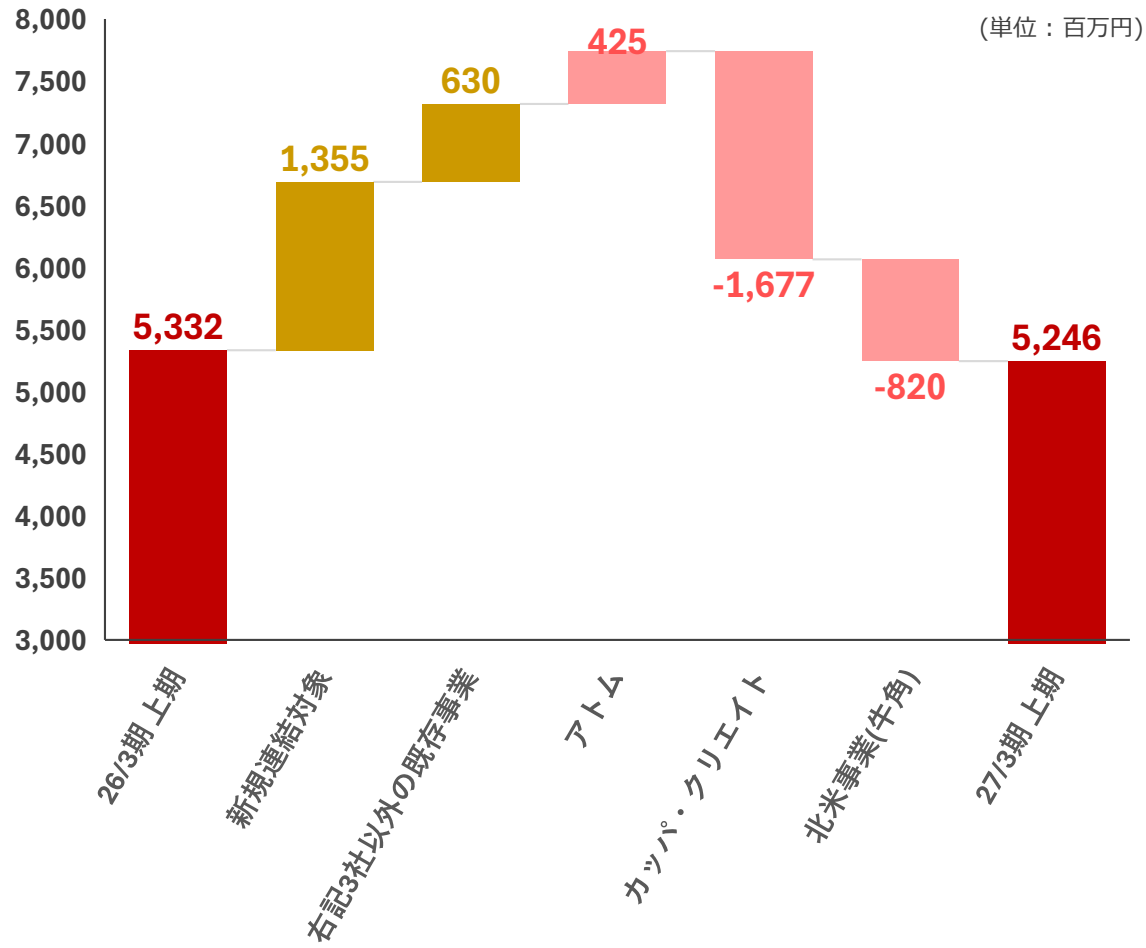
	レインズインターナショナル 連結		アトム		カッパ・クリエイト 連結		大戸屋 連結		Seagrass 連結		C-United		コロワイドMD	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比
売上収益	**44,095**	**-**	**15,529**	**-**	**36,723**	**-**	**20,710**	**-**	**13,785**	**-**	**19,079**	**-**	**53,424**	**-**
売上総利益	**23,949**	**54.3%**	**9,556**	**61.5%**	**18,658**	**50.8%**	**11,108**	**53.6%**	**9,889**	**71.7%**	**13,825**	**72.5%**	**3,467**	**6.5%**
販売費及び一般管理費	22,366	50.7%	9,235	59.5%	19,527	53.2%	10,294	49.7%	8,445	61.3%	12,773	66.9%	916	1.7%
事業利益*	**1,583**	**3.6%**	**321**	**2.1%**	**△870**	**△2.4%**	**814**	**3.9%**	**1,444**	**10.5%**	**1,052**	**5.5%**	**2,551**	**4.8%**
その他営業収益	140	0.3%	121	0.8%	141	0.4%	19	0.1%	2	0.0%	339	1.8%	215	0.4%
その他営業費用	258	0.6%	182	1.2%	379	1.0%	65	0.3%	53	0.4%	85	0.4%	138	0.3%
IFRS営業利益	**1,466**	**3.3%**	**260**	**1.7%**	**△1,107**	**△3.0%**	**768**	**3.7%**	**1,393**	**10.1%**	**1,305**	**6.8%**	**2,628**	**4.9%**

＊ 事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

事業利益の変動要因

新規連結子会社が大きく貢献し、既存各社の多くも堅調に推移。復調途上のアトム、立て直しが急務なカッパ・クリエイト及び北米事業(牛角)の再建により業績向上を目指す

事業利益の増減内訳



新規連結対象

Seagrass
2025年6月より新規連結のため2ヶ月分加算

C-United
2026年4月に連結子会社化

既存事業(下記3社以外)

コスト上昇を吸収しながら堅調に推移

アトム
カッパ・クリエイト
北米事業(牛角)

次頁ご参照

業績改善への道筋

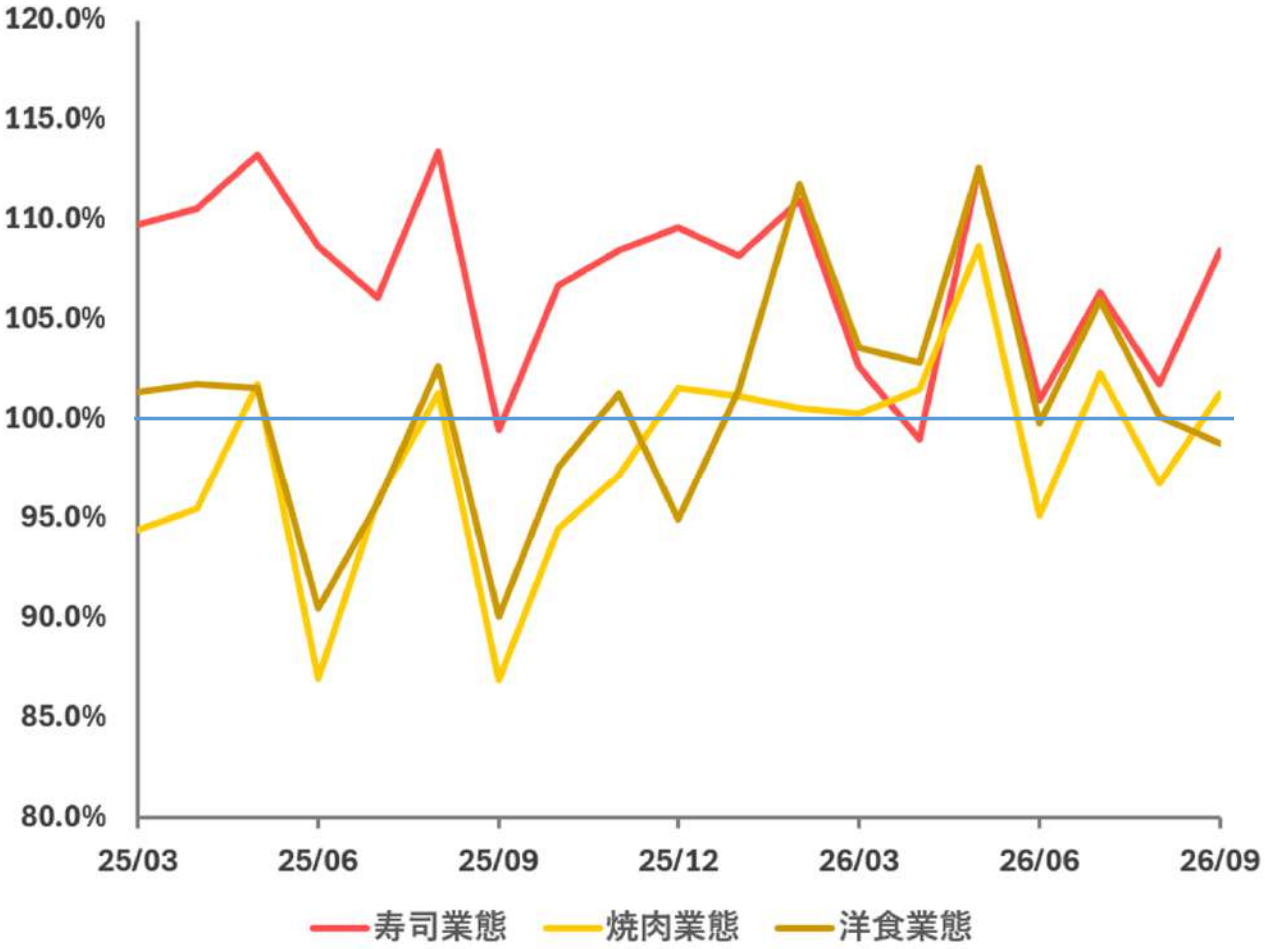
アトムの更なる業績改善及び、カッパ・クリエイト・北米事業(牛角)の立て直しを早期に行うことで、業績向上を目指す

アトム	カッパ・クリエイト	北米事業(牛角)
＋425百万円 （事業利益前年差）	▲1,677百万円 （事業利益前年差）	▲820百万円 （事業利益前年差）
• 商品・マーケティング施策を見直すことにより、前期比では復調 • 本来の利益水準に回復させるためには、既存の延長線だけでは取り組みが不足	• 前期の価格政策の失敗により顧客が離反 • 足元で下げ止まっているもののブランディング・商品政策の見直しに目下取り組み中	• 決算早期化等に伴う一時費用が増加(上半期 3.2億円) • ガソリン高により消費者心理は一層悪化しており、市場環境に適応した販売促進策などの投下に向け経営体制を変更

3つの事業を再建することにより、更なるグループ業績の向上が可能

業績改善への道筋（アトム）：これまでの取り組み

コロナ禍後の価格政策の過ちにより離反した顧客層を再獲得するために、商品・マーケティング戦略の大幅な見直しを実施。その結果、洋食業態・寿司業態に関しては前期比で改善が進んでいるが、焼肉業態は引き続き苦戦



好調な業界トレンドを確実に捉え、堅調に推移

商品政策・販売促進方法の見直しにより、売上高は回復傾向

中京地区で低価格の食べ放題コースを導入し、一時的に回復するもマイナストレンド

業績改善への道筋（アトム）：今後の取り組み

事業利益は前期比425百万円増加したものの、更なる利益回復のため、従来の取り組みに留まらず事業構成を抜本的に見直す

1 強い地域への経営資源の集中

地域ブランドをコアとするアトムの強みを最大化すべく、各ブランドが高い競争力を有するエリアに注力し、地域に根差したブランディング・マーケティングを実施



2 焼肉業態の中京地区からの原則撤退

業態認知度が低く、競合環境が厳しい中京地区の焼肉事業からは撤退し(一部収益店除く)、他業態へ転換



3 一部地域におけるメガFC化

保有する店舗・人材を活用しつつ、ブランド力の劣る地域・業態は、グループ内外のブランドへ積極的に転換

事例：ステーキ宮から大戸屋への業態転換実績
東海店 +306.2%　北名古屋店 +200.1%

4 不採算店舗の閉鎖

業態転換等によっても、収益性の回復が困難と考えられる最大22店舗を閉鎖し、収益性の底上げを実現

業績改善への道筋（カッパ・クリエイト）：業績悪化の要因

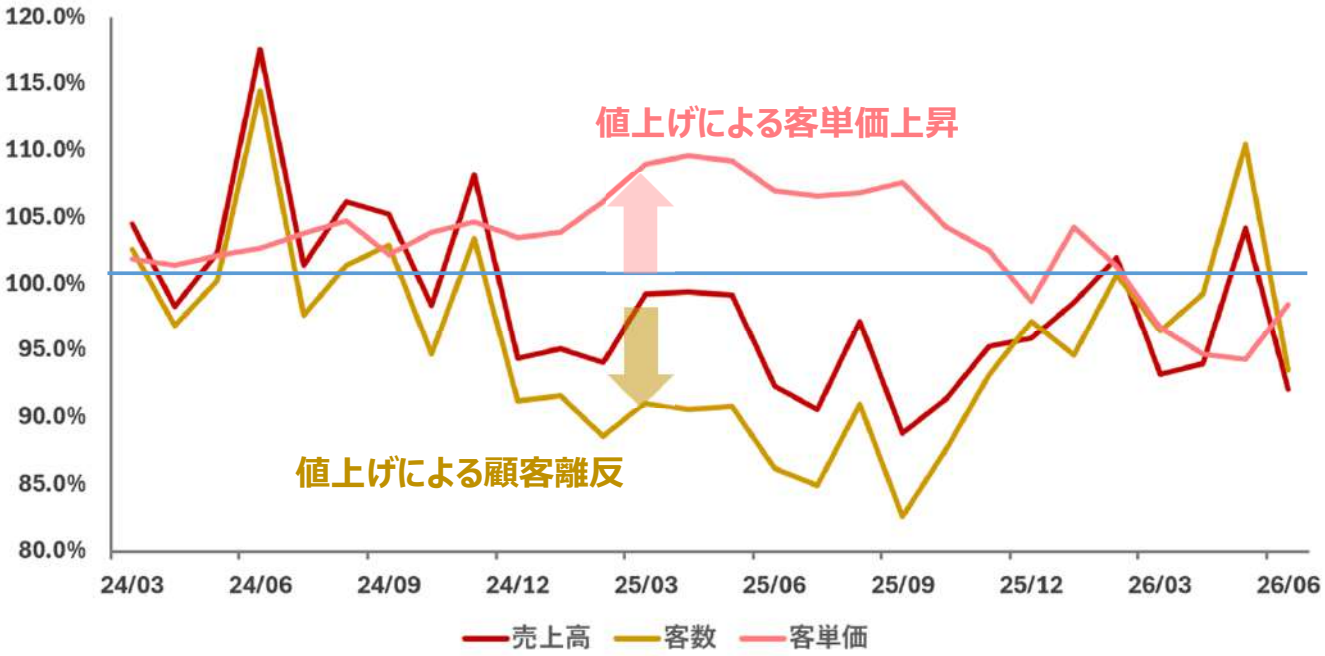
価格政策を中心とする商品戦略を誤った前期に対して販売価格の見直しを行ったが、当第一四半期における売上高の回復度合いは限定的。その結果、仕入コスト等の上昇分が影響し、収益性が急激に悪化

前期 ：価格政策の失敗による顧客離反

インフレによる仕入・人件費コスト増加の価格転嫁を誤り、客数の減少によって売上高が大きく減少

当1Q：価格訴求のみに依拠した販売政策

販売価格の是正を行うことで下げ止まり傾向は見られたものの、各種施策が価格訴求のみを基軸としたものが多く、十分な売上の回復には至らず

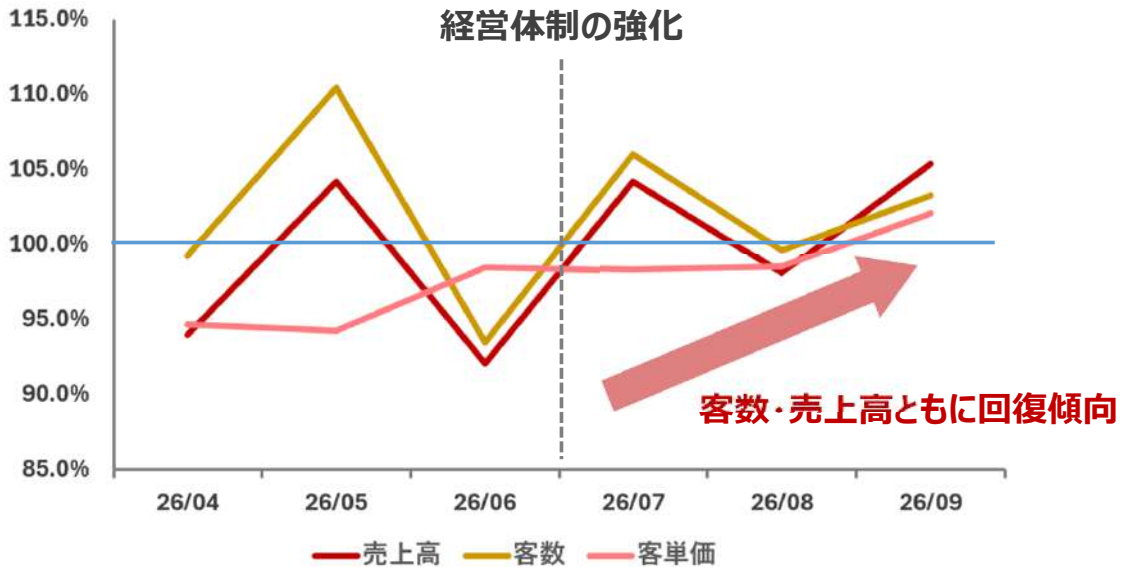


業績改善への道筋（カッパ・クリエイト）：今後の取り組み

7月1日に実施した経営体制の変更後、直近売上高は反転傾向にあり、下期における客数増・収益改善に引き続き注力

1 品質・価格の見直しによる競争力の回復

経営体制を強化した上で、商品・価格設計を改めて見直すことで、お客様にとっての品質・お得感の向上を推進



2 フェア及び販売促進施策の改善

単純な価格訴求ではなく、品質や商品バラエティを高めることで来店動機を喚起するフェアメニューの実施





業績改善への道筋（北米牛角事業）：業績悪化の要因

内部統制強化・決算早期化に伴う一時費用の増加に加え、米国におけるマクロ経済環境の悪化に対して、十分な対応ができず業績が悪化

一時費用の増加

米国現地法人の内部統制強化・決算早期化に伴い導入費用等の一時費用が増加し、上半期にピークを迎えた

米国市況の悪化

トランプ政権発足に伴う各種政策の影響によりインフレが進行していたところ、イラン戦争によるガソリン高などが家計を大きく圧迫

これにより、現地Gyu-Kakuの主要ユーザーであるファミリー層・若年層の外食支出が抑制され、Gyu-Kakuが属する中価格帯の需要が空洞化

本来であれば積極的な販売促進などにより需要を喚起する必要があるが、結果的に不十分

米国における景況感指数推移



出典：米ミシガン大学 Surveys of Consumers「Index of Consumer Sentiment」、米コンファレンス・ボード「Consumer Confidence Index®」を基に当社作成

業績改善への道筋（北米牛角事業）：今後の取り組み

経営体制を変更し、現在の経済環境に適した商品・マーケティング施策を速やかに投下することで売上高の早期回復を目指す

1 一時費用の減少・本部コストの削減　年間 ▲4.0億円削減

一時費用については下期より来期にかけて大幅に減少見通し。また、本部人員の削減などの追加的なコスト削減施策についても既に実施済

2 商品・マーケティング戦略の見直し　年間 +11.4億円貢献

現状の米国経済に順応した施策を必要とすることから、商品・マーケティング領域を得意とする人員を派遣し、経営体制を変更済

メニューMIX(メニュー表のデザイン・価格の変更など)、販売促進(クーポンの積極的な配信など)及び新商品開発など多岐にわたる分野の改善策を順次市場投入

3 不採算店舗の閉鎖　年間 +3.2億円貢献

コロナ禍後の市場環境の変化を踏まえ、一部店舗の閉鎖を実施してきたものの、足元の経済環境から短中期での業績回復が不可能と考えられる店舗について、追加的な閉店(最大10店舗)を検討

Ⅳ. 27年3月期 通期業績予想

連結業績予想

2027年3月期 通期見通し

(単位：百万円)

	2026年３月期		2027年３月期　業績予想		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前年比
売上収益	**300,090**	**-**	**351,642**	**-**	**117.2%**
売上総利益	**178,745**	**59.6%**	**215,791**	**61.4%**	**120.7%**
販売費及び一般管理費	166,218	55.4%	199,754	56.8%	120.2%
事業利益＊	**12,527**	**4.2%**	**16,038**	**4.6%**	**128.0%**
その他営業収益	1,175	0.4%	713	0.2%	60.6%
その他営業費用	4,295	1.4%	2,999	0.9%	69.8%
ＩＦＲＳ営業利益	**9,407**	**3.1%**	**13,751**	**3.9%**	**146.2%**
当期利益	**1,713**	**0.6%**	**3,982**	**1.1%**	**232.5%**
親会社に帰属する当期利益	**2,233**	**0.7%**	**2,670**	**0.8%**	**119.6%**

※為替レート=150円/ドルにて想定

＊ 事業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

COLOWIDE GROUP

注1）本資料は、すべて連結の数値を使用しております（IFRS）

注2）本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります

＜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。