



2021年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2020年11月

株式会社 カクヤスグループ

証券コード：7686

お客様のご要望に「なんでも」応えたい



目次

1. 事業概要

2. 決算概要

3. 通期見通しおよび成長戦略

4. 配当方針

会社概要 Corporate Date

会 社 名	株式会社 カクヤスグループ Kakuyasu-group Co., Ltd.
資 本 金	371百万円（2020年9月末日現在）
グ ル ー プ 数	1,578名（2020年9月末日現在 役員除く、連結）
本 社 所 在 地	東京都北区豊島2-3-1
主 な 事 業 内 容	グループの事業戦略構築、経営管理およびそれに付帯する業務

当社グループは「なんでも酒やカクヤス」のブランドの元、お客様のご要望に「なんでも」応えたいという意気込みや覚悟を経営理念として掲げ「**お酒を中心とした流通のインフラ**」となることを経営方針として掲げています。

事業紹介

- ▶ 当社グループの事業の核は、**業務用向けと個人向け**のお客様に対する酒類の販売になります。一般的な酒類販売業者は、販売手法の違いから、業務用向け販売に特化又は個人向け販売に特化する形で事業運営を行っていますが、**当社は両方のお客様に対し販売を展開**することで、商圈エリアの配達量を増加させ、短時間でお届けできるような効率的な配達サービスを実現致しました。

BtoB

業務用

居酒屋等、料飲店への
配達販売



BtoC

宅配

個人宅への配達販売



POS

カクヤスショップ等による
店頭販売



WEB

自社ECサイトでの全国販売



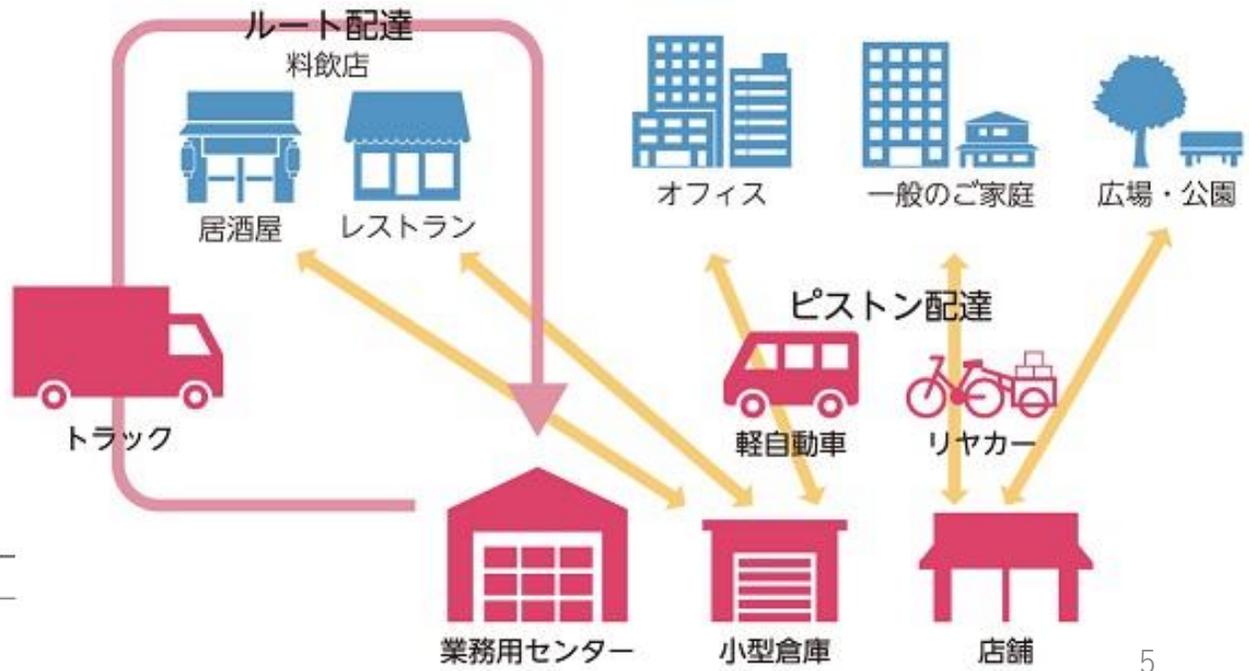
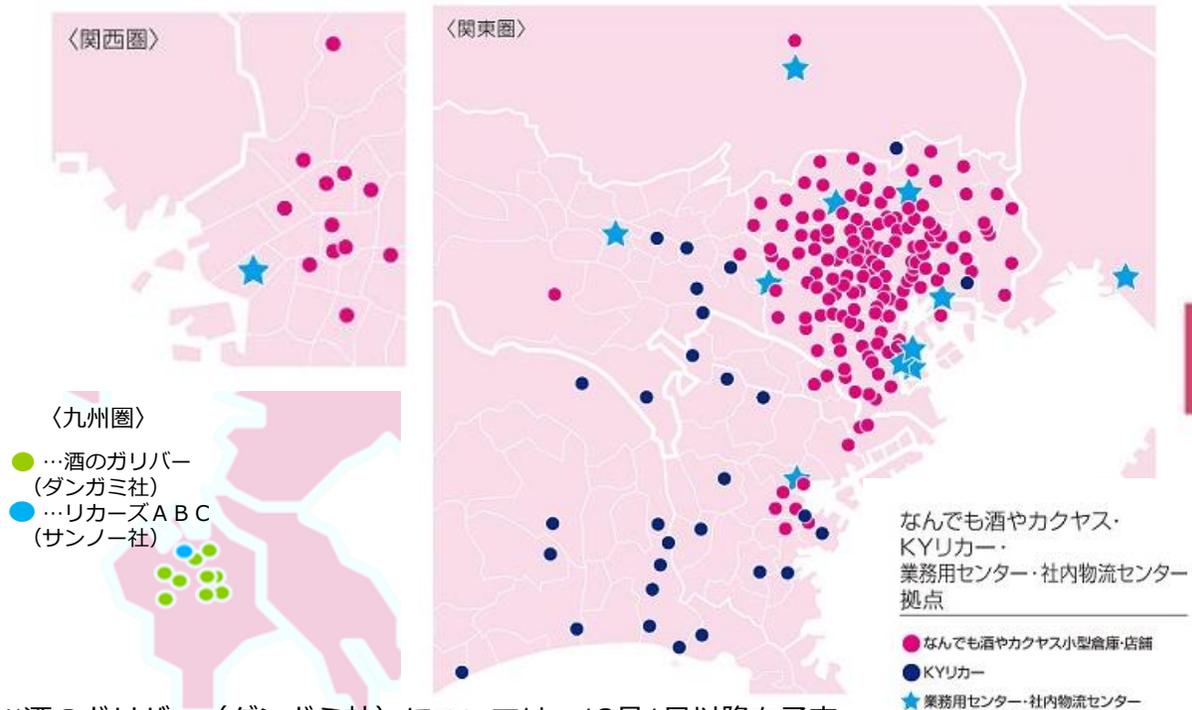
酒類販売業で**2つの機能が高レベルで併存**しているのは当社のみ。

事業の特徴

➤ 当社グループの配達サービスは、**独自の受注・販売体制ならびに物流ネットワークを連携**させ、業務用向け・個人向けにおけるさまざまなお客様のニーズに対して、きめ細やか且つ、フレキシブルな配達サービスを提供できる体制を整えております。特に料飲店等には、定期注文の業務用センター出荷に加えて、追加注文・スポット注文などには、各店舗・小型倉庫からの出荷でタイムリーに対応しております。また、花見やパーティーなど、ご自宅以外の配達需要にも対応すべく、屋外の公園やバーベキュー場などにも配達しております。

都内繁華街を主戦場としつつ関東・関西・九州圏をカバー

配達は、出荷拠点（センター、店舗）を起点とした効率的配送網を構築



※酒のガリバー (ダンガミ社) については、12月1日以降を予定

目次

1. 事業概要

2. 決算概要

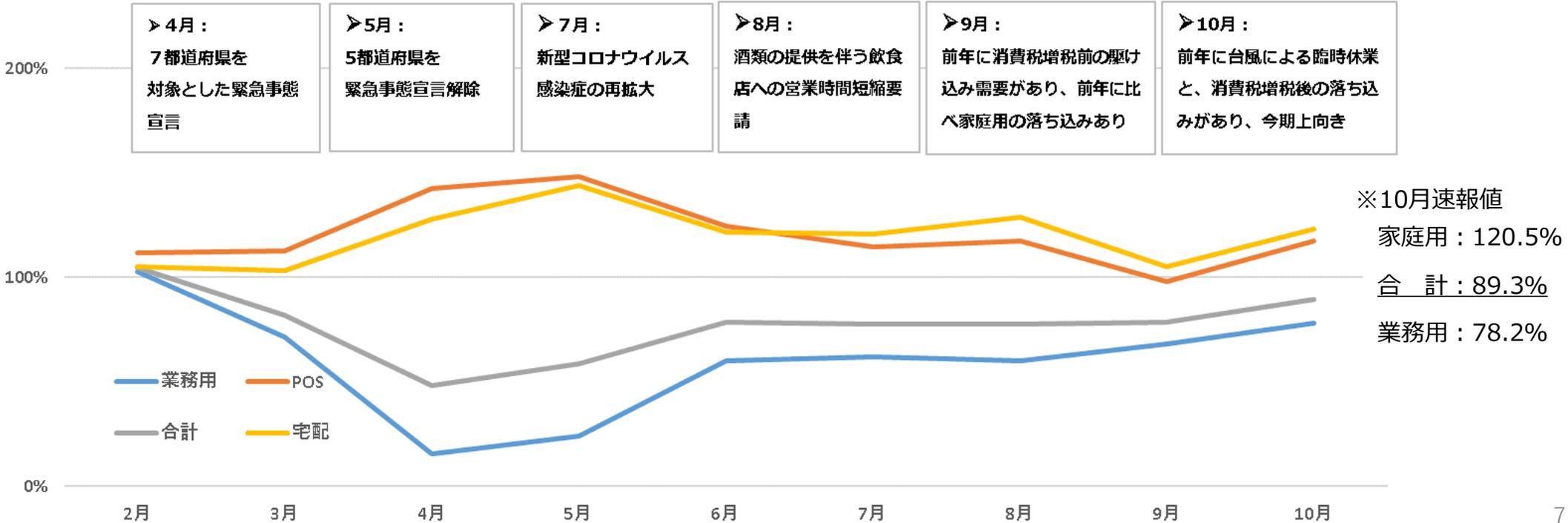
3. 通期見通しおよび成長戦略

4. 配当方針

新型コロナウイルス感染症の影響

- この第2四半期におきましても、新型コロナウイルス感染症の感染予防及び感染防止策は、依然として飲食業界に多大な影響を与え続けており、厳しい業績となりました。
- 当社グループの売上推移につきましては、7月中旬より新型コロナウイルス感染の再拡大の影響が顕著となり、8月からの「酒類の提供を伴う飲食店への営業時間短縮要請」に伴い業務用売上の回復が一時停滞したものの、要請が終了した**9月以降は回復傾向の兆し**がみられ始めております。

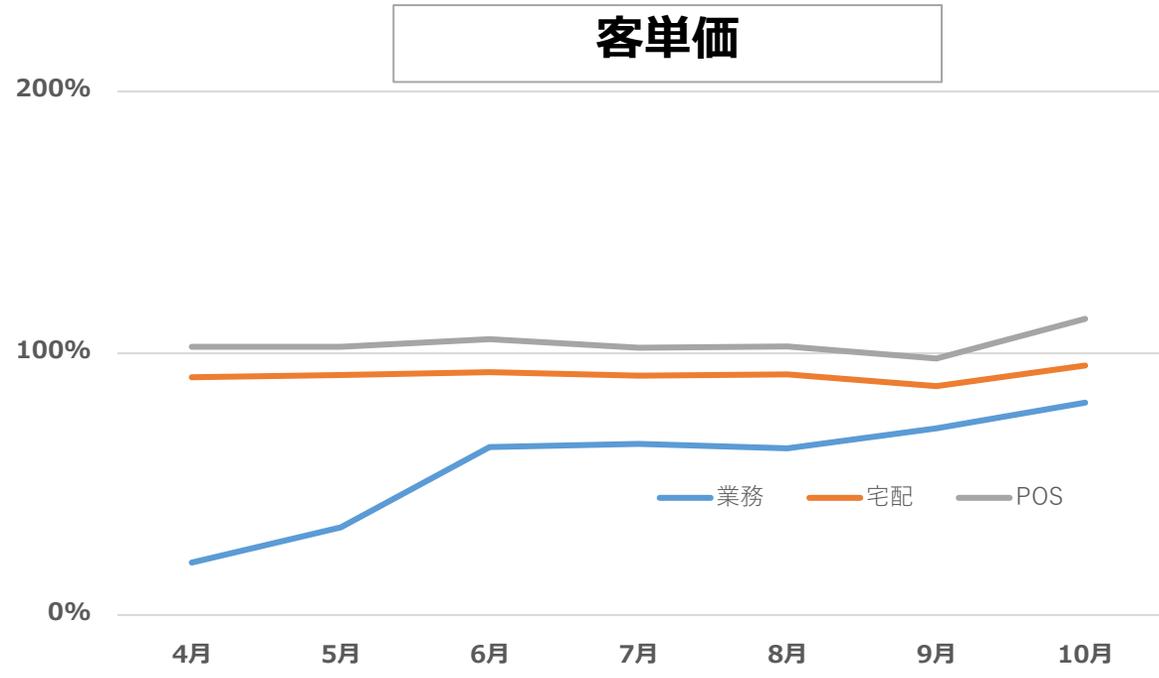
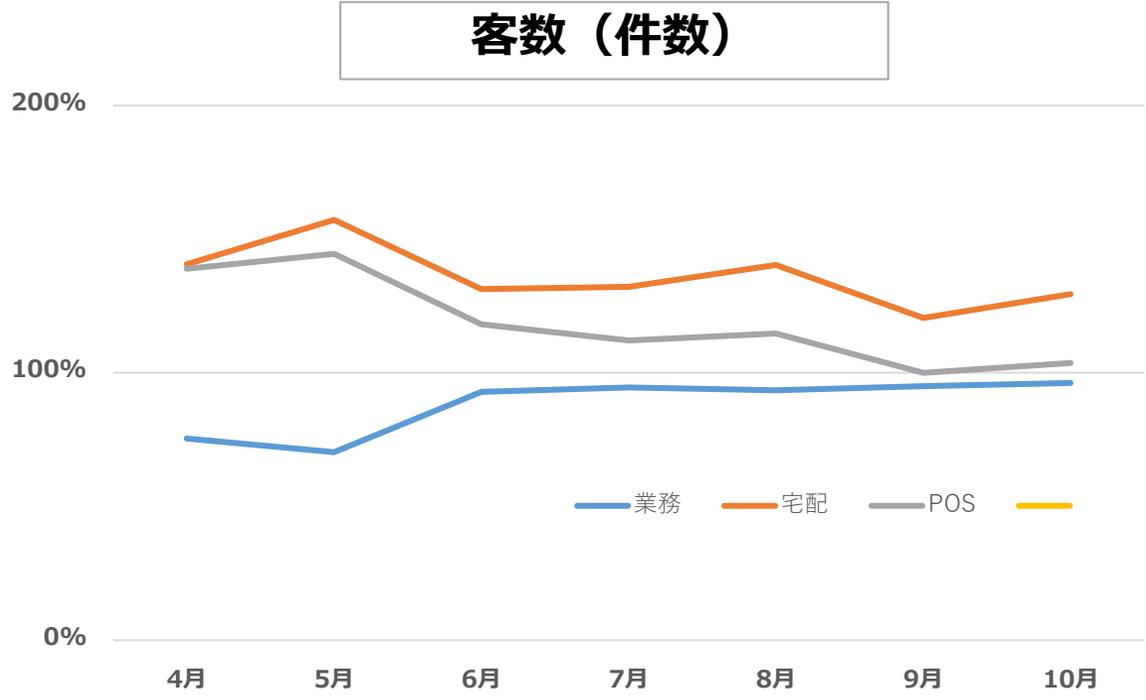
参考値：売上前年比推移（カクヤス社単体）



新型コロナウイルス感染症の影響

- 業務用における客数につきましては、緊急事態宣言解除後以降、料飲店様の注文も戻り始めており、業務用酒販業界が厳しい中、新規開拓活動も積極的に進めたこともあって、客数としては前年に戻りつつあります。一方、客単価につきましては、7月の感染再拡大の影響から一時停滞していたものの、営業時間短縮要請後となる9月以降は回復の兆しが見え始めております。
- 家庭用における客数につきましては、家飲み消費拡大の影響から、POS・宅配ともに好調に推移しております。一方、客単価につきましては、法人や、各イベント消費の縮小から宅配での単価の落ち込みが若干みられております。

参考値：客数・客単価前年比推移（カクヤス社単体）



第2四半期業績概要

- 第1四半期と傾向は変わらず、業務用向け販売が飲食店の営業状態に比例して引き続き低迷しておりますが、一般家庭向け消費の需要増加が依然として好調なことでこれをカバーしております。その結果、第2四半期における売上高は221億円（前年同期比79.1%）となり、**減収率は第1四半期より縮小**しました。
- 営業利益につきましても、業務効率化・販管費等の引き続きの削減に取り組み、**営業赤字は第1四半期よりも縮小**しております。

(百万円、%)

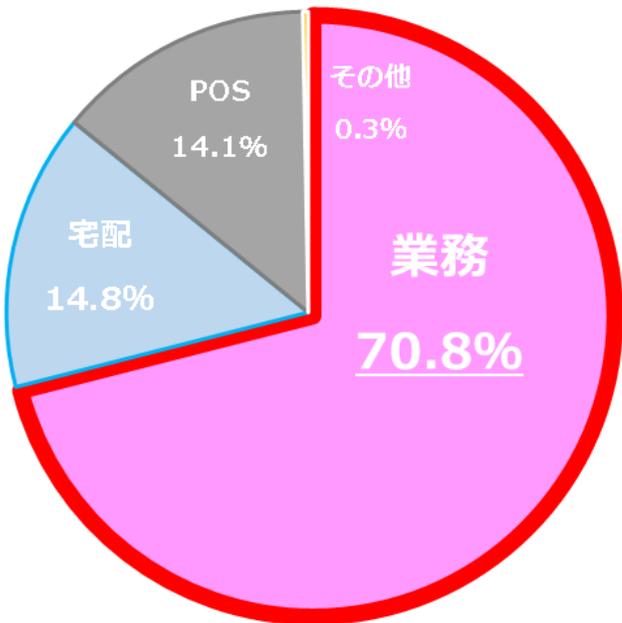
	21.3期1Q (実績)	21.3期2Q (実績)	21.3期2Q (累計実績)	(前期比)
売上高	16,783	22,140	38,923	70.5%
売上総利益 (総粗利率)	3,588 (21.4)	4,425 (20.0)	8,013 (20.6)	73.2% (+0.8pt)
営業利益	▲1,114	▲399	▲1,514	—
経常利益	▲755	▲309	▲1,064	—
四半期純利益	▲538	▲304	▲843	—

売上高構成

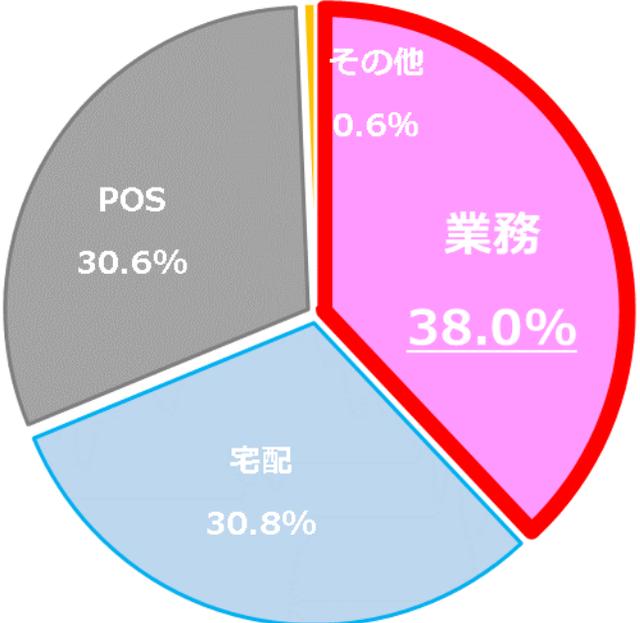
➤ 連結売上構成比における変化

前期売上高構成比の7割を占める業務用販売が、第1四半期においては4割程度まで落ち込みましたが、**第2四半期は回復の兆しは見られ、業務用の構成比が57.9%（第1四半期比：19.9%↑）**となりました。

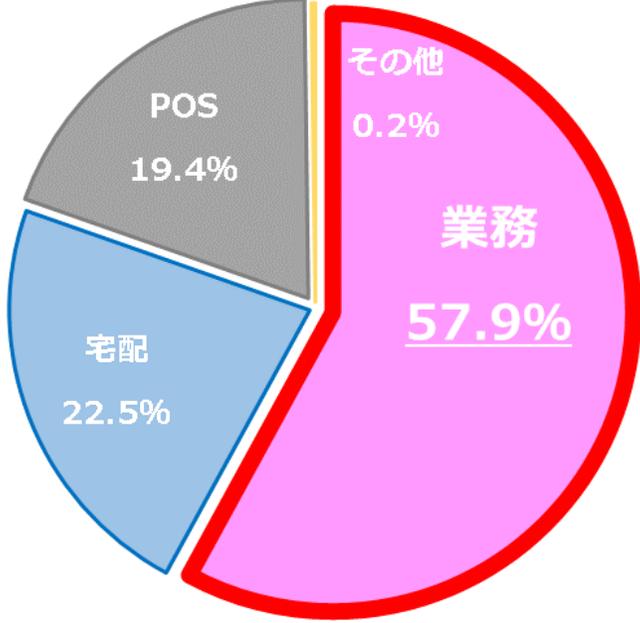
2020年3月期



2020年4月~6月 第1Q



2020年7月~9月 第2Q



拠点数

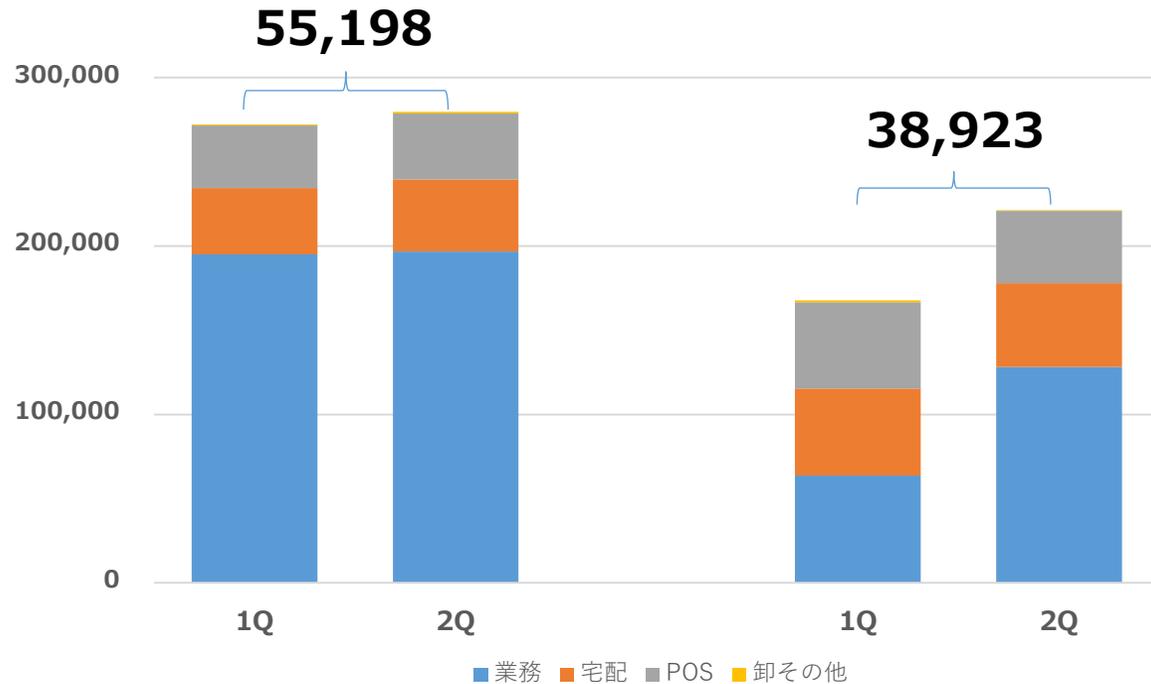
- ▶ 当社グループ2020年9月末時点における各業態の物流センター、店舗数は下表のとおりになっております。
 「なんでも酒やカクヤス」は、物流効率化のため配送拠点を再編し、増減△3店舗 計169店舗となりました。
 「KYリカー、その他」の増減はありません。

	第1四半期 6月末時点	第2四半期 9月末時点	増減
センター			
業務用センター・社内物流センター	12	12	0
なんでも酒やカクヤス			
店舗	145	143	▲2
小型倉庫 (SS・DS)	26	25	▲1
WEBセンター	1	1	0
合計	172	169	▲3
KYリカー、その他			
KYリカー	28	28	0
CORK	1	1	0
リカーズABC (福岡)	1	1	0
合計	30	30	0

上期業績比較

- 新型コロナウイルスの影響を受けて、上期におきましては、売上・利益ともに大きく落ち込んだものの、第1四半期を底に回復基調にあります。

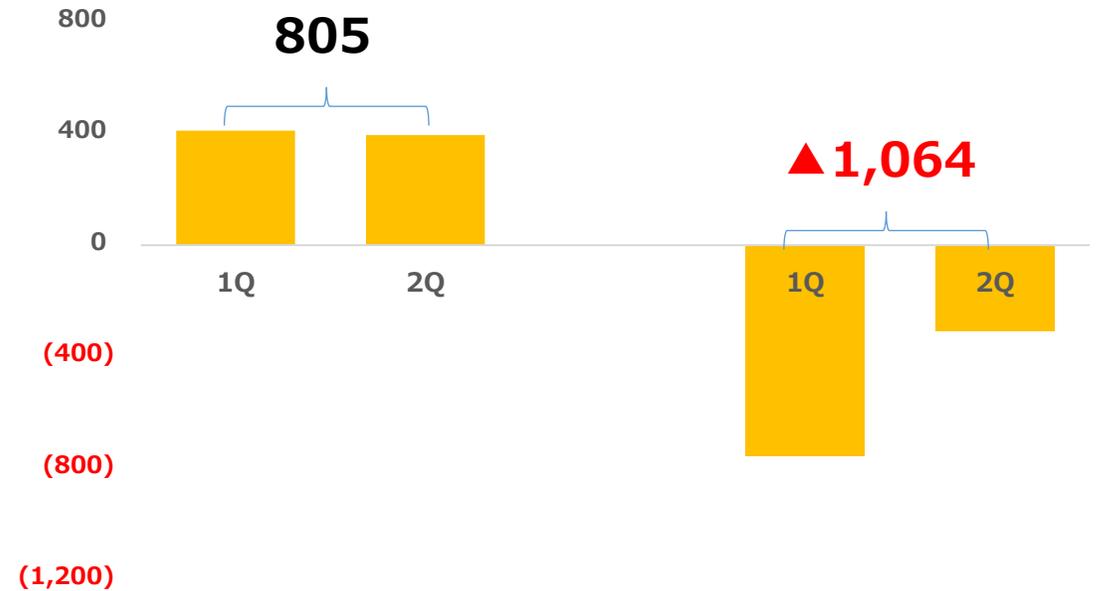
売上高 (百万円)



2020年3月期
上期

2021年3月期
上期

経常利益 (百万円)



2020年3月期
上期

2021年3月期
上期

※ 2020年3月期第1四半期は金融商品取引法に基づく連結財務諸表は作成しておりません。

上期事業総括

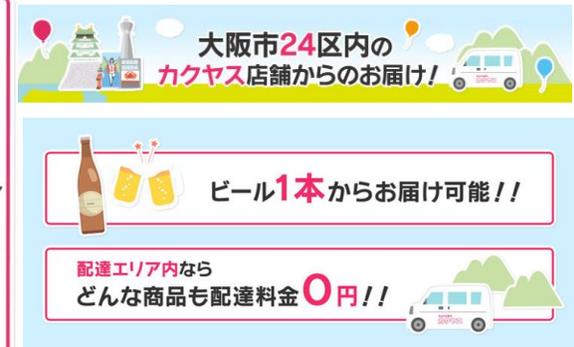
■ 「家飲み・巣ごもり」需要へのアプローチ

- 業務用販売が低迷し、一方で家庭用販売が好調なことから、全体の売上構成に応じた人員の適正配置を行いました。
- 家飲みを楽しまれているお客様のニーズにお応えするため、お酒以外の食材の強化や、お得なクーポンの配信を行っております。
- 関西圏における一般家庭向け**配達サービスエリアを大阪市全域に拡大**しております。従来は大阪市内の11区に限定していた一般家庭向けの配送を「翌日以降予約配達サービス」とし、ビール1本からお届け可能で、配達料は無料としてエリアを拡大しております。

[参考：大阪市24区内のカクヤス店舗からのお届け]

https://www.kakuyasu.co.jp/store/app/news_feature/202010_oosaka24/

- 「業務用」と「家庭用」の両方のお客様を擁する自社の強味を活かして、業務用のお店の**グルメ商品を商品ラインナップ**に追加した商品提案を行っております。



上期事業総括

■ 飲食店支援の取組み

- 新型コロナウイルスの感染拡大期には、飲食店様の企業業績の回復が厳しい中で活用できる「融資・補助金・助成金」について担当営業が積極的に案内を実施しました。
- ウィズコロナにおいては、テイクアウト（お持ち帰り）用のポスターや、酒類お持ち帰りポスター等もご用意しつつ、**感染対策グッズ**のご提案をしております。
- また、多くの飲食店が苦戦を強いられている状況を受け、飲食店への送客で、少しでも飲食業界を盛り上げたいという思いから、**定額パスサービス**（「月額500円で、チアパス加盟店なら毎日どこでもドリンク一杯無料」）での取り組みを図っております。
- アフターコロナにおいては、新規得意先を獲得していく計画であることから、**営業・物流体制を維持**し、従来通りのサービスのままお客様のご要望に対応をしております。



目次

1. 事業概要

2. 決算概要

3. 通期見通しおよび成長戦略

4. 配当方針

第3四半期以降について

会社分割による持株会社体制への移行

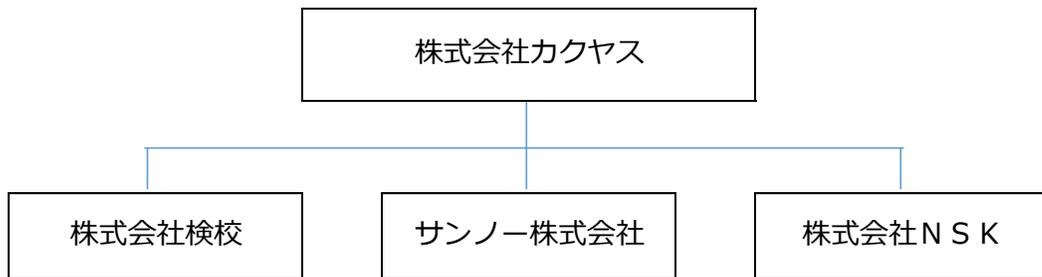
2020年10月1日をもって会社分割（新設分割）を実施し、持株会社体制へ移行。

社名を「株式会社カクヤスグループ」に変更しました。

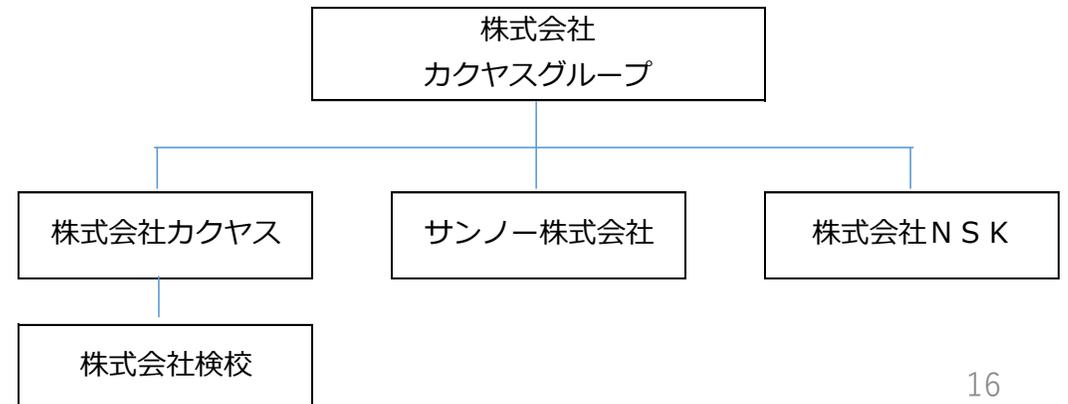
戦略管理機能と業務執行機能を明確に分離し、**事業会社（株式会社カクヤス等）**においては、お客様のご期待に応えるべく、責任と権限をもって変化に対応できる**フレキシブルな事業体制の構築と効率的な事業運営**を図り、**持株会社（株式会社カクヤスグループ）**においては、当グループの**持続的成長のための経営戦略立案**や、グループ共通業務の集約化による**経営インフラの強化・効率化**に取り組んでいきます。

また、成長領域への大胆な資源配分を可能にする体制に移行することで、業務・資本提携やM & A等も活用して事業領域の拡大を加速させてまいります。

【移行前】 2020年9月末日時点



【移行後】 2020年10月1日以降



第3四半期以降について

ビジネスモデルの強化

➤ Go To Eat キャンペーンTokyoへの参加

コロナ対策を頑張っている東京の飲食店を応援するキャンペーンです。

当社グループである株式会社カクヤスが、農林水産省 委託事業 「Go To Eat キャンペーン食事券発行业 東京」において、**食事券販売店として参加**いたします。

食事券販売・利用期間

販売期間2020年11月20日(金)～2021年1月31日(日)

利用期間2020年11月20日(金)～2021年3月31日(水)



【公式】GO TO EatキャンペーンTokyo : <https://r.gnavi.co.jp/plan/campaign/gotoeat-tokyo/>

第3四半期以降について

カクヤスモデルの横展開

当社グループ独自の受注・販売体制ならびに物流ネットワークを連携させ、業務用向け・個人向けにおける様々なお客様のニーズに対して、きめ細やか且つ、フレキシブルな配達サービスを提供していきます。

▶ 株式会社ダンガミ（福岡県）の取得 （2020年1月期売上高_7,884百万円）

決議日：2020年11月12日

譲渡日：2020年12月1日

（※本件、決議日にあわせ東証への適時開示を実施）

福岡地区及び長崎地区を商圈とした飲食店向けの酒類卸売りを主力とし、付随して直営店「ガリバー」他、10店舗の酒類販売を行っております。



サンノー株式会社（福岡県）の取得 2020年5月1日

福岡県福岡市を中心に業務用の酒類販売、また繁華街型業務用酒類小売の「リカーズABC」を運営しております。



業務用と宅配・POSで一定程度以上の顧客数が見込まれる、**主要政令指定都市群**が今後のターゲット。



第3四半期以降について

業態進化

➤ 販促プラットフォーム化（消費トレンドを補足し情報露出を拡大）

コロナ禍における消費者の「オンラインショッピング」と「動画配信サービス」の需要増加を背景に、**メーカータイアップオンライン企画を拡大**し、多方面から情報露出を図ってまいります。

サッポロビール株式会社との共同企画「ベリンジャー」
オンラインワインセミナーを11月1日（日）に開催

■ イベント名

サッポロビール×カクヤス共同企画「ベリンジャー」
オンラインワインセミナー

https://www.kakuyasu.co.jp/store/app/news_feature/202009_wine-seminar/

➤ 配達プラットフォーム化（他社商品の販売代行） 直送モデルの取り扱い品目を増加

直送モデルのスキームを活用し、コロナ禍で苦しむ飲食店支援に繋げると共に、当社グループ「業務用」と「家庭用」の両方のお客様を擁する強みを活かして、相互送客による売上拡大を狙っていきます。



2021年3月期 連結業績予想について

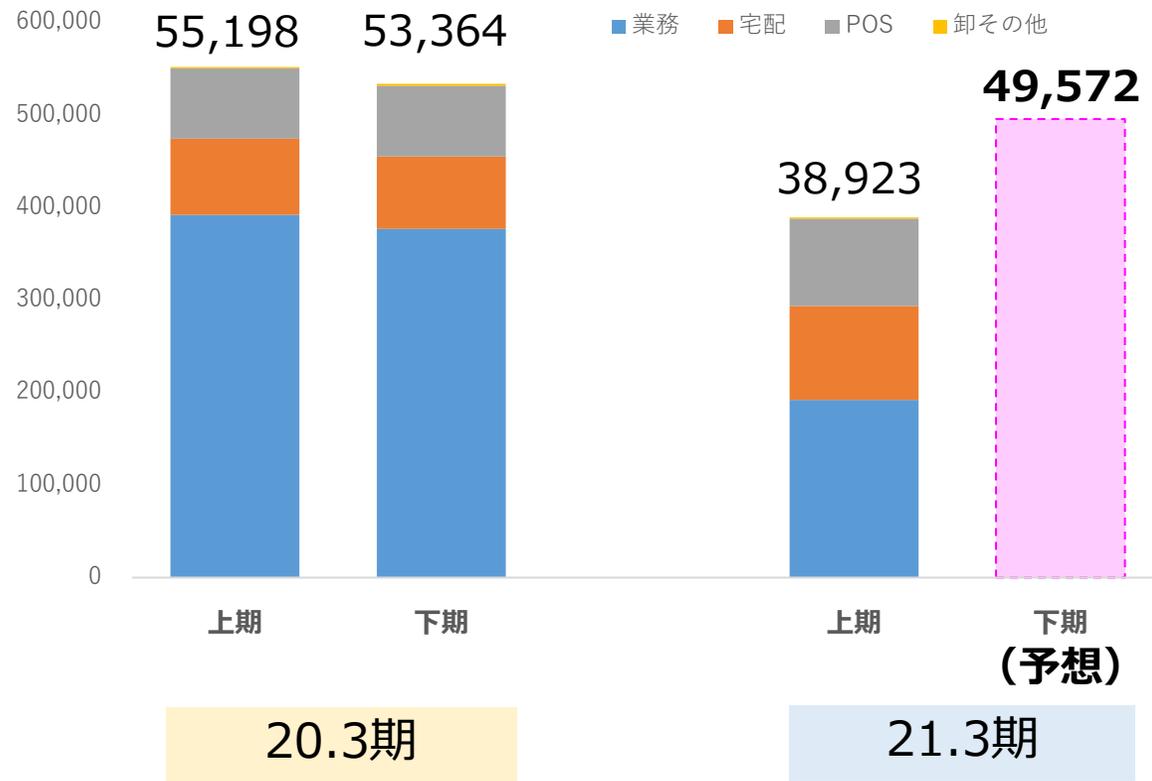
- コロナショックの影響は、徐々に改善するものの、影響は通年続く見通しである。
- 上期は新型コロナウイルス感染症の影響で減収ながら、今後は緩やかな回復が見込まれ、更に家庭用向け販売が好調な事で粗利率の改善が寄与し、**下期は収支が見合う程度の水準まで立ち直りの見込み**。
- 中長期的にはコロナショックによるマーケットの変化（都心部↘・郊外↗）に対応した戦略を展開し、**来期は通期での黒字化、以降はコロナ前までの利益水準の早期回復**を実現させる。

	20.3期 (実績)	21.3期 (予想)	(前期比)	(百万円、%)	
				21.3期上期 (実績)	21.3期下期 (予想)
売上高	108,562	88,495	81.5%	38,923	49,572
売上総利益 (粗利率)	21,514 (19.8)	18,436 (20.8)	85.7% (+1.0Pt)	8,013 (20.6)	10,423 (21.0)
営業利益	1,259	▲1,516	—	▲1,514	▲2
経常利益	1,259	▲1,060	—	▲1,064	4
当期純利益	513	▲830	—	▲843	13

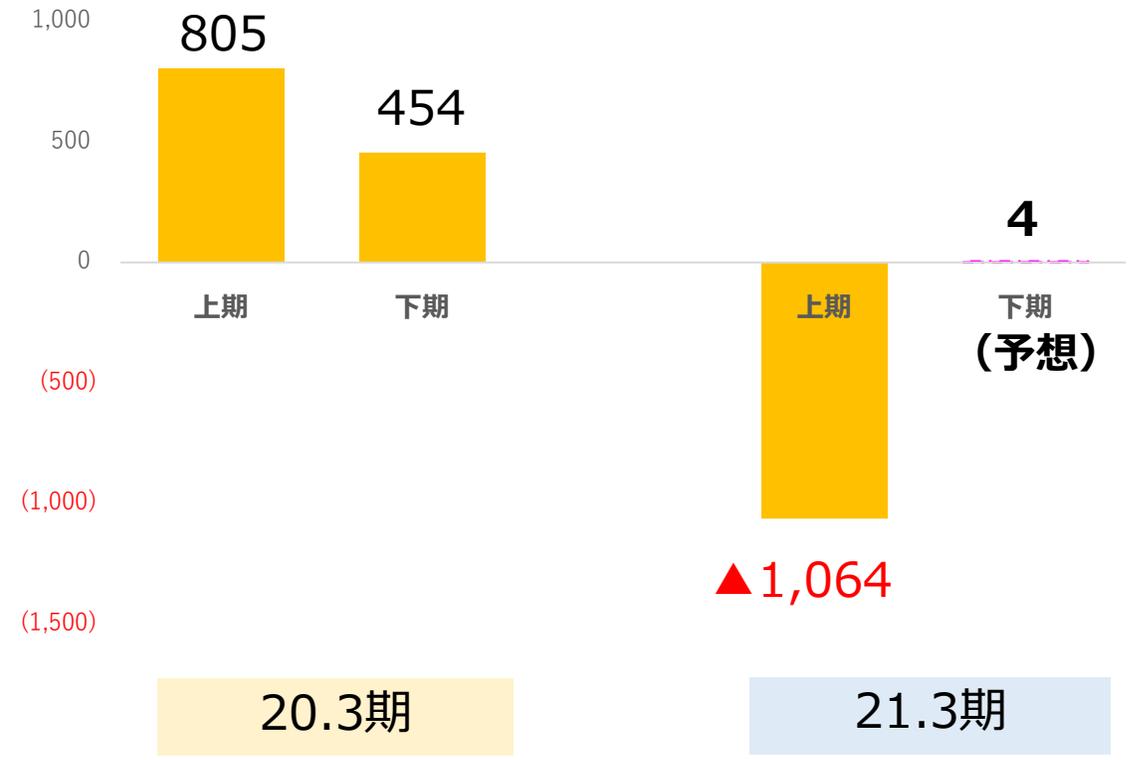
※ 当該連結業績予想は、再度緊急事態宣言や外出自粛要請、休業要請、料飲店への営業時間の短縮要請などは発生しない事を前提としています。今後、業績予想の修正が必要と判断される場合には、速やかに開示いたします。

2021年3月期 連結業績予想について

売上高



経常利益



今後の取組みについて

成長戦略

ビジネスモデルの強化

首都圏の業務用需要を
総獲り

マーケットの変化への対応

GoToキャンペーンに代表される景気対策により、消費動向が回復傾向にある中、業務用は「チェーン店苦戦、独立店（ザラ場）健闘」「都心部低調、周辺住宅地最寄り駅の好調」の市場変化を背景にした**徹底した営業・開拓活動**を進める。一方の家庭用は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う住宅地・郊外での宅配サービスへの需要が高まっている中で、**出店戦略と並行した配送体制**の強化を進める。

【キャッシュの確保】

キャッシュの安定期な確保のため、これまで当座貸越極度額と貸出コミットメントで構成されておりました運転資金の借入枠9,800百万円に対して、750百万円増額して10,550百万円（予定）とした上で、その全額を貸出コミットメントによる運転資金の借入枠にしていきます。

カクヤスモデルの横展開

地方主要都市への
進出

九州エリアでの事業強化

2020年5月1日に福岡市のサンノー株式会社を傘下に入れ、12月1日に株式会社ダンガミの株式取得を予定。（詳細後述）
サンノー社との連携を強化し、営業・物流面での事業効率化を図り、またコロナ禍における家庭内消費増加の環境下で家庭向け販売にも目を向け、**九州エリア内でのシェア拡大・事業強化**を進める。

業態進化

配達と情報の
プラットフォーム化

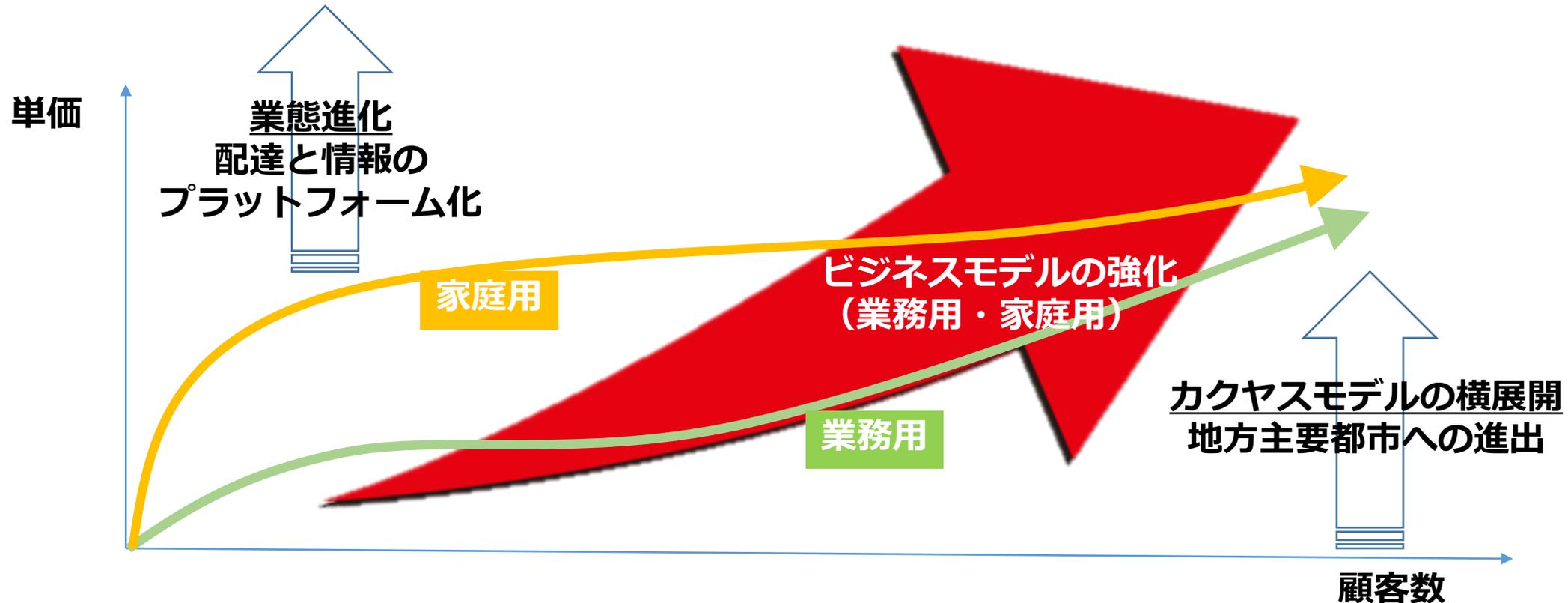
販促プラットフォーム化

メーカータイアップオンライン企画の拡大をし、**多方面から情報露出を図る**事で当社グループの知名度、サービス認知、ブランディングにより下期の利用顧客増に繋げる。また、食文化（通販）、トラジモデルのスキームを活用し、**直送モデルの取り扱い品目を増加**させて、配送関連コストの発生しない利益改善につなげる。

今期の取組み

中長期の成長戦略について

- 業務用向けの酒販業界は厳しい環境下にあります。業界再編が進むことをシェア拡大の機会と捉える。当社グループの事業の軸である業務用向け販売は郊外を中心とした開拓を進め、コロナ禍前の売上水準への早期復帰を目指す。また、今後も地方市場への展開に向け、現地プレイヤーとの提携や買収（M&A）を引き続き進めていく。
- コロナ禍での家庭内消費の拡大から、BtoC向けに出店・改装戦略の検討を積極的に進める。他社商品の販売代行を担うことで、食品配達プラットフォーム化、また酒類・飲料以外の食品、生活日用品などの取り扱い品目を拡大をし、業態進化を図る。



目次

1. 事業概要

2. 決算概要

3. 通期見通しおよび成長戦略

4. 配当方針

株主様への利益還元について

【2021年3月期配当予想】

中間配当金 : 1株当たり**24.90円**

期末配当予想 : 1株当たり**24.90円**

当社は、株主に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置づけ、将来における持続的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、株主への安定した利益の還元を継続的に行うことを基本方針としております。

当社の配当方針を踏まえ、足元の2021年3月期連結業績予想は新型コロナウイルス感染症の影響で厳しいものの、中長期的な利益の想定に基づいて、基本方針である株主への安定した利益の還元を継続的に行うため、前期と同じく中間配当及び期末配当をそれぞれ1株当たり24.90円、年間配当を49.80円とする予定です。

今後、継続的かつ安定的な配当につとめてまいります。

注意事項

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

資料の内容については、現在入手可能な情報から説明しておりますが、事業環境が大きく変化することも考えられます。

従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。

お問い合わせ先
株式会社 カクヤスグループ I R 室
ir@kakuyasu-group.co.jp
<https://www.kakuyasu-group.co.jp/>