

# 2021年3月期第3四半期 決算補足説明資料

---



2021年1月29日  
株式会社ミクリード  
証券コード：7687

**MICREED**

## 第3四半期業績概要

- 新型コロナウイルス（COVID-19）による売上減も、減収率は縮小傾向を維持
- 営業赤字は2Q累計から減少（3Q単独では営業黒字）

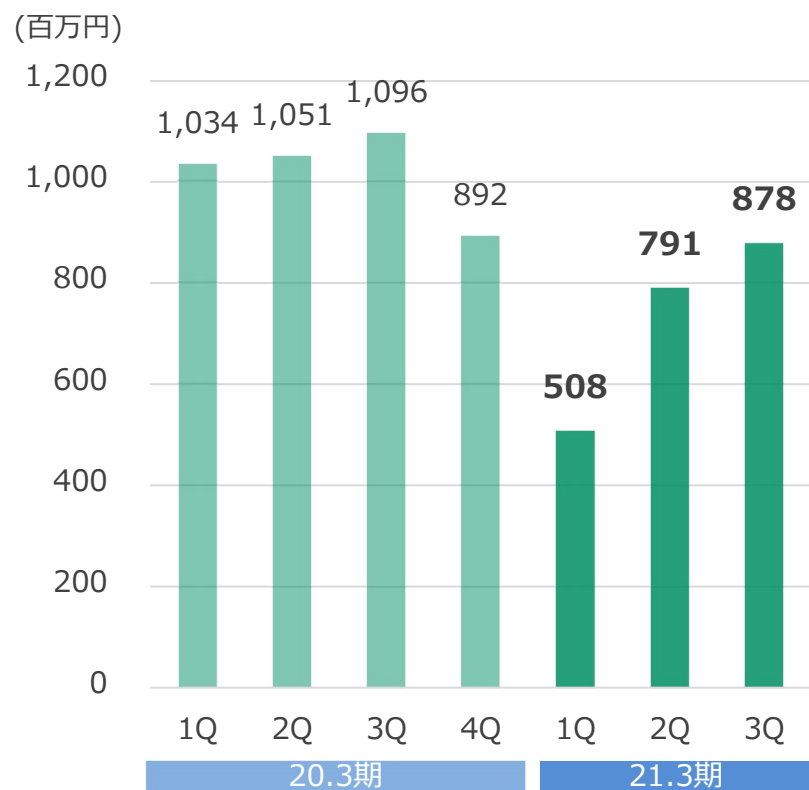
(百万円、%)

	20.3期3Q (実績)	21.3期3Q (実績)	(前年同期比)
売上高	3,181	<b>2,177</b>	<b>▲31.5</b>
売上総利益 (総利益率)	1,073 (33.7)	<b>739</b> (33.9)	<b>▲31.1</b> (+0.2pt)
営業利益 (営業利益率)	169 (5.3)	<b>▲72</b> (▲3.3)	—
経常利益	169	<b>▲66</b>	—
四半期純利益	111	<b>▲43</b>	—

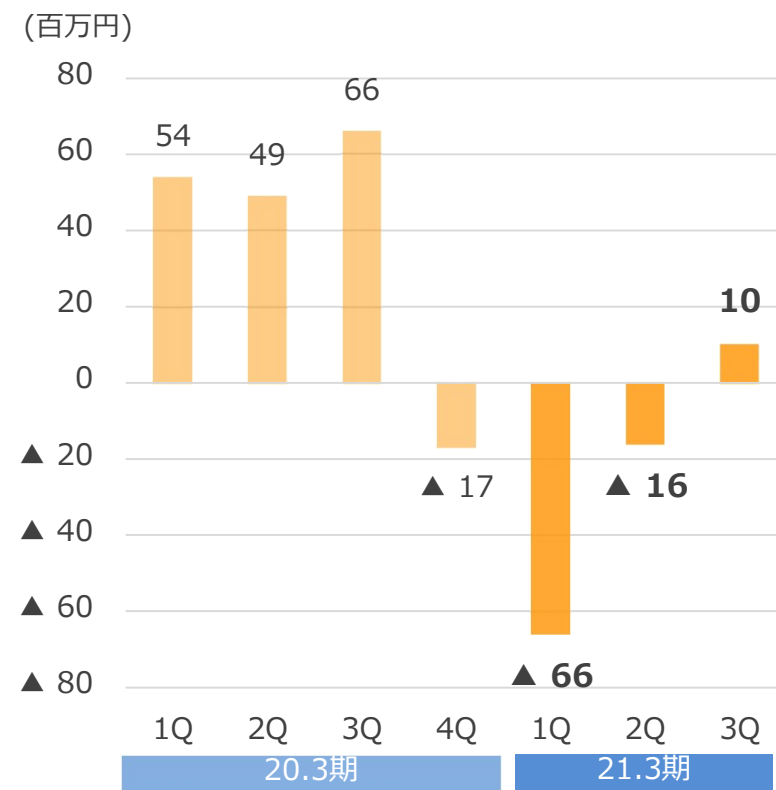
※2020年3月期第1四半期は金融商品取引法に基づく連結財務諸表は作成しておりません

- 売上高・利益ともに新型コロナウイルス（COVID-19）の感染拡大の影響を受け大きく落ち込んだが、1Qを底に回復基調。感染者の急拡大と飲食店への酒類提供時間の短縮要請を受け、忘年会シーズンの売上伸長に影響（売上変動の詳細は次ページ参照）
- 3Qにおいては、2Q時における想定を下回るものの、若干の営業黒字を確保

## 売上高



## 営業利益

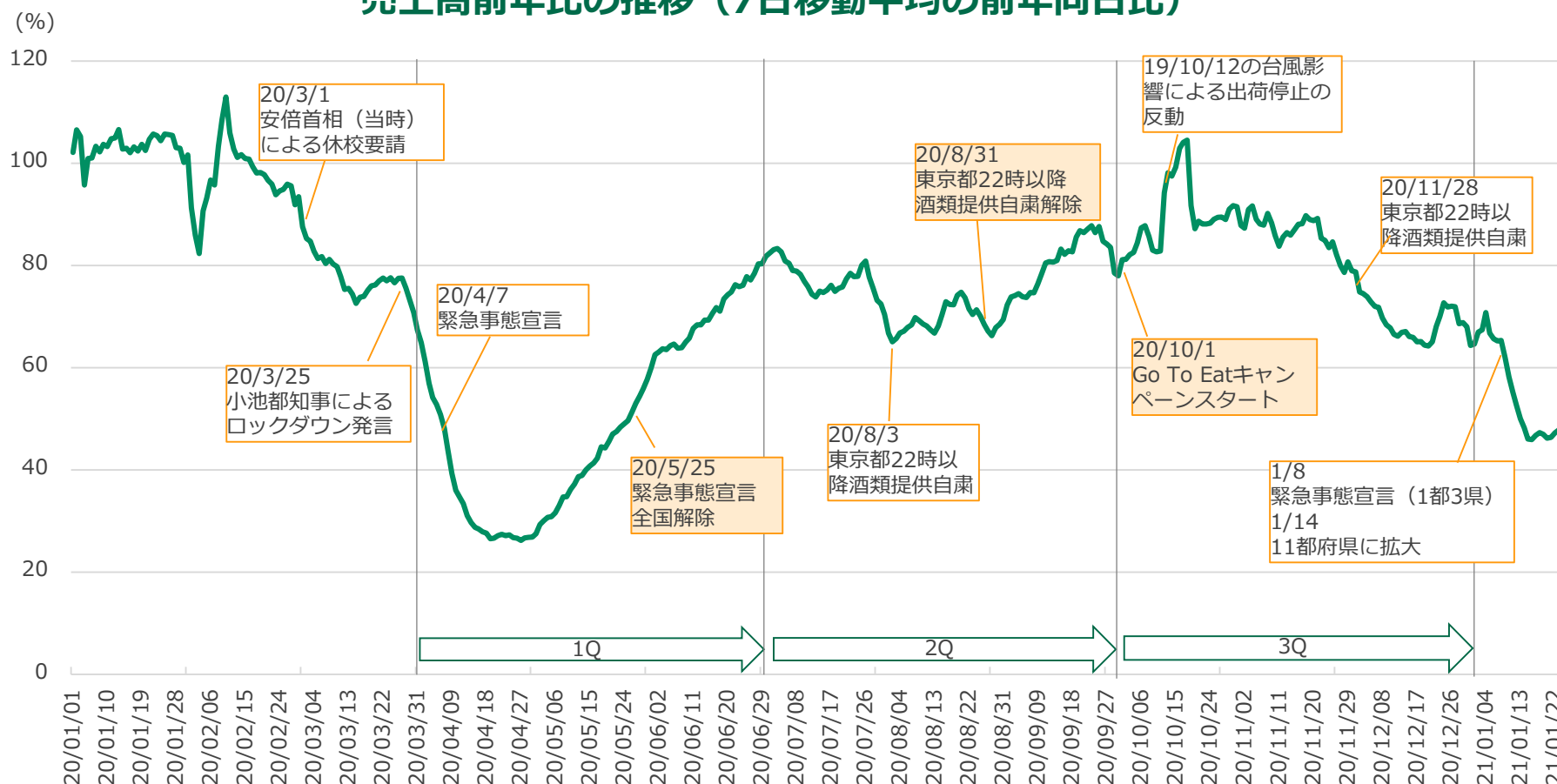


※ 2020年3月期の各四半期は金融商品取引法に基づく連結財務諸表は作成しておりません

# 新型コロナウイルス（COVID-19）の売上への影響

- 20年4月下旬で売り上げは底打ち、回復傾向へ。10月単月で前年同月比90.5%まで回復
- その後、感染者数の急拡大と東京都による酒類提供時間の短縮要請等を受け、年末に向けての売上が伸びず、12月の売上は前年同月比69.1%に低下

## 売上高前年比の推移（7日移動平均の前年同日比）



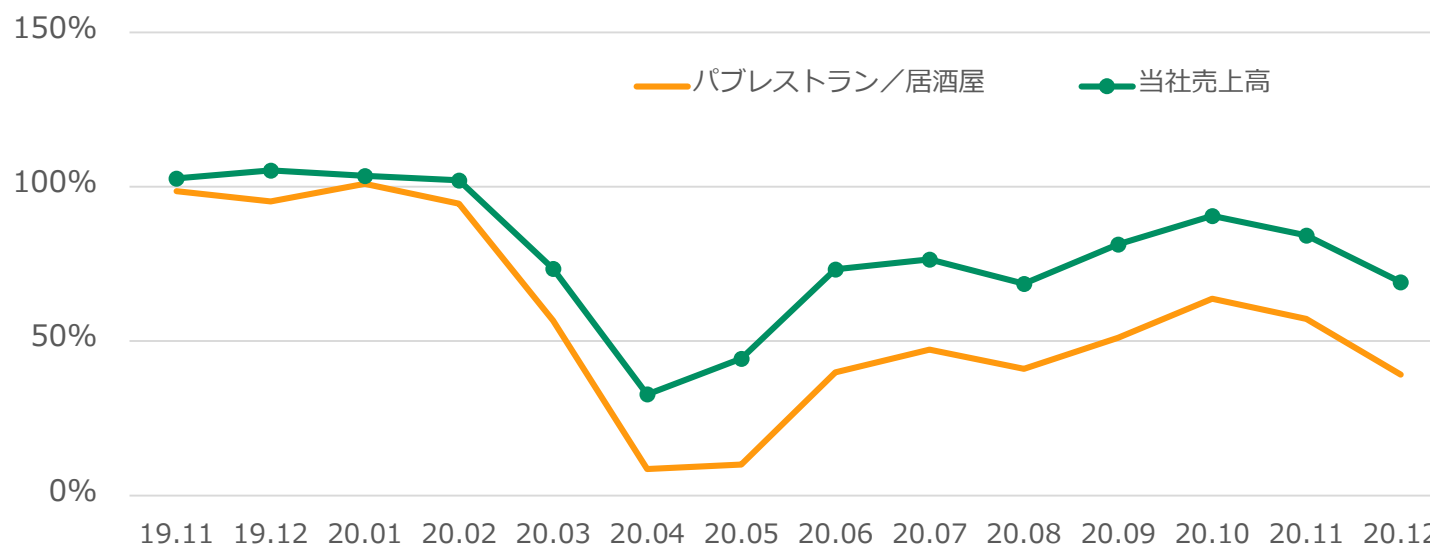
## ①顧客数は20年6月以降前年並みで推移→将来の事業成長にむけての基盤は維持

- 当社アクティブ顧客数は、4～5月は前年同月比で大幅マイナスとなったが、6月以降はほぼ前年同月並みの顧客数を維持
- 4Qにおいては、緊急事態宣言の影響が予想される

## ②個人経営の居酒屋はチェーン店に比べ売上の落ち込みは小さい

- 大手チェーンが閉店等により赤字縮小に努める一方、当社の顧客である個人経営の居酒屋は常連により支えられ経営を維持。当社の売上の落ち込みも比較的小さい

### 居酒屋売上高と当社売上高の前年同月比較



※日本フードサービス協会公表資料をもとに作成

## 2021年3月期業績予想

- 再度の緊急事態宣言の発出を受け、2Q決算発表時に公表した業績予想を修正
- 前期利益の範囲内の赤字であり、財務面での健全性には問題ない

	20.3期 (実績)	21.3期 (2Q時予想)	<b>21.3期 (修正予想)</b>	(前期比)
売上高	4,073	3,100	<b>2,700</b>	▲33.7
売上総利益 (総利益率)	1,372 (33.7)	1,050 (33.9)	<b>915 (33.9)</b>	▲33.3 (+0.2pt)
営業利益 (営業利益率)	152 (3.7)	▲80 (▲2.6)	<b>▲150 (▲6.3)</b>	—
経常利益	153	▲70	<b>▲140</b>	—
当期純利益	105	▲45	<b>▲90</b>	—

- 昨年4～5月の緊急事態宣言期間中および前後の売上状況を参考に業績予想を見直し

	前回予想 (20.10.30)	今回修正予想 (21.1.29)
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 緊急事態宣言等居酒屋への営業自粛要請はなし</li> <li>■ 新型コロナウイルス（COVID-19）感染者の状況は不透明</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 緊急事態宣言発出による時短営業要請、不要不急の外出自粛要請</li> <li>■ 上記自粛要請は2月末まで継続するものと想定</li> </ul>
当社スタンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 居酒屋経営に向けての各種サポートを行いつつも、中長期的な成長戦略実現のための投資を継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 左記スタンスを変更せず</li> </ul>
業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 下期収支トントンまで回復</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客数や顧客単価は前回緊急事態宣言時と同程度の影響を想定</li> <li>■ 自粛期間が長引く想定のため、4Qは1Qを上回る営業赤字</li> <li>■ 売上高の未達と緊急事態宣言中の送料無料バー半額キャンペーンによるコストアップを織り込む</li> </ul>

## 将来を見据えた布石を着実に打つ

上場時に調達した資金は、約束通り将来を見据えた投資に使う

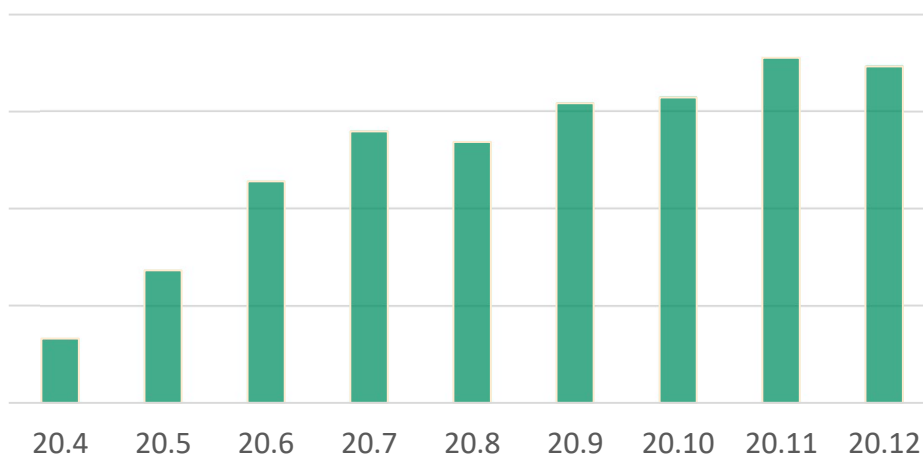
- EC機能強化に向けた投資の継続
- 人材強化 ⇒ **ITの専門人材採用済み**

当社の強みであるサブメニュー/独自性の高い商品開発の強化

## 新サービス（EC経由/非物販）の開発推進

- テンポスバスターズとの提携の深化

参考：テンポス向け月次売上高



⇒11月は4月の5.4倍と順調に成果を上げている

⇒ただし、12月は時短要請の影響が出ており、今後は緊急事態宣言の影響も想定される



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません