



2021年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2021年2月

株式会社 カクヤスグループ

証券コード：7686

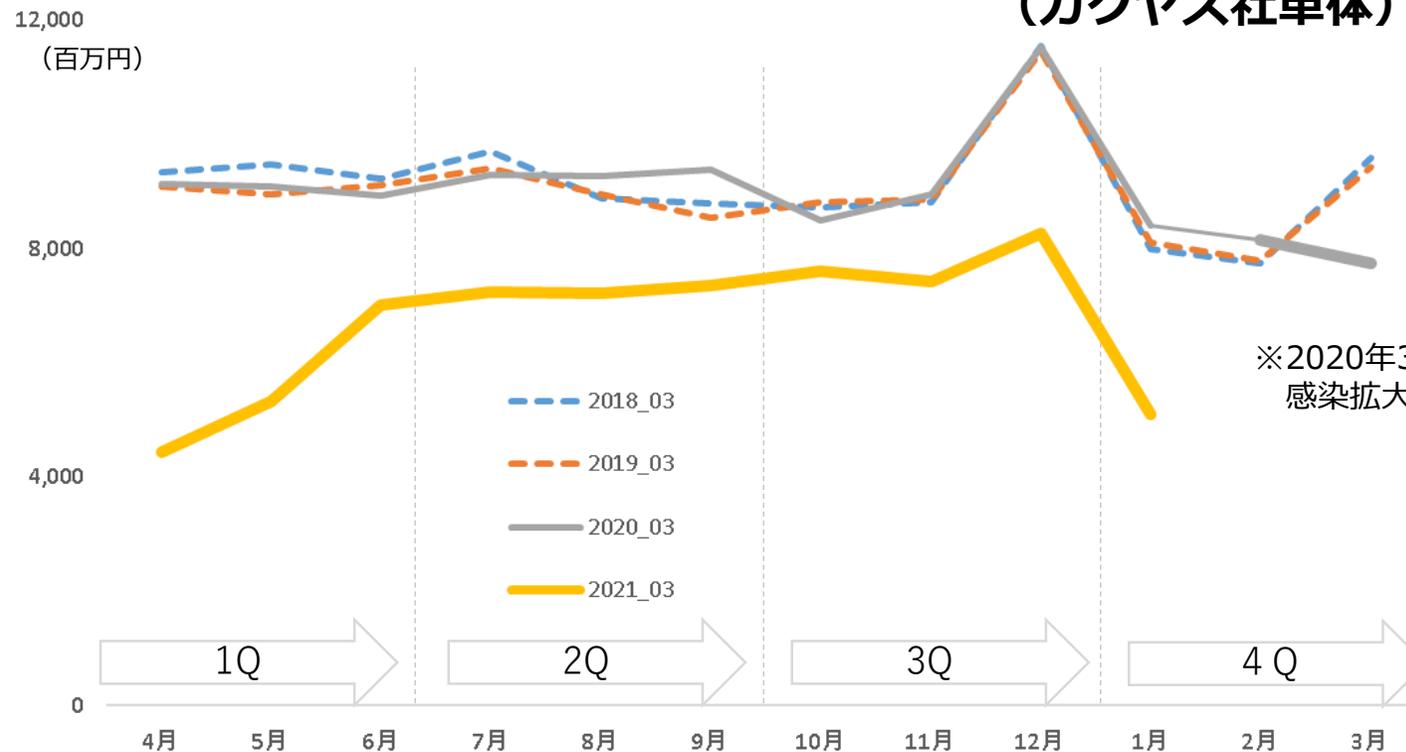
お客様のご要望に「なんでも」応えたい



■はじめに（概況）

- 当社グループにおきましては、昨年2020年2月後半より新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け始め、翌月の3月より前期比での売上が大幅に減少に転じました。緊急事態宣言が2020年5月に解除されたものの、感染拡大は長期化が続いております。また、2020年11月以降国内において当該感染症の第3波に直面し、1月の緊急事態宣言の再発出、さらに**3月7日までの期間延長は、当社繁忙期となる春先に向けた業績影響においても依然として先行きの不透明な状況が続いております。**

参考：2018年3月期～2021年3月期における売上推移
(カクヤス社単体)



※2020年3月期の3月度以降は、新型コロナウイルス感染拡大による影響が生じております。

1. 業績トピックス

2. 事業報告

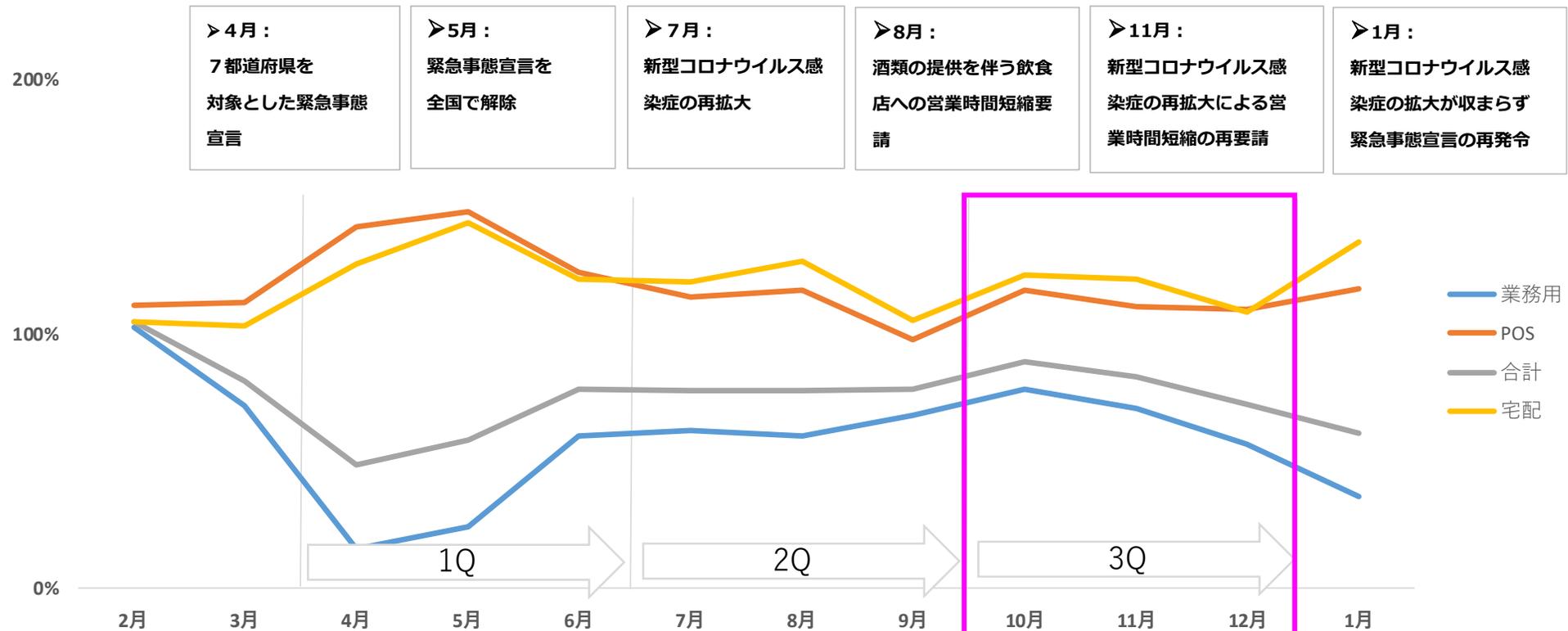
3. 今後の取組みについて

■業績トピックス

「売上推移（売上区分別）」

- 第3四半期におきましては、当初GoToキャンペーンに代表される景気対策を背景に、飲食店の消費動向は上向いておりましたが、11月以降の新型コロナウイルス感染症の再拡大が、当該キャンペーンの一時停止処置や、自粛による外食機会の減少、飲食店への営業時間短縮の再要請など経営環境を著しく変化させており、当社グループの売上にも引き続き大きな影響を与えております。

参考値：売上前年比推移（カクヤス社単体）

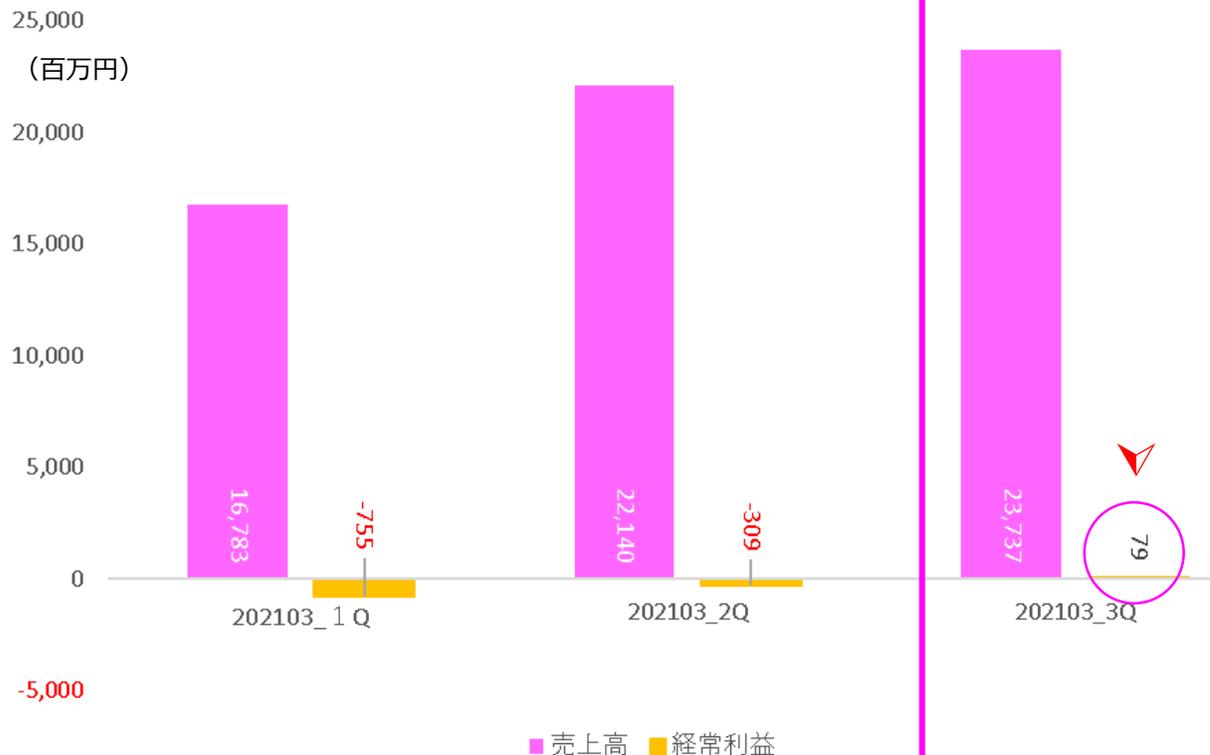


■業績トピックス 「第3四半期連結業績」

- 第3四半期において、業務用向け販売が引き続き低迷しているものの、依然として一般家庭向け販売が好調なことから、第3四半期における売上高は23,737百万円（前年同期比81.8%）まで回復し、粗利率は21.0%と向上しました。また、売上配分に応じた販管費等の費用圧縮により、**当第3四半期にて営業利益及び経常利益を計上するまで回復に至っております。**

四半期連結業績推移

(百万円、%)



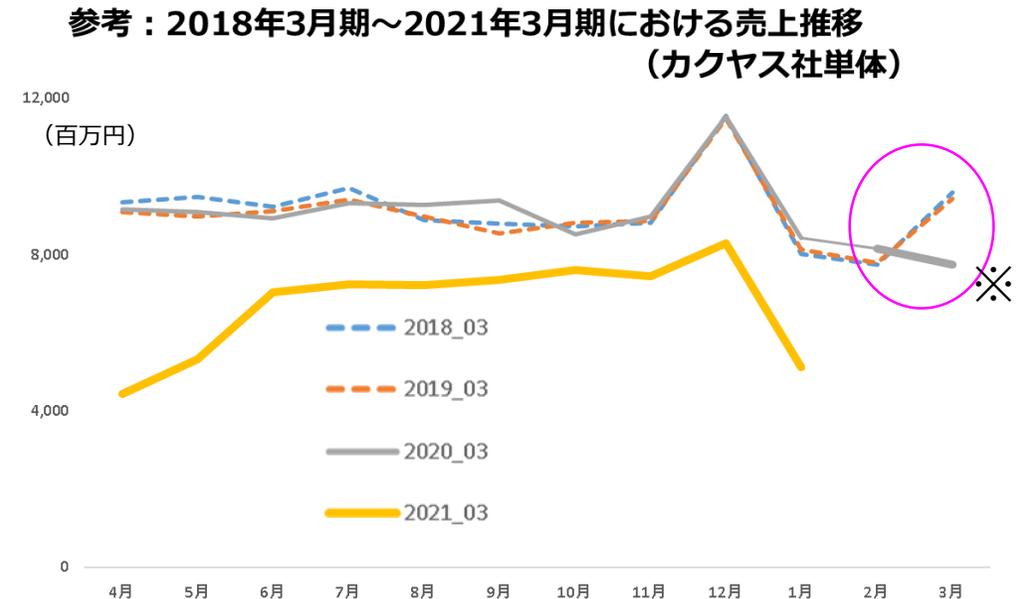
	1Q	2Q	3Q	前年同期比
売上高	16,783	22,140	23,737	81.8
粗利額 (粗利率)	3,588 (21.4)	4,425 (20.0)	4,989 (21.0)	87.0
営業利益 (営業利益率)	▲1,114 (▲6.6)	▲400 (▲1.8)	76 (0.3)	15.2
経常利益	▲755	▲309	79	15.7

■業績トピックス

「連結業績予想進捗」

- 2021年3月期の連結業績予想につきましては、2020年11月12日に公表いたしました。その後、当第3四半期連結累計期間の業績は予想通り推移しており、**第3四半期連結会計期間の業績は営業利益及び経常利益を計上するまで回復しております**。しかしながら、1月からの緊急事態宣言を受け、足元の業務用売上は苦戦しつつ、家庭用売上は伸びております。今後、3月度の売上は12月に次ぐ売上水準が期待される月であり、その状況次第で第4四半期連結会計期間の業績に影響を与えます。足元は、新規感染者数の低減傾向はみられるものの、緊急事態宣言の解除時期及び飲食消費の戻り状況などにより**3月度業績が厳しいことが見通される場合には、通期の連結業績予想を修正する必要が生じる場合があります**。そのような場合には速やかに開示を行う予定であります。

	(百万円、%)		(百万円、%)
	2021年 3月期 連結業績予想		2021年 3月期 3Q累計実績
売上高	88,495	売上高	62,660
売上総利益 (粗利率)	18,436 (20.8)	売上総利益 (粗利率)	13,002 (20.8)
営業利益 (営業利益率)	▲1,516 (▲1.7)	営業利益 (営業利益率)	▲1,438 (▲2.3)
経常利益	▲1,060	経常利益	▲985
四半期純利益	▲830	四半期純利益	▲992

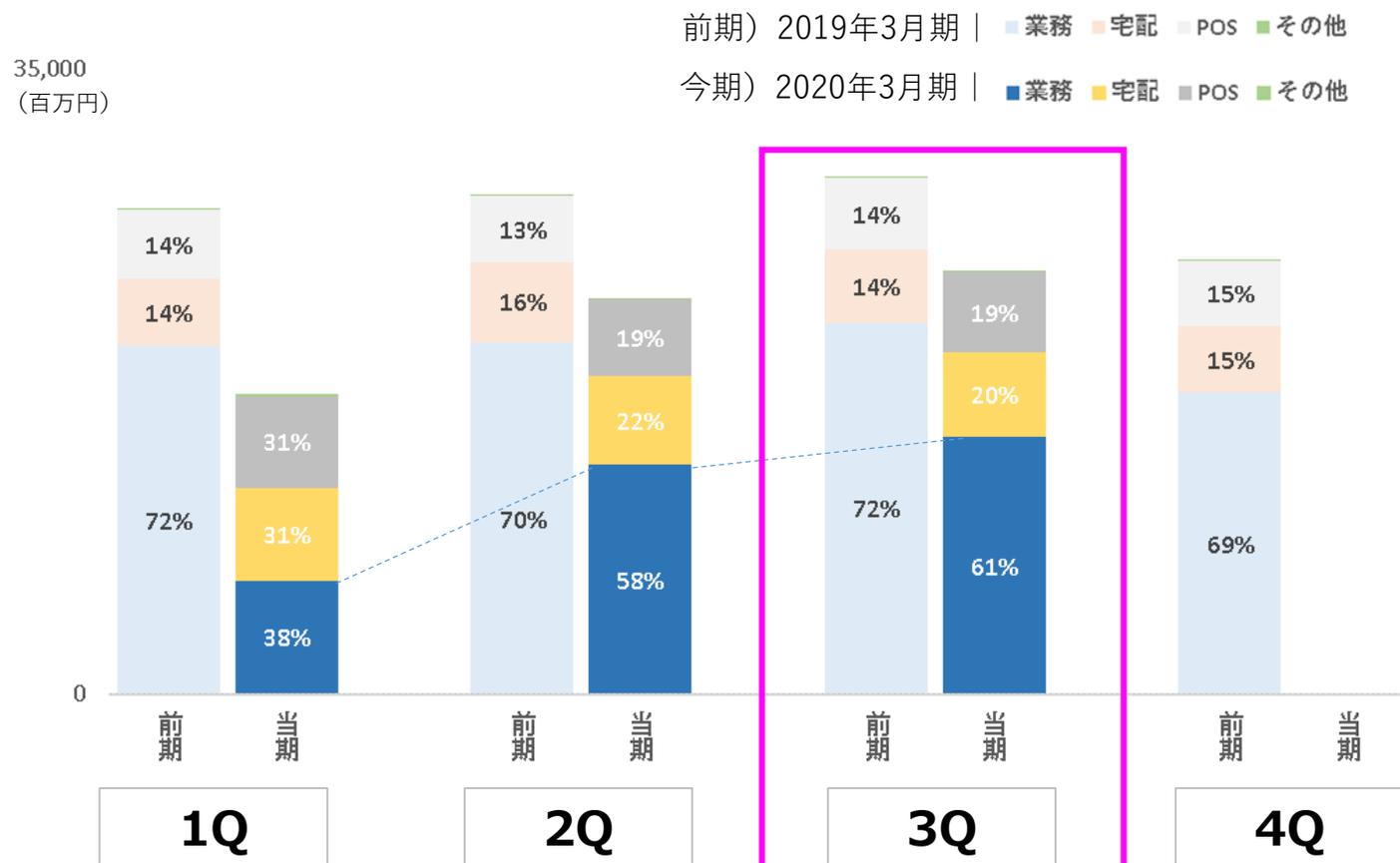


※2020年3月期の3月度以降は、新型コロナウイルス感染拡大による影響が生じております。

■業績トピックス 「連結売上構成比推移」

- ▶ 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。第2四半期以降で業務用の回復の兆しが見られたものの、**第3四半期での飲食店への営業時間短縮の再要請等があり、その回復は鈍化しております。**

四半期ごとの連結売上構成比における変化



※ 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いません。

■業績トピックス 「グループ拠点数」

- ▶ 当社グループ2020年12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。12月よりダンガミ社がグループ化し、配送センター1拠点、店舗10拠点が増加となりました。「なんでも酒やカクヤス」は、店舗数合計は169店舗で増減はありませんが、物流効率化のため配送拠点を再編しており「KYリカー」から「なんでも酒やカクヤス」への看板変更等を実施しております。KYリカーは、上記看板変更にともない増減▲1店舗（合計27店舗）となりました。

	第1四半期 6月末時点	第2四半期 9月末時点	第3四半期 12月末時点
センター			
業務用センター・社内物流センター	12	12	13
			※ダンガミ配送センター
なんでも酒やカクヤス			
店舗	145	143	144
小型倉庫 (SS・DS)	26	25	24
WEBセンター	1	1	1
合計	172	169	169
KYリカー、その他			
KYリカー	28	28	27
CORK	1	1	1
リカーズABC (福岡)	2	2	2
ダンガミ (福岡)	—	—	10
合計	31	31	40

目次

1. 業績トピックス

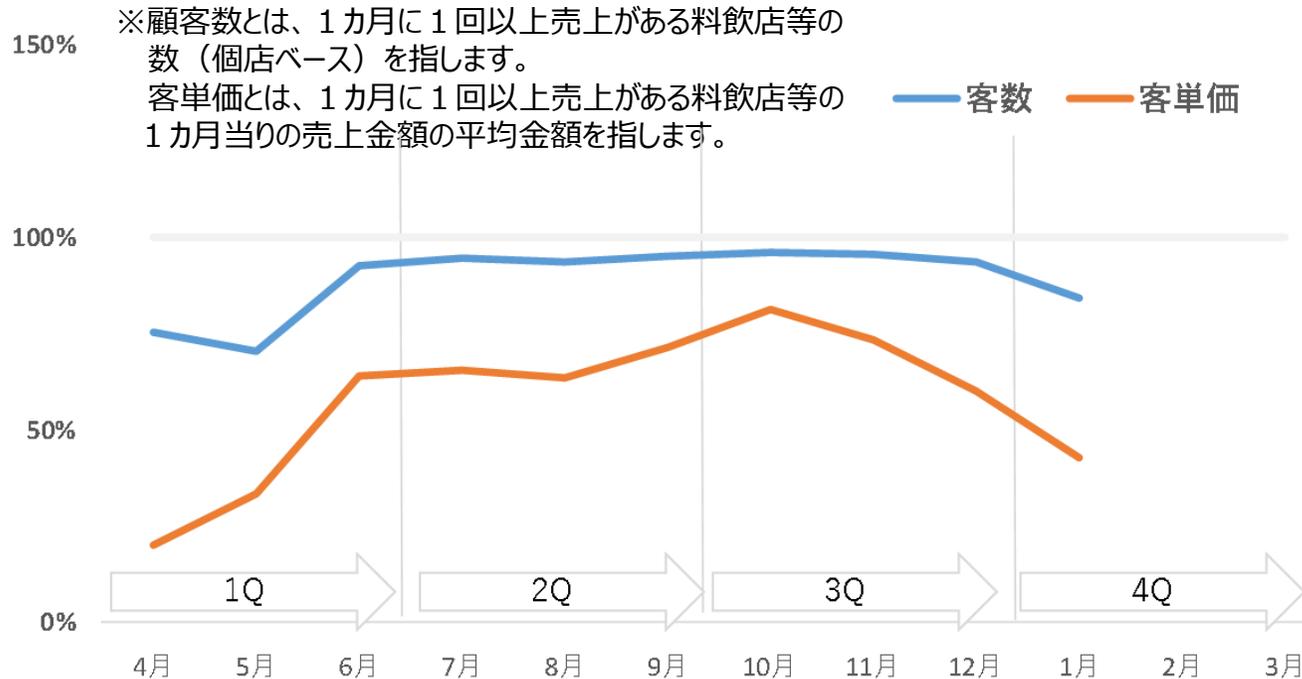
2. 事業報告

3. 今後の取組みについて

「業務用」

- 「業務用」につきましては、顧客数・客単価ともに前年同期を下回りました。新型コロナウイルス感染症の拡大防止策による外出や各イベント自粛のなかで、忘年会自粛等の動きは想定しており、通期予測に織り込んでいるものの、11月以降の感染再拡大による酒類の提供を伴う飲食店への営業時間短縮の再要請は、飲食業界に更なる影響を与えております。
- 既存の酒販店がコロナ禍で従来のサービス維持が難しい中、当社は売上配分に応じた営業・配送体制に切り替えつつ、郊外の飲食店等にDM（ダイレクトメール）を発送するなど、新規獲得の活動も継続しております。

参考値：客数・客単価前年比推移（カクヤス社単体）



【電話】 株式会社カクヤス 〒114-0003 東京都北区赤鳥 2-3-1
お問い合わせは
こちらから

080-9744-1182
※平日：8時

いまの
**酒屋さんに満足
していますか？**

なんでも酒やカクヤスは
**365日 年中無休・自社配送で
お届けしています！**

<p>圧倒的な 配送拠点数</p> <p>200か所近い配送拠点を 活かした圧倒的な配達網</p>	<p>年中無休 365日配達</p> <p>土日祝祭日 年中無休で毎日お届け</p>	<p>365日24時間 受注体制</p> <p>365日電話で注文OK ネットなら24時間受付</p>
--	---	--

飲食店様の生の声
ご紹介しています。
ただお酒を売るだけでなく、様々な角度
から飲食店様を全力でサポートしています。

お店のご繁盛に
繋がる情報を
ご提供いたします！

集金だけ
ではない
ですか？

何ヶ月前
にきましたか？

今の酒屋さんは
お店に来ていますか？

売上げアップ
に繋がるメニューを
無料で作成！

ドリンクメニューを
新しくしませんか？

客数・
客単価 **UP**

なんでも酒やカクヤスは
150名のお店のご繁盛を
営業体制と一緒に考えていきます！

<p>年中無休 365日 1都3県無料配達！</p>	<p>多様なアイテムを安定供給！ 取扱商品は28,000SKU以上！！</p>
<p>店舗からお届け可能エリアなら 1時間枠で配達！</p>	<p>客単価アップのコツを盛り込んだ 売れるメニューのご提案！</p>
<p>200か所近い配送拠点を活かした 圧倒的な配達網！</p>	<p>よりお求めやすい価格と高品質を 実現したPBブランド“K-Price”</p>

飲食店様専用のお酒の総合サイト「カクヤスナビ」では34時間365日、
ネットでの発注はもちろん、飲食店様の経営に役立つ情報、お客様につながる
情報、最新トレンドや新商品情報など、様々な情報を発信しています。

お問い合わせは
こちらから

080-9744-1182
※平日：8時
<https://krs.bz/kaku-navi/m?l=54>

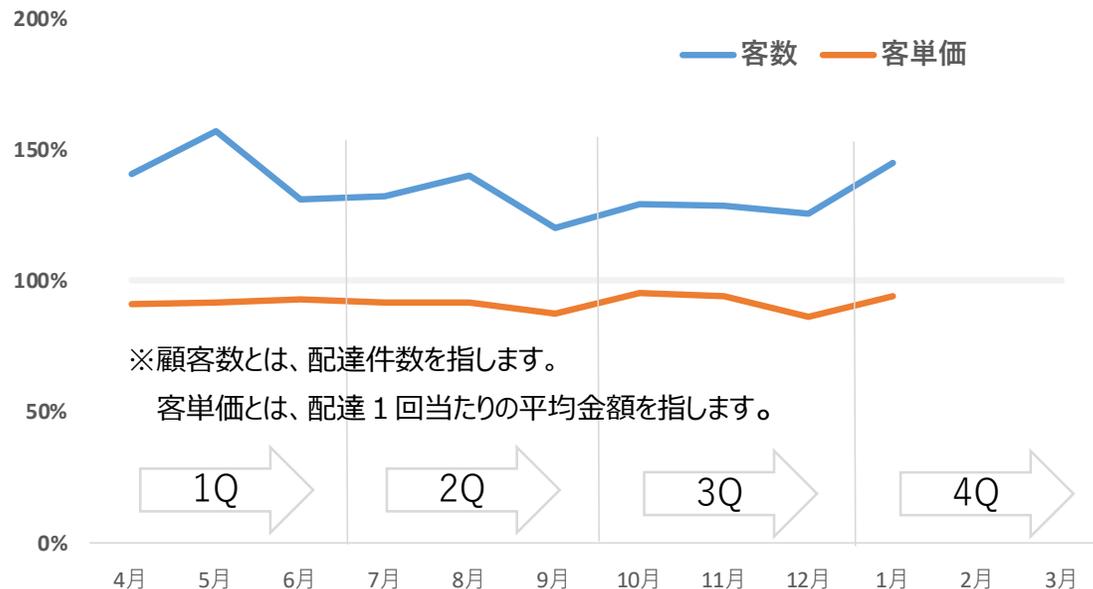
■ 事業報告

「家庭用」

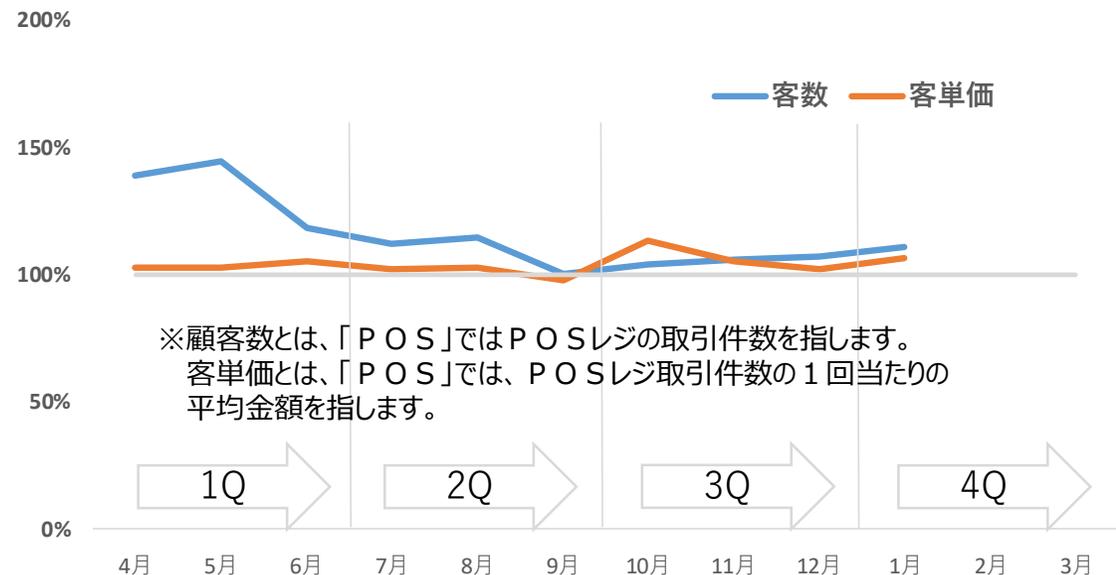
- 「宅配」につきまして、新型コロナウイルス感染症の拡大防止策による家庭内消費の拡大を背景に、年末においても**コロナ禍での外出・帰省自粛に伴う「家飲み」需要は引き続き好調に推移**しており、社内配達体制を積極的に強化したことで顧客数は前年同期を上回りました。一方客単価は、年末時期における企業での御用納めや大人数でのパーティー等の注文が減少し、前年同期を下回りました。
- 「POS」につきまして、新型コロナウイルス感染症の拡大防止策によるリモートワーク等生活様式の変化による外食機会の減少は、「家飲み」や「リモート飲み会」など家庭向け消費の需要を引き続き拡大させており、顧客数・客単価ともに前年同期を上回っております。

参考値：客数・客単価前年比推移（カクヤス社単体）

宅配



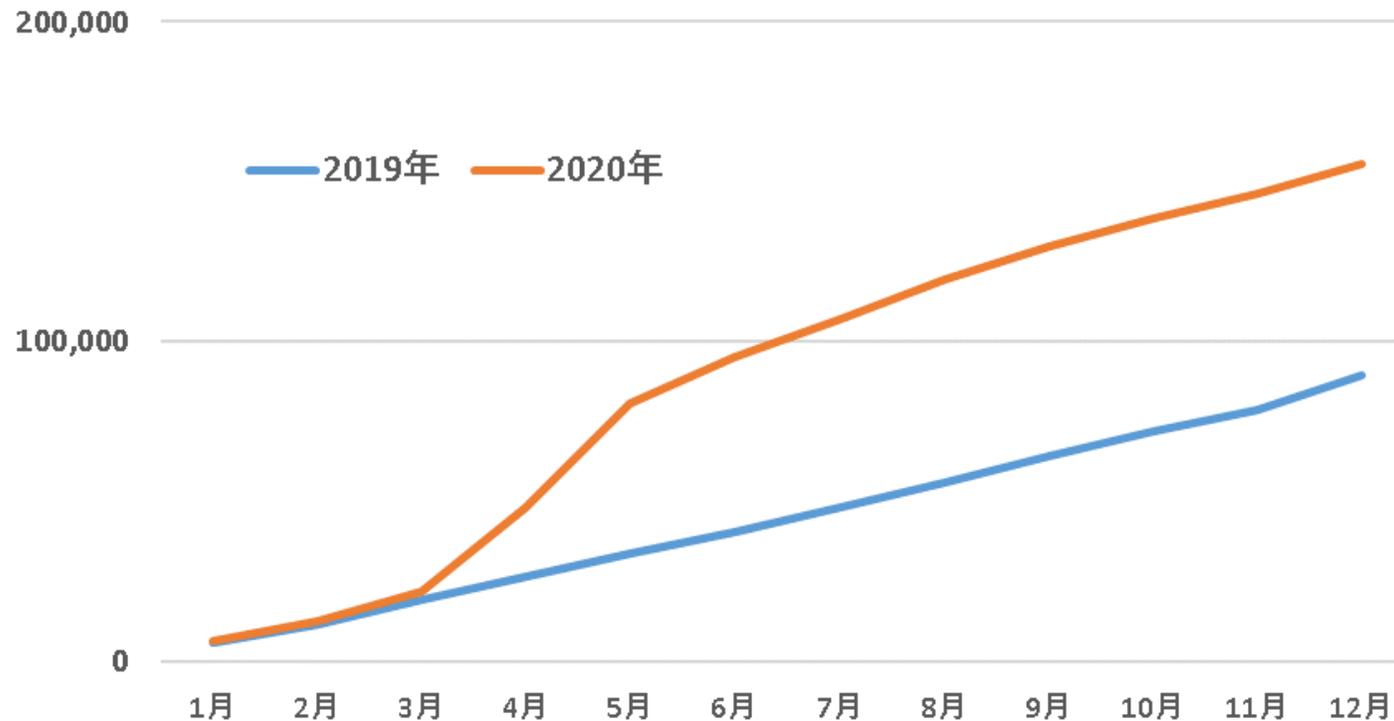
POS



- ▶ 新型コロナウイルス感染症対策における4月の緊急事態宣言以降、当社グループにおけるECサイトの新規会員数は大幅な伸長を遂げており、家庭用向けのEC会員に向けた各施策（会員数の維持と向上、単価増、買上点数増等）を月単位で企画・展開することで好調に推移しております。

ECサイトにおける新規会員数の累計推移

(カクヤス社2020年1月~12月)



■ 事業報告 「家庭用」

① ECサイトでの月間アクティブユーザーの維持

春先に大きく増加した新規顧客に対して、継続的に利用を促すためのクーポン、メルマガ施策を継続実施し、**利用顧客の定着化**を図っております。



② 「新生活様式」によるオンライン施策での集客の取り組み

各メーカーとのタイアップにより**顧客参加&視聴型のオンラインイベント**企画による集客施策を実施しました。

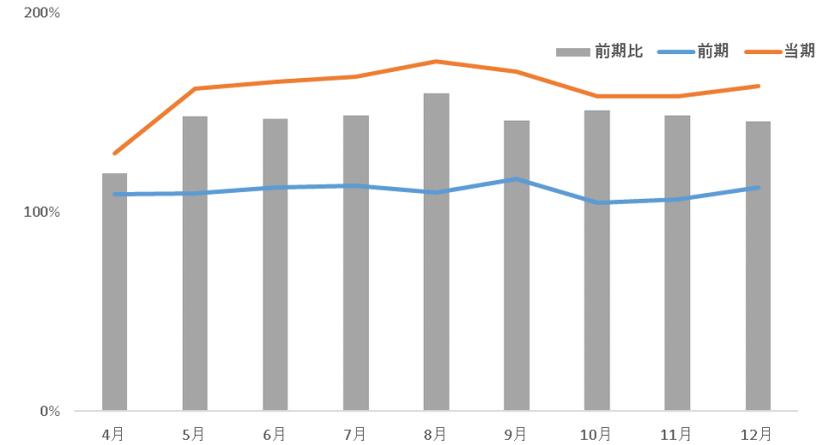
11月開催のベリンジャーオンラインセミナーの効果でEC新規獲得が増加。第二弾ジョニーウォーカーウイスキーセミナーの募集が12/14～スタート。(セミナーは1/24開催予定)

③ 宅配単価UPを目指したセット品の販売強化

12月法人需要の大幅減を見越し、家庭内での**高額消費の商品確保、セット品のカテゴリーバナー設置等の特集コンテンツ**の販売を強化しました。



月間アクティブユーザー数の推移



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



「ジョニーウォーカー」オンラインウイスキーセミナー



目次

1. 業績トピックス

2. 事業報告

3. 今後の取組みについて

■今後の取組について「①業務用（BtoB）における販促サイト強化」

2021年2月9日にてカクヤスBtoBサイト「飲食店なんでもスクエア」を新規オープンしました。

また、より飲食店様のご繁盛に役立つ最新情報も積極的に発信するために販促サイト「飲食店お役立ちナビ」をリニューアル致しました。

今後、カクヤスナビオンラインは商品注文サイトとして特化し、お客様のユーザビリティ向上に努めていくと共に、

他の酒販店では提供できないサービスを、料飲店に一番近い立場で提供することを目標に、販促サイトのコンテンツを充実させ売上向上に努めてまいります。

■新規オープン

“最新トレンドで開業・経営をサポート” <飲食店なんでもスクエア>

<https://pro.nandemosake.com/>

■リニューアルオープン

“ご繁盛を支援するお役立ち情報” <飲食店お役立ちナビ>

<https://pro-navi.kakuyasu.co.jp/>

■業務用（BtoB）商品注文サイト

“飲食店専門の注文サイト” <カクヤスナビオンライン>

<https://kaku-navi.kakuyasu.co.jp/top/CSfTop.jsp>



■今後の取組について「②既存エリアにおける家庭用（BtoC）販売の強化」

- ▶ 新型コロナウイルス感染症の各対策におけるリモートワーク等での生活様式の変化は、家庭内消費の需要を高めており、当社グループにおきましても家庭向け宅配での配送件数の急増に繋がっております。
- ▶ 特に家庭向けの宅配は郊外エリアが好調に推移し、需要逼迫によりお客様のご要望にお応えしきれない地域も発生していることから家庭用販売強化に向けた出店を積極的に進めております。また来店型の大型店舗で主に神奈川に位置する「KYリカー」の倉庫を利用したカクヤス配送拠点も順次増やしていく取組を進めております。

■「なんでも酒やカクヤス」出店予定

- 1.江古田SS（2月中旬予定）
- 2.千歳台SS（3月下旬予定）
- 3.東雪谷SS（3月下旬予定）
- 4.吉祥寺SS（4月上旬予定）

「SS」・・・サテライトステーションの略称

小型倉庫で業務用・家庭用の配送のみを行う拠点

■「KYリカー」倉庫を活用した※

「なんでも酒やカクヤス」の配送拠点の追加

- 1.武蔵小金井店 | 倉庫（2月1日より稼働）
- 2.町田店 | 倉庫（2月8日より稼働）
- 3.恋ヶ窪店 | 倉庫（2月中旬予定）
- 4.東野崎店 | 倉庫（2月下旬予定）
- 5.本牧店 | 倉庫（2月下旬予定）
- 6.府中店 | 倉庫（2月下旬予定）
- 7.稲城店 | 倉庫（2月下旬予定）

以降、順次追加を予定

※「KYリカー」と「なんでも酒やカクヤス」は別ブランドで運営しております。

「KYリカー」は来店型モデルであり、配送は「なんでも酒やカクヤス」の扱いとなります。



■今後の取組について「③九州エリアにおける家庭用（BtoC）販売の開始」

【事業概要】

2020年12月1日にてグループ化したダンガミ社は、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。

【直近の取組み】

まずは、博多市内で世帯数が多い地区に位置した「ガリバー住吉店」での家庭用宅配に向けての準備を進めていきます。

【将来に向けて】

既にグループ化しているサンノー社とダンガミ社の2社が統合することで、販促・営業、倉庫・物流、また商品等での効率化やシナジーが見込まれ、より多くのお客様を取り込む事が期待されます。さらに、カクヤス社の業務用と家庭用の配達サービス「カクヤスモデル」を九州地区に横展開し、家庭用の売上強化にも繋げていきます。



ダンガミ社
物流センター



ダンガミ社
お酒のガリバー



ラ・ギャラリー
デュ・ヴァン（ワインショップ）

■今後の取組について「④明和物産社との相互送客によるシナジーの形成」

【事業概要】

2020年2月1日にてグループ化した明和物産社は、株式会社明治の特約代理店として、主に明治乳製品の牛乳・乳製品のほか、サラダやお惣菜・雑貨・衣類など、拠点8店舗から定期配送でお届けしており、**約2万軒の宅配契約先を保有**しております。

【直近の取組み】

まずは、カクヤス社と明和物産社の**双方のお客様へ相互送客を目的としたアプローチ**を行い、家庭用販売の売上拡大を狙ってまいります。

【将来に向けて】

カクヤス社が明和物産社に提供できる備蓄品・飲料、健康食品、取り寄せグルメ等、**新たな商材の取り扱い**、また中長期的には、明和物産社がもつ「定期配送モデル」「三温度帯配送」を利用して、**当社得意先飲食店への販路拡大**や、両社の拠店の再編を進め**新サービス（冷蔵・冷凍）**を提供していく準備を進めてまいります。



■今後の取組について「⑤家庭用（BtoC）販売強化に向けたお酒以外の商品展開」

ECモールによる新たな販売チャネルの構築

「『酒』と一緒に全国の美味しい旬の『食』をお届けする」をコンセプトとした「ECモール」の構築を推進し、**新たな販売チャネルの強化**および新規顧客を獲得してまいります。



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あります。

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/>