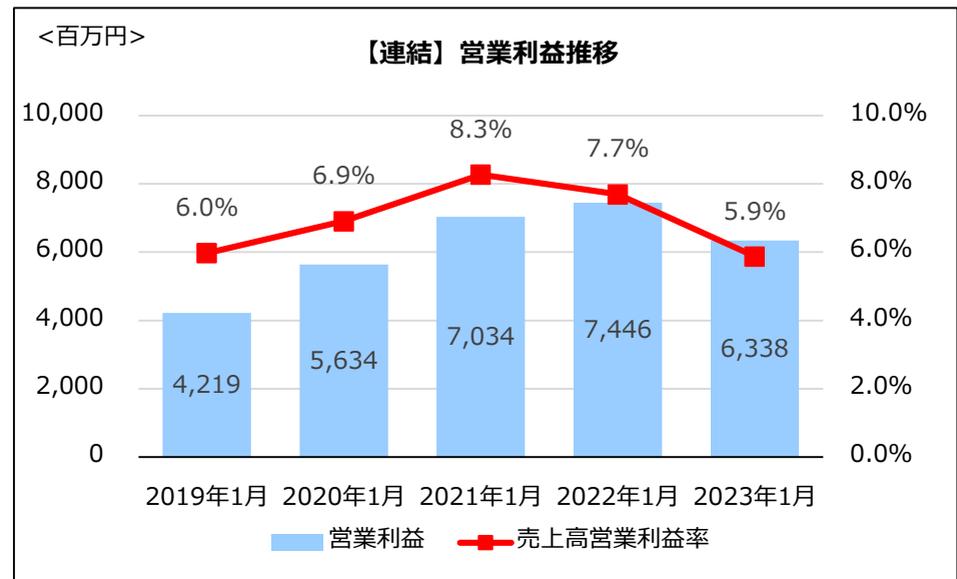
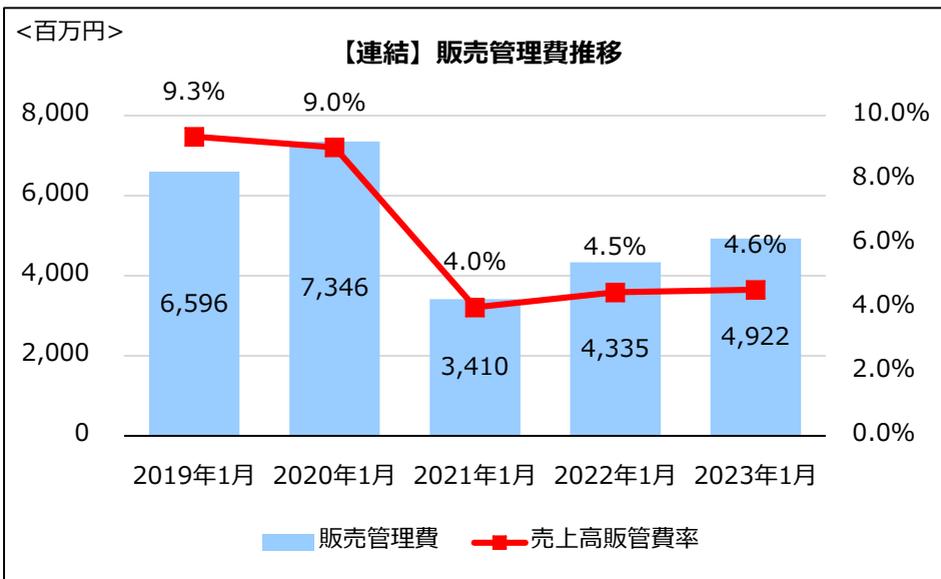
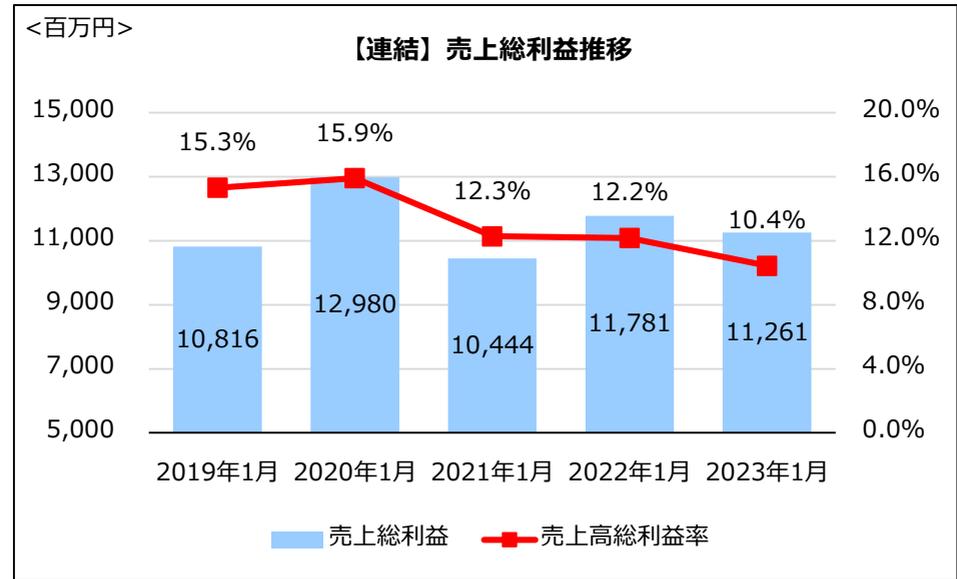
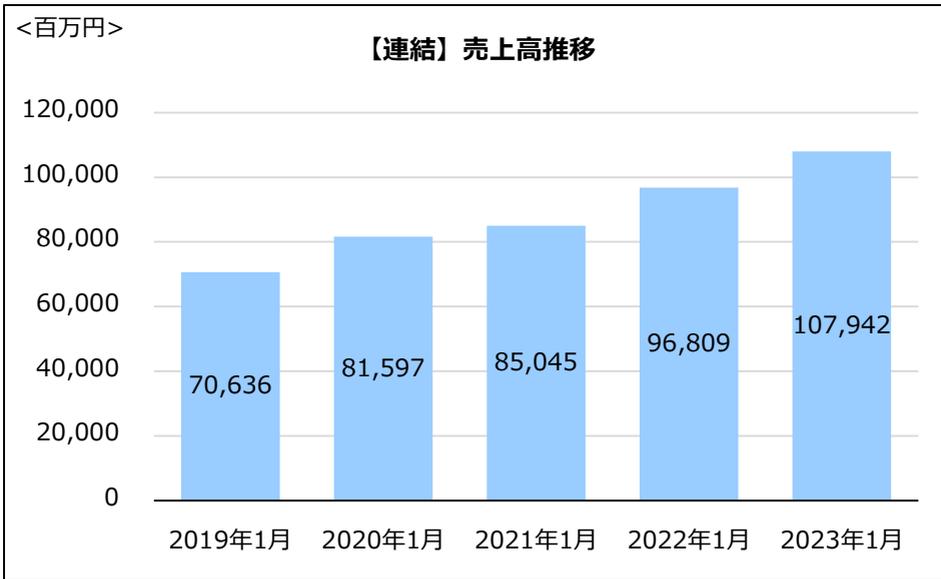


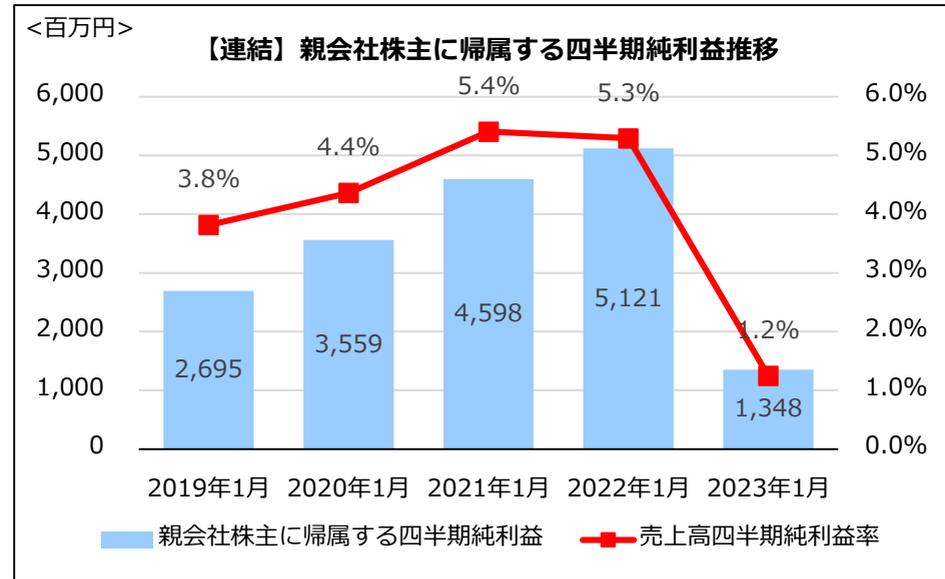
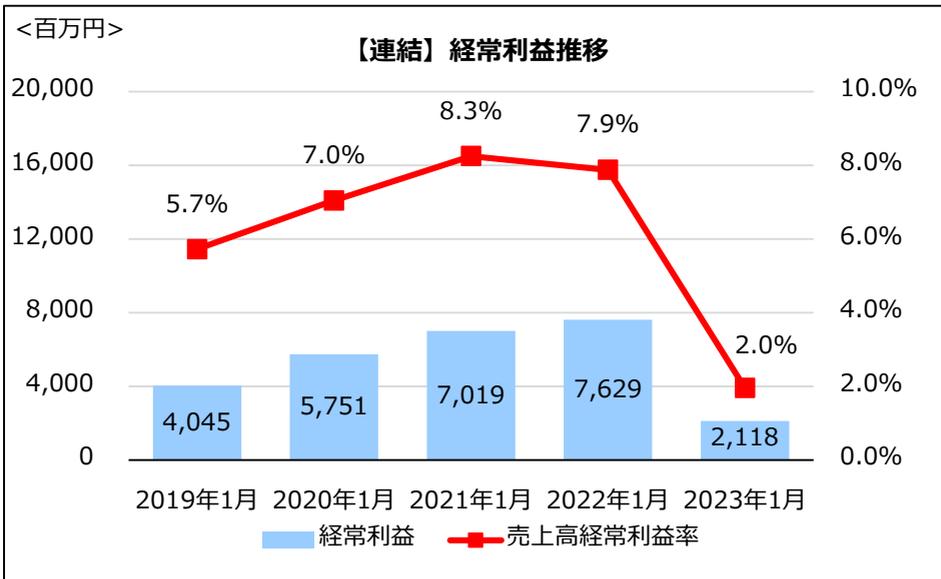
2023年10月期第1四半期 決算説明資料

2023年3月14日



●連結業績及びハイライト(累計)	2
●業務スーパー事業	4
●業務スーパー契約概要	5
●業務スーパー店舗数推移	6
●業務スーパー出荷実績（前年比）推移	7
●当社の強み“商品力”	8
●外食・中食事業	9
●エコ再生エネルギー事業	13
●株主還元策	15
●連結業績予想	16





【業績ハイライト解説】

● 売上高

新規出店と既存店への商品出荷が好調に推移したことにより、前年比111.33億円、11.5%の増加

● 売上総利益

為替の影響や原材料価格の高騰などが引き続き影響し、同5.20億円、4.4%の減少
現状の為替相場が続く場合、2Q以降は対前年比での為替影響は改善の見込み

● 販売管理費

業務スーパー事業における運賃と、直営で運営する焼肉店の出店に伴う人件費や家賃等の増加により、同5.87億円、13.6%の増加

● 営業利益

上記の結果、同11.07億円、14.9%の減少
2Q以降の粗利が改善した場合、営業利益としても改善の見込み

● 経常利益

上記に加え、期初から急速に円高が進んだことにより当四半期は為替予約関連の評価損を計上し、同55.10億円、72.2%の減少
評価損については四半期末日の為替相場によって変動しますが、当期中において解消の見込み

● 親会社株主に帰属する四半期純利益

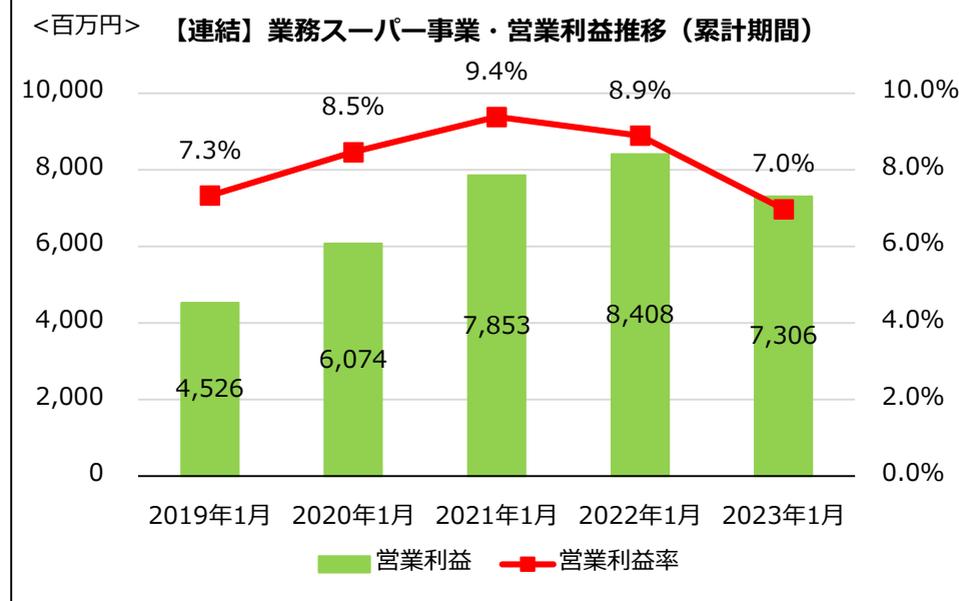
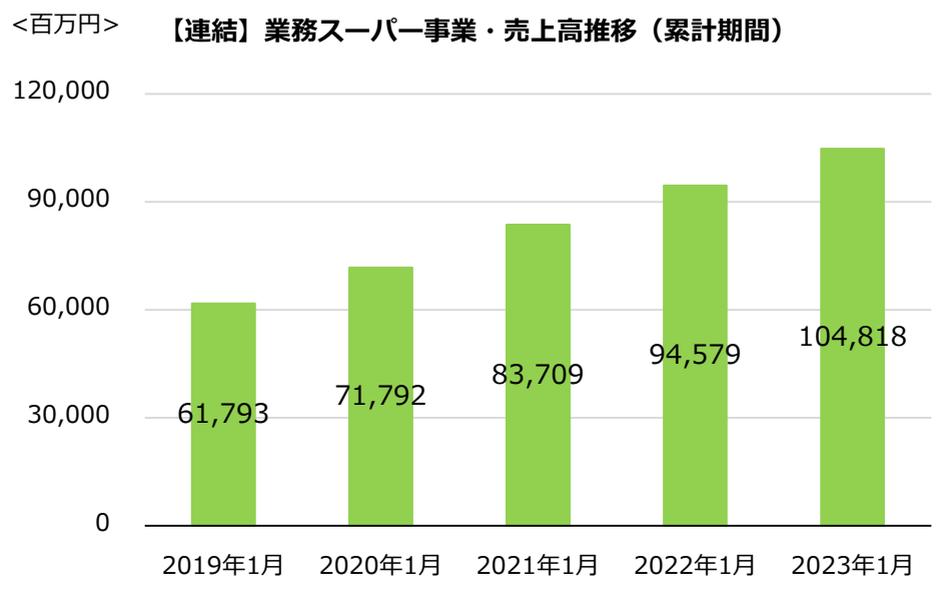
上記の結果、同37.72億円、73.7%の減少

当社の主力事業です。業務スーパーFC本部としての加盟店への卸売やロイヤリティなどの他、自社グループ工場の損益もこのセグメントに分類されます。

- 全国に1,012店舗展開（2023年1月末現在）
- 売上高は会社計画を上振れて着地
- 原材料価格高騰などの継続するコスト増加に対し、国内PB中心に価格改定を実施



業務スーパー函館田家店（第1,000号店）



※2021年10月期より報告セグメントの区分変更を行ったため、2020年10月期より遡って表示しており、過去のデータとの連続性はありません。

業務スーパーは直営3店舗をのぞき、フランチャイズで運営しております。

当社のFC契約形態には、直轄エリア（※1）内に出店いただく際に締結するFC契約と、地方エリア（※2）内において業務スーパーのチェーン化を許諾するエリアライセンス契約があります。また、兵庫県・大阪府において直営で3店舗運営しております。

- ※1. 直轄エリア：北海道直轄：北海道
 関東直轄：東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県
 関西直轄：大阪府、京都府、兵庫県（淡路島を除く）、奈良県、和歌山県、滋賀県
 九州直轄：福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県
- ※2. 地方エリア：上記直轄エリア以外の地域

契約概要・加盟条件

(2023年1月末現在)

	直轄エリア	地方エリア
契約社数	89社	15社
契約単位	1店舗単位で契約 どのオーナーでも出店可能	県単位で契約 エリアオーナーに独占権あり
加盟金 (消費税等別途)	200万円	当該エリアの人口×2円
保証金	1,000万円	当該エリアの人口×5円
ロイヤリティ	総仕入高の1%	対象商品の仕入高の1%
設備費	常温棚及び冷凍設備工事約3,200~3,800万円 (上記は目安となり、物件により変動します) 別途：設備、建築工事一式、POSレジ、その他準備金等	
配送料	原則本部負担	要相談

損益シミュレーション

(標準的な業務スーパー)

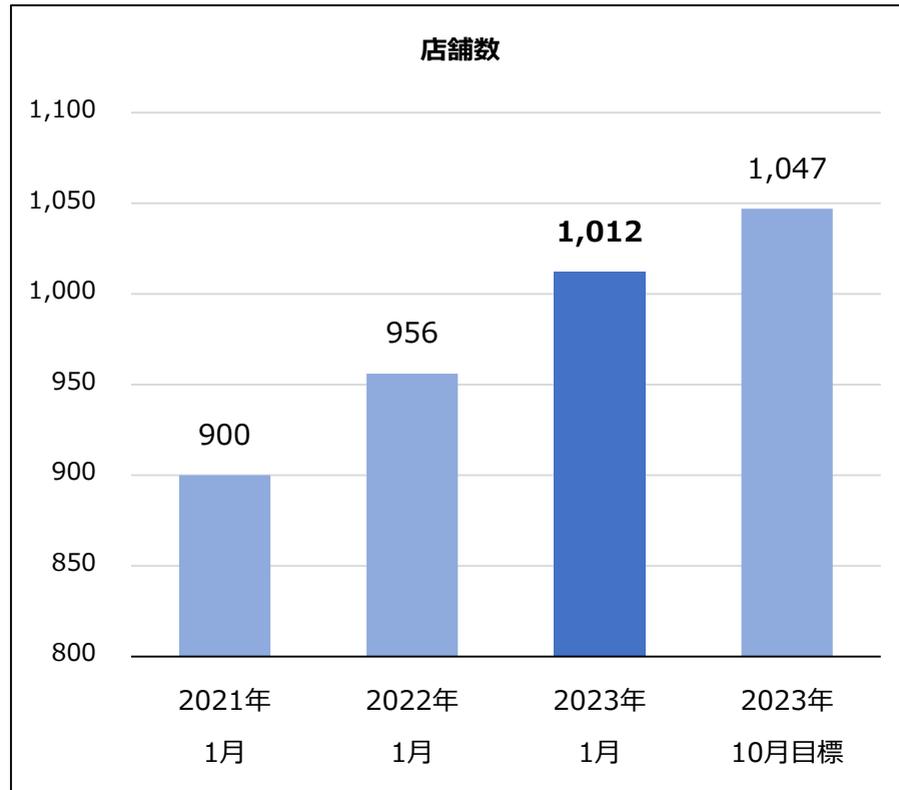
損益勘定	月額金額	構成比
売上高	43,500千円	100.0%
売上総利益	7,395千円	17.0%
販売管理費	6,499千円	14.9%
内(賃料)	1,300千円	3.0%
内(人件費)	2,393千円	5.5%
営業利益	896千円	2.1%

※生鮮など独自商品の取扱いによってシミュレーションより効率的に運営されている加盟店も多くあります。

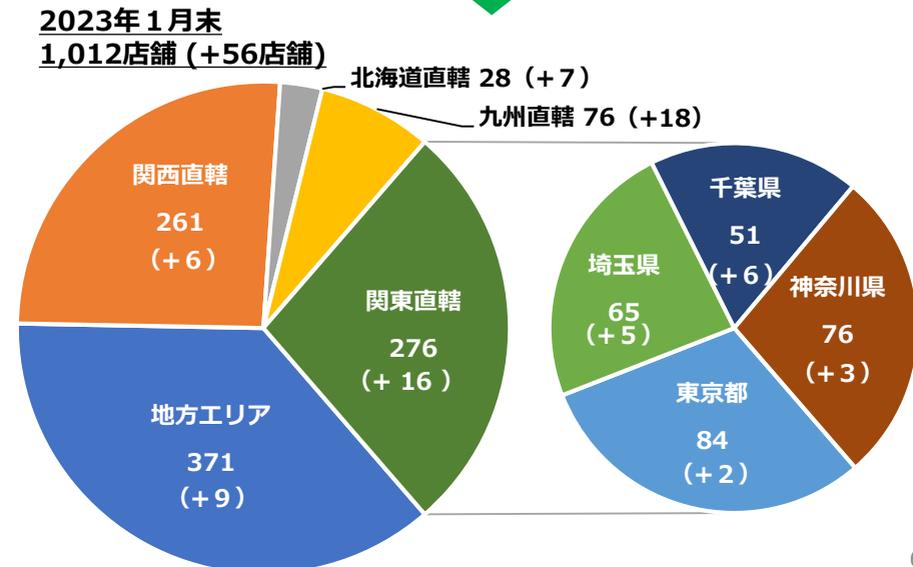
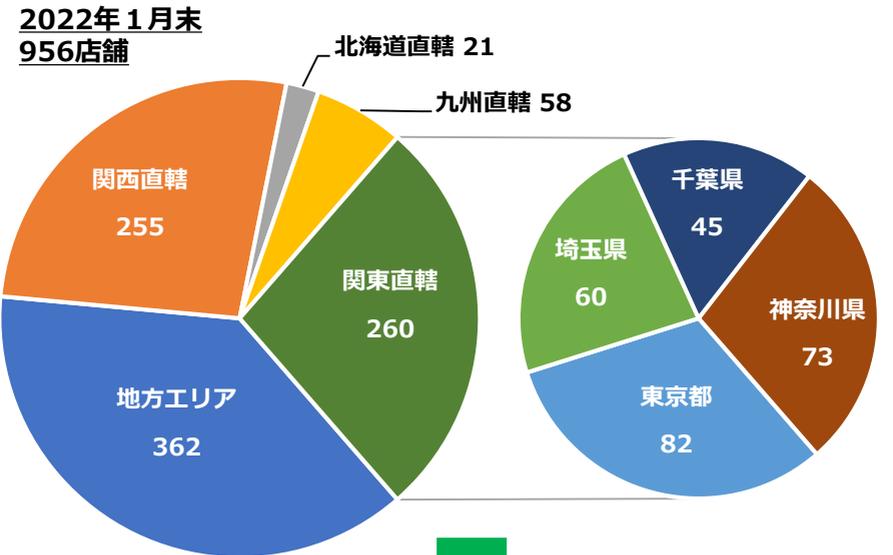
1Q：出店7店舗、退店2店舗（純増5店舗）

目標に対する進捗率：13%（目標：純増40店舗）

九州を中心に、全国的に出店が進む

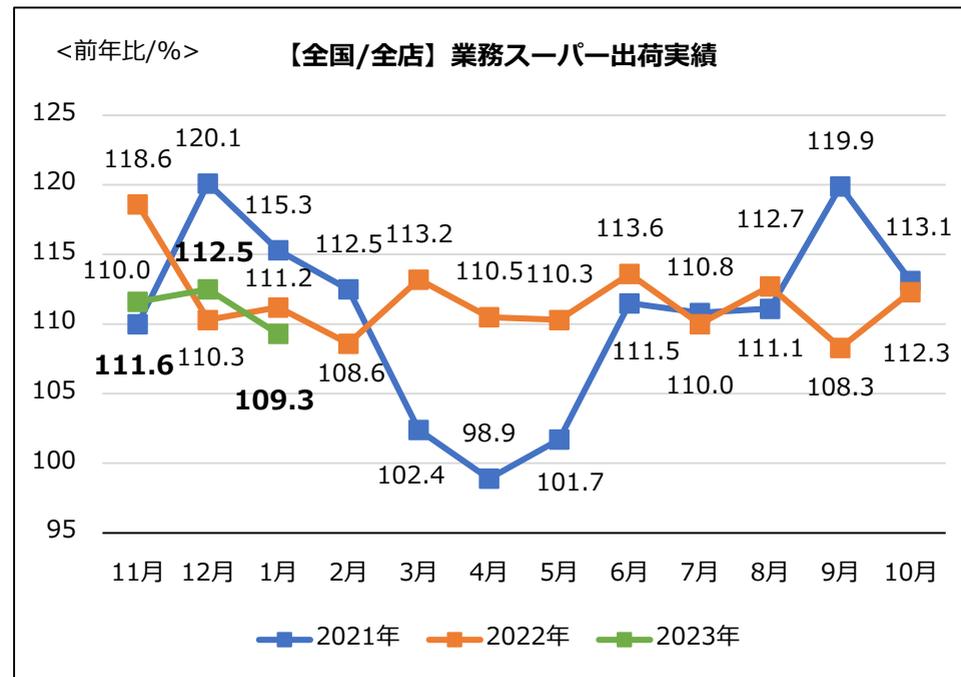
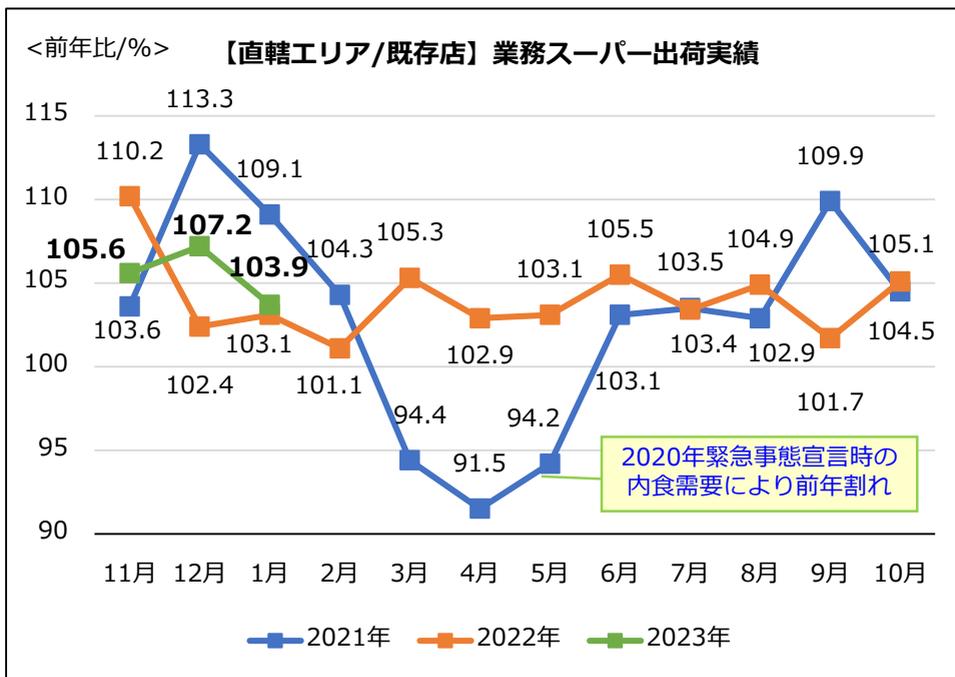


地域別の店舗数



業務スーパー出荷実績（前年比）推移

外食の通常営業再開や行動制限解除の中でも、前年比100%を超えて推移



【業務スーパーへの出荷実績（前年比）：%】

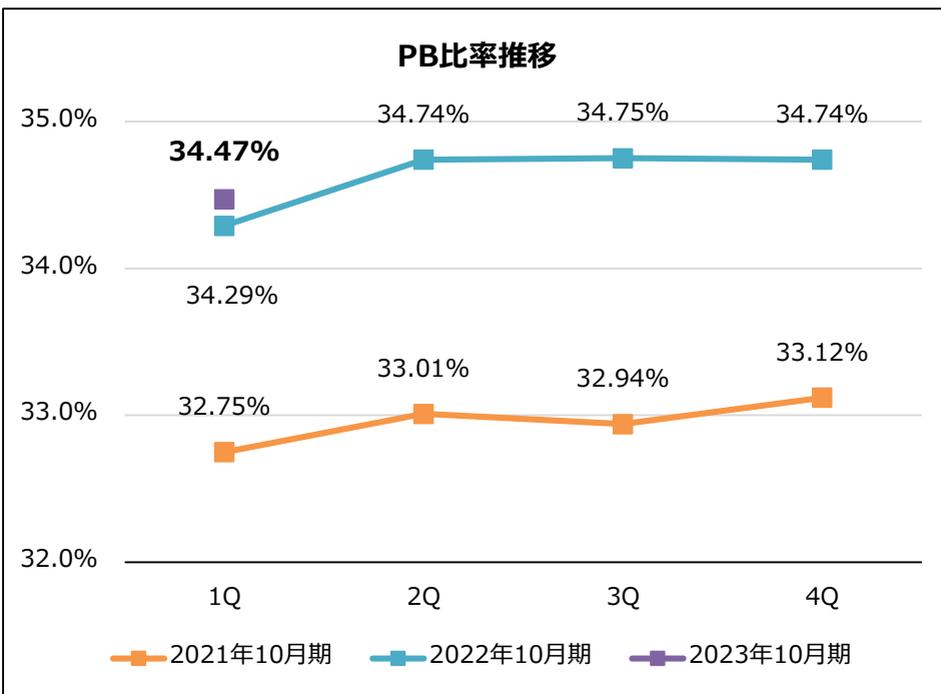
		2022年10月期															2023年10月期		
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	上期	5月	6月	7月	8月	9月	10月	下期	通期	11月	12月	1月
直轄エリア	既存店	110.2	102.4	103.1	101.1	105.3	102.9	104.1	103.1	105.5	103.4	104.9	101.7	105.1	103.9	104.0	105.6	107.2	103.9
	全店	116.6	108.8	109.3	107.5	111.9	108.6	110.4	108.5	111.7	108.8	110.5	107.9	112.6	110.0	110.2	112.1	112.6	109.5
全国	全店	118.6	110.3	111.2	108.6	113.2	110.5	112.0	110.3	113.6	110.0	112.7	108.3	112.3	111.2	111.6	111.6	112.5	109.3

※全国は直轄エリア+地方エリア店舗への商品出荷実績となります。

オリジナル商品の強化

2023年1月末現在、北海道から山口県まで全国に自社グループ工場を25工場所有しております。食品スーパーとしてその所有数は日本最大級です。そこで製造される業務スーパーにしかないオリジナル商品は、多くのお客様から支持されております。

また、約50か国から直輸入している「世界の本物」の食品は、世界各国の本場の味をリーズナブルにご家庭でも味わっていただくと、大変好評です。



PB商品（一例）

■ 自社グループ工場製造商品

2つに分かれて使いやすさUP



ポテトサラダ
500g×2 429円



カaramelカスタード
1個 289円



ぷち大福
850g 300円

■ 自社輸入商品



テンペ
450g 375円



台湾カスタード
130g 203円



サジージュース
500ml 970円

SALE価格 159円

※価格は税込です

店舗や時期により商品の取扱いや価格が異なる場合があります

当社が主体となり直営またはFC本部として行っている外食・中食事業です。
 ビュッフェレストラン「神戸クック・ワールドビュッフェ」や焼肉オーダーバイキングの「プレミアムカルビ」、惣菜店「馳走菜（ちそうな）」がこのセグメントに分類されます。

- プレミアムカルビ既存店も好調に推移
 - 神戸クック・ワールドビュッフェは店舗数と集客も回復しつつ改善傾向に
 - 馳走菜も順調に出店
- 上記の結果、セグメント業績も改善傾向に



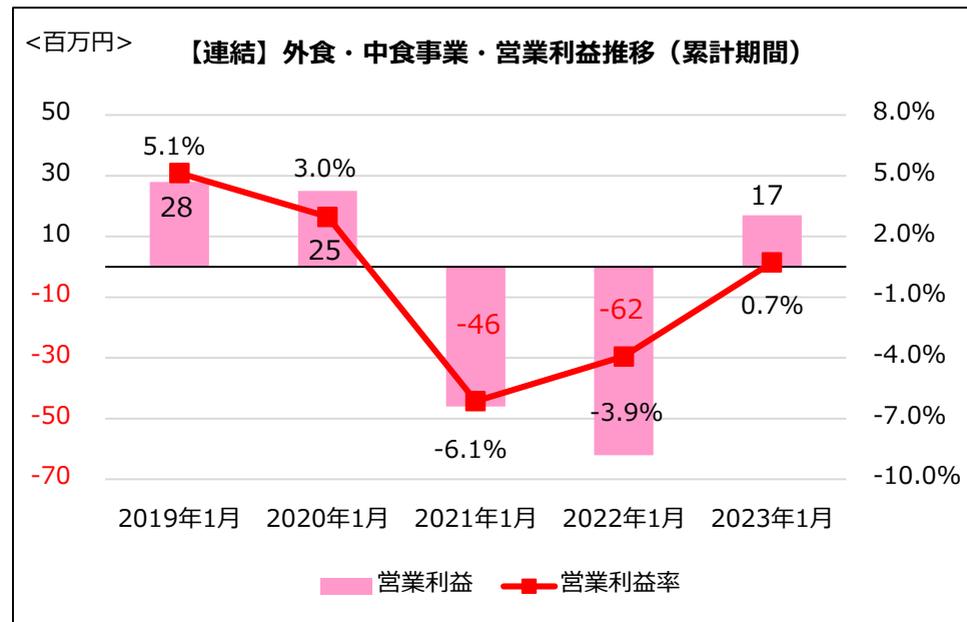
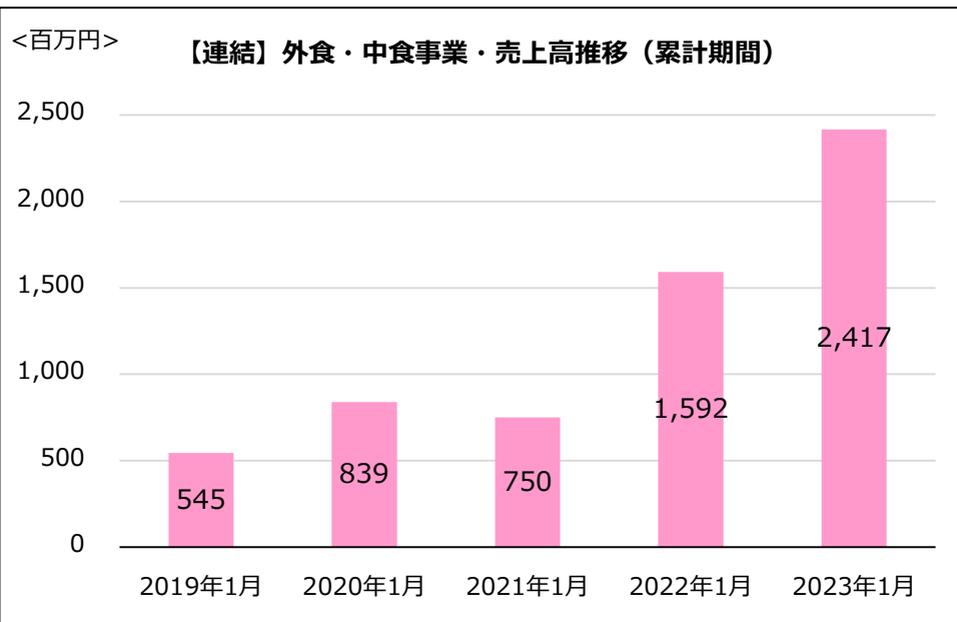
神戸クック・ワールドビュッフェ



プレミアムカルビ



馳走菜



※2021年10月期より報告セグメントの区分変更を行ったため、2020年10月期より遡って表示しており、過去のデータとの連続性はありません。

神戸クック・ワールドビュッフェ

合計店舗数：12店舗（2023年1月末現在）

1Q：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

1月、石川県野々市市にリニューアルオープン

地元メディアなどへの露出増加で認知度向上を図る



12

つくる責任
つかう責任



フードロス削減への取り組み

直営のハーバーランド店（神戸市中央区）は、フードロス削減などに向けた様々な取り組みの実験店舗と位置付けております。1g = 1.3円（税込1.404円）の量り売りコーナーにおいて、2021年11月よりランチ・ディナー各時間帯のラストオーダー後に50%OFFで販売する取り組みを始めました。幅広い年代層のお客様に好評いただき、現在は11店舗で導入するに至っております。

2023年10月期の見通し

2022年12月よりインバウンド・旅行客が回復してきており、各店舗にて団体需要が増加しております。特にハーバーランド店においては、コロナ前の売上水準に近づきつつあります。

また、季節ごとに世界各国のグルメフェアを開催しており、3月～4月は『イタリアフェア』にてこだわりのイタリア料理・デザートなどを提供いたします。

今後も、テイクアウトメニューの拡充および他店にはないメニュー構成、ボリュームと価格でお客様に満足いただけるサービスを提供してまいります。



期間限定『イタリアフェア』

プレミアムカルビ

合計店舗数：17店舗（2023年1月末現在）

1Q：出店1店舗、退店0店舗（純増1店舗）

仕入価格高騰を受け価格改定を実施するも、高価格帯メニューも好評

Instagramでも積極的に情報発信中（@premiumkarubi）



PREMIUM KARUBI

他社との差別化

プレミアムカルビの最大の特徴は、厳選された熟成肉と、店内手作りのジェラート&デザートです。リピーターのお客様にも楽しんでいただけるよう、季節ごとに新しいメニューを提供しており、3月7日から5月末までの期間限定で「韓国フェア」を実施しております。

また、デザートビュッフェでは季節ごとに旬の素材を使ったメニューを展開しております。3月からはイチゴや桜など春の訪れを感じさせるデザートを提供しており、お客様にご好評いただいております。



2023年10月期 出店店舗

レイクタウン店 埼玉県越谷市レイクタウン5-1-2

2月 静岡県初出店！

多くのメディアに取り上げられています。

※今後も順次店舗数を拡大予定。

※店舗や時期によって取扱いメニューが異なる場合があります。

馳走菜（ちそうな）

合計店舗数：92店舗（2023年1月末現在）

1Q：出店5店舗、退店0店舗（純増5店舗）

店舗数の大幅な増加と価格改定で収益性向上

今期にも100店舗達成の見通し



好調の背景

原材料の価格高騰が続く中で、価格改定やメニューの改廃、調理オペレーションの効率化などに取り組み、価格優位性を維持しております。加えて、業務スーパーの集客力向上へのシナジー効果が高く、加盟店の出店意欲も加速しております。

また、店内調理による出来立て感や、ボリューム感が引き続きお客様に支持されております。



最近の状況

2022年10月期は、出店した業務スーパーの約4割の店舗に馳走菜を導入いただきました。

また、2022年12月にはドラッグストア内に馳走菜を併設する新しい形でも出店しました。今後も業務スーパーへの併設に限らず店舗数の拡大を図ります。



※店舗や時期によって取扱いメニューや価格が異なる場合があります。



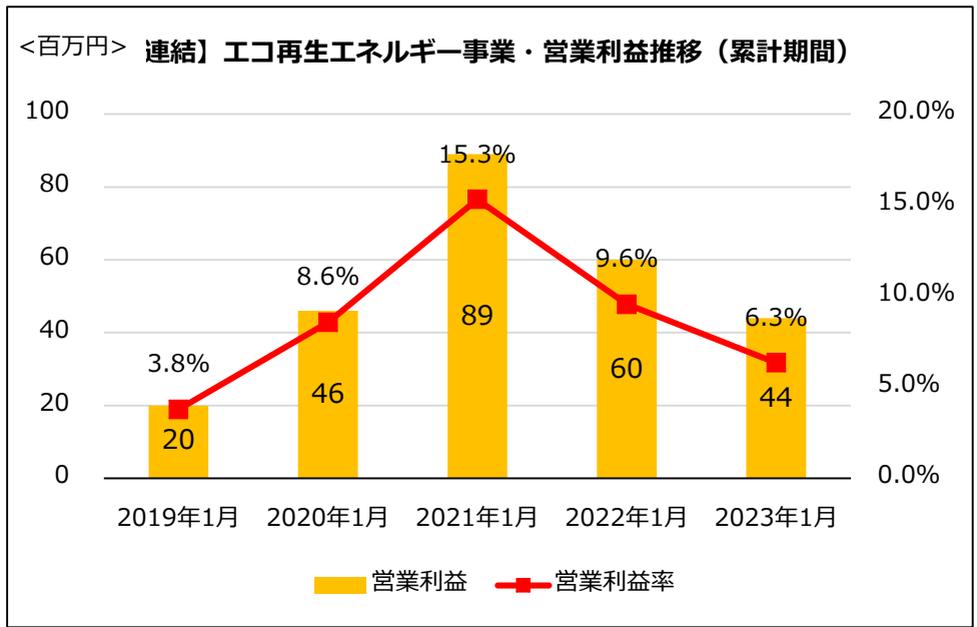
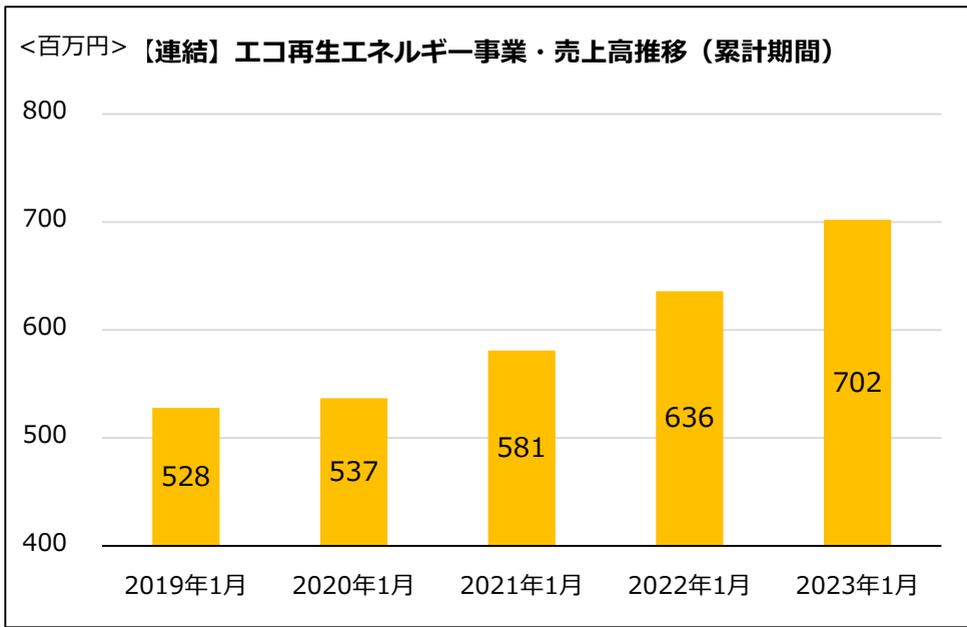
再生可能エネルギーを活用し、環境に配慮した安全・安心なエネルギーの供給をしています。太陽光発電所および木質バイオマス発電所を運営しています。

- 2022年6月に稼働した福島県西白河郡西郷村の発電所の減価償却で1Qは減益
- 春以降、太陽光発電所の稼働率が上がることで通期では増益見込み
- 宮城県の大太陽光発電所は2024年春に稼働予定



自社太陽光発電所
写真：（2022年6月稼働18.9MW西白河発電所）

自社木質バイオマス発電所

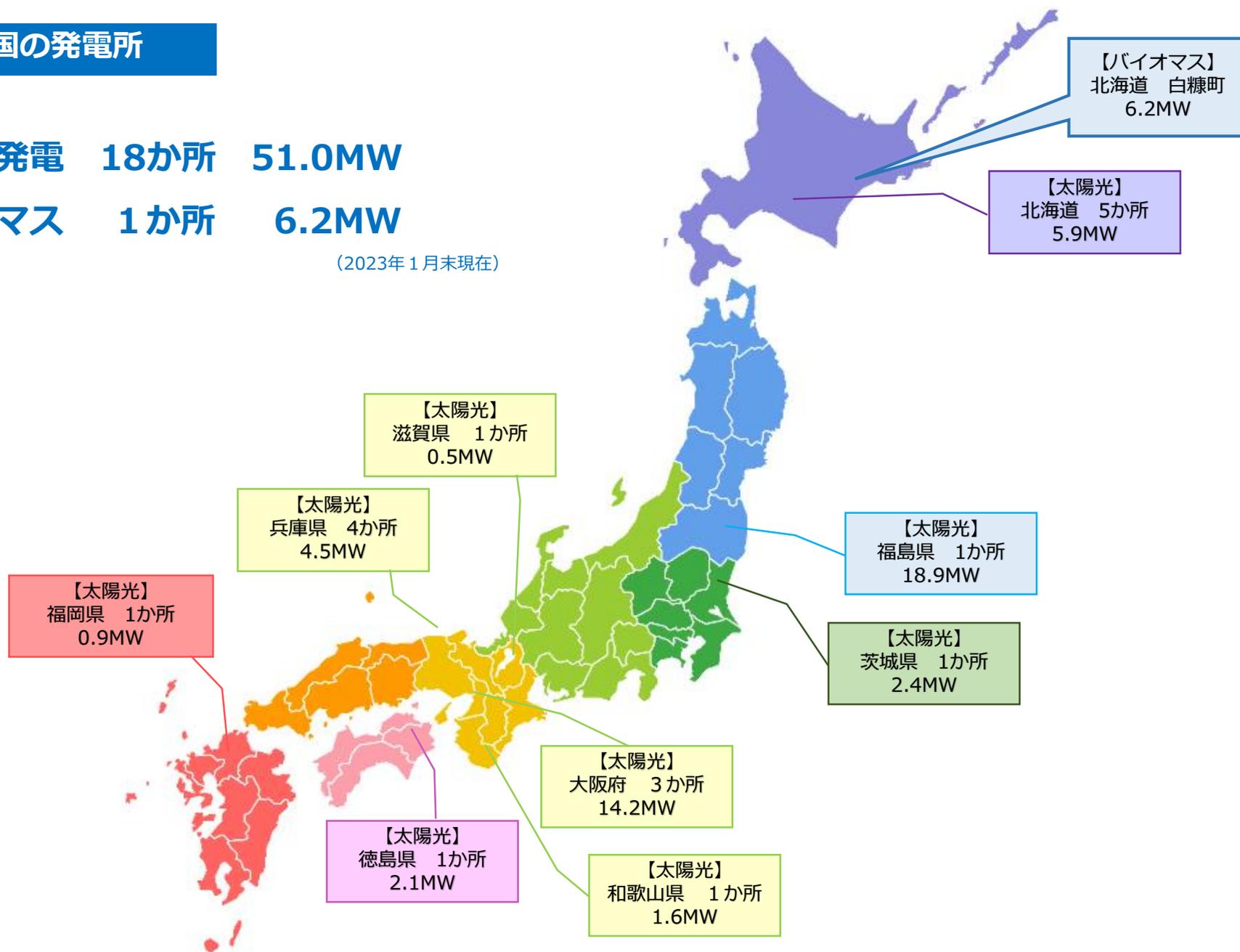


全国の発電所

太陽光発電 18か所 51.0MW

バイオマス 1か所 6.2MW

(2023年1月末現在)



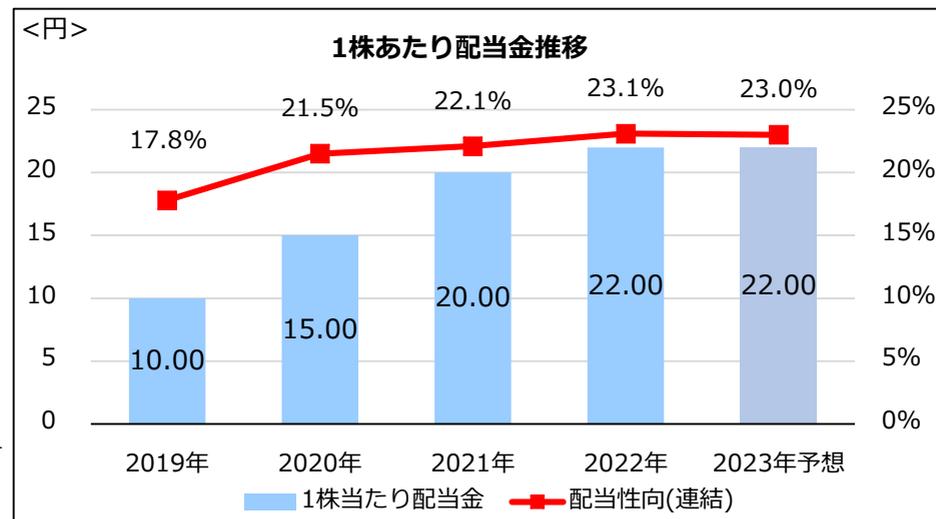
配当金推移

当社は株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しております。事業拡大のための資金を確保しつつ、経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。

2022年10月期は例年通り年1回の期末配当で、当初予想の21円より1円増配し、1株当たり22円を実施しました。

なお、2023年10月期の配当は22円を予定しております。

※2019年11月、2020年11月にそれぞれ1:2の割合で株式分割を実施しておりますので、右のグラフは株式分割を考慮した金額となっております。



株主優待制度

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、多くの皆様に当社事業へのご理解を深めていただくことを目的に、株主優待を実施しております。毎年10月31日時点で当社株式を100株以上保有いただいております株主様に、保有年数及び保有株式数に応じて「JCBギフトカード」を贈呈いたします。

保有株式数	優待の内容	
	継続保有年数 3年未満	継続保有年数 3年以上
100株以上1,000株未満	JCBギフトカード 1,000円分	JCBギフトカード 3,000円分
1,000株以上2,000株未満	JCBギフトカード 10,000円分	JCBギフトカード 15,000円分
2,000株以上	JCBギフトカード 15,000円分	JCBギフトカード 20,000円分



JCBギフトカード

※ご希望の株主様には、JCBギフトカードと引換えに額面相当のPB商品詰め合わせをお送りしております。

2023年10月期業績予想

(単位：百万円)

	2023年10月期 1Q実績	2023年10月期予想	進捗率
売上高	107,942	440,000	24.5%
営業利益	6,338	29,700	21.3%
親会社に帰属する四半期純利益	1,348	21,200	6.4%

※上記計画は、円安・ドル高による輸入商品のコスト増、原材料及びインフラコストの高騰等が続く事を想定した計画となっております。

※直近の為替動向に鑑みて、現時点では通期の業績予想の修正は行っておりません。

2023年10月期予想に対する業務スーパー事業ガイドライン

	2023年10月期目標	アクションプラン
出店目標	40店舗の純増	関東・九州地方を中心とした店舗開発 本部主導の物件情報収集の強化
商品開発	PB比率の上昇	関連会社での商品開発及び外貨商品の開発への注力

- 本資料には、2023年3月14日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれます。
- 経済環境の変動など不確定要因により実際の業績が記載の予想と異なる可能性がありますのでご了承ください。
- 本資料は株式の購入の勧誘・奨励を目的としたものではありません。

～本資料に関するお問い合わせ先～
株式会社神戸物産
経営企画部 IR・広報課 高木・花房
TEL : 079-458-0339