



2023年3月期 決算補足説明資料

2023年5月15日
株式会社カクヤスグループ
(証券コード：7686)

目次

1. 2023年3月期 ハイライト
2. 2023年3月期 決算概要
3. 売上区分別概要
4. 今後の取り組み
5. 2024年3月期 通期連結業績予想
6. 2023年3月期 配当予想修正

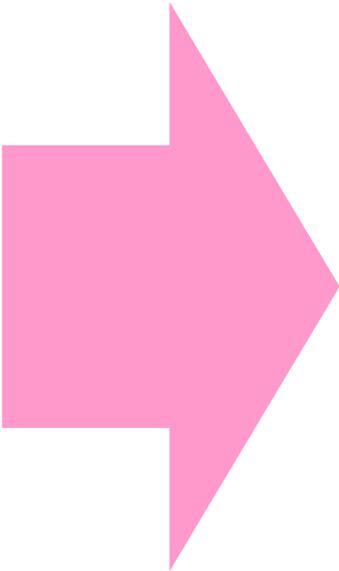
1. 2023年3月期 ハイライト

- **総括** : **通期黒字化を達成**
コロナ禍における過去 2 期の赤字を経て、当期黒字回復
売上高は、過去最高を達成
- **ご説明** : **売上区分の名称変更**
事業理解を容易にして頂くため、売上区分を
一般的な表現に変更しました。(詳細次頁)

1. 2023年3月期 ハイライト – 売上区分の名称変更

- 事業理解を容易にして頂くため、売上区分を一般的な表現に変更しました。

変更前	変更後
業務用	<u>飲食店向け</u>
家庭用	<u>家庭向け</u>
宅配	宅配
POS	<u>店頭</u>
卸その他	卸その他



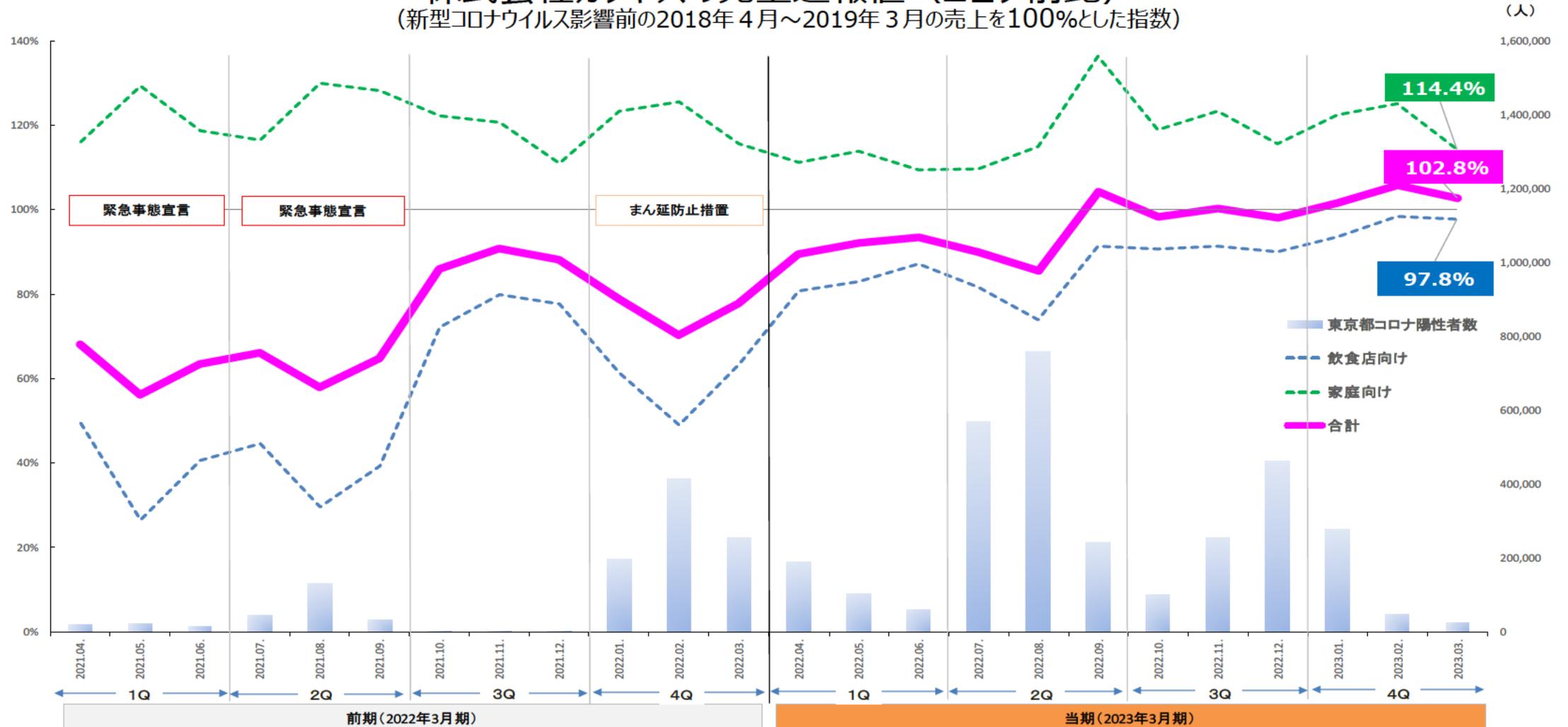
1. 2023年3月期 ハイライト

市場環境	<ul style="list-style-type: none">• 飲食店向けの市場は、コロナウイルス感染症の5類への移行決定等で人流が活性化して酒類需要が回復、さらにはインバウンド需要の高まり等もあり、さらなる酒類需要の回復が期待。• 家庭向けの市場は、コロナ禍期間中に喚起されたお届け需要が引き続き堅調。
業績	<ul style="list-style-type: none">• 「通期黒字化」を達成。コロナ禍において上期までは赤字決算であったが、下期コロナウイルス感染症対策の正常化もあり業績が急回復。3期ぶりの黒字決算。• 来期業績は引き続き増収増益と予想。
トピックス	<ul style="list-style-type: none">• 冷凍食品や油・調味料、ペット用品や日用品など酒類以外商品の販売強化。• サステナビリティ経営を実践していくための体制を整備。• 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）に4年連続で認定。

1. 2023年3月期 ハイライト – 月次売上高推移

- 第3四半期でコロナ前水準に戻り、第4四半期ではコロナ前水準を上回る。3月はコロナ前比102.8%にて着地。

株式会社カクヤスの売上速報値（コロナ前比）
 （新型コロナウイルス影響前の2018年4月～2019年3月の売上を100%とした指数）



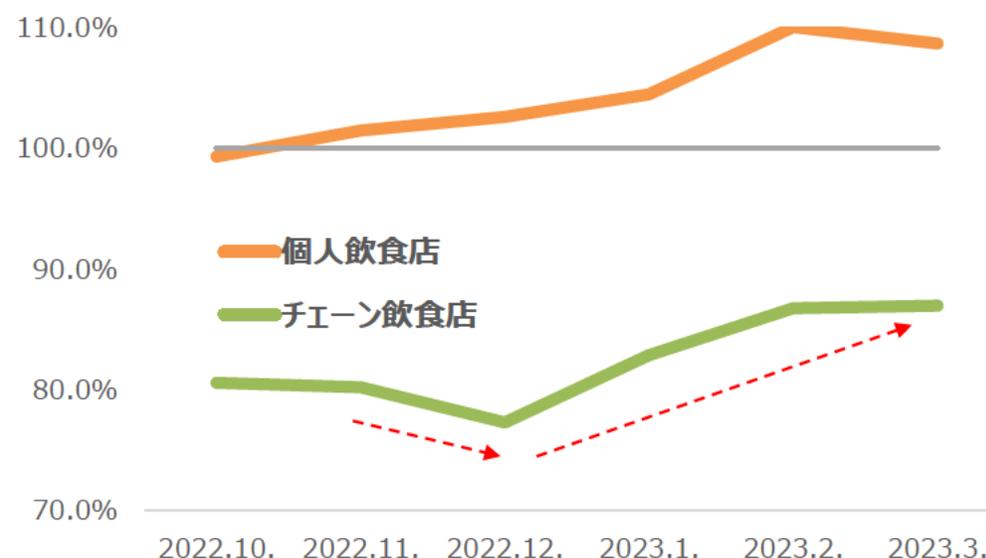
1. 2023年3月期 ハイライト – 通期連結業績予想の上方修正について

- 2022年12月のチェーン飲食店のトレンドダウンにより、通期業績予想を2023年2月13日に下方修正。*下表(A)
- コロナウイルス感染症の5類への移行決定等により人流活性化したことで、特にチェーン飲食店の落ち込みからの回復が想定以上であったことから通期業績予想を2023年4月18日に上方修正。*下表(B)

(単位：百万円)

科目名	(A) 業績予想 (2023/2/13)	(B) 業績予想 (2023/4/18)	増減率
売上高	114,000	114,900	+0.8%
営業利益	400	780	+95.0%
経常利益	400	770	+92.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	550	+170.5%

参考) 売上コロナ前比推移 * 19ページ詳細記載
(カクヤス、飲食店向け)



2. 2023年3月期 決算概要

2. 2023年3月期 決算概要 – 連結損益計算書

- 増収増益、各段階利益が黒字に回復。

(単位：百万円)

科目名	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額	増減率
売上高	85,514	114,960	+29,445	+34.4%
売上総利益	18,225 21.3%	25,054 21.8%	+6,829	+37.5%
販売費および 一般管理費	21,553 25.2%	24,251 21.1%	+2,697	+12.5%
営業利益	▲3,328 -	803 0.7%	+4,131	-
経常利益	▲2,898 -	800 0.7%	+3,699	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2,808 -	609 0.5%	+3,418	-

2. 2023年3月期 決算概要 – 連結売上区分

- 主力である飲食店向け販売が大きく伸長。
- 昨年10月からの酒類価格改定を受け、客単価が増加。
- 宅配及び店頭顧客数は前年コロナ禍に伴う需要増の反動で前年を下回り着地。

(単位：百万円)

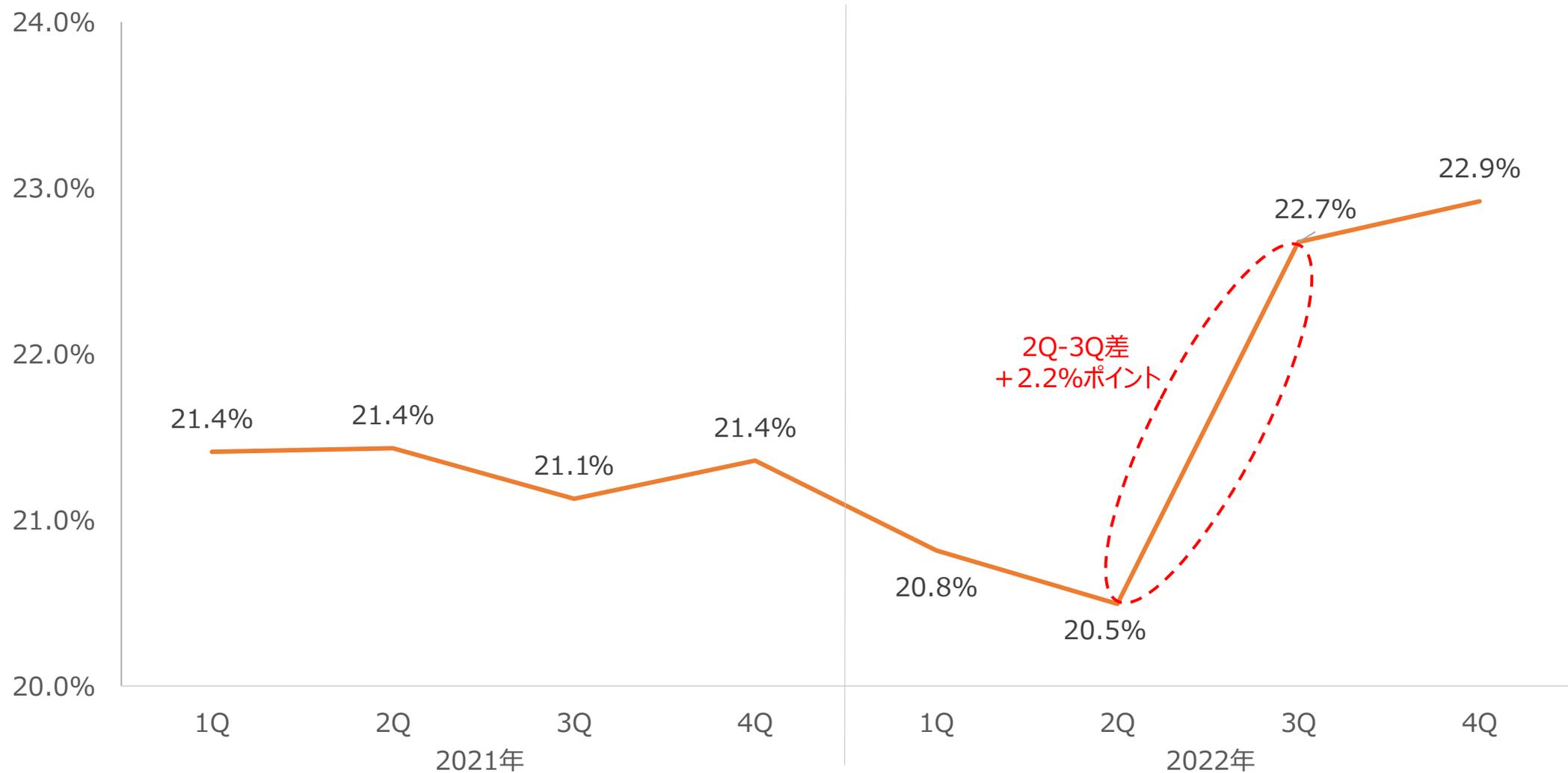
参考) 売上構成比

	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額	増減率		
				売上高	顧客数	客単価
飲食店向け	46,455	76,489	+30,033	+64.6%	+22.1%	+34.8%
宅配	20,631	20,377	▲254	▲1.2%	▲5.9%	+4.9%
店頭	17,128	16,327	▲800	▲4.7%	▲10.1%	+6.0%
家庭向け	37,760	36,704	▲1,055	▲2.8%	▲8.6%	+6.4%
卸その他	1,298	1,766	+468	+36.0%	—	—
合計	85,514	114,960	+29,445	+34.4%	—	—

2022年 3月期	2023年 3月期
54.3%	66.5%
24.1%	17.7%
20.1%	14.2%
44.2%	31.9%
1.5%	1.6%
100.0%	100.0%

2. 2023年3月期 決算概要 – 売上総利益率四半期推移

- 2022年10月の酒類価格改定以降、粗利率は向上。第2四半期から第3四半期で+2.2%ポイント。



2. 2023年3月期 決算概要 – 販売費および一般管理費の変動

(単位：百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額	増減率
人件費	13,074	14,185	+1,111	+8.5%
給与及び賞与、各種手当	12,506	13,471	+964	+7.7%
採用費	132	280	+148	+112.2%
広告・販促費	1,126	976	▲150	▲13.4%
広告宣伝費	449	238	▲210	▲46.8%
販売促進費	236	250	+14	+5.9%
その他費用	7,352	9,089	+1,736	+23.6%
人材派遣費用	298	980	+682	+228.4%
配送費	472	859	+386	+81.8%
賃借料	2,552	2,653	+100	+3.9%
リース料	397	494	+97	+24.6%
水道光熱費	372	501	+129	+34.7%
支払手数料	883	1,034	+150	+17.1%
販売費及び一般管理費	21,553	24,251	+2,697	+12.5%

◆販売管理費及び一般管理費の増加要因



人件費、臨時的なコロナ対応費用が主要因。

<増加した主なコスト>

■人件費+1,111百万円

- ・賃金改定等による増加
(給与及び手当、賞与、法定福利費)
- ・採用強化による増加 (採用費)

■その他費用 (臨時的費用) +1,068百万円

- ・コロナ禍での配達能力を維持するための一時的費用
(配送費、人材派遣費用)

■その他費用 (恒常的費用) +476百万円など

- ・拠点見直しや電気代高騰等による増加
(リース料、賃借料、水道光熱費)
- ・売上増加に伴う増加 (支払手数料)

<減少した主なコスト>

■広告・販促費▲150百万円

- ・前期、テレビCM実施 (広告宣伝費)

※主要項目のみを抜粋記載しているので、縦罫は合いません。

2. 2023年3月期 決算概要 – 営業損益以下の変動

(単位：百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額	増減率
営業利益	▲3,328	803	+4,131	—
営業外収益	525	84	▲441	▲83.9%
営業外費用	96	87	▲8	▲9.2%
経常利益	▲2,898	800	+3,699	—
特別利益	76	16	▲59	▲77.9%
特別損失	278	518	+240	+86.3%
税引前利益	▲3,100	299	+3,399	—
法人税、住民税及び事業税	91	135	+44	+48.4%
法人税等調整額	▲382	▲446	▲63	—
当期純利益	▲2,808	609	+3,418	—

<主要な増減項目>

【営業外損益】

■ コロナによる補助金等 ▲422百万円
(営業外収益)

【特別損益】

■ 主にカクヤス店舗固定資産の
減損損失+275百万円 (特別損失)

【法人税等合計】

■ 繰延税金資産の積み増し
前期：繰越欠損金の発生によるもの
当期：将来計画見直しによるもの

2. 2023年3月期 決算概要 – 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産の部	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額
流動資産	15,540	19,462	+3,935
現金及び預金	2,748	2,727	▲20
受取手形 及び売掛金	5,586	8,884	+3,296
商品	4,274	5,191	+916
固定資産	13,000	13,623	+623
有形固定資産	7,160	7,511	+351
土地	3,002	3,411	+408
建物及び構築物	3,887	3,841	▲45
無形固定資産	2,050	1,777	▲273
のれん	1,325	1,165	▲159
ソフトウェア	681	605	▲76
投資その他の資産	3,789	4,335	+545
資産合計	28,541	33,086	+4,545

負債の部	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額
流動負債	21,224	25,810	+4,586
買掛金	11,393	15,609	+4,215
短期借入金	7,645	7,205	▲440
リース債務	35	2	▲33
その他	834	1,451	+617
固定負債	5,009	4,460	▲548
長期借入金	4,080	3,261	▲818
リース債務	3	0	▲3
負債合計	26,233	30,271	+4,037
資本金	38	47	+8
資本剰余金	3,217	3,555	+337
利益剰余金	▲1,025	▲601	+423
自己株式	▲0	▲307	▲307
純資産合計	2,307	2,815	+507
負債・純資産合計	28,541	33,086	+4,545

<主要な増減項目>

【資産】

- 売上増加に伴い、売掛金や商品在庫が増加
+4,212百万円

【負債】

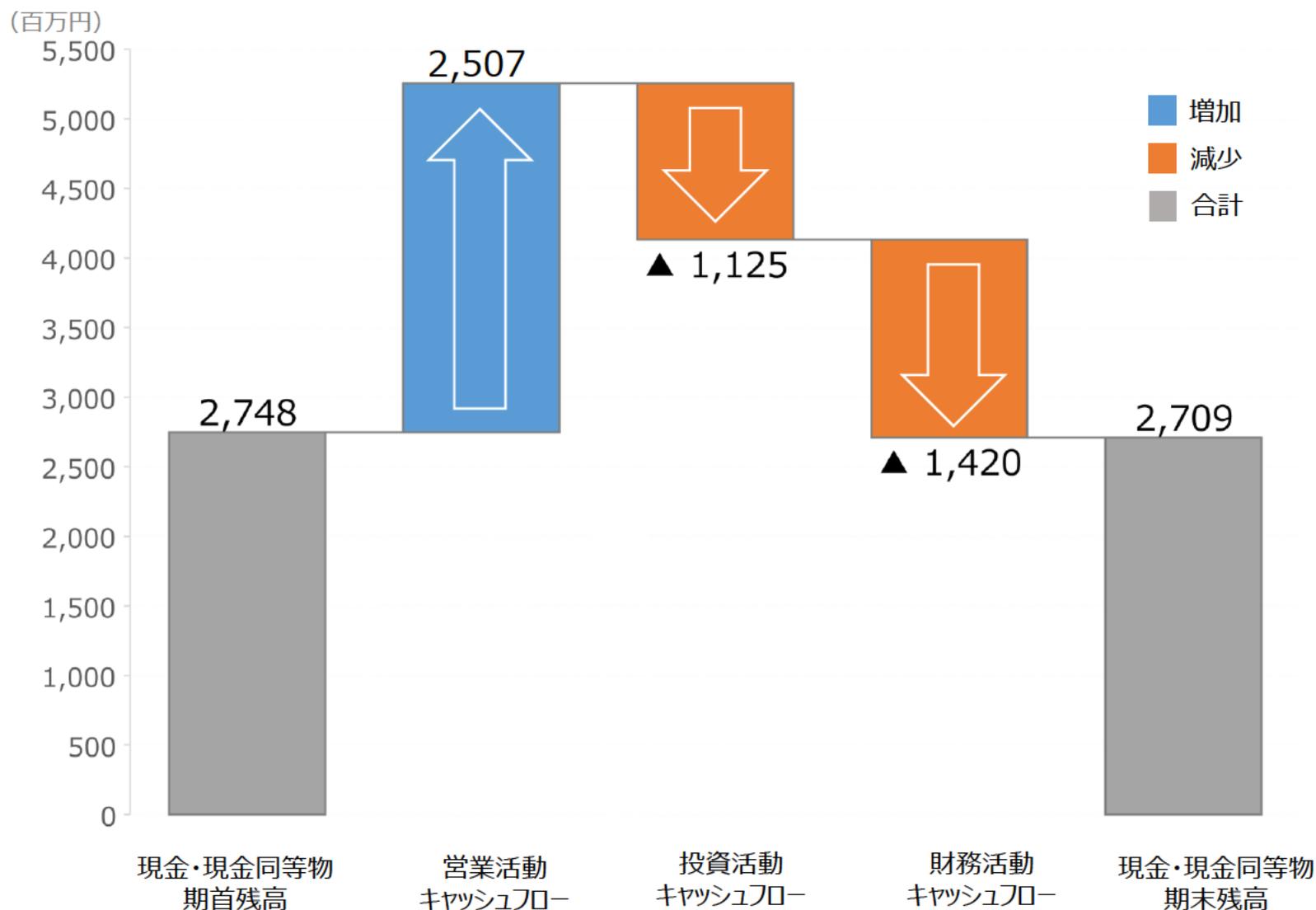
- 売上増加に伴い仕入も増加、買掛金が増加
+4,215百万円
- 借入金の減少▲1,258百万円
(短期▲440百万円、長期▲818百万円)

【純資産】 *自己資本比率8.5% (前期末8.1%)

- 自己株式307百万円は株式給付信託 (ESOP) の導入によるもの

※主要項目のみを抜粋記載しているので、縦罫は合いません。

2. 2023年3月期 決算概要 – 連結キャッシュフロー計算書



<主要な項目>

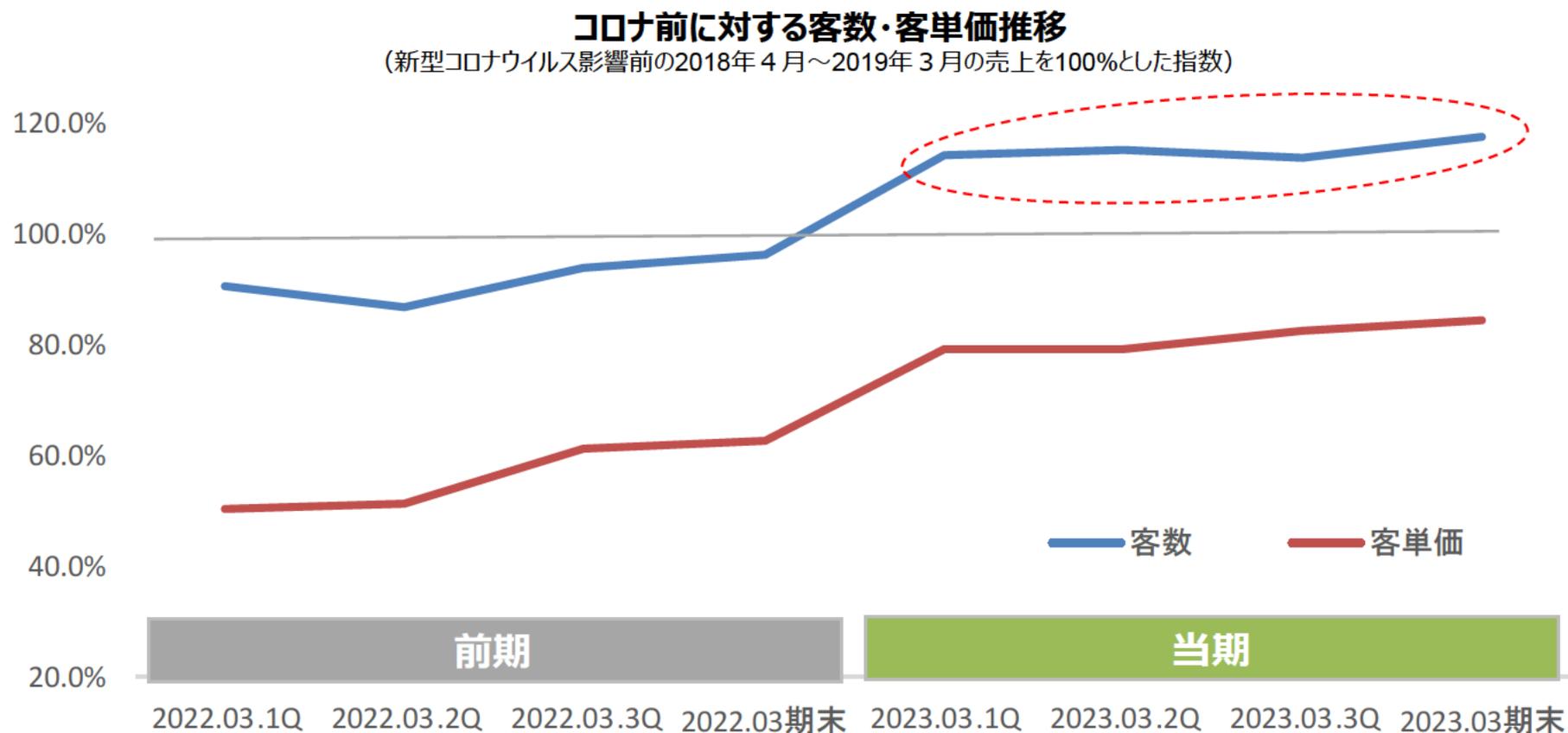
営業活動によるCF	2,507
[増加要因]	
税引前当期純利益	299
減価償却費 (のれん含む)	857
仕入債務の増加	4,306
未払金の増加	1,275
[減少要因]	
売上債権の増加	▲3,297
棚卸資産の増加	▲916
投資活動によるCF	▲1,125
[減少要因]	
固定資産の取得による支出	▲1,174
財務活動によるCF	▲1,420
[増加要因]	
株式の発行による収入	329
[減少要因]	
短期借入金の返済	▲812
長期借入金の返済	▲447
自己株式取得による支出	▲329

3. 売上区分別概要

3. 売上区分別概要 – 飲食店向け

(1) 客数・客単価推移

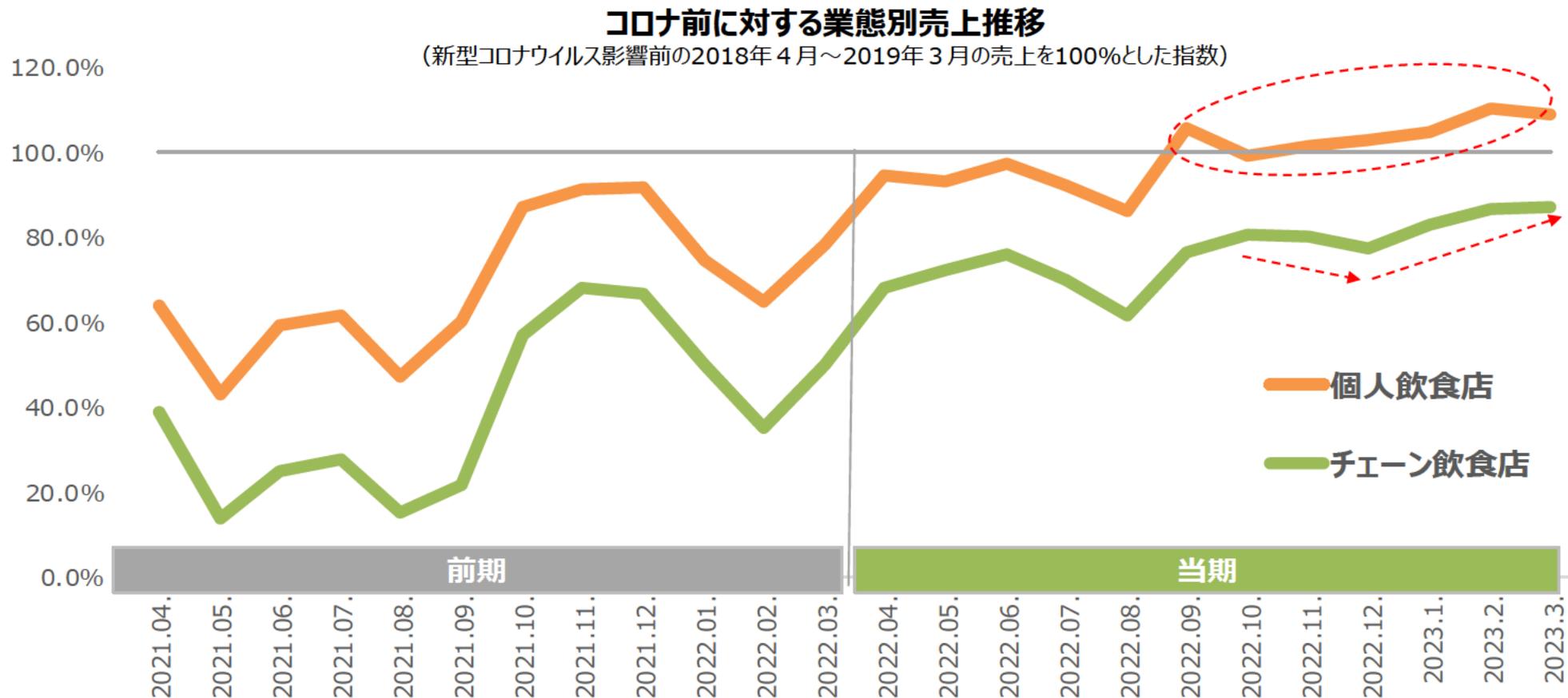
- 売上は、ほぼコロナ前の水準まで回復。客数は、当期に入ってコロナ前水準を上回る。客単価は、徐々に回復しているものの、コロナ前水準に未達。



3. 売上区分別概要 – 飲食店向け

(2) 業態ごとの売上推移

- 2022年9月のメーカー値上げ前の駆け込み需要を境に、個人飲食店はコロナ前水準を上回る。
- チェーン飲食店も同様に9月以降の回復から12月は大人数での飲み会需要の減少もみられたが、1月以降は主に客単価が伸長したことで再び回復基調。



3. 売上区分別概要 – 家庭向け（宅配・店頭）

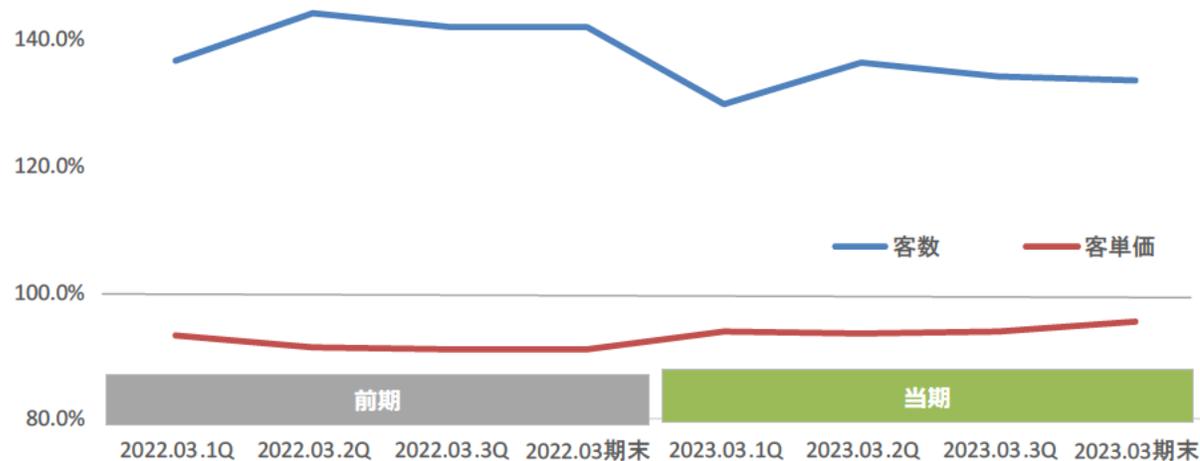
（1）宅配・店頭 客数・単価推移

- 【宅配】 • 売上は、コロナ前水準を上回る。客数は、コロナ禍期間中に喚起されたお届け需要が引き続き堅調。客単価は、コロナ前の大口注文（パーティー・納会需要等の法人宅配）の落ち込みもあり、コロナ前水準に未達。
- 【店頭】 • 売上は、コロナ前水準を上回る。客数は、外食自粛の緩和による外飲み需要の増加で減少に転じ、コロナ前水準に未達。客単価は、前期よりコロナ前水準を上回る。

【宅配】 客数・単価推移

コロナ前に対する客数・客単価推移

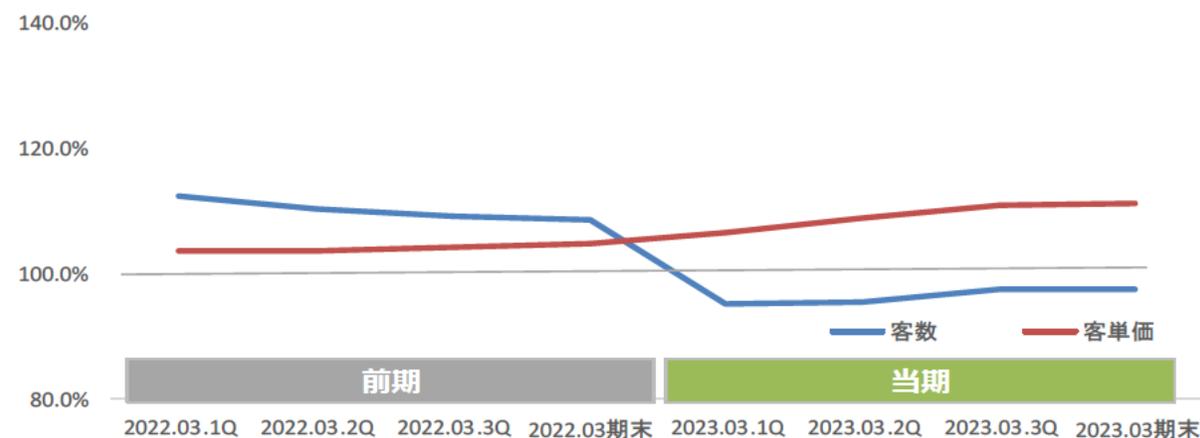
(新型コロナウイルス影響前の2018年4月～2019年3月の売上を100%とした指数)



【店頭】 客数・単価推移

コロナ前に対する客数・客単価推移

(新型コロナウイルス影響前の2018年4月～2019年3月の売上を100%とした指数)



4. 今後の取り組み

※ カクヤスグループの中核会社である「株式会社カクヤス」を中心にご説明させていただきます。

4. 今後の取り組み

外部環境の変化

(機会)

- コロナ新規感染者の減少傾向やコロナウイルス感染症の5類への移行決定を受けてからの人流の変化により、酒類需要は回復が進み、特に個人飲食店の回復が堅調。
- アフターコロナのライフスタイルの変化によりデリバリーニーズは高まり、家庭向けデリバリー市場の成長率は依然として高い。

(脅威)

- 人口減少並びに高齢化、若者の酒離れや健康志向による飲酒習慣の変化等により、酒類市場は縮小傾向。

戦略

【飲食店向け】 競争力の高い個人飲食店を中心に更に開拓し、収益を増大

【家庭向け】 伸びしろのある家庭向け販売も継続して強化し、成長・収益化を促進

4. 今後の取り組み

飲食店
向け

競争力の高い個人飲食店を中心に更に開拓し、収益を増大

“首都圏全包围”で個人店を中心とした飲食店を取り込んでいく

- 【背景】
- チェーン飲食店を中心にコロナ禍により未だ回復しきらない外食市場を背景に、人手不足も重なり、飲食店向け酒類販売業界全体がサービス維持が困難な状況が続いている。この流れは、コロナ禍でもサービスを止めず配達網を構築し、特に個人飲食店への販売を強みとしてきた当社にとっては、この環境変化で生じたピンチを大きく好転しうる機会となっている。

(1) 新規獲得の継続強化

- 繁華街「環状七号線内側」 : これまで張り巡らした即配網の機動性を活かし、**更なる深耕・新規開拓**を見込む。また、配達効率向上に向け小型出荷倉庫の新規出店を計画。
- 郊外「環状七号線外側」 : 三位一体（店頭・宅配・飲食店向け）での店舗網を活かし、地域密着した営業活動を行っていく。
- 外郭「埼玉・神奈川」 : 外郭となる埼玉・神奈川においては、店舗とセンター物流を活かした活動を行う。

(2) 酒類以外の取り扱い商材の販売強化

- 大手チェーンを中心とした得意先に対しては、調味料等、**酒類以外の商材を一緒にお届けする活動を行うこと**で単価アップを図り、物流効率を高めていく。

4. 今後の取り組み

家庭
向け

伸びしろのある家庭向け販売も継続して強化し、成長・収益化を促進

“宅配”を中心とした販売ボリュームのアップと効率化により収益性を高めていく

- 【背景】
- コロナ禍での「巣籠り」需要により、特に「食」を中心としたデリバリーニーズが大幅に伸長。この変化を機に、大手ECサイト、ネットスーパー、デリバリー事業者が、積極的に資源を投下してきたことで、いわゆる「玄関先（＝ラストワンマイル）」は、品揃え、時間、価格等の様々なサービスで各企業が競い合う主戦場と化している。
 - ラストワンマイルの配達網を自社で構築している当社のお届けモデルは優位性が高く、その潜在的な市場成長率も高い。

（１）酒類以外の取り扱い強化と認知拡大の強化

- 家庭用売上の大半を占める酒類・飲料、食品等を引き続き重要な商材として拡販しつつも、特に宅配での**酒類以外(三温度帯や消耗品等)の取組みを更に強化**することで、新たなユーザーの開拓、単価の向上を目指す。
⇒7月より、なんでも酒やカクヤス全店で「冷凍食品」の取り扱い及び即日配送を開始予定。(九州地区除く)
- SNS等を活用したプロモーション活動とブランディングを強化し、「酒類以外」の取り扱いの認知度拡大を図る。

（２）配達効率の向上

- 生産性の向上のため、**配達オペレーション（配達効率：時間当たりの配達件数）の改善**を図る。
⇒「配達エリアの再編」、「宅配ハンディの改修」、「宅配ナビの導入によるルート最適化」等。

（３）店頭における好感接客や店舗クリンリネスの徹底、個店力強化

- 「また利用したい」お店づくりを目指し、**接客力向上と店舗クリンリネスを徹底**し、地域に密着した店を目指す。

4. 今後の取り組み

財務

- **資本力強化**

利益を着実に積み上げることは勿論、財務体質の強化に向け、中長期の観点での資本政策を検討していく。

- **株式流動性の向上**

個人投資家向けIRウェブサイトの開設、既存株主に当社事業を理解してもらう取組み（株主イベントなど）を通じて引き続き流動性の向上を進める。

その他

- **サステナビリティ経営への対応**

サステナビリティ基本方針を策定し、6つのマテリアリティ（重点課題）を特定。
4月よりグループサステナビリティ委員会を設置し具体的な施策を推進する。

(参考) グループサステナビリティ委員会の設置

- サステナビリティ基本方針およびマテリアリティ（重点課題）を特定。
- 4月にグループサステナビリティ委員会を新たに設置し、施策の検討、推進を図る。

サステナビリティ基本方針

カクヤスグループは、「お客様のご要望になんでも応えたい」という想いの実現に向け、ステークホルダーとの協働・共栄を通して、「持続可能な社会の実現」と「グループの成長」の両立を目指してまいります。

マテリアリティ	マテリアリティテーマ	マテリアリティ	マテリアリティテーマ
①環境	気候変動対策	④サプライチェーン マネジメント	効率化による物流機能の向上
	サーキュラーエコノミー(資源循環)の推進		サステナブル調達
②酒・飲食文化と 社会問題	酒・飲食文化の継承や発展への貢献		消費者の期待に応えられる物流体制の構築 (スピード、利便性)
	アルコール関連問題への取組み	⑤人財	ダイバーシティ&インクルージョン
	ライフスタイル変化への対応		人財育成
③コミュニティ	健康・高齢化社会への貢献	働きがい、働きやすさ	
	地域・社会への貢献	⑥ガバナンス	実効性の高いコーポレートガバナンス
	安全・安心・安定したサービス		リスクマネジメント
	適切な情報開示		

5. 2024年3月期 通期連結業績予想

5. 2024年3月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)

科目名	2023年 3月期	2024年 3月期	増減額	増減率	上期	下期
	売上高	114,960			125,230	+10,269
営業利益	803	2,030	+1,226	+152.7%	710	1,320
	0.7%	1.6%			1.1%	2.1%
経常利益	800	1,990	+1,189	+148.6%	685	1,305
	0.7%	1.6%			1.1%	2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	609	1,150	+540	+88.6%	439	711
	0.5%	0.9%			0.7%	1.1%

5. 2024年3月期 通期連結業績予想

連結売上区分

(単位：百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期	増減額	増減率
飲食店向け	76,489	86,457	+9,968	+13.0%
宅配	20,377	20,872	+494	+2.4%
店頭	16,327	16,328	+1	+0.0%
家庭向け	36,704	37,200	+495	+1.3%
卸その他	1,766	1,572	▲194	▲11.0%
合計	114,960	125,230	+10,269	+8.9%

参考) 売上構成比

	2023年 3月期	2024年 3月期
飲食店向け	66.5%	69.0%
宅配	17.7%	16.7%
店頭	14.2%	13.0%
家庭向け	31.9%	29.7%
卸その他	1.6%	1.3%
合計	100.0%	100.0%

6. 2023年3月期 配当予想修正

6. 2023年3月期 配当予想修正

【2023年3月期 | 配当予想】

期末配当金 : 1株当たり20.00円

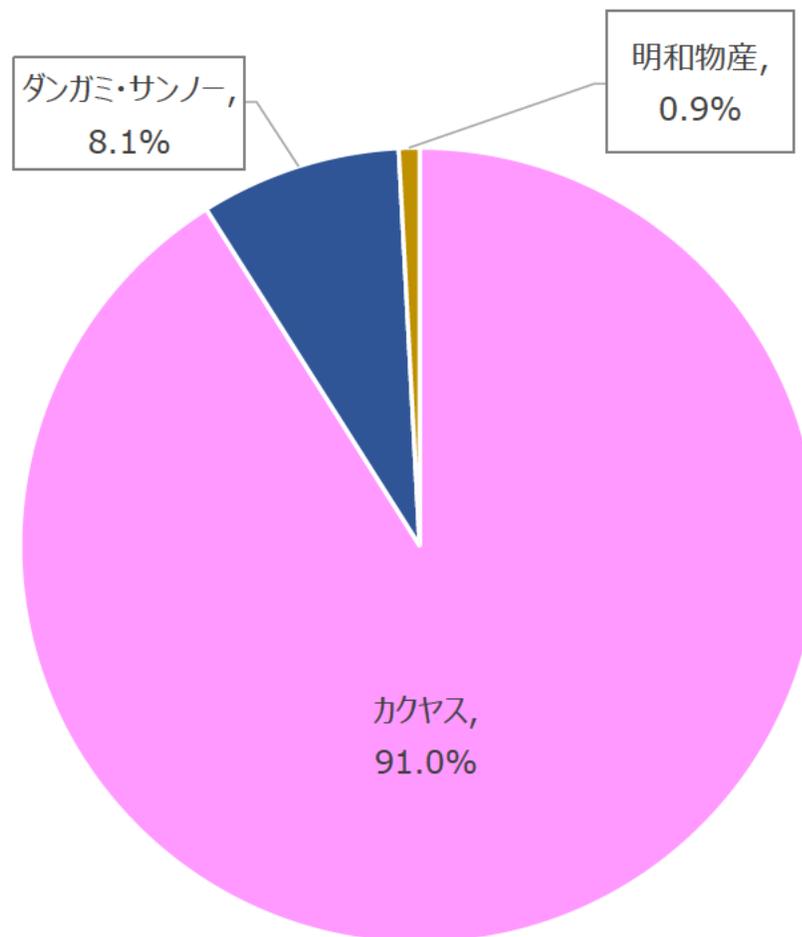
当社は株主に対する安定した利益の還元を継続的に行うことを基本方針としており、2023年4月18日に公表いたしました2023年3月期 連結通期業績予想の上方修正を踏まえ、期末配当予想を1株当たり20円00銭に修正しております。

APPENDIX

■ 事業会社別売上高構成比

【構成比】

	2022年3月期	2023年3月期
カクヤス	92.2%	91.0%
ダンガミ・サンノー	6.6%	8.1%
明和物産	1.2%	0.9%
合計	100.0%	100.0%



(ダンガミ・サンノーについては、1月期決算から3月期決算に変更したことにより、連結決算上は2022年2月～2023年3月の14か月を取り込んでいる。)

■ 年次決算数値の推移

(単位: 百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 (予)
売上高	110,044	108,715	108,562	80,226	85,514	114,960	125,230
売上総利益	20,747	21,562	21,514	16,850	18,225	25,054	-
営業利益	927	1,779	1,259	▲ 2,602	▲ 3,328	803	2,030
経常利益	1,071	1,806	1,259	▲ 1,728	▲ 2,898	800	1,990
税金等調整前当期純利益	642	1,282	892	▲ 1,888	▲ 3,100	299	-
親会社株主に帰属する当期純利益	434	745	513	▲ 1,601	▲ 2,808	609	1,150
売上債権	9,078	8,762	6,843	4,745	5,586	8,883	
棚卸資産	4,202	4,215	4,290	3,610	4,274	5,191	
仕入債務	14,251	13,727	12,569	10,079	11,393	15,609	
現預金	2,347	1,840	3,489	2,525	2,748	2,727	
有利子負債	5,879	6,462	7,214	9,983	11,763	10,469	
純資産	4,315	4,682	5,162	3,212	2,307	2,815	
総資産	28,551	28,920	28,472	26,994	28,541	33,086	
営業キャッシュフロー	380	1,975	1,945	▲ 1,634	▲ 2,442	2,507	
投資キャッシュフロー	▲ 3,704	▲ 1,700	▲ 1,195	▲ 1,385	▲ 1,056	▲ 1,125	
財務キャッシュフロー	2,338	1,127	899	2,055	3,723	▲ 1,420	



四半期毎売上高、売上総利益、営業損益の推移

(単位: 百万円)



■ 拠点数

(カクヤスグループ 拠点一覧)



	2022.03期	2023.03期			
	3月末	6月末	9月末	12月末	3月末
(1) 飲食店向け拠点					
(株) カクヤス					
配送センター	9	9	9	9	9
店舗 (kakuyasu class)	5	5	5	5	5
小型倉庫 ※1	22	24	25	25	25
合計	36	38	39	39	39
ダンガミ・サンノー (株)					
配送センター	2	2	2	2	2
店舗 (酒のガリバー 等) ※2	11	11	6	6	5
小型倉庫	1	1	1	1	1
合計	14	14	9	9	8
サンノー (株)					
店舗 (リカーズABC)	1	-	-	-	-
(2) 家庭向け拠点					
(株) カクヤス					
WEBセンター・社内物流センター (平和島)	2	2	2	2	2
店舗1. (なんでも酒やカクヤス) ※3	137	139	154	152	159
店舗2. (KYリカー) ※3	29	25	10	9	0
店舗3. (KAKUYASU SELECT)	2	2	2	2	2
店舗4. (CORK)	1	1	1	1	1
小型倉庫	19	18	19	19	19
合計	190	187	188	185	183
ダンガミ・サンノー (株)					
店舗1. (なんでも酒やカクヤス) ※2	-	-	5	5	5
合計	-	-	5	5	5
(3) その他の拠点					
明和物産 (株)					
小型倉庫	8	8	8	8	8

※1. (株) カクヤスの飲食店向け拠点の小型倉庫は2021年3月期は14店舗であり、2023年3月期の3月末現在は25店舗となり、2021年3月期と比較し11店舗増加しております。

※2. ダンガミ・サンノー (株) の店舗のうち5店舗は「なんでも酒やカクヤス」のブランド変更により家庭向け拠点の店舗1. (なんでも酒やカクヤス) へ移動しております。

※3. (株) カクヤスの店舗2. (KYリカー) の29店舗はブランド変更により店舗1. (なんでも酒やカクヤス) へ移動しております。



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
グループ経営管理部

ir@kakuyasu-group.co.jp

<https://www.kakuyasu-group.co.jp/>