



証券コード 3160

2023年5月期 決算説明資料

2023年7月12日

1. 2023年5月期 決算概要 … P 3

2. 2024年5月期 通期業績見通し … P17

3. 補足資料 … P22

1. 2023年5月期 決算概要

(単位：百万円)	22/5期		23/5期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	55,692	100.0%	64,825	100.0%	+9,132	+16.4%
売上総利益	10,885	19.5%	12,390	19.1%	+1,505	+13.8%
販売費及び一般管理費	10,747	19.3%	11,628	17.9%	+881	+8.2%
営業利益	137	0.2%	762	1.2%	+624	+452.3%
経常利益	232	0.4%	820	1.3%	+587	+252.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17	0.0%	424	0.7%	+406	+2353.7%

- 売上高は二桁増収、**過去最高** を更新、営業利益・経常利益・当期純利益は **大幅増益**
- 外部環境の回復に加え、収益性の向上に取り組み、売上・利益ともに大きく改善

連結損益計算書

(単位：百万円)	22/5期	23/5期	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	55,692	64,825	+9,132	+16.4%
売上総利益	10,885	12,390	+1,505	+13.8%
販売費及び一般管理費	10,747	11,628	+881	+8.2%
営業利益	137	762	+624	+452.3%
営業外収益	196	157	△ 38	△ 19.7%
営業外費用	101	99	△ 1	△ 1.5%
経常利益	232	820	+587	+252.0%
特別利益	0	29	+29	—
特別損失	142	182	+40	+28.3%
税金等調整前当期純利益	90	666	+576	+635.0%
法人税等	73	242	+169	+230.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	17	424	+406	+2353.7%

売上高

3事業とも増収、連結売上高はコロナ前を上回り過去最高を更新

- 外商事業 40,105百万円（前期比 21.4%増、+7,062百万円）
- アミカ事業 21,617百万円（前期比 8.2%増、+1,639百万円）
- 水産品事業 3,265百万円（前期比 17.6%増、+488百万円）

売上総利益

外商事業・アミカ事業は売上総利益率が向上

- 外商事業 12.5%（前期 12.2%）
- アミカ事業 33.4%（前期 32.6%）
- 水産品事業 9.8%（前期 11.9%）為替影響等により輸出販売の粗利率が低下
- 外商事業の売上構成比率が上昇したことなどから、連結の売上総利益率は低下

販売費及び一般管理費

経費抑制に取り組み、販管費率が低下 17.9%（前期 19.3%）

- 業務効率化に取り組み、人件費の増加を抑制（前期比 1.6%増、+70百万円）
- 増収に伴い運搬費が増加（前期比 11.3%増、+260百万円）、運搬費率は△0.2%
- 資源価格高騰の影響などから光熱費が増加（前期比 46.3%増、+269百万円）

営業利益

収益性が向上し、連結営業利益はコロナ前を上回る水準まで伸長
外商事業は大きく改善し黒字化、アミカ事業は増益、水産品事業は減益

- 外商事業 165百万円（前期比+608百万円、前期は営業損失442百万円）
- アミカ事業 1,651百万円（前期比 20.0%増、+275百万円）
- 水産品事業 105百万円（前期比 31.5%減、△48百万円）

営業外収益

助成金収入が減少（当期実績 0.7百万円、前期実績 51百万円）

特別利益

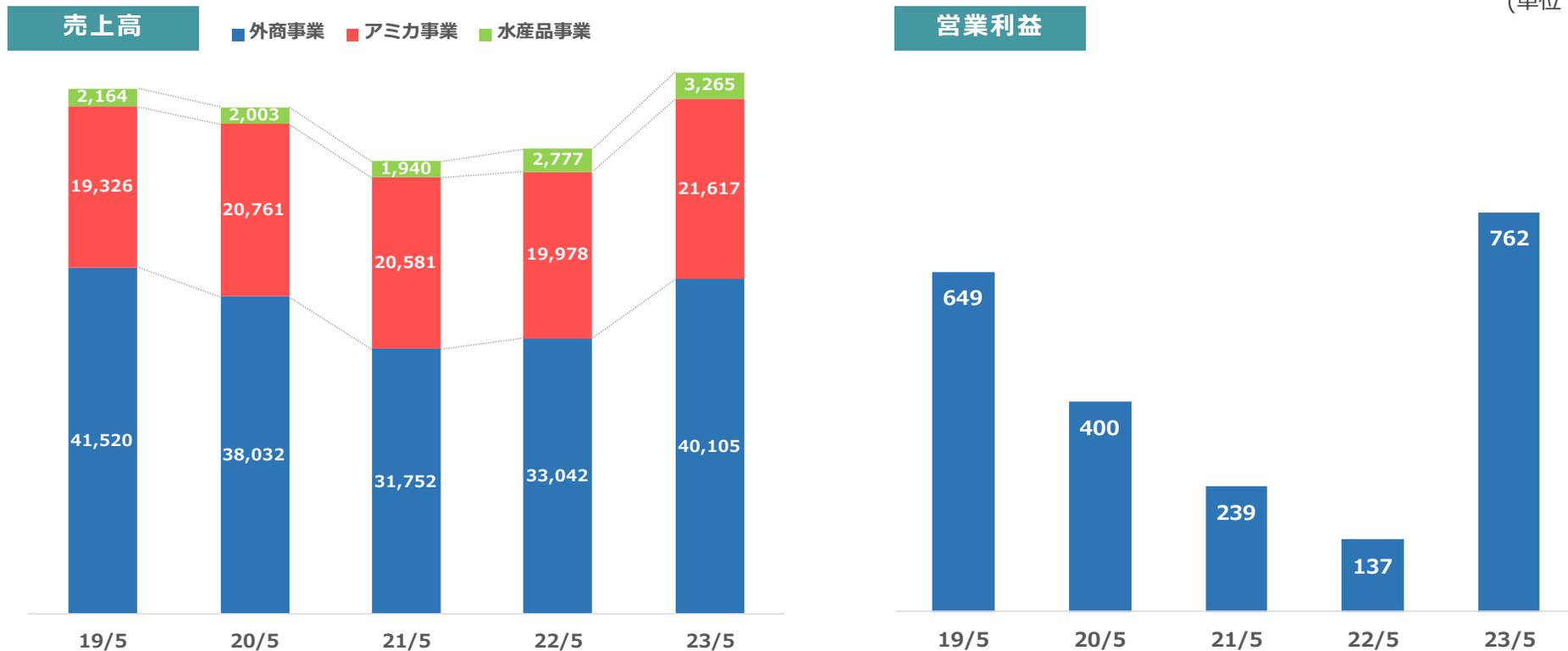
国庫補助金の計上（省エネ型冷媒機器の導入に関する補助金）

特別損失

投資有価証券評価損、減損損失等の計上

売上高・営業利益（過年度比較）

(単位：百万円)

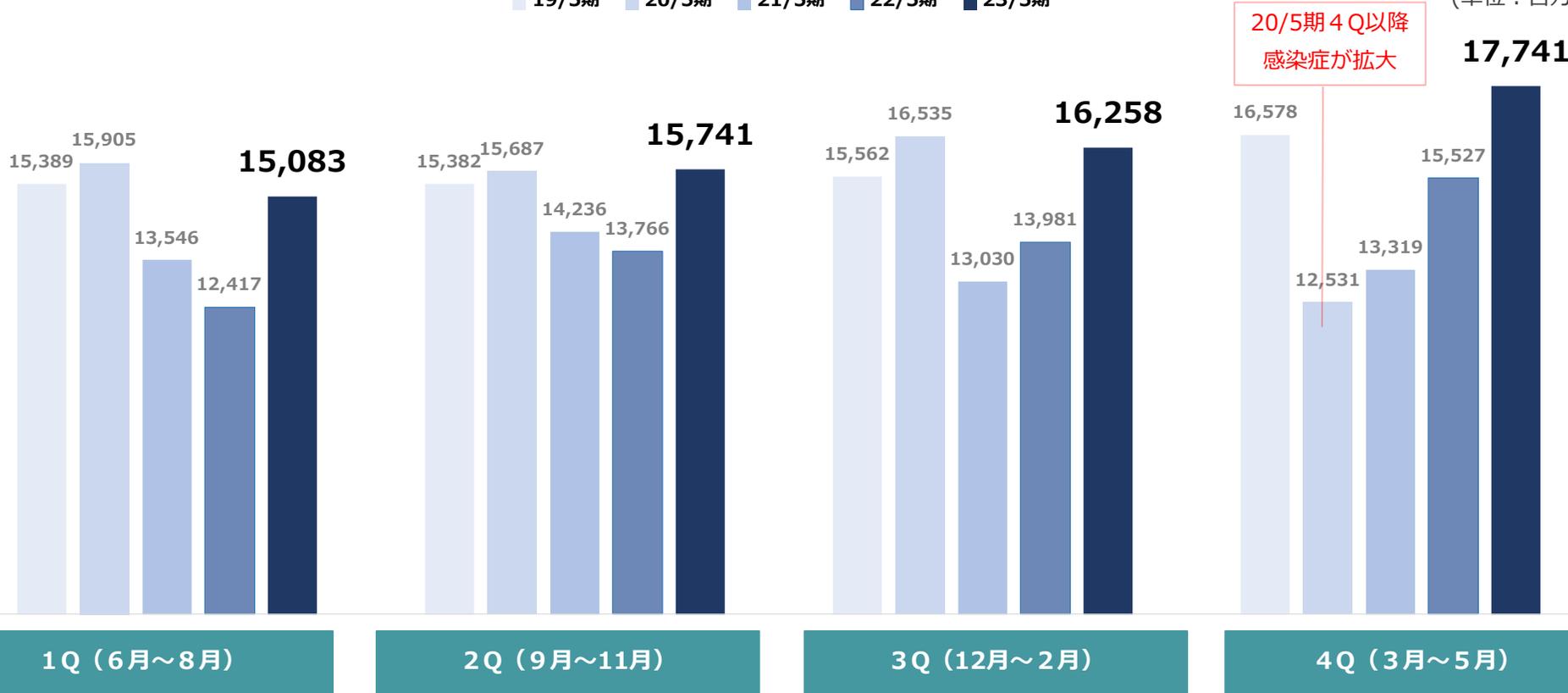


- 外商事業はコロナ前（19/5期）近くまで売上回復、アミカ事業はコロナ禍も売上を大きく落とすことなく推移し当期は過去最高売上を更新、水産品事業は輸出販売を推進し着実に売上規模を拡大
- 営業利益は、光熱費の増加（前期比+269百万円）がマイナス材料となったものの、粗利率の向上や物流コストの抑制など収益改善の取組効果から、コロナ前（19/5期）を上回る水準まで伸長

売上高（四半期・期間別・過年度比較）

■ 19/5期 ■ 20/5期 ■ 21/5期 ■ 22/5期 ■ 23/5期

(単位：百万円)



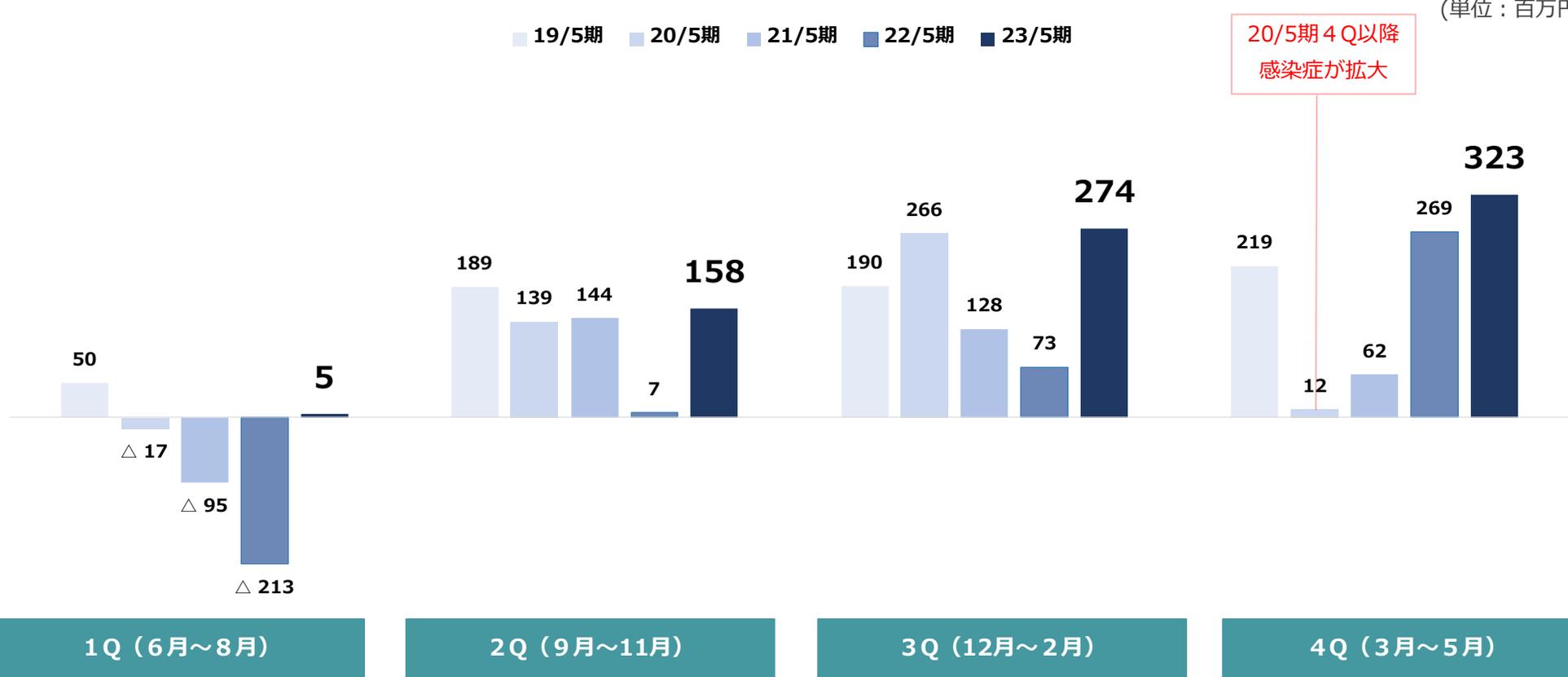
20/5期 4Q以降
感染症が拡大

- 外食産業を取り巻く環境の改善に伴い、すべての期間で売上高は前年同期間を上回り推移
- 3Qまでは第7波・第8波の影響を受けたものの、コロナ前（19/5期・20/5期）に近い水準まで売上が回復
- 4Qに入り、外食需要がより一層回復し、コロナ前（19/5期）を上回る水準まで売上が伸長

営業利益（四半期・期間別・過年度比較）

(単位：百万円)

■ 19/5期 ■ 20/5期 ■ 21/5期 ■ 22/5期 ■ 23/5期



- 売上高の回復に伴い、すべての期間で営業利益は前年同期間を上回り推移
- 売上高の回復に加え、粗利率の向上や物流コストの抑制など収益改善の取組効果から、3Q・4Qにおいてはコロナ前（19/5期・20/5期）を上回る水準まで営業利益が伸長

セグメント別の概要

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	22/5期	23/5期	前期比		22/5期	23/5期	前期比	
	実績	実績	増減額	増減率	実績	実績	増減額	増減率
外商事業	33,042	40,105	+7,062	+21.4%	△ 442	165	+608	-
アミカ事業	19,978	21,617	+1,639	+8.2%	1,376	1,651	+275	+20.0%
水産品事業	2,777	3,265	+488	+17.6%	154	105	△ 48	△ 31.5%

外商事業

- 外部環境の回復に加え、多様な業態に対する新規開拓に注力し、売上高は21.4%の増収
- 粗利率の向上や物流コストの抑制などから、営業利益は大きく改善し黒字化

アミカ事業

- 外食事業者向けの売上回復に加え、一般向けも順調に推移し、売上高は8.2%の増収
- 光熱費の増加が響いたものの、粗利率の向上などから、営業利益は20.0%の増益

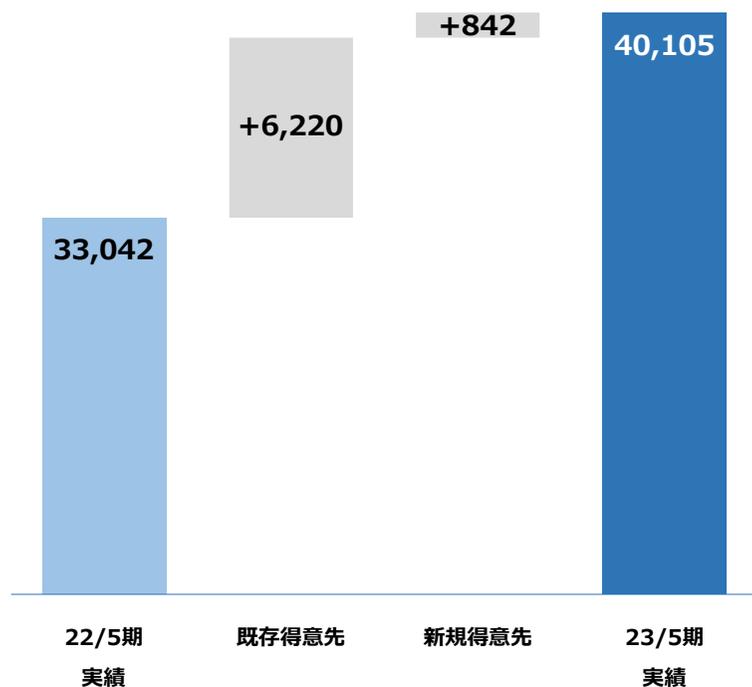
水産品事業

- 貝類の国内販売に加え、輸出販売を推進し、売上高は17.6%の増収
- 為替影響などから粗利率が低下し、営業利益は31.5%の減益

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	22/5期	23/5期	前期比		22/5期	23/5期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
外商事業	33,042	40,105	+7,062	+21.4%	△ 442	165	+608	-

売上高の増減内訳

(単位：百万円)



売上高の増減要因

- 外部環境の回復に加え、給食・中食・病院等の幅広い業態に対する販売に注力し、既存得意先売上は大きく伸長
- 新規得意先売上は842百万円の増収
- 上期はコロナ前（19/5期）対比5.4%減、下期は同0.5%減と徐々に回復が進み、足元（5・6月）はコロナ前を上回る水準で進捗

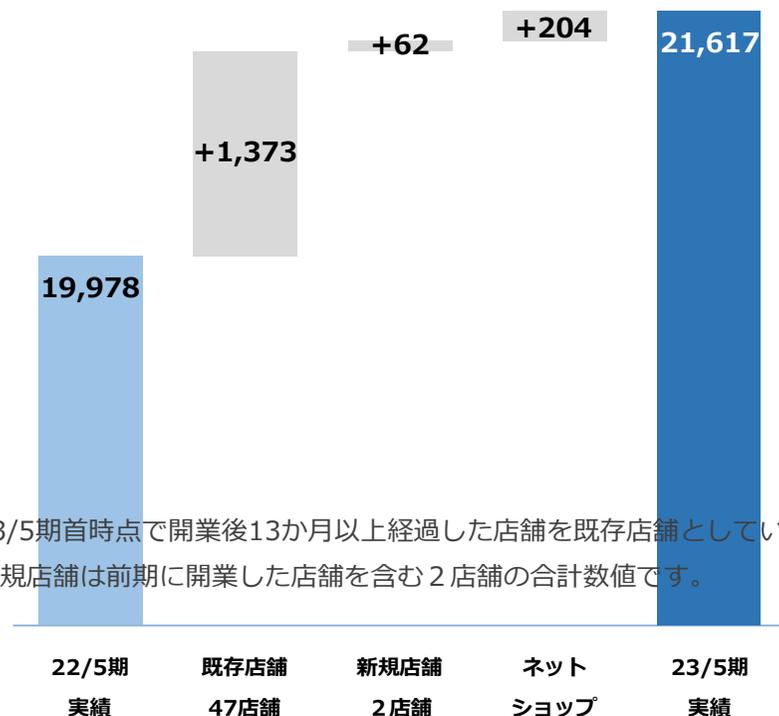
営業利益の増減要因

- 粗利率の向上（12.2%⇒12.5%）
- 物流コストの抑制（運搬費率は5.3%⇒4.9%）
- 売上回復や収益改善の取組効果から、営業利益は大幅改善

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	22/5期	23/5期	前期比		22/5期	23/5期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
アミカ事業	19,978	21,617	+1,639	+8.2%	1,376	1,651	+275	+20.0%

売上高の増減内訳

(単位：百万円)



※ 23/5期首時点で開業後13か月以上経過した店舗を既存店舗としています。
新規店舗は前期に開業した店舗を含む2店舗の合計数値です。

売上高の増減要因

- 既存店売上は前期比 7.4%増
- 外食事業者向けの売上が前期比 19.2%増と伸長
- 一般消費者向けも前期比 6.9%増と好調を継続
- 新規出店は2023年3月に刈谷店（愛知県刈谷市）を新規オープン
- ネットショップはアイテム拡充などの取組効果から前期比 15.2%増と好調を継続

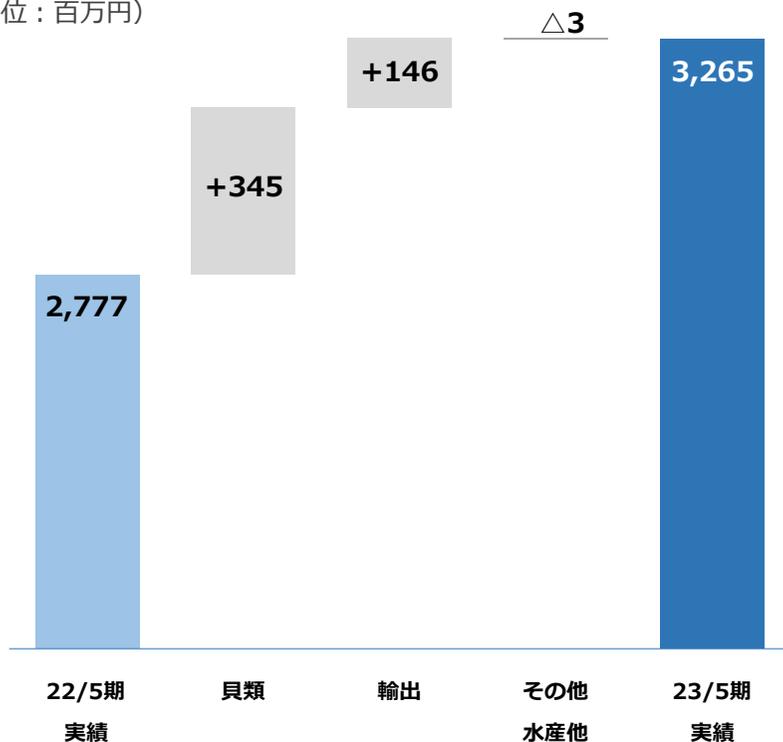
営業利益の増減要因

- 光熱費の増加（前期比+222百万円）
- 粗利率の向上（32.6%⇒33.4%）
- 光熱費の増加をカバーし、営業利益は+20.0%の増益

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	22/5期	23/5期	前期比		22/5期	23/5期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
水産品事業	2,777	3,265	+488	+17.6%	154	105	△48	△31.5%

売上高の増減内訳

(単位：百万円)



売上高の増減要因

- 貝類の売上高が増加（当期実績 1,541百万円）
外商事業と連携し大手レストランチェーン向けメニュー採用を受注、外食業態だけでなく量販店・食品メーカー・給食向けなど幅広い業態に対する販売に注力
- 輸出販売も増収に貢献（当期実績 1,594百万円）
海外販売先における国産帆立貝の評価は高く、需要も引き続き旺盛であり、今後も輸出販売の拡充を企図

営業利益の増減要因

- 為替影響などから粗利率が低下（11.9%⇒9.8%）
- 粗利率の低下が響き、△31.5%の減益
- 2期連続1億円超と収益性は改善（21/5期実績19百万円）

連結貸借対照表

(単位：百万円)	22/5期	23/5期	前期比 増減額
流動資産	10,789	12,558	+1,769
固定資産	7,128	7,940	+812
総資産	17,918	20,499	+2,581
流動負債	10,091	11,464	+1,373
固定負債	3,579	3,628	+49
負債合計	13,670	15,093	+1,422
純資産	4,247	5,406	+1,158
自己資本比率	23.7%	26.4%	+ 2.7%

主な増減要因

流動資産

現金及び預金の増加	+346
売掛金の増加	+973
商品の増加	+345

固定資産

建設仮勘定の増加	+583
投資有価証券の増加	+177

流動負債

支払手形及び買掛金の増加	+774
一年内返済予定長期借入金の増加	+235

固定負債

リース債務の増加	+78
----------	-----

純資産

資本金の増加	+405
資本剰余金の増加	+405
利益剰余金の増加	+304

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	23/5期
営業活動によるキャッシュ・フロー	685
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,213
財務活動によるキャッシュ・フロー	875
現金及び現金同等物に係る換算差額	0
現金及び現金同等物の増減額	346
現金及び現金同等物の期首残高	282
現金及び現金同等物の期末残高	629

主な増減要因

営業キャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益の計上	+666
減価償却費の計上	+465
売上債権の増加	△971
棚卸資産の増加	△361
仕入債務の増加	+774

投資キャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出	△935
投資有価証券の取得による支出	△303

財務キャッシュ・フロー

長期借入による収入	+1,150
長期借入金の返済による支出	△966
株式の発行による収入	+811

2. 2024年5月期 通期業績見通し

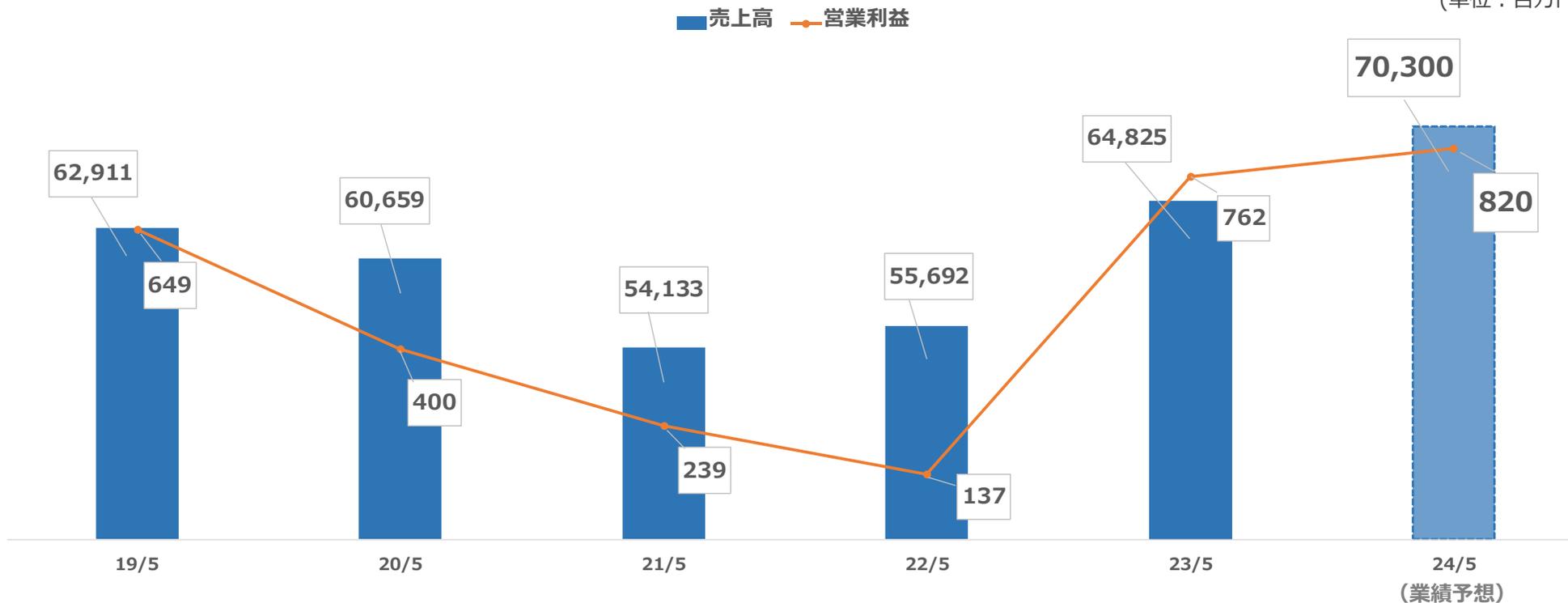
連結業績予想（通期）

(単位：百万円)	23/5期		24/5期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	64,825	100.0%	70,300	100.0%	+5,474	+8.4%
営業利益	762	1.2%	820	1.2%	+57	+7.6%
経常利益	820	1.3%	880	1.3%	+59	+7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	424	0.7%	550	0.8%	+125	+29.6%

- 新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が5類に移行されたことに伴い、感染対策の大幅な緩和により外出機会が増え、人流も一層増加することが見込まれるなど、外食産業を取り巻く環境はさらに改善していくことを想定
- 売上高は **過去最高更新** となる **700億円超** を計画
- アミカ事業の物流機能拡張や人員増強に備えるため、2024年3月に新本社兼物流センター取得を計画
イニシャルコストや減価償却費等の経費増加を想定するものの **2期連続増益** を計画

連結業績予想（過年度比較）

(単位：百万円)



ビフォアコロナ

ウィズコロナ

アフターコロナ

- 23/5期は、売上・営業利益ともにコロナ前を上回る水準までV字回復を実現
- 24/5期は、さらなる外部環境の改善に加え、各事業の取組を強化し、増収増益を計画

外商事業

- 既存得意先との取引深耕
- テイクアウト、デリバリーなどニーズ変化に応じた提案営業強化
- 病院・老健施設・中食など多様な得意先に対する新規開拓の強化
- 食品価格の値上げへの対応
- 物流費をはじめとする経費抑制

アミカ事業

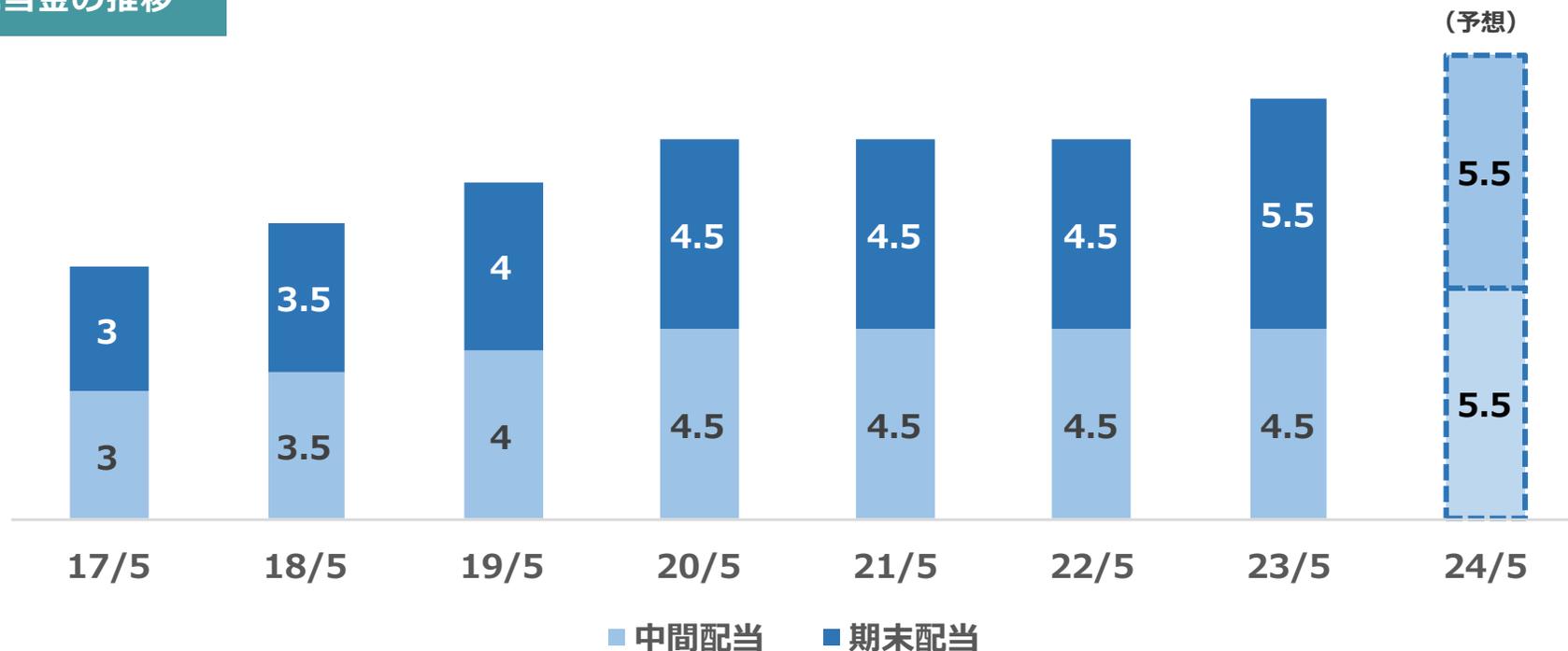
- 継続的な新規出店（24/5期は2店舗出店予定）
- 投資金額を抑えた新業態店舗の開発（24/5期中にテスト店舗出店予定）
- 家庭内消費に適したアイテム拡充など一般消費者向けの販売強化
- SNSの活用など販促活動の強化
- 物流機能の拡張（24年3月新物流センター稼働予定）、物流効率の向上

水産品事業

- 既存得意先との取引深耕
- 輸出販売の拡充（販売先の開拓、新規商材の開発）
- 新規開拓の強化
- 外商事業・アミカ事業との連携による水産品提案力の強化
- 在庫管理の徹底によるロス削減

(単位：円)

配当金の推移



- 財務状況、収益動向及び配当性向等を総合的に判断しつつ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、20/5期にかけて増配を実施、コロナ禍（22/5期まで）は年間配当金 **9.0** 円を継続
- 当期（23/5期）は、中間配当金 **4.5** 円、期末配当金 **5.5** 円、年間配当金 **10.0** 円、**増配予定**
- 来期（24/5期）は、中間配当金 **5.5** 円、期末配当金 **5.5** 円、年間配当金 **11.0** 円、**2期連続増配予定**

3. 補足資料

会社名	株式会社大光（東京証券取引所 スタンダード市場：3160）
代表者	代表取締役社長執行役員 金森 武
本社	岐阜県大垣市浅草二丁目66番地
創業	1948年（昭和23年） 6月
設立	1950年（昭和25年） 12月
事業内容	業務用食品卸売および小売業
事業所・店舗	外商事業：10事業所 アミカ事業：49店舗 ※
子会社	株式会社マリンドリカ
資本金	14億82百万円 ※
発行済株式総数	14,883,300株 ※
株主数	23,462名 ※

※ はすべて2023年5月31日時点の内容です。発行済株式総数のうち、自己株式が200,012株あります。

外商事業

業務用食品等
卸売事業

「食」に関連する企業に業務用食品等を販売

対象顧客：大手外食チェーン、ホテル、レストラン
事業所給食、学校給食、惣菜、病院、老健施設など



アミカ事業

業務用食品等
小売事業

業務用食品スーパー「アミカ」

業務用食品専門のネットショップを展開

対象顧客：小規模外食事業者、一般消費者



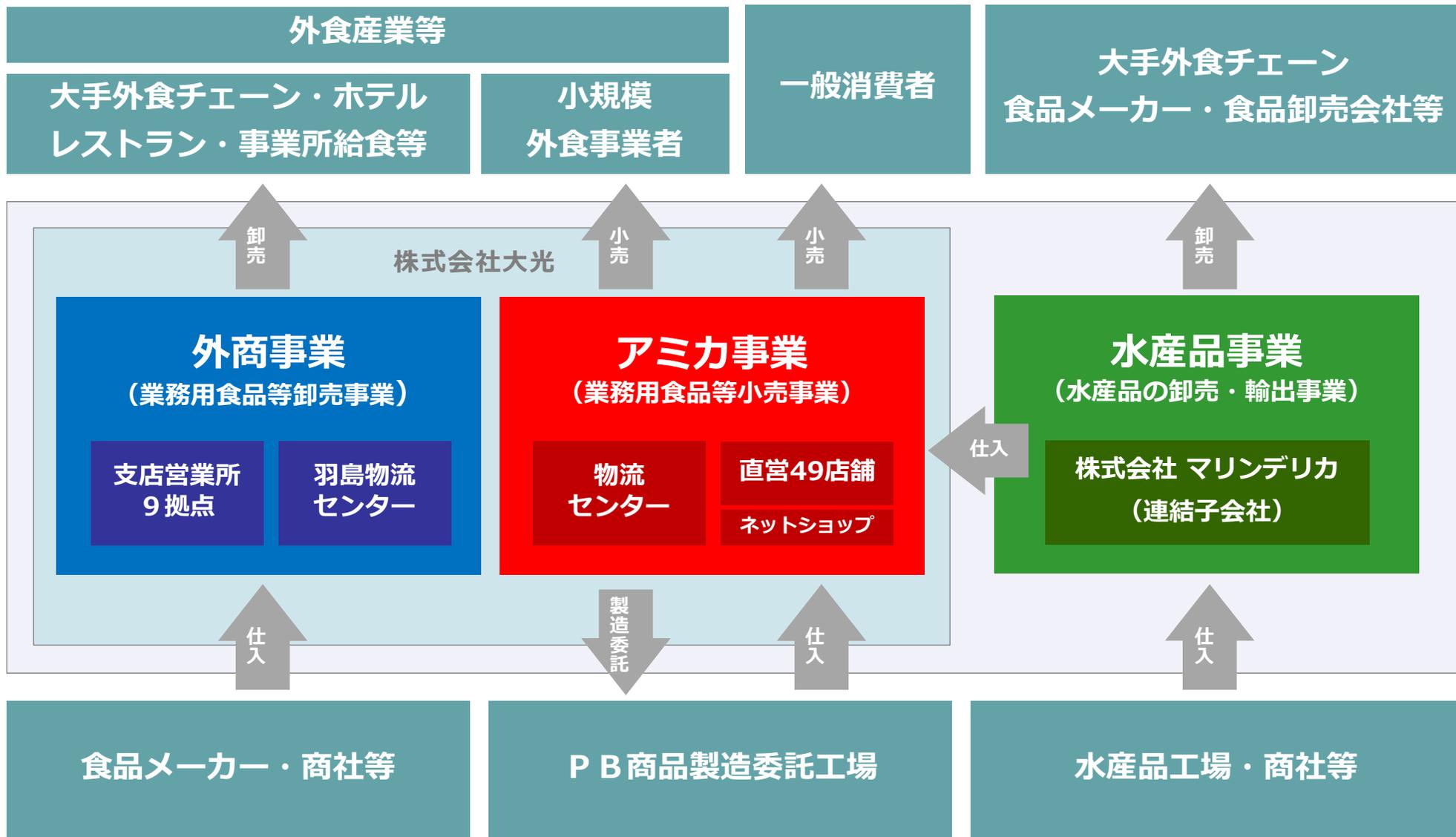
水産品事業

水産品の卸売
輸出事業

貝類を中心とした水産品の国内販売、輸出販売

対象顧客：全国中央市場、食品メーカー
食品卸売会社、大手外食チェーンなど

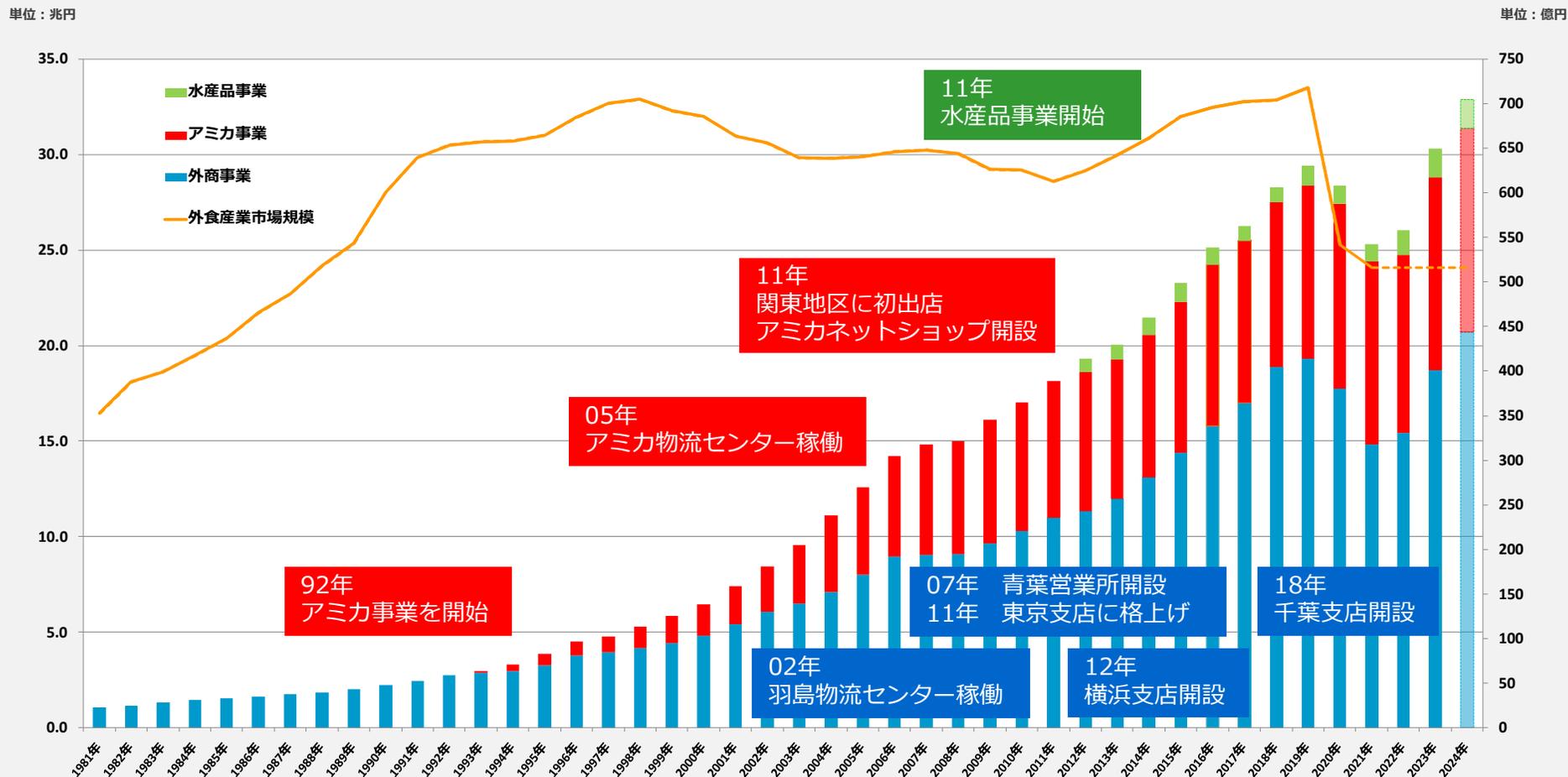




※ 2023年5月31日時点の内容です。

事業の特長 ① - 3つの事業で市場を開拓 -

外食産業市場が横ばいで推移するなか3つの事業で市場を開拓



出所：公益財団法人食の安全・安心財団「外食産業市場規模推移」推計値と当社売上高実績を基に当社が作成

事業の特長 ② - 3つの事業で市場を開拓 -

外商事業

東海地区を中心に業務用食品を販売
事業所給食から事業を開始、**外食産業へ市場を拡大**

02年 羽島物流センター稼働

大手外食チェーン等へ一括物流を提供
大手チェーン等への対応を強化し、市場を拡大

05年 大阪営業所開設

07年 青葉営業所開設 ⇒ 11年 東京支店に格上げ

営業地域を拡大、関東・関西へ進出
広域の物流フォローと**地域拡大による市場開拓**
業務用卸市場の約70%を占める3大都市の基盤整備

12年 東京支店を分割し、横浜支店開設

18年 千葉支店開設

アミカ事業

92年 アミカ事業を開始

業務用食品の小売を開始、新規市場の開拓
外商事業でフォローできなかった**小規模外食事業者、一般消費者**をターゲットにする

05年 アミカ物流センター稼働

出店地域の拡大と店舗運営の効率化が可能となる
センター一括配送による店舗業務の効率化
出店スピードを加速し、岐阜・愛知・三重・静岡
滋賀の5県に出店、**ドミナント化で市場を拡大**

11年 関東地区に初出店、アミカネットショップ開設

関東地区への販路拡大を図り、アミカ赤羽西口店開業
全国のお客様の利便性を追求し、アミカネットショップを開設

水産品事業

11年より水産品事業を開始、貝類を中心とする水産品の国内販売・輸出版売

「プロ」が満足する3つのブランド ～ 安全・安心・高品質な商品 ～

- プライベートブランド商品の製造委託工場に当社スタッフを派遣するなど品質管理を徹底、価格訴求ではない品質訴求商品
- 業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」も当社のプライベートブランド商品と同様に差別化商品として販売強化



① 「食」に関連する幅広い顧客に対応した事業構造

外商事業を通じ、大手外食チェーン、ホテル、レストラン、給食、中食、病院など「食」に関連する企業へ「食」を提供。また、アミカ事業を通じ、小規模外食事業者から一般消費者まで、卸売と小売の両方を展開することにより、幅広い顧客に対応。

② 「業務用食品スーパーアミカ」を展開

業務用食品に特化した「業務用食品スーパーアミカ」を展開。一般的な食品を取り扱う量販店と異なり、価格訴求ではなく「プロ」を意識した品揃えや品質がアミカの魅力。適切なプライシングや外商事業を含めた効率的な仕入により、高い収益性を実現。

③ 3つのプライベートブランド商品を取り扱う商品力

2つの自社ブランドと業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」を通じ、価格・品質・健康志向・高齢者向けなど、多様な顧客ニーズに対応。「ジェフダ」は共同開発によるスケールメリットや商品開発力により、差別化を実現。

「アマカ」は業務用食品に特化した業務用食品スーパー



飲食店等を営む「プロ」を意識した豊富な品揃え



広い店内には 約6,000種類の商品ラインナップ



お弁当やご家庭の食卓にも活躍、一般の方もお気軽に



「小規模外食事業者」の「問屋機能」とは？

- 社員の豊富な商品知識を活かした店内での情報提供・相談機能
お客様は仕入先に困り、情報が不足している
⇒ 外商事業と共有する商品情報・営業情報を提供
⇒ きめ細かな対応、相談機能（メニュー提案から店舗運営まで）
- 外商事業で培った経験を活かした外食事業者のお客様のための店舗運営
アミカの取扱商品は「プロ」のお客様が毎日の営業に使用する商品
⇒ 「品質」「価格」「品揃え」の充実とバランス
⇒ お店の営業に必要な商品が揃う店として、定期的な購買が発生



- 「営業力」と「商品力」を備えた「問屋機能」がアミカの強み
獲得した小規模外食事業者のお客様の再来店をうながす構造になっている

一般のお客様の来店を誘発する、魅力ある店舗の秘密は？

- 「アミカ」は、業務用食品を販売する小売店舗
「プロ」のお客様が満足する「プロ」向け商品ラインナップ
 - ◎ 品質・・・安全・安心
 - ◎ 価格・・・品質と価格のバランス
 - ◎ 品揃え・・・一般食品小売店にはない「業務用食品」

- 「アミカ」は、「プロ」のお客様が利用する店だが、会員制ではない
「プロ」のお客様と同様に一般のお客様も気軽にご利用いただける店舗
 - ⇒ 節約志向や低価格指向を背景とした一般家庭における業務用食品の利用
 - ⇒ 学園祭やお祭りなど、イベントにおける業務用食品の利用



- 一般小売店とは違う「プロ」を意識した「業務用食品」専門店である
その特長から、一般消費者のお客様の来店も誘発することができる

東海地区のドミナント化と他地区への販路拡大を進める

出店地域



※ 2023年5月31日時点の状況です。 ● : 物流センター ● : 店舗

東海	岐阜県	10店舗	愛知県	23店舗
	三重県	2店舗	静岡県	6店舗
甲信越	長野県	1店舗		
北陸	福井県	1店舗		
関西	滋賀県	4店舗		
関東	東京都	2店舗	合計	49店舗

実店舗のない地域のお客様へネットショップを通じて販売

アマミカでは、日々、一層お客様へのサービスを向上させております。また、お取引に際しては必ずお読みください。このページの情報は、アマミカ株式会社にて管理しております。[リンク先: アマミカ株式会社]

TV番組等でアミカが取り上げられ、注目度上昇中！

■ 直近では以下のTV番組に「アミカ」が紹介されました

2023/6/5	日本テレビ	ヒルナンデス！	2023/4/10	日本テレビ	ヒルナンデス！
2023/3/31	フジテレビ	news イット！	2023/1/30	フジテレビ	news イット！
2023/1/26	TBSテレビ	Nスタ	2023/1/16	日本テレビ	news every
2022/11/21	CBCテレビ	チャント！	2022/11/16	TBSテレビ	Nスタ
2022/10/28	TBSテレビ	Nスタ	2022/10/24	名古屋テレビ	ドデスカ！
2022/10/14	日本テレビ	ヒルナンデス！	2022/10/8	日本テレビ	ズームイン！！サタデー
2022/8/30	フジテレビ	ポップUP！	2022/7/19	日本テレビ	ヒルナンデス！
2022/7/11	名古屋テレビ	ドデスカ！	2022/6/6	テレビ愛知	5時スタ
2022/5/26	長野放送	ふるさとライブ	2022/5/25	テレビ東京	ソレダメ！
2022/4/22	TBSテレビ	ひるおび	2022/4/5	テレビ朝日	スーパーJチャンネル
2022/4/1	日本テレビ	スッキリ	2022/3/22	日本テレビ	バゲット
2022/3/7	TBSテレビ	THE TIME,	2022/3/5	MBS毎日テレビ	せやねん！
2022/3/5	フジテレビ	めざましどようび	2022/3/5	TBSテレビ	まるっとサタデー
2022/2/23	TBSテレビ	Nスタ	2022/1/23	TBSテレビ	坂上&指原のつぶれない店



証券コード 3160

本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものであります。

通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、変更する可能性及び本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

<お問い合わせ先>

株式会社大光 経営企画室

電話：0584-89-7823（直） FAX：0584-89-7333

E-mail：ir@oomitsu.com

[https:// www.oomitsu.com/](https://www.oomitsu.com/)