

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



2023年6月30日

株式会社ミクリード

証券コード：7687



※本資料の次回更新は、  
2024年6月頃を予定しています。

**MICREED**

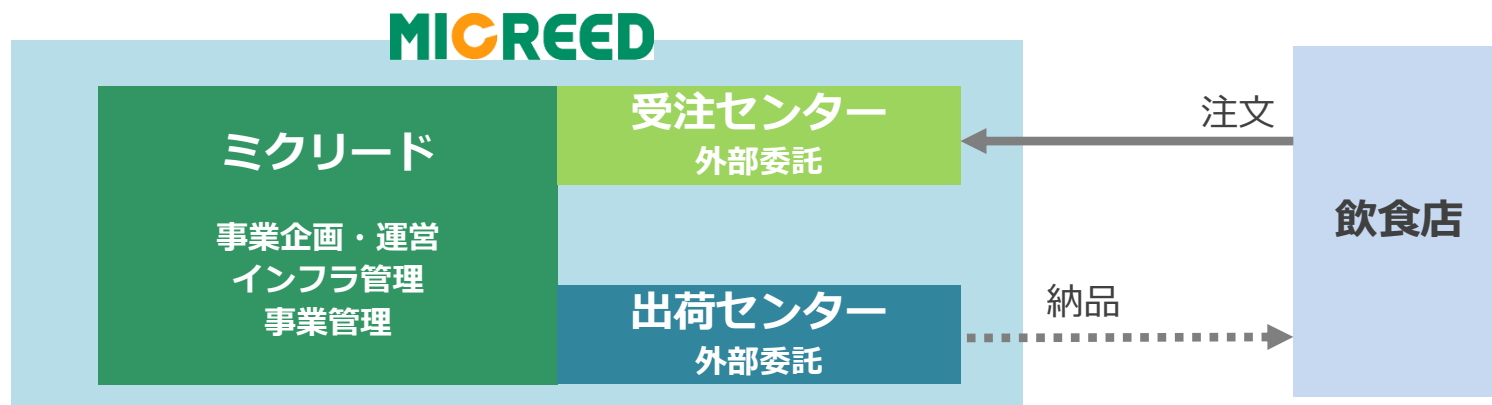
# 1.事業概要

## 2.決算概要

## 3.業績見通し及び成長戦略

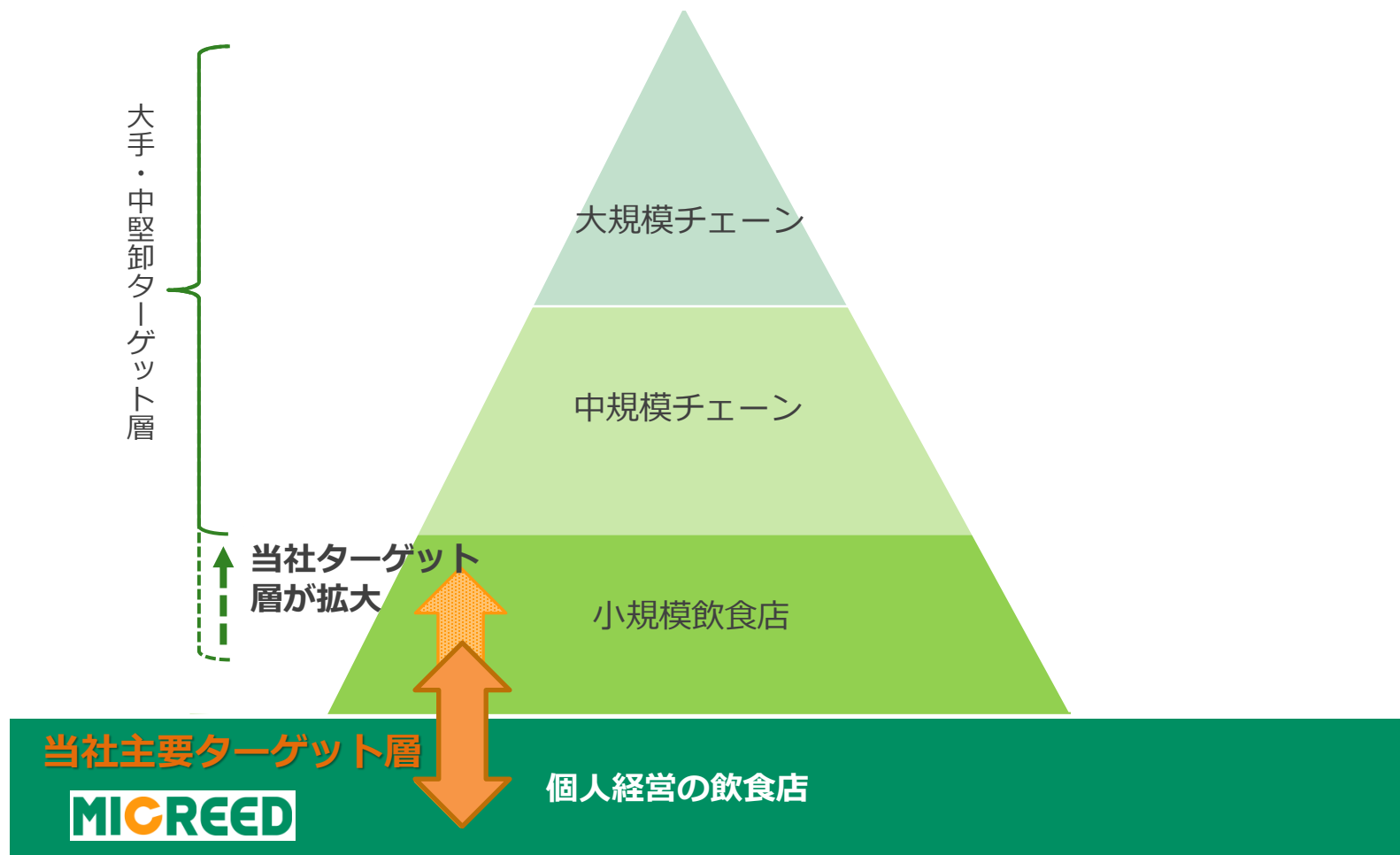
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都中央区日本橋二丁目16番13号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀市)
資本金	90百万円 (2023年3月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数27名 (常勤24名、非常勤役員3名) (2023年3月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- ミスミ時代より“持たざる経営”を信奉しており、現在でも事業の中核機能以外は、それぞれの専門事業社へ業務委託し、事業環境の変化にスピーディに対応できるような組織体制を維持しております。



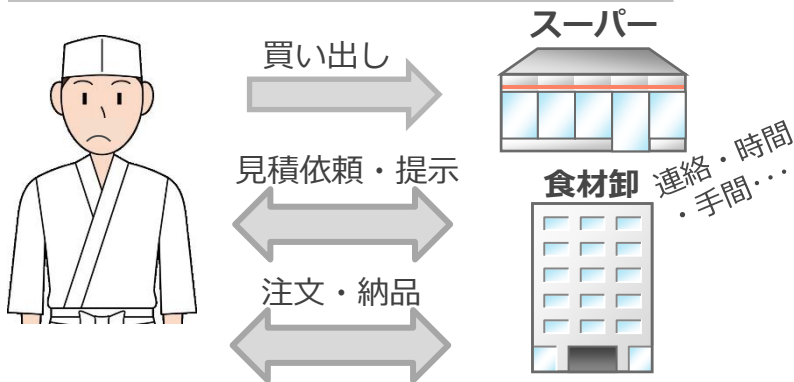
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

## 規模別飲食店数のイメージ図



- 当社は、居酒屋をメインとした中小飲食店が、困っていることを解決するための商品やサービスを提供することを目指しています。商品・サービス・インフラ等の一連の事業モデルを“マーケットアウト”の視点で創り上げたミスミのDNAが当社に根付いています
- 外部環境の変化によりニーズも変化しますが、その変化を的確に把握し、軌道修正したり、新しいことに取り組んでいます

## 従来の食材仕入れ



注文できるまで、時間も手間もかかる  
もっと手軽に食材を注文したい

商品はあるか？いくらか？見積が必須

定価がなく、食材卸の言い値

注文は月～土曜の9～18時まで

欠品は日常茶飯事

納品は毎週2回決まった曜日

## ミクレードを活用した食材仕入れ



余計な連絡は不要！いつでも誰にでもどの商品でも  
公平な価格で1個から注文できる

WEBやカタログ・小冊子で商品案内

平等な表示価格・有効期間中は価格保証

注文は365日の9～26時まで (WEBは24時間)

お届け保証率99.8%\*

納品は365日ご指定日に！

\*お届け保証率とは、注文時のお届け予定日にお届けした率



## 【商品特性・品揃え】

- 中小飲食店に特化した通販ならではのロングテールな品揃え（業務用食品卸に取り扱いのない、業務用C&Cの店頭にも並んでいない商品像）“**中小飲食店のセントラルキッチン**”を目指す
- 中小飲食店の**保管効率・ロス率**などを勘案した、バラ凍結・シート入り・個食・小パック商品
- 中小飲食店の**独自色を発揮**するための“下処理済み食材”・“流行品”・“季節品”



個食パック：たこぶつ

シート入り：するめいか刺身



セット商品：焼き鳥盛り合わせ

下処理済み食材：豚バラの柔らか煮



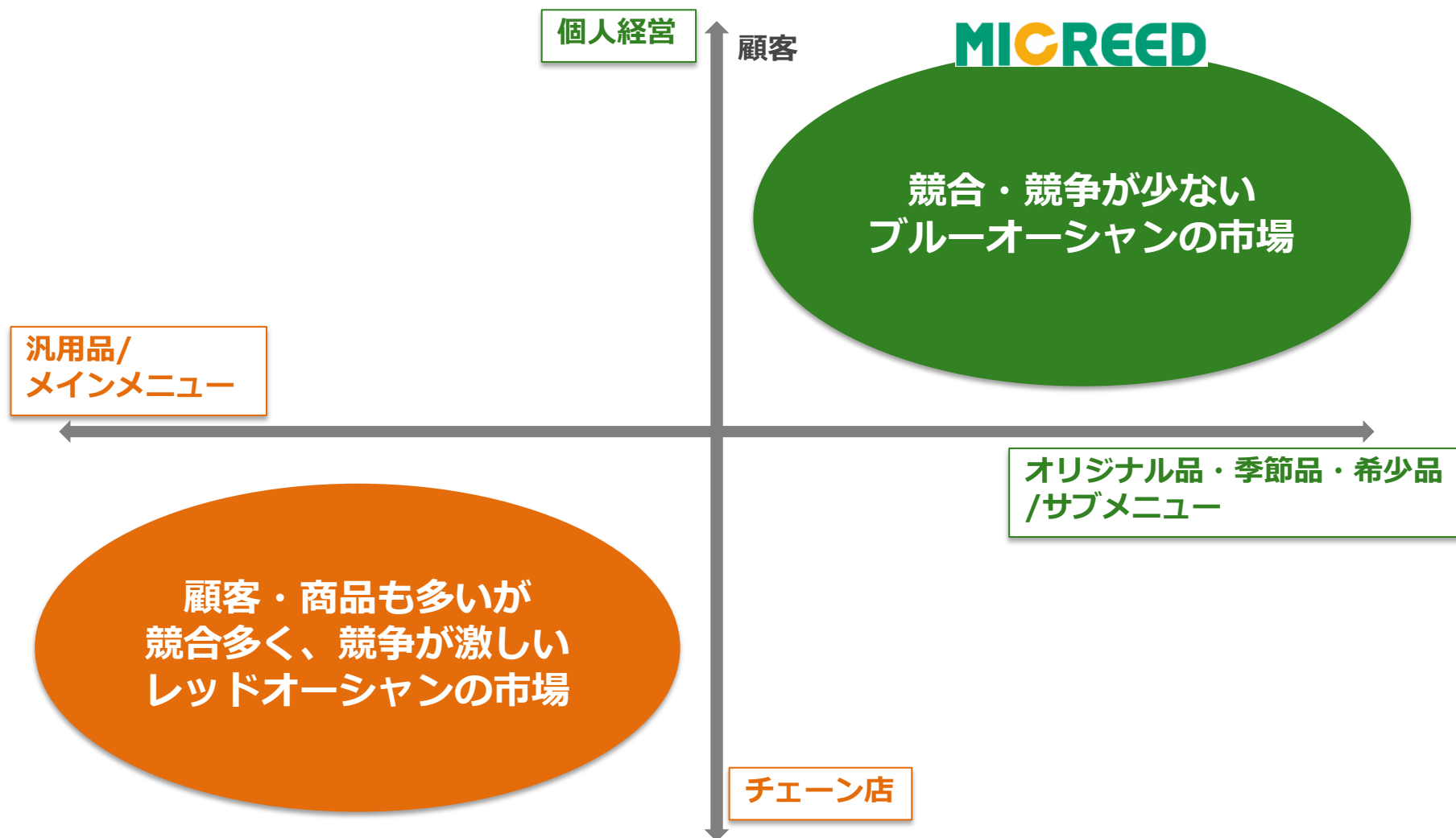
## 【商品価格・商品販促】

- カタログ期間中ならいつでも・誰でも**平等な価格**を提示・キープ
- 様々な媒体で商品を紹介。**カタログ**ではその一覧性を！**WEB**ではその検索性を提供！
- 流行品や季節の商品は**月次の小冊子でタイムリー**にご案内。WEBでは**電子カタログ**でも対応
- WEBでは、さらに商品詳細情報やアレンジ方法や関連商品や比較商品をご紹介し、その選択要件を整理してお伝えするなど、様々な情報を提供！

## 【注文・配送】

- 中小飲食店の日々の業務を棚卸し、最適なインフラを構築
- **欲しい時に欲しいものを1パックから注文・お届け可能！**
- **365日受注・出荷可能**。閉店後に在庫を確認して注文できるよう**26時（AM2時）まで**オペレーターが受注対応
- 1都3県内（東京・神奈川・千葉・埼玉）なら3種類の配送便から選択可能！
- 1都3県外でも15時までに注文したら翌日午前中からお届け可能！（エリアにより異なります）

- 顧客・商品ともに競争が少ない**ブルーオーシャン**がミクリードの主戦場
- 消費者の嗜好の多様化、業務用食材卸の人手不足から、当社主戦場は広がり続けている



# 1.事業概要

# 2.決算概要

# 3.業績見通し及び成長戦略



- 新型コロナウイルスの新規感染者数は増減を繰り返し、その影響は一定程度あったものの、規制は発令されず、飲食店は営業を継続していたこと等から、**売上・利益ともに対前年で大きく回復**
- 顧客数（アクティブユーザー数）も回復し、**既存顧客・新規顧客ともに前期を大きく上回る**
- 2023年2月・3月は想定以上に飲食店の客足が回復し、1月公表の業績予想を上回って着地

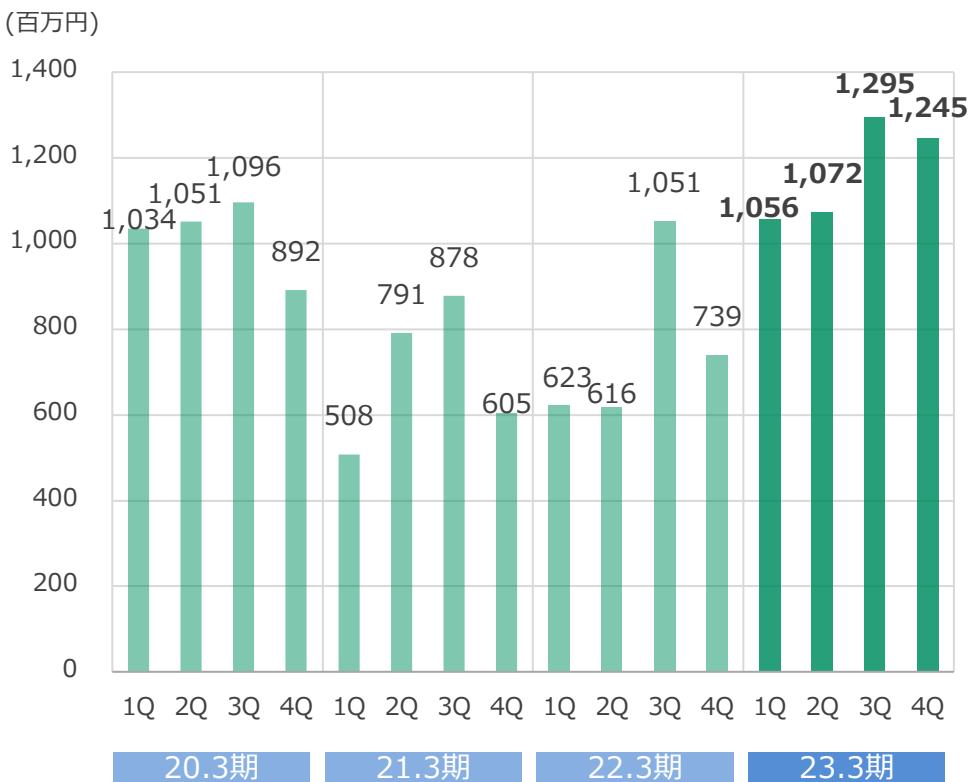
(百万円、%)

	22.3期	23.3期	(前期比)	(参考)当初予想/修正予想		
				22.05.13	22.07.29	23.01.31
売上高	3,029	<b>4,668</b>	+54.1	3,700	4,200	4,500
売上総利益 (総利益率)	1,017 (33.6)	<b>1,587</b> (34.0)	+56.1 (+0.4pt)	1,250 (33.8)	1,420 (33.8)	1,520 (33.8)
営業利益 (営業利益率)	▲59 (▲2.0)	<b>194</b> (4.2)	—	37 (1.0)	105 (2.5)	170 (3.8)
経常利益	▲57	<b>196</b>	—	43	110	170
当期純利益	▲37	<b>134</b>	—	29	70	110
顧客数 (※)	8,064	<b>10,643</b>	+32.0			
既存顧客数	6,917	<b>9,041</b>	+30.7			
新規顧客数	1,148	<b>1,602</b>	+39.5			

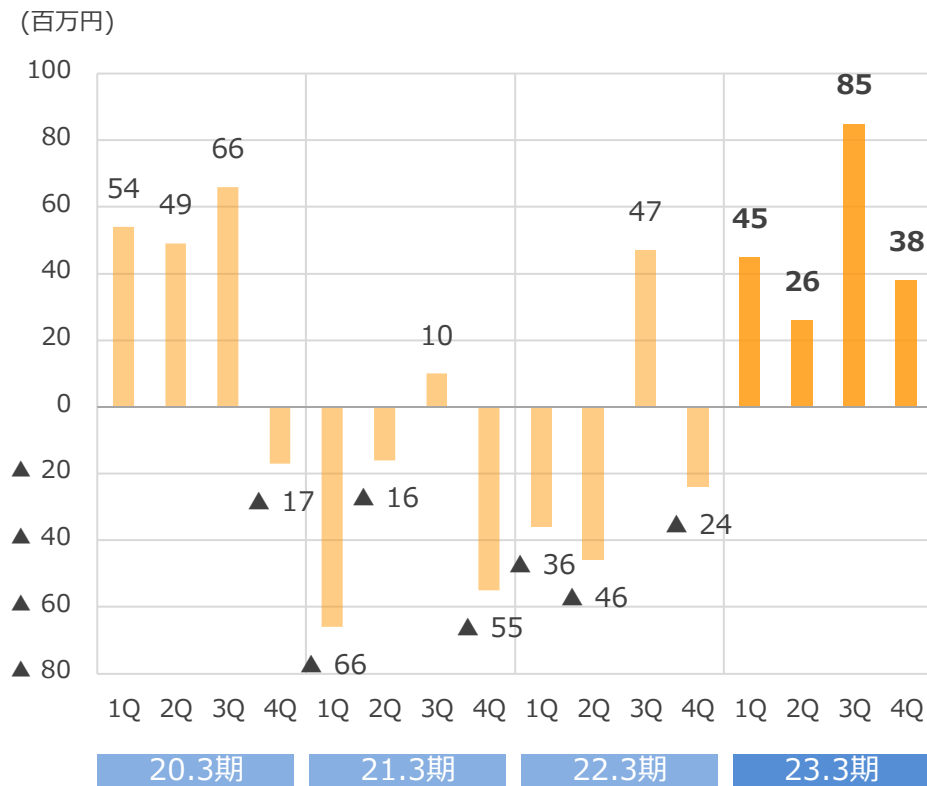
※顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります  
代理店経由の顧客数は含みません

- 23.3期の売上高は、**全ての四半期でコロナ前の20.3期を上回る**
- 営業利益面では、エネルギー価格や原材料の高騰・円安の進行等に起因するコストアップ影響により、1Q・2Qは20.3期には届かなかったが、3Q・4Qは値上の影響もあり、売上が大きく伸び、20.3期を上回る
- 4Qの営業利益が1Qを下回っているのは、2Q・4Qはカタログ製作費用やその販促費用等の影響があるため利益が出にくい、といった季節的要因に加え、期末賞与を支給したため

## 売上高



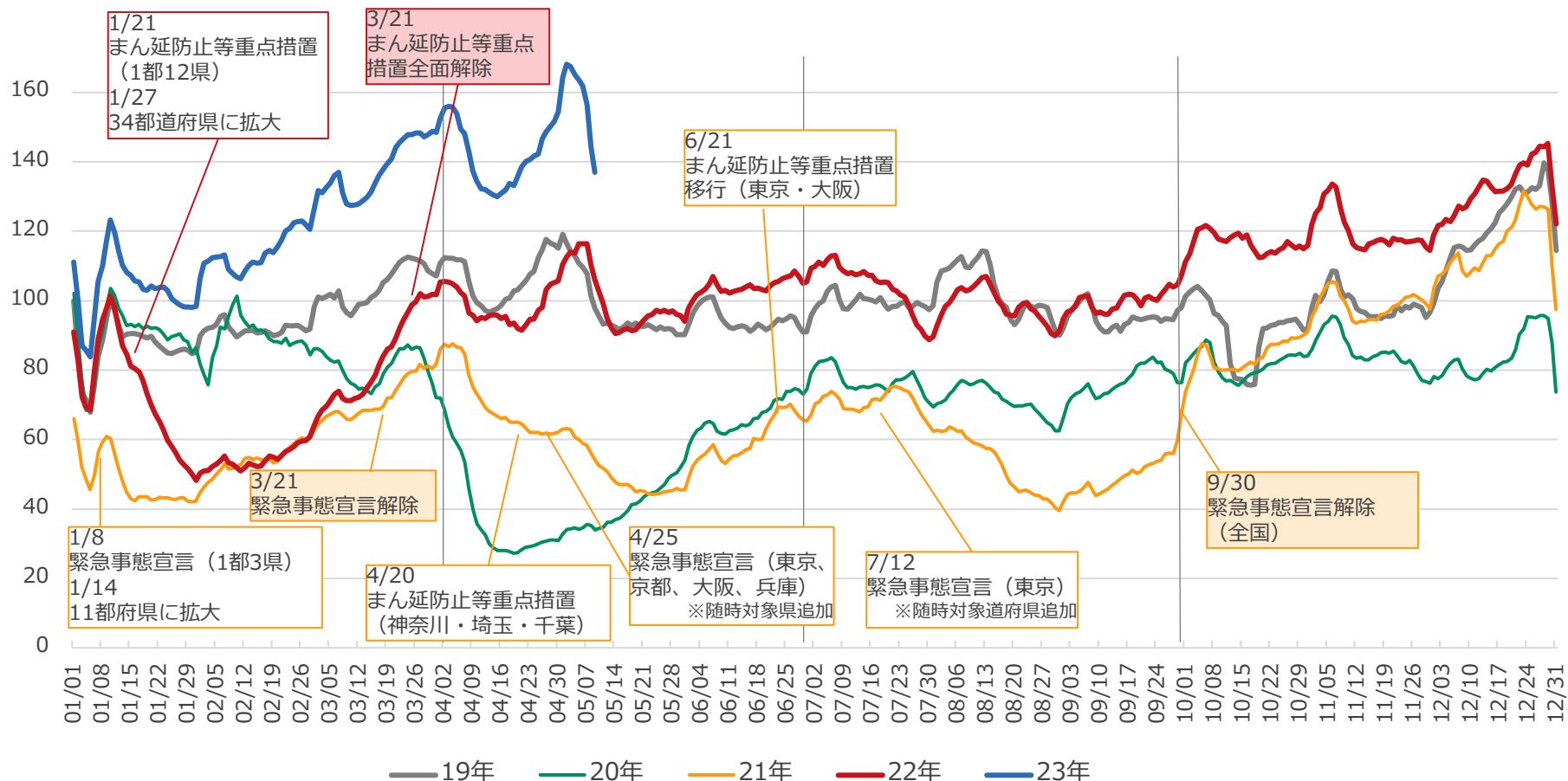
## 営業利益



- 23.3期は1年間を通じて自粛要請等がない状況が続き、コロナ前（2019年）の売上水準まで回復
- 3Q以降は、年末年始に感染者数が増えたことで一時的に停滞したものの、**2023年2月以降は飲食店の客足が大きく回復**したことにより、2019年比でも大幅な伸びを維持

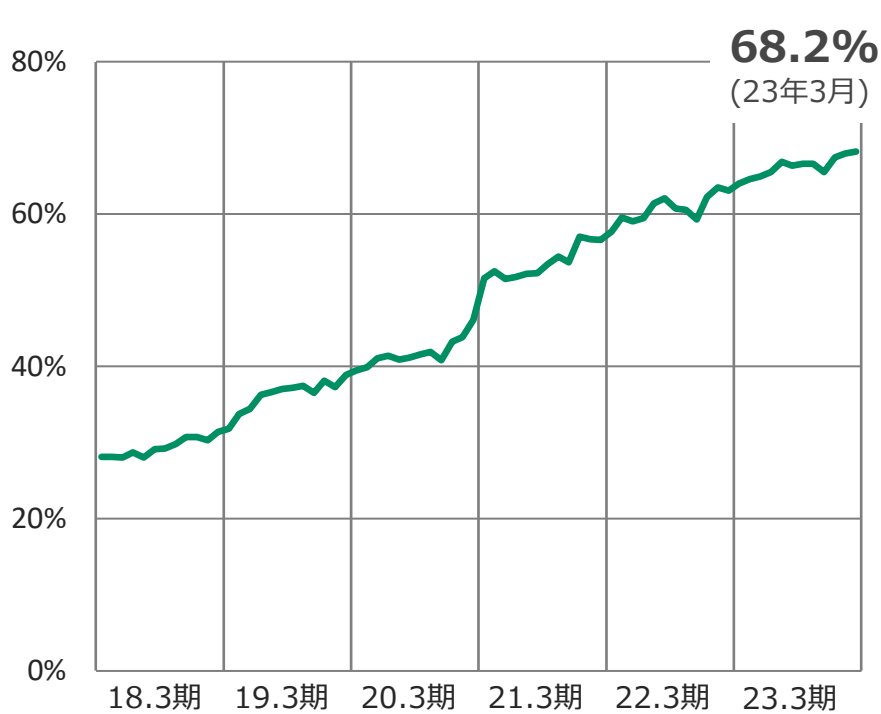
## ご参考：日次売上高の推移（7日移動平均）

2019年1月1日の移動平均値を100とした指数



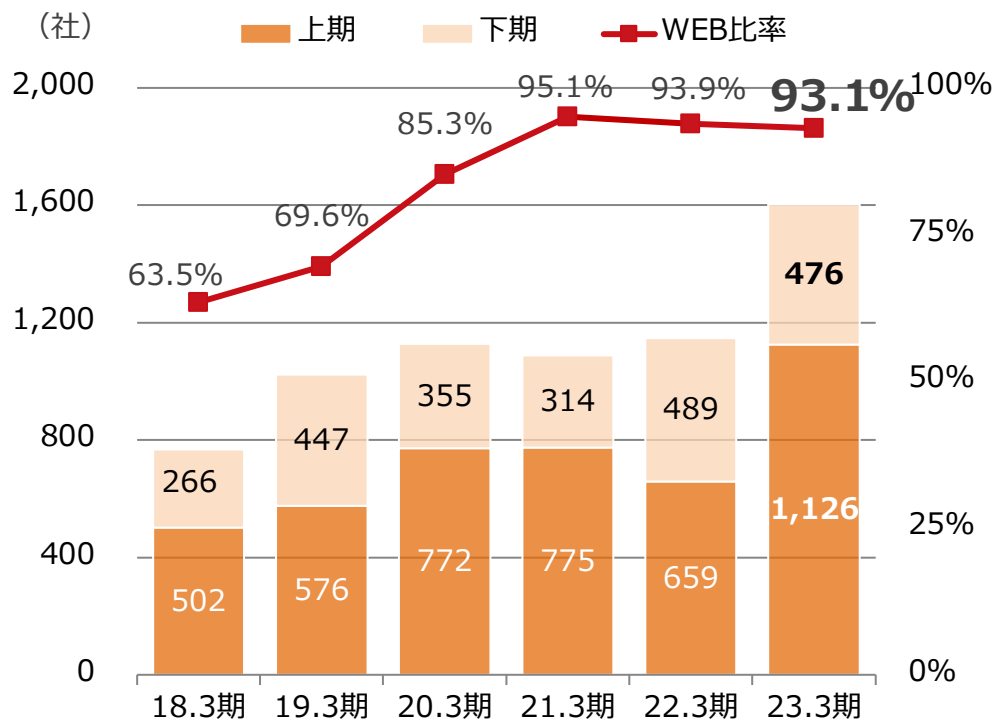
- ネット受注率は引き続き上昇傾向。**新規顧客獲得はほとんどがWEB経由**となる
- 今期も、前期に引き続きシステム投資を継続し、**UI改善や導線見直し**を行うと共に、更なるSEO対策やCRM機能の磨きこみなどを実施。新規顧客獲得・育成の強化、既存顧客の離反防止に取り組む
- 2022年2月にECサイト内にオープンしたカフェ業態向けのページ新設により、**カフェ顧客の獲得率や顧客単価のアップ**につながっており、新たなページの新設を模索中

## ネット受注率（全取引）



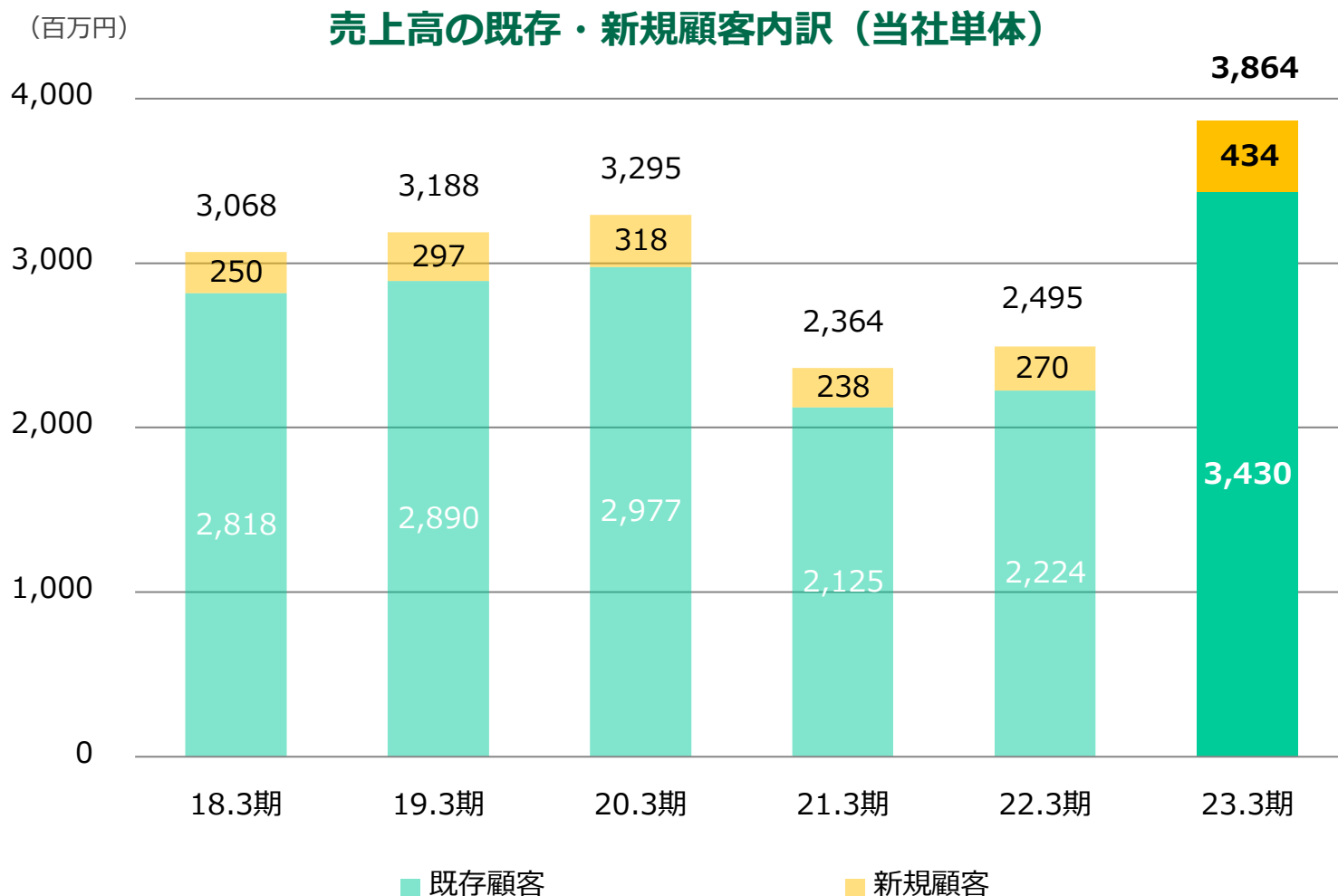
※受注件数ベース

## 新規顧客のWEB経由比率



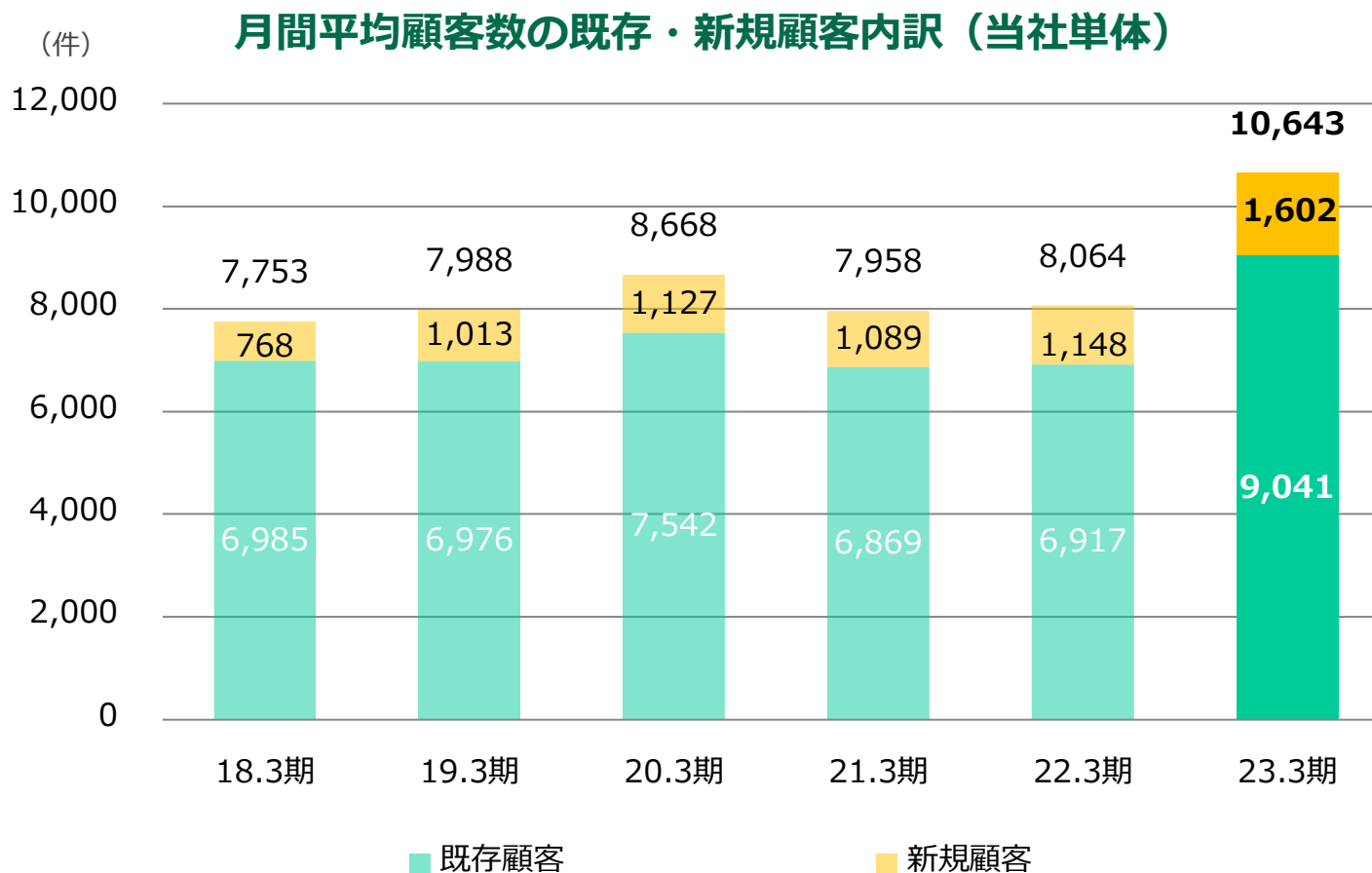
※新規顧客は、期中に初購入のあった店舗の月平均

- 既存顧客・新規顧客ともに**過去最高売上高を更新**。営業自粛等の規制が発令されなかったこと、顧客基盤を維持・拡大できたことが要因。



※既存顧客は、前期以前に売上計上のある顧客。新規顧客は、当期はじめて売上計上があった顧客

- 23.3期に入り、顧客数は大きく増加。今期は**過去最高顧客数を更新**。
- コロナ禍で取り組んできた各種施策により**顧客基盤の維持・拡大に成功**



※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客数の月平均。  
四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります。

※代理店経由の顧客数は含みません。

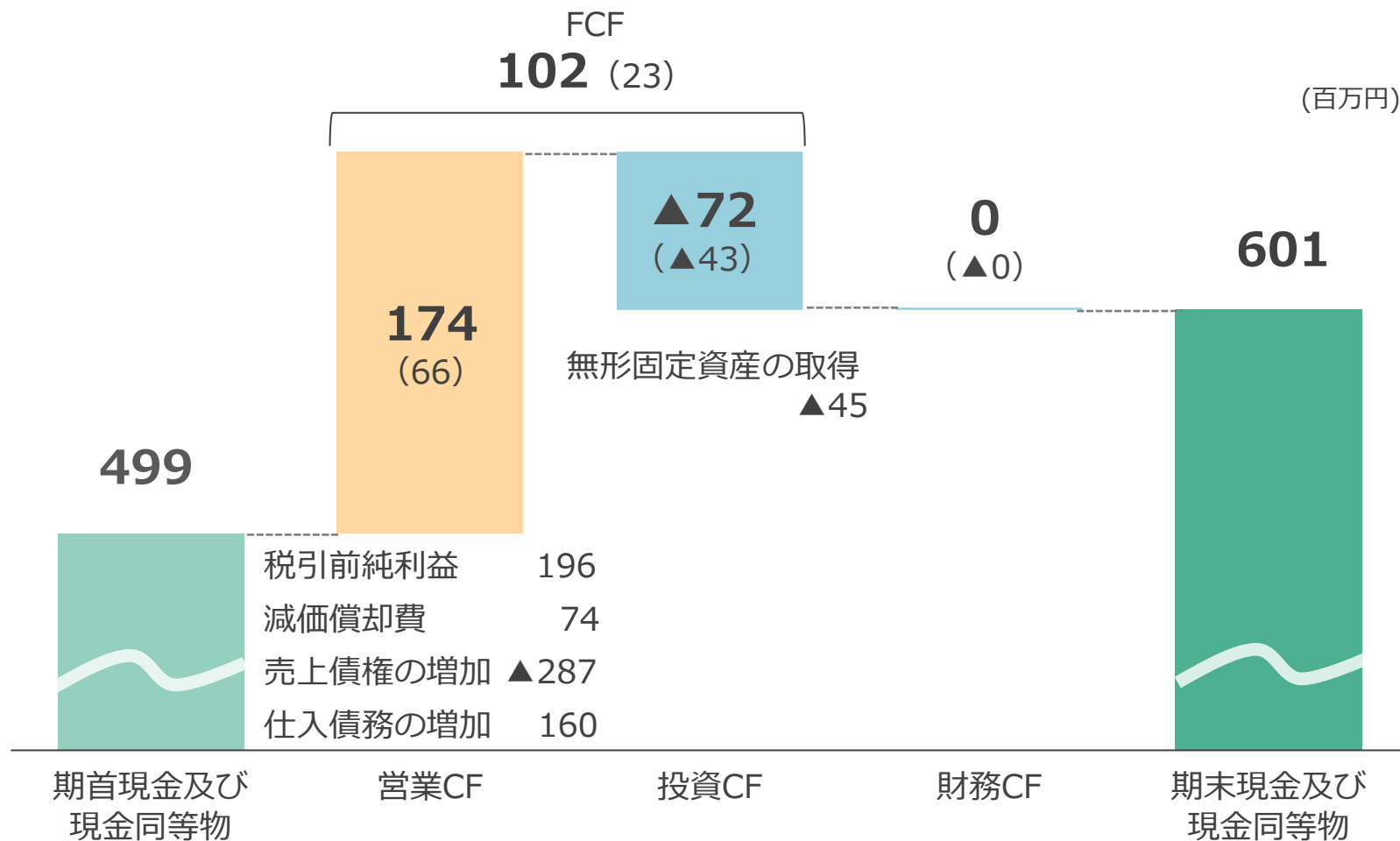
- 自己資本比率59.5%（前期末比▲7.1pt）投資は継続も、健全性は維持されている
- ROEも14.4%と高水準

(百万円)

	22.3期末	<b>23.3期末</b>	増減	補足
流動資産	1,074	<b>1,488</b>	+414	
現預金	499	<b>601</b>	+101	
売掛金	403	<b>691</b>	+287	売上高の増加
固定資産	228	<b>197</b>	▲30	
資産合計	1,302	<b>1,685</b>	+383	
流動負債	418	<b>662</b>	+244	
買掛金	329	<b>490</b>	+160	売上高増加による仕入の増加
固定負債	16	<b>20</b>	+3	
負債合計	435	<b>682</b>	+247	
資本金	89	<b>90</b>	+0	
純資産合計	867	<b>1,002</b>	+135	純利益計上による増加
負債純資産合計	1,302	<b>1,685</b>	+383	



- 営業キャッシュフローは引き続き改善。売上回復により売上債権は増加



※カッコ内は22.3期

コロナ禍においても、**お客様のニーズに可能な限り対応**し、継続的に支持いただける基盤を作り上げ、アフターコロナに備える。更には、顧客開拓を加速すべく**顧客層が重なる企業との提携**を幅広く模索する

### ■商品の拡充

- 家庭では食べられない、外食ならではの**特別感がある商品**
- 水産庁主導の**東日本大震災復興支援事業「UMIUMA」とタイアップ第二弾**
- コロナ禍において、求められる**“ロス対策”・“人手不足対策”商品の拡充**
- SDGsな商品の取り扱い

### ■サービスの拡充

- お知らせBOXサービス開始（2022年7月～）
- 商品詳細案内の拡充（入荷予定日・価格改定・代替/類似品案内など）（2022年7月～）
- 請求書WEB閲覧機能（2022年11月～）
- ECサイトの**他業種展開**
- 値引き**クーポン強化**

### ■提携・代理店開拓

- **新たな代理店開拓を加速**
- テンポスバスターズとの取り組み強化

### モノ消費からコト消費へ 外食をする理由を提供する

- 自宅ではなかなか食卓にのぼることのない、ダイナミックな商品
- 加工方法にこだわり、品質が良いのに、ロスなく便利でとびっきり鮮度が良い商品やなかなか入手することが困難な希少性の高い商品



【専門店の活メふわふわ煮穴子】

**液体凍結**  
気体よりも熱伝導の早い-30℃の液体に浸して、超速凍結することで、細胞破壊を最小限に抑え、解凍後もチルド品と同等の鮮度と食感・味を維持

**超冷薫処理**  
活魚の状態でもた後、神経抜きを行い、無臭薫液をエラの毛細血管レベルまで入れ、生臭みがなくなるまで血抜きをすることで、究極の鮮度を維持



【極み凍結ぶり】



【本マグロトマホーク】



【馬レバー刺し】

### モノ消費からコト消費へ 外食をする理由を提供する

- 自宅ではなかなか食卓にのぼることのない、**ダイナミックな商品**や**希少性の高い商品**
- こだわりの**高級素材**を使い、**ロスなく簡単調理**で提供できる商品



【Tボーンステーキ】



【国産本マグロのかまトロ】



【ウニたっぷりコロッケ】



【トリュフ香る4種のチーズピザ】



## モノ消費からコト消費へ 外食をする理由を提供する

- 「馬刺しは生食なので、ロスや衛生基準が気になる」にお応えして、**部位と加工の2軸**で幅広く展開
- 単品でも、盛り合わせでも様々に活用し、高単価メニューに！

《加工の多様性》

《ユッケ用》



《スライス》



《ブロック》



【赤身】



【霜降り】



【レバー】



【ヒレ】



【カキノミ】



【フタエゴ】

■ 馬刺し3種盛り合わせ ■



【部位の多様性】

## 水産庁主導の東日本大震災復興支援事業「UMIUMA」とタイアップ第二弾

- 22.3期よりスタートした本企画を23.3期においても**第二弾**として**2022年9月より4カ月**に渡り実施
- 東北ならではの**地の利を活かし、鮮度抜群の素材やそれらを使った加工品**を企画販売。**メニュー名に原産地表記**されていると、**特別感が醸成**され、**高単価**で提供でき、かつ**オーダー数も伸びる**









## 個人経営の小さな飲食店が直面する課題を解決

- お店オリジナルの味を出したいけど「一から仕込んでいる時間がないし、ロスも心配！」を半加工品で解決！ひと手間加えて独自のメニューに！
- 今朝獲れたての地魚をサクにして真空パック。数種類を取りまとめて一緒にお届け。魚をさばく手間や時間・ロスを削減しつつ、新鮮な刺し盛やカルパッチョが簡単に提供できる地魚鮮魚直送サービス



ハーブやナッツを加えて  
オリジナルサラダに！

【キャロットラペース】

韓国のを加えて  
手作り感をプラス！



【4種の混ぜナムル】



【南房総特選5種盛り】  
15～20人前



## アフターコロナで需要は読めず、冷凍商品が大活躍

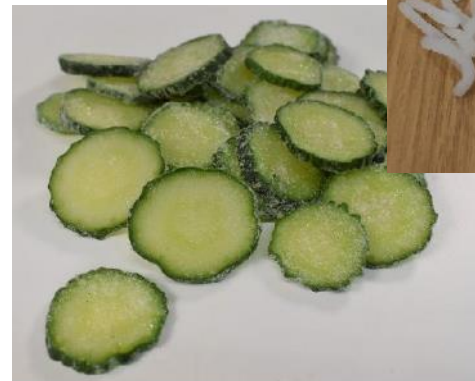
- 生鮮が当たり前のこんな野菜までもが冷凍食品。必要量だけ取り出して使えます
- 「事前解凍が必要な商品は個食になっていてもロスが怖くて使えない！」にお応え！！オーダーが入ってからでもお待たせせず即提供！こんな商品が望まれていました



【冷凍蒸しもやし】



【冷凍大根千切り】



【冷凍きゅうり輪切り】

事前準備いらず！ロスなしデザート

**家には冷凍のまま即提供！**

北海道産クリームチーズを使い、白ワインを加えることで濃厚ながらもさっぱり軽やかなレアタイプのチーズケーキに仕上げました。

■147118 冷凍 ■2800円  
**フリーカットケーキ**  
レアチーズ 1本 1,490円  
(415g, 約36×7×2.8cm)

**簡単に高単価メニュー！** とうげきチーズが人気

グラニュー糖、バナー、豆乳、生クリーム

**POINT** 様々な角度から食ると、解凍が完了します。

■冷凍解凍 (約2時間) または自然解凍 (約1時間) してお使いください。または、グラニュー糖をよりかけて、バナーで凍らせてください。

**冷凍のまま即提供！**

冷凍のまま提供できる革命的なプリン、できました。

便利なおもて袋

トッピングで秋スイーツにも

冷凍のままでもなめらか！

京都産産の紅のりを使用した、素材の旨さを存分に感じられるプリンです。そのまま凍らせてお召し上がりください。

**新登場** ■152490 冷凍 ■サンプリング用  
**国産さつまいも焼プリン**  
16個 (1個約65g、φ約6cm) ■12,590円

■冷凍のまま、そのままお使いください。または、室温 (25℃) で約10分間解凍してからお使いください。

---

レンジで即提供！

**新登場** ■152369 冷凍 ■800円  
**濃厚ショコラテリーヌ**  
4個 (1個約52g) ■1,200円

■解凍後、そのままお使いください。または、ラップをせずに電子レンジ (1600W・1個) で10分間加熱してください。約3分間室温で放置してください。

**「おつまみスイーツ」のススメ**

ベネズエラ産のカカオ豆特有の「ナッツ」の香りとお酒相性バツグン！

**新登場** ■152415 冷凍 ■870円  
**イタリアンプリン**  
4個 (1個約61g) ■2,215円

■解凍後、そのままお使いください。または、ラップをせずに電子レンジ (500W・1個) で約2分間加熱してください。

---

**新登場** ■149748 冷凍 ■850円  
**ハスタチーズケーキ**  
4個 (1個65g、φ約8cm×2.6cm) ■2,212円

■冷凍解凍 (約1時間) または、ラップをせずに電子レンジ (500W・1個) で約4分間加熱してください。

**人気グルメアレンジにも！**

日本にも専門店が稼いで出店している、韓国発の大ワッフルサンドも簡単に作れる！

**新登場** ■127127 冷凍 ■380円  
**アメリカンワッフル**  
3枚 (1枚110g、約16×15cm) ■1,265円

■解凍後そのまま、または、ラップをせずに電子レンジ (500W・1個) で約1分20秒間加熱してください。



### 次世代Meat&SeaFoodの取り扱い

- 動物由来の原材料を配合せず、植物由来の原材料を使用したプラントベース商品の取り扱いを開始
- こんにゃくから作った模造刺身や魚のすり身でつくった模造ウニなど、限りある水産資源を守ろう！



【しいたけバーガーパテ】



【ひよこ豆のコロケ（ファラフェル）】



【まるでイカ刺身】  
【まるでサーモン刺身】



【大豆ミートのガパオライスの具】



【まるでウニ】

## One to Oneの情報お届けサービス開始

- **2022年7月中旬**よりお知らせBOXサービスをリリース
- 「お知らせBOX」とは、お客様のご登録内容やご購入状況に沿って、お客様それぞれに重要な情報やお得な情報を**One to One**でお届けする新しいサービス
- 今までメールやFAXでご案内していた商品改廃等のご案内は、お客様に気づいて頂けない事が多く、重要な情報を確実にお客様へお届けするための機能

お客様ひとりひとりに向けた情報をお届け

**お知らせBOX**

WEBサービス 7/19 Start!

お得なキャンペーン

特典付きアンケート

購入商品に関するお知らせ

お届け先の悪天候による配送状況のお知らせ

\ お知らせBOX /

居酒屋みくりード様宛てのお知らせがあります。

重要	カテゴリ	タイトル
!	キャンペーン	送料ポイントプレゼントキャンペーン <b>NEW</b>
	請求書発行	6月の請求書がご確認いただけます <b>NEW</b>
!	配送	台風の影響でご注文品のお届けが遅れる可能性があります。 <b>NEW</b>

一覧へ>>

閉じる

お知らせ詳細

配送に関するご案内 掲載期間 2022/07/08~2022/07/30

台風の影響でご注文品のお届けが遅れる可能性があります。<420>

台風の影響でご注文品のお届けが遅れる可能性があります。ご迷惑をおかけしますが、よろしくお願いたします。詳しくはこちらから >>

非表示にする

※ お知らせBOXトップページに移動した際に非表示となります。

お知らせBOXへ戻る

## 商品選定に不可欠な情報をリアルにご案内

- お客様へのスムーズなご案内により**利便性UP**
  - ・・・商品ページに「**終売/休売品の詳細情報**」や「**代替/類似品のご案内**」へのリンクを追加
- 価格変更情報を**より分かりやすく**表示
  - ・・・商品ページにて生鮮野菜・相場品・直送米の**価格変更を事前にご案内**
- 入荷予定日の表示により、注文の**タイミング**を検討
  - ・・・商品ページにて在庫切れ商品の**次回入荷予定日をご案内**

**1 終売/休売品**  
 詳細情報と代替品のご案内を商品ページで確認できるようになりました。

**2 価格変更**  
 相場品の価格変更のご案内をミクストア商品ページで確認できるようになりました。

**3 入荷予定日**  
 在庫切れ商品の次回入荷予定日のご案内が商品ページで確認できるようになりました。

商品終売の詳細情報がみれます。

代替品・類似品の商品ページ移動します。

価格切替日と価格変更後の単価を最大5日前よりご案内します。

在庫切れ商品の次回入荷予定日のご案内が商品ページで確認できるようになりました。

※入荷日は目安の為、前後する可能性がございます。

※画像はイメージです



### 森林資源保護のため、請求書を電子化し、SDGs 対応

- 請求書の電子化を進め、紙資源を保全する
- WEBでの請求書閲覧を促進するため、郵送する場合はお客様に手数料をご負担頂く取り組みを開始

**2022年11月から  
紙の請求書 郵送は有料となります。**

WEBで確認いただく場合は無料です。  
請求書を【WEBで確認する】への変更申請をお願いいたします。

弊社では、森林環境保護の一環として、請求書の郵送を停止し、WEBでの確認をお願いすることとなりました。これに伴い、2022年11月より請求書を郵送する場合、有料とさせていただきます。

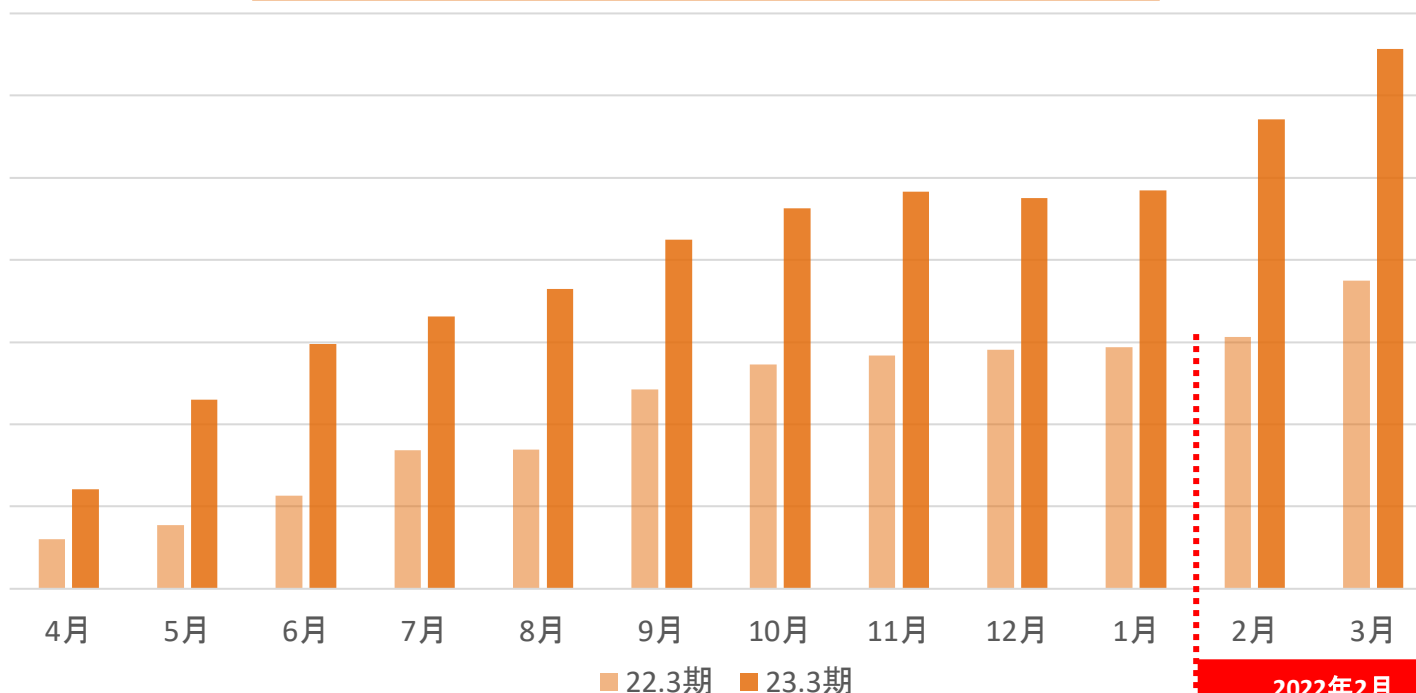
請求書を【WEBで確認する】に変更申請いただきますと、請求書は郵送いたしませんので、郵送料は掛かりません。ぜひこの機会に、請求書を【WEBで確認する】への変更手続きをお願いいたします。

支払い方法	請求書確認方法	2022年10月ご請求分まで	2022年11月ご請求分より
自動引落 または 銀行振込	WEB	無料→ <b>申請が必要です。</b>	
	郵送	無料	100円(税抜)/月
コンビニ払い	郵送※	100円(税抜)/月	250円(税抜)/月

## カフェ業種顧客の獲得は順調、次の業種展開へ検討継続

- 2022年2月下旬にカフェメニューのご提案に特化したサイト「MICstore-カフェ-」をオープン
- 「MICstore-カフェ-」オープン以降、カフェ業種の新規購入顧客数は好調。**昨年の約2倍**の水準で推移
- 業態やシーンに合わせたECサイトの展開を引き続き検討していく

### 期別カフェ新規購入顧客数の推移



2022年2月  
サイトオープン



## お客様の元へ押し寄せる商品価格値上げの波を少しでも和らげられたら…

- インフレ・物価高からは逃れられない状況の中、「**色々な商品を試してみたい**」というお客様の声にお応えして、各種キャンペーンを実施
- 値引きや特売・サンプル提供など、様々な取り組みで**お試しをサポート**

2022年  
11～12月

2023年  
2月

2023年  
2～3月

2023年  
3月

年末最需要期に  
値引きクーポンで仕入応援

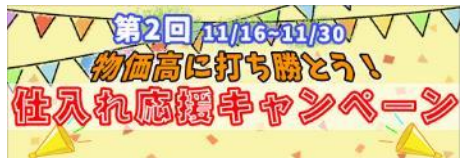
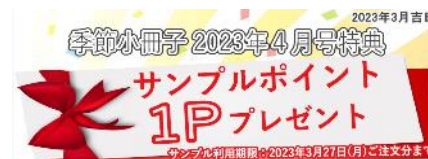
41号カタログ新商品  
お試し半額キャンペーン

桜メニューお試し  
値引きクーポンキャンペーン

商品1品無料お試し  
サンプルポイント提供



1,000円値引きクーポン



1,000円値引きクーポン



1,500円値引きクーポン

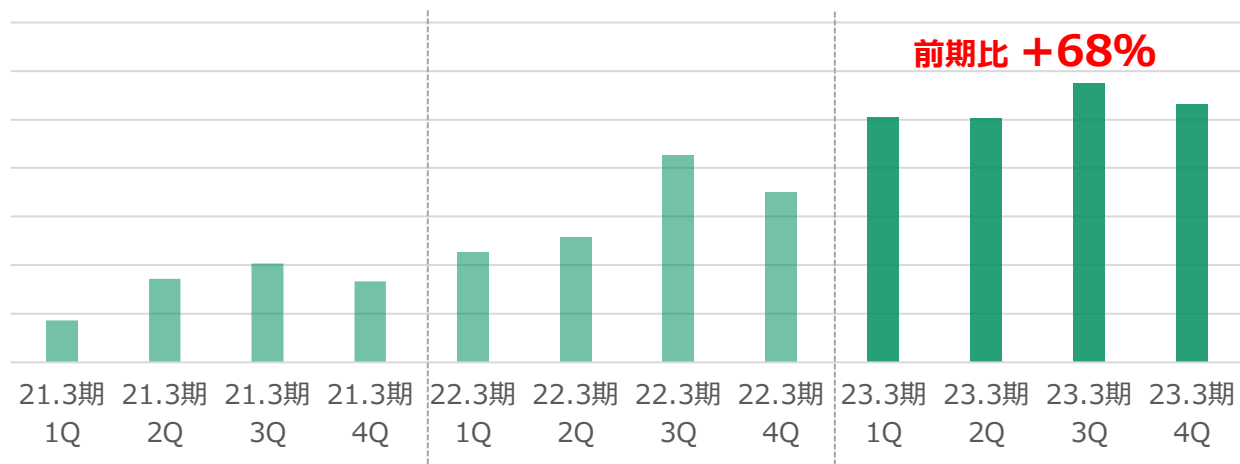




## テンポスバスターズは堅調に推移

- 22.3期はコロナ禍でテンポスバスターズの店舗での展示会が開催できなかったものの、まん延防止等重点措置が全面解除となった2022年3月21日以降は、**全国各地の店舗にて展示会を積極的に開催**
- 店舗からの新規顧客紹介が順調で**前年比68%の伸び**となる

【テンポスバスターズ顧客 四半期売上推移】



## 新たな代理店を開拓

- 長期化していたコロナ影響により、料飲店関連業種はなかなか動きづらい環境にあったが、ようやく収束しつつある状況に。24.3期も開拓継続



## 東京ガスとの取り組みを新たにスタート

- 飲食店としては欠かすことの出来ないエネルギー企業“東京ガス株式会社”との取組みスタート
- 東京ガスのおしごとサポート (<https://eee.tokyo-gas.co.jp/lp/oshigoto/>) ページにて当社紹介ページの掲載 (2023年2月～)
- WEBサイト「おしごとサポート」ページからのお申し込みで**当社サービスをお得にご利用可能**
- お互いに**展示会相乗り出展**

The screenshot shows the Tokyo Gas website's 'oshigoto support' page. At the top, there's a navigation bar with 'TOKYO GAS おしごとサポート' and a search bar. Below the navigation, there are tabs for 'おしごとサポートTOP', '業種から探す', and '課題から探す'. The main content area features a banner for '業務用食品・食材のカタログ通販サービス「ミクリード」' (Business Food & Ingredients Catalog Wholesale Service 'Mikuriid'). The banner includes the Tokyo Gas and MICREED logos, a '業務用食品・食材の通信販売サービス' (Business Food & Ingredients Communication Sales Service) box, and two promotional offers: 'プレミアム特典' (Premium Benefit) offering 3 favorite items as a gift, and 'Web特典' (Web Benefit) offering 2 favorite items as a gift. A small text box at the bottom right of the banner explains the gift rules. Below the banner, a green bar contains the text: '業務用食品・食材のカタログ通販サービス「ミクリード」' and '飲食店さまの作業効率アップならミクリードの食材におまかせ！' (If you want to improve the work efficiency of your restaurant, please leave the ingredients to Mikuriid!). At the bottom of the green bar, it says '年中無休で毎日お届け！登録料・年会費無料で今すぐ登録・購入できます。' (We deliver every day, year-round! Register and purchase now with no registration fee or annual fee!)

# 1.事業概要

# 2.決算概要

# 3.業績見通し及び成長戦略

- 23.3期は新型コロナウイルス感染症の影響が小さくなったことにより、業績は大きく回復し、足元でも業績は堅調に推移
- 24.3期の業績予想は今後も規制等が発令されないという前提条件の下、足元の実績をベースに算定
- 利益面は、インフレによる物価高・人件費高等のコストアップ要因を織り込み算定

(百万円、%)

	23.3期 (実績)	24.3期 (予想)	(前期比)
売上高	4,668	<b>5,600</b>	+20.0
売上総利益 (総利益率)	1,587 (34.0)	<b>1,900</b> (33.9)	+19.7 (△0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	194 (4.2)	<b>250</b> (4.5)	+28.8 (+0.3pt)
経常利益	196	<b>250</b>	+27.2
当期純利益	134	<b>160</b>	+18.8

- 配当の基本方針としては、今後を見据えて必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当性向20%の配当を実施することとしている
- 前23.3期決算においては、新型コロナウイルスの影響により先行きが不透明であったことから中間配当は無配とさせていただいたものの、上記方針に基づき期末配当は実施予定（2023年6月株主総会に付議予定）
- 24.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。年間の1株当たり配当額は対前年で**2円30銭増配の14円70銭**を見込む

(円、%)

	23.3期 (実績)	24.3期 (予想)
中間配当	0.00	<b>7.00</b>
期末配当	12.40	<b>7.70</b>
合計 (配当性向)	12.40 (20.0)	<b>14.70</b> (20.0)

コロナでの消費者の行動変容に対応

「外食の回数を減らす分、行くときは自宅では味わえない特別なメニューを楽しみたい！」

「二次会に行かない分、一次会を長めに豪勢に！」

に応える商品やサービスを展開し、**お客様に**継続的に支持いただける基盤を作り上げる  
また、顧客開拓を加速すべく**顧客層が重なる企業との提携**を幅広く模索する

### ■商品の拡充

- **特別なメニュー！一次会を長めに豪勢に！**に対応する商品
- 水産庁主導の東日本大震災復興支援事業「UMIUMA」と**タイアップ第三弾**
- アフターコロナにおいて、求められる**“ロス対策”・“人手不足対策”商品**の拡充
- **SDGs**な商品の取り扱い

### ■サービスの拡充

- **ECサイトのUI改善・導線の見直し・速度アップ**
- **産地直送サービスの拡大**
- クーポン強化による**商品のお試し促進**
- ECサイトの**他業種展開**

### ■提携・代理店開拓

- **新たな代理店開拓**
- テンポスバスターズ・**東京ガス**との取り組み強化



## MICREED FOOD SELECTION 2023開催

- **ミクリードが主催する飲食店向けの展示会**を5年ぶりに開催
- カタログ掲載品のメーカーなど約80社が集結し、**1,000商品以上が試食可能**
- **お客様と直接触れ合える場**を作り、様々なご意見をお寄せいただくと共に商品をご紹介



開催時の様子

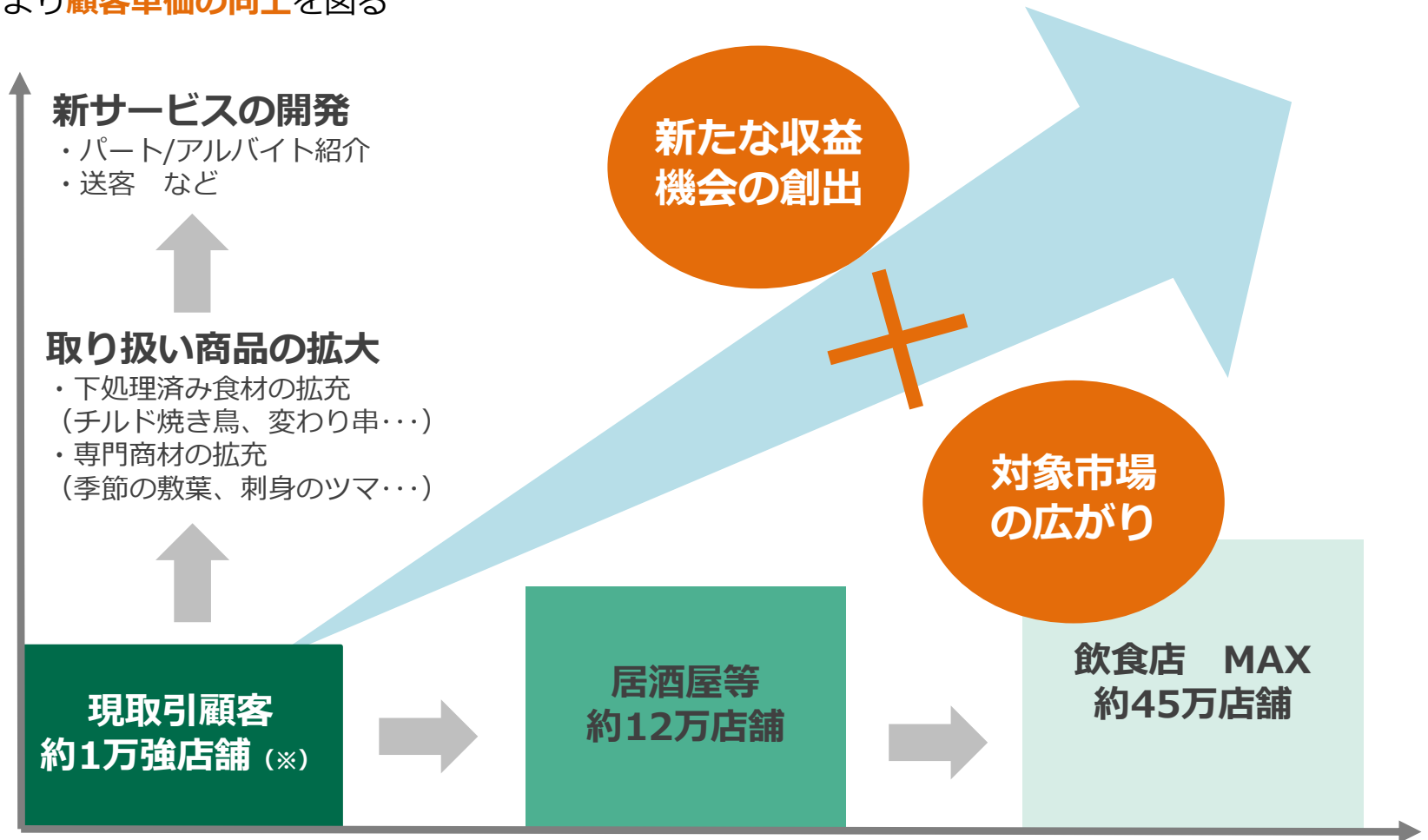


## お客様のご要望と自社の運営管理の双方に配慮したタイミングに見直し

- 「月末の給与支給後の需要期に新しい商品や季節の商品を案内されてもなかなか検討する時間が取れないから、**比較的時間が取れる中旬**に案内してもらえると助かる。」 「メニュー改編に合わせてカタログを発刊して欲しい。」 に対応
- システムの新規機能のリリースは月初が望ましく、媒体発刊のタイミングとの調整が難しかった。**カタログ有効期間の調整**や**インボイス対応**も加味し、**2023年3月より見直し**実施



- 新規顧客獲得のWEB活用により、メイン業種の居酒屋だけでなく、**他業種へも見込み客層を広げ、顧客数の拡大**を図る
- また、**代理店の開拓を積極的に進め、一気に顧客数拡大に活用**する
- 一方、既存顧客へは、未取り扱い商品による拡販や人材紹介・送客などの新たなサービス展開などにより**顧客単価の向上**を図る



※代理店経由のユーザーを含む

出所：総務省統計局「平成28年経済センサス-活動調査」

リスク項目	認識するリスク	リスク対応策
競争に関するリスク	当社がメインターゲットとする小規模飲食店・個人経営の飲食店向けの市場にBtoC向けECを運営する大手競争の参入があった場合、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	当社がメインターゲットとする小規模飲食店・個人経営の飲食店は1SKU当たりの使用量が少なかったり、ロス対策や差別化商品を採用したりする傾向が高いため、ターゲットに特化した商品を品揃えすることやターゲット向けのインフラ・サービスを構築することにより、参入障壁を出来る限り築くよう取り組んでおります。
システムに関するリスク	当社は商品の調達や販売等、多岐にわたるオペレーションをITシステム上で処理しております。第三者からのサイバー攻撃による情報漏洩・大規模なシステム障害が発生した場合、業務停止等の事態が生じる可能性があり、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	システム全体にセキュリティ対策を施すとともに、ハード・ソフトの両方を全面的に冗長化しており、かつ定期的なデータのバックアップ等の対策も講じております。また、何らかの障害が発生した場合でも、業務停止時間を最小限に出来るよう、非常時切替フローに関して、年次で予行練習等を実施し、リスク軽減を図っております。
仕入に関するリスク	当社が取り扱う食材の価格は国内外の商品市況に影響されて上下することがあります。また、食材は海外から輸入されるものもあるため、仕入価格は為替変動の影響を受けることがあります。さらに最近では水産物を始めとする資源の枯渇問題も発生しており、商品市況に影響を与えております。想定を超える大幅な市況の変化や為替変動が生じた場合には、仕入価格の高騰等により当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	仕入価格の上昇を極力抑えるため、商品の複数購買や相見積もりによる定期的な仕入先の変更を実施するとともに、カタログ有効期間中は仕入価格を据え置き契約とし、一定期間の固定価格を実現しております。また、今後は率先してSDGsを意識した商品を開発・販売し、リスク低減を図ります。
食の安全に関するリスク	当社の内外において、製造過程や流通過程における異物混入や虚偽表示等の事故・事件が発生した場合、顧客の食品全般に対する不信感や当社商品に対する信頼・信用の毀損等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	安心・安全な食材を安定的に仕入・販売するために、食材の仕入先との信頼関係を構築するとともに、商品管理・衛生検査の徹底等に努めております。
配送に関するリスク	当社は、商品の配送を全面的に外部の運送業者へ委託しております。運送業者における人手不足や燃料の高騰等が大きく深刻化した場合などには、当社が負担する配送費の大幅増や当社商品を配送する運送業者を確保できなくなることによる配送不能等、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	当社の商品配送は、顧客が配送便を選択し、かつ配送日・配送時間を選択して受注しており、大部分が飲食店の仕込み時間帯にお届けするようにしていることから、受取人不在による再配達のような配送業者への負担を強いる状態は発生しにくいようになっております。配送業者に対しての配慮を継続するとともに、長期的なパートナー関係を構築し、協業できるよう努めております。

上記の各リスクはいずれも、顕在化の可能性は低～中程度、顕在化の時期は中長期と認識しております。  
 上記以外のリスク情報については、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



- 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