

事業計画及び成長可能性に関する事項



2024年6月19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、
2025年6月頃を予定しています。



MICREED

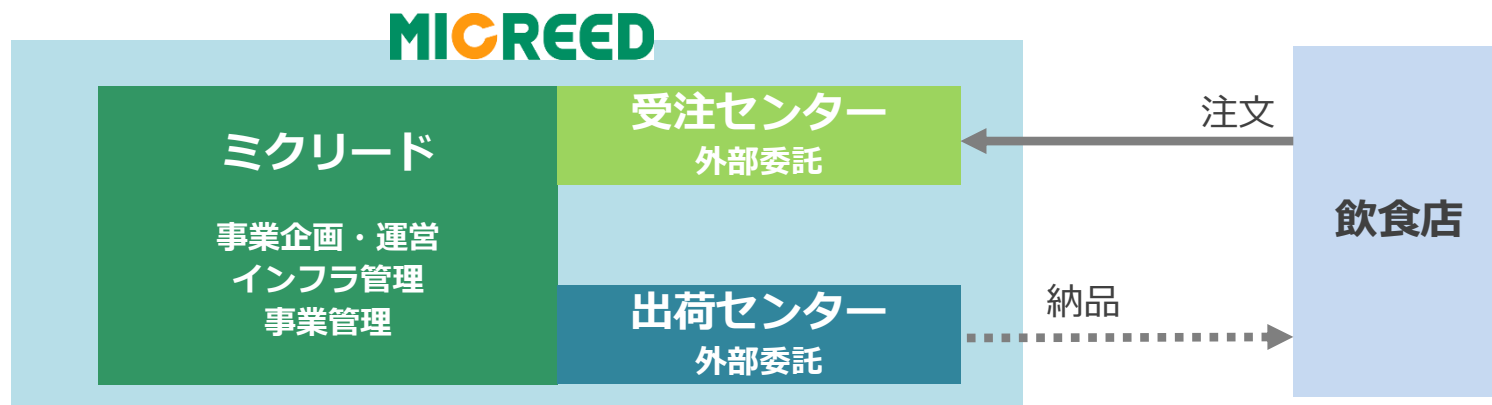
1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通し及び成長戦略

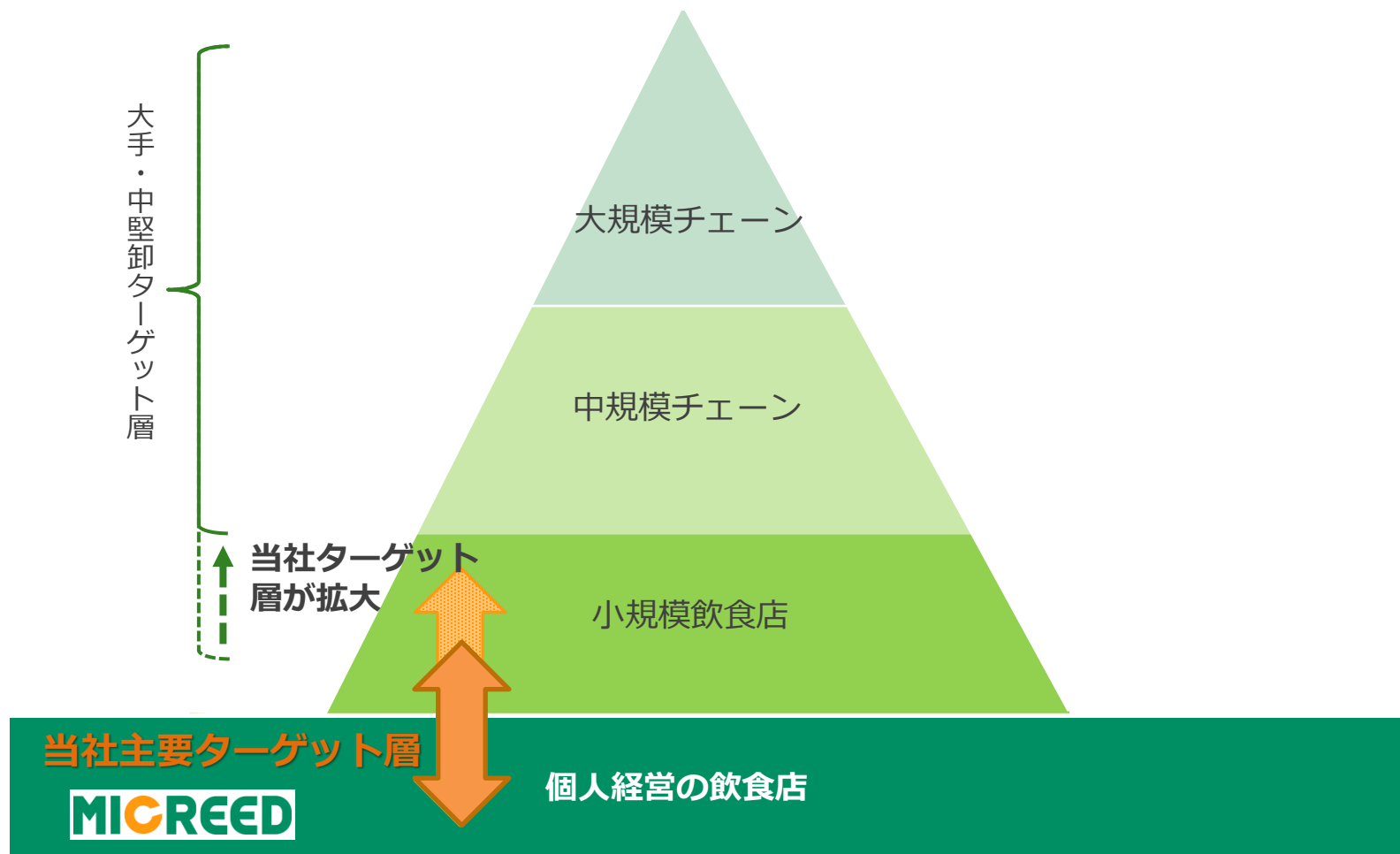
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀市)
資本金	93百万円 (2024年3月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数33名 (常勤30名、非常勤役員3名) (2024年3月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- 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



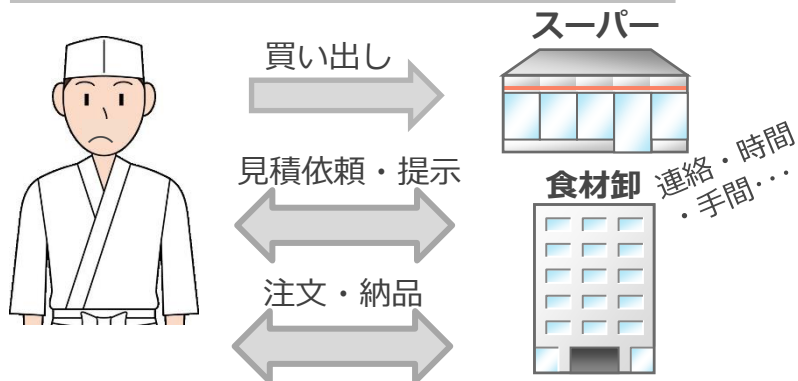
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

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

ミクリ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



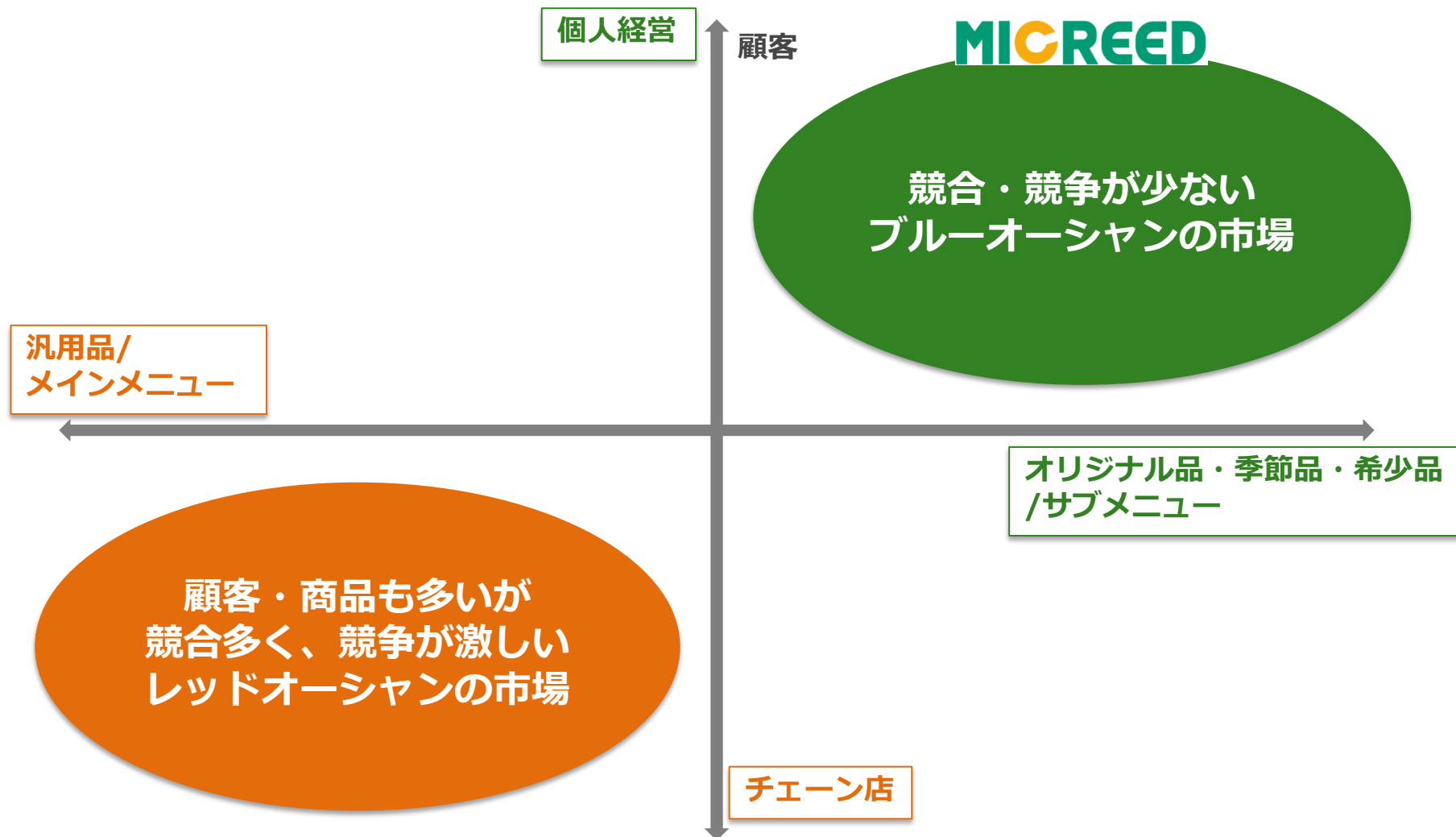
【商品価格・商品販促】

- 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・商品ともに競合が少ない**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

- 売上高は顧客数の増加・昨年度からの値上げ影響等により、**前年から大幅にアップ**。売上総利益率についても、今年度より価格改定時期を売値と仕入値を同タイミングに変更することにした影響により改善。（昨年度まで仕入値:9月・売値:10月に改定⇒今年度から売値・仕入値:どちらも9月に）
- 顧客数については、1Qで出遅れた新規顧客も年間では巻き返し、既存顧客は引き続き好調を維持
- 結果、24.3期は**売上高・各種利益・顧客数全てにおいて過去最高**を更新

(百万円、%)

	23.3期	24.3期	(前期比)	(参考)当初予想/修正予想	
				23.05.12	23.10.31
売上高	4,668	5,936	+27.2	5,600	5,900
売上総利益 (総利益率)	1,587 (34.0)	2,042 (34.4)	+28.7 (+0.4pt)	1,900 (33.9)	2,030 (34.4)
営業利益 (営業利益率)	194 (4.2)	322 (5.4)	+66.0 (+1.2pt)	250 (4.5)	300 (5.1)
経常利益	196	322	+64.3	250	300
当期純利益	134	222	+65.3	160	200
顧客数 (※)	10,643	11,769	+10.6		
既存顧客数	9,041	10,035	+11.0		
新規顧客数	1,602	1,734	+8.2		

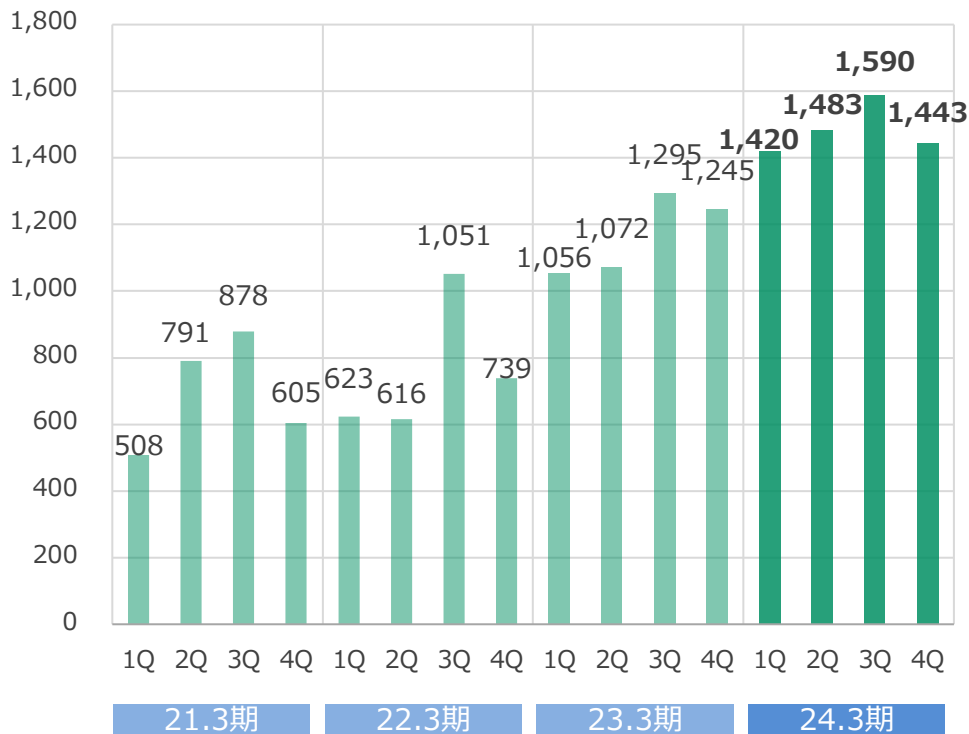
※顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- 24.3期の売上高は、**全ての四半期で23.3期を上回る**
- 営業利益も、4Q以外全ての四半期で前年を上回る
- 3Qは季節的要因に加え、価格改定時期の変更により売上総利益率がUPしたこと等により大幅増
- 4Qにおいては、**配送料の値上げや一過性の社員増に伴う紹介手数料・本社オフィス（テストキッチンや撮影スタジオ設置）移転費用**等の発生が重なったことから、前年を下回った

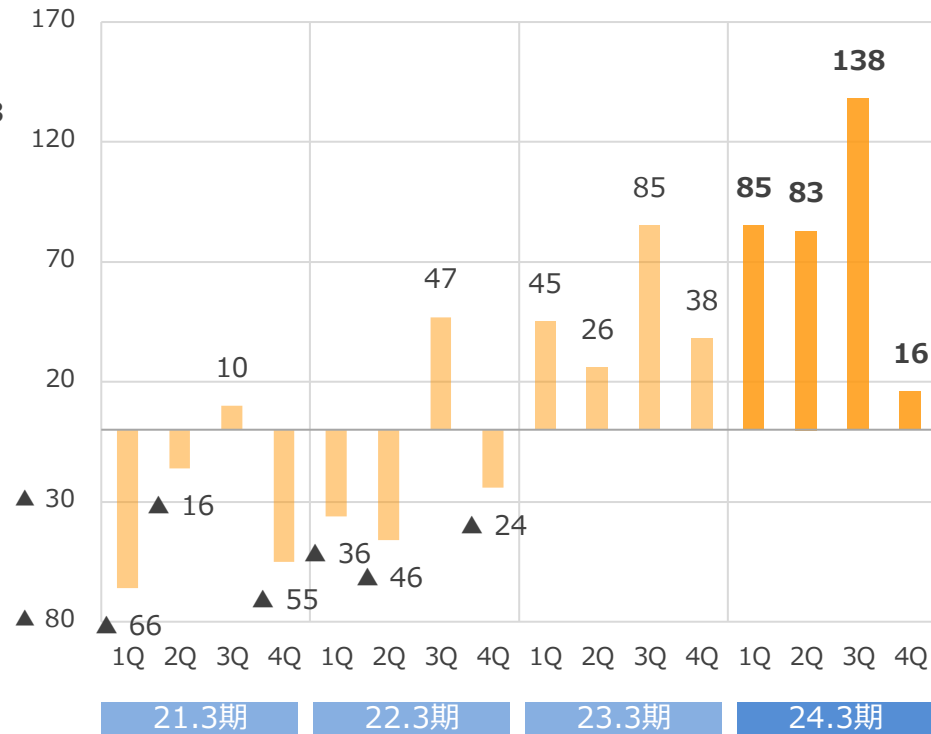
(百万円)

売上高



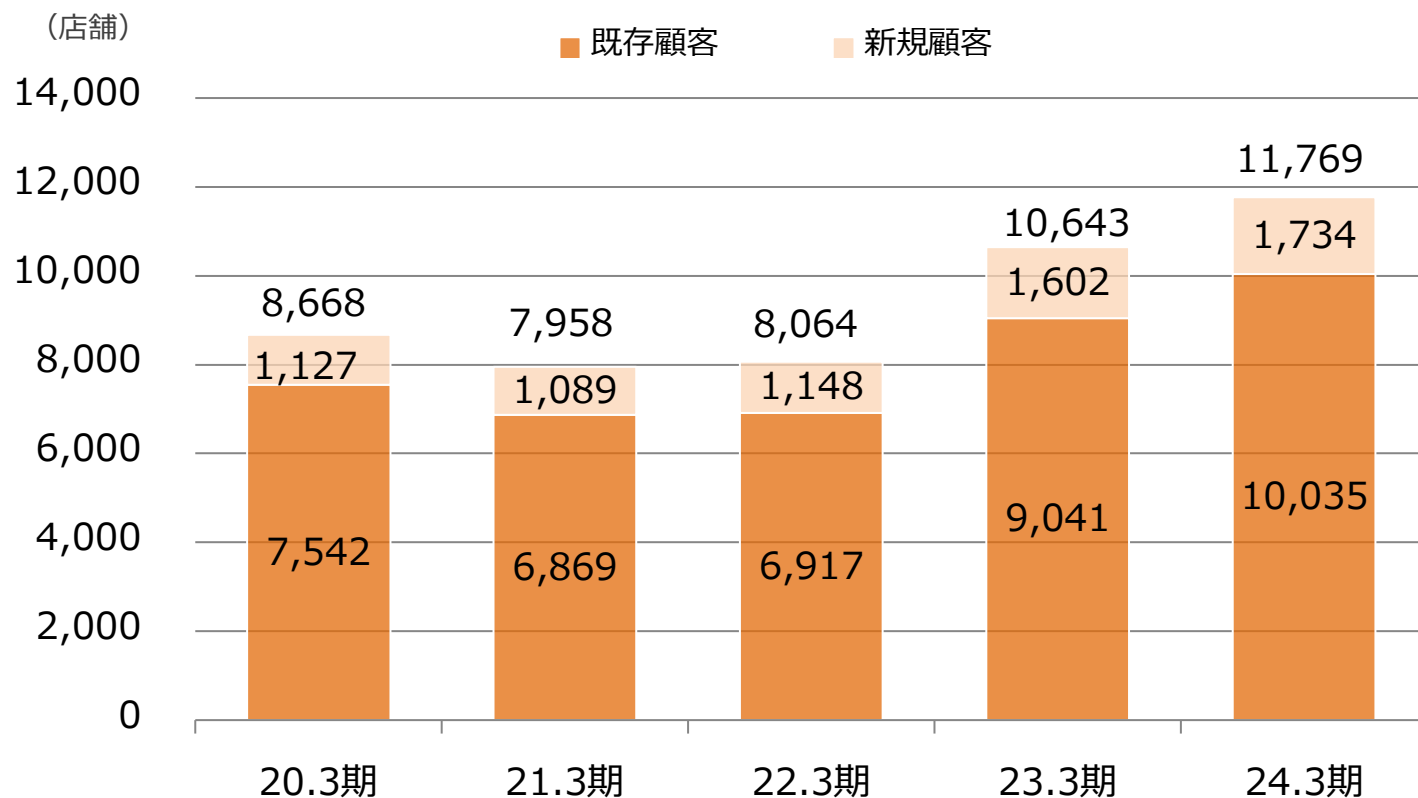
(百万円)

営業利益



- 24.3期も顧客数は大きく増加。23.3期に引き続き**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、コロナ後も**顧客基盤の維持・拡大に成功**

月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）



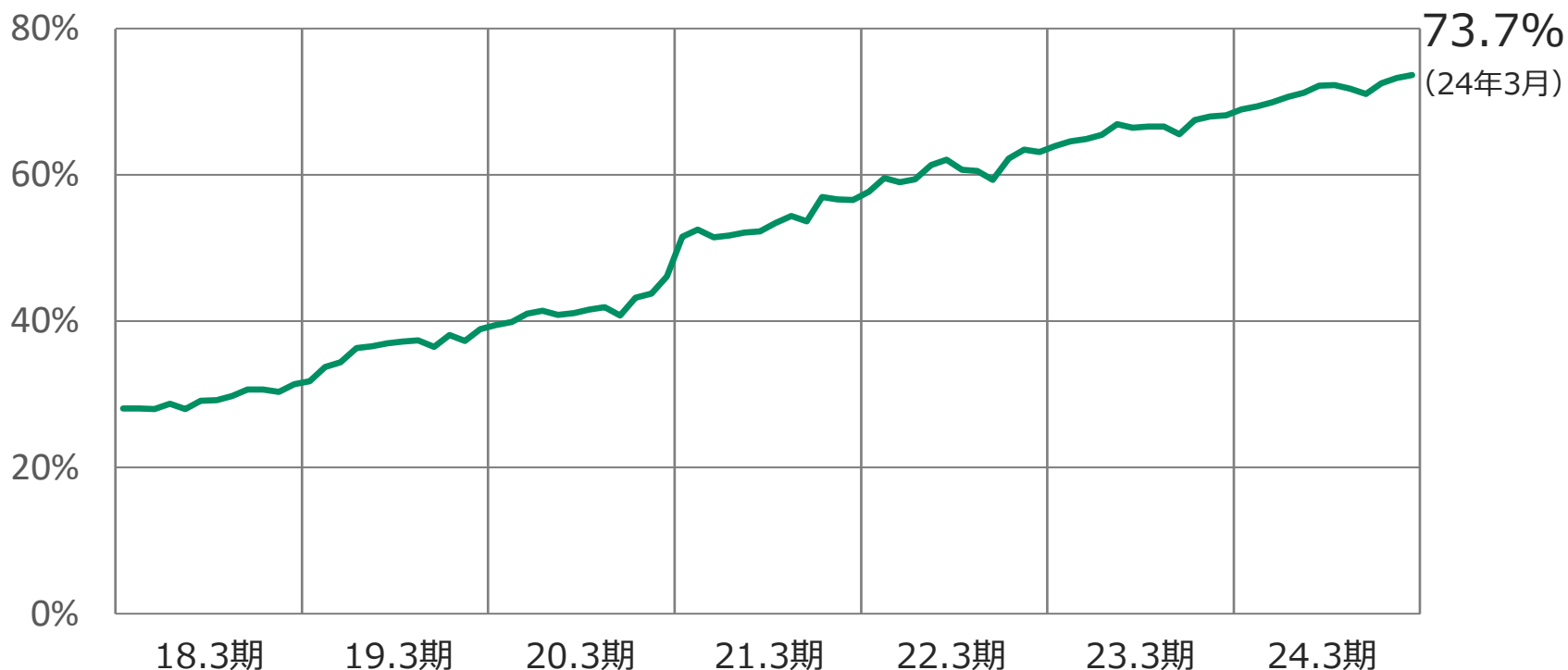
※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均
四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- 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ECへのシステム投資を継続し、**TOPページのリニューアルや速度改善**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、既存顧客の顧客単価向上と離反防止に取り組む

ネット受注率（全取引）

※受注件数ベース



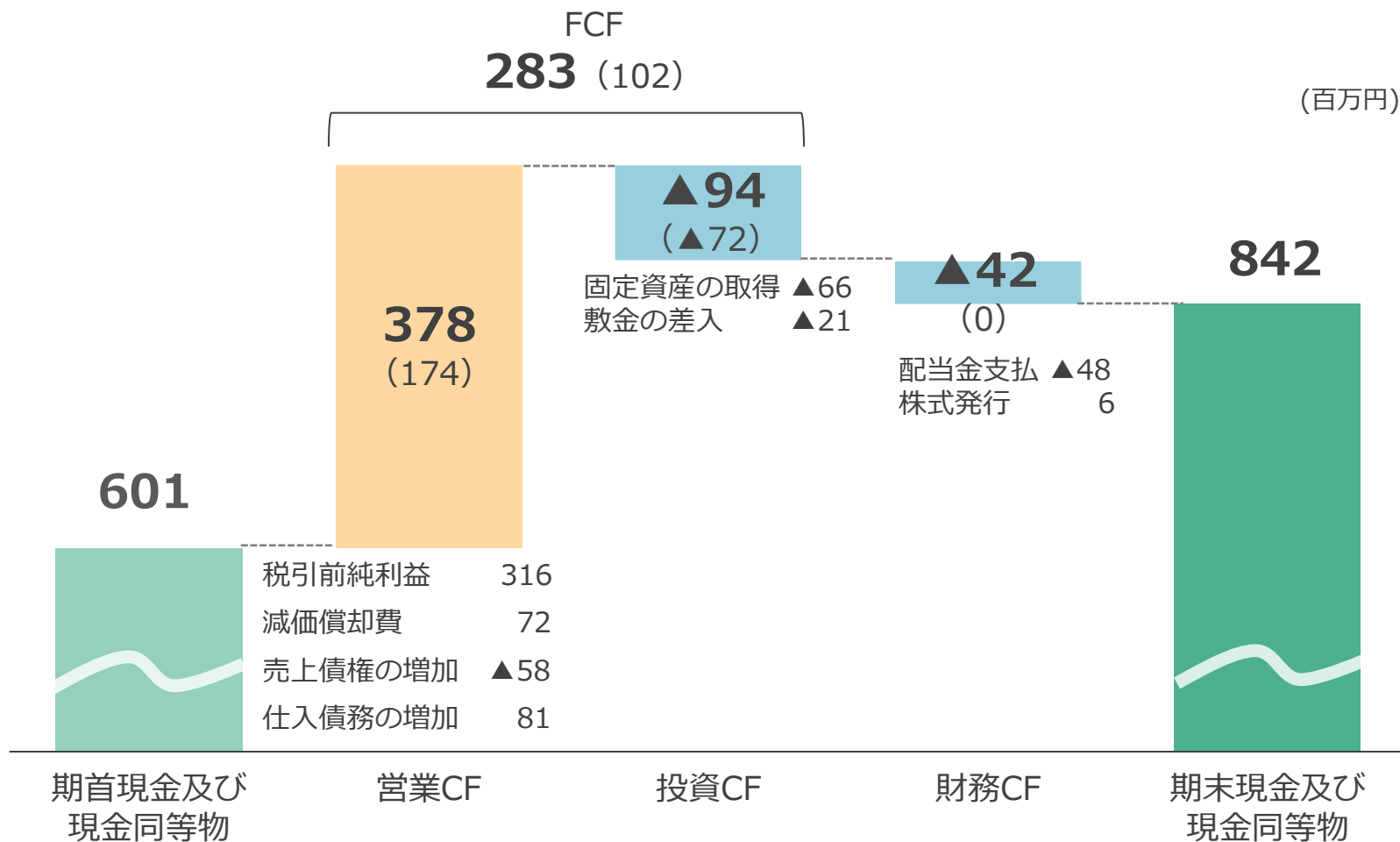
24.3期 バランスシート

- 自己資本比率57.2%。投資は継続も、健全性は維持されている
- ROEも20.4%と高水準

(百万円)

	23.3期末	24.3期末	増減	補足
流動資産	1,488	1,833	+345	
現預金	601	842	+240	
売掛金	691	749	+58	売上高の増加
固定資産	197	232	+35	
資産合計	1,685	2,066	+380	
流動負債	662	853	+190	
買掛金	490	572	+81	売上高増加による仕入の増加
固定負債	20	30	+10	
負債合計	682	883	+201	
資本金	90	93	+3	
純資産合計	1,002	1,182	+179	純利益計上による増加
負債純資産合計	1,685	2,066	+380	

- 営業キャッシュフローは引き続き改善。売上拡大により売上債権・仕入債務は増加



※ () 内は23.3期

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 corres 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

- コロナ以前より減少した数少ない外食の機会を**豪勢に演出**できるような商品を多数投入
- 飲食店経営者ですら**“これ、冷凍なの？”**と見まごうようなアイテムで、かつ**人手不足にも対応**しつつ、**ロスも最小限に抑えた**商品



【毛蟹】



【ライスコロッケ トリュフ風味】



【でっかい有頭エビフライ】



【活メブランチあわび】



【生ずわい棒ポーション】



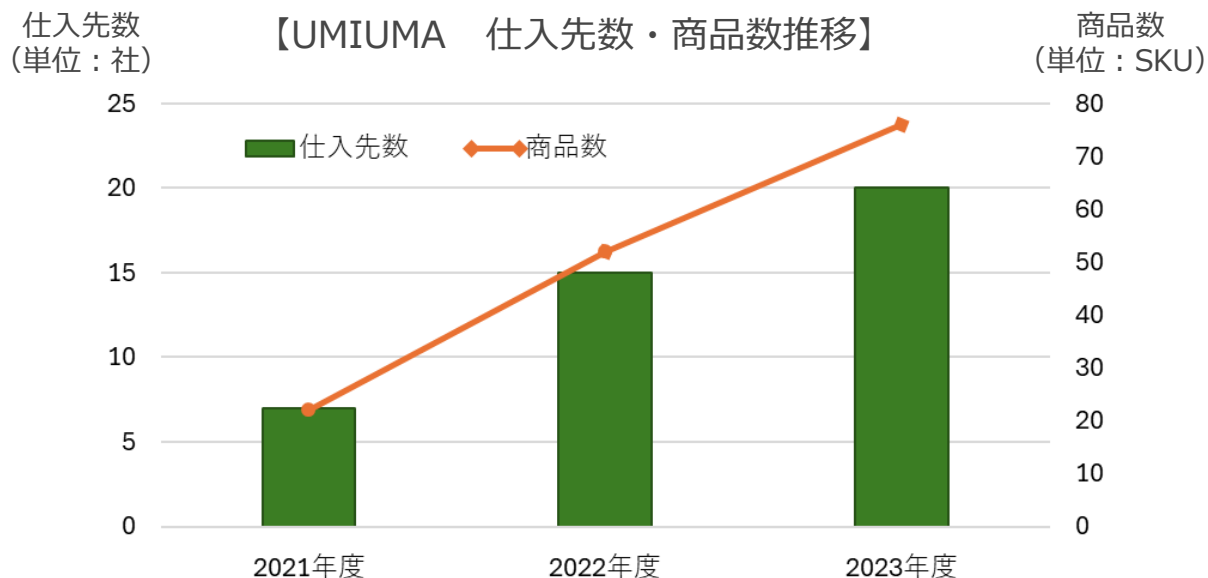
【真鱧白子のうに揚げ】

24.3期 重点施策実施状況 – 特別感のある商品

- 2023年3月期より販売を開始した酒類。クラフトビールからスタートし、地場の酒類卸事業者の扱いが少ない**希少性の高い商品**をラインナップ
- 国内各地の**特産品**を使用した限定品を販売



- 22.3期よりスタートした本企画を**第3弾**として**2023年9月より5カ月**に渡り実施。東北ならではの**地の利を活かし**、メニュー名に**原産地を表記**し、**特別感を醸成**するとともに**高単価メニュー**に
- 年々仕入先数と商品数を伸ばし、売上も数千万円規模まで拡大中



- 水産庁が主催する東日本大震災からの復興支援事業“UMIUMA”だけでなく、福島原子力発電所のALPS処理水の海洋放出をめぐって、中国による海産物の不買運動で苦しんでいる生産者を応援する取り組みを実施
- また2024年元旦に発生した能登半島地震の被災地を応援するため“北陸応援キャンペーン”を実施

ほたて 大小各サイズを色々なメニューに使って 生産者を応援!

【北海道産】 冷凍 P26 サンプリング対象外

中国が日本産水産品の禁輸に踏み切ったことを受け、北海道産ホタテの売り先が激減し生産者がお困りです。

期間限定 **1,000円引** **特売**

商品コード	規格サイズ	通常価格	第1弾		
			10/16~11/13	11/14~12/12	12/13~1/10
126048	2Sサイズ 36~40個/1箱約26g	6,080円	5,080円		5,080円
129042	3Sサイズ 41~50個/1箱約22g	5,780円		4,780円	
129247	4Sサイズ 51~60個/1箱約18g	5,450円	4,450円		4,450円
129286	5Sサイズ 61~80個/1箱約14g	5,390円		4,390円	

●たっぷりほたての海鮮丼
●長りほたてのあんパコ炒め
■解凍後、そのままお使いください。

北陸応援! 北陸地方にて製造された水産加工品を集めました!

富山 **新登場** 商品番号 **153468** 冷凍 **P26**

【富山湾産】
白えび唐揚げ 60g
480円

富山湾で漁獲された、小型サイズの白えびを使用しシジフルに粉をまぶしバラ凍結しました。

■冷凍のまま、170℃の油で2分間揚げてください。

石川 商品番号 **152821** 冷凍 **P47**

究極のかにかま「香り箱」
500g (約40本(約12g/本))
1,180円

身の割れ方など、かに脚肉を忠実に再現したリアルなかにかまです。繊維感と風味、甘味が特長です。

■解凍後そのまま、または加熱してお使いください。

富山 商品番号 **152683** 冷凍 **P38**

【富山湾産】
殻付き白えび(生食用) 250g
1,790円

甘味の強い新鮮な白えびを急速凍結しました。

■解凍後、天ぷらやかき揚げなどにお使いください。殻むきして生食も可能です。

富山 商品番号 **153396** 冷凍 **P213**

【富山湾産】
豆あじ唐揚げ 1kg
1,680円

一口サイズの豆あじにほれいしと薄粉を均一にまぶし、サクッとした食感に仕上げました。南蛮漬けなどのアレンジもおすすめです。

■冷凍のまま、170~180℃の油で、1分半~2分間揚げてください。

メニュー出現率の高い“ポテトフライ”を使ってアレンジメニュー提案

- 米国ポテト協会との共同開催にてポテトのワークショップを開催。人手不足下で新しいメニュー開発に困っているお客様を支援
- ポテトの原産国別の特徴やフライドポテトを使った付加価値メニューの成功例の共有・メニューコンテストなどを実施



- 冷凍食品は一度解凍すると**日持ちしない**が、注文が入ってから解凍しては**間に合わない**
- そんなお悩みを解決するような商品を積極的に販売



【レンジでロスなし
濃厚ショコラテリーヌ】

事前解凍不要。オーダーが入ってからレンジで約10秒、そのまま約3分。



【レンジでロスなし
アップルパイ】

冷凍状態のショコラテリーヌをレンジ（500W/600W）でたったの約10秒。そのまま約3分休ませればおいしく食べられます。事前解凍しておく必要はなく、オーダーが入ってから余裕で間に合います。約10秒レンジ解凍するだけなので冷たいまま。提供するお皿に直接載せてレンジして大丈夫です。

もちろん、あらかじめ解凍してもおいしく提供できます。オーダーが混みそうなのであれば事前解凍しておいてください（冷蔵庫で約90分、室温で約30分）。事前解凍した場合はレンジは不要です。



凍ったままのショコラテリーヌをレンジ（500W/600W）で約10秒。



そのまま約3分放置。盛り付けやコーヒーの準備をしている間に過ぎますね。



プラントベース商品の拡充

- 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扱いを昨年より開始
- **環境に配慮したプラントベース商品の取り扱いを、今後も拡充していく**



【パスタソース 国産ビーツと野菜のロゼソース】
野菜の色のみで仕上げた、鮮やかな色のパスタソース



【粗挽き大豆ミートのキーマカレー】
植物性素材だけで作った、スパイスキーマカレー



【大豆ミートのほうれん草カレー】
野菜だしで煮込んだ、野菜の甘みや旨みのカレー



【冷凍豆腐干麺】
干し豆腐を麺状にした、旨みのある中華素材

- **環境に配慮した**商品を取りあつかうことで、**海の豊かさを守る活動を応援**
- 事業者数が増加しつつある国内の**養殖魚を積極的に採用**



青森サーモン

世界遺産白神山地をはじめとする青森の山々から流れ出す清らかな淡水、津軽海峡の早い潮の流れを有する青森の自然環境下で育てられています。

すべてが青森で一貫生産・管理されているので「鮮度」が違います。水揚げと同時に活じめしたサーモンは、青森の工場ですぐに加工して冷凍され、多くはその日のうちに出荷されます。

今別・三厩海面養殖場は、日本で初めてASCサケ基準の認証を取得し、環境に負荷をかけることなく大規模サーモン養殖産業を実現しています。

(運営：日本サーモンファーム株式会社)



【スモークサーモン】

【トラウトスライス刺身用】



【サーモンダイスカット】



【トラウト炙りスライス刺身用】



ショッピングカートから注文確定までの導線を大幅削減（2023年7月）

- BtoBのサイトならではの、“いつもの商品”・“いつもの納品先”・“いつもの配送便”・“最短納期”・“いつもの支払い方法”を簡易で注文できるように画面遷移を見直し、**注文にかかる時間を削減**
- いつも使うメニューを常時表示することで、**操作性をアップ**

新しい画面遷移 2画面

従来の画面遷移 5画面



合計金額エリア
送料や手数料を含む合計金額の確認や送料無料ポイントの使用設定ができます。

【PC画面】



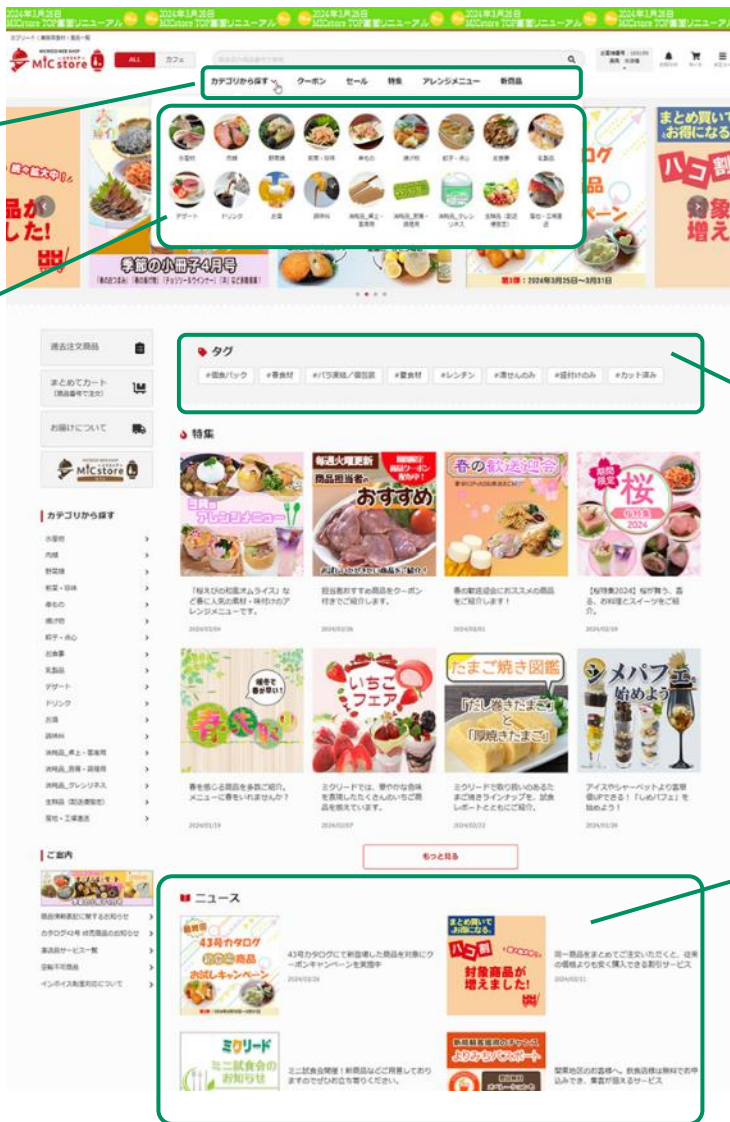
【スマホ画面】



- ECサイトのTOPページを全面リニューアルし、商品をより探しやすく、より注文しやすいサイトにグレードアップ

グローバルナビゲーションを使用頻度の高いメニューに絞り込み

「カテゴリから探す」を追加し、視認性をよくするため代表サムネイル画像表示



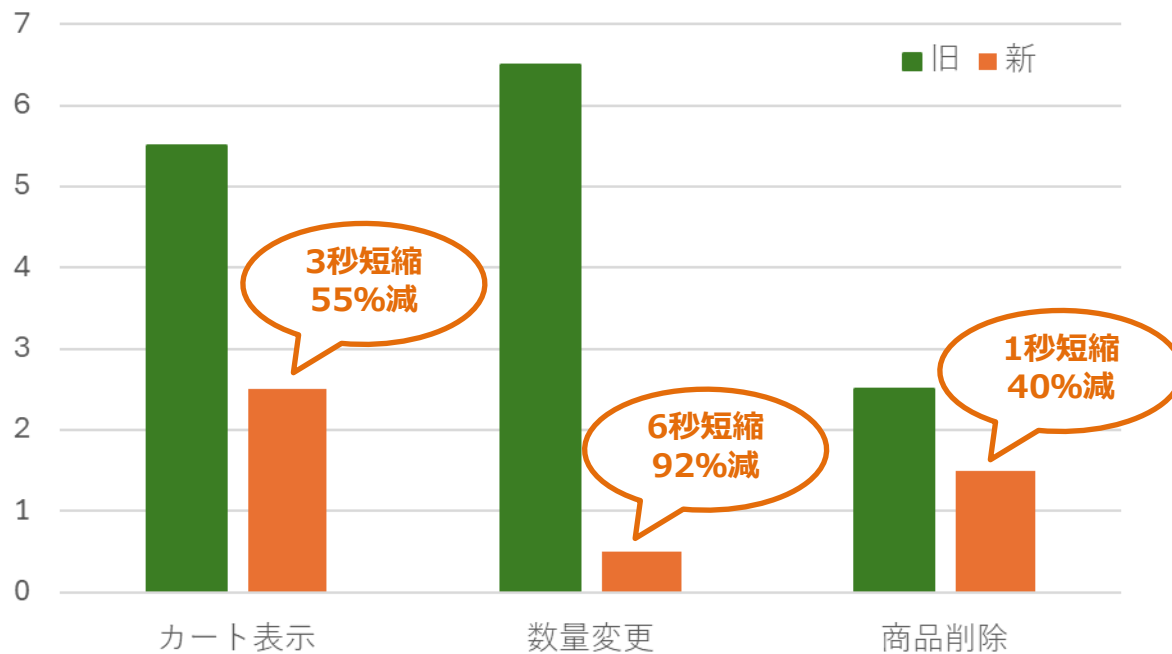
調理方法や季節・利用シーンで検索ができるようタグ検索機能を追加

商品情報以外のお知らせ等を表示するニュース欄を新設

- ECサイトの注文処理が短時間でストレスなく円滑に可能となるよう、APIを調整して改善を図る
- お客様からも「急にすごく早くなってありがたい！」のお言葉をいただいております、今後も継続的に実施予定

速度改善 新旧比較

単位：秒



クーポン機能を強化することで商品のお試しを強化（2023年10月）

- **クーポンの利用制限を大幅緩和**
 以前：1回の注文でいずれかのクーポン1枚のみ利用可
 ⇒今後：1回の注文で値引きクーポン1枚+商品クーポン何枚でも利用可
- 商品クーポンをカートに自動追加することで**利用率向上を図る**
- 機能リリースに合わせて、4週間に渡り利用促進キャンペーンを実施し、認知を高める

【クーポン複数同時利用】

1回の注文で**複数種類**
使用できるクーポン

1回の注文で**1枚まで**
使用できるクーポン



1回の注文で複数の”商品クーポン”と、
1枚の”値引きクーポン”が併用できます。

◆注文例

注文例① 商品クーポン①

注文例② 値引きクーポン

注文例③ 商品クーポン① 商品クーポン② 値引きクーポン

注文例④ 商品クーポン① 商品クーポン② 商品クーポン③

【クーポン自動カート追加】



ログイン時に、
クーポン対象商品をカートに追加すると
自動でクーポンもカートに追加されます。



クーポンが自動で
カートに追加されます。

【クーポン利用促進CP】



- 飲食店によって、大量に使用する食材はお店毎に多種多様。そんな食材を大量購入する際に、通常よりお求めやすい価格で販売する「ハコ割」サービス開始
- 順次対象商品を拡大中。2024年5月中旬にも更に約100品を追加予定。1パック購入時より3~5%お得

まとめ買いで
お得になる

ご好評につき

ハコ割 さらにお安くなるよう
価格を見直しました

商品によって 割引の対象となる数量 と 割引額が異なります。

3月11日より
約**100品**
追加!



詳細はコチラから

「ハコ割」とは？

同一商品をまとめてご注文いただくと、従来の価格よりも安くご購入いただける割引サービスです。

スパニッシュスティック (味なし) 60本

冷凍 サツメ冷凍品



商品番号	152697	
注文単位	1本約20cm、約40g パラ凍結	
価格	1パック～	3,210円 (1本53.5円)
	3パック～	3,080円 (ハコ割)

カリッとした食感が特長である、スペイン産のトーストスティックです。約20cmの手ごろなサイズです。味なしタイプなので、シナモンやシュガーなど、お好みのトッピングをかけてご提供ください。

●最終加工地:国内
○冷凍のまま、約180℃で3分半～4分間揚げてください。

割引の対象となる数量 **3パック～**

ハコ割単価 **3,080円**

1パックあたり
130円お得!

- ECサイトの登録顧客限定閲覧可能情報コーナーとして、“**飲食店ぶらり訪問**”を開設
- 弊社社員がお客様を訪問し、**それぞれのお店が工夫しているポイント**をご紹介します



居酒屋 1969 1号店

大阪激戦区の繁盛居酒屋

大阪ならではの感じる自由な店舗間移動！

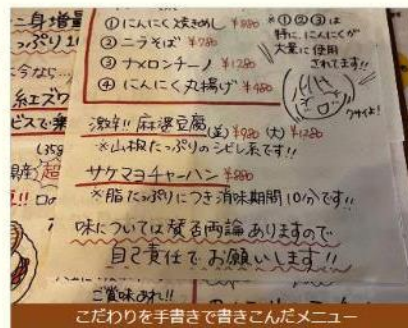
同一ビル内で5店舗を運営しているので、キッチンハイブリット利用したり、他店舗のメニューが出前できたり、お客様が店舗間移動できるような大阪らしい自由度のあるお店です。

ハッピーアワー！

20時までは「ハッピーアワー」を設定して、生ビールやハイボールを100円で提供し、お客様の支持を得ています。

あえての手書きメニュー！

メニューは商品の推しポイントをイラストを交えながら手書きで作成しています。



「お通し3種の神器」

お通しはミクリードの出番！

お通しにはミクリード商品を採用いただき、「お通し3種の神器」というネーミングで500円で提供されています。対象商品は季節小冊子やカタログから様々な商品をお選びいただき、常に変えられているそうです。

「鶏皮せんべい」も長くご利用いただいています！

「鶏皮せんべい」も人気が高く、長くご愛用いただいています。

- 商品番号：110448 国産鶏皮せんべい 300g

free株式会社・株式会社スマレジとの連携で飲食店のインボイス対応をサポート

- 中小飲食店には専任の経理担当者がいることも少なく、多数の飲食店が**インボイス制度への対応に不安**がある状況であることから本取組みをスタート
- インボイス登録事業者ではない場合には法人の宴会利用が減少してしまうリスク等を改めてお客様にお伝えすると共に、お客様の状況に応じて対応すべき事項を案内し、**インボイス制度への対応準備に必要な情報を提供**
- **レシート・領収書・請求書の対応については株式会社スマレジ**と**経費管理システムの対応についてはfree株式会社**と提携し、お客様のインボイス対応サポートを充実



予約したいのですが、このお店はインボイス対応していますか？

当店では対応していません。



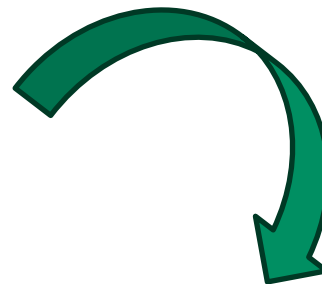
会議のお弁当をお願いしたいのですが、インボイス対応していますか？

当店では対応していません。



会社の規則で、インボイス対応していないお店の領収書は経費で落とせないので、使えないんですね……。すみません、今回は見送ります。

.....



こんな困ったを
サポート

2023年10月開始
インボイス制度

インボイス対応をしていないと
お客様が減るって本当？

あなたのお店は大丈夫？

インボイス対応について

東京ガス株式会社との連携で飲食店の集客を支援

- 東京ガス株式会社が提供する「**よりみちパスポート**」(※)を紹介する取り組みをスタート
- 「集客に困っている」飲食店の皆様を支援するための取り組み
- **初期費用無し・成功報酬型**でワンドリンクの原価だけで他力本願で集客

“こんなシーン”にもってこい!



これから飲みに行かない?

おっ、いいねー! 店探そうか?



どっかい店知ってる?

これ見てよ。「よりみちパスポート」ってアプリなんだけど、掲載してるお店でドリンク1杯無料で飲めるんだよ!



へー、そうなの!? いいじゃん。そこ行ってみよう。



今、ワンドリンクサブスクでお店を探す人が増えています。

このようなシーンで、新規顧客獲得に使えるサービス「よりみちパスポート」を使ってみませんか? お客様はサービスに毎月定額を払い、アプリ上に表示されるお店から選んで訪問。

飲食店様はアプリ上に表示されるよう登録され、新規顧客獲得のチャンス!

東京ガスさんが運営している「よりみちパスポート」のサービスは、登録費用無料。

登録後の運用オペレーションも簡単です。
この機会に登録してみませんか?



関東地区の方必見!

(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県・茨城県・栃木県)

新規顧客獲得のチャンス
よりみちパスポート
登録無料・簡単オペレーション

produced by TOKYO GAS

飲食店側の準備は
たったこれだけ!

1. 提供するドリンクを決める

660円(税込)以下のドリンクを提供対象としていただき、その他として飲食店様が指定するドリンクも対象になります。



2. よりみちパスポートサイトから申込む

店舗情報など必要な項目をWEBから入力し、加盟店としてお申込みください。



ご準備はたったこれだけ!

3. お申込み後は、クーポン確認とドリンク提供のみ

「よりみちパスポート」アプリ内のMAP検索画面で貴店が紹介されます。「お客様がご来店されたら、アプリでクーポンを確認の上、ドリンクを1杯無料で提供します。QRコードリーダー等の設備も特に必要ありません。



- 愛媛県・食べログと提携して、**お客様のお店への送客支援**に取り組み
- ミクリードから愛媛県のうまいものを仕入れて、食べログでフェア参加店として**無料でお店を積極案内**



愛媛県×食べログ×ミクリードがコラボ「愛媛まるごとグルメフェア」とは



“愛媛県”「愛媛の食材や料理の魅力を全国の皆さんに知って欲しい」
 “食べログ”「美味しい料理を提供しているお店を全国の皆さんに知ってもらい、食べに行ってもらいたい」
 “ミクリード”「愛媛県の美味しいものを活用し、愛媛まるごとグルメフェアに参加して、新しいお客様を開拓して欲しい」

それぞれのこんな想いで実現したプロジェクト。

2024年2月開催「愛媛まるごとグルメフェア」は、愛媛県の食材や料理の魅力を全国にPRすることを目的としており、ミクリードはこのキャンペーンを通じて、あなたのお店を新しいお客様に見つけてもらうことと、愛媛県食材の普及をサポートします。

応募は簡単！

ミクリードの“愛媛県のうまいもの(愛媛県食材)”対象商品の中から2品以上選んでメニューを考案。2024年2月のフェア開催中、そのメニューを提供するだけ。

以下をご確認の上、ぜひご応募ください！

愛媛県のうまいもの対象商品



【じゃこ天】



【鰯めし】

【うるめいわし】



食べログの特集サイトに
あなたのお店が掲載されます！

1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通し及び成長戦略

- 24.3期は顧客数の増加・昨年度からの値上げ影響等により、売上は大きく増加
- 25.3期の業績予想は、今まで以上に**顧客基盤を強化**するとともに、顧客単価は足元の実績をベースに算定
- 利益面は、オフィス移転や人員増、物流費用等の**コストアップ要因を織り込み**算定
- 来期以降の飛躍に向けた、**顧客単価アップへの取り組み初年度**の位置づけ

(百万円、%)

	24.3期 (実績)	25.3期 (予想)	(前期比)
売上高	5,936	6,550	+10.3
売上総利益 (総利益率)	2,042 (34.4)	2,250 (34.4)	+10.2 (△0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	322 (5.4)	335 (5.1)	+4.0 (△0.3pt)
経常利益	322	335	+3.7
当期純利益	222	225	+1.1

- 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24.3期決算においては、上記方針に基づき年間20円30銭の配当実施予定（期末配当については2024年6月株主総会に付議予定）
- 25.3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**6円90銭**を見込む
- 株式分割を考慮した24.3期の年間の1株当たり配当額は**6円77銭**、25.3期は**0円13銭の増配**を見込む

(円、%)

	24.3期 (実績)	24.3期 (分割考慮)	25.3期 (予想)
中間配当	10.20	3.40	3.40
期末配当	10.10	3.37	3.50
合計 (配当性向)	20.30 (20.0)	6.77 (20.0)	6.90 (20.2)

※当社は、2024年3月31日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主様が所有する普通株式1株につき3株の割合をもって分割いたしました。今回の株式分割は、2024年4月1日を効力発生日としておりますので、2024年3月31日を基準日とする2024年3月期の期末配当金は、株式分割前の株式数が対象となります。

コロナでの**消費者の行動変容はコロナ前に戻らず**。新たな外食行動に沿った施策を…
物流の2024年度問題やインフレや円安、原材料の枯渇・エネルギー高騰などの**外部環境の変化**に寄り添った対応を実施するとともに、24.3期に取り組んだ人員増とオフィス移転を最大限に活用し、今後の**事業拡大の足場を固める**

■商品関連

- 直送品・通過品の拡充
- ドリンク・酒類の拡充
- **商品価格・供給保証体制の見直し**

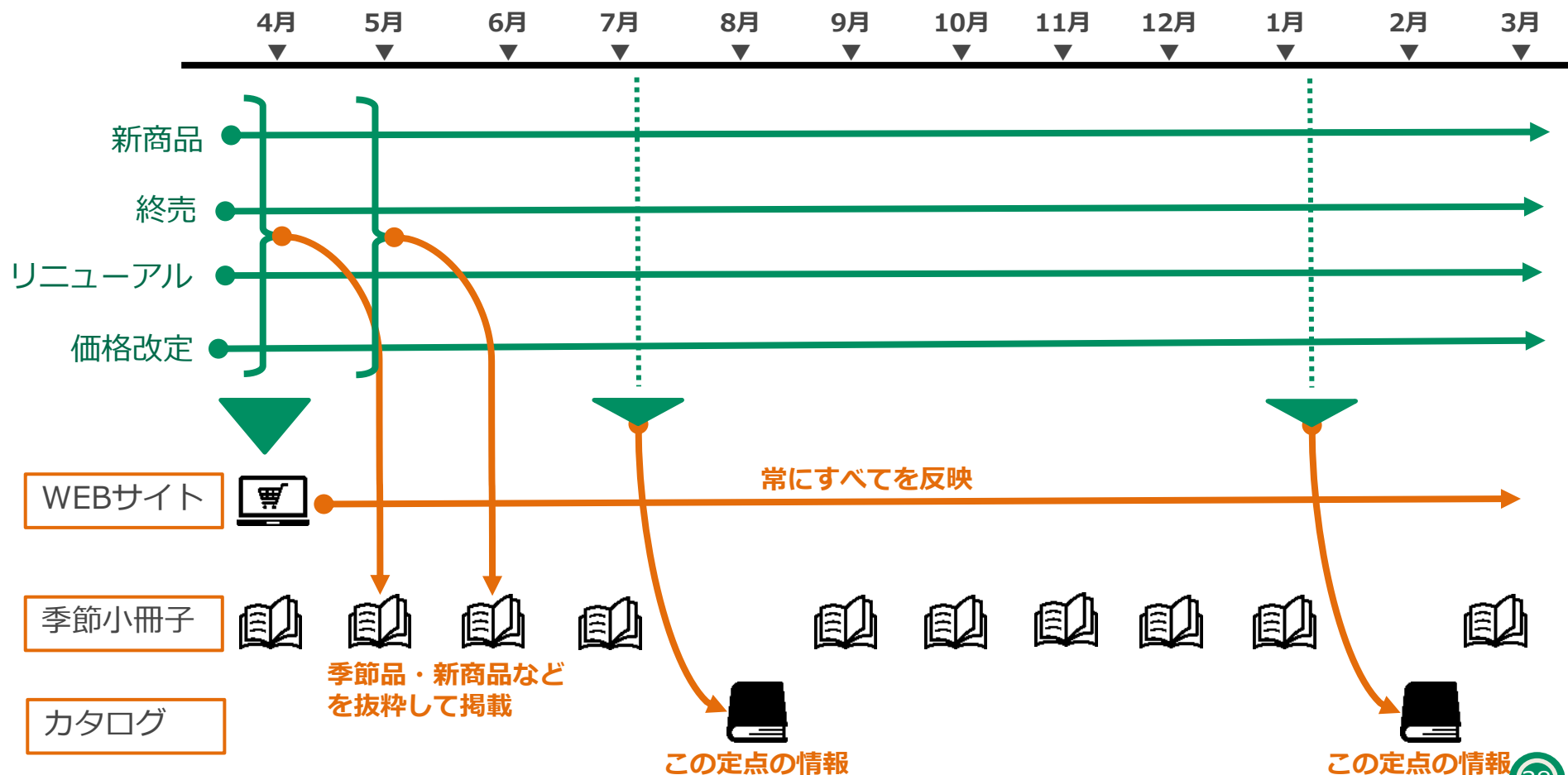
■サービス関連

- ECサイトの全面リニューアル
- **物流の2024年度対応**
- **媒体機能の見直し**
- 物流拠点の処理能力と品質の向上

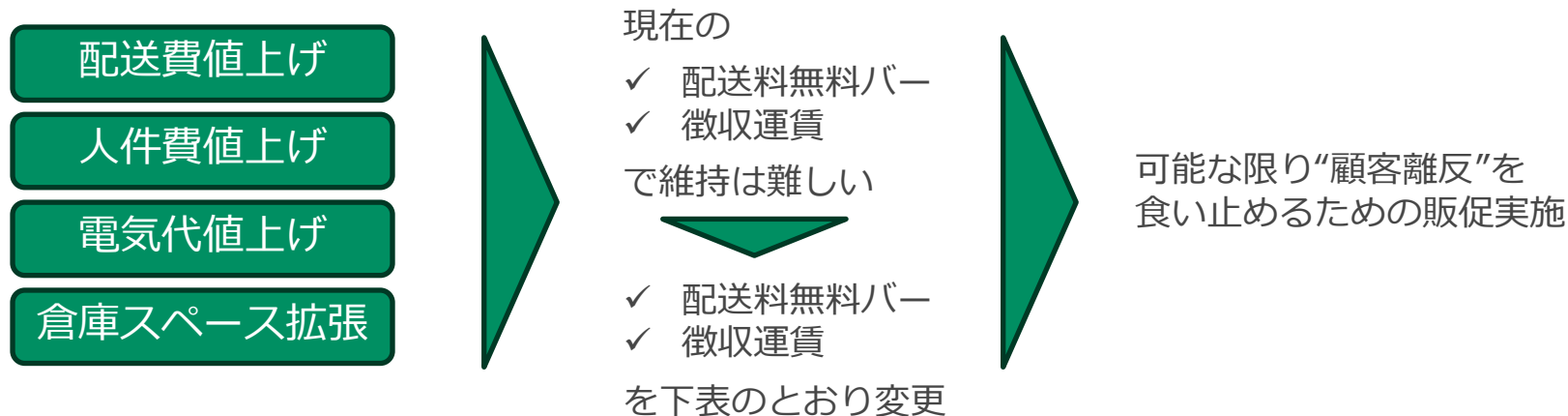
■提携・代理店開拓

- 新規顧客開拓での新たな代理店との取り組み
- 提携による顧客支援の拡充

- 常時、商品は新規投入・リニューアル・終売・価格改定を実施し、その**すべてをWEBサイトに掲載**
- 季節小冊子は年10回。商品MDがそのタイミングでお客様へご案内したい商品を**抜粋して掲載**。季節品・新商品・流行品などがメインとなる
- カタログは年2回（8月・2月）**発刊前の定点で通年販売している商品のその時点の情報を掲載**



- 法改正により、多数のメディアでも取り上げられている**2024年度物流問題は避けて通れない課題**
- 各種コスト削減や効率の見直しなどの**自社努力だけでは太刀打ちできないため、一部をお客様にご負担いただく**ような対策が必要と判断し、**配送料無料バー・徴収運賃の変更を決定**
- **業績への影響を可能な限りミニマイズ**できるよう最大限の努力を！



対象配送便	要件	2024年7月9日ご注文まで	2024年7月10日ご注文から
ヤマト15便	送料が無料になる1回のご注文金額	6,000円（税抜）以上	8,000円（税抜）以上
	送料	615円（税抜）／回	980円（税抜）／回
SBS23便	送料が無料になる1回のご注文金額	6,000円（税抜）以上	8,000円（税抜）以上
	チルド商品のみで送料が無料になる1回のご注文金額	-	4,000円（税抜）以上
	送料	425円（税抜）／回	680円（税抜）／回
SBS26便	送料が無料になる1回のご注文金額	6,000円（税抜）以上	8,000円（税抜）以上
	チルド商品のみで送料が無料になる1回のご注文金額	-	4,000円（税抜）以上
	送料	425円（税抜）／回	680円（税抜）／回

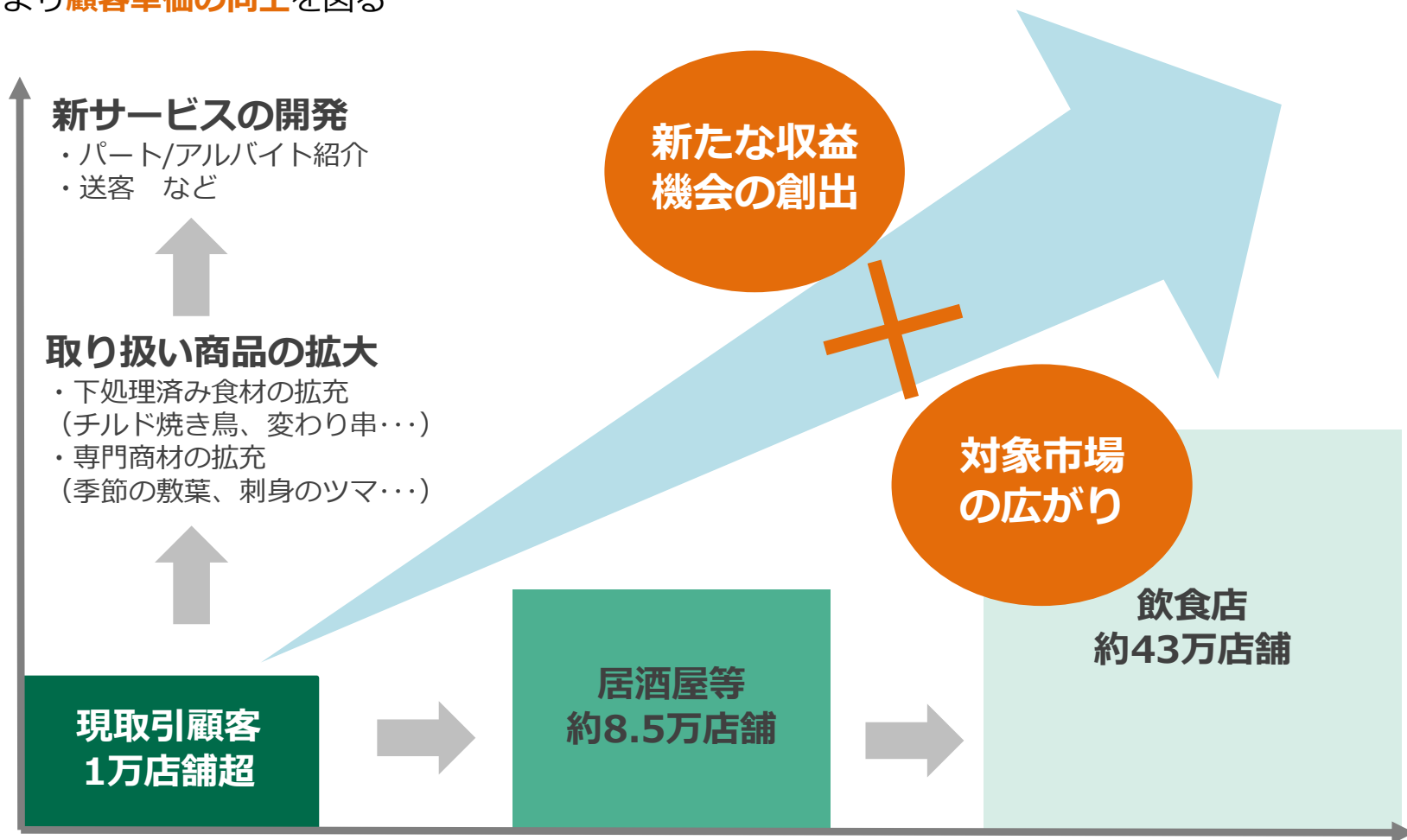
- 24.3期は、**持続的に成長していくための基盤構築**に向け人材採用に注力し、従業員数は大きく増加
- 25.3期も採用活動は継続し、期末の**従業員数は31名（前期比19%増）**を計画

従業員数の推移

(人、%)

	21.3期末 (実績)	22.3期末 (実績)	23.3期末 (実績)	24.3期末 (実績)	25.3期末 (計画)
従業員数	17	18	19	26	31
前期比	+6.3	+5.9	+5.6	+36.8	+19.2

- 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、**代理店の開拓や業務提携を積極的に進め、一気に顧客数拡大**を図る
- 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



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