

2023年3月期第2四半期決算説明資料



2022年10月31日
株式会社ミクリード
証券コード：7687



MICREED

1.決算概要

2.業績見通し及び成長戦略

第2四半期（累計）業績概要

- 新型コロナウイルス第7波によりコロナ感染者数は急拡大したが、飲食店への営業制限等の対策はとられず、消費者心理による外食自粛の動きはあったものの、売上・利益とも順調に推移
- 顧客（アクティブユーザー）数は1Qから引き続き大幅増

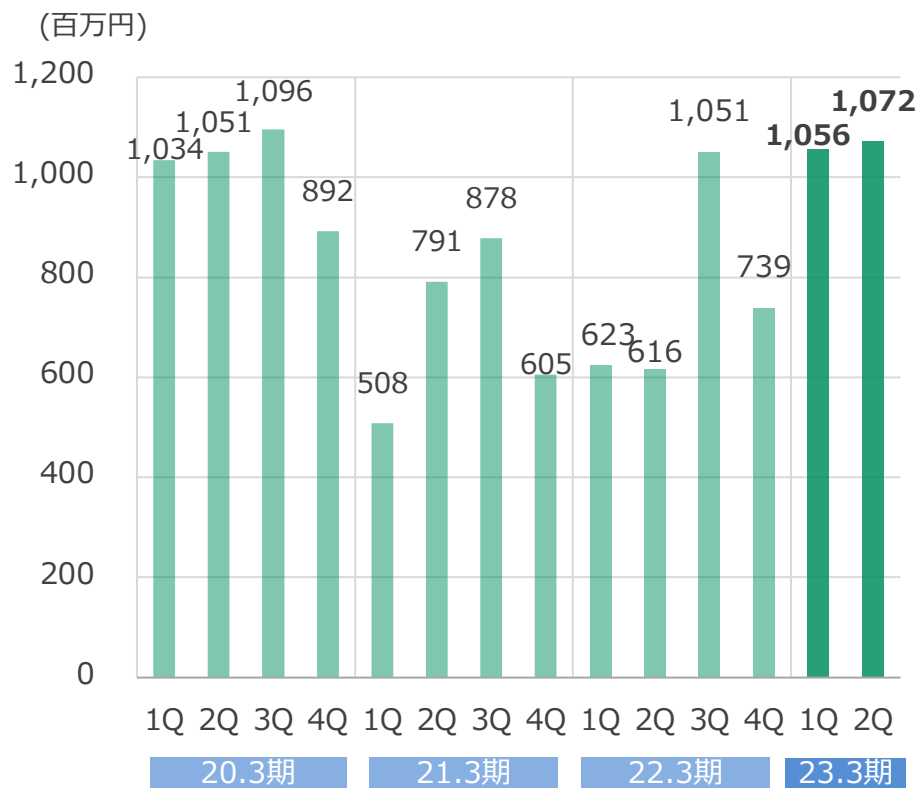
(百万円、%)

	22.3期2Q (実績)	23.3期2Q (実績)	(前年同期比)
売上高	1,239	2,128	+71.7
売上総利益 (総利益率)	417 (33.7)	716 (33.7)	+71.8 (-)
営業利益 (営業利益率)	▲82 (▲6.7)	71 (3.4)	-
経常利益	▲80	73	-
四半期純利益	▲52	48	-
顧客数 (※)	7,088	10,384	+46.5
既存顧客数	6,429	9,258	+44.0
新規顧客数	659	1,126	+70.9

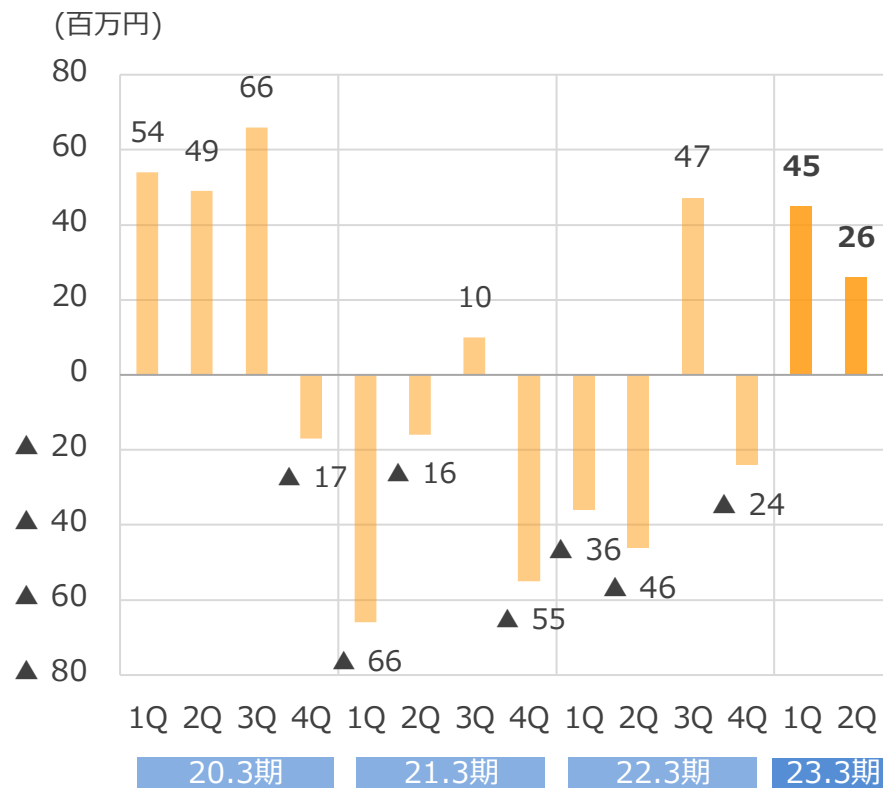
※ 顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります
代理店経由の顧客数は含みません

- 売上高は1Q、2Qとも、コロナ前の20.3期を上回る
- 営業利益面では、ウクライナ情勢を背景とした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20.3期には届かず

売上高



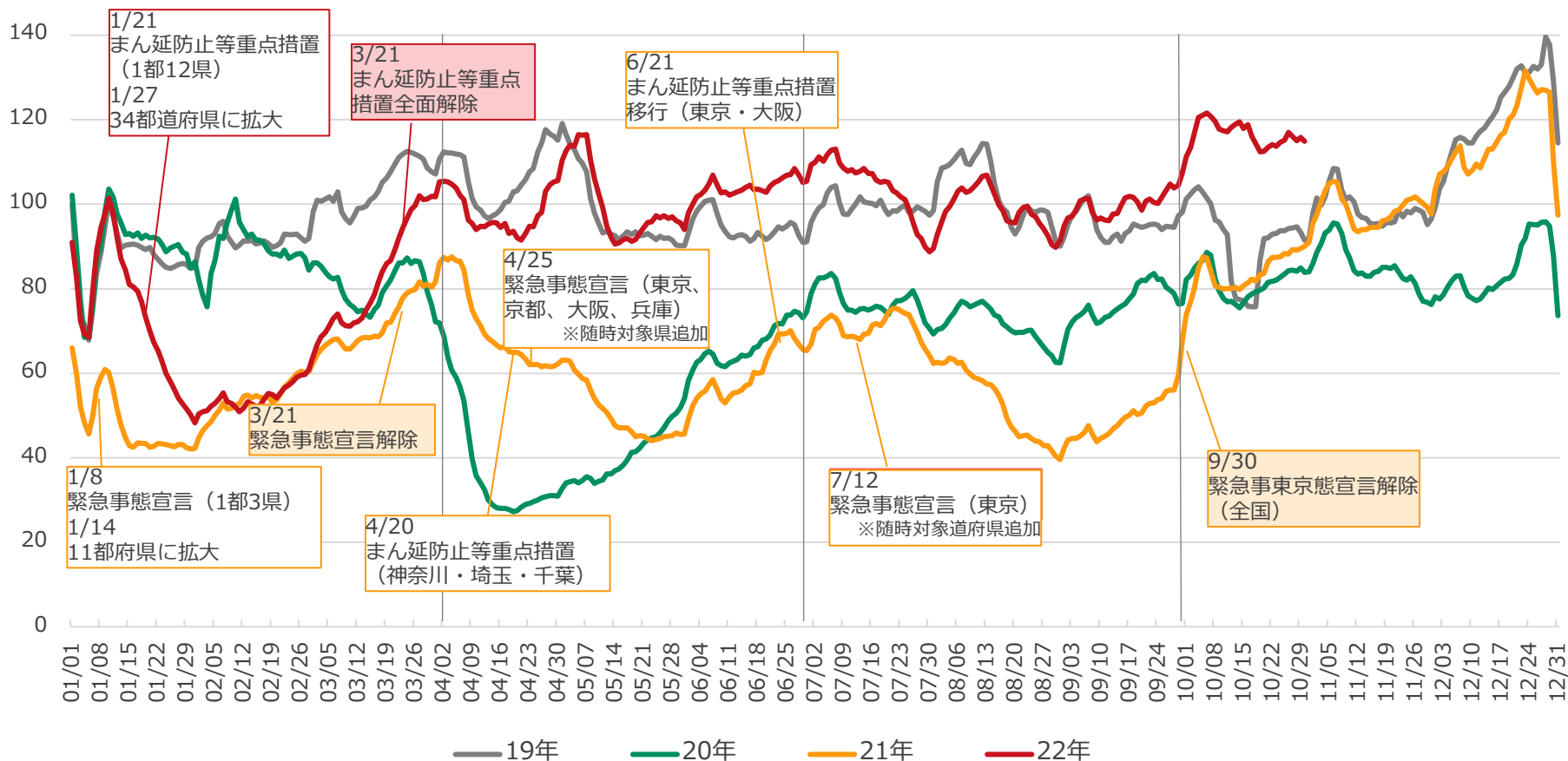
営業利益



- 2Qにおいては、新型コロナウイルス第7波で新規感染者数急拡大。7月下旬から8月中旬にかけては、コロナ前の売上高を下回ったが、前期比では大幅増収
- 9月中旬以降コロナの新規感染者数も減少傾向になり、下期は順調なスタート

ご参考：日次売上高の推移（7日移動平均）

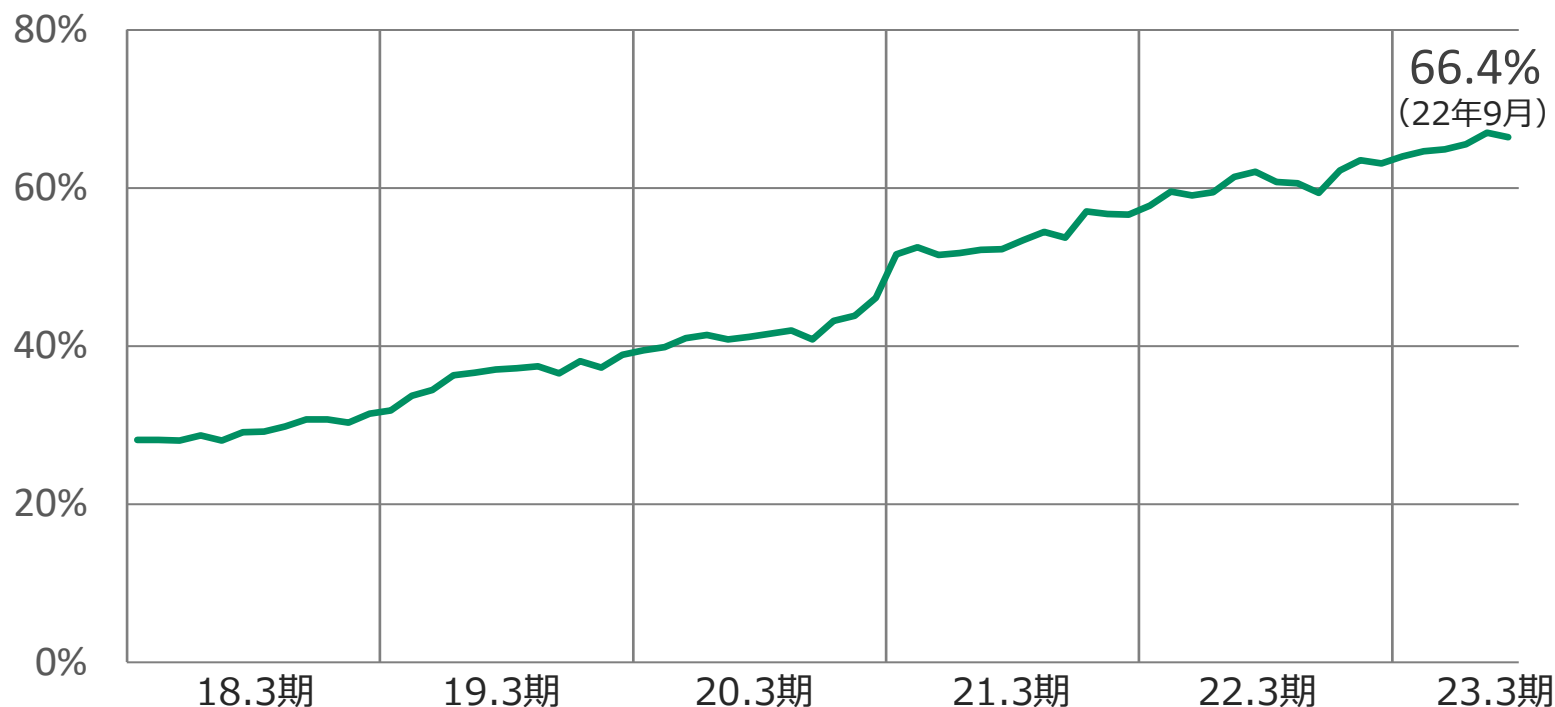
2019年1月1日の移動平均値を100とした指数



- 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、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とともに、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ネット稼働率が高まっている

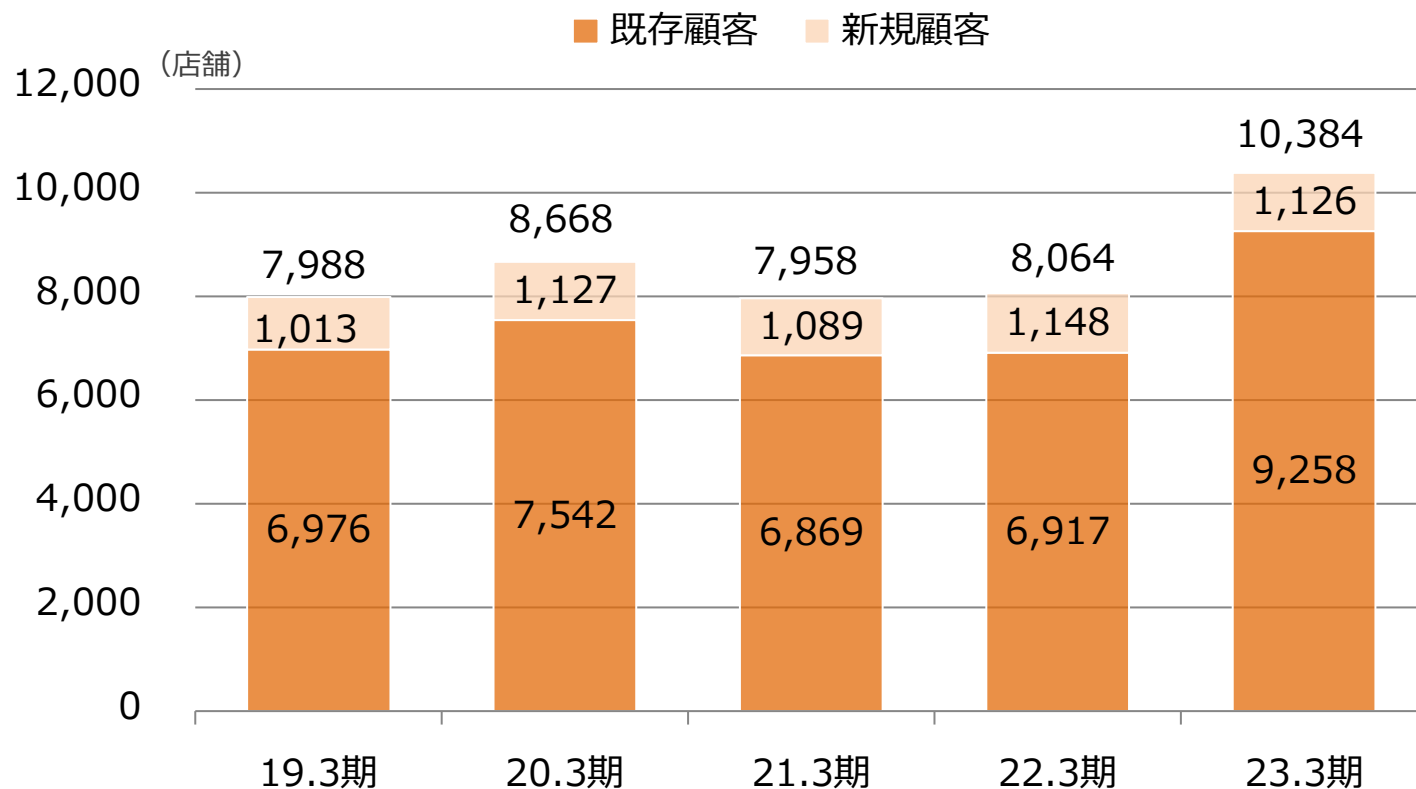
ネット受注率（全取引）

※受注件数ベース



- 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
- 新規顧客も順調。過去最高となるペースで推移

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。23.3期は4～9月までの月平均です。

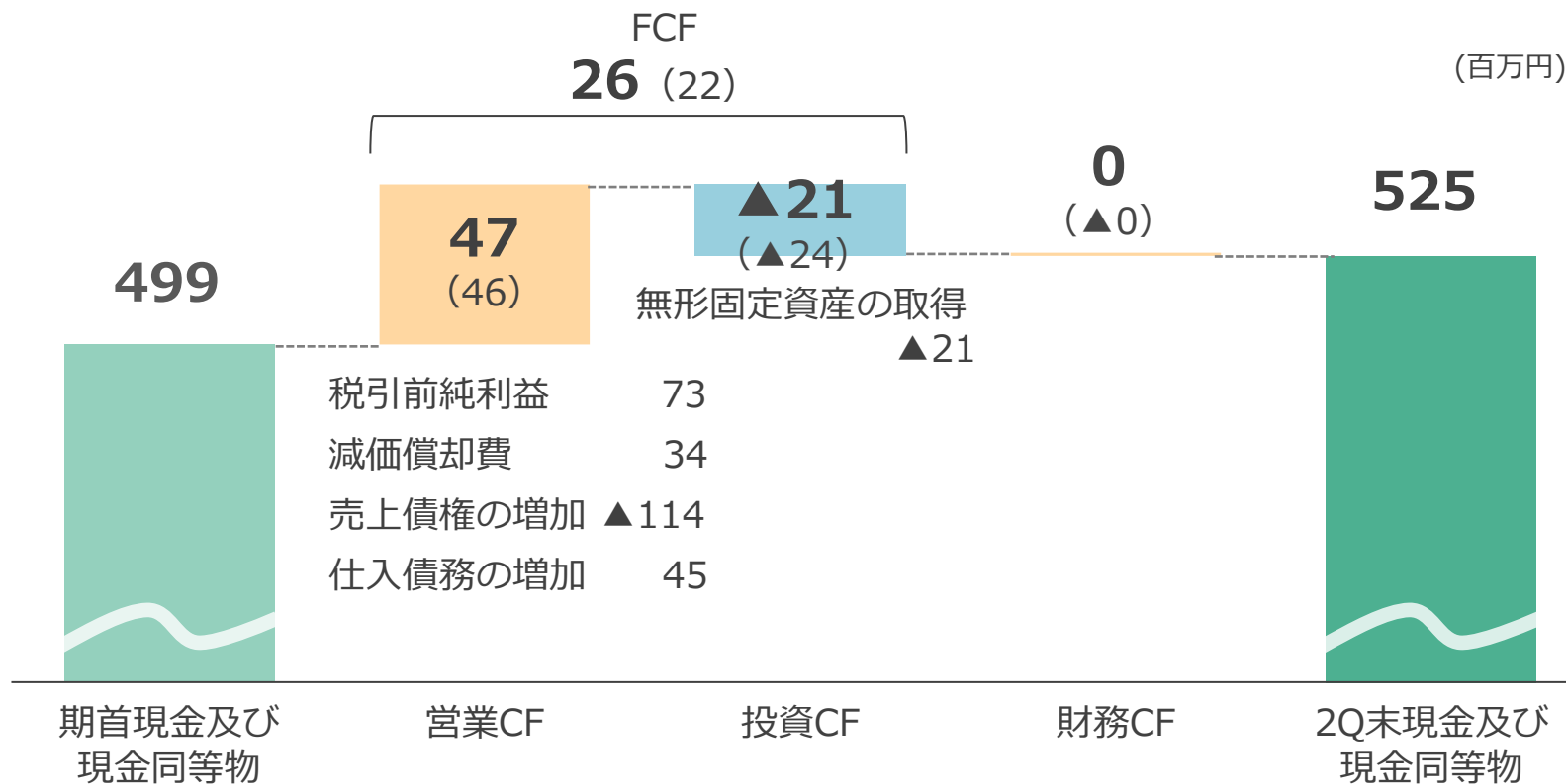
四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります。

■ 自己資本比率63.5%（前期末比▲3.1pt）

(百万円)

	22.3期末	23.3期 2Q末	増減	補足
流動資産	1,074	1,218	+144	
現預金	499	525	+26	
売掛金	403	518	+114	売上高の増加
固定資産	228	225	▲3	
資産合計	1,302	1,443	+140	
流動負債	418	508	+90	
買掛金	329	375	+45	売上高増加による仕入の増加
固定負債	16	18	+1	
負債合計	435	527	+92	
資本金	89	90	+0	
純資産合計	867	916	+48	純利益計上による増加
負債純資産合計	1,302	1,443	+140	

- 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2Q

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
- **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）
- **請求書WEB閲覧機能**
- 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**

仕入応援キャンペーン実施

- ようやくコロナの影響が少し落ち着いてきた中、急激な円安の進行・エネルギー価格や原材料の高騰などで、お客様は引き続き苦しい店舗運営を強いられる
- そんな中、全国旅行割りやGoToイートの再開・インバウンド需要の回復など、経済活動が戻り始めた今こそ、コロナ前の元気を取り戻してもらうべく、お客様支援を実施



何から何まで値上り進中…少しでも還元すべく、仕入応援キャンペーンを実施します！
 今回は2回にわたり、クーポン発行します。
 全国旅行支援、インバウンド需要増の書き入れ時にあわせ、是非お得なクーポンをご活用下さい。



	ご利用可能期間	クーポン種類	最低注文金額	クーポンコード
第1回	11月 1日～11月15日	1,000円値引クーポン	10,000円(税抜)	10145
第2回	11月16日～11月30日	1,000円値引クーポン	10,000円(税抜)	10146

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】



【本マグロトマホーク】

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



【極み凍結ぶり】

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



【馬レバー刺し】

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

- 東日本大震災で被災した被災地の水産加工業は、復旧は進みつつあるものの、販路がなくなり商品を広く知っていただけない、食べていただけないという話から22/3期より本企画がスタート
- 東北各地の地の利を活かし、**原産地を謳える商品**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**。また、各メーカーの歴史や立地・工場設備などもご紹介し、メニュー提供時に**うんちくを語る**ことができるお手伝いも…
- **9月1日から第2弾販売開始。12月まで新商品を毎月投入予定（第4回まで）**



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



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 NEW
	請求書発行	6月の請求書をご確認いただけます NEW
!	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。 NEW

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、よろしく申し上げます。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。

※入荷日は目安の為、前後する可能性があります。

※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、郵送費は掛かりません。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。

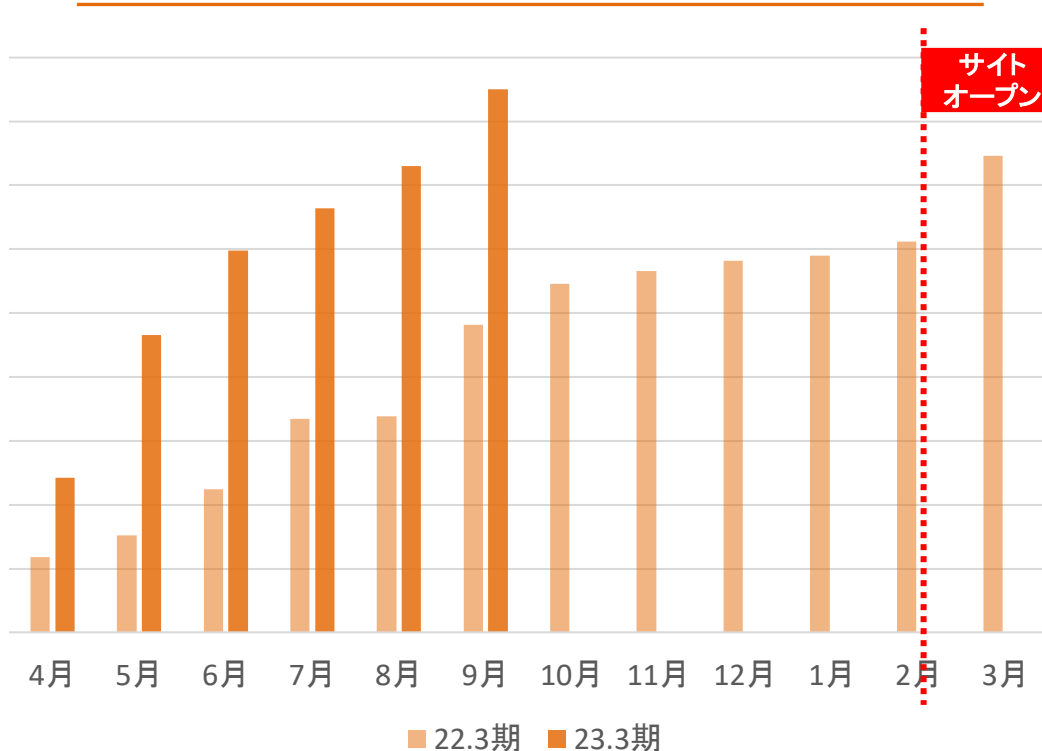
支払い方法	請求書確認方法	2022年10月ご請求分まで	2022年11月ご請求分より
自動引落 または 銀行振込	WEB	無料→申請が必要です。	
	郵送	無料	100円(税抜)/月
コンビニ払い	郵送※	100円(税抜)/月	250円(税抜)/月

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



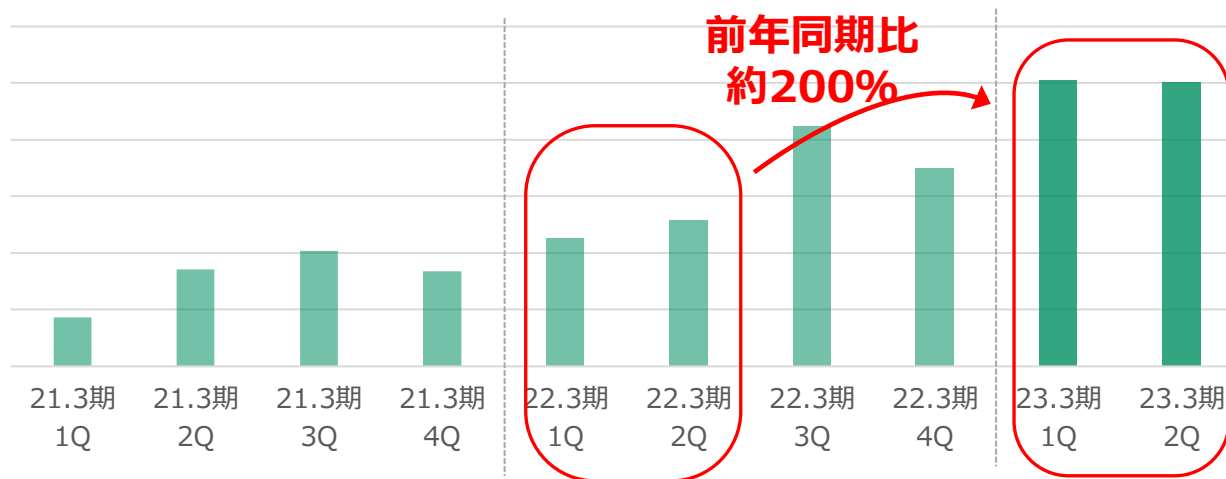
期別カフェ新規購入顧客数の推移



テンポスバスターズは堅調に推移

- 昨年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**前年比約200%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中

- 緊急事態宣言・まん延防止等重点措置等の影響により、料飲店関連業種はなかなか動きづらい環境にあったが、2023/3期はアクセルを踏んで開拓して行きたい。上期に引き続き下期も開拓継続

1. 決算概要

2. 業績見通し及び成長戦略

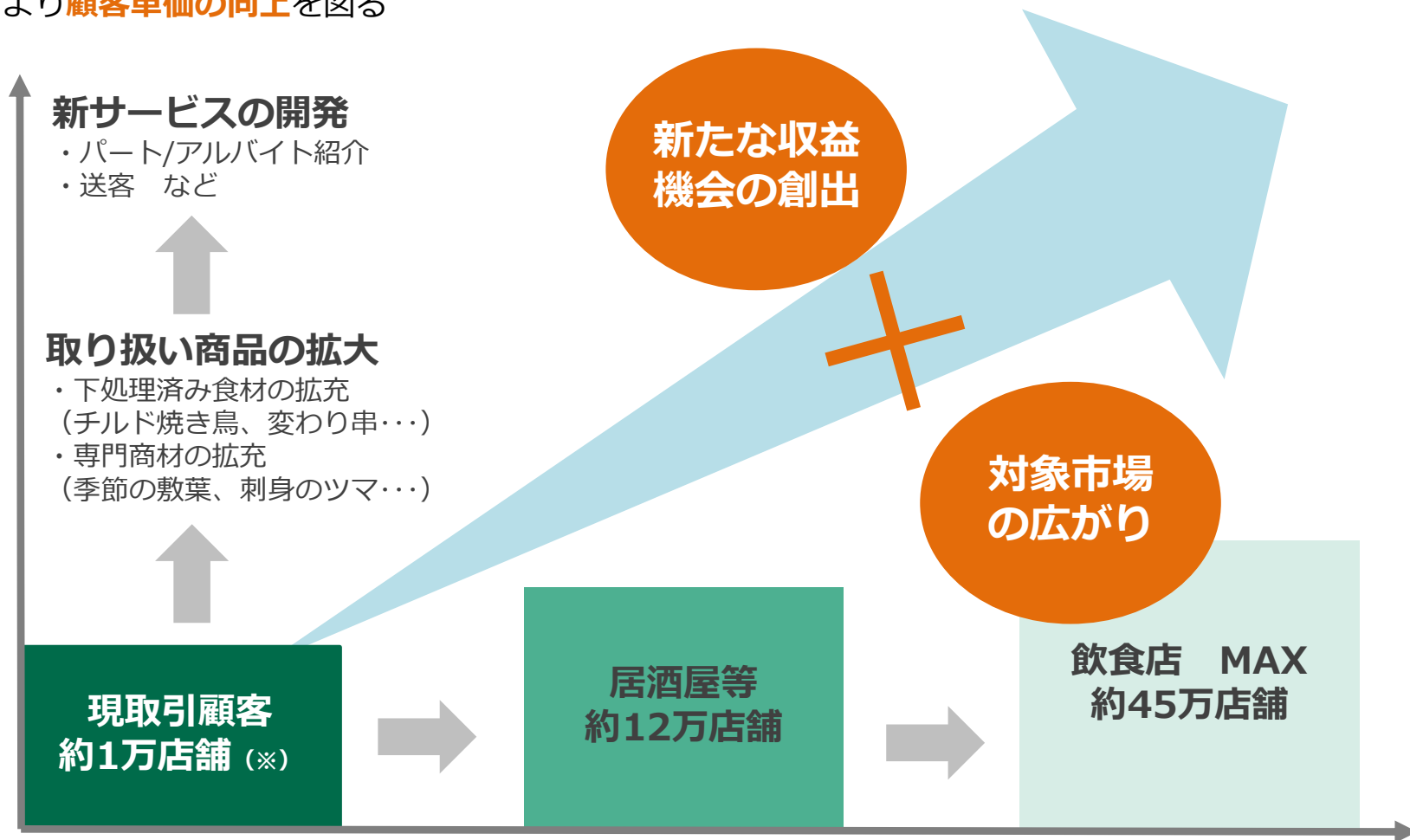
- 1Q決算と同時に期初予想を修正。第7波における新規感染者数の急拡大下でも、当社売上高に大きな影響がなく、通期修正予想の達成可能性は高まったと思われる
- ただし、さらに第8波や変異株等による影響の可能性が完全に払拭できない点、エネルギー価格・原材料価格の高騰による更なるコストアップをリスクとして考慮し、予想数値は据え置く

(百万円、%)

	22.3期 (実績)	23.3期 (期初予想)	23.3期 (修正予想)	(前期比)
売上高	3,029	3,700	4,200	+38.6
売上総利益 (総利益率)	1,017 (33.6)	1,250 (33.8)	1,420 (33.8)	+39.6 (+0.2pt)
営業利益 (営業利益率)	▲59 (▲2.0)	37 (1.0)	105 (2.5)	—
経常利益	▲57	43	110	—
当期純利益	▲37	29	70	—

- 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20%配当の実施することとしております
- しかしながら、21頁に記載のとおり、依然として先行きが不透明な状況が継続しております
- こうした状況を鑑みて、財務の健全性維持を優先させていただきたく、23.3期中間配当においては**無配**とさせていただきました
- コスト競争力を高め、成長に必要な投資を継続することで収益回復を図り、**早期の復配を目指す**所存です
- 23.3期の期末配当予想については現時点では未定とさせていただき、開示が可能となった時点で速やかに公表いたします

- 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、一気に何倍も顧客数拡大に活用**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



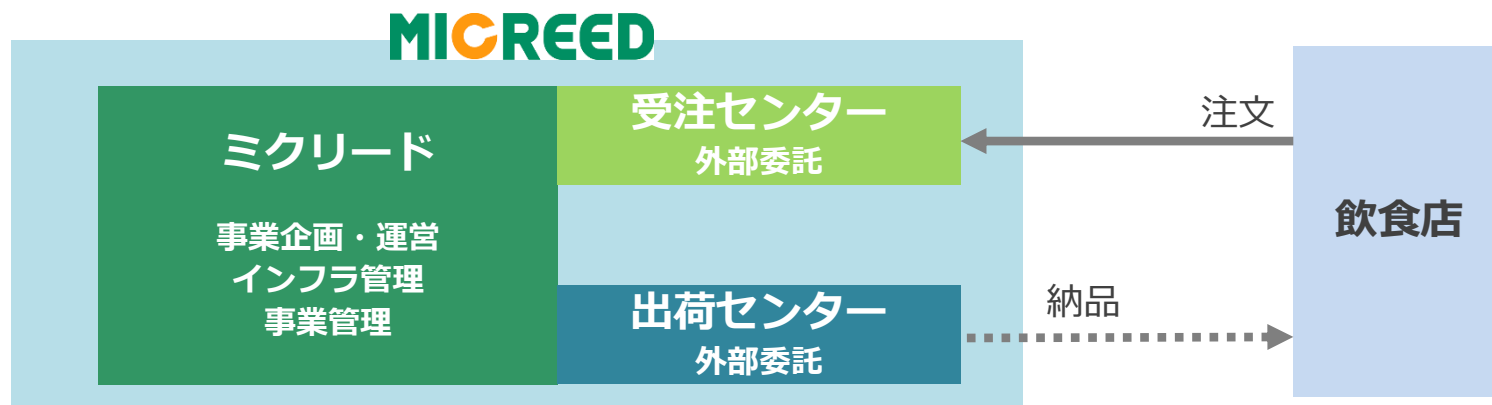
※代理店経由のユーザーを含む

出所：総務省統計局「平成28年経済センサス-活動調査」

Appendix

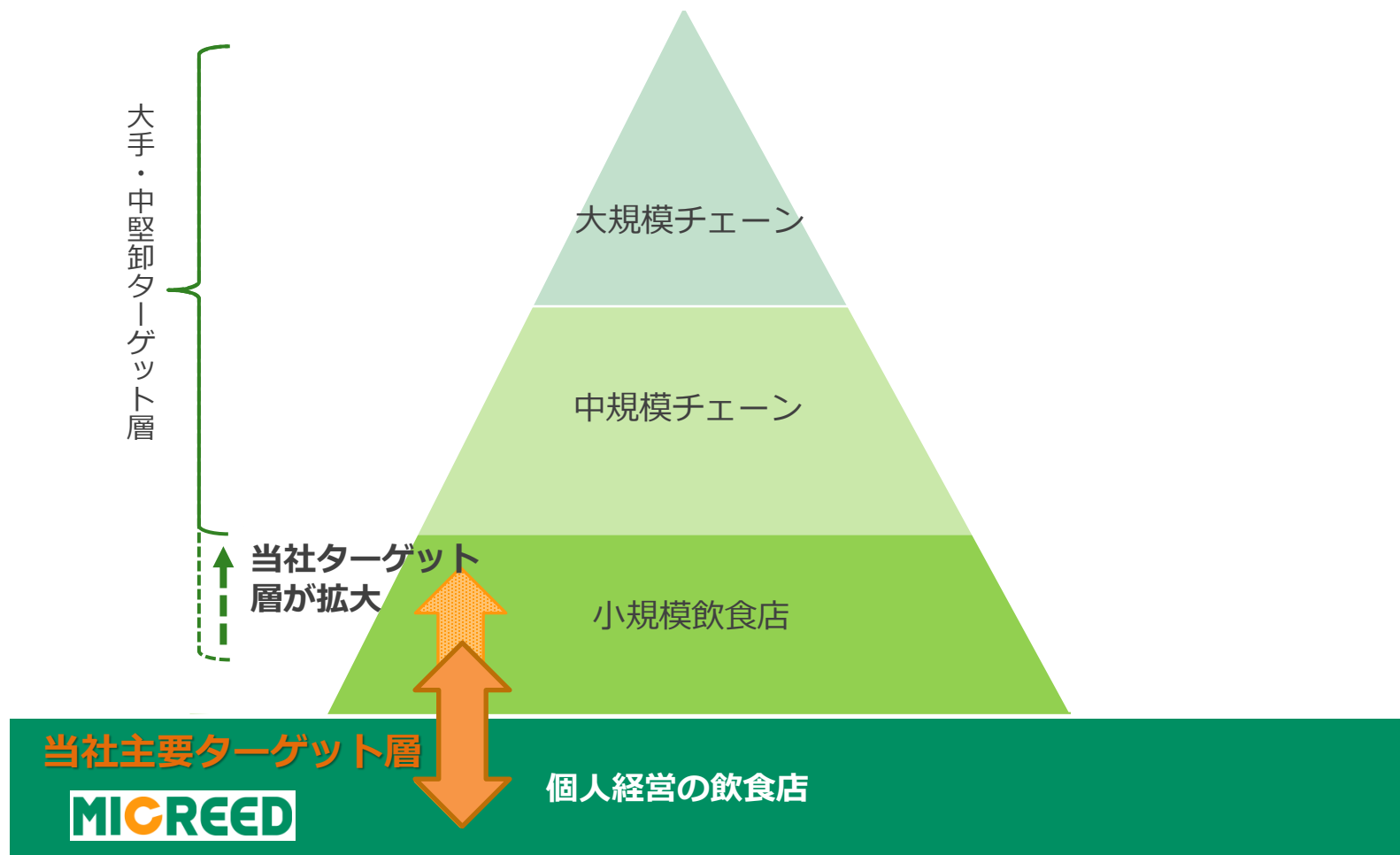
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都中央区日本橋二丁目16番13号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀市)
資本金	90百万円 (2022年9月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数25名 (常勤22名、非常勤役員3名) (2022年9月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- 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。



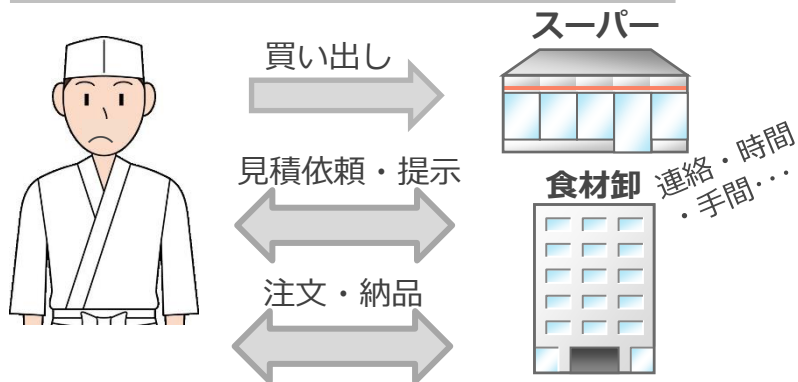
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたい中小飲食店を主要顧客層としております。
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります。

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



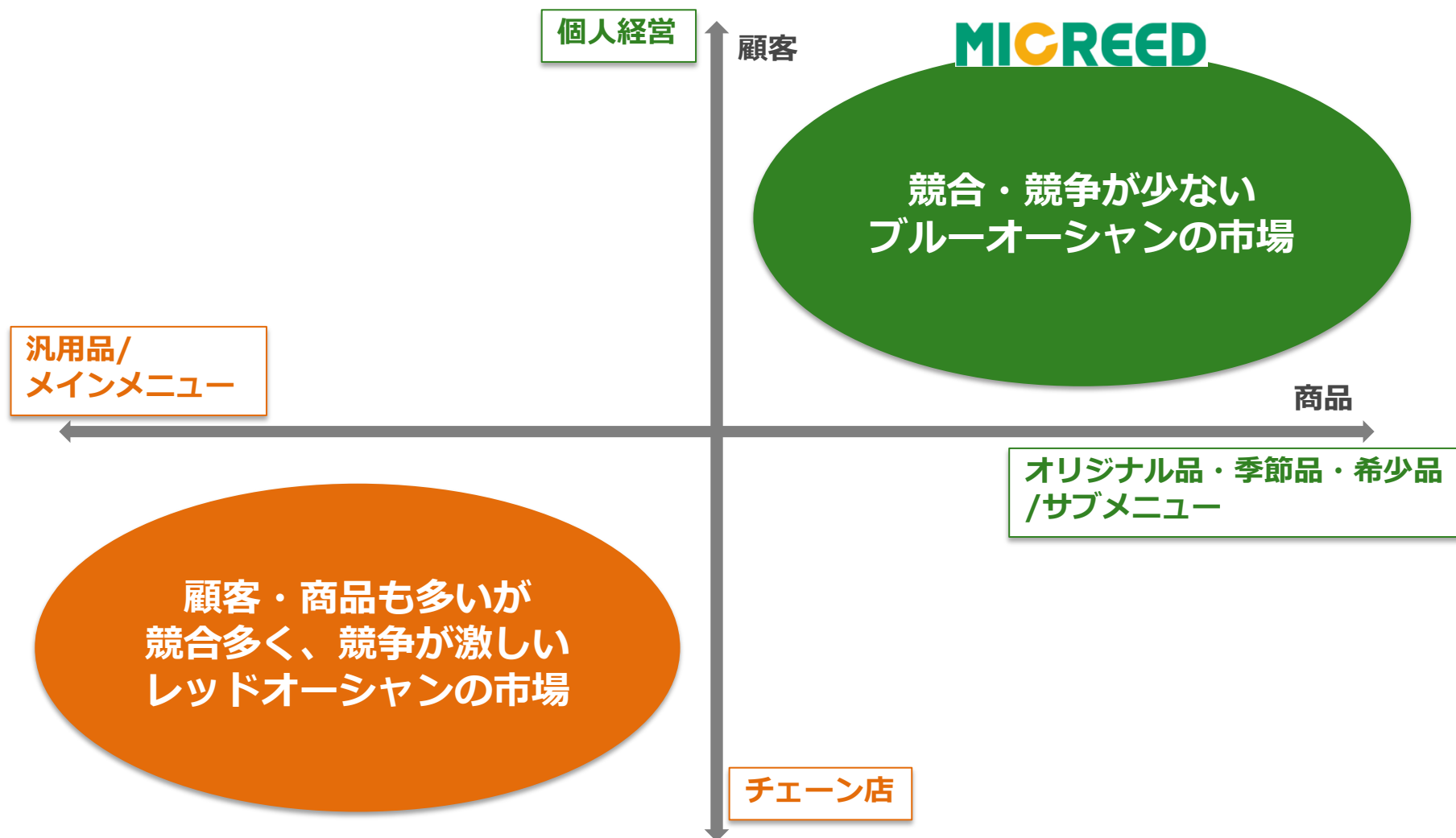
【商品価格・商品販促】

- 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マイクロリードの主戦場
- 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



- 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