

2025年3月期第2四半期



決算説明資料



2024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

- 2Q売上高は顧客数・顧客単価の伸びを背景に前年比で**2ケタ成長**
- 利益については、配送条件の見直しやカタログの在り方変更に伴う販促費用の増加等を主要因として利益率は悪化も、利益額は各利益とも増益
- 顧客数については、1Qに引き続き**新規顧客数**が前年を大きく上回り**35.8%増**。配送条件見直しによる**顧客離反の影響も最小限に留める**ことができ、**既存顧客も堅調**に推移

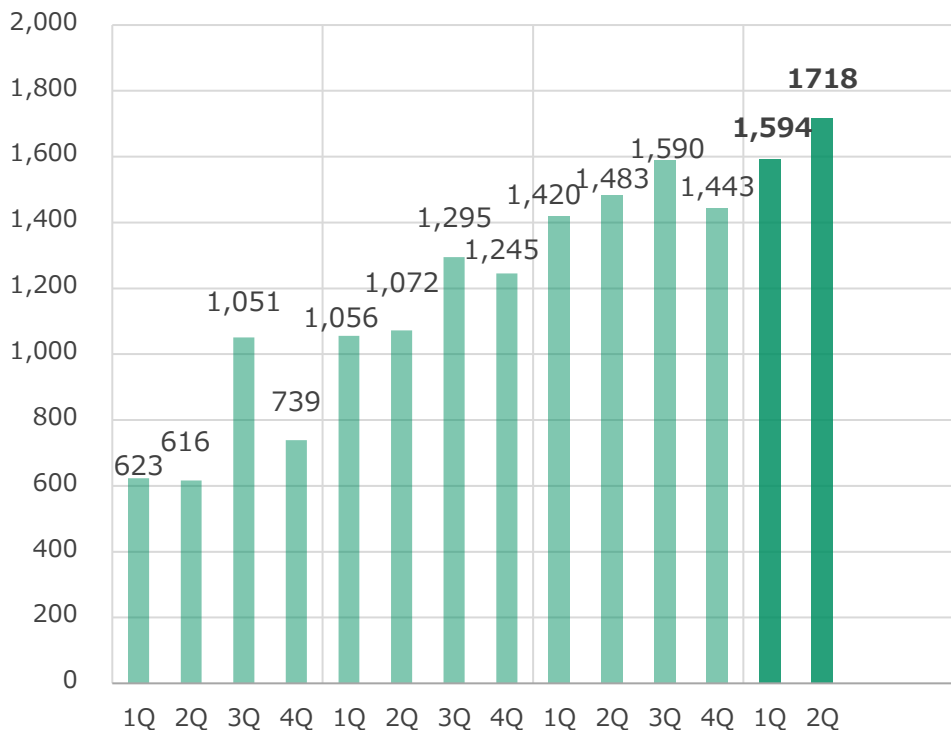
(百万円、%)	24.3期2Q (実績)	25.3期2Q (実績)	(前年同期比)
売上高	2,903	3,312	+14.1
売上総利益 (総利益率)	1,003 (34.6)	1,137 (34.3)	+13.3 (△0.2pt)
営業利益 (営業利益率)	168 (5.8)	190 (5.7)	+12.8 (△0.1pt)
経常利益	169	191	+12.9
中間純利益	110	124	+12.9
顧客数 (※)	11,597	13,111	+13.1
既存顧客数	10,449	11,552	+10.6
新規顧客数	1,148	1,559	+35.8

※ 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

- 売上高は顧客数並びに顧客単価の伸びを背景に1Qに引き続き四半期ベースでの**過去最高売上高を更新**
- 営業利益面においても、商品の配送条件の変更に伴う販促費用の計上があったものの、売上の増加を主要因として前年同期を上回る着地

売上高

(百万円)



22.3期

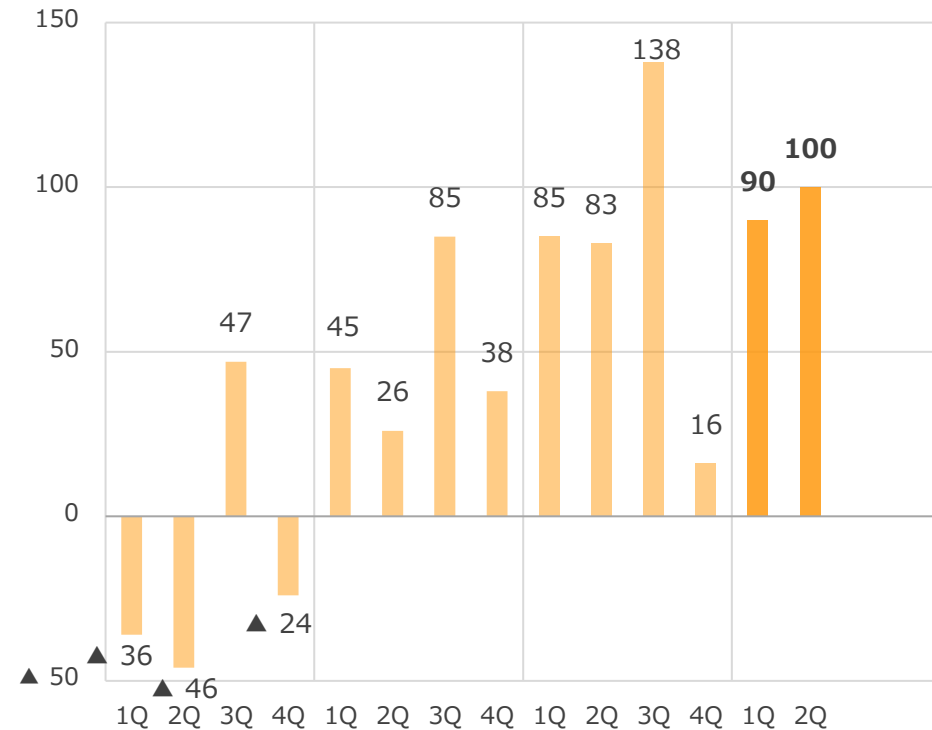
23.3期

24.3期

25.3期

営業利益

(百万円)



22.3期

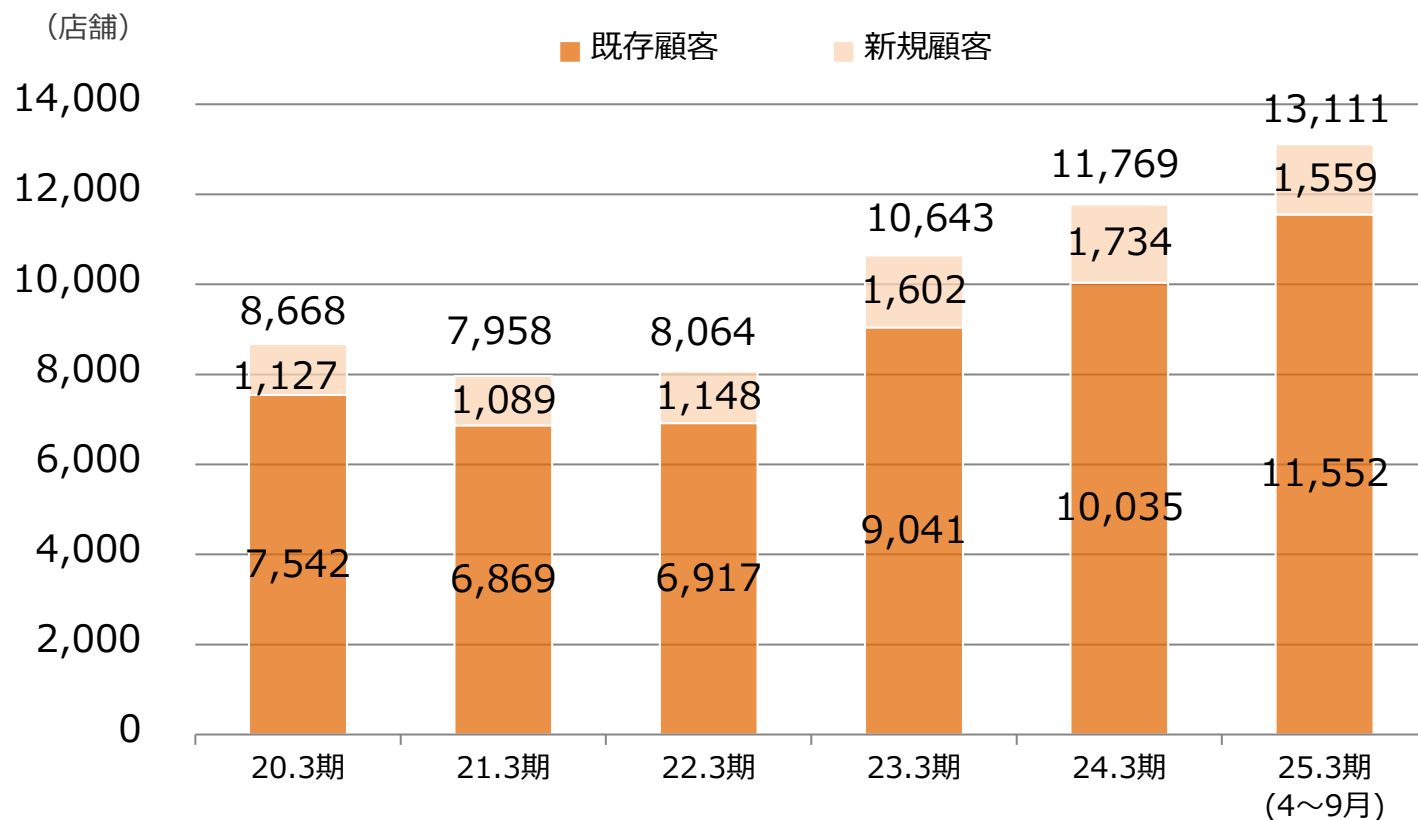
23.3期

24.3期

25.3期

- 23.3期以降顧客数は大きく増加。**過去最高顧客数の更新が続く**
- 2024年7月に実施した配送条件見直しによる顧客離反を最小限に留めると共に、新規顧客の獲得も堅調に推移

月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）



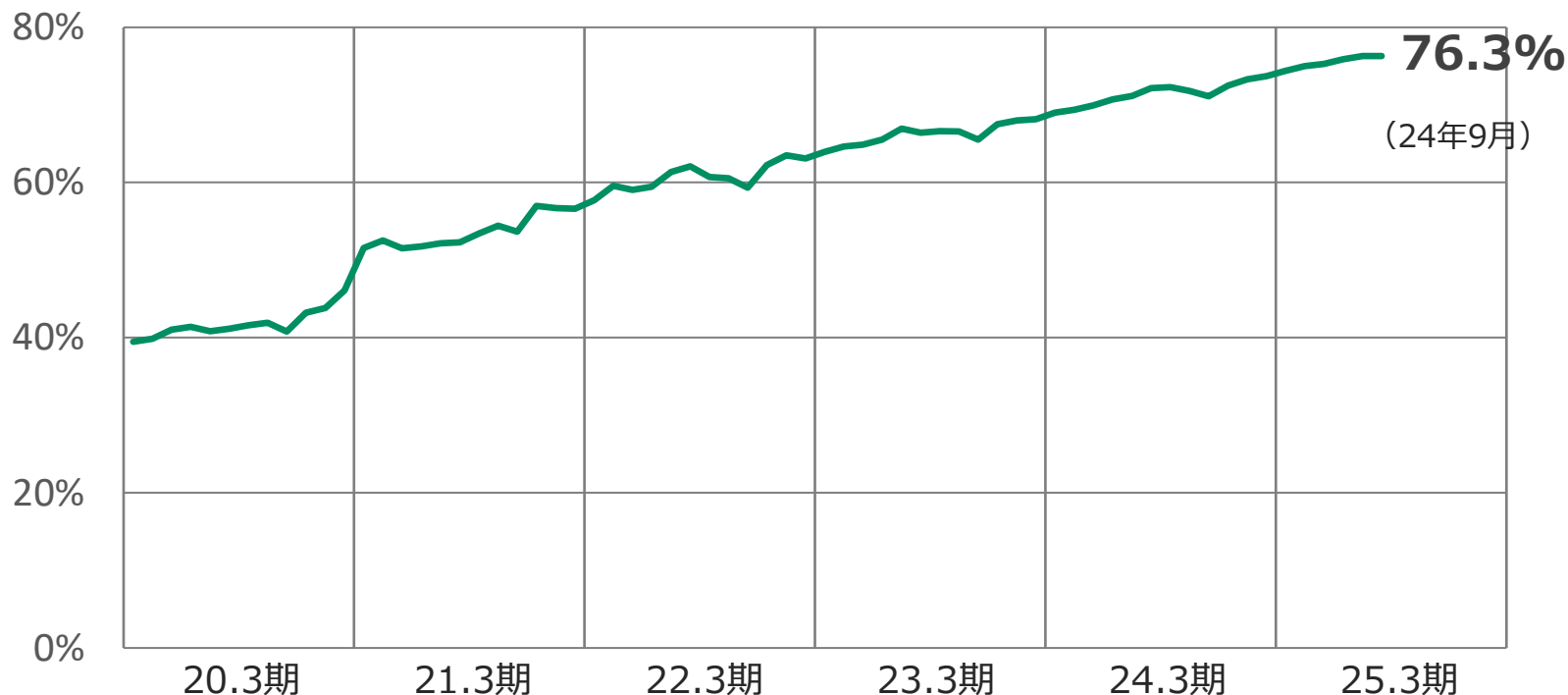
※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均のため、期末に向けて増加していきます。四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客は含みません

- WEB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**
- 今期も、前期に引き続きシステム投資を継続し、**検索機能の改善やレコメンド機能の導入**を実施
- 2025年2月には**WEBサイトの全面リニューアル**を予定しており、WEB受注率は更に加速して行く見通し

WEB受注率

※受注件数ベース

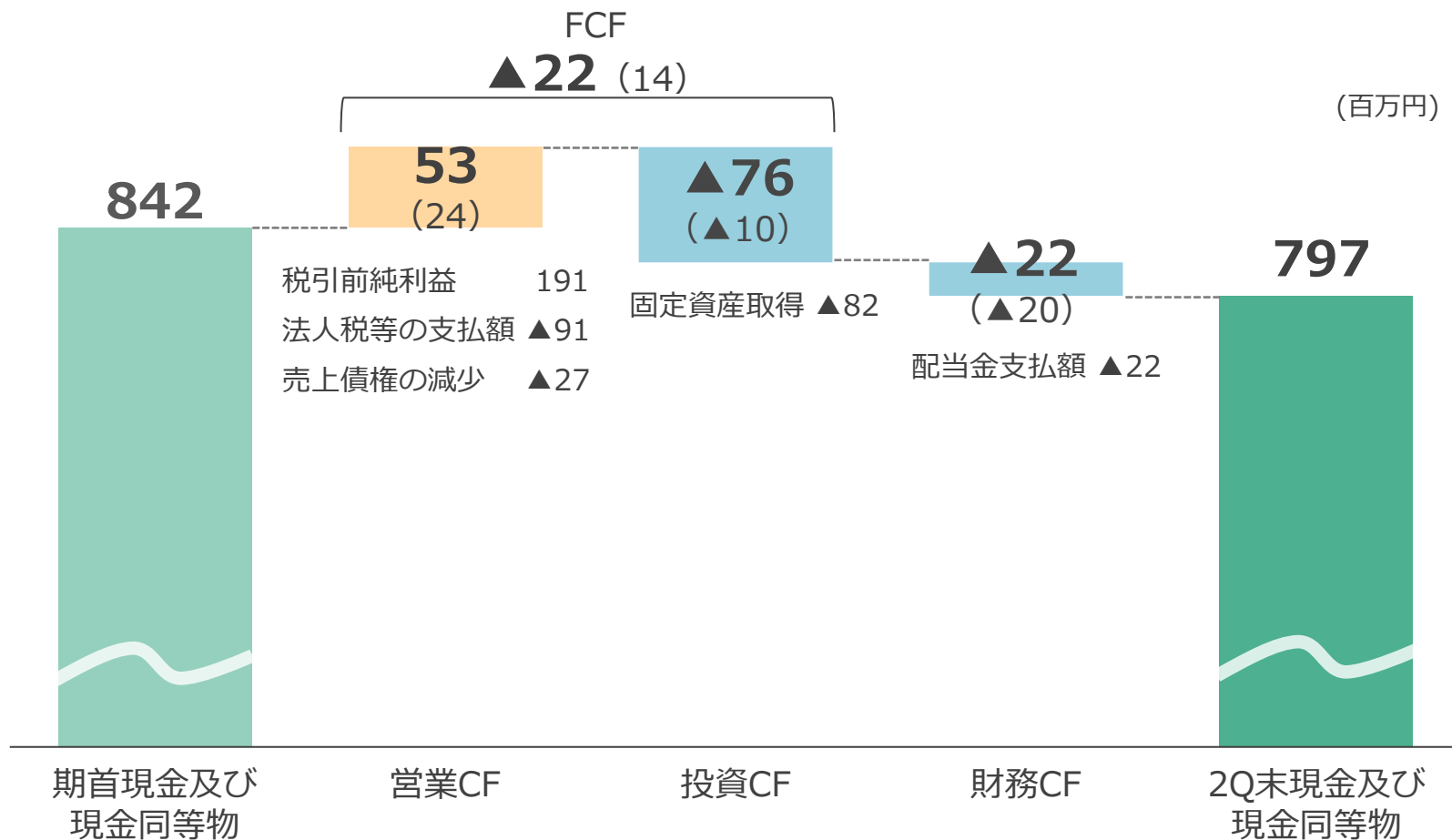


- 自己資本比率60.0%（前期末比+2.7pt）。健全かつシンプルな財務内容を維持

(百万円)

	24.3期末	25.3期 2Q末	増減	補足
流動資産	1,833	1,802	▲31	
現預金	842	797	▲44	設備投資及び法人税等の支払による減少
売掛金	749	776	+27	
固定資産	232	340	+108	テストキッチン・撮影スタジオの完成による増加 システム改修に伴う増加
資産合計	2,066	2,143	+76	
流動負債	853	785	▲68	未払法人税等の納付による減少
買掛金	572	560	▲11	
固定負債	30	72	+42	資産除去債務の計上による増加
負債合計	883	858	▲25	
資本金	93	93	—	
純資産合計	1,182	1,285	+102	純利益計上による増加
負債純資産合計	2,066	2,143	+76	

- 営業CFは前年同期から増加も現預金は期首から減少。テストキッチン及び撮影スタジオの完成に伴い固定資産取得による支出が増加



※カッコ内は24.3期2Q

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

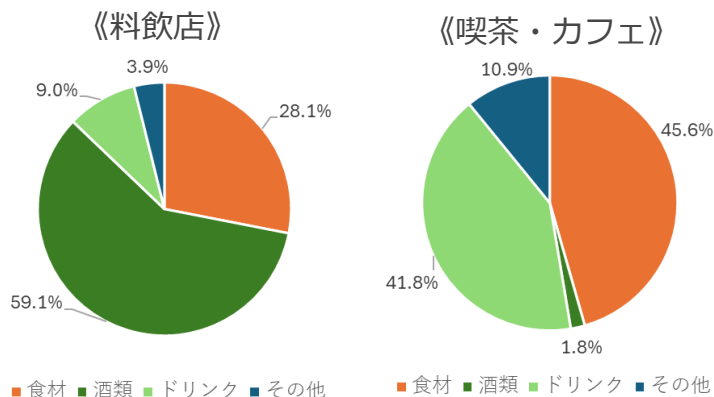
■提携・代理店開拓

- 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**

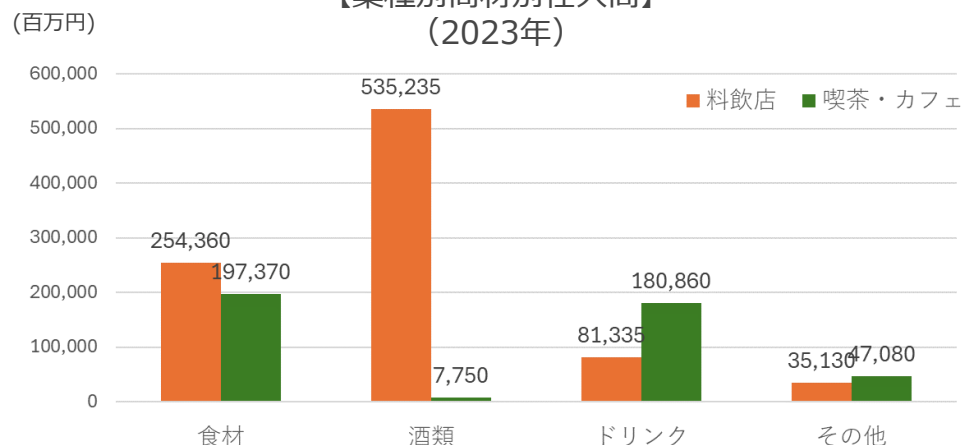
今まで力を入れていなかった商品領域への挑戦で顧客単価アップを狙う

- メインターゲットである料飲店や喫茶・カフェ顧客の仕入状況から、食材以外の“酒類”や“ドリンク”の仕入高が、“食材”の仕入高より大きく、この領域をロングテール商材で攻める
- また、食材の中でも“冷凍加工食品”をメインに取り扱ってきたが、今後は**生鮮3品を通過型や直送型で**提供予定

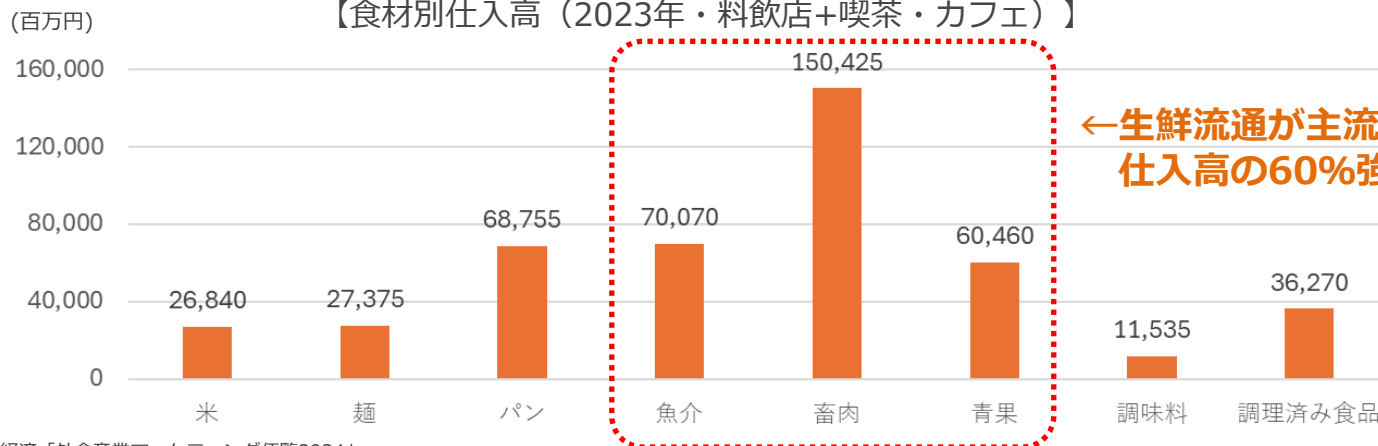
【商材別仕入構成比】
(2023年)



【業種別商材別仕入高】
(2023年)



【食材別仕入高 (2023年・料飲店+喫茶・カフェ)】



出所：株式会社富士経済「外食産業マーケティング便覧2024」

豊洲市場生鮮野菜を通過品として販売開始

- 飲食店向け青果市場としては**日本一の豊洲市場より新鮮な野菜を注文当日に**仕入れ、その日の仕込み時間にお届けするサービスを2024年7月よりスタート
- スーパーや八百屋の店頭と並ぶ一般野菜や果物はもちろんのこと、なかなか手に入りづらい野菜の他、ハーブや一皿を華やかにするようなあしらいや旬の野菜を品揃え
- 豊洲市場生鮮野菜の取り扱いスタートにあわせ、消費期限・賞味期限が短い「チルド商品」だけでご注文いただく際の新たな**送料無料金額ライン（4,000円税抜）を新設**。これにより、毎日の買い出しの時間や手間を削減し、鮮度が命の生鮮野菜が毎日仕入れやすく！



月次小冊子やWEBサイトで様々なドリンク・酒類の特集を展開し、認知度向上

- “ミクリードは業務用食材卸である”との顧客認識を新たにするため、様々な媒体において**露出度アップ**
- メニュー単価を引き上げられるような**アレンジメニューの提案**も…

【WEBサイトでの特集】

【月次小冊子での特集】



ドリンク・酒類の品揃えを大幅拡大

- **業務用酒類卸に取り扱いのない商品**や**ロングテールな商品**を中心にラインナップを拡充
- 酒類においては、世界各地のビールやフルーツビール、ドリンクにおいては、**コンク・シロップ**をはじめとする割り材や**フローズンドリンク**、**ラムネ・サイダー**・**こどもビール**などを品揃え
- 更にハコ割り対応することにより、大量消費するドリンクの**まとめ買い促進**

【ビール】



【フローズンドリンク】



【コンク・シロップ】



【ラムネ・サイダー】



カタログは受動的に一覧性を、WEBサイトは能動的に検索性を上げて最新情報を

- 2024年8月に発行した44号カタログより機能の見直しを実施
- 非掲載とした商品や機能はWEBにて補完

カタログには掲載されず **MicStore だけに掲載!**

産地・工場直送品!

鮮魚 お米 生ハム

漁場や産地・加工工場からお客様のもとへ新鮮な状態で商品を直接お届けするサービスです。産地直送の新鮮な食材を仕入れてみませんか。

簡単注文

STEP 1 郵便番号 or 住所を入力

STEP 2 お届け可能な商品一覧表示

STEP 3 ご希望の商品をカートに入れる

賞味期限が短い日配品や生鮮野菜もお届け

SBS26便 生鮮野菜 豆腐 チルド漬物

26時までいただいたご注文に合わせて商品を手配して、その日の夕方にお届けするので、鮮度抜群! 生鮮野菜は、近隣のスーパーでは入手困難な野菜から定番野菜まで、飲食店に特化した野菜を品揃えています。

季節商品など期間限定で販売する商品!

販売期間が限定される旬の食材は、季節小冊子やMICStoreだけに掲載。新商品情報もMICStoreで随時案内。

44号カタログの商品情報は2024年7月時点、価格は2024年9月改定価格を反映し、製作されました。
最新の販売状況や価格についてはMICStoreにてご確認ください。

ミクレード受注センター

電話注文 午前9時～深夜2時(年中無休) FAX注文 [24時間受付]

0120-917-000 0570-003-339 0120-917-343

WEB注文 スマホ、パソコン、タブレットからいつでも注文可能!
[24時間受付] <https://www.micreed.co.jp/shop/>

お客様よりいただくご意見、ご要望をよりよい商品開発・運営につなげてまいります。ご意見、ご要望がございましたら受注センターまでお申し付けください。

MICREED

業務用 通販カタログ **食材仕入** VOL.44 2024年

ミクレード

MICREED

保管効率やロス率を考慮した商品を多数ご用意

1パックから365日、即日出荷

食材からドリンク、お酒、消耗品まで、何でも揃います!

本号(44号カタログ)から変わります!

前号までは、カタログ掲載商品に関して、特別な理由がない限り、カタログ有効期間中の供給並びに価格保証をお約束して参りました。しかしながら、昨今の外部環境の質化により、この保証を継続することが難しくなったため、本号からカタログの有効期間を設けず、カタログ製作時の定点の情報を掲載する形とさせていただきます。最新の販売状況・価格につきましては、WEBサイトMICStore(ミクストア・以下“MICStore”)にてご確認をお願いいたします。また、直送品・凍結品(ご注文をいただいてから商品を手配し、在庫品と一緒にお届けする商品)並びに期間限定品は、MICStoreのみの掲載となります。MICStoreでは、新登場品も随時掲載し、販売を開始して参りますので、ぜひともMICStoreをご覧ください。

業務用 通販カタログ 食材仕入ミクレード

VOL.44

2024年 8月 発行

検索機能リニューアル

- 全面リニューアルに先駆け2024年7月には**検索機能**がパワーアップ。よりスムーズな商品検索が可能に
- **購入点数の増加**や**CVRの向上**を狙う

【サジェスト機能の強化】

検索窓の入力文字から検索ワードを予測して自動表示する機能を強化



←キーワードサジェスト

ヒット件数の表示→



←検索キーワード履歴



【カテゴリ検索機能の強化】

カテゴリ検索時に「ヒット件数」が表示されるように！
別カテゴリから改めて商品を探す時に便利な「カテゴリ再検索」機能が追加



【絞り込み検索機能の強化】

価格や温度帯・用途など複数の条件で絞り込み



レコメンド機能リニューアル

- 2024年8月にはレコメンド位置を見直し、**商品詳細画面への導線を強化**
- 商品のテキスト情報も参照しており、新商品や埋もれて気づけなかった商品をレコメンドすることで、**サイトの回遊性が高まり、CVRの向上や購入SKU数増の効果を期待**

増えた表示箇所
 増えたレコメンド

旧レコメンド

新レコメンド

表示箇所	レコメンド
TOP ALL	ランキング
TOP CAFE	ランキング
中カテゴリー	ランキング
商品詳細	ランキング
	比較商品
カート	商品担当者のおすすめ



表示箇所	レコメンド
TOP ALL	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
TOP Cafe	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
商品一覧	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
商品詳細	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
カート	送料無料まで、あと〇〇円です
	以前カートに入れた商品
	閲覧履歴
過去注文	あなたのお店におすすめ
	最近更新された商品
	閲覧履歴
お気に入り	過去に注文した商品
	閲覧履歴
注文修正	送料無料まで、あと〇〇円です
	以前カートに入れた商品
	閲覧履歴

「愛媛まるごとグルメフェア」2024開催

- 昨年の参加店舗からの大好評につき、今年も愛媛県・食べログと提携した「愛媛まるごとグルメフェア」を実施。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**

【2023年参加店舗の送客効果】

WEB予約数が **116% UP!**

参加店舗のページ閲覧数	+121%
WEB予約数	+116%
気になる店舗「保存」数	+145%
電話数	+115%

※ 第1回開催時の食べログサイト結果



- ☑ 参加費無料
- ☑ 集客が見込める
- ☑ お客様と会話が弾む

【フェア参加要件】

愛媛食材を使ったメニューを提供すると、あなたのお店が食べログに掲載される！

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11月のフェア開催中、そのメニューを提供するだけで食べログwebサイトに貴店が掲載されます。ぜひこの機会を利用して集客にお役立てください。

「愛媛まるごとグルメフェア」参加のメリット

参加費用や広告費用は一切かかりません。

メニューがきっかけでお客様との会話が弾む

食べログサイト内に特集ページを設置。あなたのお店が掲載され、集客が見込める！

Pick up

前回フェアにご参加いただいた店舗様の実際のメニュー



しらぬいピザ
Dining Bar TRE-TRE様 (愛媛：ダイニングバー)



宇和島産じゃこつみれのアヒージョ
串焼きGrill Ya-Ya's様 (愛知：洋食居酒屋)



天然ぶりの和風ドリアセット
しろのした様 (大阪：カフェ)



チーズソースに浸かったいよかんヨ
ーセージ
外神田 King & Queen様 (東京：バー)



愛媛みかんバフェ
里山カフェ FLIP FLAP様 (千葉：カフェ)



じゃこ天とひじきの塩生麺焼きそば
お好み焼きチング様 (大阪：お好み焼き)

「UMIUMA」 第四弾スタート

- 22.3期よりスタートした本企画を**第4弾**として**2024年9月より5カ月**に渡り開催
- イメージを一新するためバナーデザインを変更
- 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



1. 決算概要

2. 業績見通し及び成長戦略

- 顧客数・顧客単価の堅調な推移を背景に業績が当初の想定を上回っていることから、25.3期の業績予想を下記のとおり**上方修正**
- 売上総利益については、送料条件変更に伴う販促費用の計上等により利益率はややダウンも売上高の増加により利益額は上方修正
- 営業利益は、更なる顧客拡大に向けた販促費用やサービス品質向上のための費用、その他各種コストアップ要因を織り込んだ上で算定

(百万円、%)

	24.3期 (実績)	25.3期 (期初予想)	25.3期 (修正予想)	(前期比)
売上高	5,936	6,550	6,850	+15.4
売上総利益 (総利益率)	2,042 (34.4)	2,250 (34.4)	2,336 (34.1)	+14.4 (△0.3pt)
営業利益 (営業利益率)	322 (5.4)	335 (5.1)	365 (5.3)	+13.3 (△0.1pt)
経常利益	322	335	365	+13.0
当期純利益	222	225	245	+10.1

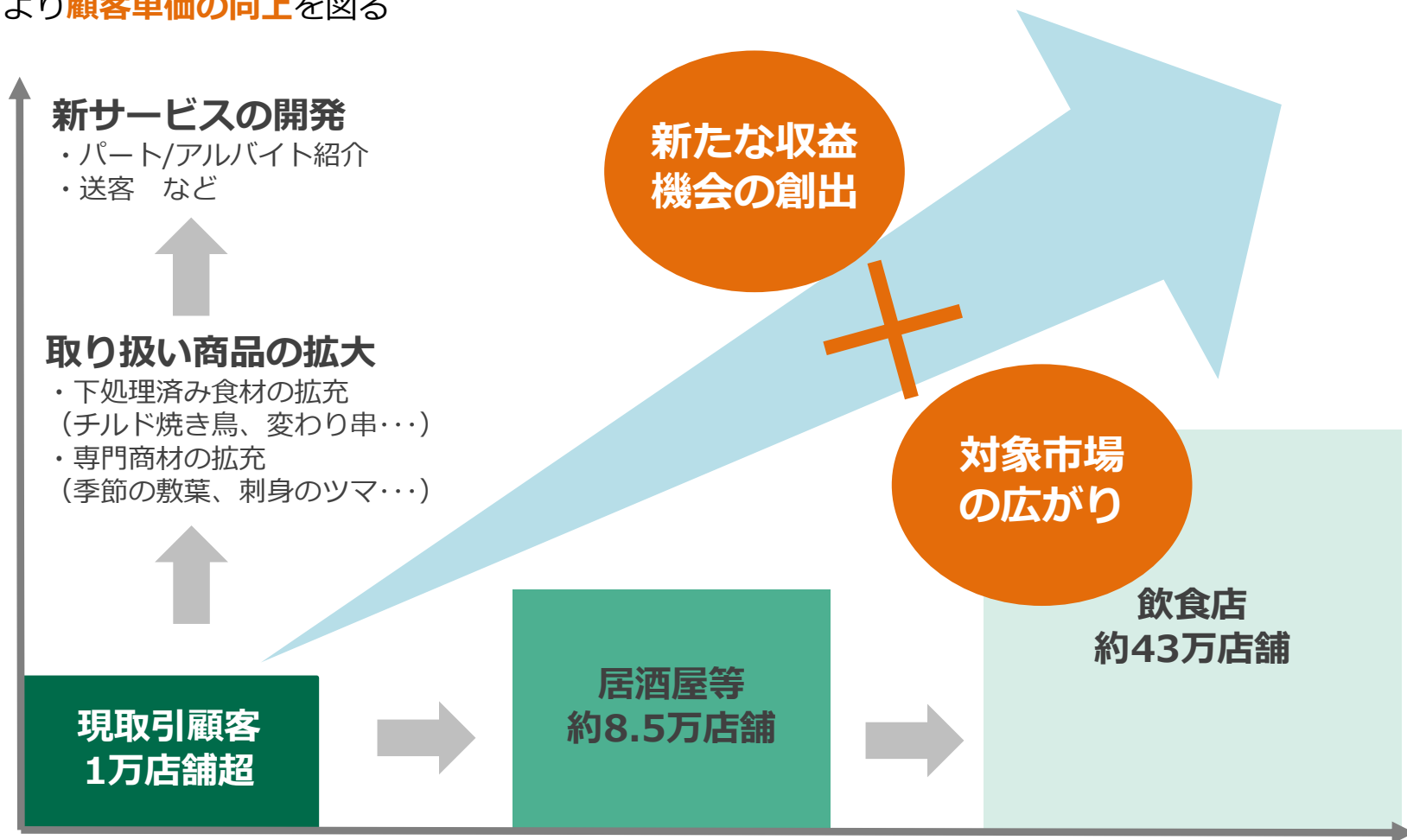
- 配当の基本方針としては、今後を見据えて必要な内部留保を確保しつつ、安定した**配当性向20%**の配当を実施することとしている
- 25.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。業績予想の上方修正にともない配当についても期初予想の6.90円から**7.50円**に修正
- 株式分割前に置き換えると24.3期の年間の1株当たり配当額は**20.30円**、25.3期は**22.50円となり2.20円の増配**を見込む

(円、%)

	24.3期 (実績)	24.3期 (分割考慮)	25.3期 (期初予想)	25.3期 (修正予想)
中間配当	10.20	3.40	3.40	3.80
期末配当	10.10	3.37	3.50	3.70
合計 (配当性向)	20.30 (20.0)	6.77 (20.0)	6.90 (20.2)	7.50 (20.2)

※当社は、2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております

- 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



Appendix

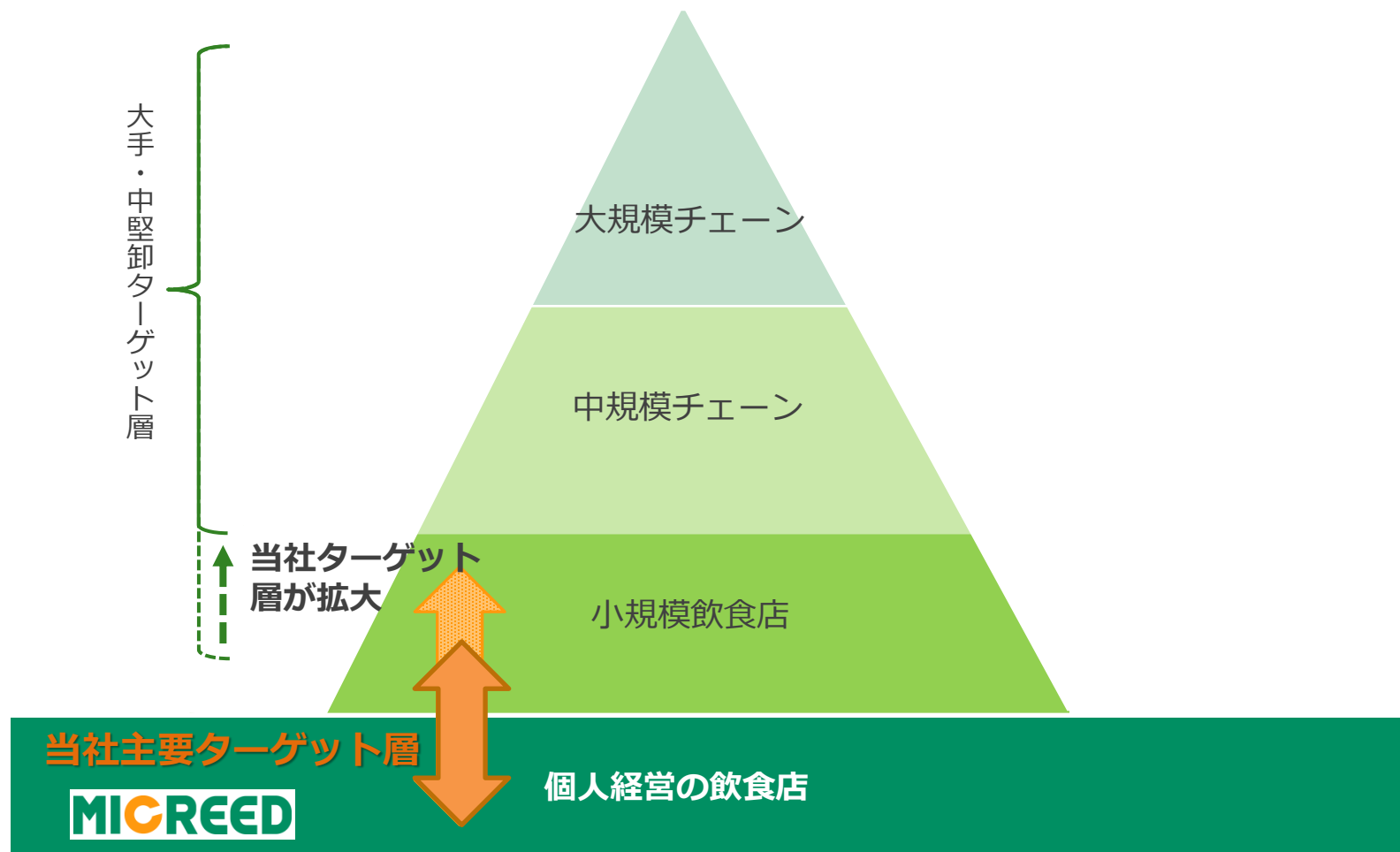
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀市)
資本金	93百万円 (2024年9月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数32名 (常勤29名、非常勤役員3名) (2024年9月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- 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



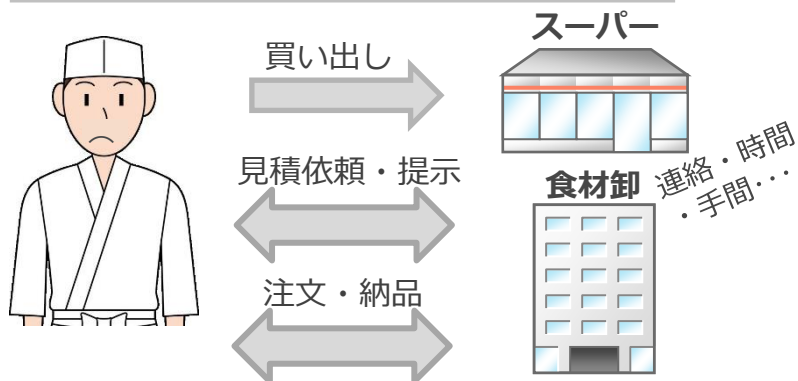
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

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

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



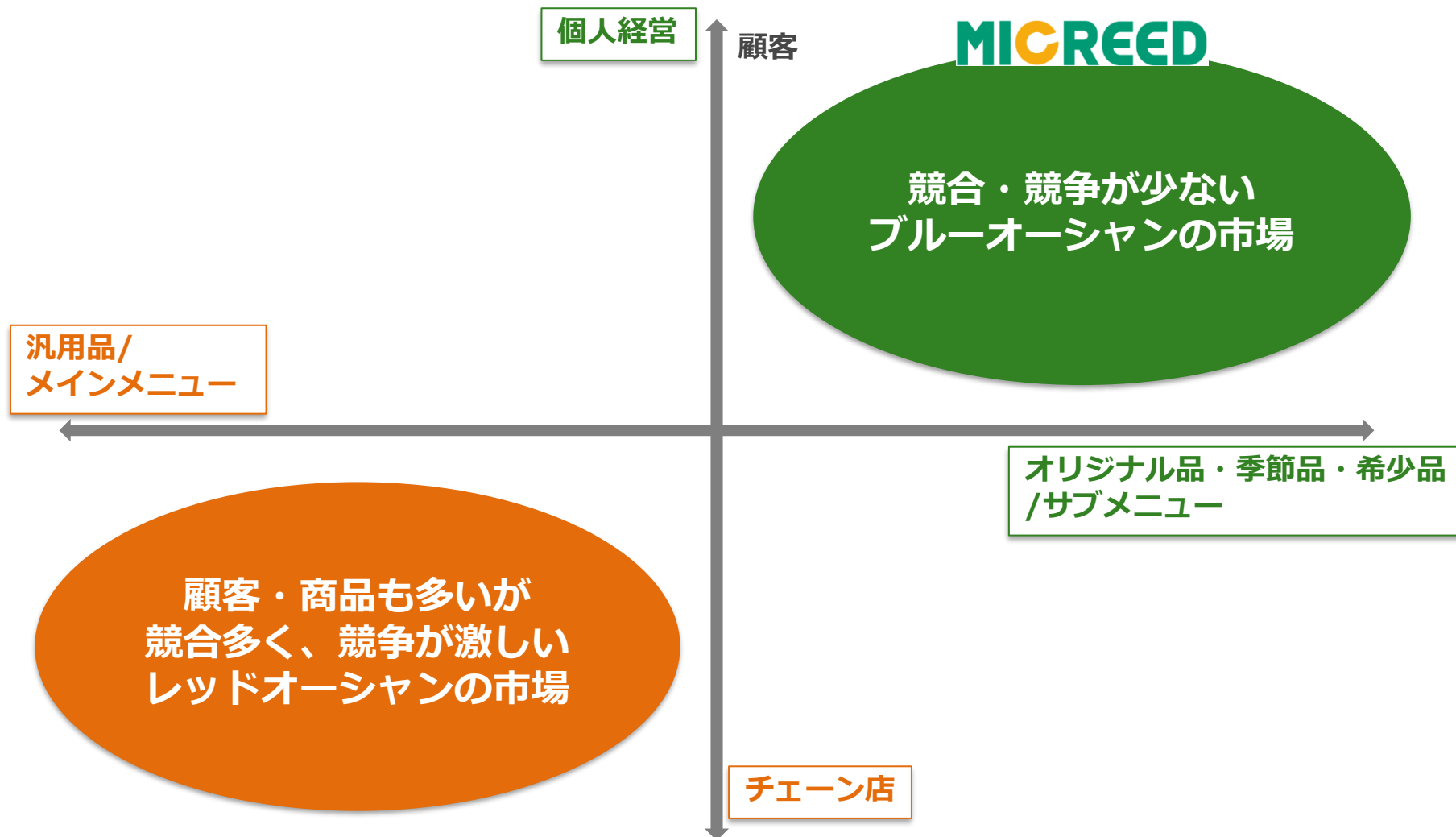
【商品価格・商品販促】

- いつでも・誰でも**平等な価格**を提示
- 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・アレンジ方法・各種レコメンド商品をご紹介し、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！

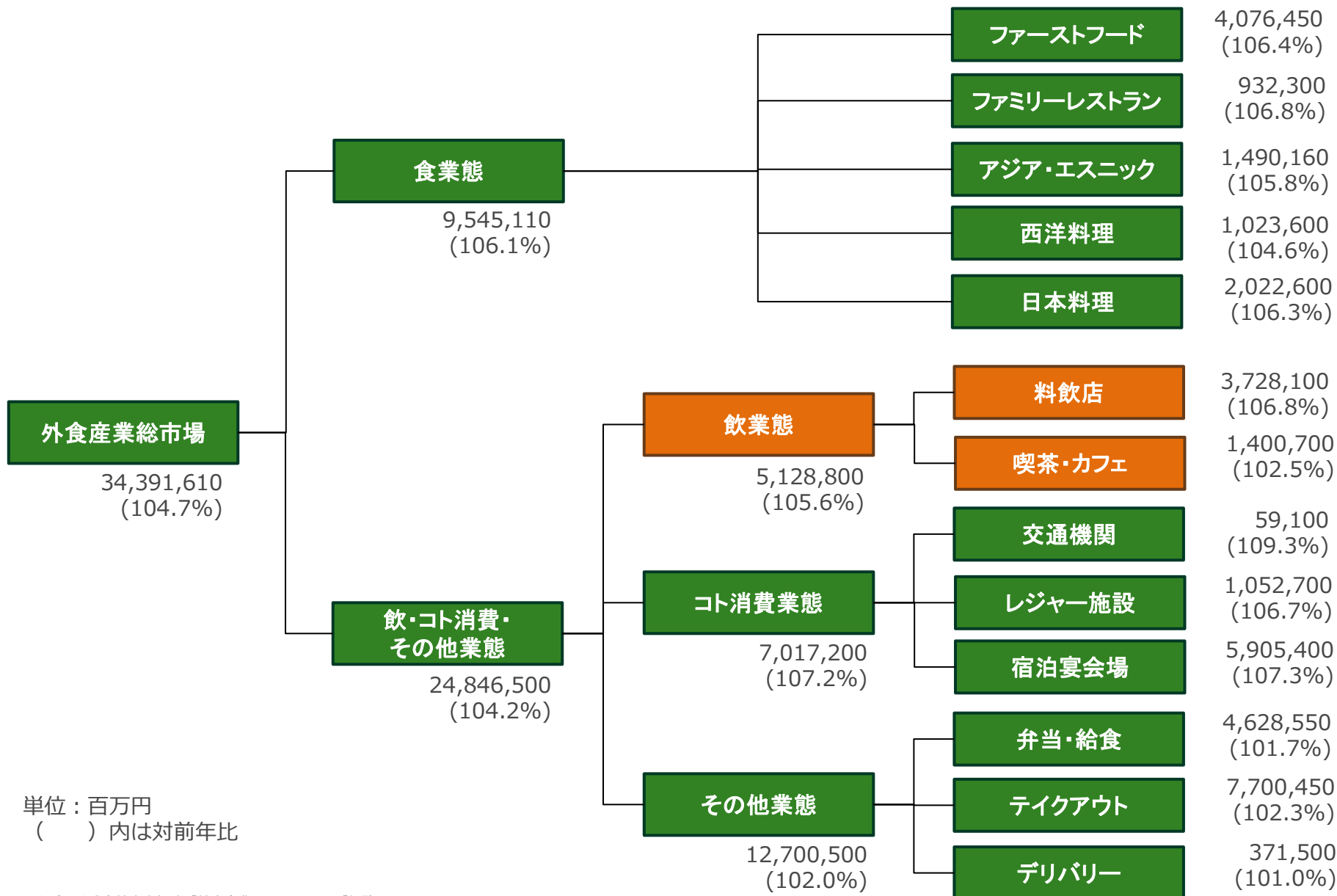
【注文・配送】

- 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レードの主戦場
- 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



外食産業総市場規模（2024年見込）



単位：百万円
（ ）内は対前年比

出所：株式会社富士経済「外食産業マーケティング便覧2024」

- 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