2021年3月期決算説明資料





2021年5月17日

株式会社ミクリード

証券コード：7687

MICREED

1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通しおよび成長戦略

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

会社概要

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	89百万円（2021年3月末現在）
代　表　者	片山　礼子
役　職　員　数	役職員数25名（常勤21名、非常勤役員4名）
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、現在でも事業の中枢機能以外は、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。

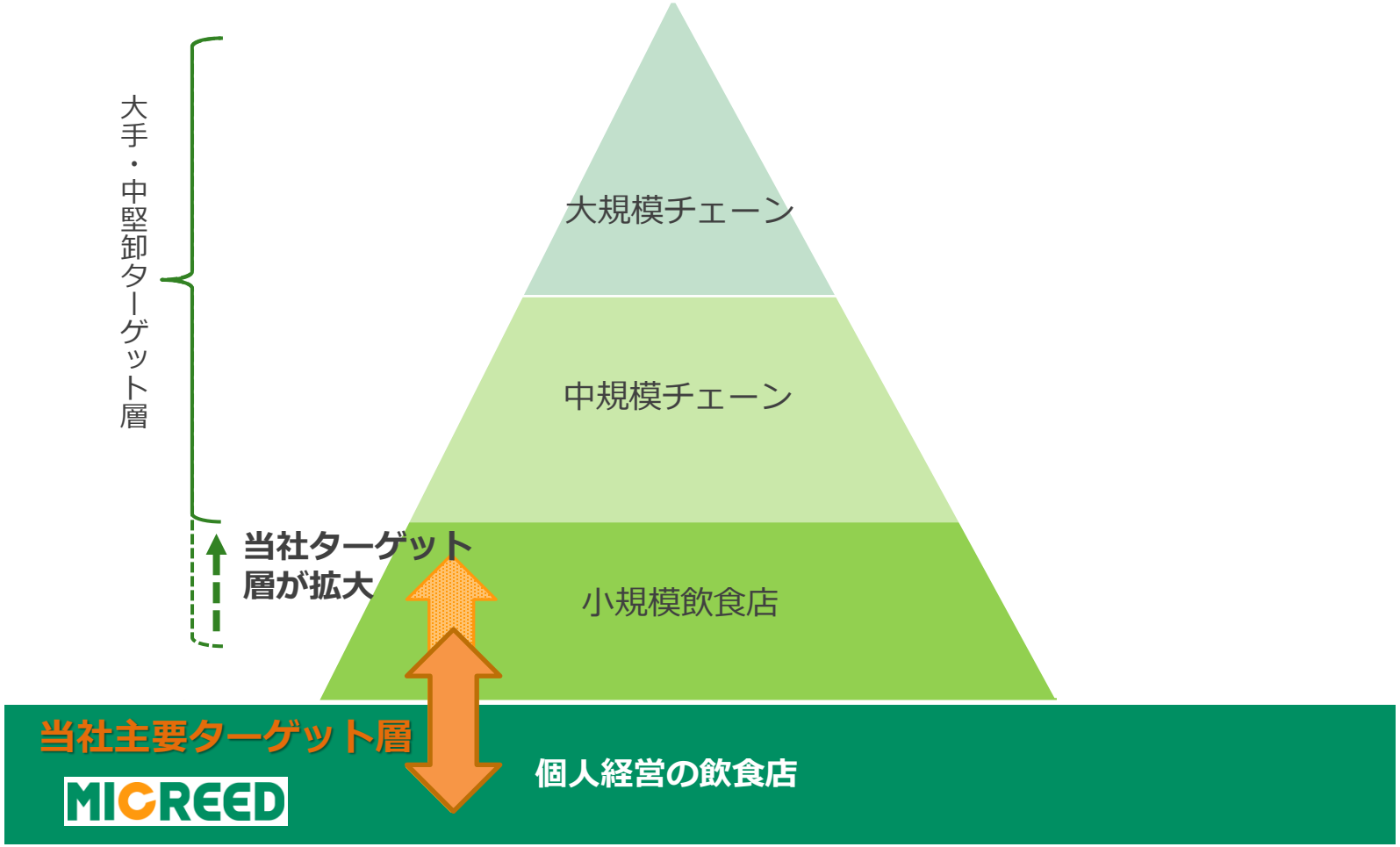


©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

最も店舗数の多く、競合が少ないゾーンが主要顧客

- 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

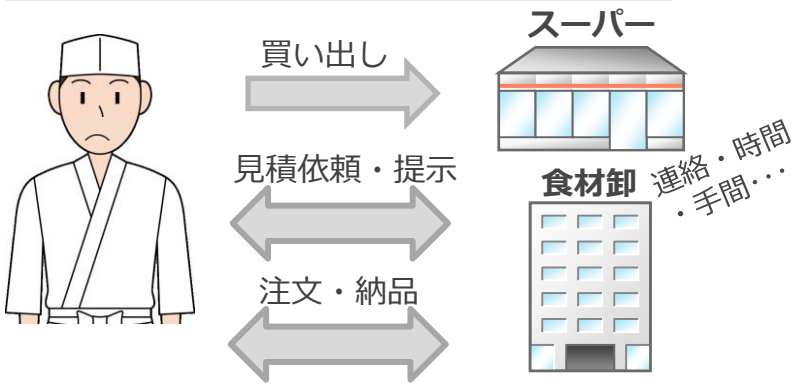


©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ビジネスコンセプト

- 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（※APPENDIX参照）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

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

当社の特長

【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！

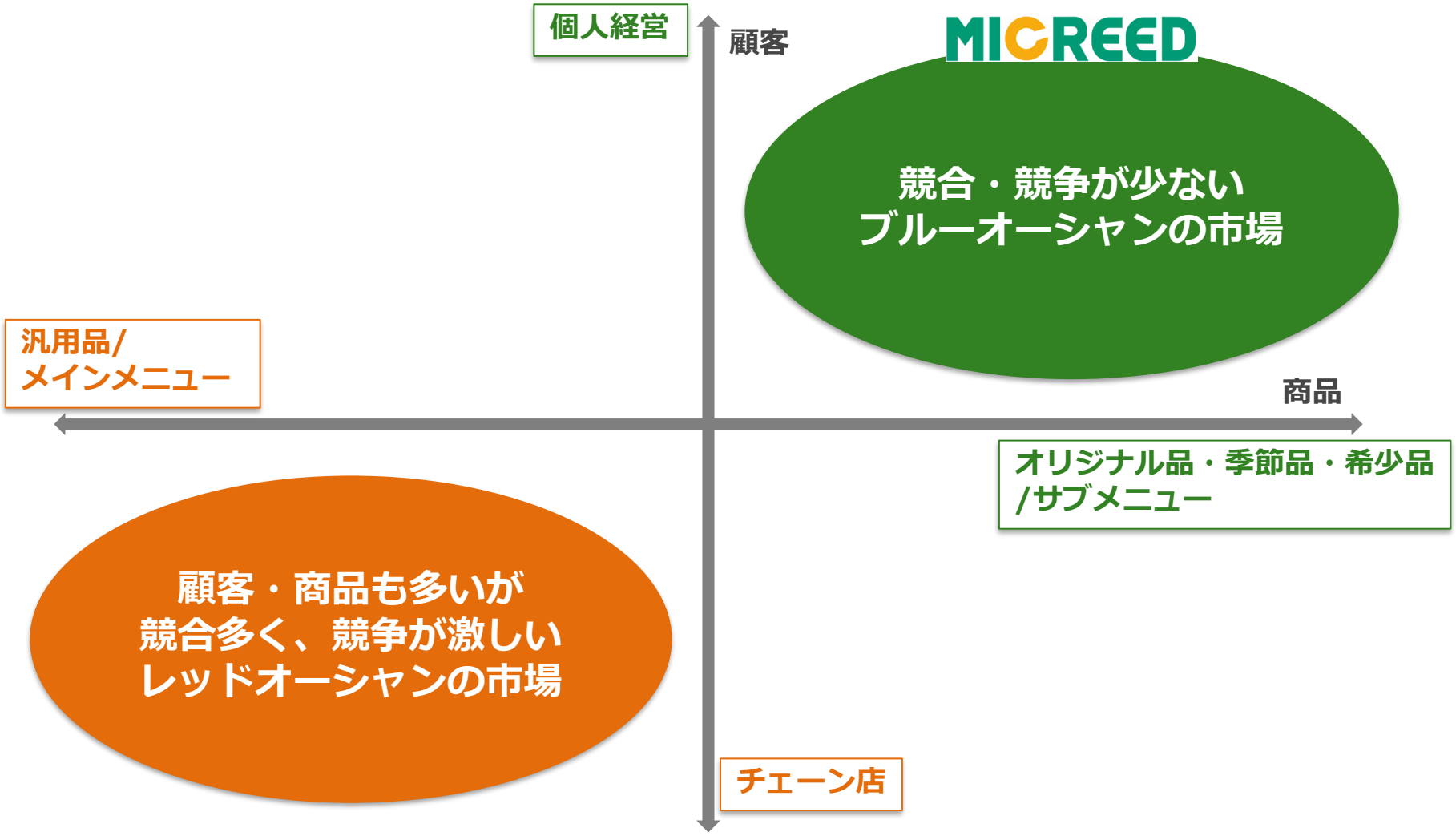
【注文・配送】

- 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）

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

競争の少ない領域が主戦場

- 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



©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通しおよび成長戦略

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

21.3期業績概要

- 期を通して新型肺炎（COVID-19）の影響で大幅減収
- 減収の影響大きく営業赤字を計上

（百万円、%）

	20.3期	**21.3期**	（前期比）
売上高	4,073	**2,782**	▲31.7
売上総利益 (総利益率)	1,372 (33.7)	**940** **(33.8)**	▲31.5 (+0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	152 (3.7)	**▲127** **(▲4.6)**	―
経常利益	153	**▲121**	―
当期純利益	103	**▲85**	―
顧客数（※）	8,668	**7,958**	▲8.2
既存顧客数 新規顧客数	7,542 1,127	**6,869** **1,089**	▲8.9 ▲3.4

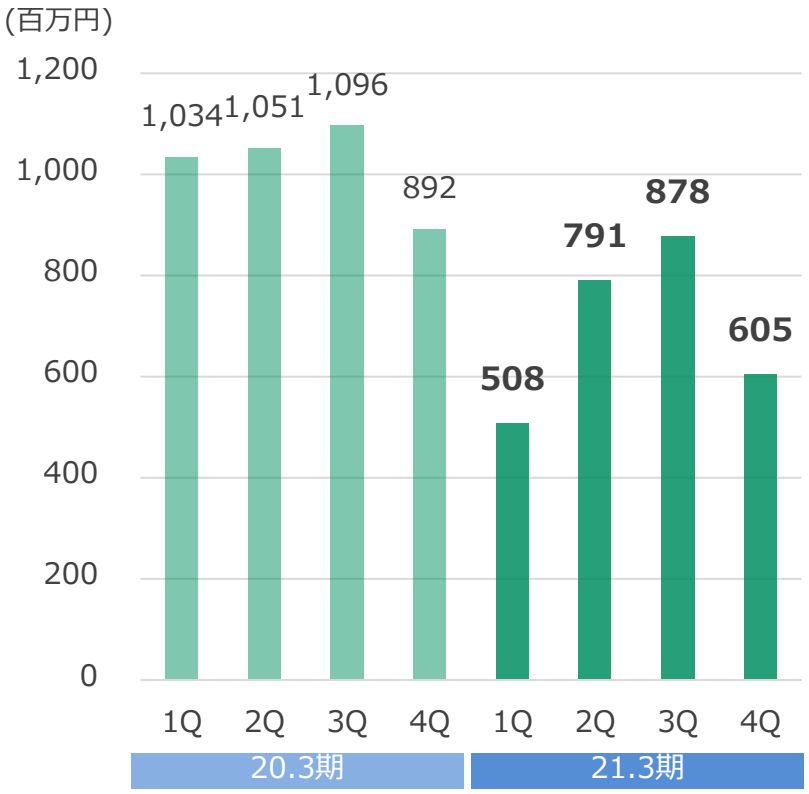
※　顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

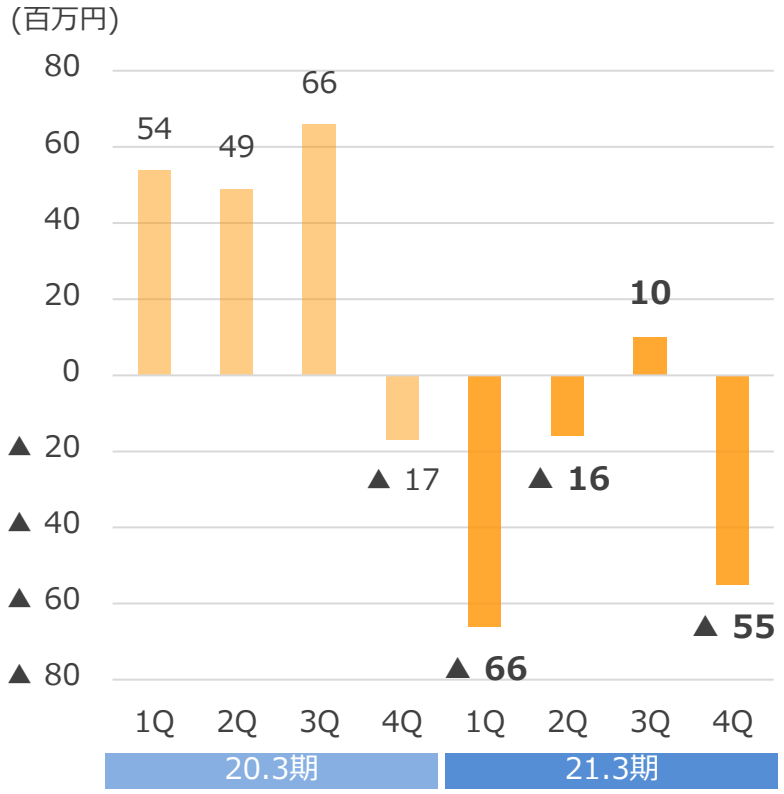
四半期業績

- 売上高・利益ともに1Qをボトムに改善傾向にあったが、4Qは第二回目の緊急事態宣言発出の影響を受け、再びマイナスが拡大（売上変動の詳細は次ページ参照）
- アフターコロナ・ウィズコロナを見据えた投資は継続

売上高



営業利益



※　2020年3月期の各四半期は金融商品取引法に基づく財務諸表は作成しておりません

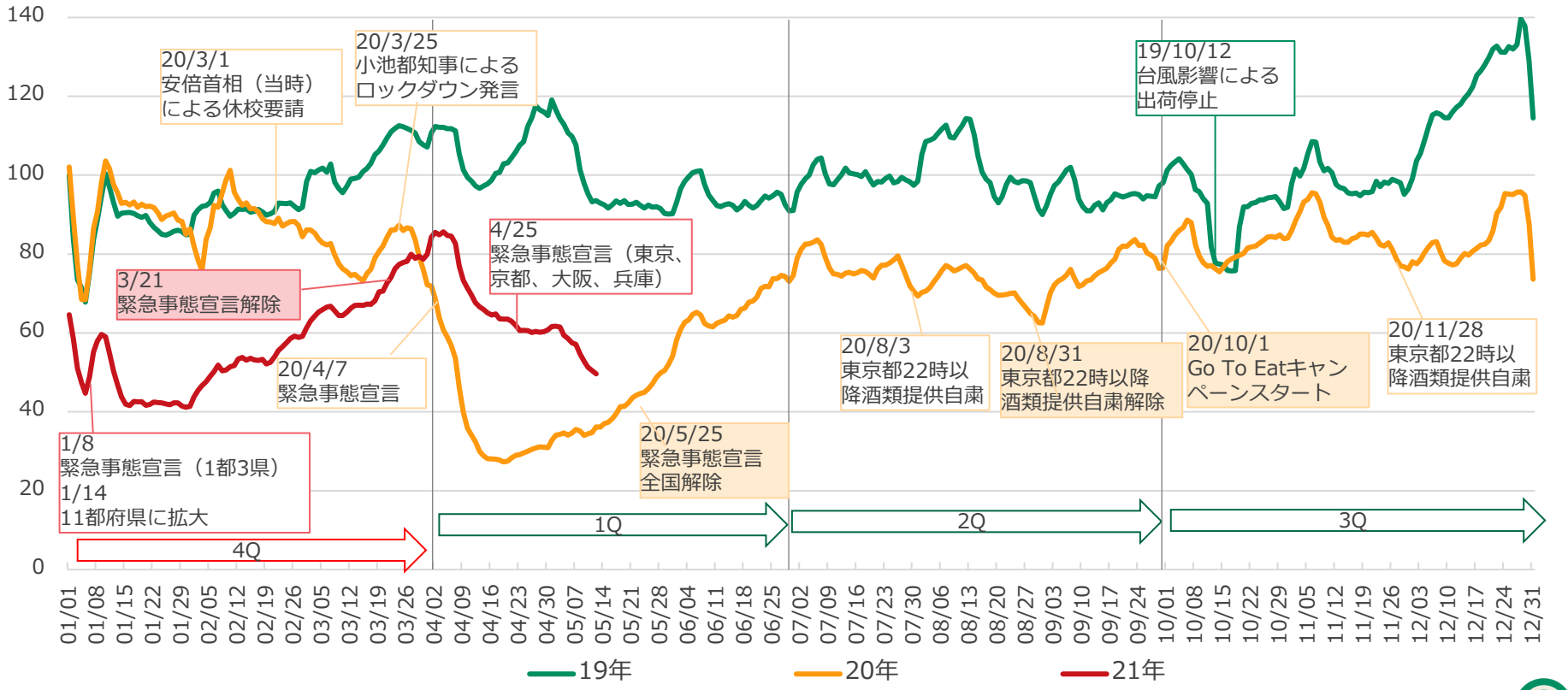
©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

新型肺炎（COVID-19）の売上への影響

- 昨年4月中旬をボトムに1Q中は改善傾向。その後は飲食店の時短営業の影響を受け、更には今年に入り、第二回目の緊急事態宣言発出によりマイナスが拡大
- 21.3期に入り、4月は昨年よりはプラスで推移しているものの、第三回目の緊急事態宣言の発出・期限延長等により先行きは不透明

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



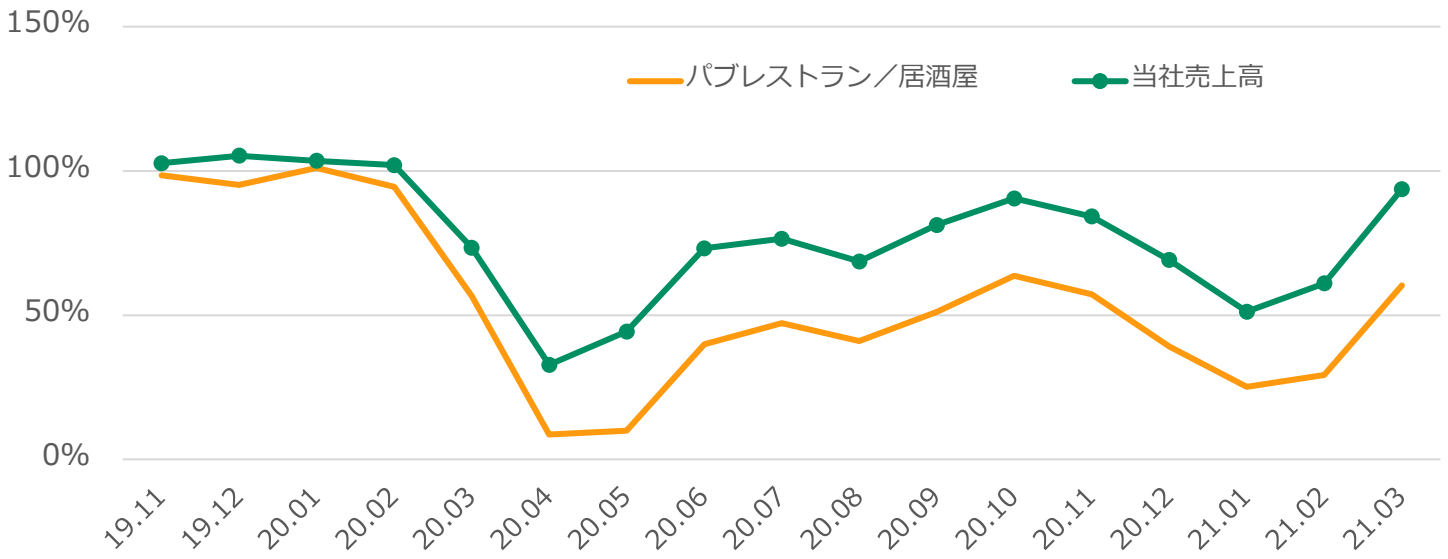
©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

3度にわたる緊急事態宣言等、当社にとっては厳しい経営環境

- アクティブ顧客数は、顧客自体の経営努力に加え各施策（P.13）により、月平均で8%の減にとどまっており、**将来の事業成長の基盤は維持**できている
- 顧客の大半を占める個人経営の居酒屋の売上は、チェーン店に比べ健闘している

⇒大手チェーンが閉店等により赤字縮小に努める一方、当社の顧客である個人経営の居酒屋は常連により支えられ経営を維持。当社の売上の落ち込みも比較的小さい

居酒屋売上高と当社売上高の前年同月比較



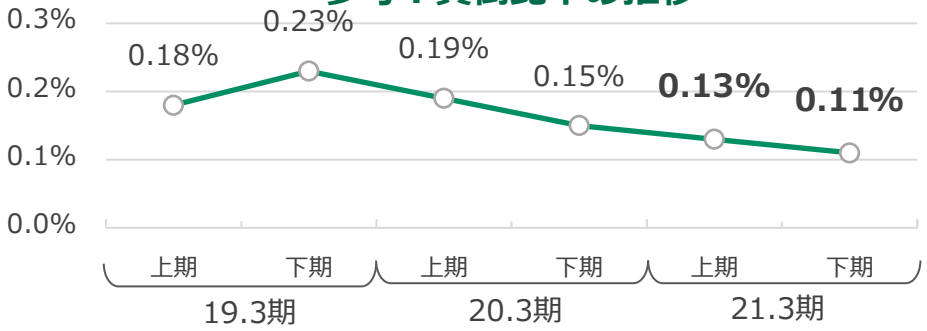
※“レストラン/居酒屋”業態の売上高前年比は日本フードサービス協会公表資料をもとに作成

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

一貫して取り組んできた新型肺炎（COVID-19）対策には成果

- 緊急事態宣言発出時には、**送料無料バーの引き下げ（6,000円→3,000円）**に取り組み、顧客数（月間アクティブユーザー）の減少を抑制
- 更には、コロナ禍で**顧客が求める商品やサービスが変化。**臨機応変に対応。第一回目の緊急事態宣言下では、**ランチやテイクアウト・デリバリー向け商材の提案や情報提供を強化**
- 時短営業・ソーシャルディスタンスで飲食の機会が激減。そんな時だからこそ**「来店の充実感を感じるメニュー提案」**
- 客足減に伴う食材管理やワンオペ対応による手間削減が課題となり、**「Withコロナ対策商品の提供」**に努めた（ロスなし・手間なし食材）
- アフターコロナを見据え、**代理店営業の強化に向け事業提携を推進**
- **貸倒損失は過去最少**。コロナ禍において、当社顧客の居酒屋においては協力金・支援金などの公的支援が行き届き、想定以上に貸倒損失を抑えられた

参考：貸倒比率の推移



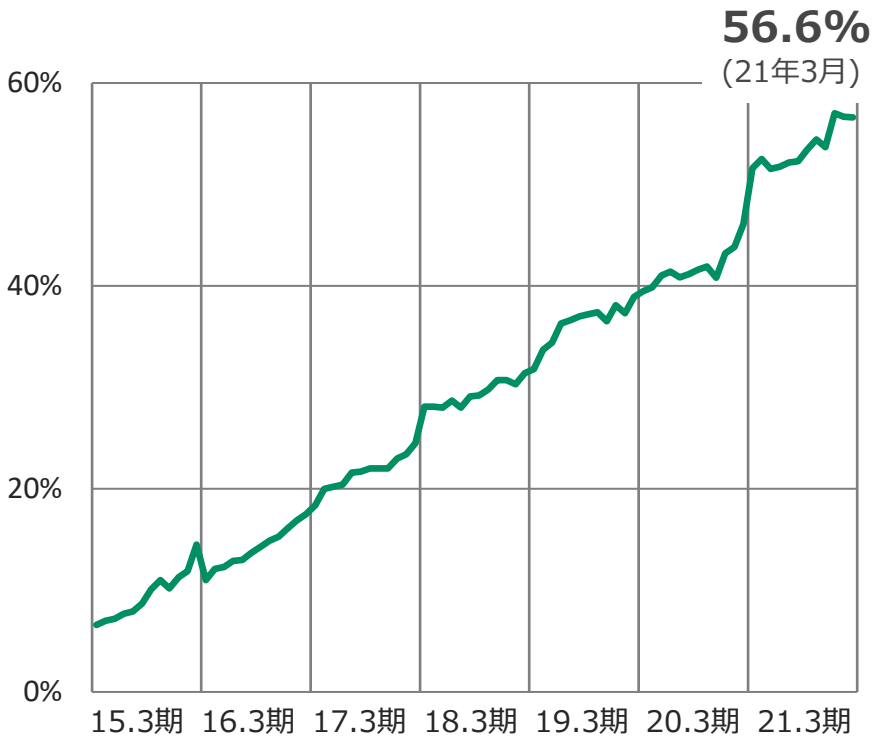
※貸倒比率＝（貸倒損失+貸倒引当金繰入額）/売上高×100

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

EC取引の増加

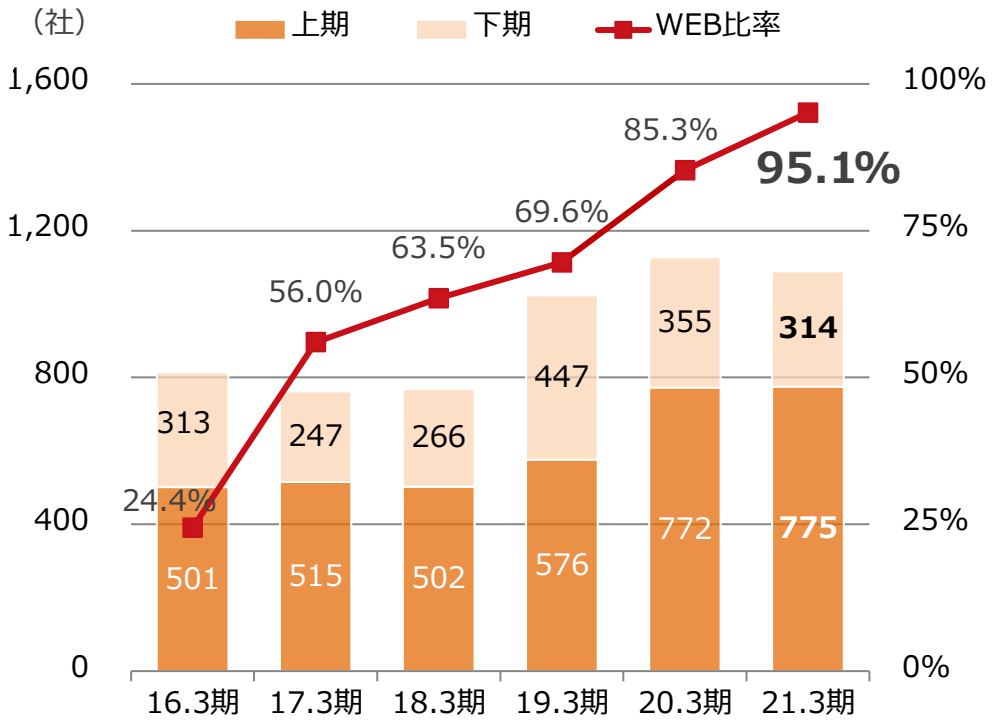
- コロナ禍において、**上期はネット受注率が大幅増。新規顧客のWEB経由比率も増加。**
  下期においてコロナ禍の仕入れ体制が整ったのか、**新規顧客獲得数は前年より落ち込む**
- 利用顧客の生の声を活かし、更なるシステム投資により、ECの使い勝手を向上させたり、様々な情報を提供できる環境を整備し、**新規顧客獲得数の増加・顧客定着率の向上を図る**

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

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ECでの商品提案取り組みの一例

■人気商品のご案内



■コロナ禍でのロスなし商品提案







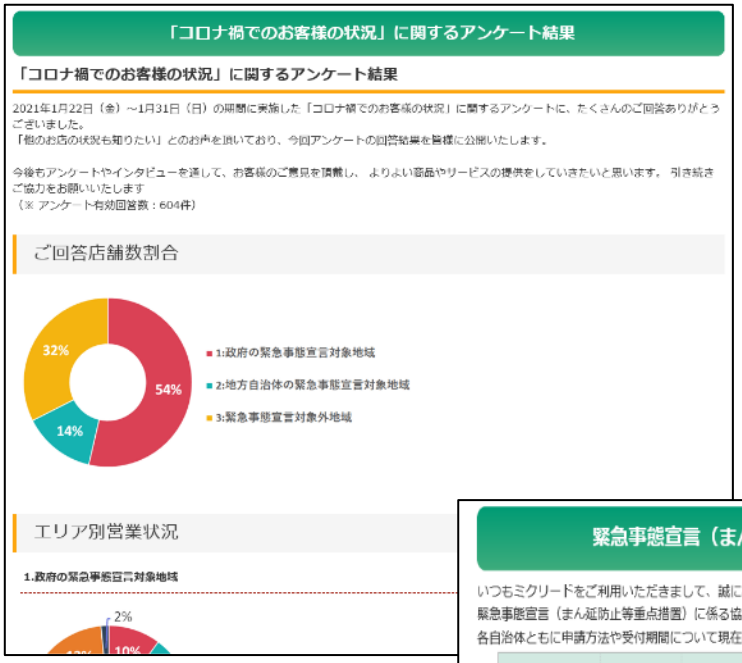
■常連客を飽きさせない黒板メニュー提案

■簡単ひと手間アレンジ提案

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ECでの情報提供や新サービスの一例

■コロナ禍での営業情報の共有



「コロナ禍でのお客様の状況」に関するアンケート結果

「コロナ禍でのお客様の状況」に関するアンケート結果

2021年1月22日（金）～1月31日（日）の期間に実施した「コロナ禍でのお客様の状況」に関するアンケートに、たくさんのご回答ありがとうございました。
「他のお店の状況も知りたい」とのお声を頂いており、今回アンケートの回答結果を皆様に公開いたします。

今後もアンケートやインタビューを通して、お客様のご意見を頂戴し、よりよい商品やサービスの提供をしていきたいと思います。引き続きご協力をお願いいたします
（※ アンケート有効回答数：604件）

ご回答店舗数割合

エリア別営業状況

1.政府の緊急事態宣言対象地域

■自動引落WEB申し込みサービスの開始





緊急事態宣言（まん延防止等重点措置）に係る協力金についてのリンク集

いつもミクリードをご利用いただきまして、誠にありがとうございます。
緊急事態宣言（まん延防止等重点措置）に係る協力金の申請方法についてのリンク先を用意いたしました。
各自治体ともに申請方法や受付期間について現在調整中のようですが詳細が決まり次第、情報を更新いたします。

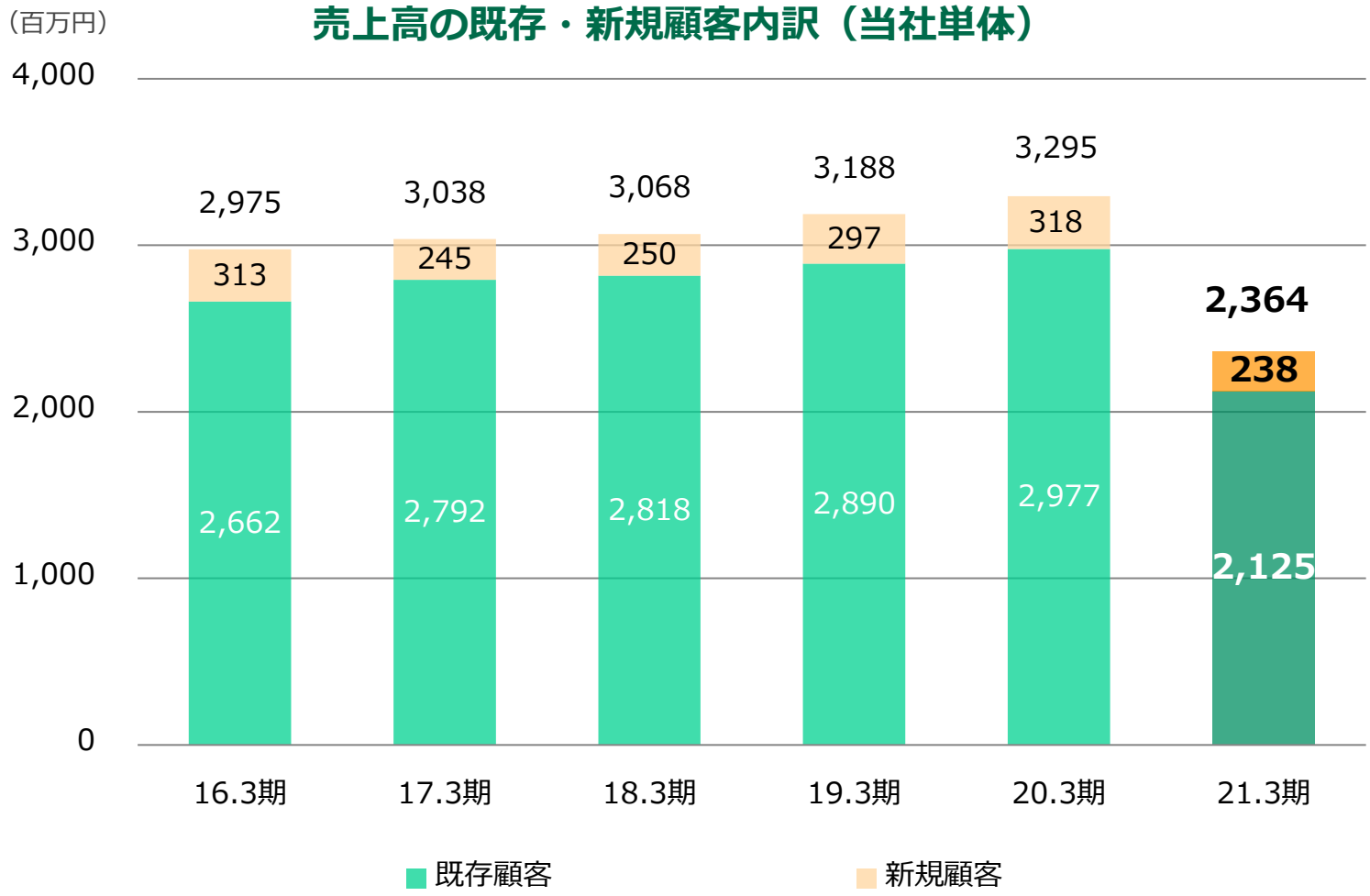
実施区域	更新日	協力期間	申請受付期間	各サイト記事
北海道	2021/5/12	2021/5/12～5/31	現在調整中	›【まん延防止等重点措置】飲食店等への要請に係る支援金について
宮城県	2021/4/13	2021/4/5~5/5	現在調整中	›まん延防止等重点措置を実施すべき区域における要請内容
	2021/5/12	2021/5/6～5/12	現在調整中	›感染症拡大防止協力金（第5期延長分）について【協力要請：令和3年5月6日（木曜日）午後8時から令和3年5月12日（水曜日）午前5時まで】
東京都	2021/4/5	2021/3/8～3/31	2021/4/30から5/31まで	›「営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金（3/8～3/31実施分）」について
	2021/4/13	2021/4/12～5/11	現在調整中	›「営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金(4/12～5/11実施分)」について
	2021/5/12	2021/5/12～5/31	現在調整中	›飲食店等を対象「営業時間短縮等に係る感染拡大防止協力金(5月12日～5月31日実施分)」について

■支援金・協力金情報

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

顧客属性別売上高の推移

■ 既存顧客・新規顧客ともに売上高は減少。感染対策に伴う居酒屋の時短営業やソーシャルディスタンス対応のための座席数の減による、顧客単価の低下が主要因

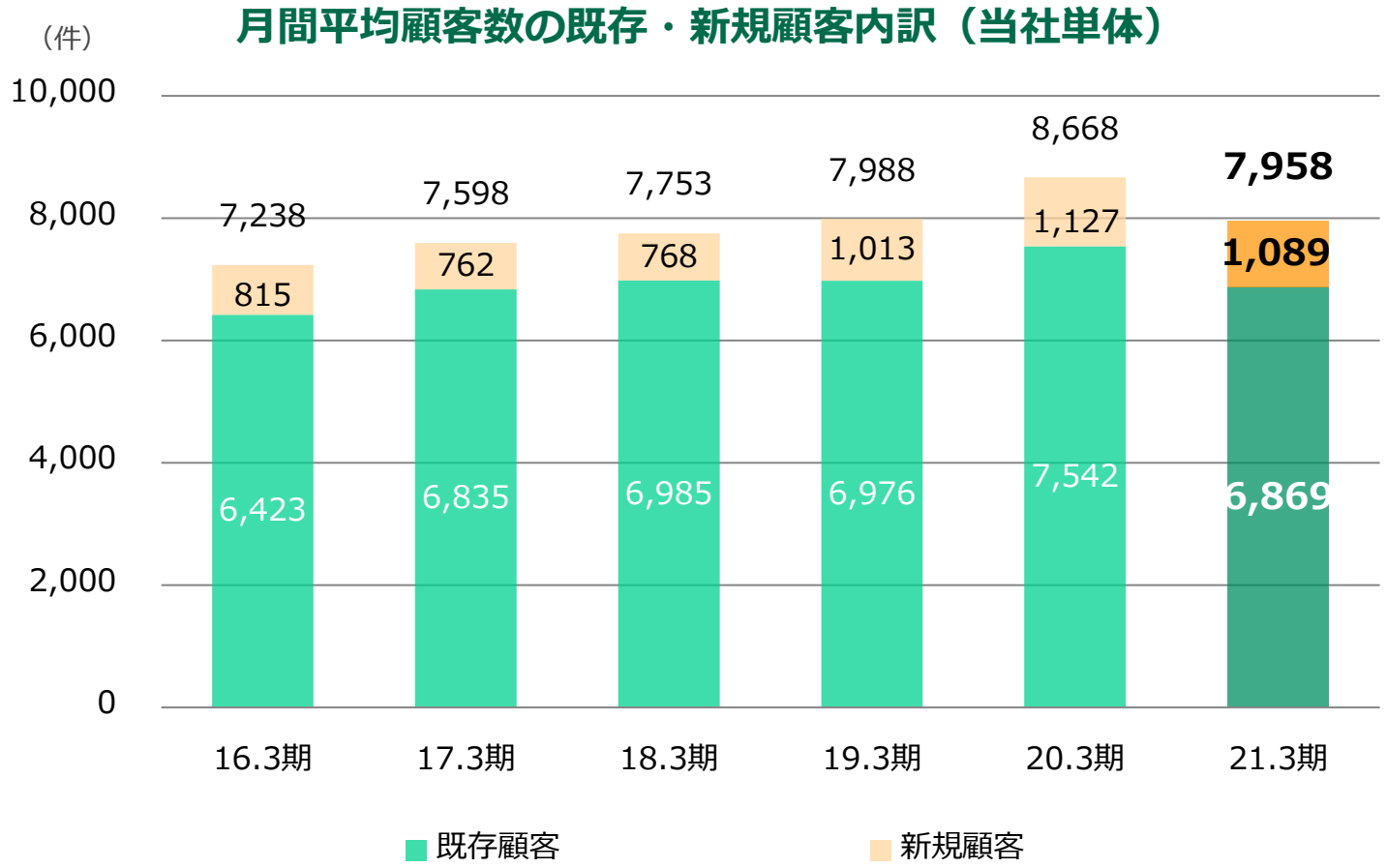


※既存顧客は、前期以前に売上計上のある顧客。新規顧客は、当期はじめて売上計上があった顧客

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

既存・新規別顧客数の推移

- 昨年10~11月には単月のアクティブ顧客数は前年同月を上回る水準まで回復したものの、その後の第3波による感染者数の急拡大、緊急事態宣言の発出を受け再度減少
- 新規顧客数はコロナ禍での新規仕入先開拓が奏功し、順調に伸びてきていたが、後半失速



※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。

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

バランスシート

- **自己資本比率72.5%**（前期末比+3.8pt）。事業運営に必要な最低限のシンプルなバランスシートで、健全性は維持されている

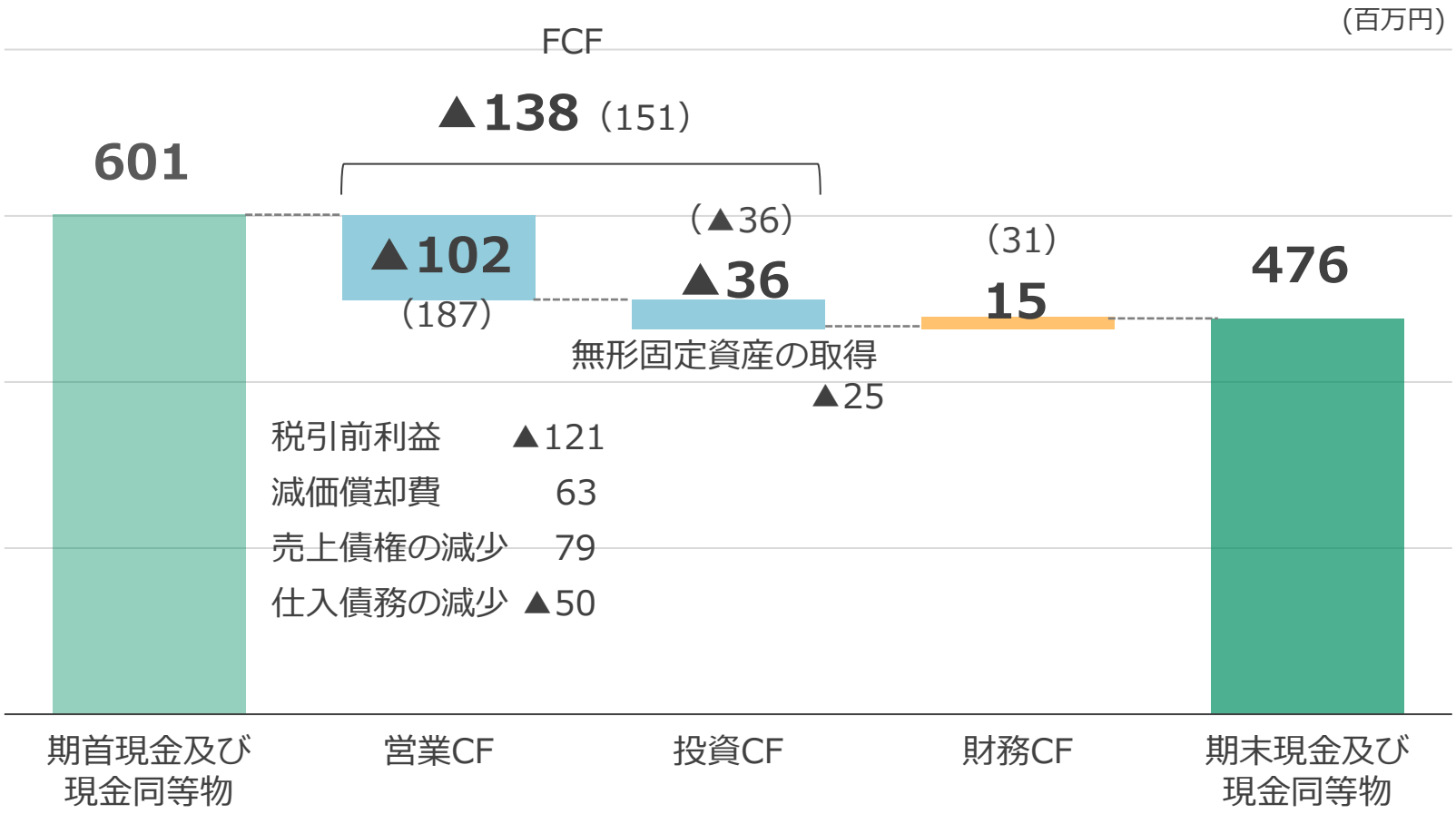
(百万円)

	20.3期末	**21.3期末**	増減	補足
流動資産	1,172	**1,018**	▲154	
現預金	601	**476**	▲124	純損失の計上
売掛金	434	**354**	▲79	コロナ禍における売上の減
固定資産	245	**229**	▲15	
資産合計	1,418	**1,248**	▲170	
流動負債	431	**328**	▲103	
買掛金	300	**250**	▲50	コロナ禍における売上減に伴う仕入の減
固定負債	12	**14**	+2	
負債合計	443	**343**	▲100	
資本金	77	**89**	+11	
純資産合計	975	**905**	▲69	
負債純資産合計	1,418	**1,248**	▲170	

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

キャッシュフロー

■ 税引前純損失の計上により、営業キャッシュフローが大幅マイナス



※カッコ内は20.3期

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

配当について

- 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、前21.3期決算においては新型肺炎（COVID-19）の感染拡大による影響を大きく受け、最終赤字を計上する結果となりました
- こうした状況を鑑みて、前期配当においては**無配**とし、財務の健全性維持を優先させていただきたいと考えます
- 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

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通しおよび成長戦略

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

2022年3月期業績予想

- ワクチン接種への期待もあるものの、新型肺炎（COVID-19）の先行きは依然不透明な状況
- 当社の主要顧客である居酒屋においては、現時点で3回目の緊急事態宣言の下、更に厳しい営業制限を要請されており、当社への影響も避けられず

新型肺炎(COVID-19)の感染拡大の当社業績に与える影響について、現時点では合理的な予測が困難であるため、**2022年３月期業績予想および配当予想は未定**とし、今後、開示が可能となった時点で速やかに公表いたします

新型肺炎（COVID-19）の今後の動向を注視し、顧客支援は継続しつつも、将来を見据えた各種施策には積極的に取り組んでまいります

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

今期重点施策

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

【上赤身の馬刺し】





【牛タンロングステーキ】

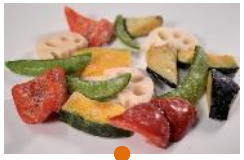
【マグロのかまスペアリブ】



■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**
- 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**

【ごろっと野菜ミックス】



■サービスの拡充

- **特典ステージ制の導入**
- **チルド販売エリア拡張**
- **出荷品質の向上**
- **ECの検索性・ガイド機能の向上**
- **ECサイトの業種別展開**



⇒中華風野菜あんかけ



⇒グリルチキンの彩り野菜添え



⇒５種野菜の揚げ出し豆腐

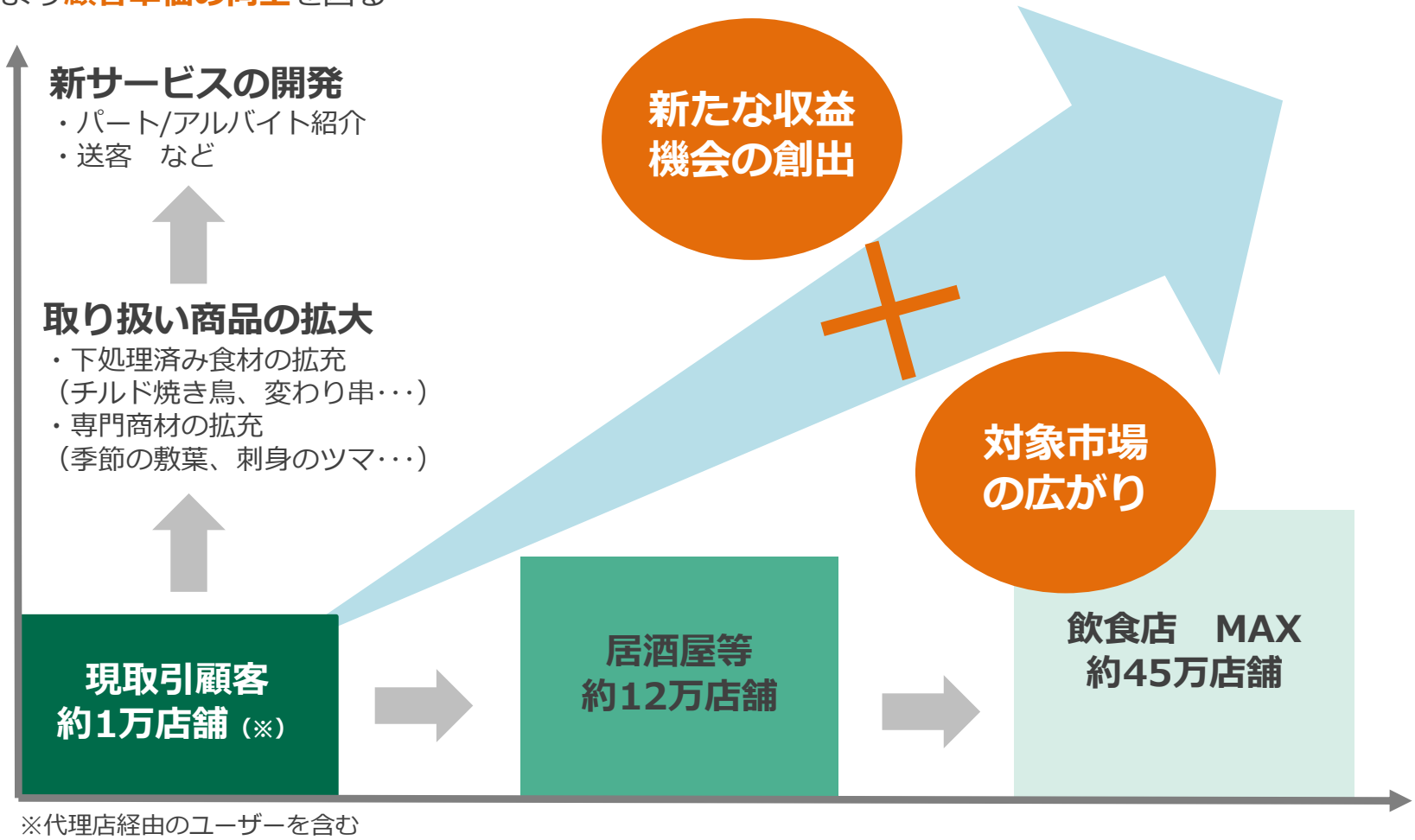
■提携・代理店開拓

- テンポスバスターズとの取り組み強化
- **株式会社出前館が運営する“仕入館”への出店**

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

成長戦略

- 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**、**一気呵成な顧客数拡大に活用**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」

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

リスク情報

当社事業に関するリスクについて、特に重要性の高い事項として以下の通り認識しており、今後も対応してまいります

新型コロナウイルス感染症に関するリスク

当社業績、財政状態への影響

新型コロナウイルスの感染拡大にともなう、緊急事態宣言の発出や時短営業要請、一般市民への外出自粛要請により、飲食店の経営に大きな影響を受けており、居酒屋を顧客とする当社の業績にも重大な影響を及ぼしております。今22.3期におきましては、先行きが不透明なことから業績予想を「未定」としております

こうした状況下、当社では送料無料金額の引き下げ（6,000円→3,000円）、デリバリー・テイクアウト商材の強化といった直接的な支援のほか、HP等を通じて事業継続に有用な各種情報提供を行うことで、経営を支援してまいります

一方で、当社の中長期的な経営戦略においては変更なく、アフターコロナを見据えて着実に投資を行ってまいります。そのため外部委託している配送やコールセンターにおいても、規模の縮小は行わず、シフトの変更等で柔軟に対応しております

先行きについては予断を許しませんが、現在の現預金残高は当社の事業規模やキャッシュフロー構造を考慮すると十分な金額であり、財政状態は健全と考えております。将来の成長に必要な投資に支障をきたすようなこと（中止や延期）はないと認識しております

上記のほか当社の事業の継続に重大な影響を及ぼす可能性があるリスクとして以下のような事項を想定しています。詳細やその他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

①競合に関するリスク…画期的なビジネスモデル/サービスの開発、大手食品卸等の新規参入

②システムに関するリスク…セキュリティ、システム障害の発生

③仕入に関するリスク…価格変動、特定の業者への依存度、資源の枯渇

④食の安全に関するリスク…異物混入や偽装表示、食中毒の発生等による信頼の低下

⑤物流に関するリスク…倉庫1拠点リスク、配送の人手不足等によるコストアップ、

これらのリスクについては、万全を期して対策を講じており、現時点で直ちに経営に重大な影響を及ぼす事象は発生しておりませんが、今後何らかの事象が発生した場合には当社の経営に影響を及ぼす可能性があります

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ディスクレーマ

- 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

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

補足資料

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

APPENDIX－当社事業の発展

MICREED



①創業～事業モデル構築

- FA部品・金型部品等、**生産財市場でカタログ通販による販売モデルを確立**し、業界のサプライチェーンに革新を起こしてきた同社の新規事業部門として設立
- 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**ミスミ流のノウハウが、現在の当社のベース
- 事業企画に特化した**“Small Is Beautiful”な組織**

②顧客開拓による事業拡大

- カクヤスグループとして、事業の拡大期に同社の顧客基盤をもとに営業展開
- **酒類と食材の同時提案**により、顧客内購買シェアを高める
- 現在も一部同社チャネルにて営業を補完

③安定したサプライチェーンが完成

- 通販事業のノウハウや機能をグループ内に取り込みたい国分やトーホーの戦略と、食材調達ルートの充実・安定化を図りたい当社の意向が一致し資本提携
- **商品開発・仕入れにおいて良好な関係**を維持
- 取引先に関しては、当社は小規模店・個人経営店に特化しているので棲み分け

④EC化を加速し、提供価値の向上を推進

- 19年2月に**独自の基幹システムが稼働。新WEBサイトも同時にリリース**し、新規顧客開拓に威力を発揮

⑤東証マザーズ上場、更なる事業発展へ

- 20年3月に**東証マザーズへ上場**。
- 上場を足掛かりに、ＥＣ投資を積極的に行い、事業の飛躍的成長を図る

©MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved