

2023年3月期 決算補足説明資料

2022年4月1日～2023年3月31日

株式会社ショクブン 証券コード：9969

SHOKUBUN



2023年3月期決算の概要

2023年3月期 決算ハイライト

2023年3月期決算の概要

(百万円)	2022年3月期		2023年3月期						
	通期	構成比	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	構成比	前年度比
売上高	6,875	100.0%	1,632	1,684	2,021	1,678	7,017	100.0%	102.1%
売上総利益	2,728	39.7%	635	645	788	649	2,718	38.7%	99.6%
営業利益	254	3.7%	△12	15	151	50	203	2.9%	79.9%
経常利益	252	3.7%	△15	1	154	50	190	2.7%	75.4%
親会社株主帰属 当期純利益	221	3.2%	△30	112	140	45	268	3.8%	120.8%
配当	5.0円			2.5円		2.5円	5.0円		

- 当連結会計年度の業績は、売上高が70億17百万円(前年度比102.1%)、経常利益は1億90百万円(前年度比75.4%)、親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益として不動産売却益1億10百万円が計上されたため2億68百万円(前年度比120.8%)となりました。
- 2022年3月期に5年ぶりとなる復配を実施しており、当連結会計年度につきましても1株あたり5円の年間配当を実施いたします。引き続き、長期的かつ安定的な配当の維持に向け取り組んでまいります。
- 株主優待につきまして、従来の1,000株以上保有の株主様に加え、2023年3月31日を基準として新たに500株以上保有の株主様への優待を拡充しました。

商品別売上高

2023年3月期決算の概要

(百万円)	2022年3月期					2023年3月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	前年度比
メニュー商品	1,561	1,596	1,587	1,521	6,267	1,575	1,615	1,697	1,570	6,458	102%
特売商品	94	65	327	120	607	57	69	324	108	558	91%
合計	1,656	1,661	1,915	1,642	6,875	1,632	1,684	2,021	1,678	7,017	102%
構成比 (対通期)	24%	24%	28%	24%	100%	23%	24%	29%	24%	100%	

- ・ 前期との対比では、メニュー商品売上高102%、特売商品売上高91%、合計売上高102%となりました。
- ・ 今期 1 Q特売商品売上げの前期対比37百万円減少は、政策的に特売規模を縮減させたことによるものです。
- ・ 例年と同様、年末の特売により、第3四半期の構成比率が高くなりました。
- ・ 引き続き、新商品の投入やBtoB事業の拡大などでセグメントごと、四半期ごとの売り上げ拡大を図ります。

支社別売上高および営業利益

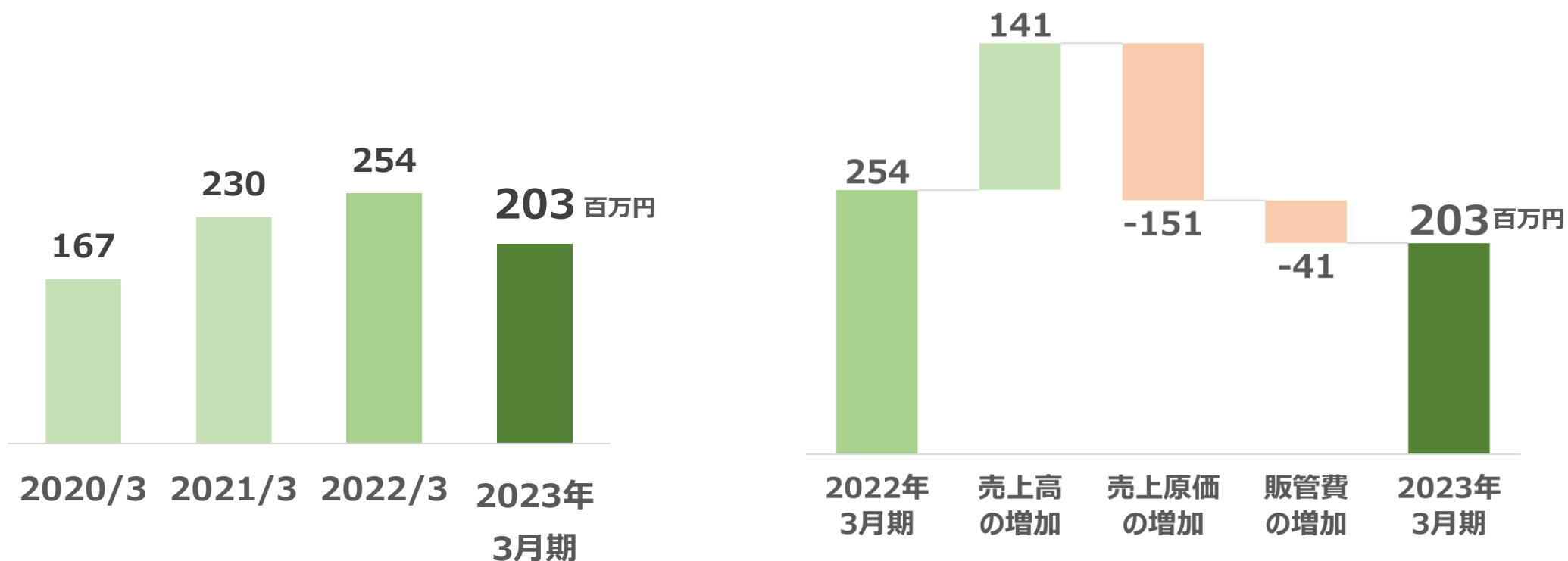
2023年3月期決算の概要

(百万円)	売上高					営業利益				
	2022年 3月期 通期	2023年3月期				2022年 3月期 通期	2023年3月期			
		1-2Q	3-4Q	通期	前年度比		1-2Q	3-4Q	通期	前年度比
愛知支社	3,570	1,727	1,854	3,581	100%	412	187	286	474	115%
三重支社	952	453	488	942	99%	107	45	69	114	107%
岐阜支社	1,109	514	556	1,070	96%	156	63	93	165	106%
大阪支社	625	299	480	780	125%	16	12	119	131	819%
京滋支社	553	262	282	544	98%	40	15	20	36	90%
合計	6,811	3,257	3,662	6,919	102%	733	323	589	913	125%
構成比（対通期）		47%	53%	100%			35%	65%	100%	

※子会社、本部経費、フランチャイズを除いた数値となっているため、売上高・営業利益の合計額は連結決算と一致しません。

営業利益の推移

2023年3月期決算の概要



- 営業利益は、2億3百万円(前年度比79.9%)となりました。
- 原材料、油燃料費の高騰による売上原価の増加や、ベースアップによる販売費の増加が減益要因となった一方、4月と9月に計2回のメニュー商品の値上を行い、増加コストの価格転嫁を図りました。
- 引き続き、売上拡大の取組みと並行して、仕入れの見直しや生産性の改善を進め、増益を実現する体制を目指します。

貸借対照表の概要

2023年3月期決算の概要

(百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期	増減
流動資産	2,291	2,266	△25
固定資産	3,548	3,443	△104
資産合計	5,839	5,710	△129
流動負債	2,084	2,492	408
固定負債	1,245	587	△657
負債合計	3,329	3,080	△248
純資産	2,510	2,629	119
自己資本比率	43.0	46.1	
負債純資産合計	5,839	5,710	△129

- ① 営業所(土地/建物)の売却等に伴い有形固定資産が減少したこと等により、資産合計は前連結会計年度末に比べ1億29百万円減少の57億10百万円になりました。
- ② リース債務(固定負債)等が増加しましたが、長期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)、短期借入金がいずれも減少したこと等により、負債合計は前連結会計年度末に比べ2億48百万円減少の30億80百万円になりました。
- ③ 親会社株主に帰属する当期純利益を計上したこと等により、純資産合計は前連結会計年度末に比べ1億19百万円増加の26億29百万円になりました。

SHOKUBUN

キャッシュフローの動向

2023年3月期決算の概要

期末の資金は、前期末との対比で2億6百万円減少し、18億58百万円になりました。

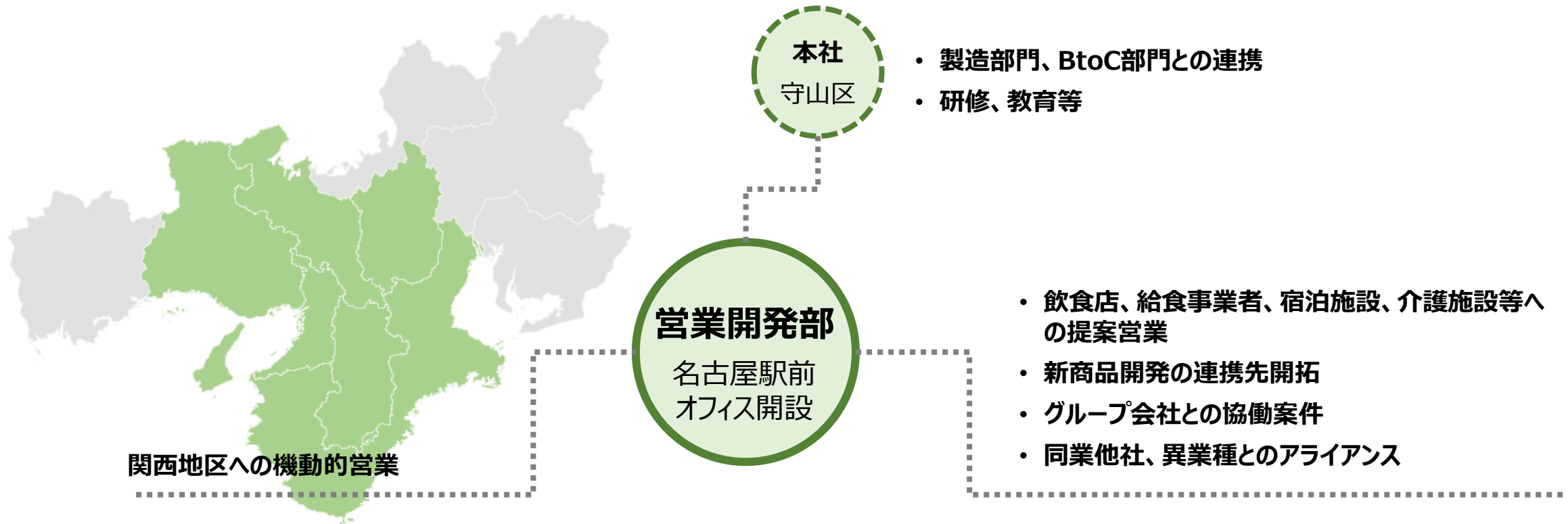
- ① 営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益3億円、減価償却費1億33百万円等の計上に対し、売上債権の増加1億62百万円、有形固定資産売却益1億10百万円等の計上により、増加した資金は83百万円となりました。
- ② 投資活動によるキャッシュ・フロー
有形固定資産の取得等による支出がありましたが、有形固定資産の売却による収入等により、増加した資金は314百万円となりました。
- ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー
金利上昇リスクに備えるため、短期借入金2億50百万円返済をはじめ、長期借入金の返済、リース債務の返済により、減少した資金は6億5百万円となりました。

(百万円)	2022年 3月期	2023年 3月期	増減
営業活動による キャッシュフ ロー	174	83	△90
投資活動による キャッシュフ ロー	19	314	295
財務活動による キャッシュフ ロー	△230	△605	△374
現金及び現金同 等物増減額	△36	△206	△170
現金及び現金同 等物期末残高	2,064	1,858	

(参考) 今後の事業展開

法人営業機能強化（BtoB戦略）

（参考）今後の事業展開



- ・ 法人顧客開拓を行う営業開発部を増員、より機動的な営業活動の拠点として、名古屋市守山区の本社から新たに名古屋駅前のオフィスに人員配置しました。
- ・ 既にホテルの朝食や給食事業者に食材の提供を開始しており、今後も中部地区のみならず、インバウンド需要や万博、IR等での経済活性化が見込まれる関西地区での新規法人開拓に注力し、当社PB商品を中心に新規法人顧客への販売を強化してまいります。

新商品、メニューの開発（BtoC戦略）

（参考）今後の事業展開



何かと値上げ続きの昨今、若い世代や食べ盛りのお子様がいる世帯へ貢献したい思いから、低価格帯コース「お得ック」を開発。

4月から試験的にネットアプリ限定で、ボリュームを維持した廉価版メニュー「お得ック」の販売を開始、6月より全営業所で取扱い開始予定。

新たな仕入れ先の開拓により、安全安心で安価な原材料の調達に成功。既存のメニュー商品とほぼ同じ利益率を確保できる原価率の設定が可能となりました。

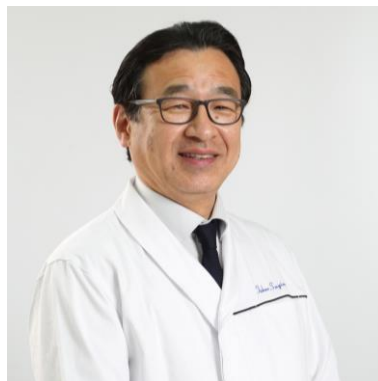
前年度の2度の値上げで離脱した顧客のみならず、休眠先や子育て世帯、あるいは共働き世帯がお買い求めしやすい価格設定とすることにより、顧客数の増加を図ってまいります。

[ショクブンネットショップ](#)

PB商品の開発強化

～美味しいはあたりまえ、安心安全、しかも安くボリュームある商品の開発～

元辻調理師専門学校 日本料理専任教授の杉浦孝王先生を顧問としてお迎えし、低価格PB商品の開発を強化、監修のメニューを順次販売してまいります。



島谷ひとみさんが公式アンバサダーに就任（SNSマーケティング）

（参考）今後の事業展開



- 新たな顧客層獲得策として、これまでのテレビコマーシャル主体の戦略から、若者を中心に今や幅広い層が注目するSNS戦略への比重を高めてまいります。
- 今年4月に、歌手の島谷ひとみ氏が当社の公式アンバサダーに就任し、今後YouTube等での会社紹介の動画配信を強化する計画です。「ショクブンアンバサダー就任挨拶」をぜひご覧ください。
- 今後もSNS戦略の強化により、幅広い層の顧客を開拓してまいります。

ネットスーパー配送受託（異業種とのアライアンス）

（参考）今後の事業展開



- ・ スーパーマーケット、バローの大阪エリアのネットスーパー事業にて、当社の強みである個宅配送を受託。
- ・ 引き続き、互恵的に提携規模の拡大を模索するとともに、専用ミールキットの開発等、連携の深化を図ります。
- ・ 2024年問題をはじめ、今後物流が滞ることが予想される中、当社は376台（2023年3月末現在）の車両を保持、この貴重な経営資源を使用し、物流で問題を抱える企業とのアライアンスを深める施策を積極的に進めて参ります。

※ 定款にて「貨物軽自動車運送事業」は既に可能となっております。

人手不足への対応と人財流出防止

(参考) 今後の事業展開



配送効率化システムのイメージ



野菜自動包装機のイメージ

- ・ 配送効率化システムの導入により、配達コースを自動で最適化、配達関連業務量の軽減を推進します。
- ・ 製造部門においては新設備を既に導入、今後も作業工程の一部自動化を行ってまいります。
- ・ 2021年10月に行ったベースアップに続き、今年夏ごろを目途に再度のベースアップを行う予定です。

私たちは大地の恵みに感謝をし、食文化と健康づくりに貢献します。

昨年は急激な円安、物価の上昇、新型コロナウイルス感染症の再拡大、ウクライナ問題など、私たちの生活に影響を及ぼす事象が非常に多かった1年でしたが、当社は引き続き、社是である「大地の恵みに感謝をし、食文化と健康づくりへの貢献」を追求してまいります。

当社のサービスを通じて、より豊かに、より簡便に、安心して「食」にアクセスしていただけるよう、今後もチャレンジ精神旺盛な企業風土を醸成し、時代と経済環境にマッチした商品開発と販売手法の構築を推進してまいります。具体的には今なお物価上昇基調が続き、「安価」「お得」という要望が消費者ニーズとしてより顕在化している中、これまでの商品に加え、美味しく食べごたえもある、お得感が高い商品を順次投入する計画です。

引き続き安心・安全の体制を強化し、より多くのお客様に当社のサービスを楽しんでいただけるよう努めて参ります。

SHOKUBUN

ESGへの取り組み

E

Environment

- ・ 食卓でのフードロス削減に貢献
- ・ 宅配によるユーザーの移動削減
- ・ 森林保全活動への寄付
- ・ あいち子ども食堂ネットワーク様への食材提供
- ・ 家事負担軽減によるワークライフバランスへの貢献
- ・ 女性社員の活躍
- ・ 外国人の採用強化によるダイバーシティ促進
- ・ 地域見守りネットワークへの参加

S

Social

G

Governance

- ・ ガバナンスコード
- ・ コンプライアンス、内部統制強化

12 つくる責任
つかう責任



13 気候変動に
具体的な対策を



15 陸の豊かさも
守ろう



5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



16 平和と公正を
すべての人に



17 パートナリシップで
目標を達成しよう



本資料にかかる免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

また、本資料が基礎とした情報の中には、決算短信及び四半期報告書の財務諸表に基づく財務情報並びに財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれており、いずれも独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていないことをご了承ください。

株式会社ショクブン

証券コード：9969