

2024年3月期第2四半期 決算補足説明資料
(2023年4月1日～2023年9月30日)

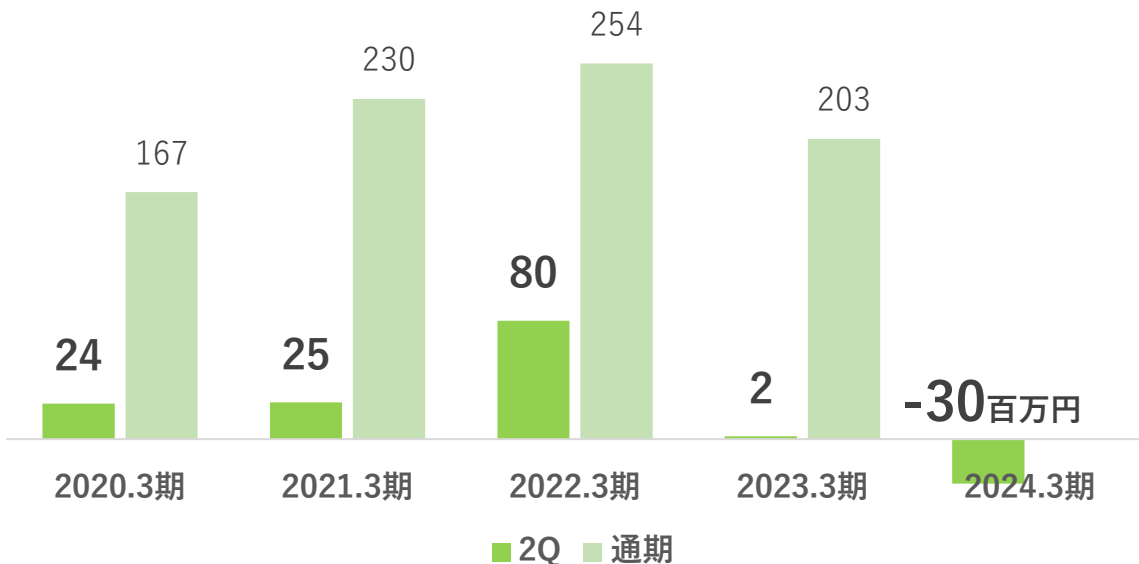
株式会社ショクブン

証券コード：9969

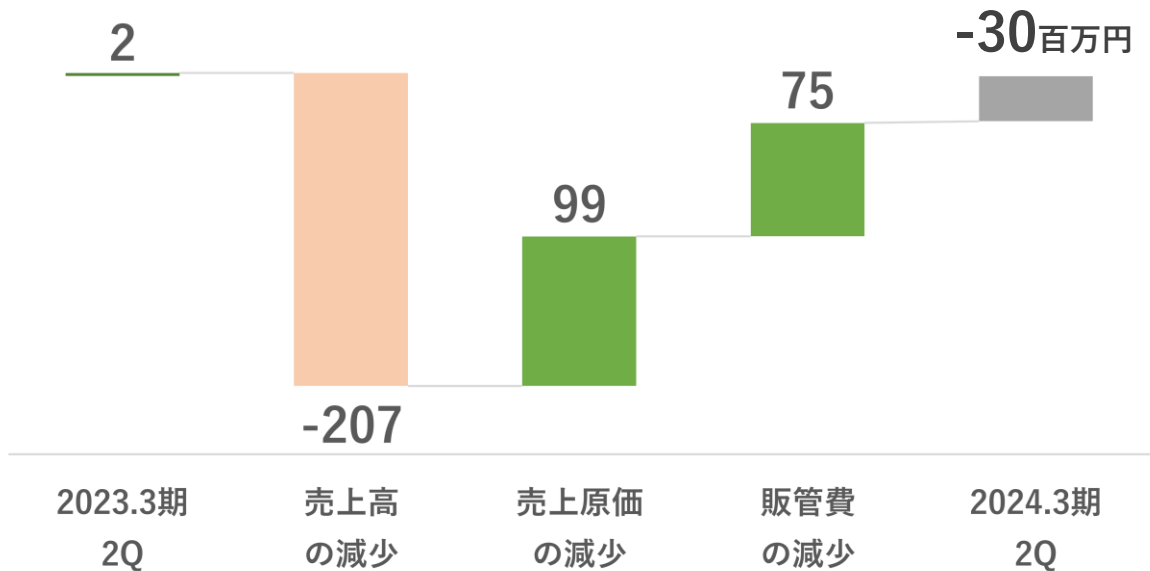
(百万円)	2023年3月期		2024年3月期				
	2Q累計	構成比	1Q	2Q	2Q累計	構成比	前年度比
売上高	3,317	100.0%	1,592	1,517	3,109	100.0%	93.7%
売上総利益	1,280	38.6%	612	560	1,172	37.7%	91.6%
営業利益	2	0.1%	△0	△30	△30	△1.0%	-
経常利益	△14	△0.4%	0	△32	△32	△1.0%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	81	2.5%	△13	△33	△47	△1.5%	-
配当	2.5円				2.5円		

- 当第2四半期連結会計期間の業績は、売上高が31億9百万円（前年度比93.7%）、営業損失は30百万円（前年度営業利益2百万円）、経常損失は32百万円（前年度経常損失14百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失は47百万円（前年度四半期純利益81百万円）となりました。
- 昨年度に続き、年間配当予想（一株あたり5円）の半額となる、一株あたり2.5円の間配当を実施いたします。

直近5年の推移（第2四半期/通期）



増減分析



- ・ 売上の減少が売上原価・販管費の減少を上回ったことにより、2023年3月期に続き、前年同四半期に比べ減益となりました。
- ・ 売上原価につきましては、原材料価格及び包装資材費の高騰等により売上原価率は62.3%と前年同四半期の61.4%に比べ0.9ポイントの増加となりました。
- ・ 販売費及び一般管理費については8月にベースアップを実施し人件費が上昇したもののマーケティング戦略をSNS中心に切り替えたこと等により広告宣伝費が減少し、その結果、前年同四半期に比べ75百万円減少し、12億2百万円となりました。

セグメント別売上高

2024年3月期第2四半期決算の概要

(百万円)	2023年 3月期 2Q累計	2024年3月期			
		1Q	2Q	2Q累計	前年度比
メニュー商品	3,190	1,511	1,453	2,964	92.9%
特売商品	126	81	64	145	114.9%
合計	3,317	1,592	1,517	3,109	93.7%

(百万円)	2023年 3月期 2Q累計	2024年3月期			
		1Q	2Q	2Q累計	前年度比
愛知支社	1,773	799	761	1,561	88.0%
三重支社	451	215	204	419	92.9%
岐阜支社	512	301	290	592	115.6%
大阪支社	316	147	137	284	89.9%
京滋支社	262	127	123	250	95.4%
合計	3,317	1,592	1,517	3,109	93.7%

- 当第2四半期連結累計期間に置ましては、主力のメニュー商品売上高は29億64百万円(前年同四半期比92.9%)、特売商品売上高については、1億45百万円(前年同四半期比114.9%)になりました。

貸借対照表の概要

2024年3月期第2四半期決算の概要

(百万円)	2023年3月期 期末	2024年3月期 2Q	増減
流動資産	2,266	2,041	△224
固定資産	3,443	3,481	377
資産合計	5,710	5,523	△187
流動負債	2,492	2,418	△74
固定負債	587	561	△25
負債合計	3,080	2,980	△100
純資産	2,629	2,542	△86
自己資本比率	46.1	46.0	
負債純資産合計	5,710	5,523	△187

- ① 総資産：建物及び構造物が54百万円増加しましたが、現金及び預金が1億62百万円減少したこと等により、前連結会計年度に比べ1億87百万円減少の55億23百万円になりました。
- ② 負債：長期借入金(1年以内返済予定の長期借入金を含む)が72百万円減少したこと等により。前連結会計年度に比べ1億円減少の29億80百万円になりました。
- ③ 純資産：前連結会計年度に比べ86百万円減少の25億42百万円となりました。これは剰余金の配当38百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失47百万円を計上したことにより、利益剰余金が減少したことによるものです。

キャッシュフローの動向

2024年3月期第2四半期決算の概要

(百万円)	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q
営業活動による キャッシュ・フロー	△42	44
投資活動による キャッシュ・フロー	362	△47
財務活動による キャッシュ・フロー	△195	△159
現金及び現金同等物 増減額	124	△162
現金及び現金同等物 期末残高	2,189	1,696

- ① 現金及び現金同等物は、1,696百万円になりました。
- ② 営業活動：税金等調整前四半期純損失32百万円、仕入債務の減少額47百万円を計上しましたが、減価償却費75百万円、売上債権の減少額65百万円等により、増加した資金は44百万円となりました。
- ③ 投資活動：有形固定資産の取得による支出48百万円等により減少した資金は47百万円となりました。
- ④ 財務活動：配当金の支払による支出38百万円、長期借入金の返済による支出72百万円、リース債務の返済による支出48百万円等により減少した資金は1億59百万円となりました。

営業拠点数の推移

2024年3月期第2四半期決算の概要

	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期2Q
全体	36	38	38	39
東海事業本部	28	28	28	28
愛知支社	17	17	17	17
三重支社	7	7	7	7
岐阜支社	4	4	4	4
関西事業本部	6	7	7	7
大阪支社	3	4	4	4
京滋支社	3	3	3	3
フランチャイズ（愛知県）	2	2	2	2
特約店（静岡県）	-	1	1	2

- ・ 愛知県内でフランチャイズ2ヵ店が稼働しています。
- ・ 2023年より、静岡県内の特約店が同県島田市に新店を開設しました。

2024年3月期の取組み



- ショクブンのイメージを一新した若年層向け食事サービスを開発し、10月より新ブランド「Meafill(ミーフィル)」としてリリースしました。
- SNS映えを意識したオリジナルグッズ等のユーザー体験を企画、Webマーケティングも再度強化します。
- 既存のメニューブック販売に比べて注文締切まで（変更可能）の期間を延ばすことで利便性向上を図るほか、時短・簡単・節約をコンセプトにした商品ラインナップで子育て・共働き世帯に訴求します。

私の強い味方!!



献立

も

買い物

も

節約

も

ぜーんぶ *Meafill* に
ミーフィル
任せちゃおっ!



届いた食材で簡単調理



ショクブン公式アンバサダー
島谷ひとみさん

新ブランドのターゲット層が、テレビCMに感応する年齢層であることを踏まえ、関西エリアの高視聴率番組と東海エリアのスポット枠に、アンバサダー島谷ひとみさんを起用したCMを投下してブランドの認知向上を図ります。





- ・ 従来、メニューキット献立対象日になっていなかった「日曜日」をターゲットとした時短調理メニューを開発し、10月より新メニュー「Speedish（スピーディッシュ）」としてリリースしました。
- ・ また、主力ミールキットであるエコクックに、「有名外食ブランドとのコラボメニュー」を企画し、既存のご利用者様に一層楽しんでいただけるメニュー強化を図ります。

朝食



高野豆腐の煮物



ポテトのチーズ焼き



カリフラワーの炒り卵



かぼちゃの煮物

昼食



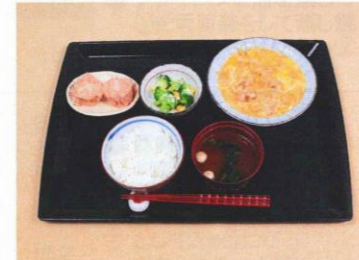
天津飯



鶏肉の味噌焼き



かれいのあんかけ



豚肉の柳川風煮

夕食



サラダステーキ



焼きそば



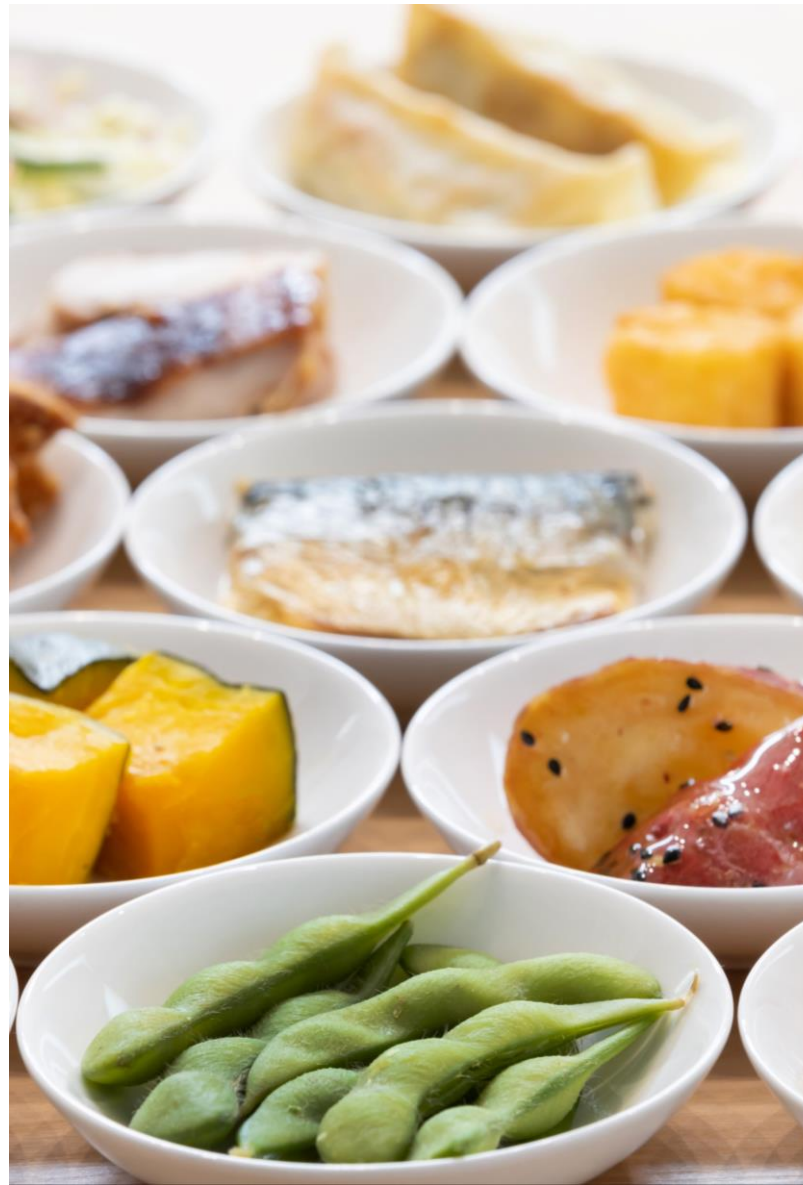
鶏肉の照りマヨ焼き



白身魚の生姜煮

「事業食キット」を開発し、介護施設様（有料老人ホーム・サービス付き高齢者住宅・特養ホーム等）を中心に、障害者支援施設様、その他事業者様に向けた営業を展開しております。
食材以外にも順次、「調味料」「アメニティ」「備蓄食」等を準備し、介護施設様のトータルサポートを目指します。





外食チェーンやホテル、給食事業者を対象として、各種完調品の開発、提案を強化しています。

各種惣菜のほか、有名パティシエ監修のチョコレートケーキや、老舗食肉販売会社様企画の肉を使った寿司ネタ、米粉使用のシフォンケーキ等、魅力的な商品を開発し、積極的に提案を行っています。

引き続き、グループのシナジーを活かした商品開発、法人営業を強化して、BtoB売上の拡大を図ります。

PB冷凍自販機戦略



- 当社PB商品などをラインナップした冷凍自販機の設置を開始、東海・関東エリアの物流施設、医療機関、学校施設、遊興施設等に設置を実績しています。
- 引き続き、大規模事業場や工場施設などへの設置提案を強化していくほか、飲料自販機ベンダーとの協業による設置先の開拓や、食品メーカーの専用自販機の企画などを検討して、順次業容の拡大を図ります。

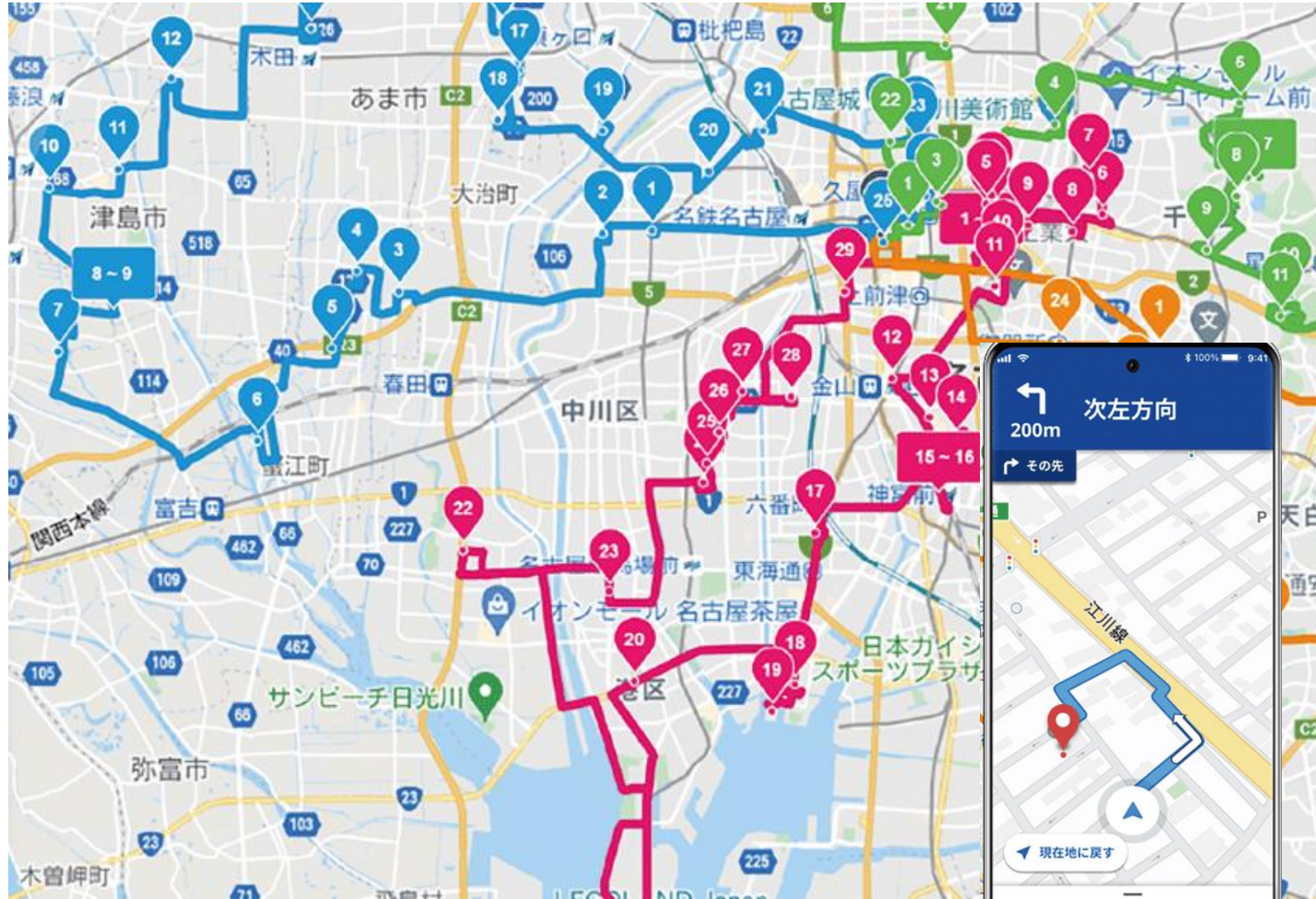
販売エリアの拡充

関西エリアでの
神明グループとの
協業を模索

販売委託先の
新店開設により
営業所エリアを拡大

- グループ会社との協業、同業他社とのアライアンスを促進し、配送拠点の増設による営業エリアの拡大を図ります。
- 静岡県浜松市の販売委託先「サンクック」が、同県島田市に営業所を開設しました。これにより当社メニューの販売エリアが東進します。
- 引き続き、神明グループの地盤を活かし、関西方面での営業展開の強化を検討してまいります。

人手不足への対応



配送効率化システムのイメージ

配送効率化システムの活用により、コース編成の効率化を図るとともに、配達業務に必要とされてきた「知識・経験面」の制約を解除してパート・アルバイトの配置を促進して営業の労働力確保を促進します。

配送効率化による労働量の軽減と、採用強化・待遇改善等の人施策を複合的に実行することで労働環境の改善を勧め、営業現場の人手不足への対応を図るとともに、営業施策の推進に人員を振分け、売上拡大を図ります。





自動包装機の外観



野菜切裁機の外観

製造部門においては、各種自動化機械の導入に伴う作業の工程管理により、1日あたりの稼働時間を短縮する等、生産性向上を推進しております。

物流部門においては、東海エリアの製造拠点から関西エリアの配送拠点への物流網を再編し、社内物流の全体効率改善を図ります。

ESGの取組みとSDGsへの貢献

E

Environment

S

Social

G

Governance

- 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
- ガバナンスコード
- コンプライアンス、内部統制強化



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。

新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う行動制限緩和で社会生活が大きく変わっている一方で、依然として原材料、エネルギー価格の高騰が続いており、未だ、先行きが不透明な状況が続いておりますが、当社は引き続き、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。

2024年3月期の第2四半期累計業績につきましては、継続的な人手不足による新たなお客様へのアプローチの困難性に加え、行動制限緩和による外食回帰、内食機会の減少、物価高による支出の抑制などの影響により苦戦を強いられた結果、昨年対比で減収減益での推移となりました。

しかし、かねてより着手しておりました新ブランド、週末メニュー、介護施設向け事業食、冷凍自販機等の諸施策で実績が出つつあることに加え、通期売上の山場となる年末商戦の取組みや既存メニューの強化を徹底して売上の回復を図ってまいります。

当社グループが属する食品宅配事業は、今後もエネルギーおよび原材料価格、人手不足に起因する物流コストの上昇などにより引き続き厳しい経営環境が続くことが予想されますが、常に市場、消費者動向などを捉え、新たな商品と仕組みづくりに勤しみ、スクラップアンドビルドを繰り返しながら企業を発展させることで、より多くのお客様へのご期待に応えられると確信しておりますので、今後とも一層のご指導ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

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。