



2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

2024年11月14日
株式会社カクヤスグループ
(証券コード：7686)

目次：

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) ハイライト
2. 2025年3月期 第2四半期(中間期)決算概要
3. セグメント別業績
4. 重点施策と進捗
5. 業績予想の進捗
6. 今後の方針
7. 株式分割と配当予想

APPENDIX

- グループ体制図
- 拠点数データ
- 旧売上高区分による表示
- 会社概要

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) ハイライト

総括 中間連結業績：前年同期比、増収減益決算

- ✓ 主力の飲食店向けが好調で、販売を牽引
- ✓ 物流強化のための人員増と前年10月のベースアップにより人件費が増加し、営業利益を圧迫

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	中間期純利益
業績	65,959	751	282
前年同期比	+3.6%	▲33.6%	▲35.3%

今後の方針

- ✓ 8月に買収した(株)大和急送の他人物配達機能と現在当社グループが保有するクイックデリバリー機能を融合させるために、物流の事業再編を行う
- ✓ 酒類以外の商品カテゴリを拡充するために、事業再編を行う
- ✓ 仕入価格の値上げや各種コストの高騰に対して、適切な価格転嫁を行う

2. 2025年3月期 第2四半期 (中間期)決算概要 — 連結損益計算書

(単位：百万円)

<影響要因>

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	63,679	65,959	+2,280	+3.6%
売上総利益	14,216	15,189	+972	+6.8%
	22.3%	23.0%		
販売費及び一般管理費	13,084	14,437	+1,352	+10.3%
	20.5%	21.9%		
営業利益	1,131	751	▲380	▲33.6%
	1.8%	1.1%		
経常利益	1,139	713	▲425	▲37.3%
	1.8%	1.1%		
親会社株式に帰属する 中間純利益	437	282	▲154	▲35.3%
	0.7%	0.4%		

- 売上は、飲食店向けが好調により増加
- 利益率は、値上げやPB商品の拡売により改善
- 販売費及び一般管理費については、次のページご参照ください。

2. 2025年3月期 第2四半期 (中間期)決算概要 – 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
人件費	7,532	8,772	+1,239	+16.5%	➤ 前年10月に7%のベースアップと配送能力増強のための人員の増加により人件費が増加
給与及び賞与、各種手当	7,316	8,527	+1,211	+16.6%	
採用費	216	244	+28	+13.1%	
広告・販促費	431	263	▲168	▲38.8%	➤ 前期CM放映、今期末実施
広告宣伝費	306	94	▲211	▲69.0%	
販売促進費	124	168	+44	+35.5%	
その他費用	5,121	5,401	+280	+5.5%	➤ 配達人員の内製化により、外部委託費用が減少 ➤ 資産除去債務の積み増しによる、償却費の増加
業務委託費	1,405	1,245	▲159	▲11.4%	
配送費	487	456	▲30	▲6.2%	
減価償却費・リース料	653	798	+145	+22.2%	
賃借料	1,339	1,473	+134	+10.0%	
その他	1,236	1,427	+190	+15.4%	
販売費及び一般管理費	13,084	14,437	+1,352	+10.3%	

2. 2025年3月期 第2四半期 (中間期)決算概要 — 營業利益以下

(単位：百万円)

<影響要因>

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
營業利益	1,131	751	▲380	▲33.6%
營業外収益	50	22	▲27	▲54.5%
營業外費用	43	60	+17	+40.3%
經常利益	1,139	713	▲425	▲37.3%
特別利益	1	0	+0	▲31.0%
特別損失	314	81	▲232	▲74.0%
税引前利益	825	632	▲192	▲23.3%
法人税等	388	349	▲38	▲9.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	437	282	▲154	▲35.3%

➤ 固定資産減損損失：
前期286百万円、今期77百万円

2. 2025年3月期 第2四半期 (中間期)決算概要 — 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産の部	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額
流動資産	21,423	21,048	▲374
現金及び預金	3,175	2,961	▲213
売上債権	9,818	9,330	▲488
商品	5,652	5,374	▲278
未収入金	1,540	2,073	+533
その他	1,236	1,308	+72
固定資産	12,530	13,028	+498
有形固定資産	7,255	7,555	+300
無形固定資産	1,710	2,016	+305
投資その他の資産	3,564	3,456	▲107
資産合計	33,953	34,077	+123

負債の部	2024年 3月末	2024年 9月末	増減額
負債	29,837	29,874	+36
仕入債務	16,007	16,469	+461
有利子負債	8,618	8,762	+144
短期借入金	6,382	6,851	+468
長期借入金	2,231	1,908	▲323
リース債務	3	2	▲0
その他負債	5,211	4,642	▲569
純資産の部	4,116	4,203	+87
株主資本	3,969	4,056	+87
その他包括利益累計額	146	147	+0
負債・純資産合計	33,953	34,077	+123

自己資本比率： 12.1% 12.3%

2. 2025年3月期 第2四半期 (中間期)決算概要 – 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	増減額	<影響要因>
営業活動によるキャッシュフロー	1,386	1,190	▲196	➤ 営業活動CF 前期と同水準
税金等調整前中間期純利益	825	632	▲193	
減価償却費、のれん償却費	435	530	95	
売上債権の増減額	▲520	512	1,032	
減損損失	286	77	▲209	
棚卸資産の増減額	▲113	280	393	
仕入れ債務の増減額	1,285	463	▲822	
その他	▲811	▲1,307	▲496	
投資活動によるキャッシュフロー	▲511	▲1,354	▲843	
固定資産の取得による支出	▲477	▲1,011	▲534	
その他	▲33	▲342	▲309	
財務活動によるキャッシュフロー	▲263	▲53	210	➤ 財務活動CF 前期と同水準
現金及び現金同等物の期首残高	2,709	3,151	442	
現金及び現金同等物の増減	611	▲217	▲828	
現金及び現金同等物の期末残高	3,321	2,934	▲387	

3. セグメント別業績

(単位：百万円)

<影響要因>

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	63,679	65,959	+2,280	+3.6%
時間帯配達事業	36,323	38,578	+2,255	+6.2%
ルート配達事業	17,672	18,814	+1,142	+6.5%
店頭販売事業	8,334	7,764	▲570	▲6.8%
その他	1,348	802	▲546	▲40.5%
営業利益	1,131	751	▲380	▲33.6%
時間帯配達事業	981	1,101	+119	+12.2%
ルート配達事業	355	370	+15	+4.2%
店頭販売事業	313	38	▲275	▲87.8%
その他	226	92	▲133	▲59.2%
調整額	▲745	▲851	▲106	

- 新規取引先の開拓が順調
- 飲食チェーン店向けの売上が好調
- 前期自治体が実施したキャンペーンの反動影響による売上減
- アルバイト人員増、拠点増によるコスト先行で減益

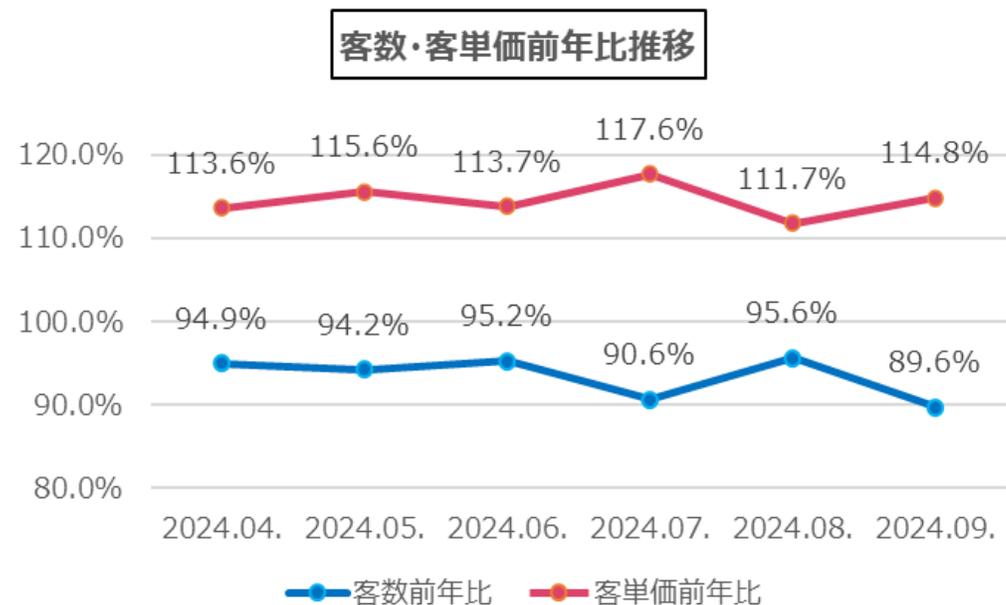
(調整額：セグメントに帰属しない管理費用並びに共用資産の費用)

3. セグメント別業績 — 時間帯配達事業

(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	36,323	38,578	+2,255	+6.2%
営業利益	981	1,101	+119	+12.2%
営業利益率	2.7%	2.9%	+0.2%	

- 客単価については、仕入も含めたコスト上昇による値上げを行ったことで、客単価が高く利益率も高い個人飲食店の取引先を順調に開拓できているため、客単価の推移は堅調。
- 客数については、個人飲食店への配達件数増加の為、個人宅への宅配のための配達枠を設定しきれずに客数は減少している。宅配向けの配達枠を追加設定するため、大和急送に対して配達の業務委託を9月より順次展開。

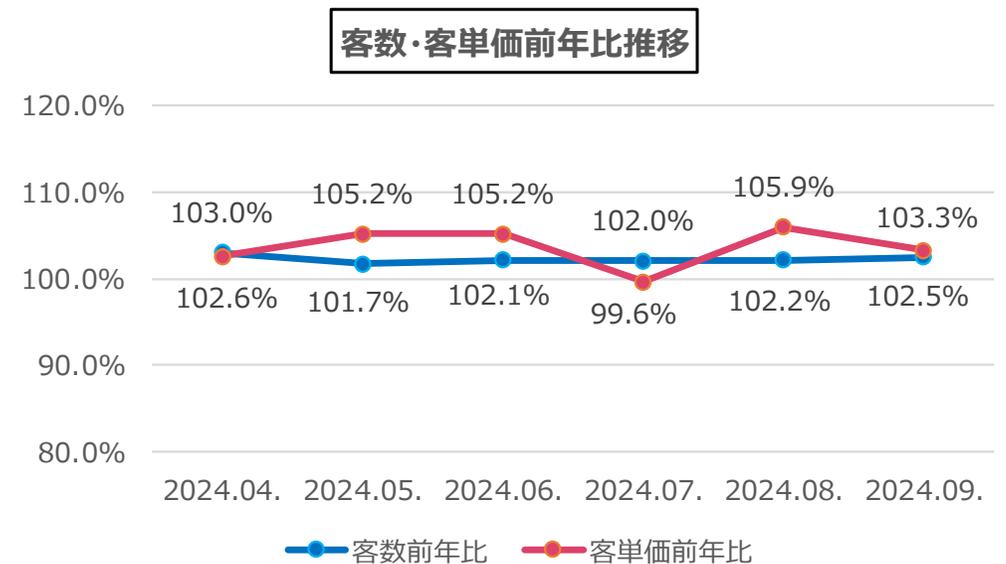


3. セグメント別業績 – ルート配達事業

(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	17,672	18,814	+1,142	+6.5%
営業利益	355	370	+15	+4.2%
営業利益率	2.0%	2.0%	0.0%	

- 客単価については、全体的に値上げなどにより堅調に推移。7月の落ち込みについては、前期7月に一部取引先のフェアなどによる売上増加があり、今期7月はその反動減となる。
- 飲食店チェーン店の売上が順調に伸びており、取引先店舗数は安定的に推移。

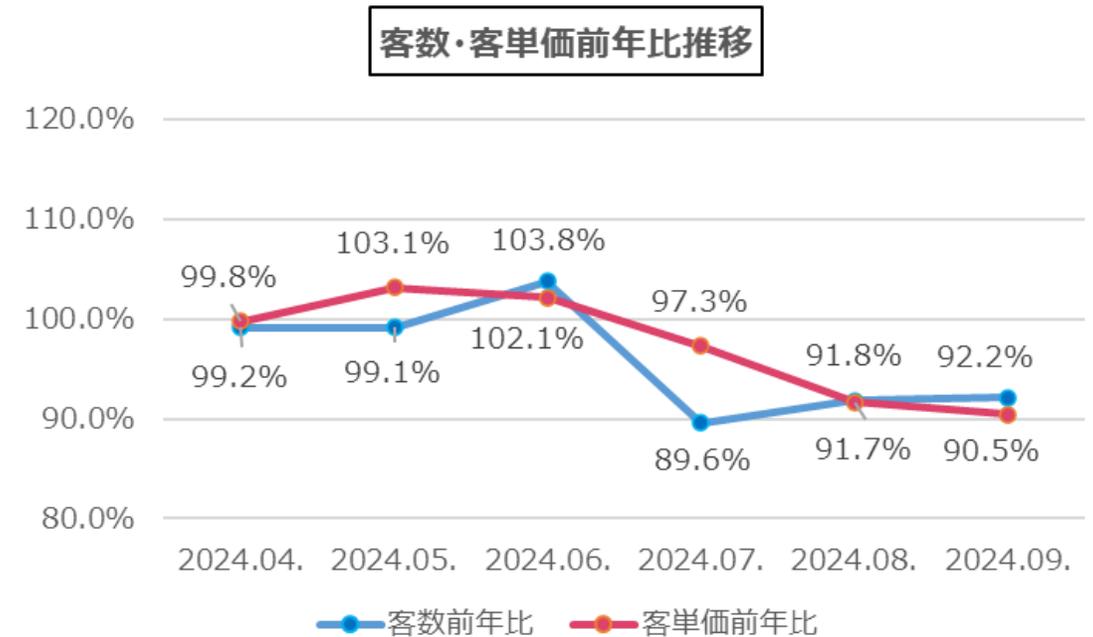


3. セグメント別業績 — 店頭販売事業

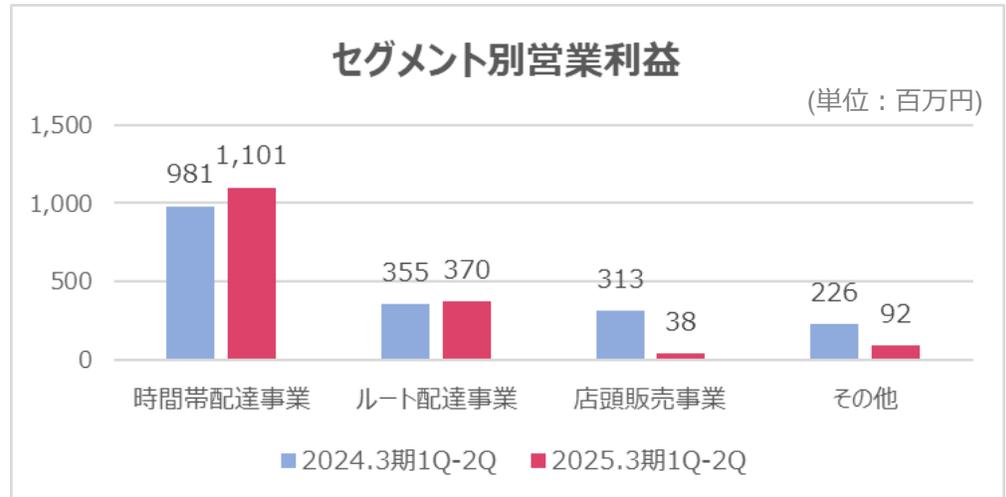
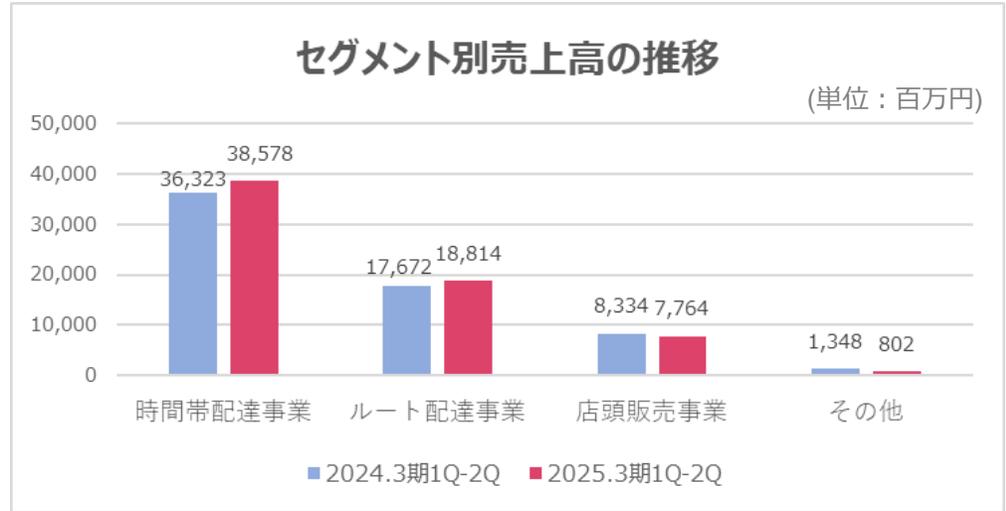
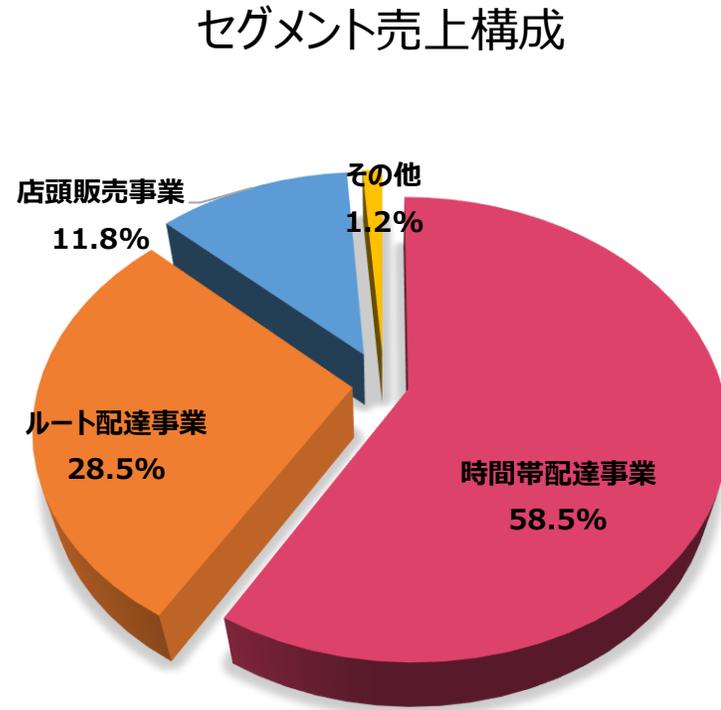
(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	8,334	7,764	▲570	▲6.8%
営業利益	313	38	▲275	▲87.8%
営業利益率	3.8%	0.5%	▲3.3%	

- 前年7月～9月神奈川県自治体等が実施したキャンペーンの反動影響により、客数・客単価が前年に比べ減少。



3. セグメント別業績



4. 重点施策と進捗 – 個人飲食店の強化

需要について：

- ◆ コロナ禍から、より素早く業績が回復している個人飲食店で配達の需要が高い
- ◆ インバウンドの影響により、新規飲食店の出店が増加し、配達の需要が上昇

取り組み：

- 営業部隊の強化
- 酒以外の商品も提案
- 競合他社がお届けできない時間と頻度でお届け
- 大規模展示会を主催し、顧客とのタッチポイントを増やす

成果：

- 新規の取引先数が堅調に推移



4. 重点施策と進捗 — 物流体制強化

◆ 拠点、人員、配達手段の充実、そして、DXを使った効率のアップにより、キメ細かく配達サービスを提供し、顧客ロイヤルティの向上を図る

■ 拠点：

- ・ 繁華街の中心部に店舗増

■ 効率：

- ・ DX技術により最適な配達ルートを計画
- ・ 置き配サービスの実施

■ 人員：

- ・ 配達人員の採用が想定以上に進む
- ・ 9月より大和急送の配達人員がカクヤスの配達を一部で担う
- ・ リアカー付自転車や台車を使った配達により、免許のない方など、多様な配達人員を獲得

■ 配達手段：

- ・ トラック、軽バン、リアカー、バイク、台車



関東圏拠点の分布



4. 重点施策と進捗 – PB商品拡大

◆ PB商品の上期売上高は、前年同期比約20%増

- 「飛鳥山 ピーテッド」ウィスキーが程良いピート香で高評価
- 「プレミアムプロースト」のビールは、味わいと値ごろ感で人気
- 「おつまみチョイス」のおつまみシリーズを発売し、商品ラインナップも充実



ピュアモルトウィスキー 飛鳥山
ピーテッド エディションNO.2
6月3日再発売
昨年発売、好評で完売
税込み 3,498円



プレミアムプロースト
7月12日発売
家庭向けで好評、販売拡大中
税込み 185円

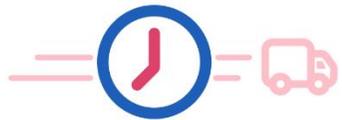


おつまみチョイスシリーズ
8月1日発売
「Kprice」より初となる食品ラインナップ
税込み 322～430円

4. 重点施策と進捗 – DXの推進

最短1時間

からお届け



カクヤス公式アプリ

10月7日

リニューアル



カクヤス



■ 利便性向上：

- UXの改善
- ID決済機能の追加
- 過去に購入した商品に「再注文」の機能追加

■ 効率：

- 店舗会員とアプリ会員の一元管理
- 配達時間を分析し、配達件数を増やす

■ DX専門部署の新設：

10月1日からDX推進部を設立し、デジタル技術の活用でさらなるサービス品質向上と拡大を目指す

■ 販促強化：

- LINEスタンプを貯めて、クーポン交換
- メールマガジンなど

4. 重点施策と進捗 – サステナビリティ

2way型サービスの回収ができるという強みを活かし、サーキュラーエコノミー（資源循環）の取り組みを推進



● 廃食用油回収

- 一般家庭、飲食店への商品配達時に廃食用油を資源として回収
- 回収時に、一斗缶1缶100円、ペットボトル3円を商品代金よりお値引きする
- 回収した廃食用油は、専門業者に引き渡し、SAF (持続可能な航空燃料) 等に再資源化
- 実績として6～10月の5か月間で約20トンの廃食用油を回収

● リターナブル瓶飲料の販売訴求

- 10月5日より、1社提供によりBSテレ東「晩酌放浪歌～名曲と瓶ビールと～」の番組が毎週土曜日22時放送開始
出演キャスト：せいや（霜降り明星）
- 「家で瓶ビール」という昭和世代に懐かしく、宅飲みスタイルを提案



5. 業績予想の進捗

業績予想の進捗について

(単位：百万円)

	中間実績 (A)	中間業績予想 (B)	中間進捗率 (A/B)	通期業績予想(C)
売上高	65,959	66,400	99.3%	136,800
営業利益	751	850	88.4%	3,000
経常利益	713	820	87.0%	2,950
親会社株主に帰属する中間 (当期)純利益	282	250	112.8%	1,600

実績と予想の差異について

中間での予想との乖離については、店頭販売事業において、前年地方自治体が行ったキャンペーンの反動を補う施策の効果が予想を下回った事によります。

通期業績予想については、中間時点での乖離分を下期で取り戻すことで、据え置きとしました。

6. 今後の方針

今後の方針として、以下の3項目を実現するために、取り組んでまいります。

1. 物流機能の強化と多様化のための事業再編

2024年8月にグループ会社化を行った(株)大和急送の他人物の配達サービスを行う機能と、当社グループが従来より保有している東京23区を中心としたクイックデリバリーの機能を融合させることで、自社のものでも他社のものでもクイックに配達できる物流機能を実現すべく、事業の再編を行います。さらに、他社との連携についても積極的に検討してまいります。

2. 取扱商品カテゴリの拡充のための事業再編

酒類以外の商品カテゴリを酒類に準じる水準まで拡充すべく、事業の再編を行います。

3. 適正な価格転嫁を行う

取扱商品における仕入価格の値上げや、各種コストの高騰に対しては、適正な範囲で販売価格への転嫁を行います。

7. 株式分割と配当予想

株式分割：

- 分割比率：1対3（1株につき3株の割合で分割）
- 基準日：2024年9月30日
- 効力発生日：2024年10月1日
- 株式分割の目的：当社株式の流動性向上と投資家客層の拡大を図ること

配当予想：

中間配当金 1株当たり10円（株式分割後水準）

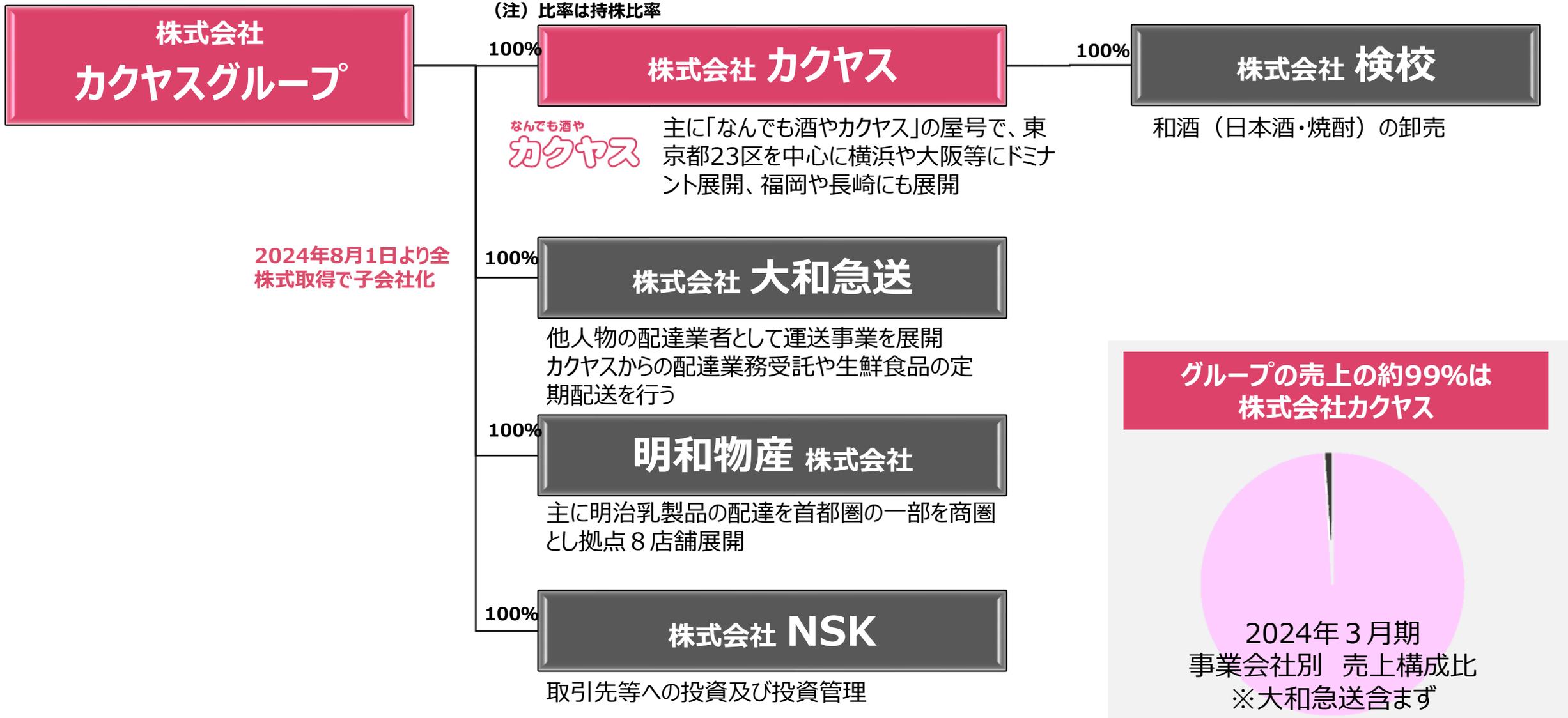
期末配当予想：10円 年間配当予想：20円（株式分割後水準）

- 中間・期末ともに配当の予想に変更なし
- 2024年3月期過去の配当実績：1株当たり 中間8.33円 期末8.33円 年間16.66円（株式分割後水準）

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付け、将来における持続的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、安定した利益の還元を継続的に行うことを基本方針としております。

APPENDIX

グループ体制図



拠点数データ

		2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期				2025.3期	
		期末	期末	期末	6月末	9月末	12月末	3月末	6月末	9月末
グループ 全体	小型倉庫	32	50	53	54	55	60	64	63	62
	配送センター	14	13	13	13	13	15	15	15	17
	店舗	183	185	177	175	175	174	175	177	178
	合計	229	248	243	242	243	249	254	255	257
首都圏 エリア	小型倉庫	30	46	49	49	50	53	55	54	53
	配送センター	11	10	10	10	10	11	11	11	13
	店舗	162	164	156	155	155	157	158	159	159
	合計	203	220	215	214	215	221	224	224	225
関西 エリア	小型倉庫	2	3	3	3	3	3	5	5	5
	配送センター	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	店舗	10	10	11	11	11	11	11	11	12
	合計	13	14	15	15	15	15	17	17	18
九州 エリア	小型倉庫	0	1	1	2	2	4	4	4	4
	配送センター	2	2	2	2	2	3	3	3	3
	店舗	11	11	10	9	9	6	6	7	7
	合計	13	14	13	13	13	13	13	14	14

旧売上高区分による表示

- 旧売上高区分による表示の要請が依然として多く、参考情報として提示。
- 旧・宅配区分の減収は、新セグメント「その他」に帰属するEC「他社宅配」の減少が主要因。
- 旧・卸その他区分の減収は、卸売の減少。

(単位：百万円)

	2024年3月期 1Q-2Q	2025年3月期 1Q-2Q	前年同期比		2025年3月期 売上構成比
			増減額	増減率	
飲食店向け	43,205	46,866	+3,661	+8.5%	71.1%
宅配	11,148	10,479	▲669	▲6.0%	15.9%
店頭	8,338	7,765	▲573	▲6.9%	11.8%
卸その他	986	848	▲137	▲13.9%	1.3%
合計	63,679	65,959	+2,280	+3.6%	100.0%

会社概要

会社概要・沿革

会社名	株式会社 カクヤスグループ Kakuyasu Group Co.,Ltd.
事業内容	グループの事業戦略、経営管理、およびそれに付帯する業務
設立（創業）	1982年6月15日（1921年11月1日）
本社	東京都北区豊島 2 - 3 - 1
代表者	代表取締役社長兼CEO 前垣内 洋行
従業員数	1,804名（2024年3月末現在 役員除く、連結）
上場市場	東京証券取引所スタンダード（証券コード7686）
資本金	64百万円（2024年3月31日現在）
売上高	129,406百万円（2024年3月期連結実績）

- 1921年 ・佐藤安蔵がカクヤス酒店の商号で創業
- 1957年 ・佐藤安文が代表取締役社長に就任
- 1993年 ・佐藤順一が代表取締役社長に就任
- 1998年 ・配達サービス無料とする
- 2003年 ・東京23区全域での2時間枠配送網完成
- 2012年 ・店舗において1時間枠での配送を開始
- 2019年 ・東京証券取引所市場第二部に上場
- 2020年 ・サンノー株式会社の株式を取得
・会社分割により持株会社体制に移行
・商号を株式会社カクヤスグループに変更
・株式会社ダンガミの株式を取得
- 2021年 ・明和物産株式会社の株式を取得
- 2022年 ・東京証券取引所スタンダード市場に移行
・子会社間の合併により商号をダンガミ・サンノー株式会社へ
・佐藤順一が取締役会長に就任
・田島安希彦が代表取締役社長に就任
- 2023年 ・前垣内洋行が代表取締役社長に就任
・株式会社カクヤスがダンガミ・サンノー株式会社を吸収合併
- 2024年 ・**有限会社大和急送の株式を取得
（2024年8月1日付で株式会社に商号変更）**

売上高推移

特徴的なことは時代にあわせて、
サービス進化をし、成長拡大を遂げる。

価格競争の時代

営業戦略を転換
「なんでも酒やカクヤス」へ
付加価値戦略へ



三代目
バブル崩壊社長就任
「スーパーディスカウント大安」
オープン

「配達サービス無料」
のスタート
酒販免許自由化
施行
業務用配送
家庭用宅配
統合
都内100店舗
23区内配送網完成

売上
1000億円
達成

1時間枠
配送開始

配達時間を
23時まで延長

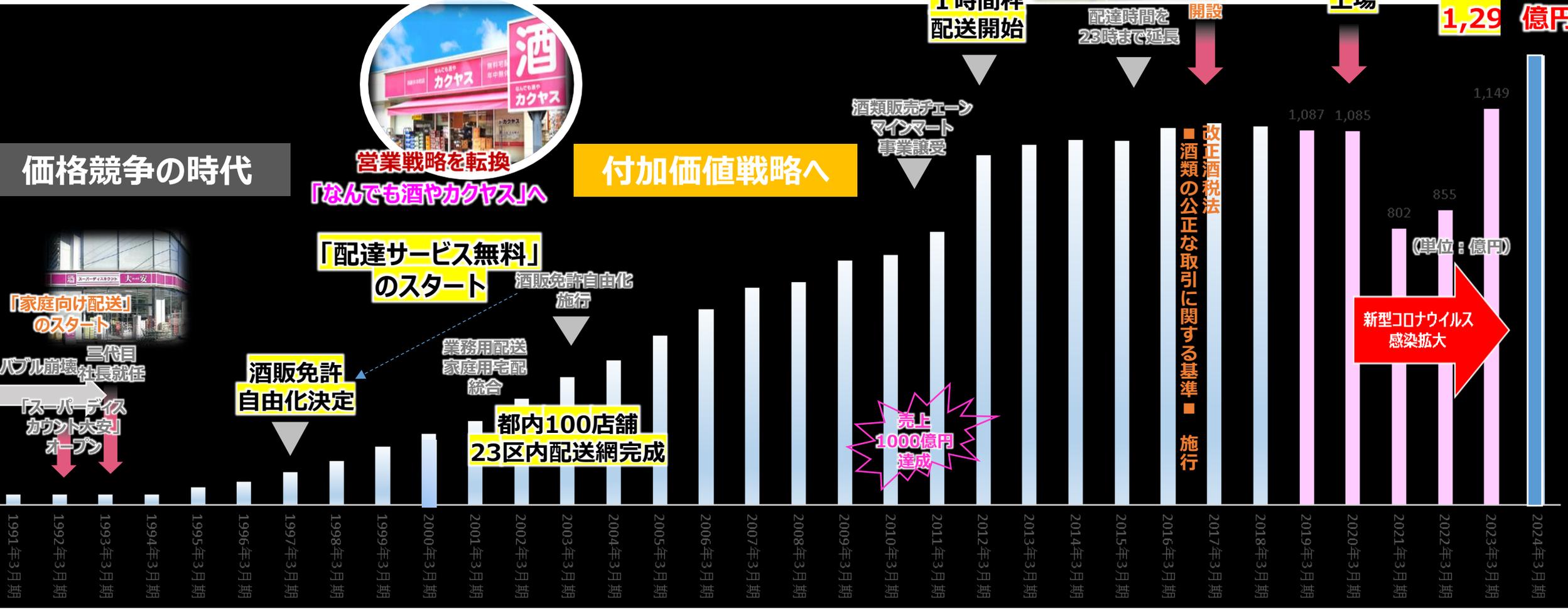
平和島
物流センター
開設

東京証券取引所
市場第二部
上場

過去最高
売上
1,29 億円

改正酒税法
■酒類の公正な取引に関する基準■ 施行

新型コロナウイルス
感染拡大



報告セグメント

当社事業の特徴である **商品のお届け手法** ごとに区分した事業単位

報告セグメント	お届け方法 (お渡し)	拠点	主なお届け先	
			BtoB	BtoC
時間帯配達 事業	時間帯別の 都度配達	小型出荷倉庫 店舗	個人飲食店	ご自宅 オフィス イベント会場 広場・公園
ルート配達 事業	巡回配達	大型出荷倉庫	チェーン飲食店 ホテル レストラン	
店頭販売 事業	店頭での 引き渡し	店舗		(店頭販売)
その他 事業	他社配送	物流センター	酒類販売者	ご自宅

報告セグメントの事業規模

(参考) 前期の売上構成比を報告セグメントで表現した場合

報告セグメント

時間帯配達

配達

小型出荷倉庫や店舗から
時間帯別に都度配達を行う

ルート配達

配達

大型出荷倉庫から、巡回配達

店頭販売

その他

物流センターから他社配送

飲食店向け
69%

BtoB

個人飲食店

チェーン飲食店
ホテル
レストラン

家庭向け
30%

BtoC

ご自宅
オフィス
イベント会場
広場・公園
宅配
17%

店頭
店頭
13%

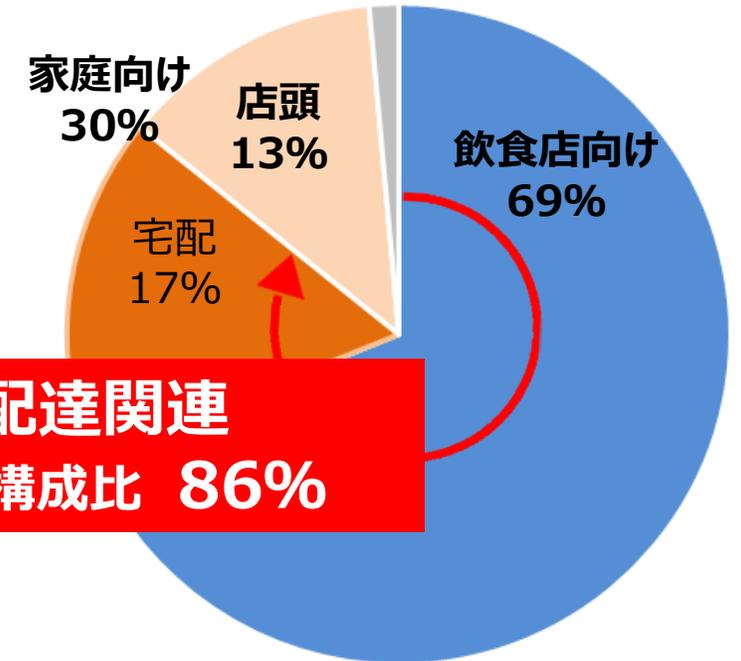
酒類販売者

ご自宅 (通販)

配達関連

売上構成比 86%

2024年3月期
売上区分別 売上構成比



お客様のご要望に「なんでも」応えたい

「なんでも酒や」の事業名の「なんでも」とは、お客様のご要望に「なんでも」応えたいという当社グループの意気込みや覚悟の表れです。

「いつでも、どこへでも、どれだけでも」

飲食向けと家庭向けのハイブリット物流である「カクヤモデル」を展開。お客様に一番便利だと感じていただけることを願い「お酒を中心とした流通のインフラ」となることを経営方針として掲げております。



なんでも酒や
カクヤス

【お問い合わせ先】

株式会社カクヤスグループ
グループ経営戦略部 IR広報課
Tel: 03-5959-3088
ir@kakuyasu-group.co.jp

注意事項

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

資料の内容については、現在入手可能な情報から構成しておりますが、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって予想とは大きく異なる可能性があります。