

1本から、
ピンポン!



お酒1本から!

最短1時間!

送料無料!

※配送エリア内
送料無料

お客様のご要望に「なんでも」応えたい

目次

01. 会社概要
02. 事業内容
03. 成長戦略
04. サステナビリティ
05. 業績と株主還元

01. 会社概要



(2023年3月31日現在)

社名	株式会社 カクヤスグループ (Kakuyasu Group Co.,Ltd.)
証券コード	7686 (東証 スタンダード市場)
代表者	代表取締役会長 佐藤 順一 代表取締役社長 前垣内 洋行
本社所在地	東京都北区豊島
設立 (創業)	1982年6月15日 (1921年11月)
資本金	47百万円
連結売上高	114,960百万円
従業員数	1,592名 (役員除く、連結)

■ グループ体制図

酒類販売事業の単一セグメント。当社及び連結子会社5社で構成。

23年10月1日に、
株式会社カクヤスに
吸収合併

100%

100%

100%

100%

株式会社
カクヤスグループ

(注) 比率は持株比率

ダンガミ・サンノー
株式会社

ダンガミ・サンノー
DANGAMI
SANNOH

福岡県・長崎県を中心とし
た飲食店用酒販店です。

株式会社
カクヤス

なんでも酒や
カクヤス

ピンクの看板で、東京都23
区を中心に横浜や大阪等
にドミナント展開。

100%

株式会社
検校

和酒（日本酒・焼酎）の卸売

明和物産
株式会社



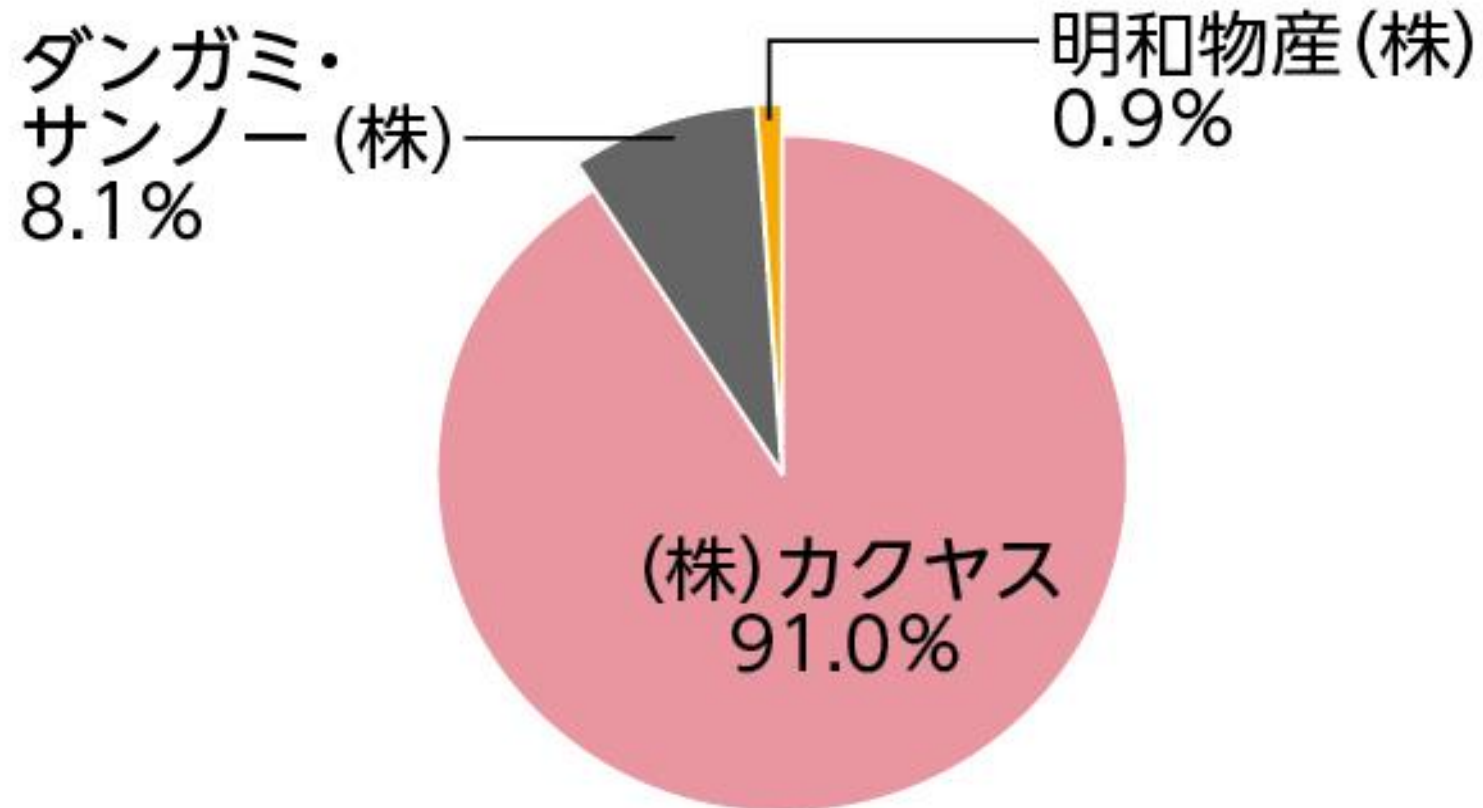
主に明治乳製品の配達を
首都圏の一部を商圈とし
店舗展開。

株式会社
NSK

取引先等への投資及び
投資管理を行っております。

■ グループ売上構成図

2023年3月期 事業会社別 売上構成比



■ 当社成長の軌跡（売上高）



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



三代目社長就任
バブル崩壊

「スーパーディス
カント大安」
オープン

「配達サービス無料」
のスタート

酒販免許
自由化決定

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

酒類販売チェーン
マインマート
事業譲受

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

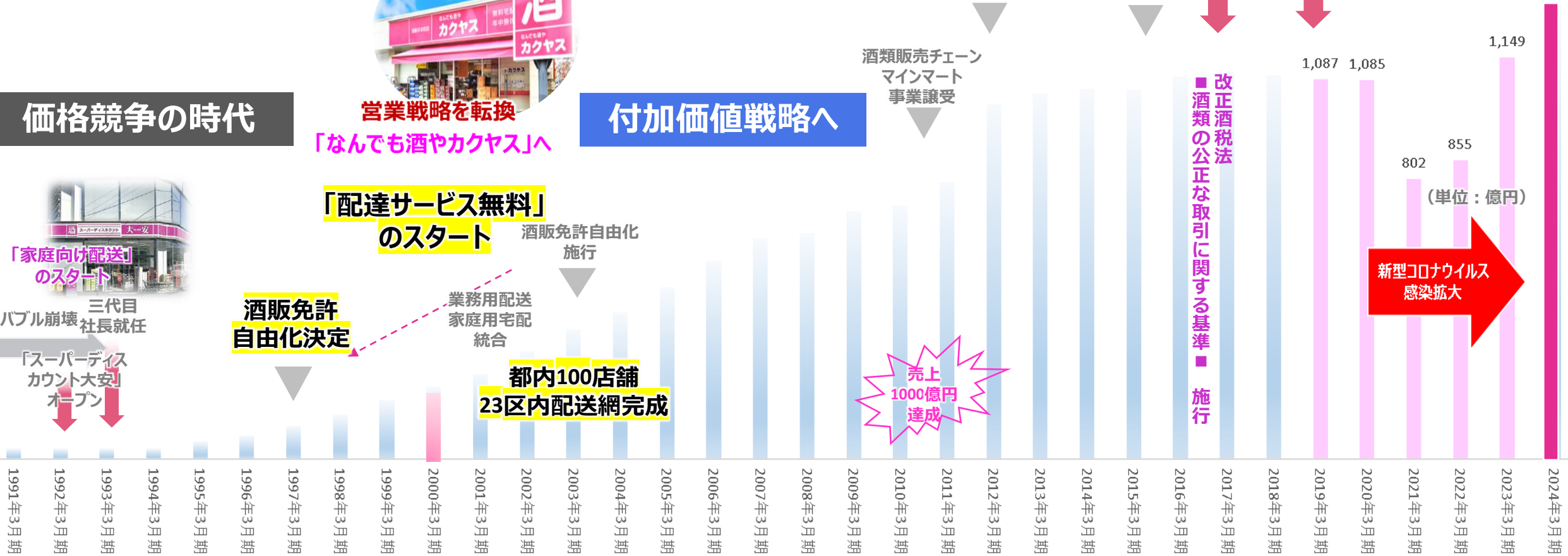
東京証券取引所
市場第二部
上場

過去最高の
売上を見込む
1,306億円

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

(単位：億円)

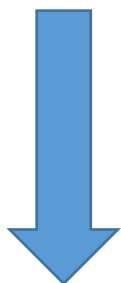


02. 事業内容



■ 商流（仕入と販売）

【仕入】

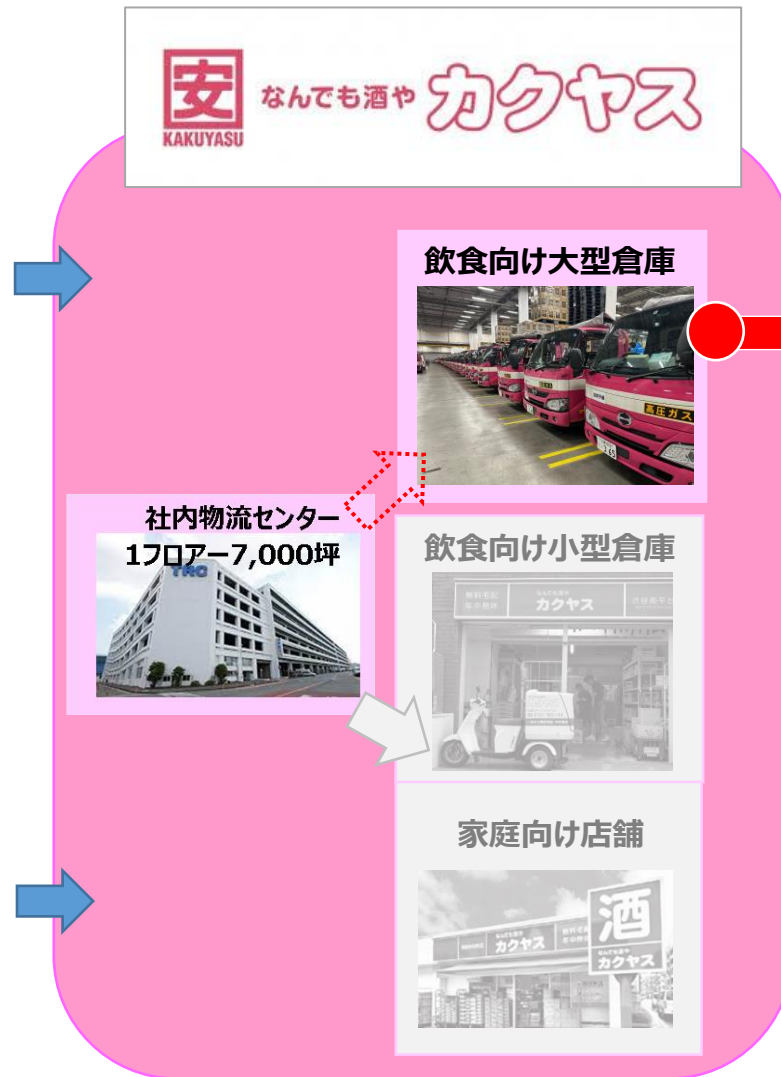
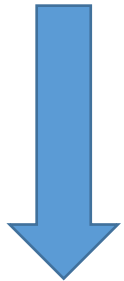
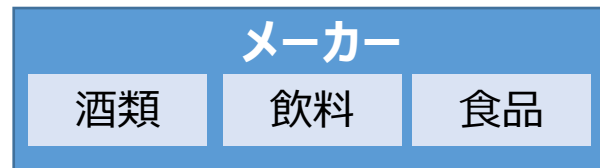


【販売】



■ 商流（仕入と販売）

【仕入】



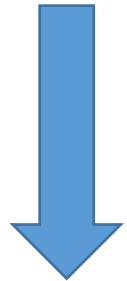
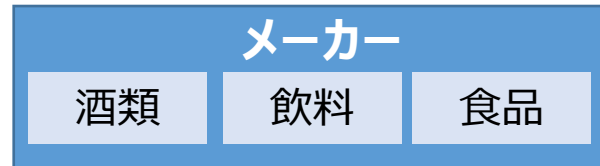
【販売】

(配達)



■ 商流（仕入と販売）

【仕入】



【販売】

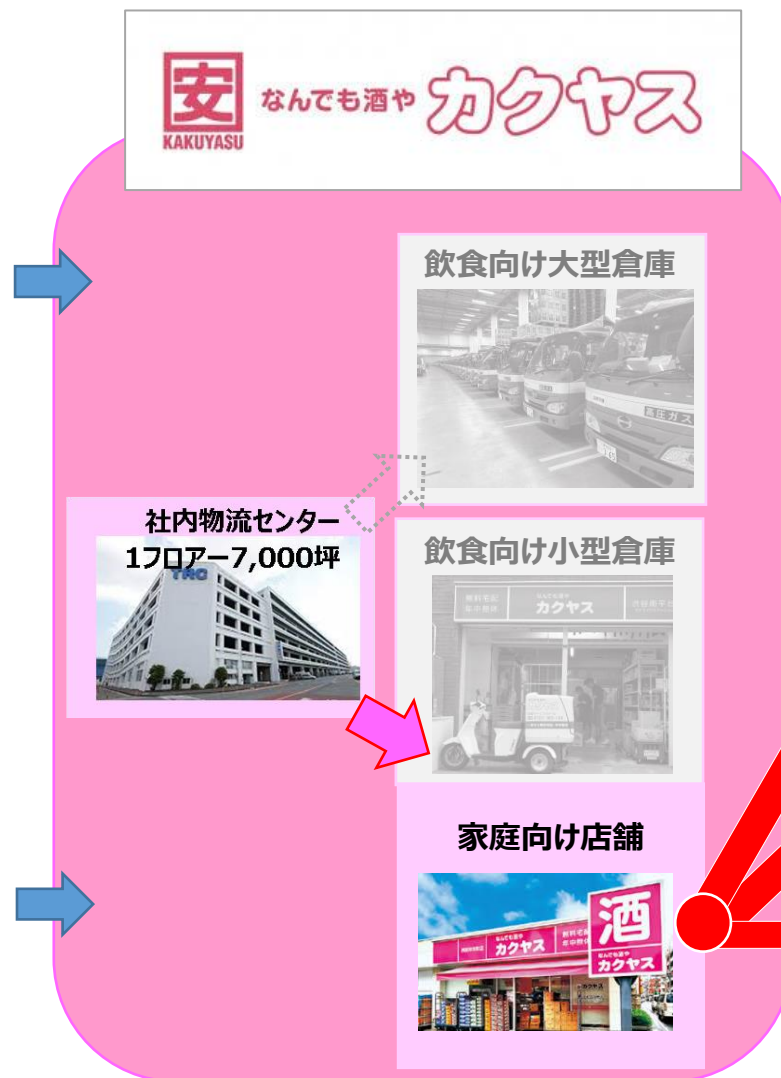
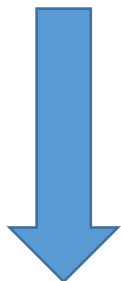
(配達)

(配達)



■ 商流（仕入と販売）

【仕入】



【販売】

(配達)

(配達)

(来店)



■ 事業モデル（売上高構成比）

- カクヤスの事業の中心は、飲食店向けと家庭向けのお客様に対する酒類等の販売になります。

配達関連の売上

約**84%**

飲食店向け

66%

飲食店向け販売

居酒屋等、
飲食店への配達販売

家庭向け

18%

宅配

個人宅への配達販売

14%

店頭

カクヤスショップによる
店頭販売

2%
卸その他

■ 事業モデル（配達サービス）

- 飲食店向け・家庭向けにおける様々なお客様のニーズに対して、きめ細かく且つ、フレキシブルな配達サービスを提供。
- 花見やパーティーなど、屋外の公園やバーベキュー場などにも配達しております。

飲食店向け



ルート配達



家庭向け



オフィス

家庭

広場・公園

クイックデリバリー

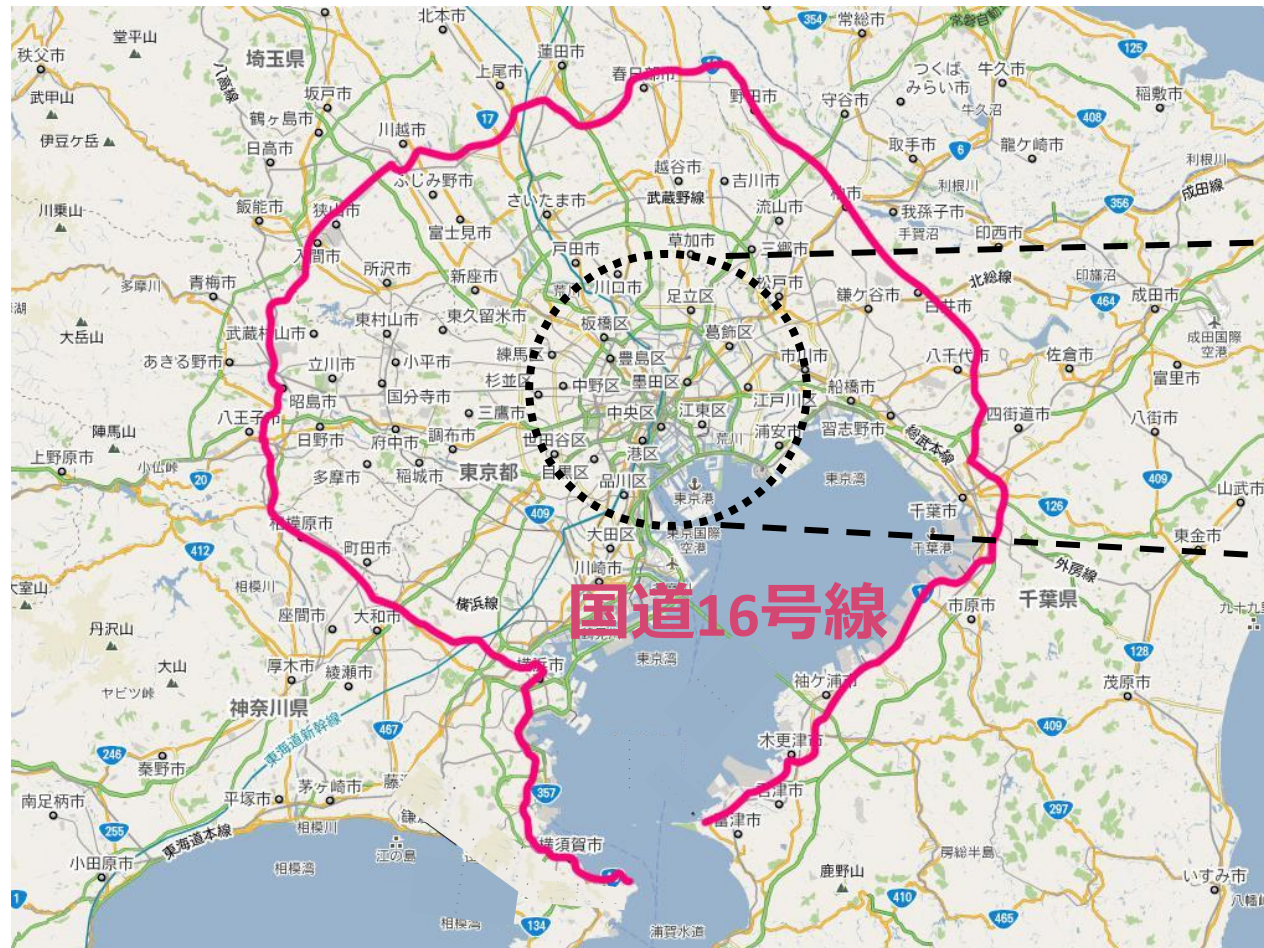


店舗

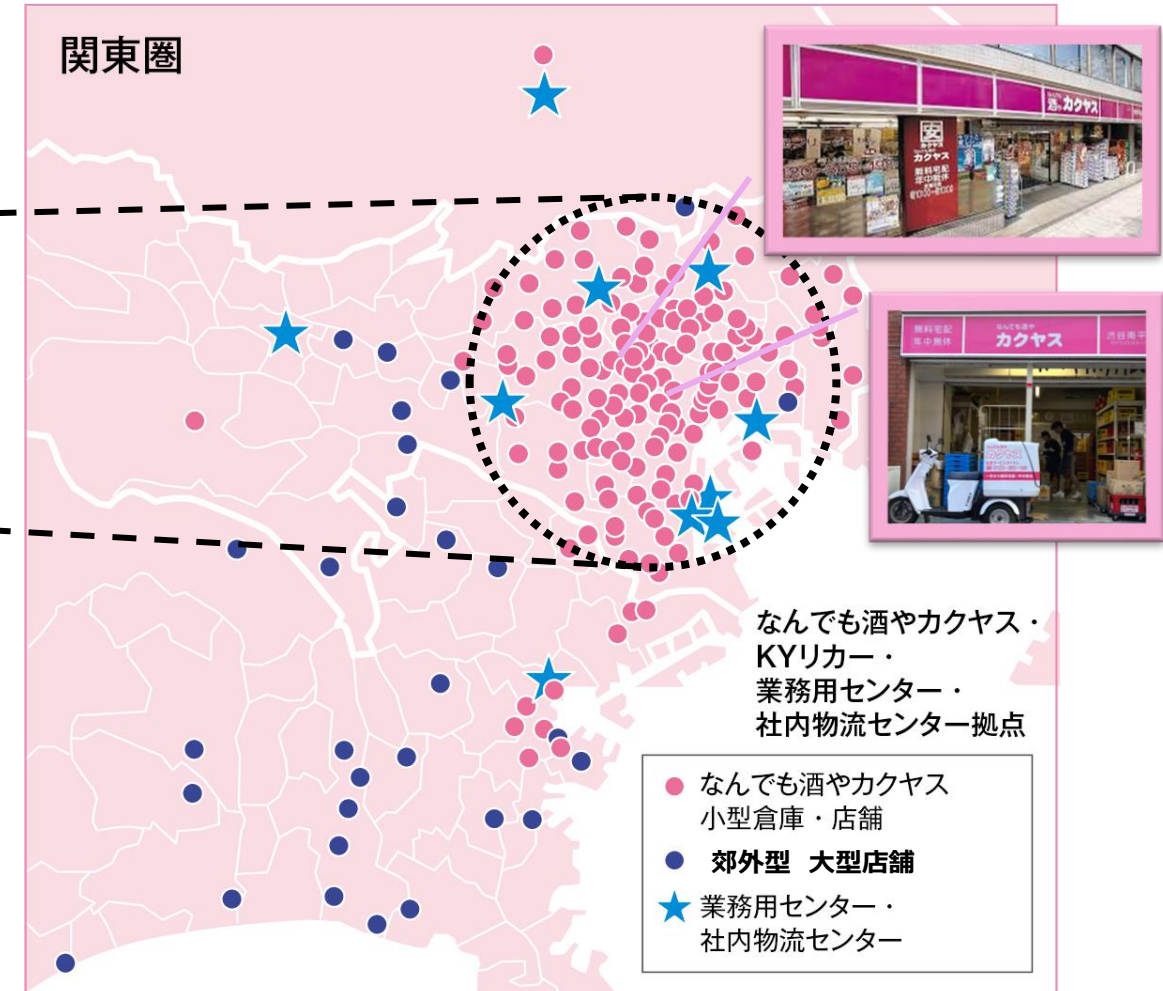
小型出荷倉庫

事業モデル（配達サービス）

首都圏の 配送先顧客分布 | ルート配達のエリアイメージ



首都圏の 出荷拠点 | クイックデリバリーのエリアイメージ



展開エリア

※2023年3月末時点 全**243**拠点

関東		207拠点
関西		15拠点
九州		13拠点
その他		8拠点（明和物産）



なんでも酒やカクヤス
| 159拠点



主要エリア

カクヤスモデル

カクヤスの事業モデルは「飲食店向販売」と「家庭向販売」の2つの顔を持った、**お届けを中心**としたハイブリットモデルです。

- 「いつでも」で時間の縛りをなくし、**365日年中無休！**
- 「どこへでも」でエリアの縛りをなくし、**東京なら23区どこでもお届け！**
- 「どれだけでも」でロットの縛りをなくし、**1本から送料無料でお届け！**
- 「自社スタッフ配送」による**クイックデリバリー**（品質の高さ）

当社の強み

お客様のご要望に「なんでも」応えたい！という思いから
他社にはマネできないお客様の利便性を重視した圧倒的な「お届け」サービスを構築。

ビール一本から送料無料！

選べる♪1時間ごとの
お届け時間帯

自社物流

カクヤススタッフが
お届けします

ご指定本数を冷やしてお届け！

公園や屋外イベント会場にも
お届け！



オフィスでのご利用



バーベキュー会場へお届け



お花見公園へお届け



ホームパーティーでのご利用

03. 成長戦略



■ 3つの成長戦略

1) カクヤスモデルの強化

首都圏の飲食店向け需要を総獲り

東京、神奈川、大阪における飲食店向け市場は約3,000億円（当社推計）
当社飲食店向け売上はコロナ前で、約700億＝シェア率23%
拡大余地は依然として大きい。

2) カクヤスモデルの業態進化

お届けのプラットフォーム化

自前の顧客接点を活かし、配達・販促プラットフォーム企業へ進化
酒類以外の食品・日用品など、多頻度配達商材への拡大。

3) カクヤスモデルの横展開

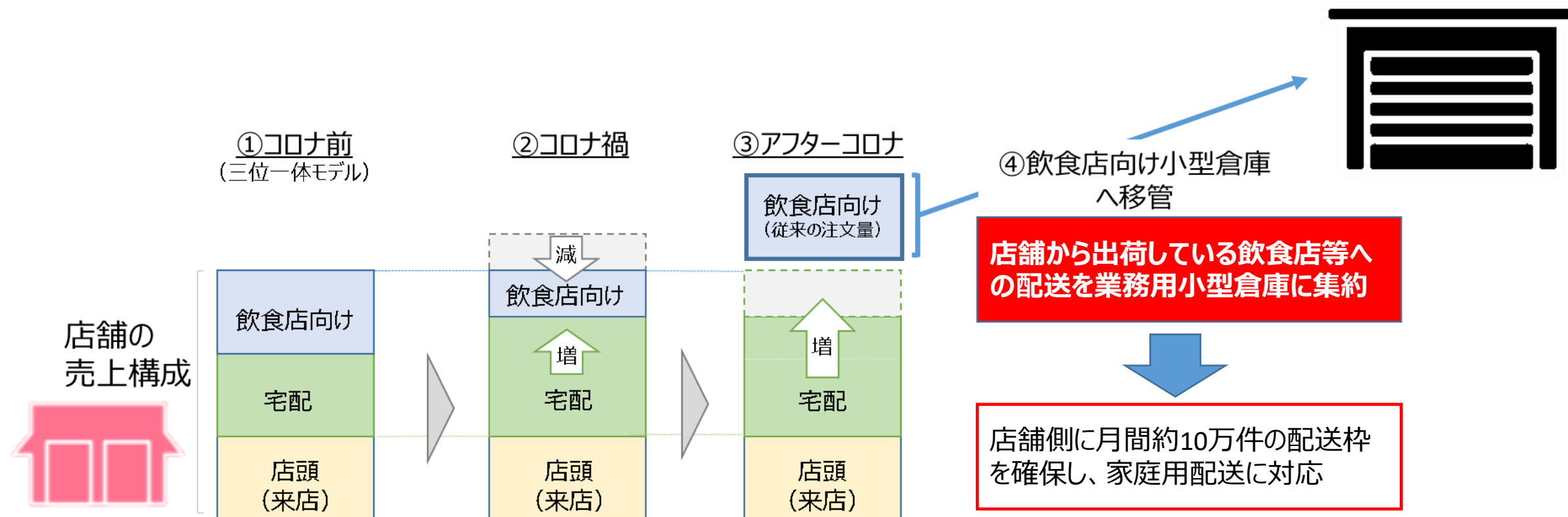
地方主要都市への進出

事業承継等により飲食店向け酒販業者の淘汰が進むなか、
「飲食店向け」と「家庭向け」で一定程度以上の顧客数が見込まれる
主要政令指定都市群が今後のターゲット。

1. カクヤスモデルの強化

1) コロナ禍における対応

- アフターコロナで飲食店向けのお届けが回復することに備えて、小型出荷倉庫を17ヶ所設置し、店舗からの出荷分を移管。



1.カクヤスモデルの強化

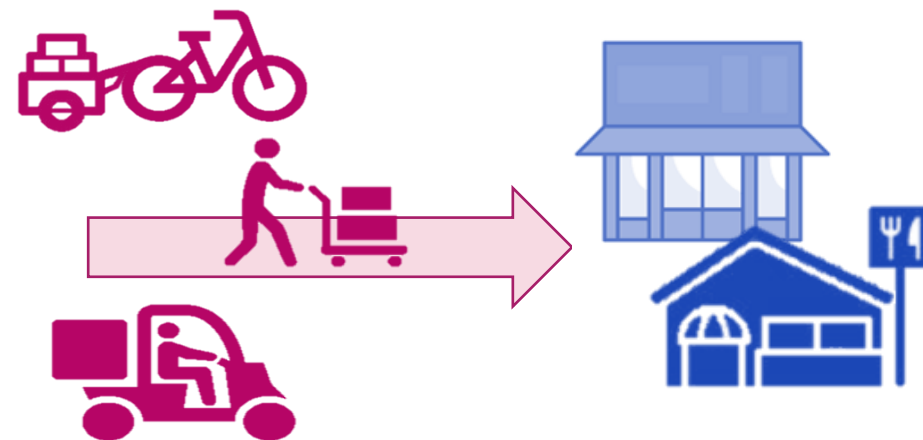
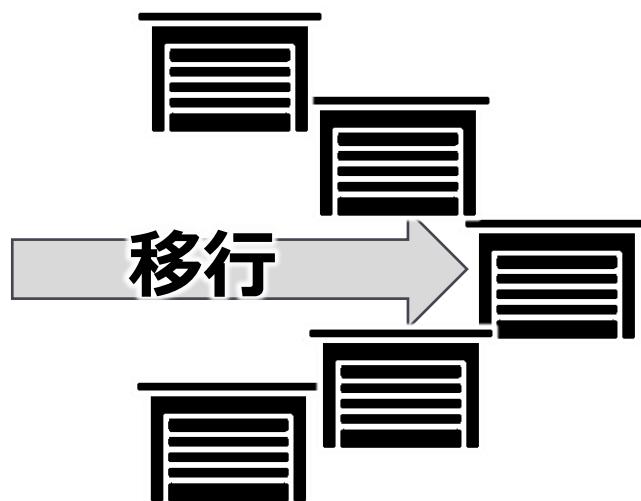
2) 2024年問題への対応

- 2024年問題に伴い、大型や中型の免許が必要なトラックドライバーの採用激化が想定される。
- 「トラックでのルート配達」から、「軽バンやリヤカーでのクイックデリバリー」への移行。
⇒これにより飲食店向けの出荷量が確保できる。

【大型配送センター】

【小型倉庫】

【飲食店】

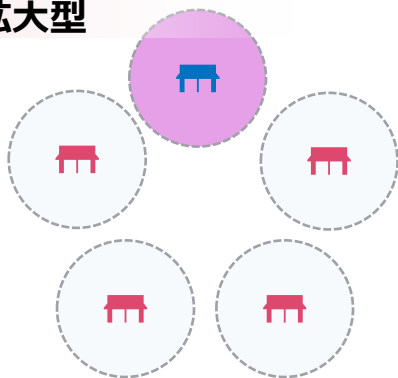


1.カクヤスモデルの強化

3)「クイックデリバリー体制」での効率化

- 拠点間の密度を高めることで、足し算でなく掛け算の効果を得る出店戦略を進める。
- クイックデリバリー拠点のメッシュを濃くしていくことで、効率アップを図る。
- 繁華街を中心とした出店攻勢を進める。

エリア拡大型

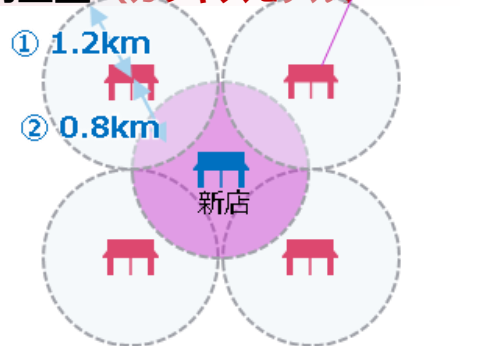


- 新店が出店されても、各店舗の平均配達距離は変わらず
- 各店舗の配達能力は**4件のまま不変**

5店舗×配達4.0件/h

配達力：**20件/h**

密度向上型（カクヤスモデル）



- 店舗間密度の向上により配達距離が例えば1.2kmから0.8kmに短縮
- 各店舗の配達能力は**4件から5件に増加**

5店舗×配達5.0件/h

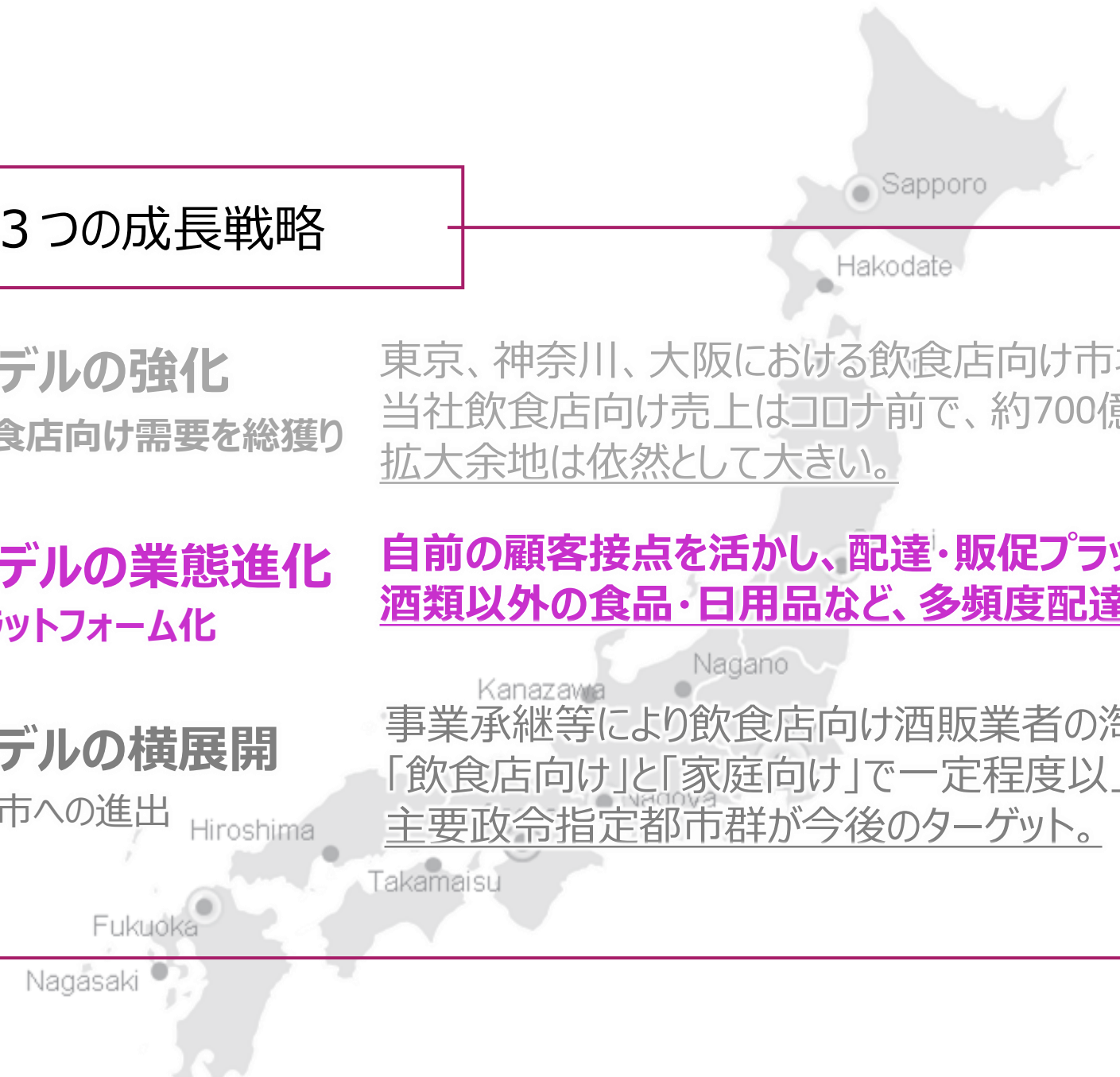
配達力：**25件/h**

新宿歌舞伎町



六本木





■ 3つの成長戦略

1) カクヤスモデルの強化

首都圏の飲食店向け需要を総獲り

東京、神奈川、大阪における飲食店向け市場は約3,000億円（当社推計）
当社飲食店向け売上はコロナ前で、約700億＝シェア率23%
拡大余地は依然として大きい。

2) カクヤスモデルの業態進化

お届けのプラットフォーム化

自前の顧客接点を活かし、配達・販促プラットフォーム企業へ進化
酒類以外の食品・日用品など、多頻度配達商材への拡大。

3) カクヤスモデルの横展開

地方主要都市への進出

事業承継等により飲食店向け酒販業者の淘汰が進むなか、
「飲食店向け」と「家庭向け」で一定程度以上の顧客数が見込まれる
主要政令指定都市群が今後のターゲット。

2.カクヤスモデルの業態進化

「お酒だけじゃない！カクヤス」

- 客単価アップを目指して、商品ラインアップの強化。
巣ごもり需要の中でペット用品や、介護用品、日用雑貨などカテゴリーを拡充。
- さらには、認知向上目的にバナナマンによる「テレビCM」や「屋外広告」を実施。



■渋谷スクランブル交差点大型ビジョン (6/26~7/2)



■東京メトロ構内大型ビジョン (7/10~7/16)



■大阪 南海 ガレリアツインビジョン (6/26~7/2)



■ 3つの成長戦略

1) カクヤスモデルの強化

首都圏の飲食店向け需要を総獲り

東京、神奈川、大阪における飲食店向け市場は約3,000億円（当社推計）
当社飲食店向け売上はコロナ前で、約700億＝シェア率23%
拡大余地は依然として大きい。

2) カクヤスモデルの業態進化

お届けのプラットフォーム化

自前の顧客接点を活かし、配達^{ai}・販促プラットフォーム企業へ進化
酒類以外の食品・日用品など、多頻度配達商材への拡大。

3) カクヤスモデルの横展開

地方主要都市への進出

事業承継等により飲食店向け酒販業者の淘汰が進むなか、
「飲食店向け」と「家庭向け」で一定程度以上の顧客数が見込まれる
主要政令指定都市群が今後のターゲット。

Nagasaki

Fukuoka

Takamatsu

Hiroshima

Kanazawa

Nagano

Hakodate

Sapporo

3. カクヤスモデルの横展開

- ・ 国内事業の更なる拡大を図るために、カクヤスモデルの横展開をする。
- ・ 「カクヤスモデル」を政令指定都市などの需要集積地において横展開（M&A）することで、一般家庭向けの販売や、仕入れ条件等の見直しにより、収益改善・拡大を見込む。

既存エリア以外に

「カクヤス・モデル」のサービスを**拡大**

- ・・・既存エリア
- ・・・主な政令指定都市



3.カクヤスモデルの横展開

これまでの実績

▶コロナ禍で九州への事業領域を拡大

1) 2020年5月1日

サンノー株式会社（福岡県福岡市）の全株式を取得し、子会社化

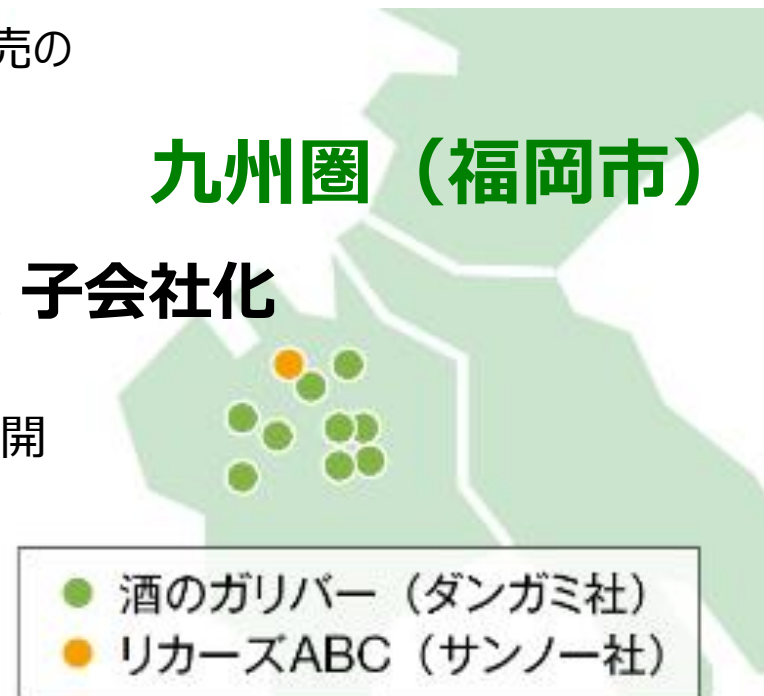
福岡県福岡市を中心に業務用の酒類販売、また繁華街型業務用酒類小売の「リカーズABC」を運営しており、同市内で高い認知度を有す。

2) 2020年12月1日

株式会社ダンガミ（福岡県福岡市）の全株式を取得し、子会社化

ダンガミは、福岡県・長崎県を中心とした業務用酒販店であり、また小売直営店舗としても福岡市内を中心に「酒のガリバー」等を10店舗展開している

九州圏（福岡市）



04. サステナビリティ

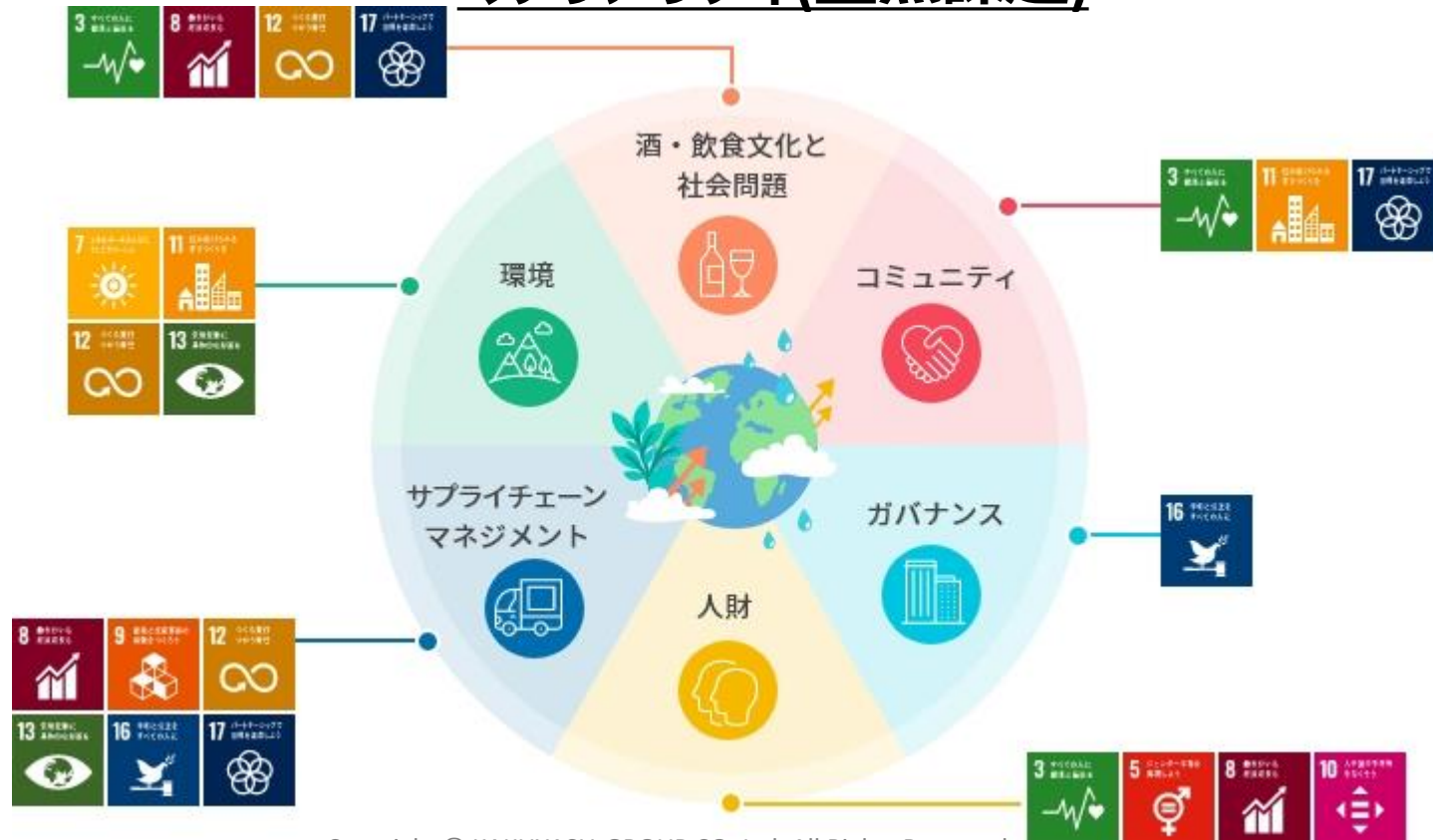


サステナビリティマネジメント

カクヤスグループ サステナビリティ 基本方針

カクヤスグループは、「お客様のご要望に『なんでも』応えたい」という想いの実現に向け、ステークホルダーとの協働・共栄を通して、「持続可能な社会の実現」と「グループの成長」の両立を目指してまいります。

マテリアリティ(重点課題)



サステナビリティの取り組み

①酒・飲食文化と社会問題

アルコール依存症への取り組み

酒類販売企業の責務として、アルコール関連問題解決の取り組みを支援しております。

一般社団法人Recovering Mindsが行う事業の「お酒のなやみなんでも相談電話」および「アルコール依存症に関わる援助者のためのトレーニング」を支援し、アルコール依存症者の回復、社会復帰するための社会づくりに貢献しております。



お酒のなやみなんでも相談電話

お酒の悩み一人で抱えていませんか？

相談することが問題解決の第一歩！

電話・メール 相談無料

045-306-5607



Confidential telephone counseling for alcoholism in English is available on Saturdays!

People often ask these questions...

Telephone counseling for alcohol abuse & addiction with no consulting fee.

all non-holiday Saturdays 17:00~20:00

Face-to-face counseling

045-306-5607



アルコール問題に関わる援助者のためのトレーニングプログラム

水澤 都知佳

スコット・ジョンソン

045-306-5607

②サプライチェーンマネジメント

樽詰商品小容量化の取り組み

持続可能な物流を実現するため、配達を担う当社グループ特有の課題の1つに配達人材の多様化があります。当社グループでは飲食店様でご使用の樽詰商品を小容量の規格に切り替えていただく取り組みを行っております。



樽詰商品の小容量化にご協力ください！

持続可能な物流の実現のため、配達を担う当社グループ特有の課題の1つに配達人材の多様化があります。

当社は、持続可能な物流の実現のため、配達を担う当社グループ特有の課題の1つに配達人材の多様化があります。

045-306-5607



主な樽詰商品の容量一覧

商品名	容量
Asahi	10L / 19L
KIRIN	10L / 19L
SUNTORY	10L / 19L

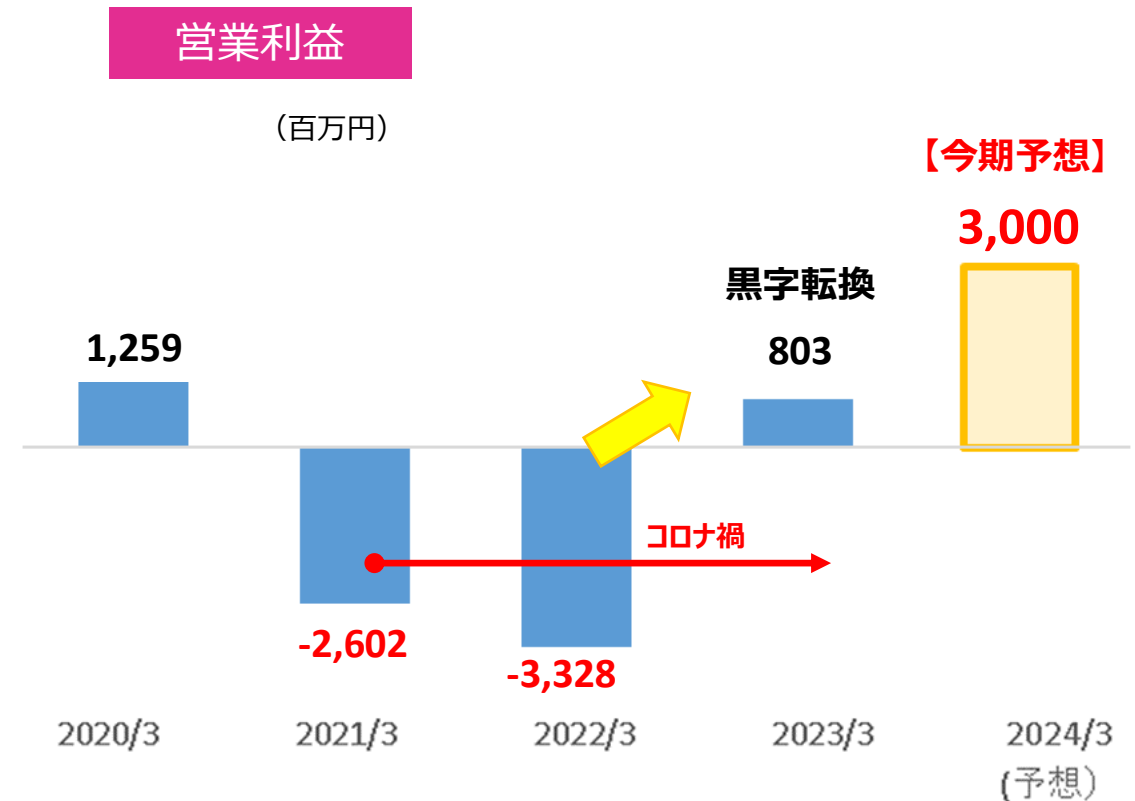
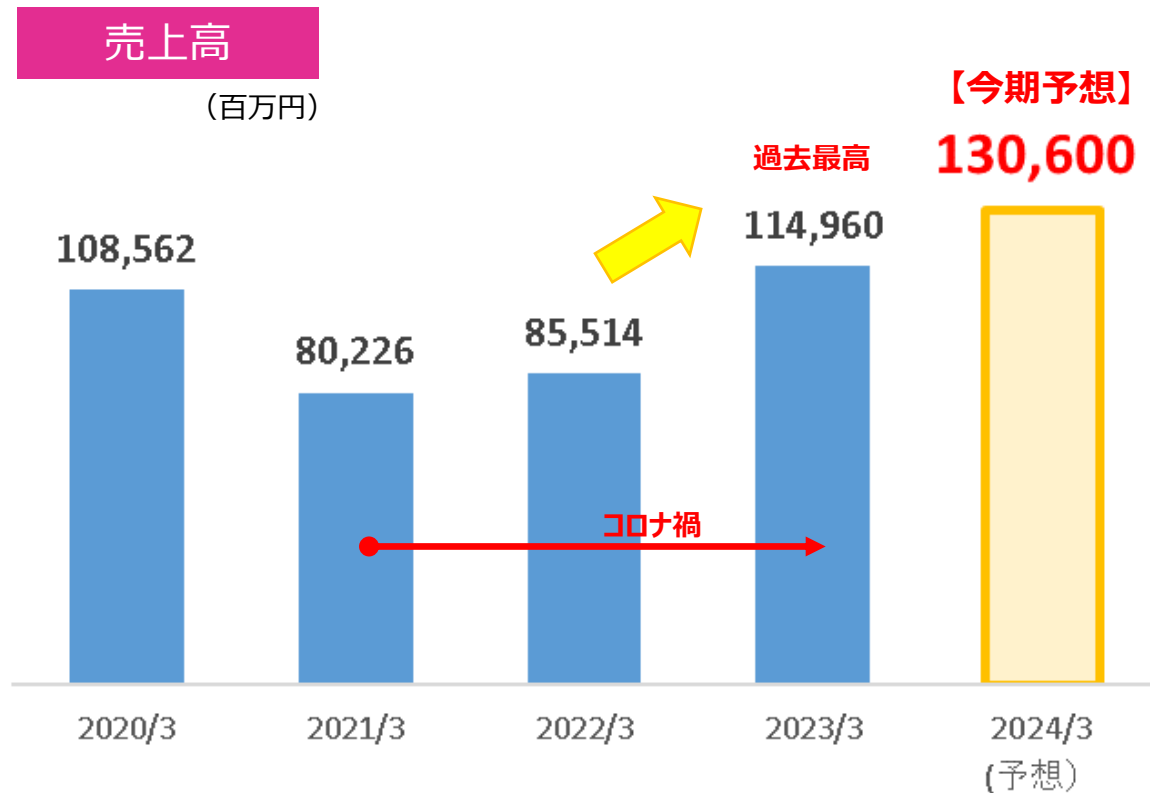
045-306-5607

05. 業績と株主還元

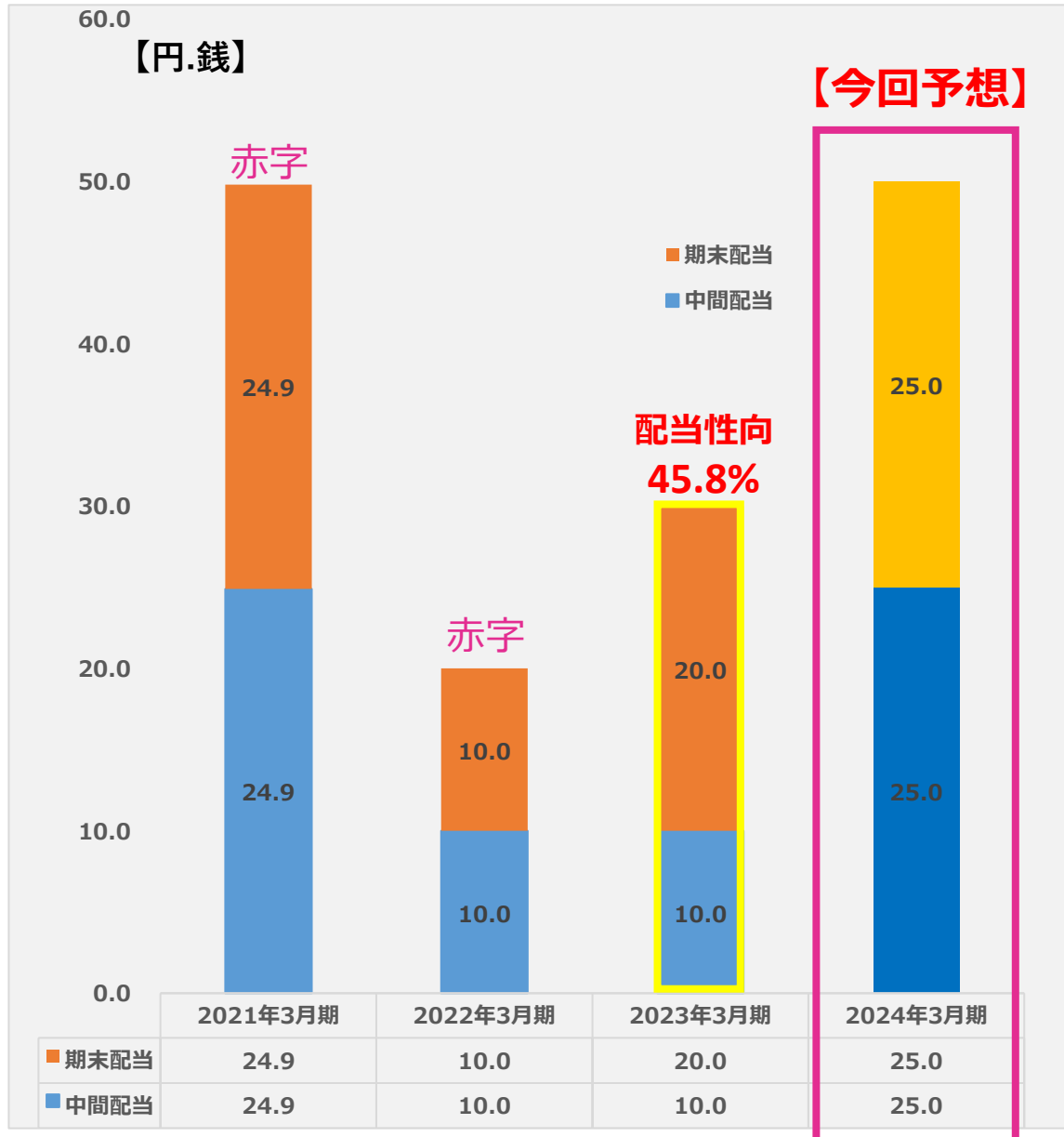


▶ 3 期にわたったコロナ禍から、前期大幅な回復を果たしました。

今期業績予想では、売上高・各段階利益で **過去最高** を見込む。



株主還元 配当



コロナ前水準までの **増配** を見込む。

- 当社は、経営成績に応じた株主への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。
- コロナ禍により、業績に多大な影響を及ぼしたこともあり、2022年3月期より減配しておりましたが、当社の配当方針と、今回の修正業績予想を勘案し、中間配当及び期末配当の予想をそれぞれ1株当たり25.0円、年間配当を50.0円とすることと致しました。

株主イベント

- KAKUYASU DEXPO -

「飲食店向け大型試飲会」へのご招待（事前応募＆抽選制）



カクヤスでは、飲食店の皆様への情報提供とご提案の場として、飲食店向け酒類大型試飲会「KAKUYASU DEXPO」を毎年5月頃開催しております。

通常飲食店様のみを対象とした展示会である「KAKUYASU DEXPO」について、株主の皆様にご当社事業内容をより一層ご理解いただくために、抽選をもって特別にご来場いただいております。

まとめ

▶事業の優位性 = 「クイックデリバリー」と「強靱な物流網」

- ①飲食店向け・・・「クイックデリバリー」による配達で他社とのサービスの差別化
⇒配達の品質（能力）で選ばれて客数が増加
- ②家庭向け・・・エリア内1本から1時間枠でお届けできる物流網
⇒テレビCM等による新規数の増加と酒類以外の商品の充実

▶業績予想値

- ①業績・・・各段階利益にて“過去最高”
- ②配当・・・コロナ前水準までの“増配”

カクヤスグループは、お客様のご要望に『なんでも』お応えしたい という思いをもって
「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。





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説明しておりますが、事業環境が大きく変化することもあります。

従いまして、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大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。

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@kakuyasu-group.co.jp

<https://www.kakuyasu-group.co.jp/>