



株式会社カクヤスグループ

2025年3月期 通期
決算補足説明資料

証券コード：7686
2025年5月15日

目次：

1. 2025年3月期 通期 サマリー
2. 2025年3月期 通期 決算概要
3. セグメント別業績
4. 重点施策と進捗
5. 2026年3月期 連結業績予想
6. 2026年3月期 配当予想
7. 中期経営計画

APPENDIX

- 事業再編による変化
- 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 通期 サマリー

連結業績：売上は過去最高を更新、コスト上昇で、増収減益決算。

- ✓ 主力の飲食店向けが引き続き好調
- ✓ 上期の人員増加や前年のベースアップによる人件費増加が主要因となり、減益となった

	売上高	営業利益	純利益
業績	134,514	1,781	536
前年同期比	+3.9%	▲37.9%	▲66.4%

(単位：百万円)

中期経営計画：

- ✓ **プラットフォームを構築：**
商材カテゴリーの拡大、外部商材の配達による収益力を強化
- ✓ **カクヤスモデルの磨き上げ：**
エリア拡大、IT技術による効率化、店頭販売の再構築
- ✓ **サステナビリティ：**
人的資本の取り組み、6つのマテリアリティ、今後の成長の種まき

2(1). 2025年3月期 通期 決算概要 — 連結損益計算書

	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
売上高	129,406	134,514	+5,108	+3.9%	➤ 売上高は、飲食店向けが好調により増加
売上総利益	29,533 22.8%	31,065 23.1%	+1,531	+5.2%	➤ 売上総利益率は、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	26,666 20.6%	29,283 21.8%	+2,617	+9.8%	➤ 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
営業利益	2,867 2.2%	1,781 1.3%	▲1,085	▲37.9%	
経常利益	2,878 2.2%	1,815 1.3%	▲1,063	▲36.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,595 1.2%	536 0.4%	▲1,058	▲66.4%	
EBITDA	3,627	2,638	▲989	▲27.3%	
EPS	56.48	18.79	▲38	▲66.7%	

(単位：百万円)

2(2). 2025年3月期 通期 決算概要 – 販売費及び一般管理費

	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
人件費	15,605	17,548	+1,943	+12.5%	➤ 前期10月の7%ベースアップと上期の配送能力増強を目的とした人員増員により人件費が増加。下期は改善傾向
給与及び賞与、各種手当	15,229	17,168	+1,939	+12.7%	
採用費	376	380	+3	+1.0%	
広告・販促費	760	703	▲56	▲7.4%	➤ 前期実施したCMが今期末実施 ➤ テレビ番組の放送を実施
広告宣伝費	467	216	▲250	▲53.6%	
販売促進費	293	487	+193	+66.0%	
その他費用	10,300	11,031	+730	+7.1%	➤ 資産除去債務の積み増しにより増加 ➤ 新規出店等により賃借料が増加 ➤ IT関連経費、人員増員による交通費、インフレの影響で水道光熱費が増加
業務委託費	2,632	2,572	▲59	▲2.3%	
配送費	960	897	▲62	▲6.5%	
減価償却費・リース料	1,375	1,615	+239	+17.4%	
賃借料	2,782	2,992	+209	+7.5%	
その他	2,550	2,953	+403	+15.8%	
販売費及び一般管理費	26,666	29,283	+2,617	+9.8%	

(単位：百万円)

2 (3). 2025年3月期 通期 決算概要 — 営業利益以下

	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
営業利益	2,867	1,781	▲1,085	▲37.9%	
営業外収益	91	148	+57	+63.0%	➤ 店舗立退による
営業外費用	79	114	+35	+44.2%	
経常利益	2878	1,815	▲1,063	▲36.9%	
特別利益	335	0	▲335	▲99.8%	
特別損失	461	616	+154	+33.5%	➤ 固定資産減損損失： 今期611百万円計上
税引前利益	2753	1,199	▲1,553	▲56.4%	
法人税等	1157	663	▲494	▲42.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,595	536	▲1,058	▲66.4%	

(単位：百万円)

2(4). 2025年3月期 通期 決算概要 — 連結貸借対照表

	2024年3月末	2025年3月末	増減額
流動資産	21,423	22,248	+825
現金及び預金	3,175	2,837	▲337
売上債権	9,818	10,390	+571
商品	5,652	6,247	+594
未収入金	1,540	1,515	▲25
その他	1,236	1,258	+22
固定資産	12,530	13,811	+1,280
有形固定資産	7,255	7,848	+593
無形固定資産	1,710	2,523	+812
投資その他の資産	3,564	3,438	▲125
資産合計	33,953	36,059	+2,105

	2024年3月末	2025年3月末	増減額
負債合計	29,837	31,829	+1,991
仕入債務	16,007	17,721	+1,713
有利子負債	8,618	9,190	+571
短期借入金	6,382	6,021	▲361
長期借入金	2,231	3,081	+849
リース債務	3	87	+83
その他負債	5,211	4,917	▲294
純資産合計	4,116	4,230	+114
株主資本	3,969	4,081	+112
その他包括利益累計額	146	148	+1
負債・純資産合計	33,953	36,059	+2,105

(単位：百万円)

自己資本比率	12.1%	11.7%
---------------	-------	-------

2(5). 2025年3月期 通期 決算概要 – 連結キャッシュフロー計算書

2024年3月期

2025年3月期

増減額

<影響要因>

営業活動によるキャッシュフロー	2,785	2,585	▲199	➤ 営業活動CF 前期と同水準
税金等調整前中間期純利益	2,753	1,199	▲1,553	
減価償却費、のれん償却費	893	1,055	+162	
減損損失	432	611	+179	
売上債権の増減額	▲932	▲547	+385	
棚卸資産の増減額	▲464	▲591	▲127	
仕入れ債務の増減額	482	1,759	+1,277	
その他	▲381	▲921	▲539	
投資活動によるキャッシュフロー	▲207	▲3,002	▲2,794	➤ 投資活動CF 拠点等の出店投資及びアプリ開発 などのシステム投資
固定資産の取得による支出	▲1,209	▲2,531	▲1,322	
その他	1,001	▲470	▲1,472	
財務活動によるキャッシュフロー	▲2,136	74	+2,210	
現金及び現金同等物の期首残高	2,709	3,151	+441	
現金及び現金同等物の増減	441	▲341	▲783	
現金及び現金同等物の期末残高	3,151	2,809	▲341	

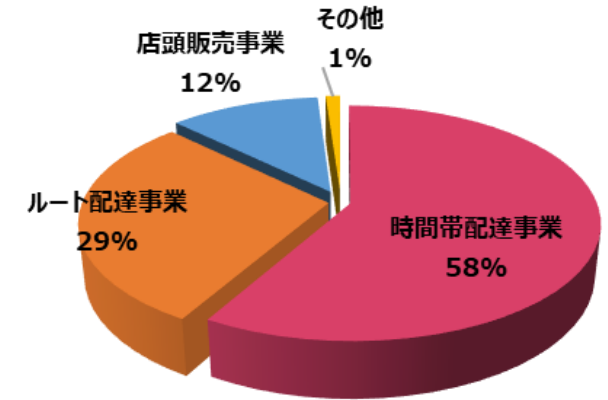
(単位：百万円)

3(1). セグメント別業績

	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	129,406	134,514	+5,108	+3.9%
時間帯配達事業	74,364	78,986	+4,621	+6.2%
ルート配達事業	36,225	38,385	+2,159	+6.0%
店頭販売事業	16,555	15,526	▲1,028	▲6.2%
その他	2,260	1,615	▲644	▲28.5%
営業利益	2,867	1,781	▲1,085	▲37.9%
時間帯配達事業	2,261	1,646	▲614	▲27.2%
ルート配達事業	829	857	+27	+3.3%
店頭販売事業	751	644	▲106	▲14.2%
その他	265	171	▲94	▲35.6%
調整額	▲1,241	▲1,538	▲297	n/a

(単位：百万円)

セグメント 売上構成



- 人員増員、アプリリニューアル、拠点の新規出店等によるコスト増
- アルバイト人員増、拠点増によるコスト先行

3 (2). セグメント別業績 ― 時間帯配達事業

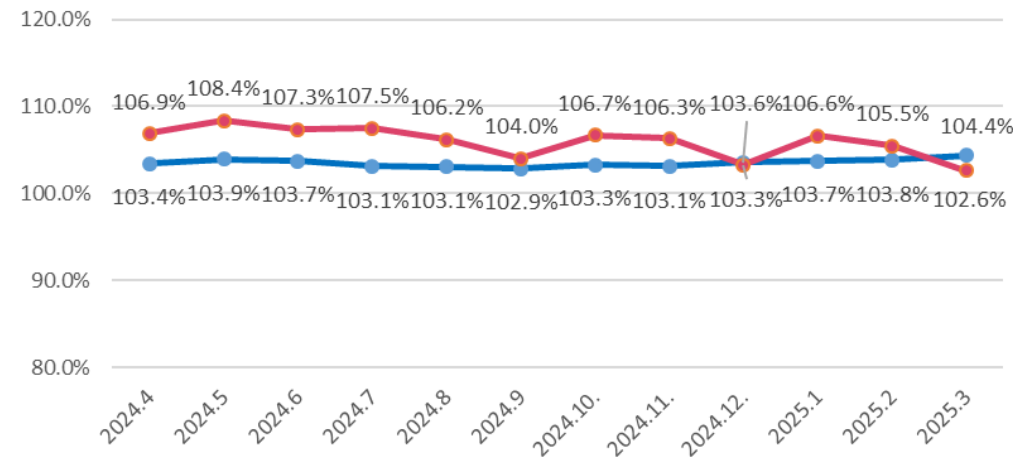
	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	74,364	78,986	+4,621	+6.2%
営業利益	2,261	1,646	▲614	▲27.2%
営業利益率	3.0%	2.1%	▲0.9%	n/a

(単位：百万円)

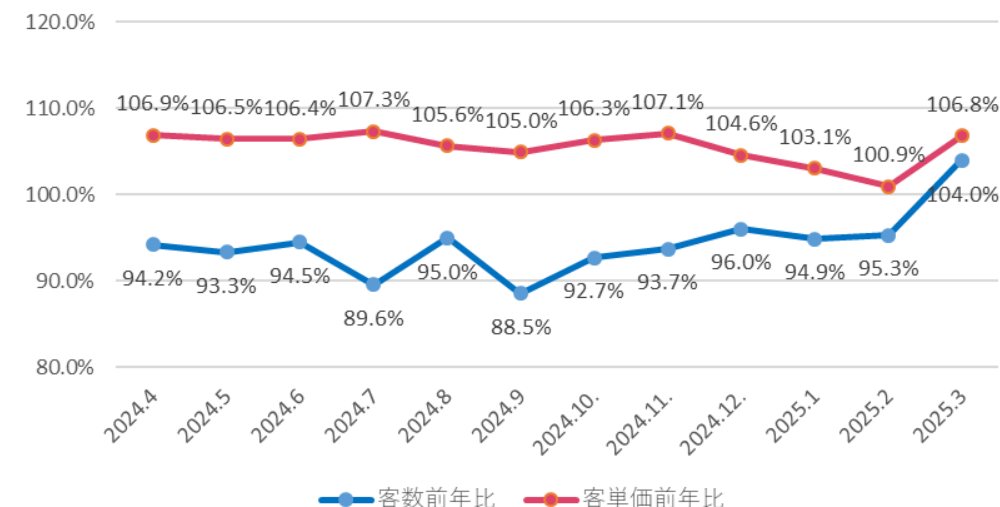
4Qの動向：

- 個人飲食店における客数・客単価は一定の成長を維持しておりましたが、3月は悪天候の影響により、客単価がやや低下となりました。
- 宅配における客数・客単価は、4月のメーカー値上げを見越した駆け込み需要が発生し、3月は上昇トレンドとなりました。

個人飲食店 客数・客単価 前年比推移



宅配 客数・客単価 前年比推移

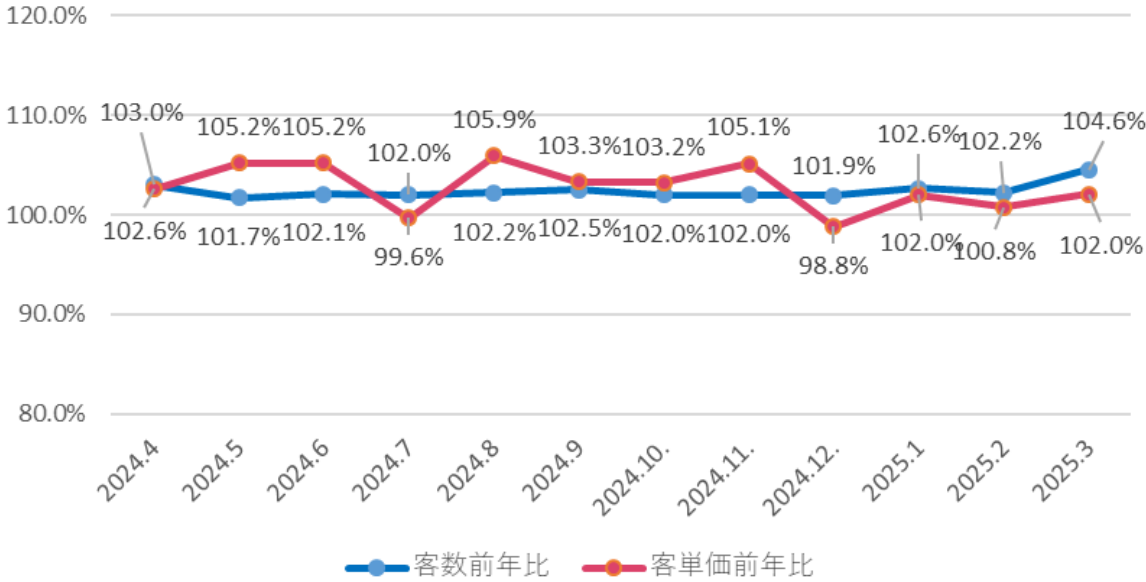


3 (3). セグメント別業績 – ルート配達事業

	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	36,225		38,385		+2,159	+6.0%
営業利益	829		857		+27	+3.3%
営業利益率	2.3%		2.2%		▲0.1%	n/a

(単位：百万円)

ルート配達事業 客数・客単価 前年比推移



4Qの動向：

- 飲食チェーン向けの業績は、引き続き安定的に推移しました。

3(4). セグメント別業績 — 店頭販売事業

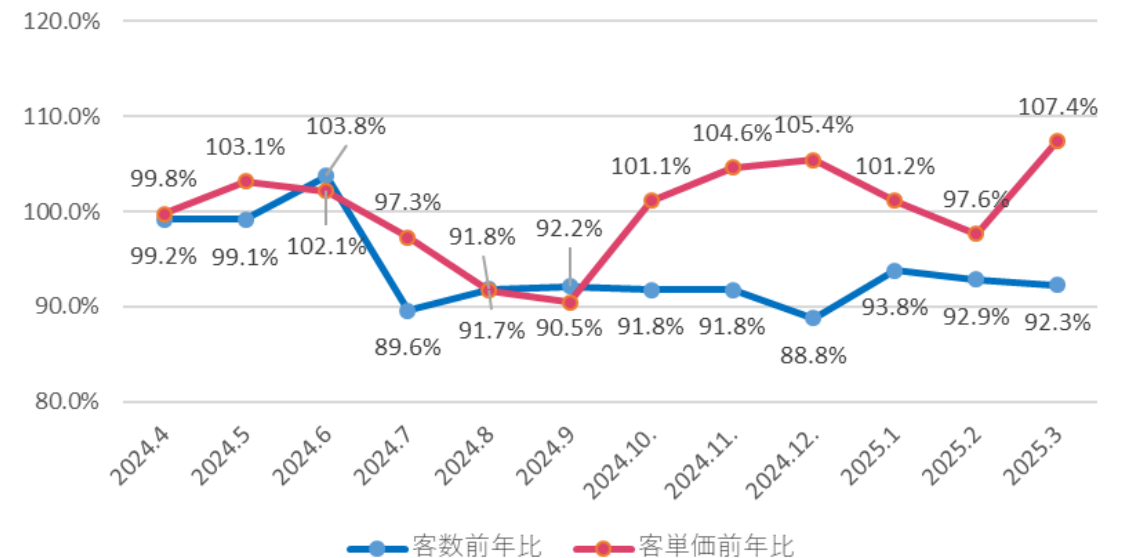
	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	16,555	15,526	▲1,028	▲6.2%
営業利益	751	644	▲106	▲14.2%
営業利益率	4.5%	4.1%	▲0.4%	n/a

(単位：百万円)

4Qの動向：

- 物価上昇の影響を受け、一部の顧客離脱が見られ、客数は前年を下回りました。
- 3月の客単価は、花見需要や4月のメーカー値上げを見越した駆け込み需要が発生し、上昇トレンドとなりました。

店頭販売事業 客数・客単価 前年比推移



4(1). 重点施策と進捗

個人飲食店の強化

- 営業体制の強化により、新規顧客の獲得が順調に進み、客数は3.5%増加しました。
- 個人飲食店向けの売上は、通期で前年比9.5%の成長を達成しております。

物流体制強化

- 上期における人手不足の状況に対し、下期は配達人員の増員と育成ができました。
- 2024年8月に買収した大和急送から、即戦力となる配達人員を、より高い配達効率でフレキシブルに時間帯配達事業へ補充しました。3月の稼働時間数9,312時間を記録し、12月の2.5倍に増加しました。

PB商品拡大

- PB商品の通期売上は前年と比べ25.6%の成長率を達成しました。中でも、ピュアモルトウィスキー(飛鳥山)の販売量は前期の約2倍となりました。
- PB商品の売上は全体売上の3.6%を占めております。



4(2). 重点施策と進捗

DX推進

- 2024年10月に携帯アプリをリニューアルした後、初回購入転換率は以前の1.8倍となり、アプリストアでの評価は4.7まで上昇しました。アプリユーザー数も2024年の9月より27%増加しております。
- 2024年4月より、配達用ハンディ端末にGPS機能を搭載し、自動で配達ルート最適化、可視化を実現。これにより、1日あたりの配達件数の増加と、業務の非属人化を目指したDX推進をしております。

サステナビリティ

- 2024年6月より開始した廃食用油回収サービスは、首都圏、関西、九州において順調に展開しております。「揚げたら、飛ばそう」という新たなキャッチコピーの元で、お客様への認知が広がった結果、2025年3月までの累計回収量は120トンを達成しました。また、PB商品の調理油とセットで提案販売し、相乗効果が生まれています。
- 飲食店ができるSDGsを提案する取り組みを強化してまいります。
- 2024年4月より、一部拠点の電力を再生可能エネルギーに切替え、年間約800トンのCO2排出量の削減に寄与しております。



5. 2026年3月期 連結業績予想

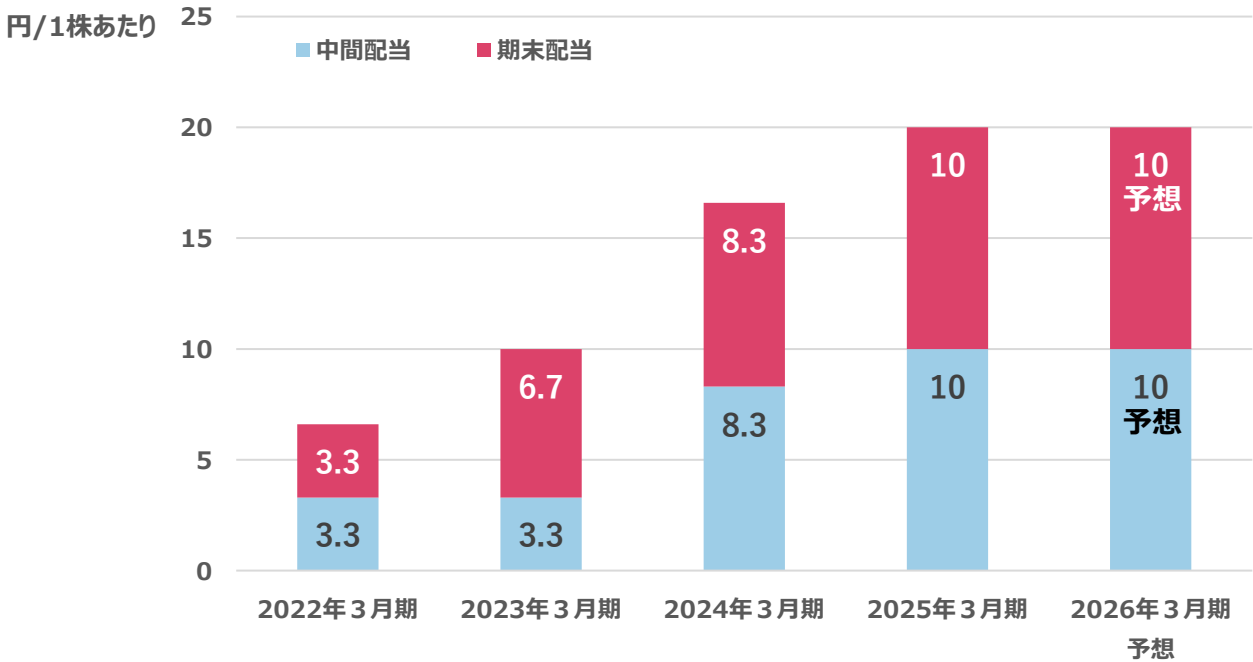
	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率
売上高	134,514	142,000	+7,486	+5.6%
営業利益	1,781 1.3%	1,440 1.0%	▲341	▲19.1%
経常利益	1,815 1.3%	1,400 1.0%	▲415	▲22.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	536 0.4%	500 0.4%	▲36	▲6.7%
1株当たり当期純利益(円)	18.79	17.20	▲1.59	▲8.5%

(単位：百万円)

- 既存事業は増収増益を見込む一方で、事業再編によるコストの上昇により、全体の業績は増収減益決算と見込んでおります。(店頭販売セグメントにおいては、減収(増減率▲8%)を織り込んでおります。)

6. 2026年3月期 配当予想

配当の推移



2024年10月1日を効力発生日として、1株につき3株の割合で株式分割を実施しました。
記載金額はすべて株式分割後の基準に基づいております。

当社グループは、経営成績に応じた安定的かつ持続的な株主還元を基本方針としております。

配当政策については、累進配当を基本としております。

なお、2026年3月期業績予想は増収減益を見込んでいることから、配当につきましては現状を維持する方針といたします。

2026年3月期配当金（予想）		
中間	期末	年間
10	10	20

（円/1株当たり）

7. 中期経営計画



株式会社カクヤスグループ 中期経営計画

[TRANSFORMATION PLAN 2028]

(2026年3月期～2028年3月期)

グループ中期経営計画〔TRANSFORMATION PLAN 2028〕 骨子（サマリ）

外部環境

「成人人口の減少×成人一人当たり酒類消費量の減少」により厳しい事業環境

➡ 持続的な成長の為には、当社の強みをさらに強固とするための再編が求められている

1

事業再編による 成長戦略

プラットフォーム化による成長

1. 自社成長、M&A、アライアンスによる商材の拡大
2. 外部商材の配達による収益力強化



2

既存事業の 成長戦略

カクヤモデルを磨き上げ、残存者利益を獲得

1. デジタル技術の活用・DXによる効率化
2. エリアの拡張・拡大による成長
3. 店頭販売の再構築

3

サステナビリティ

1. 人的資本に対する取り組み
2. 6つのマテリアリティを継続して推進
3. 今後の成長の種まき

事業再編による成長戦略

「物流」を軸とし、受注・配達・請求決済までの一連のサービスを外部企業へも提供。
社内商品だけでなく、外部アライアンス先の商品も提供する販売プラットフォームを形成し、
一般消費者に様々な商品をお届けすることで、顧客満足度を向上させ、事業拡大する計画です。

プラットフォームの構築

受注・請求業務・
マーケティング機能を
他社にも提供

自社商材カテゴリの拡大

明和物産で食材や調味料の取扱いを開始

M&Aやアライアンスによる 商材カテゴリの拡大

更なる顧客の獲得や顧客満足度の向上

他人物配送による収益力強化

自社配送網を他人物配送へ拡大

将来

他社には真似ができない
多品種を取り扱う
地域特化型の物流

顧客のニーズに合った
“お届け”

現在

東京23区等において、
酒類を中心とした商品を即配や1時間枠で
配達することで、ラストワンマイルの物流を実現

事業再編による成長

既存事業（酒類販売）の成長

既存事業の成長戦略

同業企業の配達力は低下（物流の2024年問題）。
お客様のご要望にきめ細かく対応できるカクヤスモデルをさらに磨き込み、残存社利益獲得を狙う。

デジタル技術の活用・DXによる効率化

当社開発のアプリやWEB注文サイトの改善による注文獲得力の向上。
DXを進め、配達効率や本部業務の効率化を図り、コスト低減と収益力向上を目指す。

エリアの拡張・拡大による成長

進出エリアである関西エリアや九州エリアの成長余地は大きい。
政令指定都市（札幌・仙台・名古屋・広島etc）への進出を検討。

店頭販売の再構築

地域や周辺環境、店舗規模、商品SKUなどを考慮した戦略。
専門性の高い店舗、品揃えがある店舗、お客様の使い勝手の良い店舗等の顧客ニーズに応じた売り場づくり。

サステナビリティ | 人的資本に対する取り組み

すべての従業員が成長しながら、能力を最大限に発揮し、企業の持続的发展と社会への貢献を両立させることで、企業価値の最大化を目指してまいります。

多様な働き方を可能にする柔軟な制度の整備

ウェルビーイングの向上と組織内コミュニケーションの強化

自律的なキャリア形成支援とチャレンジ機会の拡充

次世代経営人財の計画的育成

HRテクノロジーを活用した人財情報の可視化と戦略的活用

6つのマテリアリティを継続して推進



環境



酒・飲食文化と社会問題



コミュニティ



サプライチェーンマネジメント



人財



ガバナンス

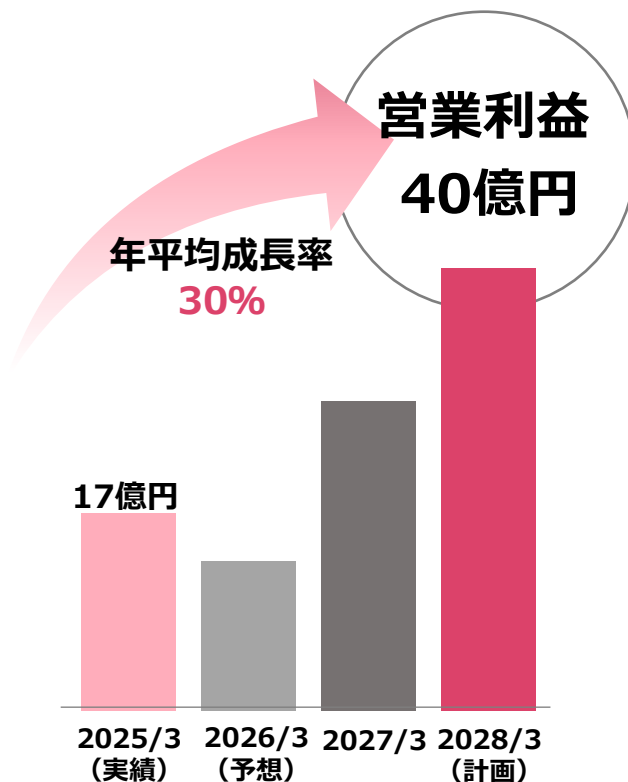
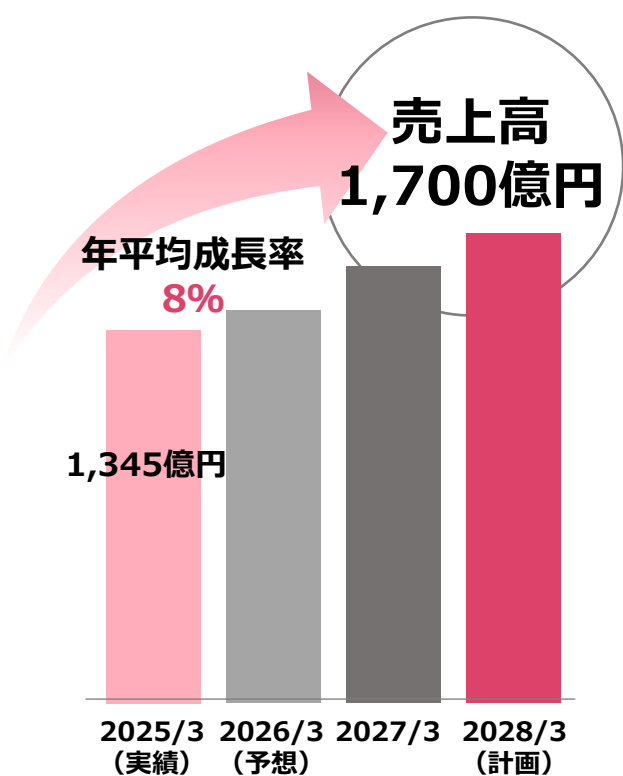
2WAY型サービスを活かした取り組みの推進

酒・飲食業界の発展への貢献

- －産学連携での研究
- －酒蔵等の生産者への支援・提携
- －飲食店におけるインバウンド対応や酒蔵等のアウトバウンド支援

連結数値目標

本計画の3年間は基盤構築の期間。5年後の2030年3月期には**2,300億円企業**へと大きく飛躍を狙います。



設備投資計画
3カ年 35億円

配当方針
累進配当

事業の成長の過程においては累進配当

2028年3月期においては、新リース会計基準の適用年度となるため、ROEや自己資本比率等の経営指標の目標設定を見送っております。新リース会計基準適用後の影響額が見込めた段階でこのような経営指標については検討してまいります。在庫の軽減などBSの圧縮や自己資本比率など、改善に取り組んでまいります。

2025年7月1日付 株式会社カクヤスグループの新社名

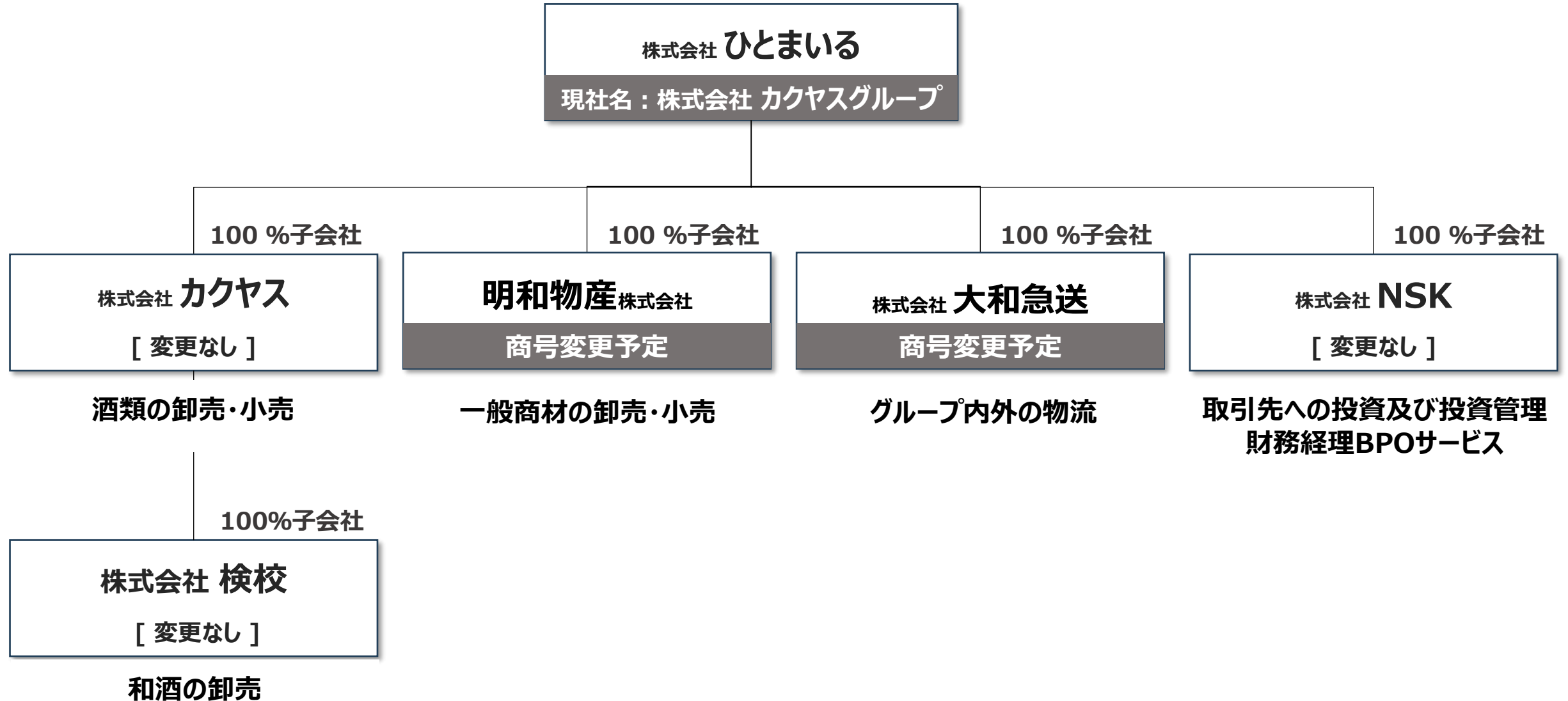
株式会社 ひとまいる

当社グループの強みであるお客様へのきめ細やかな対応は、まさに「**人財**」によるものであり、常にお客様のご期待に応えたいという想いを持ってお届けに「**参ります**」という意味と、毛細血管のように張り巡らせた配送網を活用してお客様への**ラストワンマイルをお届けする**という両者の意味をかけ合わせた社名として表現しております。

社名変更に併せて、当社グループがどのような存在として社会に貢献できるのか、これまでの思いも含めて、新たな理念（＝存在価値）「**地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい**」を掲げました。

人と人との関係性を大切にし、お客様や地域に暮らす皆さまの日常を少しでも豊かにできる、人間味あふれる事業を今後も進めてまいりたいと考えております。

2025年7月1日以降のグループ体制



APPENDIX

事業再編による変化

事業再編による「サービスの変化」

現在

酒の販売会社である
カクヤスのプラットフォーム
販促から受注～配達～決済

販促・受注

飲食店
一般家庭

EC
お電話

ビール
日本酒



ビール1本ですね！

配達



請求・決済

請求書
クレジット



再編後

- ✓ 酒だけでなく、食材など
全く違うカテゴリ商品
- ✓ アライアンス企業にも
機能を提供
- ✓ グループ外の企業の荷物を
配達することも行う

販促・受注

飲食店
一般家庭

EC
お電話

ビール
日本酒

**豚肉
ネギ**



ビール1本と**ネギ3本**
ですね！

配達



請求・決済

請求書
クレジット



他 人物 配送

**荷主
企業**



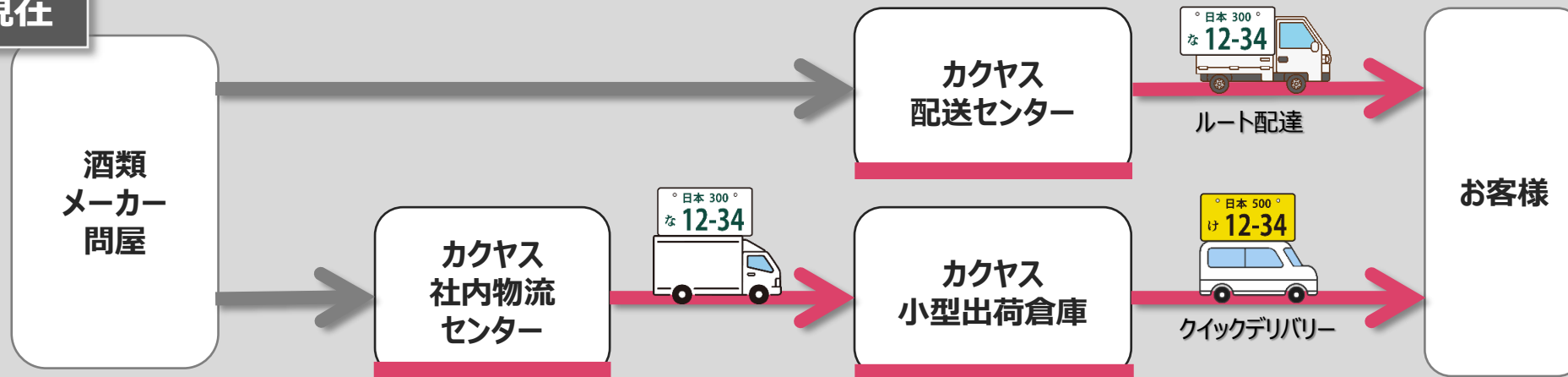
荷主様のお荷物



飲食店
オフィス・家庭
へお届け

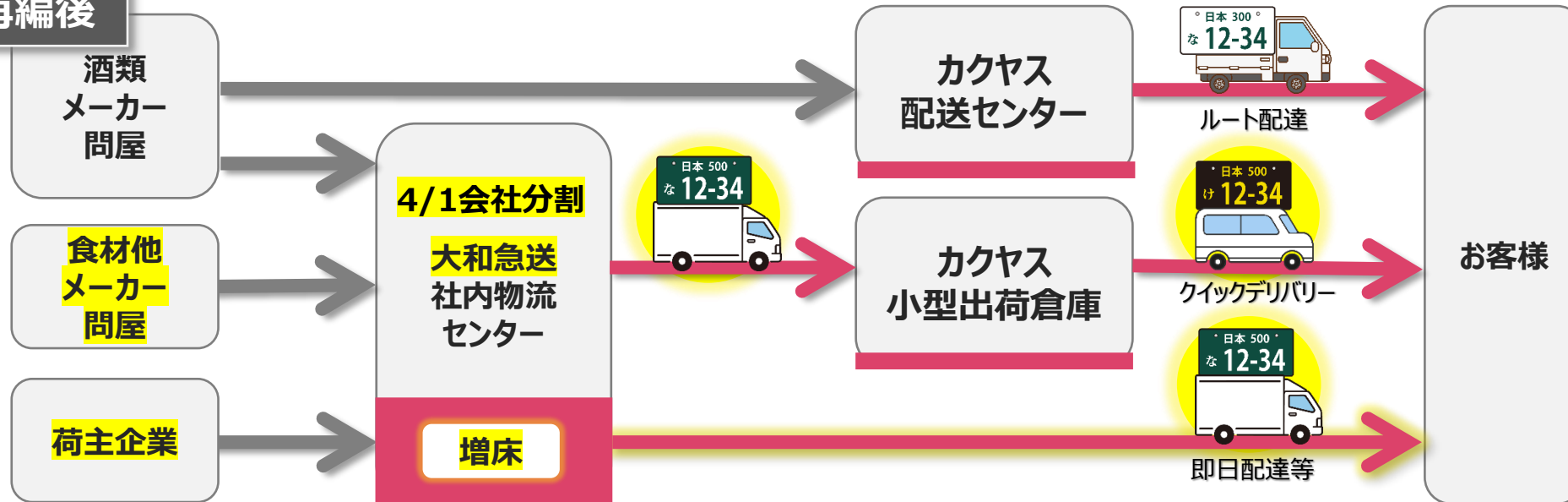
事業再編による「物流の変化」

現在



- ✓ ルート配達
- ✓ 翌日配達
- ✓ ラストワンマイル配達を実現
- ✓ 1時間枠での配達

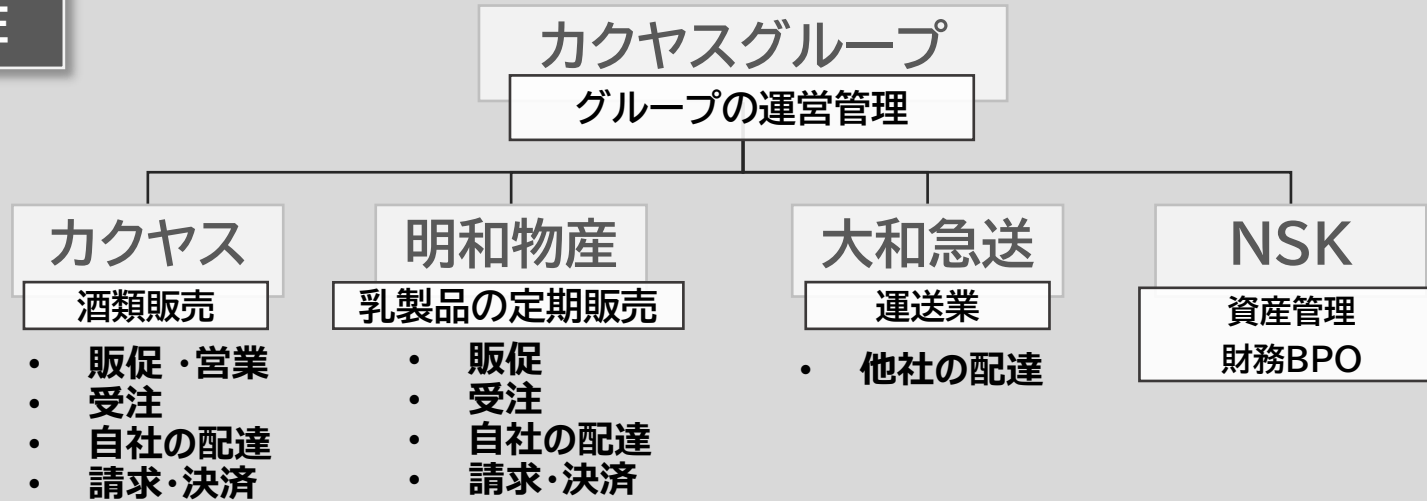
再編後



- ✓ 既存拠点は30%程度の配送余力があり、これを最大活用
- ✓ ラストワンマイルで他人物配送を実現
- ✓ 一時間枠配達に加え当日中配達も実現可能

事業再編による「グループ各社の機能変更」

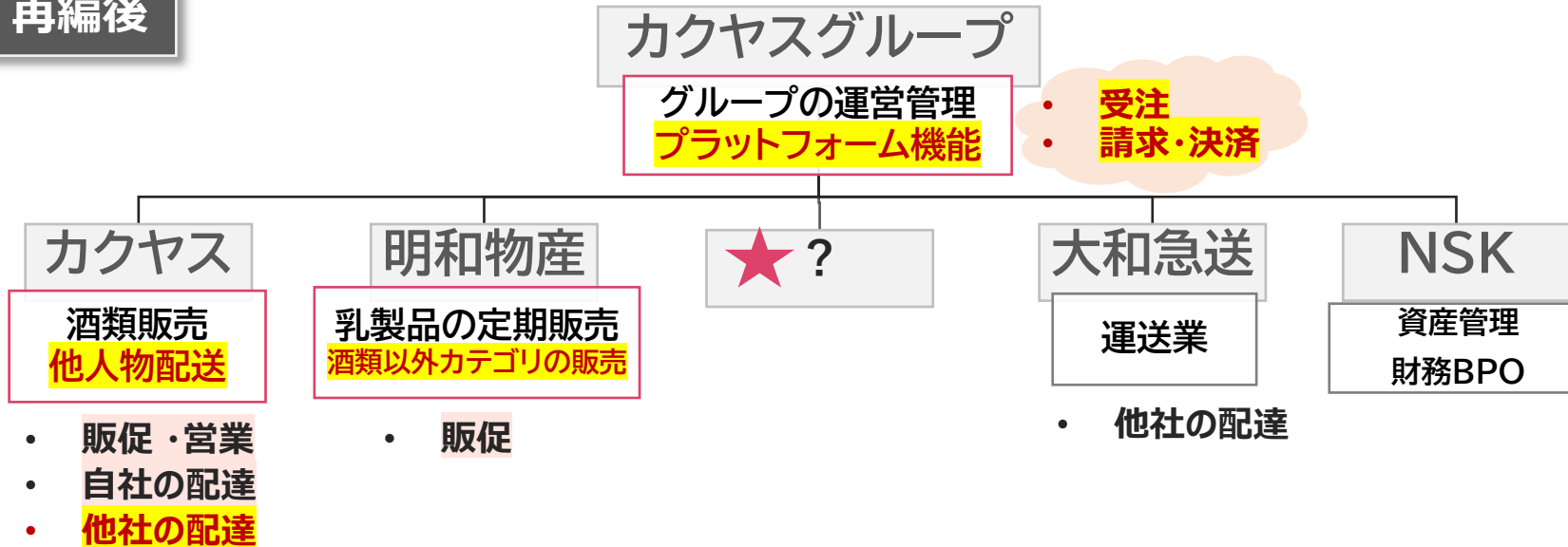
現在



2026年3月期は、
事業再編のための投資がかさみ
増収減益

新たな機能による
収益が本格的に生じるのは
来期以降を予定

再編後



プラットフォーム化する
ためシステム改修中

★ M&Aで取得する
別カテゴリの
販売会社を追加

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	12月末	3月末
グループ 全体	小型倉庫	32	50	53	54	55	60	64	63	62	64	62
	配送センター	14	13	13	13	13	15	15	15	17	17	16
	店舗	183	185	177	175	175	174	175	177	178	179	179
	合計	229	248	243	242	243	249	254	255	257	260	257
首都圏 エリア	小型倉庫	30	46	49	49	50	53	55	54	53	54	52
	配送センター	11	10	10	10	10	11	11	11	13	13	13
	店舗	162	164	156	155	155	157	158	159	159	158	157
	合計	203	220	215	214	215	221	224	224	225	225	222
関西 エリア	小型倉庫	2	3	3	3	3	3	5	5	5	5	5
	配送センター	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	店舗	10	10	11	11	11	11	11	11	12	12	12
	合計	13	14	15	15	15	15	17	17	18	18	18
九州 エリア	小型倉庫	0	1	1	2	2	4	4	4	4	5	5
	配送センター	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2
	店舗	11	11	10	9	9	6	6	7	7	9	10
	合計	13	14	13	13	13	13	13	14	14	17	17

旧売上区分による表示

売上高	2024年3月期	2025年3月期	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	89,162	95,965	+6,803	+7.6%	71.3%
宅配	21,830	21,025	▲805	▲3.7%	15.6%
店頭	16,546	15,521	▲1,025	▲6.2%	11.5%
卸その他	1,866	2,002	+135	+7.3%	1.5%
合計	129,406	134,514	+5,108	+3.9%	100.0%

(単位：百万円)

- 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」の減少が主な要因です。
- 旧・卸その他区分の増収は、2024年8月に買収した大和急送の売上が計上されたことによるものです。

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	70百万円（2025年3月31日現在）
売上高	134,514百万円（2025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

価格競争の時代



付加価値戦略へ



「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

1時間枠
配送開始

酒類販売チェーン
メインマート
事業譲受



配達時間を
23時まで延長

東京証券取引所
市場第二部
上場

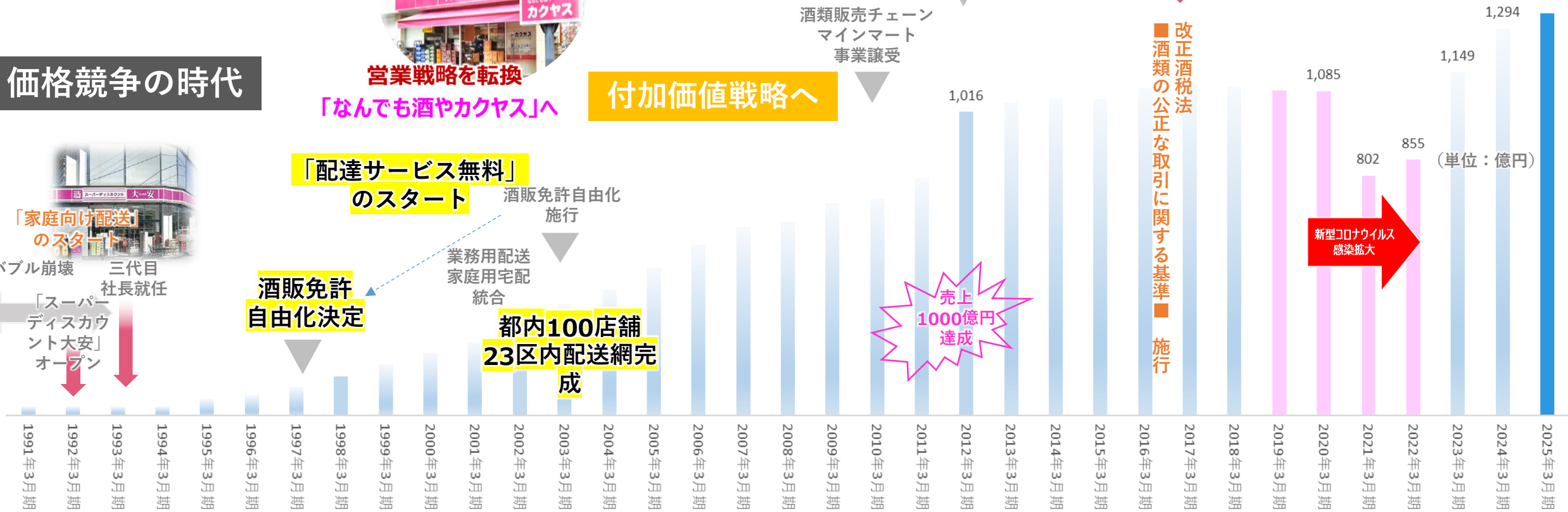
過去最高
売上

1,345億円

改正酒税法
酒類の公正な取引に関する基準
施行

売上
1000億円
達成

新型コロナウイルス
感染拡大



報告セグメント

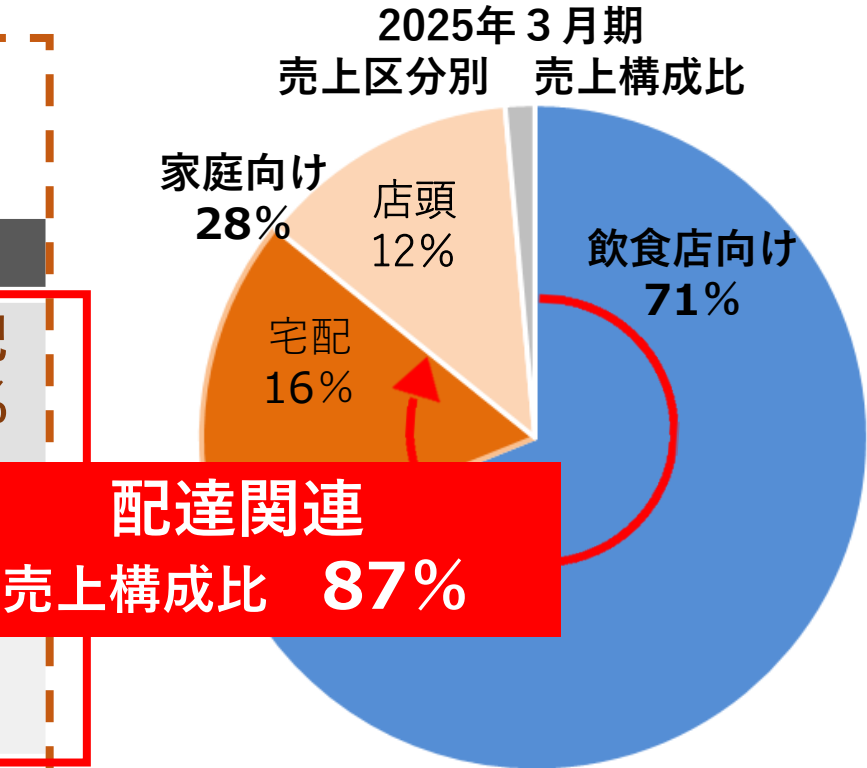
当社事業の特徴である **商品のお届け手法** ごとに区分した事業単位

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	BtoB	BtoC
時間帯配達 小型出荷倉庫や店舗から 時間帯別に都度配達を行う	飲食店向け 71%	家庭向け 28%
ルート配達 大型出荷倉庫から、巡回配達	個人飲食店	ご自宅 宅配 16% オフィス イベント会場 広場・公園
店頭販売	チェーン飲食店 ホテル レストラン	店頭 店頭 12%
その他 物流センターから他社配送、大和急送	酒類販売者	ご自宅（通販）





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。