



証券コード 3160

# 2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

2023年12月21日

1. 2024年5月期 第2四半期 決算概要 … P 3

2. 2024年5月期 通期業績見通し … P16

3. 補足資料 … P21

# 1. 2024年5月期 第2四半期 決算概要

(単位：百万円)	23/5期		24/5期		前年同期比	
	2Q実績	構成比	2Q実績	構成比	増減額	増減率
売上高	30,825	100.0%	33,690	100.0%	+2,864	+9.3%
売上総利益	5,920	19.2%	6,715	19.9%	+795	+13.4%
販売費及び一般管理費	5,756	18.7%	6,141	18.2%	+384	+6.7%
営業利益	164	0.5%	574	1.7%	+410	+249.9%
経常利益	191	0.6%	605	1.8%	+413	+215.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	94	0.3%	378	1.1%	+283	+298.8%

- 外部環境の回復に加え、収益改善の取組み効果から、大幅な **増収増益** を達成
- 売上高・各利益ともに2Qでの **過去最高売上・過去最高益** を更新

# 連結損益計算書

(単位：百万円)	23/5期	24/5期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
売上高	30,825	33,690	+2,864	+9.3%
売上総利益	5,920	6,715	+795	+13.4%
販売費及び一般管理費	5,756	6,141	+384	+6.7%
営業利益	164	574	+410	+249.9%
営業外収益	79	99	+19	+25.2%
営業外費用	51	68	+17	+33.7%
経常利益	191	605	+413	+215.3%
特別利益	—	—	—	—
特別損失	35	—	△ 35	—
税金等調整前四半期純利益	156	605	+448	+285.6%
法人税等	62	226	+164	+265.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	94	378	+283	+298.8%

## 売上高

外商事業・アミカ事業は二桁増収、水産品事業は中国向け輸出停止の影響から減収

- 外商事業 21,606百万円（前年同期比 13.7%増、+2,605百万円）
- アミカ事業 11,378百万円（前年同期比 10.3%増、+1,063百万円）
- 水産品事業 771百万円（前年同期比 51.1%減、△805百万円）

## 売上総利益

増収に伴う売上総利益の増加に加え、売上総利益率が向上 19.9%（前年同期 19.2%）

## 販売費及び一般管理費

経費抑制に取り組み、販管費率が低下 18.2%（前年同期 18.7%）

## 営業利益

営業利益は前年同期の約3.5倍と大きく伸長

営業利益率は1.7%、前年同期に対して1.2ポイント改善

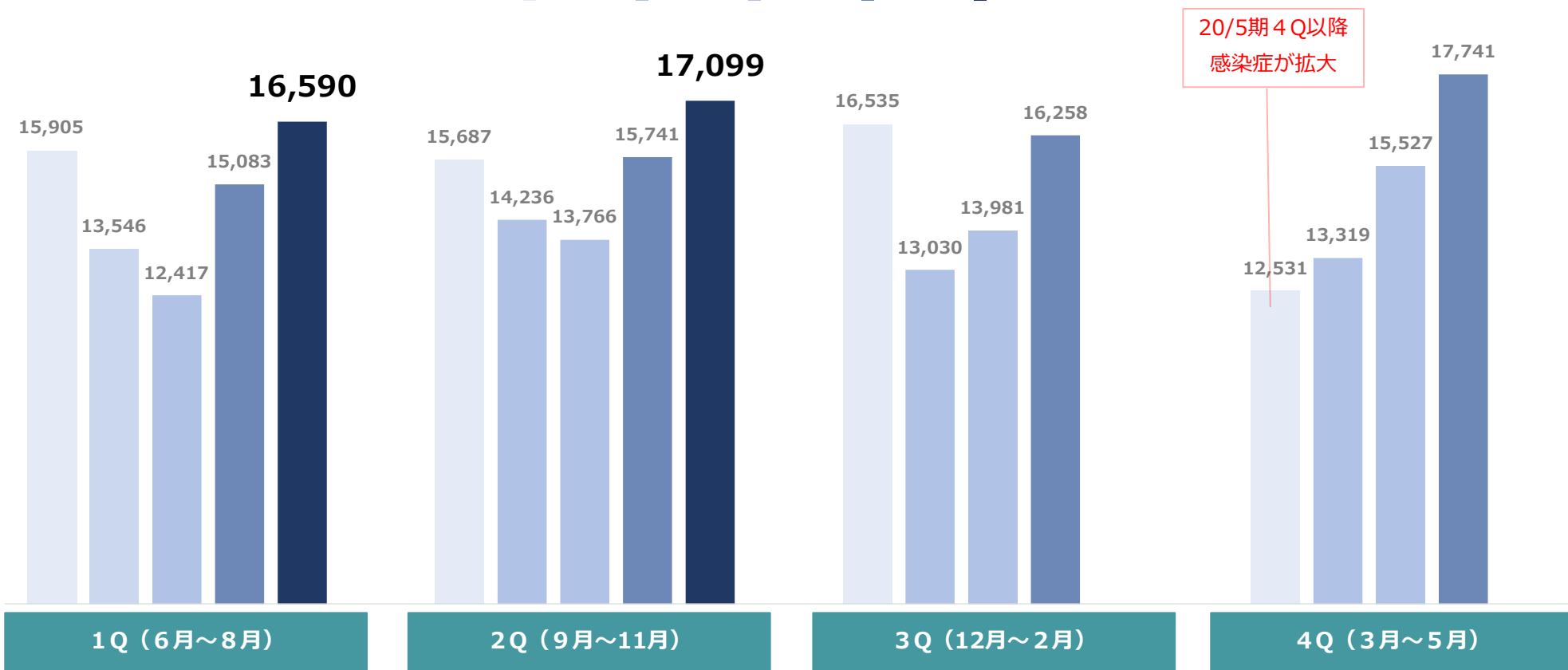
外商事業・アミカ事業は大幅増益、水産品事業は売上減少の影響が響き減益

- 外商事業 218百万円（前年同期比 +294百万円）
- アミカ事業 887百万円（前年同期比 33.9%増、+224百万円）
- 水産品事業 △25百万円（前年同期比 △85百万円）

# 売上高（四半期・期間別・過年度比較）

■ 20/5期 ■ 21/5期 ■ 22/5期 ■ 23/5期 ■ 24/5期

(単位：百万円)



20/5期 4Q以降  
感染症が拡大

- 2023年5月に新型コロナウイルス感染症の分類が5類へと変更されたことに伴い、外食需要が回復
- 外食産業向け販売の大幅伸長や新規開拓等が奏功し、1Q・2Qともにコロナ前を上回り推移

# 売上高（増減内訳）

(単位：百万円)



※ 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、太陽光発電事業を含んでいます。

## 外商事業

外食業態向けの売上伸長に加え、多様な業態への新規開拓に注力し、売上高は13.7%の増収

## アミカ事業

外食事業者向けの売上伸長に加え、一般向けも順調に推移し、売上高は10.3%の増収

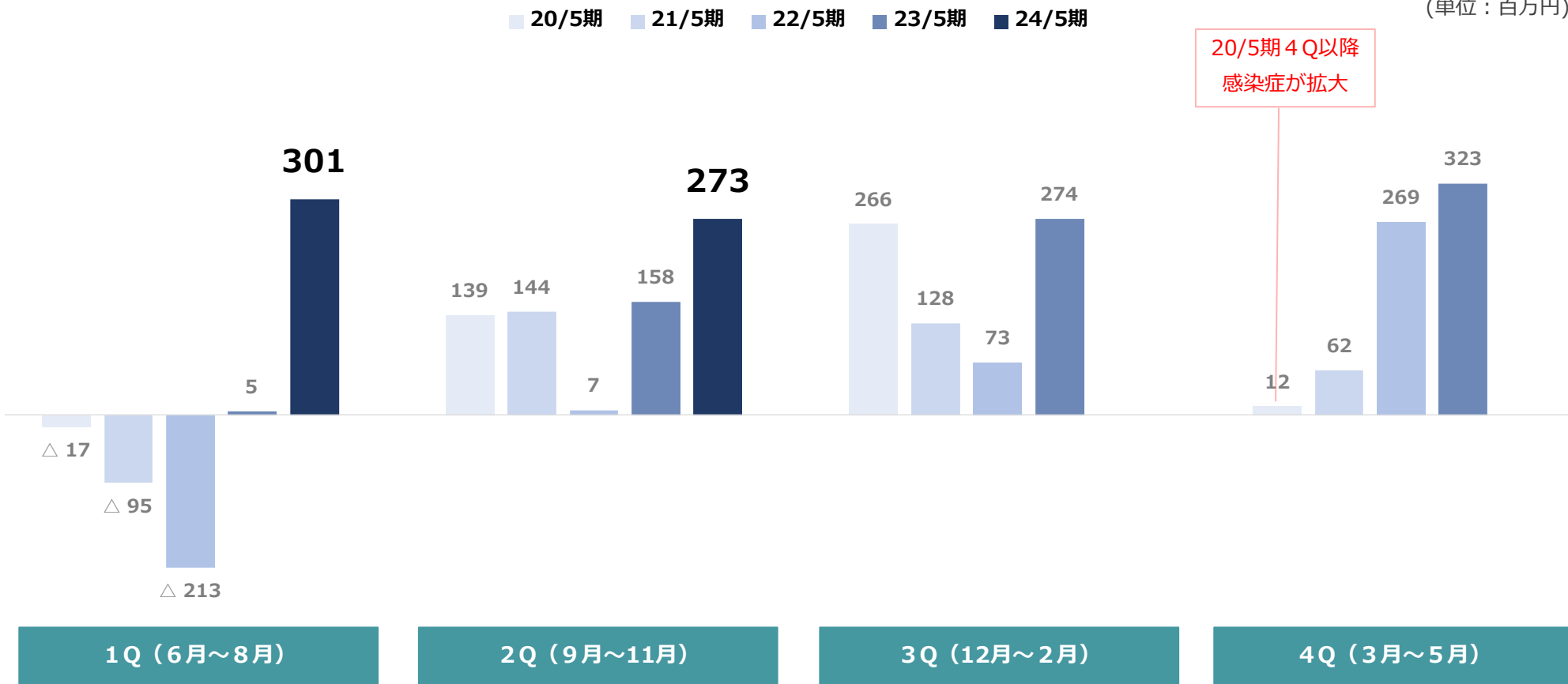
## 水産品事業

中国側の日本産水産物輸入停止措置の影響から、輸出売上が減少したことが減収要因



# 営業利益（四半期・期間別・過年度比較）

(単位：百万円)



20/5期 4Q以降  
感染症が拡大

- 増収に伴う売上総利益の増加に加え、収益改善の取組み効果から、1Q・2Qともに大幅増益
- 営業利益はコロナ前を大きく上回り、1Q・2Qそれぞれ同期間の過去最高益を更新

# 営業利益（増減内訳）

(単位：百万円)



※ 人件費・運搬費・その他経費は△が増加、+が減少

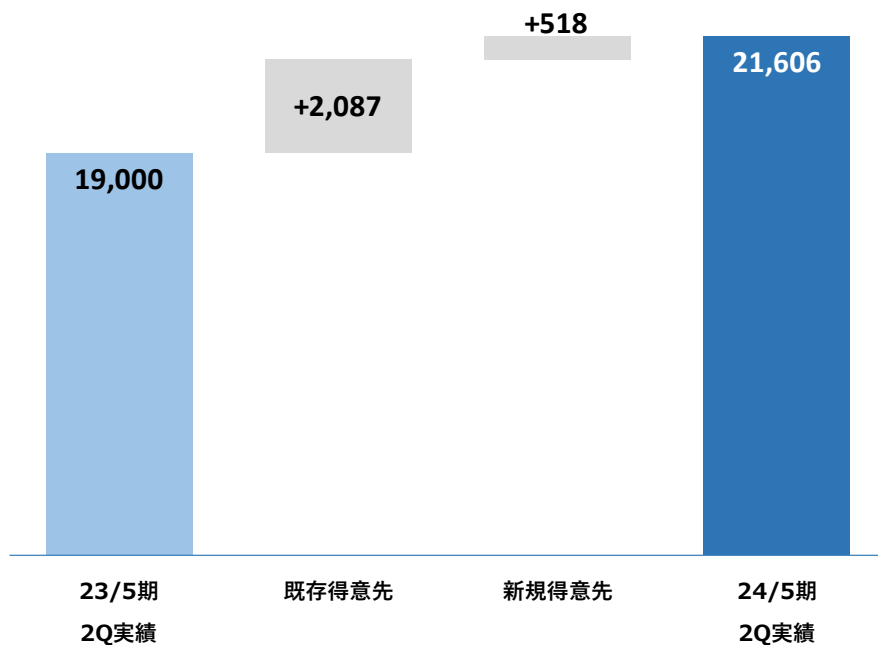
- 売上総利益は増収に伴う増加に加え、食品価格の値上げに応じた価格転嫁やP B商品への切替提案など利益率の向上に取り組み、売上総利益率は0.7ポイント上昇
- 人件費は単価上昇の影響などから前年同期比5.8%増、運搬費は増収に伴い前年同期比11.1%増
- その他経費は、新規出店に伴う家賃や減価償却費の増加、シンジケートローン契約手数料の発生などが要因

※ 詳細は2023年9月25日公表の「シンジケートローン契約締結に関するお知らせ」をご参照ください。

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	23/5期	24/5期	前年同期比		23/5期	24/5期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
外商事業	19,000	21,606	+2,605	+13.7%	△ 76	218	+294	-

### 売上高の増減内訳

(単位：百万円)



### 売上高の増減要因

- 外食需要の回復に伴う外食業態への販売の大幅伸長に加え給食・中食・病院等の幅広い業態に対する販売に注力し既存得意先売上は前年同期比11.0%増の伸長
- 新規得意先売上は518百万円の増収
- コロナ前である20/5期2Q対比4.2%増、コロナ前を上回る水準で進捗

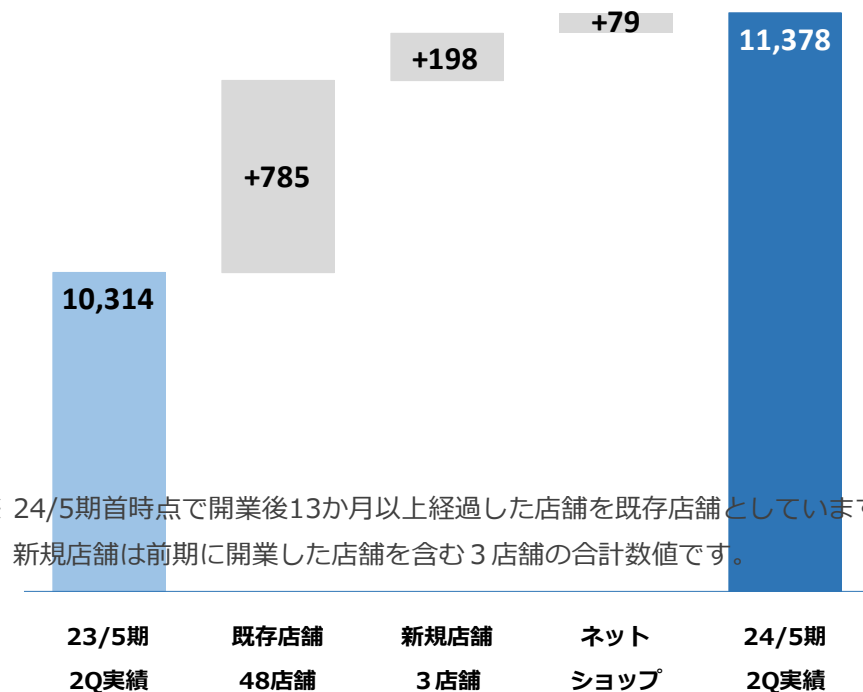
### 営業利益の増減要因

- 粗利率の向上 (0.8ポイント改善)
- 物流コスト等の経費抑制 (販管費率は0.6ポイント改善)
- 売上回復や収益改善の取組効果から、営業利益は大幅改善

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	23/5期	24/5期	前年同期比		23/5期	24/5期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
アミカ事業	10,314	11,378	+1,063	+10.3%	662	887	+224	+33.9%

### 売上高の増減内訳

(単位：百万円)



※ 24/5期首時点で開業後13か月以上経過した店舗を既存店舗としています。  
新規店舗は前期に開業した店舗を含む3店舗の合計数値です。

### 売上高の増減要因

- 既存店売上は前年同期比 8.2%増
- 外食事業者向けの売上が前年同期比 14.0%増と伸長
- 一般消費者向けも前年同期比 5.2%増と好調を継続
- 新規出店は2023年6月にアミカ富士店（静岡県富士市）  
10月にReica岐阜田神店（岐阜県岐阜市）をオープン
- ネットショップは会員数が継続して増加傾向にあり  
前年同期比 10.5%増と好調を継続

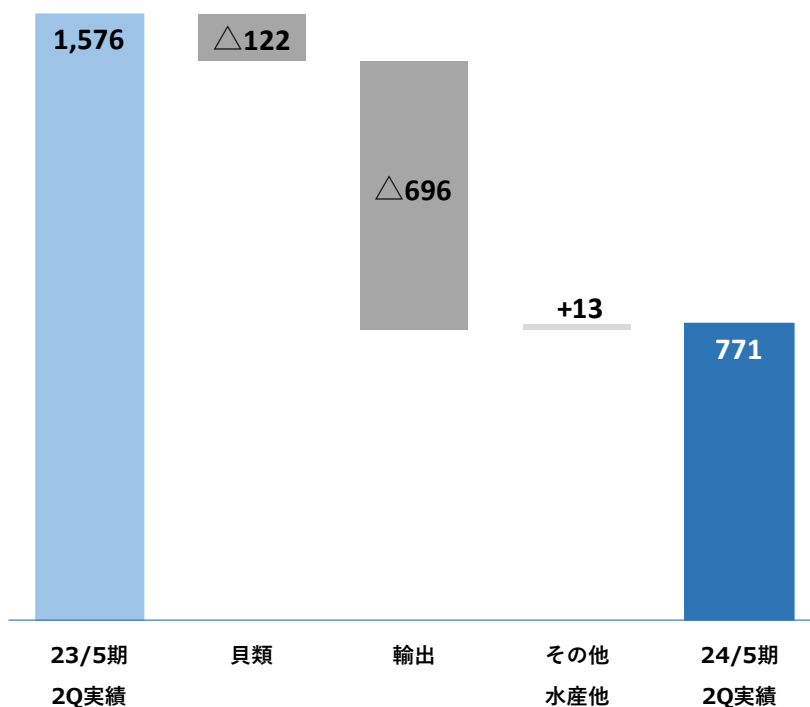
### 営業利益の増減要因

- 増収に伴う売上総利益の増加
- 業務効率化等による販管費率の抑制（1.3ポイント改善）
- 営業利益は+33.9%の大幅増益

(単位：百万円)	売上高				営業利益			
	23/5期	24/5期	前年同期比		23/5期	24/5期	前年同期比	
	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率	2Q実績	2Q実績	増減額	増減率
水産品事業	1,576	771	△ 805	△ 51.1%	59	△ 25	△ 85	-

### 売上高の増減内訳

(単位：百万円)



### 売上高の増減要因

- 中国側の日本産水産物の輸入停止措置の影響から、輸出売上が大きく減少
- 輸出については、中国以外の販売先への販売に向けて準備を進め、下期以降、輸出再開を目論む
- 貝類は、上位得意先における成約遅れなどが要因で減少  
 外食チェーン向けメニュー採用など下期は売上増加を計画

### 営業利益の増減要因

- 売上減少に伴い売上総利益が減少
- 商品破損事故発生に伴う商品ロスの計上（10百万円）も営業利益の悪化要因（求償し同等額の営業外収入を計上）

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	23/5期 5月末	24/5期2Q 11月末	増減額
流動資産	12,558	12,415	△ 143
固定資産	7,940	9,549	+1,608
総資産	20,499	21,965	+1,465
流動負債	11,464	11,581	+116
固定負債	3,628	4,608	+980
負債合計	15,093	16,190	+1,096
純資産	5,406	5,775	+368
自己資本比率	26.4%	26.3%	△ 0.1%

## 主な増減要因

### 流動資産

現金及び預金の増加	+140
受取手形及び売掛金の減少	△388

### 固定資産

有形固定資産の増加 (新本社兼物流センター取得の設備投資等)	+1,492
-----------------------------------	--------

### 流動負債

短期借入金の減少	△600
支払手形及び買掛金の増加	+860

### 固定負債

長期借入金の増加	+976
----------	------

### 純資産

利益剰余金の増加	+297
----------	------

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	24/5期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,748
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,851
財務活動によるキャッシュ・フロー	243
現金及び現金同等物に係る換算差額	0
現金及び現金同等物の増減額	140
現金及び現金同等物の期首残高	629
現金及び現金同等物の四半期末残高	770

## 主な増減要因

### 営業キャッシュ・フロー

棚卸資産の増加	△245
売上債権の減少	+388
仕入債務の増加	+860
税金等調整前四半期純利益の計上	+605

### 投資キャッシュ・フロー

投資有価証券の償還による収入	+170
有形固定資産の取得による支出	△1,784
投資有価証券の取得による支出	△105

### 財務キャッシュ・フロー

短期借入金の減少	△600
長期借入金の返済による支出	△550
長期借入による収入	+1,500

## 2. 2024年5月期 通期業績見通し



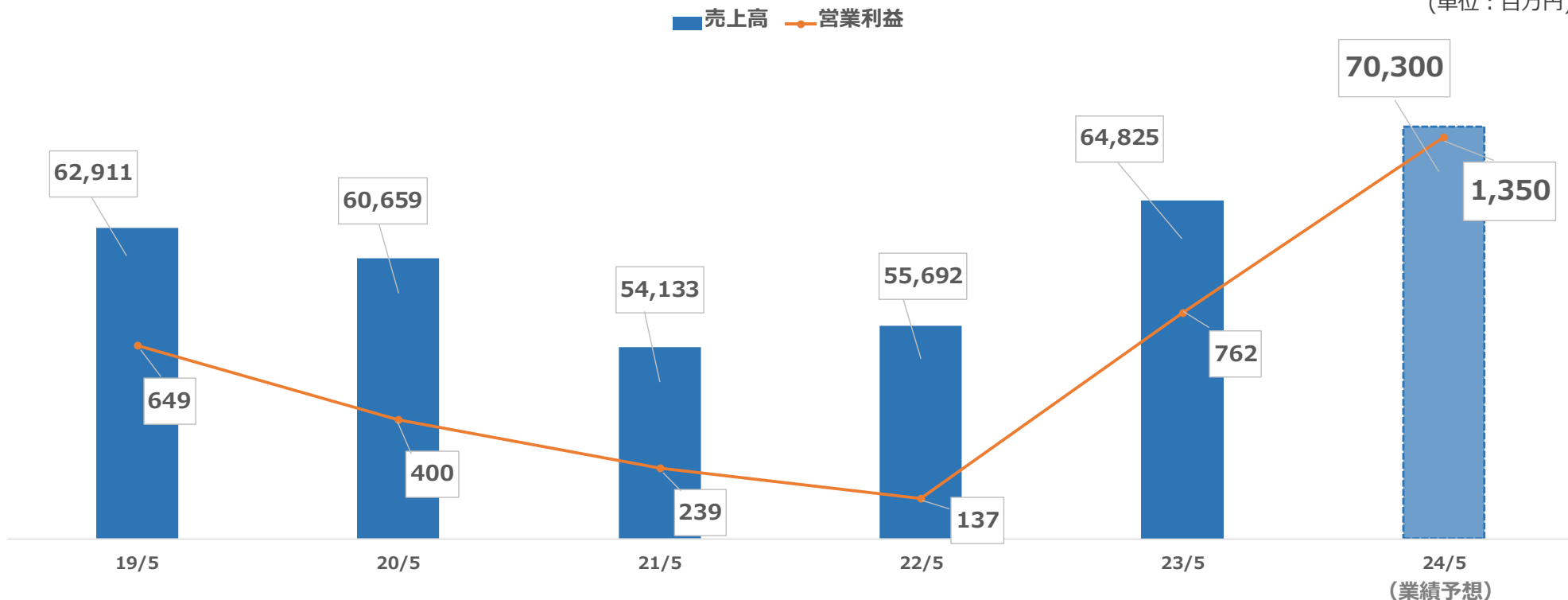
# 連結業績予想（通期）

(単位：百万円)	23/5期		24/5期		前期比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	64,825	100.0%	70,300	100.0%	+5,474	+8.4%
営業利益	762	1.2%	1,350	1.9%	+587	+77.1%
経常利益	820	1.3%	1,400	2.0%	+579	+70.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	424	0.7%	900	1.3%	+475	+112.1%

- 外食産業を取り巻く環境は、インバウンド需要の回復や、飲食店や観光地への人流の増加、企業活動の活発化などを背景に明るい状況が継続することを想定、下期も上期同様に増収増益を計画
- 売上高は **過去最高売上** となる **700億円超** を計画
- アミカ事業の物流機能拡張や人員増強に備えるため、2024年4月に新本社兼物流センター稼働予定  
イニシャルコストや減価償却費等の経費増加を想定するものの、利益面は **過去最高益** を計画

# 連結業績予想（過年度比較）

(単位：百万円)



ビフォアコロナ

ウィズコロナ

アフターコロナ

- 23/5期は、売上高・営業利益ともにコロナ前を上回る水準までV字回復を実現
- 24/5期は、さらなる外部環境の改善に加え、各事業の取組みを強化し、過去最高数値の更新を計画

## 外商事業

- 既存得意先との取引深耕
- 外食需要の高まりやニーズ変化に応じた提案営業の強化
- 病院・老健施設・中食など多様な得意先に対する新規開拓の強化
- 食品価格の値上げへの対応
- 物流費をはじめとする経費抑制

## アミカ事業

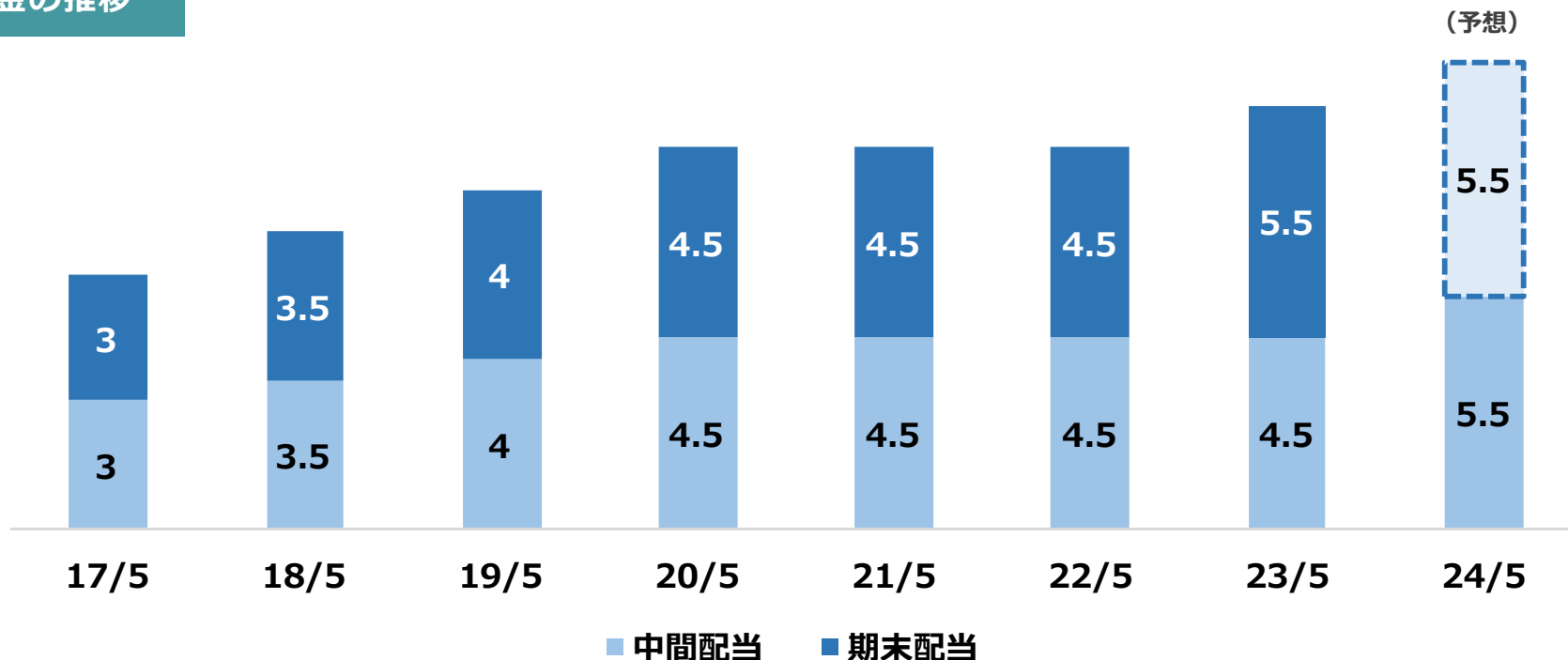
- 継続的な新規出店（24/5期は2店舗出店済）
- 外食事業者向けのアイテム拡充や営業活動の強化
- 家庭内消費に適したアイテム拡充など一般消費者向けの販売強化
- SNSの活用など販促活動の強化
- 物流機能の拡張（24年4月新物流センター稼働予定）、物流効率の向上

## 水産品事業

- 既存得意先との取引深耕
- 輸出販売の拡充（販売先の開拓、新規商材の開発）
- 新規開拓の強化
- 外商事業・アミカ事業との連携による水産品提案力の強化
- 在庫管理の徹底によるロス削減

(単位：円)

## 配当金の推移



- 財務状況・収益動向・配当性向等を総合的に判断しつつ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、20/5期にかけて増配を実施、コロナ禍（22/5期まで）は年間配当金 **9.0** 円を継続、23/5期は年間配当金 **10.0** 円の増配を実施
- 24/5期は、中間配当金 **5.5** 円、期末配当金 **5.5** 円、年間配当金 **11.0** 円、**2期連続増配予定**

## 3. 補足資料

会社名	株式会社大光（東京証券取引所 スタンダード市場：3160）
代表者	代表取締役社長執行役員 金森 武
本社	岐阜県大垣市浅草二丁目66番地
創業	1948年（昭和23年） 6月
設立	1950年（昭和25年） 12月
事業内容	業務用食品卸売および小売業
事業所・店舗	外商事業：10事業所 アミカ事業：51店舗 ※
子会社	株式会社マリンドリカ
資本金	14億82百万円 ※
発行済株式総数	14,883,300株 ※
株主数	25,484名 ※

※ はすべて2023年11月30日時点の内容です。発行済株式総数のうち、自己株式が 200,012株あります。

## 外商事業

業務用食品等  
卸売事業

「食」に関連する企業に業務用食品等を販売

対象顧客：大手外食チェーン、ホテル、レストラン  
事業所給食、学校給食、惣菜、病院、老健施設など



## アミカ事業

業務用食品等  
小売事業

業務用食品スーパー「アミカ」

業務用食品専門のネットショップを展開

対象顧客：小規模外食事業者、一般消費者



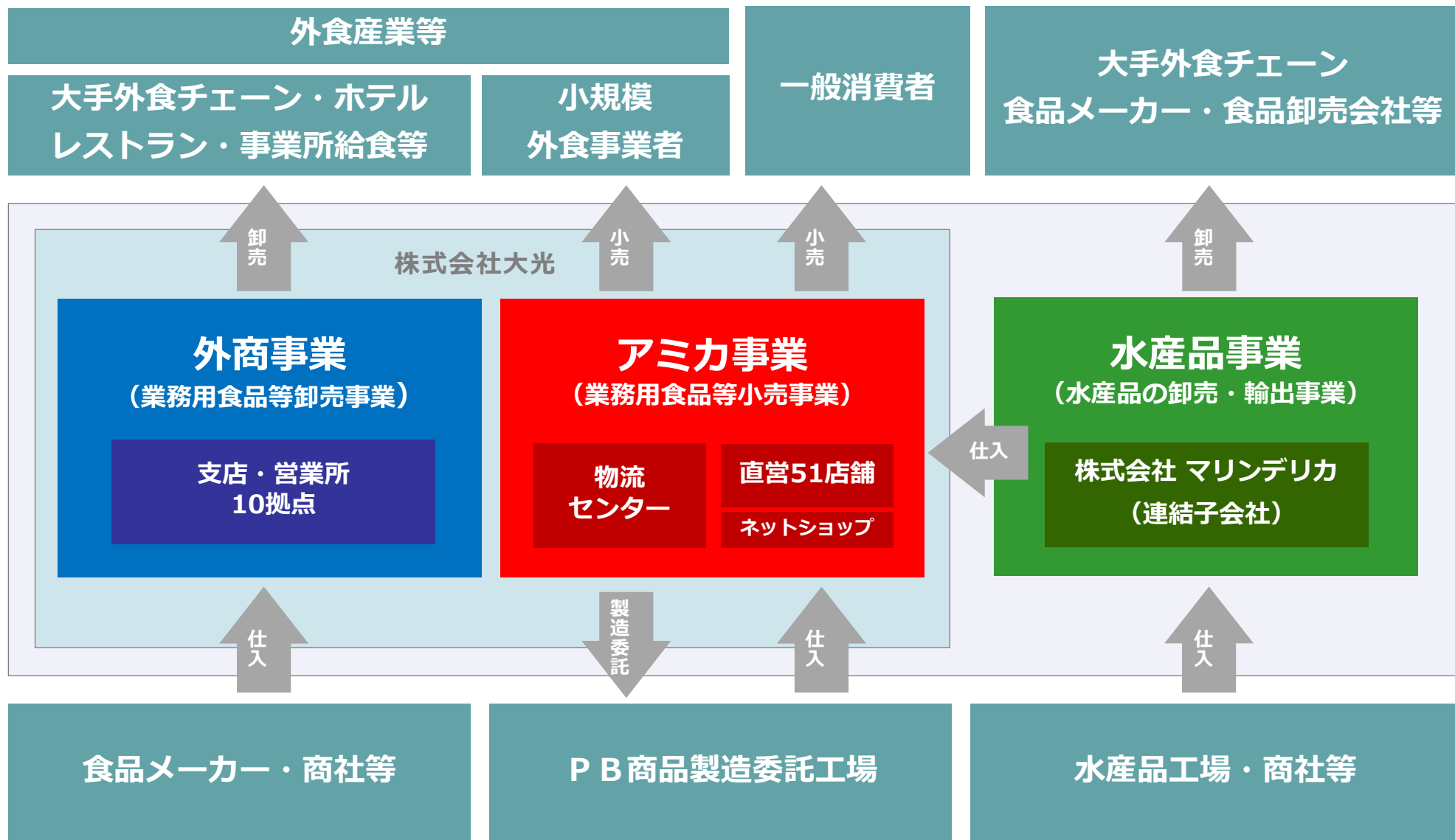
## 水産品事業

水産品の卸売  
輸出事業

貝類を中心とした水産品の国内販売、輸出販売

対象顧客：全国中央市場、食品メーカー  
食品卸売会社、大手外食チェーンなど



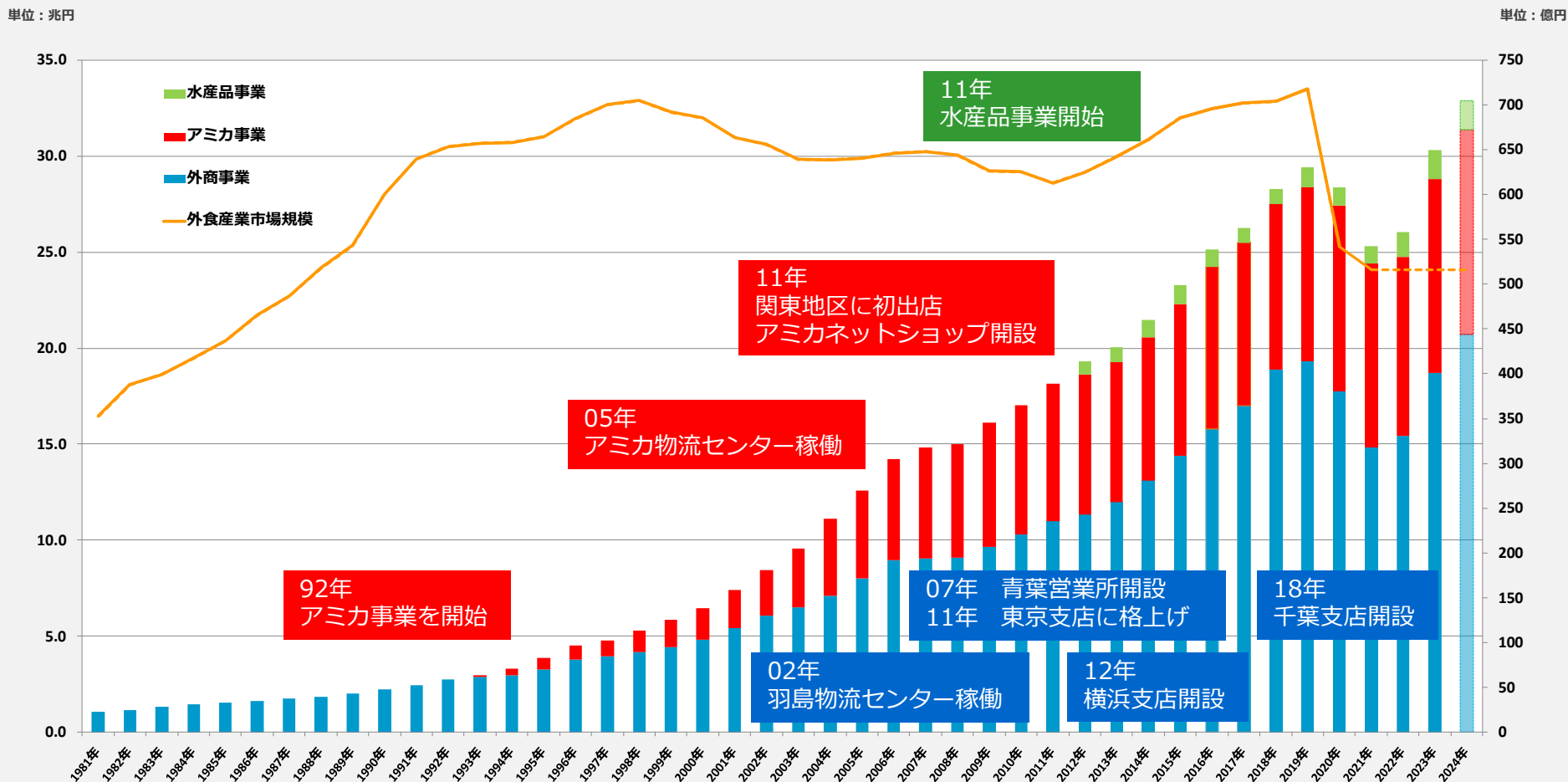


※ 2023年11月30日時点の内容です。



# 事業の特長 ① - 3つの事業で市場を開拓 -

## 外食産業市場が横ばいで推移するなか3つの事業で市場を開拓



出所：公益財団法人食の安全・安心財団「外食産業市場規模推移」推計値と当社売上高実績を基に当社が作成

## 事業の特長 ② - 3つの事業で市場を開拓 -

### 外商事業

東海地区を中心に業務用食品を販売  
事業所給食から事業を開始、**外食産業へ市場を拡大**

02年 羽島物流センター稼働

大手外食チェーン等へ一括物流を提供  
大手チェーン等への対応を強化し、市場を拡大

05年 大阪営業所開設

07年 青葉営業所開設 ⇒ 11年 東京支店に格上げ

営業地域を拡大、関東・関西へ進出  
広域の物流フォローと**地域拡大による市場開拓**  
業務用卸市場の約70%を占める3大都市の基盤整備

12年 東京支店を分割し、横浜支店開設

18年 千葉支店開設

### アミカ事業

92年 アミカ事業を開始

業務用食品の小売を開始、新規市場の開拓  
外商事業でフォローできなかった**小規模外食事業者、  
一般消費者**をターゲットにする

05年 アミカ物流センター稼働

出店地域の拡大と店舗運営の効率化が可能となる  
センター一括配送による店舗業務の効率化  
出店スピードを加速し、岐阜・愛知・三重・静岡  
滋賀の5県に出店、**ドミナント化で市場を拡大**

11年 関東地区に初出店、アミカネットショップ開設

関東地区への販路拡大を図り、アミカ赤羽西口店開業  
全国のお客様の利便性を追求し、アミカネットショッ  
プを開設

### 水産品事業

11年より水産品事業を開始、貝類を中心とする水産品の国内販売・輸出版売

## 「プロ」が満足する3つのブランド ～ 安全・安心・高品質な商品 ～

- プライベートブランド商品の製造委託工場に当社スタッフを派遣するなど品質管理を徹底、価格訴求ではない品質訴求商品
- 業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」も当社のプライベートブランド商品と同様に差別化商品として販売強化



## ① 「食」に関連する幅広い顧客に対応した事業構造

外商事業を通じ、大手外食チェーン、ホテル、レストラン、給食、中食、病院など「食」に関連する企業へ「食」を提供。また、アミカ事業を通じ、小規模外食事業者から一般消費者まで、卸売と小売の両方を展開することにより、幅広い顧客に対応。

## ② 「業務用食品スーパーアミカ」を展開

業務用食品に特化した「業務用食品スーパーアミカ」を展開。一般的な食品を取り扱う量販店と異なり、価格訴求ではなく「プロ」を意識した品揃えや品質がアミカの魅力。適切なプライシングや外商事業を含めた効率的な仕入により、高い収益性を実現。

## ③ 3つのプライベートブランド商品を取り扱う商品力

2つの自社ブランドと業務用食品販売事業者の共同オリジナルブランドである「ジェフダ」を通じ、価格・品質・健康志向・高齢者向けなど、多様な顧客ニーズに対応。「ジェフダ」は共同開発によるスケールメリットや商品開発力により、差別化を実現。



「アマカ」は業務用食品に特化した業務用食品スーパー



飲食店等を営む「プロ」を意識した豊富な品揃え



広い店内には 約6,000種類の商品ラインナップ



お弁当やご家庭の食卓にも活躍、一般の方もお気軽に



## 「小規模外食事業者」の「問屋機能」とは？

- 社員の豊富な商品知識を活かした店内での情報提供・相談機能  
お客様は仕入先に困り、情報が不足している  
⇒ 外商事業と共有する商品情報・営業情報を提供  
⇒ きめ細かな対応、相談機能（メニュー提案から店舗運営まで）
- 外商事業で培った経験を活かした外食事業者のお客様のための店舗運営  
アミカの取扱商品は「プロ」のお客様が毎日の営業に使用する商品  
⇒ 「品質」「価格」「品揃え」の充実とバランス  
⇒ お店の営業に必要な商品が揃う店として、定期的な購買が発生



- 「営業力」と「商品力」を備えた「問屋機能」がアミカの強み  
獲得した小規模外食事業者のお客様の再来店をうながす構造になっている

## 一般のお客様の来店を誘発する、魅力ある店舗の秘密は？

- 「アミカ」は、業務用食品を販売する小売店舗  
「プロ」のお客様が満足する「プロ」向け商品ラインナップ
  - ◎ 品質・・・安全・安心
  - ◎ 価格・・・品質と価格のバランス
  - ◎ 品揃え・・・一般食品小売店にはない「業務用食品」
  
- 「アミカ」は、「プロ」のお客様が利用する店だが、会員制ではない  
「プロ」のお客様と同様に一般のお客様も気軽にご利用いただける店舗
  - ⇒ 節約志向や低価格指向を背景とした一般家庭における業務用食品の利用
  - ⇒ 学園祭やお祭りなど、イベントにおける業務用食品の利用

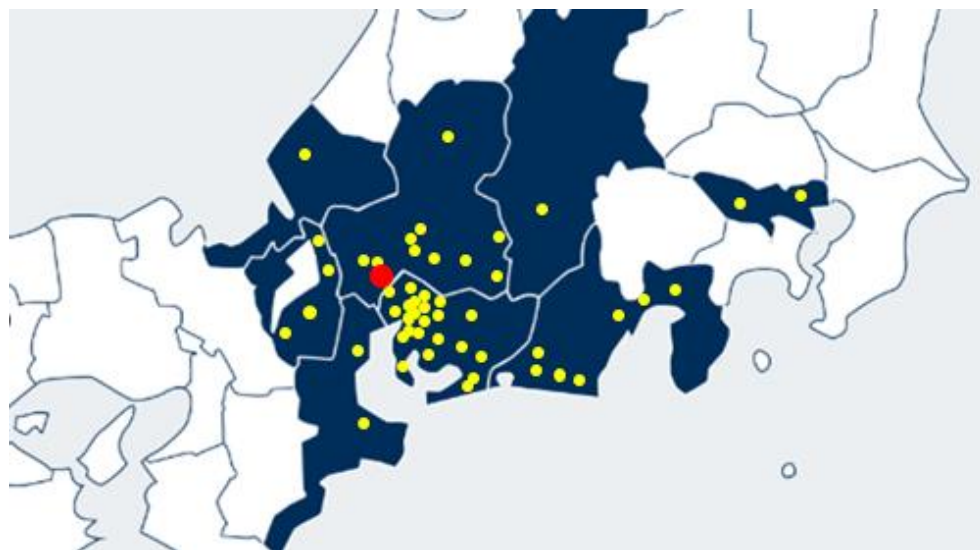


- 一般小売店とは違う「プロ」を意識した「業務用食品」専門店である  
その特長から、一般消費者のお客様の来店も誘発することができる



東海地区のドミナント化と他地区への販路拡大を進める

出店地域



※ 2023年11月30日時点の状況です。 ● : 物流センター ● : 店舗

東海	岐阜県	10店舗	愛知県	23店舗
	三重県	2店舗	静岡県	7店舗
甲信越	長野県	1店舗		
北陸	福井県	1店舗		
関西	滋賀県	4店舗		
関東	東京都	2店舗	合計	50店舗

※ 店舗数にはReica岐阜田神店を含んでいません。

実店舗のない地域のお客様へネットショップを通じて販売



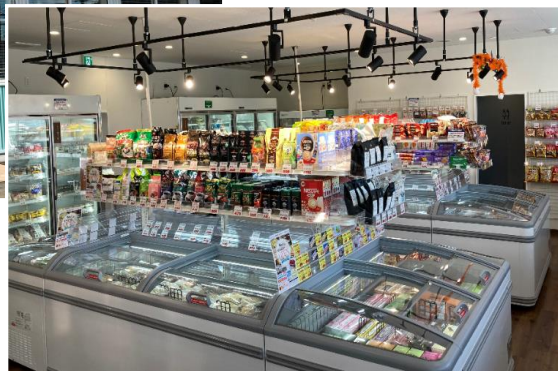


## TV番組等でアミカが取り上げられ、注目度上昇中！

■ 直近では以下のTV番組に「アミカ」が紹介されました

2023/12/1	日本テレビ	news every	2023/10/30	日本テレビ	ヒルナンデス！
2023/9/19	日本テレビ	ZIP！	2023/6/5	日本テレビ	ヒルナンデス！
2023/3/31	フジテレビ	news イット！	2023/1/30	フジテレビ	news イット！
2023/1/26	TBSテレビ	Nスタ	2023/1/16	日本テレビ	news every
2022/11/21	CBCテレビ	チャント！	2022/11/16	TBSテレビ	Nスタ
2022/10/28	TBSテレビ	Nスタ	2022/10/24	名古屋テレビ	ドデスカ！
2022/10/14	日本テレビ	ヒルナンデス！	2022/10/8	日本テレビ	ズームイン！！サタデー
2022/8/30	フジテレビ	ポップUP！	2022/7/19	日本テレビ	ヒルナンデス！
2022/7/11	名古屋テレビ	ドデスカ！	2022/6/6	テレビ愛知	5時スタ
2022/5/26	長野放送	ふるさとライブ	2022/5/25	テレビ東京	ソレダメ！
2022/4/22	TBSテレビ	ひるおび	2022/4/5	テレビ朝日	スーパーJチャンネル
2022/4/1	日本テレビ	スッキリ	2022/3/22	日本テレビ	バゲット
2022/3/7	TBSテレビ	THE TIME,	2022/3/5	MBS毎日テレビ	せやねん！
2022/3/5	フジテレビ	めざましどようび	2022/3/5	TBSテレビ	まるっとサタデー
2022/2/23	TBSテレビ	Nスタ	2022/1/23	TBSテレビ	坂上&指原のつぶれない店

## 冷凍スイーツに特化した新業態店舗「Reica」1号店をオープン！



店舗名： Reica（レイカ）岐阜田神店

所在地： 岐阜県岐阜市入舟町1丁目22-1

営業時間： 10:00～19:00

売場面積： 38坪

取扱商品： 冷凍ケーキ、アイスクリーム

冷凍和菓子、冷凍フルーツ、冷凍パン  
など 約750アイテム

投資総額： 約50百万円

- アミカと異なり投資金額を抑えたコンパクトな店舗
- 冷凍スイーツにカテゴリーを絞り、アミカにはない専門的な商品ラインナップで、消費者のニーズを開拓



証券コード 3160

本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものであります。

通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、変更する可能性及び本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

<お問い合わせ先>

株式会社大光 経営企画室

電話：0584-89-7823（直） FAX：0584-89-7333

E-mail：ir@oomitsu.com

[https:// www.oomitsu.com/](https://www.oomitsu.com/)