



HitoMile Co., Ltd.

株式会社ひとまいる

旧社名：株式会社カクヤスグループ、2025年7月1日付で社名変更。

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

証券コード：7686
2025年11月13日

目次

1. 2026年3月期 第2四半期(中間期) サマリー
2. 2026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. 事業再編の進捗
5. 既存事業の重点施策
6. サステナビリティ
7. 業績予想の進捗
8. 配当予想

APPENDIX

- グループ体制図
- 拠点数データ
- 会社概要

1. 2026年3月期 第2四半期(中間期) サマリー

連結業績：既存事業の安定推移で、前年同期比、増収増益決算

- ✓ 主力の飲食店向け売上が顧客獲得により堅調に伸長し、全体の売上を牽引
- ✓ 値上げやPB商品の販売拡大により、営業利益が増加

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益
業績	69,221	909	372
前年同期比	+4.9%	+21.1%	+31.6%

事業再編の進捗：

- ✓ プラットフォーム構築：B2B受注サイトの稼働開始
- ✓ 商品カテゴリーの拡大：株式会社ミクリードとの資本業務提携開始
- ✓ 有償配送(他人物配送)による収益力強化：物流センターを増床、また、ラストワンマイルの有償配送を開始

2 (1). 2026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)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	65,959	69,221	+3,262	+4.9%
売上総利益	15,189 23.0%	16,603 24.0%	+1,414	+9.3%
販売費及び一般管理費	14,437 21.9%	15,693 22.7%	+1,256	+8.7%
営業利益	751 1.1%	909 1.3%	+158	+21.1%
経常利益	713 1.1%	911 1.3%	+197	+27.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	282 0.4%	372 0.5%	+89	+31.6%
EBITDA	1,147	1,349	+192	+17.6%
EPS (円)	9.92	12.94	+3	+30.4%

<影響要因>

- 売上高は、飲食店向けの好調により増加
- 売上総利益率は、1ポイント上昇
うち0.4ポイントは、値上げやPB商品の販売拡大による改善。0.6ポイントは、会社分割によるコスト計上区分の変更による
- 販売費及び一般管理費は、次のページを参照

2(2). 2026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)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年同期比 増減額	増減率	＜影響要因＞
人件費	8,772	8,901	+129	+1.5%	
給与及び賞与、各種手当	8,527	8,741	+214	+2.5%	
採用費	244	160	▲84	▲34.4%	➤ 配達人員の充足により採用費が減少
広告・販促費	263	228	▲35	▲13.3%	
広告宣伝費	94	100	+6	+6.4%	
販売促進費	168	127	▲41	▲24.4%	
その他費用	5,401	6,563	+1,162	+21.5%	
業務委託費	1,245	1,397	+152	+12.2%	➤ 再編に伴うシステム開発を進めることによる開発委託費の増加
配送費	456	1,193	+737	+161.6%	➤ グループ会社内の個人事業主活用に伴う増加。
減価償却費・リース料	798	773	▲25	▲3.1%	
賃借料	1,473	1,581	+108	+7.3%	➤ 平和島センター増床に伴う増加
その他	1,427	1,618	+191	+13.4%	➤ 主として店舗計画修繕に伴う修繕費の増加
販売費及び一般管理費	14,437	15,693	+1,256	+8.7%	

2 (3). 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要 — 営業利益以下

(単位：百万円)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	
営業利益	751	909	+158	+21.1%	
営業外収益	22	74	+52	+236.4%	➤ EV車両導入補助金及び、 営業拠点の立ち退きによる増加
営業外費用	60	72	+12	+20.0%	
経常利益	713	911	+197	+27.6%	
特別利益	0	49	+49	—	➤ 社宅物件の売却
特別損失	81	110	+29	+35.8%	➤ 固定資産減損損失による増加
税引前利益	632	850	+217	+34.4%	
法人税等	349	477	+128	+36.6%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	282	372	+89	+31.6%	

2(4). 2026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)

	2025年3月末	2025年9月末	増減額		2025年3月末	2025年9月末	増減額
流動資産	22,248	22,262	+14	負債合計	31,829	33,054	+1,225
現金及び預金	2,837	3,383	+545	仕入債務	17,721	17,393	▲328
売上債権	10,390	9,919	▲471	有利子負債	9,190	10,320	+1,130
商品	6,247	5,572	▲674	短期借入金	6,021	5,170	▲851
未収入金	1,515	2,053	+538	長期借入金	3,081	5,072	+1,991
その他	1,258	1,334	+76	リース債務	87	77	▲9
固定資産	13,811	15,175	+1,364	その他負債	4,917	5,340	+423
有形固定資産	7,848	7,974	+125	純資産合計	4,230	4,383	+153
無形固定資産	2,523	2,947	+424	株主資本	4,081	4,224	+143
投資その他の資産	3,438	4,253	+814	その他包括利益累計額	148	158	+10
資産合計	36,059	37,438	+1,378	負債・純資産合計	36,059	37,438	+1,378

- 無形固定資産：DX推進・ソフトウェア開発により、ソフトウェア仮勘定が増加
- 投資その他の資産：株式会社ミクリードの株式取得により、関係会社株式が増加

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

2(5). 2026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)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減額	<影響要因>
営業活動によるキャッシュフロー	1,190	1,600	+410	➤ 営業活動CF 主として税前純利益の増加
税金等調整前中間純利益	632	850	+218	
減価償却費、のれん償却費	530	511	▲19	
減損損失	77	98	+21	
売上債権の増減額	512	471	▲41	
棚卸資産の増減額	280	674	+394	
仕入れ債務の増減額	463	▲332	▲795	
その他	▲1,307	▲672	+635	
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,354	▲1,975	▲621	➤ 投資活動CF 株式会社ミクリードの株式取得による減少
固定資産の取得による支出	▲1,011	▲1,291	▲280	
関連会社株式の取得による支出	▲156	▲882	▲726	
その他	▲187	198	+385	
財務活動によるキャッシュフロー	▲53	918	+971	➤ 財務活動CF 投資に係る資金借入による増加
現金及び現金同等物の期首残高	3,151	2,809	▲342	
現金及び現金同等物の増減	▲217	543	+760	
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,934	3,352	+418	

3 (1). セグメント別業績

(単位：百万円)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	65,959	69,221	+3,262	+4.9%
時間帯配達事業	38,578	41,032	+2,453	+6.4%
ルート配達事業	18,814	20,131	+1,317	+7.0%
店頭販売事業	7,764	7,092	▲671	▲8.6%
その他	802	964	+162	+20.2%
営業利益	751	909	+158	+21.1%
時間帯配達事業	1,101	658	—	—
ルート配達事業	370	247	—	—
店頭販売事業	38	472	—	—
その他	92	164	—	—
調整額	▲851	▲633	—	—

当期は配達能力の強化に伴う人財配置や共通化を推進しており、以下の理由から、セグメント別の営業利益前年対比は、単純比較が困難であるため、非表示としております。

【時間帯配達セグメント】

- ・店頭販売セグメントから人員異動によるコスト増
- ・構造改革に係る戦略投資によるコスト増

【ルート配達セグメント】

- ・正社員のドライバー増強、センター移転によるコスト増
- ・物価高に伴う原状回復費用の見積もり変更によるコスト増

【店頭販売セグメント】

- ・時間帯配達セグメントへ人員異動によるコスト減
- ・不採算店舗の整理による利益改善

3 (2). セグメント別業績 — 時間帯配達事業

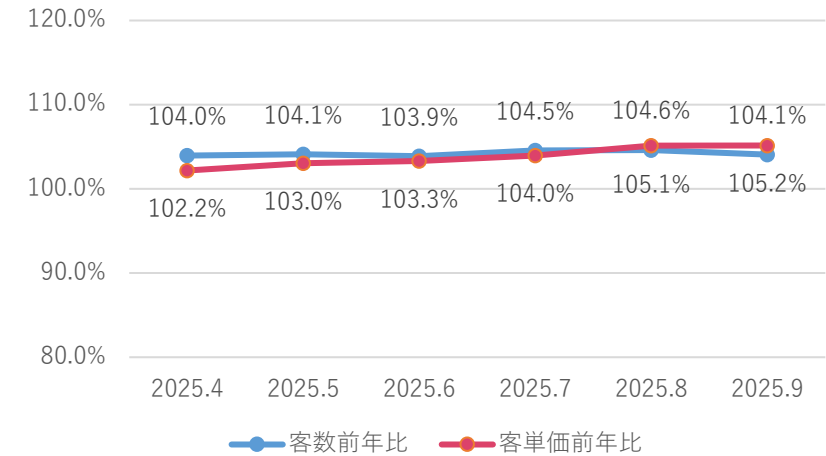
(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	38,578	41,032	+2,453	+6.4%
営業利益	1,101	658	—	—
営業利益率	2.9%	1.6%	—	—

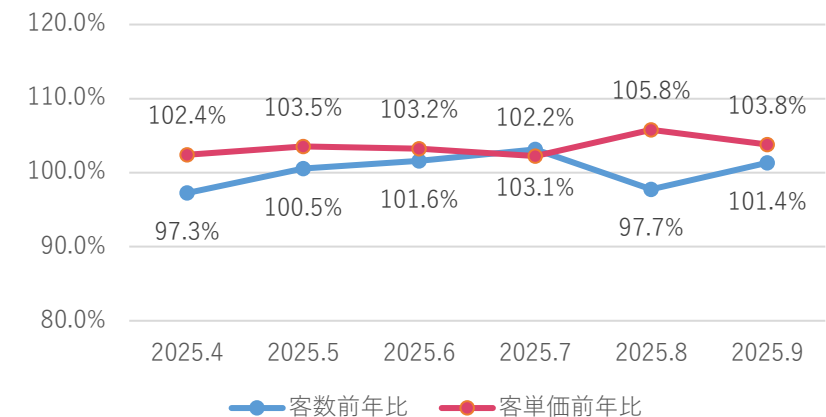
2Qの動向：

- 新規顧客を継続的に獲得し、個人飲食店の客数・客単価は安定的に推移しました。
- 宅配の8月客数は、お盆期間の影響により客数が低下しましたが売上では前年を上回りました。
(注文された顧客から複数回の注文があり、客単価が上昇したため)

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

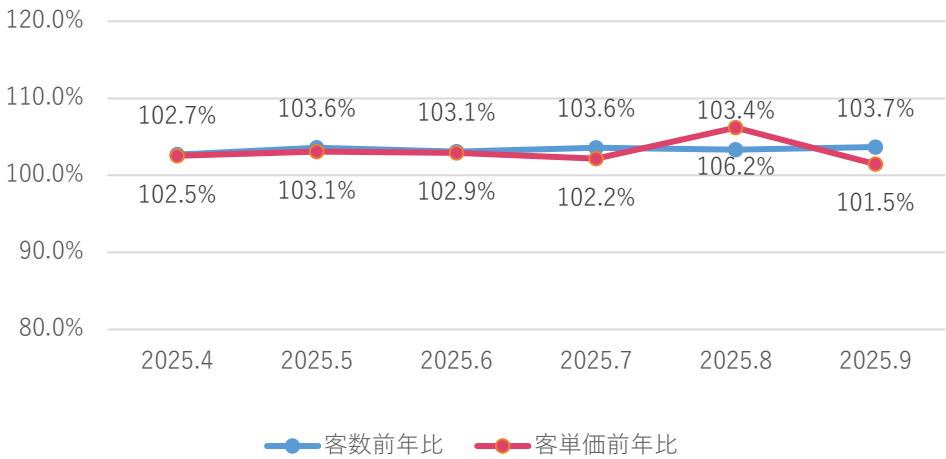
(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	18,814	20,131	+1,317	+7.0%
営業利益	370	247	—	—
営業利益率	2.0%	1.2%	—	—

2Qの動向：

- 大手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。
- 8月においては大手飲食チェーンの市場が活発になったため客単価が上昇しております。

ルート配達事業 客数・客単価 前年比推移



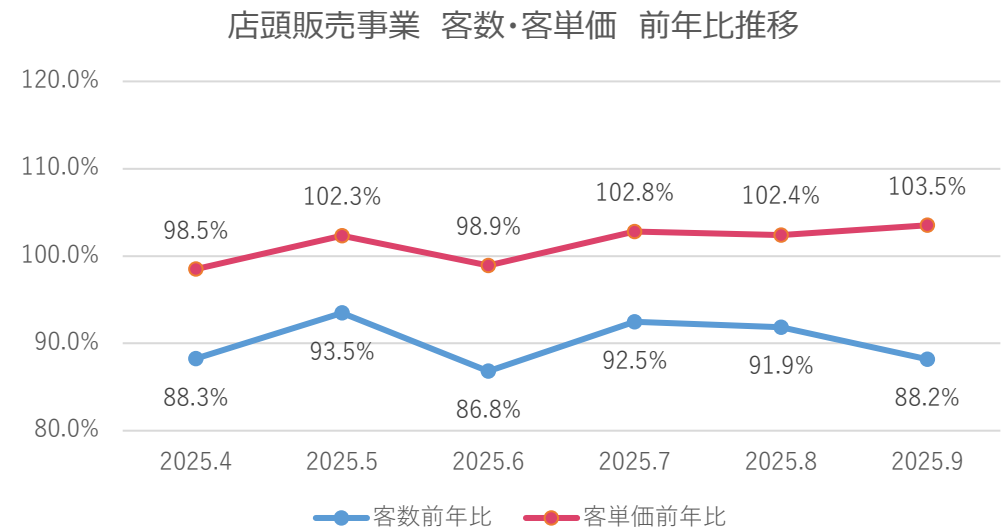
3(4). セグメント別業績 — 店頭販売事業

(単位：百万円)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	7,764	7,092	▲671	▲8.6%
営業利益	38	472	—	—
営業利益率	0.5%	6.7%	—	—

2Qの動向：

- 客数に関しましては、7月8月の備蓄米販売により好影響を与えたものの店舗撤退による減少が生じております。



4. 事業再編の進捗

TOPIX	第2四半期までの進捗	第3四半期以降の予定
プラットフォーム構築 受注・請求業務・マーケティング 機能を他社にも提供	▪ 社名変更、理念策定、Spirits刷新 ▪ 飲食店用の受注サイト刷新	▪ 基幹システム、サブシステムのシステム設計、要件定義、開発、データ移管、テスト運用 ▪ マーケットプレイスの要件定義 ▪ 出店企業の募集
商材カテゴリーの拡大 酒類以外の商品を販売拡大	▪ 株式会社ミクリードと資本業務提携開始 ▪ 某会員制ストアの大容量食品と生活用品のテスト稼働開始	▪ 株式会社ミクリードの飲食店用食材の提案 ▪ 飲食店資材の拡充
有償配送による収益力強化 自社配送網を活かし 他社商品を配送	▪ 平和島物流センターの増床 ▪ 冷凍冷蔵車両の増車、冷凍品の配送開始 ▪ ES配送便(ESキッチン株式会社)の配送開始	▪ 有償配送の顧客（荷主）獲得 ▪ 車両増加の継続

4. 事業再編の進捗 — 事業再編の投資計画

事業再編に伴うコストは、第2四半期までに約130百万円発生
通期では約900百万円を計画しております。

計画内容	進捗
システム開発 ▪ ビジネス環境の変化に迅速に対応できる基幹システムへ刷新 ▪ サブシステムを刷新・新規開発 ・ 飲食店用の受注サイト マーケットプレイス化 ・ 家庭向けの受注サイト マーケットプレイス化 ・ 配送センター倉庫管理システム ・ ひとSmile、ひとまいるロジスティクスのシステム	・ 事業を継続しながらのシステム開発となるため 現行の基幹システムとの連携基盤を構築するも 基盤へのデータ連携に時間を要した ・ 飲食店用受注サイト刷新・稼働
配送網構築 ▪ 平和島センター増床	・ センター増床に、メーカーから各拠点へ直送されていた 在庫を納品し、川上の物流を変更

4. 事業再編の進捗 - 株式会社ミクリードとの資本業務提携について

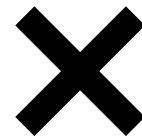
株式会社ミクリード【東証グロース：7687】との資本業務提携を開始

- 2025年8月29日付けで契約締結・資本業務提携の開始
- 同社株式を23.67%保有し、筆頭株主となる

飲食店をターゲットとした相互共栄の連携

両社の得意領域を活かしながら、受注から納品・請求といった一連の商流と物流の効率化を図るとともに、今後の成長戦略の達成に向けて、取引顧客及びサービスの基盤拡大並びにビジネスノウハウ及びリソースの共有

- ① 営業体制強化
- ② 商品仕入先・商品管理体制等の相互協力
- ③ インフラ面の共同使用
- ④ 販促・PR活動
- ⑤ 人材交流



5. 既存事業の重点施策

個人飲食店の強化

- 個人飲食店の新規顧客を獲得し、第2四半期における客数の前年同期比は約4.4%増加

DX推進

- 配送拠点へのシステム導入により、配送計画の自動化、配送状況の可視化、庫内業務の短縮に寄与
- 商品在庫に応じた自動発注のテスト稼働において、対象商品の在庫量を2割程度削減
- 刷新した飲食店用受注サイトは、営業部門の作業軽減となる機能が拡充

PB商品拡大

- 第2四半期のPB商品売上は前年同期比28%増し、全体売上に占める割合は4%で推移
- 新PB商品の開発

店頭販売の再構築

- 店舗の免税対応を強化し、外国人顧客が増加
- 不採算拠点の整理

6(1). サステナビリティ-環境



環境

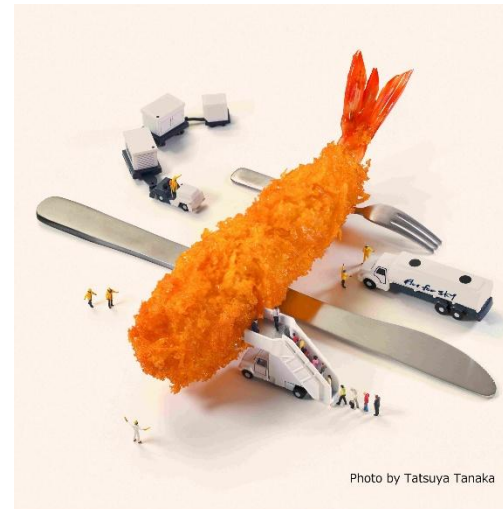
廃食用油回収

- 廃食用油回収サービスは引き続き順調に推移し、2024年6月～2025年9月の間の回収実績は累計400トン
- 廃食用油回収サービスのさらなる拡大を目的として Fry to Fly Projectへ加盟

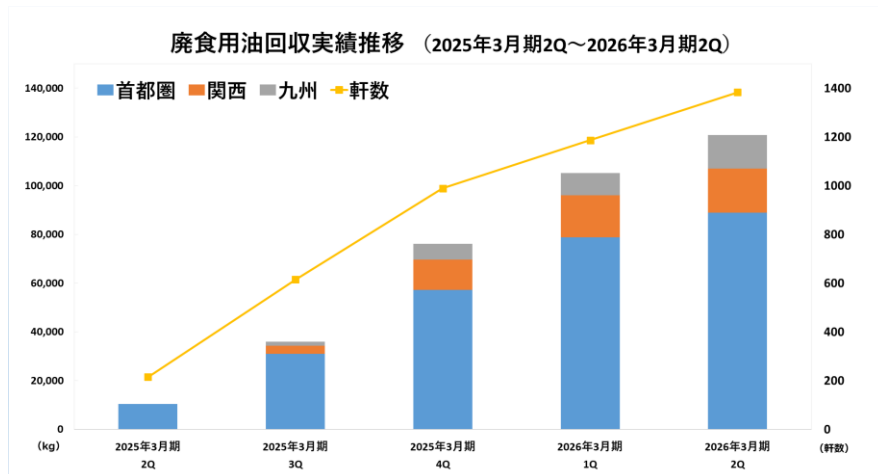
環境への配慮

- カクヤス配送センターへハイブリットトラックを導入(5拠点10台の導入)

FRY to FLY Project



日揮ホールディングス株式会社提供



6 (2). サステナビリティ-人的資本に対する取り組み



人的資本に対する取り組み

ブランディングプロジェクトの設置

グループ経営理念および行動指針『ひとまいるSpirits』の浸透に向けた取り組みを推進

➤ ひとまいるSpiritsブック制作プロジェクト

グループ横断的に、様々な役職・等級・年齢の従業員を招集。

『ひとまいるSpirits』から考えられる私たちが大切にしている価値観を『ひとまいるらしい行動』としてグループ共通で明確化し、これにより、行動のブレを無くして会社全体が同じ方向を向き、グループの一体感を高めることを目指す。



ひとまいるSpiritsブック制作プロジェクトの様子

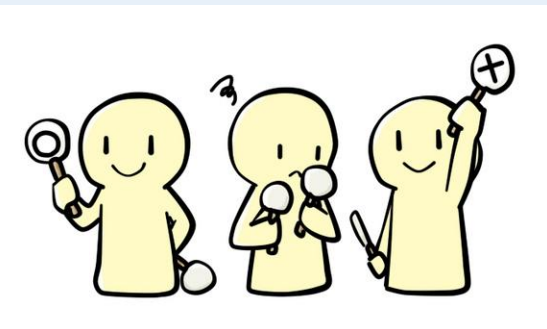
行動指針

ひとまいるの人の行動って？
〈SPIRITS〉



行動指針の理解

とるべき行動はこれで合ってる？
〈SPIRITSブック〉



行動のブレを無くす

7. 業績予想の進捗

(単位：百万円)

	中間期実績 (A)	通期業績予想(B)	通期進捗率(A/B)
売上高	69,221	142,000	48.7%
営業利益	909	1,440	63.1%
経常利益	911	1,400	65.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	372	500	74.4%
1 株当たり中間純利益 (円)	12.94	17.20	75.2%

8. 配当予想

配当予想：

中間配当金 1株当たり 10円

期末配当予想：10円 年間配当予想：20円

- 中間・期末ともに配当の予想に変更なし
- 2025年3月期過去の配当実績：1株当たり 中間10.0円 期末10.0円 年間20.0円

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。

今後も、本方針を継続してまいります。事業の成長の過程においては、累進配当とし、安定的な配当を進めてまいります。

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				2026.3期	
		期末	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	64	63	62	64	62	62	58
	配送センター	14	13	13	15	15	17	17	16	16	16
	店舗	183	185	177	175	177	178	179	179	179	178
	合計	229	248	243	254	255	257	260	257	257	252
首都圏 エリア	小型倉庫	30	46	49	55	54	53	54	52	52	48 ※
	配送センター	11	10	10	11	11	13	13	13	13	13
	店舗	162	164	156	158	159	159	158	157	157	156
	合計	203	220	215	224	224	225	225	222	222	217
関西 エリア	小型倉庫	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5
	配送センター	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	店舗	10	10	11	11	11	12	12	12	12	12
	合計	13	14	15	17	17	18	18	18	18	18
九州 エリア	小型倉庫	0	1	1	4	4	4	5	5	5	5
	配送センター	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2
	店舗	11	11	10	6	7	7	9	10	10	10
	合計	13	14	13	13	14	14	17	17	17	17

※小型倉庫の減少は、ひとSmileの乳製品配達業務を平和島センター（増床）へ移管したことによる

会社概要

会社概要・沿革

会社名	株式会社 ひとまいる HitoMile Co.,Ltd.
事業内容	販売プラットフォームの運営、グループの事業戦略構築、 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, 992名（2025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）
2025年	・株式会社カクヤスグループから「株式会社ひとまいる」へ社名変更 ・明和物産株式会社から「株式会社ひとSmile」へ社名変更 ・株式会社大和急送から「株式会社ひとまいるロジスティクス」へ社名変更 ・株式会社ミクリードと資本業務提携契約を締結

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

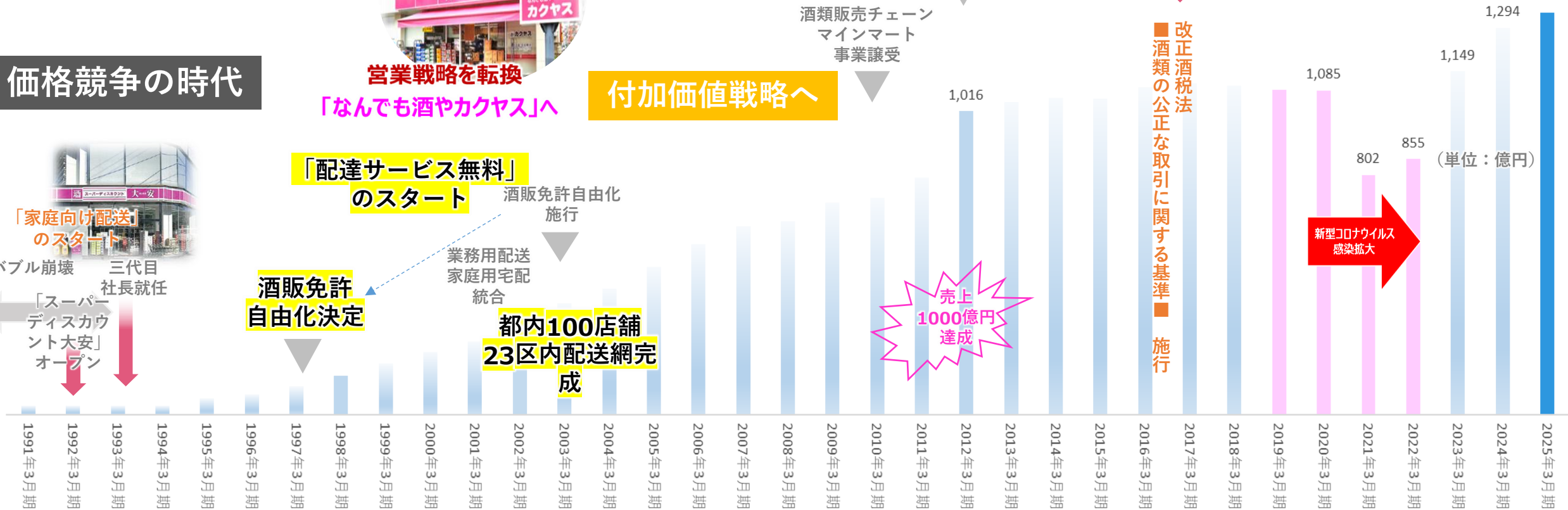
過去最高
売上

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

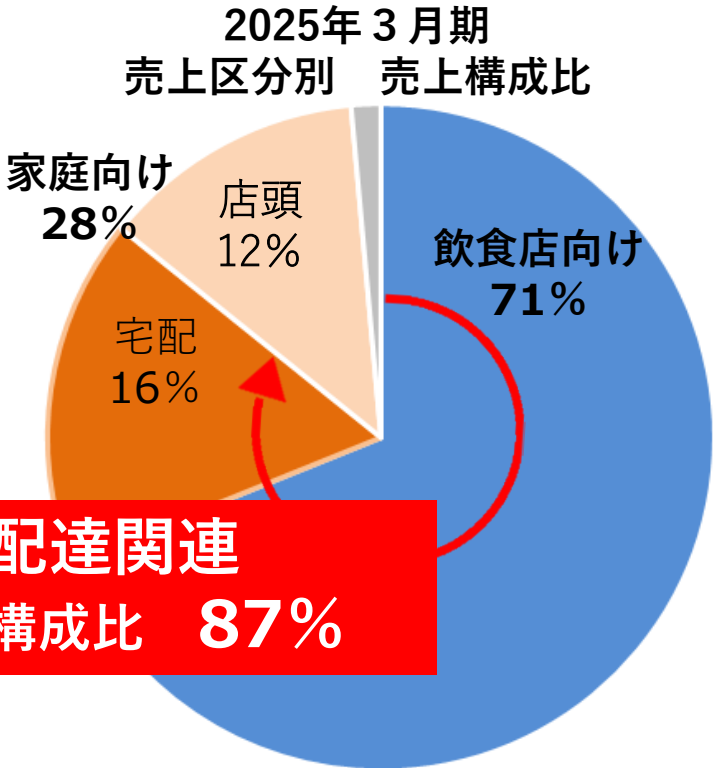
新型コロナウイルス
感染拡大



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	2025年3月期 売上区分別 売上構成比	
	飲食店向け 71%	家庭向け 28%
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	BtoB	BtoC
	個人飲食店	ご自宅 宅配 16%
ルート配達 大型出荷倉庫から、巡回配達	チェーン飲食店 ホテル レストラン	ご自宅 宅配 16%
店頭販売		店頭 店頭 12%
	酒類販売者	ご自宅（通販）
その他 物流センターから他社配送、大和急送		





地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい
一歩先の便利さで、心弾むひとときをお届けします

【お問い合わせ先】

株式会社ひとまいる グループ経営戦略部 IR広報課
Tel: 03-5959-3088 ir@hitomile.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。