

2026年3月期

第1四半期決算説明資料

MIC株式会社 | 2025年8月7日

未来イノベーション COMPANY

10Q

10Q

2026年3月期に向けた想い

蒔いた種を 芽吹かせる

2026年3月期を通じて、
360°フルサービスカンパニーとして
より多くの顧客の皆様から
「信頼され、選ばれ続ける」企業となることを目指します。



MESSAGE

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要

03 | 事業特徴と成長戦略

04 | 2026年3月期 1Q業績

01

2026年3月期1Q決算

新規・既存顧客共に売上高が順調に推移、売上原価率の改善により前年から増益

売上高、経常利益ともに**1Q過去最高**1Q
過去最高

2026年3月期1Q

売上高

増収

前年同期比

+26%

3,436百万円

1Q
過去最高

2026年3月期1Q

経常利益

増益

前年同期比

+74%

335百万円

【売上経常利益率】9.8%

業績予想に対する1Q進捗

経常利益進捗率

進捗好調

25%

【前年1Q進捗率】18.8%

今後の成長ガイドライン

売上高の平均年間成長率10%超

売上高経常利益率10%超への早期実現、さらなる改善を目指します

売上高（平均年間成長率）

10%超



売上高経常利益率

10%超



早期に

**プライム
上場基準達成を
目指す**

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要

03 | 事業特徴と成長戦略

04 | 2026年3月期 1Q業績

02

会社紹介

会社名	MIC株式会社
創業	1946年7月1日
所在地	東京都新宿区西新宿5-14-3
代表者	代表取締役会長 水上 光啓 代表取締役社長 河合 克也
資本金	4億9,840万円（2025年6月末時点）
上場取引所	東証スタンダード市場（証券コード：300A）
正社員数	333名（2025年6月末時点）
事業領域	リテール販促支援 ・コンサルティング ・システム開発 ・ものづくり（印刷・製造） ・フルフィルメント ・クリエイティブ ・BPO ・フィールドサポート

拠点	新宿本社 八王子フルフィルメントセンター（延べ床面積7,050坪） あきる野フルフィルメントセンター（延べ床面積3,000坪） 多摩工場（印刷加工工場） サンゲート（延べ床面積1,000坪）
----	---

COMPANY INTRODUCTION



本社



八王子フィルメントセンター通称「はちフィル」



あきる野フルフィルメントセンター「るのパレット」



多摩工場



サンゲート

ミッションとビジョン

VISION

デジタル×フィジカルで “企業の未来にイノベーションを起こす”

企業の非効率を解消し、挑戦に向き合う時間を創造する。

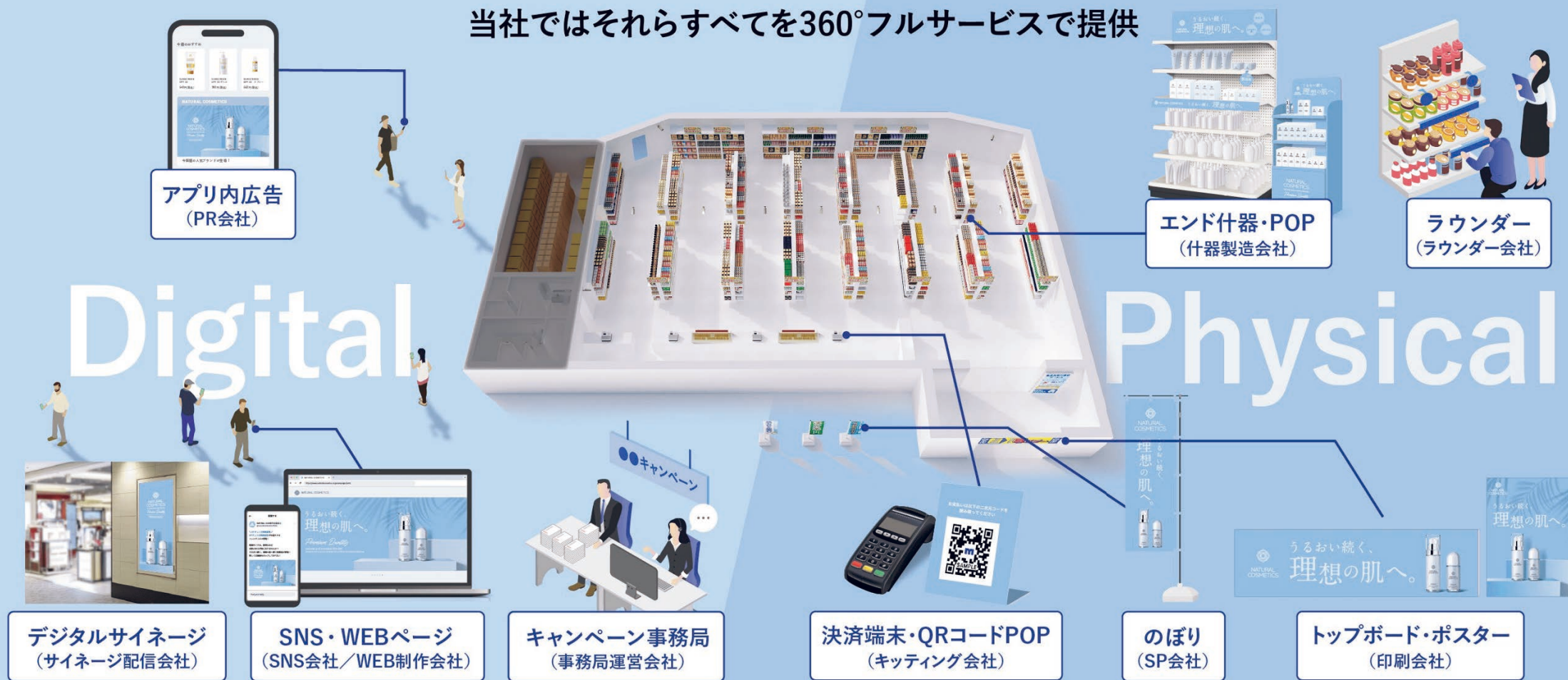
MISSION

可視化、つなげる、実現。

企業の課題を見える化し、
あらゆる分断を360°フルサービスでつなぎ、
時間創造により企業の可能性を最大限に引き出す。

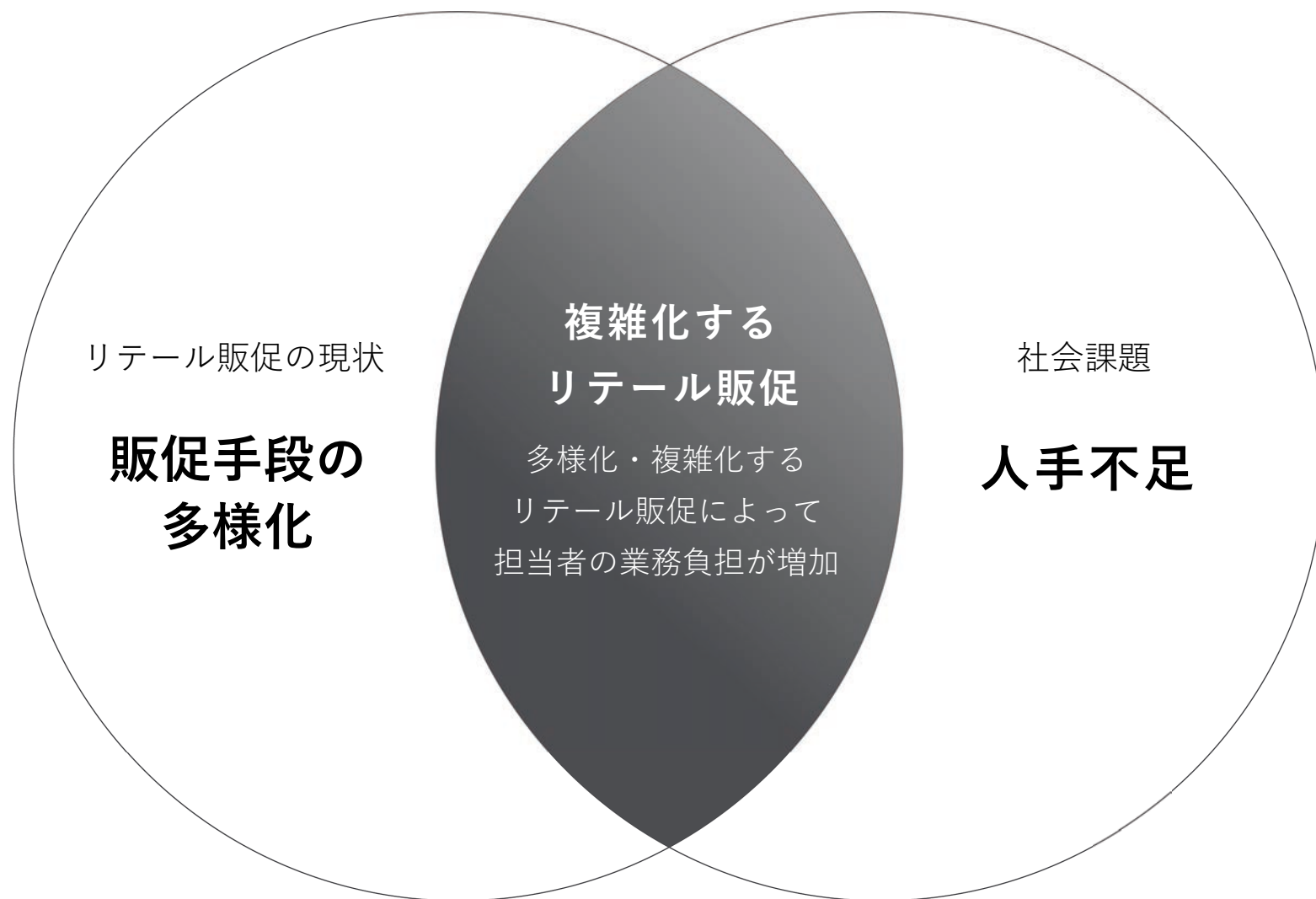
【参考】リテール販促業務の現状

多様化・複雑化するリテール販促業務
当社ではそれらすべてを360°フルサービスで提供



リテール販促業界の現状と課題

販促手段の多様化と人手不足
により、販促担当者の
業務負担が増加



MICが提供するソリューション

リテール販促領域の

360°フルサービス

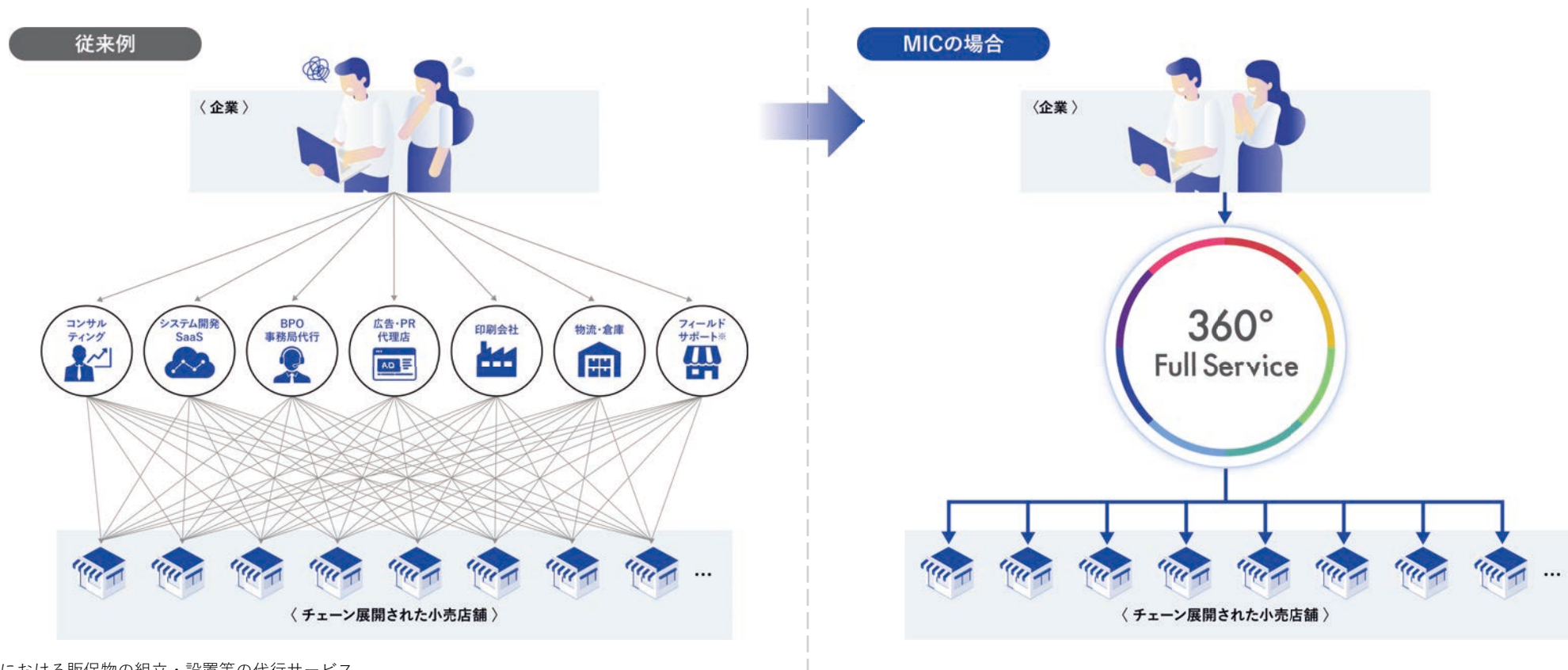
デジタル×フィジカルで販促活動を
統合的に支援

お客様の販促活動の最適化により
売上成長へとつなげる改善サイクルを提供



MICが選ばれる理由

分断する販促業務を集約し、**コスト削減・時間創出**を実現



※店頭における販促物の組立・設置等の代行サービス

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要

03 | 事業特徴と成長戦略

04 | 2026年3月期 1Q業績

03

成長戦略実現のカギ

市場シェアの追求ではなく、

目の前のお客様への提供価値最大化を通じて、
お客様の事業価値の向上を実現する



※1 360°フルサービスの導入モデルケースとして、5種以上のサービスを利用中の顧客4社の2025年3月期における平均年間取引額

成長戦略実現のカギ

戦略的サービス①

顧客数の拡大

ドラッグストアチェーン向け販促物共同配送サービス

Co.HUB（コハブ）

**Co.HUB**

powered by MIC

**PromOS**

powered by MIC

戦略的サービス②

顧客単価の拡大

リテール販促業務のDXクラウドサービス

PromOS（プロモス）

事業特徴01 | 販促物共同配送サービス

ドラッグストアチェーン向け
販促物共同配送サービス



リテール店舗における店頭販促物の実態と課題



リテール店舗のバックヤードでは**大量に届く販促物が廃棄されている**

梱包容積率

約半数が **40%以下**

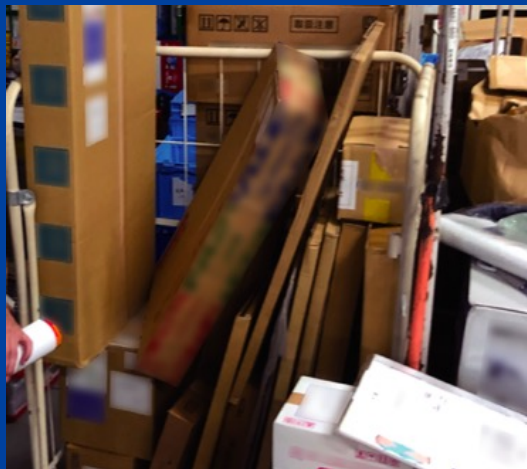
店舗での受取箱数※

1ヶ月当たり **100~130箱**

販促物使用率※

わずか **30~40%**

▼大量に廃棄される販促物



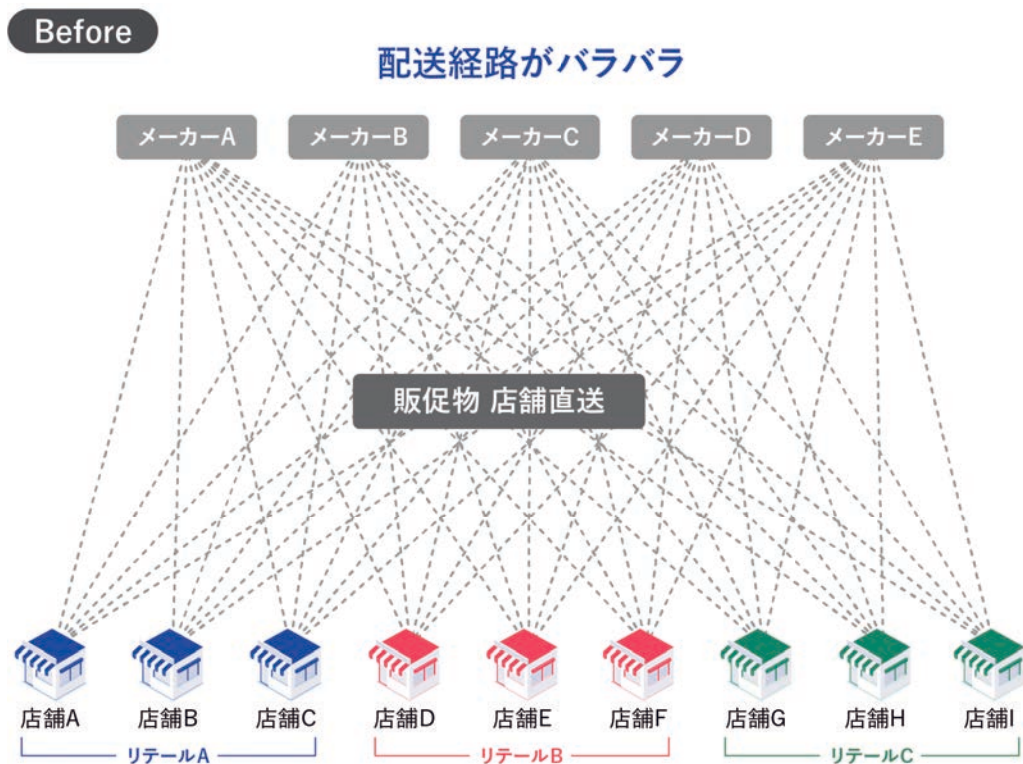
▼梱包効率が悪い販促物



※ 当社によるドラッグストアに対する店舗バックヤード調査結果（2021年5月～2022年6月）

共同配送サービス (Co.HUB)

300社以上のメーカーを集約し、各店舗に応じた販促物を共同配送するサービス
 CO2を**50%削減**※1、段ボールを**70%削減**※2（ビジネスモデル特許取得済）



※1 大手ドラッグストアにて、共同配送導入前のCO2排出量と、共同配送導入後の排出量を比較。距離は共同配送の利用が多い上位30社の発送元地域とその地域に該当する県庁所在地を店舗所在地として試算。排出量の算出式は輸送距離/燃費(3km/l)/1000*単位発熱量*排出係数*44/12

※2 大手ドラッグストアにて、これまで週平均8.7メーカーが販促物を店舗に配送された場合の集約効果を試算。Co.HUBサービス導入前と導入後に共同配送された場合の段ボールの量を比較

Co.HUBの実績

サービス立ち上げから3年でメーカー企業**619社**と契約

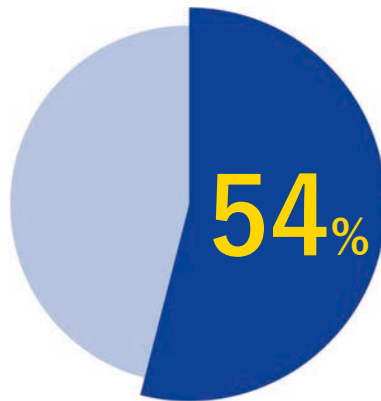
全ドラッグストア店舗の**54%**が導入するプラットフォームに

導入ドラッグストアチェーン数 ※1



32チェーン

ドラッグストアでの導入率



ドラッグストアの全国19,664店舗のうち
10,574店舗をカバー※2

契約メーカー企業数 ※3



619社

(うち利用メーカー企業数：365社)

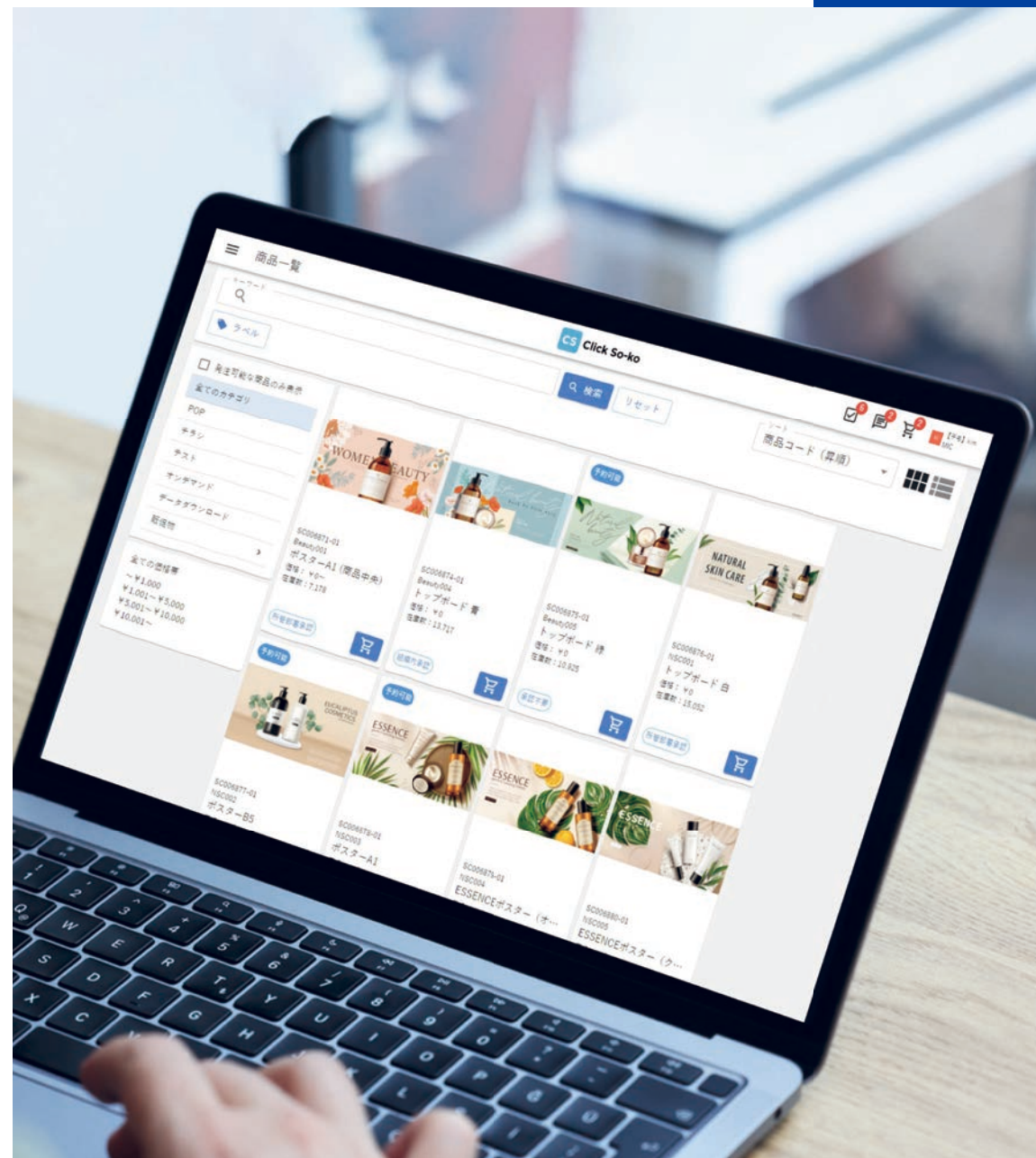
※1 2025年6月30日時点でCo.HUBを導入済のドラッグストアチェーン数。当事業年度より、社数カウント方法を一部変更。変更後のカウント方法に基づく2025年3月31日時点の導入ドラッグストア社数は32チェーン

※2 全国のドラッグストアの店舗数については経済産業省「商業動態統計調査」(2025年5月)より引用。カバーしている店舗数は2025年6月30日時点で販促物の共同配送プラットフォームサービスを通じて配送可能な店舗数

※3 2025年6月30日時点でのCo.HUB利用の契約済みメーカーの数

事業特徴02 | 販促DXクラウドサービス

顧客の販促活動の全体最適を実現する
販促DXクラウドサービス



メーカー企業における販促物の実態と課題

リテール店舗だけではなく、メーカー企業においても**販促物の無駄**が発生
販促物を扱う担当者の業務負荷も増加



メーカー企業における販促業務の課題

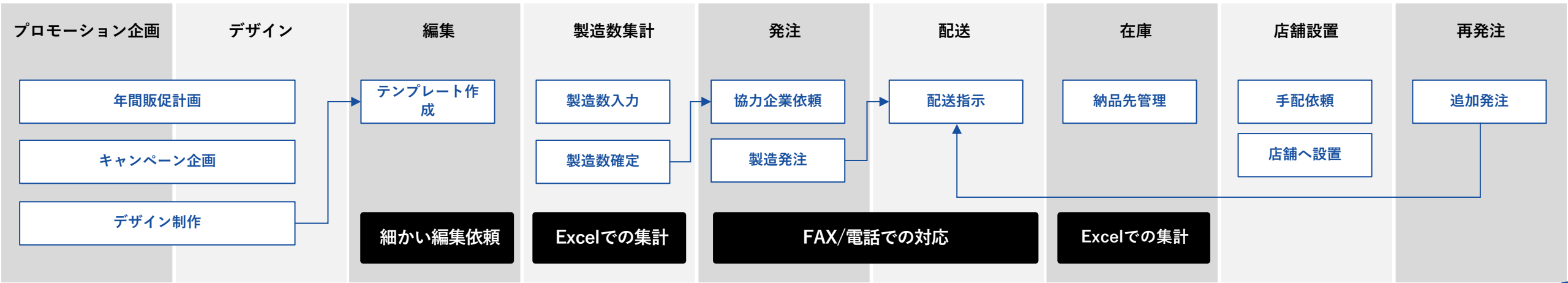
- 1 作りすぎによる無駄
- 2 在庫管理ができず過不足がわからない
- 3 梱包作業による業務の逼迫

メーカー企業の営業所で管理される販促物（例）

PromOS導入による販促業務の全体最適化イメージ

PromOS導入により、販促費用・手配業務時間を削減

従来の販促業務



PromOS導入後

販促業務の全体最適を実現



販促データの一元管理 DL Digital Library	大量製造の数量集計 TC Tool Counter	販促物の在庫・発注管理 CS Click So-ko	販促物のオンライン編集 EN Edition Now	販促物の追加発注への対応 Promo Store
----------------------------------	------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------------

PromOSによる販促業務の最適化



PromOSを中心に
最適な販促活動を
統合的に支援

Promotion OS

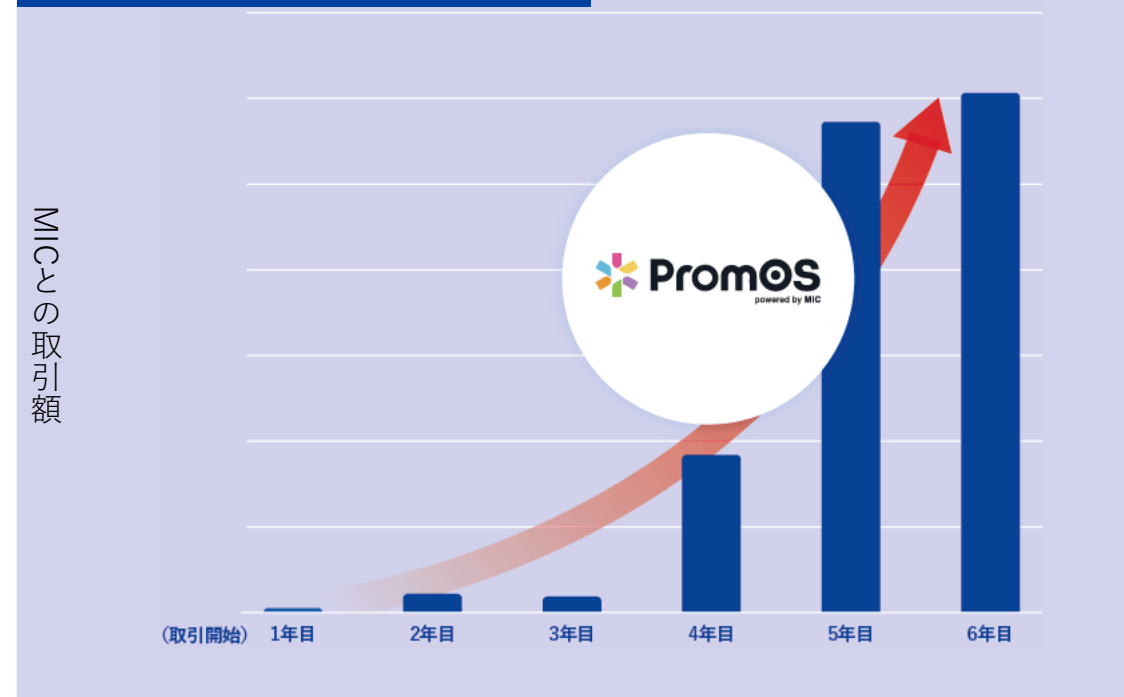
(参考) 大手外食チェーン様、大手食品メーカー様との取引額推移

PromOS導入をきっかけに、360°フルサービスの**クロスセル**実現

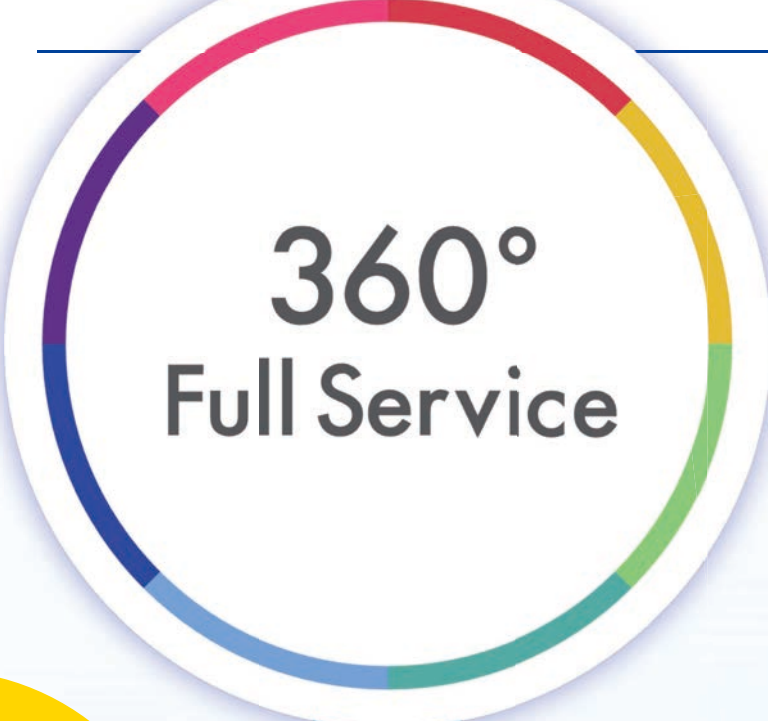
大手外食チェーン様



大手食品メーカー様



成長シナリオ



360°
Full Service

顧客数※1

約**400**社

PromOS
powered by MIC



Co.HUB
powered by MIC

STEP1

平均年間取引額※2

約**1,000**万円

販促物の共同配送

STEP2

平均年間取引額※3

約**1.4**億円

PromOS

販促物の在庫管理や
配送など販促業務をDX化

STEP3

平均年間取引額※4

約**15**億円360°フルサービス
全ての販促領域を支援

※1 2025年3月期における当社全取引顧客数

※2 2025年3月期における顧客（※3※4の顧客を除く）の2025年3月期における平均年間取引額

※3 PromOS利用中の顧客（※4の顧客を除く）の2025年3月期における平均年間取引額

※4 360° フルサービスの導入モデルケースとして、5種以上のサービスを利用中の顧客4社の2025年3月期における平均年間取引額

組織図





WONDER BLUE

a division of MIC

WONDER BLUEについて



総勢100名を超える

クリエイティブの

プロフェッショナル集団

WONDER BLUEについて

WONDER
BLUE

=

素晴らしい感動

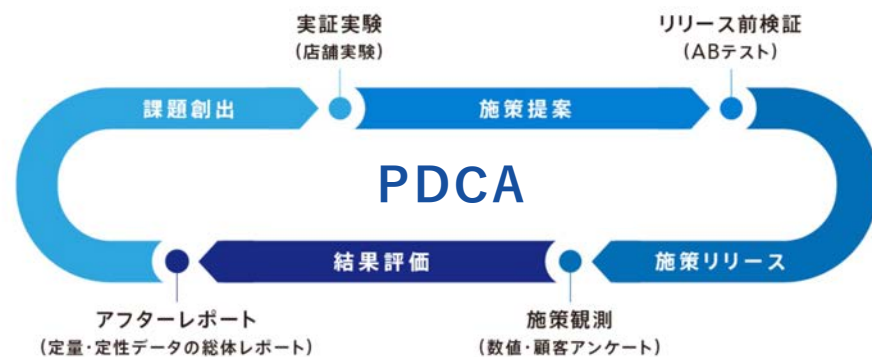
=

水のようにしなやか

幅広い領域のプロフェッショナルが、AIを駆使してお客様のビジネスの永続的な成果を創造します。



伴走するクリエイティブチーム



生成AIの駆使



WONDER BLUE
a division of MIC

生成AIを駆使した取り組み

生成AIの導入によって、
クリエイティブの可能性は
新たな次元へ



01

リードタイム短縮で顧客満足度向上

素材撮影不要でデザインが可能に
互いの撮影工数もかからず、
納品までのリードタイムの短縮に成功

02

新たな表現の可能性

AIを最大限に活用し、
立体的でシズル感のある
クリエイティブを実現

※参考用イメージ画像となり、実際の納品物とは異なります

クリエイティブ×AIの可能性

多種多様な クリエイター

クリエイティブディレクター
アートディレクター
グラフィックデザイナー
Webデザイナー
映像ディレクター
プランナー
DTPオペレーター

制約に縛られない
無限の創造力

AIの駆使

ビジュアル生成
デザイン支援
映像生成
ライティング
プランニング
SNS支援

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要

03 | 事業特徴と成長戦略

04 | 2026年3月期 1Q業績

04

四半期売上高の推移

2026年3月期1Qの売上高は**3,436百万円**（前年同期比+26.0%）

リテール販促費用は顧客にとって必要不可欠かつ継続的な予算のため
実質的なストック型のビジネスモデルに

売上高
(百万円)



※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

四半期経常利益の推移

2026年3月期1Qの経常利益は**335百万円**（前年同期比+74.5%）

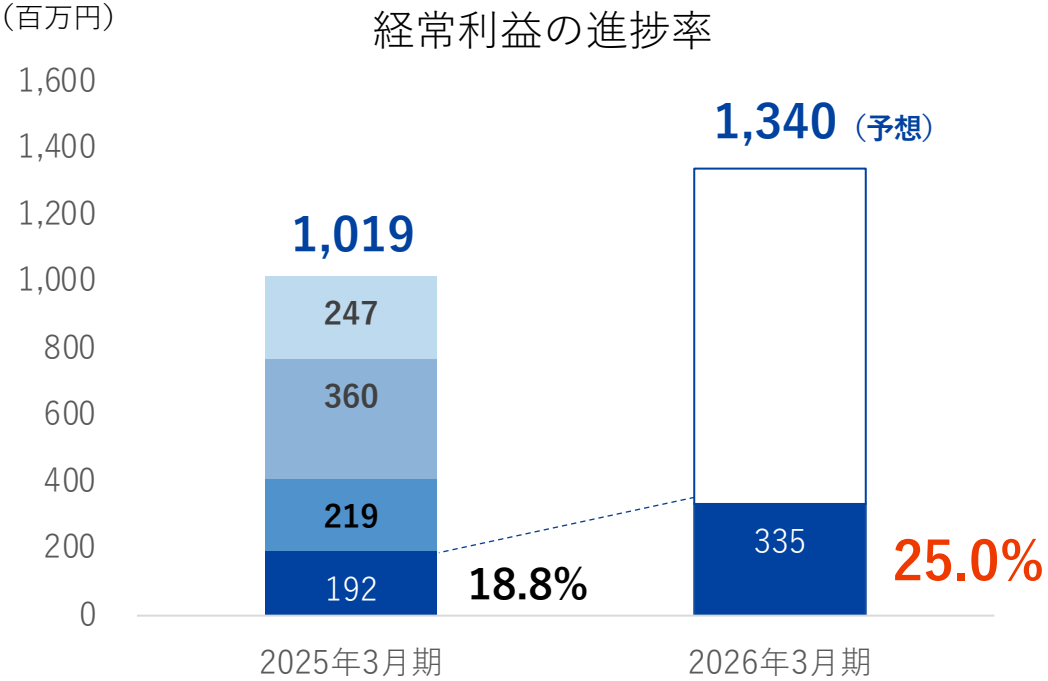
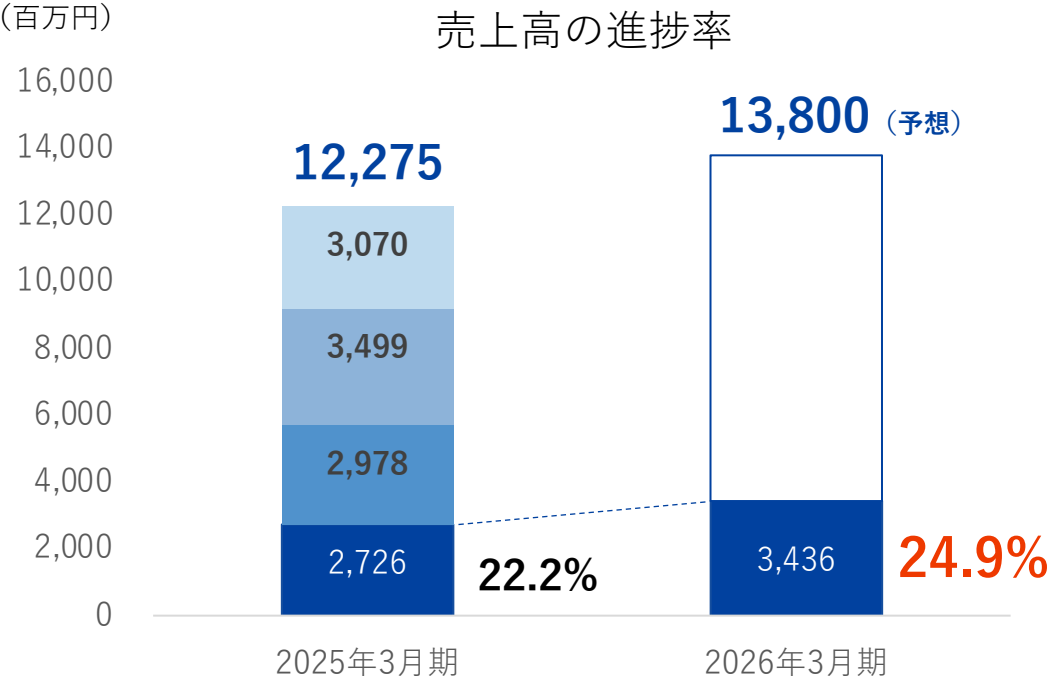
経常利益率も**9.8%**（前年同期比+2.8%）と成長ガイドラインに迫る勢い



※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

四半期別進捗率

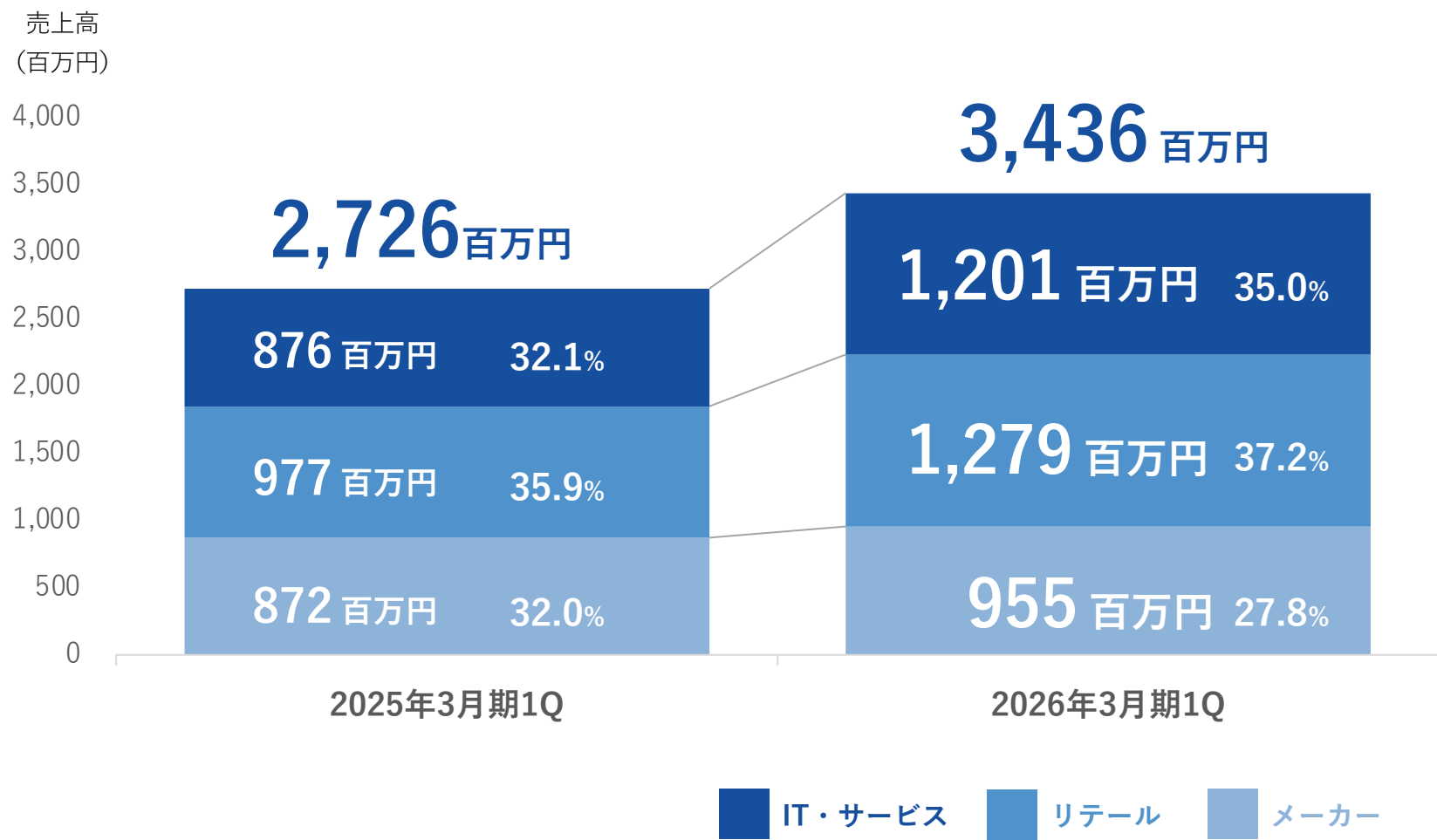
2026年3月期の業績予想に対する1Qの進捗は、売上高進捗**24.9%**、経常利益進捗**25.0%**



1Q実績 2Q 3Q 4Q

取組トピックス③

全顧客群において
前年同期比から大きく伸長



損益計算書

売上高は前年同期比で**26.0%増**、売上総利益は同**38.2%増**と高い成長率

販管費率は売上構成比20.6%と前年同水準となった結果、経常利益は前年同期比**74.5%増**に

(百万円)	2025年3月期 (1Q)		2026年3月期 (1Q)			
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前年同期増減	前年同期比
売上高	2,726	100.0%	3,436	100.0%	+ 710	126.0%
売上原価	1,979	72.6%	2,404	70.0%	+ 425	121.5%
売上総利益	746	27.4%	1,031	30.0%	+ 285	138.2%
販売費及び一般管理費	564	20.7%	709	20.6%	+ 145	125.7%
営業利益	181	6.6%	321	9.4%	+ 140	177.3%
経常利益	192	7.0%	335	9.8%	+ 143	174.5%
当期純利益	125	4.6%	220	6.4%	+ 95	176.0%

貸借対照表

純資産も8,291百万円と、引き続き自己資本比率は**77.5%**と高い水準を維持

(百万円)	2025年3月末		2025年6月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動資産	6,080	56.9%	6,121	57.2%	+ 41
現金及び預金	3,661	34.3%	3,261	30.5%	-400
売掛金	1,896	17.8%	2,061	19.3%	+ 165
固定資産	4,603	43.1%	4,576	42.8%	-27
有形固定資産	4,166	39.0%	4,143	38.7%	-23
建物及び設備	1,558	14.6%	1,537	14.4%	-21
土地	2,360	22.1%	2,360	22.1%	+ 0
無形固定資産	106	1.0%	97	0.9%	-9
投資その他の資産	329	3.1%	335	3.1%	+ 6
資産合計	10,683	100.0%	10,697	100.0%	+ 14

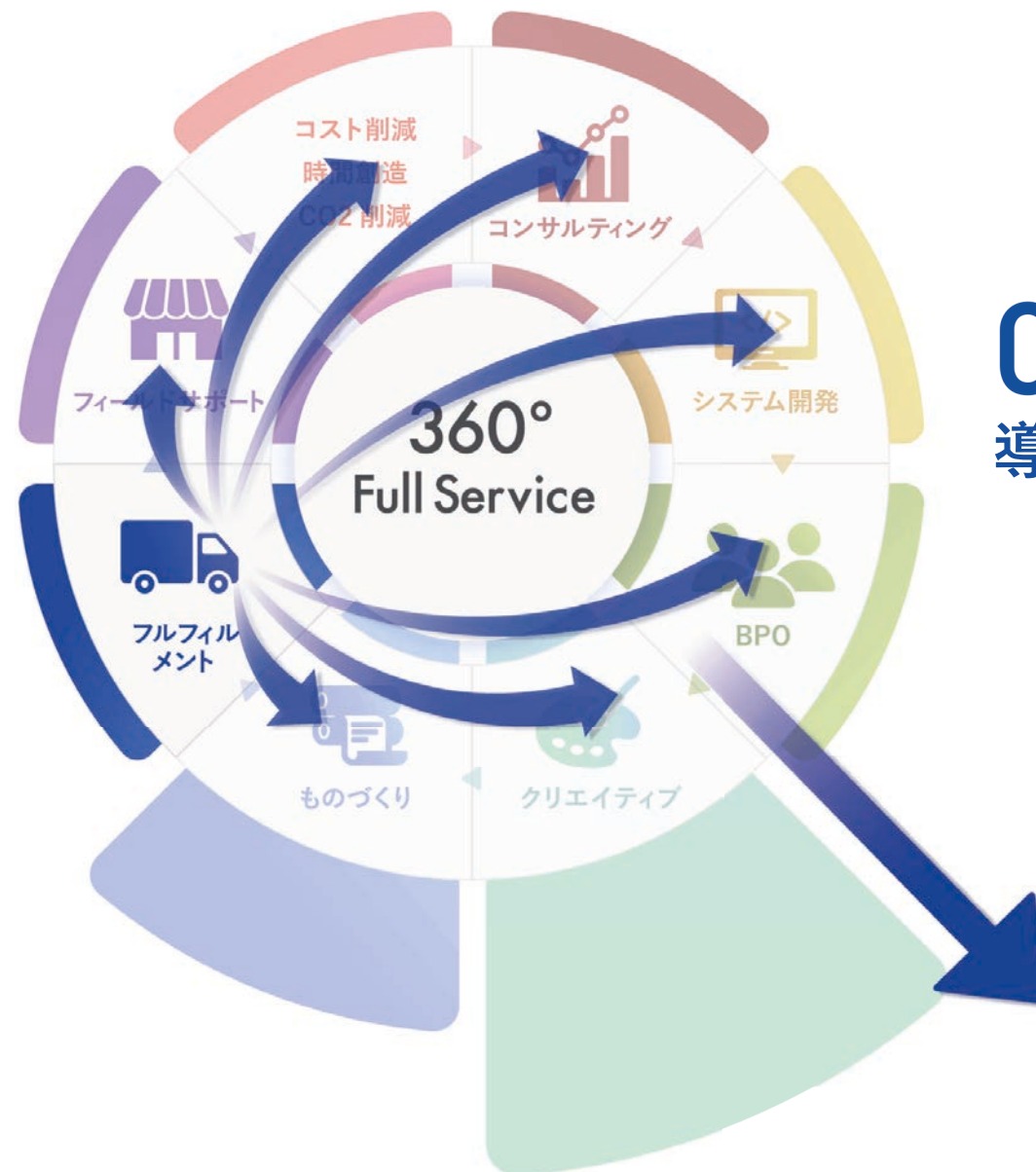
(百万円)	2025年3月末		2025年6月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動負債	2,346	22.0%	2,350	22.0%	+ 4
買掛金	729	6.8%	820	7.7%	+ 91
短期借入金	301	2.8%	300	2.8%	-1
1年以内返済長期借入金	0	0.0%	0	0.0%	+ 0
未払法人税等	317	3.0%	129	1.2%	-188
固定負債	71	0.7%	55	0.5%	-16
純資産	8,265	77.4%	8,291	77.5%	+ 26
株主資本	8,265	77.4%	8,290	77.5%	+ 25
新株予約権	0	0.0%	0.9	0.0%	+ 0.9
負債純資産合計	10,683	100.0%	10,697	100.0%	+ 14

取組トピックス（売上拡大）

売上増加の要因

クロスセルの拡大と
案件単価の向上

フルフィルメント領域単独の支援から
プロモーション企画や
クリエイティブ、販促物製造など
幅広い領域で支援実績が増加
それに伴い案件の単価や規模が拡大



01 クロスセル
導入サービス数増加

02 アップセル
案件単価向上

取組トピックス（売上拡大）

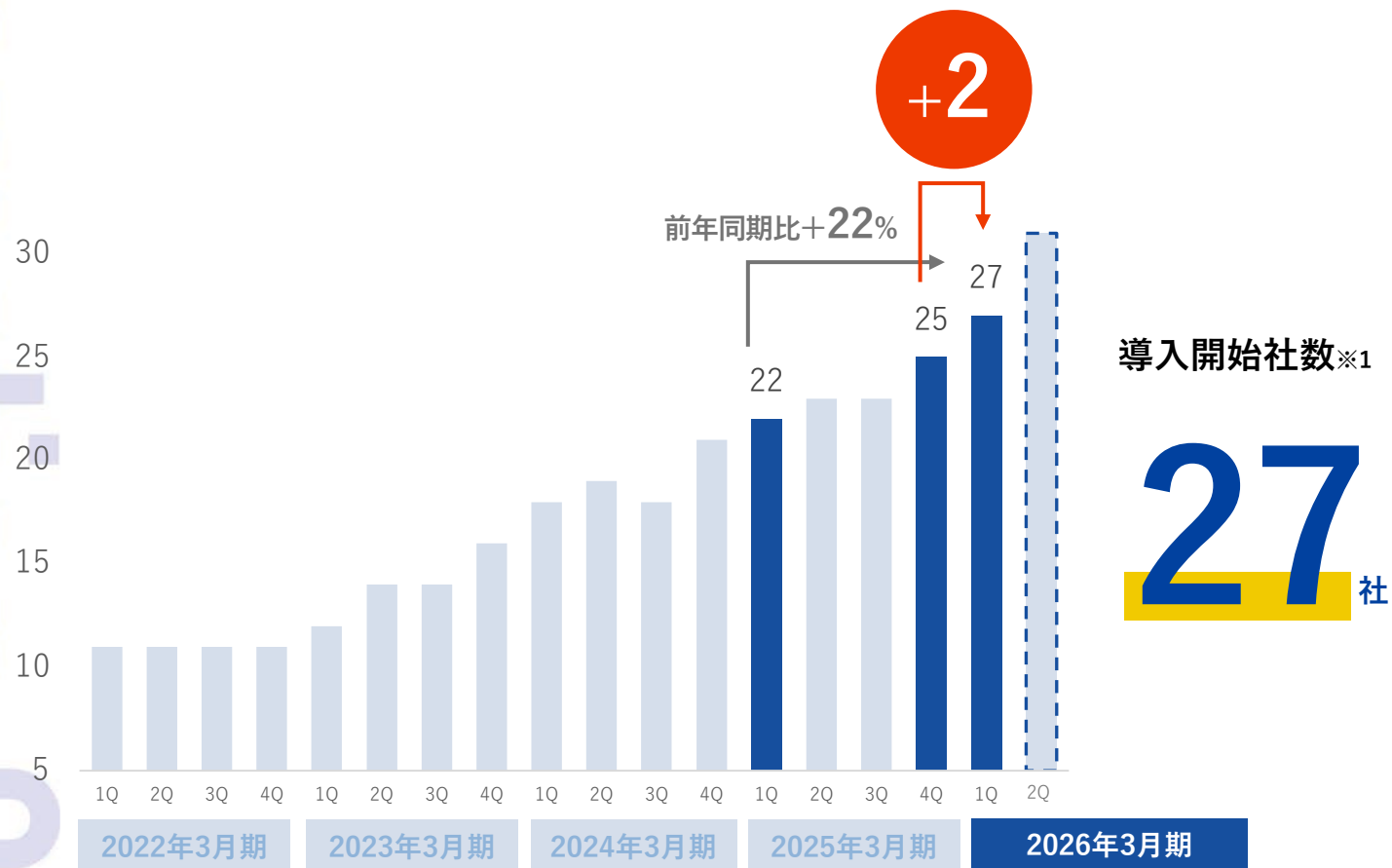
販促活動の全体最適DXを実現する
PromOSが1Q期間中に

2社に新規導入

2026年度3月期において既に

4社に追加導入見込み

PromOS 導入社数の推移
powered by MIC

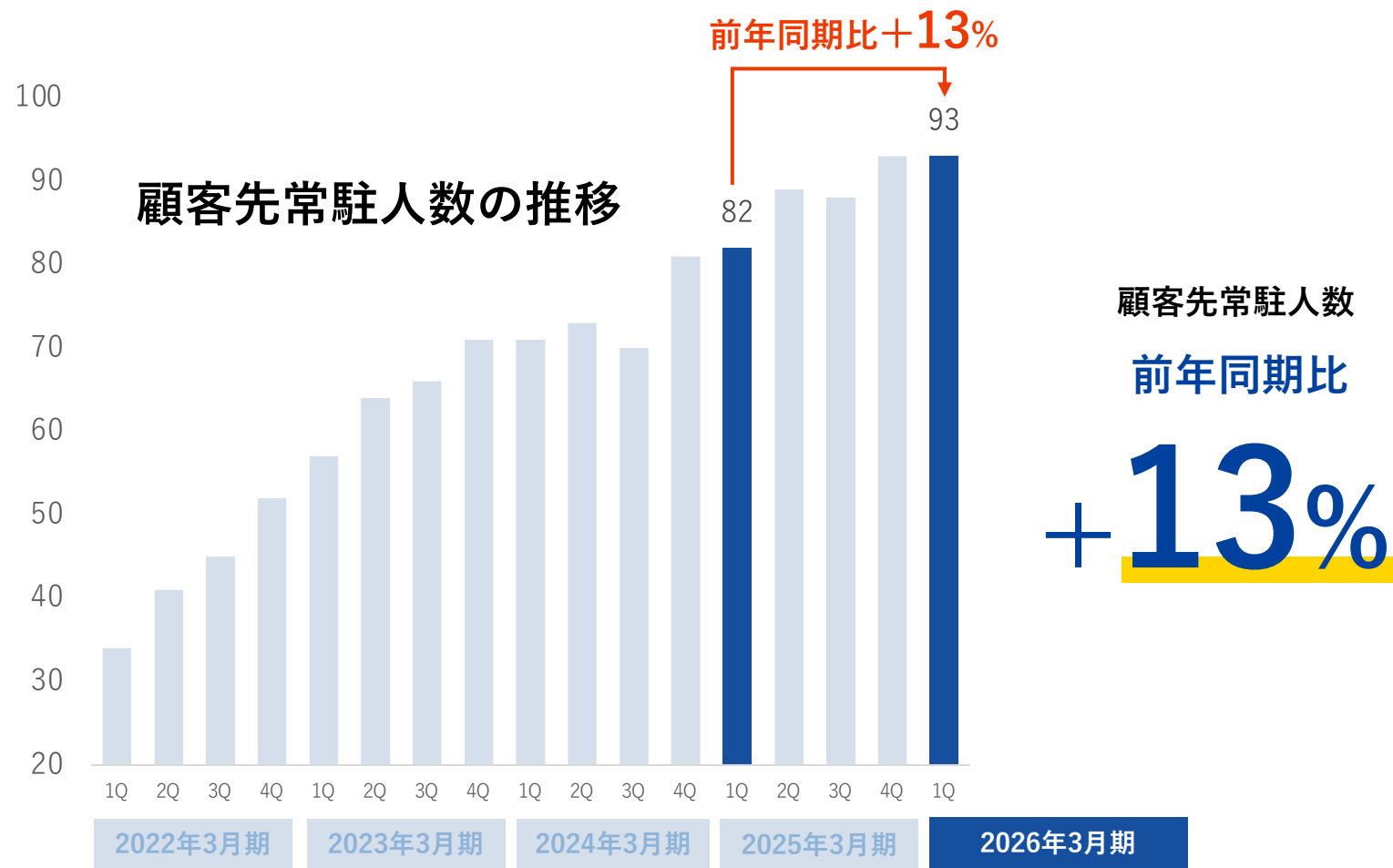


※1 利用している事業会社単位にて集計

取組トピックス（売上拡大）

顧客課題をスピーディに
ともに解決する顧客常駐数は、
前年同期比 +13% と増加傾向

Business Process Outsourcing



取組トピックス（はちフィル）

利益改善の要因

Co.HUBのメイン拠点となる
はちフィルの稼働率および生産性が
2025年3月期下期以降に大幅向上



取組トピックス(るのパレット増設)

事業拡大と業務効率化により
生産性の更なる向上を図る

(2028年3月期決算に寄与)

るのパレットに隣接する当社保有の
土地にフルフィルメントセンターを
増設

るのパレット増設
2027年春 稼働予定



2026年3月期に向けた想い

蒔いた種を 芽吹かせる

2026年3月期を通じて、
360°フルサービスカンパニーとして
より多くの顧客の皆様から
「信頼され、選ばれ続ける」企業となることを目指します。



MESSAGE

未来イノベーションCOMPANY

MIC

APPENDIX

未来イノベーション
COMPANY

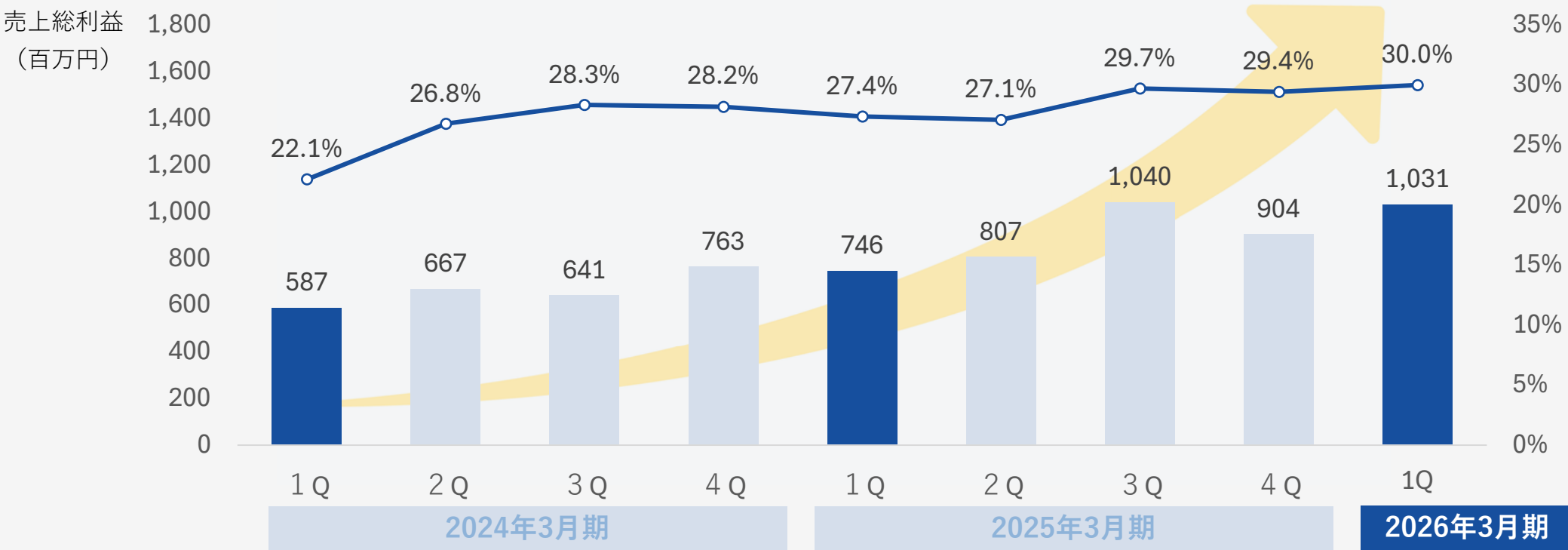
2026年3月期 業績予想

売上高**12.4%**成長、経常利益率**9.7%**の増収増益を計画
各顧客層への深耕営業の強化およびPromOS導入促進を通じて、達成を目指す

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期		前年増加額	前年比率
	着地	売上構成比	見込	売上構成比		
売上高	12,275	100.0%	 13,800	100.0%	+1,525	112.4%
営業利益	998	8.1%	 1,300	9.4%	+302	130.2%
経常利益	1,019	8.3%	 1,340	9.7%	+321	131.4%
当期純利益	650	5.3%	 870	6.3%	+220	133.8%
1株当たり配当金	27円50銭		 37円00銭		+9円50銭	

四半期売上総利益の推移

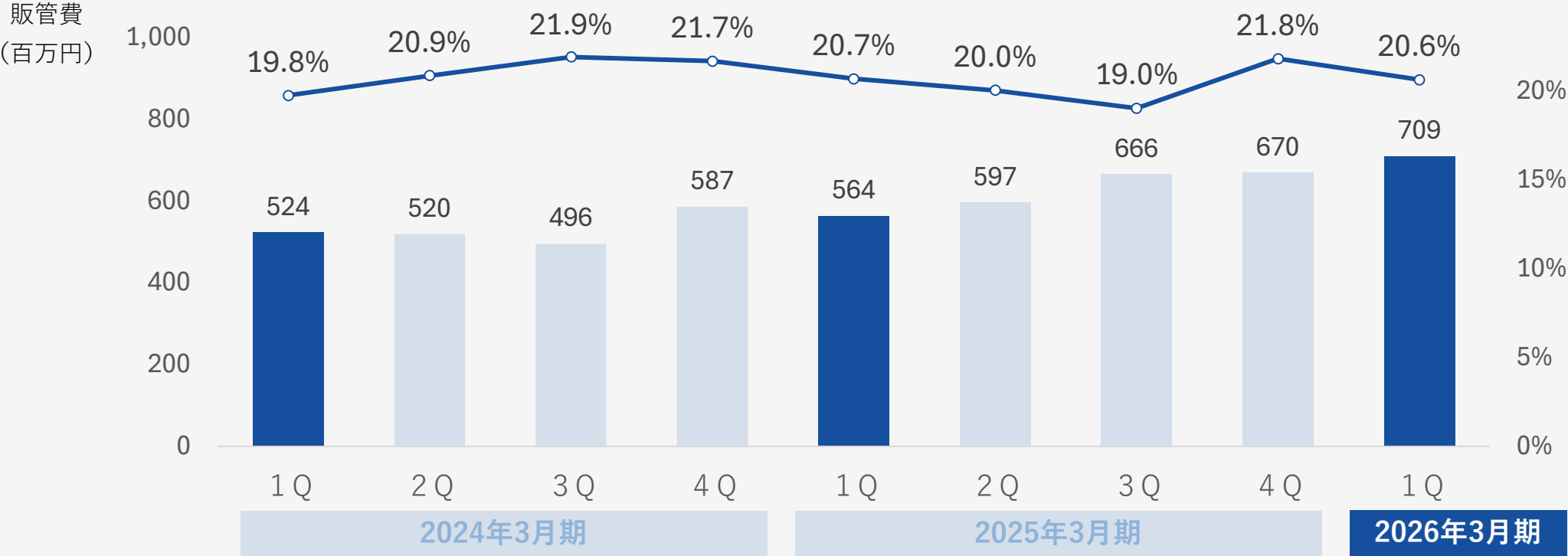
継続的な生産性の向上により、製造労務費率を抑制できた結果
2026年3月期1Qの売上総利益は1,031百万円（前年同期比＋38.2%）



※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

四半期販売費及び一般管理費の推移

2026年3月期1Qの販管費を709百万円に抑えられた結果、販管費率は約20%を維持

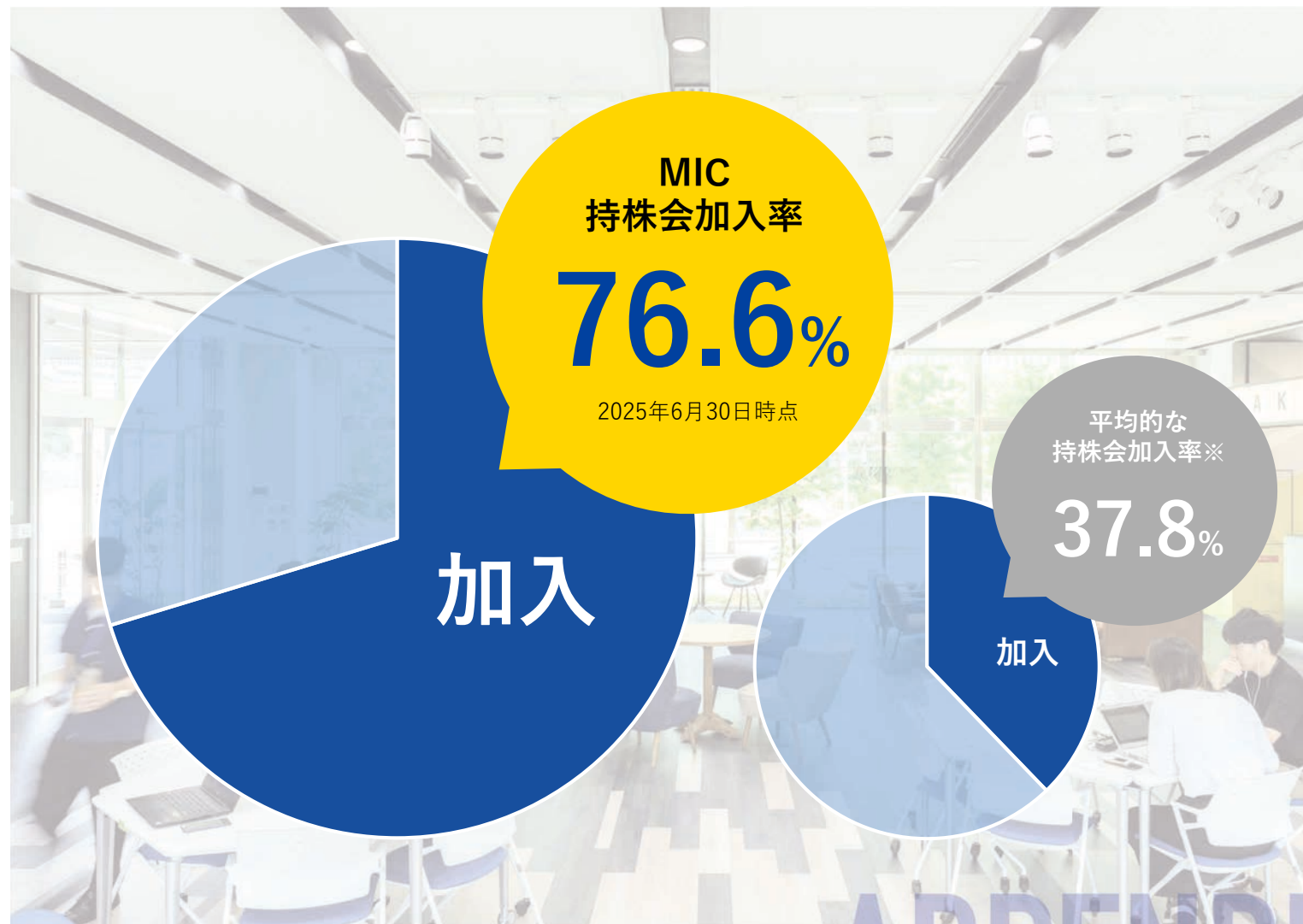


※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

持株会

全員経営を目指し、

社内持株会加入率 **75%** を突破



※株式会社東京証券取引所「2023年度従業員持株会状況調査結果の概要について」より引用

APPENDIX

経営陣紹介



代表取締役会長
水上 光啓

早稲田大学卒業。
1988年当社代表取締役社長に就任後は業態
変革を推進し、現在の360°フルサービスモ
デルを確立。2022年に旭日中綬章を受章。



代表取締役社長
河合 克也

早稲田大学卒業後、(株)キーエンスにて
勤務。当社入社後は経済産業省への出向な
どを経て、360°フルサービスモデルの進展
に伴う急成長を主導。2014年に代表取締役
社長に就任。



取締役常務執行役員 事業本部長
谷口 大輔

日本大学卒業。新規事業開
発・顧客開拓を一貫してリー
ドし、顧客常駐モデルを確立。
2021年に取締役事業本部長に
就任。



上級執行役員 事業副本部長
石黒 陽平

高崎経済大学卒業。当社入社
後は主に小売向けサービスの
拡大に従事し、共同配送プ
ラットフォーム「Co.HUB」
の立ち上げを主導。



社外取締役
腰塚 國博

東京工業大学大学院修了。コ
ニカミノルタ(株)にて、製
品・事業開発、M&A等に従
事。2016年同社常務執行役
(CTO)兼取締役に就任。



社外取締役
中沢 道久

東京外国語大学卒業。山田コ
ンサルティンググループ
(株)にて、事業再生、内部
統制の導入支援、事業承継、
M&Aコンサル等に従事。



執行役員
事業本部 リテール領域管掌
堤 翔太郎

青山学院大学卒業。当社入社
後は、リテール領域の売上拡
大を牽引し、共同配送プラッ
トフォーム「Co. HUB」の事
業責任者を務める。



執行役員
事業本部 IT・サービス領域管掌
久保 健太

法政大学卒業。多様な領域の
売上拡大に従事し、国内大手イ
ンターネットサービス企業の営
業担当責任者を務める。



執行役員 経営推進本部長
松尾 力

京都大学卒業。経済産業省にて勤
務後、当社入社。新規事業・顧客
開拓に従事後、基幹拠点である
「はちフィル」の収益化を主導。



執行役員 生産本部長
松崎 良樹

生産本部にて長年、生産性向
上活動を主導するとともに、
労務環境の改善活動を牽引。
2023年執行役員生産本部長に
就任。

未来イノベーションCOMPANY

MIC