

2026年3月期

通期決算説明資料

MIC株式会社 | 2026年5月14日

未来イノベーション
COMPANY

4Q

MIK

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | 2026年3月期 通期業績

02 | 2027年3月期 業績予想

03 | 今後の事業の成長性

04 | 未来への注力投資計画

01

新規・既存顧客共に売上高が順調に推移、売上原価率、販管費率の改善により
前年から**大幅に増収増益**する結果で着地

過去最高

2026年3月通期

売上高

増収

前年同期比

+ 23%

15,092百万円

【上方修正後予想の達成率】 103%

過去最高

2026年3月通期

経常利益

増益

前年同期比

+ 71%

1,742百万円(対売上11.5%)

【上方修正後予想の達成率】 110%

過去最高

2026年3月通期

配当金額

増配

本日発表

70円

前年比：+42円50銭

【上方修正後予想の達成率】 117%

四半期別進捗

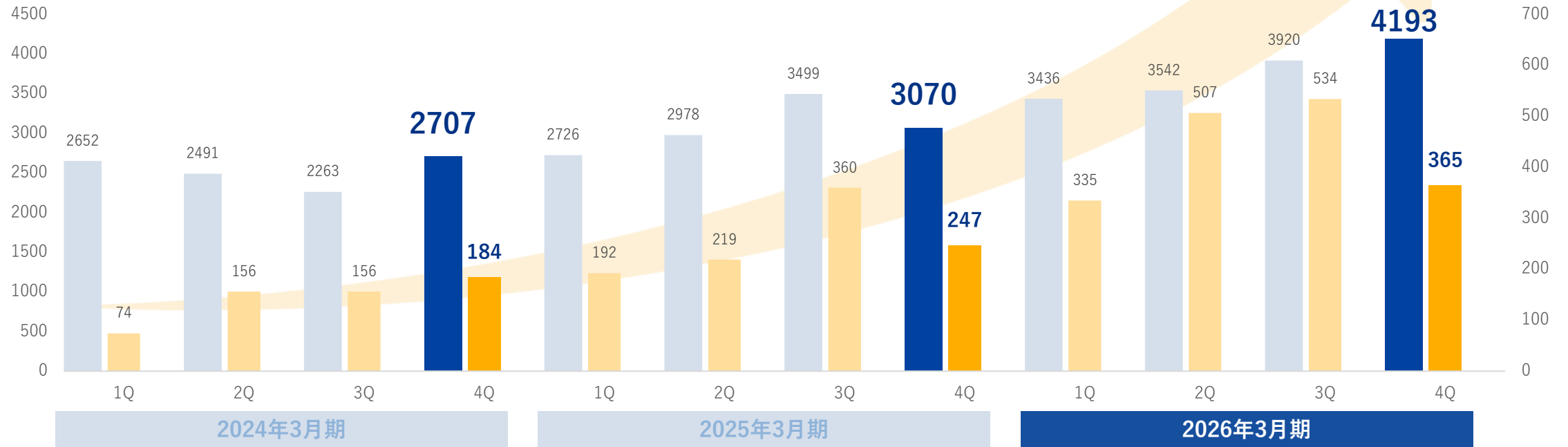
全ての四半期において、売上・利益共に昨年を大きく上回る結果

顧客・サービス基盤と組織収益力の強化により、**持続的成長を支える構造が確立**

売上高と経常利益の推移


■ 売上高 ■ 経常利益

全四半期で対前を大幅に更新



損益計算書

売上拡大に加え、**売上原価率が1.4pt**、**販管費が1.7pt改善**し
 経常利益率が**11.5%を達成**、また、経常利益額は**前年同期比71%増**

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期			
	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	12,275	100.0%	 15,092	100.00%	+2,817	122.9%
売上原価	8,776	71.5%	 10,586	70.1%	+1,810	120.6%
売上総利益	3,498	28.5%	 4,505	29.9%	+1,007	128.8%
販売費及び一般管理費	2,499	20.4%	 2,819	18.7%	+320	112.8%
営業利益	998	8.1%	 1,686	11.2%	+688	168.9%
経常利益	1,019	8.3%	 1,742	11.5%	+723	171.0%
当期純利益	650	5.3%	 1,230	8.2%	+580	189.2%

貸借対照表

自社フルフィルメントセンター拡大※および設備投資により、
 現預金高は3,107百万円（前期末から-554百万円）となるものの、
 純資産は9,318百万円（前期末から+1,053百万円）となり自己資本比率も74.8%と高い水準を維持

(百万円)	2025年3月末		2026年3月末		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
流動資産	6,080	56.9%	7,009	56.4%	929
現金及び預金	3,661	34.3%	3,107	25.0%	-554
売掛金	1,896	17.8%	3,194	25.7%	1,298
固定資産	4,603	43.1%	5,430	43.6%	827
有形固定資産	4,166	39.0%	5,006	40.2%	840
建物及び設備	1,558	14.6%	1,472	11.8%	-86
土地	2,360	22.1%	2,360	20.0%	0
無形固定資産	106	1.0%	86	0.7%	-20
投資その他の資産	329	3.1%	336	2.7%	7
資産合計	10,683	100.0%	12,440	100.0%	1,757

(百万円)	2025年3月末		2026年3月末		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
流動負債	2,346	22.0%	3,103	24.9%	757
買掛金	729	6.8%	942	7.6%	213
短期借入金	301	2.8%	710	5.7%	409
1年以内返済長期借入金	0	0.0%	0	0%	0
未払法人税等	317	3.0%	415	3.5%	98
固定負債	71	0.7%	18	0.1%	-53
純資産	8,265	77.4%	9,318	74.9%	1,053
株主資本	8,265	77.4%	9,309	74.8%	1,044
新株予約権	0	0.0%	9	1%	9
負債純資産合計	10,683	100.0%	12,440	100.0%	1,757

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

- 01 | 2026年3月期 通期業績
- 02 | 2027年3月期 業績予想**
- 03 | 今後の事業の成長性
- 04 | 未来への注力投資計画

02

2027年3月期 業績予想

積極的な投資と生産性向上により、**経常利益20億円突破**を計画

2027年3月通期

売上高 

新会計基準※1

実質成長※2

増収

増収

前年同期比

実質増収率

+ 2% + 17%

15,400百万円

2027年3月通期

経常利益 

増益

前年同期比

+ 21%

2,100百万円

【売上経常利益率】13.6%

2027年3月通期

配当金額 

増配

予想

77円

77円00銭

(前期 + 7円00銭)

※1 2027年3月期よりDM郵券代を売上から立替金計上に変更 ※2 今期/来期の比較においてDM郵券代を売上から除いた場合の成長率

2027年3月期 業績予想

営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を計画!

(百万円)	2026年3月期		2027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	15,092	100%	 15,400	100%	+308	102%
営業利益	1,686	11.2%	 2,040	13.2%	+354	121%
経常利益	1,742	11.5%	 2,100	13.6%	+358	121%
当期純利益	1,229	8.1%	 1,350 ※	8.8%	+121	110%
1株当たり配当金	70円00銭		 77円00銭		+7円00銭	

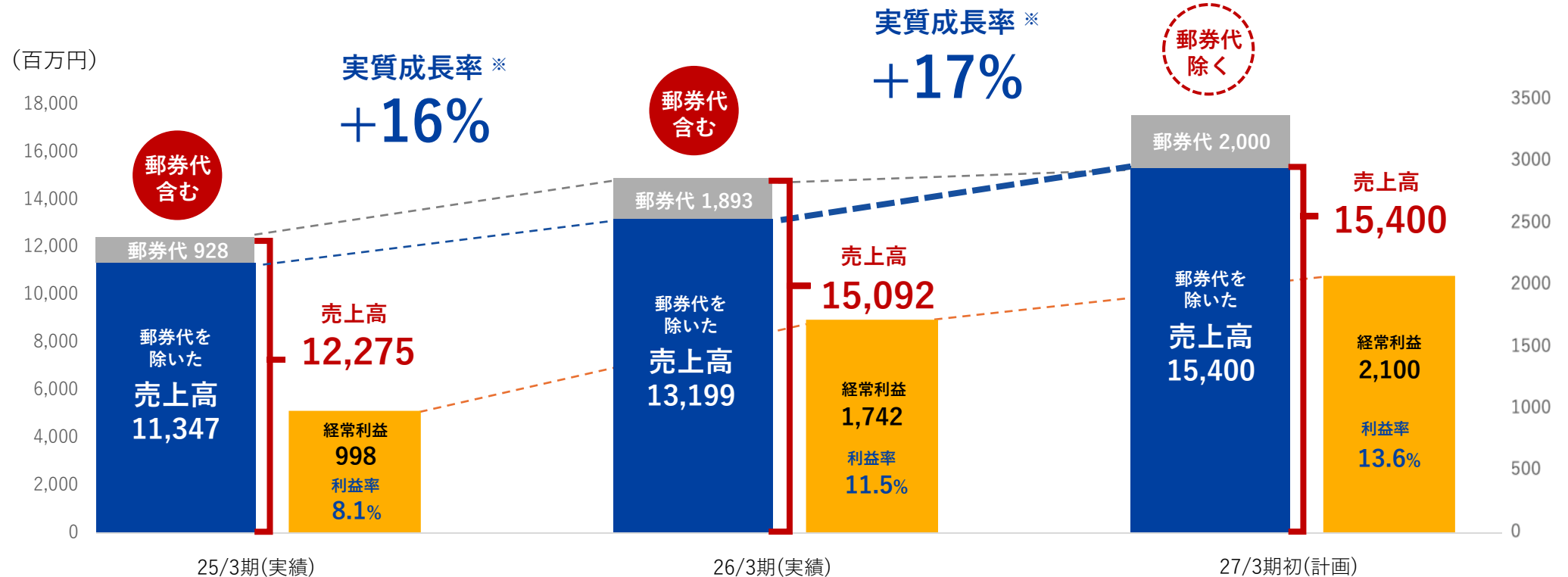
※ 生産拠点引っ越し費用として特別損失102百万計上見込み

立替金計上に関して

重要な会計基準変更

2027年3期末より約20億円の郵券代を売上から立替金計上に変更 (利益額には影響なし)

郵券代を除いた比較の場合、実質成長率17%



※ 今期/来期の比較においてDM郵券代を売上から除いた場合の成長率

フルフィルメントセンター移転

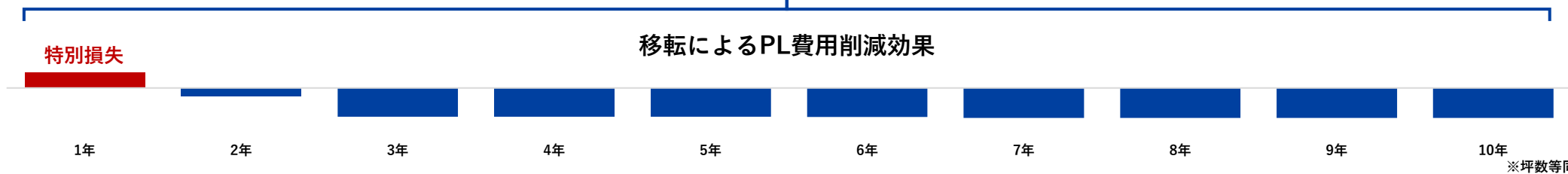
特別費用計上の詳細

賃貸契約のはちフィルから、増設予定の自社フルフィルメントセンター+新倉庫への移転により
10年間で約11億円のPL費用削減効果を見込む

ただし、2027年3月期に関しては移転に伴う引っ越し費用として特別費用約1億円を計上予定



一時的に費用は発生するものの、10年間で約11億円の削減効果



※坪数等同条件比較の場合

成長ガイドライン

成長ガイドライン

持続的成長と高収益を掲げ

売上高年平均成長率 **10%超**

経常利益率 **10%超**

を目標とする



INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | 2026年3月期 通期業績

02 | 2027年3月期 業績予想

03 | 今後の事業の成長性

04 | 未来への注力投資計画

03

MISSION

未来イノベーションCOMPANY

より良い未来に向けて、仲間と共にイノベーションを起こす

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

Our Business Model

デジタル×リアル

上流から実現・効果測定まで

360° 伴走型マーケティングカンパニー

物流×データで店頭を軸とした売り場を制し、

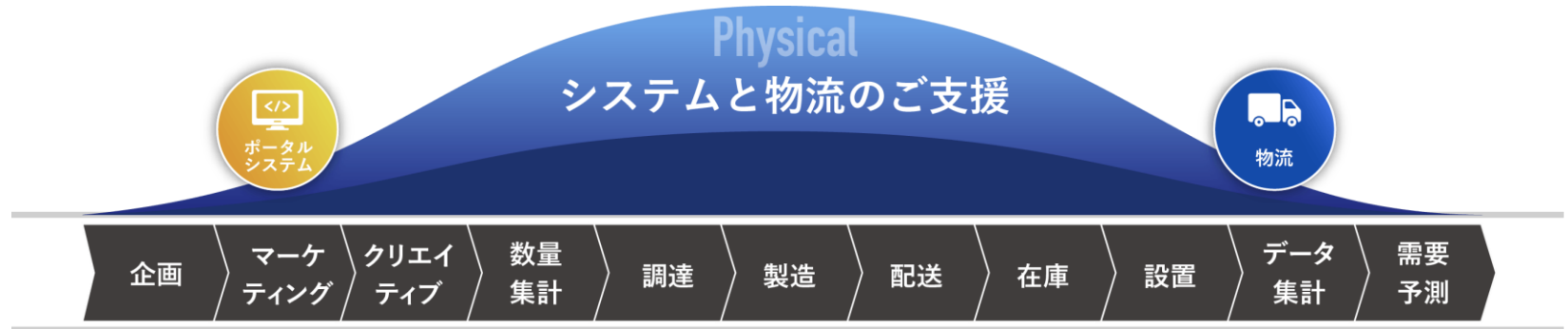
デジタル×リアルで上流から下流まで

統合的に全方位のプロモーションを支援。

改善を起点としてビジネスモデルを創造する。

MICのビジネスモデル | Step1

販促業務の
サプライチェーンの
最適化を支援

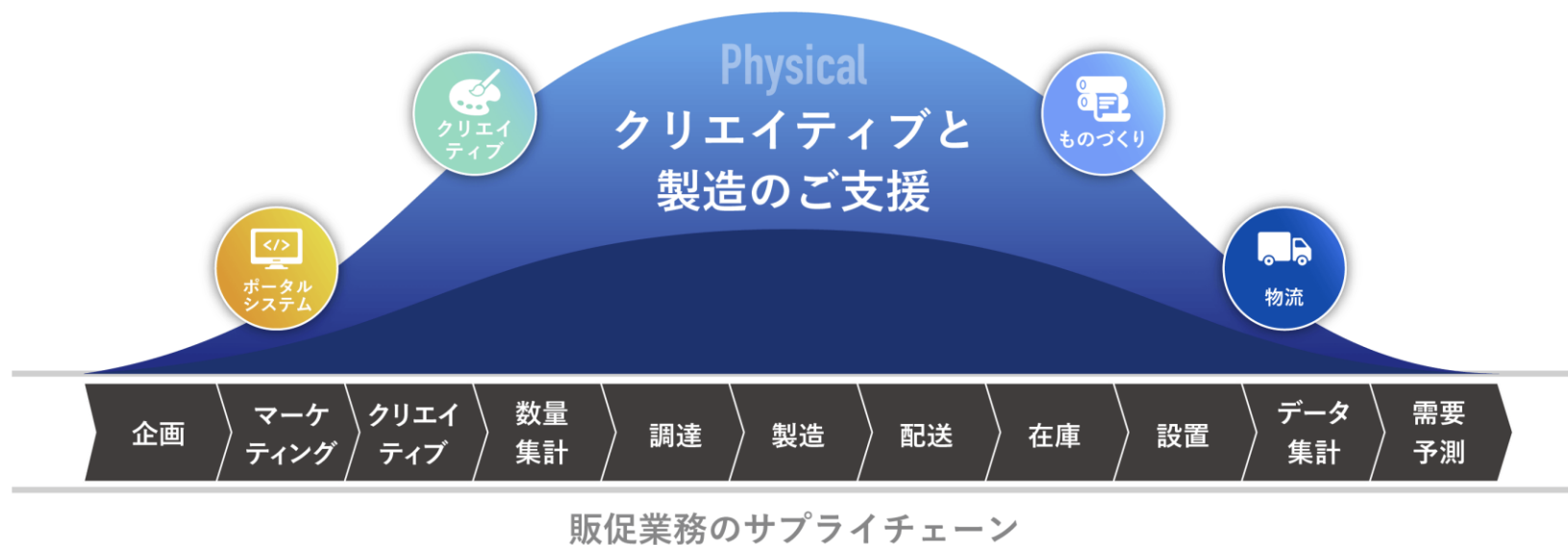


販促業務のサプライチェーン

MIC
©2026 MIC CO., LTD. All Rights Reserved.
STEP1

MICのビジネスモデル | Step2

クリエイティブ・製造領域を
横断的に一括支援



MICのビジネスモデル | Step3

プロモーション領域を
統合的に支援

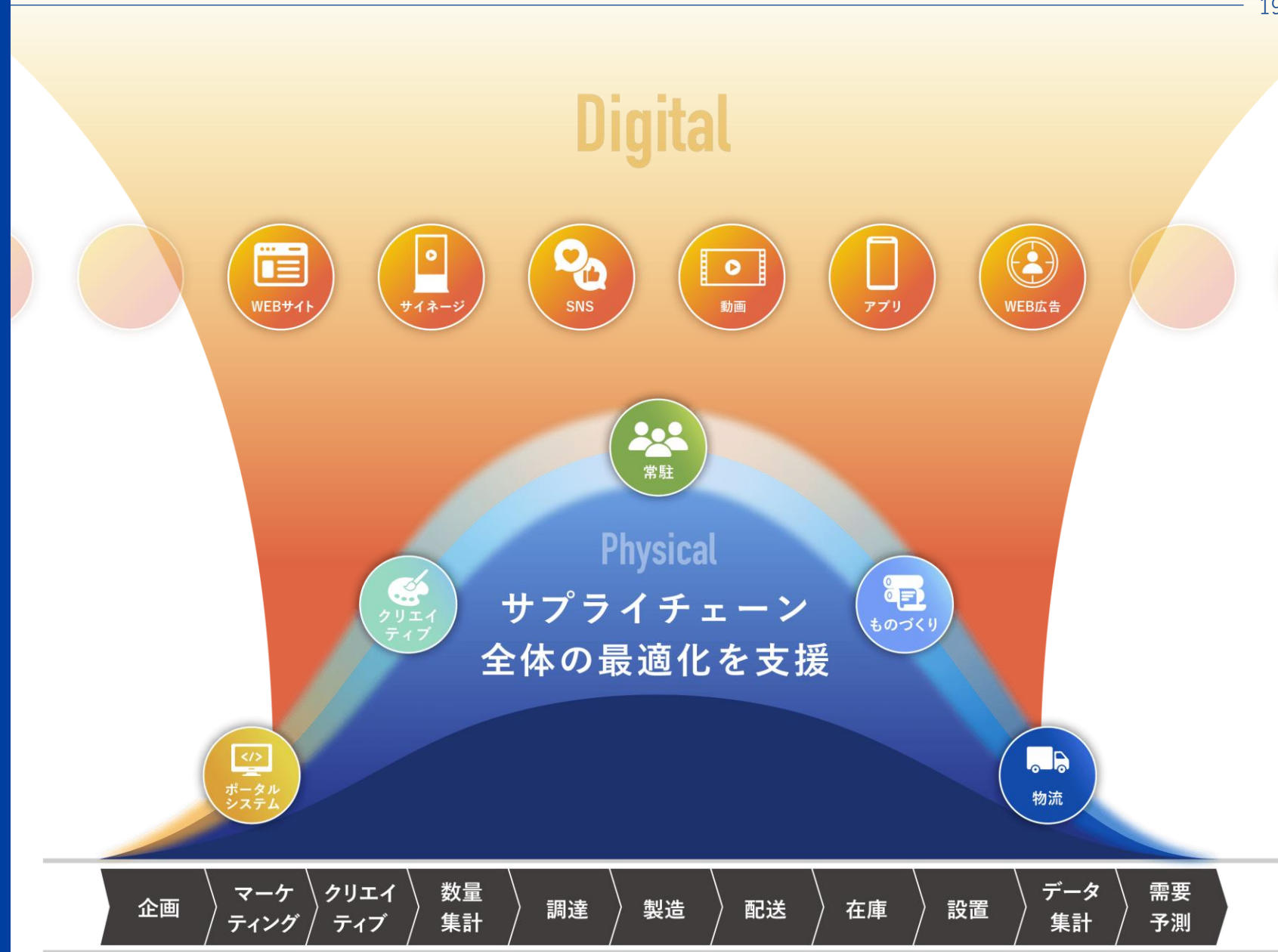


販促業務のサプライチェーン

MIC
©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.
STEP3

MICのビジネスモデル | Step4

顧客の持続的な成長に向けて
サプライチェーン全体の
最適化を支援



販促業務のサプライチェーン

MIC
©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.
STEP4

ビジネスモデルを支える2つのサービス

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



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)



PromOS

powered by MIC

Co.HUB

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
powered by MIC



ドラッグストア業界で

シェア率65%の共同配送を実現する

唯一の存在

ドラッグストア国内店舗数ランキング ※

順位	チェーン企業
1位	マツキヨココカラ & カンパニー
2位	ウエルシアホールディングス
3位	ツルハホールディングス
4位	スギホールディングス
5位	コスモス薬品

Co.HUB
導入済

7月
共同配送
スタート

全国の
ドラッグストア
店舗の導入率

65%

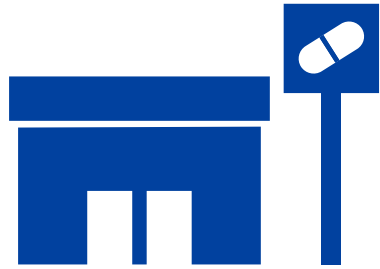
家電量販店業界の 共同配送もスタート

※ (引用元: 月刊マーチャндаイジング【ドラッグストア白書2025】)

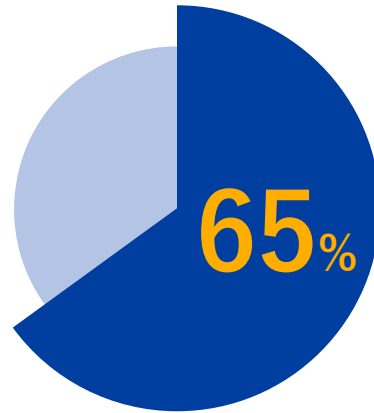
Co.HUBの実績

サービス立ち上げから4年でメーカー企業 686社と契約 全ドラッグストア店舗の65%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

**34**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20,373店舗のうち
13,208店舗をカバー※2

契約メーカー企業数 ※3

**686**社

(うち利用メーカー企業数：433社)

※1 2026年3月31日時点でCo.HUBを導入予定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2026年3月31日時点の導入ドラッグストア社数は34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」(2026年5月)より引用。カバーしている店舗数は2026年3月31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 2026年3月31日時点でのCo.HUB利用の契約済みメーカーの数

家電量販店業界へのCo.HUB導入

新業態

家電量販店業界

初

4月より共同配送スタート!

EDON

家電量販店業界の店舗数

順位	チェーン企業	店舗数
1位	ヤマダ電機	761店舗
2位	ケーズデンキ	558店舗
3位	エディオン	454店舗*
4位	ノジマ	278店舗
5位	ジョーシン	207店舗
6位	コジマ×ビックカメラ	138店舗

*フランチャイズ店舗除く

引用元 https://kenseisha.com/20231218_kadenshoprank/

業界ごとの市場規模

業界名	市場規模	店舗数
スーパーマーケット業界	約17兆円	約6,100店舗
コンビニ業界	約13兆円	約57,000店舗
家電小売業界	約7兆円	約2,660店舗
ドラッグストア業界	約9兆円	約20,400店舗
ホームセンター業界	約3兆円	約4,600店舗

引用元 経済産業省「商業動態統計速報」 / Gfk Japan「家電小売市場の動向」

共同配送の展開

共同配送の物流基盤を軸に リテール・メーカー企業の両輪へ支援を拡大していく



360° フルサービスカンパニー **MIC**

共同配送実績

店舗別配送網

ドラッグストア
約 **13,500** 店舗
全国店舗の **65%**

家電量販店
約 **500** 店舗
2026年4月開始

Co.HUB
powered by MIC
新たな業界への
拡大

外食チェーン
約 **5,600** 店舗

コンビニ
約 **16,000** 店舗

モバイルショップ
約 **1,600** 店舗

店舗別配送
新たな企業への
拡大

※1 出典：一般社団法人日本石鹼洗剤工業会「石鹼・洗剤・洗浄剤等の製品別出荷実績」/出典：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査」
 ※2 出典：経済産業省「経済産業省生産動態統計」/出典：厚生労働省「医薬品・医薬部外品製造販売業者数」、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査」
 ※3 出典：厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」/出典：厚生労働省「医薬品・医薬部外品製造販売業者数」、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査」
 ※4 出典：農林水産省「食品産業動態調査」または「食品産業の現状」/総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査（食料品製造業・飲料製造業）」
 ※5 出典：一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）「国内出荷統計」、一般社団法人日本電機工業会（JEMA）「民生用電気機器国内出荷実績」/総務省・経済産業省「令和3年経済センサス・活動調査（電気機械器具製造業）」

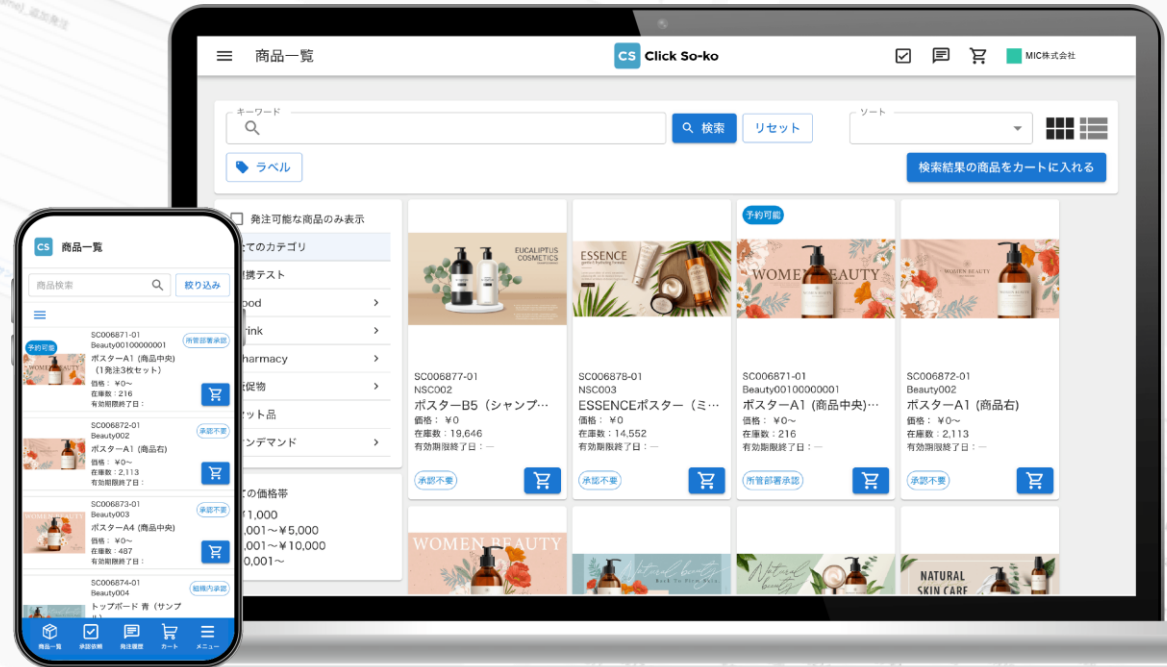
PromOS

利用アカウント数
約 **27,000**

販促業務をもっと**楽**に

PromOS

powered by MIC



CS Click So-ko

販促物などの
在庫管理・発注

TC Tool Counter

販促物の製造数量
ヒアリング

EN Edition Now

オンラインでの
編集機能と発注

Promo Store

店舗からの
販促物追加オーダー

WONDER LINK

オンラインでの
デザイン校正

SF Store Fit

店舗属性ごとの
送付数と製造数を集計

販促物に関わる製造・発注・管理をDX化

ヒト・モノ・データの情報を集約することで
物理的移動や重複業務を効率化し、コスト削減。

PromOSによる課題解決

販促業務の サプライチェーン改革

販促業務のDX

販促領域をトータルオペレーション

PromOS × 360°フルサービス

powered by MIC

販売競争力の強化

需要変動
への対応

リードタイム
短縮

クリエイティブ
品質の向上



コスト最適化

製造費削減

在庫最適化

間接工数の削減



PromOSの導入実績

日本を代表する食品メーカー企業
大手食品メーカー企業様

PromOS導入による支店管理の販促物を削減

年間利益

1,300万円の創出

月間営業稼働時間

270時間の創出

国内店舗数No.1
大手外食チェーン企業様

PromOS導入による販促物門の管理業務を改善

年間利益

850万円の創出

年間業務工数

2,180時間の創出

食を通じた社会課題解決企業
大手食品メーカー企業様

システムと拠点の統合により販促業務改善

販促物制作・管理コスト

1,600万円の削減

販促物業務時間

50%の削減

アジア出店店舗数最大のグローバル企業
大手外食チェーン企業様

PromOS導入により各種管理業務を改善

年間利益

3,000万円の創出

年間業務工数

1,360時間の創出

国内16,000店舗以上
大手コンビニエンスストア様

販促企画から製造・配送まで一気通貫で対応

労務費

4.5億円の削減

販促制作コスト改善

8,000万円の削減

従業員数30,000名以上
大手化粧品メーカー企業様

販促物の共同配送によるコスト改善

配送費用

最大**30%**削減

現場一部作業工数

60%削減

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
2026年3月期末において

34社に導入

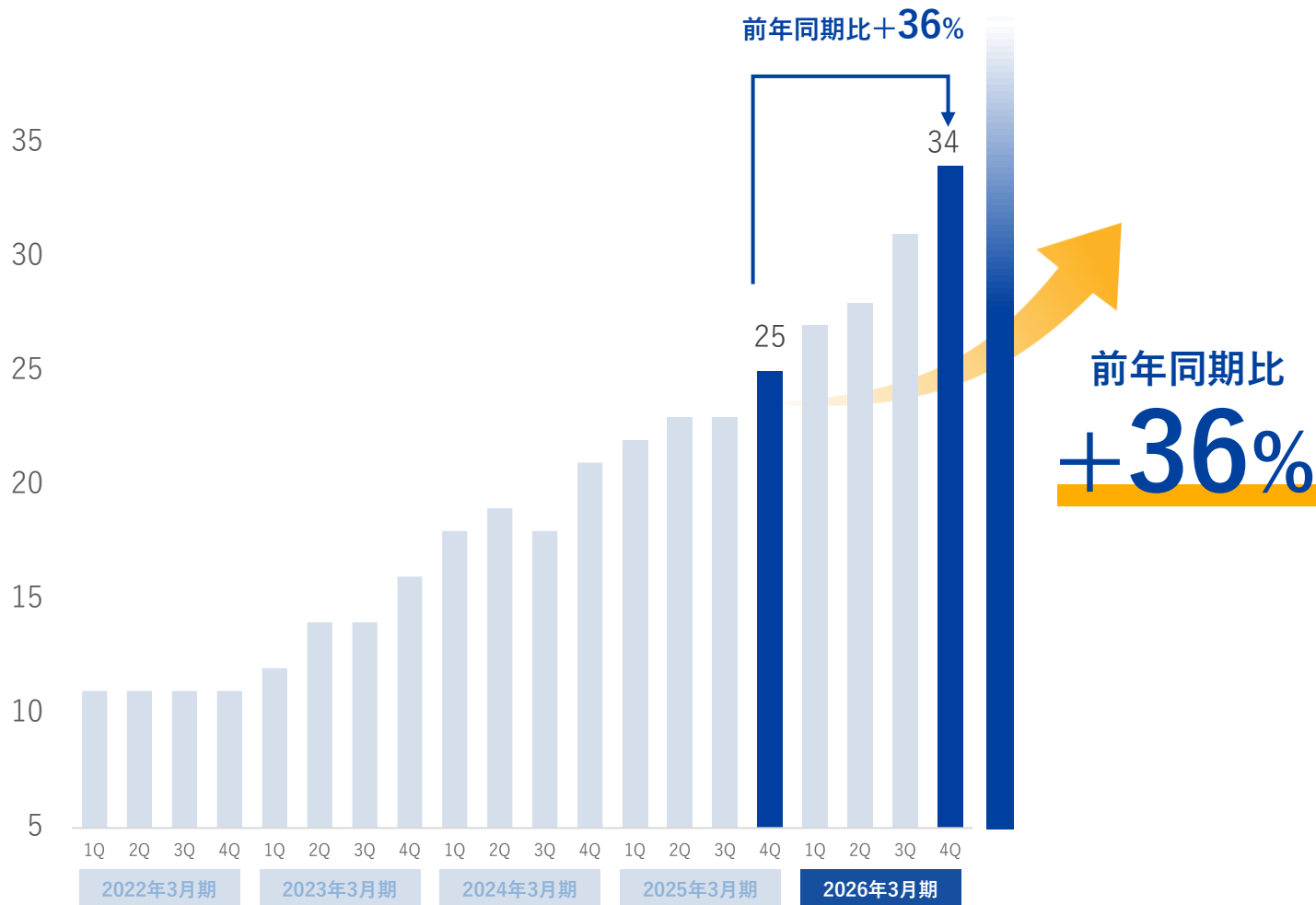
日本を
代表する
日用品
メーカー

新規利用開始

KaO



導入社数の推移



※1 利用している事業会社単位にて集計



WONDER BLUE

a division of MIC

03 | 今後の事業の成長性
WBのクリエイティブ

贅沢な花の香りと、
宝石のようなツヤ

爽やかレモンと
紅茶の余韻
350円

NICOLULU
ニコルル・UVプロテクトシリーズ
オープン価格

AERO
GUARD
MIST
エアロガード・ミスト2種
100%ノンアルコール成分配合

香りに包まれ、ツヤに恋する。
至福のバスタイムが、ここから始まる。

AERO
GUARD
MIST
エアロガード・ミスト2種
100%ノンアルコール成分配合

ニコニコ、すくすく
赤ちゃんから使える優しい
オープン価格



デジタル×フィジカル領域のクリエイティブ支援

MIC

©2026 MIC CO., LTD. All Rights Reserved.



クリエイティブ×AIの可能性

100人超の
多彩なクリエイター



WONDER BLUE
a division of MIC

無限の
クリエイティブを
クライアントに提供

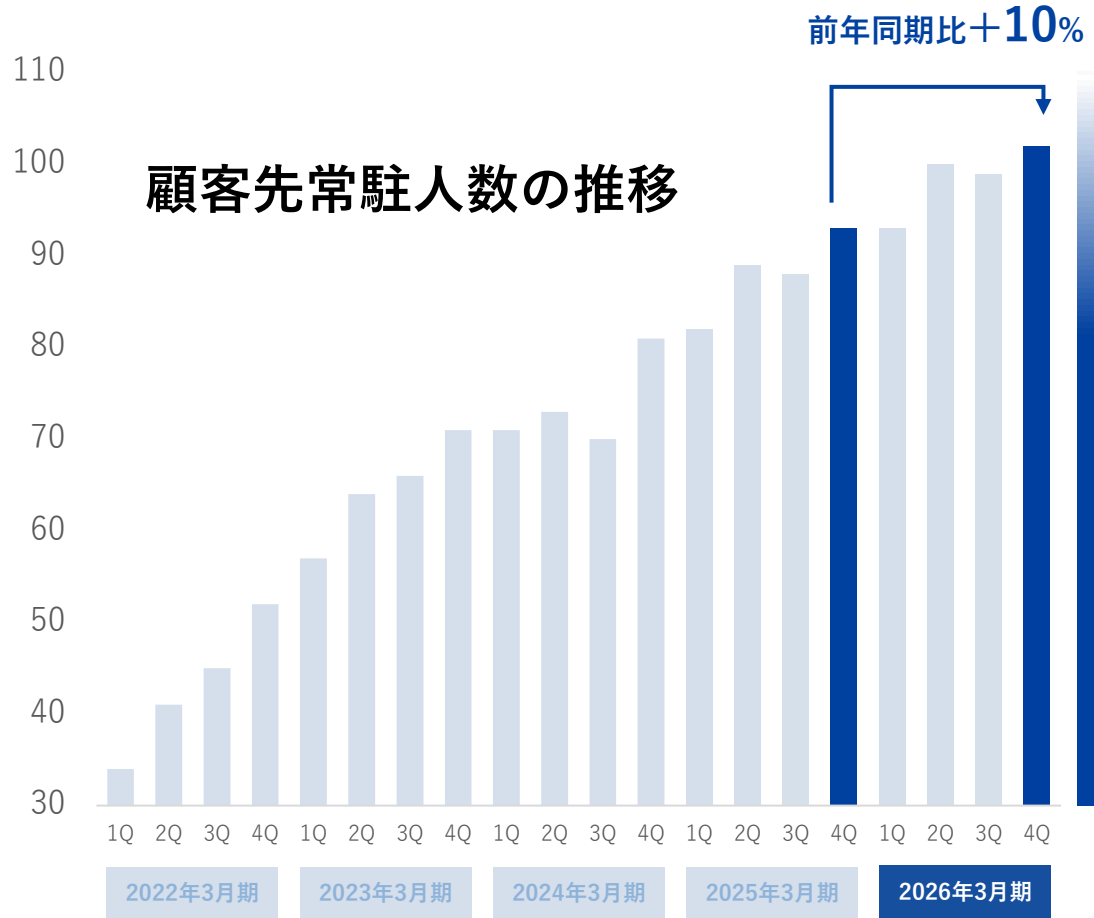
AI
の活用

顧客先常駐人数の拡大

Business Process Outsourcing

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 + 10%と
 増加傾向

顧客先常駐人数の推移



顧客先常駐人数
 前年同期比
+10%

Our Business Model

デジタル×リアル

上流から実現・効果測定まで

360° 伴走型マーケティングカンパニー

物流×データで店頭を軸とした売り場を制し、

デジタル×リアルで上流から下流まで

統合的に全方位のプロモーションを支援。

改善を起点としてビジネスモデルを創造する。

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

- 01 | 2026年3月期 通期業績
- 02 | 2027年3月期 業績予想
- 03 | 今後の事業の成長性
- 04 | 未来への注力投資計画**

04

クリエイティブ拠点の拡張

売上拡大

体験型クリエイティブ拠点の拡張計画

さらなる支援領域の拡大と体験型のクリエイティブ提案を強化



デジタルメディアラボ

体験型バーチャルスタジオ

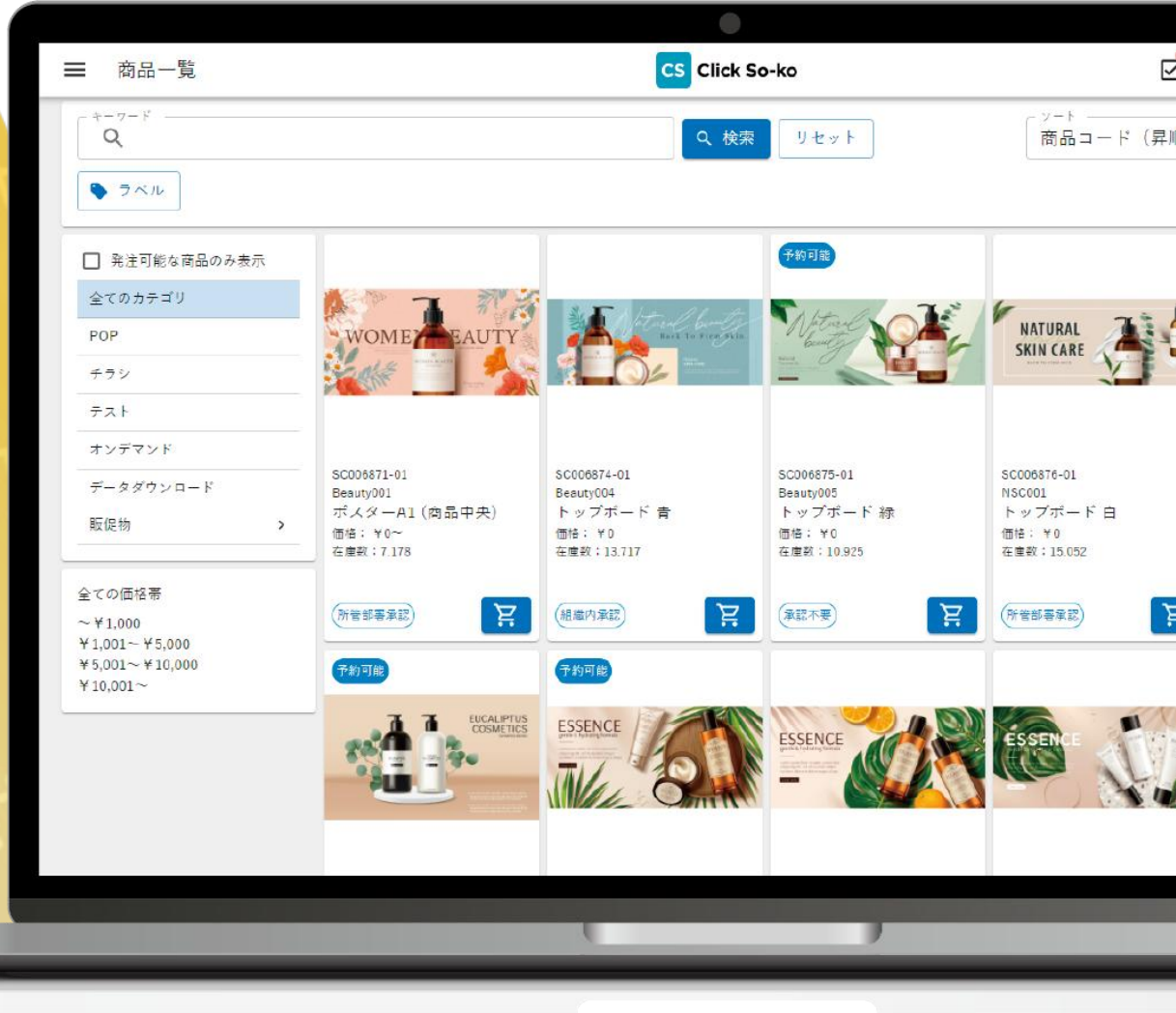
PromOSの拡張

売上拡大



プロダクトの強化にむけて

開発拠点の拡張を計画

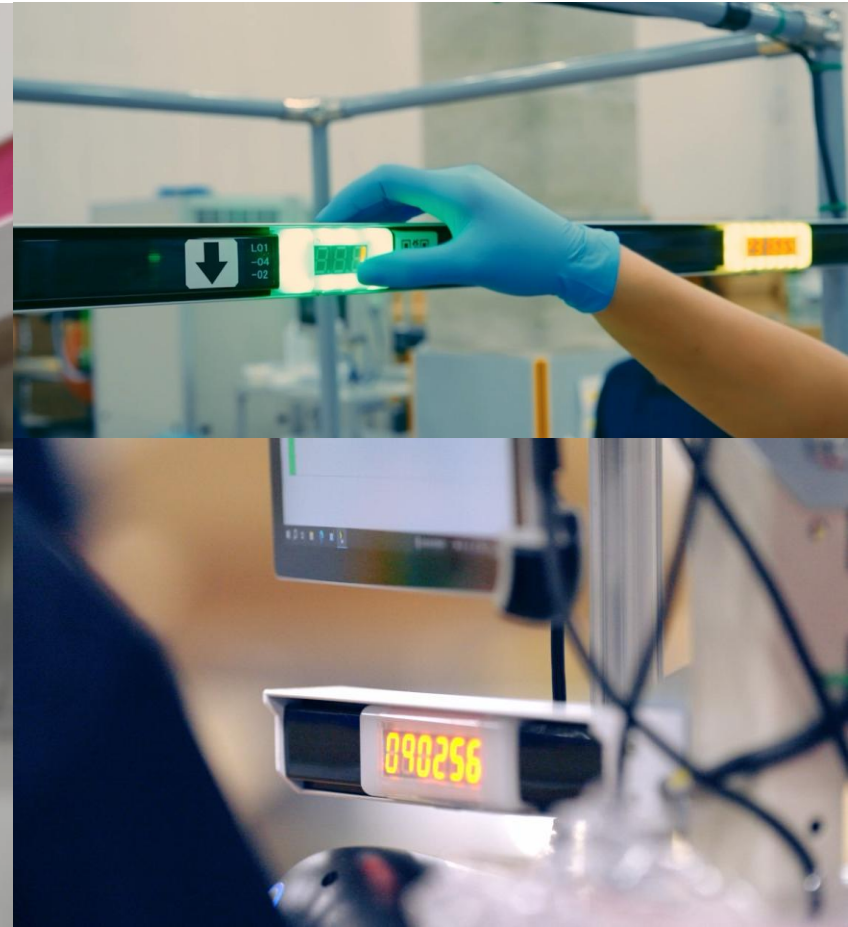


施設設備投資の拡張

コスト削減

さらなる自動化・省力化の設備投資を加速

自社開発の効率化システム「MonOS」の拡張による生産性向上



フルフィルメント拠点の拡張

サービス品質向上

フルフィルメント拠点の拡張により、
より柔軟で迅速な全国フルフィルメントサービスを実現

東西拠点拡張構想



関東拠点



関西拠点



旗艦拠点の拡張



自社旗艦拠点の増設

人材の拡張

サービス品質向上

さらなる人材強化に向けて、

採用、教育、制度の

積極投資を計画

採用の強化

- 密着ドキュメンタリー型インターンの導入
- 全国学校訪問の強化
- パートナー企業向け採用説明会の実施

教育の強化

- 経営大学院の進学支援
- 海外視察の推進
- 業界第一人者によるアドバイザーの拡充

制度の強化

- 給与制度改定の充実
- 社内公募制度の積極化
- 健康経営の推進
- 福利厚生の拡充

成長ガイドライン

成長ガイドライン

持続的成長と高収益を掲げ

売上高年平均成長率 **10%超**

経常利益率 **10%超**

を目標とする



未来イノベーションCOMPANY

MIC