



HitoMile Co., Ltd.

株式会社ひとまいる

旧社名：株式会社カカヤスグループ、2025年7月1日付で社名変更。

2026年3月期 通期
決算補足説明資料

証券コード：7686
2026年5月15日

目次

1. 2026年3月期 通期 サマリー
2. 2026年3月期 通期 決算概要
3. セグメント別業績
4. 事業再編の進捗
5. 投資計画の進捗
6. 既存事業の重点施策
7. サステナビリティ
8. 連結業績予想
9. 配当予想
10. 新セグメントの変更について

APPENDIX

- グループ体制図
- 拠点数データ
- 会社概要

1. 2026年3月期 通期 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、年間を通じた新規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
- ✓ 業績予想修正の発表（法人税等調整額の計上による上方修正）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益
業績	139,837	1,971	1,175
前年同期比	+4.0%	+10.7%	+119.0%

事業再編の進捗

- ✓ **プラットフォーム構築**：再編対応の組織力強化（ひとまるSpirits浸透プロジェクト）
- ✓ **有償配送(他人物配送)による収益力強化**：飲食チェーンの配送業務の受託、食品卸の配送受託
※本日発表のグループ中期経営計画の更新版にて事業再編の詳細を記載しております

2(1). 2026年3月期 通期 決算概要 — 連結損益計算書

	2025年3月期	2026年3月期	(単位：百万円) 前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
売上高	134,514	139,837	+5,322	+4.0%	➤ 売上高は、飲食店向けの好調により増加
売上総利益	31,065 23.1%	34,007 24.3%	+2,942	+9.5%	➤ 売上総利益率は、1.2ポイント上昇 うち0.3ポイントは、値上げやPB商品の販売拡大による改善。0.9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	29,283 21.8%	32,035 22.9%	+2,752	+9.4%	➤ 販売費及び一般管理費は、次のページを参照
営業利益	1,781 1.3%	1,971 1.4%	+189	+10.7%	
経常利益	1,815 1.3%	1,943 1.4%	+128	+7.1%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	536 0.4%	1,175 0.8%	+638	+119.0%	
EBITDA	2,638	2,940	+301	+11.4%	
EPS (円)	18.89	43.05	+24	+127.9%	

2(2). 2026年3月期 通期 決算概要 – 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
人件費	17,548	17,812	+264	+1.5%	
給与及び賞与、各種手当	17,168	17,400	+232	+1.4%	
採用費	380	411	+31	+8.2%	
広告・販促費	703	516	▲187	▲26.6%	
広告宣伝費	216	267	+51	+23.6%	➤ ポップアップストア施策や広告動画作成によるコストの増加
販売促進費	487	249	▲238	▲48.9%	➤ 前期瓶ビール販促施策、新規店販促費用の削減による減少
その他費用	11,031	13,705	+2,674	+24.2%	
業務委託費	2,572	3,015	+443	+17.2%	➤ 再編に伴うシステム開発を進めることによる開発にかかる業務委託費の増加
配送費	897	2,638	+1,741	+194.1%	➤ グループ全体で最繁忙需要への対応の為、個人事業主活用に伴う増加
減価償却費・リース料	1,615	1,683	+68	+4.2%	
賃借料	2,992	3,119	+127	+4.2%	➤ 再編に伴う平和島センター増床による増加
その他	2,953	3,248	+295	+10.0%	➤ 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	29,283	32,035	+2,752	+9.4%	

2 (3). 2026年3月期 通期 決算概要 — 営業利益以下

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
営業利益	1,781	1,971	+189	+10.7%	
営業外収益	148	130	▲18	▲12.2%	
営業外費用	114	157	+43	+37.7%	
経常利益	1,815	1,943	+128	+7.1%	
特別利益	0	50	+50	—	➤ 社宅物件の売却益
特別損失	616	676	+60	+9.7%	➤ 固定資産減損損失の計上 カクヤスの拠点における減損
税引前利益	1,199	1,318	+118	+9.9%	
法人税等	663	142	▲520	▲78.5%	➤ 税効果会計による影響
親会社株主に帰属する 当期純利益	536	1,175	+638	+119.0%	

2(4). 2026年3月期 通期 決算概要 — 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年 3月末	2026年 3月末	増減額		2025年 3月末	2026年 3月末	増減額
流動資産	22,248	21,973	▲274	負債合計	31,829	33,364	+1,535
現金及び預金	2,837	2,936	+99	仕入債務	17,721	16,921	▲800
売上債権	10,390	10,719	+329	有利子負債	9,190	10,554	+1,364
商品	6,247	5,677	▲569	短期借入金	6,021	4,877	▲1,143
未収入金	1,515	1,340	▲174	長期借入金	3,081	5,311	+2,229
その他	1,258	1,300	+41	リース債務	87	365	+278
固定資産	13,811	16,392	+2,581	その他負債	4,917	5,888	+970
有形固定資産	7,848	7,995	+146	純資産合計	4,230	5,002	+772
無形固定資産	2,523	3,241	+718	株主資本	4,081	4,839	+758
投資その他の資産	3,438	5,155	+1,716	その他包括利益累計額	148	154	+5
資産合計	36,059	38,366	+2,307	負債・純資産合計	36,059	38,366	+2,307
				自己資本比率	11.7%	13.0%	

- ▶ 商品/仕入債務 : 前期のメーカー値上げ前における仮需対応、在庫積み増しの反動で減少
- ▶ 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 : ミクリード社の株式取得による関係会社株式及び、繰延税金資産が増加
- ▶ 借入金 : 短期から長期への振り替え、ミクリード社の株式取得により長期借入金の増加

2 (5). 2026年3月期 通期決算概要 – 連結キャッシュフロー計算書

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	
営業活動によるキャッシュフロー	2,585	2,604	+19	
税金等調整前純利益	1,199	1,318	+119	
減価償却費、のれん償却費	1,055	1,116	+61	
減損損失	611	654	+43	
売上債権の増減額	▲547	▲329	+218	
棚卸資産の増減額	▲591	570	+1,161	➤ メーカー値上げ前における商品積み増しの反動による増加
仕入債務の増減額	1,759	▲797	▲2,556	➤ メーカー値上げ前における前期末の仕入増加の反動による減少
その他	▲901	72	+973	
投資活動によるキャッシュフロー	▲3,002	▲3,197	▲195	
固定資産の取得による支出	▲2,531	▲2,326	+205	
関連会社株式の取得による支出	▲156	▲882	▲726	➤ ミクリード社の株式取得
その他	▲315	11	+326	
財務活動によるキャッシュフロー	74	643	+569	
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	▲341	50	+391	
現金及び現金同等物の期末残高	2,809	2,859	+50	

<影響要因>

3 (1). セグメント別業績

	2025年3月期	2026年3月期	(単位：百万円)	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	134,514	139,837	+5,322	+4.0%
時間帯配達事業	78,986	82,939	+3,953	+5.0%
ルート配達事業	38,385	41,014	+2,628	+6.8%
店頭販売事業	15,526	14,104	▲1,422	▲9.2%
その他	1,615	1,779	+163	+10.1%
営業利益	1,781	1,971	+189	+10.7%
時間帯配達事業	1,646	1,604	—	—
ルート配達事業	857	482	—	—
店頭販売事業	644	905	—	—
その他	171	285	—	—
調整額	▲1,538	▲1,307	—	—

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

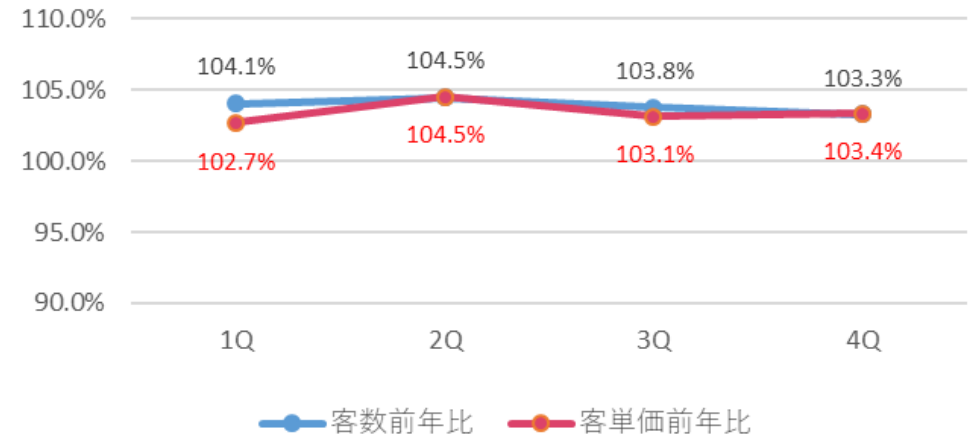
3(2). セグメント別業績 — 時間帯配達事業

	2025年3月期	2026年3月期	(単位：百万円)	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	78,986	82,939	+3,953	+5.0%
営業利益	1,646	1,604	—	—
営業利益率	2.1%	1.9%	—	—

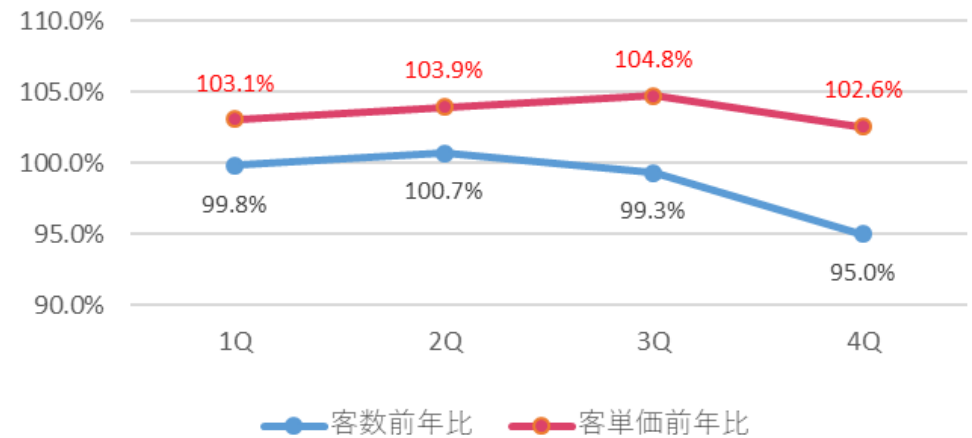
通期の動向：

- 個人飲食店の新規顧客獲得は引き続き堅調であり、客数・客単価は安定的に推移しております。
- 宅配は4Qにおいて、前年の値上げ前仮需の反動から客数が前年を大きく下回る結果となりました。エリア別に前年からの伸長に差があり、対象を明確とした効率の良いマーケティング手法(ポップアップストアによる認知と会員登録者の獲得等)の継続を来期以降の課題としております。

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

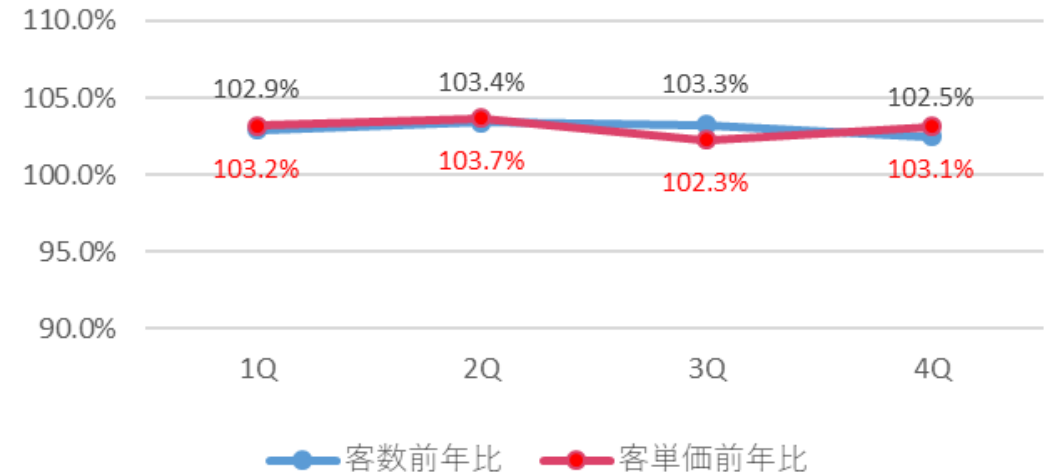
(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	38,385	41,014	+2,628	+6.8%
営業利益	857	482	—	—
営業利益率	2.2%	1.2%	—	—

通期の動向：

- 大手飲食チェーン向けの業績は、継続して安定的に推移しております。
- 4Qにおいては小宴会需要の高まりにより、チェーン取引先の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

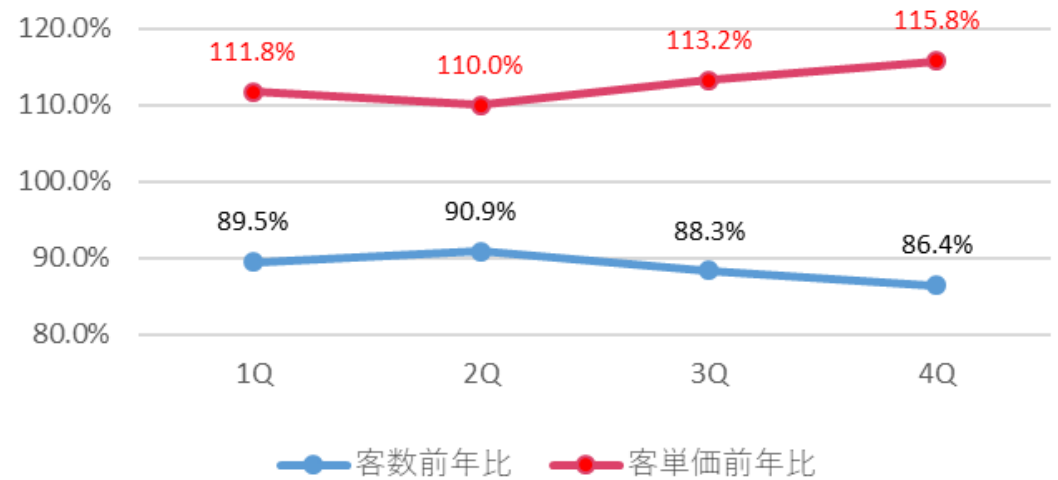
(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	15,526	14,104	▲1,422	▲9.2%
営業利益	644	905	—	—
営業利益率	4.1%	6.4%	—	—

通期の動向：

- 客数は、店舗網再構築による店舗の減少と4Qでは仮需の反動が影響しております。
- 客単価は、メーカー値上げとジャパニーズウイスキーをはじめとする高単価商品が販売好調であったことにより前年比で上昇しております。

店頭販売事業 客数・客単価 前年比推移



4. 事業再編の進捗

TOPICS	当期までの進捗	2027年3月期の予定
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	<ul style="list-style-type: none">再編対応の組織力強化（ひとまいるSpirits～行動指針～の浸透活動）飲食店用の自社商品受注サイトは順調に稼働基幹システム・サブシステムの設計、要件定義、開発、データ移管、テスト運用	<ul style="list-style-type: none">マーケットプレイスの稼働開始（toB向け、toC向け共に3Q開始予定）出店企業の募集
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	<ul style="list-style-type: none">カクヤス取引先である飲食チェーンのセントラルキッチンから個店への配送業務の受託食品卸の配送受託(野菜配送のPOC)電子点呼システム導入など体制構築	<ul style="list-style-type: none">平和島における大型の冷凍冷蔵設備の稼働、飲食チェーン食材管理と配送業務の配送を2Qより開始予定マーケットプレイスのセラー商材の配送受託
商材カテゴリーの拡大 酒類以外の商品を販売拡大	<ul style="list-style-type: none">ミクリード社の飲食店食材の提案と人材交流飲食店用資材や商品カテゴリーの拡充飲食店用乳製品の取り扱い開始	<ul style="list-style-type: none">食材の専任営業部隊を設置し、飲食店向け営業を開始

5. 投資計画の進捗

システムを中心とした事業再編に伴うコストは、通期計画の900百万円に対して約440百万円の費用発生となり、その他基幹システム等を含めた計画では、1,300百万円の計画に対して約800百万円の費用発生となりました。要因として、一部システムが当期稼働から来期稼働にずれ込むため、当期の減価償却費などが計画より減少しております。

TOPICS	計画内容	進捗
システム開発	<ul style="list-style-type: none">▪ ビジネス環境の変化に対応する基幹システムへの刷新▪ サブシステムの刷新・開発	<ul style="list-style-type: none">▪ 事業を継続しながらシステム開発を進行しているため、現行基幹システムと新システムとの「データ連携基盤」を構築▪ データ連携基盤をハブにして、システム開発を進めているが『基幹システムの一部』、『家庭向け受注サイト・マーケットプレイス』、『配送センター倉庫管理システム』などが、来期にずれ込む
配送網構築	<ul style="list-style-type: none">▪ 平和島センター増床分から拠点を経由しラストワンマイル配送▪ 3温度帯管理	<ul style="list-style-type: none">▪ 事業再編を見据えた拠点の再編を来期に向けて計画▪ 平和島に大型の冷凍冷蔵設備の設置 酒類・飲料・ドライ品・資材などに加え、生鮮食品の取り扱いが可能に

6. 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、当期期間における客数の前年比は約3.9%増加と順調な推移。
- 4月に、「すすきの」をはじめとする一大歓楽街を擁する札幌エリアに進出。

DX推進

- 第2四半期期間で自動発注のテスト稼働を行い、倉庫の在庫削減の効果が見られた。来期の本格導入に向けてテストを継続実施。
- 刷新した飲食店用受注サイトにより、セールスの作業工数削減に繋がっている。
- 来期1Qの稼働開始に向け、WMSの導入を進行中。

PB商品拡大

- 通期のPB商品売上は前年比19.7%増し、全体売上に占める割合は4%で推移。
- PB商品「Kprice」から「カクマス」へのリブランディングの実施に加え、toBをターゲットとした商品の開発を進める。

店頭販売の再構築

- 店舗を配送拠点としての面と併せて、地域に適した店頭販売の在り方を模索し拠点の所在や運営の見直しを進める。

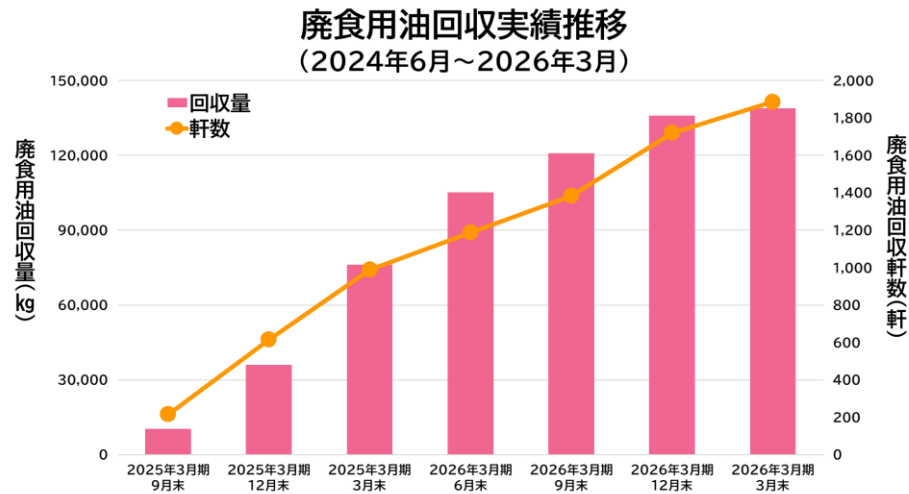
7. サステナビリティ



環境

廃食用油回収

- バヤシTVコラボ動画など、訴求を強化。
- 回収量は引き続き順調に推移し、2024年6月～2026年3月の回収実績は 623トン。



再生可能エネルギー由来電力への切り替え

- 2025年4月～首都圏141拠点、2026年5月～関西・九州の18拠点を切り替え。年間約3,000トンの削減を見込む。

コーポレートブランディング

コーポレートメッセージを新たに策定

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。



- グループの中核ブランド「なんでも酒やカクヤス」に込めてきた、「お客様のご要望に“なんでも”応えたい」という想い。その原点を受け継ぎ、すべてのステークホルダーの皆さまのご要望にまっすぐ真摯に向き合う当社グループの姿勢を、本メッセージに込めた。

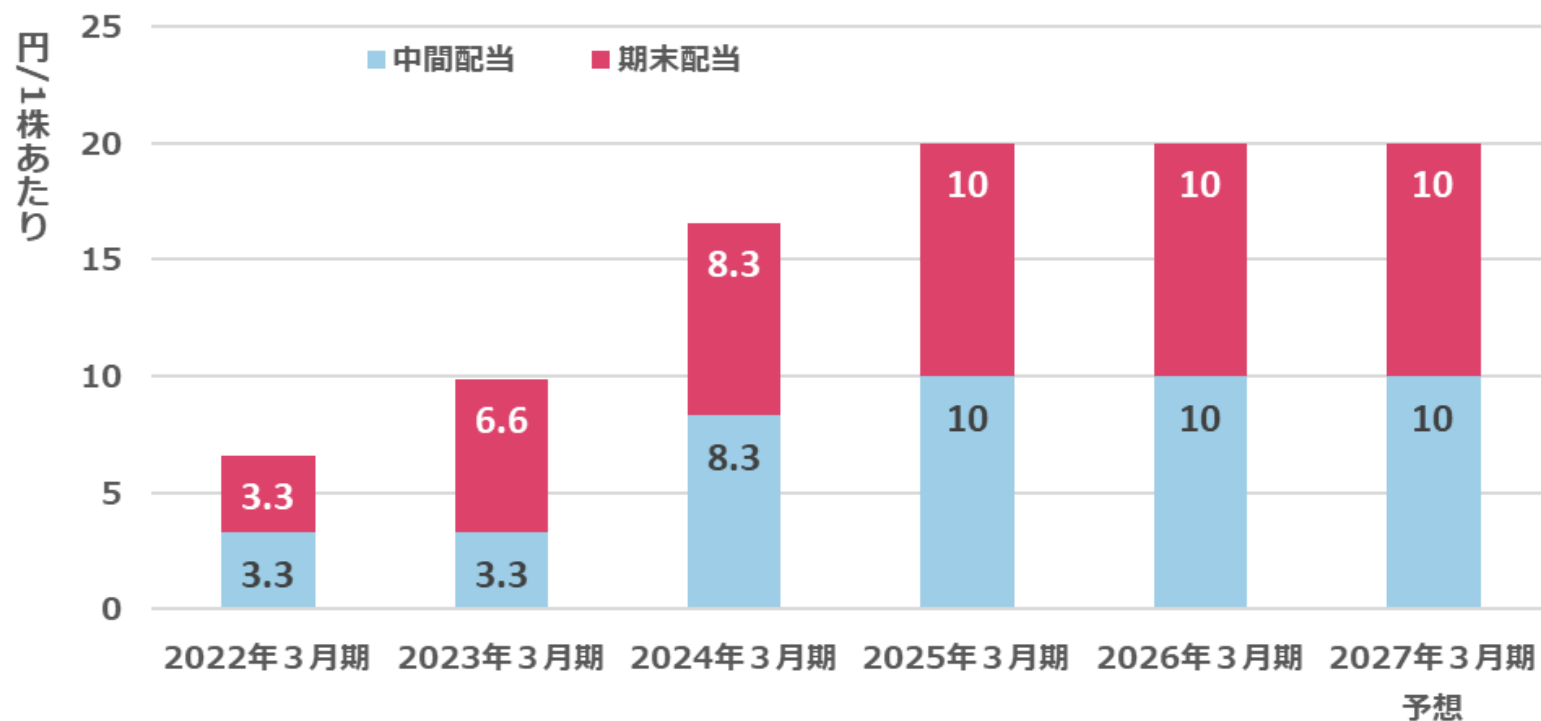
8. 2027年度3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2026年3月期	2027年3月期	増減額	増減率
売上高	139,837	145,000	+5,163	+3.7%
営業利益	1,971 1.4%	2,100 1.4%	+129	+6.5%
経常利益	1,943 1.4%	1,950 1.3%	+7	+0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,175 0.8%	650 0.4%	▲525	▲44.7%
1株当たり当期純利益(円)	43.05	22.17	▲20.88	▲48.5%

※2026年3月期における親会社に帰属する当期純利益は、税効果会計の適用に伴う法人税等調整額（益）計上の影響が含まれております。

9. 2027年3月期 配当予想



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、2027年3月期業績予想は前年並み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。

2027年3月期配当金 (予想)		
中間	期末	年間
10	10	20

(円/1株あたり)

10. 新セグメントについて

事業再編による収益構造の大規模な変化を迎える中で、物流を軸としたプラットフォームを構築し、事業化することと、それらを活用するセラー（販売）事業を経営の基盤と捉え、2027年3月期より2セグメントへ変更し、適正な資本投下を判断してまいります

現 行	旧報告セグメント	内容
	時間帯配達事業	小型出荷倉庫（SS：サテライトステーション）等から個人飲食店や一般消費者、一般法人向けに時間帯で配達する事業
	ルート配達事業	配送センターから全国飲食チェーン、ホテル・レストラン等へのルート配達する事業
	店頭販売事業	一般消費者向けの店頭での販売をする事業
	その他	E C事業、他酒類販売者への卸等
新	新報告セグメント	内容
	セラー事業	飲食店や一般消費者、一般法人向けに自社商品を販売する事業、E C事業、他酒類販売者への卸等
	プラットフォーム事業	マーケットプレイスの運営及び他社商品の流通を担う事業

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	12月末	3月末
グループ 全体※	小型倉庫	32	50	53	64	63	62	64	62	62	58	59	59
	配送センター	14	13	13	15	15	17	17	16	16	16	16	15
	店舗	183	185	177	175	177	178	179	179	179	178	176	176
	合計	229	248	243	254	255	257	260	257	257	252	251	250
首都圏 エリア	小型倉庫	30	46	49	55	54	53	54	52	52	48	50	50
	配送センター	11	10	10	11	11	13	13	13	13	13	13	12
	店舗	162	164	156	158	159	159	158	157	157	156	153	153
	合計	203	220	215	224	224	225	225	222	222	217	216	215
関西 エリア	小型倉庫	2	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4
	配送センター	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	店舗	10	10	11	11	11	12	12	12	12	12	13	13
	合計	13	14	15	17	17	18	18	18	18	18	18	18
九州 エリア	小型倉庫	0	1	1	4	4	4	5	5	5	5	5	5
	配送センター	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2
	店舗	11	11	10	6	7	7	9	10	10	10	10	10
	合計	13	14	13	13	14	14	17	17	17	17	17	17

※札幌エリアは4月営業開始のため除外しております。

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	2,028名（2026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	85百万円（2026年3月31日現在）
売上高	139,837百万円（2026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

軌跡

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

「家庭向け配送」のスタート
バブル崩壊
三代目社長就任
「スーパーディスカウント大安」オープン




営業戦略を転換
「なんでも酒やカクヤス」へ
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

都内100店舗
23区内配送網完成

酒類販売チェーン
マインマート
事業譲受

1時間枠
配送開始

配達時間を
23時まで延長

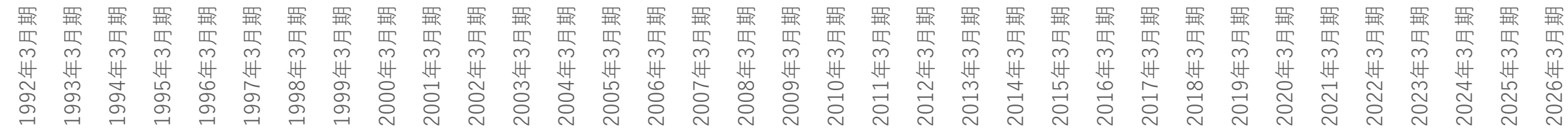


東京証券取引所
市場第二部
上場

改正酒税法
酒類の公正な取引に関する基準
施行

新型コロナウイルス
感染拡大

過去最高
売上
1,398





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担当
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。