



HitoMile Co., Ltd.

株式会社ひとまいる

2027年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

証券コード：7686
2026年8月14日

目次

1. 2027年3月期 第1四半期 サマリー
2. 2027年3月期 第1四半期 決算概要
3. セグメント別業績
4. 投資計画の進捗
5. サステナビリティ
6. 業績予想の進捗
7. 株主還元

APPENDIX

- グループ企業理念
- 会社概要・沿革
- グループ体制図
- 軌跡
- 事業概要
- セグメント説明

1. 2027年3月期 第1四半期 サマリー

連結業績：既存事業の安定推移で、前年同期比、増収減益決算

- ✓ 主力の飲食店向け売上が、前期から継続した新規顧客獲得により堅調に推移し、全体の売上を牽引
- ✓ 前期1Qに発生しなかった構造改革コストにより、営業利益が減少
- ✓ セグメントの変更によりセラーセグメントとプラットフォームセグメントでの報告を開始

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益
業績	35,021	269	206
前年同期比	+2.0%	▲57.0%	▲31.7%

事業再編の進捗

- ✓ **プラットフォーム構築**
 - ・拠点再構築：店舗面積が広い郊外店舗のプチセンター化
 - ・『家庭向け受注サイト』をマケプレ化に向けてリニューアル
- ✓ **有償配送による収益力強化**：飲食チェーンの配送業務開始、3温度帯対応倉庫の稼働

2(1). 2027年3月期 第1四半期 決算概要 — 連結損益計算書

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	(単位：百万円) 前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
売上高	34,349	35,021	+671	+2.0%	➤ 売上高は、飲食店向けの好調により増加
売上総利益	8,339 24.3%	8,408 24.0%	+69	+0.8%	➤ 売上総利益率は、0.3ポイント低下 値上げからの1年で価格競争による低下。
販売費及び一般管理費	7,711 22.4%	8,138 23.2%	+427	+5.5%	➤ 販売費及び一般管理費は、次のページを参照
営業利益	628 1.8%	269 0.8%	▲358	▲57.0%	
経常利益	640 1.9%	319 0.9%	▲321	▲50.2%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	302 0.9%	206 0.6%	▲95	▲31.7%	
EBITDA	840	547	▲293	▲34.9%	
EPS (円)	10.51	7.06	▲3	▲32.8%	

2(2). 2027年3月期 第1四半期 決算概要 – 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	＜影響要因＞
人件費	4,471	4,527	+56	+1.3%	
給与及び賞与、各種手当	4,363	4,377	+14	+0.3%	
採用費	107	150	+43	+40.2%	➤ 前年の採用費減少の反動による増加
広告・販促費	110	97	▲13	▲11.8%	
広告宣伝費	41	43	+2	+4.9%	
販売促進費	68	53	▲15	▲22.1%	
その他費用	3,130	3,513	+383	+12.2%	
業務委託費	679	789	+110	+16.2%	
配送費	563	739	+176	+31.3%	➤ 個人事業主活用に伴う増加
減価償却費・リース料	380	446	+66	+17.4%	➤ 本社ビル、システムのローンチによる増加
賃借料	767	755	▲12	▲1.6%	
その他	739	781	+42	+5.7%	
販売費及び一般管理費	7,711	8,138	+427	+5.5%	

2 (3). 2027年3月期 第 1 四半期 決算概要 – 営業利益以下

(単位：百万円)

	2026年 3 月期 第 1 四半期	2027年 3 月期 第 1 四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	<影響要因>
営業利益	628	269	▲358	▲57.0%	
営業外収益	46	95	+49	+106.5%	➤ 営業拠点の立ち退きによる増加
営業外費用	33	46	+13	+39.4%	
経常利益	640	319	▲321	▲50.2%	
特別利益	0	17	+17	—	
特別損失	13	1	▲12	▲92.3%	
税引前利益	627	335	▲291	▲46.4%	
法人税等	325	129	▲195	▲60.1%	➤ 税効果会計の評価の変更による
親会社株主に帰属する 当期純利益	302	206	▲95	▲31.7%	

2 (4). 2027年3月期 第 1 四半期 決算概要 – 連結貸借対照表

(単位：百万円)

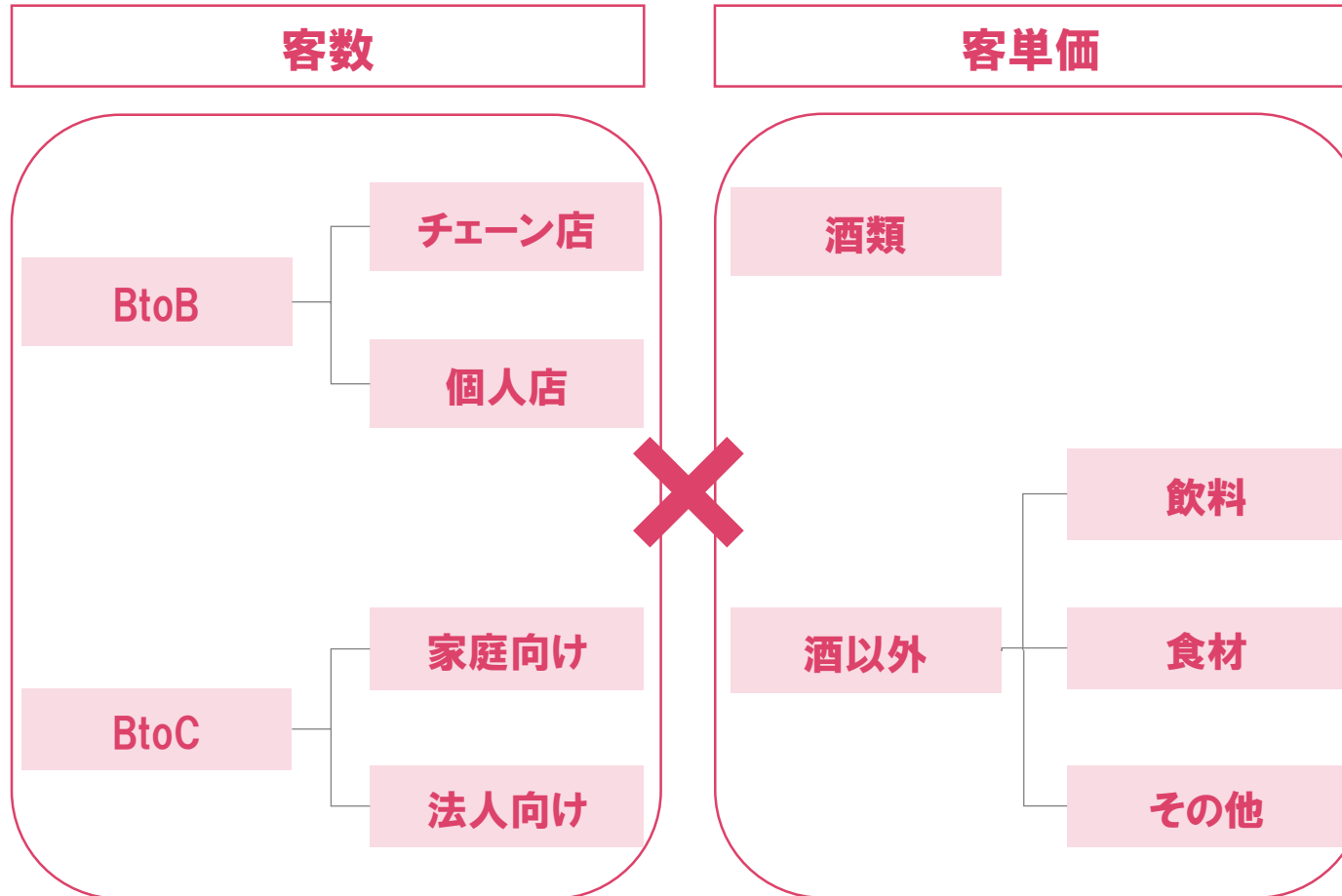
	2026年 3月末	2026年 6月末	増減額		2026年 3月末	2026年 6月末	増減額
流動資産	21,973	22,214	+240	負債合計	33,364	34,213	+848
現金及び預金	2,936	2,861	▲75	仕入債務	16,921	17,635	+714
売上債権	10,719	10,657	▲62	有利子負債	10,255	10,773	+517
商品	5,677	5,585	▲91	短期借入金	4,877	5,802	+924
未収入金	1,340	1,836	+496	長期借入金	5,311	4,910	▲400
その他	1,300	1,273	▲26	リース債務	67	61	▲6
固定資産	16,392	16,974	+581	その他負債	6,187	5,803	▲383
有形固定資産	7,995	8,118	+123	純資産合計	5,002	4,975	▲26
無形固定資産	3,241	3,313	+71	株主資本	4,839	4,778	▲61
投資その他の資産	5,155	5,541	+385	その他包括利益累計額	154	189	+34
資産合計	38,366	39,188	+821	負債・純資産合計	38,366	39,188	+821
				自己資本比率	13.0%	12.7%	

- 未収入金 : 仕入リバートの増加(1月から12月へかけて積み上げ)
- 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 : 新センターの保証金及び、繰延税金資産が増加
- 仕入債務 : 季節性要因による
- 借入金 : 支払法人税等の増加

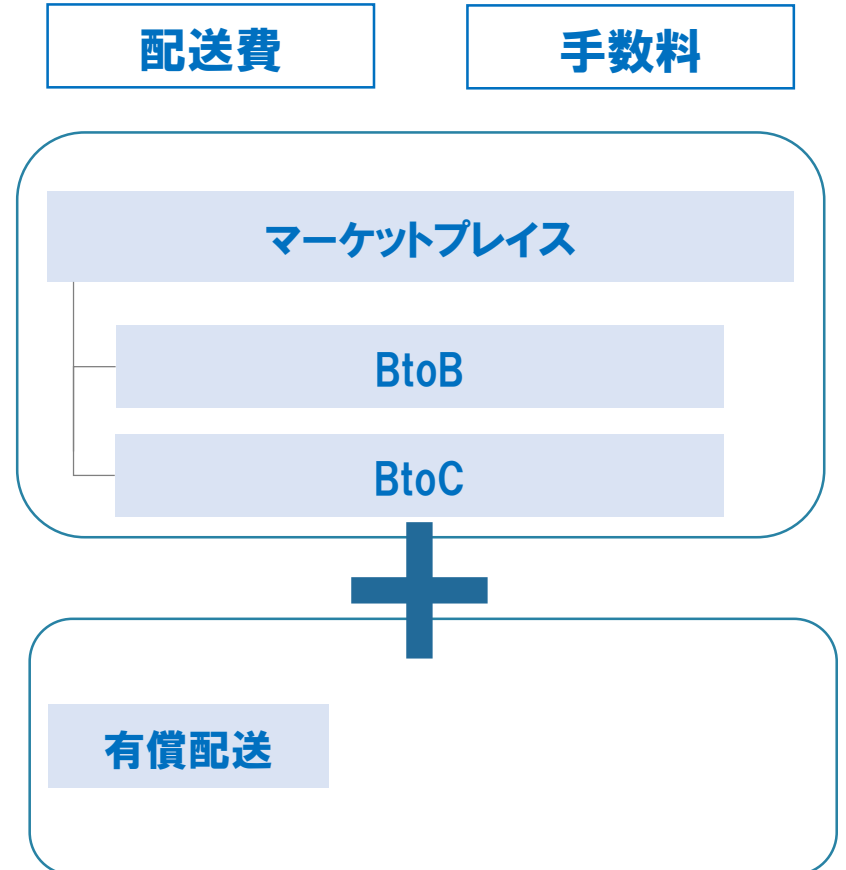
3(1). 事業概念図

ひとまるグループの商圈(GMV)の最大化を目指す

セラー事業（客数×客単価）



PF事業（配送費＋手数料）



3 (2). セグメント別業績

	2026年 3 月期 1Q	2027年 3 月期 1Q	(単位：百万円)	
			前年同期比 増減額	増減率
売上高	34,349	35,021	+671	+2.0%
セラー事業	34,282	34,946	+664	+1.9%
プラットフォーム事業	634	806	+172	+27.2%
営業利益	628	269	▲358	▲57.0%
セラー事業	638	429	▲209	▲32.8%
プラットフォーム事業	▲10	▲159	▲148	—

※プラットフォーム事業の売上高にはセラーセグメントへのセグメント間取引が発生しております。

当第1四半期連結会計期間より、事業活動の実態を明確化し適切に開示することを目的として、報告セグメントの区分及び名称を変更しております。詳細はAPENDIXを参照ください。

【セラーセグメント】

- ・専門知識を有する人材の増員や、前期1Qに発生していたなかった構造改革に伴う投資によるコスト増

【プラットフォームセグメント】

- ・前期平和島センター増床によるコスト増
- ・3温度帯に対応した倉庫の償却開始や、マーケットプレイスの稼働へ向けた開発によるコスト増

【調整】

- ・プラットフォームセグメントとセラーセグメントの間で発生したセグメント間取引を相殺

3(3). セグメント別業績 – セラー事業(総括)

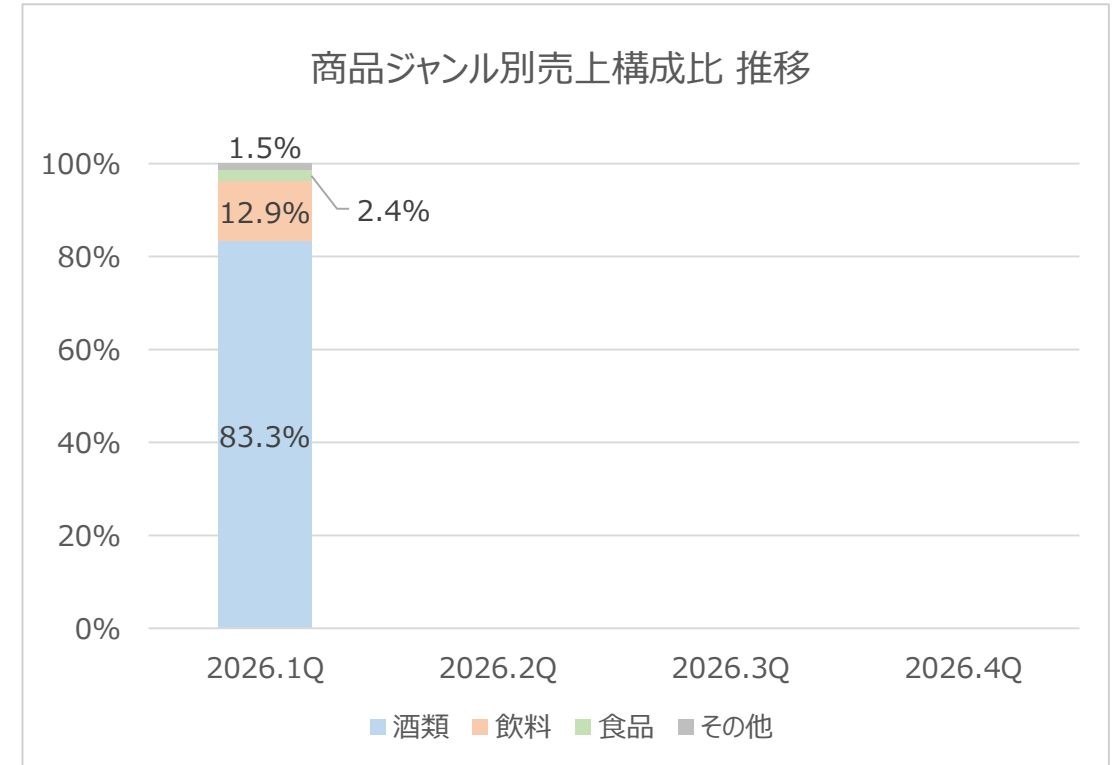
	2026年3月期	2027年3月期	(単位：百万円)	
	1Q	1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	34,282	34,946	+664	+1.9%
営業利益	638	394	▲244	▲38.3%
営業利益率	1.9%	1.1%	▲0.7%	—

1Qの動向:

- 前期の値上げから一年が経過したものの、引き続き飲食店への販売が堅調に伸長しており、セラーセグメントで前年比+1.9%
- 前期1Qに構造改革費用の本格的な発生がなかったこともあり、営業利益においては前年比▲38.3%

商品カテゴリ :食材専任の営業部門を設置し、規模の拡大を促進

PB商品 :第1四半期のPB商品売上は前年同期比21%増
全体売上に占める割合は4%、粗利に対しては5%



3(4). セグメント別業績 – セラー事業(toB)

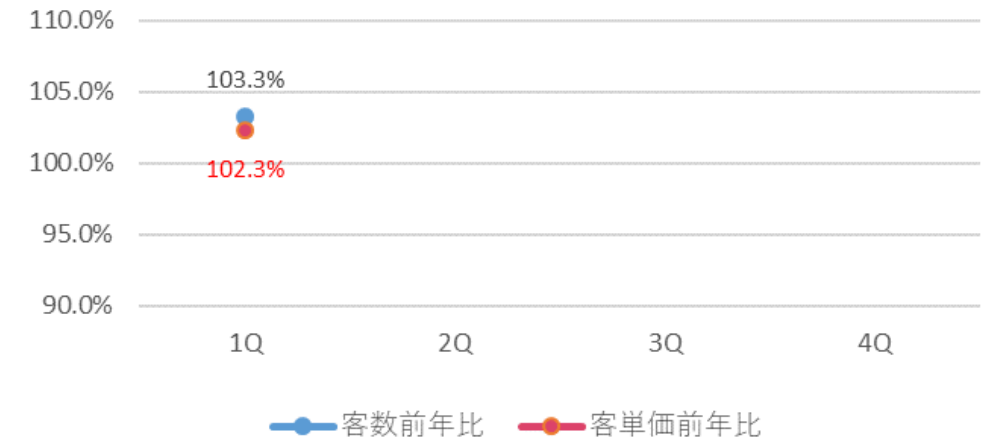
(単位：百万円)

	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
個人飲食店売上	16,085	16,991	+906	+5.6%
チェーン売上	9,014	9,349	+335	+3.7%
toB売上合計	25,099	26,340	+1,241	+4.9%
個人飲食店粗利	4,012	4,229	+217	+5.4%
チェーン粗利	1,737	1,771	+34	+1.9%
toB粗利合計	5,749	5,999	+251	+4.4%

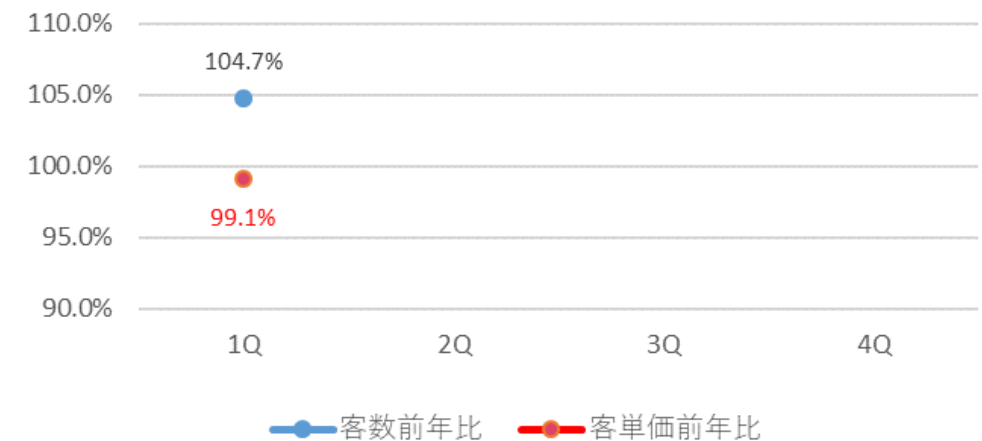
1Qの動向：

- 個人飲食店、チェーン店への酒類販売は共に新規顧客獲得が堅調であり、売上は順調に推移しております。
- チェーン店の客単価は、6月の市況の不調による影響で前年割れとなりました。
- 粗利率は前期4月の大規模な値上げの影響が落ち着き、価格競争の影響で低下してきております。

個人飲食店 客数・客単価 前年比推移



チェーン店 客数・客単価 前年比推移



3 (5). セグメント別業績 – セラー事業(toC)

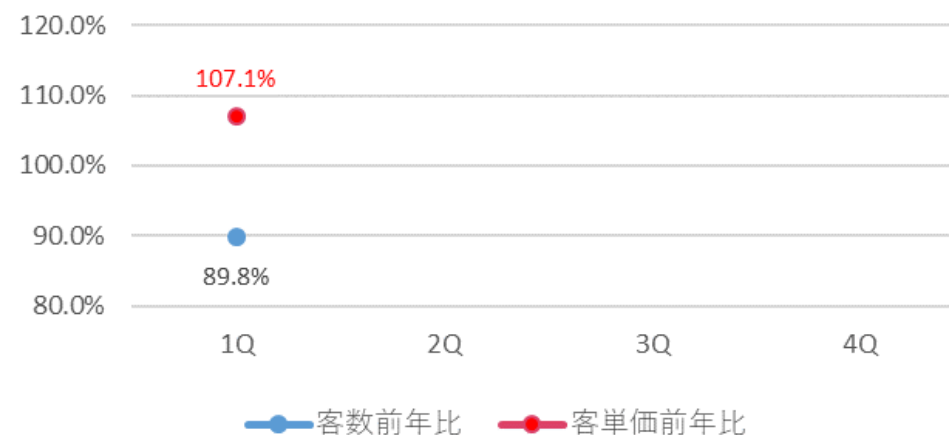
(単位：百万円)

	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
家庭向け売上	8,070	7,659	▲410	▲5.1%
法人向け売上	801	871	+70	8.7%
toC売上合計	8,870	8,530	▲340	▲3.8%
家庭向け粗利	2,294	2,260	▲34	▲1.5%
法人向け粗利	232	264	+31	13.5%
toC粗利合計	2,526	2,523	▲3	▲0.1%

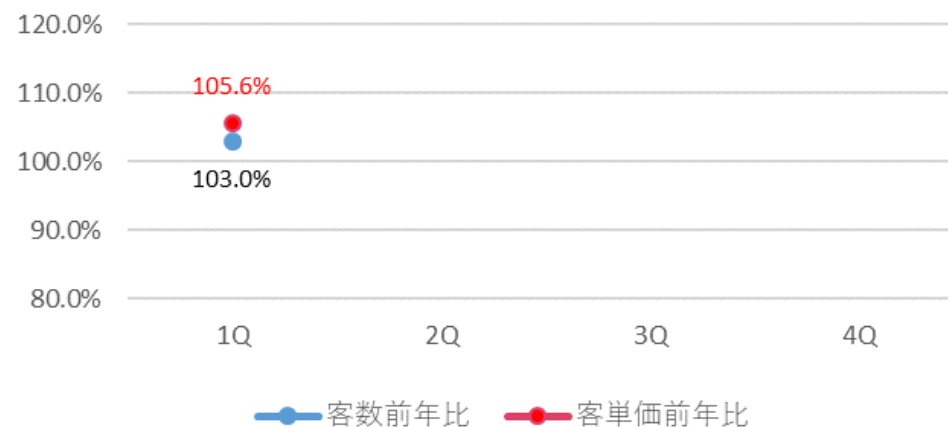
1Qの動向：

- 家庭向けの業績は、店舗の整理や買い控えによる消費活動の低迷により、低調に推移しております。
- 法人営業の専任部門を設立し、会社内のイベントや普段利用での訴求を行うことで、規模を拡大しております。

家庭向け 客数・客単価 前年比推移



法人向け 客数・客単価 前年比推移



3(6). セグメント別業績 – プラットフォーム事業

平和島センター 3 温度帯対応倉庫の様子

	2026年3月期	2027年3月期	(単位：百万円)	
	1Q	1Q	増減額	増減率
売上高	634	806	+172	+27.2%
営業利益	▲ 10	▲ 159	▲ 148	—
営業利益率	—	—	—	—

1Qの動向：

- 現段階においては、グループ内部取引がセグメント売上の大部分を占めております。
- 「焼肉トラジ様」など他社の社内物流の引き受けを開始
- 平和島センターに大型の冷凍冷蔵設備の設置が完了し、7月より稼働開始



4. 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800百万円に対して約120百万円の費用発生となり、1Qは計画通りの費用発生となっております。

TOPICS	計画内容	進捗
システム開発	▪ 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	▪ 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 ▪ マケプレ化に向けて、『家庭向け受注サイト』をリニューアル ▪ 4月より『需要予測による在庫自動設定ロジック』を大型センター8カ所へ展開、対象商品において欠品削減（▲39%）と在庫圧縮（▲8%）の効果を測定
配送網構築	▪ 店舗面積が広い郊外店舗のプチセンター化 ▪ 3温度帯管理	▪ 神奈川県西部エリアの郊外店舗へ大型車を配備し、業務用の配達をセンターに代わり開始 ▪ 平和島で大型の冷凍冷蔵設備の設置完了 生鮮食品の3PL配送が稼働開始

5. サステナビリティ



環境

ジモティー社連携：不要品回収の実証実験を開始

- 「なんでも酒やカクヤス」横浜市内2店舗に、家庭の不要品を無償で持ち込める回収スポット「ジモティースポットミニ」を設置。
- 自社物流網を活用した「2way物流（お届けと回収）」の仕組みを、リユース品の効率的な回収に活用できるか、その有効性を検証中。

(参考：<https://www.hitomile.co.jp/file/20260427release.pdf>)



なんでも酒や
カクヤス



ジモティー

廃食用油回収

- 回収量は引き続き順調に推移し、2024年6月～2026年6月の回収実績は **776トン**。
- 2026年7月より、カクヤスネットショッピングからの回収受注を開始。



酒・飲酒文化と社会問題

筑波大学との共同研究で若年層の飲酒実態を調査

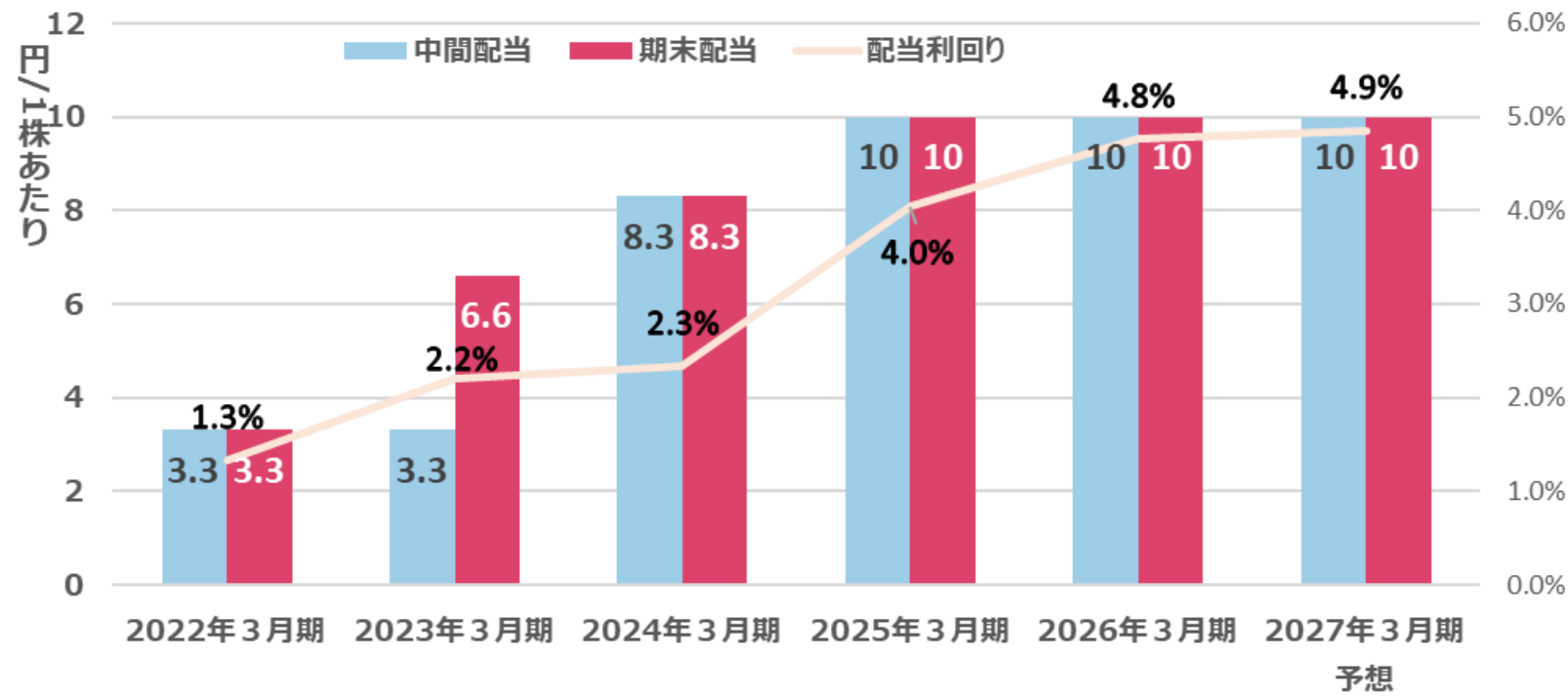
- 酒・飲食文化の健全な発展と持続可能な社会の実現に向け、若年層における飲酒習慣や意識の実態把握を目的に調査を実施。
- 特に若年層においては「お酒を飲むこと」そのものよりも、お酒を介した対話や場の雰囲気にも価値を見出している傾向が明らかになった。

(参考：<https://www.hitomile.co.jp/file/20260609release.pdf>)

6. 業績予想の進捗

	第1四半期実績 (A)	通期業績予想(B)	通期進捗率(A/B)
売上高	35,021	145,000	24.2%
営業利益	269	2,100	12.8%
経常利益	319	1,950	16.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	206	650	31.7%
1株当たり純利益(円)	7.06	22.17	31.8%

7(1). 株主還元



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株当たり)

7(2). 株主還元 – 株主優待制度の変更（拡充）

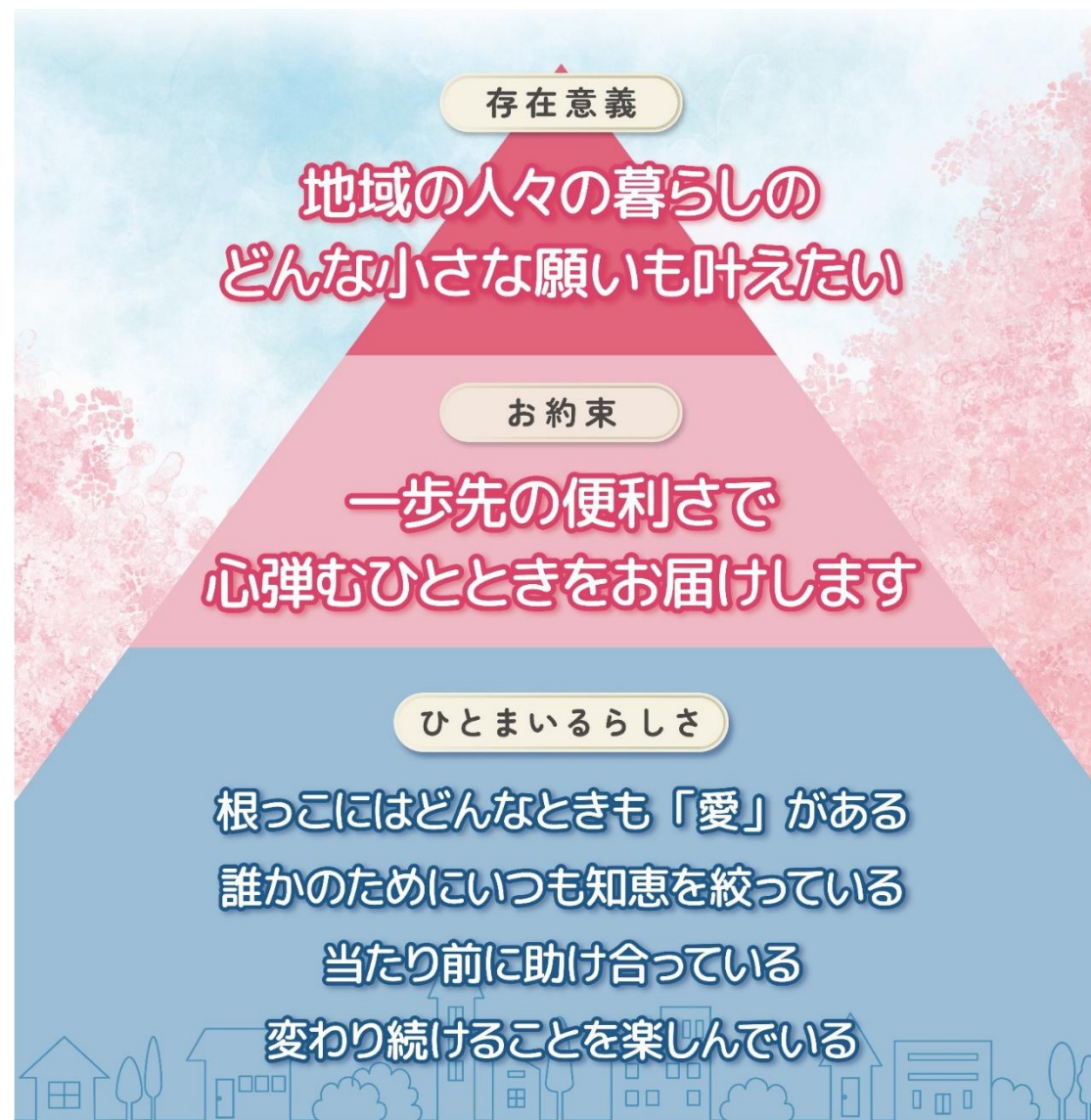
当社株式への投資魅力を高めることを目的として、
優待の利便性の向上のため、優待券の利用可能な決済手段に「公式アプリ」および「店頭」の追加と、
当社グループの主催イベント『KAKUYASU DEXPO』へのご招待枠を増加いたします。

旧制度			新制度		
優待内容	対象株主	利用手段	優待内容	対象株主	利用手段
優待クーポン券 (1,000円分)	3月末時点で 100株以上保有の 株主	WEBサイトからの注文 のみ	優待クーポン券 (1,000円分)	3月末時点で 100株以上保有の 株主	WEBサイト アプリケーション 店頭
DEXPO招待 (イベント扱い)	9月末時点の 全株主 (20歳以上)	希望する株主から 抽選で200名 + 同行者各1名ずつ	DEXPO招待 (優待扱い)	9月末時点で 100株以上保有の 株主(20歳以上)	希望する株主から 抽選で400名 + 同行者各1名ずつ

※毎年3月31日基準日の株主優待制度（クーポン優待）につきましては、2027年3月31日基準日の優待より変更後の制度を適用いたします。

APPENDIX

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。

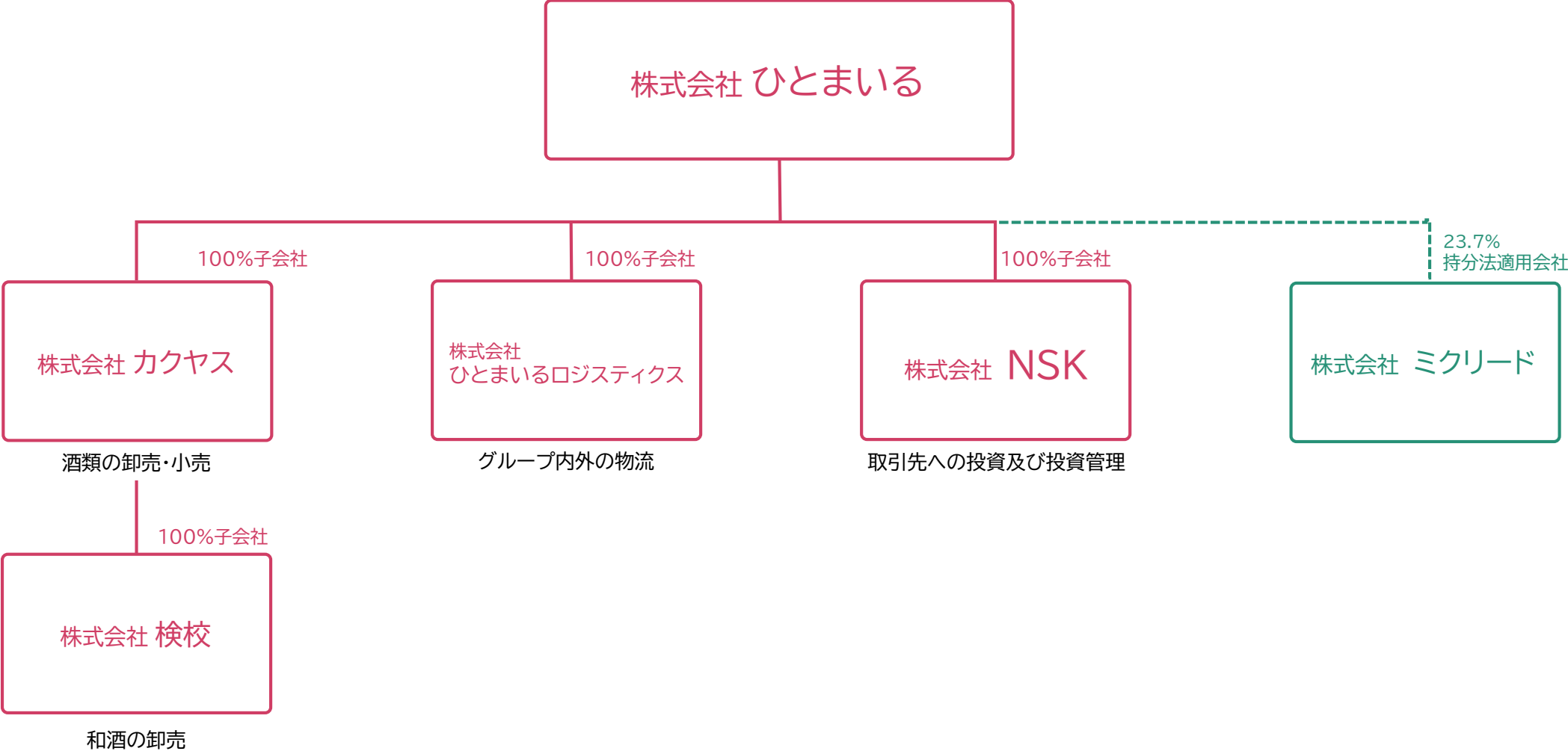


会社概要・沿革

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

グループ体制図



軌跡

特徴的なことは時代にあわせて、
サービス進化をし、成長拡大を遂げております

価格競争の時代



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
メインマート
事業譲受

1時間枠
配送開始

配達時間を
23時まで延長

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

東京証券取引所
市場第二部
上場



新型コロナウイルス
感染拡大

過去最高
売上
1,398



事業概要

ひとまいるグループの強み

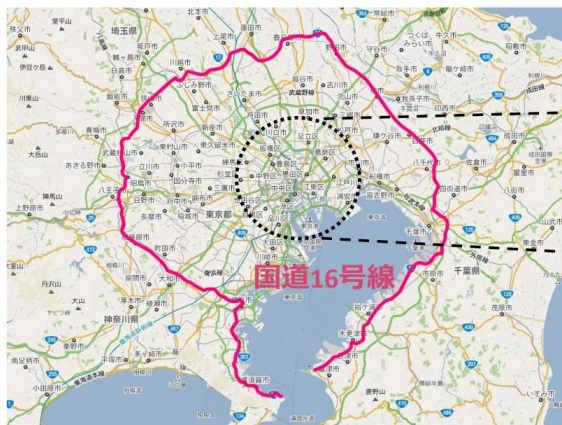
1 毛細血管のように張り巡らされた物流網によるデリバリー

- 東京都内23区にラストワンマイル拠点からのクイックデリバリー（軽自動車、リヤカー等）が可能な独自の配送網を構築し「**1時間枠**」でのお届けが可能
- 上記物流網の構築により、**軽バンやリヤカー**などを活用した配達が可能となり、「物流の2024年問題」の影響も軽減
- 東京23区全域の他に、神奈川を始め、埼玉、大阪、九州など**配達網を拡大中**

2 To B・To C双方への柔軟なデリバリー

- 独自の受注・販売体制ならびに物流ネットワークを連携させることで**きめ細かく且つTo B・To C双方に**フレキシブルな配達サービスを提供

首都圏の
配送先顧客分布 | ルート配達のエリアイメージ

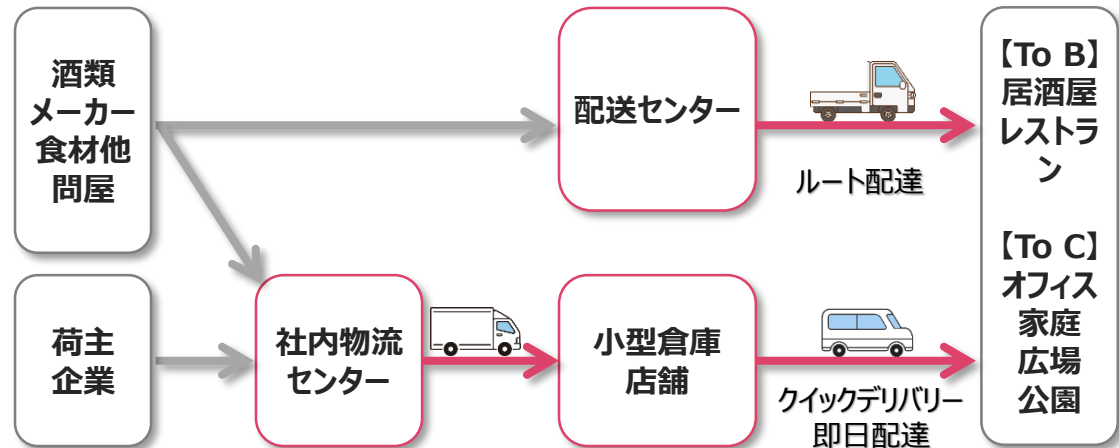


首都圏の
出荷拠点 | クイックデリバリーのエリアイメージ



*ラストワンマイル：商品の配送プロセスの中で、最終的に顧客の手元に届く最後の区間

ひとまいるグループの物流サービス



ひとまいるグループの店舗・物流拠点

- 現在、「なんでも酒やカクヤス」、「大型配送センター」、「小型出荷倉庫」など、関東エリアを中心に、関西、九州など**合計245拠点に展開**
- 今後も政令指定都市を中心にカクヤスモデルの横展開を目指す

全245拠点（2026年6月末時点）
首都圏（東京・神奈川・埼玉・千葉）： 207拠点
関西圏（大阪）： 19拠点
九州圏（福岡・長崎）： 17拠点
北海道（札幌）： 2拠点



なんでも酒や
カクヤス
166拠点



セグメント説明

当第1四半期連結会計期間より、従来の酒類販売にとどまらず食材や消耗品等へ取扱商品を拡充させるとともに、WEBシステム及び配送網への投資並びに組織体制の強化を通じ、自社物流網を他社へ開放するプラットフォームを構築することで顧客単価の引き上げと配送効率の向上を図り、事業活動の実態を適切に開示することを目的として、報告セグメントの区分及び名称の変更を行いました。

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、EC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

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	EC事業、他酒類販売者への卸等

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。



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。