

# 2026年3月期決算説明資料



2026年5月14日  
株式会社ミクリード  
証券コード：7687

**MICREED**

# 1.決算概要

## 2.業績見通し及び成長戦略

- 売上高は顧客数・顧客単価の伸びを背景に、前年比**+13.2%**
- 2026年3月に実施したミクリード大感謝祭の影響もあり、各利益率は前期比で低下したものの営業利益率は業績予想通り。各利益額は前年を上回る
- 新規顧客数は1Q時点の前期比△14.0%から大きく巻き返し、+6.5%で着地。既存顧客数は堅調に推移し、全体では**前期比+8.4%**
- **売上高・各利益・顧客数全てにおいて過去最高業績の更新継続**

	25.3期 (実績)	26.3期 (実績)	(前期比)	(百万円、%)	
				(参考)当初予想/修正予想 25.05.15	25.10.30
売上高	6,776	<b>7,671</b>	+13.2	7,400	7,500
売上総利益 (総利益率)	2,324 (34.3)	<b>2,606</b> (34.0)	+12.1 (△0.3pt)	2,540 (34.3)	2,570 (34.3)
営業利益 (営業利益率)	372 (5.5)	<b>407</b> (5.3)	+9.5 (△0.2pt)	385 (5.2)	400 (5.3)
経常利益	373	<b>410</b>	+10.0	385	400
当期純利益	258	<b>279</b>	+8.2	265	275
顧客数 (※)	13,092	<b>14,196</b>	+8.4		
既存顧客数	10,994	<b>11,961</b>	+8.8		
新規顧客数	2,098	<b>2,235</b>	+6.5		

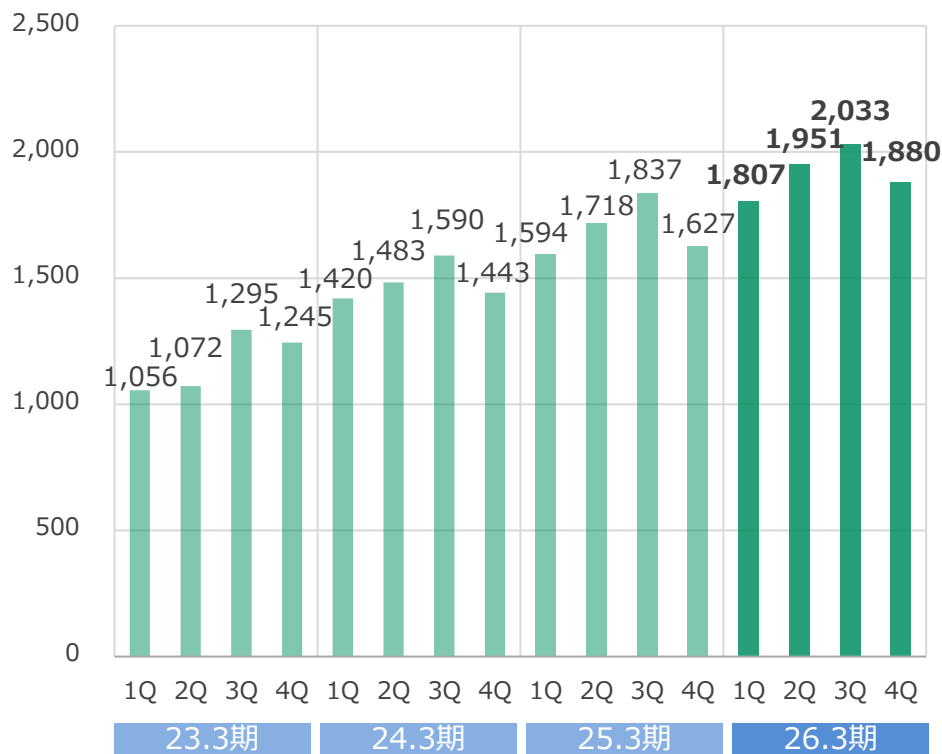
※顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります  
 ※代理店経由の顧客数は含みません

- 26.3期の売上高は、**各四半期で25.3期を上回る**
- 営業利益については、年間としては前年を上回り、概ね想定通りに推移
- 3Qの営業利益は、ステージ制関連の販促スキームを見直したことにより、4Qの営業利益は、カタログ発刊に伴う各種費用が発生するといった季節的要因に加え、**ミクリード大感謝祭・業績賞与**の費用発生等が重なり、前年を下回った

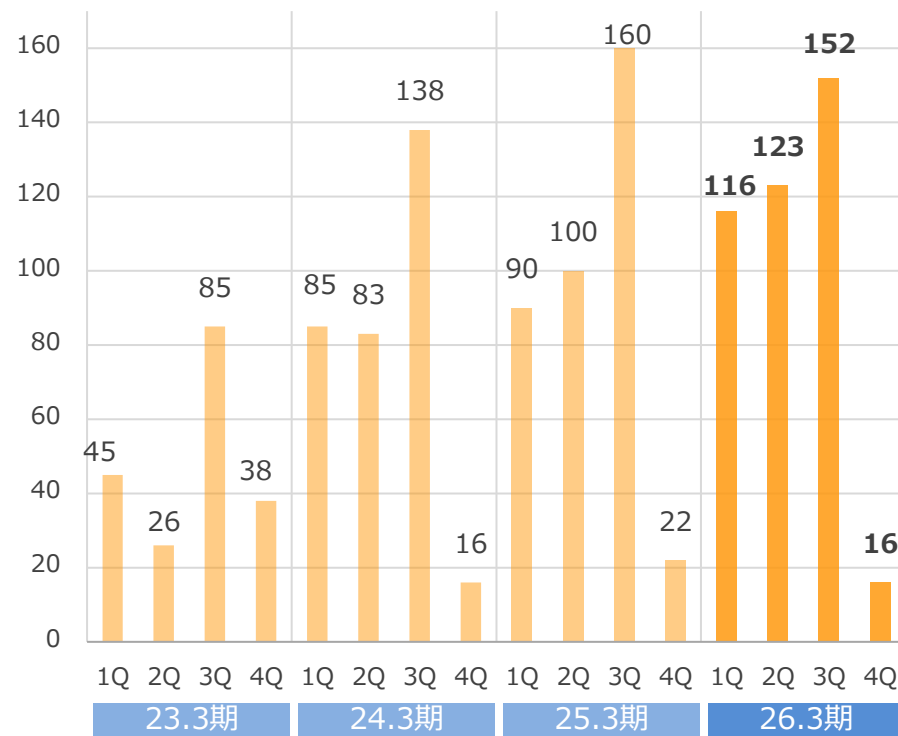
## 売上高

## 営業利益

(百万円)

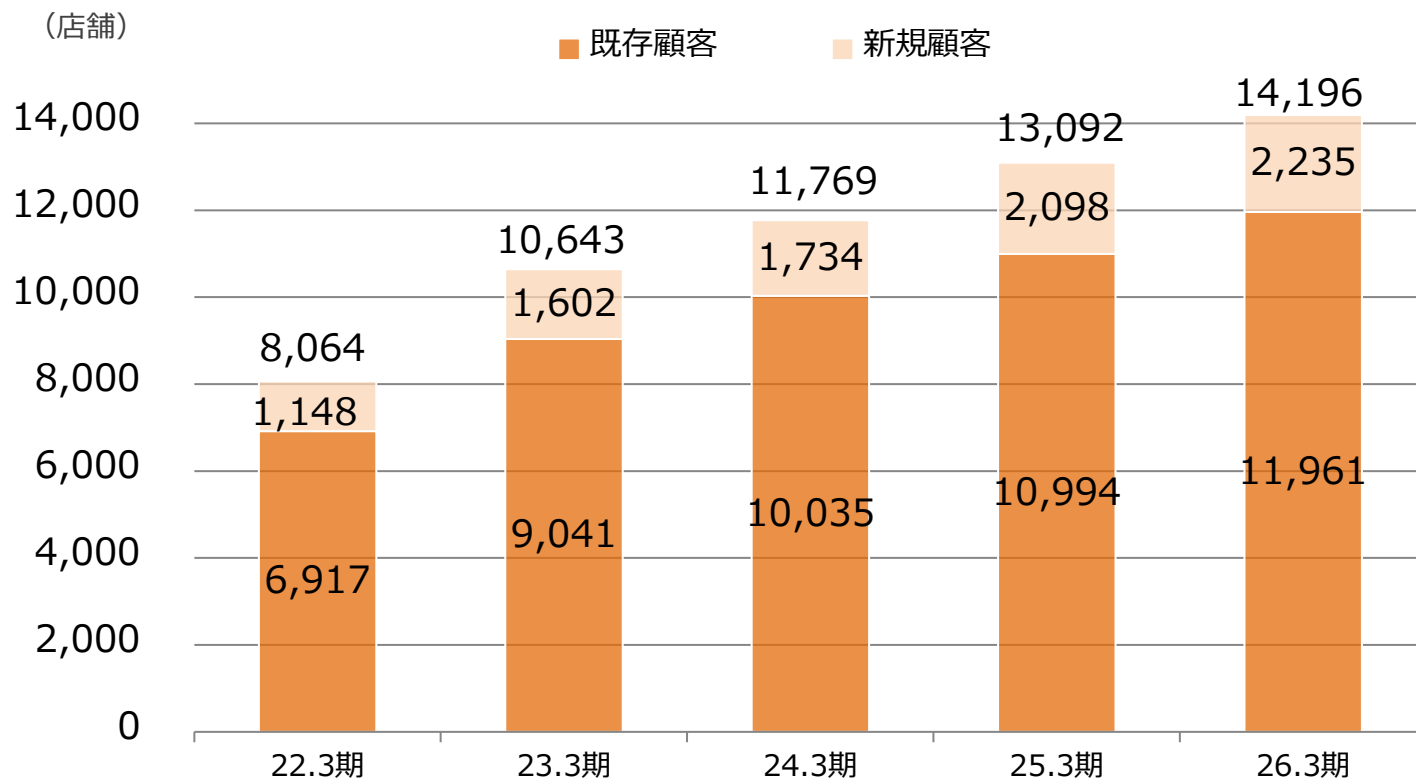


(百万円)



- 26.3期も顧客数は大きく増加し、**過去最高顧客数の更新が続く**
- 新規顧客は1Qでの不調影響があったものの、2Q以降の巻き返しにより、通年では前期を上回り着地。既存顧客も離反を最小限に抑えることが出来、既存顧客・新規顧客ともに過去最高を更新

## 月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）



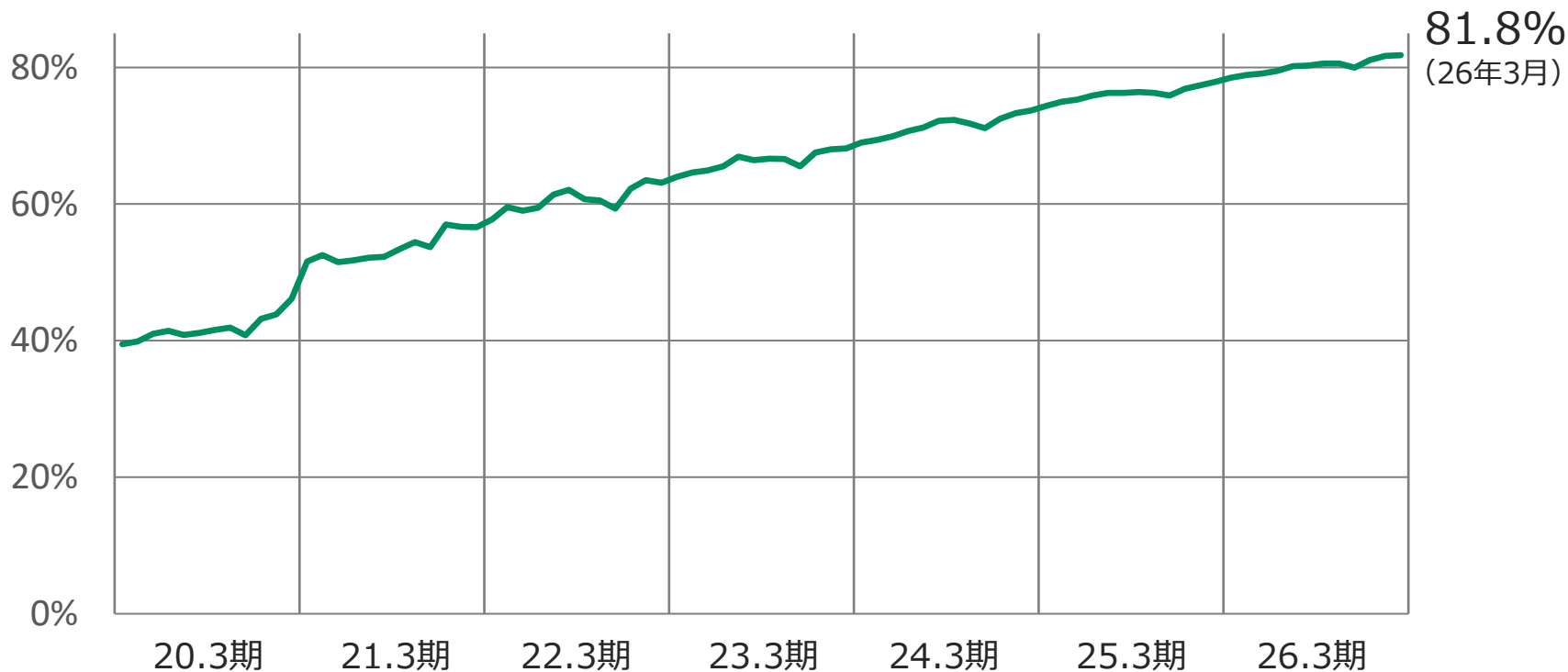
※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- WEB受注率は引き続き上昇傾向にあり、2025年8月以降は**80%超**の水準が継続
- 新規顧客の獲得並びに受注はほとんどが**WEB経由**
- **SEO対策**やサイトの**スピード改善**等、投資は継続しECサイトの磨き込みを図る

## WEB受注率（全取引）

※受注件数ベース



## 26.3期 バランスシート

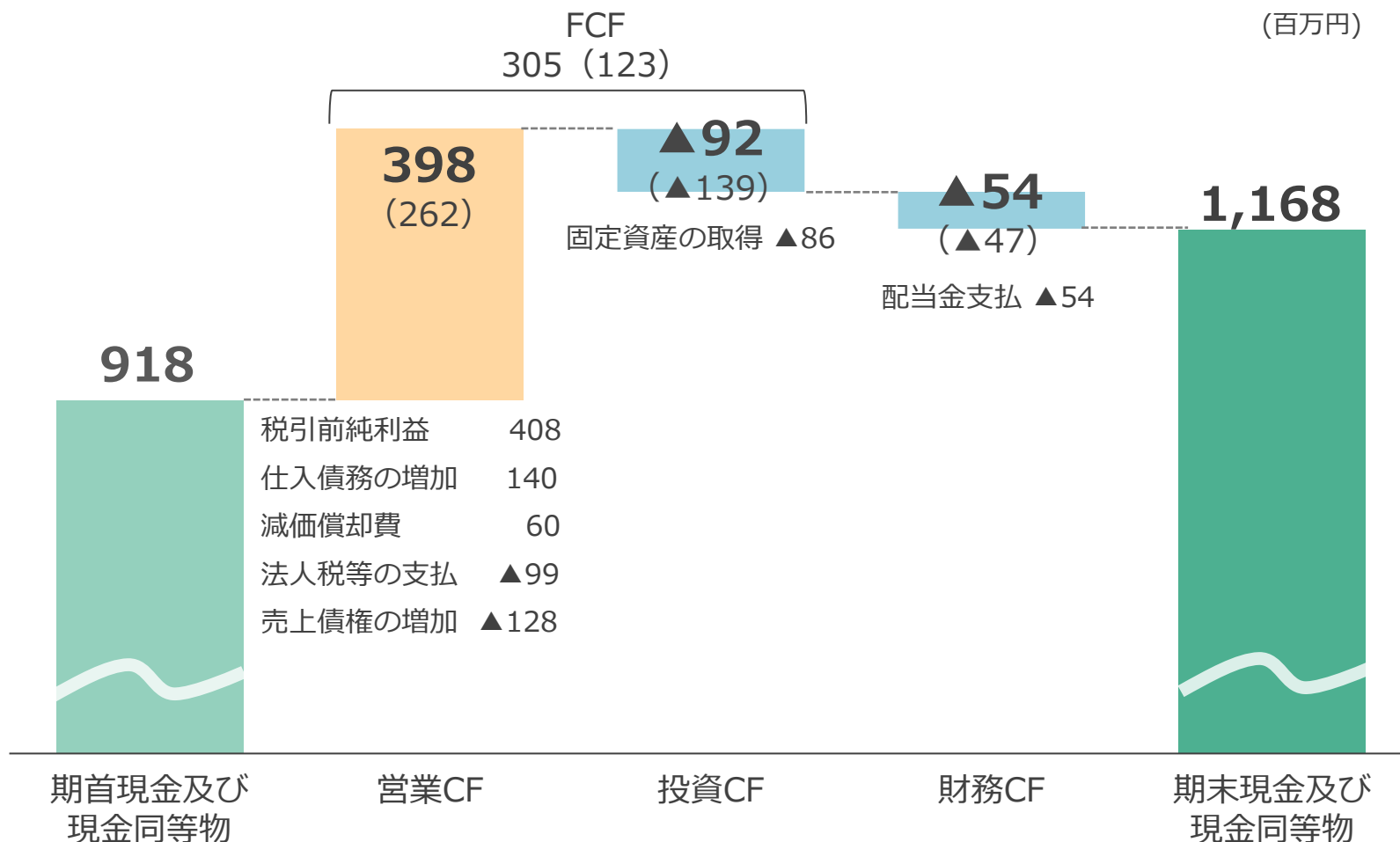
- 自己資本比率58.5%（前期末比△1.4pt）。投資は継続も、健全かつシンプルな財務内容を維持
- ROEも18.5%と高水準を維持

(百万円)

	25.3期末	26.3期末	増減	補足
流動資産	1,975	<b>2,393</b>	+418	
現預金	918	<b>1,168</b>	+250	利益の拡大による増加
売掛金	824	<b>953</b>	+128	売上高の増加による増加
固定資産	349	<b>387</b>	+37	ECサイト等のシステム改修に伴う増加
資産合計	2,325	<b>2,780</b>	+455	
流動負債	858	<b>1,074</b>	+215	
買掛金	620	<b>761</b>	+140	売上高増加による仕入の増加
固定負債	72	<b>79</b>	+6	
負債合計	931	<b>1,153</b>	+221	
資本金	93	<b>98</b>	+4	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行
純資産合計	1,393	<b>1,627</b>	+233	純利益の計上による繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	2,325	<b>2,780</b>	+455	

## 26.3期 キャッシュフロー

- 営業キャッシュフローは、利益の拡大に伴い増加
- 投資キャッシュフローは、テストキッチン及び撮影スタジオの設置があった昨年からは支出が減少



先行き不透明な世界経済の推移や原材料の枯渇・エネルギー高騰など**変化の激しい外部環境**に寄り添った対応を実施するとともに、方針の大枠は25.3期から変更はせず、より一層の**商品力強化**を図るとともに、サービス面を改善しつつ、2025年2月にフルリニューアルを実施したECサイトを活用していく

### ■ 商品関連

- **直送品・通過品の拡充**
- ドリンク・酒類の拡充
- 商品開発精度の向上

### ■ サービス関連

- ECサイトのブラッシュアップ
- **顧客リレーションシップの強化**
- **カタログなど紙媒体とWEB媒体の融合**
- 受注拠点の“守り”から“攻め”への転換
- 物流拠点の処理能力と品質の向上

### ■ 提携・代理店開拓

- 新規顧客開拓での新たな代理店との取り組み
- 提携による顧客支援の拡充

## 豊洲市場生鮮野菜の魅力を発信

- 飲食店ならではの**あしらい**や**サラダのアクセント野菜**、更には**大容量・手間削減野菜**を提供
- 季節の**黑板メニュー**を**簡単調理**で彩る**希少性の高い野菜**も取り扱い
- **WEBでは、豊洲のプロがすすめる旬食材の提案**を開始
- 豊洲の生鮮野菜で飲食店様の**メニューの幅が広がる提案**を実施

**MICREED 豊洲市場通信2025年6月号** 本号掲載商品の販売状況・販売価格の最新情報は、ミクロードオンラインストアでご確認ください。

**SBS 26 限定** **初夏の生野菜をいち早くお届け!**

お客様が季節を感じ、注文したくなる**黑板メニュー**に最適な野菜を揃えました。是非一度、ミクロードの生鮮野菜で彩ってみませんか？

**種類豊富!** 熊本が誇る、日本最大級の**ロングなす**。半分カットでも十分インパクトを出せる驚きなすスタイルに。

**なす**

- 167304 チルド 泉州水なす 1個 275円
- 167419 チルド 大長なす 1本 (長さ40~60cm目安) 570円
- 167288 チルド 買茂なす 1個 690円
- 167424 チルド 極太ホワイトアスパラ 2本 (1本約90g/2L~3L程度) 820円
- 167374 チルド 島らっきょう 1パック (約70g) 380円

こちらは1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)だけにお届けできる**SBS26**限定のサービスです。

**豊洲の生鮮野菜** Fresh vegetables at Tokyo Market

1都3県への**お届け限定**。旬の**あしらい**。旬の**あしらい**。旬の**あしらい**。

お刺身や日本料理に**パッと華を添えるあしらい**

6月ごろが旬の旬の**あしらい**

- 167315 チルド 青もみじ 11ヶ (約300g) 700円
- 167317 チルド 金魚草(赤) 11ヶ (約300g前後) 580円
- 167129 チルド 花穂しそ 11パック (約200g前後) 690円
- 167154 チルド 小菊(60枚) 11ヶ 860円

**むき済・持ち運び大変な大容量...人手不足を助ける**手間削減野菜****

- 167106 チルド 輸入むき玉ねぎ(真空) 11ヶ (約150g) 190円
- 167128 チルド カットしめじ(ほくし) 11ヶ (約300g) 600円
- 24855 チルド 中国産むきにんにく 11ヶ (約100g) 870円
- 167130 チルド 中国産長ねぎ 5kg (約100本前後) 2,140円

**メニューの大定番・**サラダ**のアクセントになる! 目を引く野菜**

- 167361 チルド カリナーゲル 11ヶ (約50g) 300円
- 167330 チルド 【マイクローハーブ】レッドソレル 11ヶ (約100g) 500円
- 167383 チルド アイスプラント 11ヶ (約100g) 440円
- 167399 チルド カリコロレ 11ヶ (120~150g目安) 350円

こちらは1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)だけにお届けできる**SBS26**限定のサービスです。



**豊洲のプロがすすめる旬食材 新生姜**

豊洲市場の大手卸より「国産風など飲食店のお客様へ、新生姜の魅力をぜひ伝えてほしい」とご提案をいただきました。

旬食材は新鮮のイメージが強いですが、「野菜として使う」ことでメニューの幅が一気に広がる食材です。シーズンは月〜9月と長く、約12〜6月は最も収穫が盛んで、扱いやすい時期です。

※新生姜は産地直送で「SBS26」限定の取扱いです。

**新生姜って何が違うの?**

新生姜 (商品番号: 167431)

通常よりも若い生姜で、平みがかたく、水分が多くてみずみずしいのが特徴です。一般的な生姜と違い、皮が薄く、くちまのツツまで皮だけで一品になる食材です。

一般の生姜と違い、皮が薄く、くちまのツツまで皮だけで一品になる食材です。

**豊洲のプロおすすめメニュー**

おすすりは、旬って盛るだけが一番みずみずしく、ついおすすりです。

- 切って盛るだけ!
- 味噌汁!
- 親子丼!
- 揚げたて!
- 揚げたて!



### 厳しい商品事情下においても可能な限り供給を

- ノルウェーの海洋資源保護政策により**2026年のノルウェーサバ漁獲枠が7割減に**
- 確保できる商品量が少なくなっていく・価格がどんどん上がっていく状況の中、担当者が必死になり**なんとか確保した商品をご案内**
- 同じような状況下にあるのが、輸入禁止となっているEU各国の**生ハム**や**豚肉原料**・**サーモン**など多数存在
- 商品の供給不安は今後も継続することが危惧される中、**可能な限り商品確保に注力**





## 8月にアップデートされたレビュー機能の有効活用

- 8月に「画像の投稿・公開」が可能になるとともに、「レビューへの返信機能」も実装されたレビュー機能
- 定期的にレビューキャンペーンを実施し、お客様の声を集め、**人気の高い商品を紹介する取り組みを継続**

【高評価を得た、売れ筋商品の紹介】

【レビューキャンペーン】



## 新規投入した商品の内、人気が高い商品を案内

- 新商品の内、一定の顧客数・売上を記録し、お客様にぜひ試していただきたい商品を単品案内企画として不定期案内
- たくさんのお客様より新メニュー開発の参考になると高評価



## 「選べる商品クーポン」機能のリリース

- クーポンを使っている様々な商品を試したい！というお客様の声から、**クーポン対象商品すべてにクーポン値引きが適用される「選べる商品クーポン」機能**をリリース
- 対象期間中であれば、**対象商品すべてに1枚の値引きクーポンが利用可能**



### 「商品クーポン」250円引きの場合

対象の4商品を購入しても、使えるのは**1枚**だけです。



商品クーポン × 1枚 = **-250円**

### NEW 「選べる商品クーポン」100円引きの場合

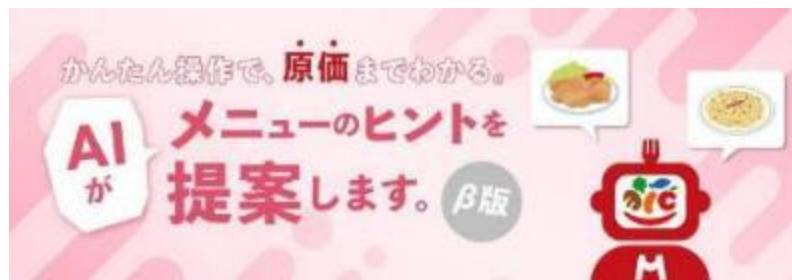
対象の4商品を購入したら、**すべての商品に1枚ずつ**使えます。



選べる商品クーポン × 4枚 = **-400円**

## AIが新メニュー考案や余った食材の有効活用のヒントを提案

- 飲食店様の登録情報とWEBに公開されているレシピ情報をもとに、**生成AIがメニュー案をご紹介します**
- 「**商品の数**」×「**飲食店様のご要望**」に応じた多様な活用方法を提示し飲食店の皆様のメニュー開発や商品採用の検討を支援



The flowchart illustrates the 5-step process for using the AI menu hint proposal feature:

- 1** 商品詳細ページの「見てみる」ボタンをクリック。  
Click the "View" button on the product detail page.
- 2** 必要項目を選ぶ。  
Select required items.
- 3** 「メニューを提案」ボタンクリックで検索開始。  
Click the "Propose Menu" button to start the search.
- 4** レシピは2~3件表示されます。  
2-3 recipes are displayed.
- 5** レシピに加え、1人分の原価がわかります。  
In addition to the recipe, the unit cost for 1 person is shown.

## お客様の店舗運営に役立つ情報もコラムとしてお届け

- メインターゲットを居酒屋業態からスタートさせ、カフェ・喫茶業態へ拡大しつつも、市場の**多業態化は加速**するばかり
- それぞれの業態のお客様に必要な情報を届けるべく、**世の中の声**や**有益情報**を集約して掲載



## ミクリード大感謝祭の開催

- お客様への日頃の感謝を込めて2026年3月に**ミクリード大感謝祭**を開催
- **想定を大きく上回る反響**があり、**多くの飲食店様に当社商品をお試しいただける良い機会に！**

### 【ミクリード大感謝祭 第一弾】

対象期間 2026/03/11（水）～03/17（火）  
特典 2,000円値引クーポンの配布



### 【ミクリード大感謝祭 第二弾】

対象期間 2026/03/18（水）～03/24（火）  
特典 約120品の特価販売  
(全品一律50%OFF)



## コーポレートサイト全面リニューアル

- 2026年3月に**ミクリードのコーポレートサイトをリニューアル**
- 当社の概要や事業案内・IR情報などを見直すことで、お客様だけでなく、ステークホルダーの皆様にも、より一層当社のことをご理解いただけるサイトにリニューアル



### テンポス社の店舗を活用し、パナソニック製品を活用した試食会開催

- 以前より提携しているテンポスバスターズ社の店舗において、**試食会を継続開催**
- **パナソニックHVAC&CCシステムズ社と協力**し、パナソニック製「マイクロウェーブ解凍機」や「マイクロウェーブコンベクションオーブン」を活用した厨房の調理オペレーションをご案内



# 1. 決算概要

# 2. 業績見通し及び成長戦略

- 27.3期の業績予想は、**顧客基盤強化**に加え、前期より取り組んでいる施策による**顧客単価UP**を見込み算定したもの
- 利益面は、物流費用・外部委託費用や人員増による人件費増加等の**コストアップ**要因を織り込み算定
- 売上高・営業利益ともに2桁成長となる増収・増益の業績予想。**売上高は5期連続、営業利益は4期連続の過去最高業績更新**を目指す

(百万円、%)

	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	(前期比)
売上高	7,671	<b>8,500</b>	+10.8
売上総利益 (総利益率)	2,606 (34.0)	<b>2,900</b> (34.1)	+11.2 (+0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	407 (5.3)	<b>450</b> (5.3)	+10.5 (△0.0pt)
経常利益	410	<b>450</b>	+9.6
当期純利益	279	<b>300</b>	+7.3

- 配当の基本方針としては、今後を見据えて必要な内部留保を確保しつつ、安定した**配当性向20%**の配当を実施することとしている
- 前26.3期決算においては、上記方針に基づき年間8円50銭の配当実施予定（期末配当については2026年6月株主総会に付議予定）
- 27.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。年間の1株当たり配当額は**9円10銭**を見込む

(円、%)

	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)
中間配当	4.20	<b>4.50</b>
期末配当	4.30	<b>4.60</b>
合計 (配当性向)	8.50 (20.1)	<b>9.10</b> (20.2)

先行き不透明で変化の激しい外部環境を注視しつつ、『顧客に支持される事業』を創り上げるべく、磨き込みを継続。

方針の大枠は26.3期から変更しないものの、27.3期は積極的に顧客単価アップにも取り組む

### ■商品関連

- 商品開発の原点回帰（人手不足・時短・ロス対策）
- インフレ・原材料枯渇商品の手当
- 通過品・直送品の拡充
- ドリンク・酒類の拡充

### ■顧客関連

- 新規顧客獲得数向上（業種や打ち手を多方面に展開）
- 既存顧客の離反率の低下（MAを活用した販促など）
- 購入単価・顧客単価アップ（ECのUI・UX改善など）
- 顧客リレーションシップの強化

### ■インフラの整備

- 出荷センターはコスト増を少しでも業務改善で補完しつつ、5Sの遵守
- 受注センターは顧客の声を真摯に受け止め、各種改善・改良を…

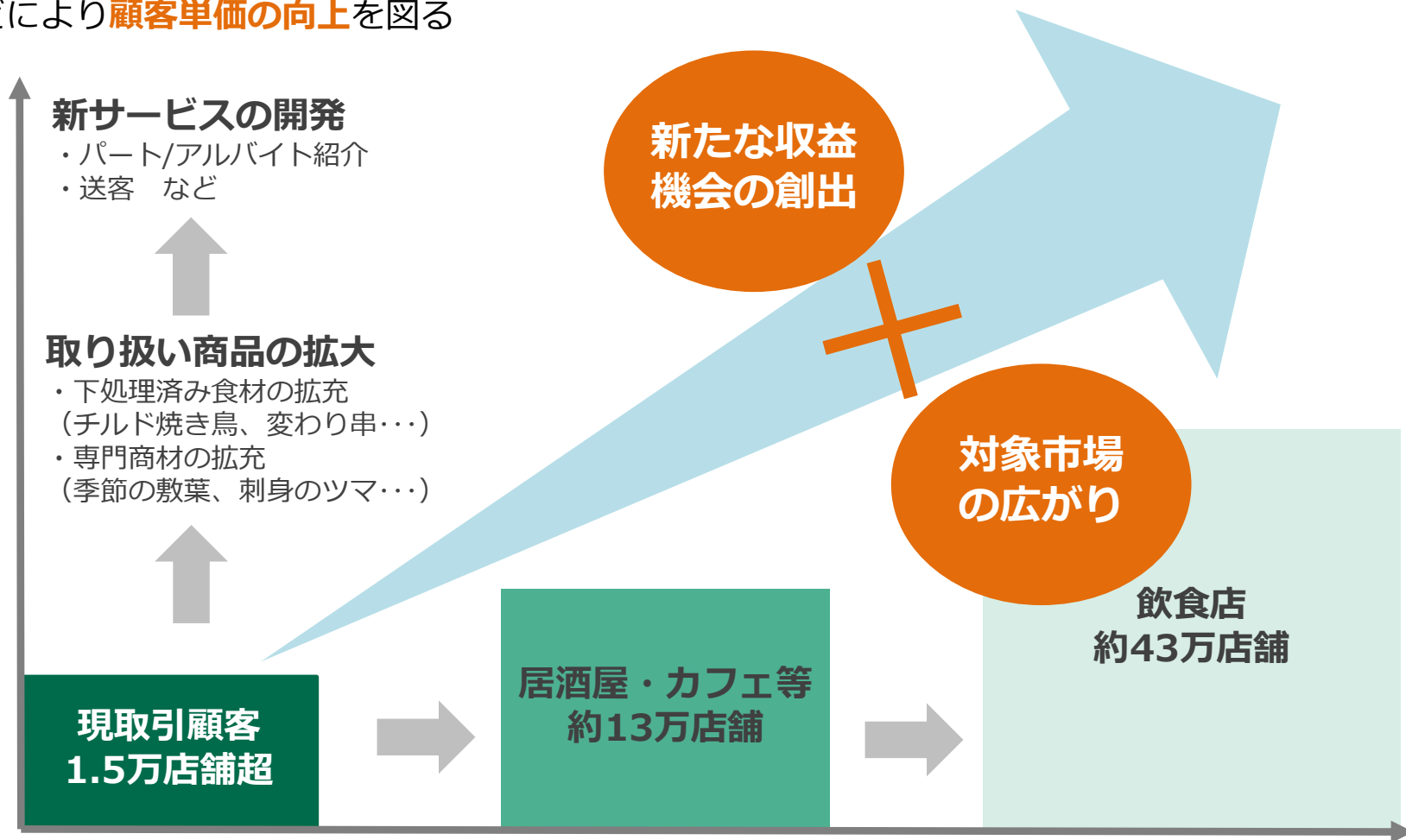
- 当初計画に対して、26.3期末までに9名の従業員を採用。退職・休職等の影響もあったものの前期末比**6名増加の34名**に
- **成長継続のための基盤固め**に向け、27.3期も採用活動は継続。期末の**従業員数は40名（前期比18%増）**を計画

### 従業員数の推移

(人、%)

	23.3期末 (実績)	24.3期末 (実績)	25.3期末 (実績)	26.3期末 (実績)	<b>27.3期末 (計画)</b>
従業員数	19	26	28	34	40
前期比	+5.6	+36.8	+7.7	+21.4	+17.6

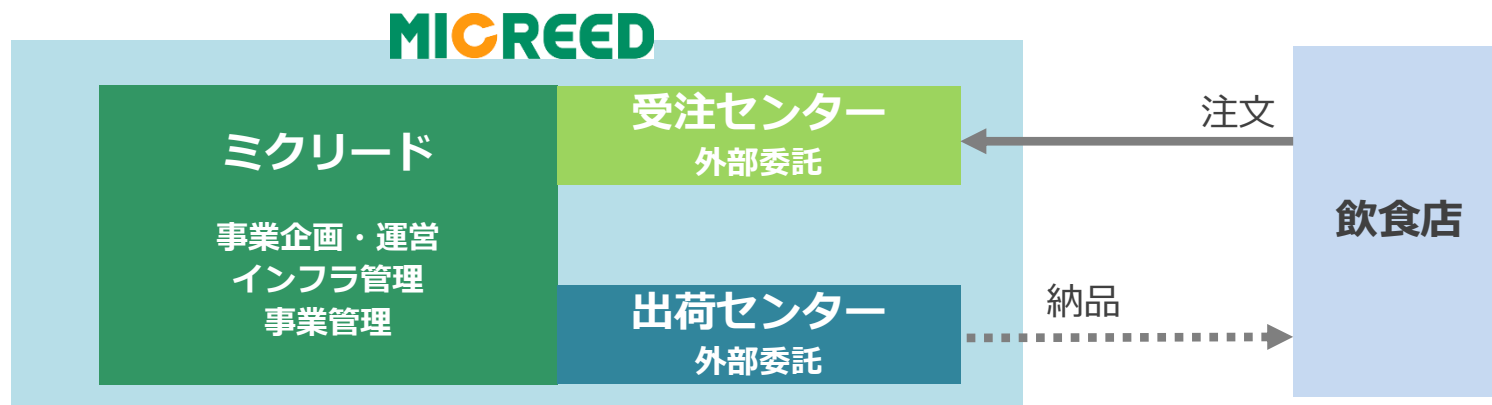
- 新規顧客獲得のWEB活用により、メイン業種の居酒屋だけでなく、**他業種へも見込み客層を広げ、顧客数の拡大**を図る
- また、**代理店の開拓や業務提携を積極的に進め、一気呵成な顧客数拡大**を図る
- 一方、既存顧客へは、未取り扱い商品による拡販や人材紹介・送客などの新たなサービス展開などにより**顧客単価の向上**を図る



# Appendix

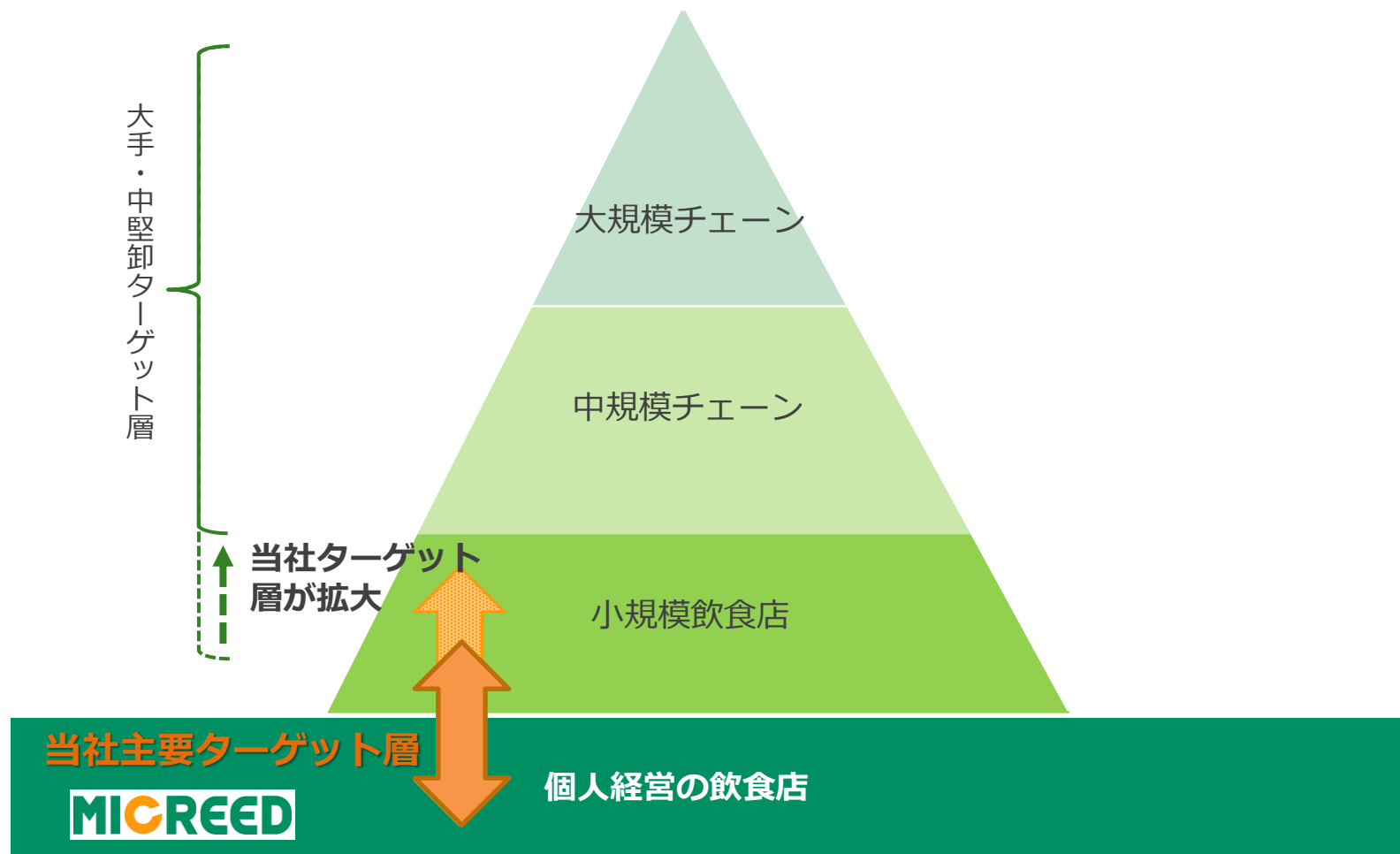
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀県佐賀市)
資本金	98百万円 (2026年3月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数41名 (常勤36名、非常勤役員5名) (2026年3月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- ミスミ時代より“持たざる経営”を信奉しており、現在でも事業の中核機能以外は、それぞれの専門事業社へ業務委託し、事業環境の変化にスピーディに対応できるような組織体制を維持しております



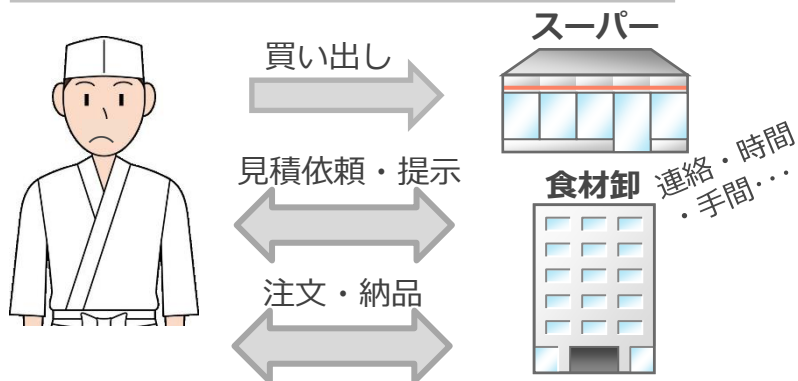
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

## 規模別飲食店数のイメージ図



- 当社は、居酒屋をメインとした中小飲食店が、困っていることを解決するための商品やサービスを提供することを目指しています。商品・サービス・インフラ等の一連の事業モデルを“マーケットアウト”の視点で創り上げたミスミのDNAが当社に根付いています
- 外部環境の変化によりニーズも変化しますが、その変化を的確に把握し、軌道修正したり、新しいことに取り組んでいます

## 従来の食材仕入れ



注文できるまで、時間も手間もかかる  
もっと手軽に食材を注文したい

商品はあるか？いくらか？見積が必須

定価がなく、食材卸の言い値

注文は月～土曜の9～18時まで

欠品は日常茶飯事

納品は毎週2回決まった曜日

## ミクリードを活用した食材仕入れ



余計な連絡は不要！いつでも誰にでもどの商品でも  
公平な価格で1個から注文できる

WEBやカタログ・小冊子で商品案内

平等な表示価格

注文は365日の9～26時まで (WEBは24時間)

お届け保証率99.8%\*

納品は365日ご指定日に！

\*お届け保証率とは、注文時のお届け予定日にお届けした率

## 【商品特性・品揃え】

- 中小飲食店に特化した通販ならではのロングテールな品揃え（業務用食品卸に取り扱いのない、業務用C&Cの店頭にも並んでいない商品像）“**中小飲食店のセントラルキッチン**”を目指す
- 中小飲食店の**保管効率・ロス率**などを勘案した、バラ凍結・シート入り・個食・小パック商品
- 中小飲食店の**独自色を発揮**するための“下処理済み食材”・“流行品”・“季節品”



個食パック：たこぶつ

シート入り：するめいか刺身



セット商品：焼き鳥盛り合わせ

下処理済み食材：豚バラの柔らか煮



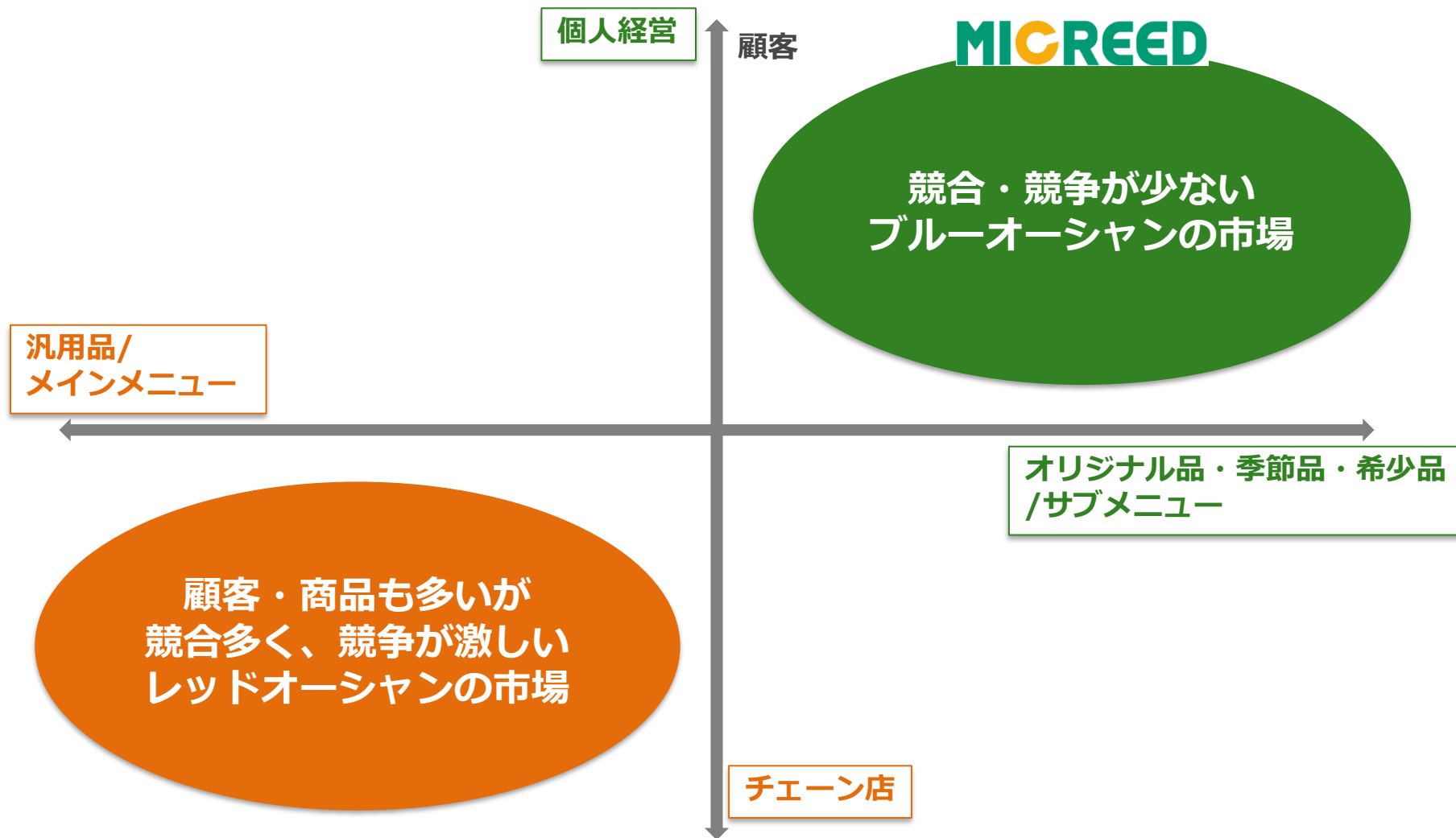
## 【商品価格・商品販促】

- いつでも・誰でも**平等な価格**を提示
- 様々な媒体で商品を紹介。**カタログ**ではその一覧性を！**WEB**ではその検索性を提供！
- 流行品や季節の商品は**月次の小冊子でタイムリー**にご案内。WEBでは**電子カタログ**でも対応
- WEBでは、さらに商品詳細情報・アレンジ方法・各種レコメンド商品をご紹介し、その選択要件を整理してお伝えするなど、様々な情報を提供！

## 【注文・配送】

- 中小飲食店の日々の業務を棚卸し、最適なインフラを構築
- **欲しい時に欲しいものを1パックから注文・お届け可能！**
- **365日受注・出荷可能**。閉店後に在庫を確認して注文できるよう**26時（AM2時）まで**オペレーターが受注対応
- 1都3県内（東京・神奈川・千葉・埼玉）なら3種類の配送便から選択可能！
- 1都3県外でも15時までに注文したら翌日午前中からお届け可能！（エリアにより異なります）

- 顧客・商品ともに競争が少ないブルーオーシャンがミクリードの主戦場
- 消費者の嗜好の多様化、業務用食材卸の人手不足から、当社主戦場は広がり続けている



## 豊洲市場生鮮野菜の品揃えを拡充

- 豊洲市場の生鮮野菜は2024年7月より取り扱いを開始
- 居酒屋/カフェ向け等、**ターゲットを絞った特徴のある商品**を投入し品揃えを拡充
- 今夏は、特に**居酒屋向けにフォーカス**した生鮮野菜を投入し、メニューのヒントも拡充

【ヤングコーン】



【水なす】



皮付きだからこそ、旨味を閉じ込めたヤングコーンが味わえる！

皮なしのヤングコーンとはひと味違う、甘味と食感が感じられます。



ひげまで美味しく食べられるのが皮付きの魅力

瑞々しさが口の中に広がる！まるで果物のような野菜

お客様に水なすの魅力を伝えるなら、そのままカットして生食提供がおすすめ。



お刺身やサラダなど、解凍が容易な解凍庫ならではおはニユーに。

## ドリンク・酒類の品揃え拡大に注力

- 業務用酒類卸に取り扱いのない商品や海外の酒類など**ロングテールな商品**を中心にラインナップ拡充
- 今期は**カフェ向けに、主カシロップブランドの商品**を中心に品揃え
- 幅広い業態が利用している**MONINブランドはフルボトルの全フレーバー**を取り扱い



## 市場の動きをウオッチし、顧客に寄り添った商品を展開

- **コメ不足・コメ価格高騰に対応**し、米を切らさず販売
- 飲食店に特化した、米を嵩増しする**酵素調味料**や極力ロスを減らすための**炊飯油**などを品揃え

【お米ふっくら酵素調味料】

### 米価高騰の救世主現る!

美味しさそのままごはんの量を増やす

酵素製剤を入れて、水を増量して炊くだけで炊き上がり量が

でも、ベチャっとしない

**約15%増える**

更に

- ✓粒立ち・ふっくら感向上
- ✓経時劣化耐性向上

再味しなそのまごはんをかき増しできる酵素です。水分量を約20%増やしても、酵素の作用で、ふっくらと炊き上がりやすい調味料です。

お米ふっくら調味料 中食用 1kg

**新登場** 135140 常温

**お米ふっくら酵素調味料 1kg** 1kg ¥4,790

商品ご紹介動画 (YouTube)

■生米1kg(約150g)を炊く時、生米の0.5%を入れて炊き、30分浸漬させて炊熟してください。(例:2合に約150ccの水を60cc過量より増やし、調味料を1.5g入れてください。)

《例》1升炊きの場合

通常炊飯	米1升 (1,500g)	+	米の1.3倍の水 (1,950cc)	→	炊き上がり量 約3,210g		
酵素入り炊飯	米1升 (1,500g)	+	米の1.5倍の水 (2,250cc)	+	お米ふっくら酵素調味料 小さじ 約2 (約7.5g)	→	炊き上がり量 約3,675g

約15%増

36円分

【原料にて計量した場合】 大きじ:約1.2g / 小さじ:約4g

【お店のごはん用 炊飯油】

炊飯油を入れて、炊くだけで美味しさ長持ち、歩留まりアップ

更に

- ✓粒立ち・ふっくら感向上
- ✓経時劣化耐性の向上
- ✓しゃもじや・炊飯器に酸が付かない

炊き上がり後歩留まりUPの効果が有り、お米の「粒立ち」を維持、粒感が崩れにくいため、おいしい状態が維持できる油です。

**新登場** 135129 常温

**お店のごはん用 炊飯油 350g** 100g ¥162 **570円**

■炊飯前にセットした水に混ぜて、お使いください。(生米量に対して、1%の割合)

出しやすい注ぎ口で 液だれしにくい

商品ご紹介動画 (YouTube)

## レビュー機能のアップデート

- 2025年2月に全面リニューアルしたECサイトで、**8月にはレビュー機能を更にアップデート**
- 「**画像の投稿・公開**」が可能になるとともに、「**レビューへの返信機能**」も実装
- レビューキャンペーン実施などによりお客様の声を集め、**人気の高い商品を紹介**

【画像の投稿・公開】

総合評価 1件  
5.0 ★★★★★

お客様番号：3\*\*\*56  
★★★★★ ランチボックスに利用  
味もとても美味しくお客様から好評です  
電子レンジで温められるので、1個や2個の時は電子レンジ  
3個以上の時はまとめて湯銭で温めお出ししています

←画像の投稿が可能に！  
お客様のアレンジ方法を共有して  
もらうことでより有意義な  
レビューページに！！

【高評価を得た、売れ筋商品の紹介】



【レビューへの返信機能】

お客様番号：3\*\*\*93 2025/10/14  
★★★★★ 容量の変更を希望  
程よい塩味付きで人気なのですが1パックの容量が多いので、当店のような小規模店では扱いにくい場合もあり、もう少し少量（1kg〜くらい）パックがあれば便利です。

2025/10/23  
ミクリードからの返信  
レビューいただきありがとうございます。1kgサイズの【154441】シューSTRINGポテト（プレーン）も取り揃えておりますので、今後の商品選びの参考までぜひご検討ください。

スフレパンケーキ 6個  
[商品番号：152035]  
ほっくり・ふわとろの食感が楽しめるスフレタイプのパンケーキです。お好みでフルーツやバター、生クリームなどでトッピングすることで通常のパンケーキとの差別化を図れます。

レビュー総合評価  
★★★★★ 4.7  
[お客様のレビューが追加されています。] レンズでよく見るとお菓子と一緒です。

↑お客様のレビューにお応えする機能をリリース  
せっかくお寄せいただいたお声に最大限にお応えしたい

↑お客様の高評価商品をレビューと共にご紹介

## LINE公式アカウントの開設

- 当社が顧客に知っていただきたい情報を直接送信する「**PUSH型**」のサービスとして、2025年6月よりLINEでの情報発信をスタート
- 旬の食材や新商品情報・LINE限定クーポンの配布など、**厳選された情報**を顧客へ定期的に配信



【10/1配信情報】

【10/8配信情報】

## 特典ステージ制をリニューアル

- 顧客に対する還元施策の一つである「特典ステージ制（※）」を2025年9月よりリニューアル
- これまでの「月締め請求払い」等の条件を廃止することで、**シンプルでわかりやすい制度**へ
- 新しい特典として、**購買意欲を高める**値引きクーポンを追加

※「特典ステージ制」とは、1カ月間の購入実績に応じてステージを決定し、ステージ毎の特典が付与される制度です



**point 1 もっと自由!**  
月締め請求書払いのお支払い条件がなくなりました!

**point 2 もっとお得!**  
新特典「値引クーポン」が追加されました!

毎月の購入金額に応じて  
**お得な特典がもらえる!**

特典ステージ	レギュラー	ブロンズ	シルバー	ゴールド	プラチナ
ランクアップ条件					
月間購入金額 (税込)	¥25,000未満	¥25,000以上	¥50,000以上	¥75,000以上	¥100,000以上
ステージ特典1	なし	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚
ステージ特典2	なし	なし	1,000円 値引きクーポン 1枚	1,000円 値引きクーポン 2枚	1,000円 値引きクーポン 5枚

### 株式会社ひとまいると資本業務提携契約を締結

- 2025年8月29日付で株式会社ひとまいると資本業務提携契約を締結
- 株式会社ひとまいるは当社株式を23.6%保有（2025年9月末現在の比率）することとなり、当社の筆頭株主となる

### 飲食店をターゲットとした相互共栄の連携を進める

- 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を行う
  - 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



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません