



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 第3四半期
決算補足説明資料

証券コード：7686
2026年2月13日

目次

1. 2026年3月期 第3四半期 サマリー
2. 2026年3月期 第3四半期 決算概要
3. セグメント別業績
4. 事業再編の進捗
5. 既存事業の重点施策
6. サステナビリティ
7. 業績予想の進捗

APPENDIX

- グループ体制図
- 拠点数データ
- 会社概要

1. 2026年3月期 第3四半期 サマリー

連結業績：既存事業の安定推移で、前年同期比、増収増益決算

- ✓ 主力の飲食店向け売上が顧客獲得により堅調に伸長し、全体の売上が牽引
- ✓ 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（各段階利益を上方修正）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益
業績	106,756	2,052	782
前年同期比	+4.6%	+19.0%	+16.9%

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

2(1). 2026年3月期 第3四半期 決算概要 — 連結損益計算書

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	(単位：百万円) 前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
売上高	102,085	106,756	+4,670	+4.6%	➤ 売上高は、飲食店向けの好調により増加
売上総利益	23,740 23.3%	25,888 24.2%	+2,147	+9.0%	➤ 売上総利益率は、0.9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。0.6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	22,015 21.6%	23,835 22.3%	+1,820	+8.3%	➤ 販売費及び一般管理費は、次のページを参照
営業利益	1,724 1.7%	2,052 1.9%	+327	+19.0%	
経常利益	1,722 1.7%	2,057 1.9%	+335	+19.5%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	669 0.7%	782 0.7%	+113	+16.9%	
EBITDA	2,353	2,758	+404	+17.2%	
EPS (円)	23.45	27.15	+4	+15.8%	

2(2). 2026年3月期 第3四半期 決算概要 — 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前年同期比		<影響要因>
			増減額	増減率	
人件費	13,266	13,361	+95	+0.7%	
給与及び賞与、各種手当	12,932	13,073	+141	+1.1%	
採用費	334	288	▲46	▲13.8%	➤ 配達人員の充足により採用費が減少
広告・販促費	481	338	▲143	▲29.7%	
広告宣伝費	157	166	+9	+5.7%	
販売促進費	323	172	▲151	▲46.7%	
その他費用	8,267	10,119	+1,852	+22.4%	
業務委託費	1,920	2,105	+185	+9.6%	➤ 再編に伴うシステム開発を進めることによる開発委託費の増加
配送費	656	1,947	+1,291	+196.8%	➤ グループ会社内の個人事業主活用に伴う増加
減価償却費・リース料	1,236	1,250	+14	+1.1%	
賃借料	2,229	2,355	+126	+5.7%	➤ 平和島センター増床に伴う増加
その他	2,224	2,460	+236	+10.6%	➤ 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	22,015	23,820	+1,805	+8.2%	

2 (3). 2026年3月期 第3四半期 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		
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率	
営業利益	1,724	2,052	+327	+19.0%	
営業外収益	83	120	+37	+44.6%	➤ EV車両導入補助金及び、 営業拠点の立ち退きによる増加
営業外費用	85	114	+29	+34.1%	
経常利益	1,722	2,057	+335	+19.5%	
特別利益	0	49	+49	—	➤ 社宅物件の売却
特別損失	483	448	▲35	▲7.2%	➤ 固定資産減損損失による増加 カクヤスの拠点における減損
税引前利益	1239	1,659	+419	+33.8%	
法人税等	570	876	+306	+53.7%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	669	782	+113	+16.9%	

2(4). 2026年3月期 第3四半期 決算概要 — 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年 3月末	2025年 12月末	増減額
流動資産	22,248	27,001	+4,752
現金及び預金	2,837	3,161	+323
売上債権	10,390	12,533	+2,143
商品	6,247	7,017	+770
未収入金	1,515	2,895	+1,380
その他	1,258	1,393	+134
固定資産	13,811	15,318	+1,507
有形固定資産	7,848	7,789	▲59
無形固定資産	2,523	3,099	+576
投資その他の資産	3,438	4,428	+990
資産合計	36,059	42,320	+6,260

	2025年 3月末	2025年 12月末	増減額
負債合計	31,829	37,776	+5,947
仕入債務	17,721	21,628	+3,906
有利子負債	9,190	10,337	+1,147
短期借入金	6,021	5,643	▲378
長期借入金	3,081	4,621	+1,539
リース債務	87	72	▲14
その他負債	4,917	5,811	+893
純資産合計	4,230	4,543	+313
株主資本	4,081	4,385	+303
その他包括利益累計額	148	158	+9
負債・純資産合計	36,059	42,320	+6,260

- ▶ 売上債権/仕入債務：繁忙期による、販売と仕入の増加
- ▶ 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：株式会社ミクリードの株式取得により、関係会社株式が増加

自己資本比率	11.7%	10.7%
---------------	-------	-------

3 (1). セグメント別業績

	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	(単位：百万円)	
			前年同期比 増減額	増減率
売上高	102,085	106,756	+4,670	+4.6%
時間帯配達事業	59,725	63,299	+3,573	+6.0%
ルート配達事業	29,072	31,048	+1,975	+6.8%
店頭販売事業	12,053	11,004	▲1,048	▲8.7%
その他	1,234	1,403	+169	+13.8%
営業利益	1,724	2,052	+327	+19.0%
時間帯配達事業	1,595	1,492	—	—
ルート配達事業	700	493	—	—
店頭販売事業	442	803	—	—
その他	116	250	—	—
調整額	▲1,130	▲987	—	—

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

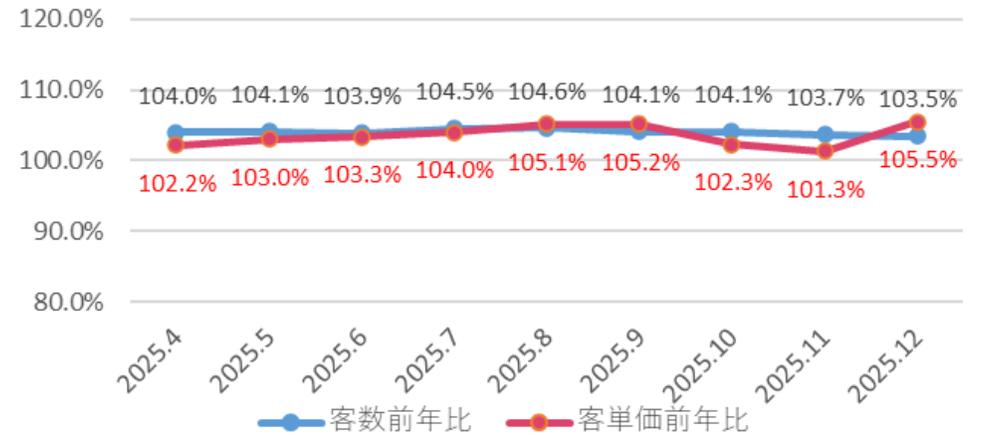
(単位：百万円)

	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	59,725	63,299	+3,573	+6.0%
営業利益	1,595	1,492	—	—
営業利益率	2.7%	2.4%	—	—

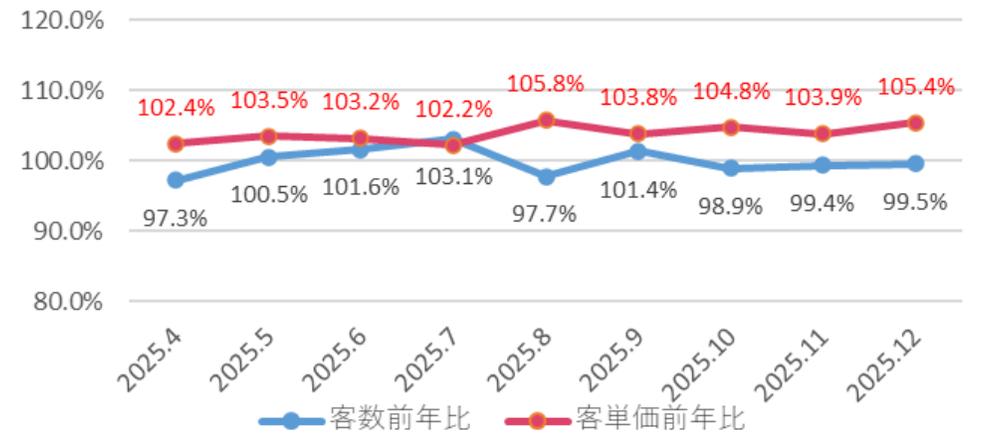
3Qの動向：

- 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ました。
- 宅配の客数は低下したものの配達件数が増加したことで、売上では前年を上回りました。
(注文された顧客から複数回の注文があり、客単価の上昇に寄与したため)
- セグメントにおける前年3Qとの受注件数比は104.3%、件数で117千件の増加であり、累計では前年比104.4%、288千件の増加となります。

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

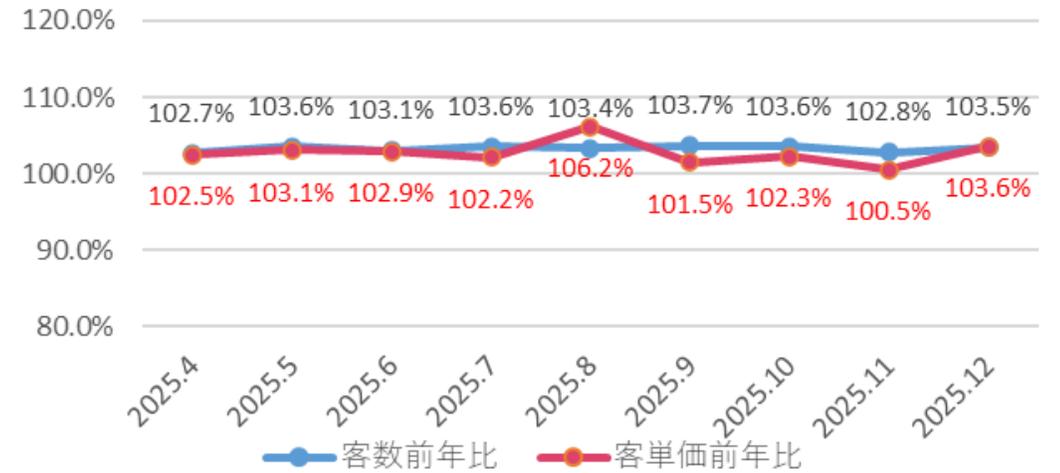
(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
	3Q	3Q	増減額	増減率
売上高	29,072	31,048	+1,975	+6.8%
営業利益	700	493	—	—
営業利益率	2.4%	1.6%	—	—

3Q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。
- 12月においては忘年会需要が年末まで活発だったため、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

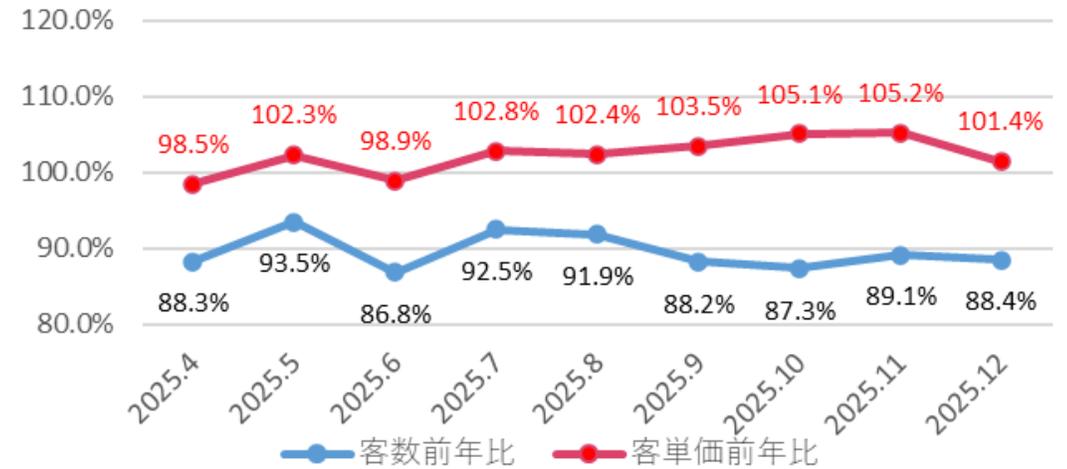
(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
	3Q	3Q	増減額	増減率
売上高	12,053	11,004	▲1,048	▲8.7%
営業利益	442	803	—	—
営業利益率	3.7%	7.3%	—	—

3Qの動向：

- 客数は、店舗の撤退による減少が継続しております。
- 12月の客単価は前年の都内を対象（124店舗）に実施されたキャッシュレスキャンペーンにより前年対比で101.4%にとどまりました。

店頭販売事業 客数・客単価 前年比推移

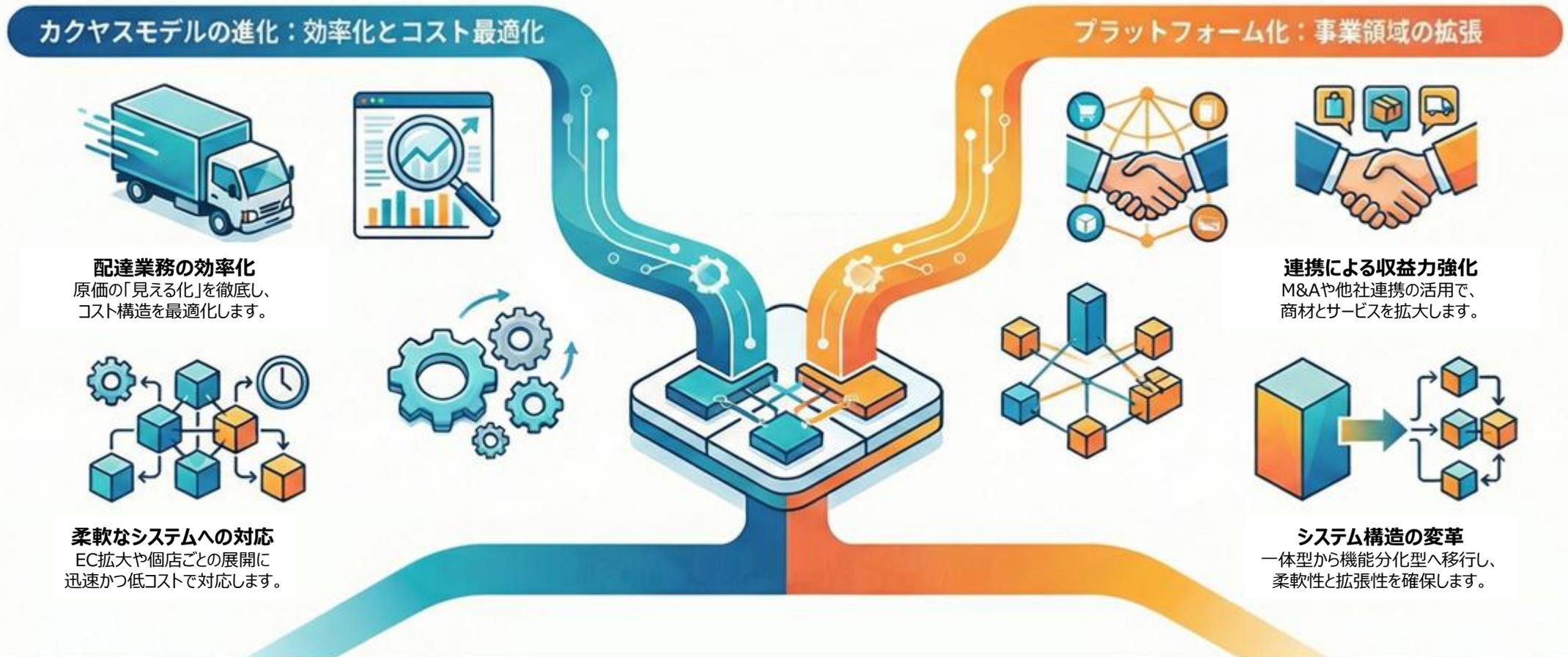


4. 事業再編の進捗

TOPIX	第3四半期までの進捗	第4四半期以降の予定
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）飲食店用の受注サイトは順調に稼働	<ul style="list-style-type: none">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、テスト運用マーケットプレイスの開発出店企業の募集
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">電子点呼システム導入など体制構築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	<ul style="list-style-type: none">食品卸の配送受託（野菜配送のPOC）平和島に大型の冷凍冷蔵設備の設置、飲食チェーン食材管理と配送業務の受託
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">株式会社ミクリードの飲食店食材の提案飲食店用資材や商品カテゴリーの拡充	<ul style="list-style-type: none">株式会社ミクリードと人材交流飲食店用乳製品の取り扱いに着手

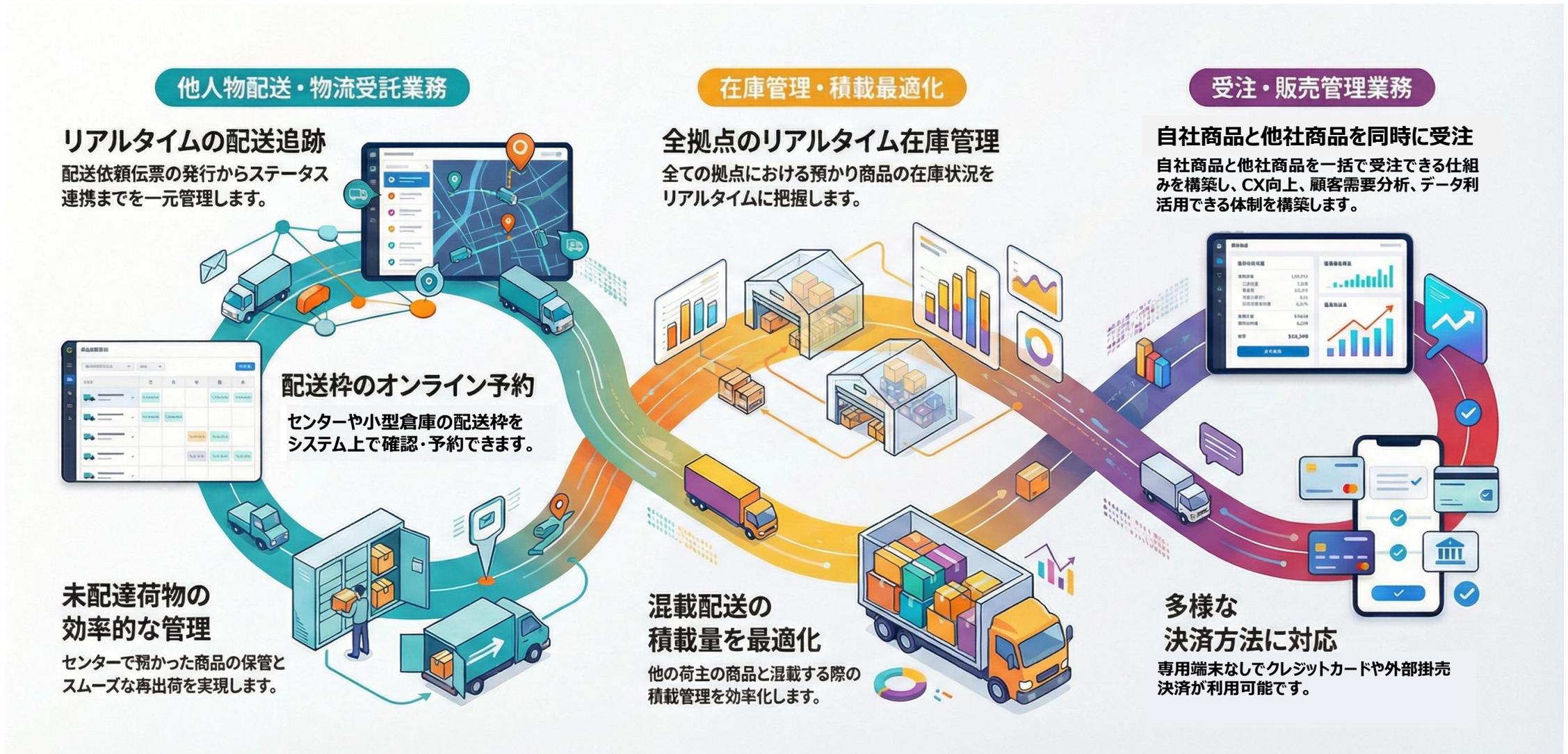
4. 事業再編のイメージ①（システムの開発推進方針）

「既存の事業モデルの進化」と「新たな事業領域の拡張のためのプラットフォーム化」に対応するシステムを構築してまいります。



4. 事業再編のイメージ②（プラットフォームの全体像）

各業務領域の専門性に特化したコンポーネントを統合し、永続的な事業拡張を支えるスケーラブルなプラットフォームへと進化させます。



4. 事業再編の進捗 — 事業再編の投資計画

事業再編に伴うコストは、第3四半期までに約320百万円発生、通期では約900百万円を計画しておりましたが一部システムが、今期稼働から来期稼働にずれ込むため、今期の減価償却費などが計画より減少しております。

TOPIX	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、今期に、稼働予定の『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。冷凍冷蔵配送を可能とする

5. 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、第3四半期期間における客数の前年同期比は約3.7%増加。
- 神戸エリアの配送拠点を三宮駅近く繁華街内へ移転。店頭を設け顧客コミュニケーションにより獲得に繋げている。また今春には、札幌エリアに進出を決定。
- 担当のセールスにより、瀬祭や八海山などの銘柄訴求や、飲み方提案（酒ハイ）を強化。飲食店メニュー作成サービスや、飲食経営に関わる企業をご紹介などのサポート営業力で契約にもつながっている。

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が、メーカーインシデントの影響により、第3四半期期間は継続して実施ができなかった。
- 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。

PB商品拡大

- 第3四半期期間のPB商品売上は前年同期比17%増し、全体売上に占める割合は4%で推移。
- 新PB商品の開発（レモンサワーの素、大容量ナッツ等のtoB向け商品）

店頭販売の再構築

- 不採算拠点の整理（首都圏において店頭販売を行っていた3拠点の撤退）

6. サステナビリティ



環境

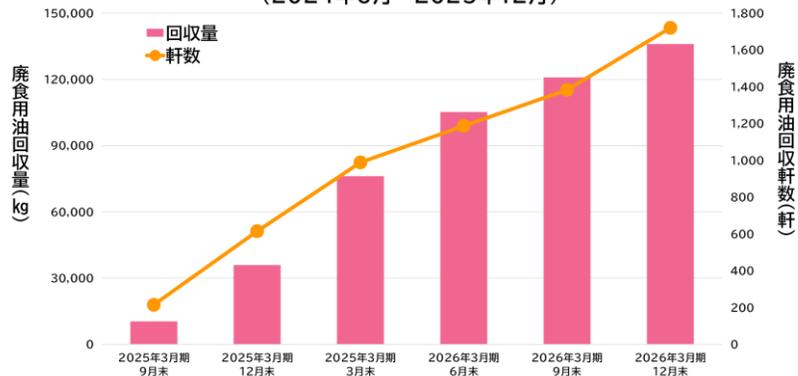
廃食用油回収

- 11月より、飲食店向け受注サイト「カクヤスナビオンライン」での回収依頼受付を開始。
- 新たに飲食店が店内で掲示し、環境配慮の取り組みをお客様にアピールできるポスターを制作し配布。
- 回収量は引き続き順調に推移し、2024年6月～2025年12月の回収実績は-484トン。



▲揚げたら、飛ばそう ポスター

廃食用油回収実績推移
(2024年6月～2025年12月)



酒・飲酒文化と社会問題

新潟酒販主催“女性のための日本酒づくり”プロジェクト「READY!LADY!READY!」に参画 共同開発したオリジナル日本酒「天晴（あっぱれ）」を発売

- 新潟・弥彦酒造とともに、女性活躍・地域酒蔵支援・酒文化継承を通じて、持続可能な日本酒づくりを推進。



▲田植えをする様子



▲仕込み作業を行う様子



スナック横丁共同企画：スナックツアー® & コラボ記事連載 ～飲むだけじゃない。酒・飲食文化の継承を目指して～



- 若者にとって敷居が高く感じられるスナックを、お酒そのものではなく、“人と人をつなぎ、会話が円滑になる場”として安心して体験できる機会を提供することで、スナックや居酒屋での健全な関わり方や文化的価値を次世代へつなぐことを目指す。

7. 業績予想の修正

(単位：百万円)

	修正業績予想 (A)	通期業績予想(B)	修正増減 (A-B)	修正比率(A/B)
売上高	140,000	142,000	▲2,000	▲1.4%
営業利益	1,600	1,440	+160	+11.1%
経常利益	1,570	1,400	+170	+12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	550	500	+50	+10.0%
1株当たり当期純利益(円)	19.06	17.20	+1.86	+10.8%

修正の理由

2026年3月期通期におきましては、取引先の飲食店に対する販売数量が減少している影響があり、売上高においては、前年を上回るものの当初予想を少し下回る見通しとなります。

一方、値上げ効果により売上総利益が順調に伸長していることに加え、期首に見込んでいた事業再編のためのシステム投資に伴う減価償却費などの費用がシステムのローンチの遅れにより減少したことで、営業利益が増加する見通しとなり、通期の連結業績予想を上記の通り修正いたします。

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

※小型倉庫の増加は、川崎市内の宅配拠点の稼働による

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	1,992名（2025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	70百万円（2025年3月31日現在）
売上高	134,514百万円（2025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

売上高推移

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

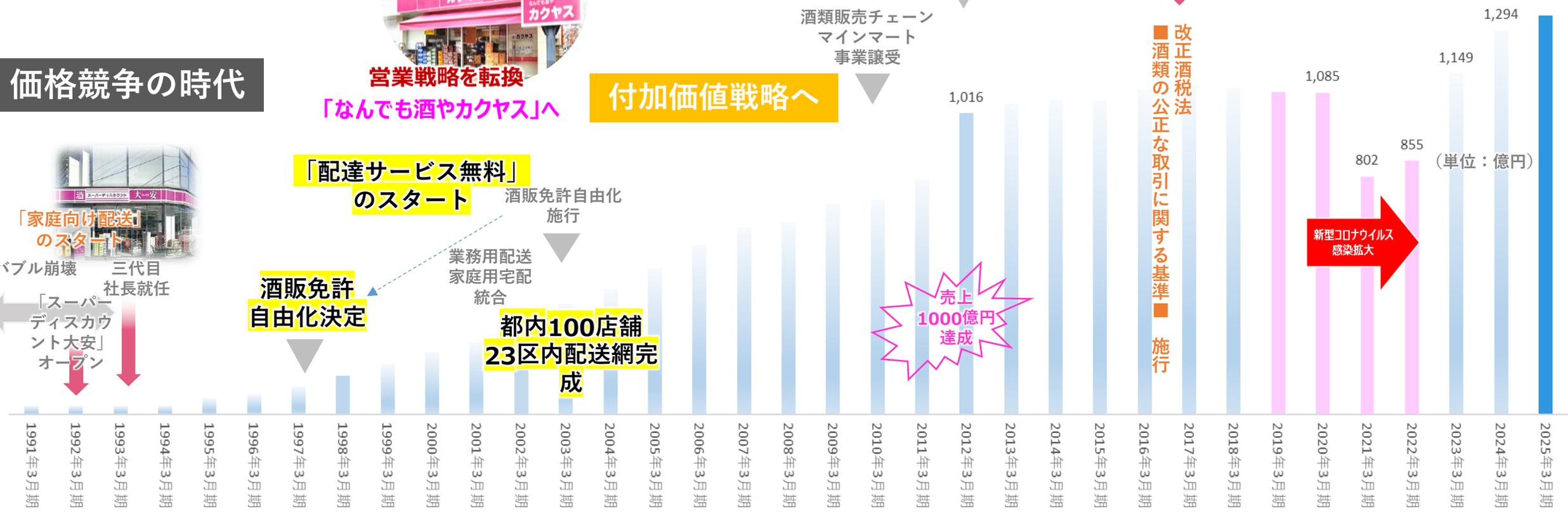
酒類販売チェーン
メインマート
事業譲受

1時間枠
配送開始

平和島
物流センター
開設
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

過去最高
売上
1,345億円



「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

売上
1000億円
達成

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

報告セグメントの事業規模

(参考) 前期の売上構成比を報告セグメントで表現した場合

報告セグメント

飲食店向け
71%

家庭向け
28%

BtoB

BtoC

時間帯配達

配達

小型出荷倉庫や店舗から
時間帯別に都度配達を行う

個人飲食店

ご自宅 宅配
オフィス 16%
イベント会場
広場・公園

ルート配達

配達

大型出荷倉庫から、巡回配達

チェーン飲食店
ホテル
レストラン

店頭販売

店頭 店頭
12%

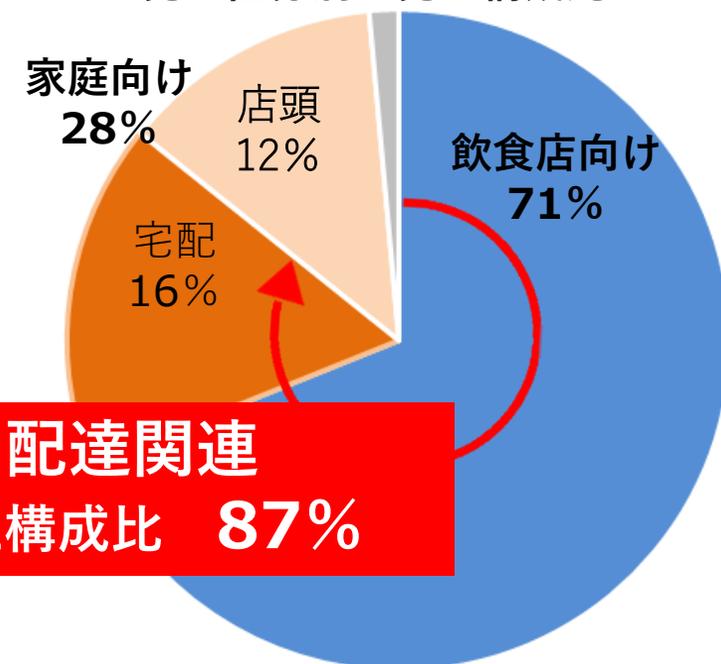
その他

物流センターから他社配送、大和急送

酒類販売者

ご自宅 (通販)

2025年3月期
売上区分別 売上構成比





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広報課
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。