

2026年3月期 通期決算説明会 質疑応答（要旨）

日 時 2026年5月18日（月）13:00～14:00
形 式 リアル及びオンライン配信のハイブリット開催
当社出席者 代表取締役社長 兼 CEO 前垣内 洋行
執行役員 小林 智哉

【酒類市場の動向について】

Q：短期的、長期的酒類の消費行動の動向をどのようにみているか？

A：酒類消費量は長期的に減少してきており、特に二次会・三次会の需要が減っていた。この動向を新型コロナウイルスの影響がさらに加速させた。主に会食など日常的な外食の場でお酒を飲む機会が減少し、「気の合う仲間と肴に特徴のあるお店で、頻度は少なくとも楽しみたい」というニーズへ変化している。

Q：消費行動の動向は酒類販売の小売業にどのような影響を与えたか？

A：一般消費者のニーズは、日常的に大量に飲むというより、嗜好品としての要素が高まっていると認識している。

原材料価格や物流コストの上昇により、酒類の生産者価格も値上げが続いている。以前のように日常的に飲んでいたお酒が、徐々にハレの日に楽しむものへと変わりつつあると感じている。

【中期経営計画の利益見通しについて】

Q：現在進めている事業展開において、中長期的な『巡航速度での営業利益率』の水準はどの程度か？

A：既存事業の営業利益は20億円程度と2%弱で安定的に推移しており、中期経営計画においても堅実に見積もっている。これらに、現在、投資を進めている新規事業において、新規事業による利益創出を取り組むことで中期経営計画に掲げた2028年3月期で営業利益40億円の計画は実現可能と捉えている。

【累進配当について】

Q：累進配当の方針を掲げているが、維持できるだけの利益を安定して出せるのか？

A：当決算は中期経営計画の初年度に該当し、主にシステム開発などの再編にかかる投資による利益の減少が発生している。これが一巡し収束した後は、このシステムを活用してどのように収益を上げていくかが重要であり、既存事業である酒類販売をベースに、有償配送や他の商材の販売を組み合わせることで、利益の上積みを目指していく。再編を確実に実行し利益の成長を図り、株主様への還元をしっかりと行える体制を整えていきたい。

【酒類販売の強みを活かした、酒類以外の販売戦略について】

Q：酒類販売の強みをその他の分野にどう活かしていくのか？

A：現在は飲食店向けの売上が7割を占めており、約45,000軒の顧客を有している。まずはこれらの現在お取引のあるお客様に向けて、食材を中心としたさまざまな商材を追加でご提供していきたい。飲食店様にとっても、発注先の集約ができ効率化が図れる。ただし、取扱商品によっては専門的な知識が必要となることから、7月に食材の専門部署を新設し本格的に販売を拡大していく。

【札幌進出および他エリアへの展開計画について】

Q：札幌への展開以降、他のエリアへの進出について具体的な目標時期はあるのか？

A：4月1日に札幌に進出し1ヶ月ほど経過したが、手応えを感じており、非常に順調に進んでいる。今回はM&Aではなく、自社で2つの拠点を設けて進出した。まずはこの札幌での取り組みをしっかりと成功させた上で、M&Aによる進出も、自社による進出も可能な状況を整えていきたい。あまり時間を置かず、必要なエリアへは必要な時期にしっかりと進出していきたい。

【システム投資の進捗状況について】

Q：システム投資の進捗状況と今後のスケジュールについて教えてほしい。

A：これまで、オンプレミス型で運用されていたシステムをオープン化するのは、非常に困難。特にデータを整理し、オープン化する作業においては、相当に手間取った部分があった。一方で、当初想定していなかったAIの活用が可能となり、最も困難な部分は突破することができた。現在はオープン化に向けて全力で開発を進めている。オープン化が進めば、それに連動するサブシステムの開発も着実に進展し、今回の事業再編に必要なシステムの準備が整うと考えている。IT人材もしっかりと確保できており、少しずつではあるが進展を遂げることができている。

以上

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社 ひとまいる 広報 IR 担当

TEL : 03-5959-3088

MAIL : ir@hitomile.co.jp