

# 2026年3月期第2四半期



## 決算説明資料



2025年10月30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

## 第2四半期業績概要

- 2Q売上高は顧客数・顧客単価の伸びを背景に前年比で**2ケタ成長**。営業利益率は、前年同期には配送条件の見直しやカタログの在り方変更に伴う販促費用の増加があったことに加え、当期人材採用に遅れが生じていること等から**+0.6ptと大きく改善**
- 新規顧客数は1Qの不調を2Qで巻き返し、前年同期比は1Q時点の $\Delta 14.0\%$ から $\Delta 7.1\%$ まで改善。既存顧客数は堅調に推移し、全体では**前年同期比+6.3%** (百万円、%)

	25.3期2Q (実績)	26.3期2Q (実績)	(前年同期比)
売上高	3,312	<b>3,758</b>	+13.5
売上総利益 (総利益率)	1,137 (34.3)	<b>1,296</b> (34.5)	+14.0 (+0.2pt)
営業利益 (営業利益率)	190 (5.7)	<b>239</b> (6.4)	+26.0 (+0.6pt)
経常利益	191	<b>241</b>	+26.5
四半期純利益	124	<b>157</b>	+26.5
顧客数 (※)	13,111	<b>13,934</b>	+6.3
既存顧客数	11,552	<b>12,486</b>	+8.1
新規顧客数	1,559	<b>1,448</b>	$\Delta 7.1$

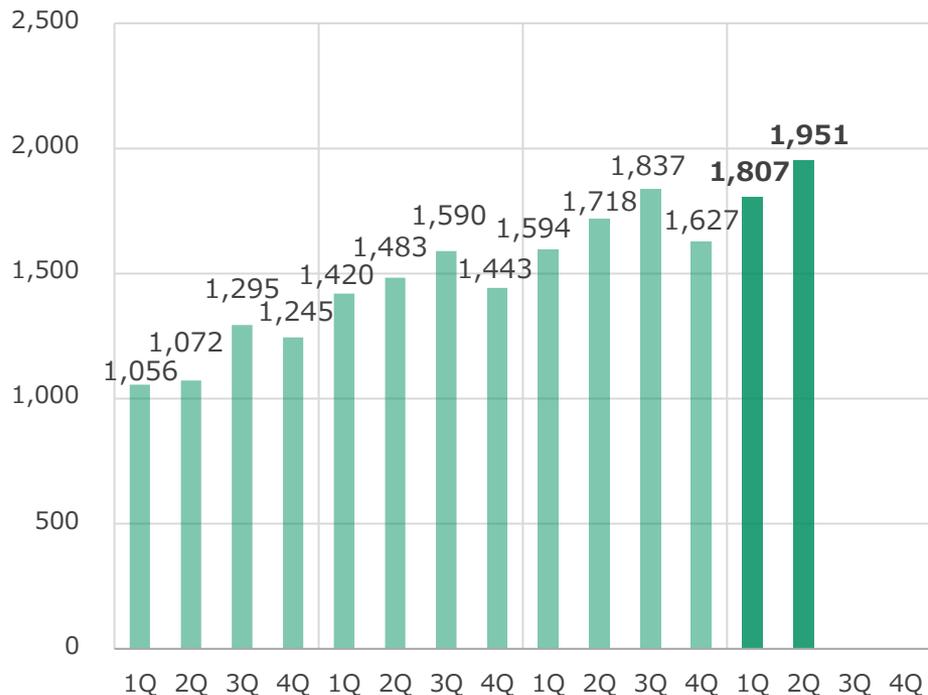
※ 顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります  
※ 代理店経由の顧客数は含みません

- 売上高は、顧客数・顧客単価の伸びを背景に、四半期ベースでの**過去最高売上高を更新**
- 営業利益についても前年同期を上回る着地。売上の増加に加え、人材採用に遅れが生じていることも利益を押し上げている要因の一つ

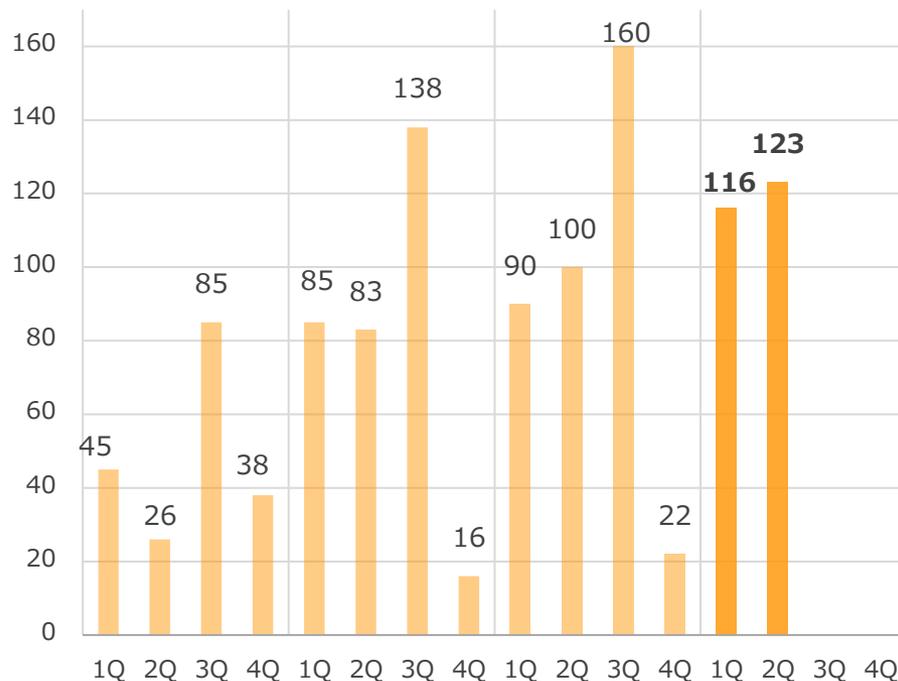
## 売上高

## 営業利益

(百万円)



(百万円)



23.3期

24.3期

25.3期

26.3期

23.3期

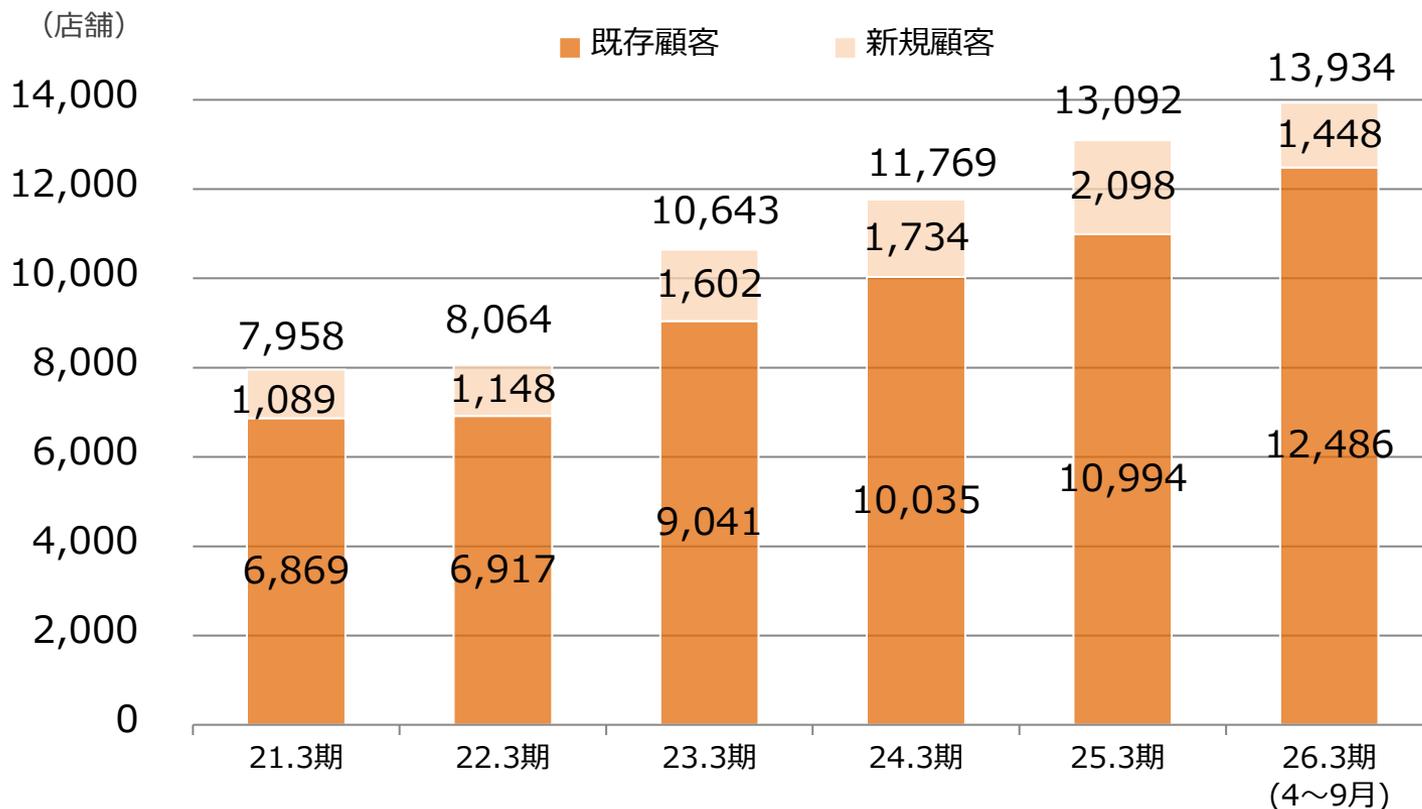
24.3期

25.3期

26.3期

- 23.3期以降、顧客数は堅調に推移し、**過去最高顧客数の更新が続く**
- 新規顧客は、1QでのWEB広告経由での顧客獲得の不調影響があるものの、**2Q以降は回復傾向**となっており、通年では前期並みの顧客獲得を目指す。既存顧客は離反を最小限に抑えられている

## 月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）

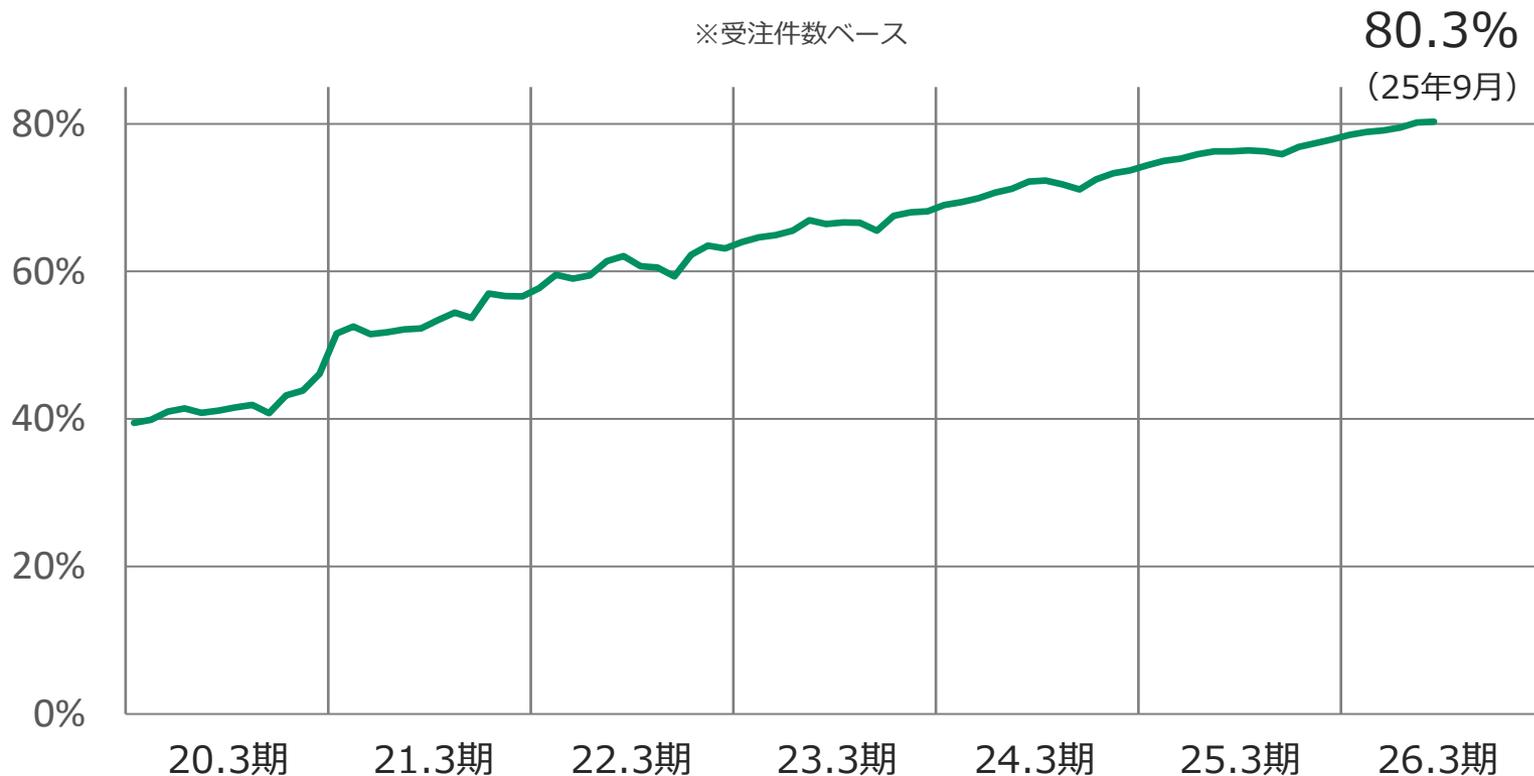


※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均  
四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- ネット受注率は引き続き上昇傾向にあり、2025年8月には**80%超**を達成。新規顧客の獲得並びに受注はほとんどがWEB経由
- 2025年2月のECサイト全面リニューアル後も、ECサイト関連のシステム投資を継続。**SEOやAIO対策・LINE連携やMA導入**により、タイムリーな販促企画を展開することで訪問顧客数・購入CVR・購入単価の拡大を狙う

## ネット受注率（全取引）



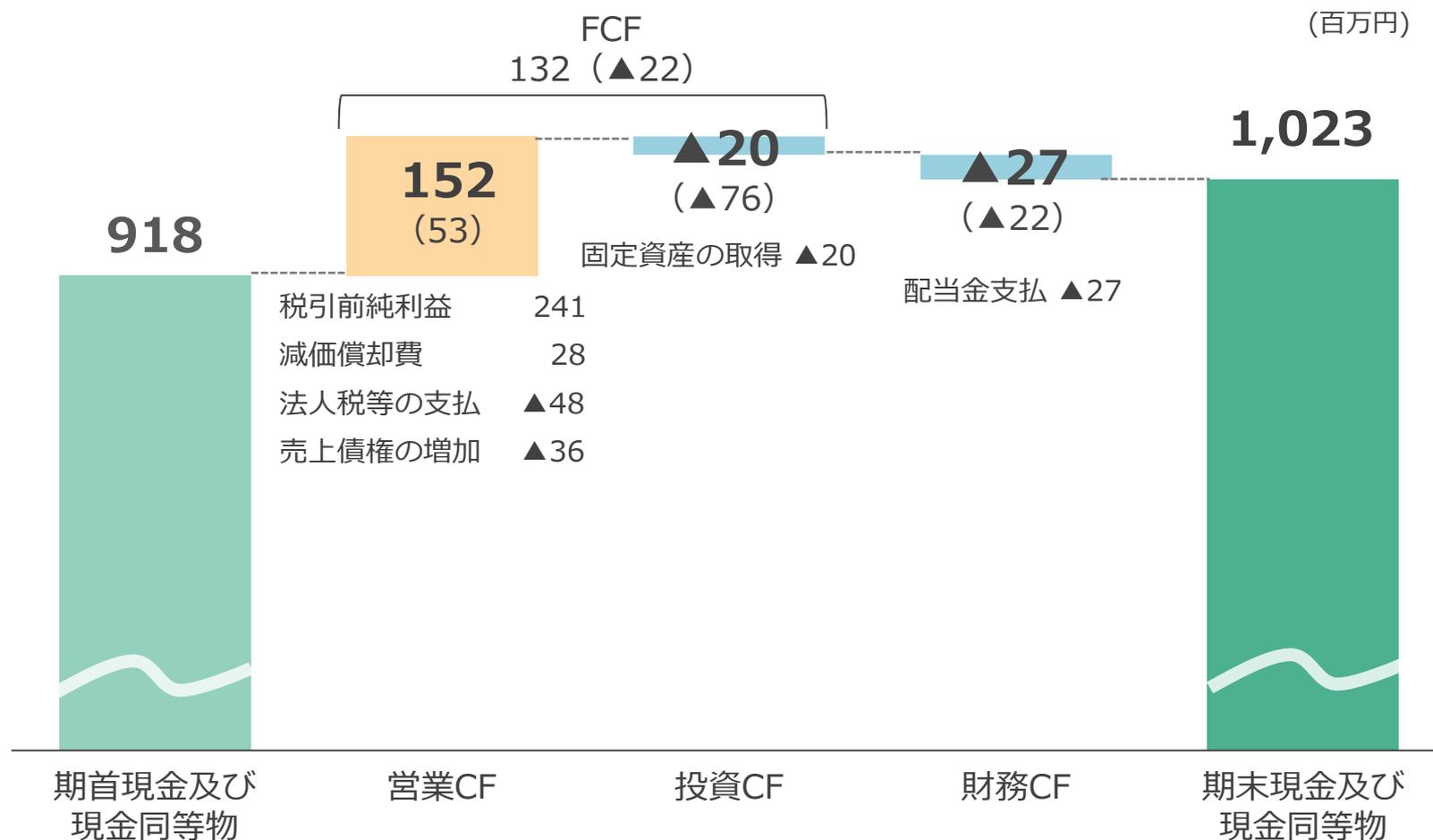
- 自己資本比率61.0%（前期末比+1.1pt）。投資は継続も、健全かつシンプルな財務内容を維持

(百万円)

	25.3期末	26.3期 2Q末	増減	補足
流動資産	1,975	<b>2,139</b>	+163	
現預金	918	<b>1,023</b>	+105	利益の拡大による増加
売掛金	824	<b>861</b>	+36	
固定資産	349	<b>374</b>	+24	ECサイト等のシステム改修に伴う増加
資産合計	2,325	<b>2,513</b>	+188	
流動負債	858	<b>903</b>	+44	未払法人税等の増加
買掛金	620	<b>623</b>	+2	
固定負債	72	<b>75</b>	+3	
負債合計	931	<b>979</b>	+48	
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>1,533</b>	+140	純利益計上による増加
負債純資産合計	2,325	<b>2,513</b>	+188	

# キャッシュフロー (26.3期2Q)

- 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取得があった昨年からは支出が減少



※ ( ) 内は25.3期2Q

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サイトを活用して行く

### ■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】



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

【水なす】



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、鮮度が命の生鮮野菜ならではのメニューに。

## 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、べちゃっとしない

新登場 135140 常温  
**お米ふっくら酵素調味料**  
1kg 1g ¥4.79 **4,790円**

再味しなそのまごはんをかき混ぜしてできる酵素です。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 袋

■生米1kg(約150g)を増やし、生米の0.5%を入れて混ぜ、30分浸漬させて炊飯してください。(例:2合に約150ccの水を60cc増量より増やし、調味料を1.5g入れてください。)

商品ご紹介動画 (YouTube)

《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)	炊き上がり量 約3,675g

お米ふっくら酵素調味料 小さじ 約2 (約7.5g)

**約15% 増**

【弊社にて計量した場合】  
大きじ:約1.2g / 小さじ:約4g

※米の種類で歩留まり量が変わるため目安となります。

【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**

出しやすい注ぎ口で 液だれしにくい

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率UPの効果があり、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 ¥1.62 **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)

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 ★★★★★

評価内訳

5	★★★★★	1件
4	★★★★☆	0件
3	★★★☆☆	0件
2	★★☆☆☆	0件
1	★☆☆☆☆	0件

お客様番号：5\*\*\*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tring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：252626

ぼつてり・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

パサつかず密着がぷりぷりふわふわでおいしいです。レンジでもすぐ食べられるところも便利です。

↑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】

新登場の  
**スマッシュヒット商品**

ややこしくて、おいしい  
**かぼちゃの季節**

ミクレード食材で!  
**ハロウィン**  
ハロウィンMENUアイデア

NEW 新商品	💡 メニューのヒント	📖 カタログ
MICREED Online Store トップ	📄 過去購入	✉️ お問い合わせ

【10/8配信情報】

先着500名にクーポンプレゼント！お早めにエントリーください！  
<https://forms.office.com/r/uhhZmCpr7E>

冷凍の刺身に  
まだ抵抗が  
ありませんか？  
**生さば刺し**  
**あじ刺し**

星4以上！  
**高評価**  
レビュー商品  
カフェオーナーが選ぶ  
好評スイーツ

先着500名様限定！  
**¥500クーポン**  
エントリー期限：10/8(水)～10/15(水)

MICREED Online Store トップ	NEW 新商品	📄 過去購入
-----------------------------	------------	-----------

## 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**無くなりました!**

**point 2 もっとお得!**  
新特典「**値引きクーポン**」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!**

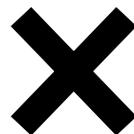
特典ステージ	レギュラー	ブロンズ	シルバー	ゴールド	プラチナ
ランクアップ条件					
月間購入金額(税込)	¥25,000未満	¥25,000以上	¥50,000以上	¥75,000以上	¥100,000以上
ステージ特典1	なし	送料チケット <sup>1枚</sup>	送料チケット <sup>1枚</sup>	送料チケット <sup>1枚</sup>	送料チケット <sup>1枚</sup>
ステージ特典2	なし	なし	1,000円値引きクーポン <sup>1枚</sup>	1,000円値引きクーポン <sup>2枚</sup>	1,000円値引きクーポン <sup>5枚</sup>

### 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



## 26.3期採用状況

- 当初計画よりは遅れが生じているものの、25.9末までに6名の従業員を採用することができ、25.9月末時点の従業員数は、**前期末比5名増加の33名**に
- **成長を持続することの基盤固め**のため、期初計画の達成に向けて採用活動を継続していく

## 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 (計画)	25.9月末 (実績)
従業員数	19	26	28	37	33
前期末比	+5.6	+36.8	+7.7	+32.1	+17.9

# 1. 決算概要

# 2. 業績見通し及び成長戦略

- 業績が当初の想定を上回って推移し、かつこの先も堅調に推移することが想定されることから、26.3期の業績予想を下記のとおり修正
- 当初上期で採用計画を達成する想定であったが、採用に遅れが生じていることから一部の人材紹介手数料を下期に織り込んだ上で、業績予想を算定
- 売上・利益ともに**上方修正**となり、今年度も**過去最高業績を更新できる見通し**

(百万円、%)

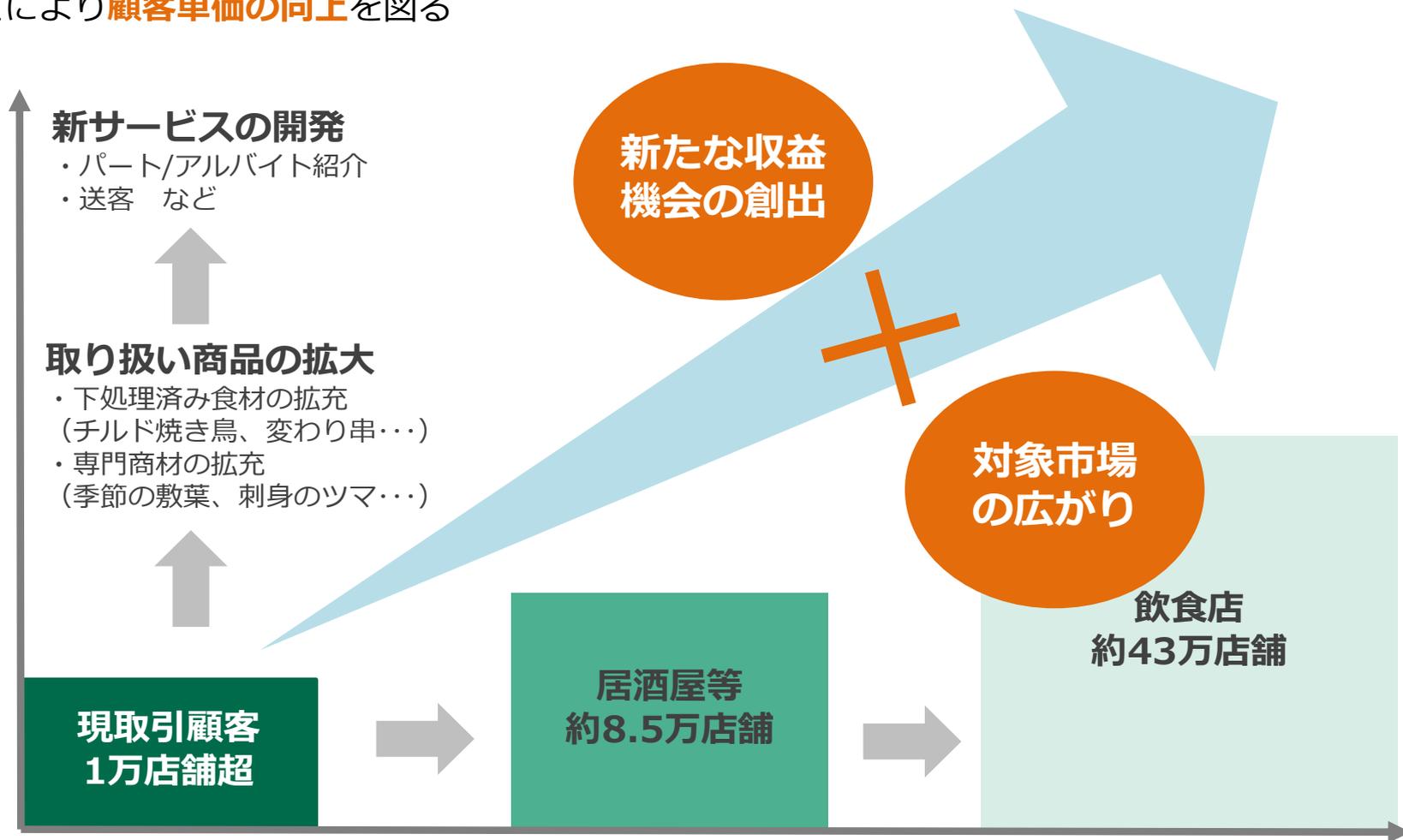
	25.3期 (実績)	26.3期 (期初予想)	<b>26.3期 (修正予想)</b>	(前期比)
売上高	6,776	7,400	<b>7,500</b>	+10.7
売上総利益 (総利益率)	2,324 (34.3)	2,540 (34.3)	<b>2,570 (34.3)</b>	+10.5 (△0.0pt)
営業利益 (営業利益率)	372 (5.5)	385 (5.2)	<b>400 (5.3)</b>	+7.5 (△0.2pt)
経常利益	373	385	<b>400</b>	+7.1
当期純利益	258	265	<b>275</b>	+6.5

- 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
- 26.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。業績予想の上方修正に伴い、配当についても期初予想の8.10円から**8.40円**に修正
- 対前期で**0.50円の増配**を見込む

(円、%)

	25.3期 (実績)	26.3期 (期初予想)	<b>26.3期 (修正予想)</b>
中間配当	3.80	4.00	<b>4.20</b>
期末配当	4.10	4.10	<b>4.20</b>
合計 (配当性向)	7.90 (20.2)	8.10 (20.2)	<b>8.40 (20.2)</b>

- 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

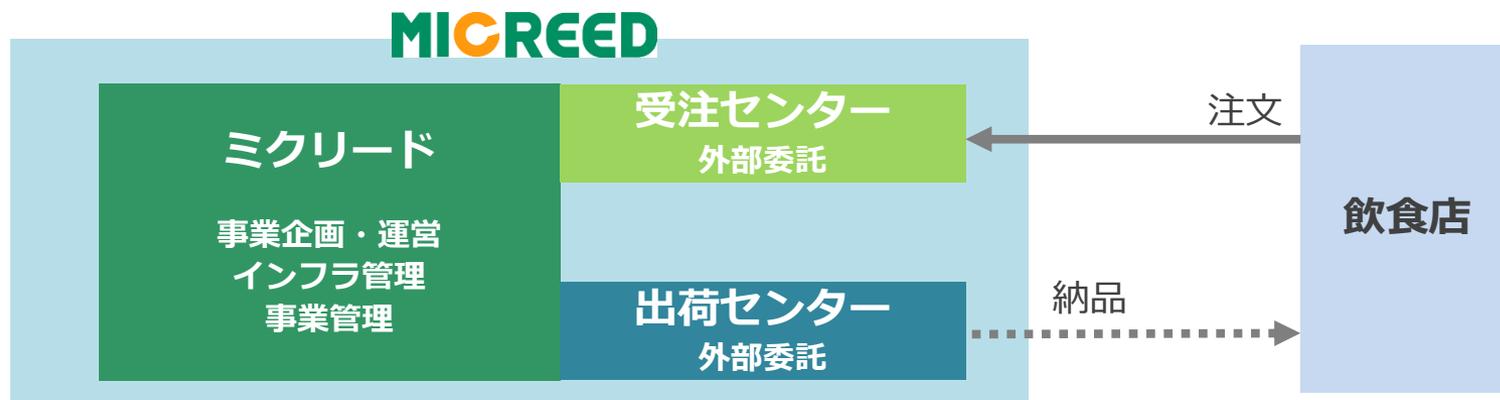


出所：総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」

# Appendix

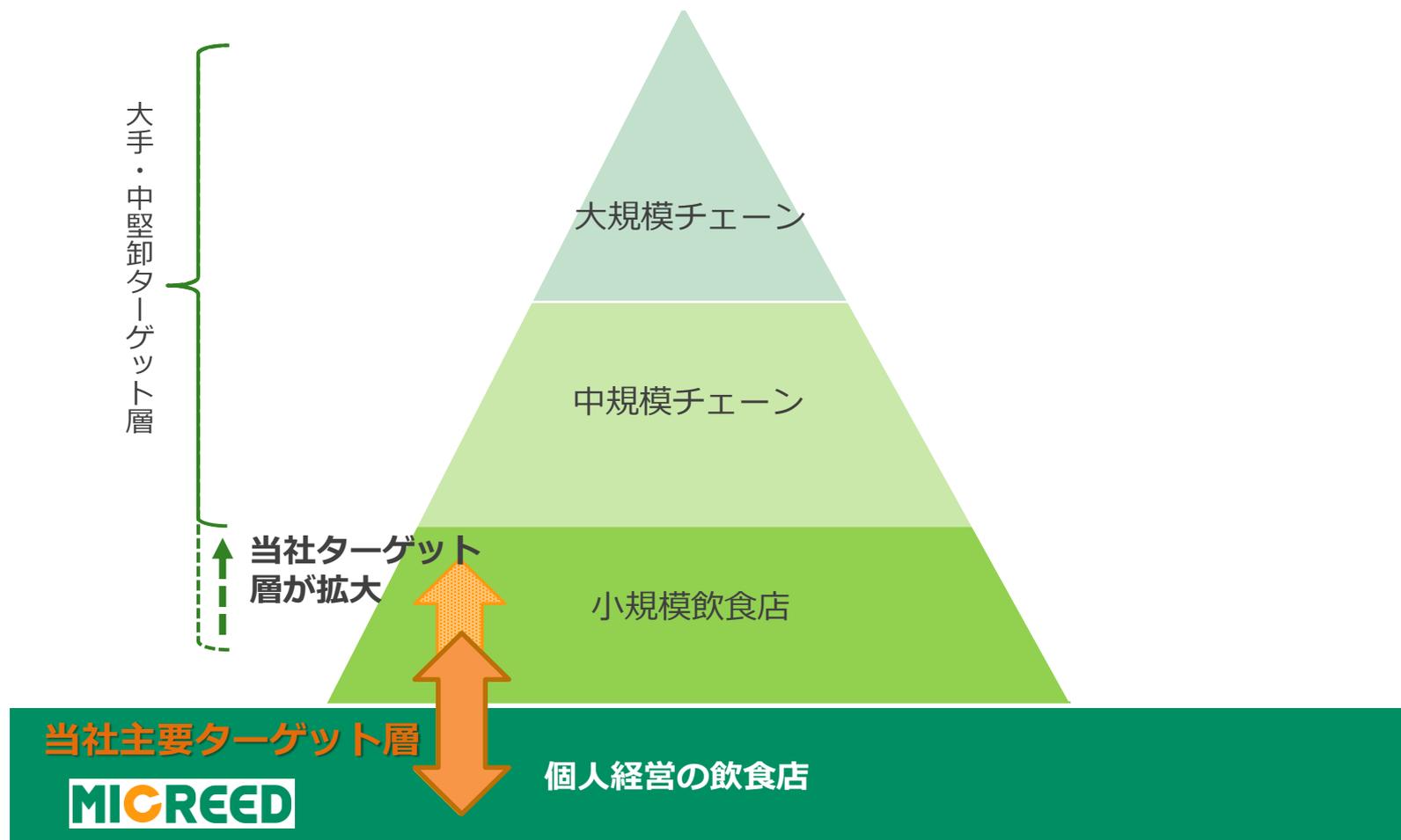
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀市)
資本金	98百万円 (2025年9月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数40名 (常勤35名、非常勤役員5名) (2025年9月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- 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



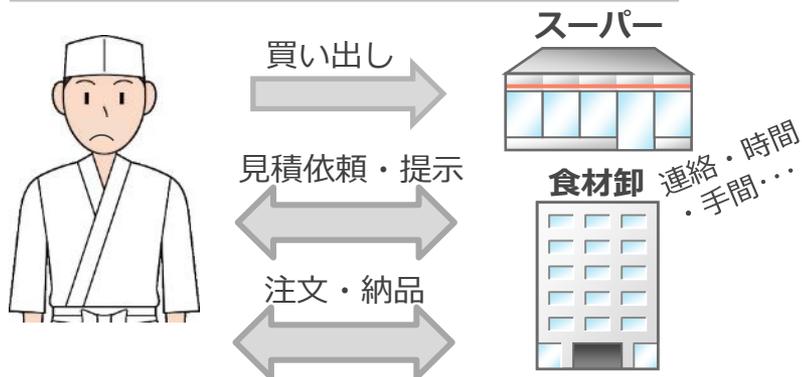
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

## 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

## ミクレ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



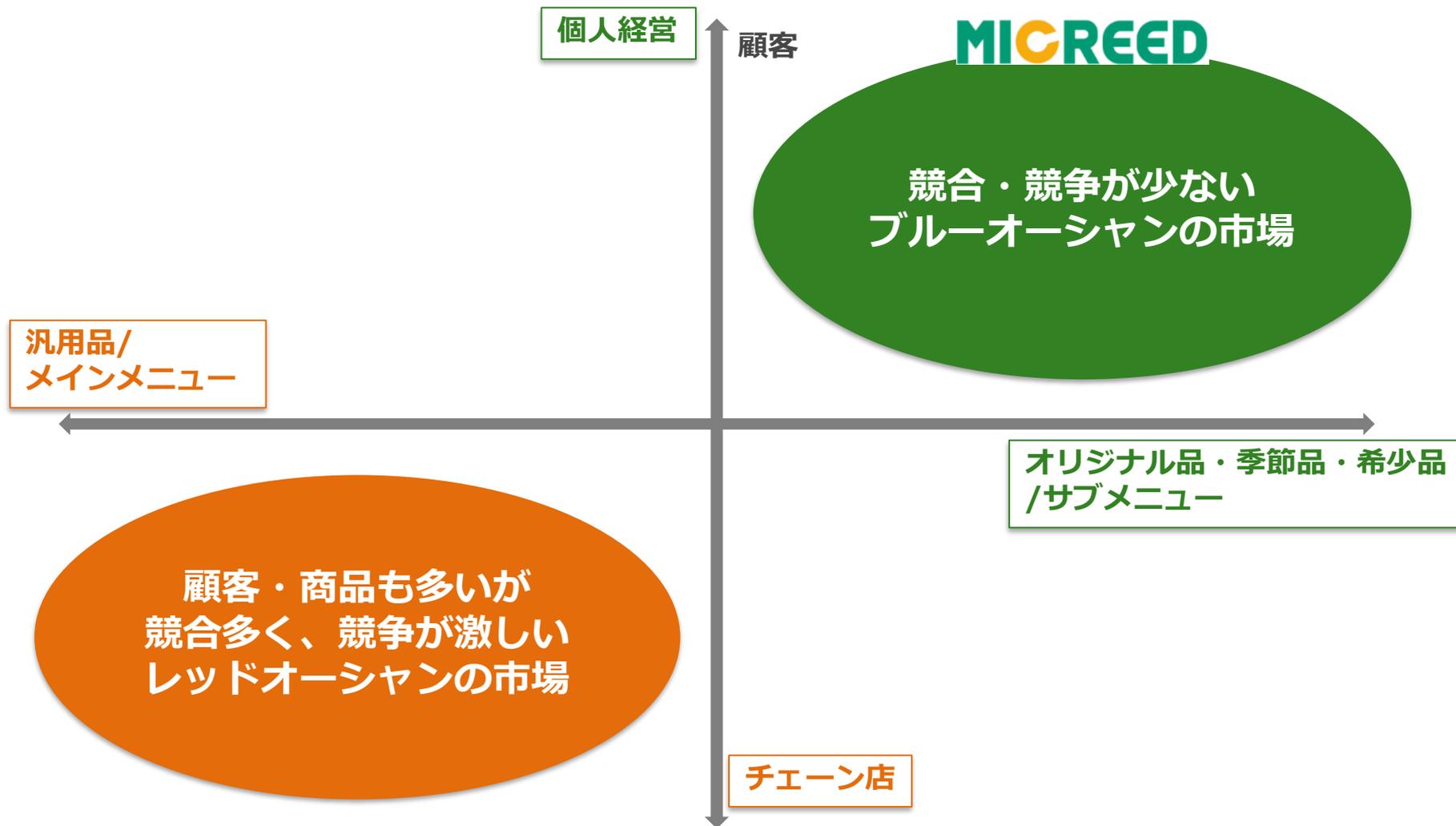
## 【商品価格・商品販促】

- 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



- 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