

2025.4.1~2026.3.31

東証スタンダード市場上場、証券コード：7686



ひとまいる
ひとまいるグループ

トップメッセージ



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当連結会計期間におきましては、当社の基盤である既存の酒類販売事業が、物流サービスの差別化を強みに着実な成長を遂げ、全体の業績を力強く牽引いたしました。その結果、前年同期比で増収増益の決算を迎えることができました。また、この通期決算発表に合わせ、2025年に公表した中期経営計画「TRANSFORMATION PLAN 2028」の更新版を公表いたしました。

今後の持続的な成長に向けた3つの重要トピックスについてご説明いたします。

1. 既存事業の持続的成長

強みである物流サービスの徹底的な差別化により、既存の酒類販売事業は安定的に推移しており、グループの基盤として堅実に成長しております。

2. 事業再編に向けたシステム開発の統制

プラットフォーム構築に必要なシステム開発において一部に遅れが生じたものの、AIコーディングの導入やオフショア開発の積極的な活用により、開発期間とコストを計画の範囲内に適切にコントロールいたしました。これにより、次なる成長の柱となる「有償配送サービス」の実装・展開を確実に推進してまいります。

3. 中期経営計画の達成に向けた高い蓋然性

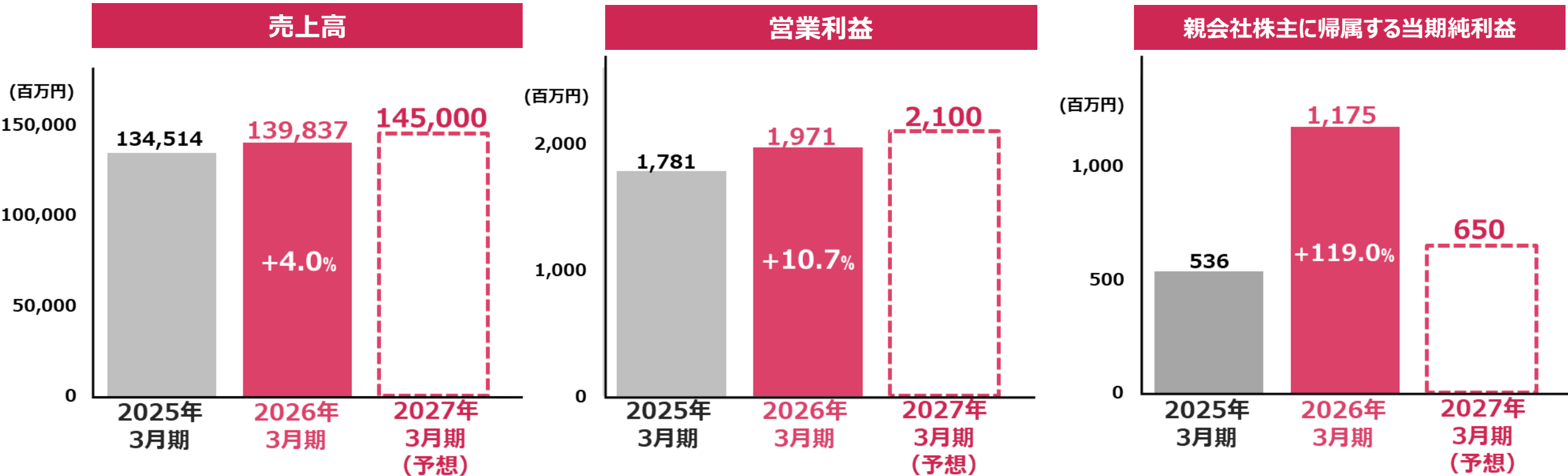
2028年3月期を最終年度とする数値目標に対し、売上高および営業利益の内訳を明確にお示しすることで、計画の実現性をより強固なものとしております。具体的な戦術として、自社における食材等の仕入れ・販売を大幅に強化し、新規事業において2028年3月期に190億円の売上上積みを目指してまいります。

当社は今後も、プラットフォーム企業への事業再編を力強く推し進め、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ひとまいる
代表取締役社長 兼 CEO

前垣内 洋行

連結財務ハイライト



※2026年3月期における親会社に帰属する当期純利益は、税効果会計の適用に伴う法人税等調整額（益）計上の影響が含まれております。

既存事業の安定推移で、前年同期比、増収増益決算

当連結会計年度において、当社グループは「**地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい**」という理念のもと、飲食店向け及び家庭向けの酒類需要のみならず、構造改革による他人物配送体制の構築を図り、新たなサービスの稼働へ向けて努めてまいりました。

2025年5月に**グループ中期経営計画「TRANSFORMATION PLAN 2028」(骨子)**を発表し、事業領域を酒類販売以外に拡張すること、自社商品だけでなく、他社の商品を取り扱えるプラットフォームを形成し、多種多様な商品やサービスを拡充することを推進しております。

これに合わせて、2025年7月に社名をカクヤスグループから**ひとまいる**へ変更し、グループとして新たな領域への進化を発表しています。

セグメント別概況

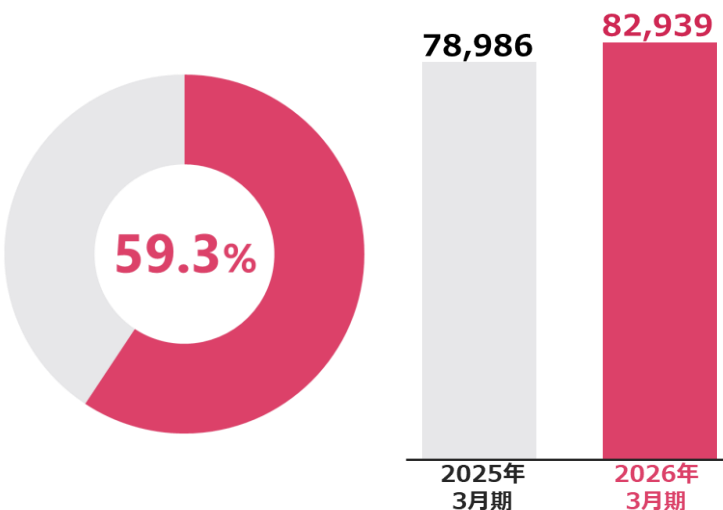


時間帯配達事業

売上前年比 105.0%

売上高構成比

売上高 (百万円)



メーカー値上げに対する価格転嫁の影響及び個人飲食店等の新規獲得により売上高は好調に推移。利益面は、将来のインフラ需要拡大を見据えた配送拠点の新設・拡充および人員増強を大幅に実施した先行投資の影響で微減となりました。

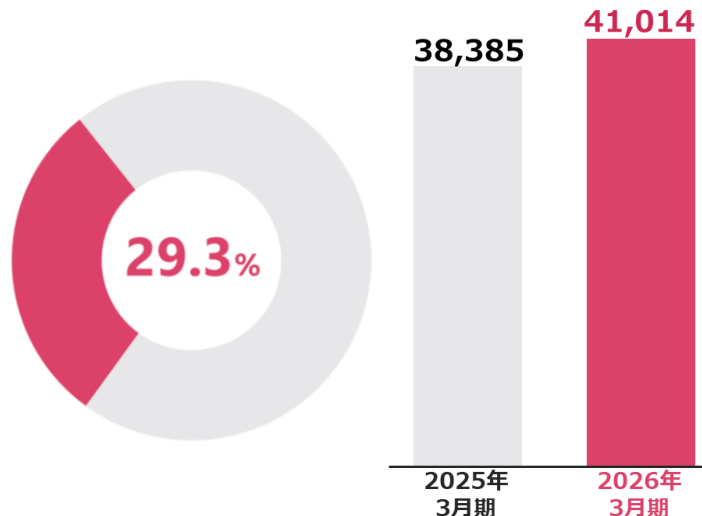


ルート配達事業

売上前年比 106.8%

売上高構成比

売上高 (百万円)



新規顧客の積極的な獲得およびメーカー値上げに対する迅速な価格転嫁の影響により、客数・客単価ともに前連結会計年度を大きく上回ったものの、南東京センターの移設に伴う一時的な家賃の増加や、管理コストの増加が先行したことで、増収減益となりました。

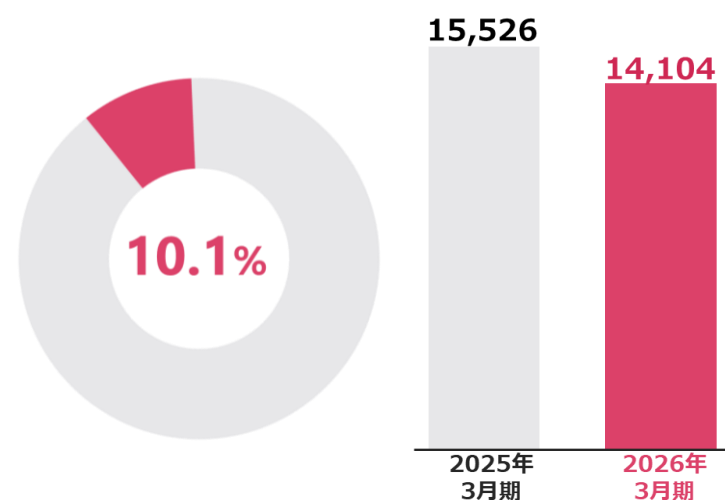


店頭販売事業

売上前年比 90.8%

売上高構成比

売上高 (百万円)



業績不振店舗の撤退や、還元キャンペーン反動、物価上昇に伴う一部の顧客離脱が見られた影響等により減収。一方で前年度に実施した時間帯配達事業への人員適正配置による人件費の圧縮されたことで増益となりました。

※ 当社は事業再編による収益構造の変化に伴い、適正な資本投下を判断するため、2027年3月期より「セラー事業」および「プラットフォーム事業（物流軸のプラットフォーム構築・事業化）」の2セグメントへ変更いたします。

2025年7月、社名変更

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。



ひとまいるグループ

2025年7月に旧カクヤスグループから「株式会社ひとまいる」へと社名を変更いたしました。

これまでの酒類販売を中心とした事業から一歩進み、多様な商材の物流を軸とした「販売プラットフォーム事業」への本格的な事業再編をスタートしました。

新社名に込めた2つの想い

従業員である“人”が丁寧にお伺いする「ひとがまいる」の姿勢と、毛細血管のような独自の配送網を活かした「ラストワンマイル」の物流サービス。この2つの強みと提供価値を新しい名に象徴させています。

ロゴマークの由来

「人」の文字を足に見立てたシンボルマークは、相手に寄り添う「ひとまいるの姿勢」と、人を想ってお届けに「参ります」という意志を表現しています。全体に丸みを持たせたデザインとフォントで、私たちの大切にする「優しさ」を表現しました。

グループ企業理念の策定

2025年、事業を再編するにあたり、お客様のご要望に「なんでも」応えたいという従来の経営精神を継承し、初のグループ理念を策定いたしました。

ひとまいるの存在意義

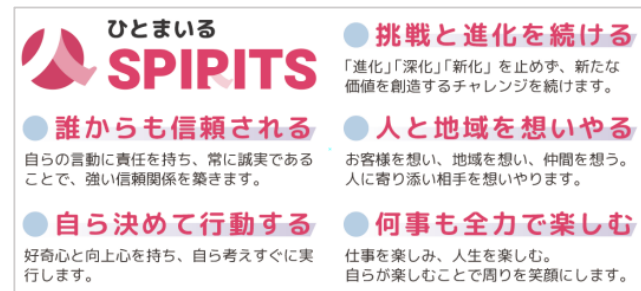
地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい

ひとまいるのお約束

一歩先の便利さで、心弾むひと時をお届けします

ひとまいるSpirits

これまでの誠実さをベースに、「誰からも信頼される」「自ら決めて行動する」「挑戦と進化を続ける」など、社員一人ひとりが自発的な変化を楽しむための「5つの行動指針」へとブラッシュアップいたしました。



株式会社ミクリードとの資本業務提携



業務用食材卸大手「ミクリード」との資本業務提携

外食消費の動向変化や物流の2024年問題に直面する飲食店に対し、両社の強みを融合した「商流・物流の一元化」で顧客満足度の向上と企業価値の最大化を目指します。

営業体制・商品仕入の相互協力

ミクリードの豊富な「業務用食材」を、短時間配送を誇る「カクヤスモデル」の物流網に乗せて飲食店へお届け。両社の得意領域（酒類×食材）を補完し合い、仕入先や販売戦略で相互に深く連携してまいります。

Sustainability ひとまいるグループのサステナビリティ

事業を通じた環境負荷低減と 酒・飲食文化の持続可能な発展に向けて

温室効果ガス排出量削減への貢献

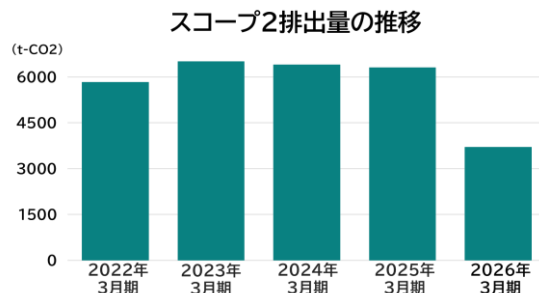
2021年の算定開始以降、業績の拡大に伴って全体の排出量も増え続けていましたが、効率化の取り組みが実を結び、2025年度において初めて、総排出量の大幅な削減が実現いたしました。事業成長と環境配慮を両立する理想的な体制へと進化しています。

再生可能エネルギーの導入

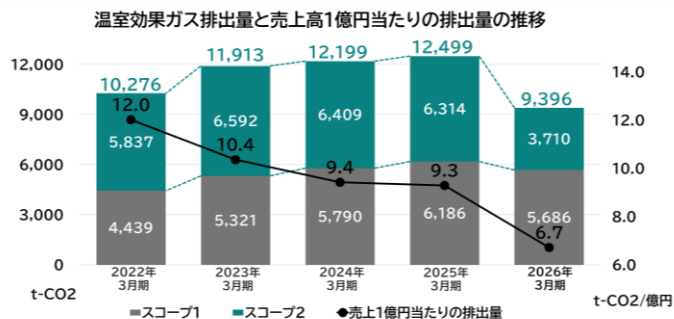
2024年度から開始した再生可能エネルギー由来電源への切り替えを加速させ、2025年度には店舗や配送拠点を含む首都圏エリアの141拠点で切り替えが完了いたしました。

スコープ2排出量を前年度比で約2,600t-CO2削減

今後は他エリア（関西・九州など）への順次展開と省エネ設備の導入や運用改善による電力使用量の削減を推進し、事業活動を通じた環境への配慮を継続してまいります。



当社グループは、毛細血管のように張り巡らされた独自の物流・店舗インフラを最大限に活用し、事業活動における環境負荷の低減を徹底するとともに、「酒・飲食文化」の持続可能な発展に貢献し、豊かな社会を次世代へと繋いでまいります。



廃食用油の回収サービス

商品のお届けと同時に廃食用油を回収する、当社独自の「2WAY型サービス」が浸透し、**累計回収量が600トン**（2026年3月末時点）を突破いたしました。回収された油は、持続可能な航空燃料（SAF）へとリサイクルされ、環境負荷低減に大きく貢献しています。

動画クリエイターとのコラボによる家庭への啓発

この取り組みをさらにも広げるため、人気動画クリエイター「バヤシTV」氏とコラボした啓発動画を公開。家庭の油が当社の配送網を経てSAFへ生まれ変わるプロセスを、取材を通じて分かりやすく紹介しています。



▲動画はこちらから
ご覧いただけます。

酒・飲食文化に対する取り組み

“女性のための日本酒づくり”プロジェクト 「READY!LADY!READY!」に参画

重要テーマである「酒・飲食文化の継承と社会的課題の解決」に基づき、「女性のための日本酒造り」をテーマにした本企画に参画いたしました。女性の活躍推進と地域酒蔵の文化発信を目的としています。

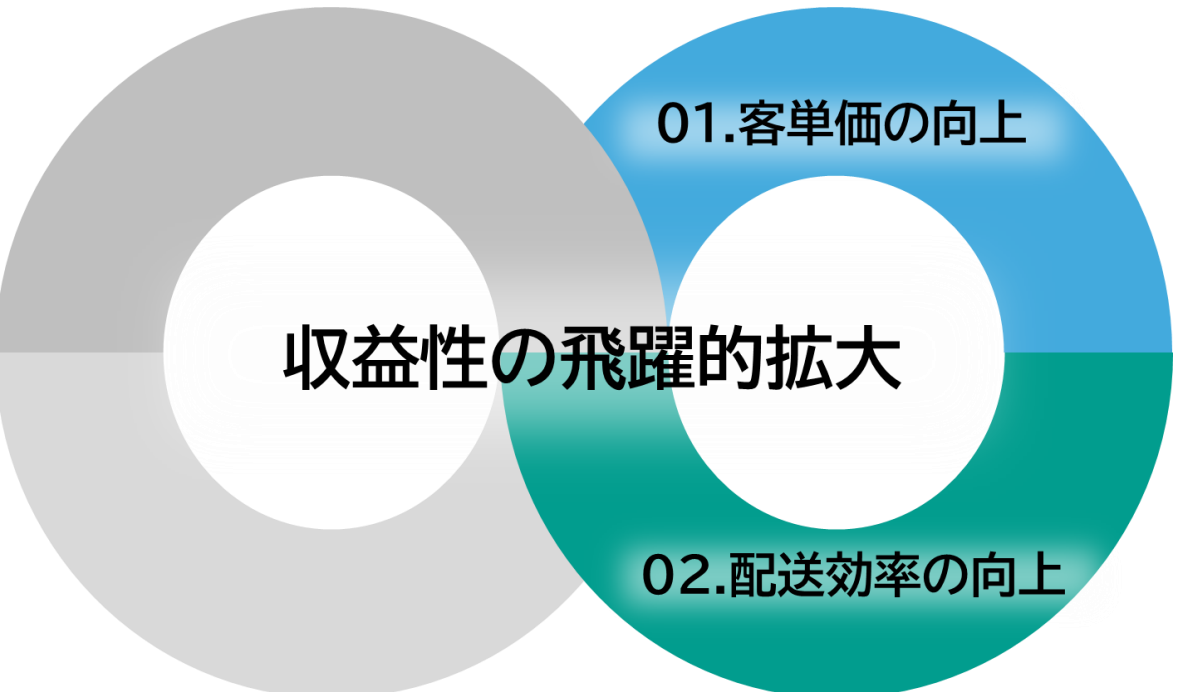
田植えから仕込みまで 共同実施

当社グループの女性従業員も実際に現地での田植え・稲刈り・仕込みに携わり、伝統の酒蔵文化の魅力を届ける架け橋として貢献しています。共同で育てた特別栽培米コシヒカリを使用したブレンド純米酒「天晴（あっぱれ）」を開発。限定2,000本を、首都圏カクヤス店頭・宅配・ECにて限定販売いたしました。





プラットフォーム事業による 既存事業への影響



収益性の飛躍的拡大

01.客単価の向上

02.配送効率の向上

01. 客単価の向上 商材拡大と「1時間枠」の相乗効果

事業・生活の欠かせないインフラへ

従来の酒類に加え食材や資材までワンストップで提供。飲食店には急な在庫切れによる機会ロスを最小化し、一般家庭には日常の必需品を最短1時間で届けることで、顧客1社・1世帯あたりの取引規模を拡大します。

冷蔵・冷凍品の受取課題をクリアする確実な物流

東京23区の再配達率が10%超の中、当社は「1時間枠指定」により1%未満を達成。自宅前への置き配が難しい冷蔵・冷凍品の配送において、この高い確実性は受取課題を解決する強力な武器となります。

02. 配送効率の向上 非稼働時間と「余白」のマネタイズ

自社の配送キャパシティを外販するプラットフォーム化

ラストワンマイルを担う小型倉庫からの配送網には、まだ積載効率の「余白」が存在します。この空きリソースを他社商品にも活用いただくことで、新たなプラットフォーム収益を創出します。

半径1.2km圏内の配達密度向上と拠点投資

半径1.2km圏内を巡るデリバリーにおいて、隣へ連続して届ける「密度」が上がるほど配送効率は劇的に向上します。あわせて、これまでの投資では不十分だった各拠点の「三温度帯対応」への改修を順次実施します。



プラットフォーム事業による 既存事業への影響

04.離反率の減少

収益性の飛躍的拡大

03.新規獲得率の上昇

03. 新規獲得率の上昇 圧倒的な利便性と「新市場開拓」

圧倒的な利便性を武器にした「新市場」の開拓

1時間枠配送などの利便性で他社への競争力を高め、新規獲得率を向上。食事メインのカフェやレストラン、お酒を飲まない消費者層へもアプローチを広げ、従来の「酒屋」の枠を超えた新市場を開拓します。

他社商品と自社商品を交差させる独自のクロスセル

他社商品を配送する際にその他社顧客へ当社商品を提案し、逆に当社顧客へも他社商品を配送する相互クロスセルを推進。物流ネットワークを介して双方の顧客層を交差させることで、新規顧客を効率よく獲得します。

04. 離反率の減少 多品種を配送する「途切れないインフラ」

日常のインフラ化による「スイッチングコスト」の最大化

酒・食材・資材の納品から、受注・決済・請求管理まで当社へ一元化。カクヤスがお客様の「なくてはならない日常の事業・生活インフラ」として深く組み込まれることで、他社へ乗り換える際の手間を劇的に高めます。

他社を寄せ付けない「極めて高い参入障壁」の構築

全国約250拠点を自社従業員主体で運営し、地域へ巡らせているこの直営配送網を、競合がゼロから構築することは容易ではありません。この強固なインフラが参入障壁となり、長期にわたり安定したシェアを維持します。



連結数値目標 達成に向けての具体的な数値を公表

■ 売上高拡大に向けた2大施策

新規事業：事業再編によるクロスセル

食材販売の専任チームを新設し、約45,000軒の既存取引先へ直接アプローチ。食材卸企業のM&Aを重ねることで、中期経営計画の最終期までに190億円の売上積み上げを計画しています。

既存事業：酒類販売のエリア展開

札幌進出を皮切りに、既存得意先の地方出店に合わせ「他の政令指定都市」へ独自の配送網を展開。M&Aも積極的に組み合わせることで、時間をかけず迅速に全国シェアを拡大します。

■ 営業利益の推移と投資回収のシナリオ

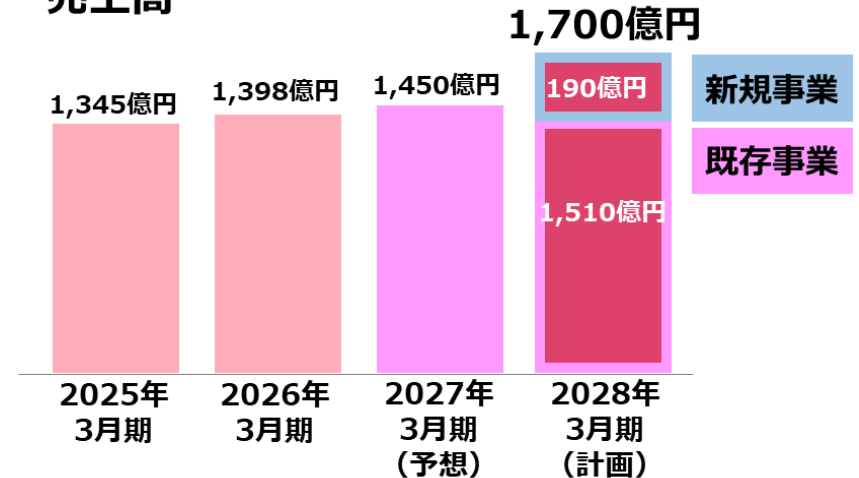
2027年3月期まで（先行投資期）

三温度帯対応への拠点改修や、受注・請求一元化のシステム開発など、配送網の価値を高める投資が集中。そのため利益は一時的に横ばい、または将来の成長に向けた投資先行の推移を見込みます。

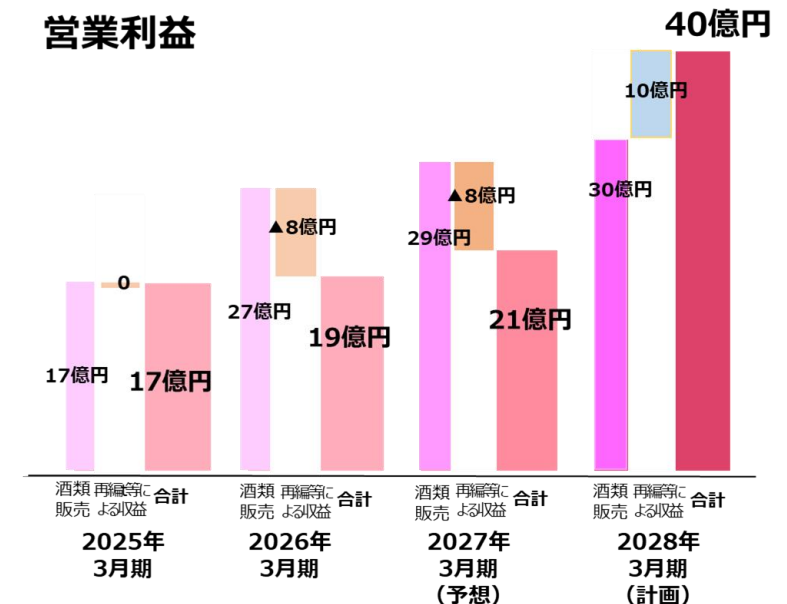
2028年3月期（利益化・刈り取り期）

インフラ整備が一巡し、積み上げてきた食材売上や、他社商品の配送受託による「物流収益」が一気に営業利益として結実。先行投資を大きく上回るリターンをしっかりと回収する計画です。

売上高



営業利益



株主還元

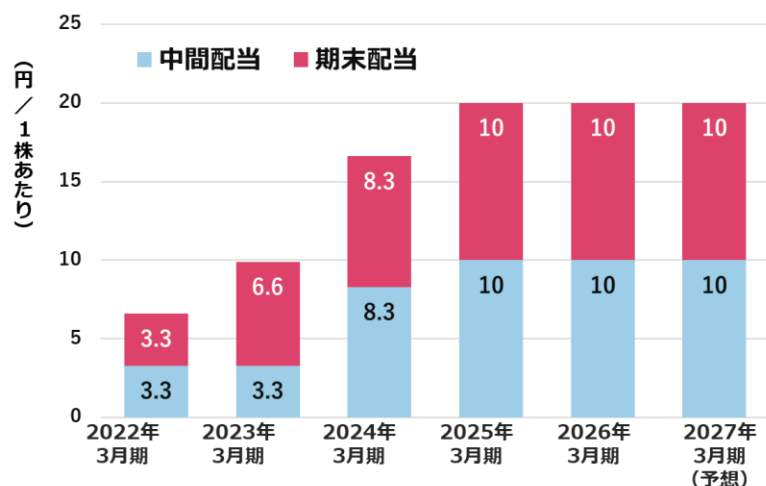
1株当たりの年間配当金

20.00円

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、配当政策については、累進配当を基本に掲げております。

当期の配当につきましては、基本方針に基づき、1株当たりの期末配当金10.00円、年間配当金20.00円とさせていただきます。

2027年3月期 配当予想



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。今後も財務の健全性とバランスを図りながら、持続可能な株主還元の実現に努めてまいります。

イベントご招待

飲食店向け酒類総合展示試飲会「KAKUYASU DEXPO 2026」



当社グループの事業内容をより深くご理解いただくため、通常飲食店様のみを対象としている国内最大級の展示試飲会「KAKUYASU DEXPO」に、株主の皆様を抽選で特別にご招待しております。

イベントの魅力

全国のメーカー・酒蔵・インポーターなど270社以上が集結。3,000種類以上の酒類・飲料を無料でお試しいただけます。お酒だけでなく、飲食DXや販促など、次世代の飲食経営を支える最新トレンドが一堂に揃います。

●株主優待について

株主の皆様の日頃のご支援への感謝を含め、当社では株主優待制度を設けております。

対象となる株主様

毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された、当社株式を100株以上保有の株主様

株主優待の内容

当社子会社である株式会社カクヤスが運営するECサイト「カクヤスネットショッピング」でご利用いただける、1,000円分のお値引クーポン（株主優待券）をお届けしております。お酒や飲料はもちろん、お米やトイレトペーパーなどの日用品のお買い物にもご利用いただけます。※ご利用期限 翌年3月31日まで

ご利用の注意点

- 本券は、ECサイト「カクヤスネットショッピング」専用クーポンです。カクヤスアプリやお電話でのご注文・店頭でのお買い物にはご利用いただけません。
- カート合計金額（送料除く）が、1,001円以上のお買い物1回につき1枚ご利用いただけます。複数枚クーポンの併用はできません。
- クーポン値引き後のご注文金額とお届け先の地域により、別途配送料がかかる場合がございます。
- 詳しいご利用方法については、株主優待券のご利用についてをご確認ください。

<https://www.hitomile.co.jp/ir/shareholder/coupon>



会社概要・株式の状況など

会社概要（2026年3月31日現在）

会 社 名	株式会社ひとまいる HitoMile Co., Ltd.
設 立	1982年6月15日 (1921年11月1日創業)
資 本 金	85百万円
従 業 員 数	2,028人（役員除く、連結）
本 所 在 地	東京都北区豊島2-3-1
主 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、経営管理及びそれに付帯する業務

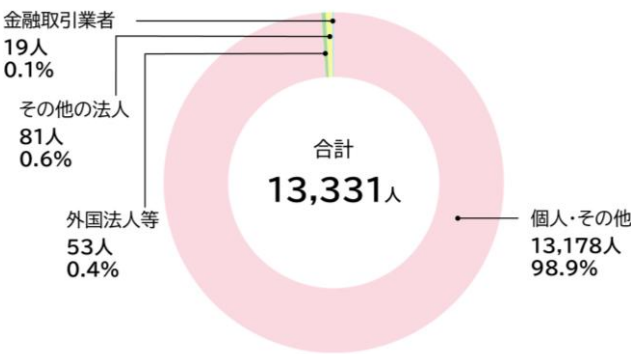
取締役、監査役（2025年6月24日現在）

代表取締役社長 兼 CEO	前垣内 洋行
取締役 兼 COO	桐原 公一
取締役 兼 CHRO	篠崎 淳一郎
取締役 兼 CDO	飯沼 勇生
取締役 兼 CFO	野田 智裕
取締役 兼 CSO	小林 智哉
社外取締役	大島 孝之
社外取締役	北原 規稚子
社外監査役	中谷 登
社外監査役	山田 裕士
社外監査役	若松 典子

株式の状況（2026年3月31日現在）

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数 (自己株式549株を含む)	29,146,200株
株 主 数	13,331人

所有者別株式分布状況



株主メモ

事 業 年 度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定 時 株 主 総 会	毎年6月
基 準 日	毎年3月31日
広 告 の 方 法	電子公告とします。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 公告掲載URL https://www.hitomile.co.jp
株 主 名 簿 管 理 人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
連 絡 先 ・ 郵 便 物 送 付 先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話：0120-232-711（通話料無料）（受付時間：土・日曜日、祝祭日を除く9:00～17:00）

大株主 (上位10名)	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社SKYグループホールディングス	13,631	46.76
伊藤忠食品株式会社	2,250	7.71
三菱食品株式会社	2,250	7.71
カクヤス従業員持株会	1,738	5.96
麒麟麦酒株式会社	648	2.22
アサヒビール株式会社	630	2.16
サッポロビール株式会社	630	2.16
サントリー株式会社	630	2.16
松井 隆行	375	1.28
吉川 朋孝	273	0.93