

2026年3月期

第2四半期決算説明資料

MIC株式会社 | 2025年11月13日

未来イノベーション
COMPANY

2Q

NDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要と事業特徴

03 | 2026年3月期 2Q業績

04 | 業績好調を支えるトピックス

01

新規・既存顧客共に売上高が順調に推移、売上原価率の改善により前年から増益

売上高、経常利益ともにQ業績として**過去最高**

過去最高

2026年3月期2Q

売上高

増収

前年同期比

+ **18%**

3,542百万円

過去最高

2026年3月期2Q

経常利益

増益

前年同期比

+ **131%**

507百万円

2026年3月期2Q

経常利益率

改善

14.3%

【前年対比】+6.9pt

HIGHLIGHT

半期業績として過去最高の売上高・経常利益を更新

過去最高

2026年3月期2Q累計

売上高

増収

前年同期比

+ 22%

6,978百万円

過去最高

2026年3月期2Q累計

経常利益

増益

前年同期比

+ 105%

843百万円

2026年3月期2Q累計

経常利益率

改善

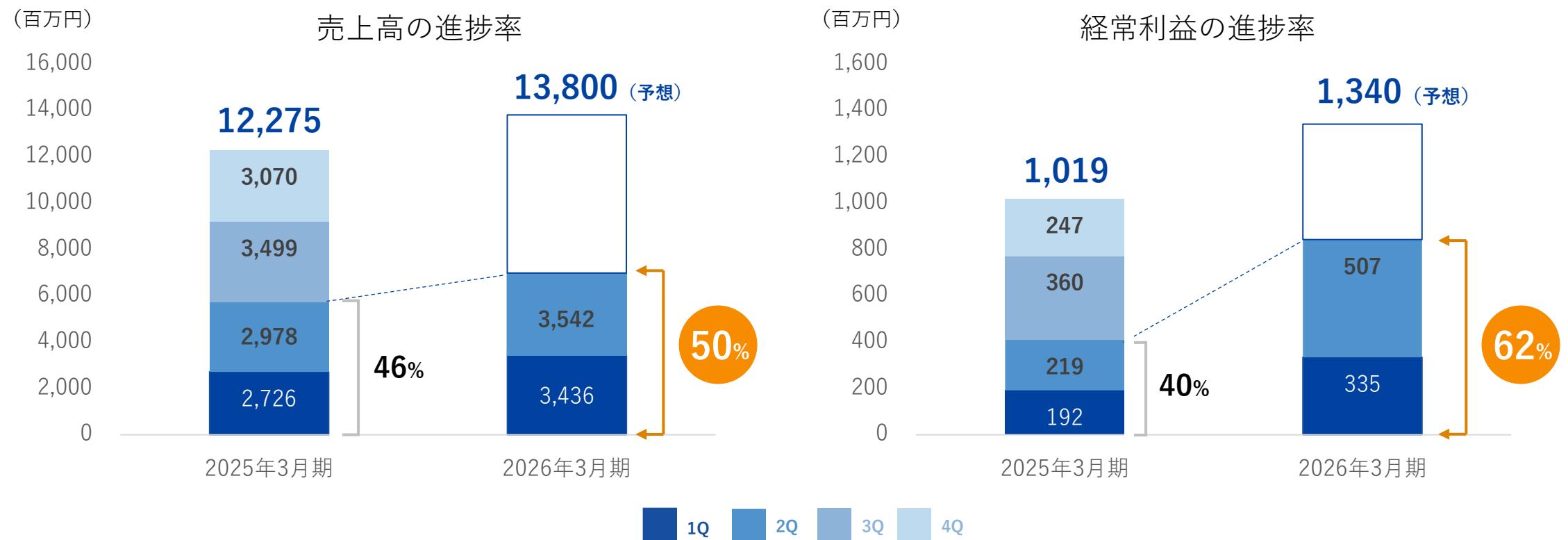
12.1%

【前年対比】+4.9pt

四半期別進捗率

HIGHLIGHT

2026年3月期の業績予想に対する2Qの進捗は、売上高進捗 **50%**、経常利益進捗 **62%**



2026年3月期に向けた想い

蒔いた種を 芽吹かせる

2026年3月期を通じて、
360°フルサービスカンパニーとして
より多くの顧客の皆様から
「信頼され、選ばれ続ける」企業となることを目指します。



MESSAGE

NDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要と事業特徴

03 | 2026年3月期 2Q業績

04 | 業績好調を支えるトピックス

02

会社紹介

会社名	MIC株式会社
創業	1946年7月1日
所在地	東京都新宿区西新宿5-14-3
代表者	代表取締役会長 水上 光啓 代表取締役社長 河合 克也
資本金	5億240万円（2025年7月25日時点）
上場取引所	東証スタンダード市場（証券コード：300A）
正社員数	333名（2025年6月末時点）
リテール販促支援	
事業領域	・コンサルティング
	・クリエイティブ
	・システム開発
	・BPO
	・ものづくり（印刷・製造）
	・フィールドサポート
	・フルフィルメント
新宿本社	
八王子フルフィルメントセンター（延べ床面積7,050坪）	
あきる野フルフィルメントセンター（延べ床面積3,000坪）	
多摩工場（印刷加工工場）	
サンゲート（延べ床面積1,000坪）	

COMPANY INTRODUCTION



ミッションとビジョン

MISSION

未来イノベーションCOMPANY

より良い未来に向けて、仲間と共にイノベーションを起こす

VISION

デジタル×フィジカルで
“企業の未来にイノベーションを起こす”

企業の非効率を解消し、挑戦に向き合う時間を創造する

なぜ今、MICが選ばれるのか？

リテール販促業界を取り巻く環境

止まらない

原価高騰

人手不足と資材費・物流費などの高騰により
あらゆるもののが価格が上昇しており、
リテール販促の領域においても同様の事象が起きている



物価高騰に対する対応

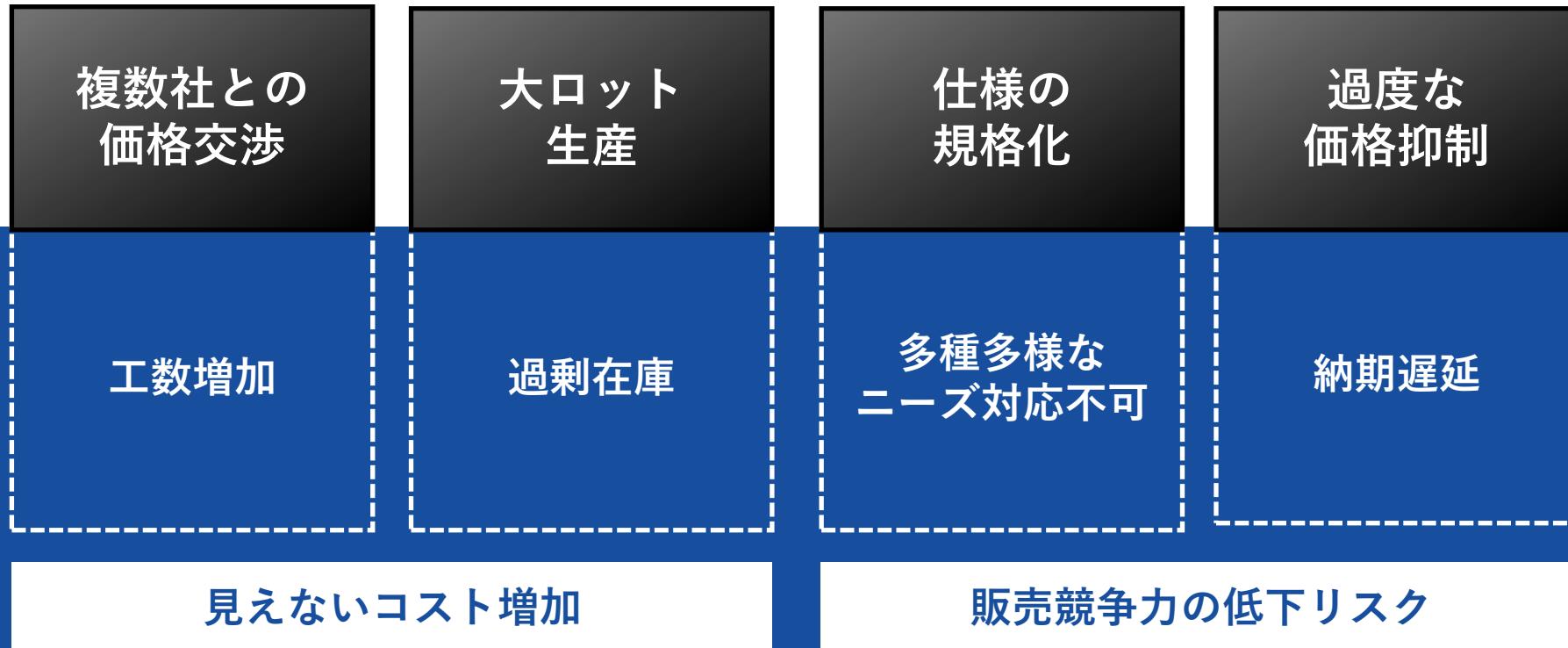
高騰し続ける原価に対して多くの企業が
個別の単価抑制・個別最適を実施



販促物のサプライチェーンのイメージ

物価高騰に対する対応

個別の単価抑制による 見えないコスト増加と販売競争力の低下リスクが発生



個別対応・個別最適の限界



販促業務の隙間には

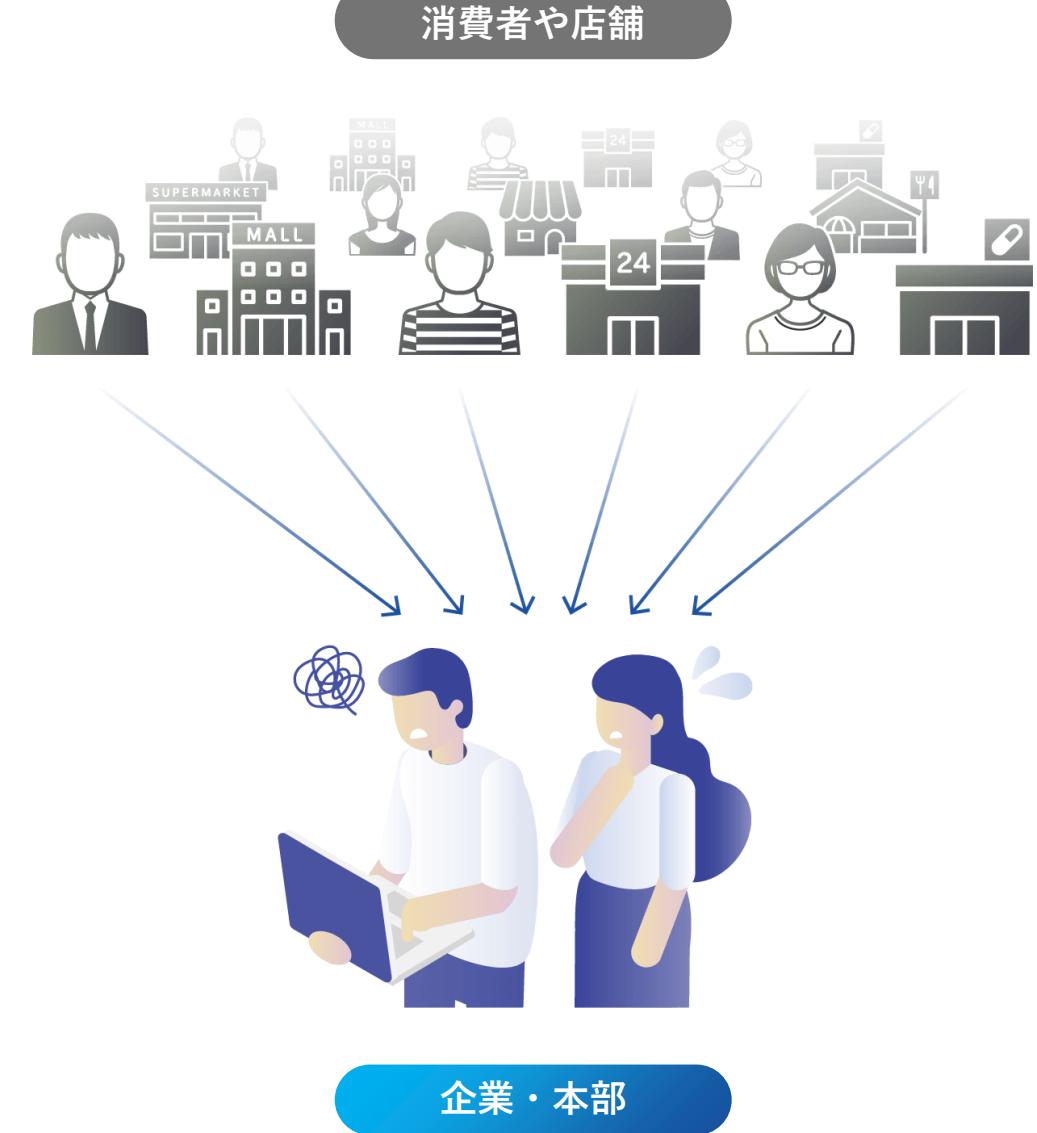
多大なムダが存在。

小売業は変化対応業

背景にあるのは、

多様化する社会の中で
変動し続ける

消費者や店舗の需要



販促業務の全体最適とは？

販促業務の サプライチェーン改革 が重要

販促物の
個別単価抑制



Supply Chain Management

販促業務全体の
超最適化

販促業務の超最適化

販促業務の超最適化

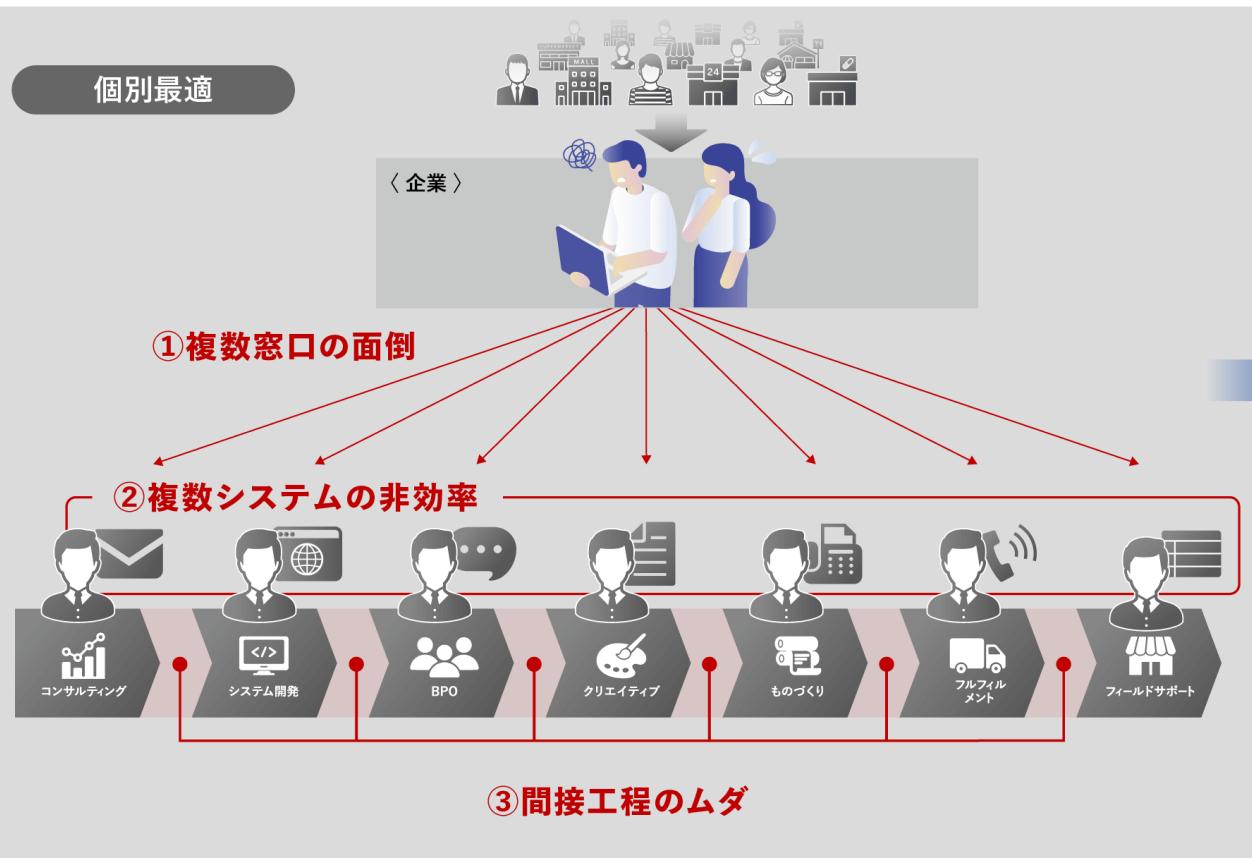
ヒト・モノ・情報の集約による販促業務のサプライチェーン改革

販売競争力の強化

と

コスト最適化

の両立を実現



MICが提供するソリューション

販促業務の サプライチェーン改革

販促業務のDX

販促領域をトータルオペレーション

 **PromOS** × 360°フルサービス
powered by MIC

販売競争力の強化

需要変動
への対応リードタイム
短縮クリエイティブ
品質の向上

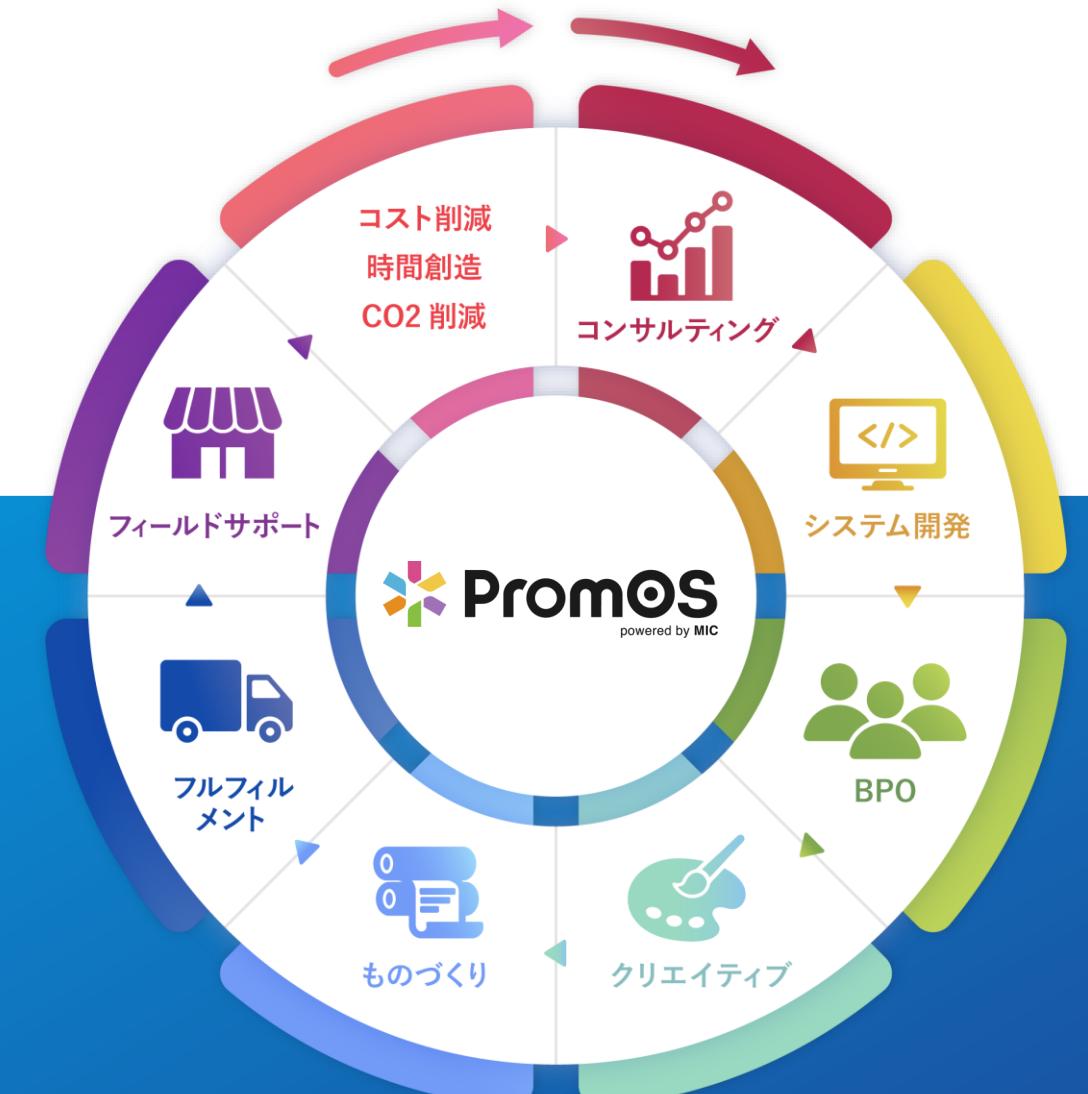
+

コスト最適化

製造費削減

在庫最適化

間接工数の削減



豊富な導入実績

日本を代表する食品メーカー企業
大手食品メーカー企業様

PromOS導入による支店管理の販促物を削減

年間利益

1,300万円の創出

月間営業稼働時間

270時間の創出

国内店舗数No.1
大手外食チェーン企業様

PromOS導入による販促物門の管理業務を改善

年間利益

850万円の創出

年間業務工数

2,180時間の創出

食を通じた社会課題解決企業
大手食品メーカー企業様

システムと拠点の統合により販促業務改善

販促物制作・管理コスト

1,600万円の削減

販促物業務時間

50%の削減

アジア出店店舗数最大のグローバル企業
大手外食チェーン企業様

PromOS導入により各種管理業務を改善

年間利益

3,000万円の創出

年間業務工数

1,360時間の創出

国内16,000店舗以上
大手コンビニエンスストア様

販促企画から製造・配送まで一気通貫で対応

労務費

4.5億円の削減

販促制作コスト改善

8,000万円の削減

従業員数30,000名以上
大手化粧品メーカー企業様

販促物の共同配送によるコスト改善

配送費用

最大30%削減

現場一部作業工数

60%削減

組織図

自社製造機能を持った コンサルティングカンパニー





WONDER BLUE

a division of MIC

WONDER BLUEについて

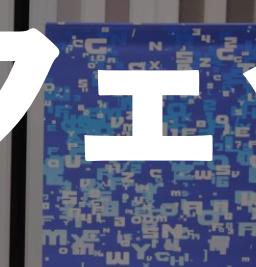


総勢100名を超える

クリエイティブの
プロフェッショナル集団



ABCDEF
GHIJKLMNOP
QRSTUVWXYZ
1234567890
.!?:;-



WONDER BLUEについて

WONDER = 素晴らしい感動
BLUE = 水のようにしなやか

幅広い領域のプロフェッショナルが、AIを駆使してお客様のビジネスの永続的な成果を創造します。



伴走するクリエティブチーム × 生成AIの駆使



クリエイティブ×AIの可能性

多種多様な クリエイター

クリエイティブディレクター
アートディレクター
グラフィックデザイナー
Webデザイナー
映像ディレクター
プランナー
DTPオペレーター

制約に縛られない 無限の創造力

AIの駆使

ビジュアル生成
デザイン支援
映像生成
ライティング
プランニング
SNS支援

NIDEX

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要と事業特徴

03 | 2026年3月期 2Q業績

04 | 業績好調を支えるトピックス

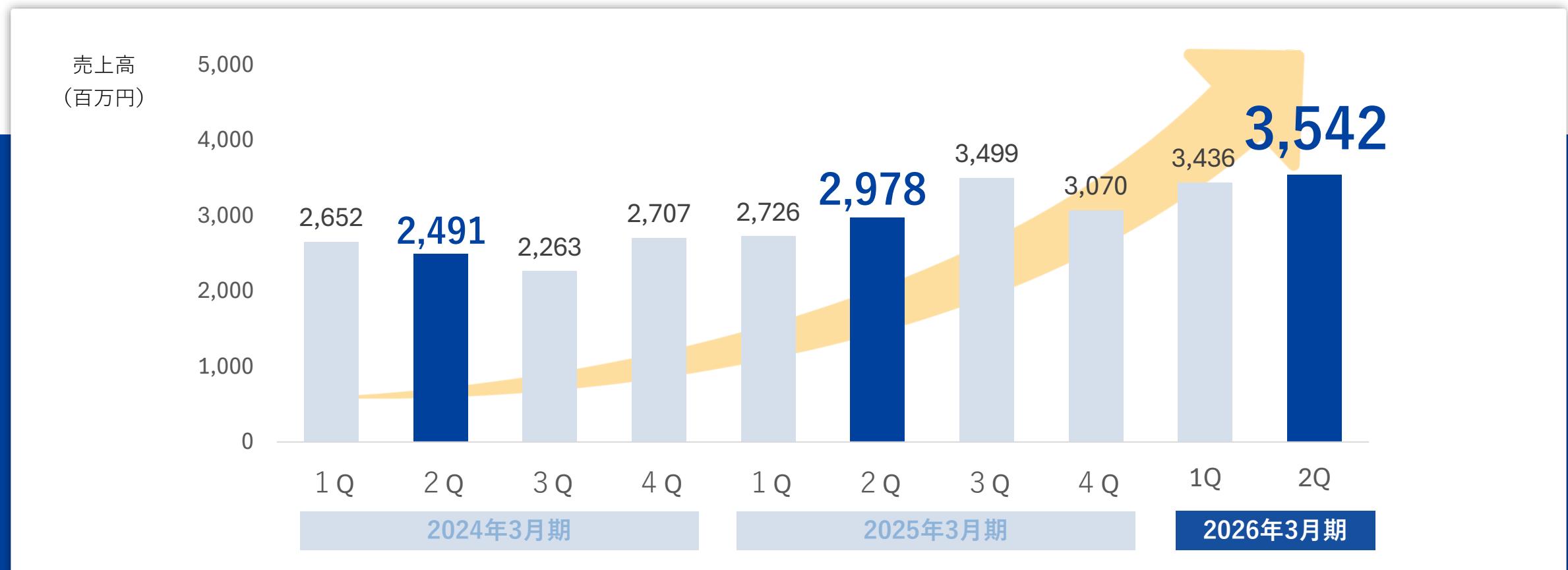
03

四半期売上高の推移

2026年3月期2Qの売上高は**3,542百万円** (前年同期比+18%)

リテール販促費用は顧客にとって必要不可欠かつ継続的な予算のため

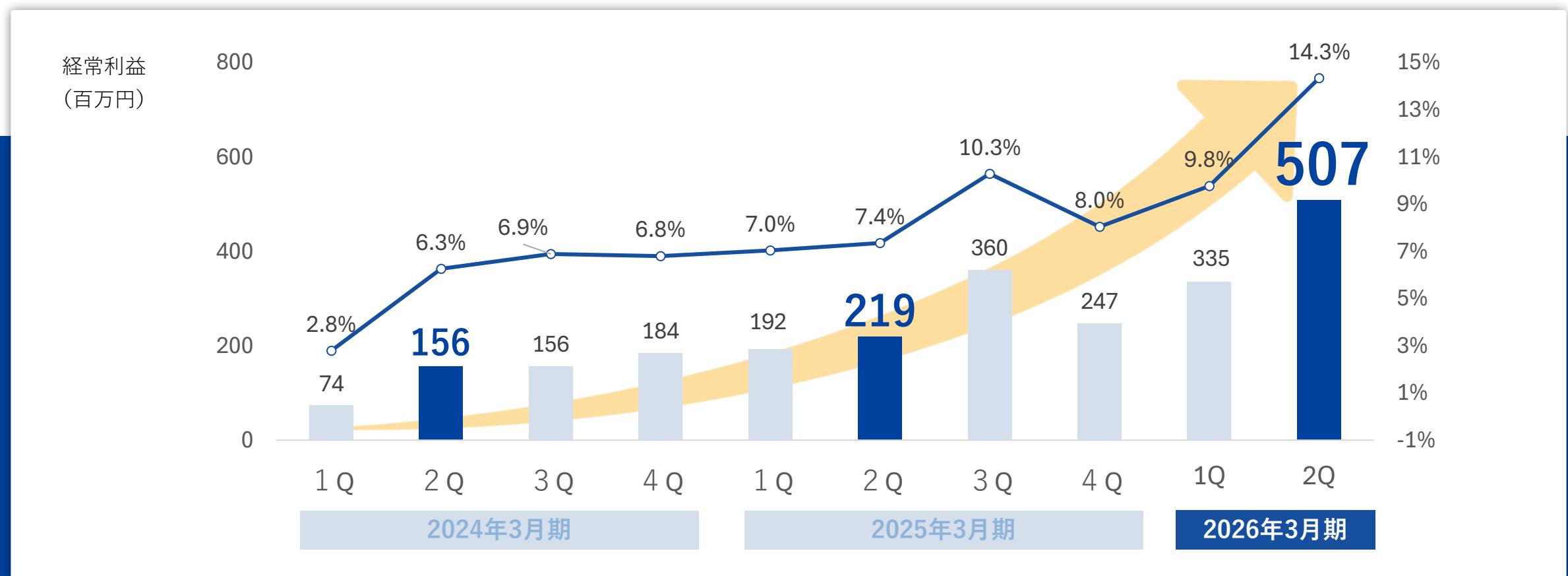
実質的なストック型のビジネスモデルに



四半期経常利益の推移

2026年3月期2Qの経常利益は**507百万円**（前年同期比+131%）

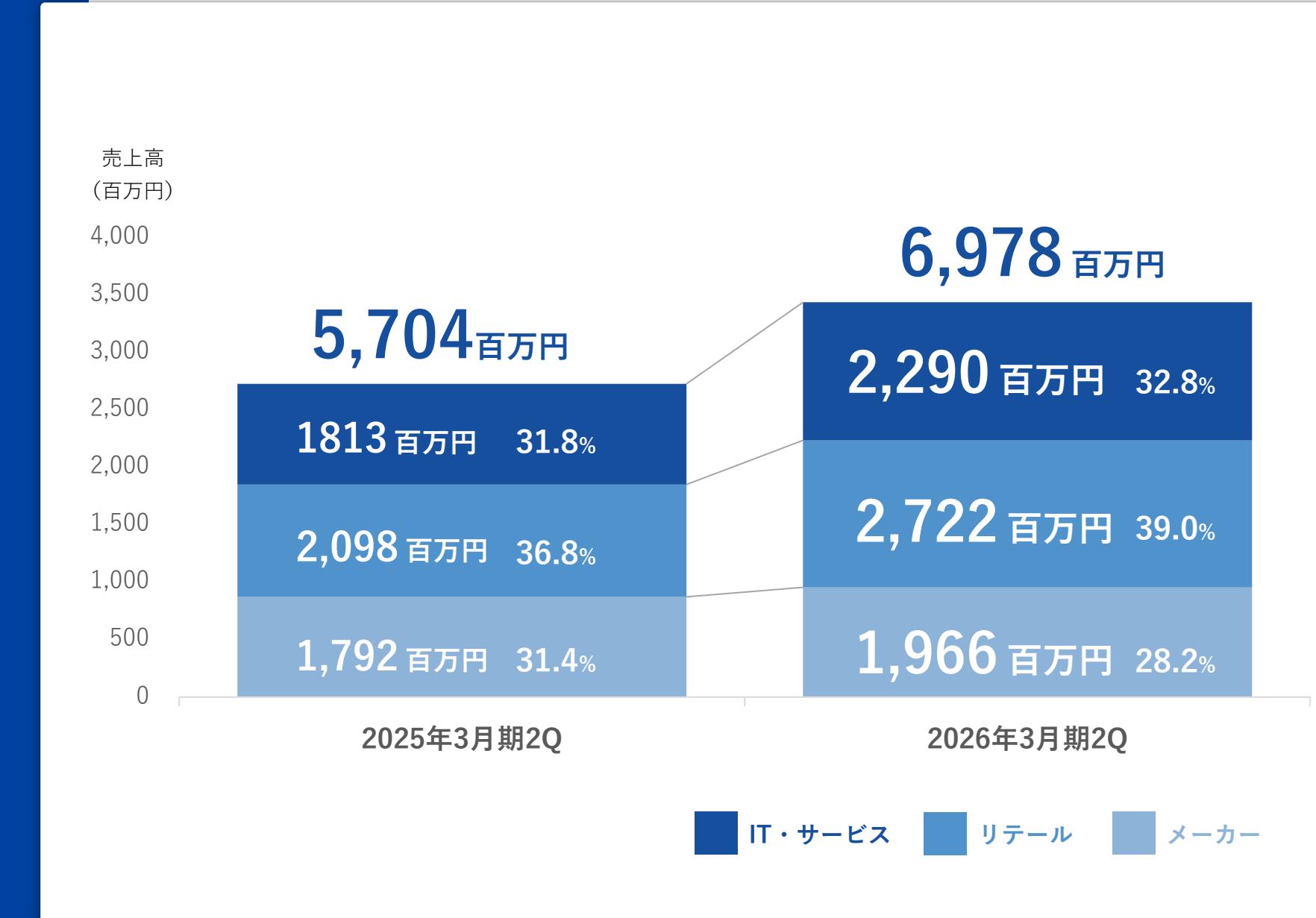
経常利益率も**14.3%**（前年同期比+6.9%）と大幅に改善



※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

売上高の内訳

全顧客群において
前年同期比から大きく伸長



損益計算書

内製化率の高い案件の伸長により、売上総利益率 **4.6pt** 改善

(百万円)	2025年3月期 (2Q累計)		2026年3月期 (2Q累計)			
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前年同期 増減	前年同期比
売上高	5,704	100.0%	6,978	100.0%	1,274	122.3%
売上原価	4,150	72.8%	4,760	68.2%	610	114.7%
売上総利益	1,553	27.2%	2,217	31.8%	664	142.8%
販売費及び一般管理費	1,162	20.4%	1,406	20.2%	244	121.0%
営業利益	391	6.9%	811	11.6%	420	207.5%
経常利益	411	7.2%	843	12.1%	432	205.0%
当期純利益	264	4.6%	555	8.0%	291	210.0%

貸借対照表

純資産も8,637百万円と、引き続き自己資本比率は**79%**と高い水準を維持

(百万円)	2025年3月末		2025年9月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動資産	6,080	56.9%	6,368	58.3%	+ 288
現金及び預金	3,661	34.3%	3,411	31.2%	-250
売掛金	1,896	17.8%	2,219	20.3%	+ 323
固定資産	4,603	43.1%	4,558	41.7%	-45
有形固定資産	4,166	39.0%	4,130	37.8%	-36
建物及び設備	1,558	14.6%	1,513	13.8%	-45
土地	2,360	22.1%	2,360	21.6%	0
無形固定資産	106	1.0%	92	0.8%	-14
投資その他の資産	329	3.1%	335	3.1%	+ 6
資産合計	10,683	100.0%	10,927	100.0%	+ 244

(百万円)	2025年3月末		2025年9月末		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
流動負債	2,346	22.0%	2,242	20.5%	-104
買掛金	729	6.8%	667	6.1%	-62
短期借入金	301	2.8%	300	2.7%	-1
1年以内返済長期借入金	0	0.0%	0	0.0%	0
未払法人税等	317	3.0%	317	2.9%	0
固定負債	71	0.7%	47	0.4%	-24
純資産	8,265	77.4%	8,637	79.0%	+ 372
株主資本	8,265	77.4%	8,633	79.0%	+ 368
新株予約権	0	0.0%	3	0.0%	+ 3
負債純資産合計	10,683	100.0%	10,927	100.0%	+ 244

NDI^{EX}

未来イノベーション
COMPANY

01 | ハイライト

02 | 会社概要と事業特徴

03 | 2026年3月期 2Q業績

04 | 業績好調を支えるトピックス

04

成長シナリオ



360°
Full Service

PromOS
powered by MIC

STEP1
平均年間取引額※2
約1,000万円

販促物の共同配送

PromOS
販促物の在庫管理や
配送など販促業務をDX化

平均年間取引額※3
約1.4億円

STEP2



STEP3
平均年間取引額※4
約15億円

360°フルサービス
全ての販促領域を支援

※1 2025年3月期における当社全取引顧客数

※2 2025年3月期における顧客（※3※4の顧客を除く）の2025年3月期における平均年間取引額

※3 PromOS利用中の顧客（※4の顧客を除く）の2025年3月期における平均年間取引額

※4 360° フルサービスの導入モデルケースとして、5種以上のサービスを利用中の顧客4社の2025年3月期における平均年間取引額

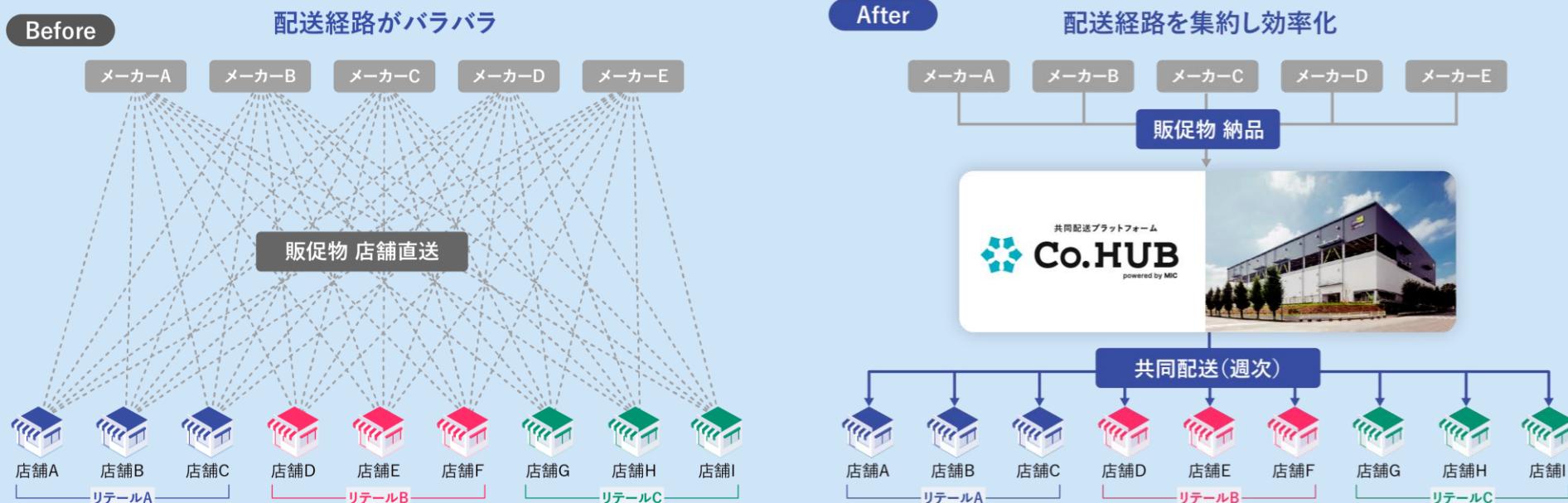
Co.HUBのグッドデザイン賞受賞



GOOD DESIGN AWARD 2025
BEST 100

業界構造の課題を解決する
物流デザインとして高く評価

グッドデザイン
ベスト100受賞

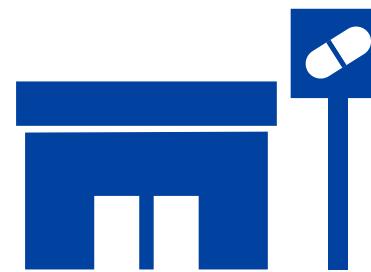


Co.HUBの実績

サービス立ち上げから3年でメーカー企業**638社**と契約

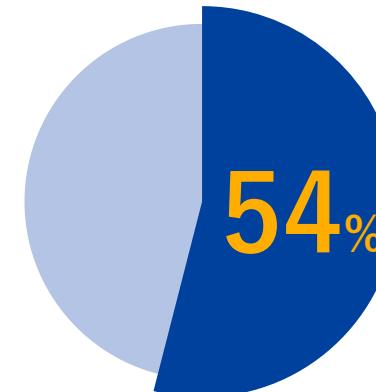
全ドラッグストア店舗の**54%**が導入するプラットフォームに

導入ドラッグストアチェーン数^{※1}



32 チェーン

ドラッグストアでの導入率



ドラッグストアの全国19,664店舗のうち
10,582店舗をカバー^{※2}

契約メーカー企業数^{※3}



638社

(うち利用メーカー企業数：386社)

※1 2025年9月30日時点でCo.HUBを導入済のドラッグストアチェーン数。当事業年度より、社数カウント方法を一部変更。変更後のカウント方法に基づく2025年3月31日時点の導入ドラッグストア社数は32チェーン

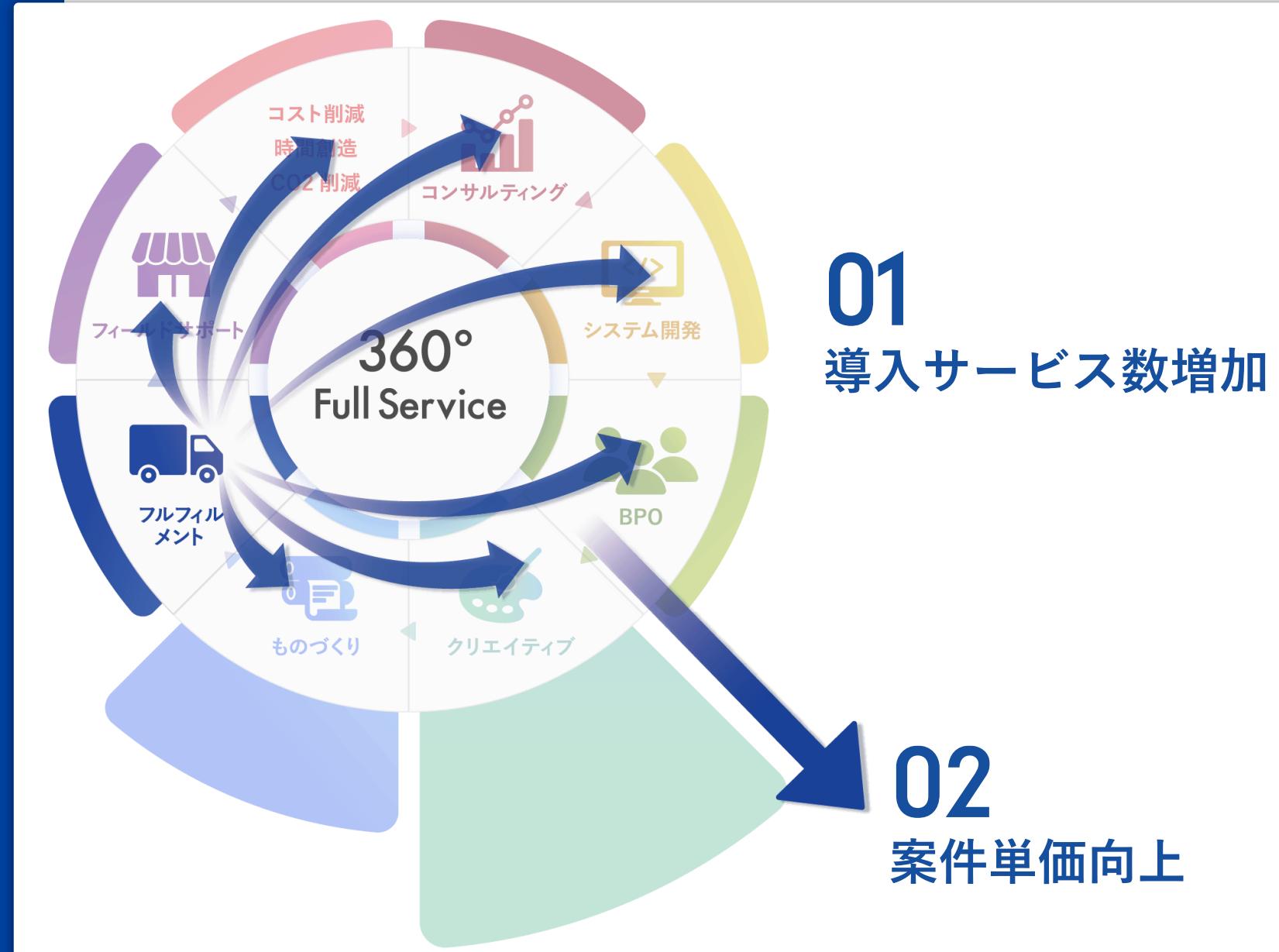
※2 全国のドラッグストアの店舗数については経済産業省「商業動態統計調査」（2025年5月）より引用。カバーしている店舗数は2025年9月30日時点で販促物の共同配送プラットフォームサービスを通じて配達可能な店舗数

※3 2025年9月30日時点でのCo.HUB利用の契約済みメーカーの数

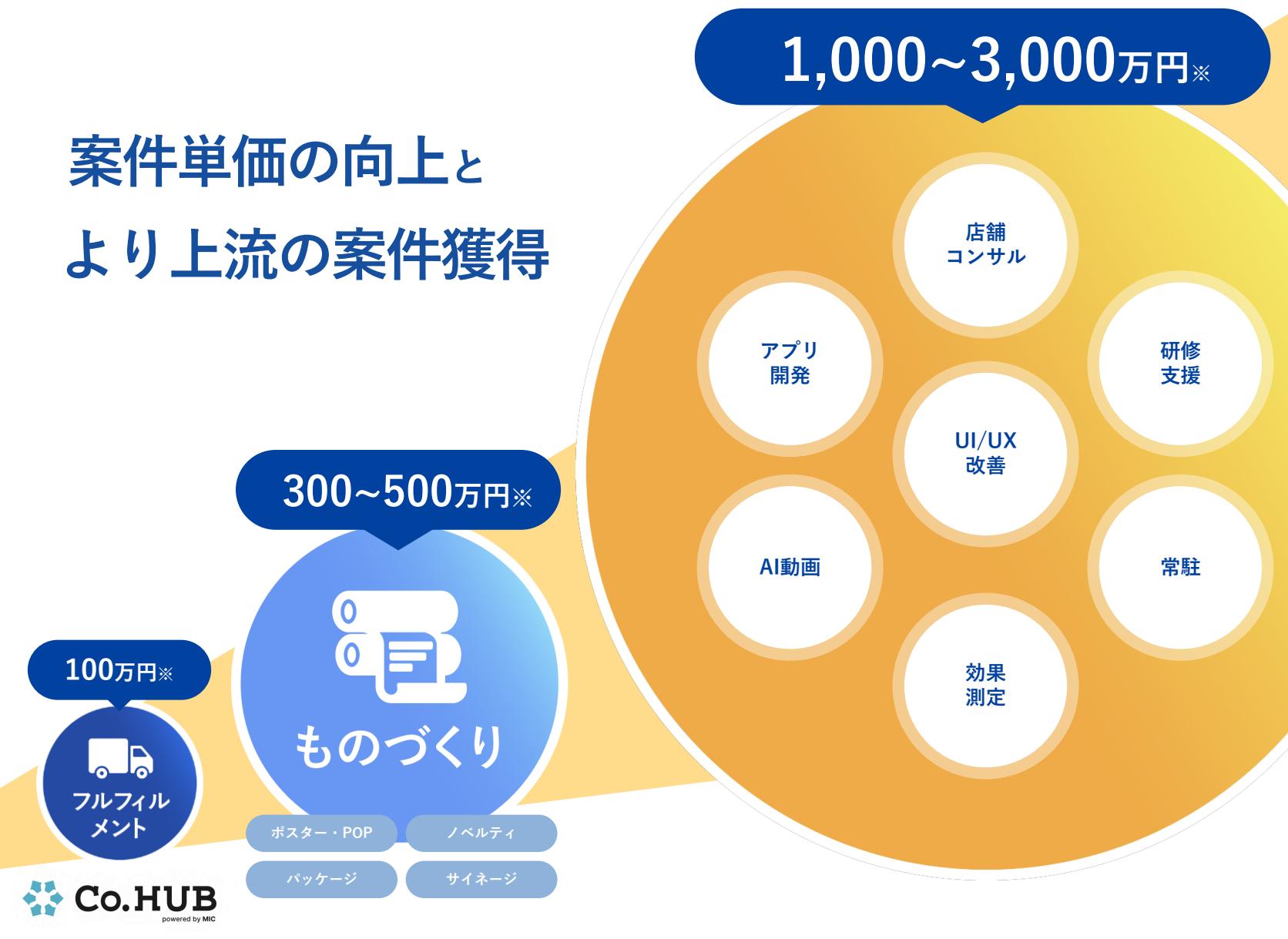
取組トピックス（売上拡大）

売上増加の要因**クロスセルの拡大と
案件単価の向上**

フルフィルメント領域単独の支援から
プロモーション企画や
クリエティブ、販促物製造など
幅広い領域で支援実績が増加
それに伴い案件の単価や規模が拡大



プロモーションのものづくりだけでなく
幅広いサービス提供により
顧客にとって効果的な販促を支援
あわせて案件単価の拡大も実現



取組トピックス（売上拡大）

販促活動の全体最適DXを
実現するPromOSが
2025年9月末時点で

28社に増加

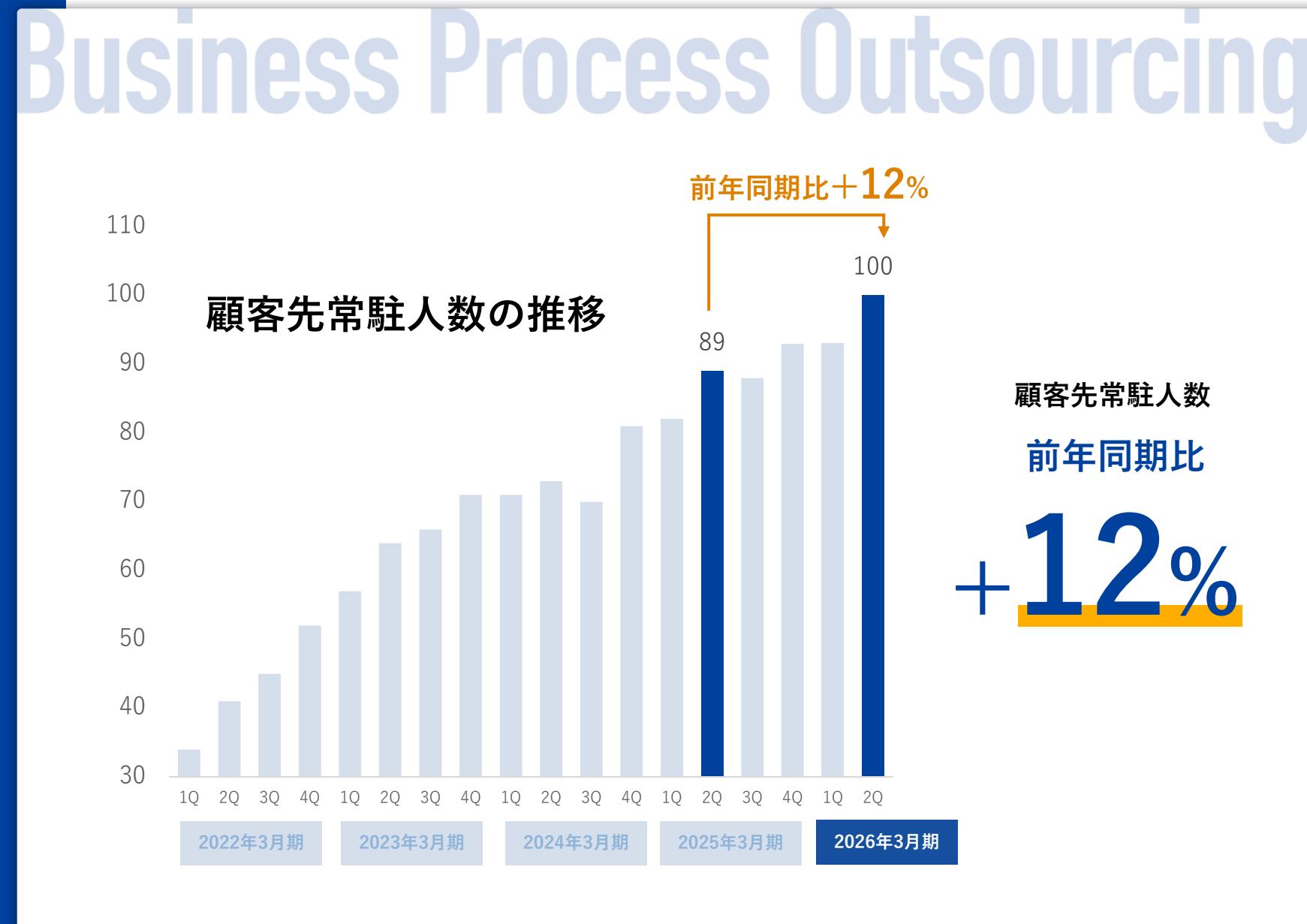
2026年度3月期末においては
32社に導入見込み

MIC

©2025 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.



顧客課題をスピーディに
ともに解決する顧客常駐数は、
前年同期比 +12% と増加傾向



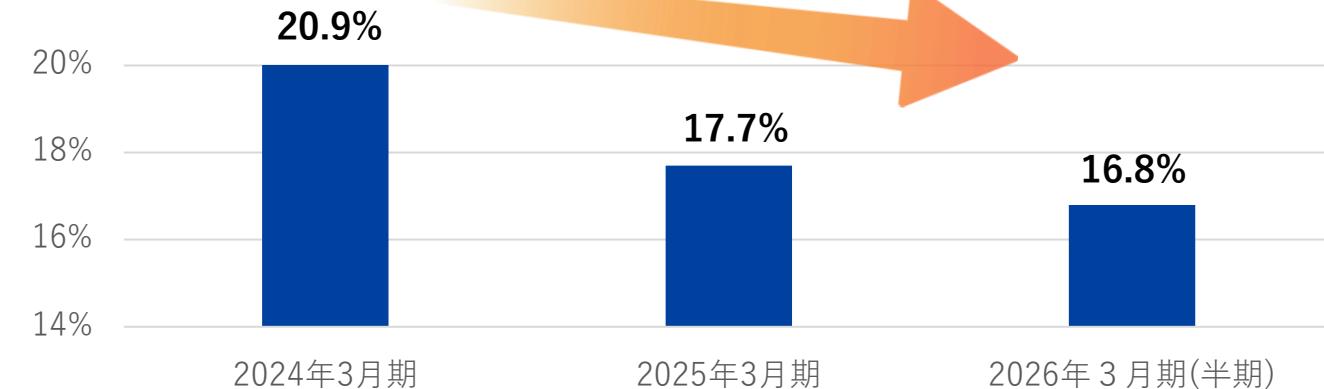
取組トピックス（コスト削減）

利益改善の要因

生産拠点の稼働率および生産性が
2025年3月期下期以降に大幅向上

営業支援ツール導入により
営業活動の効率化を実現

売上高製造労務費率



拠点の稼働率向上



自社開発の効率化システム

MonOSによる生産性向上



取組トピックス(るのパレット増設)

事業拡大と業務効率化により
生産性の更なる向上を図る
(2028年3月期決算に寄与)

るのパレットに隣接する当社保有の
土地にフルフィルメントセンターを
増設



成長ガイドライン

今後の成長ガイドライン

売上高の平均年間成長率10%超

売上高経常利益率10%超を継続し、

さらなる成長を目指します

早期に

プライム
上場基準達成を
目指す

未来イノベーションCOMPANY



APPENDIX

未来イノベーション
COMPANY

2026年3月期 業績予想

売上高12.4%成長、経常利益率9.7%の增收増益を計画

各顧客層への深耕営業の強化およびPromOS導入促進を通じて、達成を目指す

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期		前年増加額	前年比率
	着地	売上構成比	見込	売上構成比		
売上高	12,275	100.0%	13,800	100.0%	+1,525	112.4%
営業利益	998	8.1%	1,300	9.4%	+302	130.2%
経常利益	1,019	8.3%	1,340	9.7%	+321	131.4%
当期純利益	650	5.3%	870	6.3%	+220	133.8%
1株当たり配当金	27円50銭		37円00銭		+9円50銭	

損益計算書（2Q単体）

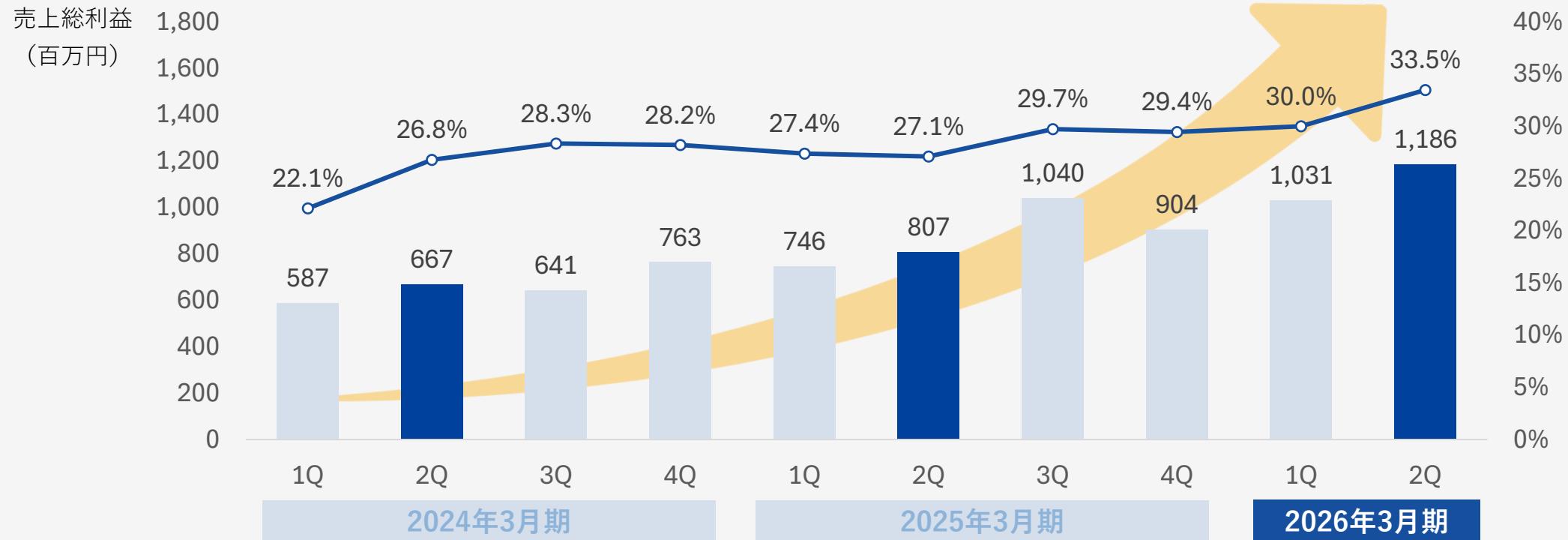
売上高は前年同期比で**18%増**、売上総利益は同**46%増**と高い成長率

販管費率は売上構成比19.7%と前年より微減となった結果、経常利益は前年同期比**131%増**に

(百万円)	2025年3月期 (2Q)		2026年3月期 (2Q)			
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前年同期 増減	前年同期比
売上高	2,978	100.0%	3,542	100.0%	+ 564	118.9%
売上原価	2,171	72.9%	2,356	66.5%	+ 185	108.5%
売上総利益	807	27.1%	1,186	33.5%	+ 379	146.9%
販売費及び一般管理費	597	20.1%	696	19.7%	+ 99	116.5%
営業利益	209	7.0%	489	13.8%	+ 280	233.4%
経常利益	219	7.4%	507	14.3%	+ 288	231.5%
当期純利益	139	4.7%	334	9.5%	+ 195	239.9%

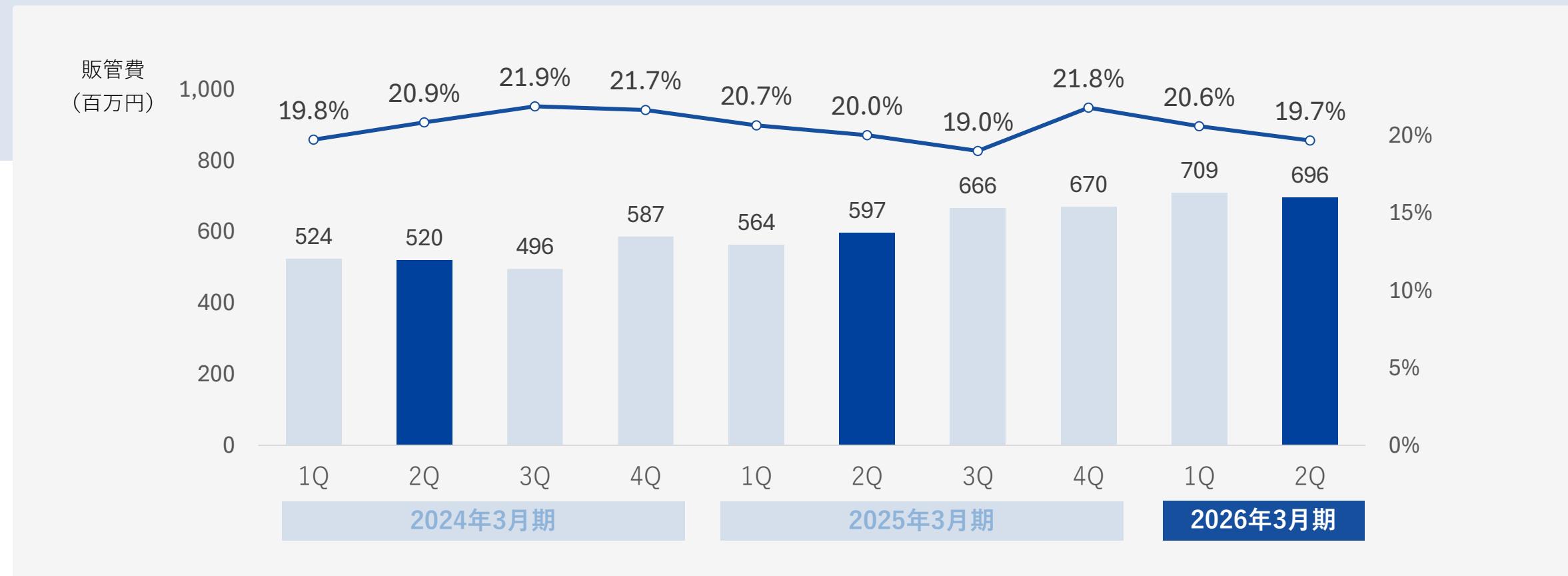
四半期売上総利益の推移

継続的な生産性の向上に加えて、内製化率が高い案件の伸長および仕入先適正化の結果、
2026年3月期2Qの売上総利益は1,186百万円（前年同期比+46%）となった



四半期販売費及び一般管理費の推移

2026年3月期2Qの販管費を696百万円に抑えられた結果、販管費率は微減



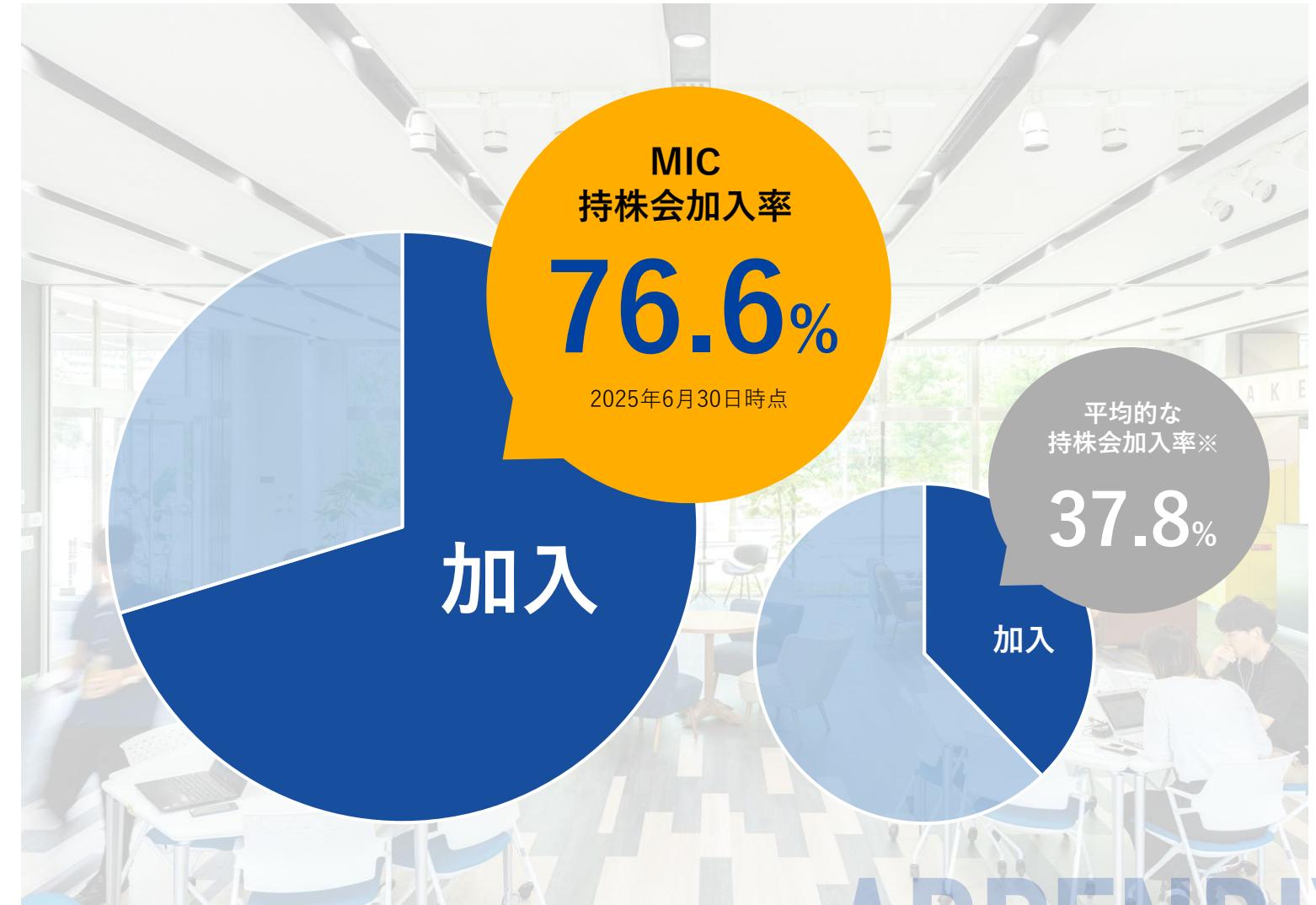
※ 2024年3月期（第4四半期会計期間）は、監査法人による監査及び監査レビューを受けておりません

APPENDIX

持株会

全員経営を目指し、

社内持株会加入率 **75%** を突破



経営陣紹介



代表取締役会長

水上 光啓

早稲田大学卒業。
1988年当社代表取締役社長に就任後は業態
変革を推進し、現在の360° フルサービスモ
デルを確立。2022年に旭日中綬章を受章。



代表取締役社長

河合 克也

早稲田大学卒業後、(株) キーエンスにて
勤務。当社入社後は経済産業省への出向な
どを経て、360° フルサービスモデルの進展
に伴う急成長を主導。2014年に代表取締役
社長に就任。



取締役常務執行役員 事業本部長
谷口 大輔

日本大学卒業。新規事業開
発・顧客開拓を一貫してリードし、顧客常駐モデルを確立。
2021年に取締役事業本部長に就任。



上級執行役員 事業副本部長
石黒 陽平

高崎経済大学卒業。当社入社
後は主に小売向けサービスの拡大に従事し、共同配送プラットフォーム「Co.HUB」
の立ち上げを主導。



社外取締役
腰塚 國博

東京工業大学大学院修了。コニカミノルタ(株)にて、製品・事業開発、M&A等に従事。
2016年同社常務執行役(CTO) 兼取締役に就任。



社外取締役
中沢 道久

東京外国语大学卒業。山田コンサルティンググループ(株)にて、事業再生、内部統制の導入支援、事業承継、M&Aコンサル等に従事。



執行役員
事業本部 リテール領域管掌
堤 翔太郎

青山学院大学卒業。当社入社
後は、リテール領域の売上拡大を牽引し、共同配送プラットフォーム「Co. HUB」の事
業責任者を務める。



執行役員
事業本部 IT・サービス領域管掌
久保 健太

法政大学卒業。多様な領域の売
上拡大に従事し、国内大手インターネットサービス企業の営業
担当責任者を務める。



執行役員 経営推進本部長
松尾 力

京都大学卒業。経済産業省にて勤
務後、当社入社。新規事業・顧客
開拓に従事後、基幹拠点である
「はちフィル」の収益化を主導。



執行役員 生産本部長
松崎 良樹

生産本部にて長年、生産性向上活動を主導するとともに、
労務環境の改善活動を牽引。
2023年執行役員生産本部長に就任。

APPENDIX

未来イノベーションCOMPANY

