

2027年3月期第2四半期

決算説明資料



2026年10月29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

- 売上高は、顧客数の伸びを背景に前年比**+14.5%**、概ね計画通りの着地
- 営業利益は、2025年9月の特典ステージ制度の変更に伴い、従来は2Qと4Qに計上されていた販促費用を各月計上に平準化したことを主要因として、前年同期を僅かに下回るも、売上同様**概ね計画通り**
- 純利益は、開発途中のソフトウェア資産を減損処理した影響もあり、前年同期比 $\Delta 7.2\%$ 。減損損失は、昨年開発を中断した物流システムについて、他案件のリリースを優先したことにより稼働時期が未定となったことによるもの
- 顧客数は、新規顧客獲得の好調が継続し、前年比**+44.6%**。既存顧客も堅調に推移し、全体では前年同期比**+16.0%**

(百万円、%)	26.3期2Q (実績)	27.3期2Q (実績)	(前年同期比)
売上高	3,758	4,304	+14.5
売上総利益 (総利益率)	1,296 (34.5)	1,471 (34.2)	+13.5 ($\Delta 0.3$ pt)
営業利益 (営業利益率)	239 (6.4)	236 (5.5)	$\Delta 1.6$ ($\Delta 0.9$ pt)
経常利益	241	239	$\Delta 1.0$
中間純利益	157	146	$\Delta 7.2$
顧客数 (※)	13,934	16,161	+16.0
既存顧客数	12,486	14,067	+12.7
新規顧客数	1,448	2,094	+44.6

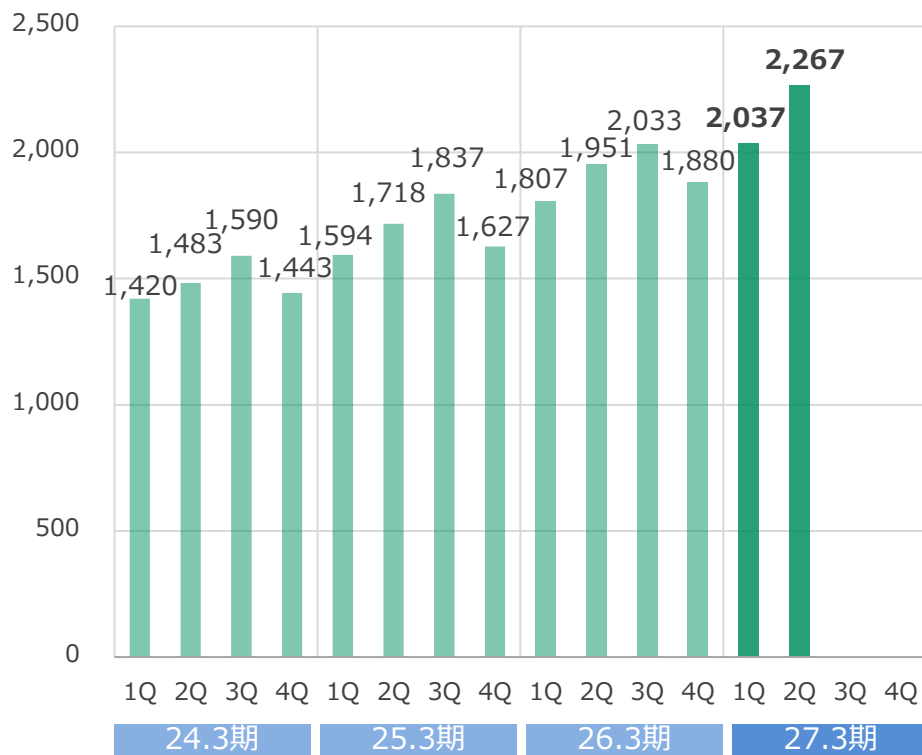
※ 顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります

※ 代理店経由の顧客数は含みません

- 売上高は、1Qに引き続き四半期ベースでの**過去最高売上更新**
- 営業利益については、累計ベースでは前年を僅かに下回るも、四半期ベースでは前年を上回る着地。特典ステージ制の変更影響により、四半期ごとの利益計上額の推移が従来と異なる想定。**通年での過去最高営業利益更新を目指す**

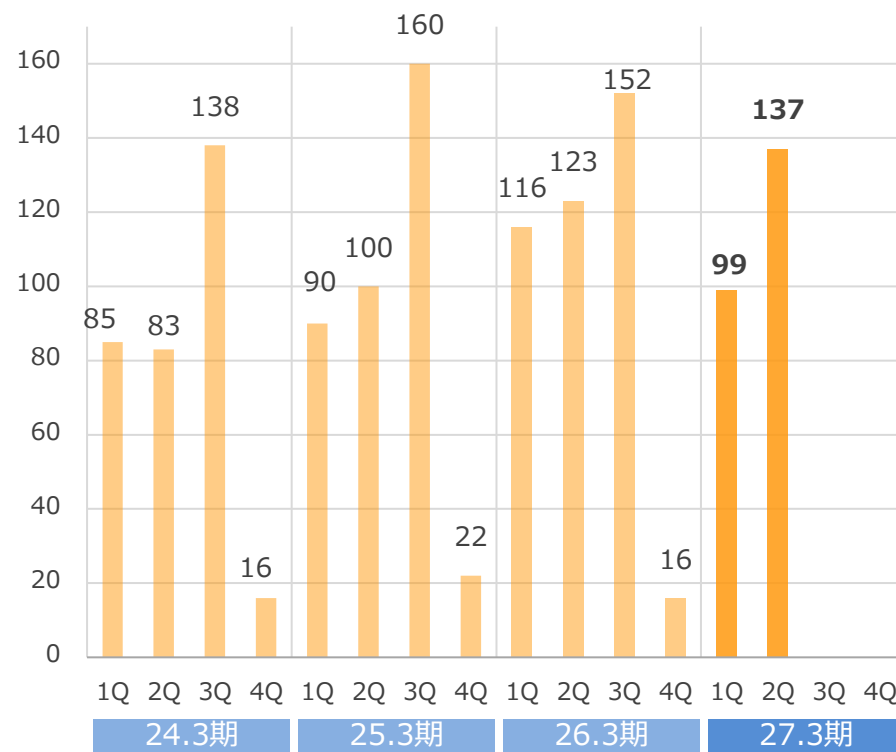
売上高

(百万円)



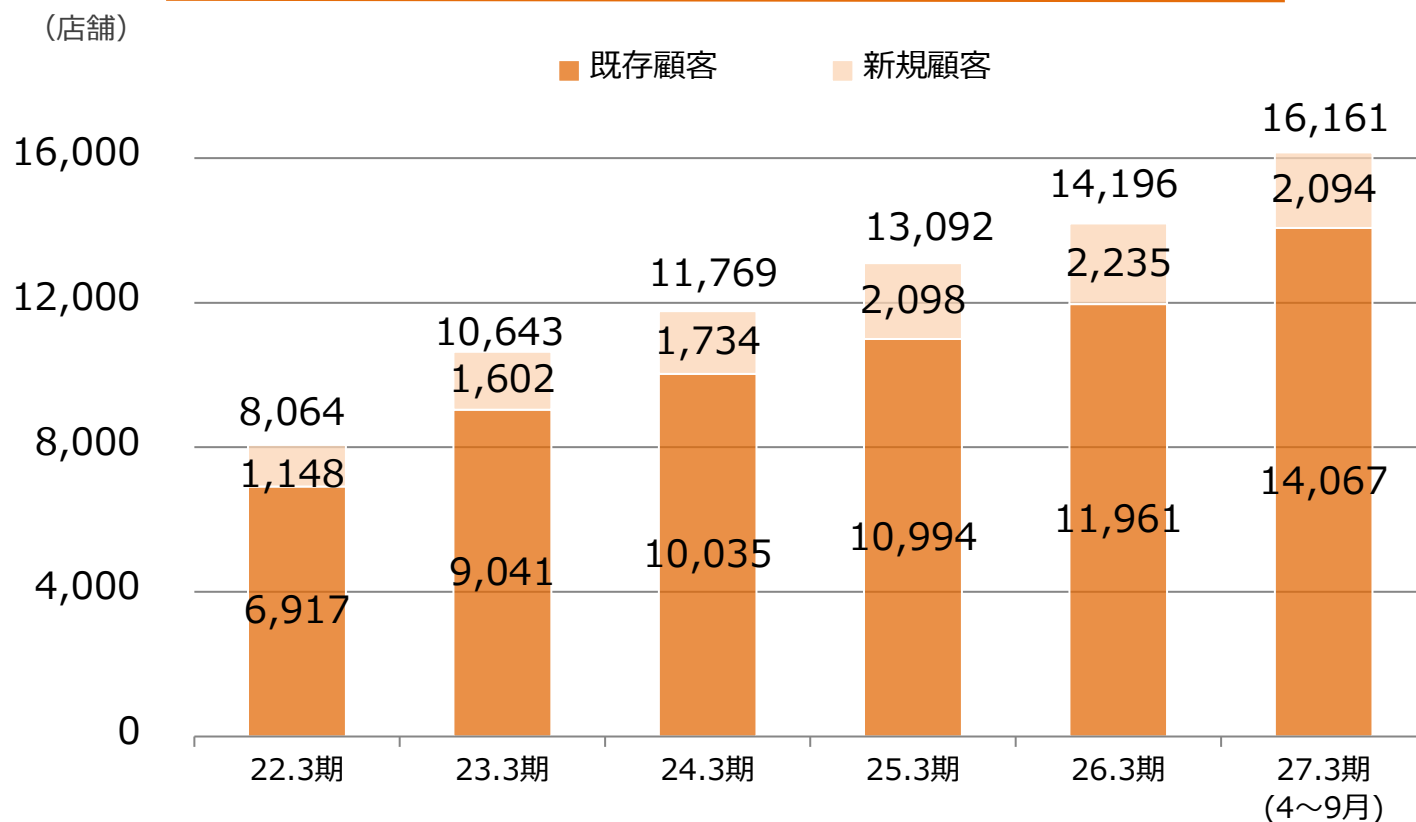
営業利益

(百万円)



- 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、**2Qも好調を維持**
- 引き続き新規顧客獲得に力を入れるとともに、離反防止に向けた各種施策も継続

月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）



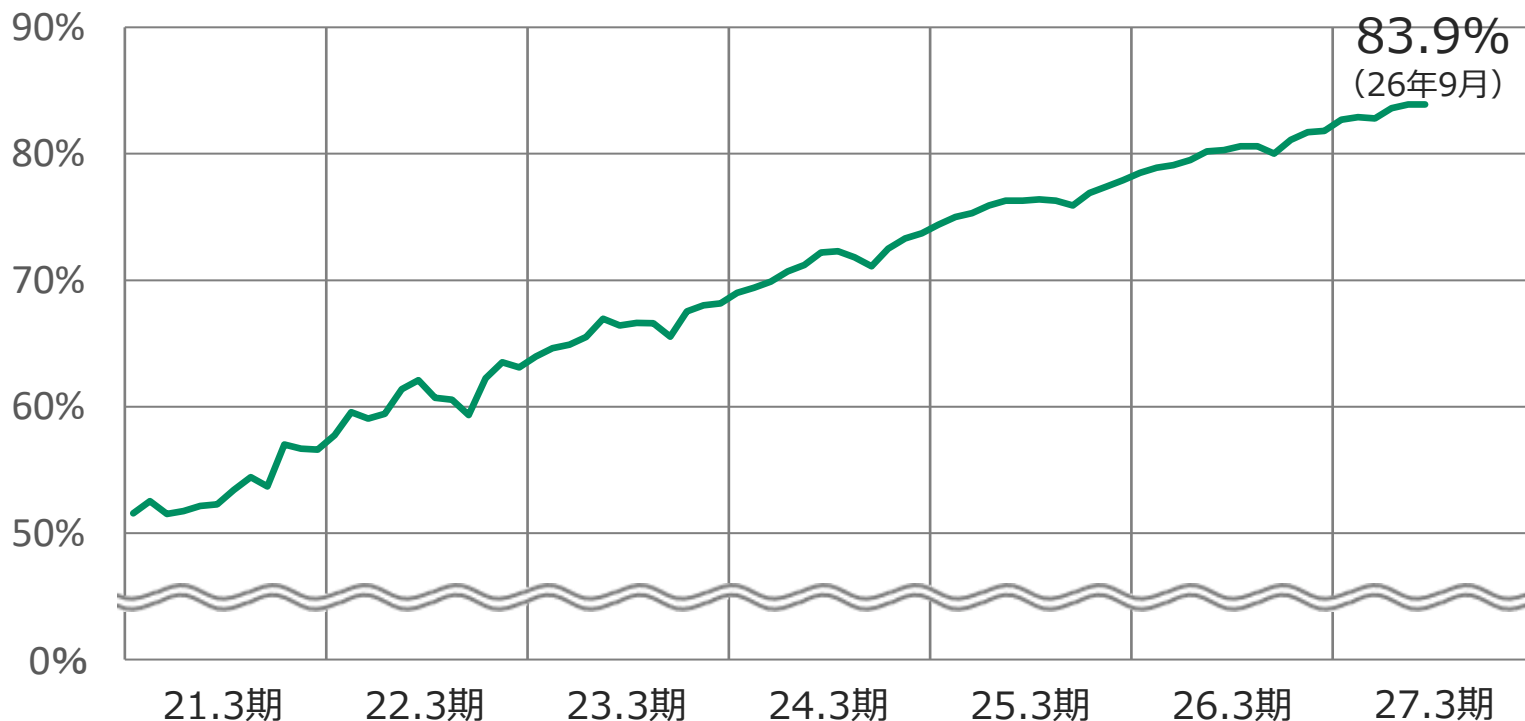
※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均
四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- ネット受注率は継続して上昇傾向にあり、**80%超**の水準を維持
- 新規顧客の獲得並びに受注のほとんどが**WEB経由**
- ECサイトでは、**各種キャンペーン**や**タイムリーな販促企画**を展開し、顧客の使い易さを追求した**システム投資**を実施し、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）

※受注件数ベース



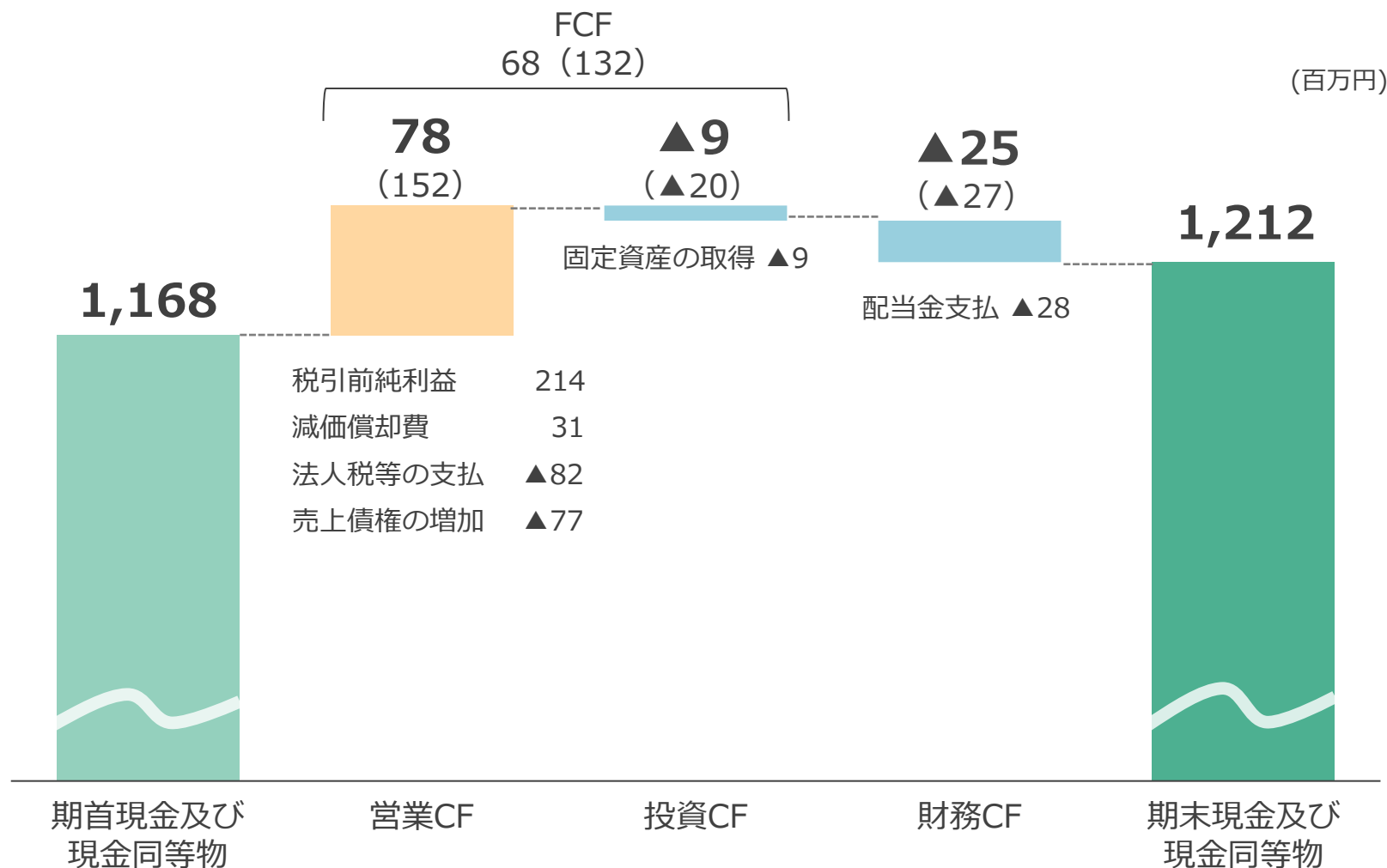
- 自己資本比率61.0%（前期末比+2.4pt）。投資は継続も、健全かつシンプルな財務内容を維持

(百万円)

	26.3期末	27.3期 2Q末	増減	補足
流動資産	2,393	2,550	+156	
現預金	1,168	1,212	+43	利益の拡大による増加
売掛金	953	1,031	+77	
固定資産	387	341	▲45	固定資産の減損処理、減価償却による減少
資産合計	2,780	2,892	+111	
流動負債	1,074	1,048	▲25	未払金、未払法人税等の減少
買掛金	761	769	+7	
固定負債	79	80	+1	
負債合計	1,153	1,129	▲24	
資本金	98	106	+8	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行
純資産合計	1,627	1,763	+135	純利益計上による増加
負債純資産合計	2,780	2,892	+111	

キャッシュフロー（27.3期2Q）

- 営業キャッシュフローは、売上債権の増加及び法人税等の支払増により前年同期からは減少も、78百万円の収入となり安定的に推移
- 投資キャッシュフローは次期新基幹システムを見据え減少傾向



先行き不透明で変化の激しい外部環境を注視しつつ、『顧客に支持される事業』を創り上げるべく、磨き込みを継続。

方針の大枠は26.3期から変更しないものの、27.3期は積極的に顧客単価アップにも取り組む

■商品関連

- 商品開発の原点回帰（人手不足・時短・ロス対策）
- インフレ・原材料枯渇商品の手当
- 通過品・直送品の拡充
- ドリンク・酒類の拡充

■顧客関連

- 新規顧客獲得数向上（業種や打ち手を多方面に展開）
- 既存顧客の離反率の低下（MAを活用した販促など）
- 購入単価・顧客単価アップ（ECのUI・UX改善など）
- 顧客リレーションシップの強化

■インフラの整備

- 出荷センターはコスト増を少しでも業務改善で補完しつつ、5Sの遵守
- 受注センターは顧客の声を真摯に受け止め、各種改善・改良を…

人手不足・時短・ロス対策商品

- 人手不足の飲食店向けに**下処理済み**商品を提案。**必要最小限の手間でオリジナルメニュー**に…
- **個食パック**商品で、量を捌けない小規模飲食店の**ロス対策・保管効率アップ**に貢献
- **季節小冊子・ECサイト**では、当該商品の特集記事を作成して、**積極的な提案**を実施

【下処理済み】



スチーム済

- ・調理時間短縮
- ・未加熱提供リスクなし
- ・加熱歩留まりがよい



低温調理済

- ・仕込み時間短縮
- ・調味自由自在



【個食パック】



インフレ対応商品の投入を継続

- **あらゆるものの価格高騰**が継続している環境下において、少しでもメニュー原価の値上げを抑制することを応援しようと様々な角度から**廉価**となるような商品を開発し、飲食店へ提案



皮ぼん（鶏皮ぼん酢） 500g



豚あたりめ 500g



本場愛媛のじゃこ天 20枚



たこチャンジャ 500g



ごぼうチップス 1kg



夜市 生小籠包 50個



ブリーツドーナツ（ショコラ） 60本

原材料枯渇商品の確保に向けた取り組み

- 「広島産かき」の歴史的大量死から1年。今年も「広島産かき」は**引き続き品薄・高値**と厳しい状況
- このような状況を受け、今年は広島産よりも**安価な「韓国産かき」**をご提案！
- 何が何でも広島産のお店には、**廉価な“崩れかき”**を提案

「韓国産かき」ってどんなかき？

⇒特徴をアナウンスすることで、安心感を醸成

【環境】 厳しい基準(米国FDA)をクリアした

きれいな海で養殖！

【味】 海がきれいだから「殺菌(浄化)」不要。

濃厚エキスの旨味がそのまま！

【調理】 真水の使用を極力抑えているから、
加熱しても身が縮みにくい！



広島産 崩れかき 1kg
2,900円



浜蒸しかき (L)1kg
・韓国原料 4,995円
・広島原料 5,760円



粒かき (M)1kg
・韓国原料 2,480円
・広島原料 3,640円



かきフライ40g
・韓国原料 73.5円/個
・広島原料 122.0円/個

豊洲市場生鮮野菜の情報発信強化

- **旬食材**の魅力を紙面で毎月紹介するとともに、ECサイト上でもタイムリーにお届け
- 豊洲の生鮮野菜を使用した**アレンジレシピ**もご提案



石川芋



まこもだけ



大黒本しめじ



じゃんぼなめこ

ドリンクの拡充・提案の強化

- 小規模飲食店向けに、**冷凍個食ドリンクの拡充**や**小容量ボトルを追加取り扱い**
- 季節小冊子・ECサイトにてドリンクメニューを拡充させるアレンジメニューや利用シーンを提案

冷凍個食ドリンク

←タピオカドリンク



ナタデココドリンク→



フラペリッチ



←レモンスカッシュ

食べて飲む
粒氷→



雪氷→



そんなお悩みは... **MONAN** の小容量シリーズが**解決!**

250ml



500ml



気になるフレーバー、
試したいけど...
700mlだと量が怖いし、
イメージと違ったら
どうしよう...

思ったより注文が
入らないことも...
フェアや
季節限定メニューだと
使いきれぬかも...

フェア終了、
もう少しだけ欲しい...
700mlを買い足すほど
じゃないけど、
あと少しだけ使いたい...

オンライン・オフライン両軸を効率的に活用

- オンライン（WEB）では、**広告コンテンツ**や**業種別LP**をAIを駆使して常時最適化
- オフラインでは、居酒屋・カフェに加えて、**バー・クラブ用の新規顧客向け小冊子を創刊**

【広告バナー】

【カフェ向けLP】

【新規顧客向け小冊子】

The collage features several key promotional elements:

- Top Left:** A banner for "Handmade Ingredients" (手間も食材が) with a "Shortest Delivery Day" (最短翌日) badge, showing various food items.
- Top Center:** A section titled "こんな「できる」が「もっとできる」" (Such "can do" that "can do more"), featuring a photo of a staff member and text about a dedicated website for business-use ingredients.
- Center:** A large section titled "MICREED Online Store Bar & Club" with the tagline "バー＆クラブの人手不足や作業効率をサポート!" (Supporting staff shortage and work efficiency in bars and clubs!). It displays various food and drink items.
- Bottom Left:** Multiple banners for "Popular Items" (人気商品) for "Izakaya" (居酒屋) and "Cafe" (カフェ), highlighting "24-hour delivery" (24時間注文) and "Maximum 4,000 yen worth of items" (最大4,000円分の商品).
- Bottom Center:** A section titled "Simple" (簡単) and "Convenient" (便利), showing various food items with text like "Short time" (時短), "Simple" (簡単), "Convenient" (便利), and "Tasty" (味).
- Bottom Right:** A section titled "MICREED Online Store Cafe" with the tagline "Cafe's staff shortage and work efficiency support!" (Cafeの人手不足や作業効率をサポート!). It features various food and drink items.

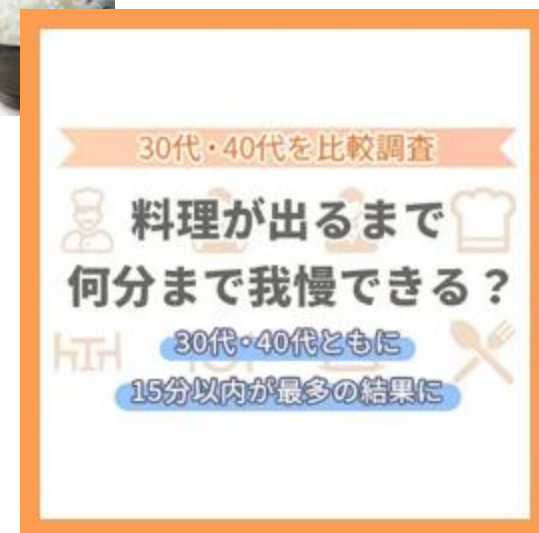
各種キャンペーンやイベントの実施

- 商品開発やお客様の購入の参考となるよう、実際に商品を購入した「お客様の声」を多く集めるべく「**レビュー投稿キャンペーン**」等の各種キャンペーンを実施
- 多くのお客様やメーカーが集まり、EC掲載商品の試食などができる「**MICREED FOOD SELECTION**」を本年も実施
- 提携しているテンポスバスターズ社店舗にて、**試食会を継続開催**



店舗のメニュー開発や運営に関する情報の発信

- 現状の物価高や来年4月から開始する食品減税に関するホットな話題から、提供時間や原価率に関するデータなど、**世の中の声**や飲食店にとっての**有益情報**をコラムとしてお届け
- 市場の多様化するニーズに応えるべく、**様々な業態**向けの特集を掲載



メディアからの取材

- 『**がっちりマンデー!!**』 (2026年10月11日放送/TBS系全国28局ネット) にて当社の事業概要や取扱商品が紹介され、当社についてより**広く認知いただく機会**に！
- 『**飲食店経営 2026年7月号**』 (2026年6月15日発行) に、2026年3月にリリースした「**AIメニューのヒント**」に関する記事が掲載



被災地への支援

- 令和8年熊本地震により甚大な被害が生じている被災地支援のため、以下の支援を実施
 - ・ 支援物資 : 当社取扱い商品4,500食分 (5 アイテム)
 - ・ お届け先 : 熊本県八代郡氷川町
 - ・ お届け方法 : 当社出荷センター (千葉県習志野市) より出荷し、公益社団法人ピースボート災害支援センター (PBV) を通じてお届け
- 今後も被災地の状況に応じて**できる限りの支援を継続**



北野津地区における炊き出しの写真
(写真提供：ピースボート災害支援センター)

スタンダード市場への市場区分変更申請

- 2026年10月21日付で**スタンダード市場**への市場区分変更を東京証券取引所に申請
- 当社にとって**最適な市場区分**について慎重に検討を重ね、市場区分変更を判断
- 市場区分の変更が承認となり次第、改めてお知らせ予定

- 概ね当初計画通りに採用が進んでおり、当期2Q末の従業員数は前期末比**4名増加の38名**となった
- **成長継続のための基盤固め**に向け、採用活動を継続していく

従業員数の推移

(人、%)

	24.3期末 (実績)	25.3期末 (実績)	26.3期末 (実績)	27.3期末 (計画)	26.9月末 (実績)
従業員数	26	28	34	40	38
前期比	+36.8	+7.7	+21.4	+17.6	+11.8

1. 決算概要

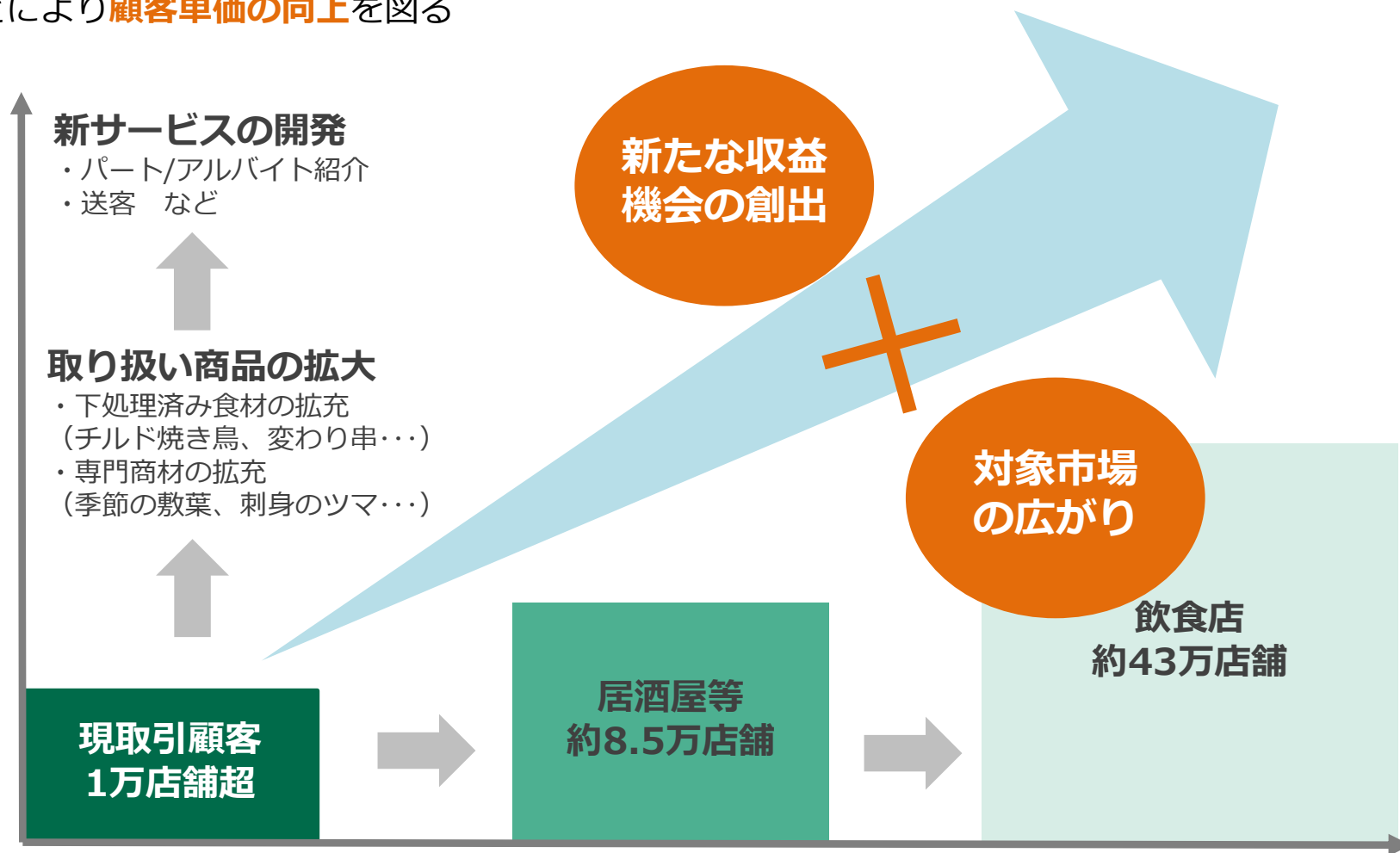
2. 業績見通し及び成長戦略

27.3期 業績予想

- 27.3期の業績予想は、顧客基盤を強化するとともに、前期より取り組んでいる施策による顧客単価UPを見込み算定し、2026年5月14日に公表
- 足元の業績は概ね期首計画どおり堅調に推移していることから予想数値は据え置き
- 業績予想同様、配当予想についても据え置き (百万円、%)

	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	(前期比)
売上高	7,671	8,500	+10.8
売上総利益 (総利益率)	2,606 (34.0)	2,900 (34.1)	+11.2 (+0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	407 (5.3)	450 (5.3)	+10.5 (△0.0pt)
経常利益	410	450	+9.6
当期純利益	279	300	+7.3
(円、%)			
中間配当	4.20	4.50	
期末配当	4.30	4.60	
合計 (配当性向)	8.50 (20.1)	9.10 (20.2)	

- 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

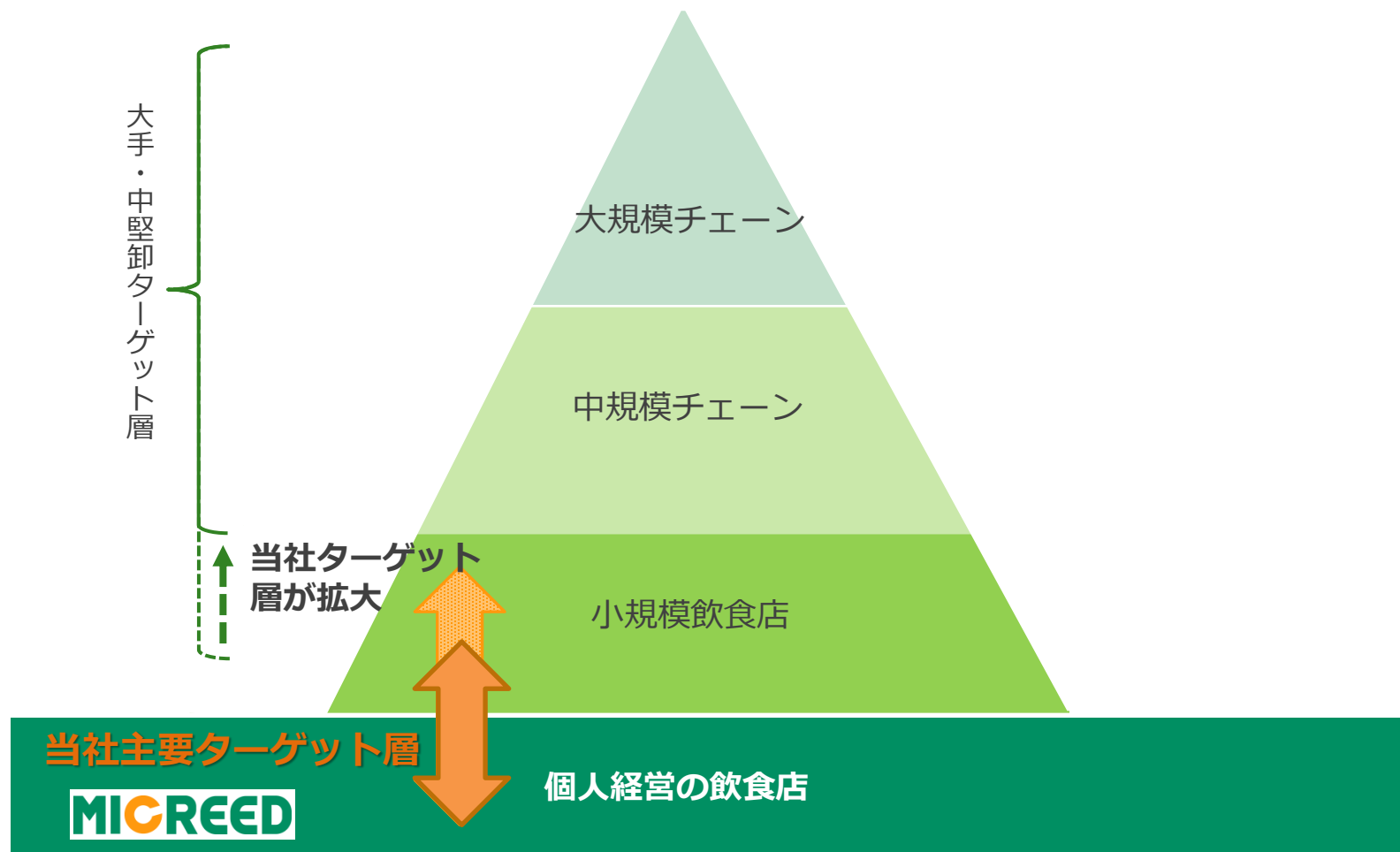
会 社 名	株式会社ミクリード（MICREED Co.,Ltd）
設 立	2012年11月（創業は1995年10月）
所 在 地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 －出荷センター（千葉県習志野市） －受注センター（佐賀県佐賀市）
資 本 金	106百万円（2026年9月末日現在）
代 表 者	片山 礼子
役 職 員 数	役職員数47名（常勤42名、非常勤役員5名）（2026年9月末日現在）
事 業 内 容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- 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



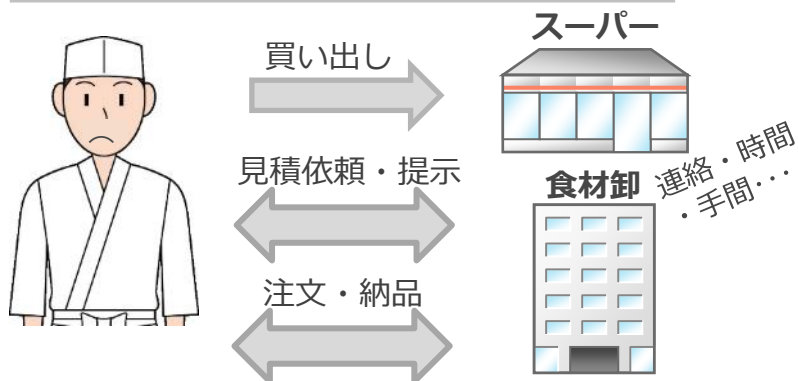
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたい中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

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

ミクリ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



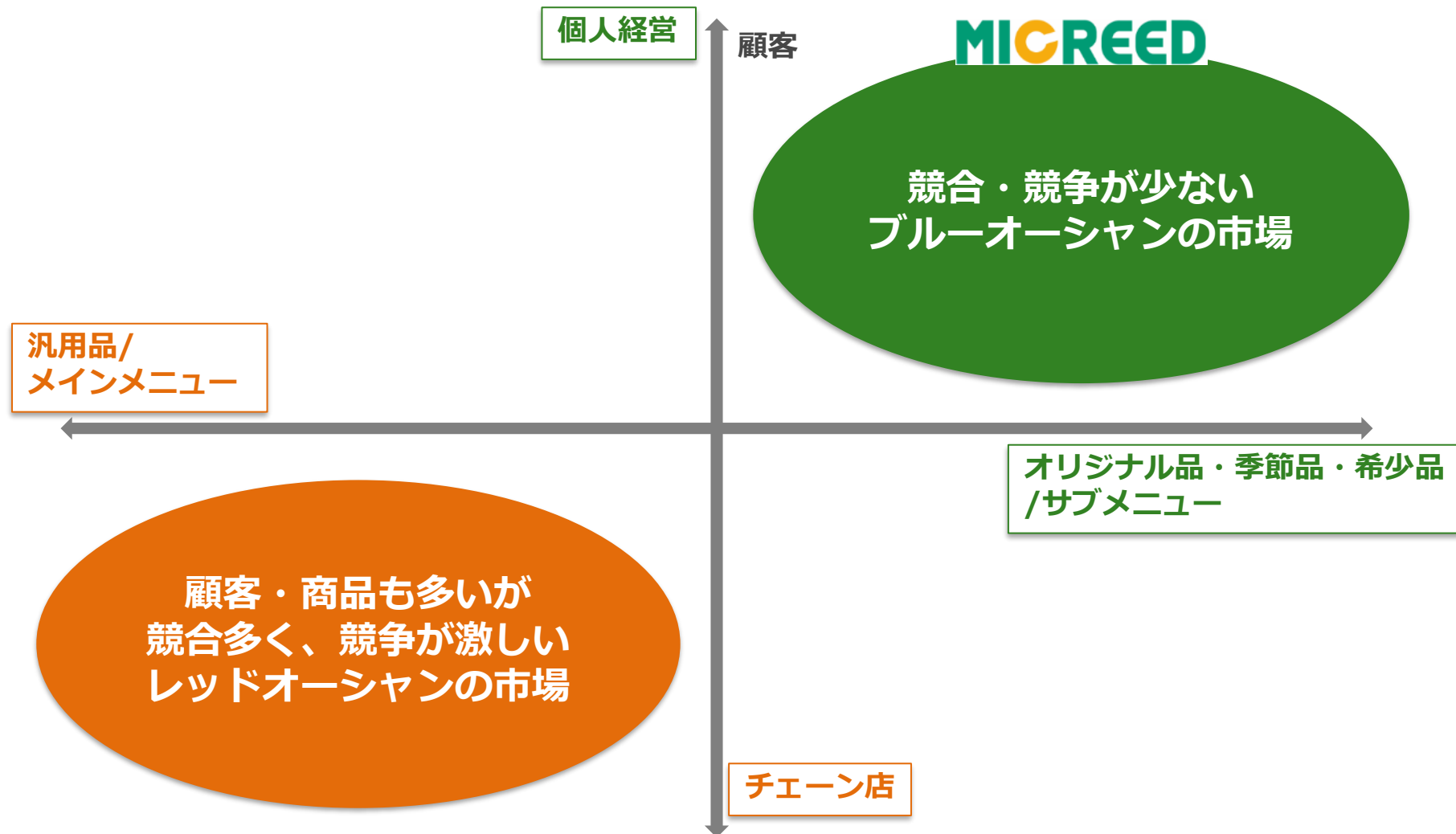
【商品価格・商品販促】

- 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ます、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・商品ともに競合が少ない**ブルーオーシャン**がミクレードの主戦場
- 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