未来イノベーションCOMPANY

MIC

2027年3月期 第2四半期決算説明資料

MIC株式会社（証券コード：300A）｜2026年11月12日

2Q

未来イノベーションCOMPANY

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

01

01 | 会社紹介
02 | ハイライト
03 | 2027年3月期 2Q業績
04 | MICの利益創造モデル
Appendix

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

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	5億1,791万円（2026年10月8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	709名（2026年3月末）
事業領域	**リテール販促支援** ・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
拠点	新宿本社 八王子フルフィルメントセンター（延べ床面積7,500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） 札幌BASE 大阪BASE



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

リテールプロモーション領域の360°フルサービスカンパニー

空中戦

ラジオ / テレビ / 新聞



デジタル戦

アプリ / WEB広告 / SNS





サンプリング

フィールドサポート

サイネージ

什器・POP

販促物の共同配送

Co.HUB powered by MIC

販促業務のDX

PromOS powered by MIC

地上戦

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

企画・コンサルティングから、生産・フィールドサポートまで

自社一貫体制・直取引で 圧倒的なスピード 収益力 を実現



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

02

01 | 会社紹介

02 | ハイライト

03 | 2027年3月期 2Q業績

04 | MICの利益創造モデル

Appendix

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

HIGHLIGHT

2027年3月期

4-9月累計

2027年3月期 売上高

郵券代調整なし※1	実質成長※2
増 収	増 収
前年同期比	実質増収率
+4.4%	+17.2%

7,287百万円

2027年3月期 営業利益

増 益

前年同期比

+5.3%

854百万円（営業利益率11.7%）

2027年3月期 EBITDA※2

増 益

前年同期比

+7.4%

995百万円（EBITDA率13.7%）

通期計画

2027年3月期 売上高

郵券代調整なし※1	実質成長※2
増 収	増 収
前年同期比	実質増収率
+2.0%	+16.7%

15,400百万円

2027年3月期 営業利益

増 益

前年同期比

+21.0%

2,040百万円（営業利益率13.2%）

2027年3月期 EBITDA※2

増 益

前年同期比

+22.8%

2,390百万円（EBITDA率15.5%）

※1 2027年3月期よりDM郵券代を売上から立替金計上に変更　※2 前期/今期の比較においてDM郵券代を売上から除いた場合の成長率

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

HIGHLIGHT

2027年3月期2Q実績

売上高・営業利益ともに2Q比較では過去最高を更新し、増収増益

売上高3,913百万円（前期比+17.3%※）、営業利益505百万円（同+3.3%）

・販促物製造案件やPromOS導入により売上拡大

・2Q（7-9月）はフルフィルメントセンターや新サービスの拡大に伴い先行投資を実施しているが増益を達成

※前期比は、DM郵券代を除いた同じ条件での比較

2027年3月期業績予想

下期に向けて受注は堅調に推移し、期初計画を達成見込み

成長投資を行いつつ増益を達成し、売上高 154億円（前期比 +16.7%※）、営業利益 20.4億円（同 +21.0%）

営業利益率 13.2%の増益予想を維持

・中東情勢の影響により仕入れ費・運賃等の値上がり影響受けるも、価格転嫁により下期は回復見込み

・拠点移転にかかる一時費用（特別損失 約1億円）は織込済み

※前期比は、DM郵券代を除いた同じ条件での比較

株主還元

年間配当は前期から7円増配の77円を予定（配当性向40%目安）

・利益成長にあわせた安定的な増配を継続

・2026年9月末を基準日とする株主優待を新設。株主還元を拡充

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

360°フルサービスモデルにより

過去15年で6倍成長

15年間売上高 CAGR 約13%



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

売上高年平均成長率10%超

営業利益率15%超を目指していく

※ 2026年3月期の営業利益率はDM郵券代を売上から除いた場合

Q

なぜMICが成長できたのか?

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

MICが成長してきた理由

社会課題にマッチしたビジネスモデル

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

社会課題

インフレが進む中で、原価高騰や人手不足への対応が不可欠



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

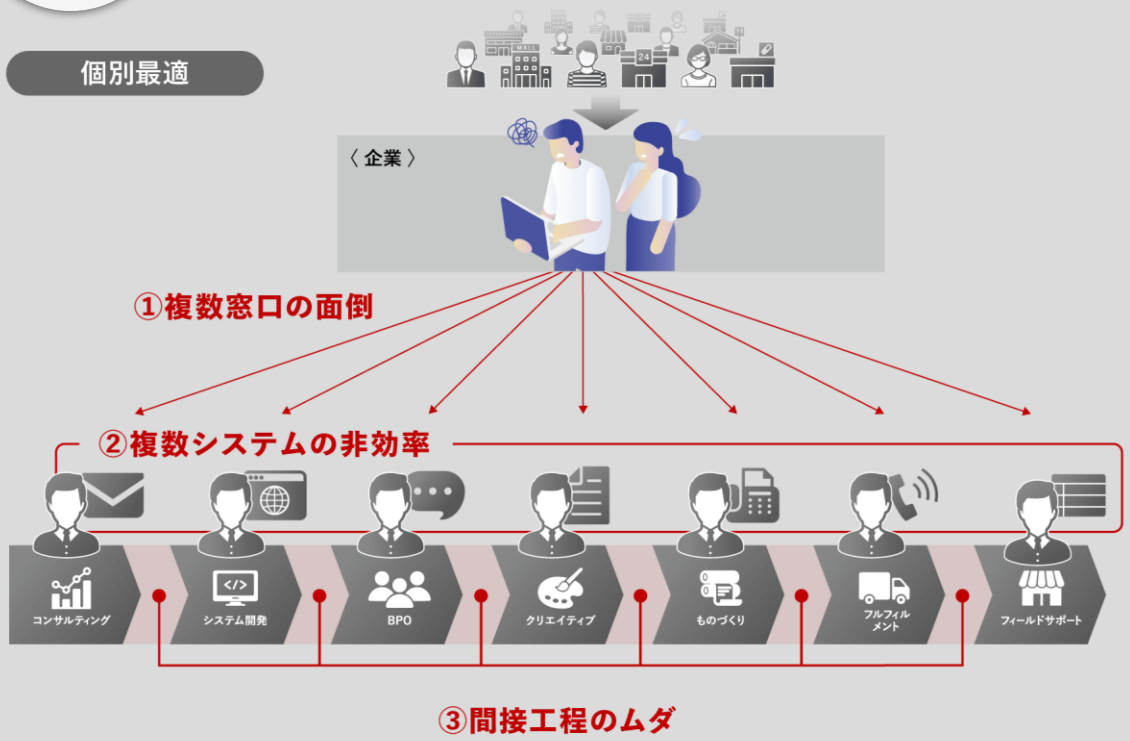
多様化 複雑化 高速化 している リテールプロモーション領域



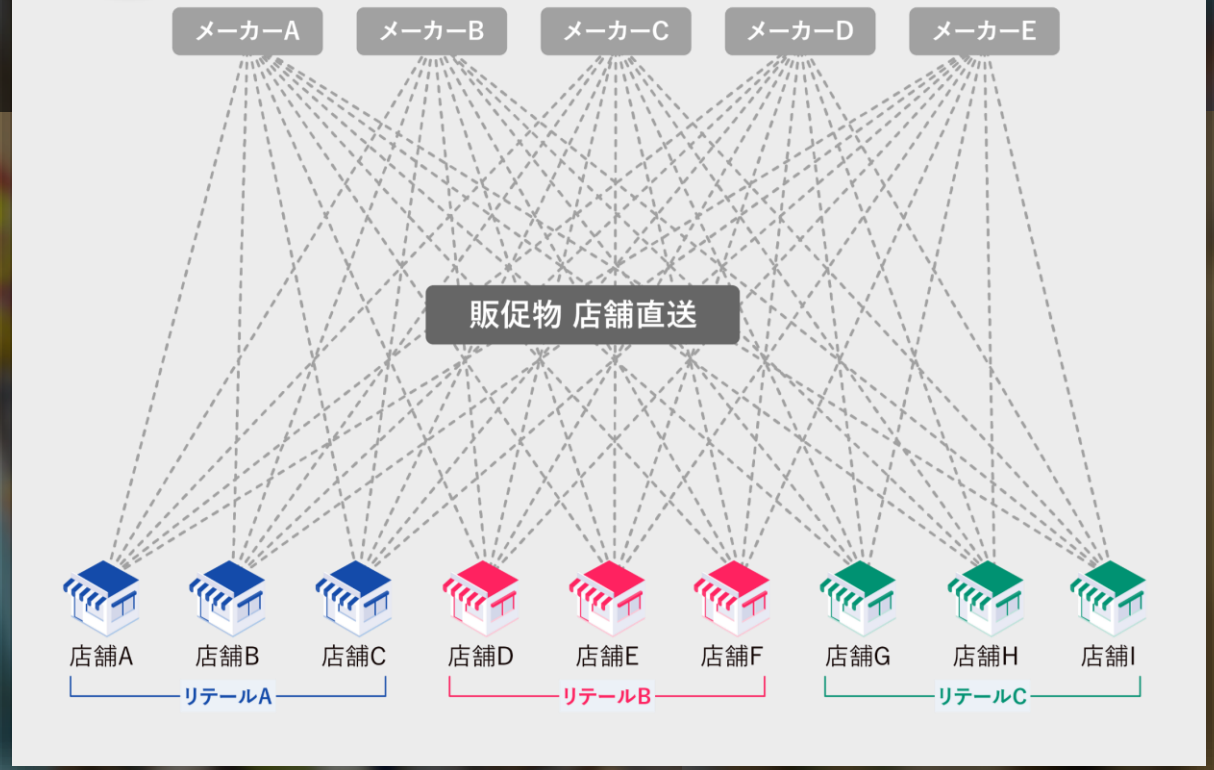
©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

リテールプロモーション領域では、
メーカー・小売両方に 分断 非効率 という課題がある

情報　販促業務の分断・非効率



物流　販促物物流の分断・非効率



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

情報と物流の集約でリテールプロモーションを超最適化

販促業務のDX

情報

PromOS powered by MIC

PromOS
総アカウント数
33,000超

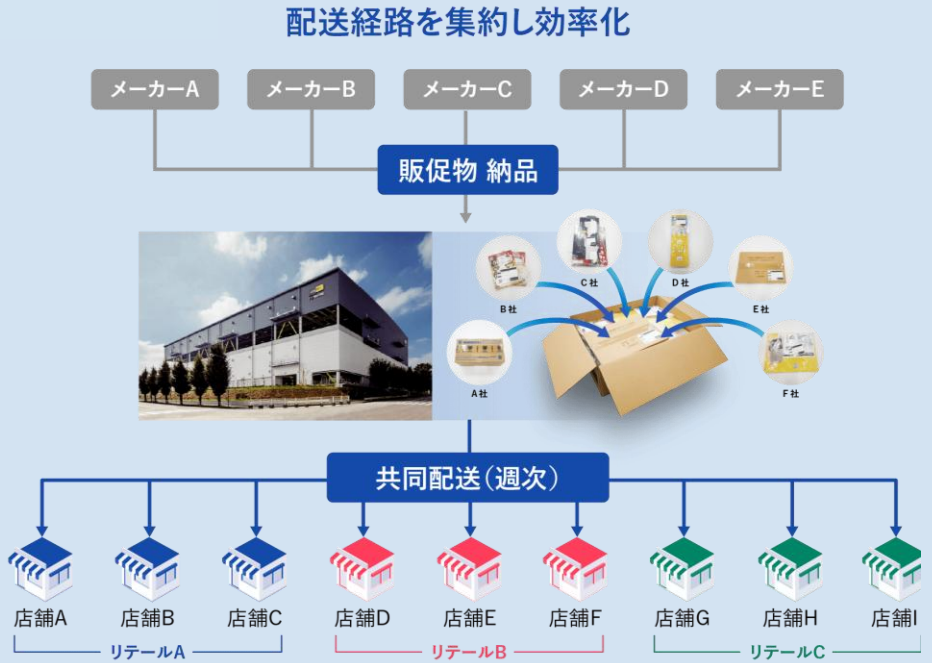


販促物物流の共同配送

物流

Co.HUB powered by MIC

全国の
ドラッグストア店舗
約65%



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

ドラッグストア業界で
シェア率65%の
共同配送を実現する唯一の存在

全国の
ドラッグストア
店舗の導入率

65%

＋家電量販店業界・スーパーマーケット業界

Co.HUB
powered by MIC

×

PromOS
powered by MIC

メーカー企業とリテール企業を繋ぐ
リテールプロモーションの

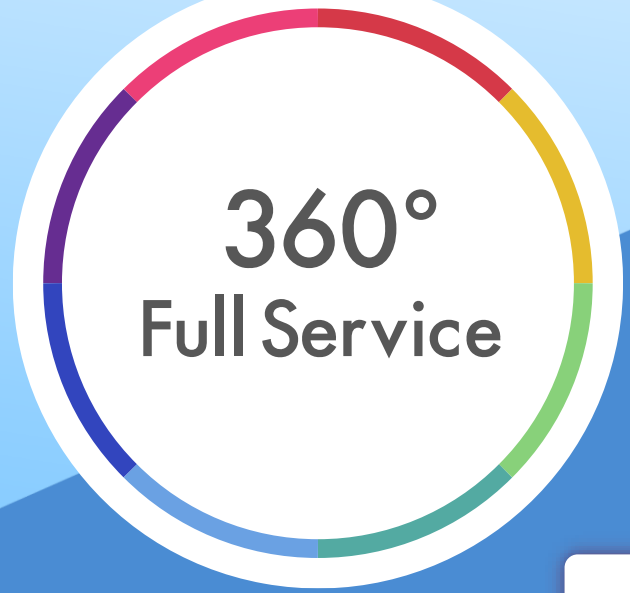
インフラに

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

Co.HUB・PromOSにより獲得した

盤石な顧客基盤

360°フルサービスを拡大していく



Co.HUB powered by MIC

契約メーカー企業数 ※1

737社

食品
化粧品
日用品
家電
医薬品

全国 ドラッグストア の20,373店舗のうち

13,208店舗をカバー※2

家電量販店
スーパーマーケット

Co.HUB powered by MIC

全国のドラッグストア
店舗の導入率 65%

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

※1　2026年9月30日時点でのCo.HUB利用の契約済みメーカー数
※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」（2026年5月）より引用。カバー数は、2026年3月31日時点で配送が決定しているドラッグストア店舗数

2027年1月開始予定

スーパーマーケット業界

01

Co.HUB powered by MIC 初導入決定！

NEW

スーパーマーケット業界

全国の
ドラッグストア店舗
約65%

全国ドラッグストア
約13,500店舗

家電量販店
約500店舗

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年開始予定

販促物共同設置プログラム

サービス開始！ Co.HUB powered by MIC

販促物の共同配送

＋

店頭での販促物設置

NEW



02

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年1月開始予定

旗艦センター拡張本格稼働開始!

約30%超
延床面積拡大

Before





拠点運営費約1億のコストダウン

約30%超の
延床面積拡大

After









03

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

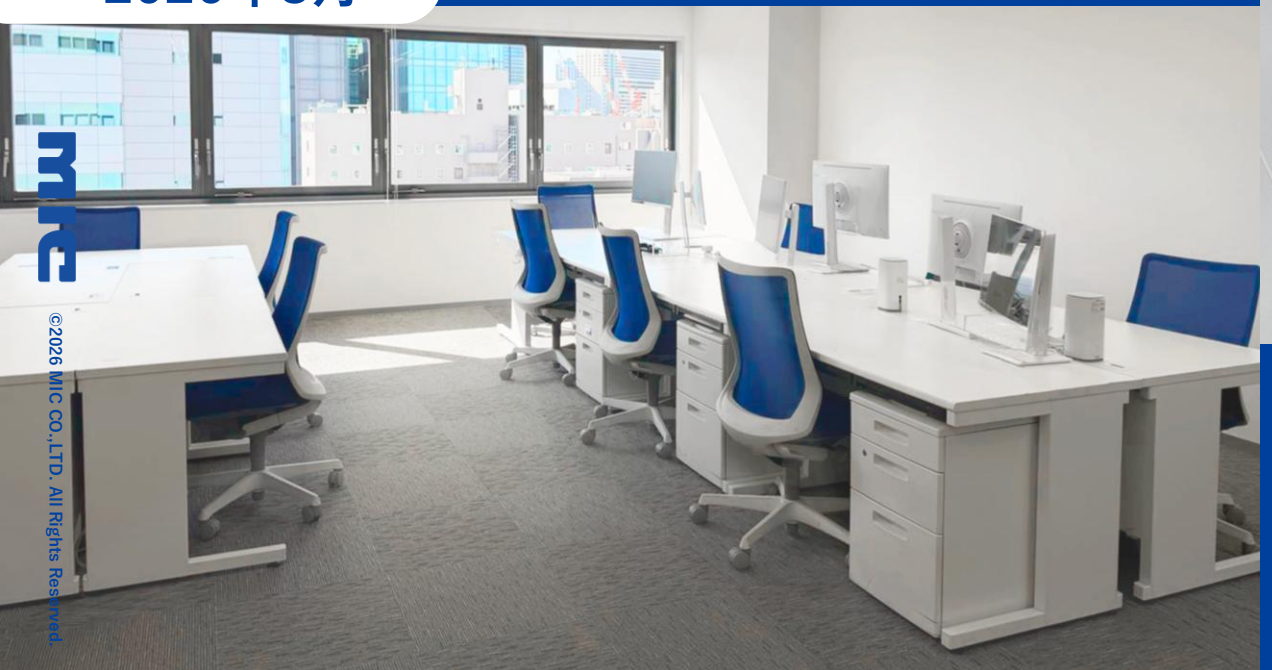
2026年開設

北海道に続き、大阪へ拠点を拡張し全国への展開を拡大
関西エリアにおける事業開拓をさらに加速させていく

大阪BASE開設

事業開拓

2026年8月



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.



04

2026年5月

札幌BASE開設

基幹システムの開発

2027年春開設予定

没入型バーチャル店舗体験

2027年にスタジオを開設予定！

リアルな店頭体験を再現する没入型空間「WONDER ROOM」を開設
お客様との新たな接点を構築していく





※画像はイメージです　※詳細は後日発表予定

05

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

2027年予定

AI 06 リテールプロモーションにおける データ基盤の構築

購買×店頭×販促物 のデータ活用

- 共同配送データ
- 店頭設置記録
- ID-POS
- SNSデータ
- 棚割データ
- 消費者データ

など



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

MICはリテールプロモーション領域全体の

分断 非効率 を解決する

インフラ企業へ

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

03

01 | 会社紹介

02 | ハイライト

03 | 2027年3月期 2Q業績

04 | MICの利益創造モデル

Appendix

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

HIGHLIGHT

会計処理変更が影響する数値

2027年3月期 4-9月累計

2027年3月期 売上高

郵券代調整なし※1	実質成長※2
増収	増収
前年同期比	実質増収率
+4.4%	+17.2%

7,287百万円

2027年3月期 営業利益

増益

前年同期比

+5.3%

854百万円（営業利益率11.7%）

2027年3月期 EBITDA※2

増益

前年同期比

+7.4%

995百万円（EBITDA率13.7%）

通期計画

2027年3月期 売上高

郵券代調整なし※1	実質成長※2
増収	増収
前年同期比	実質増収率
+2.0%	+16.7%

15,400百万円

2027年3月期 営業利益

増益

前年同期比

+21.0%

2,040百万円（営業利益率13.2%）

2027年3月期 EBITDA※2

増益

前年同期比

+22.8%

2,390百万円（EBITDA率15.5%）

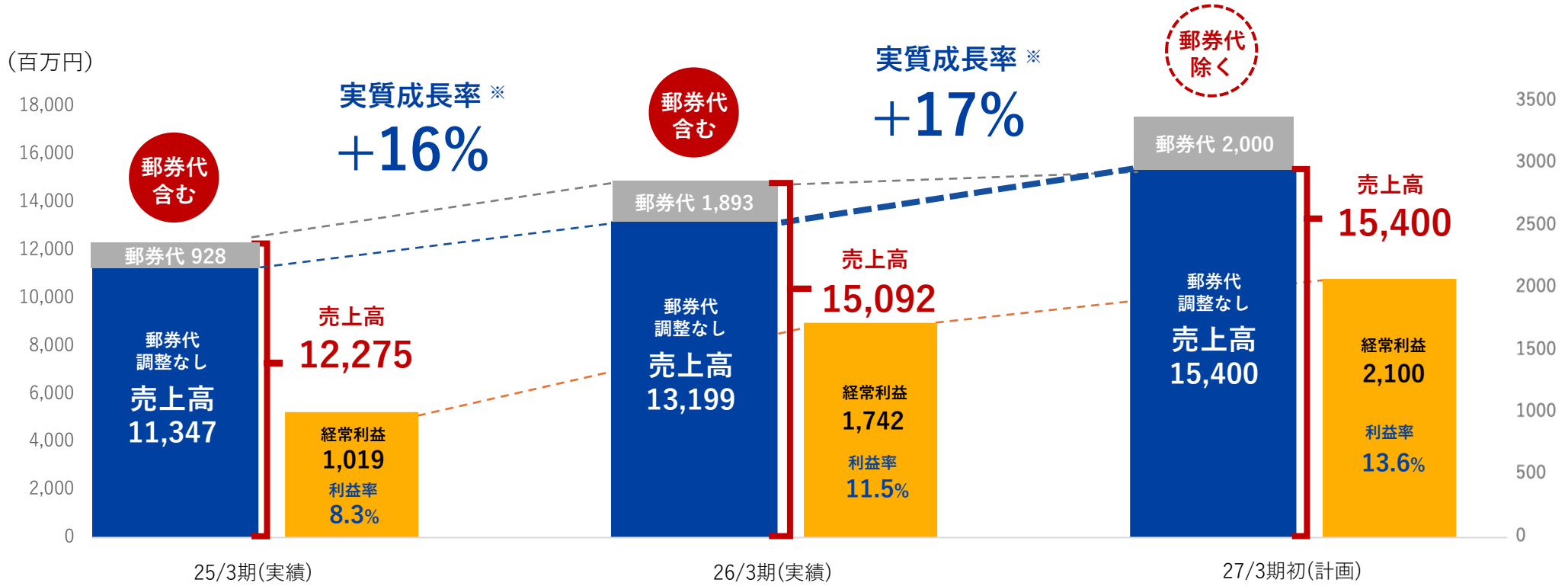
※1 2027年3月期よりDM郵券代を売上から立替金計上に変更　※2 前期/今期の比較においてDM郵券代を売上から除いた場合の成長率

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

重要な会計処理変更

2027年3月期より約20億円の郵券代を売上から立替金計上に変更（利益額には影響なし）

郵券代を除いた比較の場合、実質成長率17%



※ DM郵券代を売上から除いた場合の成長率

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

既存・新規ともに取引拡大により売上高17%増と好調の一方、仕入・外注・運賃も22.5%増
DX・物流基盤への先行投資下でも営業利益率11.7%を維持

（百万円）	2026年3月期（2Q累計）郵券代なし※		2027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	6,220	100.0%	7,287	100.0%	+1,067	117.2%
仕入・外注・運賃	2,270	36.5%	2,780	38.2%	+510	122.5%
付加価値	3,950	63.5%	4,507	61.8%	+557	114.1%
製造労務費・製造経費	1,732	27.8%	2,005	27.5%	+273	115.8%
売上総利益	2,217	35.6%	2,501	34.3%	+284	112.8%
販売費及び一般管理費	1,406	22.6%	1,647	22.6%	+241	117.1%
営業利益	811	13.0%	854	11.7%	+43	105.3%
減価償却	115	1.8%	140	1.9%	+25	121.6%
EBITDA	927	14.9%	995	13.7%	+68	107.4%

※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

変動の大きいIP・ノベルティ比率の高い案件増加に伴い外注加工費が増加
製造経費は、新フルフィルメントセンターの契約仲介手数料2,600万分が増加

（百万円）	2026年3月期（2Q累計）郵券代なし※		2027年3月期（2Q累計）		
	実績	売上構成比	2027年3月期累計	売上構成比	前期比
売上高	6,220	100.0%	7,287	100.0%	117.2%
売上原価	4,002	64.3%	4,786	65.7%	119.6%
原材料費計	534	8.6%	625	8.6%	116.8%
外注加工費計	1,111	17.9%	1,430	19.6%	128.7%
運賃	632	10.2%	750	10.3%	118.5%
労務費計	1,173	18.9%	1,309	18.0%	111.6%
製造経費計	559	9.0%	696	9.5%	124.5%

※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較
※合計の差分は棚卸調整額

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

自社フルフィルメントセンター増設に伴う借入金約10億を計上
郵券代の計上科目を売掛金からその他(立替金)へ計上変更

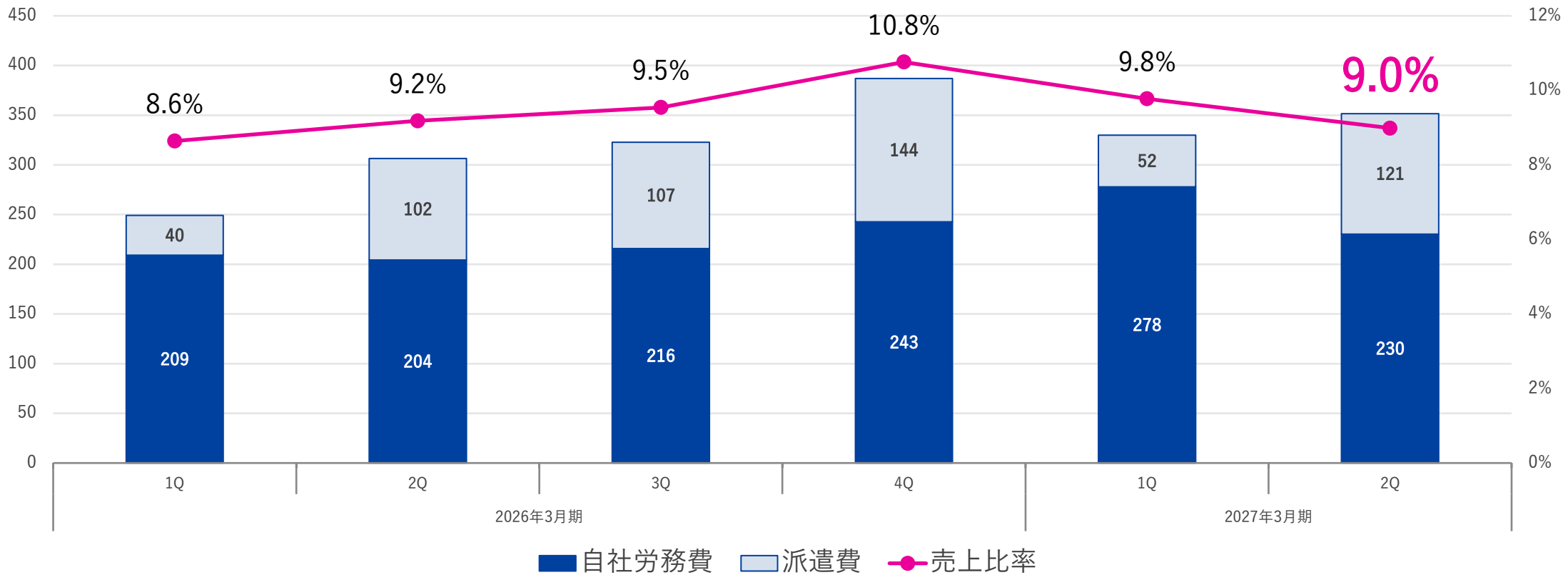
（百万円）	2026年3月末 実績	2026年3月末 構成比	2026年9月末 実績	2026年9月末 構成比	増減
流動資産	7,009	56.3%	6,927	51.9%	-82
現金及び預金	3,107	25.0%	3,219	24.1%	+112
売掛金	3,194	25.7%	2,639	19.8%	-555
その他	708	5.7%	1,069	8.0%	+362
固定資産	5,430	43.6%	6,412	48.1%	+982
有形固定資産	5,006	40.2%	5,845	43.8%	+839
建物及び設備	2,646	21.3%	3,484	26.1%	+839
土地	2,360	19.0%	2,360	17.7%	+0
無形固定資産	86	0.7%	75	0.6%	-11
投資その他の資産	336	2.7%	491	3.7%	+155
資産合計	12,440	100.0%	13,340	100.0%	+900

（百万円）	2026年3月末 実績	2026年3月末 構成比	2026年9月末 実績	2026年9月末 構成比	増減
流動負債	3,103	24.9%	3,825	28.7%	+722
買掛金	942	7.6%	618	4.6%	-324
短期借入金	710	5.7%	1,714	12.8%	+1,004
1年以内返済長期借入金	0	0.0%	0	0.0%	+0
その他	1,451	11.7%	1,492	11.2%	+43
固定負債	18	0.1%	2	0.0%	-16
純資産	9,318	74.9%	9,511	71.3%	+193
株主資本	9,309	74.8%	9,496	71.2%	+187
新株予約権	9	0.1%	15	0.1%	+6
負債純資産合計	12,440	100.0%	13,340	100.0%	+900

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

フルフィルメント労務費の売上比率は前年同期比0.2pt低下
前四半期比でも0.8pt低下し、自動化・機械化による効果が表れる

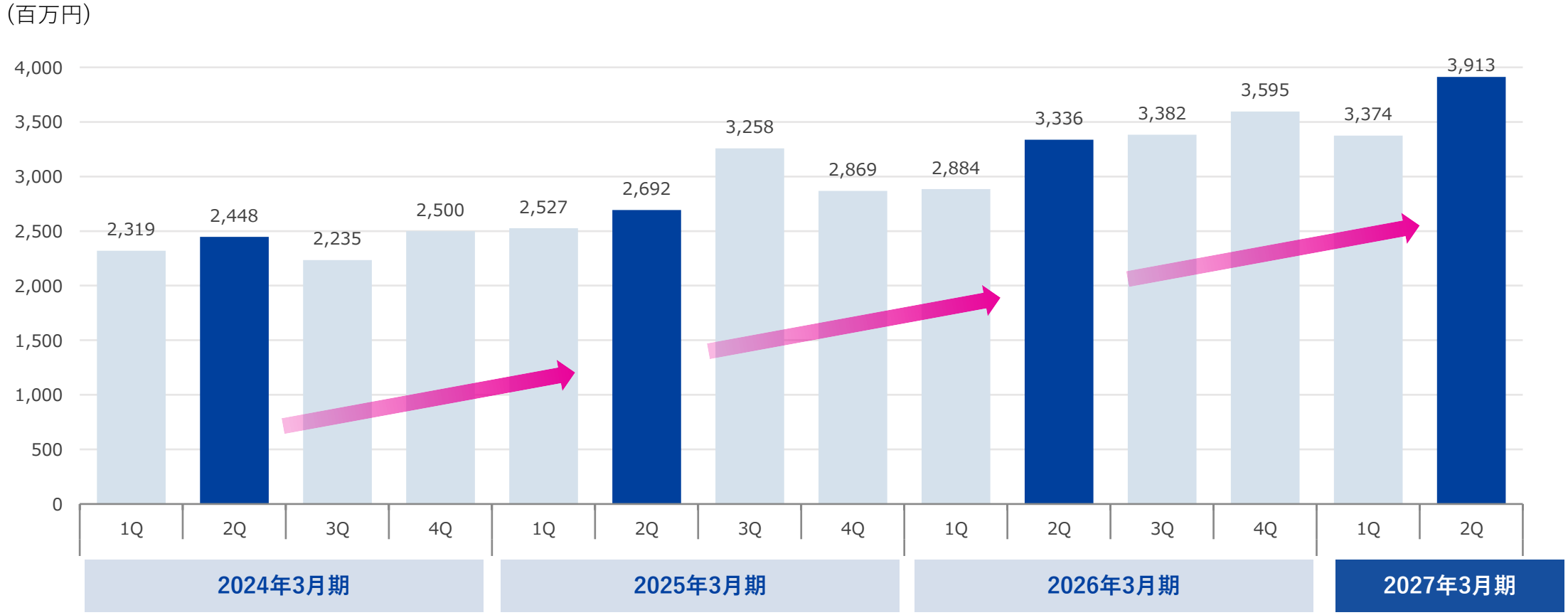
フルフィルメント労務費の推移



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期2Qの売上高は3,913百万円（前年同期比+17.3%）と2Q過去最高を更新

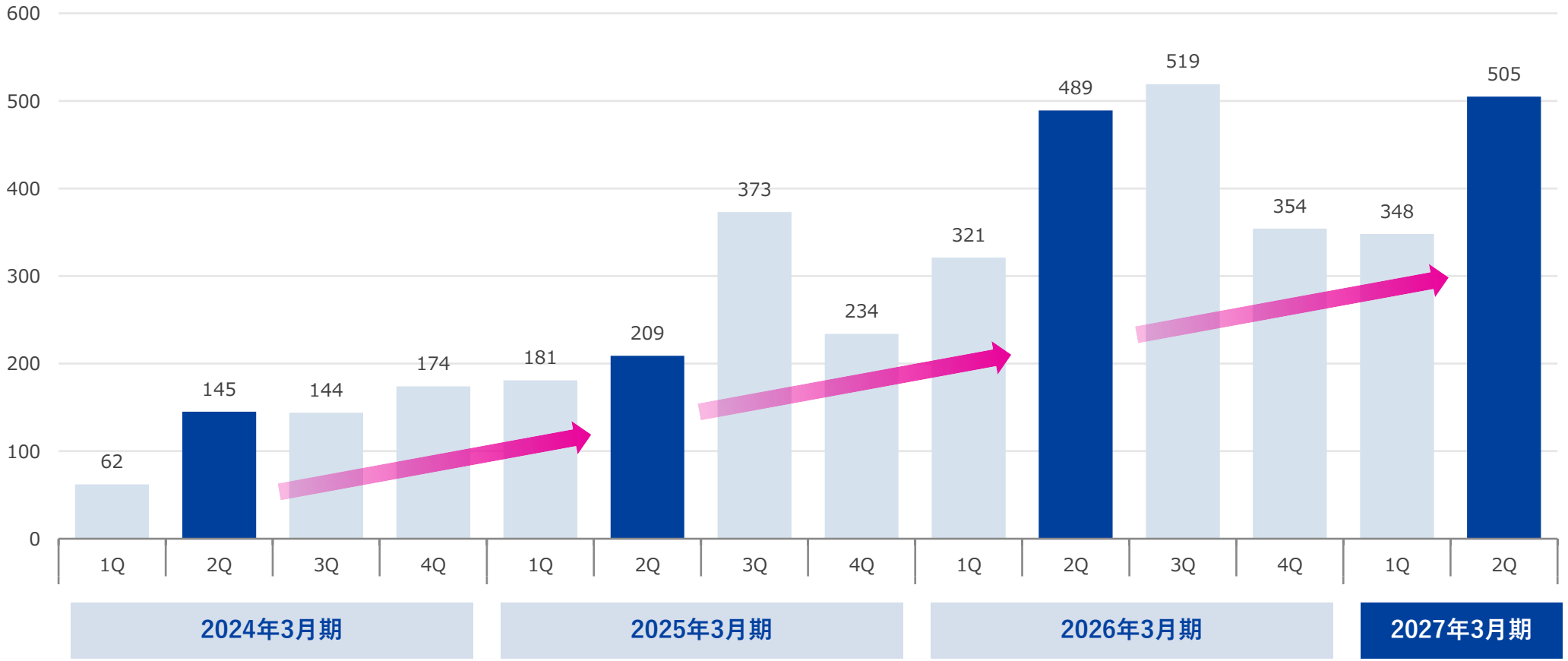
新規顧客の獲得と、既存顧客へのアップセル・クロスセルが増収に貢献



※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
※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

2027年3月期2Qの営業利益は505百万円（前年同期比+3.3%）と2Q過去最高を更新



※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

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

営業利益の2Q増減要因（7-9月）



主な増減要因

利益増加要因	
既存顧客との取引拡大・新規案件の獲得	約9,700万円

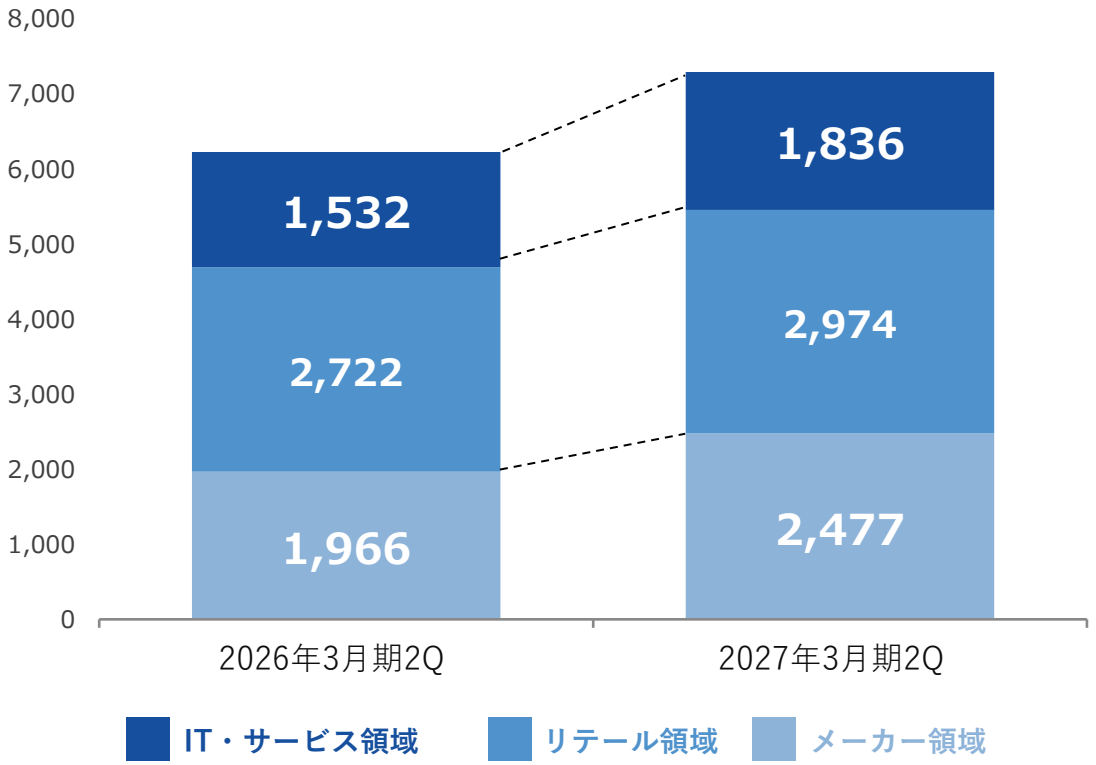
費用増加要因(2Qのみ)	費用
株主優待費用	約4,000万円

費用増加要因	費用
大阪拠点開設	約300万円
札幌拠点・PromOS開発	約1,900万円
AI＋生産性向上による設備投資	約1,900万円

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

全顧客群において増収
メーカー領域はCo.HUBを軸としたクロスセルにより増収

2Q領域別売上高比較（百万円）



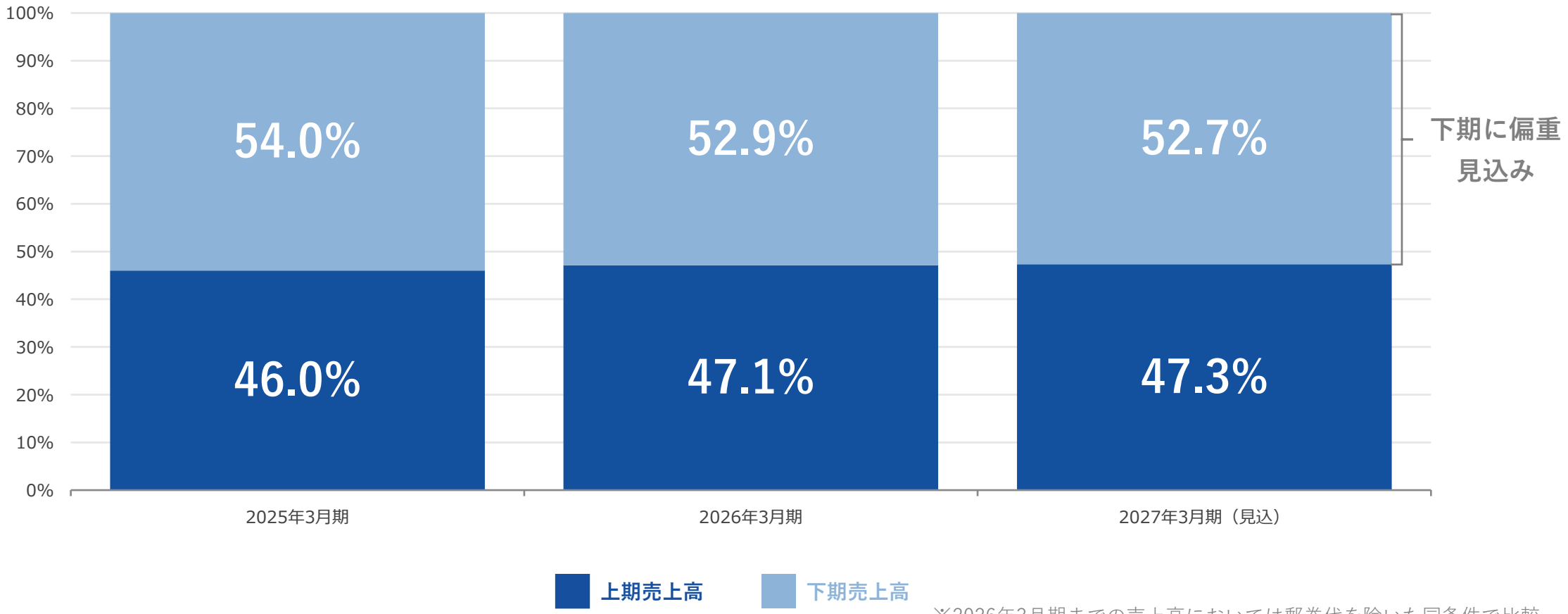
2027年3月期 2Q領域別売上増減額　（百万円）

	売上高増減額	売上高増減率
IT・サービス領域	＋304	120%
リテール領域	＋252	109%
メーカー領域	＋511	126%

※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

売上高はこれまで同様、2027年3月期も下期に偏重する見込み



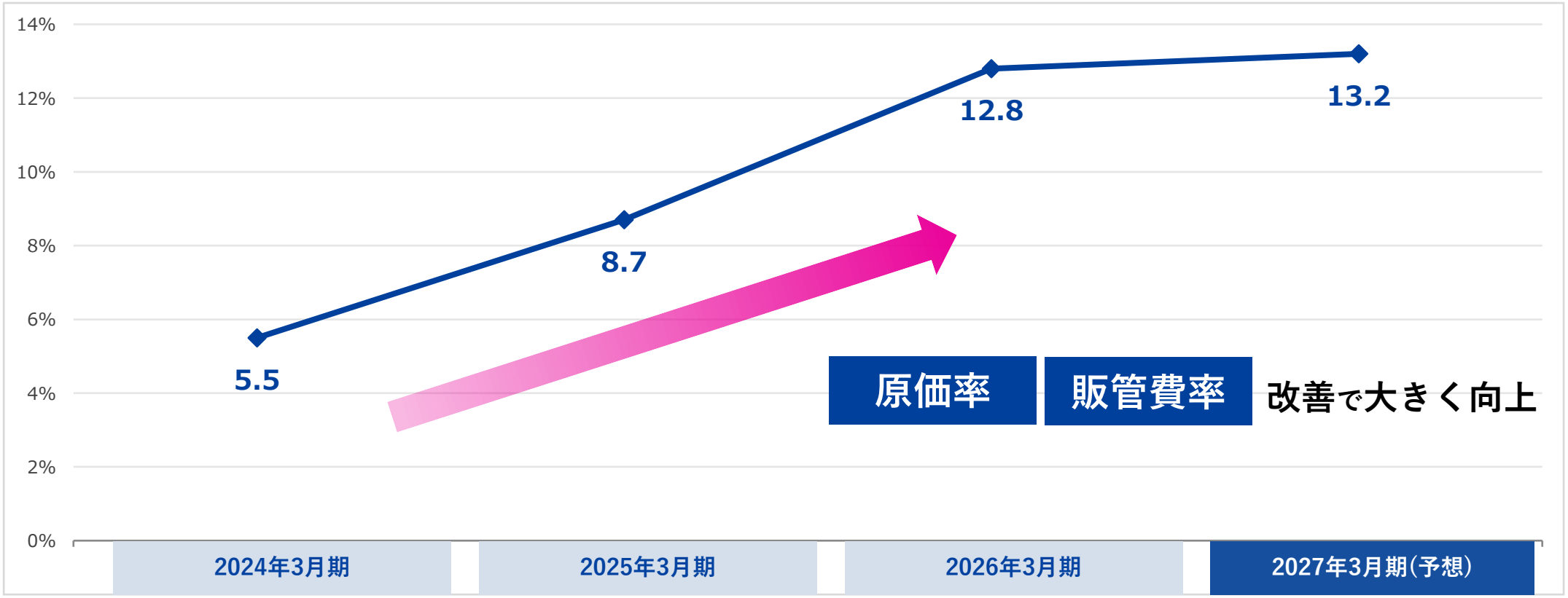
※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

営業利益率は2年で倍以上の12.8%に

2027年3月期は13.2%の計画で、収益性の改善が続く見込み。

営業利益率の推移



※2026年3月期までの営業利益率においては郵券代を除いた同条件で比較

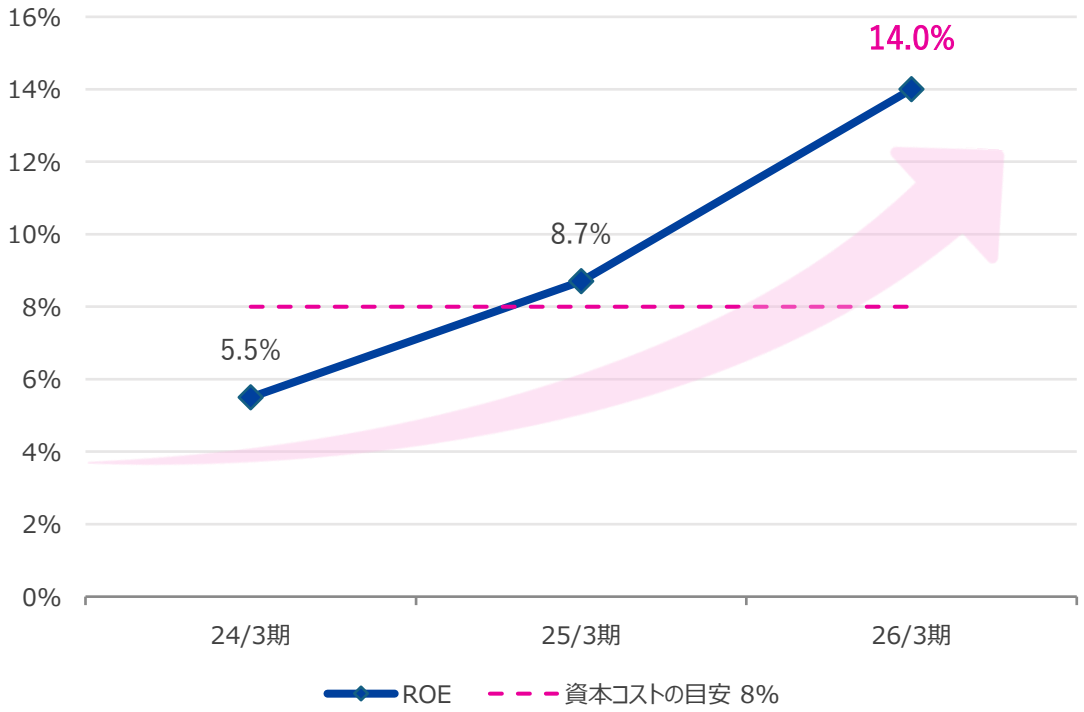
©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

ROEは14.0%と、資本コストの目安とされる8%を大きく上回る水準まで改善。

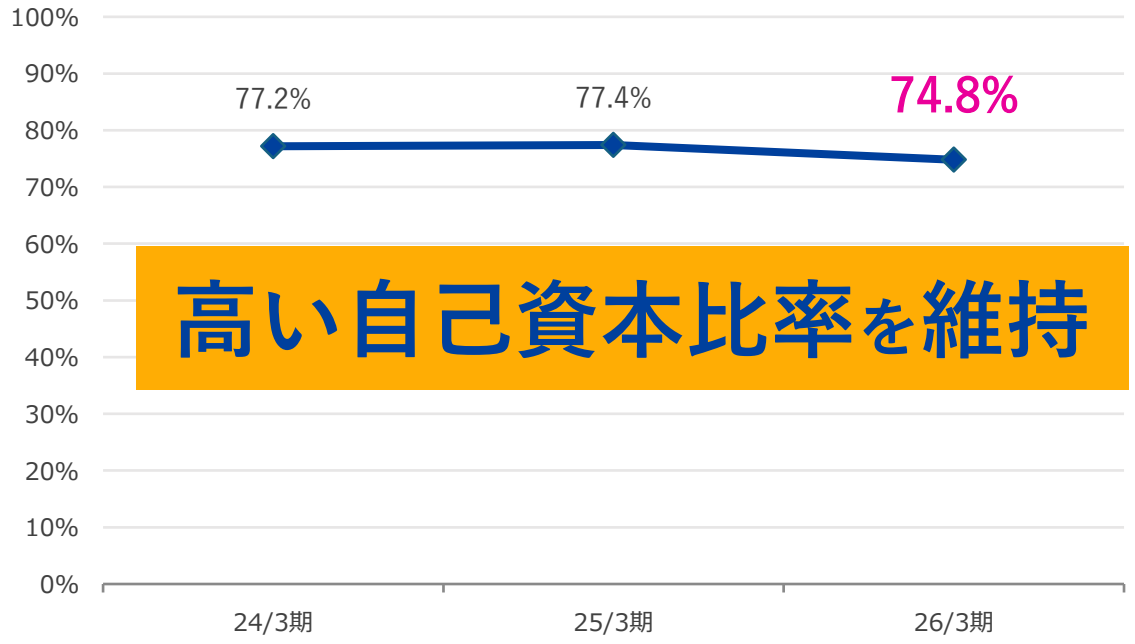
物流拠点の拡張など成長投資を進めながらも、自己資本比率は約75%を維持。

今後も成長投資と株主還元のバランスを取りながら、資本効率の向上を目指す。

自己資本利益率 ROE（%）



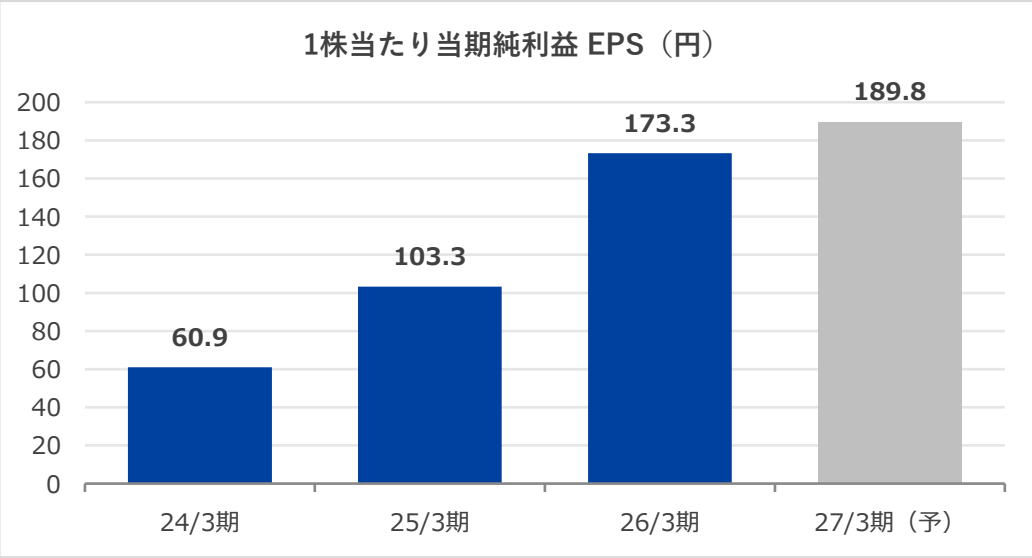
自己資本比率（%）

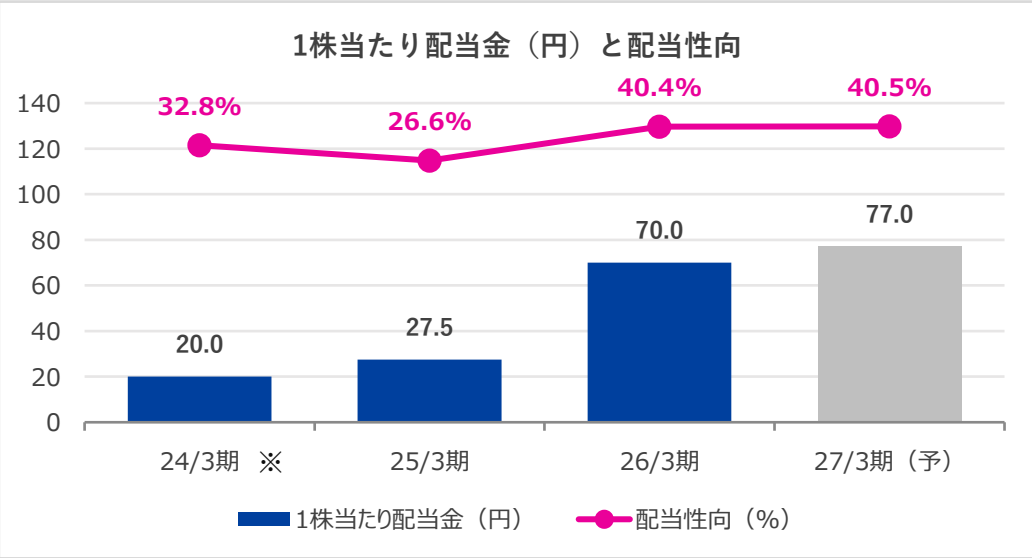


©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

1株当たり当期純利益（EPS）は2年で約2.8倍の173円に成長。配当性向40%を目安に、利益成長に合わせて増配を実施。2026年9月末基準で株主優待も新設し、株主還元を拡充。

配当（配当性向40%目安） ＋ **株主優待**（2026年9月末基準から開始） で、**株主還元を拡充**





©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

販促活動の全体最適DXを実現するPromOSの

2026年9月末時点における導入社数

37社

2027年3月期末までの契約確定

41社

2026年11月より導入開始

家庭教師のトライ
個別教室のトライ

PromOS powered by MIC 導入社数の推移



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

Business Process Outsourcing

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＋7%と

増加傾向

顧客先常駐人数の推移



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

INDEX

未来イノベーション
COMPANY

04

01 | 会社紹介

02 | ハイライト

03 | 2027年3月期 2Q業績

04 | MICの利益創造モデル

Appendix

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

MICの成長を可視化する独自指標

自社360° フルサービス機能を顧客ごとに最適化して提供する

3つの領域　売上・付加価値

- リテール領域
- メーカー領域
- IT・サービス領域

×

5つの製造・サービス　費用

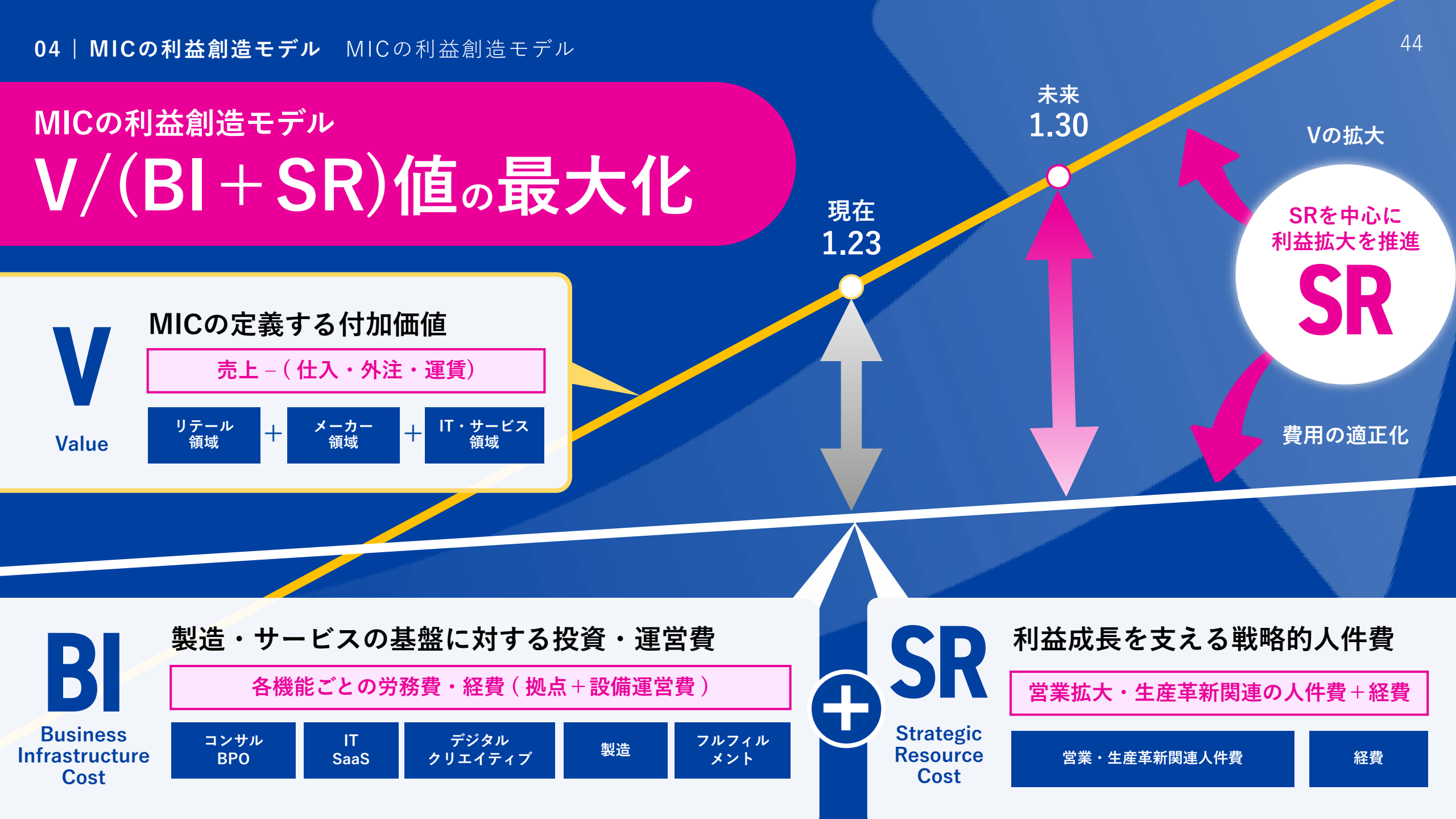
- コンサル BPO
- IT SaaS
- デジタル クリエイティブ
- 製造
- フルフィルメント



©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

MICの利益創造モデル

V/(BI＋SR)値の最大化



V
Value

MICの定義する付加価値

売上－（仕入・外注・運賃）

リテール領域 ＋ メーカー領域 ＋ IT・サービス領域

BI
Business Infrastructure Cost

製造・サービスの基盤に対する投資・運営費

各機能ごとの労務費・経費（拠点＋設備運営費）

コンサル BPO | IT SaaS | デジタル クリエイティブ | 製造 | フルフィルメント

＋

SR
Strategic Resource Cost

利益成長を支える戦略的人件費

営業拡大・生産革新関連の人件費＋経費

営業・生産革新関連人件費 | 経費

MICの利益創造モデル

V/(BI＋SR)各項目の定義

V
付加価値

Value

売上－（仕入・外注・運賃）

Vとは、「**付加価値**」であり、売上から仕入外注運賃を引いた独自の価値である。
MICはソリューション業として、単品の販売ではなく、顧客にとって最適解となるモノとサービスの組み合わせによる総合提供によって支持される存在である。リテール、メーカー、IT・サービスの領域の持続的成長に貢献にすることで価値創造を果たす。

SR
戦略的
部門運営費用

Strategic Resource Cost

営業拡大・生産革新関連の人件費＋経費

SRとは、成長のための戦略的部門と位置付ける「**営業・生産技術革新関連部門に投じる費用**」である。
MICはコンサルティング集団として、業界特化・顧客最適の営業チーム及び自社ビジネス基盤の改善・改革を常時実践する生産技術革新チームを編成し、顧客期待を超えるソリューションとビジネスモデルで唯一無二な存在を目指していく。

販売促進に関する労務費・経費　｜　事業改善に関する労務費・経費

BI
ビジネス基盤費用

Business Infrastructure Cost

各機能ごとの労務費＋拠点運営費＋設備運営費

BIとは、「**自社の製造・サービス機能に投じる費用**」である。
MICはリテールプロモーション領域のSPAモデルであり、顧客へ圧倒的な製造・サービスのQCDを届けるため、自社で垂直統合型のビジネスインフラを構築する。この基盤を競争力とした360°フルサービスによって顧客の持続的事業改善を実現する。

製造労務費・経費｜　設備・建物等に関する償却　｜　拠点賃料・経費　｜　全社の運営管理費

V/(BI+SR)=1.23を将来的に1.30を目指していく

●全社合計

	(百万円)	全社計	売上比	前年比
	売上高	7,287	100.0%	117.2%
V	付加価値額	4,507	61.8%	114.1%
SR	戦略的部門運営費	596	8.2%	125.7%
BI	製造サービス運営費計	2,267	31.1%	115.4%
BI	全社管理費用	790	10.8%	112.6%
	営業利益	854	11.7%	105.3%

●領域別数値

【V】MICの定義する付加価値(領域別)

(百万円)	リテール領域	メーカー領域	IT・サービス領域
売上高	2,974	2,477	1,836
付加価値額	1,802	1,522	1,181
付加価値率	60.6%	61.5%	64.4%
付加価値前年比	101.9%	128.9%	118.2%

【BI】製造・サービスの基盤に対する投資・運営費用(機能別)

(百万円)	コンサル BPO	IT SaaS	デジタル クリエイティブ	製造	フルフィルメント
運営費用	300	191	238	350	1,184
売上比率	4.1%	2.6%	3.3%	4.8%	16.3%
前年比	118.3%	112.0%	87.8%	102.8%	128.0%

※2026年3月期までの売上高においては郵券代を除いた同条件で比較

V：付加価値

全領域で付加価値が増加。特にメーカー領域が前年比+28.9%と大きく伸長

付加価値額は4,507百万円（前年比+14.1%）、付加価値率は61.8%。
メーカー領域（+28.9%）とIT・サービス領域（+18.2%）が成長をけん引し、リテール領域も前年を上回る（+1.9%）

SR：戦略的部門運営費

将来の成長に向けて、戦略的部門への投資を拡大（前年比+25.7%）

販促の「インフラ企業」となるための基盤づくりとして、戦略的部門運営費は596百万円（売上比8.2%）

BI：ビジネス基盤費用

運営費用の伸び（+15.4%）を売上の伸び（+17.2%）以内におさえ、効率化が進む

・フルフィルメント：成長領域として業務量が拡大（前年比+28.0%）している。継続的に生産性向上に向けた自動化・機械化を推し進める
・デジタル・クリエイティブ：売上は順調な一方、AIを活用した業務改善で生産性が向上し、運営費用は前年比12.2%減
・コンサル・BPO：付加価値を高めるため、引き続き体制を強化（+18.3%）

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

MICはリテールプロモーション領域全体の

分断 非効率 を解決する

インフラ企業へ

Appendix

未来イノベーション COMPANY

01 | 会社紹介

02 | ハイライト

03 | 2027年3月期 2Q業績

04 | MICの利益創造モデル

Appendix

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

Q1. 株主優待の進捗について教えてください

A1. 2026年9月末日を初回の基準日として、株主優待制度を開始いたしました。
対象となる株主さまには、2026年11月頃にご案内のハガキを発送し、優待サイトを開設する予定です。本制度は、配当に加えた株主還元策として、株主の皆さまに当社株式を保有する魅力を実感していただくとともに、中長期的に当社を応援してくださる株主・ファンを増やしていくことを目的としています。

Q2. 売上高が順調に伸びている理由を教えてください

A2. 売上高が順調に伸びている理由は、下記の2つとなります。
・共同配送を軸とした、新規・既存メーカーへのクロスセルが深耕したこと（メーカー領域の付加価値額は前年同期比＋28.9%）
・IT・サービス領域で、デジタル・マーケティング関連の受注が増加したこと（IT・サービス領域の付加価値額は前年同期比＋18.2%）

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

Q3. 営業利益の伸びが売上高ほど大きくなかった理由を教えてください

A3. 今後の持続的な成長に向けて、利益の確保とあわせて攻めの投資を実施したためです。2Q累計では、戦略的部門運営費（前年同期比＋25.7%）や、業務量の拡大に伴うフルフィルメント運営費用（同＋28.0%）が増加しました。一方で、フルフィルメント労務費の売上比率は前四半期比で0.8pt低下しており、効率化の効果も表れています。

Q4. 会計処理を変更した理由を教えてください

A4. 従来、DM郵券代は売上高に計上し、同額を売上原価として計上していたため、利益への影響はありませんでした。一方で、当社の提供する付加価値サービスによる売上高をより適切に示す観点から、当期より会計処理方法を変更しております。なお、本変更による利益額への影響はありません。

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

Q5. 通期業績予想の達成見通しについて教えてください

A5. 2Q累計の通期計画に対する進捗率は、売上高47.3%、営業利益41.9%となっております。
当社の売上高は例年下期に偏る傾向があり、上期に獲得した新規案件も下期から本格的に寄与する見込みであることから、期初の通期業績予想を据え置いております。

Q6. V/(BI＋SR)の推移について教えてください

A6. V/(BI＋SR)は、当社独自の利益創造モデルの指標で、付加価値（V）を、製造・サービスの基盤への投資・運営費用（BI）と戦略的部門運営費（SR）の合計で割ったものです。
2Q累計は1.23となり、1Qの1.19から上昇いたしました。今後も付加価値の拡大と費用の効率化を進め、将来的に1.30を目指してまいります。

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

※上記以外のご質問につきましては、
当社IRサイトのよくあるご質問（FAQ）をご参照ください

https://www.mic-p.com/ir/faqs

©2026 MIC CO.,LTD. All Rights Reserved.

未来イノベーションCOMPANY

