HitoMile Co., Ltd.

株式会社ひとまいる

2027年3月期 第２四半期(中間期)
決算補足説明資料

証券コード：7686
2026年11月13日

目次

１．2027年3月期 第２四半期(中間期) サマリー
２．2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要
３．セグメント別業績
４．投資計画の進捗
５．サステナビリティ
６．業績予想の進捗
７．株主還元

APPENDIX

■ グループ企業理念
■ 会社概要・沿革
■ グループ体制図
■ 軌跡
■ 事業概要
■ セグメント説明

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

1．2027年3月期 第２四半期(中間期) サマリー

連結業績：既存事業の安定推移で、前年同期比、増収減益決算

- ✓ 主力の酒類販売における飲食店向け売上が、前期から継続した新規顧客獲得により客数が堅調に推移し、全体の売上を牽引したものの、夏場の天候不順により飲食店の客足が鈍ったことで、客単価が伸び悩み、結果として前年比で微増
- ✓ 当初より計画していた事業再編が進行し、前期上半期に発生の少なかった事業再編コストにより、営業利益が減少

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	純利益
業績	69,992	345	289
前年同期比	+1.1%	▲62.0%	▲22.4%

事業再編の進捗

- ✓ **プラットフォーム構築** ・首都圏業務用センターの再編
  ・一般向けマーケットプレイス『カクヤスネットショッピング byひとまいる』が11月にスタート
- ✓ **有償配送による収益力強化**：飲食チェーンの配送業務開始、３温度帯対応倉庫の稼働

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

2(1). 2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要 － 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2026年３月期 中間期	2027年３月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	69,221	**69,992**	+770	+1.1%
売上総利益	16,603 24.0%	**16,746** **23.9%**	+142	+0.9%
販売費及び一般管理費	15,693 22.7%	**16,400** **23.4%**	+706	+4.5%
営業利益	909 1.3%	**345** **0.5%**	▲563	▲62.0%
経常利益	911 1.3%	**368** **0.5%**	▲542	▲59.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	372 0.5%	**289** **0.4%**	▲83	▲22.4%
EBITDA	1,349	**929**	▲419	▲31.1%
EPS（円）	12.94	**9.88**	▲3	▲23.6%

＜影響要因＞

- 売上高は、酒類販売における飲食店向けの好調により増加
- 売上総利益率は、価格競争により0.1ポイント低下
- 販売費及び一般管理費は、次のページを参照

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

2(2). 2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要 － 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2026年３月期 中間期	2027年３月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
人件費	8,901	**8,903**	+1	+0.0%
給与及び賞与、各種手当	8,741	**8,655**	▲86	▲1.0%
採用費	160	**248**	+87	+54.8%
広告･販促費	228	**229**	+0	+0.3%
広告宣伝費	100	**118**	+17	+17.3%
販売促進費	127	**110**	▲16	▲13.2%
その他費用	6,563	**7,268**	+704	+10.7%
業務委託費	1,397	**1,601**	+204	+14.6%
配送費	1,193	**1,556**	+363	+30.5%
減価償却費･リース料	773	**970**	+197	+25.5%
賃借料	1,581	**1,502**	▲79	▲5.0%
その他	1,618	**1,637**	+18	+1.2%
販売費及び一般管理費	15,693	**16,400**	+706	+4.5%

＜影響要因＞

- 前年の採用費削減の反動による増加
- 事業再編による開発費用の増加
- 社内物流費及び個人事業主活用に伴う増加
- 事業再編による減価償却費の増加

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

2(3). 2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要 － 営業利益以下

(単位：百万円)

	2026年３月期 中間期	2027年３月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業利益	909	**345**	▲563	▲62.0%
営業外収益	74	**114**	+39	+53.4%
営業外費用	72	**91**	+18	+25.3%
経常利益	911	**368**	▲542	▲59.5%
特別利益	49	**45**	▲4	▲8.7%
特別損失	110	**26**	▲84	▲76.4%
税引前利益	850	**387**	▲462	▲54.4%
法人税等	477	**98**	▲379	▲79.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	372	**289**	▲83	▲22.4%

＜影響要因＞

- 店舗立退に伴う違約金収入の計上による増加
- 保有有価証券売却による発生
- 税効果会計の評価の変更による減少

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

2(4). 2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要 － 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2026年3月末	2026年9月末	増減額
流動資産	21,973	**21,914**	▲59
現金及び預金	2,936	**2,345**	▲591
売上債権	10,719	**10,355**	▲364
商品	5,677	**5,827**	+150
未収入金	1,340	**1,977**	+637
その他	1,300	**1,408**	+108
固定資産	16,392	**16,925**	+532
有形固定資産	7,995	**8,106**	+111
無形固定資産	3,241	**3,406**	+164
投資その他の資産	5,155	**5,411**	+256
資産合計	38,366	**38,839**	+472

	2026年3月末	2026年9月末	増減額
負債合計	33,364	**33,703**	+338
仕入債務	16,921	**17,556**	+634
有利子負債	10,255	**11,151**	+895
短期借入金	4,877	**6,578**	+1,700
長期借入金	5,311	**4,516**	▲794
リース債務	67	**56**	▲10
その他負債	6,187	**4,995**	▲1,191
純資産合計	5,002	**5,135**	+133
株主資本	4,839	**4,917**	+77
その他包括利益累計額	154	**210**	+56
負債･純資産合計	38,366	**38,839**	+472
自己資本比率	13.0%	13.2%	

- 未収入金　：仕入リベートの増加(1月から12月へかけて積み上げ)
- 無形固定資産　：DX推進・ソフトウェア開発により、ソフトウェア資産が増加
- 投資その他の資産　：新センターの保証金及び、投資有価証券が増加
- 仕入債務　：酒税法改正前の仕入増加
- 借入金　：支払法人税等の増加による

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

2(5). 2027年3月期 第２四半期(中間期) 決算概要 － 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	1,600	**134**	▲1,466
税金等調整前中間純利益	850	**387**	▲463
減価償却費、のれん償却費	511	**648**	+137
減損損失	98	**20**	▲78
売上債権の増減額	471	**364**	▲107
棚卸資産の増減額	674	**▲150**	▲824
仕入債務の増減額	▲332	**610**	+942
法人税等の支払額	▲217	**▲734**	▲517
その他	▲455	**▲1,011**	▲556
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,975	**▲1,342**	+633
固定資産の取得による支出	▲1,291	**▲1,178**	+113
関連会社株式の取得による支出	▲882	**-**	+882
その他	198	**▲164**	▲362
財務活動によるキャッシュフロー	918	**693**	▲225
現金及び現金同等物の期首残高	2,809	**2,859**	+50
現金及び現金同等物の増減	543	**▲514**	▲1,057
現金及び現金同等物の中間期末残高	3,352	**2,345**	▲1,007

＜影響要因＞

- 営業活動CF
  主として税金等調整前純利益および法人税支払額等による減少
- 投資活動CF
  前年の株式会社ミクリードの株式取得の反動による増加
- 財務活動CF
  長期借入返済の増加による減少

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(1). 事業概念図

ひとまいるグループの商圏（GMV）の最大化を目指す

セラー事業 （客数×客単価）

客数

- BtoB
  - チェーン店
  - 個人店
- BtoC
  - 家庭向け
  - 法人向け

×

客単価

- 酒類
- 酒以外
  - 飲料
  - 食材
  - その他

PF事業 （配送費＋手数料）

- 配送費
- 手数料

- マーケットプレイス
  - BtoB
  - BtoC

＋

- 有償配送

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(2). セグメント別業績

(単位：百万円)

	2026年３月期 中間期	2027年３月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	**69,221**	**69,992**	+770	+1.1%
セラー事業	**69,083**	**69,819**	+736	+1.1%
プラットフォーム事業	**1,328**	**1,659**	+330	+24.9%
営業利益	**909**	**345**	▲563	▲62.0%
セラー事業	**1,008**	**666**	▲342	▲33.9%
プラットフォーム事業	**▲ 99**	**▲ 320**	▲221	―

※プラットフォーム事業の売上高にはセラーセグメントへのセグメント間取引が発生しております。

当第１四半期連結会計期間より、事業活動の実態を明確化し適切に開示することを目的として、報告セグメントの区分及び名称を変更しております。
詳細はAPENDIXを参照ください。

【セラーセグメント】
・前期上半期に発生していなかった事業再編に伴う投資によるコスト増

【プラットフォームセグメント】
・前期平和島センター増床によるコスト増
・３温度帯に対応した倉庫の償却開始や、マーケットプレイスの稼働へ向けた開発によるコスト増

【調整】
・プラットフォームセグメントとセラーセグメントの間で発生したセグメント間取引を相殺

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(3). セグメント別業績 － セラー事業(総括)

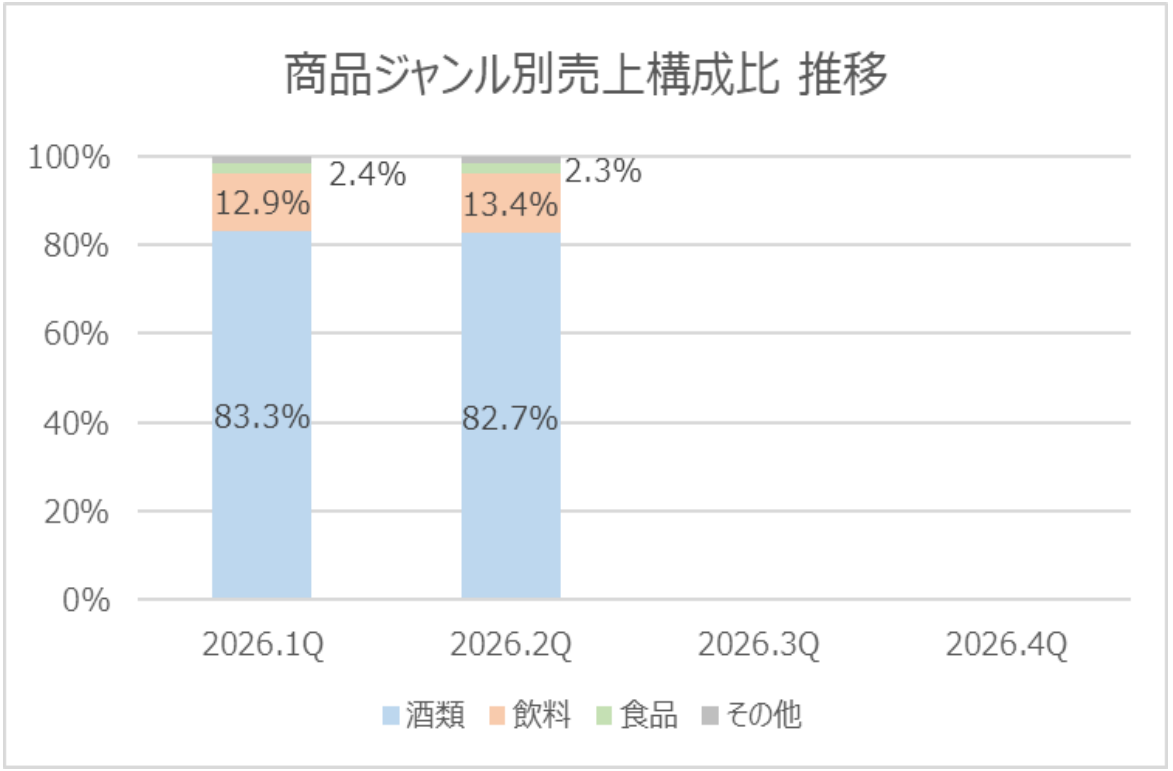
(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	69,083	**69,819**	+736	+1.1%
営業利益	1,008	**666**	▲342	▲33.9%
営業利益率	1.5%	**1.0%**	▲0.5%	－

2Qの動向:

- 新規飲食店の獲得は伸長したものの、気象不順による影響で客単価が伸び悩んだことで、セラーセグメントで前年比+1.1%
- 前期中間期までに事業再編費用の本格的な発生が少なかったこともあり、営業利益においては前年比▲33.9%

PB商品　　:当中間期累計のPB商品売上は前年同期比14%増
全体売上に占める割合は4%、粗利に対しては7%

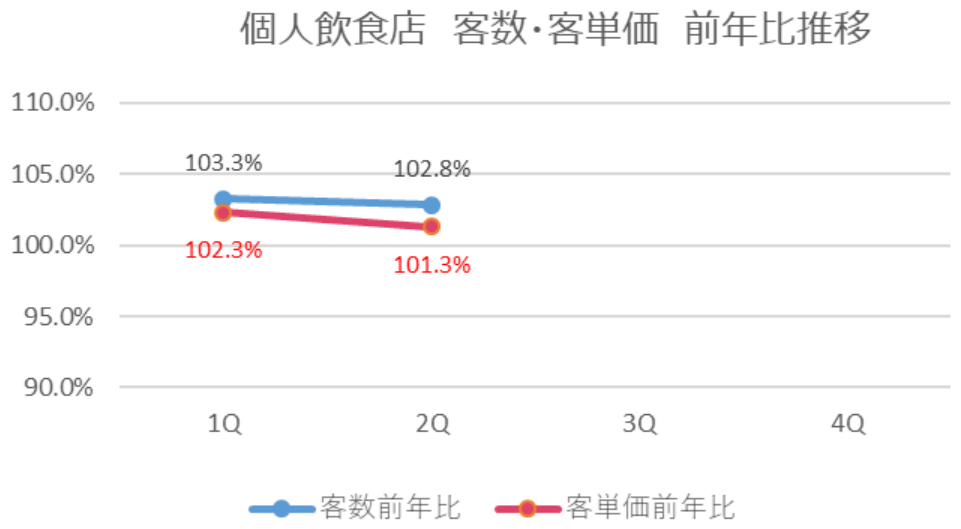


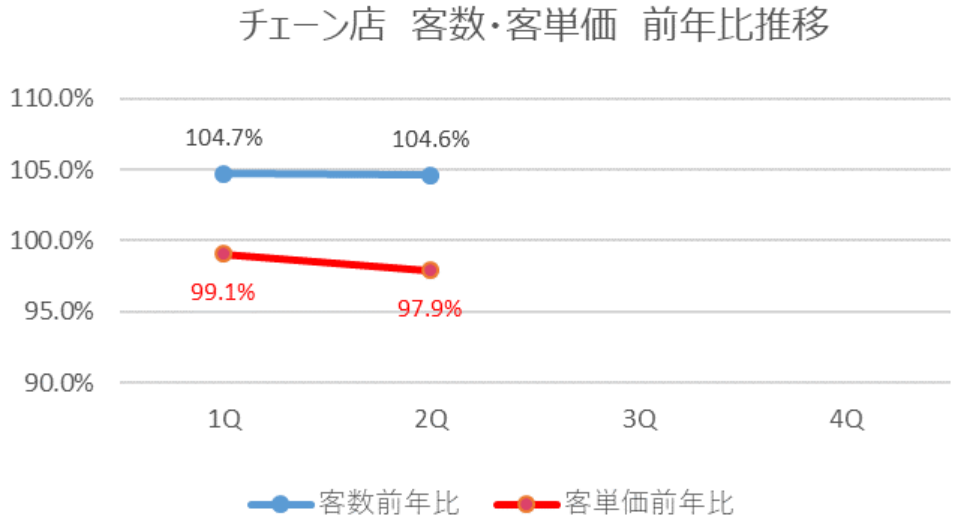
Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(4). セグメント別業績 － セラー事業(飲食店向け)

(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
個人飲食店売上	32,452	**34,040**	+1,588	+4.9%
チェーン店売上	18,089	**18,643**	+553	+3.1%
飲食店向け売上合計	50,541	**52,682**	+2,142	+4.2%
個人飲食店粗利	8,074	**8,449**	+376	+4.7%
チェーン店粗利	3,461	**3,511**	+50	+1.4%
飲食店向け粗利合計	11,534	**11,960**	+426	+3.7%





2Qの動向：

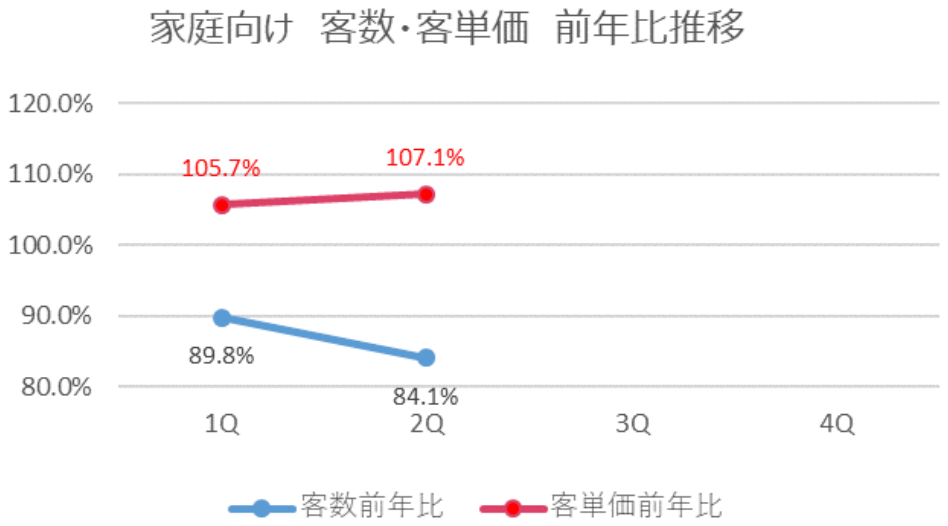
- 個人飲食店は即配などによる差別化の結果、客数客単価共に前年を上回り、売上は前年比＋4.9%
- チェーン店は新規顧客獲得が堅調に推移し、客数は前年を上回ったものの、客単価が8月・９月の天候不順により市況が落ち込んだ影響で前年を下回る
- 食材専任の営業部門が稼働開始

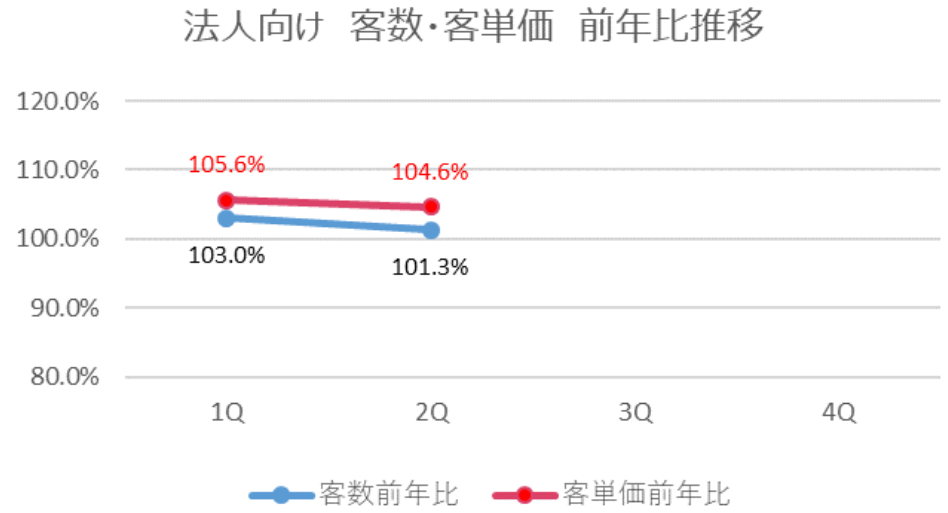
Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(5). セグメント別業績 － セラー事業(一般向け)

(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
家庭向け売上	16,368	**15,133**	▲1,235	▲7.5%
法人向け売上	1,616	**1,734**	+118	7.3%
一般向け売上合計	17,984	**16,867**	▲1,117	▲6.2%
家庭向け粗利	4,679	**4,408**	▲271	▲5.8%
法人向け粗利	473	**515**	+42	8.9%
一般向け粗利合計	5,152	**4,923**	▲229	▲4.4%





2Qの動向：

- 家庭向けの業績は、客単価は伸長したものの、店舗の整理や買い控えによる消費活動の低迷により、客数が低調に推移
- 法人営業の専任部門を設立し、会社内のイベントや普段利用での訴求を行うことで、規模を拡大
- 新業態２ブランドを12月にオープン
- 関西エリアにてTVCMを放送

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(5). セグメント別業績 ー セラー事業　新業態２ブランドをオープン

中期経営計画に掲げた「店頭販売の再構築」に向け、新業態２ブランドを12月にオープン。

1. オフプライス業態

『暮らしのミカタ マジヤス 川口東領家店』

メーカーや問屋の余剰在庫、旧パッケージ品、賞味期限間近品などを一括で仕入れ、低価格で販売するオフプライス業態。
食品・飲料・酒類などを中心に順次取り揃えていく予定であり、お求めやすい価格で提供することで地域需要に応えるとともに、食品ロス削減と新たな収益モデルの構築を目指します。

【オープン日】 2026年12月1日（火）予定

暮らしのミカタ マジヤス

2. 専門店業態

『KAKUYASU Wine 代々木上原店』

飲食店向け卸事業で培った商品調達力を活かし、世界40か国以上・約2,000種類のワインを取り揃える専門店業態。
豊富なラインナップの中から気軽に商品を選べる店舗づくりを通じて、ワイン専門店としての新たな店舗運営モデルの構築を目指します。

【オープン日】 2026年12月4日（金）予定

KAKUYASU Wine
YOYOGI-UEHARA

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(5). セグメント別業績 － セラー事業　関西エリアにて、TVCMを放映

人気お笑い芸人「銀シャリ」を起用した、TVCMおよびポップアップイベントによる、関西エリアでの認知向上施策を展開







ポップアップイベント当日の様子

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(6). セグメント別業績 － プラットフォーム事業

(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	**2027年3月期 中間期**	前年同期比 増減額	増減率
売上高	1,328	**1,659**	+330	+24.9%
営業利益	▲ 99	**▲ 320**	▲221	－
営業利益率	－	**－**	－	－





焼肉トラジ様へ配達の様子

2Qの動向：

- 現段階においては再編進行中であるため、グループ内部取引がセグメント売上の大部分を占めております。
- 「焼肉トラジ様」など他社の社内物流の稼働開始
- 一般向けマーケットプレイス『カクヤスネットショッピング byひとまいる』が11月リリース

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

3(6). セグメント別業績 － プラットフォーム事業　受注サイトのマーケットプレイス化

- **目的**
  自社の強みである『配送力』を活かし、外部の多様な商品を受注・配達・請求・決済まで一気通貫で提供。
  顧客の利便性向上と売上拡大を目指す。

- **既存事業への影響**
  1．客単価の向上　：食材等の商材を拡充と、1時間枠配達により「ついで買い」を誘発
  2．配送効率の向上　：ラストワンマイルの配送余力を活かして配達密度をアップ
  3．新規獲得率の上昇：食事系飲食店など、お酒以外の新しい市場へアプローチ
  4．離反率の減少　：圧倒的利便性とインフラ化で、離反を防ぐ。

自社マーケットプレイス

飲食店向け（ナビオンライン）　**一般消費者向け（WEB・アプリ）**





準備中



ひとまいるグループの物流網・店舗を活用した迅速な配達

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

４．投資計画の進捗

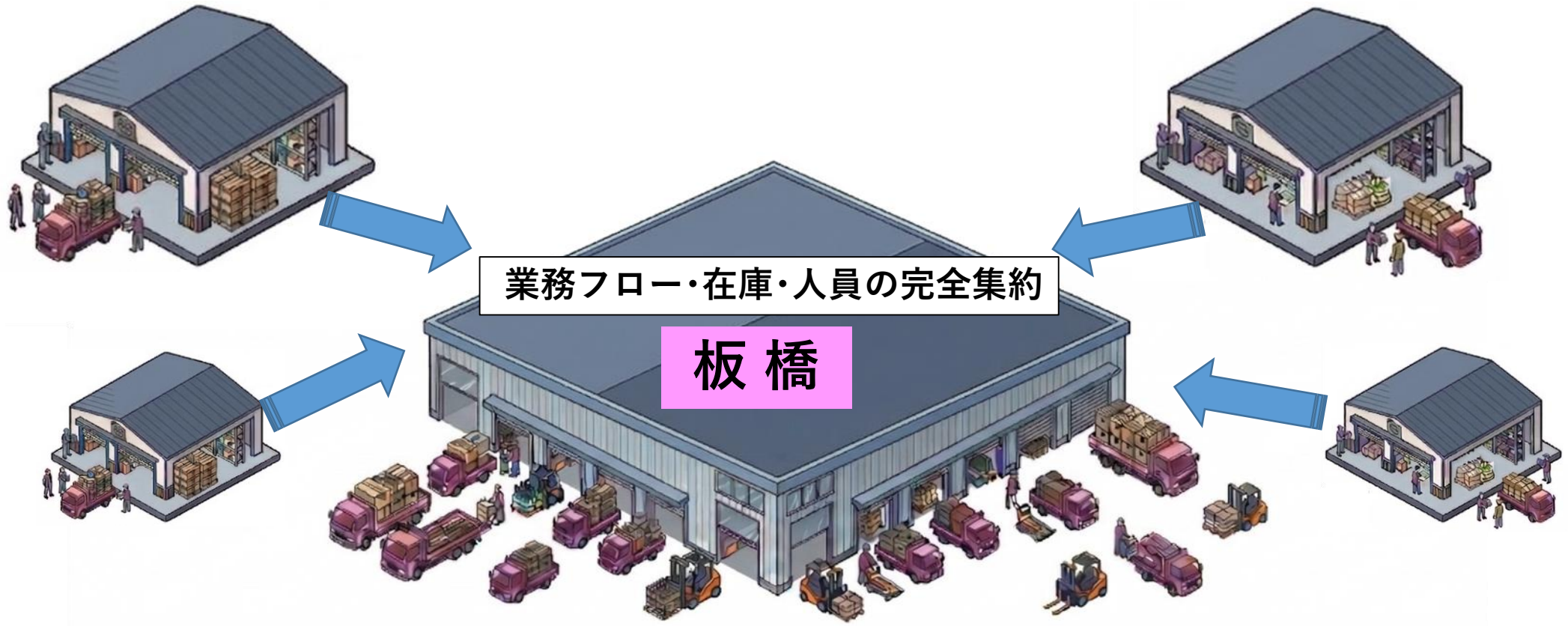
システムを中心とした事業再編に伴うコストは、通期計画の800百万円に対して約340百万円の費用発生となり、
中間期では計画通りの費用発生となっております。

TOPICS	計画内容	進捗
システム開発	▪ **ビジネス環境の変化に対応する基幹システムへの刷新**	▪ 事業を継続しながらシステム開発を進行しているため、現行基幹システムと新システムとの「データ連携基盤」を構築
	▪ **サブシステムの刷新・開発**	▪ 大型センター８拠点で展開している『需要予測による在庫自動設定ロジック』において、7月より欠品対策を優先した運用を行い、対象商品において、欠品削減（▲57%）在庫金額（▲４%）の効果を測定
配送網構築	▪ **店舗面積が広い郊外店舗のプチセンター化**	▪ 神奈川県西部エリアの郊外店舗へトラックを配備し、業務用の配達をセンターに代わり開始
	▪ **3温度帯管理**	▪ 平和島で大型の冷凍冷蔵設備の設置完了 生鮮食品の３PL配送が稼働開始
	▪ **業務センターの統合**	▪ 城北・城西センター等の首都圏の業務センターを統合し、板橋に新規センターを開設

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

４．投資計画の進捗　－　配送網構築(板橋センター)

酒類市場を取り巻く環境の変化や、昨今の物流問題・ドライバー不足に伴うメーカー・卸の輸送面など、直面する課題の解決および今後の事業の成長を見据え、首都圏業務センター拠点再編の一環として2027年４月に配送センターを新規開設いたします。



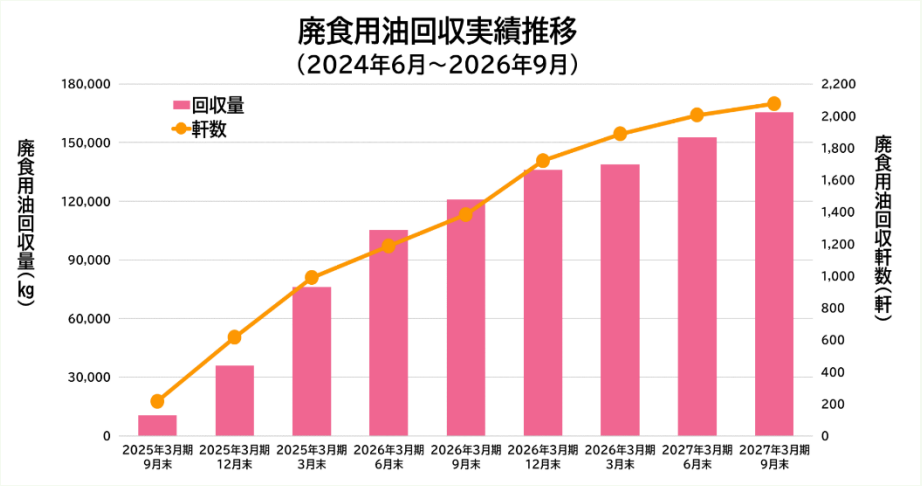
Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

5．サステナビリティ

環境

廃食用油回収

- 回収量は引き続き順調に推移し、
  2024年6月～2026年9月の回収実績は **941トン**。
- キービジュアルを更新し、さらなる認知拡大を目指す。





コーポレートブランディング

賞賛文化の醸成

- グループの『存在価値』や行動指針『ひとまいるSprits』を体現する従業員を社内報で取り上げ全社に配信。
- 全社表彰制度「ひとまいるアワード」を開始し、賞賛文化を通じてエンゲージメント向上をはかる。





Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

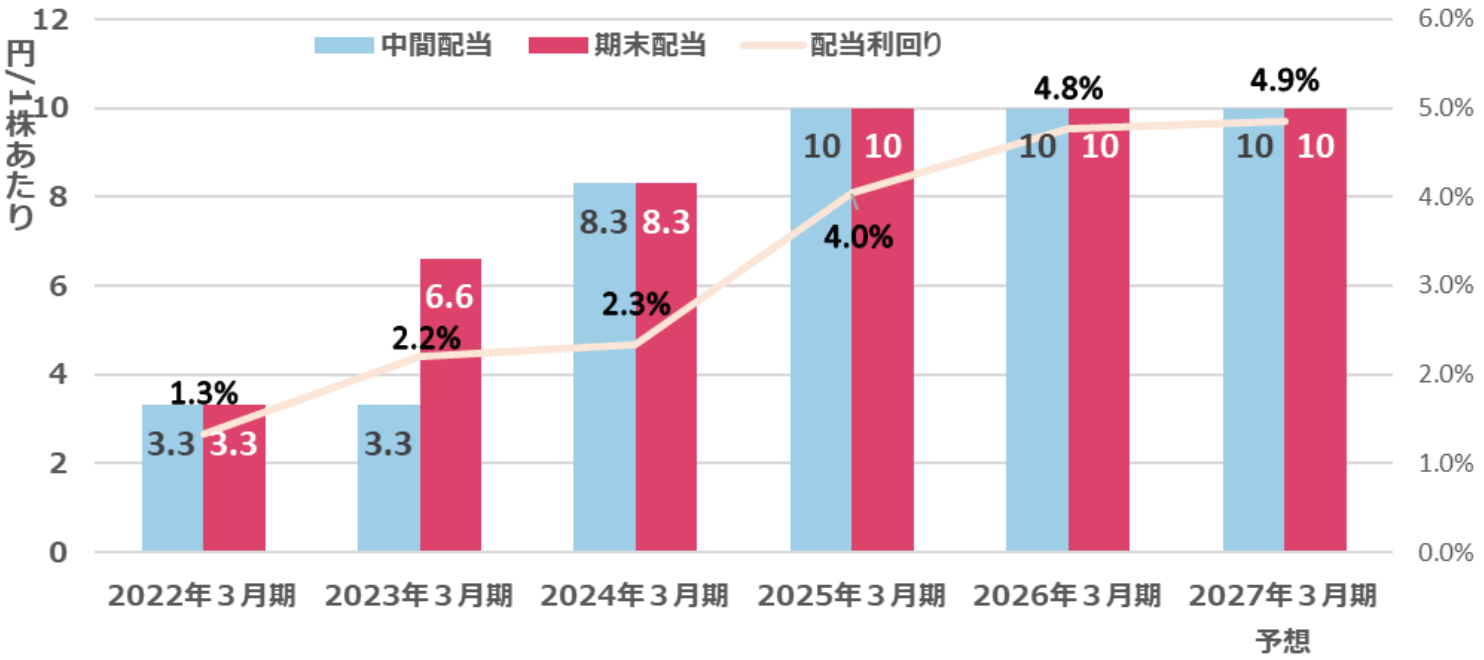
6．業績予想の進捗

（単位：百万円）

	中間期実績 (A)	通期業績予想(B)	通期進捗率(A/B)
売上高	69,992	145,000	48.3%
営業利益	345	2,100	16.4%
経常利益	368	1,950	18.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	289	650	44.5%
１株当たり中間純利益(円)	9.88	22.17	44.6%

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

7(1). 株主還元 － 配当予想



配当予想：

中間配当金　１株当たり 10円

期末配当予想：10円　　年間配当予想：20円

- 中間・期末ともに配当の予想に変更なし

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付け、将来における持続的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、安定した利益の還元を継続的に行うことを基本方針としております。

今後も、本方針を継続してまいりますが、事業の成長の過程においては、累進配当とし、安定的な配当を進めてまいります。

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

7(2). 株主還元 － 株主優待制度の変更（拡充）

当社株式への投資魅力を高めることを目的として、
優待の利便性の向上のため、優待券の利用可能な決済手段に「公式アプリ」および「店頭」の追加と、
当社グループの主催イベント『KAKUYASU DEXPO』へのご招待枠を増加いたします。



※毎年3月31日基準日の株主優待制度（クーポン優待）につきましては、2027年3月31日基準日の優待より変更後の制度を適用いたします。

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

APPENDIX

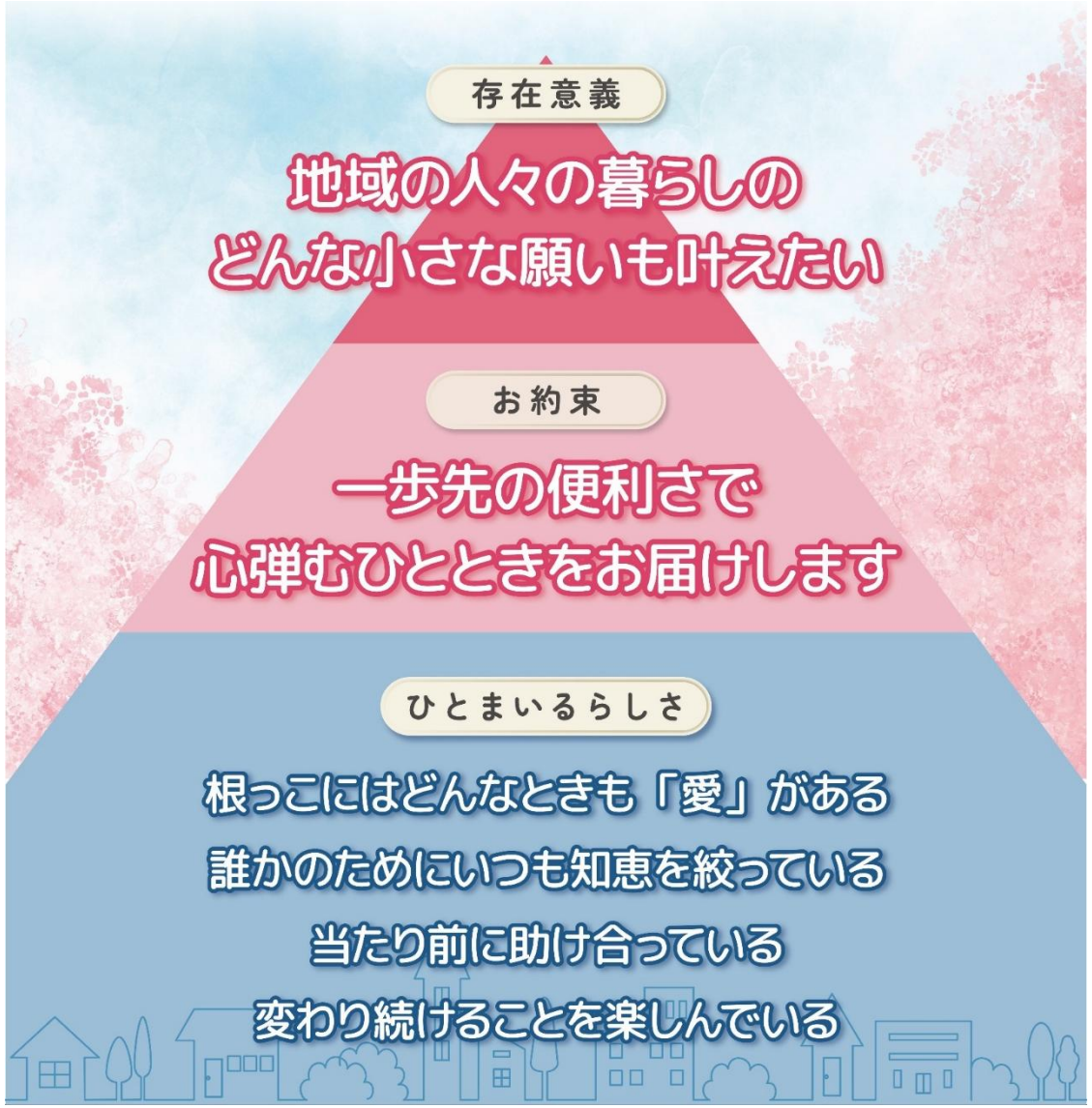
Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

グループ企業理念

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。

ひとまいる

ひとまいるグループ



Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

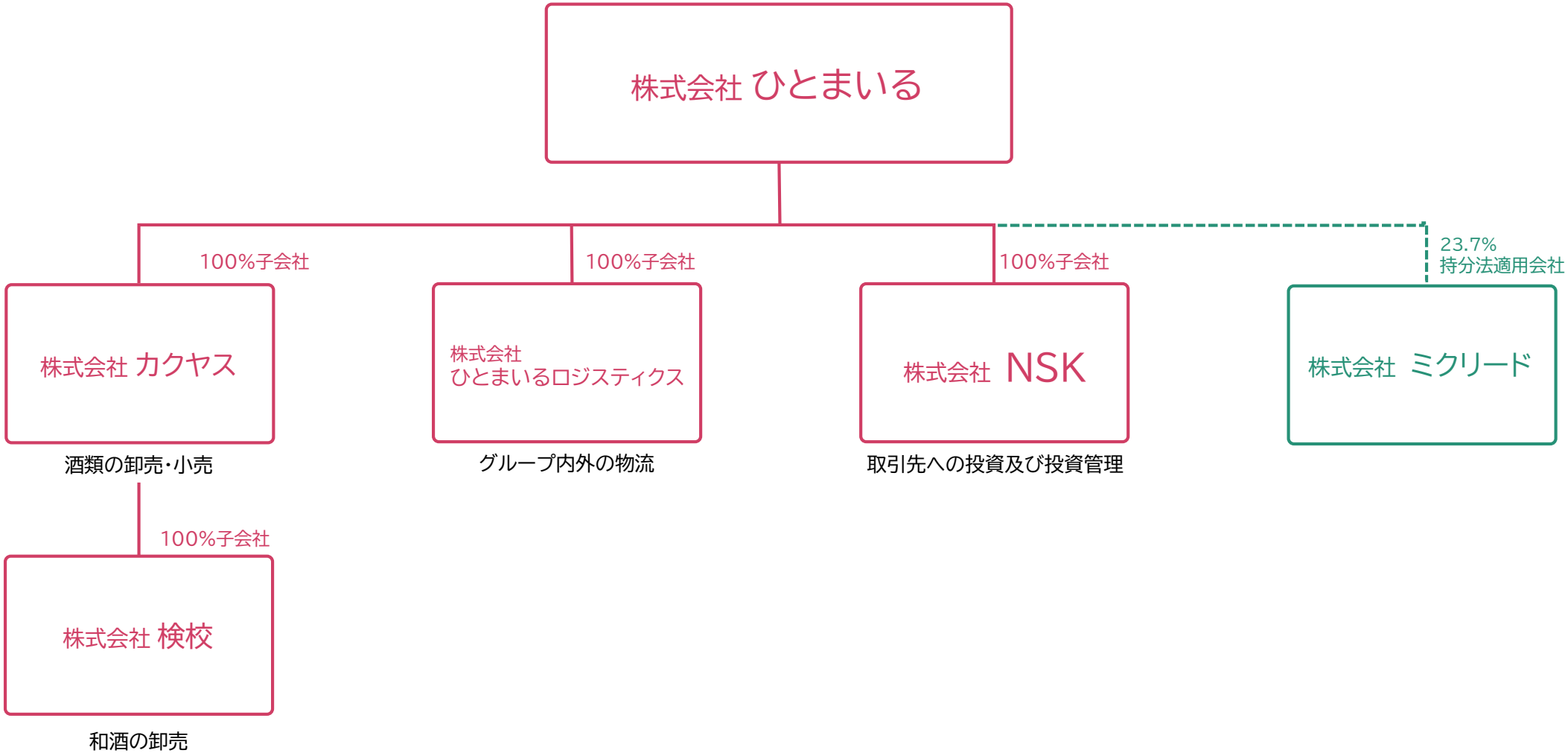
会社概要・沿革

会社名	株式会社　ひとまいる HitoMile Co.,Ltd.
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、 経営管理およびそれに付帯する業務
設立（創業）	1982年6月15日（1921年11月1日）
本社	東京都北区豊島２－３－１
代表者	代表取締役社長兼CEO　前垣内　洋行
従業員数	2,028名（2026年3月末現在 役員除く、連結）
上場市場	東京証券取引所スタンダード（証券コード7686）
資本金	85百万円（2026年3月31日現在）
売上高	139,837百万円（2026年3月期連結実績）

1921年	・佐藤安蔵がカクヤス酒店の商号で創業
1957年	・佐藤安文が代表取締役社長に就任
1993年	・佐藤順一が代表取締役社長に就任
1998年	・配達サービス無料とする
2003年	・東京23区全域での2時間枠配送網完成
2012年	・店舗において1時間枠での配送を開始
2019年	・東京証券取引所市場第二部に上場
2020年	・サンノー株式会社の株式を取得 ・会社分割により持株会社体制に移行 ・商号を株式会社カクヤスグループに変更 ・株式会社ダンガミの株式を取得
2021年	・明和物産株式会社の株式を取得
2022年	・東京証券取引所スタンダード市場に移行 ・子会社間の合併により商号をダンガミ・サンノー株式会社へ ・佐藤順一が取締役会長に就任 ・田島安希彦が代表取締役社長に就任
2023年	・前垣内洋行が代表取締役社長に就任 ・株式会社カクヤスがダンガミ・サンノー株式会社を吸収合併
2024年	・有限会社大和急送の株式を取得 （2024年8月1日付で株式会社に商号変更）
2025年	・株式会社カクヤスグループから「株式会社ひとまいる」へ社名変更 ・明和物産株式会社から「株式会社ひとSmile」へ社名変更 ・株式会社大和急送から「株式会社ひとまいるロジスティクス」へ社名変更 ・株式会社ミクリードと資本業務提携契約を締結

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

グループ体制図



Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

軌跡

特徴的なことは**時代にあわせて、**
サービス進化をし、**成長拡大**を遂げております







事業概要

ひとまいるグループの強み

1 毛細血管のように張り巡らされた物流網によるデリバリー

- 東京都内23区にラストワンマイル拠点からのクイックデリバリー（軽自動車、リヤカー等）が可能な独自の配送網を構築し**「１時間枠」でのお届けが可能**
- 上記物流網の構築により、**軽バンやリヤカーなどを活用した配達が可能**となり、「物流の2024年問題」の影響も軽減
- 東京23区全域の他に、神奈川を始め、埼玉、大阪、九州など**配達網を拡大中**

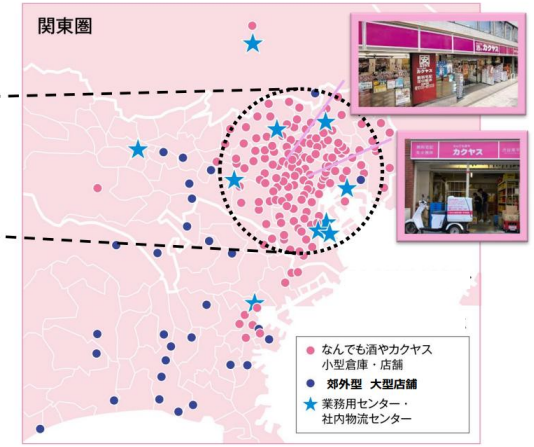
2 To B･To C双方への柔軟なデリバリー

- 独自の受注・販売体制ならびに物流ネットワークを連携させることで**きめ細かく且つTo B･To C双方に**フレキシブルな配達サービスを提供

首都圏の配送先顧客分布 ｜**ルート配達**のエリアイメージ

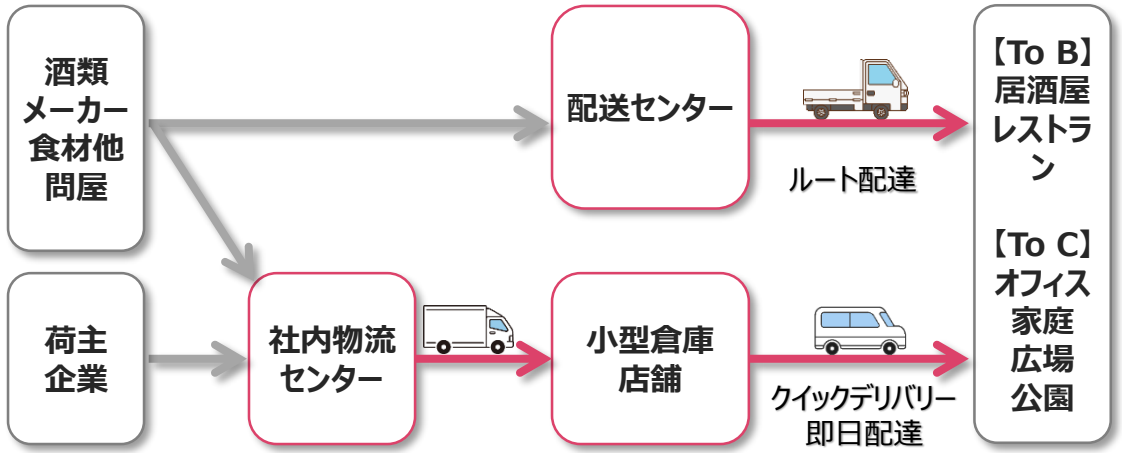


首都圏の出荷拠点 ｜**クイックデリバリー**のエリアイメージ



*ラストワンマイル：商品の配送プロセスの中で、最終的に顧客の手元に届く最後の区間

ひとまいるグループの物流サービス



ひとまいるグループの店舗･物流拠点

- 現在、「なんでも酒やカクヤス」、「大型配送センター」、「小型出荷倉庫」など、関東エリアを中心に、関西、九州など**合計243拠点に展開**
- 今後も政令指定都市を中心にカクヤスモデルの横展開を目指す

全243拠点（2026年9月末時点）

首都圏(東京･神奈川･埼玉･千葉)	**：**	**205拠点**
関西圏（大阪）	**：**	**19拠点**
九州圏（福岡･長崎）	**：**	**17拠点**
北海道（札幌）	**：**	**2拠点**



なんでも酒やカクヤス 163拠点



Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.

セグメント説明

当第１四半期連結会計期間より、従来の酒類販売にとどまらず食材や消耗品等へ取扱商品を拡充させるとともに、WEBシステム及び配送網への投資並びに組織体制の強化を通じ、自社物流網を他社へ開放するプラットフォームを構築することで顧客単価の引き上げと配送効率の向上を図り、事業活動の実態を適切に開示することを目的として、報告セグメントの区分及び名称の変更を行いました。

新報告セグメント	内容
セラー事業	飲食店や一般消費者、一般法人向けに自社商品を販売する事業、ＥＣ事業、他酒類販売者への卸等
プラットフォーム事業	マーケットプレイスの運営及び他社商品の流通を担う事業

旧報告セグメント	内容
時間帯配達事業	小型出荷倉庫（SS：サテライトステーション）等から個人飲食店や一般消費者、一般法人向けに時間帯で配達する事業
ルート配達事業	配送センターから全国飲食チェーン、ホテル・レストラン等へのルート配達する事業
店頭販売事業	一般消費者向けの店頭での販売をする事業
その他	ＥＣ事業、他酒類販売者への卸等

あなたの「ほしい」へ、まっすぐに。

ひとまいる

ひとまいるグループ

地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい

一歩先の便利さで、心弾むひとときをお届けします

【お問い合わせ先】

株式会社ひとまいる　グループ経営戦略部　IR担当

Tel: 03-5959-3088　　ir@hitomile.co.jp

注意事項

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。
資料の内容については、現在入手可能な情報から構成しておりますが、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって予想とは大きく異なる可能性があります。

Copyright © HitoMile Co., Ltd. All Right Reserved.