



2025年5月15日

各 位

会社名 株式会社カクヤスグループ  
代表者名 代表取締役社長 前垣内 洋行  
(コード番号:7686 東証スタンダード)  
問合せ先 執行役員グループ経営戦略部担当 小林 智哉  
(TEL:03-5959-3088)

## グループ中期経営計画「TRANSFORMATION PLAN 2028」(骨子)策定に関するお知らせ

当社グループは、当社グループを取り巻く事業環境や、コロナ禍以降にみられる消費者意識の変化等を踏まえ、今後の成長に向けたグループ中期経営計画「TRANSFORMATION PLAN 2028」(骨子)を策定しました。2025年2月13日に公表した「グループ事業構造改革の実施に関するお知らせ」に記載した「物流」を軸として様々な商品の受注・配達・請求決済までの一連のサービスを外部企業へも提供し、販売プラットフォーム企業として様々な商品を一般消費者にお届けすることで、顧客満足度を向上させ、事業拡大する計画となっております。概要については、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. グループ中期経営計画の基本方針

当社グループは、お客様のご要望に「なんでも」応えたいという想いを柱に、お客様の利便性を重視した経営を進めてまいりました。この度、事業を再編するにあたり、本日公表の「商号変更に関するお知らせ」のとおり商号を変更し、当社グループがどのような存在として社会に貢献できるのかをこれまでの想いも含めて、新たな理念(=存在価値)「地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい」を掲げました。人と人との関係性を大切にし、お客様や地域に暮らす皆さまの日常を少しでも豊かにできる人間味あふれる事業を今後も進めてまいりたいと考えております。

このような考えの中、現在、「なんでも酒やカクヤス」の旗艦ブランドを中心に、首都圏、関西、九州に事業を展開し、250 を超える拠点から飲食店向けと家庭向けに酒類等の自社配達を行っておりますが、お客様に支持をされてきた、お客様のご要望にきめ細かく対応できる物流体制を強みとし、今後も当社グループが持続可能に成長し、収益力を向上するために、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計画しております。

当社グループを取り巻く事業環境は、成人人口の減少とともに、成人一人当たり酒類消費量の減少と両面で厳しい環境にあります。当社グループの事業エリアである首都圏や関西、九州ではまだその影響は軽微なもの、当社の強みをさらに強固とするためには、次期3ヵ年を第二創業期として捉え、事業を組み直して、新たな基盤をしっかりと構築する期間といたします。

#### 2. 計画の骨子

##### (1) 事業再編による成長戦略

当社グループの売上高の7割以上を構成する「飲食店への販売」における取引店舗数は約45,000件にのぼります。事業再編を行うことで、明和物産株式会社(以下、「明和物産」という。)は、酒類以外の商材を取り扱ってまいりますが、手始めに、飲食店等で使用する食材や消耗品等を取り扱うことで、商材カテゴリを拡張し、グループ全体で飲食店に対する客単価向上を図り、配送効率を高めてまいります。また、飲食店向けの酒類以外の商材を取り扱うことにより、これまで取引が少なかった食事メインの飲食店やカフェ等へのアプローチも目論見、配送拠点の稼働率向上も狙ってまいります。一般家庭向け商品については、順次

拡充し、食品を中心とした定期配送の仕組みの導入など、これまで以上に消費行動の促進に繋がる仕組みづくりを行ってまいります。

当社グループ全体では、取扱商材を増やすために、明和物産のオーガニックグロースだけでなく、M&Aや他企業とのアライアンスを活用し、更なる顧客の獲得や顧客満足度の向上を追求してまいります。

一方、株式会社大和急送(以下、「大和急送」という。)は、他人物配送機能を活かし、グループ各社やアライアンス先の荷物を株式会社カクヤス(以下、「カクヤス」という。)の各拠点に運ぶだけでなく、顧客にも直接お届けいたします。物流の2024年問題をきっかけに飲食店に商材を卸している各企業の納品頻度は減少し、当社グループのように毎日お届けすることが難しくなっております。大和急送の配送センターとカクヤスの都内23区に毛細血管のように張り巡らせた物流網(カクヤスモデル)を活用することで他社には真似できない地域特化型の多品種を取り扱う物流を構築し、顧客のニーズに合わせて、大和急送を軸としてカクヤスと連携した“お届け”を実践してまいります。なお、現在、カクヤスの軽車両においても、他人物配送を実現する準備を整えております。

当社は、上記成長戦略を支える為、プラットフォームの基盤となる飲食店向けと一般家庭向けのマーケットプレイスをそれぞれ構築し、受注・請求業務やマーケティング機能、本部機能の強化を図ります。

これらに伴い、初年度となる2026年3月期においては、プラットフォームの基盤となるシステム設計等にイニシャルコストを含め約1,700百万円(連結ベース)の投資を計画しており、3年間の総投資額は3,500百万円程度を見込んでおります。

## (2) 既存事業の成長戦略

当社グループの主な収益源である飲食店への酒類販売においては、前述のとおり、市場規模の縮小化が進んでおり、今後は寡占化が進むものと考えております。当社グループの強みを活かし、カクヤスモデルを磨き込み、取引先様からさらなる支持をいただけるよう努力していくことで、残存者利益を獲得していくことに加え、現在進めているデジタル技術への投資を促進します。アプリやWEBページの改善により、EC市場での売上拡大、DX化による配達や各拠点や本部における業務の効率化を実行することで収益力を高めてまいります。

さらに、関西エリアや九州エリアの成長余力はまだまだであると踏んでおり、今後は積極的にシェア獲得に向けて出店攻勢を図るとともに、札幌、仙台、名古屋、広島など当社グループのノウハウが活かせる政令指定都市への進出を模索してまいります。エリアの拡大、新規エリアへの進出においてもM&Aを積極的に活用してまいります。

一方で、店頭販売については、コロナ禍、消費者の飲食店利用が減少した際に当社の収益を支えた事業として成長してまいりましたが、コロナ禍が明けた現在においては、収益力が下がっており、地域や周辺環境、店舗規模、商品SKUなどを考慮した店頭の販売戦略を再構築いたします。これまでは均一化を進めてまいりましたが、専門性高い店舗、明和物産とカクヤスの商品を取り揃えた品揃えある店舗、配送拠点の傍らでお客様に使い勝手よくご利用いただく店舗と、今後は地域やニーズに応じた売り場づくりを進めます。

## (3) 事業セグメントの考え方

物流を軸にプラットフォーム企業として進めてまいります。プラットフォームが構築できた段階でセグメント変更の検討を行ってまいります。現段階では、事業再編に関する影響は以下のように現れます。

時間帯配達事業	・・・	商材増加による顧客単価上昇により増収を計画
ルート配達事業	・・・	商材増加による顧客単価上昇により増収を計画
店頭販売事業	・・・	影響は軽微、オーガニック成長を計画
その他事業	・・・	物流事業の成長により増収を計画

## 3. 人的資本に対する取り組み

当社グループは、人的資本を中長期的な企業価値創造の原動力と位置づけ、「人的資本経営」を中核に据えた中期人財戦略を策定しております。事業環境の多角化、働き方の多様化、人財獲得競争の激化といった変化を踏まえ、次の5つを重点課題として人的資本の価値を最大限に引き出し、持続可能な成長と社会的価値の創出を実現してまいります。

- ・ 多様な働き方を可能にする柔軟な制度の整備
- ・ ウェルビーイングの向上と組織内コミュニケーションの強化
- ・ 自律的なキャリア形成支援とチャレンジ機会の拡充
- ・ 次世代経営人財の計画的育成

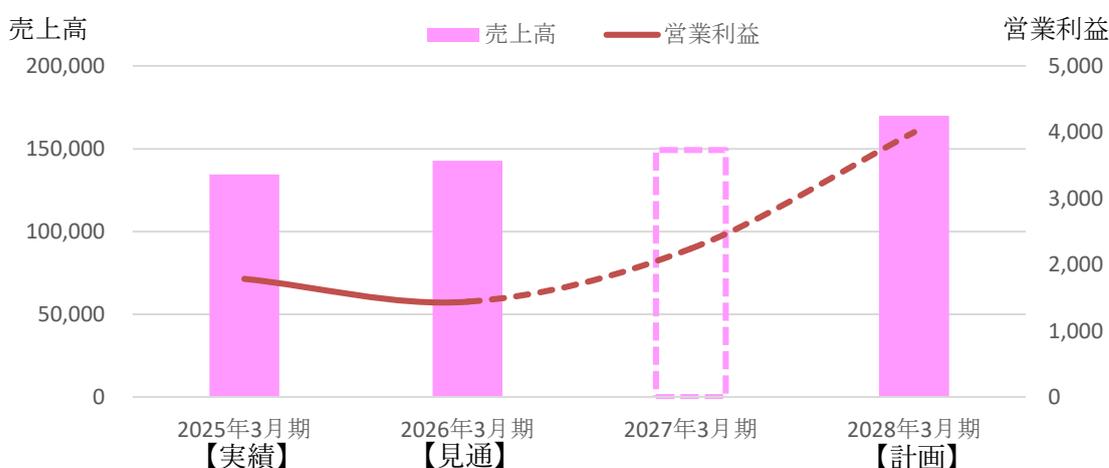
- ・ HRテクノロジーを活用した人財情報の可視化と戦略的活用

これらの施策を一体的に推進することで、すべての従業員が成長しながら、能力を最大限に発揮し、企業の持続的発展と社会への貢献を両立させることで、企業価値の最大化を目指してまいります。

#### 4. 係数目標(連結)

(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2028年3月期 (マイルストーン)
売上高	134,514	170,000
営業利益	1,782	4,000
売上高CAGR		8%
営業利益CAGR		30%



2026年3月期においては、プラットフォームを構築する準備期間としてみており、既存事業の利益を圧迫することになりますが、本計画の3年は、基盤を構築する準備期間とし、5年後の2030年3月期には2,300億円企業へと大きく飛躍したいと考えております。

現在、カクヤスの配送拠点の配送余力は30%程度あり、さらに大和急送による個人経営のドライバーの確保を充実させることにより、配送力を強化してまいります。個人経営のドライバーは平日の日中に配送が集中している一方、当社グループの配送は平日夕方以降や週末の配送となるため、他社との競合が軽減されており、配送力をさらに向上ができるものと考えております。

なお、2028年3月期においては、新リース会計基準の適用年度となるため、ROEや自己資本比率などの経営指標の目標設定を見送っております。新リース会計基準適用後の影響額が見込めた段階でこのような経営指標については検討してまいります。在庫の軽減などBSの圧縮や自己資本比率など、改善に取り組んでまいります。

#### 5. 資金計画について

前述の通り、3年間に3,500百万円の設備投資を計画しており、これらの資金として、金融機関からの調達だけでなく、資本調達を含めて、適切なタイミングで適切な手法により調達するよう進めてまいります。

#### 6. 配当方針について

当社は、これまで、株主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を講じつつ、利益の還元を安定的かつ継続的に行うことを基本方針としておりました。

今後も、本方針を継続してまいります。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。

#### 7. サステナビリティに関する取り組み

当社グループは、引き続き6つのマテリアリティ「環境」「酒・飲食文化と社会問題」「コミュニティ」「サプライチェーンマネジメント」「人財」「ガバナンス」を推進してまいります。中でも、お届けだけでなく「回収」も強みにした当社グループの2WAY型サービスによる廃油回収は、お客様に大変ご好評いただいております。引き続き、このサービスを成長させるとともに、2WAY型サービスを活かしたさらなる取り組みを企画していきたいと考えております。また、酒・飲食業界のさらなる発展を目指し、産学連携での研究を進めたり、酒蔵等の生産者への支援・提携を進め、飲食店におけるインバウンド対応や酒蔵等のアウトバウンド支援を行ったりすることで、今後の成長の種まきを仕掛けてまいります。

以上

この資料に掲載されている業績目標、取組内容等に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき作成したもので、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。  
実際の業績等の結果は、様々な要因により大きく異なる可能性がございます。



# 株式会社カクヤスグループ 中期経営計画

**[TRANSFORMATION PLAN 2028]**

(2026年3月期～2028年3月期)

# グループ中期経営計画 [TRANSFORMATION PLAN 2028] 骨子 (サマリ)

## 外部環境

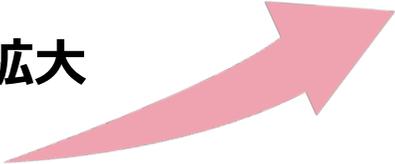
「成人人口の減少×成人一人当たり酒類消費量の減少」により厳しい事業環境

➡ 持続的な成長の為には、当社の強みをさらに強固とするための再編が求められている

1

## 事業再編による 成長戦略

プラットフォーム化による成長

1. 自社成長、M&A、アライアンスによる商材の拡大
  2. 外部商材の配達による収益力強化
- 

2

## 既存事業の 成長戦略

カクヤモデルを磨き上げ、残存者利益を獲得

1. デジタル技術の活用・DXによる効率化
2. エリアの拡張・拡大による成長
3. 店頭販売の再構築

3

## サステナビリティ

1. 人的資本に対する取り組み
2. 6つのマテリアリティを継続して推進
3. 今後の成長の種まき

# 事業再編による成長戦略

「物流」を軸とし、受注・配達・請求決済までの一連のサービスを外部企業へも提供。  
社内商品だけでなく、外部アライアンス先の商品も提供する販売プラットフォームを形成し、  
一般消費者に様々な商品をお届けすることで、顧客満足度を向上させ、事業拡大する計画です。

## プラットフォームの構築

受注・請求業務・  
マーケティング機能を  
他社にも提供

### 自社商材カテゴリの拡大

明和物産で食材や調味料の取扱いを開始

### M&Aやアライアンスによる 商材カテゴリの拡大

更なる顧客の獲得や顧客満足度の向上

### 他人物配送による収益力強化

自社配送網を他人物配送へ拡大

将来

他社には真似ができない  
多品種を取り扱う  
地域特化型の物流

顧客のニーズに合った  
“お届け”

現在

東京23区等において、  
酒類を中心とした商品を即配や1時間枠で  
配達することで、ラストワンマイルの物流を実現

事業再編による成長

既存事業（酒類販売）の成長

# 事業再編による「サービスの変化」

## 現在

酒の販売会社である  
カクヤスのプラットフォーム  
販促から受注～配達～決済

販促・受注

飲食店  
一般家庭

EC  
お電話

ビール  
日本酒



ビール1本ですね！

配達



請求・決済

請求書  
クレジット



## 再編後

- ✓ 酒だけでなく、食材など全く違うカテゴリ商品
- ✓ アライアンス企業にも機能を提供
- ✓ グループ外の企業の荷物を配達することも行う

販促・受注

飲食店  
一般家庭

EC  
お電話

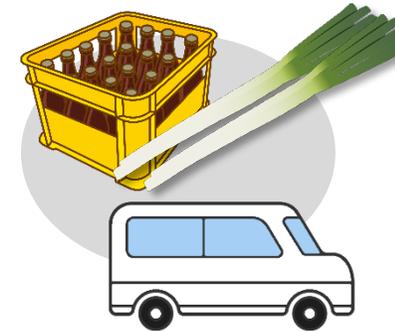
ビール  
日本酒

豚肉  
ネギ



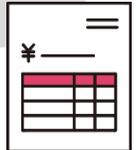
ビール1本とネギ3本ですね！

配達



請求・決済

請求書  
クレジット



## 他人物配送

荷主  
企業



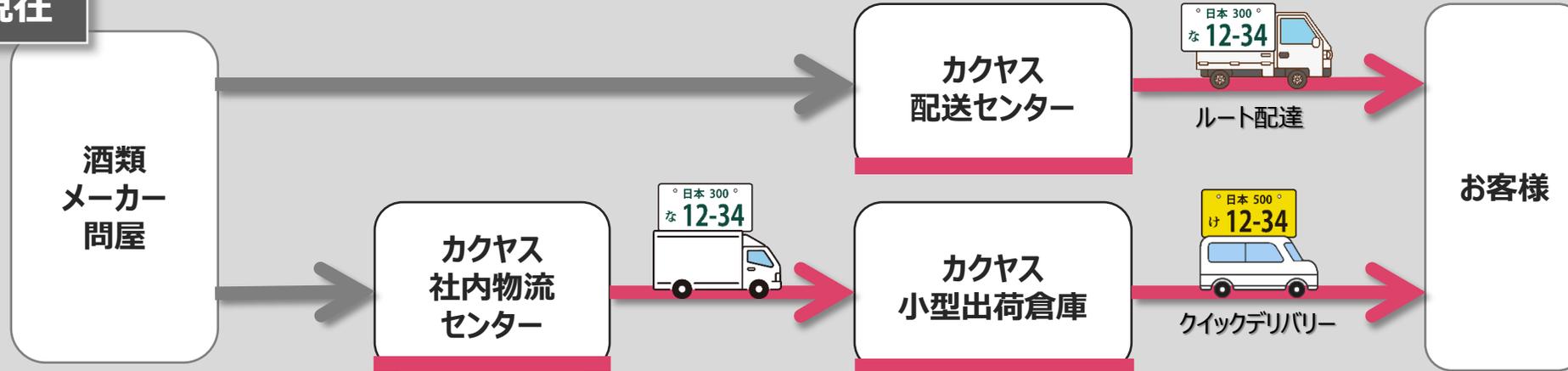
荷主様のお荷物



飲食店  
オフィス・家庭  
へお届け

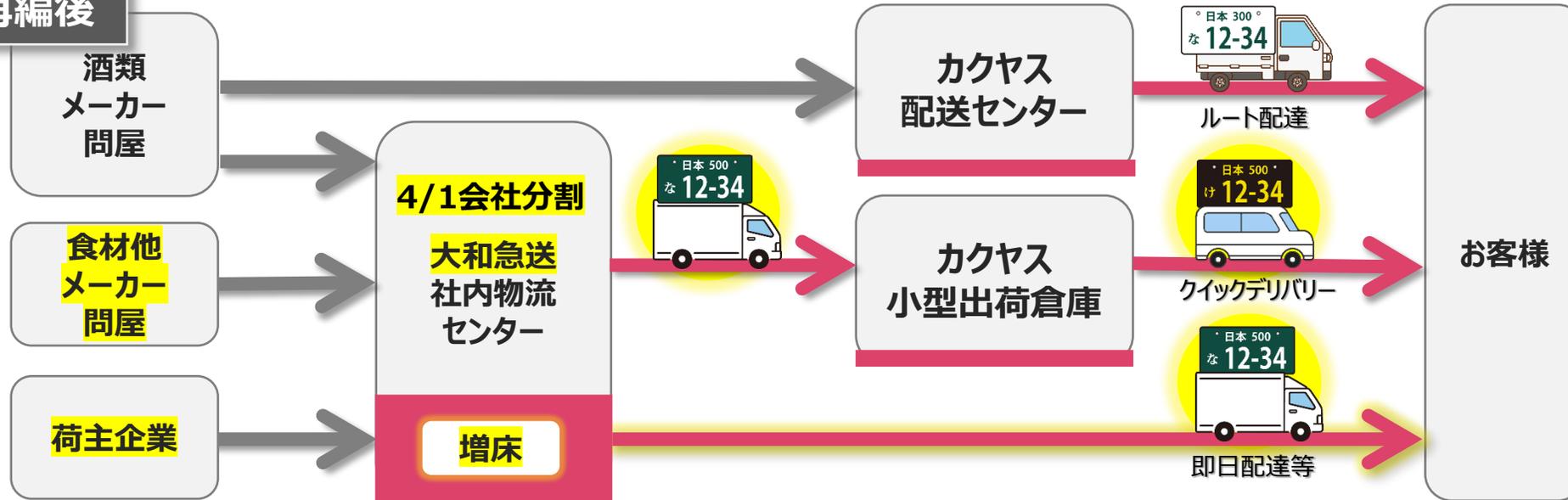
# 事業再編による「物流の変化」

現在



- ✓ ルート配達
- ✓ 翌日配達
- ✓ ラストワンマイル配達を実現
- ✓ **1時間枠での配達**

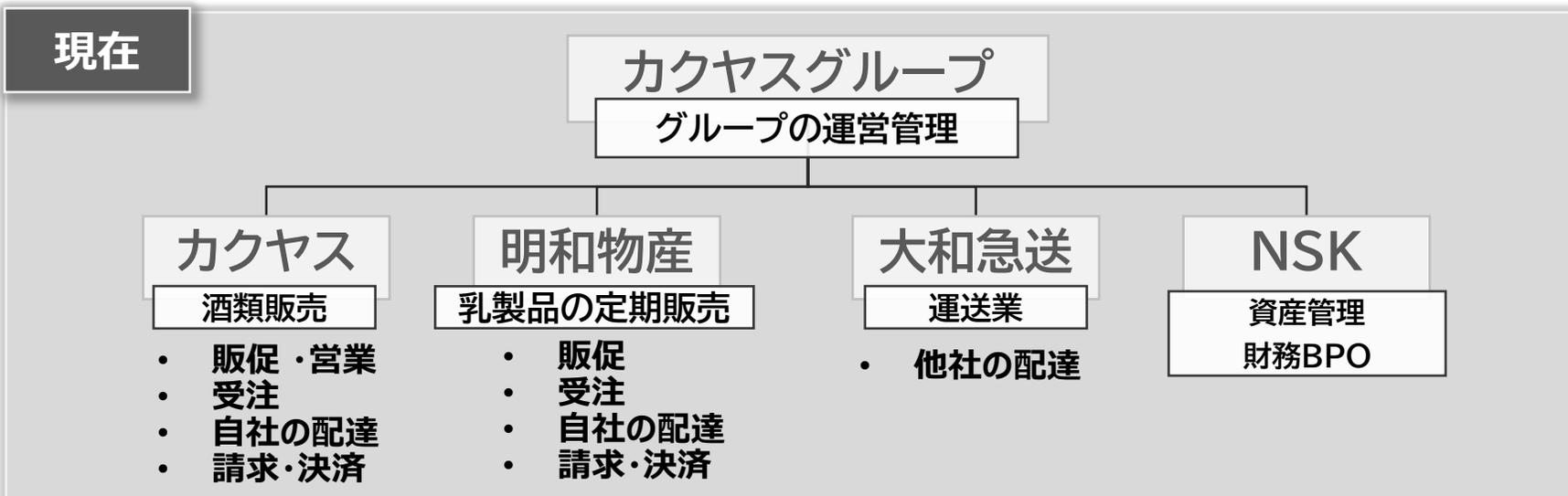
再編後



- ✓ 既存拠点は30%程度の配送余力があり、これを最大活用
- ✓ ラストワンマイルで **他人物配送**を実現
- ✓ 一時間枠配達に加え **当日中配達も実現可能**

# 事業再編による「グループ各社の機能変更」

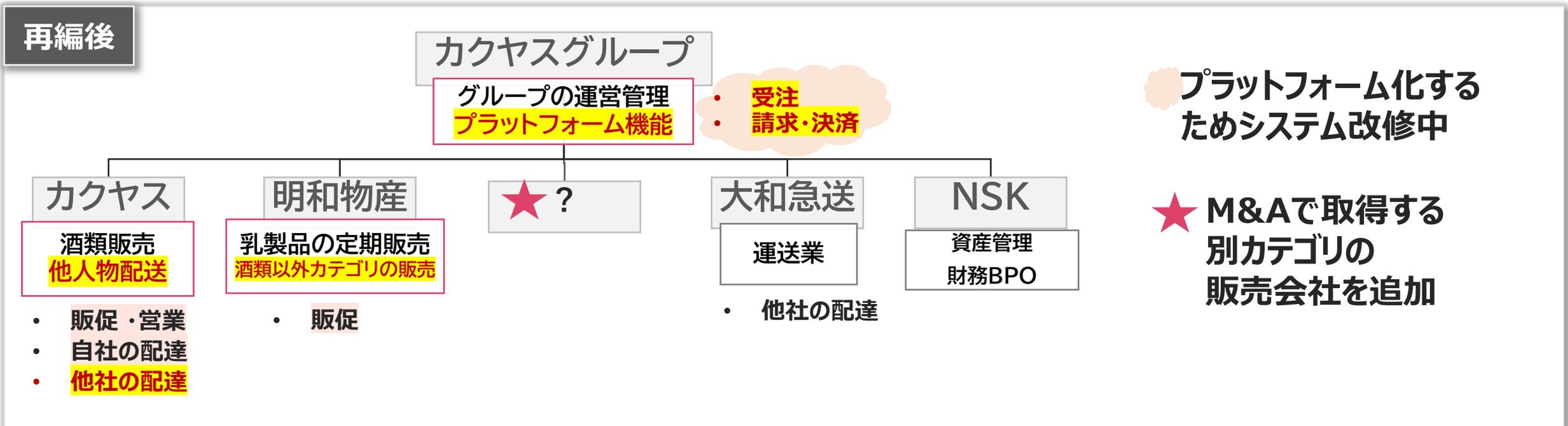
現在



2026年3月期は、  
事業再編のための投資がかさみ  
増収減益

新たな機能による  
収益が本格的に生じるのは  
来期以降を予定

再編後



プラットフォーム化する  
ためシステム改修中

★ M&Aで取得する  
別カテゴリの  
販売会社を追加

## 既存事業の成長戦略

同業企業の配達力は低下（物流の2024年問題）。  
お客様のご要望にきめ細かく対応できるカクヤスモデルをさらに磨き込み、残存社利益獲得を狙う。

### デジタル技術の活用・DXによる効率化

当社開発のアプリやWEB注文サイトの改善による注文獲得力の向上。  
DXを進め、配達効率や本部業務の効率化を図り、コスト低減と収益力向上を目指す。

### エリアの拡張・拡大による成長

進出エリアである関西エリアや九州エリアの成長余地は大きい。  
政令指定都市（札幌・仙台・名古屋・広島etc）への進出を検討。

### 店頭販売の再構築

地域や周辺環境、店舗規模、商品SKUなどを考慮した戦略。  
専門性の高い店舗、品揃えがある店舗、お客様の使い勝手の良い店舗等の顧客ニーズに応じた売り場づくり。

## サステナビリティ | 人的資本に対する取り組み

すべての従業員が成長しながら、能力を最大限に発揮し、企業の持続的発展と社会への貢献を両立させることで、企業価値の最大化を目指してまいります。

| **多様な働き方を可能にする柔軟な制度の整備**

| **ウェルビーイングの向上と組織内コミュニケーションの強化**

| **自律的なキャリア形成支援とチャレンジ機会の拡充**

| **次世代経営人財の計画的育成**

| **HRテクノロジーを活用した人財情報の可視化と戦略的活用**

## 6つのマテリアリティを継続して推進



環境



酒・飲食文化と社会問題



コミュニティ



サプライチェーンマネジメント



人財



ガバナンス

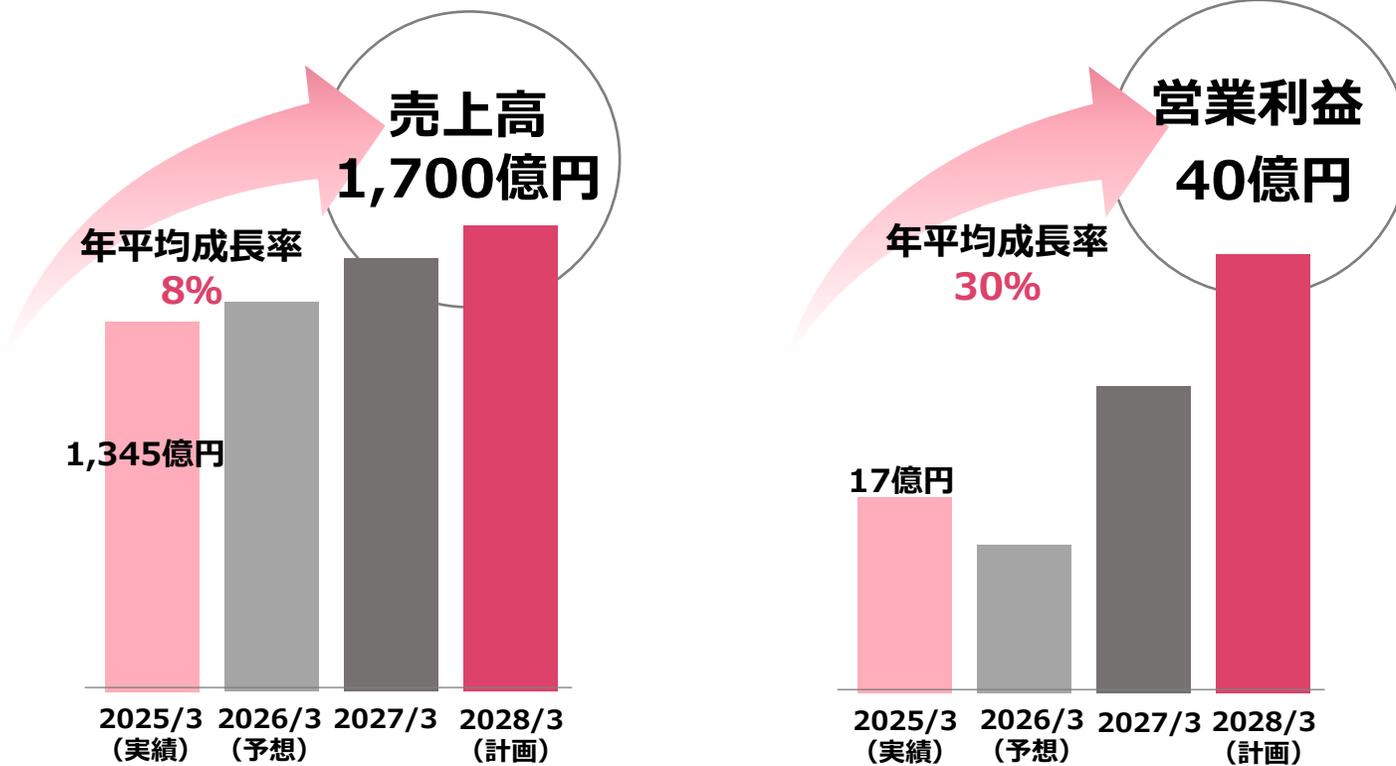
## 2WAY型サービスを活かした取り組みの推進

## 酒・飲食業界の発展への貢献

- －産学連携での研究
- －酒蔵等の生産者への支援・提携
- －飲食店におけるインバウンド対応や酒蔵等のアウトバウンド支援

# 連結数値目標

本計画の3年間は基盤構築の期間。5年後の2030年3月期には**2,300億円企業**へと大きく飛躍を狙います。



設備投資計画  
3カ年 35億円

配当方針  
累進配当

事業の成長の過程においては累進配当

2028年3月期においては、新リース会計基準の適用年度となるため、ROEや自己資本比率等の経営指標の目標設定を見送っております。新リース会計基準適用後の影響額が見込めた段階でこのような経営指標については検討してまいります。在庫の軽減などBSの圧縮や自己資本比率など、改善に取り組んでまいります。

2025年7月1日付 株式会社カクヤスグループの新社名

## 株式会社 ひとまいる

当社グループの強みであるお客様へのきめ細やかな対応は、まさに「**人財**」によるものであり、常にお客様のご期待に応えたいという想いを持ってお届けに「**参ります**」という意味と、毛細血管のように張り巡らせた配送網を活用してお客様への**ラストワンマイルをお届けする**という両者の意味をかけ合わせた社名として表現しております。

社名変更に伴って、当社グループがどのような存在として社会に貢献できるのか、これまでの思いも含めて、新たな理念（＝存在価値）「**地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい**」を掲げました。

人と人との関係性を大切に、お客様や地域に暮らす皆さまの日常を少しでも豊かにできる、人間味あふれる事業を今後も進めてまいりたいと考えております。

# 2025年7月1日以降のグループ体制

