2025年3月期決算説明資料

2025年5月15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

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

業績概要

- 売上高は顧客数・顧客単価の伸びを背景に、**前年から2ケタ成長**
- 利益については、人件費の増加に伴う業務委託料の値上げや配送関連費用の大幅な値上げ等があったものの、配送条件の見直しやカタログの在り方変更等により、前年並の利益率で着地
- 顧客数については、**新規顧客数**が前年を大きく上回り**21.0%増**
- 前期に引き続き25.3期も**売上高・各利益・顧客数全てにおいて過去最高**を更新

(百万円、%)

	24.3期	**25.3期**	(前期比)	(参考)当初予想／修正予想 24.05.15	(参考)当初予想／修正予想 24.10.31
売上高	5,936	**6,776**	+14.2	6,550	6,850
売上総利益 (総利益率)	2,042 (34.4)	**2,324** **(34.3)**	+13.8 (△0.1pt)	2,250 (34.4)	2,336 (34.1)
営業利益 (営業利益率)	322 (5.4)	**372** **(5.5)**	+15.5 (+0.1pt)	335 (5.1)	365 (5.3)
経常利益	322	**373**	+15.6	335	365
当期純利益	222	**258**	+16.0	225	245
顧客数 (※)	11,769	**13,092**	+11.2		
既存顧客数 新規顧客数	10,035 1,734	**10,994** **2,098**	+9.6 +21.0		

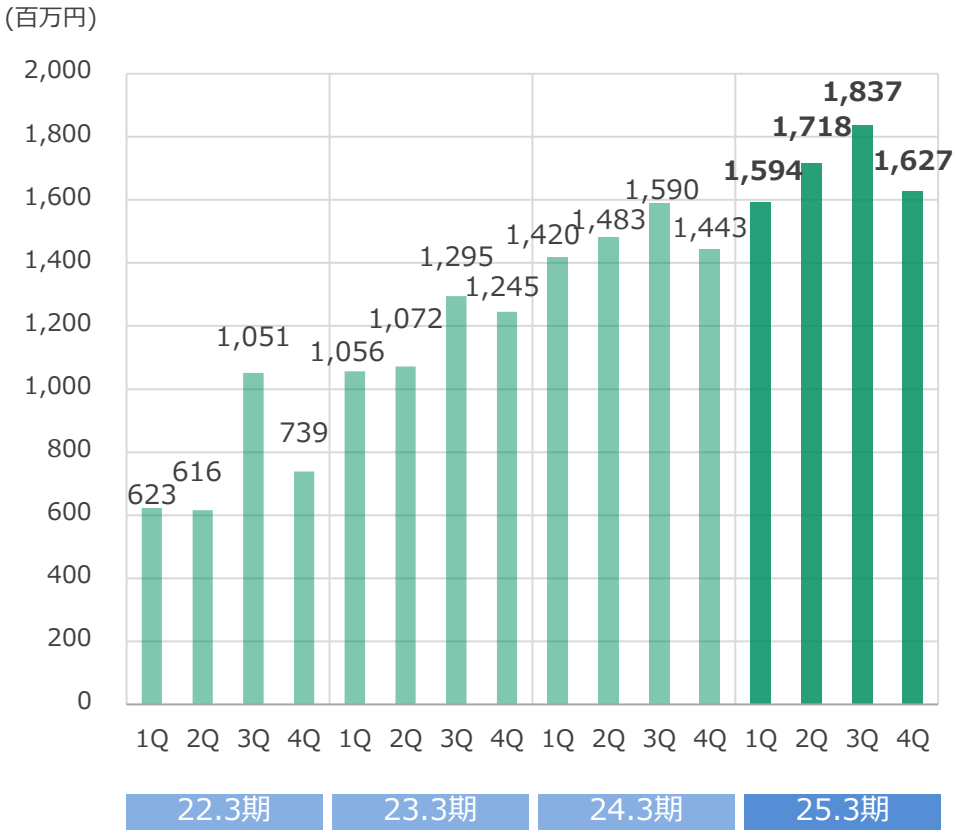
※顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります
※代理店経由の顧客数は含みません

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

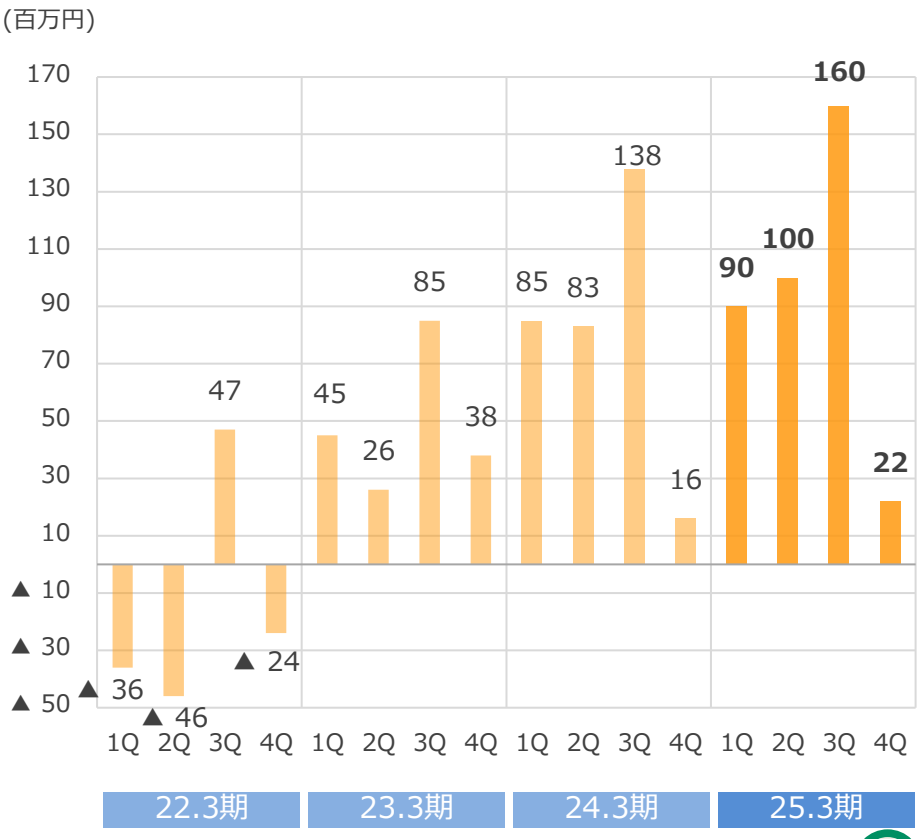
四半期業績

- 25.3期の売上高は、**全ての四半期で24.3期を上回る**
- 営業利益も、売上高の増加を主要因として、売上高と同様に**全ての四半期で24.3期を上回る**
- 4Qの営業利益は、カタログ発刊に伴う制作費用や販促費用が発生するといった季節的要因に加え、**ECサイトのフルリニューアル費用・社員増による紹介手数料・業績賞与**の発生等が重なり、前期と同水準

売上高



営業利益

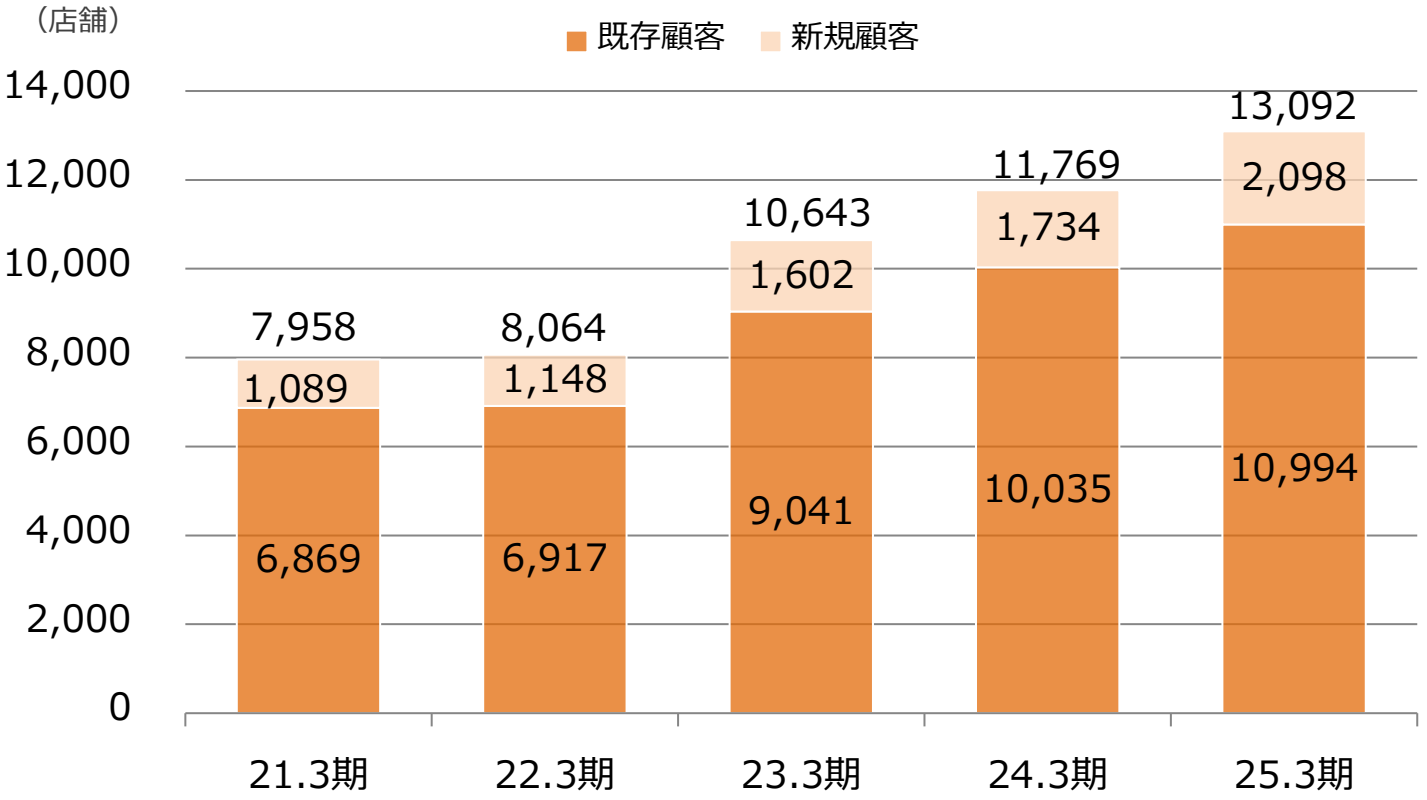


©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

顧客数の推移

- 25.3期も顧客数は大きく増加。24.3期に引き続き**過去最高顧客数を更新**
- 新規顧客の効率的な獲得並びにCVが高水準で安定していることに加え、既存顧客に対する通年で取り組んできた各種施策により、**顧客基盤の維持・拡大に成功**

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

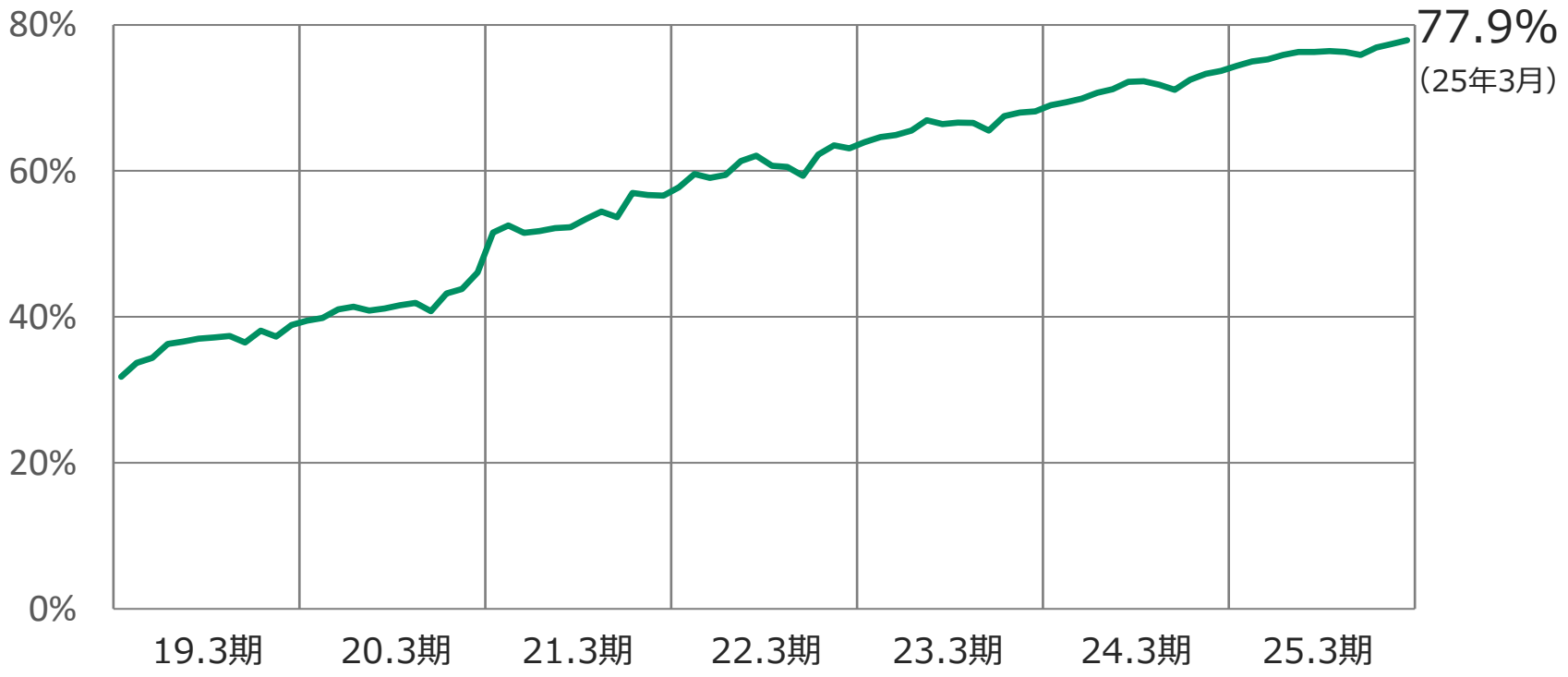
©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

EC取引の増加

- ネット受注率は引き続き上昇傾向。**新規顧客の獲得並びに受注はほとんどがWEB経由**
- 2024年6月には**検索機能を改善。**2024年7月には**レコメンド機能のリニューアル**を実施
- **2025年2月**には**ECサイトを全面リニューアル**し、引き続きECへのシステム投資を継続。ECの使いやすさや有益な情報提供、タイムリーな販促企画を展開することで訪問顧客数・購入CVR・購入単価の増を狙う

ネット受注率（全取引）

※受注件数ベース



©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

バランスシート

- 自己資本比率59.9%。投資は継続も、健全性は維持
- 合わせてROEも20.1%と高水準を維持

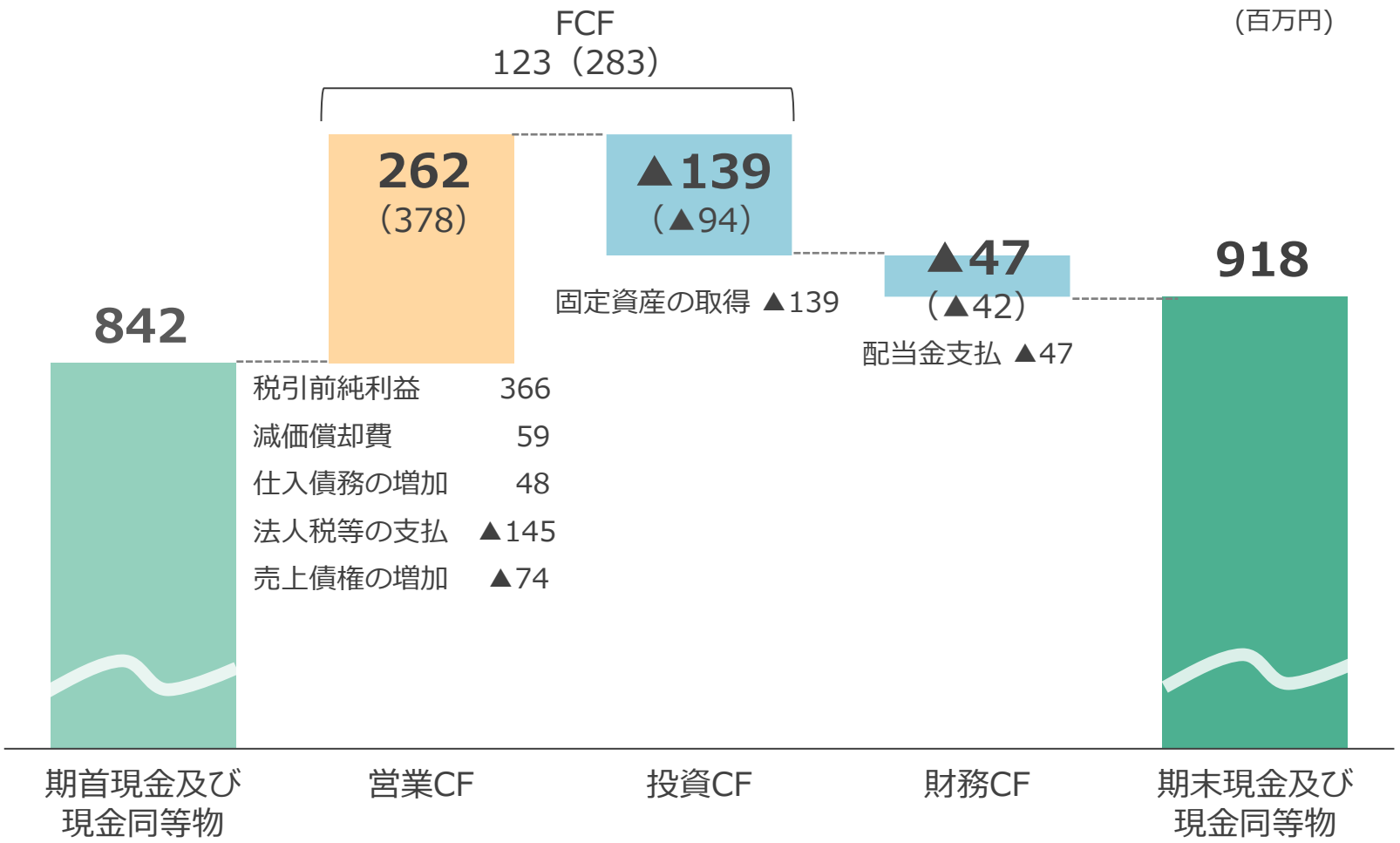
(百万円)

	24.3期末	**25.3期末**	増減	補足
流動資産	1,833	**1,975**	+141	
現預金	842	**918**	+75	
売掛金	749	**824**	+74	売上高の増加
固定資産	232	**349**	+116	テストキッチン設置等による増加
資産合計	2,066	**2,325**	+258	
流動負債	853	**858**	+5	
買掛金	572	**620**	+48	売上高増加による仕入の増加
固定負債	30	**72**	+42	資産除去債務の増加
負債合計	883	**931**	+47	
資本金	93	**93**	–	
純資産合計	1,182	**1,393**	+211	純利益計上による増加
負債純資産合計	2,066	**2,325**	+258	

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

キャッシュフロー

- 営業キャッシュフローは、法人税等の支払額増加により24.3期と比較し減少
- 投資キャッシュフローは、テストキッチンの設置やECサイトリニューアル等の固定資産取得により支出が増加



※（ ）内は24.3期

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策

コロナでの**消費者の行動変容はコロナ前に戻らず。**新たな外食行動に沿った施策を…
物流の2024年度問題やインフレや円安、原材料の枯渇・エネルギー高騰などの**外部環境の変化**に寄り添った対応を実施するとともに、24.3期に取り組んだ人員増とオフィス移転を最大限に活用し、今後の**事業拡大の足場を固める**

■商品関連
- **直送品・通過品の拡充**
- **ドリンク・酒類の拡充**
- 商品価格・供給保証体制の見直し

■サービス関連
- **ECサイトの全面リニューアル**
- 物流の2024年度対応
- 媒体機能の見直し
- 物流拠点の処理能力と品質の向上

■提携・代理店開拓
- 新規顧客開拓での新たな代理店との取り組み
- **提携による顧客支援の拡充**

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－MICREED TEST KITCHEN

初のテストキッチンと撮影スタジオを自社保有

- 商品の検食を適時行えるよう、**オフィスと同ビルのB1Fに**テストキッチンとスタジオを開設
- 新商品の開発・既存商品の検証に活用し、**商品開発・改良のスピードをアップ**
- 新商品採用決定と同時に商品関連写真を撮影することで、WEBやカタログ・季節小冊子への**商品写真や企画写真のタイムリーな掲載**が可能に

【テストキッチン】

【撮影スタジオ】

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－直送品・通過品の拡充

豊洲市場生鮮野菜を通過品として2024年7月より販売

- 飲食店に有益な情報を定期的にWEBで案内。**季節のあしらい**や**黒板メニュー**への活用を促し、**メニュー単価や顧客単価アップを支援**
- 2025年2月のEC全面リニューアル後には、**生鮮野菜を活用した“メニューのヒント”**も積極リリース
- 2025年3月には**浅漬けの取り扱い**を開始。2025年5月から毎月**「豊洲市場通信」**を定期発刊予定

【WEB企画】

【豊洲市場通信】

【豊洲市場の浅漬け】

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況 – ドリンク・酒類の拡充

ドリンク・酒類の品揃え拡大を継続

- 業務用酒類卸に取り扱いのない商品や海外の**酒類などロングテールな商品**を中心にラインナップを拡充
- **季節ならではのドリンク**の取扱もスタートし、飲食店の皆様に季節感のあるメニューをご提案

【ビール】

【シロップ】

【ワイン】

【甘酒】

【韓国ソフトドリンク】

【トクトク】
（スパークリング韓国焼酎）

【定番マッコリ】

【微炭酸マッコリ】

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－ECサイトリニューアル【1】

ECサイトを2025年２月に全面リニューアル

【旧サイト】

【新サイト】

①サイト名称・ロゴの刷新

②お届け先設定

③過去購入など
よく使う機能を
見直し

⑤カテゴリー・
タグ検索を便利に…

④“メニューのヒント”を新設

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－ECサイトリニューアル【2】

①サイト名称・ロゴの刷新

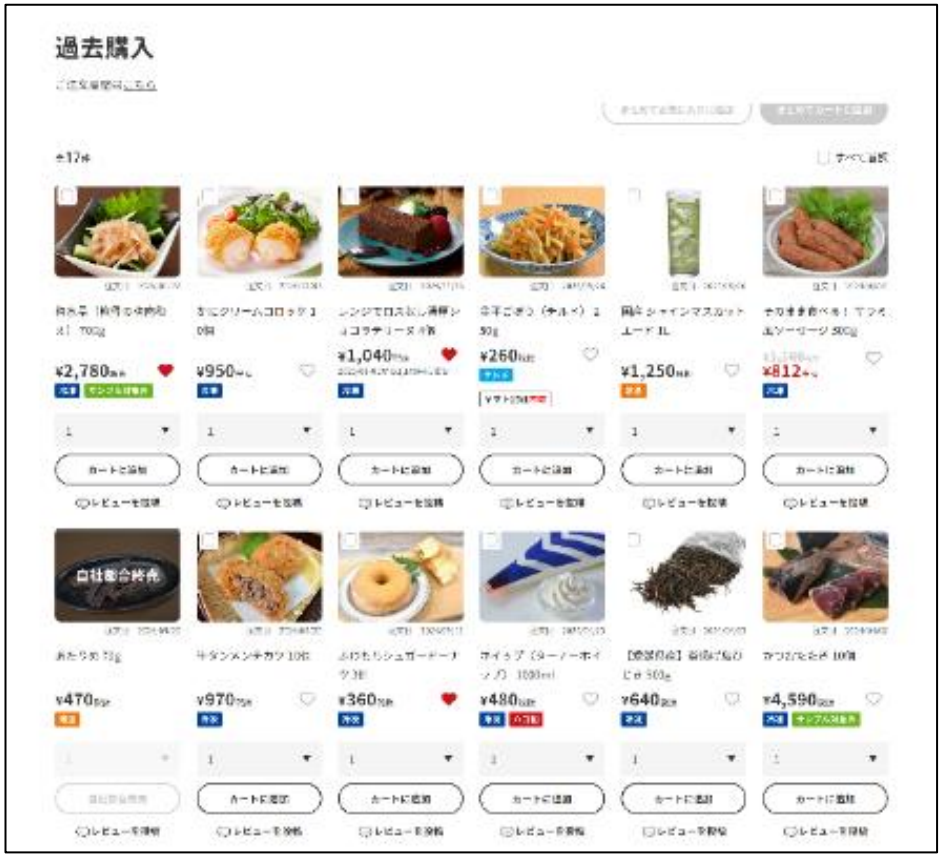
これまでの「MICstore（ミクストア）」から
「MICREED Online Store（ミクリードオンラインストア）」
にサイト名称を変更
よりミクリードが運営しているECサイトであることを
想起しやすくし、合わせてサイトロゴも刷新

②お届け可能商品のみの表示

ミクリードでは日本全国に商品をお届けしているが、
お届け先によってご注文いただける商品が異なっており、
お客様にご注文前にお届け先を指定していただくことで、
お届け可能な商品だけが閲覧できるように機能追加

③過去購入リスト

ミクリードのお客様は、同じ商品をリピート購入いただく
割合が高く、今までも直近6カ月間でご注文いただいた商品
を「過去注文商品」一覧として活用いただいていた。
そこで、更に見易く・探し易く・注文し易いように改良し、
「過去購入」と名前を変え、リニューアル



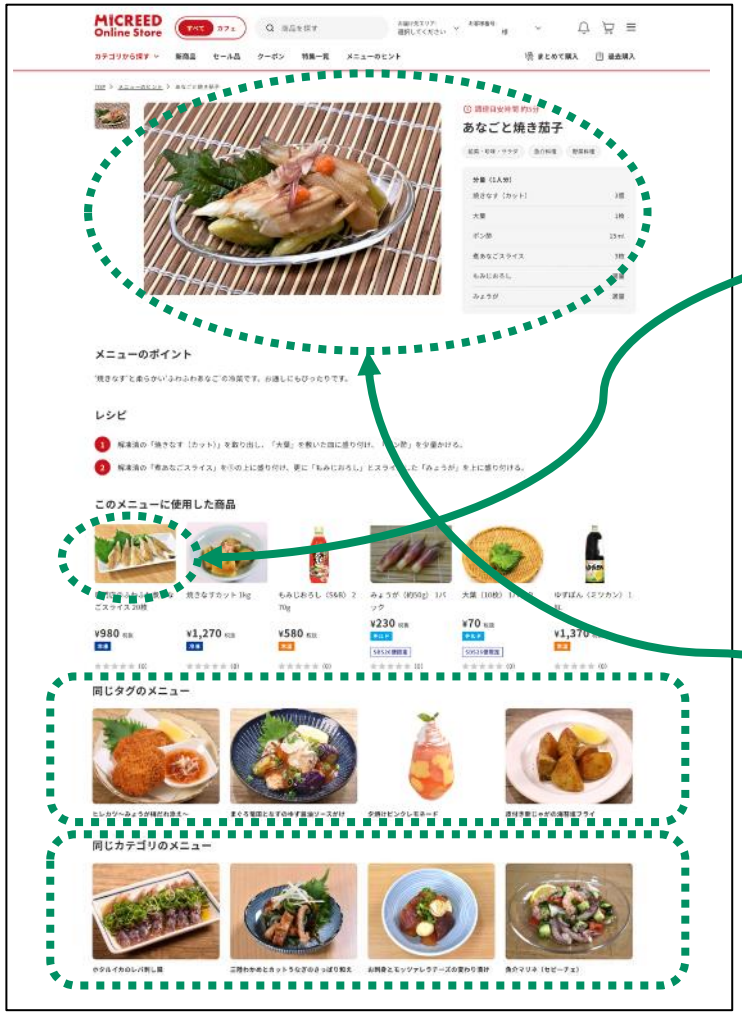
©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－ECサイトリニューアル【3】

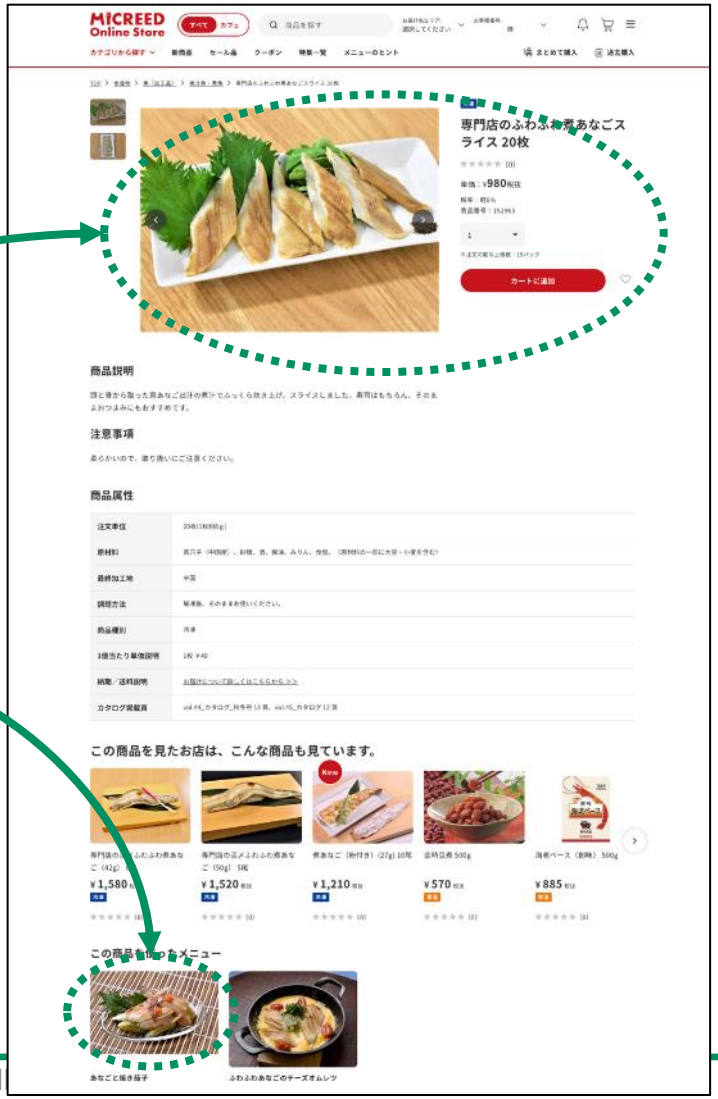
④“メニューのヒント”を新設

販売商品を活用した人気コンテンツ「アレンジメニュー」は、名称を「メニューのヒント」に変更し、メニュー毎に掲載
利用商品の商品詳細ページとの相互リンクや同じ商品を使ったメニュー・同じカテゴリーのメニューも参照可能に！

【“メニューのヒント”ページ】



【商品詳細ページ】

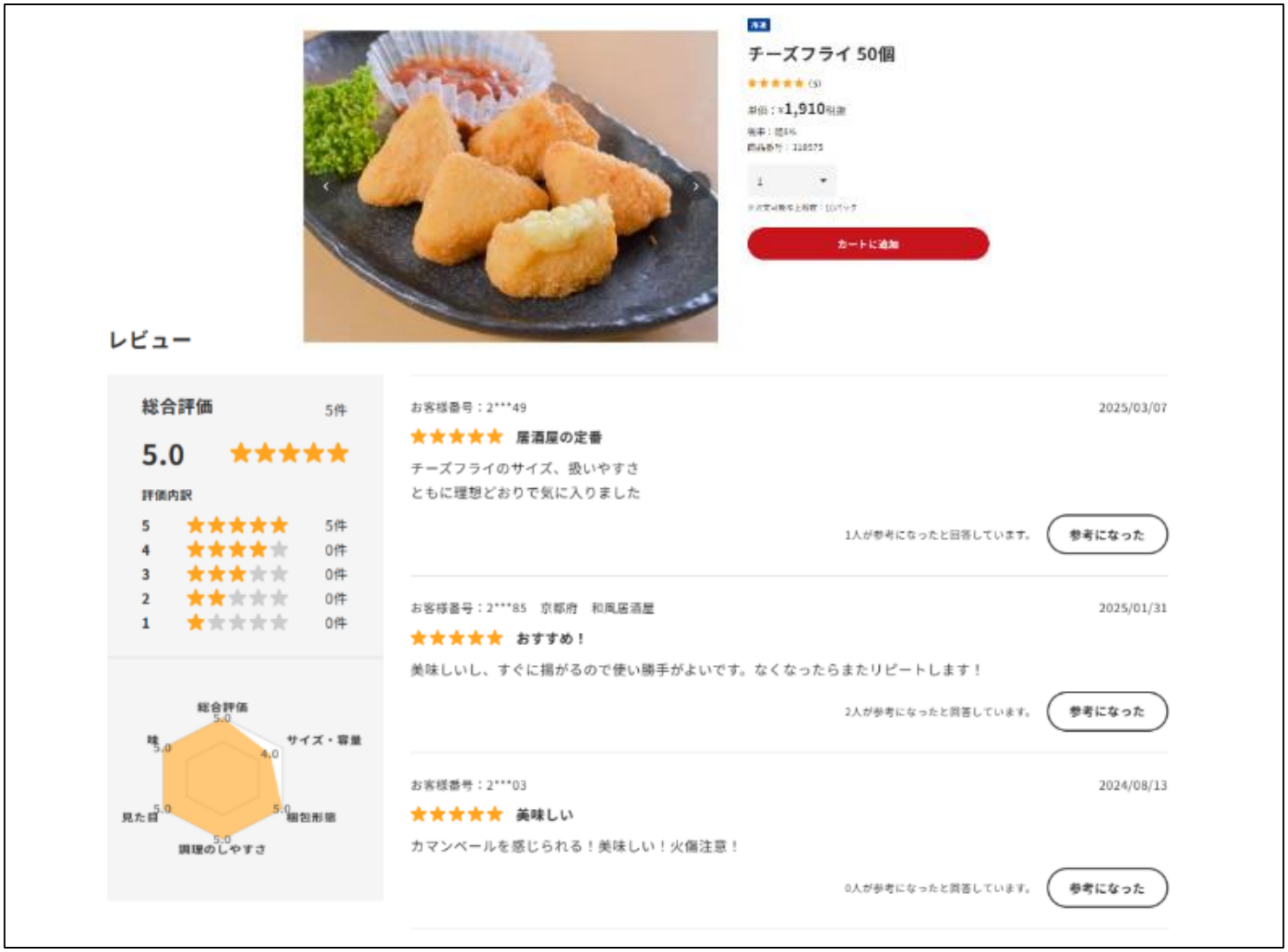


©2025MICREED CO.,LTD. Al

25.3期 重点施策実施状況－ECサイトリニューアル【4】

⑥商品レビュー

総合評価に加えて、商品選定時に気になる各項目別に評価してもらった結果を、視覚的にわかりやすく表示するようにレビューページをアップデート。各商品に対するお客様の実際の声がより伝わりやすく！



©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－提携による顧客支援の拡充

「愛媛まるごとグルメフェア」2024開催（２年連続）

- 愛媛県のうまいものを仕入れて、食べログでフェア参加店として**無料でお店を積極案内**
- **昨年の反省を活かし、活性化。フェア参加店舗以外にもたくさんの顧客が愛媛県産品を購入**

【2023年参加店舗の送客効果】

WEB予約数が **116% UP！**

参加店舗のページ閲覧数	＋121%
WEB予約数	＋116%
気になる店舗「保	
電話数	

【フェア実績比較】

	2023年度	2024年度	前年比
対象商品数	22	32	145%
対象商品購入店舗数	804	1,053	131%
エントリー店舗数	40	98	245%

愛媛食材を使ったメ
お店が食べログに掲

ミクリードの"愛媛県のうまい
んでメニューを考案。 2024年
だけで食べログwebサイトに
ぜひこの機会を利用して集客に

「愛媛まるごとグルメフェア」参加のメリット

- 参加費用や広告費用は一切かかりません。
- メニューがきっかけでお客様との会話が弾む
- 食べログサイト内に特集ページを設置。あなたのお店が掲載され、集客が見込める！

Pick up

前回フェアにご参加いただいた店舗様の実際のメニュー

つみれのアヒージョ
Ya's様（愛知：洋食居

湯かったいよかんソ
Queen様（東京：バ

愛媛みかんパフェ
里山カフェ FLIP FLAP様（千葉：カフェ）

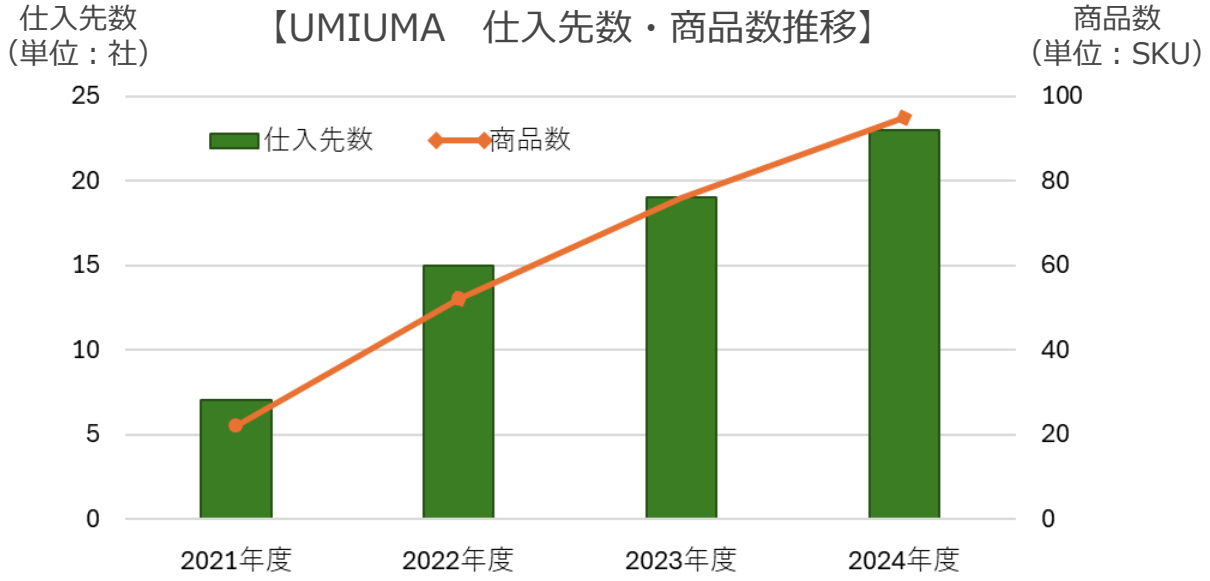
じゃこ天とひじきの塩生麺焼きそば
お好み焼きチング様（大阪：お好み焼き）

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－提携による顧客支援の拡充

「UMIUMA」第4弾

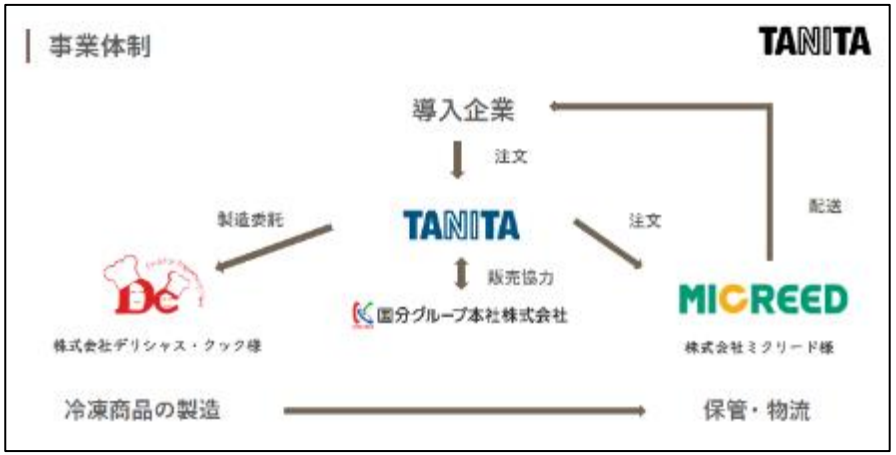
- 東北ならではの**地の利を活かし**、メニュー名に**原産地を表記**し、**特別感を醸成**するとともに**高単価メニュー**に
- 22.3期よりスタートした本企画の**第4弾**として**2024年9月より5カ月**に渡り開催。バナーイメージを一新し、マンネリ化を打破

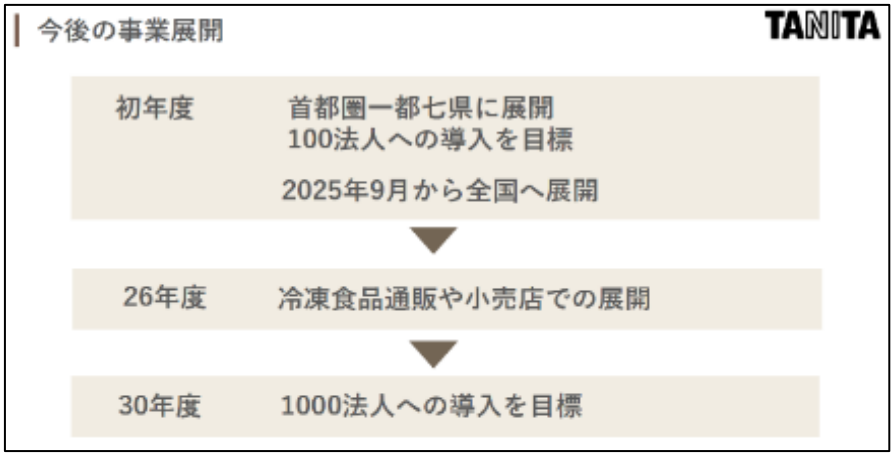


©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

“タニタカフェ at OFFICE”でインフラ業務提供

- 株式会社タニタの子会社である株式会社タニタ食堂と、2025年2月よりサービス提供を開始した“タニタカフェ at OFFICE”で業務提携
- BtoBに特化した顧客対応と短納期で全国へ商品を出荷する体制を活かし、“タニタカフェ at OFFICE”の受注から配送までを担う





※出典：2025年2月4日開催”タニタカフェ at OFFICE”プレス向け事業説明会資料

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

1.決算概要

2.業績見通し及び成長戦略

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

26.3期 業績予想

- 26.3期の業績予想は、前期に引き続き**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**を見込み算定したもの
- 利益面は、物流費用・外部委託費用や人員増による人件費増加等の**コストアップ要因を織り込み**算定
- コストアップ要因により利益率はダウンも、**増収・増益を目指す**

(百万円、%)

	25.3期 (実績)	**26.3期 (予想)**	(前期比)
売上高	6,776	**7,400**	+9.2
売上総利益 (総利益率)	2,324 (34.3)	**2,540 (34.3)**	+9.3 (+0.0pt)
営業利益 (営業利益率)	372 (5.5)	**385 (5.2)**	+3.5 (△0.3pt)
経常利益	373	**385**	+3.1
当期純利益	258	**265**	+2.6

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

26.3期 配当予想

- 配当の基本方針としては、今後を見据えて必要な内部留保を確保しつつ、安定した**配当性向20%**の配当を実施することとしている
- 前25.3期決算においては、上記方針に基づき年間7円90銭の配当実施予定（期末配当については2025年6月株主総会に付議予定）
- 26.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。年間の1株当たり配当額は**8円10銭**を見込む

(円、%)

	25.3期 （実績）	**26.3期 （予想）**
中間配当	3.80	**4.00**
期末配当	4.10	**4.10**
合計 （配当性向）	7.90 (20.2)	**8.10 (20.2)**

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

26.3期 重点施策

先行き不透明な世界経済の推移や原材料の枯渇・エネルギー高騰など**変化の激しい外部環境**に寄り添った対応を実施するとともに、方針の大枠は25.3期から変更はせず、より一層の**商品力強化**を図るとともに、サービス面を改善しつつ、2025年2月にフルリニューアルを実施したECサイトを活用して行く

■商品関連
- **直送品・通過品の拡充**
- ドリンク・酒類の拡充
- 商品開発精度の向上

■サービス関連
- ECサイトのブラッシュアップ
- **顧客リレーションシップの強化**
- **カタログなど紙媒体とWEB媒体の融合**
- 受注拠点の“守り”から“攻め”への転換
- 物流拠点の処理能力と品質の向上

■提携・代理店開拓
- 新規顧客開拓での新たな代理店との取り組み
- 提携による顧客支援の拡充

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

26.3期 採用計画

- 25.3期は、多少の遅れがあったものの計画どおりに人材を採用。しかしながら、退職者・休職者の影響等から当初計画した31名には届かず、期末従業員数は**前年比2名増加の28名**に
- 26.3期も採用活動は継続し、期末の**従業員数は37名（前期比32%増）**を計画。**成長を継続していくための基盤固め**を加速

従業員数の推移

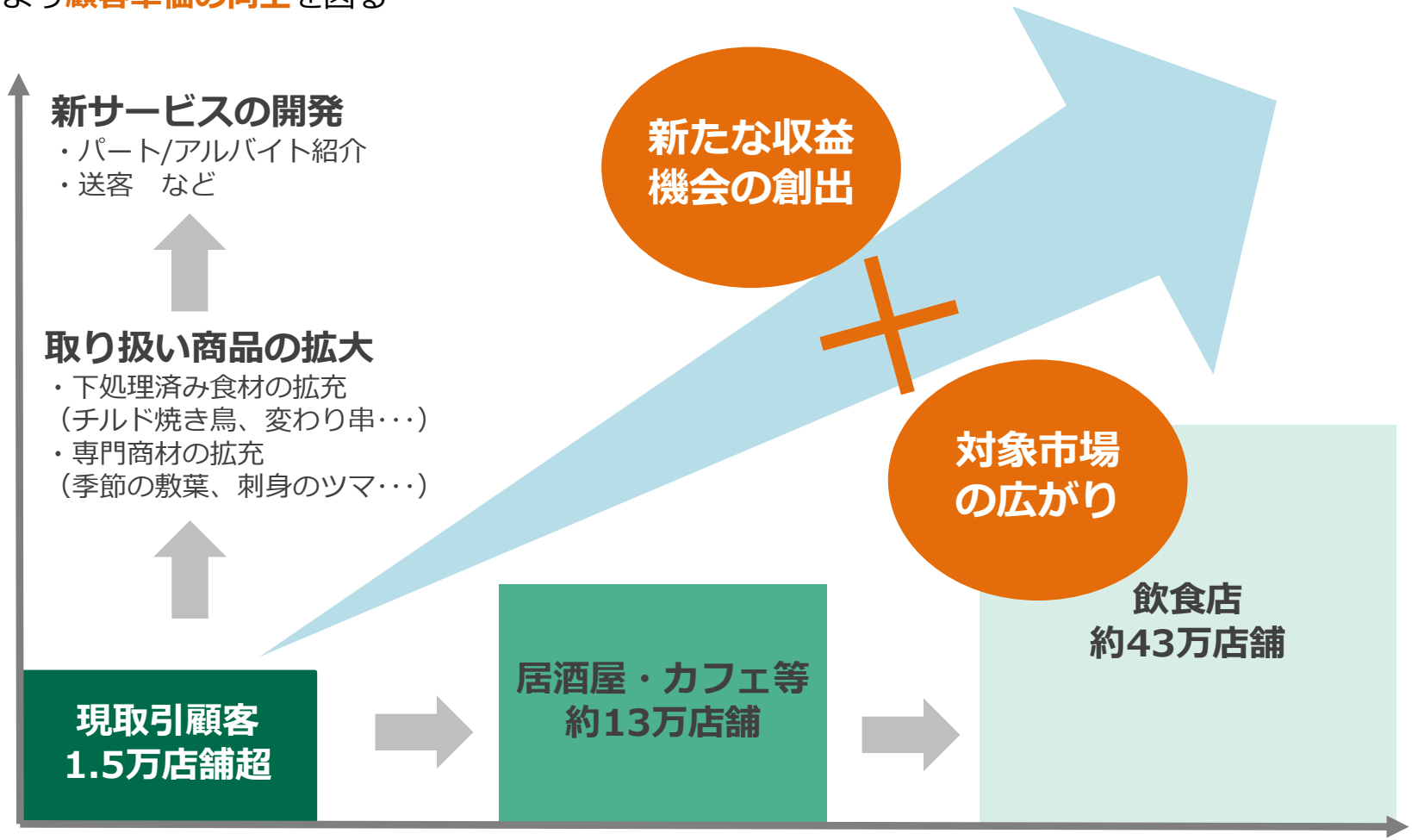
（人、%）

	22.3期末（実績）	23.3期末（実績）	24.3期末（実績）	25.3期末（実績）	**26.3期末（計画）**
従業員数	18	19	26	28	37
前期比	+5.9	+5.6	+36.8	+7.7	+32.1

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

成長戦略

- 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」

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

Appendix

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

会社概要

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（佐賀市）
資　本　金	93百万円（2025年3月末日現在）
代　表　者	片山　礼子
役　職　員　数	役職員数35名（常勤32名、非常勤役員3名）（2025年3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

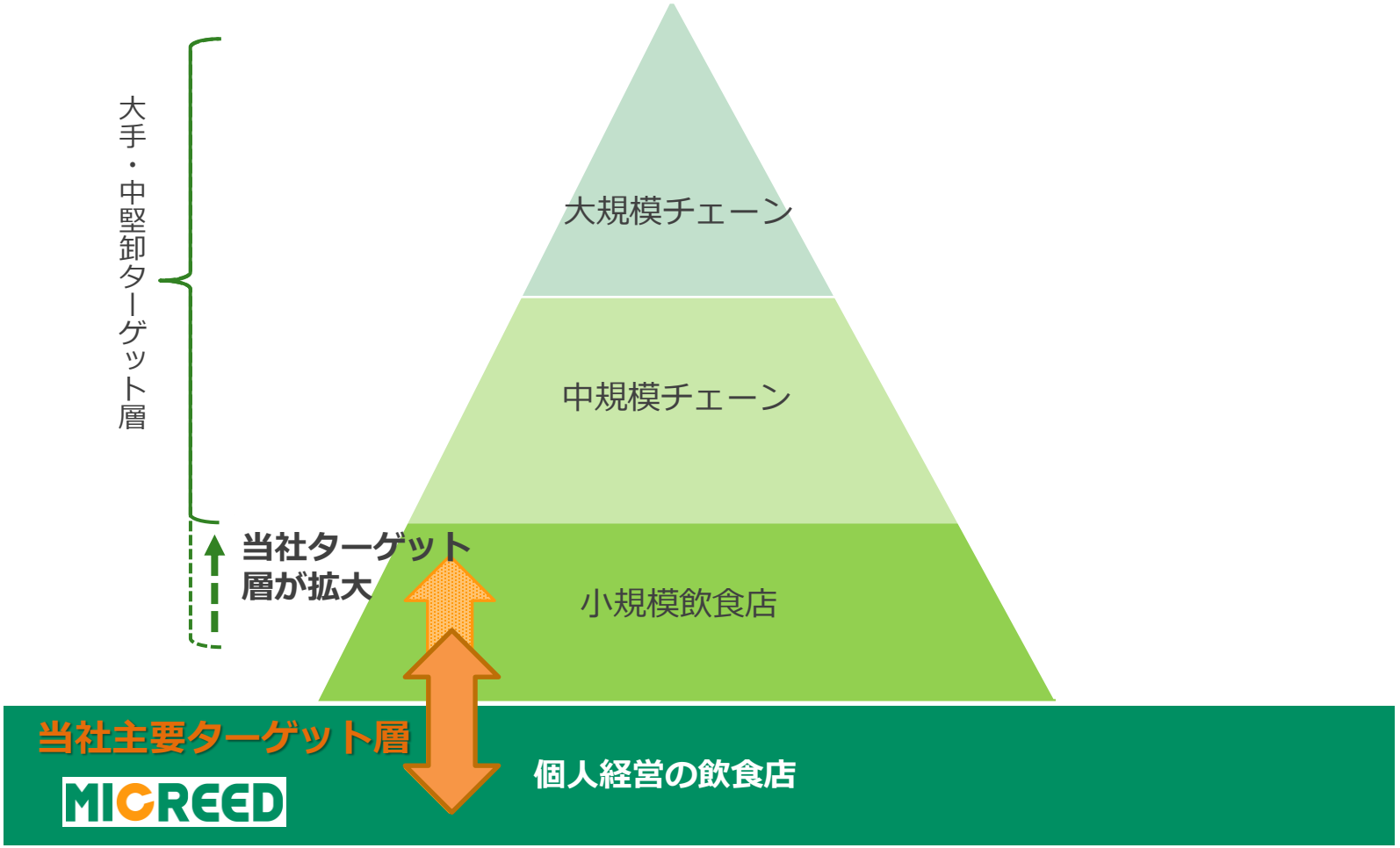
- ミスミ時代より“持たざる経営”を信奉しており、現在でも事業の中枢機能以外は、それぞれの専門事業社へ業務委託し、事業環境の変化にスピーディに対応できるような組織体制を維持しております

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

最も店舗数が多く、競合が少ないゾーンが主要顧客

- 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、ターゲットにしたくな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

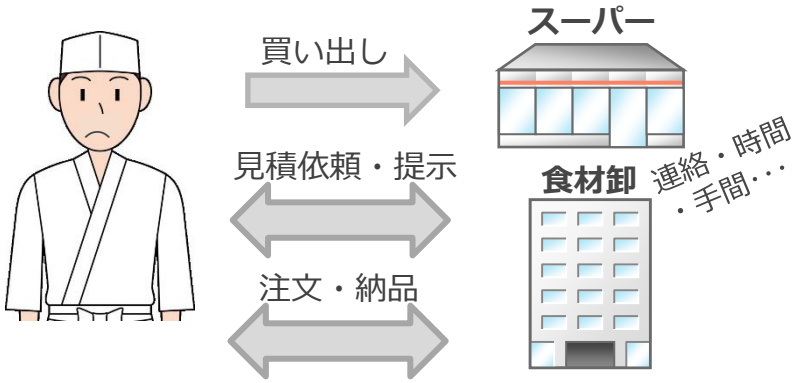


©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ビジネスコンセプト

- 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

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

当社の特長

【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、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！

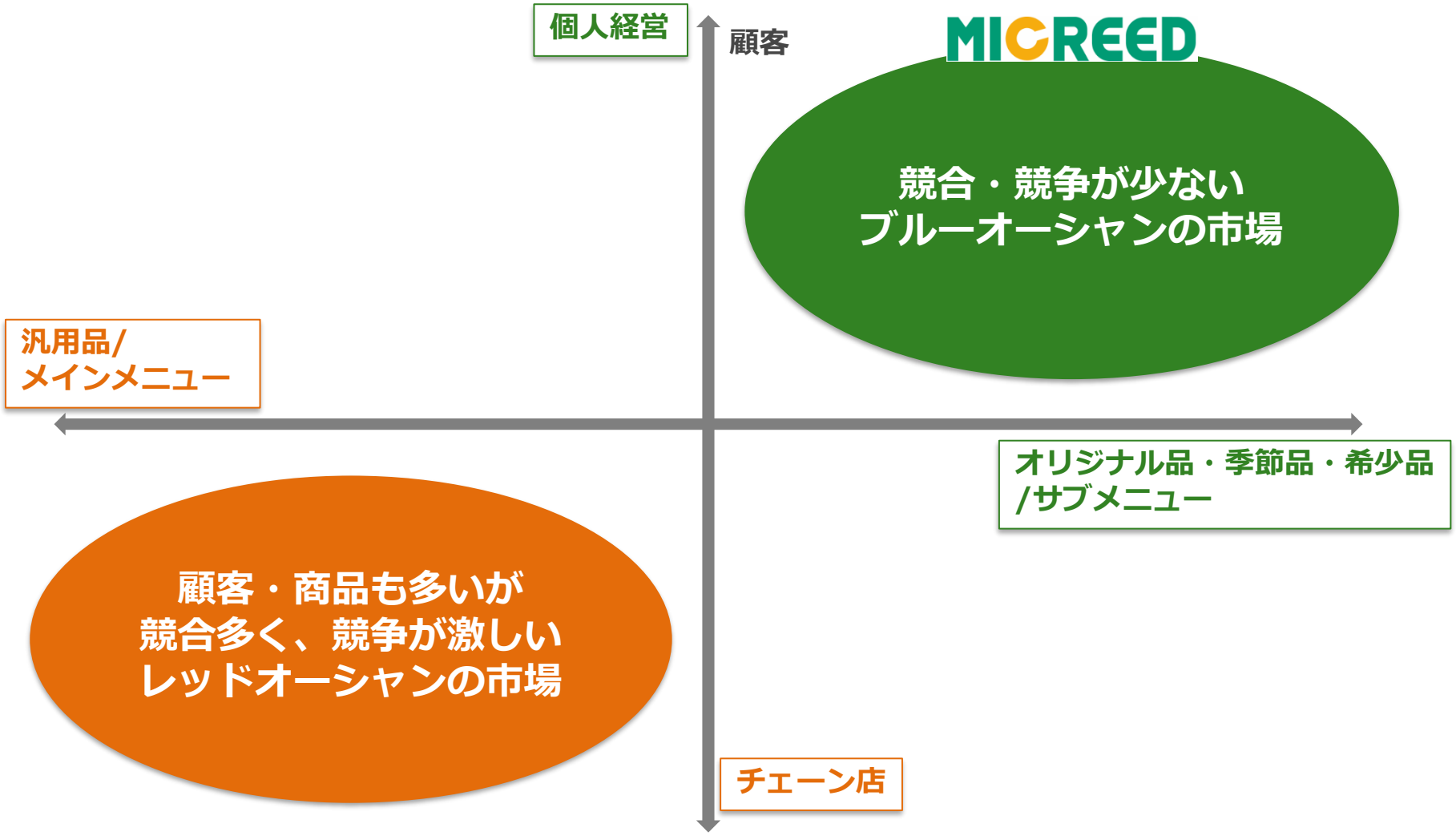
【注文・配送】

- 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）

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

競争の少ない領域が主戦場

- 顧客・商品ともに競合が少ない**ブルーオーシャンがミクリードの主戦場**
- 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



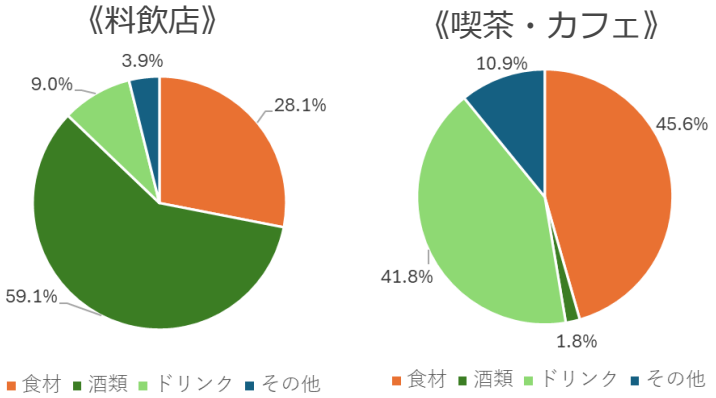
©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策－商品関連

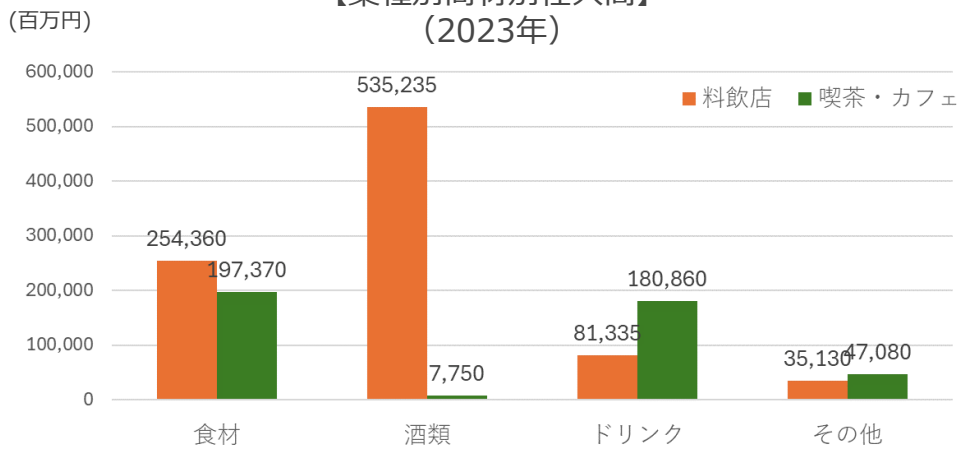
今まで力を入れていなかった商品領域への挑戦で顧客単価アップを狙う

- メインターゲットである料飲店や喫茶・カフェ顧客の仕入状況から、食材以外の**“酒類”**や**“ドリンク“**の仕入高が、”食材”の仕入高より大きく、この領域をロングテール商材で攻める
- また、食材の中でも“冷凍加工食品”をメインに取り扱ってきたが、今後は**生鮮3品を通過型や直送型で提供予定**

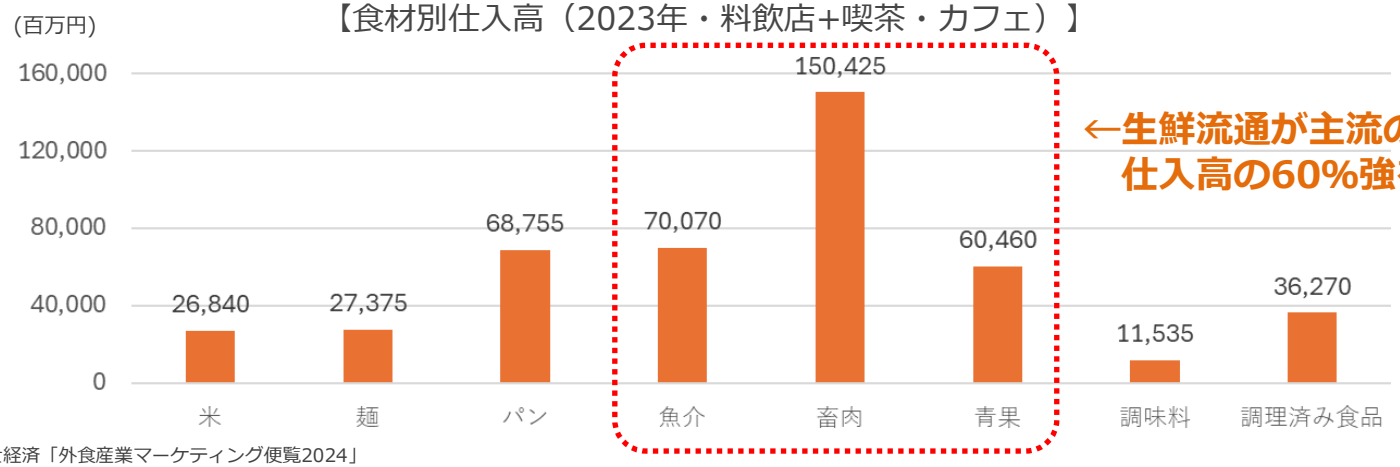
【商材別仕入構成比】
（2023年）



【業種別商材別仕入高】
（2023年）



【食材別仕入高（2023年・料飲店+喫茶・カフェ）】



←生鮮流通が主流の3種だけで仕入高の60%強を占める

出所：株式会社富士経済「外食産業マーケティング便覧2024」

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

豊洲市場生鮮野菜を通過品として販売開始

- 飲食店向け青果市場としては**日本一の豊洲市場より新鮮な野菜を注文当日に**仕入れ、その日の仕込み時間にお届けするサービスを2024年7月よりスタート
- スーパーや八百屋の店頭に並ぶ一般野菜や果物はもちろんのこと、なかなか手に入りづらい野菜の他、ハーブや一皿を華やかにするようなあしらいや旬の野菜を品揃え
- 豊洲市場生鮮野菜の取り扱いスタートにあわせ、消費期限・賞味期限が短い「チルド商品」だけでご注文いただく際の新たな**送料無料金額ライン（4,000円税抜）を新設**。これにより、毎日の買い出しの時間や手間を削減し、鮮度が命の生鮮野菜が毎日仕入れやすく！

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況 – ドリンク・酒類の拡充

月次小冊子やWEBサイトで様々なドリンク・酒類の特集を展開し、認知度向上

- “ミクリードは業務用食材卸である”との顧客認識を新たにするため、様々な媒体において**露出度アップ**
- メニュー単価を引き上げられるような**アレンジメニューの提案**も･･･

【WEBサイトでの特集】

【月次小冊子での特集】

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況 – ドリンク・酒類の拡充

ドリンク・酒類の品揃えを大幅拡大

- **業務用酒類卸に取り扱いのない商品**や**ロングテールな商品**を中心にラインナップを拡充
- 酒類においては、世界各地のビールやフルーツビール、ドリンクにおいては、コンク・シロップをはじめとする割り材やフローズンドリンク、ラムネ・サイダー・こどもビールなどを品揃え
- 更にハコ割り対応することにより、大量消費するドリンクの**まとめ買い促進**

【ビール】

【フローズンドリンク】

【コンク・シロップ】

【ラムネ・サイダー】

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－媒体機能と供給保証体制の見直し

カタログは受動的に一覧性を、WEBサイトは能動的に検索性を上げて最新情報を

- 2024年8月に発刊した44号カタログより**機能の見直し**を実施
- 非掲載とした商品や機能は**WEBにて補完**

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－ECサイトの全面リニューアル

検索機能リニューアル

- 全面リニューアルに先駆け2024年7月には**検索機能**がパワーアップ。よりスムーズな商品検索が可能に
- **購入点数の増加**や**CVRの向上**を狙う

【サジェスト機能の強化】

検索窓の入力文字から検索ワードを予測して
自動表示する機能を強化

←キーワードサジェスト

商品コードサジェスト→

←検索キーワード履歴

【カテゴリ検索機能の強化】

カテゴリ検索時に「ヒット件数」が表示されるように！
別カテゴリから改めて商品を探す時に便利な
「カテゴリ再検索」機能が追加

ヒット件数の表示→

カテゴリー再検索↓

【絞り込み検索機能の強化】

価格や温度帯・用途など複数の条件で絞り込み

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

レコメンド機能リニューアル

- 2024年8月にはレコメンド位置を見直し、**商品詳細画面への導線を強化**
- 商品のテキスト情報も参照しており、新商品や埋もれて気づかなかった商品をレコメンドすることで、**サイトの回遊性が高まり、CVRの向上や購入SKU数増**の効果を期待

増えた表示箇所
増えたレコメンド

旧レコメンド

表示箇所	レコメンド
TOP ALL	ランキング
TOP CAFE	ランキング
中カテゴリー	ランキング
商品詳細	ランキング
	比較商品
カート	商品担当者のおすすめ

新レコメンド

表示箇所	レコメンド
TOP ALL	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
TOP Cafe	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
商品一覧	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
商品詳細	ランキング
	あなたのお店におすすめ
	最近見た商品
カート	送料無料まで、あと〇〇円です
	以前カートに入れた商品
	閲覧履歴
過去注文	あなたのお店におすすめ
	最近更新された商品
	閲覧履歴
お気に入り	過去に注文した商品
	閲覧履歴
注文修正	送料無料まで、あと〇〇円です
	以前カートに入れた商品
	閲覧履歴

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－提携による顧客支援の拡充

「愛媛まるごとグルメフェア」2024開催

■ 昨年の参加店舗からの大好評につき、今年も愛媛県・食べログと提携した「愛媛まるごとグルメフェア」を実施。愛媛県のうまいものを仕入れて、食べログでフェア参加店として**無料でお店を積極案内**

【2023年参加店舗の送客効果】

WEB予約数が **116% UP！**

参加店舗のページ閲覧数	+121%
WEB予約数	+116%
気になる店舗「保存」数	+145%
電話数	+115%

※ 第1回開催時の食べログサイト結果

【フェア参加要件】

愛媛食材を使ったメニューを提供すると、あなたのお店が食べログに掲載される！

ミクリードの"愛媛県のうまいもの(愛媛県食材)"対象商品の中から2品以上選んでメニューを考案。 2024年11月のフェア開催中、そのメニューを提供するだけで食べログwebサイトに貴店が掲載されます。
ぜひこの機会を利用して集客にお役立てください。

「愛媛まるごとグルメフェア」参加のメリット

- **参加費用や広告費用は一切かかりません。**
- **メニューがきっかけでお客様との会話が弾む**
- **食べログサイト内に特集ページを設置。あなたのお店が掲載され、集客が見込める！**

Pick up

前回フェアにご参加いただいた店舗様の実際のメニュー

しらぬいピザ
Dining Bar TRE-TRE様（愛媛：ダイニングバー）

宇和島産じゃこつみれのアヒージョ
串焼きGrill Ya-Ya's様（愛知：洋食居酒屋）

天然ぶりの和風ドリアセット
しろのした様（大阪：カフェ）

チーズソースに浸かったいよかんソーセージ
外神田 King＆Queen様（東京：バー）

愛媛みかんパフェ
里山カフェ FLIP FLAP様（千葉：カフェ）

じゃこ天とひじきの塩生姜焼きそば
お好み焼きチング様（大阪：お好み焼き）

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

25.3期 重点施策実施状況－提携による顧客支援の拡充

「UMIUMA」第四弾スタート

- 22.3期よりスタートした本企画を**第4弾**として**2024年9月より5カ月**に渡り開催
- イメージを一新するためバナーデザインを変更
- 東北ならではの**地の利を活かし**、メニュー名に**原産地を表記**し、**特別感を醸成**するとともに**高単価メニュー**に

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved

ディスクレーマ

- 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

©2025MICREED CO.,LTD. All Rights Reserved