



2025年6月期 第3四半期決算説明資料

2025年5月14日

株式会社マーケットエンタープライズ

証券コード：3135





Agenda

1

2025年6月期 第3四半期決算概況 (P.2～)

2

セグメント別事業概況 (P.10～)

3

連結業績まとめ (P.40～)

4

Appendix (P.45～)

1

2025年6月期 第3四半期決算概況



2025年6月期 第3四半期決算ハイライト

売上高・売上総利益

✓ ネット型リユース事業およびモバイル事業が収入をけん引。2Qに引き続き、**売上高・売上総利益とも過去最高を更新**

・売上高 : 17,763百万円（前年同期比 + 34.0%）

・売上総利益 : 6,171百万円（前年同期比 + 28.0%）

営業利益

✓ コストコントロールの精緻化により**営業利益率の良化がつづく**（1Q:1.3%→2Q:3.0%→3Q:3.6%）

2Q会計期間180百万円につづき、3Q会計期間においても224百万円は過去最高

・営業利益 : 474百万円（前年同期比 + 344.9%）

経常利益・純利益

✓ 営業外収益として、デリバティブ解約益69百万円および同評価益68百万円（詳細P49～50参照）を計上した結果、

・経常利益 : 545百万円（前年同期は227百万円の損失）

✓ 純利益については、法人税等合計170百万円の計上等により

・四半期純利益 : 277百万円（前年同期は651百万円の損失）

2025年6月期 第3四半期 連結損益計算書



- ✓ 当3Q累計期間において、各段階利益すべてで過去最高を更新
- ✓ 投資フェーズから回収フェーズへの移行による黒字体質化と、株価上昇による恩恵(デリバティブ解約益および同評価益の計上)もあり、利益ベースでも大幅改善

(単位：百万円)	2024.6 3Q	2025.6 3Q	増減	前年同期比
売上高	13,258	17,763	4,504	134.0%
売上総利益	4,821 (36.4%)	6,171 (34.7%)	1,350	128.0%
営業利益	106 (0.8%)	474 (2.7%)	367	444.9%
経常利益(△は損失)	△ 227 (- %) (参考：デリバティブ評価損 △279)	545 (3.1%) (参考：デリバティブ評価益 +68)	772	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益(△は損失)	△ 651 (- %)	277 (1.6%)	928	-

※括弧内は利益率

2025年6月期 業績見通し①

✓ 売上高・営業利益 : 期初予想を据え置き

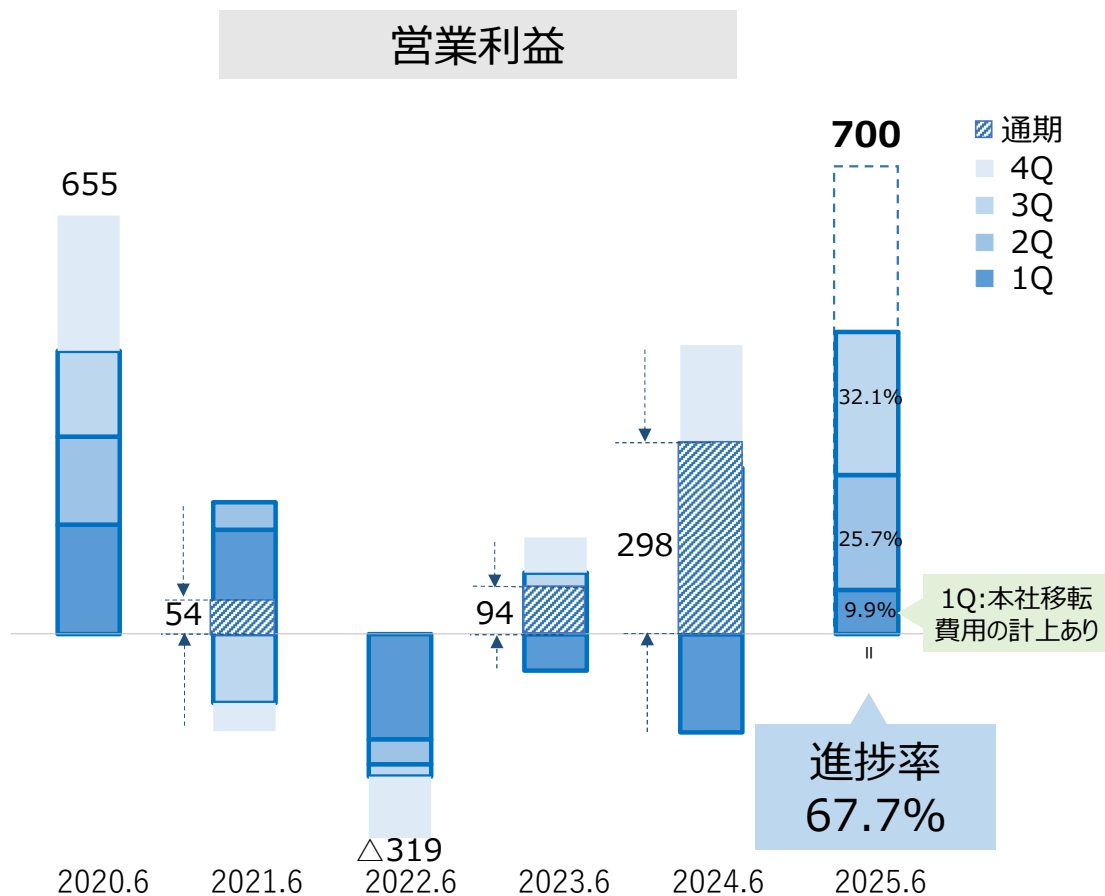
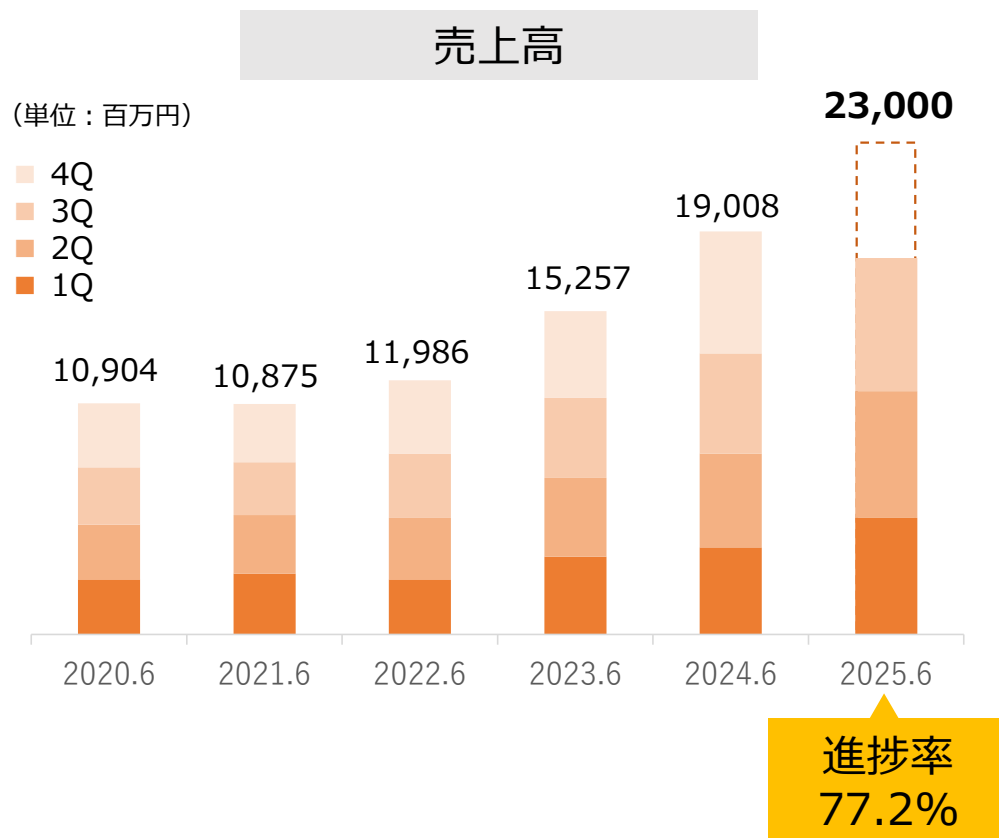
✓ 経常利益以下 : デリバティブ解約益 (詳細P50参照) の計上による増益分を反映

(単位 : 百万円)	2025.6期 通期 期初予想① (2024/8/14公表)①	2025.6期 通期 修正予想② (2025/5/14公表)	2025.6期 3Q 実績③	進捗率 ③÷②
売上高	23,000	23,000	17,763	77.2%
営業利益	700	700	474	67.7%
経常利益	650	 700	545	77.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	 360	277	77.0%

2025年6月期 業績見通し②

✓ 売上高は引き続き順調に進捗

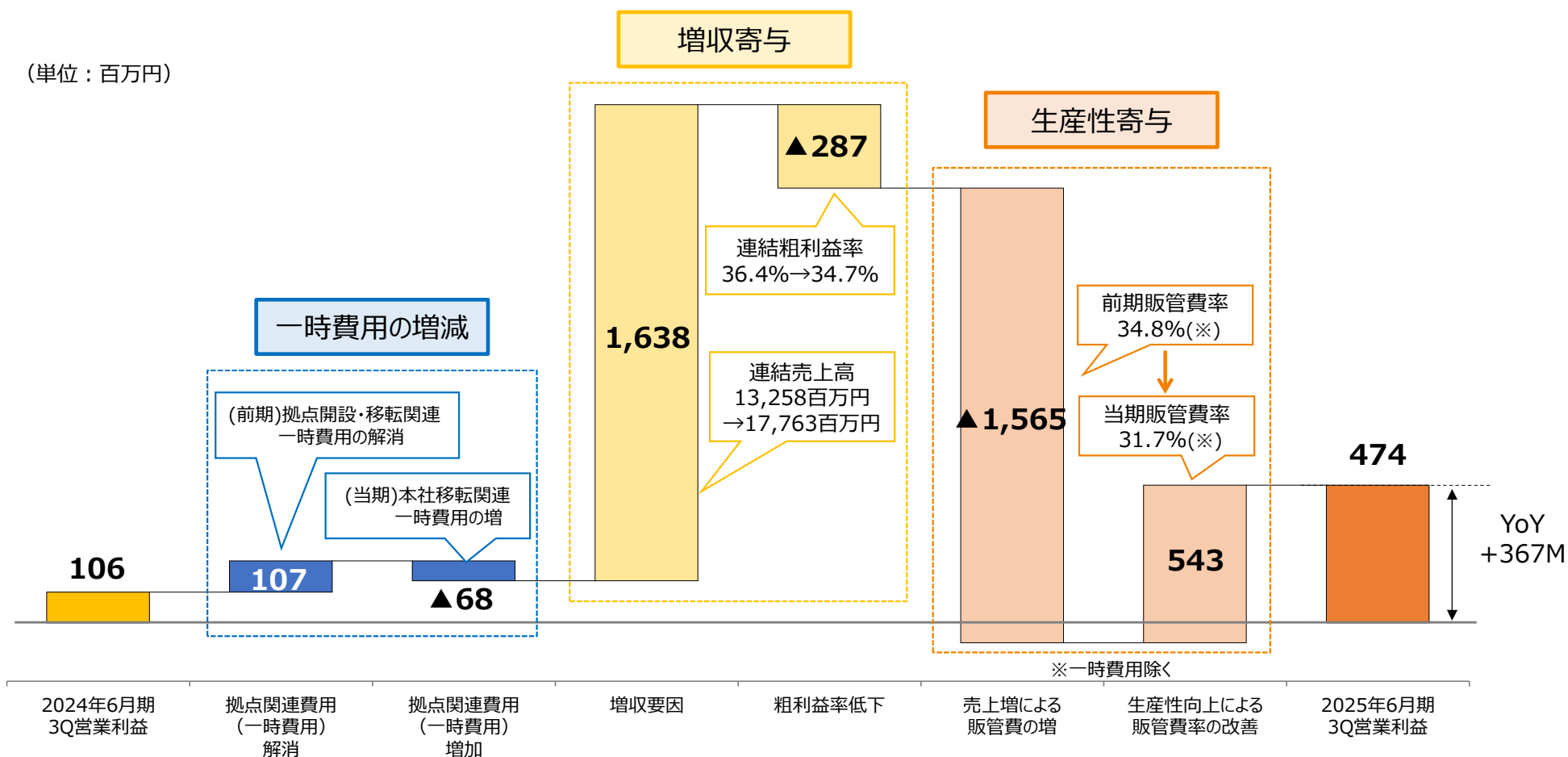
✓ 2Q会計期間につづき、3Q会計期間の営業利益224百万円は過去最高



2025年6月期 第3四半期 営業利益の増減益分析

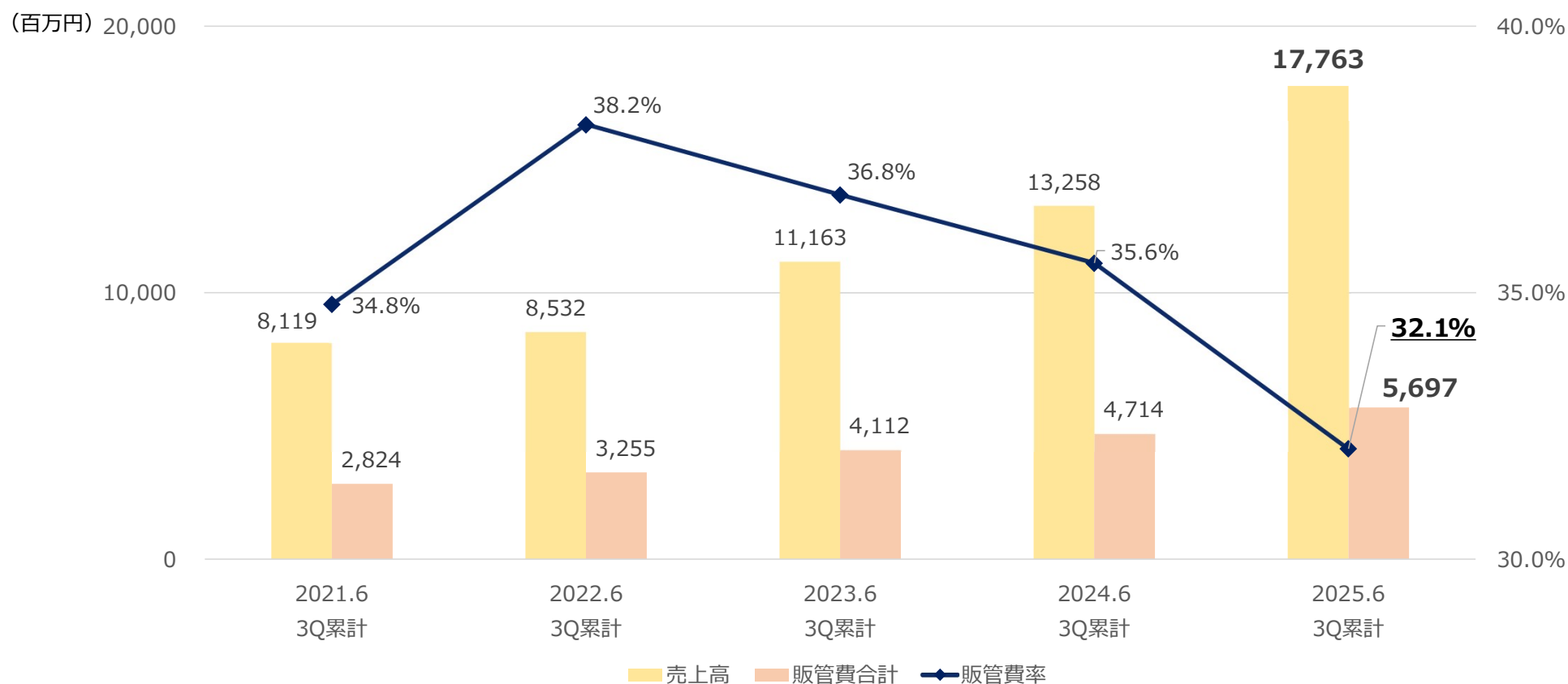
✓ 売上高の伸長および各種生産性向上策による販管費率改善により、前年同期比+367百万円の大大幅プラス

(単位：百万円)



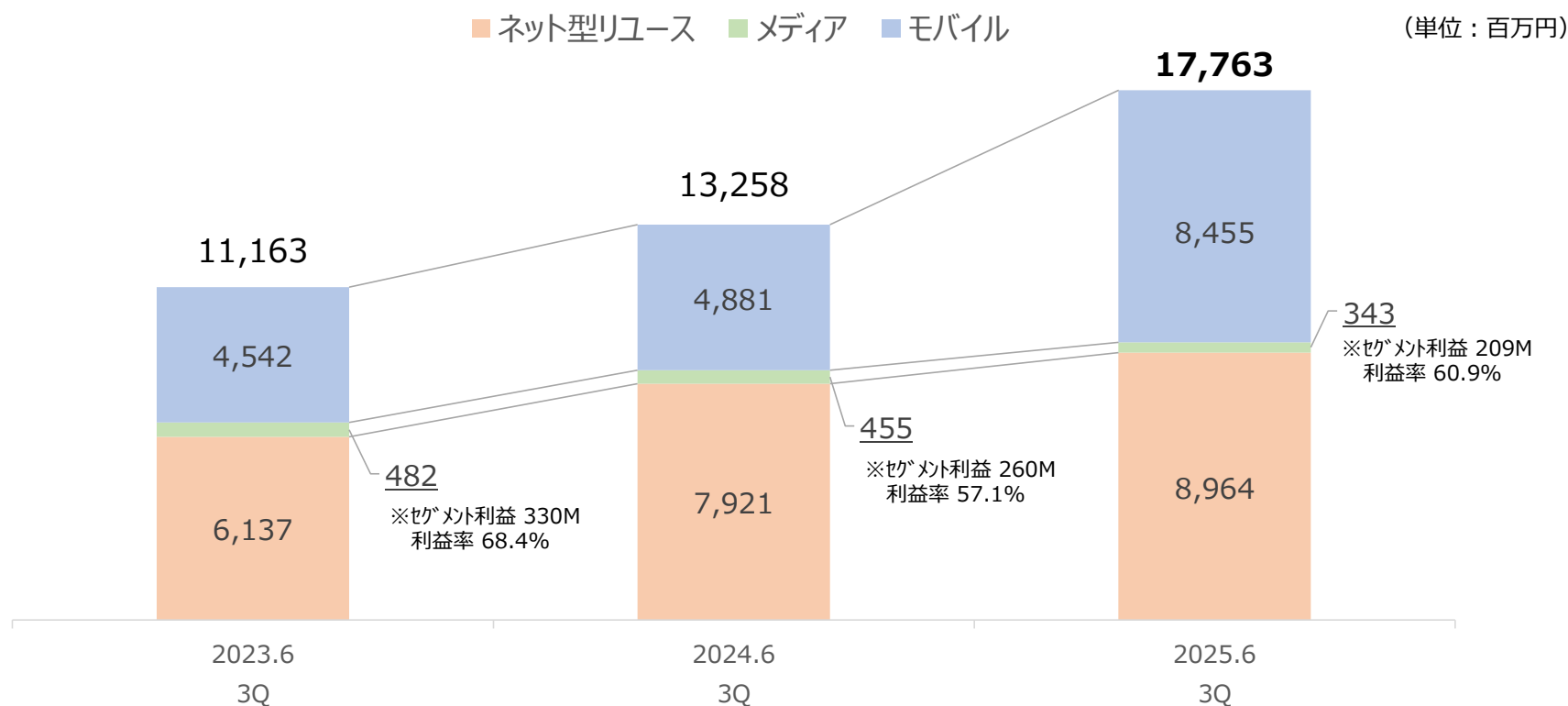
過年度実績：販管費推移

- ✓ 投資回収フェーズに入り、販管費率が大幅改善（前年同期比△3.5p）
- ✓ 需要期の第4四半期を控え、過去最高となる通期営業利益7億円に向け順調な進捗



2025年6月期 第3四半期 セグメント別売上高

- ✓ コア事業のネット型リユースは、引き続き順調に成長（前年同期比+13.2%）
- ✓ メディアは、高利益体質(※)を維持しつつ、収入源の多様化により再成長軌道へ（詳細P35）（同△16.7%）
- ✓ モバイルは、新規回線の獲得が引き続き好調に推移。ARPUも上昇傾向(詳細P38)で大幅増収（同+73.2%）



2

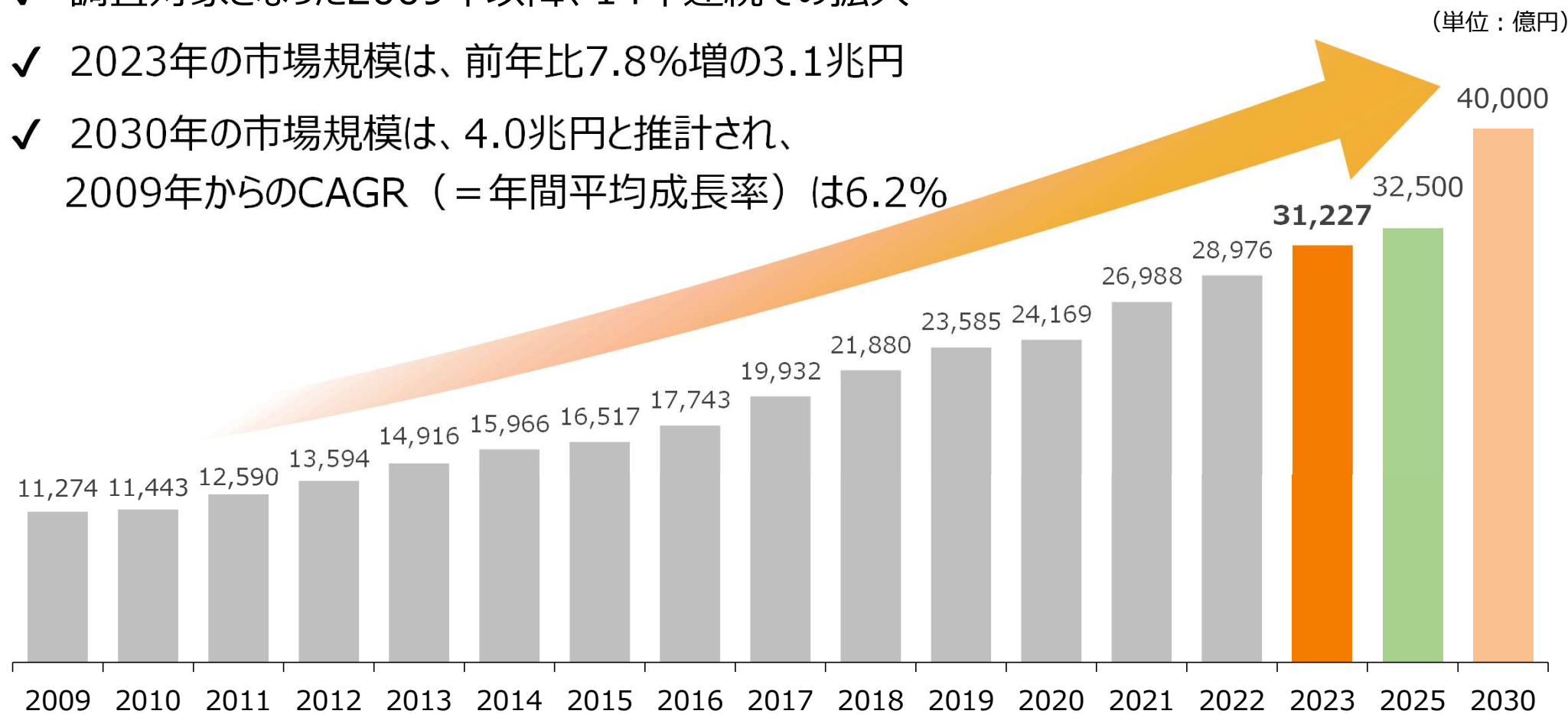
セグメント別事業概況



ネット型リユース事業

当社の市場認識①：リユース市場の拡大

- ✓ 調査対象となった2009年以降、14年連続での拡大
- ✓ 2023年の市場規模は、前年比7.8%増の3.1兆円
- ✓ 2030年の市場規模は、4.0兆円と推計され、
2009年からのCAGR（＝年間平均成長率）は6.2%



出典：リユース経済新聞より当社作成

当社の市場認識②：潜在リユース市場

- ✓ 「かくれ資産」は約67兆円
- ✓ 「かくれ資産」の65%は50代以上のシニア層が保有

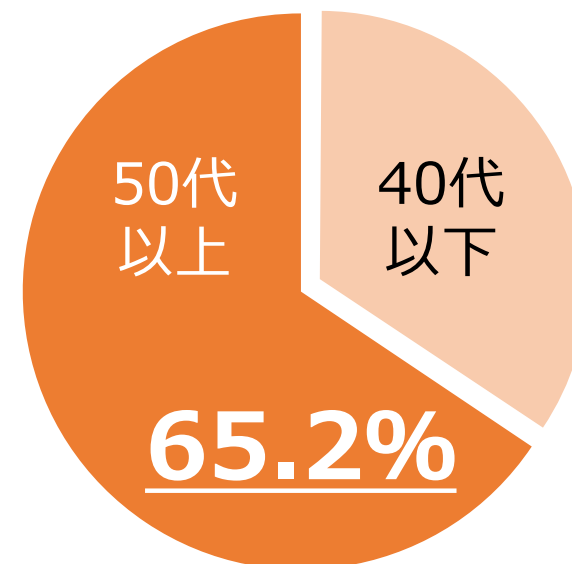
● リユース市場のポテンシャル

過去1年間に不要となった製品 **7.6兆円**

「かくれ資産」66.7兆円
(一般家庭に眠る不要品)

顕在市場
3.1兆円

● 「かくれ資産」の年代構成比



出典：顕在市場＝『リユース経済新聞』、かくれ資産＝ニッセイ基礎研究所・メルカリ共同調査、過去1年間に不要となった製品＝経済産業省『電子商取引に関する市場調査』

ネット型リユース事業 2025年6月期 第3四半期実績



- ✓ 売上高 : 30億43百万円 (前年同期比+8.3%)
 - ✓ 売上総利益 : 11億89百万円 (前年同期比+6.7%)
 - ✓ セグメント利益 : 2億11百万円 (前年同期比+3.2%) → 1Q以降、全会計期間で2億円超えつづく
- 個人向けリユースが二桁成長を継続中
マシナリーも3Q (1-3月) 黒字化 (詳細P25)

(単位: 百万円)

		(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	計
売上高	2023.6期	ネット型リユース	1,936 (131.6%)	2,134 (130.5%)	2,065 (127.3%)	2,254 (118.7%)	8,392 (126.6%)
		個人向けリユース	1,455 (121.0%)	1,519 (115.9%)	1,546 (124.2%)	1,624 (117.5%)	6,145 (119.6%)
		マシナリー	444 (187.6%)	578 (196.5%)	486 (140.7%)	594 (121.9%)	2,104 (154.1%)
		おいくら	36 (113.2%)	37 (119.3%)	32 (101.0%)	36 (120.3%)	142 (113.3%)
	2024.6期	ネット型リユース	2,405 (124.2%)	2,706 (126.8%)	2,809 (136.0%)	3,106 (137.8%)	11,027 (131.4%)
		個人向けリユース	1,726 (118.7%)	1,956 (128.8%)	2,047 (132.4%)	2,196 (135.2%)	7,927 (129.0%)
		マシナリー	636 (143.1%)	705 (122.0%)	719 (147.8%)	867 (145.9%)	2,929 (139.2%)
		おいくら	41 (113.1%)	43 (117.2%)	43 (133.7%)	42 (117.6%)	171 (120.0%)
	2025.6期	ネット型リユース	2,805 (116.6%)	3,116 (115.2%)	3,043 (108.3%)		
		個人向けリユース	2,188 (126.7%)	2,318 (118.5%)	2,311 (112.9%)		
		マシナリー	570 (89.5%)	751 (106.5%)	679 (94.4%)		
		おいくら	46 (111.8%)	46 (106.7%)	52 (120.5%)		

※括弧内は前年同期比

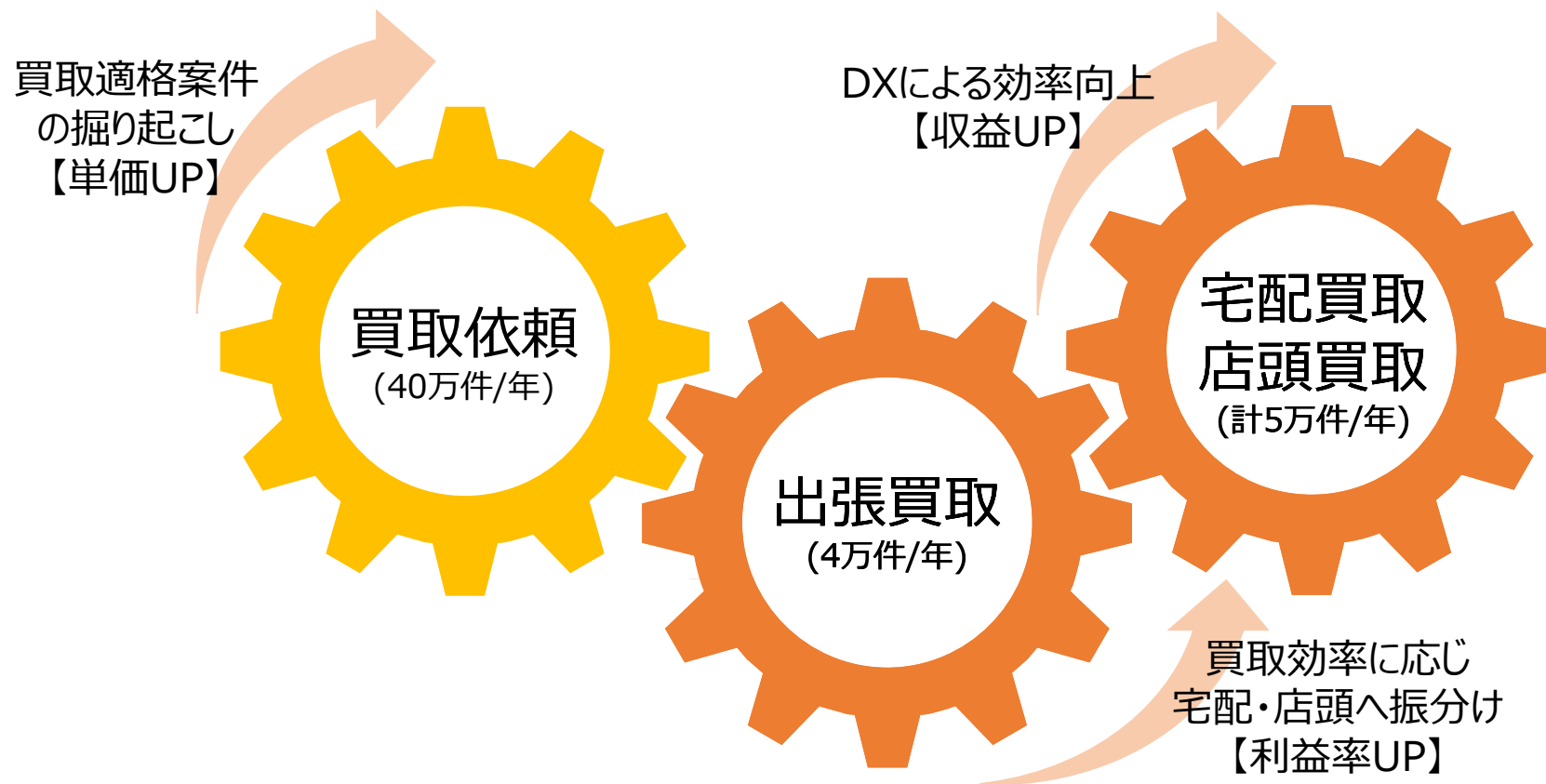


ネット型リユース事業

- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

個人向けリユース①：重点戦略

- ✓ デジタルマーケティングの強みを活かし、年間40万件超の買取依頼を獲得
- ✓ 能力増強したコンタクトセンター(CC)でのスコアリングにより、買取適格案件を掘り起こし
- ✓ CCとDXの組合せにより、もっとも効率的な買取チャネル(出張/宅配/店頭)にて買い取り



個人向けリース②：2025年6月期 第3四半期実績



- ✓ 売上高：23億11百万円（前年同期比+12.9%）
 ✓ 粗利益：9億77百万円（前年同期比+7.4%）
- 1月に一時的な稼働低下（詳細P21）があったものの粗利率は2Q時点の見通しどおり上昇

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2023.6期	売上高	1,455 (121.0%)	1,519 (115.9%)	1,546 (124.2%)	1,624 (117.5%)	6,145 (119.6%)
	粗利額	660 (131.8%)	729 (124.8%)	763 (140.2%)	812 (132.1%)	2,965 (132.1%)
	粗利率	45.4% (+3.7p)	48.0% (+3.4p)	49.4% (+5.6p)	50.0% (+5.5p)	48.3% (+4.6p)
2024.6期	売上高	1,726 (118.7%)	1,956 (128.8%)	2,047 (132.4%)	2,196 (135.2%)	7,927 (129.0%)
	粗利額	804 (121.7%)	890 (122.1%)	910 (119.2%)	988 (121.7%)	3,592 (121.1%)
	粗利率	46.6% (+1.2p)	45.5% (△2.5p)	44.5% (△4.9p)	45.0% (△5.0p)	45.3% (△2.9p)
	[参考:中古車除く]	- (-)	[48.1%] (-)	[48.3%] (-)	[48.3%] (-)	[47.8%] (-)
2025.6期	売上高	2,188 (126.7%)	2,318 (118.5%)	2,311 (112.9%)		
	粗利額	1,004 (124.9%)	976 (109.7%)	977 (107.4%)		
	粗利率	45.9% (△0.7p)	42.1% (△3.4p)	42.3% (△2.2p)		
	[参考:中古車除く]	[49.6%] (-)	[47.4%] (-)	[48.4%] (-)		

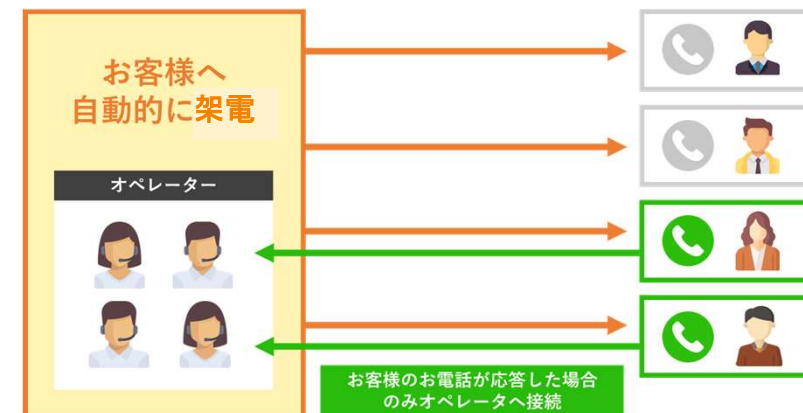
※括弧内は前年同期比

個人向けリユース③:直近のアクション概要(1～3Q)

✓ 前期に引き続き、生産性向上を目的としたDX施策をさらに深耕

オートコールシステムのブラッシュアップ(1～3Q)

- ✓ オートコールシステム*の架電効率向上のため、つながる可能性が高いお客様から優先して発信できるようになど機能改善
(*システムにより一斉架電し、つながった回線をオペレーターへ受け渡す仕組み)

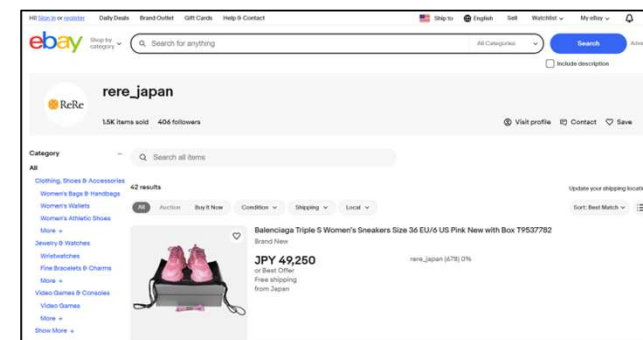


「スマート買取」の試行 (2・3Q)

- ✓ 一定の商品カテゴリと顧客属性との組合せ条件においては買取パターンが類型化しやすいため、買取依頼への初期対応から査定提示、買取チャネル選択までを人手を介さず自動で進行させる、ハイブリッドでの対応を試行運用中

海外向け販売テストの開始 (3Q)

- ✓ 直近の為替動向を背景に、ebayを利用した越境ECによる海外向けテスト販売を開始



個人向けリユース④:直近のアクション概要(1～3Q)／進むAI活用



生成AI導入による業務効率化 (2Q)

- ✓ RAGチャットによる業務マニュアル検索システムの試験運用を開始

研修へのAIロープレの導入 (2Q)

- ✓ 新たに、生成AIを活用した「対話型研修ロープレシステム」を導入。研修品質の向上を図るとともに、インサイドセールス職の研修運営に関わる管理者負担を約30%削減

AI agent活用の営業アシスタント開発開始(3Q)

- ✓ 東大松尾開発のWanderlust社と、AIエージェントを活用した営業アシスタントの共同開発を開始。優秀なCC担当者のノウハウを解析し、買取成約率向上を目指す

(2024年10月21日リリース)

報道関係者各位

2024年10月21日
株式会社マーケットエンタープライズ

業務効率化と生産性向上を目的とした マーケットエンタープライズの生成 AI 活用について ～社内の生成 AI 利用率 8 割以上 1,878 時間/月を捻出～

株式会社マーケットエンタープライズ(東京都中央区、代表取締役社長:小林 泰士、東証プライム・証券コード 3135、以下「マーケットエンタープライズ」)は、生成 AI の積極的な活用による業務効率化や生産性向上及び社員の AI スキル向上を目的に、10 月より社内向け生成 AI を用いた有料版ツールの配布数を拡大いたしました。加えて、2024 年 10 月 21 日(月)、専門性の高いリユース業務ニーズとナレッジ共有の対応や、バックオフィス業務の効率化を促進するために、RAG の利用を開始いたしました。RAG は、生成 AI モデルが知らない知識をデータソースから補完し、生成 AI モデルが扱える情報を増やす手法です。マーケットエンタープライズでは、生成 AI 活用による業務効率化と生産性向上に加え、生成 AI 活用の浸透度を高めることでグループ全体の成長を加速させてまいります。

その後の追跡調査*で全従業員の総労働時間の約6%に
当たる、年間**62,136時間**まで削減幅を拡大

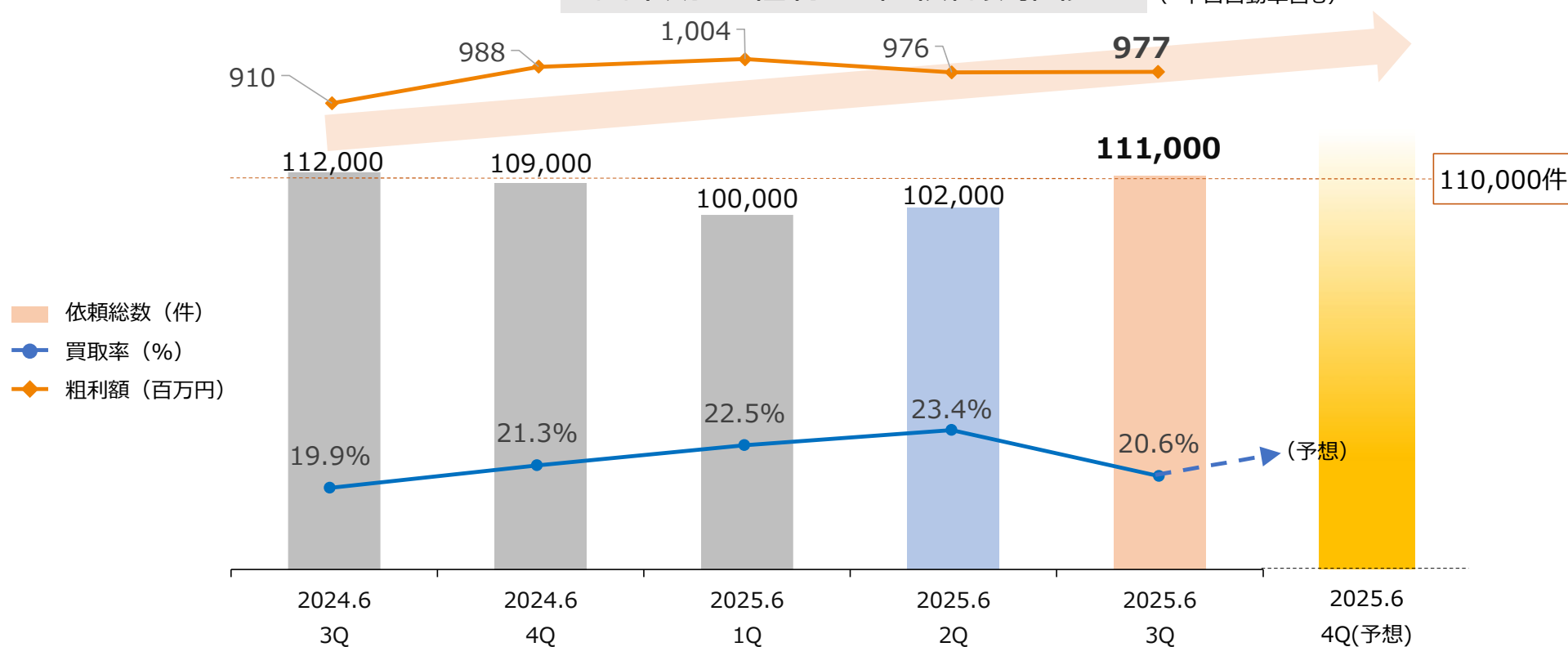
(* 2025年3月に当社およびベトナム子会社対象に実施。
有効回答数:318件)

個人向けリユース⑤：買取依頼総数推移

- ✓ 需要期を迎え、買取依頼総数は11万件/Q水準へ
- ✓ 買取総件数は1月に一時的要因(詳細次頁)で足踏みするも、期末にかけ拡大しつつ見込み

四半期別 粗利額・依頼総数推移*

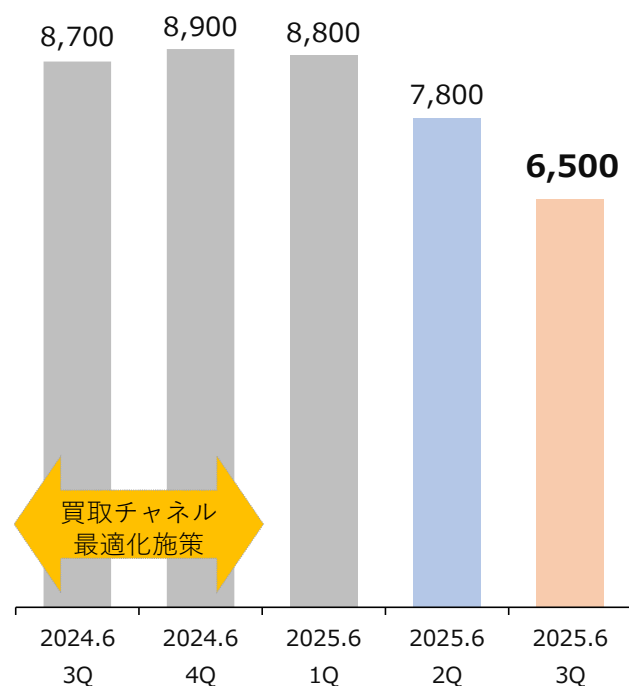
(*中古自動車含む)



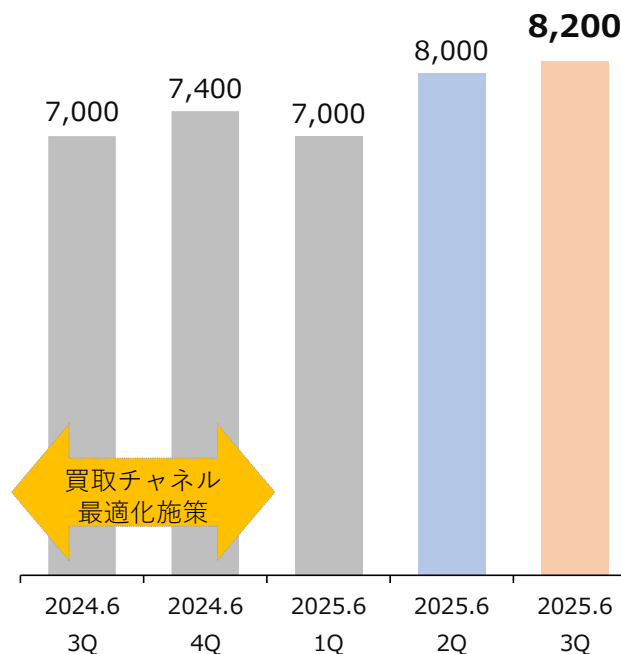
個人向けリユース⑥：チャネル別買取件数推移* (*中古自動車除く)

- ✓ 買取チャネルの最適化施策はその後も順調に進捗。買取適格案件の掘り起こしを起点に買取効率に応じ宅配買取・店頭買取への振分け進む
- ✓ 出張買取はインフルエンザの流行(1月)による出遅れがあったが、以降は順調に推移

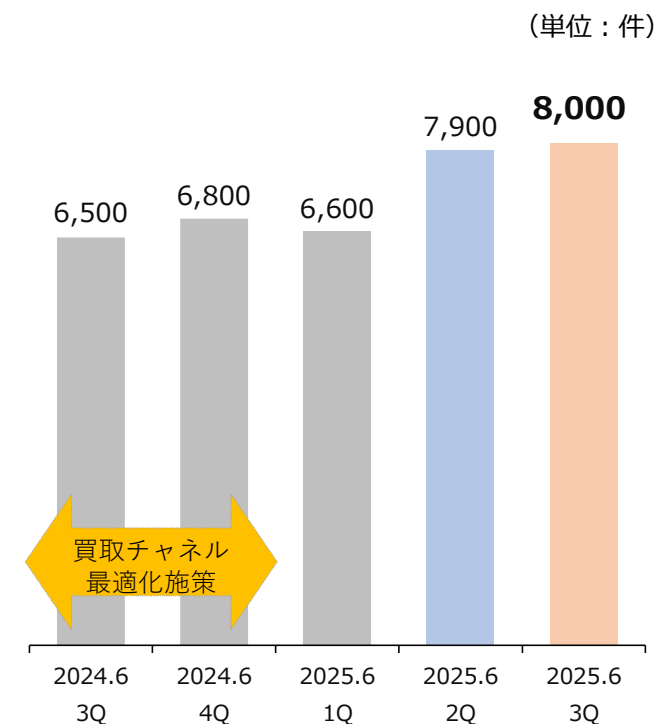
出張買取件数推移



宅配買取件数推移

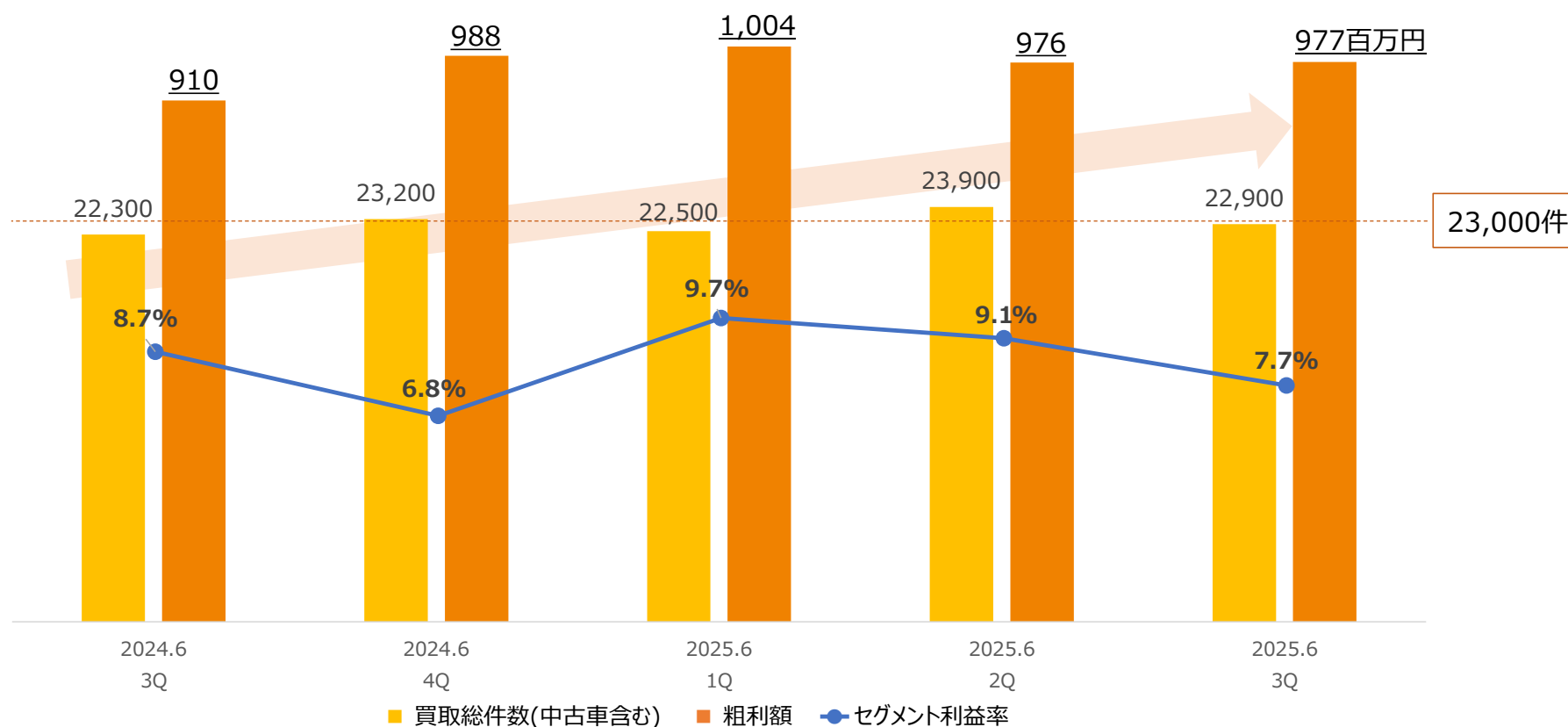


店頭買取件数推移



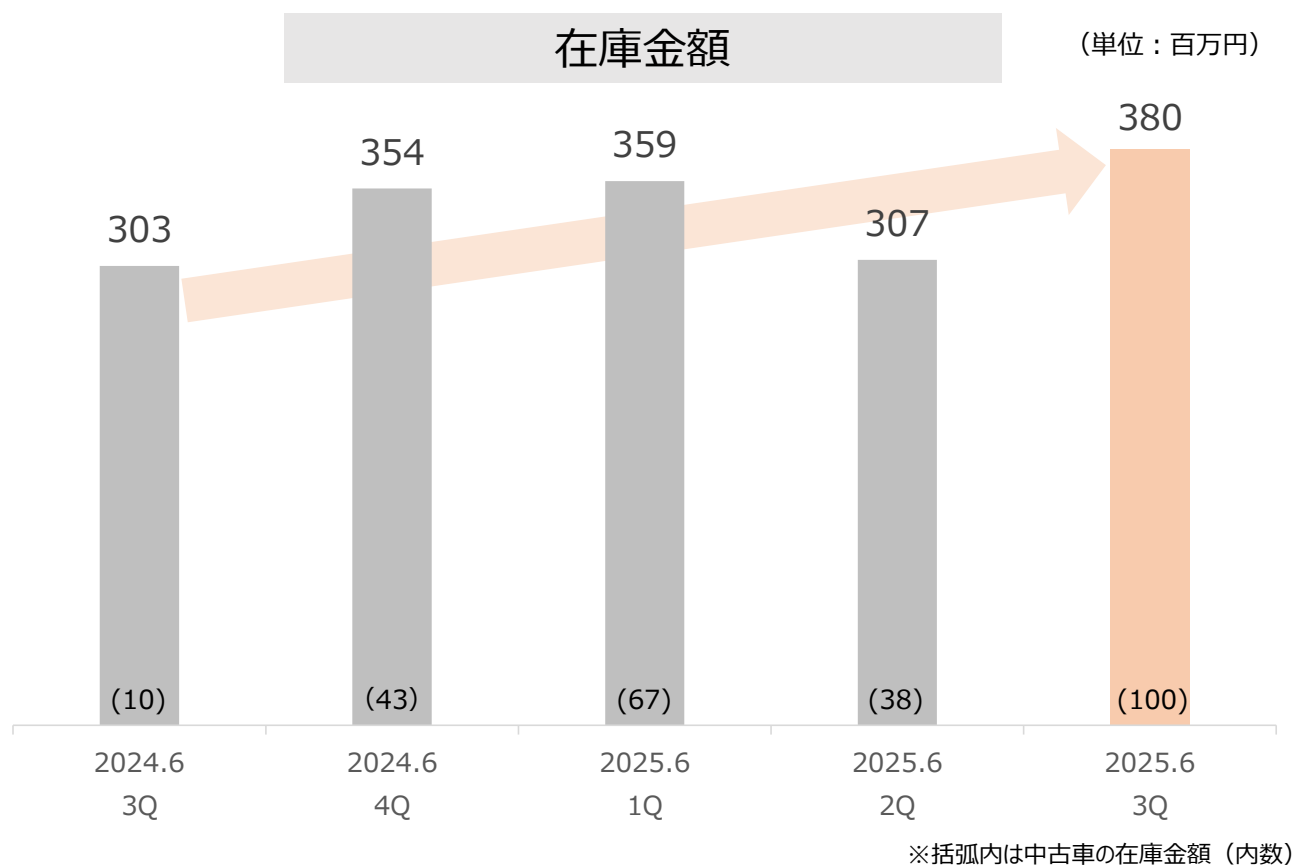
個人向けリユース⑦：粗利額・買取総件数推移（参考）

- ✓ 各種生産性向上策の進捗により、引き続き買取総件数の増加と買取効率の向上を図る方針。
また、4Qは需要期でもあり、一層の件数増と粗利率改善による増益を見込む



個人向けリユース⑧：在庫状況

✓ 年末にとった販促策により2Q末在庫高は一時的に減少したものの、商品仕入は順調に推移





ネット型リユース事業

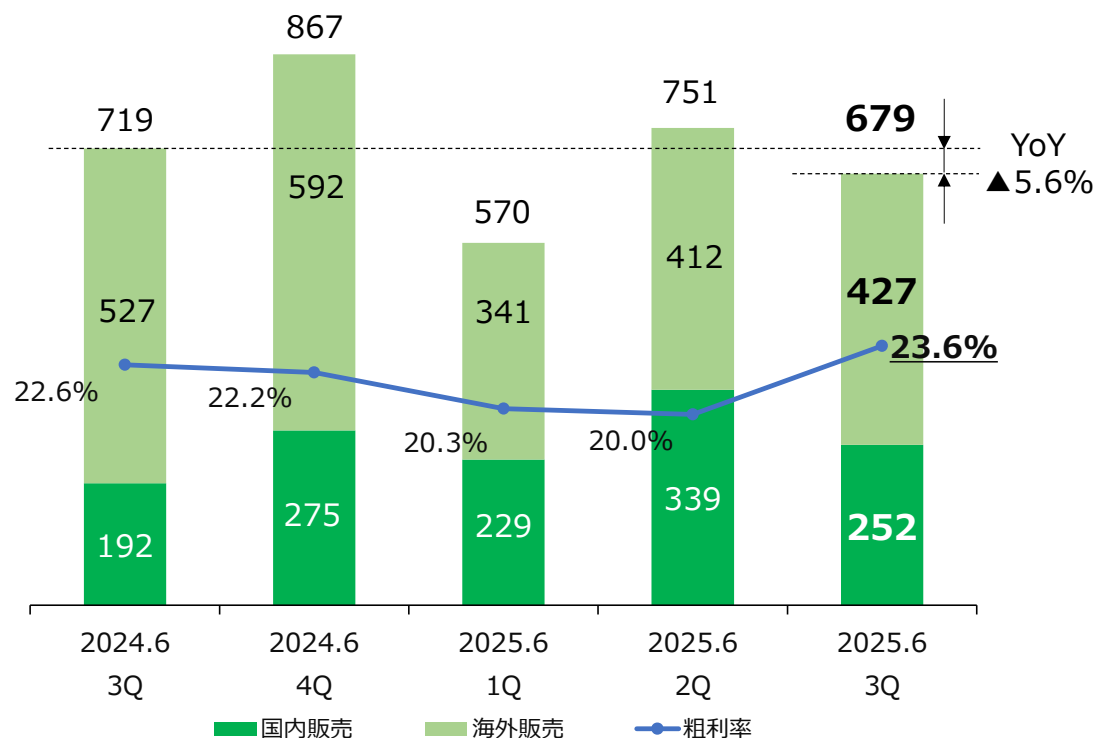
- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

マシナリー①：四半期別業績推移

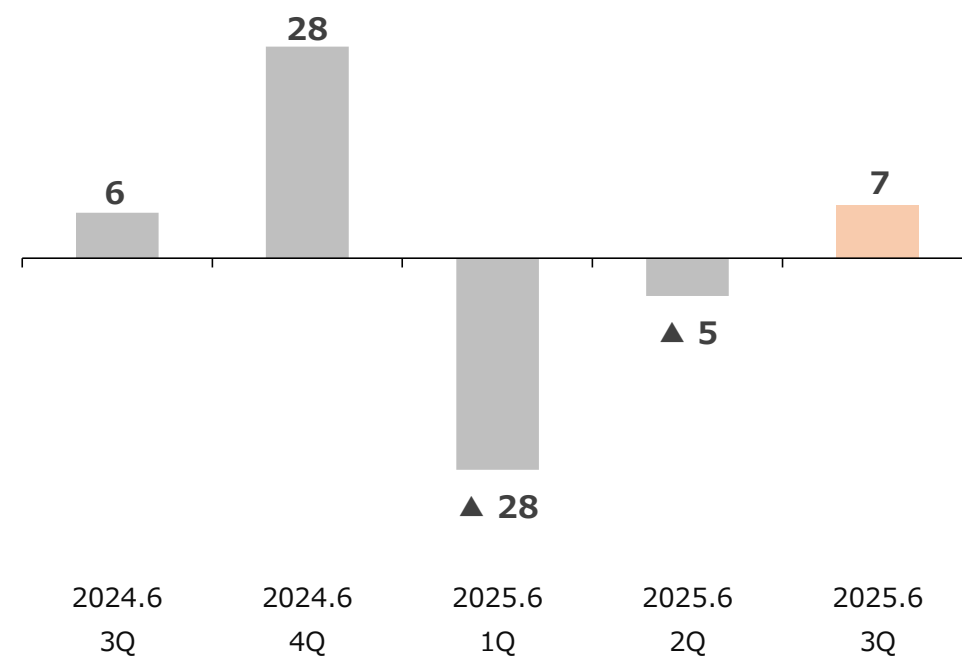
- ✓ 売上高：6億79百万円（前年同期比 △5.6%） 抜港等の影響で海外販売が伸び悩むなか、農閑期(3Q)においても国内シフトが順調に進捗
- ✓ 利益： 7百万円（前年同期比 +26.7%） 高回転・高利益の観点から、買取・販売双方のオペレーションを見直した結果、粗利率が向上

販路別売上高・粗利率推移

(単位：百万円)



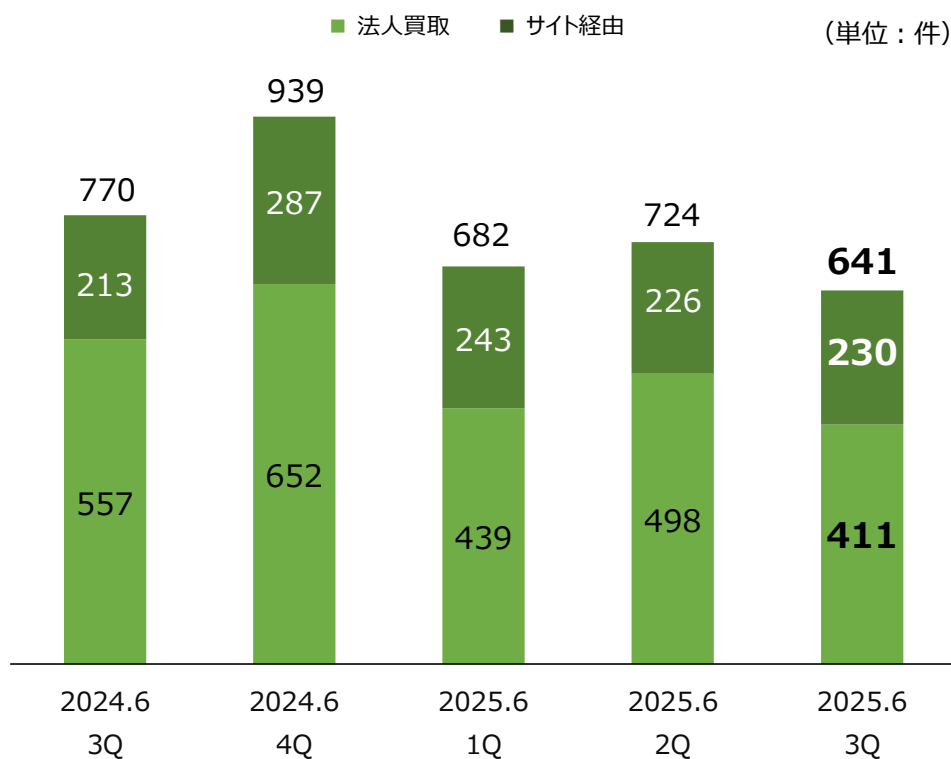
セグメント利益推移 (参考値)



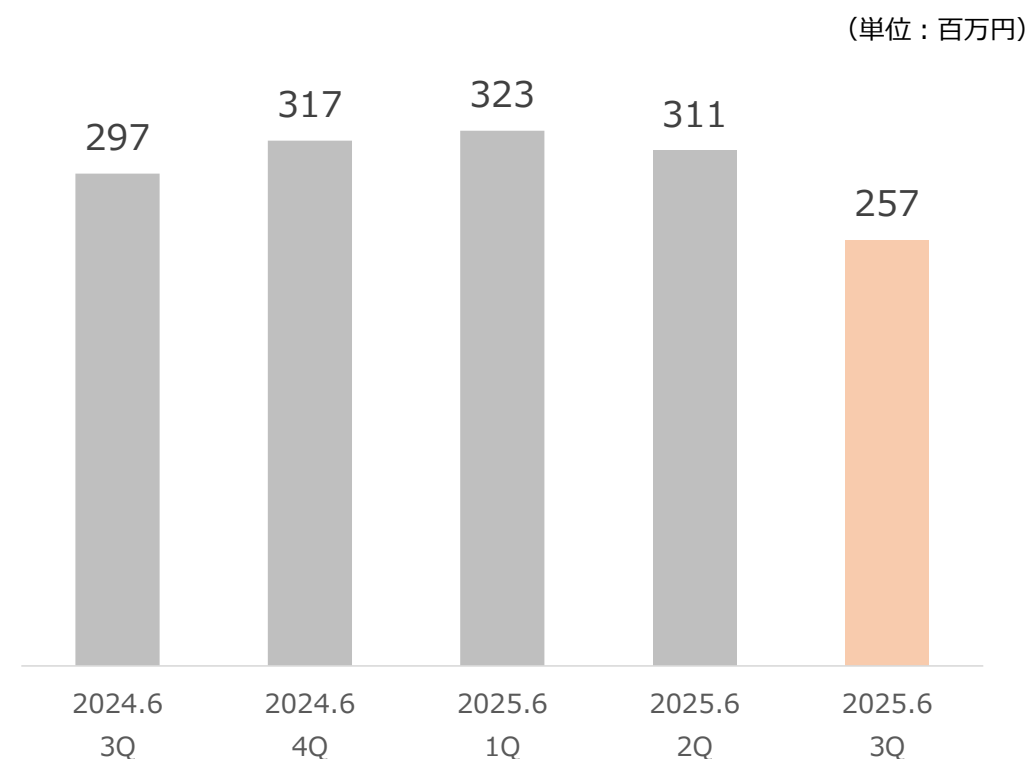
マシナリー②：買取件数および在庫状況

- ✓ 商品仕入基準の厳格化に伴い、農閑期・3Q末の在庫高は一時的に減少。
4Q以降は、厳選された流動在庫が再び増加する見込み

買取件数

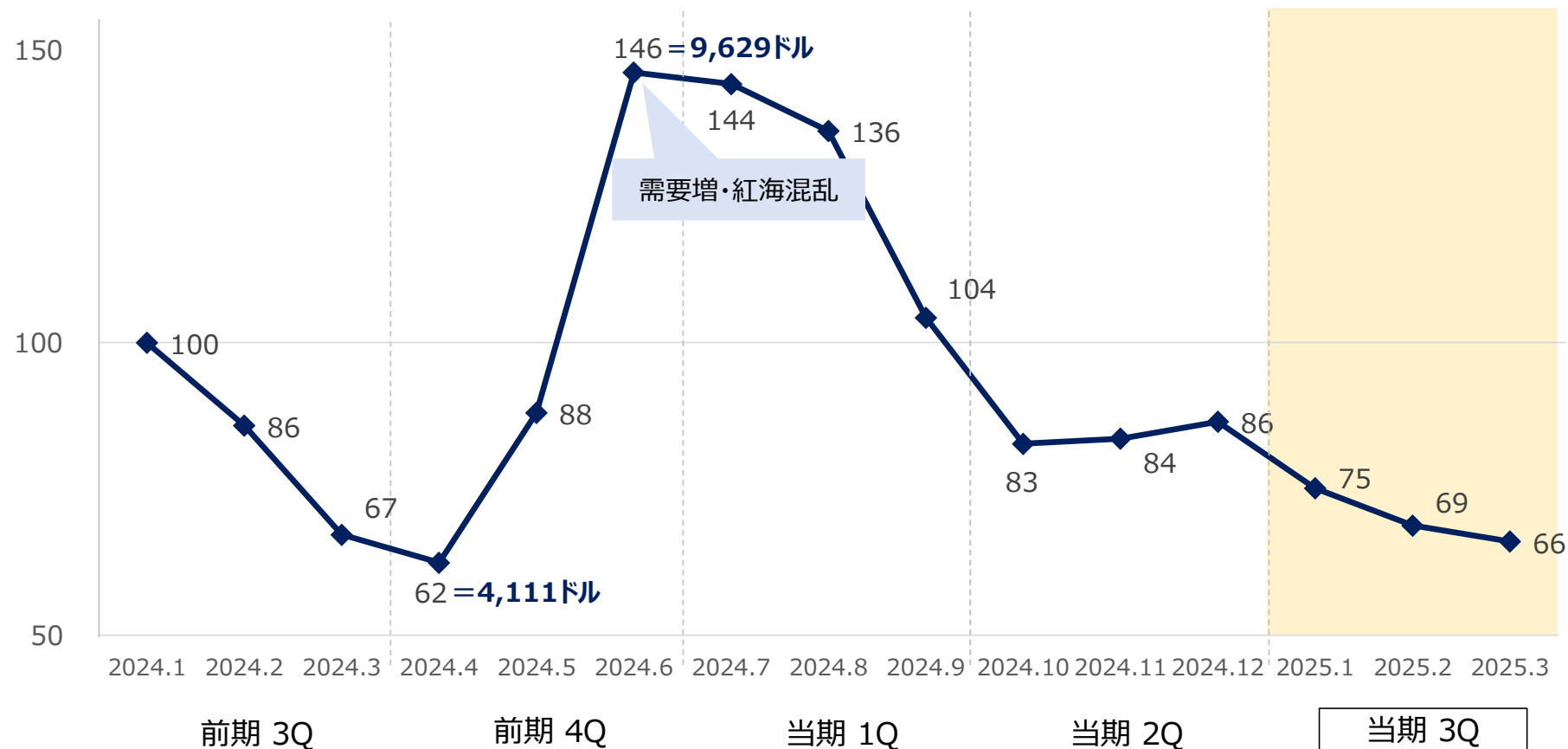


在庫金額



マシナリー③：海上運賃動向※（参考）

(百分比)



※2024年1月度の下記運賃を100として当社作成
・日本海事センター 主要コンテナ運賃動向データより、横浜→ロッテルダム間 40ftコンテナ輸送にかかる運賃

マシナリー④：直近のアクション概要 (2・3Q)

海外向けECサイトのユーザビリティ向上(2Q)

- ✓ ① 商談効率化のためのZoom商談予約機能を実装
 - ② 出荷可能数量を直感的に把握できるよう「買い物かご」を実装
- ➔ 1Q以降の海外新規取引社数 + 23社

FARM MART Company Profile Make a purchase Access & Map Inside ME Trading Merit of Registration FAQ Language: English

Product & Equipment Search Cart (0) My Page

Contact
TEL +81-858-71-0850 FAX +81-858-71-0851
Email: mel-voyku@meltrading.co.jp
Office - Open Monday to Friday
AM9:00-PM6:00 Japan time

JAPAN time 17:38
Register now

Schedule a Meeting
Schedule a Meeting

How To Start Importing
Presently used farm and construction machines are being sold, and it is to person who has no experience in importing them directly from Japan and would like to find ways of getting the machines can contact online for consultation via chat.

Bookmarks Recommended **Order List** Shipped List Browsing History Profile Change Password

A 20ft container can typically hold 6-8 tractors with 10-25 horsepower.
A 40ft container can accommodate 15-18 tractors with 10-25 horsepower.
Find out more [here](#).

Container No.	Invoice No.	Container type	Container Load Status	Total price	Status	
admin-Japan-4089-157	---	40ft		JPY 2,100 (USD 13.73) (EUR 13.13)	Before hold	View Detail
admin-Japan-4089-142	---	20ft		JPY 500 (USD 3.27) (EUR 3.13)	Before hold	View Detail
admin-Japan-4089-1	---	40ft		JPY 340,000 (USD 2222.22) (EUR 2125.00)	Before hold	View Detail

国内向け展示商談会の実施(2・3Q)

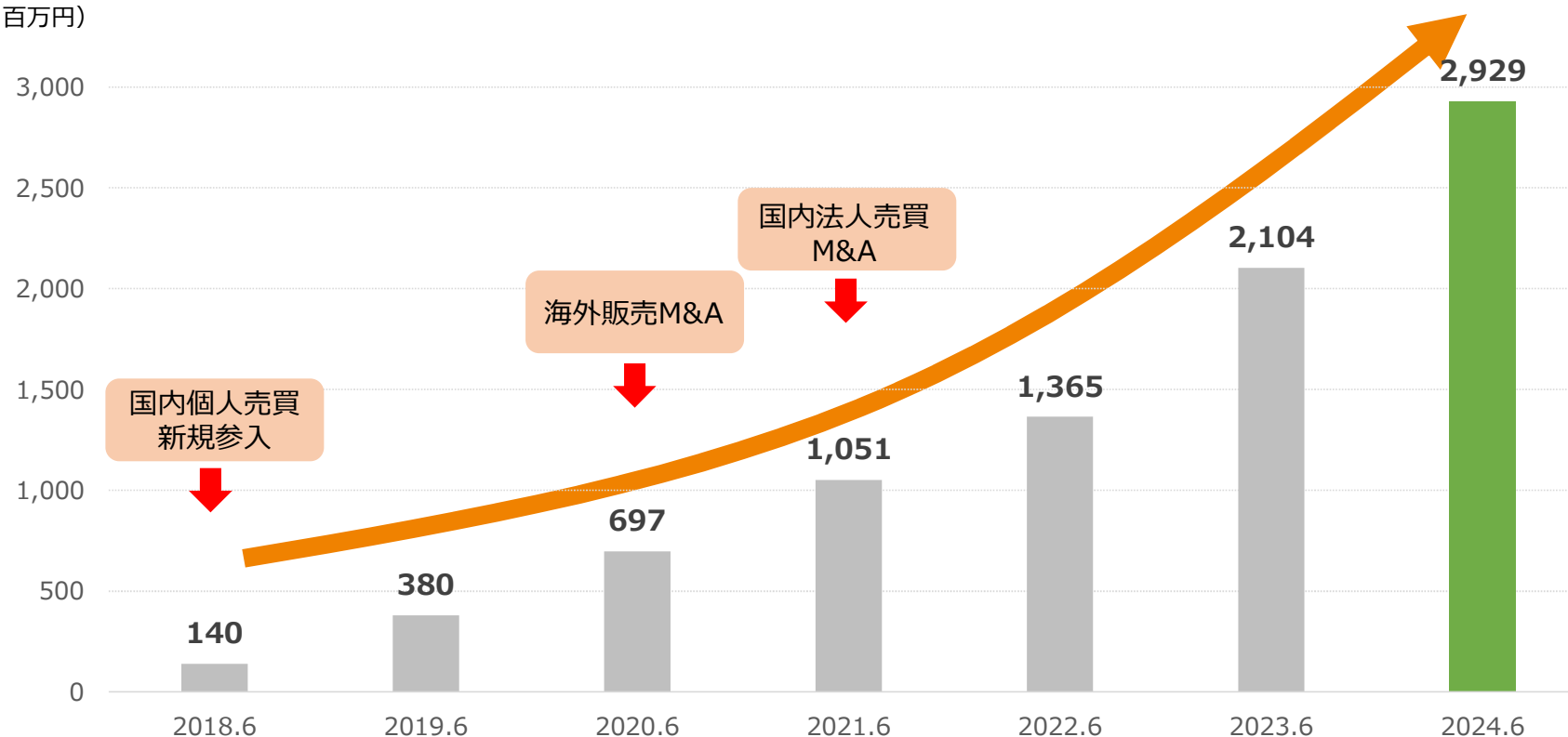
- ✓ 国内向け販売振興策として2年ぶりに展示商談会を開催 (10・12・1・2月)



マシナリー⑤：売上高 年度推移（参考）

- ✓ 6年間で売上高は20倍超に
- ✓ 直近の事業環境の変化を受け、オペレーション(国内外比率・粗利率管理等)を再構築中

(単位：百万円)





ネット型リユース事業

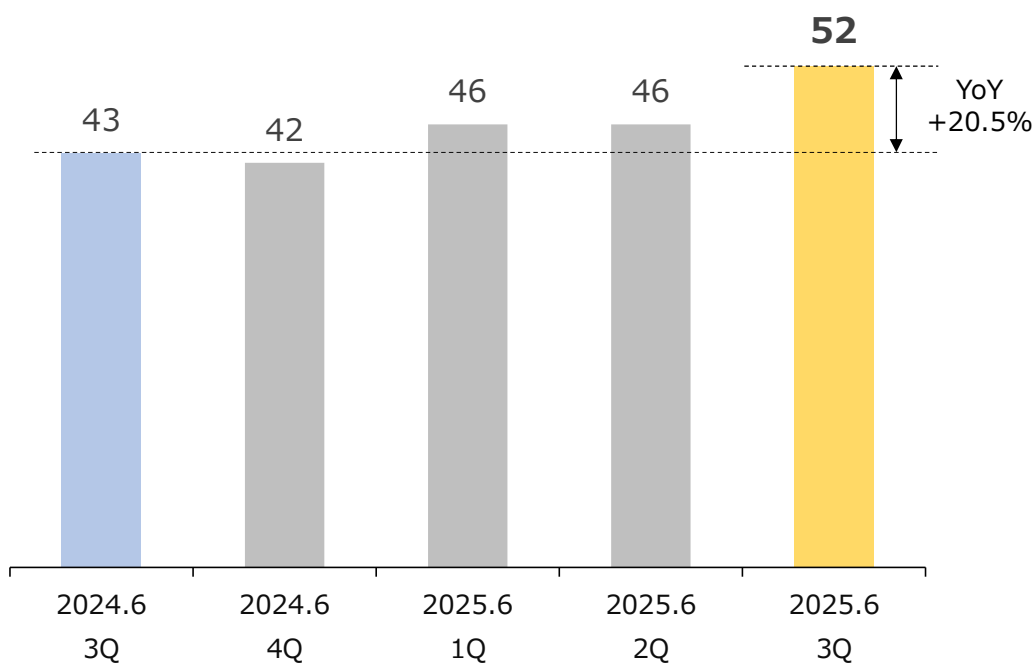
- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

おいくら①：売上高および加盟店数推移

- ✓ 売上・利益： 売上高は前年同期比+20.5%。利益ベースでは、自治体連携の拡大により、依頼数獲得コストが低下し、高利益体質を継続（参考：当期3Qセグメント利益率 50.6%）
- ✓ 加盟店数： 自治体連携(詳細次頁)と両輪の営業活動により、前期4Q以降、加盟店数は大幅増加。順次収益貢献開始

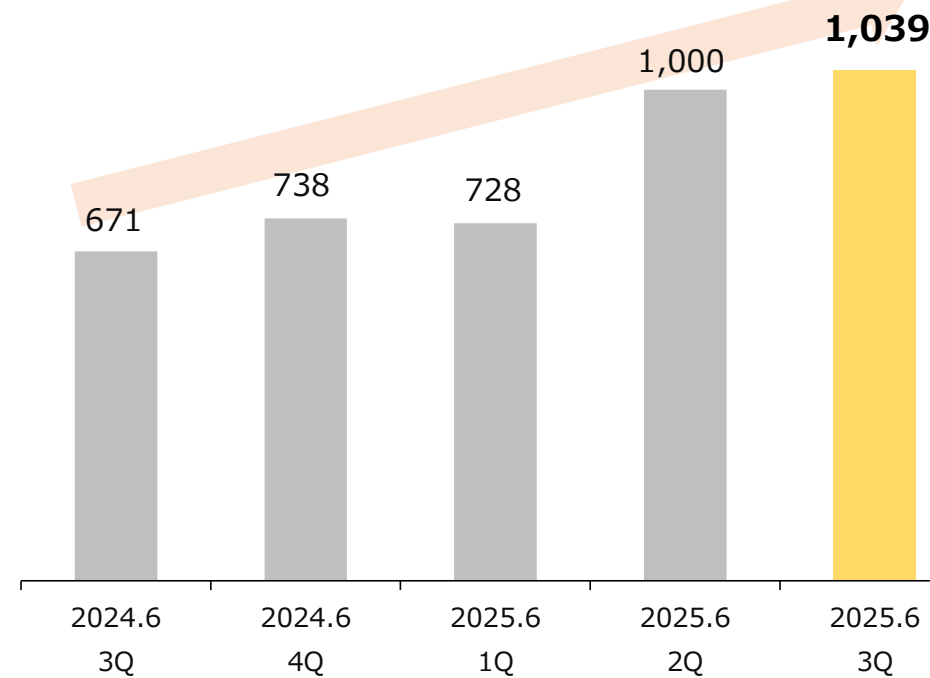
売上高推移

(単位：百万円)



加盟店数推移

(単位：店)



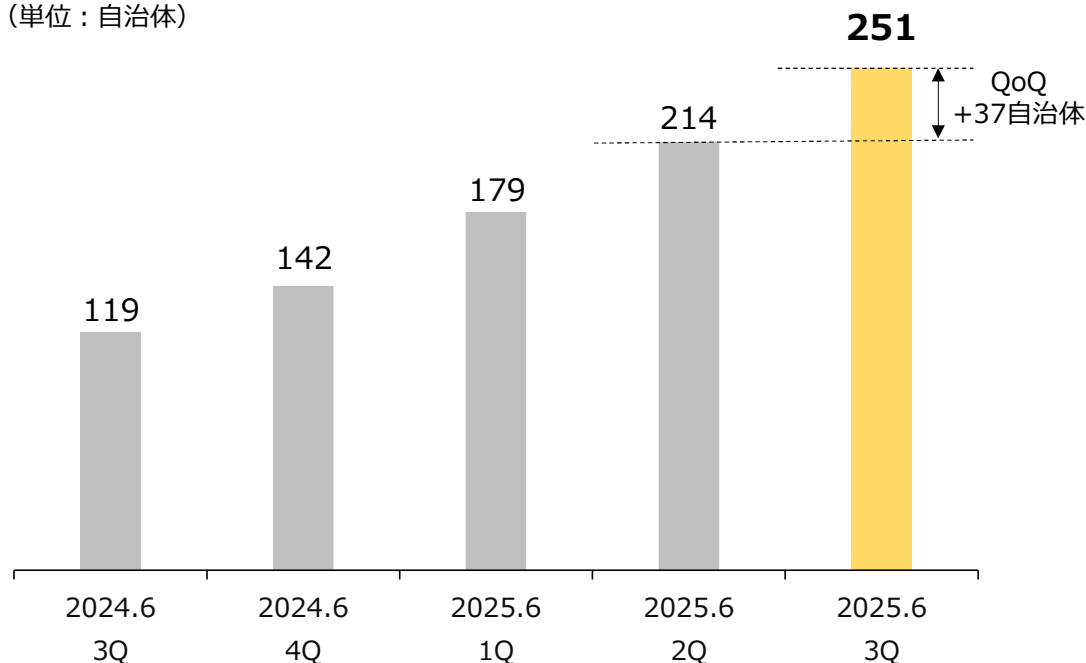
おいくら②：自治体連携について

- ✓ 連携自治体数は引き続き順調に増加。当3Q末は、前3Q末から倍増し251自治体と連携
(※3Q累計期間での「おいくら」Web買取依頼数 13,000件/月のうち、4割超が自治体からの流入)
- ✓ 人口カバー率（連携自治体の人口÷日本の総人口）は41.0%となり、総人口の4割超をカバー

(2025年3月28日リリース)

提携自治体数推移

(単位：自治体)



報道関係者各位

2025年3月28日
佐賀県小城市
株式会社マーケットエンタープライズ

佐賀県小城市が引越しでゴミ増加の3月より

不要品リユース事業で「おいくら」と連携を開始

～「おいくら」連携自治体は250に 人口カバー率は41%を突破～

佐賀県小城市(市長:江里口 秀次)と株式会社マーケットエンタープライズ(東京都中央区、代表取締役社長:小林 泰士、東証プライム・証券コード3135、以下「マーケットエンタープライズ」)は、2025年3月28日(金)に、地域社会における課題解決を目的としたリユース事業に関する協定を締結し、連携をスタートいたします。マーケットエンタープライズが運営するリユースプラットフォーム「おいくら」を用いて、不要品を捨てずに再利用する仕組みを構築し、小城市の廃棄物削減と循環型社会の形成を目指します。小城市の「おいくら」導入により、全国の「おいくら」導入自治体数は250に、「おいくら」の人口カバー率は41.05%※1を突破しました。



おいくら?

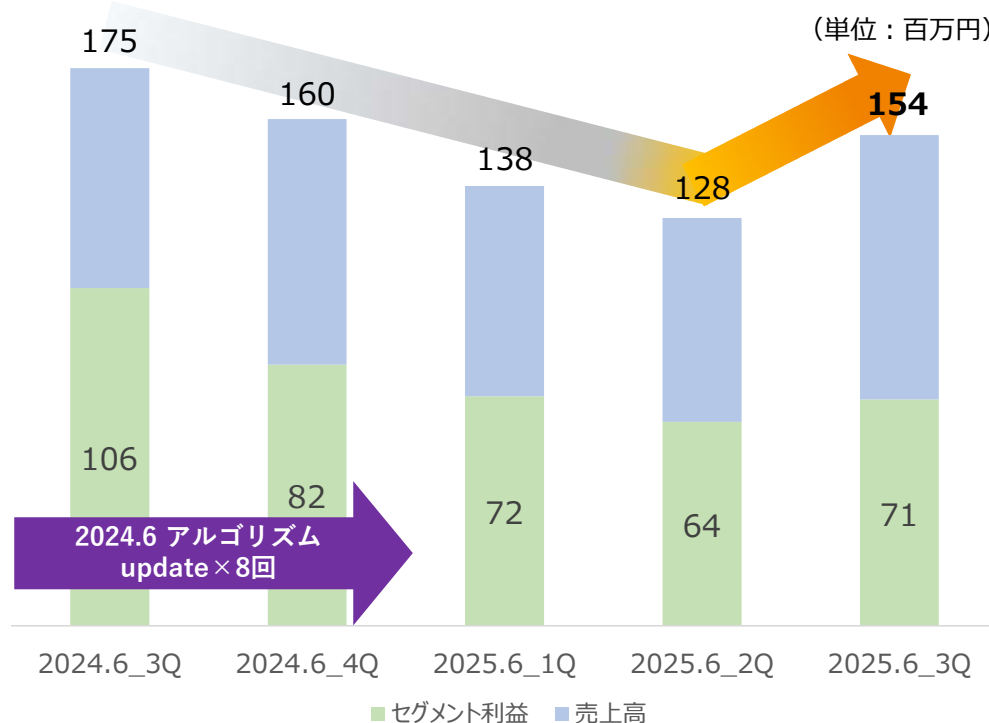


メディア事業

メディア事業①：四半期別業績推移及び直近のアクション概要(2Q)

- ✓ 売上・利益：影響の大きいGoogle社による検索エンジンアルゴリズムのアップデートリスクに対応すべく、引き続きメディアポートフォリオの再構築とコンテンツの見直しを進めるとともに、適切な販管費コントロールにより利益確保を実施

売上高・セグメント利益推移



新規メディアの立上げ(2Q)

通信



リユース/趣味



メディア事業②：直近のアクション概要（3Q）

✓ 当期の方針：既存のビジネスモデルに捉われず、動画メディア等、検索以外での流入ルート確保により収益チャネルの多様化を図る方針



高く売れるドットコム

<https://www.youtube.com/@takakuureru>



みれい@Wi-FiとWiMAXのコンシェルジュ

<https://www.youtube.com/@iphonesim>



チャンネルカシモ

https://www.youtube.com/@kashimo_wimax_official



UMM / FARM MART

<https://www.youtube.com/@UMM.FARM MART>



おいくらチャンネル

<https://www.youtube.com/@おいくらチャンネル>

新動画メディアの展開（3Q）

Motorz

モーターズ

企業が運営する YouTubeとしては黎明期から本格的に取り組み、チャンネル登録数は 27万人を突破。クルマ好きの民意を形にする **唯一の法人 CarTuber**です。



Media Date YouTube

チャンネル登録数: 27.2万人

月間動画再生数: 約300万回

月間視聴者数: 約150万人

※2025年1月現在

代表企画





モバイル通信事業

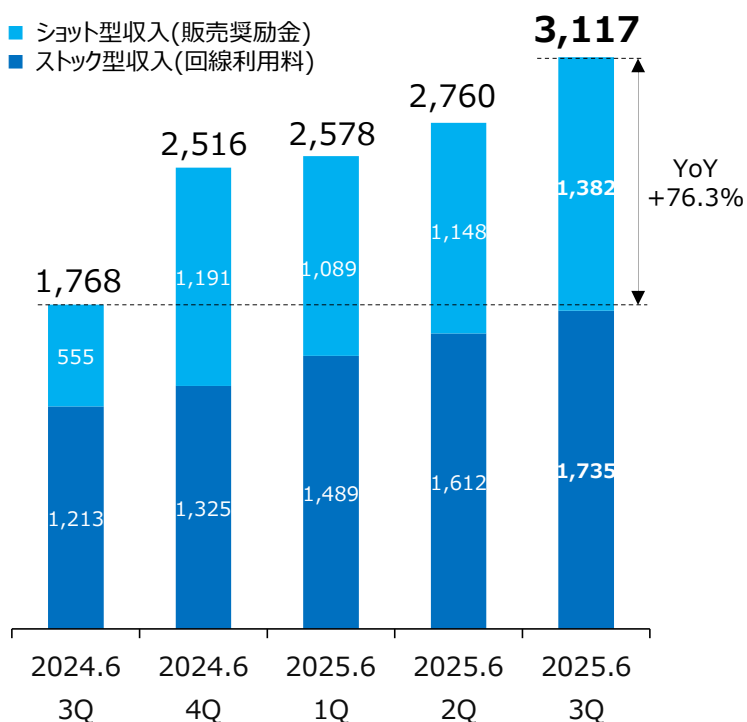
モバイル通信事業①：四半期別業績推移

- ✓ 売上高：前期4Q以降サービス認知が進み、新規回線契約獲得数の大幅増がつづく
- ✓ 利益：当面の間、保有回線数のボリューム増を優先し広告宣伝費が先行。今後、1回線あたり売上向上策の進捗(詳細次頁)に伴い、利益率は徐々に改善してゆく見通し

売上高推移

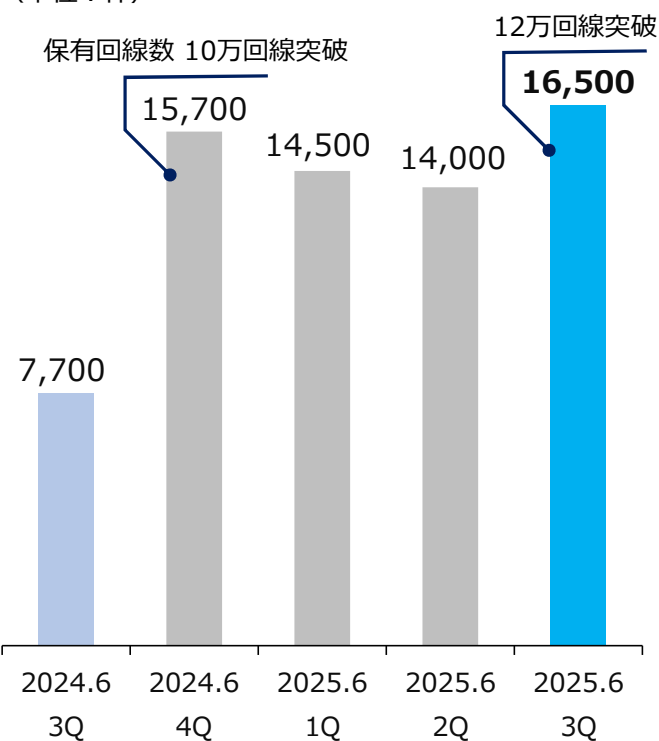
(単位：百万円)

- ショット型収入(販売奨励金)
- ストック型収入(回線利用料)



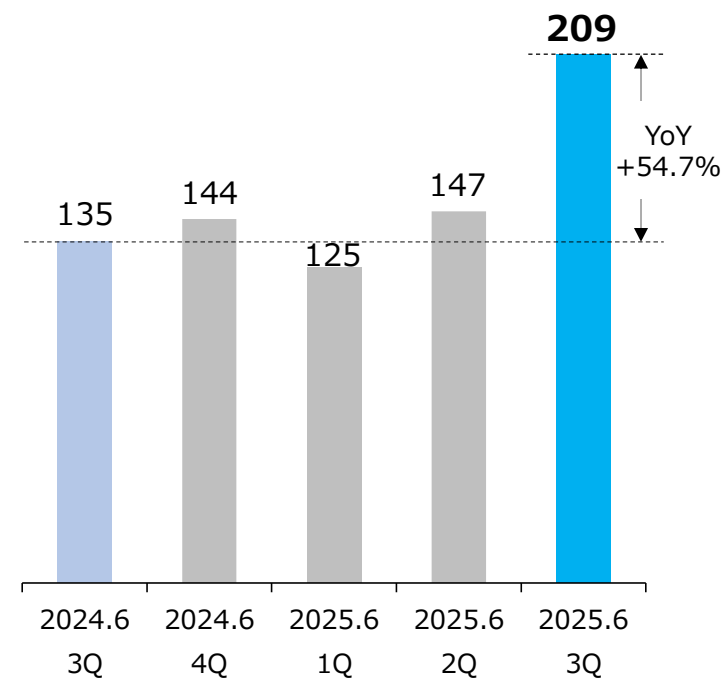
新規回線契約獲得数推移

(単位：件)

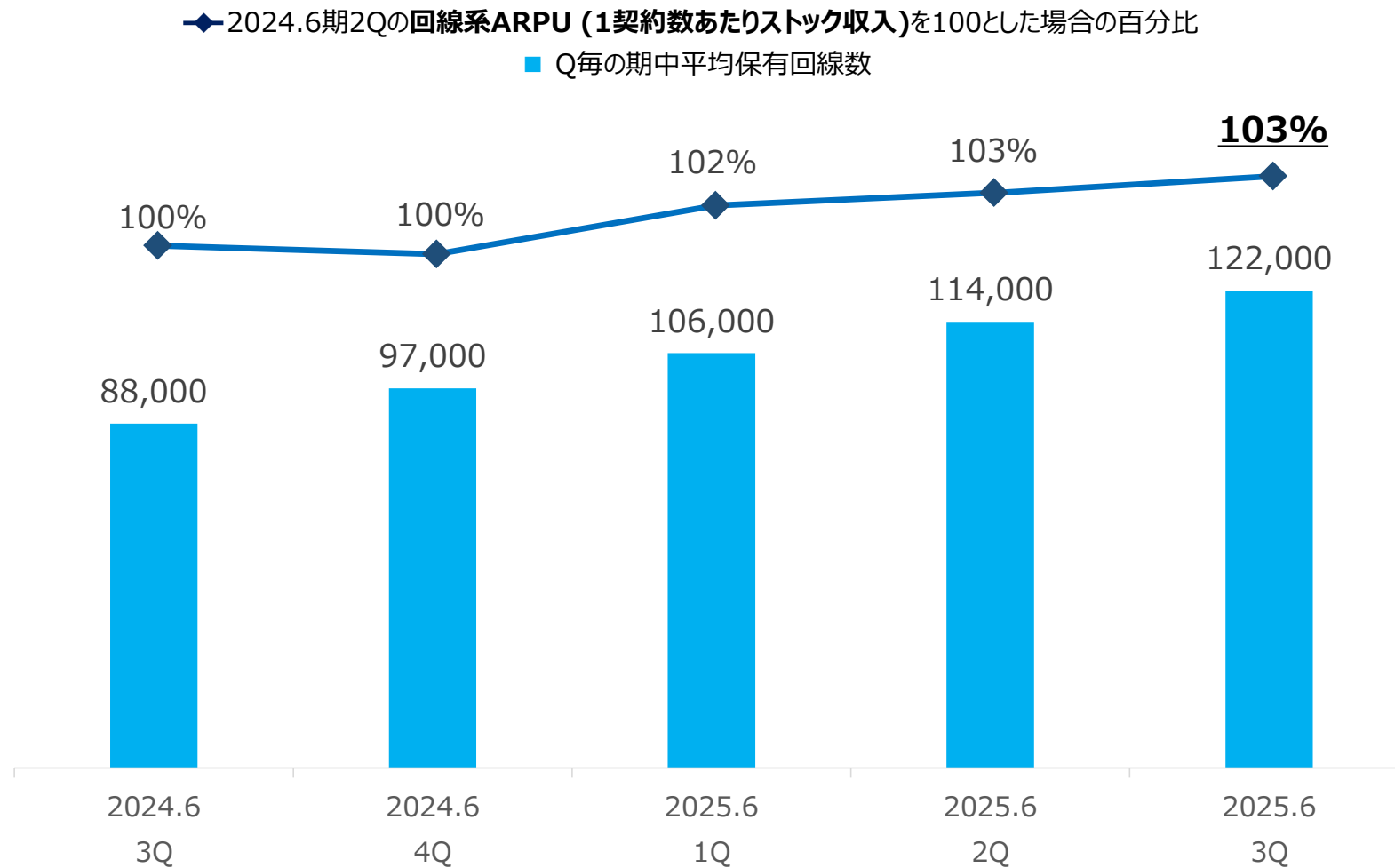


セグメント利益推移

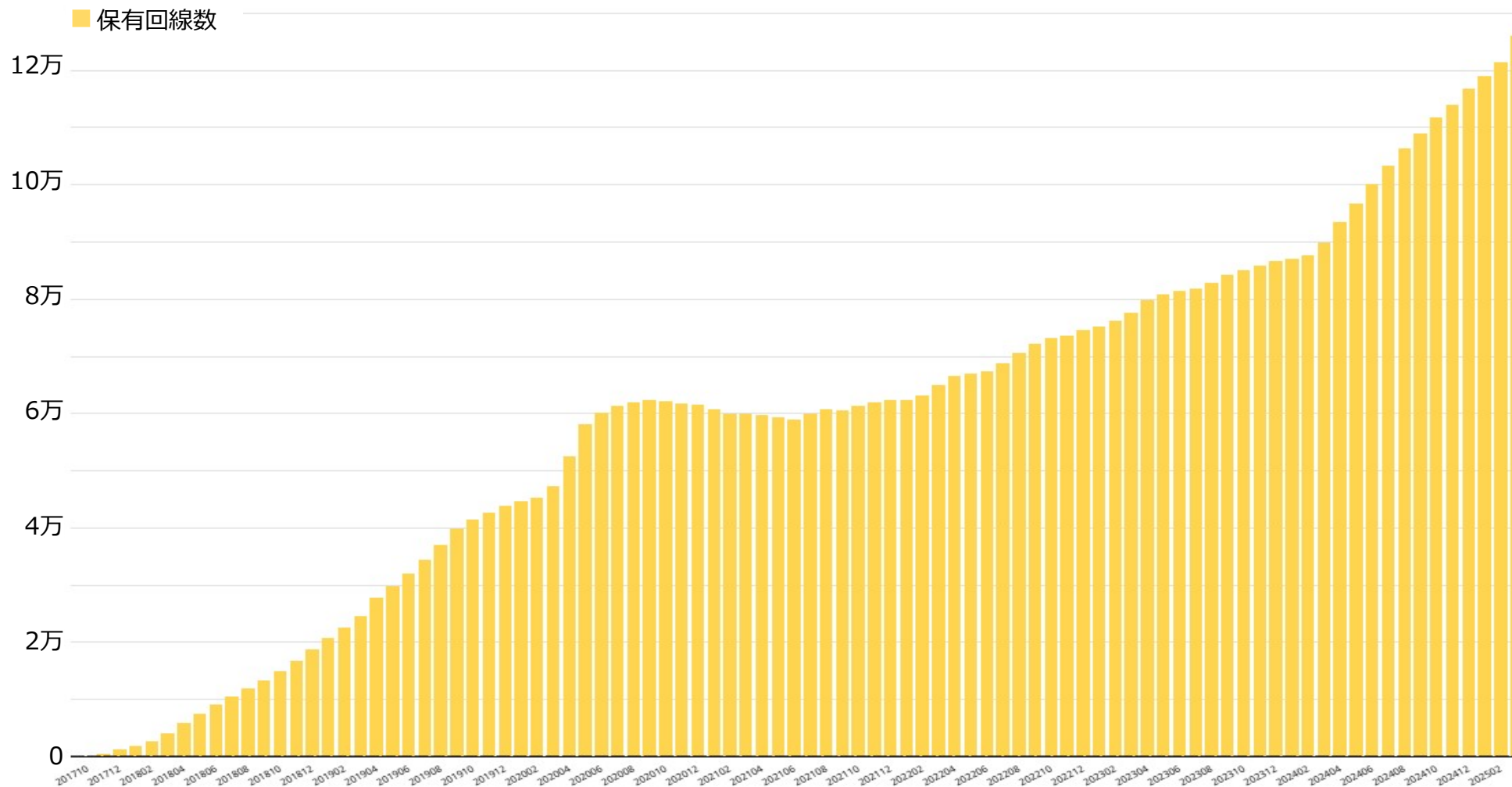
(単位：百万円)



モバイル通信事業②:回線系ARPU及び期中保有回線数の推移(参考)



モバイル通信事業③:サービス開始以来の保有回線数推移（参考）



3

連結業績まとめ

2025年6月期 第3四半期 連結損益計算書（再掲）



- ✓ 当3Q累計期間において、各段階利益すべてで過去最高を更新
- ✓ 投資フェーズから回収フェーズへの移行による黒字体質化と、株価上昇による恩恵(デリバティブ解約益および同評価益の計上)もあり、利益ベースでも大幅改善

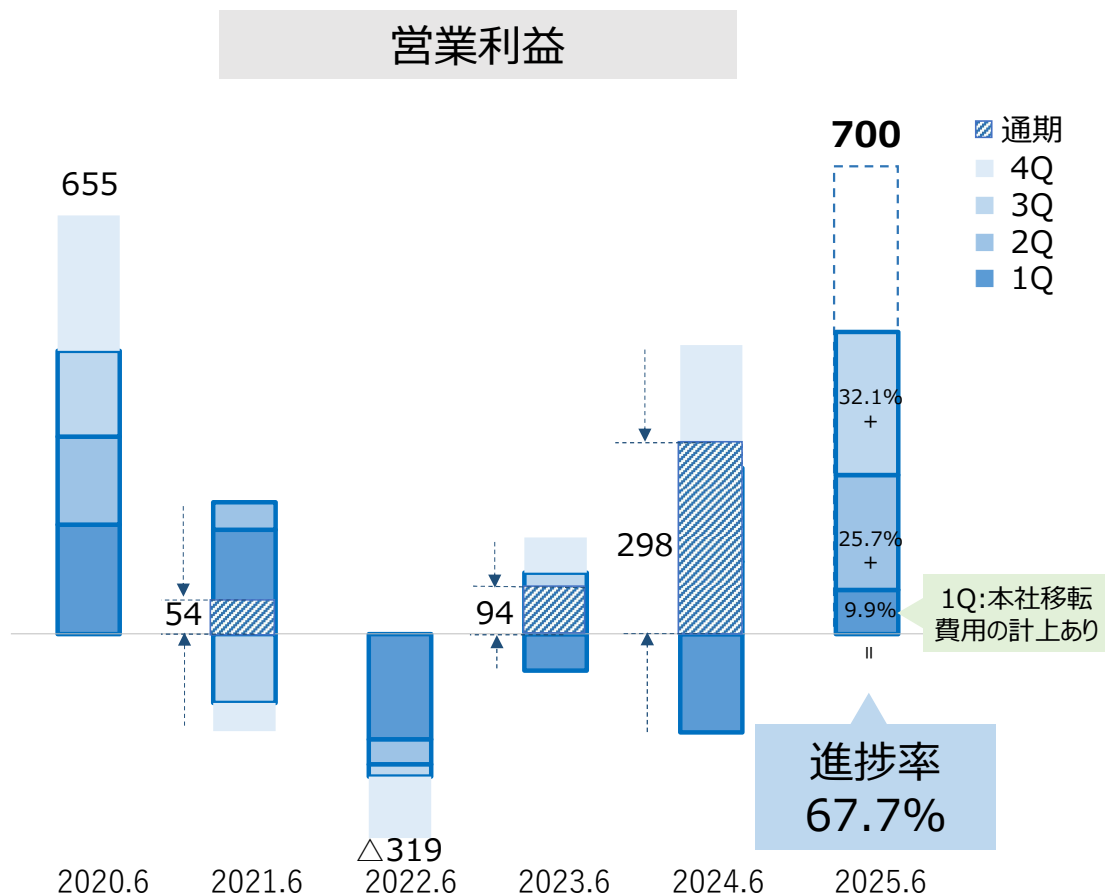
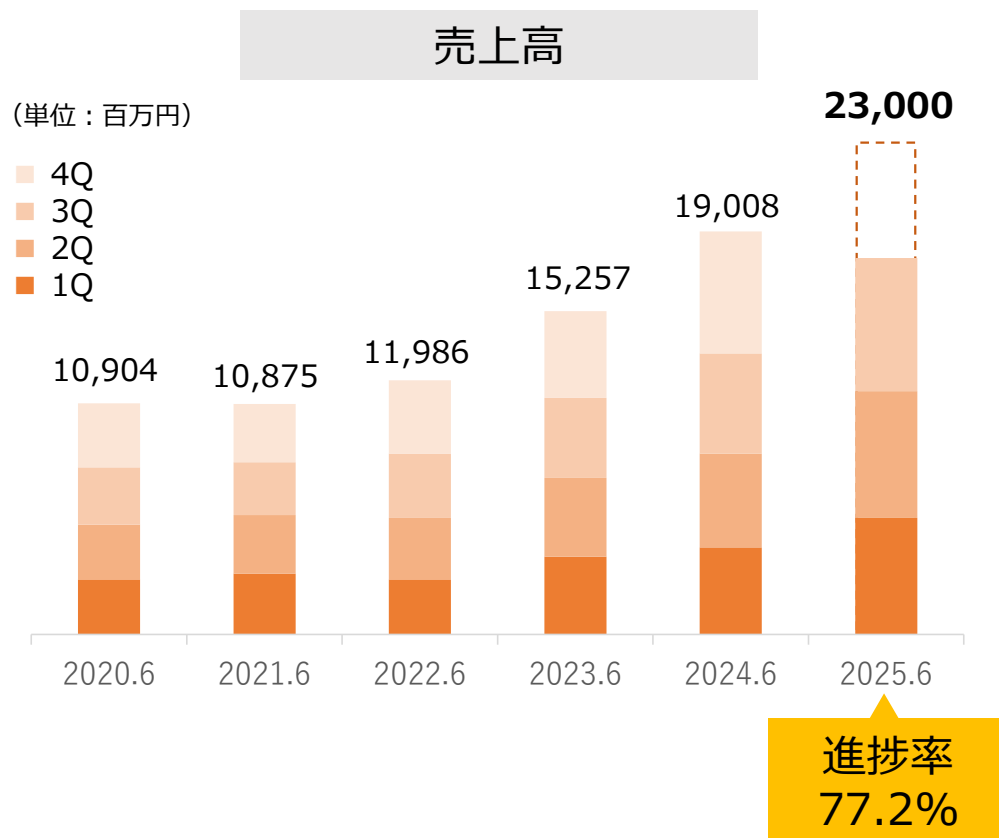
(単位：百万円)	2024.6 3Q	2025.6 3Q	増減	前年同期比
売上高	13,258	17,763	4,504	134.0%
売上総利益	4,821 (36.4%)	6,171 (34.7%)	1,350	128.0%
営業利益	106 (0.8%)	474 (2.7%)	367	444.9%
経常利益(△は損失)	△ 227 (- %) (参考：デリバティブ評価損 △279)	545 (3.1%) (参考：デリバティブ評価益 +68)	772	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益(△は損失)	△ 651 (- %)	277 (1.6%)	928	-

※括弧内は利益率

2025年6月期 業績見通し（再掲）

✓ 売上高は引き続き順調に進捗

✓ 2Q会計期間につづき、3Q会計期間の営業利益224百万円は過去最高



セグメント情報 2025年6月期 第3四半期実績 (ハイライト)



(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2023.6期	売上高	3,671 (140.8%)	3,715 (128.7%)	3,776 (124.2%)	4,094 (118.5%)	15,257 (127.3%)
	ネット型リユース	1,936 (131.6%)	2,134 (130.5%)	2,065 (127.3%)	2,254 (118.7%)	8,392 (126.6%)
	メディア	156 (143.5%)	162 (142.4%)	163 (129.5%)	177 (123.2%)	660 (133.7%)
	モバイル	1,577 (153.8%)	1,417 (124.9%)	1,547 (119.9%)	1,662 (117.9%)	6,204 (127.6%)
	営業利益 (△は損失)	△ 57 (-)	14 (-)	83 (-)	55 (-)	94 (-)
	ネット型リユース	48 (-)	73 (277.4%)	95 (163.9%)	112 (355.8%)	329 (295.6%)
	メディア	128 (191.6%)	102 (133.5%)	99 (104.0%)	113 (106.5%)	443 (128.3%)
	モバイル	28 (-)	58 (101.5%)	180 (225.8%)	186 (4403.4%)	454 (336.8%)
2024.6期	売上高	4,106 (111.9%)	4,419 (119.0%)	4,732 (125.3%)	5,749 (140.4%)	19,008 (124.6%)
	ネット型リユース	2,405 (124.2%)	2,706 (126.8%)	2,809 (136.0%)	3,106 (137.8%)	11,027 (131.4%)
	メディア	157 (100.6%)	144 (88.7%)	154 (94.2%)	126 (71.2%)	582 (88.2%)
	モバイル	1,544 (97.9%)	1,569 (110.7%)	1,768 (114.3%)	2,516 (151.4%)	7,398 (119.2%)
	営業利益 (△は損失)	△ 154 (-)	113 (799.0%)	148 (178.3%)	192 (349.2%)	298 (315.7%)
	ネット型リユース	10 (21.3%)	142 (195.0%)	204 (214.7%)	196 (175.7%)	554 (168.5%)
	メディア	81 (63.5%)	72 (71.1%)	106 (106.9%)	82 (72.7%)	342 (77.3%)
	モバイル	64 (226.4%)	112 (192.0%)	135 (75.1%)	144 (77.1%)	456 (100.5%)
2025.6期	売上高	5,492 (133.7%)	5,983 (135.4%)	6,288 (132.9%)		
	ネット型リユース	2,805 (116.6%)	3,116 (115.2%)	3,043 (108.3%)		
	メディア	108 (68.9%)	106 (74.2%)	127 (83.3%)		
	モバイル	2,578 (167.0%)	2,760 (175.9%)	3,117 (179.3%)		
	営業利益 (△は損失)	69 (-)	180 (159.1%)	224 (151.8%)		
	ネット型リユース	204 (1982.4%)	227 (159.6%)	211 (108.2%)		
	メディア	72 (89.0%)	64 (89.4%)	71 (67.7%)		
	モバイル	125 (195.5%)	147 (131.2%)	209 (154.7%)		
	調整額	△ 333 (-)	△ 260 (-)	△ 267 (-)		

・各種生産性向上策の進捗により、引き続き売上増と販管費率の改善進み、営業利益の増益傾向づく

・高利益体質を維持しつつ、売上再成長に向け動画メディアへの本格参入を開始

・新規回線契約獲得数 大幅増づく
・ARPU向上にあわせ、積極的な広告宣伝は継続予定

※括弧内は前年同期比

連結貸借対照表



✓ 当期純利益の計上により自己資本比率が2.8p改善（前期4Q末16.5%→当期3Q末19.3%）

(単位：百万円)	2024.6 4Q末	2025.6 3Q末	増減
流動資産	4,334	4,868	533
現金及び預金	1,486	1,239	△ 247
売掛金	1,914	2,536	621
商品	731	743	12
(うち、個人向けリユース) ※	(354)	(380)	26
(うち、マシナリー) ※	(317)	(257)	△ 60
その他流動資産	202	348	146
固定資産	1,010	1,109	99
有形固定資産	269	321	51
無形固定資産	48	84	35
(うち、のれん)	(32)	(74)	42
投資その他の資産	691	703	12
資産合計	5,345	5,978	633

	2024.6 4Q末	2025.6 3Q末	増減
負債	4,038	4,283	244
買掛金	695	913	218
短期有利子負債	2,262	2,227	△ 34
未払金	453	526	73
長期有利子負債	62	54	△ 7
その他負債	565	561	△ 4
純資産	1,306	1,694	388
負債純資産合計	5,345	5,978	633

※ 商品内訳の残高は、評価損反映前の数値です。

4

Appendix



[会社案内動画](#)



個人向けリユース：直近のアクション概要(3Q)及び進行期の動き(4Q)

「Yahoo!オークション Best Store Awards 2024」総合賞第1位獲得（3Q）

2024 総合賞 第1位	
家電部門	第2位
PC・スマホ部門	第1位
スポーツ・レジャー部門	第3位
楽器・機材部門	第2位

- ✓ 好調な業績を背景に、「Yahoo! オークションBest Store Awards2024」において「PC、スマホ部門」・「家電部門」・「楽器、機材部門」・「スポーツ、レジャー部門」の4つの部門で部門賞を受賞し、約2万ストアの中から総合賞第1位に選出。当社が総合賞第1位に選出されるのは、2019年以来、5年ぶり4度目。



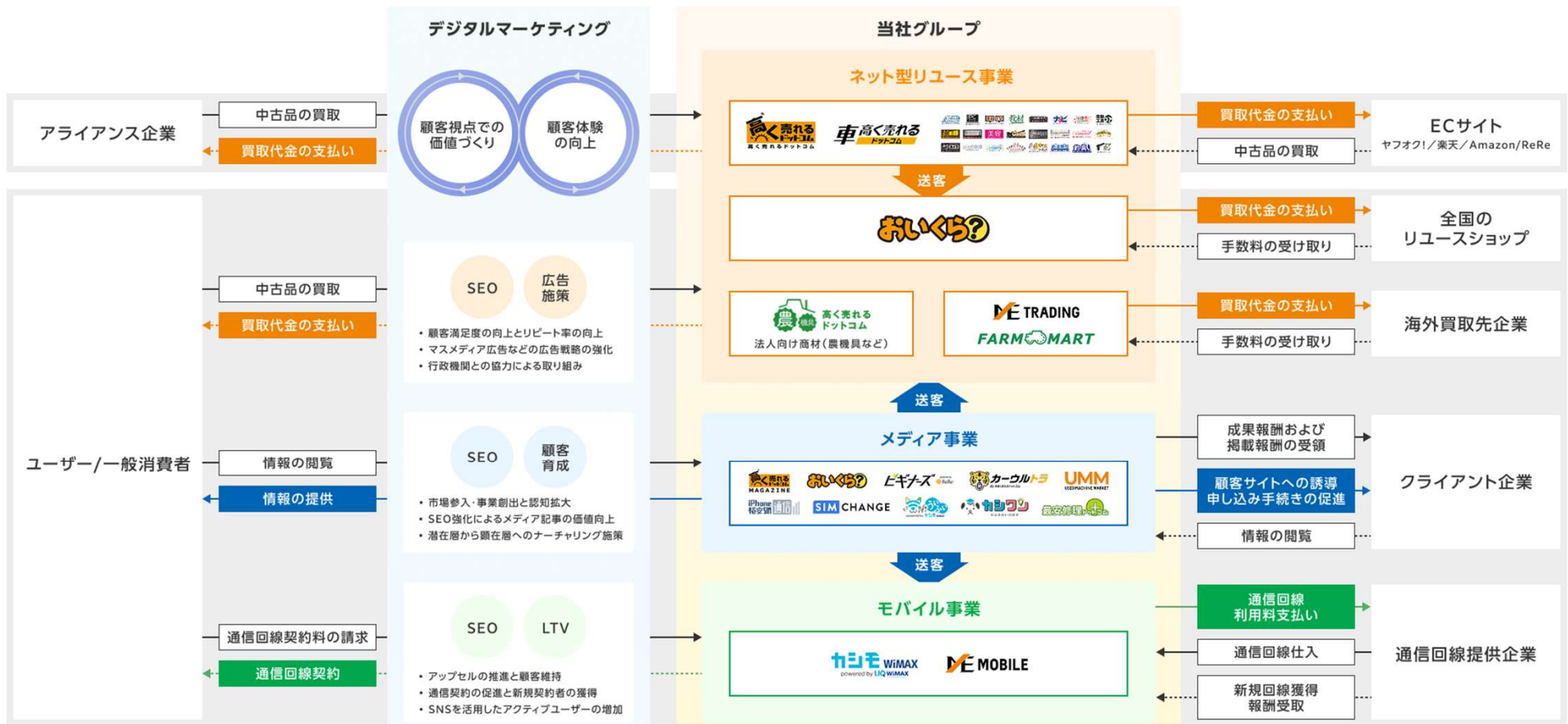
成田空港退役グッズの販売（4Q）

- ✓ 一般販売自体が稀有な「空港退役グッズ」の販売を通じ、航空・空港ファンを中心にリユースの魅力を訴求



事業概観

✓ デジタルマーケティングでの集客力を強みに多角的に事業を展開



マシナリー：アフリカ市場開拓に向けた直近の動き

- ✓ アフリカ諸国から、当社輸出の中古農機具に強い関心が寄せられており、駐日外交官の視察相次ぐ



- ✓ JICAで当社の「タンザニア国中古農機具における部品調達および修理体制にかかるニーズ確認調査」が採択(2Q)

JICAについて コンテンツ一覧 よくある質問 お問い合わせ Google 検索							
JICAについて 事業について 海外での取り組み 日本国内での取り組み ニュース・広報 国際協力について							
2024	ニーズ確認調査	農業	タンザニア国中古農機具における部品調達および修理体制にかかるニーズ確認調査	株式会社マーケットエンタープライズ	東京都	-	有責任あずさ監査法人、株式会社はいはつマネジメント・コンサルティング、NTCインターナショナル株式会社
							タンザニア

https://www2.jica.go.jp/ja/priv_sme_partner/index.php

- ✓ 外務省「令和6年度アフリカ貿易・投資促進官民合同ミッション」に参加、タンザニア・ケニア訪問(3Q)



https://www.mofa.go.jp/mofaj/afr/af2/pageit_000001_01540.html



現地官邸にて (2列目左) 小林泰士 弊社代表

- ✓ タンザニアを皮切りに、アフリカの市場開拓を進める方針

第3四半期における営業外収益(デリバティブ評価益)の発生状況



概要

- ・2022年9月14日締結・2024年9月4更新の、株式会社SBI証券との「差金決済型自社株価先渡取引契約」(※1)により発生した営業外収益
- ・当該契約期間中の各四半期末時点における当社の株価が当社の業績(営業外損益)に影響を及ぼす
- ・具体的には、当四半期末日時点の当社の株価が前四半期末日時点の株価(※2)を
 - ①上回った場合 = 会計期間ごとに「営業外収益」を計上する 又は ②下回った場合 = 会計期間ごとに「営業外費用」を計上する

(※1) 当該契約の詳細は、2022年9月14日公表「[差金決済型自社株価先渡取引の締結に関するお知らせ](#)」(旧契約) および2024年9月4日公表「[差金決済型自社株価先渡取引の先渡期間延長及び先渡価格変更に関するお知らせ](#)」(新契約) をご参照ください。また、当該契約の対象となる当社普通株式40万株のうち20万株につきましては、2025年2月14日公表「差金決済型自社株価先渡取引契約の一部期限前解約に関するお知らせ」および2025年4月2日公表「営業外収益(デリバティブ解約益)計上に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり売却を完了しております。

(※2) 先渡価格が新たに設定された場合は、直近の先渡価格

- なお、本契約の締結経緯につきましては、2024年10月25日付IR note「[デリバティブ評価損益を発生させている『差金決済型自社株価先渡取引』について解説します](#)」もご参照ください。

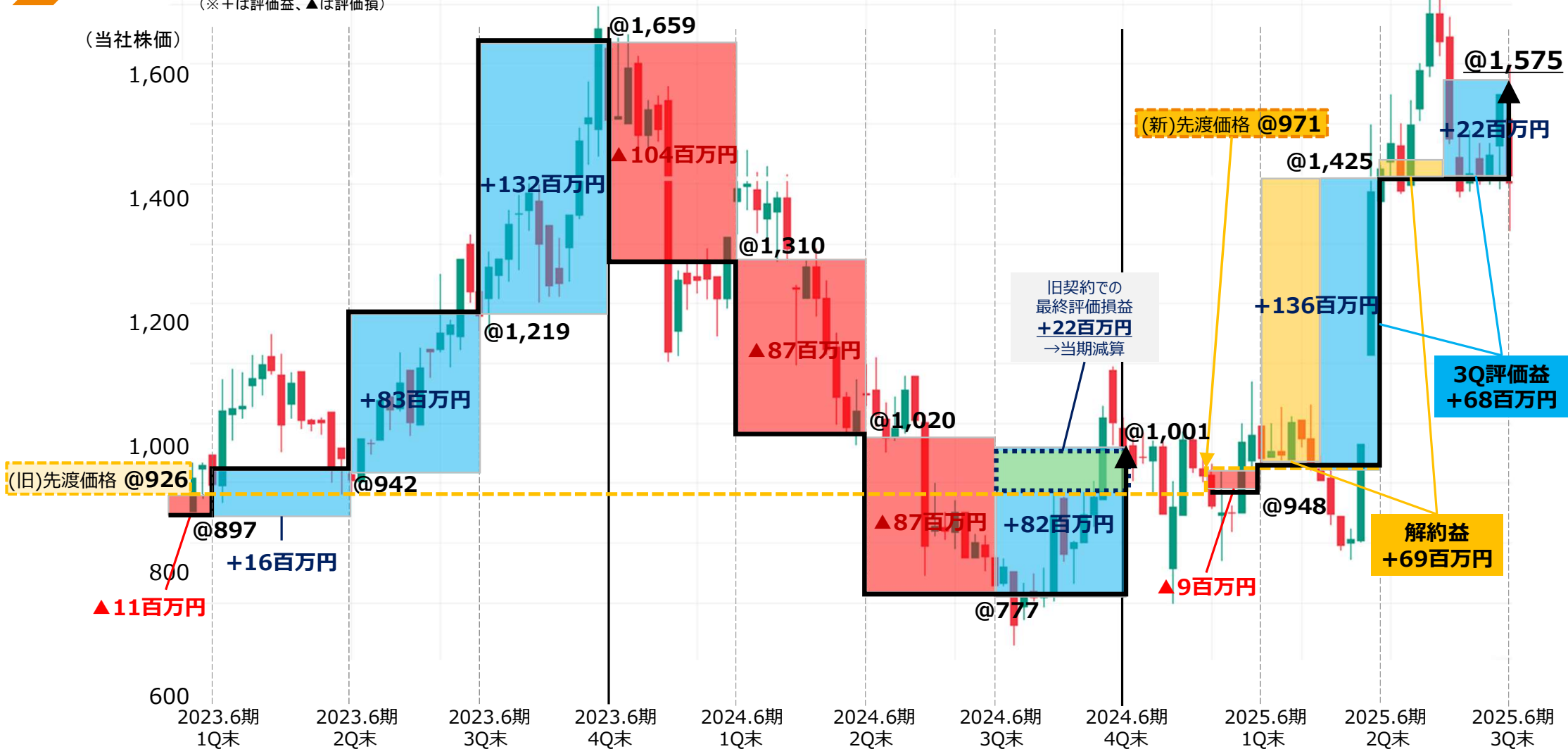
第3四半期における影響額

- ・第3四半期における影響額 = 68百万円の営業外収益(デリバティブ評価益)の計上

	第2四半期末時点		第3四半期末時点	
株価	1,425円		1,575円	注1 先渡価格 @971円
対象株式数	40万株		20万株	
評価損益	+113百万円		+68百万円	注2 キャッシュフロー上の影響はありません

会計期間ベースでの、デリバティブ評価損益の推移（参考情報）

(※+は評価益、▲は評価損)



*TradingView提供のチャート

差金決済型自社株価先渡取引契約の期限前解約について



✓ 2025年5月14日公表の「差金決済型自社株価先渡取引契約の期限前解約に関するお知らせ」の概要は以下のとおりです。

本件原契約の締結経緯について

2024年10月25日付IR note「[デリバティブ評価損益を発生させている『差金決済型自社株価先渡取引』について解説します](#)」をご参照ください。

今回の期限前解約に係る内容

- ・今回、SBI証券により売却される当社株式総数：全数（200,000株）を上限とする（参考）発行済株式総数に対する割合：3.7%
- ・売却期間：2025年5月21日～2025年8月21日
- ・売却方法：SBI証券からは「売却清算方式(期限前)」により清算を行う旨の連絡を受けており、この場合、SBI証券は、期限前解約基準日（2025年5月21日）から3ヶ月以内に期限前解約対象株式と同数の対象株式を売却することになります。売却手法・売却時期等、売却の具体的な方法はSBI証券の裁量によって決定されますが、SBI証券が市場環境、当社株式の売買金額等の諸条件を勘案し、その時点で需給バランスへの影響を抑えることが可能と思われる合理的な売却方法を検討する旨を確認しております。また、売却することにより法令等に違反するおそれがある場合や、社会通念上不当な結果を招く合理的な可能性がある場合には、売却そのものを行わないことができます。

業績等への影響

- ・本件解約により、当第3四半期会計期間末においては評価損益であった本取引による損益が確定することになります。
損益が確定し、業績予想の修正等が必要となった場合は速やかに開示いたします。
- ・なお、今回当社の発行済株式総数の変動はないため、**本件による希薄化はありません。**

過年度実績：販管費推移

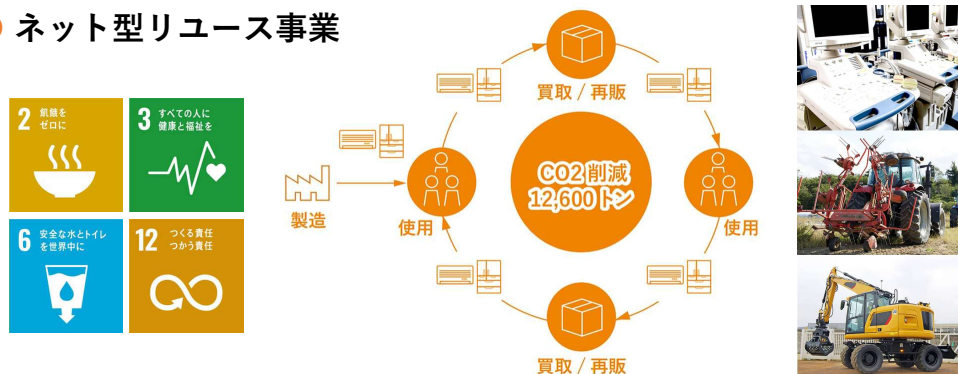
- ✓ 投資回収フェーズに入り、販管費率が大幅改善（前年同期比△3.5p）
- ✓ 需要期の第4四半期を控え、過去最高となる通期営業利益7億円に向け順調な進捗

(単位：百万円)	2021.6 3Q	2022.6 3Q	2023.6 3Q	2024.6 3Q	2025.6 3Q
売上高	8,119	8,532	11,163	13,258	17,763
±成長率	-	+5.1%	+30.8%	+18.8%	+34.0%
売上総利益	2,922	3,031	4,151	4,821	6,171
[粗利率]	[36.0%]	[35.5%]	[37.2%]	[36.4%]	[34.7%]
販管費合計	2,824	3,255	4,112	4,714	5,697
[販管費率]	[34.8%]	[38.2%]	[36.8%]	[35.6%]	[32.1%]
広宣費＋販促費	389	669	960	826	1,725
(構成比)	(13.8%)	(20.6%)	(23.4%)	(17.5%)	(30.3%)
人件費＋採用関連費	1,053	1,152	1,441	1,813	1,839
(構成比)	(37.3%)	(35.4%)	(35.1%)	(38.5%)	(32.3%)
地代家賃(含、敷金償却)	202	235	247	297	334
(構成比)	(7.2%)	(7.2%)	(6.0%)	(6.3%)	(5.9%)
その他	1,179	1,198	1,463	1,776	1,797
営業利益	98	△ 223	39	106	474

SDGsの取り組み

当社の中核であるネット型リユース事業を通じて、循環型社会の推進や多様な外部パートナーと積極的に連携しながらさまざまな取り組みを進めています。

● ネット型リユース事業



● 楽器寄附ふるさと納税



● 「捨てない暮らし」の提案で 廃棄処理量の削減や循環型社会形成を目指す



● 捜査機関との連携



● 内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」参画



● ボードメンバー 多様化の取り組み



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



株主優待制度の拡充について

- ✓ 当社は、2024年6月期通期決算発表において「株価および株主還元に関する基本的な考え方」として株主優待制度の内容拡充について議論を進める方針を打ち出しておりましたが、当期において、下記のとおり株主優待制度を変更（拡充）させていただくこととしております。

- ✓ 株主優待の内容

基準日	保有株式数	株主優待
6月末日	500株以上	25,000円分のデジタルギフト
12月末日	500株以上	25,000円分のデジタルギフト

- ✓ 対象となるデジタルギフト

Amazon ギフトカード/ QUO カード pay/ PayPay マネーライト/ dポイント/ au PAY ギフトカード/ Visa e ギフト vanilla/ 図書カード NEXT/ Uber Taxi ギフトカード/ Uber Eats ギフトカード/ Google Play ギフトコード/ プレイステーション®ストア チケット/ DMM プリペイドカード/ すかいらーくご優待券/ JAL マイレージバンク

- ✓ 適用開始時期

本変更は、2025年6月末日現在（基準日）の株主名簿に記載または記録された株主様への優待発送分より適用を開始いたします。

今後の決算・IR説明会について

✓ 個人投資家向けIR説明会

開催予定日時	会場	主催	申込み詳細
2025年5月27日(火)20:00-	オンライン	Kabu Berry	https://kabuberry.com/lab341/
2025年6月 5 日(木)19:00-	オンライン	プロネクサス	※詳細は後日、弊社IRサイト等にてお知らせいたします



IR情報メール配信

外部配信サイト「ブリッジサロン」(運営・株式会社インベストメントブリッジ)より最新情報をメールで受け取れます。メールでお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



IRメール配信サービス

https://www.bridge-salon.jp/tekiji/alert_mail.php



IR情報SNS配信

IR公式アカウント (@IR_Menter) にて適時開示情報やPR情報などを発信しています。

X(旧Twitter)でお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



マーケットエンタプライズ

公式Xアカウント：@IR_Menter

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、
将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。
実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】

マーケットエンタープライズ・IR

ir@marketenterprise.co.jp



持続可能な社会を実現する
最適化商社