



2025年6月期 第2四半期決算説明資料

2025年2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2四半期決算概況 (P.2~)

2

セグメント別事業概況 (P.8~)

3

連結業績まとめ (P.38~)

4

Appendix (P.44~)

1

2025年6月期 第2四半期決算概況



2025年6月期 第2四半期決算ハイライト



売上高・売上総利益

✓ 引き続き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売上高としても100億円を突破し、**売上高・売上総利益とも過去最高**

- ・売上高 : 11,475百万円 (前年同期比 +34.6%)
- ・売上総利益 : 3,994百万円 (前年同期比 +28.3%)

営業利益

✓ 1Qにおいて一時費用 (本社移転費用 68百万円) の計上があったものの、引き続き生産性は順調に向上し
前年同期比で+290百万円の改善

- ・営業利益 : 249百万円 (前年同期は41百万円の損失)

経常利益・純利益

✓ 営業外収益として、株価上昇に伴うデリバティブ評価益113百万円 (詳細P47参照) を計上した結果、

- ・経常利益 : 313百万円 (前年同期は282百万円の損失)
- ✓ 純利益については、法人税および法人税等調整額97百万円の計上等により
- ・四半期純利益 : 153百万円 (前年同期は627百万円の損失)

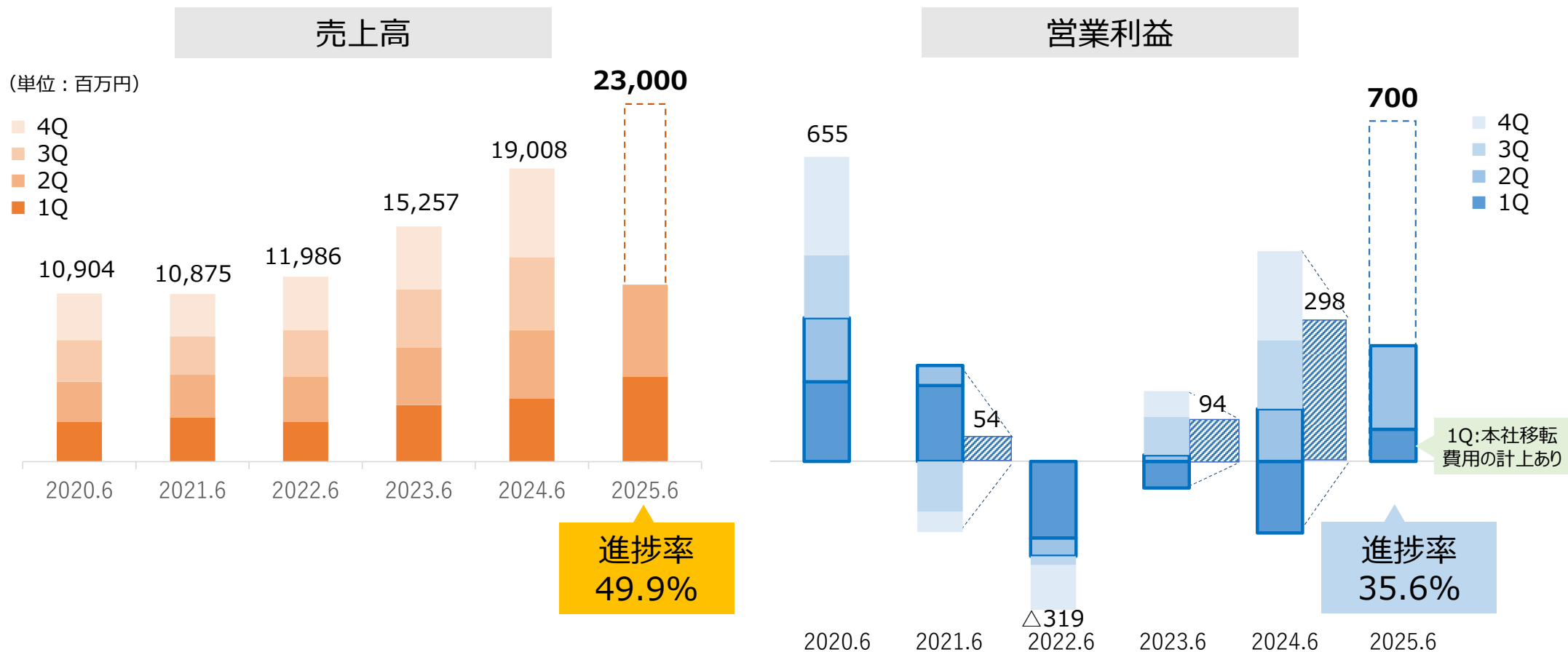
2025年6月期 業績見通し①

- ✓ 売上高 : 需要のシーズンリティから、期末に向け右肩上がりで増収見込み
- ✓ 営業利益 : 2Q最高益更新で進捗率大幅進捗(1Q・3か月間:9.9%→2Q・6か月間:35.6%)
需要期を捉えた増収分の利益貢献を見込む
- ✓ 経常利益以下 : 通期予想にデリバティブ評価損益は見込まず。オーガニックで目標達成を目指す方針に変更なし

(単位：百万円)	2025.6 2Q	2025.6期 通期予想	進捗率
売上高	11,475	23,000	49.9%
営業利益	249	700	35.6%
経常利益	313	650	48.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	153	330	46.6%

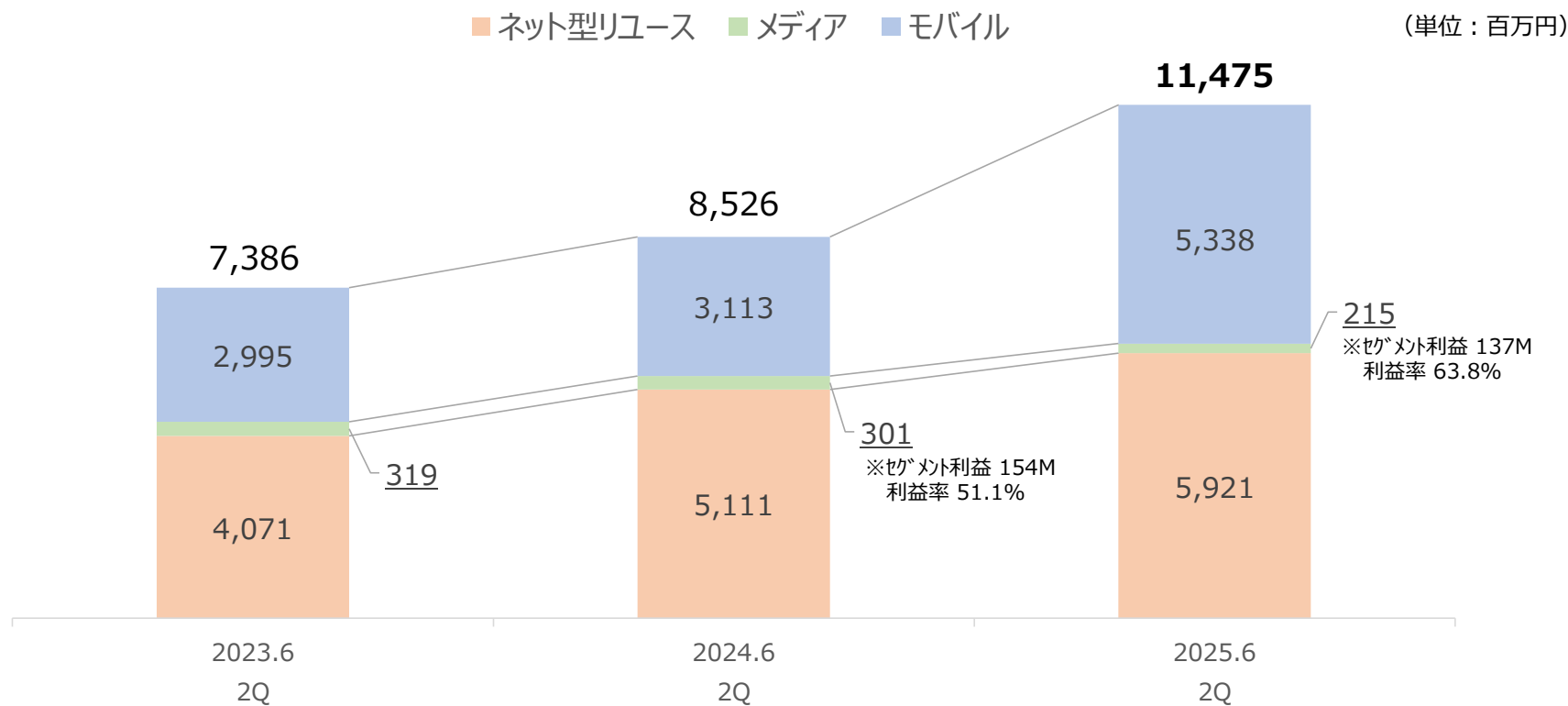
2025年6月期 業績見通し②

- ✓ 売上高は順調に進捗、
- ✓ 2Q会計期間の営業利益180百万円は過去最高



2025年6月期 第2四半期 セグメント別売上高

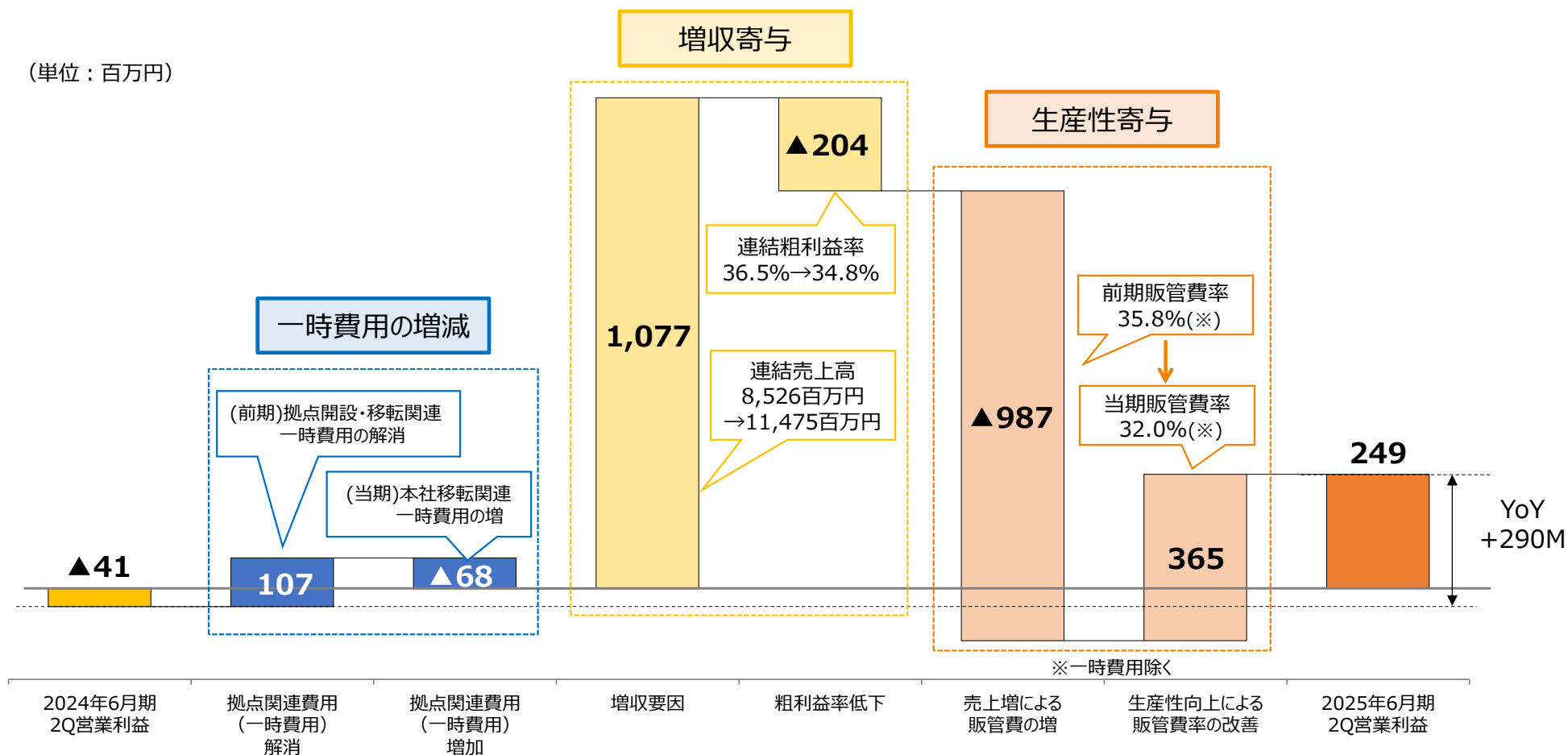
- ✓ コア事業のネット型リユースは、引き続き順調に成長（前年同期比+15.9%）
- ✓ メディアは、高利益体質(※)を維持しつつ、収入源の多様化により再成長を図る方針(詳細P33) (同△28.6%)
- ✓ モバイルは、引き続き新規回線の獲得が好調に推移。またARPUも上昇傾向(詳細P36)で大幅増収（同+71.5%）



2025年6月期 第2四半期 営業利益の増減益分析

✓ 売上高の成長および買取チャネル最適化等の業務効率向上策による販管費率改善により、前年同期比+290百万円の大増益

(単位：百万円)



2

セグメント別事業概況

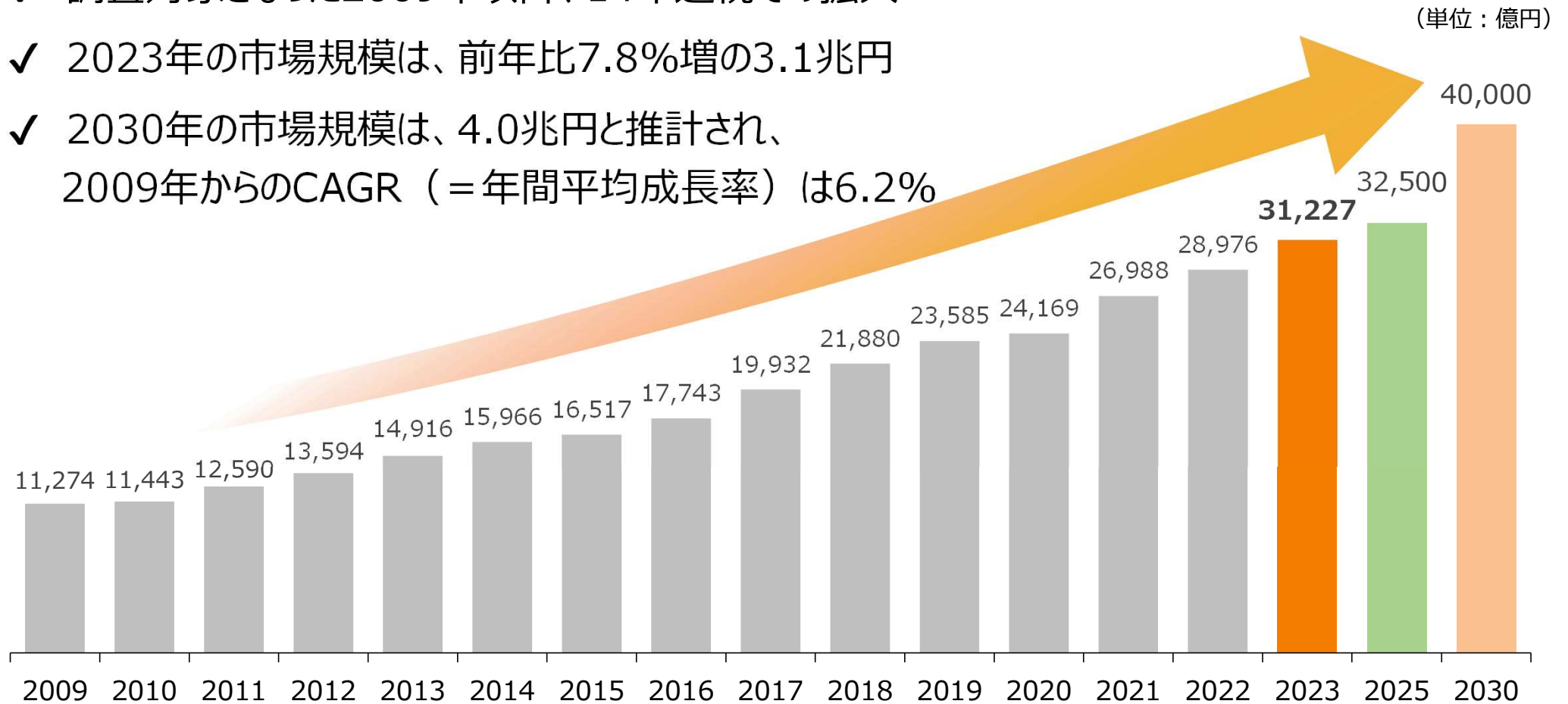




ネット型リユース事業

当社の市場認識：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

ネット型リユース事業 2025年6月期 第2四半期実績



- ✓ 売上高 : 31億16百万円 (前年同期比+15.2%)
 - ✓ 売上総利益 : 11億73百万円 (前年同期比+ 6.1%)
 - ✓ セグメント利益 : 2億27百万円 (前年同期比+59.6%) → 1Qに続き2億円超え。投資回収本格化
- 個人向けリユースが引き続き成長を牽引
2Q会計期間としては売上・売総とも過去最高

(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%)	6,146 (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%)			
		個人向けリユース	2,188 (126.7%)	2,318 (118.5%)			
		マシナリー	570 (89.5%)	751 (106.5%)			
		おいくら	46 (111.8%)	46 (106.7%)			

※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：市場認識（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

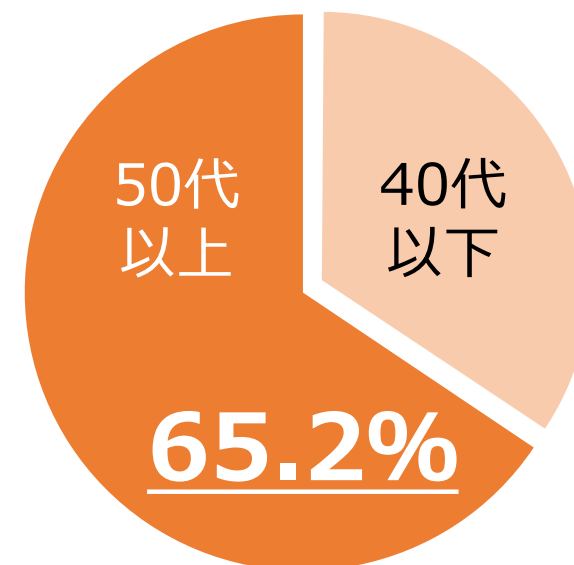
● リユース市場のポテンシャル

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

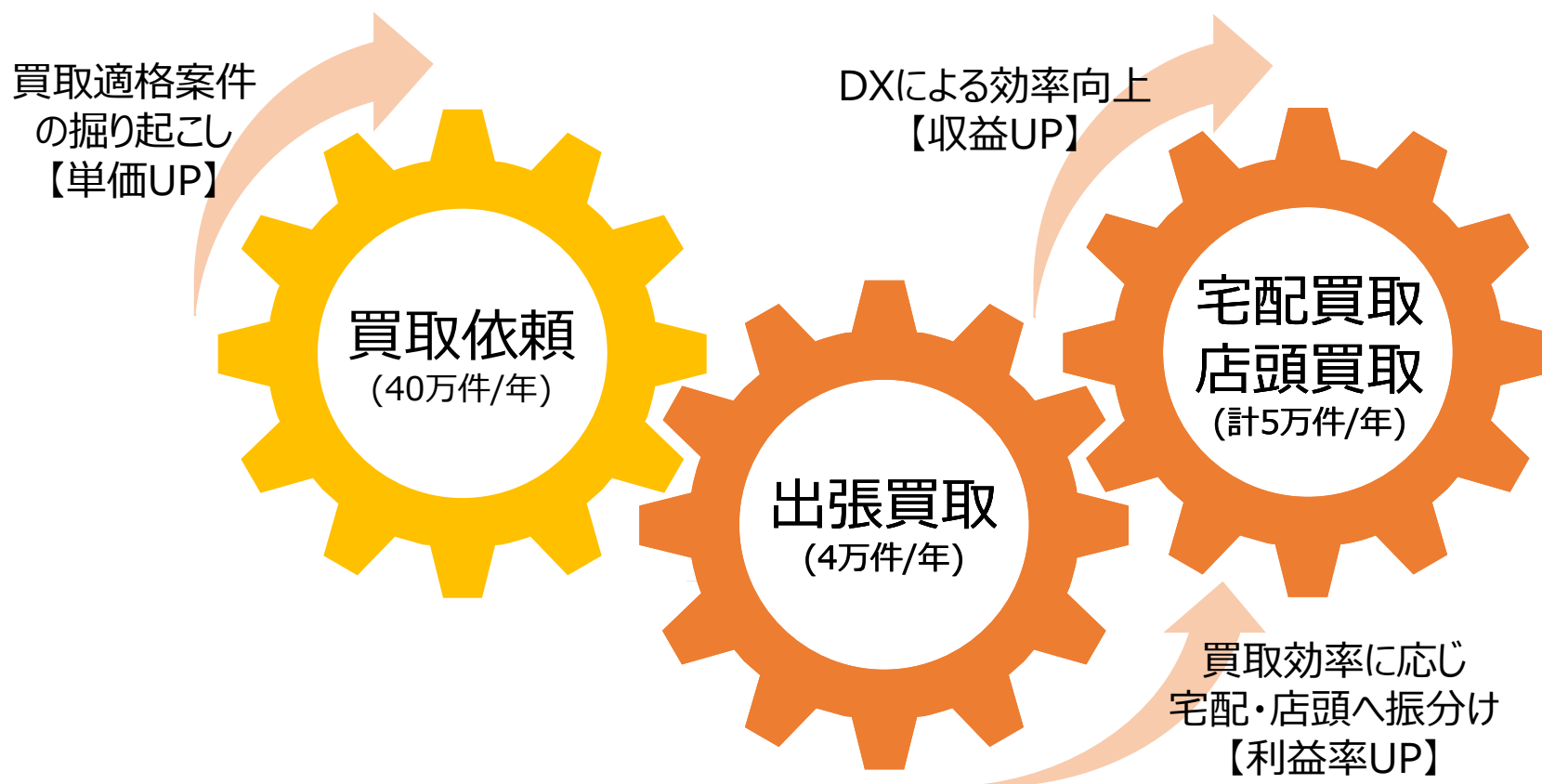
● 「かくれ資産」の年代構成比



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』

個人向けリユース②：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③：2025年6月期 第2四半期実績



- ✓ 売上高：23億18百万円（前年同期比+18.5%）
 - ✓ 粗利益：9億76百万円（前年同期比+9.7%）
- 買取チャネル最適化策の進捗により買取量(≒売上高)が純増。一方で粗利率がやや低下したが、3Q以降再上昇の見込み

(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% (+4.7p)
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% (△3.0p)
	[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%)			
	粗利額	1,004 (124.9%)	976 (109.7%)			
	粗利率	45.9% (△0.7p)	42.1% (△3.4p)			
	[参考:中古車除く]	[49.6%] (-)	[47.4%] (-)			

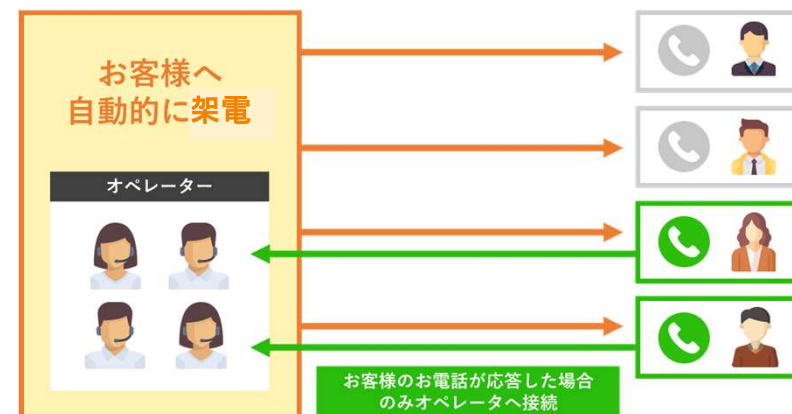
※括弧内は前年同期比

個人向けリリース④:直近のアクション概要(1~2Q)及び進行期の動き(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 (1Q~)

- ✓ 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)

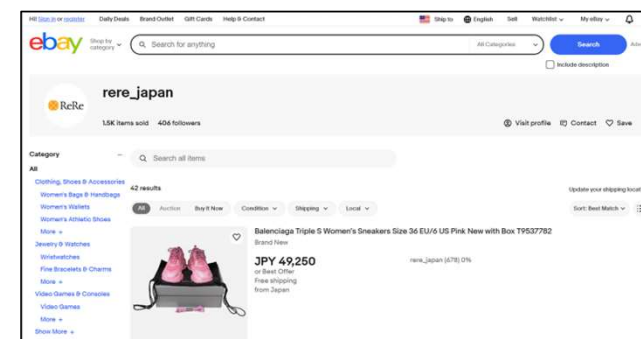


「スマート買取」の試行 (2Q~)

- ✓ 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⑤:直近のアクション概要(2Q)／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。



(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～

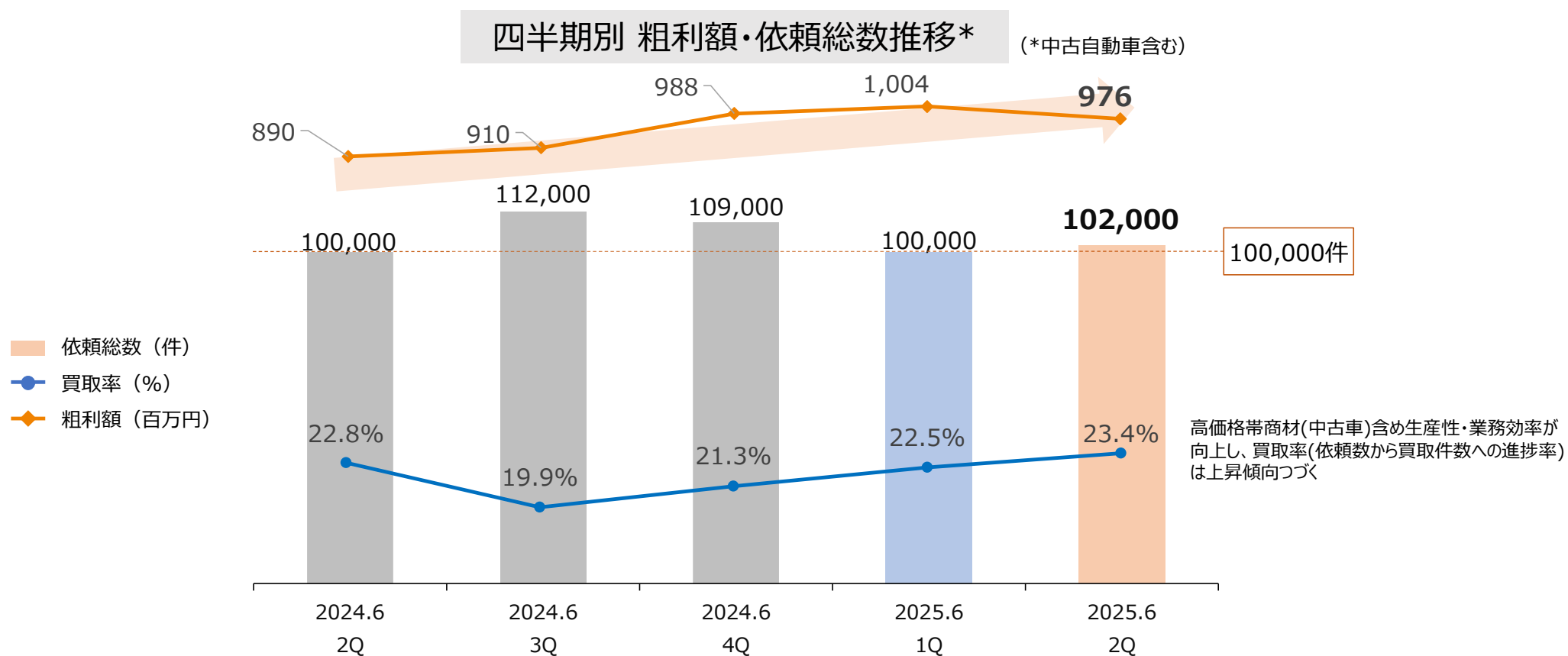
株式会社マーケットエンタープライズ(東京都中央区、代表取締役社長:小林 泰士、東証プライム・証券コード 3135、以下「マーケットエンタープライズ」)は、生成 AI の積極的な活用による業務効率化や生産性向上及び社員の AI スキル向上を目的に、10 月より社内向け生成 AI を用いた有料版ツールの配布数を拡大いたしました。加えて、2024 年 10 月 21 日(月)、専門性の高いリユース業務ニーズとナレッジ共有の対応や、バックオフィス業務の効率化を促進するために、RAG の利用を開始いたしました。RAG は、生成 AI モデルが知らない知識をデータソースから補完し、生成 AI モデルが扱え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、3,922時間/月
= 年間47,064時間まで拡大

(* 2024年11月に当社およびベトナム子会社対象に実施。
有効回答数:306件)

個人向けリユース⑥：買取依頼総数推移

✓ 全体買取率の向上により、買取依頼総数10万件/Q水準で買取総件数は2.4万件/Qをうかがう水準に



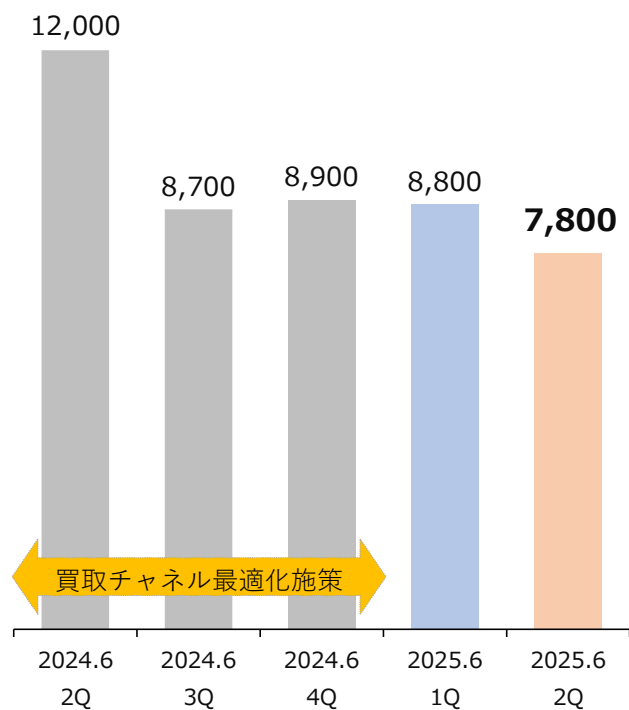
個人向けリユース⑦：チャンネル別買取件数推移* (*中古自動車除く)



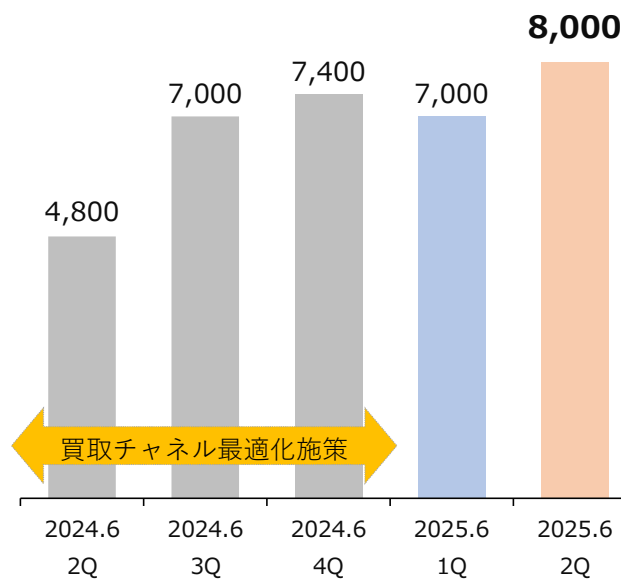
- ✓ 買取チャンネルの最適化施策は順調に進捗。買取適格案件の掘り起こしを起点に買取効率に応じ宅配買取・店頭買取への振分け進む
- ✓ 件数合計としても、当2Qは23,700件と増加傾向

(単位：件)

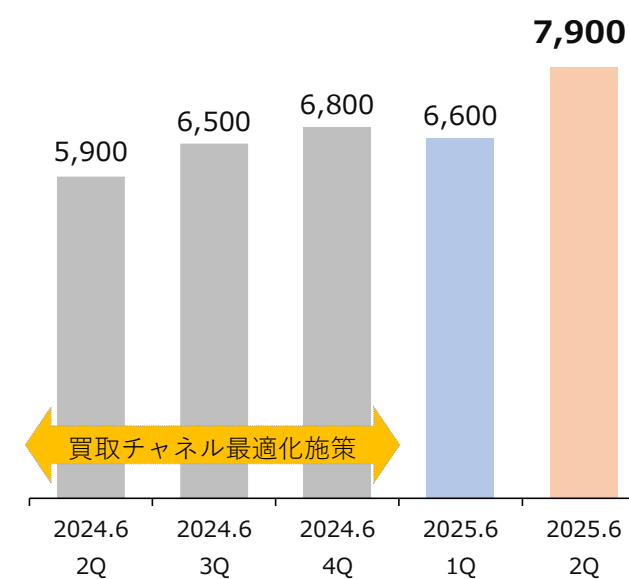
出張買取件数推移



宅配買取件数推移

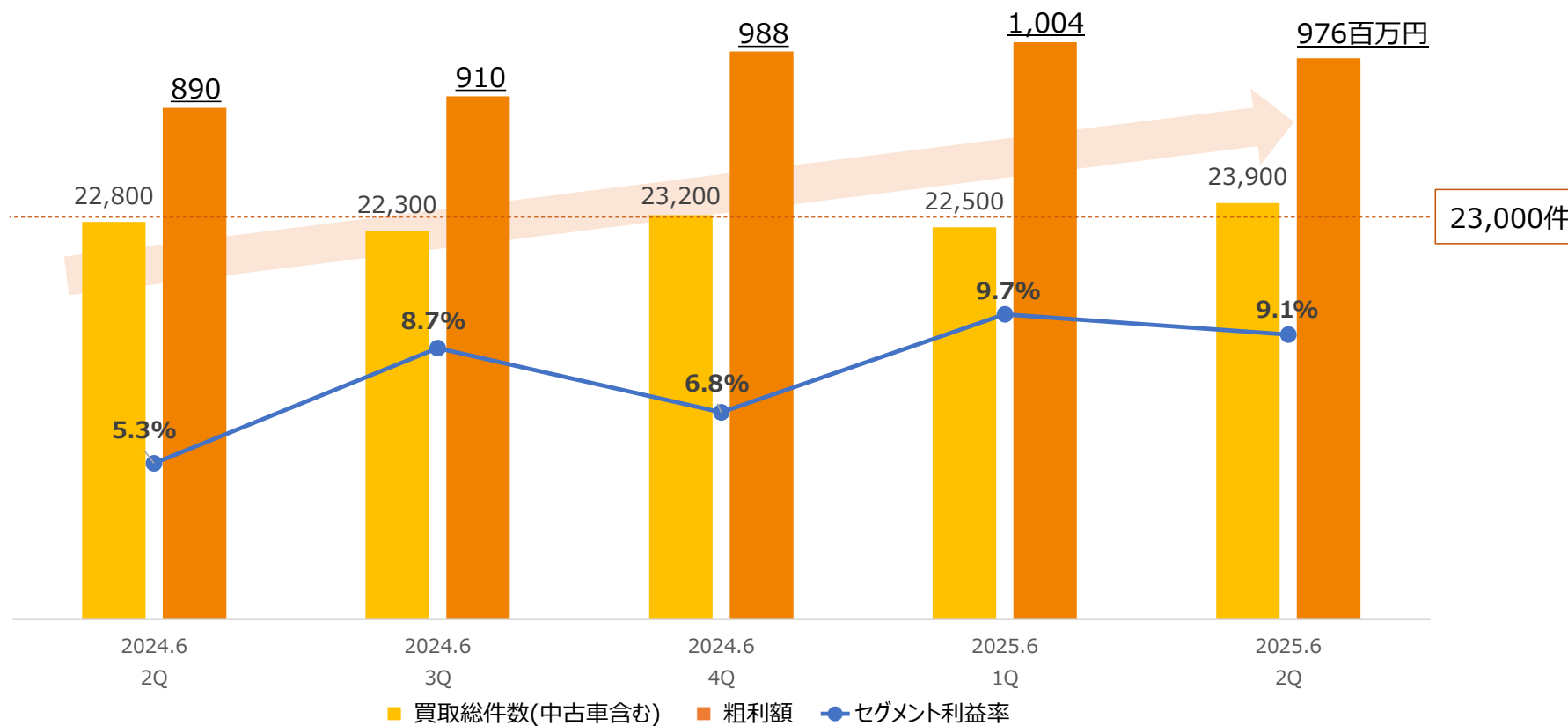


店頭買取件数推移



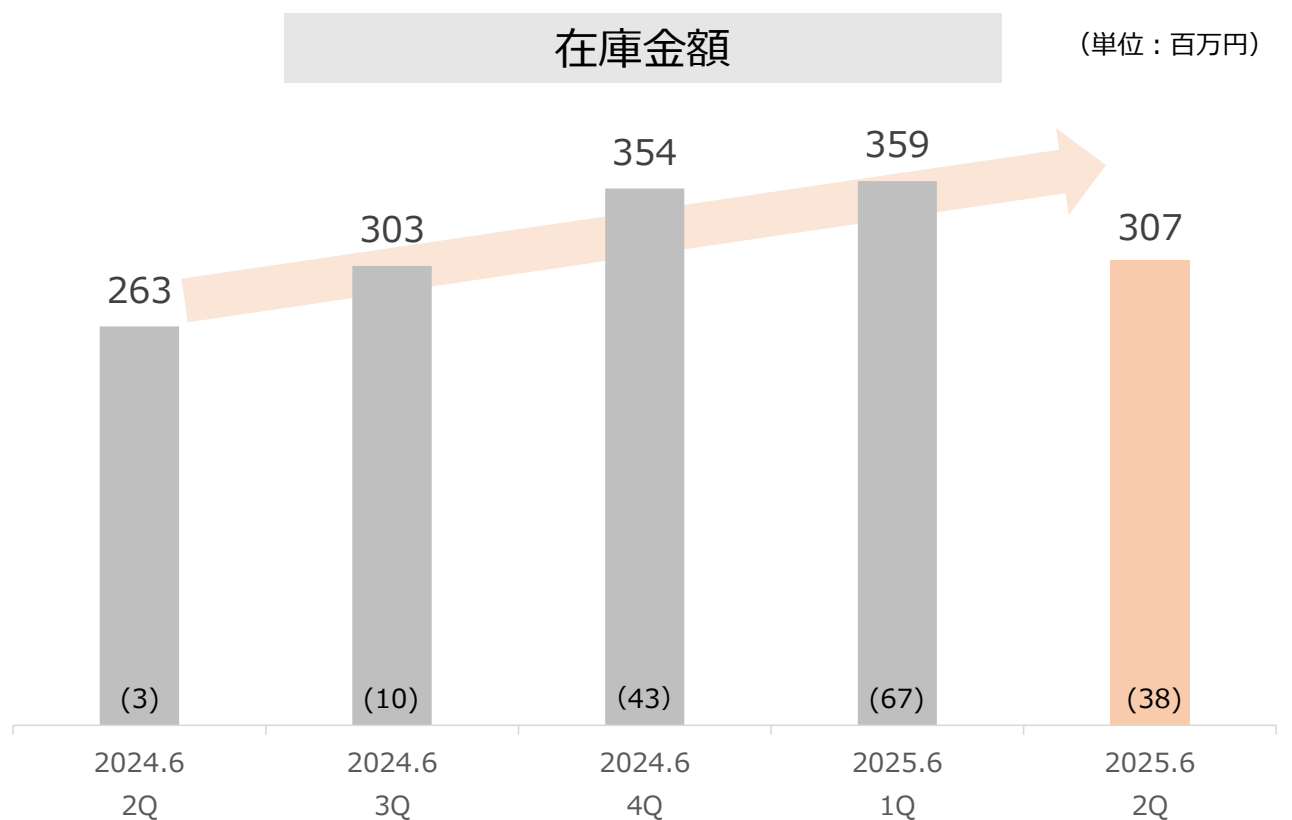
個人向けリユース⑧：粗利額・買取総件数推移（参考）

- ✓ 買取チャネル最適化策をはじめとする生産性向上策の進捗により、買取総件数の増加と買取効率の向上につづく。3Q以降はさらなる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⑨：在庫状況

- ✓ 仕入後商品化までのリードタイムを適切にコントロールしつつ、年末にかけて販売促進策を取ったことから、在庫高は1Q比減少も前2Q比増加



※括弧内は中古車の在庫金額 (内数)



ネット型リユース事業

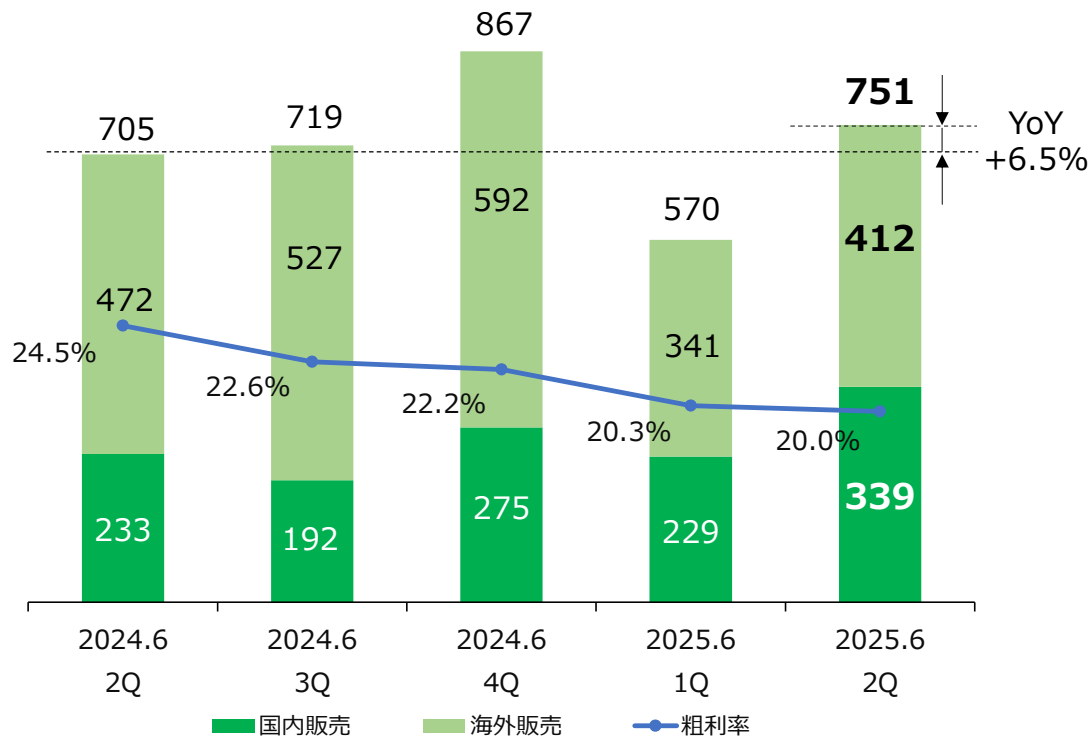
- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

マシナリー①：四半期別業績推移

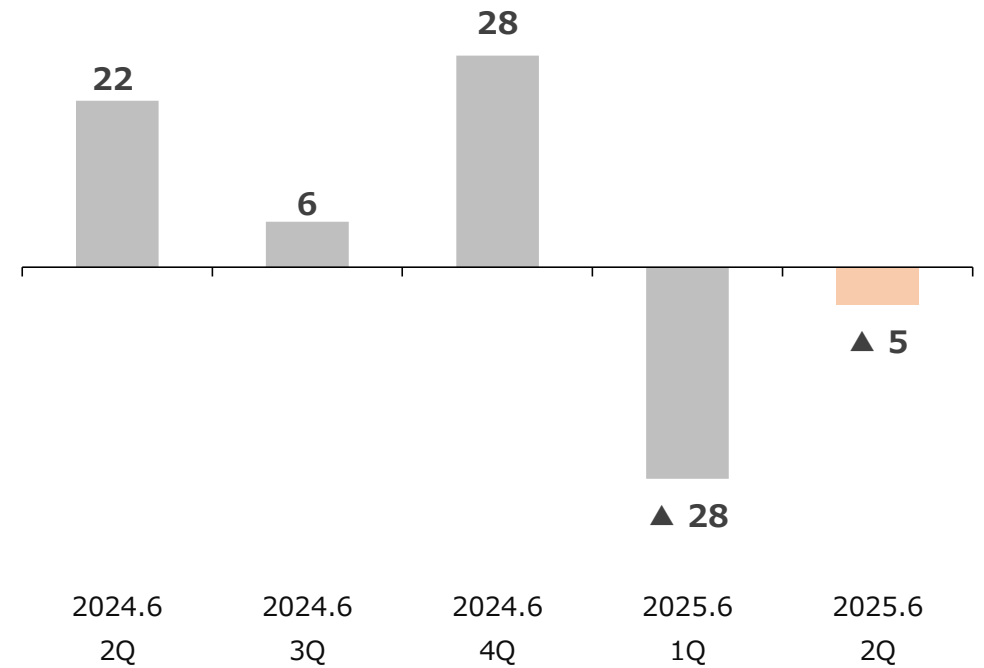
- ✓ 売上高：7億51百万円（前年同期比+6.5%） 昨夏の海上運賃高騰の影響で海外顧客に買い控え広がるも、直近は回復傾向
- ✓ 損失：5百万円（前年は22百万円の利益） 内外比率見直しによる非効率が一時的に発生したが、**12月からは再度単月黒字化**

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)



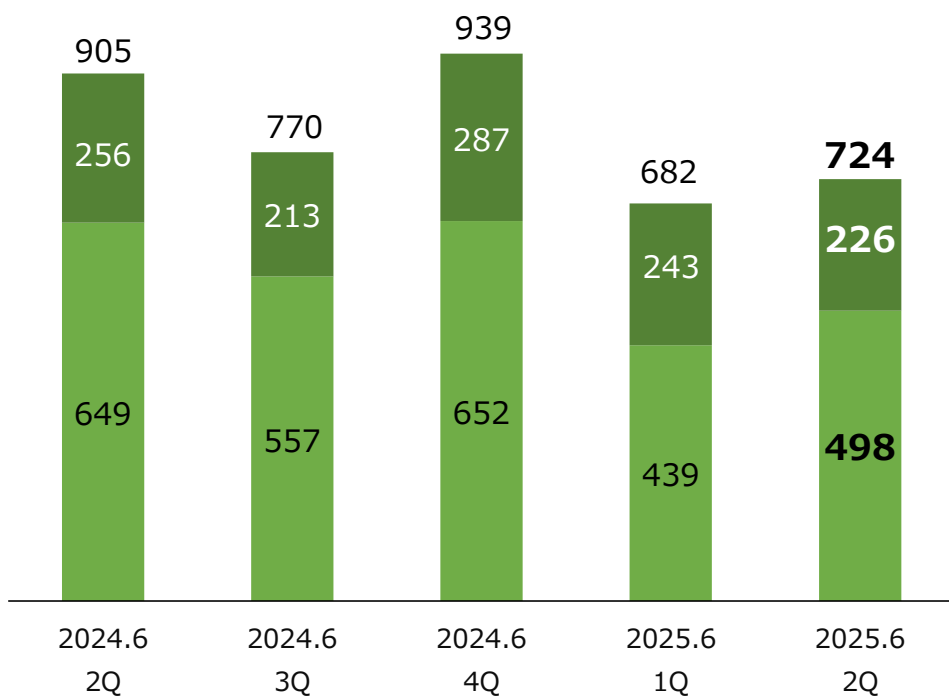
マシナリー②：買取件数および在庫状況

✓ 海上運賃の落ち着きに合わせ、海外向け在庫の仕入ペースについて再加速の予定

買取件数

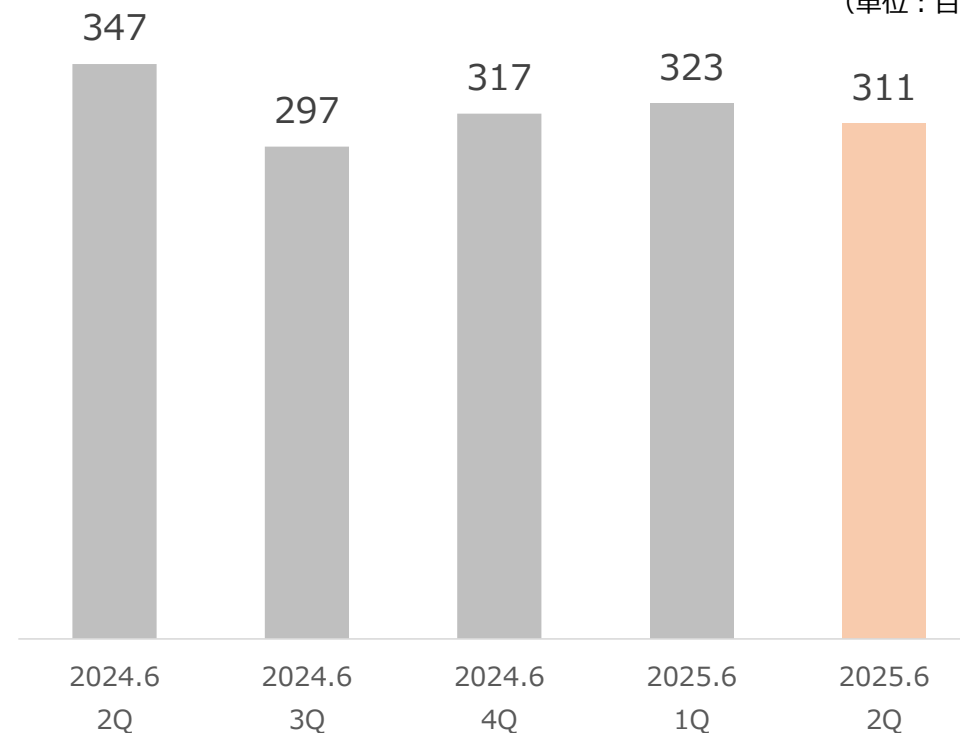
■ 法人買取 ■ サイト経由

(単位：件)



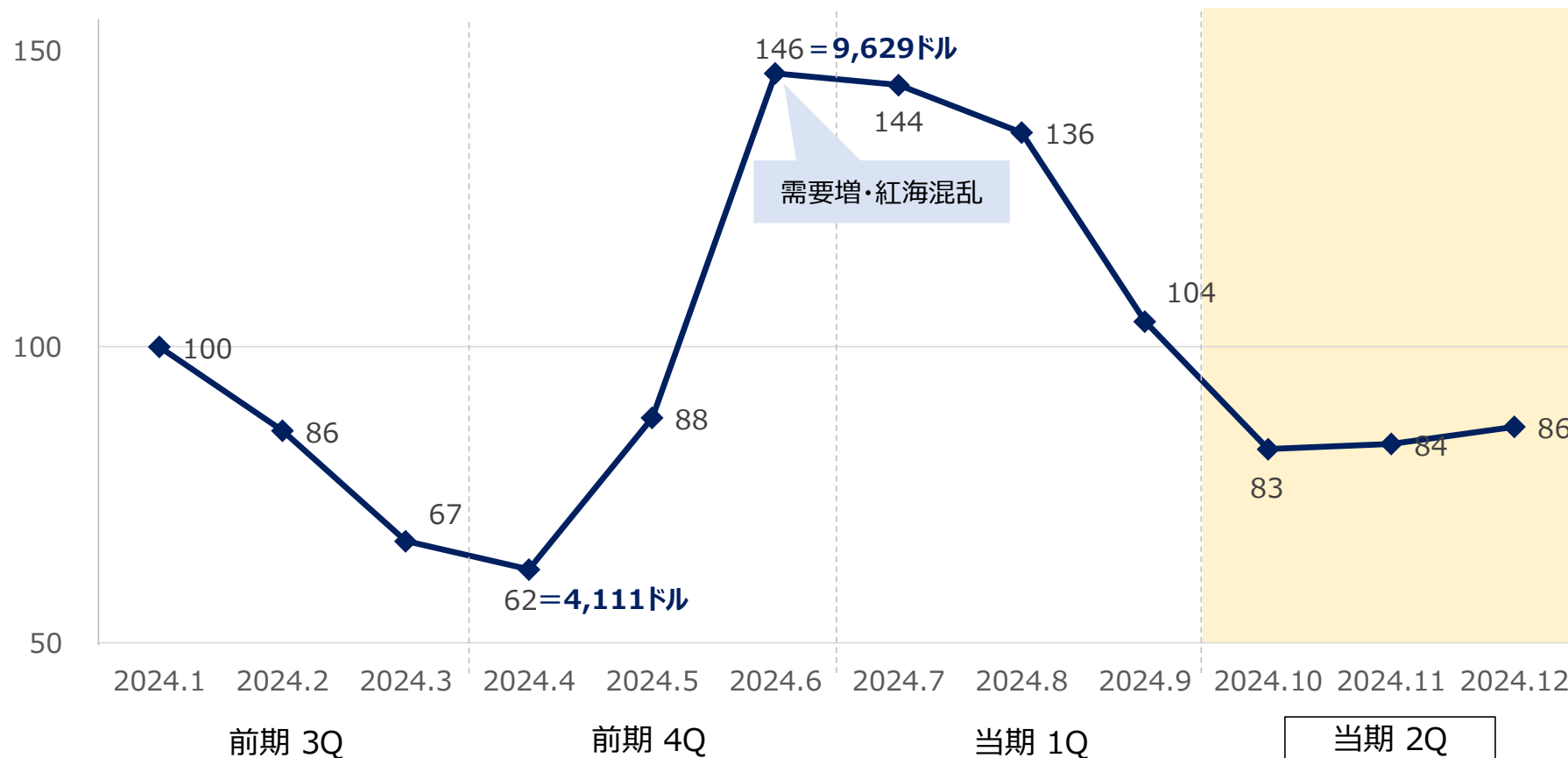
在庫金額

(単位：百万円)



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及び進行期の動き(2Q～)



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 + 15社

国内向け展示商談会の実施(2Q～)

- ✓ 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月)

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
E-mail: me@me-trading.co.jp
Office - Open Monday to Friday AM9:00-PM6:00 Japan time

JAPAN time 17:38
Register now

Schedule a Meeting
1

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 on good rates for importation the user

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](#).

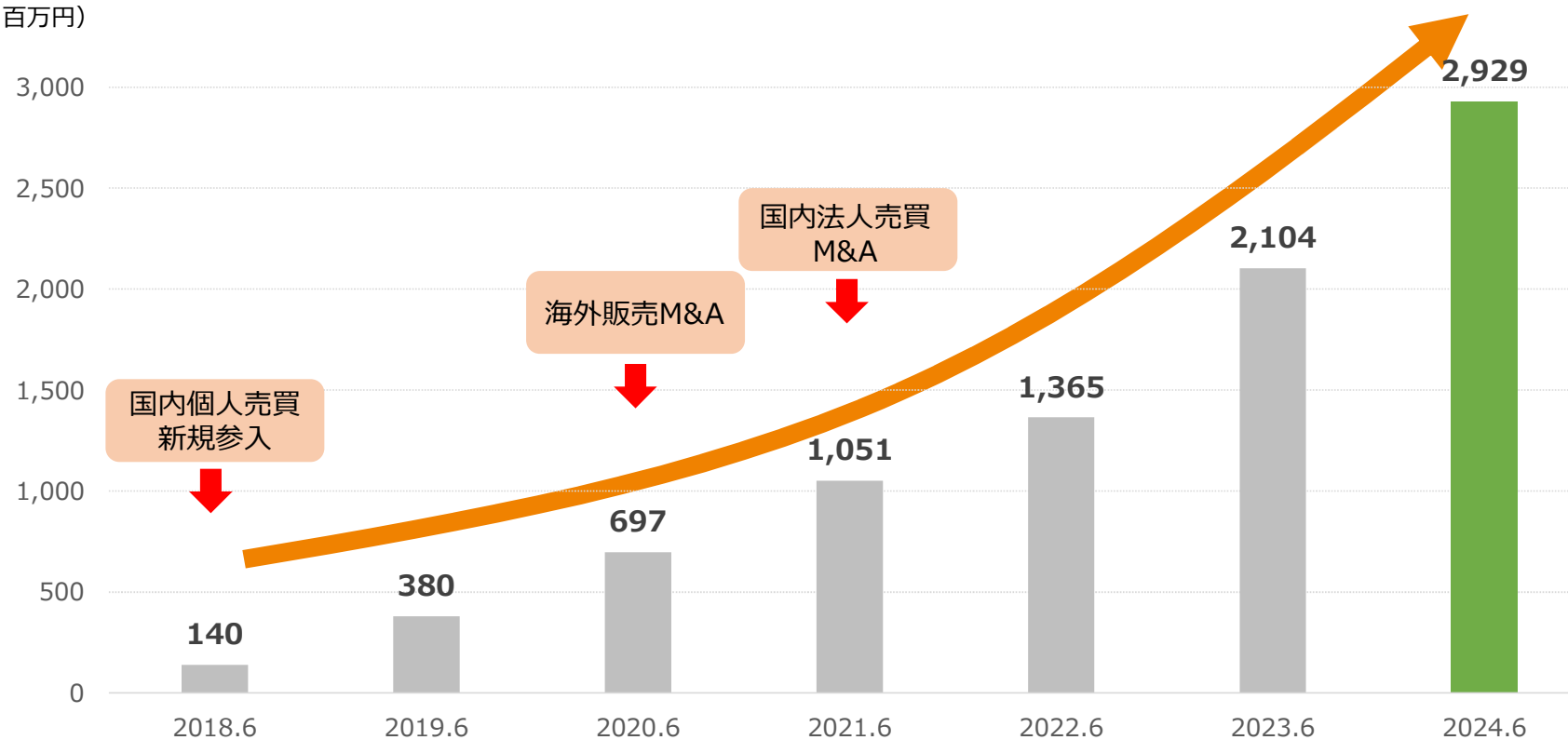
Container No.	Invoice No.	Container type	Container Load Status	Total price	Status	
admin-Japan-4089-157	---	40ft	🚗🚗🚗🚗🚗🚗🚗	JPY 2,100 (USD 13.73) (EUR 13.13)	Before hold	View Detail
admin-Japan-4089-142	---	20ft	🚗	JPY 500 (USD 3.27) (EUR 3.13)	Before hold	View Detail
admin-Japan-4089-1	---	40ft	🚗🚗🚗🚗🚗🚗🚗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



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

(単位：百万円)



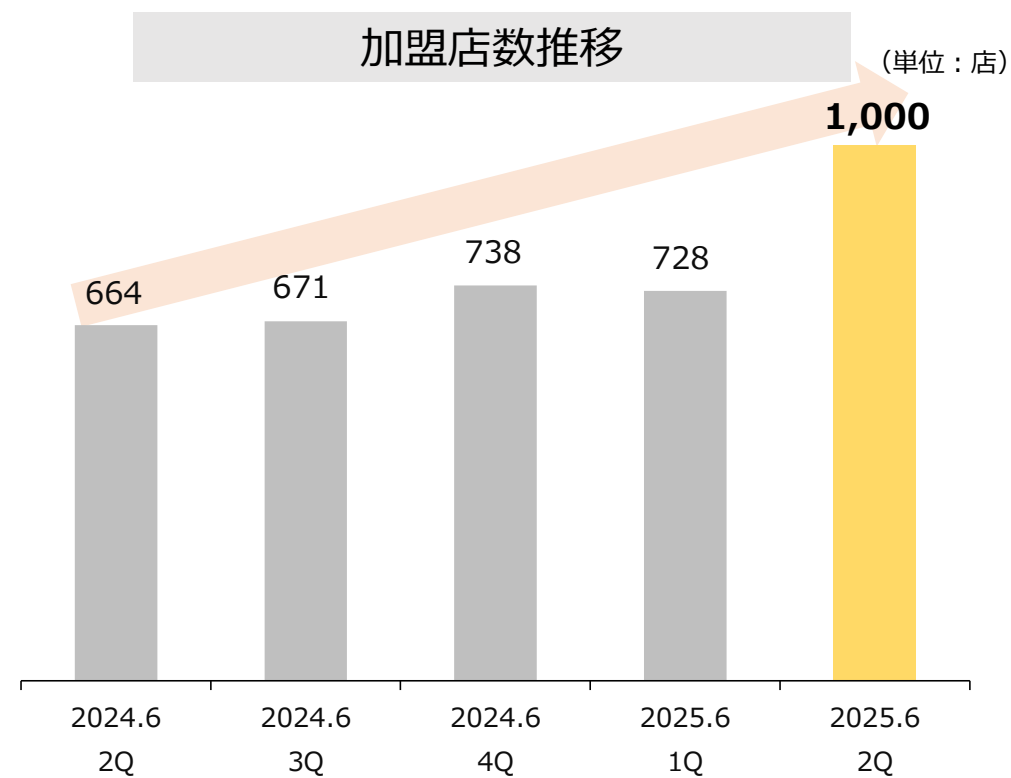
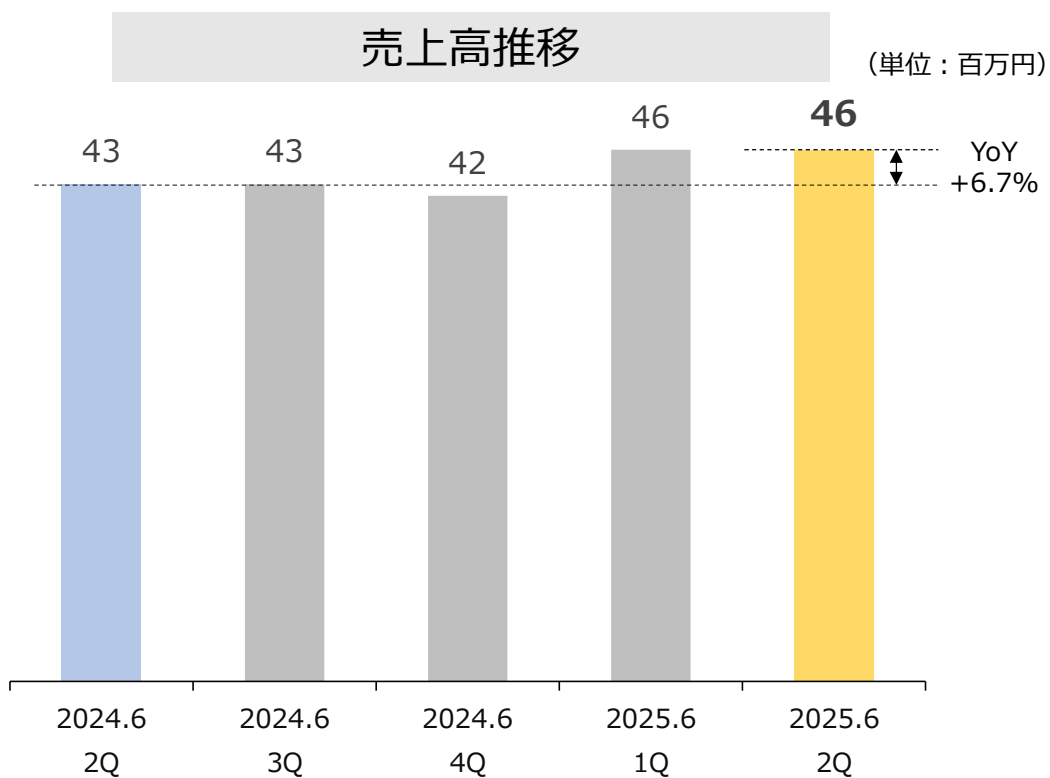


ネット型リユース事業

- 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+6.7%。一方利益ベースでは、自治体連携の拡大により、依頼数獲得コストが低下し利益体質が良化（参考：当期2Qセグメント利益率 48.8%）
- ✓ 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、加盟店数が大幅増加。順次収益貢献開始



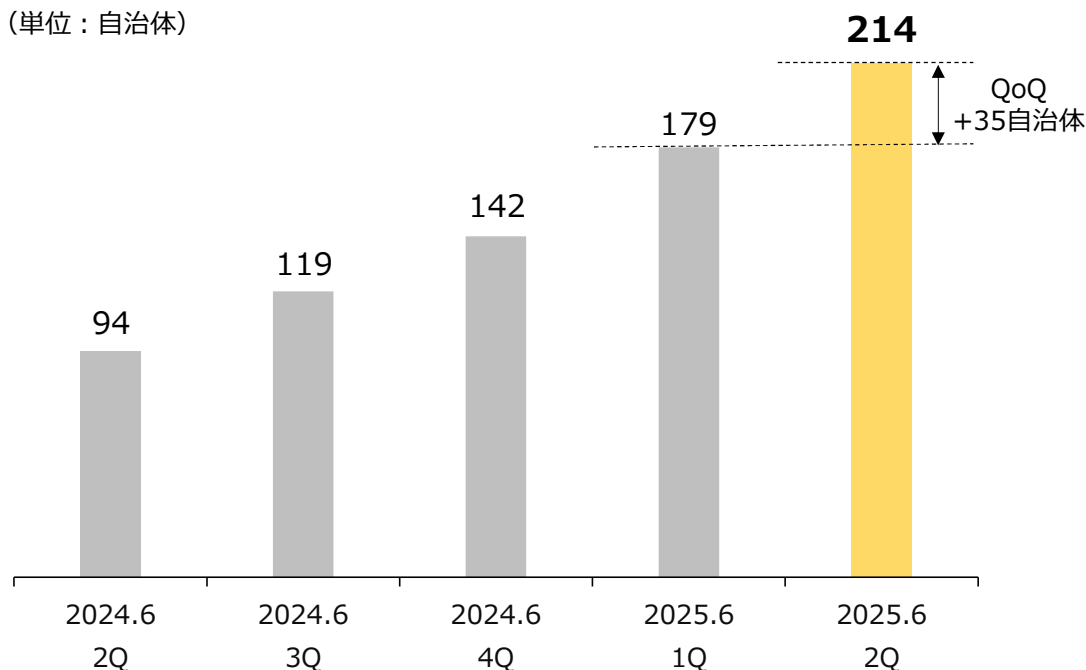
おいくら②：自治体連携について

- ✓ 連携自治体数は引き続き順調に増加。当2Q末は、前2Q末から倍増し214自治体と連携
(※2Q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38.0%となり、総人口の約4割をカバー

(2024年11月22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

2024年11月22日
愛知県小牧市
株式会社マーケットエンタープライズ

「おいくら」が42都道府県・200自治体との連携を達成

小牧市の不要品リユース事業もスタート

～連携自治体人口は4560万人突破 更なる事業拡大へ～

愛知県小牧市(市長:山下 史守朗)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、2024年11月22日(金)より、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、小牧市の廃棄物削減と循環型社会の形成を目指します。小牧市の「おいくら」導入により、全国の「おいくら」導入自治体数は200に、連携自治体人口は4560万人を突破しました。

おいくら?

導入自治体

200
突破

42都道府県

連携自治体人口
4560万人



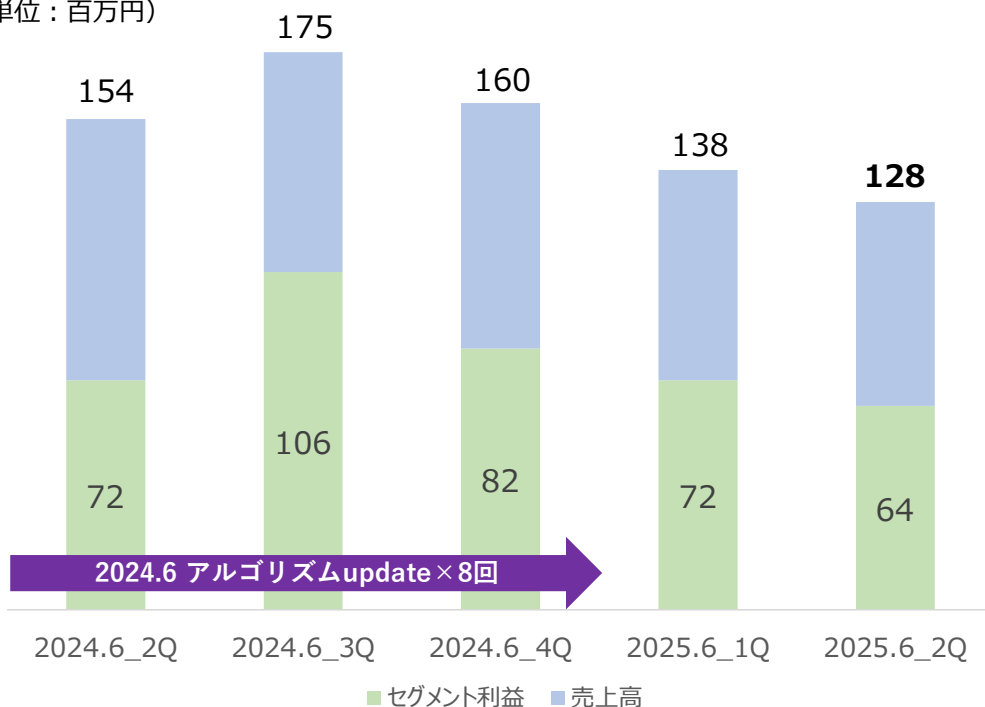
メディア事業

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

(単位：百万円)



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：メディア事業の再成長について

- ✓ 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源の多様化を図る方針



高く売れるドットコム

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

総合ネット型買取サービス「高く売れるドットコム」が様々な商材の相場や高く売却するコツを配信



みれい@Wi-FiとWiMAXのコンシェルジュ

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

話題のスマホの端末レビューや、キャリア及びMVNOの新料金プランなど通信業界の気になるニュースを配信



おいくらチャンネル

<https://www.youtube.com/@おいくらチャンネル>

買取比較の一括サイト「おいくら」による集客のコツを配信



チャンネルカシモ

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

賢く安く使えるWiMAX回線を使った「カシモWiMAX」の情報を配信



UMM / FARM MART

<https://www.youtube.com/@UMM.FARMMART>

“まだ使えるを世界へ”をモットーに、日本の素晴らしい農機具の情報を配信



モバイル通信事業

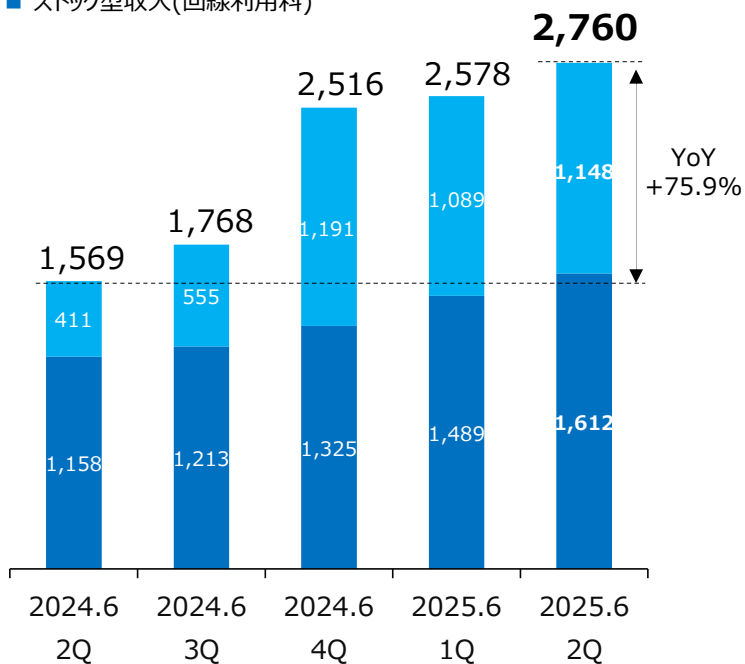
モバイル通信事業①：四半期別業績推移

- ✓ 売上高：前期4Q以降サービス認知が進み、引き続き新規回線契約獲得数が大幅増
- ✓ 利益：現状は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

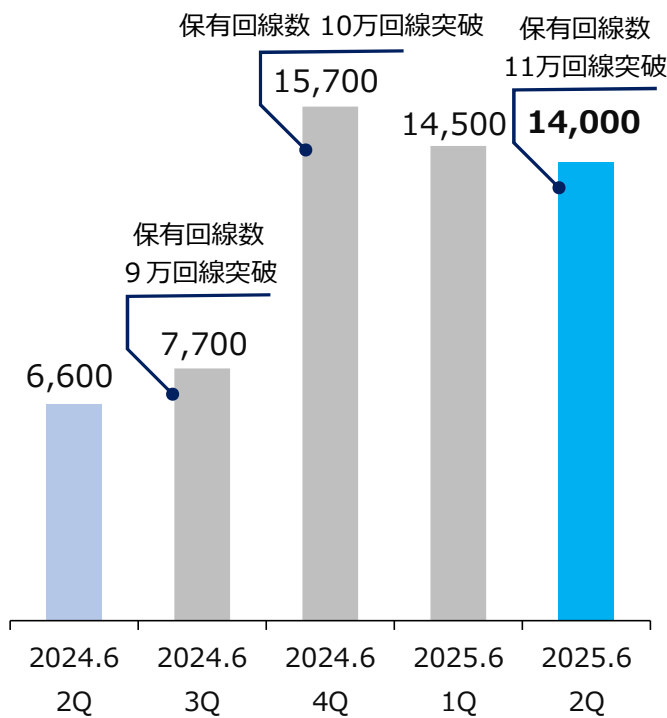
(単位：百万円)

- ショット型収入(販売奨励金)
- ストック型収入(回線利用料)



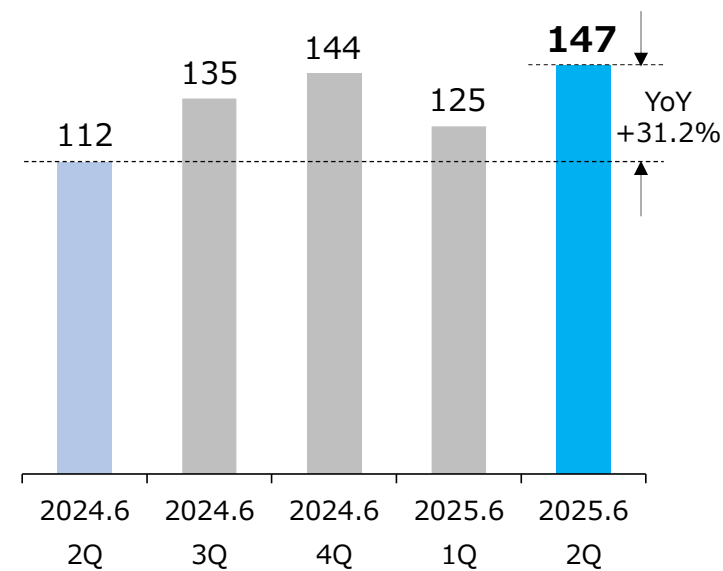
新規回線契約獲得数推移

(単位：件)



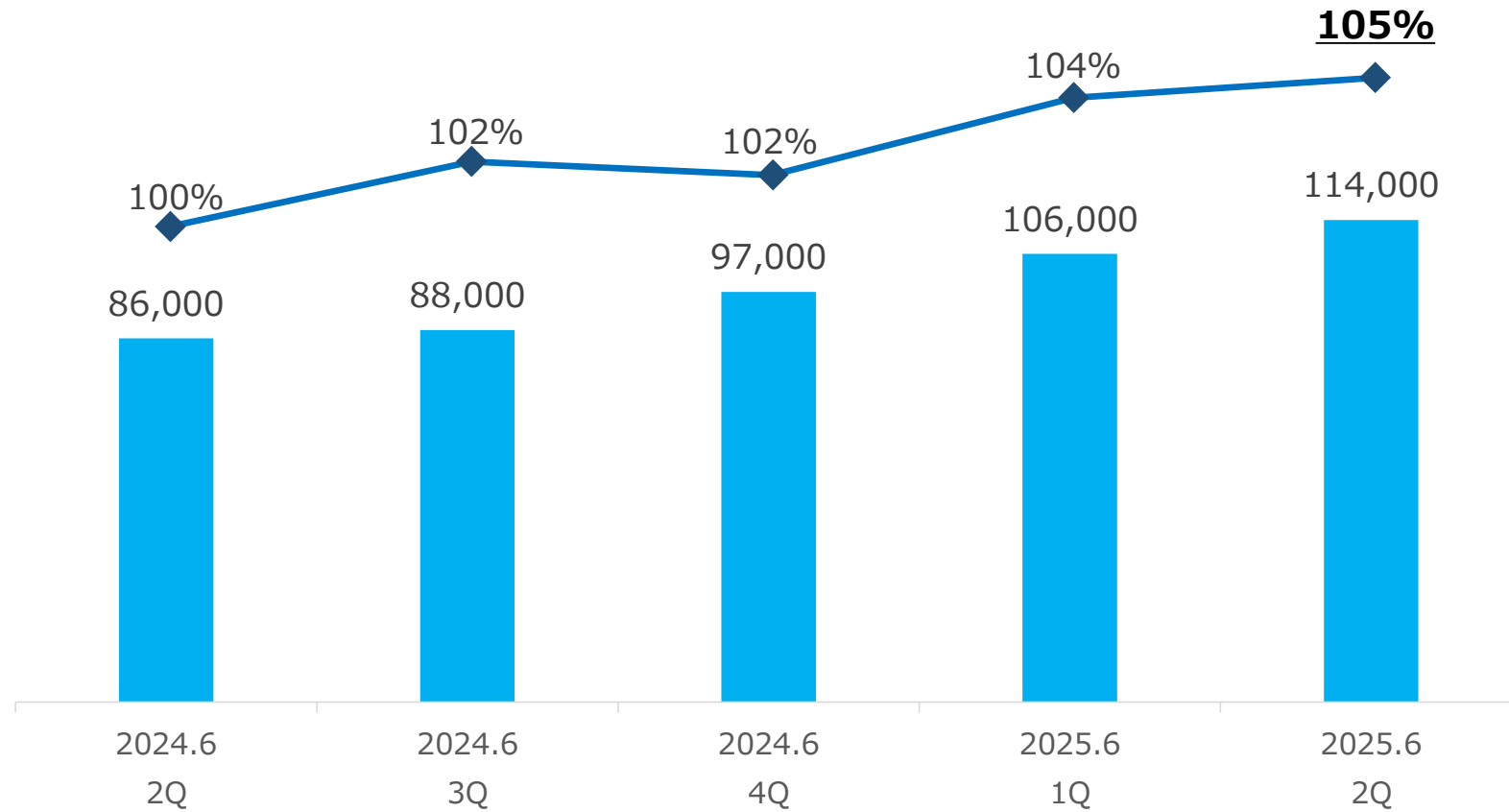
セグメント利益推移

(単位：百万円)

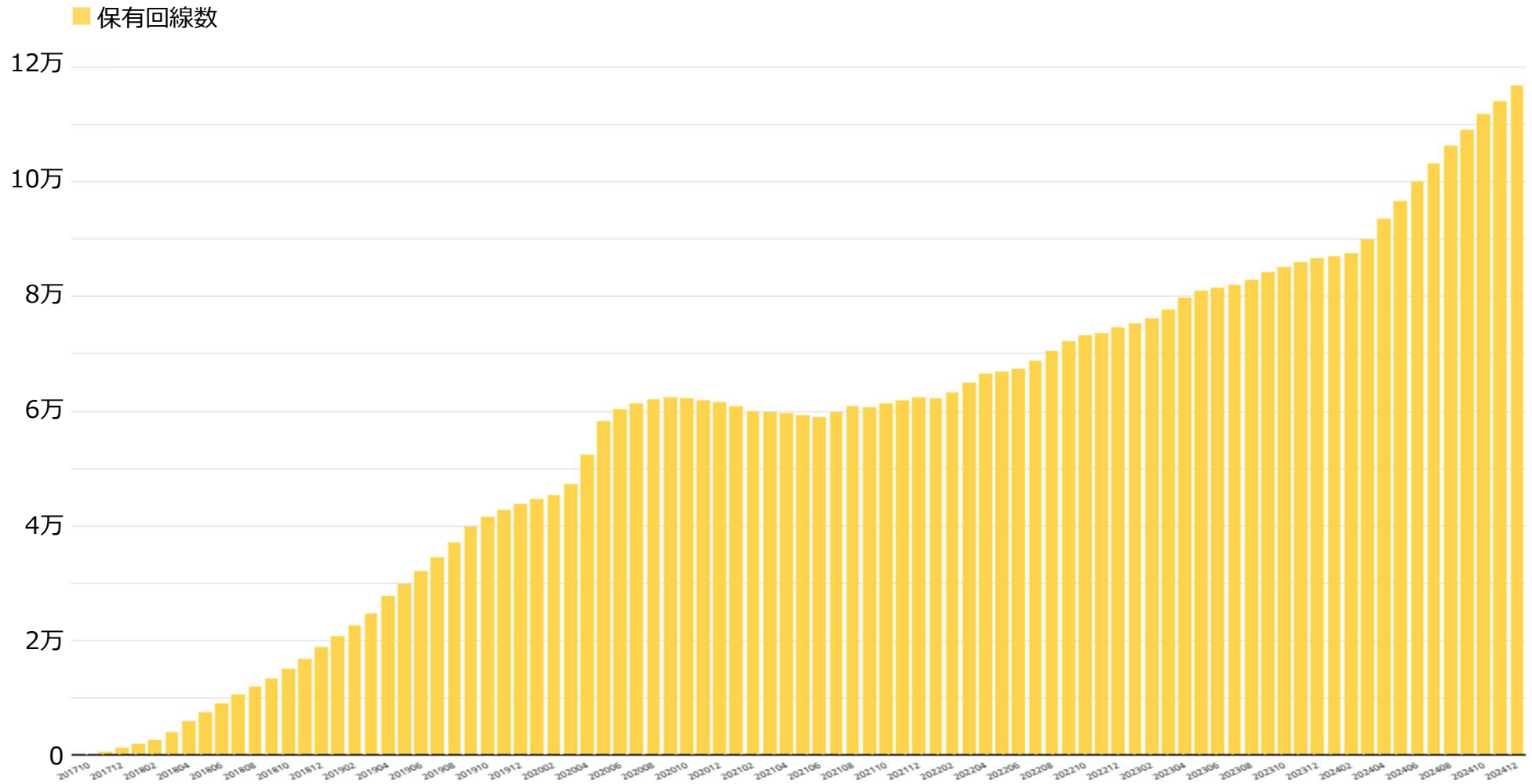


モバイル通信事業②:回線系ARPU及び期中保有回線数の推移(参考)

◆ 2024.6期2Qの回線系ARPU (1契約あたりストック収入)を100とした場合の百分比
■ Q毎の期中平均保有回線数



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2四半期 連結損益計算書



- ✓ 売上高、売上総利益ともに過去最高
- ✓ 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

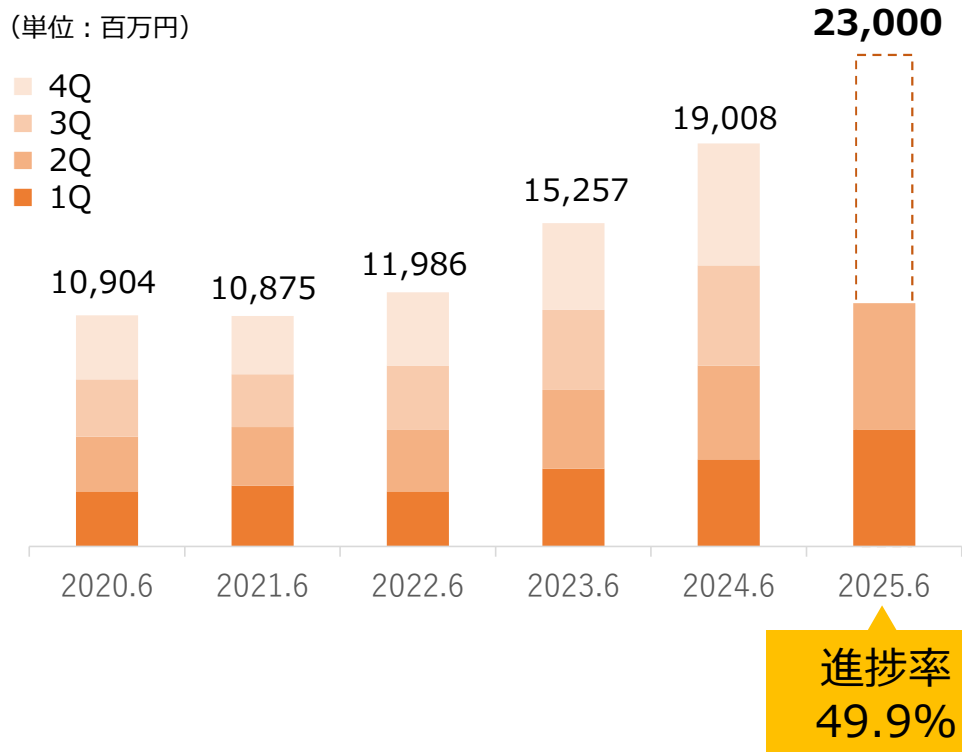
(単位：百万円)	2024.6 2Q	2025.6 2Q	増減	前年同期比
売上高	8,526	11,475	2,949	134.6%
売上総利益	3,114 (36.5%)	3,994 (34.8%)	879	128.3%
営業利益(△は損失)	△ 41 (- %)	249 (2.2%)	290	-
経常利益(△は損失)	△ 282 (- %) <small>(参考：デリバティブ評価損 △191)</small>	313 (2.7%) <small>(参考：デリバティブ評価益 +113)</small>	595	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益(△は損失)	△ 627 (- %)	153 (1.3%)	780	-

※括弧内は利益率

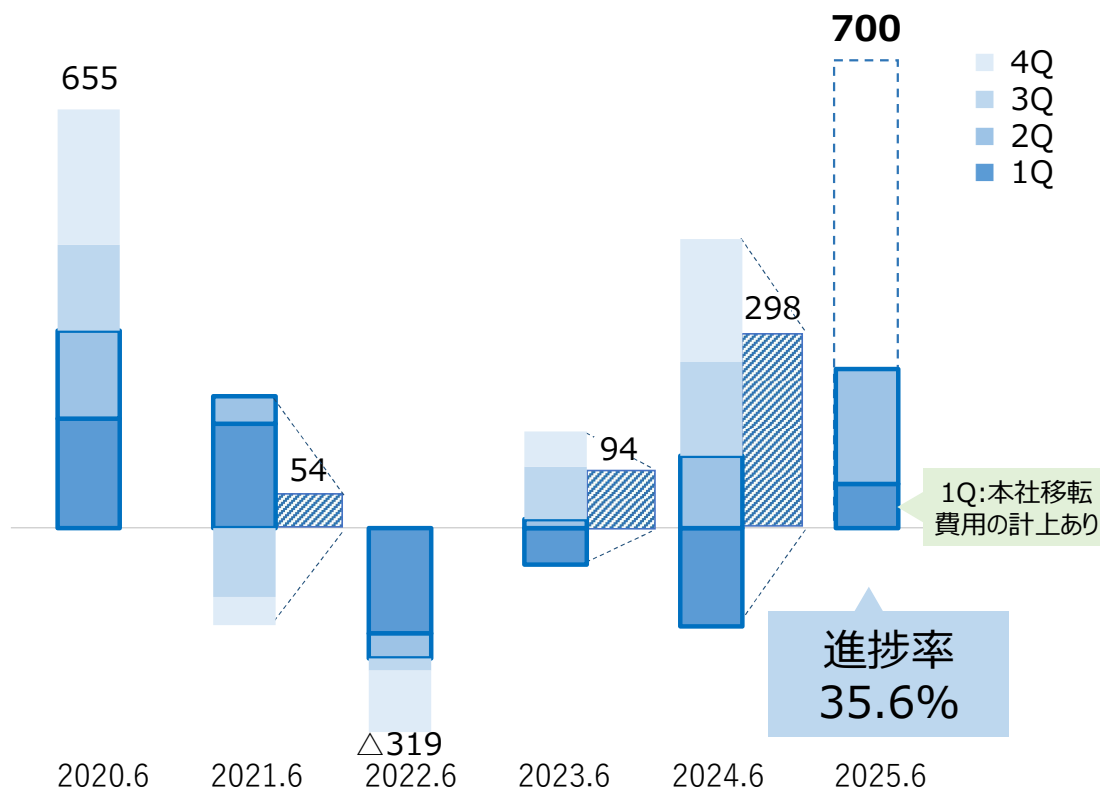
2025年6月期 業績見通し（再掲）

- ✓ 売上高は順調に進捗、
- ✓ 2Q会計期間の営業利益180百万円は過去最高

売上高



営業利益



セグメント情報 2025年6月期 第2四半期実績 (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%)	
	調整額	△ 263 (-)	△ 220 (-)	△ 291 (-)	△ 357 (-)	△ 1,132 (-)
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%)	
	調整額	△ 310 (-)	△ 215 (-)	△ 298 (-)	△ 231 (-)	△ 1,055 (-)
2025.6期	売上高	5,492 (133.7%)	5,983 (135.4%)			
	ネット型リユース	2,805 (116.6%)	3,116 (113.2%)			
	メディア	108 (68.9%)	107 (74.2%)			
	モバイル	2,578 (167.0%)	2,759 (175.9%)			
	営業利益 (△は損失)	69 (-)	180 (159.1%)			
	ネット型リユース	204 (1982.4%)	227 (153.6%)			
	メディア	72 (89.0%)	64 (89.4%)			
モバイル	125 (195.5%)	147 (131.2%)				
	調整額	△ 333 (-)	△ 260 (-)			

・買取チャネル最適化策の進捗により買取量(≒売上高)が純増し、同時に業務効率も向上。販管費率が改善し、営業利益は大幅増益

・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等収益源の多様化を実施

・新規回線契約獲得数 大幅増
・広宣費先行も、1回線あたりのストック収入(ARPU)が向上

※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1.7p改善 (前期4Q末16.5%→当期2Q末18.2%)

(単位：百万円)	2024.6 4Q末	2025.6 2Q末	増減		2024.6 4Q末	2025.6 2Q末	増減	
流動資産	4,334	4,420	85		負債	4,038	4,131	92
現金及び預金	1,486	1,424	△ 61		買掛金	695	802	107
売掛金	1,914	2,086	171		短期有利子負債	2,262	2,237	△ 24
商品	731	744	13		未払金	453	451	△ 1
(うち、個人向けリース) ※	(354)	(307)	△ 47		長期有利子負債	62	61	△ 1
(うち、マシナリー) ※	(317)	(311)	△ 6		その他負債	565	579	13
その他流動資産	202	165	△ 37		純資産	1,306	1,520	214
固定資産	1,010	1,231	221		負債純資産合計	5,345	5,652	307
有形固定資産	269	329	59					
無形固定資産	48	28	△ 19					
(うち、のれん)	(32)	(16)	△ 15					
投資その他の資産	691	873	182					
資産合計	5,345	5,652	307					

※ 商品内訳の残高は、評価損反映前の数値です。

連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 投資フェーズから回収フェーズへの移行により、安定的に税前利益を計上する体質に。
この結果、フリーキャッシュフローは黒字化し、財務取引は縮小

(単位：百万円)	2024.6 2Q	2025.6 2Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△469	78	548
投資活動によるキャッシュ・フロー	△204	△66	138
フリーキャッシュ・フロー	△674	12	686
財務活動によるキャッシュ・フロー	549	△72	△622
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,515	1,424	△90

4

Appendix

[会社案内動画](#)



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

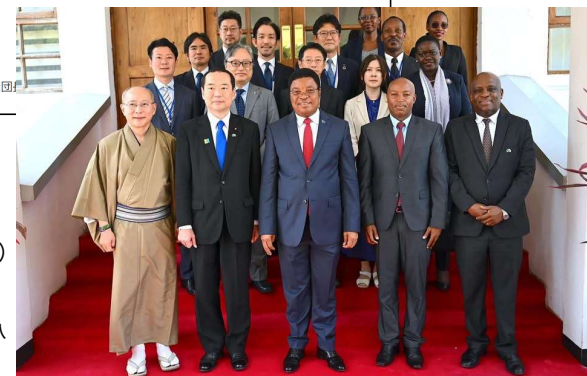


✓ 外務省「令和6年度アフリカ貿易・投資促進官民合同ミッション」に参加、タンザニア・ケニア訪問(3Q)



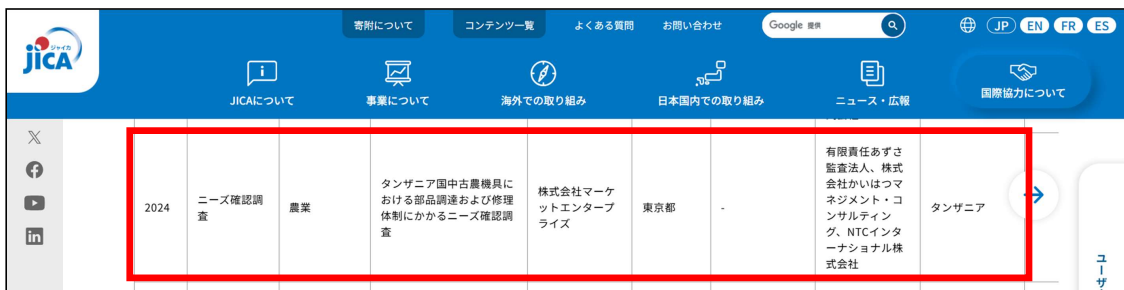
https://www.mofa.go.jp/mofaj/af/af2/pageit_000001_01540.html

写真提供：外務省
 (左)三澤康 駐タンザニア日本大使 (中央左)藤井比早之 外務副大臣(中央)タンザニア連合共和国カシム・マジャリワ首相(中央右)コサト・デイビッド・チュミ タンザニア連合共和国外務・東アフリカ協力副大臣(右)バラカ・ハラン・ルヴァンダ駐日タンザニア連合共和国特命全権大使



現地官邸にて (2列目左) 小林泰士 弊社代表

✓ 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)



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

✓ タンザニアを端緒に、アフリカの農業支援に注力していく方針

第2四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日更新の、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費用
- ・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
 - ↳ 上回った場合 = 会計期間ごとに「営業外収益」を計上する
 - ↳ 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

(※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、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。

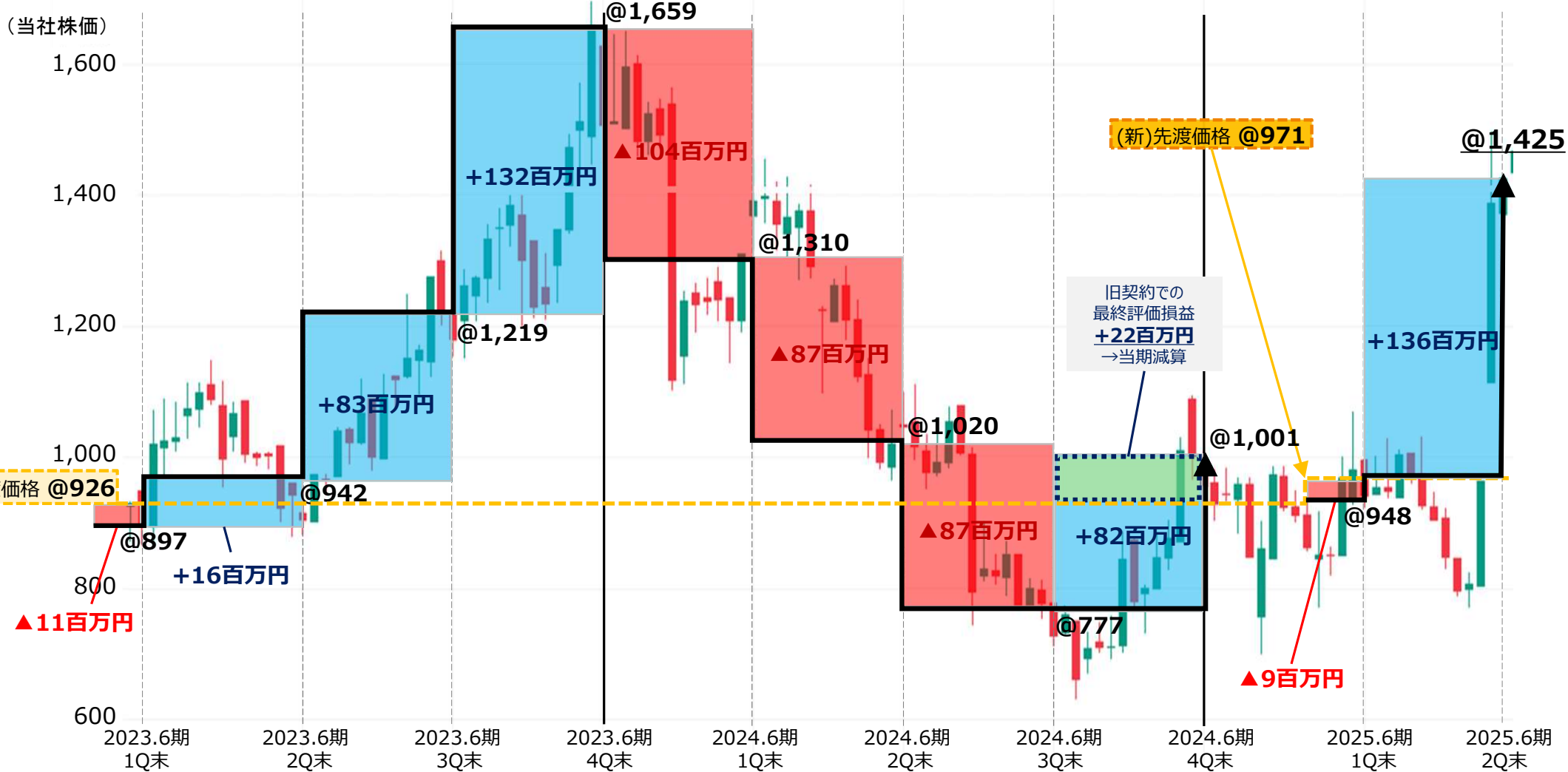
第2四半期における影響額

- ・第2四半期における影響額 = 113百万円の営業外収益(デリバティブ評価益)の計上

	第1四半期末時点	第2四半期末時点	
株価	948円	1,425円	注1 先渡価格 @971円
評価損益 (▲は評価損)	▲31百万円	+113百万円	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一部期限前解約について



✓ 2025年2月14日公表の「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」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。

今回の一部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：200,000株（上限）

（参考）SBI証券の保有する当社株式数について

2024年12月末時点で当社株式464,957株（発行済株式総数に対する割合8.7%）を保有。

うち400,000株（同7.5%）が本件契約の対象となる株式数であり、今回その半数にあたる200,000株（同3.7%）がSBI証券による売却対象。

・売却期間：2025年2月21日～2025年5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2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

・本件一部解約により、当第2四半期累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一部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△4.4p）
- ✓ 上半期を終え、過去最高となる通期営業利益7億円に向け計画通りの折り返し

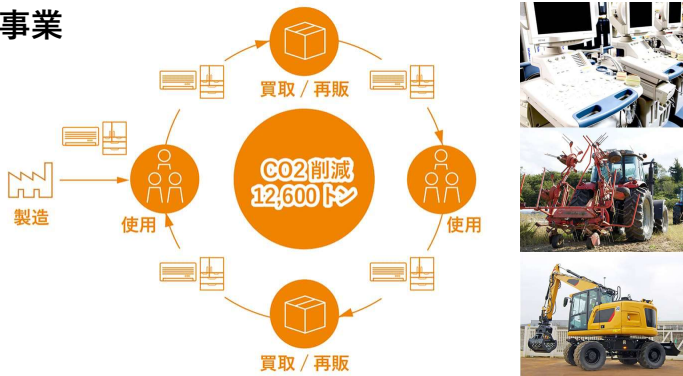
(単位：百万円)	2021.6 2Q	2022.6 2Q	2023.6 2Q	2024.6 2Q	2025.6 2Q
売上高	5,628	5,492	7,386	8,526	11,475
±成長率	-	△2.4%	+34.5%	+15.4%	+34.6%
売上総利益	2,058	1,914	2,682	3,114	3,994
[粗利率]	[36.6%]	[34.9%]	[36.3%]	[36.5%]	[34.8%]
販管費合計	1,851	2,119	2,726	3,155	3,744
[販管費率]	[32.9%]	[38.6%]	[36.9%]	[37.0%]	[32.6%]
広宣費+販促費	235	424	669	521	1,092
(構成比)	(12.7%)	(20.0%)	(24.5%)	(16.5%)	(29.2%)
人件費+採用関連費	677	753	918	1,213	1,216
(構成比)	(36.6%)	(35.5%)	(33.7%)	(38.4%)	(32.5%)
地代家賃(含、敷金償却)	134	155	162	195	222
(構成比)	(7.2%)	(7.3%)	(5.9%)	(6.2%)	(5.9%)
その他	805	785	976	1,226	1,212
営業利益	206	△ 204	△ 43	△ 41	249

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

地方創生SDGs官民連携プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

● ボードメンバー多様化の取り組み



2023年の野田優子監査役就任に続き、2024年9月には原田典子氏が当社社外取締役就任したことに伴い、当社ボードメンバーの女性役員比率は22%となっています。

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

※デジタルギフトの詳細につきましては決まり次第お知らせいたします。

- ✓ 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

✓ アナリスト・機関投資家向け決算説明会

開催予定日時	会場	主催	申込み詳細
2025年2月21日(金)11:00-	オンライン	日興IR	1月21日公表の「 2025年6月期第2四半期 アナリスト・機関投資家向けオンライン決算説明会のお知らせ 」をご参照ください。

✓ 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2月28日(金)19:00-	オンライン	大和コネクセ証券 大和IR共催	https://www.connect-sec.co.jp/lp/aug.html
2025年3月 8 日(土)13:55-	東京	インベストメント ブリッジ	※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