



2025年6月期 通期決算説明資料

2025年8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

当期決算概況および来期業績予想 (P.2～)

2

セグメント別事業概況 (P.13～)

3

連結業績まとめ (P.42～)

4

Appendix (P.47～)

1

当期決算概況および来期業績予想



2025年6月期 通期決算ハイライト



売上高・売上総利益

✓ ネット型リユース事業は順調に伸長し、またモバイル通信事業が大きく収入をけん引した結果、
売上高・売上総利益とも過去最高を更新

・売上高	:	24,771百万円（前年同期比 + 30.3%）
・売上総利益	:	8,532百万円（前年同期比 + 22.9%）

営業利益

✓ 株主優待関連費用55百万円の計上があったものの、販管費率は大きく改善（前期34.9%→当期31.9%）し、
営業利益は前年同期比で倍増

・営業利益	:	625百万円（前年同期比 + 109.4%）
-------	---	------------------------

経常利益・純利益

✓ 営業外収益として、デリバティブ解約益143百万円を計上した結果、
経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも過去最高を更新

・経常利益	:	684百万円（前年同期比 + 1593.0%）
・当期純利益	:	484百万円（前年同期は476百万円の損失）

2025年6月期 通期 連結損益計算書



- ✓ 売上高・売上総利益・経常利益・当期純利益、いずれも過去最高を記録
- ✓ 今後は営業利益を重視した事業運営をより深化させ、企業価値の向上を図る

(単位：百万円)	2024.6 通期	2025.6 通期	増減	前年同期比
売上高	19,008	24,771	5,763	130.3%
売上総利益	6,941 (36.5%)	8,532 (34.4%)	1,590	122.9%
営業利益	298 (1.6%)	625 (2.5%)	326	209.4%
経常利益	40 (0.2%) (参考：デリバティブ評価損 △197)	684 (2.8%) (参考：デリバティブ解約益 +143)	643	1693.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益(△は損失)	△ 476 (- %)	484 (2.0%)	961	[過去最高益]

※括弧内は利益率

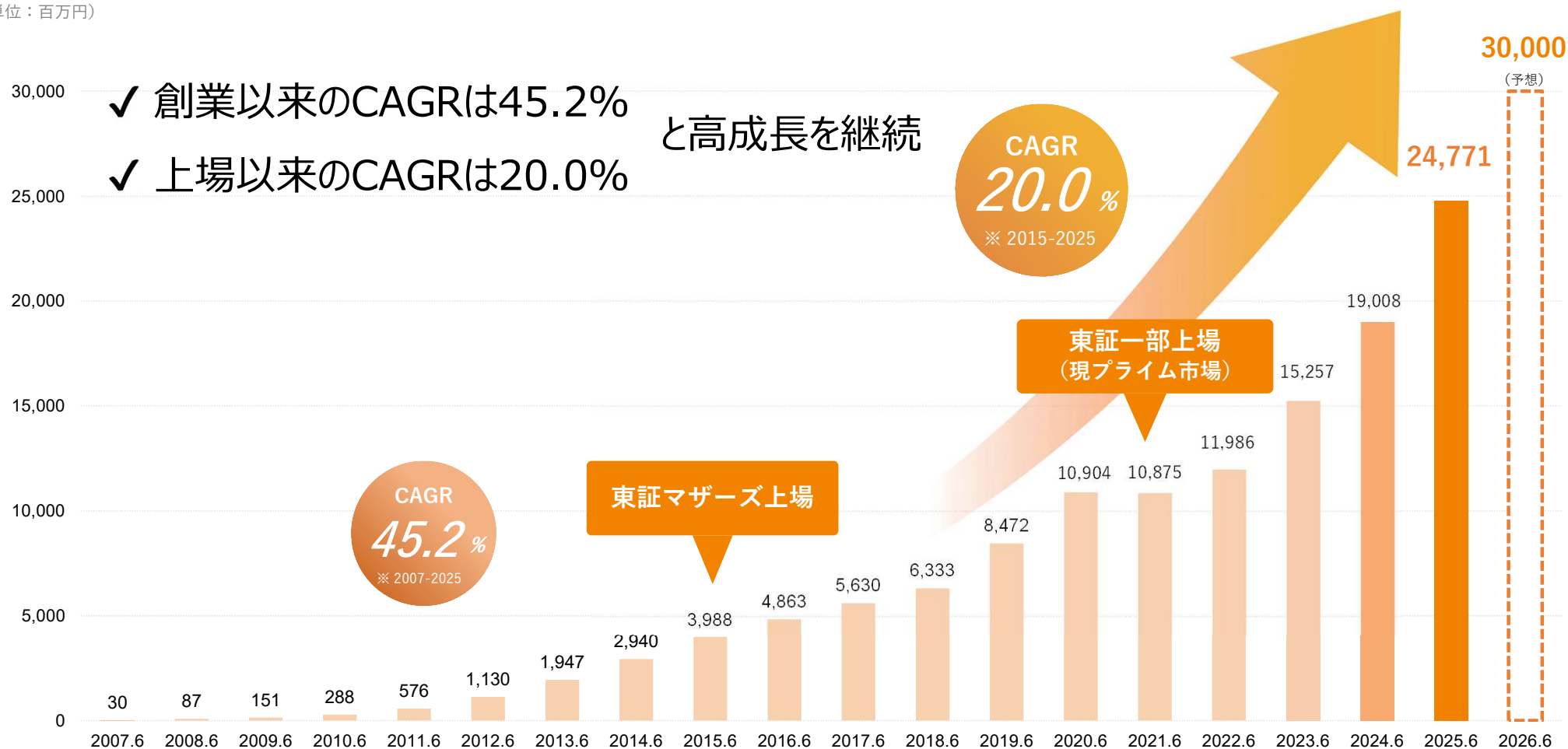
2025年6月期 業績進捗結果

- ✓ 売上高 : モバイル通信事業が収入をけん引し、計画超過（モバイル通信事業YoY+60.2%/全事業YoY+30.3%）
- ✓ 営業利益 : 販管費率の改善は順調に進んだ一方、リユース事業における高単価商材の伸長およびモバイル通信事業の伸長により粗利額は増加したものの粗利率が低下し、計画未達
- ✓ 経常利益 : デリバティブ解約益の計上により、ほぼ計画通りの着地
- ✓ 当期純利益 : 黒字基調への転換に伴う繰延税金資産の計上により、計画超過

(単位：百万円)	2025.6期 期初予想① (2024/8/14公表)	2025.6期 修正予想② (2025/5/14公表)	2025.6期 通期実績③ (2025/8/14公表)	最終進捗率 ③÷②
売上高	23,000	23,000	24,771	107.7%
営業利益	700	700	625 (参考:優待関連費 △55)	89.4%
経常利益	650	700	684	97.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	360	484	134.6%

創業以降の売上高の成長推移

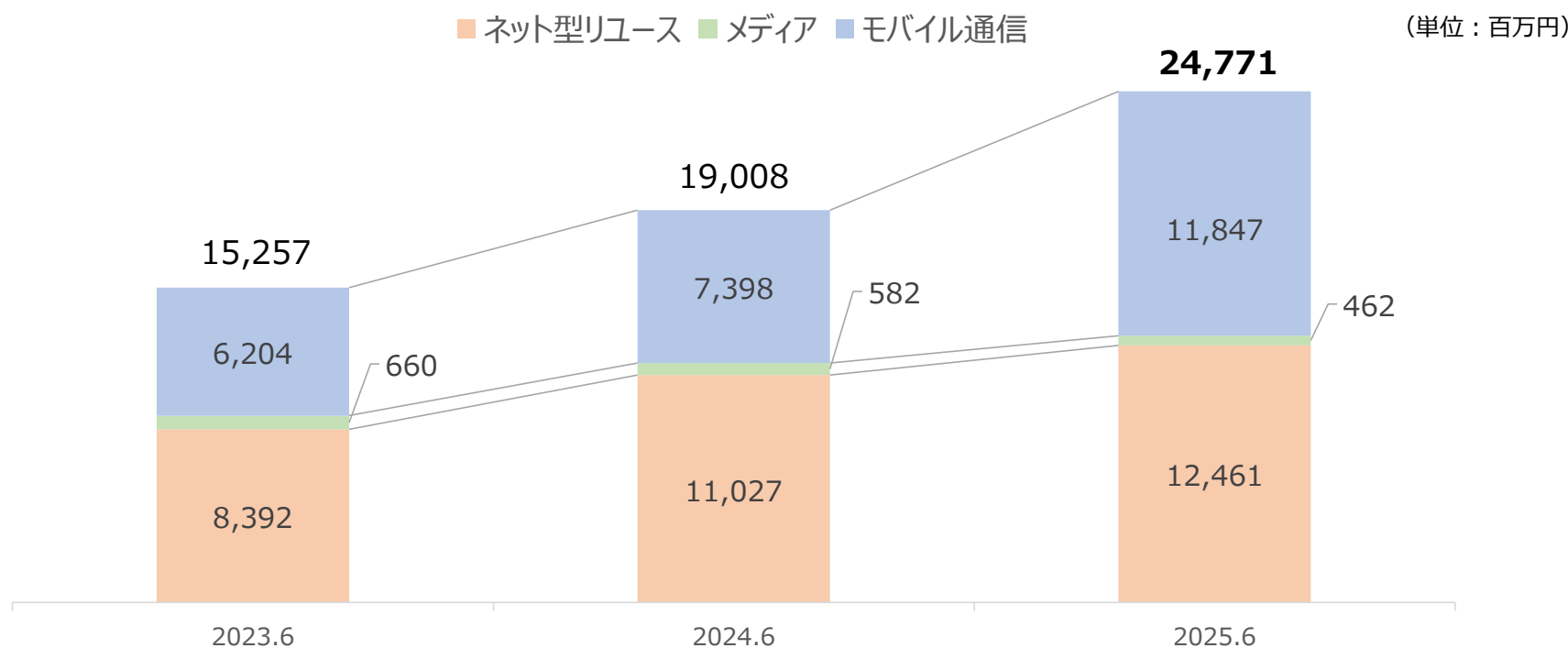
(単位：百万円)



2025年6月期 通期 セグメント別売上高



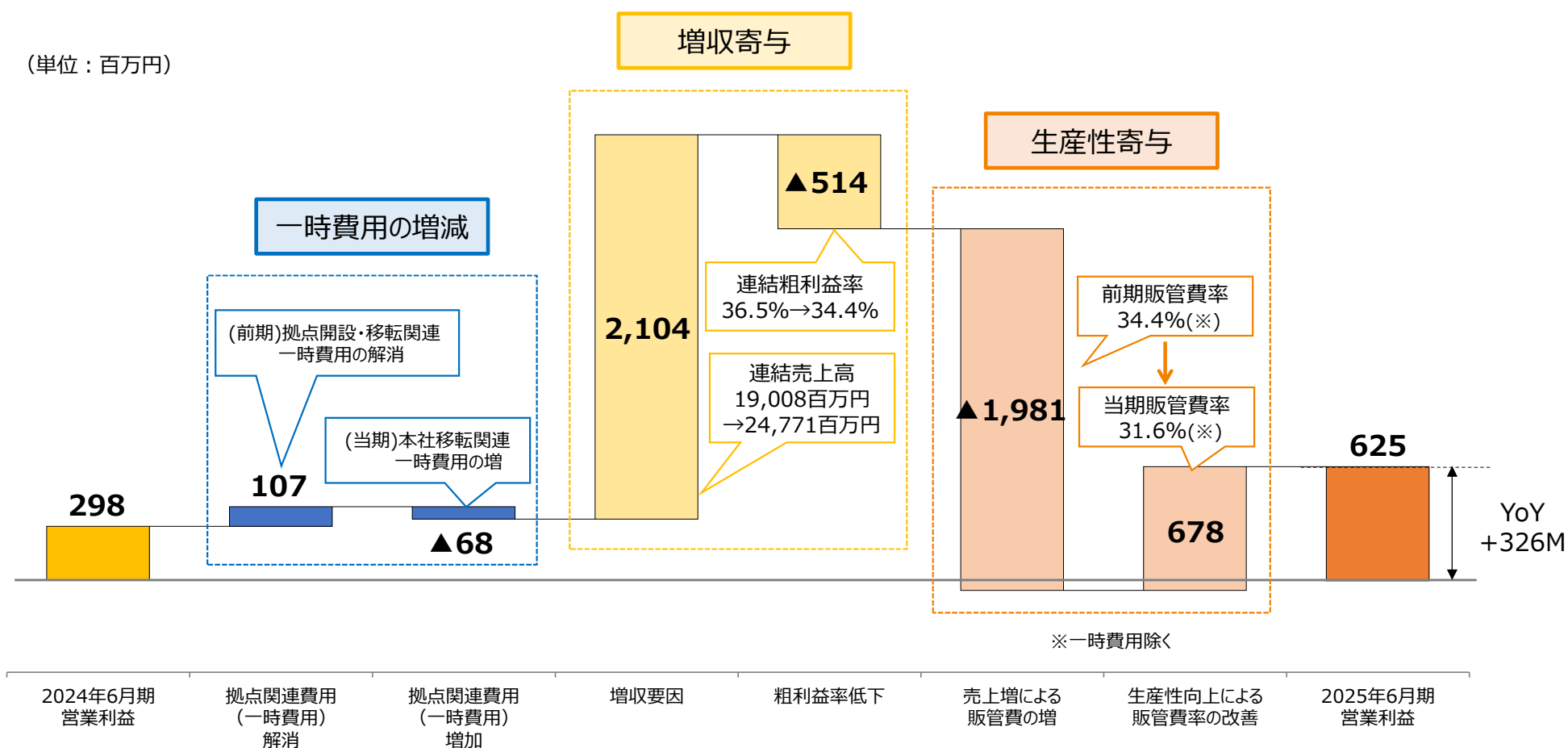
- ✓ コア事業のネット型リユースは、引き続き順調に成長（前年同期比+13.0%）
- ✓ メディアは、他事業のさらなる成長推進のため組織再編(※)へ（同△15.0%）
（※詳細は本日公表の適時開示文書「報告セグメントの変更に関するお知らせ」をご参照ください）
- ✓ モバイル通信は、新規回線の獲得が引き続き好調に推移。ARPUも上昇傾向で大幅増収（同+60.2%）



2025年6月期 通期 営業利益の増減益分析

✓ 各種生産性向上策が進捗し、増収と販管費率の改善が両輪で進んだ結果、営業利益が倍増

(単位：百万円)



2026年6月期 業績見通し

- ✓ 売上高 : 引き続き高成長を維持、二桁増収を目指す
- ✓ 営業利益 : 増収効果および販管費率の低減により増益の見込み
- ✓ 経常利益 : ここ数年変動の大きかったデリバティブ評価損益（営業外損益）の計上は前期にて終了。
業績予想と実績との差異におけるボラティリティは大幅縮小見込み
- ✓ 当期純利益 : 前期より黒字基調に転換し、引き続き大幅増益見込み

(単位：百万円)	2025.6期 通期実績	2026.6期 通期予想	増減	当期実績比
売上高	24,771	30,000	5,228	121.1%
営業利益	625	1,100	474	175.8%
経常利益	684 (内、デリバティブ解約益+143)	1,050	365	153.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	484	650	165	134.1%

2026年6月期 業績見通しの基本となる考え方



業績予想の基本的考え方

- ✓ 売上高 : メディア事業を組織再編し、ネット型リユース事業およびモバイル通信事業の2事業へ分割・統合。主力2事業とし、両事業のさらなる成長を推進。
上場来CAGR 20.0%を上回る高い成長率を目指す
(※詳細は本日公表の適時開示文書「報告セグメントの変更に関するお知らせ」をご参照ください)
- ✓ 営業利益 : 上記増収およびそれに伴う販管費率の低減により、連続増益を見込む
- ✓ 経常利益 : 前期でのデリバティブ取引の解消により、これまで経常利益のボラティリティ要因だった営業外損益（デリバティブ評価損益）の発生も当期は解消。営業増益が経常利益増に直結
- ✓ 純利益 : 上記のとおり、営業利益の増加および経常利益の安定化により、最終利益ベースでも黒字幅の拡大を見込む

過年度実績①：セグメント別売上高推移

旧報告セグメント	2023.6期	2024.6期	2025.6期
	実績	実績	実績
売上高	152億円 (+27.3%)	190億円 (+24.6%)	247億円 (+30.3%)
ネット型リユース	83億円 (+26.6%)	110億円 (+31.4%)	124億円 (+13.0%)
個人向けリユース	61億円 (+19.6%)	79億円 (+29.0%)	94億円 (+18.9%)
マシナリー	21億円 (+54.1%)	29億円 (+39.2%)	28億円 (▲3.1%)
おいくら	1億円 (+13.3%)	1億円 (+20.0%)	1億円 (+16.7%)
メディア	6億円 (+33.7%)	5億円 (▲11.8%)	5億円 (▲15.0%)
モバイル	62億円 (+27.6%)	73億円 (+19.2%)	118億円 (+60.2%)
営業利益	0.9億円 (－)	2.9億円 (+215.7%)	6.2億円 (+109.4%)
営業利益率	0.6%	1.6%	2.5%

※括弧内は対前年増減率

新報告セグメント	2025.6期	2026.6期
	実績	業績予想
売上高	247億円 (+30.3%)	300億円 (+21.1%)
ネット型リユース	127億円	140億円
個人向けリユース	123億円	136億円
おいくら	3億円	4億円
モバイル	118億円	158億円
その他	1億円	2億円
営業利益	6.2億円 (+109.4%)	11億円 (+75.8%)
営業利益率	2.5%	3.7%

(統合)

(再編)

過年度実績②：販管費推移

✓ 引き続き、高い売上高成長率と、販管費率の相対的低下を見込む

(単位：百万円)	2021.6 通期	2022.6 通期	2023.6 通期	2024.6 通期	2025.6 通期	2026.6 業績予想
売上高	10,875	11,986	15,257	19,008	24,771	30,000
±成長率	△0.3%	+10.2%	+27.3%	+24.6%	+30.3%	+21.1%
売上総利益	3,879	4,268	5,820	6,941	8,532	10,260
[粗利率]	[35.7%]	[35.6%]	[38.1%]	[36.5%]	[34.4%]	[34.2%]
販管費合計	3,825	4,588	5,725	6,642	7,906	9,160
[販管費率]	[35.2%]	[38.3%]	[37.5%]	[34.9%]	[31.9%]	[30.5%]
広宣費＋販促費	540	999	1,274	1,396	2,509	—
(構成比)	(14.1%)	(21.8%)	(22.3%)	(21.0%)	(31.7%)	—
人件費＋採用関連費	1,433	1,602	2,102	2,462	2,414	—
(構成比)	(37.5%)	(34.9%)	(36.7%)	(37.1%)	(30.5%)	—
地代家賃(含、敷金償却)	271	314	344	413	447	—
(構成比)	(7.1%)	(6.9%)	(6.0%)	(6.2%)	(5.7%)	—
その他	1,582	1,672	2,005	2,371	2,534	—
営業利益	54	△319	94	298	625	1,100

2

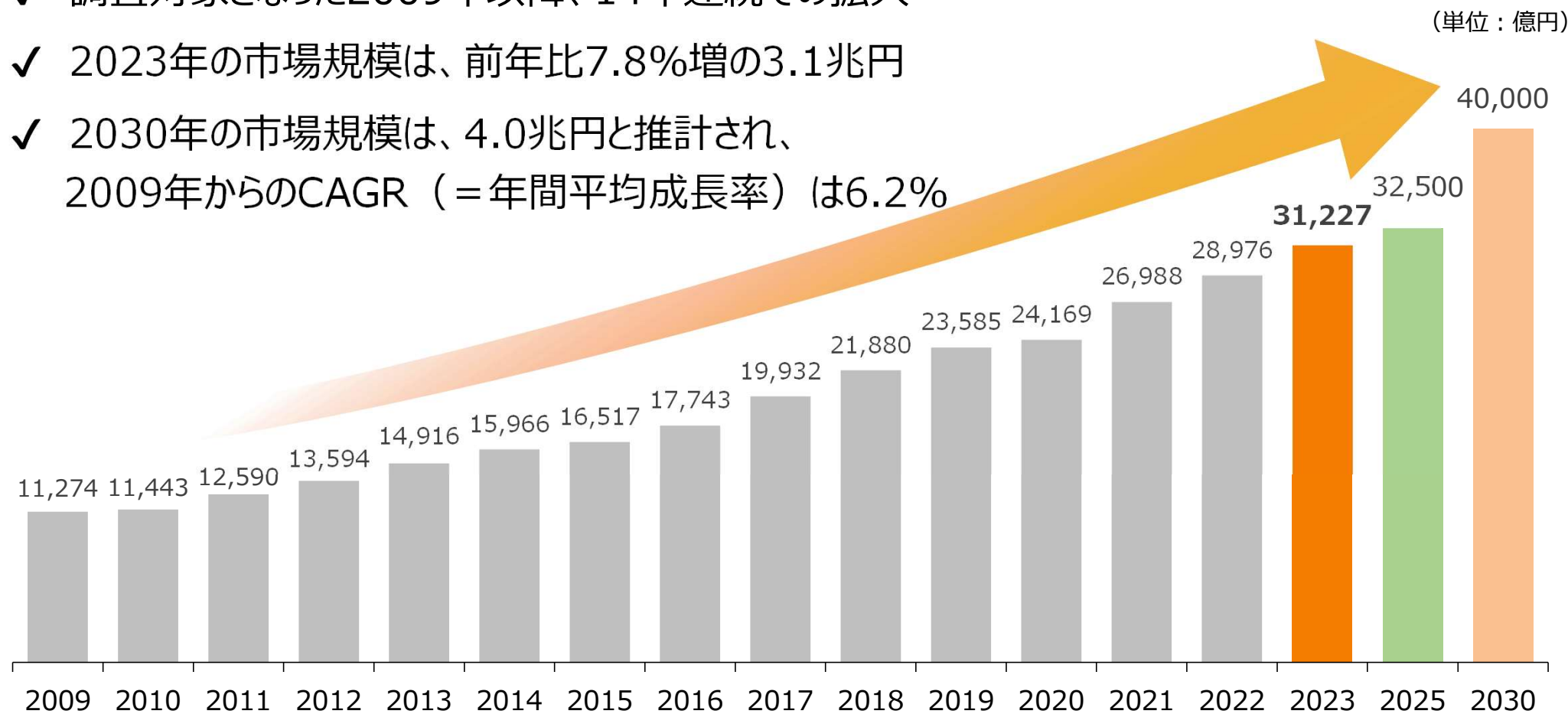
セグメント別事業概況



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

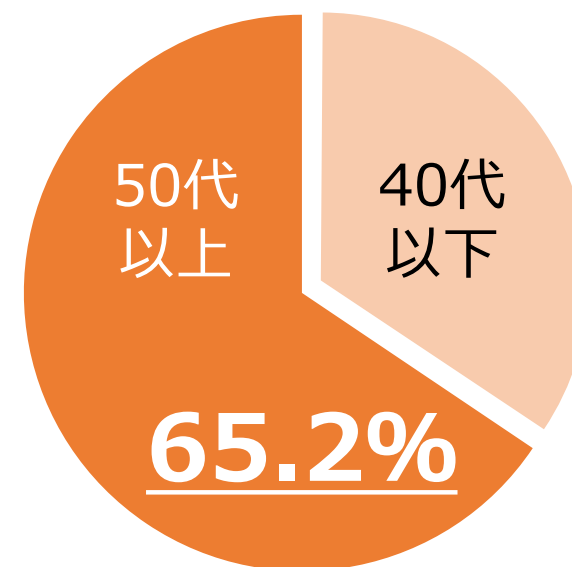
当社の市場認識②：潜在リユース市場

✓ 「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



● 「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4四半期実績



- ✓ 売上高 : 34億96百万円 (前年同期比+12.6%)
 - ✓ 売上総利益 : 13億31百万円 (前年同期比+8.8%)
 - ✓ セグメント利益 : 2億96百万円 (前年同期比+50.8%)
- マシナリー不調によるビハインドはあったものの
4Q需要期を捉え、収益を順調に積み上げ
→ 来期はQ利益3億円台が射程圏内に

(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%)	3,496 (112.6%)	12,461 (113.0%)
		個人向けリユース	2,188 (126.7%)	2,318 (118.5%)	2,311 (112.9%)	2,604 (118.6%)	9,423 (118.9%)
		マシナリー	570 (89.5%)	751 (106.5%)	679 (94.4%)	837 (96.6%)	2,838 (96.9%)
		おいくら	46 (111.8%)	46 (106.7%)	52 (120.5%)	54 (127.7%)	199 (116.7%)

※括弧内は前年同期比

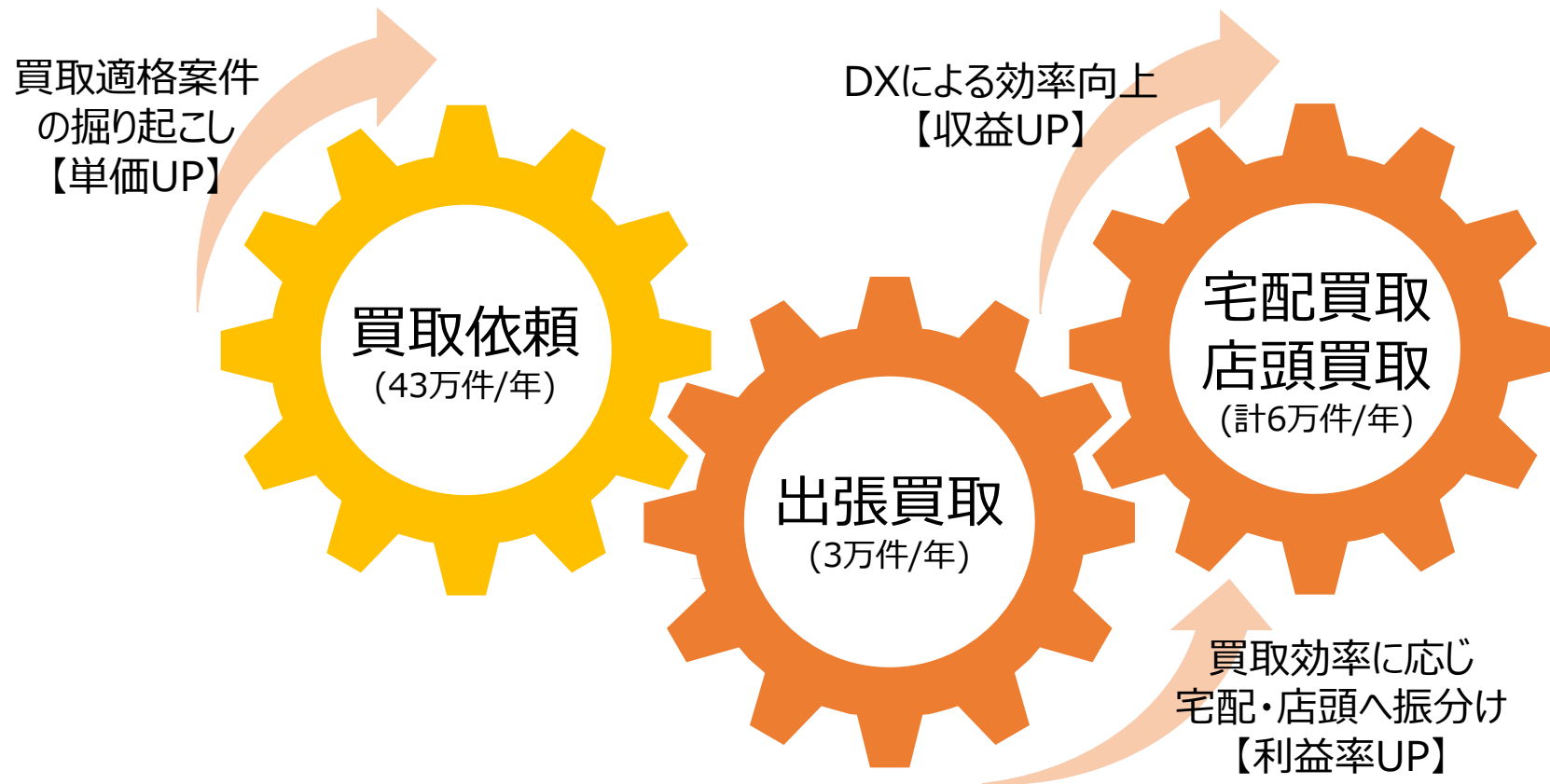


ネット型リユース事業

- 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：重点戦略

- ✓ デジタルマーケティングの強みを活かし、年間約43万件の買取依頼を獲得
- ✓ 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4四半期実績



- ✓ 売上高：26億 4百万円（前年同期比+18.6%）
- ✓ 粗利益：10億93百万円（前年同期比+10.6%）

当4Q需要期においては、高額商材の取扱増により粗利率が低下するも、それを上回る買取総件数を確保し、売上・粗利とも四半期ベースで過去最高を更新

(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%)	2,604 (118.6%)	9,423 (118.9%)
	粗利額	1,004 (124.9%)	976 (109.7%)	977 (107.4%)	1,093 (110.6%)	4,050 (112.8%)
	粗利率	45.9% (△0.7p)	42.1% (△3.4p)	42.3% (△2.2p)	42.0% (△3.0p)	43.0% (△2.3p)
	[参考:中古車除く]	[49.6%] (-)	[47.4%] (△0.7p)	[48.4%] (+0.1p)	[47.3%] (△1.0p)	[48.1%] (+0.3p)

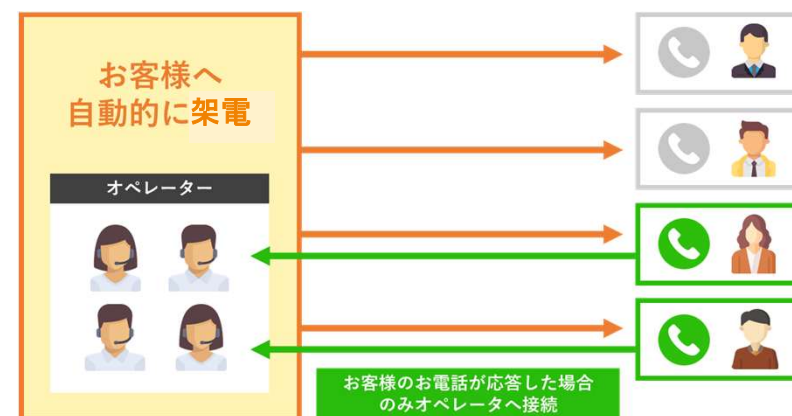
※括弧内は前年同期比

個人向けリユース③:直近のアクション概要(1~4Q)

✓ 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」の運用開始 (2~4Q)

- ✓ 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運用開始

主要商材の量的拡大 (4Q)

- ✓ 需要増を背景に、再度中古スマホ・タブレットを主要商材として位置づけ、専用買取サイトにて本格的な買取強化に着手



個人向けリユース④:直近のアクション概要(1~4Q)／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

(2025年5月30日リリース)

報道関係者各位

2025年5月30日
株式会社マーケットエンタープライズ

マーケットエンタープライズ 生成 AI 活用で 業務効率化を実現

～生成 AI 利用率 9 割超 年間 75,000 時間以上の削減に～

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、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、生成 AI の積極的な活用をグループ全体で推進しております。2025 年 4 月に実施した社内の最新アンケートでは、生成 AI の業務利用率が 9 割を超え、年間で 75,000 時間以上の削減が見込まれるという結果が明らかになりました。今後もマーケットエンタープライズでは、生成 AI 活用の浸透度を高めることで、業務効率化と生産性向上を促進してまいります。

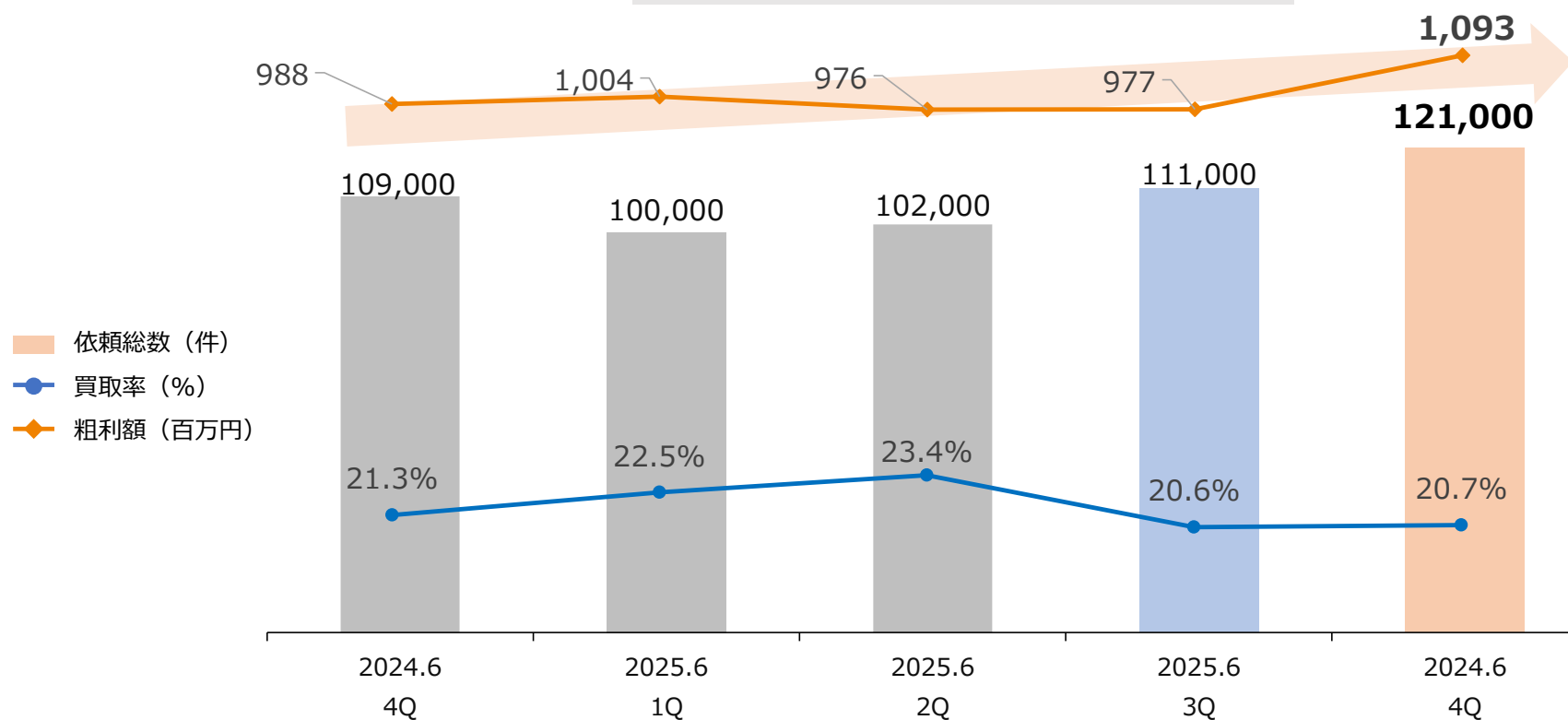


個人向けリユース⑤：買取依頼総数推移

✓ 需要期を迎え、買取依頼総数は12万件/Qを突破。買取適格案件の掘り起こし進む

四半期別 粗利額・依頼総数推移*

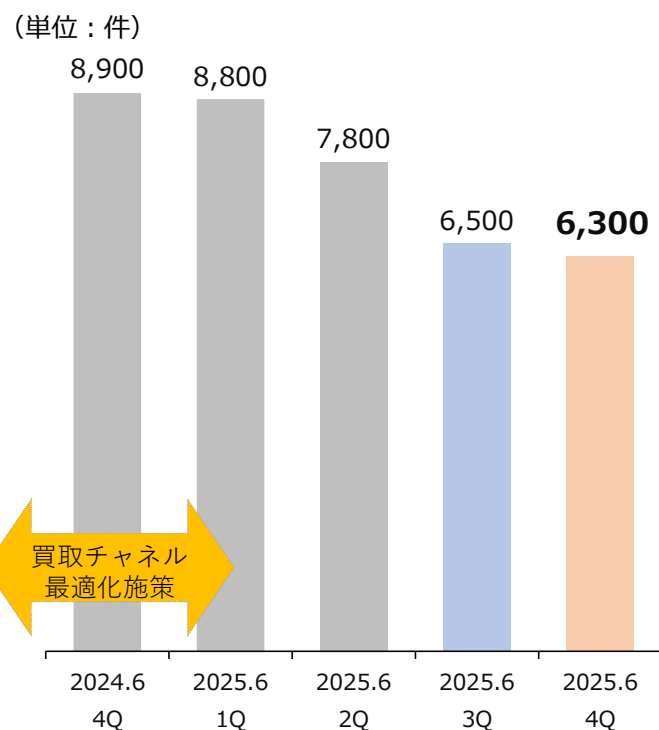
(*中古自動車含む)



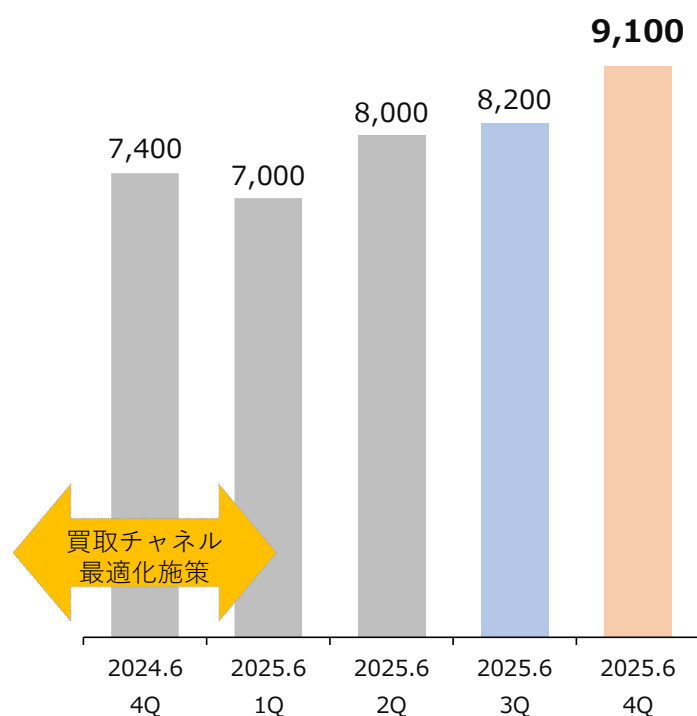
個人向けリユース⑥：チャネル別買取件数推移* (*中古自動車除く)

- ✓ 買取チャネルの最適化施策はその後も順調に進捗。買取適格案件に対する出張買取の稼働率は高水準で推移しており、買取効率に応じ宅配買取・店頭買取への振分け進む

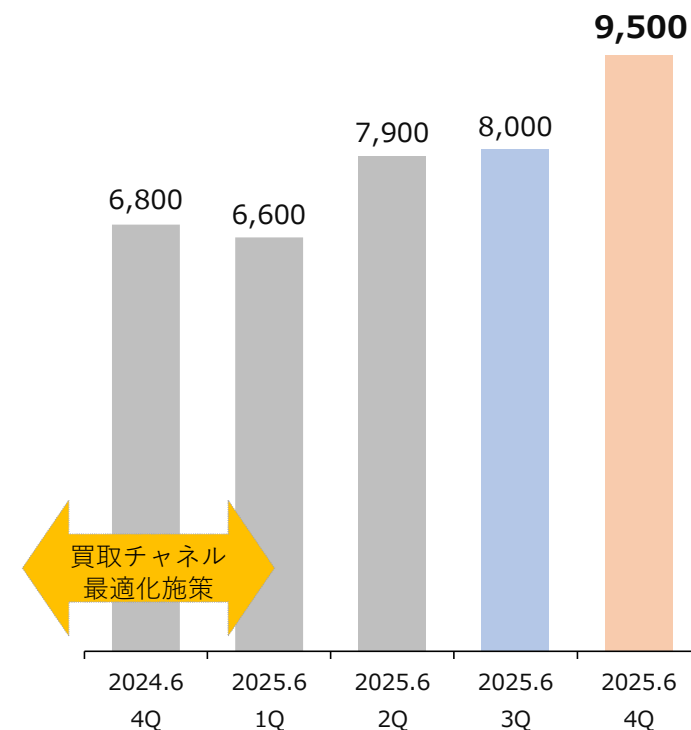
出張買取件数推移



宅配買取件数推移

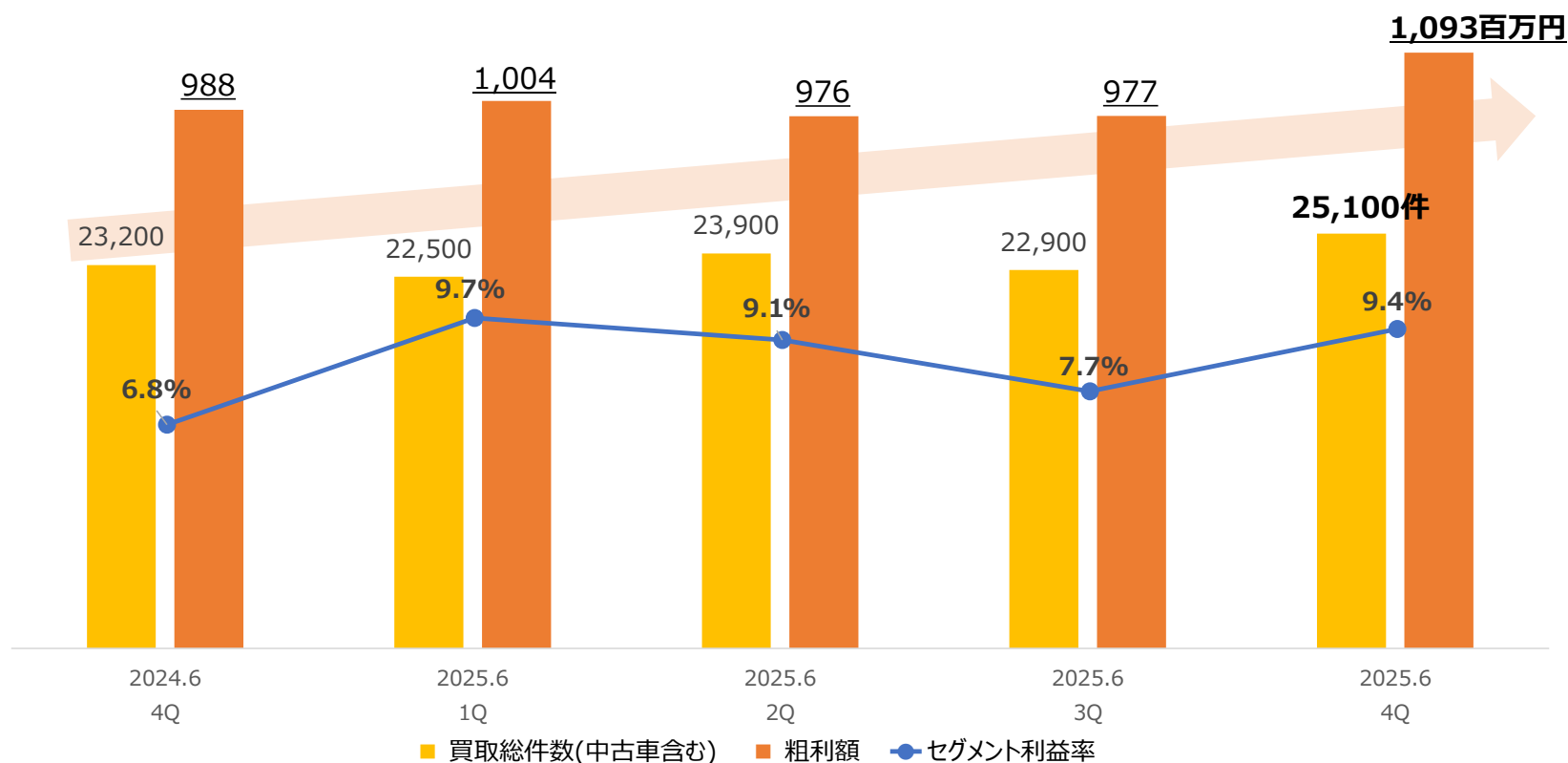


店頭買取件数推移



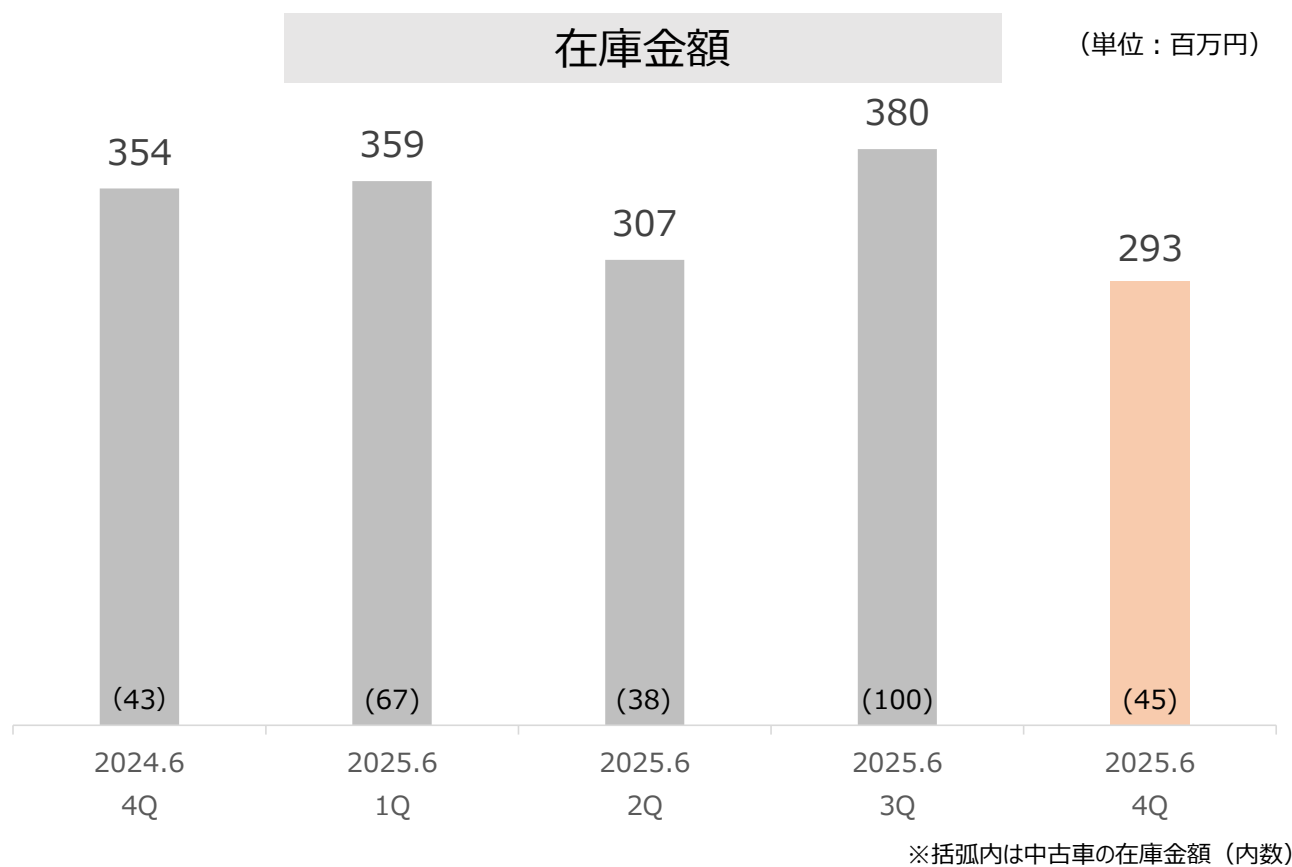
個人向けリユース⑦：粗利額・買取総件数推移（参考）

- ✓ 4Qは需要期を捉え、四半期ベースとしては買取総件数・粗利額ともに過去最高を更新し、セグメント利益率が向上。引き続き各種生産性向上策の進捗による、買取総件数増と買取効率の向上を図る方針



個人向けリユース⑧：在庫状況

✓ 期末販促策により4Q末在庫高は一時的に減少したが、1Q以降再び増加の見込み





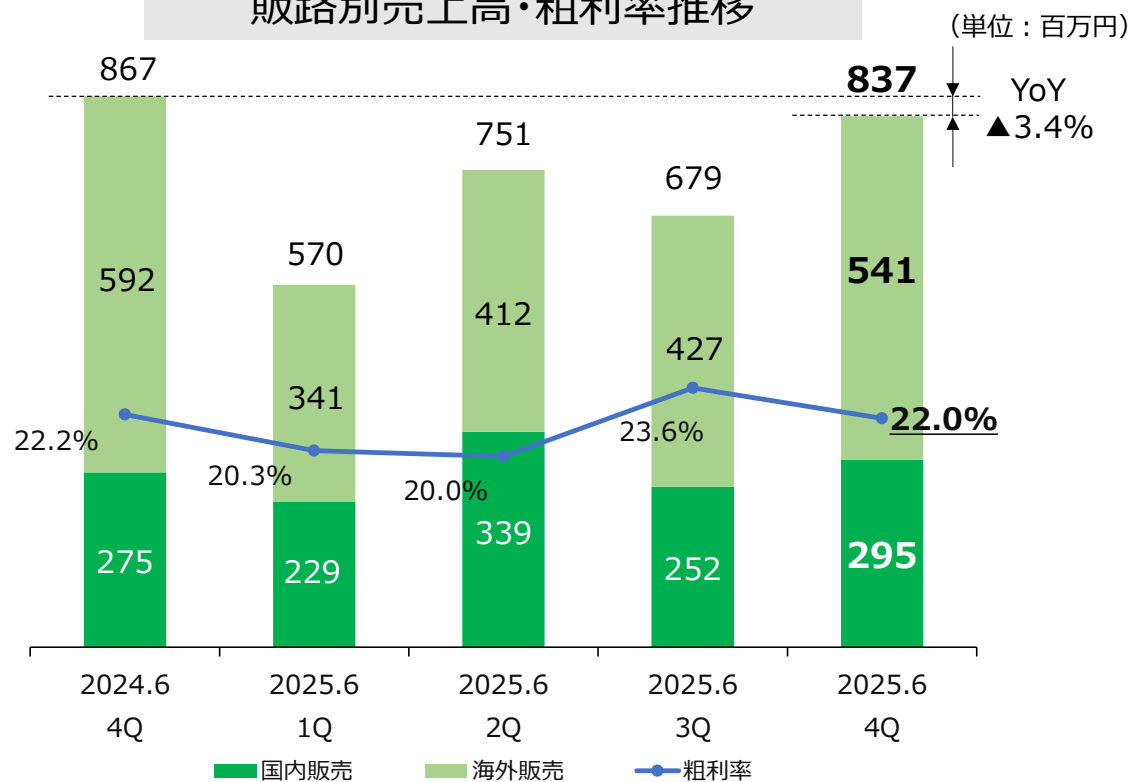
ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

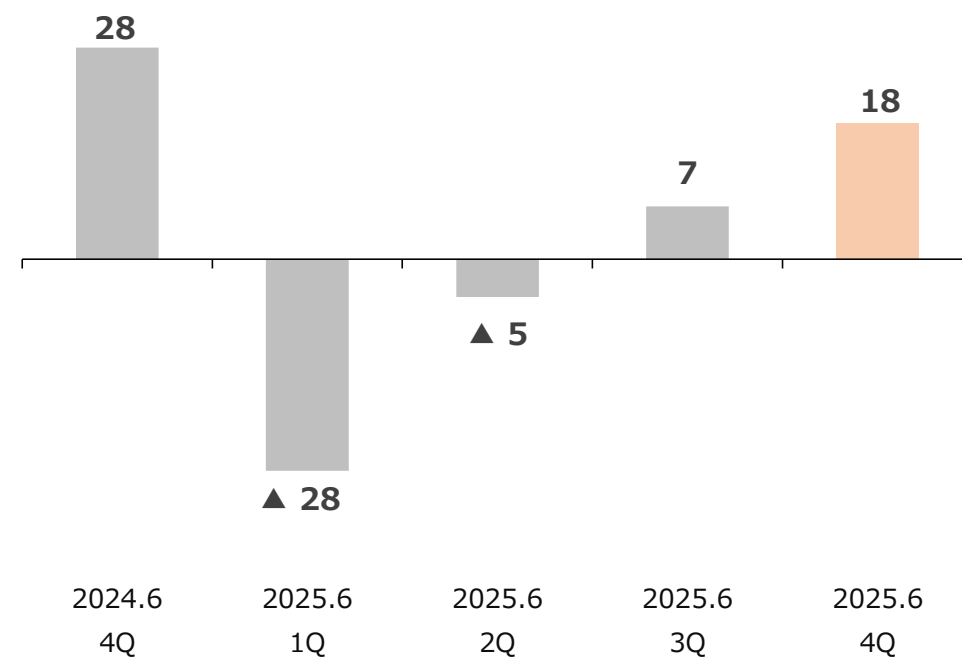
マシナリー①：四半期別業績推移

- ✓ 売上高：8億37百万円（前年同期比△ 3.4%） 海上輸送の正常化（抜港の沈静化）により海外販売が回復
- ✓ 利益：18百万円（前年同期比△33.3%） 高回転・高利益の取引方針を推し進めた結果、再度黒字基調へ転換

販路別売上高・粗利率推移



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より、販売サイクルが短縮されるとともに4Q末の在庫高は一時的に減少。
来期1Q以降の在庫高は、再び増加する見込み

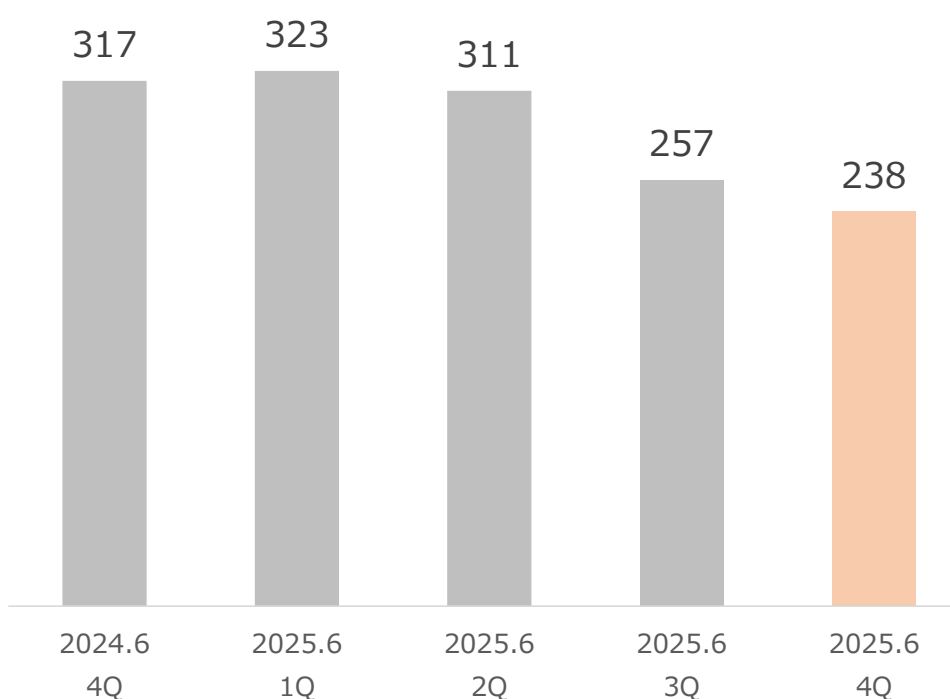
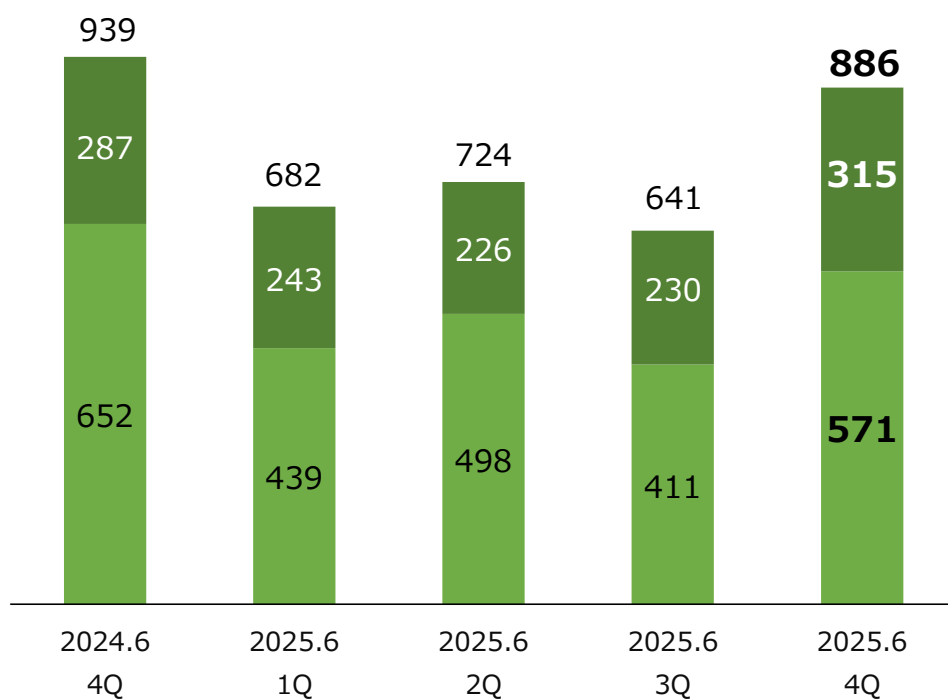
買取件数

在庫金額

■ 法人買取 ■ サイト経由

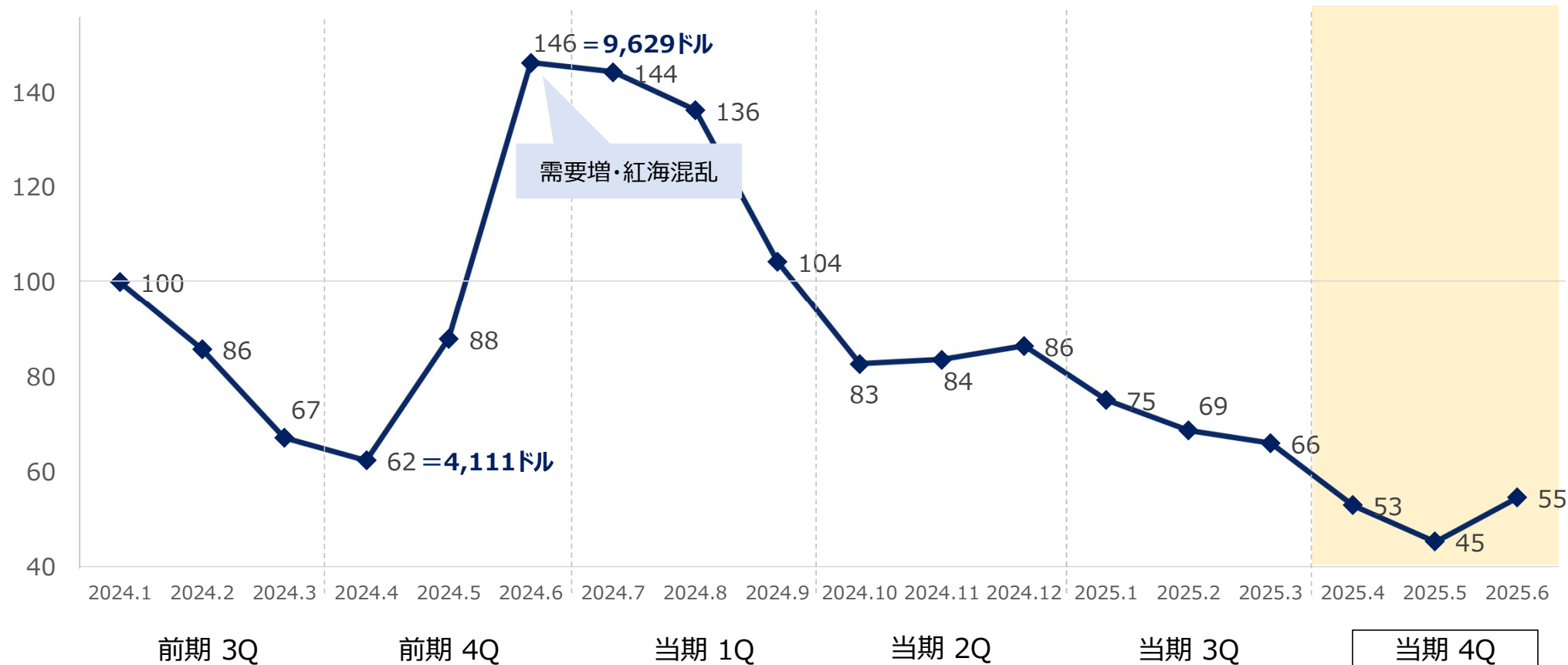
(単位：件)

(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 (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 + 27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 start online for inspection and order.

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)





ネット型リユース事業

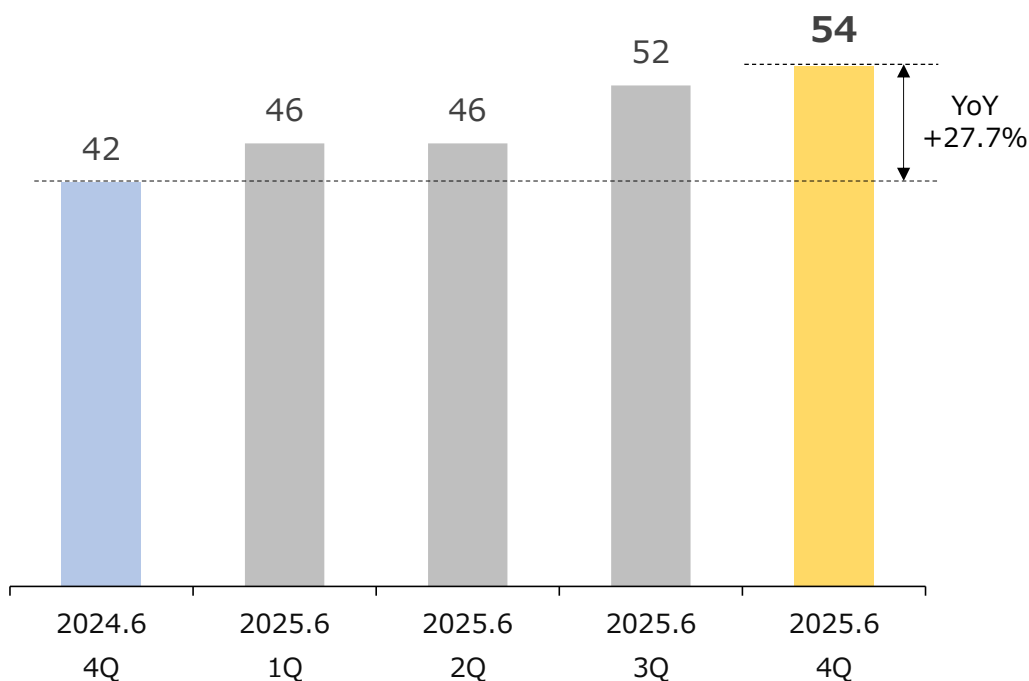
- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

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+27.7%。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：セグメント利益率 前期41.6%→当期50.8%）
- ✓ 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

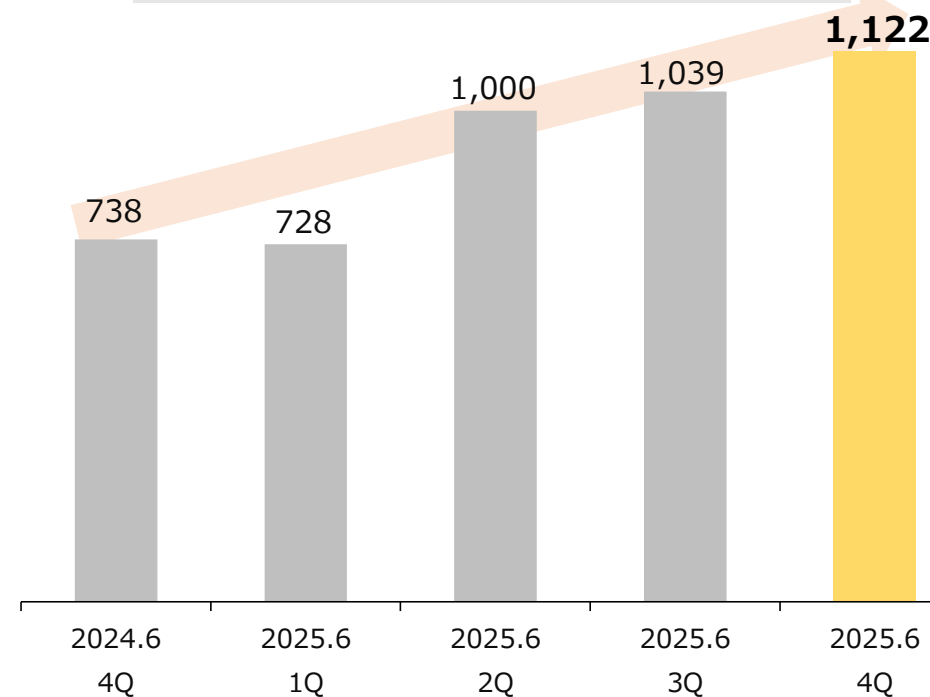
売上高推移

(単位：百万円)



加盟店数推移

(単位：店)

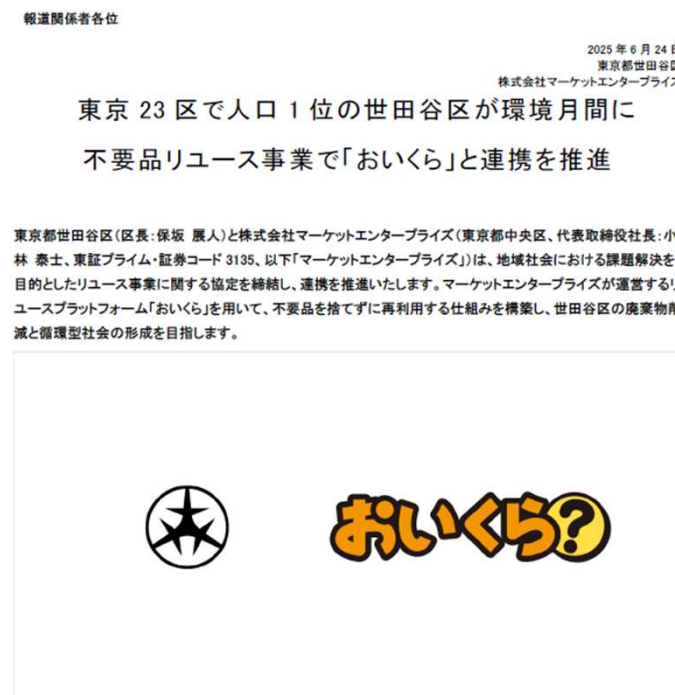
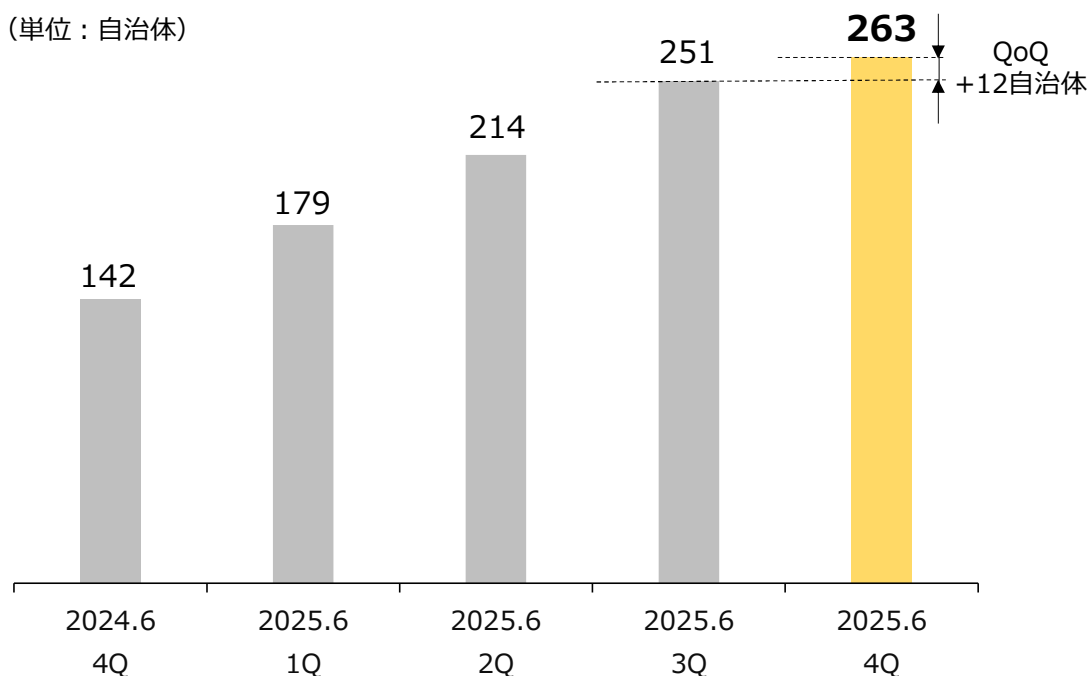


おいくら②：自治体連携について

- ✓ 連携自治体数は引き続き順調に増加。当期末は、前期末からほぼ倍増の263自治体と連携
(※当期における「おいくら」Web買取依頼数 14,000件/月のうち、5割近く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42.6%となり、総人口の4割超をカバー

提携自治体数推移

(単位：自治体)



* 2025年6月には東京23区では10特別区となる世田谷区と連携開始

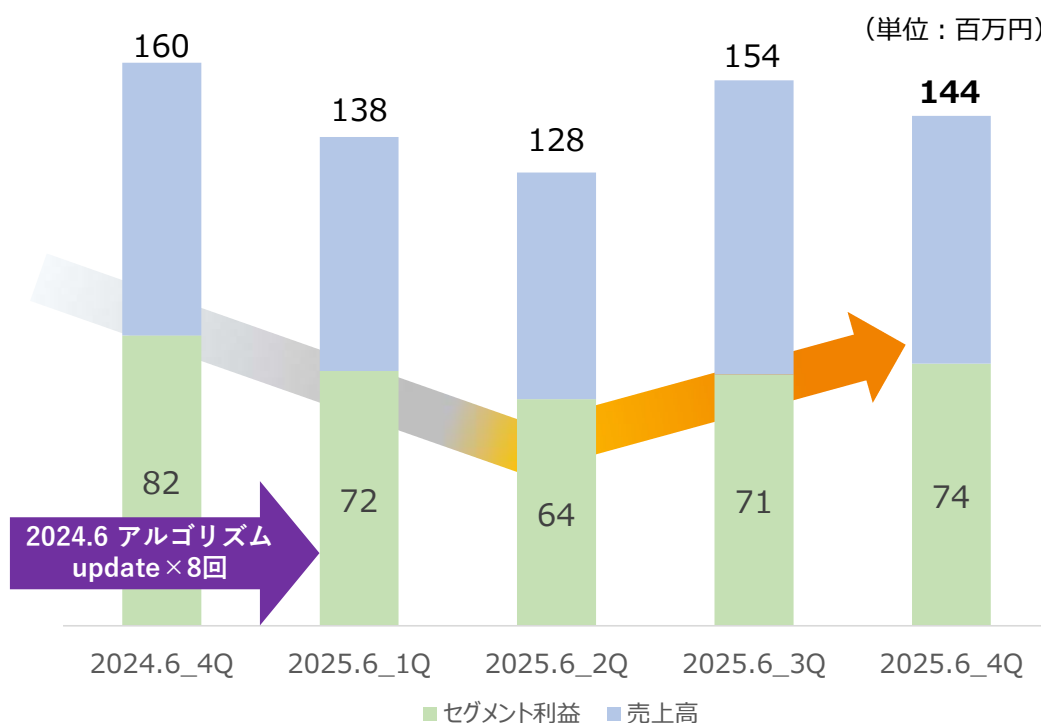


メディア事業

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)



メディア事業②：直近のアクション概要(3Q)及び来期方針



✓ 当期：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推進

↳ 来期：メディア事業の機能は各事業セグメントへ分割・再編し、提供価値の最大化とネット経由での集客力の更なる強化、LTV（顧客生涯価値）の向上を図る（詳細は本日公表の適時開示文書「報告セグメントの変更に関するお知らせ」をご参照ください）



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 27.6万人

月間動画再生数：約300万回

月間視聴者数：約150万人

代表企画

パターン1
パーツテスト



パターン2
デモカー紹介



パターン3
コンプリートカー販売





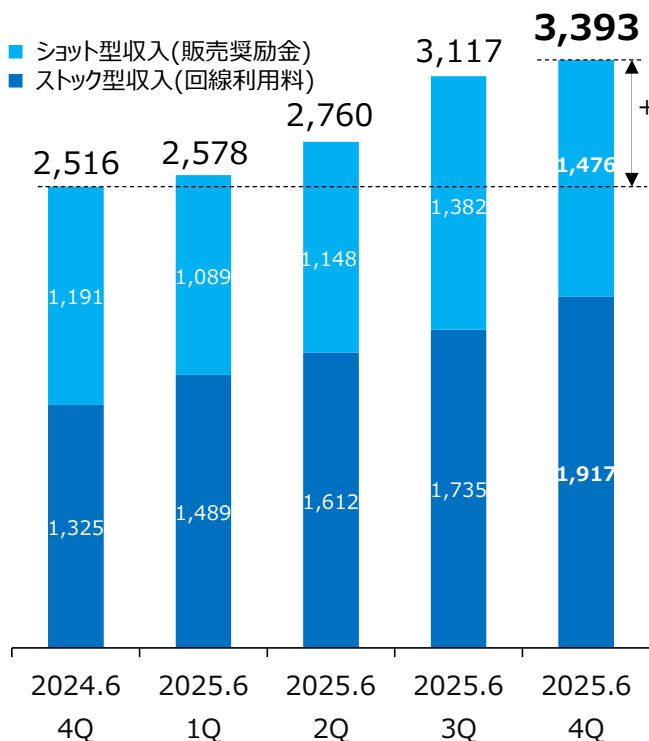
モバイル通信事業

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：大幅増収により前倒しで通期利益計画を達成。来期以降のさらなる増収増益に向け、需要期に合わせた潜在ニーズの掘り起こしのため、認知広告を戦略的に拡大

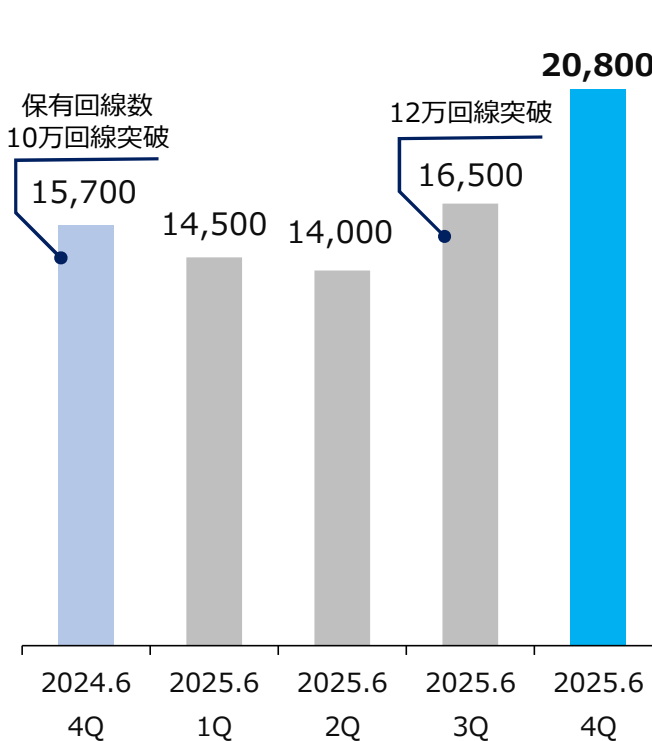
売上高推移

(単位：百万円)



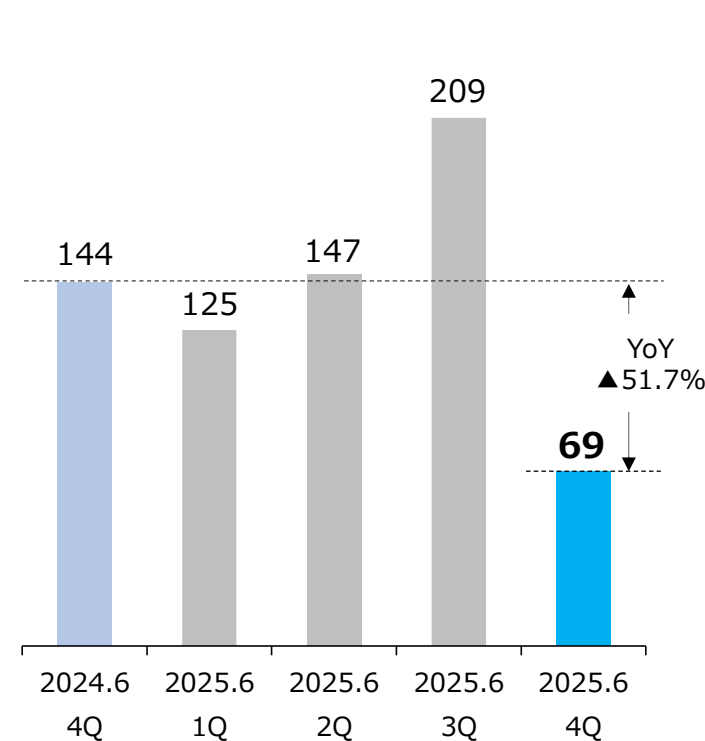
新規回線契約獲得数推移

(単位：件)

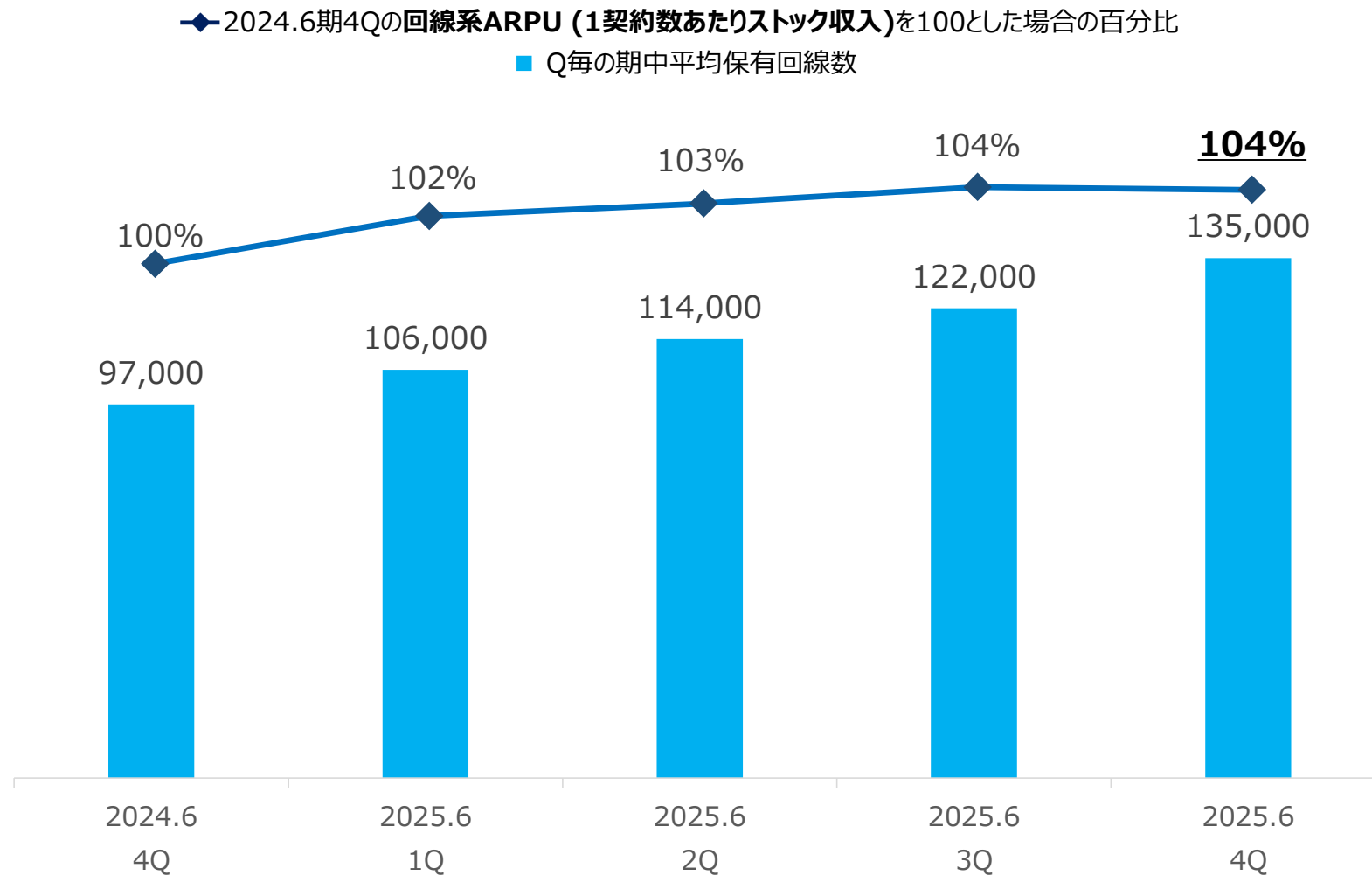


セグメント利益推移

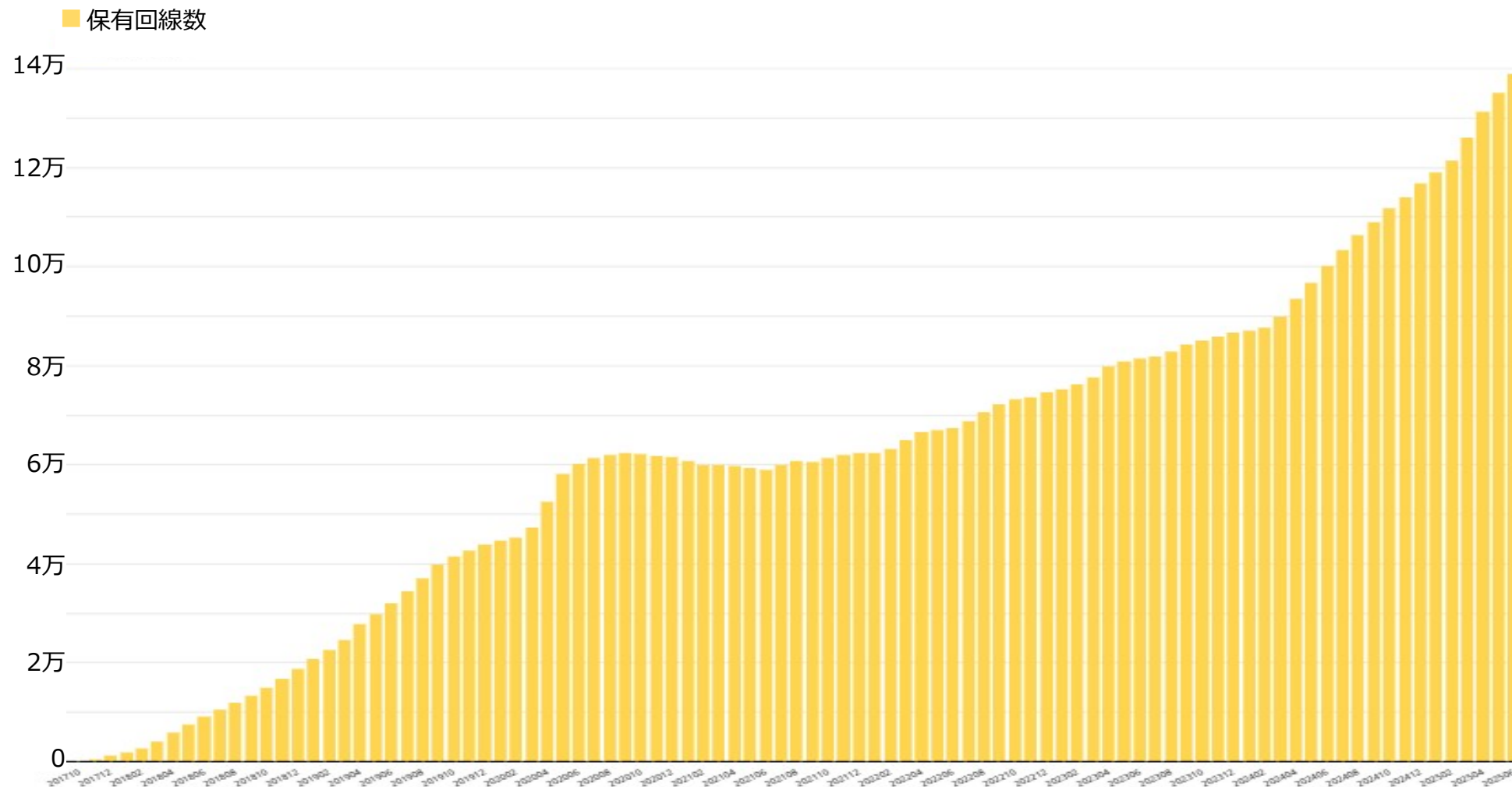
(単位：百万円)



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 通期 連結損益計算書（再掲）

- ✓ 売上高・売上総利益・経常利益・当期純利益、いずれも過去最高を記録
- ✓ 今後は営業利益を重視した事業運営をより深化させ、企業価値の向上を図る

（単位：百万円）	2024.6 通期	2025.6 通期	増減	前年同期比
売上高	19,008	24,771	5,763	130.3%
売上総利益	6,941 (36.5%)	8,532 (34.4%)	1,590	122.9%
営業利益	298 (1.6%)	625 (2.5%)	326	209.4%
経常利益	40 (0.2%) (参考：デリバティブ評価損 △197)	684 (2.8%) (参考：デリバティブ解約益 +143)	643	1693.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益(△は損失)	△ 476 (- %)	484 (2.0%)	961	[過去最高益]

※括弧内は利益率

セグメント情報 2025年6月期 通期実績 (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%)	6,288	(132.9%)	7,008	(121.9%)	24,771	(130.3%)
	ネット型リユース	2,805	(116.6%)	3,116	(115.2%)	3,043	(108.3%)	3,496	(112.6%)	12,460	(113.0%)
	メディア	108	(68.9%)	106	(74.2%)	127	(83.3%)	118	(94.5%)	463	(79.6%)
	モバイル	2,578	(167.0%)	2,760	(175.9%)	3,117	(176.3%)	3,393	(134.9%)	11,847	(160.2%)
	営業利益 (△は損失)	69	(-)	180	(159.1%)	224	(151.8%)	151	(78.8%)	625	(209.4%)
	ネット型リユース	204	(1982.4%)	227	(159.6%)	211	(103.2%)	296	(150.8%)	940	(169.6%)
	メディア	72	(89.0%)	64	(89.4%)	71	(67.7%)	74	(90.9%)	284	(82.9%)
	モバイル	125	(195.5%)	147	(131.2%)	209	(154.7%)	69	(48.3%)	552	(121.0%)
	調整額	△ 333	(-)	△ 260	(-)	△ 267	(-)	△ 289	(-)	△ 1,151	(-)

・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

・来期はメディア事業を分割・再編し、提供価値の最大化と集客力の更なる強化、顧客生涯価値の向上を図る

・新規回線契約獲得数 大幅増づく
・将来収益(LTV)積み上げのため、積極的な回線獲得策(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

✓ ネット型リユース事業の当期商品回転率は、**23.5回転**（*業界最高水準）

✓ 当期純利益の計上により自己資本比率は20%超へ（前期末16.5%→当期末21.8%）

（単位：百万円）	2024.6 4Q末	2025.6 4Q末	増減
流動資産	4,334	5,031	696
現金及び預金	1,486	1,710	224
売掛金	1,914	2,494	579
商品	731	561	△ 169
（うち、個人向けリユース）※	(354)	(293)	△ 61
（うち、マシナリー）※	(317)	(238)	△ 78
その他流動資産	202	264	62
固定資産	1,010	1,206	196
有形固定資産	269	312	42
無形固定資産	48	77	28
（うち、のれん）	(32)	(69)	37
投資その他の資産	691	816	124
資産合計	5,345	6,238	893

	2024.6 4Q末	2025.6 4Q末	増減
負債	4,038	4,324	285
買掛金	695	887	192
短期有利子負債	2,262	2,125	△ 136
未払金	453	509	56
長期有利子負債	62	48	△ 14
その他負債	565	753	187
純資産	1,306	1,913	607
負債純資産合計	5,345	6,238	893

※1 商品内訳の残高は、評価損反映前の数値です。 ※2 商品回転率＝売上高÷商品

連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 営業CF：当期純利益の計上によりプラス転換
- ✓ 投資CF：当期は投資フェーズの終了と、本社移転に関わる敷金およびデリバティブ解約に伴う保証金の回収あり
- ✓ 財務CF：投資フェーズ終了と利益伸長・デリバティブ解約益等により増加した収入で、有利子負債を圧縮

(単位：百万円)	2024.6 通期	2025.6 通期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△424	482	906
投資活動によるキャッシュ・フロー	△230	△ 51	179
フリーキャッシュ・フロー	△654	431	1,085
財務活動によるキャッシュ・フロー	495	△196	△692
現金及び現金同等物の期末残高	1,486	1,710	224

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。



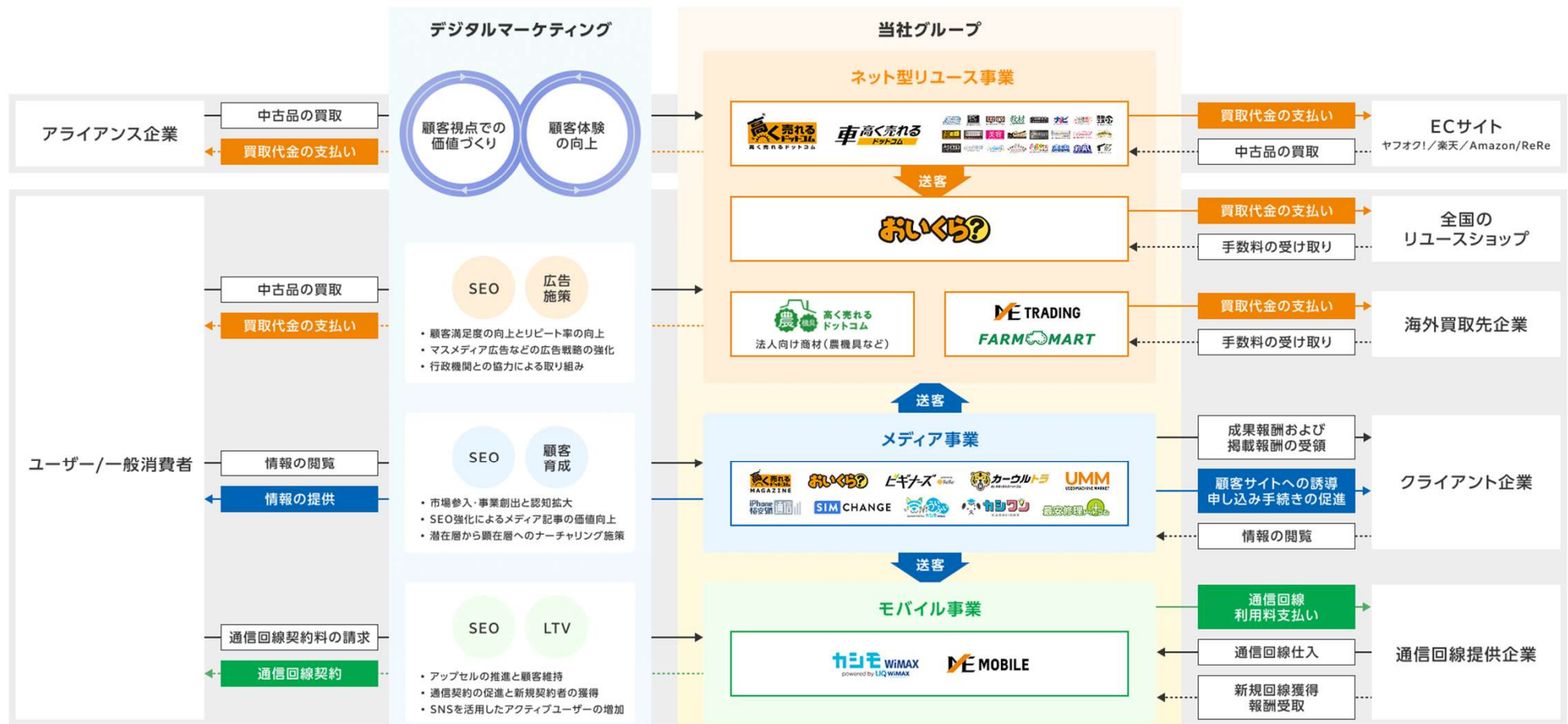
成田空港退役グッズの販売（4Q）

- ✓ 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



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



株主優待制度の変更について

2026年12月末日を基準日とする株主優待より、贈呈条件の変更を適用いたします。

✓ 変更する株主優待の内容

基準日	継続保有期間	保有株式数	株主優待
2025年12月末日	条件なし	500株以上	25,000円分のデジタルギフト
2026年 6 月末日			
2026年12月末日以降	1年以上		
2027年 6 月末日以降			

※「500株以上・1年以上継続保有」とは、毎年12月31日および6月30日の株主名簿において、同一の株主番号で500株以上を3回連続で記録または記載されていることを指します。

✓ 対象となるデジタルギフト（交換可能単位の合計が 25,000 円分になるまで、任意の種類、任意の回数交換いただけます。）

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/ GooglePlay 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/ 選べるおいしいお肉カード/ ブックライブ デジタルプリペイドカード/ 選べるお取り寄せスイーツカード/ 選べるお取り寄せグルメカード/ Hulu チケット/ 選べるブランド肉カード/ オイシックスギフトコード/ Roblox ギフトカード/ えらべるおむつギフト/ U-NEXT ギフトコード(ポイント)/ U-NEXT ギフトコード(30days)/ ビットコイン by bitFlyer/ ビットコイン by CoinTrade/ ビットコインキャッシュ by CoinTrade/ リップル by CoinTrade/ イーサリアム by CoinTrade/ ライトコイン by CoinTrade

※ ギフトの詳細は、2025年6月3日公表[「株主優待品の内容変更\(利用範囲の拡大\)に関するお知らせ」](#)をご参照ください。

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8月28日(木)10:00-	オンライン	日興IR	https://zoom.us/webinar/register/WN_IQPz7396TE6yjs0frtI_nw

✓ 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8月25日(月)19:00-	オンライン	ウェルスアドバイザー	https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/IR/meeting/detail250825.html
2025年9月 4 日(木)20:00-	オンライン	みずほIR	https://j-iris-irm.smktg.jp/public/seminar/view/5248

✓ アナリスト向けラージミーティング

開催予定日時	会場	主催	申込み詳細
2025年9月18日(木)13:30-	東京	アナリスト協会	※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