

2026年6月期 通期決算説明資料

株式会社マーケットエンタープライズ
2026年8月14日



証券コード：3135



Agenda

01	当期決算概況および来期業績予想	P.2～
-----------	-----------------	------

02	セグメント別事業概況	P.23～
-----------	------------	-------

03	連結業績まとめ	P.44～
-----------	---------	-------

04	Appendix	P.48～
-----------	----------	-------

01 当期決算概況および来期業績予想

2026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 増収 (YoY+ 3.6%) 増益 (YoY+ 8.5%) も、モバイル通信事業の増収 (YoY+9.1%) 減益 (YoY▲24.4%) 影響大きく、連結ベースで増収減益

売上高	26,230百万円 (前年同期比 +5.9%)
-----	-------------------------

売上総利益	8,082百万円 (前年同期比 ▲5.3%)
-------	------------------------

営業利益・経常利益

- ✓ 引き続き販管費率の圧縮 (前期31.9%→当期30.5%) に努めたもののモバイル通信事業のセグメント損失計上が響き前期比減益

営業利益	72百万円 (前年同期比 ▲88.4%)
------	----------------------

経常利益	35百万円 (前年同期比 ▲94.9%)
------	----------------------

親会社株主に帰属する当期純損失

- ✓ 上記減益および法人税等調整額の計上等により、当期純損失を計上

親会社株主に 帰属する当期純損失	△ 76百万円 (前年同期は484百万円の利益)
---------------------	--------------------------

2026年6月期 | 通期 連結損益計算書

リユース事業は順調。一方、モバイル事業の損益悪化の影響大きく 増収減益

(単位：百万円)	2025.6 通期	2026.6 通期	増減	前期比
売上高	24,771	26,230	1,458	105.9%
売上総利益	8,532 (34.4%)	8,082 (30.8%)	△ 450	94.7%
営業利益	625 (2.5%)	72 (0.3%) (参考：株主優待費用 △143)	△ 553	11.6%
経常利益	684 (2.8%) (参考：デリバティブ解約益 +143)	35 (0.1%)	△ 649	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は損失)	484 (2.0%)	△ 76 (-)	△ 561	—

※括弧内は利益率

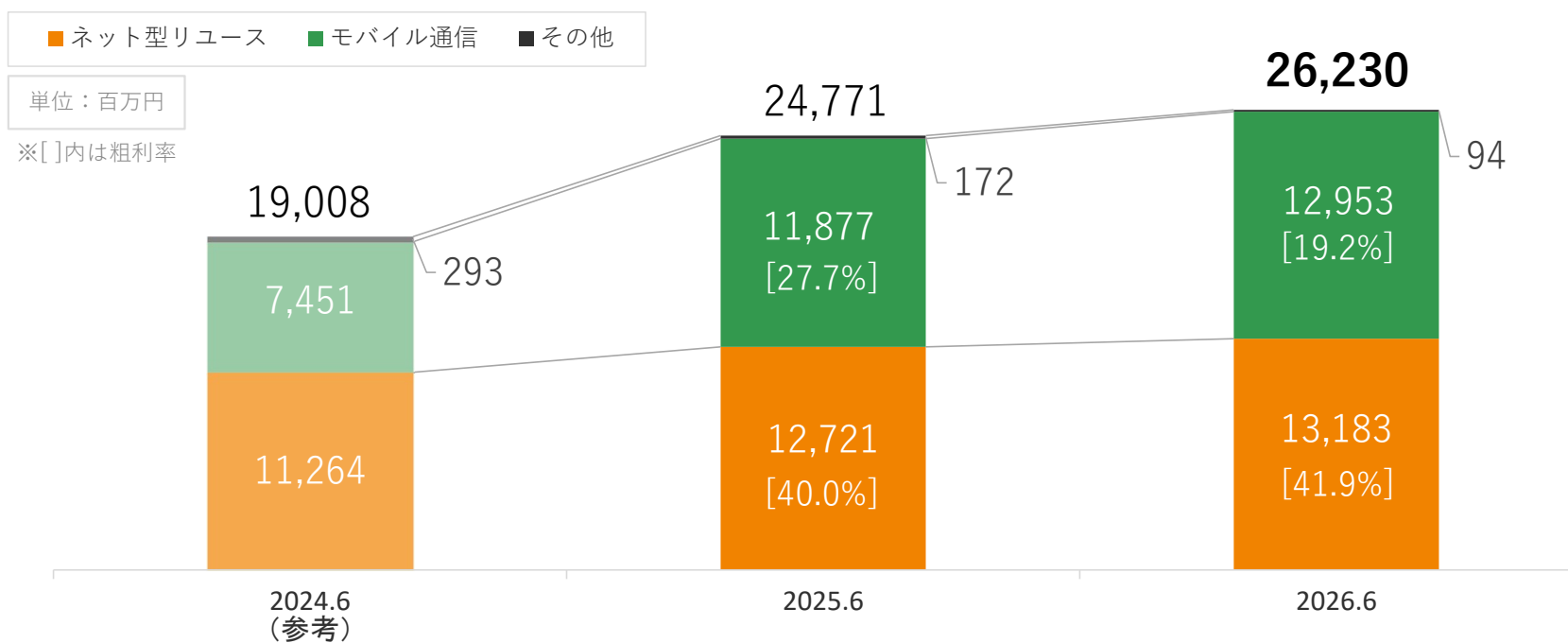
2026年6月期 | 業績進捗結果

- ✓ 売上高：リユースはほぼ計画通りも、モバイルにおいて発生した大口解約（一時的要因）の影響でショット型収入獲得が計画未達
- ✓ 営業利益以下：広告宣伝費の圧縮とリユースの生産性向上により販管費率は引き続き改善したものの、モバイルの粗利率低下の影響をカバーできず計画未達

(単位：百万円)	2026.6 期 期初予想 ① (2025/8/14公表)	2026.6 期 修正予想 ② (2026/2/13公表)	2026.6 期 通期実績 ③ (2026/8/14公表)	最終進捗率 ③ ÷ ②
売上高	30,000	26,900	26,230	97.5%
営業利益	1,100	180	72	40.3%
経常利益	1,050	130	35	27.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は損失)	650	10	△ 76	—

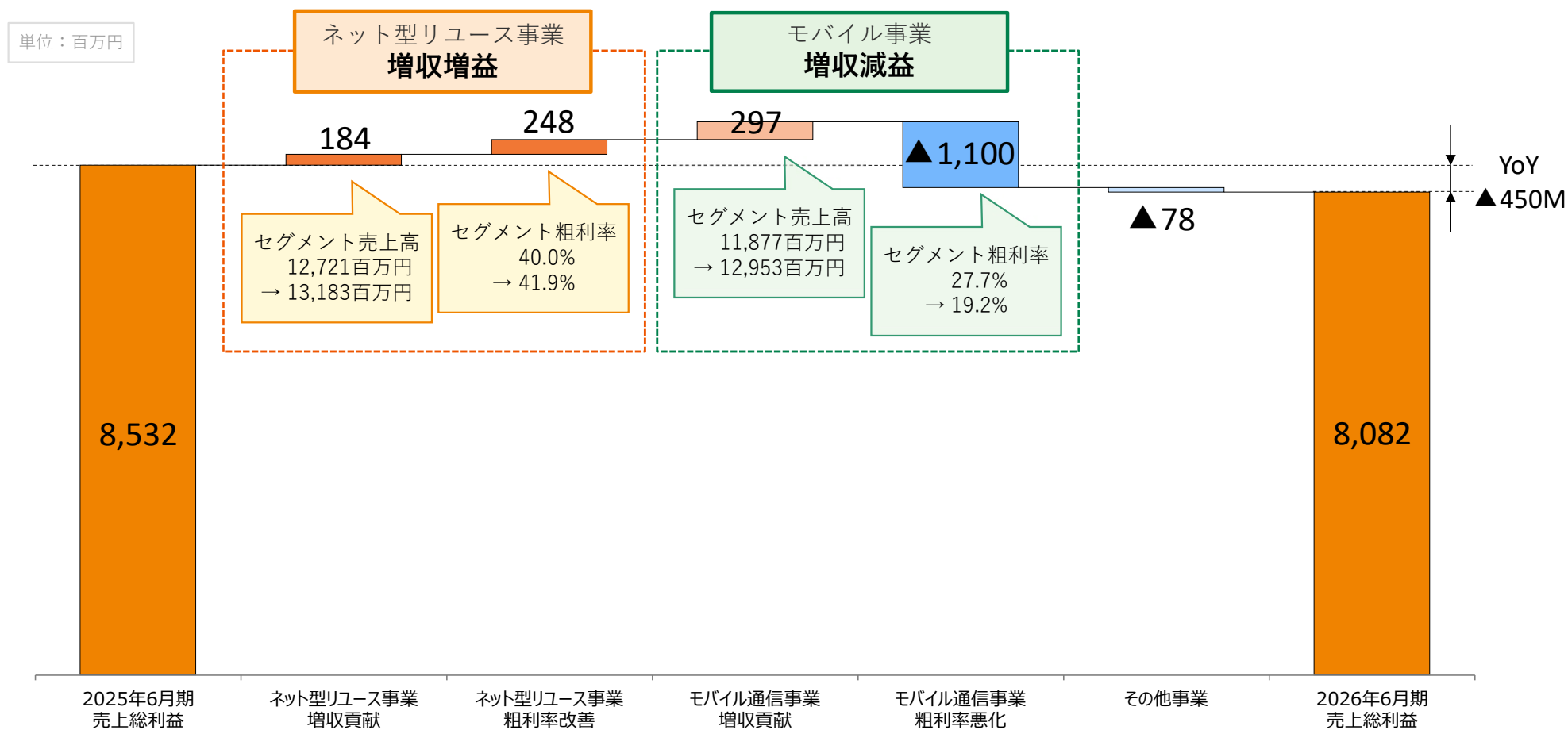
2026年6月期 | 通期 セグメント別売上高

- ✓ ネット型リユース事業は、個人向け商材の伸びが貢献し増収増益
(売上高YoY + 3.6%、粗利率YoY + 1.9p、(参考) 個人向け商材売上高YoY +13.4%)
- ✓ モバイル通信事業は、新規回線獲得数が当初予想を大きく下回ったものの、
保有回線数は拡大傾向続く (売上高YoY +9.1%、粗利率YoY △ 8.5p)



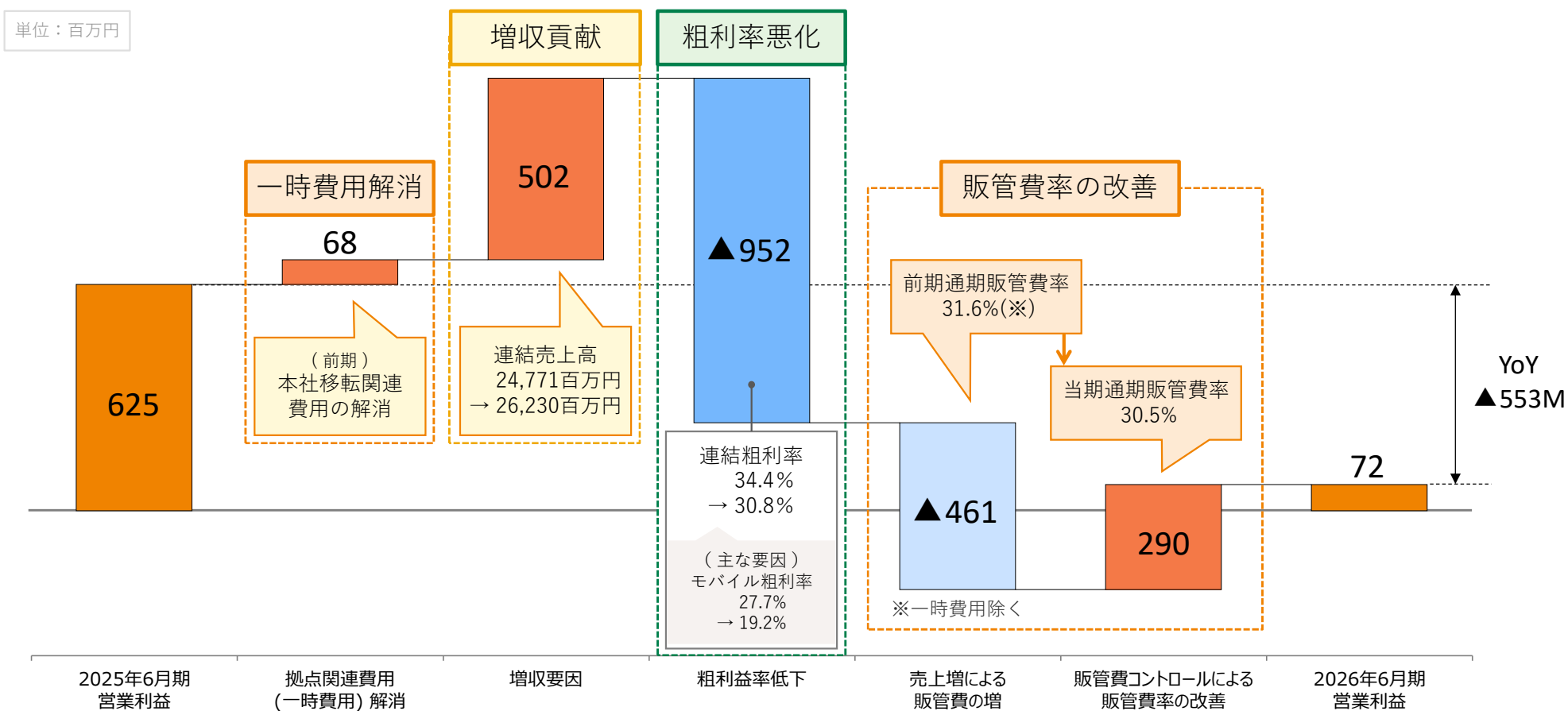
2026年6月期 | 通期 売上総利益の増減益分析

リユースは引き続き好調維持するも、新規回線獲得の不調によるモバイル減益の影響大



2026年6月期 | 通期 営業利益の増減益分析

全体の増収貢献分をモバイルの粗利悪化が相殺。広宣費の圧縮等、販管費コントロールにより営業利益を確保

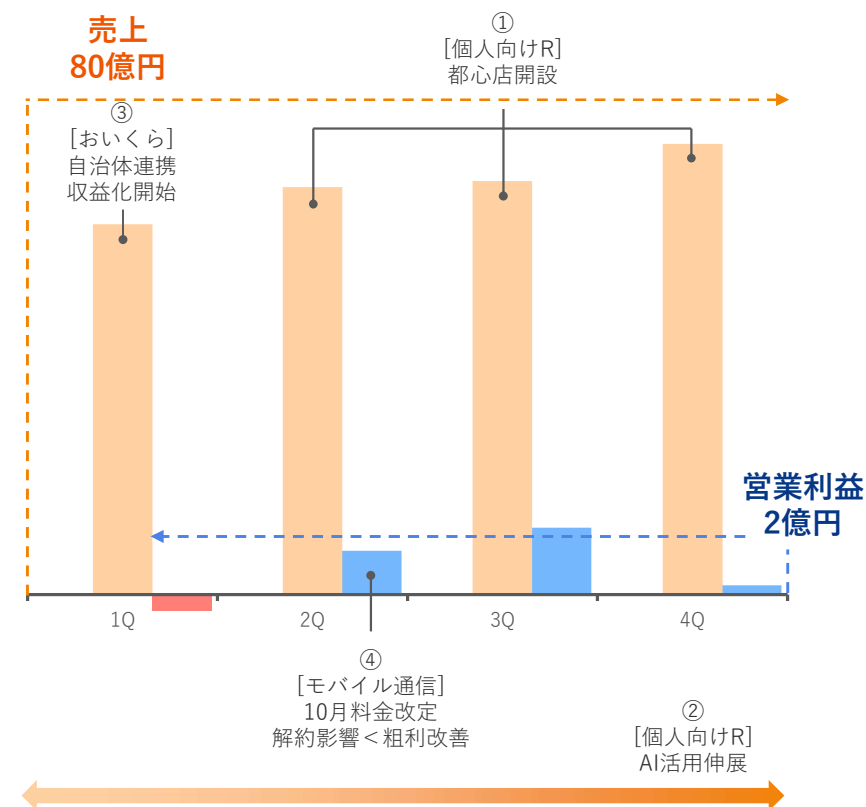


2027年6月期 | 業績見通しの基本となる施策

業績予想の基本的考え方

セグメント	2027年6月期 主要施策	通期見込み
ネット型 リユース	—	増収増益
個人向け リユース	① 買取店開設(新宿他)による仕入増 ② AI活用によるさらなる生産性改善	増収増益
おいくら	③ 自治体連携の収益化 (GIGA端末更新需要の取込等)	増収増益
モバイル 通信	④ 値上げによる ストック中心ビジネスへの転換	減収増益

四半期別売上・営業利益イメージ



個別施策 | 個人向けリユース分野

① 買取専門店（新宿他）開設（2Q～4Q）

- ✓ 高価格帯商品の買取強化のため都心に買取専門店を開設
- ✓ 1号店は、世界一の乗降客数を誇る「新宿駅前」に出店
- ✓ 今後同様の都心店を多店舗展開予定



[新宿店]

- 立地
新宿駅東口から徒歩2分
- 店舗面積
9.7坪
- 開設予定日
2026年秋

② AI活用のさらなる深化（1Q～）

出品作業のDX化

商品写真の撮影・編集など出品作業をDX化。現在二次フェーズとして、AIを活用した商品情報の生成を試行中

スマート買取の運用範囲拡大

スマート買取（買取依頼～買取までのプロセス自動化）で対応可能な商材カテゴリを拡大

音声データのAI解析

営業通話をAIで要約・可視化。標準的な応答アクションとの差分を解析し、顧客対応時のサービス品質の向上を図る

個人向けリユース分野 | 類似他社比較

	当社個人向けリユース分野	上場A社	上場B社
ビジネスモデル	ネット専業の総合買取リユース。 買取チャネルは出張・宅配・店頭 の三態。ECプラットフォーム使い 高回転で販売	特定中古商材最大手。 仕入れ・販売はEC主力	中古ブランド品大手。 店舗仕入を自社 オークションにて販売
売上高 (直近事業年度)	128億円 (注)セグメント売上高	284億円 (注)リユース経済新聞推計値	848億円
売上高成長率 (YoY)	+3.4%	+0.6%	+4.1%
営業利益率 (直近事業年度)	8.8% (注)セグメント利益率	非算出 (参考)全事業：4.9%	1.7%
時価総額 (2026/6/30時点)	非算出	約231億円	約306億円

③ 使用済GIGAスクール端末の取扱い開始（1Q）

✓ 個人情報消去の観点から「**確実・適法・低コスト**」を実現できる事業者への引取処分が求められている

2020年度以降

GIGAスクール構想第1期によって
全国の小中学校に配布された端末数

約1,000万台

2025・2026年度

うち、リユース市場への
放出が見込まれる最大数

900万台超

※文科省がリユースを推奨

おいくら⇔自治体
300超の連携実績

×

リユース事業者としての
豊富なデジタル端末
再販実績

(2022/10 連携開始)

第1弾として坂戸市より
Chrome端末

8,700台の買取決定

「おいくら」連携中自治体一覧（26年6月末日現在）

北海道

恵庭市、倶知安町、札幌市、旭川市、北広島市、岩見沢市、名寄市、石狩市

東北

岩手県：岩泉町、矢巾町、八幡平市

宮城県：利府町、大和町、亘理町、仙台市、松島町

秋田県：鹿角市、由利本荘市

山形県：三川町、米沢市、鶴岡市、大石田町

福島県：福島市、郡山市、伊達市、南相馬市、会津若松市、相馬市、二本松市、本宮市、大玉村、会津坂下町、天栄村、須賀川市

関東

茨城県：ひたちなか市、つくばみらい市、守谷市、常総市、取手市、龍ヶ崎市、笠間市、下妻市、筑西市、桜川市、結城市、稲敷市、つくば市、日立市、阿見町、坂東市、東海村、水戸市、鉾田市

栃木県：那須塩原市、足利市、佐野市、栃木市、大田原市

群馬県：桐生市、藤岡市

埼玉県：深谷市、坂戸市、所沢市、東松山市、吉見町、鶴ヶ島市、狭山市、飯能市、富士見市、新座市、神川町、ふじみ野市、草加市、入間市、和光市、本庄市、吉川市、日高市、さいたま市、三芳町、毛呂山町、宮代町、八潮市、松伏町、小川町、川越市、春日部市、川島町、鳩山町、朝霞市、桶川市

千葉県：船橋市、白井市、印西市、柏市、千葉市、鎌ヶ谷市、旭市、八千代市

東京都：墨田区、東村山市、渋谷区、北区、足立区、小平市、台東区、江東区、小金井市、大田区、町田市、国立市、練馬区、稲城市、杉並区、清瀬市、国分寺市、世田谷区、中央区、狛江市、豊島区、八王子市、品川区、中野区

神奈川県：川崎市、座間市、横浜市、愛川町、綾瀬市、小田原市、横須賀市

中部

新潟県：新潟市、長岡市、小千谷市、柏崎市、三条市

富山県：富山市

福井県：若狭町、大野市、越前市、南越前町、池田町

山梨県：上野原市、都留市

長野県：小諸市、塩尻市、茅野市

岐阜県：羽島市、笠松町、大垣市、可児市、瑞浪市、輪之内町、各務原市、垂井町

静岡県：藤枝市、浜松市、富士宮市、焼津市、島田市、三島市、裾野市、吉田町、磐田市、袋井市、森町、沼津市、長泉町、富士市、牧之原市、函南町

愛知県：一宮市、名古屋市、稲沢市、岡崎市、半田市、豊明市、長久手市、北名古屋市、江南市、新城市、岩倉市、愛西市、碧南市、武豊町、弥富市、蒲郡市、高浜市、小牧市、瀬戸市、春日井市、西尾市、扶桑町、阿久比町、犬山市、知多市、尾張旭市、安城市、幸田町、知立市、蟹江町、美浜町

近畿

三重県：桑名市、亀山市、紀北町、伊勢市、菰野町

滋賀県：長浜市、米原市、彦根市

京都府：長岡京市、京都市、亀岡市、精華町、宮津市

大阪府：大阪市、豊中市、藤井寺市、松原市、茨木市、東大阪市、門真市、吹田市、岬町、守口市、和泉市、堺市、高槻市、阪南市、枚方市、池田市、熊取町、摂津市、泉南市、島本町、泉佐野市、河内長野市、大東市

兵庫県：神戸市、西宮市、三田市、宝塚市、尼崎市、伊丹市、加古川市、淡路市、宍粟市、南あわじ市、芦屋市、小野市、高砂市、明石市、稲美町、三木市

奈良県：広陵町、大和高田市、田原本町、上牧町、河合町

和歌山県：かつらぎ町、和歌山市

中国

鳥取県：米子市、鳥取市

島根県：江津市、松江市

岡山県：岡山市、倉敷市、矢掛町、井原市、総社市、笠岡市、新見市

広島県：広島市、呉市、世羅町、府中町、三原市

山口県：下松市、長門市

四国

徳島県：吉野川市、徳島市、阿波市、鳴門市

香川県：三木町、観音寺市

愛媛県：新居浜市、東温市、松前町

高知県：高知市、いの町、香美市、南国市、仁淀川町

九州・沖縄

福岡県：筑後市、久留米市、春日市、大野城市、嘉麻市、行橋市、福津市、うきは市、みやこ町、直方市、糸島市、豊前市、宇美町

佐賀県：唐津市、嬉野市、小城市、伊万里市

長崎県：佐世保市、松浦市、長与町

熊本県：山鹿市、宇土市

大分県：日出町、宇佐市、国東市、中津市

宮崎県：宮崎市

鹿児島県：曾於市、霧島市、志布志市

沖縄県：嘉手納町、うるま市、南風原町、名護市、読谷村、北谷町、那覇市

「おいくら」分野 | 類似他社比較

	当社「おいくら」分野	上場C社	上場D社
ビジネスモデル	加盟店課金型 集客プラットフォーム事業	無料掲示板での 広告メディア事業他	CtoBの高価格帯商品 買取サイト運営
営業利益率 (直近事業年度)	60.8% (注)セグメント利益率	28.4%	11.5%
連携自治体数 (2026/6/30時点)	336自治体 (45都道府県)	304自治体 (46都道府県)	6自治体 (5都道府県)
人口カバー率 (2026/6/30時点)	49.7%	非算出	非算出
時価総額 (2026/6/30時点)	非算出	約140億円	約72億円

④ 値上げによるストック中心ビジネスへの転換

[通期想定平残]

保有回線数

150,000

回線

×

[2026年10月改定]

基本料金

+ 540

円 / 月

=

[年間増収見込額]

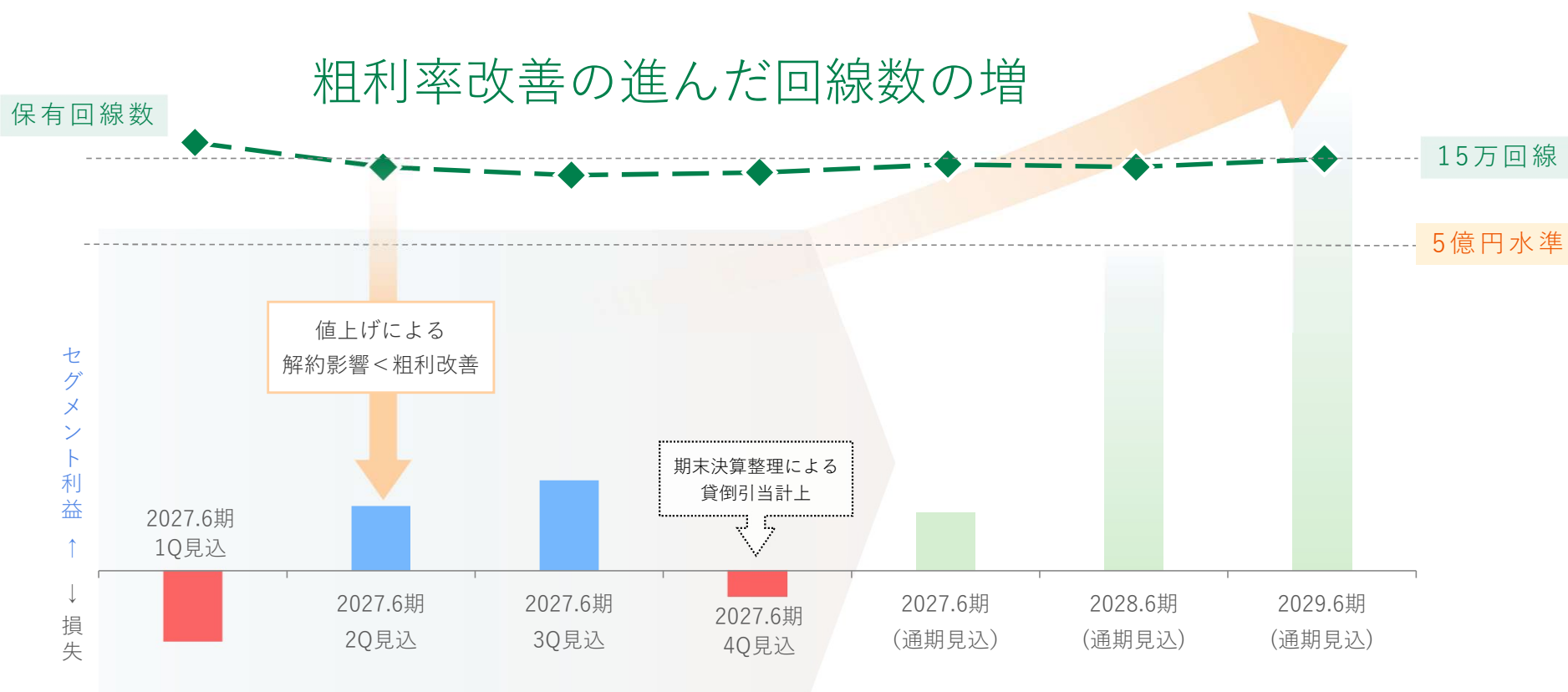
ストック型収入

+ 9.7

億円 / 年

④ ストック型収入を中心とした安定的事業基盤の確立

✓ 従前の高広告コスト・高粗利のショット型ビジネスから、ARPU重視のストック型ビジネスへ

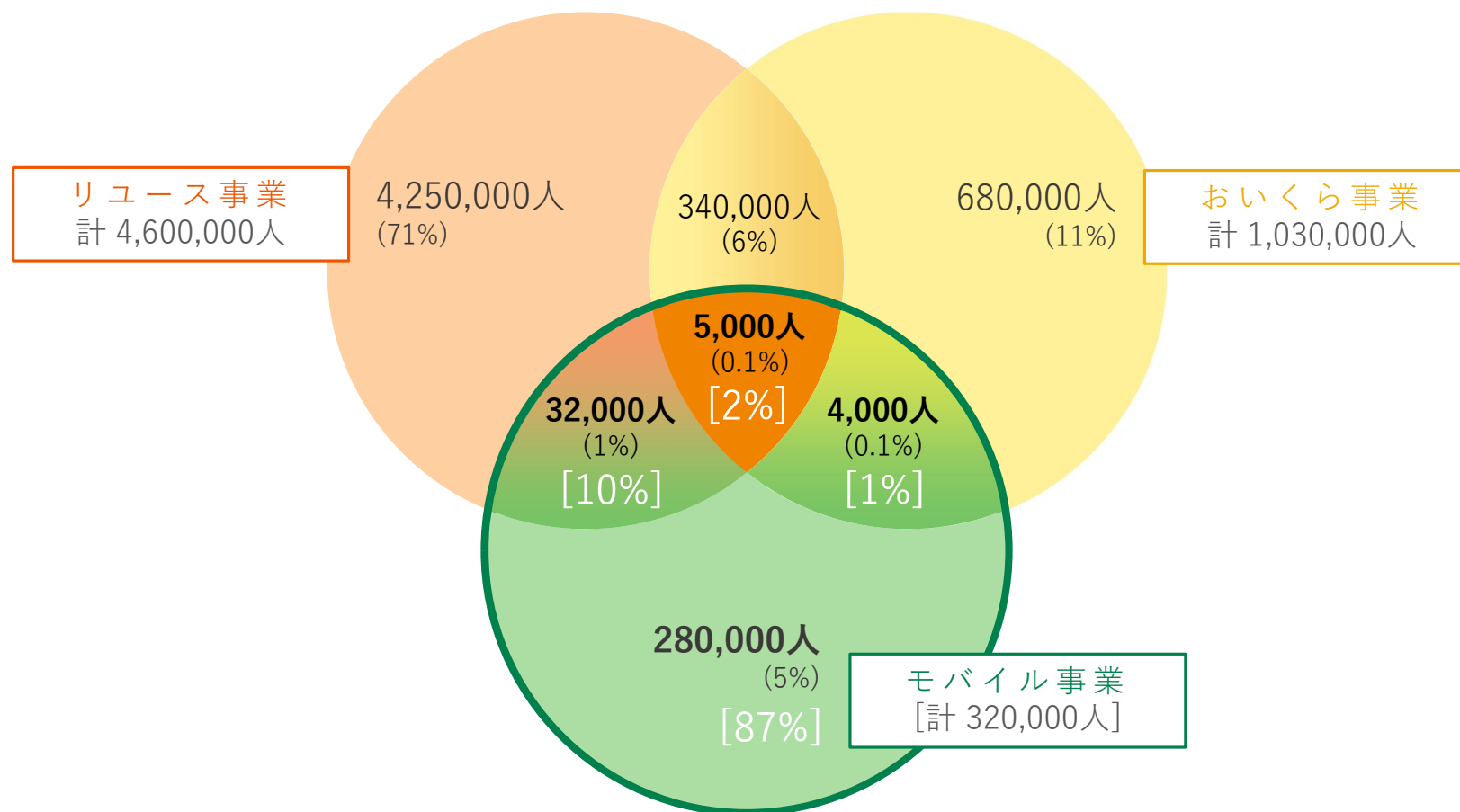


モバイル通信事業 | 類似他社比較

	当社モバイル通信事業	上場E社	上場F社
契約回線数 (直近事業年度)	15.8万回線	12万回線超 (WiMAX)	29.3万回線 (モバイルWi-Fi他)
回線数増減[率] (YoY)	+ 1.9万回線 (+13.7%)	前期並み	+ 4.1万回線 (+ 16.4%)
売上高 (直近事業年度)	129億円 (注)セグメント売上高	83億円	111億円 (注)セグメント売上高
営業利益額(▲は損失) (直近事業年度)	▲3億円 (注)セグメント利益額	2億円	13億円 (注)セグメント利益額
時価総額 (2026/6/30時点)	非算出	約32億円	約130億円

全顧客 サービス横断利用状況 (2026年07月集計)

✓ 顧客基盤への統合的アプローチによりクロスセル機会 (シナジー効果) が拡大中



2027年6月期 | 業績見通し（セグメント別）

（単位：百万円）	2025. 6 期 実績	2026. 6 期 実績	前年比	2027. 6 期 予想	見通し	
売上高	24,771	26,230	105.9%	26,580	横ばい	
ネット型リユース	12,721	13,183	103.6%	14,488	【増 収】	
個人向けリユース	12,386	12,806	103.4%	↑	[増収増益]	
個人向け商材	8,022	9,099	113.4%	↑	[増収増益]	リソース集中(AI・新店)し引き続き拡大図る
中古農機具	2,838	2,392	84.3%	→	横ばい	内需シフト・粗利率管理を継続
中古自動車	1,401	1,178	84.1%	→	横ばい	中東情勢の影響残る
その他	125	137	109.6%	—	—	
おいくら	335	376	112.3%	↑	増収増益	既存モデルに加えtoGビジネス本格化
モバイル通信	11,877	12,953	109.1%	12,035	【減 収】	値上げによる解約増見込む
その他	172	94	54.6%	—	—	
営業利益	625	72	11.6%	350		
ネット型リユース	1,046	1,353	129.4%	↑	【増 益】	生産性向上が進捗し増益予想
モバイル通信	857	△ 360	—	↑	【増 益】	値上げによる粗利率改善で安定的黒字基調に
その他	68	△ 19	—	—		
調整額	△ 1,347	△ 900	—	—		

2027年6月期 | 業績見通し（まとめ）

- ✓ リユース：商材構成比の最適化を進めた結果、当期セグメント利益率はYoY + 29.4%に。
2027.6期はこの水準を維持しつつ、買取専門店の都心展開を図り増収増益を見込む
- ✓ モバイル：2027.6期はストック型ビジネスへの転換過渡期。値上げにより一時的には解約増を見込むが、2028.6期には保有回線数の回復と粗利率改善効果の通期フル貢献を見込む
- ✓ おいくら：これまでの300を超える自治体連携実績を活かし、2027.6期よりtoGビジネスを本格始動。早期収益化を図る

(単位：百万円)	2026.6 期 通期実績	2027.6 期 通期予想	増減	当期実績比
売上高	26,230	26,580	349	101.3%
営業利益	72 (内、株主優待費用 △143)	350 (内、株主優待費用 △140)	277	482.3%
経常利益	35	300	264	856.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は損失)	△ 76	174	250	—

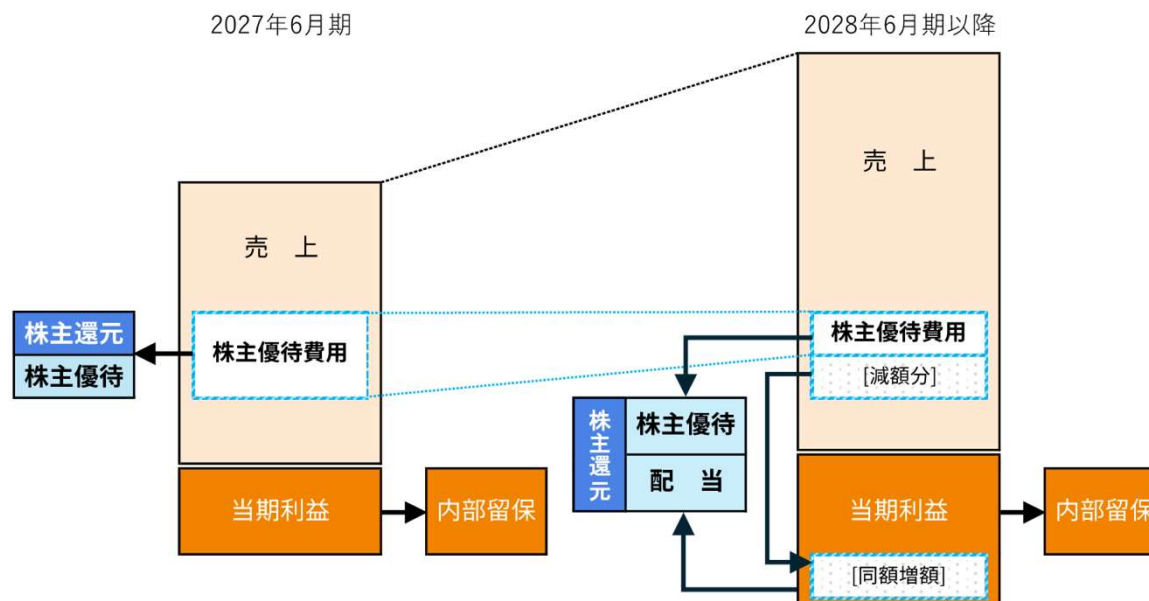
中期経営方針

「利益成長フェーズを経て株主還元実施へ」

- 2027年6月期 利益伸長のための投資を進めつつ着実に利益確保を進める（モバイルは収益構造転換）
- 2028年6月期～ 各施策の本格的収益貢献がスタート。全セグメントにおいて増収増益へ

株主還元方針

- 2027年6月期
成長原資(利益)を確保しつつ、
これまで通りの優待制度を実施
- 2028年6月期以降
業容拡大に伴う利益増に合わせ、
株主優待費用を配当原資に
充当する形で配当開始を計画



創業以降の売上高の成長推移

単位：百万円



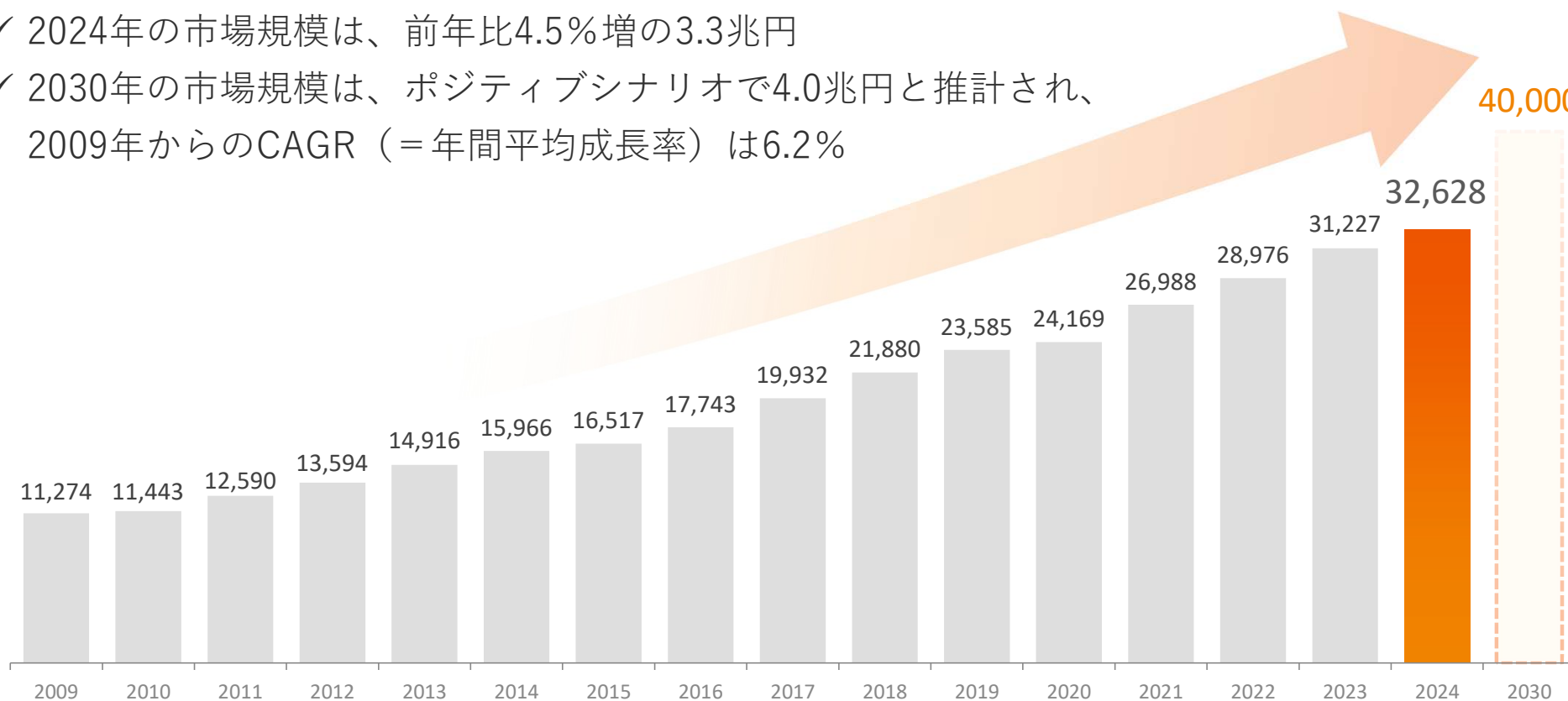
02 セグメント別事業概況

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、15年連続での拡大
- ✓ 2024年の市場規模は、前年比4.5%増の3.3兆円
- ✓ 2030年の市場規模は、ポジティブシナリオで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%

単位：億円

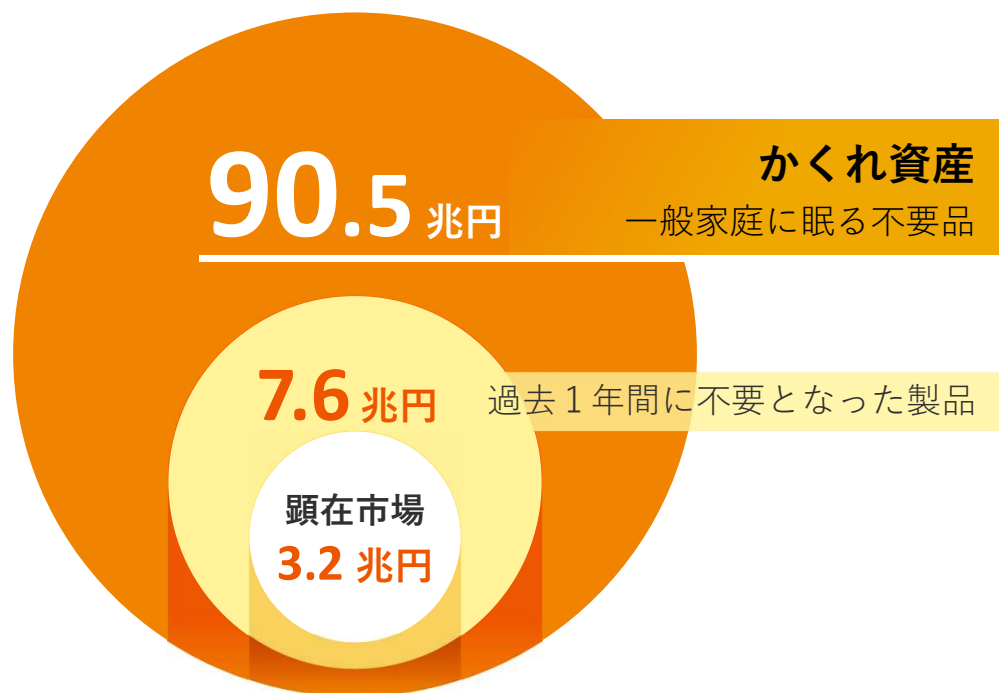


出典：リユース経済新聞より当社作成

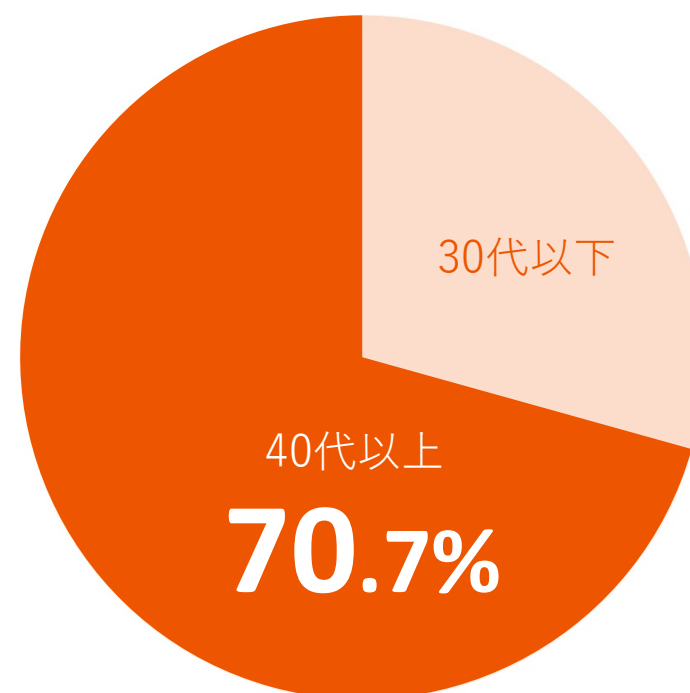
当社の市場認識②：潜在リユース市場

- ✓ 「かくれ資産」は約90.5兆円。「かくれ資産」の70%は40代以上のミドル～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



※メルカリ 2025年版日本の家庭に眠る“かくれ資産”調査プレスリリース (2025年11月) 及び総務省統計局人口推計 (2024年10月現在)を元に当社作成

- 環境省では、**2040年までの「目指すべき将来像」**として、
「適正なリユース市場の創出」、「リユースの裾野の拡大」、「リユースを「当たり前」に」を設定。
- 「目指すべき将来像」の実現の達成度合いを測るべく、**取組指標として「リユース市場規模」、「リユース業者等と協働取組を行う自治体数」、「生活者におけるリユースの実施率」**を設定。それぞれに2030年までの達成を目指した意欲的な指標上の目標も設定した。また、指標上の目標を設定せず、継続的に測定することで、リユースに関する実態把握や施策検討の参考指標として、「リユース重量・点数」を設定した。

目指すべき将来像 (2040年まで)	取組指標	2030年までの 目標	現状値 (2024年)	参考 指標
適正なリユース市場の創出 環境負荷低減に資する取組を実施する、優良なリユース業者が評価される安全・安心なリユース市場の形成	リユース市場規模	4兆6千億円 (32%増)	3兆5千億円	リユース重量・点数
リユースの裾野の拡大 より多くの使用済製品が地域で循環され、豊かな暮らしにも資する取組が全国で展開・地域実装される社会の構築	リユース業者等と協働取組を行う自治体数	約600自治体 (倍増)	約300自治体	
リユースを「当たり前」に 生活者、自治体、事業者等が製品を長く大切に使うライフスタイル・ビジネスモデルの定着	生活者におけるリユースの実施率	50% (国民の半数)	40.8%	

ネット型リユース事業 2026年6月期 第4四半期実績



- ✓ 売上高：32億66百万円（前年同期比△ 8.5%）
 - ✓ 売上総利益：13億42百万円（前年同期比△ 3.9%）
 - ✓ セグメント利益：4億38百万円（前年同期比 +71.6%※）
- 高単価の農機具・自動車の減収影響があったものの、販管費改善が進みセグメント増益

（※決算処理による販管費振替を考慮しない場合の4Qセグメント利益はYoY+30.5%）

		(単位：百万円)	1Q		2Q		3Q		4Q		計	
売上高	2025.6期	ネット型リユース	2,858	(-)	3,174	(-)	3,120	(-)	3,568	(-)	12,721	(-)
		個人向けリユース	2,788	(-)	3,096	(-)	3,025	(-)	3,476	(-)	12,386	(-)
		おいくら	70	(-)	77	(-)	94	(-)	92	(-)	335	(-)
	2026.6期	ネット型リユース	3,101	(108.5%)	3,456	(108.9%)	3,358	(107.6%)	3,266	(91.5%)	13,183	(103.6%)
		個人向けリユース	3,008	(107.9%)	3,369	(108.8%)	3,264	(107.9%)	3,164	(91.0%)	12,806	(103.4%)
		おいくら	93	(131.5%)	87	(112.4%)	94	(99.7%)	101	(110.5%)	376	(112.3%)

※括弧内は前年同期比

(参考) セグメント情報 | 2026年6月期 通期実績 (ハイライト)

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2025.6 期	売上高	5,492 (-)	5,983 (-)	6,288 (-)	7,008 (-)	24,771 (-)
	ネット型リユース	2,858 (-)	3,174 (-)	3,119 (-)	3,568 (-)	12,721 (-)
	モバイル	2,584 (-)	2,766 (-)	3,124 (-)	3,403 (-)	11,877 (-)
	その他	49 (-)	42 (-)	44 (-)	36 (-)	172 (-)
	営業利益 (△は損失)	69 (-)	180 (-)	224 (-)	151 (-)	625 (-)
	ネット型リユース	226 (-)	252 (-)	311 (-)	256 (-)	1,046 (-)
	モバイル	197 (-)	213 (-)	161 (-)	284 (-)	858 (-)
	その他	19 (-)	18 (-)	66 (-)	△ 35 (-)	68 (-)
	調整額	△ 375 (-)	△ 304 (-)	△ 315 (-)	△ 353 (-)	△ 1,347 (-)
	調整後売上高	5,117 (-)	5,679 (-)	5,973 (-)	6,655 (-)	23,426 (-)
2026.6 期	売上高	6,334 (115.3%)	6,631 (110.8%)	6,479 (103.0%)	6,784 (96.8%)	26,230 (105.9%)
	ネット型リユース	3,101 (108.5%)	3,456 (108.9%)	3,358 (107.6%)	3,266 (91.5%)	13,183 (103.6%)
	モバイル	3,203 (124.0%)	3,148 (113.8%)	3,097 (99.2%)	3,503 (102.9%)	12,953 (109.1%)
	その他	28 (58.2%)	26 (63.0%)	23 (53.4%)	15 (42.9%)	94 (54.6%)
	営業利益 (△は損失)	△ 80 (-)	△ 12 (-)	169 (75.6%)	△ 5 (-)	72 (11.6%)
	ネット型リユース	167 (74.1%)	351 (139.5%)	395 (127.0%)	438 (171.6%)	1,353 (129.4%)
	モバイル	△ 50 (-)	△ 135 (-)	△ 24 (-)	△ 149 (-)	△ 360 (-)
	その他	△ 4 (-)	△ 6 (-)	△ 6 (-)	△ 2 (-)	△ 19 (-)
	調整額	△ 192 (-)	△ 221 (-)	△ 193 (-)	△ 292 (-)	△ 900 (-)
	調整後売上高	6,142 (111.8%)	6,410 (107.5%)	6,286 (97.0%)	6,492 (95.9%)	25,333 (100.0%)

※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 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48万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



個人向けリユース②：2026年6月期 第4四半期実績

- ✓ 売上高：31億64百万円（前年同期比△9.0%）
- ✓ 粗利益：12億40百万円（前年同期比△5.2%）

個人向け商材：在庫の適正化を進め**増収増益**
 農機具：内需シフトを進めており減収減益
 自動車：中東情勢の影響で海外需要鈍く減収減益

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2025.6期	売上高	2,788 (-)	3,096 (-)	3,025 (-)	3,476 (-)	12,386 (-)
	(内訳)					
	個人向け商材	1,930 (-)	1,960 (-)	1,911 (-)	2,219 (-)	8,022 (-)
	中古農機具	570 (-)	751 (-)	679 (-)	837 (-)	2,838 (-)
	中古自動車	258 (-)	357 (-)	399 (-)	385 (-)	1,401 (-)
	粗利額	1,147 (-)	1,151 (-)	1,165 (-)	1,308 (-)	4,772 (-)
2026.6期	粗利率	41.1% (-)	37.2% (-)	38.5% (-)	37.6% (-)	38.5% (-)
	[参考:個人向け商材]	[49.6%] (-)	[47.4%] (-)	[48.4%] (-)	[47.3%] (-)	[48.1%] (-)
	売上高	3,008 (107.9%)	3,369 (108.8%)	3,264 (107.9%)	3,164 (91.0%)	12,806 (103.4%)
	(内訳)					
	個人向け商材	2,091 (108.3%)	2,327 (118.7%)	2,360 (123.5%)	2,319 (104.5%)	9,099 (113.4%)
	中古農機具	573 (100.6%)	689 (91.8%)	534 (78.7%)	593 (70.9%)	2,392 (84.3%)
	中古自動車	306 (118.5%)	298 (83.5%)	336 (84.2%)	236 (61.5%)	1,178 (84.1%)
	粗利額	1,167 (101.8%)	1,322 (114.9%)	1,416 (121.5%)	1,240 (94.8%)	5,146 (107.9%)
	粗利率	38.8% (△2.3p)	39.3% (+2.1p)	43.4% (+4.8p)	39.2% (+1.6p)	40.2% (+1.7p)
	[参考:個人向け商材]	[45.2%] (△4.4p)	[46.1%] (△1.3p)	[50.3%] (+1.8p)	[45.3%] (△1.9p)	[46.8%] (△1.3p)

※1 内訳にその他売上（旧メディア事業からの移管分）は含めていないため、内訳計は売上計と一致しません。

※2 括弧内は前年同期比

個人向けリユース③：当期のアクション概要（個人向け商材）



AI活用範囲の拡大

出品作業のDX化

商品写真の撮影・編集など出品作業をDX化。現在二次フェーズとして、AIを活用した商品情報の生成を試行中

スマート買取の運用範囲拡大

スマート買取（買取依頼～買取までのプロセス自動化）で対応可能な商材カテゴリを拡大

ボイスボットの稼働開始

営業通話をAIで要約・可視化。標準的な応答アクションとの差分を解析し、顧客対応時のサービス品質の向上を図る

新規業務提携（5社）

三井不動産レジデンシャル （出張買取）

Azoop （車両売買）

エアークローゼット （宅配買取）

東海東京証券 （優待サービス）

横浜銀行 （出張買取＋不用品処分）

報道関係者各位

2025年9月4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が
三井不動産レジデンシャルと業務提携契約を締結
～マンション共有部での出張買取サービス本格展開 関西での実施も～**

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 康士、東証スタンダード・証券コード 3135、以下「ME」）と三井不動産レジデンシャル株式会社（東京都中央区、代表取締役社長：渡村 徹、以下「三井不動産レジデンシャル」）は、三井不動産レジデンシャルが供給する分譲マンションの入居者を対象とした出張買取サービスの提供に関する業務提携契約を2025年8月29日（金）に締結いたしました。本締結により、「三井のすまいLOOP」と連携し、マンション内での出張買取サービスを本格展開し、2025年9月1日には関西でも一部のエリアから先行して出張買取サービスを段階的に開始します。

ME MARKET ENTERPRISE

三井不動産レジデンシャル
MITSUBISHI FUDOSHAN RESIDENTIAL

報道関係者各位

2025年10月7日
株式会社 Azoop

**Azoop がマーケットエンタープライズと
業務提携契約を締結
～トラック買取の専門性を強化し、顧客満足度向上とリユース促進～**

株式会社 Azoop（東京都港区、代表取締役社長：伊 貴雄、以下「Azoop」）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 康士、東証スタンダード・証券コード 3135、以下「ME」）は、トラックなどの商用車両および一般車両における売買に関する業務提携契約を2025年9月1日（月）に締結いたしました。

ME MARKET ENTERPRISE

azoop

報道関係者各位

2025年4月21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とエアークローゼットが
業務提携。宅配買取「エアカロ買取」を4月開始
～不要品買取とファッションサブスク連携で、クローゼット問題を解決～**

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 康士、東証スタンダード・証券コード 3135、以下「ME」）と株式会社エアークローゼット（東京都港区、代表取締役社長：CEO：天沼 剛、以下「エアークローゼット」）と業務提携契約を締結いたしました。これに伴い、2025年4月21日（火）より、新生活に向けた衣替えシーズンに合わせ、エアークローゼット月会費料を対象とした宅配買取サービス「エアカロ買取」を実施いたします。

ME MARKET ENTERPRISE

airCloset

報道関係者各位

2025年5月13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が東海東京証券の
マスアフルメント層向けサイトとサービス連携
～「クレールシエル」会員に不要品買取の優待サービスを実施～**

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 康士、東証スタンダード・証券コード 3135、以下「ME」）は、東海東京証券株式会社（以下「東海東京証券」）が運営する会員サービス「クレールシエル（CLAIRSIEL）」にて「高く売れるドットコム」での不要品買取の優待サービスを開始します。

ME MARKET ENTERPRISE

東海東京証券

報道関係者各位

2025年5月26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と横浜銀行が連携、
生前整理・遺品整理のワンストップ買取を開始
～不要品の査定から廃棄処分までを一気通貫でサポート～**

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 康士、東証スタンダード・証券コード 3135、以下「ME」）は、株式会社横浜銀行（神奈川県横浜市中区、代表取締役取締役：片岡 達也、以下「横浜銀行」）と業務提携し、個人のお客さまを対象とした生前整理および遺品整理の買取サービスを開始いたしました。

ME MARKET ENTERPRISE

横浜銀行

個人向けリユース④：当期のアクション概要（個人向け商材）

「Yahoo!オークション Best Store Awards 2025」総合賞第1位獲得



ベストストアアワード2025	
総合賞	第1位
カメラ部門	第1位
PC部門	第1位
家電、AV部門	第3位
楽器・器材部門	第3位

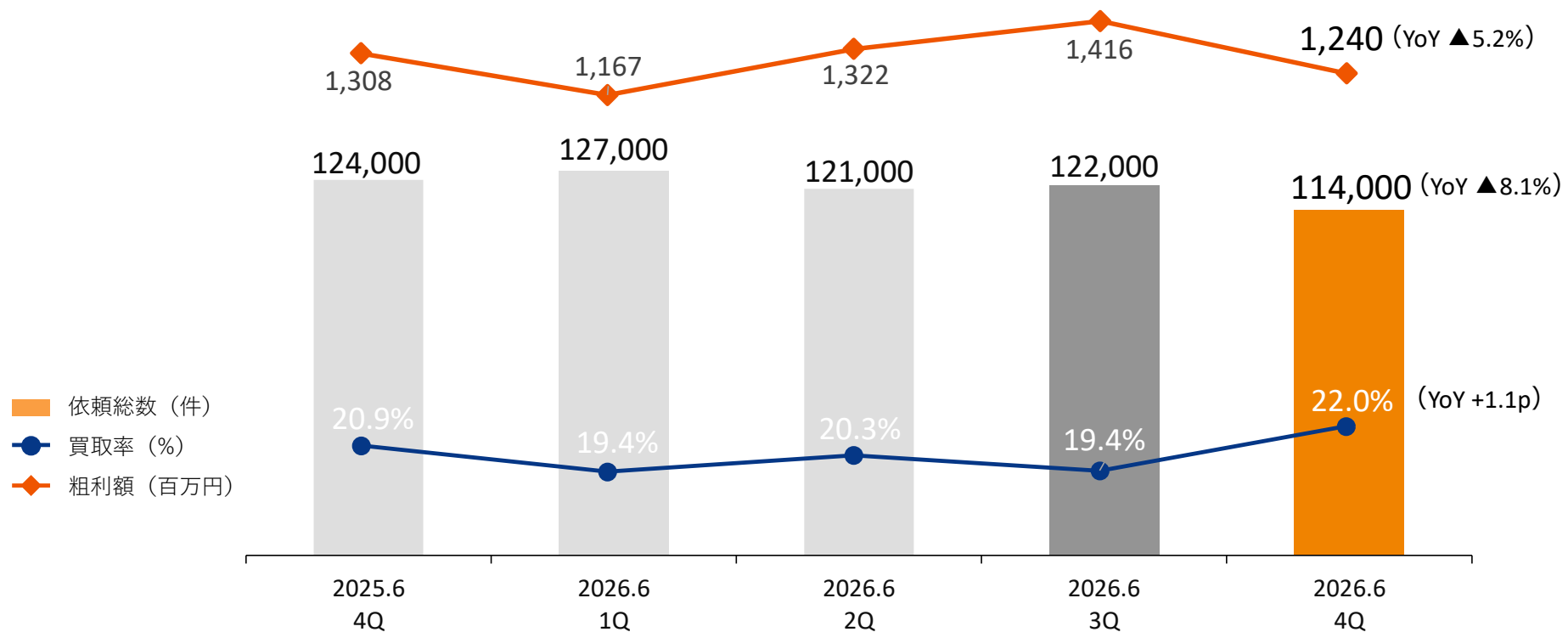
- ✓ 「Yahoo! オークション Best Store Awards 2025」において、「PC部門」以下計4部門で部門賞を受賞し、約2万ストアの中から総合賞第1位に選出。
当社が総合賞第1位に選出されるのは、2年連続5度目。

*LINE ヤフー社のeコマース取扱高におけるリユースの成長率は)
FY25においてYoY+14.0%

個人向けリユース⑤：買取依頼総数推移

- ✓ AI活用によるCCのクロージング能力向上により買取率が上昇。4Q買取件数は合計25,000件超え(詳細次頁)
- ✓ 大型商材（農機具・自動車）の取扱高減少により粗利減益も、販管費の改善進みセグメント利益は増益

四半期別 粗利額・依頼総数推移

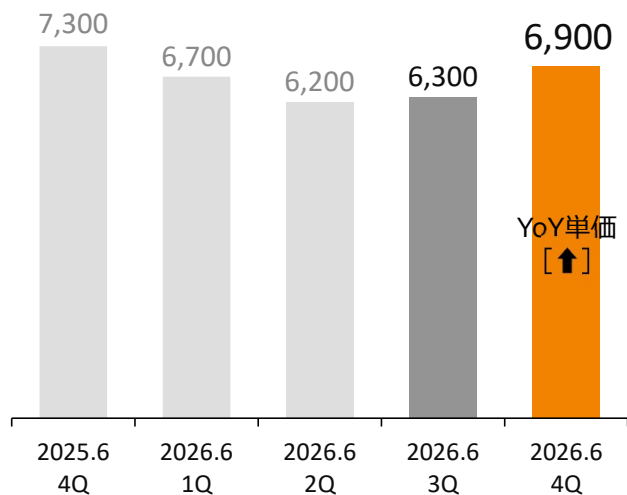


個人向けリユース⑥：チャネル別買取件数推移

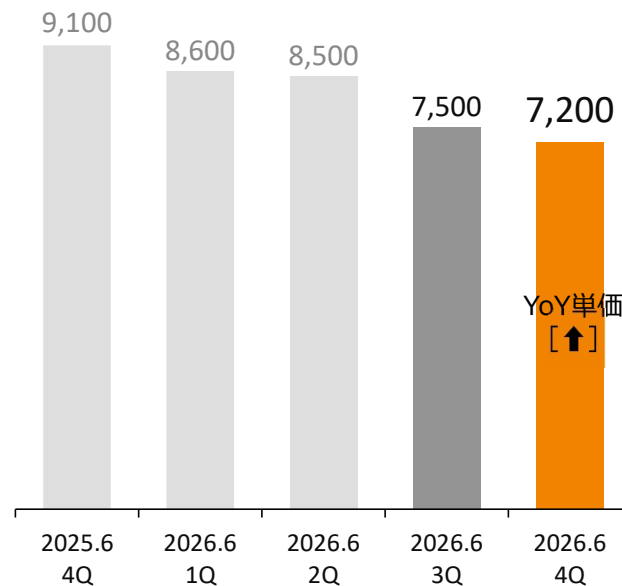
顧客分析作業の深化により買取チャネルの最適化が進捗。
出張買取・宅配買取を中心に個人向け商材の買取単価が上昇

出張買取件数推移

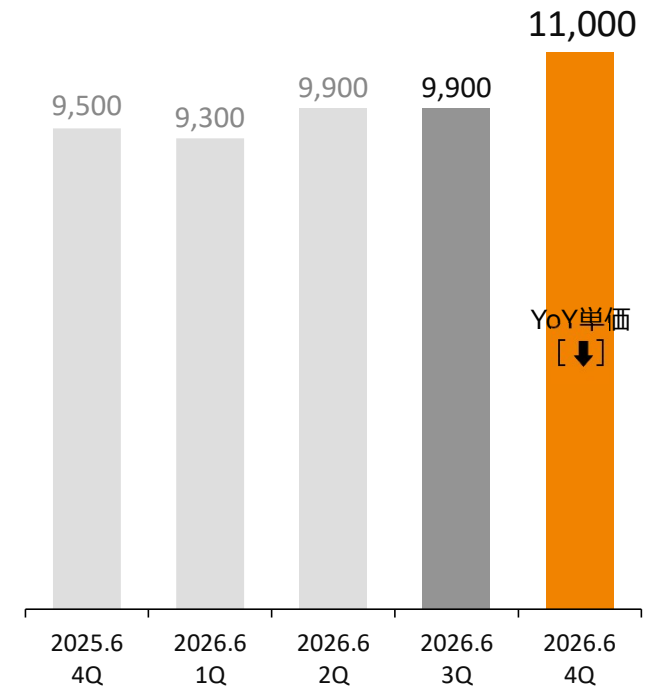
単位：件



宅配買取件数推移



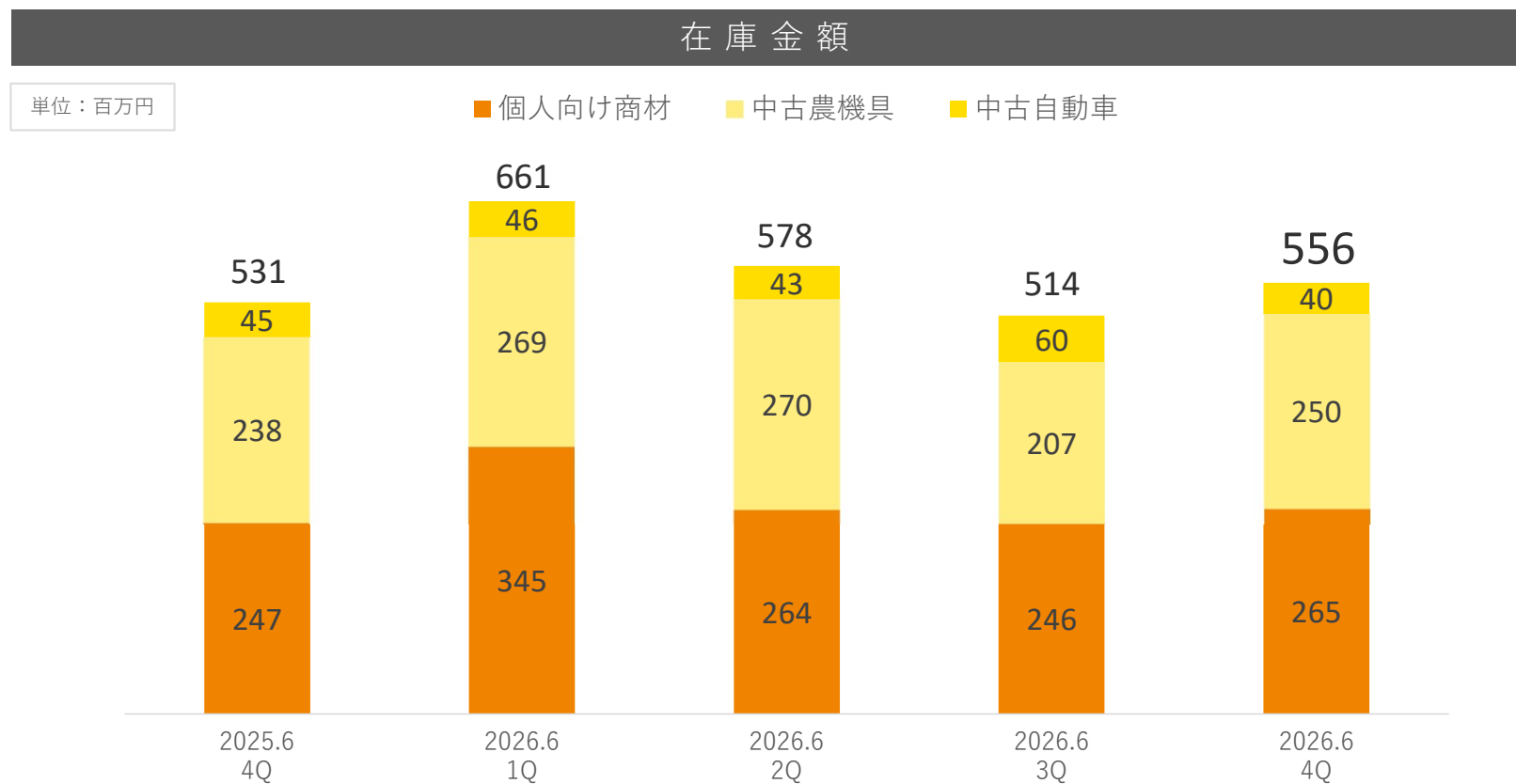
店頭買取件数推移



※ 中古農機具・中古自動車は出張買取に計上しております。

個人向けリユース⑦：在庫状況

主力の個人向け商材については、フレッシュな在庫状態を維持しつつ、高回転を維持。
中古農機具は買取需要期(春期)を迎え仕入高が純増



ネット型リユース事業

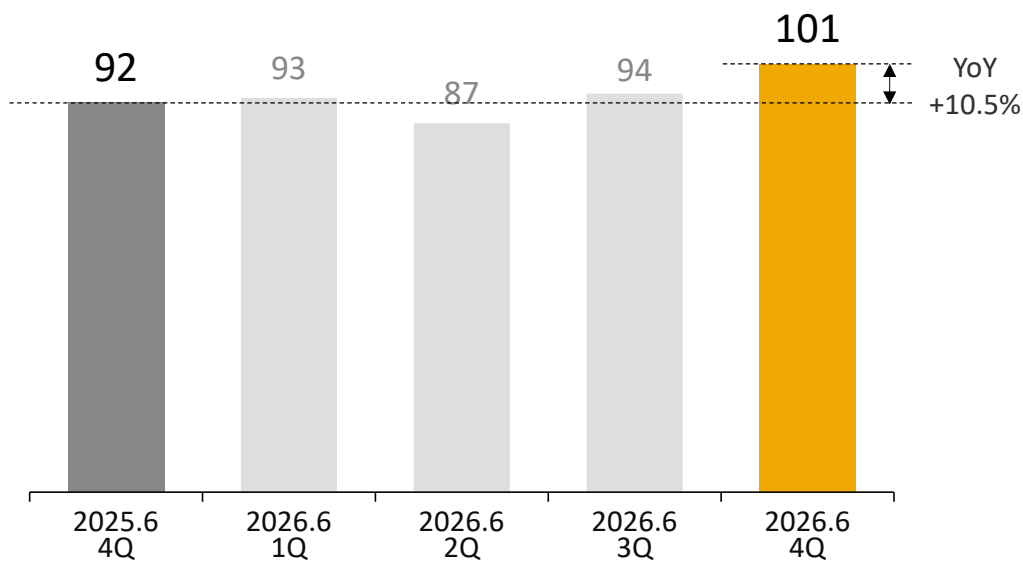
- ① 個人向けリユース
- ② おいくら

おいくら①：売上高および加盟店数推移

- ✓ 売上高：加盟店売上の増加により前年同期比+10.5%
- ✓ 利益：堅調な売上と、自治体連携拡大による依頼獲得コストの低下により、損益分岐超えつつく
(参考：当期4Qセグメント利益率・62.5%)
- ✓ 加盟店数：リユース需要期を経過し、契約リードタイムが早期化。前年同期比で+98店の増

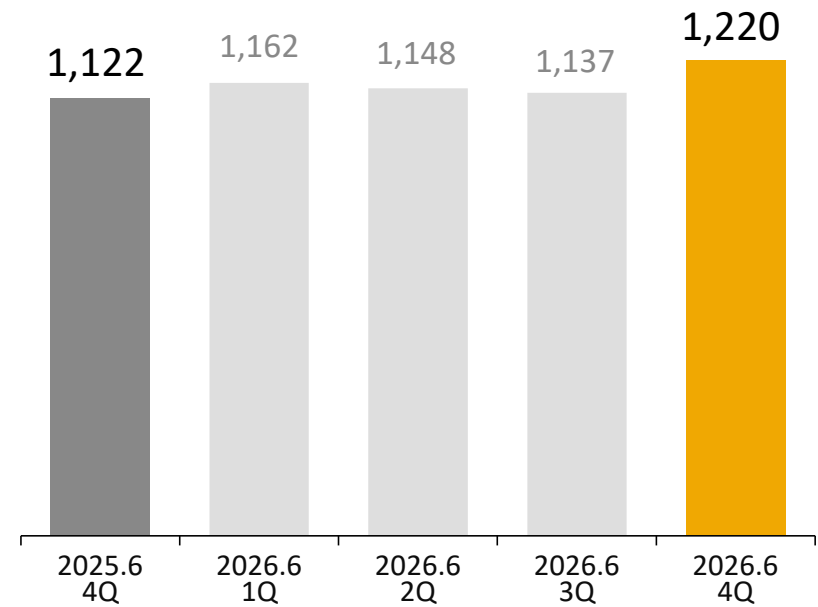
売上高推移

単位：百万円



加盟店数推移

単位：店

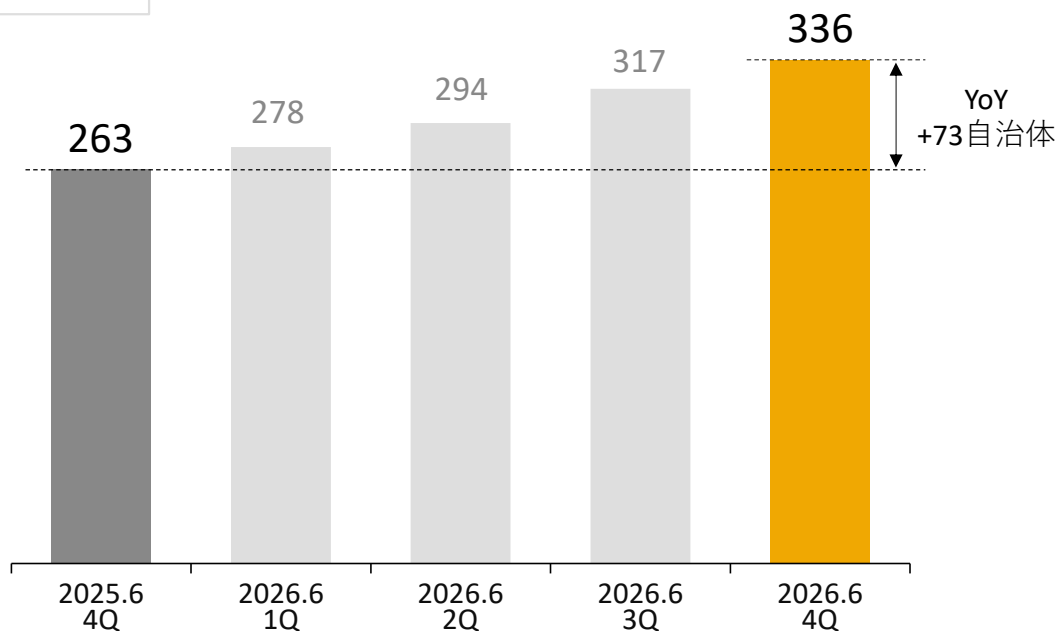


おいくら②：自治体連携について

- ✓ 連携自治体数は引き続き順調に増加。当期末時点で336自治体と連携
(※当期における「おいくら」Web買取依頼数 16,000件/月のうち、6割弱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 49.7% となり、総人口の 5割カバーが目前

提携自治体数推移

単位：百万円



主な連携実績 (4Q)

- 2026年5月  品川区
東京23区では13特別区目 (人口41万人)
- 2026年5月  中野区
東京23区では14特別区目 (人口34万人)
- 2026年5月  仙台市
100万都市 (東京都除く) では10都市目
(人口106万人)

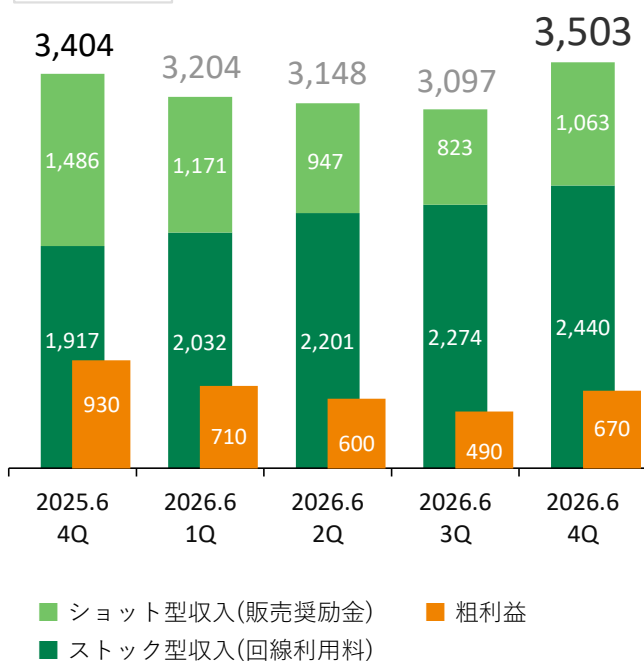
モバイル通信事業

モバイル通信事業：四半期別業績推移

- ✓ 売上高：広告効率はコントロールを取り戻し新規回線契約獲得数は回復するも、
期末にかけ大口の解約が発生し、ショット型収入の実績値が計画対比で下振れ
- ✓ 利益：結果、契約獲得に要した広告宣伝費等のコスト回収が図れずセグメント損失を計上

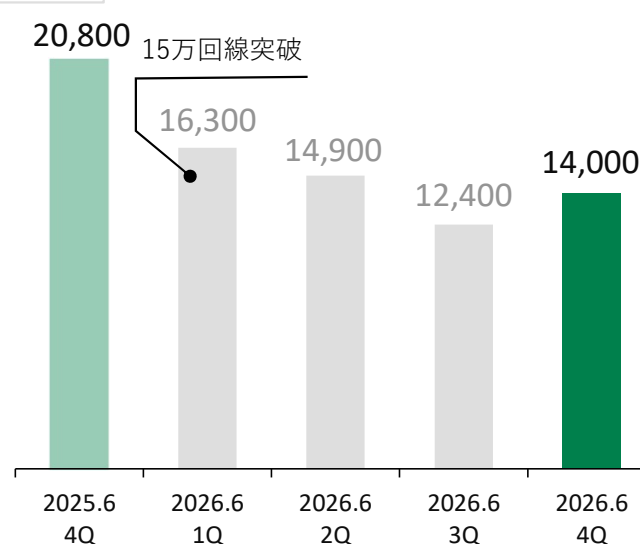
売上高・粗利益推移

単位：百万円



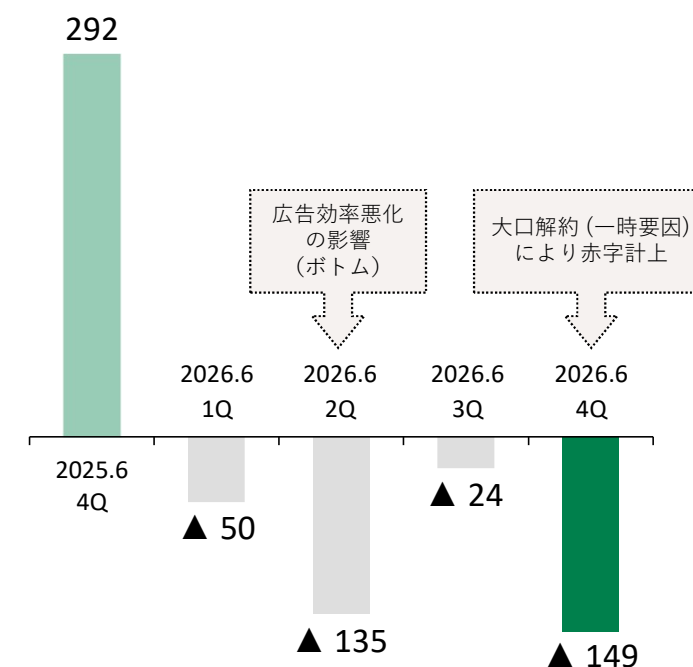
新規回線契約獲得数推移

単位：件



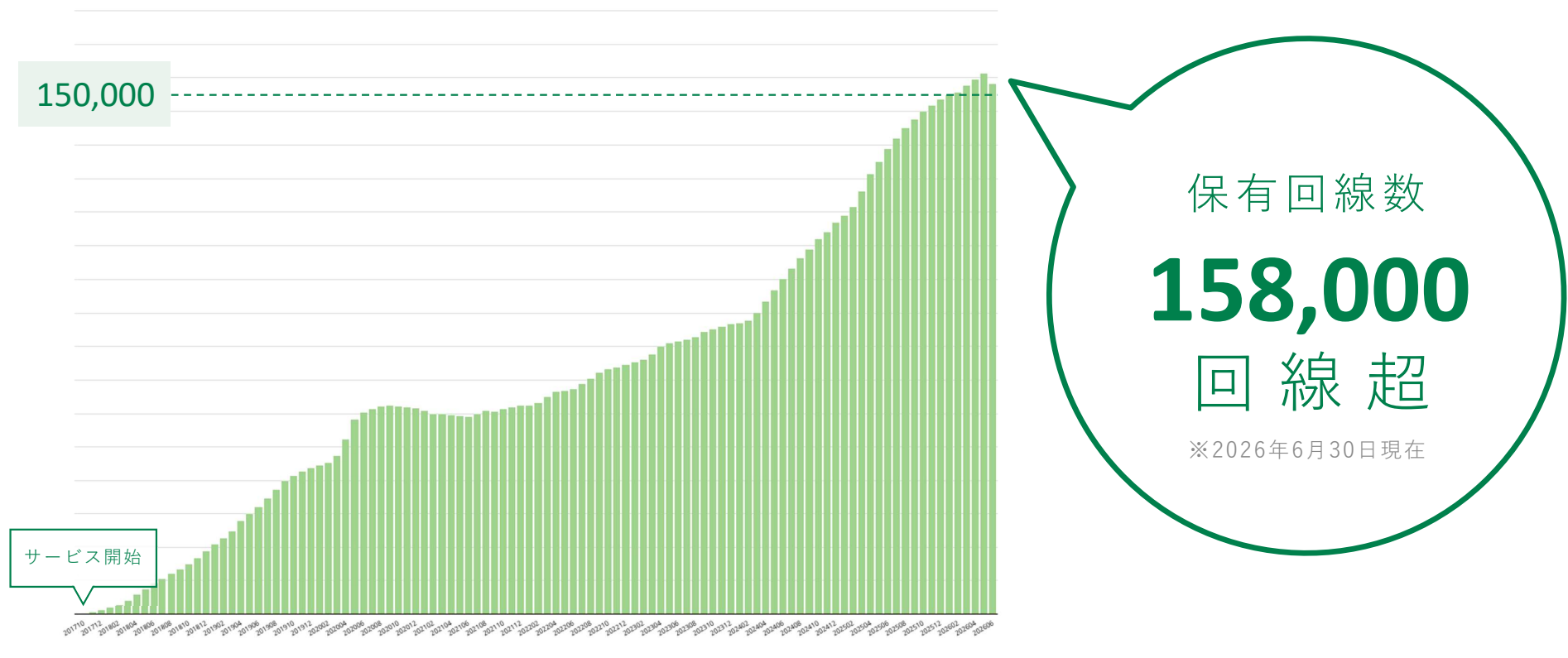
セグメント利益推移

単位：百万円



(参考) 「カシモWiMAX」 保有回線数推移 (2018年～)

保有回線数の積み上げにより、
ストック収入を中心とした事業基盤の安定化を進める



03 連結業績まとめ

2026年6月期 | 通期 連結損益計算書 (再掲)

リユース事業は順調。一方、モバイル事業の損益悪化の影響大きく 増収減益

(単位：百万円)	2025.6 通期	2026.6 通期	増減	前期比
売上高	24,771	26,230	1,458	105.9%
売上総利益	8,532 (34.4%)	8,082 (30.8%)	△ 450	94.7%
営業利益	625 (2.5%)	72 (0.3%) (参考：株主優待費用 △143)	△ 553	11.6%
経常利益	684 (2.8%) (参考：デリバティブ解約益 +143)	35 (0.1%)	△ 649	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は損失)	484 (2.0%)	△ 76 (-)	△ 561	—

※括弧内は利益率

連結貸借対照表

✓ 個人向けリユース分野の当期商品回転率(※)は、22.8回転 (*業界最高水準)

(単位：百万円)	2025.6 4Q末	2026.6 4Q末	増減
流動資産	5,031	4,779	△ 252
現金及び預金	1,710	1,477	△ 233
売掛金	2,494	2,471	△ 23
商品	561	618	56
その他流動資産	264	212	△ 51
固定資産	1,206	1,101	△ 104
有形固定資産	312	283	△ 29
無形固定資産	77	73	△ 4
(うち、のれん)	(69)	(50)	△ 19
投資その他の資産	816	744	△ 71
資産合計	6,238	5,881	△ 357

	2025.6 4Q末	2026.6 4Q末	増減
負債	4,324	4,162	△ 162
買掛金	887	949	61
短期有利子負債	2,125	2,012	△ 112
未払金	509	373	△ 135
長期有利子負債	48	23	△ 25
その他負債	753	803	50
純資産	1,913	1,718	△ 194
負債純資産合計	6,238	5,881	△ 356

※ 商品回転率 = 商材売上高 ÷ リユース商品期末在庫高

連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ 営業CF：税金等調整前当期純利益の減少（前年同期比△667百万円）により支出超過
- ✓ 投資CF：前期計上のデリバティブ解約益に関わる残金(保証金含む)の回収によりプラス計上
- ✓ 財務CF：資金効率の良いリユース事業の伸長により手許必要資金を適正化→短期借入金を圧縮

(単位：百万円)	2025.6 通期	2026.6 通期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	482	△ 105	△ 588
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 51	20	72
フリーキャッシュ・フロー	431	△ 84	△ 516
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 196	△ 159	37
現金及び現金同等物の期末残高	1,710	1,477	△ 233

04 Appendix

[会社案内動画](#)





より良い、を商う。ME MARKET
ENTERPRISE

会社概要

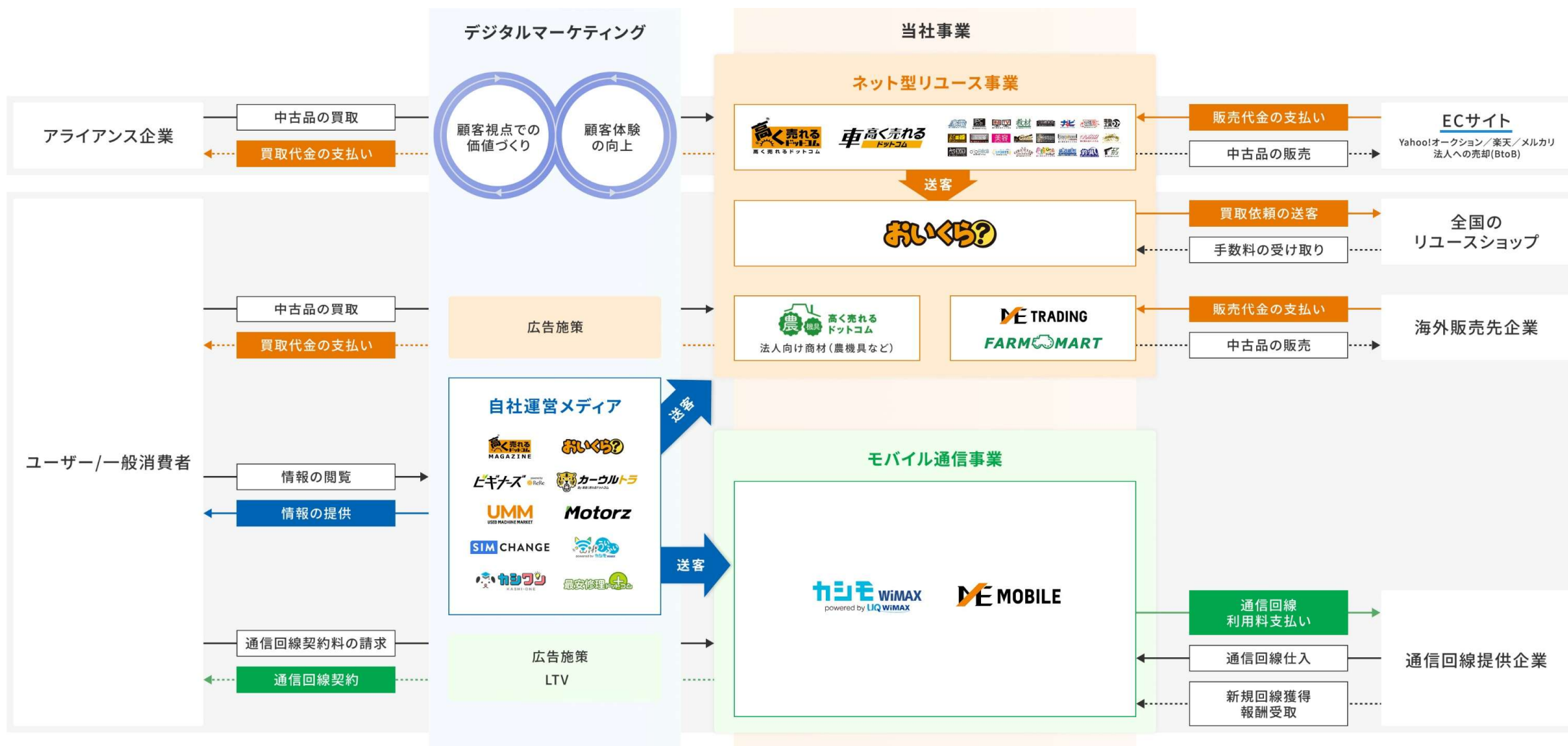


社名	株式会社マーケットエンタープライズ
設立	2006年7月7日(事業開始・2004年11月1日)
事業内容	ネット型リユース事業、モバイル通信事業
資本金	3億3,742万8,000円(2026年6月末現在)
役員	代表取締役社長(CEO) 小林 泰士 専務取締役(COO) 加茂 知之 常務取締役(CFO) 今村 健一 社外取締役 寺田 航平 寺田倉庫株式会社 代表取締役社長CEO 社外取締役 原田 典子 AI CROSS株式会社 代表取締役 常勤監査役 山崎 真樹 監査役 野田 優子 野田総合M & A コンサルティング(株) 代表取締役 監査役 伊藤 英佑 公認会計士 伊藤英祐会計事務所 所長 監査役 大井 哲也 弁護士 TMI総合法律事務所 パートナー
本社所在地	〒104 - 0061 東京都中央区銀座1-10-6 銀座ファーストビル2階・3階(受付3階)
従業員数	614名(アルバイトスタッフ含む) ※2026年7月1日現在
上場市場	東京証券取引所 スタンダード(証券コード: 3135)
関連会社	株式会社MEモバイル 株式会社MEトレーディング 株式会社UMM MARKETENTERPRISE VIETNAM Co., Ltd

- 受賞歴
- ・デロイトトウシュ トーマツ リミテッド 日本テクノロジーFast50 (2015, 2016, 2017, 2020)
 - ・デロイト アジア太平洋地域テクノロジーFast500 (2015, 2016, 2017)
 - ・中小企業基盤整備機構 Japan Venture Awards中小機構理事長賞 (2015)
 - ・新日本有限責任監査法人 EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
 - ・Yahoo!オークション Best Store Awards 総合グランプリ (2017, 2018, 2019, 2024,2025)
 - ・リンクアンドモチベーション モチベーションチームアワード(2020)



事業概観



金／中古車／PCの価格相場 直近5か年推移

金 価 格

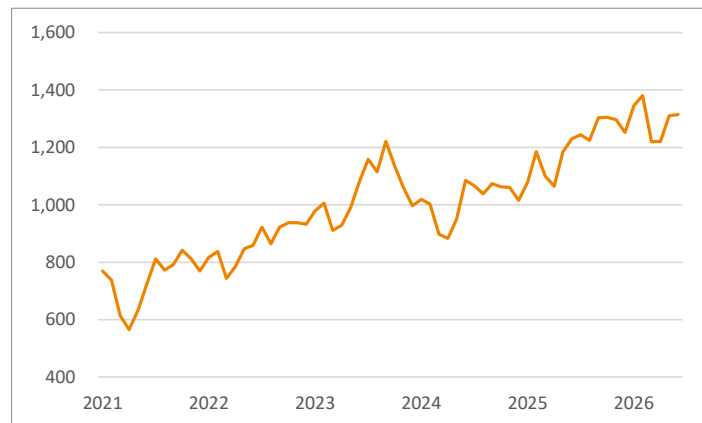
(XAUUSD)



出典：TradingView 提供のチャート

中 古 車 価 格

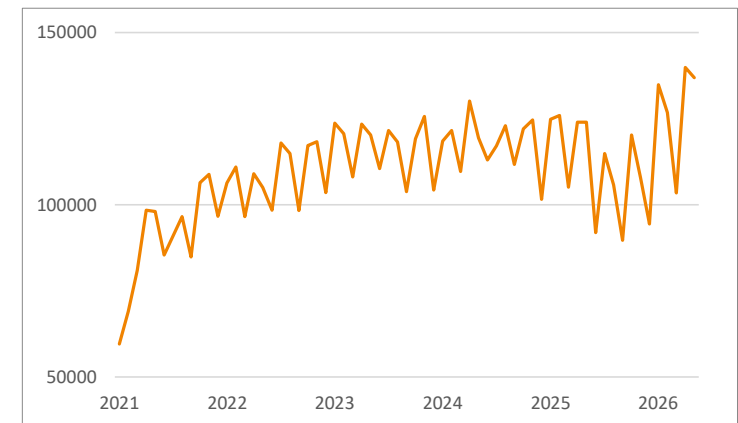
(千円/台)



出典：USS オークションデータ「成約車両単価実績」を元に弊社加工

P C 価 格

(円/台)



出典：JEITA「PC 国内出荷実績」を元に弊社加工

個人向けリユース分野のビジネスフロー = 「C to B to C」

商品在庫を一元管理する基幹システムを内製化し、仕入れ~販売までのリードタイムを短縮することで商品回転率は業界最高水準の 22.8回以上（前期実績）



完全自社開発による統合型業務システム

※C to B to C Consumer to Business to Consumer の略 個人間で直接取引をするのではなく、法人を介して行う取引形態のこと

IT×リアルで、オペレーショナルエクセレンスを推進

01

デジタル依頼数
マーケティング

依頼数

年間 **48** ※1
万件以上

02

多種多様な
取扱商材

専門商材

30 ※2
種類

03

業界最高水準の
高回転ビジネス

在庫回転率

22.8 ※3
回以上

※1 2026年6月期の依頼合計数

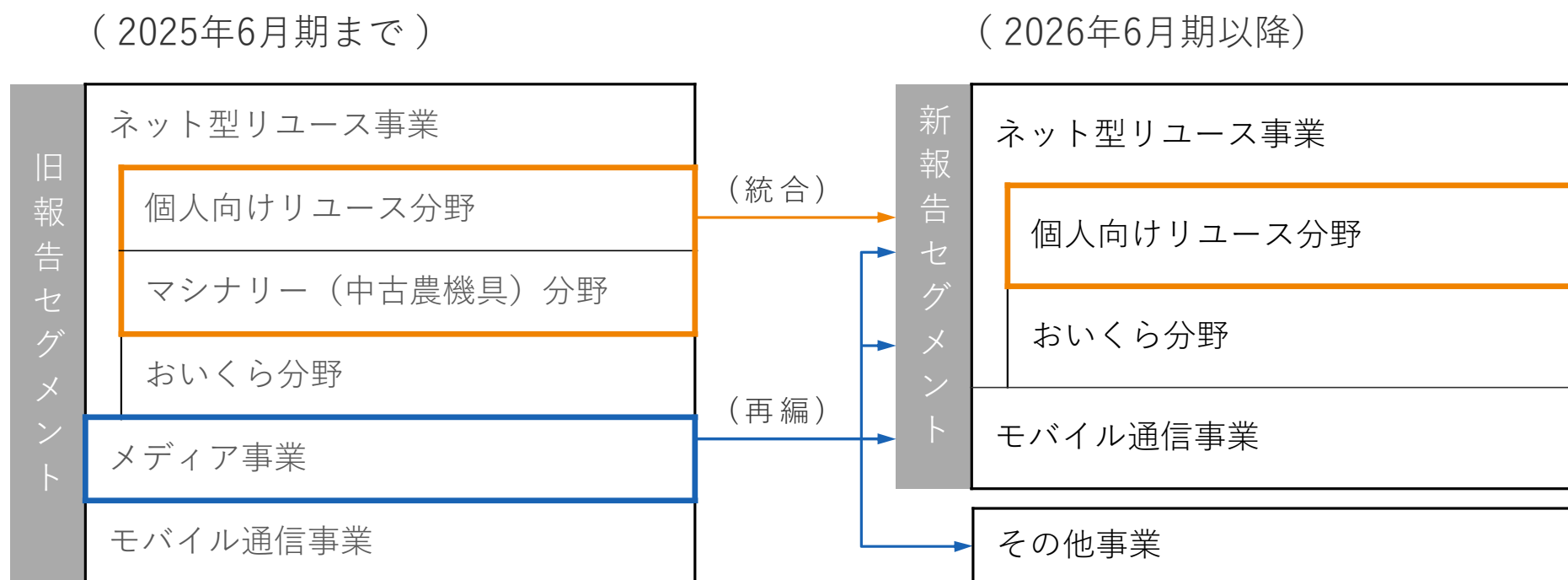
※2 商材別に分類された高く売れるドットコムの専門サイト数

※3 2026年6月期の実績

セグメント変更

- ✓ 当期より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。

(※詳細は2025年8月14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)



過年度実績②：販管費推移

(単位：百万円)	2022.6 通期	2023.6 通期	2024.6 通期	2025.6 通期	2026.6 通期	2027.6 業績予想
売上高	11,986	15,257	19,008	24,771	26,230	26,580
±成長率	+10.2%	+27.3%	+24.6%	+30.3%	+5.9%	+1.3%
売上総利益	4,268	5,820	6,941	8,532	8,082	8,157
[粗利率]	[35.6%]	[38.1%]	[36.5%]	[34.4%]	[30.8%]	[30.7%]
販管費合計	4,588	5,725	6,642	7,906	8,009	7,807
[販管費率]	[38.3%]	[37.5%]	[34.9%]	[31.9%]	[30.5%]	[29.4%]
広宣費+販促費	999	1,274	1,396	2,509	2,425	—
(構成比)	(21.8%)	(22.3%)	(21.0%)	(31.7%)	(30.3%)	—
人件費+採用関連費	1,602	2,102	2,462	2,414	2,300	—
(構成比)	(34.9%)	(36.7%)	(37.1%)	(30.5%)	(28.7%)	—
地代家賃(含、敷金償却)	314	344	413	447	450	—
(構成比)	(6.9%)	(6.0%)	(6.2%)	(5.7%)	(5.6%)	—
その他	1,672	2,005	2,371	2,534	2,832	—
営業利益	△319	94	298	625	72	350

※2027年6月期
(セグメント内訳)
↳ リユース：14,488
↳ モバイル：12,035

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、当社取締役メンバーの女性役員比率は22%となっています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

株主優待制度について

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

✓ 株主優待贈呈条件

基準日	継続保有期間	保有株式数	株主優待
2026年 6 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/ すかいらく ご優待券/ 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12月16日公表[「株主優待品の内容変更（利用範囲の変更）に関するお知らせ」](#)および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
2026年8月25日(火)11:00 -	オンライン	日興IR	https://zoom.us/webinar/register/WN_mUqlqvLcQOaJkvBvZkdAgQ

✓ 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
2026年8月27日(木)19:00-	オンライン	みずほIR	https://j-iris-irm.smktg.jp/public/seminar/view/6568

✓ 株主様向け事業説明会

開催予定日時	会場	主催	申込み詳細
2026年9月29日(火)総会終了後	東京	自社	※詳細は後日、弊社IRサイト等にてお知らせいたします

IR情報配信サービス 登録のお願い



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



IR情報SNS配信

X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

https://x.com/IR_Menter



IR note

noteにて、決算概況や投資家の皆様
からよくお受けする質問の内容につ
いてお知らせしています。
以下QRコードからご参照ください。



マーケットエンタプライズ
公式noteアカウント
ir_menter

https://note.com/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