



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2026年4月28日

株式会社 Mマート

証券コード 4380  
(東証グロース)

本資料における将来予想は、資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、様々な要因により異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。

# 目次

## 1. 企業概要

(1) 企業情報 (2) 沿革 (3) 沿革 (業績推移)

## 2. ビジネスモデル、競争力の源泉

(1) 運営サイトの特徴 (2) 経営資源、競争優位性 (3) 競合について  
(4) 営業収益 (売上高) の推移・内訳 (5) 営業費用 (販管費) の内訳・構成と推移  
(6) 財政状態 (B/S,C/Fの特徴と推移)

## 3. 事業計画、進捗状況

(1) 前提：経営環境と成長戦略 (2) 当期の取り組みと成果 (3) 重要KPIの推移  
(4) 業績の進捗状況 ①当期実績、②業績の推移 (四半期別)、③来期計画、④財務方針と配当

## 4. リスク情報

(1) 主要なリスクと対応策

# 1. 企業概要

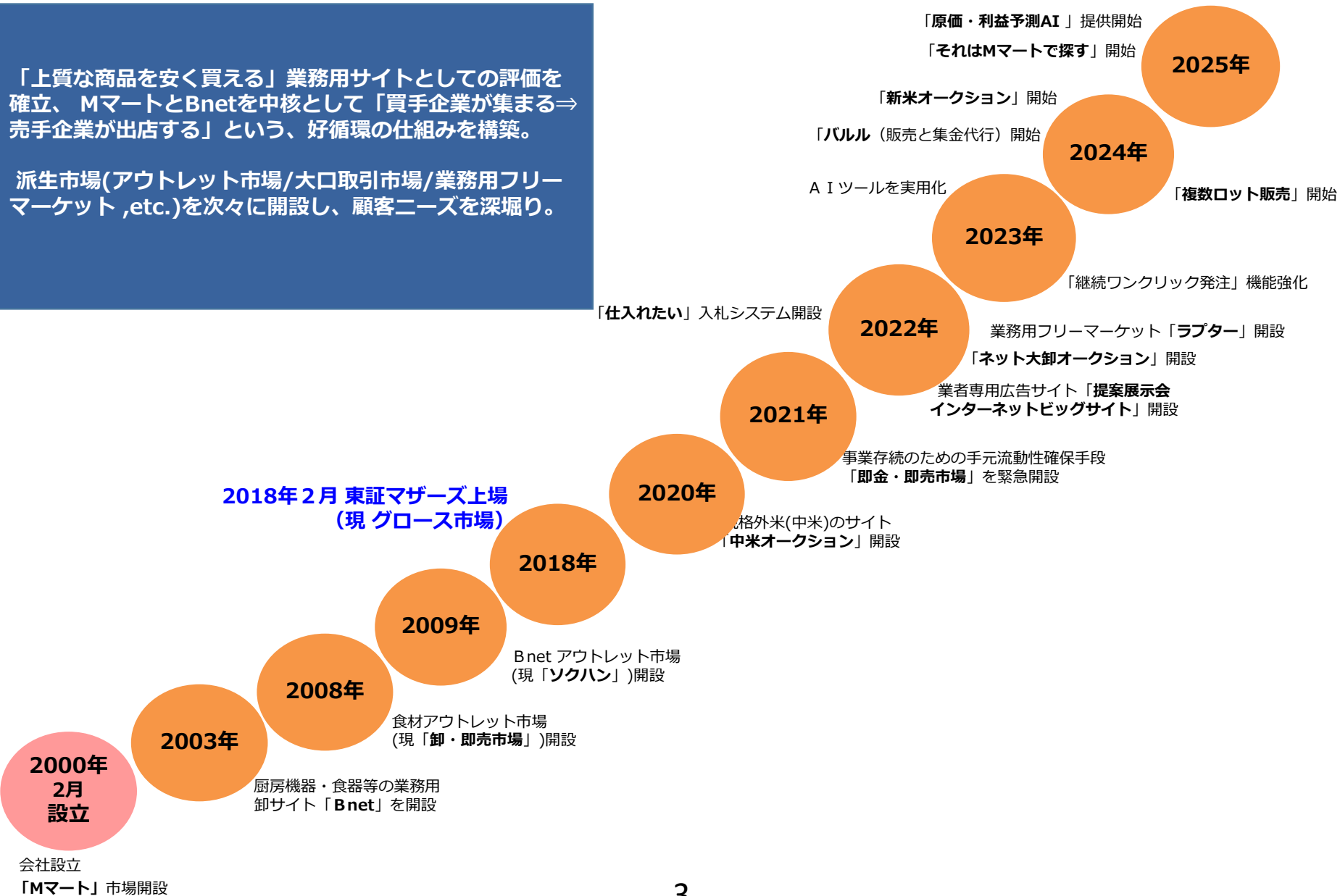
## (1) 企業情報

会社名	株式会社 Mマート
代表者	代表取締役社長 村橋 孝嶺
所在地	東京都新宿区西新宿六丁目5番1号 新宿アイランドタワー26階
設立	2000年2月25日 ※2018年2月に東証マザーズ(現 グロース)上場 証券コード4380
資本金	318百万円
事業内容	業務用 (BtoB) e マーケットプレイスの運営 ・「Mマート」 業務用食材・食品の電子商取引サイト ・「B n e t」 業務用食器、厨房機器、備品用品等の総合取引サイト ・その他にも、特色あるサイトを運営 - 「卸・即売」 業務用アウトレット市場 (食材) - 「ソクハン」 業務用アウトレット市場 (食材以外) - 「ラプター」 業務用フリーマーケットサイト (日本初) - 「インターネットビッグサイト」 業者向け専用の広告サイト - 「仕入れたい」 買い手の商品リクエストに対し、売り手が入札するサイト
決算月	1月
人員数	73名 (2026年1月末現在, 役員含)

## (2) 沿革

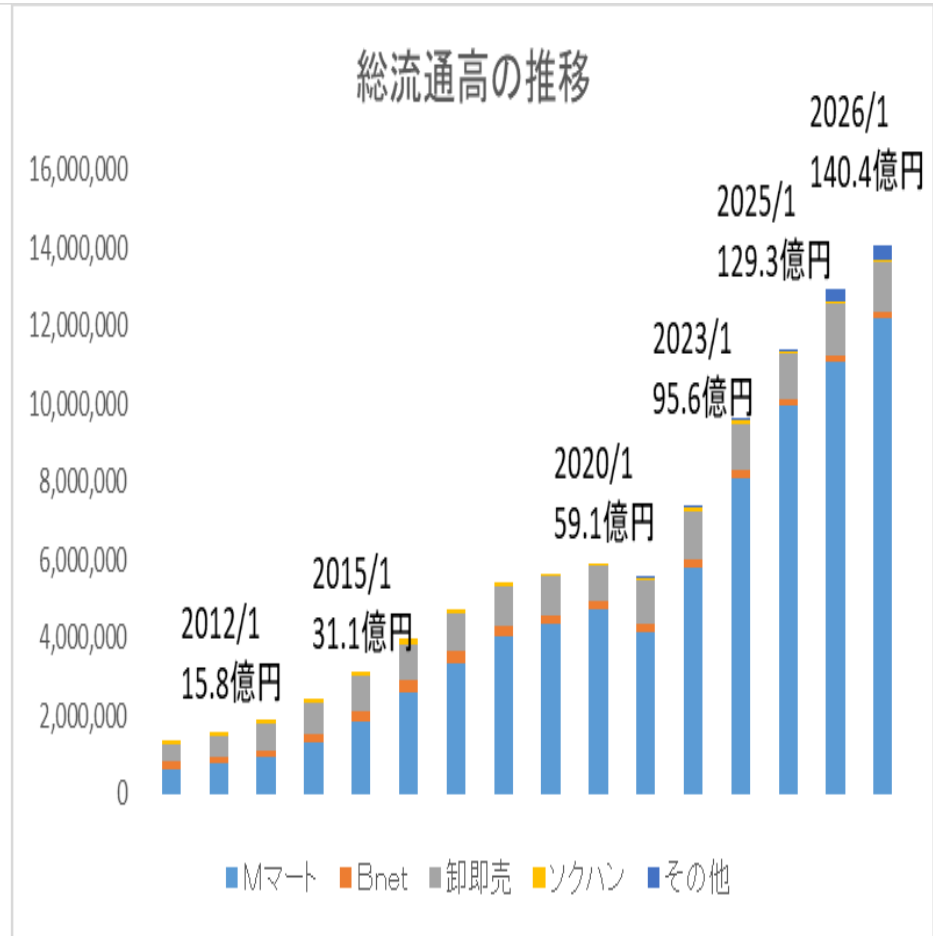
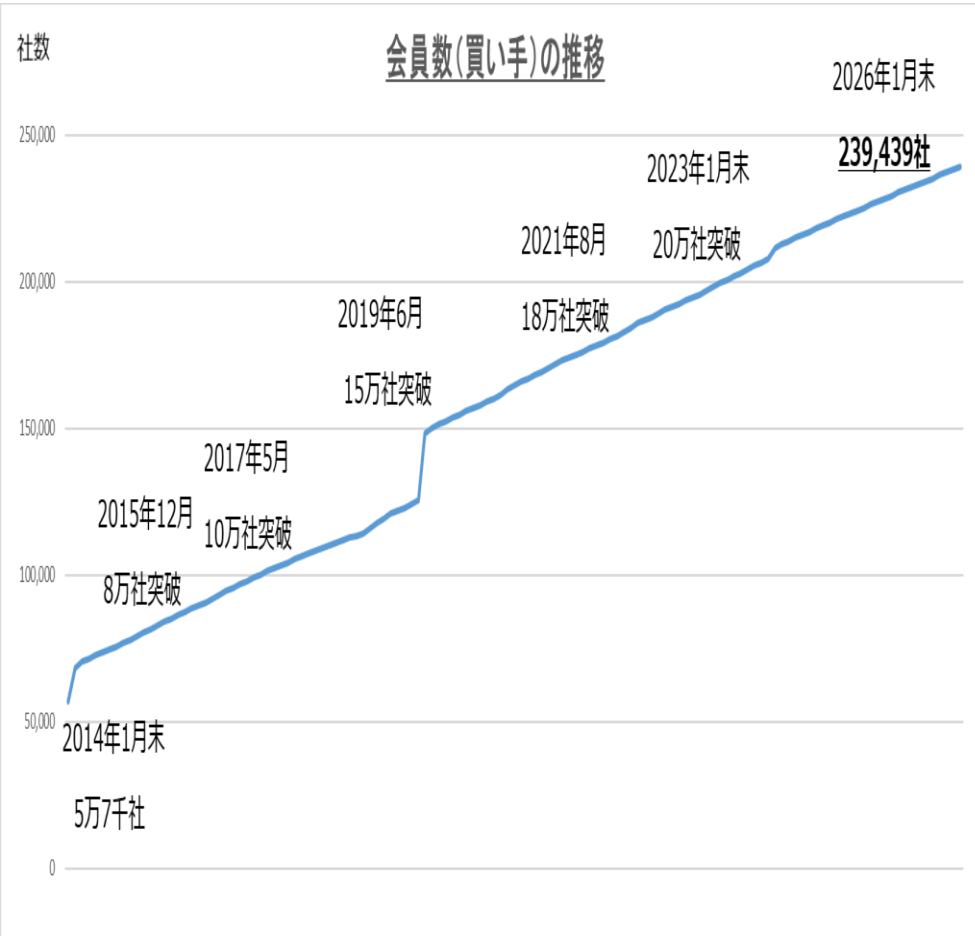
「上質な商品を安く買える」業務用サイトとしての評価を確立、MマーケットとBnetを中核として「買手企業が集まる→売手企業が出店する」という、好循環の仕組みを構築。

派生市場(アウトレット市場/大口取引市場/業務用フリーマーケット, etc.)を次々に開設し、顧客ニーズを深堀り。



### (3) 沿革 (業績推移)

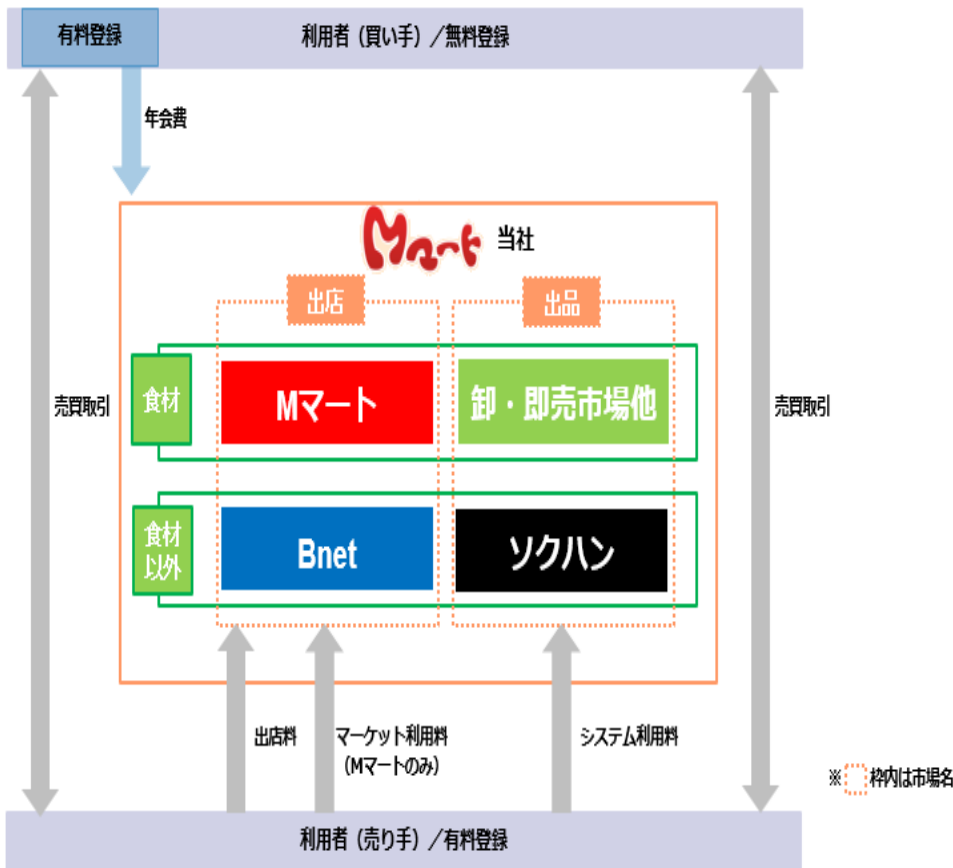
**2000年設立以来、登録会員数、総流通高\*ともに増加中**  
 (\*総流通高：当社サイトの買い物カゴでの購入高)



## 2. ビジネスモデル、競争力の源泉

### (1) 運営サイトの特徴

#### <1> 事業系統図



#### <2> 主な市場の課金方針 ○ 課金 × 無料

市場	売り手			買い手	
	販売形態	出店料 (固定額)	マーケット/システム 利用料 料率	利用料 (*)	送料
M-mart	出店	○	○		○
Bnet			×		
卸・即売	出品 (匿名)	×	○	×	○ (取引価格 に含める)
ソクハン			12%		
ラプター					

(\*) プレミアム会員 (1万円/年、有料会員 (3千円/年) の制度もあり  
条件により、システム利用料 (1%) 発生することもあり

#### 売り手の出店料 (月額：税別)

		出店料	出品可能数
基本 プラン	M-mart	35,000	100品以内
	Bnet		300品以内
最大の プラン	M-mart	310,000	2千品以内
	Bnet	130,000	1万品以内

## (2) 経営資源、競争優位性

### 「買い手登録会員」増加の一途

- ・ 買い手登録会員数は、月間約1,000社、年間約1万2千社増のペースを継続  
⇒ **買い手会員 約24万社**
- ※ 当社は買い手を増やすための営業社員は1名もおりません。  
自然に、買い手が集まってくる仕組みが、確立できています。
- ・ 「**はずみ車**」効果： 買い手会員増 ⇒ マーケットが活況 ⇒ 売り手が集まる

### 強みの源泉

#### (経営・ **創業社長の長く確かな業界経験と知見**

営業面) ⇒ 経営陣・社員、取引先の啓蒙・教育を継続している

- ・ 売り手と買い手の様々なニーズを適時・的確に見定め、きめ細かくマッチング  
⇒ 新市場・新サービスを機動的に開設  
⇒ 販売アドバイザーが販促支援とコンサルティング

#### (開発面) **サイトの自社開発を貫徹**

⇒ サイトの改修や新市場開設を、低コストかつ「アジャイル」に実行

#### (財務面) **「持たざる」と「前金主義」** ⇒ 高収益率と好財務体質

- ・ ストックは社外に ⇒ 「持たざる」徹底：在庫なし, 設備なし, 借入なし
- ・ 買い手は、商品発送前に当社へ送金(Mコイン,クレカ,振込)、配送後に売り手へ当社が送金  
⇒ 買い手の信用力を補完する効果、当社財務にも寄与(資金繰り, 貸倒リスク)

### (3) 競合について

- 当業界においては、個々の卸売業者などが個別にECサイトを立ち上げ運用しているのが現状であり、当社のような食材や厨房用品等を対象にオープンな BtoBサイトを大々的に運営するような競合は見当たらない。
- なお参考のため、仲介型EC事業を展開する4社を選定し、財務指標を比較した。

#### (参考) 経営指標等の比較

金額単位：百万円

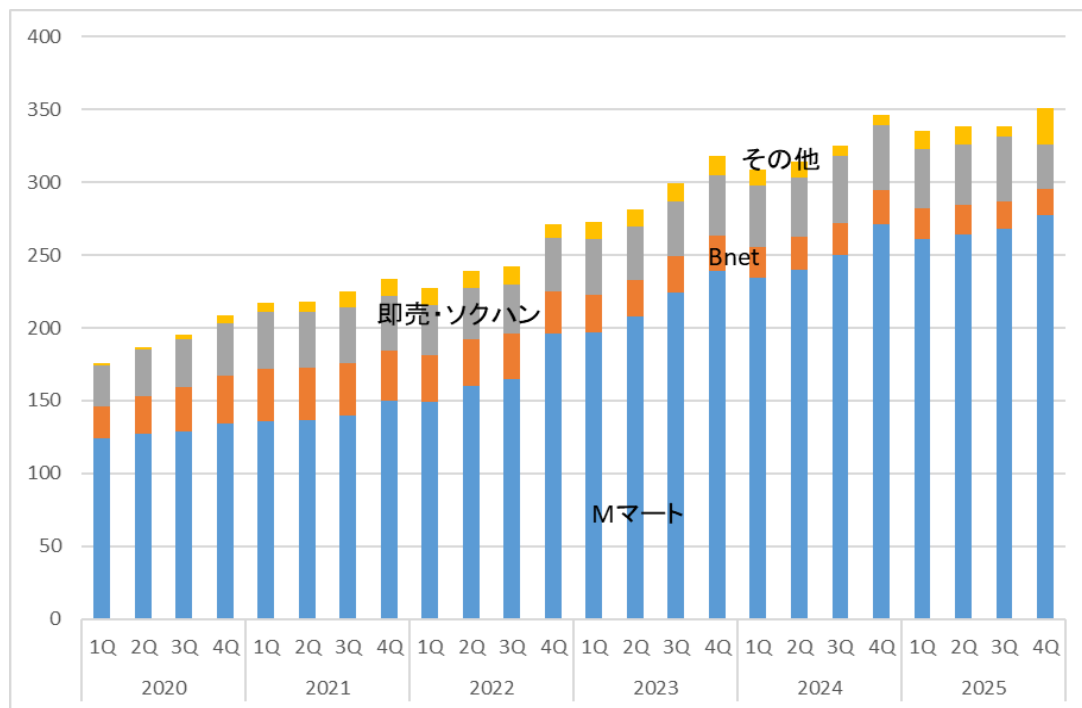
証券コード		4380	2492	3031	3963	2493	
会社名		Mマート	インフォーマート	ラクーンHD	シンクロ・フード	イーサポートリンク	
事業内容		食材等の企業間取引サイト運営	外食向け受発注システム等運営	衣料雑貨の企業間電子取引運営	飲食店向け特化型情報サイト運営	生鮮青果物業界向けシステム開発	
直近決算期		2026年1月期	2025年12月期	2025年4月期	2025年3月期	2025年11月期	
事業規模	売上高	1,363	18,817	6,098	3,951	6,470	
	経常利益	634	2,836	1,397	1,086	157	
	総資産	3,097	18,172	16,217	6,130	6,106	
	社員数	53	856	224	203	174	
経営指標	収益性	経常利益率	46.5%	15.1%	22.9%	27.5%	2.4%
		ROA	14.7%	11.6%	5.3%	11.8%	2.5%
		ROE	21.4%	16.7%	18.2%	13.7%	4.1%
	成長性	売上高成長率	5.3%	20.4%	5.0%	9.7%	19.7%
		経常利益成長率	25.5%	138.9%	161.1%	4.8%	-13.7%
		総資産成長率	16.4%	22.4%	5.4%	20.9%	12.2%
	安全性	自己資本比率	68.9%	66.8%	27.3%	86.9%	60.7%
		流動比率	304.9%	210.5%	134.4%	590.8%	291.6%

## (4) 営業収益(売上高)の推移・内訳

- ・最大市場「Mマーケット」が、順調に売上を伸ばしている。
- ・「Bnet」「卸・即売」「ソクハン」  
⇒成長加速の為テコ入れ（サイトUX/UI刷新、データに基づく出品社支援）

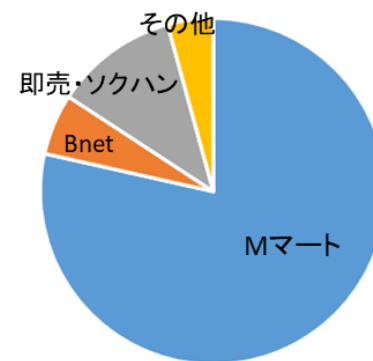
### 四半期売上高の推移

(単位：百万円)



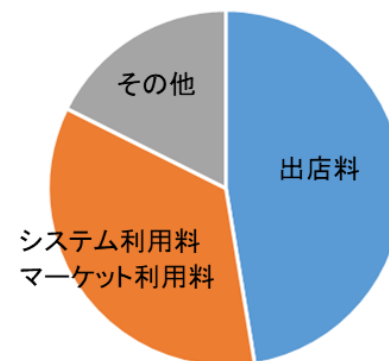
### 市場別売上高

(2026年1月期)



### 形態別売上高

(2026年1月期)

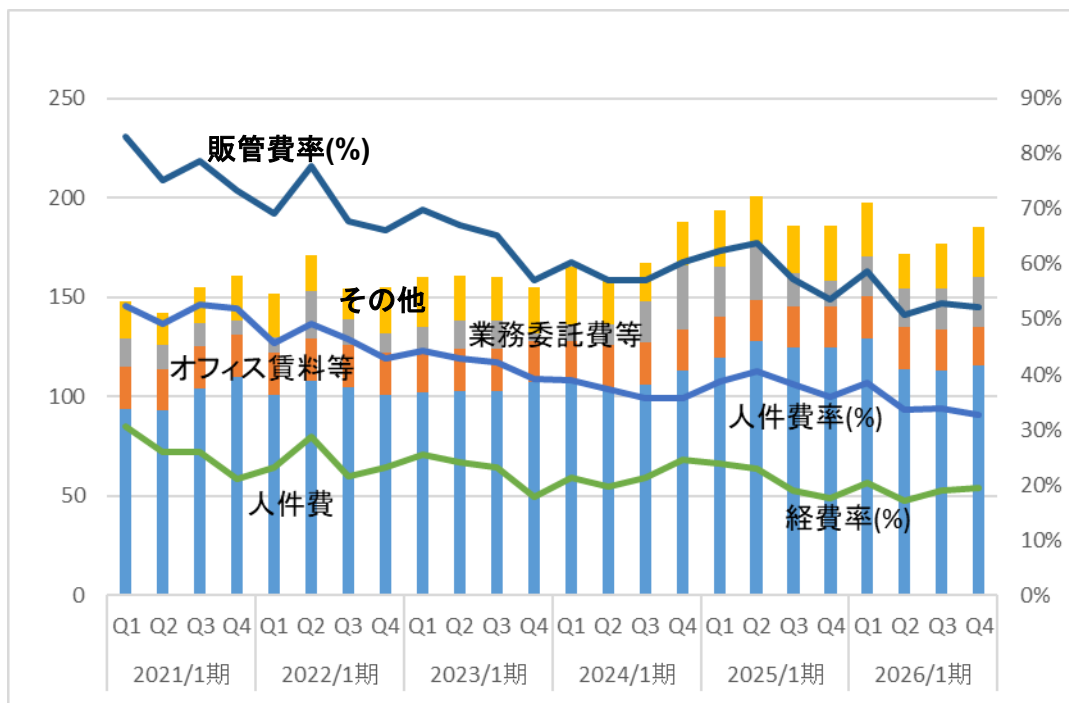


## (5) 営業費用(販管費)の特徴と推移

### ① 営業費用の特徴

- ・ 在庫(棚卸資産)保有なし：変動費(売上比例費)は僅少 ⇒ 高い利益率を維持
- ・ 人件費(営業、システム技術等)が営業費用の64%を占め、経費は固定費(オフィス賃料等)が中心
- ・ 成長に伴い営業費用は増えたが、対売上高比率では、人件費率・経費率とも減少トレンド

### ② 営業費用(販管費)の推移



### ③ 人員推移

	2021年 1月末	2022年 1月末	2023年 1月末	2024年 1月末	2025年 1月末	2026年 1月末
役員	9	7	7	7	7	7
従業員 (*)	62	55	60	61	66	66
人員計	71	62	67	68	73	73
(*)従業員には契約社員を含む						
一人当たり売上 (百万円/人)	13.7	15.5	17.1	20.3	20.3	21.3
年平均人員	56.7	58.1	57.7	57.8	63.9	63.8

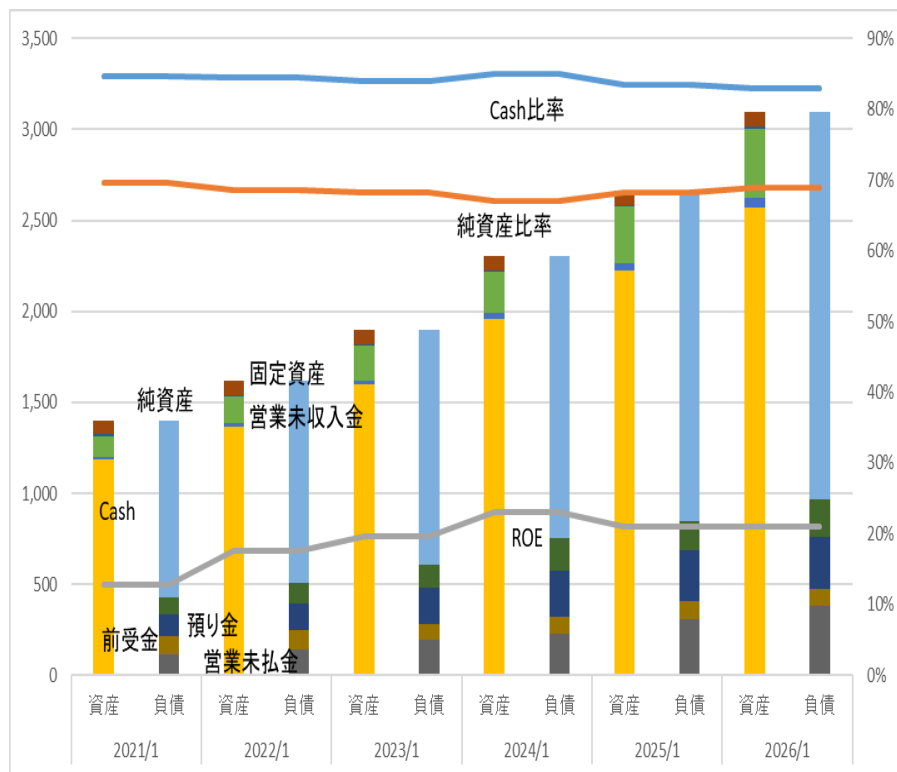
## (6) 財政状態 (B/S, C/Fの特徴と推移)

### 1. B/Sの特徴

- ・純資産比率は69%
- ・無借金、資産の83%がキャッシュ
- ・在庫(棚卸資産)保有は無し、固定資産は僅少
- ・負債は、営業上の前金(前受金, 預り金)が主要な割合を占める

### 2. B/S推移

※厚い純資産を維持しつつ、ROEは20%を超える



### 3. C/Fの特徴

- ・営業C/F：利益成長に従い年々増加  
運転資金は流入(プラス)方向 (←前金主義)
- ・投資C/F：定期預金への資金移動と、システム投資
- ・財務C/F：主に配当金の支払、借入金は無し

### 4. C/F推移

(百万円)	2021/1期	2022/1期	2023/1期	2024/1期	2025/1期	2026/1期
<b>営業C/F</b>	<b>200</b>	<b>232</b>	<b>285</b>	<b>426</b>	<b>354</b>	<b>455</b>
税前利益	178	270	350	482	505	634
減価償却費	1	1	2	2	3	5
運転資金	58	28	33	50	20	-7
法人税等支払	-53	-66	-106	-131	-177	-173
その他	15	-1	5	23	3	-4
<b>投資C/F</b>	<b>-35</b>	<b>-29</b>	<b>-38</b>	<b>-33</b>	<b>-30</b>	<b>-37</b>
定期預金預入	-30	-30	-30	-30	-30	-30
その他	-5	0	-8	-3	0	-7
<b>財務C/F</b>	<b>-24</b>	<b>-48</b>	<b>-48</b>	<b>-63</b>	<b>-88</b>	<b>-102</b>
配当金支払	-24	-48	-48	-63	-87	-102
その他	0	0	0	0	0	0
<b>キャッシュ増加</b>	<b>140</b>	<b>153</b>	<b>198</b>	<b>329</b>	<b>235</b>	<b>315</b>

# 3. 事業計画、進捗状況

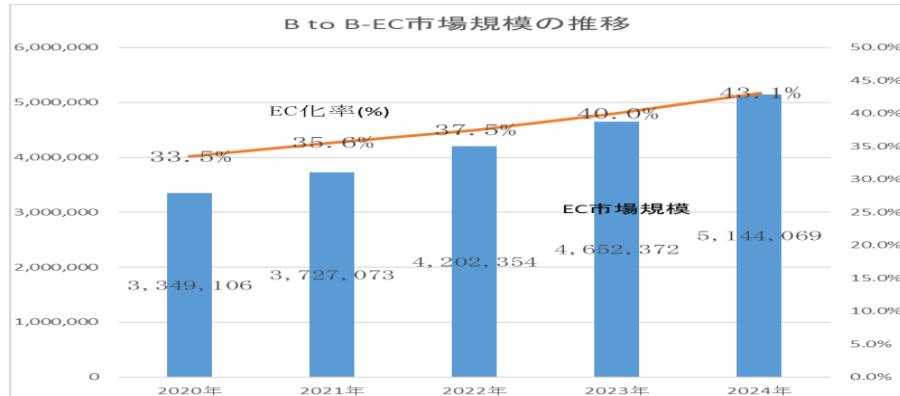
## (1) 基本的な考え方

### 【1】国内ファンダメンタルズ

- 人口減少が加速、企業の廃業・倒産が増加傾向
- ・流通業界のパイは減少の一途、中小業者にしわ寄せ  
⇒ 売上の維持すら、ますます難しく
  - ・人材不足が深刻化：省人化・生産性向上は重要課題  
⇒ 集客力あるネットビジネスにとっては、むしろ追い風

### 【2】流通・卸業界の現状

- ※経産省の調査によると、2024年の卸売業界(BtoB)のネット取引高は514兆円、EC化率は43.1%  
⇒これには大手GMS等のEDI取引が含まれ、そのウェイトが高い
- ・当社の主戦場である中小卸では、ネット移行はまだまだ進んでいない
  - ・他方で、業界の流通の仕組みが滞る中で、ネット取引に活路を見出す企業も増加  
⇒Mマートで販路拡大に成功し、感謝される事例が多数



[出所] 令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書 (経産省)

### 【3】当社の現状

- ・ オーガニック成長の余地 まだまだあり(業界の現状から見て)
- ・ 顧客ストックの蓄積が進み(24万社)、新規会員登録の勢いも止まらず 『はずみ車』効果  
⇒ 好循環サイクルが加速し、成長加速のチャンス到来

### 【4】成長戦略

当社の特徴・強みを「磨き、突き詰める」

- ① 「データ・ドリブン経営」を磨き上げる
  - 創業以来蓄積した顧客ストックとデータを徹底活用(品揃え、売り方、価格、etc.)
  - データを生かした出店社の支援・コンサル活動強化
  - 「取引から情報へ」:取引に加えて情報を販売  
⇒有用な情報を、アドバイスを添えて提供
  - データを生かしたマーケティング活動も強化
- ② 「三方よし」を突き詰める
  - 出店社に販促支援、情報提供し、共に成長する
  - 顧客の啓蒙活動も(生き残るにはネット取引必須)
- ③ 特徴ある新しい市場を育成(ラプターなど)
  - 市場「使い分け」を支援、効率的に取引マッチングを図る
- ④ 人材・システム投資を推進
  - 専門人材採用と社員の再教育(営業・デジタルマーケティング・IT)
  - AIの利活用の促進し、システムの高度化、効率化を図る
  - UX/UI改善を継続：売りやすく、買いやすい「場」に  
⇒これらの投資により、取引拡大を狙う

## (2) 当期の取り組みと成果 - 強みを「磨き、突き詰める」 -

### ① AIの利活用と自動化

- ・ 「**原価・利益予測AI**」を提供開始  
⇒ AIが自動で、料理の原価・利益率を算出する仕組みの提供
- ・ 「**社長AI**」を社内向けに実装  
⇒ 社長の思考・判断軸を学習した「社長AI」を実装し、人材育成等に活用
- ・ 出店営業、オプション販売の自動化  
⇒ コンテンツ訴求とメール営業を組み合わせるなど、自動申込獲得を仕組み化

### ② 魅力ある新しい市場を育成

- ・ 「**WSアライアンス**」：大手売り手企業との協業  
⇒ Mマート専用倉庫の整備を進めマーケット更なる成長を加速
- ・ 新規市場の創出：これまでなかった全く新しい市場を開拓準備  
⇒ Mマートの強みを生かし、社会のニーズに応える
- ・ 催事「**クラッシュ・プライス**」を継続開催

### ③ 人材・システム投資を推進

- ・ 営業・システム部門等で中途採用により強化・拡充  
⇒ 営業力・開発力の強化、業務効率化を推進

### (3) 重要KPIの推移

- ・デジタル・プラットフォーマーとして成長を継続するためには、顧客ストックの積み上げが最重要事項。
- ・また、当社は営業部員はじめ従業員の教育に注力するとともにDXを推進することで、人手をかけずに成長する会社を目指している。  
(なお、収益拡大に貢献する優秀な営業要員、新市場開発等に貢献する優秀なシステム部員等は、積極採用する方針)
- ・そこで、下記項目を重要KPIとして採用し、進捗状況について四半期決算短信等で開示する。

#### ①買い手会員数の推移

	2021年1月末	2022年1月末	2023年1月末	2024年1月末	2025年1月末	2026年1月末	増減	
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	社数	%
会員社数	173,191	187,045	200,709	214,969	227,340	<b>239,439</b>	12,099	5.3%

#### ②人員推移、一人当たり売上高推移

	2021年 1月末	2022年 1月末	2023年 1月末	2024年 1月末	2025年 1月末	2026年 1月末
役員	9	7	7	7	7	7
従業員 (*)	62	55	60	61	66	66
人員計	71	62	67	68	73	73
(*)従業員には契約社員を含む						
一人当たり売上 (百万円/人)	13.7	15.5	17.1	20.3	20.3	21.3
年平均人員	56.7	58.1	57.7	57.8	63.9	63.8

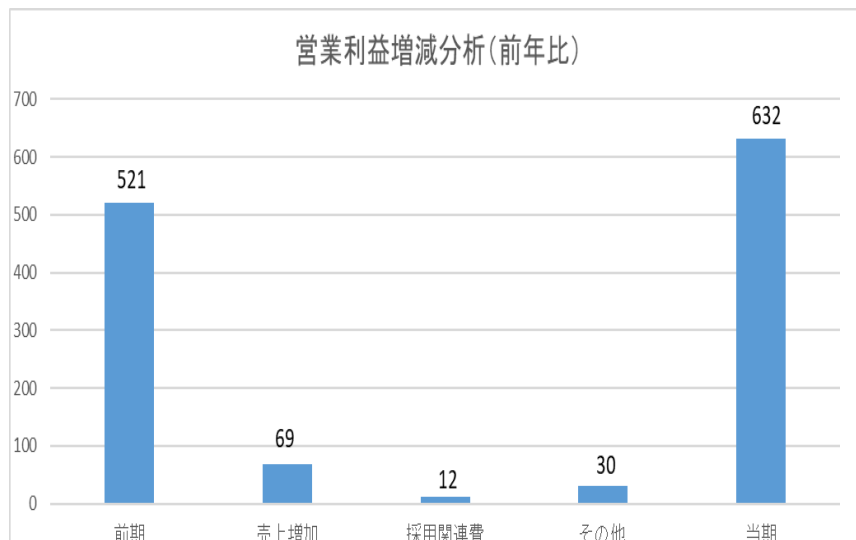
(注) 出店企業数については、売上が出店社により大きな差がみられその差が顕著になってきたこと、また、多様な市場の設置により、様々な形態でご利用いただく売り手様が増えたことから、有用性が乏しいと判断したため、今年度より開示しないこととする。

## (4) 業績の進捗状況

### ① 当期実績2026年1月期

- ・ 前期比：売上+5.3%増、営業利益は+21.3%増
- ・ 利益率：営業利益40%⇒46%、純利益27%⇒31%
- ・ EPS：70.7 ⇒ 86.5円/株 (+15.7円)
- ・ 業績予想比：公表値を上回る着地：1株利益が大幅増加

(単位：百万円)	2025年1月期		2026年1月期		増減	
	実績	業績予想	実績	前期比	予想比	
営業収益(売上高)	1,294	1,444	<b>1,363</b>	69	-81	
人件費	496		470	-26		
経費	276		261	-15		
営業費用(販管費)	772		731	-41		
営業利益	521	614	<b>632</b>	111	18	
(%)	40%	43%	<b>46%</b>	6%		
営業外損益	-16		1	17		
経常利益	505	614	634	129	20	
特別損益	0		0	0		
法人税等	159		211	52		
当期純利益	345	399	<b>423</b>	78	24	
(%)	28%	28%	<b>31%</b>	3%		
EPS (1株利益)	70.7	81.6	<b>86.5</b>	15.8	4.9	



#### 好循環をもたらす「はずみ車」の効果が継続。

- ・ 買い手会員数 239,439社 (前期末比+12,099社)
- ・ 総流通高 140億円

#### 【営業収益(売上高)】

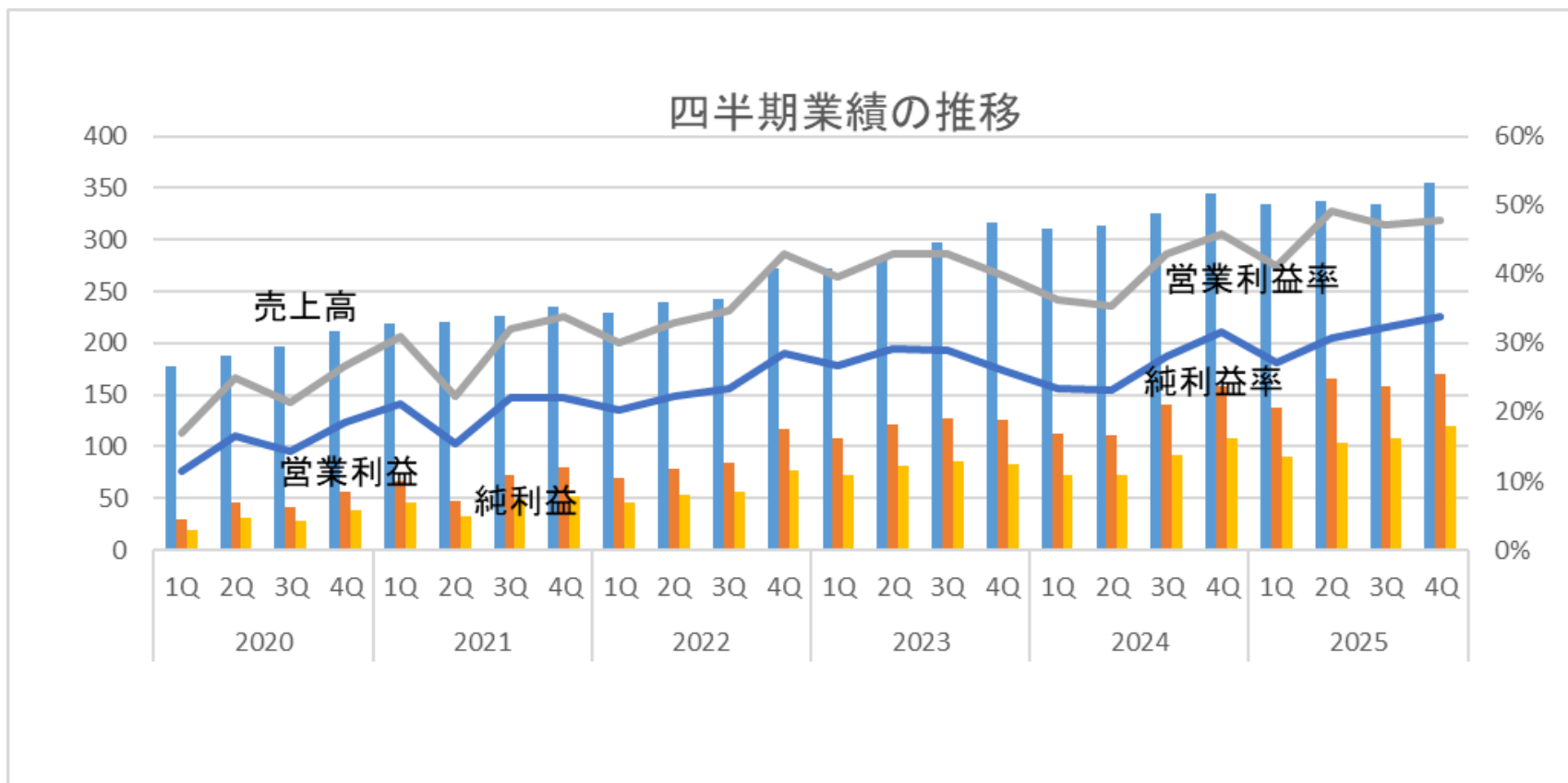
- ・ Mマーケット市場(食材・食品)が、業績を牽引
- ・ 新しい市場の開設も、売上増加に寄与

#### 【営業費用(販管費)】

- ・ 採用費を抑制(採用手法変更)

## ②四半期業績の推移

- ・成長トレンドが終始一貫、利益率も明確なアップトレンド（営業利益率17%→48%）
- ・上場後の年平均成長率(CAGR)は、売上高11%、営業利益23%、純利益26%



### ③来期計画

【過去最高の売上・利益更新を計画】

(単位：百万円)	2026年1月期 (FY2025)	2027年1月期 (FY2026)	増減
	実績	計画	
営業収益(売上高)	1,363	1,473	110
人件費	470	527	57
経費	261	257	-4
営業費用(販管費)	731	784	53
営業利益	632	689	57
(%)	46%	47%	0%
営業外損益	1	2	1
経常利益	634	691	57
特別損益	0	0	0
法人税等	211	235	24
当期純利益	423	456	33
(%)	31%	31%	0%
EPS (1株利益)	86.5	93.2	6.7

2026年7月31日を基準日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行う予定ですが、前年との比較のため、当該株式分割の影響を考慮せずに表記しております。

#### 売上高14.7億円：8%増収

- ・「Mマーケット」市場(食材・食品)が、引き続き成長を牽引
- ・新市場や新機能の創設による取引拡大 (WSアライアンスなど)

営業費用(販管費)7.8億円：7%増加を織り込み

- ・人材投資(営業/マーケティング/IT人材)を継続：人件費に織り込み
- ・経費：採用費を織り込みつつ、経費全体は抑制

#### 営業利益6.8億円：9%増益、営業利益率47%(+1ポイント)

営業外損益、特別損益に大きな項目なし

#### 当期純利益4.5億円：7%増益、純利益率31%(+0ポイント)

- ・EPS(1株当たり純利益)：46.6円/株  
(分割考慮前：93.2円/株：+6.7円/株)
- ・期末配当：13.0円/株を予定(分割考慮後)  
(分割考慮前：26.0円/株を予定：前期比1円増配、配当性向28%)

## ④財務方針と配当

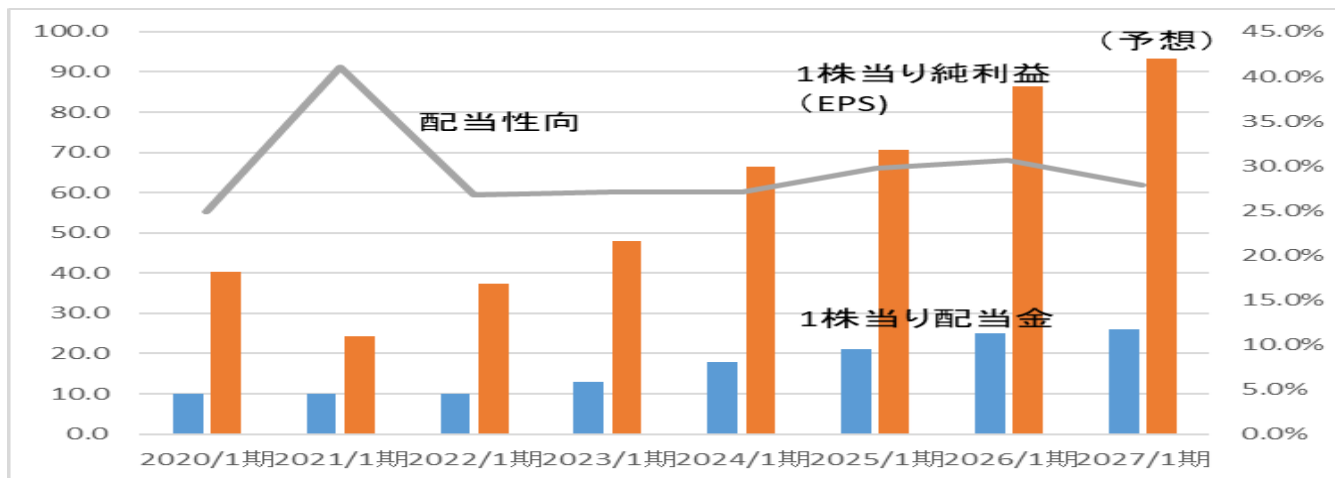
### 1. 財務方針

- ・当社は成長過程にありますので、内部留保を充実させ財務体質強化を図ることと、企業規模を拡大し、更なるサービスの開発、新規事業の立ち上げを行うことが重要です。
- ・同時に、株主に対する利益還元を、重要な経営課題と認識しております。

### 2. 配当金額（当期、来期）

- ・2026年1月期：期末配当**25.0円/株**（前期比**4円増配**）配当性向**28.9%**
- ・2026年1月期：期末配当**26.0円/株**（前期比**1円増配**）配当性向**27.9%**(見込)  
※ 株式分割考慮前

### 3. 1株当たり配当金、配当性向の推移 ※ 株式分割考慮前



## 4. リスク情報

### (1) 主要なリスクと対応策

＜事業等の主要なリスク＞	発生可能性	＜リスクへの対応状況＞
	発生時期	
<b>① eマーケットプレイス事業について</b> 電子商取引全体の市場は、今後も拡大していくと見られるが、今後、取引先各社が独自にサイトを立ち上げ、当社の売り手・買い手が激減し、経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 買い手の規模により異なる様々なニーズに応えるために、サービスの改善強化をはかり、買い手会員数を一段と増やす</li> <li>・ 価格や取引品目等における差別化をはかる</li> <li>・ デジタルマーケティング部の創設</li> </ul>
	常時	
<b>② 競合について</b> 食材を中心とするB to Bのeマーケットプレイス事業に、今後、画期的なサービスを提供する新たな競合会社等が参入し、当社の売り手・買い手が激減し、経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 技術革新に強いシステム要員の増員・増強</li> <li>・ デジタルマーケティング部の創設</li> <li>・ 様々なニーズに対応するサービスの改善強化</li> <li>・ 価格や取引品目等における差別化</li> </ul>
	常時	
<b>③ セキュリティに関するリスク</b> ITの技術革新による不正アクセスを完全に排除することは出来ないため、第三者からの攻撃によるシステム障害・情報漏えい等の問題が発生する可能性	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ システム全体に施されているセキュリティ対策の一段の強化</li> <li>・ システム要員（特にセキュリティ専門家）の一段の増員・増強</li> </ul>
	常時	
<b>④ 代表取締役への依存に関するリスク</b> 後継者問題に加え、業務運営及び業務執行において代表取締役への過度の依存が、今後の業績に影響が出る可能性	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組織の強化、権限の委譲による代表取締役への依存度の軽減</li> <li>・ 優秀な人材の確保・育成への取組み強化</li> </ul>
	随時	

(注) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、毎年4月に提出する予定です。
- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されていますが、これらの記述は、現時点における将来の事象や動向に関する仮定に基づくものであり、実際の業績は、様々な要因により本資料の記載と異なる可能性があります。
- 本資料に記載されている財務データは、別段の記載がない限り、日本において一般に認められている会計原則に従って表示しています。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

### 【お問合せ先】

株式会社Mマート I R担当

TEL : 03-6811-0124

FAX : 03-6811-0139

Mail : ir@m-mart.co.jp