2027年6月期
第1四半期決算説明資料

株式会社マーケットエンタープライズ
2026年11月13日

MARKET ENTERPRISE

証券コード：3135



Agenda

01　2027年6月期 第1四半期決算概況　P. 3～

02　セグメント別事業概況　P.11～

03　連結業績まとめ　P.29～

04　Appendix　P.32～

01　2027年6月期 第1四半期決算概況

2027年6月期｜第1四半期 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は引き続き順調に拡大し、増収 (YoY+ 6.5%) 増益 (YoY+ 9.5%)
一方、連結ベースでは、事業構造転換中の**モバイル通信事業の影響大きく、減収減益**

売上高	5,952百万円（前年同期比 ▲ 6.0%）
売上総利益	1,655百万円（前年同期比 ▲17.3%）

営業損失・経常損失

✓ ネット型リユース事業が大幅増益(YoY+ 117.4%)となり、**前年同期比で損失幅縮小**

営業損失	51百万円（前年同期は△80百万円の損失）
経常損失	65百万円（前年同期は△85百万円の損失）

親会社株主に帰属する四半期純利益

✓ モバイル通信事業に関わる非支配株主に帰属する四半期純損失の計上等により、
最終利益を計上

親会社株主に帰属する四半期純利益	5百万円（前年同期は△107百万円の損失）

2027年6月期｜第1四半期 連結損益計算書

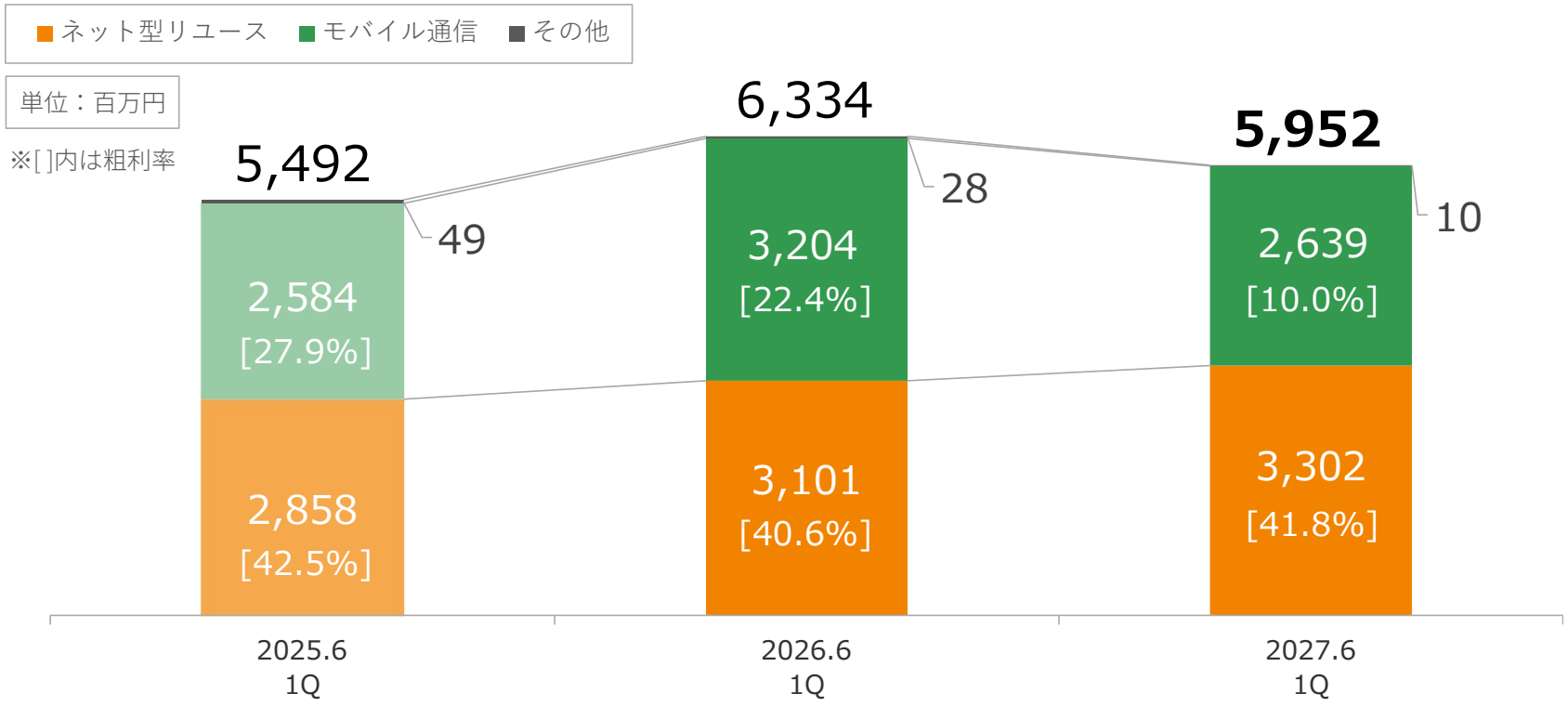
（単位：百万円）	2026.6 1Q	2027.6 1Q	増減	前期比
売上高	6,334	5,952	△ 382	94.0%
売上総利益	2,002 (31.6%)	1,655 (27.8%)	△ 347	82.7%
営業利益	△ 80 (- %)	△ 51 (- %)	29	ー
経常利益	△ 85 (- %)	△ 65 (- %)	20	ー
親会社株主に帰属する四半期利益(△は損失)	△ 107 (- %)	5 (0.1%)	112	ー

※括弧内は利益率

2027年6月期｜第1四半期 セグメント別売上高

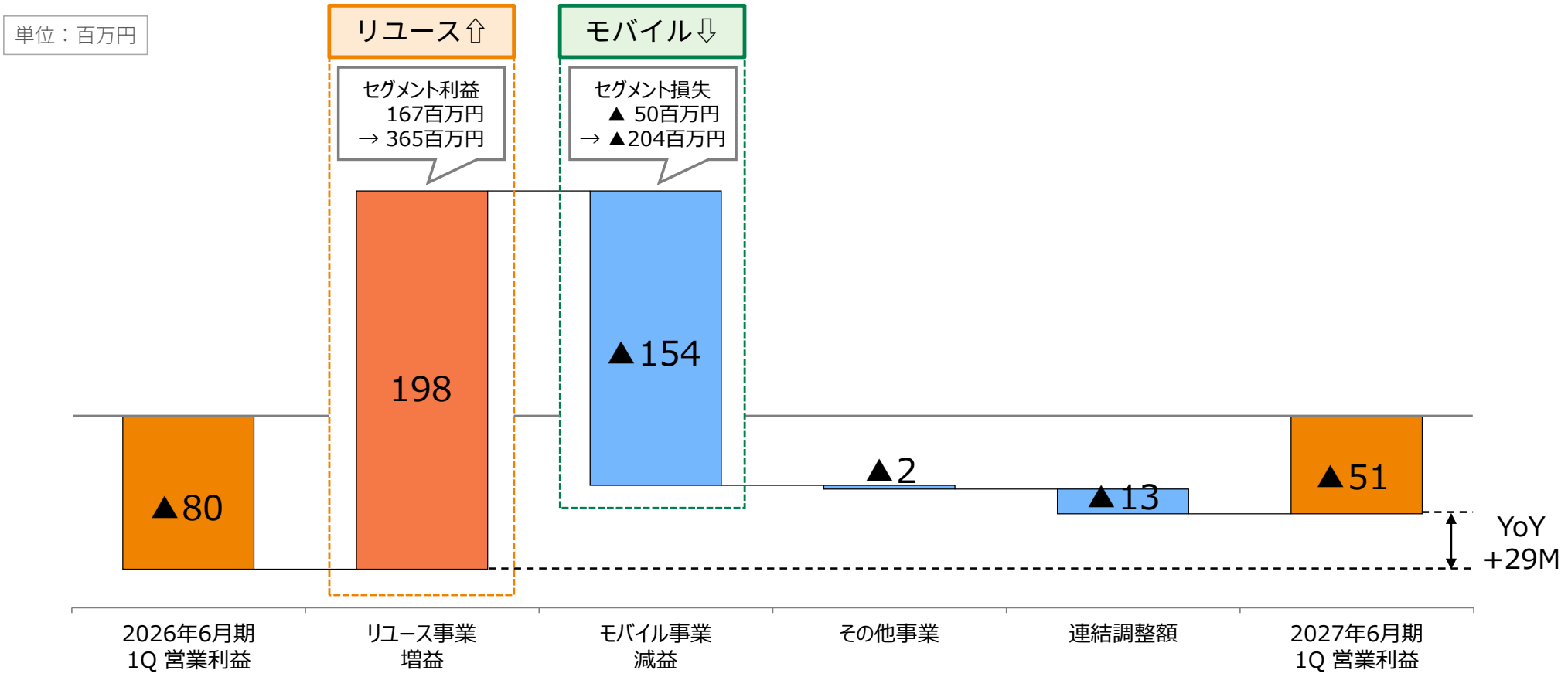
✓ ネット型リユース事業：個人向け商材の伸びが貢献し増収増益
（売上高YoY＋6.5%、粗利率YoY ＋1.2p、（参考）個人向け商材売上高YoY +19.8%）

✓ モバイル通信事業：ストック型ビジネスへの構造転換中。
政策的に広宣・販促費を抑制したことにより新規回線獲得数が減少し減収減益
（売上高YoY △17.6%、粗利率YoY △12.4p）



2027年6月期｜第1四半期 営業利益の増減益分析

✓ 事業構造転換中のモバイル事業が損失計上（2Q以降単月黒字化見込み）も、好調なリユース事業が全体成績を押し上げ



2027年6月期｜通期連結業績見通し

✓ ネット型リユース事業：期末にかけ増収増益基調は継続する見通し
✓ モバイル通信事業：2Q以降10月実施の価格改定効果が発現し、通期では黒字転換の見込み変わらず

（単位：百万円）	2027.6 1Q	2027.6期 通期予想	進捗率
売上高	5,952	26,580	22.4%
営業利益（△は損失）	△ 51	350	- %
経常利益（△は損失）	△ 65	300	- %
親会社株主に帰属する純利益	5	174	2.9%

(参考) 2027年6月期 モバイル四半期業績見通し

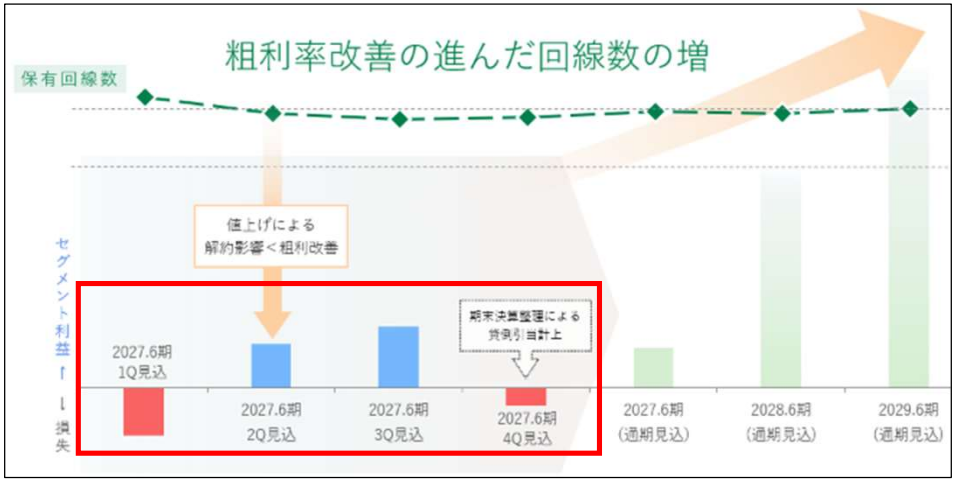
✓ 当期より、モバイル通信事業における1年超の滞留債権に係る貸倒損失の計上時期を、期末一括計上から四半期ごとの計上に変更しております。

［前期まで］　対象債権に係る貸倒損失を期末（6月）に一括計上

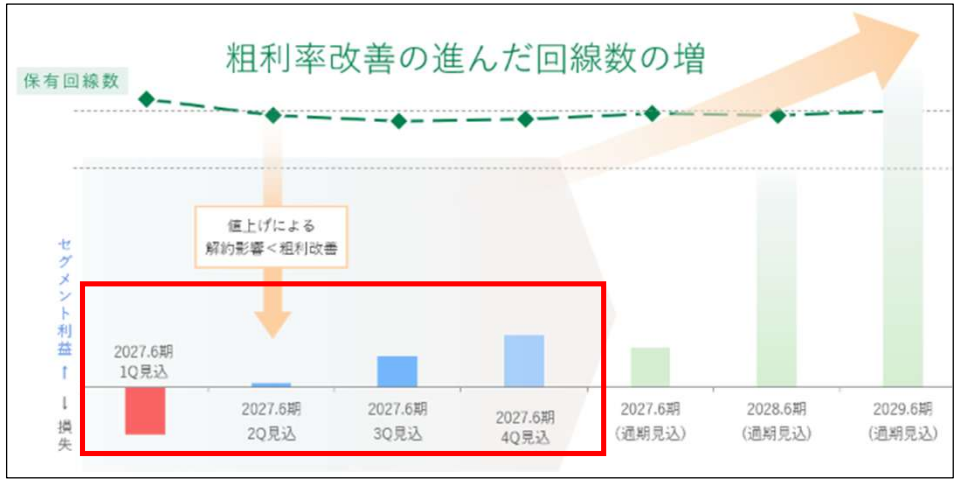
【当期より】　各四半期末に対象債権を確認し、貸倒損失を四半期ごとに計上

本件が通期連結業績見通しに与える影響はありませんが、四半期ごとのモバイル通信事業におけるセグメント利益の予想値は2026年8月14日付「2026年6月期通期決算説明資料」の公表内容（P16）から以下のように修正されます。

［修正前］



【修正後】（次頁参照）

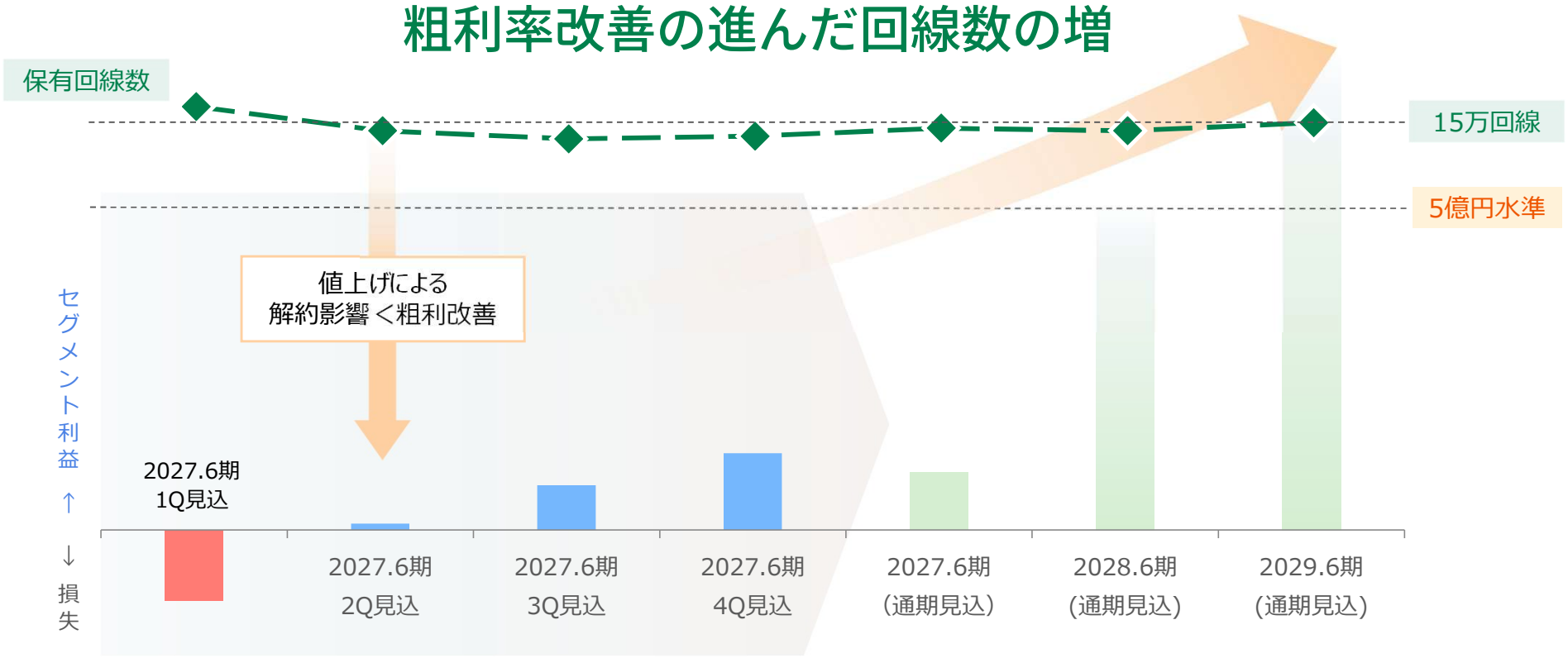


個別施策｜モバイル通信事業

(修正後) 2026年6月期通期決算説明資料P16

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

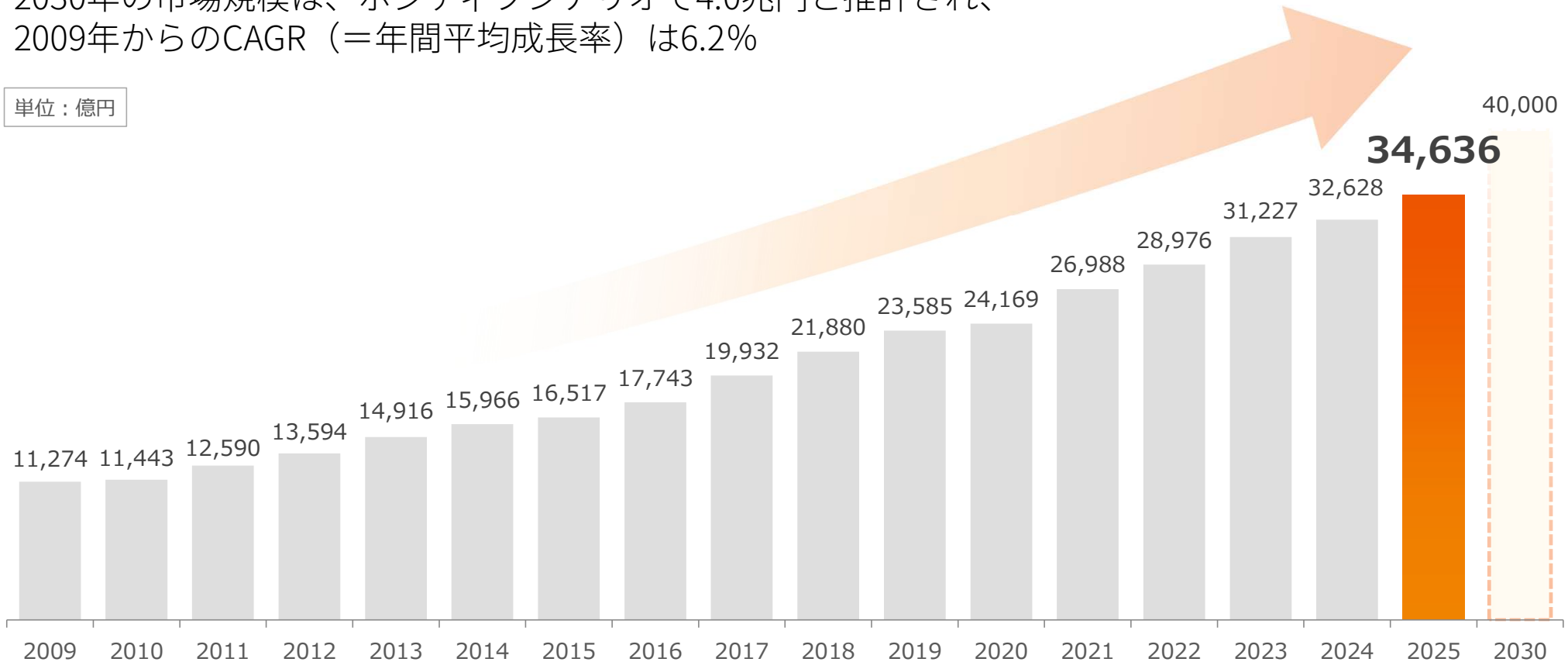


02　セグメント別事業概況

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、16年連続での拡大
- ✓ 2025年の市場規模は、前年比6.2%増の3.5兆円
- ✓ 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%

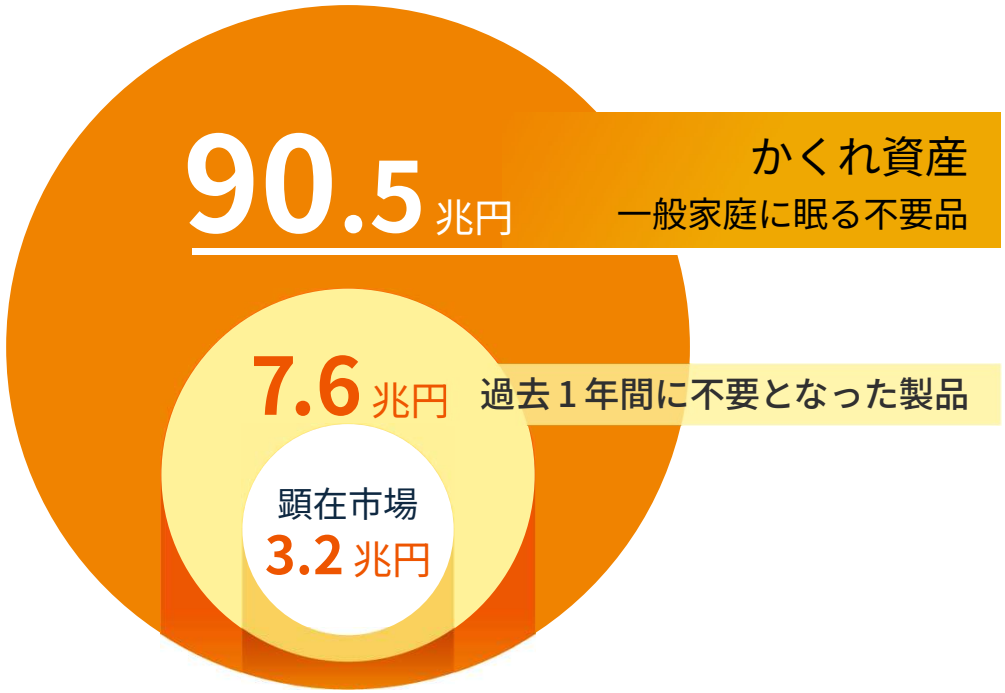


出典：リユース経済新聞より当社作成

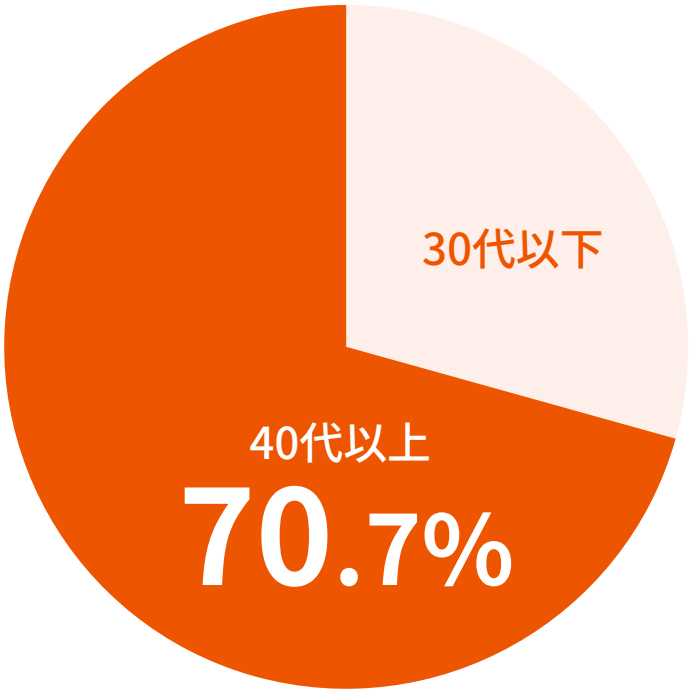
当社の市場認識②：潜在リユース市場

✓ 「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)、
経済産業省 平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)を元に当社作成

ネット型リユース事業　2027年6月期 第1四半期実績

✓売　　上　　高：33億02百万円（前年同期比 ＋6.5%）
✓売 上 総 利 益：13億80百万円（前年同期比 ＋9.5%）
✓セグメント利益：　3億65百万円（前年同期比+117.4%）

粗利率が相対的に高い個人向け商材および「おいくら」がセグメント利益の伸長を牽引

	（単位：百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	計
売上高 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%)
売上高 2027.6期	ネット型リユース	3,302 (106.5%)				
	個人向けリユース	3,189 (106.0%)				
	おいくら	113 (121.9%)				

※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②：2027年6月期 第1四半期実績

✓ 売上高 ：31億89百万円（前年同期比+ 6.0%）
✓ 粗利益 ：12億67百万円（前年同期比+ 8.5%）

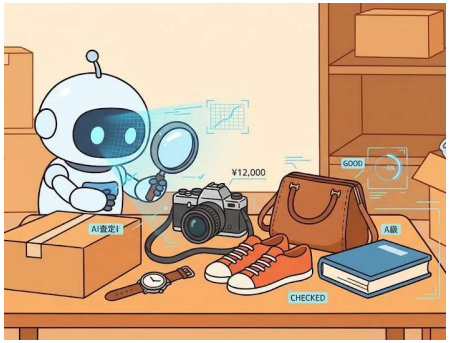
個人向け商材：生産性改善が進み大幅増収増益
農機具：海外需要減退の影響で減収減益
自動車：中東情勢の影響で海外需要鈍く減収減益

	（単位：百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	計
2026.6 期	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%)
	（内訳） 中古農機具	573 (100.6%)	689 (91.8%)	534 (78.7%)	593 (70.9%)	2,392 (84.3%)
	（内訳） 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)
2027.6 期	売上高	3,189 (106.0%)				
	（内訳） 個人向け商材	2,504 (119.8%)				
	（内訳） 中古農機具	491 (85.6%)				
	（内訳） 中古自動車	168 (55.1%)				
	粗利額	1,267 (108.5%)				
	粗利率	39.7% (+0.9p)				
	[参考:個人向け商材]	[45.0%] (△0.2p)				

※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：直近のアクション概要（1Q～進行期）

① AI活用のさらなる深化



AI査定の運用開始

買取・販売の実績データをもとにAIが買取価格を算出し、査定担当者を支援。型番を特定しやすい商材から適用し、対象を順次拡大



通話データのAI活用

録音・AI要約した通話データをもとに、対応品質のフィードバックとダッシュボードでの可視化を開始。熟練者のノウハウを標準化し、対応品質の向上を図る

② 買取専門店 1号店オープン（2Q）



高く売れるドットコム 新宿東口駅前店

- 開店日
  2026年10月16日
- 立地
  JR新宿駅東口 徒歩3分（路面店）
- 特徴
  予約不要・1点から対面で査定

今後、都内・地方主要都市へ多店舗展開予定

③ 自治体のGIGA端末をリユース（1Q）

約**1,000**万台

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

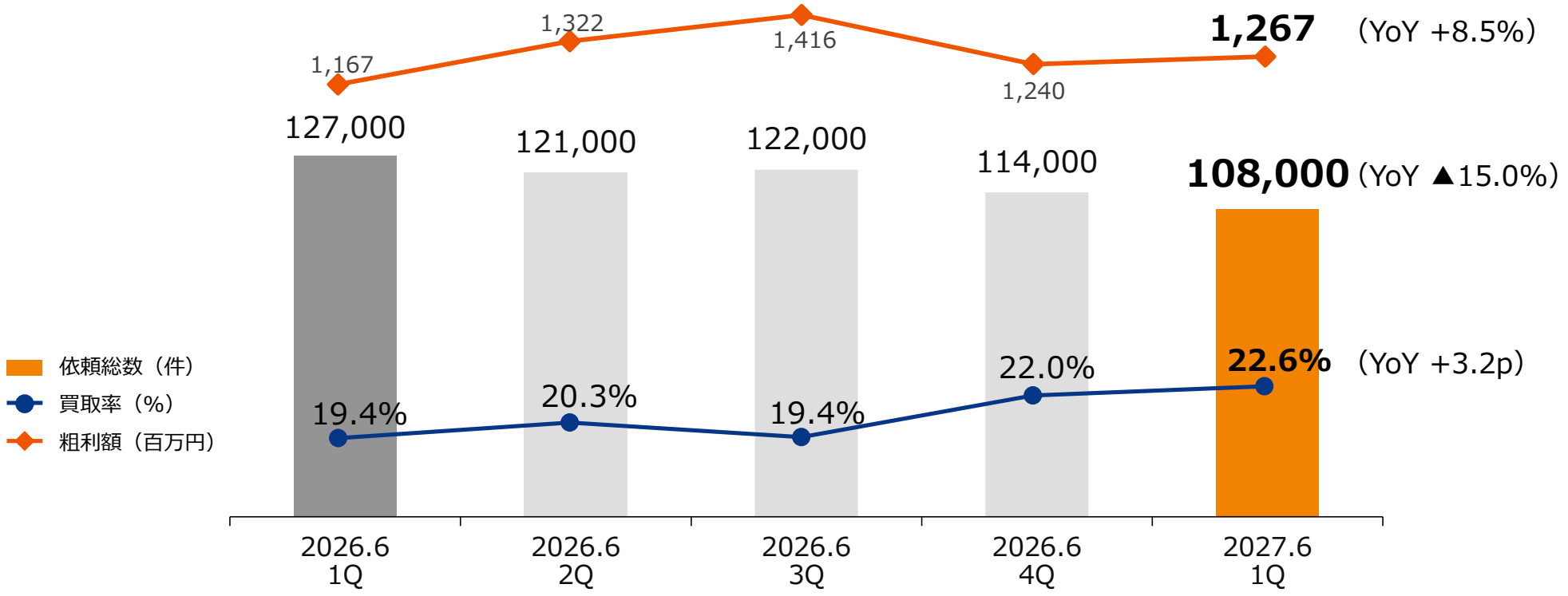
(2022/10 連携開始)
第1弾として坂戸市より
Chrome端末
8,700台の買取決定

埼玉県坂戸市の小・中学校19校で使用された端末を買取。データ消去証明書を発行し、リユースへ。
全国350超の協定自治体へ横展開

個人向けリユース④：買取依頼総数推移

- ✓ 広告宣伝効率およびCCクロージング能力の向上により買取率が引き続き上昇。買取依頼数は必要十分な数を確保し、1Q買取件数としては前年同期並みの合計24,000件超え(詳細次頁)
- ✓ 広告宣伝効率の向上と買取1件当り単価の上昇により、粗利額はYoY増益

四半期別 粗利額・依頼総数推移

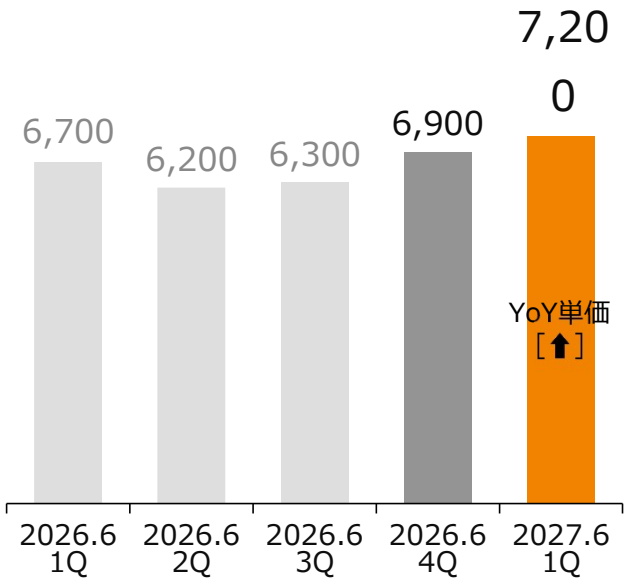


個人向けリユース⑤：チャネル別買取件数推移

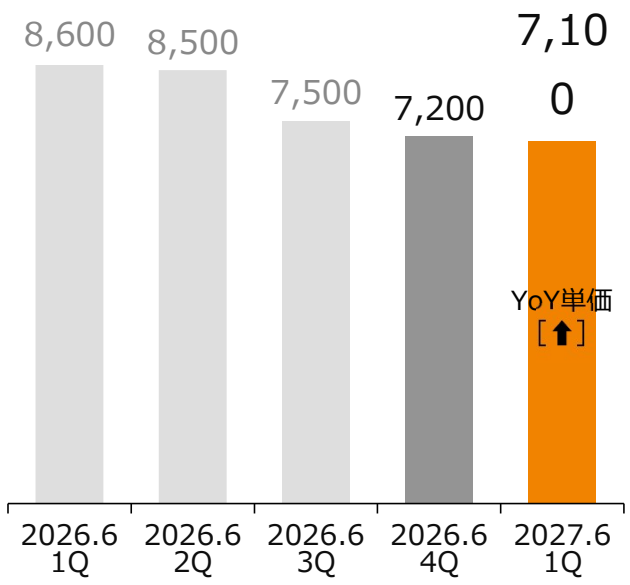
- ✓ 買取チャネルの最適化は引き続き順調に進む。
- ✓ 出張買取・宅配買取を中心に個人向け商材の買取単価が上昇

出張買取件数推移

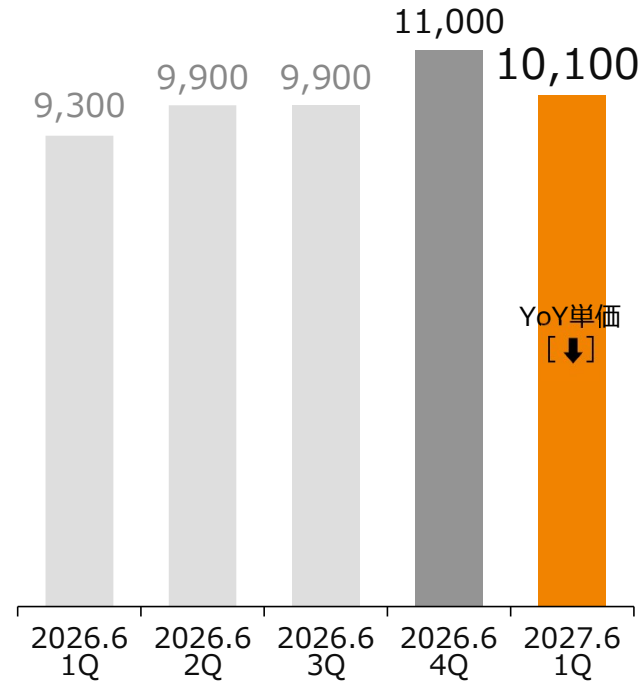
単位：件



宅配買取件数推移



店頭買取件数推移



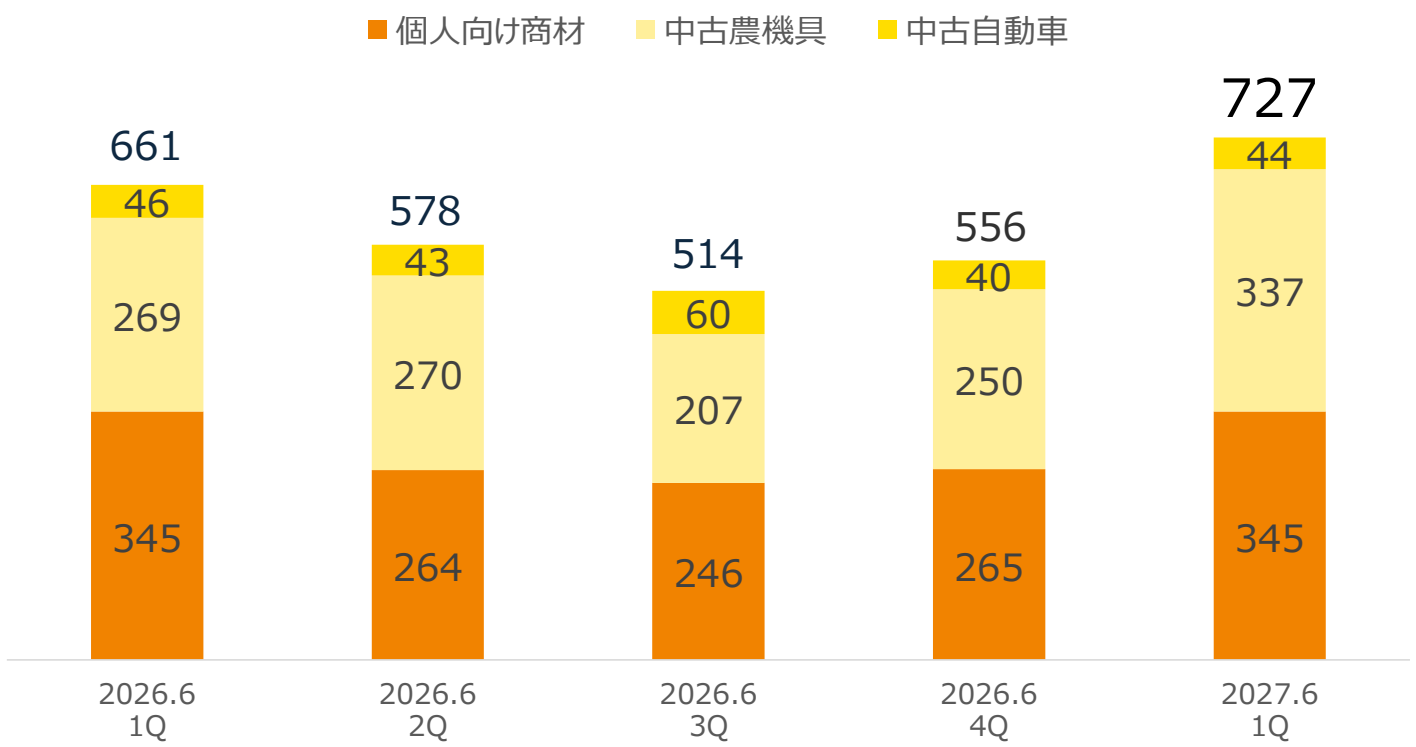
※ 中古農機具・中古自動車は出張買取に計上しております。

個人向けリユース⑥：在庫状況

✓ 個人向け商材は純増。引き続き回転率に留意しながら、粗利率とのバランスを図る。
✓ 中古農機具は海外需要減による在庫増のため、仕入基準の厳格化を進める

在 庫 金 額

単位：百万円



ネット型リユース事業

① 個人向けリユース

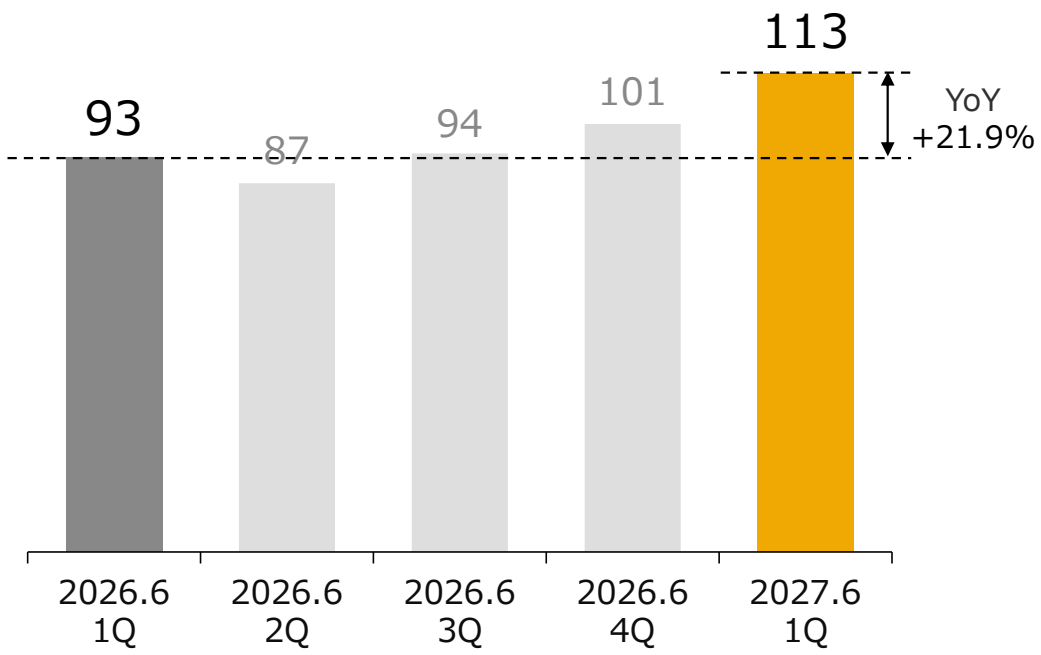
② おいくら

おいくら①：売上高および加盟店数推移

✓ 売上高：加盟店数の増加および従量課金制度の導入等により前年同期比＋21.9%
✓ 利益：売上の伸長と、自治体連携拡大による依頼獲得コストの低下により、損益分岐超えつづく
(参考：当期1Qセグメント利益率・68.0%)
✓ 加盟店数：自治体連携と自社オウンドメディアを活用した営業活動により前年同期比で+99店の増

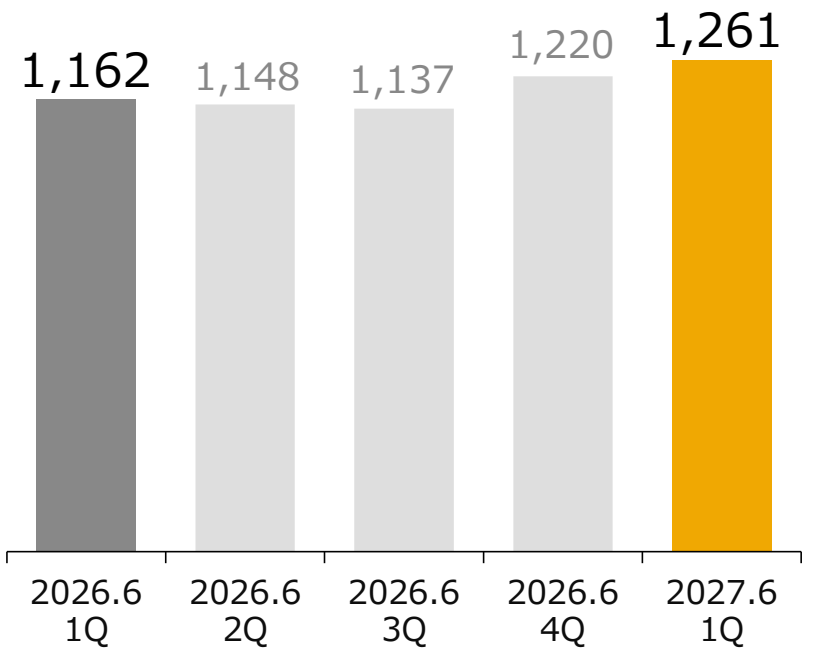
売上高推移

単位：百万円



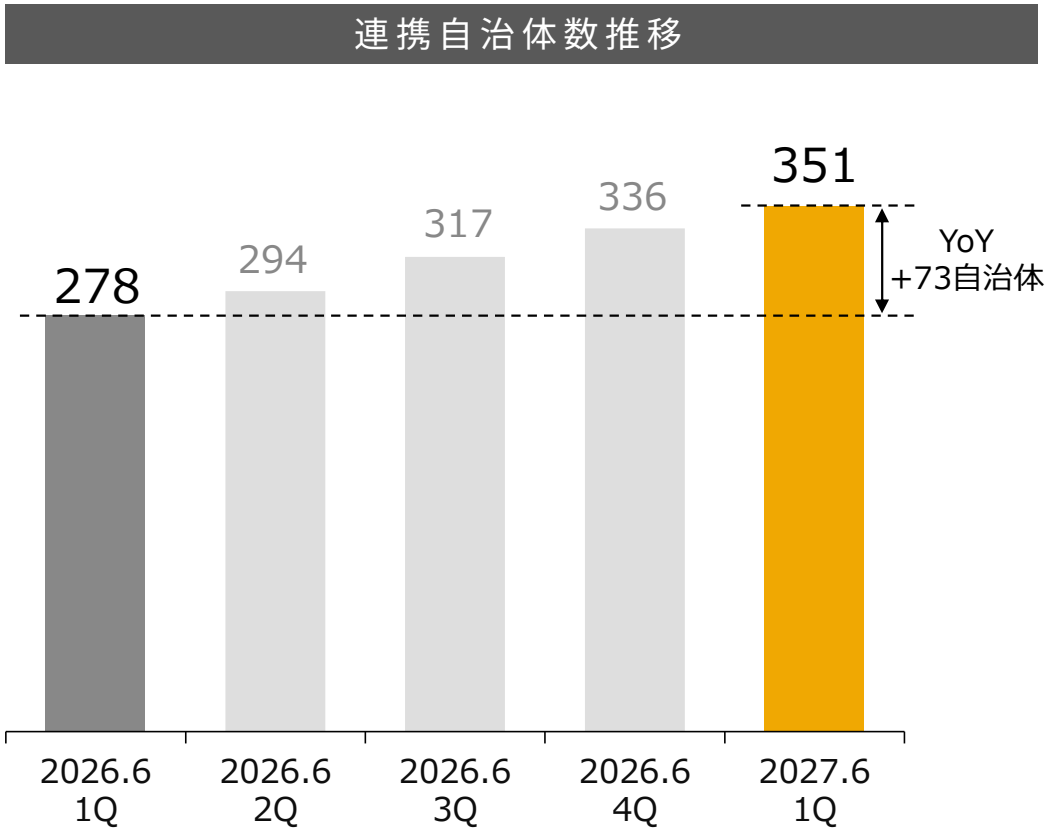
加盟店数推移

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1Q末時点で45都道府県・351自治体と連携
（※当1Qにおける「おいくら」Web買取依頼数 18,000件/月のうち、約6割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 50.5% となり、総人口の2人に1人が利用可能に





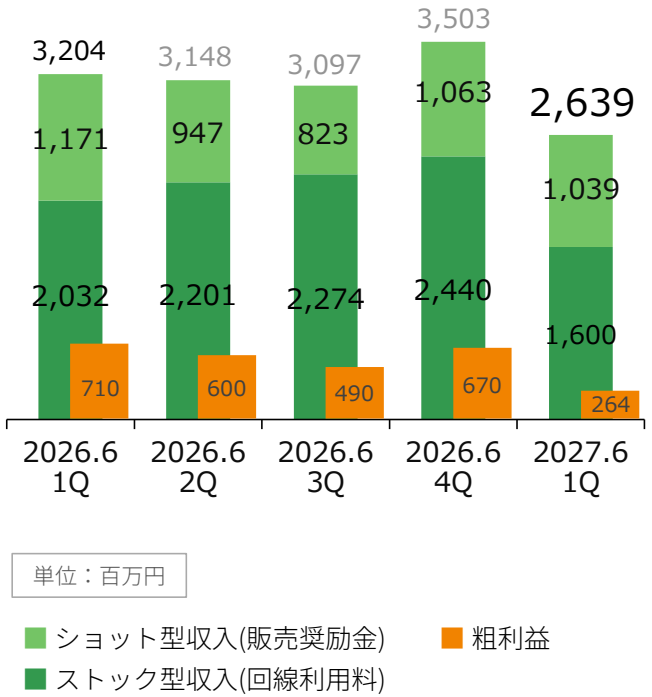
* 2026年8月の茨城県古河市との連携で人口カバー率は50%を突破

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：価格改定（10月）前の解約増および政策的な広告・販促費の抑制に伴う新規回線契約獲得数の減少により、ストック型収入・ショット型収入ともに減収
- ✓ 利益：上記減収により減益も、事業構造転換の進捗はほぼ想定どおり。価格改定により10月以降単月黒字化の見込み

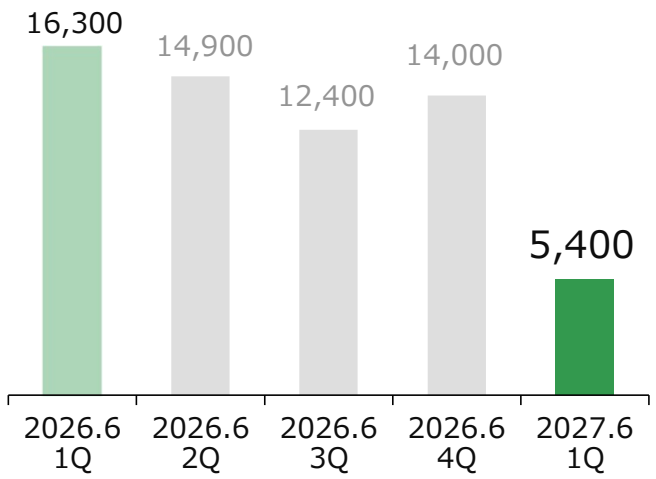
売上高・粗利益推移



単位：百万円

ショット型収入(販売奨励金)　粗利益
ストック型収入(回線利用料)

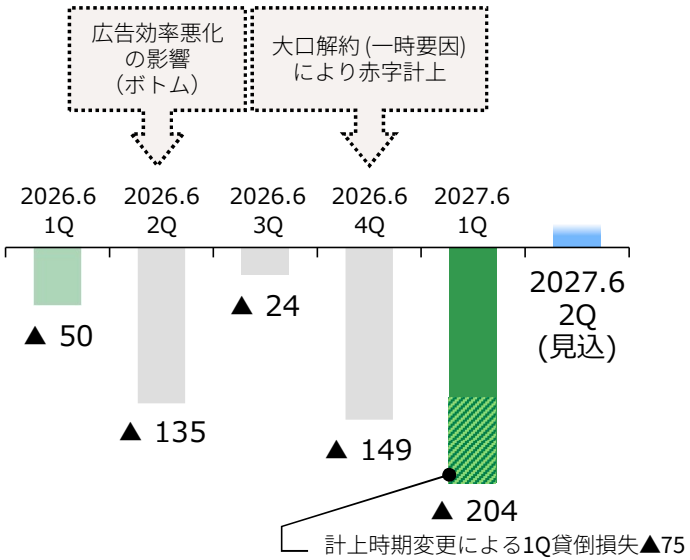
新規回線契約獲得数推移



単位：件

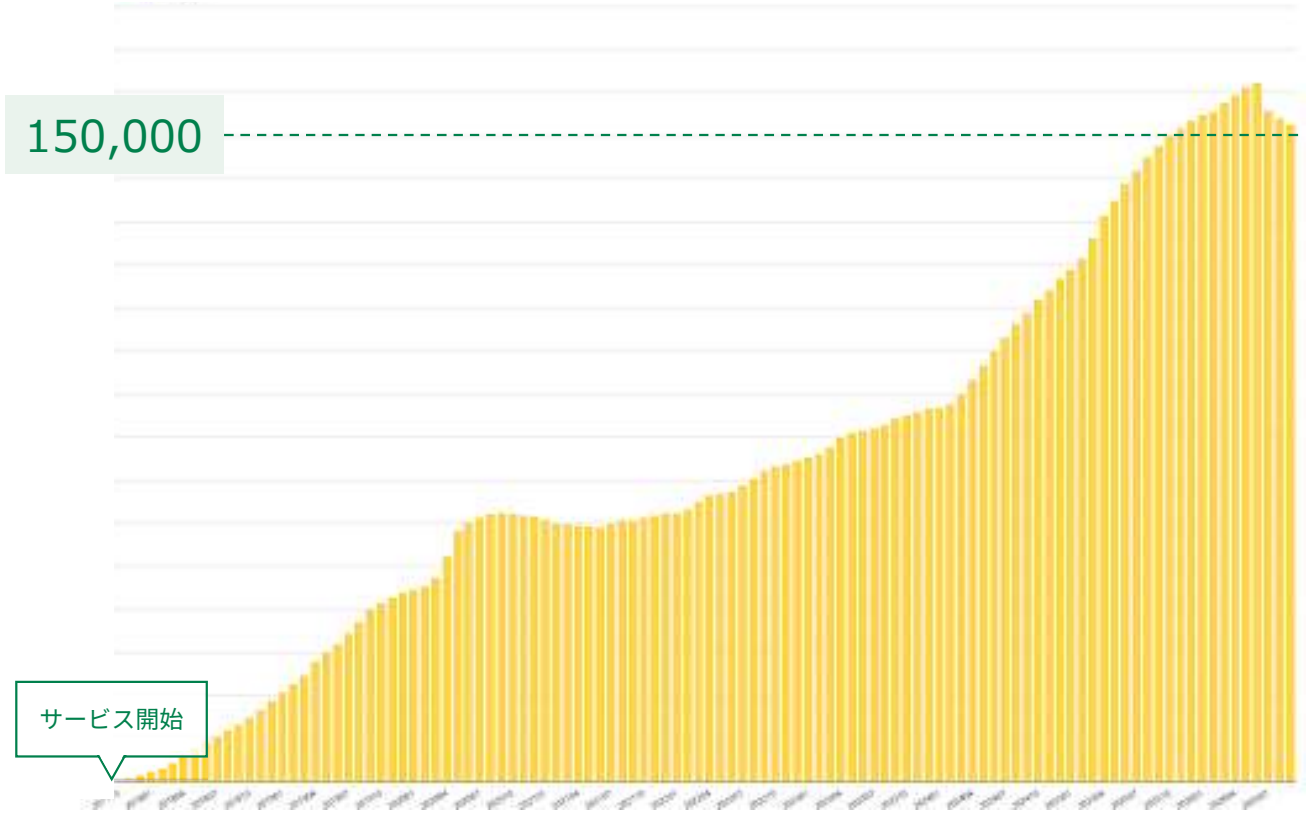
セグメント利益推移

単位：百万円



(参考)「カシモWiMAX」保有回線数推移（2018年～）

引き続き保有回線数15万回線からの再積み上げを目標に、
ストック収入を中心とした事業基盤の安定化を進める



保有回線数
約151,000
回線
※2026年9月30日現在

(注) 2026年10月度は値上げに伴う無料解約期間のため保有回線数は減少見込み

03　連結業績まとめ

2027年6月期｜第1四半期 連結損益計算書

当1Qについては事業構造転換中のモバイル事業が全体業績を押し下げ。
一方で、主力のリユース事業は引き続き順調で、YoYで最終利益は黒字化

（単位：百万円）	2026.6 1Q	2027.6 1Q	増減	前期比
売上高	6,334	5,952	△382	94.0%
売上総利益	2,002 (31.6%)	1,655 (27.8%)	△347	82.7%
営業利益	△80 (-%)	△51 (-%)	29	―
経常利益	△85 (-%)	△65 (-%)	20	―
親会社株主に帰属する四半期利益(△は損失)	△107 (-%)	5 (0.1%)	112	―

※括弧内は利益率

2027年6月期｜第1四半期 連結貸借対照表

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

(単位：百万円)	2026.6 4Q末	2027.6 1Q末	増減
流動資産	4,779	4,066	△ 713
現金及び預金	1,477	1,044	△ 433
売掛金	2,471	1,989	△ 482
商品	618	825	207
その他流動資産	212	207	△ 5
固定資産	1,101	1,139	38
有形固定資産	283	276	△ 7
無形固定資産	73	67	△ 6
(うち、のれん)	(50)	(45)	△ 5
投資その他の資産	744	794	50
資産合計	5,881	5,205	△ 676

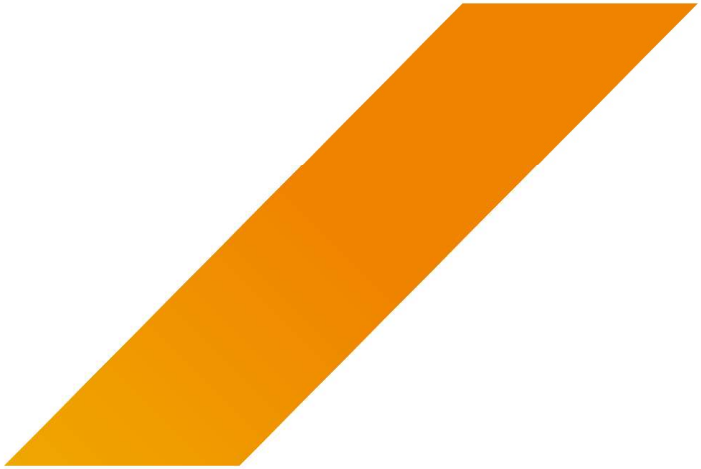
	2026.6 4Q末	2027.6 1Q末	増減
負債	4,162	3,553	△ 609
買掛金	949	846	△ 103
短期有利子負債	2,012	2,000	△ 12
未払金	373	289	△ 84
長期有利子負債	23	16	△ 7
その他負債	803	400	△ 403
純資産	1,718	1,652	△ 66
負債純資産合計	5,881	5,205	△ 676

※ 商品回転率＝商材売上高÷リユース商品期末在庫高

04 Appendix

会社案内動画

MARKET ENTERPRISE



より良い、を商う。

MARKET
ENTERPRISE

会社概要

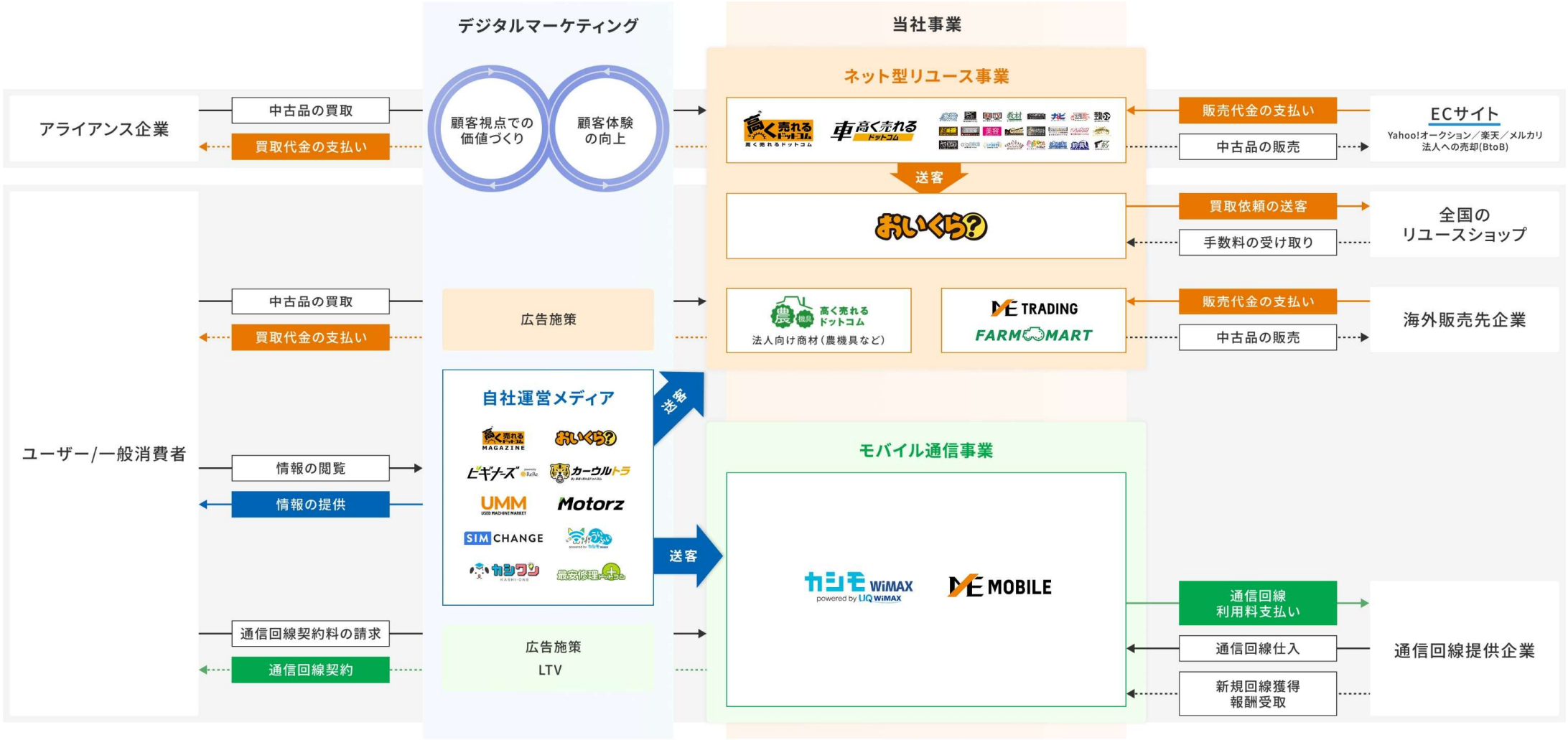
社名	株式会社マーケットエンタープライズ
設立	2006年7月7日(事業開始・2004年11月1日)
事業内容	ネット型リユース事業、モバイル通信事業
資本金	3億3,742万8,000円(2026年6月末現在)
役員	代表取締役社長(CEO) 小林 泰士 専務取締役(COO) 加茂 知之 常務取締役(CFO) 今村 健一 社外取締役 寺田 航平　寺田倉庫株式会社 代表取締役社長CEO 社外取締役 原田 典子　AI CROSS株式会社 代表取締役 常勤監査役 山﨑 眞樹 監査役 野田 優子　野田綜合M＆Aコンサルティング（株）代表取締役 監査役 大井 哲也　弁護士　TMI総合法律事務所 パートナー
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MET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


デジタルマーケティング
当社事業
ネット型リユース事業
アライアンス企業
中古品の買取
買取代金の支払い
顧客視点での価値づくり
顧客体験の向上
販売代金の支払い
中古品の販売
ECサイト
Yahoo!オークション／楽天／メルカリ
法人への売却(BtoB)
送客
おいくら?
買取依頼の送客
手数料の受け取り
全国のリユースショップ
中古品の買取
買取代金の支払い
広告施策
高く売れるドットコム
法人向け商材(農機具など)
TRADING
FARMMART
販売代金の支払い
中古品の販売
海外販売先企業
自社運営メディア
送客
ユーザー/一般消費者
情報の閲覧
情報の提供
モバイル通信事業
送客
カシモ WiMAX
powered by UQ WiMAX
MOBILE
通信回線契約料の請求
通信回線契約
広告施策
LTV
通信回線利用料支払い
通信回線仕入
新規回線獲得報酬受取
通信回線提供企業

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（前期実績）

仕入れ
一般消費者 / 法人

30種類の専門商材から
査定依頼が発生

- エアガン
- オーディオ
- カメラ
- ギター
- ゴルフクラブ
- サックス
- スマートフォン
- スポーツ
- ナビ
- パソコン
- フィギュア
- ブランド
- メンズブランド
- 医療機器
- 液晶テレビ
- 家具
- 楽器
- 家電
- 教材
- 建機
- 車
- 自転車
- 出張
- 鉄道模型
- 釣具
- 電動工具
- 時計
- 農機具
- 美容機器

買取・管理
MARKET ENTERPRISE

顧客ニーズに応じた
ご提案・買取

コールセンターでの事前査定
買取価格・方法等のご提案

3つのチャンネルによる買取
宅配　出張　店頭

主要都市に拠点を構え
全国各地で幅広く対応

販売
一般消費者 / 法人

主要なネットショップでの
商品販売

多くのネットショップで販売

楽天
Yahoo!オークション
メルカリ
法人への売却 (BtoB)



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

コア事業（個人向けリユース分野）の強み

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** 万件以上 ※1

02

多種多様な取扱商材

専門商材

30 種類 ※2

03

業界最高水準の高回転ビジネス

商品回転率

22.8 回 ※3

※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

セグメント情報｜2027年6月期 第1四半期実績

	（単位：百万円）	1Q		2Q		3Q		4Q		計	
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	(-)
2027.6 期	売上高	5,952	(94.0%)								
	ネット型リユース	3,302	(106.5%)								
	モバイル	2,639	(82.4%)								
	その他	10	(35.7%)								
	営業利益（△は損失）	△ 51	(-)								
	ネット型リユース	365	(217.4%)								
	モバイル	△ 204	(-)								
	その他	△ 6	(-)								
	調整額	△ 205	(-)								

※括弧内は前年同期比

販管費推移｜2027年6月期 第1四半期実績

（単位：百万円）	2023.6 1Q	2024.6 1Q	2025.6 1Q	2026.6 1Q	2027.6 1Q
売上高	3,671	4,106	5,492	6,334	5,952
±成長率	+40.8%	+11.9%	+33.7%	+15.3%	△6.0%
売上総利益	1,339	1,523	1,980	2,002	1,655
[粗利率]	[36.5%]	[37.1%]	[36.1%]	[31.6%]	[27.8%]
販管費合計	1,397	1,678	1,911	2,082	1,706
[販管費率]	[38.1%]	[40.9%]	[34.8%]	[32.9%]	[28.7%]
広宣費＋販促費	367	299	542	728	299
(構成比)	(26.3%)	(17.8%)	(28.4%)	(35.0%)	(17.5%)
人件費＋採用関連費	460	638	621	582	564
(構成比)	(32.9%)	(38.0%)	(32.5%)	(28.0%)	(33.1%)
地代家賃(含、敷金償却)	78	97	111	112	117
(構成比)	(5.6%)	(5.8%)	(5.8%)	(5.4%)	(6.9%)
その他	490	642	635	658	725
					（内、貸倒損失▲75）
営業利益	△ 57	△ 154	69	△ 80	△ 51

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に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25%となっています。



統合報告書の発行

設立20周年を機に掲げたタグライン「より良い、を商う。」のもと、当社初となる
「統合報告書2026」を発行しました。財務情報と非財務情報を統合し、経営陣の各メッセージを通じて、
当社の価値創造プロセスと中長期の成長戦略をお伝えします。



発行	2026年10月26日
報告対象期間	2025年7月1日～2026年6月30日
報告対象範囲	当社およびグループ会社

報告書の構成

01 価値創造ストーリー
創業の原点と使命、価値創造の仕組み、財務戦略を経営陣の言葉で紹介

02 事業別戦略
事業別の特集、都心型買取店、GIGAスクール端末のリユースなど成長への取り組み

03 成長を支える基盤：ESG
AI活用・内製開発、自治体連携、ガバナンスなど持続的成長の基盤

04 データセクション
連結財務ハイライト、5カ年の業績推移をはじめとする財務データと会社情報

※ IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、
経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照して編集

「マーケットエンタープライズ 統合報告書2026」
は当社WEBサイトよりご覧いただけます

https://www.marketenterprise.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_08/ME_IR2026_1023fin.pdf

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/ すかいらーくご優待券/ 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。

今後の経営方針

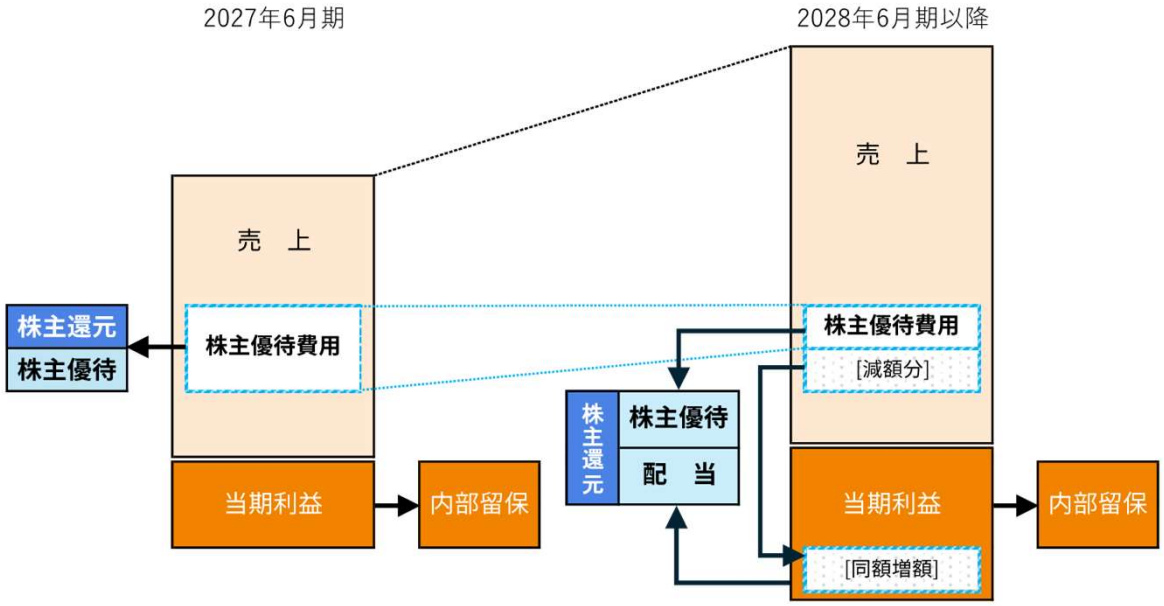
中期経営方針

「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



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
2026年12月2日(水)13:30-	徳島	日本証券新聞社 (協賛：阿波証券)	https://www.nsjournal.jp/seminar/20261202tokusima/

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

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。

マーケットエンタープライズ
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。

マーケットエンタープライズ
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