



2026年2月26日

各位

会社名 株式会社マーケットエンタープライズ
代表者名 代表取締役社長 小林 泰士
(コード：3135、東証プライム)
問合せ先 常務取締役 今村 健一
(TEL. 03-5159-4060)

2026年6月期第2四半期決算説明会に関する質疑応答概要の公開について

日頃より、ご支援賜りまして誠にありがとうございます。

当社は、2026年2月20日に、2026年6月期第2四半期決算説明会を開催いたしました。当日は、事前に頂戴したご質問および、弊社が今後重要と考える経営課題への補足説明を中心に質疑応答を行い、以下のとおりご回答を行っておりますのでお知らせいたします。

【質疑応答要旨】

Q1.

モバイル通信事業について。当第2四半期会計期間で業績悪化は底打ちし、第4四半期会計期間から再び黒字化する見通しとのことだが、それはストックを中心としたビジネスモデルへの転換が完了するという意味か？それとも広告の非効率性が解消し、再び損益分岐以上の新規回線契約が獲れるようになるという意味か？

A1.

モバイル通信事業の今後の見通しであるが、従来よりこの事業はいわゆるショット収入と呼んでいる新規回線契約獲得時に得られる販売奨励金見合いの収入が大きく利益率を押し上げるビジネスモデルになっている。よって、今後のモバイル通信事業の業績回復に関しても、まずは当第1四半期に発生した新規回線獲得に関わる広告宣伝の非効率性が解消され、再びショット収入が増加し業績回復してゆくというのが基本的な考えである。

一方、ストック収入の収益性を上げていくという取り組みは継続して進めており、今後ストック収入の利益貢献割合が徐々に上がってくるという方向性には変わりはないが、直近においては広告宣伝の非効率性の解消によるショット収入の増加の方が業績回復に与える影響としては大きいと考えている。

Q2.

ネット型リユース事業について。直前四半期（2026年6月期第1四半期）からの収益力の回復が著しいが、その理由が知りたい。第1四半期の時は高単価商材を狙いに行ったが結果的に目指した粗利益を確保するまでトップラインを伸ばせなかったという説明だったように思う。当第2四半期会計期間においては高利益率の個人向け商材が好調だったというように商材戦略が変わっているように見えるが、下期以降は引き続きいまの傾向が続くと理解してよいか。

A2.

ネット型リユース事業については決算説明資料19ページ記載のとおり、当期首においては商品在庫が相対的に少ない状態でスタートすることになった。よって、直前四半期（2026年6月第1四半期）においては期中仕入れは順調だったものの販売面の加速に手間取った。当第2四半期会計期間においては、在庫水準も回復し販売も再加速させることができ好調さを取り戻した。粗利率については、当社リユース事業の特徴として広範な商材を取り扱い年間約44万件の買取ご依頼があるなかで、当然その利益率が高いものもあれば、利益率は低いが1件あたりの利益額としては大きい商材もある。商材戦略が変化したというよりも、当第2四半期会計期間においては、

中古農機具や中古自動車の領域がしっかりと黒字を維持し、個人向け商材の収益性が大きく改善したものと理解してほしい。また、収益性の改善については、スマート買取という買取業務の自動化を含め、店頭買取・出張買取・宅配買取3チャンネルのバランスを取りながらしっかりと利益が確保できる体制を整えてきたという経緯もある。

これから下半期の繁忙期を迎え生活転機のお客様が増え需要の高まるタイミングでもあるので、そこに向けこれまでの取組みを強化し、増益傾向をしっかりと継続したいと考えている。

個人向けリユース⑥：在庫状況



- ✓ 1Q末対比で在庫金額は減少するも、在庫回転日数(※)は大幅に改善しており3Q以降、さらなる粗利率の改善を見込む (※参考：1Q・30.5日→2Q・20.9日)

