



2024年9月30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)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（更新）

当社は、2022年4月4日に行われた株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、移行基準日時点（2021年6月30日）において、プライム市場の上場維持基準の一部について充足していないことから、2021年12月24日に「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、2024年3月18日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（更新）」を開示し、計画書を更新しております。2024年6月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

なお、2024年3月18日に開示しました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（更新）」に記載の基本方針、計画期間（2026年6月期）に変更はございません。

記

1. 直近基準日（2024年6月30日）時点における当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社は、2023年12月31日時点において、プライム市場上場維持基準のうち「流通株式時価総額」の基準について適合していませんでしたが、当社の直近基準日時点（2024年6月30日）における上場維持基準の適合状況は下表のとおりであり、「流通株式時価総額」における基準について満たしていません。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の 適合状況 および推移	2022年6月末 時点（※1）	1,859人	20,773単位	19.0億円	39.0%	0.4億円
	2022年12月末 時点	—	—	—	—	0.15億円
	2023年6月末 時点（※2）	1,536人	20,758単位	27.3億円	38.9%	0.15億円
	2023年12月末 時点（※3）	—	—	—	—	0.24億円
	2024年6月末 時点（※4）	1,870人	20,129単位	16.0億円	37.7%	0.20億円
プライム市場 上場維持基準		800人	20,000単位	100.0億円	35.0%	0.2億円
適合状況		○	○	×	○	○
計画期間				2026年6月期		

（※1）当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日（2022年6月末）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものであります。なお、1日平均売買代金については当社による試算値（2022年1月から2022年

8月の間における、東京証券取引所の売買立会での金額の日次平均)に基づく数値であります。

(※2) 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日(2023年6月末)時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものであります。なお、1日平均売買代金については当社による試算値(2023年1月から2023年6月の間における、東京証券取引所の売買立会での金額の日次平均)に基づく数値であります。

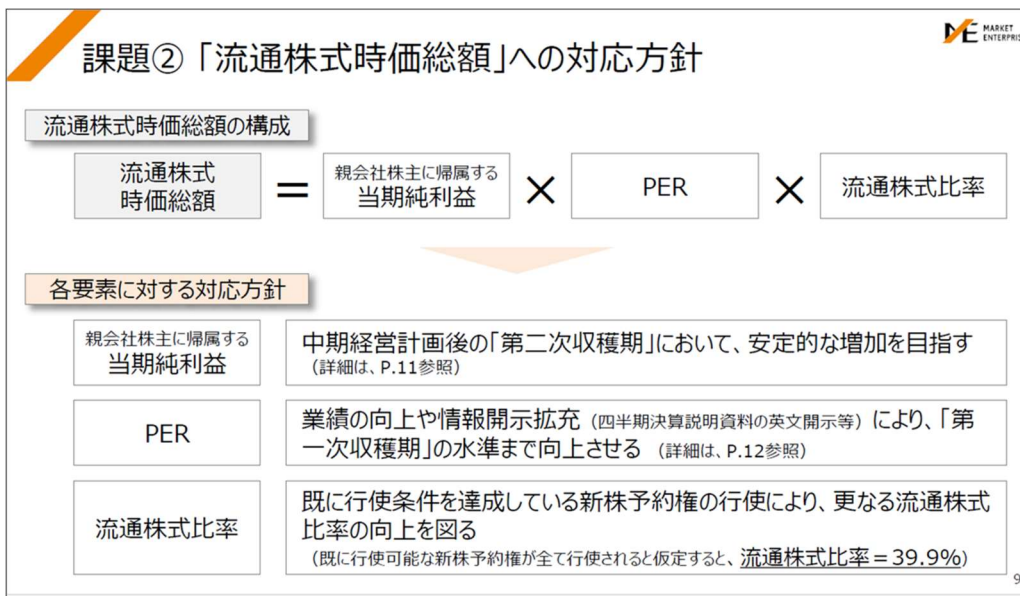
(※3) 東証が2023年1月から12月までの上場維持基準(売買代金基準)への適合状況を確認した結果の通知をもとに記載しており、新たに基準に適合した項目です。

(※4) 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日(2024年6月末)時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものであります。なお、1日平均売買代金については当社による試算値(2024年1月から2024年6月の間における、東京証券取引所の売買立会での金額の日次平均)に基づく数値であります。

2. 当社の上場維持基準適合に向けた取り組み内容等

(1) 流通株式時価総額基準の適合に向けた基本的考え方

当社は2021年12月24日に「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その際、流通株式時価総額基準の適合に向け以下のような考え方を示しております。



プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書(2021年12月24日公表)

ME MARKET ENTERPRISE

「PER」向上と想定流通株式時価総額

最低限の目安とするPER水準

43.5倍

L「第一次収穫期」(P.7参照:2019年6月期~2020年6月期の2期間)の期末日平均値
 L「上場後第一次投資」(P.7参照:2016年6月期~2018年6月期の3期間)を経て、各事業の収益性が向上した結果、売上高営業利益率が6.0%に達した状態=現行の中期経営計画最終年度に掲げる水準

想定流通時価総額イメージ

最低限の目安とするPER	2024年6月期			2025年6月期			2026年6月期		
	想定純利益水準	想定流通株式時価総額(※)	判定	想定純利益水準	想定流通株式時価総額(※)	判定	想定純利益水準	想定流通株式時価総額(※)	判定
43.5倍	5.5~6.0億円	85.1~109.6億円	△	6.0~6.5億円	92.9~118.0億円	△	6.5~7.5億円	100.6~137.0億円	○

※想定流通株式時価総額
 Lレンジ下値 = 「想定純利益水準」×「最低限の目安とするPER」×「基準日時点の流通株式比率(35.6%)」で算出
 Lレンジ上値 = 「想定純利益水準」×「最低限の目安とするPER」×「P.9下段に記載の新株予約権行使を加味した流通株式比率(39.9%)」で算出

2026年6月期には、流通株式時価総額基準(100億円)を安定的に維持できる水準へ

12

プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書(2021年12月24日公表)

その後の業績推移・株価動向に鑑み、本日時点において、計画最終期（2026年6月期）における流通株式時価総額およびその構成諸元は以下のとおりを想定しております。

	2025年6月期 想定	2026年6月期 想定	2024年6月期 実績（参考）
流通株式時価総額	39～47億円	101～102億円(※)	16億円
親会社株主に帰属する当期純利益	3.3億円	8.0～8.5億円	▲4.7億円
PER	30～36倍	28～32倍	—
流通株式比率	39.5%	40.0～42.5%	37.7%
（参考）営業利益	7.0億円	20.0億円	2.9億円

(※) PERは期待値であり、当社としては親会社株主に帰属する当期純利益および流通株式比率を目標レンジ内の適切な金額(%)とすることで流通株式時価総額を達成する方針です。

なお、想定する各構成諸元の計画値達成に向けた各種取組みにつきましては、以下(2)～(6)記載のとおりであります。

(2) 業績の向上〔対策項目：親会社株主に帰属する当期純利益〕

当社グループは「持続可能な社会を実現する最適化商社」をビジョンに掲げ、多様化する消費行動や様々な消費スタイルに対し、個々人そして一部の商品・サービスにおいては事業者や法人にまでその枠を広げ、インターネットを通じて最適な消費の選択肢を提供するべく事業を推進し、企業価値の向上を図ってまいりました。

当社はこれまでに、2021年8月13日に2024年6月期までの3カ年の中期経営計画（以降、これをI期計画といいます。）を公表し、その後、2023年8月14日にそのゴールを2026年6月期とするローリング計画（以降、これをII期計画といいます。）を公表しております。

〔I期計画（最終期：2024年6月期）の総括〕

I期計画では、ネット型リユース事業における、①個人向けリユース分野の成長力回復および、②おいくら分野の成長戦略再構築、並びに③メディア事業におけるSEOに左右される構造からの脱却をその解決課題として取組みました。その結果、計画最終期となる2023年6月期におきましては、セグメント毎には計画比で上振れ・下振れがあったものの、全セグメントで過去最高の売上高を記録し、連結売上高としては過去最高の152億円を達成することができましたが、ネット型リユース事業セグメントにおいて売上総利益額が下振れたこと並びに、拠点関連費の増加および信託型ストックオプションに係る費用の発生といった一時費用の計上があったこと等から、営業利益ベースでは計画を下回る結果となりました。

〔II期計画（最終期：2026年6月期）の中間総括〕

II期計画では、個人向けリユース分野・農機具分野をはじめとするネット型リユース事業の利益改善をその解決課題として取組みました。しかしながら、計画1年目となる2024年6月期におきましては、第1四半期において発生した出張買取人員の教育遅延や高粗利案件への対応の遅れ等が重しとなり、第2四半期以降には著しく生産性に改善が見られたものの、通期では売上高・営業利益とも計画未達となりました。

企業価値向上のうえでは、個人向けリユース分野の生産性向上を重要課題として捉え、今後は、その生産性の継続した改善と、高成長を続ける中古農機具分野や、新規回線の獲得が好調に推移しているモバイル通信事業等による収益の押し上げを見込んでおります。これらを踏まえ2024年8月14日には、II期計画2年目に当たる2025年6月期業績予想を以下のとおり公表しております。

(単位：百万円)

		2022年6月期		2023年6月期		2024年6月期		2025年6月期	2026年6月期
		計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	計画
2021年8月13日公表 3カ年計画 〔Ⅰ期計画〕	売上高	12,000	11,986	15,000	15,257	20,000			
	営業利益	▲400	▲319	300	94	1,200			
2023年8月14日公表 3カ年計画 〔Ⅱ期計画〕	売上高					20,000		25,000	30,000
	営業利益					800		1,300	2,000
2024年8月14日公表 3カ年計画 〔Ⅱ期計画〕	売上高						19,008	23,000	30,000
	営業利益						298	700	2,000

2025年6月期に関しましては、上場来CAGR 18.9%という高い成長率を引き続き堅持し、全セグメントにおいて市場成長率を上回る売上増加率を目指すことで、連結売上高では前期（2024年6月期）比21.0%増の230億円を計画しております。営業利益に関しましては、上記増収効果と、前期までの投資フェーズから当期以降の回収フェーズへの移行による販管費率の低減により、当期には過去最高となる7億円の達成を計画し、以降も連続増益を計画しております。また、営業利益の増加に伴う経常利益の安定化により、純利益ベースでも黒字化を見込んでおります。

なお、直近の決算概況および業績予想の詳細につきましては、

・[2024年6月期 決算説明資料](#)（2024年8月14日公表）

をご参照ください。

（3）投資家とのコミュニケーションの拡充〔対策項目：PER〕

① 機関投資家向け対応

a. 機関投資家・アナリスト向け決算説明会の充実

当社では毎期、第2四半期決算および通期決算において、機関投資家・アナリスト向け説明会をWEB方式により開催しております。直近（2024年6月期通期決算）の説明会においては、より多くの機関投資家・アナリストの方にご参加いただけるよう説明会開催日程を見直すとともに、IR支援会社による集客力強化に努めた結果、参加者数は14名（前回（第2四半期）説明会比+3名）の皆さまにご参加いただくことができました。

b. 1on1ミーティングの充実

2024年6月期第3四半期決算発表（5月14日）以降、本日までの1on1ミーティング実施回数はいずれも17回であり、うち新たに6社の機関投資家・大株主の方々から新規に面談機会をいただいております。面談をいただいている機関投資家の多くの方は、従来から当社を継続的にウォッチいただいている方々であり、面談を通じて得られたディスクロージャーに関する要望事項は、適宜決算説明資料等に反映を行い、FDルールに基づいた積極な情報発信・アプローチが継続できているものと評価しております。当社としては1on1ミーティングを新たな投資機会を増やす重要なタッチポイントの場と捉え、今後とも1件でも多くの1on1ミーティングの機会が得られるよう取り組んでまいります。

c. セルサイドを対象とした会社説明会の実施

2024年6月期通期決算においては、これまでセルサイドと継続的な対話機会を得ることが少なかったことに鑑み、当社ビジネスモデルおよび最近の業績動向等に関する会社説明会を2回に分けて行っております。第1回はIFAを対象にした会社説明会にIFA11名の皆様にご参加いただき、第2回は日本ア

ナリスト協会主催のアナリスト向けラージミーティングに証券アナリスト他8名の方にご参加いただきました。

② 個人投資家向け対応

当社では、株価形成のうえで、機関投資家のみならず個人投資家とのコミュニケーションも重要課題の一つと捉え、取り組みを進めております。具体的には、個人投資家向け説明会について、四半期決算発表後に各2回以上を目標に開催しております。なお、2024年6月期におきましては本日時点において個人投資家向け説明会を、第1四半期決算発表後に4回、第2四半期決算発表後に2回、第3四半期決算発表後に4回、第4四半期決算発表後に3回それぞれ開催しております。

(4) 発信情報の質・量両面での拡充〔対策項目：PER〕

当社は、市場に当社の企業価値について広く理解していただくためには、認知度向上および事業理解の深化を目的にFDルールに則り公平かつ積極的な情報発信を行うことが重要と考えております。これまで、英文開示の開始(2023年6月期第2四半期より)や、TDnetを活用した積極的なPR情報の配信(2022年度58本、2023年度126本)を行ってまいりましたが、当期は以下の取り組みに一層注力いたします。

- ① 英文開示の網羅性・速達性の向上(2024年6月期第1四半期より実施済み)
- ② 決算適時開示資料の拡充(決算説明会書き起こし資料(和英)および同質疑応答概要の開示他)(2023年6月期第4四半期より実施済み)
- ③ Youtubeでのビジネスモデル解説、決算説明動画の配信(2023年6月期第4四半期より実施済み)
- ④ スポンサードリサーチの充実(2024年6月期第2四半期より実施済み)
- ⑤ IR資料アーカイブへのアクセシビリティ向上(2024年6月期第2四半期より実施済み)
- ⑥ XやIR note等情報発信ツールを活用した、IRイベント・IRトピックスの定期的発信(2024年6月期第2四半期より実施済み)
- ⑦ PR情報の量から質への転換(2024年6月期第4四半期より実施済み)

(5) 開示体制の充実〔対策項目：PER〕

当社では従前、社長室にIRを兼務する担当者を配置しておりましたが、市場との対話をより深化させ、ディスクロージャー体制をこれまで以上に拡充させることを目的に、2023年7月に経営企画室IRユニットを新設し、IR専任担当者を配置しております。

(6) その他〔対策項目：流通株式比率、PER〕

- ① 流通株式数比率の向上による流通株式時価総額の向上について
 - a. 当社役員向けに過去発行したストック・オプションについて、本日時点において、その未行使分が2,362単位あり、今後その権利行使が進むことで流通株式比率が向上することにより、流通株式時価総額の向上に寄与することを見込んでおります。
 - b. 直近基準日時点(2024年6月30日)において、流通株式数から控除される短資会社(国内事業法人)の保有株式数100,000株(1,000単位)があり、同基準日時点の流通株式比率を1.9ポイント押し下げております。しかしながら、短資会社の事業の特性上、その保有状況は早期に解消され、流通株式比率および流通時価総額への影響も解消されるものと見込んでおります。
- ② 株主還元策の強化について
当社は、2024年6月期に上場来初めてとなる株主優待制度を導入しました。当期につきましては、株価の下支え効果等を企図した株主優待制度の拡充や、配当開始時期に関する具体的議論を進める考えです。

3. 上場維持基準に適合していない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

当社は直近基準日において、流通株式時価総額基準を満たしていません。その理由としては、これまで売上高が順調に拡大する一方で利益成長に遅れが生じていることから、市場からの十分な企業価値評価が得られなかったためと考えており、上記「2. 当社の上場維持基準適合に向けた取組み内容等(2)」記載のとおり、これまでの遅れを取り戻し業績向上に努めることが引き続き今後の最重要課題と考えております。また、こうした業績向上を企業価値向上策の中心とする方針に変わりはありませんが、上記「2. 当社の上場維持基準適合に向けた取組み内容等(6)②」記載のとおり、株主還元策の強化等、株価を意識した経営も行ってまいります。

また、これまで情報発信に重点を置いてきた当社のIR活動につきましても、投資家との「対話」の観点を重視し、上記「2. 当社の上場維持基準適合に向けた取組み内容等(3)～(5)」記載のとおり、当社の事業活動の認知向上のため継続的かつ計画的に各種活動に取り組んでまいります。

以上、前述の当社の上場維持基準適合に向けた取組み内容等に掲げた各種施策を着実に進捗させるとともに、適宜適切なコーポレート・アクションを取ることで更なる企業価値向上を目指してまいります。

※本資料で開示されている将来に関する記述は、本資料の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、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

以上