



第22期（2022年1月期）

通期決算及び事業説明資料

株式会社Mマート

証券コード 4380

2022年3月25日

本プレゼン資料における将来予想は、本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大幅に異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。なお、百万円未満は切り捨てになっています。

1.会社概要・事業概要

2.2022年1月期 通期決算概要

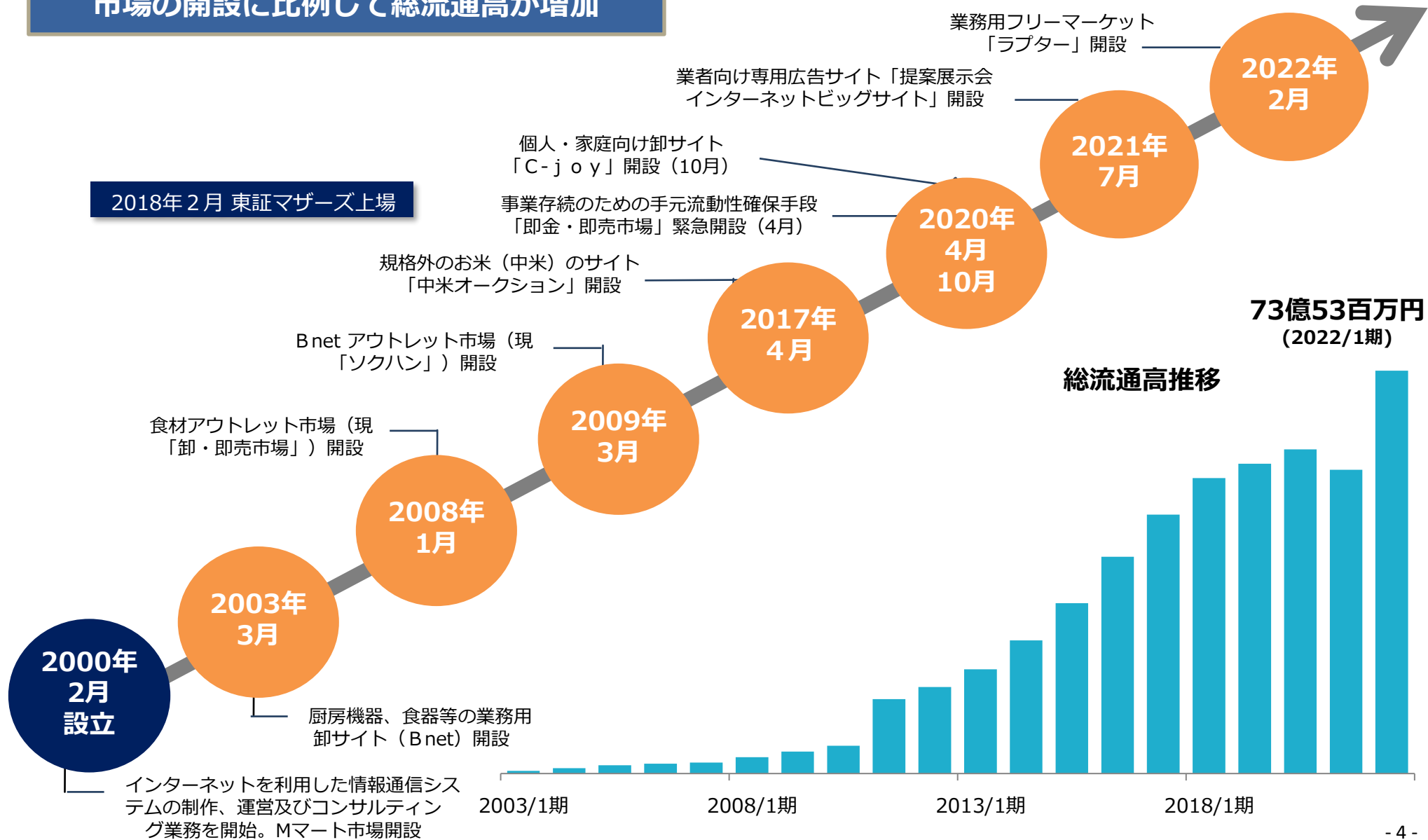
3.2023年1月期 通期業績予想

4.今後の成長戦略

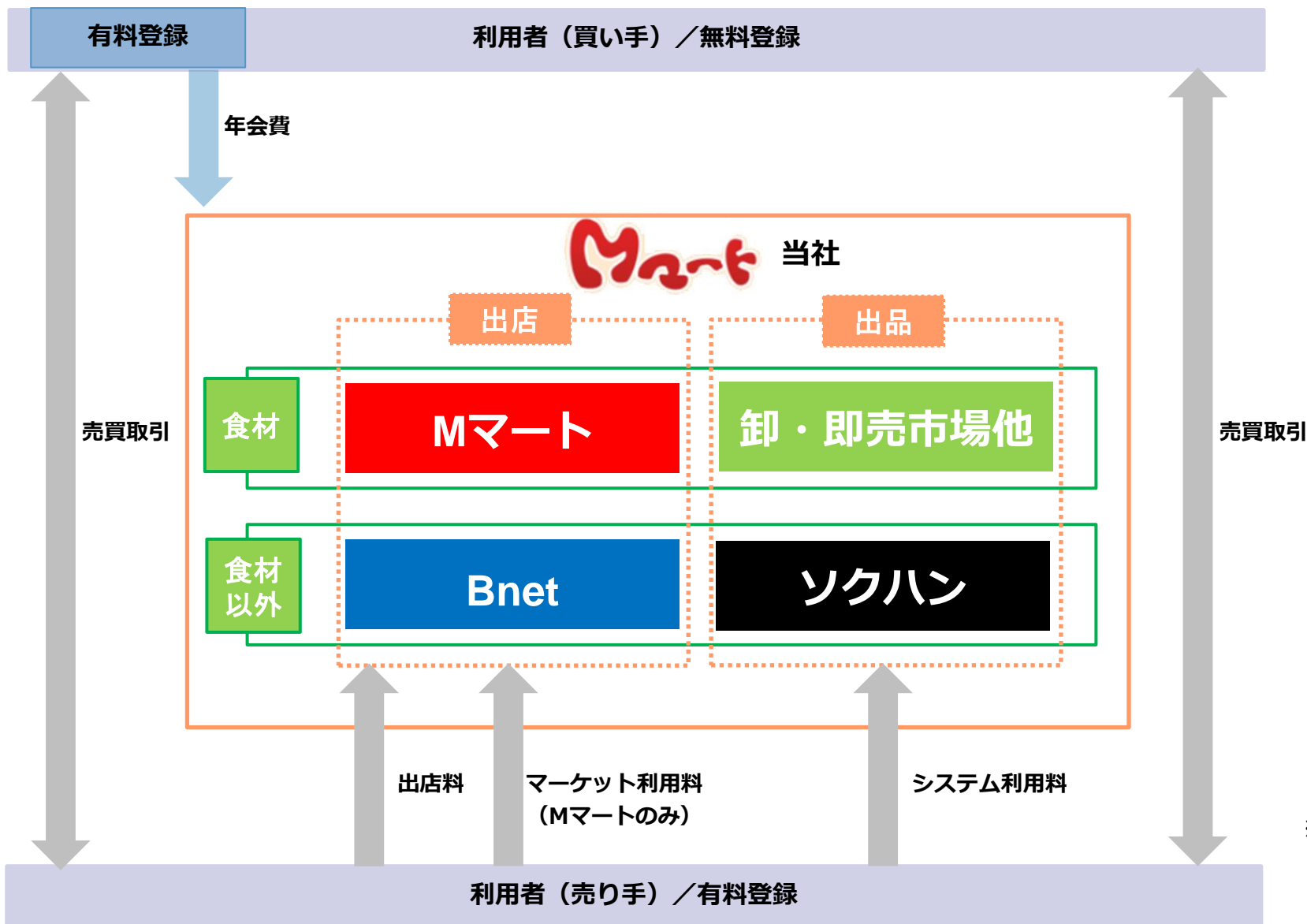
会社名	株式会社Mマート
代表者	代表取締役 村橋 純雄
設立	2000年2月25日 (2018年2月 東京証券取引所マザーズ上場)
資本金	318,619千円
住所	東京都新宿区西新宿六丁目5番1号
事業内容	eマーケットプレイスの運営 ※BtoB型事業 業務用食材の業者間電子商取引サイト 厨房機器等、業務用機械や備品・用品のサイト
関連ホームページ	<ul style="list-style-type: none"> 『Mマート市場』 https://www.m-mart.co.jp/ 『Bnet市場』 https://www.bnet.gr.jp/ 『卸・即売市場』 https://www.m-mart.co.jp/outlet/ 『ソクハン市場』 https://www.b2b-outlet.jp/ 『C-j o y』 https://www.c-joy.jp/ 『ラプター』 https://www.m-raptor.com/ 『インターネットビッグサイト』 https://www.m-mart.co.jp/bigsite/
従業員数	55名 2022年1月31日時点

市場の開設に比例して総流通高が増加

2018年2月 東証マザーズ上場



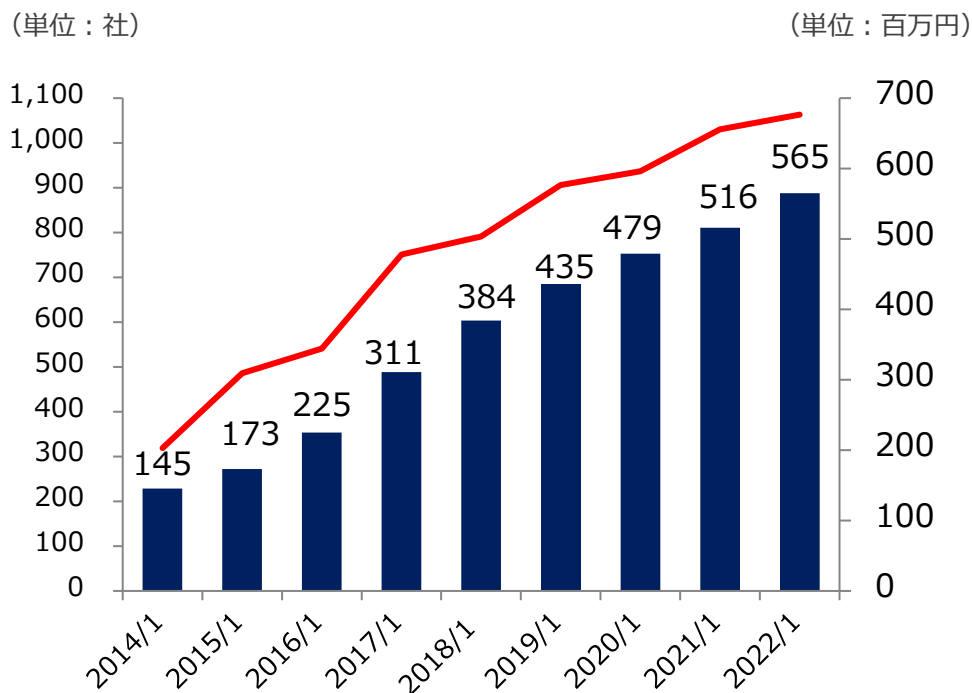
ビジネスモデル～事業系統図



Mマート市場（出店）について



■Mマート 売上高&出店数推移



※棒グラフ：売上高（右軸）、折れ線：出店社数（左軸）

■Mマート トップページ



【出品されている代表的な商品の紹介】



特 徴

食材商品を取扱う市場。
売り手企業は当社に出店料を支払って商品をサイトに掲載の上販売。
買い手企業との、**直接取引が可能**。

当社システムを利用した売買の際は、**販売代金に応じたマーケット利用料**を当社に支払う。

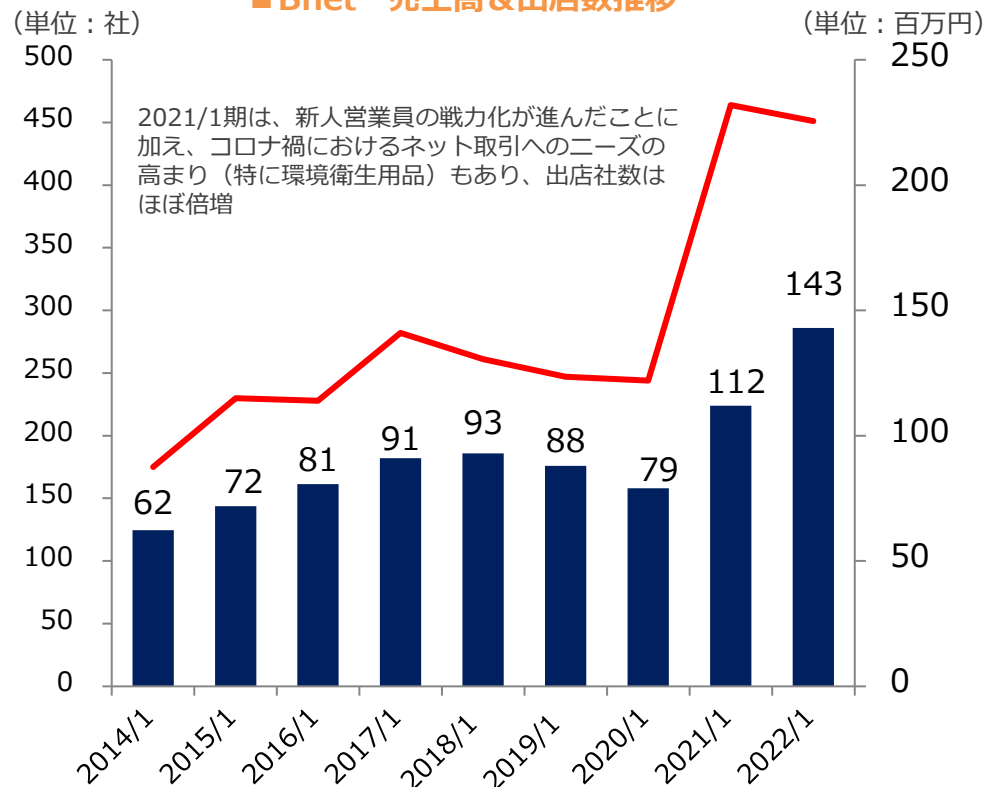
出店料 マーケット利用料

定額制 (月額：商品数別)	初年度		2～3年目	4年目以降
	100点	25,000円	35,000円	45,000円
400点	40,000円	50,000円	60,000円	
800点	50,000円	60,000円	70,000円	
2,000点	100,000円	110,000円	120,000円	
出来高制	当社システム利用時 販売代金の1%			

Bnet市場（出店）について



■ Bnet 売上高&出店数推移



■ Bnet トップページ



【出品されている代表的な商品の紹介】



※棒グラフ：売上高（右軸）、折れ線：出店社数（左軸）

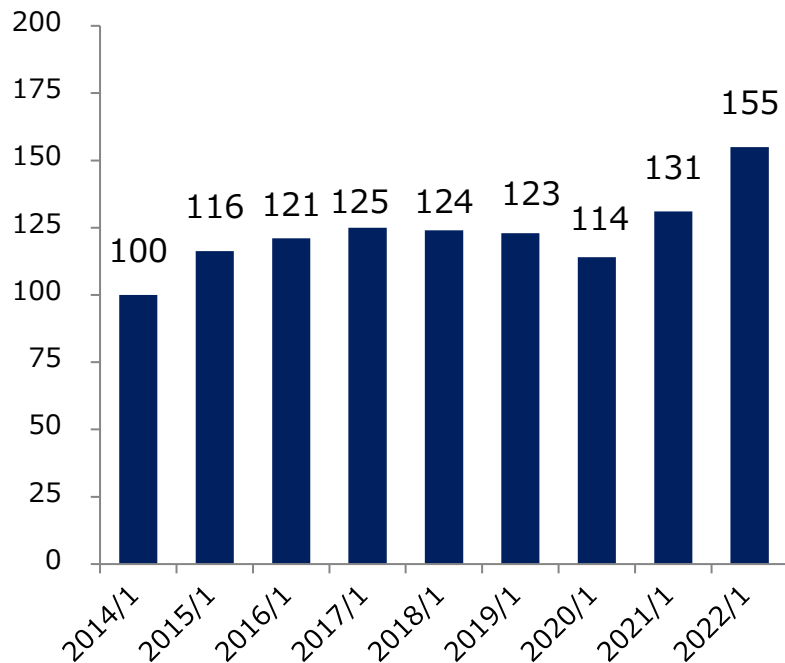
特 徴	出店料		
	定額制 (月額：商品数別)	初年度	2年目以降
食材以外の商品を取扱う市場。 売り手企業は当社に出店料を支払って商品をサイトに掲載の上販売。 買い手企業との、 直接取引が可能 。	300点	25,000円	35,000円
	1,000点	40,000円	50,000円
	3,000点	50,000円	60,000円
	5,000点	70,000円	80,000円
	8,000点	100,000円	110,000円

卸・即売市場他、ソクハン市場（出品）について



■卸・即売市場他+ソクハン市場 売上高推移

(単位：百万円)



※棒グラフ：売上高（左軸）

■卸・即売市場他 トップページ



■ソクハン トップページ



【出品されている代表的な商品の紹介】

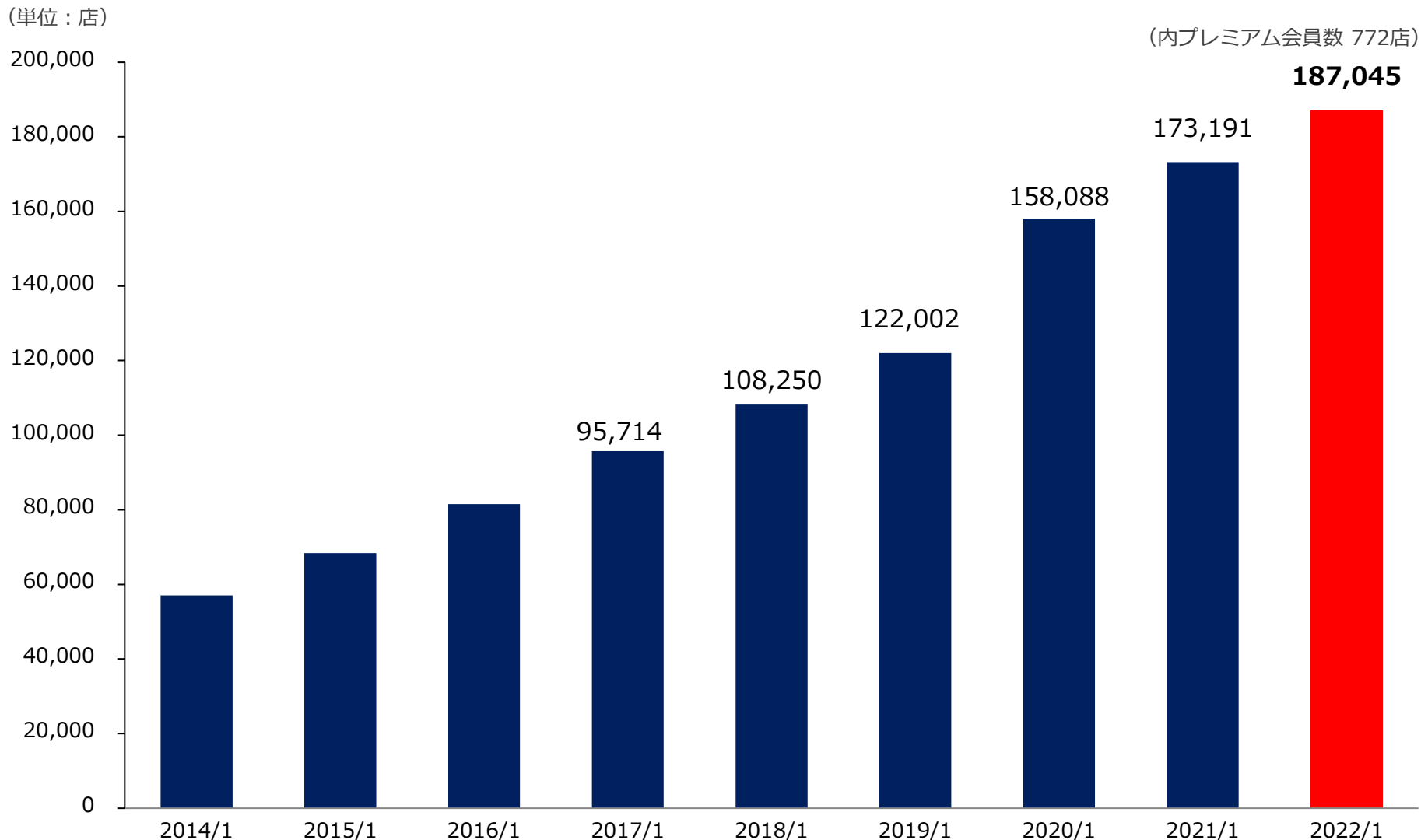
【卸・即売市場他】



【ソクハン】

サイト	特徴	システム利用料	
【卸・即売市場】 大口、アグリ 中米オークション	食材商品を取扱う市場。 販売したい商品を当社に申請の上、無料でサイトに掲載。 買い手企業との、 直接取引は禁止 としている。	出来高制	販売代金の12% (但しアグリ、中米オークション は販売代金の8%)
【卸・即売市場】	500kg～10tまでの商品を一括販売可能。 買い手企業が配送を手配する。	出来高制	販売代金の8%
【ソクハン市場】	食材以外の商品を取扱う市場。 販売したい商品を当社に申請の上、無料でサイトに掲載。 買い手企業との、 直接取引は禁止 としている。	出来高制	販売代金の12%

買い手会員数の推移



(注) ①買い手会員数は、従来はM-Mart会員のみを表示していましたが、2019年5月末よりBnetなどM-Mart以外の会員も統合すると共に、倒産・廃業など実質的な取引がなくなった会員を整理し、より正確な会員数に改めました。(2019年5月末 新表記148,387社、旧表記126,548社)

②年会費(10,000円)を支払いプレミアム会員になりますと、会員限定のプレミアムコーナーを利用することができます。

競争優位性（他社との差異）



- 仕入れ企業に価値ある高品質・安価で豊富な商品を揃えた e マーケットプレイスの運営
 - ▶ 営業しなくても、毎月、買い手企業が全国から 1 千社超の登録・参入
- 大企業から中小企業まで、売り手・買い手が多数参入し取引が行われている
 - ▶ 1 回の買い物カゴの金額が、数千円から数十・数百・数千万円、最大 1 億 5 千万円までの幅広い取引が実施（多数帯は 1 万円～20 万円程度）
- インターネットの特性は「上位 2 社にお客様が集中すること」であるため、努力を怠らなければ、取引は増加していく
 - ▶ 上場前の会計方針変更時以外は、増収・増益を継続中

【売り手企業のメリット】

(出店)

- ▶ 当社サイトへの出店により、実店舗での人件費を含む販管費の大幅削減が可能となる点
- ▶ 当社サイトに商品が 24 時間掲載される広告宣伝効果、新規顧客開拓による販路拡大が可能となる点

(卸・即売等)

- ▶ 当社サイトの過去の売買データ等を参考にすることで、**最終処分価格**で販売することが可能であり、商品の廃棄ロスを低減することが可能となる点

【買い手企業のメリット】

(出店)

- ▶ 安価な商品を仕入れることができる、必要な商品を必要な時に比較的安価に仕入れることが可能となる利便性
- ▶ 多数の売り手の豊富な商品群から、仕入れ目的に合った商品を効率的に選択が可能となる利便性

(卸・即売等)

- ▶ 仕入価格を安価に抑えることにより、利益を増大させることが可能となる等

1. 会社概要・事業概要

2. 2022年1月期 通期決算概要

3. 2023年1月期 通期業績予想

4. 今後の成長戦略

■ 2022年1月期 通期業績

- ・出店型サイト「Mマート」及び「Bnet」の伸びを主因に、営業収益(売上高)は前年同期比16.1%増。
- ・一方、販管費は、人件費や採用手数料等の増加を主因に、前年同期比5.6%増。
- ・この結果、営業利益は前年同期比51.7%増。
- ・経常利益も前年同期比51.9%増。
当期純利益も 同53.1%増となった。

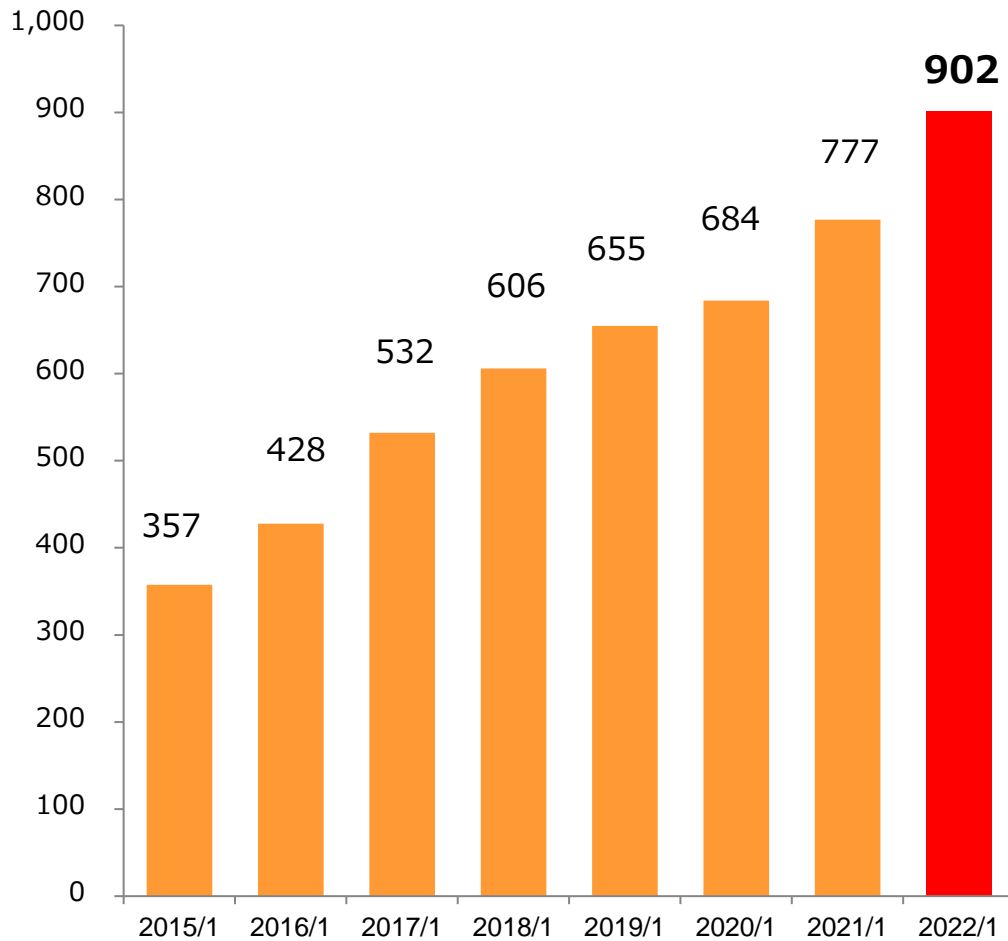
2022年1月期 通期 決算概要



(単位:百万円)	2021年1月期 通期	2022年1月期 通期	前年同期比	
	実績	実績	増減率	増減額
営業収益	777	902	+16.1%	+125
営業費用	599	632	+5.6%	+33
営業利益	178	270	+51.7%	+92
営業外収益	0	0	-	0
営業外費用	0	0	-	0
経常利益	178	270	+51.9%	+92
当期純利益	119	182	+53.1%	+63

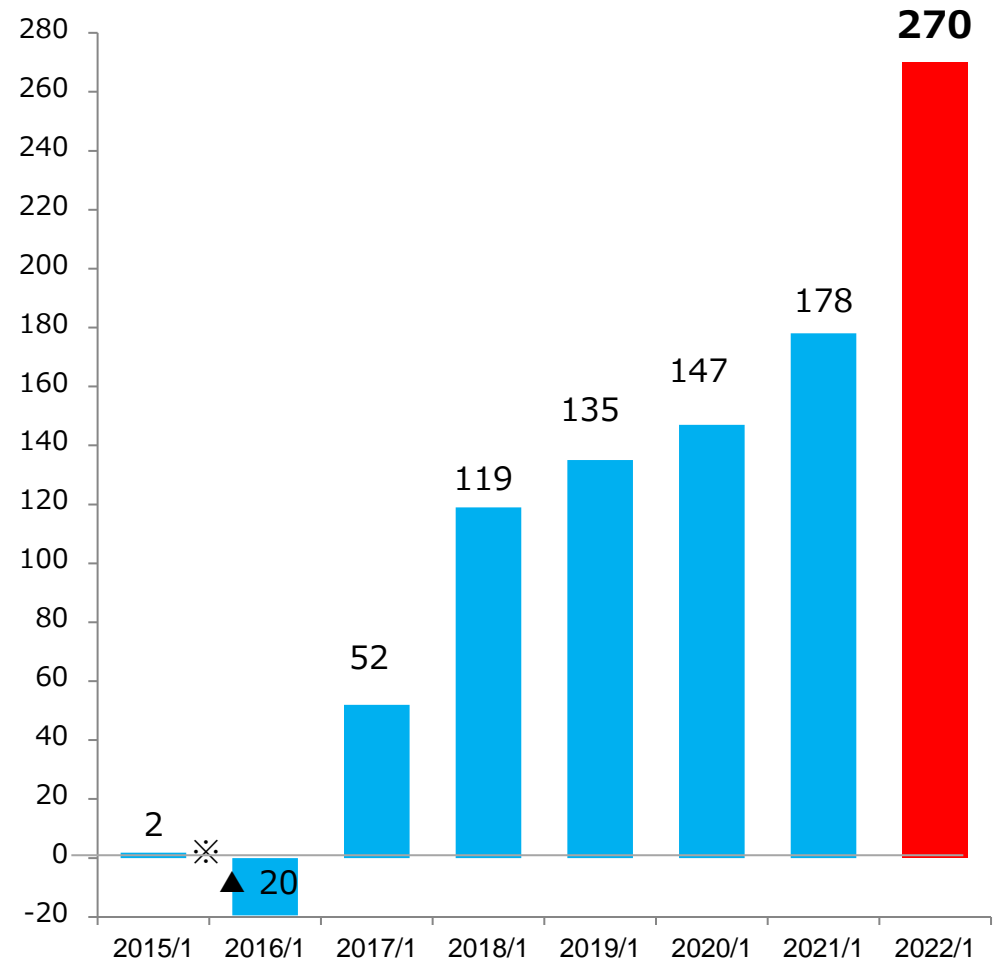
営業収益

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



※ 会計方針の変更、事務所の拡張による影響です。

2022年1月期 通期 営業収益内訳

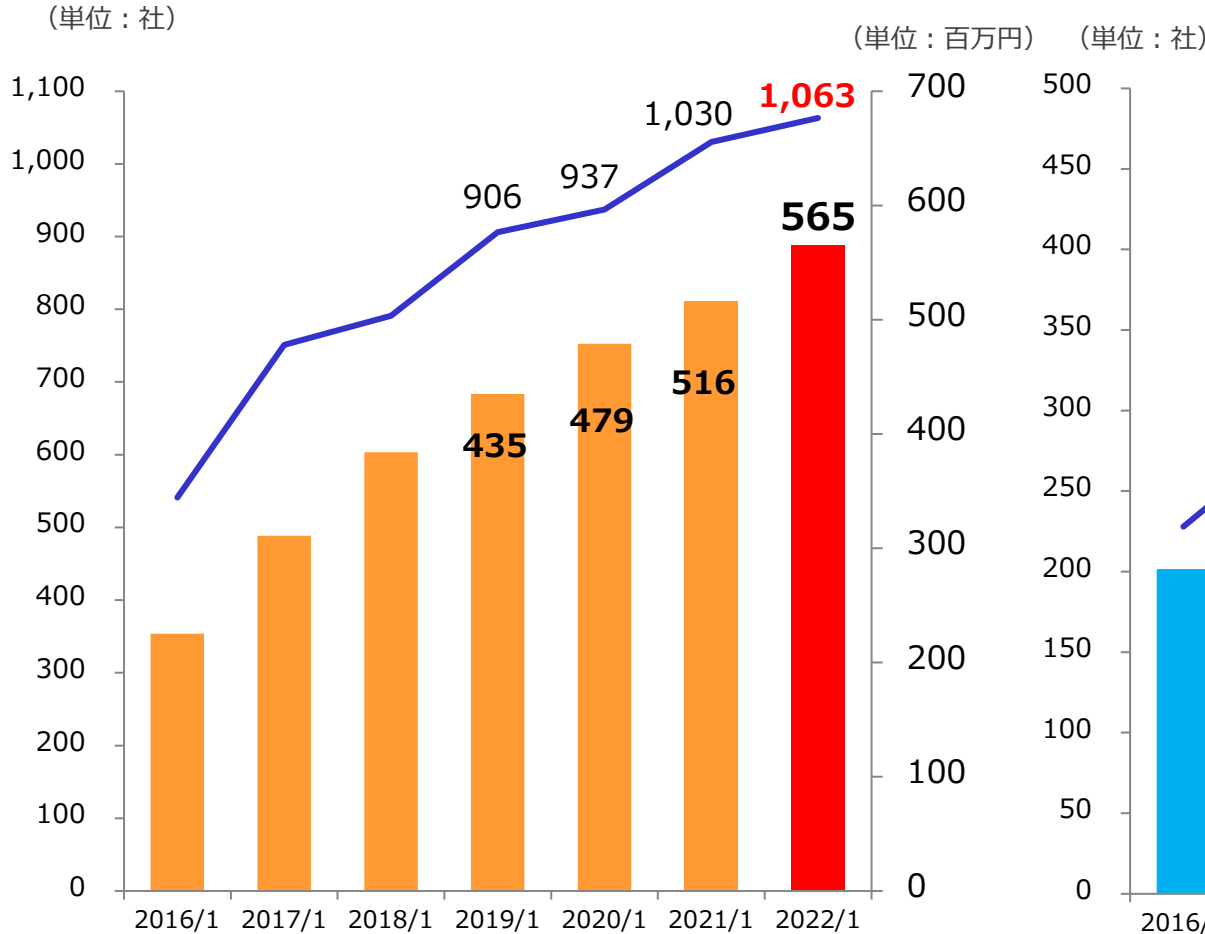


(単位:百万円)		2021年1月期	2022年1月期	前年同期比	
		通期	通期	増減率	増減額
		実績	実績		
M	マート	516	565	+9.5%	+ 49
B	ネット	112	143	+28.1%	+ 31
卸・即売他、ソクハン		131	155	+17.9%	+ 24
その他		17	38	-	+ 21
合計		777	902	+16.1%	+ 125

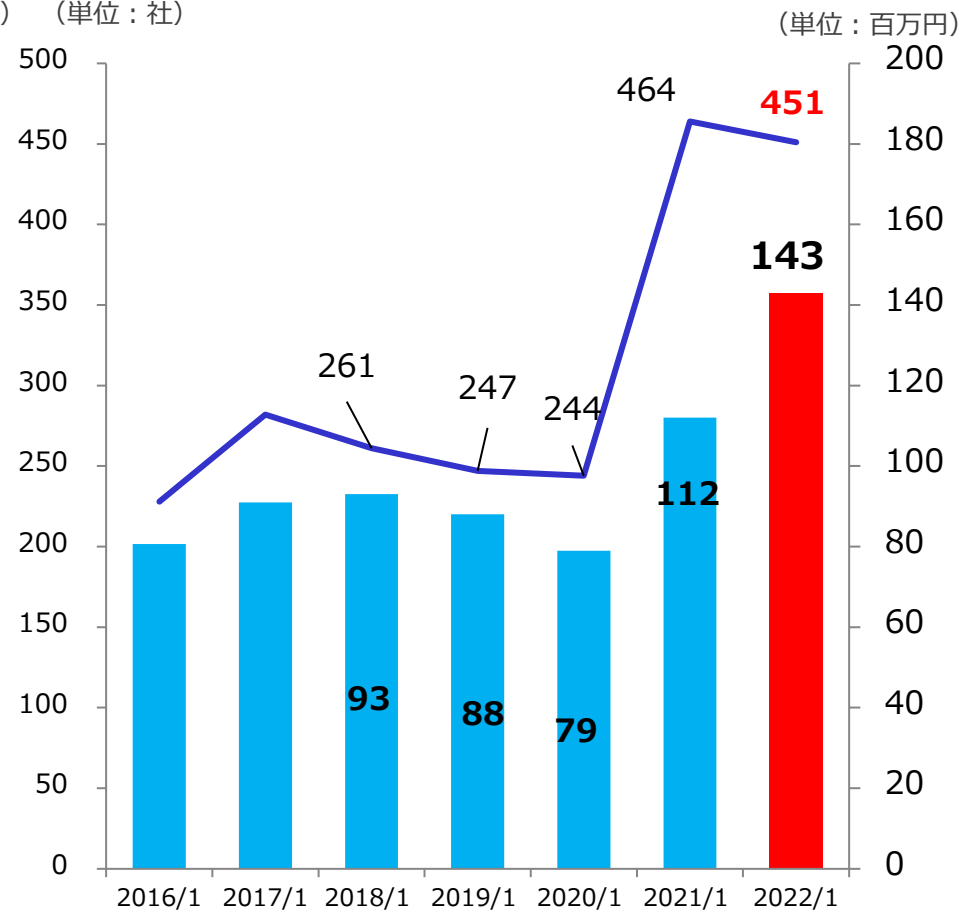
サイト別業績推移



■ Mマート 出店数&営業収益推移

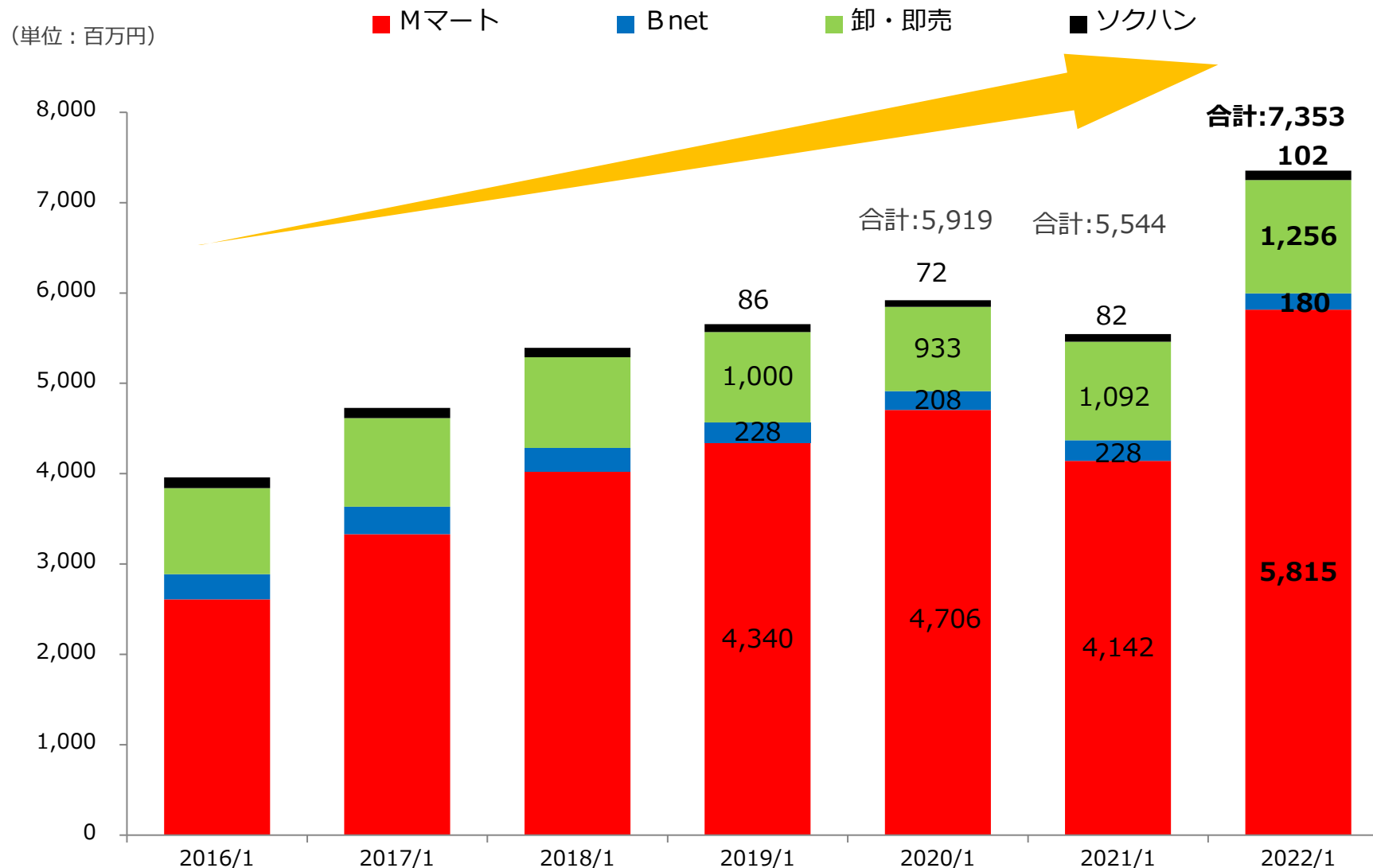


■ Bnet 出店数&営業収益推移



(注) 折れ線グラフ：出店数 (左目盛)
棒グラフ：営業収益 (右目盛)

サイト別総流通高推移



(注) 「Mマート」、「Bnet」は直接取引を含みません。

2022年1月期 通期 営業費用（販管費）の内訳



(単位:百万円)	2021年1月期 通期	2022年1月期 通期	前年同期比	
	実績	実績	増減率	増減額
人件費	400	415	+3.7%	+ 15
地代家賃	82	82	—	0
支払報酬	53	62	+17.2%	+ 9
広告宣伝・販促費	8	15	+93.1%	+ 7
通信費	13	13	—	0
その他	43	45	—	+ 2
合計	599	632	+5.6%	+ 33

(注)1.地代家賃には共益費を含んでおります。

2.支払報酬には、支払手数料および業務委託費を含んでおります。

貸借対照表



(単位：百万円)		2021年	2022年	前年度			2021年	2022年	前年度	
		1月末	1月末	末比			1月末	1月末	末比	
		増減額						増減額		
流動資産		1,326	1,543	+ 216	負債		427	510	+ 82	
	現金及び預金	1,184	1,368	+ 184		営業未払金	113	144	+ 31	
	営業未収入金	113	144	+ 31		前受金	103	103	0	
固定資産		75	75	0	純資産		974	1,108	+ 133	
	投資その他の資産	66	67	+ 1		株主資本	974	1,108	+ 133	
資産合計		1,402	1,618	+ 216	負債・純資産合計		1,402	1,618	+ 216	

1. 会社概要・事業概要

2. 2022年1月期 通期決算概要

3. 2023年1月期 通期業績予想

4. 今後の成長戦略

2023年1月期 通期業績予想



(単位:百万円)	2022年1月期	2023年1月期	前年同期比	
	実績	予想	増減率	増減額
営業収益	902	1,017	+12.7%	+114
営業費用	632	675	+6.8%	+43
営業利益	270	341	+26.6%	+71
経常利益	270	341	+26.2%	+71
当期純利益	182	234	+28.3%	+51

2023年1月期 通期 営業収益内訳予想



(単位:百万円)		2022年1月期	2023年1月期	前年同期比	
		実績	予想	増減率	増減額
M	マート	565	609	+7.8%	+ 44
B	ネット	143	163	+14.0%	+ 20
	卸・即売他、ソクハン	155	179	+15.5%	+ 24
	その他	38	64	—	+ 26
	合計	902	1,017	+12.7%	+ 114

2023年1月期 通期 予想基礎数値



出店数 (単位:店)	2023/1 (予想)		前年同期比	
	期初	期末	増減率	増減
M マート	1,063	1,147	+7.9%	+84
B n e t	451	535	+18.6%	+84
合 計	1,514	1,682	+11.1%	+168

従業員数 (単位:人)	2023/1 (予想)		前年同期比	
	期初	期末	増減率	増減
正社員	47	57	+21.3%	+10
臨時社員	8	8	—	—
合 計	55	65	+18.2%	+10

販管費 (単位:百万円)	2023/1 (予想)		前年同期比	
	前期(2022/1)	通期	増減率	増減額
人件費	415	456	+9.9%	+41
その他	217	219	+0.8%	+2
合 計	632	675	+6.8%	+43

配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末 円 銭	第2四半期末 円 銭	第3四半期末 円 銭	期 末 円 銭	合 計 円 銭
2021年1月期	—	0.00	—	10.00	10.00
2022年1月期	—	0.00	—	10.00	10.00
2023年1月期 (予想)	—	0.00	—	13.00	13.00

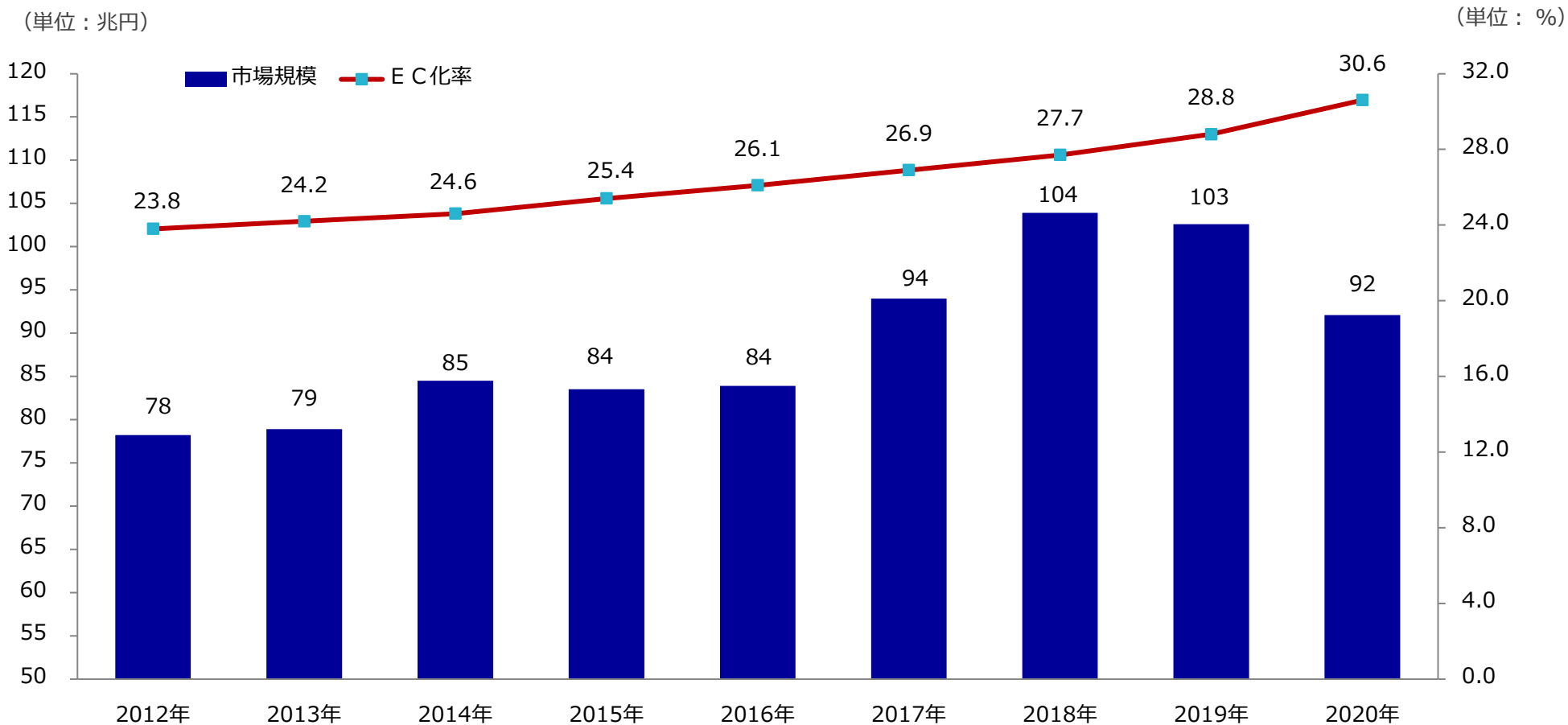
1. 会社概要・事業概要

2. 2022年1月期 通期決算概要

3. 2023年1月期 通期業績予想

4. 今後の成長戦略

BtoB-EC市場（卸売業）規模は 92兆円、EC化率は30.6%と増加



出所：経済産業省 「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）」

売り手、買い手双方の増加に伴い、市場拡大の好循環サイクルへ突入

Mマート・Bnet

「卸・即売他」「ソクハン」市場

- ・ 低価格、大量販売、購入が可能
 - ・ 賞味期限が短くなった商品の処分市場が複数あり、売り手は大量の余剰在庫の処分が可能
⇒商品・資金回転率がアップ
⇒思い切った大量仕入が可能
 - ・ 買い手は通常卸売価格より大幅に安価で大量仕入が可能
- ↓
- ・ 高品質・低価格な市場として認知され買い手企業数のストックの増加に寄与
 - ・ 大量に売れる市場であることを経験して売り手企業は出店し、ストックの増加につながる
 - ・ 停滞・目詰まりしがちな流通の食品廃棄問題解消に貢献

- ・ 高品質
- ・ 販管費不要のため、通常卸売価格より安い
- ・ 多品種・豊富な選択肢
- ・ 商品情報多く、新メニューの考案がし易い

買い手

- ・ 仕入れコスト、平均15%程度低下
 - ・ 仕入れ業務経費の軽減
 - ・ 厨房の人手不足の解消により、多数調理への対応が可能
- ↓
- ・ 継続的に全国より買い手会員が増加
(月間 1000社超のペース)

売り手

- ・ 高いコストパフォーマンス
 - ・ 現金取引のため貸し倒れリスクが無い
 - ・ 配送料は、買い手負担
 - ・ 省力化により販管費の大幅削減が可能
- ↓
- ・ 買い手会員の増加に伴い売り手社数も増加

循環サイクルを更に加速、拡大

ストック

- プラットホームの要件である参加者（売り手・買い手企業）の継続的な増加を仕組みで実現

拡張

- 同じストック（売り手・買い手企業）を利用したリスクのない新市場の拡張によるストックの更なる増加
- 「大口一括」「中米オークション」「ソクハン大口」「ラプター」「インターネットビッグサイト」といった特徴あるコーナーの開設

深耕化

- B2Bの多種多様な取引、規模の大小等、あらゆるステージ・レベルにも仕組みを提供し、流通の量的・質的活性化を図る

最適化

- データドリブンによる販売促進の完全自動化システムを各市場に追加実施する
- デジタルマーケティングを駆使した新たな売り手・買い手企業の獲得
- 営業・システム全般・経理フロー等のRPA化推進

新たな市場の開拓

➤ 既存市場をベースに、新たな切り口でサイトを開設し、取引先の拡大を図ります。

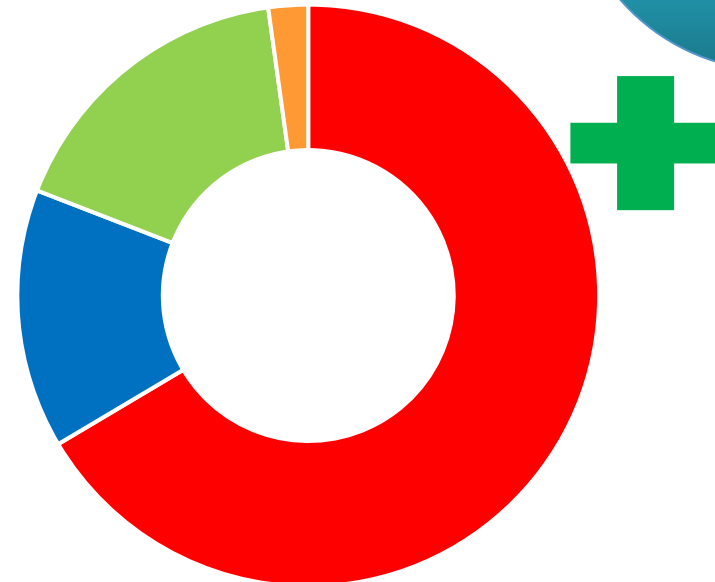
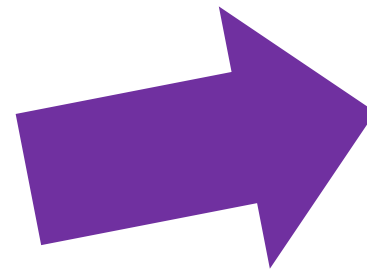
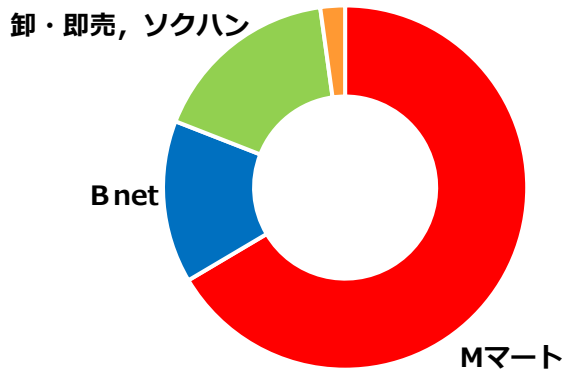
(2020.10.27 個人・家庭向け卸サイト「C-joy」開設)

(2021.7.1 国内初の業者向け専用広告サイト
「提案展示会 インターネットビッグサイト」開設)

(2022.2.28 国内初の業務用フリーマーケット「ラプター」開設)

新サイト
開設

既存事業の拡大



- 本書には、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。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは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されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 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（以下「勧誘行為」という。）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。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社Mマート IR担当

TEL : 03-6811-0124
FAX : 03-6811-0139
Mail : ir@m-mart.co.jp