



2023年9月29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、2023年3月31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。2023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、2023年3月31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（2023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
当社の直近基準日（2023年6月30日）時点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」および「1日平均売買代金」における基準については満たしておりません。

		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（※2）	—	—	—	—	0.15億円
	2023年6月末時点（※3）	1,536人	20,758単位	27.3億円	38.9%	0.15億円
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		2025年12月31日

（※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）東証が2022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、新たに基準を満たさない項目となったものであります。

（※3）当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が直近基準日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。

2. 当社の上場維持基準適合に向けた取り組み内容等

（1）業績の向上

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。

2023年6月期の業績につきましては、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。しかしながら、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。企業価値向上のうえで、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が当面の課題となっております。

このような状況を踏まえ、当社は中期経営計画のローリングを発表（2023年8月14日適時開示）しております。中期経営計画のローリング内容については、以下のとおりであります。

（単位：百万円）

		2022年6月期		2023年6月期		2024年6月期 計画	2025年6月期 計画	2026年6月期 計画
		計画	実績	計画	実績			
前回発表の 3カ年計画 (A)	売上高	12,000	11,986	15,000	15,257	20,000		
	営業利益	▲400	▲319	94	300	1,200		
今回発表の 新3カ年計画 (B)	売上高					20,000	25,000	30,000
	営業利益					800	1,300	2,000
増減額 (B - A)	売上高					-		
	営業利益					▲400 (注)		

（注）中期経営計画の最終年度である2024年6月期の計画下方修正理由は以下のとおりです。

（単位：百万円）

セグメント	差異要因	営業利益影響額
ネット型リユース (個人向けリユース)	期初時点における稼働バイヤー数の下振れ	▲200
	新拠点（南大阪・広島）開設およびコンタクトセンター増設	▲150
モバイル通信	既存保有回線数の上振れと新規契約回線獲得見込数の上振れ	+100
全社	現本社入居ビルの建替えに伴う本社移転費用	▲100
合計		▲350

今回ローリングした3ヵ年の中期経営計画では、主として個人向けリユース分野における投資を拡大（南大阪・広島リユースセンターの新規開設、東京コンタクトセンターの機能拡充、出張バイヤーの増員等）することにより、拡大を続けるリユース市場での当社のプレゼンス確立を図ってまいります。

課題である利益改善については、ネット型リユース事業において個人向けリユース分野の再拡大と農機具分野の拡大と一層の収益力向上を図りつつ、メディア事業において高収益体質を維持しながら市場水準以上の成長を目指すとともに、モバイル通信事業セグメントにおいて契約回線数の拡大によるストック型収益基盤の構築に努める方針です。以上のような取り組みにより、2024年6月期の連結業績予想である売上高200億円、営業利益8億円（対前期比+745.3%）の着実な達成を図ってまいります。

なお、中期経営計画ローリング資料の詳細につきましては、

・[2023年6月期 決算説明及び中期経営計画ローリング資料](#)（2023年8月14日公表）

をご参照ください。

（2）投資家とのコミュニケーションの拡充

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（2023年6月期通期決算）の参加者数は9名と漸減傾向にあることに鑑み、2024年6月期第2四半期決算説明会においては、IR支援会社による集客力強化に努めるとともに、説明会開催日程を見直すことにより、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取り組みます。

b. 1on1ミーティングの充実

2023年6月期通期決算発表（8月14日）以降、本日までの1on1ミーティング実施回数は10回であり、各四半期ほぼ同水準で推移しております。面談をいただいている機関投資家・アナリストの多くの方は、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、対話が継続できているものと評価しておりますが、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、FDルールに基づいた積極な情報発信・アプローチに取り組んでまいります。

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、取り組みを進めます。具体的には、従前、年1回・不定期で開催しておりました個人投資家向け説明会について、第1四半期決算および第3四半期決算発表後にそれぞれ開催いたします。なお、当期につきましては本日時点において、第1四半期決算発表後に2回、第3四半期決算発表後に1回の開催を予定しております。

(3) 発信情報の質・量両面での拡充

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年度累計58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 英文開示の速達性の向上(2024年6月期第1四半期より実施予定)
- 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)(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4四半期より段階的に開始)
- ④ スポンサードリサーチの充実(2024年6月期第2四半期より実施予定)

(4) 開示体制の充実

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、本年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。

(5) その他

当社役職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2,518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。

また、中期的には業績の向上を前提とした株主還元策の導入も検討しております。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごと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および1日平均売買代金基準を満たしておりません。その理由としては、前中期経営計画期間(2022年6月期~2024年6月期)において、売上高が順調に拡大した一方で利益成長に遅れが生じたことから、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り組み内容等(1)」記載のとおり、新中期経営計画に基づきこれまでの遅れを取り戻し業績向上に努めることが今後の取組の最重要課題と考えております。

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り組み内容等(2)～(4)」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り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。

(1日平均売買代金基準が適合していないことの補足)

当社の1日平均売買代金は直近2023年6月末を基準日とする試算値では0.15億円ですが、2023年8月以降改善傾向にあり、2023年1月から2023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では0.21億円へと改善しております。

当社としては、この改善傾向を維持し、安定的に1日平均売買代金基準に適合できるよう、引き続き計画書に基づく取り組みを進めてまいります。

※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