2020年３月27日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 Ｍ マ ー ト
代表者名　代表取締役　村橋　純雄
（コード番号:4380　東証マザーズ）
問合せ先　　執行役員 管理本部長　河合　弘一
（TEL. 03-6811-0124）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年３月27日（金）15：30～16：15
開催方法	オンラインによる開催
開催場所	オンライン
説明会資料名	第20期（2020年１月期）通期決算及び事業説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以　上

第20期（2020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

2020年３月27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

2.2020年1月期 通期決算概要

3.2021年1月期 通期業績予想

4.今後の成長戦略

会社概要

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
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	『Mマート市場』　https://www.m-mart.co.jp/ 『Bnet市場』　http://www.bnet.gr.jp/ 『卸・即売市場』　https://www.m-mart.co.jp/outlet/ 『ソクハン市場』　http://www.b2b-outlet.jp/
従業員数	51名　2020年１月31日時点

沿革

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

2000年 2月 設立
インターネットを利用した情報通信システムの制作、運営及びコンサルティング業務を開始。Mマート市場開設

2003年 3月
厨房機器、食器等の業務用卸サイト（Bnet）開設

2008年 1月
食材アウトレット市場（現「卸・即売市場」）開設

2009年 3月
Bnet アウトレット市場（現「ソクハン」）開設

2016年 7月
原則50kg以上の食材販売のみに限定したサイト「大口一括コーナー」開設

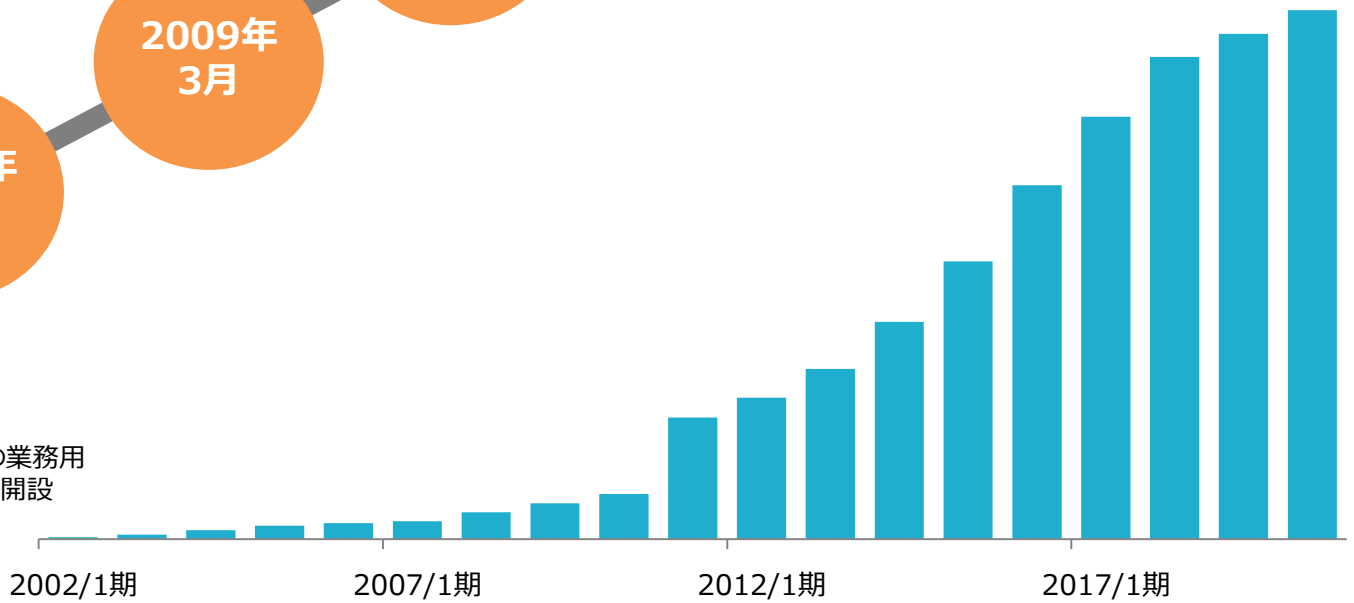
2017年 4月
規格外のお米（中米）のオークションサイト「チューオク」開設

2018年 6月
食材以外の大口販売のみに限定したサイト「ソクハン大口一括販売市場」開設

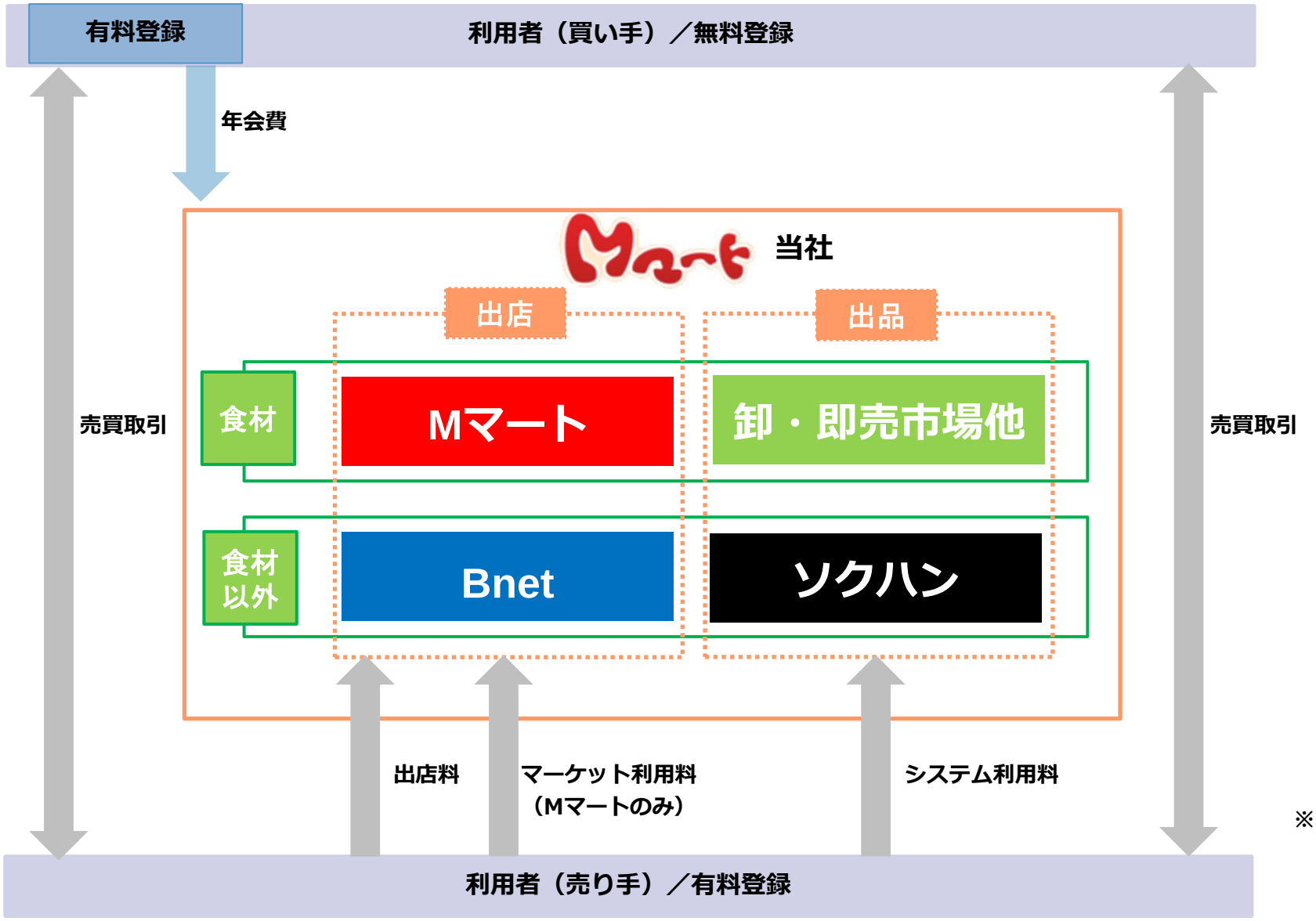
2019年 5月
生産者応援のための農産物市場「アグリ」開設

59億19百万円
(2020/1期)

総流通高推移



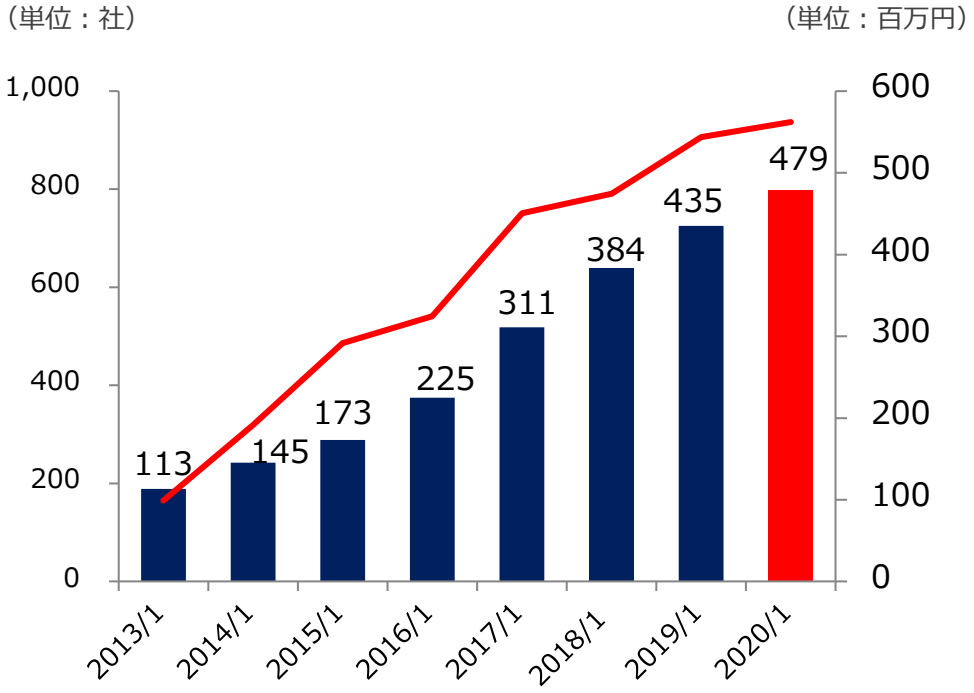
ビジネスモデル～事業系統図



※ 枠内は市場名

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）

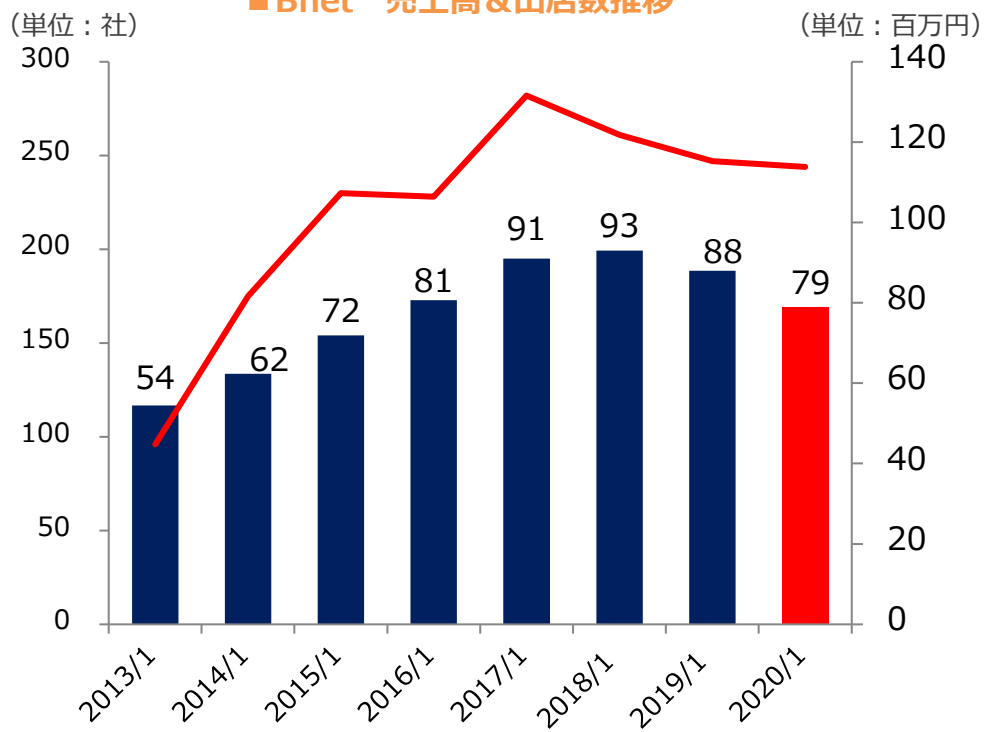
■Mマート　トップページ

【出品されている代表的な商品の紹介】

特　　徴	出店料 マーケット利用料			
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。	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



※棒グラフ：売上高（右軸）、折れ線：出店社数（左軸）

■Bnet　トップページ

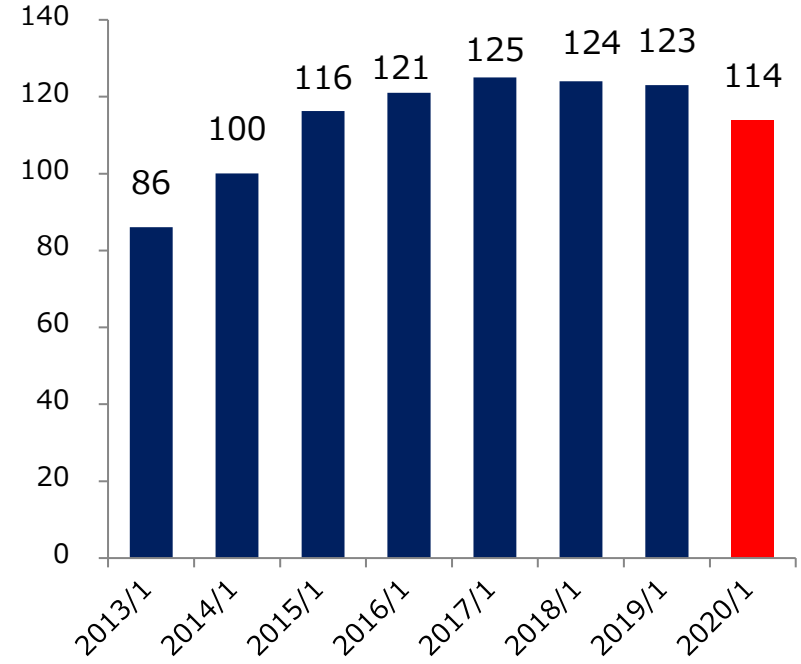
【出品されている代表的な商品の紹介】

特　　徴	出店料		
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。	定額制 （月額：商品数別）	初年度	2年目以降
		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】

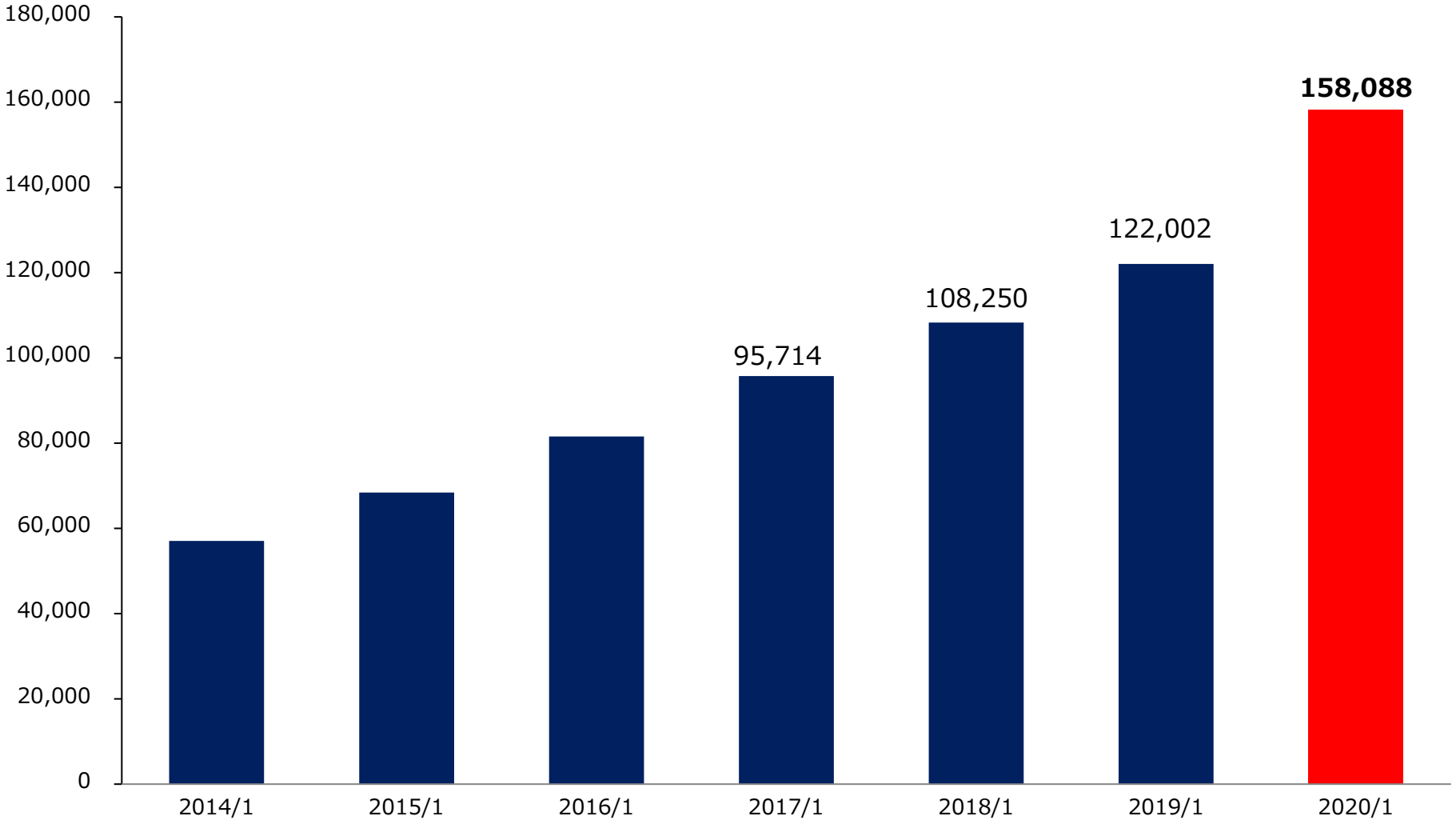
【ソクハン】

サイト	特　　徴	システム利用料	
【卸・即売市場】 大口、アサトレ チューオク、アグリ	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％ （但しアサトレ、チューオク、アグリは販売代金の６％）
【卸・即売市場】 蔵前渡し	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

（単位：店）

（内プレミアム会員数476店）



（注）①買い手会員数は、従来はMﾏｰﾄ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ﾏｰﾄ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。

当社の強みと特徴

- B2Bインターネットマーケットプレイス事業者として豊富な商品掲載数
- 利用者のコストパフォーマンス　出店料・システム利用料による差別化
- 高いリピート率　大量・継続購入事業者を囲い込み

【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時間掲載されることによる広告宣伝効果、新規顧客開拓による販路拡大が可能となる点

（出品）

- 当社サイトの過去の売買データ等を参考にすることで、商品を通常の卸売価格より安価（最終処分価格）に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点
- 豊富な商品群から効率的に選択が可能となる点

（出品）

- 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

2.2020年1月期 通期決算概要

3.2021年1月期 通期業績予想

4.今後の成長戦略

決算のポイント

2020年1月期　通期業績

・出店型サイト「Mマート」の伸びを主因に、営業収益（売上高）は前年同期比4.5%増。
・一方、販管費は人件費増を主因に、前年同期比5.7%増。
・この結果、営業利益は前年同期比0.3%増。
・前年に計上の上場関連の株式交付費・株式公開費用がなくなった影響を受け、営業外費用は減少。
・営業外費用の減少もあり、経常利益は前年同期比8.5%増。当期純利益も 同16.0%増を達成した。

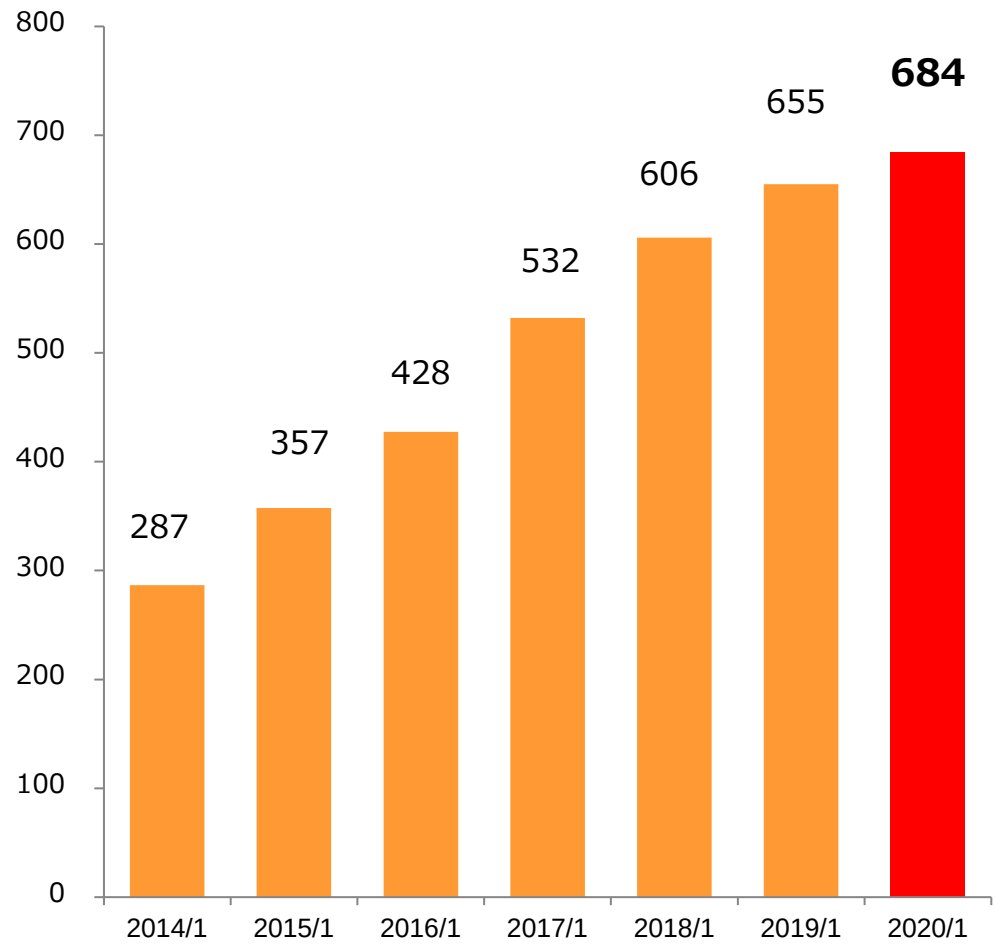
2020年1月期通期 決算概要

(単位:百万円)	2019年1月期 実績	2020年1月期 実績	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
営業収益	655	684	+4.5%	+ 29
営業費用	508	537	+5.7%	+ 28
営業利益	146	147	+0.3%	+ 1
営業外収益	0	0	-	0
営業外費用	11	0	-	▲11
経常利益	135	147	+8.5%	+ 12
当期純利益	84	98	+16.0%	+ 13

業績推移

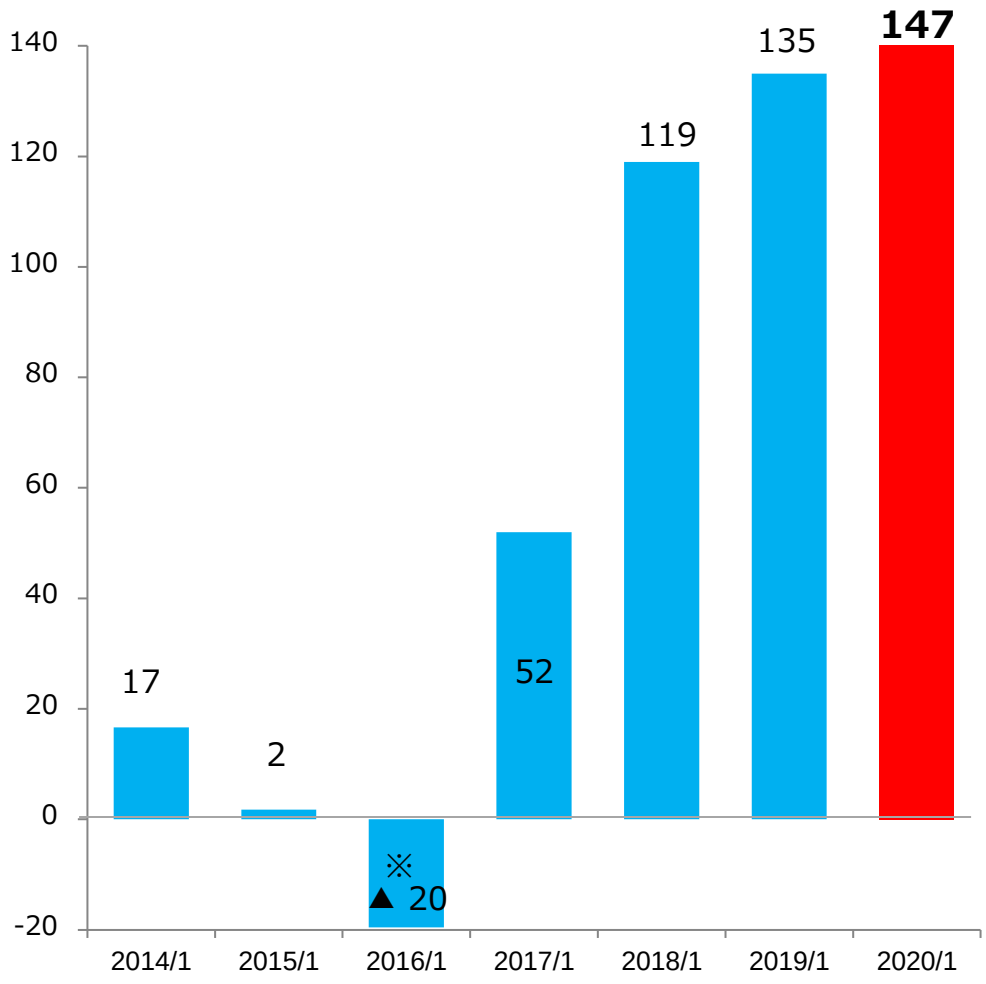
営業収益

（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。

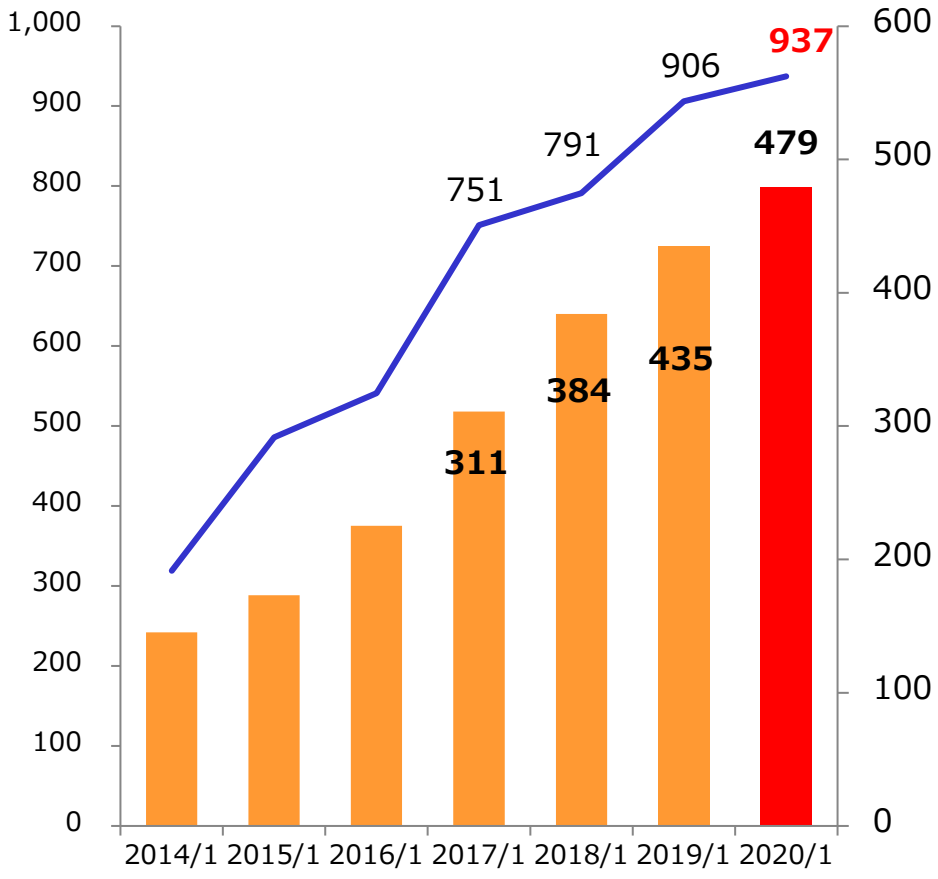
2020年1月期通期 営業収益内訳

(単位:百万円)

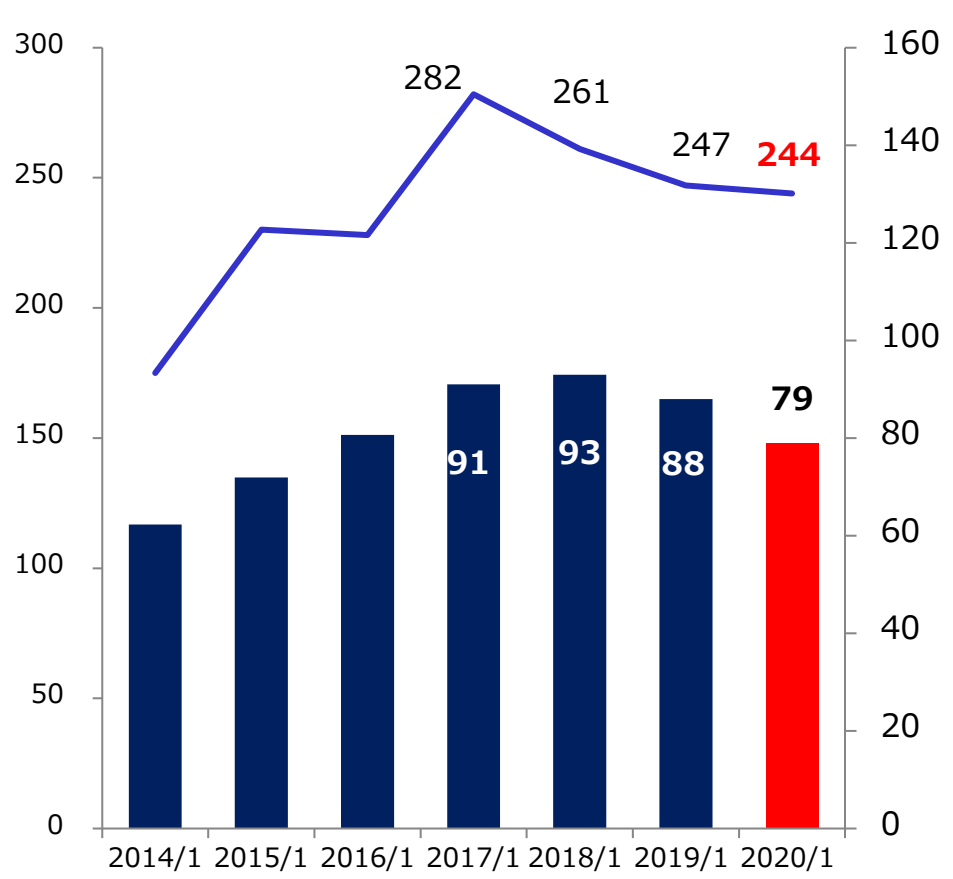
	2019年1月期	2020年1月期	前年同期比	
	実績	実績	増減率	増減額
Ｍ　マ　ー　ト	435	479	+10.1%	＋ 44
Ｂ　ｎ　ｅ　ｔ	88	79	▲10.5%	▲ 9
卸・即売他、ソクハン	123	114	▲7.7%	▲ 9
そ　の　他	8	11	-	＋ 3
合　計	655	684	＋ 4.5%	＋ 29

サイト別業績推移

■Mマート　出店数＆営業収益推移

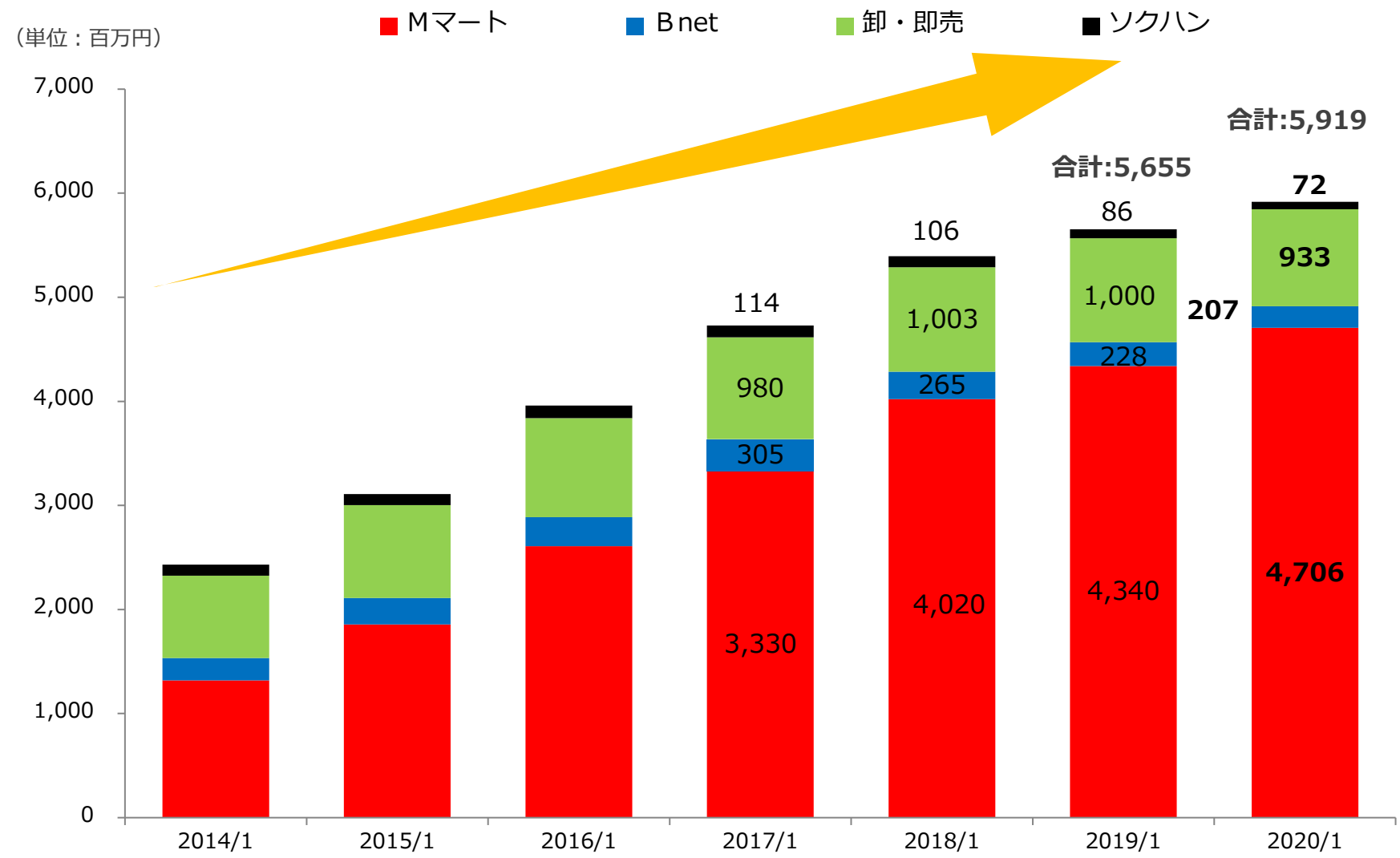


■Bnet　出店数＆営業収益推移



（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。

2020年1月期通期　営業費用（販管費）の内訳

(単位:百万円)	2019年1月期	2020年1月期	前年同期比	
	実績	実績	増減率	増減額
人　　件　　費	324	355	+ 9.6%	+ 31
地　代　家　賃	82	82	+ 0.0%	0
支　払　報　酬	34	30	▲12.4%	▲ 4
広告宣伝・販促費	7	11	+43.3%	+ 3
通　　信　　費	12	12	+ 4.3%	0
そ　　の　　他	48	46	▲ 3.9%	▲ 1
合　　計	508	537	+ 5.7%	+ 28

（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）

	2019年1月末	2020年1月末	前年度末比増減額
流動資産	1,026	1,146	+119
現金及び預金	906	1,014	+107
営業未収入金	95	103	+ 8
固定資産	67	70	+ 2
投資その他の資産	62	66	+ 3
資産合計	1,094	1,216	+ 122

	2019年1月末	2020年1月末	前年度末比増減額
負債	312	336	+ 24
短期借入金	30	0	▲ 30
営業未払金	93	103	+ 10
純資産	782	880	+ 98
株主資本	782	880	+ 98
負債・純資産合計	1,094	1, 216	+ 122

1.会社概要・事業概要

2.2020年1月期 通期決算概要

3.2021年1月期 通期業績予想

4.今後の成長戦略

2021年1月期 通期業績予想

(単位:百万円)	2020年1月期 実績	2021年1月期 計画	前年同期比 増減率	前年同期比 増減額
営業収益	684	766	+11.9%	+ 81
営業費用	537	609	+13.4%	+ 72
営業利益	147	156	+6.6%	+ 9
経常利益	147	156	+6.4%	+ 9
当期純利益	98	103	+5.3%	+ 5

2021年1月期 通期 営業収益内訳予想

(単位:百万円)

	2019年1月期	2020年1月期	前年同期比	
	実績	計画	増減率	増減額
M　マ　ー　ト	479	524	+9.3%	+ 44
B　n　e　t	79	100	+26.0%	+ 20
卸・即売他、ソクハン	114	131	+ 15.0%	+ 17
そ　の　他	11	11	―	―
合　計	684	766	+11.9%	+ 81

2021年1月期 通期 予想基礎数値

出店数

(単位:店)

	2021/1（予想）		前年同期比	
	期初	期末	増減率	増減
Ｍ マ ー ト	937	1,043	+11.3%	+106
Ｂ ｎ ｅ ｔ	244	300	+23.0%	+ 56
合 計	1,181	1,343	+13.7%	+162

従業員数

(単位:人)

	2021/1（予想）		前年同期比	
	期初	期末	増減率	増減
正 社 員	42	51	+21.4%	+9
臨 時 社 員	9	9	—	—
合 計	51	60	+17.6%	+9

販管費

(単位:百万円)

	2021/1（予想）		前年同期比	
	前期(2020/1)	通期	増減率	増減額
人 件 費	355	417	+17.2%	+61
そ の 他	181	192	+ 6.0%	+11
合 計	537	609	+13.4%	+72

2021年1月期 通期 配当予想

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
2019年１月期	―	0.00	―	0.00	0.00
2020年１月期	―	0.00	―	10.00	10.00
2021年１月期 （予想）	―	0.00	―	10.00	10.00

（注）2021年1月期については、2020年７月31日を基準日にして株主の所有普通株式を１株につき２株の割合で分割することを予定していますが、１株当たり10円の期末配当を継続とさせていただきます。

1.会社概要・事業概要

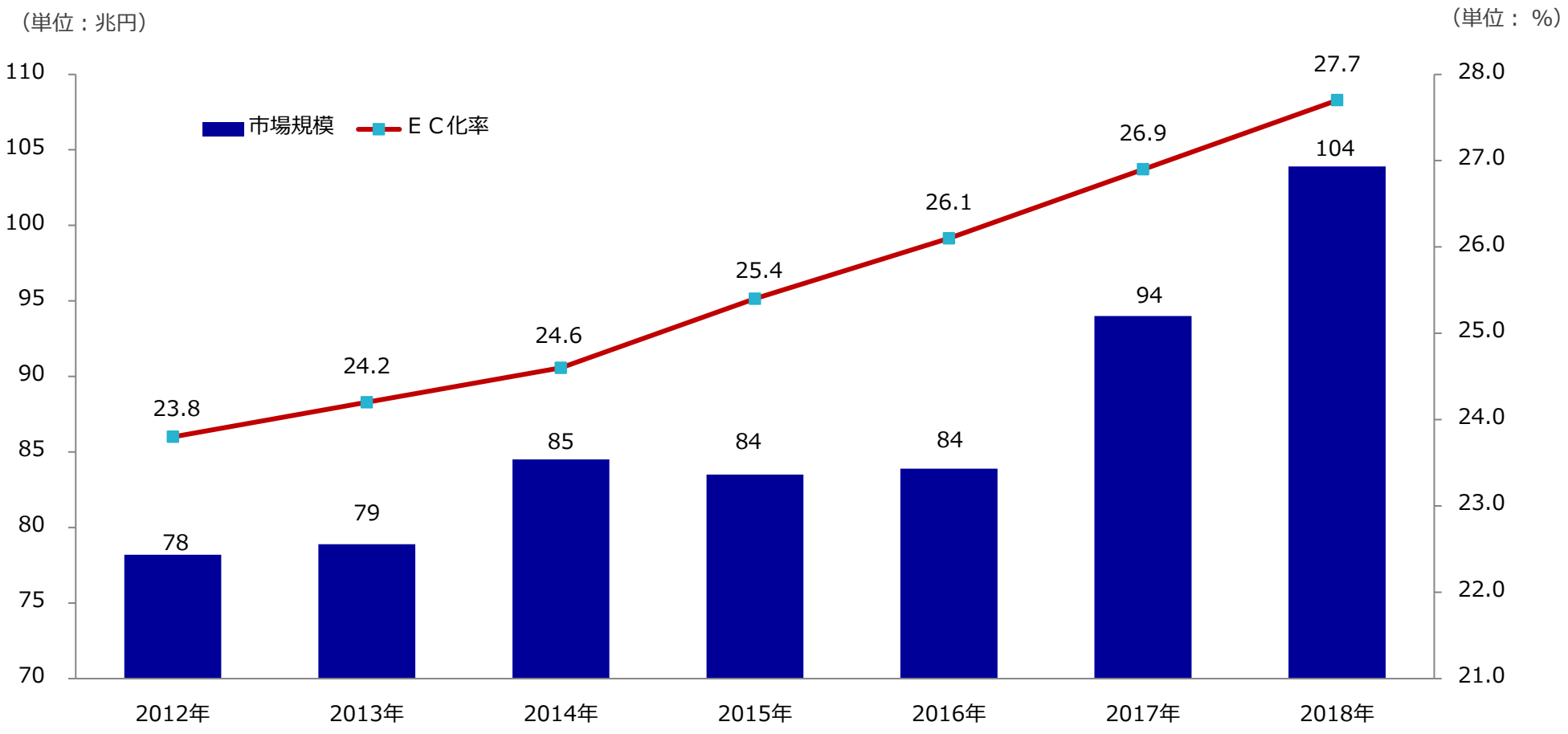
2.2020年1月期 通期決算概要

3.2020年1月期 通期業績予想

4.今後の成長戦略

成長戦略（1）

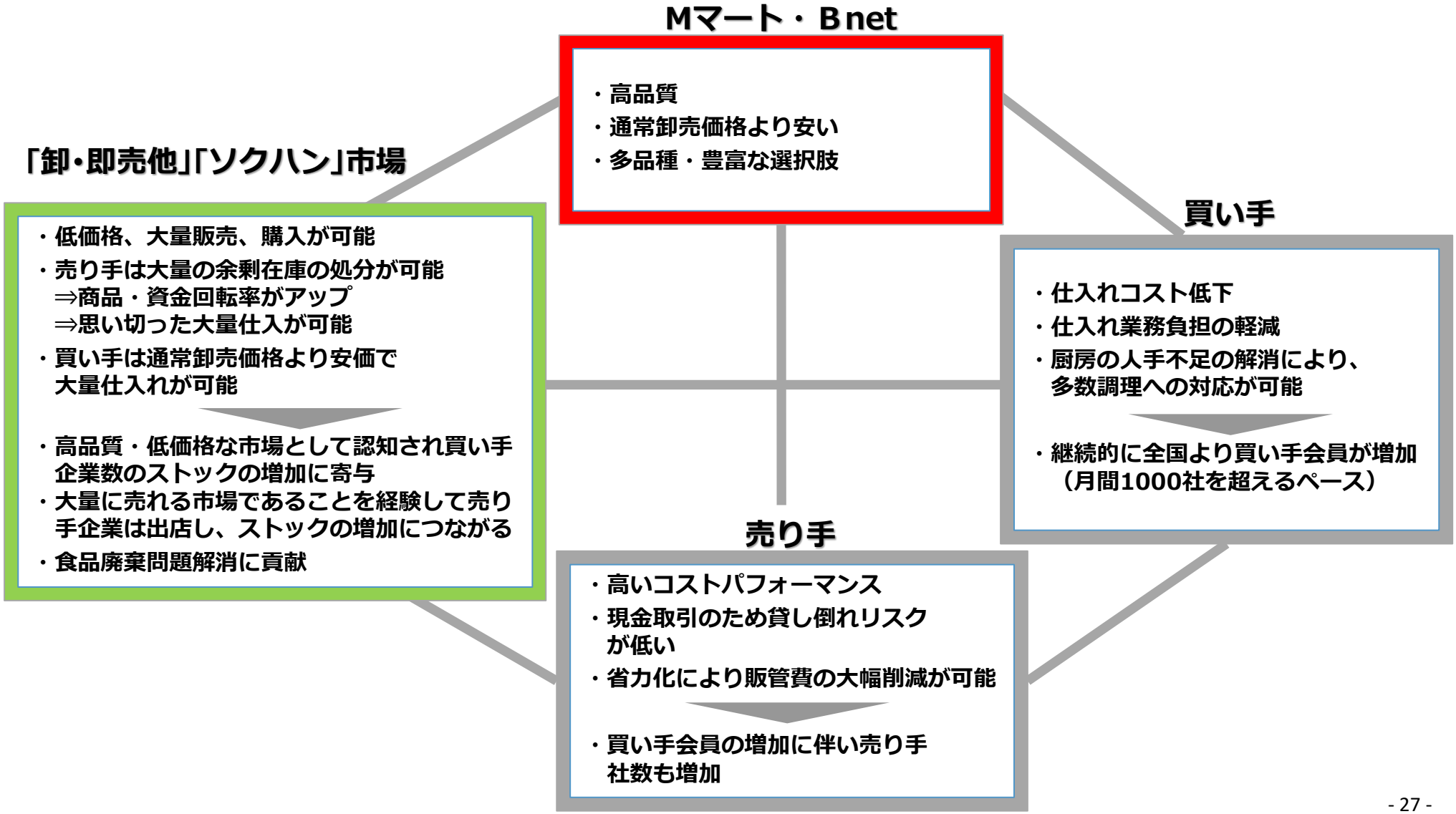
BtoB-EC市場（卸売業）規模は 104兆円、EC化率は27.7%と増加



出所：経済産業省　平成30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）

成長戦略（2）

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



成長戦略（3）

循環サイクルを更に加速、拡大

ストック	➢ ストック（売り手社数、買い手会員数、商品数）の積み上げ
拡張	➢ 同じストック（売り手・買い手）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 ➢ 「大口一括コーナー」「チューオク」「ソクハン大口」 「アグリ」といった特徴あるコーナーの開設
最適化	➢ デジタルマーケティングを駆使した新たな利用者の獲得 ➢ システム全般、経理、営業など全ての領域の効率化

本資料の取り扱いについて

- 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。

お問い合わせ先

【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