



第27期（2027年1月期2Q）

上半期決算 及び 会社説明資料

2026年10月29日

株式会社 Mマート

証券コード 4380
(東証グロース)

目次

I. エグゼクティブサマリー

- (1) 当上半期の実績(2027年1月期2Q)
- (2) 通期の着地見込(2027年1月期)

II. Mマートのご紹介

- (1) 企業概要 (2) 企業理念(Mマートが大切にしていること) (3) 沿革
- (4) 運営サイトの特徴 (5) ビジネスの特徴 (6) メディア取材、広報活動

III. 当上半期の実績 2027年1月期2Q

- (1) 上半期P/L (2) 四半期業績の推移 (3) 営業収益(売上高)の推移・内訳
- (4) 営業費用(販管費)の特徴と推移 (5) 財政状態(B/S, C/Fの特徴と推移) (6) 財務方針と配当

IV. 成長戦略について

- (1) 基本的な考え方 (2) 成長戦略(具体的施策) (3) 通期の着地見通し

V. 社会貢献活動

ESG、SDGsの取組み

※本資料における当社の業績に関する数値は、これまでに公表した各期の決算書類等の数値に基づくものです。

I. エグゼクティブサマリー

(1) 当上半期の実績（2027年1月期 2Q累計）

業 績

【売上高・利益ともに過去最高】

- ✓ 売上高 7億52百万円(前年同期比+11.7%)
- ✓ 営業利益 3億70百万円(前年同期比+21.8% 利益率49.3%)
- ✓ 中間純利益 2億52百万円(前年同期比+28.9% 利益率33.5%)
- ✓ EPS(1株当たり純利益)25.78円/株(前年同期比+5.77円)

トピック

- ✓ 買い手利便性向上
 - ・ 新コーナー・新機能の立上げを継続
 - ・ 「複数ロット販売」の浸透、「クラッシュプライス」の継続
- ✓ 買い手会員数
 - ・ 約1千社/月増加ペースを継続維持、利用基盤は拡大中
- ✓ 将来を見据えた人材投資の実行

(2) 通期の着地見込み（2027年1月期）

業 績

【業績予想に変更なし・過去最高をさらに更新】

- ✓ 売上高 14億73百万円(前期比+8.4%)
- ✓ 営業利益 6億89百万円(前期比+9.0% 利益率46.8%)
- ✓ 当期純利益 4億56百万円(前期比+7.8% 利益率31.0%)
- ✓ EPS(1株当たり純利益) 46.6円/株(前期比+3.34円)
- ✓ 期末配当 13.0円/株<予定>(株式分割後、配当性向約27.9%)

トピック

- ✓ 新コーナー、新機能の立ち上げ継続
- ✓ AI活用の深化を含めたUX/UIの改善を継続
- ✓ 人材・システム投資推進

Ⅱ. Mマートのご紹介

(1) 企業概要

資本金	318百万円
事業内容	業務用（BtoB）eマーケットプレイスの運営 ・「Mマート」 業務用食材・食品の電子商取引サイト ・「B n e t」 業務用食器、厨房機器、備品用品等の総合取引サイト ・その他にも、特色あるサイトを運営 - 「卸・即売」 業務用アウトレット市場（食材） - 「ソクハン」 業務用アウトレット市場（食材以外） - 「ラプター」 業務用フリーマーケットサイト（日本初） - 「BBi」 ブランド食品・食材の卸売プラットフォーム
決算月	1月
人員数	68名（2026年7月末現在, 役員含）

(2) 企業理念（Mマートが大切にしていること）

① 『 **流通変革のインフラを創る** 』（Mマートの「パーパス」）

- ・ 飲食店（買い手）が仕入先の確保に苦勞する状況を解決すべく創業
- ・ 早い時期からネットの可能性に注目、**混乱する日本の流通のプラットフォームとなることを目指す**
- ・ 流通を無人化・効率化する（ネットならば昼夜問わず、販売員が居なくても売れる）

② 『 **謙虚・素直・感謝** 』（Mマート社員の行動指針「バリュー」）

- ・ 社員教育では、**礼儀を重んじています**
- ・ 「**学ぶ組織**」を目指します
⇒過去の知識・経験にとらわれず、柔軟な発想と素直な心で毎日学ぶ人材を積極採用し育成
- ・ 働く環境は「**残業なし、休出なし**」徹底 ⇒ 毎日8時間を集中し、効率的に業務を遂行

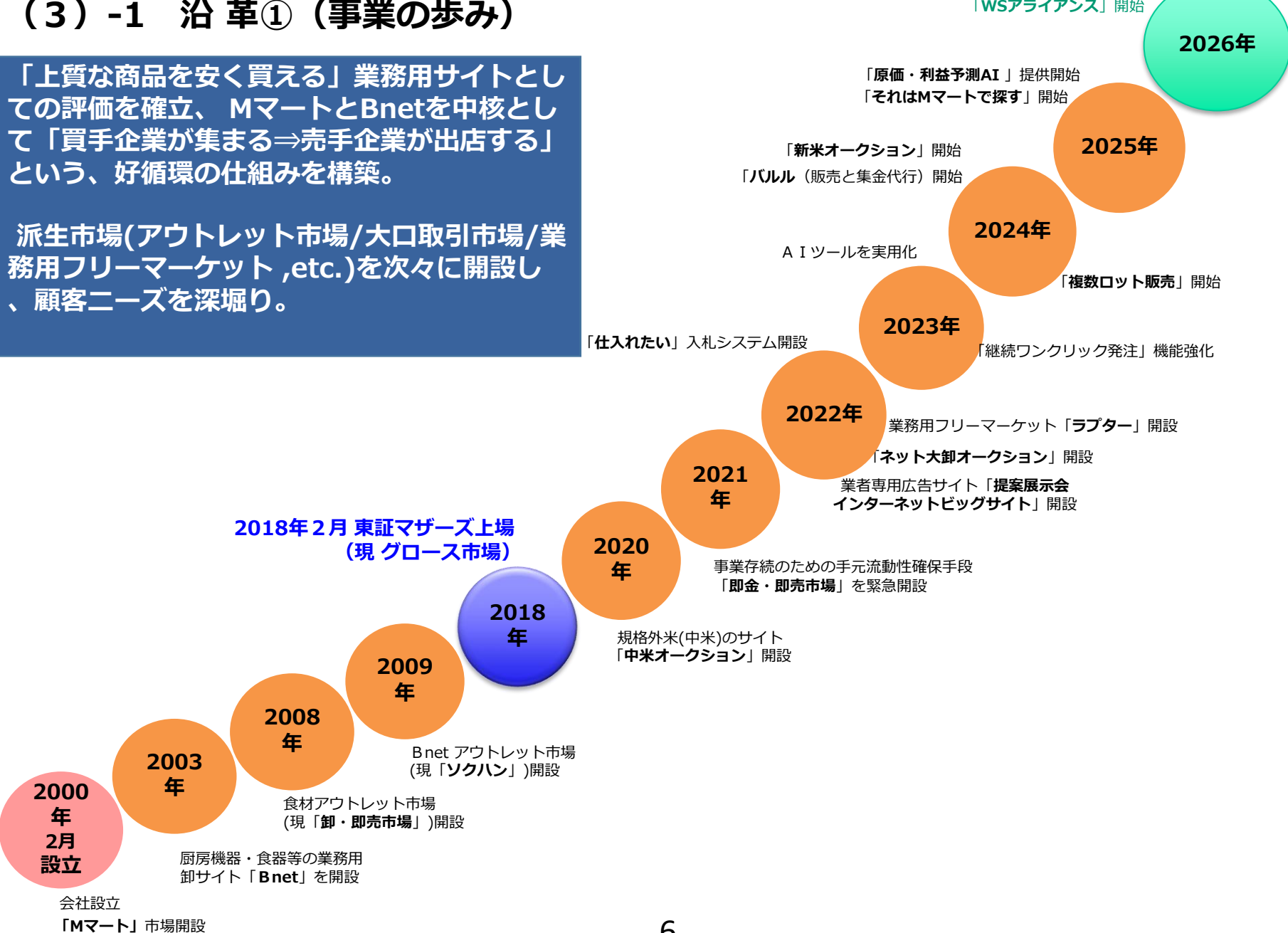
③ 『 **アジャイル** 』（Mマートの経営の基本方針）

- ・ 流通業＋IT技術＝世の中の変化を先取りし、**スピードある経営**を実践
- ・ Mマート社員は、行動、言葉、結果において、**アジャイル**であるべき

(3) -1 沿革① (事業の歩み)

「上質な商品を安く買える」業務用サイトとしての評価を確立、MマートとBnetを中核として「買手企業が集まる⇒売手企業が出店する」という、好循環の仕組みを構築。

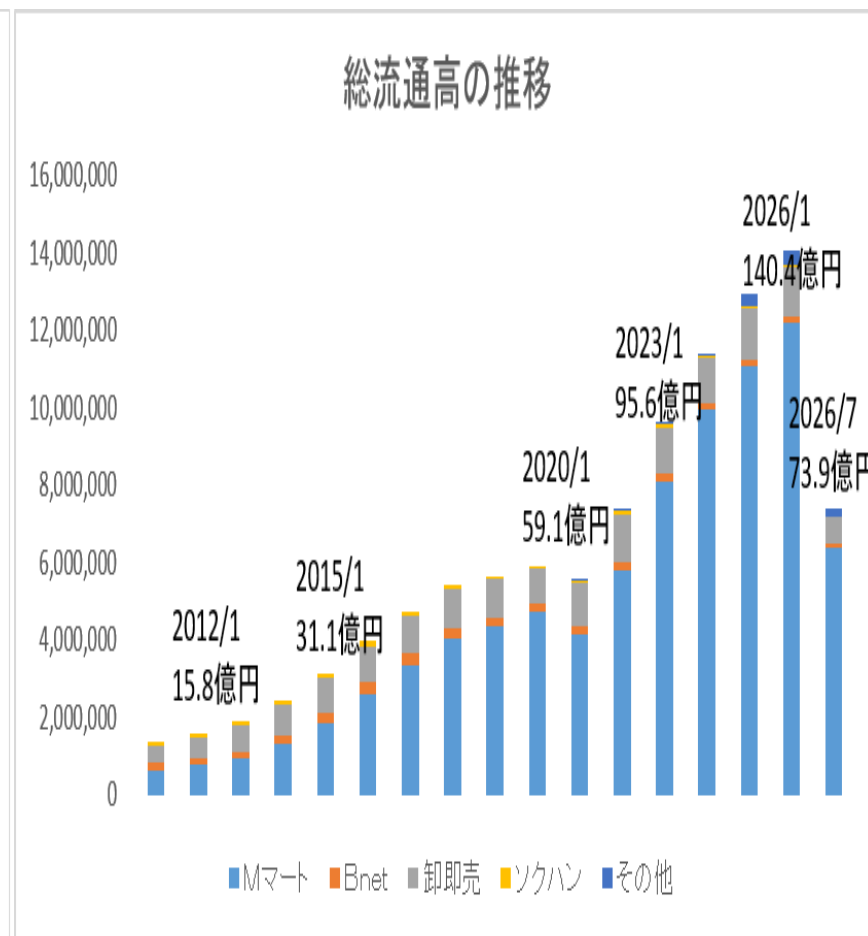
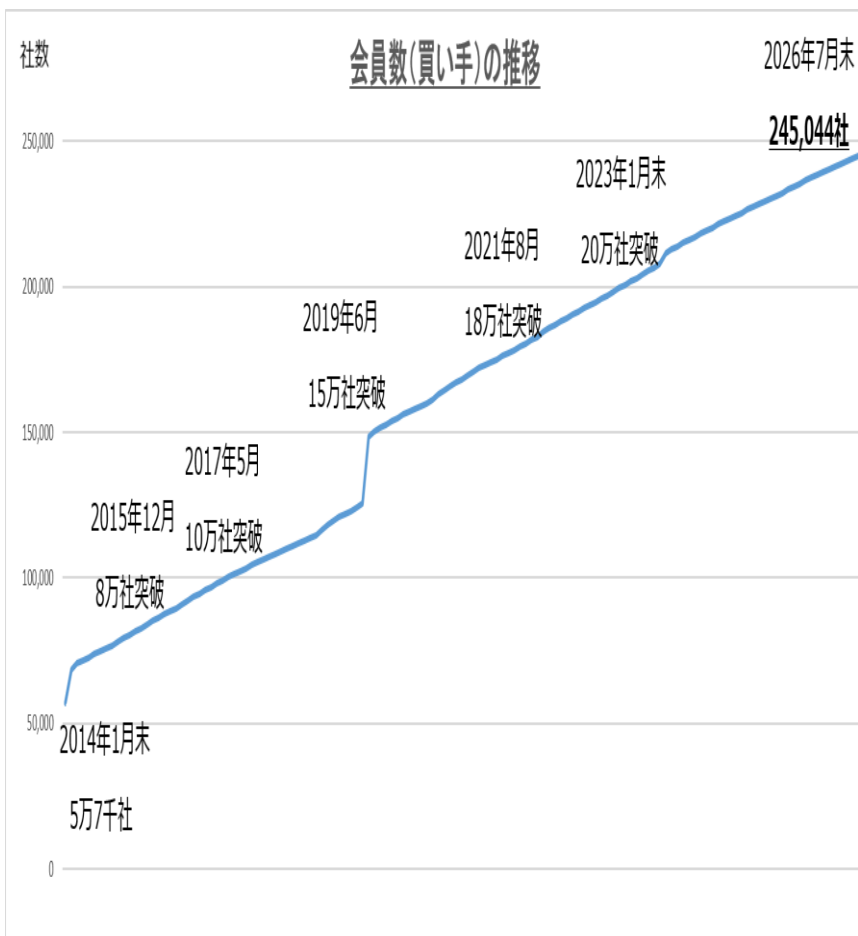
派生市場(アウトレット市場/大口取引市場/業務用フリーマーケット,etc.)を次々に開設し、顧客ニーズを深堀り。



(3) 沿革（業績推移）

2000年設立以来、登録会員数、総流通高*ともに増加中

(*総流通高：当社サイトの買い物カゴでの購入高)



(4) 運営サイトの特徴① - サイトには、売れるヒントと工夫が詰まっている -

- ・「**上質な商品を安く買える**」と流通・卸業界における認知度は高い。
- ・「Mマート」は、飲食店、スーパー、小売店、ホテル・旅館、弁当・給食業者、食品商社、通販業者等々から圧倒的な支持。
- ・買い手がサイトに自動的に集まる仕組みが10年前から機能、**毎月約1千社の新会員登録**。

「Mマート」：業務用食材・食品サイト

The screenshot shows the M-Market website interface. At the top, there's a navigation bar with links like '会員登録' (Member Registration), '会社情報' (Company Info), '採用情報' (Job Info), 'メディア&リリース' (Media & Release), and 'Mマートニュース' (M-Market News). Below this, a large banner advertises '業務用ブレンド米' (Business Blend Rice) with a price of 1,940 yen. Other sections include '熟成牛 熟成豚' (Aged Beef/Pork), '幻の豚' (Mystical Pig), and 'BBi' (Bread & Butter) products. There are also sections for '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) and '業務用調味料' (Business Seasonings).

「ラプター」：業務用フリーマーケット

The screenshot shows the Raptor website interface. It features a navigation bar with links like '会員登録' (Member Registration), '会社情報' (Company Info), '採用情報' (Job Info), 'メディア&リリース' (Media & Release), and 'Rマートニュース' (R-Market News). Below this, a large banner advertises '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) with a price of 1,940 yen. Other sections include '熟成牛 熟成豚' (Aged Beef/Pork), '幻の豚' (Mystical Pig), and 'BBi' (Bread & Butter) products. There are also sections for '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) and '業務用調味料' (Business Seasonings).

「Bnet」：食器などの総合サイト

The screenshot shows the Bnet website interface. It features a navigation bar with links like '会員登録' (Member Registration), '会社情報' (Company Info), '採用情報' (Job Info), 'メディア&リリース' (Media & Release), and 'Bマートニュース' (B-Market News). Below this, a large banner advertises '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) with a price of 1,940 yen. Other sections include '熟成牛 熟成豚' (Aged Beef/Pork), '幻の豚' (Mystical Pig), and 'BBi' (Bread & Butter) products. There are also sections for '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) and '業務用調味料' (Business Seasonings).

「卸・即売」：食材アウトレット

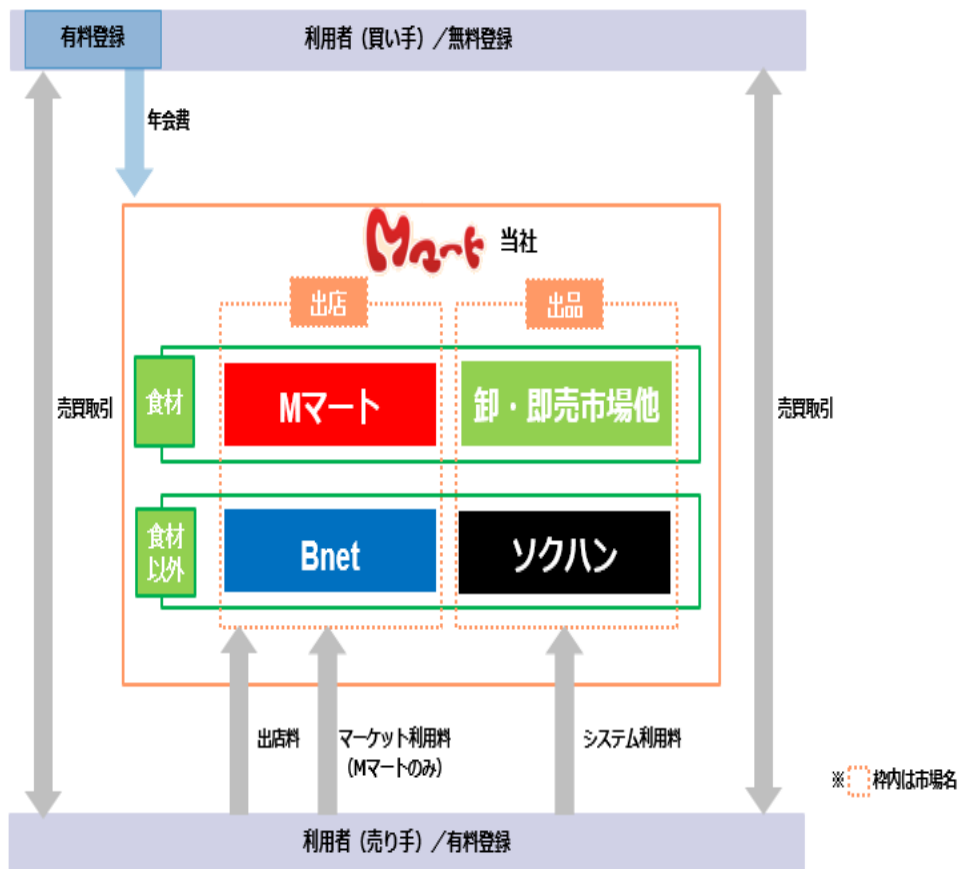
The screenshot shows the Wholesale/Immediate Sale website interface. It features a navigation bar with links like '会員登録' (Member Registration), '会社情報' (Company Info), '採用情報' (Job Info), 'メディア&リリース' (Media & Release), and 'Bマートニュース' (B-Market News). Below this, a large banner advertises '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) with a price of 1,940 yen. Other sections include '熟成牛 熟成豚' (Aged Beef/Pork), '幻の豚' (Mystical Pig), and 'BBi' (Bread & Butter) products. There are also sections for '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) and '業務用調味料' (Business Seasonings).

「ソクハン」：食材以外のアウトレット

The screenshot shows the Sokkan website interface. It features a navigation bar with links like '会員登録' (Member Registration), '会社情報' (Company Info), '採用情報' (Job Info), 'メディア&リリース' (Media & Release), and 'Bマートニュース' (B-Market News). Below this, a large banner advertises '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) with a price of 1,940 yen. Other sections include '熟成牛 熟成豚' (Aged Beef/Pork), '幻の豚' (Mystical Pig), and 'BBi' (Bread & Butter) products. There are also sections for '業務用冷凍食品' (Business Frozen Food) and '業務用調味料' (Business Seasonings).

(4) 運営サイトの特徴②

<1>事業系統図



<2> 主な市場の課金方針 ○ 課金 × 無料

市場	売り手			買い手	
	販売形態	出店料 (固定額)	マーケット／システム 利用料 料率	利用料 (*)	送料
Mマート	出店	○	○	×	○
Bnet			×		
卸・即売	出品	×	○	12%	○
ソクハン	(匿名)				(取引価格に含める)
ラプター					

(*) プレミアム会員（1万円/年、有料会員（3千円/年）の制度もあり

売り手の出店料（月額：税別）

		出店料	出品可能数
基本プラン	Mマート	35,000	100品以内
	Bnet		300品以内
最大のプラン	Mマート	410,000	3千品以内
	Bnet	130,000	1万品以内

(5) ビジネスの特徴

「買い手登録会員」増加の一途

- ・ 買い手登録会員数は、月間約1,000社、年間約 1 万 2 千社増のペースを継続
⇒ **買い手会員 約 24.5 万社**
- ※ 当社は買い手を増やすための営業社員は 1 名もおりません。
自然に、買い手が集まってくる仕組みが、確立できています。
- ・ 「**はずみ車**」効果： 買い手会員増 ⇒ マーケットが活況 ⇒ 売り手が集まる

強みの源泉

- (経営・ **創業社長の長く確かな業界経験と知見**
営業面) ⇒ 経営陣・社員、取引先の啓蒙・教育を継続している
 - ・ 売り手と買い手の様々なニーズを適時・的確に見定め、きめ細かくマッチング
⇒ 新市場・新サービスを機動的に開設
⇒ 販売アドバイザーが販促支援とコンサルティング
- (開発面) **サイトの自社開発を貫徹**
⇒ サイトの改修や新市場開設を、低コストかつ「アジャイル」に実行
- (財務面) **「持たざる」と「前金主義」** ⇒ 高収益率と好財務体質
 - ・ ストックは社外に ⇒ 「持たざる」徹底：在庫なし, 設備なし, 借入なし
 - ・ 買い手は、商品発送前に当社へ送金(Mコイン,クレカ,振込)、配送後に売り手へ当社が送金
⇒ 買い手の信用力を補完する効果、当社財務にも寄与(資金繰り, 貸倒リスク)

(6) メディア取材、広報活動

① テレビ番組放映 (2023年1月28日)

BS-TBS「御社でインターンよろしいでしょうか？」Mマート編



② インタビュー記事のWEB掲載 (2023年7月)

- ・資産運用メディア『わたしのIFA』

<https://adviser-navi.co.jp/watashi-ifa/column/14256/>

- ・経済・金融情報サイト『ZUU online』

<https://zuuonline.com/archives/257569>



③ Youtube番組に出演 (2023年6月、11月)

米倉誠一郎の部屋 ～ POWER TO THE PEOPLE ～」(3



【Mマート村橋社長】Part2 人を喜ばせるのが好きだから、人が付いてくる！【米倉誠一郎の部屋 ～ POWER TO THE PEOPLE ～】

- ・NEWOLD CAPITAL「成長ツウ！」社長インタビュー



成長ツウ！株式会社Mマート 村橋 孝嶺氏 (前編) / 81歳で上場！食料流通インフラに変革

<https://www.youtube.com/watch?v=uR1TPfNZhLE>

④ テレビCMの放映

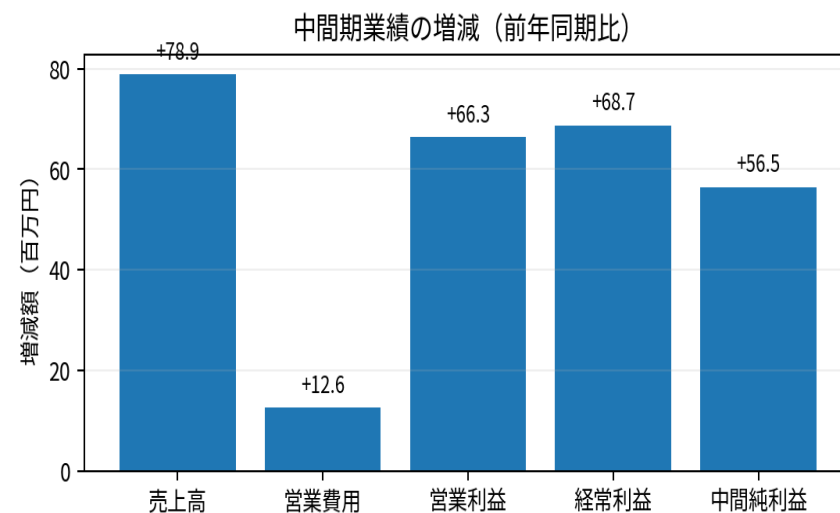
BS朝日「日曜スクープ」(毎週日曜午後7時より放送)番組内

Ⅲ. 当上半期実績 2027年1月期2Q

(1) 上半期P/L

- ・ 前年同期比：売上高+11.7%、営業利益+21.8%
- ・ 利益率：営業利益率49.3%、中間純利益率33.5%
- ・ EPS：20.01⇒25.78円／株（+5.77円）
- ・ 通期業績予想は2026年3月17日公表値から変更なし

(単位：百万円)	2026年H1	2027年H1	前年同期増減(%)
営業収益（売上高）	673	752	+11.7%
営業費用（販管費）	369	381	+3.4%
営業利益	304	370	+21.8%
経常利益	305	373	+22.5%
中間純利益	195	252	+28.9%
EPS（円／株）	20.01	25.78	+28.8%



① 好循環をもたらす「はずみ車」の効果が継続

- ・ 買い手会員数245,044社（前期末比+2.3%）
- ・ 総流通高7,396百万円（前年同期比+12.4%）
- ・ 売上高752.7百万円（前年同期比+11.7%）

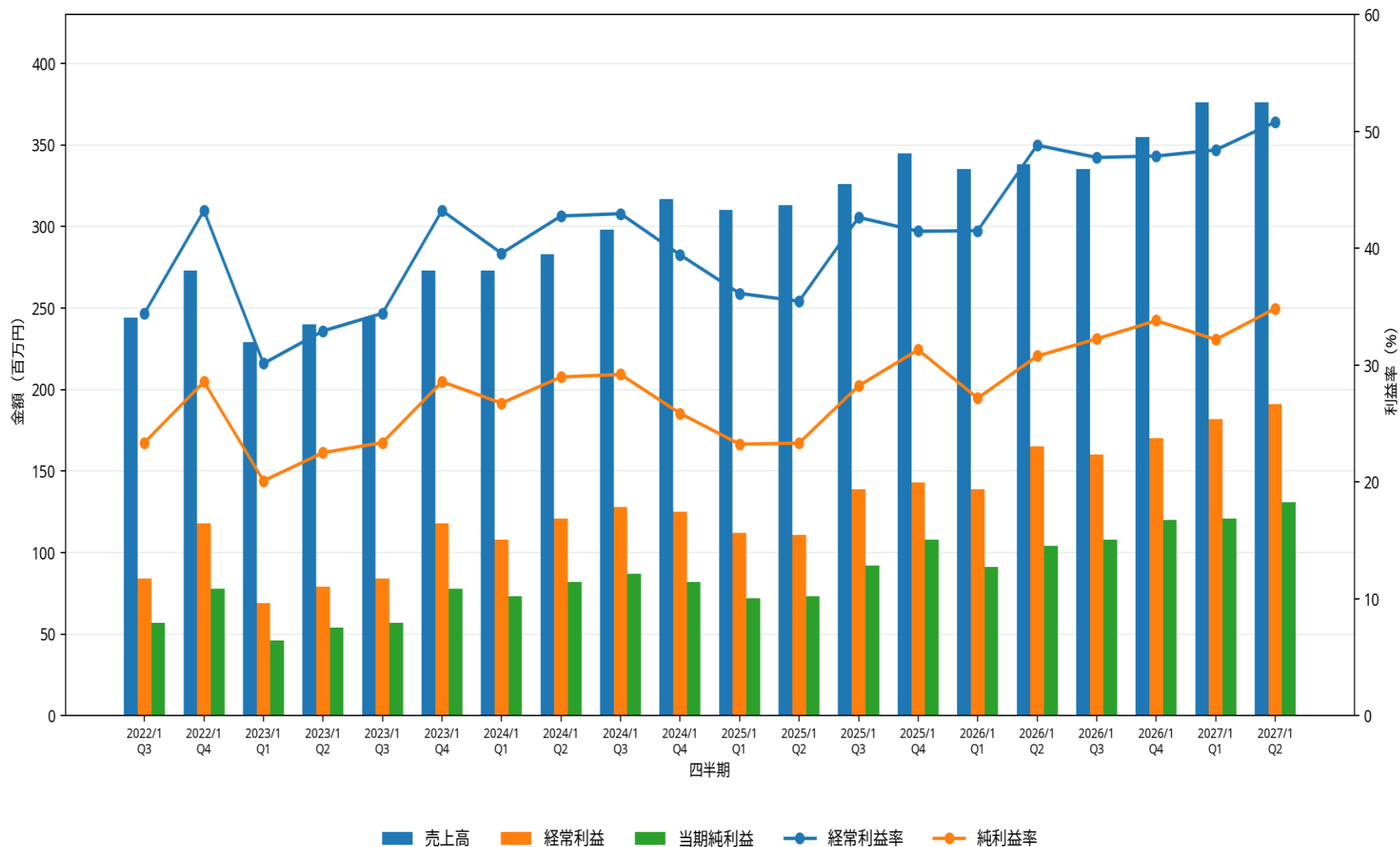
② 【営業収益(売上高)】

- ・ Mマート市場(食材・食品)が業績を牽引
- ・ 新しい市場の開設も売上増加に寄与

③ 【営業費用(販管費)】

- ・ 人件費・採用費が増加(幹部採用のため)
- ・ 広告宣伝費が増加

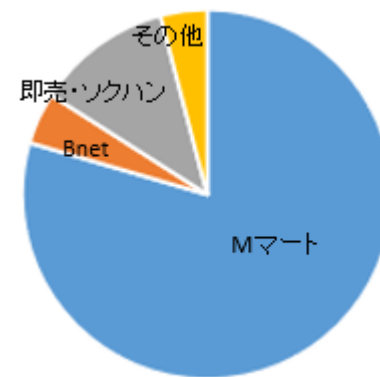
(2) 四半期業績の推移



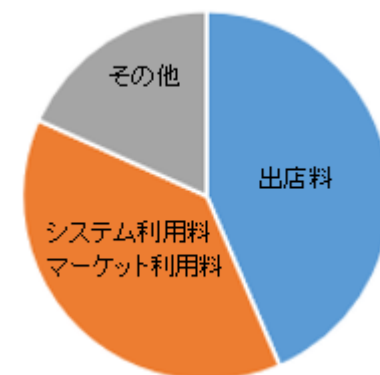
(3) 売上高の内訳の推移

- ・最大市場「Mマーケット」が、順調に売上を伸ばしている。
- ・出店料は、昨年度の初年度出店料値上げも寄与
- ・「Bnet」「卸・即売」「ソクハン」
⇒成長加速の為テコ入れ（サイトUX/UI刷新、データに基づく出品社支援）

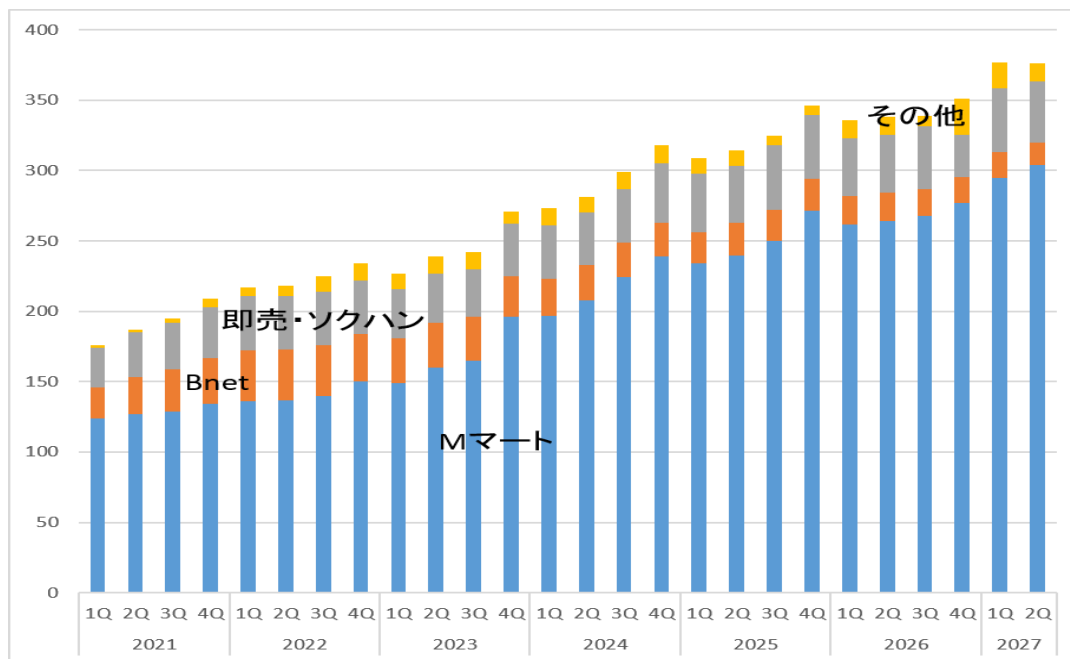
市場別売上高
(2027年上半期)



形態別売上高
(2027年上半期)



四半期売上高（市場別）の内訳の推移 (単位：百万円)



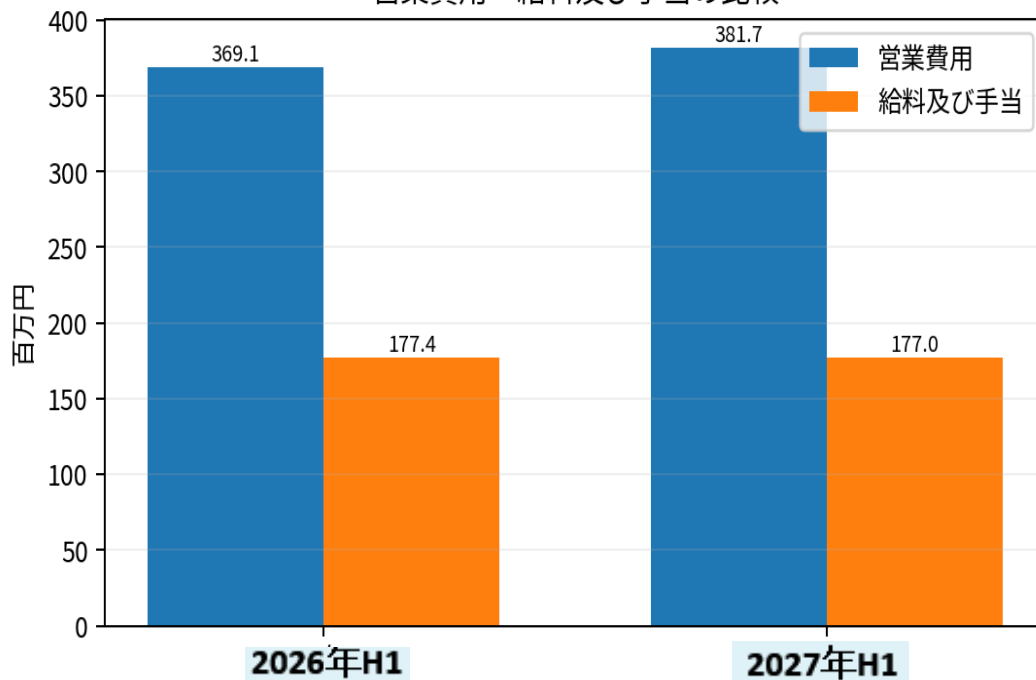
(4) 営業費用（販管費）の特徴と推移

① 営業費用の特徴

- ・ 在庫（棚卸資産）保有なし：変動費は僅少
- ・ 営業費用：381.7百万円（前年同期369.1百万円、+3.4%）
- ・ 給料及び手当：177.0百万円（前年同期177.4百万円）
- ・ 営業利益：371.0百万円（前年同期比+21.8%）

② 営業費用(販管費)の推移

営業費用・給料及び手当の比較



③ 主要費目の推移

項目	2026年 H1	2027年 H1	増減率
営業費用 （百万円）	369.1	381.7	+3.4%
給料及び手当 （百万円）	177.4	177.0	▲0.2%
中間純利益 （百万円）	195.7	252.1	+28.9%

(5) 財政状態 (B/S 及び C/F の特徴と推移)

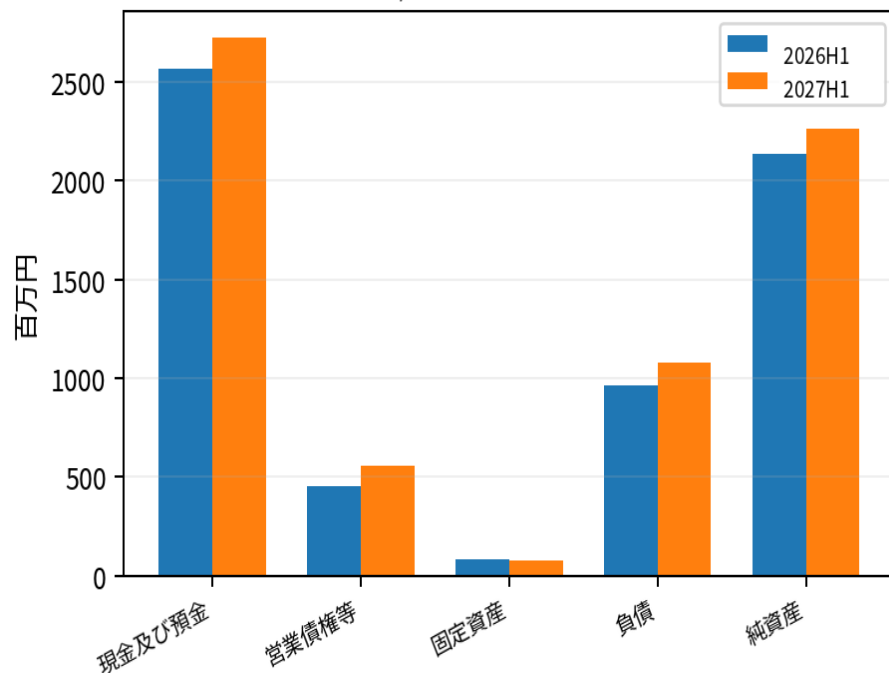
1 B/Sの特徴

- ・純資産比率は67.7%
- ・無借金、現金及び預金は27.2億円、総資産の81.3%
- ・在庫（棚卸資産）は0円、固定資産は77.0百万円
- ・負債は営業上の前金（前受金、預り金）が主要な割合

2 B/S推移

厚い純資産を維持しつつ、中間期ベース年換算ROE：約22.9%
（当方計算）

B/S主要項目の推移

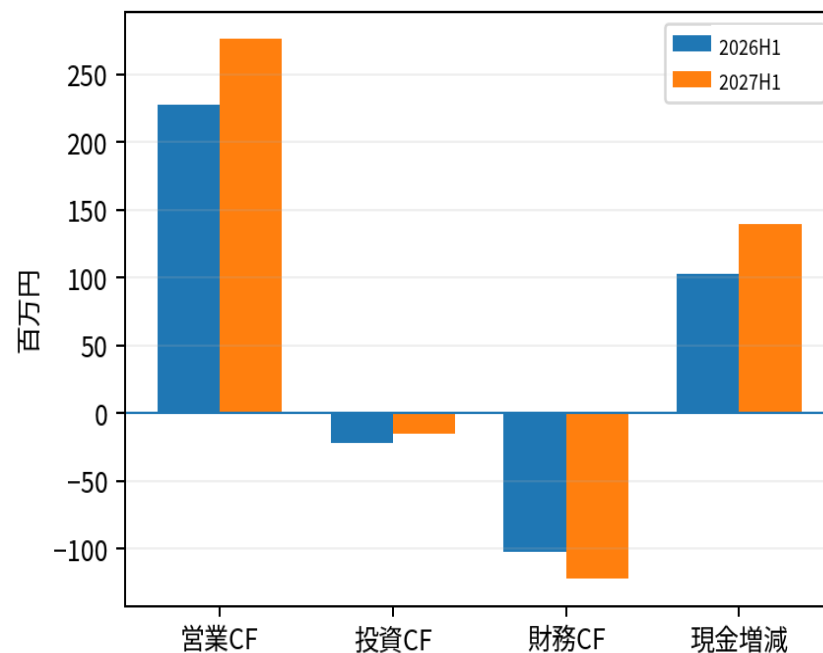


3 C/Fの特徴

- ・営業C/F：276.4百万円（前年同期227.6百万円）
- ・運転資金は流入（プラス）方向（前金主義）
- ・投資C/F：▲15.0百万円（定期預金への資金移動）
- ・財務C/F：▲122.3百万円（配当金支払）、借入金無し

4 C/F推移

キャッシュ・フロー比較



(6) 財務方針と配当

1 財務方針

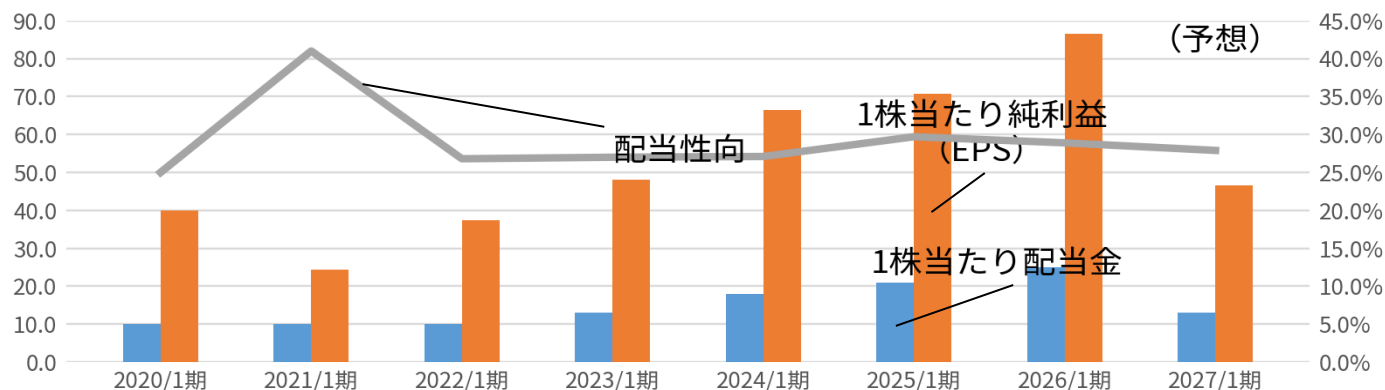
- ・ 内部留保を充実させ財務体質を強化し、企業規模の拡大、更なるサービス開発、新規事業の立ち上げを進めることが重要。
- ・ 同時に、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識。

2 配当金額（前期及び当期）

- ・ 2026年 1 月期 : 期末配当25.0円／株（株式分割前）
- ・ 2027年 1 月期（予想） : 期末配当13.0円／株（株式分割後）

3 1株当たり配当金、配当性向の推移

※2026年8月1日付で1株→2株の株式分割。2027年1月期（予想）の1株当たり純利益（EPS）及び1株当たり期末配当金については、当該株式分割の影響によるもの。



IV. 成長戦略について

1 基本的な考え方

(1) 国内ファンダメンタルズ

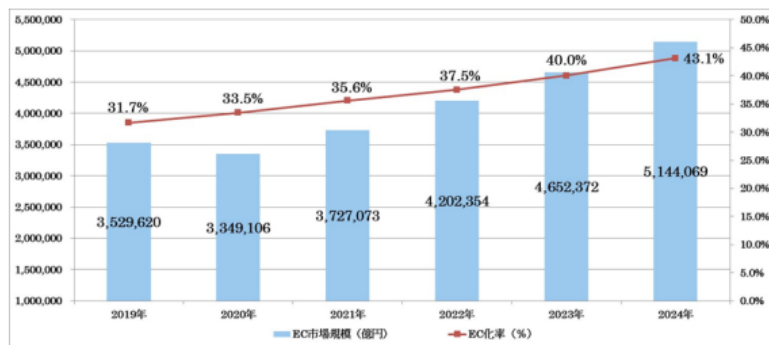
- ・人口減少が加速、企業の廃業・倒産が増加傾向
- ・流通業界のパイは減少傾向、中小業者にしわ寄せ
⇒ 売上の維持は難化傾向
- ・人材不足の深刻化：省人化・生産性向上は重要課題

⇒ ただし、集客力あるネットビジネスにとっては、
このような経済情勢はむしろ追い風

(2) 流通・卸業界の現状

- ・経産省の2024年調査では、卸売業界(BtoB)のネット取引高514兆4,069億円（前年比10.6%増）、EC化率は43.1%（前年比3.1ポイント増）⇒大手GMS等のEDI取引が含まれ、そのウエイトは高い
- ・当社の主戦場である中小卸では、ネット移行はまだまだ進んでいない
- ・他方で、業界の流通の仕組みが滞る中で、ネット取引に活路を見出す企業も増加
⇒Mマートで販路拡大に成功し業績が伸びる事例は多数

図表 1-7: BtoB-EC 市場規模の推移



〔出典〕 令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書（経産省）

(3) 当社の現状

- ・ネットビジネスを基本とする当社の成長の余地は依然として大きい（国内経済状況及び業界の現状から見て）
- ・顧客ストックの蓄積が進み（2026年7月末現在約24.5万社）
⇒ 新規会員登録の勢いは依然堅調（『はずみ車』効果）
⇒ 好循環サイクルを維持し成長加速のチャンスも到来

(4) 成長戦略

当社の特徴及び強みをより一層「磨き、突き詰める」
⇒そのための次の施策を実施。

- ① 現在までにはない市場を創り、食材大手企業のみが参加するネット市場にする（今まで大手企業はBtoBビジネスに関与していない）。
- ② 食材大手企業が壁にぶつかっている現状を打破できるネットの常識を破る企画が進行中。
⇒業績に寄与する予定。
- ③ ネットに不向きと思われる大きい規模の業界との協業による新しい市場の創設。
- ④ 上記の業務推進のための人材の大幅増に注力。

（２）成長戦略（具体的施策） - 強みを「磨き、突き詰める」 -

① 自動化・デジタル化の推進

- ・ AIの活用
 - ⇒ 売り手へのフィードバック提供、社内でのAI活用による業務効率化等
- ・ 営業、オプション販売の自動化
 - ⇒ コンテンツ訴求とメール営業を組み合わせるなど、自動申込獲得を仕組み化

② 魅力ある新しい市場を育成

- ・ 「**WSアライアンス**」：大手売り手企業との協業
 - ⇒ 大手食品メーカーとの具体的な協議が進展
- ・ 新規市場の創出：これまでなかった全く新しい市場を開拓準備
 - ⇒ Mマートの強みを生かし、社会のニーズに応える
- ・ 催事「**クラッシュ・プライス**」を継続開催

③ 人材・システム投資を推進

- ・ 営業・システム部門等で中途採用により強化・拡充
 - ⇒ 営業力・開発力の強化、業務効率化を推進

3 当期計画

【過去最高の売上・利益更新を計画】

項目	2026年1月期 実績	2027年1月期 予想
売上高（百万円）	1,363	1,473
営業利益（百万円）	632	689
経常利益（百万円）	634	691
当期純利益	423	456
1株当たり 当期純利益 （EPS）（円／株）	86.5	46.6※

売上高 14.73億円：8.4%増収

- ・「Mマート」市場が成長を牽引
- ・複数ロット販売、継続ワンクリック発注を活用
- ・各市場の再成長を図る（販促強化、UX/UI刷新）
- ・新市場・新機能による取引拡大

上半期営業費用：381.7百万円

通期営業利益予想：6.89億円

営業利益率 46.8%

当期純利益 4.56億円：7.8%増益

EPS 46.6円／株

期末配当 13.0円／株（株式分割後）

※ 2027年1月期予想のEPSは株式分割を行った後の数値

V. 社会貢献活動 - ESG/SDGsの取り組み

当社の事業自体、社会貢献度が高い。特筆すべき活動としては、

(1) 「卸・即売」市場を開設・運営（2008年～）

食品ロス削減に寄与：余剰在庫や賞味期限の近い食材・食品を「売り切る」サイト

(2) 農水省が推進する「食品ロス削減国民運動」を応援



(3) 新宿区にお米 12.6トン进行寄付（2023年3月より、毎月300kgずつ12ヶ月間お送りする）

社会福祉協議会とも連携し、子供食堂などを通じてお米が必要な方々に毎月配布。

子ども食堂などから「お米の評判がとても良いです」との声が多数届いています。

新宿区の食品頒布会の際には、Mマート市場でおいしいお米を安価に購入いただきました。

今後とも、社会貢献を意識しつつ本業に邁進してまいります。





流通変革のインフラを創る

－仕入はリアルからネットへ－

【お問合せ先】

株式会社Mマート I R担当

TEL : 03-6811-0124

FAX : 03-6811-0139

Mail : ir@m-mart.co.jp

免責事項

本資料における将来予想に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、実際の業績は様々な要因の変化により、これらの将来予想と異なることがあることをご了承ください。