



2018年6月期 決算説明会資料

株式会社マーケットエンタープライズ
東証マザーズ：3135

1.2018年6月期決算ハイライト

2.業績予想及び今後の戦略

2018年6月期決算ハイライト

2018年6月期 決算ハイライト

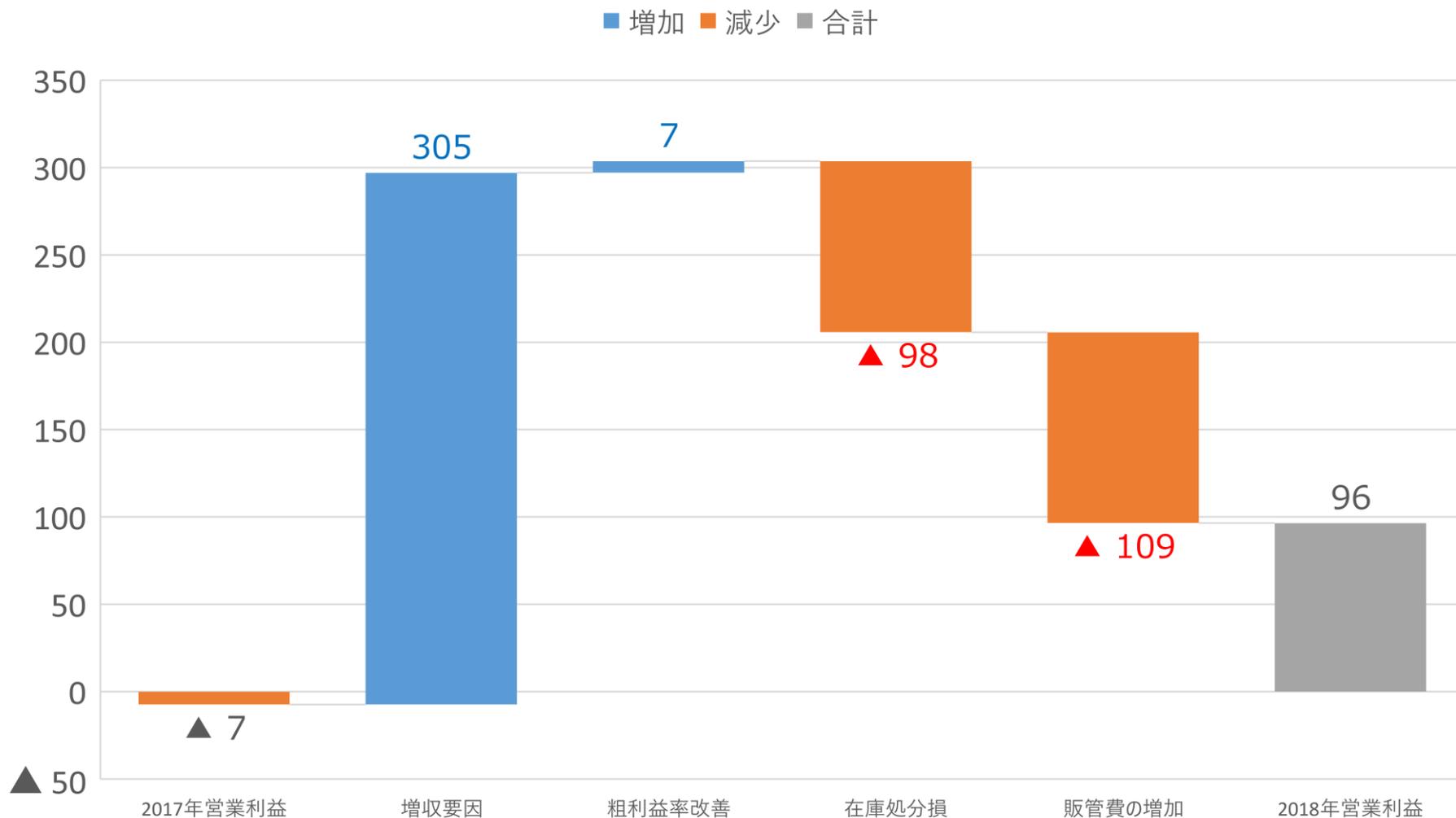
営業利益以下は期初計画を超過

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2018年6月期	6,333	96	94	31
2017年6月期	5,630	△7	4	△19
前年比	+12%	—	23倍	—
期初計画	6,600	55	51	29
期初計画比	△4%	+75%	+86%	+10%

2018年6月期 増減益分析

在庫処分損をカバーして営業黒字化を達成

単位：百万円



2018年6月期 増減収分析

新規ビジネスが業績をけん引

単位：百万円		2017年6月期	2018年6月期	増減
既存ビジネス ※1		5,512	5,534	微増
新規ビジネス ※2		119	799	6.7倍
売上合計		5,630	6,333	+12%

※1：個人向けリユース

※2：法人向けリユース（農機具、建機）+通信など

法人向け及び個人向け直販などが好調

法人向け



高く売れるドットコム



高く売れるドットコム



高く売れるドットコム

通信他

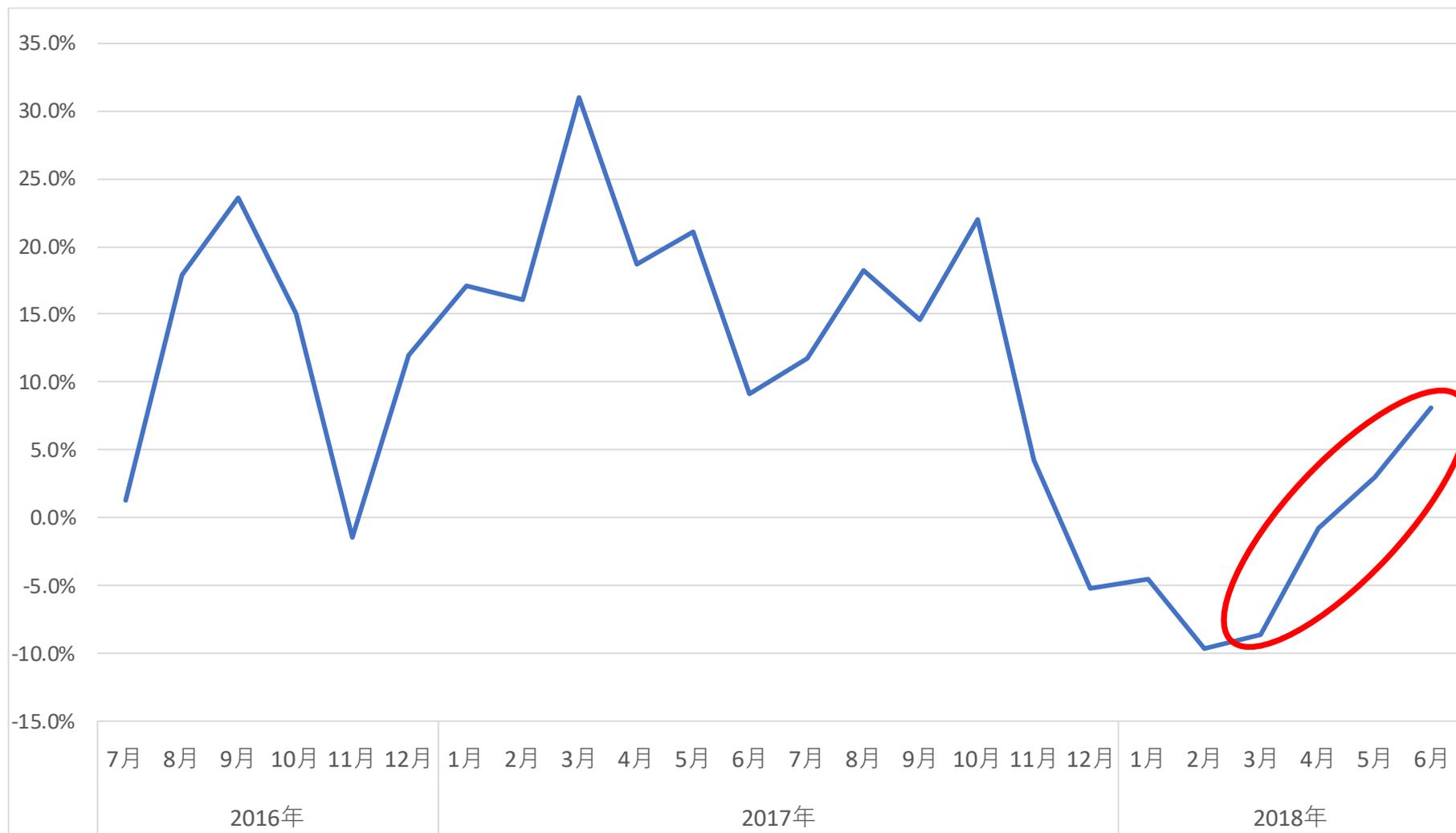


メディア



リユース月次売上高前年同期比

第4四半期は前年同期比+4%と復調



2018年6月期 連結貸借対照表

商品在庫は大幅に圧縮。健全な水準に。

単位：百万円	2017年6月期	2018年6月期	増減
現預金	825	938	+14%
商品在庫	357	224	△37%
他流動資産	182	331	+82%
固定資産	172	334	+94%
資産合計	1,536	1,829	+19%
借入金合計	359	387	+8%
その他負債	260	464	+78%
負債合計	619	852	+38%
純資産合計	917	976	+6%
負債・純資産合計	1,536	1,829	+19%

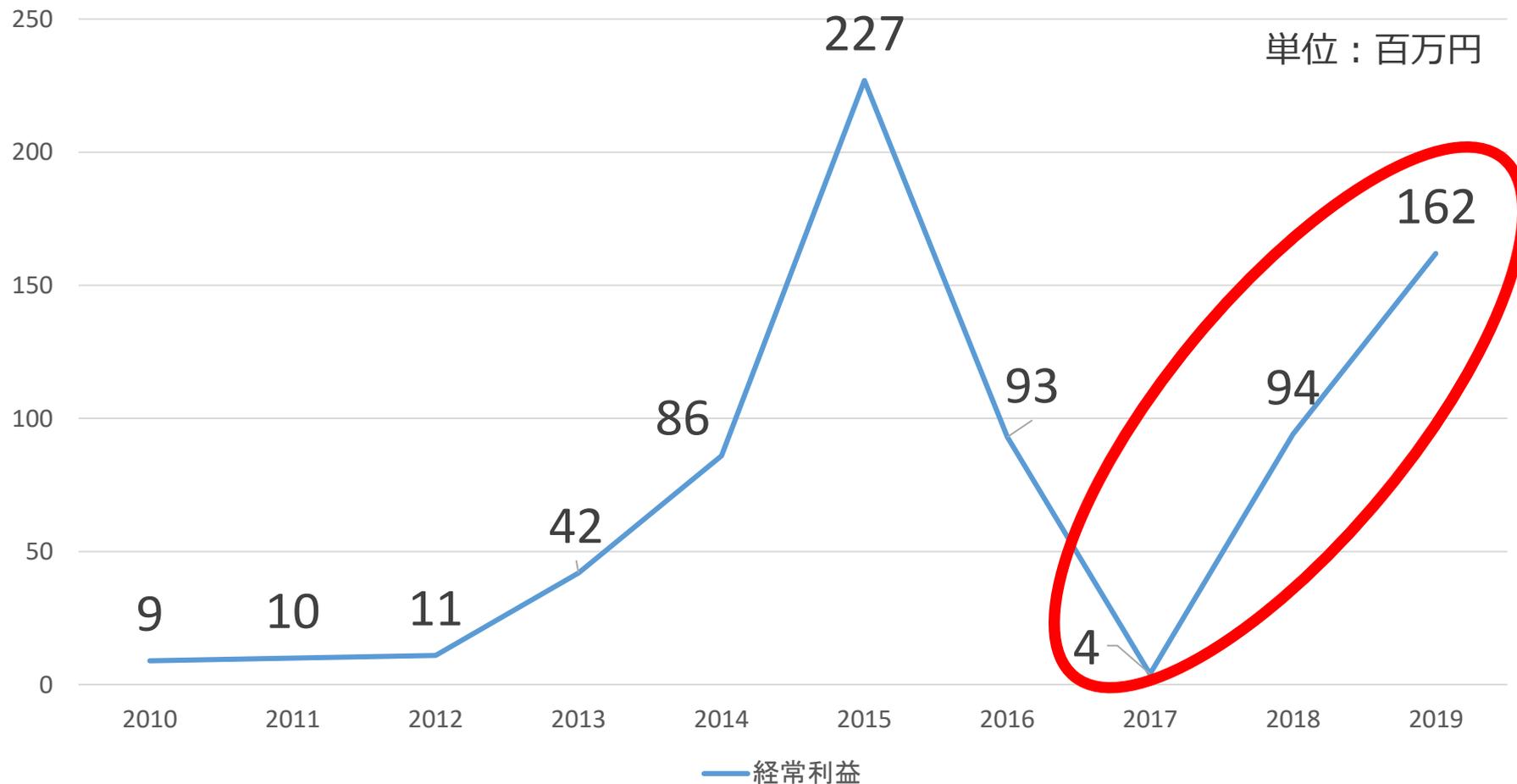
業績見通し・今後の戦略

2019年6月期 業績予想

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2018年6月期	6,333	96	94	31
2019年6月期予想	7,700	160	162	80
前年比	+22%	+66%	+71%	2.5倍

経常利益推移

過去最高利益の更新に向けた足掛かりに



今後の展開イメージ

事業区分	位置付け	ミッション	
新規 (リユース以外)	新たな収益源	・新規収益基盤確立	新規領域
専門商材 ・CtoCの侵入不可 ・グローバルアクセス	専門領域での Only1プレイヤー (IT×REAL)	・専門性の獲得 ・既存マーケット商流の リプレイス	専門領域
ネット型 リユース	ME-Gの根幹	・持続的な売上拡大 ・生産性の向上	基盤領域

今後の展開イメージ

事業区分	位置付事業内容		
新規 (リユース以外)	<ul style="list-style-type: none"> ・レンタル ・メディア ・モバイル 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規収益モデル確立 	新規領域
専門商材 ・CtoCの侵入不可 ・グローバルアクセス	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具 ・建機 ・医療機器 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門性の獲得 ・既存マーケット商流のリプレイス 	専門領域
ネット型リユース	<ul style="list-style-type: none"> ・上記以外のリユース 	<ul style="list-style-type: none"> ・持続的な売上拡大 ・生産性の向上 	基盤領域

展開イメージ

新規イノベーション

持続的イノベーション

専門 = グロース

基盤 = 持続的拡大

拡大投資

支援投資

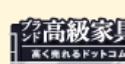
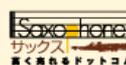


Emobile



新規 = インキュベート

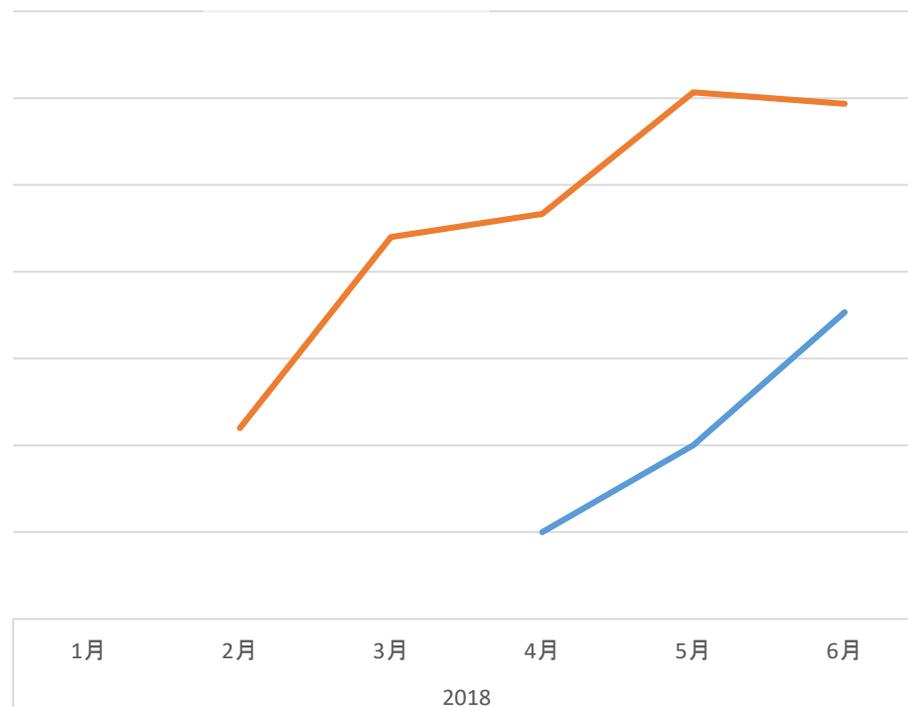
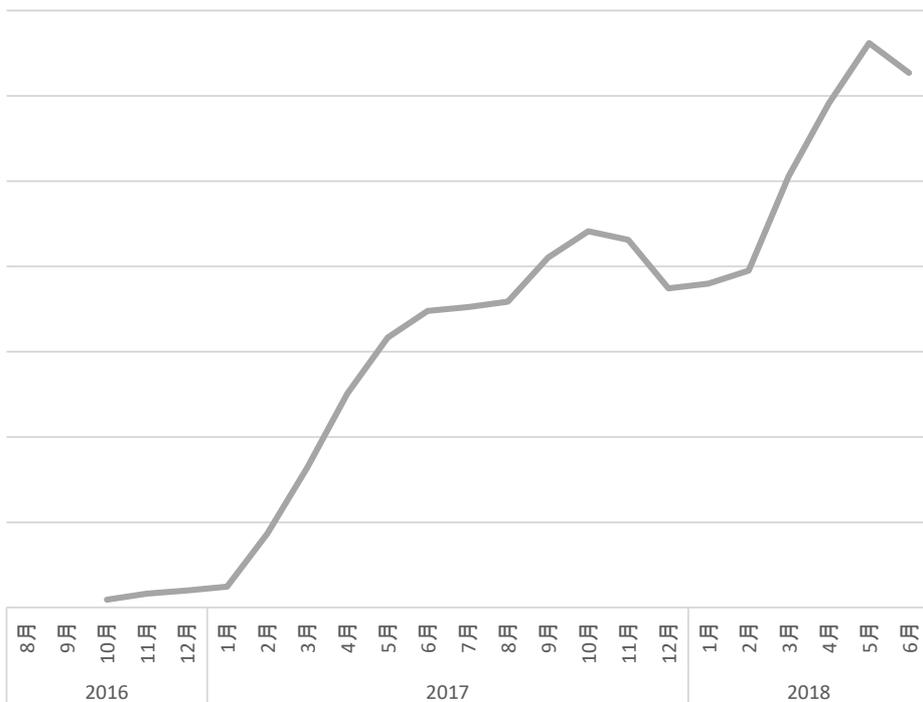
ReRe レンタル



基盤 = 生産性向上

法人向け買取依頼数推移

農機具は主力ビジネス化。建機、医療機器は順調な立ち上がり



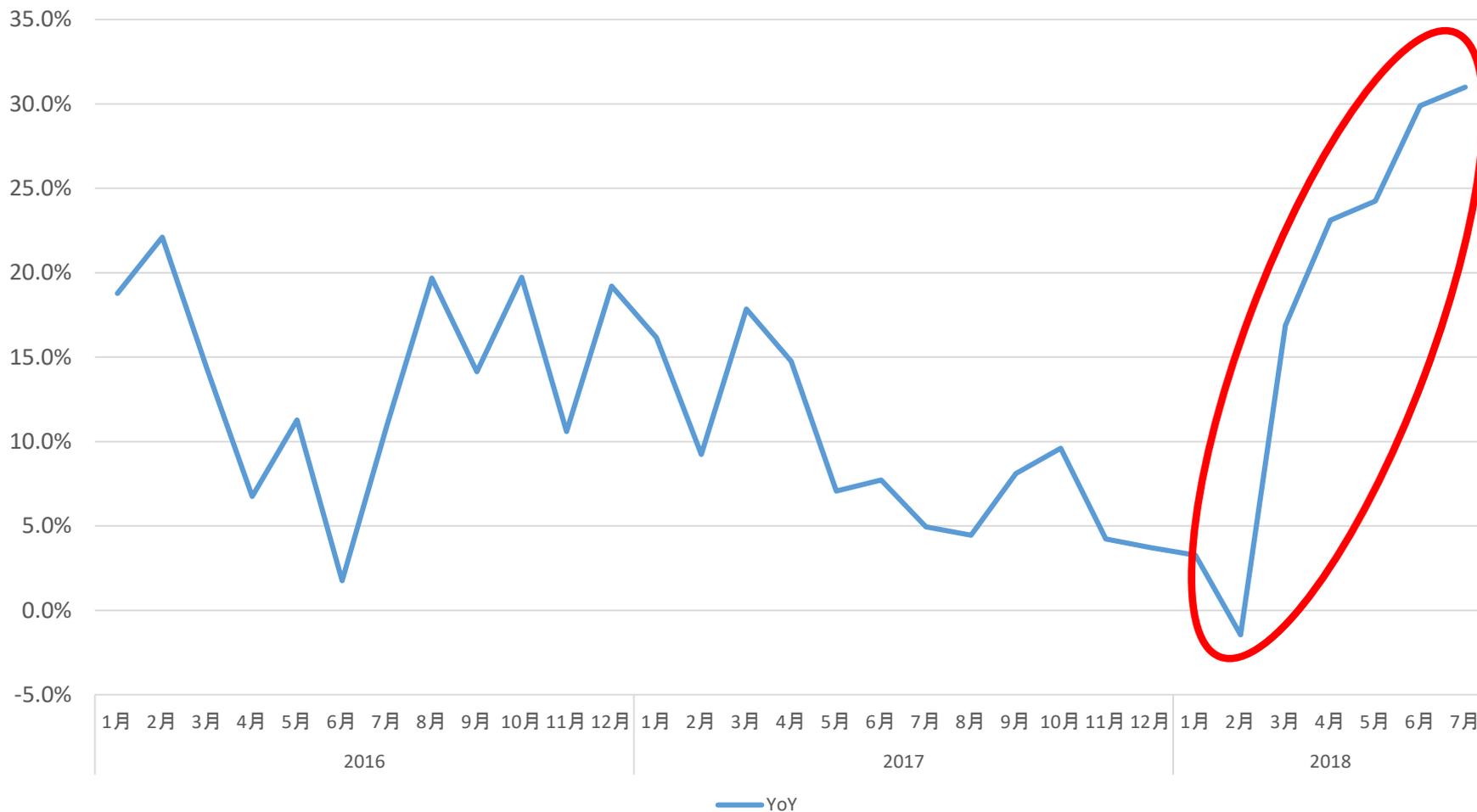
— 建機高く売れるドットコム — 医療機器高く売れるドットコム

月間230万PVを誇るメディアに成長



買取依頼数前年同月比

集客強化が奏功し、4Qは前年同期比+26%



既存事業取り組み

販路開拓戦略

買取

当社が出張買取



販売

大手のECサイト専売で
販路開拓を効率化



大手企業との提携により販路開拓を効率化



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、
将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。
実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

Appendix : 会社概要・ビジネスモデル

商号

株式会社マーケットエンタープライズ

証券コード

3135

設立

2006年 7月 7日

代表者

代表取締役社長 小林 泰士

事業内容

ネット型リユース事業

従業員数

303名 (アルバイト含む/2018年6月末日現在)

「ネット型リユース」ビジネスモデル

買取、販売共にマルチチャネル対応で、幅広いニーズに対応

『C to B to C』をベースとしつつも、法人大型案件にも対応

ビジネスフロー

30カテゴリーの
買取Webメディア



コンタクトセンターでの
事前査定



3つのチャネルによる
商品買取



宅配



出張



店頭



リユースセンターでの
商品化・出品



ECサイトでの
販売

ヤフオク!

楽天市場

Amazon

eBay

ReRe