

2020年6月期

中間決算  
説明会資料



# Agenda

- 会社概要及び事業内容
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- 2020年6月期 業績予想
- IR活動の状況

# Agenda

- **会社概要及び事業内容**
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- 2020年6月期 業績予想
- IR活動の状況

# 会社概要

商号	株式会社マーケットエンタープライズ (MarketEnterprise Co.,Ltd.)
設立	2006年7月7日(七夕大安) (事業開始年月日 2004年11月1日)
企業理念	WinWinの関係が築ける商売を展開し、商売を心から楽しむ主体者集団で在り続ける。
上場	2015年6月27日東証マザーズ上場(証券コード3135)
資本金	3億669万9,000円(2019年12月末現在)
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、メディア事業、モバイル通信事業
従業員数	363名(アルバイトスタッフ含む)(2019年12月末現在)
本社	〒104-0031 東京都中央区京橋 3-6-18 東京建物京橋ビル 3F
主要取引先	ヤフー株式会社 / 楽天株式会社 / アマゾンジャパン合同会社 / eBay Inc./株式会社電通 / 株式会社NTTドコモ / 大日本印刷株式会社 / コープデリ生活協同組合連合会 / SGホールディングス株式会社 / ヤマトホールディングス株式会社

# マーケットエンタープライズとは？

MARKET（市場）+ ENTERPRISE（冒険的創出）

リユースを核とした最適化商社を目指し、  
様々な事業を展開をしている会社

## 最適化商社とは？

賢い消費を望む消費者に様々な選択肢を提供できる会社

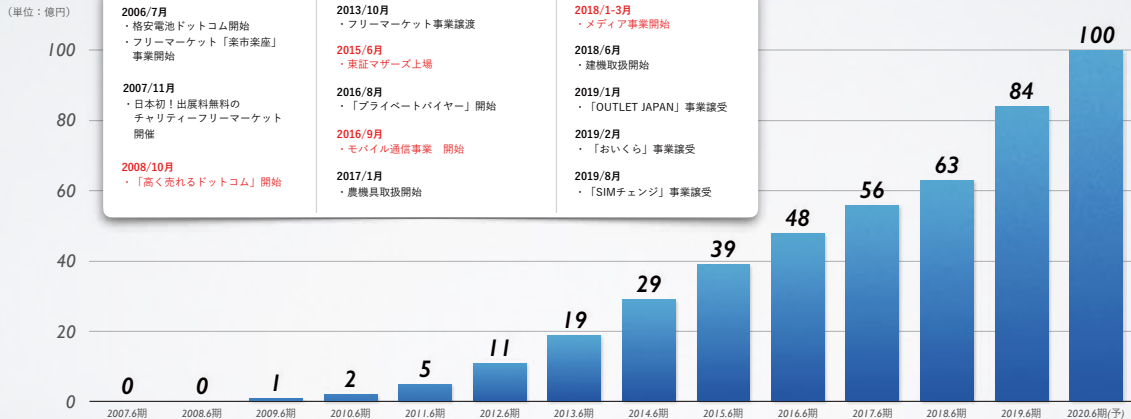
※賢い消費：自身にとって満足度が高く、かつ再販価値（買ったものがいくらで売れるのか）を意識した消費行動のこと

# 当社沿革・売上高推移

2006年設立時より、リユース事業を展開

フリーマーケット主催などを経て、2013年からネット型リユース事業に特化

2015年6月のマザーズ上場を経て事業を多角化



# 事業ポートフォリオ

増加している賢い消費者に向けたサービス提供のために、  
必要な事業ポートフォリオを構築

## ネット型リユース

個人向け



プラットフォーム



レンタル



法人向け



## メディア

リユース



消費関連



モバイル通信



## モバイル通信

カシモ

カシモ WiMAX

# Agenda

- 会社概要及び事業内容
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- 2020年6月期 業績予想
- IR活動の状況



## 2020年6月期中間 連結決算ハイライト

売上高は前年同期比 **+35.1%** の **51.7億円** に増加し、**上期過去最高売上高** を達成！

営業利益は同 **2.1倍** の **3億円** に拡大し、**上期過去最高営業利益** を達成！

営業利益率は **3.9% → 6.0%** となり、**2.1pt** の **大幅上昇**！

単位 百万円	2019年6月 上期	2020年6月 上期	増減率
売上高	3,832	5,179	+35.1%
営業利益	150	309	2.1倍
(営業利益率)	(3.9%)	(6.0%)	—
経常利益	149	308	2.1倍
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	167	2.5倍

## 2020年6月期上期 セグメント別売上高

～新規2事業が収益軌道にのった結果、**今期から3事業のセグメント分けを開始**～

主力のネット型リユース事業は前年同期比+14.1%の増収と堅調な成長！

**メディア事業は同6.1倍・モバイル通信事業は同2倍の大幅増収**となり、

2017年6月期～2018年6月期の**戦略的投資期を経て新規2事業が急成長**！

単位 百万円	2019年6月 上期 (参考値)	2020年6月 上期 (実績)	増減率
ネット型リユース事業	3,026	3,454	+14.1%
メディア事業	43	263	6.1倍
モバイル通信事業	795	1,600	2.0倍
連結消去	▲32	▲138	—
連結合計	3,832	5,179	+35.1%

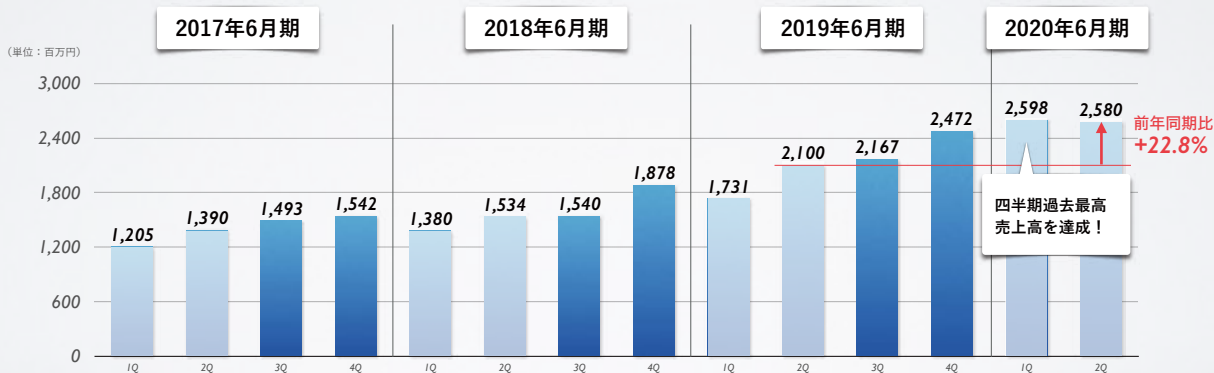
※複数セグメントによる経営管理は当期初から実施しているため、2019年6月上期の売上高は参考値として記載しています。

## 売上高の推移(直近3年間・四半期別)

メディア事業・モバイル通信事業において、9月に新型iPhone発売による特需が発生し、**1Qで四半期過去最高売上高**を達成！

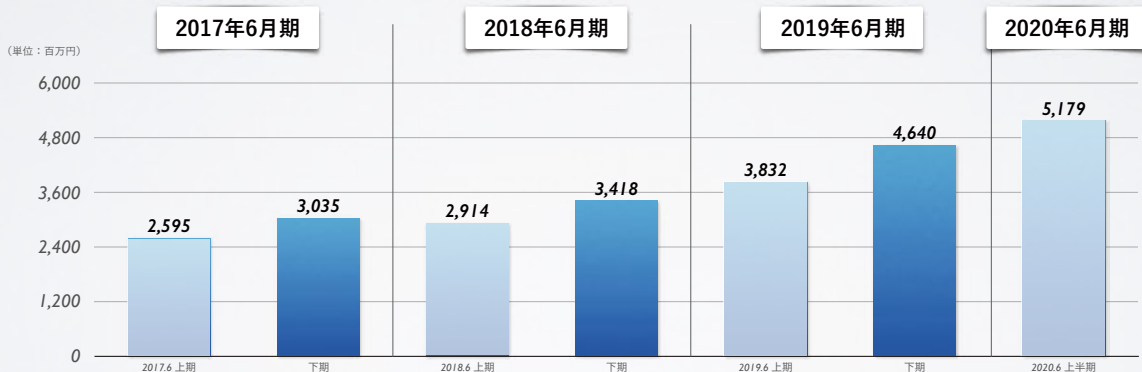
2Qは、主力のネット型リユース事業において、10月に大型台風の影響で一時買取が減少したこと等により、直近の1Q売上高こそ

下回ったものの、2四半期連続で25億円を上回り好調をキープ！**前年同期比では+22.8%**の増収！



# 売上高の推移(直近3年間・半期別)

主力のネット型リユース事業において、生活の転換期である3月～5月に多くの商材買取が発生、販売時期は4Qに集中  
売上高は**例年下期偏重**の傾向！**通期業績予想を現時点では据え置きとしたものの、例年同様の見通し**



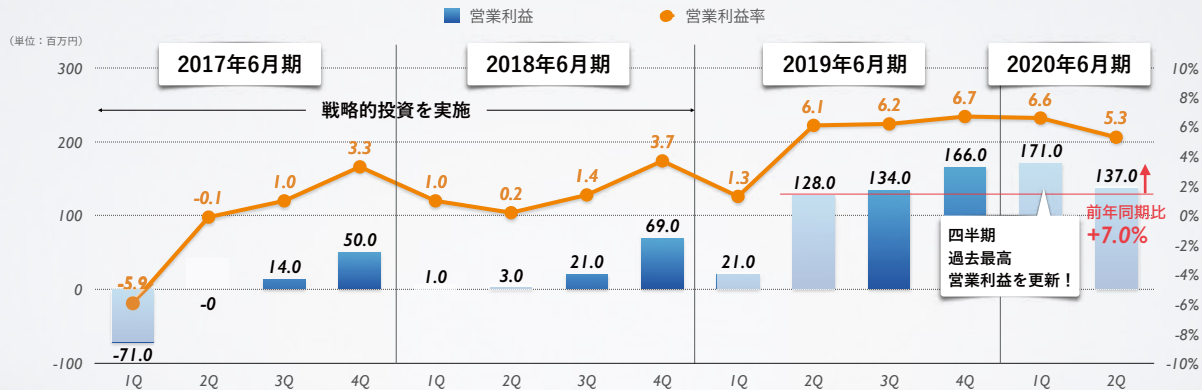
# 営業利益・営業利益率の推移(直近3年間・四半期別)

過去2年間（2017年6月期～2018年6月期）の戦略的投資期を経て、前期2Qから営業利益率が大幅に向上！

売上高同様、メディア・モバイル通信事業で9月の特需発生により、**1Qで四半期過去最高営業利益**を達成！

2Qはメディア・モバイル通信事業において反動減があり、前2四半期（前期4Qおよび今期1Q）に対しては減益となった

ものの、**前年同期比では+7.0%の増益**（前年2Qから利益水準が大きく引き上がったため1桁台の伸びに留まった）

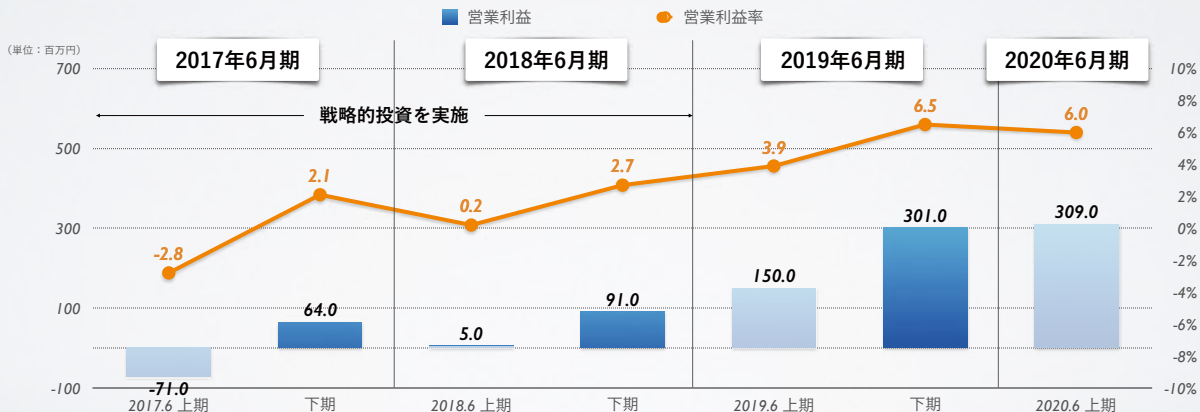


# 営業利益・営業利益率の推移(直近3年間・半期別)

営業利益は売上高以上に**例年下期偏重**の傾向！

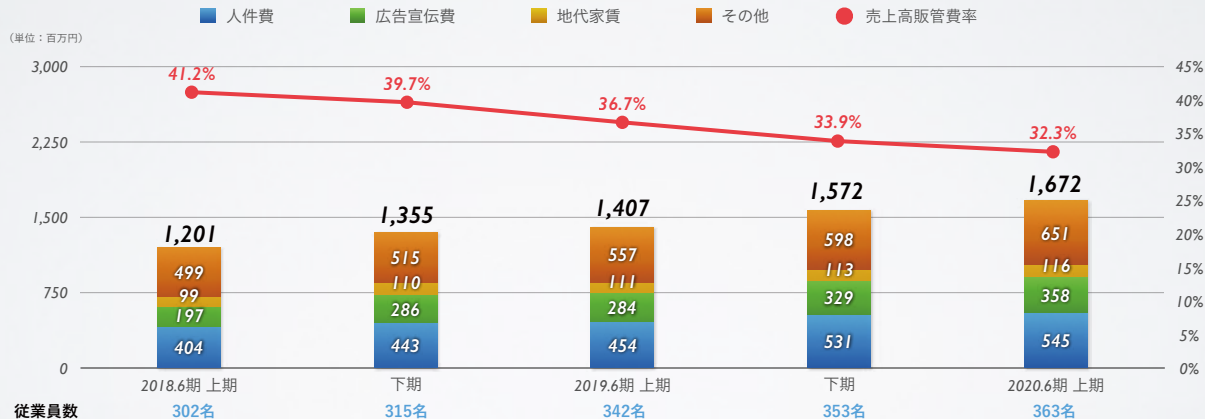
主力ネット型リユース事業の生活の転換期である3月～5月に多くの商材買取が発生、販売時期は4Qに集中

**通期業績予想を現時点では据え置きとしたものの、例年同様の見通し**



# 販売費及び一般管理費と従業員数推移

採用強化により人件費が増加傾向であるものの、  
業務標準化・IT化を推進し、**売上高販管費率は着実に圧縮**



※その他には、運賃、荷造包装費、支払手数料、旅費交通費などが含まれます。

※従業員数には、パート・アルバイトなどの人数を含みます。

## 連結 貸借対照表推移

「SIMチェンジ」事業譲受によりのれん計上したため、**固定資産が前期末比+26.9%**  
事業譲受資金および運転資金の充足を目的とした借入実施により、**借入金と同+48.4%**

単位：百万円	2019年6月末	2019年12月末	増減率
現預金	1,166	1,358	+ 16.4%
商品在庫	367	373	+ 1.7%
他流動資産	583	667	+ 14.4%
固定資産	499	633	+ 26.9%
資産合計	2,617	3,033	+ 15.9%
借入金合計	555	824	+ 48.4%
その他負債	817	763	▲6.6%
負債合計	1,372	1,588	+ 15.7%
純資産合計	1,244	1,444	+ 16.1%
負債・純資産合計	2,617	3,033	+ 15.9%



# Agenda

- 会社概要及び事業内容
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- 2020年6月期 業績予想
- IR活動の状況

# ネット型リユース事業

---

# ネット型リユース事業：概要

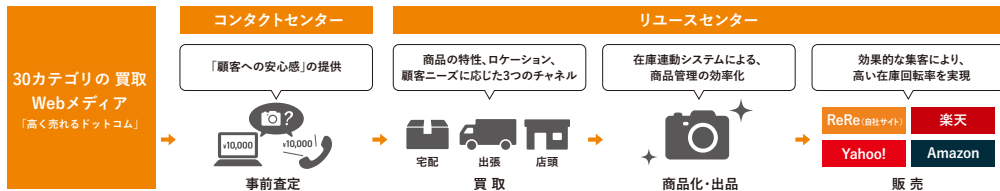
- 個人向けリユースに加え、**農機具・建機・医療機器**といった**法人向け大型商材**にも注力
- リユース品における全国の売り手と買い手をつなぐマッチングプラットフォームである「**おいくら**」を**2019年2月に事業譲受**2019年6月末の「**高く売れるドットコム**」との**連携開始後、シナジー強化**に取り組む



# ネット型リユース事業：概要

- ・ 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
- ・ 『CtoBtoC※』 をベースとしつつも、法人大型案件の対応も強化

## ビジネスフロー



- ・ 買取：全て自社運営の「高く売れるドットコム」を通じて行う
- ・ 販売：ヤフオク！、楽天市場、Amazonなど複数のマーケットプレイスへの出品に加え、自社サイト「ReRe」でも展開

※CtoBtoC：Consumer to Business to Consumerの略。個人間で直接取引をするのではなく、法人を介して行う取引形態のこと

# ネット型リユース事業：買取バーティカルサイト

ニッチな商材を中心に**30カテゴリ**に及ぶ幅広い対応で、**月間約4万件の買取依頼**を確保



# ネット型リユース事業：事業の強み

当社の強みを生かした顧客満足度の追求により、**ネットオークション売上高2年連続1位**を獲得！

## コンタクトセンターでの事前査定



買取価格・買取方法等のご提案

## 3つのチャンネルで買取



宅配買取



店頭買取



出張買取



## 全国に展開するリユースセンター



顧客の身近な地域へ展開することにより  
心理的・物理的障壁を低減

札幌、仙台、埼玉、東京、西東京、横浜、  
名古屋、大阪、神戸、福岡の10都市に  
リユースセンターを展開

## 標準化されたオペレーション



1,000ページの業務マニュアル

業務プロセスを明文化したマニュアル  
『STANDARD BOOK』とその実践による、  
サービスレベルの標準化

# ネット型リユース事業：売上高推移（直近3年間・半期別）

売上高は**前年同期比+14.1%の34.5億円**に増加し、**半期過去最高売上高**を記録！

生活の転換期である3月～5月に多くの商材買取が発生、販売時期は4Qに集中するため**例年下期偏重**の傾向

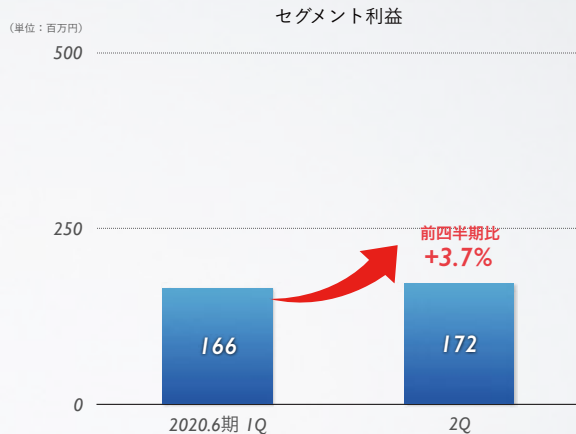
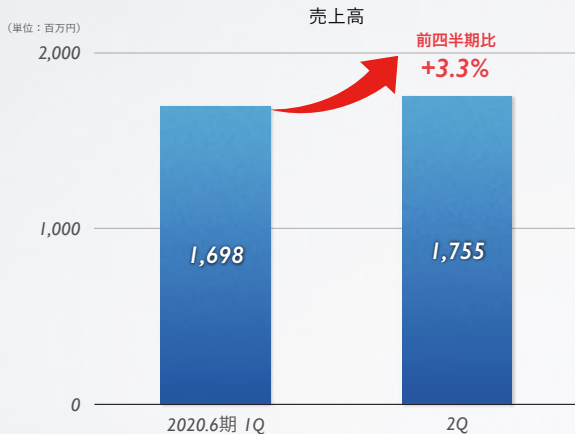
(単位：百万円)



※2020年6月期より事業セグメント別開示を開始したため、2019年6月期以前の売上高については未監査であり、参考値として記載しています。

# ネット型リユース事業：売上高・セグメント利益（四半期比較）

2Qは10月に大型台風の影響で一時買取が減少したものの、それを吸収する形で  
**売上高・セグメント利益ともに前四半期1Qに対して増収増益を達成！**



※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

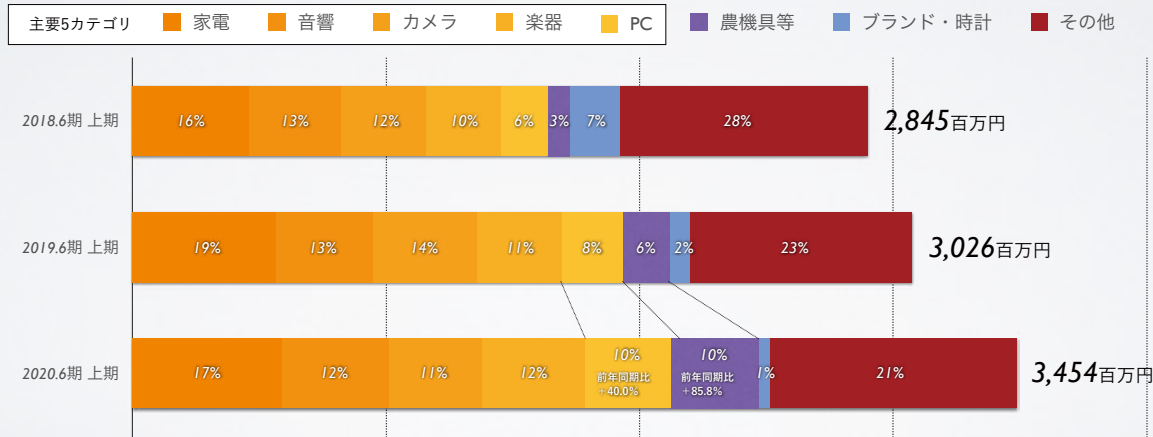


# ネット型リユース事業：商材別売上比率

戦略分野の**農機具等法人向け大型商材(建機・医療機器含む)**が前年同期比**+85.8%**の大幅伸長！

主要5カテゴリの中ではパソコンが同+40.0%で比率を拡大

一方、ブランド・時計は引き続き戦略的に縮小



※農機具等には、建設機械および医療機器の売上高を含みます。

※その他には、上記以外の商材および「おいくら」「ReReレンタル」等の売上高を含みます。

## ネット型リユース事業：商品在庫・在庫回転数

- 上期末の商品在庫は前期末から **+1.7%の3.7億円** に増加、質のいい在庫の保有増はプラス要因
- 高単価商材を取り扱うものの **在庫回転数は高水準を維持**、投資効率の良い経営を推進



# ネット型リユース事業：買取依頼件数

月間買取依頼件数は約4万件で推移しており、上期は**前年同期比+8.7%の23.9万件**の買取依頼を獲得  
買取依頼件数においても**例年下期偏重**の傾向が見られる（当社繁忙期が引越しシーズンの3～5月にあたるため）



# ネット型リユース事業：平均販売単価

販売単価は**3万円以上の高水準**を継続



# ネット型リユース事業：2020年6月期 上期トピックス

企業や地方自治体との幅広い連携を通じ、リユース品の新たな流通経路を確立

## リユース品買取強化アライアンス

会社名	発表日	内容	買取対象商材
ポラリスジャパン㈱ <b>POLARIS</b>	2019/11	公式下取りプログラムを共同実施	スノーモービル
㈱農業総合研究所 株式会社農業総合研究所	2019/10	登録生産者に対して中古農機具の買取サービス開始	トラクターなど
三菱UF信託銀行㈱ エクスセレント倶楽部 Excellence Club	2019/10	「エクセレント倶楽部」会員向けに買取優待サービス開始	全カテゴリー
㈱ハーフ・センチュリー・モア もうひとつの暮らし <b>SunCity</b>	2019/09	高齢者向け高級マンションの新規入居者限定の買取サービス開始	全カテゴリー
パナソニック コンシューマーマーケティング㈱ <b>Panasonic Store</b>	2019/07	電動アシスト自転車の公式買取サービス開始	電動アシスト自転車

## リユース品の新たな活用「楽器寄附ふるさと納税」

楽器寄附  
ふるさと納税



### 参加 6自治体

- ・三重県いなべ市
- ・北海道東神楽町
- ・埼玉県北本市
- ・宮城県富谷市
- ・愛知県日進市
- ・長崎県松浦市

# リユース市場の潜在市場規模

当社のターゲットは、**CtoC（個人間取引）との相性が良くない3.2兆円と法人市場1.3兆円を含む4.5兆円**

CtoC向け  
4.4兆円

- 衣服・服飾品
- 書籍
- 日用品・生活雑貨
- ソフト・メディア類
- ベビー・子供用品
- その他

当社ターゲット  
3.2兆円

- 家電4品目
- カメラ・周辺機器
- パソコン・周辺機器
- 携帯電話・スマートフォン
- 玩具・模型
- 自転車・自動車部品・パーツ
- ブランド品
- 家具類
- その他

法人市場  
1.3兆円  
+  $\alpha$

- 農機具
- 建設機械
- 医療機器
- その他

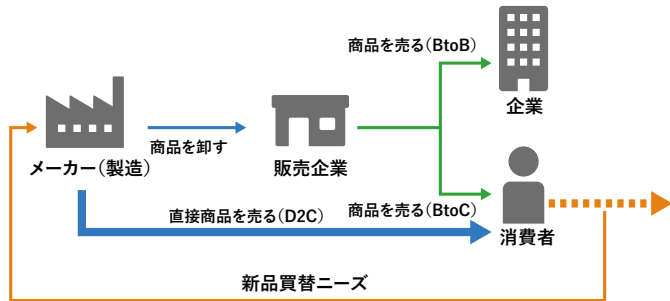
※出典：経済産業省「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」より引用

※出典：農機具：農林水産省 建設機械：日本建設機械工業会 医療機器：家事工業生産動態統計（年報）に将来中古品比率30%乗じた金額

当社市場 4.5兆円 +  $\alpha$

# 買取強化 メーカーとのアライアンス拡充

メーカーのD2C※ 戦略の加速によりリユースのニーズはさらに拡大  
メーカーは一次流通（新品購入）に加え、二次流通（買取販売）を意識した  
販売戦略において買取パートナーは必須



リユース品の買取ニーズに当社が対応

**ME** MARKET  
ENTERPRISE

【アライアンス事例】

POLARIS

Panasonic Store

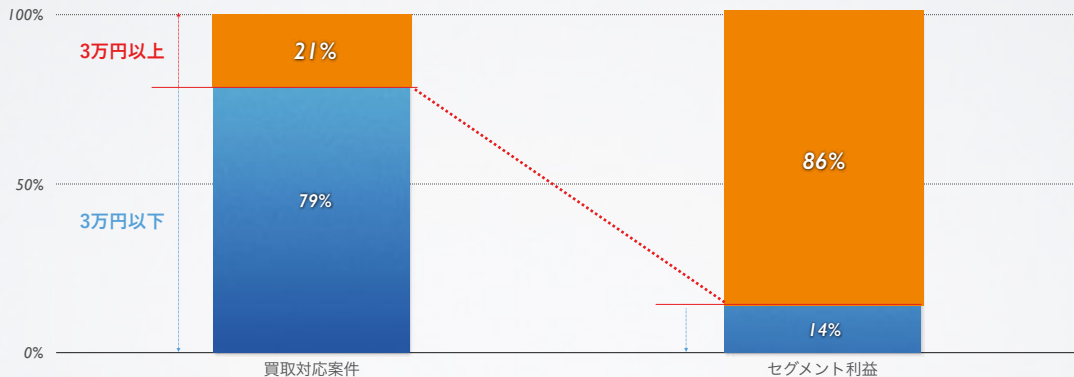


※D2Cは、Direct to Consumerの略。消費者に対し手商品を直接販売する仕組みのこと。

# 「高く売れるドットコム」の収益構造

買取対応案件のうち、販売単価3万円以上の商材が占める割合 21%

その**3万円以上の商材でセグメント利益の86%**を創出

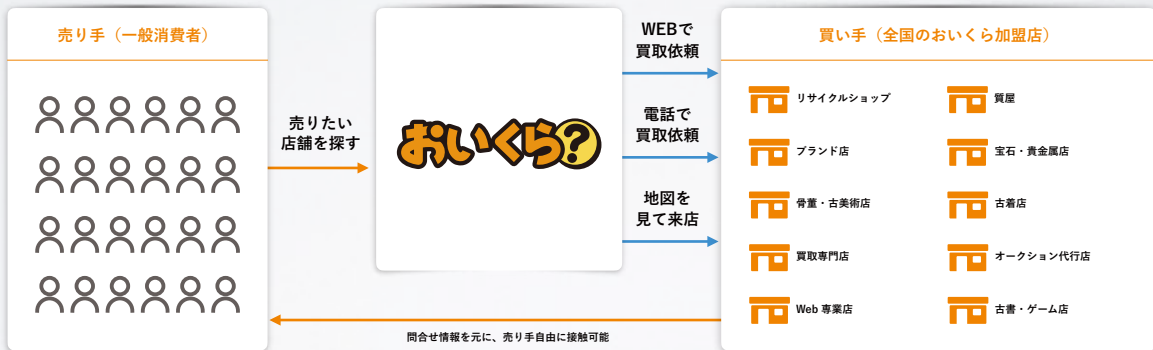




# プラットフォーム「おいくら」について

(2019年2月事業譲受)

リユース品における全国の売り手と買い手をつなぐマッチングプラットフォーム



# 「高く売れるドットコム」と「おいくら」の連携による 買取の構造改革を実施

【これまで】月間約4万件の買取依頼のうち約半数は、地域面・価格面の制約などで対応できていなかった

【今後は】当社では成約不可の買取依頼を、「おいくら」経由で全国の加盟店さまへご提供



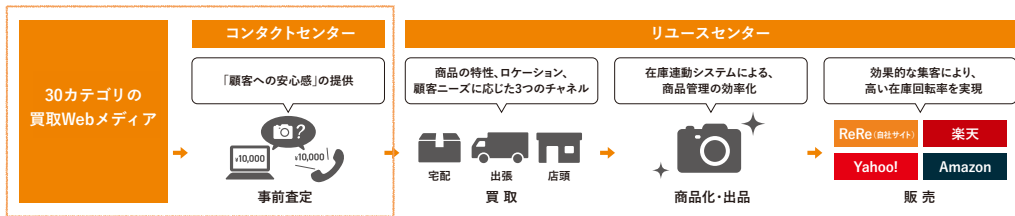
▶  
加盟店さまへ送客



# 「高く売れるドットコム」から「おいくら」への送客の仕組み

コンタクトセンターでの事前査定段階で、当社では成約不可の買取依頼を、「おいくら」を通じて全国1,431店舗（うち、有料加盟店舗数964店（2020年1月））の加盟店さまへご紹介

## 現行の当社ビジネスフロー



## 「おいくら」シナジーによる、新たな発生フロー

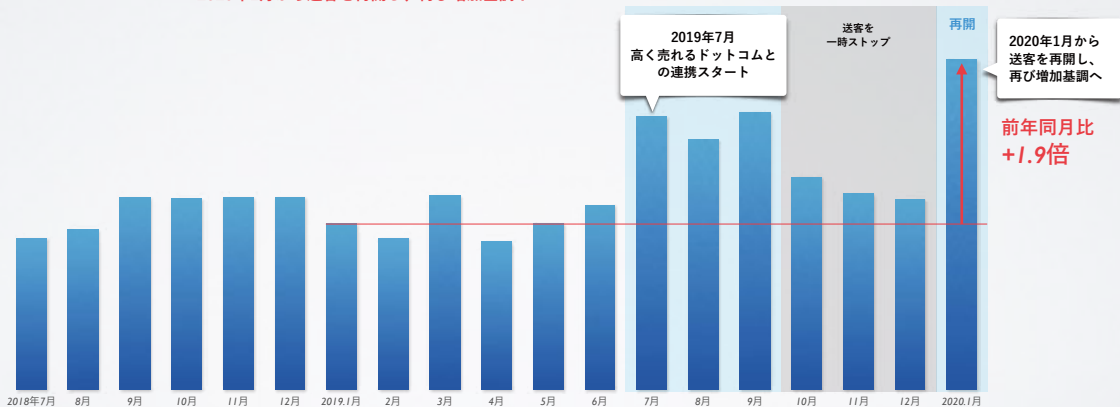
当社では成約不可の買取依頼を、「おいくら」経由で全国の加盟店さまへご紹介



# 「おいくら」送客数月次推移

2019年6月末の「高く売れるドットコム」との連携後、2019年7月から送客数が大幅上昇となっていたものの、マッチング率が悪かったため、2Q（10 - 12月）において送客を一時ストップ

- ・システム開発投資を行い、12月末にマッチングエンジンをリニューアル
- ・2020年1月から送客を再開し、再び増加基調！



# メディア事業

---

# メディア事業：保有メディア

賢い消費者への情報提供を目的に、消費者の関心の高い分野における5つのメディアを保有

## リユース関連



買取・売却・処分がよくわかる  
リユースメディア

## 通信関連



iPhone・Wi-Fi・WiMAXの情報メディア



※2019年8月事業譲受

格安SIMカードの比較メディア

## 消費関連



新しい趣味と出会うメディア

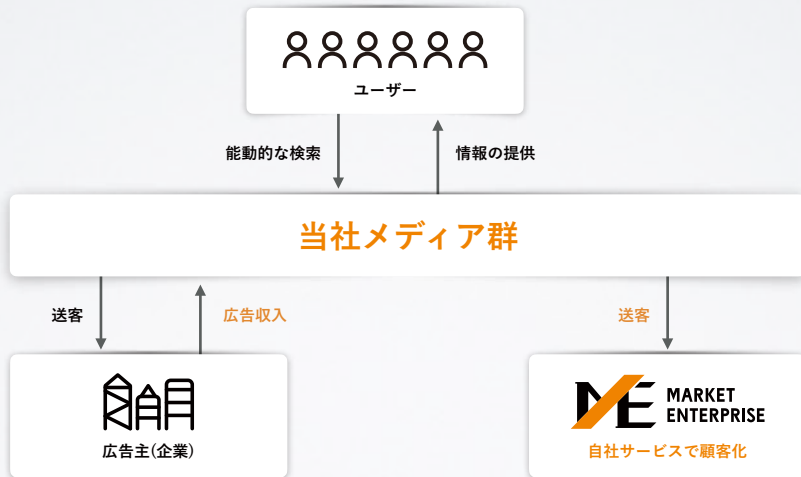


※2019年1月事業譲受

全国のアウトレットモールの  
情報メディア

# メディア事業：ビジネスモデル

ユーザーの関心のある特定分野に関して比較コンテンツを提供し、マッチングを支援



# メディア事業：「SIMチェンジ」事業譲受

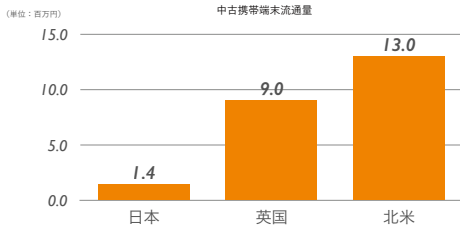
(1Q：2019年8月譲受)

SIMロック解除（2019年9月）に伴う中古端末需要増対応、マルチドメイン戦略推進

## SIMロック解除需要の取り込み

### 中古携帯端末市場

日本の中古端末市場は英国や北米比較で低い水準



出所：日本は2016年。北米は2015年の米国、カナダを含む。英国は2016年。販売台数にはオークションサイト経由での消費者間の販売は含まない。

出所："Refurbished Phone Sales" Gartner, 外部調査レポート" TMT Predictions 2016"

## マルチドメイン戦略

- 成長領域の面取り



- ターゲットワード分散
- 記事ノウハウ共有
- 運用共通化
- 露出増加
- リスク分散



# メディア事業：売上高推移（直近2年間・半期別）

売上高は前年同期比6.1倍の2.6億円に増加し、半期過去最高売上高を記録！  
運営メディアの増加に伴い、前期から急成長を継続

(単位：百万円)

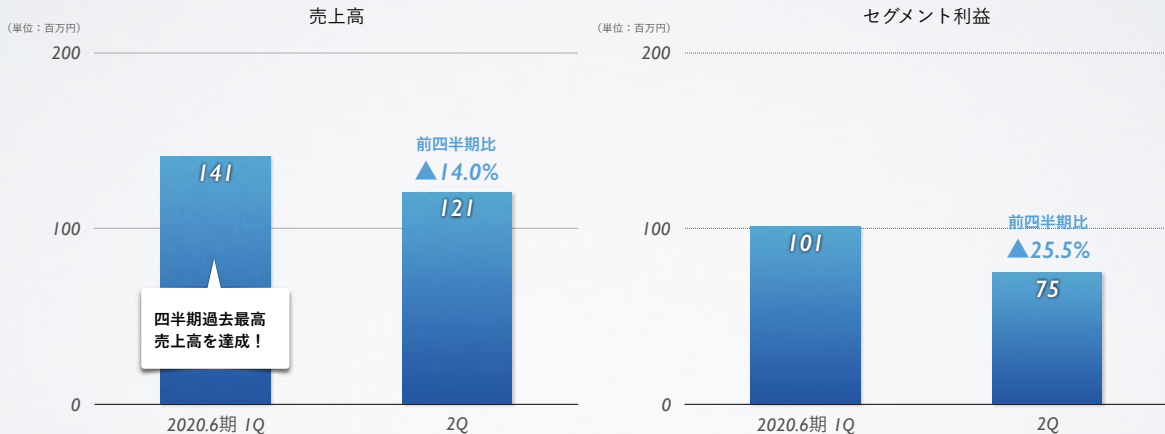


※2020年6月期より事業セグメント別開示を開始したため、2019年6月期以前の売上高については未監査であり、参考値として記載しています。

※売上高は、内部消去前の数値です。

# メディア事業：売上高・セグメント利益（四半期比較）

9月に新型iPhone発売による特需が発生し、**1Qは四半期過去最高の売上高**を達成！  
2Qは前四半期1Qに対して下げたものの、9月の特殊要因を除いた業績推移においては順調な成長



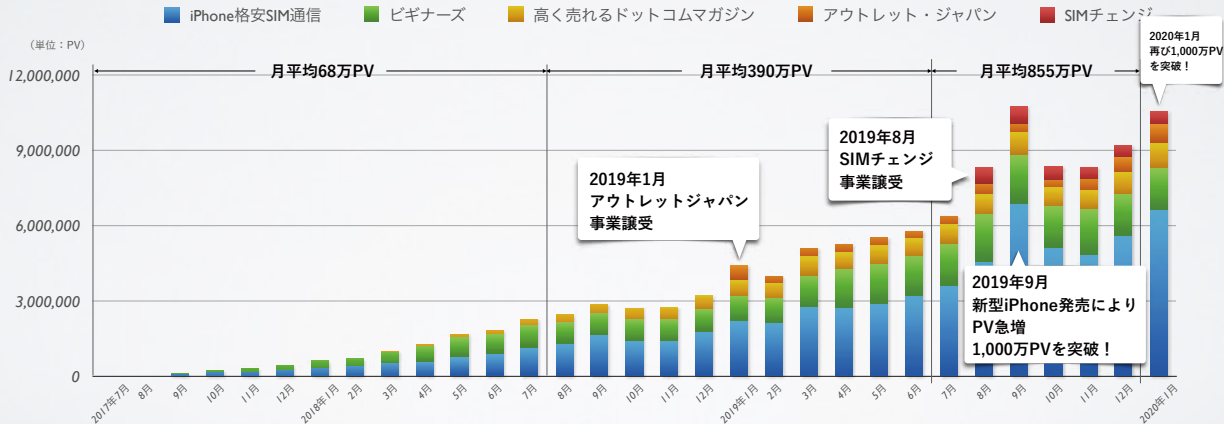
※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

# メディア事業：PV数月次推移

2019年9月、新型iPhoneの発売を受けて月間1,000万PVの大台を初めて突破！

2020年1月、再び月間1,000万PVを突破！

多様な情報メディアを運営することで、特殊要因などの緩和を図り安定成長を目指す



# メディア事業：2020年6月 上期トピックス

当社の中古モバイル市場アナリスト、リユースエバンジェリストによる  
調査レポート発行、自社の膨大な取引データ等をもとに最新情報を提供

## 調査レポート発行「iPhone格安SIM通信」

2019年第4四半期(10月～12月)中古iPhone端末ランキング

順位	傾向	機種・モデル	ストレージ容量	通信キャリア	平均価格	平均価格(前四半)	中央値	中央値(前四半)
1位	↑	iPhone 7	128 GB	ソフトバンク	20,580円	-2,321円	20,000円	-2,000円
2位	↑	iPhone 7	128 GB	au	20,441円	-2,322円	19,800円	-2,200円
3位	↓	iPhone 8	64 GB	au	38,862円	-5,341円	40,000円	-6,800円
4位	↑	iPhone 8	64 GB	ソフトバンク	38,604円	-4,568円	40,000円	-4,800円
5位	↑	iPhone 7	32 GB	au	17,063円	-2,033円	15,800円	-2,000円
6位	↑	iPhone 7	128 GB	NTTドコモ	22,870円	-4,349円	22,500円	-4,300円
7位	↑	iPhone 6s	64 GB	ソフトバンク	10,726円	—	10,000円	—
8位	↓	iPhone 7	32 GB	ソフトバンク	18,241円	-413円	17,738円	-62円
9位	↑	iPhone 6s	64 GB	NTTドコモ	13,018円	-1,698円	12,800円	-1,781円
10位	↑	iPhone 8	64 GB	NTTドコモ	35,670円	—	35,800円	—

## 調査結果「高く売れるドットコム」



# メディア事業：「最安修理ドットコム」事業譲受

(3Q：2020年2月譲受)

日本全国の修理業者ネットワークを活用し、**修理サービス情報**を提供



有料掲載店舗数

約**300**店(掲載店舗数19,000店)

月間ユーザー数

**57**万人(2019年12月)

月間PV数

**110**万PV(2019年12月)

# モバイル通信事業

---

# モバイル通信事業：事業内容

日常生活に必要な通信分野において、賢い消費の実現への選択肢として  
格安SIMサービス及び高速通信サービスであるWiMAXを展開

カシモ 0120-327-663

端末代込みで他社と比べてください！  
リユース端末×格安SIMだから  
端末代込み ¥980円〜

カシモ WIMAX

世界最安額  
1,380円

0円

無料!

WIMAXとは

お得な特典

カシモ WIMAX

世界最安額  
1,380円

0円

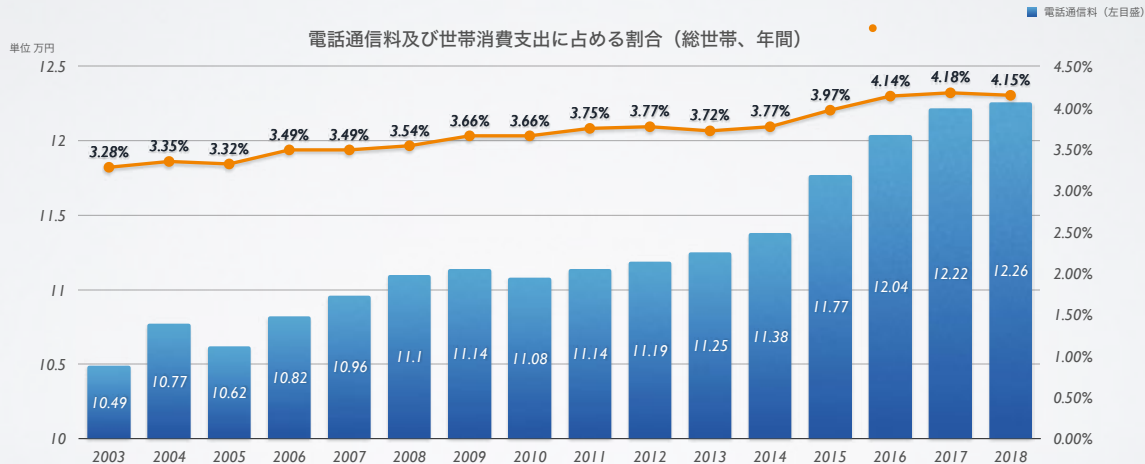
無料!

WIMAXとは

お得な特典

# 通信事業：通信費の家計に占める割合

家計に占める通信費の比重は上昇傾向



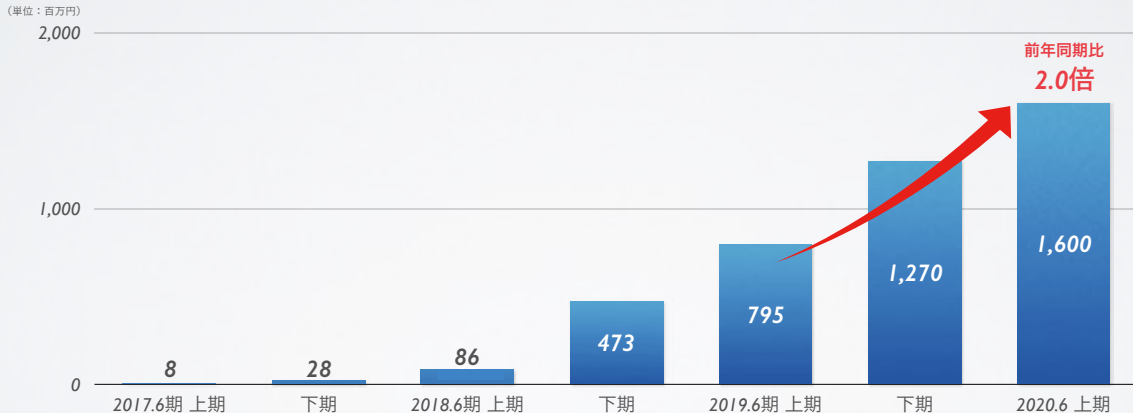
総務省「家計調査報告」より作成



# モバイル通信事業：売上高推移（直近3年間・半期別）

売上高は**前年同期比2倍の16億円**に増加し、**半期過去最高売上高**を記録！

メディア事業からの送客が好調

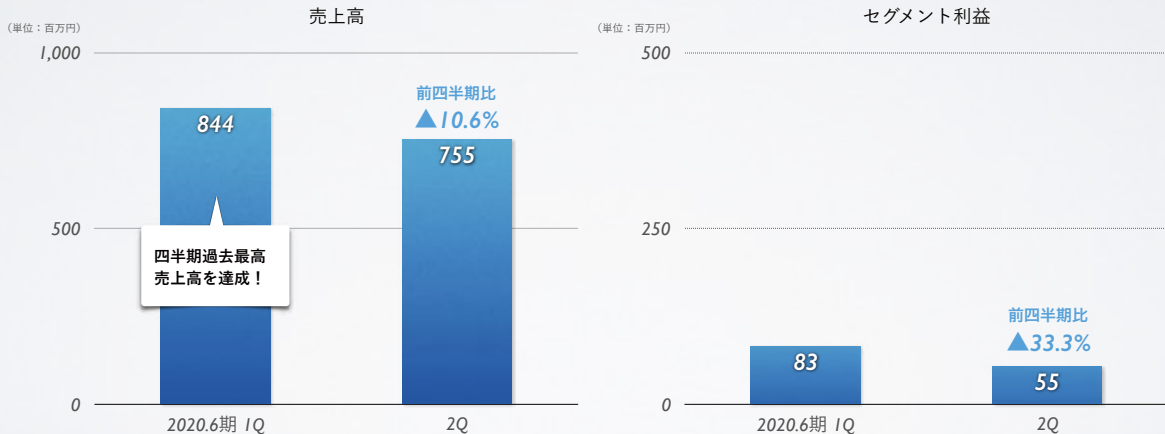


※2020年6月期より事業セグメント別開示を開始したため、2019年6月期以前の売上高については未監査であり、参考値として記載しています。

※売上高は、内部消去前の数値です。

# モバイル通信事業：売上高・セグメント利益（四半期比較）

メディア事業同様、メディア事業の特需により、**1Qは四半期過去最高の売上高！**  
2Qは前四半期1Qに対して下げたものの、1Qにおけるメディア事業の特需を除くと業績は順調に推移



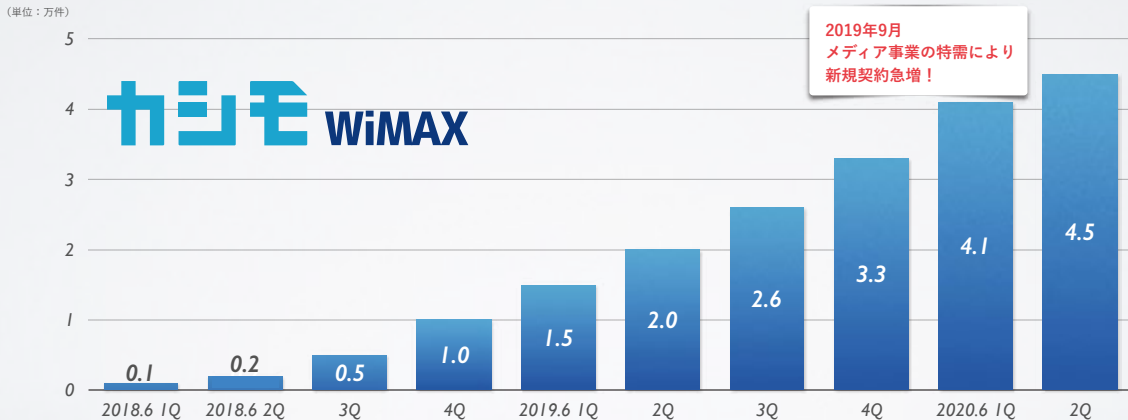
※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

# モバイル通信事業：累計保有回線数推移

2016年9月のサービス開始以降、順調に契約数が増加

**累計保有回線数は約4.5万件に拡大**

(現在、MEモバイルでは格安SIMの新規獲得は行っておりません)



# モバイル通信事業：オプションサービス強化

モバイル通信機器に加え、各種オプションサービスの充実を図り、  
顧客満足度向上・新規顧客獲得を目指す

工事不要 家でも外でも快適インターネット  
94.2%  
業界最安級  
月額 1,380円（税込）  
0円  
3年間の修理保証最大 62,755円お得！  
1 30円 月額料金  
2 端末代金  
3 送料  
いまなら！  
今すぐ申し込む  
24時間受付



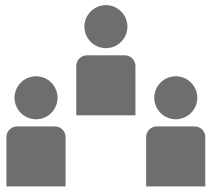
80%以上の方がご購入！  
保証対象内の故障を無償で修理！  
無償 月額 300円（税込）  
修理  
方が一故障しても... 安心サポートで いつでも無償修理！

U-NEXTビデオ見放題7日分  
初月 月額 980円（税込）  
無料  
500円分プレゼント  
700円分 無料  
80,000本以上  
70部以上  
洋画・邦画  
海外・国内  
ドラマ

# 【当社3事業を通じて】顧客の消費行動をより良く

多様化する消費行動や賢い消費を求める消費者に  
最適な消費の選択肢を提供する「リユースを核とした最適化商社」を構築

商品購入



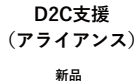
情報を知りたい



売りたい



買い換えたい



修理したい



生活費を減らしたいなど



# Agenda

- 会社概要及び事業内容
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- **2020年6月期 業績予想**
- IR活動の状況

## 2020年6月期通期業績予想

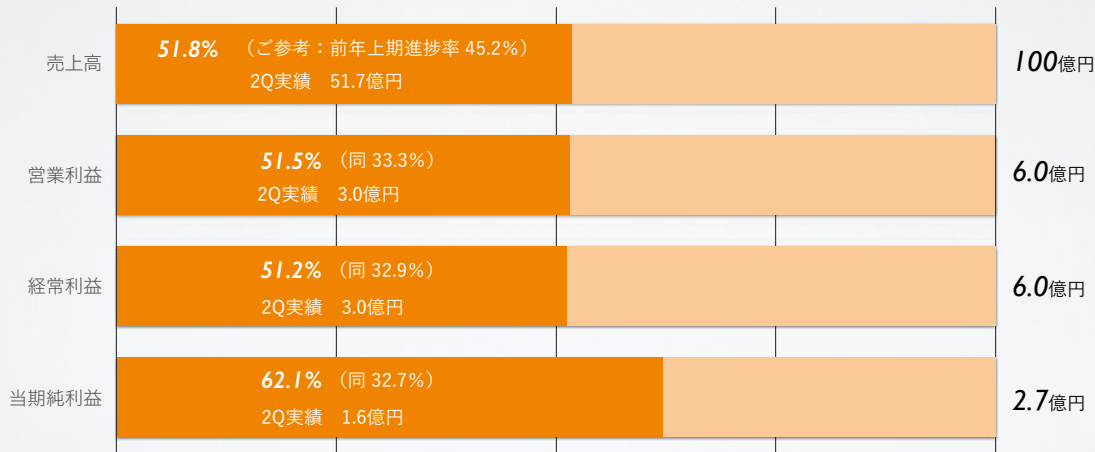
売上高は**3事業すべて増収**を見込む。

利益面は来期以降の成長につながる先行投資を適宜実施しながら**過去最高益**を更新へ。

単位 百万円	2019年6月期	2020年6月期	前期比
売上高	8,472	10,000	+18.0%
営業利益	452	600	+32.7%
経常利益	455	602	+32.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	203	270	+32.5%

## 2020年6月期 通期業績予想 進捗率

当社は下期偏重のため、上期業績の進捗率は50%を下回る傾向があるなかで、通期業績予想に対する**上期進捗率はいずれも50%を超過**、前期の上期進捗率を大きく上回り推移

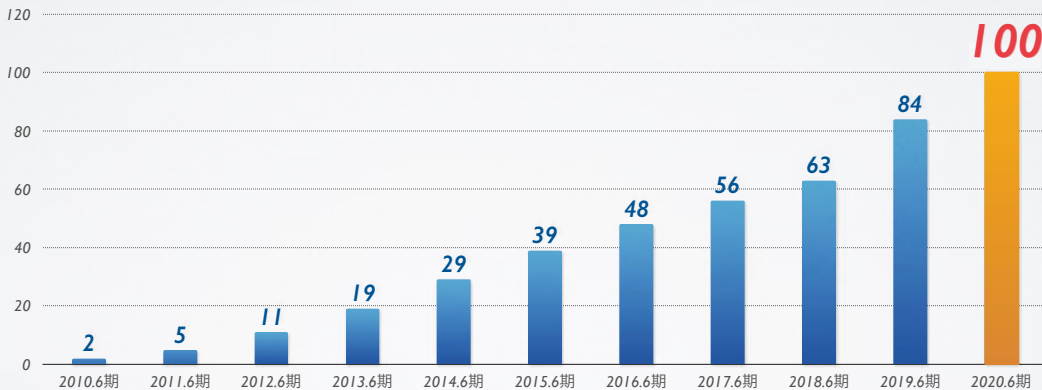




# 連結売上高推移

売上高は創業以来14期連続増収・100億円突破の見通し

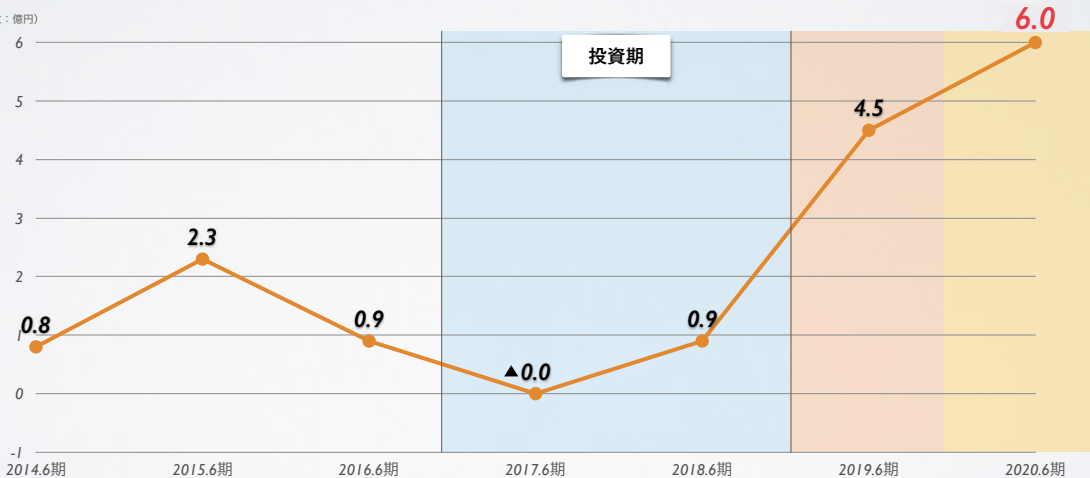
(単位：億円)



# 連結営業利益推移

営業利益は**過去最高益を連続更新・6億円突破**の見通し

(単位：億円)



# Agenda

- 会社概要及び事業内容
- 2020年6月期 中間決算
  - ①決算の概況
  - ②セグメント別 事業の概況
- 2020年6月期 業績予想
- **IR活動の状況**

# IR活動の状況

## IRサイト受賞歴

投資家様への情報発信強化を図るため  
2019年6月にIRサイトをリニューアルを実施

### 日興アイ・アール

「全上場企業ホームページ充実度ランキング」  
総合ランキング優秀サイトを受賞  
新興市場ランキング最優秀サイトを受賞

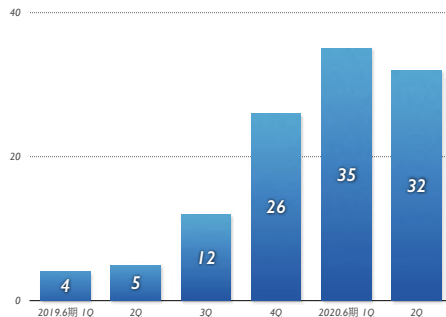


### 大和インベスター・リレーションズ

「2019年インターネットIR表彰」優良賞  
を受賞

## 機関投資家 面談数推移

投資家様とのコミュニケーションを強化し  
当事業への理解促進を



## 弊社IR活動について：メッセージ

もし本日の説明会でご不明点及びコンタクトをご要望の際には  
下記にご連絡をお願いいたします。  
是非ご説明をさせていただきたく思います。

**ir@marketenterprise.co.jp**

今後とも弊社IR活動に対するご支援ご鞭撻をよろしくお願いいたします。

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。

リユースを核とした最適化商社へ

