



株式会社マーケットエンタープライズ

2020年6月期 決算説明会

2020.08.18

証券コード:3135

① 2020年6月期

決算概況

取締役管理本部長・CFO 今村 健一

② 2021年6月期

経営戦略

代表取締役社長CEO 小林 泰士

① 2020年6月期 決算概況

取締役管理本部長・CFO 今村 健一

- ・ 連結決算概況
- ・ セグメント別概況

+ : 業績プラス影響、 - : 業績マイナス影響

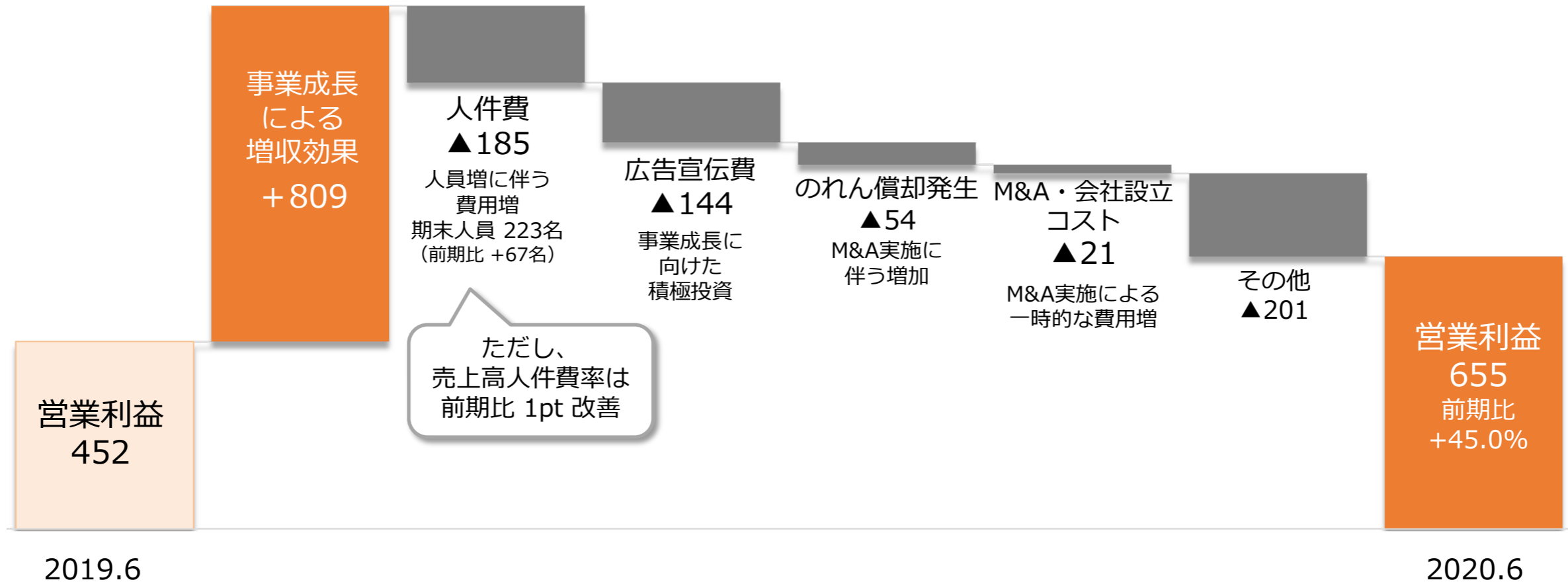
セグメント	影響度	概況
ネット型リユース	±0	緊急事態宣言発令下においては一時的に買取依頼が減少も、同宣言解除後、需要は回復。農機具、おいくら、は、コロナ禍でも好調な推移を継続。
メディア	++	コロナ禍での巣ごもり生活が追い風。通信・趣味メディアを中心に情報需要は好調に推移。
モバイル通信	++	コロナをきっかけとしたテレワークの常態化、巣ごもり生活などを背景とした通信環境整備の特需を受け拡大。

売上高・全利益項目において過去最高業績を達成
 増収に加え**販管費率改善**を背景に大幅な営業増益、営業利益率は6.0%に向上

(単位：百万円)	2019年 6月期	2020年 6月期	前期比		(参考) 2020年6月期業績予想	
			増減額	増減率	金額	達成率
売上高	8,472	10,904	+2,431	+28.7%	10,000	+9.0%
売上原価	5,039	6,662	+1,622	+32.2%	—	—
売上総利益	3,432	4,241	+809	+23.6%	—	—
販売費および一般管理費	2,980	3,586	+605	+20.3%	—	—
販管費率	35.1%	32.9%	—	▲2.3pt	—	—
営業利益	452	655	+203	+45.0%	600	+9.3%
営業利益率	5.3%	6.0%	—	+0.7pt	—	—
経常利益	455	664	+208	+45.9%	602	+10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	203	291	+87	+43.1%	270	+8.0%

積極的な先行投資として一時的な費用（M&A・会社設立コスト）が発生するも、事業成長による増収効果により、営業利益は前期比+45.0%で着地

(単位：百万円)



M&A、入金タイミングによる変動が生じたが、財務健全性は引き続き高い

(単位：百万円)	2019年 6月期	2020年 6月期	増減額	増減要因
流動資産	2,117	3,068	+951	
現金及び預金	1,166	1,255	+88	
売掛金	504	1,283	+779	4Qの販売増に伴う増加
商品在庫	367	404	+37	緊急事態宣言解除後の買取回復による在庫増加
固定資産	499	954	+454	
建物(純額)	89	206	+116	事業譲受に伴う増加
土地	0	84	+84	事業譲受に伴う増加
のれん	86	280	+194	2メディア並びに2事業の譲受により増加
総資産	2,617	4,023	+1,405	
買掛金	176	370	+194	4Q販売増に伴う仕入増
借入金	555	1,324	+768	手元流動性の確保を目的に借入を実施
その他	641	702	+61	
負債合計	1,372	2,397	+1,024	
純資産	1,244	1,625	+380	増益に伴う利益剰余金の増加

期末にかけての売上増加による売上債権増加により営業キャッシュフローは支出超

(単位：百万円)	2019年 6月期		2020年 6月期	
	金額	金額	金額	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	224	△64	△288	
税金等調整前当期純利益	436	623	+187	
売上債権（△は増加）	△266	△767	△500	
仕入債務の増加（△は減少）	118	187	+68	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△154	△602	△448	
事業譲受による支出	△82	△487	△405	
財務活動によるキャッシュ・フロー	158	760	+601	
長期借入により支出	400	1,100	+700	
現金及び現金同等物の期末残高	1,166	1,255	+88	

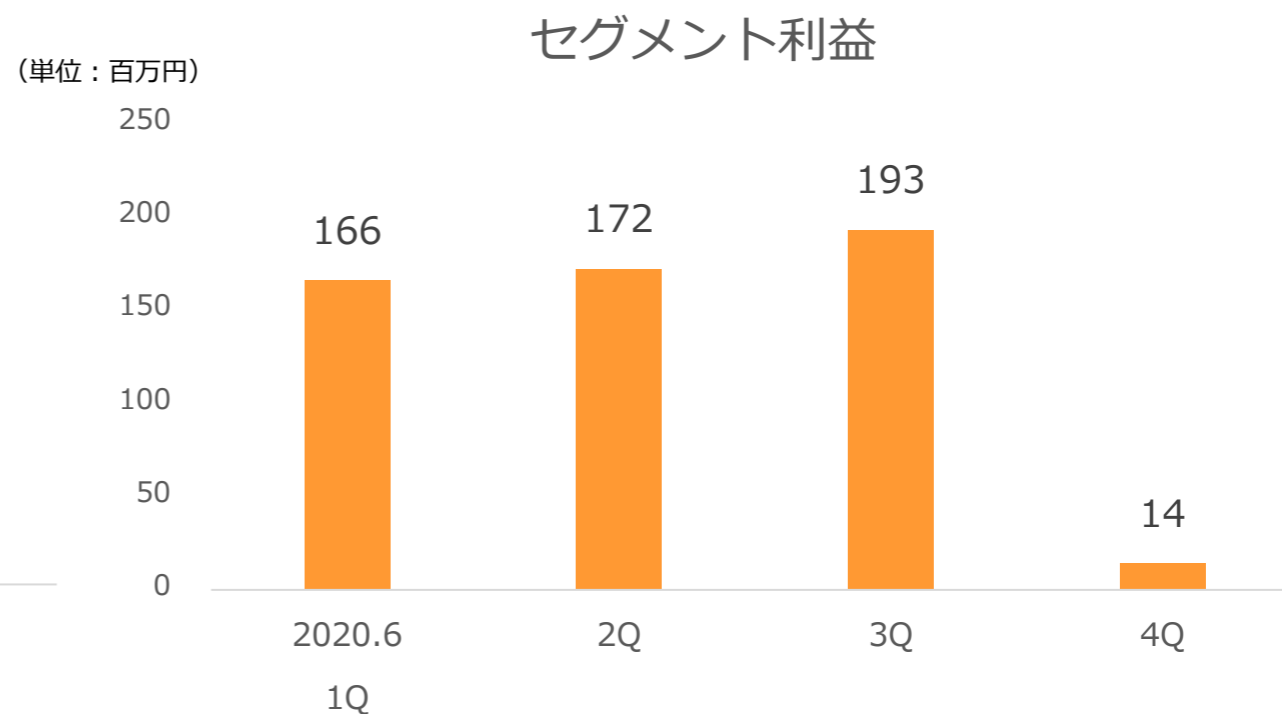
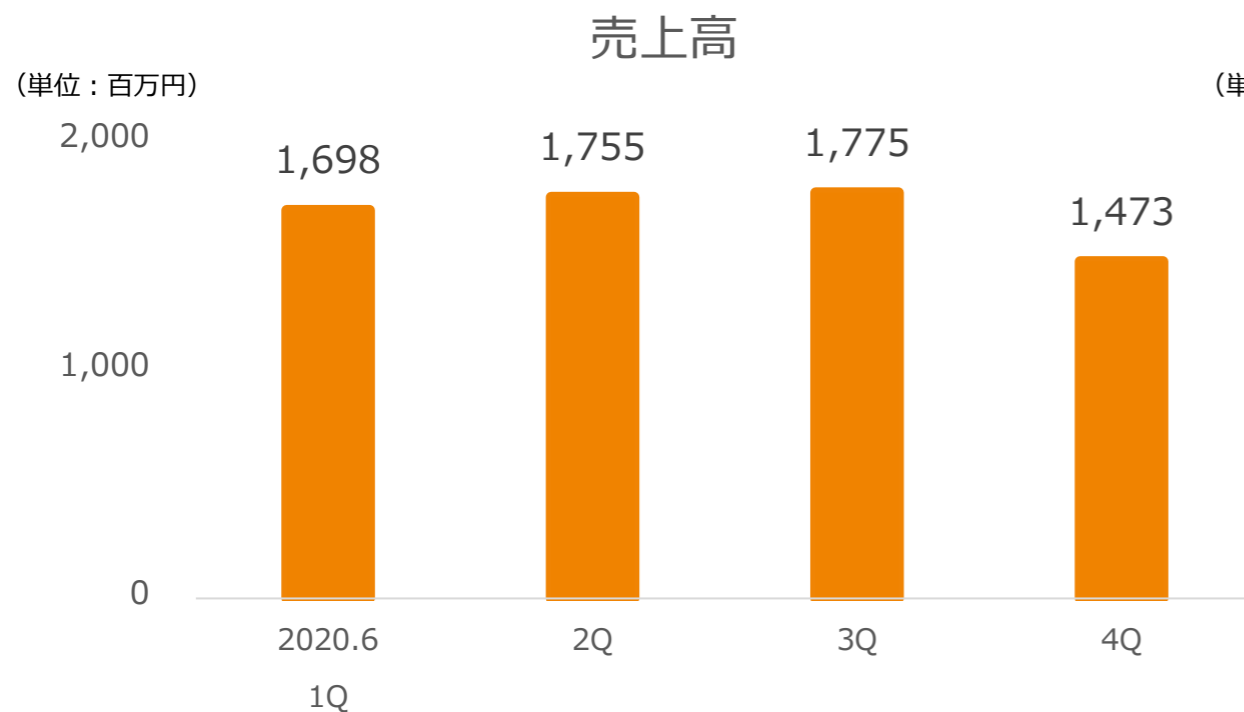
セグメント別概況

2020年
6月期

3Qまでは堅調に推移するも、4Qに入り緊急事態宣言に伴う営業時間短縮により買取依頼数は広告抑制を背景に減少。また、在庫調整による販売時期のずれ込みから販売量が減少したことにより、利益率は一時的に低下

売上高 6,702百万円（前期比+5.4%※）
セグメント利益 547百万円

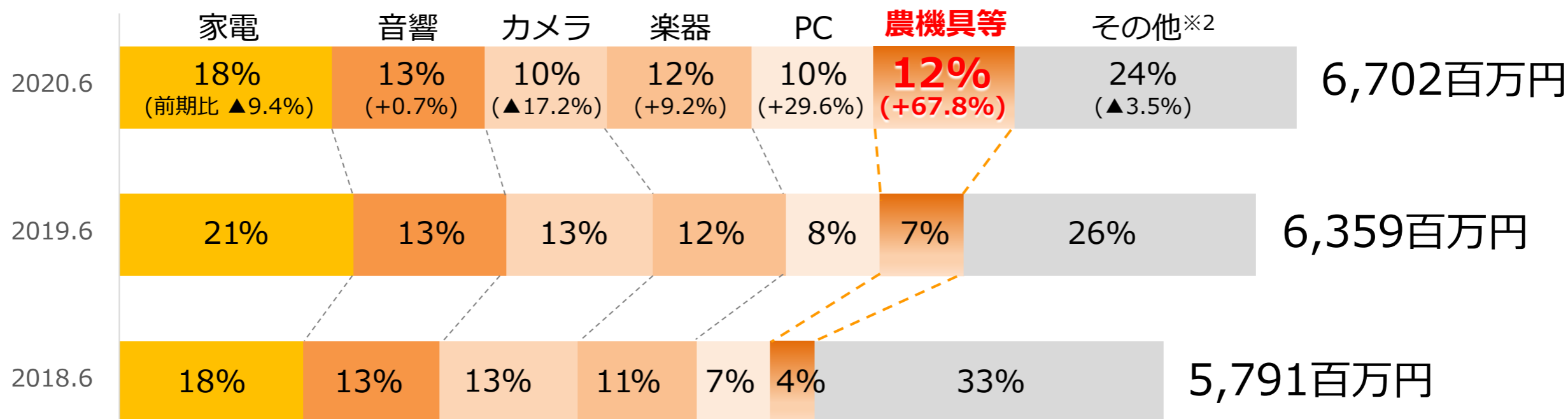
※2019年6月期の売上高については未監査であり、前期比は参考値として記載しています。利益については参考値の算出が困難なため記載しておりません。



商材別 売上高動向

楽器、PCが増収。**農機具等※1は前期比67.8%増と大きく伸長**
 その他カテゴリでは、鉄道模型などホビー系商材が増加

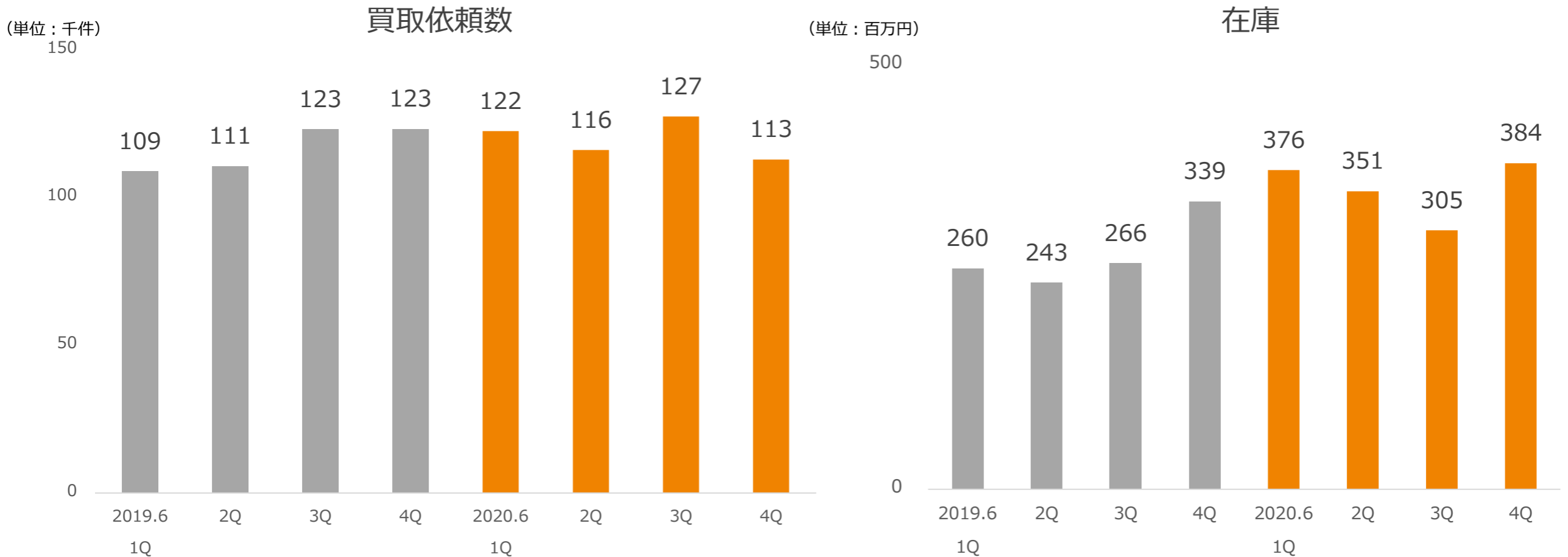
一方、新品市況悪化の影響からカメラが不振



※1. 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。

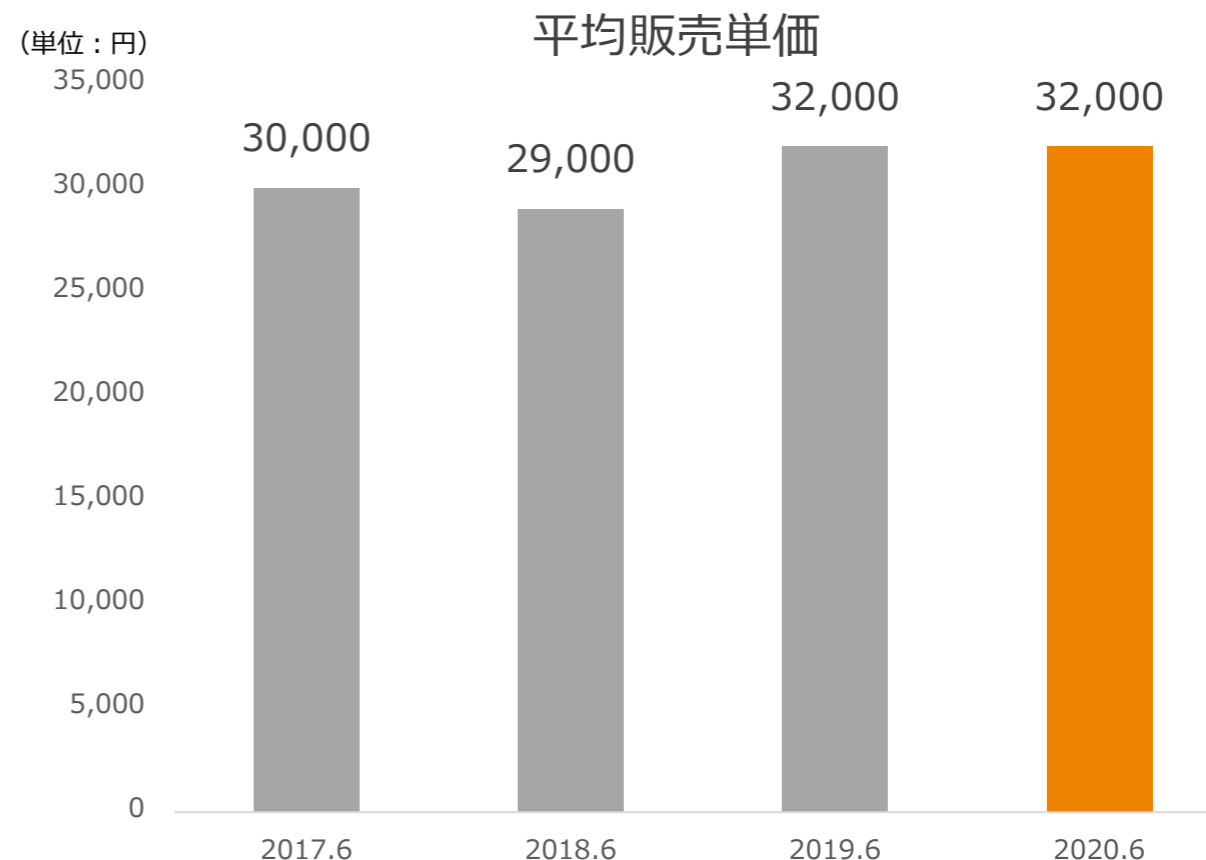
※2. その他には、「おいくら」、「ReReレンタル」、規模縮小に伴いブランド・時計等の売上高を含みます。

2020.6期買取依頼数は47.9万件（前期比+3%）、月間買取依頼件数は約4万件で推移。
 4Qは営業時間短縮に伴う広告抑制を背景に減少。緊急事態宣言解除後は買取依頼数の増加により、**在庫は高水準で着地**



※2020年6月期より複数セグメントによる開示を開始したため、本決算発表時よりネット型リユース事業のみの在庫残高を表示。

4Qにおいて、在庫調整による販売時期のずれ込みから販売量が減少したことにより在庫回転数は年間10.3回転
高単価・大型商材の取扱いにより、平均販売単価は32,000円と高水準を推移



※2020年6月期より複数セグメントによる開示を開始したため、
本決算発表時よりP.11に記載の在庫残高の開示数値を変更したため、在庫回転数も変更。

2020年
6月期

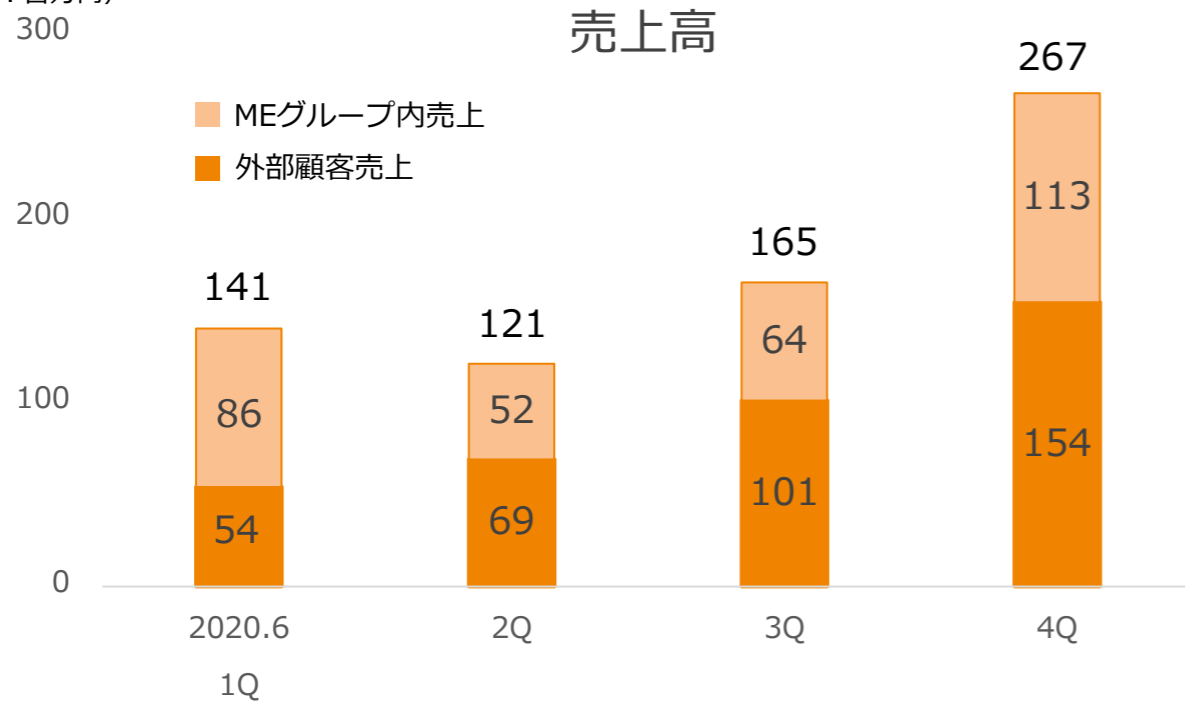
新型iPhone端末発売に伴う情報需要に加えて、4Qにコロナによる巣ごもり特需発現により、外部顧客向け売上高が大幅増加

売上高 696百万円（前期比3.5倍※）

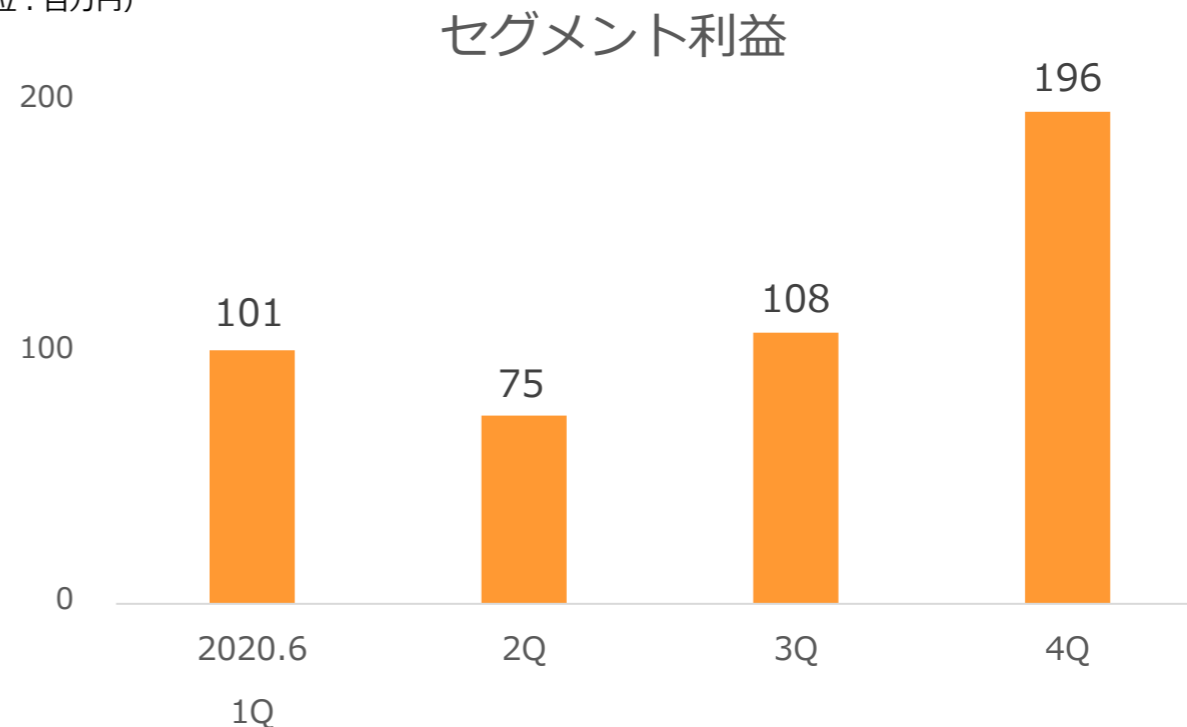
セグメント利益 481百万円

※2019年6月期の売上高については未監査であり、前期比は参考値として記載しています。利益については参考値の算出が困難なため記載しておりません。

(単位：百万円)



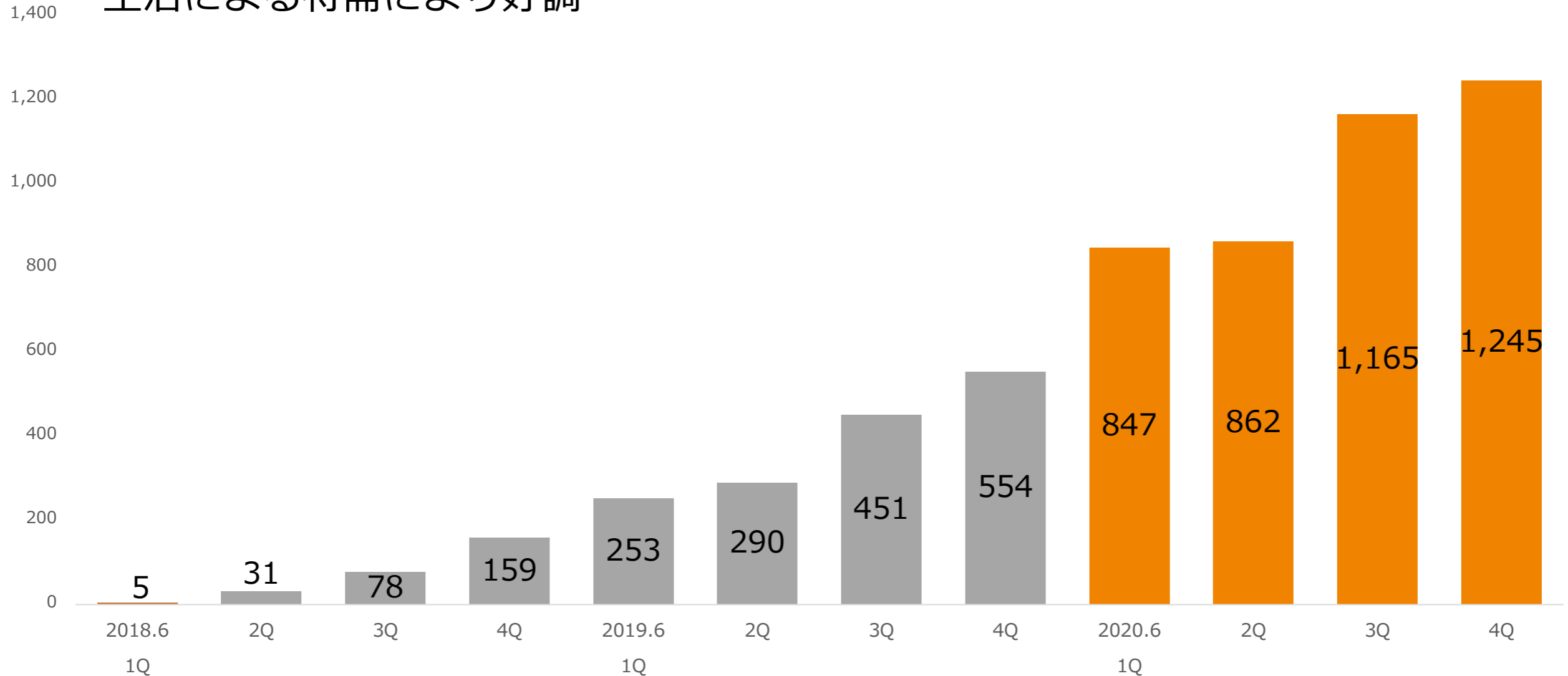
(単位：百万円)



事業開始後3年で月平均1,250万PVのメディア群にまで成長

3～4月は最需要期であることに加え、コロナ影響によるテレワーク・巣ごもり生活による特需により好調

(単位：万PV)



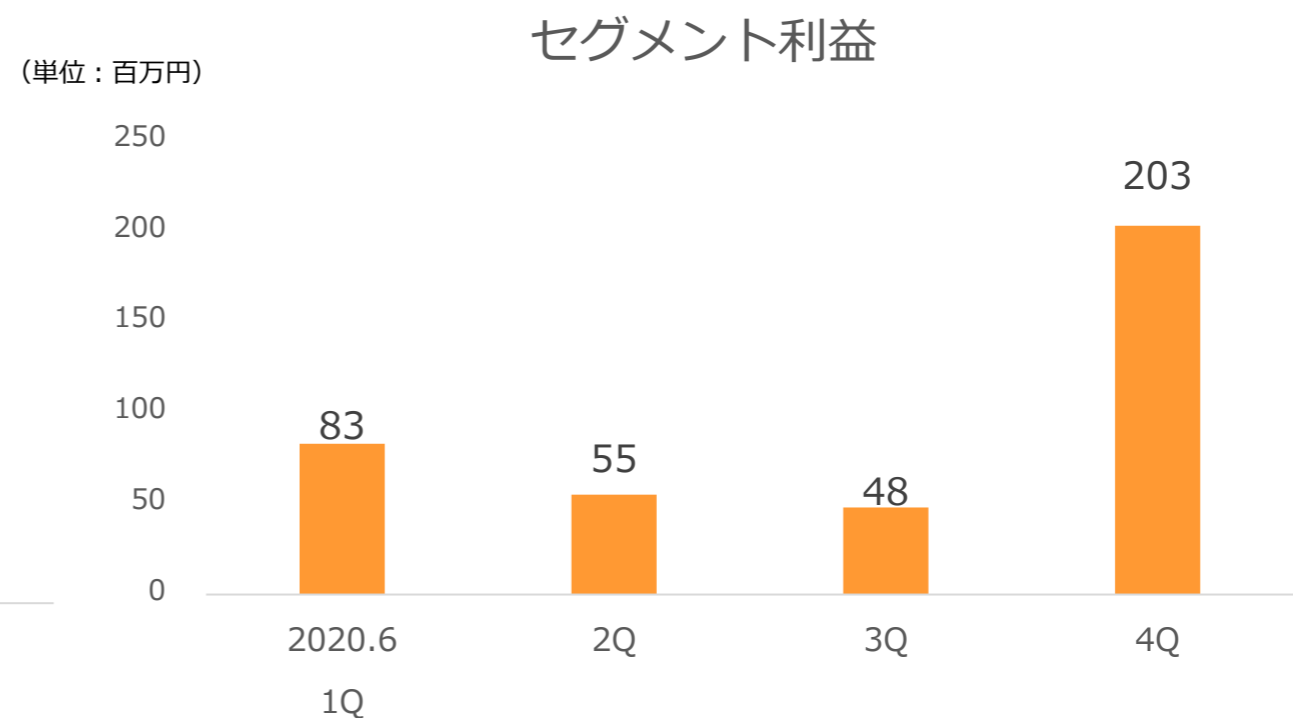
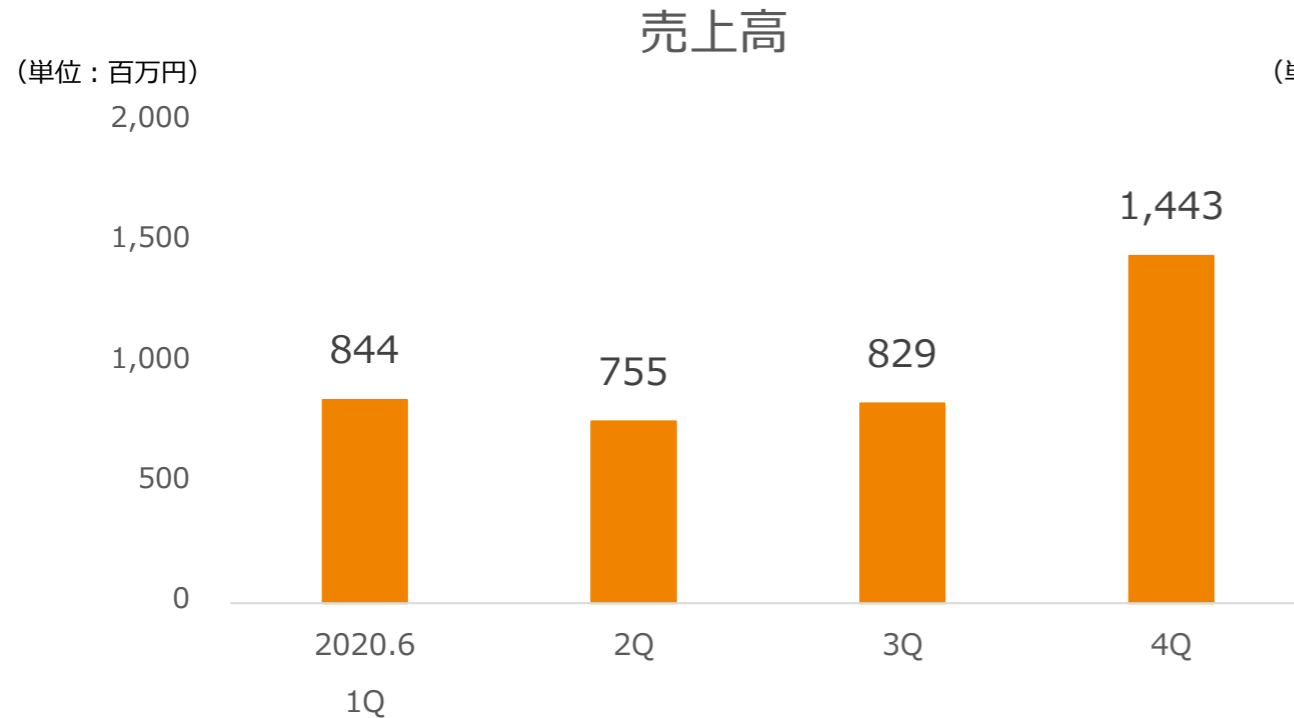
2020年
6月期

3Qまでは競争激化により低迷も、4Qはコロナ影響によるテレワーク向け特需発現により新規獲得が好調に推移

売上高 3,873百万円（前期比1.9倍※）

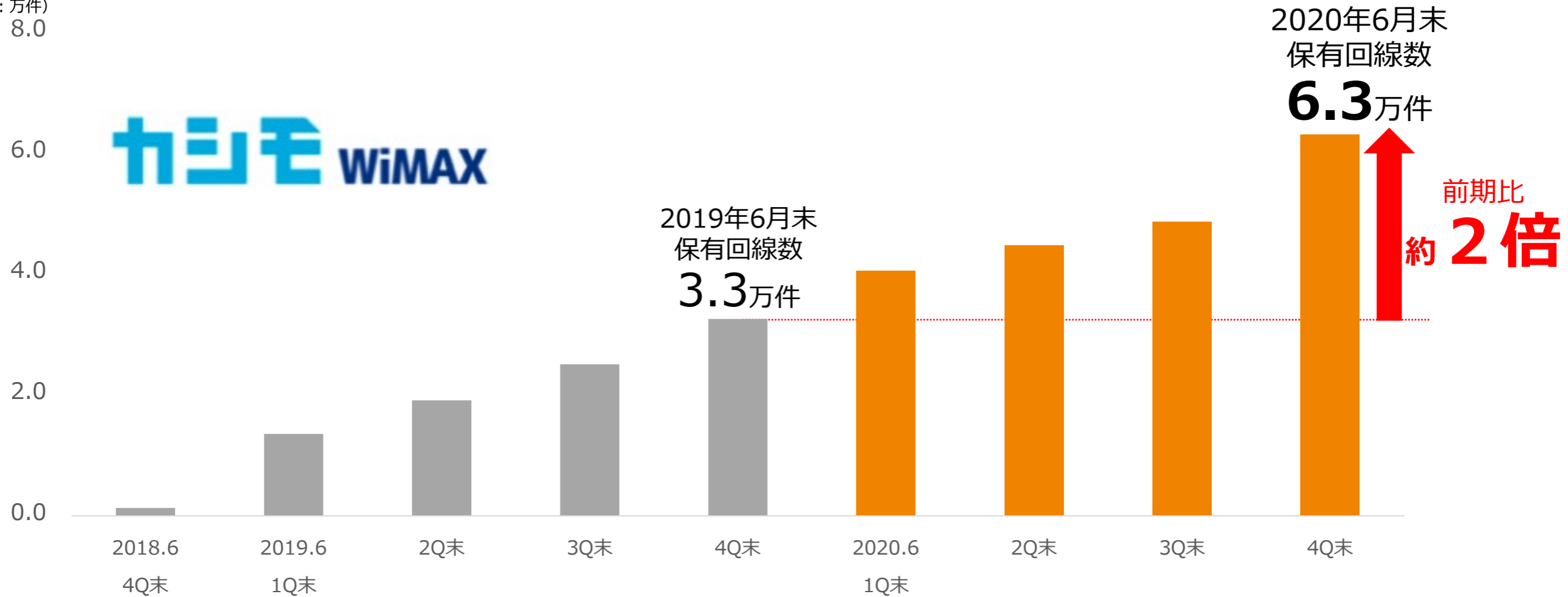
セグメント利益 390百万円

※2019年6月期の売上高については未監査であり、前期比は参考値として記載しています。利益については参考値の算出が困難なため記載しておりません。



2020年6月末保有回線数は前期比倍増

(単位: 万件)
8.0



② 2021年6月期

経営戦略

代表取締役社長CEO 小林 泰士

- ・ 経営戦略
- ・ 各事業の現状認識と成長事業
- ・ 農機具
- ・ おいくら
- ・ 2021年6月期業績予想

經營戰略

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、
様々な事業を展開している会社

今期（2021.6）～

～前期（2020.6）まで

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

●対象顧客

日本国内に在住する個人
（賢い消費者）

●ビジネスモデル

自社買取自社販売
（自社完結モデル）

●対象顧客

日本国内に在住する個人
（賢い消費者）

+

国内外の法人パートナー

●ビジネスモデル

自社買取自社販売
（自社完結モデル）

+

**パートナーへの送客
マーケットプレイス
パートナー共創モデル**

『持続可能な社会を目指す最適化商社』

賢い消費者に
様々な選択肢を
提供

国内外の
個人法人とともに
循環型ビジネスを
構築

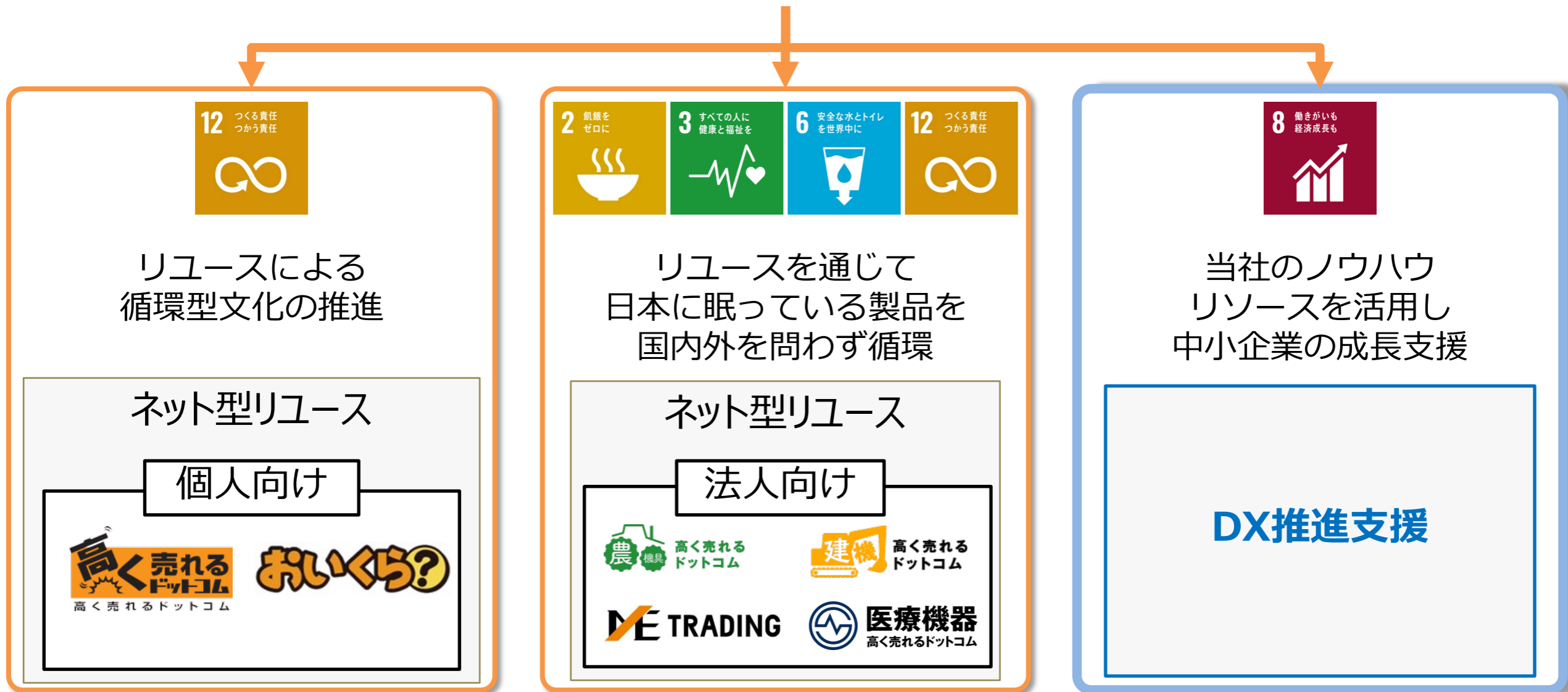
少子高齢化や環境問題など、日本は多くの課題を抱える課題先進国

SDGs（持続可能な開発目標）を経営の指針に掲げる

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



持続可能な社会の実現



DX（デジタルトランスフォーメーション）

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること※。

持続可能な開発（=成長）のために、
企業が最優先に実行すべき施策

※経済産業省「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン（DX 推進ガイドライン）Ver. 1.0」平成30年12月より

当社はWebマーケティングを基盤に設立
主に下記の3つを強みにDX推進支援を展開

Web集客力

2006年設立以来
高いWeb集客力を持つ

ECノウハウの蓄積

EC買取・販売における
13年超の経験
全国10カ所の物流拠点

システム開発力

完全自社開発による技術開発力、
オフショア開発体制など

取引市場、集客支援、インフラ構築など包括的な支援が可能

プラットフォーム

公正でかつ安全な取引の場の提供

ネット型リユース

メディア
プラットフォーム

UMM 中古農機市場
USED MACHINE MARKET Used Machine Market

デジタル集客支援

インターネットメディアを介した
認知度向上、販促支援

メディア（記事型メディア）

通信

趣味

リユース

ネットインフラ構築

安価かつ安全な
ネット環境構築

サービスブランド

マーケットエンタープライズグループは、DX推進支援を通じて

『持続可能な社会を目指す最適化商社』

各事業の現状認識と成長事業

前期までの事業別成長ステージ（2019.6～2020.6）

- ・ 前期はメディア、モバイル通信が業績をけん引（青枠）
- ・ 必要なリソースをM&Aによって事業取得（赤枠）



今期の事業別成長ステージ（2021.6）

- ・今期はネット型リユース事業が業績をけん引
- ・ネット型リユースの中でも特においくら、農機具がけん引役と想定（青枠）



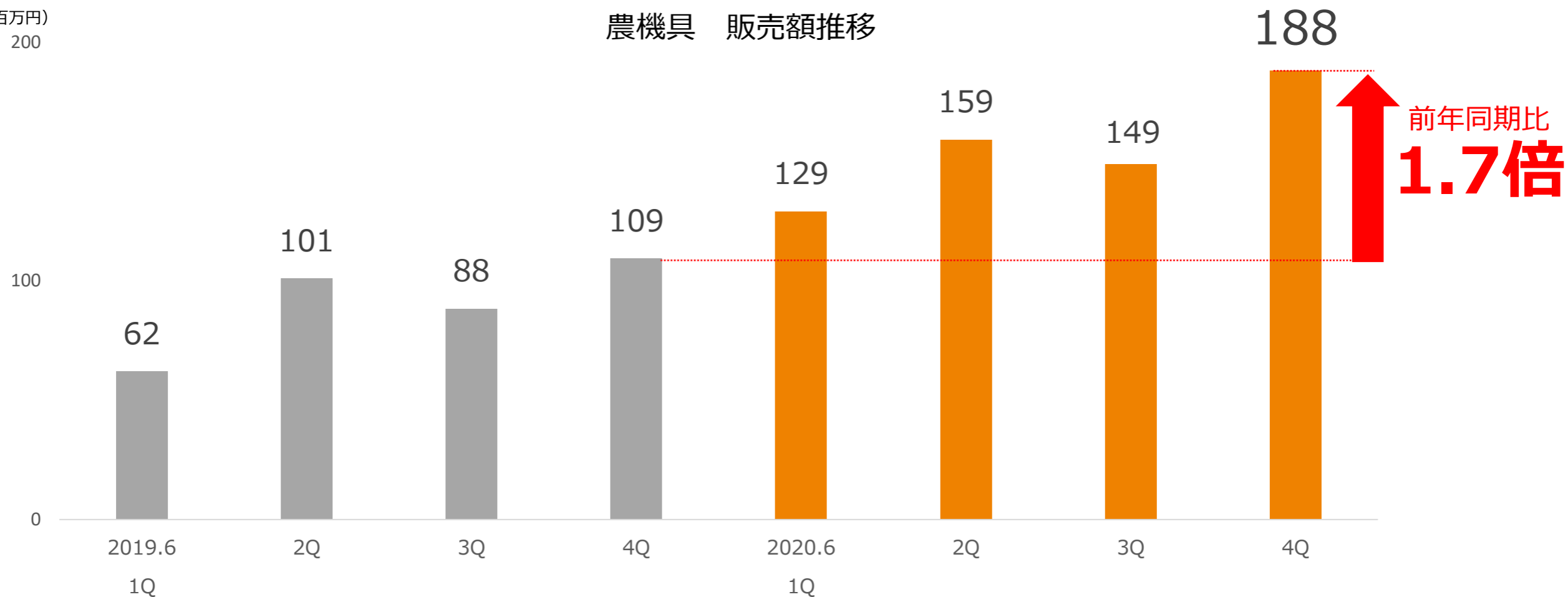
農機具

農機具買取・販売は順調に推移

季節性：3Q(1-3月)は農閑期のため減少傾向

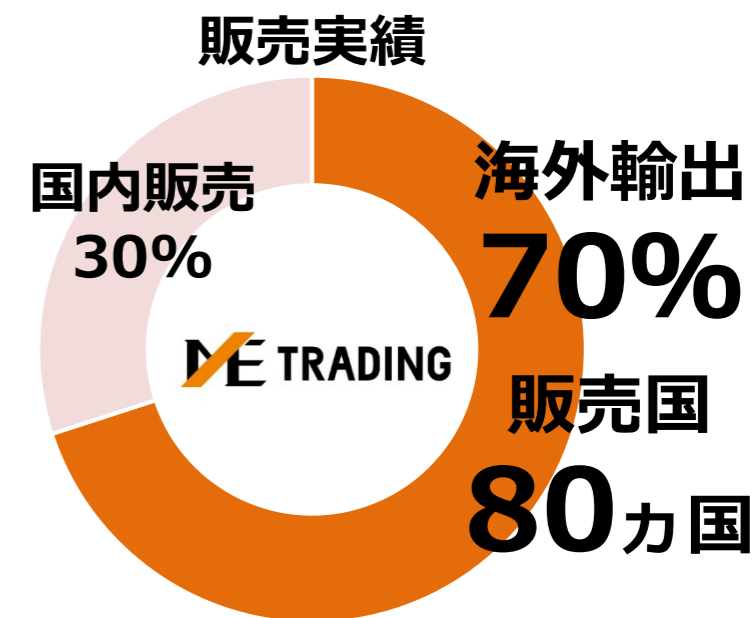
(単位：百万円)
200

農機具 販売額推移



中古農機具の海外輸出を行う旺方トレーディング社より農機具事業を新設子会社
(株)MEトレーディングが事業譲受 (2020年4月28日発表)

新設子会社	株式会社MEトレーディング
所在地/営業所	鳥取県鳥取市、栃木県小山市
事業内容	中古農機具の買取代行 国内及び海外販売・輸出の代行



国内最大級の中古農機具に特化したマーケットプレイス「JUM」を新設子会社(株)UMMが事業譲受 (2020年5月15日発表)

新設子会社	株式会社UMM
所在地	東京都中央区
事業内容	農機具を中心とした古物のマーケットプレイスの企画・運営

UMMという社名の由来は、Used Machine Marketの略で、国内のみならず海外にも日本の優良な中古農機具を提供するためのマーケットプレイスを構築するという想いを込めました。

流通取引金額(GMV) 12億円 (2019年実績)

累計登録農機具事業者 726事業者

農家会員数 4,849名

UMM 中古農機市場
Used Machine Market

初めての方へ | 中古農機を買う | 中古農機具を売る | 新品農機を買う | 相場情報 | 会員一覧 | お問い合わせ

ログイン | 農機具店の皆様へ

取引実績
Trading
総取引件数 18,934件
総取引金額 9,726,279,027円

会員実績
Members
累計業者会員数 726事業者
農家会員数 4,850名

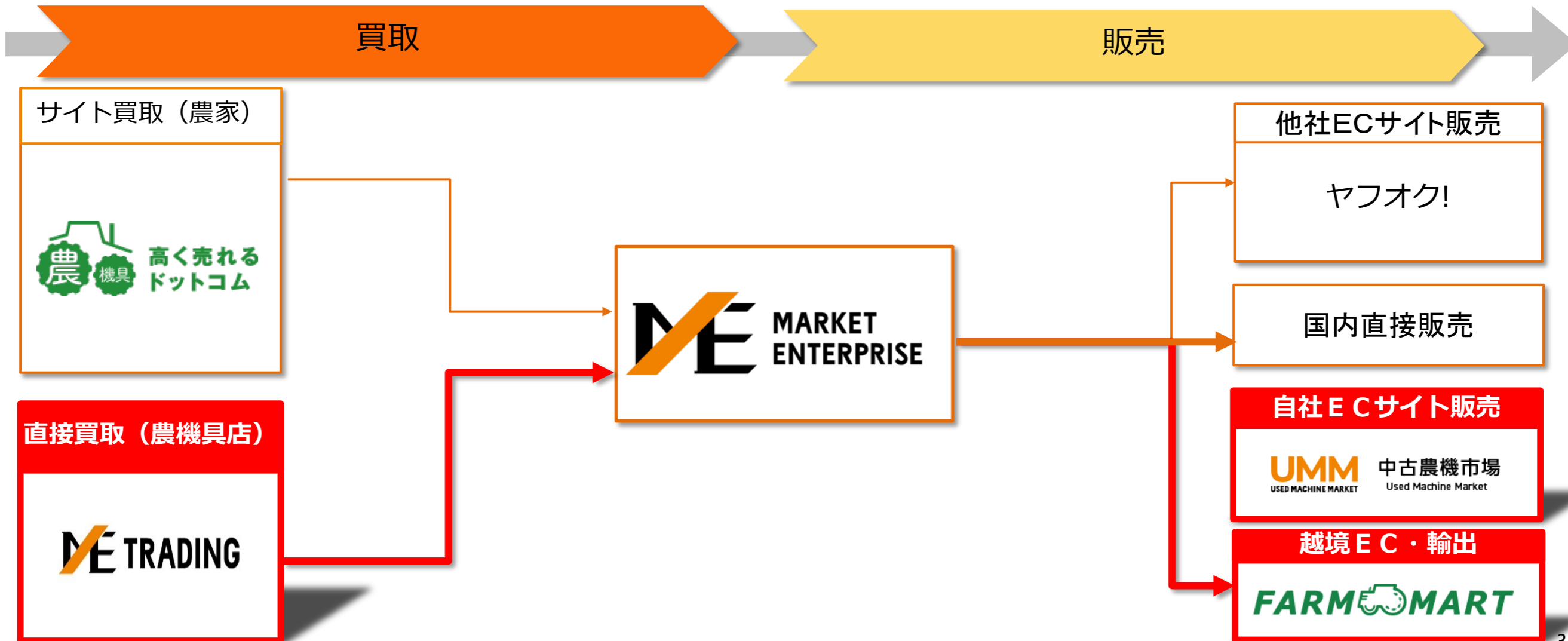
掲載台数 1,181台 08月12日更新

中古農機を探す 地域 カテゴリ キーワード 検索



農機具買取販売：2社事業譲受の効果①

買取面では農機具店からの直接買取、
販売面では輸出、及び自社のマーケットプレイスを獲得



国内最大級の農機具買取ネットワークを構築

事業譲受前

パートナー企業

12社

事業譲受後

パートナー企業

12社

UMM
USED MACHINE MARKET

中古農機市場
Used Machine Market

農機具事業者 **135社**

ME TRADING

買取先企業 **200社**

MEトレーディング
鳥取事業所

MEトレーディング
小山営業所

買取

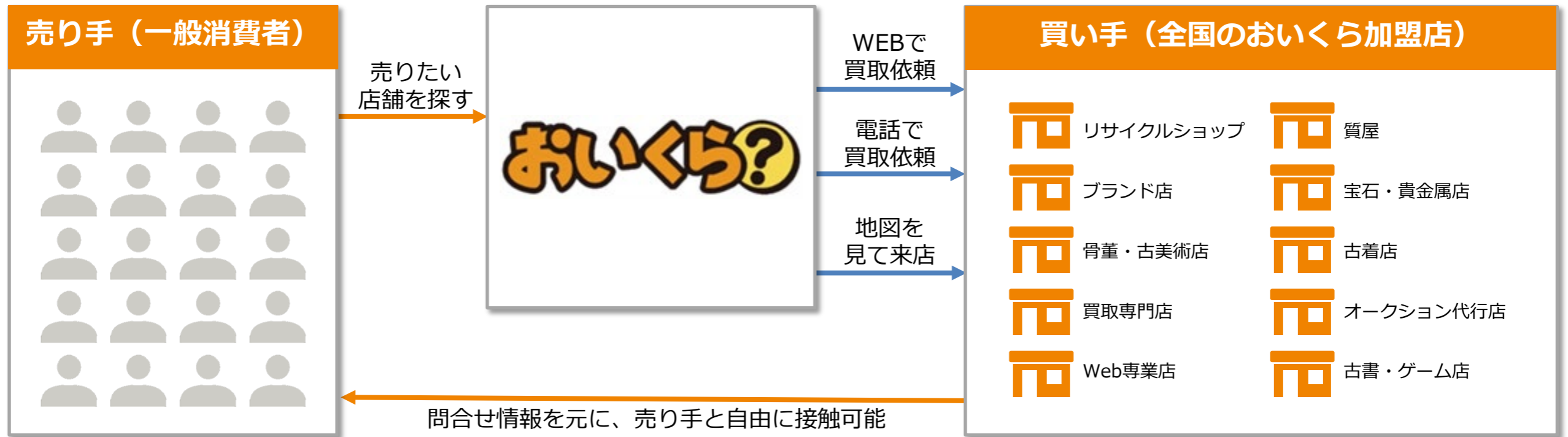
買取ルート of 拡充に注力。
農機具店経由の買取増加に注力することに加えて、
買取拡大のために農機具メーカー、JAとの関係構築に努める

販売

輸出処理能力、海外ブローカーの開拓を通じて輸出の拡大に努める。
自社マーケットプレイスは認知度向上、システム改修など基盤構築を優先

おいくら

全国のリサイクルショップの集客支援プラットフォーム



前期は下記の課題解決に注力しました

買取意欲の高い加盟店へ
送客されない



システムリニューアルによる
マッチングロジックの改修

(依頼者とリサイクルショップとの距離に加え、これまでの買取実績を送客パラメータに追加)

使い方が分からない



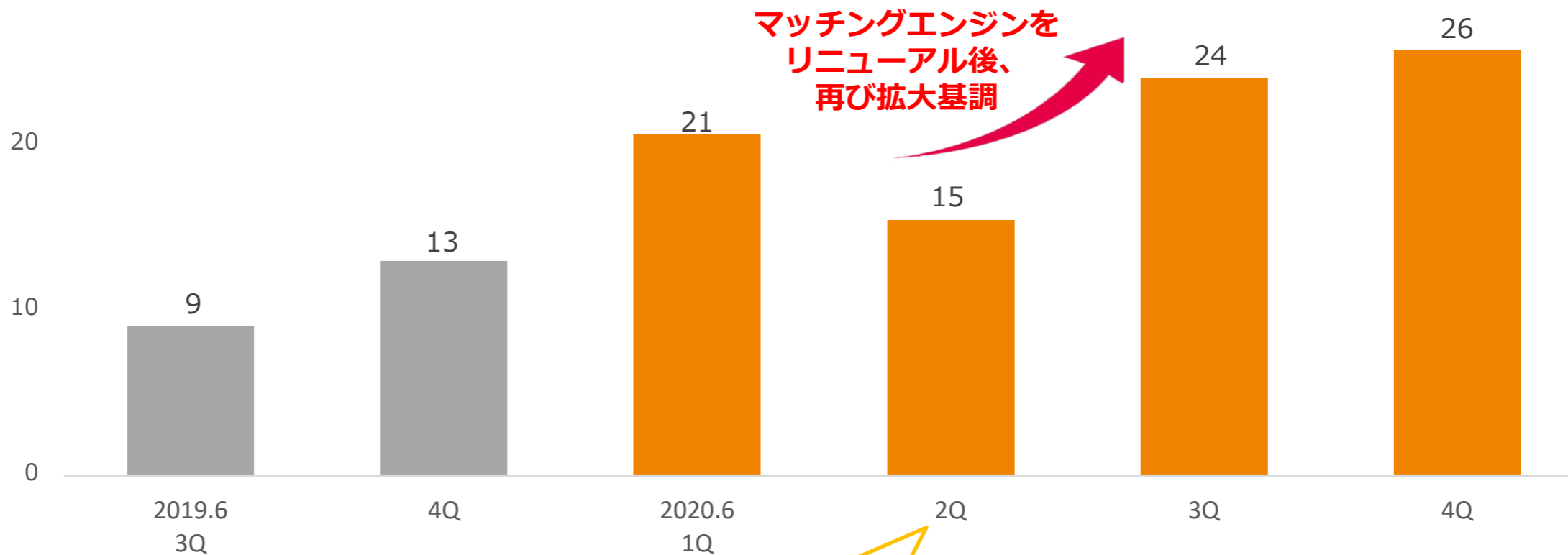
加盟店サポートチームの創設

加盟店向けナレッジコンテンツ
のデジタル配信

2019年2月の事業取得後、おいくら経由の買取依頼数は拡大基調

買取依頼数推移

(単位：千件) 30



「高く売れるドットコム」からの送客を一時ストップ

今期は本格拡大に向けて、新たに下記の課題解決に取り組む

おいから経由の
買取依頼数が少ない



【買取依頼強化策】

- ① 高く売れるドットコムとの連携拡充
- ② パートナー連携プログラムを開始

加盟店の所在地域によって買取依頼
数、買取オファーに差が生じている



【解消策】

- ③ 地域に依存しない
マッチングシステムへの改修
を予定

高く売れるドットコム
2019年6月～連携開始

2020年
7月7日～

① 22の買取サイトと本格連携開始

家電 PC 液晶TV 楽器 カメラ Audio 時計
美容 BICYCLE 自転車 スポーツ Brand 釣具 玩具 鉄道模型
GOLF CLUB ゴルフクラブ Guitar 高級家具 電動工具 ナビ Saxophone サックス 宅配買取 出張買取

送客を拡充

② パートナー連携プログラム開始

- 物流・引越企業
- 流通小売企業
- 不動産（賃貸・分譲）企業
- メディア
- メーカー

おいくら?

加盟店の所在地域によって買取依頼数、買取オファーに差が生じている



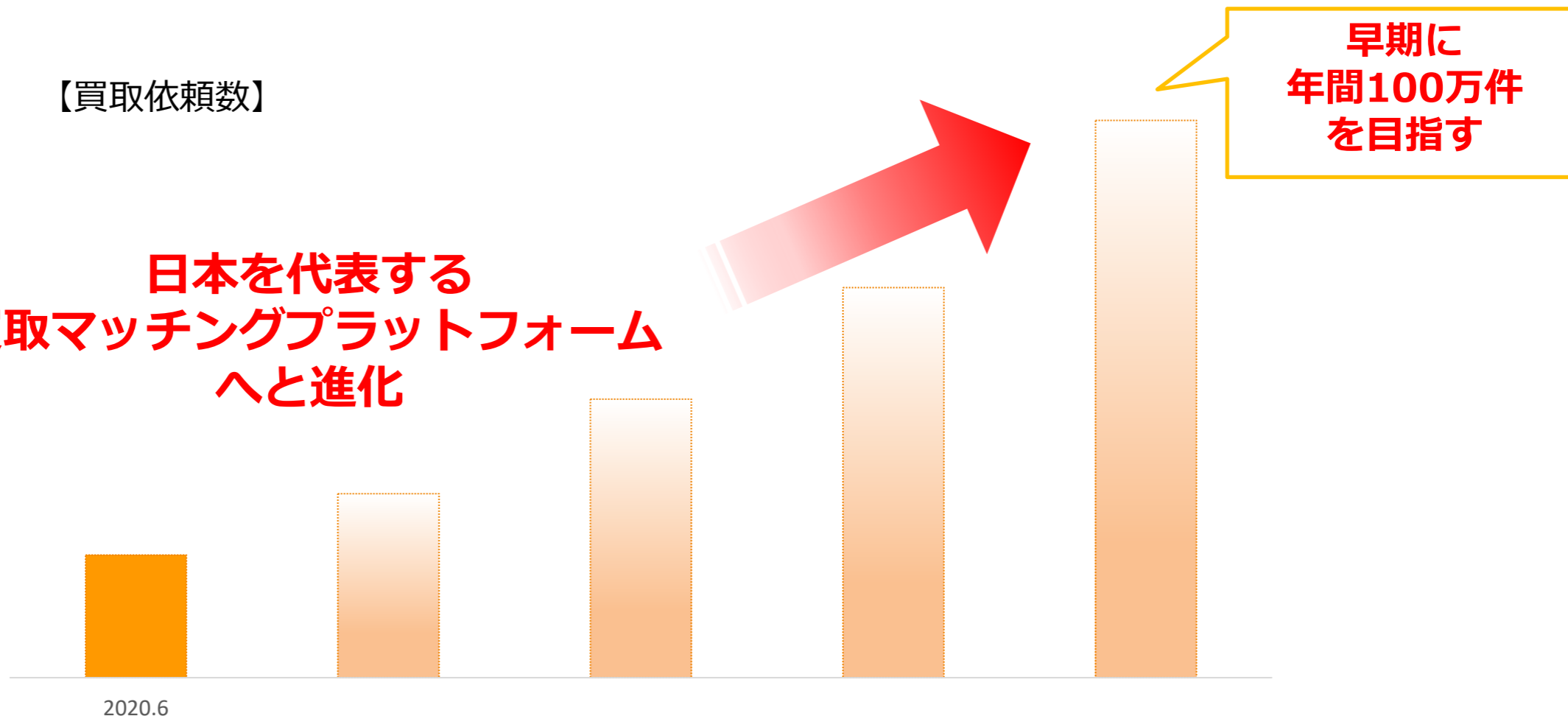
お客様の買取依頼が全国のリサイクルショップからオファーされるようシステム改修を予定。



今期施策が完了すれば、テレビCM等マスマーケティングによる本格拡大も視野に
買取依頼件数は早期に年間100万件を目指す

【買取依頼数】

日本を代表する
買取マッチングプラットフォーム
へと進化



セグメント	戦略
ネット型リユース	<p>個人向けリユース：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さらなるWebマーケティングの精度向上による集客力向上 ・業務プロセスのIT化・標準化による業務効率化を推進 <p>法人向けリユース：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・M&Aシナジー発揮、農機具の買取と海外販売量の増加 <p>おいくら：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナー連携プログラム等による買取依頼数拡充 ・地域に依存しないマッチングシステムへの改修
メディア	<ul style="list-style-type: none"> ・運営メディアのコンテンツ拡充等によるドメイン価値向上 ・送客数、送客単価双方の向上
モバイル通信	<ul style="list-style-type: none"> ・Webマーケティング、サービスラインナップ拡充による新規契約回線数拡大に注力

2021年6月期業績予想

2021年6月期も**2桁増収増益の予想**で、**過去最高業績を更新する見込み**

単位：百万円	2020年6月期 実績	2021年6月期 予想	前期比
売上高	10,904	13,500～14,500	+23.8%～+33.0%
営業利益	655	730～900	+11.3%～+37.2%
経常利益	664	733～903	+10.4%～+36.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	291	360～450	+23.4%～+54.3%

【業績予想に関する前提】

特に2020年7月中旬以降、全国的にコロナ感染者数は急拡大の傾向にあり、経済活動自体は段階的に再開されてはいるものの、その先行きは極めて不透明なものであると認識しております。

上記を背景に、一義的な業績予想を合理的に算出することが困難であることから、2021年6月期におきましてはレンジ形式にて公表することといたします。

【参考資料】

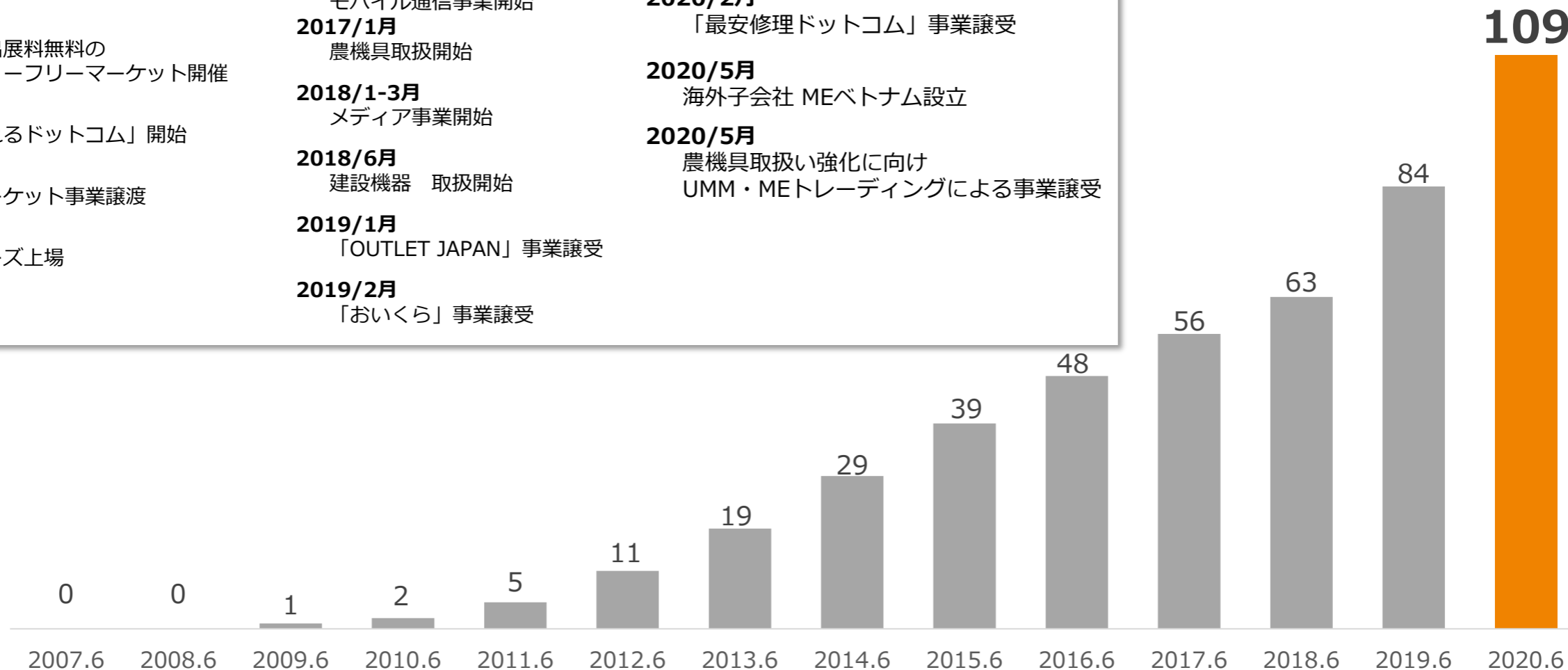
- 商号 株式会社マーケットエンタープライズ (MarketEnterprise Co.,Ltd.)
- 設立 2006年7月7日 (七夕 大安) (事業開始年月日 2004年11月1日)
- 企業理念 WinWinの関係が築ける商売を展開し、商売を心から楽しむ主体者集団で在り続ける
- 資本金 3億679万7,000円 (2020年6月末現在)
- 上場 2015年 6月27日東証マザーズ上場 (証券コード3135)
- 代表者 代表取締役社長 小林 泰士
- 事業内容 ネット型リユース事業、メディア事業、モバイル通信事業
- 従業員数 426名 (アルバイトスタッフ含む) (2020年6月末現在)
- 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/佐川急便株式会社/ヤマトホールディングス株式会社

会社設立後、14期連続増収達成

- 2006/7月**
格安電池ドットコム開始
フリーマーケット「楽市楽座」事業開始
- 2007/11月**
日本初！出展料無料の
チャリティーフリーマーケット開催
- 2008/10月**
「高く売れるドットコム」開始
- 2013/10月**
フリーマーケット事業譲渡
- 2015/6月**
東証マザーズ上場

- 2016/8月**
「プライベートバイヤー」開始
- 2016/9月**
モバイル通信事業開始
- 2017/1月**
農機具取扱開始
- 2018/1-3月**
メディア事業開始
- 2018/6月**
建設機器 取扱開始
- 2019/1月**
「OUTLET JAPAN」事業譲受
- 2019/2月**
「おいくら」事業譲受
- 2019/8月**
「SIMチェンジ」事業譲受
- 2020/2月**
「最安修理ドットコム」事業譲受
- 2020/5月**
海外子会社 MEベトナム設立
- 2020/5月**
農機具取扱い強化に向け
UMM・MEトレーディングによる事業譲受

(単位：億円)





ネット型リユース事業・メディア事業

ネット型リユース事業

株式会社MEトレーディング	出資比率 100%	中古農機具の買取代行及び国内及び海外販売・輸出の代行
---------------	--------------	----------------------------

メディア事業

株式会社UMM	出資比率 90%	国内最大級の農機具特化型マーケットプレイス「中古農機市場UMM」を運営
---------	-------------	-------------------------------------

モバイル通信事業

株式会社MEモバイル	出資比率 65%	WiMAX、格安SIMなどのMVNOサービスを展開
------------	-------------	---------------------------

MARKETENTERPRISE VIETNAM CO., LTD.	出資比率 100%	MEグループ全事業に関するITシステム基盤のオフショア開発拠点
------------------------------------	--------------	---------------------------------

国内16拠点 海外1拠点

■ **マーケットエンタープライズ 本社、京橋ブランチ**
東京都中央区

■ **コンタクトセンター／カスタマーサポートセンター（2拠点）**
東京都墨田区、徳島県徳島市

■ **リユースセンター（10拠点）**
北海道札幌市、宮城県仙台市、埼玉県和光市、
東京都江東区、東京都府中市、神奈川県横浜市、
愛知県名古屋市、大阪府吹田市、兵庫県神戸市、
福岡県福岡市

■ **MEモバイル**

東京都墨田区

■ **MEトレーディング（2拠点）**

鳥取県鳥取市、栃木県小山市

■ **UMM**

東京都中央区

■ **MARKETENTERPRISE VIETNAM**

HCMC, Viet Nam.

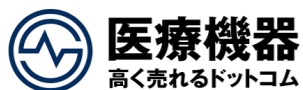
個人向けリユースから事業領域を拡大

ネット型リユース

個人向け



法人向け



プラットフォーム



メディア

通信



リユース



プラットフォーム



趣味



モバイル通信



サービスブランド



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

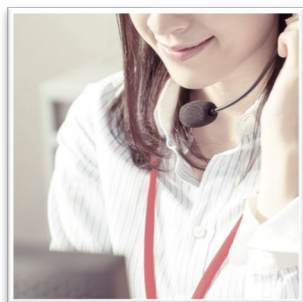


買取、販売ともにマルチチャネル対応で、幅広いニーズに対応
『C to B to C※』をベースとしつつも、法人大型案件にも対応



※C to B to C : 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

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

2次流通のプラットフォームとして、さらなる成長を目指す

サービス利用者 **延べ4,300,000人**
※2020年6月累計

月間買取依頼数 **約40,000件**
※2020年6月度

平均販売単価 **約32,000円**
※2020年6月度実績

顧客満足度 **99.50%**
※2020年8月時点の「ヤフオク!」累計評価

ネットオークション売上高
3年連続 **1位**



ネット型リユース事業の潜在市場規模

CtoC（個人間取引）

4.4兆円

梱包・配送が容易
比較的安価な商品

- 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

CtoBtoC

3.2兆円

大型、配送・梱包が困難
安心・安全な状態の商品

- 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、楽器、音響
- 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

専門知識

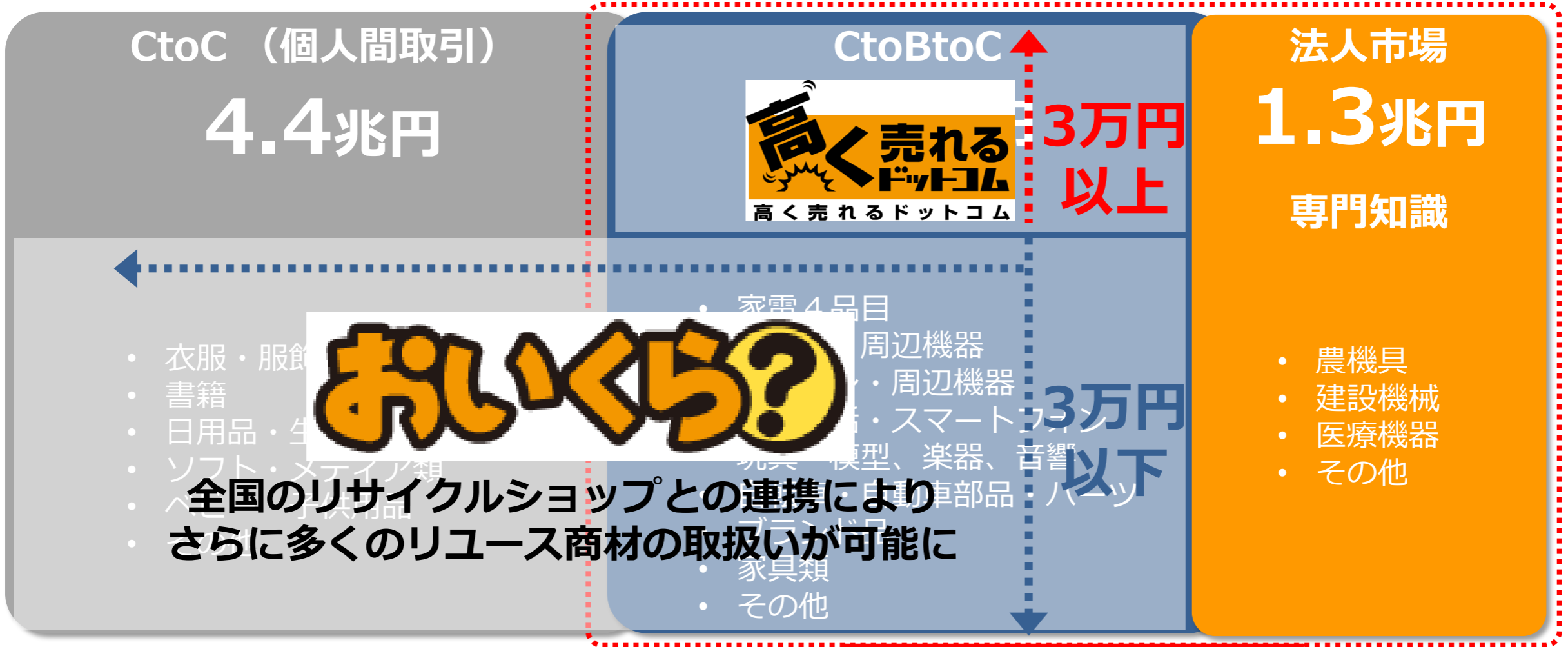
- 農機具
- 建設機械
- 医療機器
- その他

※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：薬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 + a

ネット型リユース事業の潜在市場規模

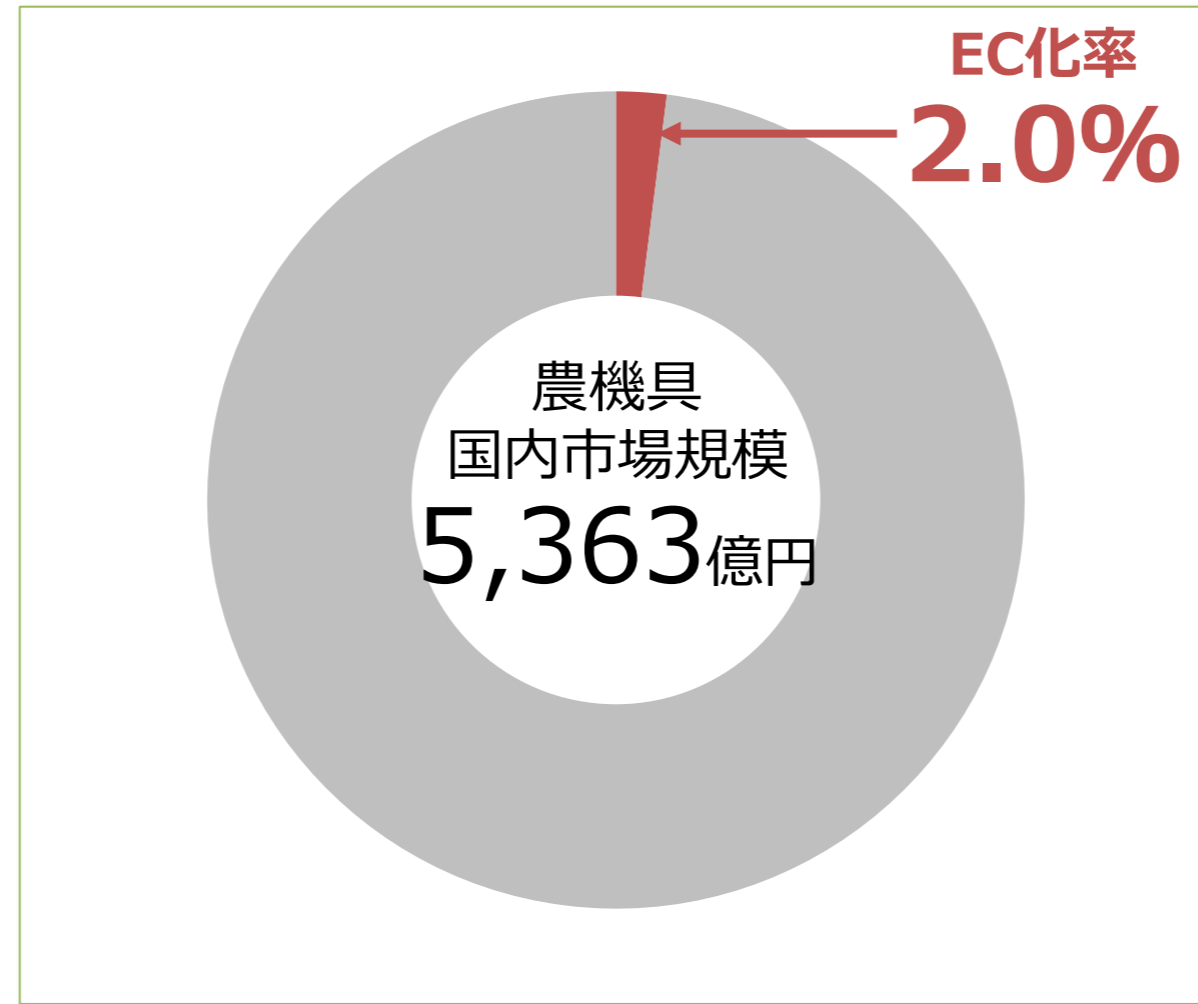


※出典：経済産業省「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」より引用

※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：薬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

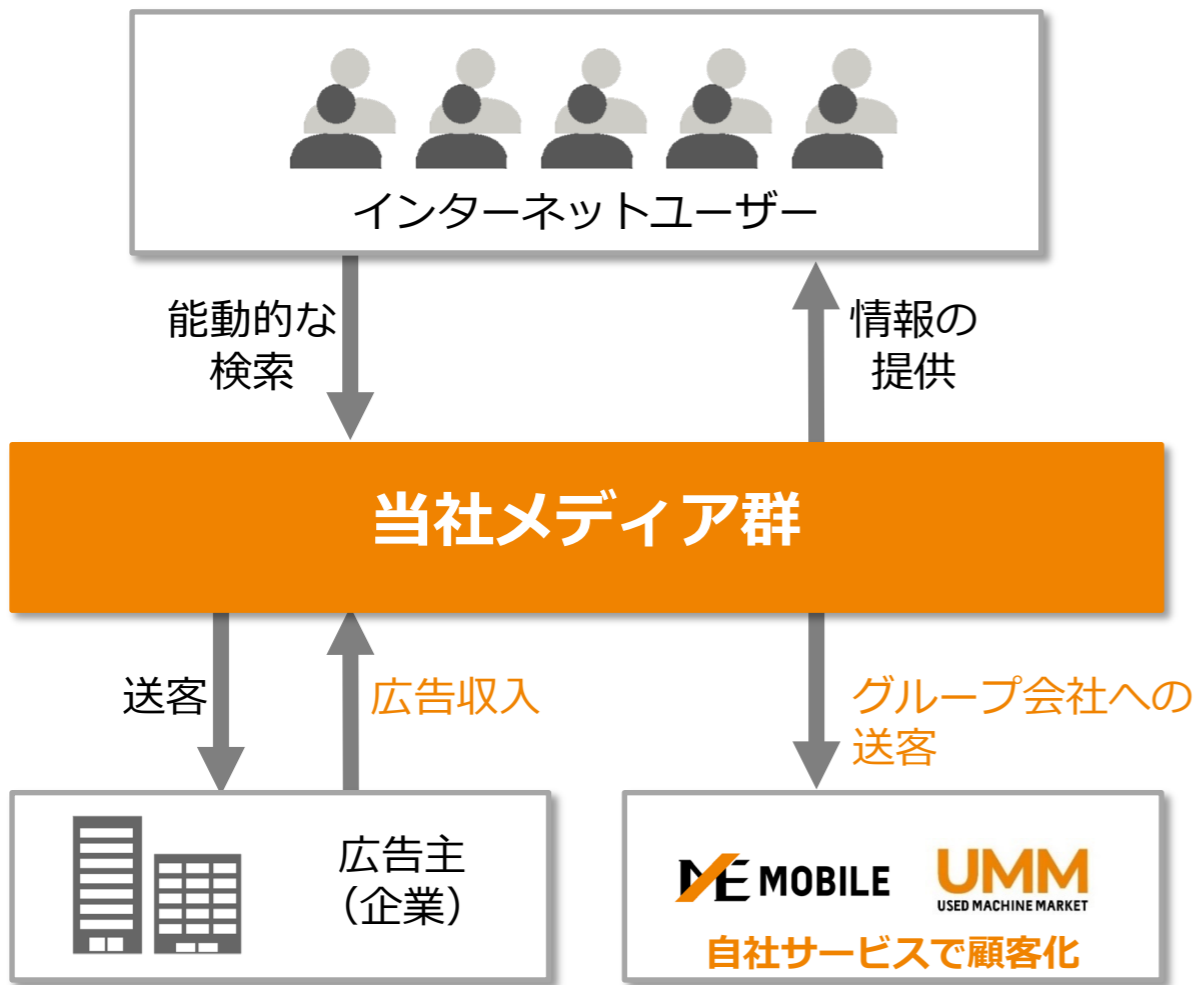
当社市場 4.5兆円 + a

農機具のEC化率はわずか2.0%。市場拡大余地は大きい



出典：一般社団法人日本農業機械工業会「2019年出荷実績（確定値）」
財務省通関統計「農業機械輸出実績」「農業機械輸入実績」
EC販売額は当社推計

■ ビジネスモデル



2017/06~
iPhone・Wi-Fi・WiMAXの
情報メディア



2019/08~
格安SIMサービスの比較メディア



2018/03~
買取・売却・処分がよくわかる
リユースメディア

家具・家電をお得に買取・
リサイクルするコツ



2017/06~
新しい趣味と出会うメディア



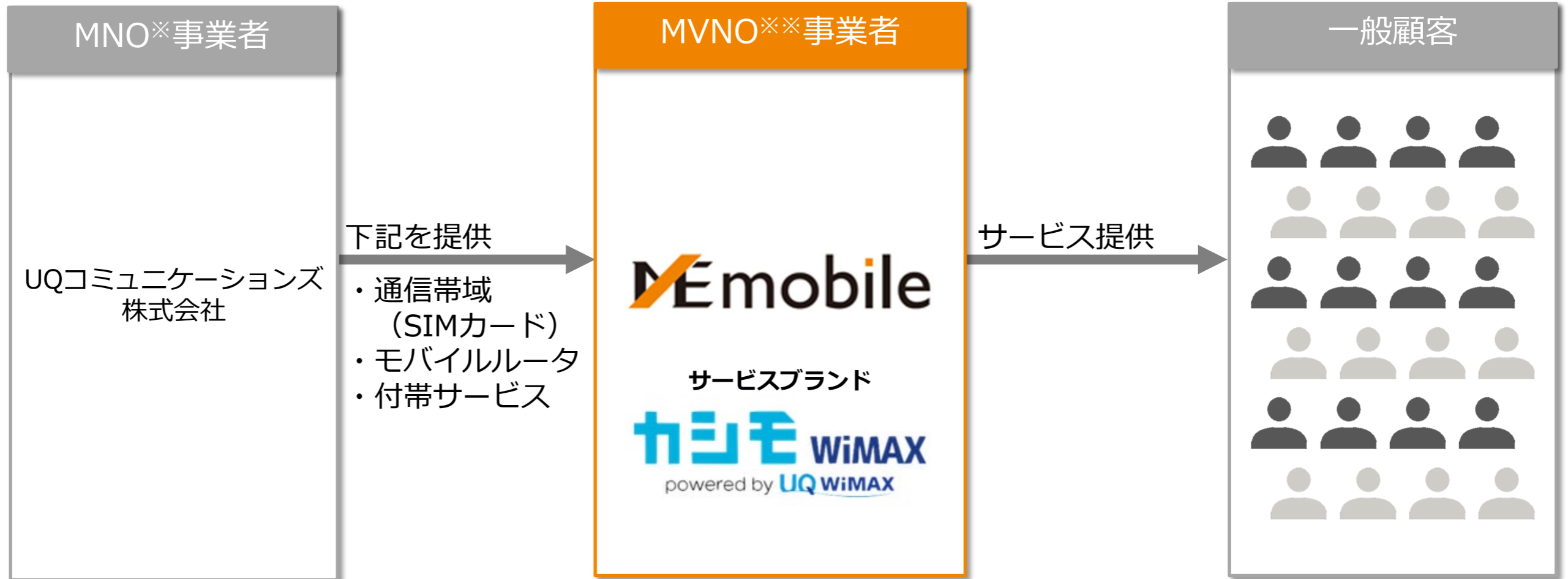
2019/01~
全国のアウトレットモールの
情報メディア



2020/02~
モノの修理に関するメディア



2020/05~
中古農機具の買取・販売プラット
フォーム



※MNO事業者とは、移動体通信業者を指し、携帯電話等の移動体回線網を自社で設置・保有し、通信サービスを提供する事業者をいう。

※※MVNO事業者とは、仮想移動体通信業者を指し、移動体回線網を自社で持たず、無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供する事業者をいう。

地域活性化

徳島県の雇用創出、産業振興事業の推進を目的に徳島市の企業誘致制度の適用を受け、2016年6月「徳島コンタクトセンター」を開設



リンクアンドモチベーション社提供の従業員エンゲージメント調査において、徳島コンタクトセンターが「モチベーションチームアワード2020」を受賞

質の高い教育機会の創出

日本全国に眠る“休眠楽器”を寄附いただくことで、楽器が不足している教育機関・音楽団体へ寄贈するとともに、楽器寄付者は「ふるさと納税制度」を活用し、楽器の査定額が税金控除される国内初の取り組み。



- 参画自治体 15自治体
三重県いなべ市 北海道東神楽町
埼玉県北本市 宮城県富田市
愛知県日進市 長崎県松浦市 など

平和と公正を全ての人に

捜査機関・公的機関との連携により、違法な取引を減少させ、あらゆる犯罪の根絶に貢献。2016～2019年度の3年間で250件を超える捜査協力を実施。



(2018年9月 千葉北警察署での感謝状授与)

(単位：百万円)

	2016.6	2017.6	2018.6	2019.6	2020.6
売上高	4,863	5,630	6,333	8,472	10,904
売上原価	2,646	3,190	3,679	5,039	6,662
売上総利益	2,216	2,440	2,653	3,432	4,242
販売費及び一般管理費	2,119	2,448	2,557	2,980	3,586
営業利益 (△損失)	96	△7	96	452	655
経常利益 (△損失)	93	4	94	455	664
税金等調整前当期純利益 (△損失)	84	△3	94	436	623
当期純利益 (△損失)	49	△21	56	265	380
非支配株主に帰属する当期純利益 (△損失)	-	△2	24	62	89
親会社株主に帰属する当期純利益 (△損失)	49	△19	31	203	291
1株当たり当期純利益 (△損失)	9.79	△3.80	6.28	39.87	55.90

※2016.6は、単体数値であります。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016.6	2017.6	2018.6	2019.6	2020.6
現預金	744	825	938	1,166	1,255
売掛金	114	107	223	504	1,283
商品	367	352	217	367	404
その他	91	79	115	78	126
流動資産	1,318	1,364	1,494	2,117	3,068
有形固定資産	72	60	132	144	358
無形固定資産	1	4	22	109	313
投資その他の資産	107	107	202	245	281
固定資産	181	172	357	499	954
資産合計	1,499	1,536	1,829	2,617	4,023

	2016.6	2017.6	2018.6	2019.6	2020.6
買掛金	0	1	57	176	370
借入金	125	144	158	221	464
その他	274	258	381	601	672
流動負債	399	404	598	999	1,506
長期借入金	167	215	228	333	859
その他	0	0	25	39	32
固定負債	167	215	254	373	891
負債合計	567	619	852	1,372	2,397
株主資本	931	912	945	1,151	1,443
新株予約権	0	0	1	1	1
非支配株主持分	0	4	29	91	183
純資産合計	931	917	976	1,244	1,625
負債純資産合計	1,499	1,536	1,829	2,617	4,023

※2016.6は、単体数値であります。

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。

【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】
マーケットエンタープライズ・IR
ir@marketenterprise.co.jp

持続可能な社会を目指す最適化商社

