



2017年6月期

決算説明資料

株式会社マーケットエンタープライズ  
東証マザーズ：3135

# 会社概要

---

# 会社概要

---

商号

株式会社マーケットエンタープライズ

設立

2006年 7月 7日

資本金

304,913千円 (2017年6月末日現在)

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

従業員数

270名 (アルバイト含む/2017年6月末日現在)

# 事業拠点

本社

東京都中央区

コンタクトセンター

東京都墨田区、徳島県徳島市

リユースセンター

宮城県仙台市、東京都江東区

埼玉県和光市、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



# 「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



# 2017年6月期 決算ハイライト

---

# 2017年6月期 決算サマリ

増収も、中長期的な収益基盤確立に向けた先行投資により減益

|        |          |                      |
|--------|----------|----------------------|
| ■ 売上高  | 5,630百万円 | (YoY +767百万円、+15.8%) |
| ■ 営業利益 | ▲7百万円    | (YoY ▲104百万円、 -%)    |
| ■ 経常利益 | 4百万円     | (YoY ▲89百万円、▲95.5%)  |

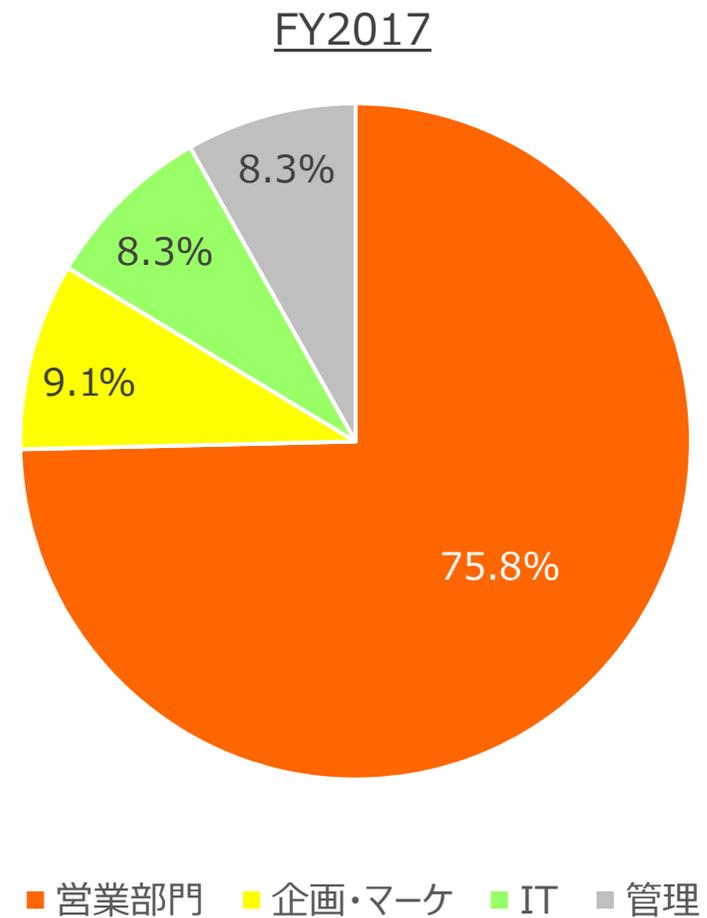
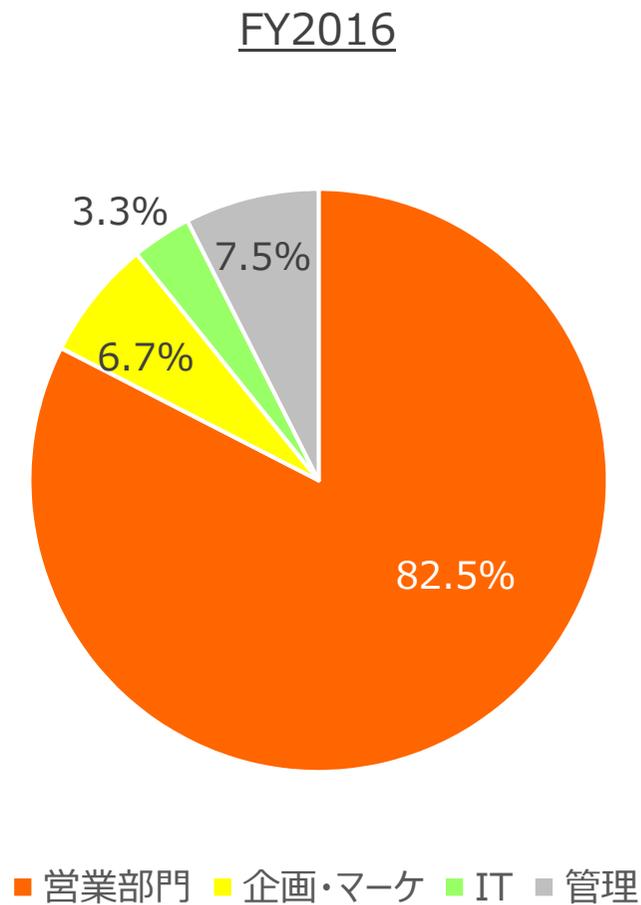
## 主な投資内容

|         |            |  |
|---------|------------|--|
| ■ 人件費   | YoY +28.2% | ⇒サービス強化に向けた、企画部門、IT部門人員の増強<br>⇒今後の拠点展開見据えた、営業部門人員の増強   |
| ■ 設備関連費 | YoY +22.6% | ⇒買取依頼増加を見据えた、徳島コールセンターの本格稼働<br>⇒業容拡大に向けた、リユースセンター設備の拡充 |
| ■ 広告宣伝費 | YoY +19.1% | ⇒今後の効率化を見据えた、新施策のトライアル                                 |

(注) 当社は2017年6月期より連結決算に移行したため、前期比は単体決算との比較数値となります。

# 従業員職種比率の推移

2017年6月期において、企画・マーケティング部門、IT部門を增強



# 2017年6月期 連結損益計算書

単位：百万円

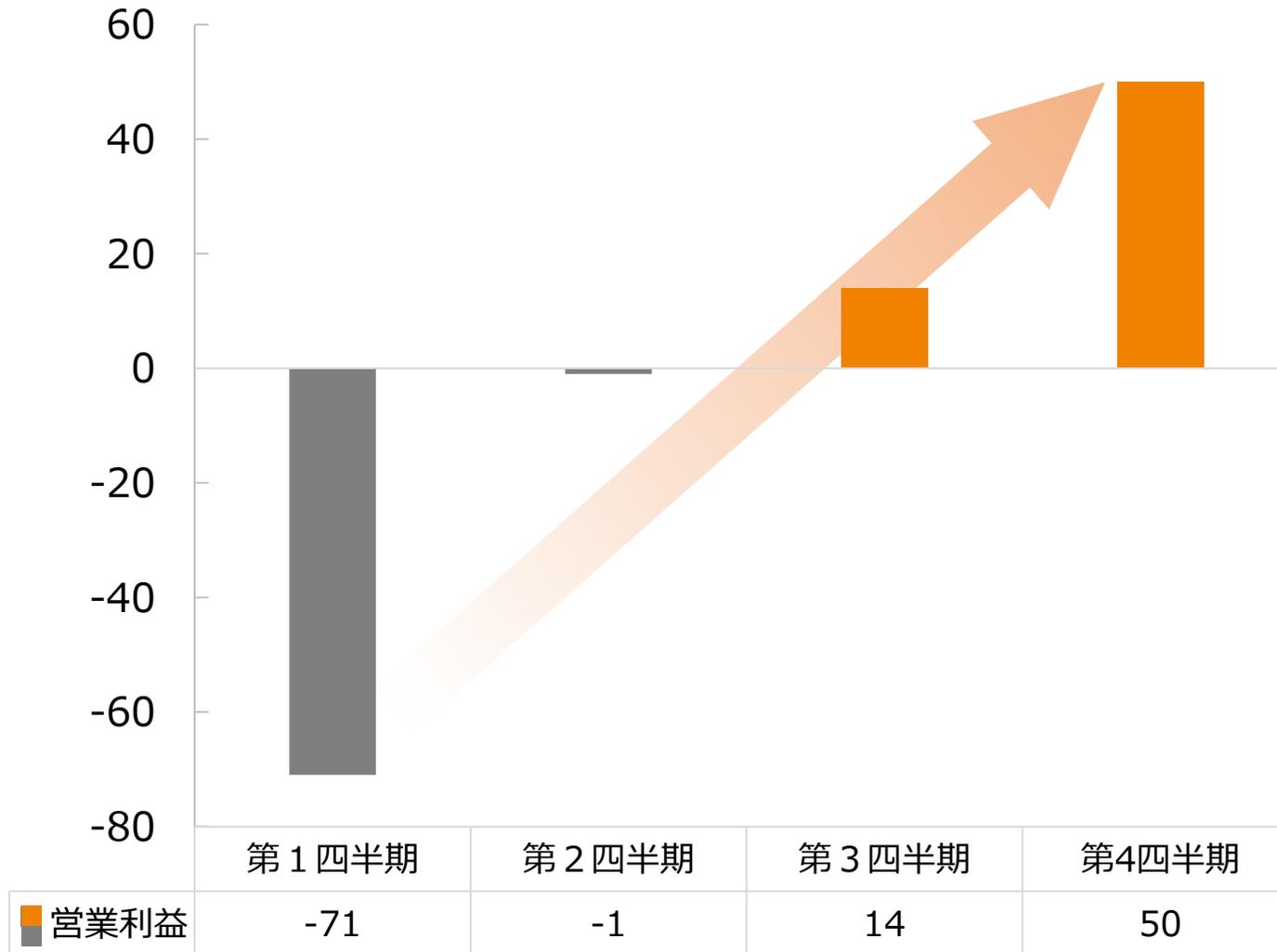
| 科目                       | 2016年6月期 |        | 2017年6月期     |        | 前期比    | 備考   |
|--------------------------|----------|--------|--------------|--------|--------|--|
|                          | 金額       | 売上比    | 金額           | 売上比    |        |  |
| 売上高                      | 4,863    | 100.0% | <b>5,630</b> | 100.0% | +15.8% | ・積極的な広告宣伝、アライアンスの強化に伴う商品取扱量の増加   |
| 売上総利益                    | 2,216    | 45.6%  | <b>2,440</b> | 43.3%  | +10.1% | ・保守的に在庫の再評価を実施したことによる、評価減の計上（=原価の増加）                                     |
| 販売費及び一般管理費               | 2,119    | 43.6%  | <b>2,448</b> | 43.5%  | +15.5% | ・人件関連費用 = +151（28.2%増）<br>・家賃関連費用 = +35（22.6%増）<br>・広告関連費用 = +70（19.1%増） |
| 営業利益                     | 96       | 2.0%   | <b>▲7</b>    | -      | -      | —  |
| 経常利益                     | 93       | 1.9%   | <b>4</b>     | 0.1%   | ▲95.5% | ・徳島コンタクトセンター開設に伴う助成金収入   |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>四半期純利益 | 49       | 1.0%   | <b>▲19</b>   | -      | -      | ・繰延税金資産の取崩に伴う税金費用の増加   |

（注）当社は2017年6月期より連結決算に移行したため、前期比は単体決算との比較数値となります。

# 2017年6月期 四半期別営業利益推移

下半期において、回復基調で推移

単位：百万円



# 2017年6月期 連結貸借対照表計算書

単位：百万円

| 項目       | 2016年6月期 | 2017年6月期     | 増減  | 増減要因                 |
|----------|----------|--------------|-----|----------------------|
| 流動資産     | 1,318    | <b>1,364</b> | 46  | 売上拡大、借入金の増加による現金の増加  |
| 固定資産     | 181      | <b>172</b>   | ▲9  | —                    |
| 資産合計     | 1,499    | <b>1,536</b> | 37  | —                    |
| 流動負債     | 399      | <b>404</b>   | 5   | ・業容拡大による未払金の増加       |
| 固定負債     | 167      | <b>215</b>   | 48  | ・仕入規模拡大に向けた、長期借入金の増加 |
| 負債合計     | 567      | <b>619</b>   | 52  | —                    |
| 純資産合計    | 931      | <b>917</b>   | ▲14 | ・純損失計上による減少          |
| 負債・純資産合計 | 1,499    | <b>1,536</b> | 37  | —                    |

(注) 当社は2017年6月期より連結決算に移行したため、前期比は単体決算との比較数値となります。

# 2017年6月期 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

| 項目               | 2017年6月期 | 増減要因   |
|------------------|----------|--|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 26       | —  |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲19      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・リユースセンターの設備増強に伴う有形固定資産の取得</li> <li>・新規サービスのトライアルに向けた無形固定資産の取得</li> </ul> |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 74       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金の借入</li> </ul>  |
| 現金及び現金同等物の増減額    | 81       | —  |
| 現金及び預金同等物の期首残高   | 744      | —  |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 825      | —  |

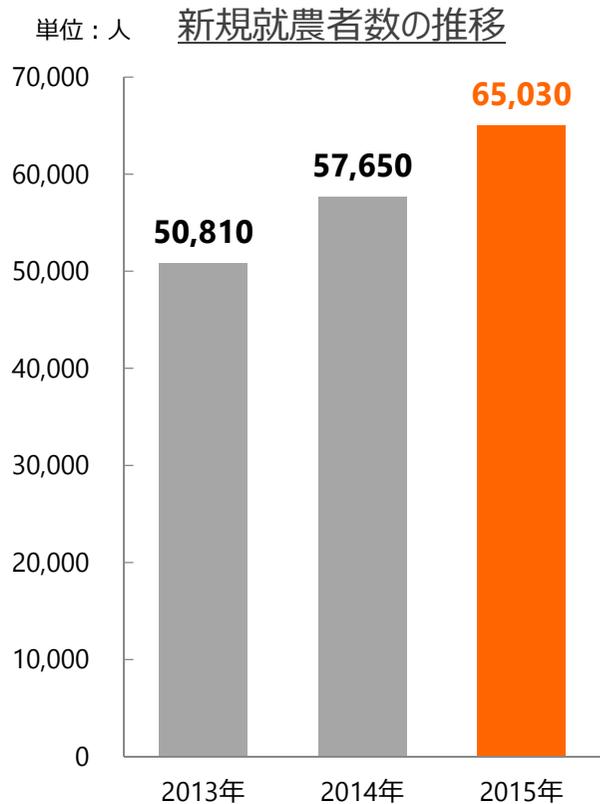
# 2017年6月期 アクションサマリ

## 中期的な収益基盤の拡充を目指し、「農機具」の取り扱いを開始

農業従事者の高齢化で  
離農者が増加する一方、  
国策による就農支援が活発化



不要となった農機具の処分ニーズと  
低コストでの農機具需要が同時発生



農林水産省・平成28年9月発表  
「平成27年新規就農者調査」より作成

高く売れる  
ドットコム

年中無休!  
(年末年始除く)

お電話にて概算の買取金額をお伝えします。  
通話無料 0120-791-419 [受付時間 9:15~21:00]

60秒で簡単入力  
買取金額を調べる

トップ 買取の流れ 取扱い商品 対応地域 よくある質問 お客様の声

高く売れるドットコムの  
農機具  
買取

査定~出張  
すべて  
無料

最速当日  
全国出張

累計  
ご利用者数  
100万人

農機具高く  
ドットコムは

全国9拠点  
ご自宅まで

輸送リコース  
搬入リコース  
搬出リコース  
搬入リコース

▼ 買取価格を今すぐ調べる! ▼

電話でお申し込み

多数のオペレーターが受付中で、すぐにご案内が可能です。詳細な情報がわからなくても問題ございません。オペレーターがあなたの農機具の査定からお支払い完了までサポートいたします。買取サービスの利用が初めてでも安心してご利用ください。

年中無休! (年末年始除く) 土・日・祝日もお気軽にご相談ください。

通話無料 0120-791-419 [受付時間 9:15~21:00]

お客様のお住いの地域、商品情報(型番、メーカー名、状態)をお伝えいただくとスムーズです。

取扱い商品

- トラクター
- コンバイン
- 田植え機
- 耕うん機
- 除雪機
- チップパー
- ポンプ

# 2017年6月期 アクションサマリ

## 新たな収益モデルの構築を目指し、「宅配レンタル」ビジネスへのトライアル

ネット型リユースで培った、多種多様な  
商品仕入、取扱ノウハウ



冠婚葬祭や旅行時など、  
「非日常時の利用」や、試しに使ってみ  
たい「試し利用」ニーズに対応

所有に続く新たな選択肢



# 2018年6月期 業績見通し

---

## 2018年6月期 業績予想

引き続き、先行投資を実施しながらも、黒字化を目指す。

| 科目    | 2017年6月期 |        | 2018年6月期     |        | 前期比           |
|-------|----------|--------|--------------|--------|---------------|
|       | 金額       | 売上比    | 金額           | 売上比    |               |
| 売上高   | 5,630    | 100.0% | <b>6,600</b> | 100.0% | <b>+17.2%</b> |
| 営業利益  | ▲7       | -      | <b>55</b>    | 0.8%   | -             |
| 経常利益  | 4        | 0.1%   | <b>51</b>    | 0.8%   | -             |
| 当期純利益 | ▲19      | -      | <b>29</b>    | 0.4%   | -             |

# 2017年6月期 アクションプラン全体像

---

方針：中長期的な飛躍に向けた戦略的投資の実行

---

## ■ 短期施策

買取基盤の更なる拡充

## ■ 中期施策

販売力の強化

## ■ 長期施策

「レンタル」ビジネスの本格稼働に向けた布石

## 短期施策 買取基盤の更なる拡充

---

### 事業拠点（リユースセンター）の新設

---

- 「買取依頼数」と「出張買取」商圏の拡大
  - ⇒ 2017年9月中旬、西東京リユースセンターを新規開設
  - ⇒ 上記に加え、上期中に1拠点の新規開設を予定

### AIの開発・導入

---

- データに裏付けられた、効率的な事業運営への一歩
  - ⇒ データサイエンスに関する専門部署を設立
  - ⇒ これまでの蓄積データから、買取成約に至るプロセスを解析。属人性を低減し、事業運営の効率化を目指す

## 中期施策 販売力の強化

---

### 販売価格の適正化

---

- 相場動向を可視化し、適正販売価格の設定を実現
  - ⇒ リユース品のプライシングに特化した専門部署を設立
  - ⇒ 相場検索システムのブラッシュアップ

### 会員制度の設立

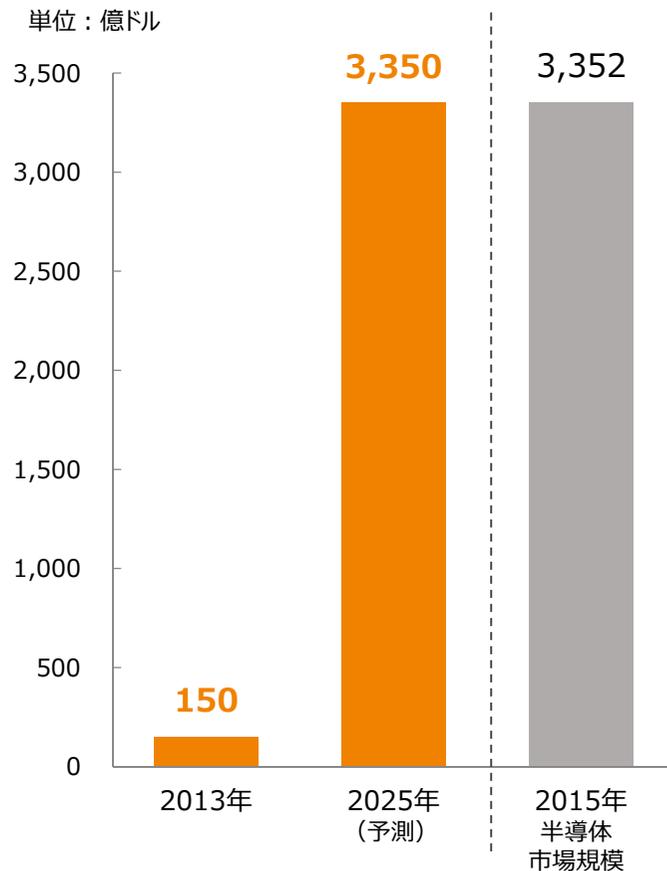
---

- 販売面でのマーケティング、顧客管理によるリピーターの創造
  - ⇒ ポイント制度の導入
  - ⇒ 買取サイド・販売サイドの双方における顧客資源の有効活用

# 長期施策 「レンタル」ビジネスの本格稼働に向けた布石

本年閣議決定された『未来投資戦略』である「シェアリングエコノミー」へのチャレンジ

シェアリングエコノミー 世界市場規模



総務省「平成28年版情報通信白書」及び  
JEITA「世界半導体市場統計」のデータを元に作成

シェアリングエコノミーの事業形態

- 「空間」のシェア  
ex) : 民泊、駐車場・会議室等施設のシェア
- 「モノ」のシェア  
ex) : 不要品売買、物品のレンタル
- 「移動」のシェア  
ex) : ライドシェア、シェアサイクル
- 「スキル」のシェア  
ex) : 専門スキル、家事代行
- 「お金」のシェア  
ex) : クラウドファンディング

一般社団法人シェアリングエコノミー協会による分類

# 長期施策 「レンタル」ビジネスの本格稼働に向けた布石

当年度から本格展開する「レンタル」への積極投資

所有に続く新たな選択肢



「リユース」⇔「レンタル」で、1商品あたりの収益性を狙う



# IT / REAL

WEBマーケティング  
システムエンジニアリング  
データサイエンス  
クリエイティブ

フルフィルメントセンター  
コンタクトセンター  
カスタマーサポートセンター  
プロダクトセンター

「モノ」の最適化ビジネスをリードする企業へ

## その他

### 企業価値向上へ向けた施策として、「業績達成条件付」のストックオプションを発行

#### ■ 第6回ストックオプション

- ・付与対象者 = 代表取締役
- ・付与個数 = 1,200個（120,000株）
- ・業績達成条件 = 2022年6月期までの間、連続する2事業年度において、「経常利益の累計が5億円を超過」した場合
- ・強制行使条件 = 行使期間において、株価が発行日前日終値（562円）の50%を下回った場合、発行日前日終値で行使しなければならない

#### ■ 第7回ストックオプション

- ・付与対象者 = 当社役職員等
- ・付与個数 = 2,000個（200,000株）
- ・業績達成条件 = 2022年6月期までの間、いずれかの連続する2事業年度において、「経常利益の累計額 = 5億円を超過」した場合

#### ■ 第8回ストックオプション

- ・付与対象者 = 当社役職員等
- ・付与個数 = 1,200個（120,000株）
- ・業績達成条件 = 2026年6月期までの間、いずれかの単一事業年度において「経常利益の額 = 10億円を超過」した場合



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。