



平成28年6月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成28年8月12日

上場会社名 株式会社マーケットエンタープライズ 上場取引所 東
 コード番号 3135 URL http://www.marketenterprise.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 小林 泰士
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理本部長 (氏名) 今村 健一 (TEL) 03-5159-4060
 定時株主総会開催予定日 平成28年9月29日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成28年9月30日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年6月期の業績 (平成27年7月1日～平成28年6月30日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
28年6月期	4,863	21.9	96	△59.3	93	△58.9	49	△63.7
27年6月期	3,988	35.6	237	182.8	227	162.2	136	19.1

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
28年6月期	9.79	9.44	5.5	6.7	2.0
27年6月期	30.68	29.48	25.8	23.8	6.0

(参考) 持分法投資損益 28年6月期 -百万円 27年6月期 -百万円

(注) 当社は、平成27年3月11日付けで普通株式につき500株の株式分割を、また平成28年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
28年6月期	1,499	931	62.2	183.87
27年6月期	1,301	882	67.8	174.11

(参考) 自己資本 28年6月期 931百万円 27年6月期 882百万円

財政状態に関する注記

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
28年6月期	△60	△91	157	744
27年6月期	△31	△66	513	739

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
27年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
28年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
29年6月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

3. 平成29年6月期の業績予想 (平成28年7月1日～平成29年6月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純 利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	5,960	22.6	50	△48.3	63	△32.6	38	△23.4	7.50

(注) 当社は、業績管理を年次で行っているため、第2四半期累計期間の業績予想については記載を省略しております。

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示に関する注記

(2) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	28年6月期	5,069,000 株	27年6月期	5,069,000 株
② 期末自己株式数	28年6月期	174 株	27年6月期	— 株
③ 期中平均株式数	28年6月期	5,068,928 株	27年6月期	4,456,559 株

(注) 平成27年3月11日付けで普通株式につき500株の株式分割を、また平成28年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、発行済株式数(普通株式)を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「1. 経営成績・財務状態に関する分析 (1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	5
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	6
2. 経営方針	
(1) 会社の経営の基本方針	7
(2) 目標とする経営指標	7
(3) 中長期的な会社の経営戦略	7
(4) 会社の対処すべき課題	8
(5) その他、会社の経営上重要な事項	9
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	9
5. 財務諸表	10
(1) 貸借対照表	10
(2) 損益計算書	12
(3) 株主資本等変動計算書	13
(4) キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 財務諸表に関する注記事項	15
(継続企業の前提に関する注記)	15
(会計方針の変更)	15
(セグメント情報等)	15
(持分法損益等)	15
(1株当たり情報)	16
(重要な後発事象)	16

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

① 当期の経営成績

当事業年度における我が国経済は、政府の積極的な経済政策の効果によって、大手企業を中心に企業業績は底堅く推移し、雇用情勢は引き続き改善続けているものの、円安から円高への急激な為替変動や株価の下落、個人消費には停滞感が見られるなど、先行きが不透明な状況が続いております。

当社は、ネット型リユース事業（販売店舗を有さない、インターネットに特化した多種多様なリユース品の買取及び販売）を展開しておりますが、当社が対面するリユース市場、EC市場の状況は、それぞれ以下のとおりであります。

(i) リユース市場について

シェアリングエコノミーの思想が徐々に浸透し、商品の購買活動にあたって当該商品の売却を考えて購入している消費者が特に若年層に多く見られるようになっております。そのことによりリユース品の売買取が徐々に一般的なものとなり、株式会社リフォーム産業新聞社『リサイクル通信中古ビジネスデータブック2016』によると、その市場規模（不動産・自動車を除く）は平成26年度で約1.6兆円（前年度比7.0%増）と推計されており、近年においてもその市場規模は拡大を続けております。

(ii) EC市場について

スマートフォン、タブレットといったスマートデバイスの普及により、インターネット利用者が老若男女問わず様々な世代に拡大したことから、EC市場も拡大の一途を辿っており、経済産業省の調べによると、一般消費者向けECの市場規模は平成27年度で約13.8兆円（前年度比7.6%増）となっております。

(iii) リユース市場×EC市場について

環境省の調べによると、リユース品の購入経路は、2009年度においてはリユースショップの店頭が50.0%を占めておりましたが、近年ではそのシェアが逆転し、2012年度においては、購入経路の54.0%がインターネット経由（インターネットオークション：28.7%、インターネットショッピングサイト：25.3%）となっており、過半を占める状況となっております。

この背景として、特に近年では、EC市場の拡大に伴い多種多様な価格比較サイトが台頭し、インターネットにおける物品の売却・購入においては消費者の価格比較が常態化しており、価格優位性に優れるリユース商品が消費者に選択される機会が多くなってきていることが挙げられます。この流れを受け、これまで新品を中心に扱っていた主要なECサイトが、新品とリユース品を併売する傾向を強めております。これまで日本のEC市場は新品が牽引していましたが、今後は新品に加えてリユース品が牽引役となり、マーケットプレイスにリユース商品を安定供給する事業・サービス会社（リユース事業会社、出品代行会社、価格情報提供・分析会社等）の役割が重要になっていくと考えられます。

そのような市場環境下、当社は「More Reuse! ～ もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、リユース品の売買取に伴う不透明感を、コンタクトセンターによる買取商品の事前査定や、販売商品への保証サービス等、各種サービスの拡充によって低減し、顧客に対して安心感・信頼感を提供してまいりました。

このことが当社の業容拡大の大きな一因となっており、以下、当社の事業であるネット型リユース事業について、リユース商品の仕入と販売に分けてその内容を記載いたします。

・商品仕入（「高く売れるドットコム」）

総合窓口サイトである「高く売れるドットコム」をフラッグシップサイトとして、直近日現在26の買取専門サイトを運営しております。また、買取の手法としては、「宅配買取（宅配便にて商品を受領する方法）」、「店頭買取（直接、店頭に商品をお持ちいただく方法）」、「出張買取（顧客宅へお伺いし、商品を受領する方法）」の3つの手法を採用しております。

店頭買取及び出張買取については、東京・横浜・埼玉・名古屋・大阪・福岡に加え、当事業年度に新規開設した神戸・仙台を合わせ、全国8拠点のリユースセンターを配備することで広範囲の顧客に対応が可能となっております。

す。また、宅配買取については配送費を当社で負担する等、顧客にとってサービスが利用しやすい仕組みを構築することによって、当社にとっても効率的な商品仕入が可能となっております。

・商品販売（「ReRe」）

ヤフー株式会社が提供するインターネットオークション、「ヤフオク！」をはじめ、Amazon、楽天、eBay等、著名なEマーケットプレイスに「ReRe」の屋号にて出店し、商品を販売しております。

リユース商品の販売は、新品の商品とは異なり、同じ商品でも状態がひとつひとつ異なります。このため、インターネットでリユース商品を購入する消費者は、店頭にて目や耳で実際に商品を確認するのは違い、商品の写真や、説明文を読んだ上で価格を踏まえて購入を決めることとなります。したがって、インターネットでのリユース商品の販売は、いかに商品の写真や説明文で消費者に訴えかけるか、適正な販売価格を設定するかが重要となります。当社ではこれら商品の写真撮影のノウハウや販売価格の設定方法等、販売する上での重要事項を標準化し、体系化したマニュアル「スタンダードブック」を作成し、全従業員へ浸透・徹底させることで、リユース商品の販売ノウハウを個人の能力に依存することなく、当社全体で共有しております。

また、販売商品に対して、動作保証（初期動作不良時の全額返金保証）、修理保証（使用時の故障や不具合等に対する修理保証）、買取保証（一定の条件下での商品買取保証）といった、顧客が必要に応じて選択できる付加サービスを用意することで、リユース品に対する不安感を緩和し、安心してリユース品を購入できる環境を構築しております。

当事業年度におきましては、大手企業との事業提携を本格化させつつ、新規拠点（仙台、神戸）の開設による仕入エリアの拡大等により、仕入基盤を拡充する一方、社内施策として業務プロセスの高品質化と標準化を推進した結果、売上高は4,863,308千円（前期比21.9%増）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、商品仕入れに係わるWebマーケティング活動の精緻化、自社開発の基幹業務システムの更なるブラッシュアップ等により既存オペレーションの効率化を図った一方、中長期的な事業拡大、新規事業の創出を見込んだITエンジニア、Web marketer、コンタクトセンター人員の採用による人件費の増加、また、大手企業との提携による買取依頼数の増加を見越した徳島コンタクトセンターの開設費用等により、当初想定を上回り、売上高販管費率が前期比2.0ポイント増の2,119,966千円（前期比27.7%増）となりました。

利益面におきましては、前期以前に比し、販売単価が高く、売上総利益率の低い高単価商材のシェアが高まったことにより、売上総利益率が2.0ポイント低下し45.6%となったこと、また、中長期を見越した先行投資により、販売費及び一般管理費が当初想定を上回ったことから、営業利益は96,620千円（前期比59.3%減）、経常利益は93,485千円（前期比58.9%減）となり、結果、当期純利益は49,637千円（前期比63.7%減）となりました。

なお、当社は「ネット型リユース事業」の単一セグメントであるため、セグメントの業績については記載を省略しております。

② 今後の見通し

前述のとおり、当社が対面するリユース市場、EC市場ともに拡大基調にありますが、その市場には様々な事業者が出現し、将来的には事業者間の競争の激化が見込まれます。そこで、当社においては、従来からの指針である水平展開（全国主要都市への新規拠点開設）、垂直展開（取扱商材、顧客層双方の拡大）を継続する一方で、中長期的な収益基盤の安定化を企図し、新規事業（ストック型ビジネスモデル）の創出に向けて、積極的な先行投資を行ってまいります。

そのため、現段階におきましては、既存事業である「ネット型リユース事業」により獲得した収益を、更なる成長拡大に向けた新規事業創出の原資として充てることから、平成29年6月期の収益性（売上高営業利益率）は一時的に低下する見込みであります。

(i) 売上高

当社の仕入・販売形態は、インターネットを経由したものであることから、一般的な小売業と異なり、事業拠点別に利益計画を積み上げる形式は採用していません。

当期の利益計画における売上高は、前期末時点における商品保有高（在庫棚卸高）を基本に、当社が対面するリユース市場、EC市場のや事業拠点の拡大等を勘案し、今後の仕入予測を策定したうえで、売上予測を算出してお

ります。

仕入予測は、過去実績を踏まえつつ、買取件数と買取案件単価を掛け合わせて算出しております。買取件数については、顧客から買取依頼を受けた後、実際の買取に至るまでのコンバージョン率（買取依頼から実際の買取に至る割合）に、月間買取依頼数を掛け合わせて算出しております。また、買取案件単価は過去実績を基に算出しております。

平成29年6月期につきましては、全国主要都市への新規拠点開設、平成28年6月期第4四半期より開始したAmazon Japan社との買取サービス提携や富裕層に特化した買取サービス「プライベートバイヤー」をはじめとする買取サービスラインナップの拡充により、買取依頼数、コンバージョン率ともに上昇することが予測され、買取件数が25%程度増加するものと見込んでおります。

以上により、売上高は5,960百万円（前期比22.6%増）を見込んでおります。

(ii) 売上総利益

平成29年6月期につきましては、前期末月（平成28年6月）に開設した徳島コンタクトセンターが通期稼働となり、事前査定の対応力が増加することを見込んでおります。これによりこれまで十分に対応ができていなかった低単価・高売上総利益率商品の取扱いが増加することから、売上総利益率が1ポイント程度向上するものと見込んでおります。

(iii) 営業利益

平成29年6月期につきましては、平成28年6月期に引き続き、新規事業の創出に向けた人材採用、設備投資等を積極化するため、売上高販管費率が2.5ポイント程度上昇するものと見込んでおります。

結果として、営業利益は50百万円（前期比48.3%減）を見込んでおります。

(iv) 経常利益

平成29年6月期につきましては、受取利息等の定常的な収入に加え、徳島コンタクトセンター開設に伴う、徳島県及び徳島市からの助成金収入として13百万円を見込んでおります。

結果として、経常利益は63百万円（前期比32.6%減）を見込んでおります。

(v) 当期純利益

平成29年6月期につきましては、現段階において特別損益の発生は見込まれておらず、税引前当期純利益64百万円より法人税額等を差し引き、当期純利益38百万円（前期比23.4%減）を見込んでおります。

(注) 業績予想は現時点で入手可能な情報に基づいておりますが、実際の数値は今後様々な要因により予測数値と異なる可能性があります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末の総資産は、前事業年度末に比べ198,464千円増加し、1,499,529千円となりました。

流動資産は、前事業年度末に比べ136,762千円増加し、1,318,507千円となりました。これは主に、売上の増加に伴う売掛金の増加11,597千円や業容拡大による仕入量の増加による商品の増加57,961千円によるものであります。

固定資産は、前事業年度末に比べ61,701千円増加し、181,021千円となりました。これは主に、新規リユースセンター開設等に伴う敷金及び保証金の増加23,461千円及び建物の増加31,815千円によるものであります。

負債は、前事業年度末に比べ149,047千円増加し、567,533千円となりました。

流動負債は、前事業年度末に比べ62,957千円増加し、399,780千円となりました。これは主に、未払金の増加36,524千円、借入金の調達による1年内返済予定の長期借入金の増加75,011千円あった一方で、税金の支払による未払法人税等の減少57,302千円があったことによるものあります。

固定負債は、前事業年度末に比べ86,090千円増加し、167,753千円となりました。これは、借入金の調達による長期借入金の増加86,090千円によるものであります。

純資産は、前事業年度末に比べ49,416千円増加し、931,996千円となりました。これは、主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加49,637千円によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ4,624千円増加し、744,455千円となりました。各キャッシュ・フローの状況は、以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動により支出した資金は、60,515千円（前事業年度は31,723千円の支出）となりました。これは主に、税引前当期純利益84,632千円、減価償却費23,958千円があったものの、たな卸資産の増加額61,419千円、法人税等の支払額103,008千円があったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動により支出した資金は、91,875千円（前事業年度は66,901千円の支出）となりました。これは主に、敷金及び保証金の差入による支出24,596千円、有形固定資産の取得による支出61,372千円があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動により獲得した資金は、157,016千円（前事業年度は513,014千円の収入）となりました。これは主に、長期借入れによる収入250,000千円や長期借入金の返済による支出88,899千円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成26年6月期	平成27年6月期	平成28年6月期
自己資本比率 (%)	29.0	67.8	62.2
時価ベースの自己資本比 (%)	—	660.0	310.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	2.6	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	45.2	—	—

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローを利用しています。

(注2) 平成26年6月期の時価ベースの自己資本比率については、当社株式が非上場であるため、記載しておりません。

(注3) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

(注4) 有利子負債は、貸借対照表に記載されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。また、利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(注5) 平成27年6月期及び平成28年6月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオについては営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付けております。しかしながら、現在、当社は成長拡大の過程にあると考えており、経営基盤の強化及び積極的な事業展開のために内部留保の充実を図り、財務体質の強化と事業拡大に向けた運転資金もしくは設備投資に充当することで、更なる事業拡大を実現することが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。

このことから配当は実施せず、今後においても当面の間は成長に向けた仕入拡大等のための運転資金として、内部留保の充実を図る方針であります。将来的には、各事業年度の財政状況及び経営成績を勘案の上、配当という形式での株主への利益還元を検討していく予定ではございますが、現時点において配当の実施及びその時期等については未定であります。

なお、剰余金の配当を行う場合には、年1回の期末配当を基本方針としており、配当の決議機関は株主総会であります。また、当社は中間配当を取締役会の決議によって行うことができる旨を定款に定めております。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、持続可能な循環型社会形成のキーワードとされる「3R」（リユース：再利用、リデュース：廃棄物の発生抑制、リサイクル：再資源化）の中でも、そもそもの不用品を発生させない「リユース」にフォーカスし、「More Reuse! ～ もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、インターネットに特化した事業展開を行っております。

近年では、EC市場の拡大に伴い、多種多様な価格比較サイトが台頭し、インターネットにおける物品の売却・購入においては消費者の価格比較が常態化しております。その比較対象も新品同士の価格比較をはじめ、新品とリユース品、リユース品同士とその比較対象は多様化しており、リユース品における購入価格の不透明感は以前と比較して改善されている一方で、リユース品の買取価格そのものや品質に対しては今もなお不透明感が強い状況にあると言えます。

これは例えば、商品売却時における「物を引き渡すまで、買取価格がいくらになるかわからない」、リユース品購入時における「リユース品はすぐに壊れてしまうのではないか」といった不安感・不信感が挙げられます。

こうした状況認識のもと、当社はリユース品の売買に伴う不透明感を、買取商品の事前査定や販売商品への保証サービス等、各種サービスの拡充によって低減し、顧客に対して安心感・信頼感を提供してまいりました。今後も誰しもが「安心・安全に」「リユースを身近に」感じていただくことができるよう、持続可能な循環型社会の基盤の構築を目指したいと考えております。

また、現在は「ネット型リユース事業」の単一セグメントで事業を展開しておりますが、今後は、これまで当該ビジネスモデルで培ったノウハウや技術、資産を活かし、モノの循環のみならず、シェアリングエコノミーの社会的なインフラの一翼を担いたいと考えております。ついては、周辺事業のみならず、様々な領域のビジネスへ積極的な展開を図るべく先行投資を行い、中長期的な収益基盤の形成に注力したいと考えております。

(2) 目標とする経営指標

当社は、誰しもが身近にそして安心してリユースを利用できる環境を構築すべく業容の拡大を図ることが、企業価値の向上につながるものと認識しており、そのために事業規模の拡大、収益性の向上、経営資源の有効活用が重要であると考えております。

これらの実現に向けて具体的に重視する指標としては、事業規模の拡大を測る指標として「営業利益」を、収益性の向上を測る指標として「売上高営業利益率」を、経営資源の有効活用を測る指標として「総資産経常利益率」を掲げ、経営を実践してまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、「リユース」にフォーカスし、「More Reuse! ～ もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、インターネットに特化した事業展開を行っております。当該ビジョンに照らし、今後も誰しもが「安心・安全に」「リユースを身近に」感じていただくことができるよう、持続可能な循環型社会の基盤の構築を目指し、シェアリングエコノミーを支える社会的インフラの一翼を担いたいと考えております。

その実現に向けては、現在の「ネット型リユース事業」のみならず、周辺事業、新規事業への積極的な展開が必要であるとの認識の元、以下3点へ注力し、より多くのお客様へ、多角的に当社が提供する各種サービスをご利用いただく機会を創出してまいります。

① 水平展開（既存事業の伸張：全国主要都市への新規リユースセンター増設による仕入基盤の拡充）

顧客の身近な地域へ展開し、心理的、物理的障壁を低減することで、買取依頼数そのもの及び依頼から実際の買取に至るコンバージョン率を向上させます。また、換金ニーズ、処分ニーズにいち早く対応し、送料コストの削減を図ることで、更なる高価格買取を実現し、顧客満足度の向上を目指してまいります。

② 垂直展開（既存事業の伸張：取扱商材、顧客層双方の拡大によるマネタイズゾーンの拡充）

当社は現在、家電やパソコンといったコモディティ・グッズから、カメラや鉄道模型といった趣味嗜好品に至るまで、26カテゴリーの商材を取り扱っておりますが、設立から現在に至るまでの間においては取扱商材を増やし続け、「カテゴリーキラーの集合体」として「総合型」へと成長を遂げてまいりました。今後も取扱商材の更なる拡充に向け、専門性と取扱ナレッジを習得し、当該ナレッジを標準化・共有化することで、効率的にマネタイズゾーンの拡

充を図ってまいります。

また、富裕層に特化した買取サービス「プライベート・バイヤー」（絵画やバイオリン等、高額な趣味嗜好品の買取サービスを、富裕層に特化して行う専属部署）の設立、Amazon社との提携による「Amazon.co.jp」上で買取サービス提供、越境ECへの本格対応等、これまで当社サービスでは対応しきれなかった顧客層へのアプローチを行ってまいります。

③ 積極的な先行投資による新規事業展開

当社は現在、「ネット型リユース事業」の単一セグメントで事業を展開しておりますが、今後は、これまで当該ビジネスモデルで培ったノウハウや技術、資産を活かし、モノの循環のみならず、シェアリングエコノミーの社会的なインフラの一翼を担いたいと考えております。については、周辺事業のみならず、様々な領域のビジネスへ積極的な展開を図り、中長期的な収益基盤の形成に注力したいと考えております。

目下、準備段階ではありますが、その具体例として、中古スマートフォン、タブレットを活用した「MVNO事業」（Mobile Virtual Network Operator：自社ブランドでスマートフォンやタブレットなどの移動体通信サービスを行う事業）と高価格帯の趣味嗜好品、家電等を活用した「レンタル事業」が挙げられます。

これらは、これまで当社が培ってきた「ネット型リユース事業」のオペレーションノウハウ、ITインフラを活用して実施が可能なものであり、かつ、これまでの当社にはない、ストック型のビジネスモデルとなります。

この他にも、新規事業の創出に向け、各種の可能性を試行しておりますが、中長期的な収益基盤の形成に向け、これらの新規事業の軌道化を図ってまいります。

（４）会社の対処すべき課題

「ネット型リユース」（販売店舗を有さない、インターネットに特化した多種多様なリユース品の買取及び販売）のビジネスモデルをより確固たるものとし、リユース商品の売買において売り手・買い手の顧客共に安心な環境を提供することが、当社の業容拡大の基礎的条件であると認識しております。

また同時に、「ネット型リユース事業」以外の、言わば第2、第3の成長ドライバーを周辺事業、新規事業の創出によって確立することが、持続的な成長に向けた必要不可欠であると考えております。

これらのことから、以下3点の課題に積極的に取り組み、経営基盤をより強固なものにしてまいります。

① ノウハウの更なる強化と標準化

多種多様なリユース品を取り扱う当社においては、同じ型番や年式の商品でもその状況に応じて商品価値が異なり、当然のことながらそれらの商品の「買取価格」「販売価格」は一物一価のものとなります。一方でより多くのお客様のニーズに対応すべく、スピーディーな商品回転を目指して、買取及び販売の価格決定権限を現場社員に移譲しております。即ち、社員における日常の買取・販売に関する判断行動が色濃く当社の業績に反映されることとなります。そのため、それらの現場社員の技術向上はもとより、会社の理念や経営方針、戦略戦術をベースに現場社員をマネジメントし、組織として成果を発揮できる人材も、当社の安定的な成長には必要不可欠であります。

当社においては、日常のコミュニケーション、定期的な社内研修制度、「スタンダードブック」を通じた業務標準化等、各種施策を講じておりますが、当該施策をより強固なものとし、今後の成長拡大に向け、更なる組織体制の強化に努めてまいります。

② 顧客信頼度の向上

リユース商品を取り扱い、更にはインターネットに特化した販売を行う当社にとって、顧客に対し「利便性が高く」かつ「安心・安全な取引」を提供し続けることは、当社の成長拡大に向けて必要不可欠な要素であると認識しております。当社におきましては当該要素を満たすべく、リユース業としては珍しい「コンタクトセンター」（電話・メール等で商品の事前査定を行う専門部署）を有し、またユーザビリティ向上のために「商品保証」や「ショッピングローン」の導入等、様々なサービスを拡充してまいりました。

当社においては、今後の更なる成長拡大に向け、顧客に更なる「安心・安全な取引」を提供すべく、いつでもどこでも、わずかな手続きで買取を依頼出来たり、不安を覚えることなく利用できる、ITサービスの提供等を目指して参ります。

③ 新たな収益基盤の確立

前述のとおり、当社が対面するリユース市場、EC市場ともに拡大基調にあります。その市場には様々な事業者が出現し、将来的には事業者間の競争の激化が見込まれます。そこで、当社においては、従来からの指針である水平展開（全国主要都市への新規拠点開設）、垂直展開（取扱商材、顧客層双方の拡大）を継続する一方で、中長期的な収益基盤の安定化を企図し、新規事業（ストック型ビジネスモデル）の創出に向けて、積極的な先行投資を行ってまいります。

については、当該投資の対象となる新規事業を、着実かつ早期の収益化を図ることが、当社の持続的な成長に向けて必要不可欠であり、これらを実現すべく、事業を担える社内人材の育成、各種パートナーの開発、アライアンス先の発掘について、全社を挙げて取り組んでまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は日本基準による非連結決算を実施しております。なお、連結決算の実施、国際会計基準の適用につきましては、自社の事業展開、国内外の情勢等を考慮の上、適切に対応していく方針であります。

5. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年6月30日)	当事業年度 (平成28年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	739,830	744,455
売掛金	103,251	114,849
商品	309,274	367,235
貯蔵品	2,208	5,665
前渡金	—	9,873
前払費用	20,556	34,215
繰延税金資産	5,632	8,844
その他	992	33,368
流動資産合計	1,181,744	1,318,507
固定資産		
有形固定資産		
建物	28,861	70,081
減価償却累計額	△7,980	△17,384
建物(純額)	20,881	52,696
車両運搬具	29,560	41,536
減価償却累計額	△25,033	△32,868
車両運搬具(純額)	4,527	8,667
工具、器具及び備品	12,116	20,257
減価償却累計額	△6,467	△9,751
工具、器具及び備品(純額)	5,648	10,506
土地	193	193
有形固定資産合計	31,250	72,064
無形固定資産		
ソフトウェア	201	1,283
無形固定資産合計	201	1,283
投資その他の資産		
投資有価証券	10,000	1,147
出資金	20	20
長期前払費用	5,184	5,845
繰延税金資産	81	3,871
敷金及び保証金	60,970	84,432
その他	11,611	12,357
投資その他の資産合計	87,867	107,674
固定資産合計	119,320	181,021
資産合計	1,301,065	1,499,529

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年6月30日)	当事業年度 (平成28年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	4,319	234
1年内返済予定の長期借入金	50,004	125,015
未払金	104,452	140,976
未払費用	70,528	96,894
未払法人税等	65,979	8,677
未払消費税等	35,817	22,435
前受金	2,448	806
預り金	3,272	4,740
流動負債合計	336,822	399,780
固定負債		
長期借入金	81,663	167,753
固定負債合計	81,663	167,753
負債合計	418,485	567,533
純資産の部		
株主資本		
資本金	304,865	304,865
資本剰余金		
資本準備金	284,505	284,505
資本剰余金合計	284,505	284,505
利益剰余金		
利益準備金	1,600	1,600
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	291,610	341,247
利益剰余金合計	293,210	342,847
自己株式	—	△221
株主資本合計	882,580	931,996
純資産合計	882,580	931,996
負債純資産合計	1,301,065	1,499,529

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)	当事業年度 (自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)
売上高	3,988,688	4,863,308
売上原価	2,090,327	2,646,720
売上総利益	1,898,360	2,216,587
販売費及び一般管理費	1,660,677	2,119,966
営業利益	237,683	96,620
営業外収益		
為替差益	731	—
自販機収入	1,401	1,497
その他	532	1,297
営業外収益合計	2,665	2,794
営業外費用		
支払利息	1,503	1,734
為替差損	—	2,652
上場関連費用	9,855	—
支払補償費	1,013	1,352
その他	468	190
営業外費用合計	12,840	5,929
経常利益	227,508	93,485
特別損失		
投資有価証券評価損	—	8,852
特別損失合計	—	8,852
税引前当期純利益	227,508	84,632
法人税、住民税及び事業税	89,488	41,998
法人税等調整額	1,280	△7,002
法人税等合計	90,769	34,995
当期純利益	136,739	49,637

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計			
当期首残高	20,360	—	1,600	154,870	156,470	—	176,830	176,830
当期変動額								
新株の発行	284,505	284,505					569,010	569,010
当期純利益				136,739	136,739		136,739	136,739
当期変動額合計	284,505	284,505	—	136,739	136,739	—	705,749	705,749
当期末残高	304,865	284,505	1,600	291,610	293,210	—	882,580	882,580

当事業年度(自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計			
当期首残高	304,865	284,505	1,600	291,610	293,210	—	882,580	882,580
当期変動額								
当期純利益				49,637	49,637		49,637	49,637
自己株式の取得						△221	△221	△221
当期変動額合計	—	—	—	49,637	49,637	△221	49,416	49,416
当期末残高	304,865	284,505	1,600	341,247	342,847	△221	931,996	931,996

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)	当事業年度 (自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	227,508	84,632
減価償却費	12,142	23,958
投資有価証券評価損益 (△は益)	—	8,852
受取利息及び受取配当金	△81	△152
支払利息	1,503	1,734
上場関連費用	9,855	—
売上債権の増減額 (△は増加)	△42,690	△11,597
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△183,949	△61,419
前渡金の増減額 (△は増加)	—	△9,873
仕入債務の増減額 (△は減少)	4,319	△4,084
未払金の増減額 (△は減少)	△4,418	35,983
未払費用の増減額 (△は減少)	19,431	26,365
未払消費税等の増減額 (△は減少)	6,602	△13,382
その他	812	△36,941
小計	51,034	44,075
利息及び配当金の受取額	81	152
利息の支払額	△1,503	△1,734
法人税等の支払額	△81,336	△103,008
営業活動によるキャッシュ・フロー	△31,723	△60,515
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△25,764	△61,372
投資有価証券の取得による支出	△10,000	—
長期前払費用の取得による支出	△2,204	△3,750
敷金及び保証金の差入による支出	△28,270	△24,596
その他	△662	△2,156
投資活動によるキャッシュ・フロー	△66,901	△91,875
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	—	250,000
長期借入金の返済による支出	△50,004	△88,899
新株の発行による収入	569,010	—
自己株式の取得による支出	—	△221
上場関連費用の支出	△5,992	△3,863
財務活動によるキャッシュ・フロー	513,014	157,016
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	414,388	4,624
現金及び現金同等物の期首残高	325,442	739,830
現金及び現金同等物の期末残高	739,830	744,455

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

(平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱いの適用)

法人税法の改正に伴い、「平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱い」(実務対応報告第32号 平成28年6月17日)を当事業年度に適用し、平成28年4月1日以後に取得した建物附属設備及び構築物に係る減価償却方法を定率法から定額法に変更しております。

なお、これによる当事業年度の損益に与える影響は軽微であります。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社の事業セグメントは、ネット型リユース事業の単一セグメントであり重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

【関連情報】

1 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、該当事項はありません。

3 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載はありません。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有していないため、該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)	当事業年度 (自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)
1株当たり純資産額	174.11円	183.87円
1株当たり当期純利益金額	30.68円	9.79円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	29.48円	9.44円

(注) 1. 当社は、平成27年3月11日付けで普通株式1株につき500株の株式分割を、また平成28年1月1日付けで普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

2. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)	当事業年度 (自 平成27年7月1日 至 平成28年6月30日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	136,739	49,637
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株主に係る当期純利益(千円)	136,739	49,637
普通株式の期中平均株式数(株)	4,456,559	5,068,928
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	181,377	186,534
(うち新株予約権(株))	(181,377)	(186,534)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

該当事項はありません。