



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%)

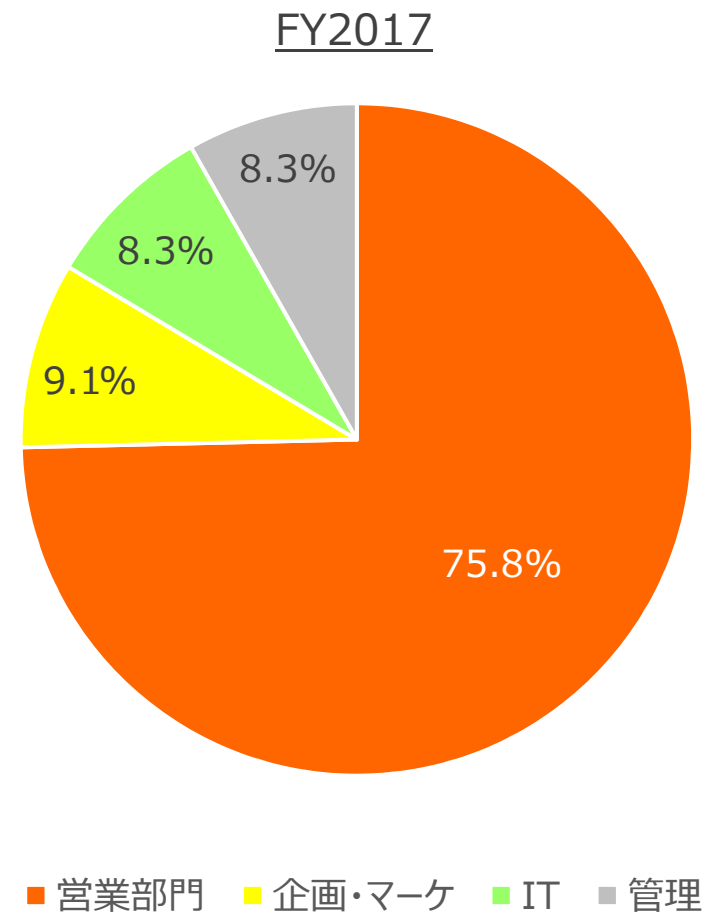
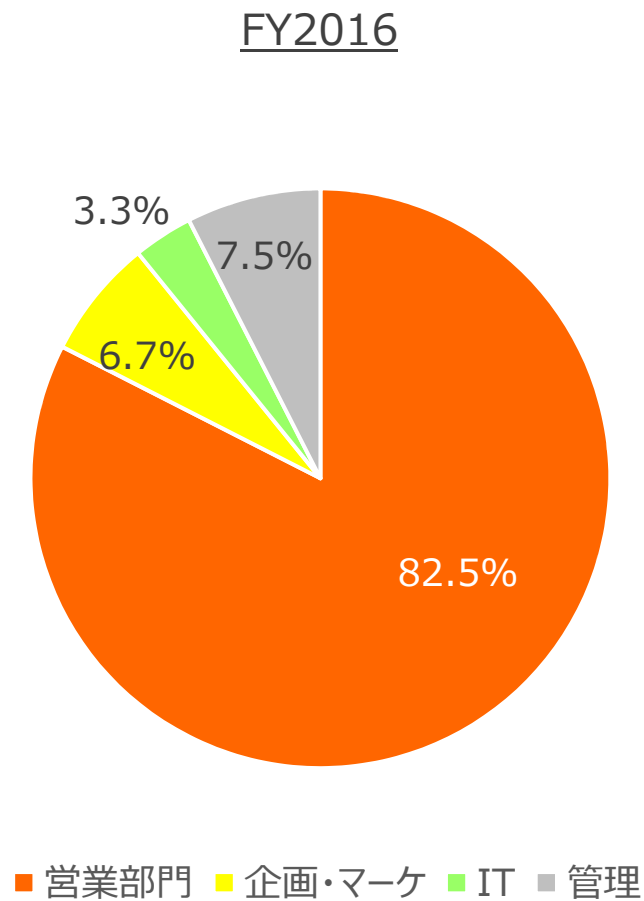
主な投資内容

■ 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 ⇒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 ⇒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

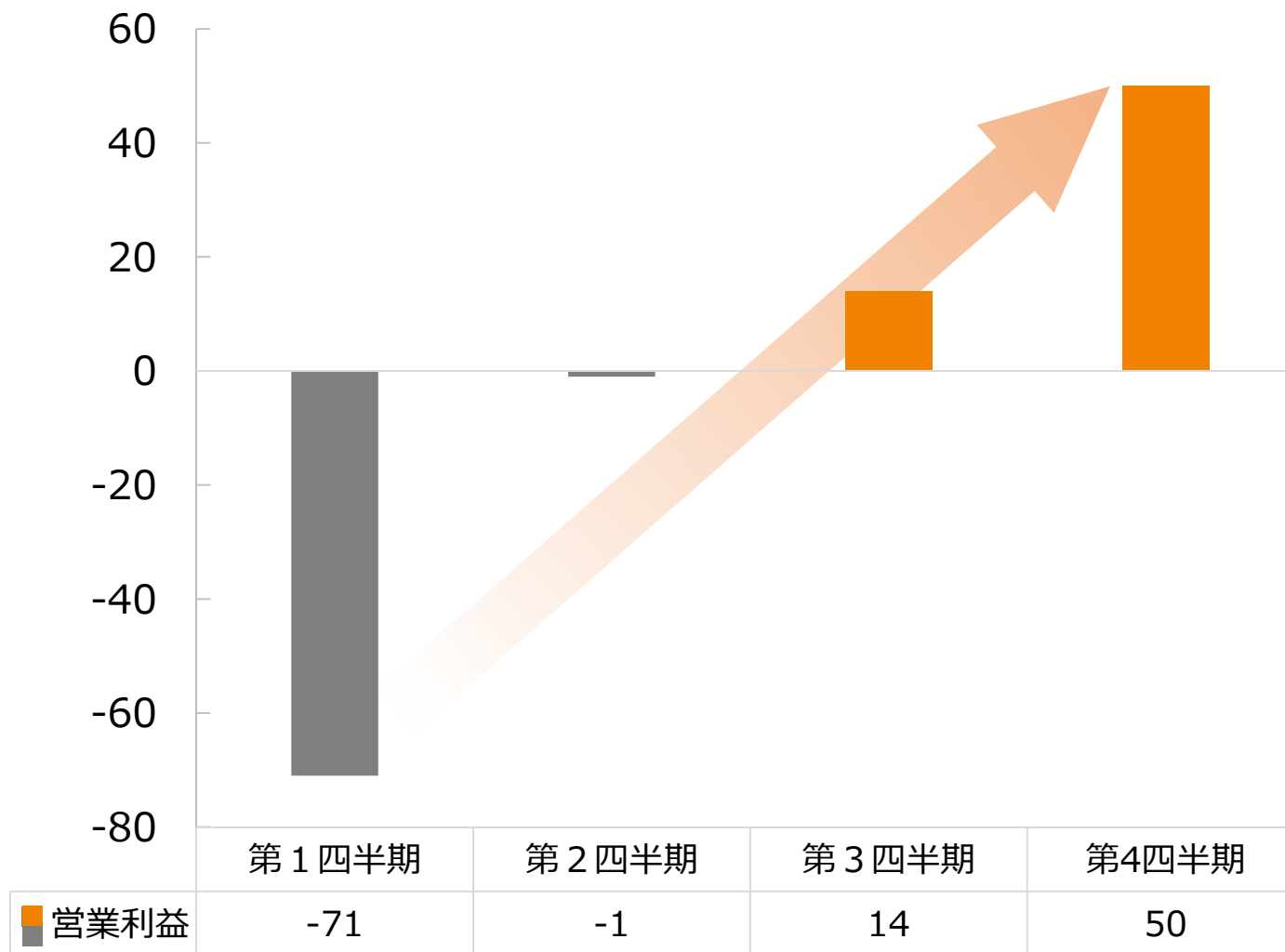
科目	2016年6月期		2017年6月期		前期比	備考
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,863	100.0%	5,630	100.0%	+15.8%	・積極的な広告宣伝、アライアンスの強化に伴う商品取扱量の増加
売上総利益	2,216	45.6%	2,440	43.3%	+10.1%	・保守的に在庫の再評価を実施したことによる、評価減の計上（=原価の増加）
販売費及び一般管理費	2,119	43.6%	2,448	43.5%	+15.5%	・人件関連費用 = +151（28.2%増） ・家賃関連費用 = +35（22.6%増） ・広告関連費用 = +70（19.1%増）
営業利益	96	2.0%	▲7	-	-	—
経常利益	93	1.9%	4	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 帰属する 四半期純利益	49	1.0%	▲19	-	-	・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	1,364	46	売上拡大、借入金の増加による現金の増加
固定資産	181	172	▲9	—
資産合計	1,499	1,536	37	—
流動負債	399	404	5	・業容拡大による未払金の増加
固定負債	167	215	48	・仕入規模拡大に向けた、長期借入金の増加
負債合計	567	619	52	—
純資産合計	931	917	▲14	・純損失計上による減少
負債・純資産合計	1,499	1,536	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"> ・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 ・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
財務活動によるキャッシュ・フロー	74	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の借入
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	—

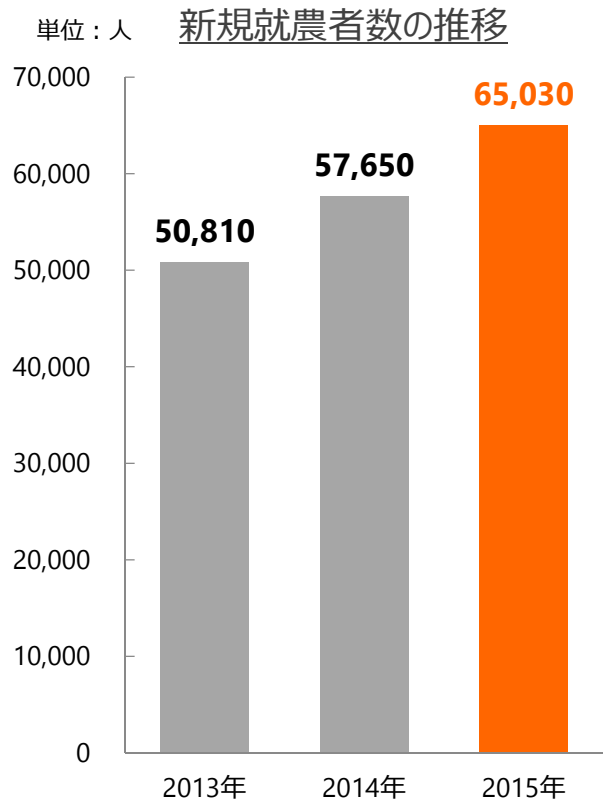
2017年6月期 アクションサマリ

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

高く売れる農機具 ドットコム

年中無休! (年末年始除く) 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

高く売れるドットコムの 農機具 買取

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]

お客様の住む地域、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

 ReRe レンタル



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%	6,600	100.0%	+17.2%
営業利益	▲7	-	55	0.8%	-
経常利益	4	0.1%	51	0.8%	-
当期純利益	▲19	-	29	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

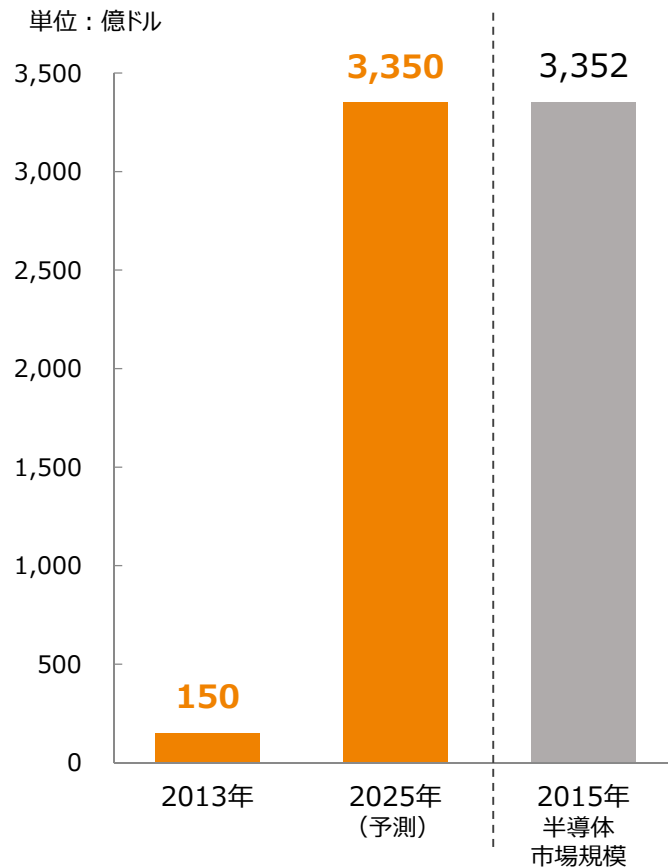
会員制度の設立

- 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。