

*2019.6*

決算説明会資料

# Agenda

● 会社概要及び事業内容

● 2019年6月期決算概要

● 事業別概要・戦略

● 2020年6月期業績予想

● 弊社IR活動について

# Agenda

● 会社概要及び事業内容

● 2019年6月期決算概要

● 事業別概要・戦略

● 2020年6月期業績予想

● 弊社IR活動について

# 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	3億637万5,000円 (2019年6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、通信事業、レンタル事業
従業員数	357名 (アルバイトスタッフ含む) (2019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 / コーポ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）

リソ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

# 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してきました。

## 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



通信



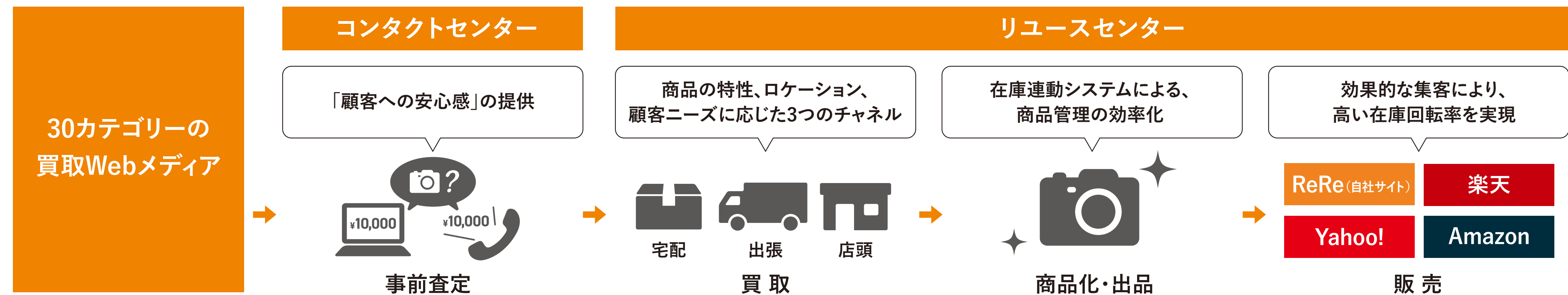
## 通信



# 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
- 『C to Bto 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



※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

# ネット型リユース事業：買取バーティカルサイト

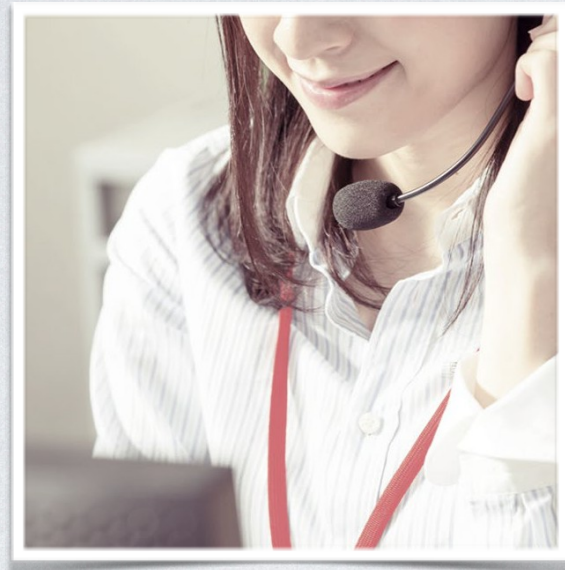
ニッチな商材を中心に30カテゴリーに及ぶ幅広い対応で、月間約4万件の買取依頼を確保





# ネット型リユース事業：事業の強み

## 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

# 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のメディアを保有

## リユース関連



## 通信関連



※2019年8月事業譲受

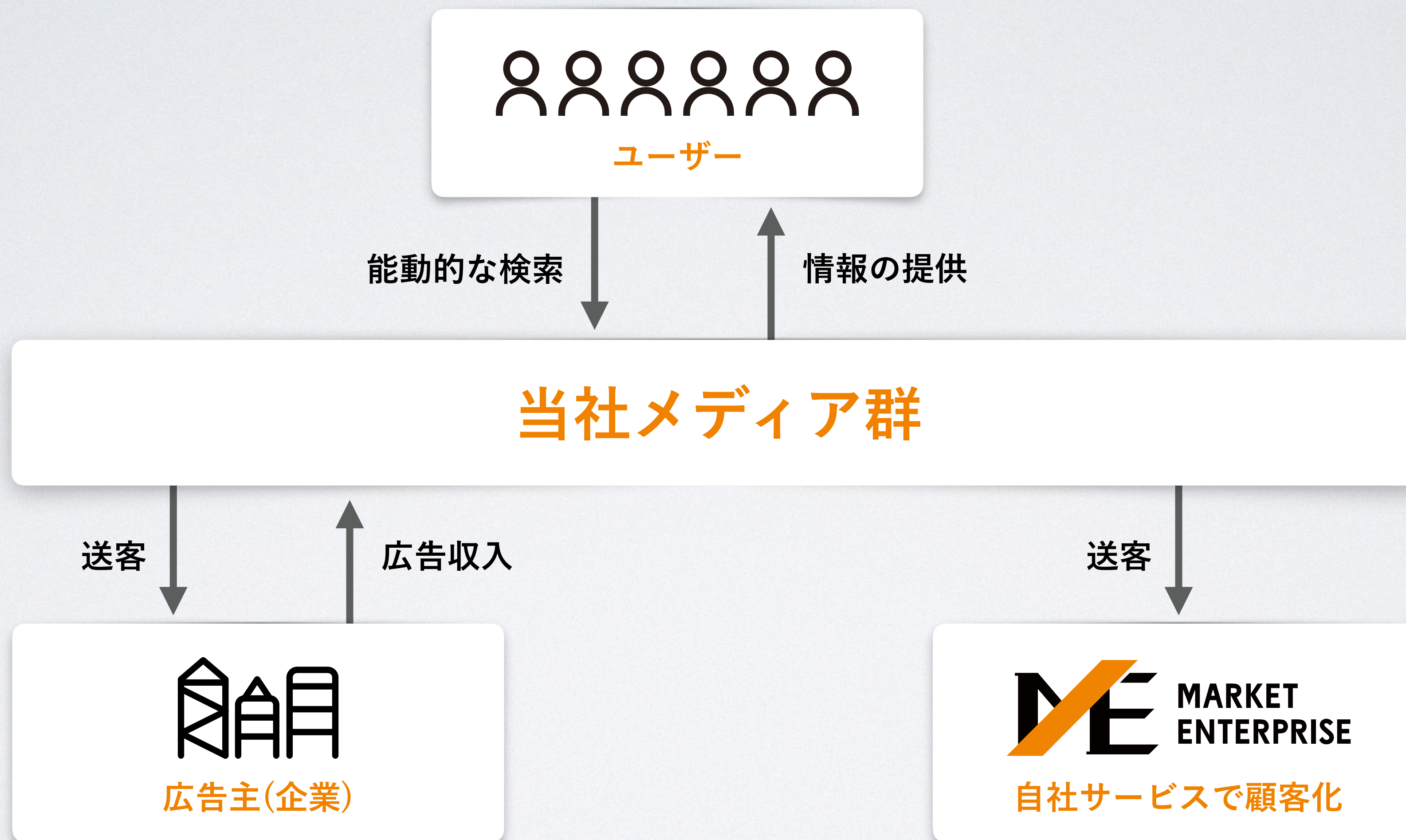
## 消費関連



※2019年1月事業譲受

# 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



# 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 買いあなたの  
かしこいモバイル

カシモは電話  
申し込みOK! 365日受付・通話料無料  
電話番号10:00~19:00 ☎0120-327-663

選べる端末一覧 | 料金プラン | 保証サービス | ご利用ガイド | よくある質問 | お問い合わせ

端末代込みで他社とご比較ください！  
リース端末×格安SIMだから  
端末代込み月額980円〜

安心のドコモ回線 | 全品クリーニング済み | APN設定無料

好きな端末を選んで今すぐ申し込み

カシモ WiMAX 工事不要 家でも外でも高速インターネット

業界最安級 月額1,380円

人気No.1 iPad Pro  
iPad Air2  
iPad Air  
iPad mini2

人気No.1 iPhone 7  
iPhone 6s  
iPhone 6  
iPhone 5s

人気No.1 Xperia Z5 Compact  
Xperia Z5  
Xperia Z4  
Xperia Z2 Tablet

おすすめ端末  
人気No.1 iPhone 6s  
iPhone 5s  
iPad mini2  
arrows Tab

端末検索

商品・型番など

iPhone | Xperia | iPad | SIMのみ

カシモってなに？  
カシモってなに？

カシモ WiMAX powered by KDDI

今すぐ申し込む 24時間受付

WiMAXとは | お得な特典 | 端末一覧 | 料金プラン | オプション・保証 | エリア | ご利用の流れ | よくある質問

工事不要 家でも外でも高速インターネット

業界最安級 月額1,380円 (税抜)

端末・送料 初月月額料金 0円

しかも 2年間特典総額最大 55,176円お徳!

初月月額料金 10.15 | 端末代金 | 送料 | が無料!

今すぐ申し込む 24時間受付

WiMAXとは

家でも外でも ネットが使える | いろんなデバイス につながる | 設定がカンタン 届いてスグ使える | 配線もなく 工事も必要なし

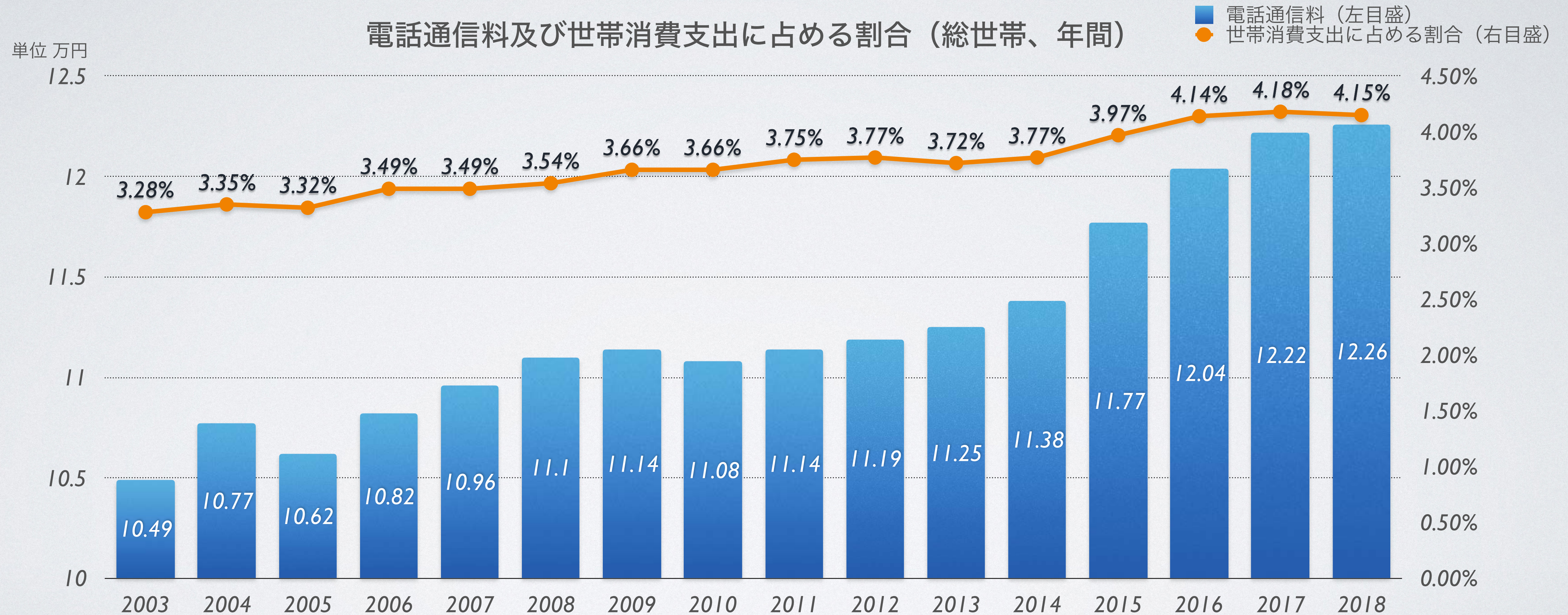
お得な特典

特典 総額 | 特典 総額

お徳な特典

# 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

# Agenda

会社概要及び事業内容

**2019年6月期決算概要**

事業別概要・戦略

2020年6月期業績予想

弊社IR活動について

## 2019年6月期決算ハイライト

- 過去2期の投資期間を経て、**営業利益は前期比4.7倍成長**。  
2度の上方修正を上回る着地。
- 主力分野であるネット型リユース事業は堅調。  
農機具、建機、医療機器といった**戦略分野が伸長**し、増収。
- **メディア事業**は、PV数増加が寄与し、売上高は**71.8倍**。
- **通信事業**は、新規獲得が好調に推移し、売上高は**3.7倍**。

# 2019年6月期決算ハイライト

売上高は前期比+33.8%、営業利益同4.7倍

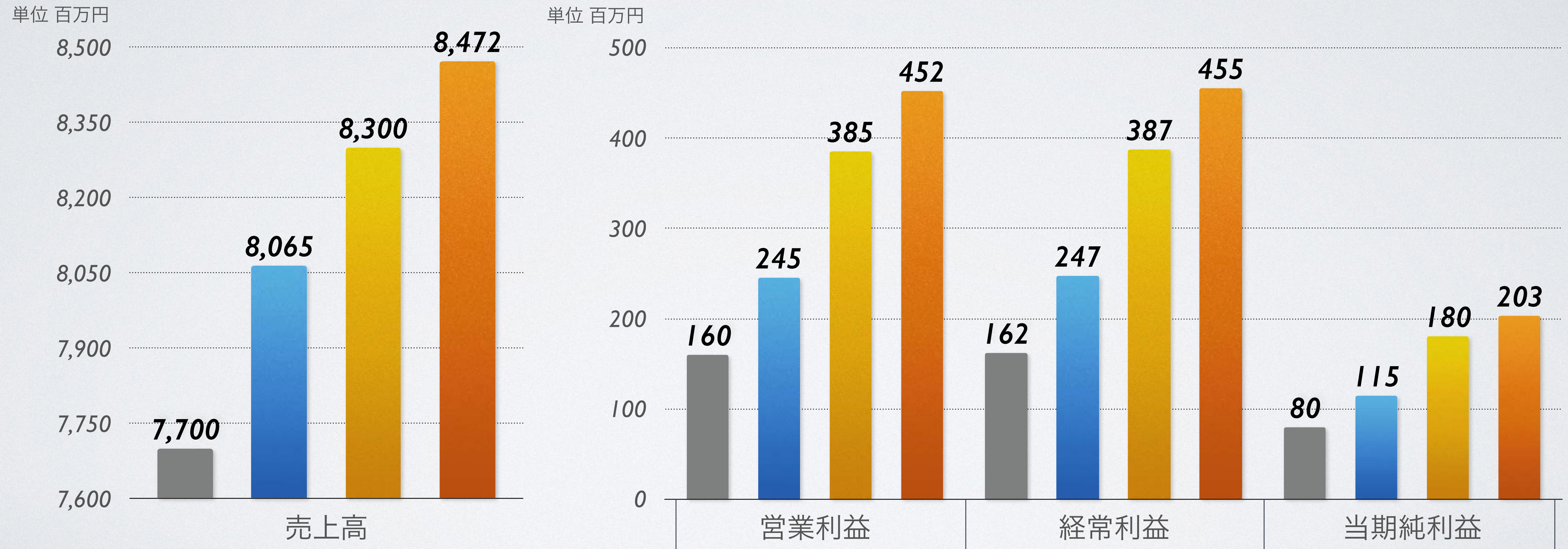
単位 百万円	2018年6月期	2019年6月期	前期比
売上高	6,333	8,472	+33.8%
営業利益	96	452	4.7倍
経常利益	94	455	4.8倍
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	203	6.4倍



# 2019年6月期決算ハイライト

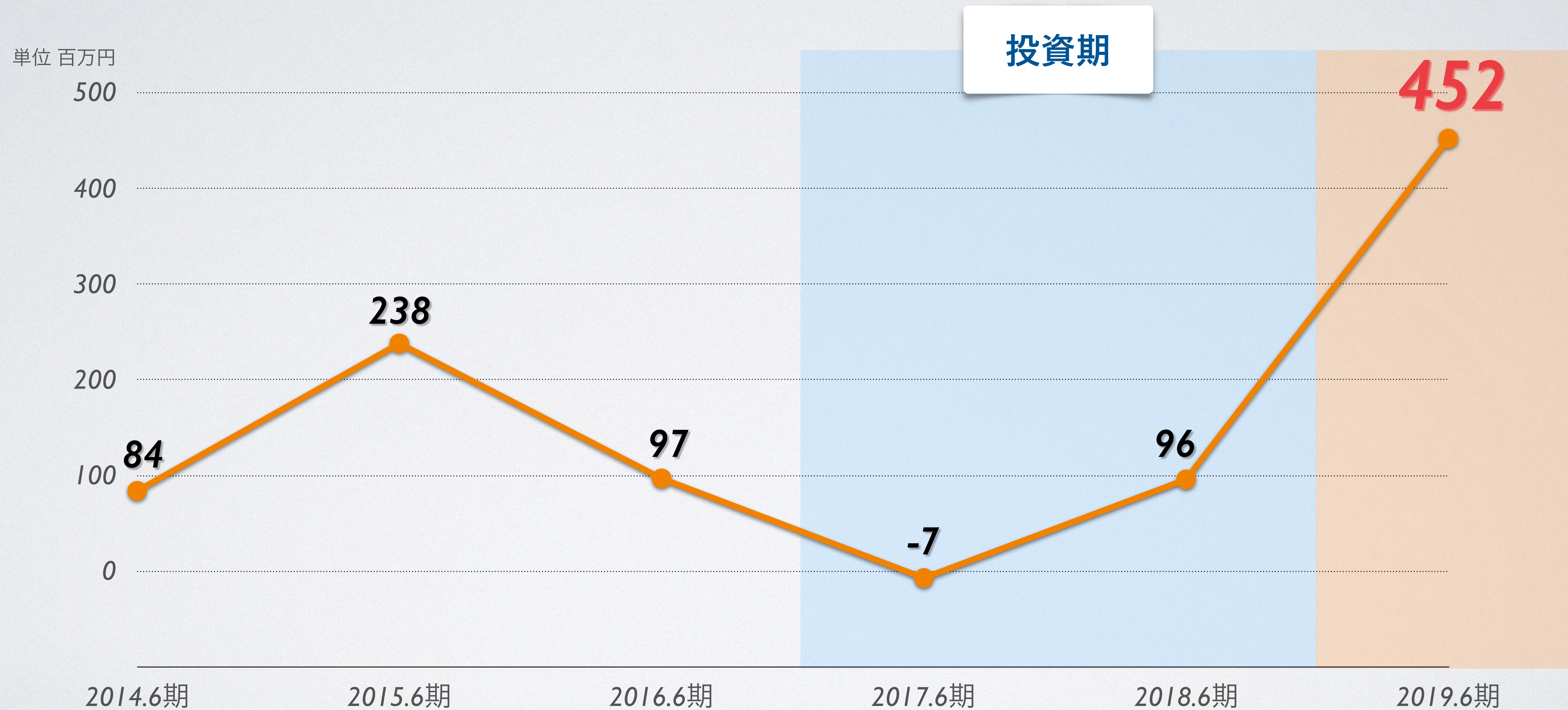
全事業とも想定を超過。5月時予想を上回って着地

■ 期初予想    ■ 2019年2月修正値    ■ 2019年5月再修正値    ■ 実績



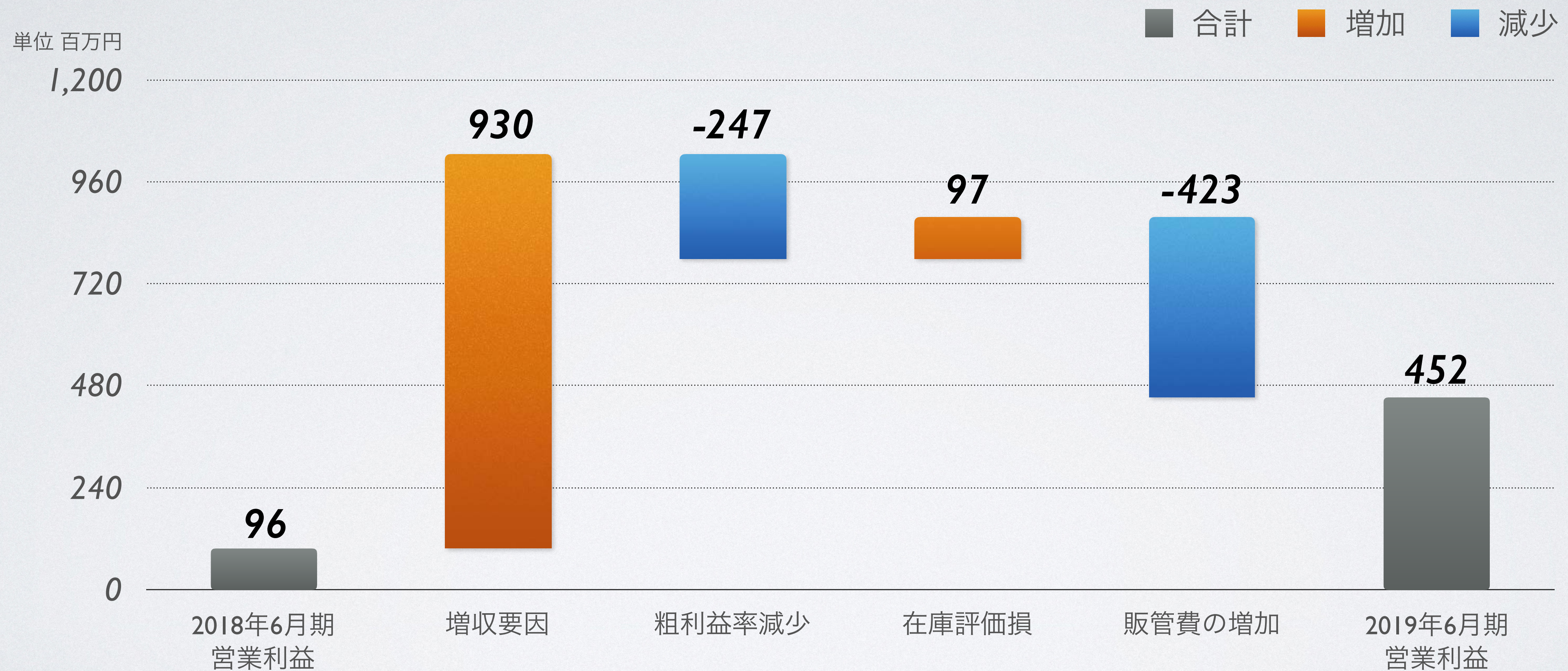
# 連結営業利益推移

過去2期の投資期間を経て、営業利益4.7倍成長。



# 2019年6月期増減益分析

増収及び在庫評価損の減少により増益



# 貸借対照表 前期比較

買取が順調に推移し、商品在庫が+69%

単位 百万円	2018年6月末	2019年6月末	増減率
現預金	939	1,167	+24%
商品在庫	218	368	+69%
他流動資産	315	624	+98%
固定資産	357	500	+40%
<b>資産合計</b>	<b>1,829</b>	<b>2,617</b>	<b>+22%</b>
借入金合計	388	556	+43%
その他負債	465	817	+76%
負債合計	852	1,373	+61%
純資産合計	976	1,245	+27%
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,829</b>	<b>2,617</b>	<b>43%</b>

# 2019年6月期 事業別売上高実績

メディア事業、通信事業が大幅伸長

単位 百万円	2018年6月期	2019年6月期	増減
ネット型リユース	5,791	6,359	+10%
メディア	3	198	71.8倍
単体合計	5,794	6,557	+13%
通信 (MEモバイル)	560	2,065	3.7倍
連結消去	-21	-150	—
連結合計	6,333	8,472	+34%

# Agenda

会社概要及び事業内容

2019年6月期決算概要

**事業別概要・戦略**

2020年6月期業績予想

弊社IR活動について

- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- プラットフォーム（おいくら）について
- その他の取り組み、今後の戦略について
- メディア事業
- 通信事業

# ネット型リユース事業：概要

個人向けリユースに加え、法人向け、プラットフォームを育成中

## 個人向け



## プラットフォーム



※2019年2月事業譲受

## レンタル



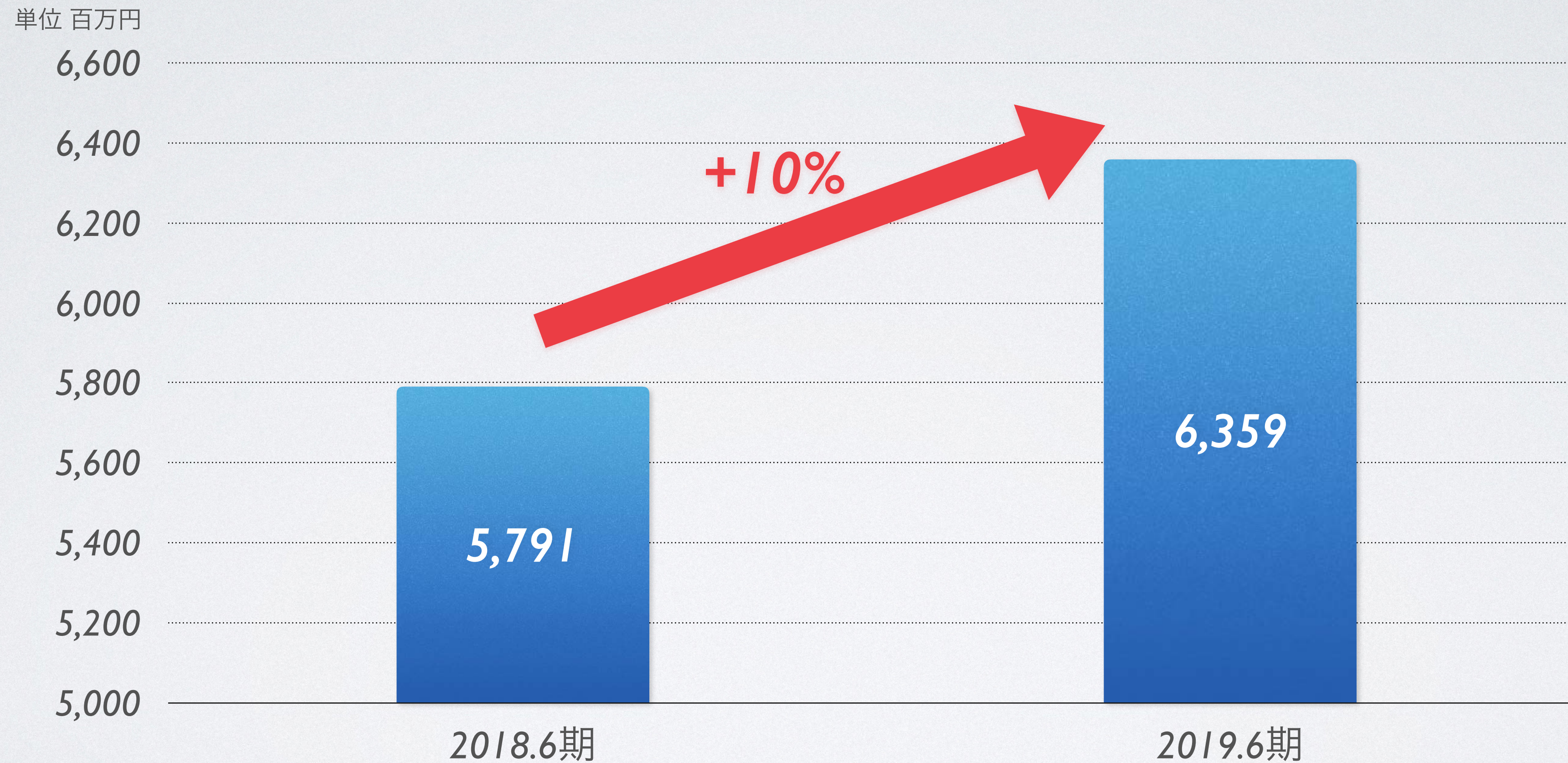
## 法人向け





# ネット型リユース事業：売上高

売上高は+10%の63.6億円。過去最高売上高を更新



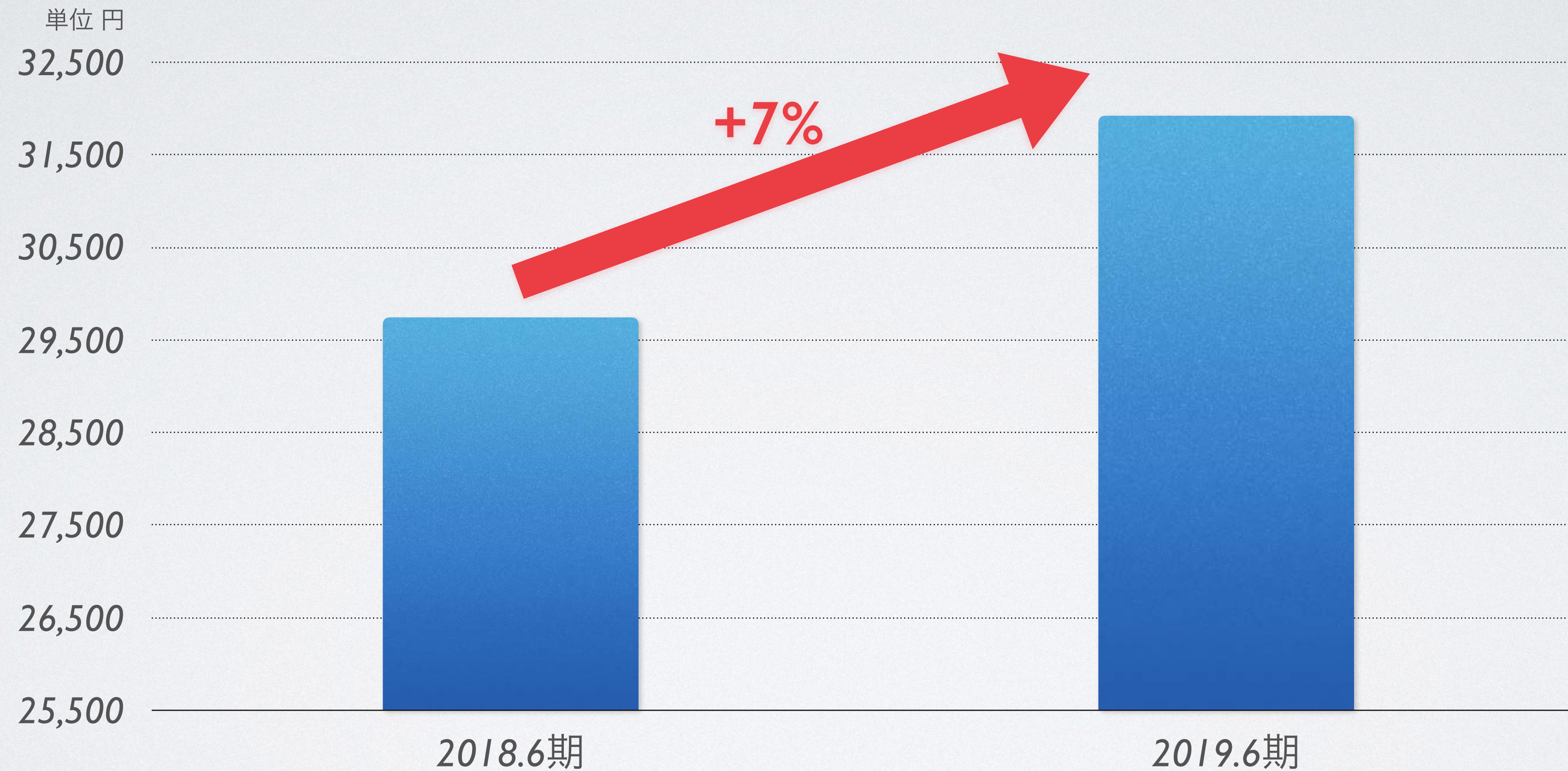
# ネット型リユース事業：分野別売上高増減

主要5カテゴリは堅調に推移、戦略分野（農機具・建機・医療機器）は+89%。  
ブランド・時計は戦略的に減少。

	増減率
家電	+28%
音響	+12%
カメラ	+7%
楽器	+11%
パソコン	+28%
農機具・建機・医療機器	+89%
ブランド・時計	-54%
その他	-9%

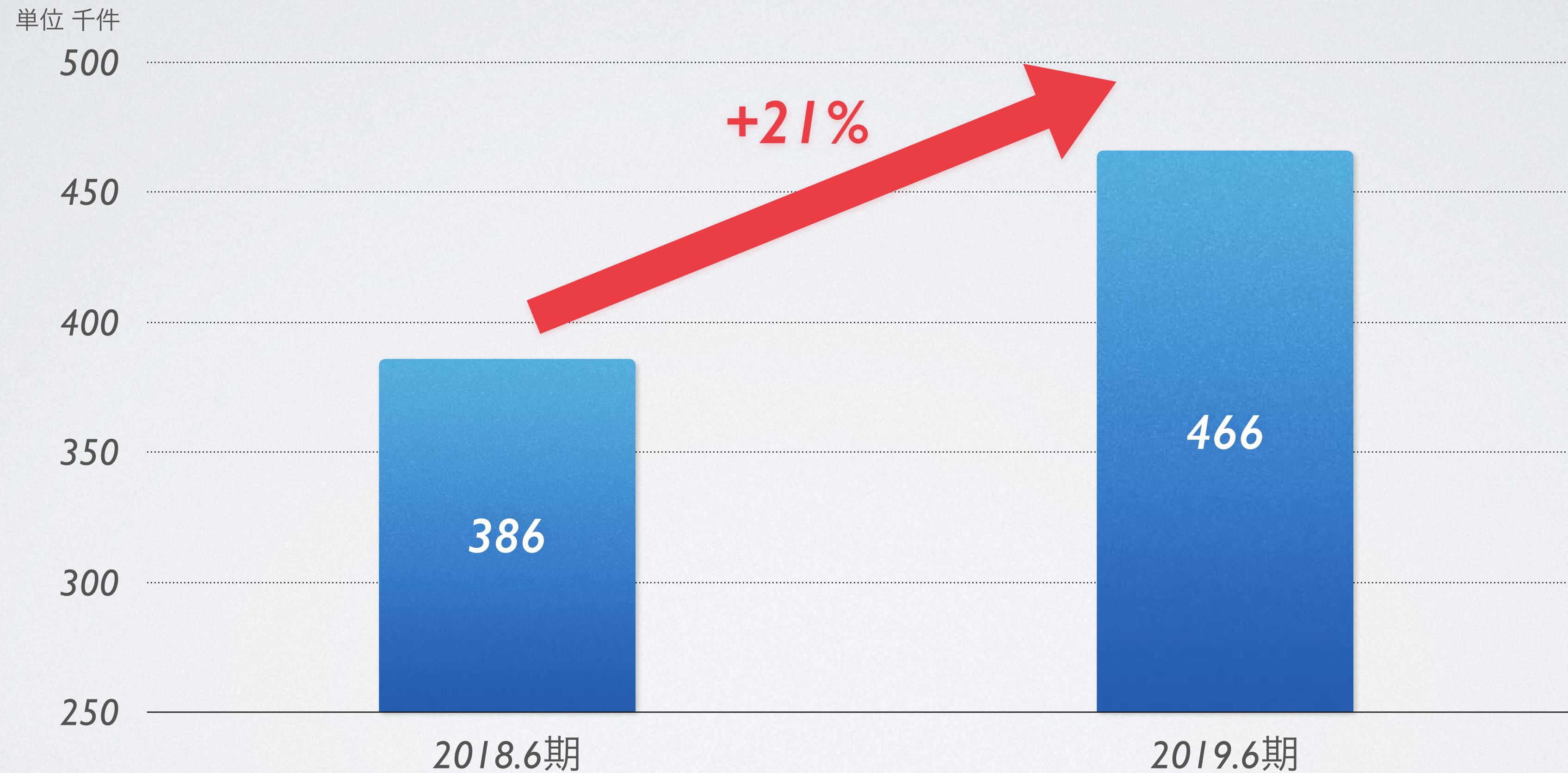
# ネット型リユース事業：平均販売単価

平均単価の上昇が増収に寄与



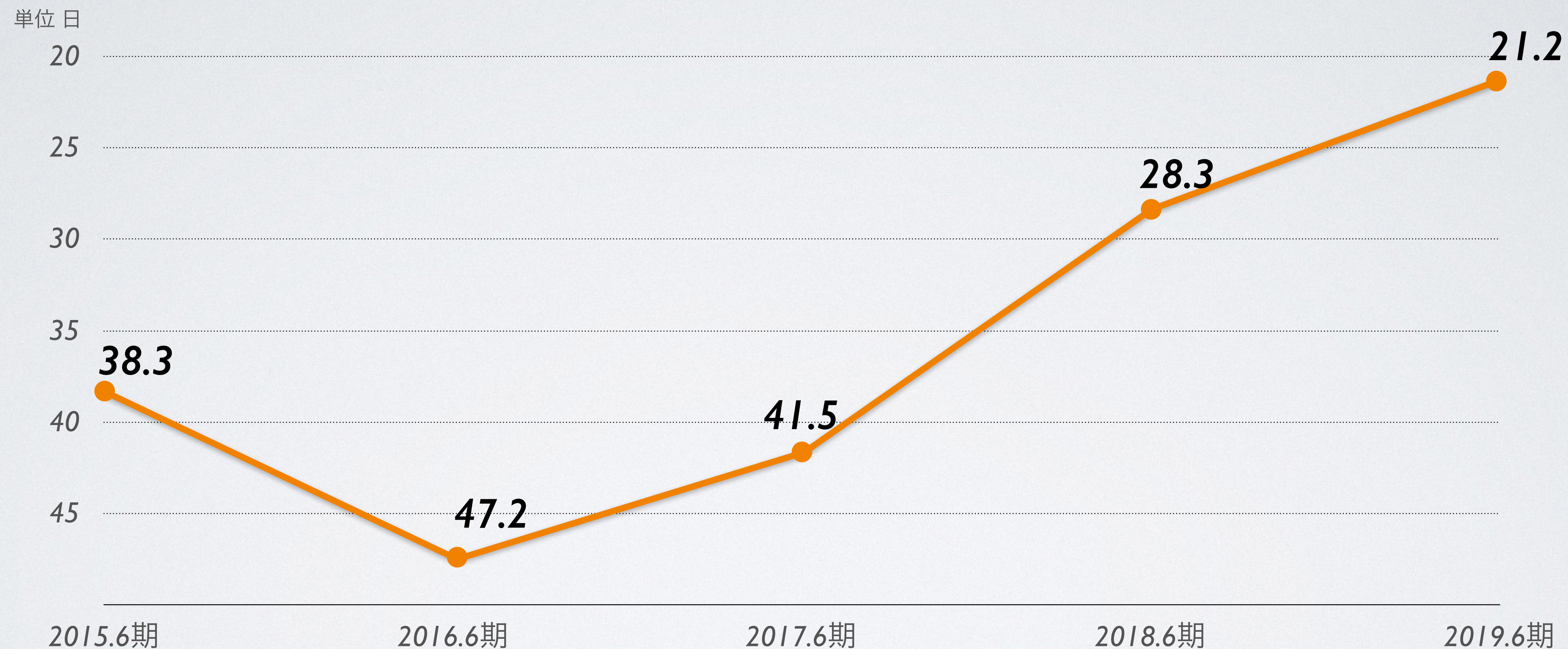
# ネット型リユース事業：買取依頼数推移

2019.6期依頼合計は+21%。月間約4万件の買取依頼を受領



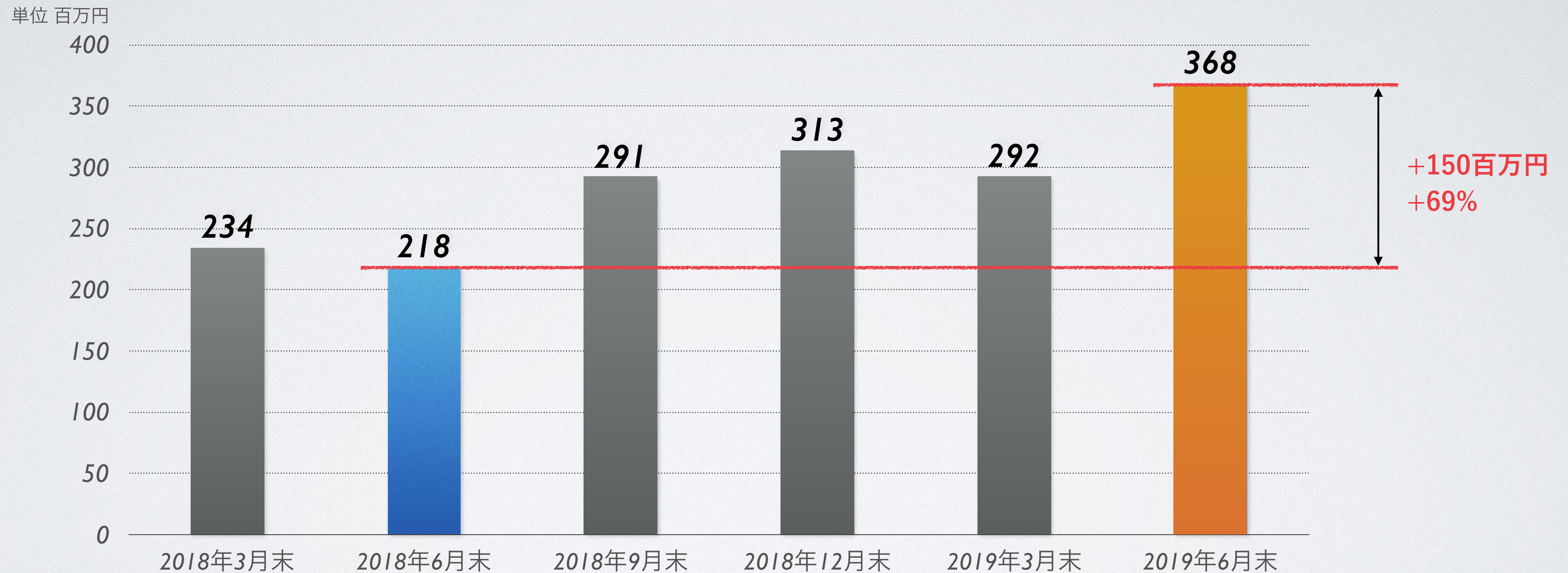
# 棚卸回転日数

商品在庫を増やしながらも棚卸回転は向上



# 四半期別商品在庫推移

前期末比1.5億円増加した在庫を有して今期を迎えられる点はプラス



- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- プラットフォーム（おいくら）について
- その他の取り組み、今後の戦略について
- メディア事業
- 通信事業

# ネット型リユース事業：市場規模①

日本国内のリユース品市場は7.6兆円規模

7.6兆円

出所：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



# ネット型リユース事業：市場規模②

当社のターゲットはCtoC（個人間取引）との相性が良くない3.2兆円がターゲット

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

出所：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

# ネット型リユース事業：市場規模③

法人市場まで入れると当社市場は4.5兆円+ $\alpha$ 。この広大な市場を獲りに行く

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  
+ $\alpha$

- 医療機器
- 建設機械
- 農機具
- その他

出所：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%乗じた数字

# ネット型リユース事業：市場規模③

法人市場まで入れると当社市場は4.5兆円+ $\alpha$ 。この広大な市場を獲りに行く



出所：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%乗じた数字

# ネット型リユース事業：法人向け市場規模

EC化率の低い＝今後も個人間取引が難しい、グローバル需要の旺盛な市場に積極進出  
中古品市場は市場規模の30%を想定

## 農機具

国内市場規模

3,800億円

→推定中古品市場

1,140億円

## 建設機械

国内市場規模

9,925億円

→推定中古品市場

2,998億円

## 医療機器

国内市場規模

28,870億円

→推定中古品市場

8,661億円

## 自動車(参考)

国内市場規模

約 10兆円

(中古車比率 32%)

出所：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）

自動車：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会日本自動車工業会より推計、

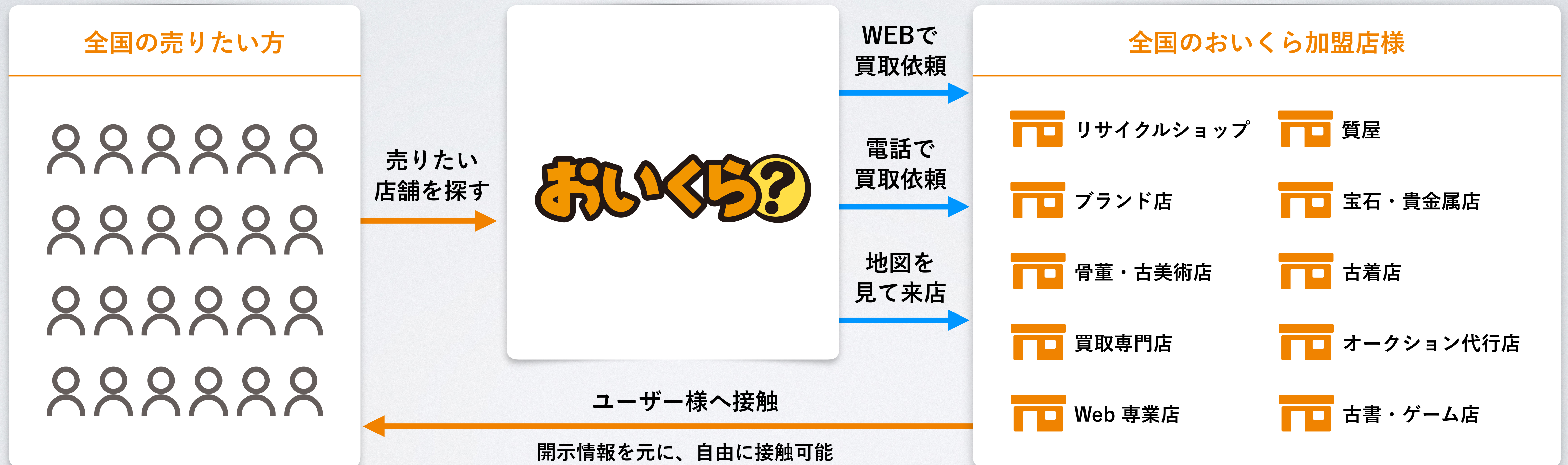
中古車比率は台数ベース。カーセンサー中古車市場規模統計より推計

- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- **プラットフォーム（おいくら）について**
- その他の取り組み、今後の戦略について
- メディア事業
- 通信事業

# プラットフォーム（おいくら）について①

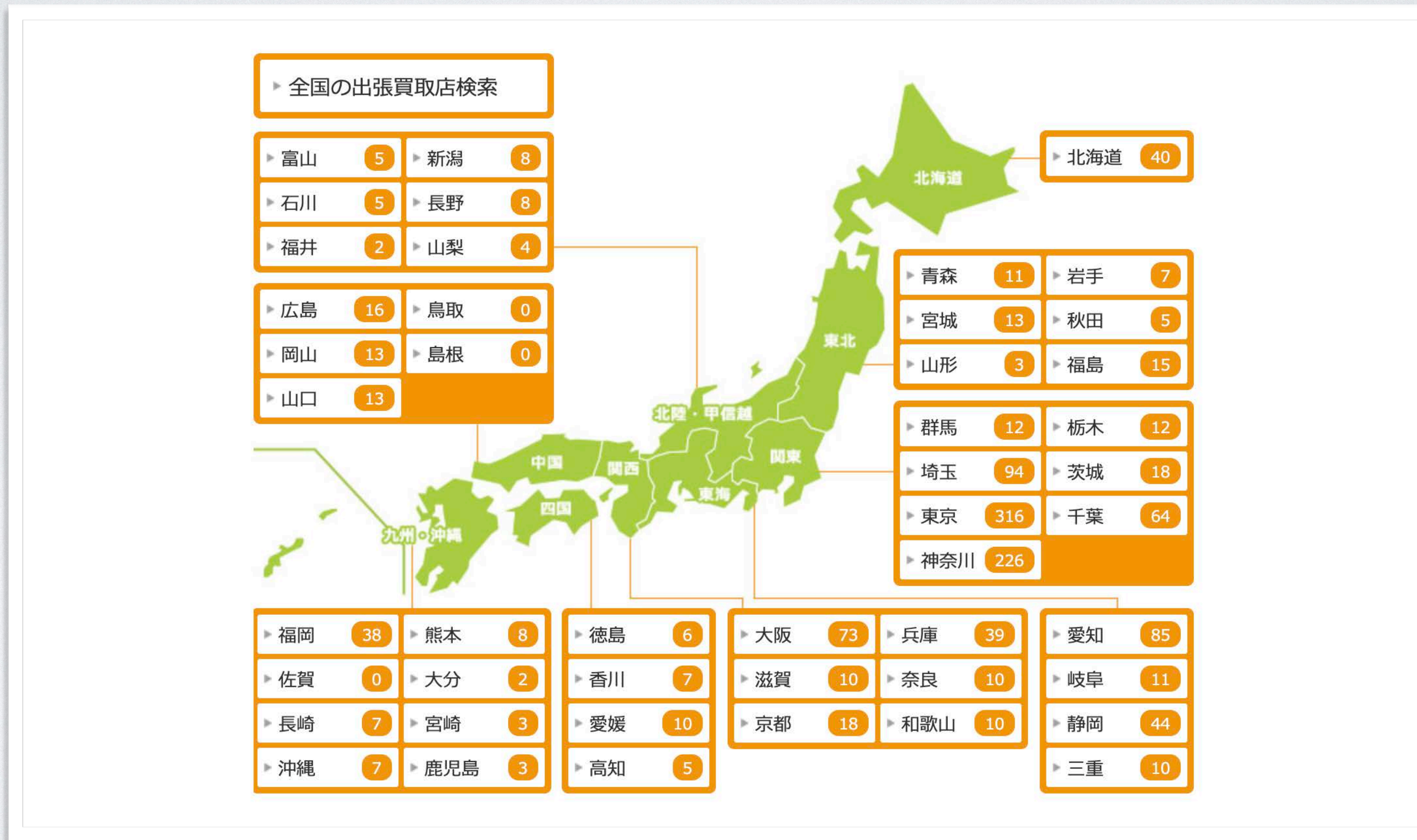
2019年2月事業取得

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



# プラットフォーム（おいくら）について②

全国 1,400 店の加盟店ネットワーク



# 重点戦略：おいくらとの買取依頼連携

シームレスにおいくら加盟店へ送客するためのシステム開発投資を実施

## 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提供

おいくら?

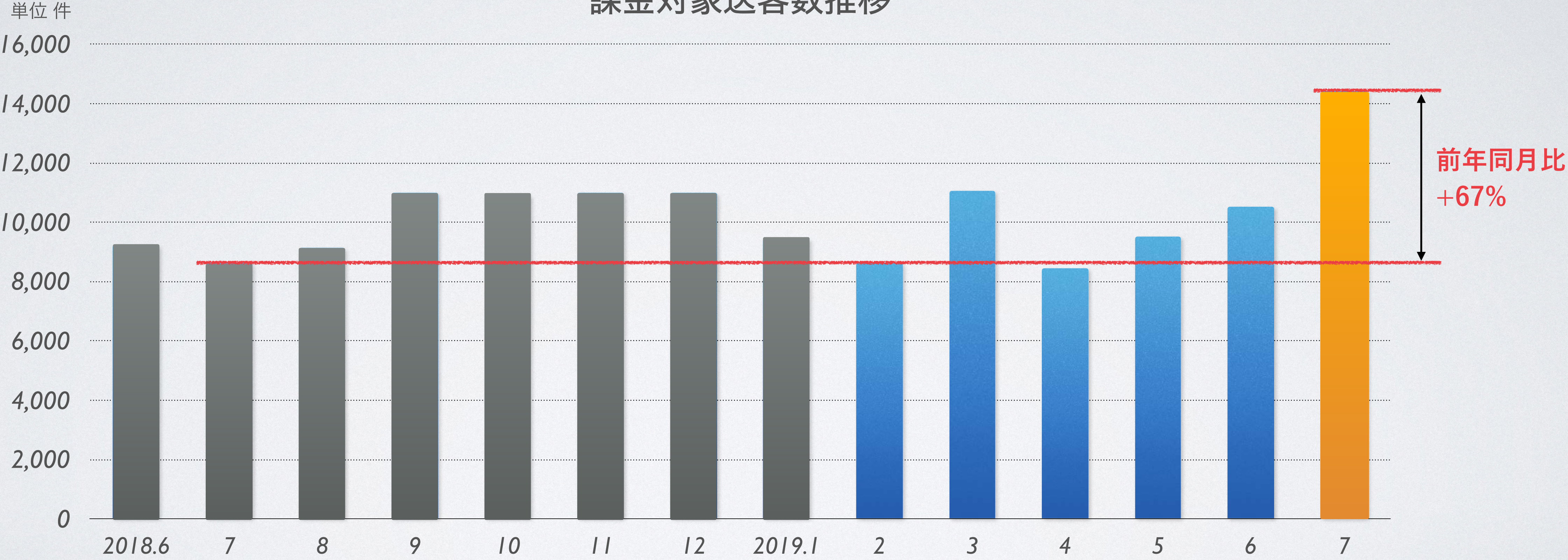




# おいくら送客推移

2019年7月に高く売れるドットコム連携後、送客数は急拡大し前年同月比+67%に。  
今後とも連携拡大を推進。

## 課金対象送客数推移



- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- プラットフォーム（おいくら）について
- **その他の取り組み、今後の戦略について**
- メディア事業
- 通信事業

# ネット型リユース事業：レンタル

取扱商材、法人向けサービス立ち上げに向けて現在推進中



# ネット型リユース事業：アライアンス事例

従来型の買取サービス支援、会員向けサービスに加え、  
メーカーや小売店との提携ネットワークが拡大

## 買取サービス支援

ヤフオク!

AMAZON

Rakuten

## 会員向けサービス



JAF

コープサービス

Times

HEBELIAN NET.

ATLAS

HOME'S

Brillia

ライフなび  
ネットショッピング

## メーカー買取支援



Panasonic Store

電子楽器メーカー

TWINBIRD

## 小売・卸売買取支援

大手通販会社

医療機器リース大手

FLYMEe

# ネット型リユース事業：SDGs

持続可能な世界の実現のため、様々な取り組みを実施

## 中古品買取販売により 7,820tのCO2削減



## 楽器寄附ふるさと納税により質の高い教育を提供し、 学習の機会を促進



## 農機具・建機・医療機器の 開発途上国での再活用



## 捜査機関との連携による 違法取引の減少



## 富士山清掃



# ネット型リユース事業：地域社会への貢献

当社買取査定リソースを活用し、価値を算定  
全国の不要な楽器が学校や音楽団体で有効活用



## 参加自治体：

三重県いなべ市（2018年10月）

北海道東神楽町（2019年4月）

埼玉県北本市（2019年7月）

宮城県富谷市（2019年7月）

**NEW**



# ネット型リユース事業：今後の戦略

プラットフォームとの連携強化、既存取り組みの深化に注力

プラットフォームとの連携強化

法人市場での新分野進出検討

買取拠点の新設  
オペレーションの更なる標準化  
IT化等による内部改善

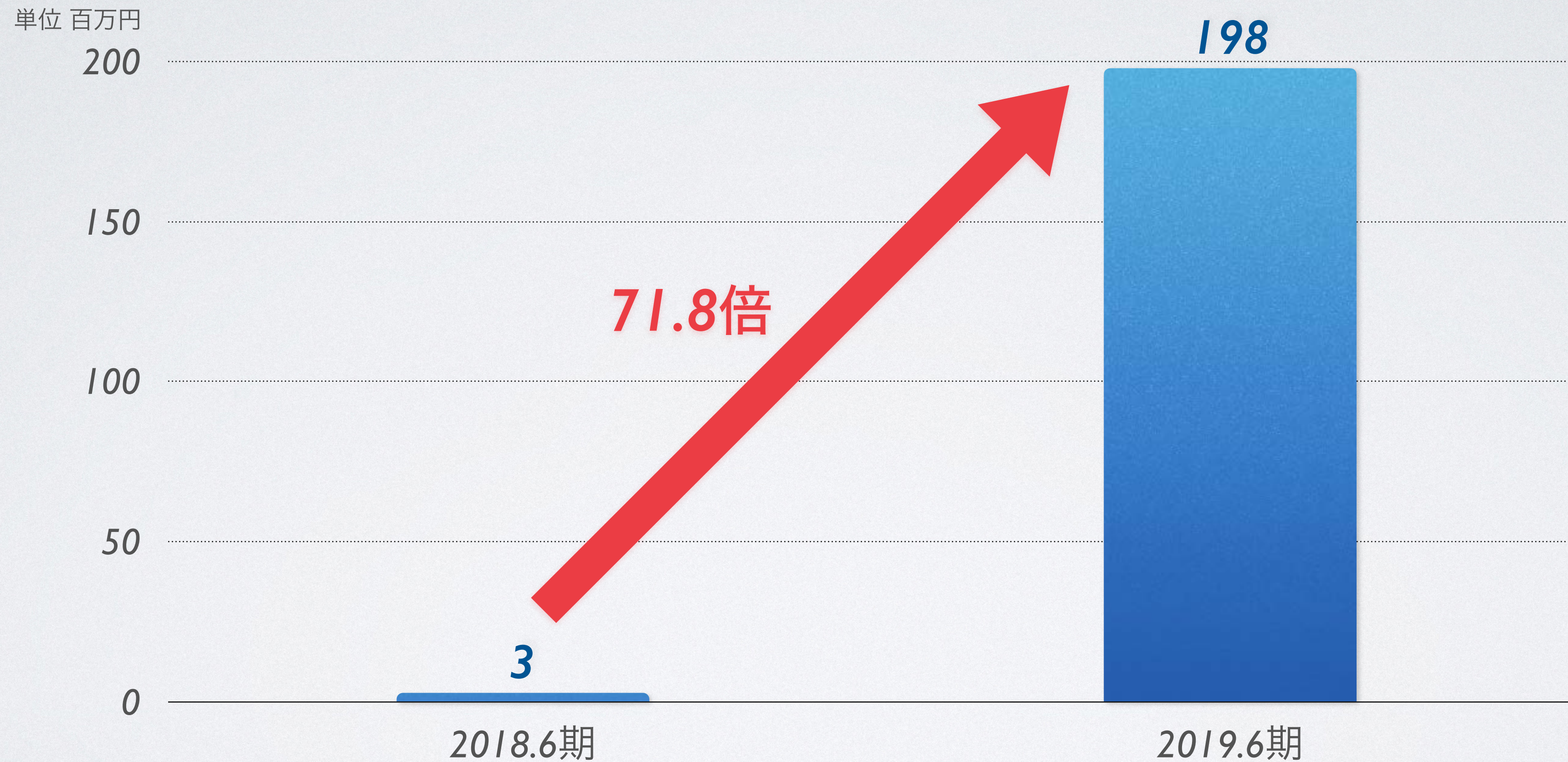
メーカー在庫買取  
アライアンスの拡充

- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- プラットフォーム（おいくら）について
- その他の取り組み、今後の戦略について
- **メディア事業**
- 通信事業



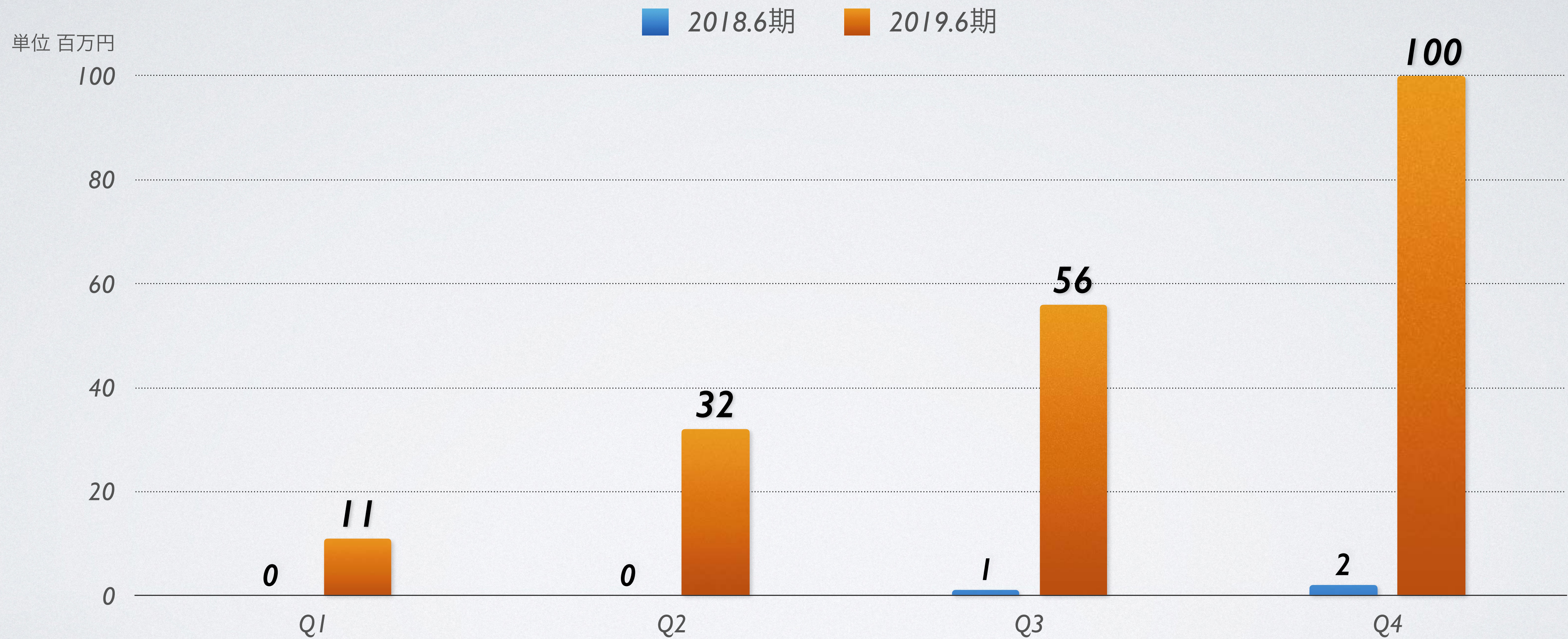
# メディア事業：売上高

売上高は71.8倍に急成長



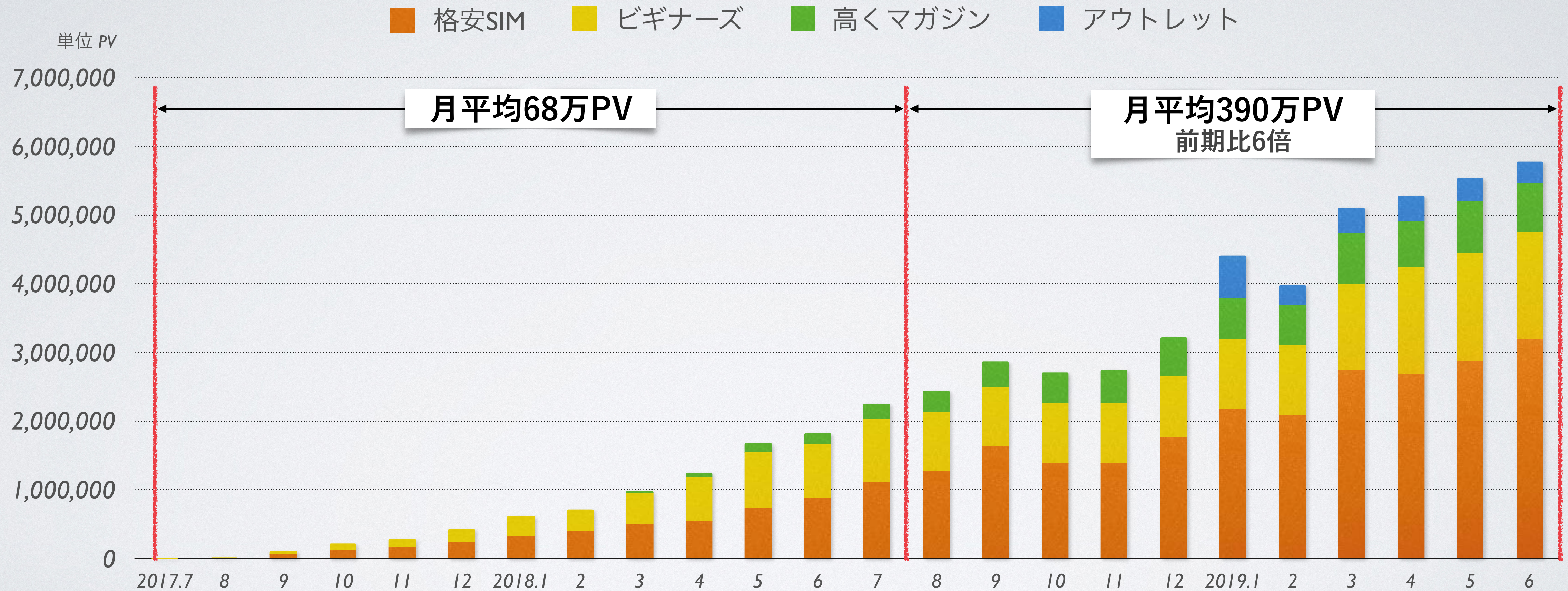
# メディア事業：四半期別業績推移

PV数の増加に伴って送客収入が着実に増加



# メディア事業：PV(閲覧件数)推移

通信分野を中心に急拡大。月平均PVは前期比6倍の390万PVに

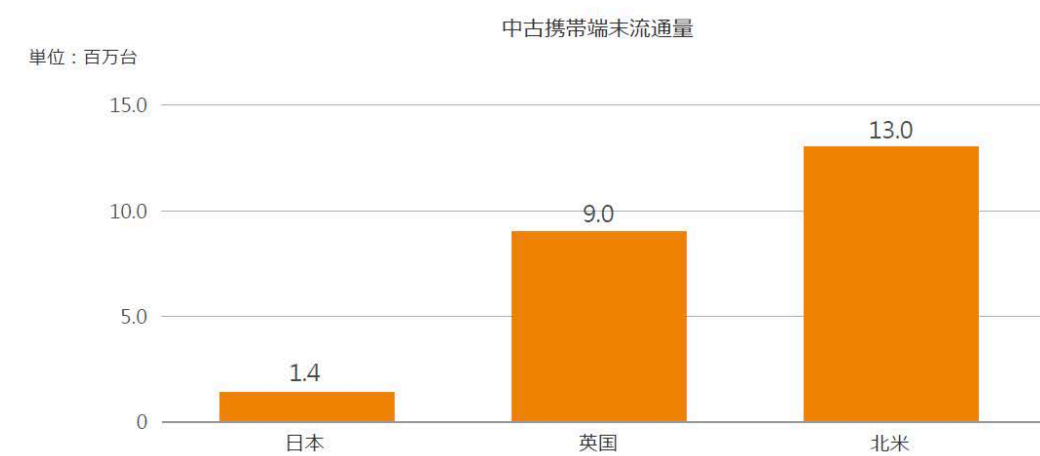


# メディア事業：SIMCHANGE事業譲受 (2019年8月譲受)

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、コンテンツ獲得が目的

## SIMロック解除需要の取り込み

### 中古携帯端末市場



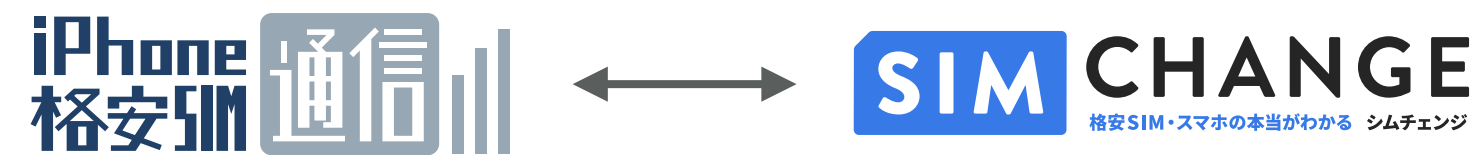
(出所：日本は2016年。北米は2015年の米国、カナダを含む。英国は2016年。販売台数にはオークションサイト経由での消費者間の販売は含まない)  
(出所：“Refurbished Phone Sales” Gartner、外部調査レポート” TMT Prediction 2016”)

### 中古端末流通量

- ・日本：140万台
- ・英国：900万台
- ・北米：1,300万台

## 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（7月PV数：77万PV）

### リスク分散

## コンテンツ獲得



### 格安SIMスピードチェッカー



### 格安SIM比較診断

# メディア事業：今後の戦略

需要旺盛な通信分野の取り込みをしつつ、事業の基礎体力の強化を図る

SIMCHANGEとの連携による  
SIMロック解除に伴う需要の取り込み

分野の拡充

既存メディアの競争力強化

- ネット型リユース事業
- ネット型リユース事業の市場規模について
- プラットフォーム（おいくら）について
- その他の取り組み、今後の戦略について
- メディア事業
- **通信事業**

# 通信事業：売上高

売上高は3.7倍に大幅成長



# 通信事業：四半期別業績推移

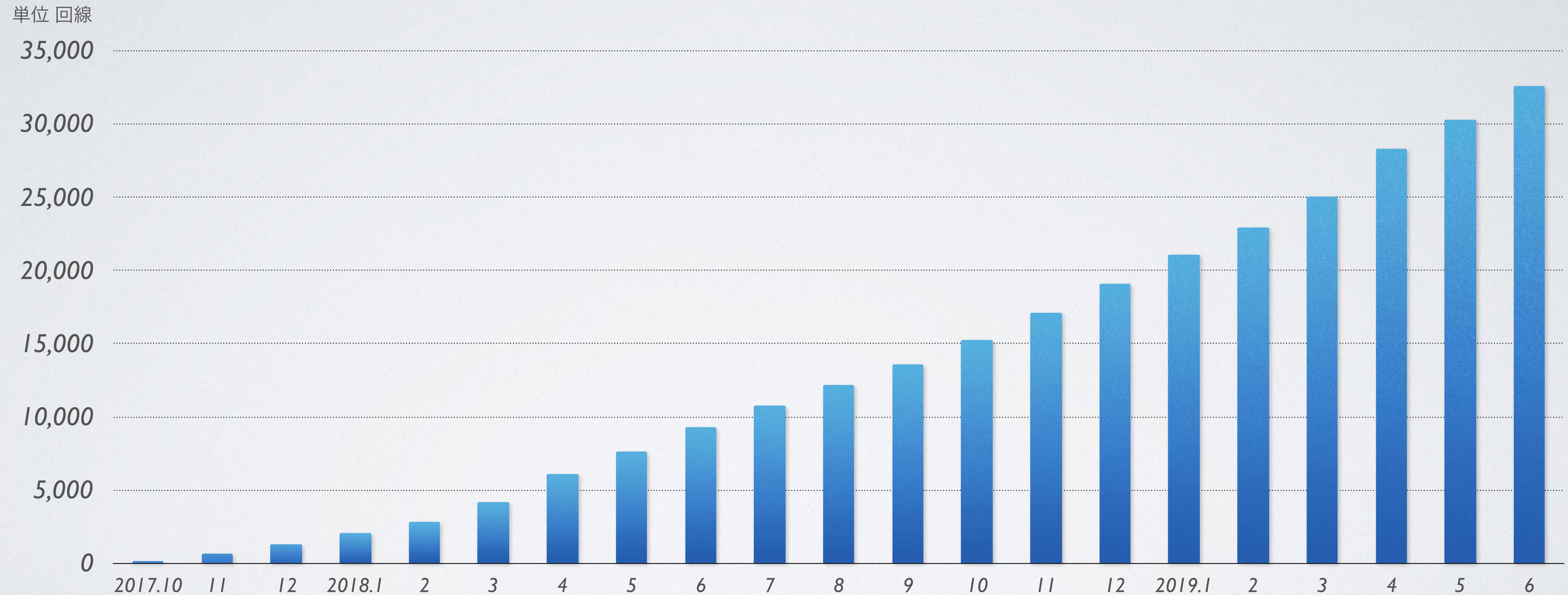
積極的なマーケティング施策により、業績は急拡大





# 通信事業：保有回線数推移

保有回線は2019年6月に3万回線を突破し、月次ストック収入は1億円を超過



# 通信事業：今後の戦略

新規獲得を引き続き進める一方、急拡大した事業の基礎体力強化を図る

ADSL終了(2023年以降)  
需要の取り込み

ブランディング強化

業務フロー改善

# Agenda

会社概要及び事業内容

2019年6月期決算概要

事業別概要・戦略

**2020年6月期業績予想**

弊社IR活動について

# 2020年6月期業績予想

売上高は3事業すべて増収を見込む。

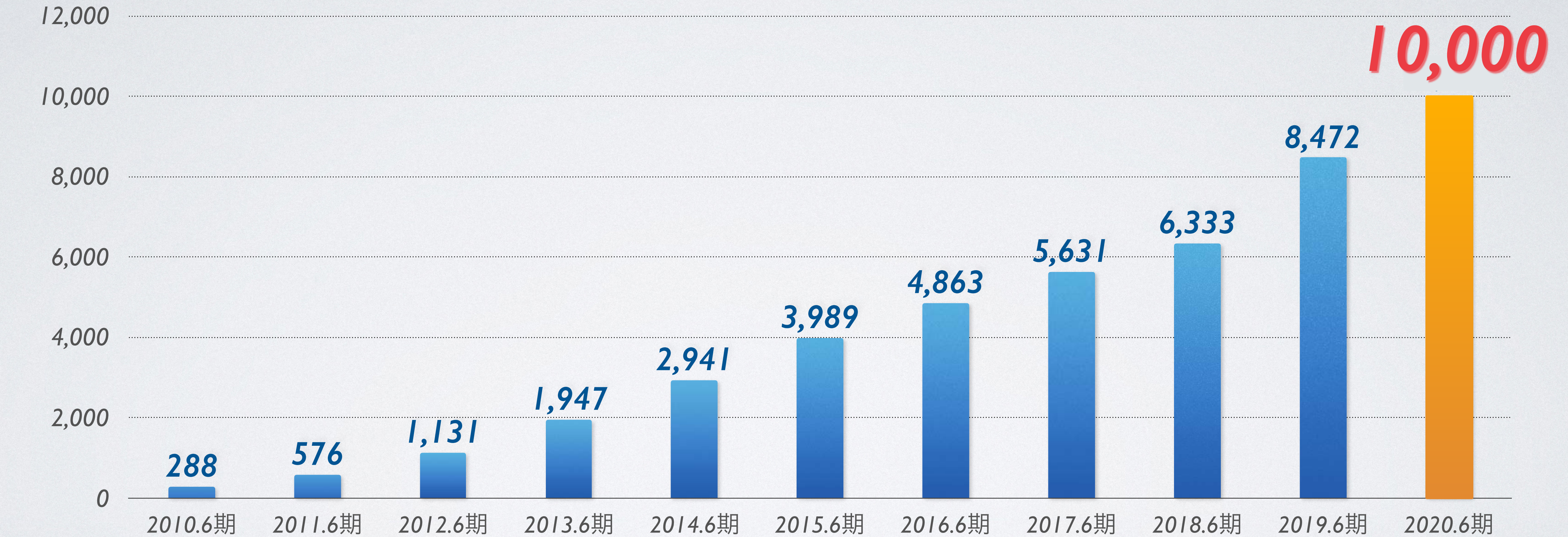
利益面は来期以降の成長につながる先行投資を適宜実施しながら過去最高益を更新へ。

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%

# 連結売上高推移

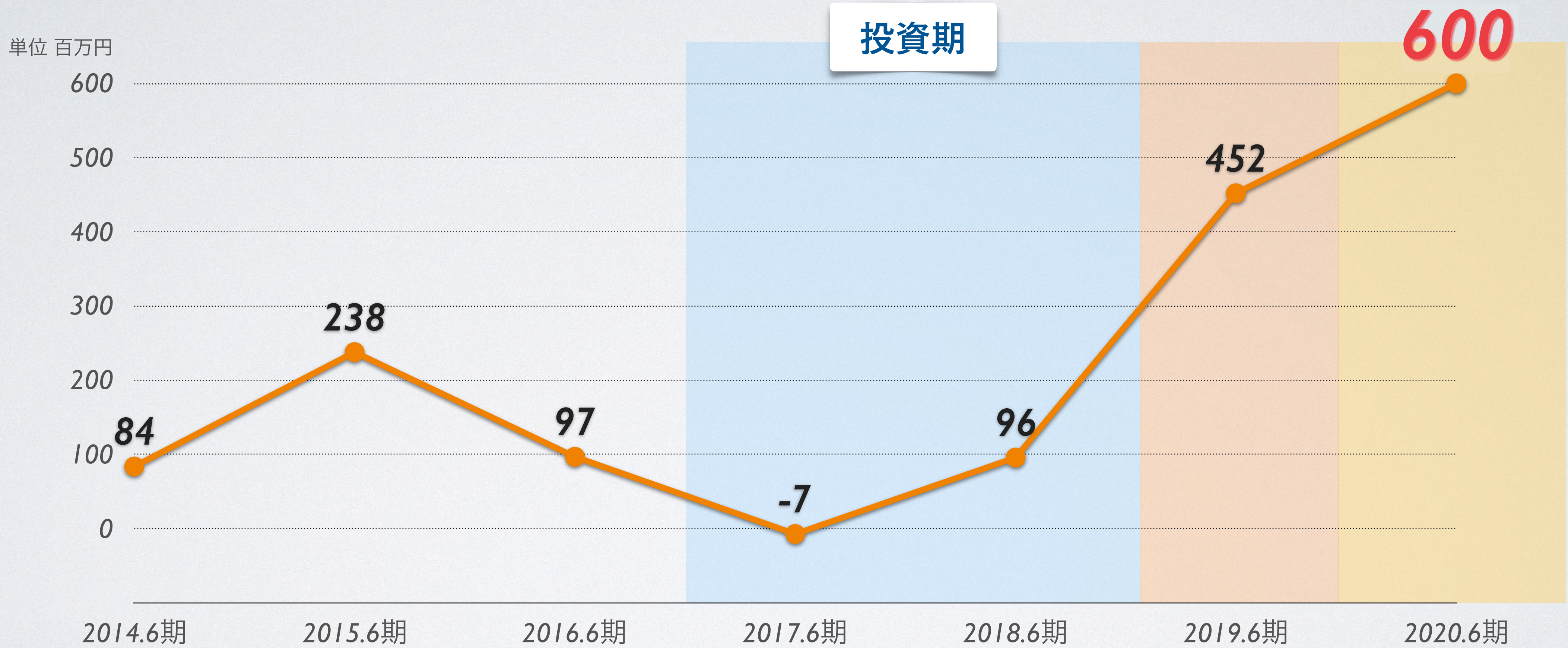
創業来14期連続増収  
売上高は100億円見通し

単位 百万円



# 連結営業利益推移

過去最高益を連続更新



# Agenda

会社概要及び事業内容

2019年6月期決算概要

事業別概要・戦略

2020年6月期業績予想

**弊社IR活動について**

# 弊社IR活動について：機関投資家訪問件数推移

弊社では投資家様とのコミュニケーションを強化しております





## 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。

リユースを核とした最適化商社へ



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。