



Company Profile



証券コード 3135



社名の由来：

マーケット（市場）をエンタープライズ（冒険的創出）すること

※当社のパーパスは社名の由来と長期ビジョンによって表現されています。

● 企業理念

Win Winの関係が築ける商売を展開し
商売をバカウ楽しむ
主体者集団で在り続ける

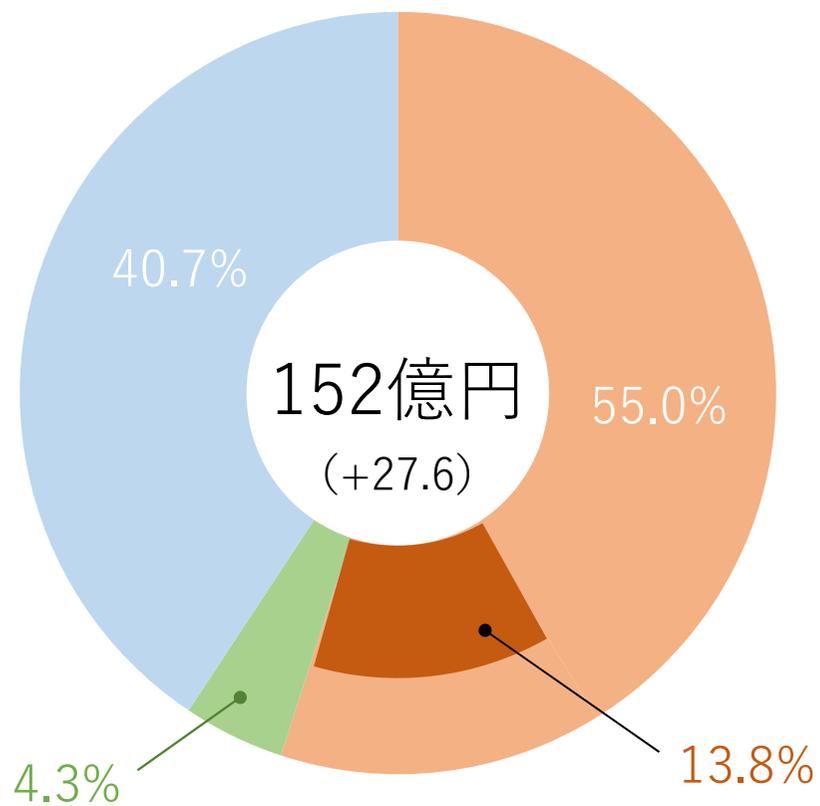
● 長期ビジョン

持続可能な社会を実現する
最適化商社

● 10 CORE VALUES

01  Speed 速度	02  Change & Challenge 変化と挑戦	03  Input & Output 学びと行動	04  Priority 優先順位	05  Continuous Outcome 継続的成果
06  Responsibility 責任感	07  Key Communication 本質的議論	08  Team Work 共創	09  Creativity 発想	10  Long-term thinking 長期思考

セグメント別売上高と構成比



152億円
(+27.6)

2023年6月期

ネット型リユース事業

83億円 (+26.6)

うち、マシナリー（農機具）分野

21億円 (+54.1)

メディア事業

6億円 (+33.7)

モバイル通信事業

62億円 (+27.6)

() は前年同期比増減率(%)

ボードメンバー



取締役会



代表取締役社長

小林 泰士

2004年 格安電池のリユース事業で創業。
2006年 当社設立、代表取締役就任。
日本リユース業協会副会長、東洋大学理事。



専務取締役 事業本部長

加茂 知之

2004年の創業より参画。
当社設立以来、ボードメンバーの一人として
事業執行の責務を担う。
MEモバイル(連結子会社)代表取締役社長。



常務取締役 管理本部長

今村 健一

2012年より当社管理本部長。
2014年、取締役就任。
財務をはじめコーポレート部門全般を所管。
2022年、常務取締役管理本部長。



社外取締役

寺田 航平

2014年より参画。
・寺田倉庫株式会社代表取締役社長CEO
・株式会社コウエル代表取締役会長



社外取締役

谷井 等

2016年より参画。
・シナジーマーケティング株式会社 取締役会長
・株式会社パイフワード 代表取締役社長
・株式会社オンデック 取締役
・株式会社マンダム取締役

監査役会



常勤監査役

山崎 眞樹

三菱重工(株)入社後、
三菱農機(株)顧問を経て2013年より
当社常勤監査役。



社外監査役

伊藤 英佑

2013年より参画。
伊藤会計事務所代表(公認会計士)



社外監査役

大井 哲也

2014年より参画。
TMI総合法律事務所パートナー(弁護士)



社外監査役

野田 優子

2023年より参画。
野田総合会計事務所代表(公認会計士)

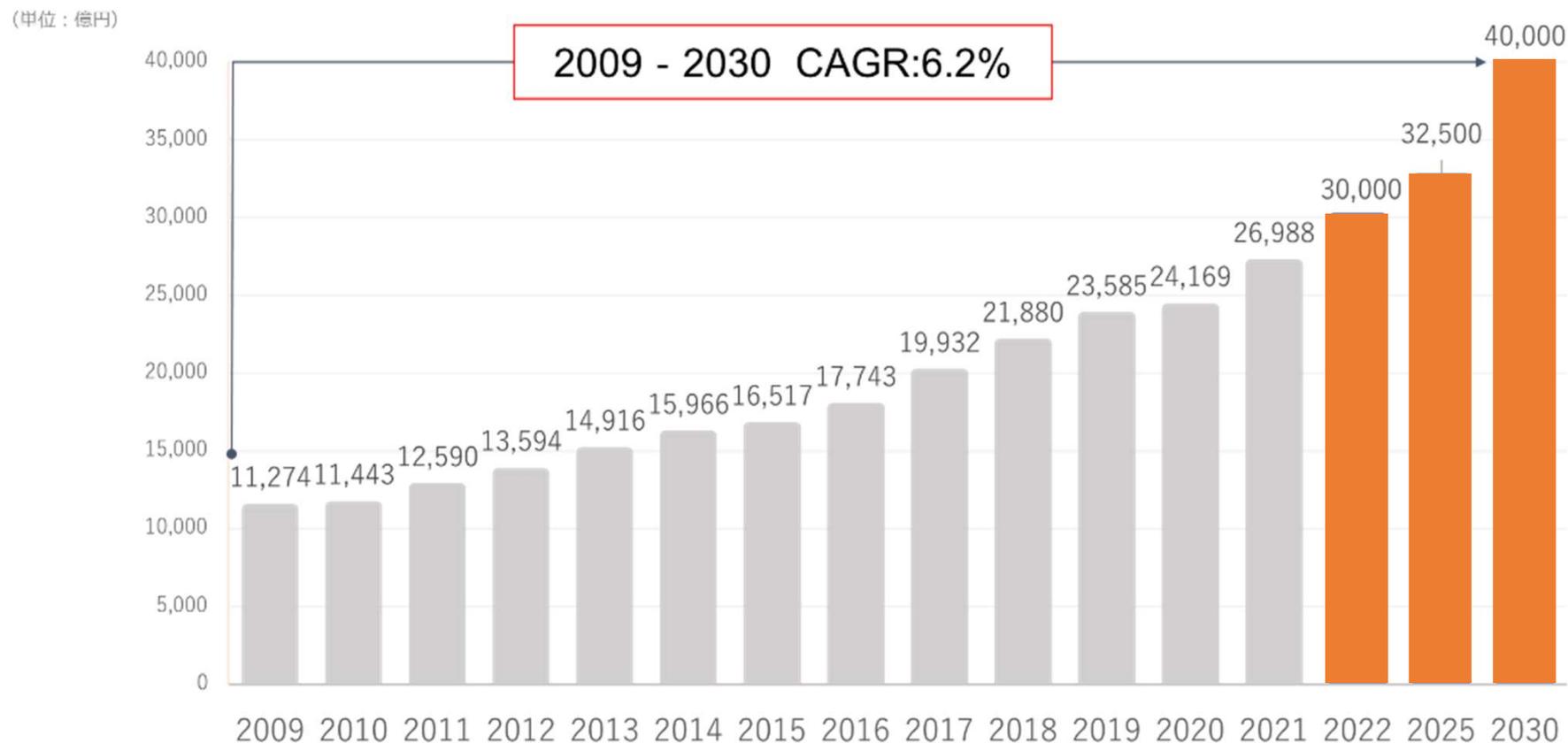
1. ネット型リユース事業

-1.個人向けリユース -2.中古農機具 -3.おいくら



Ⅰ. 当社の市場認識：リユース市場の拡大

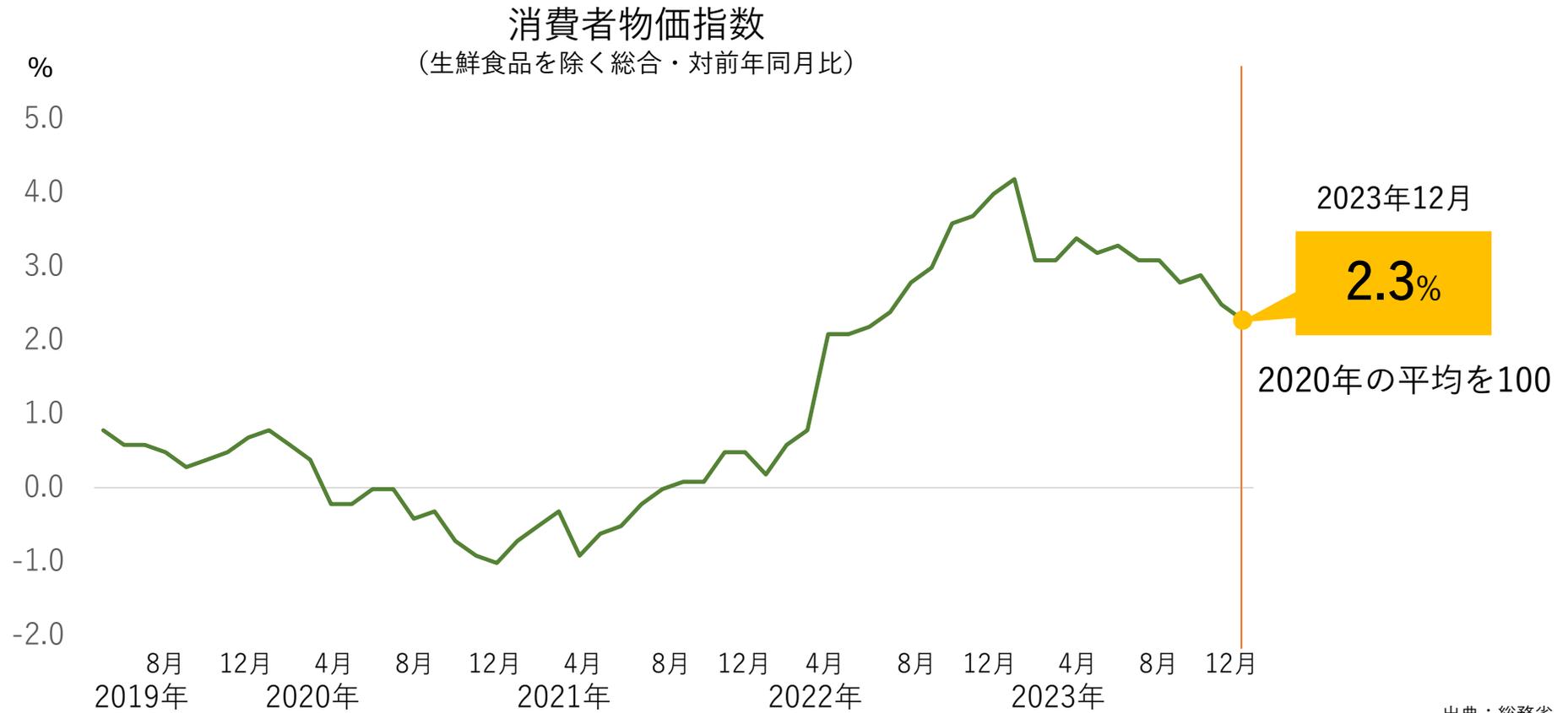
リユース市場は順調に拡大



出典：リサイクル通信より当社作成

I.消費者物価指数

物価高を受け、割安なリユース品へのニーズが高まっている



出典：総務省

I -1.個人向けリユース分野：取り扱い商材

年間買取依頼件数

約44万件

(2023年4月1日～2024年3月31日)

商材別にカテゴライズされた専門サイトを運営することで、多様な買取ニーズに対応



I-1.個人向けリユース分野：ビジネススキーム

中古品の買取販売を『C to B to C』をベースに展開
マーケティング、コールセンター、物流センター、
基幹システムを内製化



※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

I-1.個人向けリユース分野：リユースセンター 一覧



全国 **15** 拠点

- ・店頭・宅配に加え、各拠点からお客様の自宅に直接訪問
- ・自分で梱包や運搬する手間を
かけずに不用品を売却できる
出張買取を強化

I -1. 当社の市場認識：潜在リユース市場

「かくれ資産」は約67兆円

「かくれ資産」の65%は50代以上のシニア層が保有

● リユース市場のポテンシャル

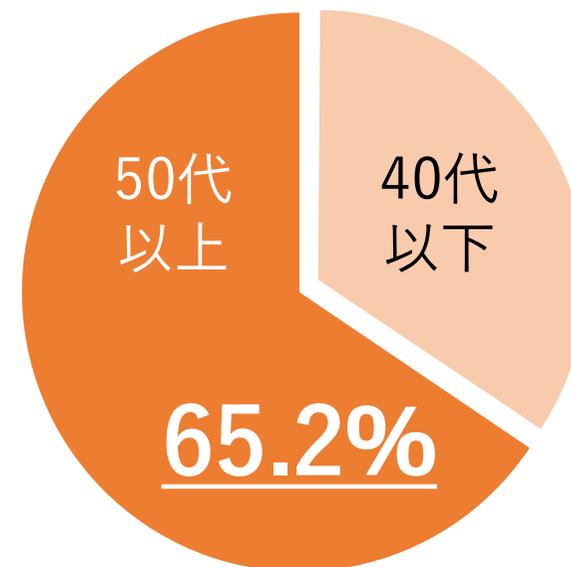
過去1年間に不要となった製品 7.6兆円

「かくれ資産」 66.7兆円

(一般家庭に眠る不要品)

顕在市場
3.0兆円

● 「かくれ資産」の年代構成比



出典：顕在市場＝『リサイクル通信』、かくれ資産＝ニッセイ基礎研究所・メルカリ共同調査、過去1年間に不要となった製品＝経済産業省『電子商取引に関する市場調査』

I -1.取扱対象商品

▲ 高単価/低粗利率/物流数少

車 / バイク / 農機具
ブランド品 など

家電 / 音響 / 楽器 /
PC / カメラ など

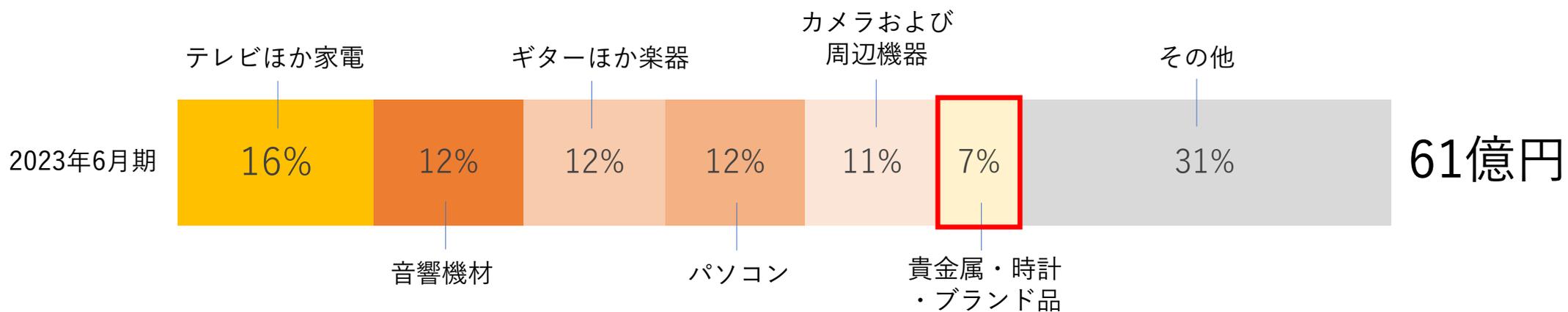
衣類 / 本 など

▼ 低単価/高粗利率/物流数多

出張買取を
営業施策の中心に据え
取扱対象商品の単価を拡大

現在の当社における
マネタイズゾーン

I-1.個人向けリユース分野 商材別売上高比率

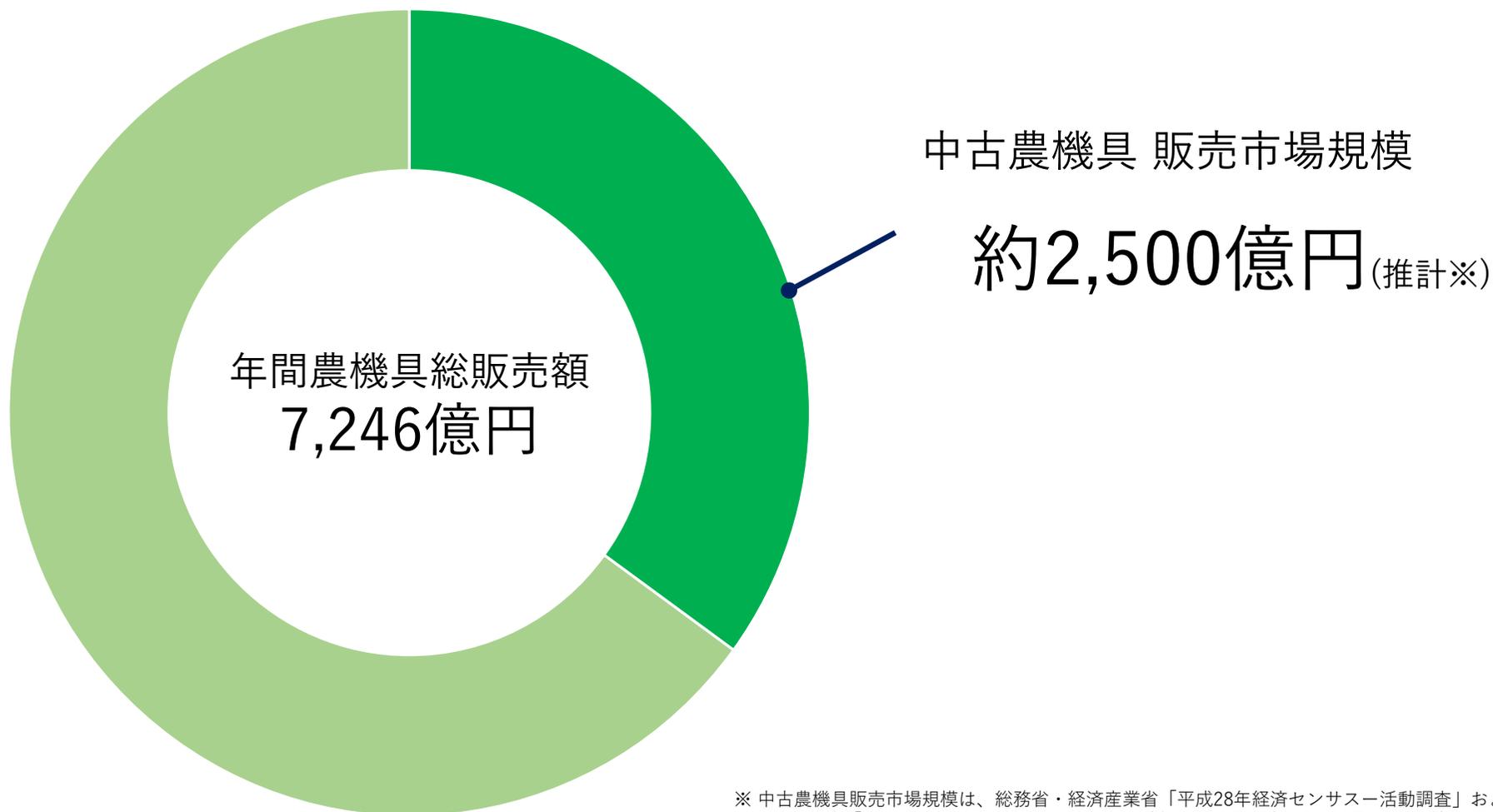


1-2.中古農機具分野

日本全国の農機具を買取、自社ECを通じて販売することで
国内だけでなく世界各国に向けて農機具の提供



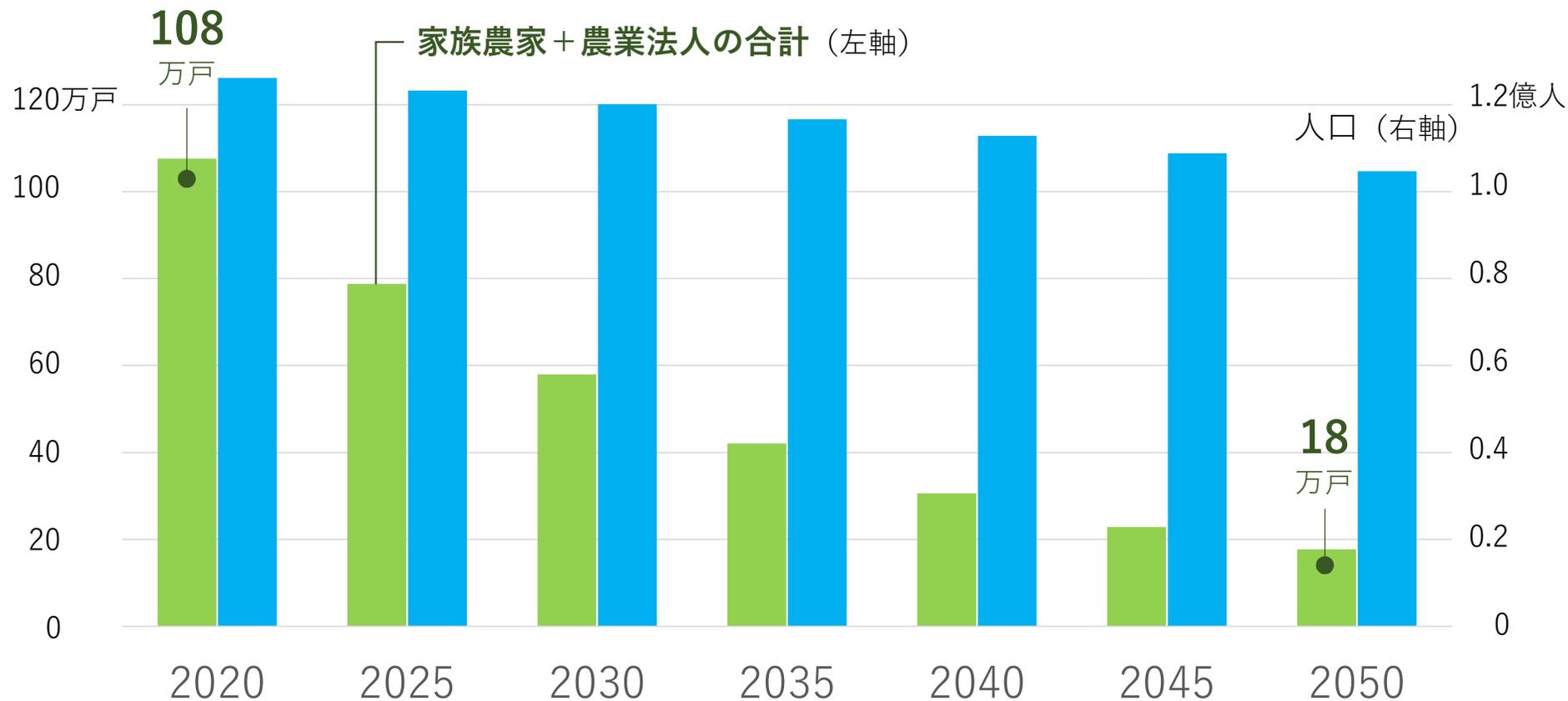
I -2.中古農機具販売 市場推計値 (2016年)



※ 中古農機具販売市場規模は、総務省・経済産業省「平成28年経済センサスー活動調査」および(一社)日本農業機械化協会「中古農業機械販売価格等調査結果(令和2年1月～令和2年12月流通実績)」を基に当社推計。

I -2. 当社の市場認識：農業人口の減少

国内の農業就業人口は、今後急激な減少予測

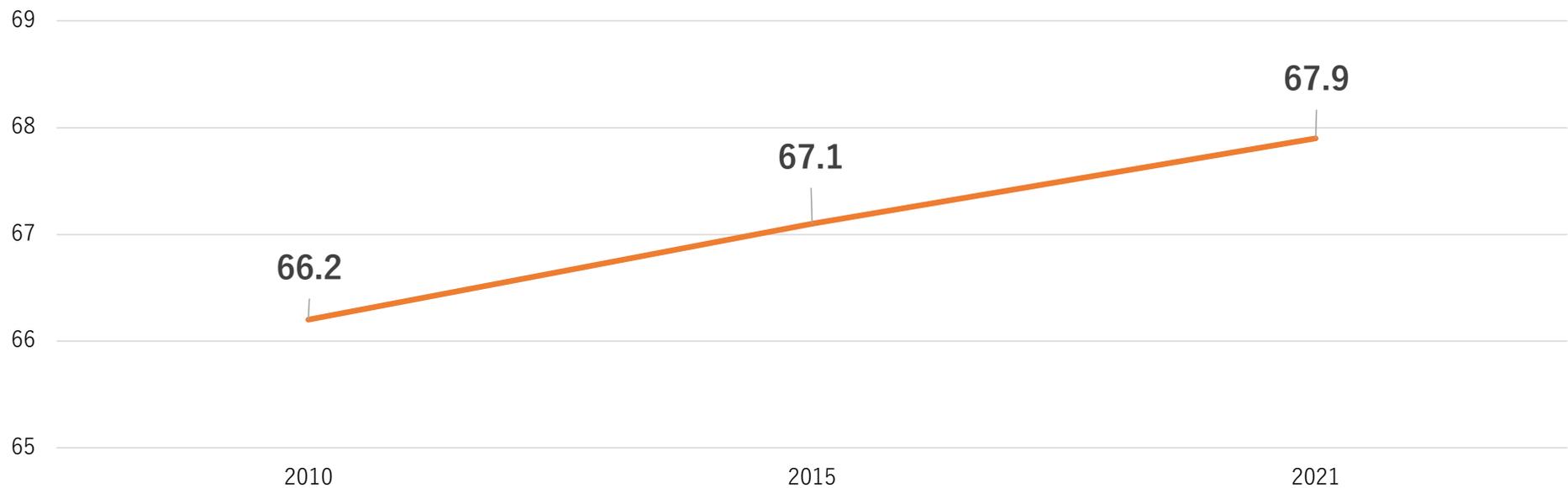


出典：農業経営体数は三菱総合研究所による推計、人口は国立社会保障・人口問題研究所による推計

1-2. 当社の市場認識：農業人口の減少

日本の農家の平均年齢は67.9歳と高年齢化が進行。離農にともない不要となった中古農機具の処分という社会的課題は今後も継続

● 基幹的農業従事者数と平均年齢



出典：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」より当社作成

1-2.中古農機具分野：輸出実績

直接海外へ中古農機具の輸出を行い、
これまでに81ヶ国以上への実績があり現在も海外販路は拡大中

- オランダ
- ハンガリー
- ケニア
- アルバニア
- モルドバ
- モロッコ
- アルメニア
- ポーランド
- 南アフリカ
- ベルギー
- ルーマニア
- バングラデシュ
- フランス
- スペイン
- カンボジア
- イギリス
- エジプト
- 中国
- ギリシャ
- サウジアラビア
- イタリア
- イエメン

海外向けECサイト

英語・スペイン語・フランス語・ロシア語・ドイツ語・ポルトガル語
6か国語に対応



1-3.おいくら分野：ビジネススキーム

査定したい・売りたいリユース品の情報を登録するだけで複数のリユースショップに依頼が可能。最適な買取業者を選択可能



1-3.おいくら分野：地方自治体との連携

住民・行政・環境の課題をリユースで
解決持続可能な循環型社会の実現に向けて地方自治体との連携を加速

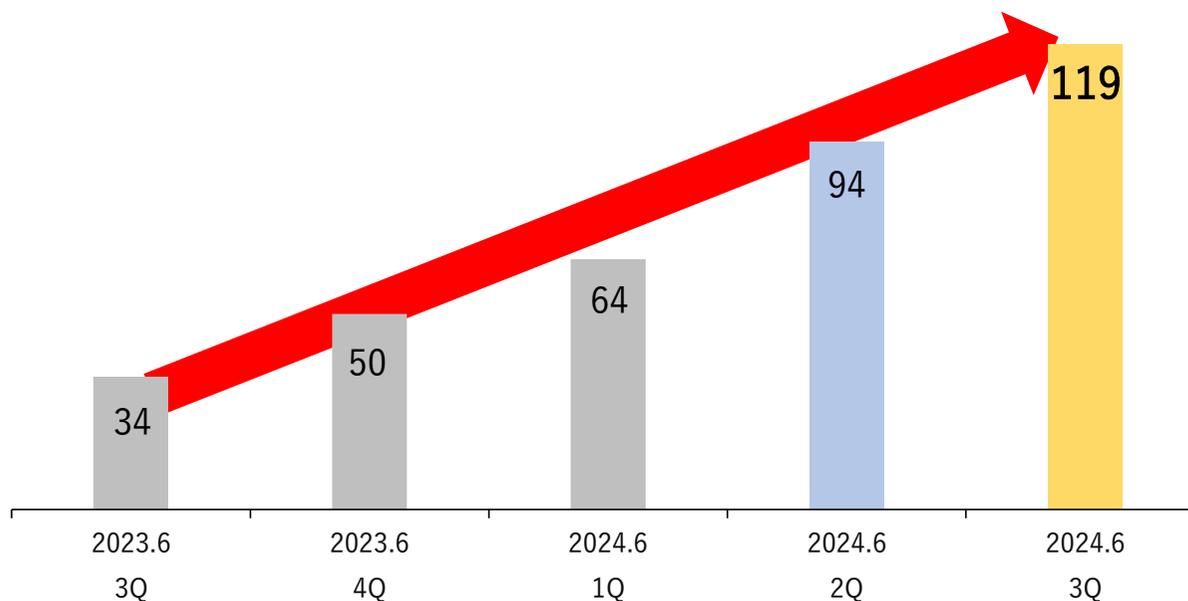
(※「おいくら」Web買取依頼数 15,000件/月のうち、約4割が自治体からの流入 (2024年1月～3月))

おいくら 自治体様向け

<https://oikura.jp/lg/>



累計連携数：119ヶ所



直近1年間※で85自治体と連携 リユース促進する自治体が急増中

※2023年4月1日～2024年3月31日

II.メディア事業：運営メディア一覧

月間平均PV数

約800万PV

※2023年7月～2024年3月 月間平均PV数

通信、モノの売買や修理に関するサイトなど
賢い消費行動に役立つ
主に8つの最適なウェブコンテンツを提供。

<https://www.rere.jp/beginners/>

ビギナーズ

趣味を見つけたい、今までと違うことを新しく始めたい人を応援する「趣味探しができる」メディアです。100種類を超える趣味を紹介し、さまざまな年代・性別の方向けの趣味が見つかります。

<https://www.takakuureru.com/magazine/>

高く売れるドットコムマガジン

あらゆるモノの買取・売却・処分方法を発信するリユースメディアです。不要品の処分方法として「捨てる」だけではない新たな選択肢を提供します。

<https://oikura.jp/magazine/>

おいくらマガジン

おいくらマガジンでは不要になったモノの処分やリサイクル方法や、リサイクルショップを上手く使うコツや不要になったものを高く買い取ってもらう方法を解説しています。

<https://saiyasu-syuuri.com/>

最安修理ドットコム

iPhone・Androidのスマートフォン端末、パソコン、iPad、腕時計、カメラ、家電、車、バイクなどさまざまなカテゴリの修理業者の情報を掲載する、日本最大級の修理業者情報プラットフォームです。消費者と修理業者とのマッチングが叶う修理業者比較・検討サイトです。

<https://www.kashi-mo.com/media/>

iPhone 格安SIM通信

iPhone・WiFi・WiMAXの情報をわかりやすく解説します。今や日常生活に欠かせないインフラとなった「通信」について、自分に合ったスマホ・ネットを提案します。

<https://simchange.jp/>

SIMチェンジ

自分にあった格安SIM・格安スマホを選ぶための、通信領域全般を取り扱うメディアです。スマホのレビューや速度調査など独自のコンテンツを提供します。

<https://outlet-mall.jp/>

OUTLET JAPAN

全国のアウトレットモールのセール・イベント情報をはじめ、ECサイトなどオンラインショッピングでの新商品・お得情報など、消費者が「賢い消費」をするために知っておきたい情報を提案します。

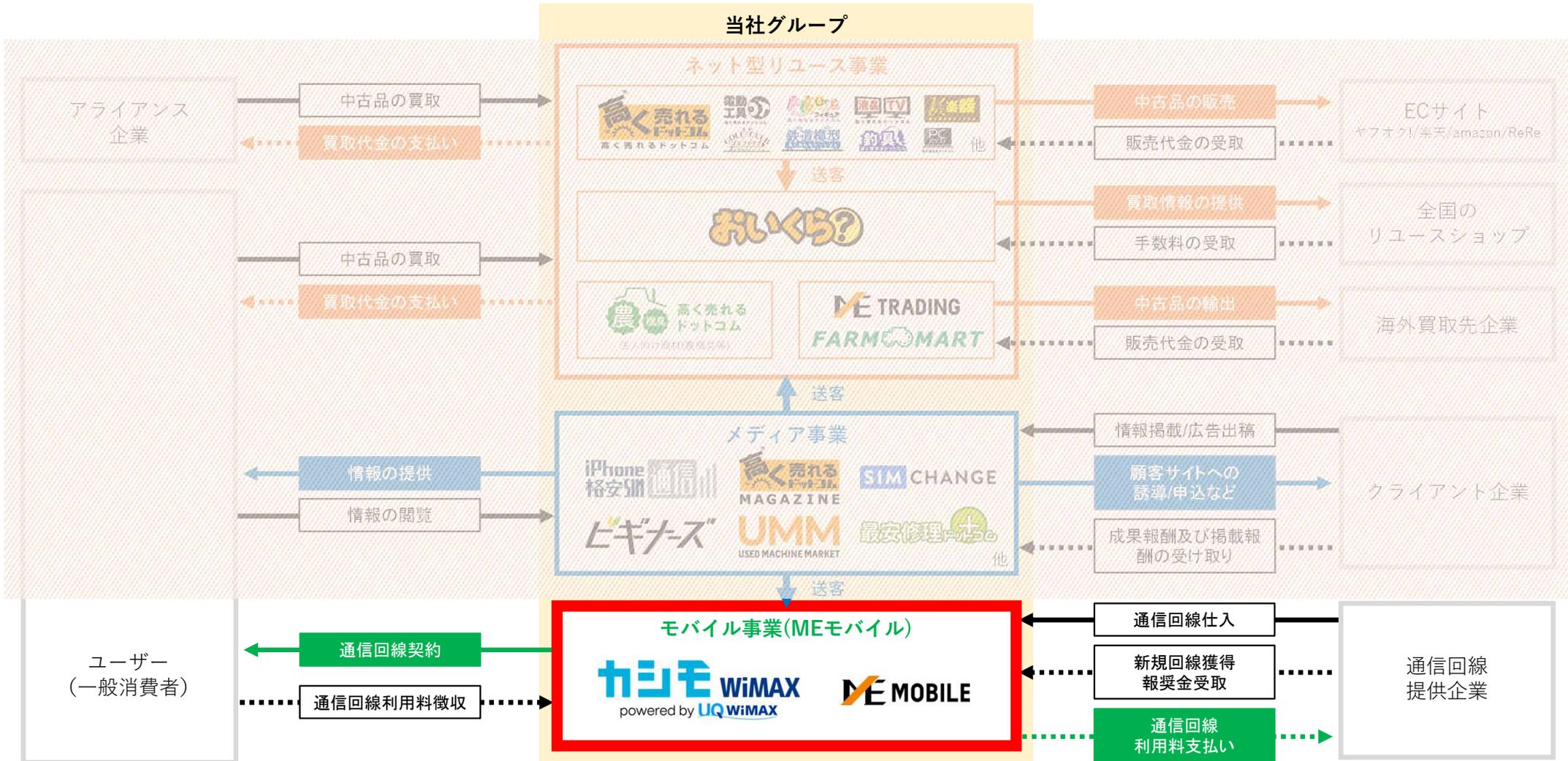
農業とつながる情報メディア

<https://ummkt.com/blog/>

農業とつながる 情報メディア UMM

新規就農を考えている方はもちろん、離農検討者や農業経営に携わっている方など、農業に関わるすべての方たちへ有益な情報をお届けします。

III. モバイル通信事業



価格・スピード・安心感で 皆さまに選ばれる データ通信サービス

今や日常生活を支えるインフラの一部となったデータ通信分野において、
高速通信サービスであるWiMAXを業界最安級(※)で提供しています。

※自社にて主要な通信会社カタログ・HP調べ



カシモ WiMAX
powered by **UQ WiMAX**

WiMAX + 5Gがギガ放題で

月額 **1,280**円(税込) ~
(税込1,408円) ※初月のみ

違約金 **0**円

端末代 **0**円
月々負担
※端末分償いサポート適用時

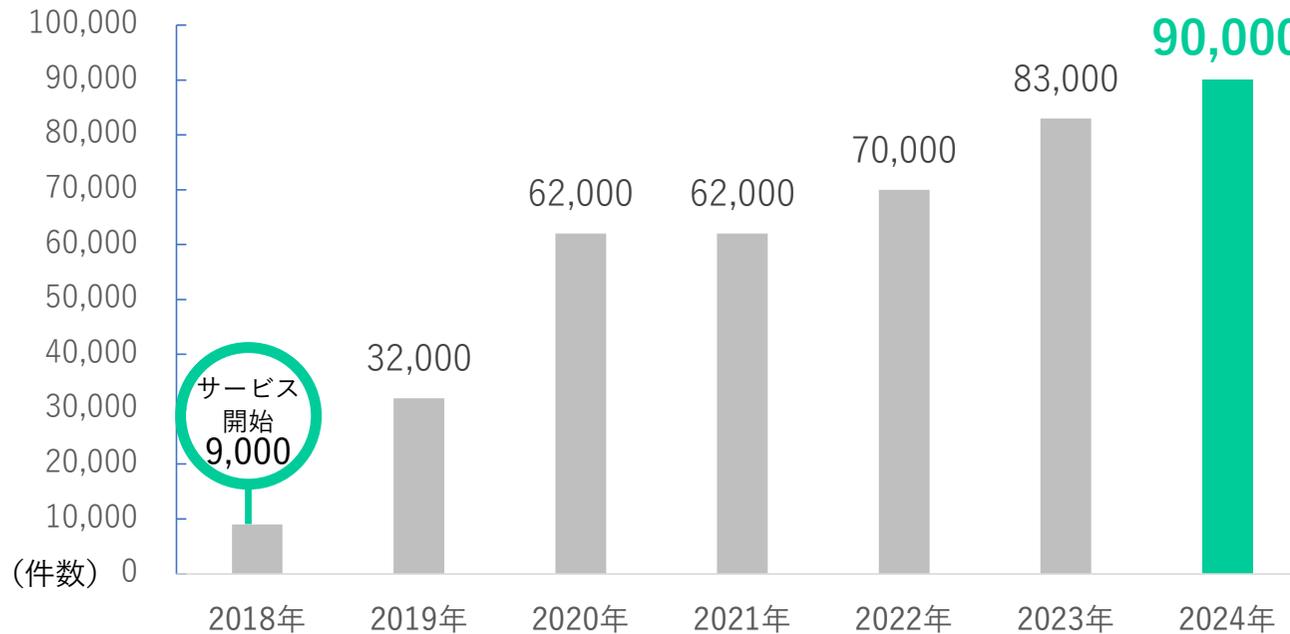
送料 **0**円

※一定期間内に大量のデータ通信のご利用があった場合、通信する時間帯の通信速度を制限する場合があります。

II.モバイル通信事業：カシモ WiMAX

「業界最安級」の安くシンプルな料金プランで契約数が増加中

●保有回線推移



※2024年3月末現在

セグメント情報 2024年6月期 第3四半期実績



(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2022.6期	売上高	2,607 (-)	2,885 (-)	3,039 (-)	3,453 (-)	11,986 (-)
	ネット型リユース	1,472 (-)	1,636 (-)	1,623 (-)	1,899 (-)	6,631 (-)
	メディア	109 (-)	114 (-)	126 (-)	144 (-)	493 (-)
	モバイル	1,025 (-)	1,135 (-)	1,290 (-)	1,409 (-)	4,861 (-)
	営業利益 (△は損失)	△ 165 (-)	△ 39 (-)	△ 18 (-)	△ 95 (-)	△ 319 (-)
	ネット型リユース	△ 4 (-)	26 (-)	58 (-)	31 (-)	111 (-)
	メディア	67 (-)	76 (-)	95 (-)	106 (-)	345 (-)
2023.6期	売上高	3,671 (140.8%)	3,715 (128.7%)	3,776 (124.2%)	4,094 (118.5%)	15,257 (127.3%)
	ネット型リユース	1,936 (131.6%)	2,134 (130.5%)	2,065 (127.3%)	2,254 (118.7%)	8,392 (126.6%)
	メディア	156 (143.5%)	162 (142.4%)	163 (129.5%)	177 (123.2%)	660 (133.7%)
	モバイル	1,577 (153.8%)	1,417 (124.9%)	1,547 (119.9%)	1,662 (117.9%)	6,204 (127.6%)
	営業利益 (△は損失)	△ 57 (-)	14 (-)	83 (-)	55 (-)	94 (-)
	ネット型リユース	48 (-)	73 (277.4%)	95 (163.9%)	112 (355.7%)	329 (295.6%)
	メディア	128 (191.6%)	102 (133.5%)	99 (104.0%)	113 (106.5%)	443 (128.3%)
2024.6期	売上高	4,106 (111.9%)	4,419 (119.0%)	4,732 (125.3%)	4,357 (103.3%)	17,614 (115.4%)
	ネット型リユース	2,405 (124.2%)	2,706 (126.8%)	2,809 (136.0%)	2,557 (102.0%)	10,477 (124.8%)
	メディア	157 (100.6%)	144 (88.7%)	154 (94.2%)	147 (94.5%)	502 (76.1%)
	モバイル	1,544 (97.9%)	1,569 (110.7%)	1,768 (114.3%)	1,656 (107.2%)	6,537 (100.0%)
	営業利益 (△は損失)	△ 154 (-)	113 (799.0%)	148 (178.3%)	106 (71.9%)	321 (20.5%)
	ネット型リユース	10 (21.3%)	142 (195.0%)	204 (214.7%)	106 (106.9%)	462 (106.9%)
	メディア	81 (63.5%)	72 (71.1%)	106 (106.9%)	106 (106.9%)	365 (106.9%)
モバイル	64 (226.4%)	112 (192.0%)	162 (90.1%)	162 (90.1%)	500 (226.4%)	
調整額	△ 310 (-)	△ 215 (-)	△ 325 (-)	△ 357 (-)	△ 1,207 (-)	

四半期ベースで過去最高

生産性向上フェーズに入り、過去最高収益

季節需要の捕捉と販管費抑制で復調の兆し

広告宣伝費の増により増収減益

※括弧内は前年同期比

2024年6月期 業績見通しの再修正について

- ✓ 売上高 : 繁忙期の4Qを迎え、前回発表どおり進捗する見通し
- ✓ 営業利益 : 生産性向上策の収益影響が前回発表時の想定を上回り進捗したため、上方修正
- ✓ 経常利益以下 : デリバティブ評価損益については、3Q末株価基準(@777円)で算定のまま据え置き

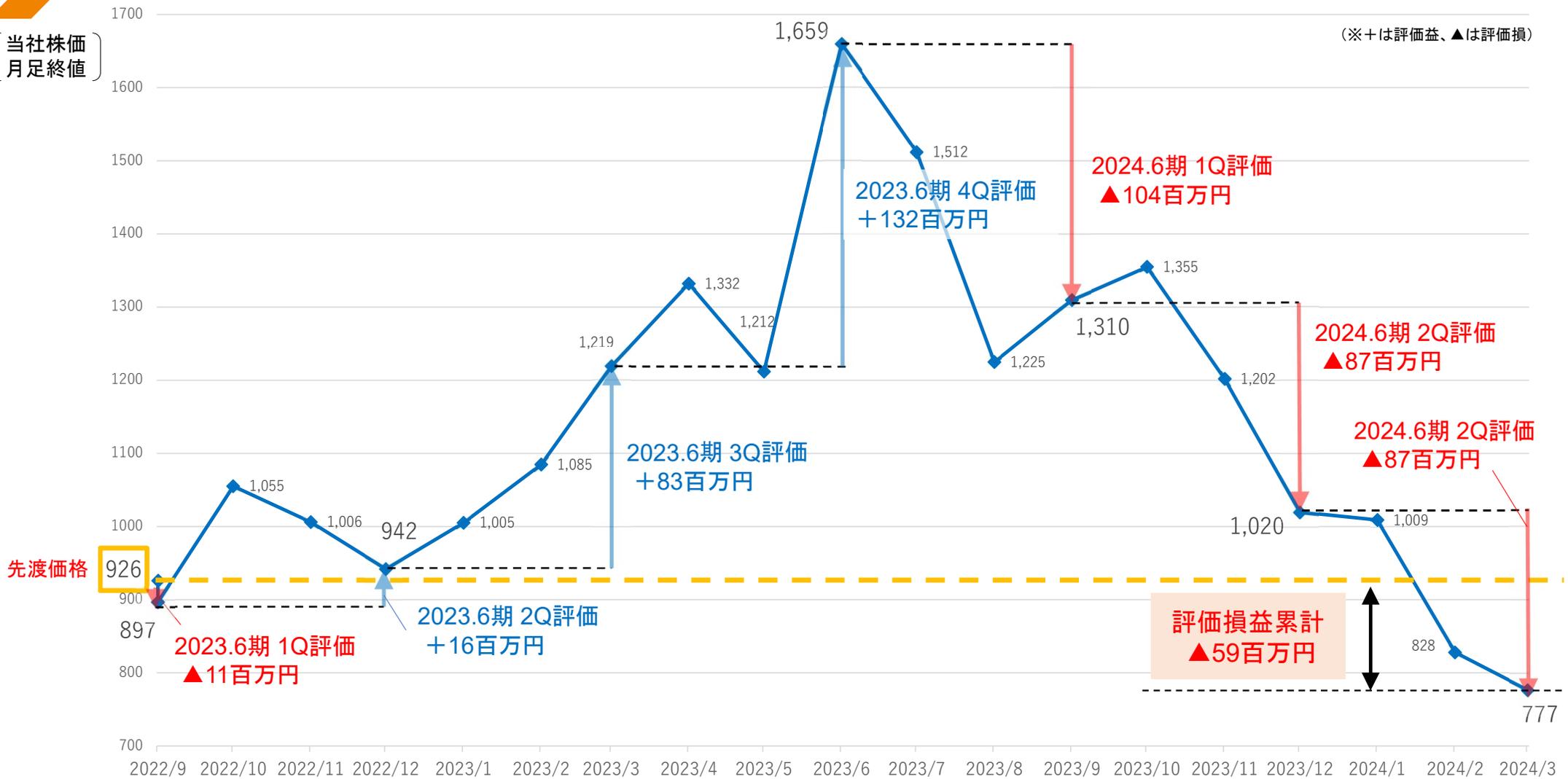
(単位：百万円)	2023.6期 通期実績	2024.6期 通期予想			前期実績比
		前回発表	今回修正	増減	
売上高	15,257	18,000	18,000	-	118.0%
営業利益 (△は損失)	94	100	180	80	190.2%
経常利益 (△は損失)	278 <small>(内、デリバティブ評価益+219)</small>	△135	△100	35	-
親会社株主に帰属する 当期純利益(△は損失)	290	△547	△540	7	-

会計期間ベースでの、デリバティブ評価損益の推移（参考情報）



当社株価
月足終値

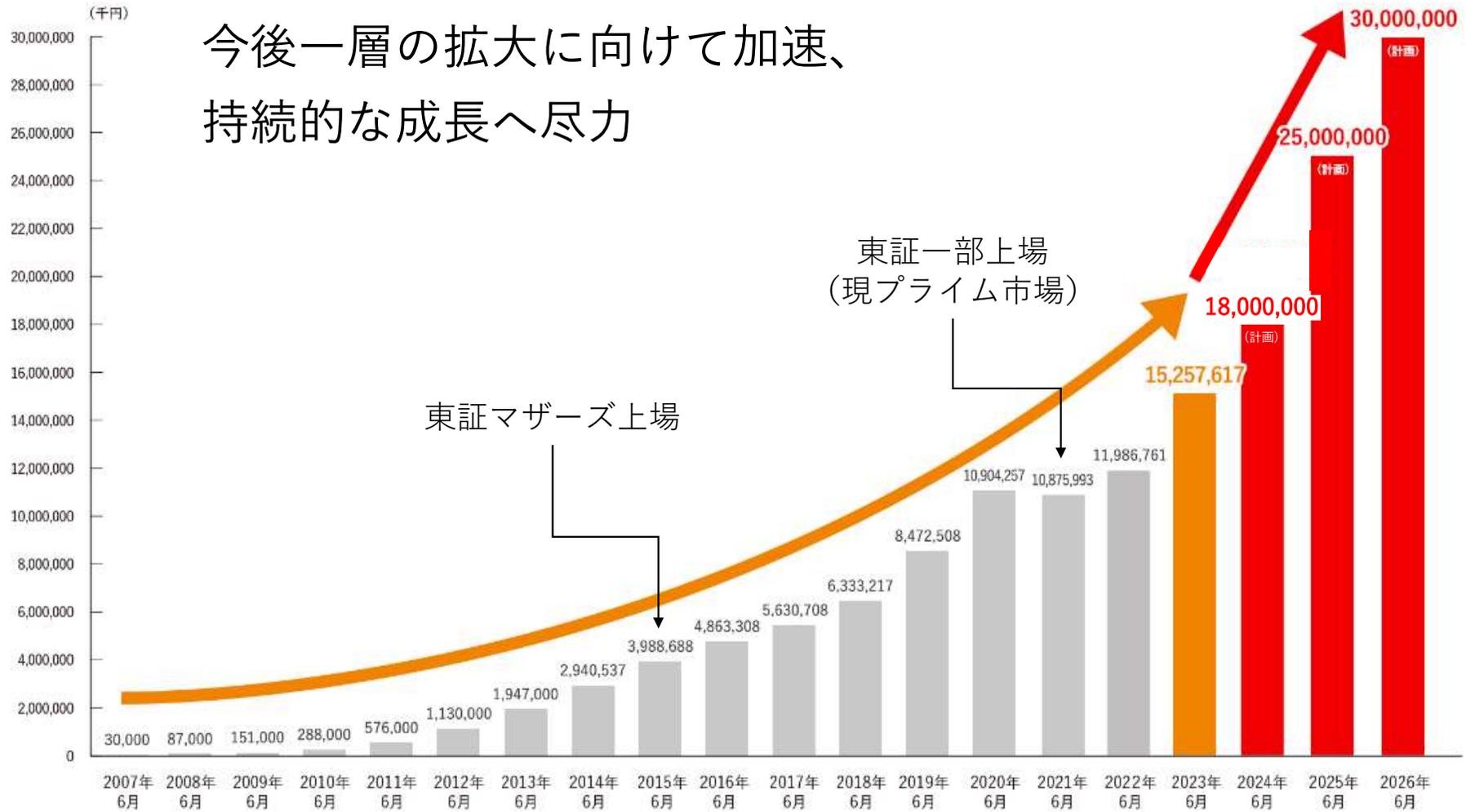
(※+は評価益、▲は評価損)



事業規模



今後一層の拡大に向けて加速、
持続的な成長へ尽力



株主優待制度の新設について

- ✓ 当社は、中長期的な企業価値向上へ向けて、主として拡大を続けるリユース市場での当社のプレゼンス確立を図るための取組みをつづけております。このような状況のもと、株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、流動性向上、投資家層の拡大を図ることを目的として、株主優待制度の新設を決定いたしました。

- ✓ 株主優待制度の対象となる株主様

下記①②両方の条件を満たす株主様

- ① 2024年6月以降、毎年6月末日時点で当社株主名簿に記載された株主様
- ② 当社株式を100株以上保有の株主様

- ✓ 株主優待の内容

保有株式数	株主優待
100株以上	500円分のクオ・カード





IR情報メール配信

外部配信サイト「ブリッジサロン」(運営・株式会社インベストメントブリッジ)より最新情報をメールで受け取れます。メールでお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



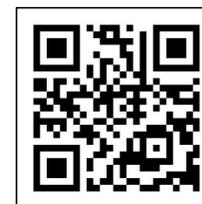
IRメール配信サービス

https://www.bridge-salon.jp/tekiji/alert_mail.php



IR情報SNS配信

IR公式アカウント(@IR_Menter)にて適時開示情報やPR情報などを発信しています。X(旧Twitter)でお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



マーケットエンタプライズ

公式Xアカウント：@IR_Menter



持続可能な社会を実現する
最適化商社

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