



Company Profile



証券コード 3135

会社概要



社名	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(事業開始・2004年11月1日)
事業内容	ネット型リユース事業、メディア事業、モバイル通信事業
資本金	3億3,133万円(2023年6月末現在)
役員	代表取締役社長 小林 泰士 専務取締役 加茂 知之 常務取締役 今村 健一 社外取締役 寺田 航平 寺田倉庫株式会社 代表取締役社長 社外取締役 谷井 等 シナジーマーケティング株式会社 取締役会長 常勤監査役 山崎 眞樹 監査役 伊藤 英佑 公認会計士 伊藤会計事務所 代表 監査役 大井 哲也 弁護士 TMI総合法律事務所 パートナー 監査役 野田 優子 公認会計士 野田総合会計事務所 代表
本社所在地	〒104 - 0031 東京都中央区京橋3 - 6 - 18 東京建物京橋ビル3F
従業員数	652名(アルバイトスタッフ含む) ※2023年6月現在
上場市場	東京証券取引所 プライム(証券コード：3135)
関連会社	株式会社MEモバイル 株式会社MEトレーディング 株式会社UMM MARKETENTERPRISE VIETNAM Co., Ltd

受賞歴

- ・デロイトトウシュートーマツ リミテッド 日本テクノロジーFast50 (2015, 2016, 2017, 2020)
- ・デロイト アジア太平洋地域テクノロジーFast500 (2015, 2016, 2017)
- ・中小企業基盤整備機構 Japan Venture Awards中小機構理事長賞 (2015)
- ・新日本有限責任監査法人 EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
- ・ヤフオク! Best Store Awards 総合グランプリ (2017, 2018, 2019)
- ・リンクアンドモチベーション モチベーションチームアワード(2020)





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

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

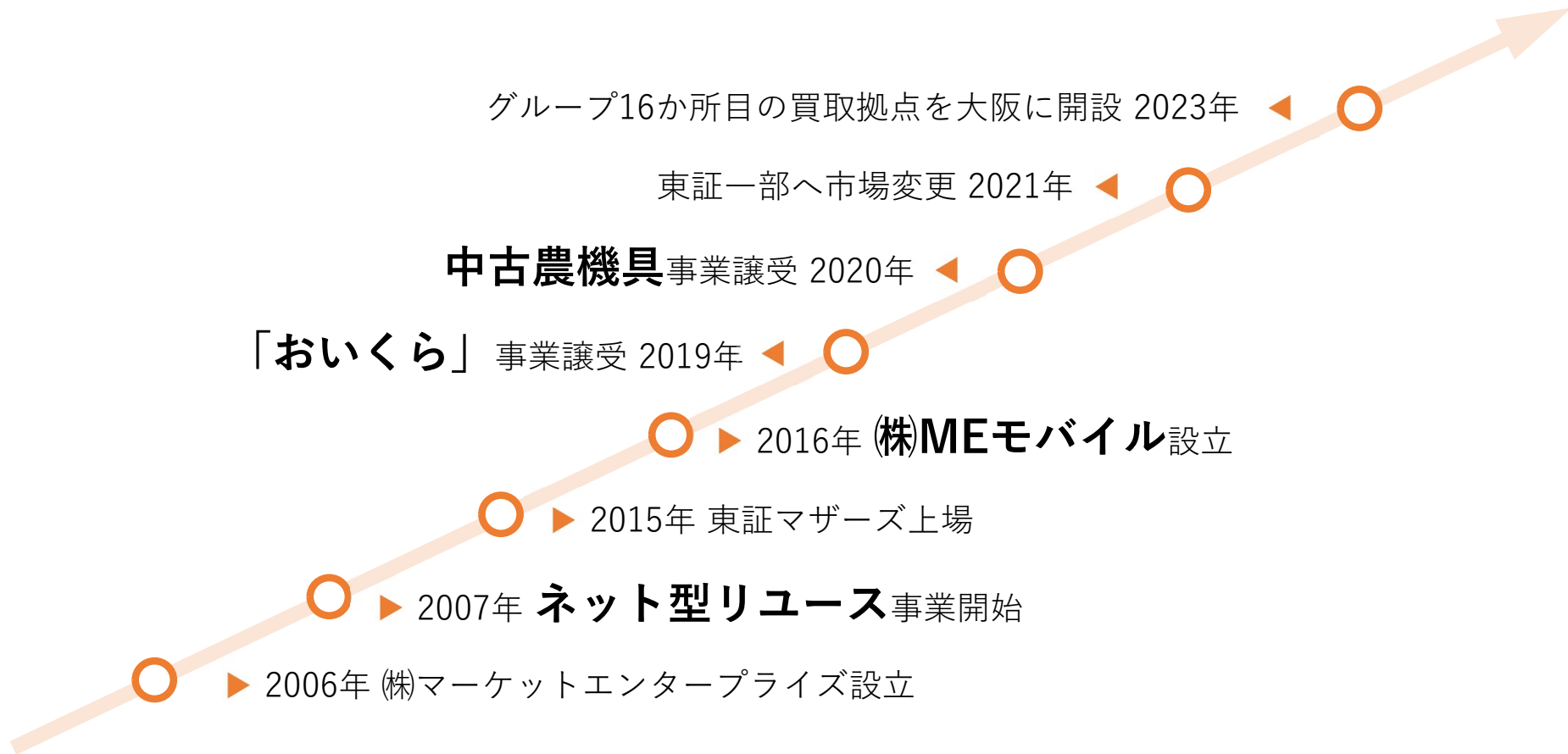
2014年より参画。
TMI総合法律事務所パートナー(弁護士)



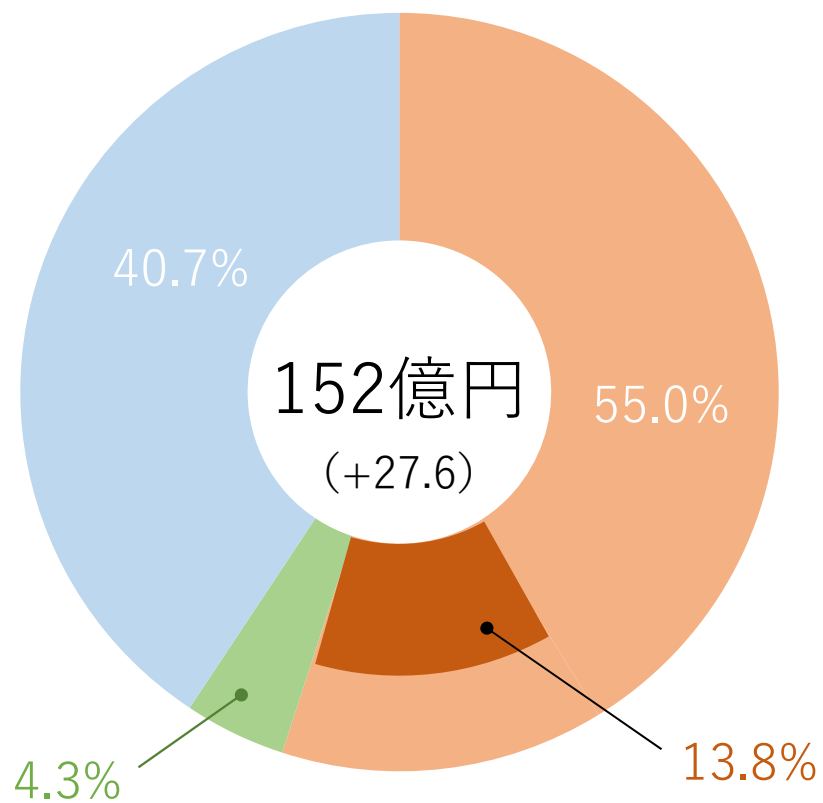
社外監査役

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)



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(%)

ネット型リユース事業



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46万件

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



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



全国 16 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

個人向けリユース分野：事業の強み

●コンタクトセンターによる事前受付



買取価格や買取方法等をご提案
安心のリユース体験を提供

●全国に展開するリユースセンター



札幌、仙台、茨城、埼玉、東京（江東区、品川区）、西東京、千葉、横浜、名古屋、大阪（吹田市、大阪市）、神戸、広島、鳥取、福岡の16の地区にリユースセンターを展開

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

●多彩な買取方法と取り扱いジャンル



宅配買取



店頭買取



出張買取

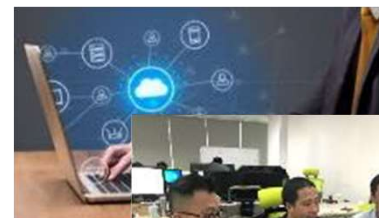
●標準化されたオペレーション



1,000ページの業務マニュアルと、
独自の育成プログラム

創業以来蓄積してきたデータやノウハウをはじめ、ビジネスプロセスを網羅する独自のオペレーションシステムを『STANDARD BOOK』として集約。
オペレーション基盤整備によるサービスレベルの標準化。

●事業運営に最適化されたIT基盤



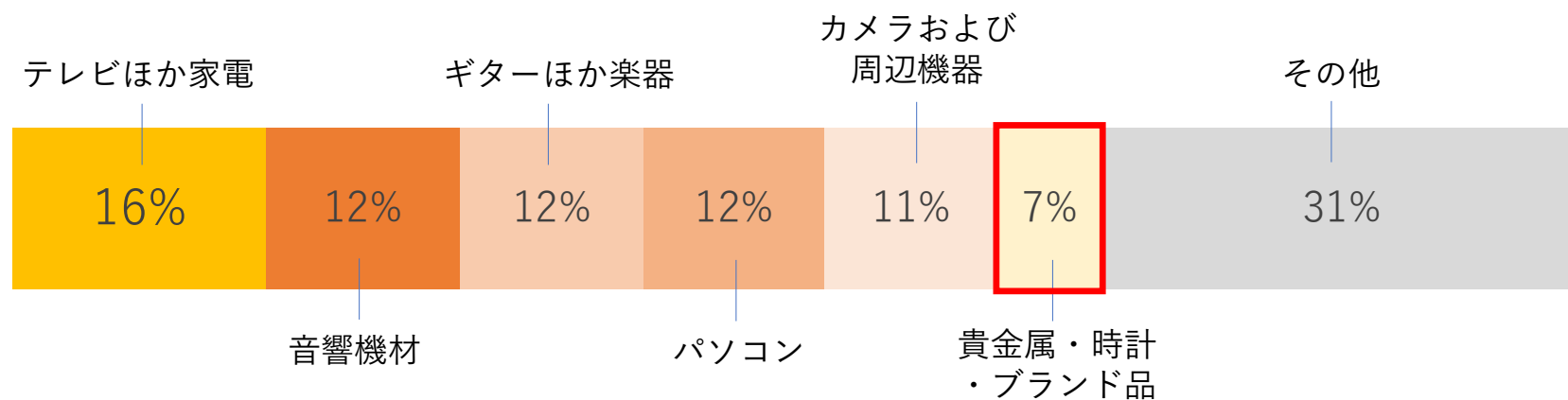
ビジネスプロセスを一気通貫で支え、
その変化にも柔軟に対応する
自社開発のITシステム

日本、ベトナムにIT開発部署を配置

個人向けリユース分野 商材別売上高比率



2023年6月期



61億円

▲ 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

マシナリー(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



マシナリー(農機具)分野：運営サイト

中古農機具の買取専門サイト「農機具 高く売れるドットコム」の運営
農機具を売買したい農家や販売店を繋ぐ「UMM 中古農機具市場」を展開



農機具高く売れるドットコム

<https://www.noukigu-takakuuru.com/>

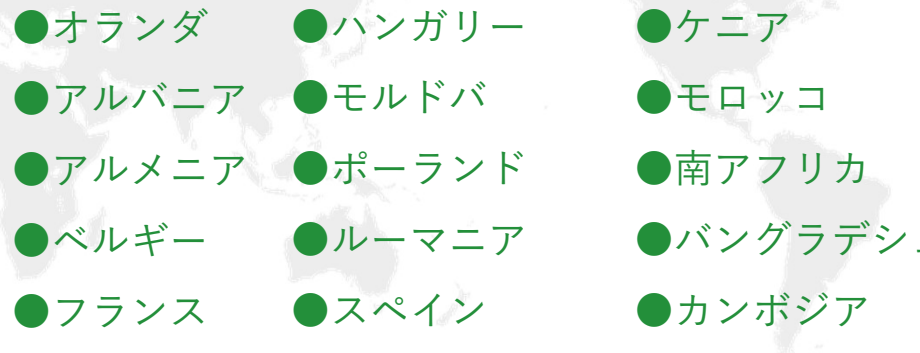


UMM 中古農機具市場

<https://ummkt.com/>

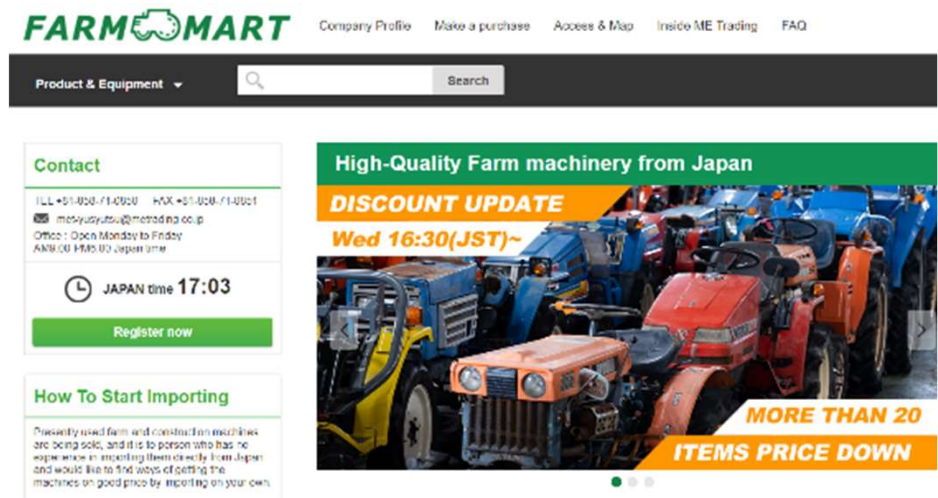
マシナリー(農機具)分野：輸出実績

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

<https://farm-mart.jp/en>



The screenshot shows the FARM MART website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Company Profile', 'Make a purchase', 'Access & Map', 'Inside ME Trading', and 'FAQ'. Below the navigation is a search bar with the text 'Product & Equipment' and a search button. The main content area features a 'Contact' section with phone numbers (TEL: +81-020-714020, FAX: +81-020-714021), an email address (mesuyuzo@metrad.co.jp), and office hours (Open Monday to Friday, 9:00-17:00 JST). A 'Register now' button is also present. To the right, there is a promotional banner for 'High-Quality Farm machinery from Japan' with a 'DISCOUNT UPDATE' for 'Wed 16:30(JST)~' and 'MORE THAN 20 ITEMS PRICE DOWN'. The banner includes an image of various farm machinery.

全国のリユースショップへ一括査定が行える

リユースプラットフォームこれまでに110万人が利用 ※2022年11月時点

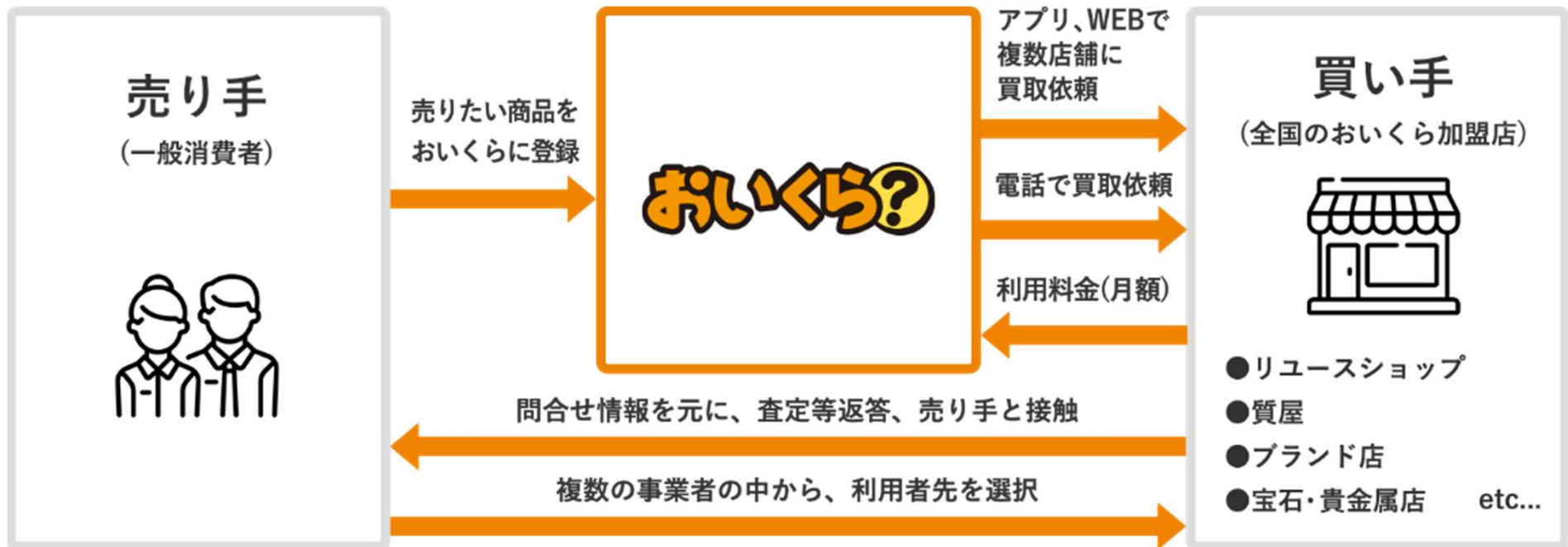


おいくら

<https://oikura.jp/>



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



おいくら分野：地方自治体との連携

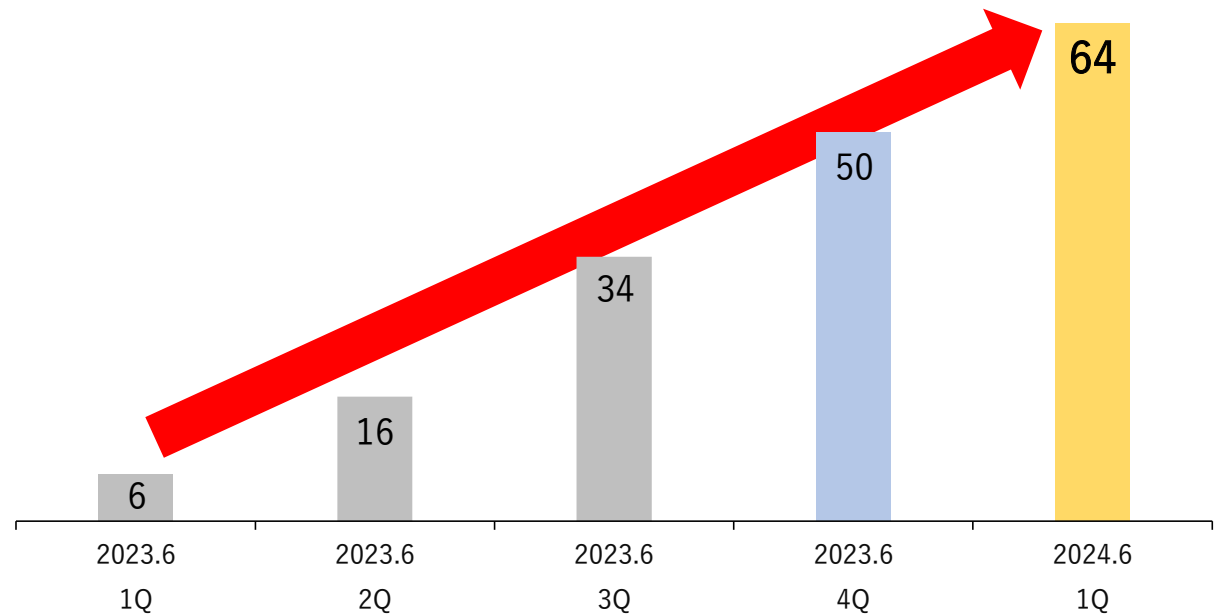
住民・行政・環境の課題をリユースで
解決持続可能な循環型社会の実現に向けて地方自治体との連携を加速

おいくら 自治体様向け

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



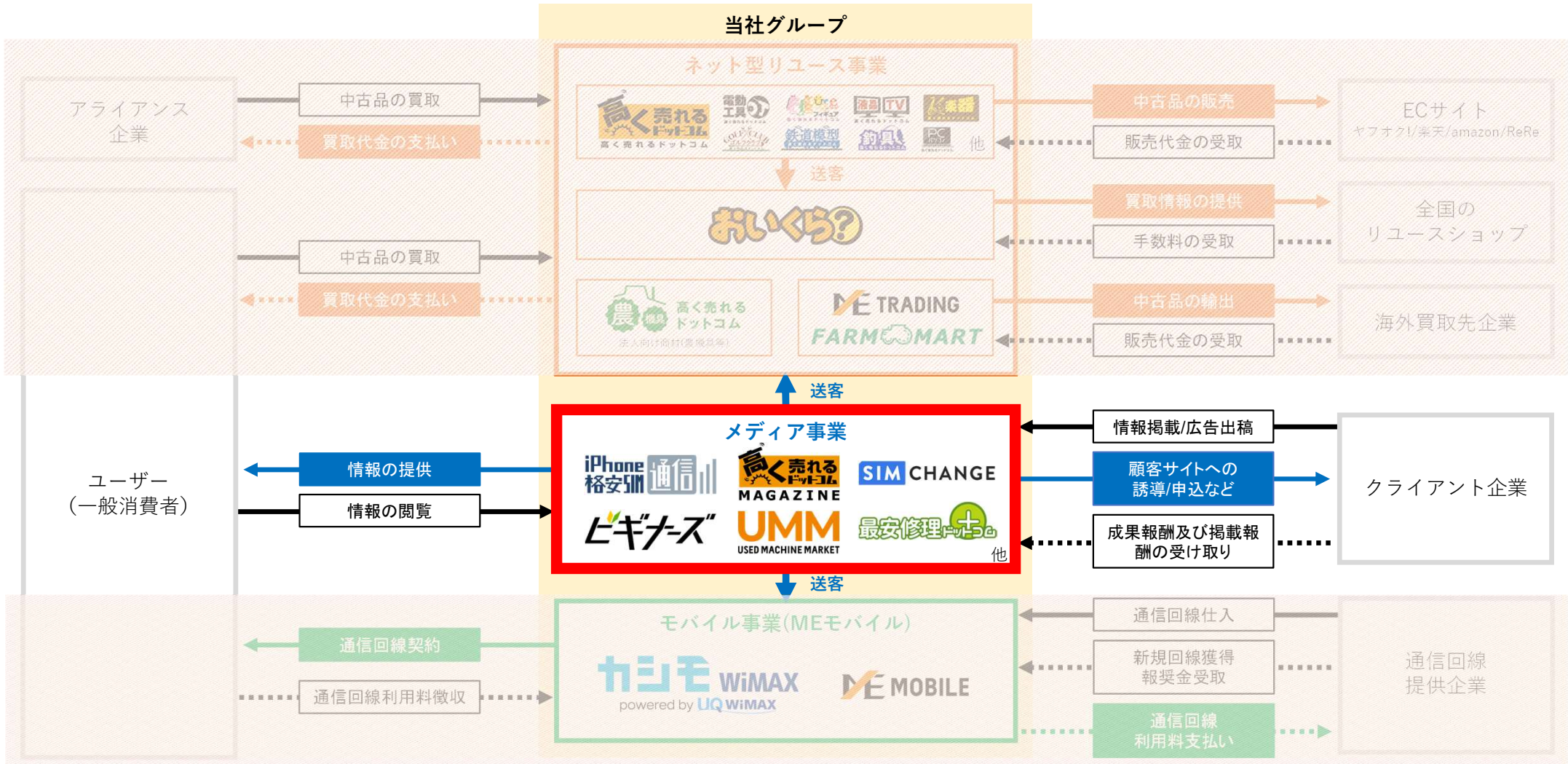
累計連携数：64ヶ所



直近1年間※で58自治体と連携 リユース促進する自治体が急増中

※2022年10月1日～2023年9月30日

メディア事業



メディア事業：運営メディア一覧



月間平均PV数

約1,400万PV

※2022年7月～2023年6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。

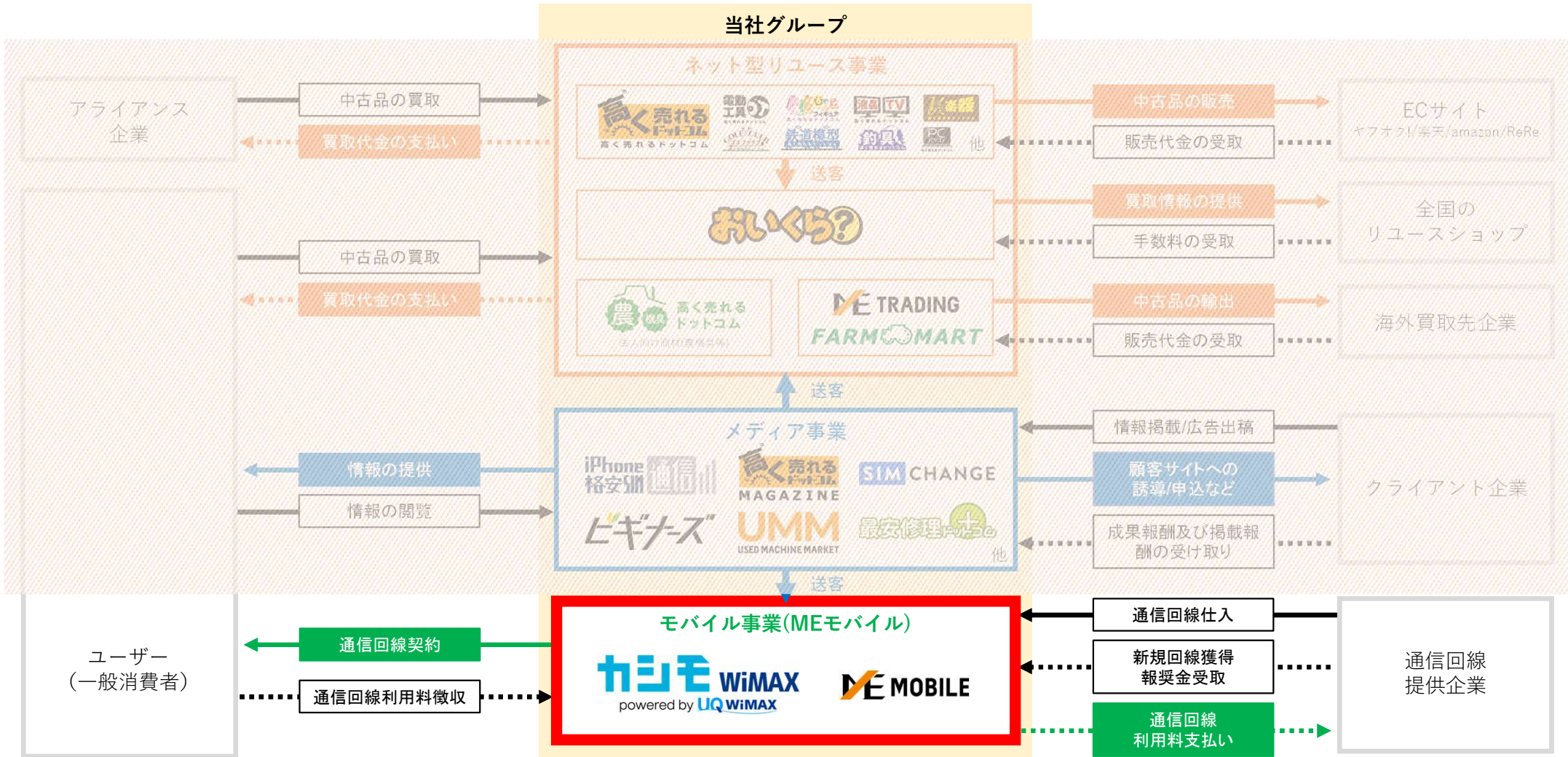
農業とつながる情報メディア

<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、産農談話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。

モバイル通信事業



2016

2017

2020

2021

2023

(株)MEモバイル
設立

カシモWiMAX
提供開始

カシモWiMAX
料金シンプル化

カシモWiMAX+5G
提供開始

保有回線数が
8万回線を超える

「高機能リユース端末(中古スマホ)と格安SIMの組合せで通信料金の合計コストを業界最安クラスで提供する」ことを目的に、(株)光通信との合併で、(株)MEモバイル (ME持分65%) を設立。

業界最安級となる最初の2ヶ月間が1,380円(3カ月目以降3,380円、端末費用込み、税抜き)から利用可能な、高速モバイル通信サービス「カシモWiMAX」を提供開始。

25カ月目以降の契約後期に利用料金が高くなるシステムを撤廃し、1カ月目以降はずっと同じ料金となるシンプルでユーザーが継続しやすい価格設計に変更。

「WiMAX 2+」に加え、高速通信網の「5G」、これまでオプションでしか利用できなかった「4G LTE」も追加料金なしで利用することが可能に。

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1,408円) ※初月のみ

違約金 **0**円

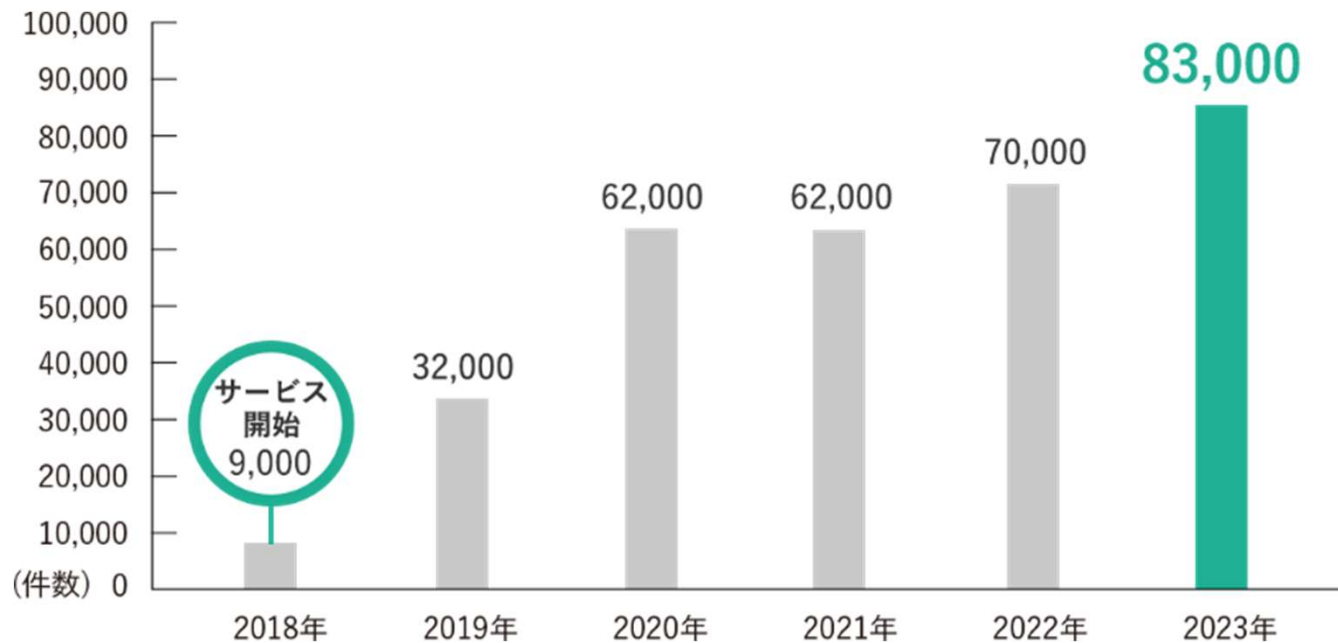
端末代 **0**円
※月末分払いサポート適用時

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。

「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

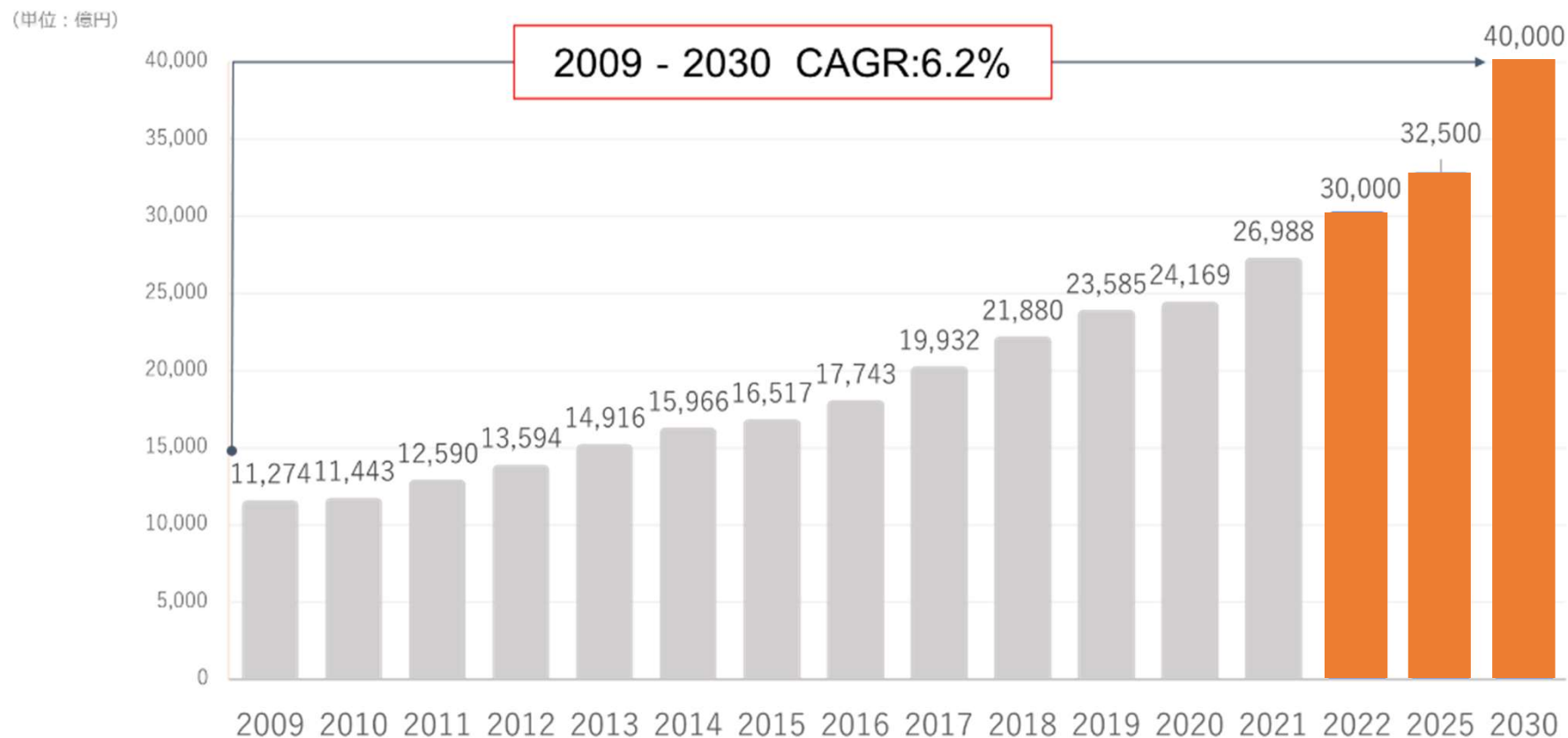
●保有回線推移



※2023年6月末現在

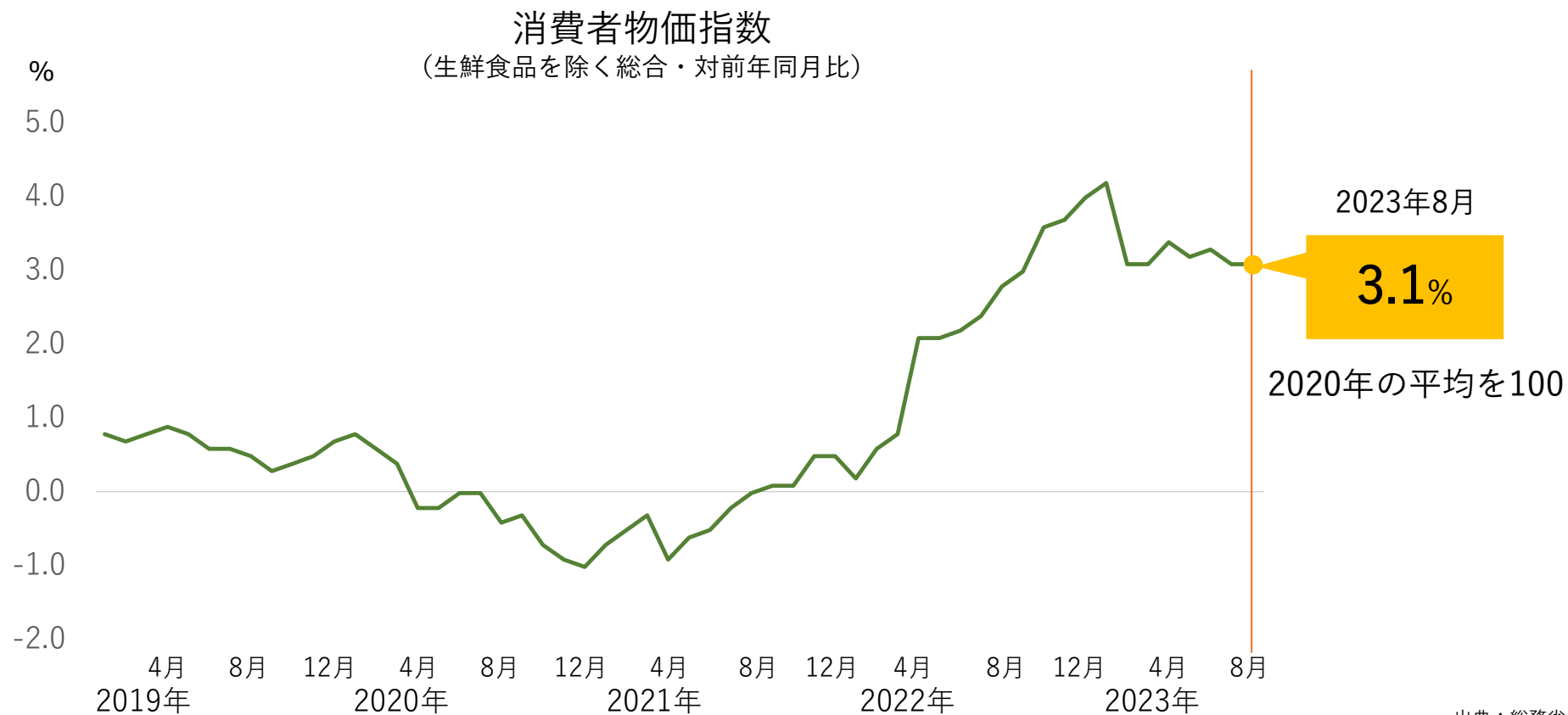
当社の市場認識：リユース市場の拡大

リユース市場は順調に拡大



出展：リサイクル通信より当社作成

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

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

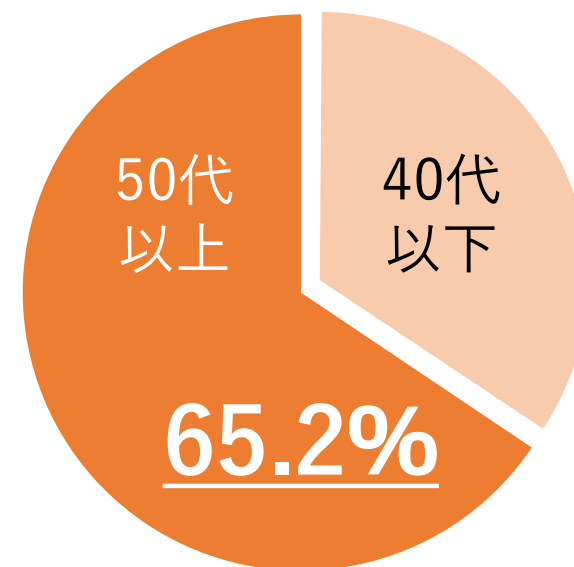
過去1年間に不要となった製品 7.6兆円

「かくれ資産」 66.7兆円

(一般家庭に眠る不要品)

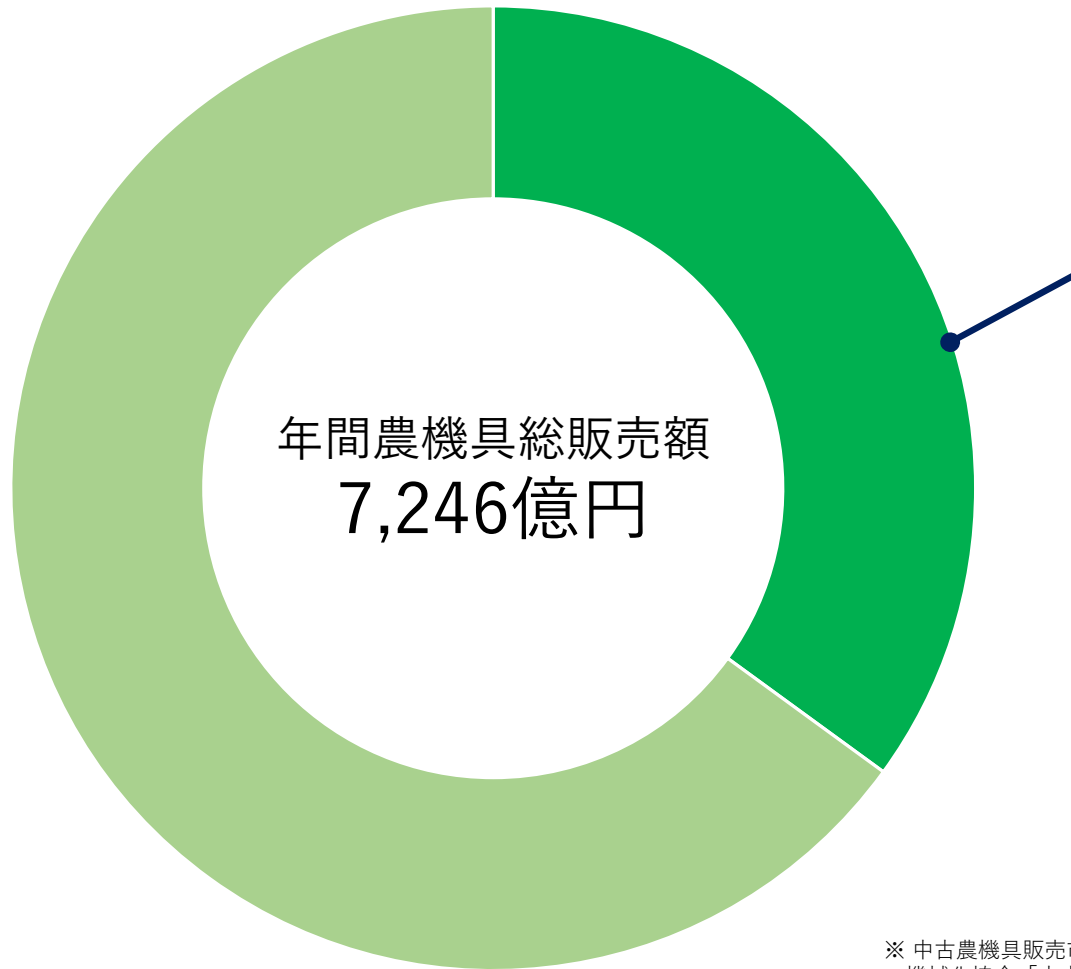
顕在市場
3.0兆円

● 「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』

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

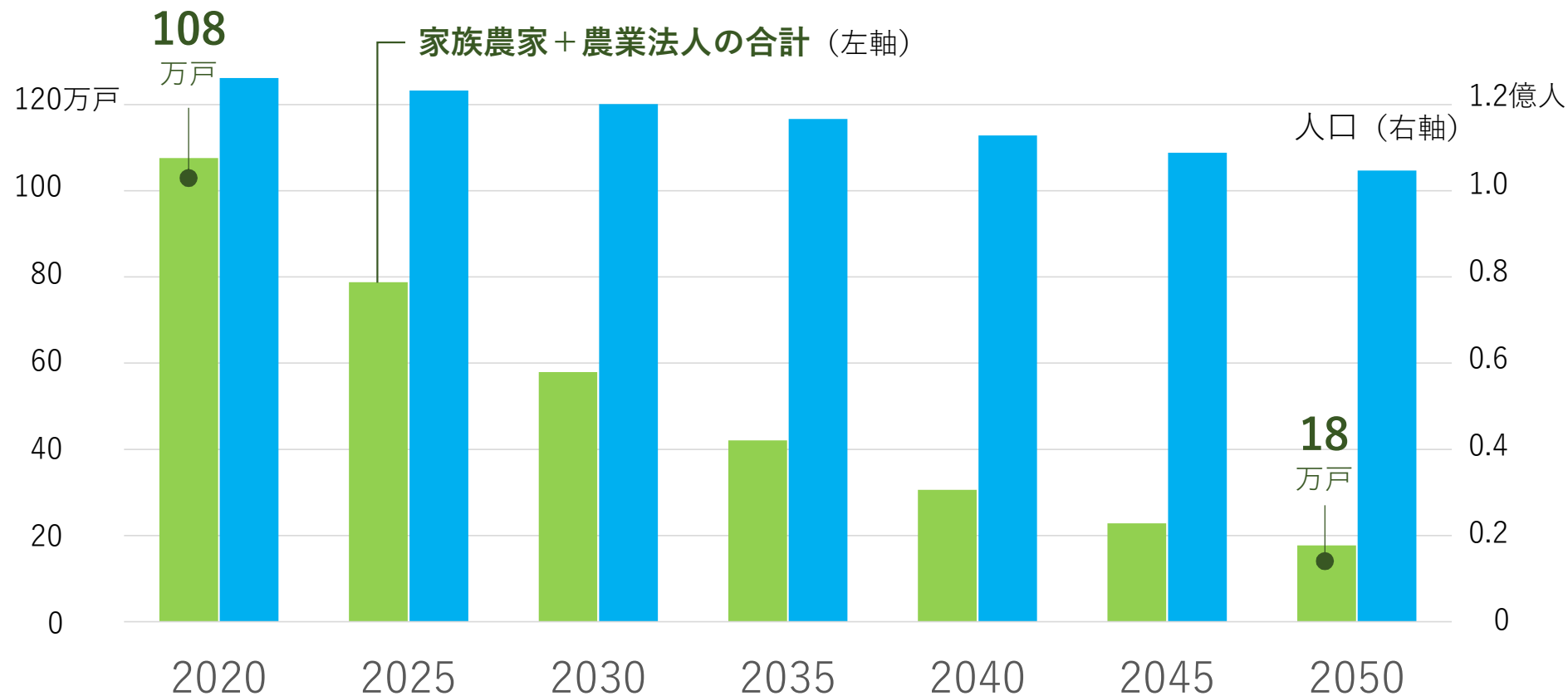
約2,500億円 (推計※)

年間農機具総販売額
7,246億円

※ 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。

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

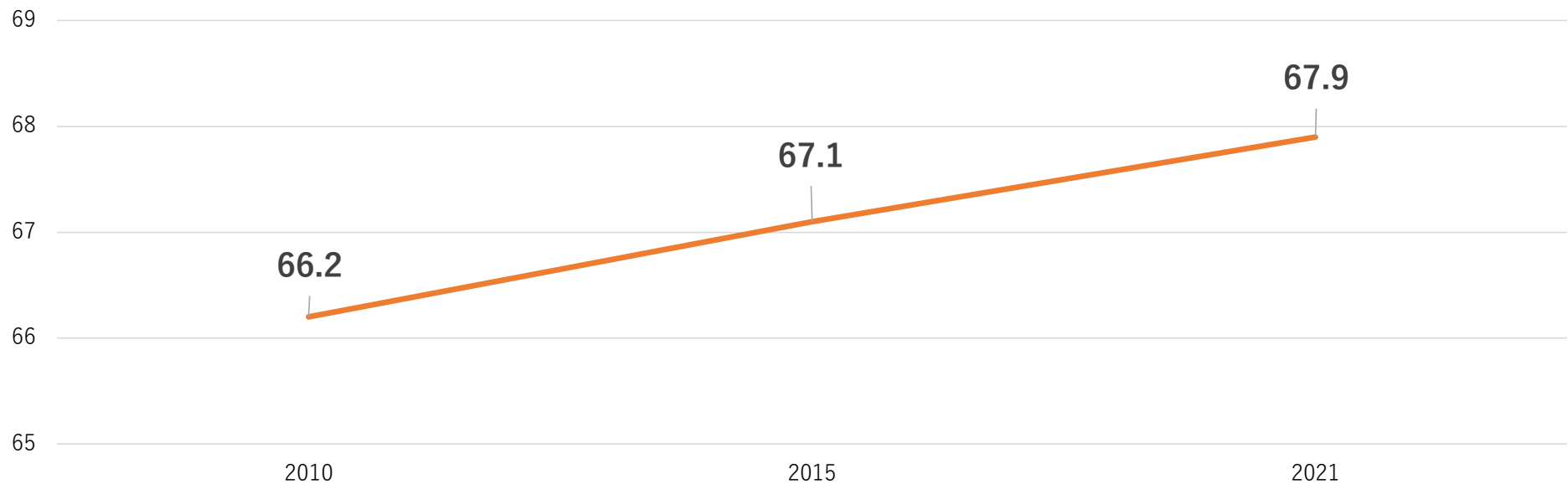


出典：農業経営体数は三菱総合研究所による推計、人口は国立社会保障・人口問題研究所による推計

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

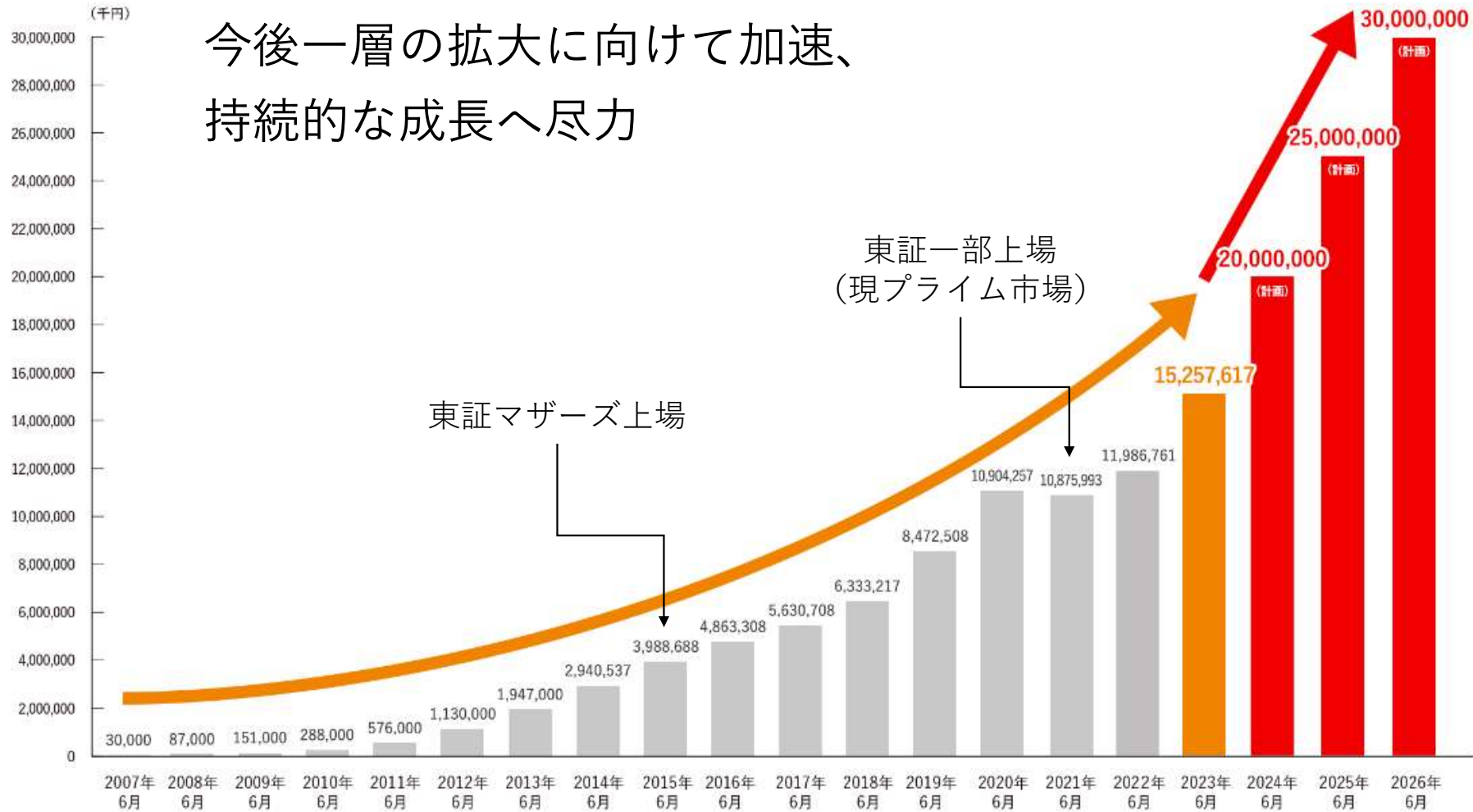


出典：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」より当社作成

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



中期経営計画数値



✓ 2026年6月期売上高300億円、営業利益20億円

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期 (中計最終年度)
	実績	業績予想	目標	目標
売上高	153億円	200億円	250億円	300億円
ネット型リユース	83億円	122億円	—	—
個人向けリユース	61億円	90億円	—	—
マシナリー	21億円	30億円	—	—
おいくら	1億円	2億円	—	—
メディア	7億円	8億円	—	—
モバイル	62億円	70億円	—	—
営業利益	0億円	8億円	13億円	20億円
営業利益率	0.6%	4.0%	5.2%	6.7%

セグメント情報 2024年6月期 第1四半期実績



(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%)				
	ネット型リユース	2,405 (124.2%)				
	メディア	157 (100.6%)				
	モバイル	1,544 (97.9%)				
	営業利益 (△は損失)	△ 154 (-)				
	ネット型リユース	10 (21.3%)				
	メディア	81 (63.5%)				
モバイル	64 (226.4%)					
調整額	△ 310 (-)					

四半期ベースで過去最高

成長投資（人員採用・新規拠点開設等）に伴う販管費の増による

検索エンジンのアルゴリズムアップデートにより売上比率の高いメディアの順位が下落

収支バランスを図った結果、利益ベースではほぼ倍増

※括弧内は前年同期比



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

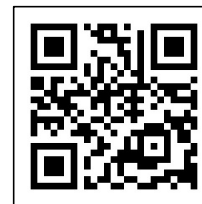
https://www.bridge-salon.jp/tekiji/alert_mail.php



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