

2021年6月期
第2四半期決算説明会資料

2021年2月12日



株式会社マーケットエンタープライズ



証券コード：3135

Agenda

- ①2021年6月期 第2四半期決算説明
- ②2021年6月期業績予想について
- ③現状の認識と今後の戦略について

Agenda

- ①2021年6月期 第2四半期決算説明
- ②2021年6月期業績予想について
- ③現状の認識と今後の戦略について

エグゼクティブサマリー

ネット型リユース事業は堅調に推移したものの
Googleコアアップデートの影響でメディア事業及びモバイル通信事業の収益性が悪化

各事業の概況は下記の通り

ネット型リユース	自社買取販売は収益性の改善に注力 農機具領域及びおいくらは順調
メディア	Googleコアアップデートの影響で通信系メディア中心に不振
モバイル通信	自社メディアからの送客減少を背景に回線獲得が減少

2021年6月期業績予想は変更なし
レンジ予想も継続する

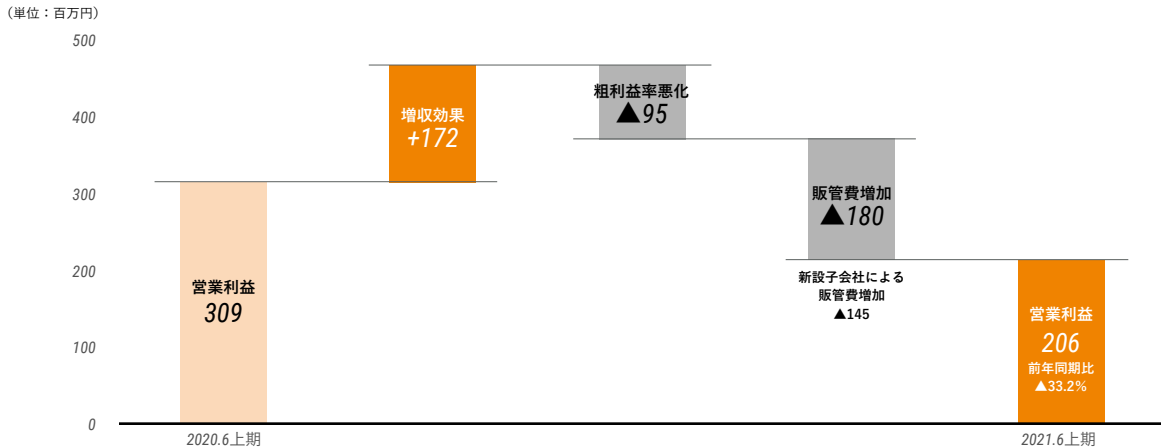
連結損益計算書

増収ながら営業利益は減益

(単位：百万円)	2020年6月期 第2四半期累計	2021年6月期 第2四半期累計	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,179	5,628	+449	+8.7%
売上総利益	1,981	2,058	+77	+3.9%
販売費および一般管理費	1,672	1,851	+180	+10.7%
販管费率	32.3%	32.9%	—	+0.6pt
営業利益	309	206	▲103	▲33.2%
営業利益率	6.0%	3.7%	—	▲2.3pt

連結営業利益の増減益分析

モバイル通信事業における新規回線獲得の減少により粗利益率悪化
 新設子会社（オフショア開発拠点、農機具越境EC運営）への体制構築投資により減益



連結貸借対照表

財務の安定性は引き続き維持

(単位：百万円)	2020年6月期末	2021年6月期2Q末	増減額	増減要因
流動資産	3,068	2,995	▲73	
現金及び預金	1,255	1,816	+561	主に前期4Qに発生した売掛金の回収による増加
売掛金	1,283	655	▲628	回収による減少
商品在庫	404	398	▲6	販売増により減少
固定資産	954	949	▲4	
有形固定資産	358	379	+21	
無形固定資産	313	275	▲39	
投資その他資産	281	295	+14	
総資産	4,023	3,945	▲78	
買掛金	370	313	▲57	4Qに発生した仕入債務の代金支払いにより減少
借入金	1,324	1,319	▲6	
その他	702	537	▲165	未払法人税の減少：▲104
負債合計	2,397	2,169	▲228	
純資産	1,625	1,775	+150	利益剰余金の計上による増加

セグメント別概況

事業ポートフォリオ

ネット型リユース

個人向け



法人向け



NE TRADING



プラットフォーム



メディア

通信



プラットフォーム



リユース



趣味



モバイル通信



サービスブランド



セグメント別業績概況

ネット型リユースは利益率が改善 他2事業は減益

(単位：百万円)	2020年6月期 第2四半期累計	2021年6月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	5,179	5,628	+449	+8.7%
ネット型リユース事業	3,454	3,356	▲97	▲2.8%
メディア事業	263	304	+41	+15.6%
モバイル通信事業	1,600	2,039	+439	+27.5%
セグメント内消去	▲138	▲73	—	—
セグメント利益	309	206	▲103	▲33.2%
ネット型リユース事業	339	351	+12	+3.6%
メディア事業	177	157	▲20	▲11.3%
モバイル通信事業	139	113	▲26	▲18.5%
調整額	▲347	▲416	▲69	—
セグメント利益率	6.0%	3.7%	▲2.3pt	—
ネット型リユース事業	9.8%	10.5%	+0.6pt	—
メディア事業	67.2%	51.5%	▲15.7pt	—
モバイル通信事業	8.7%	5.6%	▲3.1pt	—

ネット型リユース事業

個人向け



プラットフォーム

法人向け



ME TRADING

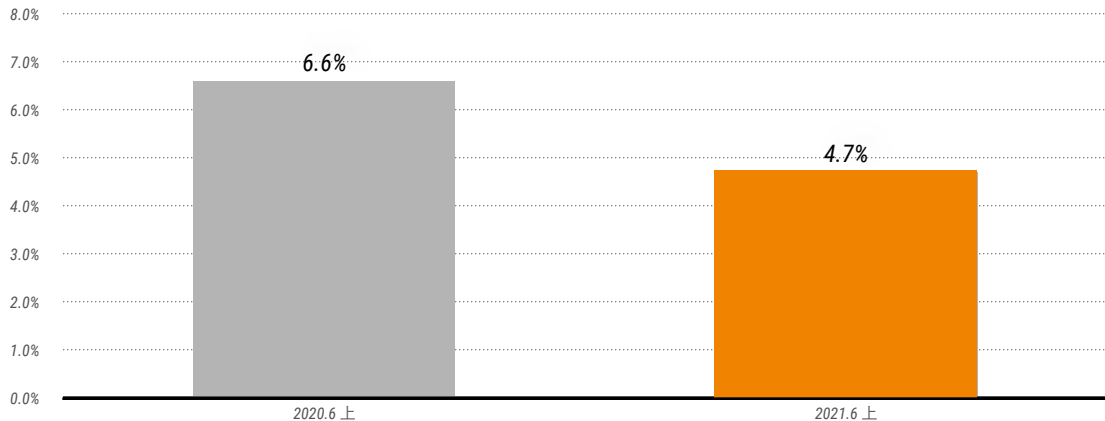


おいくら?

ネット型リユース事業 自社買取における広告宣伝費

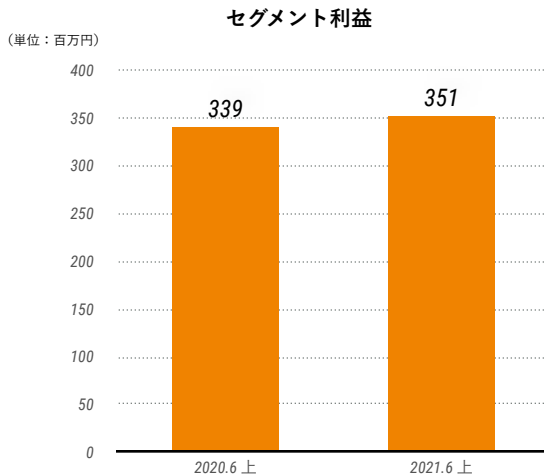
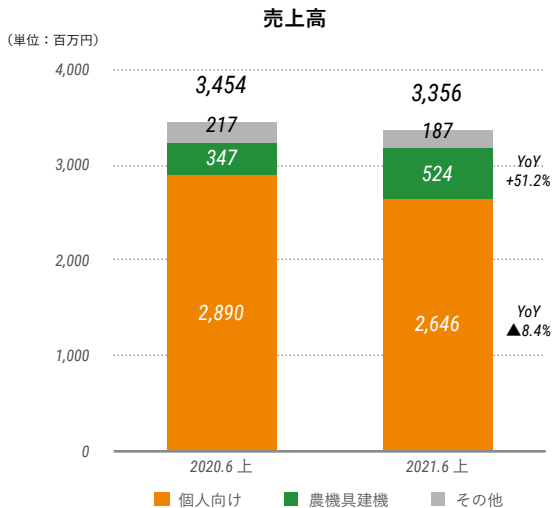
広告宣伝費は前年比約32%減 高単価品の買取にシフトした結果
売上は前年並みをキープし結果広告宣伝費率の引き下げに成功

売上高広告宣伝費率



ネット型リユース事業 業績概況

個人向けは減収も農機具は順調に拡大 広告宣伝費の効率化により収益性は改善

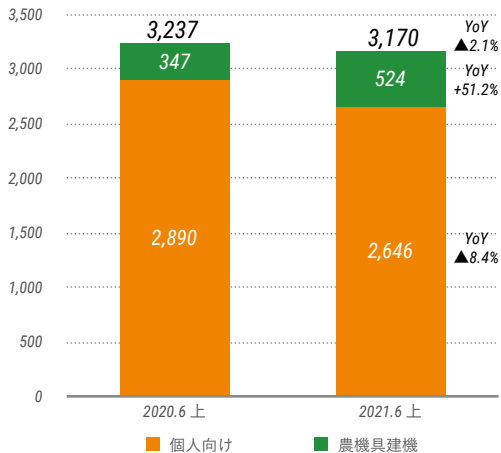


ネット型リユース事業 自社販売・在庫

販売は順調 在庫は高水準を維持

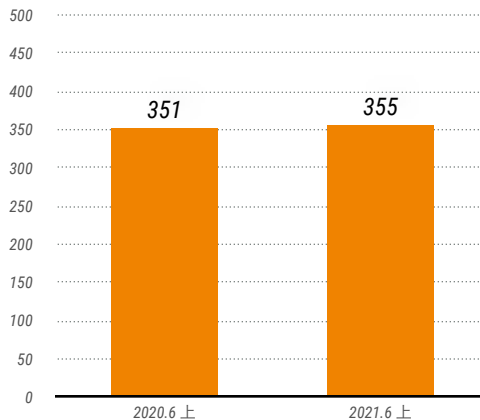
販売金額

(単位：百万円)



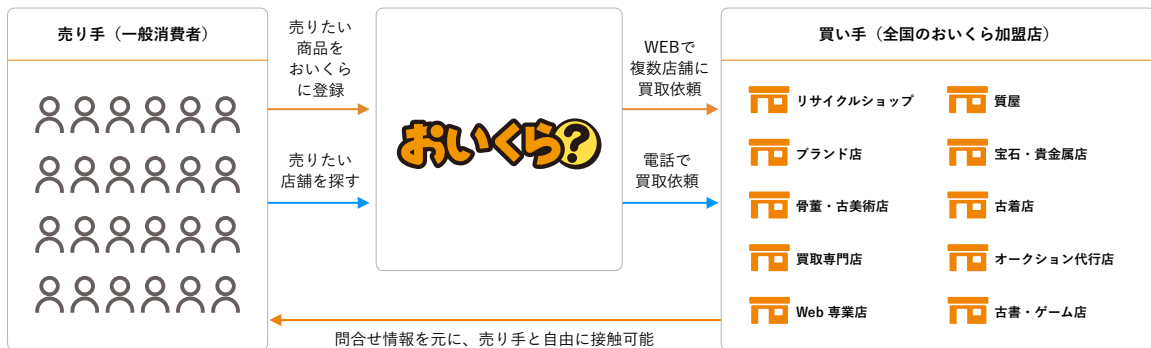
在庫金額

(単位：百万円)



ネット型リユース事業 おいくらについて

全国のリサイクルショップの約1,000店舗が加盟する集客支援プラットフォーム
Web経由の買取依頼の増加に注力








ネット型リユース事業 おいぐらの上期施策

高く売れるドットコムとの連携に加えパートナー連携による送客強化に向けて注力

22の買取サイトと本格連携開始



パートナー連携プログラム開始

-  物流・引越企業
-  メディア
-  不動産（賃貸・分譲）企業
-  メーカー
-  流通小売企業

2019年6月～
連携開始

2020年7月7日～

送客を拡充

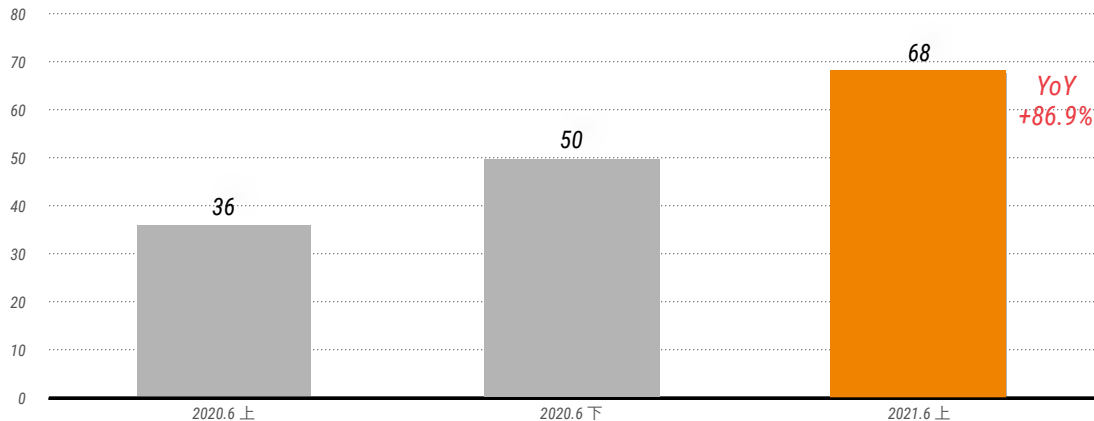
おいぐら?



ネット型リユース事業 おいくらWeb経由買取依頼数推移

2020.6上期のWeb経由買取依頼数は前年比+86.9%と順調に拡大

(単位：千件)

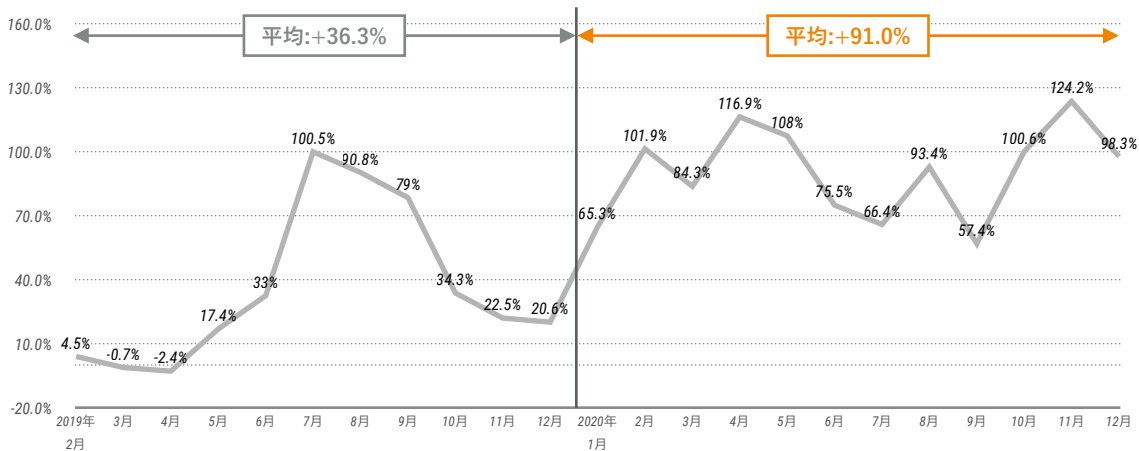


ネット型リユース事業 おいくらWeb経由買取依頼数推移（月次）

2019年2月の事業譲受以降マッチングロジック改修や

2020年7月の高く売れるドットコムとの本格連携開始の結果Web経由買取依頼数は順調に拡大

おいくらWeb経由買取依頼数前年比伸び率

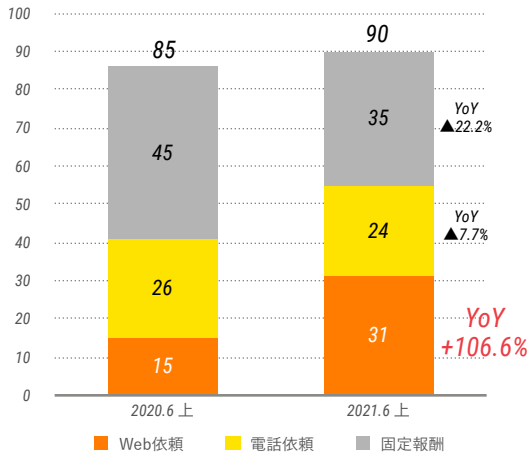


ネット型リユース事業 おいくら業績推移

Web経由での買取案件紹介報酬が大幅増収 これに伴いセグメント利益も前年比増益

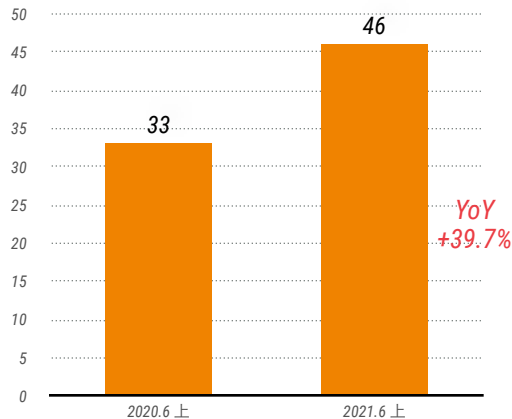
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



メディア事業

通信

iPhone
格安SIM 通信

SIM CHANGE
BEST PHONEBOOK 2019

プラットフォーム

UMM
USED MACHINE MARKET

最安修理
プラス

リユース

高く売れる
中古品
MAGAZINE

おいくら?
マガジン

趣味

ビギナズ

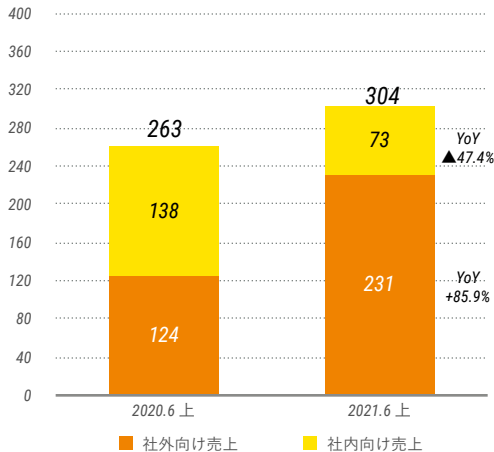
OUTLET JAPAN

メディア事業 業績概況

Googleコアアップデートの影響で通信系メディアのPVが減少したことを背景に
社内向け売上が減少 一方社外向けは順調に増加 人員増加に伴う固定費増加により減益

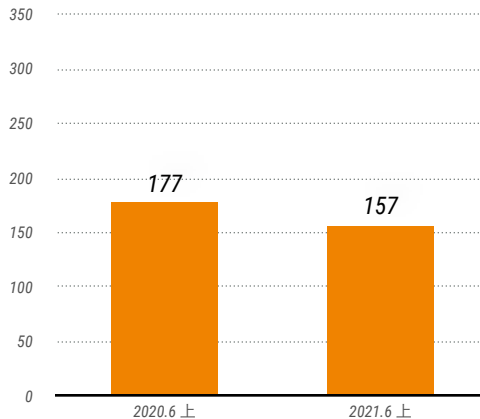
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益

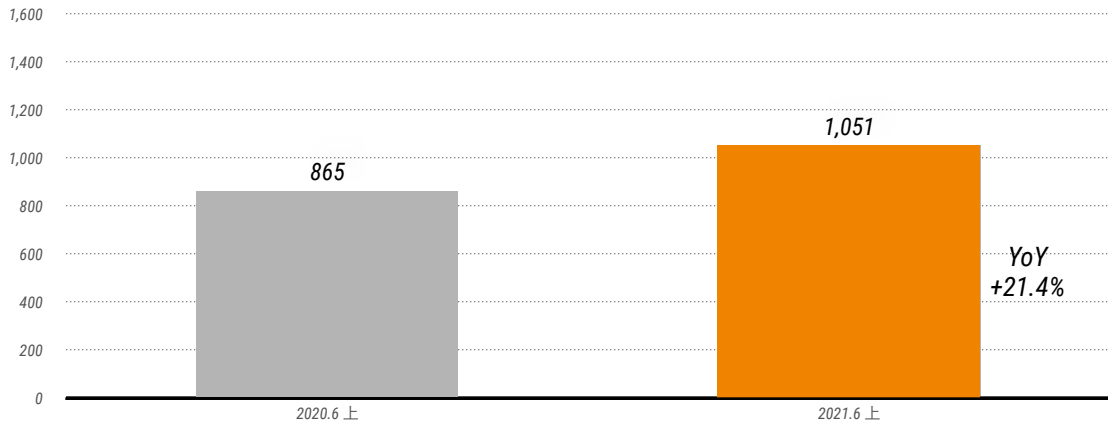


メディア事業 月平均PV推移

Googleコアアップデートの影響で通信系メディアは減少したものの
趣味系メディア等の増加によりPVは前年比プラス

(単位：万PV)

月平均PV推移



モバイル通信事業

NE MOBILE

サービスブランド

カシモ WiMAX
powered by UQ WiMAX

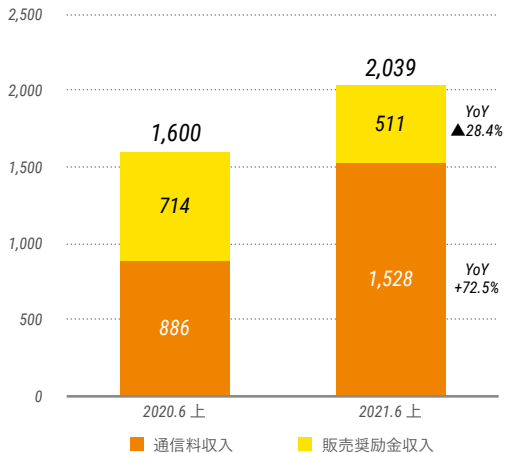
モバイル通信事業 業績概況

通信料収入の増加を背景に増収

自社通信メディアのPV減少を背景にしたWiMAXの新規獲得の減少により減益

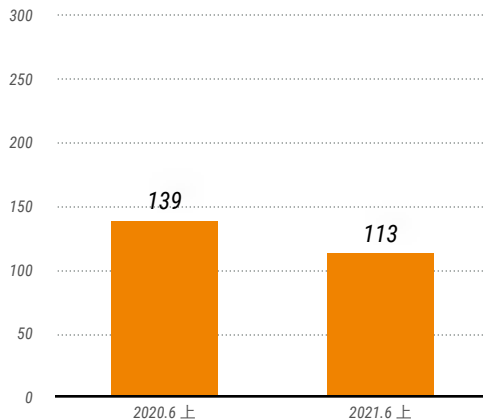
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益



Agenda

- ①2021年6月期 第2四半期決算説明
- ②2021年6月期業績予想について
- ③現状の認識と今後の戦略について

2021年6月期業績予想

業績予想は変更せず

(単位：百万円)	2020年6月期 実績	2021年6月期 予想	前期比
売上高	10,904	13,500～14,500	+23.8%～+33.0%
営業利益	655	730～900	+11.3%～+37.2%
経常利益	664	733～903	+10.4%～+36.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	291	360～450	+23.4%～+54.3%

Agenda

- ①2021年6月期 第2四半期決算説明
- ②2021年6月期業績予想について
- ③現状の認識と今後の戦略について

③現状の認識と今後の戦略について

- I. 通期の会社計画達成に向けた戦略について
- II. 中期的な注力事業について
- III. 東証1部へ指定変更に踏み切った背景について

1. 通期の会社計画達成に向けた戦略について

全体

現状各事業とも回復の兆しが見え始めており当初の業績予想の変更は行わず従来の予想数値達成を目指す

ネット型リユース事業

- ・個人向け買取販売は繁忙期（3-5月）需要の取り込みに注力
- ・農機具は春の需要期に向けて買取を引き続き強化

メディア事業

- ・通信系メディアのPV数を注視 通信系メディアの減少を見込むもコアアルゴリズムへの対応その他の需要増の分野に注力し収益回復を図る
- ・Googleの新検索基準（2021年5月：Core Web Vitals※）への迅速な対応によるSEO強化に取り組む

モバイル通信事業

- ・自社メディアからの送客減少を注視 5GWi-Fiサービスの投入に加え法人市場の開拓による回線獲得の強化を推進

※Googleが定める優れたUXとみなすガイドランスの中で特に重要と定める3つの要素。

読み込み時間（LCP）、インタラクティブ性（FID）ページ・コンテンツの視覚的安定性（CLS）のこと

II. 中期的な注力事業について

ネット型リユース

個人向け



法人向け



ME TRADING



プラットフォーム



メディア

通信



プラットフォーム



リユース



趣味



モバイル通信



サービスブランド



II. 中期的な注力事業について

ネット型リユース

個人向け



プラットフォーム



法人向け



ME TRADING



メディア

通信



プラットフォーム



リユース



趣味



モバイル通信



サービスブランド



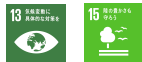
マーケットエンタープライズは
おいくらを最重要注力領域に位置づける

おいくらが実現するSDGs

私たちはおいくらによって持続可能な社会の実現を目指します

【環境】廃棄物による「環境汚染阻止」を実現

廃棄物削減、リユースへの循環を実現
サーキュラーエコノミーの実現



おいくら?

様々な課題を解決 持続可能な社会を実現

【人】1人ひとりが「環境配慮」を実現

自然・環境への貢献



【行政・地域】持続可能な「まち」を実現

ごみコスト削減、焼却施設等の課題解決に貢献
地域における資源循環の貢献



おいくらについて

i おいくらを取り巻く環境

ii おいくらの強み

iii おいくらの今後の施策について

i おいくらを取り巻く環境

ii おいくらの強み

iii おいくらの今後の施策について

i おいくらを取り巻く環境（市場規模）

年間約5.5兆円（7.6兆円－2.1兆円）の不要品が保管されかくれ資産は約37兆円

過去1年間に不要となった製品の推定価値
（自動車・バイク・原付バイクは含まず）

7兆6,254億円



顕在化しているリユース市場

約2兆1,000億円

出典：経済産業省 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（平成29年度）

日本の家庭に眠る“かくれ資産”総額推定

37兆円以上



1人当たりの平均“かくれ資産”

28万1,277円

出典：みんなのかくれ資産調査委員会（平成30年度）

i おいくらを取り巻く環境（環境省の方針）

リユースがリサイクルよりも上位に位置付け

使用済製品等のリユースの促進について

循環型社会形成推進法第7条で定める基本原則では、リユースがリサイクルよりも上位に位置付けられています。

リユースの推進は、製品の使用期間の長期化や廃棄物の発生抑制に寄与するとともに、製品製造時、廃棄時の資源消費・環境負荷を回避することにもつながると考えられます。

出所：環境省ホームページ (<https://www.env.go.jp/recycle/circul/reuse/>)

循環型社会形成推進基本法

第七条 循環資源の循環的な利用及び処分に当たっては、技術的及び経済的に可能な範囲で、かつ、次に定めるところによることが環境への負荷の低減にとって必要であることが最大限に考慮されることによって、これらが行われなければならない。この場合において、次に定めるところによらないことが環境への負荷の低減にとって有効であると認められるときはこれによらないことが考慮されなければならない。

- 一 循環資源の全部又は一部のうち、再使用をすることができるものについては、再使用がされなければならない。
- 二 循環資源の全部又は一部のうち、前号の規定による再使用がされないものであって再生利用をすることができるものについては、再生利用がされなければならない。
- 三 循環資源の全部又は一部のうち、第一号の規定による再使用及び前号の規定による再生利用がされないものであって熱回収をすることができるものについては、熱回収がされなければならない。
- 四 循環資源の全部又は一部のうち、前三号の規定による循環的な利用が行われられないものについては、処分されなければならない。

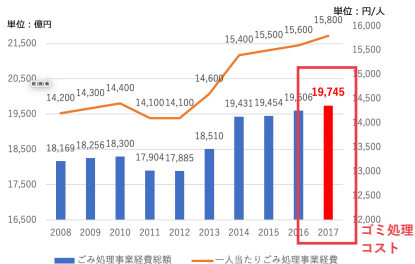
出典：循環型社会形成推進基本法

i おいぐらを取り巻く環境（ごみ処理費用の削減）

リユース推進がごみ処分コストの削減につながる

1年間で行政負担の
ごみ処理にかかるコスト

約1兆9,000億円



行政が処理するゴミのなかで
リユース可能価値

約1,900～
3,800億円

1年に費やすゴミ処理事業経費（税金）は1兆9,000億円にも及ぶ。

しかも、家庭で不要になった製品のうち、10%～20%程度がリユース可能という結果が示されています。

おいぐらで解決できる領域でありごみ処理費用の削減とリユースの循環にもつながります。

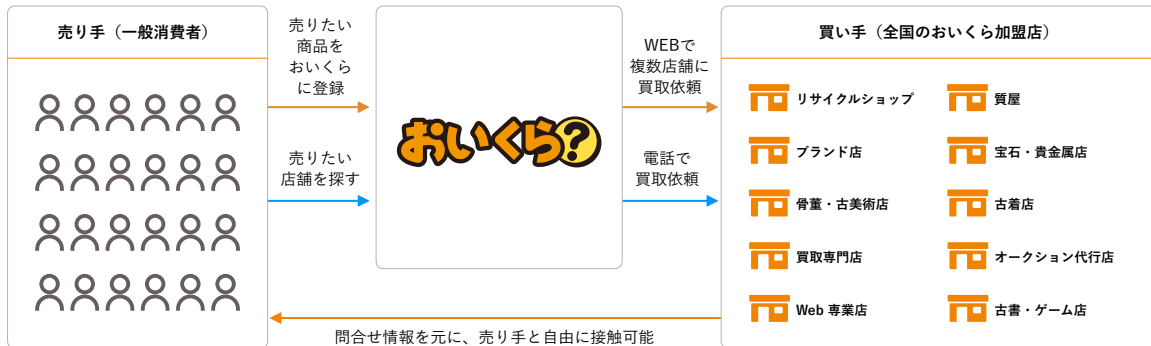
i おいくらを取り巻く環境

ii おいからの強み

iii おいからの今後の施策について

おいくらのビジネスモデル

全国のリサイクルショップの約1,000店舗が加盟する集客支援プラットフォーム



おいくらの強み②

加盟店のレーティング



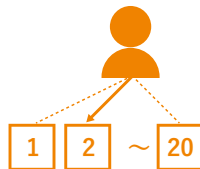
商品カテゴリや買取方法
距離や査定の実答率
などから最大20社を選出

今後もレーティングの改善を実施、ユーザーにとってより良い
加盟店の選出

納得した上でリユースを利用

透明性

+α
公平性



1社推薦ではなく
ユーザーが
最大20社から
比較検討し利用

加盟店の品質担保

+α
信頼性

入会基準

- 古物商許可の確認
- コンプライアンスチェック
- 代表者の身分証確認

退会基準

- ▲ 法令違反
- ▲ 規約違反
- ▲ 是正勧告に従わない

今後も管理体制を強化

ユーザーサポート

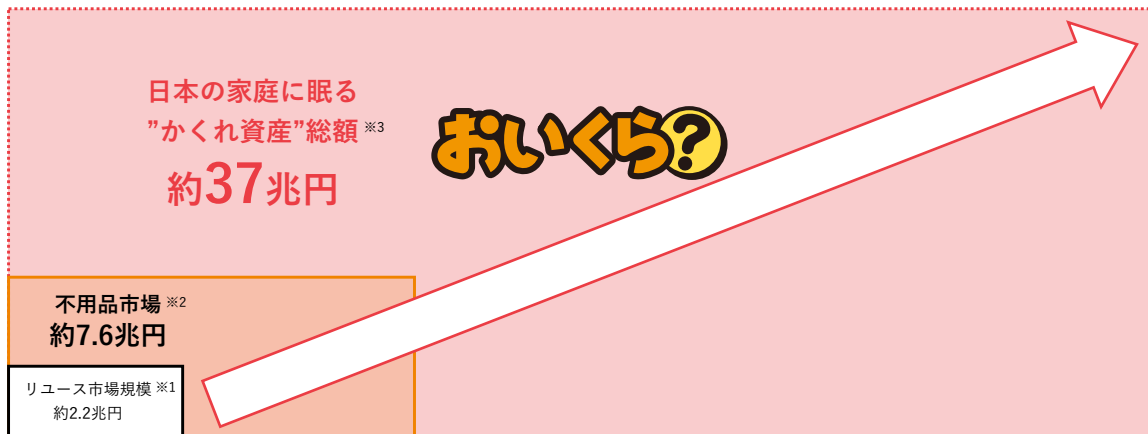
+α
信頼性



トラブル発生時はユーザーと加盟店の間に弊社が入りサポートも可能

リユースの潜在市場規模

リユースの潜在市場規模は巨大 確固たる地位を築くためにおいくらへの投資を積極的に行う



※1:リサイクル通信「中古市場データブック2020」

※2:経済産業省「平成29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）」

※3:みんなのかくれ資産調査委員会プレスリリースより（2018年11月）

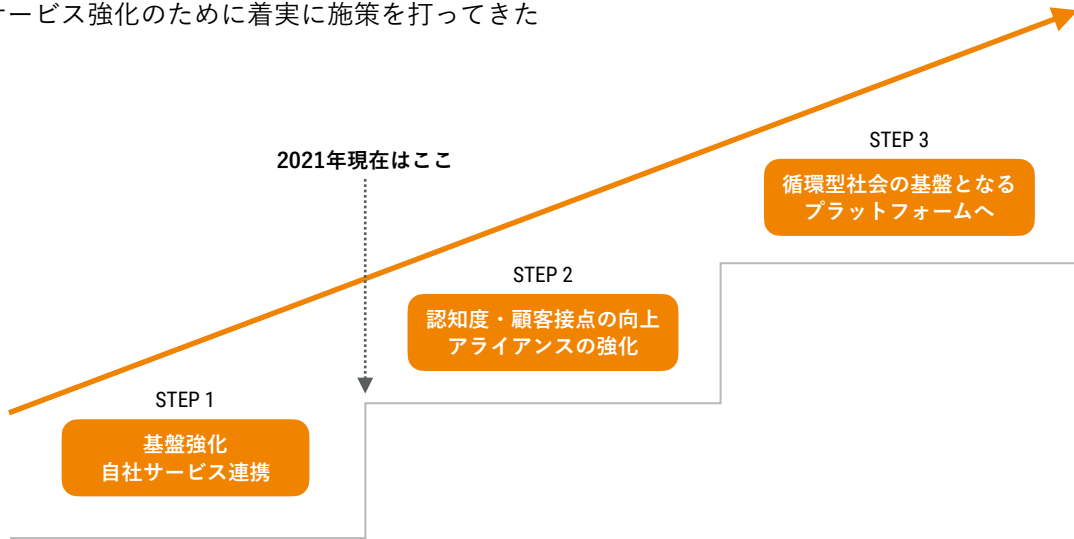
i おいぐらを取り巻く環境

ii おいぐらの強み

iii おいぐらの今後の施策について

おいぐらの成長ステージ

サービス強化のために着実に施策を打ってきた



STEP1：おいくらのこれまでの施策（基盤強化）



基盤強化

- ・ DB改修、サーバ冗長化
- ・ UI改修
- ・ 店舗及びお客様マイページ改修
- ・ 一括査定フォーム改修
- ・ 店舗マッチングロジック改修
- ・ 全国査定リリース

STEP1：おいくらのこれまでの施策（自社サービス連携）



自社サービスとの 連携

- ・ 2019年7月：高く売れるドットコム本サイトとの連携開始（2019年10月に停止）
- ・ 2020年1月：本サイト連携再開
- ・ 2020年7月：22の買取専門サイトとの連携開始

STEP2：おいくら認知度・顧客接点の向上



TVCMの放映



アプリ開発

おいくらTVCM

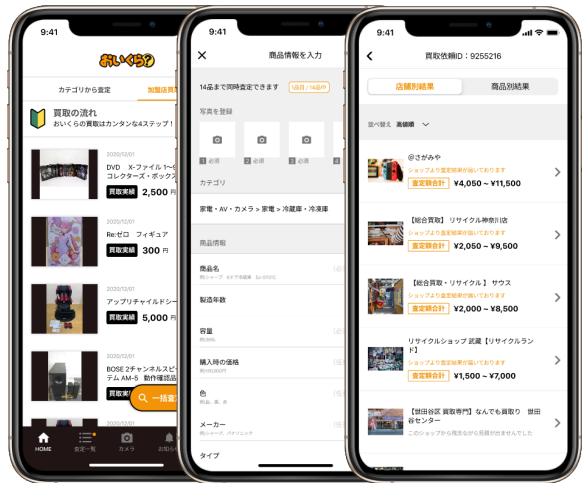
2021年2月中旬より東海4県でテスト放映開始→来期に全国放送

<https://www.youtube.com/watch?v=dTtUtCdtq10&feature=youtu.be>



おいくらアプリ開発

アプリのリリースに合わせてTVCMも順次全国へ展開



STEP2：おいくらアライアンス強化①（企業アライアンス）

不動産業界を中心に提携が加速

(株)リロクラブ

大東建託パートナーズ(株)



1月末連携開始

2月5日連携開始



(株)レオパレス21

(株)LIFULL



2月2日連携開始

12月末スタート



(株)CHINTAI



11月末スタート

おいくらアライアンス強化②（ヤフオク!様連携）

ヤフオク!様共催セミナー2月25日開催予定

緊急開催 すぐに役立つネット活用法! おいくら、ヤフオク! で売上高アップ

WEB依頼数 昨年対比200%UP!
「低コスト・低リスクでネット集客を成功させる秘訣」

おいくら

株式会社マーケットエンタープライズ

日本最大級のネットオークション!
「成功ストアから学ぶヤフオク! で売上を上げる秘訣」

ヤフオク!

ヤフー株式会社

開催概要

参加費
無料

2/25 **16:00**
START

- リユース事業者様限定
- オンライン開催 (ZOOM)
- 申込期限: 2/24 (水)



詳細・お申込みは
こちら!

<https://forms.gle/Feti7Xrq2dEumu3d8>



問合せ先: 株式会社マーケットエンタープライズ おいくら推進室

【本社】〒104-0031 東京都中央区京橋3-6-18 東京建物京橋ビル3F 電話番号: 03-6691-3220 メール: oikura_support@marketenterprise.co.jp

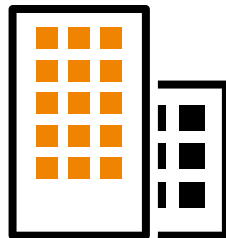
おいくら?

ME MARKET ENTERPRISE

おいくらアライアンス強化③（行政との提携）

行政との提携に向けた専門チームを発足

おいくら?



地方公共団体

おいぐらの将来像について

日本のサーキュラーエコノミー（循環型社会）の
基盤となるプラットフォームへ

東証1部への市場変更申請を行った背景

当社は社会的な認知度と信用力の向上による企業価値向上を目的に東証1部への市場変更申請を行いました。引き続き成長を継続していくという強い意思表示だ
とご理解いただきたいと思います。

現在「中期経営計画」を策定中（発表予定:2021年6月期本決算説明会）です
引き続き更なる成長を目指し各事業を推進してまいります。

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

持続可能な社会を実現する最適化商社

