



2018年6月期 第2四半期  
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

305,275千円 (2017年12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

287名 (アルバイト含む/2017年12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、徳島

リユースセンター

札幌、仙台、東東京、西東京、

埼玉、横浜、名古屋、大阪、神戸、福岡



# 「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



# 2018年6月期 第2四半期 決算ハイライト

---

# 2018年6月期 第2四半期 決算サマリ

増収、先行投資を継続しつつも営業利益ベースで黒字転換

■ 売上高	2,914百万円	(YoY +319百万円、+12.3%)
■ 営業利益	5百万円	(YoY + 77百万円、前年同期：▲71百万円)
■ 経常利益	▲3百万円	(YoY + 64百万円、前年同期：▲67百万円)

## トピックス

### ■ 仕入基盤の更なる拡充

- ・新規拠点2拠点開設

### ■ サービスの拡充

- ・中古農機具取扱の本格化
- ・宅配レンタルサービスの開始
- ・ヤフー株式会社と連携した買取サービス（カウマエニーク）の開始

### ■ 新規事業の黒字化

- ・MVNO事業を展開する子会社（MEMモバイル）の黒字化

# 2018年6月期 第2四半期 連結損益計算書

単位：百万円

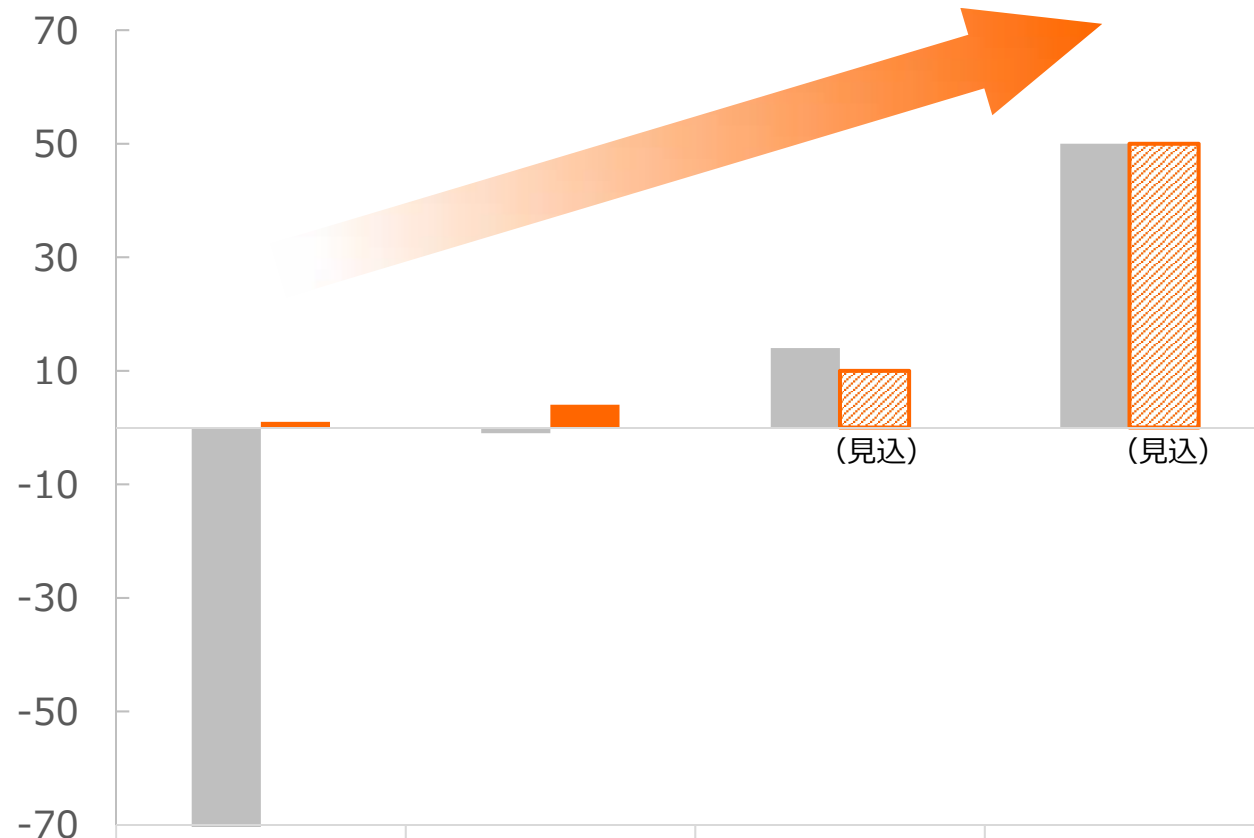
科目	2017年6月期 第2四半期		2018年6月期 第2四半期		前年 同期比	備考
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,595	100.0%	<b>2,914</b>	100.0%	+12.3%	・地域展開の加速、サービスの拡充、アライアンスの強化等に伴う商品取扱量の増加
売上総利益	1,140	44.0%	<b>1,206</b>	41.4%	+5.8%	・長期滞留在庫の処分（約50Mの一時的な原価増）
販売費及び一般管理費	1,212	46.7%	<b>1,201</b>	41.2%	▲0.9%	・業務プロセス改善による、販管費（主に、物流関連費用、広告宣伝費用）削減
営業利益	▲71	-%	<b>5</b>	0.2%	-	—
経常利益	▲67	-%	<b>▲3</b>	0.1%	-	・新株予約権発行費用（約10M）の計上
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	▲54	-%	<b>▲6</b>	-	-	—



# 2018年6月期 四半期別営業利益推移

前期と同様、下半期において増加を見込む

単位：百万円



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
■ 前期営業利益	-71	-1	14	50
■ 当期営業利益	1	4	—	—

# 2018年6月期 第2四半期 連結貸借対照表

単位：百万円

項目	2017年6月期	2018年6月期 第2四半期	増減	増減要因
流動資産	1,364	<b>1,513</b>	149	・売上拡大、借入金の増加による現預金の増加
固定資産	172	<b>226</b>	53	・新規拠点開設による有形固定資産の増加
資産合計	1,536	<b>1,739</b>	202	—
流動負債	404	<b>529</b>	125	・業容拡大による未払金の増加
固定負債	215	<b>294</b>	78	・仕入規模拡大に向けた、長期借入金の増加
負債合計	619	<b>823</b>	204	—
純資産合計	917	<b>916</b>	▲1	・純損失計上による利益剰余金の減少
負債・純資産合計	1,536	<b>1,739</b>	202	—

# 2018年6月期 第2四半期 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 第2四半期	2018年6月期 第2四半期	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	▲78	<b>124</b>	・積極的な在庫販売、処分による棚卸資産の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	▲5	<b>▲27</b>	・新規拠点開設に伴う、有形固定資産の取得
財務活動による キャッシュ・フロー	150	<b>120</b>	・長期借入金の借入
現金及び現金同等物の 増減額	66	<b>217</b>	—
現金及び預金同等物の 期首残高	744	<b>825</b>	—
現金及び現金同等物の 期末残高	810	<b>1,043</b>	—

# 2018年6月期 アクションプラン全体像 （前回決算説明資料より）

---

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

仕入基盤の更なる拡充

## ■ 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

# 2018年6月期 アクションプラン進捗

---

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

仕入基盤の更なる拡充

## ■ 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：仕入基盤の更なる拡充

## リユースセンター2拠点の新規開設

西東京リユースセンター  
(東京都府中市)

2017年9月開設



更なるニーズが見込まれる首都圏の  
対応力を強化

札幌リユースセンター  
(北海道札幌市)

2017年12月開設



ニーズはありながらも、地理的制約で  
リーチできていなかった地域への対応

# 短期施策 : 仕入基盤の更なる拡充

## ヤフー株式会社との買取アライアンス「カウマエニーク」



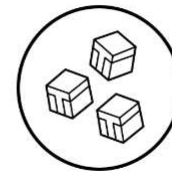
[3/31まで] エントリー&買取成立で豪華商品プレゼント!



どこでも無料買取



査定・返却もすべて無料



Tポイント最大35%

インターネット大手企業とのアライアンスで、  
当社単独ではリーチが難しい、潜在顧客へアプローチ

# 短期施策：仕入基盤の更なる拡充

## 中古農機具取扱の本格化

業界に先駆けた「自動査定フォーム」の導入で、  
検索エンジンの上位にランキングし、買取依頼数が順調に拡大。  
取扱高1億円を突破。



# 2018年6月期 アクションプラン進捗

---

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

仕入基盤の更なる拡充

## ■ 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

# 中期施策：販売力の強化

仕入・販売価格の適正化に向けた「相場検索システムのブラッシュアップ」と「専門部署の設立」

The screenshot displays a market search system interface. On the left, there are two product detail panels. The top panel shows details for a 'Dyson V6 car+boat HH08DCCB' with a master ID of 1146492 and a purchase price of 20,000. The bottom panel shows details for a 'Dyson DC16' with a master ID of 33062 and a purchase price of 8,000. On the right, a list of items is shown with their respective prices and sales status. The items include various Dyson models like the DC46, Pure Hot+Cool HP01WS, CY25AF, V8 Fluffy SV10FF2, hot+cool AM05-IB, and ball animalpro CY25 AN. Prices range from 11,600 to 49,500. A large orange arrow points from the bottom of the screenshot towards the text box below.

仕入・販売価格の適正化によって、  
在庫回転率が、前期比約60%向上

# 2018年6月期 アクションプラン進捗

---

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

仕入基盤の更なる拡充

## ■ 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

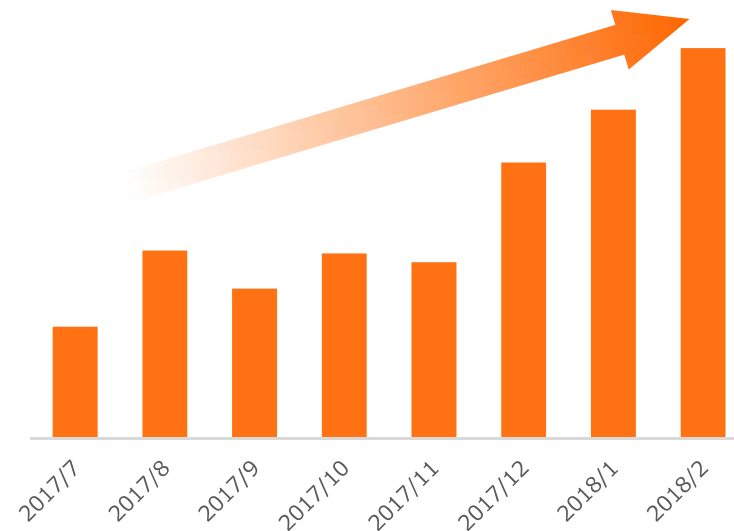
# 長期施策： 「レンタル」ビジネスの本格稼働に向けた布石

新たな収益モデルの構築を目指した、「宅配レンタル」ビジネスへのトライアル

所有に続く新たな選択肢



受注数推移



リユース販売⇔レンタルで、1商品当たりの  
収益性向上に寄与しつつある状況

# 2018年6月期 業績見通し

---

## 2018年6月期 業績予想

第2四半期まで、ほぼ想定どおりの進捗。当初公表の業績予想を維持

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%	<b>6,600</b>	100.0%	<b>+17.2%</b>
営業利益	▲7	-	<b>55</b>	0.8%	-
経常利益	4	0.1%	<b>51</b>	0.8%	-
当期純利益	▲19	-	<b>29</b>	0.4%	-

# 2018年6月期 アクションプラン全体像 （前回決算説明資料より）

---

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

仕入基盤の更なる拡充

## ■ 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

# 2018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

仕入基盤の更なる拡充

更に強化

## ■ 中期施策

販売力の強化

更に強化

## ■ 長期施策

「レンタル」ビジネスの本格稼働に向けた布石

継続



## 短期施策の更なる強化

---

資本・業務提携により、「建設機械」の取扱を開始

---



# SORABITO

SORABITO株式会社

**事業内容：**

**働く機械の国際オンライン取引所  
「ALLSTOCKER」の企画・開発・運営**

# 短期施策の更なる強化

資本・業務提携により、「建設機械」の取扱を開始



## ALLSTOCKERマーケット

アジア最大級の中古建設機械のオンラインマーケット。  
ALLSTOCKERの基本サービス。

- 24時間、365日、いつでもどこでも検索可能。
- 常に1,000種類を超える幅広いラインナップをご提案
- ALLSTOCKERスタッフがフルサポート。

当社の仕入力を活かし、建設機械を  
海外のバイヤーが多くを占める専門マーケットプレイスへ供給

## 中期施策の更なる強化

資本・業務提携により、「民泊」領域への参入



事業内容：

民泊物件プラットフォームの企画・開発  
及び運営

# 中期施策の更なる強化

## 資本・業務提携により、「民泊」領域への参入

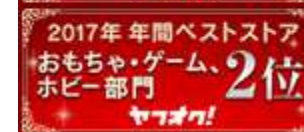
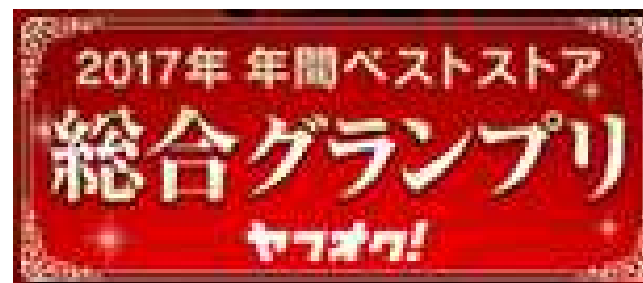


民泊物件のバリューアップに向けて、  
家電、趣味嗜好品等を物件オーナーへ供給

## (Appendix) 「ヤフオク！」 年間ベストストアを8年連続受賞

20,000を超えるストアの中で総合グランプリ1位 (※) を獲得。  
更に、部門賞（各カテゴリーの上位ストア）も全ストア最多の5部門で受賞。

(※) 総合賞とは、お客様の評価、売上など総合的な指標に基づいて、ヤフオク!全ストアの頂点に立つトップ5のストアに贈られる賞です。





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。