



株式会社マーケットエンタープライズ

会社説明会



東証マザーズ上場

証券コード：3135

目次

- 会社概要
- コーポレートストーリー
- 事業紹介
- 2019年6月期第3四半期決算サマリ
- 業績見通し

会社概要

企業概要

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
資本金	3億581万1,000円 (2019年3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	331名(アルバイトスタッフ含む) (2019年3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 / コープ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

事業拠点

■ 本社、サテライトオフィス

東京都中央区（2拠点）

■ コンタクトセンター／カスタマーサポートセンター(2拠点)

東京都墨田区、徳島県徳島市

■ リユースセンター（10拠点）

北海道札幌市、宮城県仙台市、埼玉県和光市、
東京都江東区、東京都府中市、神奈川県横浜市、
愛知県名古屋市、大阪府吹田市、兵庫県神戸市、
福岡県福岡市



代表者プロフィール



株式会社マーケットエンタープライズ

代表取締役社長 小林 泰士 (こばやし やすし)

1981年 埼玉県川越市生まれ(38歳)

2003年 大学卒業後 卒業後ベンチャー企業に入社

2004年 独立起業、2006年株式会社マーケットエンタープライズ設立、代表取締役に就任 30サイトからなる買取メディア群と、全国10拠点のフルフィルメントセンターをベースに国内最大規模の総合リユースEC事業を展開。

2015年 東京証券取引所 マザーズ 上場 以降、中核事業のネット型リユースのみならず、宅配レンタルや移動体通信など事業の多角化を進める。

2018年 一般社団法人EO (Entrepreneurs' Organization) Tokyo 第23期会長 / 学校法人東洋大学 理事

2019年 一般社団法人日本リユース業協会 理事

【受賞歴】 ヤフオク! ベストストアアワード総合賞 第1位(2018) / Japan Venture Awards中小機構理事長賞 (2015)

EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan / Deloitte Touche Tohmatsu 日本テクノロジーFast50 (2015, 2016, 2017)

デロイトトウシュートーマツ アジア太平洋地域テクノロジーFast 500 (2015, 2016) 等

コーポレートストーリー

マーケットエンタープライズとは？

MARKET（市場） + **ENTERPRISE**（冒険的創出）

リユースを核とした**最適化商社**を目指し、
様々な事業を展開をしている会社

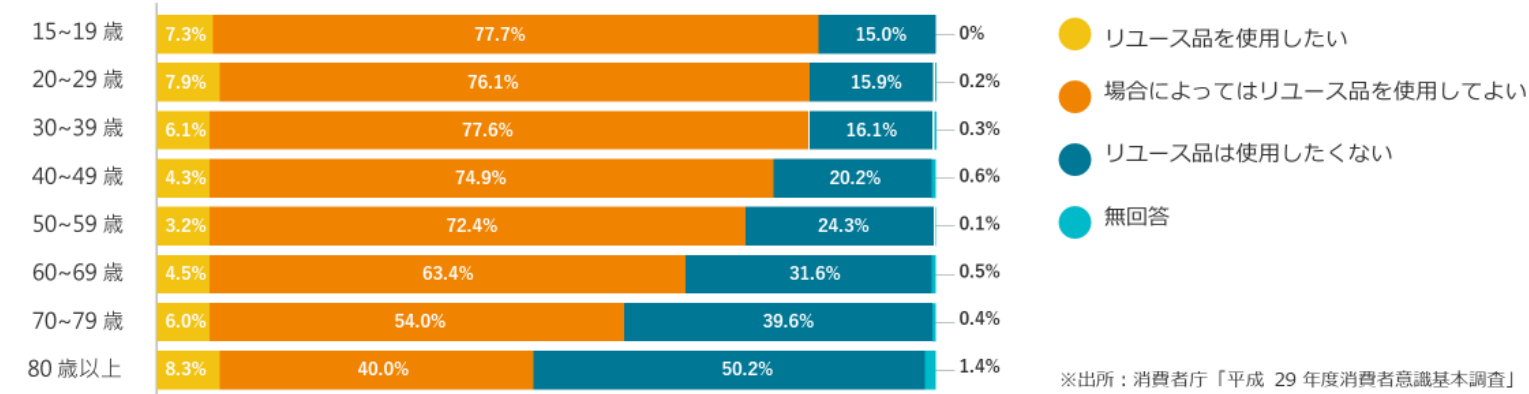
最適化商社とは？

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

消費者の価値観の変化

1 リユース品に対する抵抗感が薄れてきた

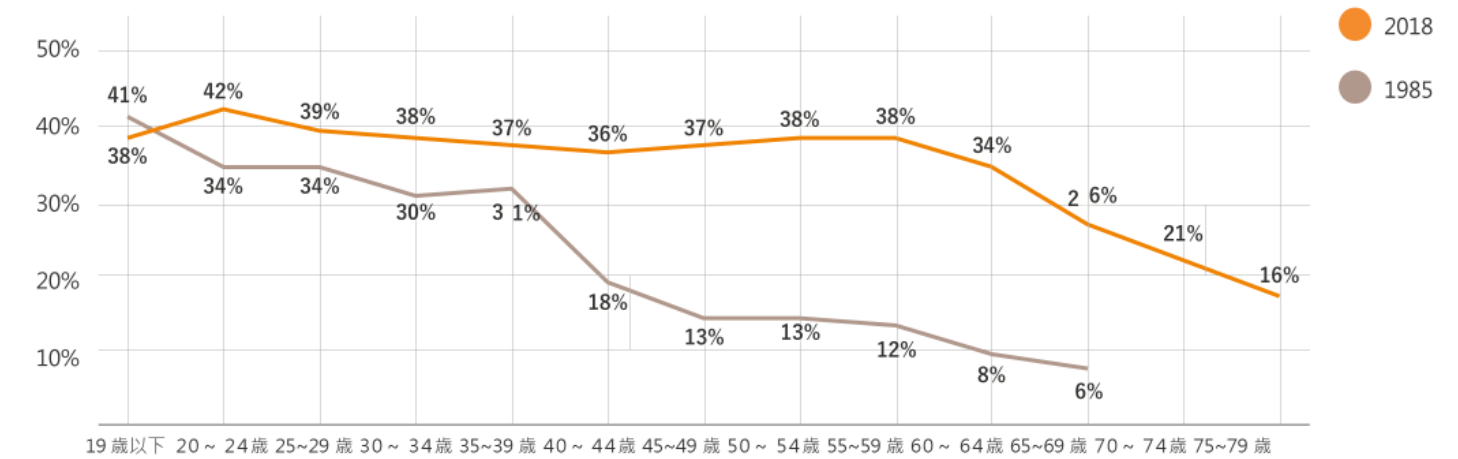
Q あなたは、リユース品（中古品）を使用することについて、どのように考えますか？
あなたの考えに最も近いものを1つお選びください



2 所有による満足から使用による満足へ

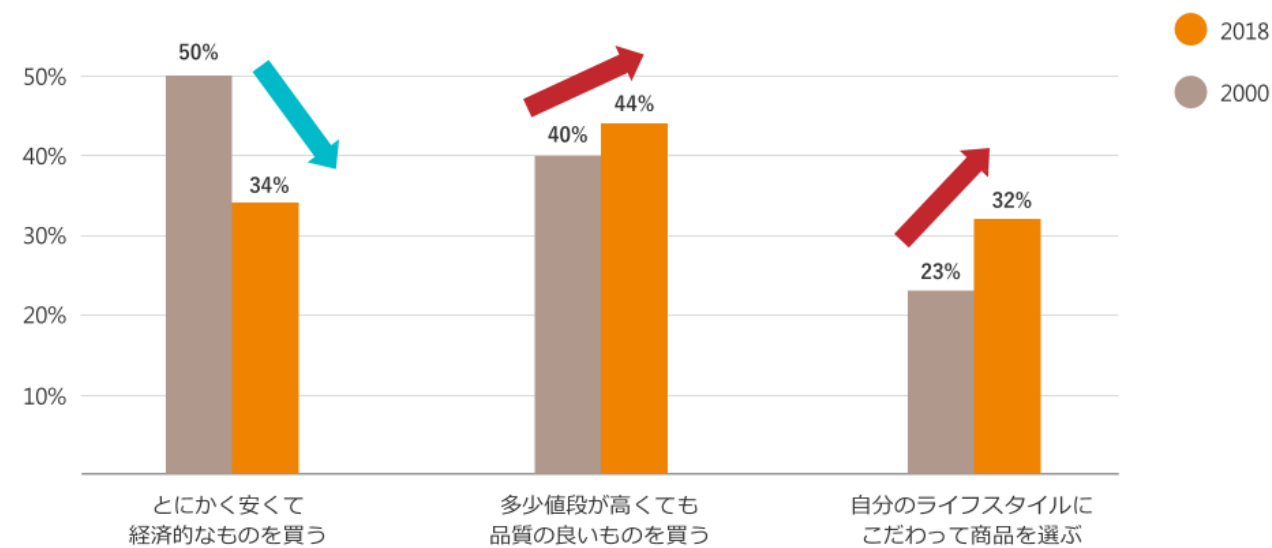
Q A. レンタルやリース（お金を出して物を借りること）を使うことに抵抗はない
B. 自分の使うものは、なるべく買って自分のものにしたい

Aに近いと回答する割合



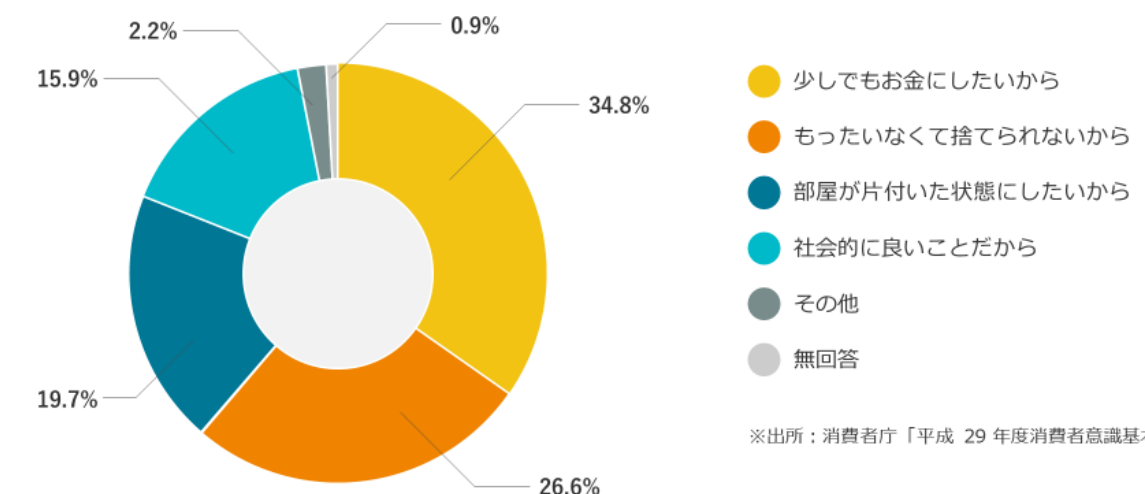
3 自分に合ったものを求める消費スタイルに

消費価値観の変化



4 換金ニーズが最も高く、今後再販価値を意識する消費者の増加が期待される

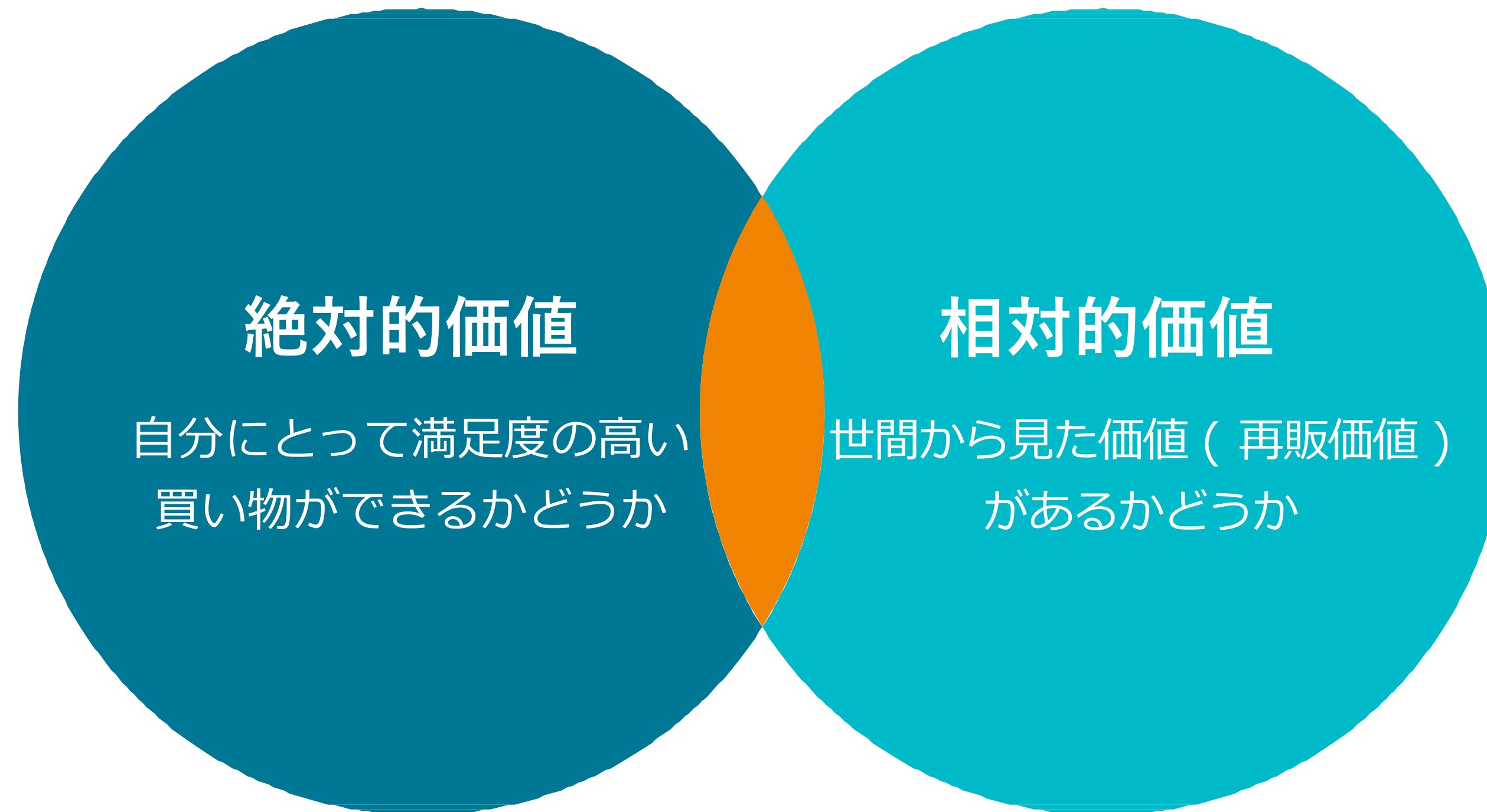
Q あなたが不要品をリユースに回した（い）理由は何ですか？
以下のうち最も近いものを1つお選びください



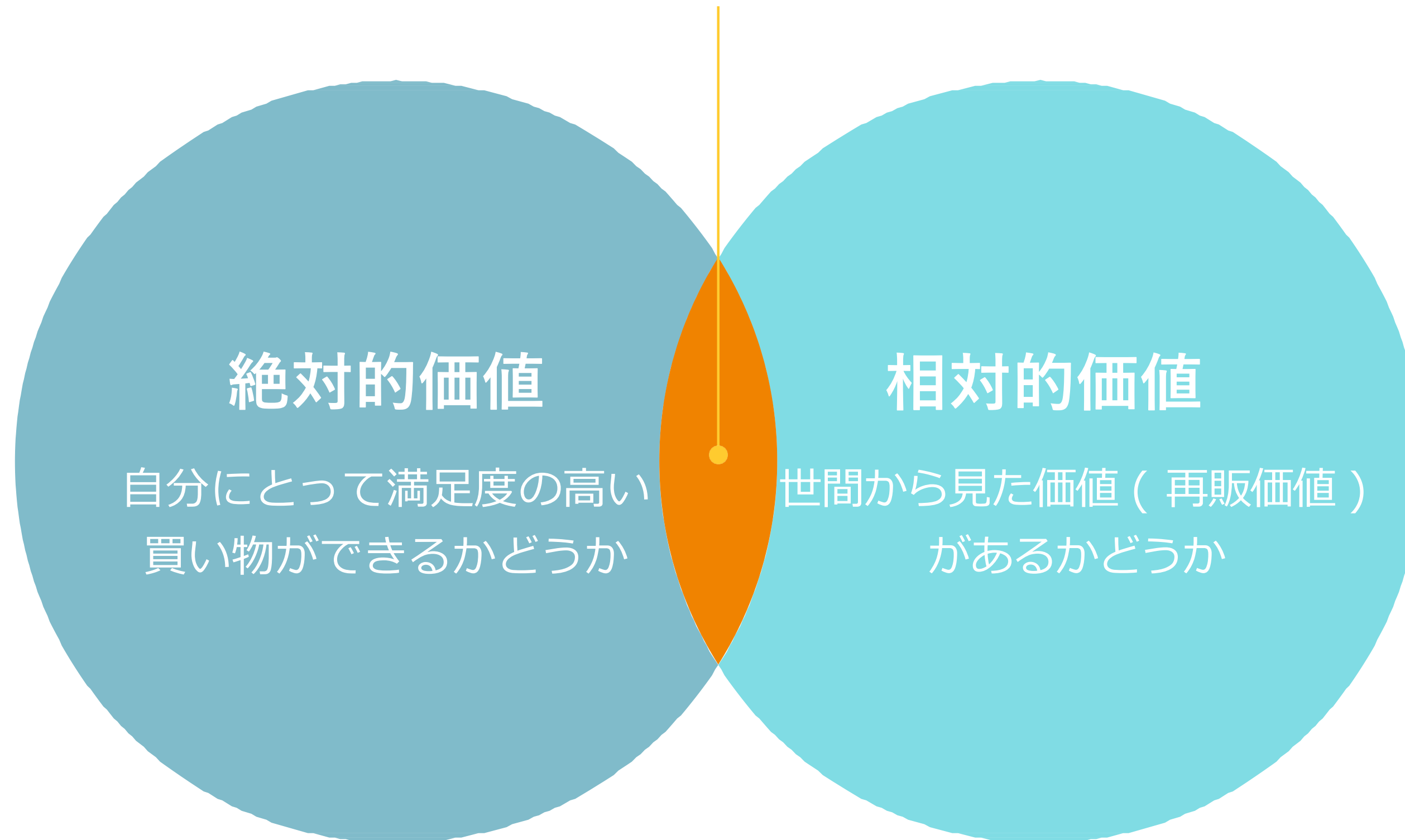
当社が考える賢い消費者とは？

絶対的価値と相対的価値を意識した消費者

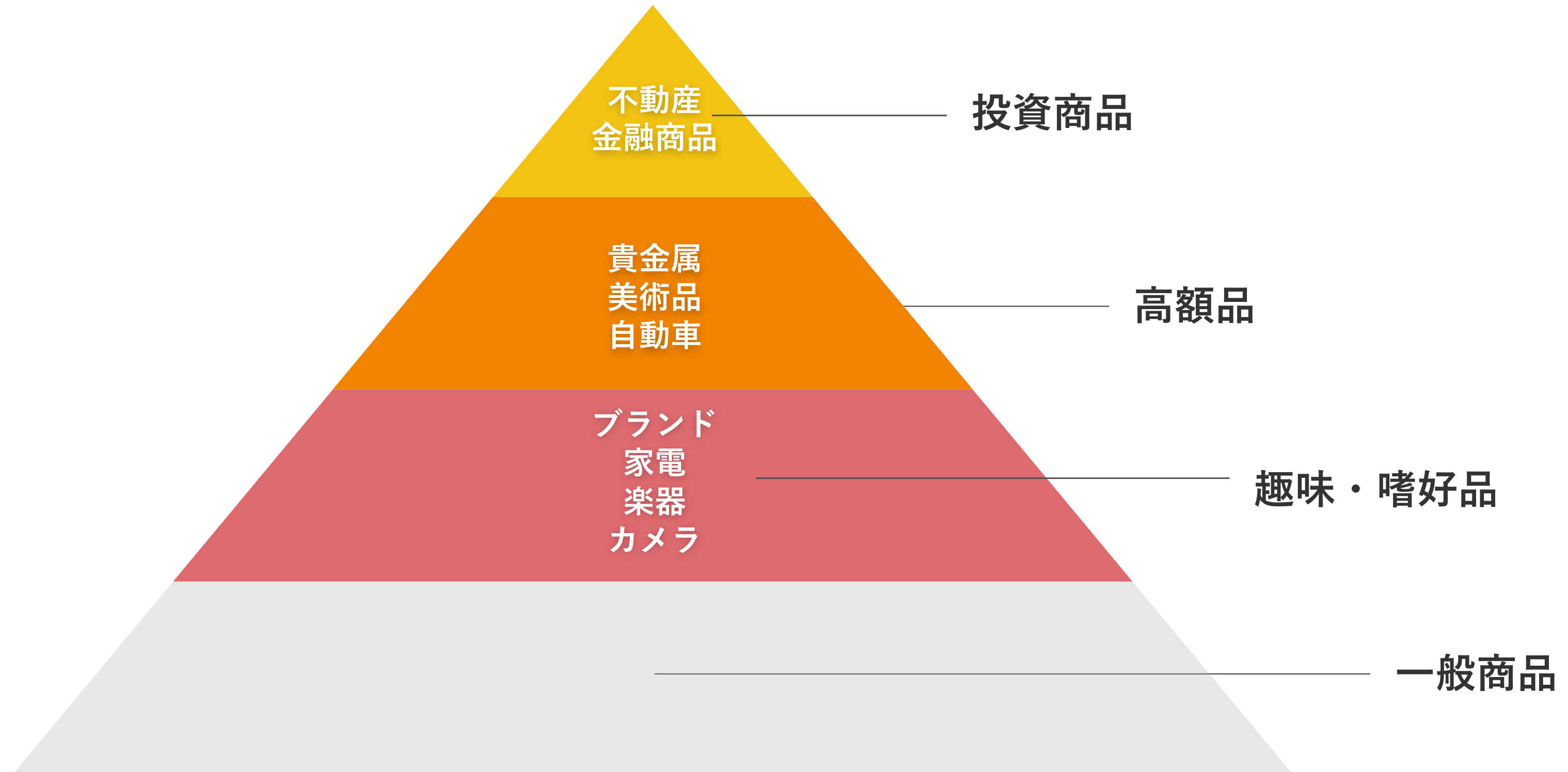
賢い消費者とは？



賢い消費者



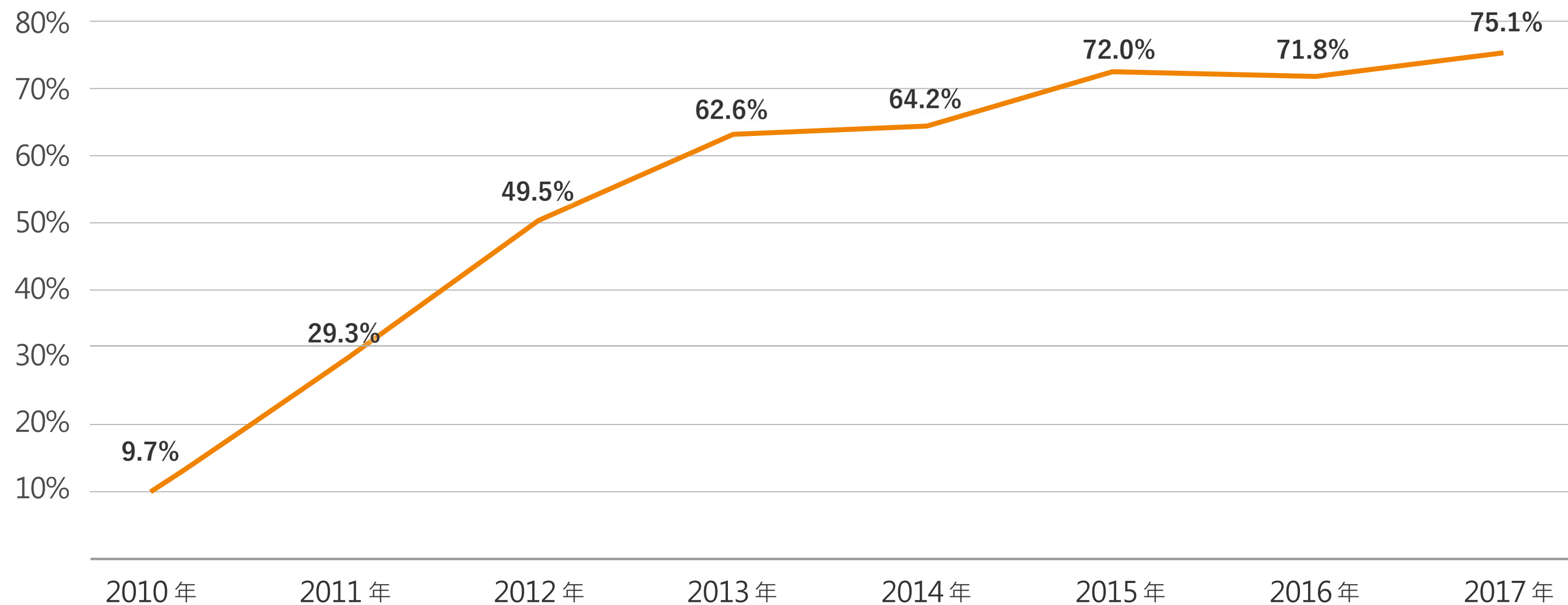
賢い消費の対象が拡大している



スマートフォン普及率推移

スマートフォンの爆発的普及が賢い消費者層の拡大に寄与

スマートフォンの世帯保有率の推移



※出所：総務省「平成 30 年度版情報通信白書」

3Gサービス終了

ガラケーサービスの終了により、スマートフォン普及率はさらに押し上げる

キャリア	終了予定
NTTドコモ	2020年半ば
KDDI	2022年3月末
ソフトバンク	一部周波数帯は2018年1月末までに終了済み

増加している賢い消費者に向けたサービス提供

そのために、必要な事業ポートフォリオを構築してきました

事業紹介

事業ポートフォリオ

ネット型リユース

個人向け買取販売



30 カテゴリの
専門サイト



法人・事業者向け
買取販売



プラットフォーム



1,400 店舗の
加盟店

メディア

取引方法に
関する情報



消費分野に
関する情報



通信



事業ポートフォリオ

ネット型リユース

ネット型
リユース
(C to B to C)

ネット型
リユース
(法人・事業者向け)

プラット
フォーム

メディア

メディア

通信

通信

ネット型リユース事業 (C to B to C)

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



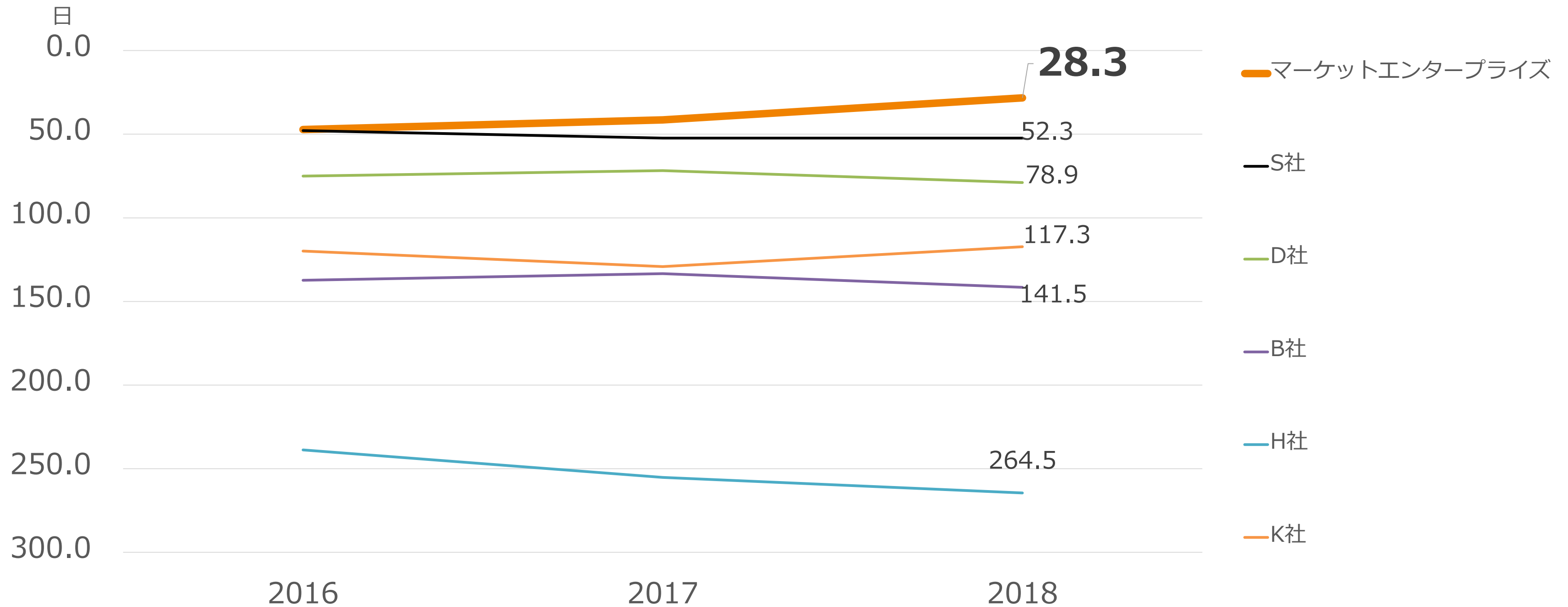
ネット型リユース強み①

日本全国から月間 4.6万買取依頼を確保



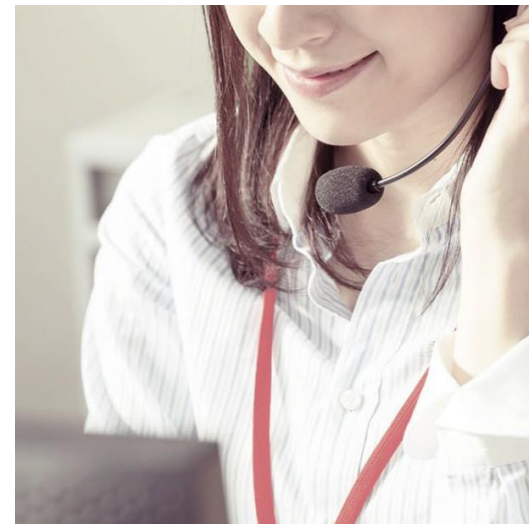
ネット型リユース強み②

在庫保有日数は1か月程度



ネット型リユース強み③

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



出張、宅配、店頭買取

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

ネット型リユース強み④

2次流通のプラットフォームとして、更なる成長拡大を目指す

サービス利用者 **述べ3,100,000人**

※2019年3月度累計

月間買取依頼数 **46,000件**

※2019年3月度実績

平均販売単価 **約32,000円**

※2019年3月期実績

顧客満足度 **99.50%**

※2018年6月末時点の「ヤフオク!」累計評価

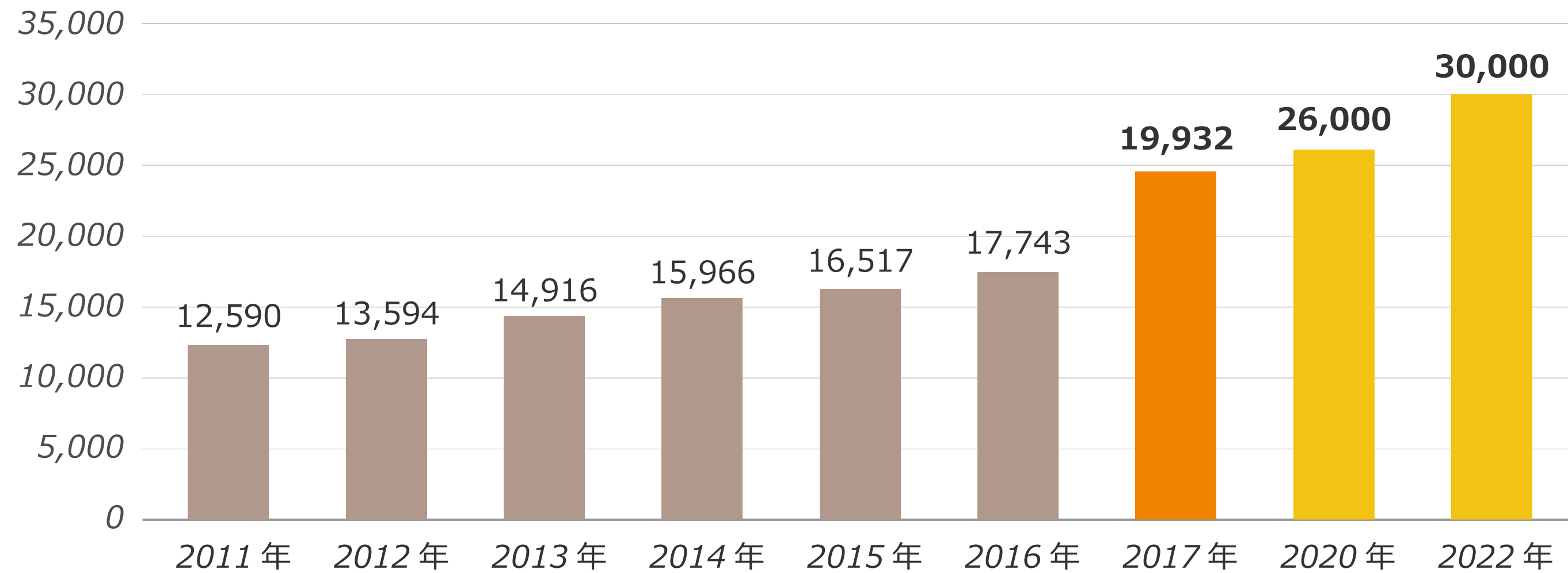
- リユースセンター
- コンタクトセンター
- カスタマーサポートセンター



リユース市場動向

リユース市場は堅調に成長。2022年には3兆円市場へ

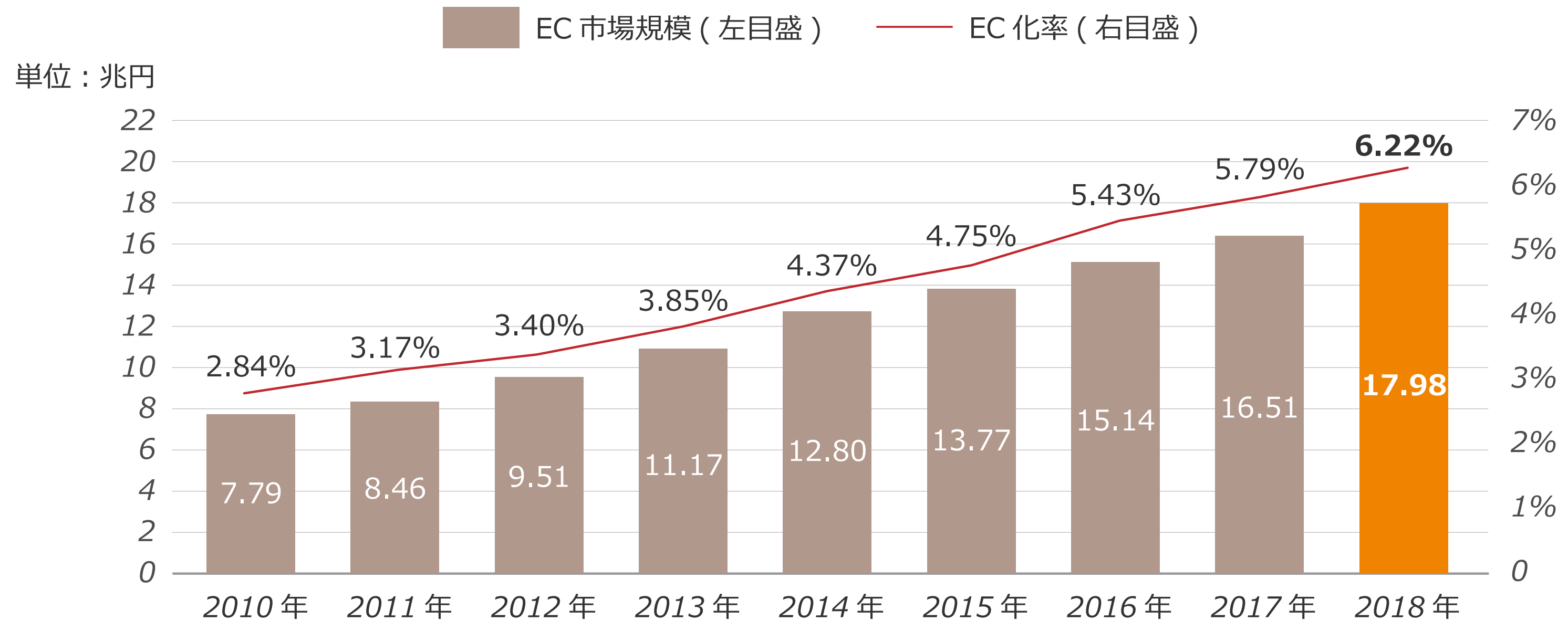
単位：億円



※出典：リサイクル通信統計（2019年5月11日付）

EC市場動向

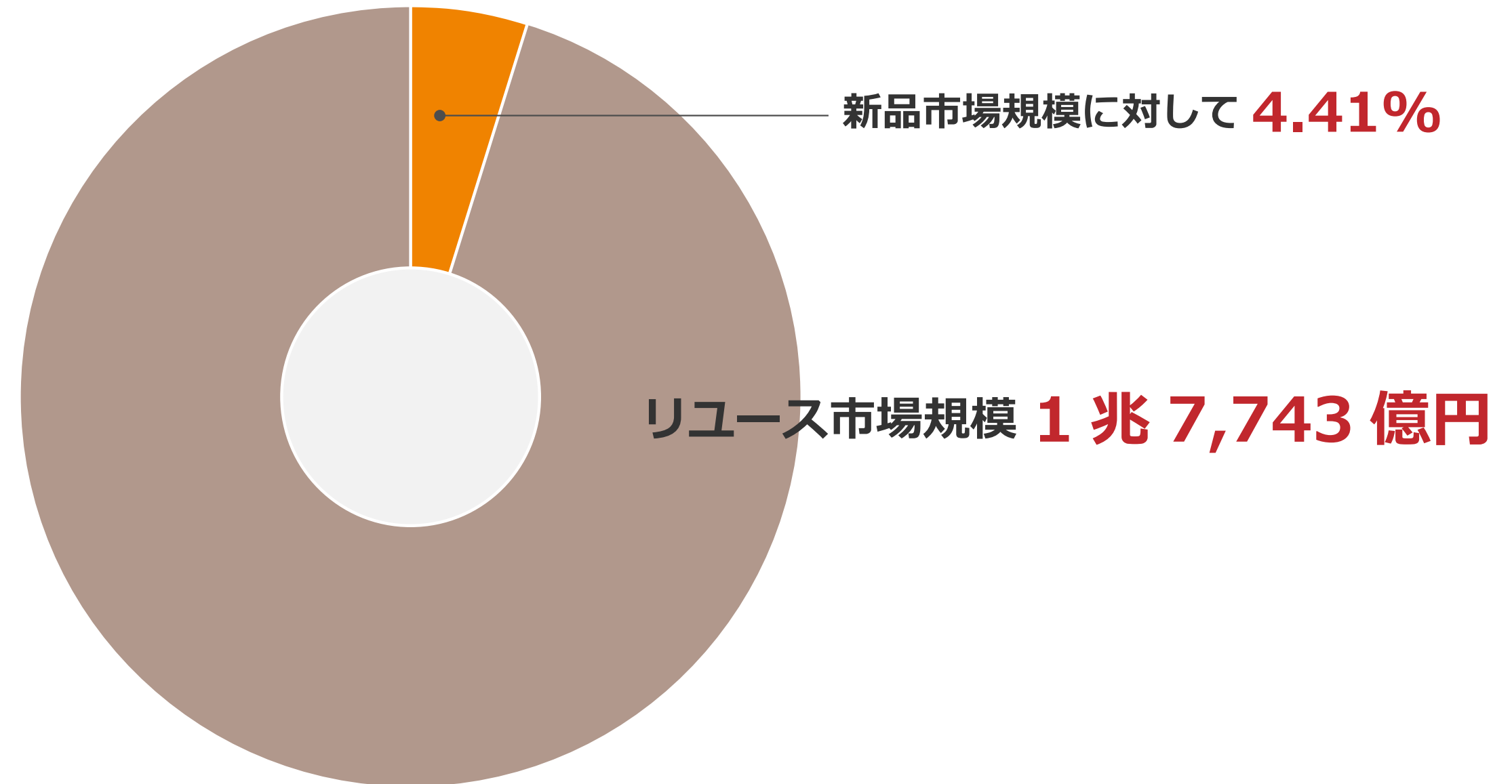
BtoC-EC 市場規模は約 18 兆円に成長。EC 化率は 6% 超



※出典：経済産業省「平成 30 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)」

新品と中古品の市場規模比較

(主要9品目※)



※9品目:ブランド品、衣料、服飾雑貨、家電等、家具、ゲーム・メディア、玩具・模型、スポーツ用品、カー用品

※出典:中古市場データブック2018(リサイクル通信統計)

ネット型リユース（C to B to C）今後の戦略

買取力の強化を進める方針

買取商材の拡充

おいくらとのシナジー

買取拠点の新設

IT投資による生産性の向上

ネット型リユース事業（法人・事業者向け）

ネット型リユース（法人・事業者向け）戦略

EC 化率の低い = 個人間取引が難しく、グローバル需要のある市場に積極進出

農機具

高く売れる
ドットコム

買取価格を調べる

0120-791-419

あなたの農機具は今いくら?
かんたん査定フォームで
今すぐ調べる!

農機具
買取

専門スタッフが
丁寧に対応します!

建設機械

高く売れる
ドットコム

0120-610-452

60秒で査定入力
買取価格を調べる

取扱い商品多数!!
建機・重機なら、
メーカー、状態問わず
買取可能です!!

掘削ショベル / フォークリフト / トラクター /
ブルドーザー / ローラー / タンク など

掘削ショベル
ユンボ

0120-610-452

60秒で査定入力
買取価格を調べる

医療機器

0120-975-473

60秒で査定入力
買取価格を調べる

命に触れる医療機器だからこそ
安心の上場企業へお任せください

医療機器高く売れるドットコムは東証マザーズ上場企業が運営しています

中古医療機器の買取・処分はお任せください

ネット型リユース（法人・事業者向け）戦略

EC 化率の低い = 個人間取引が難しく、グローバル需要のある市場に積極進出

農機具

国内市場規模
3,800 億円

建設機械

国内市場規模
9,925 億円

医療機器

国内市場規模
28,870 億円

自動車（参考）

国内市場規模
約 10 兆円
(中古車比率 32%)

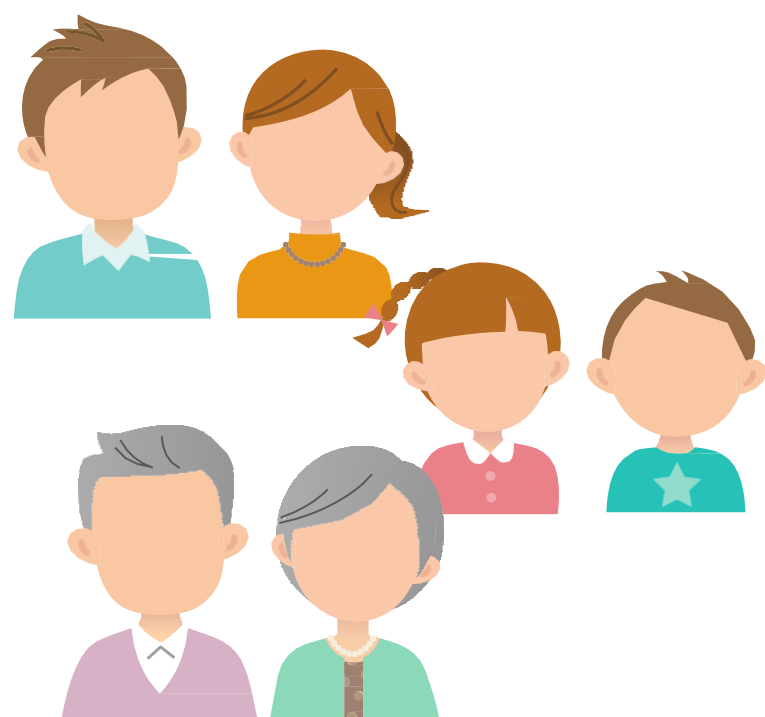
※出所：農機具：農林水産省 建設機械：日本建設機械工業会 医療機器：薬事工業生産動態統計（年報）
自動車：日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会日本自動車工業会より推計、
中古車比率は台数ベース。カーセンサー中古車市場規模統計より推計

プラットフォーム

おいくらについて(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

全国の売りたい方



全国のおいくら加盟店様

リサイクルショップ

質屋

ブランド店

宝石・貴金属店

骨董・古美術店

古着店

買取専門店

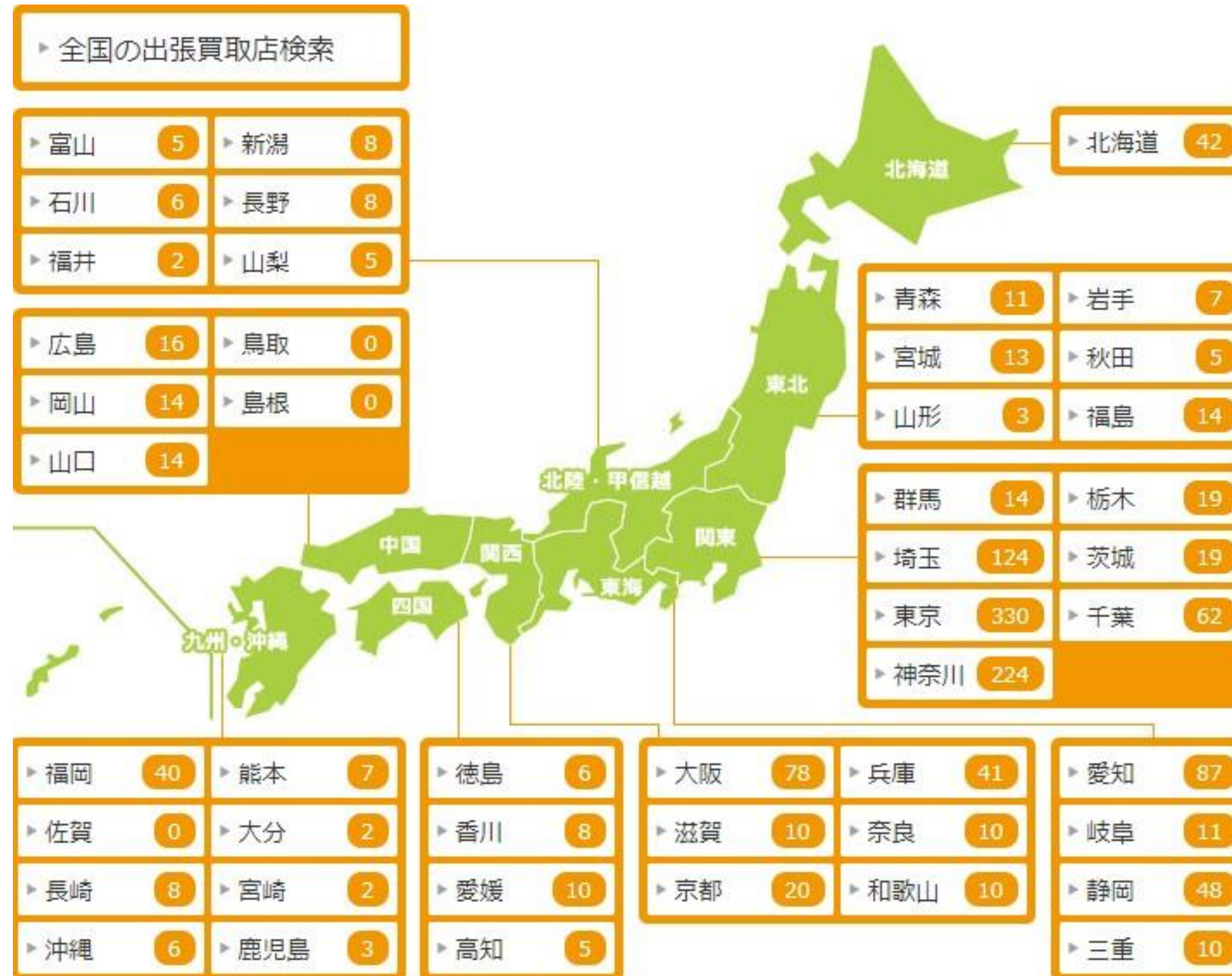
オークション代行店

Web 専門店

古書・ゲーム店

事業取得の背景①

全国 1,400 店の加盟店ネットワーク



事業取得の背景②

日本最大級の最も買取依頼数を有する企業グループへ

年間買取依頼数

合計 69 万件



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予定

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



重点戦略: おいくらとの買取依頼連携

当社対応不可依頼の送客により、シナジーが見込まれる。



メディア

メディア事業概要

バーティカルメディア戦略を推進

取引方法に関する情報



iPhone、SIM、
WiMAX

2019年9月
中古スマホ
SIMロック解除義務化



アウトレットモール

市場規模8,000億円
訪日外国人需要

消費分野に関する情報



レンタル・初心者向け

コト消費に関する情報提供

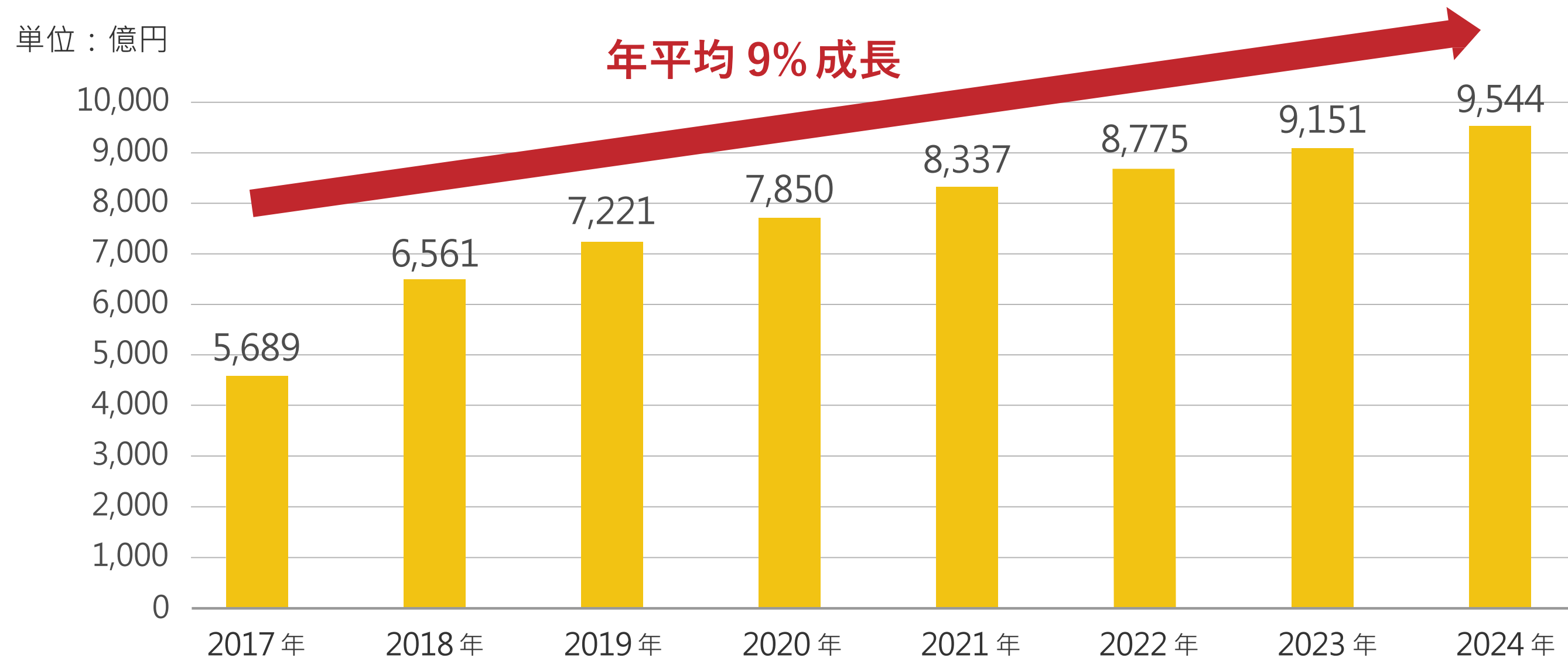


リユース初心者向け

中古品の売買・処分に
関する情報提供

インターネット広告（モバイル向け）市場見通し

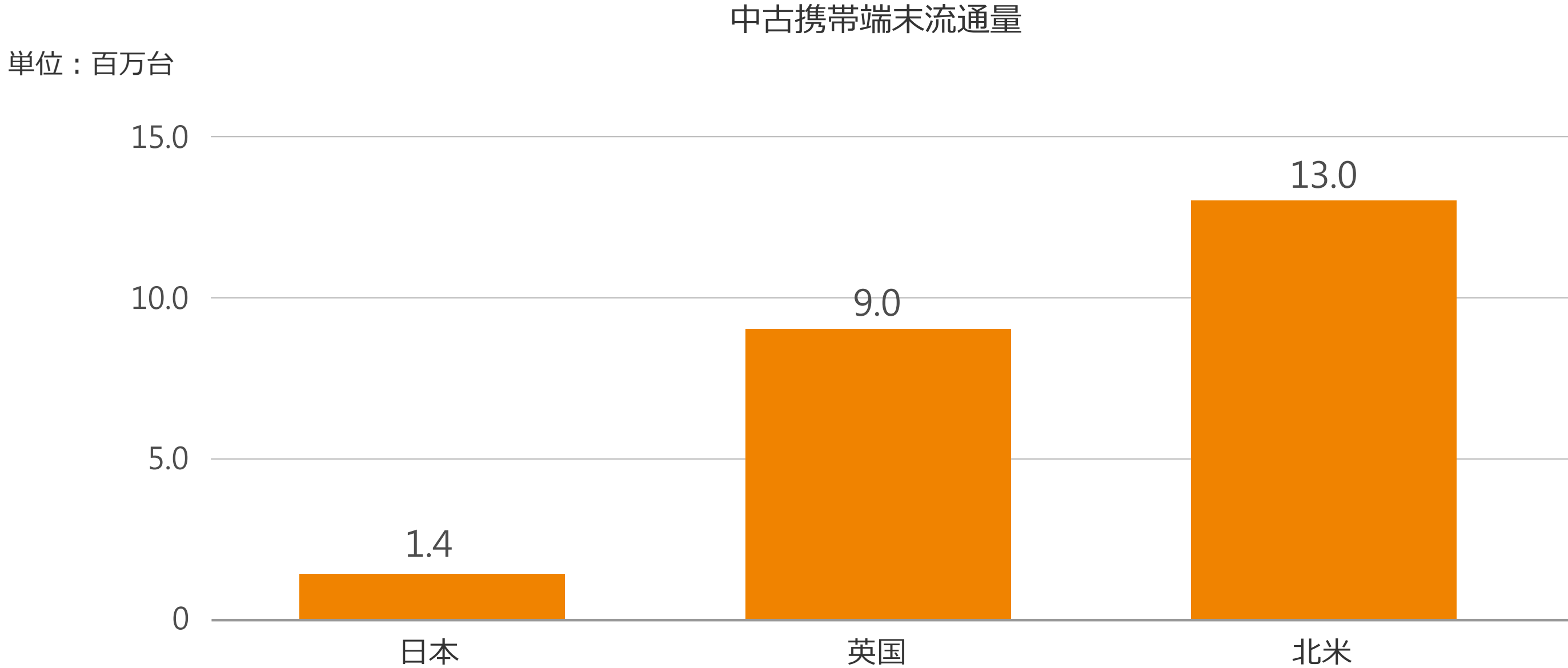
2024年まで高成長が見込まれる



(出所：野村総合研究所「IT ナビゲーター 2017年版」)

中古携帯端末市場

日本の中古端末市場は英国や北米比較で低い水準



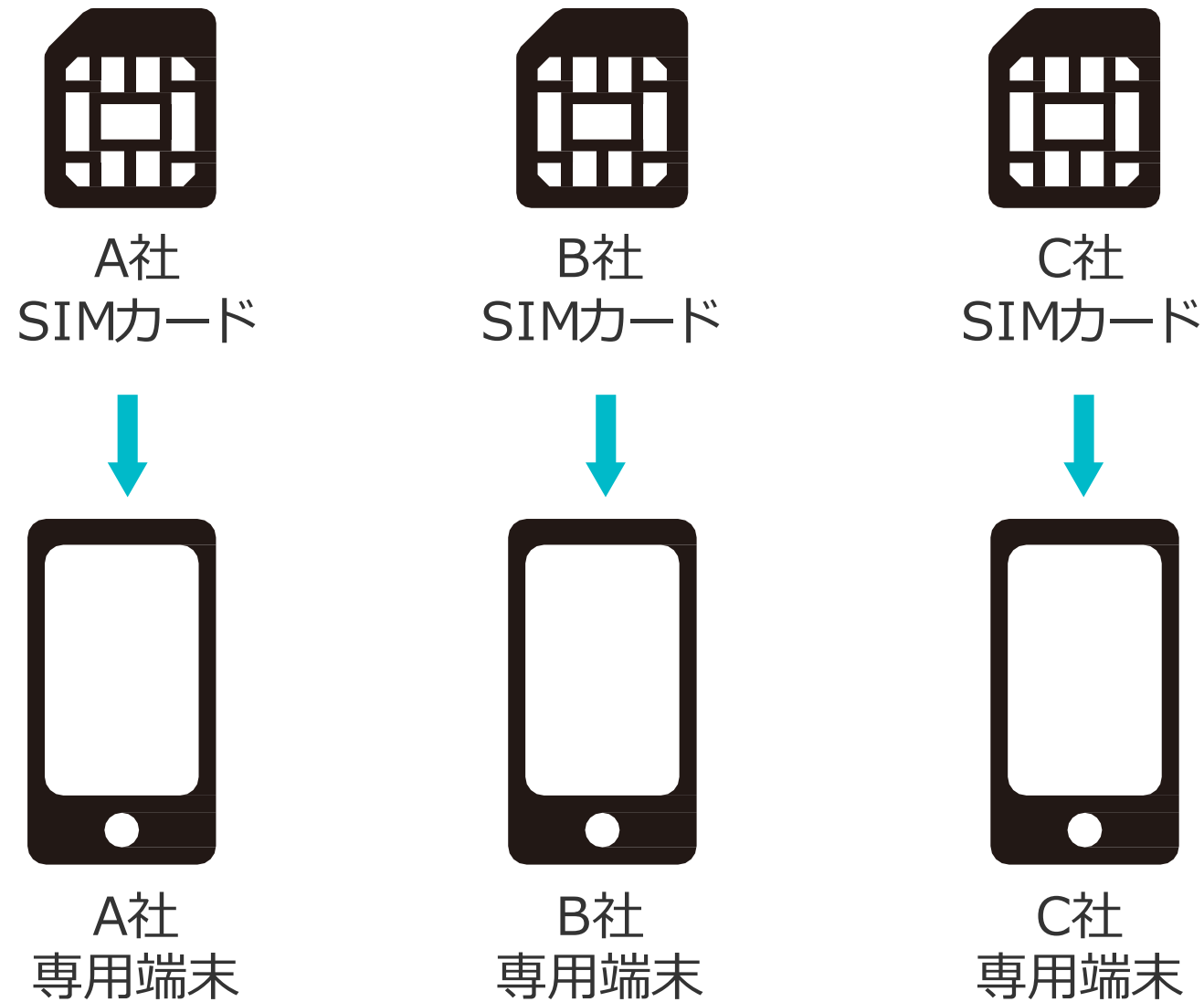
(出所：日本は 2016 年。北米は 2015 年の米国、カナダを含む。英国は 2016 年。販売台数にはオークションサイト経由での消費者間の販売は含まない)

(出所：“Refurbished Phone Sales” Gartner、外部調査レポート” TMT Prediction 2016”)

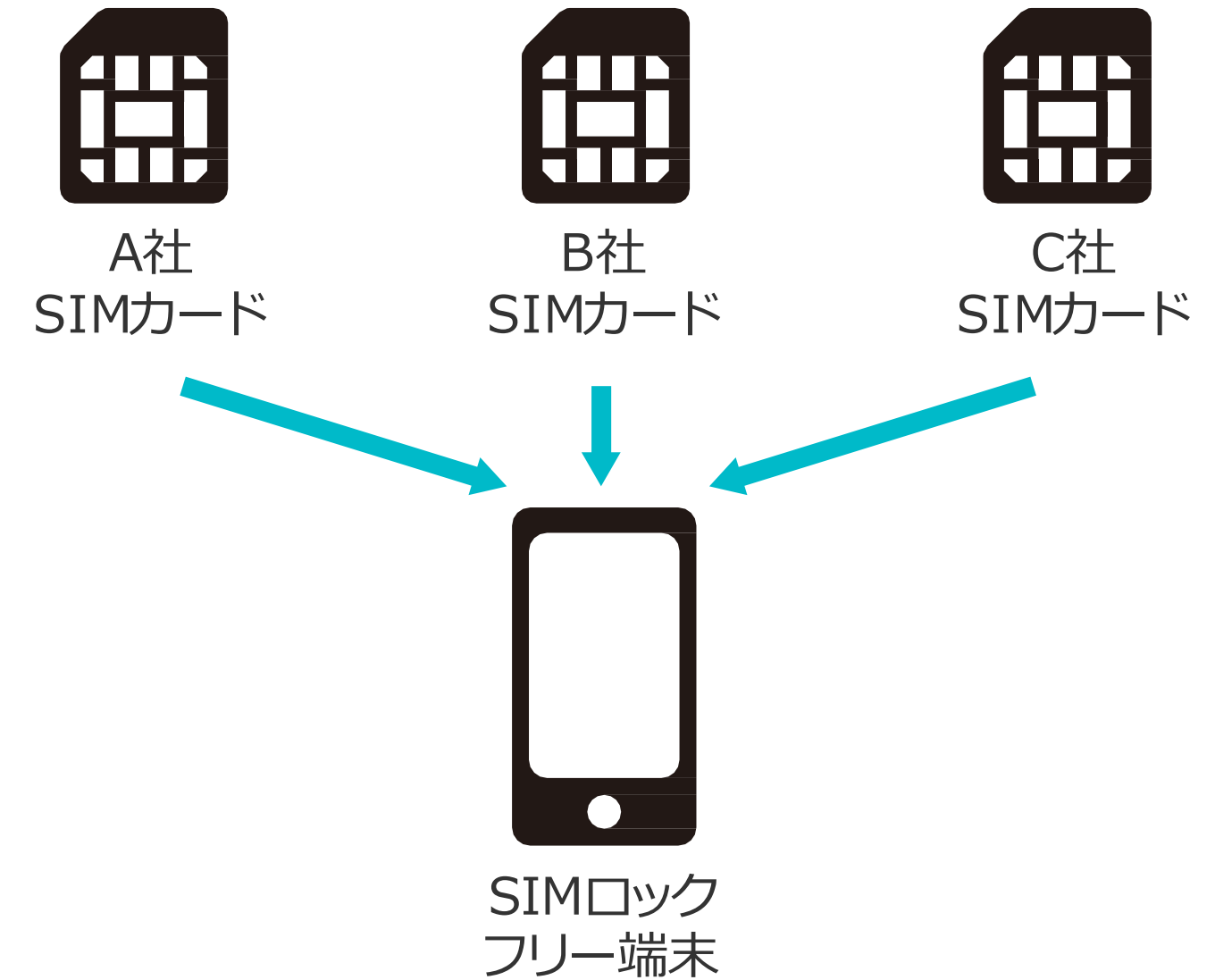
中古端末を含めた SIM ロック解除義務化（2019 年 9 月）

リユース端末の流通増加が見込まれる

SIM ロック



SIM ロックフリー



中古スマートフォン相場検索サービスリリース 2018年9月

フリマアプリやネットオークション等主要 4 サイトの端末の取引数、取引価格を一覧比較

The screenshot displays the 'iPhone X' search results on the 'iPhone 格安通信' website. The interface includes a search bar, a price range filter (92,800 yen to 151,000 yen), and a price trend graph. Below the graph, a table shows recent transactions from various sites.

サイト	取引価格	取引時刻	商品リンク
ヤフオク!	80,000円	1日前 2018年9月10日	☆新品同様 iPhone X シルバー (ドコモ) SIMロック解除済み 64GB ネットワーク利用制限○ ☆ MD: 356742086604789
ヤフオク!	80,000円	1日前 2018年9月10日	iPhone X silver 64GB MQAY2J/A SIMフリー済 MD: 356740083726415

2019年6月期第3四半期決算サマリ

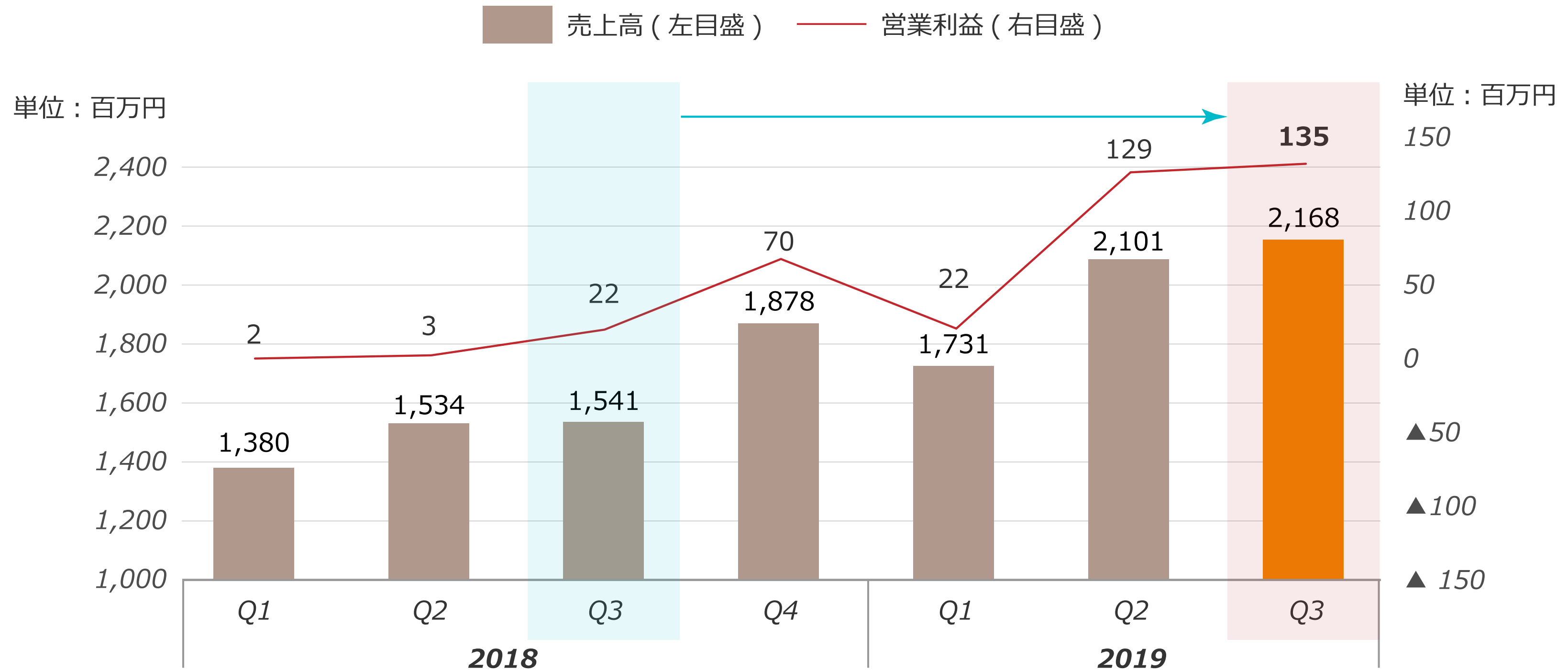
2019年6月期第3四半期決算ハイライト

大幅伸長

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益
2019年6月期 第3四半期累計	5,999	285	283	135
2018年6月期 第3四半期累計	4,455	26	15	△4
前年比	+34.7%	11倍	18倍	—

四半期別業績推移

第3四半期の売上高は前年同期比 +41%、営業利益は6.2倍



事業別概要

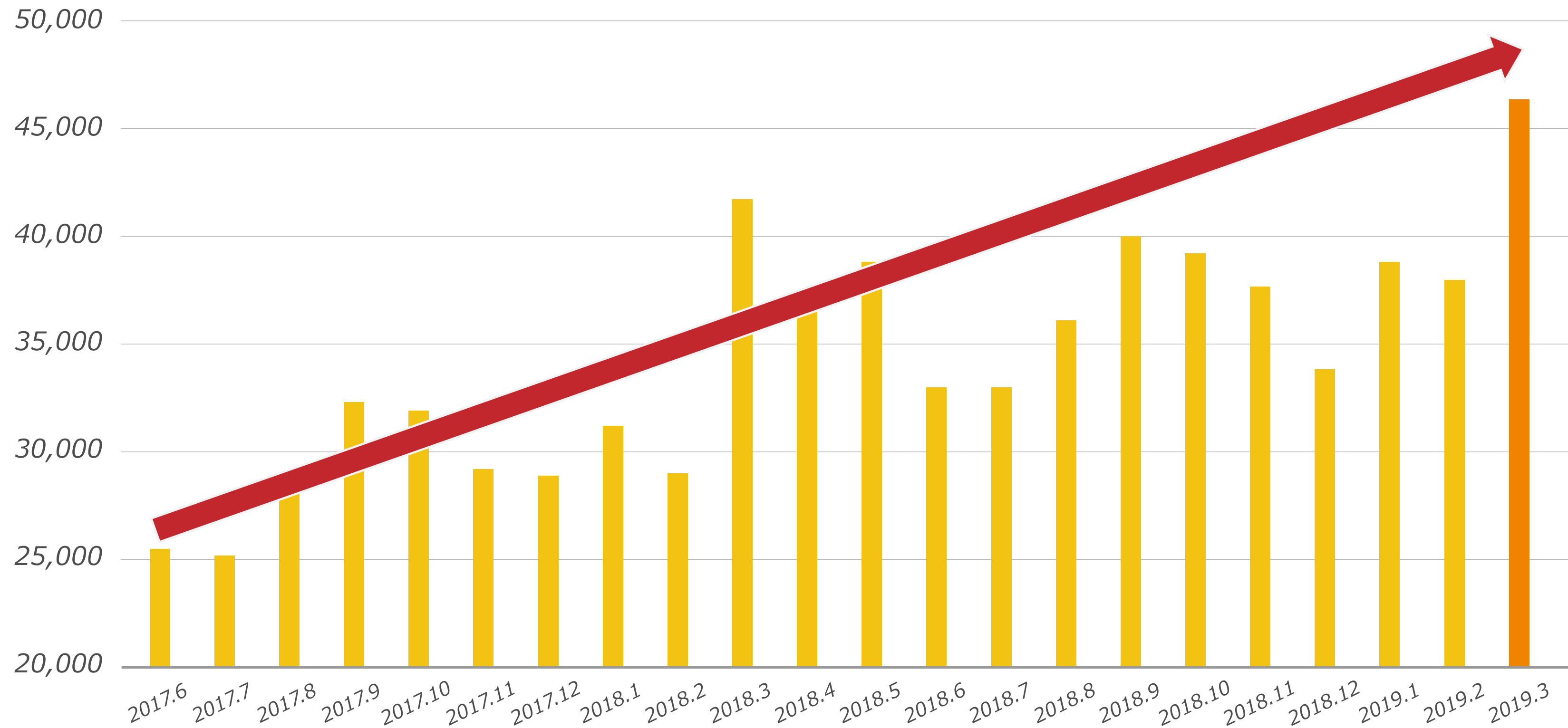
ネット型リユース分野別前年同期比伸び率

ブランド・時計カテゴリは戦略的に減少。
個人向けは堅調に推移。法人向けは順調に拡大

	1Q	2Q	3Q
合計	0.0%	12.4%	15.5%
個人向けリユース（ブランド・時計以外）	5.0%	11.1%	15.7%
ブランド・時計	-77.4%	-41.4%	-45.9%
法人向け（農機具・建機・医療機器）	72.7%	136.6%	58.2%

ネット型リユース買取依頼数推移

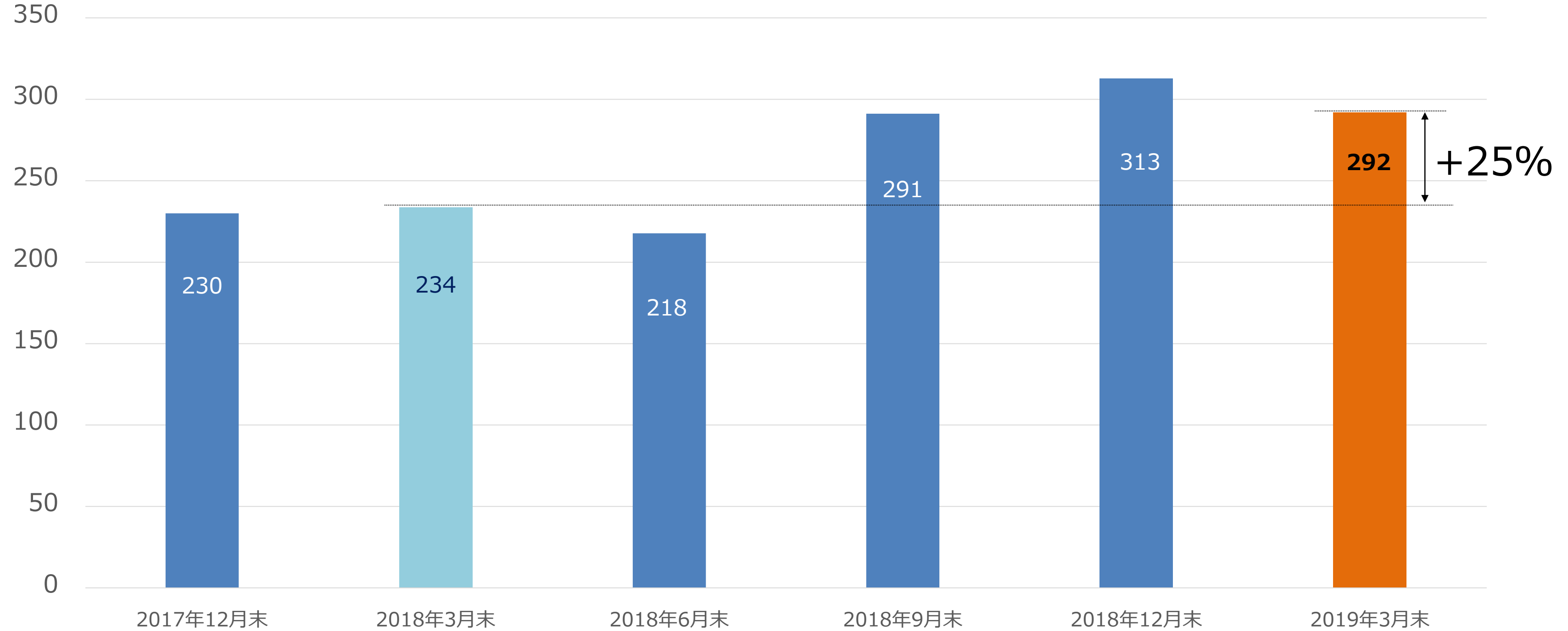
前期より堅調に増加し。2019年3月は46,000件超の買取依頼を受領



四半期別商品在庫推移

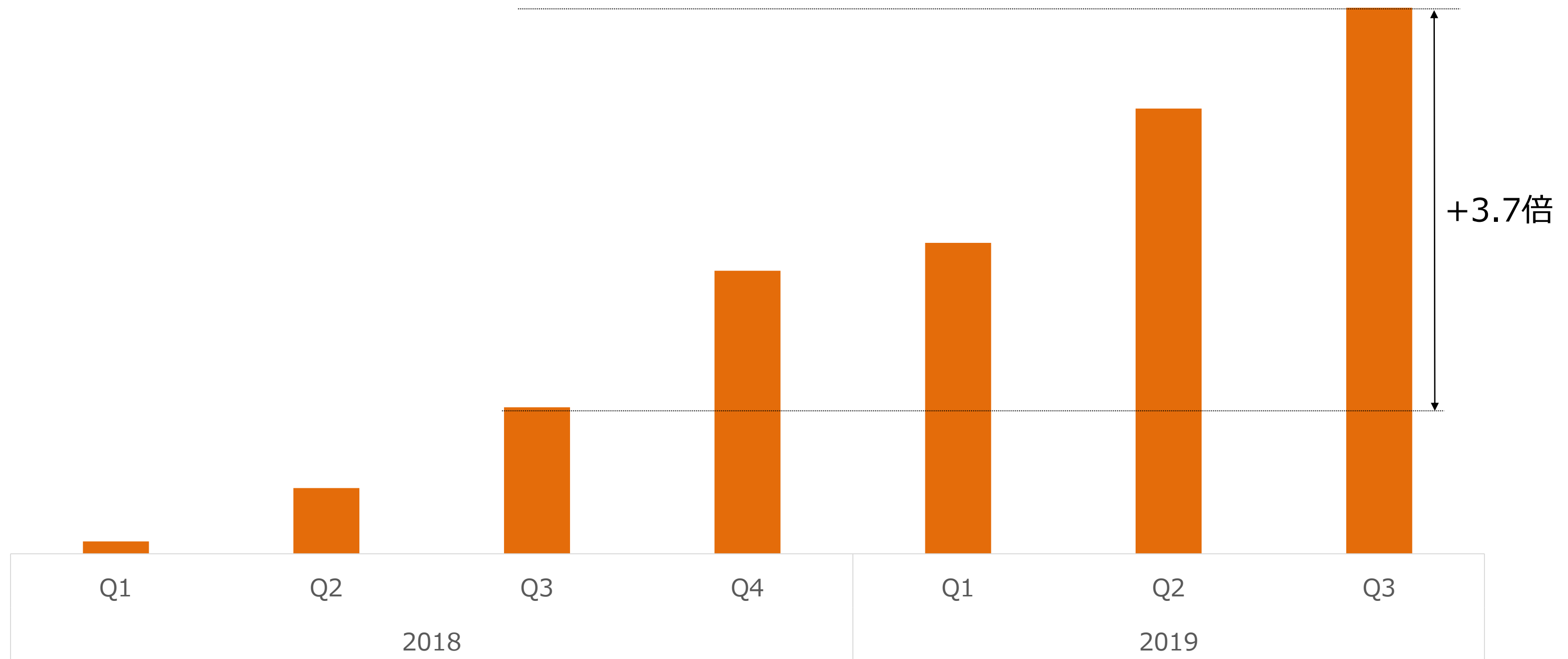
商品在庫（受注残）は前年同月末比+25%

単位：百万円



メディア・通信売上高推移

自社通信サービスへの送客が好調に推移



メディアPV推移

2019年4月は月間 530万PV（前年同月比4.2倍）に成長



業績予想

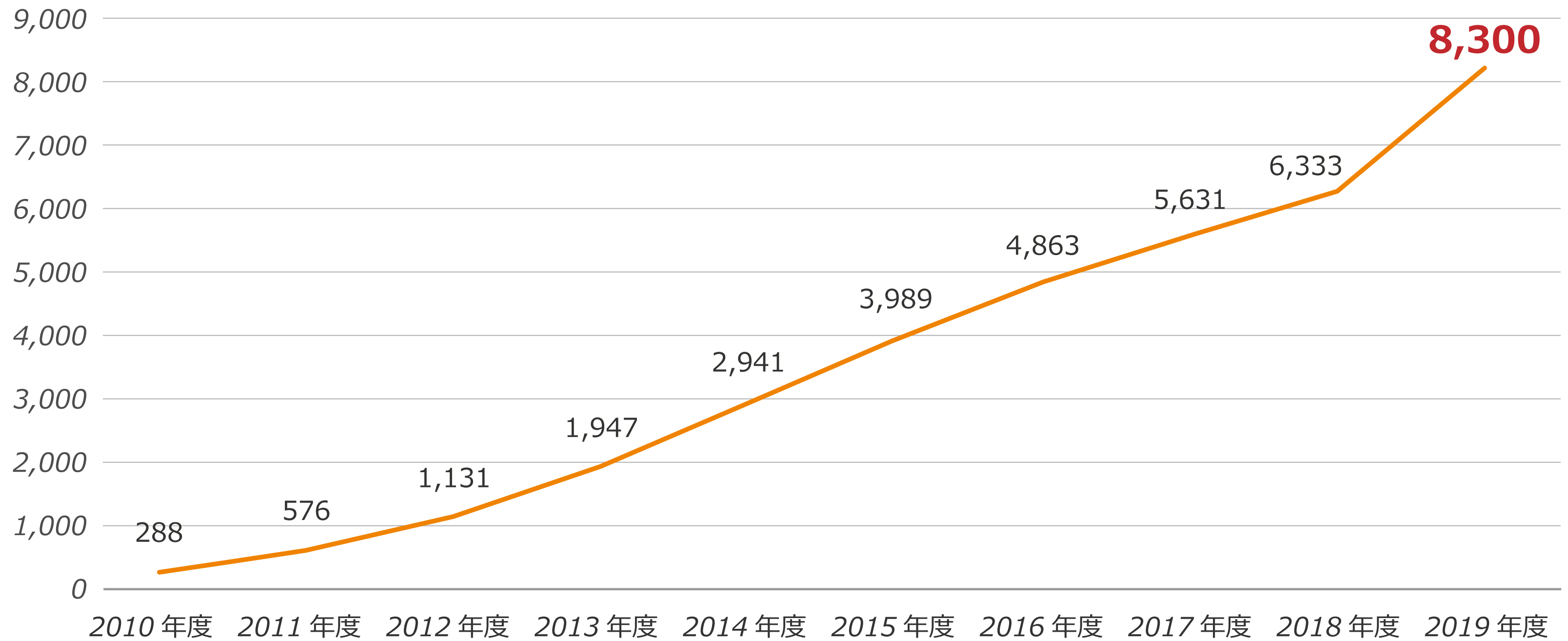
業績予想

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2018年6月期 (A)	6,333	96	94	31
2019年6月期前回発表予想 (B)	8,065	245	247	115
2019年6月期今回修正予想 (C)	8,300	385	387	180
前年比 (C/A)	+31%	+299%	+307%	+463%
前回予想比 (C/B)	+3%	+57%	+57%	+57%

売上高推移

創業来増収を継続中

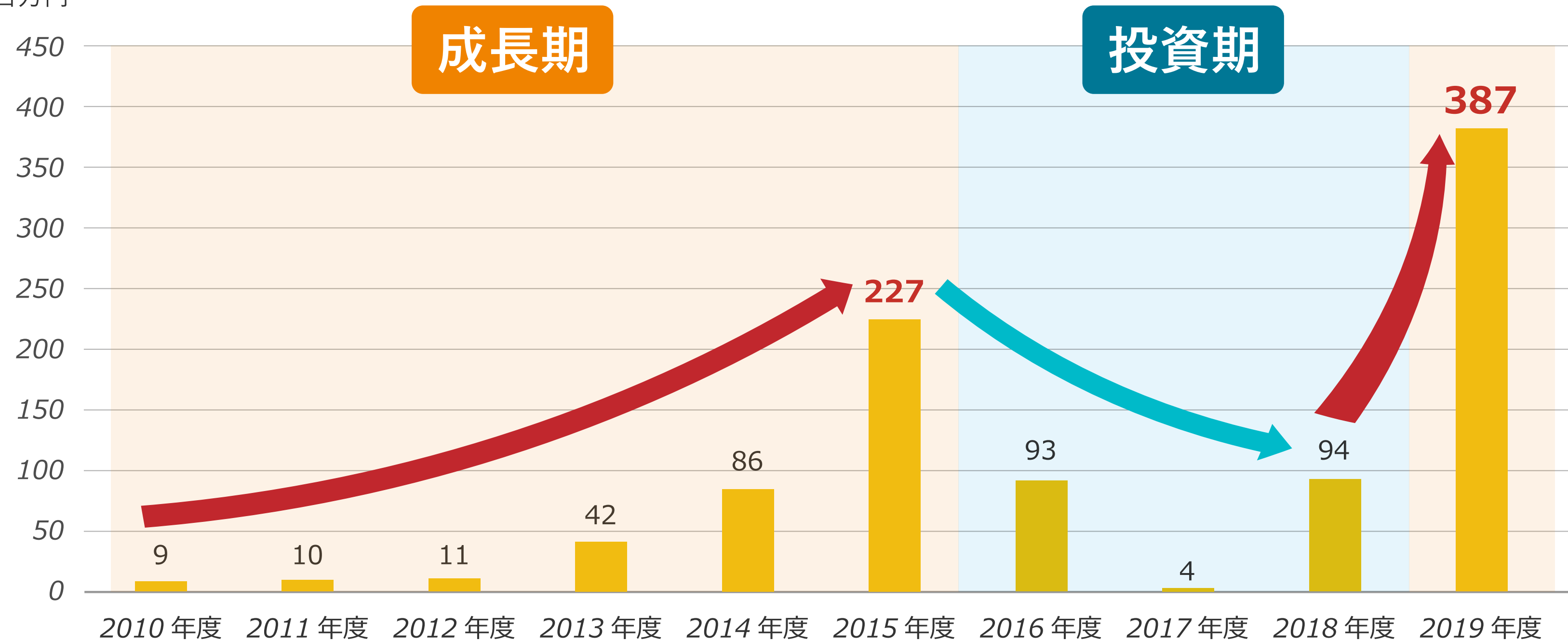
単位：百万円



經常利益推移

投資期を経て過去最高益を超過見通し

単位：百万円



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予定

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



重点戦略: おいくらとの買取依頼連携

当社対応不可依頼の送客により、シナジーが見込まれる。





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。