

平成27年6月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成27年8月7日

上場会社名 株式会社マーケットエンタープライズ 上場取引所 東
 コード番号 3135 URL http://www.marketenterprise.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 小林 泰士
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理本部長 (氏名) 今村 健一 (TEL) 03-5159-4060
 定時株主総会開催予定日 平成27年9月29日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成27年9月30日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成27年6月期の業績 (平成26年7月1日～平成27年6月30日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
27年6月期	3,988	35.6	237	182.8	227	162.2	136	19.1
26年6月期	2,940	51.0	84	94.9	86	105.8	114	288.8

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
27年6月期	61.37	58.97	25.8	23.8	6.0
26年6月期	57.40	—	96.3	18.9	2.9

(参考) 持分法投資損益 27年6月期 一百万円 26年6月期 一百万円

- (注) 1. 当社は、平成26年2月13日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を、また、平成27年3月11日付で普通株式1株につき500株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
2. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価を把握できないため記載をしております。
3. 当社は、平成27年6月17日に東京証券取引所マザーズに上場したため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から平成27年6月末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
27年6月期	1,301	882	67.8	348.23
26年6月期	609	176	29.0	87.76

(参考) 自己資本 27年6月期 882百万円 26年6月期 176百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
27年6月期	△31	△66	513	739
26年6月期	68	55	77	325

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
26年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
28年6月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

3. 平成28年6月期の業績予想 (平成27年7月1日～平成28年6月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純 利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	5,250	31.6	320	34.6	321	41.3	200	46.3	78.91

(注) 当社は、業績管理を年次で行っているため、第2四半期累計期間の業績予想については記載を省略しております。

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(2) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

27年6月期	2,534,500 株	26年6月期	2,015,000 株
27年6月期	— 株	26年6月期	— 株
27年6月期	2,228,279 株	26年6月期	2,000,041 株

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数

(注) 当社は、平成26年2月13日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を、また、平成27年3月11日付で普通株式1株につき500株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して期末発行済株式数及び期中平均株式数を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、財務諸表に対する監査手続が実施中です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「1. 経営成績・財務状態に関する分析 (1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	5
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	6
2. 経営方針	7
(1) 会社の経営の基本方針	7
(2) 目標とする経営指標	7
(3) 中長期的な会社の経営戦略	7
(4) 会社の対処すべき課題	8
(5) その他、会社の経営上重要な事項	9
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	10
4. 財務諸表	11
(1) 貸借対照表	11
(2) 損益計算書	13
(3) 株主資本等変動計算書	14
(4) キャッシュ・フロー計算書	15
(5) 財務諸表に関する注記事項	16
(継続企業の前提に関する注記)	16
(セグメント情報等)	16
(持分法損益等)	16
(1株当たり情報)	16
(重要な後発事象)	17

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

① 当期の経営成績

当事業年度における我が国経済は、政府の積極的な経済政策の効果が波及し、円安・株高が進み、企業収益および個人消費の改善が見られた一方で、欧州における債務危機、新興国の成長鈍化等の影響もあり、全体としては緩やかな回復基調となりました。

当社は、ネット型リユース事業（販売店舗を有さない、インターネットに特化した多種多様なリユース品の買取及び販売）を展開しておりますが、当社が対面するリユース市場、EC市場の状況は、それぞれ以下のとおりであります。

(i) リユース市場について

シェアードエコノミーの思想が徐々に浸透し、商品の購買活動にあたって当該商品の売却を考えて購入している消費者が特に若年層に多く見られるようになっております。そのことによりリユース品の売買取が徐々に一般的なものとなり、結果としてその規模は2013年度で約1.5兆円（前年度比9.7%増）と推計されており、近年においてはその市場規模は拡大を続けております。

(ii) EC市場について

スマートフォン、タブレットといったスマートデバイスの普及により、インターネット利用者が老若男女問わず様々な世代に拡大したことから、EC市場も拡大の一途を辿っており、経済産業省の調べによると、一般消費者向けECの市場規模は2014年度で約12.8兆円（前年度比と14.6%増）となっております。

(iii) リユース市場×EC市場について

環境省の調べによると、リユース品の購入経路は、2009年度においてはリユースショップの店頭が50.0%を占めておりましたが、近年ではそのシェアが逆転し、2012年度においては、購入経路の54.0%がインターネット経由（インターネットオークション：28.7%、インターネットショッピングサイト：25.3%）となっており、過半を占める状況となっております。

この背景として、特に近年では、EC市場の拡大に伴い多種多様な価格比較サイトが台頭し、インターネットにおける物品の売却・購入においては消費者の価格比較が常態化しており、価格優位性に優れるリユース商品が消費者に選択される機会が多くなってきていることが挙げられます。この流れを受け、これまで新品を中心に扱っていた主要なECサイトが、新品とリユース品を併売する傾向を強めております。これまで日本のEC市場は新品が牽引していましたが、今後は新品に加えてリユース品が牽引役となり、マーケットプレイスにリユース商品を安定供給する事業・サービス会社（リユース事業会社、出品代行会社、価格情報提供・分析会社等）の役割が重要になっていくと考えられます。

そのような市場環境下、当社は「More Reuse! ～もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、リユース品の売買取に伴う不透明感を、買取商品の事前査定や販売商品への保証サービス等、各種サービスの拡充によって低減し、顧客に対して安心感・信頼感を提供してまいりました。

このことが当社の業容拡大の大きな一因となっており、以下、当社の事業であるネット型リユース事業について、リユース商品の仕入と販売に分けてその内容を記載いたします。

・ 商品仕入（「高く売れるドットコム」）

総合窓口サイトである「高く売れるドットコム」をフラッグシップサイトとして、本書提出日現在26の買取専門サイトを運営しております。また、買取の手法としては、「宅配買取（宅配便にて商品を受領する方法）」、「店頭買取（直接、店頭にお持ちいただく方法）」、「出張買取（顧客宅へお伺いし、商品を受領する方法）」の3つの手法を採用しております。

出張買取及び店頭買取については、東京・横浜・埼玉・名古屋・大阪・福岡と全国6拠点のリユースセンターを配備することで広範囲の顧客に対応が可能となり、宅配買取については配送費を当社で負担する等、顧客にとってサービスが利用しやすい仕組みを構築することによって、当社にとっても効率的な商品仕入が可能となっております。

・ 商品販売（「安く買えるドットコム」）

ヤフー株式会社が提供するインターネットオークション、「ヤフオク！」をはじめ、Amazon、楽天、eBay等、著名なEマーケットプレイスに「安く買えるドットコム」の屋号にて出店し、商品を販売しております。

リユース商品の販売は、新品の商品とは異なり、同じ商品でも状態がひとつひとつ異なります。このため、インターネットでリユース商品を購入する消費者は、店頭にて目や耳で実際に商品を確認するのは違い、商品の写真や、説明文を読んだ上で価格を踏まえて購入を決めることになります。したがって、インターネットでのリユース商品の販売は、いかに商品の写真や説明文で消費者に訴えかけるか、適正な販売価格を設定するかが重要となります。当社ではこれら商品の写真撮影のノウハウや販売価格の設定方法等、販売する上での重要事項を標準化し、体系化したマニュアル「スタンダードブック」を作成し、全社員へ浸透・徹底させることで、リユース商品の販売ノウハウを個人の能力に依存することなく、当社全体で共有しております。

また、販売商品に対して、動作保証（初期動作不良時の全額返金保証）、修理保証（使用時の故障や不具合等に対する修理保証）、買取保証（一定の条件下での商品買取保証）といった、顧客が必要に応じて選択できる付加サービスを用意することで、リユース品に対する不安感を緩和し、安心してリユース品を購入できる環境を構築しております。

当事業年度におきましては、商品保証サービスの拡充や大手企業との事業提携、新規拠点の開設による仕入エリアの拡大等により売り手、買い手双方の顧客満足を追求する一方、社内施策として業務プロセスの高品質化と標準化を推進した結果、売上高は3,988,688千円（前期比35.6%増）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、商品仕入れに係わるマーケティング活動の効率化をはじめ、自社開発の基幹業務システムの更なるブラッシュアップ等により、より筋肉質な体制構築を進めてまいりました。結果として、売上高比率は前期比4.3ポイント減の1,660,677千円（同23.0%増）となりました。

利益面におきましては、当社における他の取扱商材に比し、販売単価が高く売上総利益率の低いブランドバック、時計等の取扱を本格的に開始したことにより、売上総利益率の低下はあったものの、販売費及び一般管理費の効率的な費消が奏功し、営業利益は237,683千円（同182.8%増）、経常利益は227,508千円（同162.2%増）となり、結果、当期純利益は136,739千円（同19.1%増）となりました。

なお、当社は「ネット型リユース事業」の単一セグメントであるため、セグメントの業績については記載を省略しております。

② 今後の見通し

日本経済全体が緩やかな回復基調であり、前述のとおり当社が対面するリユース市場、EC市場ともに拡大基調にあります。そのような事業環境下、当社においては全国主要都市への新規拠点開設、買取・販売における新サービスのリリース、更なる業務効率化を計画していることから、現段階においては、業績は堅調に推移するものと認識しております。

(i) 売上高

当社の仕入・販売形態は、インターネットを経由したものであることから、一般的な小売業と異なり、事業拠点別に利益計画を積み上げる形式は採用しておりません。

当期の利益計画における売上高は、前期末時点における商品保有高（在庫棚卸高）を基本に、当社が対面するリユース市場、EC市場のや事業拠点の拡大等を勘案し、今後の仕入予測を策定したうえで、売上予測を算出しております。

仕入予測は、過去実績を踏まえつつ、買取件数と買取案件単価を掛け合わせて算出しております。買取件数については、顧客から買取依頼を受けた後、実際の買取に至るまでのコンバージョン率（買取依頼から実際の買取に至る割合）に、月間買取依頼数を掛け合わせて算出しております。また、買取案件単価は過去実績を基に算出しております。

平成28年6月期につきましては、全国主要都市への新規拠点開設、買取・販売における新サービスのリリースを計画しており、買取依頼数、コンバージョン率ともに上昇することが予測され、買取件数が30%程度増加するものと見込んでおります。

なお、取扱商品のバランスに大きな変更が見込まれていないため、買取案件単価は当期と同様に推移するものと予測しており、結果として仕入高は30%程度増加するものと見込んでおります。

以上より、売上高5,250百万円（前期比31.6%増）を見込んでおります。

(ii) 売上総利益

平成28年6月期につきましては、取扱商品のバランスに大きな変更が見込まれていないため、売上総利益率を当期と同水準で見込んでおります。

(iii) 営業利益

新規拠点開設、新サービスのリリース等への投資を行う一方で、当期より引き続き商品仕入れに係わるマーケティング活動の効率化をはじめ、自社開発の基幹業務システムの更なるブラッシュアップ等を推進し、売上高販管費率を当期と同水準で見込んでおります。

結果として、営業利益320百万円（前期比34.6%増）を見込んでおります。

(iv) 経常利益

平成28年6月期につきましては、当期に発生した上場関連費用が見込まれないことから、受取利息等の定常的な営業外収入として1百万円を見込んでおります。

結果として、経常利益321百万円（前期比41.3%増）を見込んでおります。

(v) 当期純利益

平成28年6月期につきましては、現段階において特別損益の発生は見込まれておらず、税引前当期純利益321百万円より法人税額等を差し引き、当期純利益200百万円（前期比46.3%）を見込んでおります。

(注) 業績予想は現時点で入手可能な情報に基づいておりますが、実際の数値は今後様々な要因により予測数値と異なる可能性があります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末の総資産は、前事業年度末に比べ691,216千円増加し、1,301,065千円となりました。

流動資産は、前事業年度末に比べ646,030千円増加し、1,181,744千円となりました。これは主に、6月の新規上場に伴う手元資金の増加による現金及び預金の増加414,388千円、業容拡大による仕入量の増加による商品の増加183,713千円によるものであります。

固定資産は、前事業年度末に比べ45,186千円増加し、119,320千円となりました。これは主に、新規リユースセンター開設等に伴う敷金及び保証金の増加27,627千円、建物の増加5,071千円によるものであります。

負債は、前事業年度末に比べ14,533千円減少し、418,485千円となりました。

流動負債は、前事業年度末に比べ35,470千円増加し、336,822千円となりました。これは主に、未払費用の増加19,431千円、未払法人税等の増加13,189千円によるものであります。

固定負債は、前事業年度末に比べ50,004千円減少し、81,633千円となりました。これは、長期借入金の減少50,004千円の減少によるものであります。

純資産は、前事業年度末に比べ705,749千円増加し、882,580千円となりました。これは、新規上場及び第三者割当増資に伴う資本金の増加284,505千円、資本準備金の増加284,505千円、当期純利益の計上による利益剰余金の増加136,739千円によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ414,388千円増加し、739,830千円となりました。各キャッシュ・フローの状況は、以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動により支出した資金は、31,723千円（前事業年度は68,732千円の収入）となりました。これは主に、税引前当期純利益227,508千円、減価償却費12,142千円があったものの、たな卸資産の増加額183,949千円、法人税等の支払額81,336千円があったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動により支出した資金は、66,901千円（前事業年度は55,988千円の収入）となりました。これは主に、敷金及び保証金の差入による支出28,270千円、有形固定資産の取得による支出25,764千円があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動により獲得した資金は、513,014千円（前事業年度は77,783千円の収入）となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出50,004千円があったものの、新株発行による収入569,010千円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成26年6月期	平成27年6月期
自己資本比率 (%)	29.0	67.8
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	660.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	2.6	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	45.2	—

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

- (注1) キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローを利用しています。
- (注2) 平成26年6月期の時価ベースの自己資本比率については、当社株式が非上場であるため、記載しておりません。
- (注3) 株式時価総額は発行済株式数をベースに計算しております。
- (注4) 有利子負債は、貸借対照表に記載されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。また、利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。
- (注5) 平成27年6月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオについては営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付けております。しかしながら、現在、当社は成長拡大の過程にあると考えており、経営基盤の強化及び積極的な事業展開のために内部留保の充実を図り、財務体質の強化と事業拡大に向けた運転資金もしくは設備投資に充当することで、更なる事業拡大を実現することが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。

このことから配当は実施せず、今後においても当面の間は成長に向けた仕入拡大等のための運転資金として、内部留保の充実を図る方針であります。将来的には、各事業年度の財政状況及び経営成績を勘案の上、配当という形式での株主への利益還元を検討していく予定ではございますが、現時点において配当の実施及びその時期等については未定であります。

なお、剰余金の配当を行う場合には、年1回の期末配当を基本方針としており、配当の決議機関は株主総会であり、また、当社は中間配当を取締役会の決議によって行うことができる旨を定款に定めております。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、持続可能な循環型社会形成のキーワードとされる「3R」（リユース：再利用、リデュース：廃棄物の発生抑制、リサイクル：再資源化）の中でも、そもそもの不用品を発生させない「リユース」にフォーカスし、「More Reuse! ～ もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、インターネットに特化した事業展開を行っております。

近年では、EC市場の拡大に伴い、多種多様な価格比較サイトが台頭し、インターネットにおける物品の売却・購入においては消費者の価格比較が常態化しております。その比較対象も新品同士の価格比較をはじめ、新品とリユース品、リユース品同士とその比較対象は多様化しており、リユース品における購入価格の不透明感は以前と比較して改善されている一方で、リユース品の買取価格そのものや品質に対しては今もなお不透明感が強い状況にあると言えます。

これは例えば、商品売却時における「物を引き渡すまで、買取価格がいくらになるかわからない」、リユース品購入時における「リユース品はすぐに壊れてしまうのではないか」といった不安感・不信感が挙げられます。

こうした状況認識のもと、当社はリユース品の売買に伴う不透明感を、買取商品の事前査定や販売商品への保証サービス等、各種サービスの拡充によって低減し、顧客に対して安心感・信頼感を提供してまいりました。今後も誰しものが「安心・安全に」「リユースを身近に」感じていただくことができるよう、持続可能な循環型社会の基盤の構築を目指し、シェアードエコノミーを支える社会的インフラの一翼を担いたいと考えております。

(2) 目標とする経営指標

当社は、誰しものが身近にそして安心してリユースを利用できる環境を構築すべく業容の拡大を図ることが、企業価値の向上につながるものと認識しており、そのために事業規模の拡大、収益性の向上、経営資源の有効活用が重要であるとと考えております。

これらの実現に向けて具体的に重視する指標としては、事業規模の拡大を測る指標として「営業利益」を、収益性の向上を測る指標として「売上高営業利益率」を、経営資源の有効活用を測る指標として「総資産経常利益率」を掲げ、経営を実践してまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、「リユース」にフォーカスし、「More Reuse! ～ もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、インターネットに特化した事業展開を行っております。当該ビジョンに照らし、今後も誰しものが「安心・安全に」「リユースを身近に」感じていただくことができるよう、持続可能な循環型社会の基盤の構築を目指し、シェアードエコノミーを支える社会的インフラの一翼を担いたいと考えております。

その実現に向けては、当社が提供する各種サービスをより多くのお客様にご利用いただく機会を創出し、当社自身が持続的な成長を遂げることが重要であるとと考えており、以下の3点に引き続き注力してまいります。

① 水平展開（全国主要都市への新規リユースセンター増設による仕入基盤の拡充）

顧客の身近な地域へ展開し、心理的、物理的障壁を低減することで、買取依頼数そのもの及び依頼から実際の買取に至るコンバージョン率を向上させます。また、換金ニーズ、処分ニーズにいち早く対応し、送料コストの削減を図ることで、更なる高価格買取を実現し、顧客満足度の向上を目指してまいります。

② 垂直展開（取扱商材の拡大によるマネタイズゾーンの拡充）

当社は現在、家電やパソコンといったコモディティ・グッズから、カメラや鉄道模型といった趣味嗜好品に至るまで、26種類の商材を取り扱っておりますが、設立から現在に至るまでの間においては取扱商材を増やし続け、「カテゴリーキラーの集合体」として「総合型」へと成長を遂げてまいりました。今後も取扱商材の更なる拡充に向け、専門性と取扱ナレッジを習得し、当該ナレッジを標準化・共有化することで、効率的にマネタイズゾーンの拡充を図ってまいります。

③ 積極的なIT投資による新サービスの創造

これまでの当社のITシステム投資は、「ネット型リユース事業」の効率化を主眼としたものであり、具体的には、社内業務システムやデータベースといったサービスのバックエンドに関わるシステムの構築でありました。加

えて今後は、お客様の満足を最大化するためのシステムに投資するために、投資の軸を変えていくべきであると考えております。近年は、「シェアードエコノミー」という思想が先進国を中心に広まっており、必ずしも商品の購入者が当該商品を独占的に使用するのではなく、リユース品の再利用市場への積極的な参加、さらには、保有期間中にあっても、場合によっては相互利用に応じるといった、新しいスタイルの生活習慣が生まれつつあります。

こうした流れを受け、当社においてもこれまでの「高く売れるドットコム」「安く買えるドットコム」に加え、新たなサービスブランドのリリースやユーザーにとって利便性の高いアプリの開発等（例えば、自分が保有する商品の金銭的価値が把握できたり、買いたい商品があった場合に、リクエストができるなど）を積極的に推進すべくシステム投資を積極的に行うことで、シェアードエコノミーを支える社会的インフラの一翼を担いたいと考えております。

(4) 会社の対処すべき課題

「ネット型リユース」（販売店舗を有さない、インターネットに特化した多種多様なリユース品の買取及び販売）のビジネスモデルをより確固たるものとし、リユース商品の売買において売り手・買い手の顧客共に安心な環境を提供することが、当社の持続的成長には必要不可欠であると認識しております。そのために、以下3点の課題に積極的に取り組み、経営基盤を強固なものとしてまいります。

① 新サービスの創造に向けた、ITシステムの更なる強化

「More Reuse! ～もっとリユースを身近に!～」をビジョンに掲げ、インターネットに特化した事業展開を行っている当社において、消費者が日々の生活を通じてリユースをより身近に感じていただくためには、現状に加え、新たなサービスを提供していかなければならないと認識しております。現状のビジネスモデルにおいては、顧客が所有している様々な商品について当社に買取依頼をする時、もしくは商品を購入をする時しか、当社あるいはリユースを身近に感じていただく機会がありませんが、当社では、買取・販売時点以外にも、顧客接点の機会を増やすべく、新サービスを提供し、当社並びにリユースをもっと身近に感じていただきたいと考えており、そのため、更なるITシステムの強化を行ってまいります。

当社は、社内にシステム開発専属部署を設け、独自の基幹業務システムを開発から運用、保守に至るまで全て内製化を図っておりますが、これまでのITシステムへの投資については、主に業務効率化を主眼に置いたものであります。しかしながら、加えて今後は、顧客満足を最大化するための新サービスの構築・運用に向けたITシステムに投資するために、投資の軸を変えていくべきであると認識しております。

前述のとおり、顧客に当社並びにリユースをもっと身近に感じていただくべく、その一例として、消費者が保有している商品を当社データベースに登録することで、顧客がいつでもどこでも自動的に、かつリアルタイムに当該商品の現在価値を可視化することができるアプリの開発が挙げられます。このことで、顧客にリユースを身近なものと感じる機会を創造する一方で、当社としては顧客の囲い込み（ファン化）や効率的な販促活動が可能となります。このような新サービスを提供することで、リユースプラットフォームを実現する社会的インフラの一翼を担いたいと考えております。

② 更なる成長拡大に向けた、組織体制の強化

多種多様なリユース品を取り扱う当社においては、同じ型番や年式の商品でもその状況に応じて商品価値が異なり、当然のことながらそれらの商品の「買取価格」「販売価格」は一物一価のものとなります。一方でより多くのお客様のニーズに対応すべく、スピーディーな商品回転を目指して、買取及び販売の価格決定権限を現場社員に移譲しております。即ち、社員における日常の買取・販売に関する判断行動が色濃く当社の業績に反映されることとなります。そのため、それらの現場社員の技術向上はもとより、会社の理念や経営方針、戦略戦術をベースに現場社員をマネジメントし、組織として成果を発揮できる人材も、当社の安定的な成長には必要不可欠であります。

当社においては、日常のコミュニケーション、定期的な社内研修制度、「スタンダードブック」を通じた業務標準化等、各種施策を講じておりますが、当該施策をより強固なものとし、今後の成長拡大に向け、更なる組織体制の強化に努めてまいります。

③ 当社サービスの利用者拡大に向けた、顧客信頼度の向上

リユース商品を取り扱い、更にはインターネットに特化した販売を行う当社にとって、顧客に対し「利便性が

高く」かつ「安心・安全な取引」を提供し続けることは、当社の成長拡大に向けて必要不可欠な要素であると認識しております。当社におきましては当該要素を満たすべく、リユース業としては珍しい「コンタクトセンター」を有し、またユーザビリティ向上のために「商品保証」や「ショッピングローン」の導入等、様々なサービスを拡充してまいりました。

当社においては、今後の更なる成長拡大に向け、顧客に更なる「安心・安全な取引」を提供すべく、いつでもどこでも、わずかな手続きで買取を依頼出来たり、不安を覚えることなく利用できる、新たなサービスブランドの立ち上げ等、顧客信頼度の向上に努めてまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は日本基準による非連結決算を実施しております。なお、国際会計基準の適用につきましては、自社の事業展開、国内外の情勢等を考慮の上、適切に対応していく方針であります。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成26年6月30日)	当事業年度 (平成27年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	325,442	739,830
売掛金	60,561	103,251
商品	125,560	309,274
貯蔵品	1,972	2,208
前払費用	15,127	20,556
繰延税金資産	6,942	5,632
その他	108	992
流動資産合計	535,714	1,181,744
固定資産		
有形固定資産		
建物	20,153	28,861
減価償却累計額	△4,343	△7,980
建物(純額)	15,809	20,881
車両運搬具	22,783	29,560
減価償却累計額	△18,875	△25,033
車両運搬具(純額)	3,908	4,527
工具、器具及び備品	9,099	12,116
減価償却累計額	△4,389	△6,467
工具、器具及び備品(純額)	4,709	5,648
土地	193	193
有形固定資産合計	24,620	31,250
無形固定資産		
ソフトウェア	470	201
無形固定資産合計	470	201
投資その他の資産		
投資有価証券	-	10,000
出資金	20	20
長期前払費用	4,748	5,184
繰延税金資産	51	81
敷金及び保証金	33,343	60,970
その他	10,879	11,611
投資その他の資産合計	49,042	87,867
固定資産合計	74,134	119,320
資産合計	609,848	1,301,065

(単位：千円)

	前事業年度 (平成26年6月30日)	当事業年度 (平成27年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	-	4,319
1年内返済予定の長期借入金	50,004	50,004
未払金	108,501	104,452
未払費用	51,097	70,528
未払法人税等	52,790	65,979
未払消費税等	29,214	35,817
前受金	7,648	2,448
預り金	2,095	3,272
流動負債合計	301,351	336,822
固定負債		
長期借入金	131,667	81,663
固定負債合計	131,667	81,663
負債合計	433,018	418,485
純資産の部		
株主資本		
資本金	20,360	304,865
資本剰余金		
資本準備金	-	284,505
資本剰余金合計	-	284,505
利益剰余金		
利益準備金	1,600	1,600
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	154,870	291,610
利益剰余金合計	156,470	293,210
株主資本合計	176,830	882,580
純資産合計	176,830	882,580
負債純資産合計	609,848	1,301,065

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)	当事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)
売上高	2,940,537	3,988,688
売上原価	1,506,156	2,090,327
売上総利益	1,434,381	1,898,360
販売費及び一般管理費	1,350,341	1,660,677
営業利益	84,040	237,683
営業外収益		
為替差益	—	731
自販機収入	843	1,401
助成金収入	3,024	—
違約金収入	1,050	—
その他	647	532
営業外収益合計	5,565	2,665
営業外費用		
支払利息	1,519	1,503
上場関連費用	—	9,855
支払補償費	1,131	1,013
その他	195	468
営業外費用合計	2,845	12,840
経常利益	86,759	227,508
特別利益		
事業譲渡益	85,029	—
特別利益合計	85,029	—
税引前当期純利益	171,788	227,508
法人税、住民税及び事業税	60,478	89,488
法人税等調整額	△3,483	1,280
法人税等合計	56,995	90,769
当期純利益	114,793	136,739

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	利益剰余金			株主資本合計	
		利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計		
当期首残高	20,000	1,600	40,077	41,677	61,677	61,677
当期変動額						
新株の発行	360				360	360
当期純利益			114,793	114,793	114,793	114,793
当期変動額合計	360	—	114,793	114,793	115,153	115,153
当期末残高	20,360	1,600	154,870	156,470	176,830	176,830

当事業年度(自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金		株主資本合計	
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金		
当期首残高	20,360	—	1,600	154,870	156,470	176,830
当期変動額						
新株の発行	284,505	284,505				569,010
当期純利益				136,739	136,739	136,739
当期変動額合計	284,505	284,505	—	136,739	136,739	705,749
当期末残高	304,865	284,505	1,600	291,610	293,210	882,580

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)	当事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	171,788	227,508
減価償却費	13,708	12,142
受取利息及び受取配当金	△38	△81
支払利息	1,519	1,503
助成金収入	△3,024	—
事業譲渡損益 (△は益)	△85,029	—
上場関連費用	—	9,855
売上債権の増減額 (△は増加)	△40,820	△42,690
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△40,634	△183,949
仕入債務の増減額 (△は減少)	—	4,319
未払金の増減額 (△は減少)	36,190	△4,418
未払費用の増減額 (△は減少)	10,452	19,431
未払消費税等の増減額 (△は減少)	18,984	6,602
その他	6,042	812
小計	89,139	51,034
利息及び配当金の受取額	38	81
利息の支払額	△1,519	△1,503
助成金の受取額	3,024	—
法人税等の支払額	△21,949	△81,336
営業活動によるキャッシュ・フロー	68,732	△31,723
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△16,195	△25,764
投資有価証券の取得による支出	—	△10,000
事業譲渡による収入	85,029	—
長期前払費用の取得による支出	—	△2,204
敷金及び保証金の差入による支出	△10,800	△28,270
その他	△2,044	△662
投資活動によるキャッシュ・フロー	55,988	△66,901
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	200,000	—
短期借入金の返済による支出	△200,000	—
長期借入れによる収入	160,000	—
長期借入金の返済による支出	△82,577	△50,004
新株の発行による収入	360	569,010
上場関連費用の支出	—	△5,992
財務活動によるキャッシュ・フロー	77,783	513,014
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	202,504	414,388
現金及び現金同等物の期首残高	122,937	325,442
現金及び現金同等物の期末残高	325,442	739,830

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(持分法損益等)

当社は関連会社を有していないため、該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当社の事業セグメントは、ネット型リユース事業の単一セグメントであり重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)	当事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)
1株当たり純資産額	87.76円	348.23円
1株当たり当期純利益金額	57.40円	61.37円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	—	58.97円

- (注) 1. 当社は、平成26年2月13日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を、また、平成27年3月11日付で普通株式1株につき500株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。
2. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価を把握できないため記載をしておりません。
3. 当社は、平成27年6月17日に東京証券取引所マザーズに上場したため、当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額は、新規上場日から当事業年度末日までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
4. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成25年7月1日 至 平成26年6月30日)	当事業年度 (自 平成26年7月1日 至 平成27年6月30日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	114,793	136,739
普通株式に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純利益(千円)	114,793	136,739
普通株式の期中平均株式数(株)	2,000,041	2,228,279
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	—	90,695
(うち新株予約権(株))	—	(90,695)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	新株予約権4種類 (新株予約権の数190個)	—

(重要な後発事象)

該当事項はありません。