

平成27年6月期 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



目次

01. 会社概要

02. 決算ハイライト

03. 市場環境／成長戦略

04. 今後の見通し

01. 会社概要



01-1. 会社概要

▶ ネット型リユース事業

販売店舗を有しない、インターネットに特化したリユース品の買取及び販売。

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)
資本金	3億486万5,000円
代表	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	225名 (アルバイトスタッフ含む) ※2015年6月30日現在在籍者数
事業拠点	本社 〒104-0031 東京都中央区京橋3-6-18 東京建物京橋ビル3F リユースセンター (6 拠点) 東京都江東区、神奈川県横浜市港北区、埼玉県和光市、 愛知県名古屋市中区、大阪府吹田市、福岡県福岡市南区 錦糸町・墨田Office 〒130-0014 東京都墨田区亀沢3-3-14

01-2. ビジネスモデル

▶ C to B to C

仕入・販売共にマルチチャネル対応で、幅広いニーズに効率的に対応

仕入サイド (一般消費者/法人)

26ジャンルの買取メディア



事前査定依頼



Market Enterprise

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つのチャネルによる買取

出張

宅配

店頭



リユースセンターで一括管理



東京、横浜、埼玉、名古屋、
大阪、福岡の6都市に
リユースセンターを展開。

販売サイド (一般消費者/法人)

主要Eマーケット
プレイスでの販売

ヤフオク!

楽天市場

Amazon

eBay

ReRe

02. 決算ハイライト



02-1. 業績推移

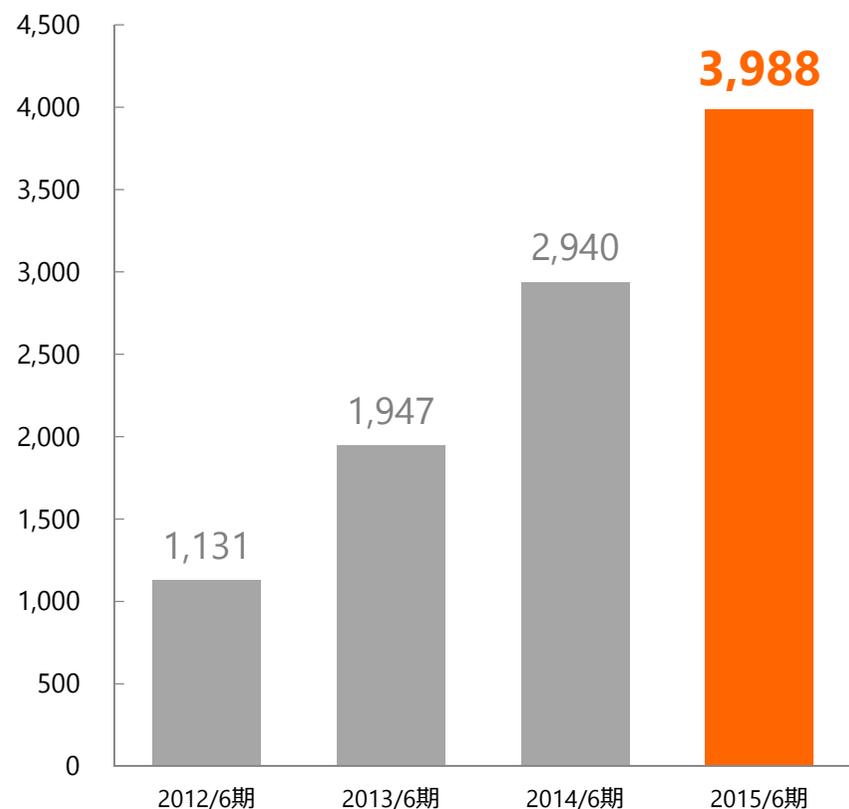
▶ 創業以来の増収増益を達成

効率的な事業体制の構築により、営業利益率が大幅に向上。

売上高

(百万円)

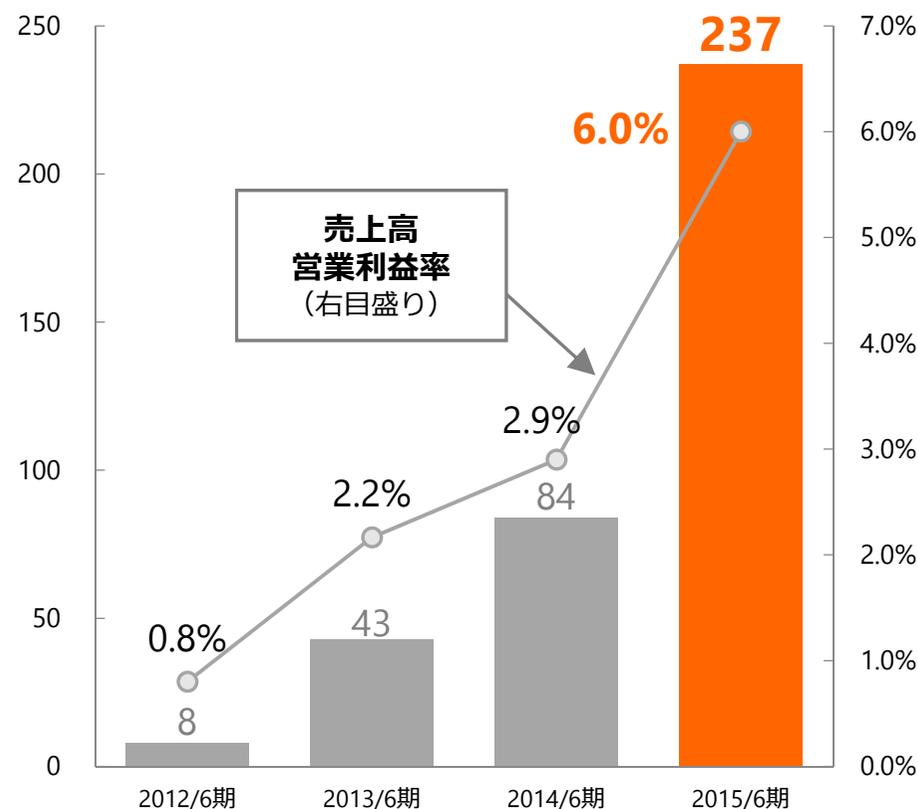
昨対比 135.6%



営業利益／営業利益率推移

(百万円)

昨対比 282.8%



02-2. 損益計算書

単位：百万円

科目	平成26年6月期		平成27年6月期		前期比	増減要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,940	100.0%	3,988	100.0%	135.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規拠点開設（福岡、埼玉） ・大手企業との事業提携 ・商品保証サービス拡充
売上総利益	1,434	48.8%	1,898	47.6%	132.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド商材取扱本格化（原価率の上昇）
販売費及び一般管理費	1,350	45.9%	1,660	41.6%	123.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・WEBマーケティングの効率化 ・業務システムのブラッシュアップ ・業務プロセスの標準化
営業利益	84	2.9%	237	6.0%	282.8%	—
経常利益	86	3.0%	227	5.7%	162.2%	—
当期純利益	114 (※)	3.9%	136	3.4%	119.1%	—

(※) 平成26年6月期は、フリーマーケット事業譲渡による特別利益85百万円を計上

02-3. 貸借対照表

単位：百万円

項目	平成26年6月期	平成27年6月期	増減	増減要因
流動資産 <u>(内、商品)</u>	535 <u>(125)</u>	1,181 <u>(309)</u>	646 <u>(183)</u>	・公募増資による現預金の増加 ・仕入拡大による商品の増加
固定資産	74	119	45	・新規拠点開設による建物、車両、保証金等の増加
資産合計	609	1,301	691	—
流動負債	301	336	35	・業容拡大による未払消費税、未払法人税等の増加
固定負債	131	81	▲50	・長期借入金の減少
負債合計	433	418	▲14	—
純資産合計	176	882	705	・公募増資による資本金、資本準備金の増加 ・利益剰余金の増加
負債・純資産合計	609	1,301	691	—

02-4. キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

項目	平成26年6月期	平成27年6月期	増減	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	68	▲31	▲100	・仕入拡大による、たな卸資産の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	55	▲66	▲122	・拠点展開による、有形固定資産の取得、 保証金の差入による減少 ※：前期は事業譲渡益による収入有（85）
財務活動による キャッシュ・フロー	77	513	435	・新株の発行による収入による増加
現金及び現金同等物の 増減額	202	414	211	—
現金及び預金同等物の 期首残高	122	325	202	—
現金及び現金同等物の 期末残高	325	739	414	—

03. 市場環境／成長戰略



03-1. EC市場

▶ EC市場規模 = 12.8兆円 (2014年度 / 経済産業省調査)

2013年度比で、14.6%増。 / EC化率 (全消費に占めるEC割合) はわずか 4.37%

消費者の動向

物品売買時に、インターネット比較サイト等で、リユース品も含めた価格比較が常態化。



主要なEコマースサイトの動向

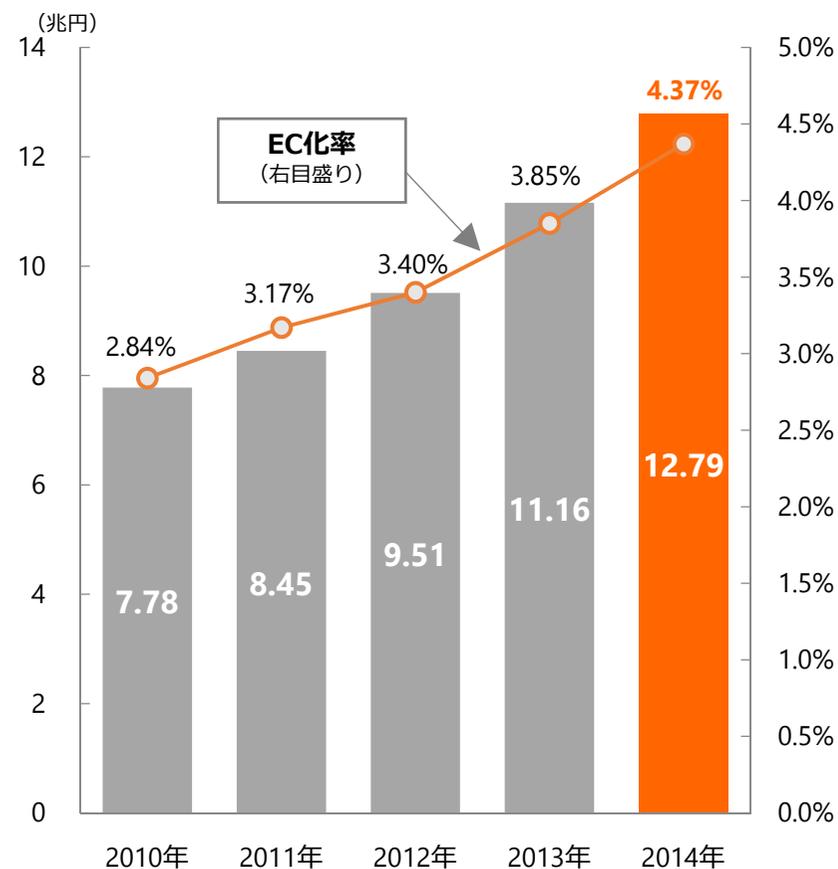
新品を中心に扱っていたEコマースサイトが、新品とリユース品を併売する傾向を強める。



今後のEC市場は、**新品に加えてリユース品が合わせて牽引する**と考えられ、リユース品サプライヤーの役割が重要になってくると考えられる。

一方、EC市場にリユース品を安定供給できる事業者は限定されており、**当社がリユース品サプライヤーとしての機能を担う。**

(参考) EC市場規模推移



注：自動車、バイク、原付バイクを除く
出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より作成

03-2. リユース市場

▶ リユース市場規模 = 1.5兆円 (2013年度/リサイクル通信推計)

2012年度比で、9.7%増 / 未だ利用経験者が少なく、開拓余地が大きい

国家的背景

国策として環境負荷軽減社会への取組が本格化。
「3R」「エコ」「もったいない」



個人の購買意識

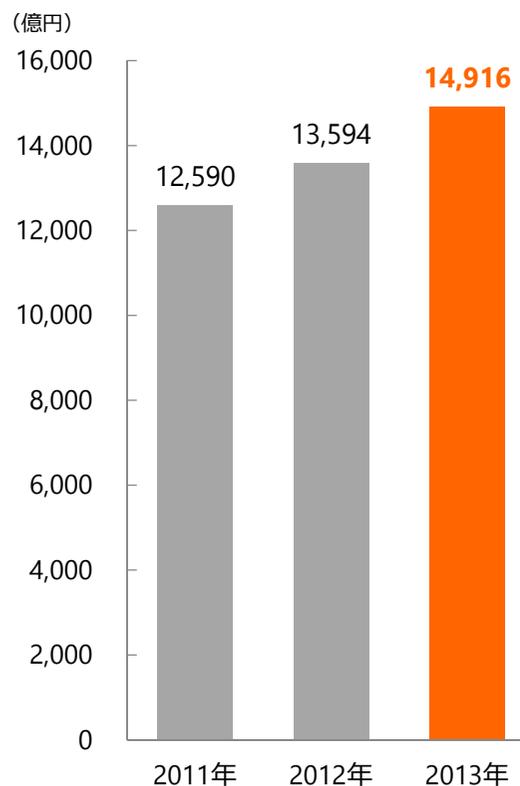
「かしこい消費」の意識が高まり、価格優位性が高い
リユース品への購買意欲が高まる。



物品購入にあたり、
新品とリユース品を比較した購買活動となる
ことがより加速すると考えられる。

一方、リユース品には「不透明感」「不安感」が
付きまとうが、それらを払拭し、
**当社がリユース品における「安心」「安全」
な購買先としての機能を担っていく。**

(参考) リユース市場規模推移



注：自動車、バイク、原付バイクを除く
出所：リサイクル通信
「中古ビジネスデータブック2015」より作成

(参考) その他統計データ

リユース品を購入したことがある	38%
不要品を売却したことがない	62%
使わなくなったブランド品が 自宅にある	54%
使わなくなったパソコンや 周辺機器が自宅にある	60%

出所：環境省「リユース業者の環境意識高度化事業消費者への
アンケート調査結果」より作成

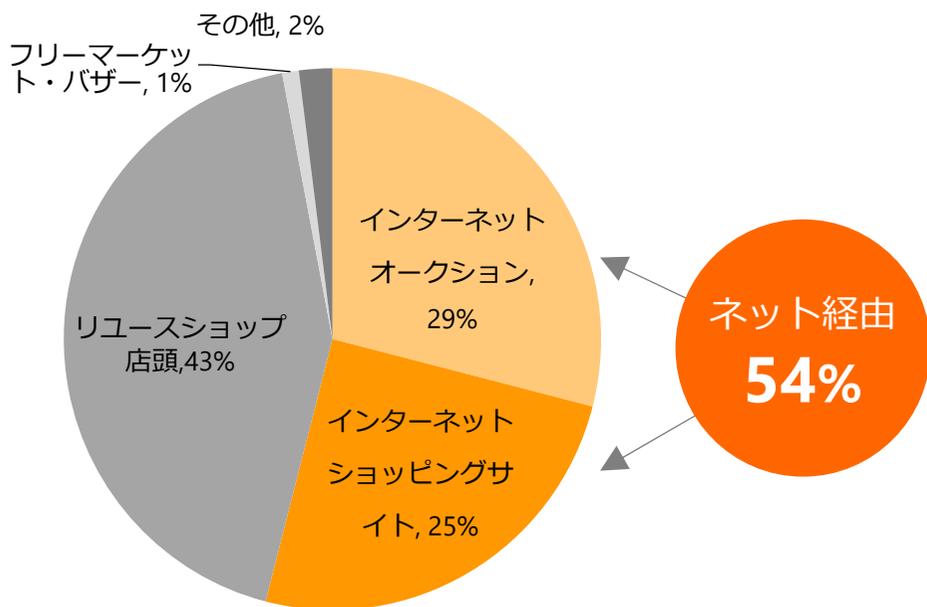
03-3. EC市場×リユース市場

▶ 購入経路の54.0%がインターネット経由 (2012年度/環境省調査)

また、物品の引渡しを想定して商品を利用している消費者は若い年代に多い。

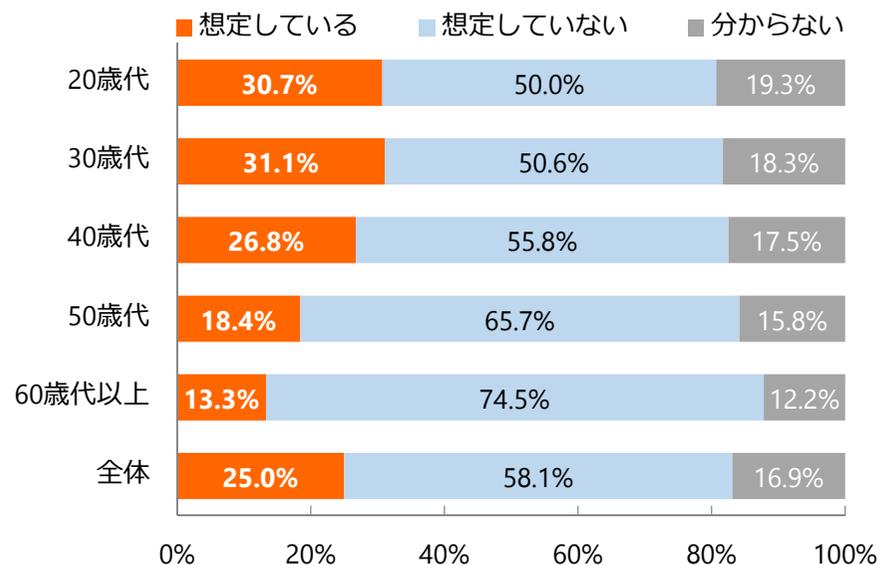
リユース品の購買経路

「ネットオークション」、「ショッピングサイト」を合計したインターネット経由が「店頭」を上回り、そのシェアを逆転。



リユース・中古品としての引渡しを想定した利用について (年代別)

売却を考えて商品を利用している消費者は若年層に多く、将来的にもネット経由の比率は上昇していくと考えられる。(シェアードエコノミーの思想が、若年層を中心に浸透)



注：自動車、バイク、原付バイクを除く
出所：環境省「リユース品の流通状況・市場規模調査の実施概要（案）」より作成

03-4. 成長戦略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

大都市圏へ新規拠点を開設することで、更なる仕入基盤の強化を図る。

- ★ …新規リユースセンター開設予定都市
- 📍 …既存リユースセンター所在地



アクション

3年以内に5拠点のリユースセンターを新設（予定）

目的

仕入基盤の更なる拡充

- ・「出張買取」「店頭買取」における人口カバー率を向上させる。
- ・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る。
- ・換金ニーズにいち早く対応、かつ送料の削減を図ることで更なる高価格買取を実現し、顧客満足度を向上させる。

03-5. 成長戦略② ～垂直展開～

▶ 取扱商材、販売チャネル、顧客の深耕と拡充

収益基盤となるターゲットを多方面で充実させる。

取扱商材

- 現在展開している26カテゴリー以外の商材へ、取扱幅を拡大する。
- 既存カテゴリーの専門性を高め、「総合性」と「専門性」を高次元で両立させる。

販売チャネル

- 自社ECシステムの構築による、サービスレベルの向上。
- 海外拠点展開を見据えた、越境ECへの対応。

顧客

- 会員サービスの立ち上げによる、顧客の囲い込みと効率的な販促活動。
- 将来的な、ストック型ビジネス立ち上げに向けての基盤構築

03-6. 成長戦略③ ～新サービス創造～

▶ 積極的なIT投資による、新サービスの創造

IT×リユースで、シェアードエコノミーを支えるインフラの一翼を担う。

新サービス 構築の背景

「かしこい消費」への意識がさらに強まり、様々な商材で「不要になった時に売ることを前提とした商品購入」を行う消費者が増えると考えられる。
=シェアードエコノミーの概念が浸透。

これまでの IT投資

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係わるシステムの構築。
⇒現在の「ネット型リユース」の効率化、標準化を目的とした投資。

今後の IT投資方針

今後、更に進化するであろう顧客ニーズを充足させるためのサービス開発に投資。
まずは、売り手、買い手の顧客資源を接続する、自社ECサービスの展開。

その後も

今後は、それにとどまらず、消費者が安心して物売り買いできる環境を構築し、「シェアードエコノミー」を支えるインフラとなるようなサービスを開発。

04. 今後の見通し



04-1. 中期目標指標

▶ 3～5年の間に、以下の目標指標達成を目指す

成長戦略の実行による、収益基盤、財務基盤の拡充。

売上高

100億円

営業利益

10億円

04-2. 平成28年6月期 業績予想

▶ 「積極的先行投資」と 「既存体制の更なる効率化」

様々な先行投資を積極的に実施しつつも、成長率、利益水準を維持する。

単位：百万円

科目	平成27年6月期		平成28年6月期		前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,988	100.0%	5,250	100.0%	131.6%
営業利益	237	6.0%	320	6.1%	134.6%
経常利益	227	5.7%	321	6.1%	141.3%
当期純利益	136	3.4%	200	3.8%	146.3%

04-3. 平成28年6月期 アクションプラン

水平展開

■ 新規拠点の開設

平成27年10月 神戸リユースセンターを新規開設予定。
全国7拠点体制へ。

垂直展開

■ 越境ECの対応力強化

海外Eマーケットプレイスへのテストマーケティング。
本格的な海外展開に向け、まずは越境ECの対応力強化。

新サービス 創造

■ 新ブランド、自社ECサイトのリリース

平成27年9月7日、 ReRe をリリース。
(<https://www.rere.jp/>)

リユースにもっと安心を。



New Reuse Brand

Announcement

発表！リユースの新ブランド ReRe

今夏、新サービスをスタート

2015年9月、マーケットエンタープライズから新しいリユースブランドが誕生します。

その名は「ReRe (リリ)」。このブランドを掲げて、買取・販売を含めたリユースの新しい総合サービスをスタートいたします。

全国に広がるリユースセンターを軸に、ウェブ やアプリを通してさらなる利便性と安心をお届けして、

リユース・e コマースのスタンダードモデルを築いてまいります。どうぞご期待ください。

安心のリユースをすべての方にー "for the Real Reuse"

私たちが「ReRe」というネーミングに込めたのは、「いままでになかった安心のリユースサービス」をつくるという決意です。

いつでもどこでもかんたんに売買できる安心のプラットフォームをつくり、誰もが意識することなく、

日常的にリユースを楽しむライフスタイルを定着させていきます。

ひと目で信頼していただけるリユースの象徴になること。そんな思いを込めて、新しいブランド「ReRe」を展開してまいります。

リユースにもっと安心を。



安心のリユースをすべての方に — "for the Real Reuse"

リユースにもっと安心を。
ReRe
 安心のリユースをすべての方に — "for the Real Reuse"

買取サービスについて

ReRe Members 会員募集中!

CATEGORIES

おすすめカテゴリ

時計 > 腕時計 > レディース > クォーツ



カルティエ SM QZ SS/YG
 Cartier カルティエ サントスガルベ SM QZ SS/YG 腕時計 レディースクォーツ
 127,778円 (税別) + 送料

在庫: 1点
 1~2日以内に発送予定

商品一覧を見る

商品説明

カルティエ独特のビスモチーフ。高級感とクラシカルな雰囲気の魅力が魅力のお品です。



スペック情報

ブランド	カルティエ	サイズ	約23mm (リユース除く)
高級名	サントスガルベ	仕様	クォーツ
タイプ	SM レディース	型番	SM QZ SS/YG
文字盤色	オフホワイト	ReRe 製品番号	1051801-Y1351457
素材	SS/YG		

欲しかったブランドが勢揃い

アンティークから高級腕時計まで

手の届かなかったカメラを今こそ手に入れよう

保証付き家電で購入後も安心

高品質オーディオをReReだけの価格で

状態の良い楽器を厳選して集めました

お支払いについて

お支払い方法は銀行振込、代金引換 (現金に限る)、クレジットカード、Ono ショッピングクレジットがご利用いただけます。

VISA JCB 楽天カード 三井住友カード 三菱UFJカード 住友カード かんぽ生命カード

ショッピングローン払い始めました **3,000円**~

配達について

配送は原則お引継ぎでお届けいたしますが、大型の高価な商品の一部は、ヤマトホームコンビニエンス「らくらく家財宅急便」でお届けします。ご注文確認 (前払いの場合はご入金確認) の翌日発送を心がけておりますが、万が一出荷が遅れる場合はメールでご連絡致します。

営業時間について

ネットのご注文は24時間受け付けております。お電話でのお問合せは下記の時間帯にお断りいたします。

9:15 - 18:00

配達時間帯

午前中 12-14 14-16 16-18 18-21

ヤマトホームコンビニエンス **らくらく家財宅急便**

配達時間帯

午前中 12-15 15-18 18-21

最近見た商品

SHARP ヘルシオ AX-KP100R ウォーターオープンレンジ レッド

ウォルテック W3822-B フォルティス 619-27-92 クロノグラフメンス Android 腕時計 メンズ 自動巻

Cartier カルティエ サントスガルベ SM QZ SS/YG 腕時計 レディースクォーツ

NEW ARRIVALS

新着商品

EPSON エプソン EPSON カラリオ EP-960A プリンター 4,019円 (税別) ~

Canon カニオン COCINA ステンレスインクジェット 4色 10000ページ印刷可能 10000ページ対応 5,339円 (税別) ~

Apple アップル MacBook Pro Retina M17A14 14インチディスプレイ 244,125円 (税別) ~

Apple アップル MacBook Air M17320A ノートパソコン 128,160円 (税別) ~

商品一覧

商品画像	コンディション	価格 (税別)	商品詳細	買カートに入れる
	1~2日以内に発送予定	127,778円 + 送料	残り1点 商品番号: Y1351457	

説明: 残り1点
 商品番号: Y1351457

説明: 約14cm、付属品: なし
 カルティエ サントスガルベ SM QZ SS/YGコンビです。高級感とクラシカルな雰囲気の魅力が魅力のお品です。中古品のため、風防以外全体に小キズが見られます。まだまだお使いいただけるお品です。

リユースにもっと安心を。
ReRe
 安心のリユースをすべての方に — "for the Real Reuse"

買取サービスについて

ReRe Members 会員募集中!

■ BUSINESS STRATEGY



ライフスタイルに根付いた安心できるリユースサービス “ReRe”

- ① いつでも、どこでも、簡単ステップで気軽に “ReRe”
- ② C to B to C モデルだからこそ実現できる高価格品の “ReRe”
- ③ 動作保証, 延長保証, 買取保証の3大安心保証サービスで安心の “ReRe”

■ BUSINESS STRATEGY

安心のリユースをすべての方にー "for the **Real Reuse**"

リユースに対する元来のイメージを払拭する為、
ReRe ブランディング強化





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。