



(東証マザーズ : 3135)

2020年6月期第3四半期 決算補足説明資料

2020年5月15日

- ① 当社を取り巻く社会的課題と成長戦略
- ② 2020年6月期 第3四半期決算概況
- ③ セグメント別事業の概況
 - ・ ネット型リユース事業
 - ・ メディア事業
 - ・ モバイル通信事業
- ④ 2020年6月期 業績予想

- ① **当社を取り巻く社会的課題と成長戦略**
- ② 2020年6月期 第3四半期決算概況
- ③ セグメント別事業の概況
 - ・ ネット型リユース事業
 - ・ メディア事業
 - ・ モバイル通信事業
- ④ 2020年6月期 業績予想

当社を取り巻く新たな社会的課題

マーケットエンタープライズでは、おいくらへのシステム投資やメディア事業の強化、M&Aなどを通じてデジタルシフトに向けた準備を従前より進行。

新型コロナウイルス感染症拡大を予防する新しい生活様式
→デジタルシフトがさらに加速

密接：店舗営業・訪問営業



デジタル集客

密集：オフィスに集結して業務
密閉：閉ざされた空間の忌避



テレワーク

当社はお客様のデジタルシフト需要を取り込む準備ができている

デジタル集客

ネット型 リユース 事業

- **おいくら**による全国のリサイクルショップの集客支援
- デジタル化が進んでいない分野への積極進出→**農機具分野の強化**

メディア 事業

- 自社メディアによる**Web集客支援**

モバイル 通信事業

テレワーク

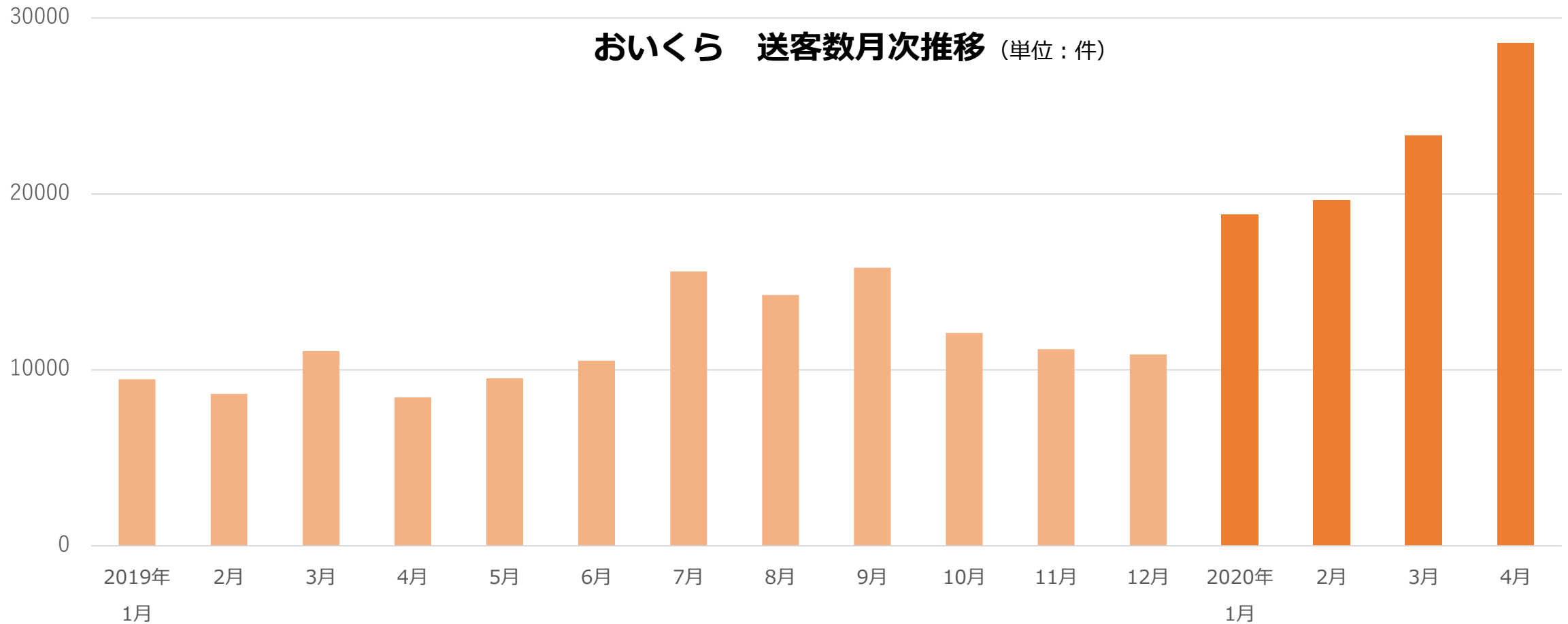
在宅業務のための通信環境構築
→**WiMAXサービス**の普及支援

全国のリサイクルショップの集客支援プラットフォーム

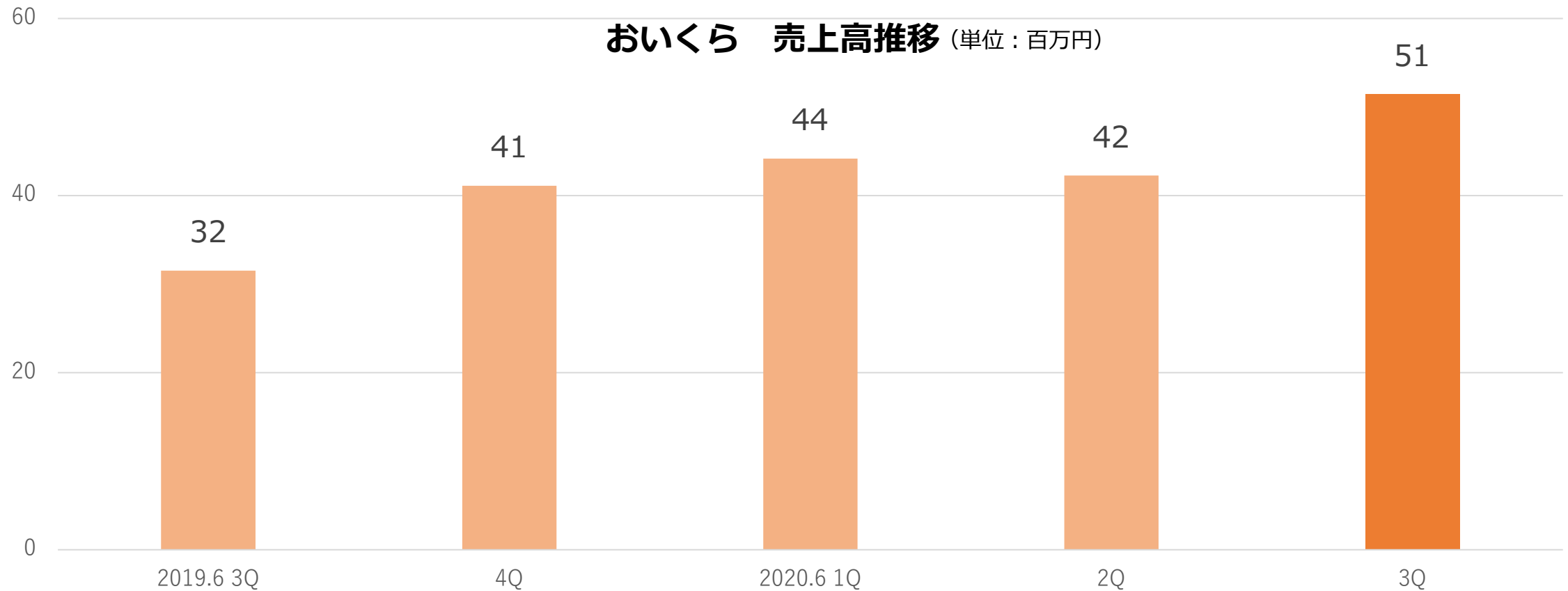


デジタルシフト支援①：ネット型リユース事業 おいくら

デジタルシフトの流れを受けて、送客数は増加傾向

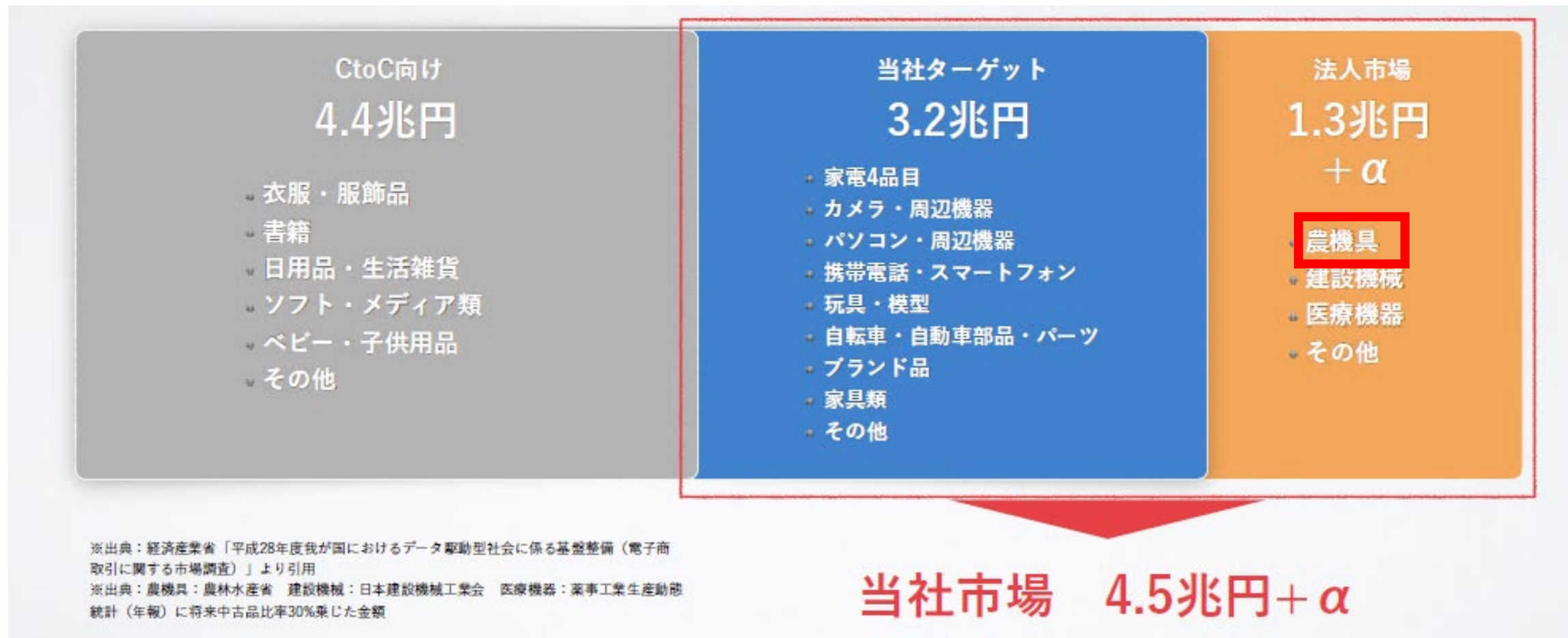


送客ロジック改修などのシステム投資を進めた結果、第3四半期売上高は増加。需要の本格的取り込み準備完了



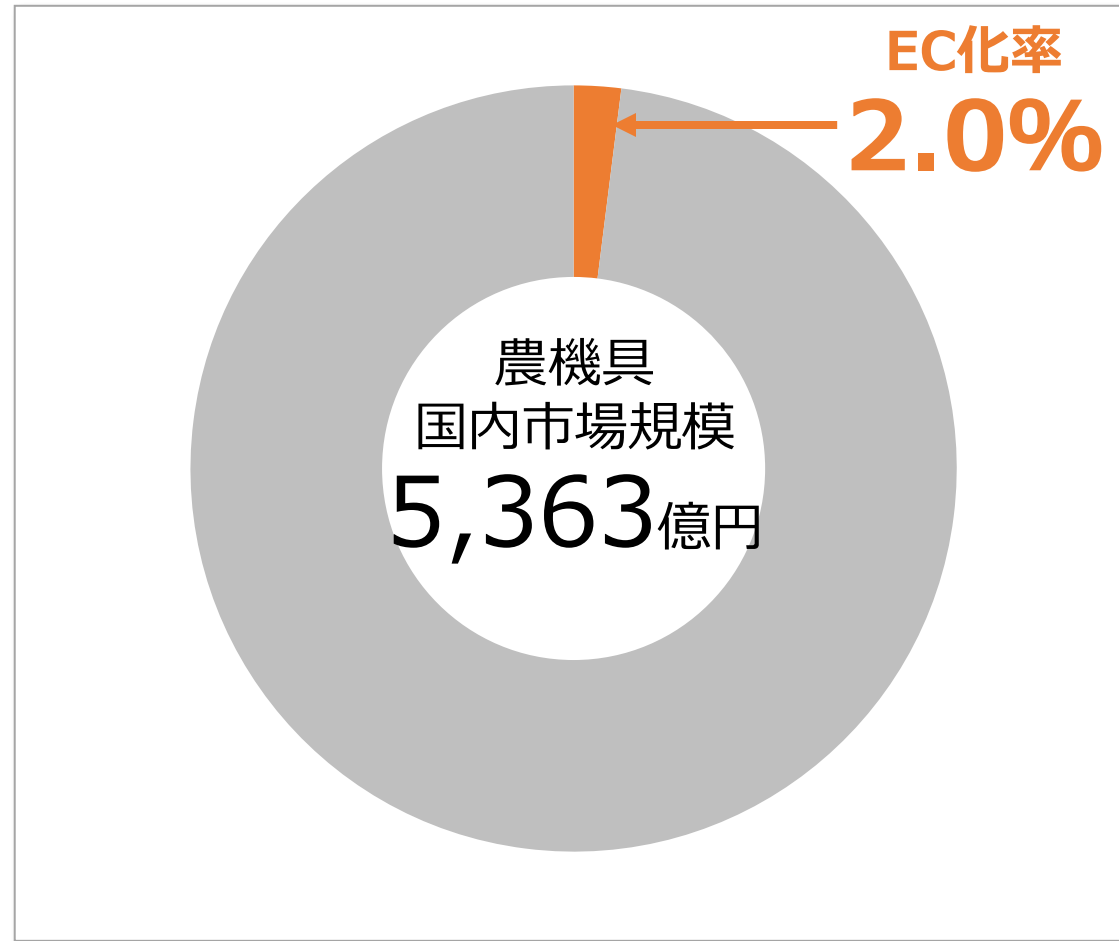
デジタル化推進②：ネット型リユース事業 農機具

デジタルシフトが遅れている法人市場をターゲット



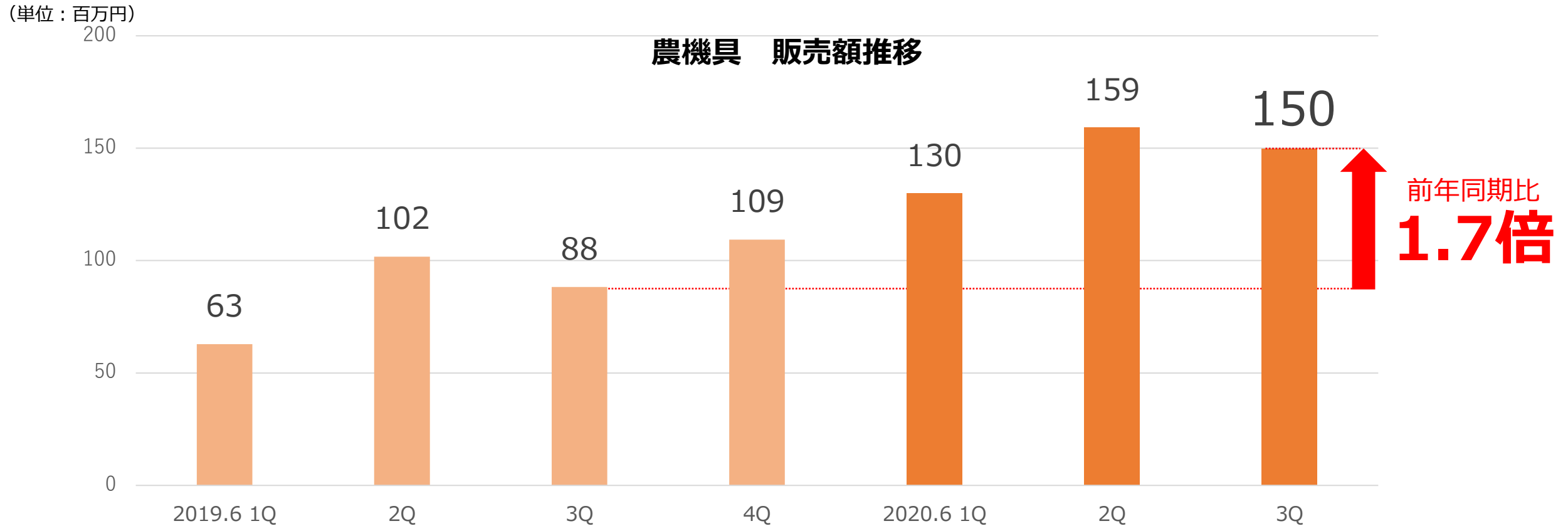
デジタル化推進②：ネット型リユース事業 農機具

農機具のEC化率はわずか2.0%。市場拡大余地は大きい



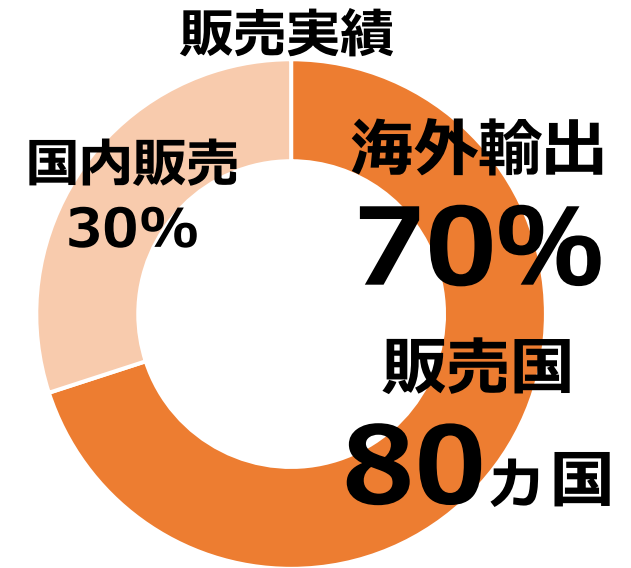
出典：一般社団法人日本農業機械工業会「2019年出荷実績（確定値）」
財務省通関統計「農業機械輸出実績」「農業機械輸入実績」
EC販売額は当社推計

農機具買取・販売ビジネスは順調に拡大



中古農機具の海外輸出を行う旺方トレーディング社より農機具事業を 新設子会社(株)MEトレーディングが事業譲受 (2020年4月28日発表)

新設子会社	株式会社MEトレーディング
営業所	鳥取県鳥取市、栃木県小山市
事業内容	中古農機具の買取・販売、海外輸出
運営メディア	農機具買取メディア 「農機具買取ドットコム」「カウトラネット」 会員制海外向け販売サイト「FARM MART」運営



国内最大級の中古農機具に特化したマーケットプレイス「JUM」を 新設子会社(株)UMMが事業譲受 (2020年5月15日発表)

新設子会社	株式会社UMM
所在地	東京都
事業内容	農機具を中心とした古物の マーケットプレイスの企画・運営

UMMという社名の由来は、Used Machine Marketの略で、国内のみならず海外にも日本の優良な中古農機具を提供するためのマーケットプレイスを構築するという想いを込めました。

流通取引金額(GMV) **12億円** (2019年実績)

累計登録
農機具事業者 **698事業者**

農家会員数 **4,574名**



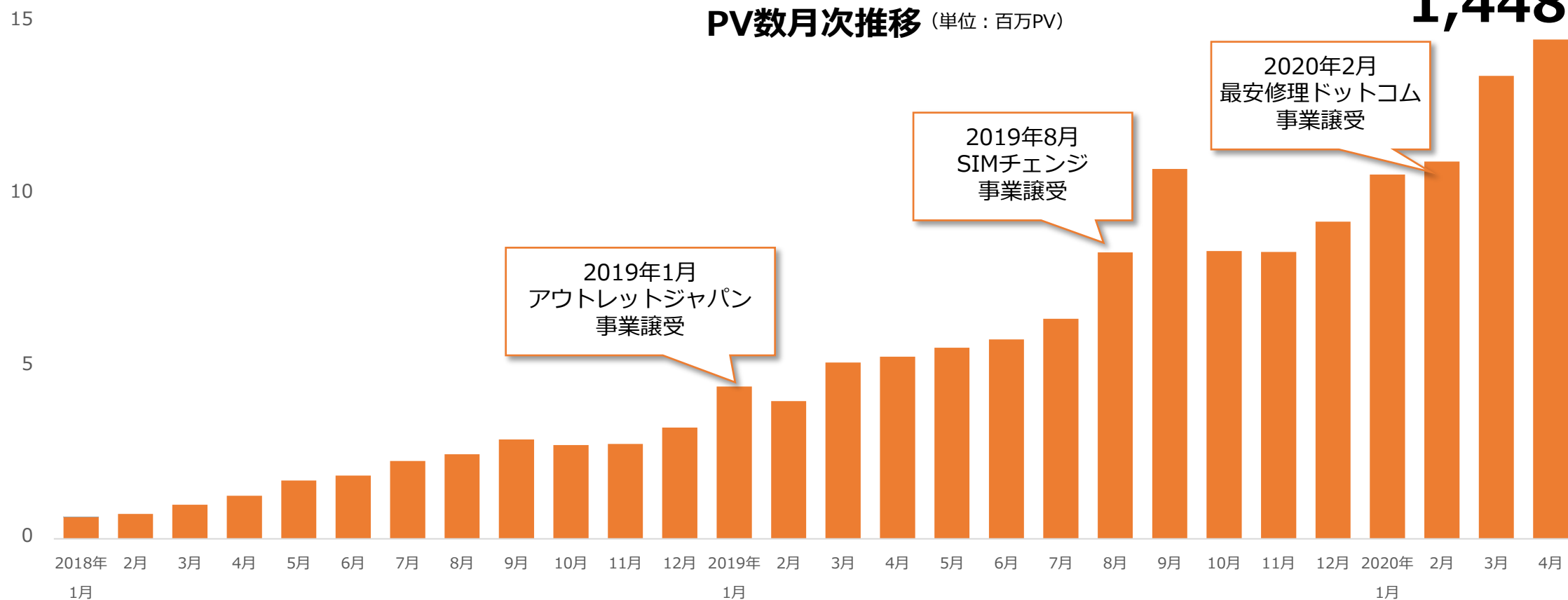
自社運営メディアによる広告主様の集客を支援



自社運営のノウハウを活かし、露出数（PV）は増加傾向
さらに外出自粛要請を受け「巣ごもり生活」の需要取り込み

4月合計
1,448万PV

PV数月次推移（単位：百万PV）



修理店の集客支援サービスを事業譲受。事業領域を拡大中

通信関連



生活関連



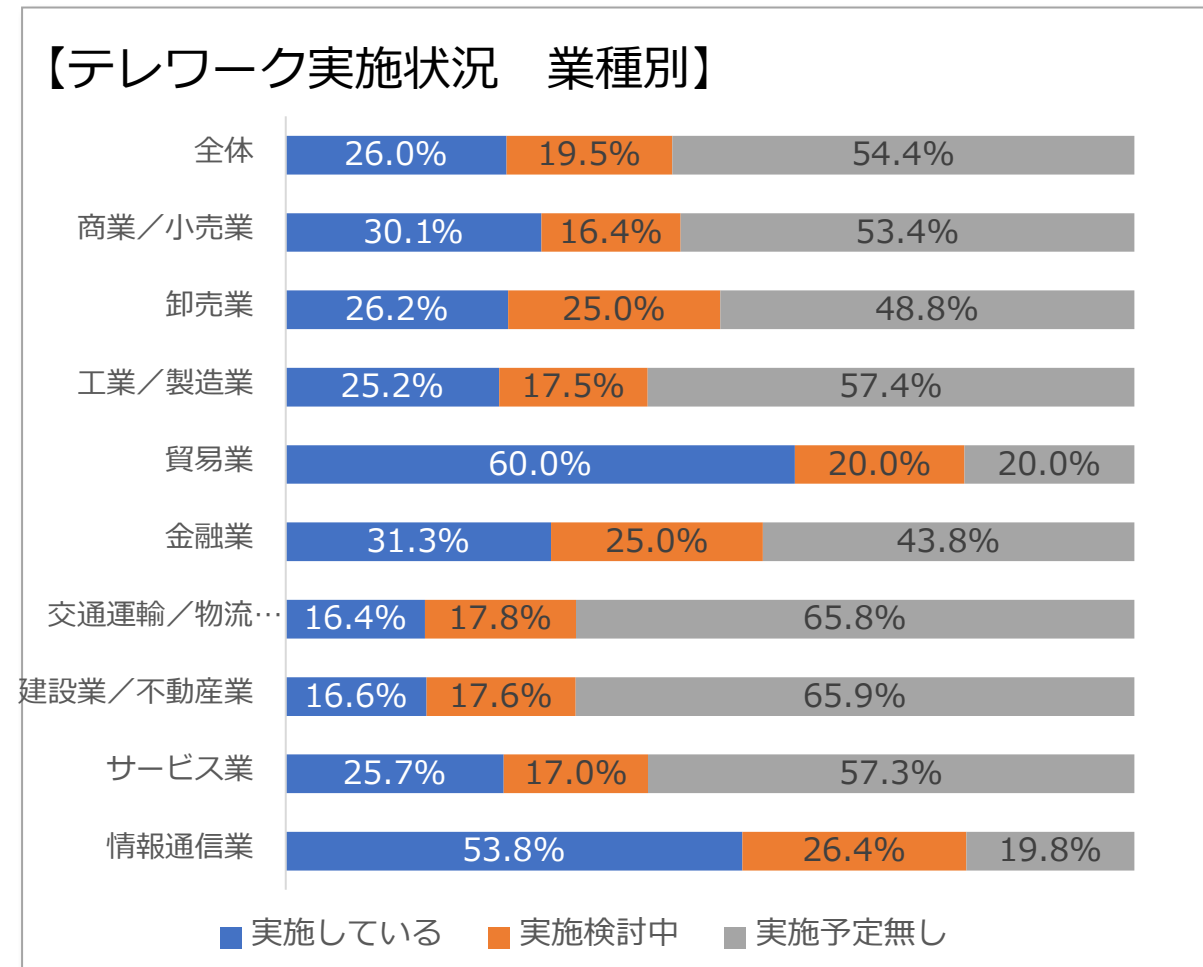
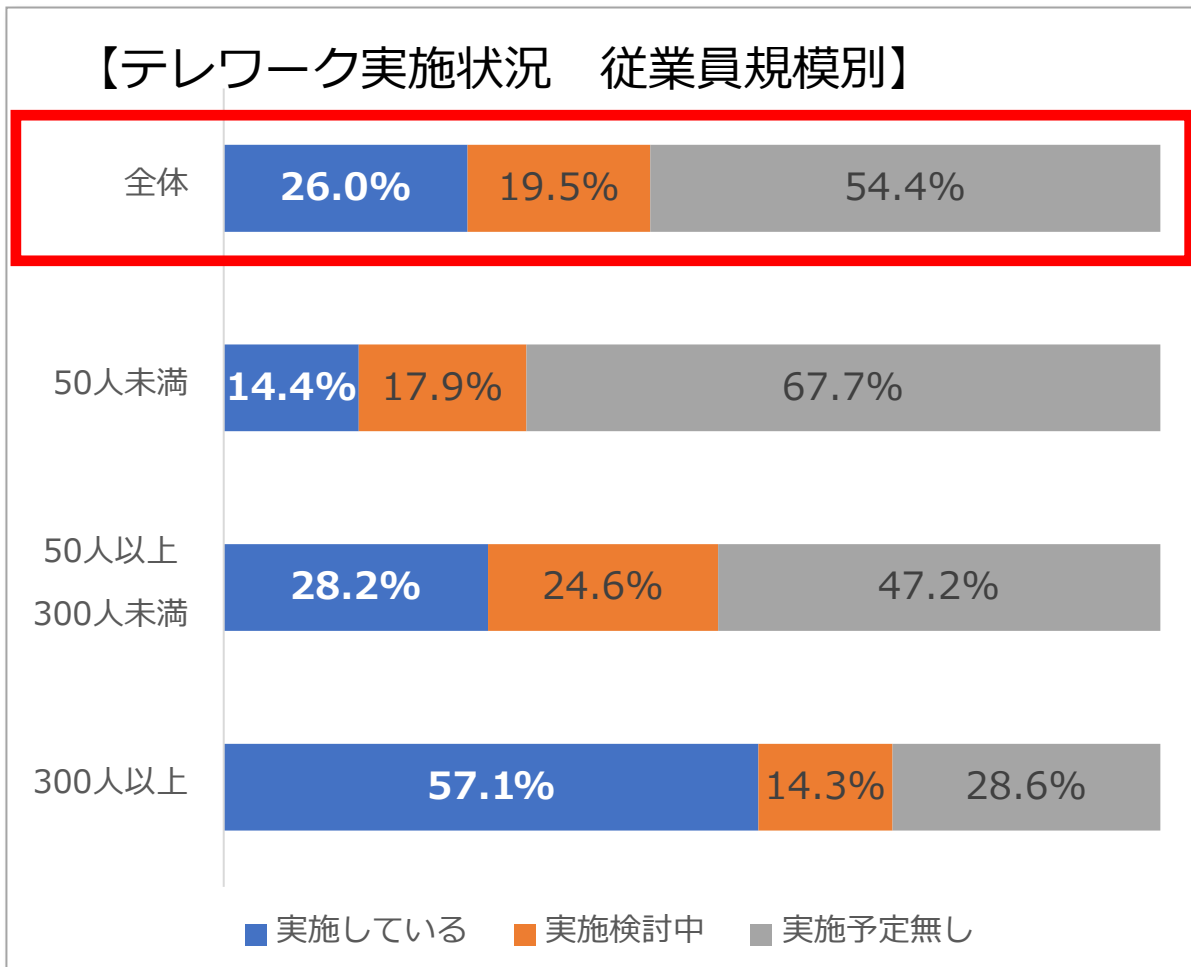
リユース関連



修理関連

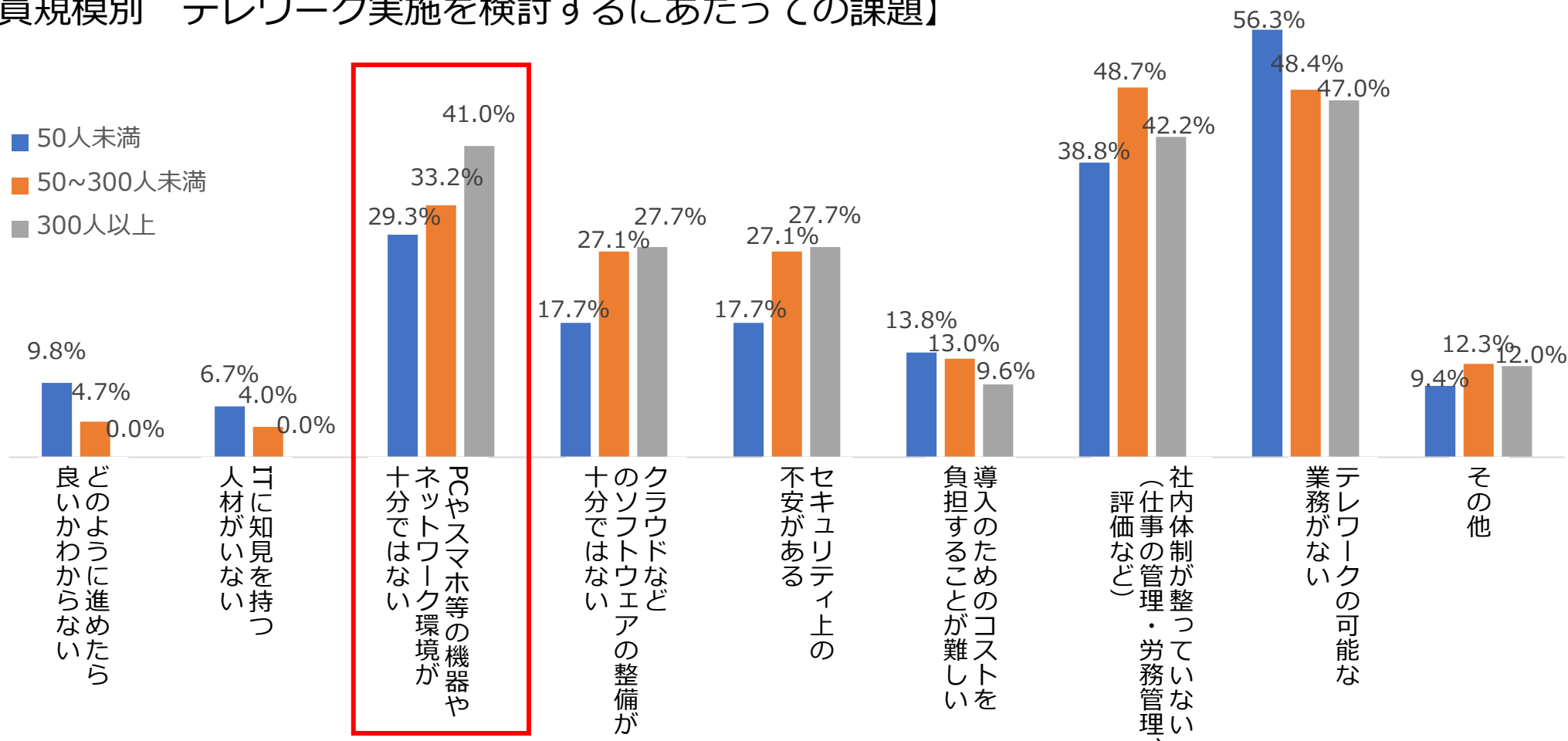


東京でもテレワーク実施企業は1/4程度

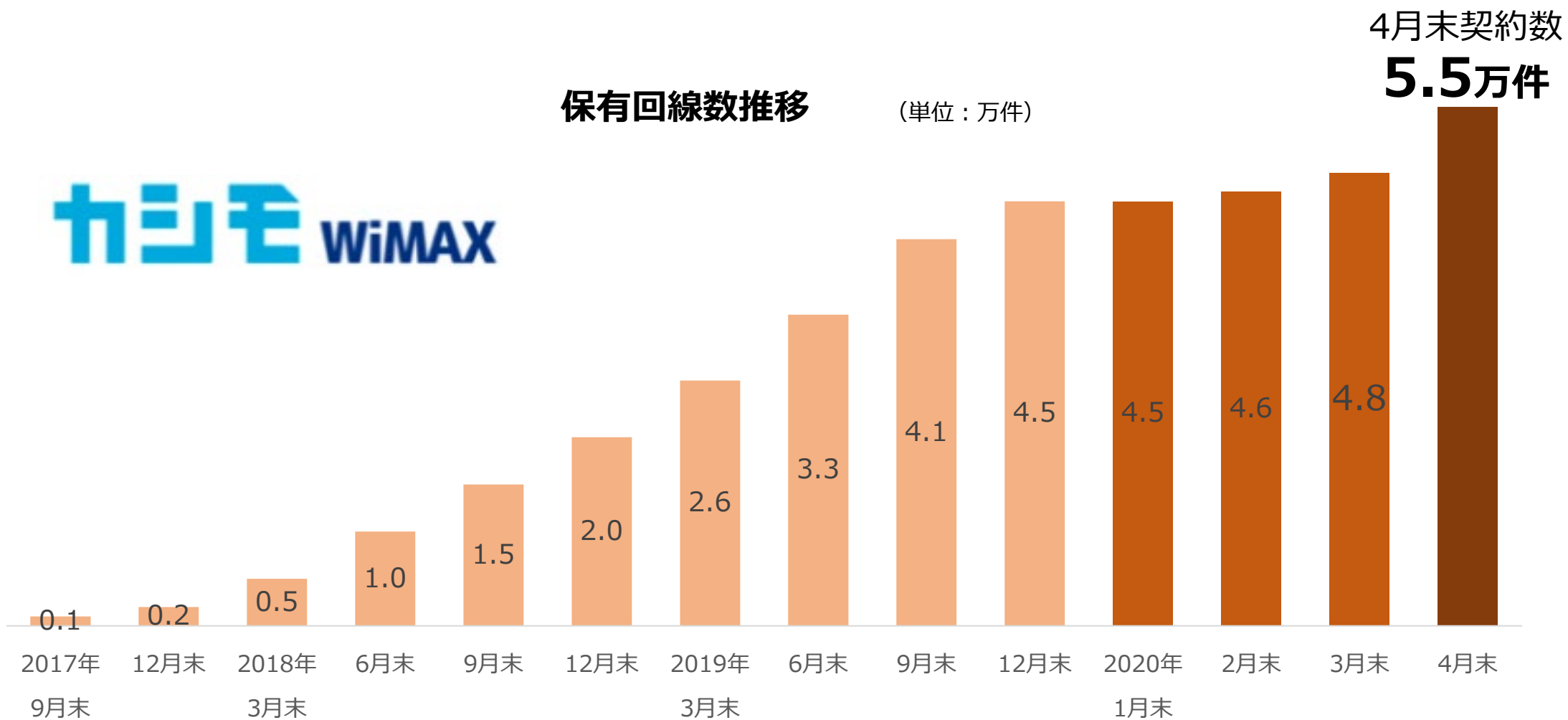


テレワーク実施にはネットワーク環境の整備に課題を抱えている

【従業員規模別 テレワーク実施を検討するにあたっての課題】



4月に入り保有回線数が急拡大。需要はしばらく継続する見通し



- ① 当社を取り巻く社会的課題と成長戦略
- ② **2020年6月期 第3四半期決算概況**
- ③ セグメント別事業の概況
 - ・ ネット型リユース事業
 - ・ メディア事業
 - ・ モバイル通信事業
- ④ 2020年6月期 業績予想

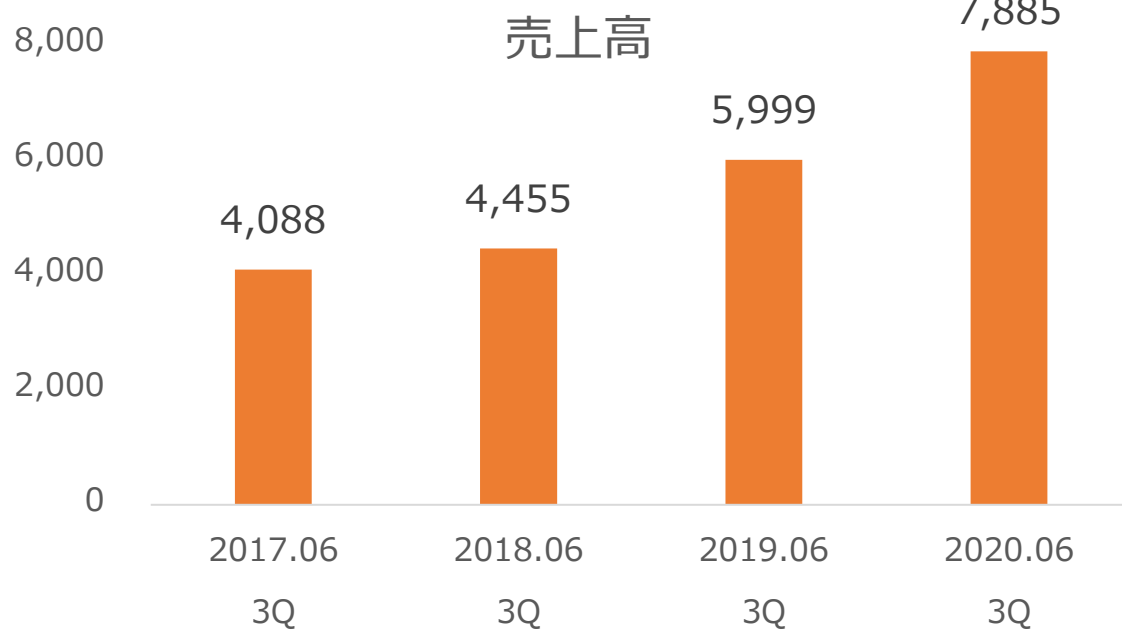
2020年6月期
第3四半期累計

第3四半期累計で、過去最高売上高・営業利益を更新

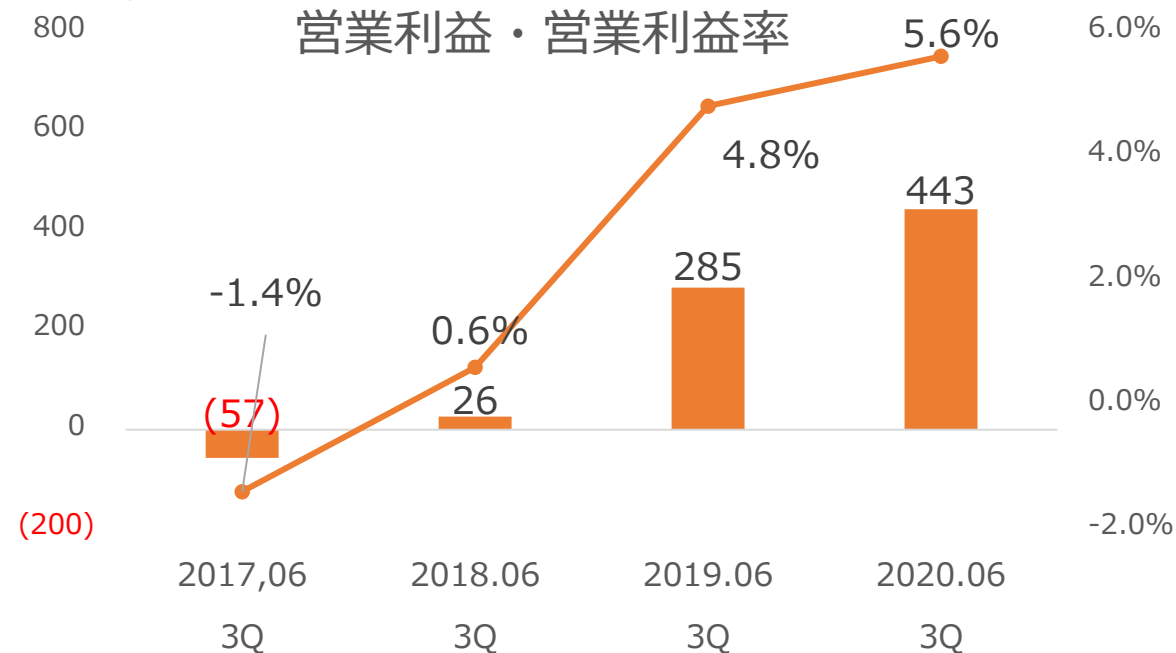
売上高 78億円 前年同期比 +31.4%

営業利益 4億円 前年同期比 +55.2%
営業利益率は、4.8%→5.6%へ、0.8pt上昇

(単位：百万円)



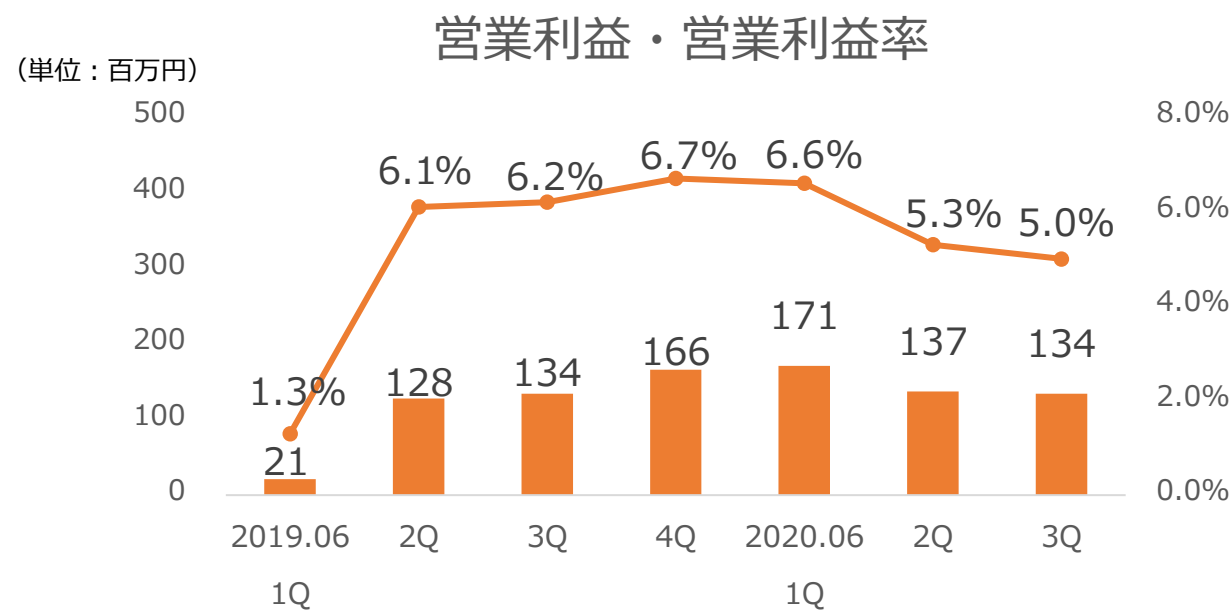
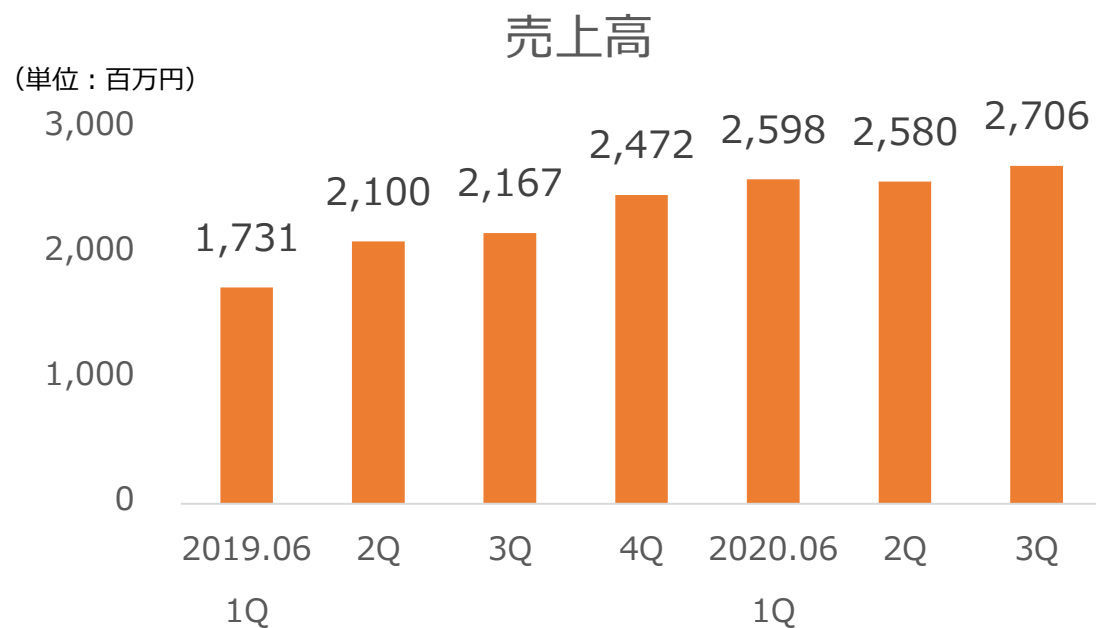
(単位：百万円)



2020年6月期
第3四半期

第3四半期は、ネット型リユース、メディアの寄与により増収。
一方、1月2月におけるモバイル通信の新規回線獲得不振により営業減益。

売上高 前年同期比 +24.9%、
営業利益 前年同期比 ▲0.6%



(単位：百万円)	2019年3Q 累計	2020年3Q 累計	増減率
売上高	5,999	7,885	+31.4%
売上総利益	2,433	3,019	+24.1%
営業利益	285	443	+55.2%
(営業利益率)	4.8%	5.6%	—
経常利益	283	443	+56.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	135	246	+81.9%

セグメント別業績推移

今期より3セグメントでの開示を開始 新規2事業は順調に立ち上がり

(単位：百万円)	2019年6月期 3Q累計 (参考)	2020年6月期 3Q累計	増減率
売上高	5,999	7,885	+31.4%
ネット型リユース事業	4,629	5,229	+13.0%
メディア事業	99	429	4.3倍
モバイル通信事業	1,346	2,430	1.8倍
連結消去	▲74	▲203	—

※2020年6月期より複数セグメントによる経営管理を開始したため、2019年6月期3Qの売上高は参考値として記載しています。

- ① 当社を取り巻く社会的課題と成長戦略
- ② 2020年6月期 第3四半期決算概況
- ③ **セグメント別事業の概況**
 - ・ **ネット型リユース事業**
 - ・ **メディア事業**
 - ・ **モバイル通信事業**
- ④ 2020年6月期 業績予想

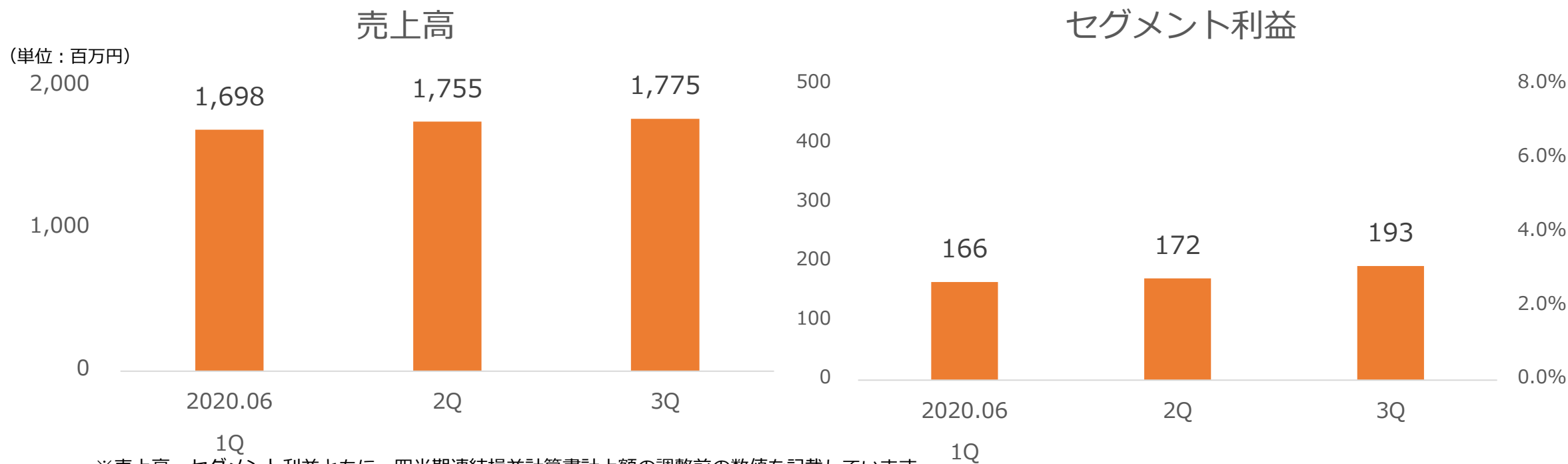
2020年6月期
第3四半期

第3四半期は堅調に推移

4月は緊急事態宣言を受け買取拠点の時短営業開始に伴い店頭・出張買取件数は減少、一方で宅配買取は増加

売上高 前四半期対比 +1.1%

セグメント利益 前四半期対比 +11.7%、
セグメント利益率9.8%→10.9% 1.1pt改善



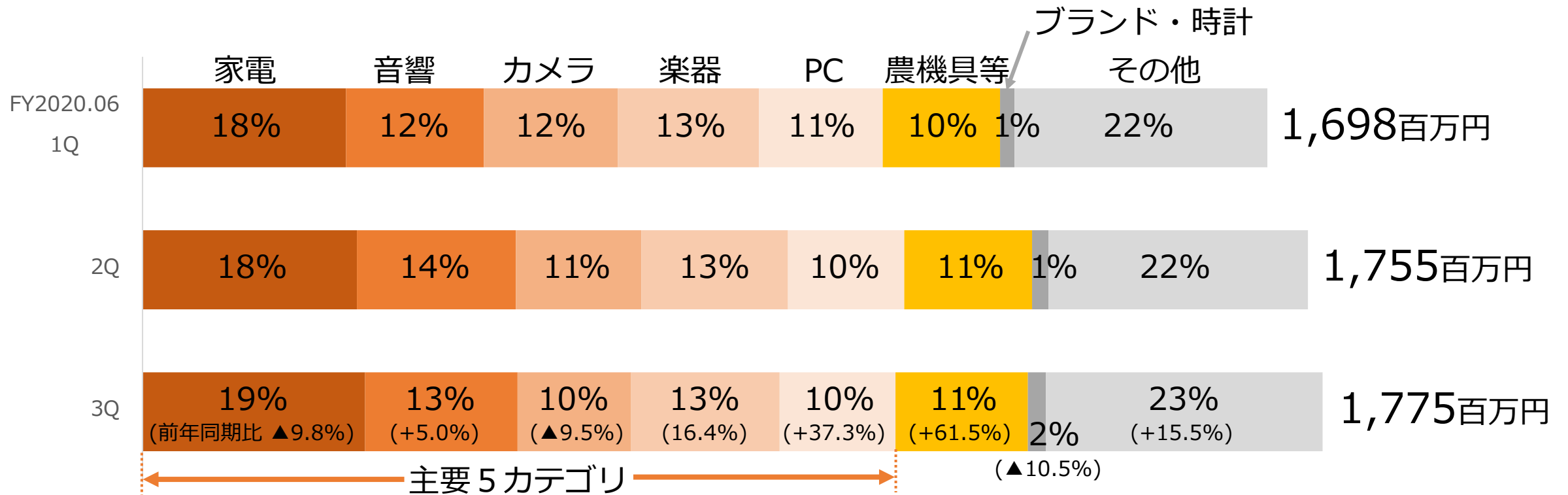
※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

ネット型リユース事業 商材別売上高比率

商材別 売上高動向

主要カテゴリでは家電、カメラが減少。楽器、音響、PCが増加
戦略分野として注力する農機具が順調に推移

- ・その他分野では、ホビー系（鉄道模型等）が伸長



ネット型リユース事業 商品在庫・在庫回転数

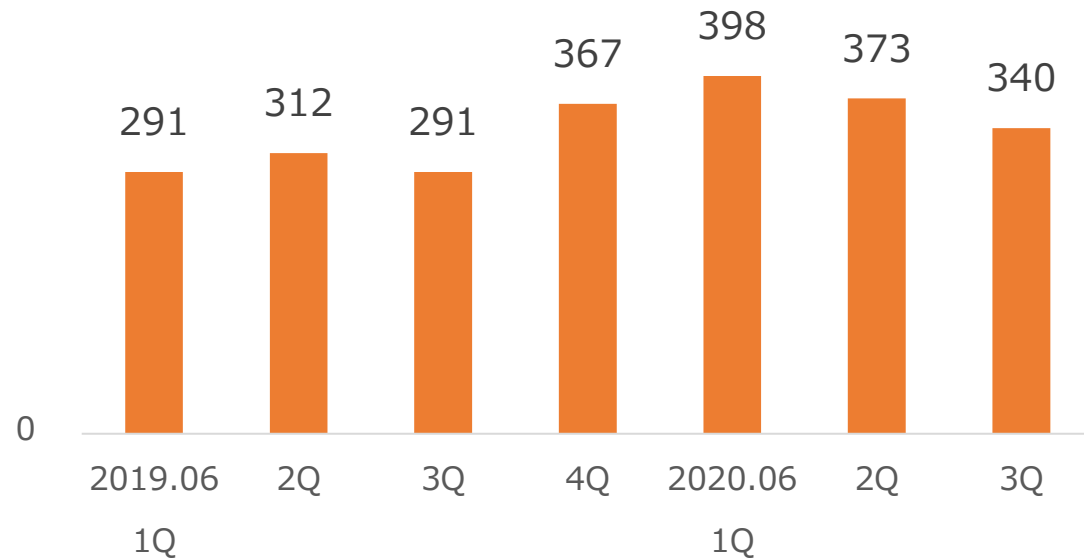
在庫回転数は
高回転を維持

第3四半期末商品在庫は、前四半期比減少も健全な水準を維持。

- ・ 第3四半期は季節性による前四半期比在庫減少も在庫残高340百万円と高水準。
- ・ 在庫回転数は16.3日と高回転を維持
厳格な在庫評価による在庫リスク低減を図るとともに鮮度の高い商品販売に注力

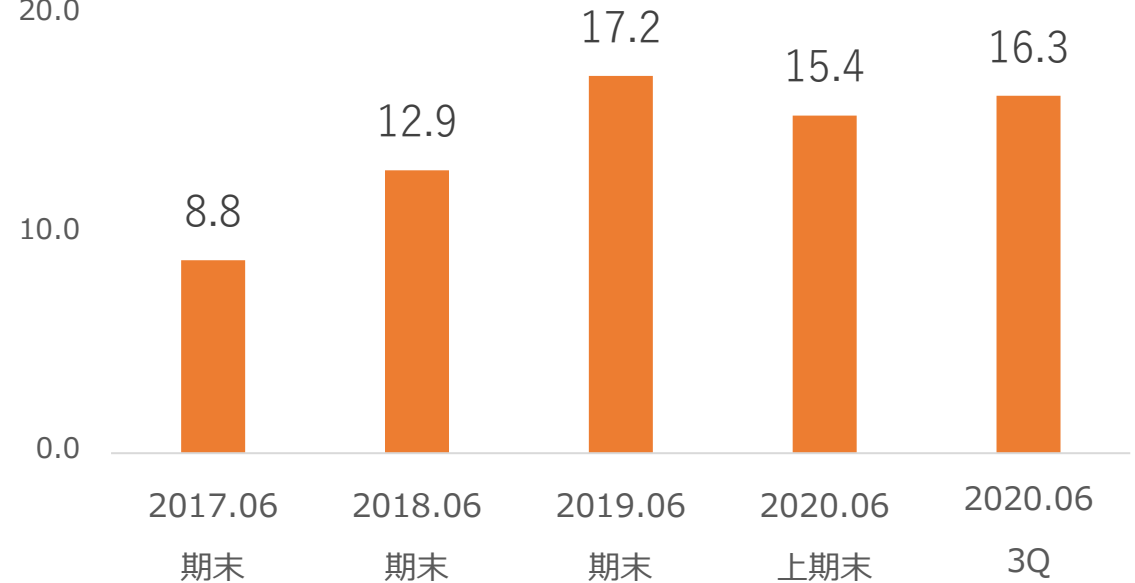
在庫

(単位：百万円)
500



在庫回転数

(単位：回)
20.0



買取サービスにおける調査7部門で「薦めたい」No.1獲得！！

- (1) 「フリマアプリ利用者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (2) 「オークションサイト利用者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (3) 「買取サービス利用者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (4) 「オーディオ愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (5) 「カメラ愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (6) 「鉄道模型愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1
- (7) 「楽器愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービスNo.1



メディア事業 業績推移

2020年6月期
第3四半期

巣ごもり消費により、通信・エンタメ系を中心にPVは増加。
メディア露出力拡大に伴って外部顧客からの広告出稿増加を背景に増収
(PV推移はP.15 参照)

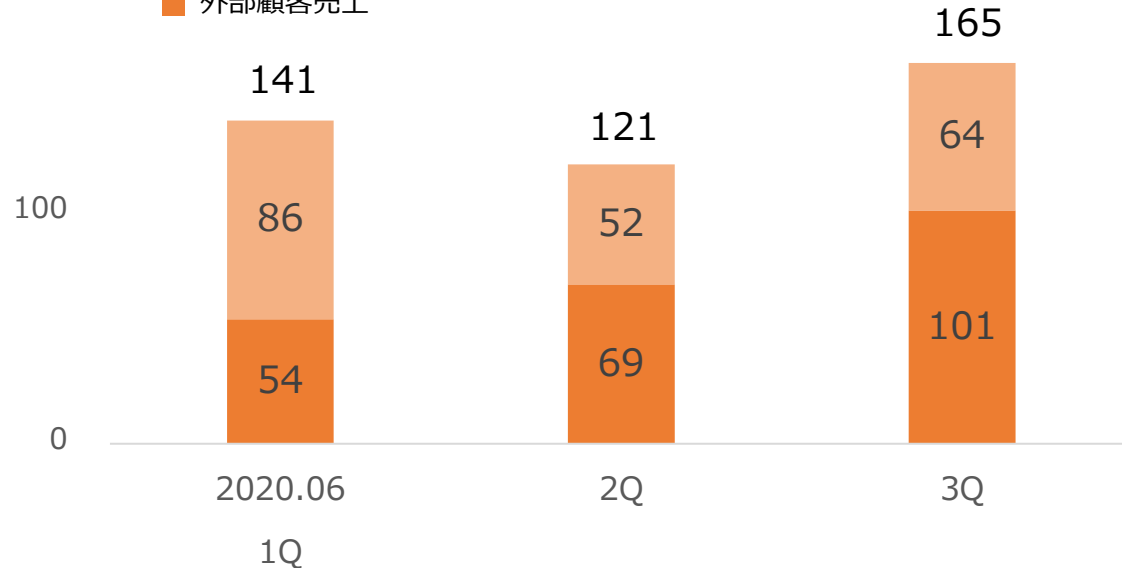
売上高 前四半期対比 +35.7%

セグメント利益 前四半期対比 +43.4%、

(単位：百万円)

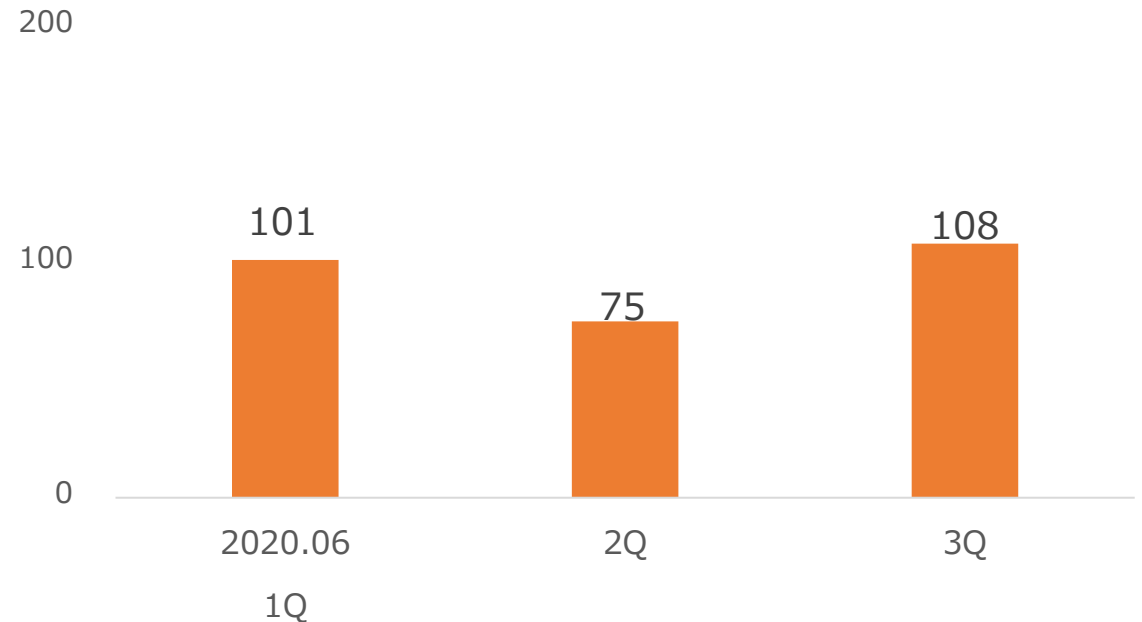
■ MEグループ内売上
■ 外部顧客売上

売上高



(単位：百万円)

セグメント利益

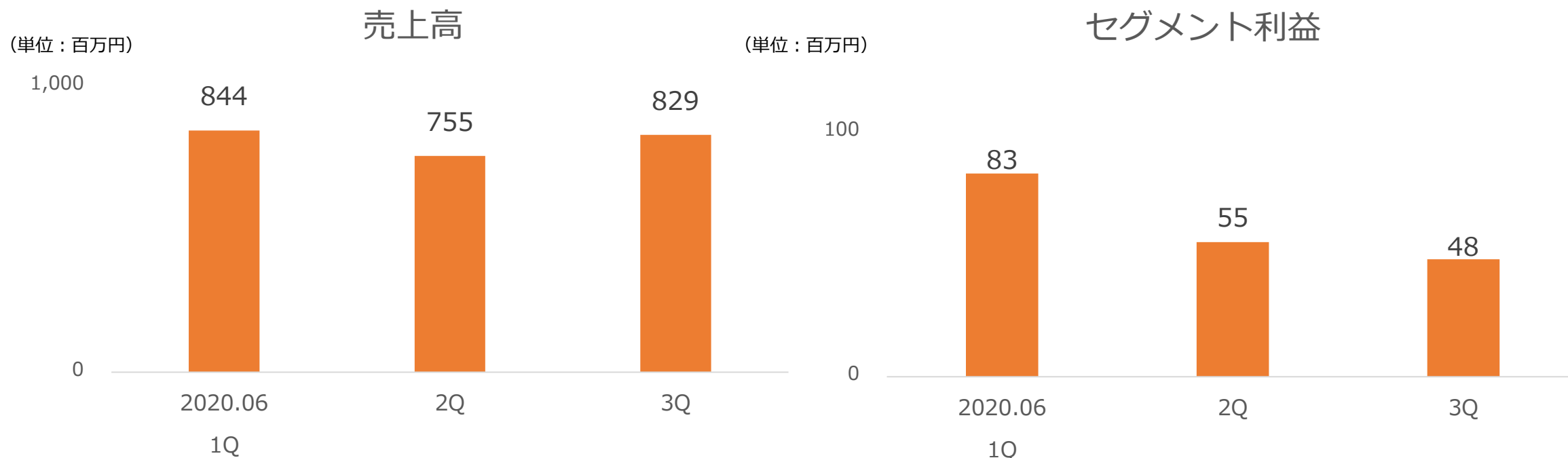


※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

2020年6月期
第3四半期

保有顧客数増加に伴う回線収入増加を背景に増収も
1月・2月の新規回線獲得不振により減益。一方、4月は増加（P.19参照）

売上高 前四半期対比 +9.8%
セグメント利益 前四半期対比 ▲13.5%



※売上高、セグメント利益ともに、四半期連結損益計算書計上額の調整前の数値を記載しています。

デジタルシフトが加速する中、 現地ITエンジニアを積極採用し自社システムの開発体制強化

新設子会社	MARKETENTERPRISE VIETNAM CO., LTD.
代表者	General Director 丸尾 光兵 (当社取締役・CTO)
所在地	ベトナム
事業内容	当社事業に関するシステム開発
資本金	500,000USドル
出資比率	当社 100%



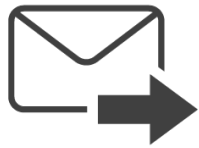
- ① 当社を取り巻く社会的課題と成長戦略
- ② 2020年6月期 第3四半期決算概況
- ③ セグメント別事業の概況
 - ・ ネット型リユース事業
 - ・ メディア事業
 - ・ モバイル通信事業
- ④ **2020年6月期 業績予想**

新型コロナウイルスの影響など、不透明な経済環境を考慮し 業績予想は据え置き

(単位：百万円)	2020年6月期 第3四半期累計	2020年6月期 業績予想	進捗率
売上高	7,885	10,000	78.9%
営業利益	443	600	73.9%
経常利益	443	602	73.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	246	270	91.4%

【IRに関するお問合せ先】

当社IRに関するご質問、MTGのご依頼等は、
下記までメールアドレスへお問合せください。



メールアドレス

ir@marketenterprise.co.jp



IRサイト

<https://www.marketenterprise.co.jp/ir/index.html>

本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、本資料発表時点で入手可能な情報による判断、仮定および確信に基づくものであり、今後の国内および海外の経済情勢、事業運営における内外の状況変化、あるいは見通しに内在する不確実な要素や潜在的リスク等、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、様々な要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。

お客様と従業員の安全を確保し、営業を継続

ネット型リユース事業

営業時間短縮 10:30～16:00
(通常10:00-19:00)

- ・全国10拠点を対象に時短営業実施
(短縮期間：4月8日～当面の間)
※緊急事態宣言の解除が決定次第、順次、通常営業を再開予定
- ・出張買取は、玄関先でのお引取り可能な場合のみ対応
- ・コンタクトセンターは、
原則テレワークによる通常営業
(9:15～21:00)

メディア事業／モバイル通信事業

通常営業実施

- ・原則テレワークによる運営・営業活動継続



ネット型リユース事業・メディア事業

ネット型リユース事業

株式会社MEトレーディング	出資比率 100%	中古農機具の会員制海外向け販売サイト「FARM MART」運営、農機具貿易商社
株式会社UMM	出資比率 100%	国内最大級の農機具特化型マーケットプレイスを運営

モバイル通信事業

株式会社MEモバイル	出資比率 65%	WiMAX、格安SIMなど賢い通信インフラで世界をつなぐ
MARKETENTERPRISE VIETNAM CO., LTD.	出資比率 100%	MEグループ全事業に関するITシステム基盤のオフショア開発拠点