

2022年6月期 第1四半期決算説明資料


2021年11月12日



株式会社マーケットエンタープライズ



証券コード：3135

- 
- ① 2022年6月期 第1四半期決算概況
 - ② 各事業の中期経営計画進捗について
 - ③ 2022年6月期見通し



① 2022年6月期 第1四半期決算概況

② 各事業の中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

エグゼクティブサマリー

1Q実績は計画通りの着地 中期経営計画の進捗は順調

ネット型リユース：買取は堅調も販売タイミングの影響で減収
個人向けリユース：買取依頼数も増加に転じ中計進捗は順調
マシナリー（農機具）：買取は堅調 新拠点開設により買取能力が大幅増加
おいくら：加盟店数は底打ち反転基調

メディア：前四半期比でPV及び売上とも回復
モバイル通信：5G回線獲得は好調に推移 将来収益も予算通り積み上げ

業績予想に変更なし

連結損益計算書サマリ（前年同期比）

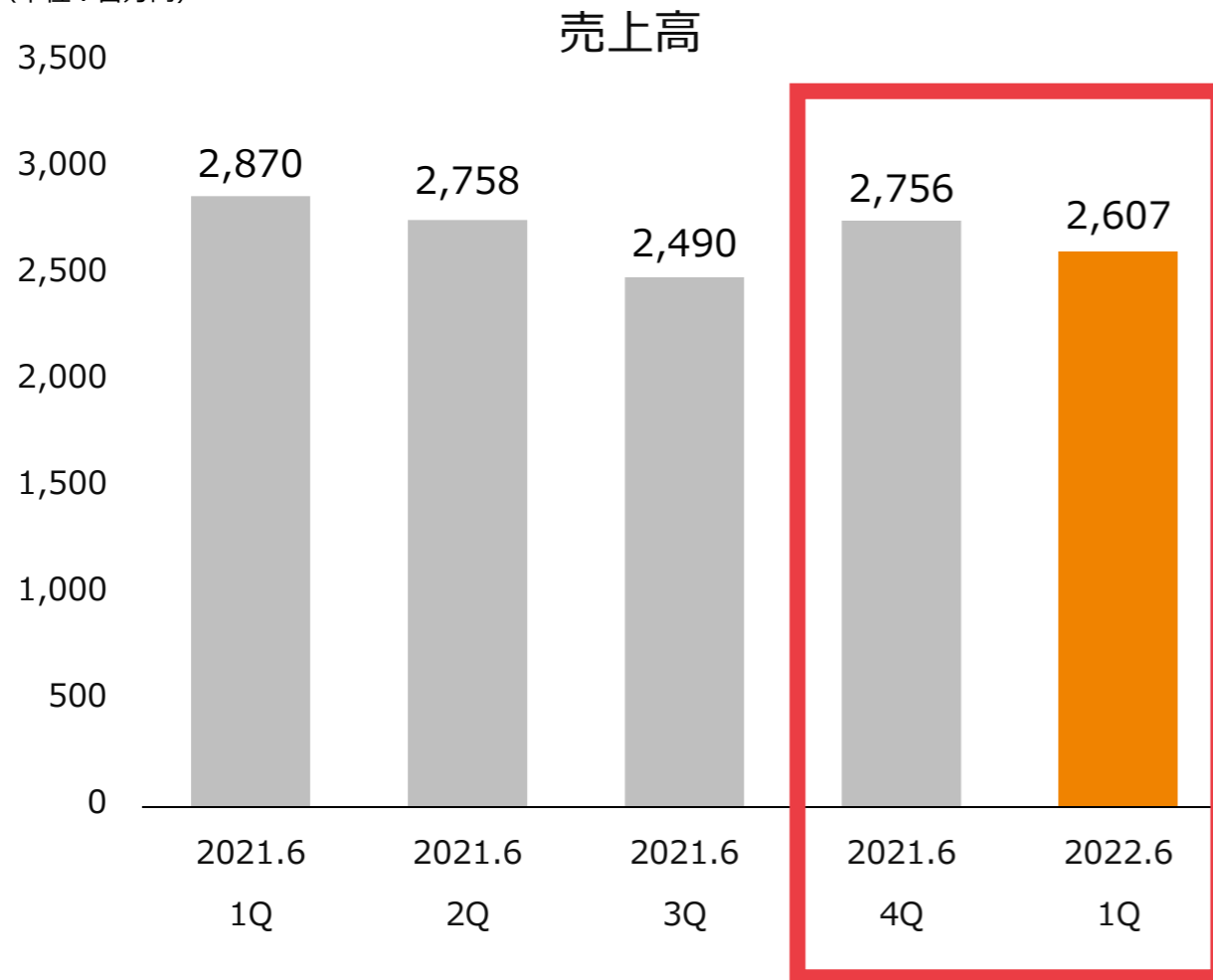
1Q実績は計画通りの着地

(単位：百万円)	2021年6月期 第1四半期	2022年6月期 第1四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,870	2,607	▲262	▲9.2%
営業利益	163	▲165	▲329	—
経常利益	160	▲161	▲321	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	84	▲121	▲206	—

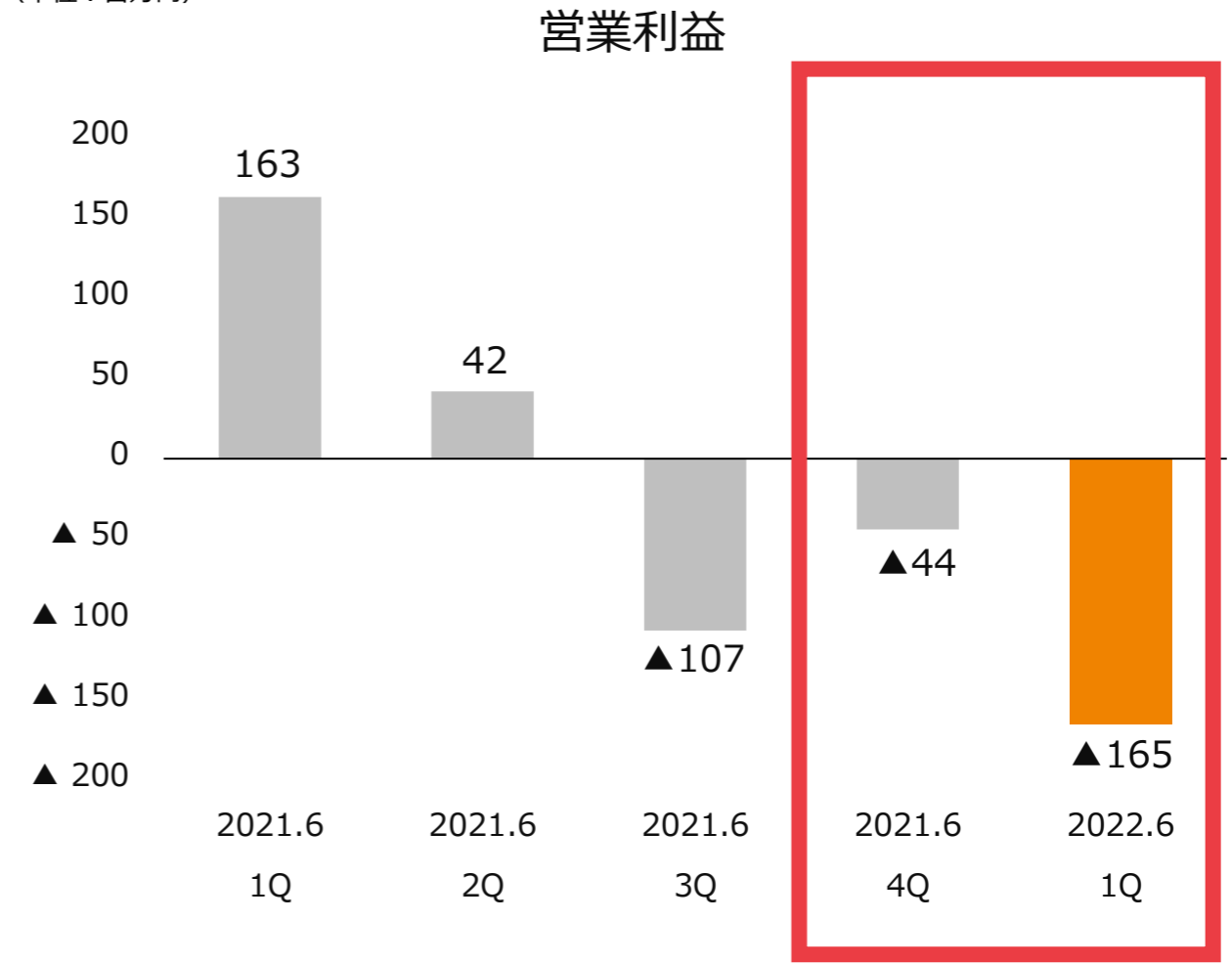
四半期別売上高、営業利益推移

1Qは前四半期比で減収 損益悪化

(単位：百万円)

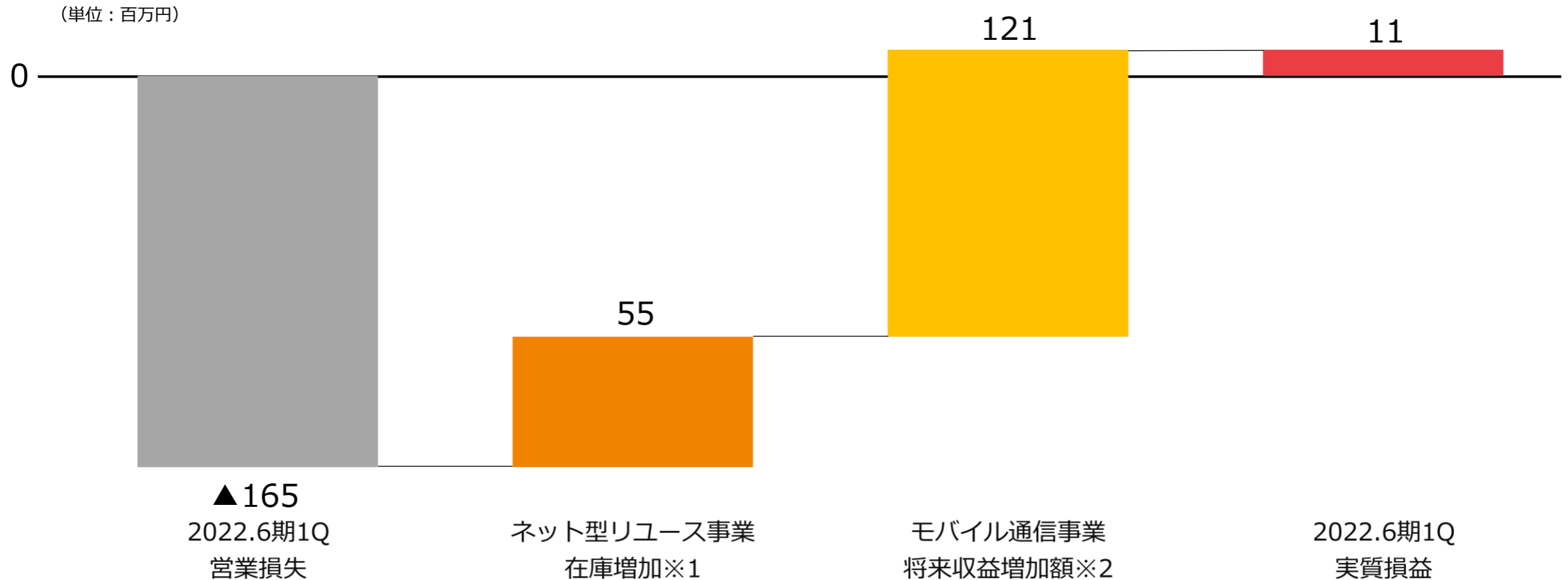


(単位：百万円)



第一四半期営業損益に対する当社の認識

在庫増加による収益インパクト、モバイル通信事業における将来収益の増加額を考慮すると実質黒字転化



※1 ネット型リユース事業の自社買取販売（個人向けリユース、マシナリー）部門における在庫増加額に各部門原価率を除し、粗利率を乗じて算出

※2 モバイル通信事業において既存の回線契約により発生が見込まれる将来の通信料収入などの収益

2021.6期4Q時点：318百万円 2022.6期1Q時点：439百万円（+121百万円）

連結損益計算書内訳（前四半期比）

ネット型リユース事業、モバイル通信事業でマーケティング投資を積極化

(単位：百万円)	2021年6月期実績 第4四半期 (A)	2022年6月期実績 第1四半期 (B)	増減率
売上高	2,756	2,607	▲5.4%
売上総利益	956	878	▲8.2%
販管費合計	1,001	1,043	+4.2%
広告宣伝費	148	205	+38.2%
人件費	373	367	▲1.6%
その他	479	470	▲1.9%
営業利益	▲44	▲165	—



① 2022年6月期 第1四半期決算概況

② 各事業の中期経営計画進捗について

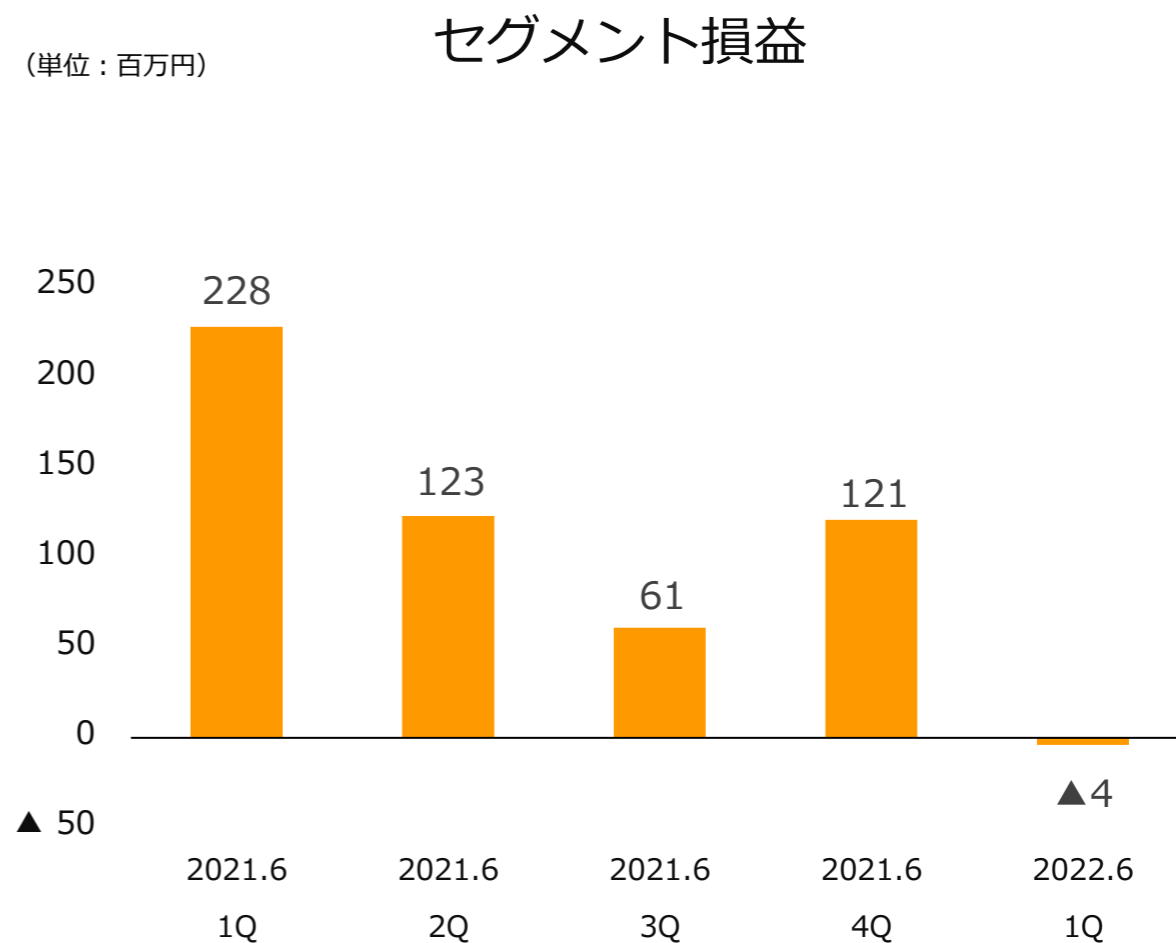
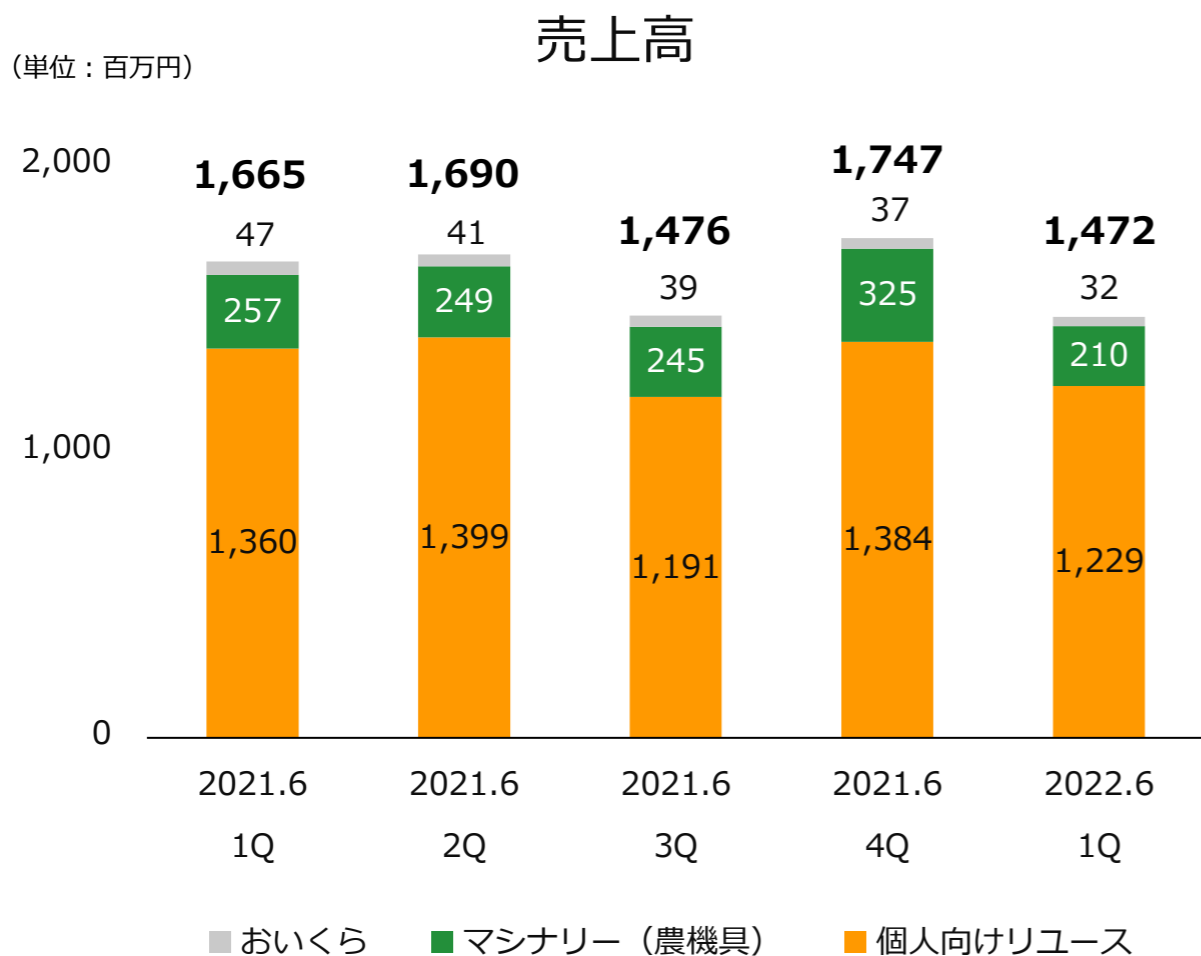
③ 2022年6月期見通し



ネット型リユース事業

ネット型リユース事業 四半期別業績推移

個人向けリユースの季節性 マシナリーの新拠点開設に伴う販売遅延により減収
マーケティング投資などの先行投資の増加により営業減益





ネット型リユース事業

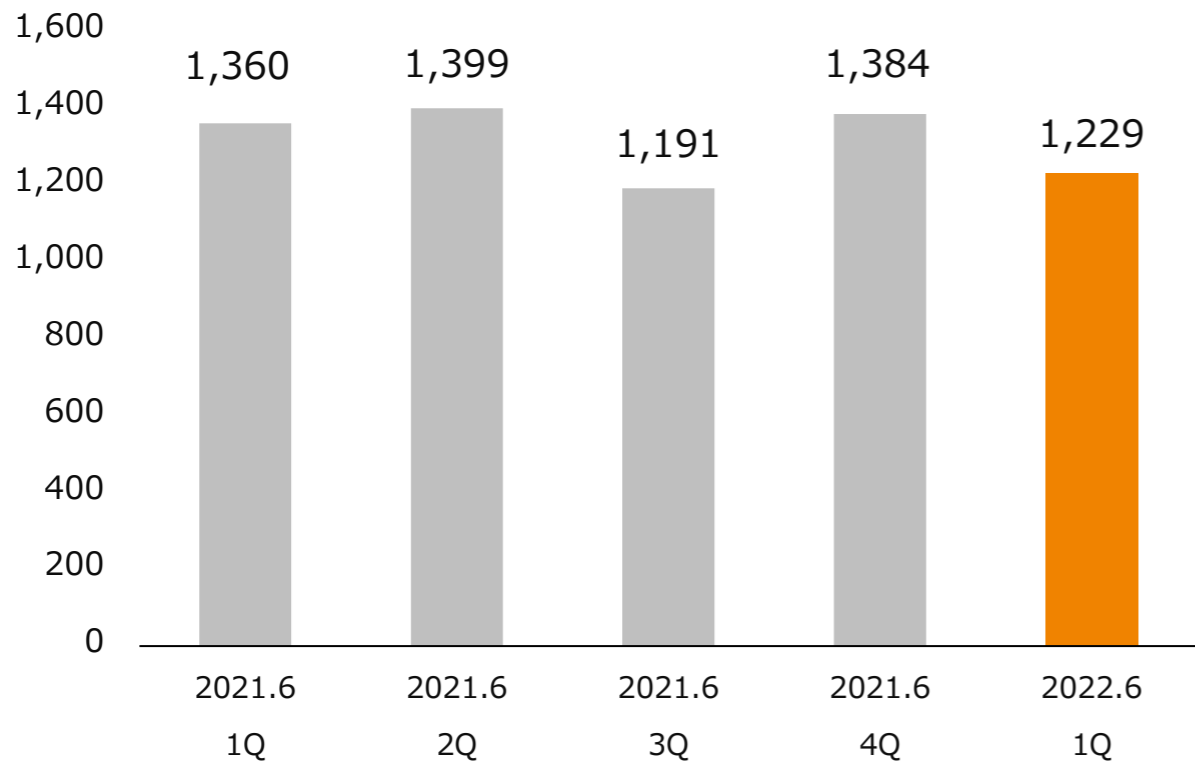
- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

個人向けリユース 四半期別売上高及び在庫状況

売上高は通常の季節性により前四半期比で減少
買取は堅調に推移し在庫金額は前四半期比で増加

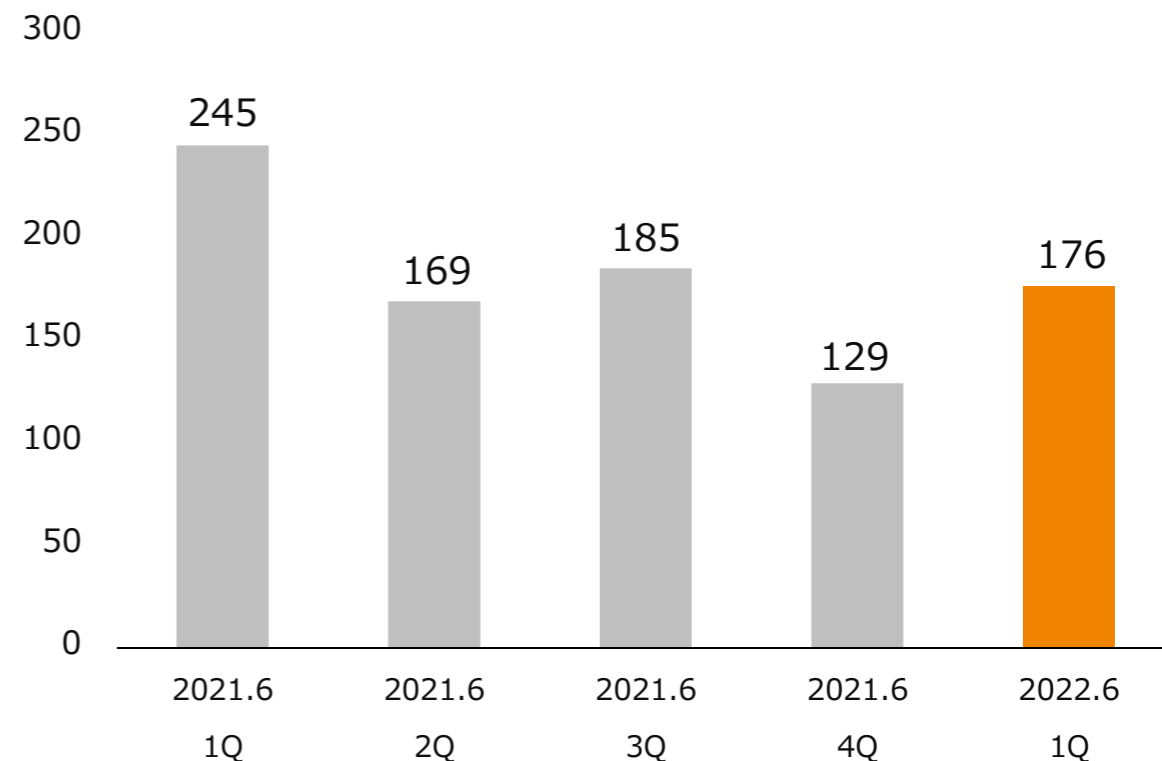
売上高

(単位：百万円)



在庫金額

(単位：百万円)



個人向けリユース成長戦略（中期経営計画説明資料より）

買取依頼数増加方針へシフト また買取率改善のための体制整備を進める



買取依頼数増加



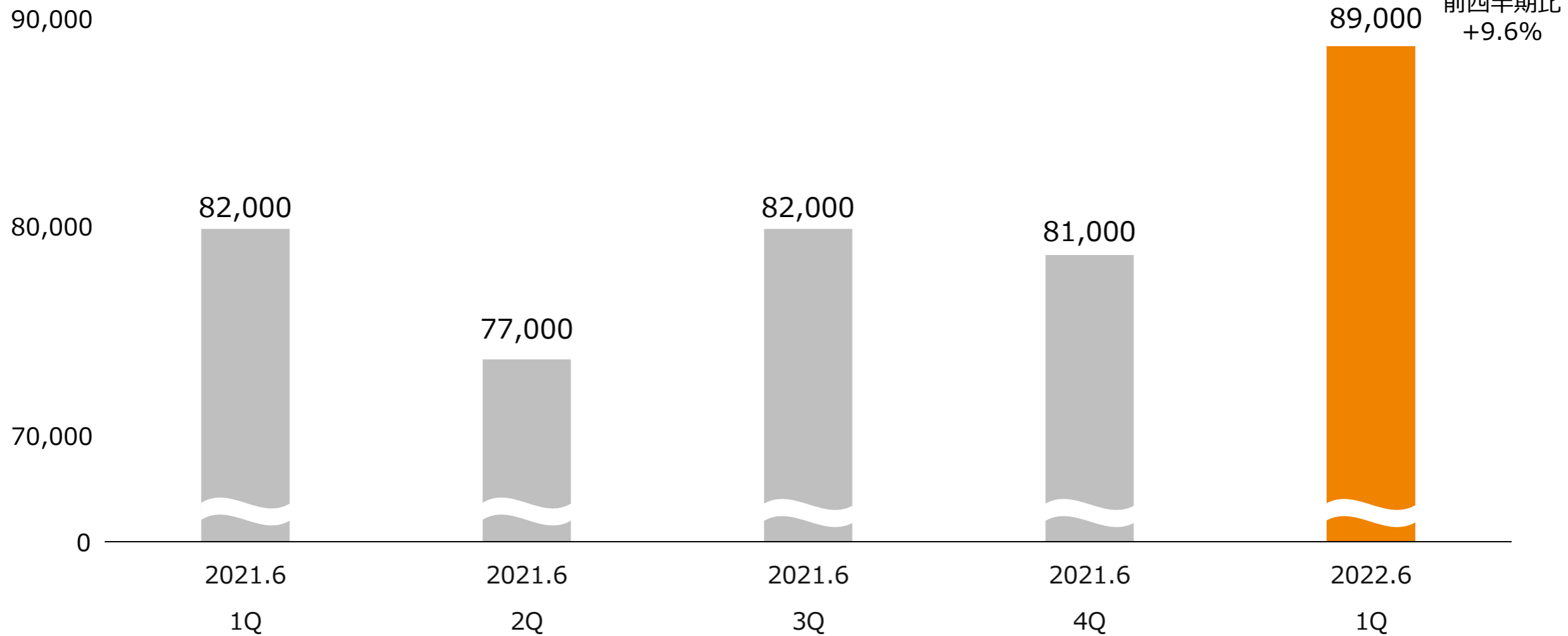
買取能力の増強

個人向けリユース進捗：買取依頼数推移

買取依頼数
増加

買取依頼数は増加に転じる

(単位：件)



個人向けリユース進捗：シニア層向け買取を開始

2021年9月に専用ページを開設 シニア向け買取を本格化

買取依頼数
増加



..... 自宅に眠っていませんか?

着物 食器 古銭 切手 貴金属

高価買取

高く売れるドットコムへお任せください!

買取実績
100,000点以上

利用者が薦めたいと思う
サービス第1位*

東証一部
上場企業が運営

※調査実施：株式会社ショッパーズアイ ※調査方法：インターネット調査 ※調査期間：2020年1月31日～2月2日 ※調査対象：1044名、男女20～79歳
※調査概要：家電買取サービス10サービスを対象にしたサイト比較イメージ調査 ※比較対象企業：“家電買取サービス” Google検索 (2020年1月23日 時点)

☎ 0120-503-864
[年末年始除く 9:15～21:00]

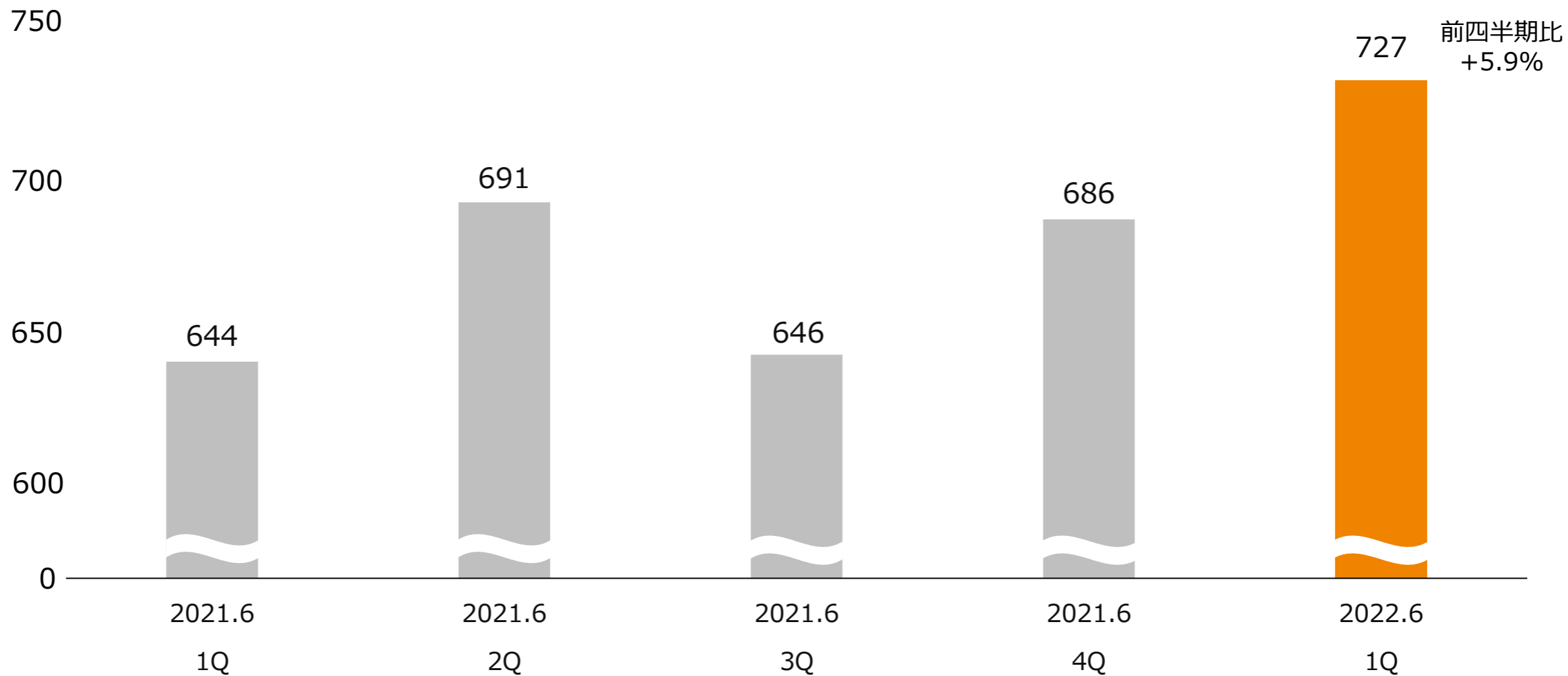
WEBで無料お見積もり
1分で簡単入力できます!

個人向けリユース進捗：買取金額推移

買取能力
増強

買取依頼数の増加に合わせて買取金額は堅調に推移

(単位：百万円)



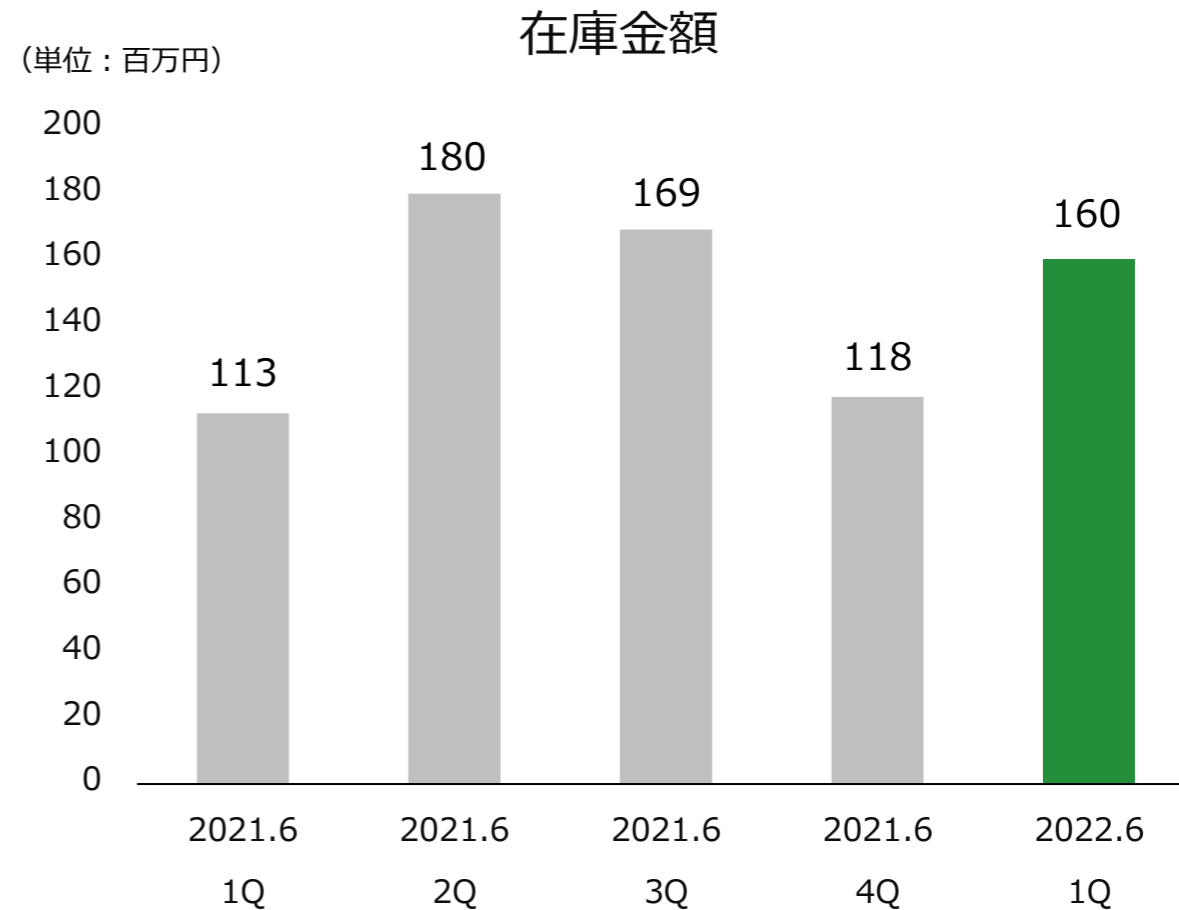
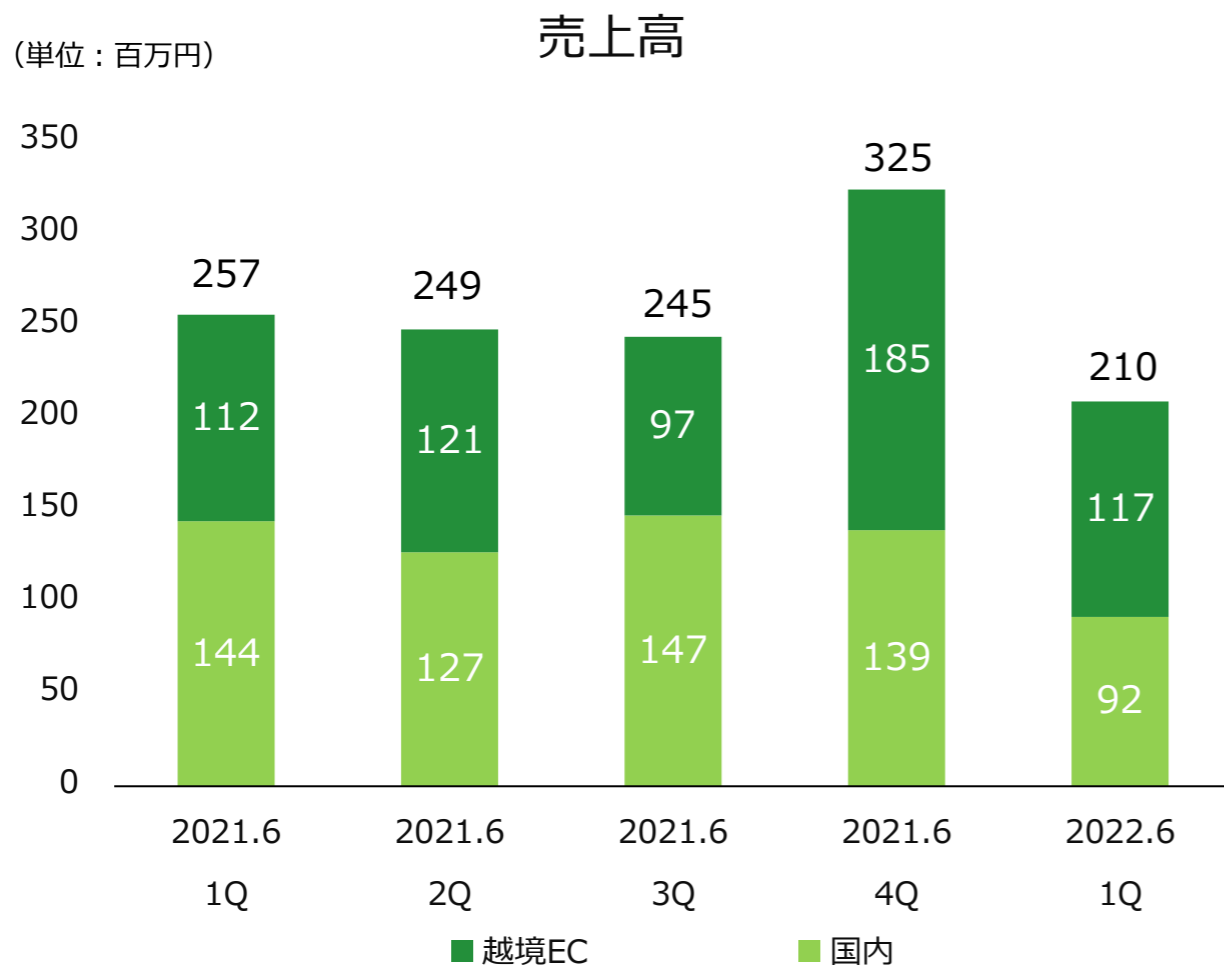


ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

マシナリー（農機具） 四半期別販売及び在庫状況

北関東リユースセンター開設準備に伴う一時的な販売遅延により減収
 買取は堅調に推移したことで在庫金額は前四半期比で増加



マシナリー（農機具）成長戦略（中期経営計画説明資料より）

買取

- ・ **北関東リユースセンター設置 東日本のコア拠点化**
- ・ Web経由集客は引き続き実施
- ・ 全国の農機具買取販売店へのパートナー開拓を強化
- ・ 現在2拠点の買取拠点を3か年中に4拠点まで拡充

販売

- ・ 従来のヤフオクでの販売に加えて自社マーケットプレイス（UMM）への出品も強化
- ・ パートナーによる越境EC用コンテナの代理バンニング※拠点を拡充

※バンニング：手作業やフォークリフトによって輸出貨物をコンテナに詰め込む作業のこと

マシナリー（農機具）進捗：北関東リユースセンター開設

茨城県結城市に開設 東日本の農機具買取・越境EC向け出荷機能を強化

買取

開所式の様子（2021年10月1日）



北関東リユースセンターの内観

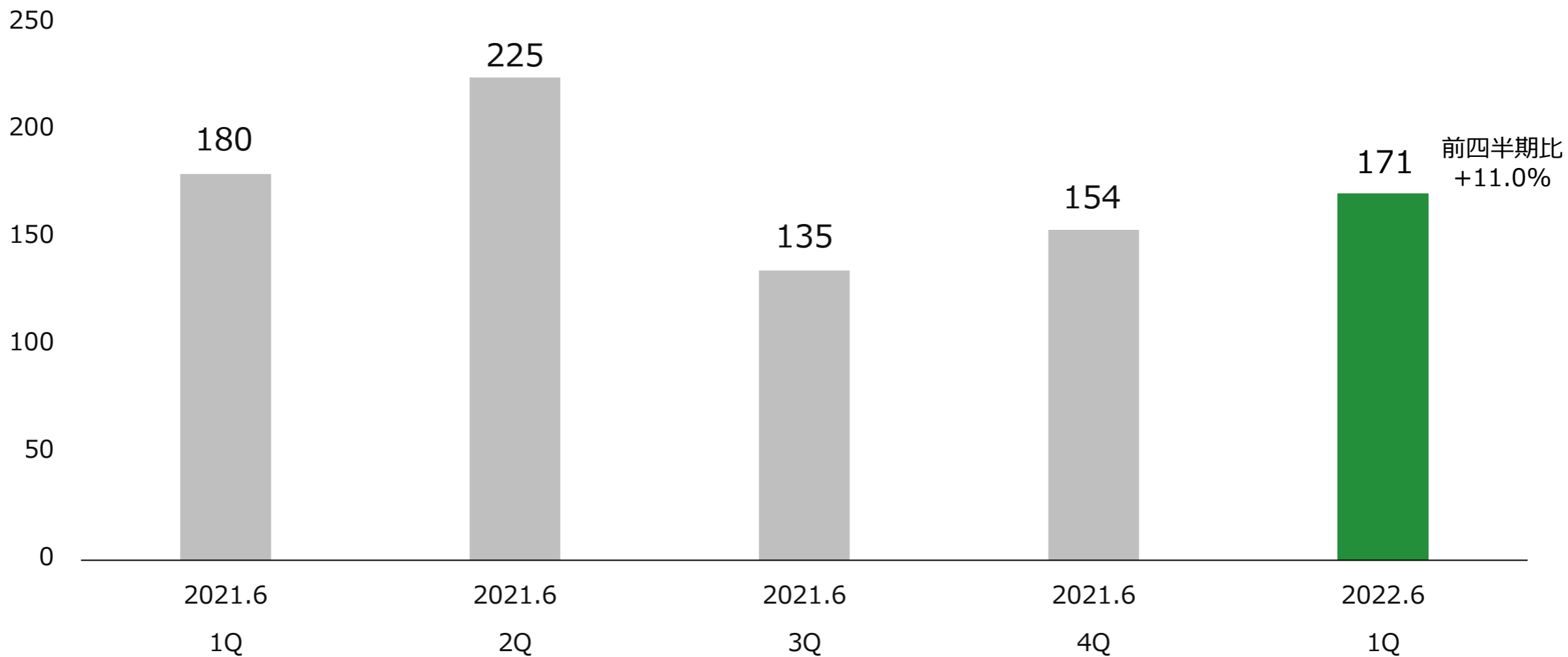


マシナリー（農機具）進捗：買取金額推移



買取は堅調に推移 2Q以降は買取能力の増強に伴って本格拡大する見通し

(単位：百万円)





ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

おいから中期3大方針（中期経営計画説明資料より）

顧客基盤強化のための加盟店開拓の積極化及びUI/UXを始めシステム開発を推進する

顧客接点の向上

顧客基盤の強化

UI/UX
バックエンド改善

おいくら進捗：地方公共団体との連携①

顧客接点
の向上

持続可能な循環型社会の実現に向けて連携を加速

2021年6月：北海道恵庭市

おいくらと持続可能な循環型社会に
関する連携協定を締結



2021年7月：三重県いなべ市

持続可能な循環型社会形成を目的とした
包括協定締結



おいくら進捗：地方公共団体との連携②

顧客接点
の向上

2021年10月より人口数日本6位の政令指定都市である川崎市と粗大ごみ収集量削減に向けた実証実験を開始



川崎市 KAWASAKI CITY

Google 提供 検索 検索の使い方

文字の大きさ 色の変更 読み上げ

拡大 標準 印刷 読み上げ

トップ 暮らし・手続き お知らせ イベント・募集 市の施設 川崎の魅力 みどころ 事業者 就労支援情報 市政情報

現在位置: トップページ > 暮らし・手続き > ごみ・上下水道・住宅 > ごみ・リサイクル > 家庭から出るごみ・リサイクル > 3R (リデュース・リユース・リサイクル) > 家具のリユース

家具のリユース

2021年10月1日
コンテンツ番号85550

■ 民間事業者と連携して実証実験を行います (10月1日～3月31日)

本市では、市民の方々のごみ減量に対する理解と行動により、1人1日当たりのごみ排出量が政令指定都市の中で最も少なく、平成29年度より3年連続で1位となっております。本市のごみ焼却量は減少傾向にあるものの、一方で、粗大ごみ収集量は年々増加している状況にあります。

焼却ごみの削減は、単純なコスト減だけでなく、2050年の脱炭素社会の実現に向けても重要な取り組みであることから、この度覚書を締結し、令和3年10月1日から民間事業者と連携して、粗大ごみリユース事業の実証実験を行います。(10月1日～3月31日)

以下の民間事業者を活用すれば、短期間での引取が可能です。粗大ごみではなくリユースを検討してみませんか？

※連携事業者を利用した際のトラブルや損害等について、本市は一切の責任を負いかねますのであらかじめご了承ください。

▶ 連携事業者

株式会社マーケットエンタープライズ (「おいくら」を運営)

おいくら【株式会社マーケットエンタープライズ】

URL: <https://oikura.jp/offer-form/?rt=topmain&baitai=kawasaki>

外部リンク

・家具や家電等の大型品から、本、CD、ブランド品、貴金属、電動工具など小型品まで

3R (リデュース・リユース・リサイクル)

- 3Rとは
- 資源物のゆくえ
- 家電リサイクル
- 自動車リサイクル
- 生ごみの減量化・資源化

家具のリユース

- リユース食器活用のご案内
- 川崎市リユース・リサイクルショップ制度
- 川崎市エコショップ制度
- 食べきり協力店制度
- 市のリサイクル関連施設
- 家庭のごみダイエツトチェックシート～かわさきチャレンジ3R

サンキューコールかわさき
044-200-3939
(市政に関するお問合せ・ご相談)

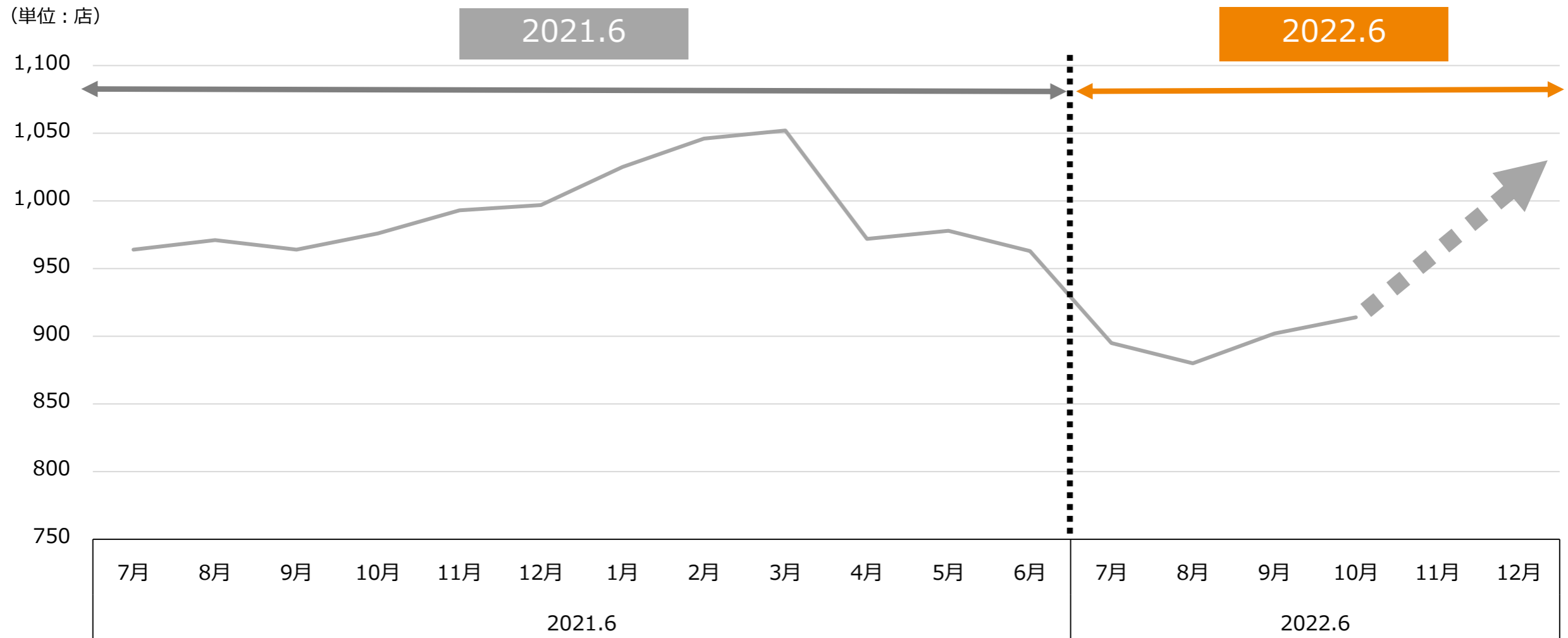
よくある質問 (FAQ)

電子申請

おいくら進捗：加盟店舗数推移

顧客基盤の
強化

前期は当社加盟店規約改定に伴う基準強化により加盟店数が一時的に減少
今期は加盟店営業強化により8月を底に反転基調へ



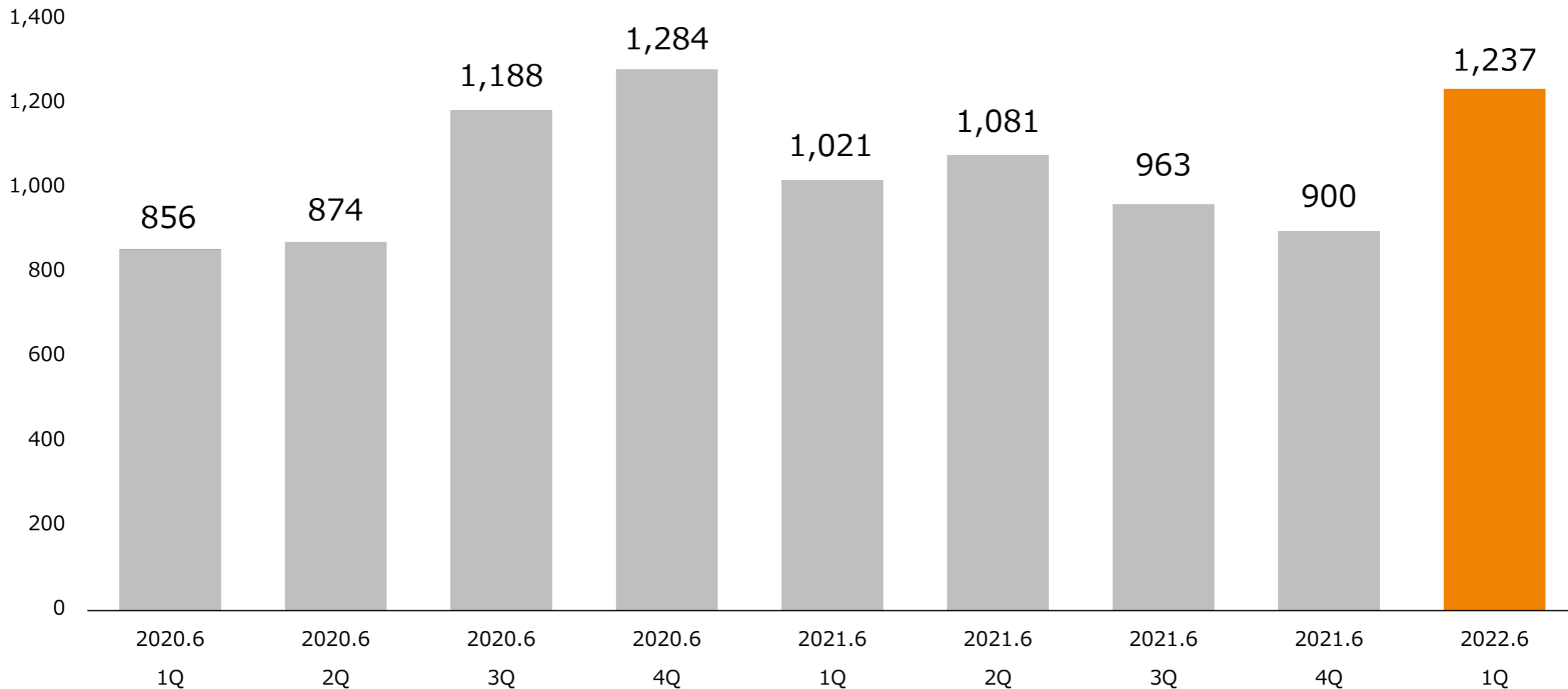


メディア事業

メディア事業：四半期別月平均メディアPV数推移

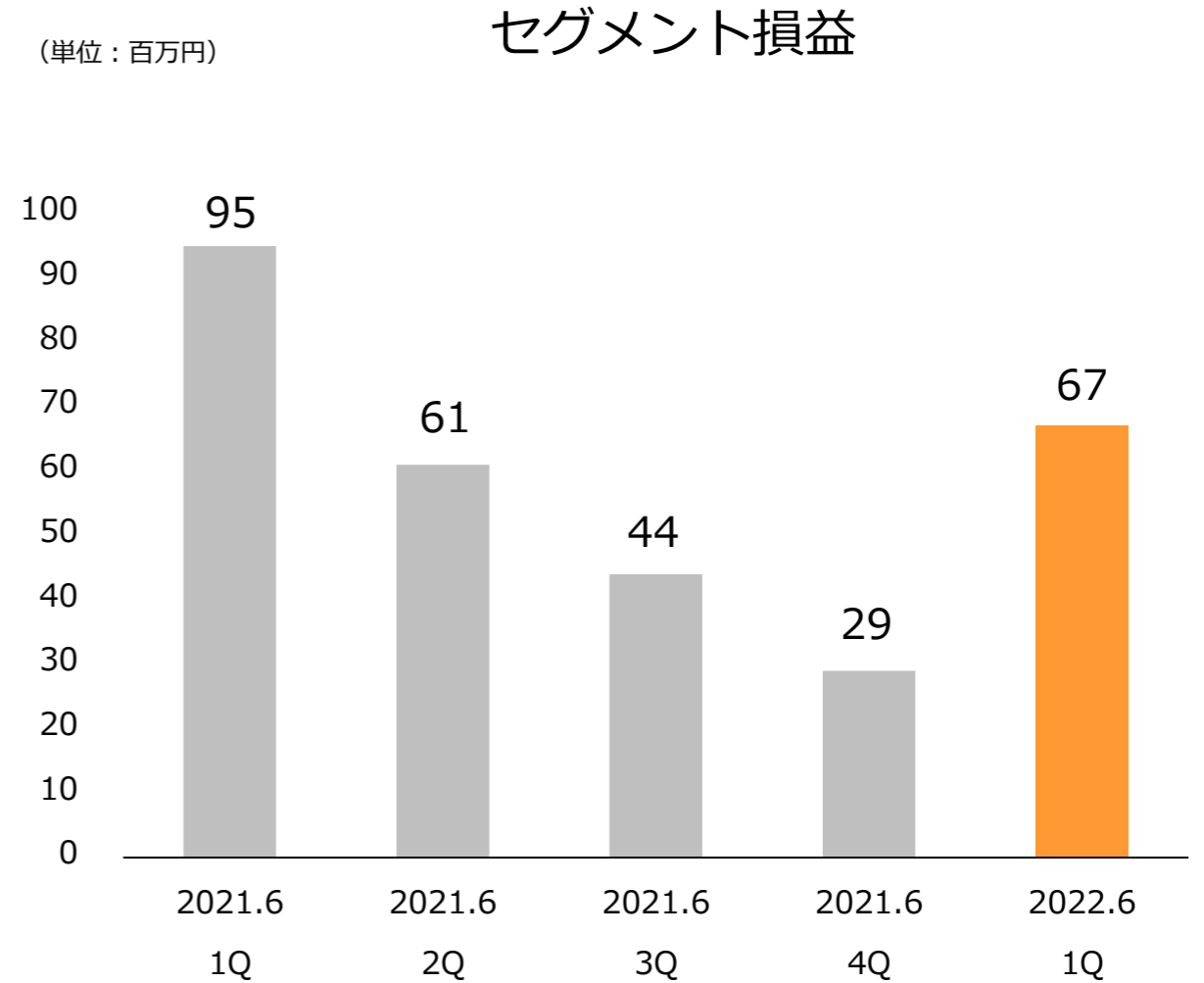
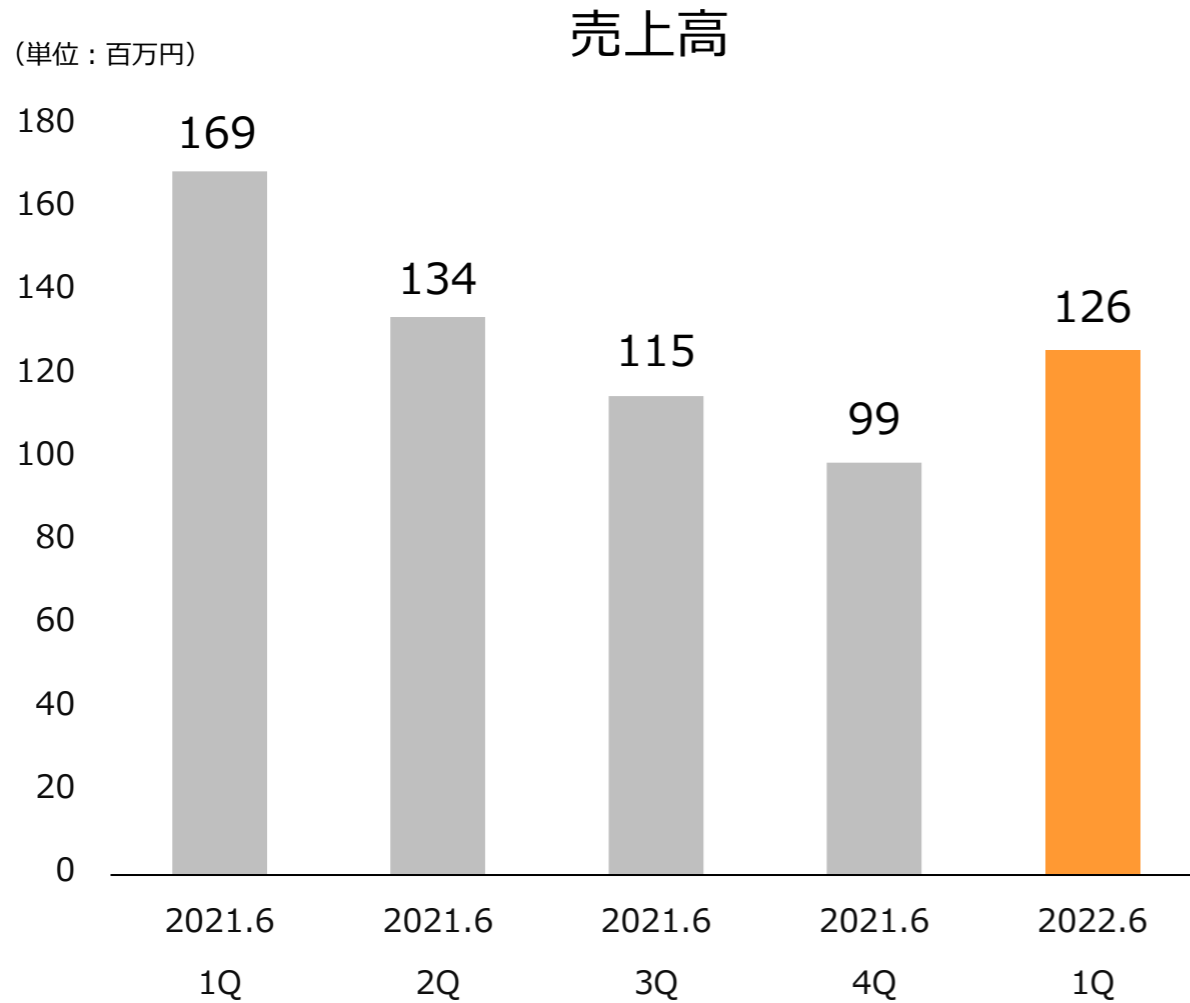
1QのメディアPV数は過去最高水準まで増加

(単位：万PV)



メディア事業：業績概況

売上高、セグメント利益とも前四半期比で増収

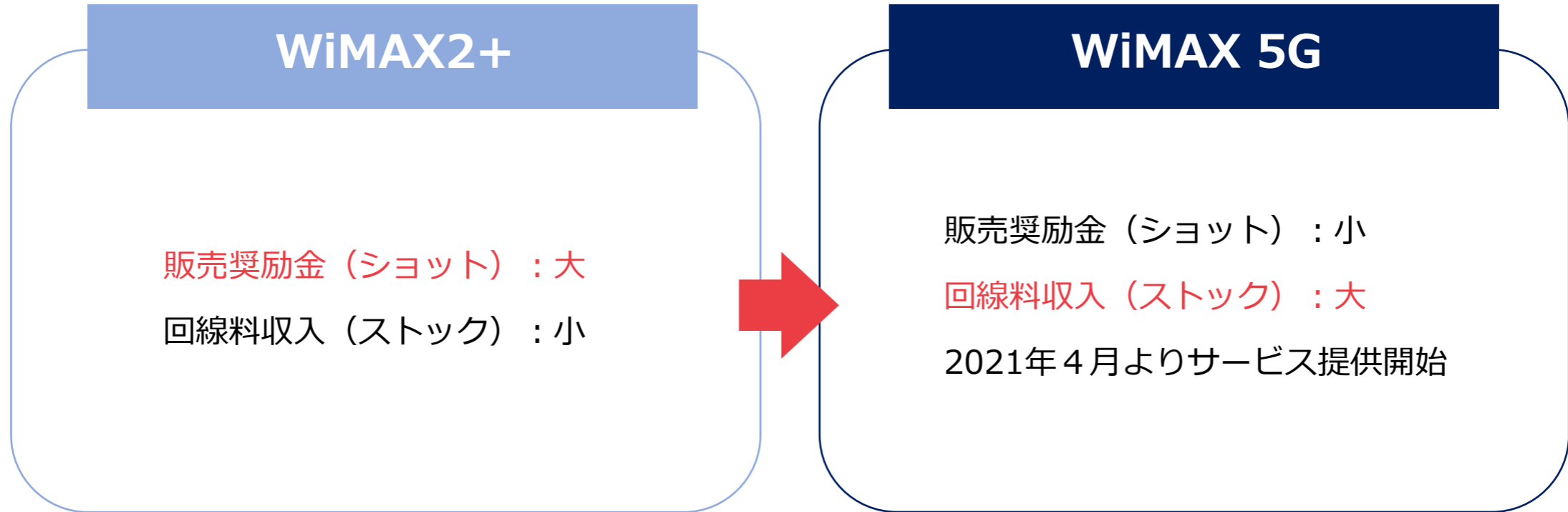




モバイル通信事業

モバイル通信事業戦略：収益構造の変化（中期経営計画説明資料より）

ショット型からストック型にシフト 将来収益※の積み上げに注力

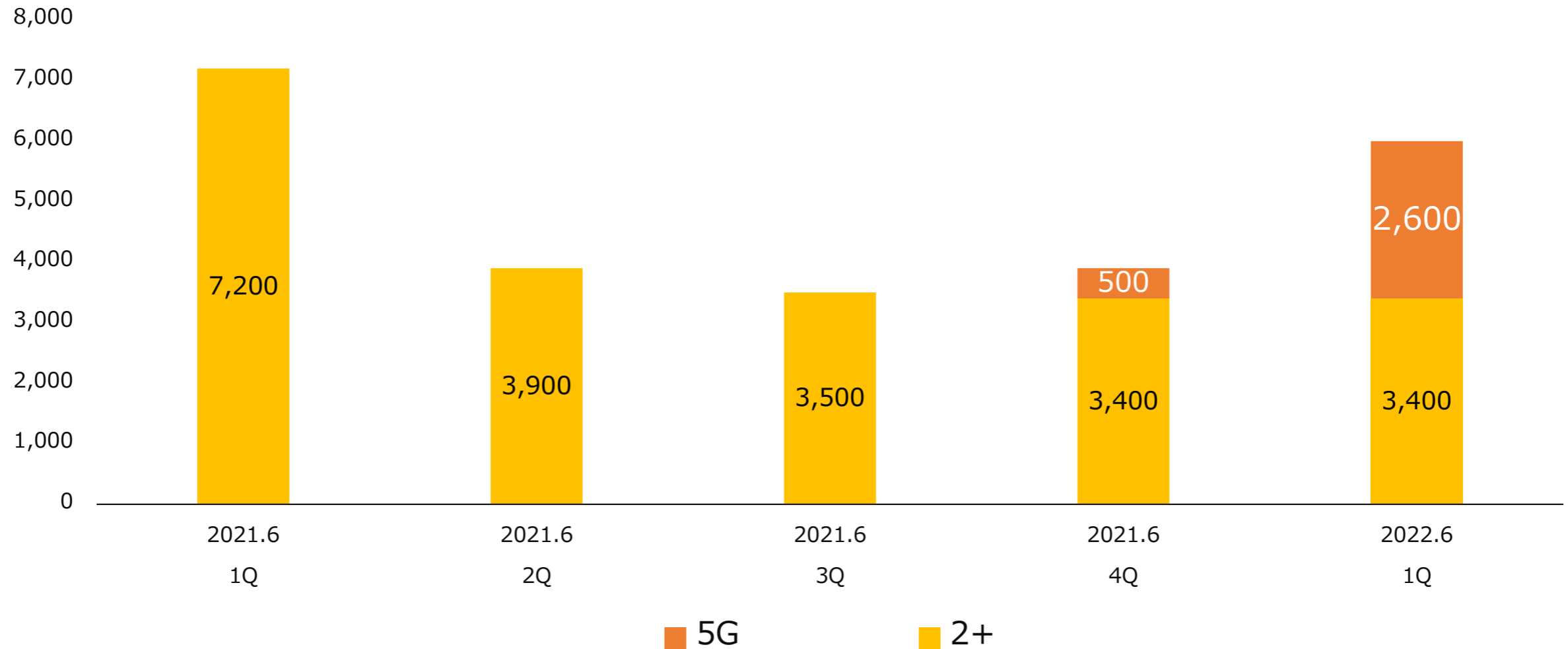


※将来収益：既存の回線契約により発生が見込まれる将来の通信料収入等の収益

モバイル通信事業進捗：新規回線獲得数推移

WiMAX 5Gを中心に新規回線獲得は順調に推移

(単位：回線)

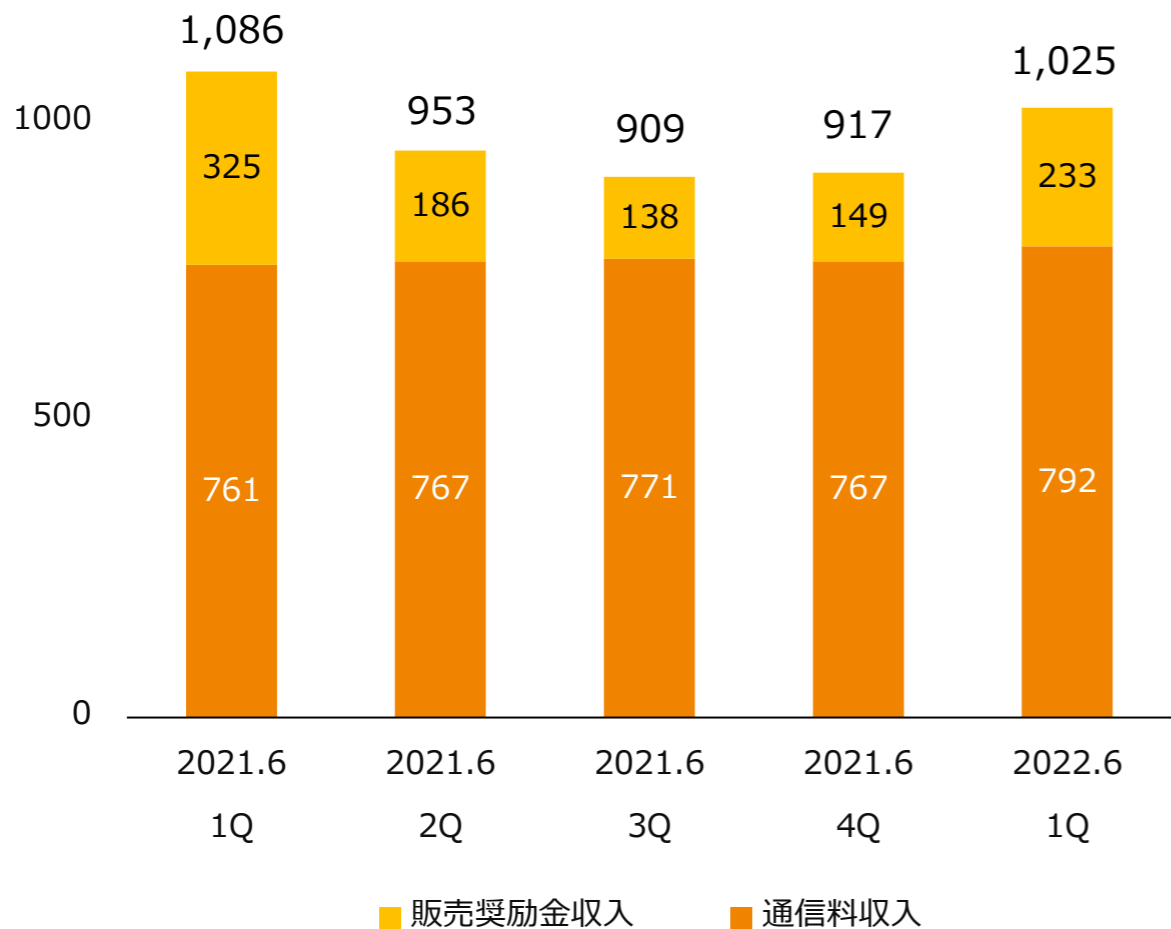


モバイル通信事業 業績概況

売上高は前四半期比で増収 新規回線獲得に伴う広告費の増加により減益

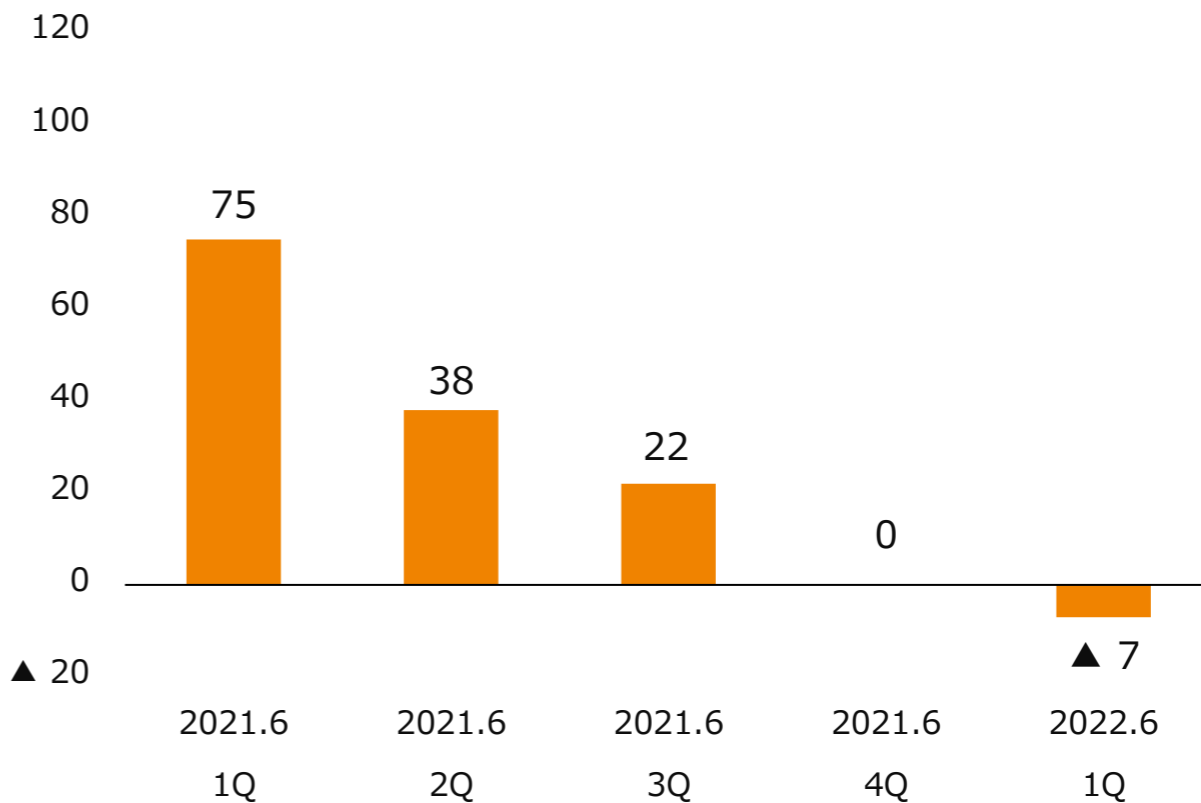
売上高

(単位：百万円)



セグメント損益

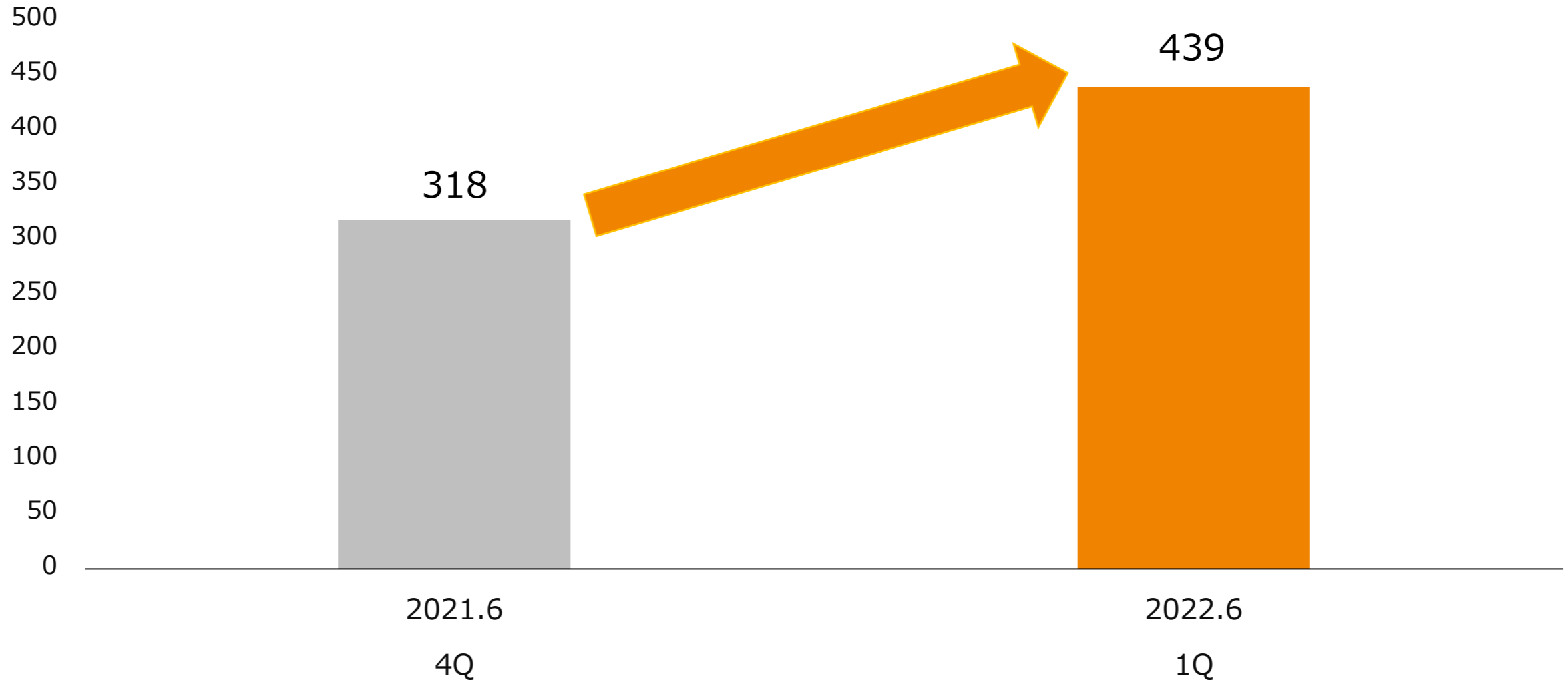
(単位：百万円)



モバイル通信事業進捗：将来収益推移

ストック型の5G回線獲得数の増加により、将来収益は計画通り順調に伸長

(単位：百万円)





① 2022年6月期 第1四半期決算概況

② 各事業の中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

2022年6月期連結業績予想

業績予想は変更せず

(単位：百万円)	2021年6月期 実績	2022年6月期 予想	前期比
売上高	10,875	12,000	+10.3%
営業利益	54	▲400	—
経常利益	32	▲405	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲40	▲440	—

2022年6月期 セグメント別事業戦略方針

中期経営計画で掲げた戦略を推進する

セグメント	戦略
ネット型リユース	<p>個人向けリユース：</p> <ul style="list-style-type: none">・ 依頼獲得手法の多様化及び分野の拡大により集客増加を図る・ 出張買取リソースの拡充等により 買取能力を増強させる <p>マシナリー（農機具）：</p> <ul style="list-style-type: none">・ 買取拠点拡充などを通じて買取ボリュームの拡大に注力 <p>おいくら：</p> <ul style="list-style-type: none">・ 顧客接点の向上及び顧客基盤の強化として有料加盟店数の増加に注力・ UI/UXを始めシステム開発を強化する
メディア	事業内の収益の柱を複数確立して市場成長率並みの年平均15%の売上成長を目指す
モバイル通信	ストック型収益モデルであるWiMAX5Gの獲得を強化し、将来収益の積み上げに注力

中期経営計画目標値（中期経営計画説明資料より）

ネット型リユース事業を中心として売上成長により利益計画の達成を目指す
モバイル通信事業での将来収益の獲得による収益基盤の安定化も併せて推進

（単位：百万円）	2021年6月期 （実績）	2022年6月期 （計画）	2023年6月期 （計画）	2024年6月期 （計画）	CAGR （年平均成長率）
売上高	10,875	12,000	15,000	20,000	122.5%
ネット型リユース事業	6,580	7,659	9,804	13,744	127.8%
個人向けリユース	5,350	6,000	7,500	10,000	123.2%
マシナリー（農機具）	1,061	1,500	2,000	3,000	141.4%
おいくら	169	159	304	744	163.9%
メディア事業	519	600	700	800	115.5%
モバイル通信事業	3,866	4,300	5,000	5,500	112.5%
営業利益	54	▲ 400	300	1,200	280.7%
営業利益率	0.5%	-3.3%	2.0%	6.0%	—
営業利益+将来収益※	373	203	997	1,950	173.6%

※将来収益：既存の回線契約により発生が見込まれる将来の通信料収入等の収益

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。

【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】
マーケットエンタープライズ・IR
ir@marketenterprise.co.jp

持続可能な社会を実現する最適化商社

