

2022年6月期 第3四半期決算資料


2022年5月13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3四半期決算概況

② 現状の認識と中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

Appendix：会社概要



① 2022年6月期 第3四半期決算概況

② 現状の認識と中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

Appendix：会社概要

連結損益計算書サマリ（第3四半期累計前年同期比）

売上高、売上総利益は前年同期比増加に転じる 想定通りの進捗

(単位：百万円)	2021年6月期 第3四半期累計	2022年6月期 第3四半期累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	8,119	8,532	+413	+5.1%
売上総利益	2,922	3,031	+108	+3.7%
営業利益	98	▲223	▲322	—
経常利益	71	▲240	▲311	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲4	▲213	▲209	—

連結損益計算書サマリ（第3四半期（2022年1-3月）前年同期比）

売上高及び各段階利益とも前年を上回る

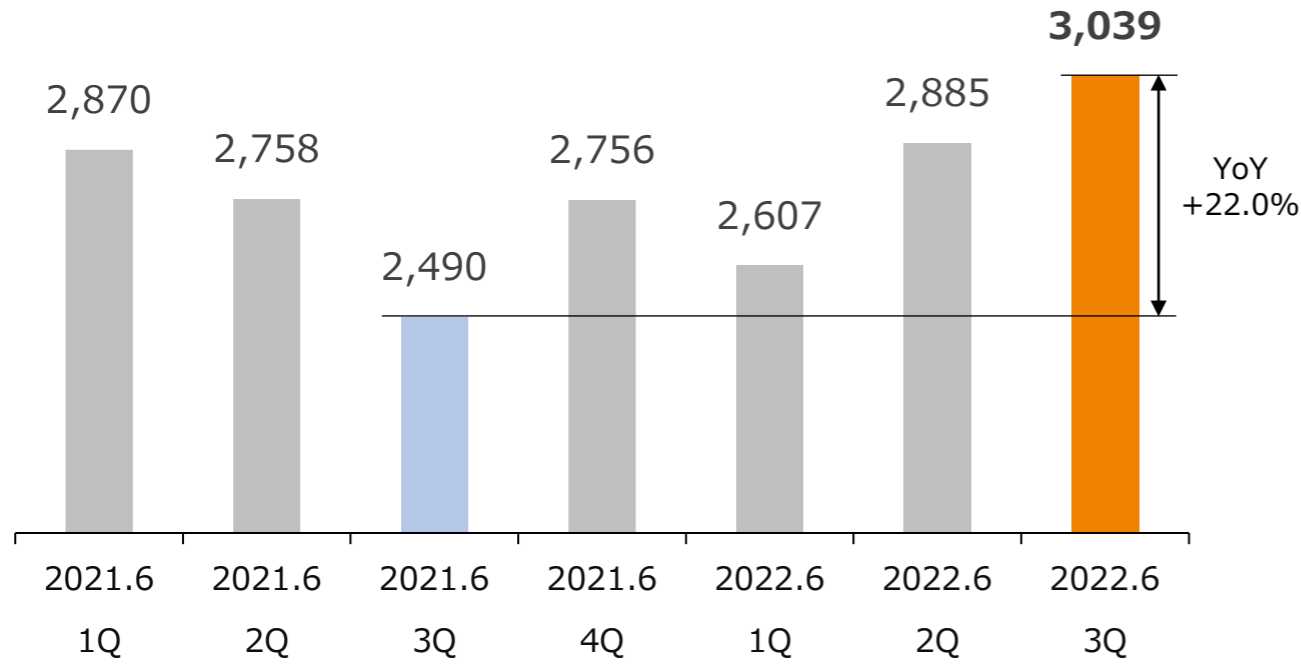
(単位：百万円)	2021年6月期 第3四半期	2022年6月期 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,490	3,039	+548	+22.0%
売上総利益	864	1,118	+254	+29.4%
営業利益	▲107	▲18	+88	—
経常利益	▲123	▲18	+104	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲97	▲36	+61	—

四半期別連結業績推移

第3四半期は四半期として過去最高の売上

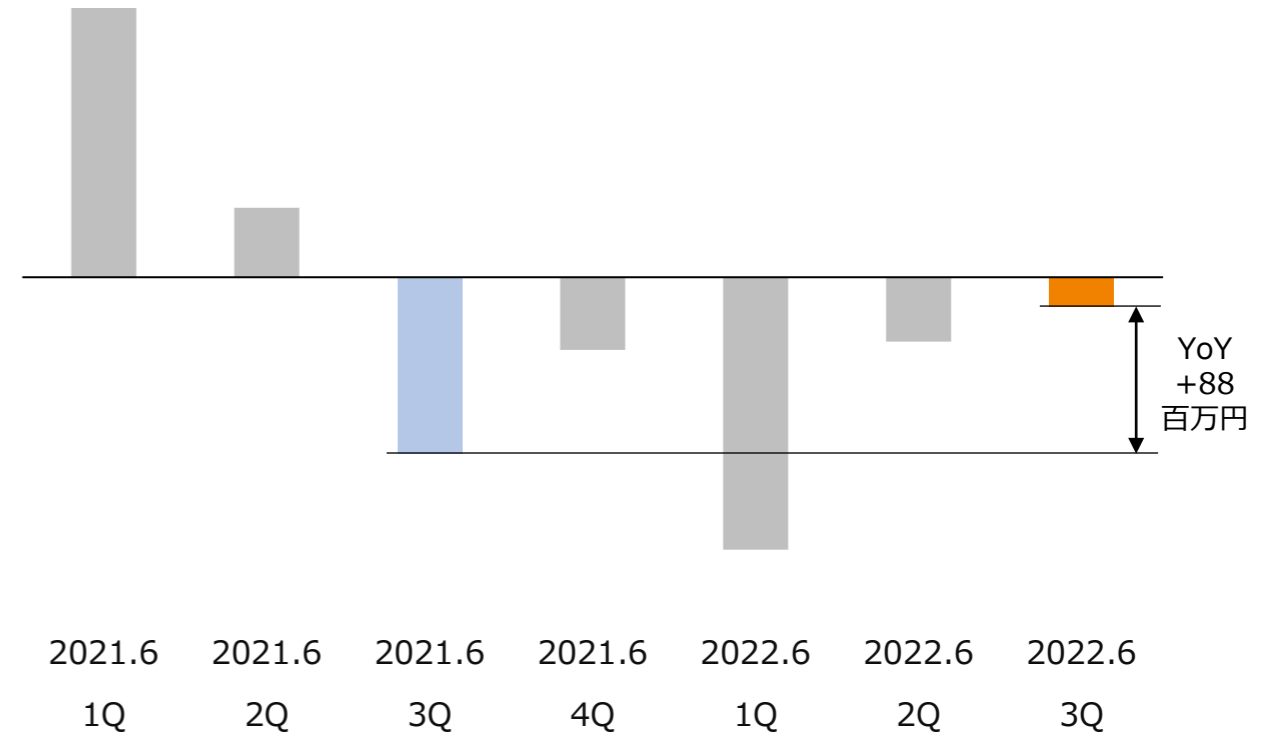
(単位：百万円)

連結売上高



(単位：百万円)

連結営業利益



年度計画に対する進捗率

年度計画に対して想定通りの進捗

(単位：百万円)	2022年6月期 期初計画	2022年6月期 第3四半期累計	進捗率
売上高	12,000	8,532	71.1%
営業利益	▲400	▲223	—
経常利益	▲405	▲240	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲440	▲213	—



① 2022年6月期 第3四半期決算概況

② 現状の認識と中期経営計画進捗について

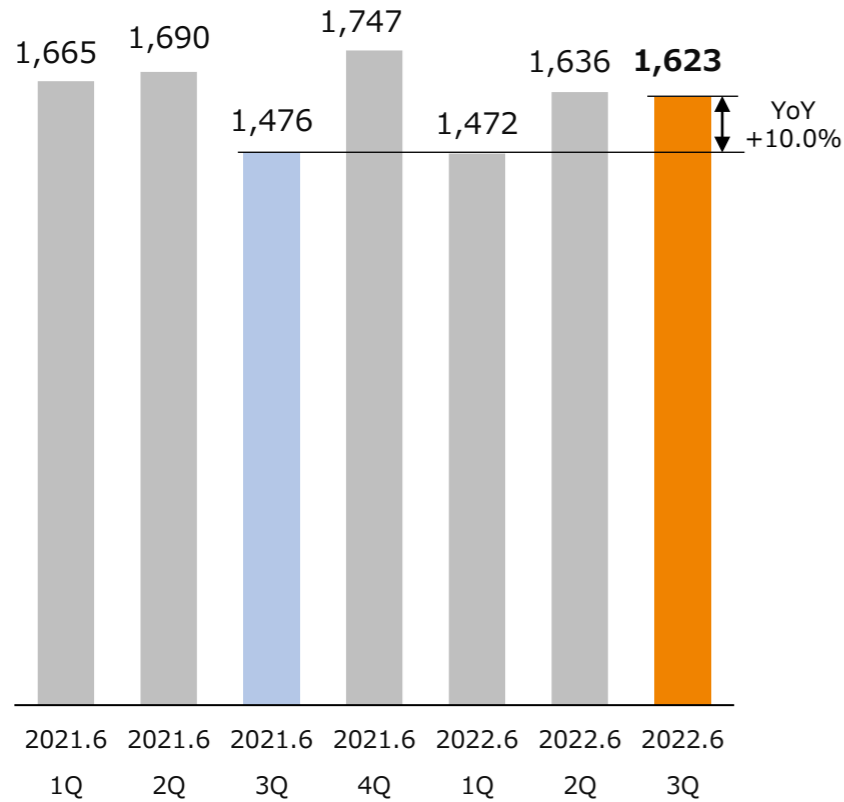
③ 2022年6月期見通し

Appendix：会社概要

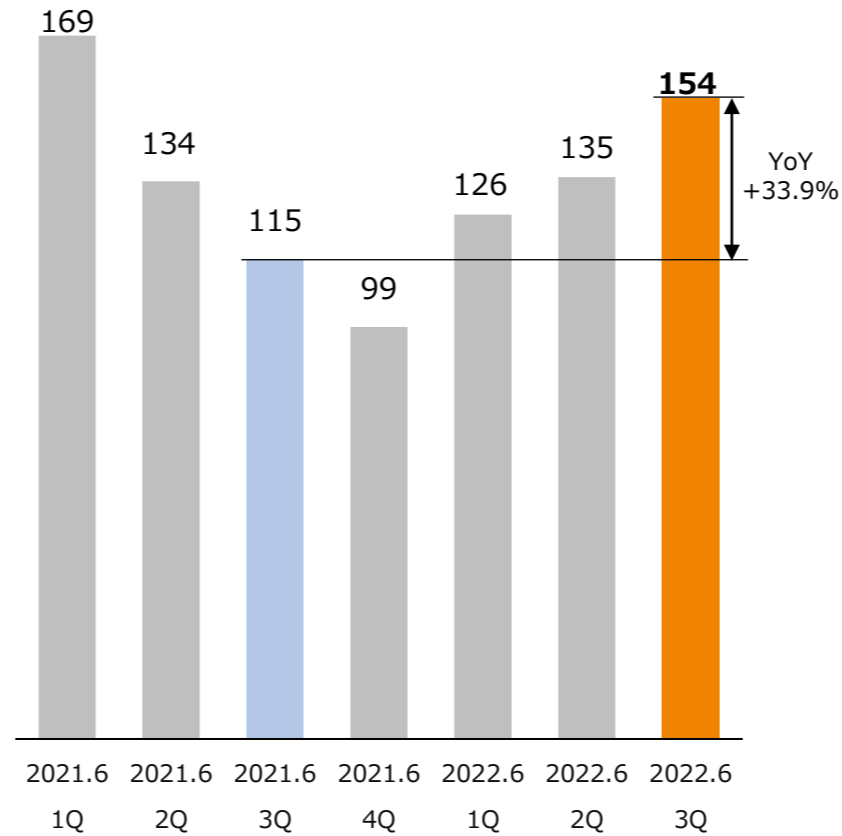
四半期別売上高（セグメント別）

第3四半期は全事業セグメントで前年同期比増収で着地

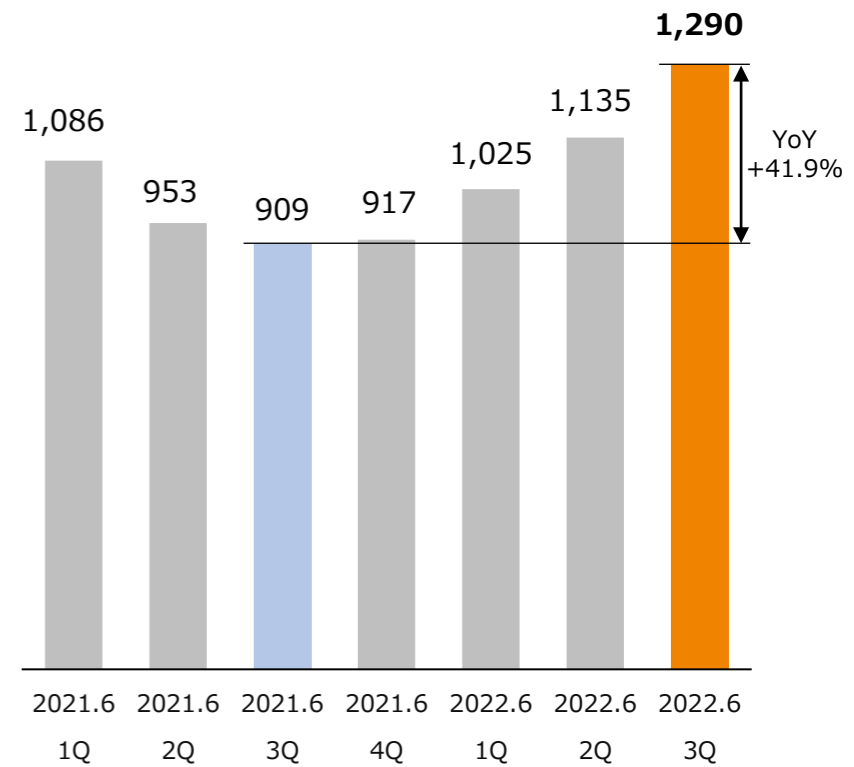
(単位：百万円) ネット型リユース



(単位：百万円) メディア



(単位：百万円) モバイル通信



現状の事業戦略の進捗認識について

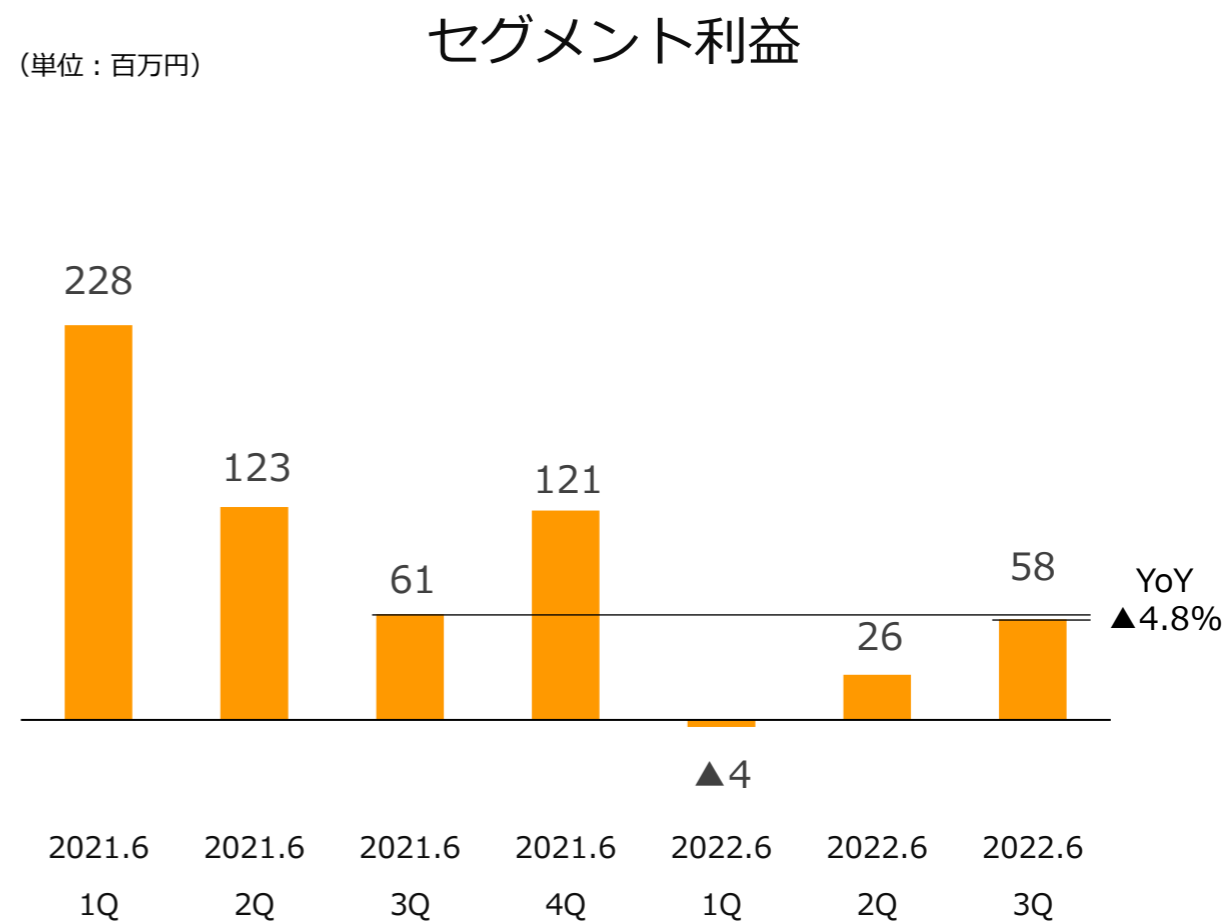
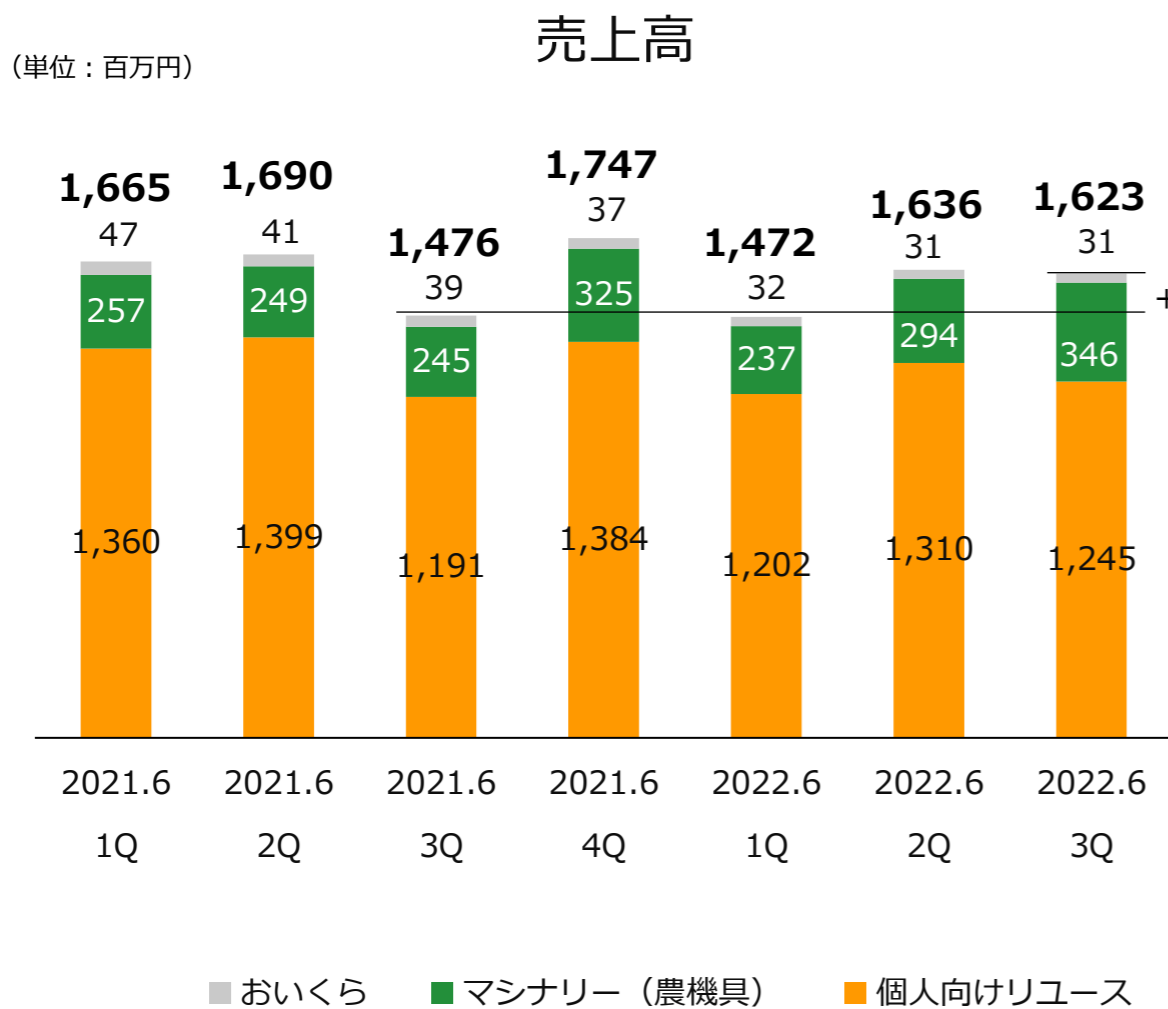
セグメント		事業戦略	現状の評価
ネット型リユース	個人向けリユース	買取依頼数の増加	成長に向けた施策進行中
		買取能力の増強	
		シニアマーケットへの対応強化	
	マシナリー（農機具）	買取ボリュームの拡大	順調に推移
		法人商流の強化	ファミリー事業買収
	おいくら	有料加盟店数の増加	成長に向けた施策進行中
システム開発の強化			
メディア		安定的な売り上げ成長	事業が安定化
モバイル通信		5G新規回線獲得強化による将来収益の積上げ	5G新規回線獲得は順調



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

- ・ 売上高：前年同期比増収
- ・ 利益：成長に向けた先行投資を行いつつも、前年同期と同水準





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

個人向けリユース事業戦略（中期経営計画資料より）

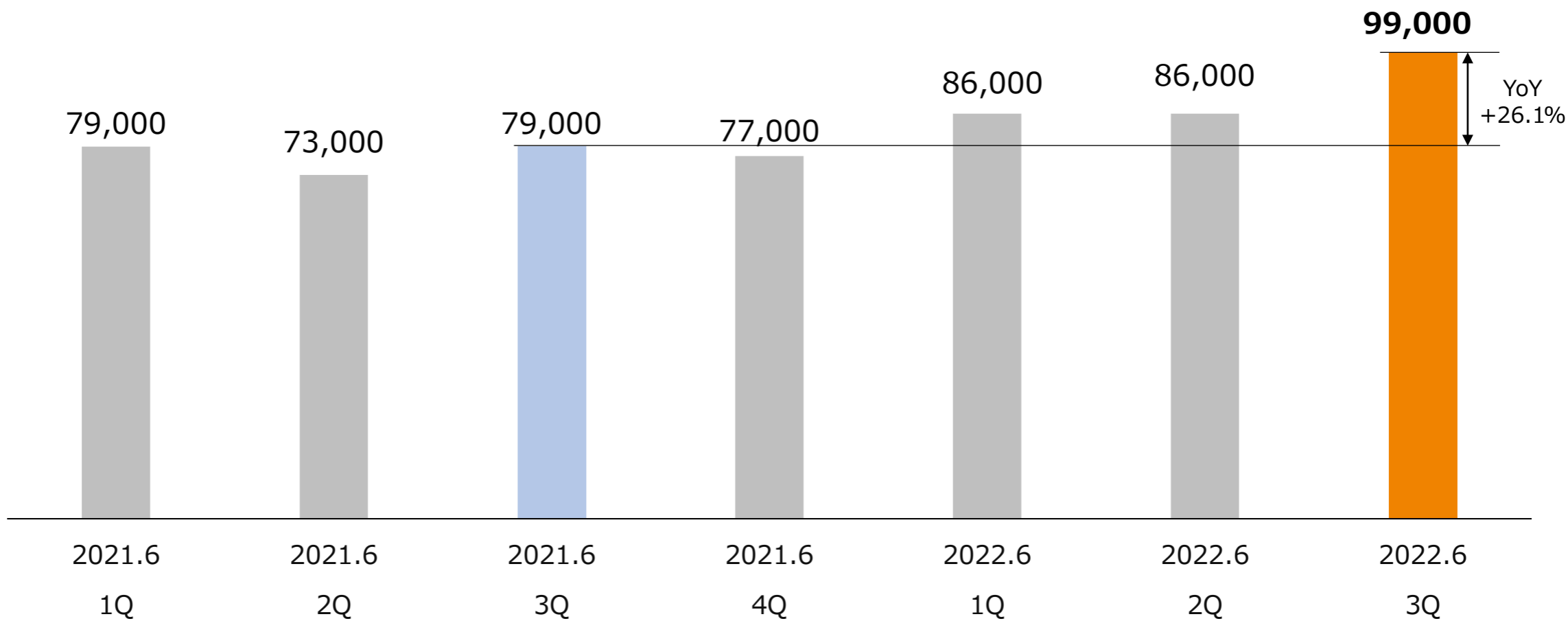
買取依頼数・買取能力の両面で再拡大方針にシフト そのための基盤を整備する



個人向けリユース①：四半期別買取依頼数推移

積極的なマーケティング施策が奏功し、買取依頼数は増加基調で推移

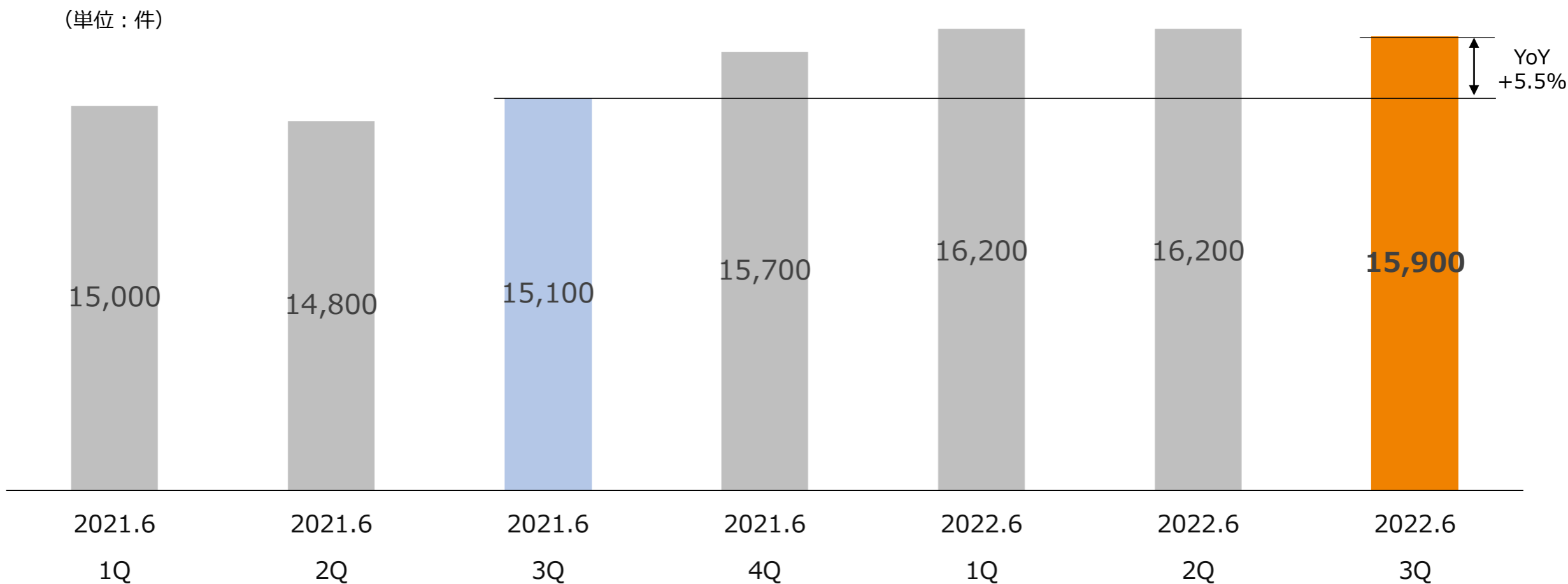
(単位：件)



個人向けリユース②：四半期別買取件数推移

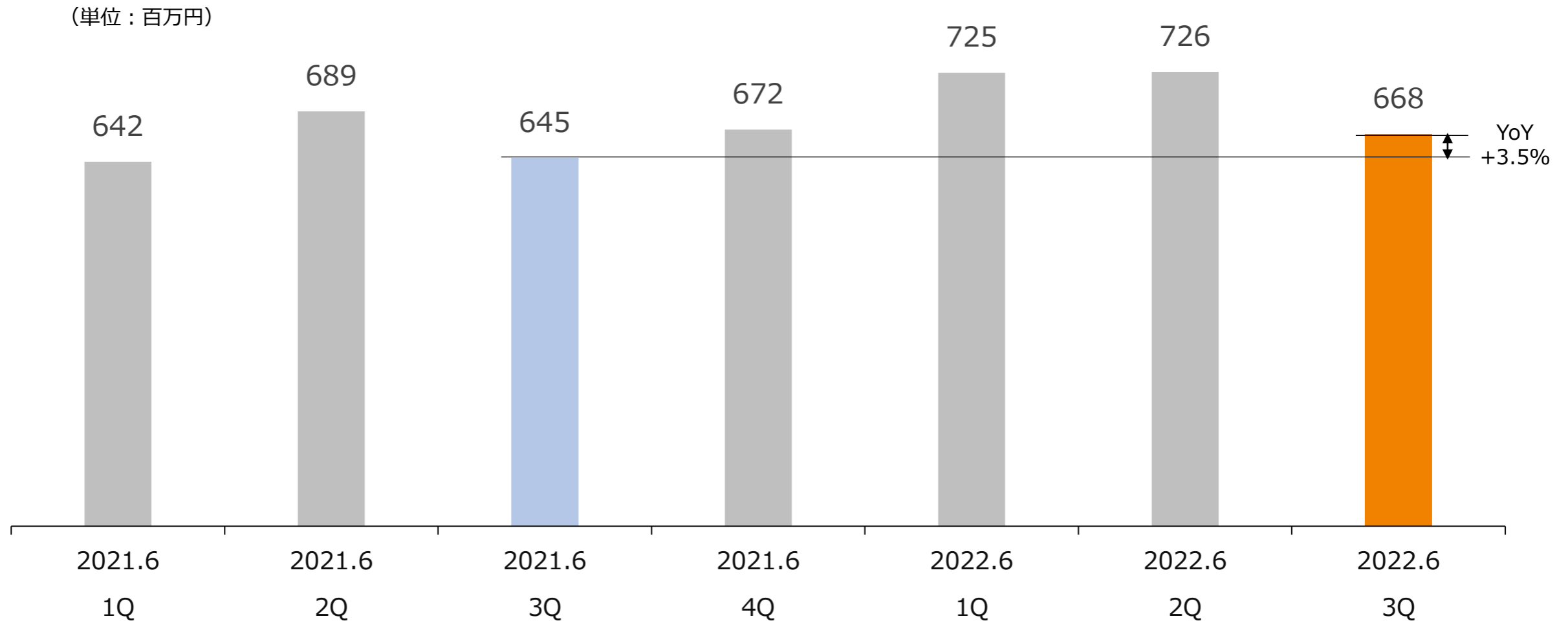
買取件数は買取依頼数に比べ小幅な成長率で推移

(出張買取人員の新規採用・教育期間中であることから、3Qにおいては出張買取能力の大幅な増強には至っていないため)



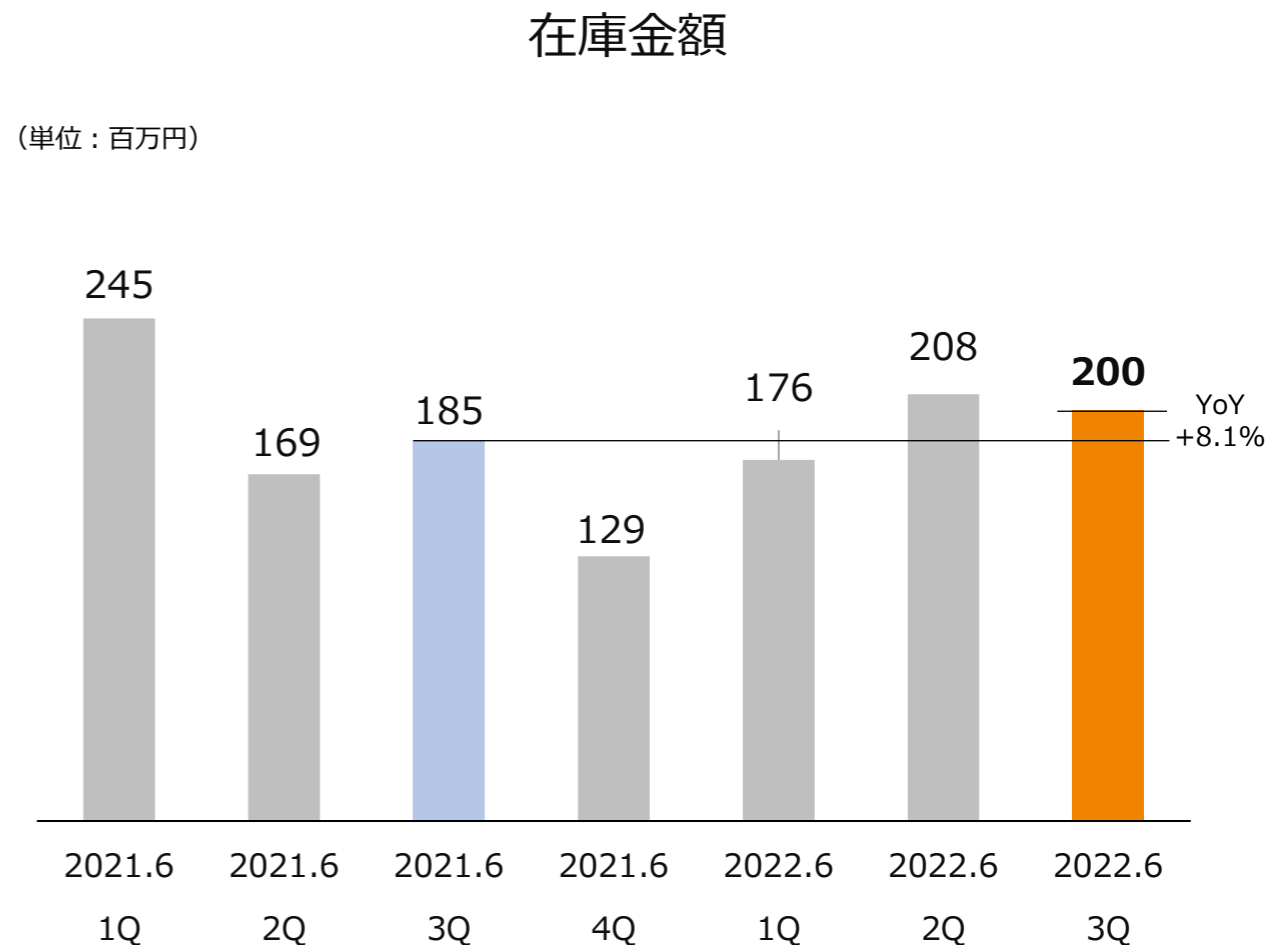
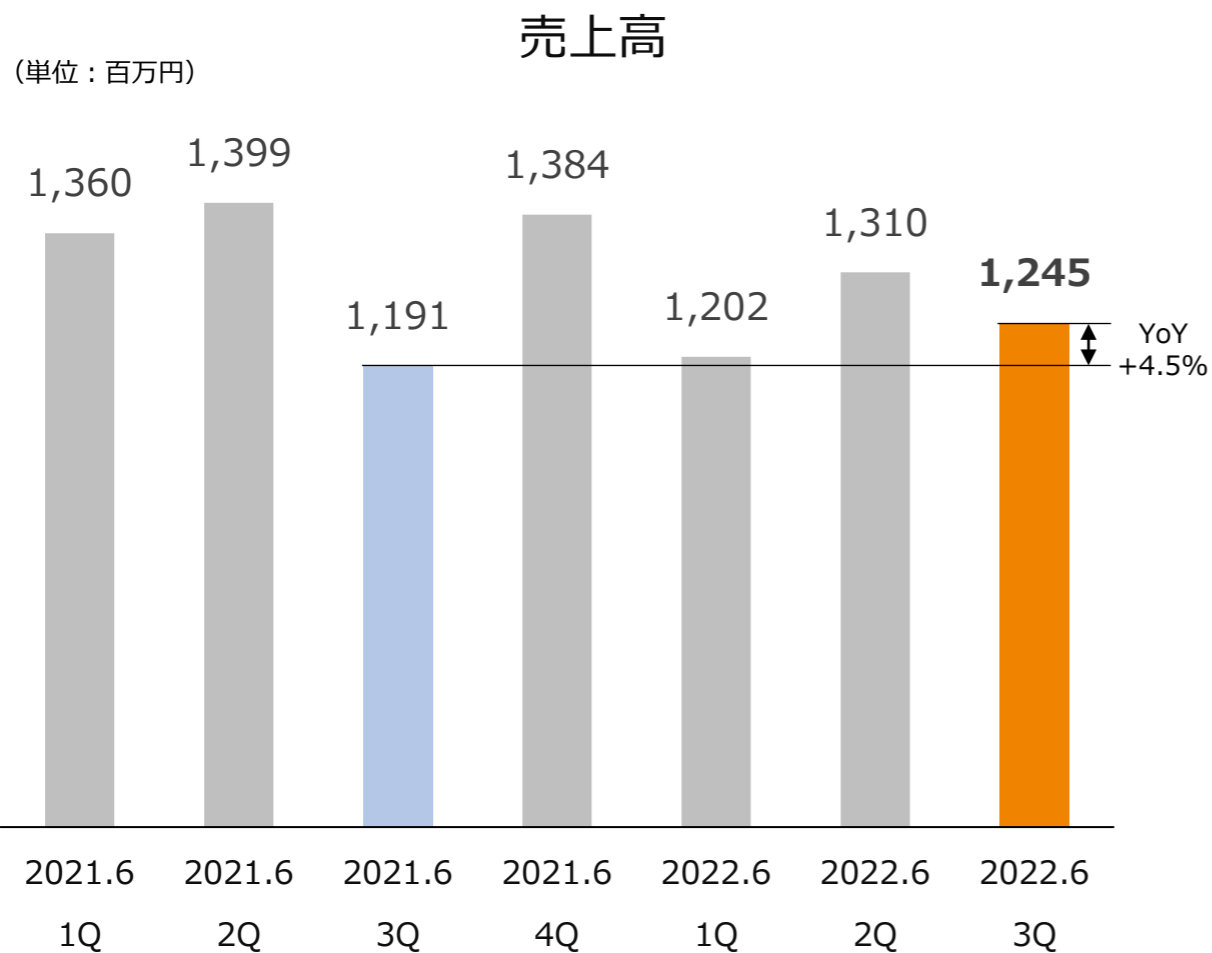
個人向けリユース③：四半期別買取金額推移

買取金額は前年同期比+3.5%



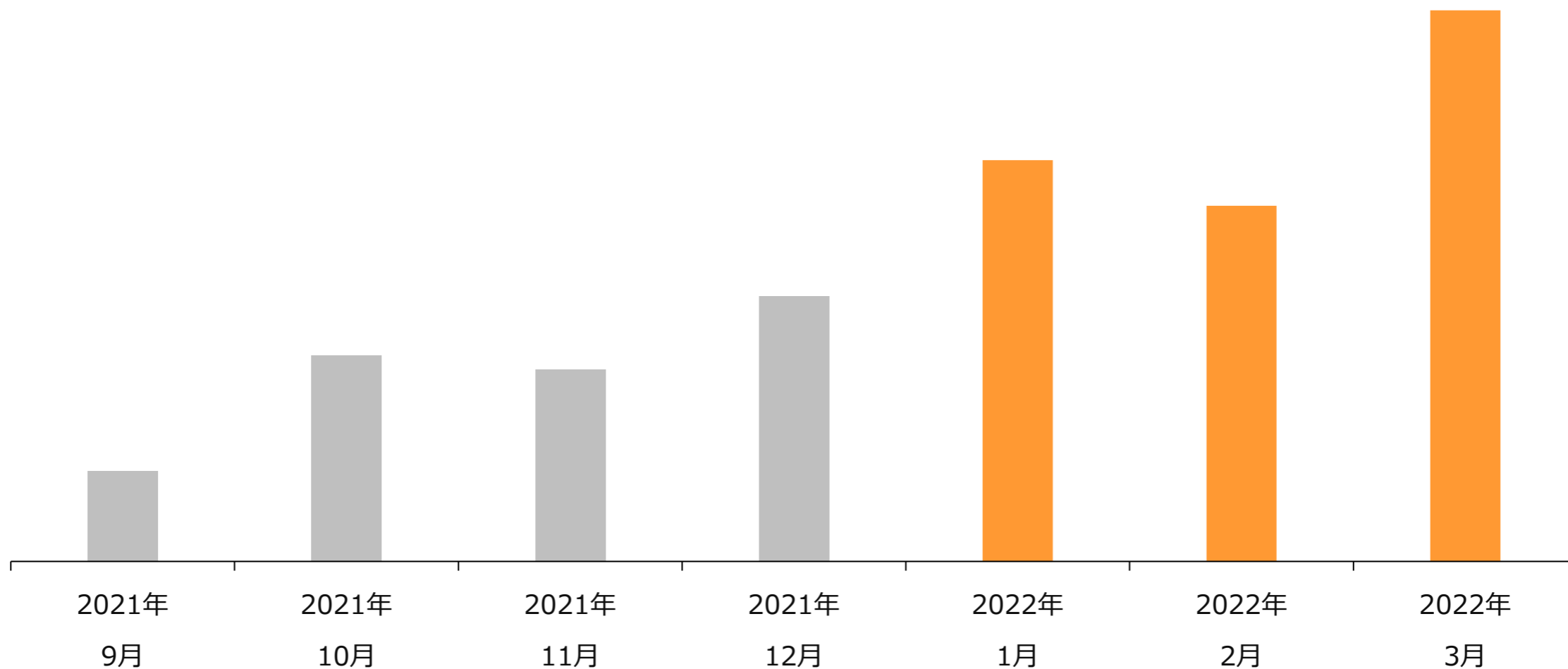
個人向けリユース④：四半期別売上高及び在庫状況

- ・ 売上高：前年同期比増収
- ・ 在庫：前年同期比を上回る在庫を確保



個人向けリユース⑤：シニア買取依頼数推移

9月のサービス立ち上げ以降買取依頼数は順調に拡大



個人向けリユース⑥：今後について

課題が明確化 買取依頼数は順調に増加

買取能力（出張買取工数）の増強が進めば大きな成長が遂げられる状況と認識





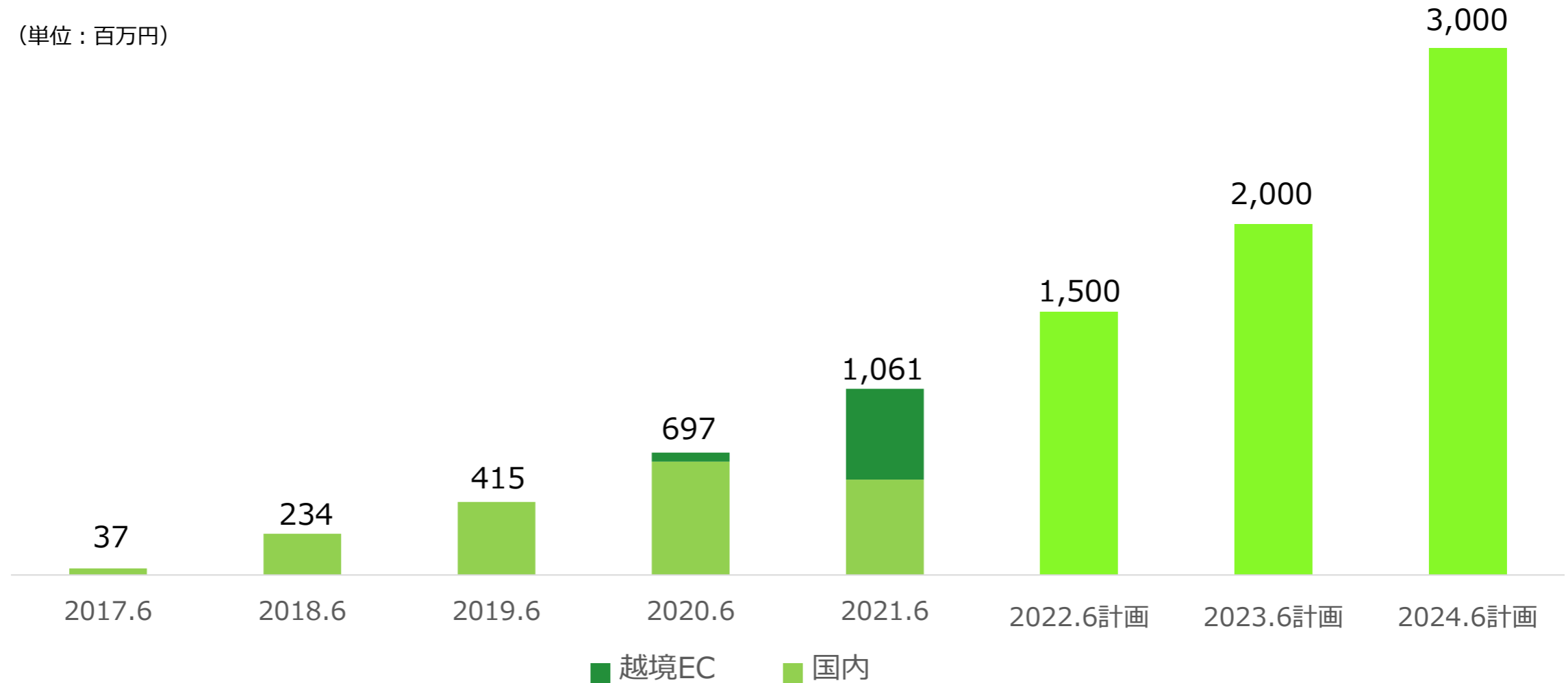
ネット型リユース事業

- 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）事業売上高計画（中期経営計画資料より）

高成長を続ける計画

（単位：百万円）

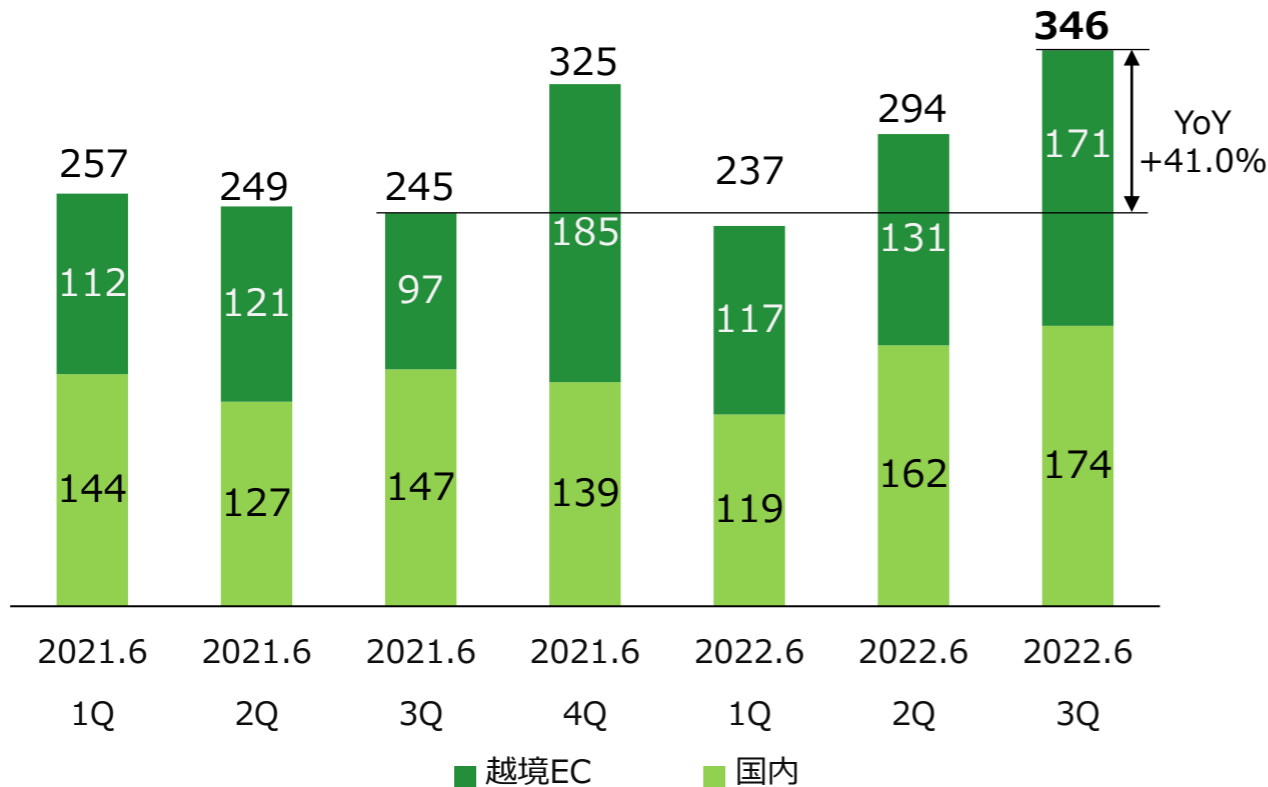


マシナリー（農機具）①：四半期別売上高及び在庫状況

- ・ 売上高：過去最高の売上高を更新
- ・ 在庫：前年とほぼ同水準の在庫を確保

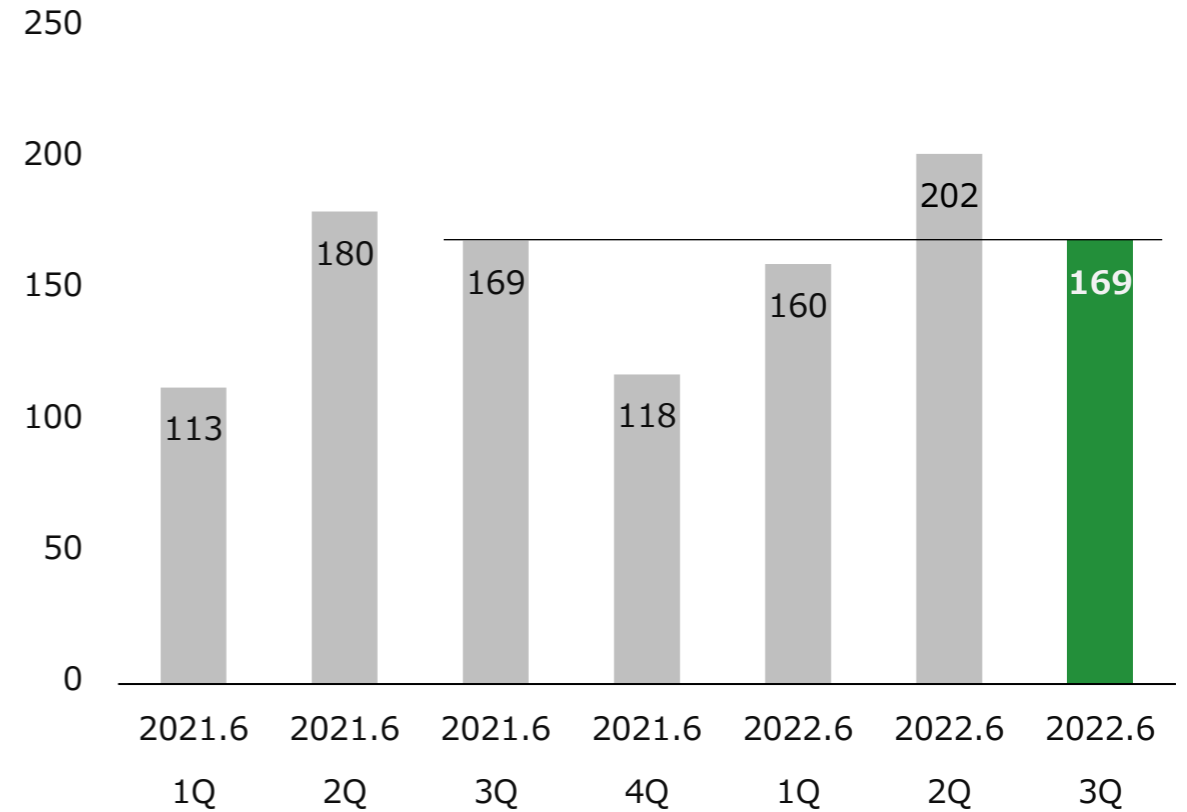
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

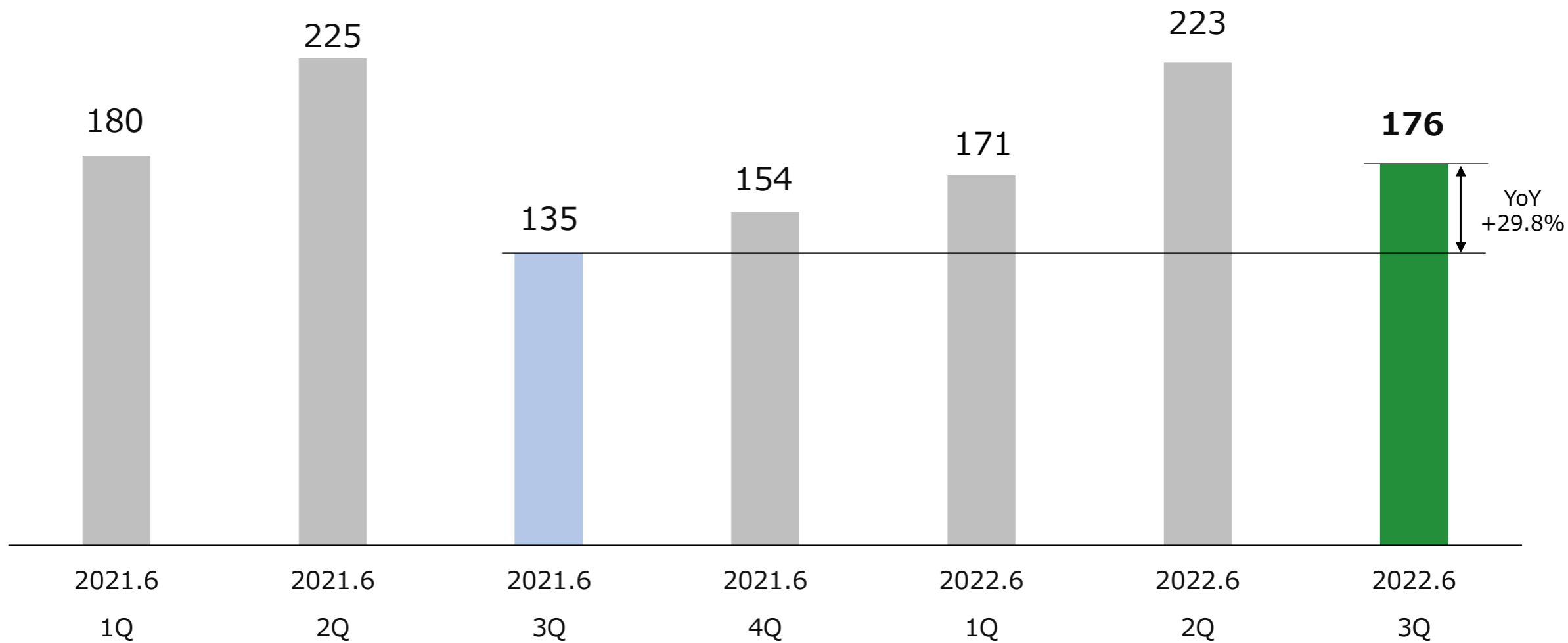
在庫金額



マシナリー（農機具）②：四半期別買取金額推移

買取は3Qも順調に推移

(単位：百万円)



マシナリー（農機具）③：ファーマリー事業譲受について

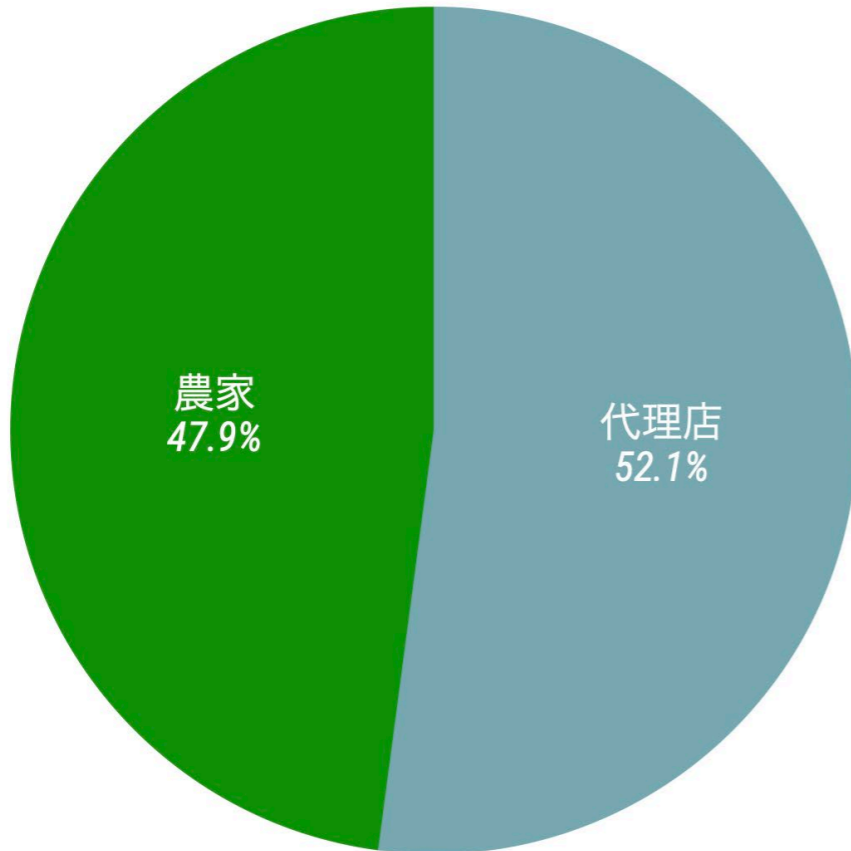
ファーマリー社概要

企業名	株式会社ファーマリー
事業概要	「DMM農機」のサービス名で中古農機具の買取販売事業を展開
本社	東京都港区六本木3丁目2番地1号 住友不動産六本木グランドタワー24F
創業	2018年8月
年商	417百万円（2021年3月期）
売上構成	農機具買取販売（100%）
資本構成	合同会社DMM.com 100%
農機具販売先	国内：100%

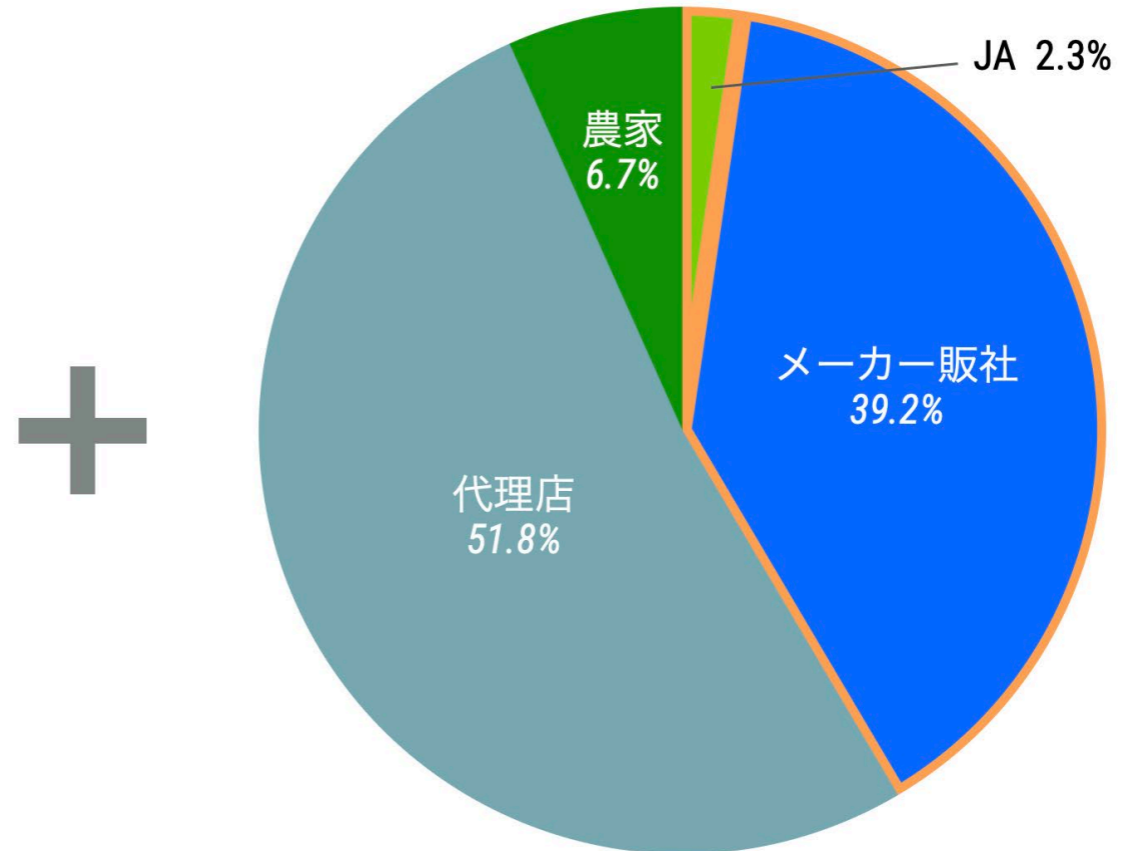
マシナリー（農機具）④：買取面のシナジーについて

国内法人（メーカー販社、JA）を対象とした買取チャネルの大幅な拡大

当社農機具買取先
（買取額：439百万円）



ファミリー農機具買取先
（買取額：301百万円）

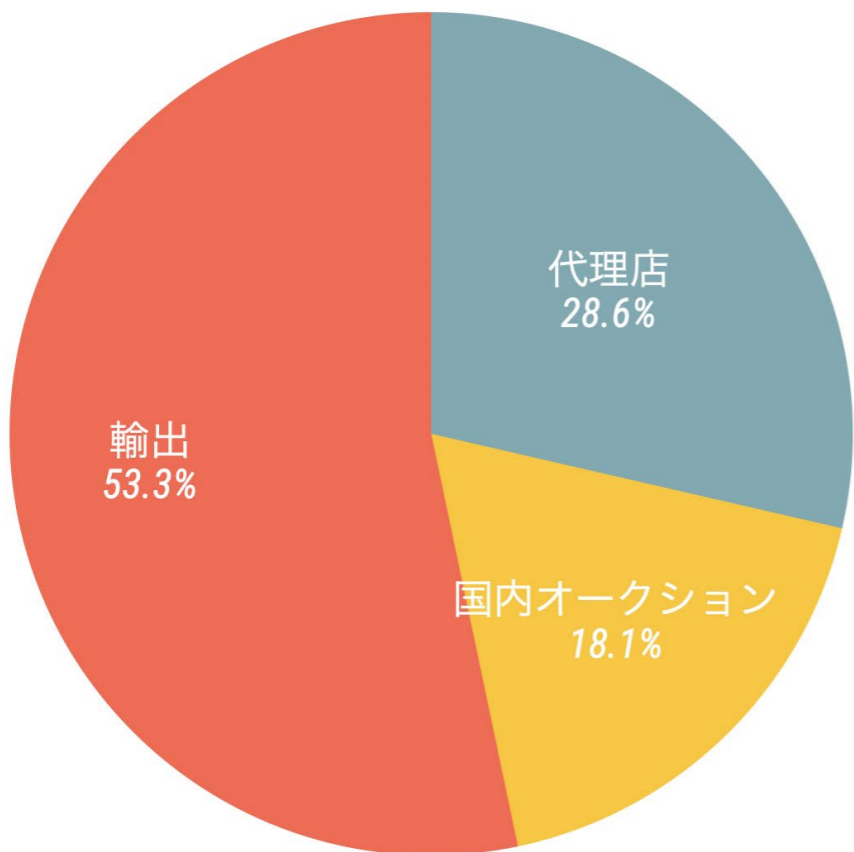


※2021年7月～2021年12月実績

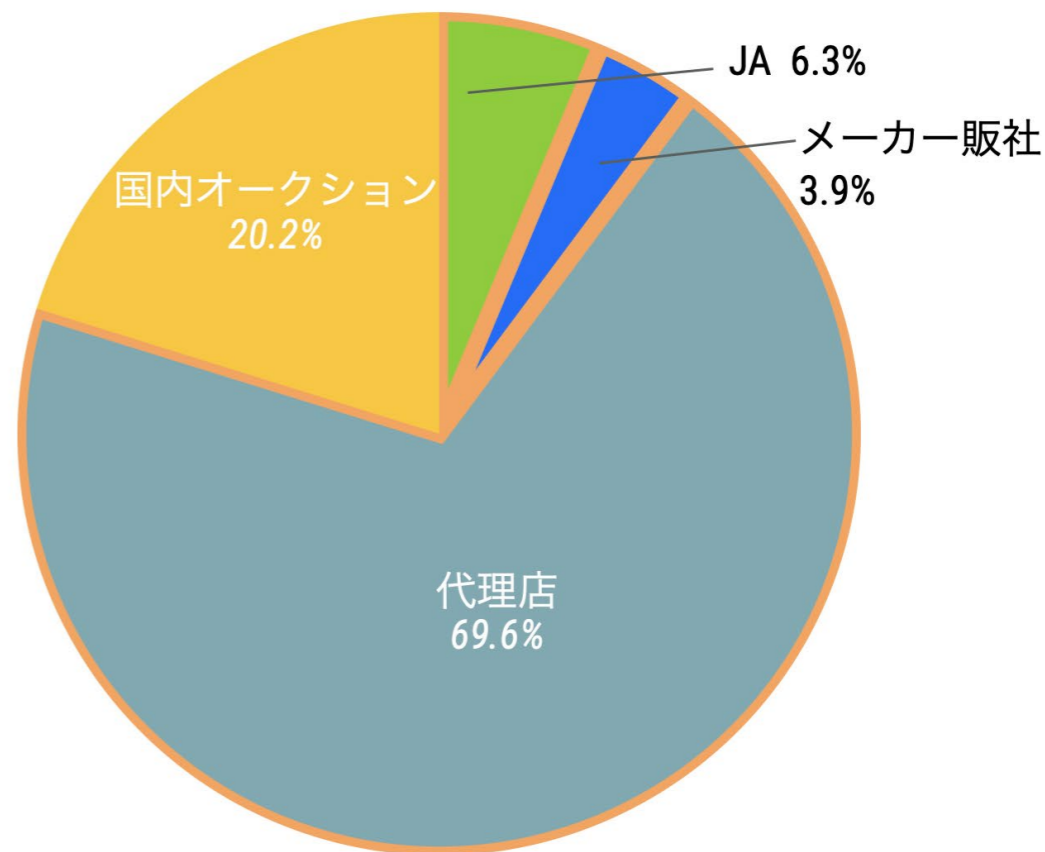
マシナリー（農機具）⑤：販売面でのシナジーについて

国内法人への販売チャネル拡充により、海運市況に左右されない事業体制を構築

ME農機具出荷先
(出荷額：559百万円)



ファーマリー農機具出荷先
(出荷額：384百万円)



※2021年7月～2021年12月実績

マシナリー（農機具）⑥：今後について

ファーマリー社とのシナジー訴求（下部緑字）等により更なる成長を目指す

買取面

- ・ファーマリーの有する大手農機具メーカー販社との買取商流を承継し、メーカーの有する高品質在庫の買取に注力
- ・ファーマリーの有するJA（農業協同組合）の各団体との関係を活かし、取引強化及び他組合との取引関係構築に努める
- ・取引量の拡大に伴い、来期以降新規拠点の拡充を検討

販売面

- ・ファーマリーの有する国内法人への直販販路ネットワークを活用して、国内法人への販売を強化
- ・円安の状況を生かして輸出先及び輸出量の拡大に注力
- ・自社マーケットプレイス（UMM）を活用して農家及び農機具買取販売店への販売強化に努める



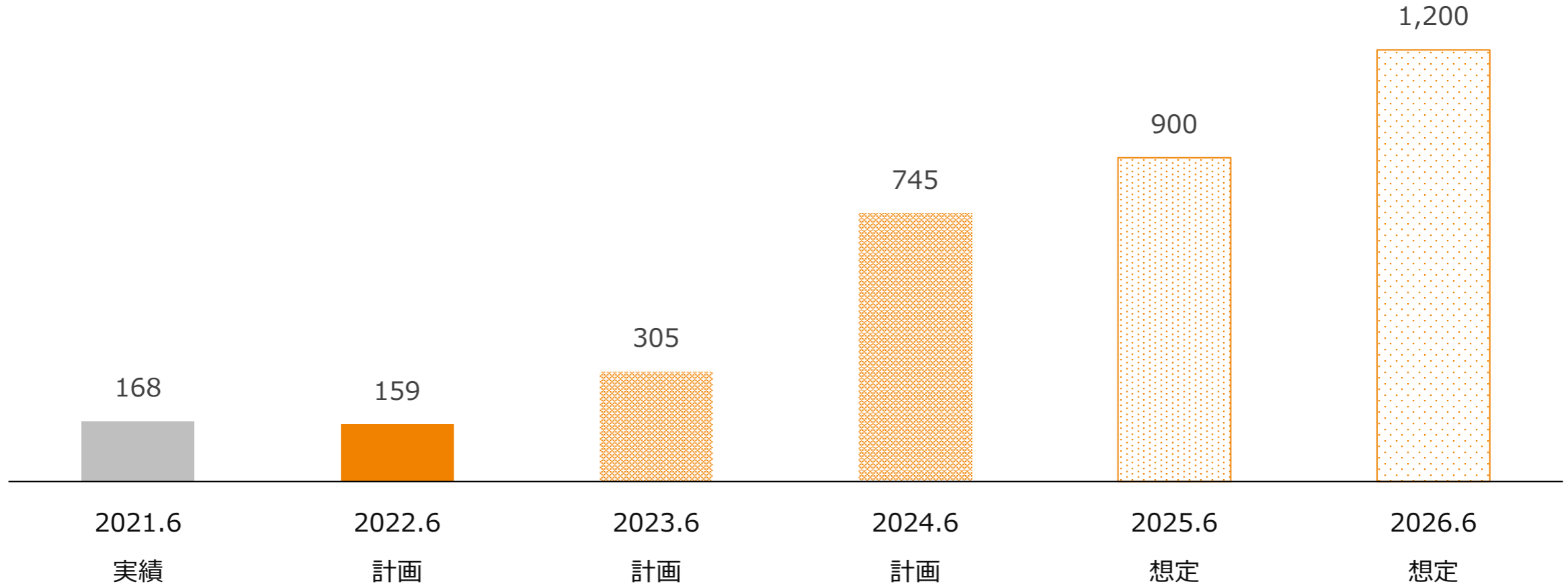
ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

おいくら事業売上高計画（中期経営計画資料より）

2024.6期以降に本格業績貢献となるよう基盤強化を進めるべく
当期は1億円超の先行投資を実施

（単位：百万円）



おいくら①：取り組み

営業基盤の強化及び機能追加開発を実施

営業基盤の強化

- ・ 営業体制刷新
- ・ 加盟検討店舗様向け資料ダウンロード機能
- ・ オプション商材の開発

買い手（全国の加盟店）向けの主な機能追加開発

- ・ 店舗運営情報フォーム刷新
- ・ ユーザーとのチャット機能
- ・ ユーザーへの商品情報追加リクエスト機能
- ・ 希望買取情報の登録及び案件された際のアラート機能
- ・ 管理画面上での査定結果通知
- ・ 登録された買取依頼に関するお気に入り追加機能

売り手（一般消費者）向けの主な機能追加開発

- ・ おいくらサイトリニューアル
- ・ 加盟店とのチャット機能
- ・ 複数の特定加盟店への査定オファー機能

おいくら②：地方自治体との連携

粗大ゴミ処分に関わる環境負荷、自治体・住民のコスト負担軽減に向けて、「おいくら」の導入が決定

2022年3月：東京都墨田区



https://www.city.sumida.lg.jp/kurashi/gomi_recycle/kateikei/gomi_dashikata/sodaigomi.html

2022年3月：神奈川県川崎市



<https://www.city.kawasaki.jp/kurashi/category/24-1-23-2-10-0-0-0-0-0.html>

2022年4月：兵庫県神戸市（実証実験を開始）



<https://www.city.kobe.lg.jp/a04164/kurashi/recycle/gomi/dashikata/bunbetsukubun/hinmokugoto/ogatagomi/index.html>

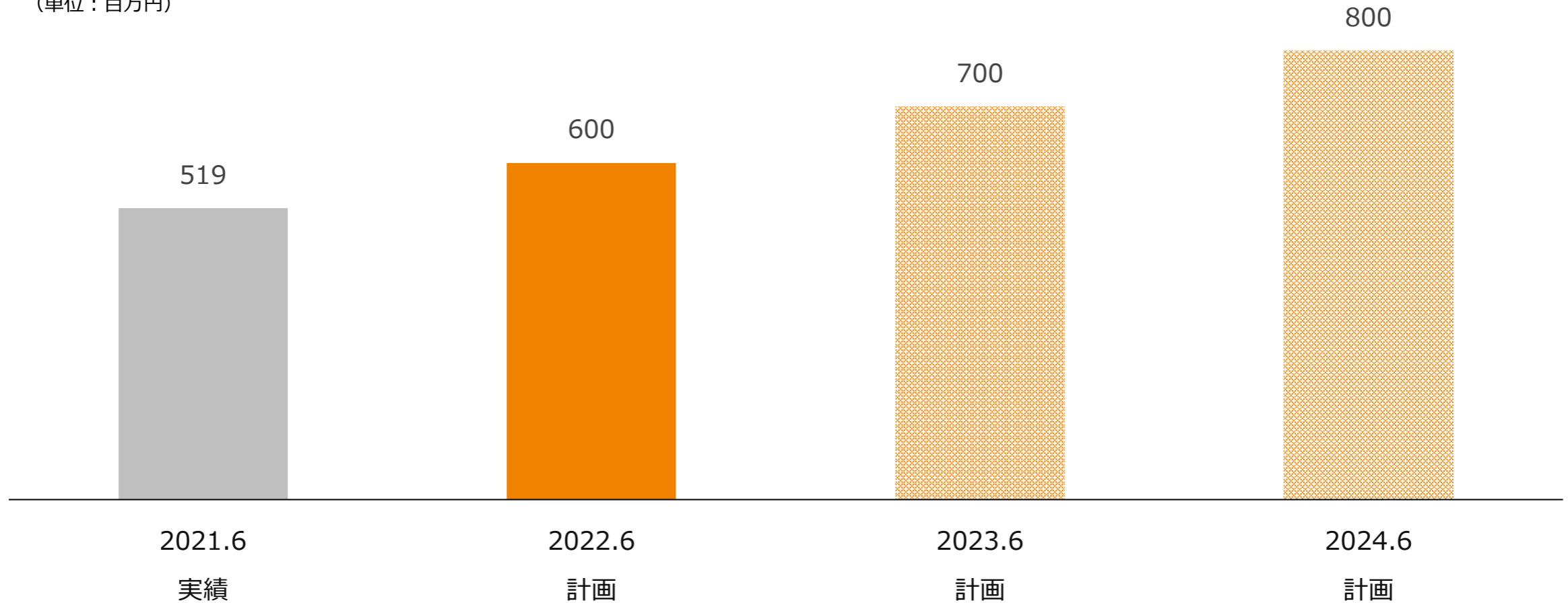


メディア事業

メディア事業売上高計画（中期経営計画資料より）

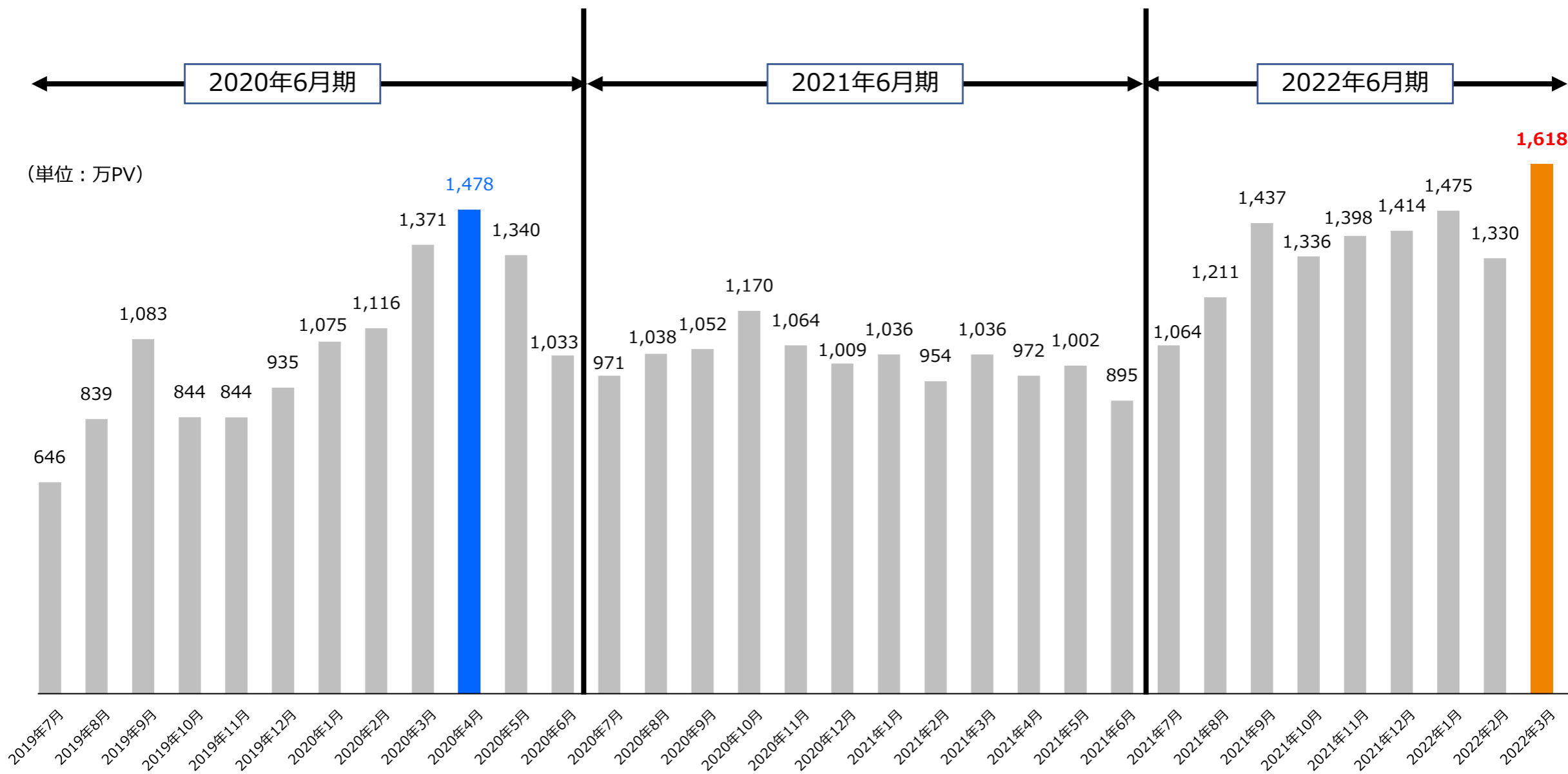
既存戦略を深堀し安定的な収益体質の構築を目指す

（単位：百万円）



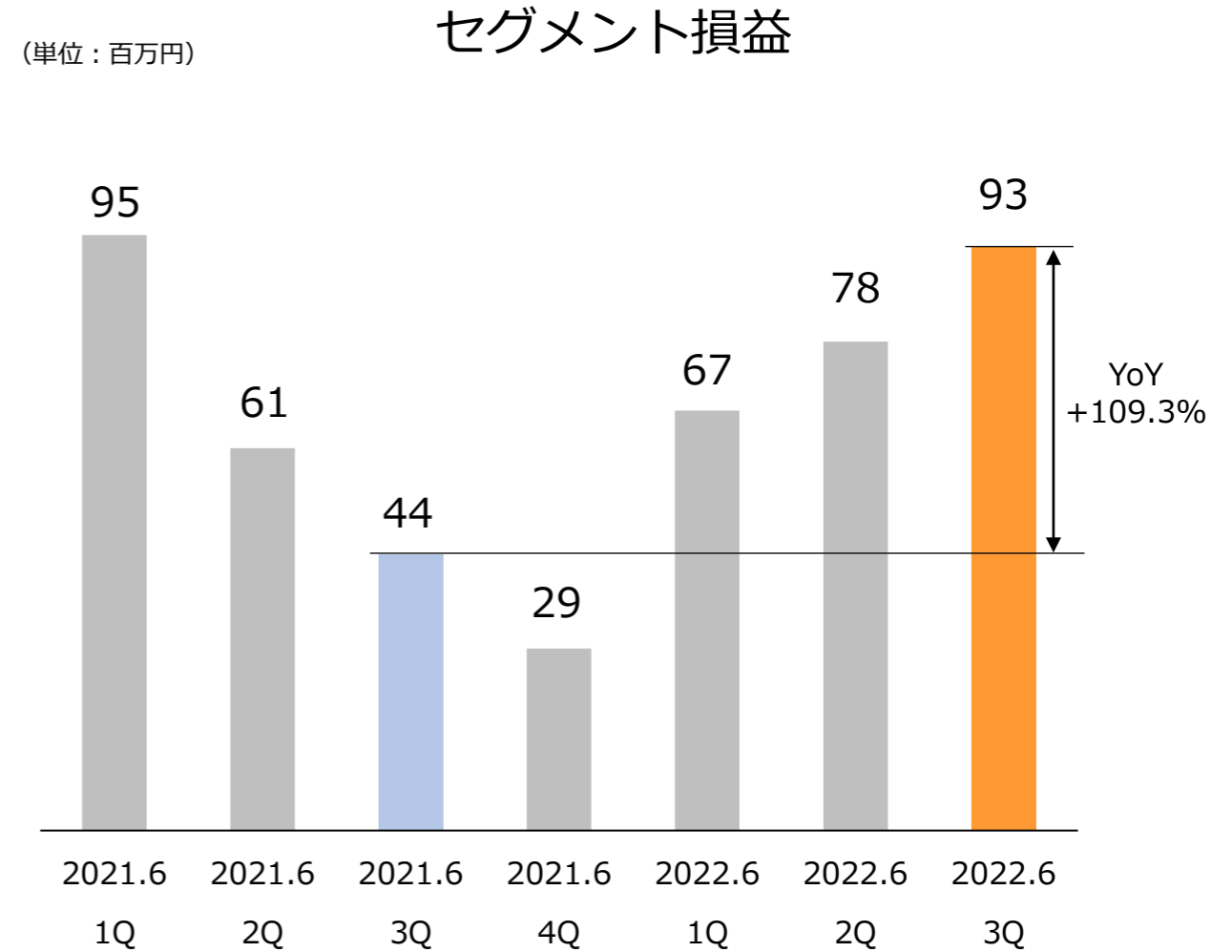
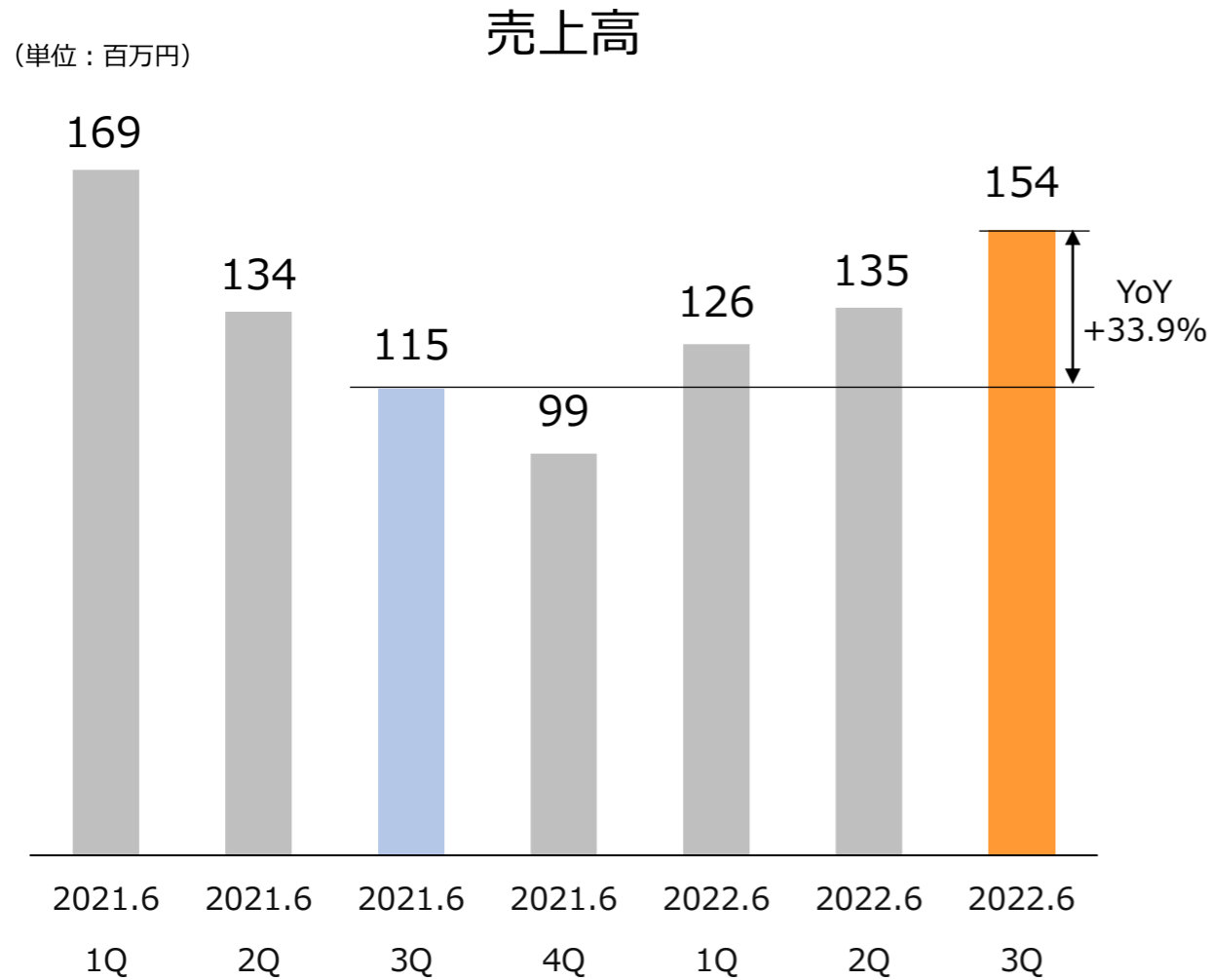
メディア事業①：月別平均メディアPV数推移

順調に拡大 2022年3月のPV数は過去最高を更新



メディア事業②：四半期別業績推移

- ・売上高：前年同期比増収
- ・利益：効率的な事業運営により、前年同期比大幅増益

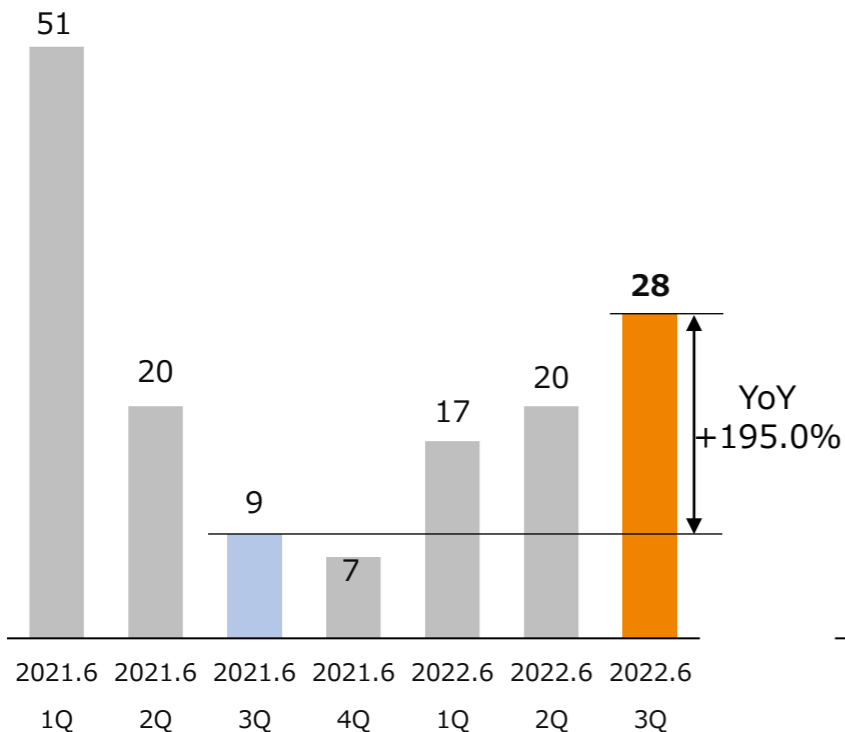


メディア事業③：四半期別売上高内訳

通信関連グループ会社向け及びその他分野グループ外向けが成長
収益基盤の分散化による安定的な基盤構築は想定通り進んでいる

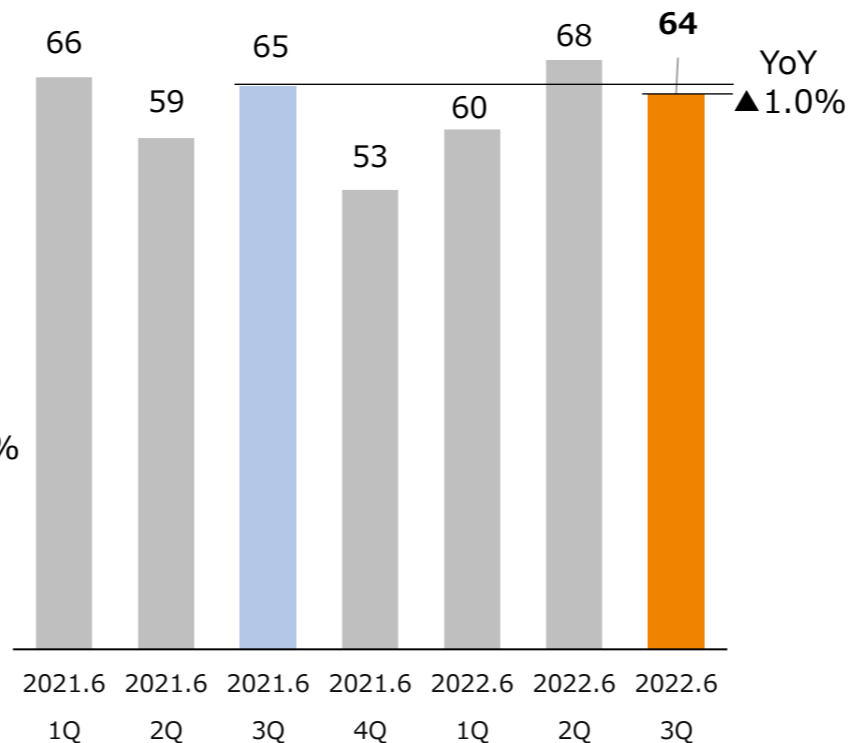
通信関連グループ会社向け

(単位：百万円)



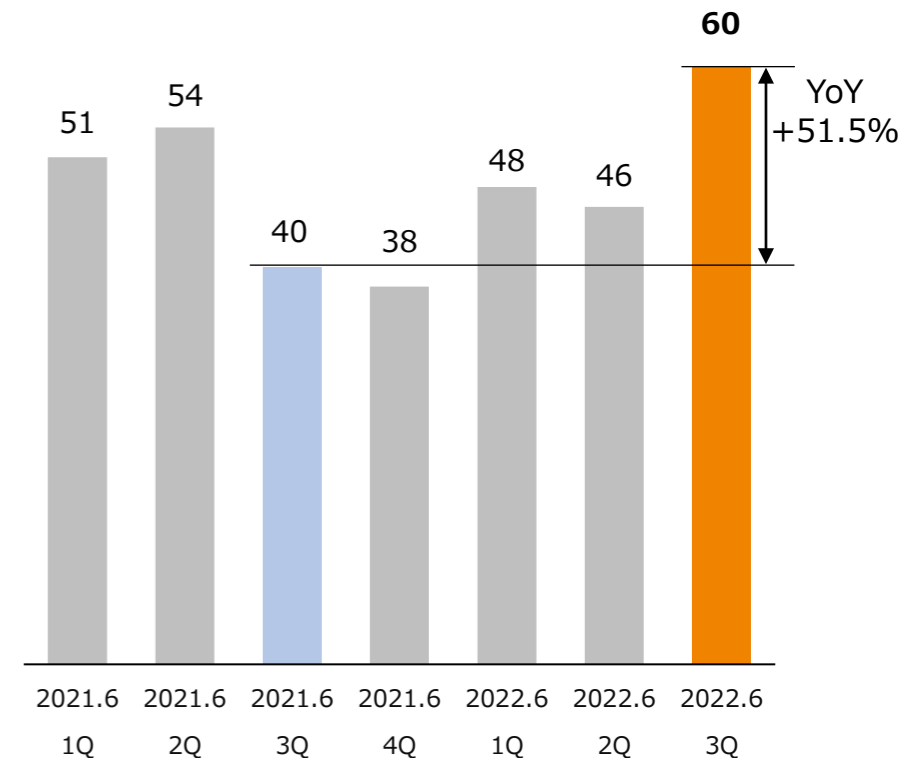
通信関連グループ外向け

(単位：百万円)



その他分野グループ外向け

(単位：百万円)

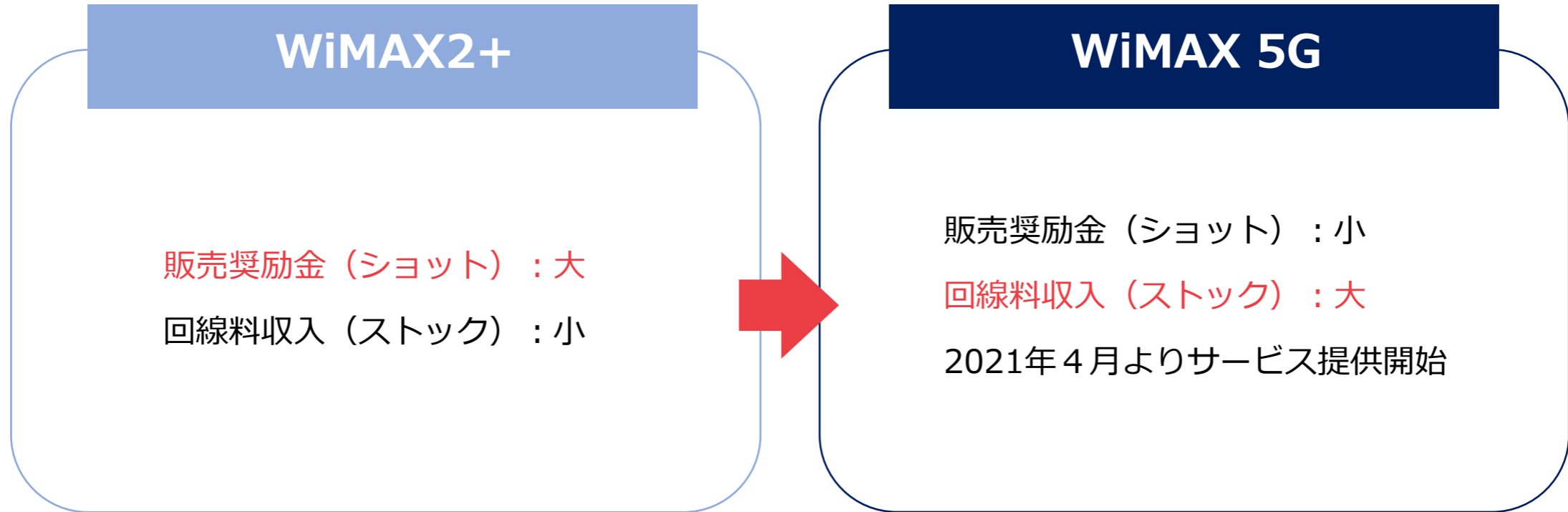




モバイル通信事業

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

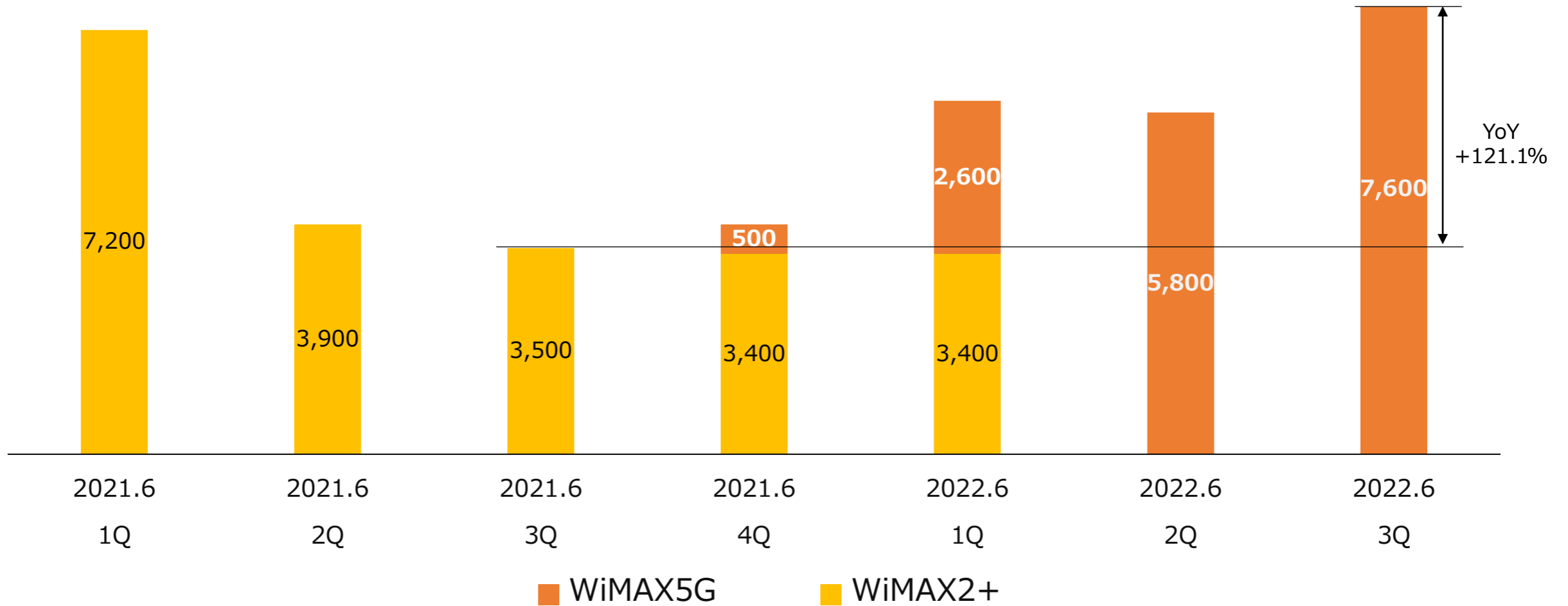


※将来収益：既存の回線契約により発生が見込まれる将来の通信料収入がもたらす粗利益

モバイル通信事業①：新規回線獲得数推移

WiMAX5Gの新規回線獲得は順調に推移

(単位：回線)

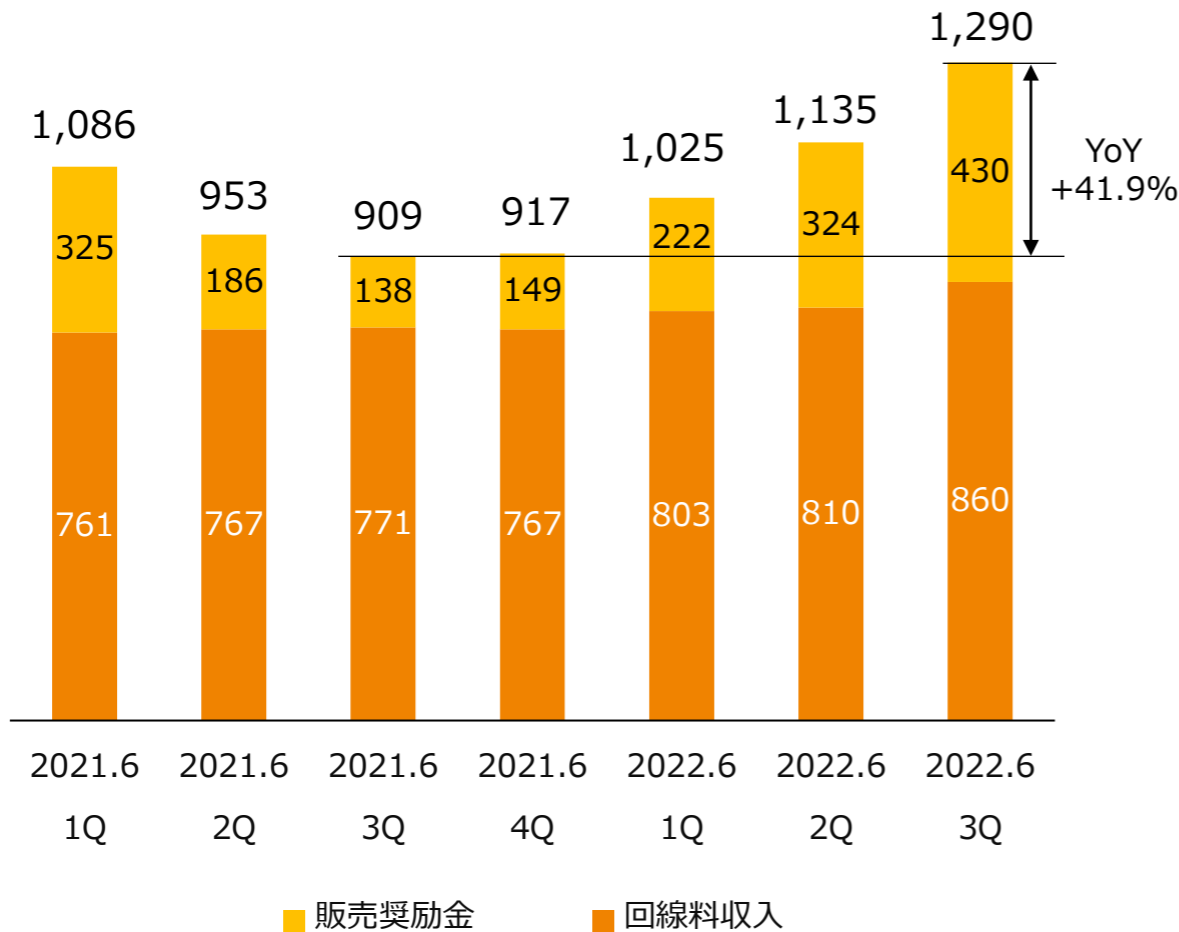


モバイル通信事業②：四半期別業績推移

- ・ 売上高：新規回線獲得数の伸長により、前年同期比増収
- ・ 利益：増収要因に加えて効率的な事業運営により、前年同期比大幅増益

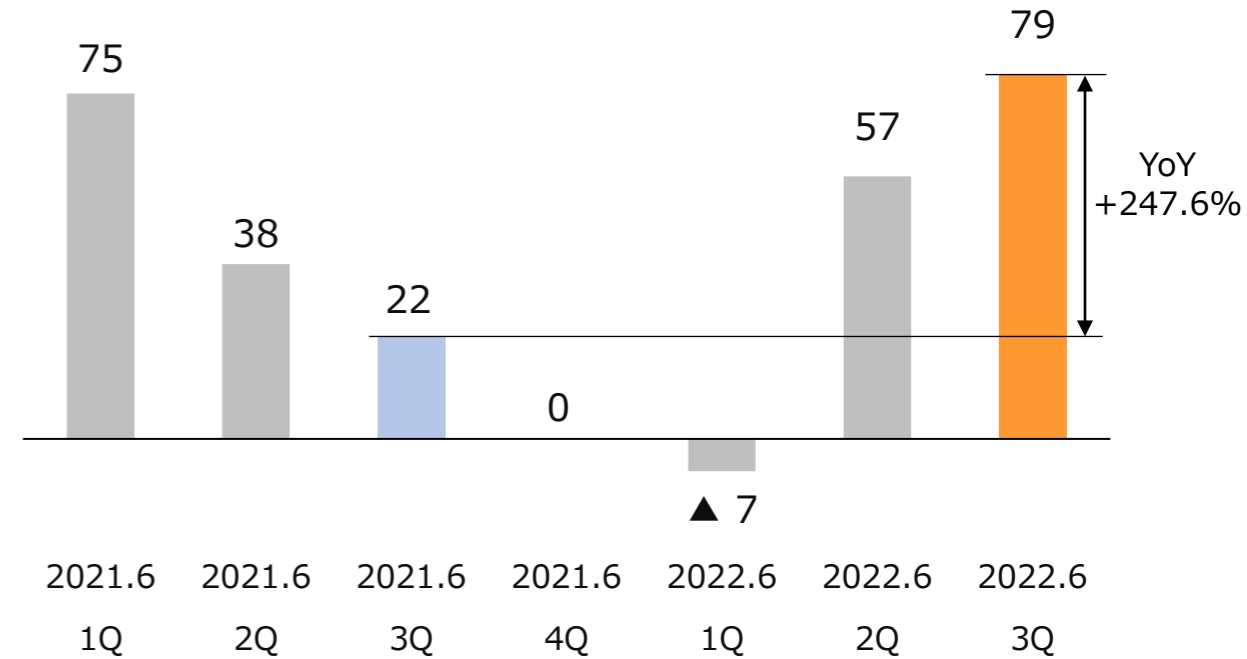
(単位：百万円)

売上高



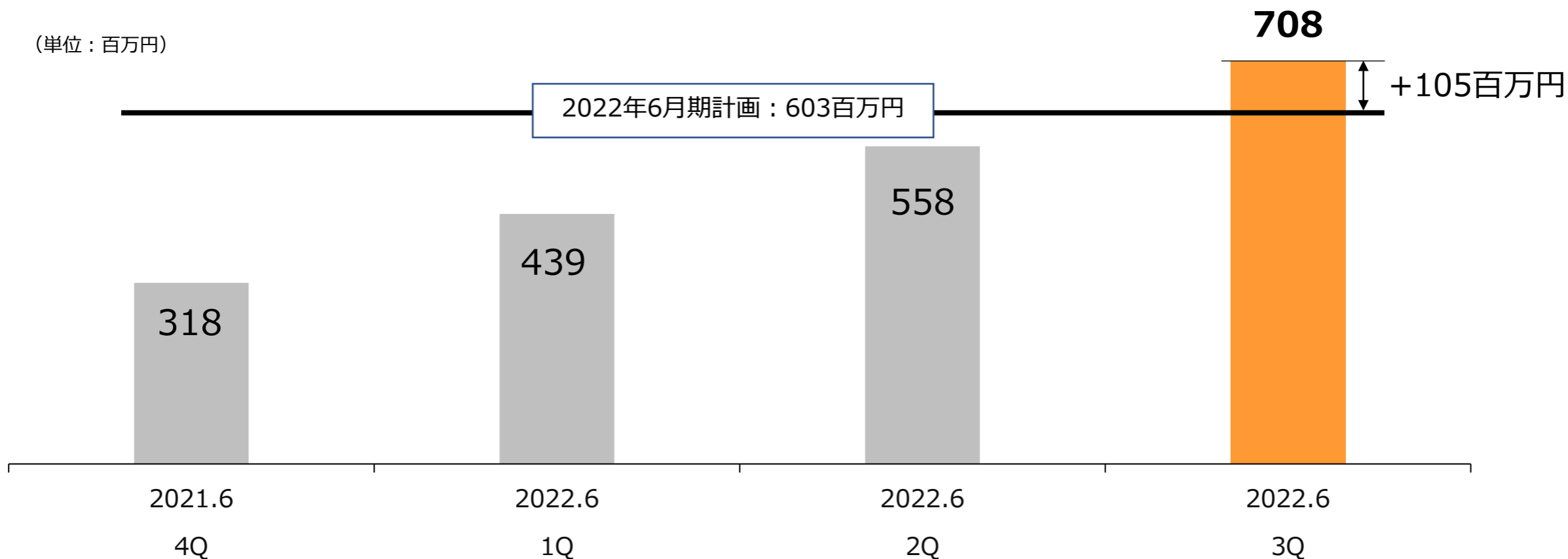
(単位：百万円)

セグメント損益



モバイル通信事業③：将来収益推移

ストック型の5G回線獲得好調により、3Q末時点の将来収益は年度計画を超過
来期収益の下支えとなることが見込まれる



※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がもたらす粗利益



① 2022年6月期 第3四半期決算概況

② 現状の認識と中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

Appendix：会社概要

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 セグメント別の今後の方向性について

中期経営計画達成に向け、以下のポイントに注力

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">・ 買取依頼数の更なる増加に向けた、マーケティング強化・ 出張買取能力の増強に向けた。採用・教育への更なる積極投資と新規採用者の戦力化。来期からの業績貢献を計画 <p>マシナリー（農機具）：</p> <ul style="list-style-type: none">・ ファーマリーとのシナジー発揮（国内法人を対象とした買取・販売チャネルの大幅拡大）に向けた、新たな体制構築 <p>おいくら：</p> <ul style="list-style-type: none">・ 来期以降の拡大に向けた、積極投資
メディア	安定的な成長に向けた、収益基盤の分散化
モバイル通信	安定的な収益基盤の伸長（将来収益の積み増し）に向けた、WiMAX5Gの回線獲得数拡大

中期経営計画目標値（中期経営計画資料より）

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がもたらす粗利益



① 2022年6月期 第3四半期決算概況

② 現状の認識と中期経営計画進捗について

③ 2022年6月期見通し

Appendix : 会社概要

マーケットエンタープライズについて

株式会社マーケットエンタープライズ

社名はMARKET（市場）+ ENTERPRISE（冒険的創出）に由来。リユース事業を核とし、メディア事業、モバイル通信事業を展開しています。様々な選択肢を社会に、そして消費者に提供することで、サーキュラーエコノミー（循環型経済）の発展に向けた一翼を担うと共に、持続可能な社会の実現に向けて更なる挑戦を続けています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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」

長期ビジョン

「持続可能な社会を実現する最適化商社」

10core values

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| 01. Speed(速度) | 06. Responsibility(責任感) |
| 02. Change & Challenge(変化と挑戦) | 07. Key Communication(本質的議論) |
| 03. Input & Output(学びと行動) | 08. Teamwork(共創) |
| 04. Priority(優先順位) | 09. Creativity(発想) |
| 05. Continuous Outcome(継続的成果) | 10. Long-term thinking(長期思考) |

※当社のパーパスは社名の由来と長期ビジョンによって表現されています。

会社概要

社名	株式会社マーケットエンタープライズ
設立	2006年7月7日(事業開始・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
事業内容	ネット型リユース事業、メディア事業、モバイル通信事業
資本金	3億2,647万9,800円(2021年6月末現在)
役員	代表取締役社長(CEO) 小林 泰士 専務取締役(COO) 加茂 知之 取締役(CFO) 今村 健一 社外取締役 寺田 航平 寺田倉庫株式会社 代表取締役社長CEO 社会取締役 谷井 等 シナジーマーケティング株式会社 取締役会長 常勤監査役 山崎 眞樹 監査役 伊藤 英佑 公認会計士 伊藤会計事務所 所長 監査役 大井 哲也 弁護士 TMI総合法律事務所 パートナー
本社所在地	〒104-0031 東京都中央区京橋3-6-18 東京建物京橋ビル3F
従業員数	443名(アルバイトスタッフ含む) ※2022年4月末現在
上場市場	東京証券取引所 プライム(証券コード : 3135)

受賞歴

- ・デロイトトウシュ トーマツ リミテッド 日本テクノロジーFast50 (2015, 2016, 2017, 2020)
- ・デロイト アジア太平洋地域テクノロジーFast500 (2015, 2016, 2017)
- ・中小企業基盤整備機構 Japan Venture Awards中小機構理事長賞 (2015)
- ・新日本有限責任監査法人 EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
- ・ヤフオク! Best Store Awards 総合グランプリ (2017, 2018, 2019)
- ・リンクアンドモチベーション モチベーションチームアワード(2020)

関連会社

株式会社MEモバイル
株式会社MEトレーディング
株式会社UMM
MARKETENTERPRISE VIETNAM Co., Ltd

国内16拠点 海外1拠点

■ **マーケットエンタープライズ 本社、京橋ブランチ**
東京都中央区

■ **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（12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、鳥取県鳥取市、茨城県結城市

■ **MEMOモバイル**

東京都墨田区

■ **MEトレーディング（2拠点）**

鳥取県鳥取市、茨城県結城市

■ **UMM**

東京都中央区

■ **MARKETENTERPRISE VIETNAM**

HCMC, Viet Nam.

沿革

2006年 株式会社マーケットエンタープライズ設立

- ・ 7月 格安電池ドットコム開始
- ・ 7月 フリーマーケット「楽市楽座」事業開始

2007年

- ・ 7月 ネット型リユース事業開始
- ・ 11月 日本初！出展料無料のチャリティーフリーマーケット開始

2008年

- ・ 10月 「高く売れるドットコム」開始

2009年

- ・ 2月 2008年度ベストベンチャー100選出
- ・ 4月 ネット型リユース事業 累計買取依頼数1,000件突破

2010年

- ・ 2月 ダイヤモンド社「10年後の大企業！逆風下のビジネスヒント」掲載
- ・ 12月 初の拠点、東京リユースセンター開設

2011年

- ・ 2月 Yahoo!オークションベストストア新人賞受賞
- ・ 5月 ネット型リユース事業累計買取依頼数50,000件突破

2012年

- ・ 2月 Yahoo!オークション2011年年間ベストストア受賞
- ・ 3月 大阪リユースセンター開設
- ・ 11月 ネット型リユース事業累計買取依頼数200,000件突破

2013年

- ・ 1月 名古屋リユースセンター開設
- ・ 2月 Yahoo!オークション2012年年間ベストストア受賞
- ・ 7月 横浜リユースセンター開設
- ・ 10月 新日本有限責任監査法人 EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
- ・ 12月 新日本有限責任監査法人 Job Creation 2013 受賞

2014年

- ・ 4月 ヤフオク!2013年年間ベストストア受賞
- ・ 5月 ネット型リユース事業累計買取依頼数500,000件突破
- ・ 6月 福岡リユースセンター開設
- ・ 12月 新日本有限責任監査法人 Job Creation 2014 受賞

2015年

- ・ 2月 中小企業基盤整備機構 Japan Venture Awards中小機構理事長賞
- ・ 3月 ヤフオク!2014年年間ベストストア受賞
- ・ 3月 埼玉リユースセンター開設
- ・ 6月 東証マザーズへ上場
- ・ 7月 本社移転及び、コーポレートロゴ変更
- ・ 8月 ベストベンチャー100 北尾賞 [第1回受賞企業]
- ・ 10月 神戸リユースセンター開設
- ・ 10月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2015年 日本テクノロジー Fast 50 選出
- ・ 11月 新日本有限責任監査法人 Job Creation 2015 受賞
- ・ 12月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2015年 アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500

2016年

- ・ 4月 仙台リユースセンター開設
- ・ 6月 徳島オフィス開設
- ・ 7月 MVNO事業（仮想移動体通信事業）の展開のため、グループ会社 MEモバイル設立
- ・ 10月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2016年 日本テクノロジー Fast 50 選出
- ・ 12月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2016年 アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500

2017年

- ・ 9月 西東京リユースセンター開設
- ・ 10月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2017年 日本テクノロジー Fast 50 選出
- ・ 12月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2017年 アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500

2018年

- ・ 1月 札幌リユースセンター開設
- ・ 10月 三重県いなべ市と連携し国内初の「楽器寄附ふるさと納税」の受付を開始

2019年

- ・ 2月 リユースマッチングプラットフォーム「おいくら」事業承継
- ・ 5月 京橋ランチ開設

2020年

- ・ 2月 ヤフオク!ベストストアアワード2019年年間ベストストア総合グランプリ受賞
- ・ 3月 モチベーションチームアワード2020を受賞
- ・ 4月 農機具に関する貿易事業の展開のため、グループ会社 株式会社MEトレーディング設立
- ・ 4月 農機具に特化したマーケットプレイス事業の展開のため、グループ会社 株式会社UMM設立
- ・ 5月 IT開発拠点 海外グループ会社 MARKETENTERPRISE VIETNAM CO., LTD. 設立
- ・ 12月 デロイト トウシュ トーマツ リミテッド 2020年 日本テクノロジー Fast 50 選出

2021年

- ・ 2月 東京証券取引所市場第一部へ市場変更
- ・ 3月 「ヤフオク!ベストストアアワード2020」で最多となる5つの部門賞を受賞
- ・ 6月 内閣府「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画
- ・ 6月 「おいくら」恵庭市と自治体では全国初となる連携協定を締結
- ・ 7月 いなべ市と持続可能な循環型社会形成を目的とした包括協定締結
- ・ 7月 「おいくら」が買取一括査定アプリをリリース
- ・ 8月 当社が出資する株式会社ミナオシが法人リードジェネレーションサービス「ミナオシ」の本格運用を開始
- ・ 9月 「おいくら」が川崎市と実証実験を開始
- ・ 10月 茨城県にマシナリーの新拠点開設
- ・ 11月 茨城県の新拠点・北関東リユースセンターからEU向け輸出を開始
- ・ 12月 「おいくら」が墨田区と実証実験を開始

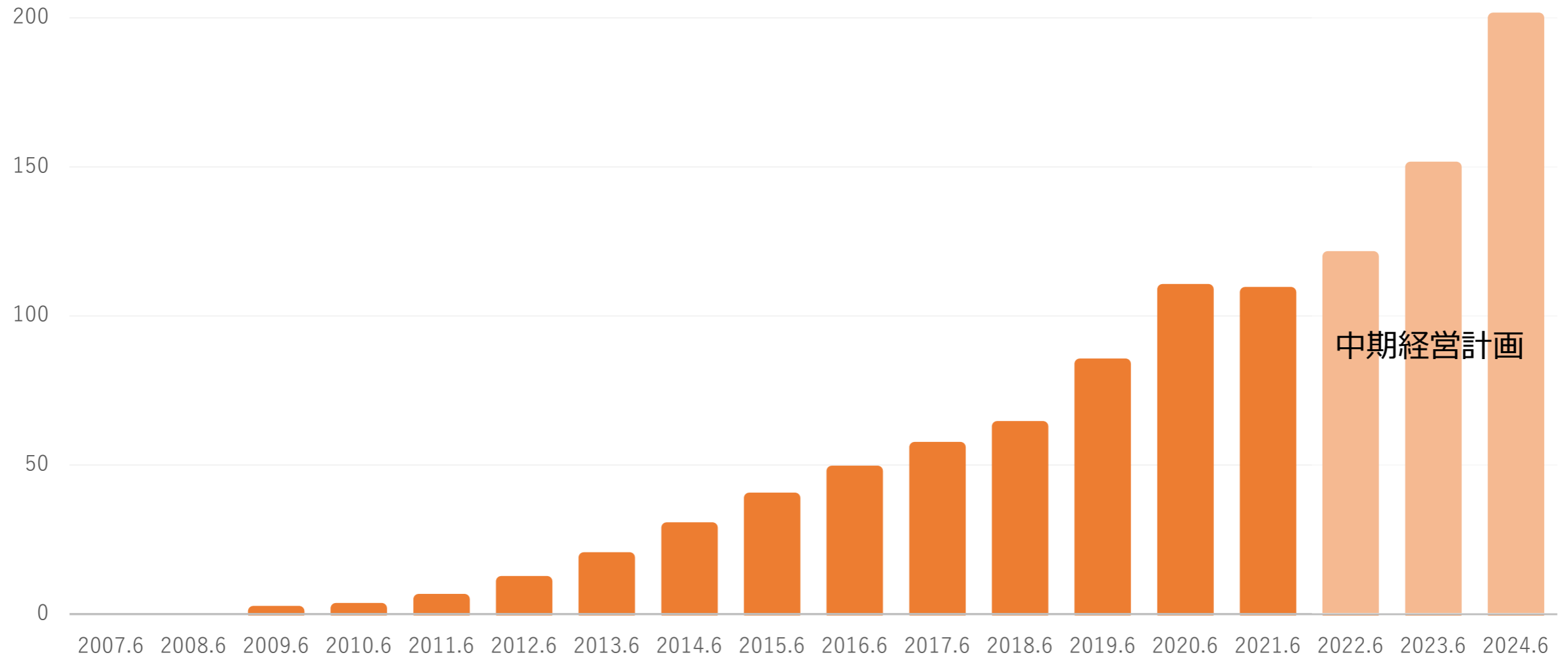
2022年

- ・ 3月 「ヤフオク!ベストストアアワード2021」で5つの部門賞を受賞
- ・ 3月 墨田区と「おいくら」との不要品処分の取り組みが4月より本格開始
- ・ 3月 川崎市と「おいくら」との不要品処分の取り組みが4月より本格開始
- ・ 4月 株式会社ファーマリーが展開する中古農機具の買取・販売事業の譲受
- ・ 4月 神戸市と「おいくら」が実証実験を開始

沿革

「持続可能な社会を実現する最適化商社」をビジョンに掲げ、
中期経営計画達成に向けて様々な施策を推進中

(単位：億円)



事業ポートフォリオ

ネット型リユース

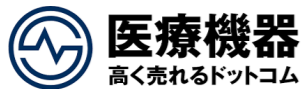
個人向け



プラットフォーム



法人向け



メディア

通信



プラットフォーム



リユース



趣味



モバイル通信



サービスブランド



数字で見るマーケットエンタープライズ

売上高

108億

2021年6月末時点

利用者数

516万

2021年6月末時点

拠点数

17ヶ所

2021年6月末時点

グループ
会社数

5社

2021年6月末時点

従業員数

443人

2022年4月現在

累計出荷国

80カ国

2021年6月時点

回線保有数

7.0万

2022年4月時点

運営WEB数

49 site

2021年6月時点

グループ
総PV数

1.9億

2020年実績

M&Aの数

11件

2022年4月時点

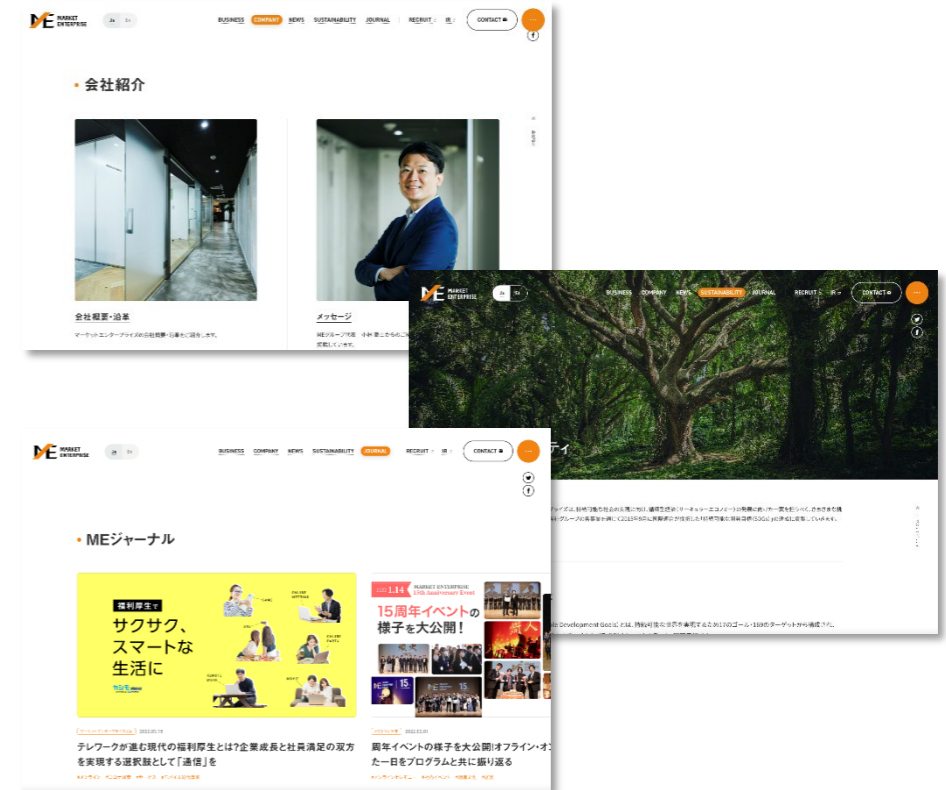
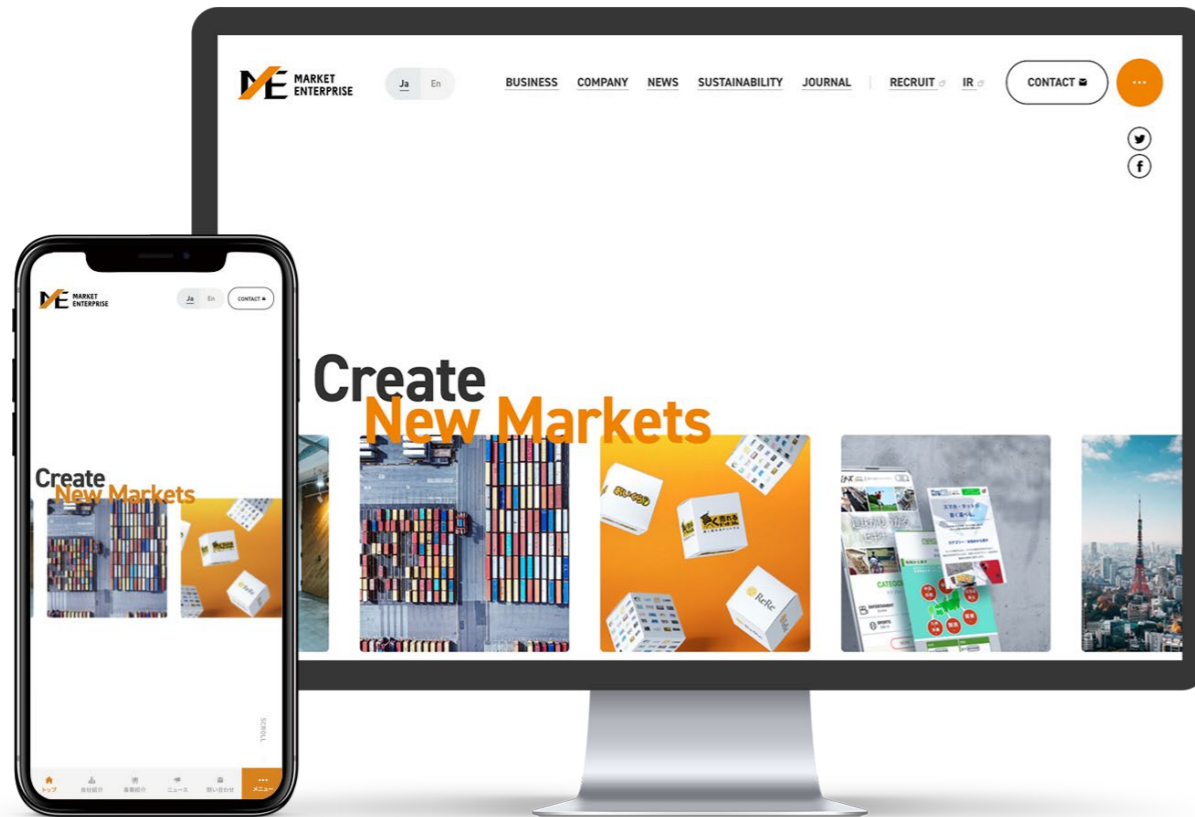
15周年の取り組み

2021年7月に15周年を迎えました。理念や社風の浸透を図ると同時に、当社がこれまで歩んできた歴史を振り返り、現在地を理解すると同時に、これから向かうべき未来について全体で認識を合わせるべく、様々な社内企画を実施いたしました。



15周年の取り組み：コーポレートサイトリニューアル

2021年11月にコーポレートサイトを全面リニューアル。企業情報や事業内容をよりわかりやすくお伝えし、かつ快適にご利用いただけるよう、デザイン・構成ともに一新



<https://www.marketenterprise.co.jp/>

15周年の取り組み：採用サイトをリニューアル

2022年4月に採用力の強化を目的にサイトを全面リニューアル
複合企業体になろうとしている今を反映させメッセージを刷新



<https://www.marketenterprise.co.jp/recruit/>

15周年の取り組み：15周年記念イベント

2022年1月に会社への理解を深めることを目的に、様々企画を実施
万全な感染症対策の元、オンライン、オフラインを併用したイベントの開催



社員からの投票で募った代表社員らが登壇しスピーチをする様子

<https://www.marketenterprise.co.jp/journal/202202012204.html>

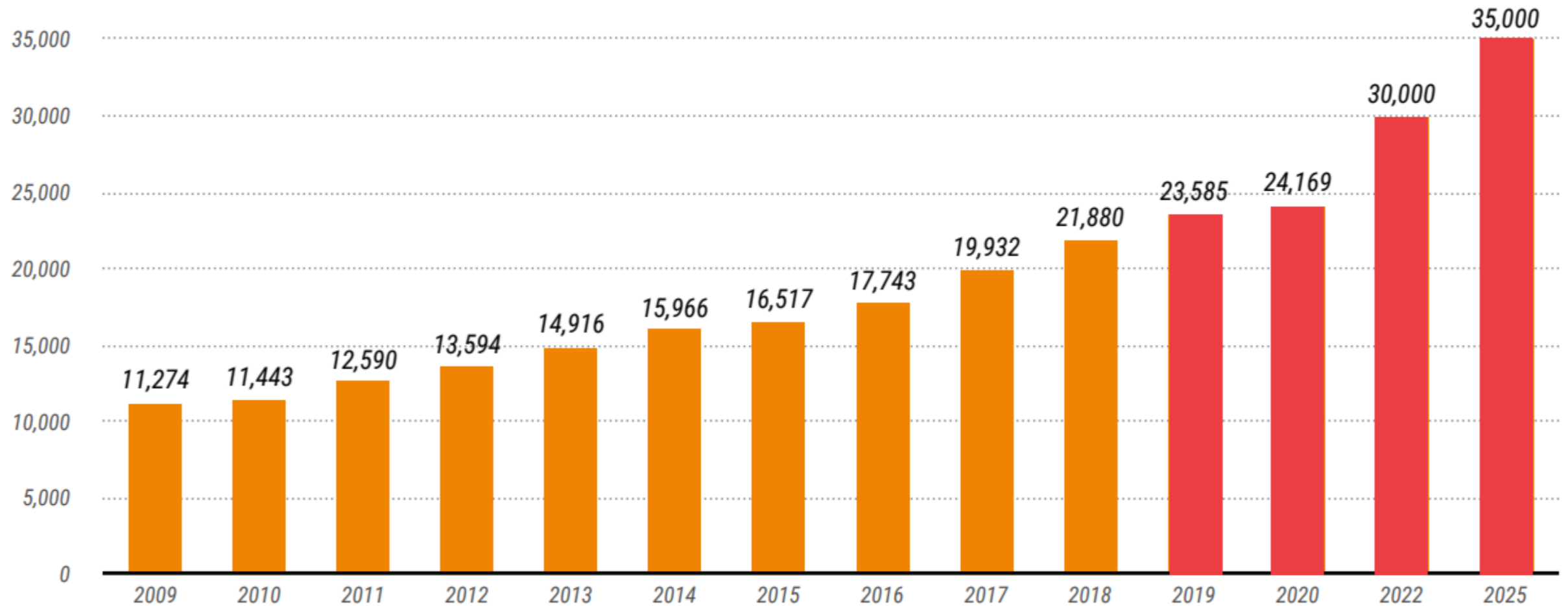
ネット型リユース事業

- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

個人向けリユース市場について①

リユース市場は順調に拡大

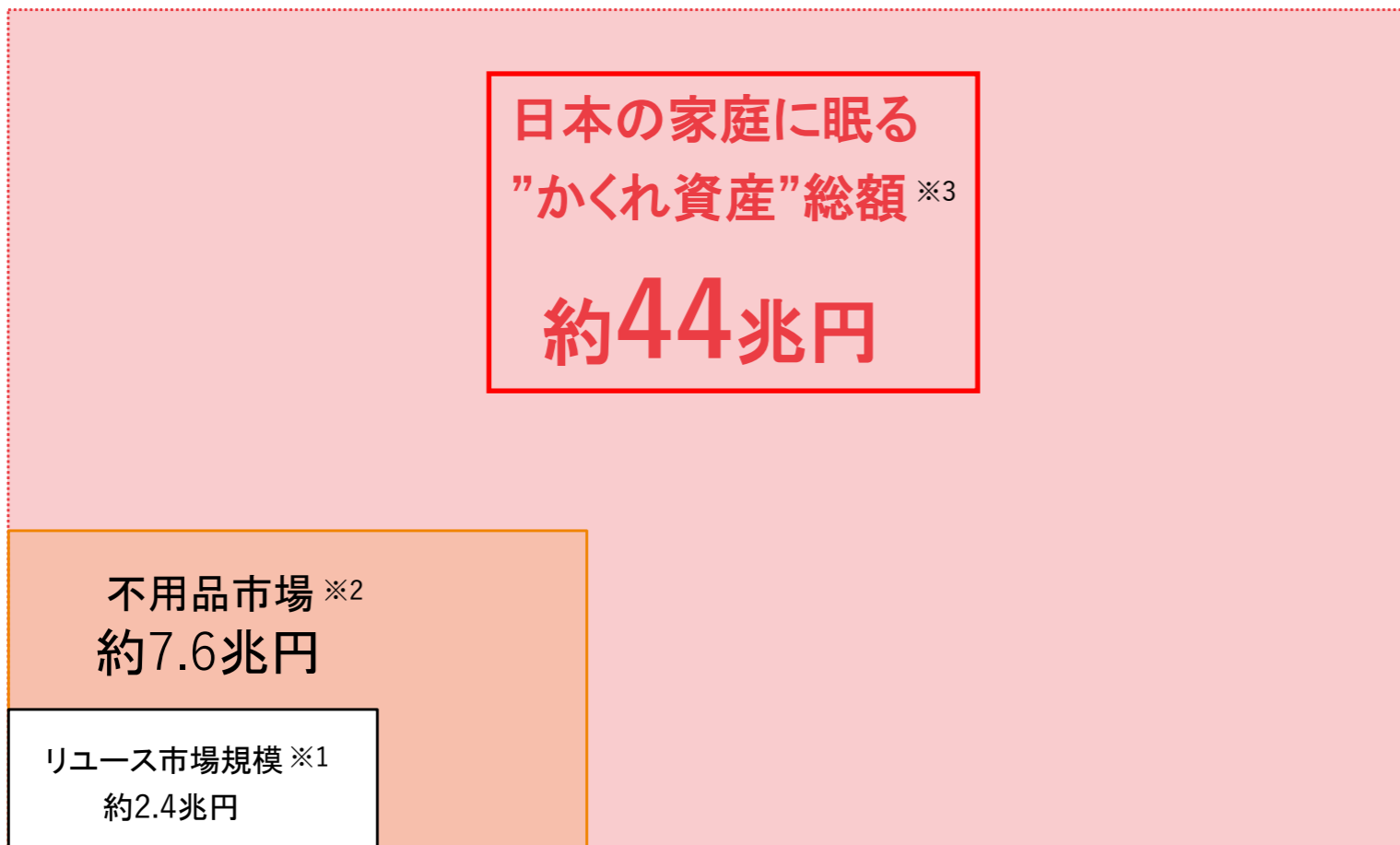
(単位：億円)



出所：リサイクル通信

個人向けリユース市場について②

潜在リユース市場「かくれ資産」は約44兆円と巨大
かくれ資産の65%は50代以上のシニア層が保有していると思われます。

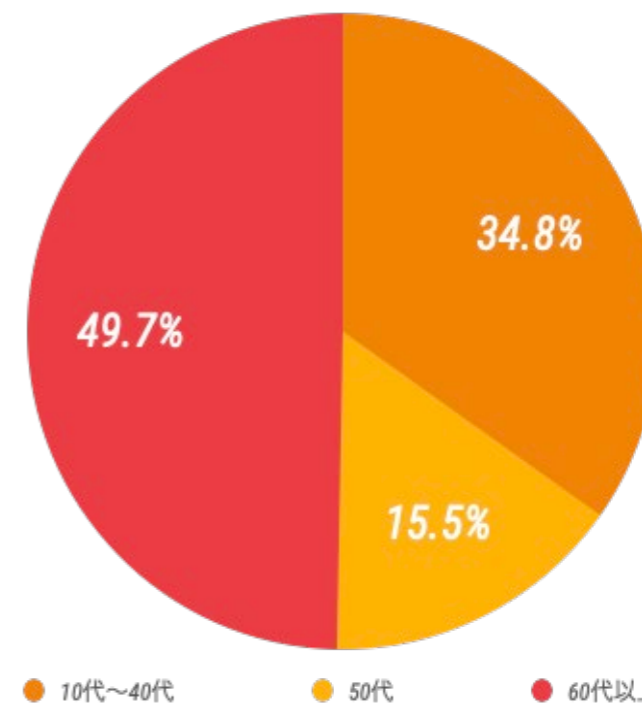


※1:リサイクル通信

※2:経済産業省「平成29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)」

※3:メルカリ 2021年版 日本の家庭に眠る“かくれ資産”調査 プレスリリースより(2021年12月)

かくれ資産
性別世代別構成比



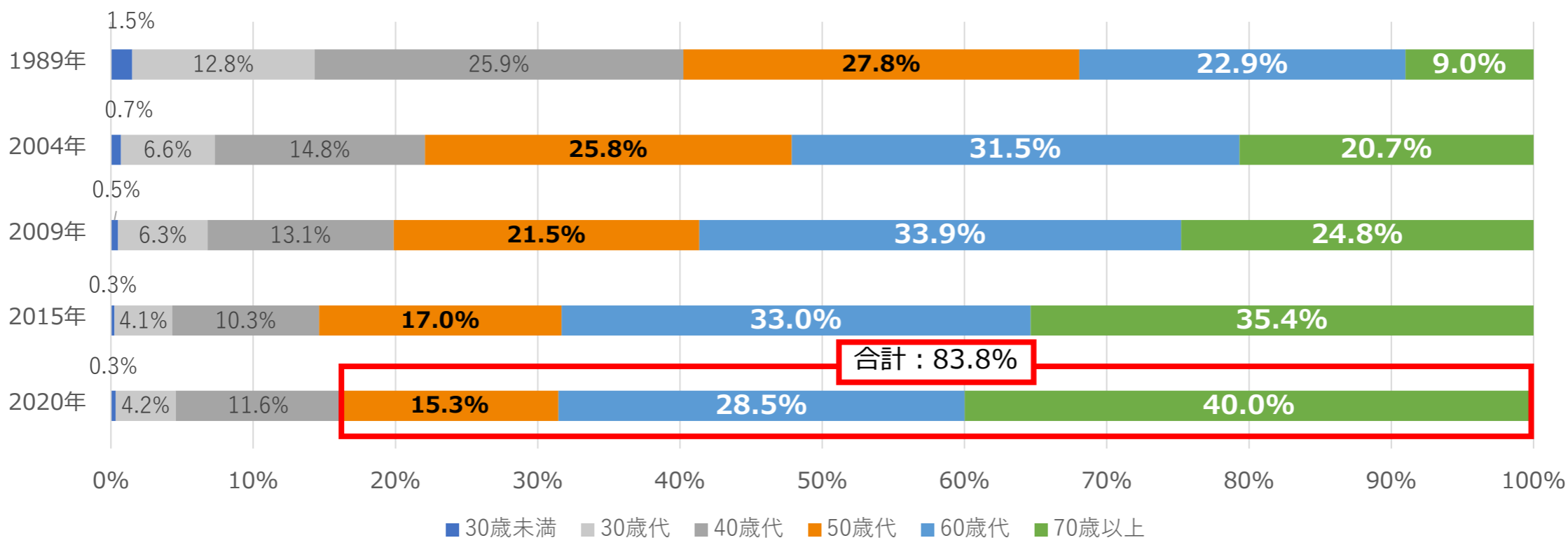
※:メルカリ 2021年版 日本の家庭に眠る“かくれ資産”調査 プレスリリースより
(2021年12月)

及び総務省統計局人口推計(2021年8月現在)を元に弊社作成

個人向けリユース市場について③

個人金融資産は過去30年間で60歳以上の構成比がほぼ倍増 2020年の個人金融資産の保有割合は60歳以上で83.8%を占める

年代別金融資産残高の分布の推移



出所:総務省「全国消費実態調査」(二人以上の世帯)

注:金融資産とは貯蓄現在高(負債現在高控除前)による。

個人向けリユースビジネスフロー

買取、販売とも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



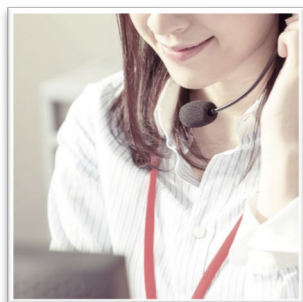
※C to B to C : Consumer to Business to Consumerの略
個人間で直接取引をするのではなく、法人を介して行う取引形態のこと

個人向けリユース事業の強み①

ニッチな商材を中心に30カテゴリーに及ぶ幅広い対応

個人向けリユース事業の強み②

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



宅配買取



店頭買取



出張買取

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、鳥取、結城
の12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

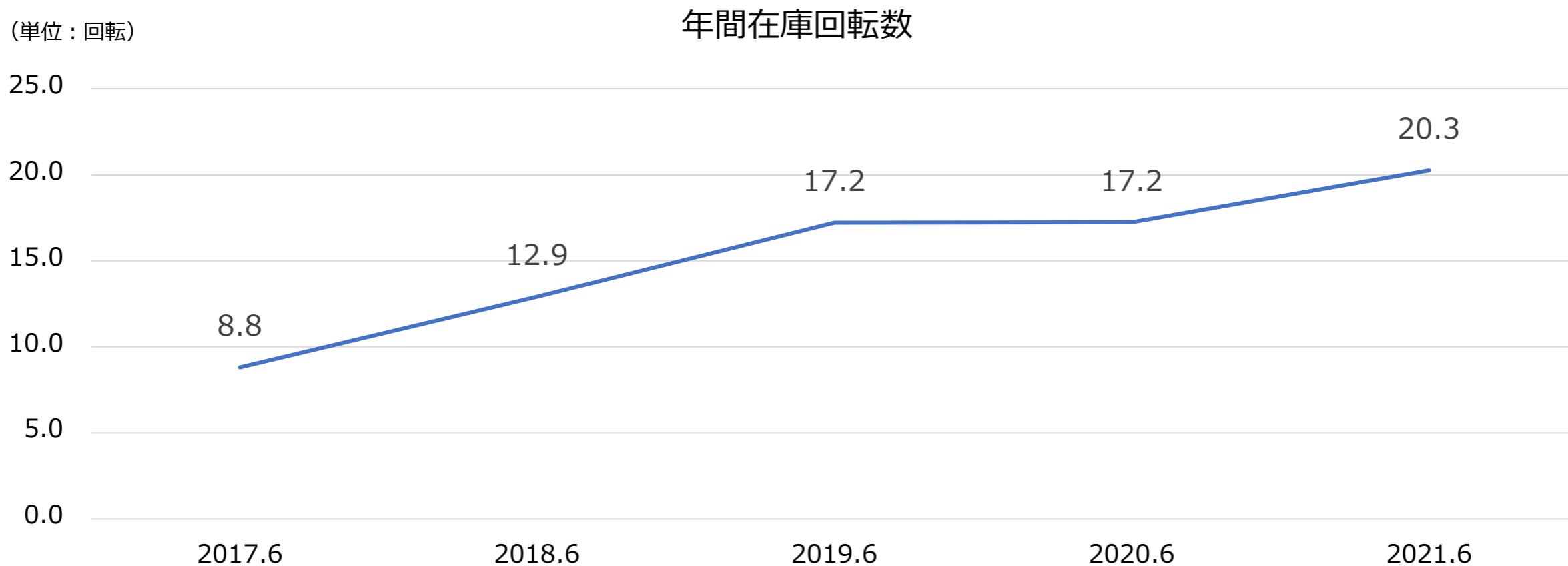


1,000ページの業務マニュアル

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

個人向けリユース事業の強み③

効率的なオペレーション体制により、高い在庫回転率を実現



個人向けリユース受賞歴



■ ショッパーズアイ 『買取サービス利用者が「薦めたい」と思う買取サービス』

- ・「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
- ・「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
- ・「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
- ・「カメラ愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービス No.1
- ・「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
- ・「楽器愛好者」が選ぶ「薦めたい」と思う買取サービス No.1

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)



■ ヤフオク! 『ベストストアアワード』

- ・「年間ベストストア」 1位 (2017年、2018年、2019年)
- ・「家電部門」 1位 (2014年、2016年、2017年、2018年、2019年)
- ・「PC、スマホ部門」 1位 (2015年、2016年、2017年、2018年、2019年、2020年)
- ・「DIY、農業機械部門」 1位 (2017年、2018年、2019年)
- ・「住まい、インテリア部門」 1位 (2016年)



■ 『シンプルスタイル大賞2021』 一般社団法人ハウスキーピング協会

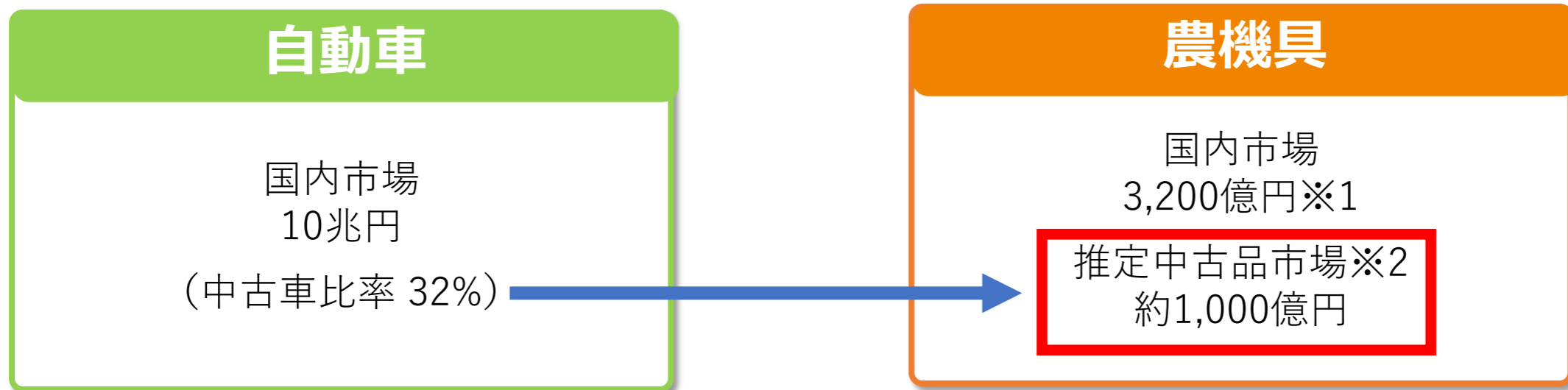
- ・「シンプルスタイル大賞」特別賞

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

農機具市場について①

中古農機具の顕在市場は100億円程度と推定。拡大余地は大きい



※1：過去5年平均

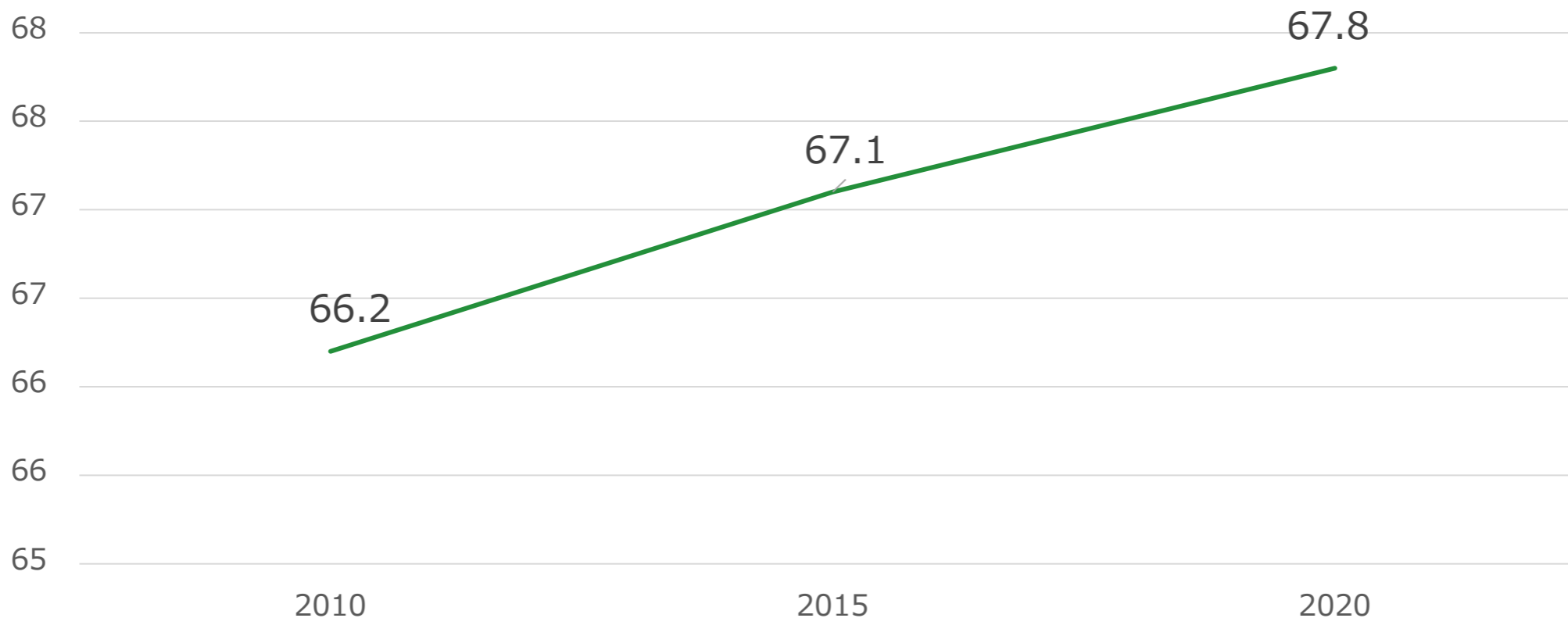
※2：国内市場×中古車比率32%

農機具市場について②

農家の平均年齢は67.8歳と高年齢化が進行
離農に伴って不要となった中古農機具の処分という社会的課題は今後も継続

基幹的農業従事者数と平均年齢

単位：歳



出所：農林水産省「令和2年度食料・農業・農村白書」より

マシナリー（農機具）ビジネスフロー

個人向けリユースで培ったノウハウを活かし、中古農機具の買取から国内販売・輸出まで一気通貫のビジネスフローを確立



日本製の中古農機具について

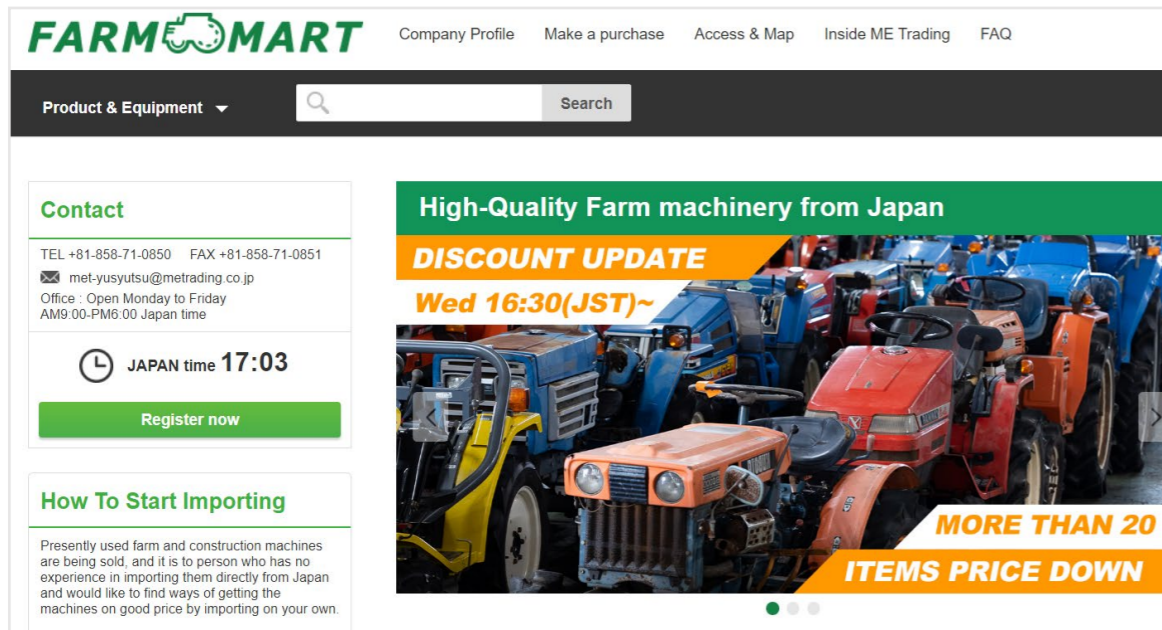
日本製の農機具は2～30年前のものでも耐久性が高く、高性能のためヨーロッパ、中東、アジアで需要が高い



マシナリー（農機具）の輸出実績について

直接海外へ中古農機具の輸出を行う

これまでに80ヶ国以上への実績があり、現在も海外販路は拡大中



The screenshot shows the FARM MART website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Company Profile', 'Make a purchase', 'Access & Map', 'Inside ME Trading', and 'FAQ'. Below the navigation is a search bar with a 'Search' button. On the left side, there is a 'Contact' section with the following information: TEL +81-858-71-0850, FAX +81-858-71-0851, and email met-yusyutsu@metrading.co.jp. It also states the office is open Monday to Friday from 9:00 AM to 6:00 PM Japan time. A clock shows 'JAPAN time 17:03' and a 'Register now' button is present. Below the contact section is a 'How To Start Importing' section with a brief explanation of the import process. The main content area features a banner for 'High-Quality Farm machinery from Japan' with a 'DISCOUNT UPDATE' for 'Wed 16:30(JST)~'. The banner includes an image of various tractors and a text overlay that says 'MORE THAN 20 ITEMS PRICE DOWN'.

- ・オランダ
- ・アルバニア
- ・アルメニア
- ・ベルギー
- ・フランス
- ・イギリス
- ・ギリシャ
- ・イタリア
- ・ハンガリー
- ・モルドバ
- ・ポーランド
- ・ルーマニア
- ・スペイン
- ・エジプト
- ・サウジアラビア
- ・イエメン
- ・ケニア
- ・モロッコ
- ・南アフリカ
- ・バングラデシュ
- ・カンボジア
- ・中国

マシナリー（農機具）事業の社会的意義について

農作業を人力に頼らざるを得ない国も多く、複数の大使館関係者が視察
日本製農機具の輸出を強化することは世界の農産物生産量を上げることにつながる



2021年10月：ザンビア共和国大使館



2021年11月：駐日コートジボワール参事官



2022年1月：モザンビーク共和国大使館

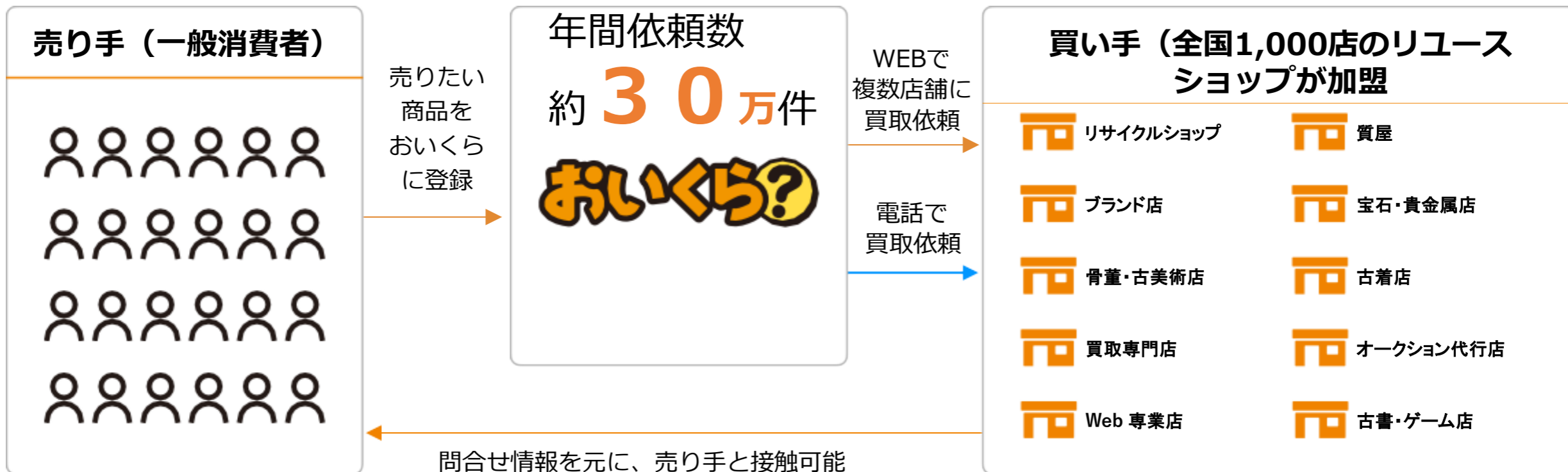


ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

おいからのビジネスモデル

全国のリユースショップへ一括見積が行えるプラットフォーム
売りたいリユース品の情報を登録するだけで複数のリユースショップに査定依頼が可能



■ ショッパーズアイ 「買取比較サイトについての調査」

- ・ 価格に納得感がある買取比較サイト No.1
- ・ スピード感がある買取比較サイト No.1

調査概要：買取比較サイト4社を対象にしたサイト比較イメージ調査 比較対象企業：“買取比較サイト” Google検索 (2021年1月29日 時点)

おいくらの強み①

全国に約1,000店舗が加盟



網羅性

幅広い対応ジャンル



査定返答率80%



査定金額がお付けできる確率

利便性

訪問での買取提案が90%



訪問・宅配・店頭買取の中で訪問買取の提案がされる確率

おいぐらの強み②

加盟店のレーティング



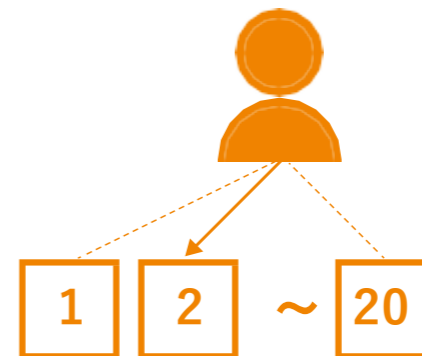
商品カテゴリや買取方法
距離や査定の返答率
などから送客加盟店を選出

今後もレーティングの改善を実施、ユーザーにとってより良い
加盟店の選出

納得した上でリユースを利用

透明性

+α
公平性



1社推薦ではなく
ユーザーが
最大20社から
比較検討し利用

加盟店の品質担保

+α
信頼性

入会基準

- 古物商許可の確認
- コンプライアンスチェック
- 代表者の身分証確認

退会基準

- ▲ 法令違反
- ▲ 規約違反
- ▲ 是正勧告に従わない

今後も管理体制を強化

ユーザーサポート

+α
信頼性



トラブル発生時はユーザーと加盟店の間に弊社が入りサポートも可能

おいくらアライアンス①：地方自治体との連携

持続可能な循環型社会の実現に向けて地方自治体との連携を加速



2022年3月24日 墨田区 記者会見 (左) 墨田区 山本亨区長

おいくらアライアンス②：民間企業との連携

不動産業界を中心に提携が加速

(株)三好不動産



(株)リロクラブ



大東建託パートナーズ(株)



(株)AMBITION

(現(株)アンビション DX ホールディングス)



(株)レオパレス21



(株)LIFULL



(株)CHINTAI

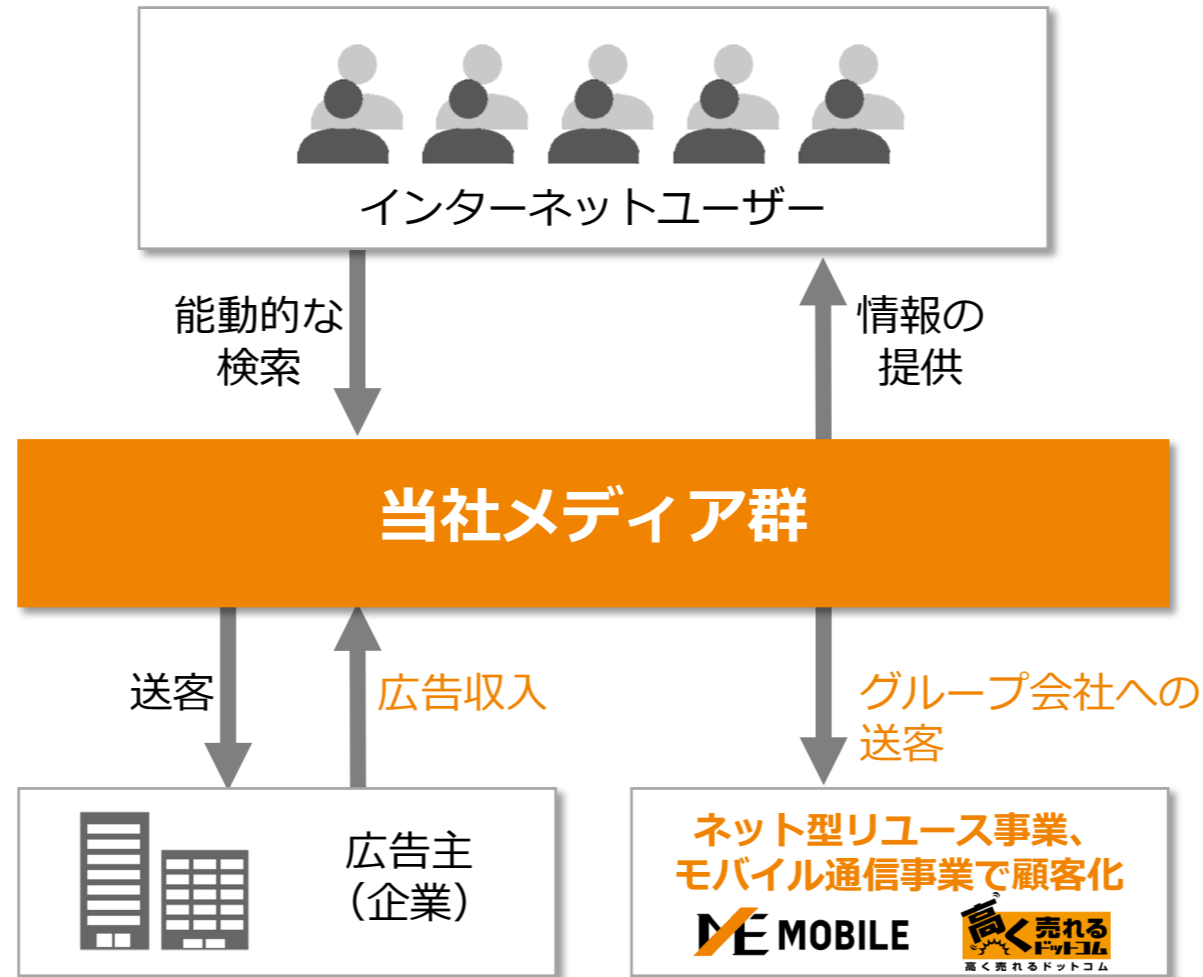




メディア事業

メディア事業 ビジネスモデル

当社自社サービスへの送客（オウンドメディア）で培ったノウハウを活かし、外部サービスへの送客も実施



メディア事業：運営メディア一覧（オウンドメディア）

iPhone格安SIM通信

iPhone、Wi-Fi、WiMAXをお得に使う情報サイト

最新情報や各種サービスの選び方からおすすめをわかりやすく発信



<https://www.kashi-mo.com/media/>

ビギナーズ

趣味と出逢うメディアサイト

趣味と出逢い、趣味を始める人を応援。始め方や必要な道具、初心者が失敗しやすいポイントの解説など、好きになった趣味を長く楽しむためのコツを紹介。



<https://www.rere.jp/beginners/>

高く売れるドットコムMAGAZINE

買取・売却・処分がよくわかるリユースメディア

あらゆるモノの買取・売却・処分方法を発信するリユースメディア。不要品は捨てて当たり前の意識が変わる情報を公開。



<https://www.takakuureru.com/magazine/>

SIMチェンジ

格安SIM・スマートフォンの本当がわかる情報メディア

適正な通信料金・速度で快適にスマートフォンが使えるように情報を発信。通信のより良い未来をつくることを目指す格安SIM・スマホの総合情報サイト。



<https://simchange.jp/>

OUTLET JAPAN

アウトレットのセール情報・お得なお買物情報がわかる情報メディア

全国約40のアウトレットモールで開催されているセール・イベント情報をはじめ、新商品・お得情報など、消費者が「賢い消費」をするための情報を発信。



<https://outlet-mall.jp/>

おいくらマガジン

家具・家電をお得に買取・リサイクルするコツを紹介

不要になったモノの処分やリサイクル方法を解説。また、リサイクルショップを上手く使うコツや不要になったものを高く買い取ってもらう方法を解説。



<https://oikura.jp/magazine/>

メディア事業：運営メディア一覧（プラットフォーム）

最安修理ドットコム

日本最大級の修理業者情報プラットフォーム

iPhoneやAndroidのスマートフォン端末をはじめ、パソコン、家電、腕時計、ブランド品、車、住宅設備などさまざまな商材の修理業者の情報を提供。故障時の対処法や修理の流れなどお役立ち情報も発信。



<https://saiyasu-syuuri.com/>

UMM

国内最大級の「農機具特化型マーケットプレイス」と「農業とつながる情報メディア」を運営

日本各地の農機具店累計約850店と約7,000人の農家会員数を持ち、総取引数約20,000件の豊富な取引実績がある国内最大級の農機具マーケットプレイス「中古農機市場UMM」と「農業とつながる情報メディア」を運営。



<https://ummkt.com/>



モバイル通信事業

モバイル通信事業：サービス概要

日常生活に必要な通信分野において、賢い消費の実現への選択肢として格安SIMサービス及び、高速通信サービスであるWiMAXを展開



カシモ WiMAX powered by UQ WiMAX

MENU ▾ 最短即日発送 / 今すぐ申し込む!

三月間データ容量無制限 → +5Gギガ放題

月額 **1,280円** (税抜) (税込1,408円) 家でも外でも ネット楽しみ放題!

さらに 端末代 **0円**

<https://www.ka-shimo.com/>



No.1 3冠 獲得!!

価格で選ぶ Wi-Fi No.1

利用経験者が選ぶ 安心感がある Wi-Fi No.1

価格で決める人が選ぶ 安心感がある Wi-Fi No.1

※「Wi-Fi」10サービスを対象としたサイト比較イメージ調査 ※調査実施:株式会社ショッパーズアイ※実施日時:2020年4月17日~20日
※比較対象企業:「Wi-Fi」でのWEB検索上位9社を抜粋 ※調査対象:男女、18~69歳、営業職を対象



■ ショッパーズアイ 「Wi-Fiに関する調査」

- ・ 営業職が選ぶ「価格で選んだ」Wi-Fi No.1
- ・ Wi-Fiは価格で選ぶ人が選ぶ「契約後安心感がある」Wi-Fi No.1
- ・ Wi-Fi利用経験者が選ぶ「契約後安心感がある」Wi-Fi No.1

調査概要：「Wi-Fi」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：“Wi-Fi” Google検索 (2020年4月15日 時点)



社会貢献活動について

楽器寄付ふるさと納税①

- ・全国に眠る使われなくなった不用楽器を、学校及び音楽団体等へ自治体を通じて寄附いただき、その寄附楽器の査定価格が税金控除される「ふるさと納税制度」を活用した新しい納税スタイル
- ・2021年1月に総務省「ふるさとづくり大賞」の「地方自治体表彰」を受賞
- ・マーケットエンタープライズは唯一の査定協力事業者として参画

楽器寄附
ふるさと納税

楽器寄附ふるさと納税とは 楽器寄附納税の流れ 楽器から探す 自治体から探す 感謝の声 お問い合わせ 自治体の方へ

引き継がれる
笑顔と感謝が
奏でるメロディ

2020 受賞
総務省
ふるさとづくり大賞
地方自治体表彰
楽器寄附ふるさと納税

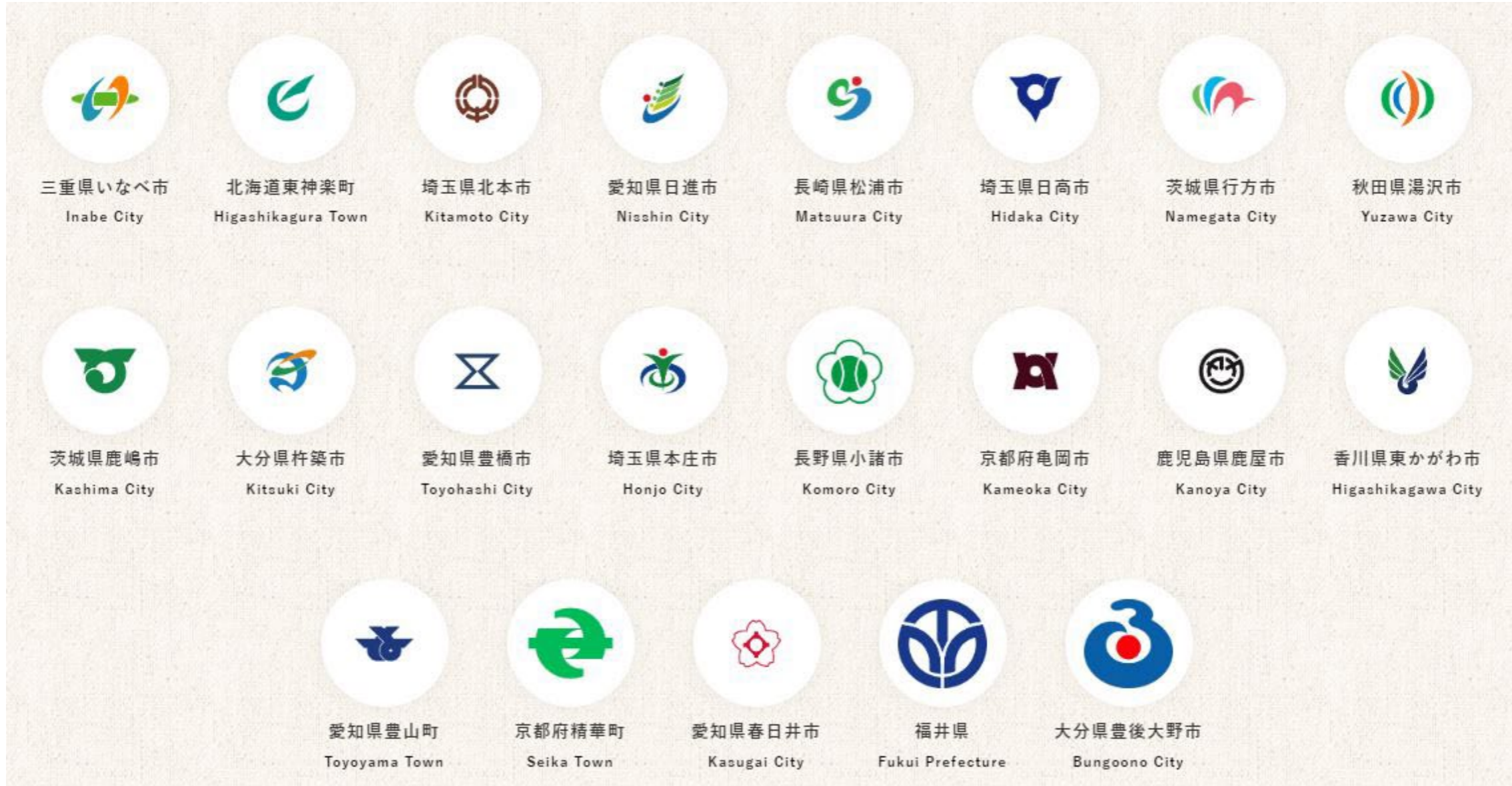
新しいふるさと納税スタイル
蘇る音色に感謝。
楽器を寄附するふるさと納税

楽器寄附ふるさと納税とは ▶
楽器寄附ふるさと納税の流れ ▶
寄附きぼう以外の楽器 ▶
楽器寄附自治体一覧 ▶

<https://www.gakki-kifu.jp/>

楽器寄付ふるさと納税②

2022年4月現在21自治体が参画



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

