

2023年6月期 第1四半期決算資料


2022年11月14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 2023年6月期 第1四半期決算概況

② 事業別概況

③ 2023年6月期見通し

④ Appendix：会社概要



① 2023年6月期 第1四半期決算概況

② 事業別概況

③ 2023年6月期見通し

④ Appendix：会社概要

第1四半期決算概況①：連結損益計算書サマリ

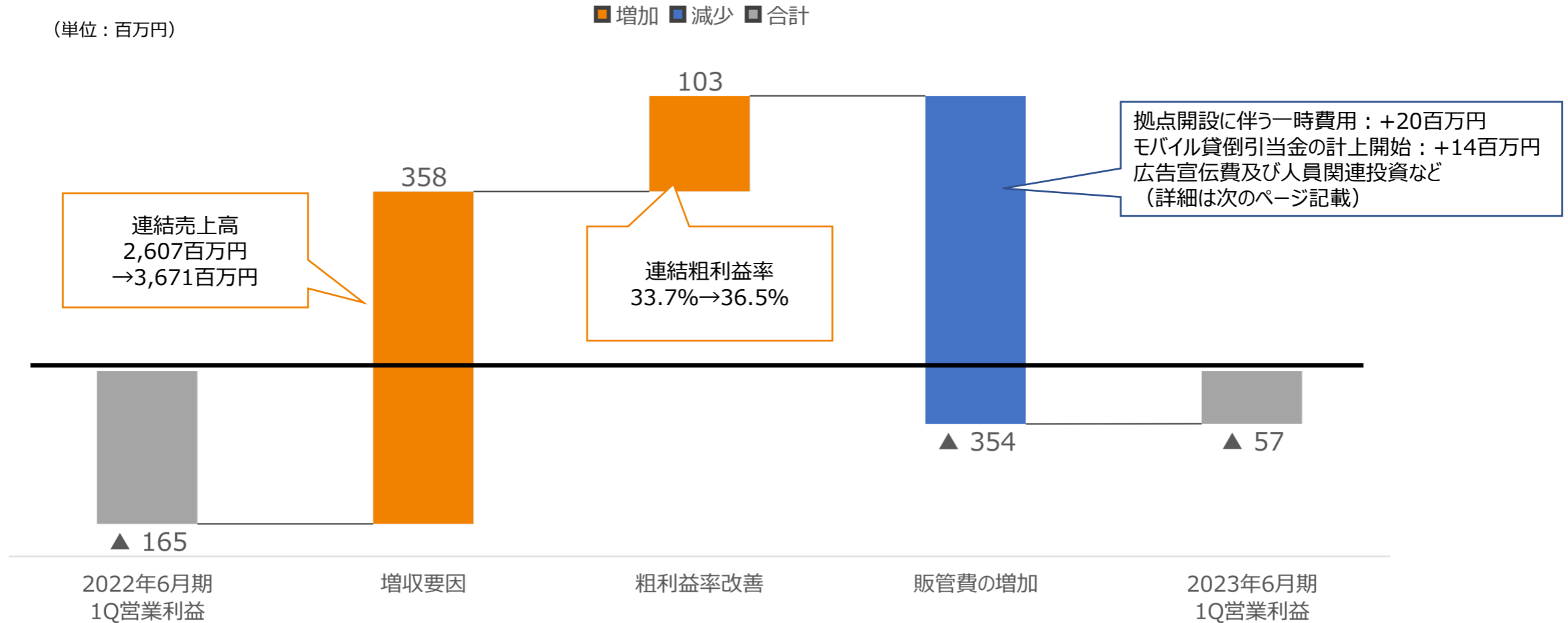
- ・前年同期比増収、損益改善
- ・計画通りの進捗

(単位：百万円)	2022年6月期 第1四半期	2023年6月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,607	3,671	+1,064	+40.8%
売上総利益	878	1,339	+461	+52.5%
営業利益	▲165	▲57	+108	—
経常利益	▲161	▲70	+90	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲121	▲101	+20	—

第1四半期決算概況②：増減益分析

・増収、粗利率改善効果により、販管費投資を継続しながらも営業損益改善

営業利益増減益分析



第1四半期決算概況③：販管費推移

- ・前期に引き続き、広告宣伝費及び人件費への投資を継続

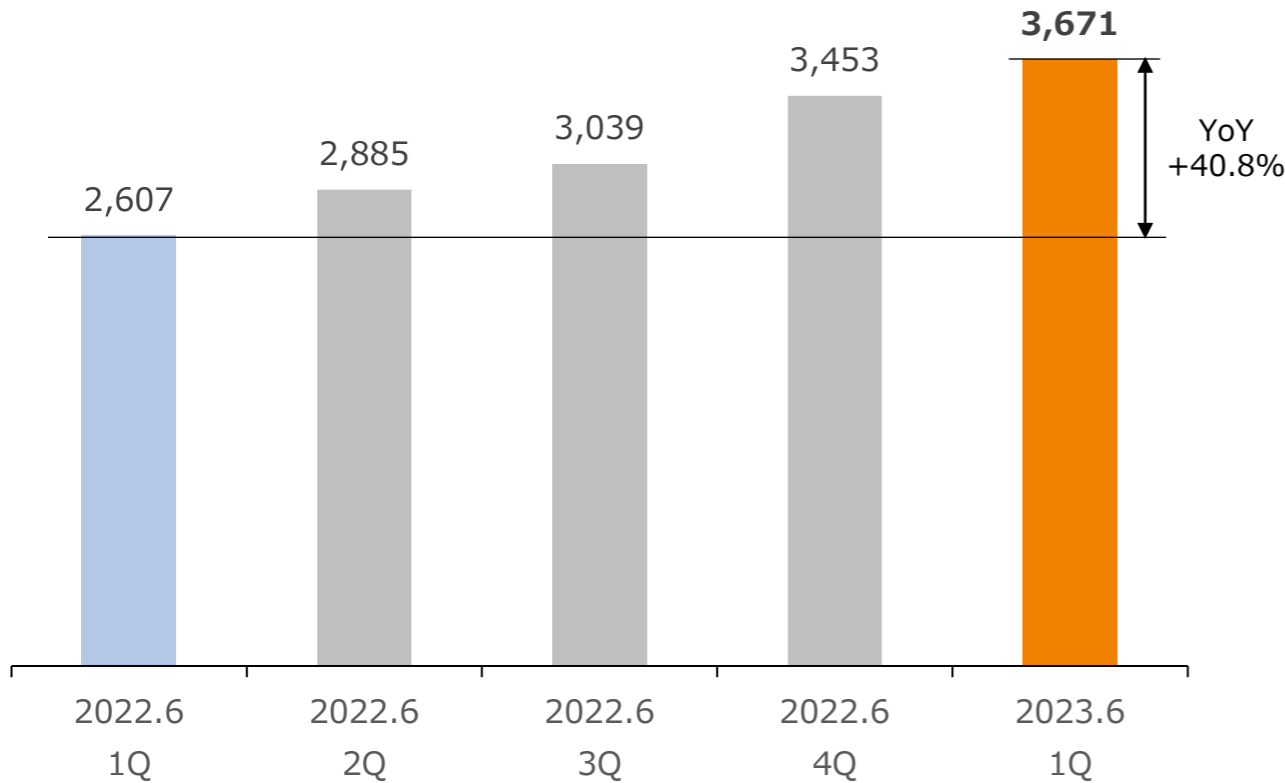
(単位：百万円)	2022年6月期 第1四半期実績 (A)	2023年6月期 第1四半期実績 (B)	増減額 (B-A)
売上高	2,607	3,671	+1,064
売上総利益	878	1,339	+461
販管費合計	1,043	1,397	+354
広告宣伝費	208	367	+159
人件費+採用関連費	371	460	+89
地代家賃+新規拠点開設費用	76	98	+22
貸倒引当金繰入額（モバイル通信）	0	14	+14
その他	388	457	+69
営業利益	▲165	▲57	+108

第1四半期決算概況④：四半期別連結業績推移

- ・売上高：前期第4四半期を上回り、過去最高を記録
- ・営業利益：広告投資・採用投資を強化も増収により、損益改善

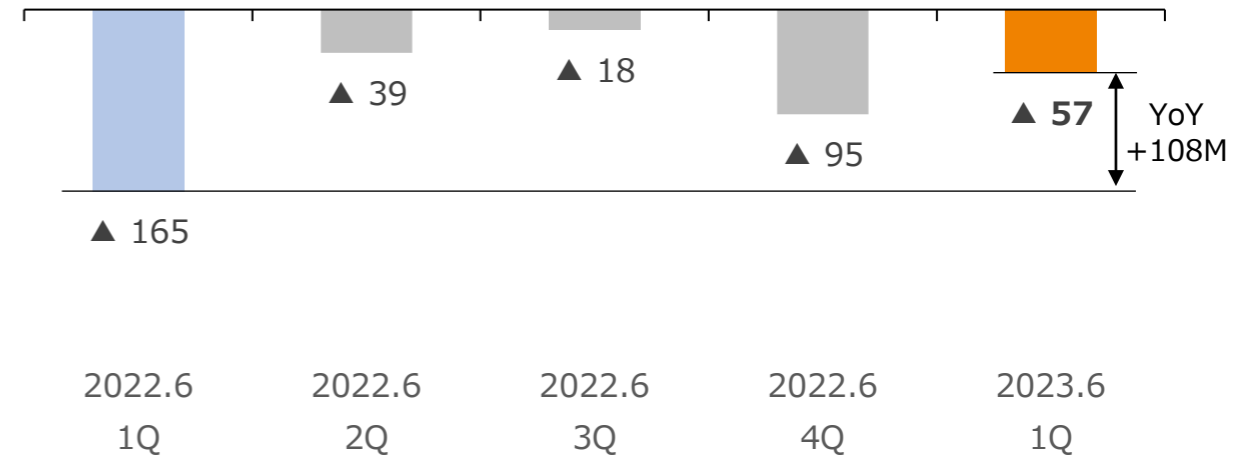
(単位：百万円)

連結売上高



(単位：百万円)

連結営業利益





① 2023年6月期 第1四半期決算概況

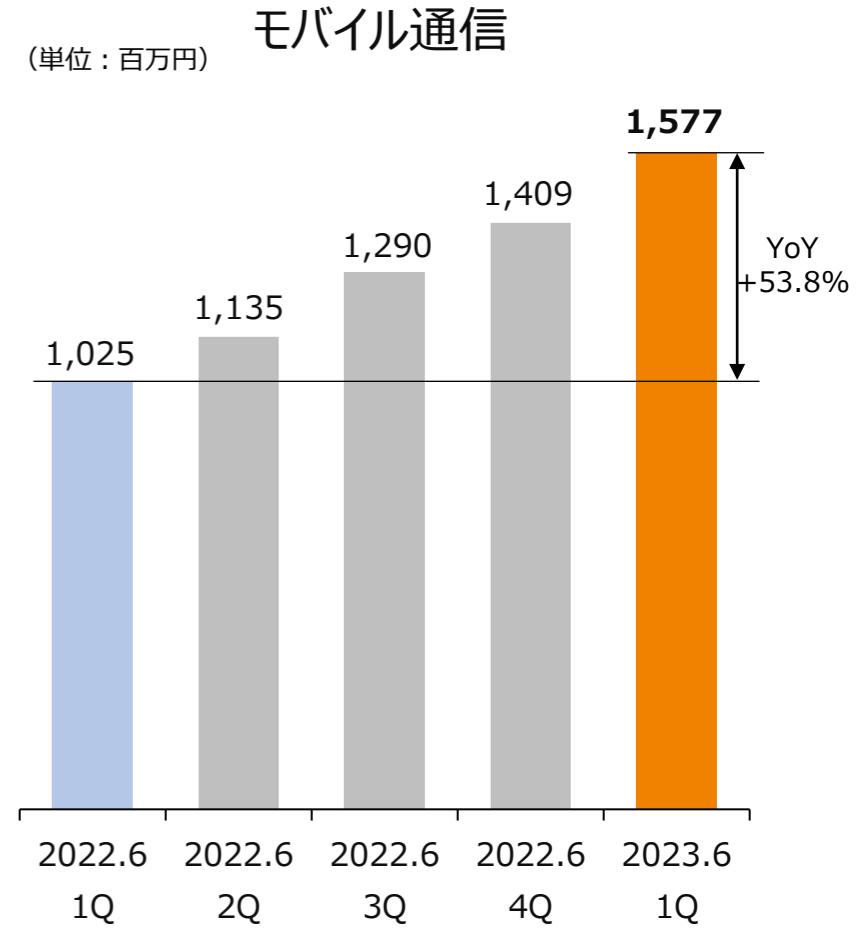
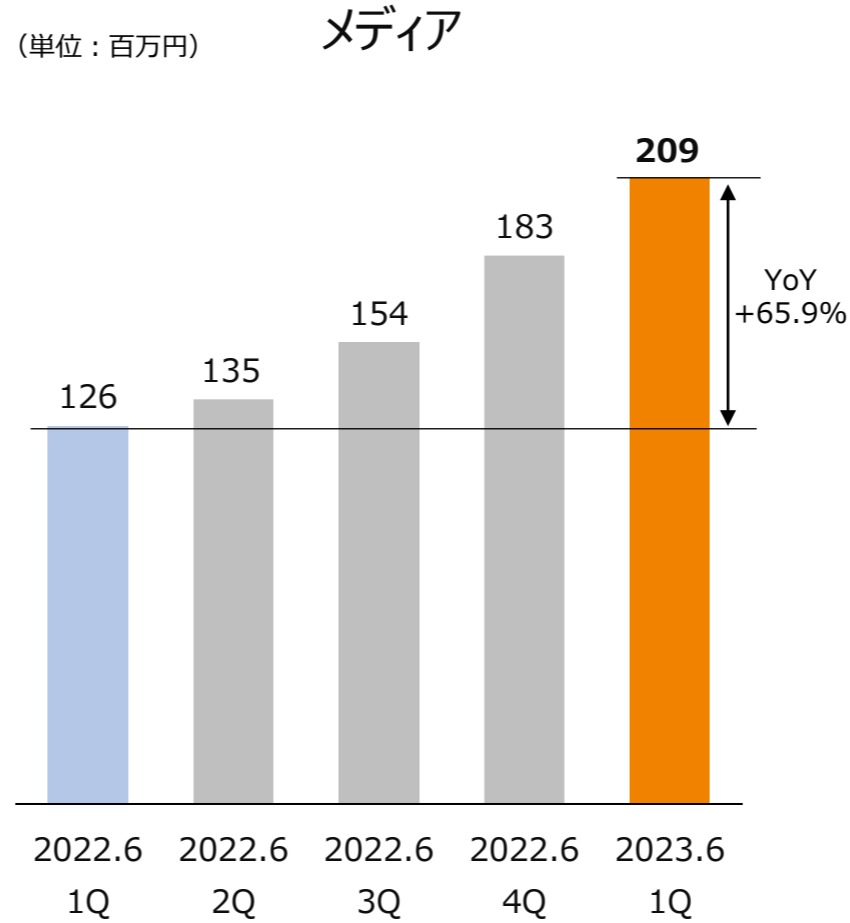
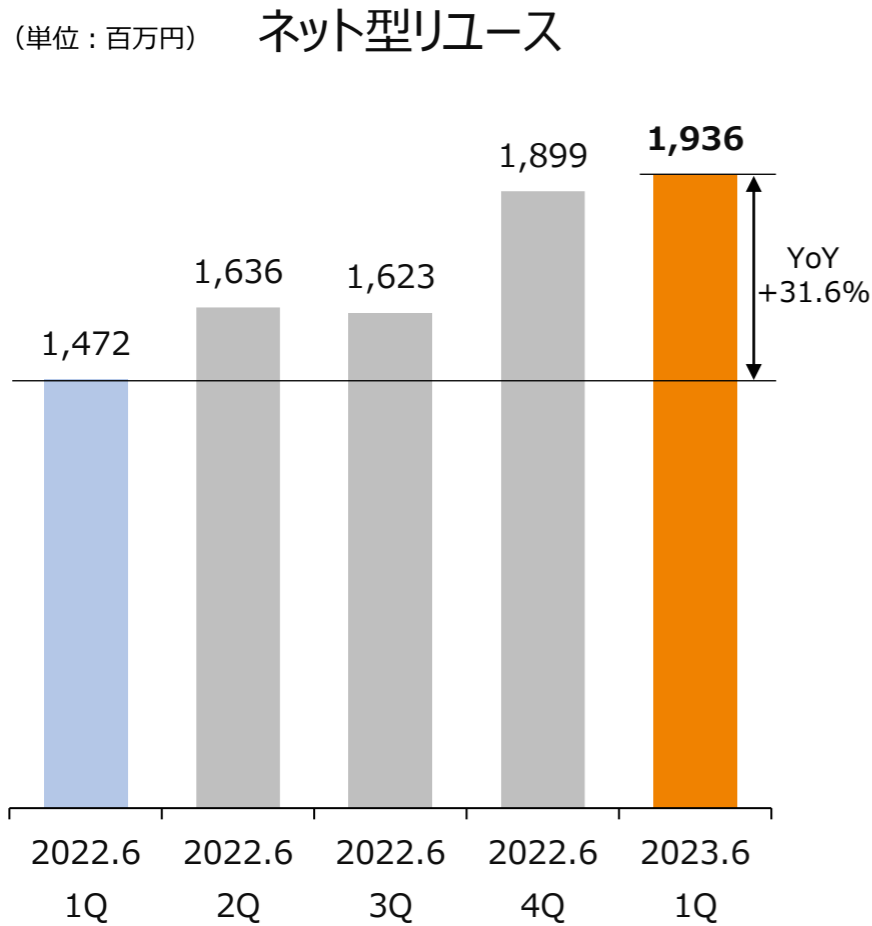
② 事業別概況

③ 2023年6月期見通し

④ Appendix：会社概要

事業別概況①：四半期別売上高

- ・全事業で前年同期比増収
- ・ネット型リユース事業は過去最高の四半期売上高を更新



事業別概況②：現状の事業戦略・アクションプランの進捗

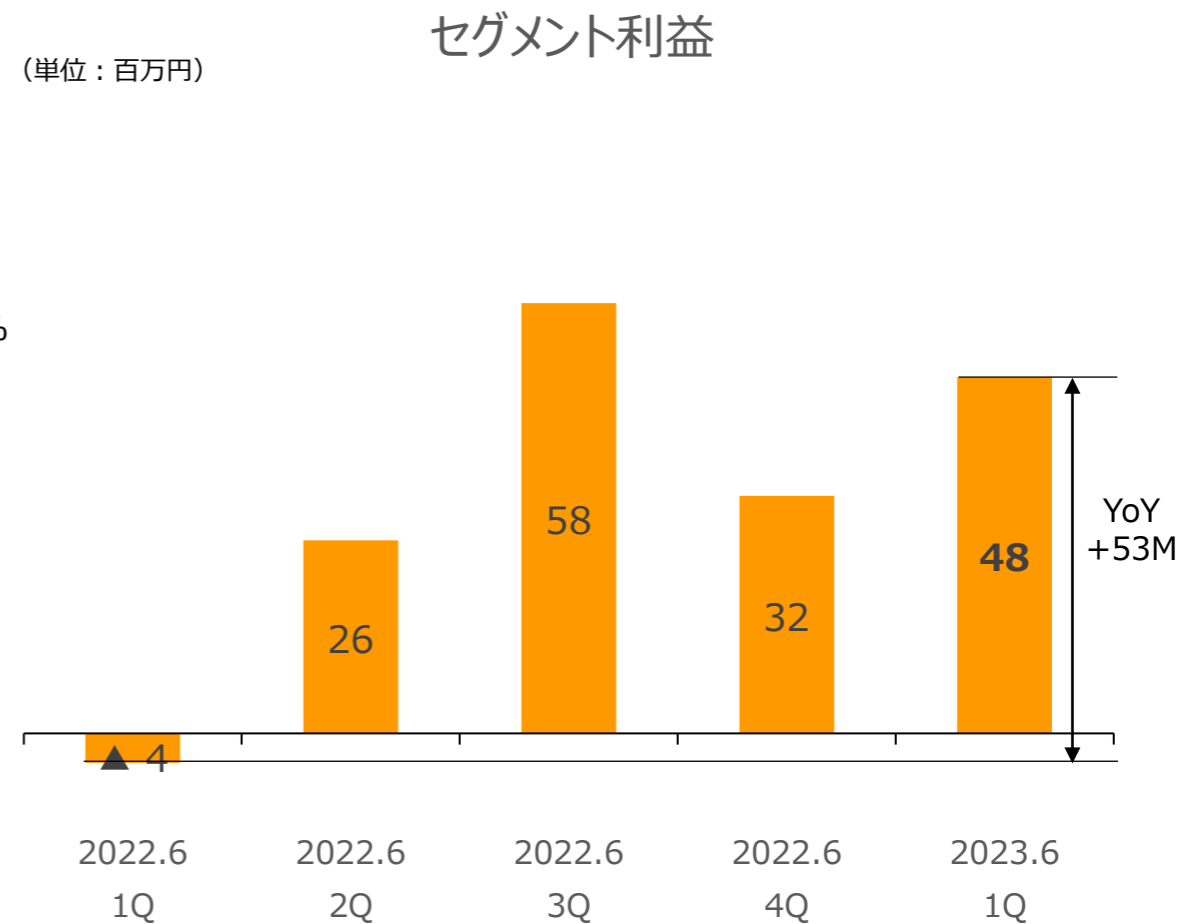
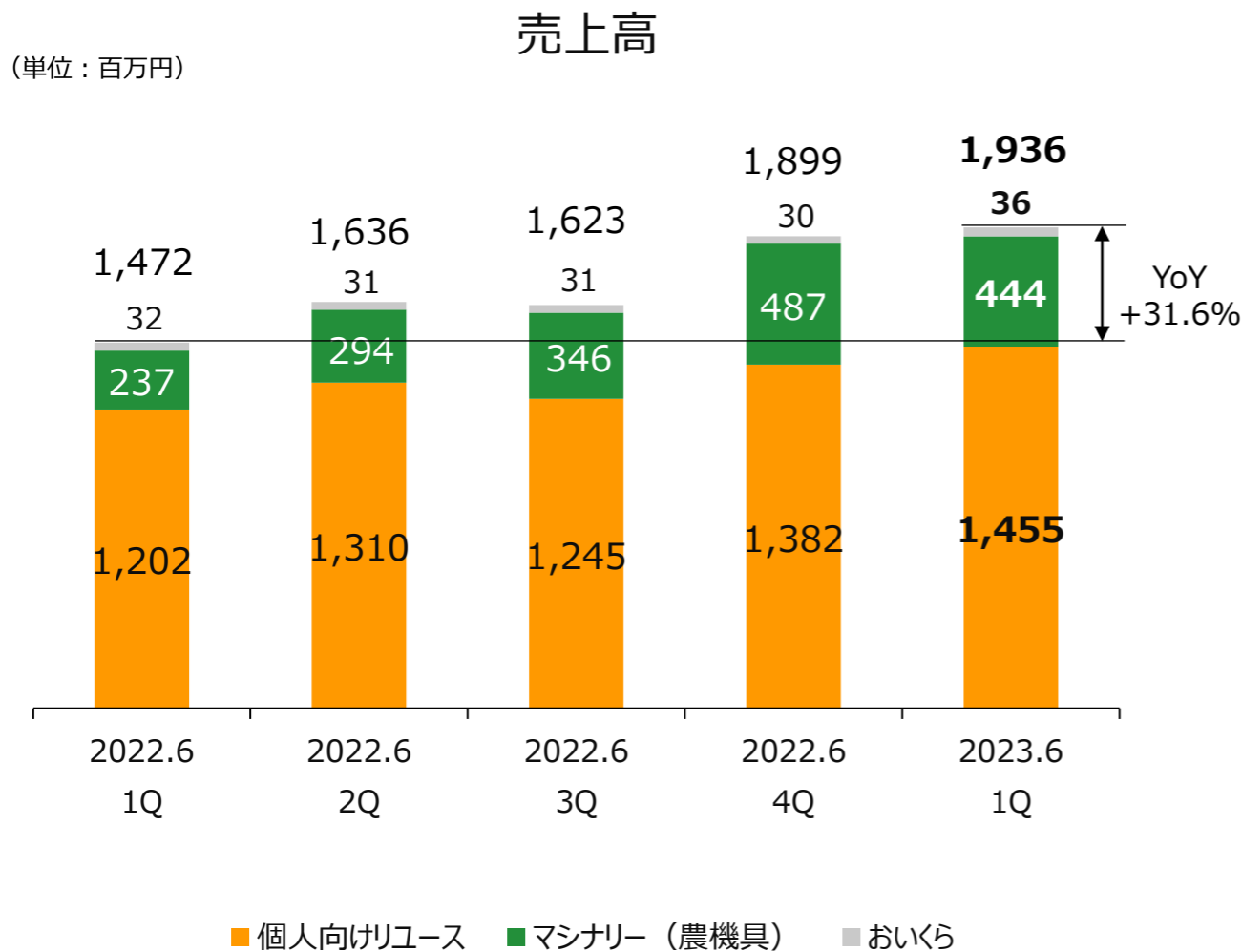
事業セグメントと戦略		アクションプラン	進捗
ネット型リユース	個人向けリユース 事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> └ 買取依頼数の増加 └ 買取能力の増強 └ 潜在層へのアプローチ 	出張買取人員を中心とした社員採用の強化 <hr/> 新規拠点（千葉リユースセンター）の開設 <hr/> 販路の多様化	順調な進捗。 採用は順調に進捗し拠点開設も完了。
	マシナリー（農機具） 事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> └ 買取ボリュームの拡大 └ 法人商流の強化 	国内法人からの買取及び販売商流の強化 <hr/> 販売商流の多様化 （自社オークション、自社運営展示即売会）	法人からの買取を中心に好調に推移。
	おいくら 事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> └ 認知度の拡大 └ 有料加盟店数の拡大 	自治体連携数の増加 <hr/> アクティブな月額課金加盟店の獲得	自治体連携を中心に取り組み加速。
メディア 事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> └ 安定的な売上成長 		既存領域の深堀による収益の分散化 <hr/> 新規領域への横展開	順調に進捗。
モバイル通信 事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> └ 将来収益の積上げ 		WiMAX5Gの新規回線獲得 <hr/> 保有回線のARPU（1回線当たり売上高）アップ	順調に進捗。



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：3事業領域とも前年同期比増収
- ・利益：増収により損益改善





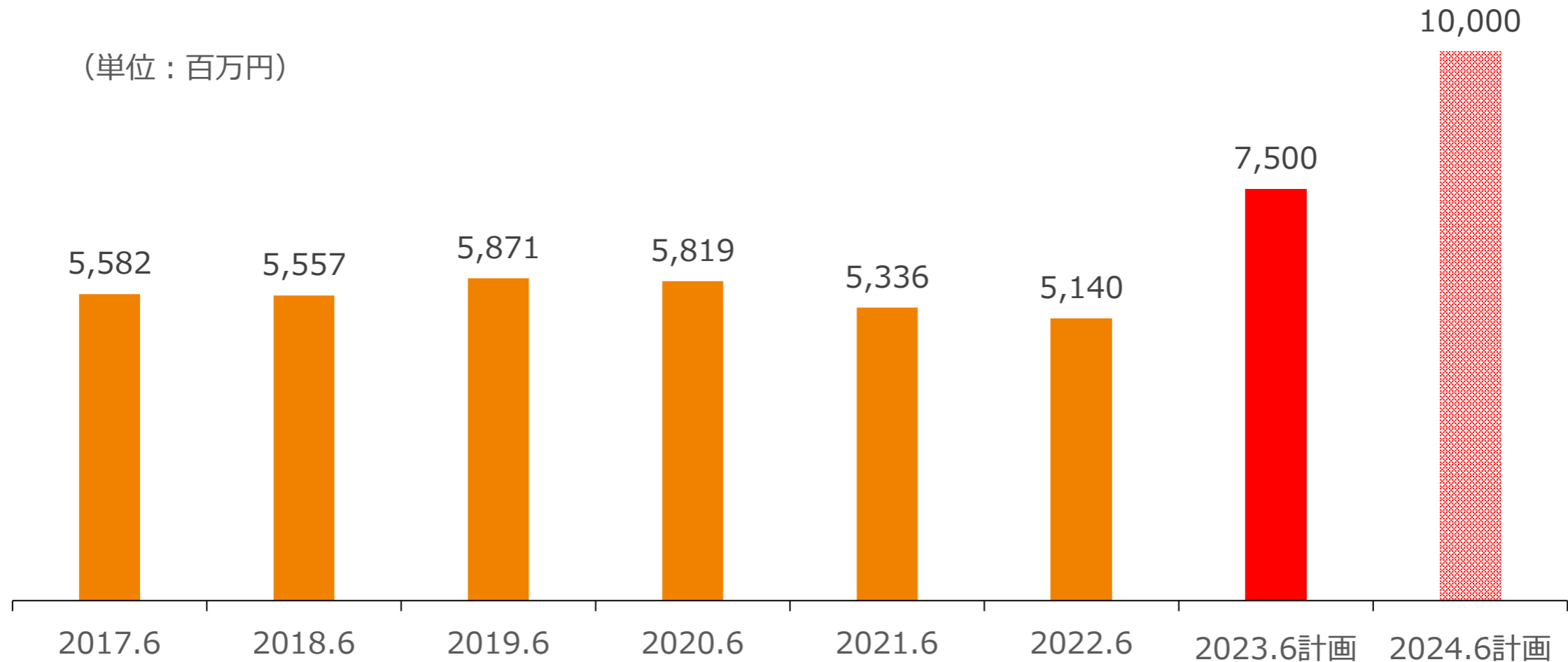
ネット型リユース事業

- 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①：売上高計画 (2022年6月期決算資料より)

- ・出張買取人員の採用強化と千葉拠点の新規開設
- ・潜在層へのアプローチ強化を通じて前年比+46%の増収を目指す

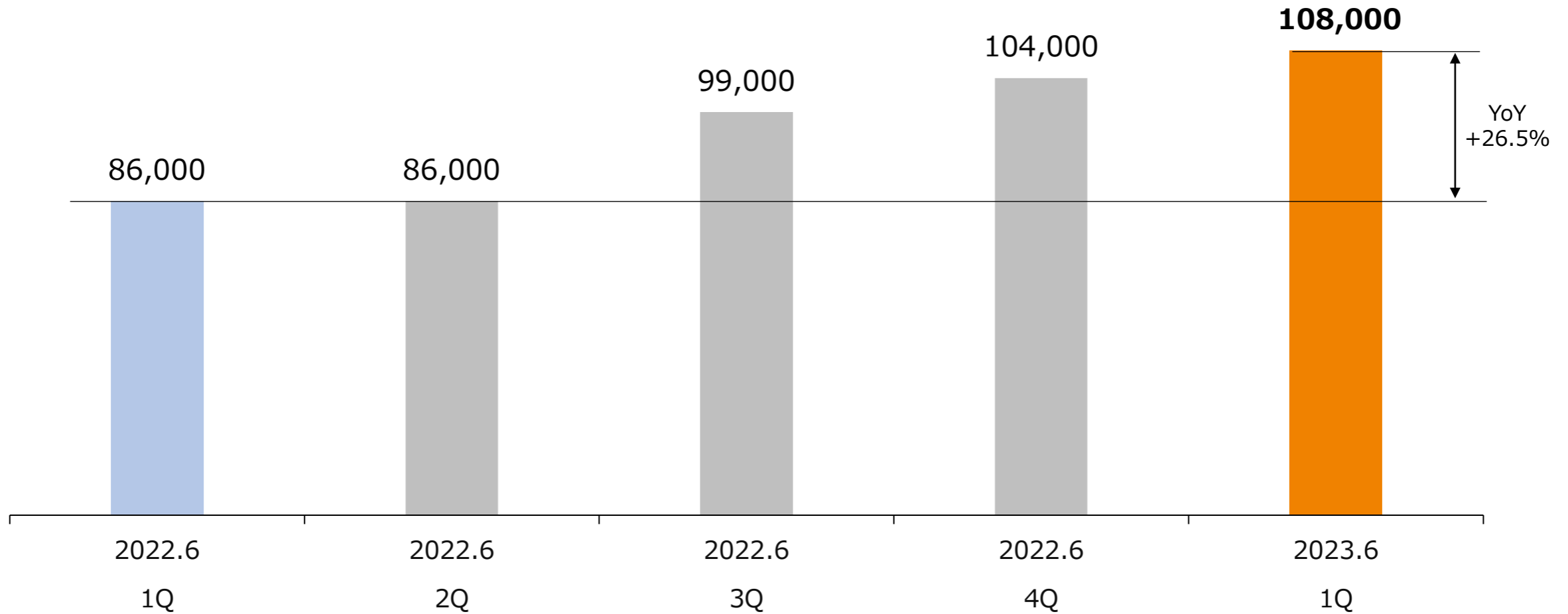
(単位：百万円)



個人向けリユース②：四半期別買取依頼数推移

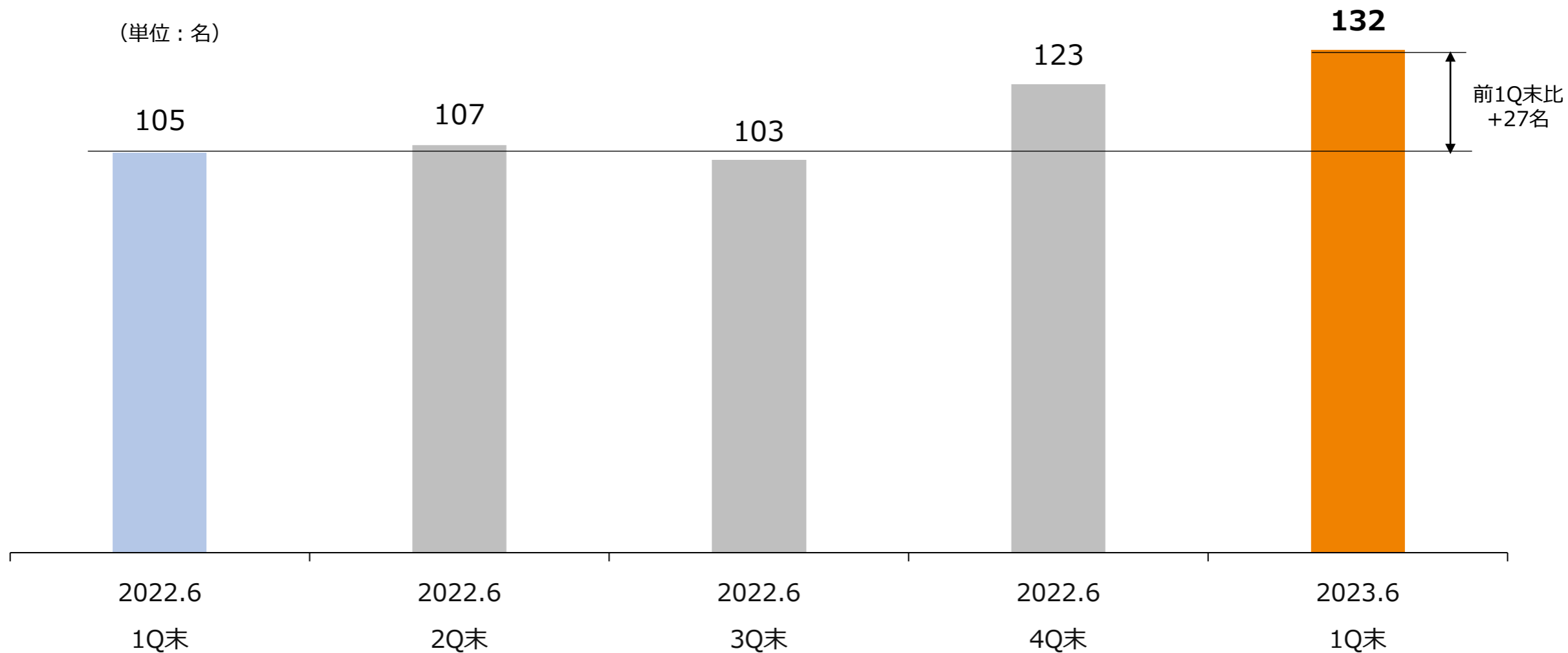
- ・旺盛な需要を背景に、買取依頼数は増加基調で推移

(単位：件)



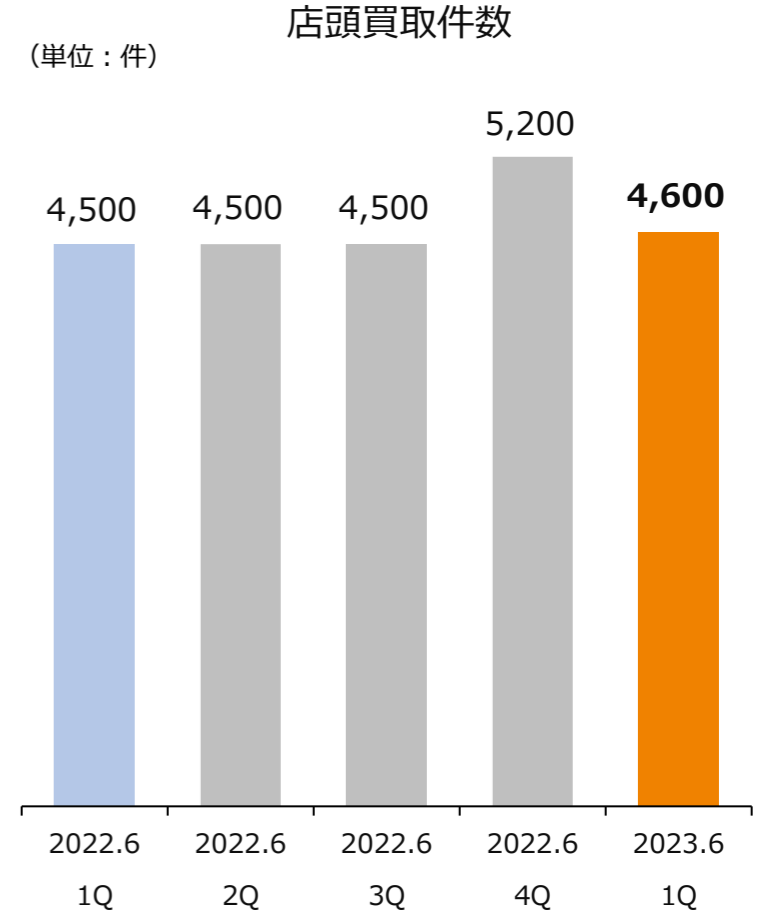
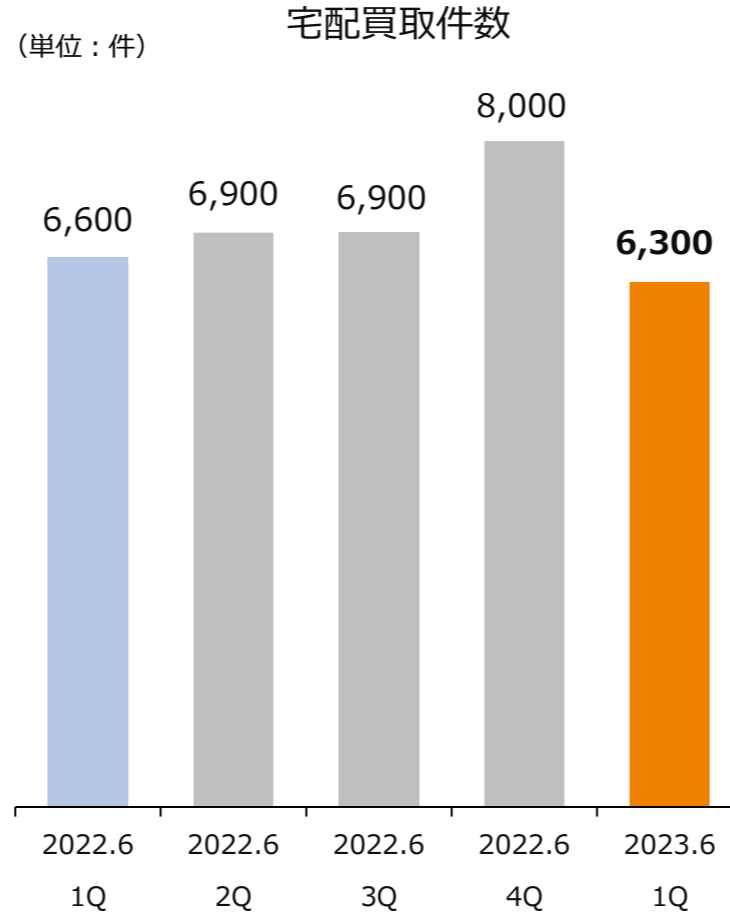
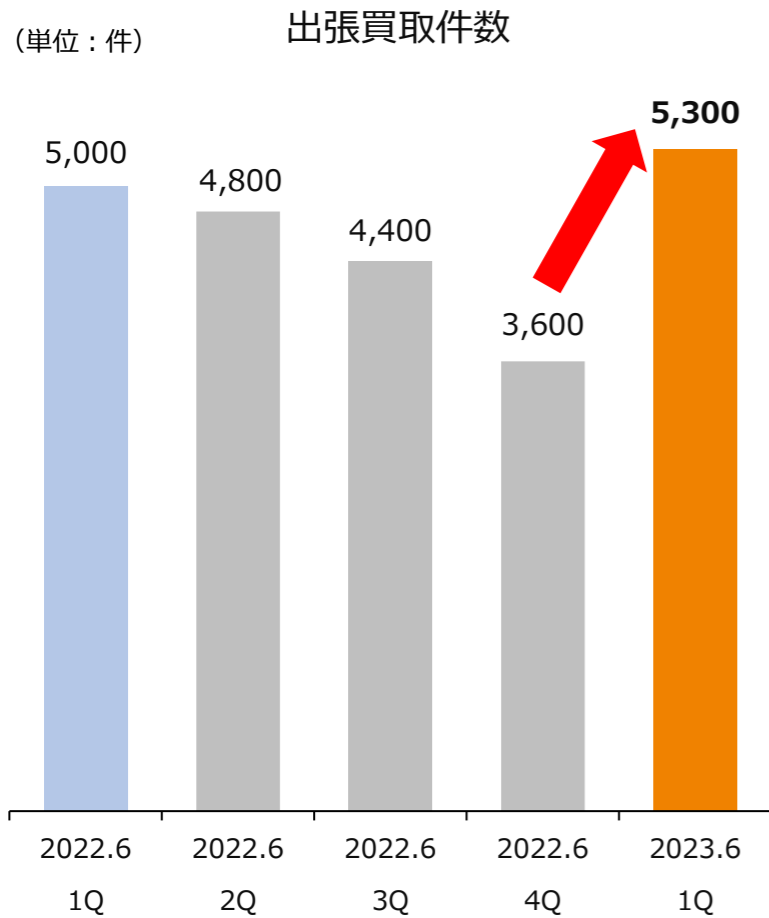
個人向けリユース③：四半期別従業員数推移

・採用活動は順調に推移



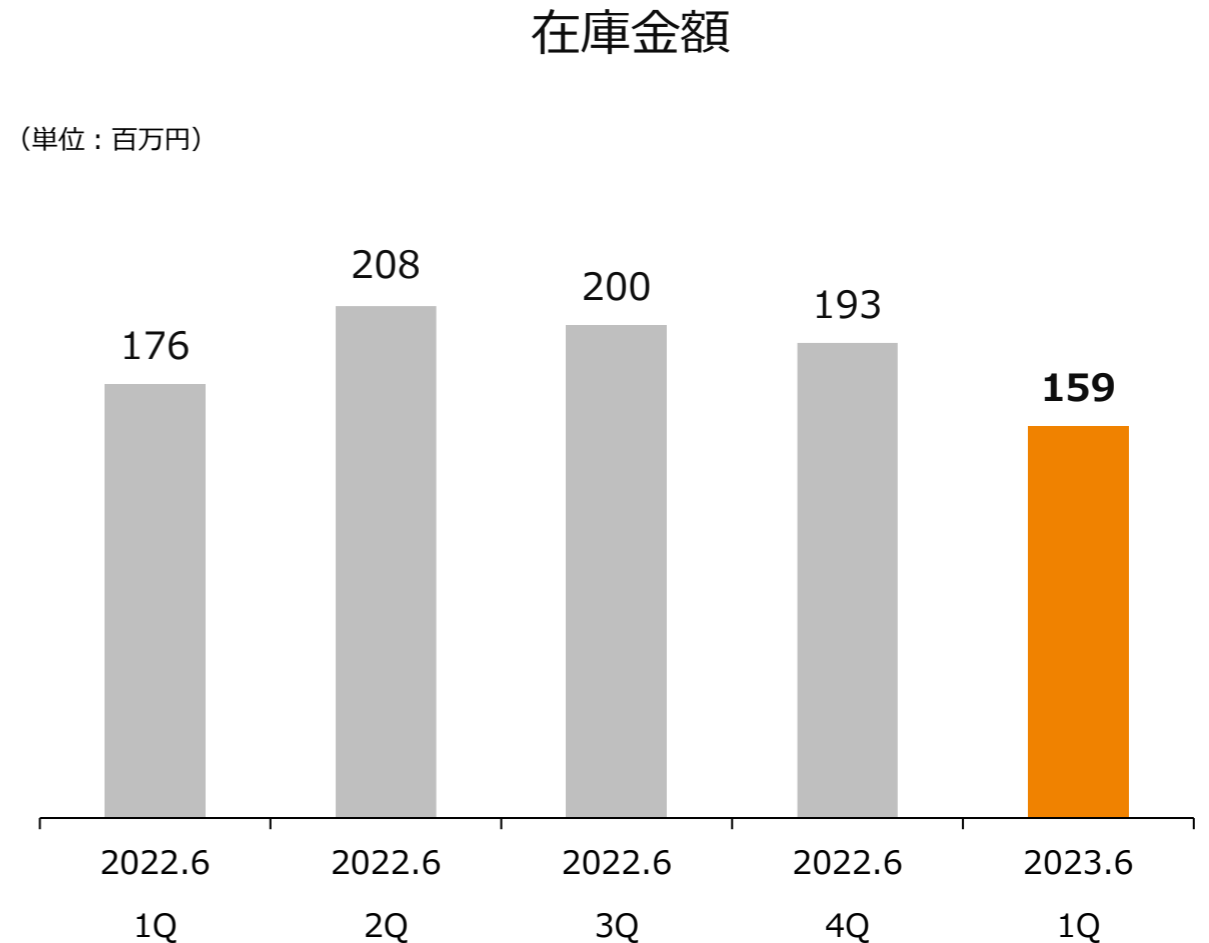
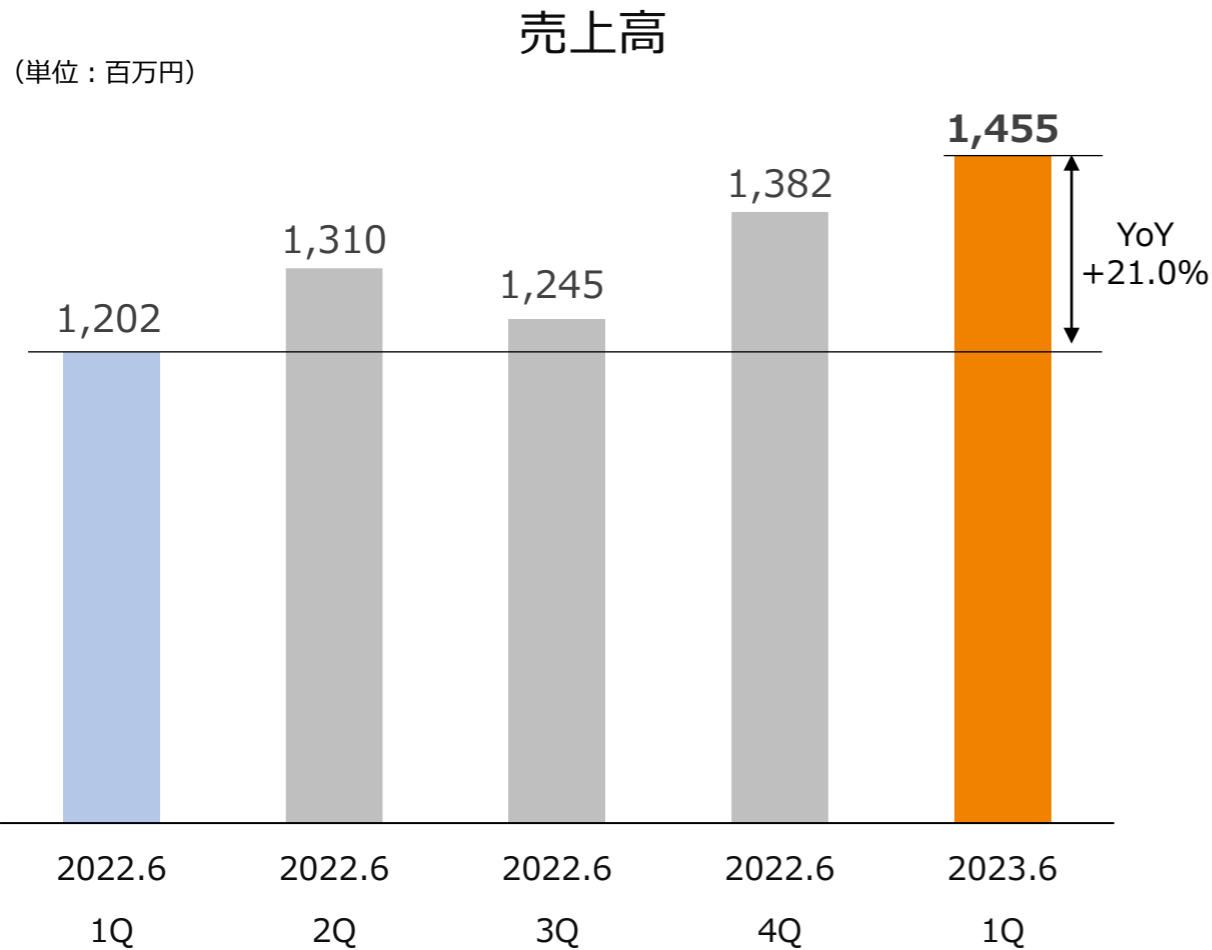
個人向けリユース④：四半期別買取件数推移

- ・出張買取人員の増加を背景に、高単価の出張買取にシフト
- ・出張買取件数は過去最高を記録



個人向けリユース⑤：四半期別売上高及び在庫状況

- ・売上高：前年同期比増収
- ・在庫：販売好調により在庫は前四半期より減少も、想定どおりの推移



個人向けリユース⑥：千葉リユースセンター開設

- ・出張買取需要の高まりを受け、首都圏の買取能力拡充のため、千葉市にリユースセンターを新設



- ・住所
千葉県千葉市花見川区宮野木台4-1-40
- ・敷地面積
785.96坪
- ・延床面積
263.95坪
- ・開設日
2022年10月13日

個人向けリユース⑦：今後について

- ・当期より、潜在層へのアプローチを本格化し、ニーズの掘り起しに注力
- ・買取人員の採用・教育の強化に加えて、生産性の向上も併せて推進



【既存のターゲット層】

- ・ニーズが明確で再販価値を意識する消費者
- ・適切なフロー及び価格を提示して買取
(当社の従来型営業スタイル)

【新たに加わるターゲット層】

- ・ニーズをはっきりと意識していない消費者
- ・直接的なコミュニケーションを通じてお客様のニーズを顕在化

→コンサルティング営業による掘り起し



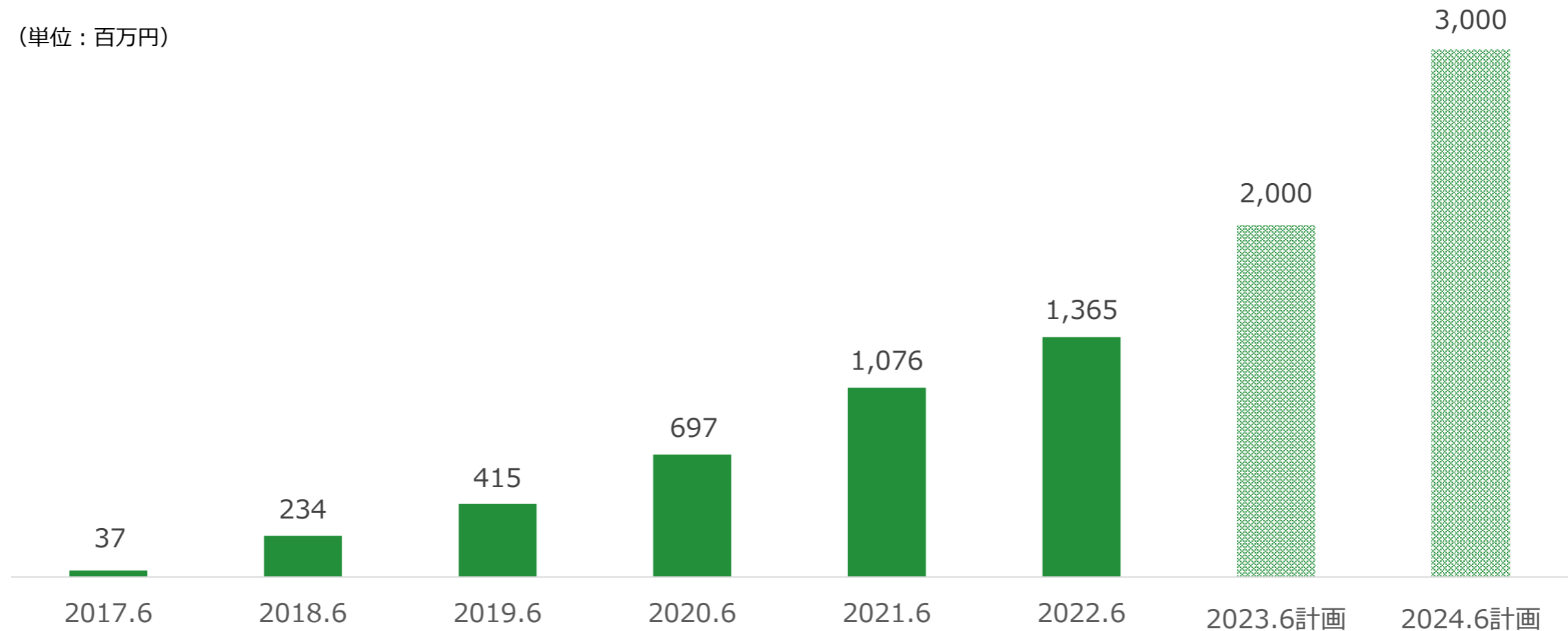
ネット型リユース事業

- 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）①：売上高計画（2022年6月期決算資料より）

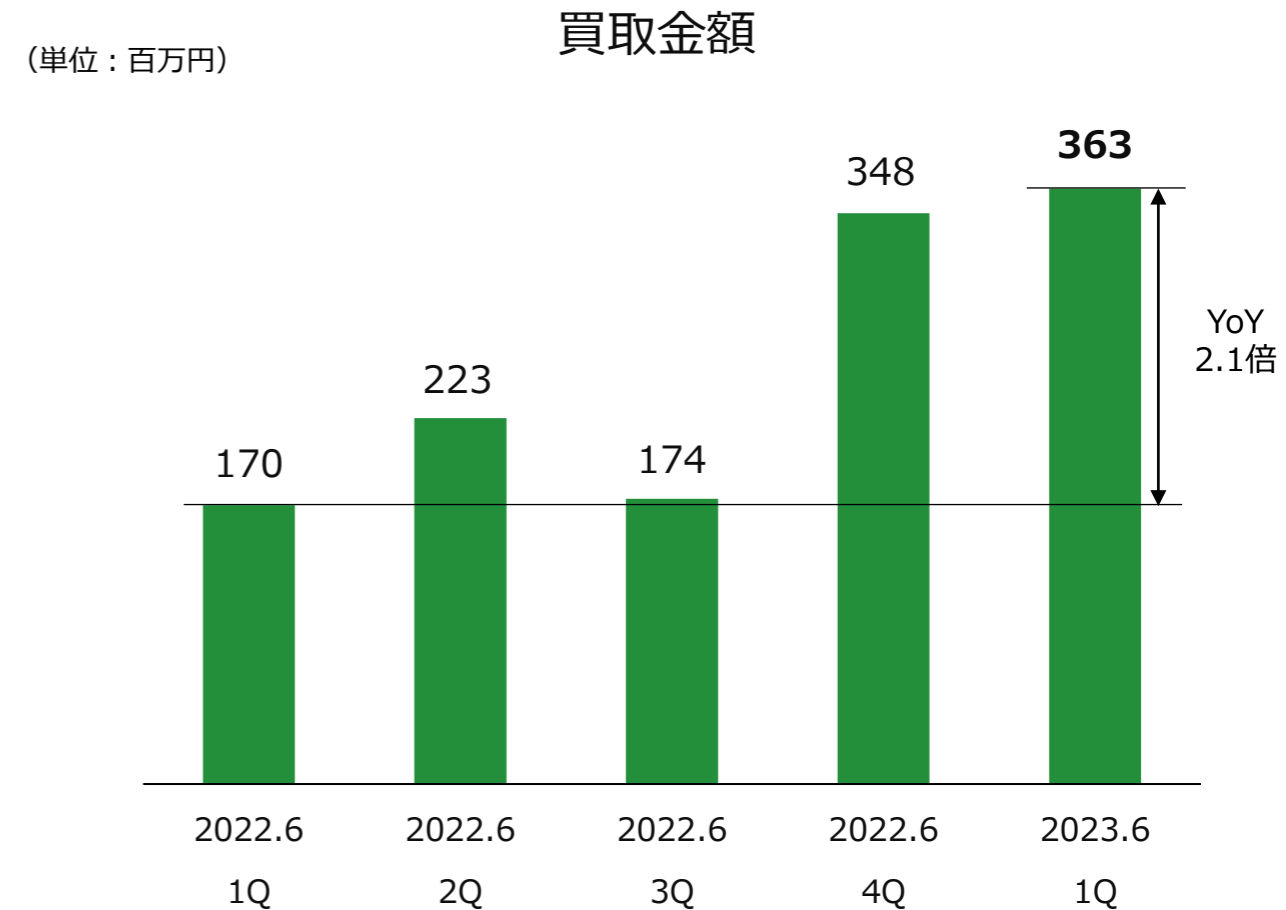
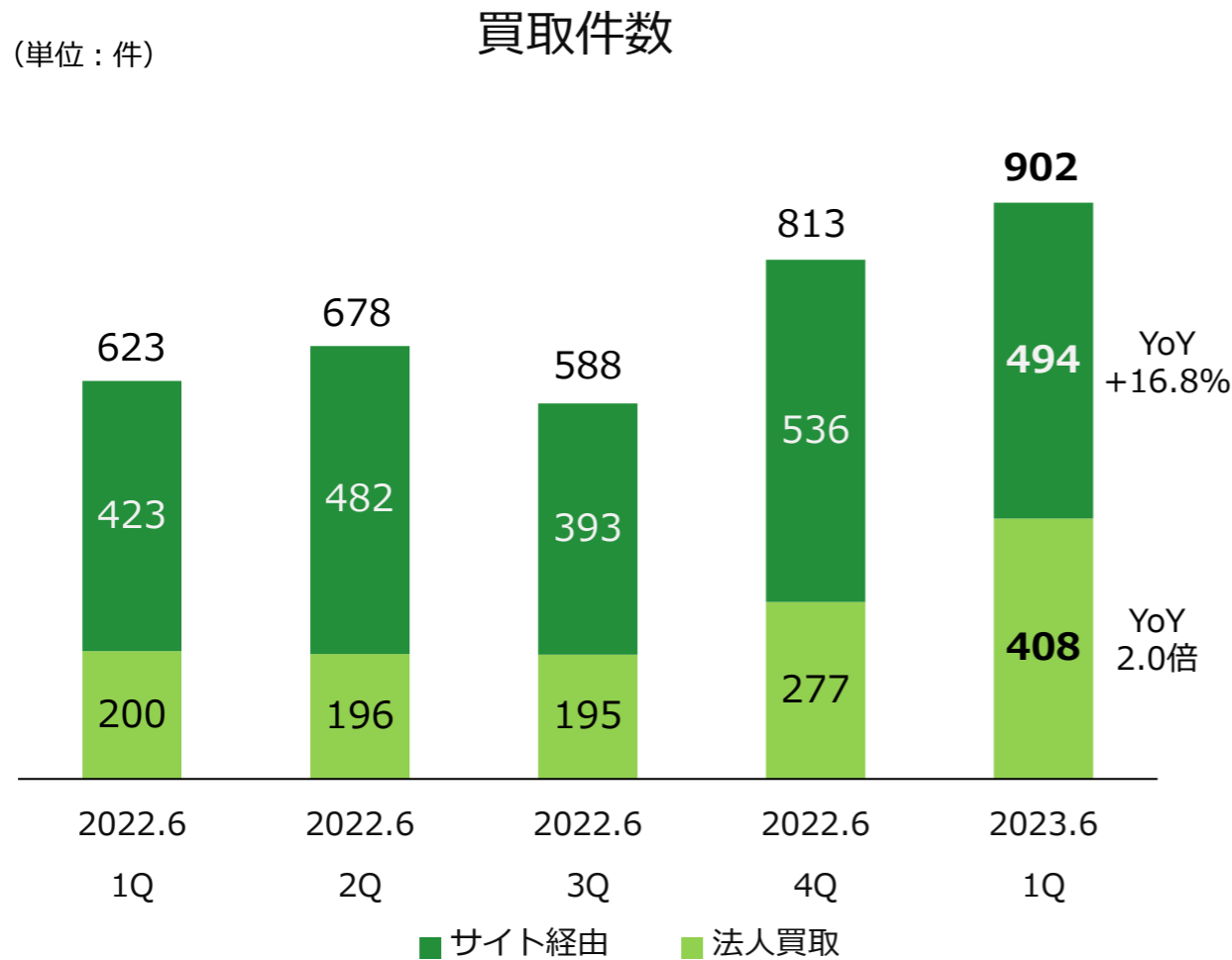
- ・ファーマリー事業譲受のシナジー推進、国内外法人向け販売体制の強化

（単位：百万円）



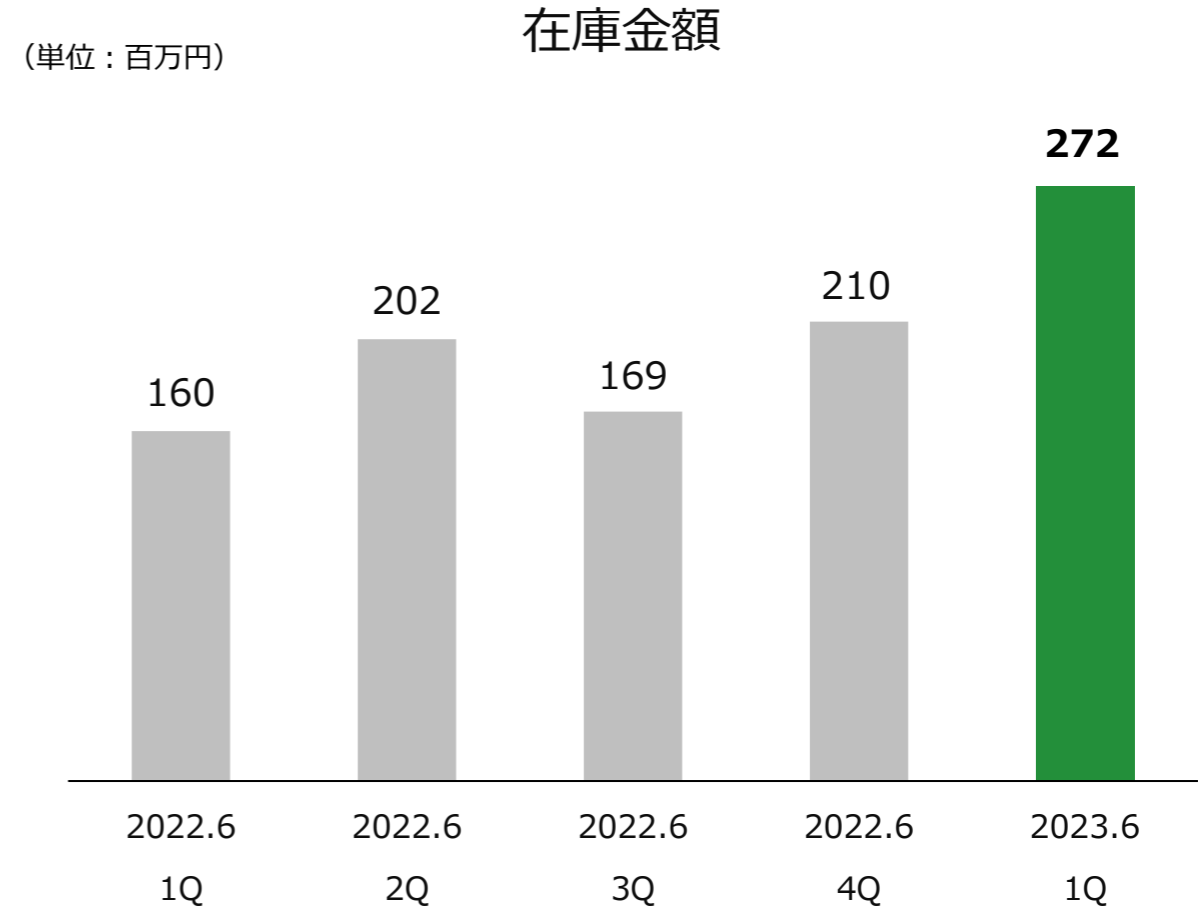
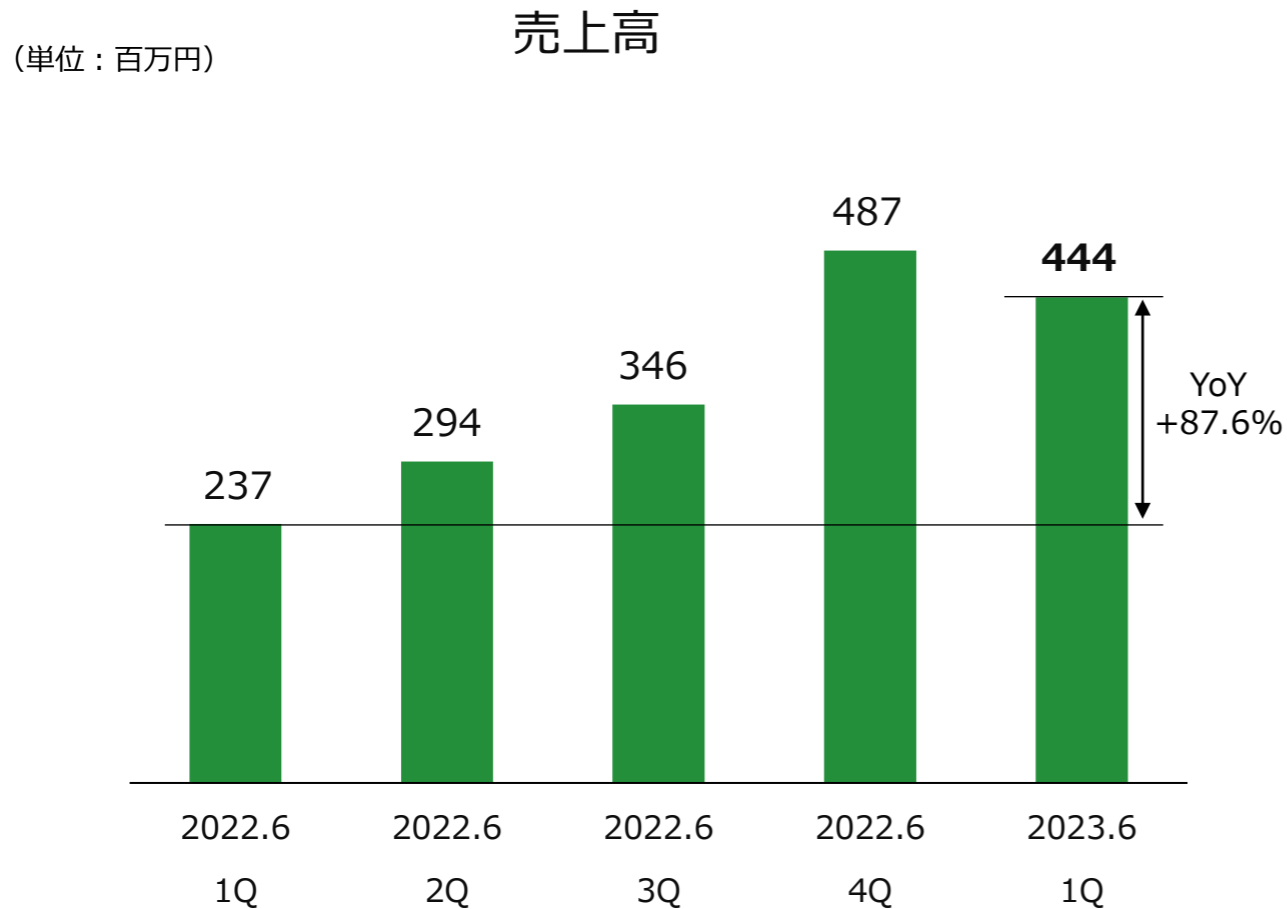
マシナリー（農機具）②：買取件数及び買取金額推移

・法人からの買取を中心に好調に推移



マシナリー（農機具）③：四半期別売上高及び在庫状況

- ・売上高：順調に推移
- ・在庫：好調な買取を背景に、在庫増加



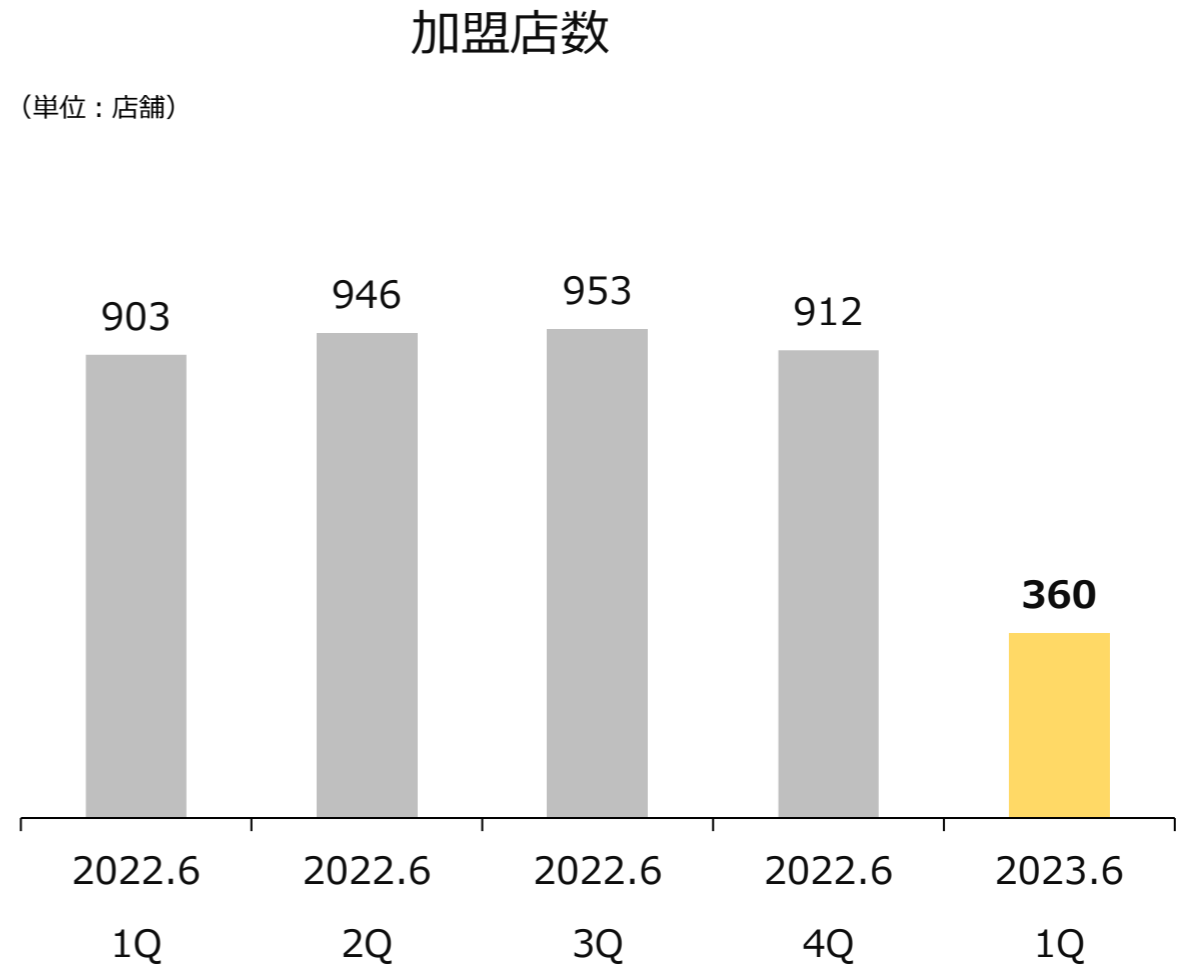
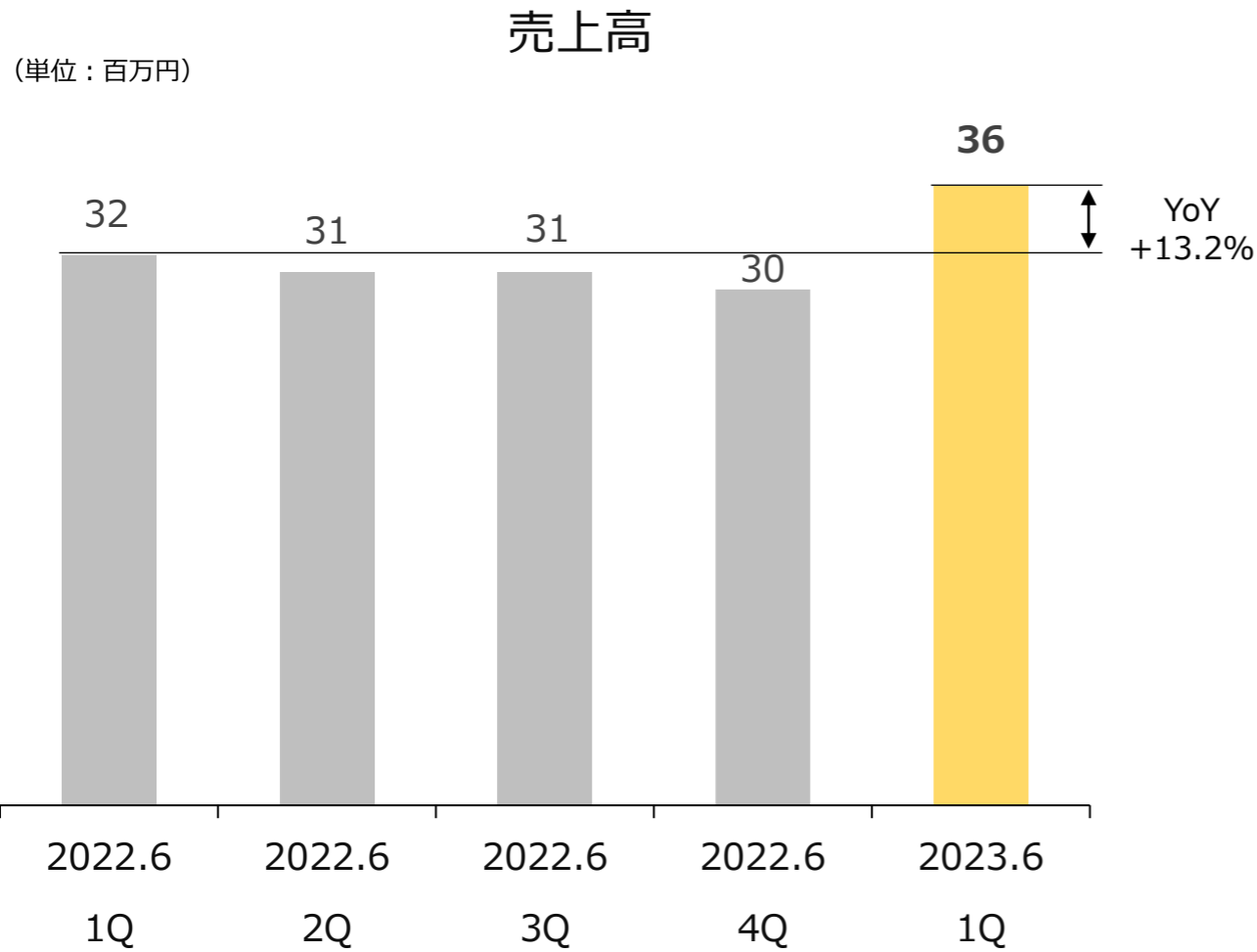


ネット型リユース事業

- 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①：売上高及び加盟店数推移

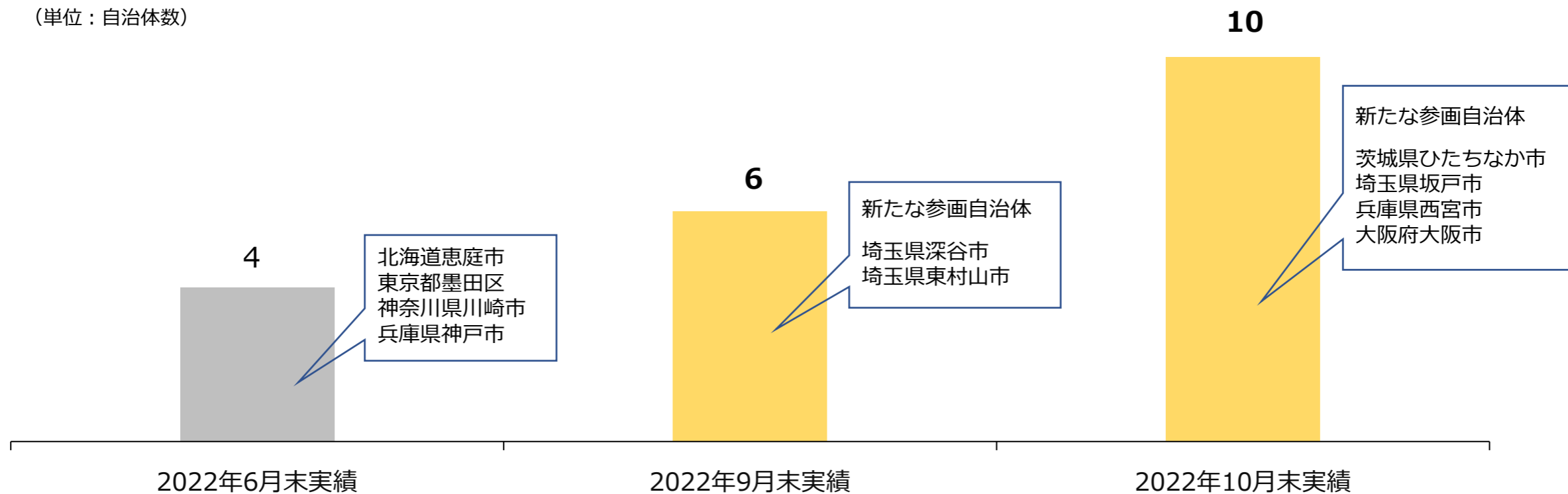
- ・売上高：店舗当たり月額収入の増加により前年同期比増収
- ・加盟店数：月額料金制導入により加盟店数は減少



おいくら②：おいくら自治体連携について

- 連携自治体数は、2022年10月末時点までに新たに6自治体が参画し10自治体に
- 官民連携でのリユース促進によるごみ減量の取り組みが更に加速

(単位：自治体数)



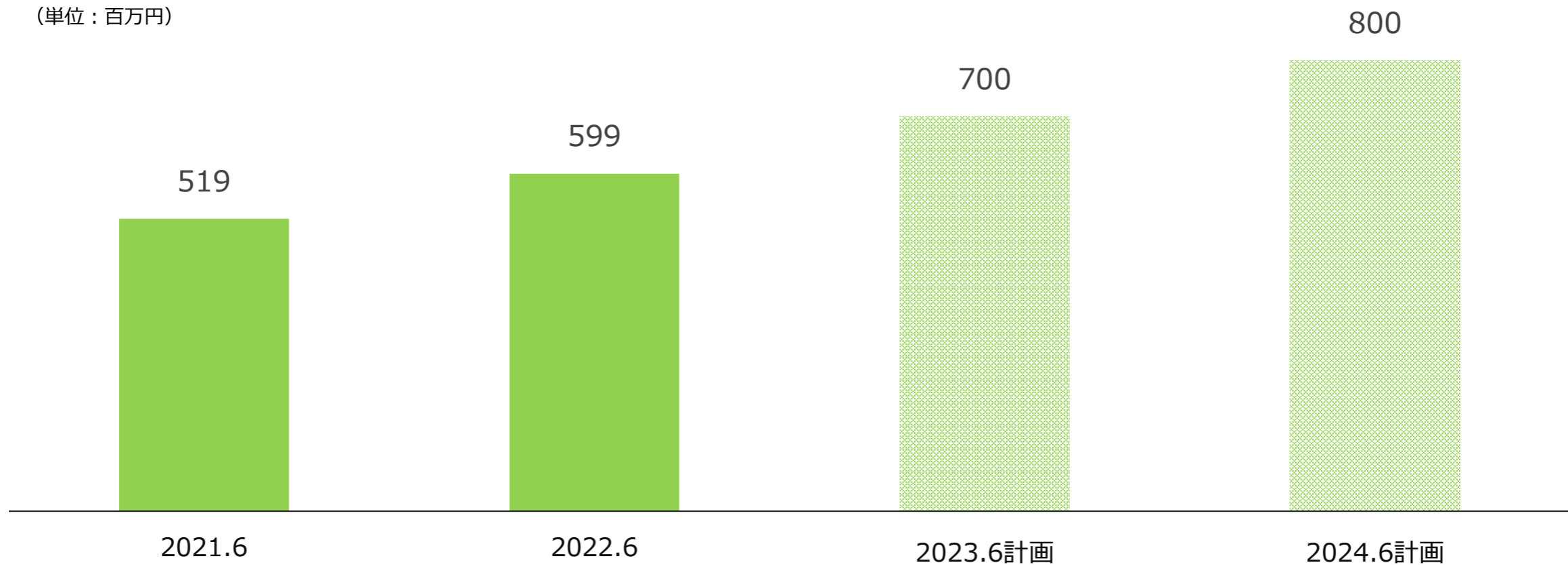


メディア事業

メディア事業①：売上高計画 (2022年6月期決算資料より)

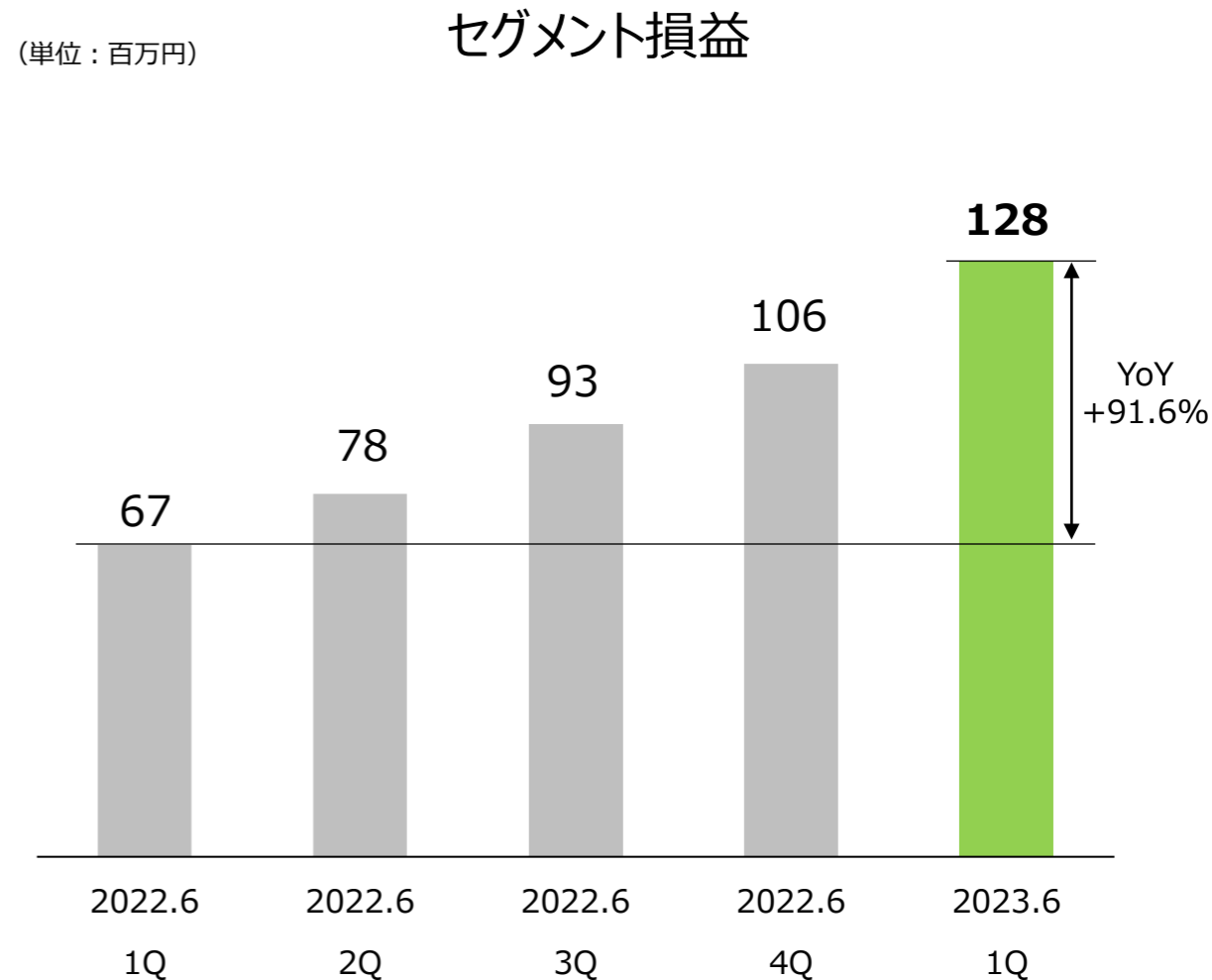
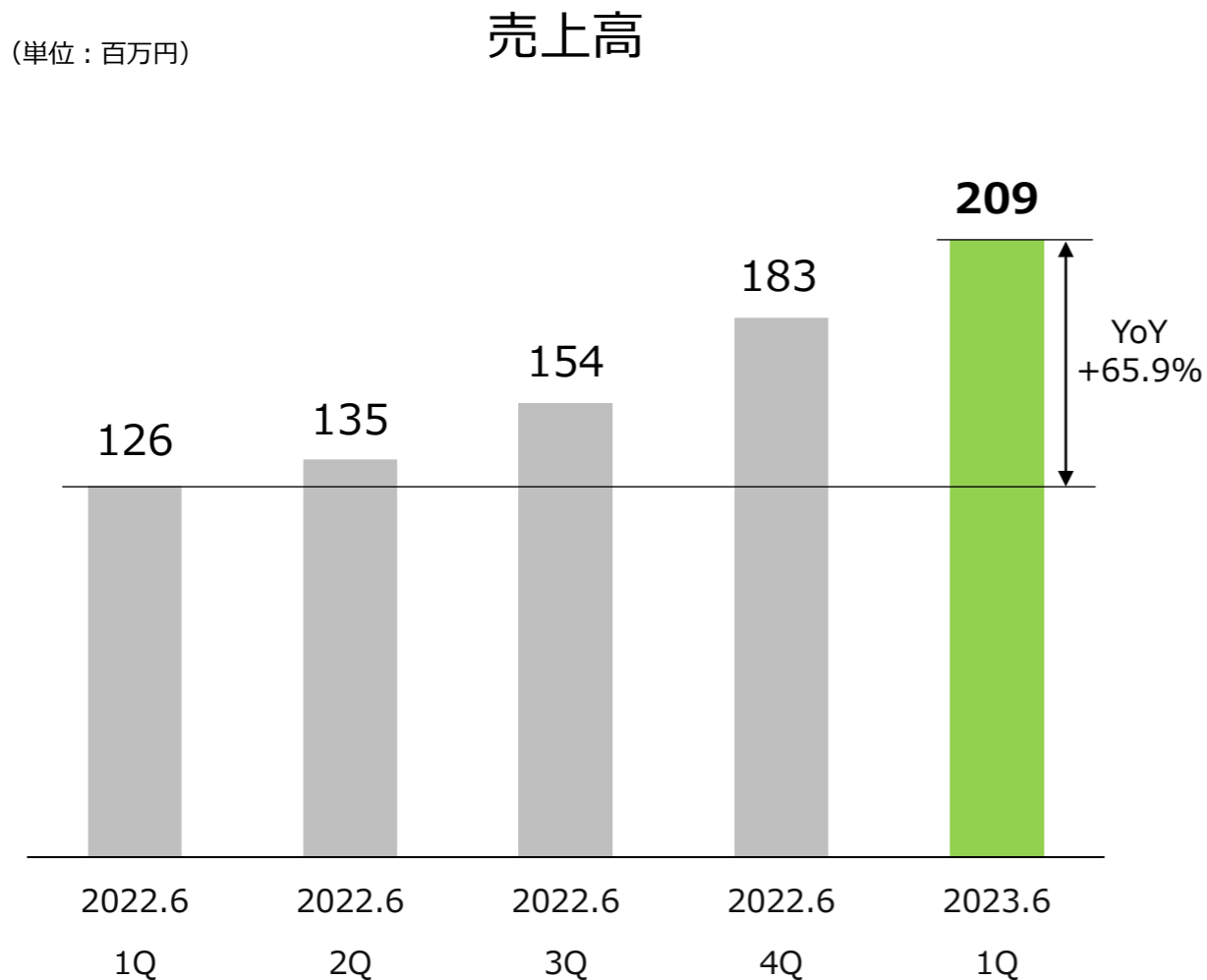
- ・既存領域の深堀
- ・新規領域への横展開

(単位：百万円)



メディア事業②：四半期別業績推移

- ・売上高：グループ内外各分野の送客数増加により、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

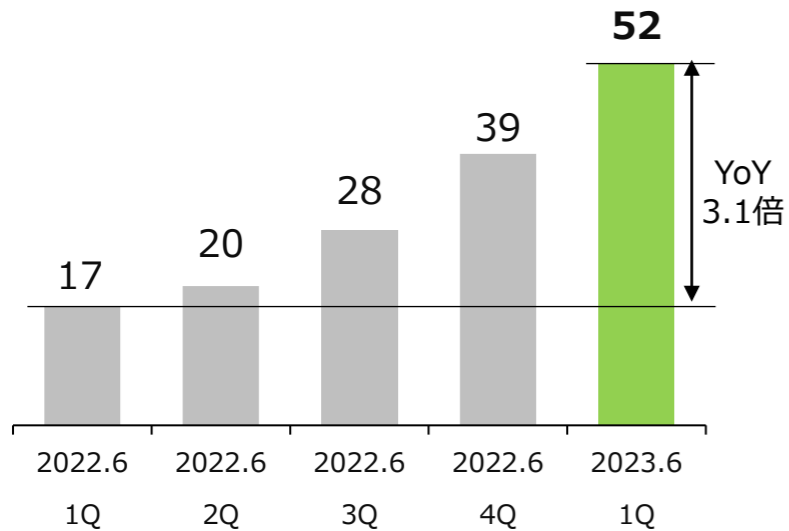


メディア事業③：四半期別売上高内訳

- 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好調
- 収益基盤の分散化による安定的な基盤構築は、当初想定通り進捗

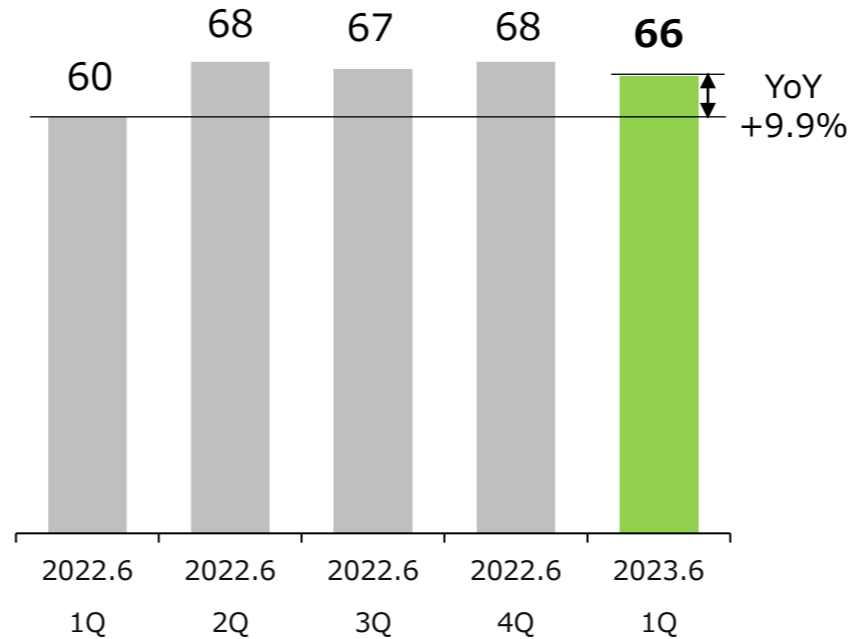
通信関連グループ会社向け

(単位：百万円)



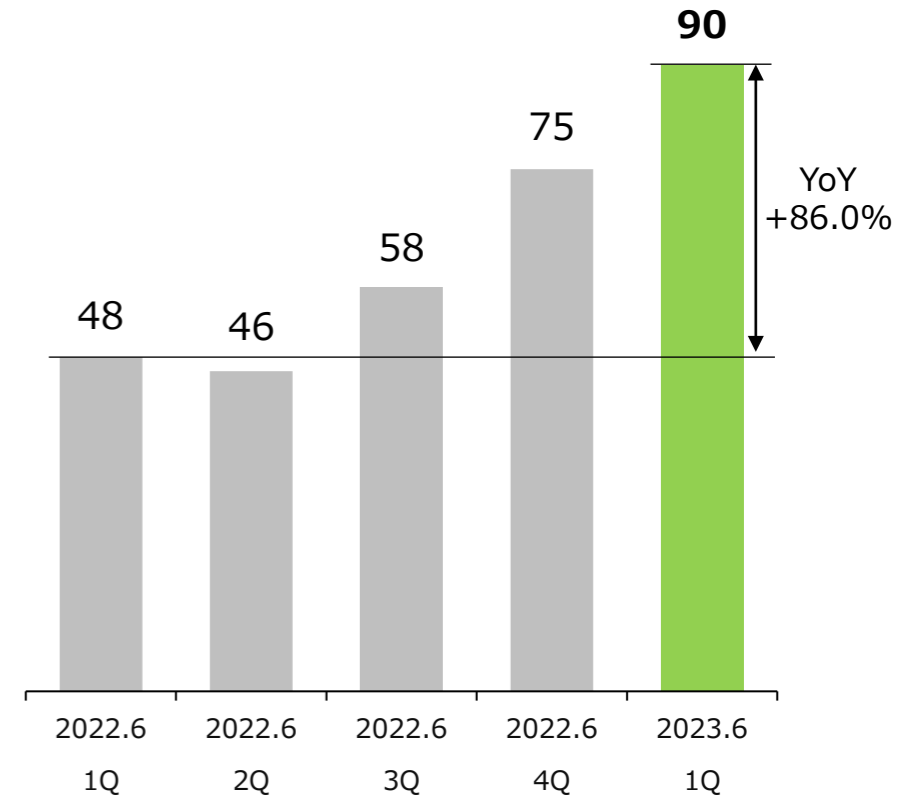
通信関連グループ外向け

(単位：百万円)



その他分野グループ外向け

(単位：百万円)

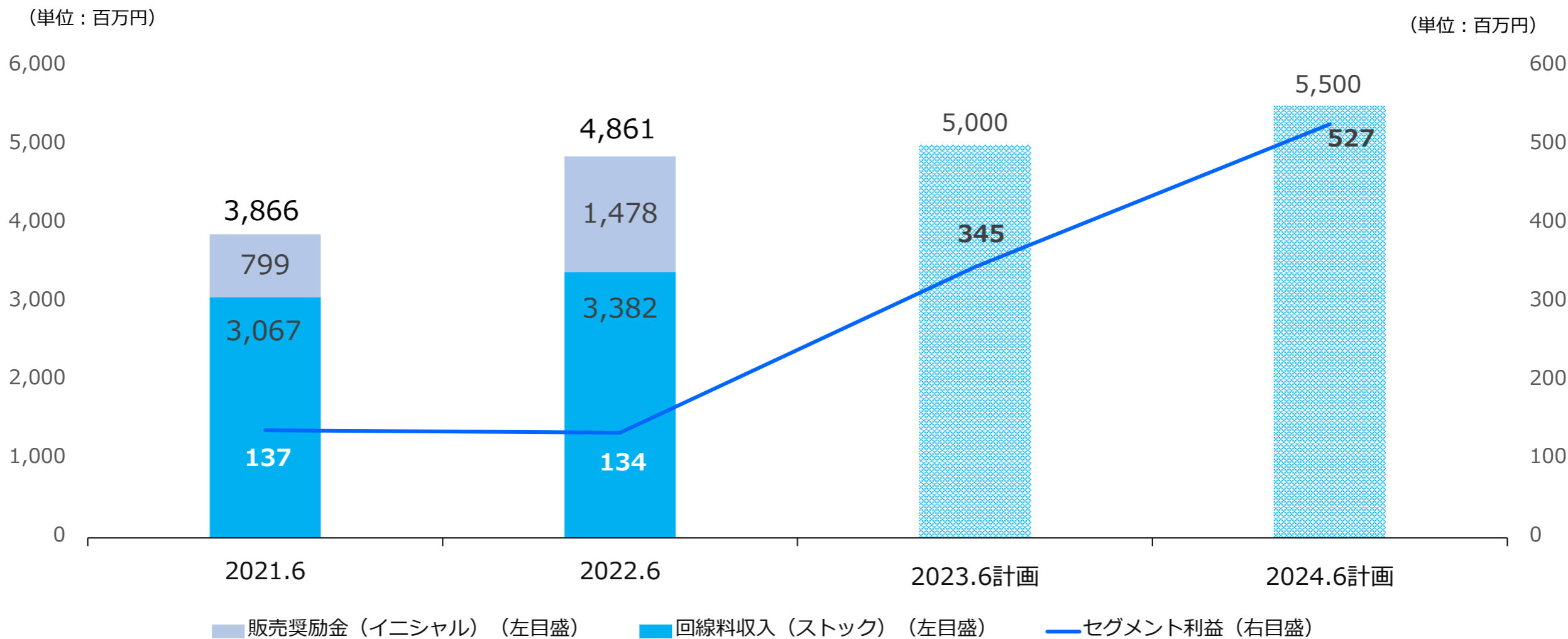




モバイル通信事業

モバイル通信事業①：事業計画 (2022年6月期決算資料より)

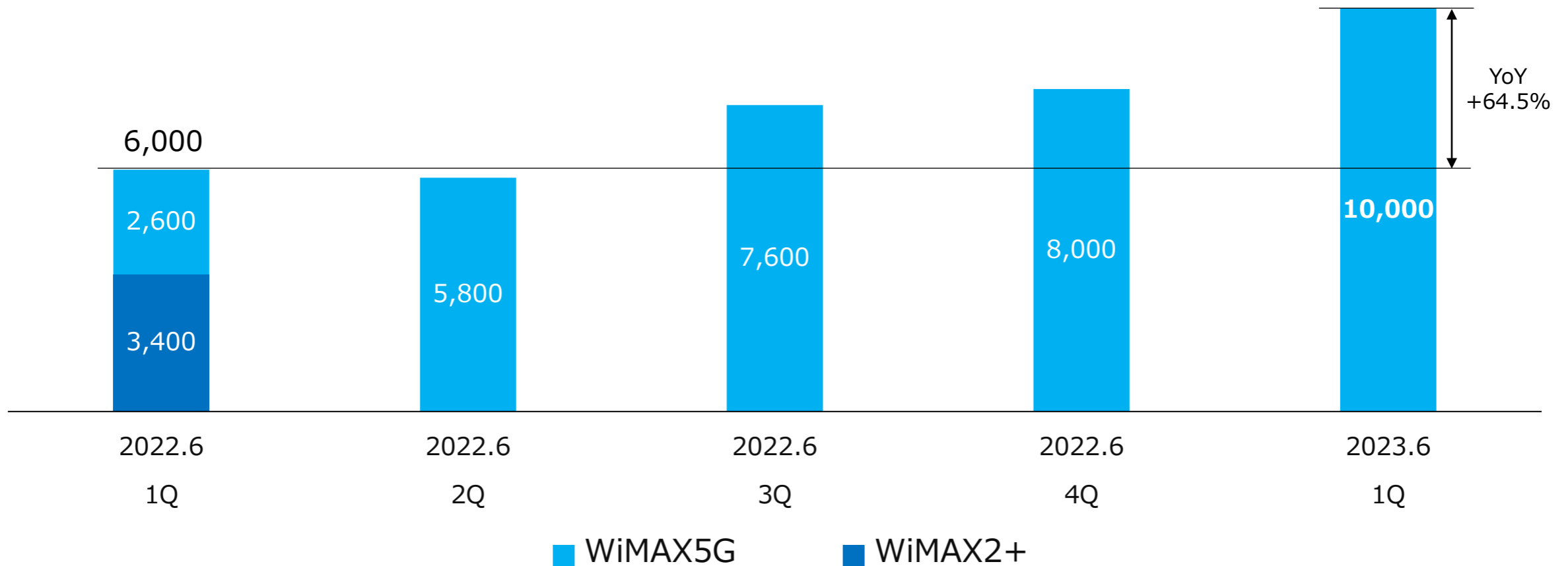
- ・WiMAX5Gの獲得強化に加え、ストック収益力の向上に注力



モバイル通信事業②：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)

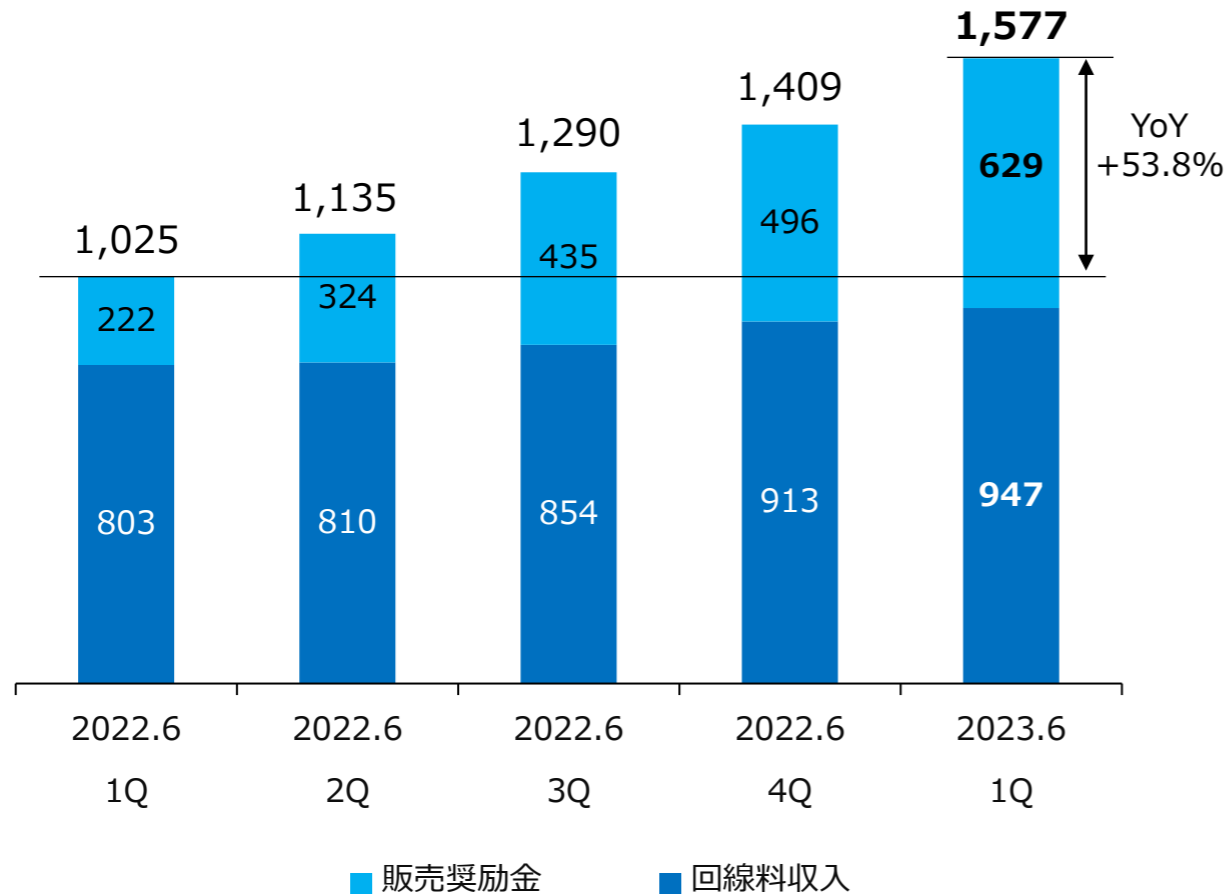


モバイル通信事業③：四半期別業績推移

- ・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：回線獲得増に伴う広告費増加、貸倒引当金の計上開始をカバーして増益

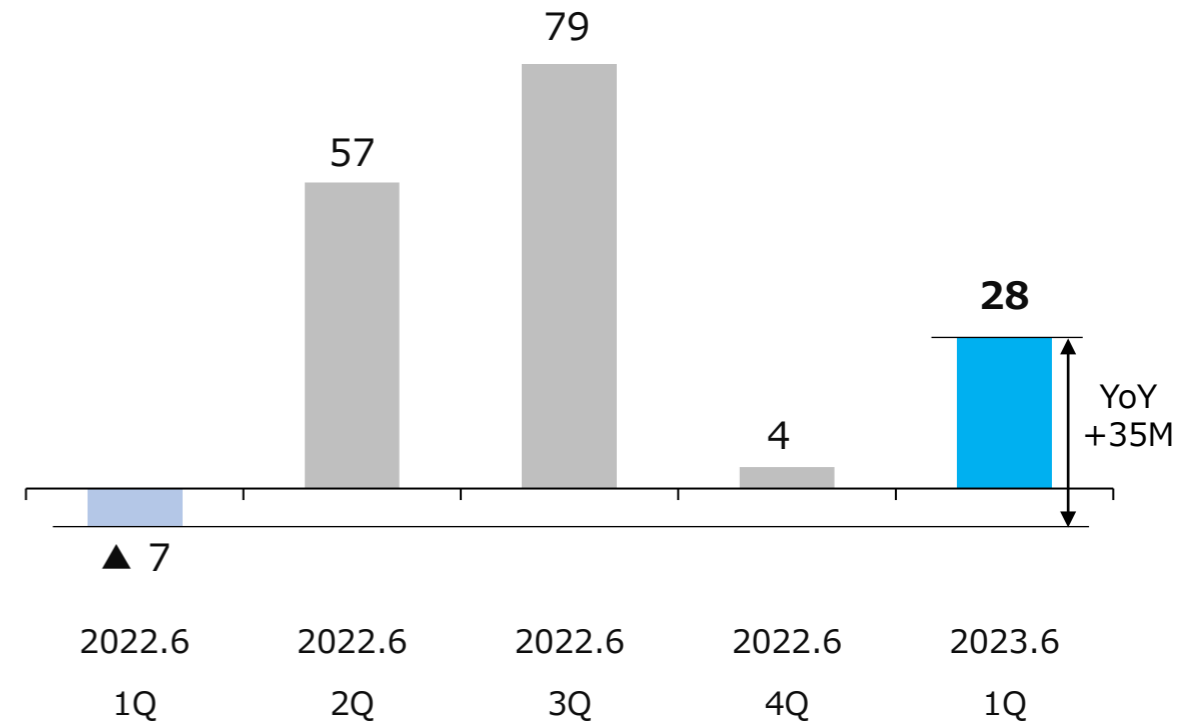
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

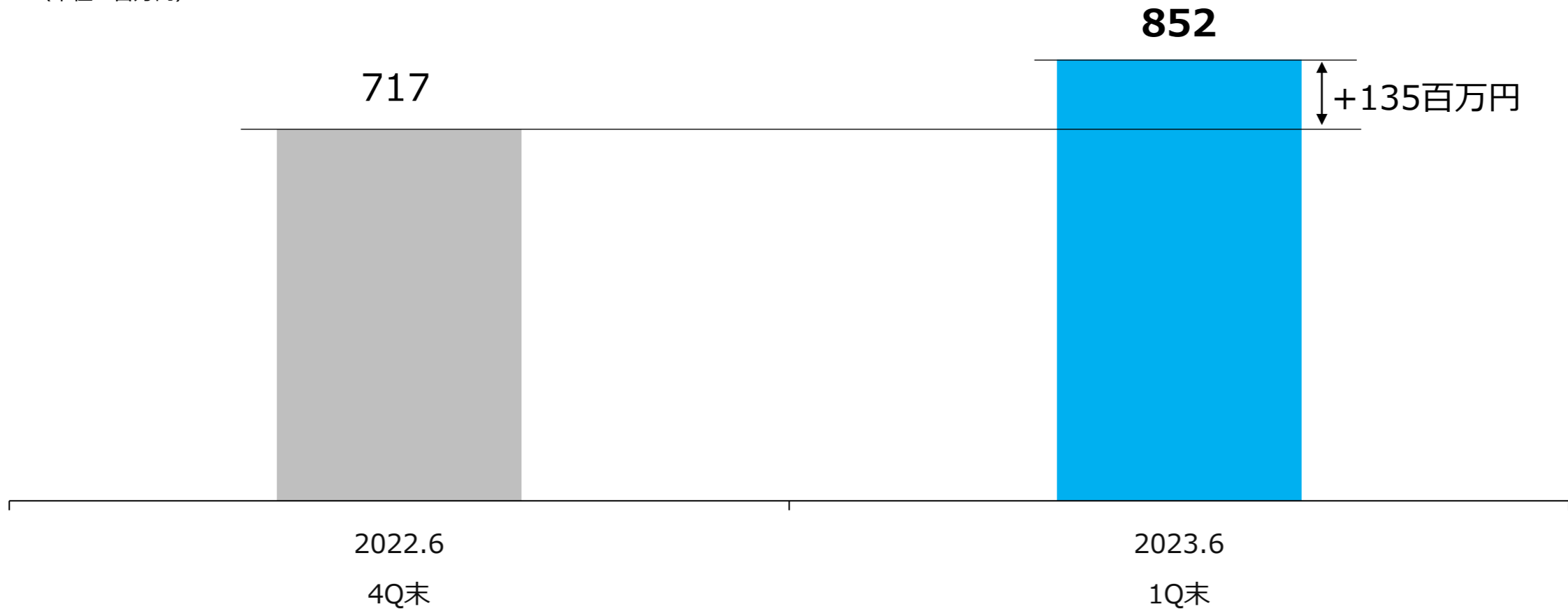
セグメント損益



モバイル通信事業④：将来収益推移

ストック型の5G回線獲得好調により、将来収益も順調に積み増し

(単位：百万円)



※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 2023年6月期 第1四半期決算概況

② 事業別概況

③ 2023年6月期見通し

④ Appendix：会社概要

・当初計画と変更なし

(単位：百万円)	2022年6月期 実績	2023年6月期 計画	前期比
売上高	11,986	15,000	+25.1%
営業利益	▲319	300	—
経常利益	▲328	275	—
親会社株主に帰属する当期純利益	▲404	167	—

・通期達成に向け、以下のアクションに注力

※赤字部分が変更点

事業セグメントと戦略		アクションプラン
ネット型リユース	個人向けリユース 事業戦略 ↳買取依頼数の増加 ↳買取能力の増強 ↳潜在層へのアプローチ	出張買取人員を中心とした社員採用の強化 教育研修体系の整備による新入社員の早期戦力化と生産性の向上 販路の多様化
	マシナリー（農機具） 事業戦略 ↳買取ボリュームの拡大 ↳法人商流の強化	国内法人からの買取及び販売商流の強化 海外法人への営業積極化による更なる輸出先拡大
	おいくら 事業戦略 ↳認知度の拡大 ↳有料加盟店数の拡大	自治体連携数の増加 アクティブな月額課金加盟店の獲得
メディア 事業戦略 ↳安定的な売上成長	既存領域の深堀による収益の分散化 新規領域への横展開	
モバイル通信 事業戦略 ↳将来収益の積上げ	WiMAX5Gの新規回線獲得 保有回線のARPU（1回線当たり売上高）アップ	

中期経営計画目標値 (2022年6月期決算資料より)

- ・ネット型リユース事業を中心とした売上成長による計画の達成
- ・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

(単位：百万円)	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (実績)	2023年6月期 (計画)	2024年6月期 (計画)
売上高	10,875	11,986	15,000	20,000
ネット型リユース事業	6,580	6,631	9,804	13,744
個人向けリユース	5,350	5,140	7,500	10,000
マシナリー (農機具)	1,061	1,365	2,000	3,000
おいくら	169	125	304	744
メディア事業	519	599	700	800
モバイル通信事業	3,866	4,861	5,000	5,500
営業利益	54	▲ 319	300	1,200
営業利益率	0.5%	-2.7%	2.0%	6.0%
営業利益+将来収益	373	398	997	1,950



① 2023年6月期 第1四半期決算概況

② 事業別概況

③ 2023年6月期見通し

④ Appendix : 会社概要



Appendix : 会社概要

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。

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	3億2,593万7,400円(2022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 伊藤英祐会計事務所 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	473名(アルバイトスタッフ含む) ※2022年6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17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
東京都墨田区、徳島県徳島市

■ リユースセンター
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
千葉県千葉市

■ MEMOモバイル
東京都墨田区

■ METレーディング
鳥取県鳥取市、茨城県結城市

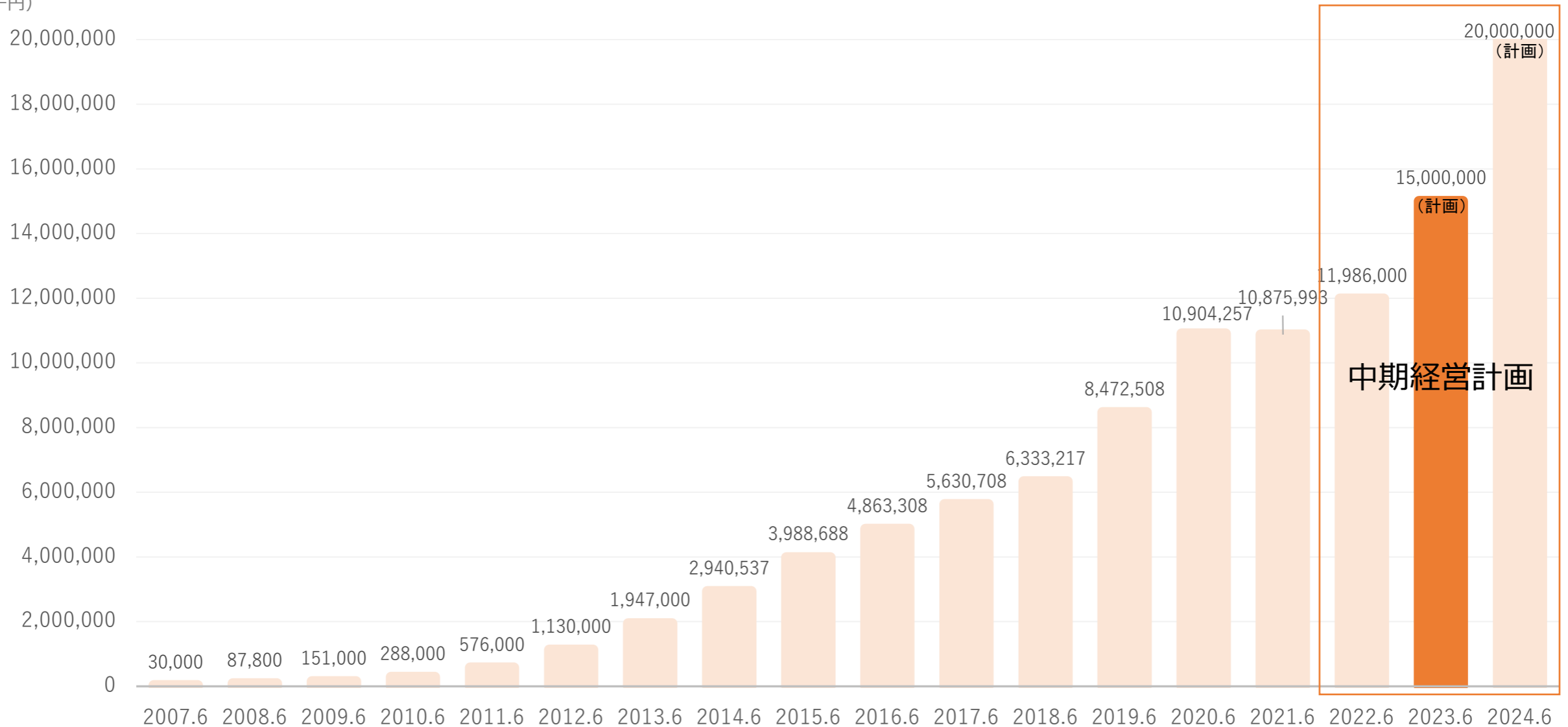
■ UMM
東京都中央区

■ MARKETENTERPRISE VIETNAM
HCMC, Viet Nam.

売上高推移

「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：千円)



ネット型リユース

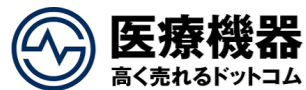
個人向け



マシナリー



ME TRADING



おいくら



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

119億

2022年6月末時点

全サービス
累計取引数

580万

2022年6月末時点

拠点数

18ヶ所

2022年10月末時点

グループ
会社数

5社

2022年6月末時点

従業員数

473人

2022年6月現在

累計出荷国

81カ国

2022年6月時点

回線保有数

7.0万

2022年6月時点

運営WEB数

49 site

2021年6月時点

グループ
年間総PV数

1.8億

2021年実績

M&Aの数

11件

2022年6月時点

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

リユースをもっと身近に、 賢い消費を提案

循環型社会形成の基盤となる安心・安全・便利な二次流通市場を
創造すべく、ネット型リユース事業を展開しています。



**多種多様なジャンル、
28もの買取専門
バーティカルメディア群を展開**

生活必需品から趣味嗜好品、農機具や建設機械など法人向けの商材に至るまで、幅広い商品を取り扱い、出張・宅配・店頭での買取を行っています。



**高く売れる
ドットコム**
高く売れるドットコム

**在庫回転率年間21回以上、
取り扱いジャンル数と商品数の
多さが特長**

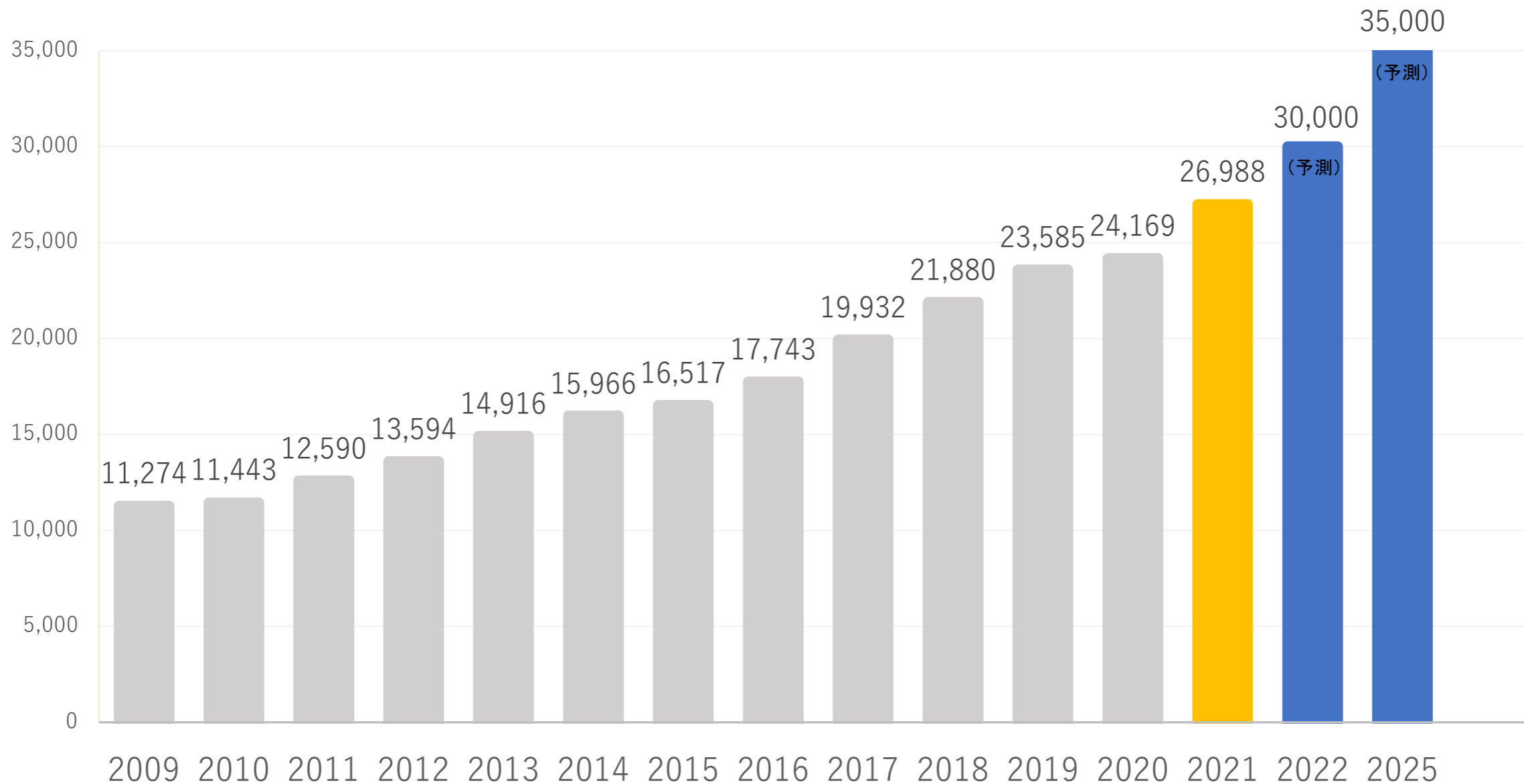
リユース品のEC販売において国内最大級の実績を誇り、その在庫回転率は年間21回以上に及びます。生活必需品から趣味嗜好品まで様々な商品を新品から希少品まで幅広く取扱っています。



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)



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る

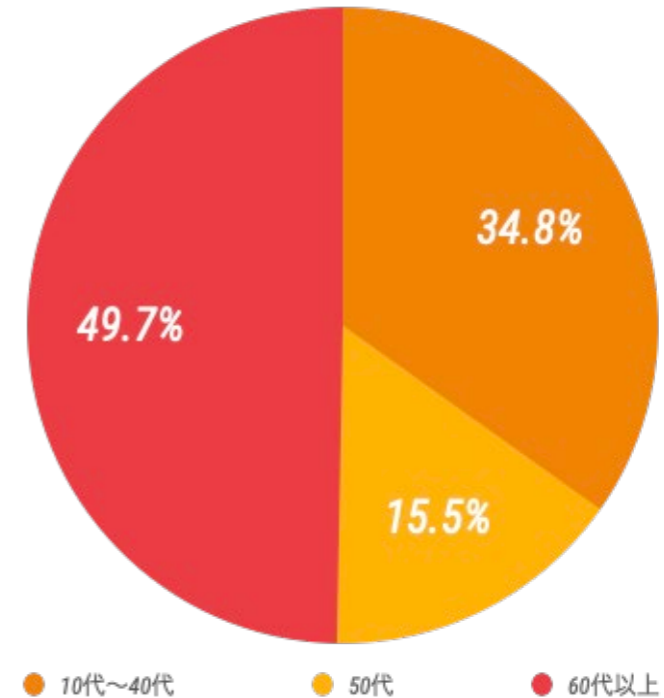
日本の家庭に眠る
”かくれ資産”総額 ※3
約44兆円

不用品市場 ※2
約7.6兆円

リユース市場規模 ※1
約2.7兆円

※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)

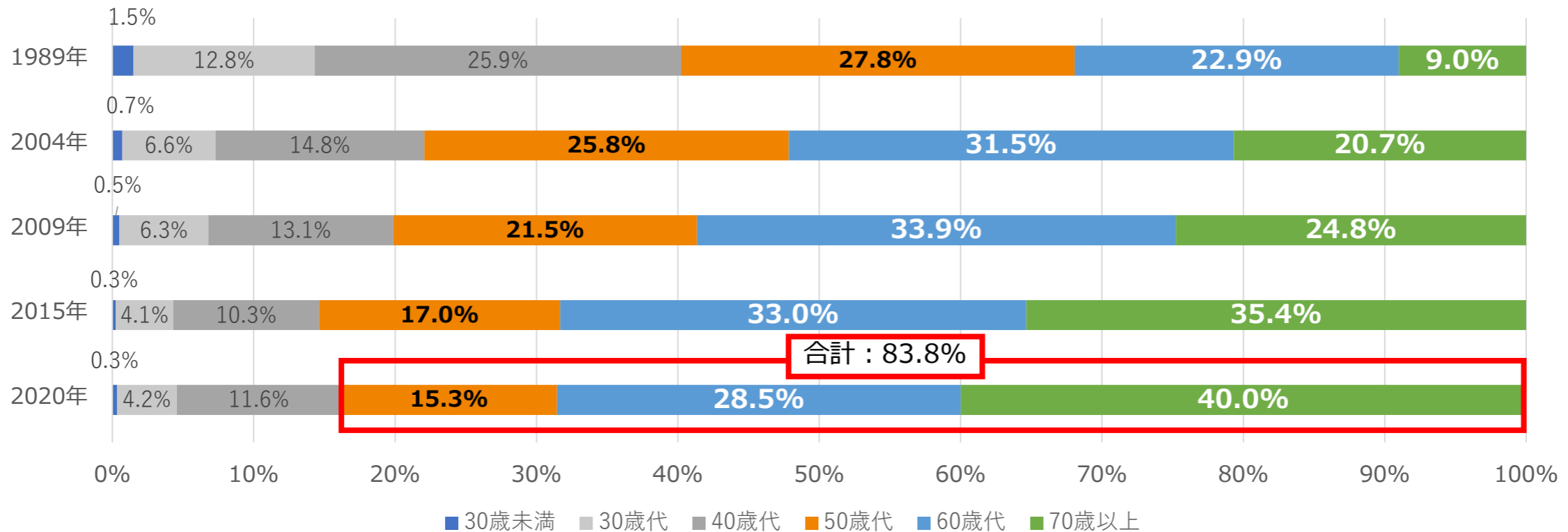
かくれ資産
性別世代別構成比



※: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%、50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。

中古品の買取販売を『C to B to C』をベースに展開。コールセンター、物流センター、基幹システムを内製化。販売はWEBに特化



※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：買取の強み①

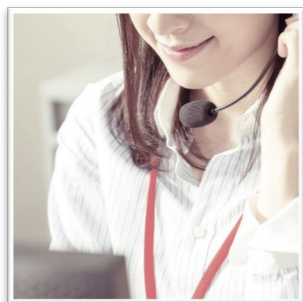
ニッチな商材を中心に30カテゴリーに及ぶ幅広い対応

The image displays a grid of 30 category logos for Market Enterprise's buyback services, arranged around a central logo. The central logo is a large orange rectangle with the text '高く売れるドットコム' (Highly Sellable Dot-Com) in black, with a stylized sound effect below it. Below this central logo is the text '高く売れるドットコム' in a smaller font. The surrounding logos are arranged in a grid-like pattern, each with its own unique design and color scheme, and all include the text '高く売れるドットコム' (Highly Sellable Dot-Com) below the category name.

家電	楽器	カメラ	ブランド	Men's BRAND	フィギュア	鉄道模型
オーディオ	電動工具	ナビ	美容	宅配買取	液晶TV	
Saxophone	GOLF CLUB	教材	高級家具	エアガン		
Guitar	出張買取	釣具	時計			
PC	スポーツ	自転車	スマホ	医療機器	建機	農機具

多様なニーズに対応できる体制と標準化されたオペレーション

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、
千葉の13都市にリユースセンターを展開

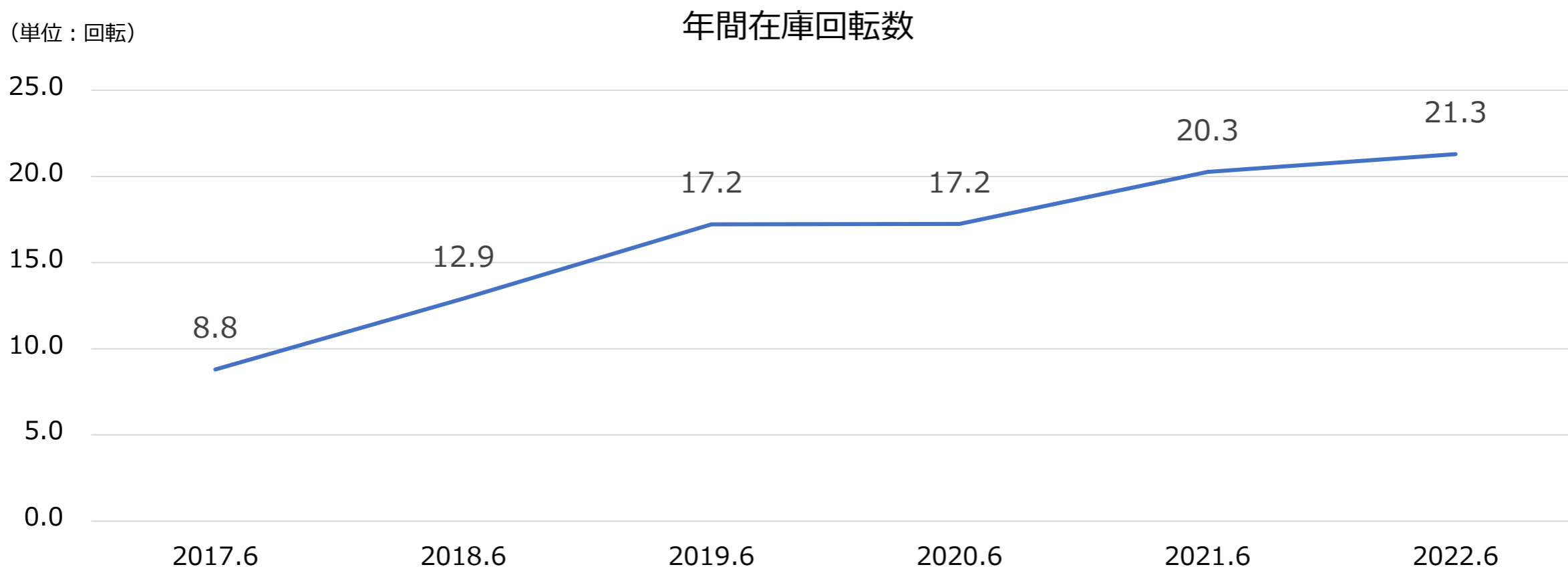
標準化されたオペレーション



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

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





■ 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

中古農業機械の輸出で 世界80カ国以上の販売国を網羅 農機具で世界を豊かに

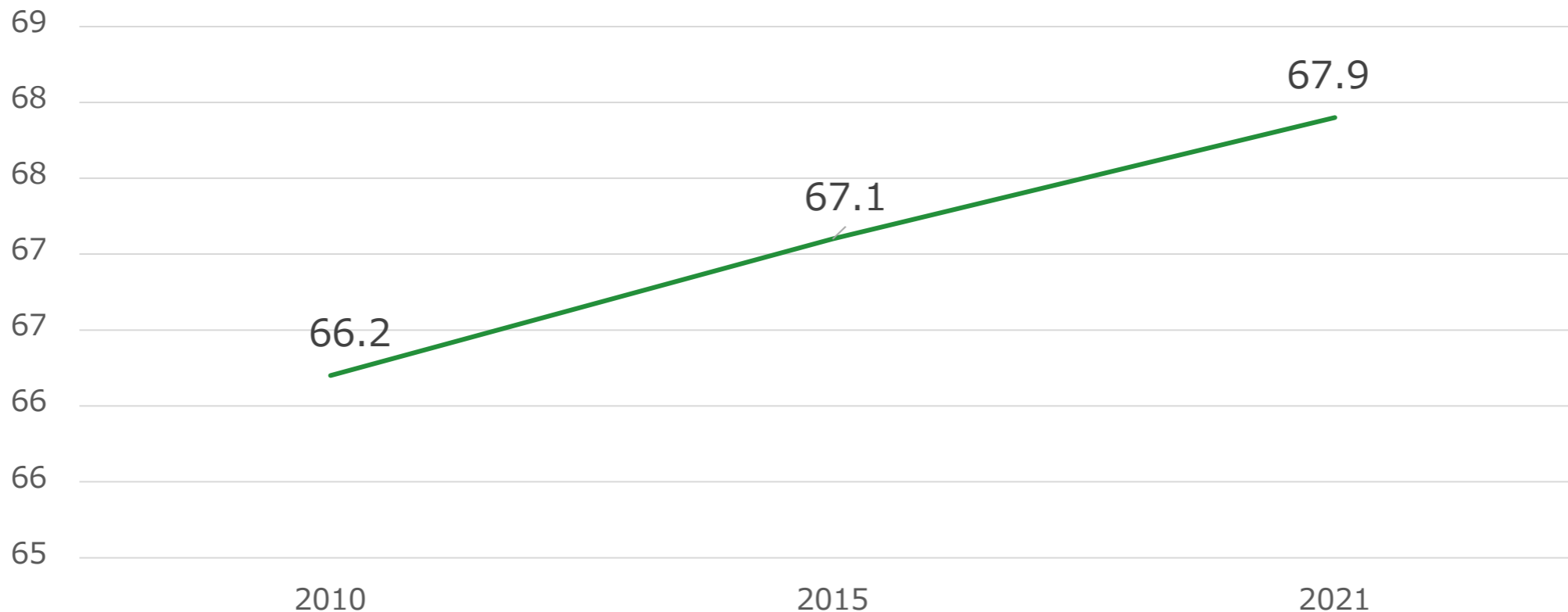
日本全国の農機具を買取、自社ECを通じて販売することで国内だけでなく世界各国に向けて農機具の提供を可能にしています。
また、中古農機具に特化したマーケットプレイスも展開しています。



日本の農家の平均年齢は67.9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

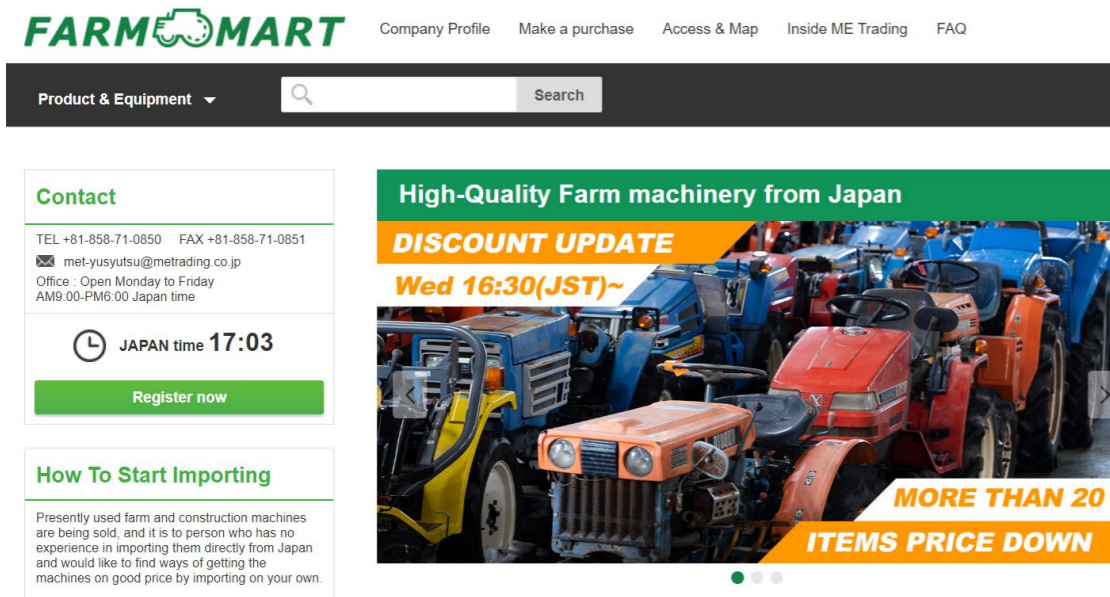


出所：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」より

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



直接海外へ中古農機具の輸出を行い、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




FARM MART Company Profile Make a purchase Access & Map Inside ME Trading FAQ

Product & Equipment Search

Contact
TEL +81-858-71-0850 FAX +81-858-71-0851
✉ met-yusutsu@metrading.co.jp
Office : Open Monday to Friday
AM9:00-PM6:00 Japan time

🕒 JAPAN time 17:03
[Register now](#)

High-Quality Farm machinery from Japan
DISCOUNT UPDATE
Wed 16:30(JST)~



MORE THAN 20 ITEMS PRICE DOWN

How To Start Importing
Presently used farm and construction machines are being sold, and it is to person who has no experience in importing them directly from Japan and would like to find ways of getting the machines on good price by importing on your own.

<https://farm-mart.jp/en>

- 
- ・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

日本のトラクターは20年、30年前のものでも性能が良く壊れにくいいため
Used in Japan としてヨーロッパ、中東、アジアで需要が高い



マシナリー領域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

月間見積実績3.7万件以上! 自治体と連携し、捨てない暮らしを推進する 全国Web査定サービス

物を売りたい方と全国のリユースショップをつなぎ、複数のリユースショップの買取価格がわかる一括査定サービスを提供しています。

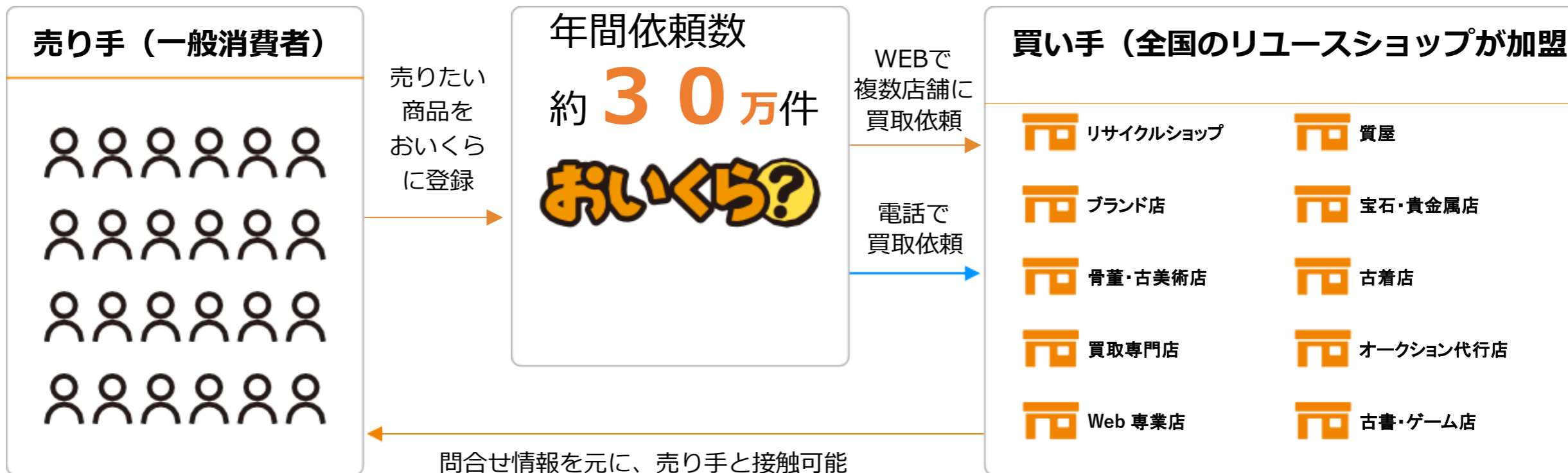


おいくら?

おいくら

検索

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)

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

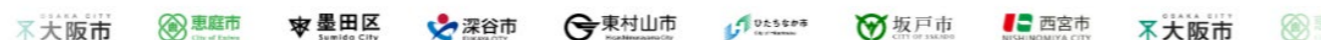
おいくら? 東証プライム上場企業が運営 自治体様向け

• 買取を依頼したい方はこちら ☞ • 加盟店様はこちら ☞

ゼロ予算 住民・行政・環境の課題を解決

「まだ使える」をリユース
持続可能な社会の実現へ

お問い合わせ・資料請求



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



おいくら：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)



AMBITION GROUP

(株)レオパレス21



(株)LIFULL



(株)CHINTAI



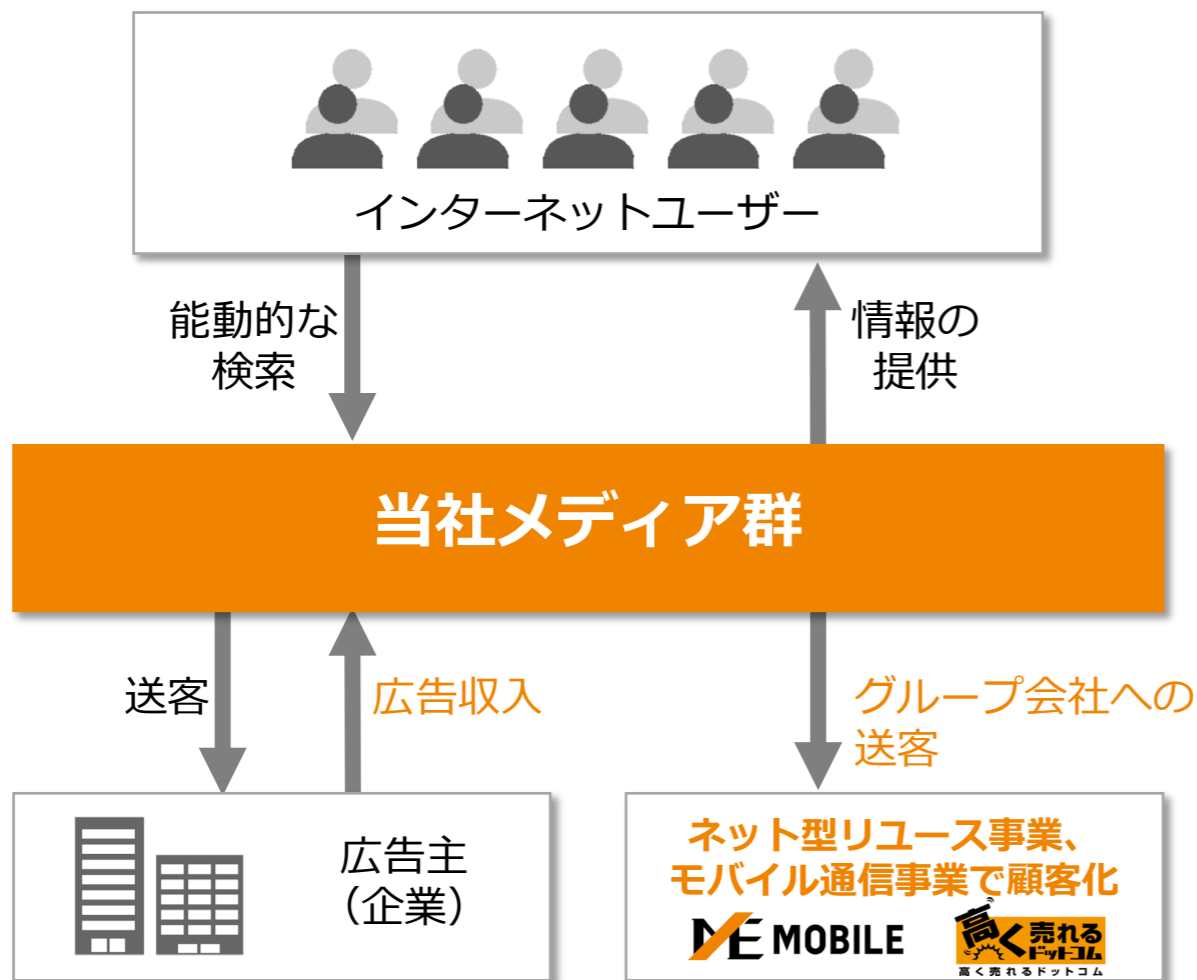
メディア事業

多様化する消費行動に その人にとって 最適な選択肢を提供

多様化する消費行動に合わせ「買い消費」行動に役立つコンテンツを提供し、
個々人にとって最適な選択肢が見つかるウェブメディアを運営しています。



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



PV数 月間

約 **1,400万** PV

趣味、通信、物の売買や修理など8つのウェブメディアを運営

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そ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/>

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

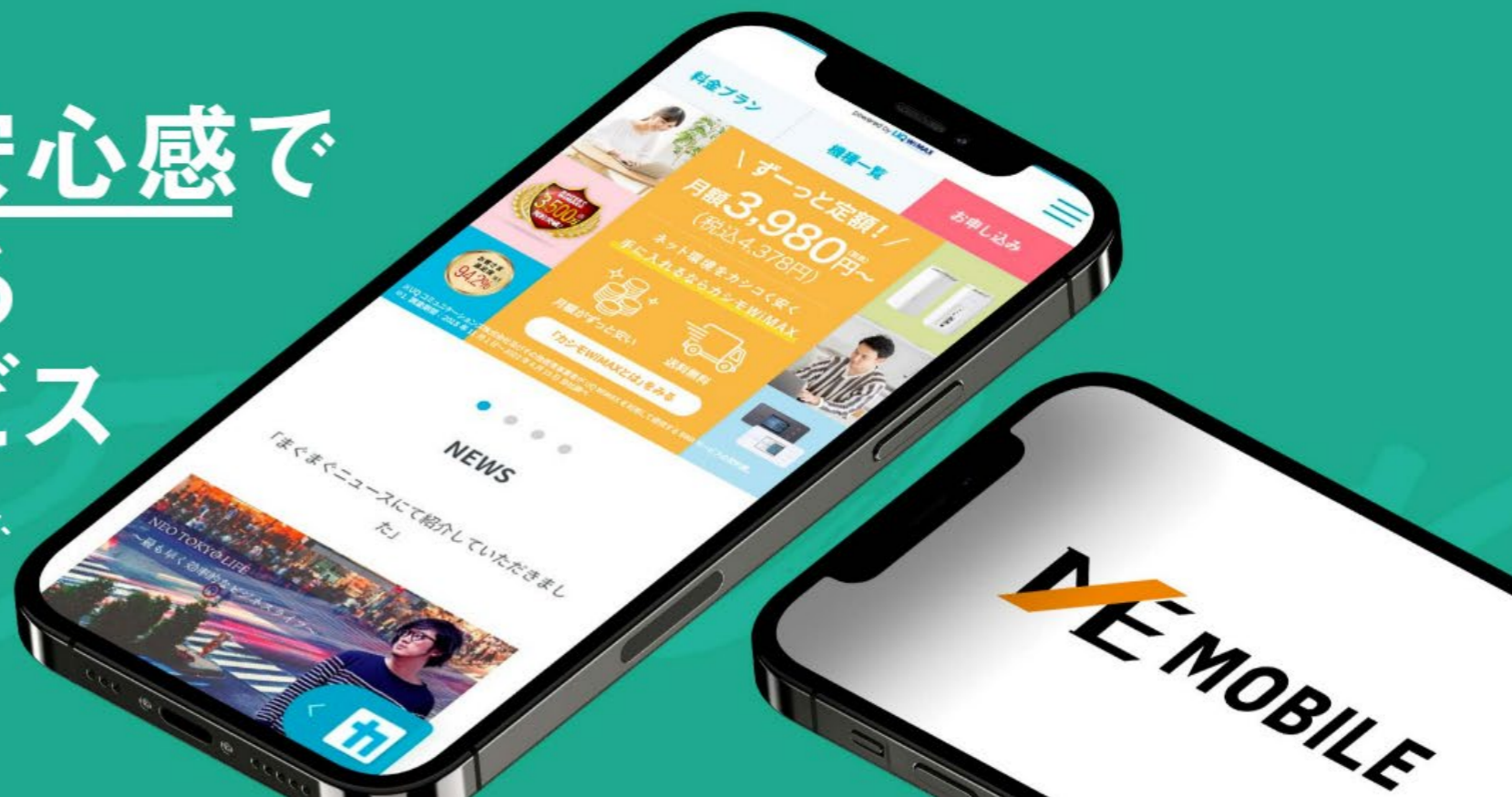
モバイル通信事業

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
高速通信サービスであるWiMAXを展開

価格・スピード・安心感で 皆さまに選ばれる データ通信サービス

今や日常生活を支えるインフラの一部となったデータ通信分野において、
高速通信サービスであるWiMAXを業界最安級(※)で提供しています。

※自社にて主要な通信会社カタログ・HP調べ



カシモWiMAXならではのシンプルかつお得な料金プランで、安心・安全・快適なインターネット環境を提供しています。



MENU ▾

最短即日発送 /
今すぐ申し込む!



WiMAX + 5Gがデータ容量無制限※で
ずーっと月額3,980円^(税抜)
(税込4,378円)



さらに
契約解除料 **0円**

「業界最安級」の安くシンプルな料金プランで契約数が増加中

No.1 3冠 獲得!!



保有回線数

約 **7万** 件

※「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

社会貢献活動について

楽器寄付ふるさと納税①

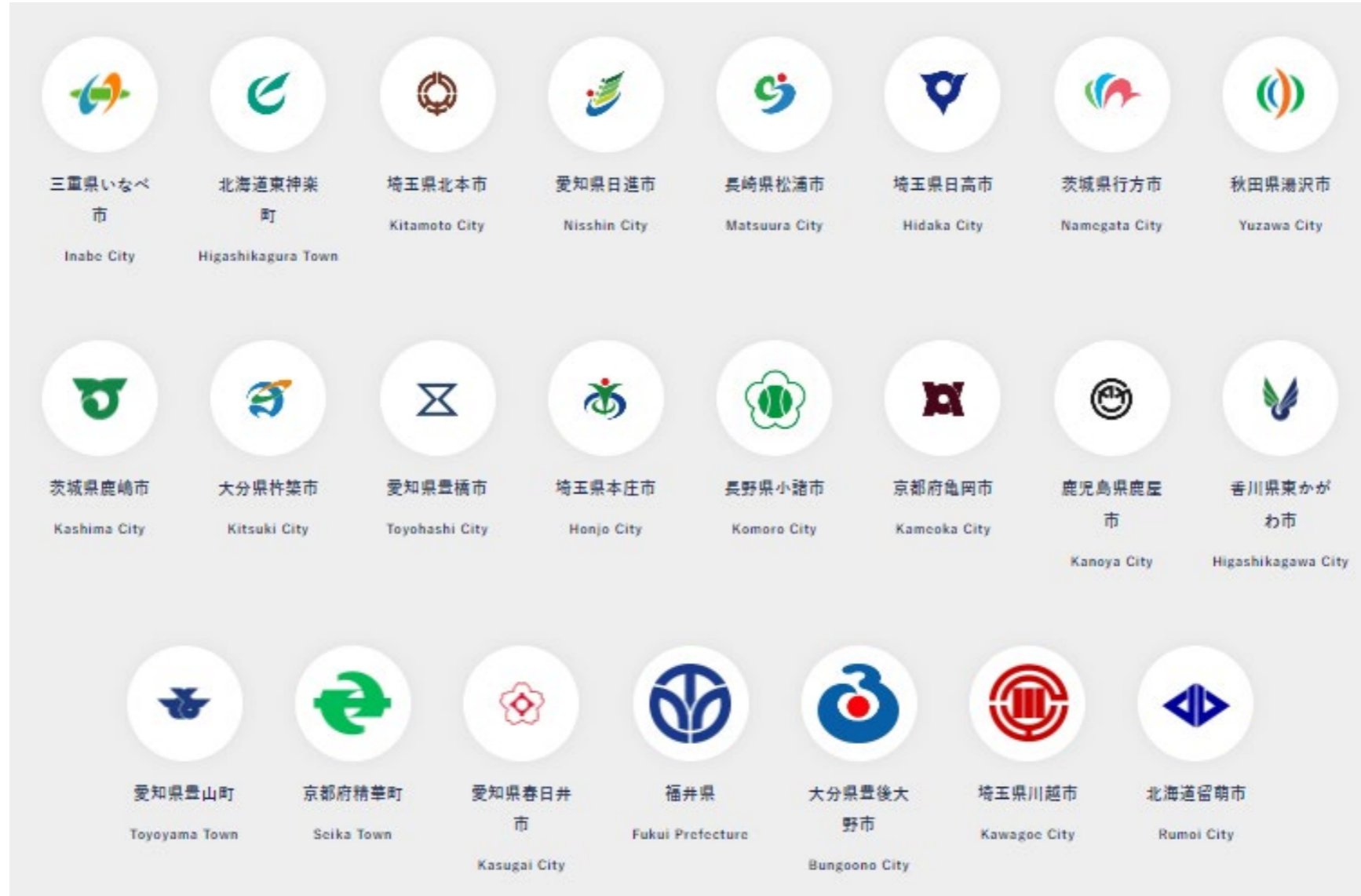
- ・ 不要になった楽器を集め学校などへ寄贈
寄付者は査定額に応じた税還付を受けられる取組
- ・ 2021年1月に総務省「ふるさとづくり大賞」の「地方自治体表彰」を受賞



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

楽器寄付ふるさと納税②

2022年10月 現在23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

