



2023年6月期 第2四半期決算説明資料

2023年2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



Agenda

1

2023年6月期 第2四半期決算概況

2

セグメント別事業概況

3

2023年6月期 見通し

4

Appendix

1

2023年6月期 第2四半期決算概況

売上高

- ✓ 連結売上高は、2Q累計で過去最高を記録し、通期での進捗率は49.2%
- ✓ 全セグメント共に、1Qに引き続き前年同期比増収

営業利益

- ✓ 積極的な広告展開、人員拡充、新規拠点開設等の投資を行いながらも、営業損益改善
- ✓ 2Q (=2022/10~12の3カ月間) においては、営業利益ベースで黒字転換 (2021年6月期の2Q以来)

今後の見通し

- ✓ 2Q終了時点で、売上・利益ともに概ね想定どおりの進捗
- ✓ 通期業績予測である、売上高:150億円 / 営業利益:3億円は据え置く

第2四半期累計 損益計算書

✓ 前年同期比増収・損益改善で、想定どおりの進捗

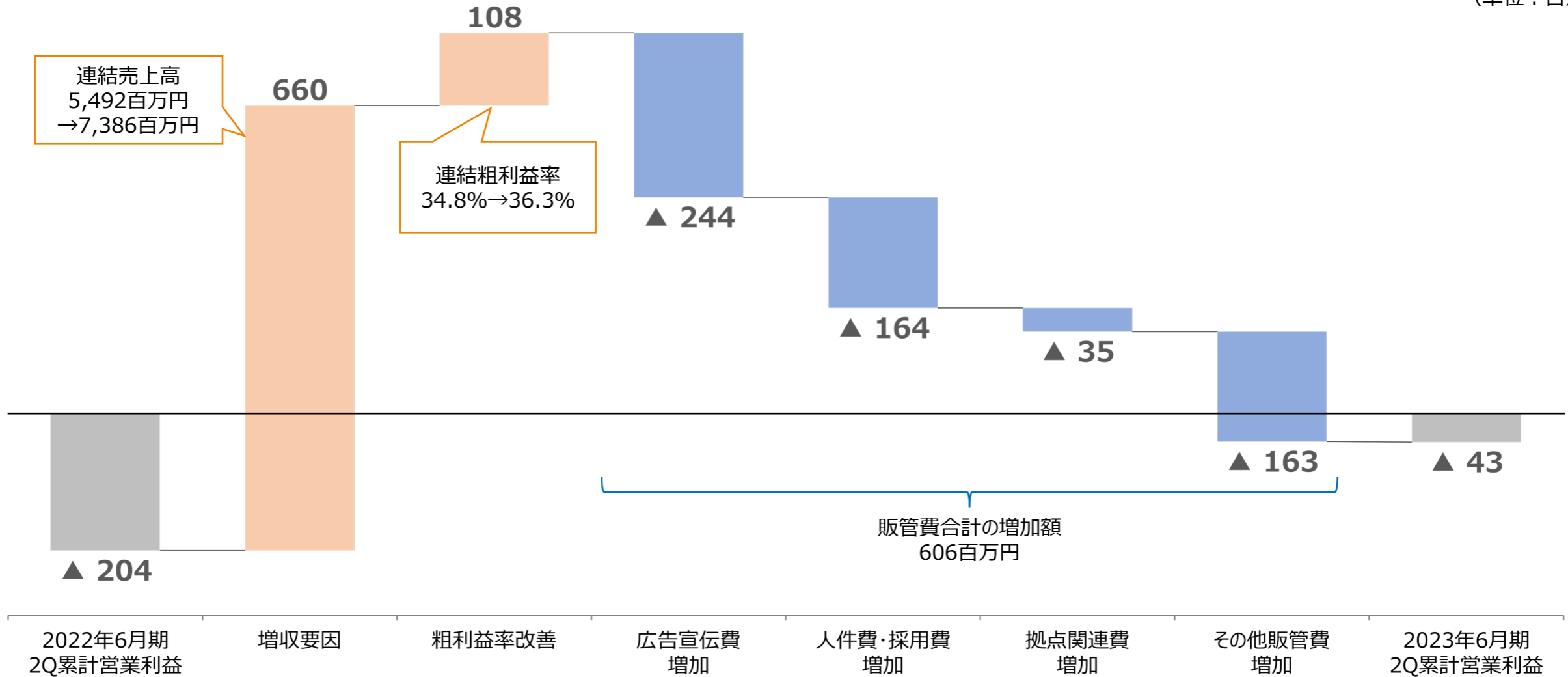
(単位：百万円)

	2022年6月期 第2四半期	2023年6月期 第2四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,492	7,386	+1,893	+34.5%
売上総利益	1,914	2,682	+768	+40.1%
営業利益	▲204	▲43	+161	—
経常利益	▲221	▲73	+148	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲177	▲134	+43	—

第2四半期累計 営業利益の増減益分析

✓ 1Qに引き続き広告宣伝費・人件費へ積極投資を行いながらも、営業損益は改善
 (採用費には、2023年4月入社予定の新卒者に関する費用を含む)

(単位：百万円)

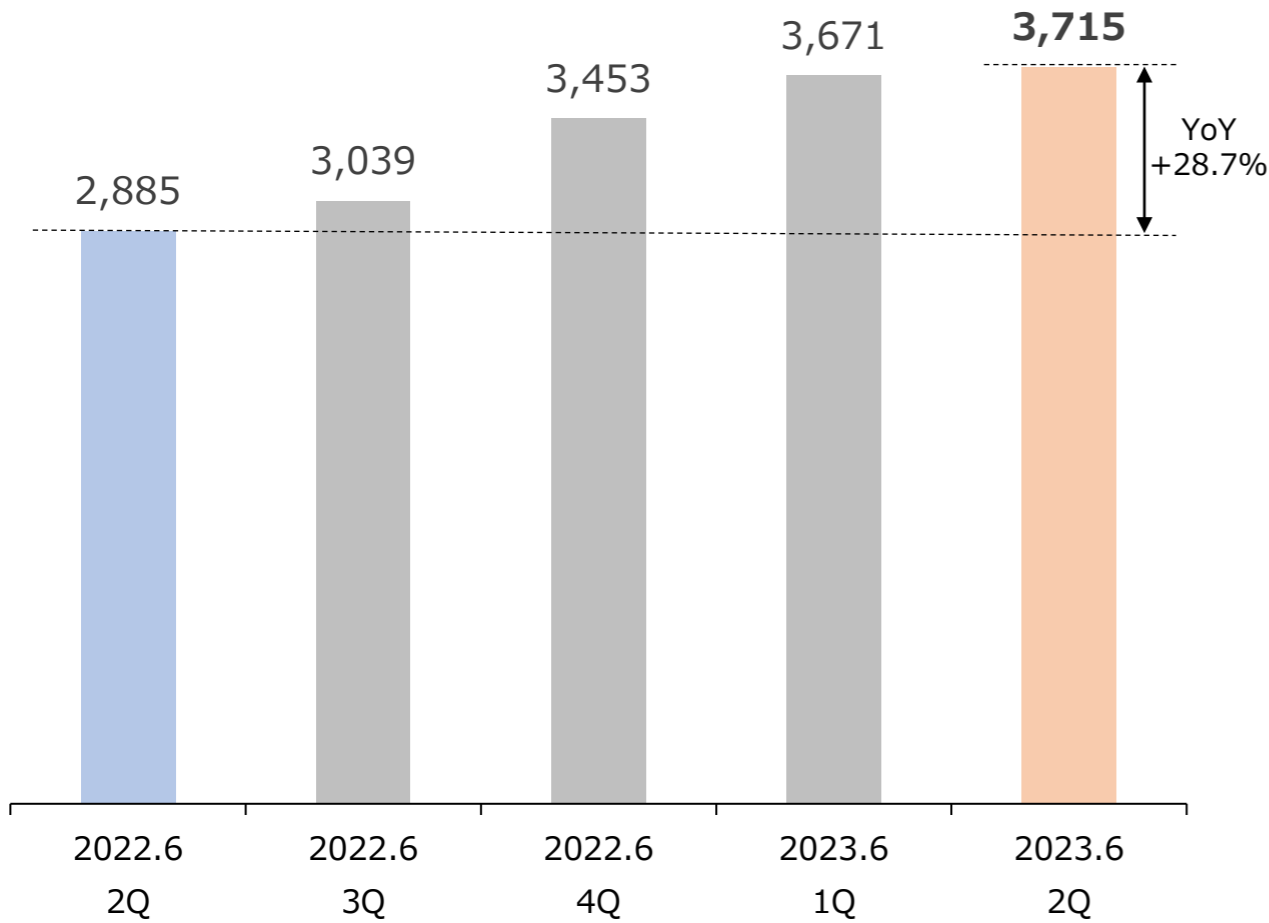


四半期別連結業績推移

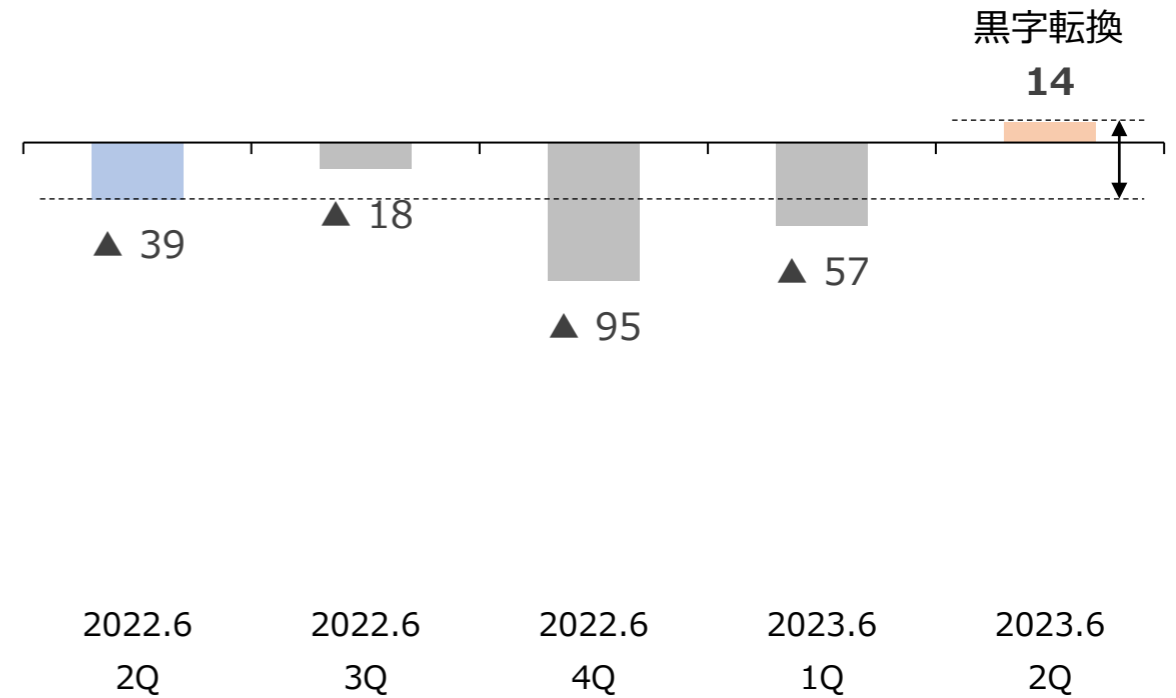
✓ 第2四半期 (= 2022/10~12の3カ月間) においては、営業利益ベースで黒字転換

(単位：百万円)

連結売上高



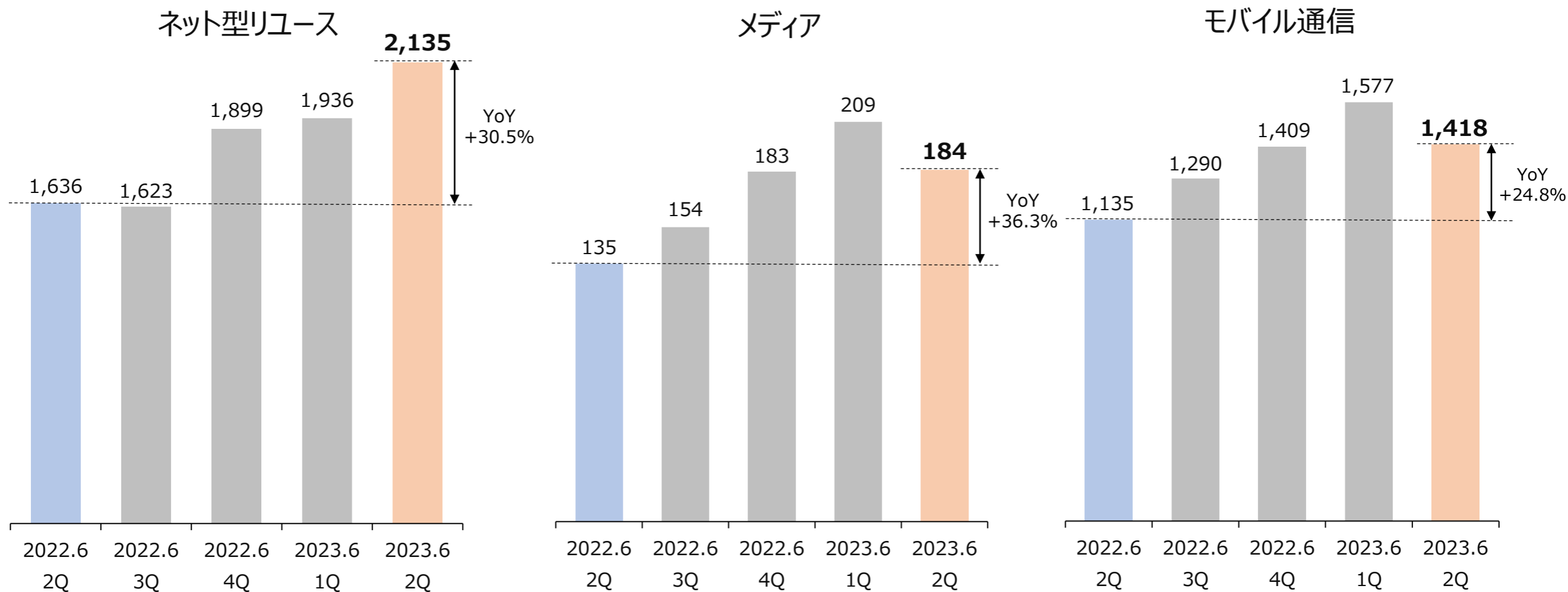
連結営業利益



セグメント別 四半期別売上高推移

- ✓ 1Qに引き続き、全セグメント共に前年同期比増収
- ✓ 中計の成長ドライバーであるネット型リユース事業は、過去最高の四半期売上高を記録

(単位：百万円)



2

セグメント別事業概況

事業セグメントと戦略		アクションプラン	進捗状況	
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	○	・中途採用が加速し、2Q末時点で146名（1Q比+14名）の体制 ・4月新卒入社予定者は本資料公表時点で45名
		新規拠点（千葉リユースセンター）の開設	◎	2022年10月に、千葉リユースセンターを開設。順調な滑り出し
		販路の多様化	△	3Q以降に販路開拓を本格化
	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	○	前期4Qに(株)ファーマリーからの買取事業とのシナジーが発現し、買取面において、国内法人との取引規模が拡大。
		海外法人への営業積極化による更なる輸出先拡大	△	新たな輸出先開拓が遅延
	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	◎	・順調に増加し、2Q末時点で16自治体との連携（1Q比+10自治体） ・人口カバー率（連携自治体の人口÷日本総人口）は6.9%へ拡大
アクティブな月額課金加盟店の獲得		△	新規加盟店獲得数が鈍化。2Q末時点で371店（1Q比+11店）	
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	◎	主力である通信分野とは異なる分野のメディア収益が大きく拡大し、収益基盤の多様化が進捗	
	新規領域への横展開	○	新規領域への方向性が定まり、3Qよりトライアル開始	
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	○	概ね順調な推移を示し、2Q末での保有回線数は75,000件を突破	
	保有回線のARPU（1回線当たり売上高）アップ	◎	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）は当初想定を上回る進捗	

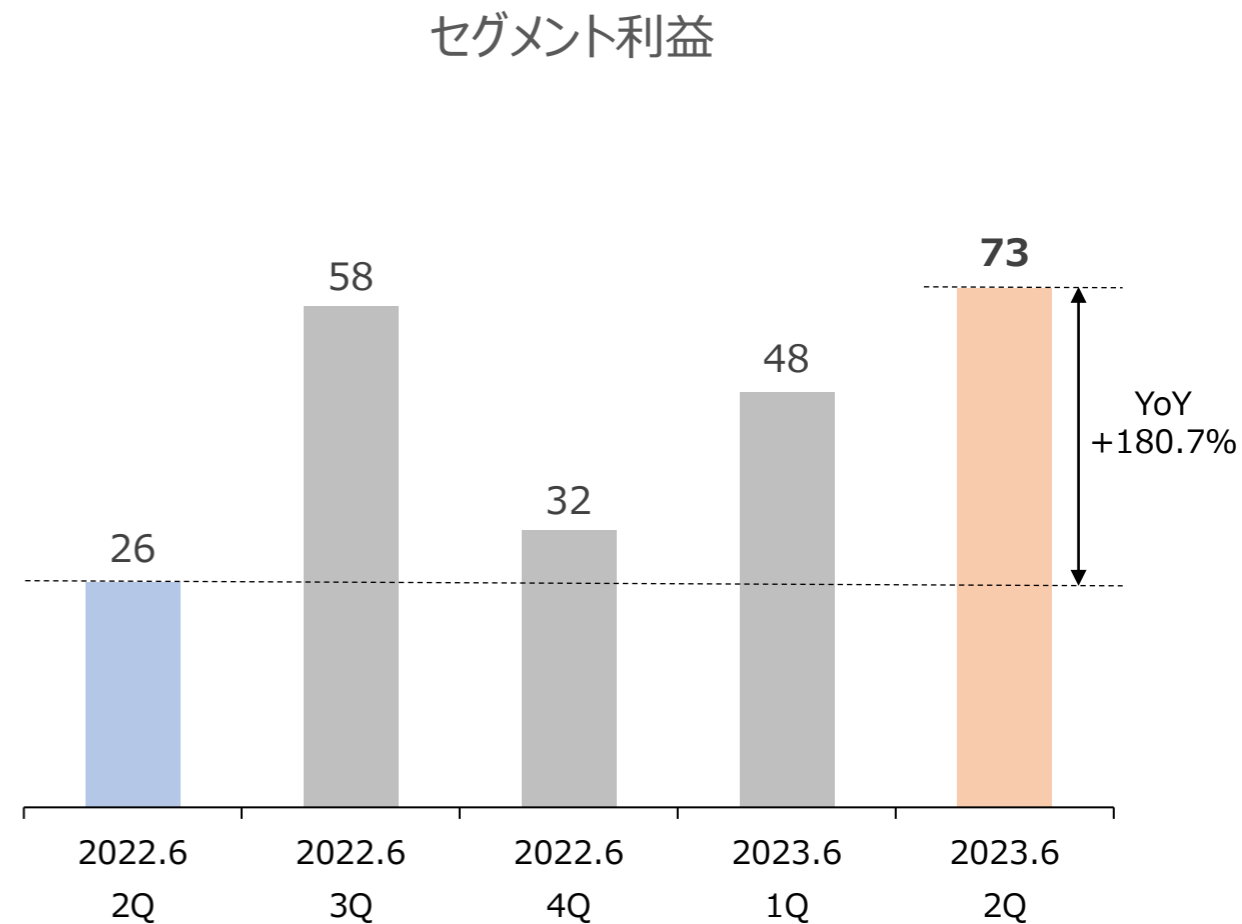
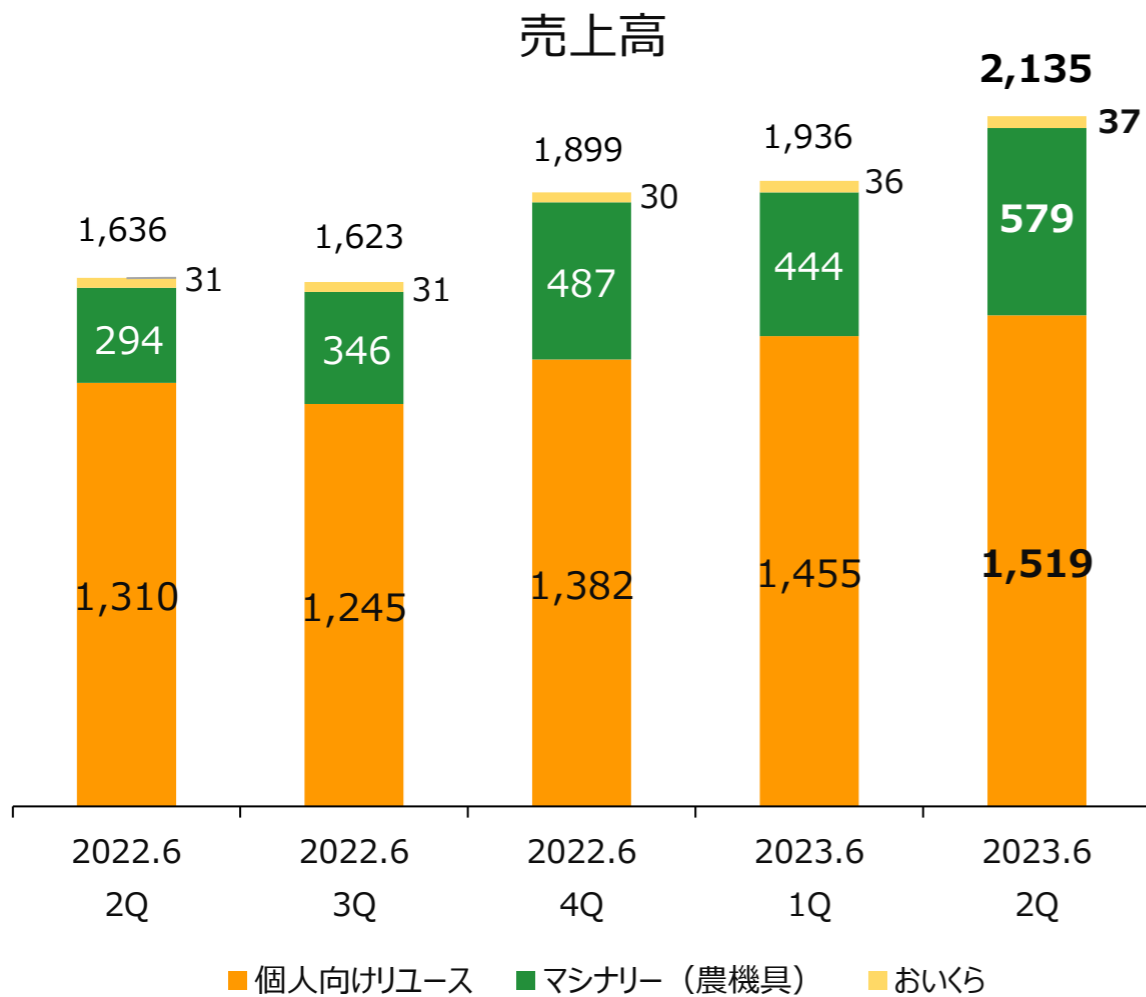


ネット型リユース事業

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

(単位：百万円)





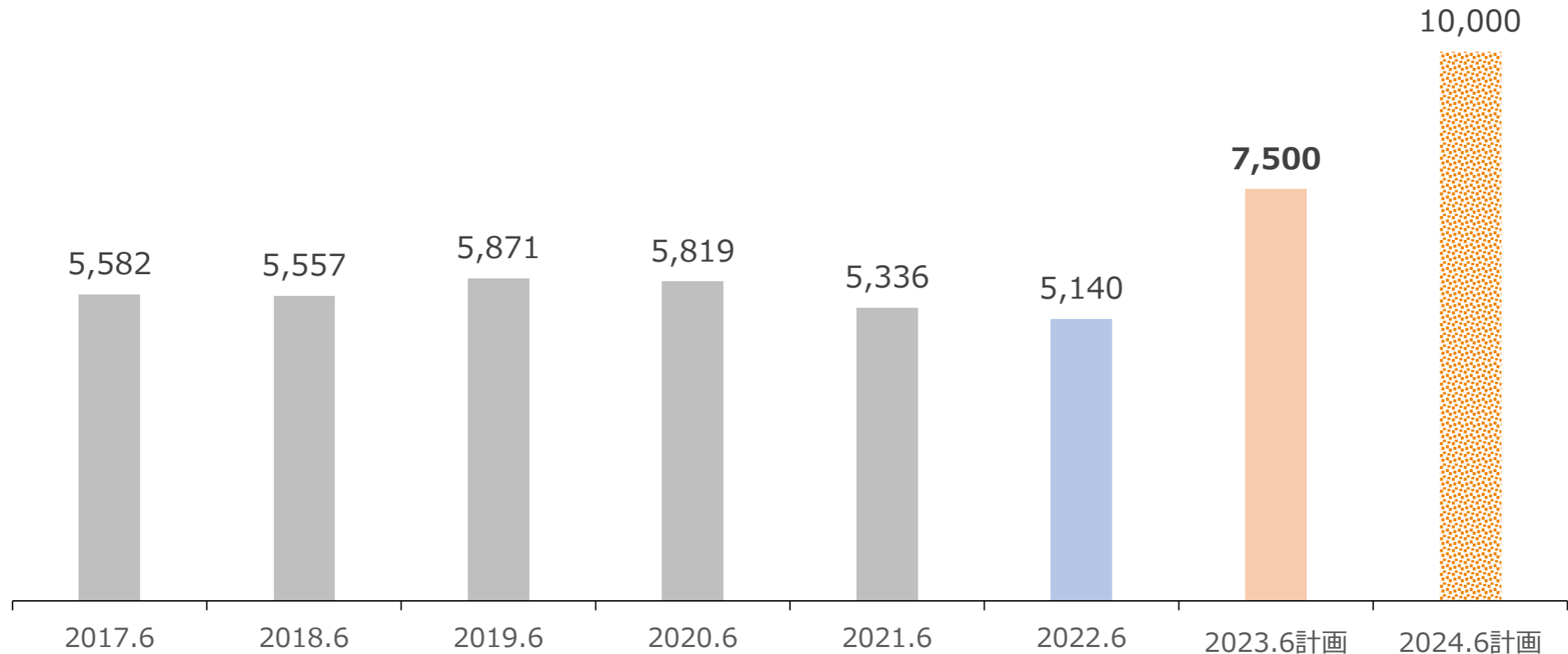
ネット型リユース事業

- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

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

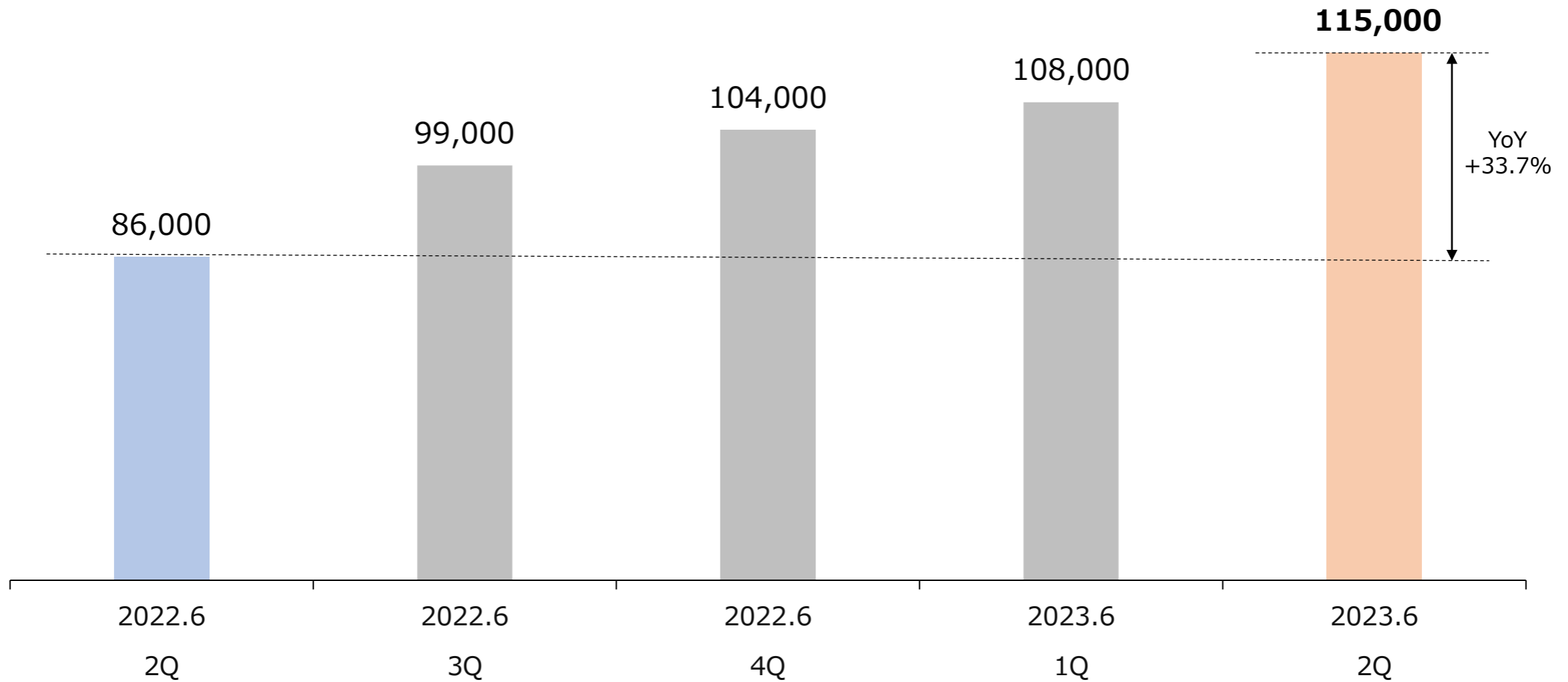
(単位：百万円)



個人向けリユース②：四半期別買取依頼数推移

✓ 1Qに引き続き、旺盛な需要を背景に買取依頼数は増加基調で推移

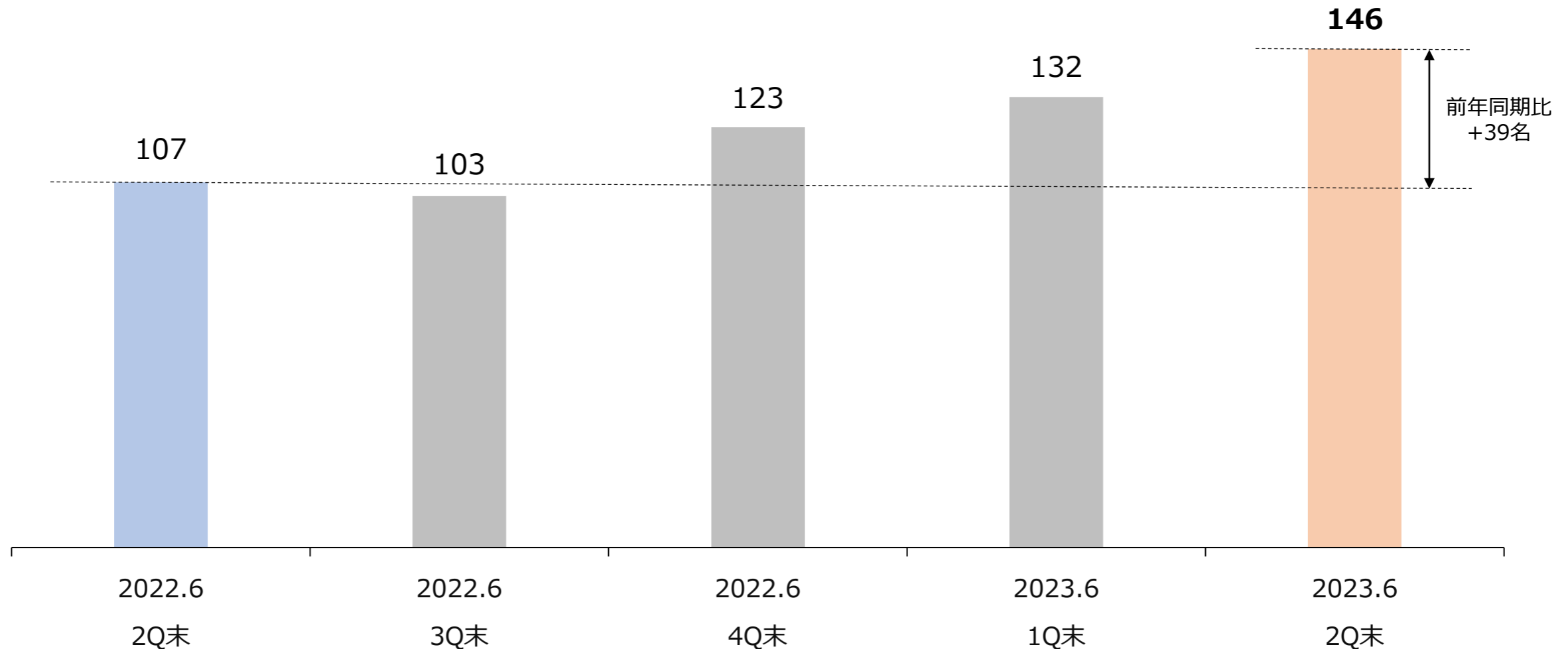
(単位：件)



個人向けリユース③：四半期別社員数推移

- ✓ 中途採用が加速し、2Q末時点で146名（前年同期比+39名）の体制
- ✓ 2023年4月新卒入社予定者は、本資料公表日時点で45名

(単位：名)

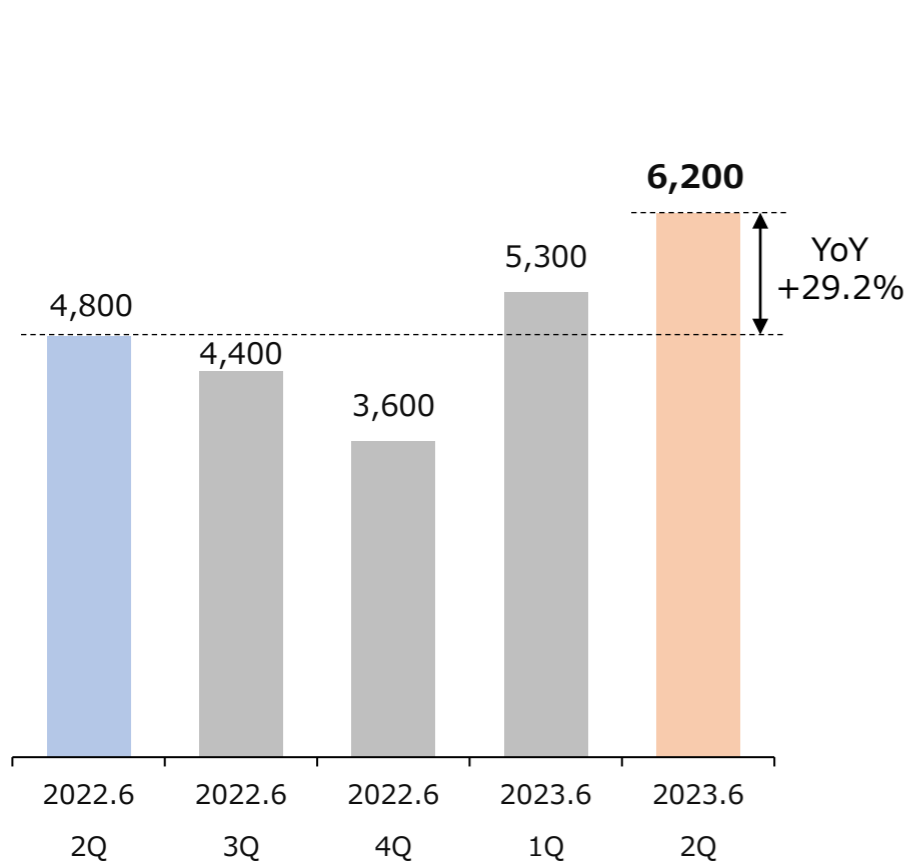


個人向けリユース④：四半期別買取件数推移

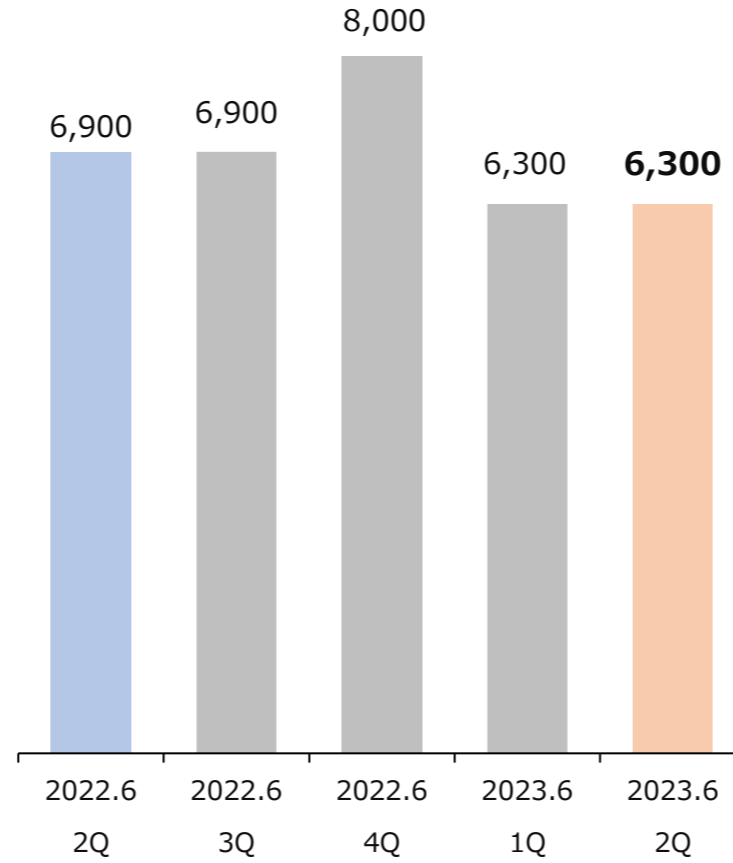
- ✓ 計画どおり、潜在ニーズをターゲットとした高単価案件の出張買取に注力
- ✓ 1Qに引き続き、出張買取件数は過去最高を記録

(単位：件)

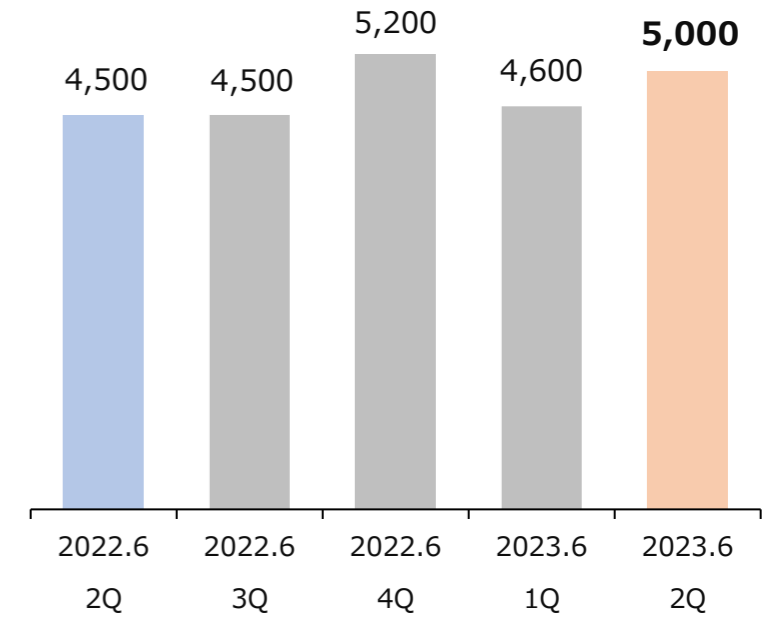
出張買取件数



宅配買取件数



店頭買取件数

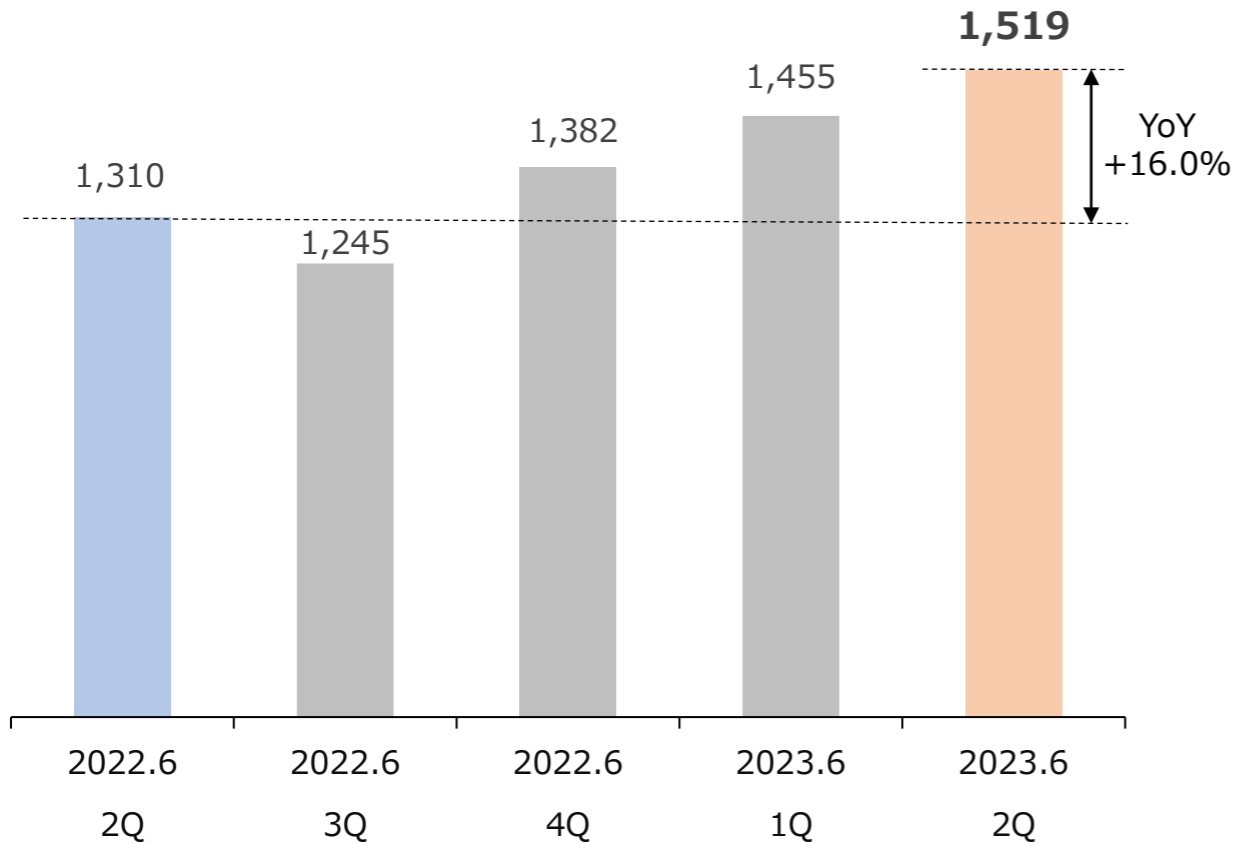


個人向けリユース⑤：四半期別売上高及び在庫状況

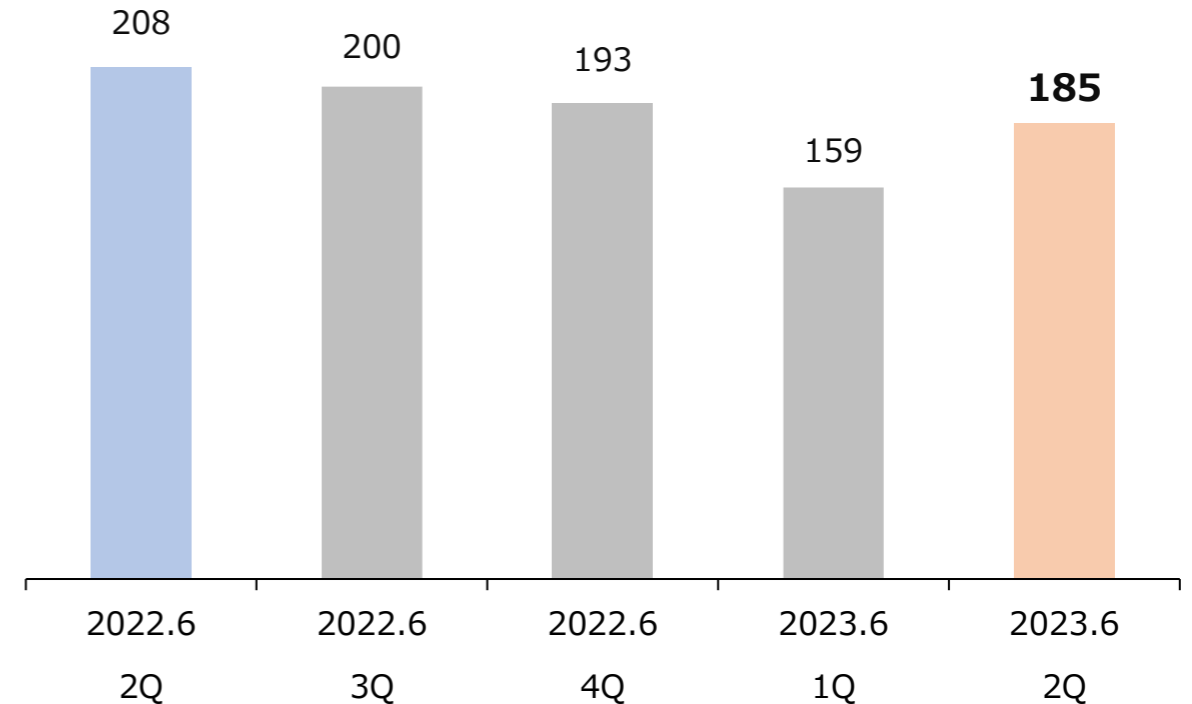
- ✓ 売上高：前年同期比増収
- ✓ 在庫：販売好調により前年同期比減少も、前四半期比で増加。想定どおりの推移

(単位：百万円)

売上高



在庫金額



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

- ✓ 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



顕在層 = 市場規模2.7兆円

潜在層 = 市場規模44兆円

【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

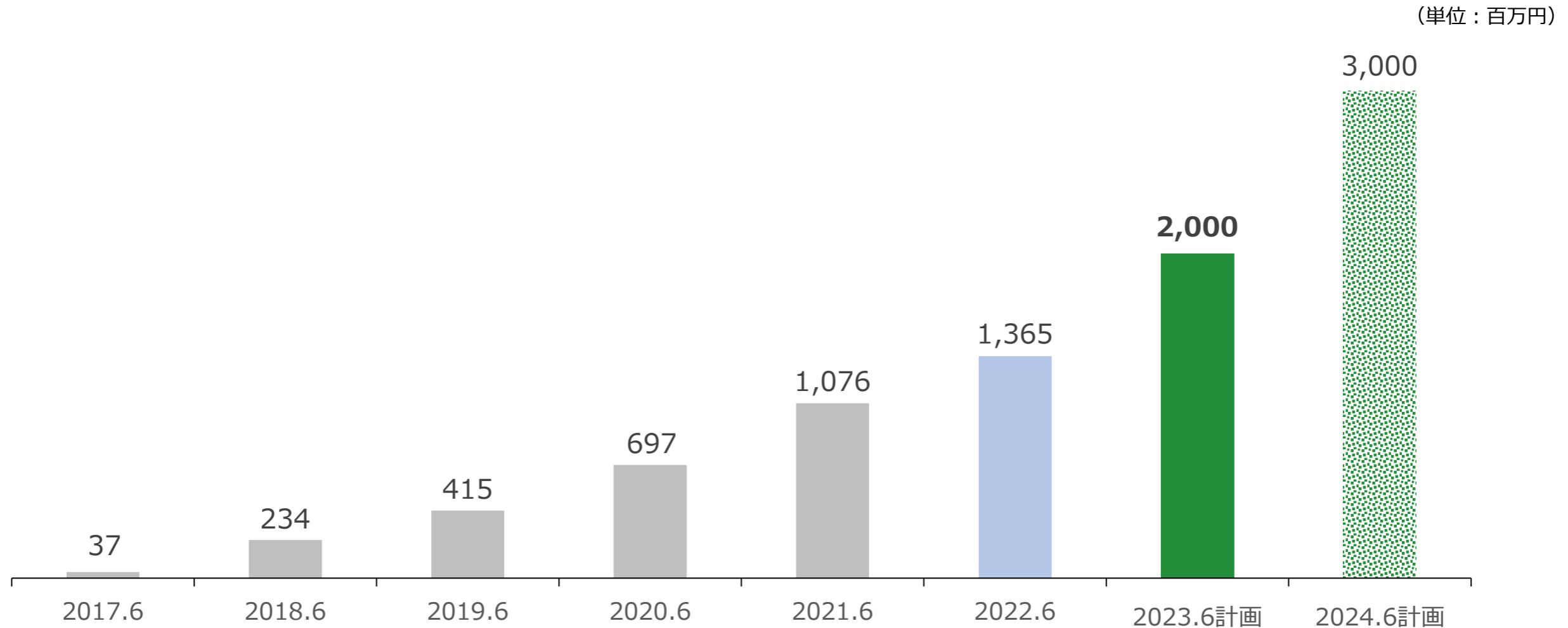


ネット型リユース事業

- 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）

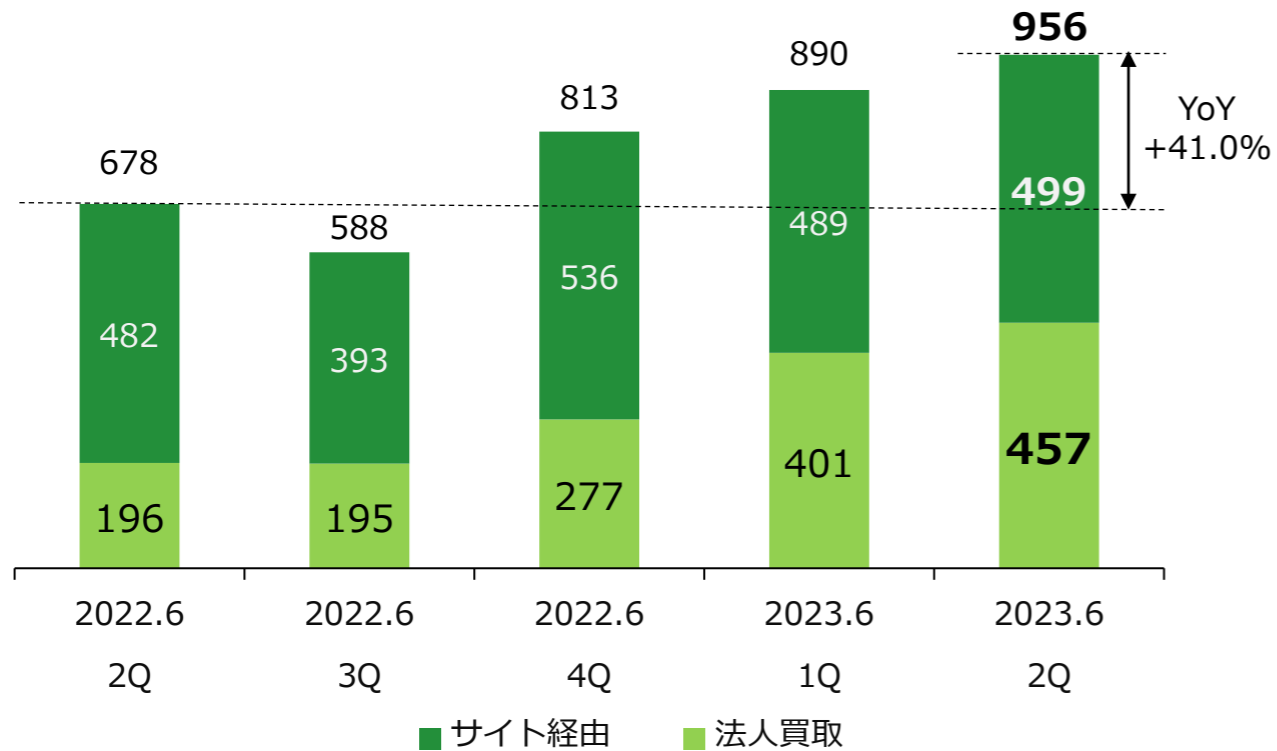
✓ ファーマリー事業譲受のシナジー推進、国内外法人向け販売体制の強化



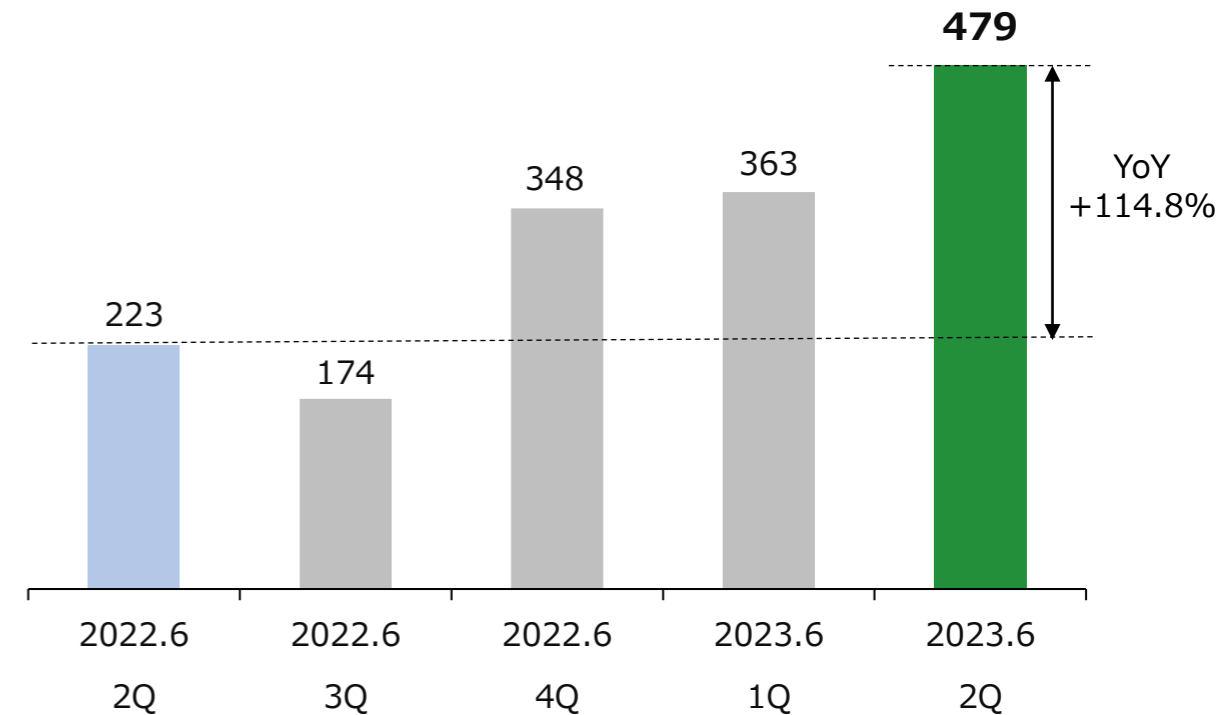
マシナリー（農機具）②：買取件数及び買取金額推移

✓ 法人からの買取を中心に好調に推移

買取件数 (単位：件)



買取金額 (単位：百万円)

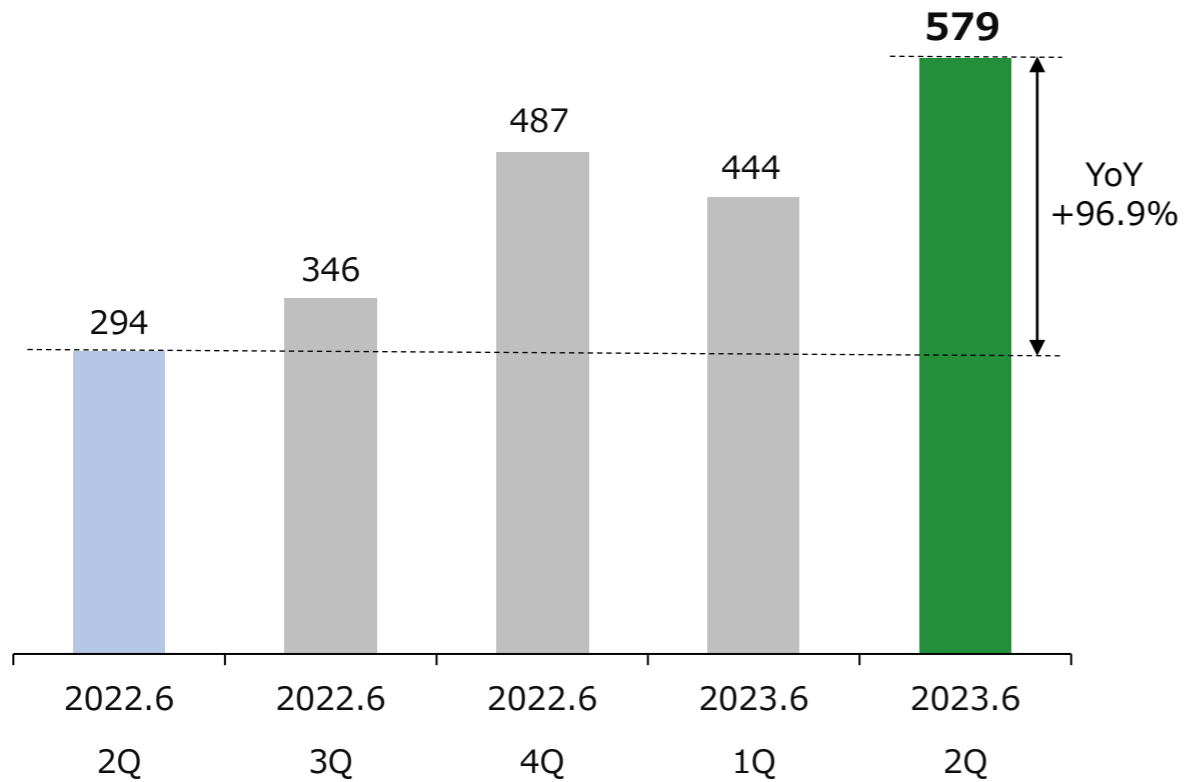


マシナリー（農機具）③：四半期別売上高及び在庫状況

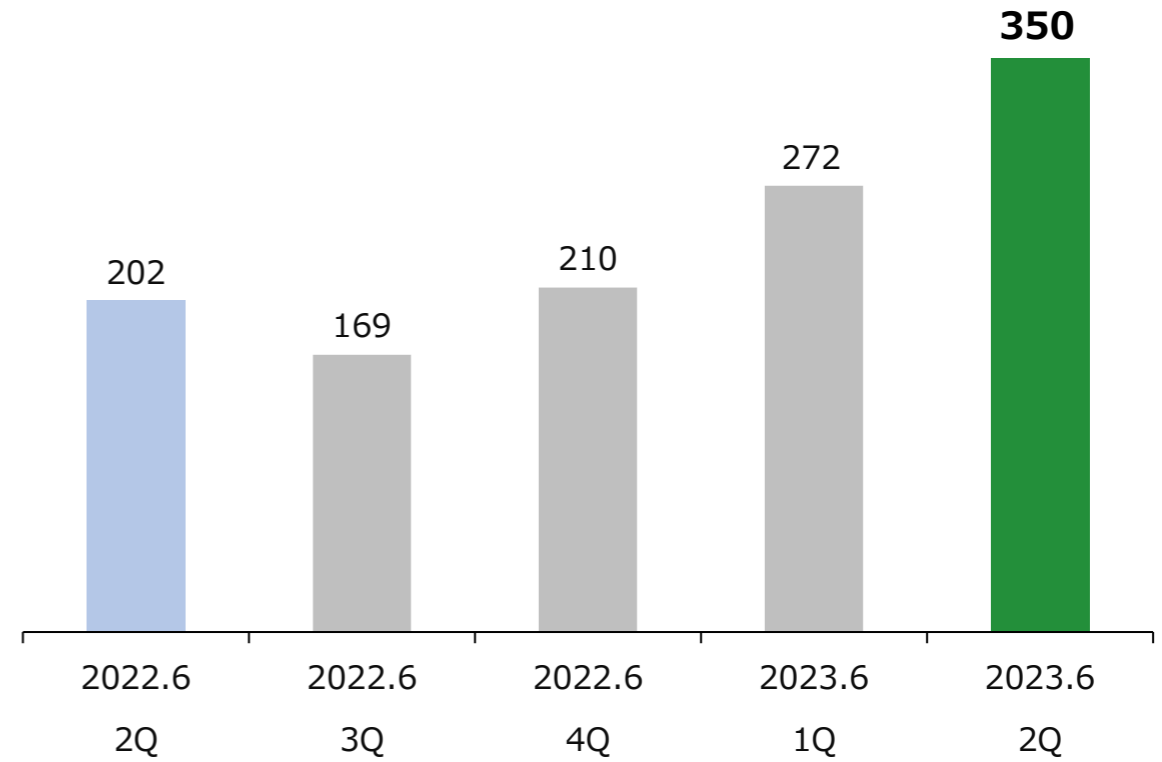
- ✓ 売上高：順調に推移
- ✓ 在庫：好調な買取を背景に、在庫増加

(単位：百万円)

売上高



在庫金額





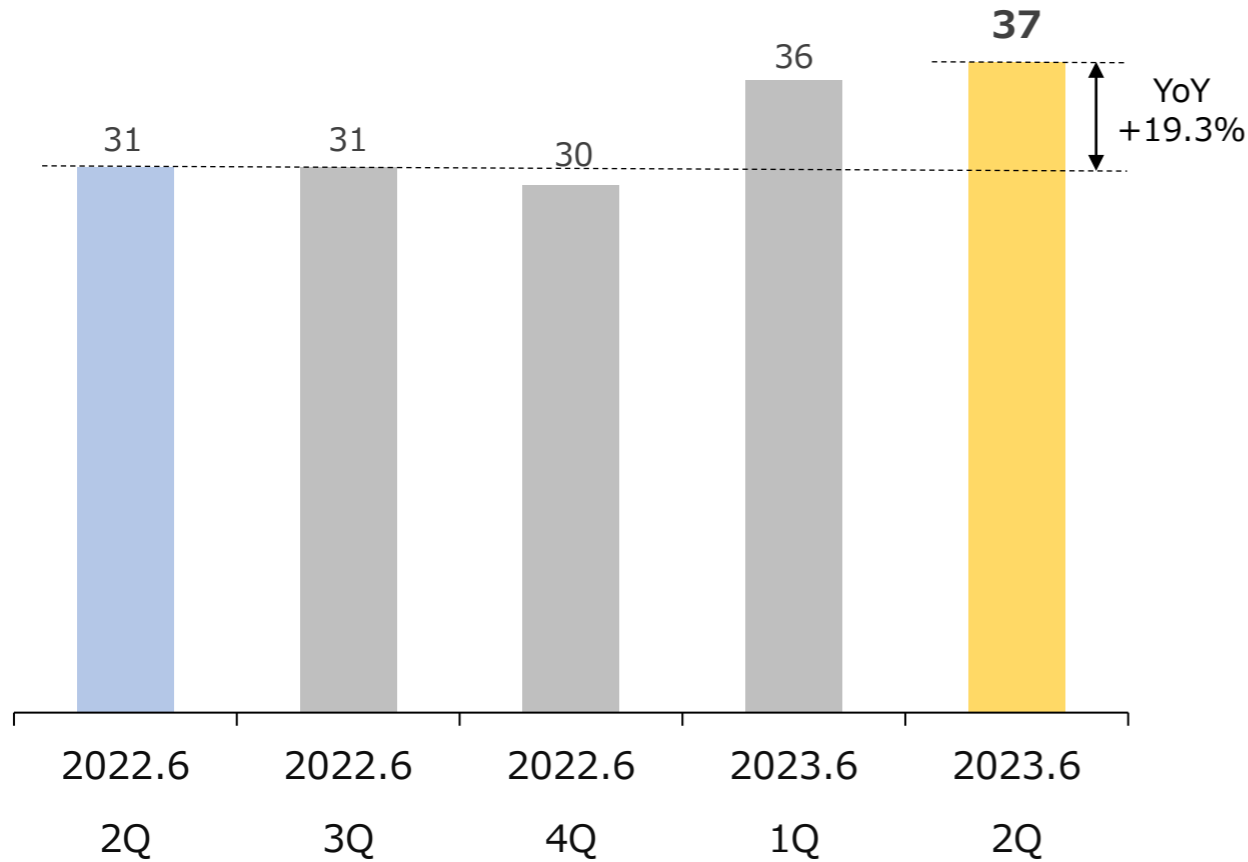
ネット型リユース事業

- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

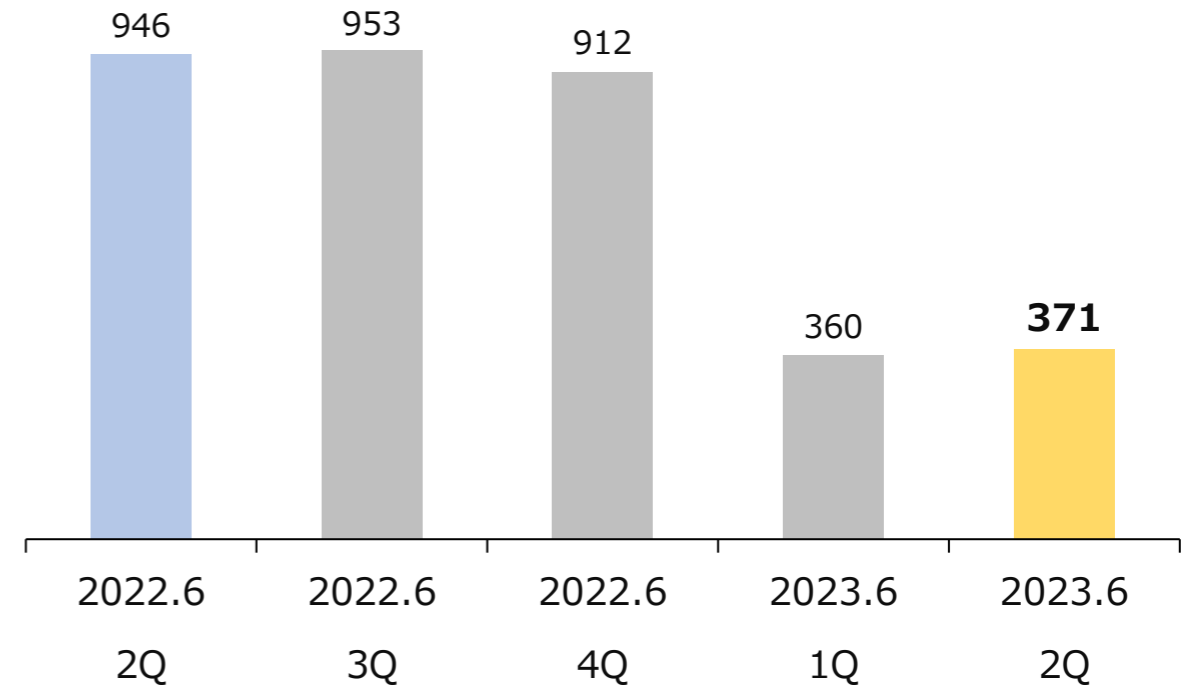
おいくら①：売上高及び加盟店数推移

- ✓ 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：当期初より月額定額制へ移行（従前は従量課金制）のため、前年同期比では大幅減少も、1Q比で微増。1店舗当たり売上大幅拡大

売上高 (単位：百万円)



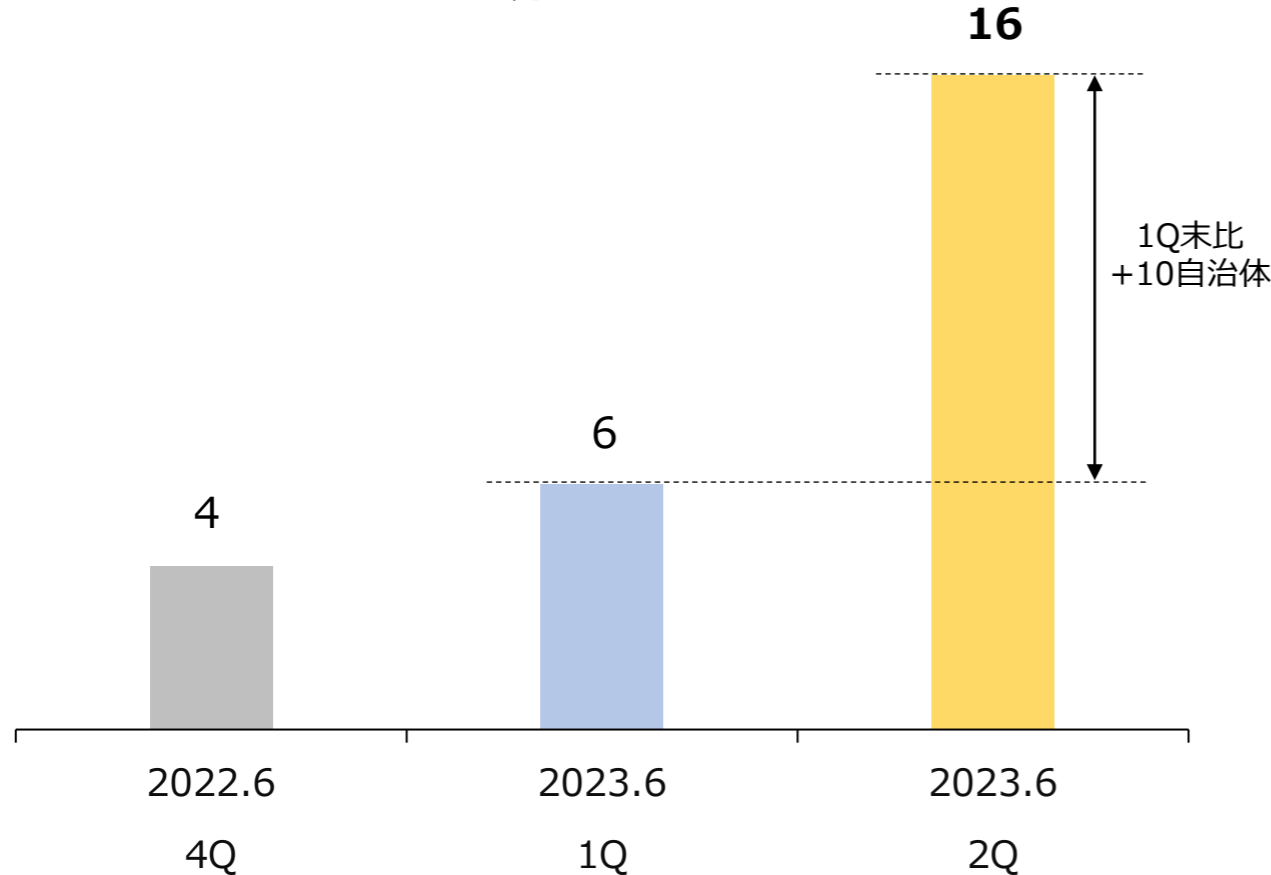
加盟店数 (単位：店舗)



おいくら②：おいくら自治体連携について

- ✓ 自治体連携数は順調に増加し、2Q末時点で16自治体との連携（1Q比+10自治体）
- ✓ 人口カバー率（連携自治体の人口÷日本総人口）は6.9%へ拡大し、官民連携でのリユース促進による廃棄物削減が更に加速

提携自治体数



2Q新規連携自治体

- 2022/10
茨城県 ひたちなか市 / 埼玉県 坂戸市 / 大阪府 大阪市
- 2022/11
兵庫県 西宮市 / 埼玉県 所沢市 / 静岡県 藤枝市
- 2022/12
東京都 渋谷区 / 東京都 北区 / 北海道 倶知安町
福島県 福島市

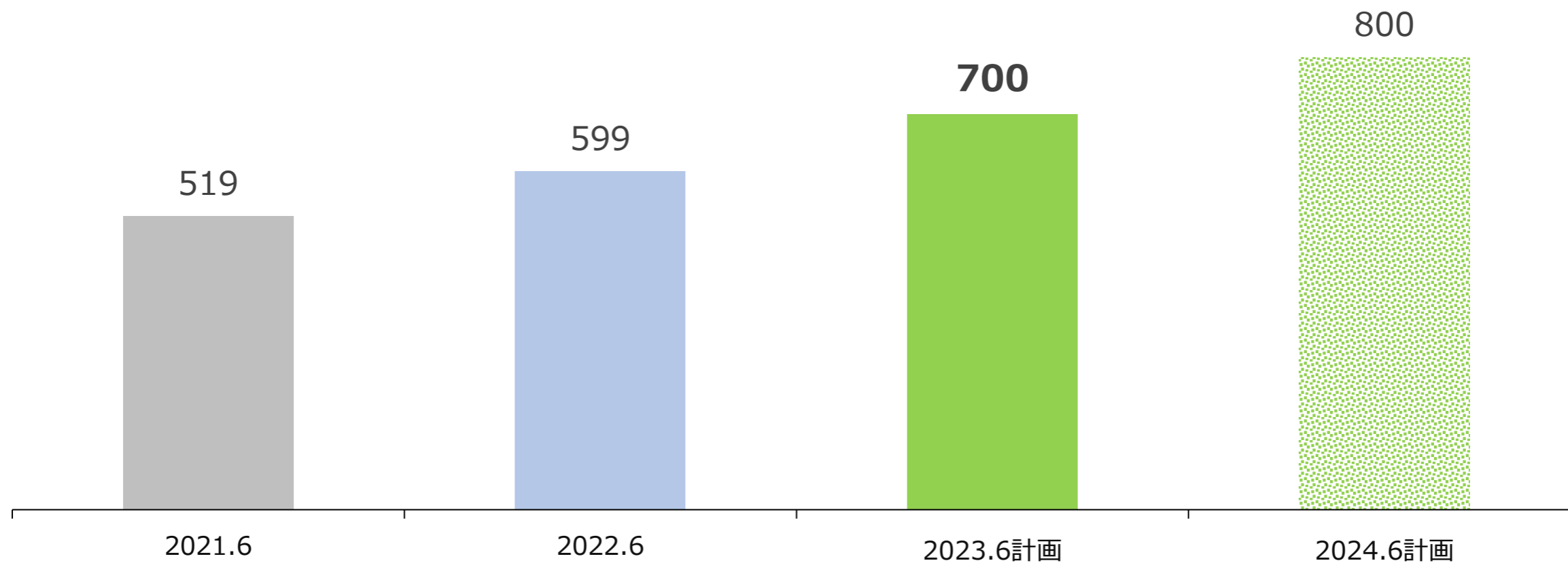


メディア事業

メディア事業①：売上高計画 (2022年6月期決算資料より)

- ✓ 既存領域の深堀による収益の分散化
- ✓ 新規領域への横展開

(単位：百万円)

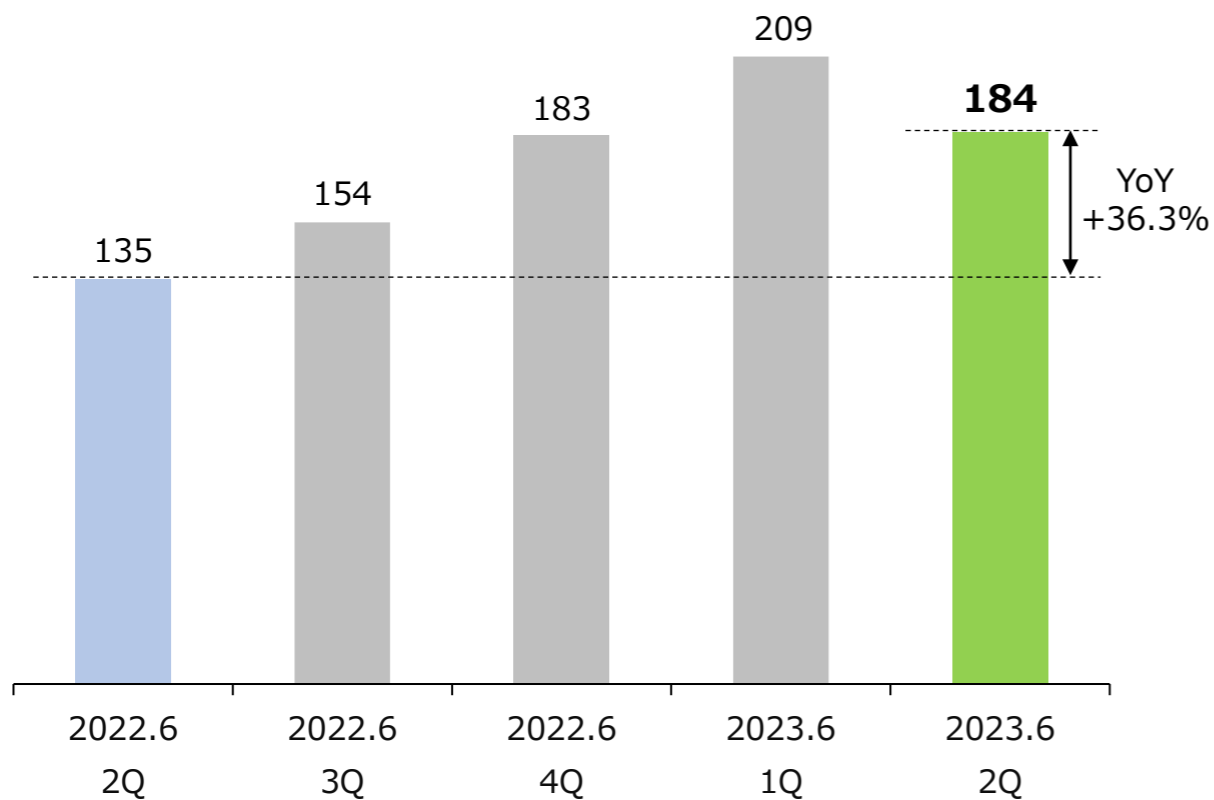


メディア事業②：四半期別業績推移

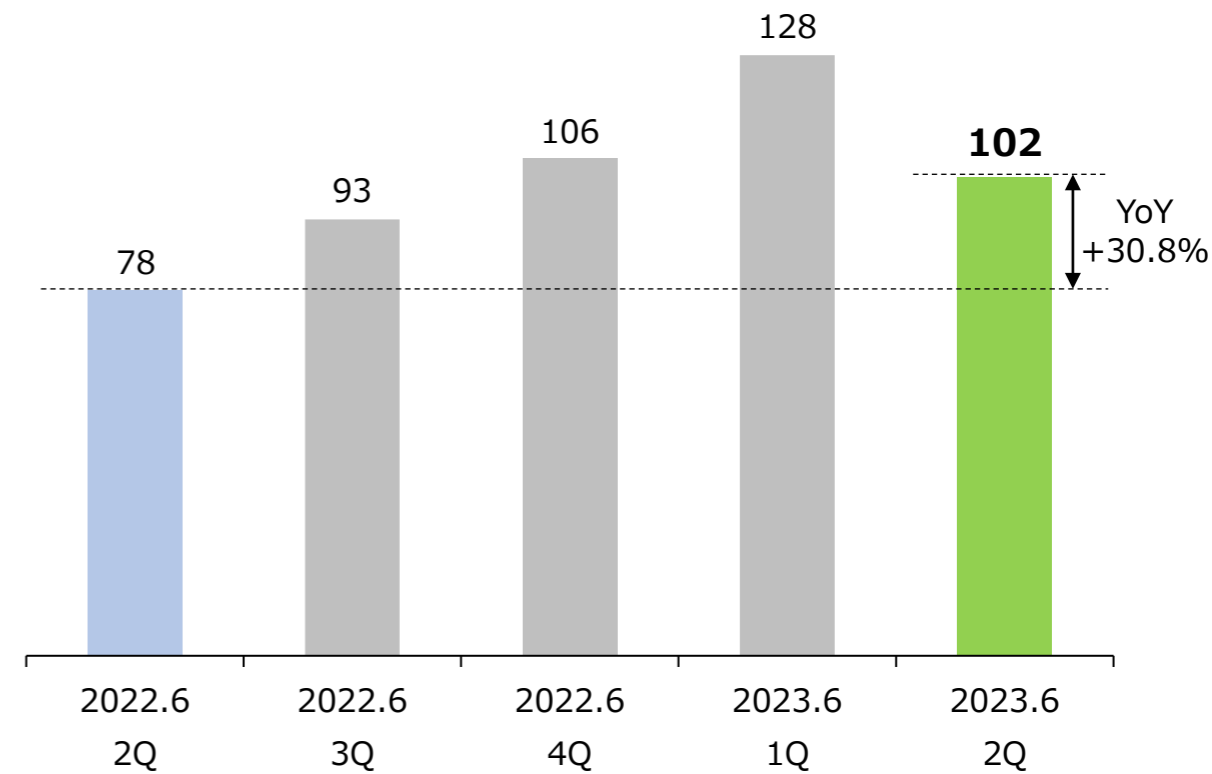
- ✓ 売上高：グループ内外各分野の送客数増加により、前年同期比増収
- ✓ 利益：1Qに引き続き効率的な事業運営により、前年同期比増益

(単位：百万円)

売上高



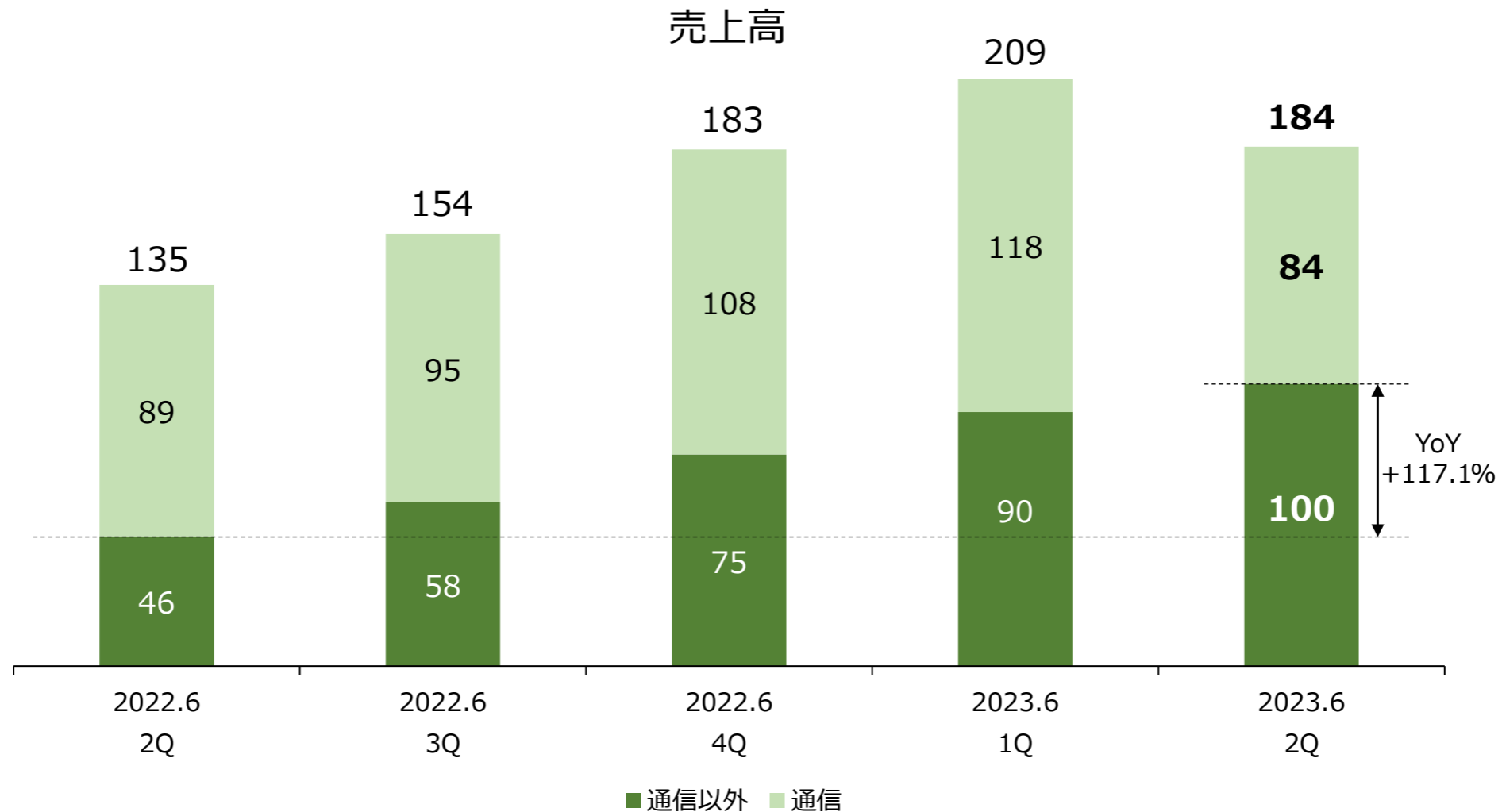
セグメント損益



メディア事業③：四半期別売上高内訳

- ✓ 通信分野は堅調は推移を示し、通信以外の分野が大幅に成長
- ✓ 収益基盤の分散化が進み、安定的な利益構造へ

(単位：百万円)



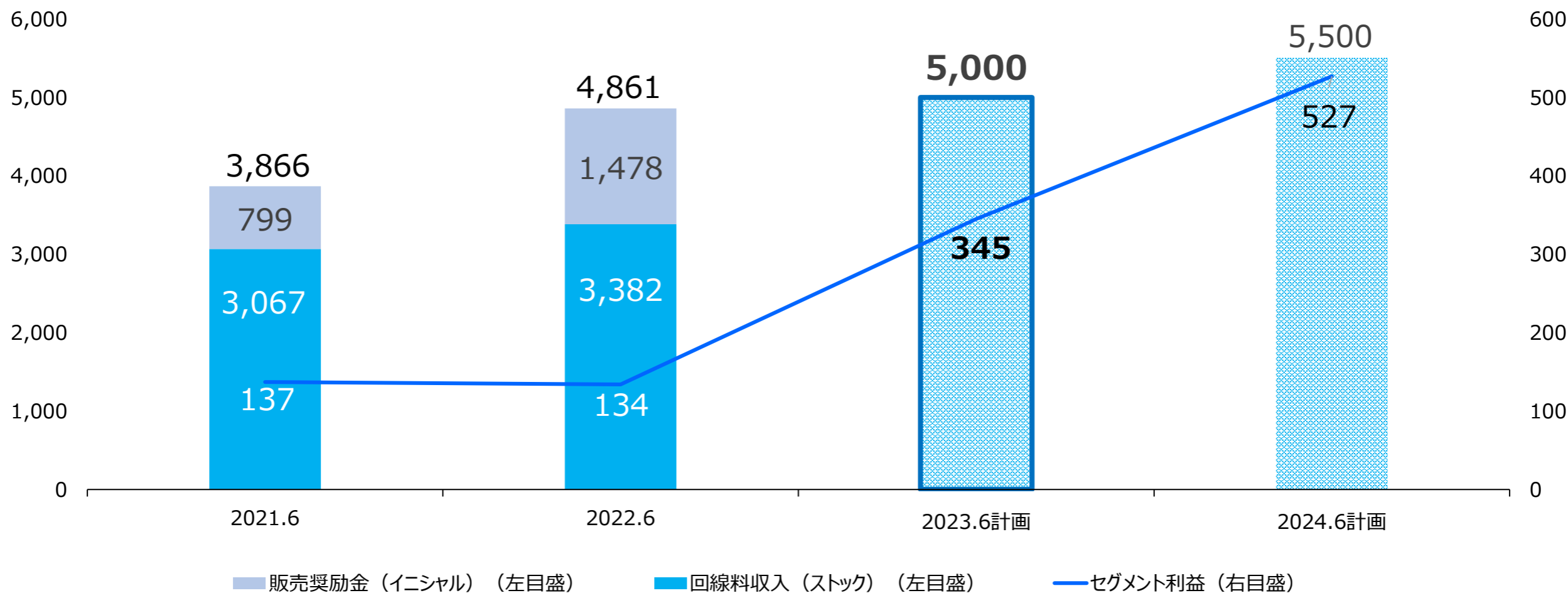


モバイル通信事業

モバイル通信事業①：事業計画 (2022年6月期決算資料より)

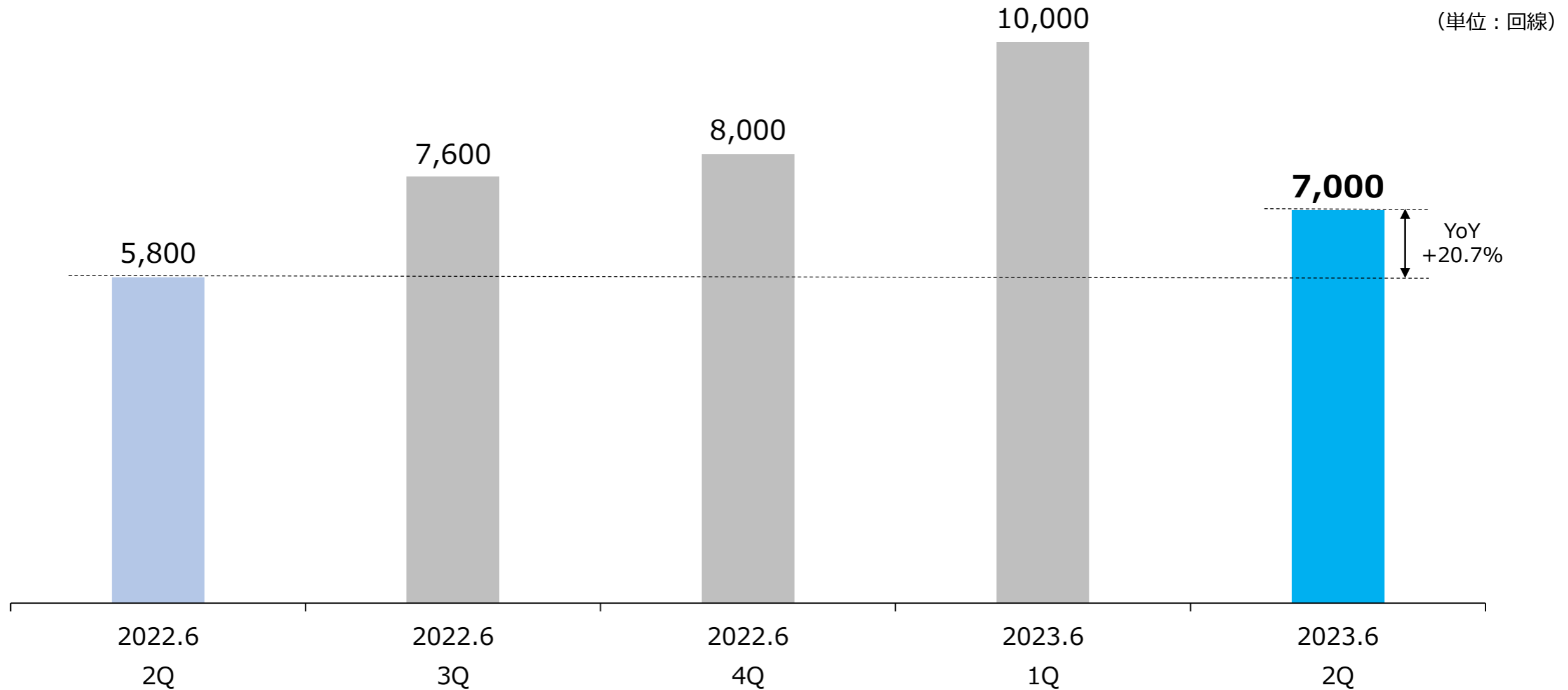
✓ WiMAX5Gの獲得強化に加え、ストック収益力の向上に注力

(単位：百万円)



モバイル通信事業②：新規回線獲得数推移

✓ 新規回線獲得は順調に推移

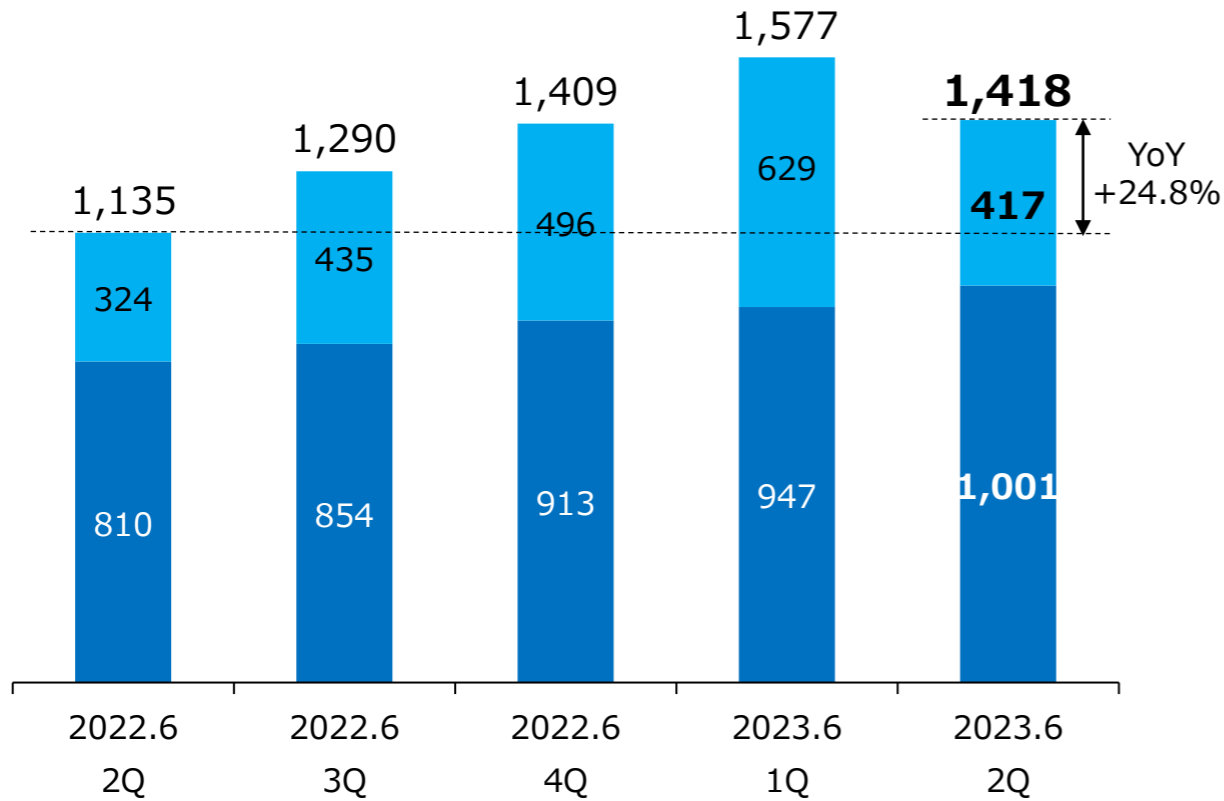


モバイル通信事業③：四半期別業績推移

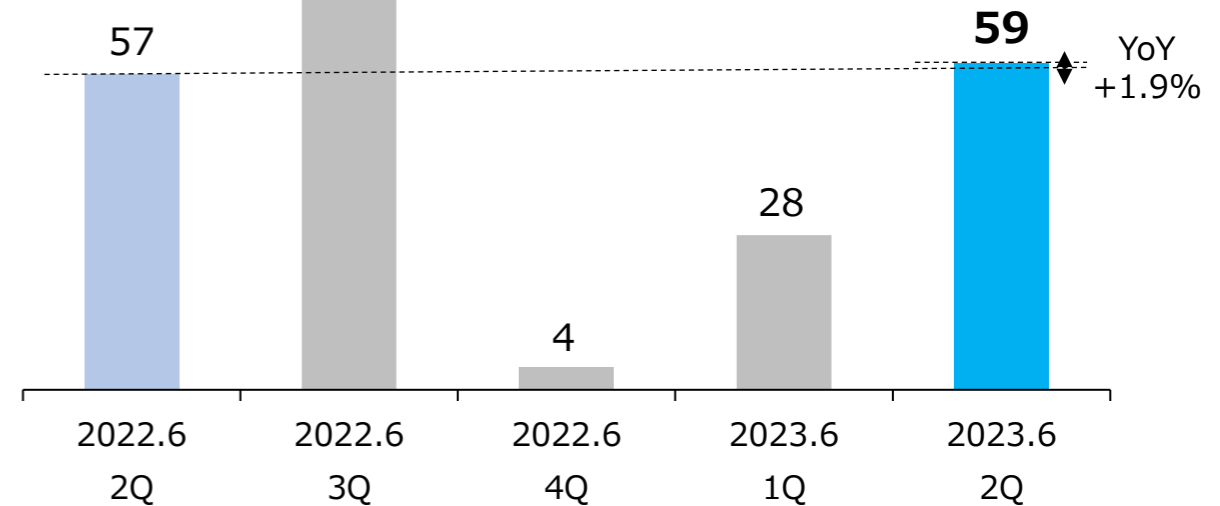
- ✓ 売上高：前年同期比増収。ストック収入が2Qで10億円を突破
- ✓ 利益：回線獲得増に伴う広告費増加をカバーして増益

(単位：百万円)

売上高



セグメント損益

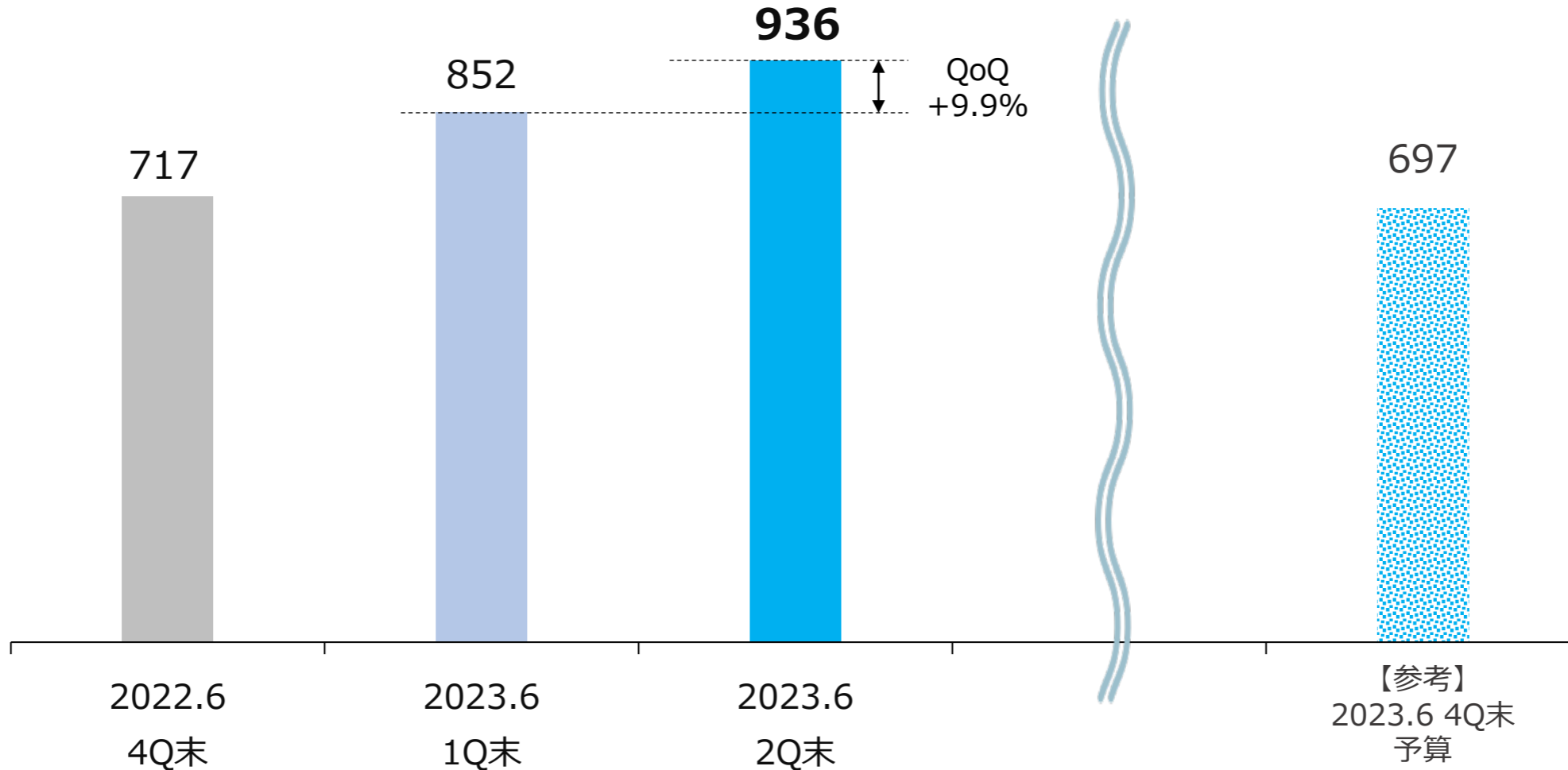


■ 販売奨励金 (イニシャル) ■ 回線料収入 (ストック)

モバイル通信事業④：将来収益推移

✓ 当期よりストック型へシフトしたことにより、将来収益は当初想定を上回る推移

(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

- ✓ 価格.com内のモバイル回線プロバイダ 人気ランキング2022年において、
モバイルルーター部門・ホームルーター部門 共に年間1位を獲得
(集計期間：2022年1月～2022年12月)



3

2023年6月期 見通し

3Q以降のアクションプラン

事業セグメントと戦略		期初アクションプラン	2Q 評価	3Q以降のアクション（ <u>下線部</u> が3Q以降の注力ポイント）
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	○	採用数は概ね計画通り⇒ <u>戦力化に向けての教育研修を拡充</u>
		新規拠点（千葉リユースセンター）の開設	◎	計画どおりの開設。当初想定を上回るスピードで収益軌道へ⇒ <u>買取依頼増を受けて関東地区の追加開設を検討</u>
		販路の多様化	△	2Qまでは大きな進捗なし⇒ <u>独自販路の開拓、他プラットフォームとの提携を検討</u>
	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	○	買取については順調な推移を示し、在庫量が増加⇒ <u>買取基準を見直し、収益基盤を確立</u>
		海外法人への営業積極化による更なる輸出先拡大	△	2Qまでは大きな進捗なし⇒ <u>販売強化に向けて販路を開拓</u>
	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	◎	2Qまでは順調な推移⇒ <u>引き続き、自治体提携数を拡大</u>
アクティブな月額課金加盟店の獲得		△	新規加盟店獲得数が鈍化⇒ <u>加盟店営業を強化し、新規契約数を拡大</u>	
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	◎	通信分野以外の成長が顕著⇒ <u>更なる分散化に向けてコンテンツを強化</u>	
	新規領域への横展開	○	新規領への方向性が決定⇒ <u>3Qよりトライアル開始し、新たに収益化を目指す</u>	
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	○	2Qまでは順調な推移⇒ <u>商機である3月~4月に向けて、体制整備</u>	
	保有回線のARPU（1回線当たり売上高）アップ	◎	将来収益は当初想定を上回る推移⇒ <u>足元の収益を確保したプランの販売</u>	

2023年6月期 業績予想

✓ 当初計画と変更なし

(単位：百万円)

	2022年6月期 第2四半期	2023年6月期 第2四半期
売上高	11,986	15,000
営業利益	▲319	300
経常利益	▲328	275
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲404	167

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)	【前期】 2022年6月期 (実績)	【当期】 2023年6月期 (計画)	【来期】 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

4

Appendix : 会社概要



MARKET (市場) + 社名の由来
ENTERPRISE (冒険的創出)

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

※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)
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)
関連会社	株式会社MEEモバイル 株式会社METレーディング 株式会社UMM MARKETENTERPRISE VIETNAM Co., Ltd

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)



国内17拠点 海外1拠点を展開

■ 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.

「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、
多角的に事業を展開

ネット型リユース

個人向け



マシナリー



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



当社グループの各事業を通じて2015年9月に国際連合が採択した「持続可能な開発目標（SDGs）」の達成に貢献していきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



(2021年6月期 決算及び中期経営計画説明会資料より)

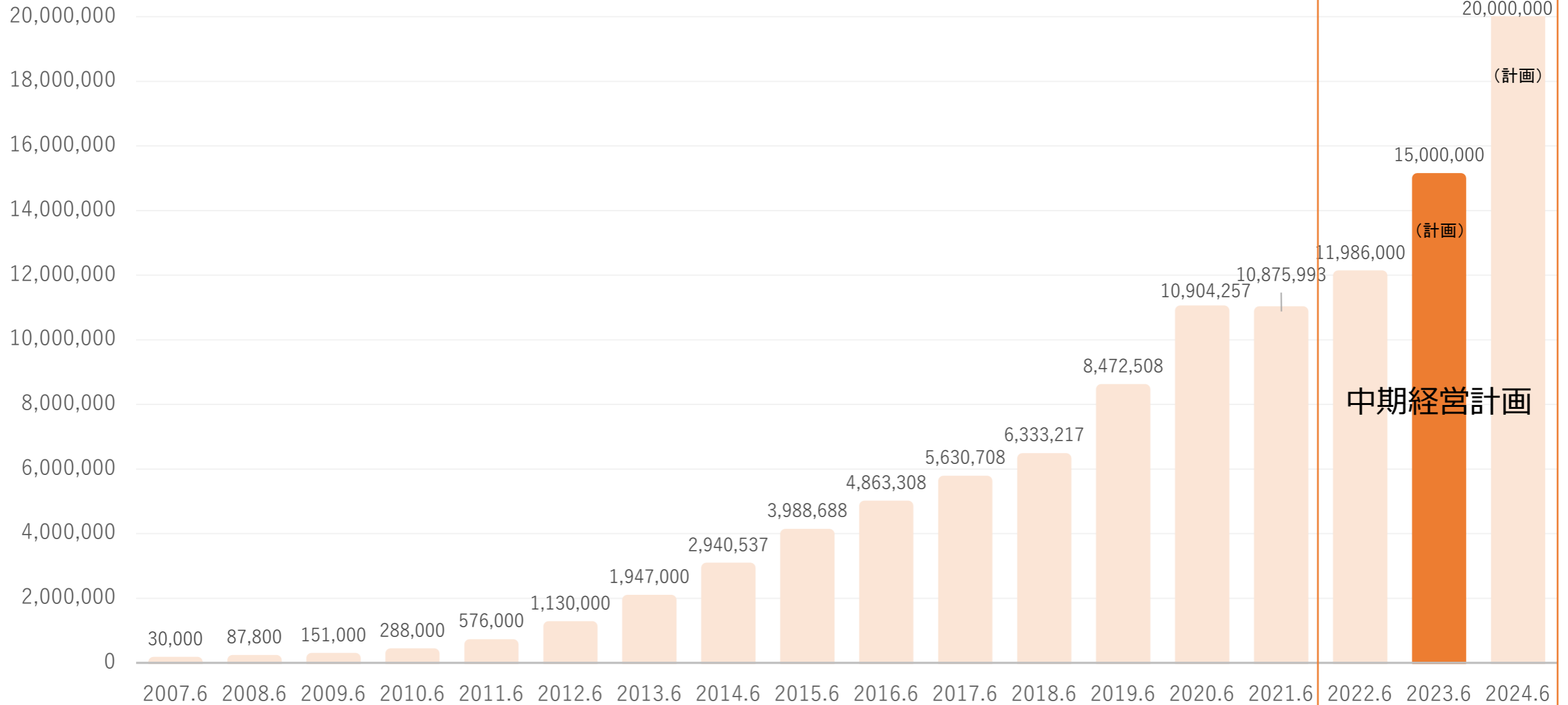
2024年6月期

売上高：200億円(2021年6月期比+84%)
営業利益：12億円(同22.1倍)

翌期も含めて2期合計利益25億以上を目標とする

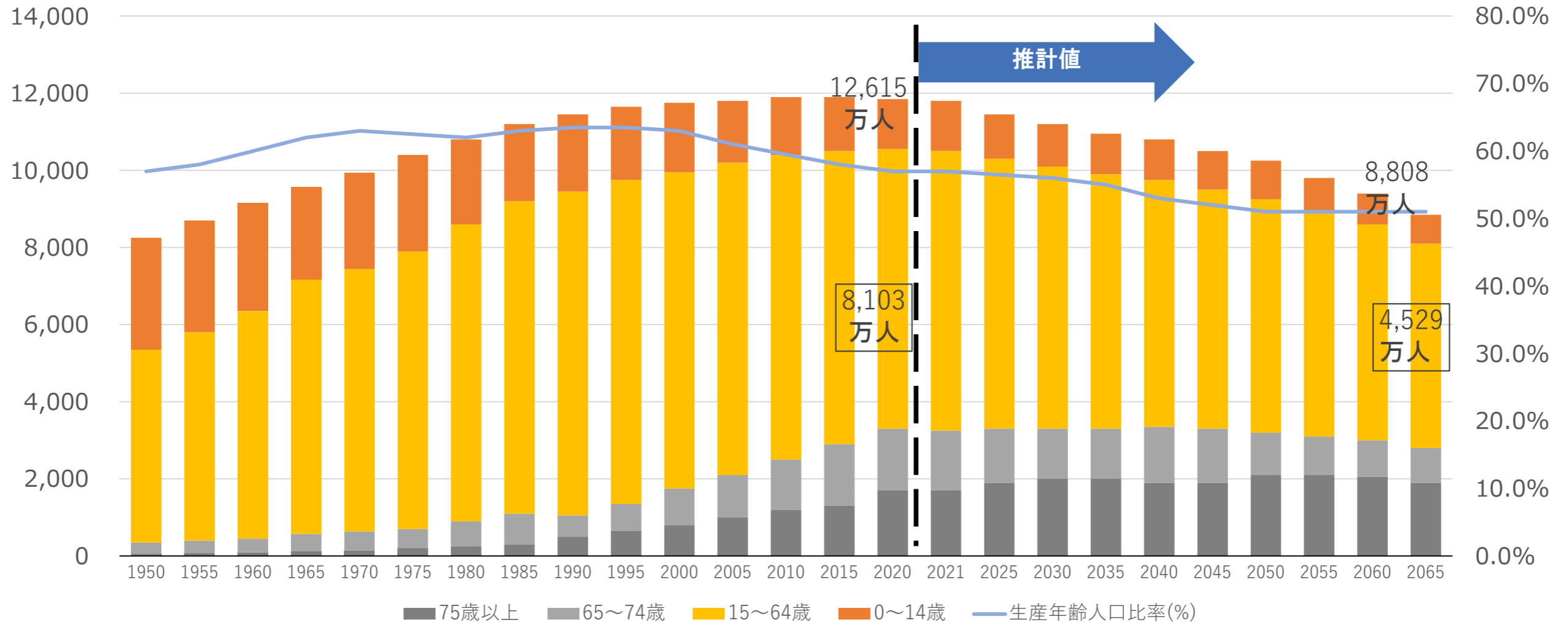
中期経営計画達成に向けて様々な施策を推進中

(単位：千円)



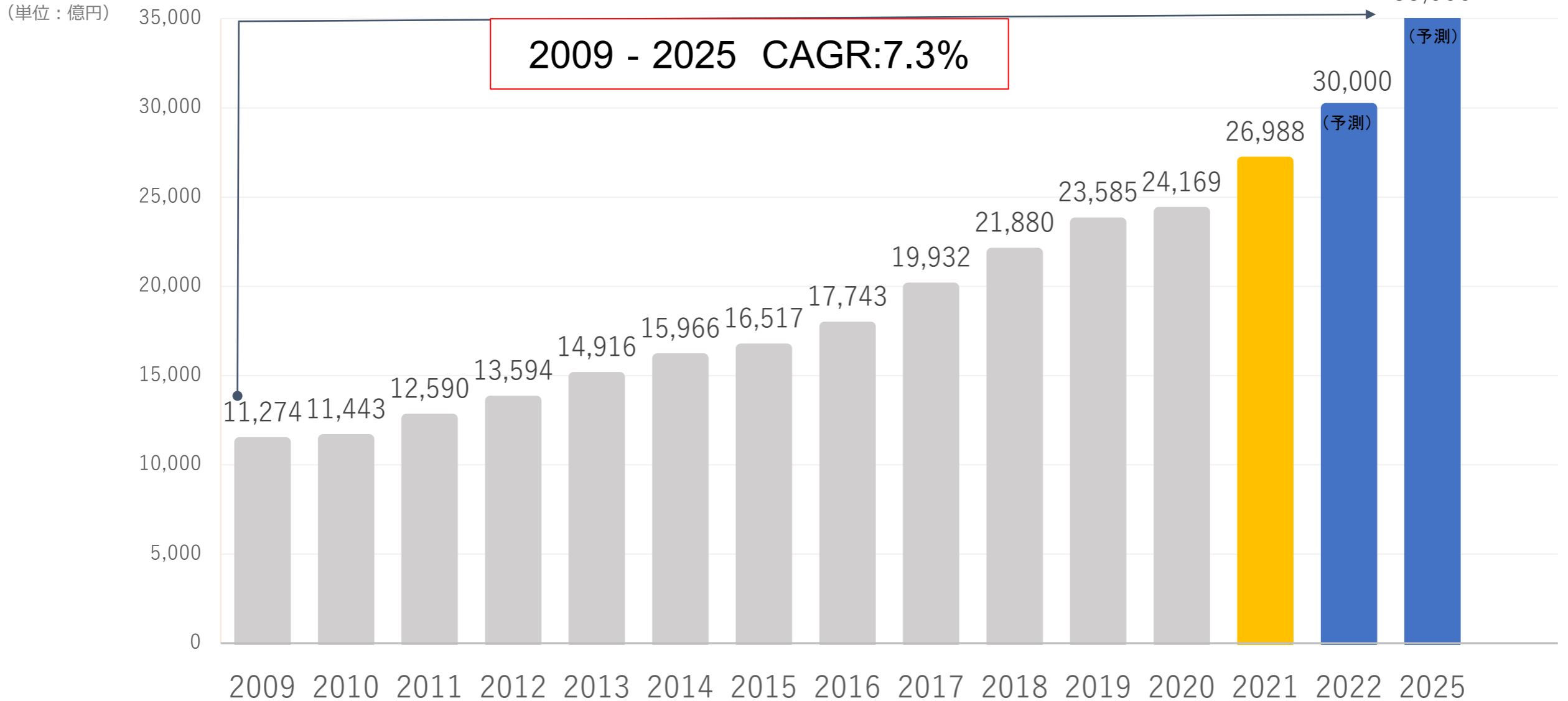
中期経営計画

2065年の日本の総人口は8,808万人と2020年比▲30.2%に
生産年齢人口（15～64歳）は4,529万人と2020年比▲44.1%に

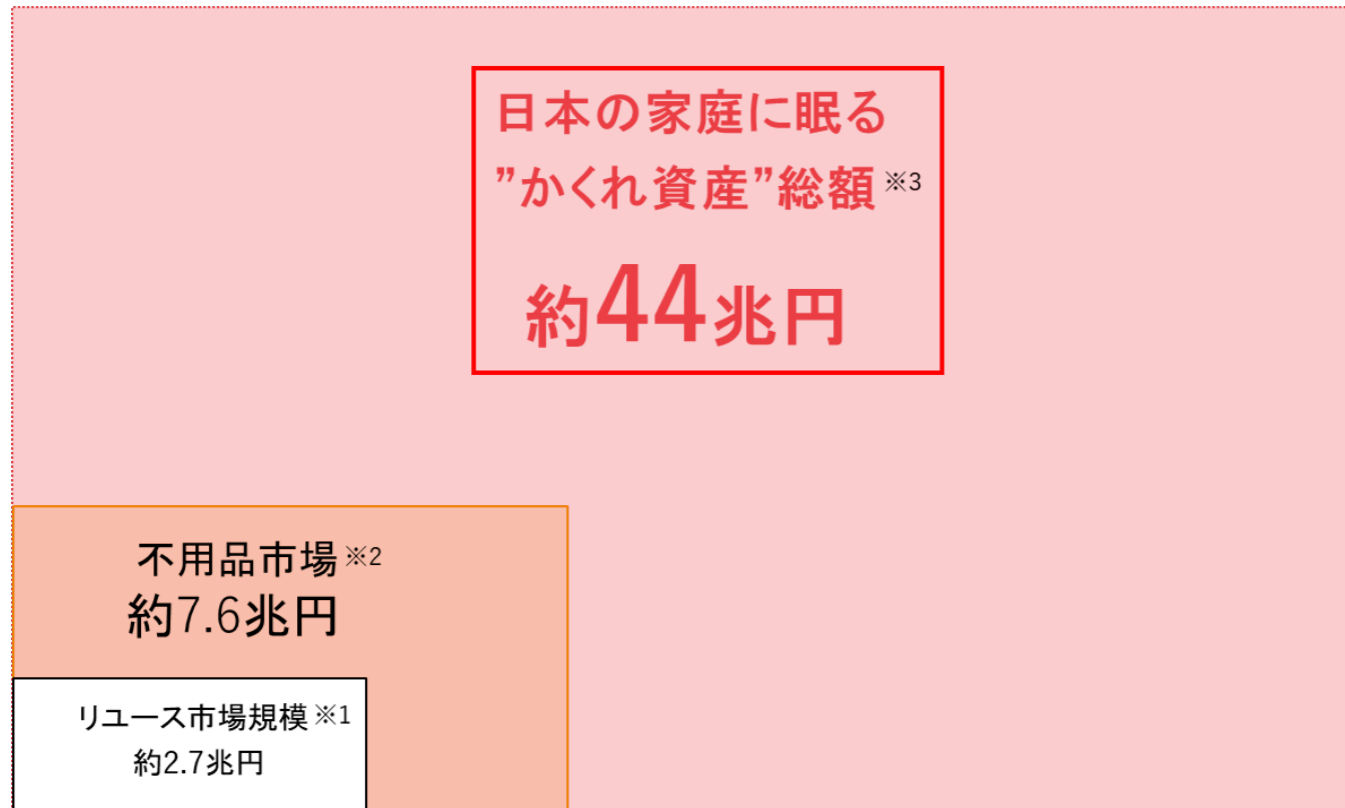


出所：内閣府「令和 4 年版高齢社会白書」より当社作成

リユース市場は順調に拡大

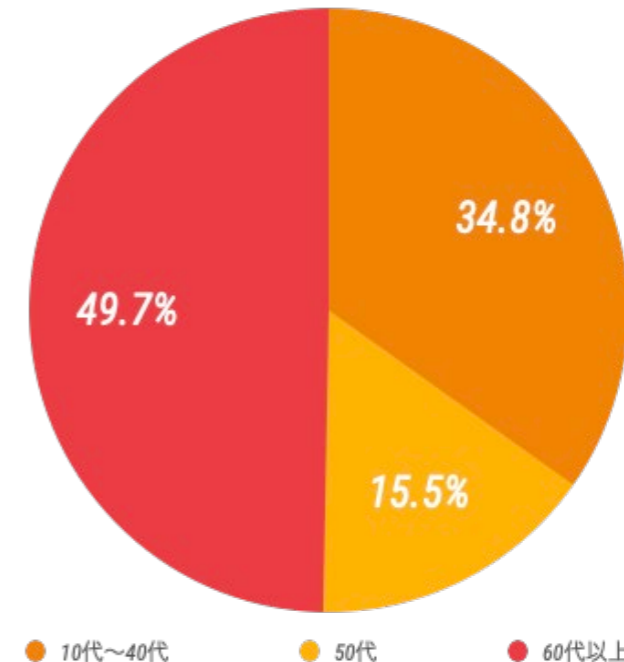


潜在リユース市場「かくれ資産」は約44兆円と巨大 かくれ資産の65%は50代以上のシニア層が保有



※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: みんなのかくれ資産調査委員会プレスリリースより（2021 年 12 月）

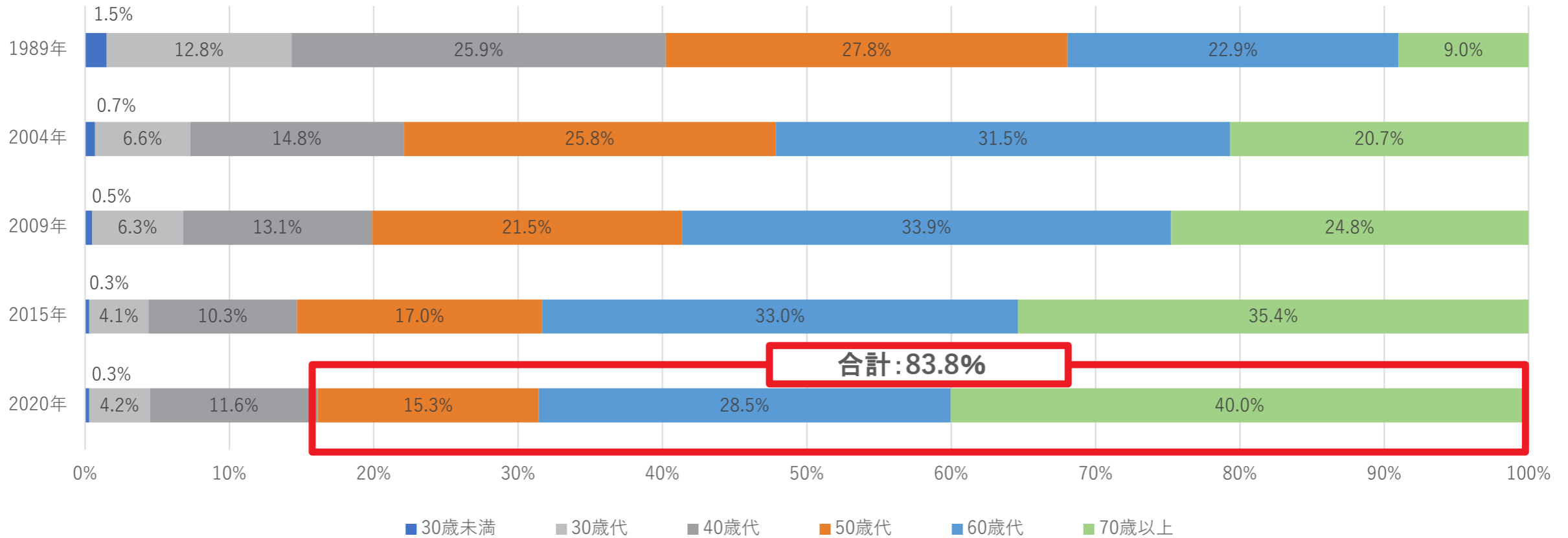
かくれ資産
性別世代別構成比



※: みんなのかくれ資産調査委員会プレスリリース（2021 年 12 月）
及び総務省統計局人口推計（2021 年 8 月現在）を元に当社作成

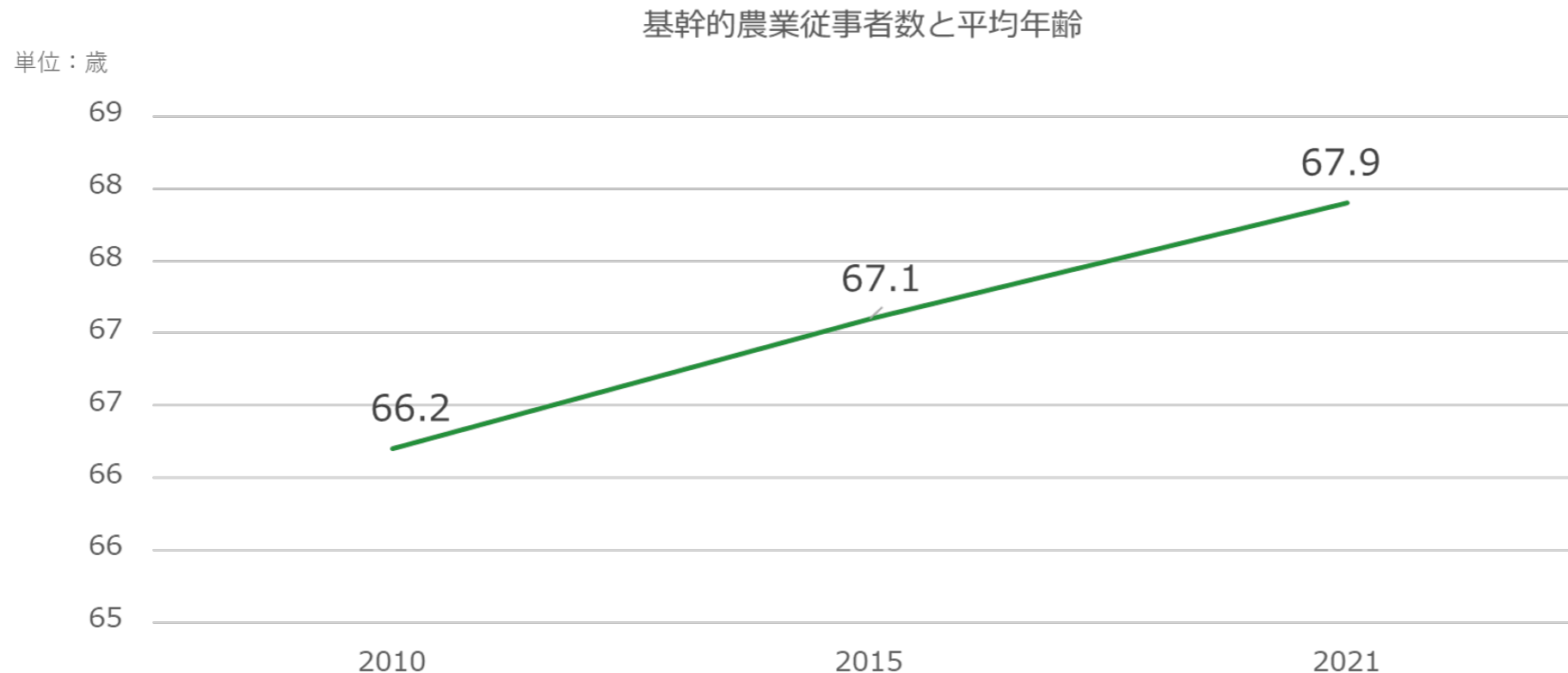
個人金融資産は過去30年間で60歳以上の構成比がほぼ倍増
 2020年の保有割合は60歳以上で83.8%を占める

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

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**



出所：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」より

事業概要

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

メディア事業

モバイル通信事業

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。

個人向け



高く売れるドットコム



マシナリー



トラクター クボタ KB20-BSMAPC 使用時間: h
 トラクタークボタ GL21 使用時間: 864 h
 トラクタークボタ M1010WSEDTQDSK ... 使用時間: 675 h

おいくら



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

簡単で便利な全国対応の総合ネット買取サービス
電話とウェブで相場がすぐわかる事前査定がご利用可能



高く売れるドットコム
高く売れるドットコム

買取査定の流れ 買取カテゴリ 買取実績 店舗一覧 お客様の声 よくあるご質問 コラム 運営会社

どこよりも安心。どこよりも満足。

業界最大級の 高価買取サービス

No.1
Shopper's Eye

買取サービス利用者が
「薦めたい」と思う買取サービス※

イメージキャラクター 小泉 今日子

※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)

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

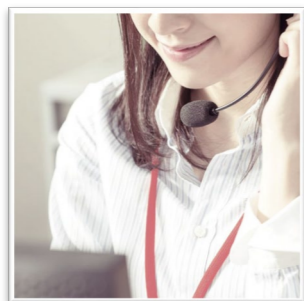
ニッチな商材を中心に30カテゴリーに及ぶ幅広い対応

中古品の買取販売を『C to B to C』をベースに展開
マーケティング、コールセンター、物流センター、基幹システムを内製化



※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

✓ コントクトセンター事前査定



買取価格・買取方法等のご提案
安心のリユース体験を提供

✓ 多彩な買取方法と取り扱いジャンル



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
独自の研修プログラム

創業以来蓄積してきたデータやノウハウ、仕入から販売
までを網羅する独自のオペレーションシステムを
『STANDARD BOOK』として集約
実践によるサービスレベルの標準化



■ 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、2020年、2021年)
- ・「PC、スマホ部門」 1位 (2015年、2016年、2017年、2018年、2019年、2020年、2021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

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。

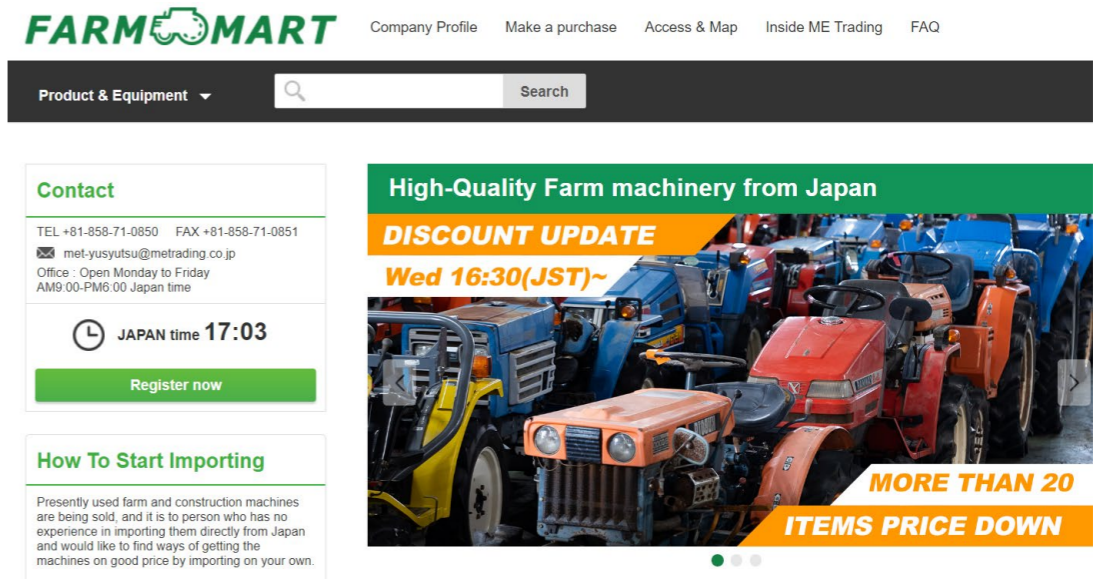


個人向けリユースで培ったノウハウを活かし、中古農機具の買取から国内販売・輸出まで一気通貫のビジネスフローを確立



直接海外へ中古農機具の輸出を行い、これまでに81ヶ国以上への実績があり
現在も海外販路は拡大中

- 
- ・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



The screenshot shows the FARM MART website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo and links for 'Company Profile', 'Make a purchase', 'Access & Map', 'Inside ME Trading', and 'FAQ'. Below this is a search bar with a dropdown menu for 'Product & Equipment'. The main content area features a 'Contact' section with phone and fax numbers, an email address, and office hours. A 'Register now' button is also present. To the right, there is a promotional banner for 'High-Quality Farm machinery from Japan' with a 'DISCOUNT UPDATE' for 'Wed 16:30(JST)~' and 'MORE THAN 20 ITEMS PRICE DOWN'. The banner includes an image of various farm tractors.

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

マシナリー（農機具）：日本製の中古農機具について

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



駐日コートジボワール大使館 ダエ モンケ ネストル 参事官



駐日タンザニア連合共和国大使館



駐日モザンビーク共和国大使館



駐日ザンビア共和国大使館



ネット型リユース事業

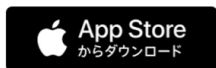
- ①個人向けリユース
- ②マシナリー（農機具）
- ③おいくら

全国のリユースショップへ一括査定が行えるリユースプラットフォーム

これまでに110万人が利用※2022年11月現在



買取一括査定アプリ

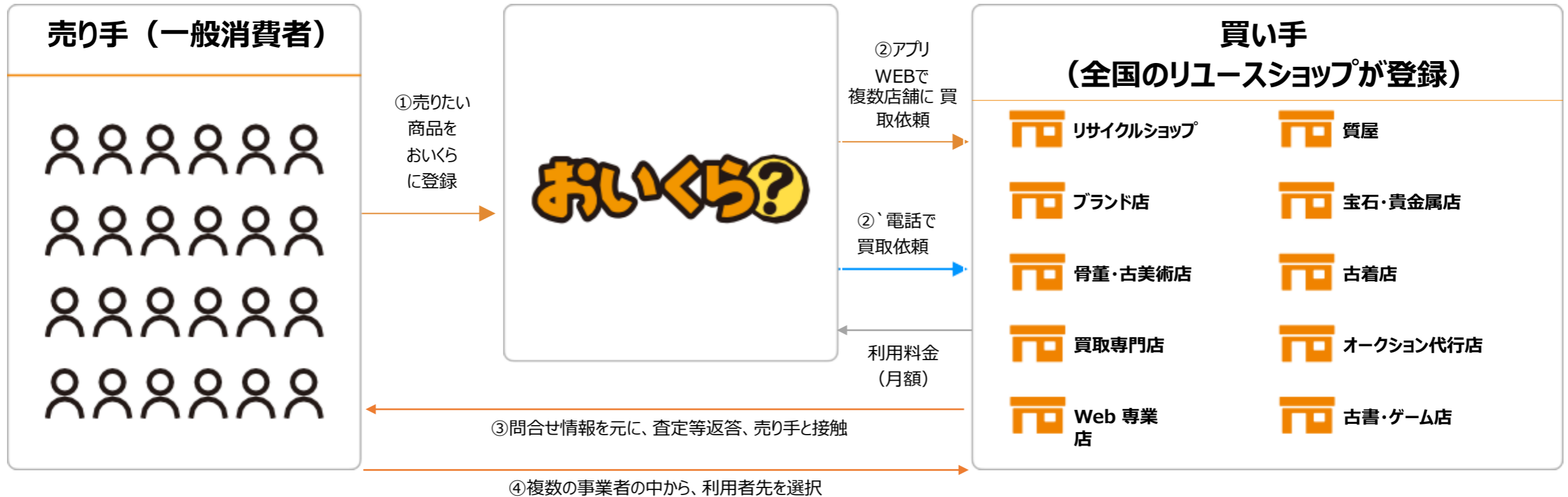


推奨環境:iOS 13.0以降、Android 8.0以降でご利用になれます。



<https://oikura.jp/>

査定したい・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依頼が可能。最適な買取業者を選択可能



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
2025年100自治体の連携を目指す ※2022年12月末現在





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「賢い消費」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。



通信、モノの売買や修理に関するサイトなど
賢い消費行動に役立つ8つの最適なウェブコンテンツを提供。



ビギナーズ

趣味を見つけたい、今までと違うことを新しく始めたい人を応援する「趣味探しができる」メディアです。100種類を超える趣味を紹介し、さまざまな年代・性別の方向けの趣味が見つかります。

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



高く売れるドットコムマガジン

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です。不要品の処分方法として「捨てる」だけではない新たな選択肢を提供します。

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



おいくらマガジン

おいくらマガジンでは不要になったモノの処分やリサイクル方法や、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しています。

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



最安修理ドットコム

iPhone・Androidのスマートフォン端末、パソコン、iPad、腕時計、カメラ、家電、車、バイクなどさまざまなカテゴリの修理業者の情報を掲載する、日本最大級の修理業者情報プラットフォームです。消費者と修理業者とのマッチングが叶う修理業者比較・検討サイトです。

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



iPhone 格安SIM 通信

iPhone・WiFi・WiMAXの情報をわかりやすく解説します。今や日常生活に欠かせないインフラとなった「通信」について、自分に合ったスマホ・ネットを提案します。

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



SIMチェンジ

自分にあった格安SIM・格安スマホを選ぶための、通信領域全般を取り扱うメディアです。スマホのレビューや速度調査など独自のコンテンツを提供します。

<https://simchange.jp/>



OUTLET JAPAN

全国のアウトレットモールのセール・イベント情報をはじめ、ECサイトなどオンラインショッピングでの新商品・お得情報など、消費者が「買い消費」をするために知っておきたい情報を提案します。

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

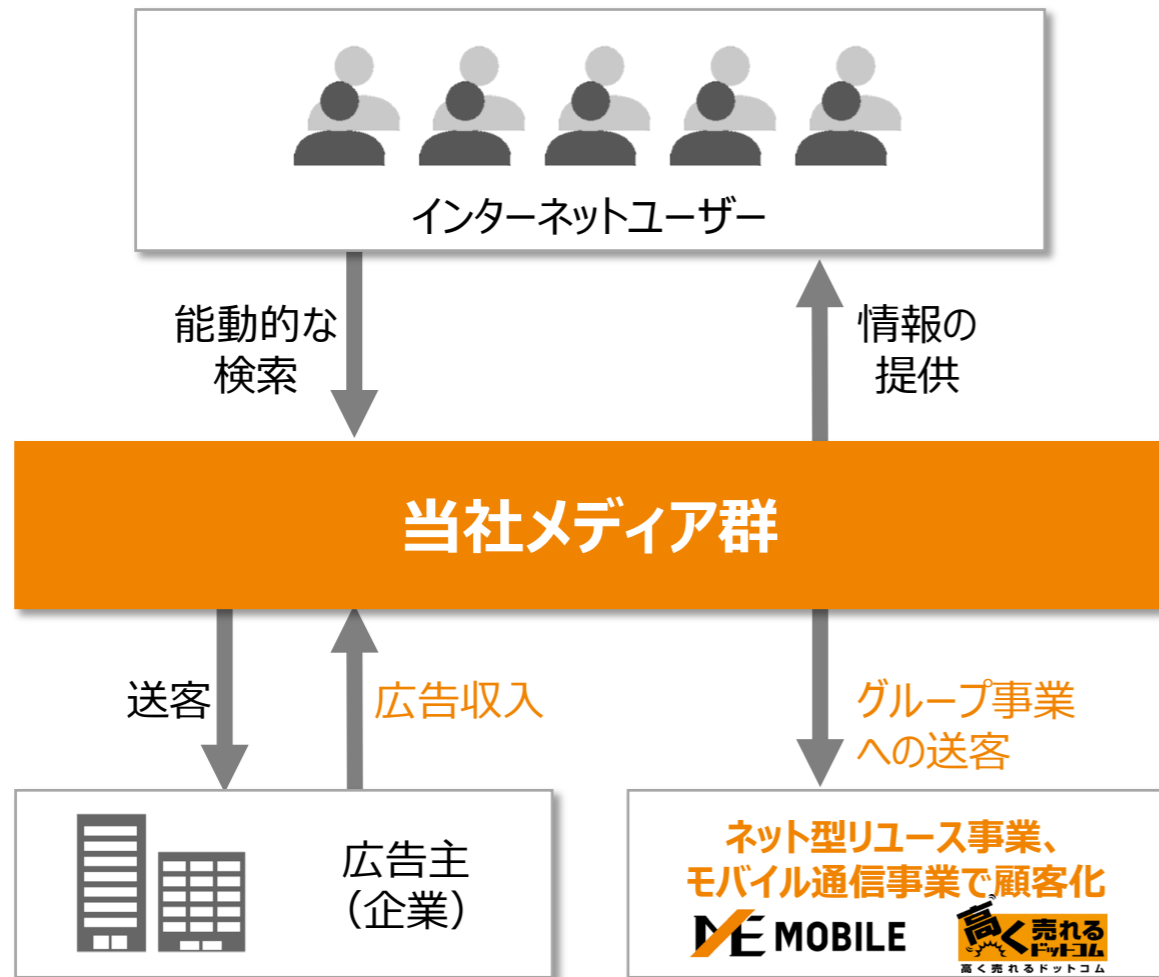


農業とつながる 情報メディア UMM

新規就農を考えている方はもちろん、離農検討者や農業経営に携わっている方など、農業に関わるすべての方たちへ有益な情報をお届けします。

<https://ummkt.com/blog/>

賢い消費を求める消費者に対し、有益な情報をインターネットメディアで提供
当社メディア群からグループ事業へ送客



月間PV数

約 **1,400万PV**



モバイル通信事業

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
powered by **UQ WiMAX**

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**

今すぐ申し込む! >

*一定期間内に大量のデータ通信のご利用があった場合、混雑する時間帯の通信速度を制限する場合があります。

「カシモ（＝”賢いモバイル”の略称）」というブランド名で、
安心・安全・快適なモバイルデータ通信のサービスを提供



価格.com モバイル回線プロバイダ 人気ランキング 2022年
モバイルルーター部門・ホームルーター部門 共に年間1位を獲得
(集計期間：2022年1月～2022年12月)



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

「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!!



※「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

保有回線数

約 7.5万件

※2022年12月末現在

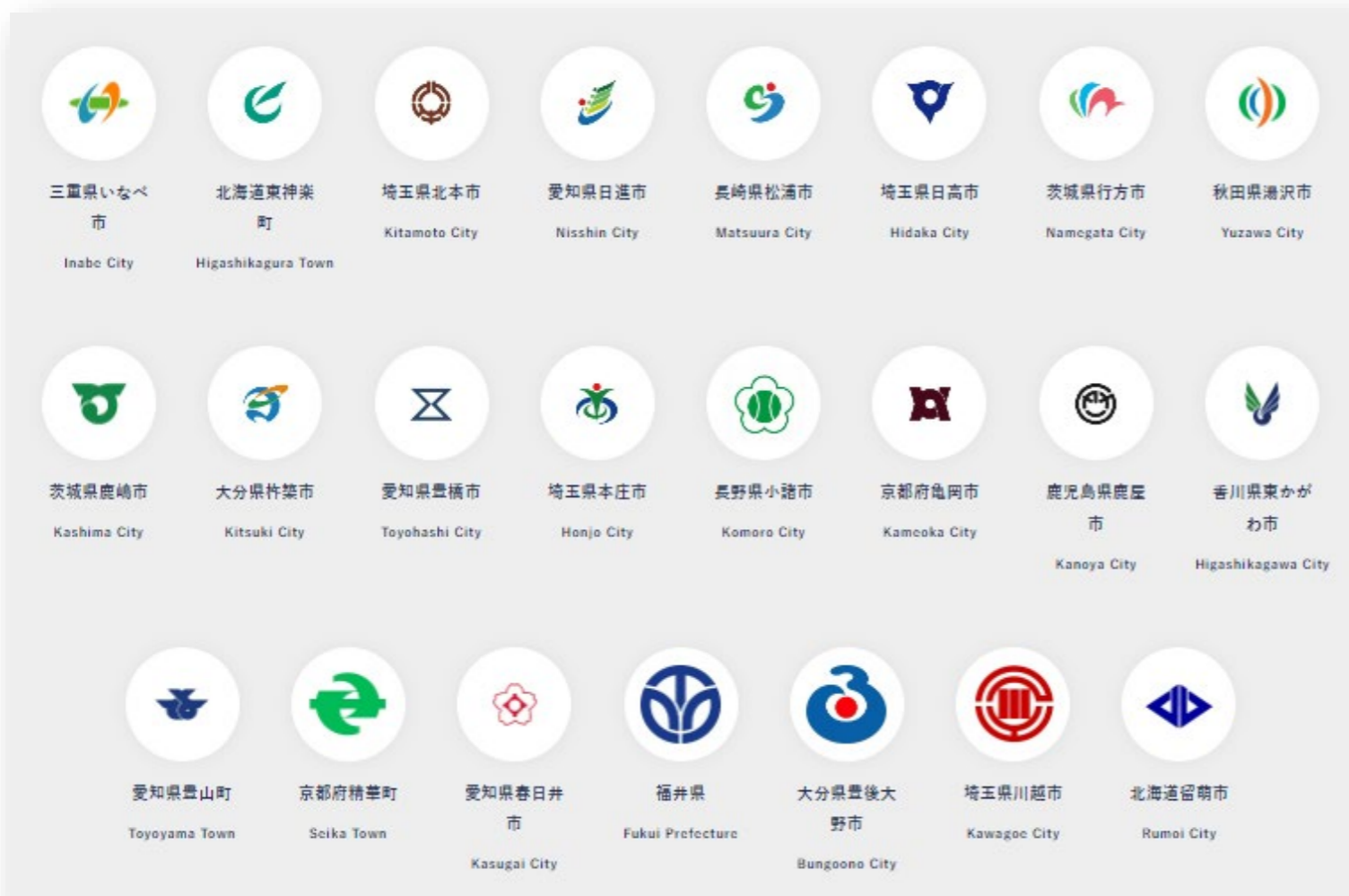
サステナビリティの取組み

- 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/>

2022年12月末 現在23自治体が参画



累計査定件数

約 **1,594** 件

累計寄付点数

約 **718** 点

※2018年10月～2022年12月末現在

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

