



2023年6月期 第3四半期決算説明資料

2023年5月15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3四半期決算概況

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3四半期決算概況

売上高

- ✓ 連結売上高は、3Q累計で過去最高を記録し、通期での進捗率は74.4%
- ✓ 全セグメント共に、2Q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
- ✓ 3Q累計期間において、営業利益ベースで黒字転換

今後の見通し

- ✓ 3Q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3四半期累計 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
- ✓ 営業利益ベースで累計黒字転換

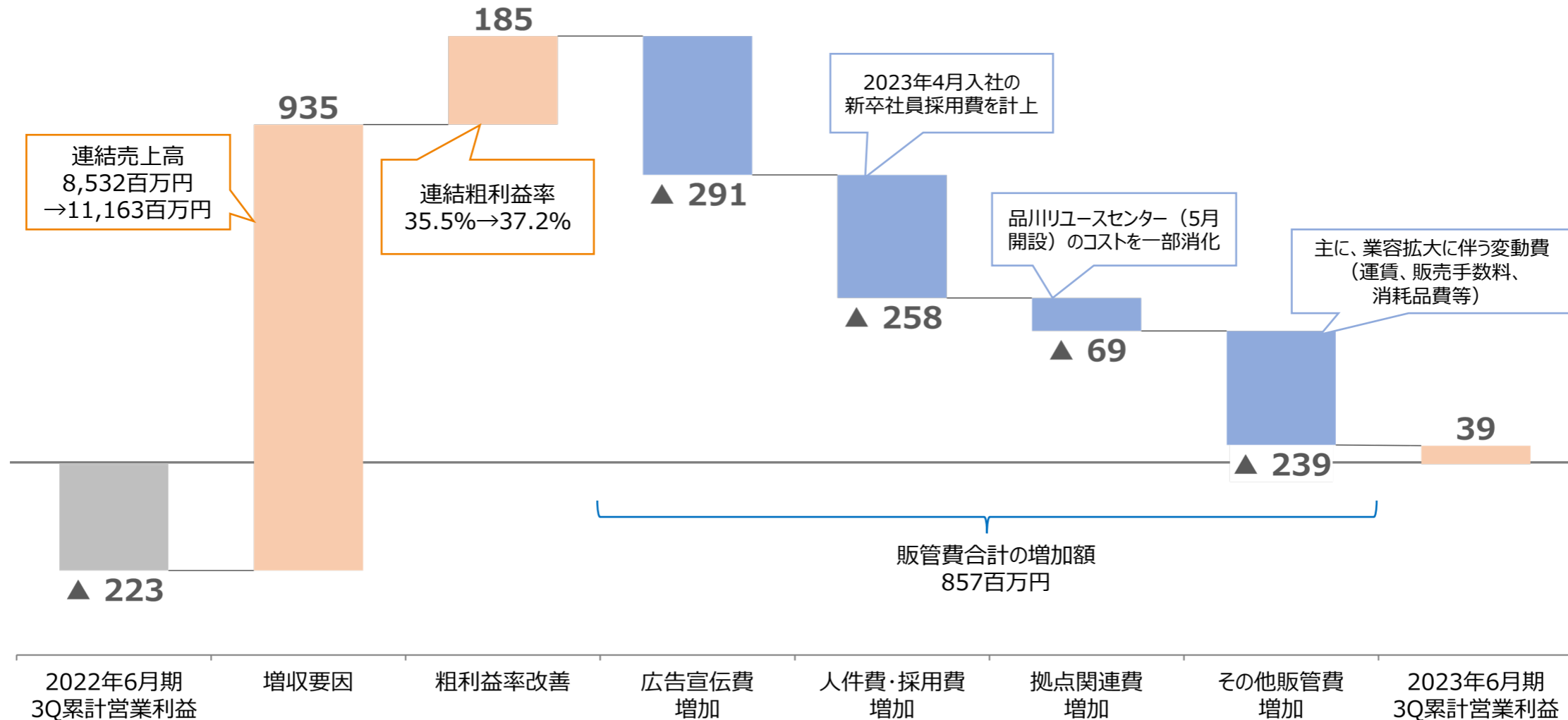
(単位：百万円)

	2022年6月期 第3四半期	2023年6月期 第3四半期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,532	11,163	+2,630	+30.8%
売上総利益	3,031	4,151	+1,120	+36.9%
営業利益	▲223	39	+263	—
経常利益	▲240	89	+329	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲213	▲106	+107	—

第3四半期累計 営業利益の増減益分析

✓ 引き続き広告宣伝費・人件費・拠点関連へ積極投資を行いながらも、営業損益は改善し、第3四半期累計で黒字転換

(単位：百万円)

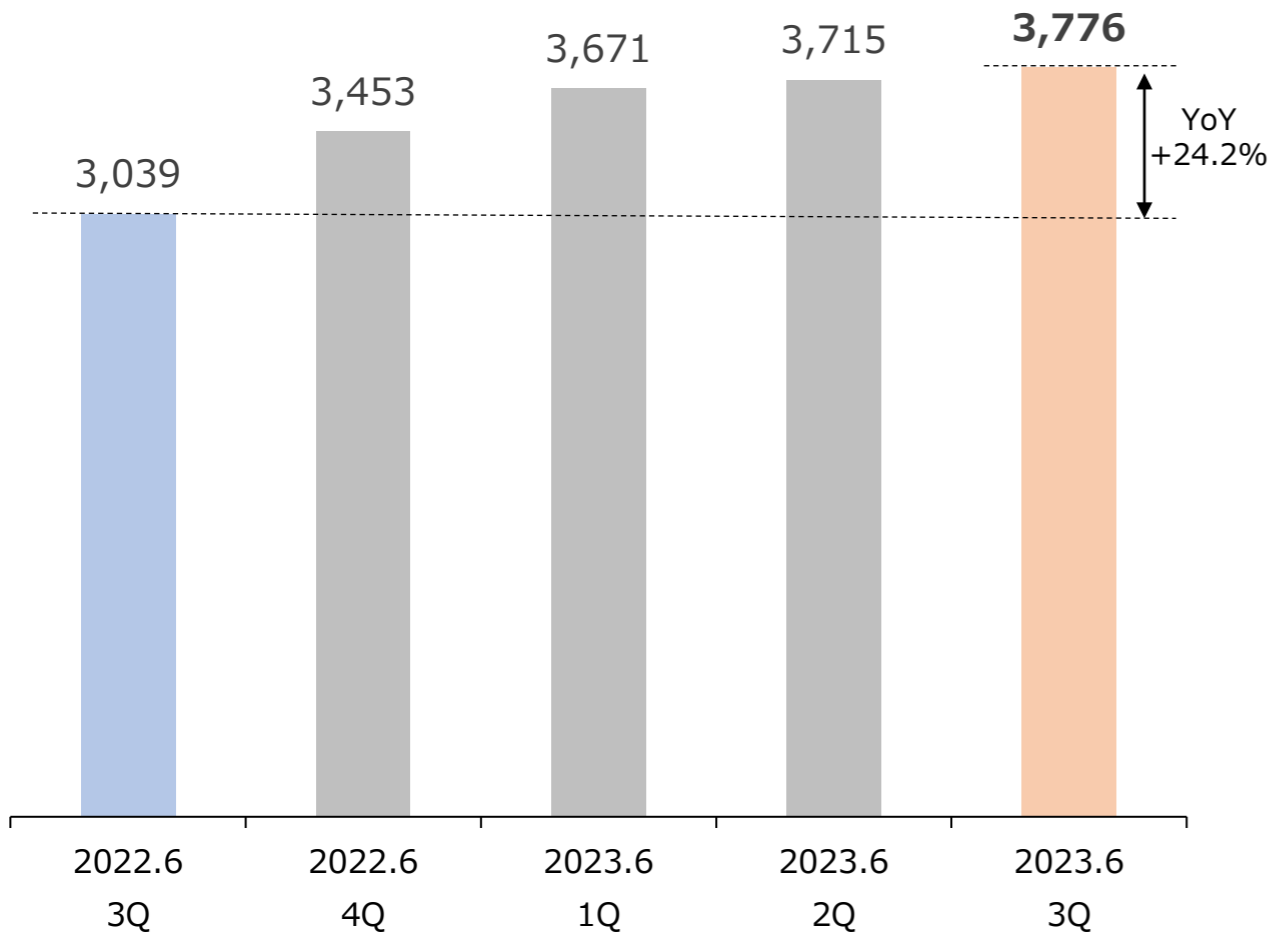


四半期別連結業績推移

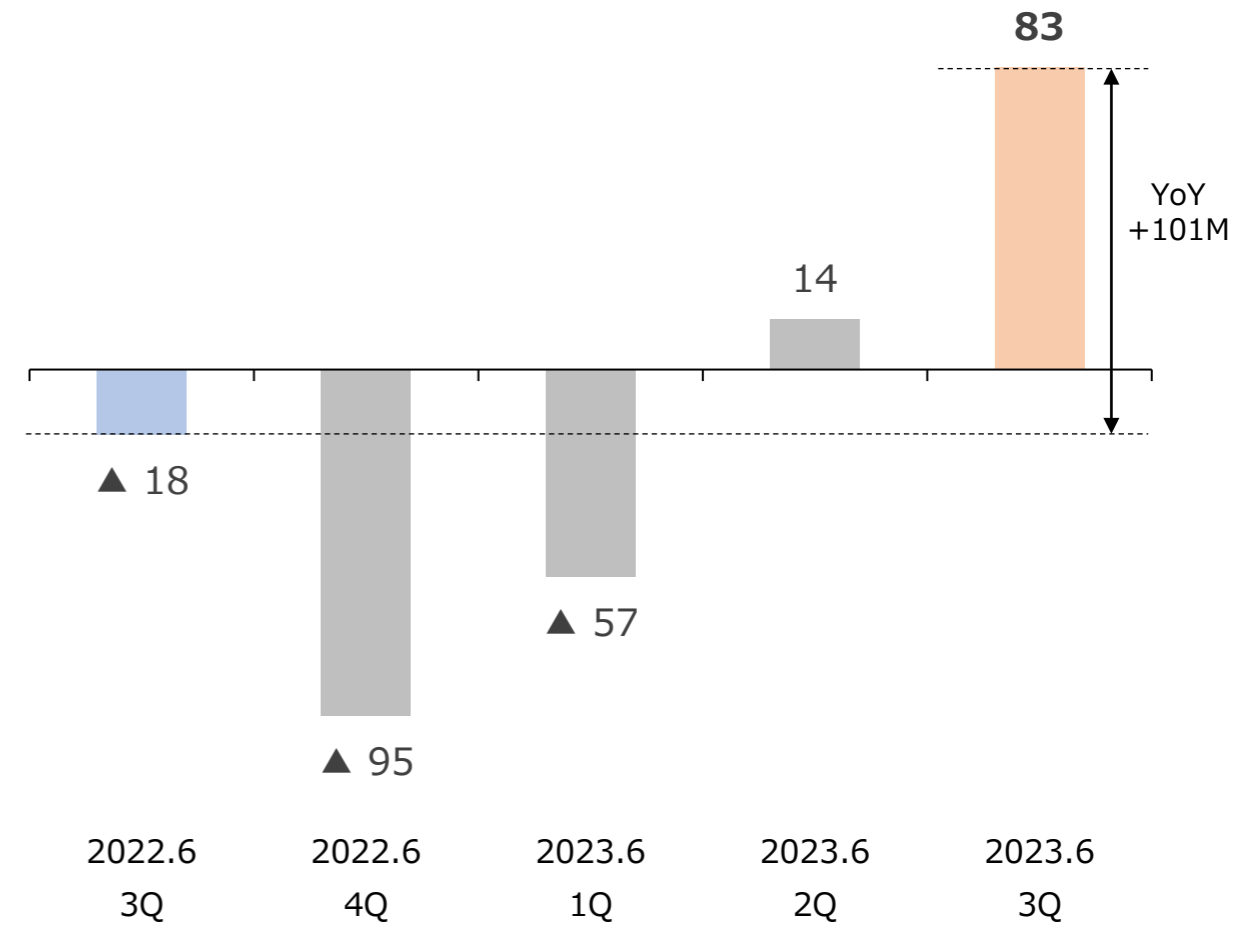
- ✓ 売上高 : 6四半期連続で増収、過去最高を更新中
- ✓ 営業利益 : 第3四半期累計期間において、営業利益ベースで黒字転換

(単位: 百万円)

連結売上高

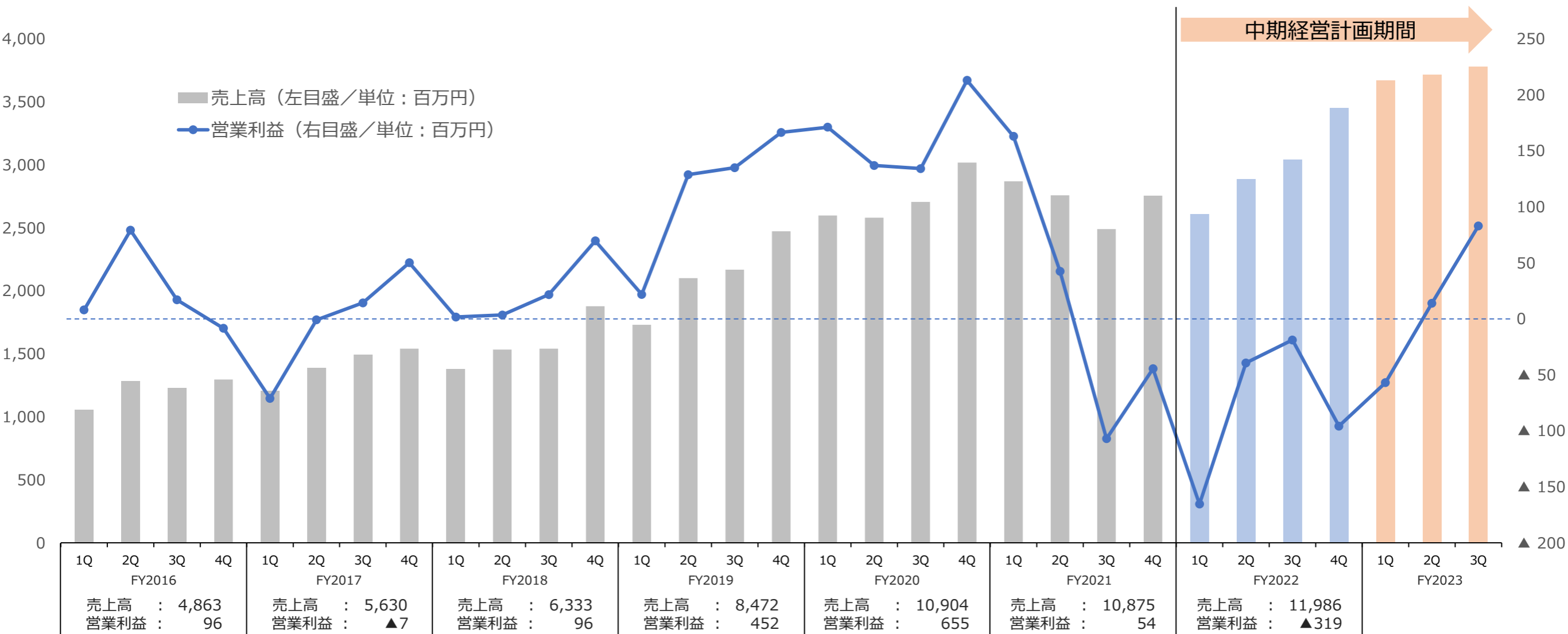


連結営業利益



上場来・四半期別連結業績推移

- ✓ 売上高 : 中期経営計画期間中において、着実に成長中
- ✓ 営業利益 : 同計画前半の投資が奏功し、直近において大幅回復基調

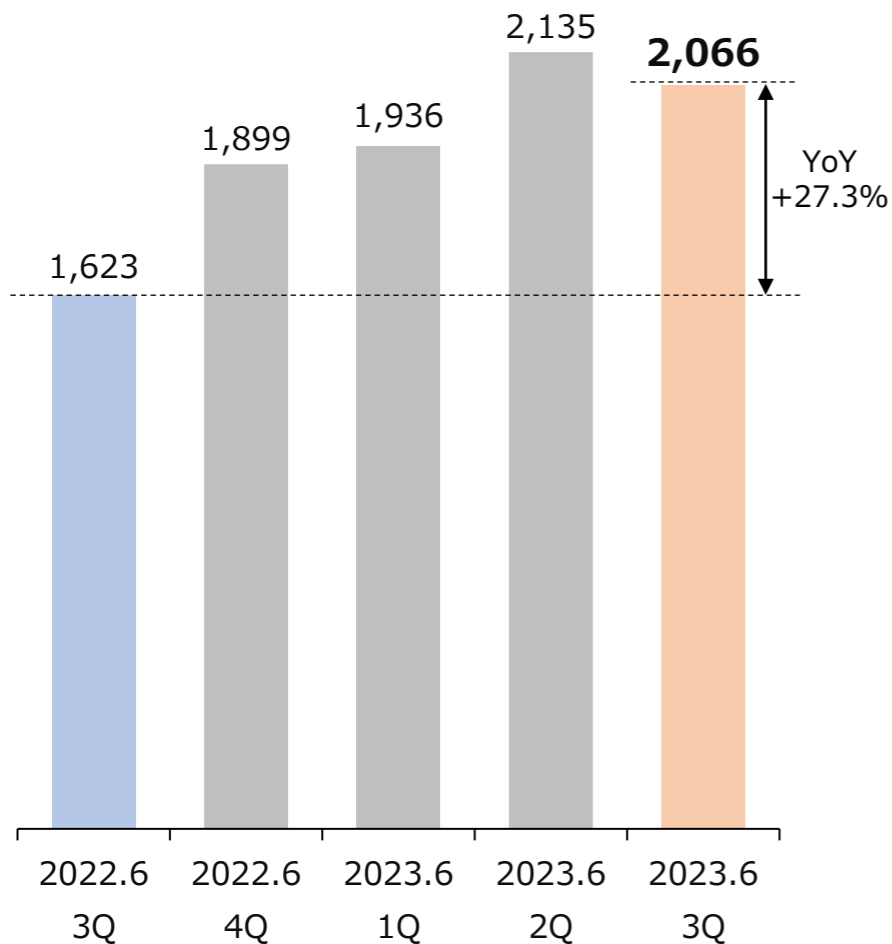


セグメント別 四半期別売上高推移

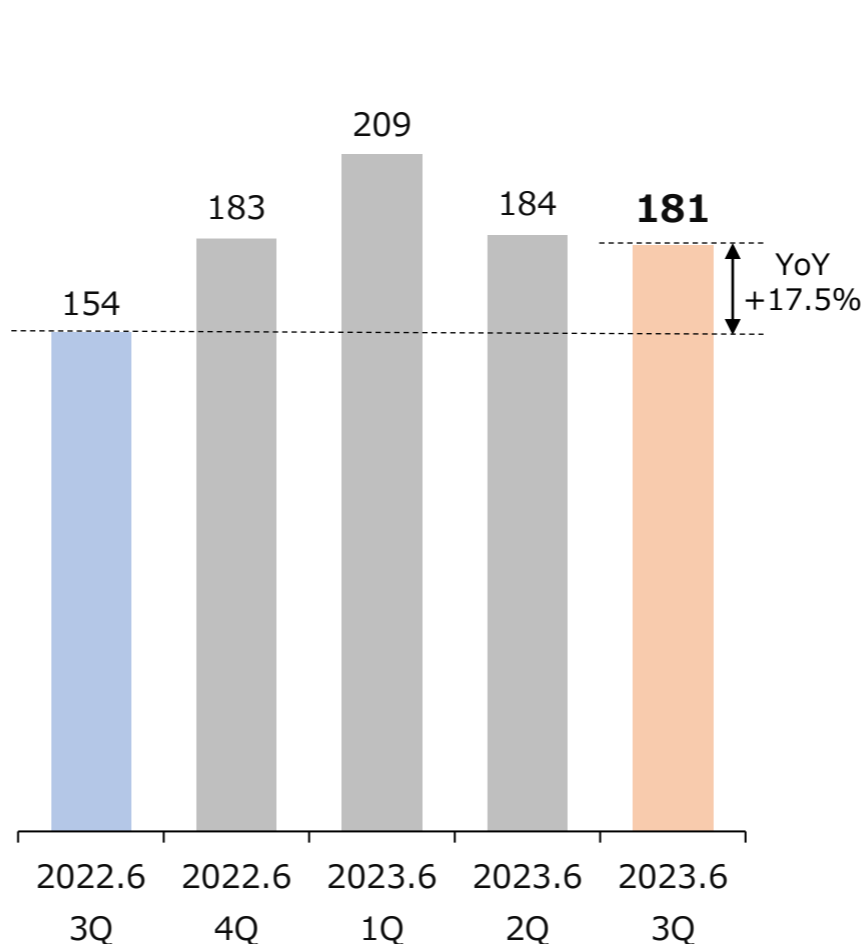
✓ 2Qに引き続き、全セグメント共に前年同期比増収

(単位：百万円)

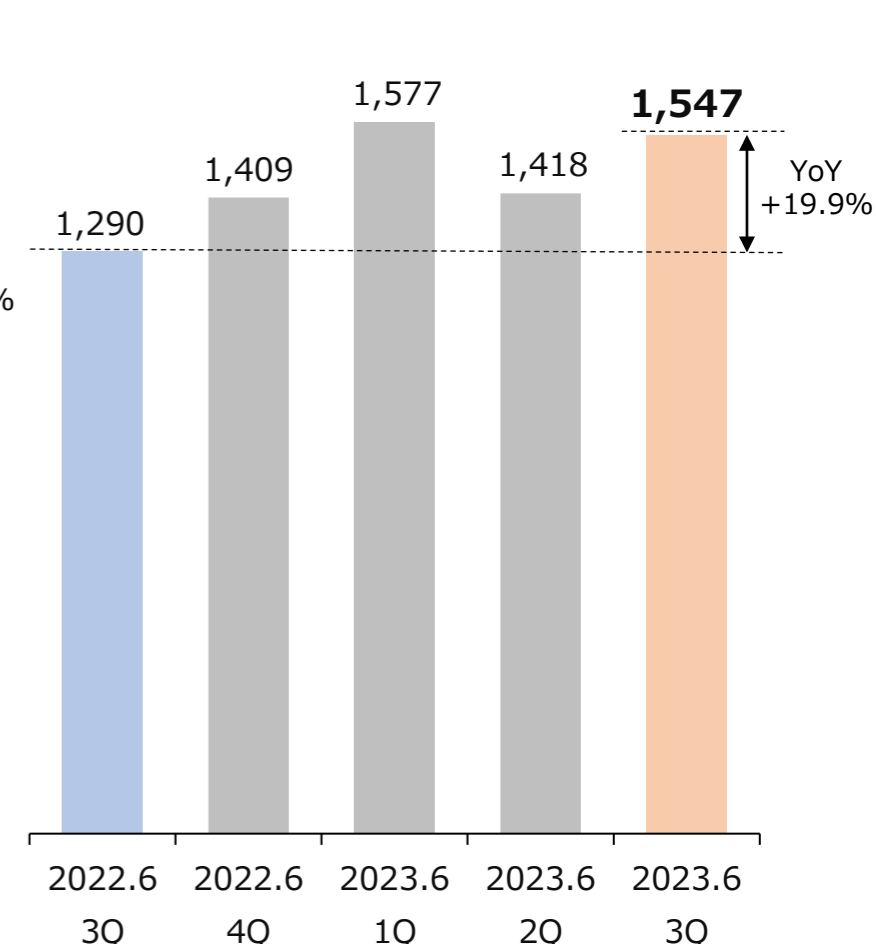
ネット型リユース



メディア



モバイル通信



✓ 第3四半期における営業外収益（デリバティブ評価益）の発生状況について

概要

- ・2022年9月14日に株式会社SBI証券と締結した、「差金決済型自社株価先渡取引契約」(※)により発生した営業外収益
- ・当該契約期間中の各四半期末時点における当社の株価が当社の業績（営業外損益）に影響を及ぼす
- ・具体的には、当四半期末日時点の当社の株価が前四半期末日時点の株価を
 - ↳上回った場合＝「営業外収益」を計上する
 - ↳下回った場合＝「営業外費用」を計上する

(※) 当該契約の詳細は、2022年9月14日公表の[「差金決済型自社株価先渡取引の締結に関するお知らせ」](#)をご参照ください

第3四半期における影響額

- ・第3四半期末時点におけるデリバティブ評価益は、+87,900千円（前四半期末比83,100千円の増加）

	第2四半期末時点	第3四半期末時点
株価	942円	1,219円
評価益	4,800千円	87,900千円

✓ 第4四半期における特別利益（投資有価証券売却益）の発生見込みについて

概要

- ・投資有価証券売却の理由
 - ↳今後の事業成長に向けた財務体質の強化及び保有資産の効率化
- ・投資有価証券売却の内容
 - ①売却する投資有価証券の内容
 - ↳当社保有の未上場有価証券 1 銘柄
 - ②売却予定日
 - ↳2023年 5 月から 6 月末までの間
 - ③投資有価証券売却益
 - ↳約3億円（見込み）

第4四半期における影響額（見込み）

- ・特別利益（投資有価証券売却益）として、3億円程度が計上される見込み
- ・通期の連結業績予想については、その他の要因も含めて精査中であり、業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに公表

2

セグメント別事業概況

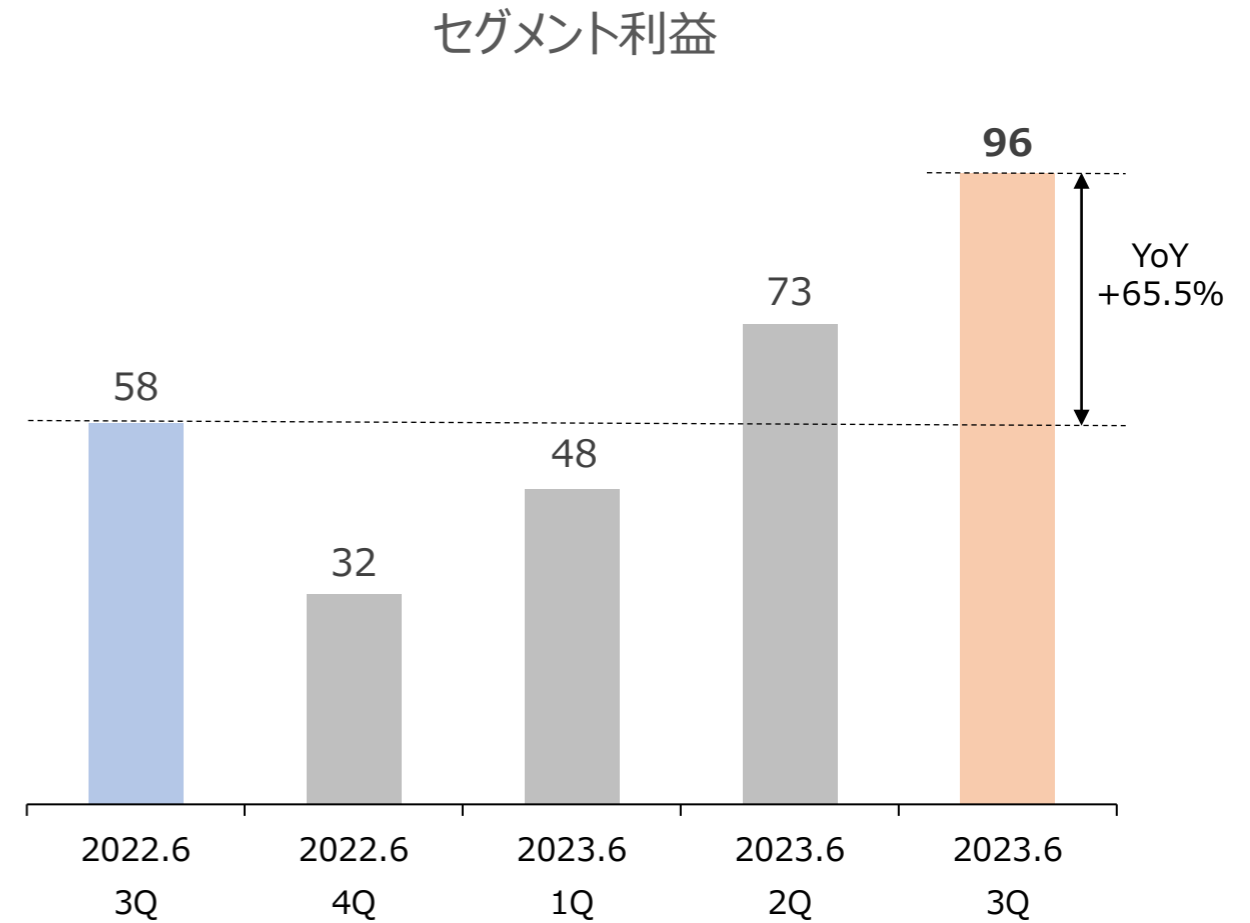
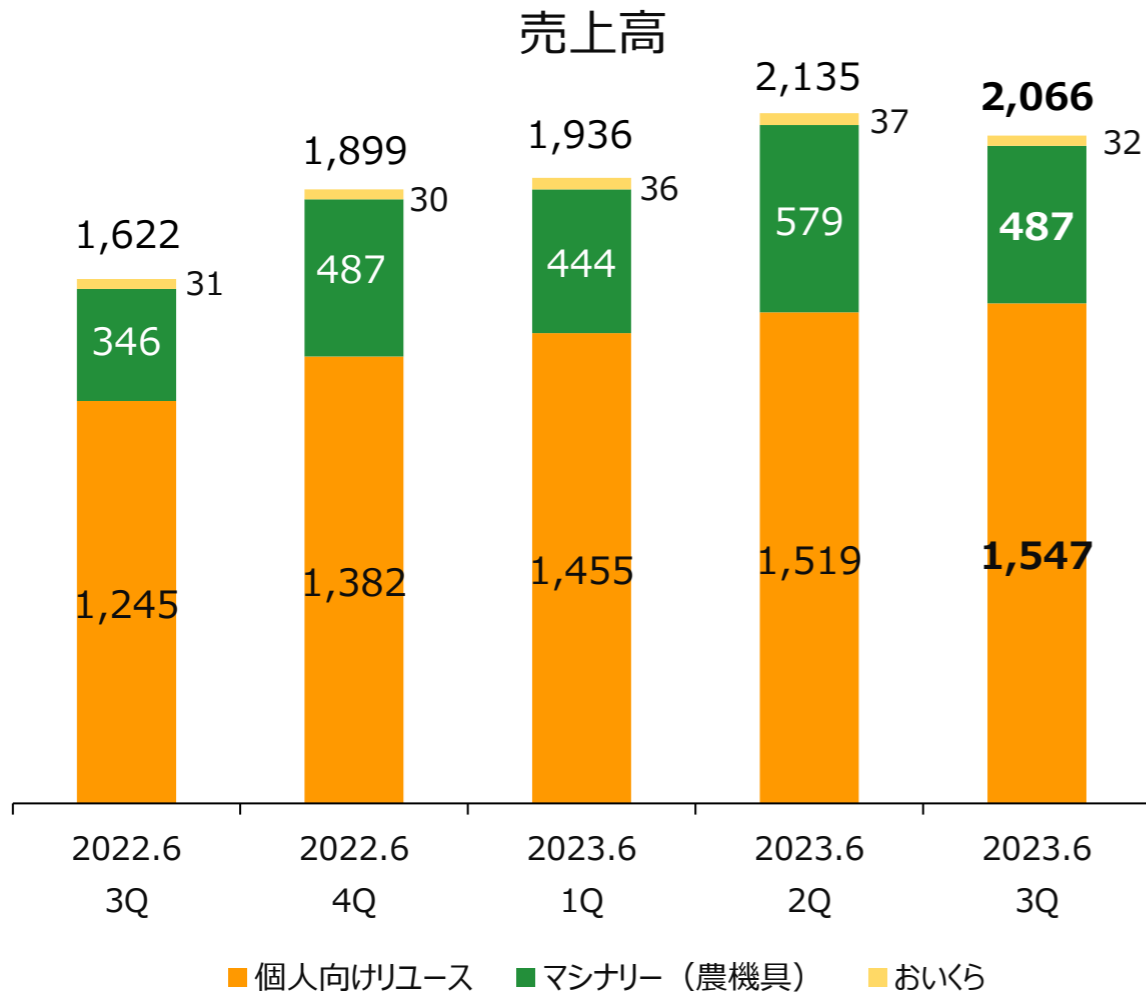


ネット型リユース事業

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：マシナリーの赤字幅拡大→個人向けリユース分野の利益は伸長するも、

(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：当期重点戦略

- ✓ 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

顕在市場規模 = 2.7兆円



【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

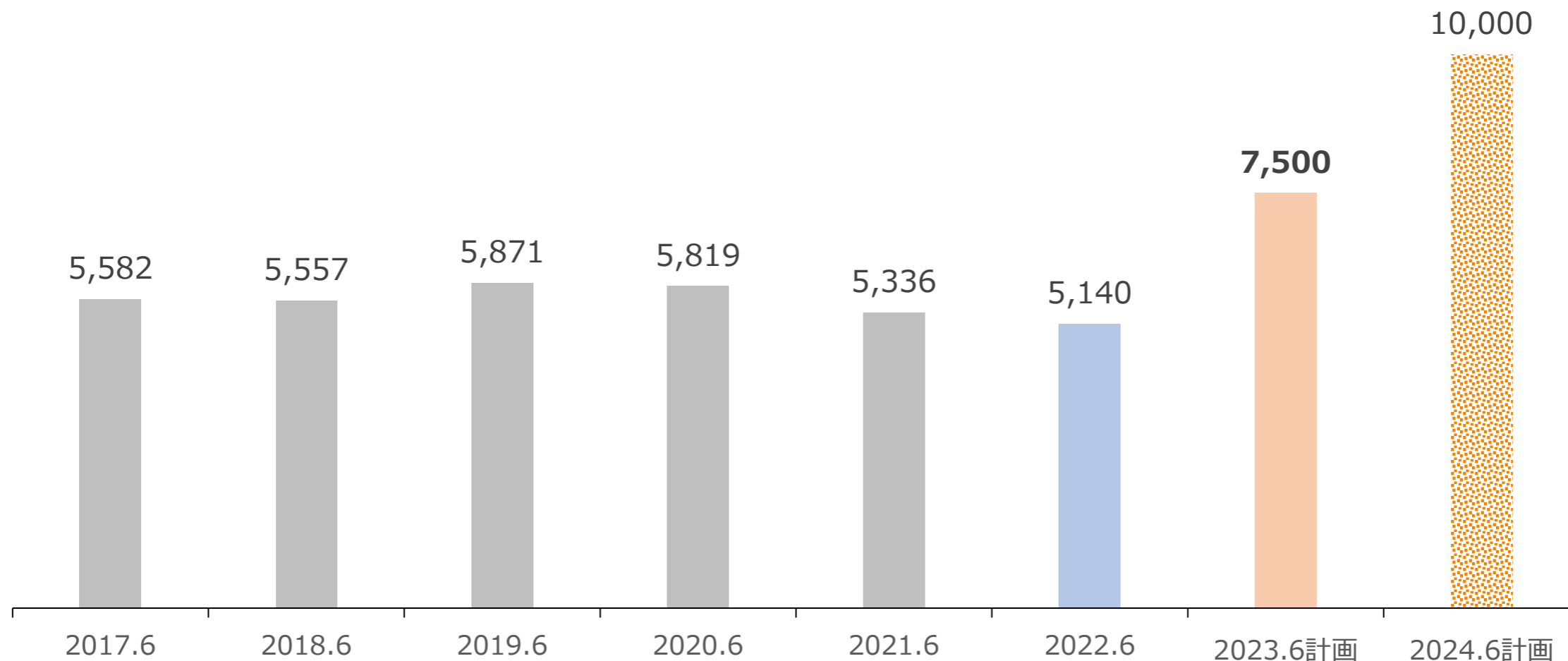
→コンサルティング営業による掘り起し

潜在市場規模 = 44兆円

個人向けリユース②：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

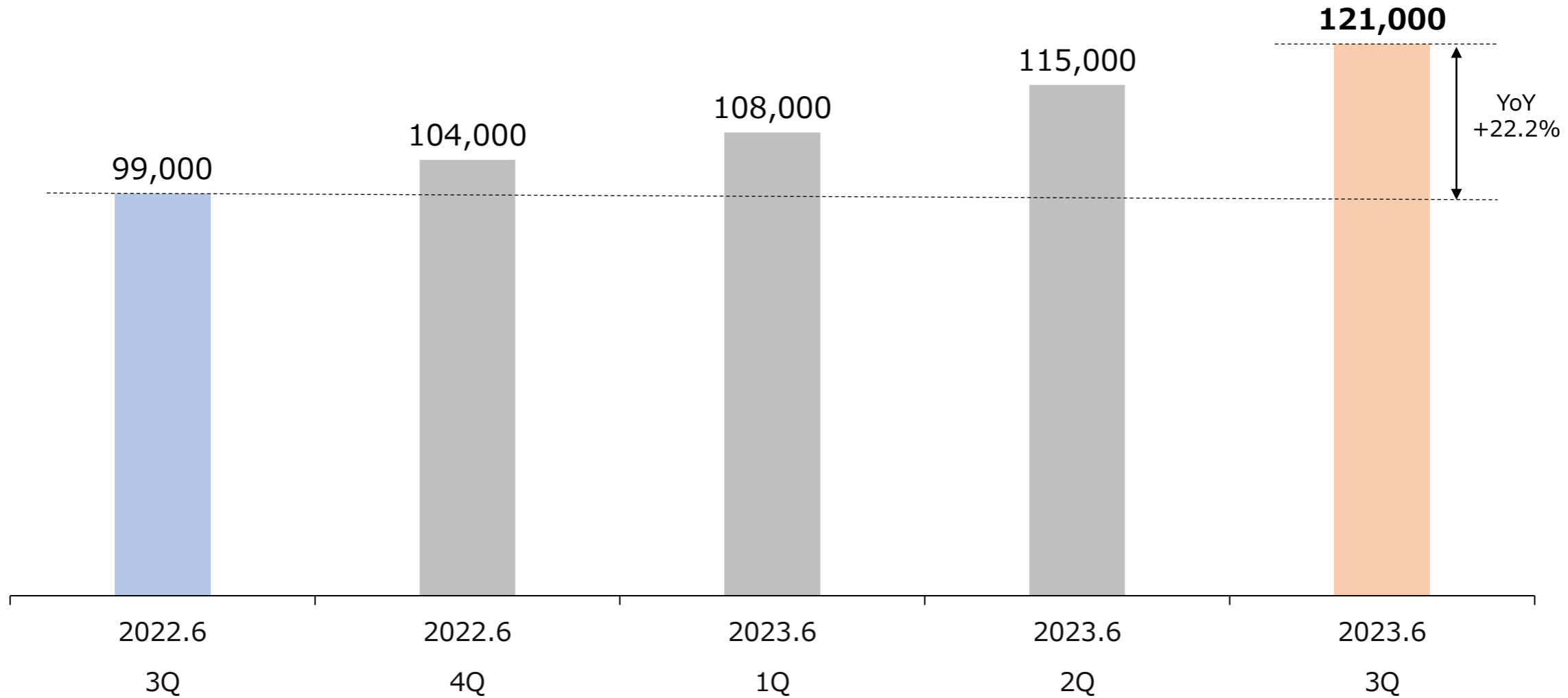
（単位：百万円）



個人向けリユース③：四半期別買取依頼数推移

✓ 2Q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

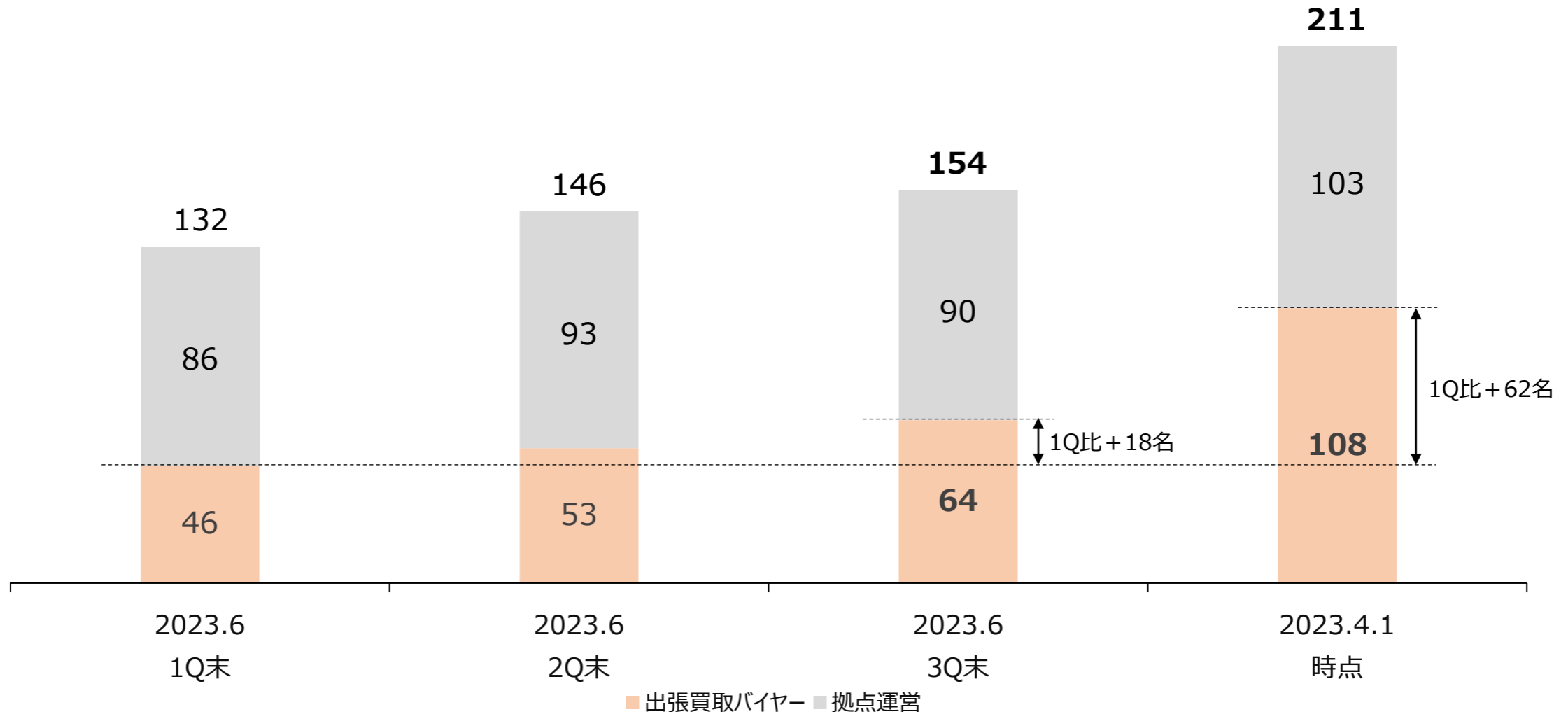
(単位：件)



個人向けリユース④：四半期別社員数推移

- ✓ 総人員数 = 154名（1Q比 + 22名）、出張買取バイヤー = 64名（1Q比 + 18名）
- ✓ 新入社員を加え、4/1時点では108名（1Q比 + 62名）
 - ↳ 旺盛な買取ニーズに対応すべく、当期末までに戦力化予定

(単位：名)

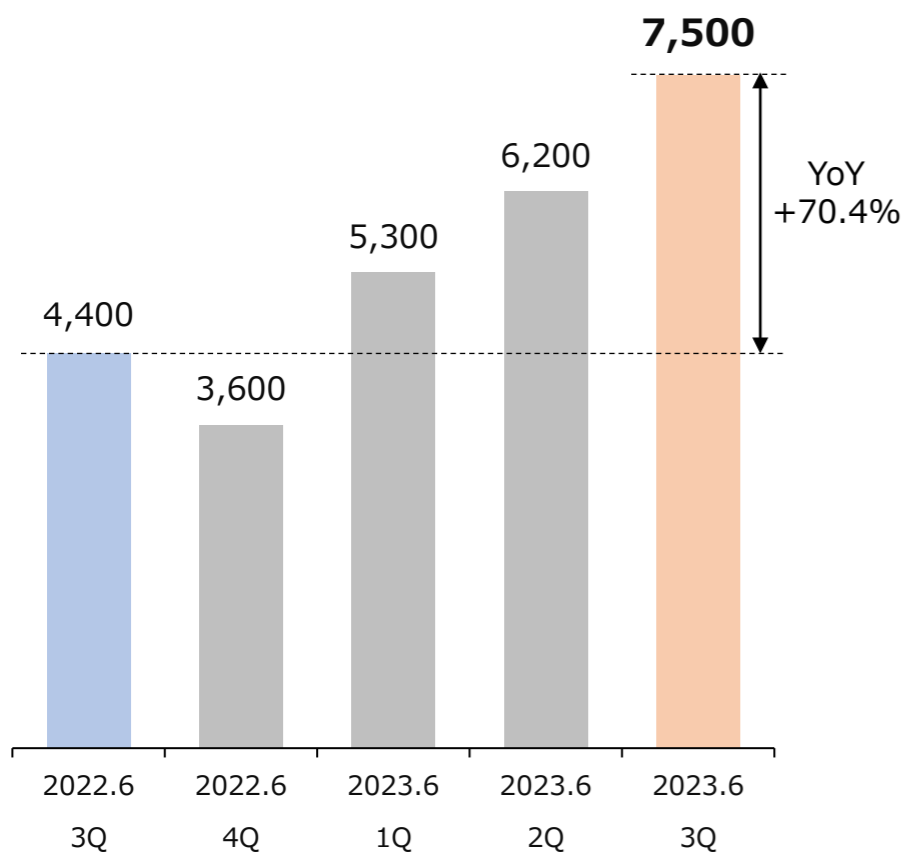


個人向けリユース⑤：四半期別買取件数推移

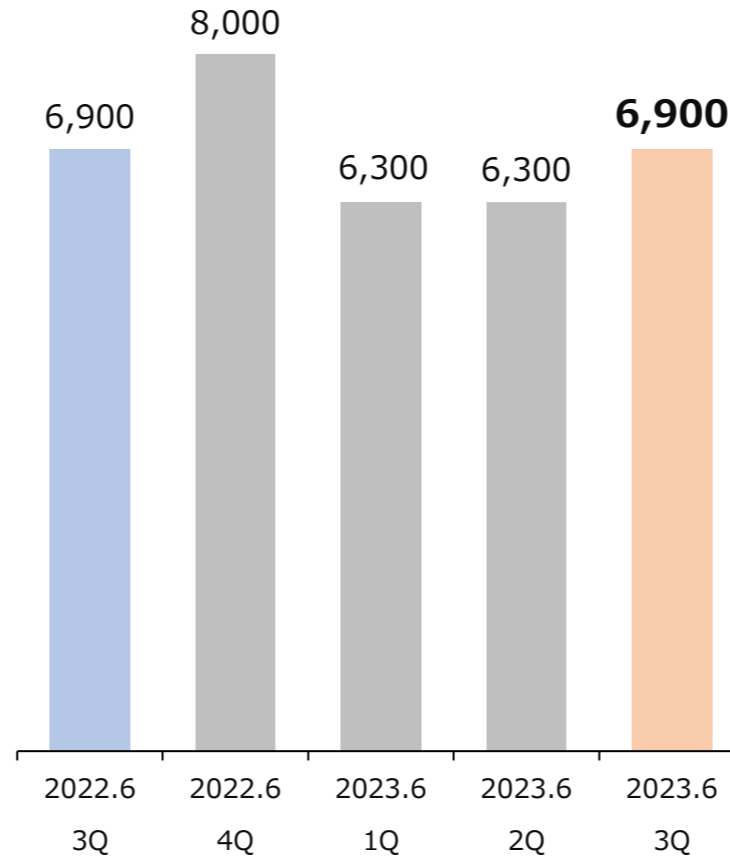
- ✓ 計画どおり、潜在ニーズをターゲットとした高単価案件の出張買取に注力
- ✓ 2Qに引き続き、出張買取件数は過去最高を記録

(単位：件)

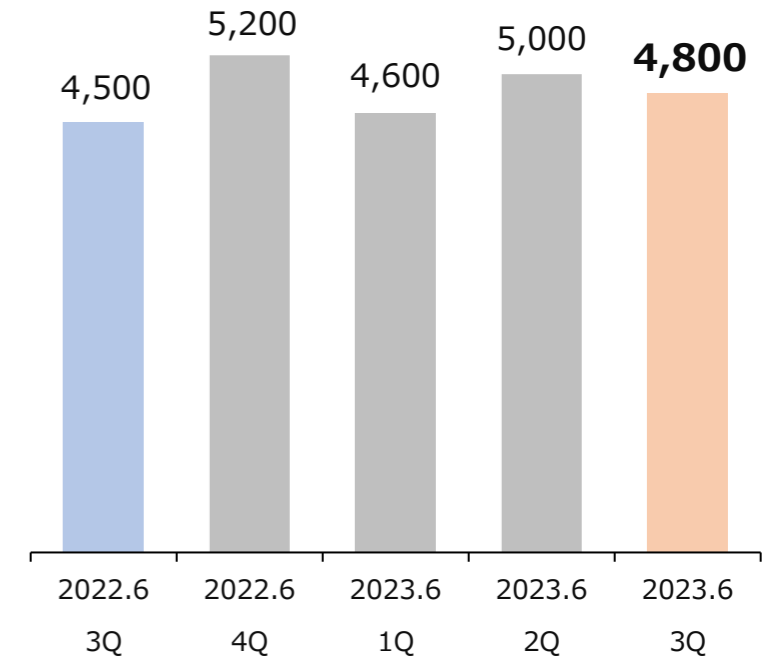
出張買取件数



宅配買取件数



店頭買取件数

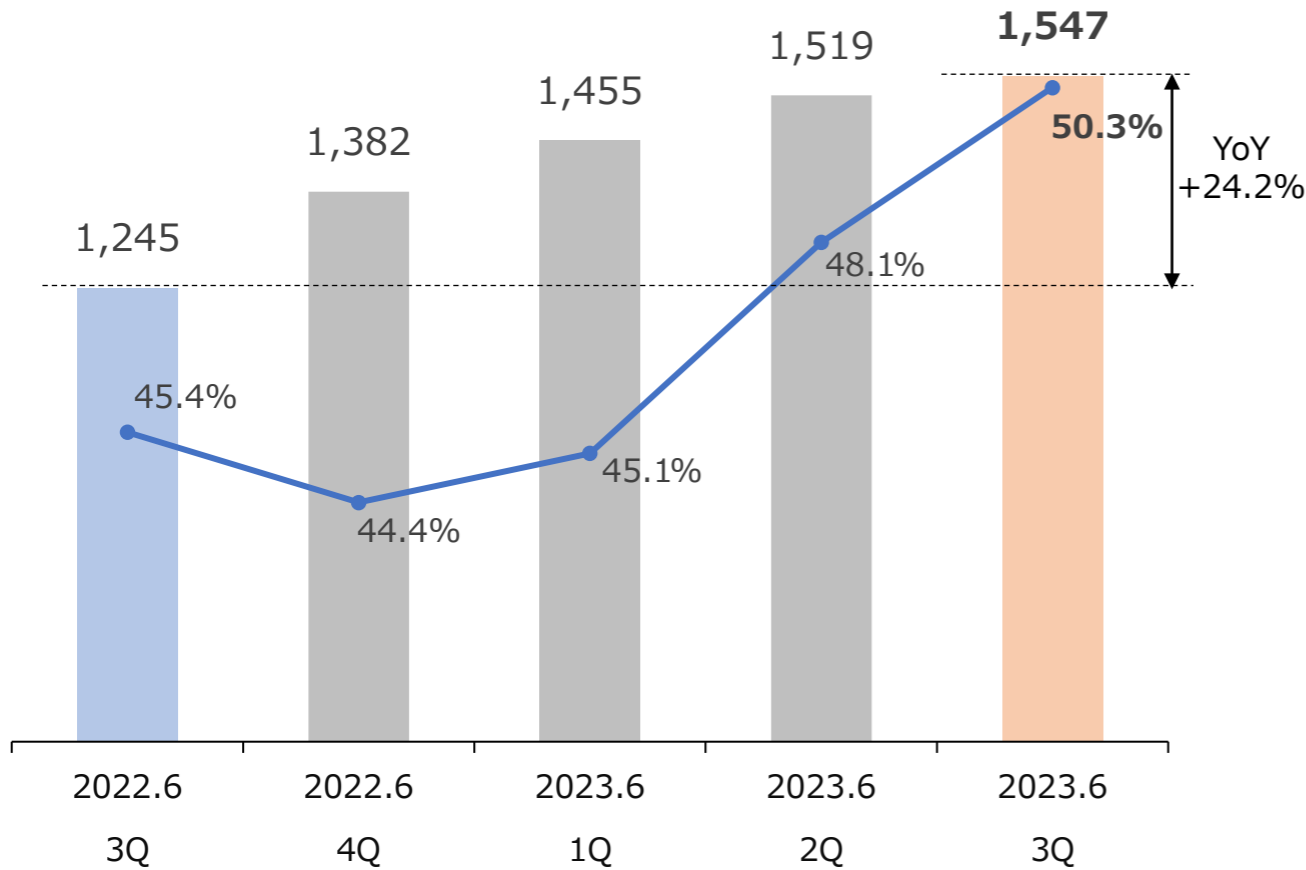


個人向けリユース⑥：四半期別売上高及び在庫状況

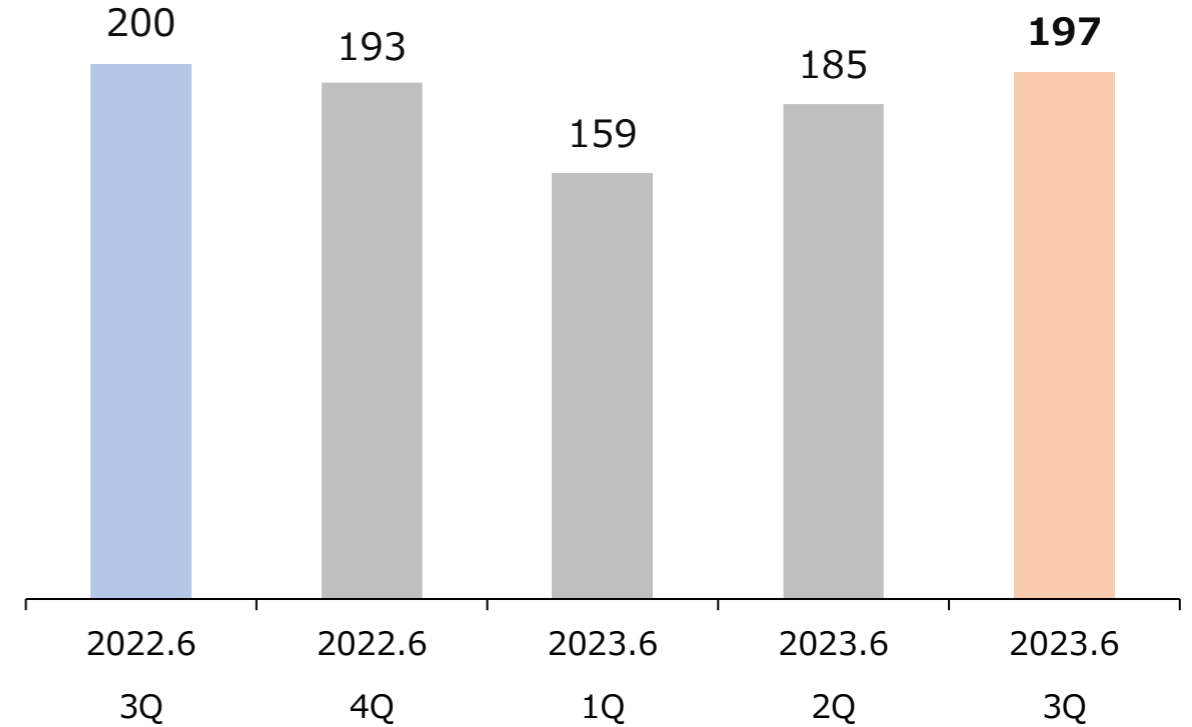
- ✓ 売上高：前年同期比増収。重点戦略の運用本格化に伴い、粗利率は上昇傾向
- ✓ 在庫：販売好調により前年同期比減少も、前四半期比で増加。想定どおりの推移

(単位：百万円)

売上高／粗利率



在庫金額



個人向けリユース⑦：品川リユースセンター五反田TOC店 新設

- ✓ 首都圏の買取能力拡充のため、東京都品川区五反田にリユースセンターを新設
- ✓ 顕在・潜在双方の需要が特に旺盛な、都心部の出張買取をさらに強化
- ✓ 期間限定契約のため、ローコストかつ拡張性が高い柔軟な運用が可能



- ・住所
東京都品川区西五反田7-22-17 TOCビル9階
- ・店舗面積
127.18坪 ※：今後の業容拡大に伴い、拡張予定
- ・開設日
2023年5月18日

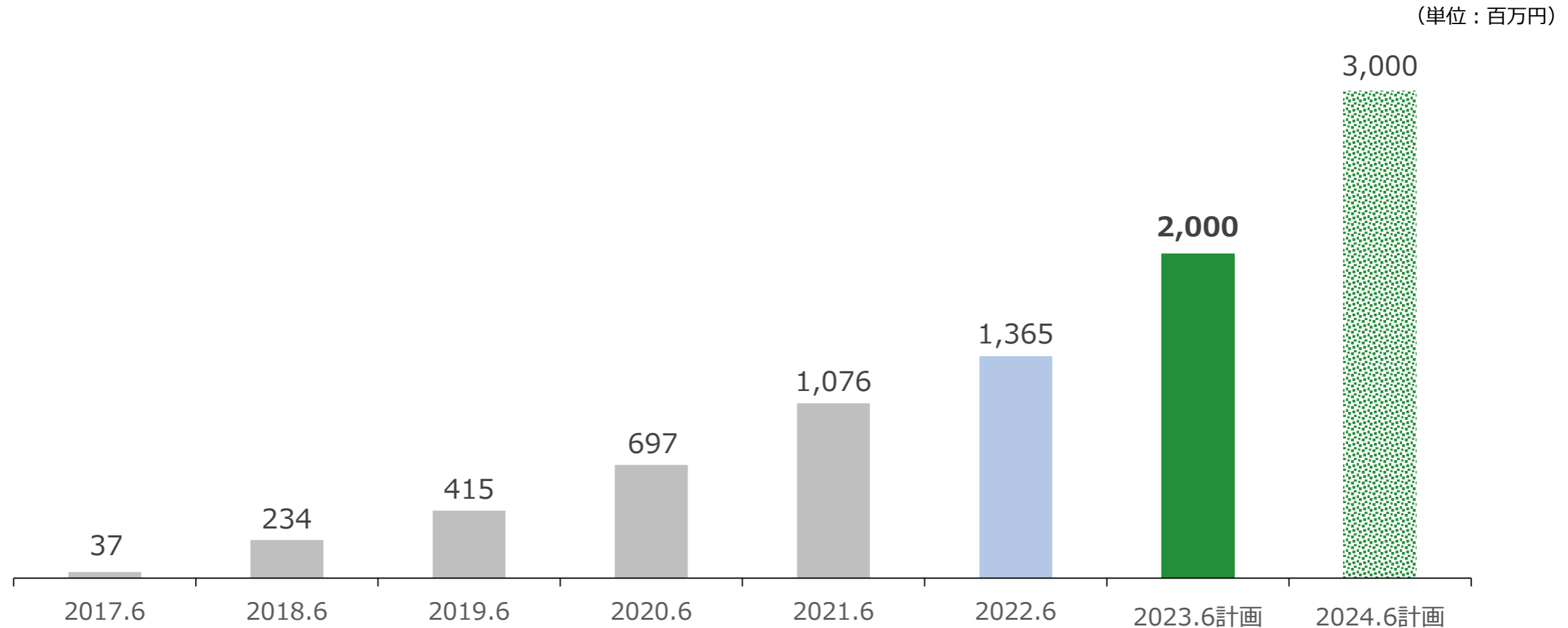


ネット型リユース事業

- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

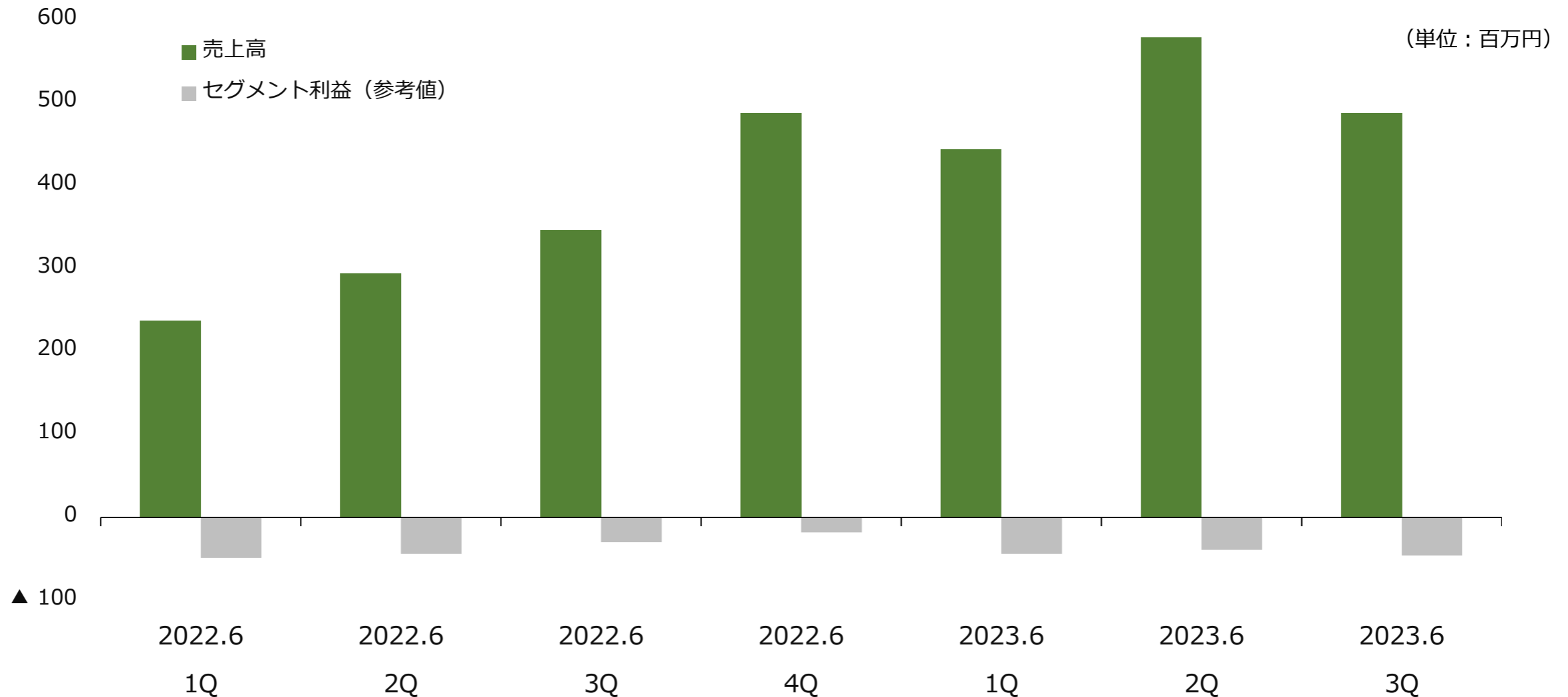
マシナリー（農機具）①：売上高計画（2022年6月期決算資料より）

✓ 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：中期経営計画期間の業績推移

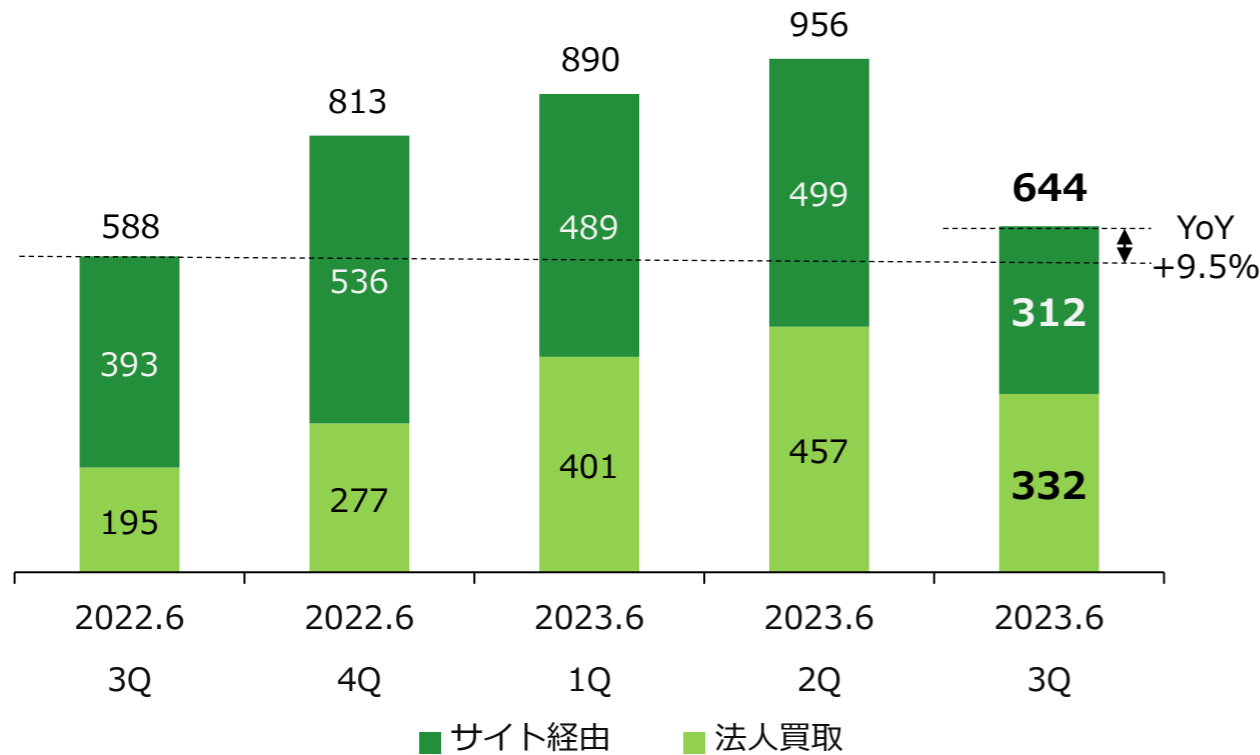
- ✓ 中計期間前半は売上規模の拡大に向けて、積極的な仕入活動を展開
- ✓ 前期1Qより、セグメント利益ベース（参考値）では赤字が継続。当期4Q以降は黒字化見込



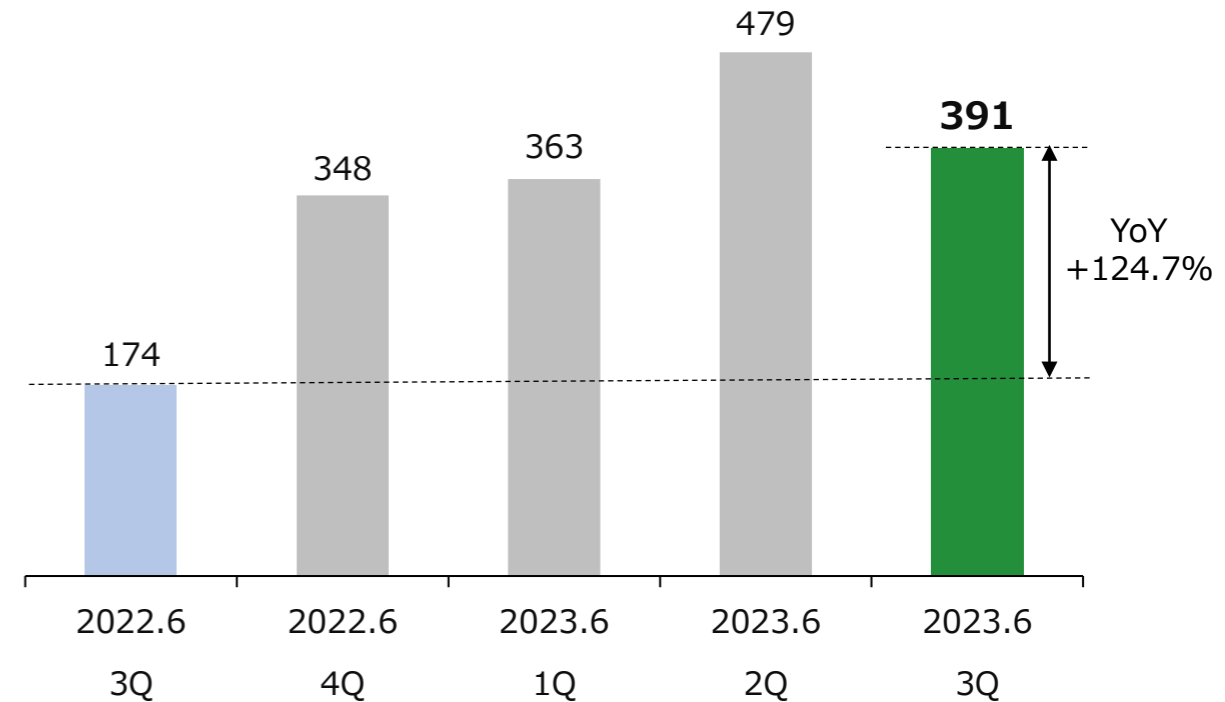
マシナリー（農機具）③：買取件数及び買取金額推移

- ✓ 収益性の向上に向けて、買取査定手法を見直し
- ✓ 1買取案件当たりの買取台数が多い法人からの買取件数が増加したことにより、買取金額は前年同期比増加

買取件数 (単位：件)



買取金額 (単位：百万円)

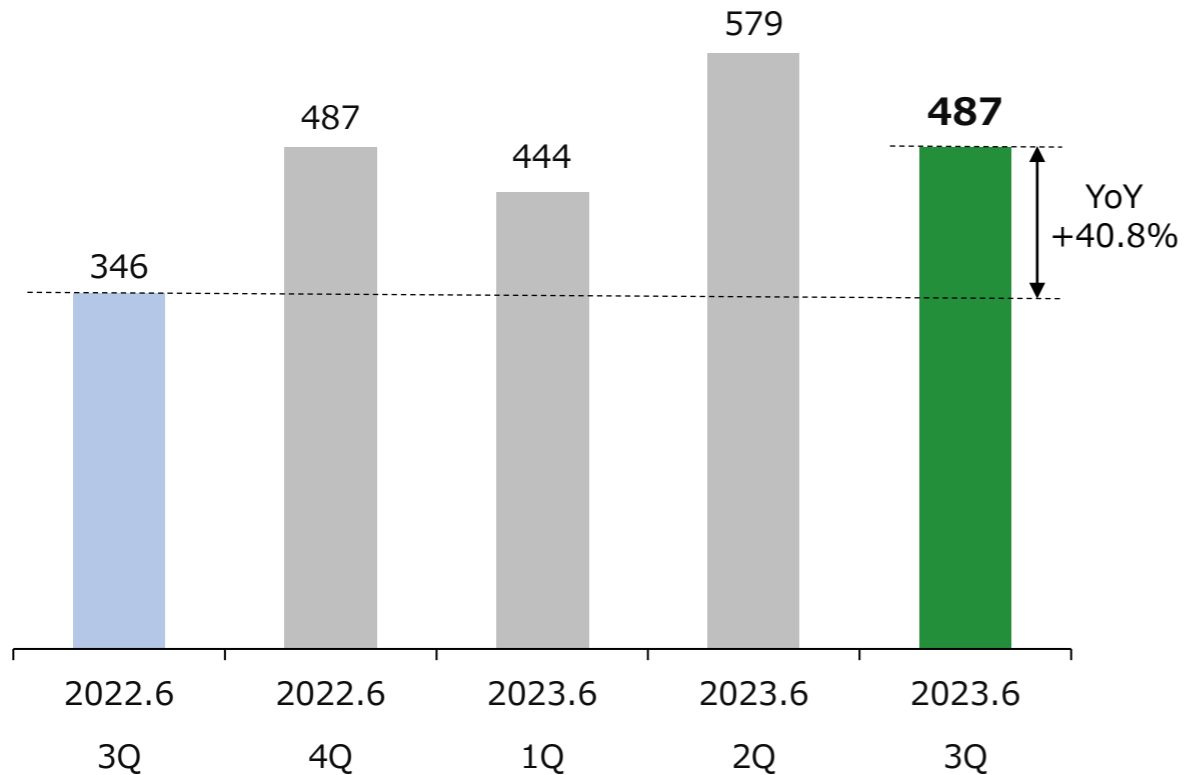


マシナリー（農機具）④：四半期別売上高及び在庫状況

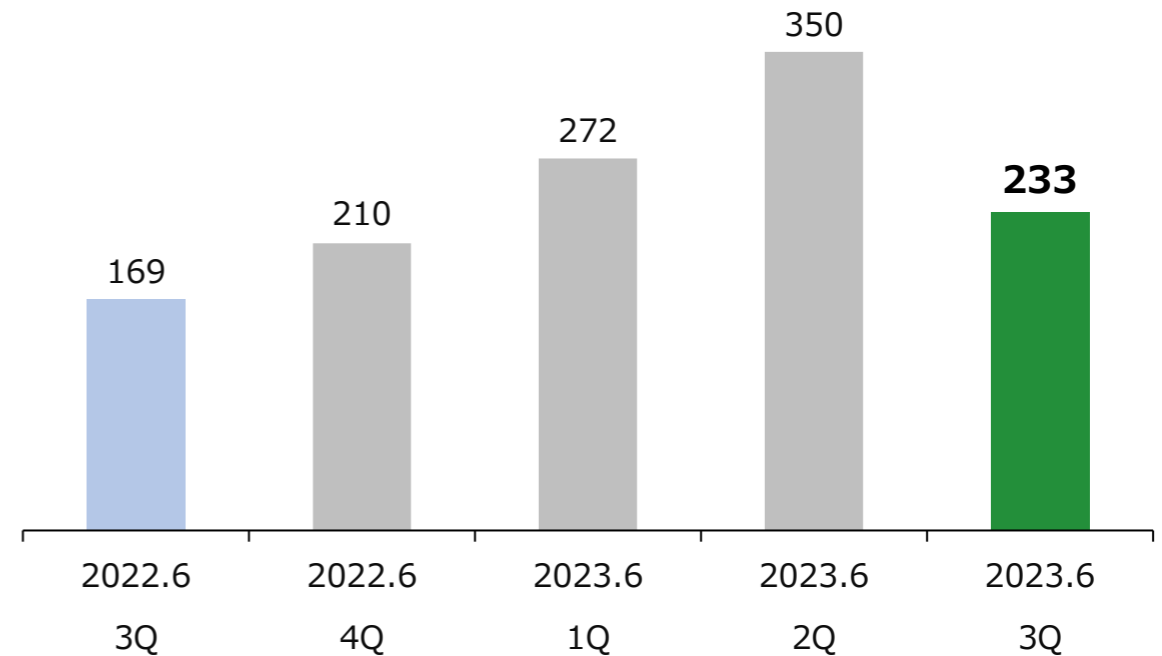
- ✓ 売上高：順調に推移
- ✓ 在庫：利益率適正化に向け、在庫を積極的に流動化。利益ポテンシャルは拡大

(単位：百万円)

売上高



在庫金額





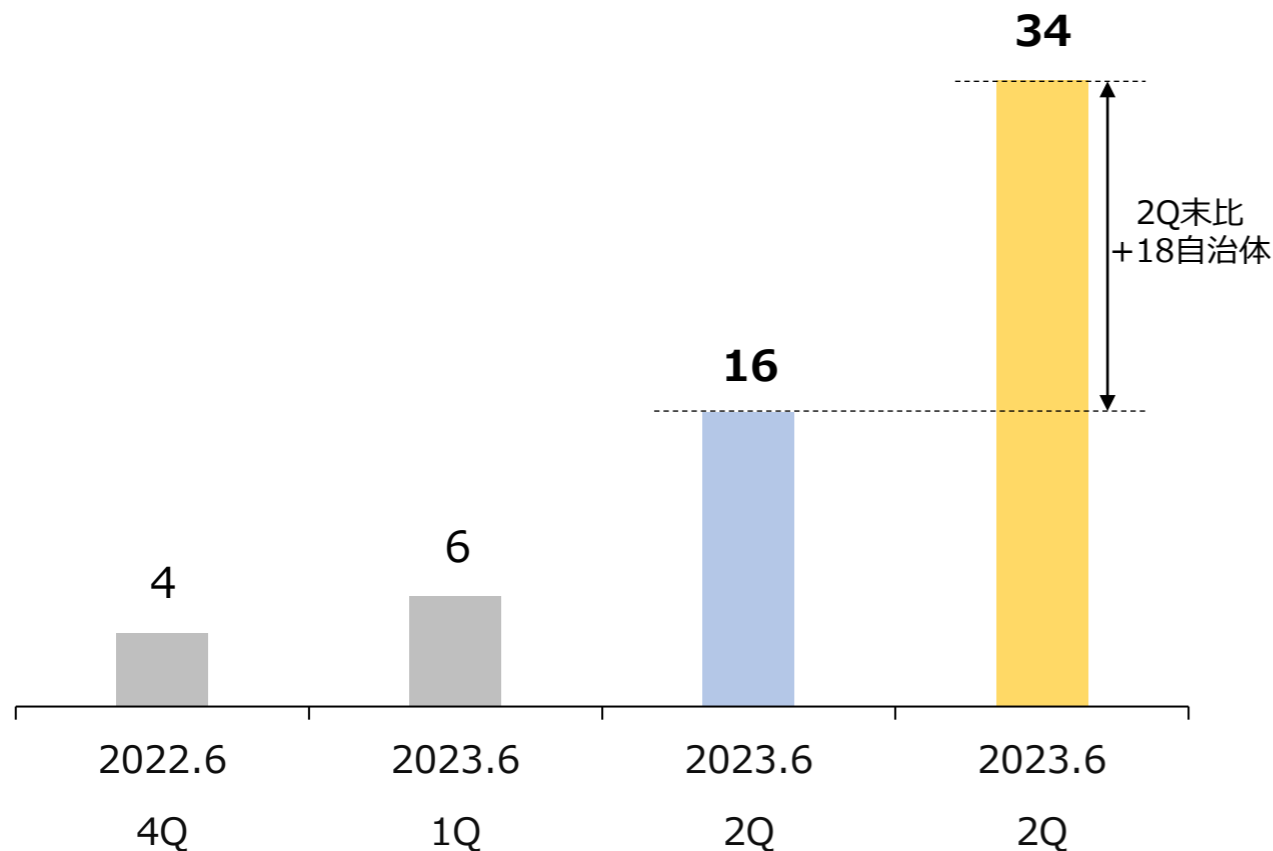
ネット型リユース事業

- 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：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、3Q末時点で34自治体との連携（1Q比+18自治体）
- ✓ 人口カバー率（連携自治体の人口÷日本総人口）は13.4%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



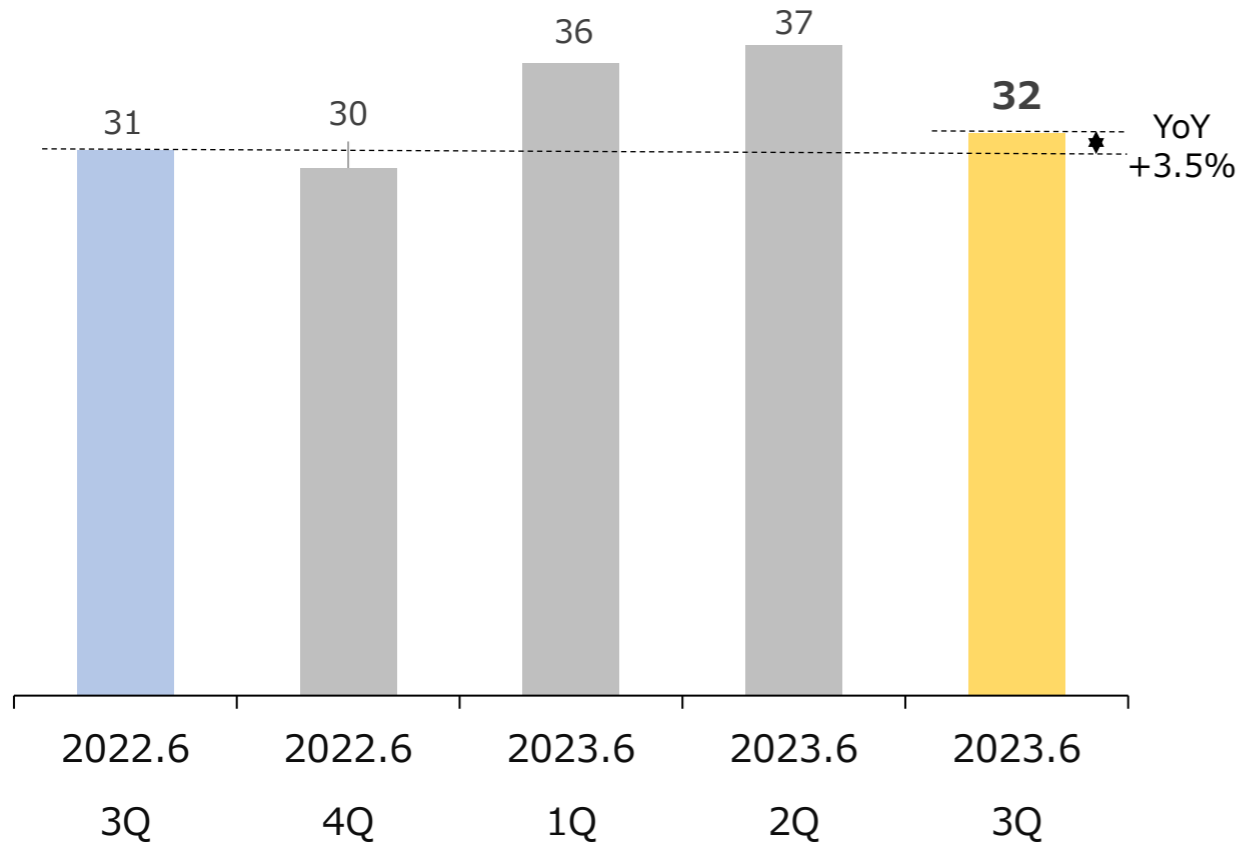
3Q新規連携自治体

- 2023/1
広島県 広島市 / 福岡県 筑後市 / 岡山県 岡山市
大阪府 豊中市
- 2023/2
埼玉県 東松山市 / 埼玉県 比企郡吉見町
埼玉県 鶴ヶ島市 / 徳島県 吉野川市 / 神奈川県 座間市
三重県 桑名市
- 2023/3
神奈川県 横浜市 / 神奈川県 愛甲郡愛川町
静岡県 浜松市 / 大阪府 藤井寺市 / 千葉県 船橋市
大阪府 松原市 / 埼玉県狭山市 / 大阪府茨木市

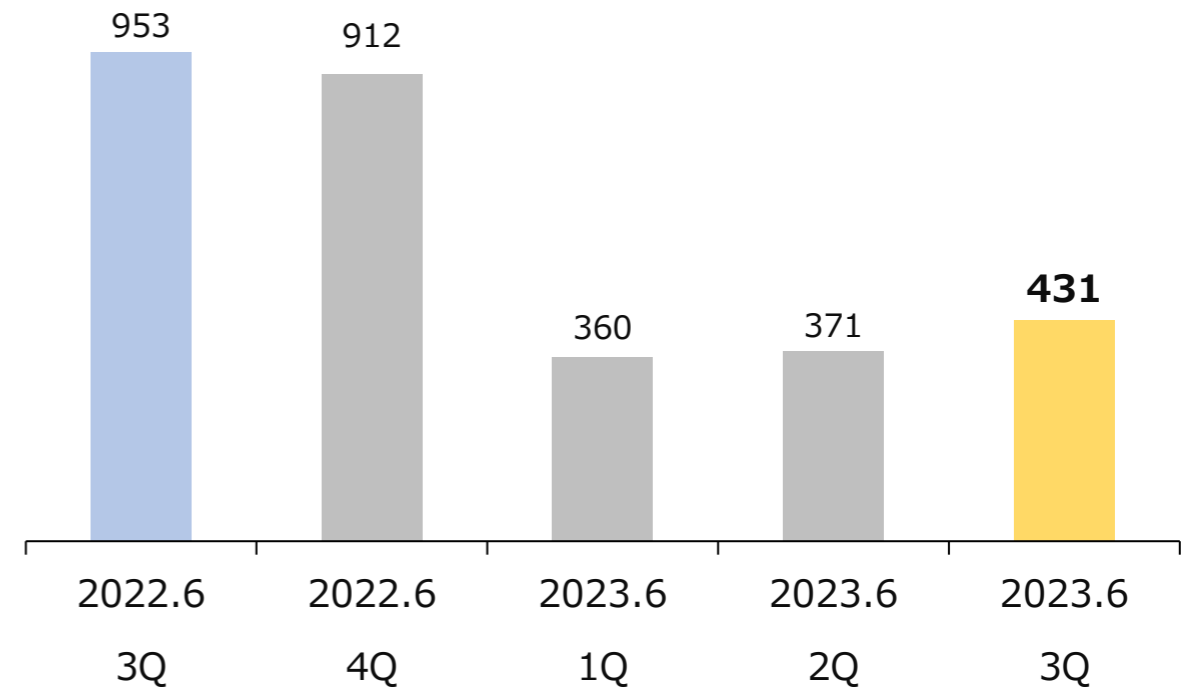
おいくら②：売上高及び加盟店数推移

- ✓ 売上高：月額収入の増加により、前年同期比微増収
- ✓ 加盟店数：加盟店数は拡大傾向

売上高 (単位：百万円)



加盟店数 (単位：店舗)



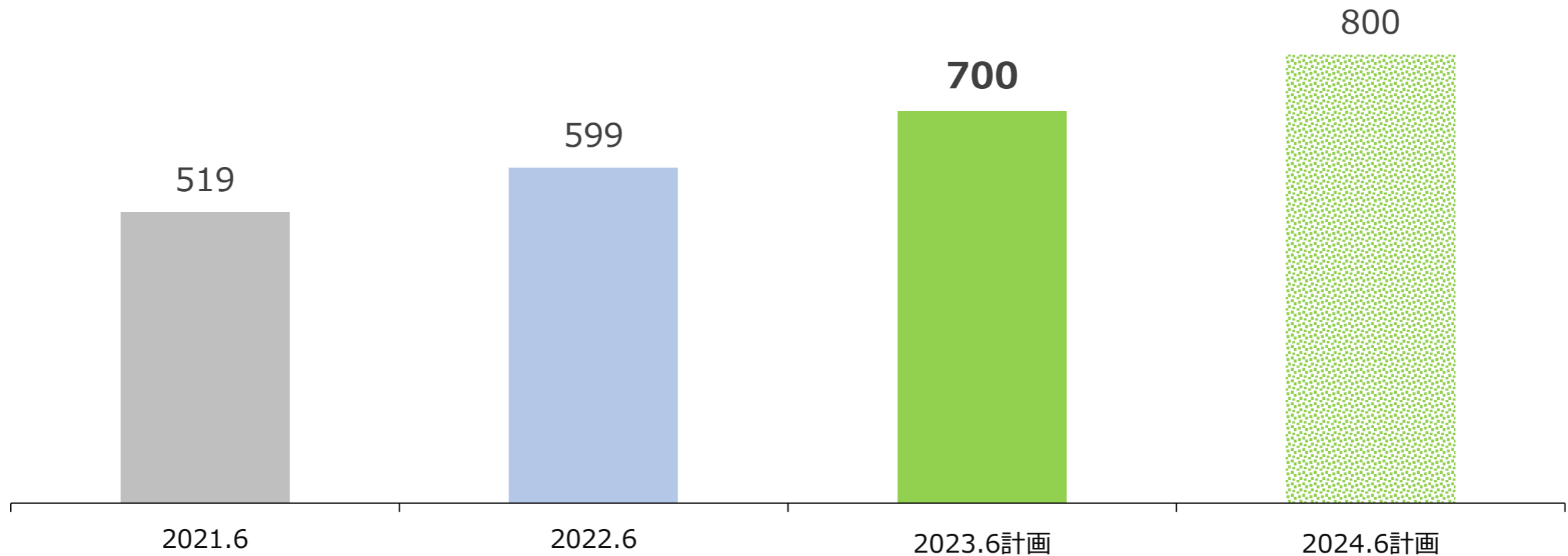


メディア事業

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)

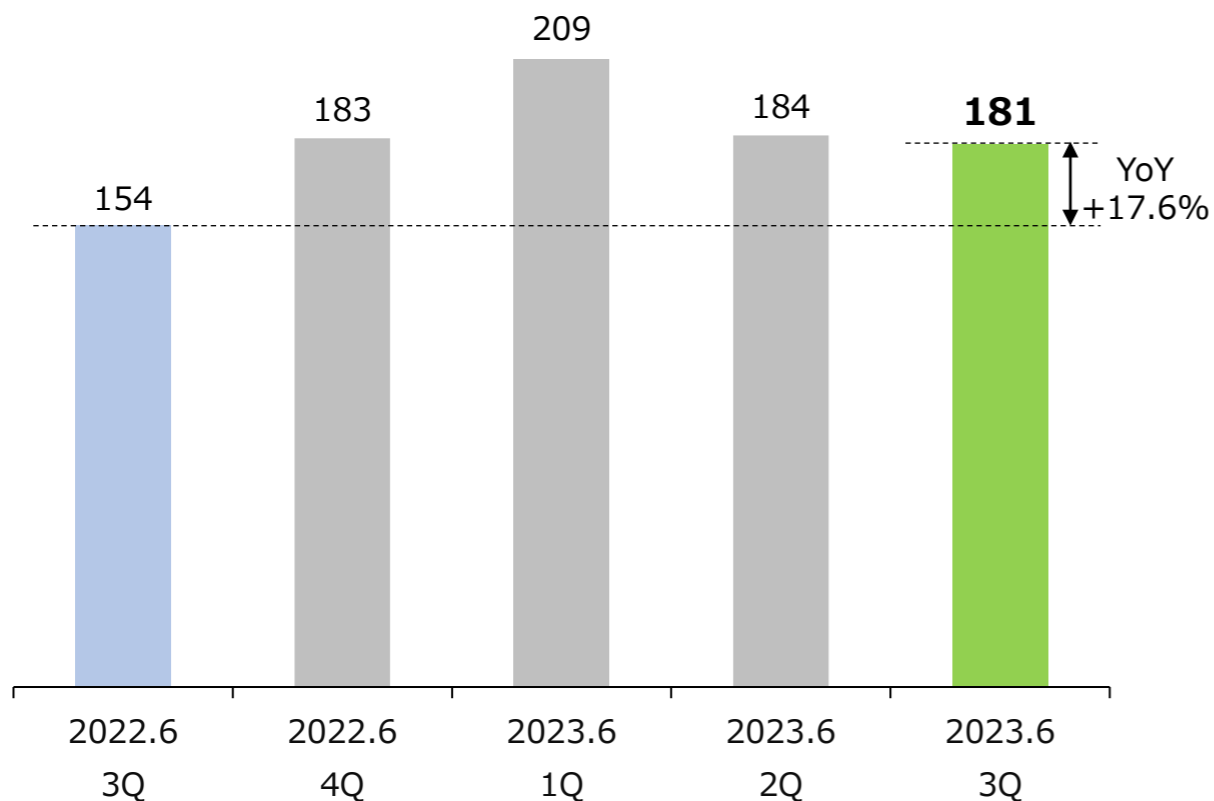


メディア事業②：四半期別業績推移

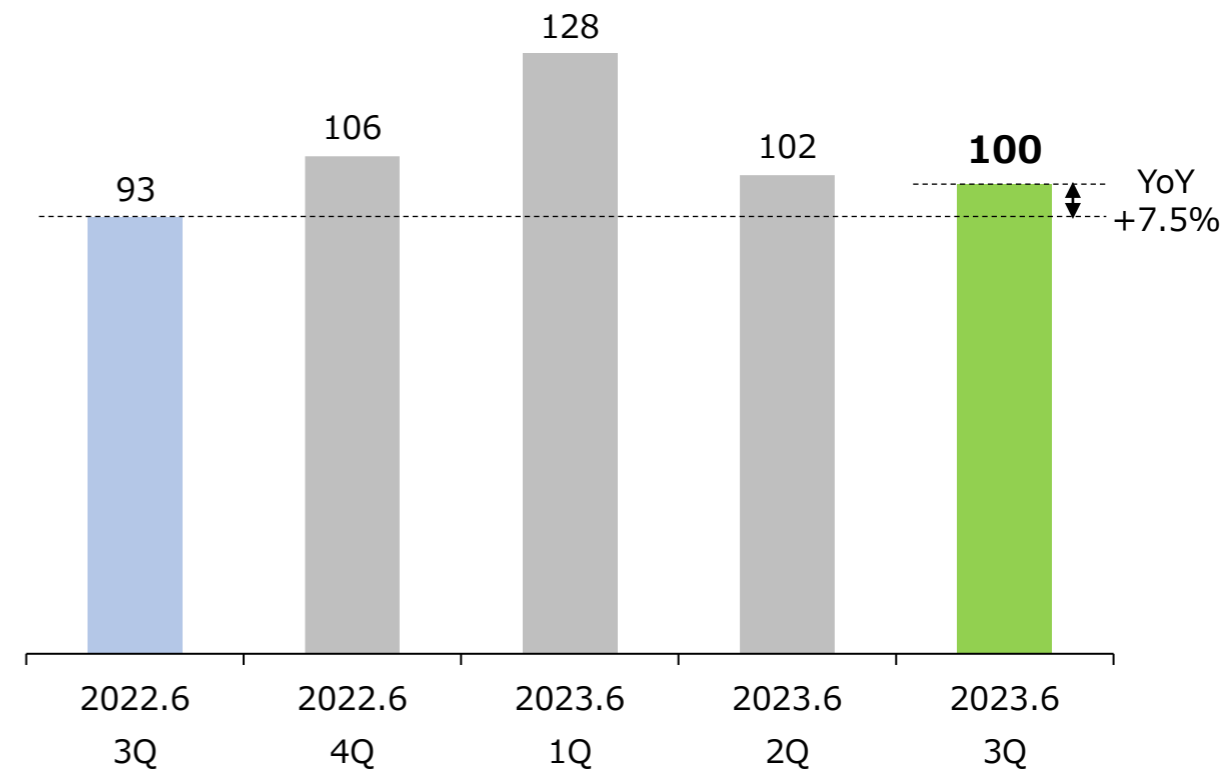
- ✓ 売上高：グループ内外各分野の送客数増加により、前年同期比増収
- ✓ 利益：新たな領域へのトライアルのための費用増により、セグメント利益は小幅増

(単位：百万円)

売上高



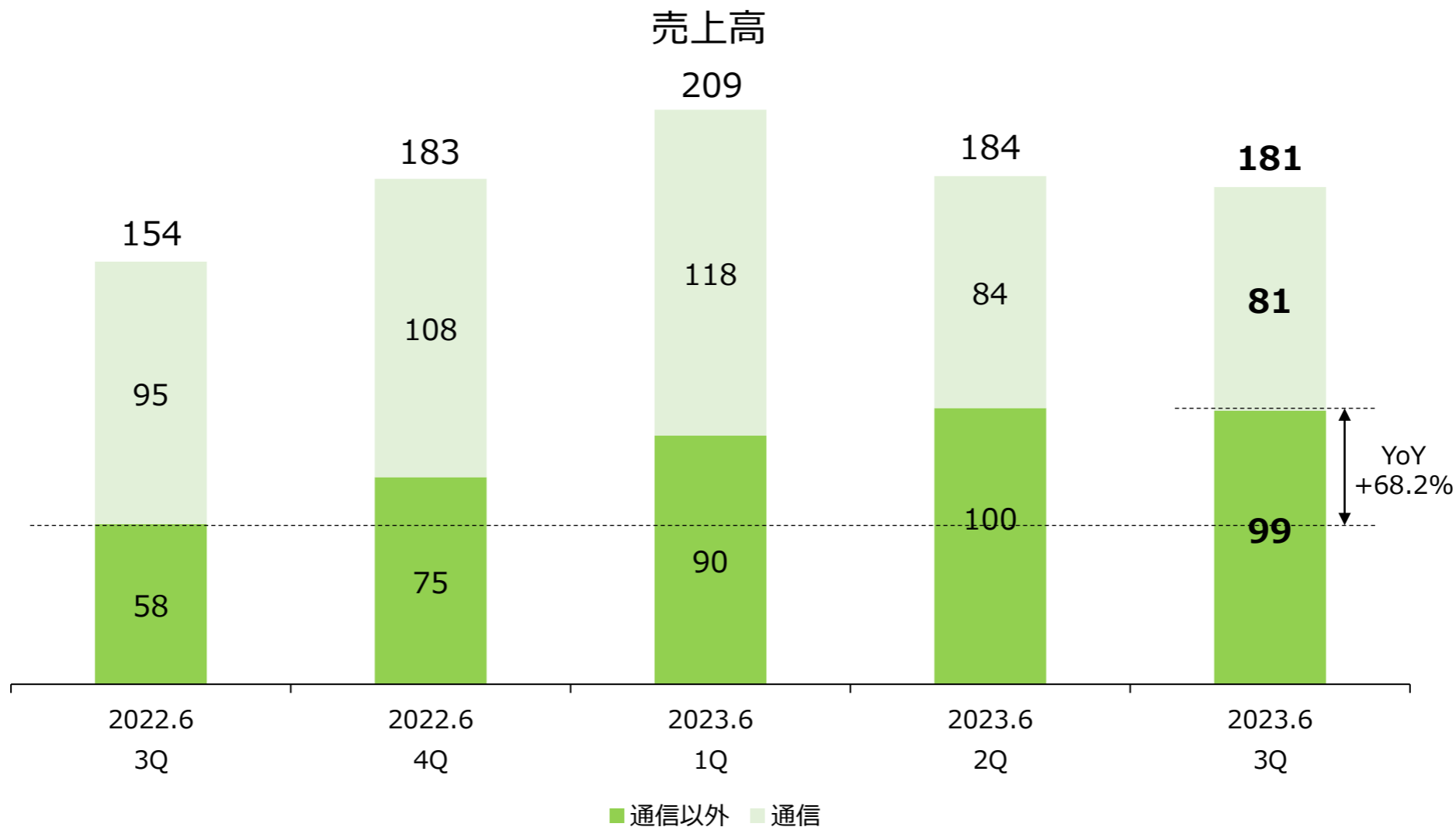
セグメント損益



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)



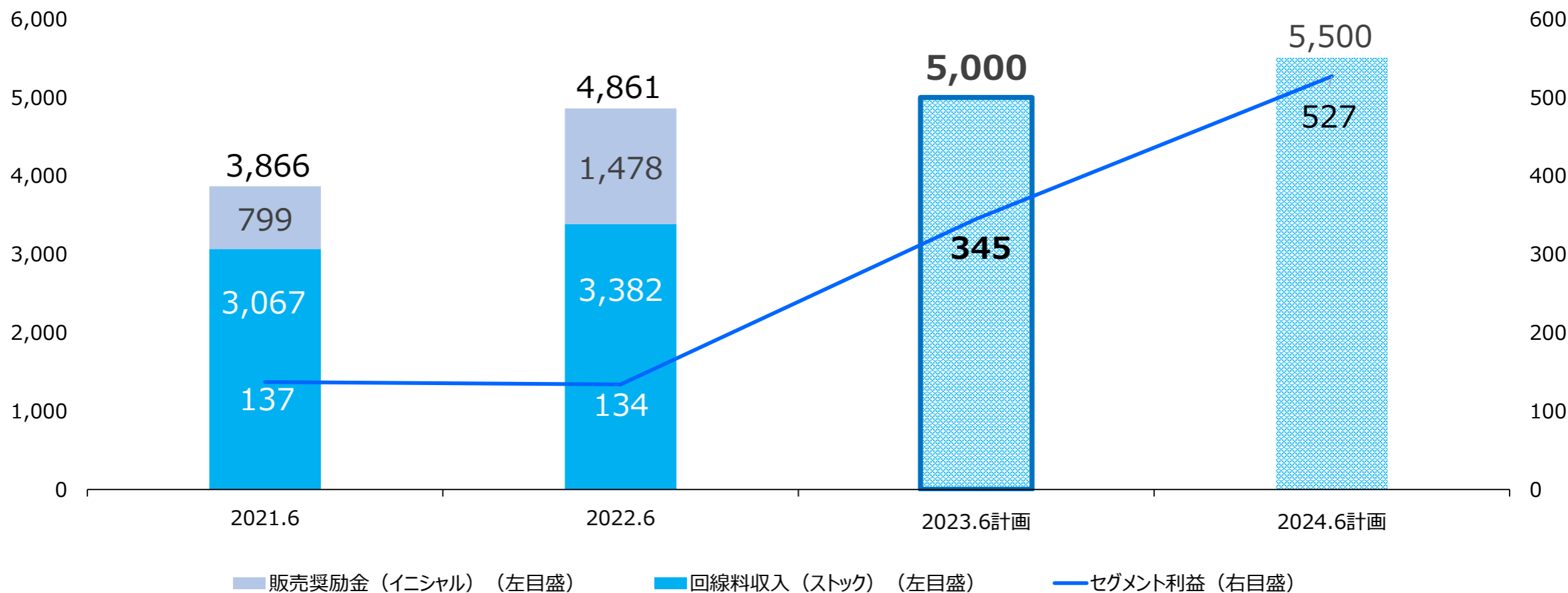


モバイル通信事業

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)

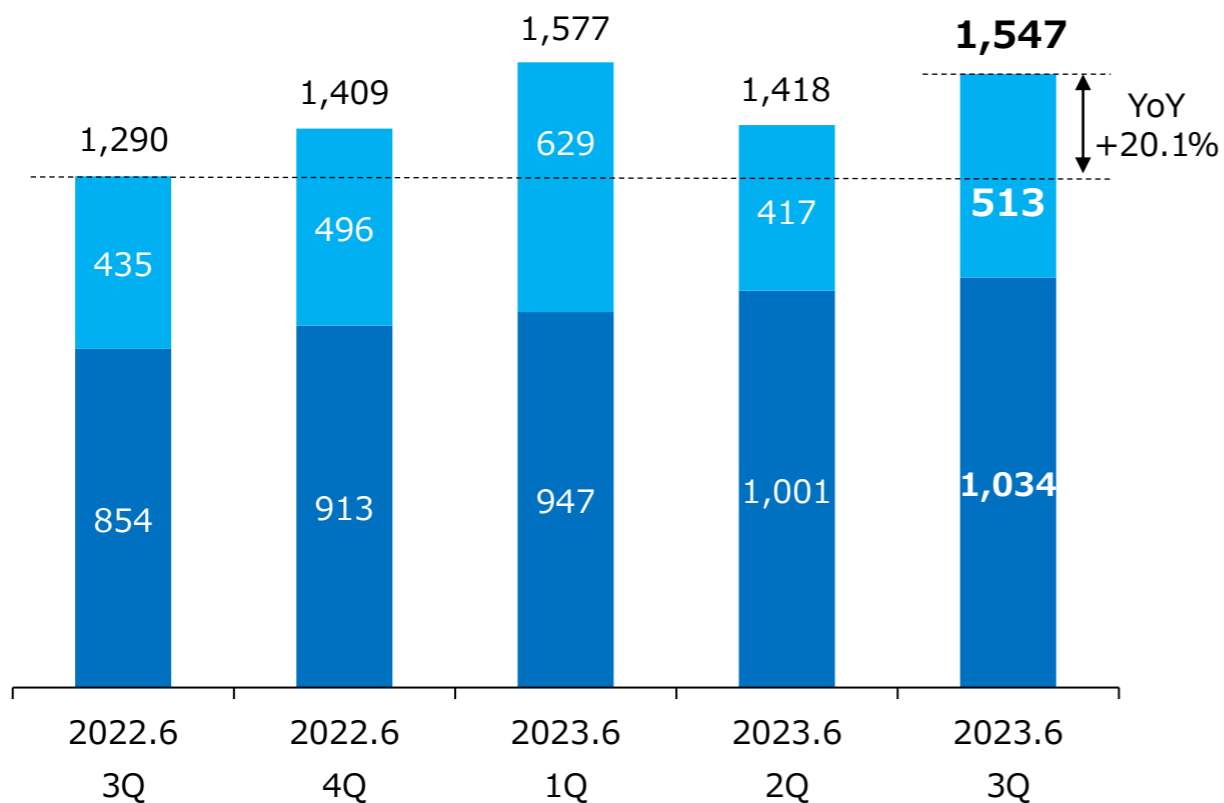


モバイル通信事業②：四半期別業績推移

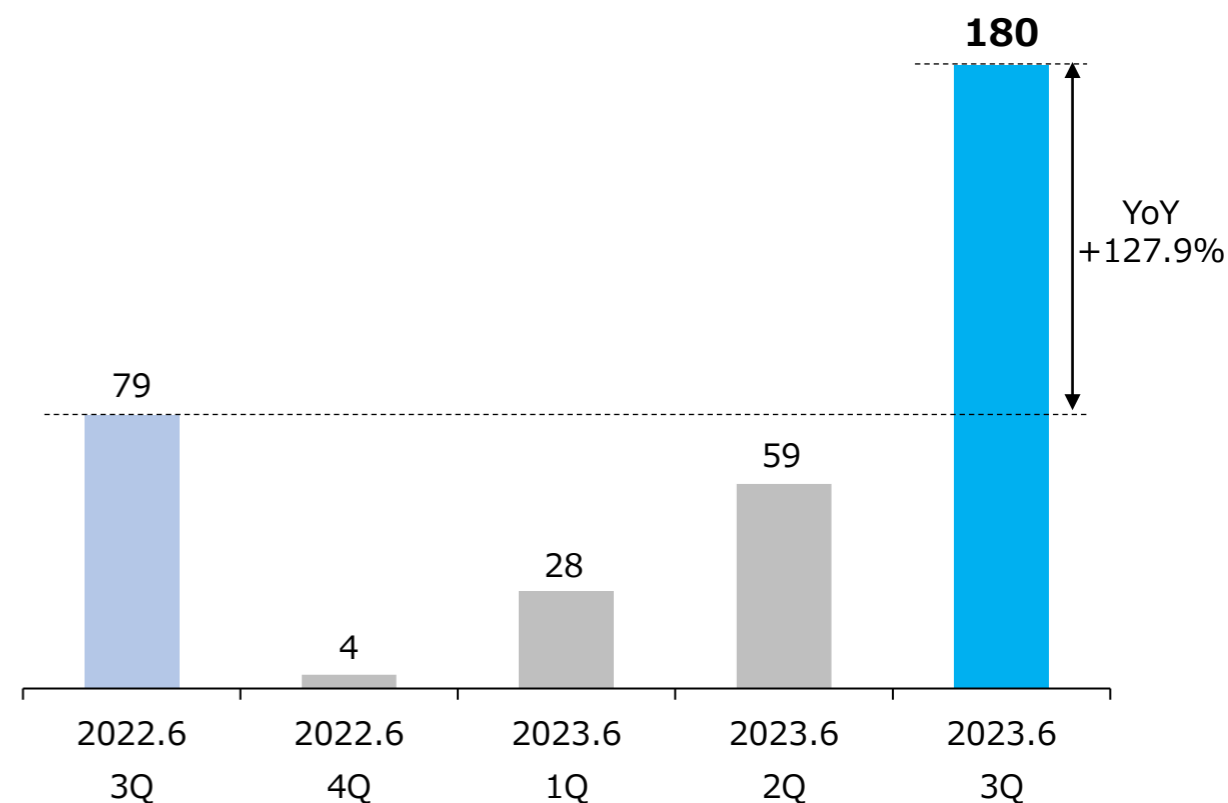
- ✓ 売上高：前年同期比増収。ストック収入が安定的に推移
- ✓ 利益：当期に寄与する収益を意識したプラン展開により、大幅増益

(単位：百万円)

売上高



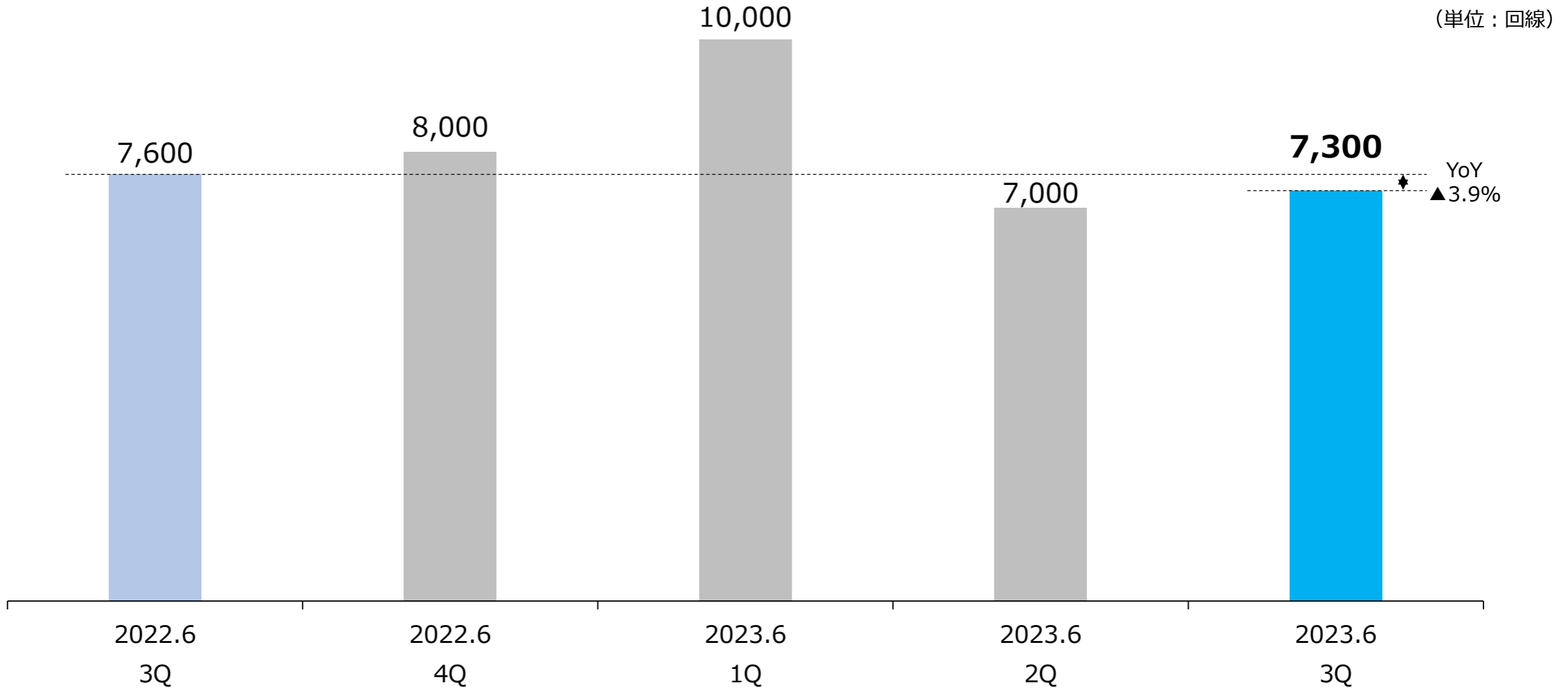
セグメント損益



■ 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③：新規回線獲得数推移

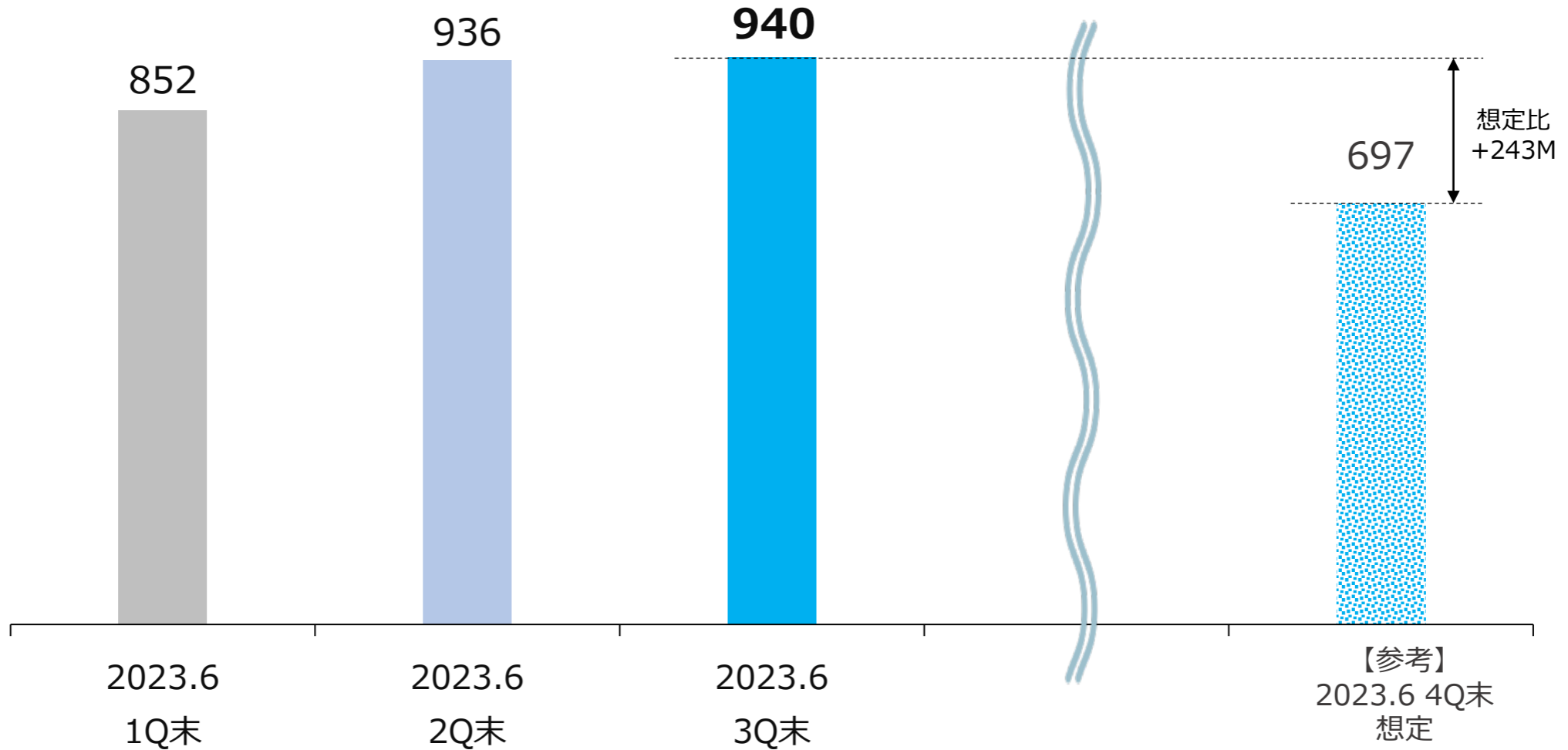
✓ 3Qにおいては他社からの送客が減少し、新規回線獲得数は前年同期比▲3.9%



モバイル通信事業④：将来収益推移

- ✓ 2Q段階で将来収益が当初想定を大幅に上回る推移となったことから、3Qにおいては、当期に寄与する収益を意識したプランを展開

(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)



カシモ WiMAX powered by UQ WiMAX

MENU

最短即日発送 / 今すぐ申し込む!

WiMAX+5Gがギガ放題で
月額 1,280円(税抜)~
(月額税込1,408円)

さらに 契約解除料 0円

今すぐ申し込む!

カシモWiMAX アンバサダー 磯山さやか

カシモの5Gとは | 料金プラン | 端末 | 保証・オプション | エリア | ご利用の流れ | よくあるご質問 | お申し込み

3

2023年6月期 見通し

2023年6月期 業績予想

- ✓ 現段階においては、当初計画と変更なし
- ✓ 第4四半期における特別利益の発生内容が確定後、必要に応じて修正を行う可能性あり

(単位：百万円)

	2022年6月期 通期	2023年6月期 通期
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
	社外取締役	谷井 等
	常勤監査役	山崎 眞樹
	監査役	伊藤 英佑
	監査役	大井 哲也
		寺田倉庫株式会社 代表取締役社長CEO
		シナジーマーケティング株式会社 取締役会長
		公認会計士 伊藤英祐会計事務所 所長
		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	628名(アルバイトスタッフ含む) ※2023年4月現在	
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
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、東京都品川区※2023年5月18日 OPEN
- MEMO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.

※2023年5月に『京橋ブランチ』を閉鎖、本社を増床し集約いたしました。

「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



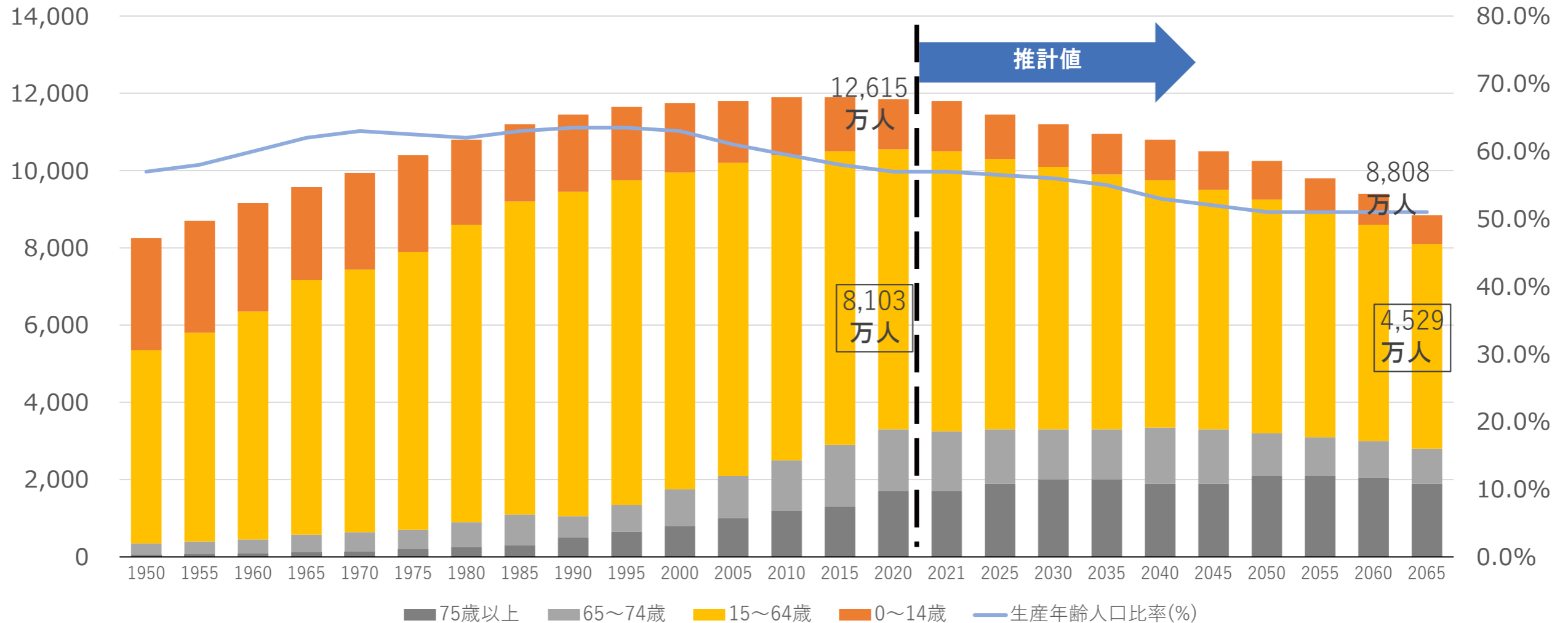
当社グループの各事業を通じて2015年9月に国際連合が採択した「持続可能な開発目標（SDGs）」の達成に貢献していきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



当社の市場認識：人口減少と高齢化

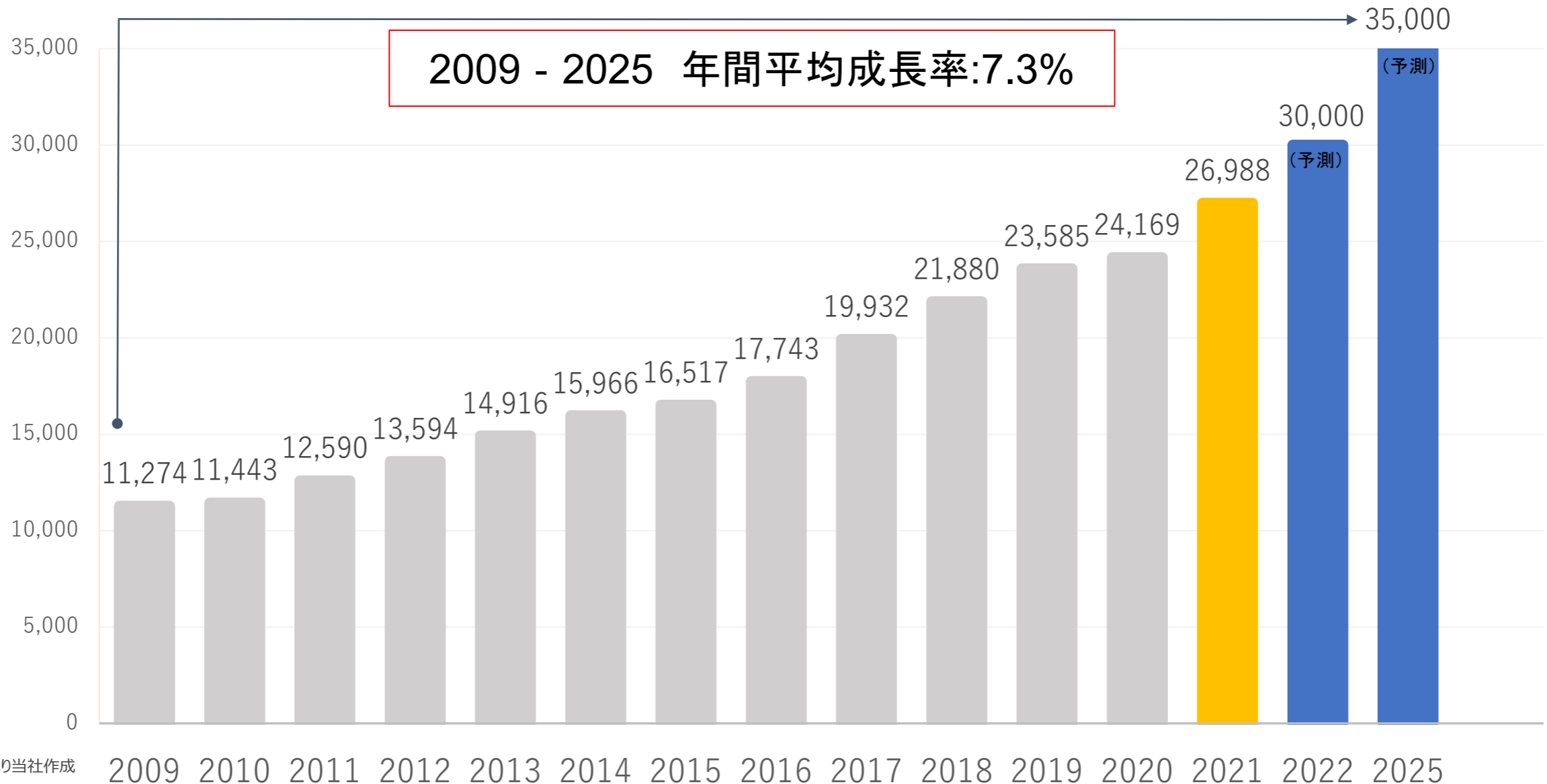
2065年の日本の総人口は8,808万人と2020年比▲30.2%に
 生産年齢人口（15～64歳）は4,529万人と2020年比▲44.1%に



出所：内閣府「令和4年版高齢社会白書」より当社作成

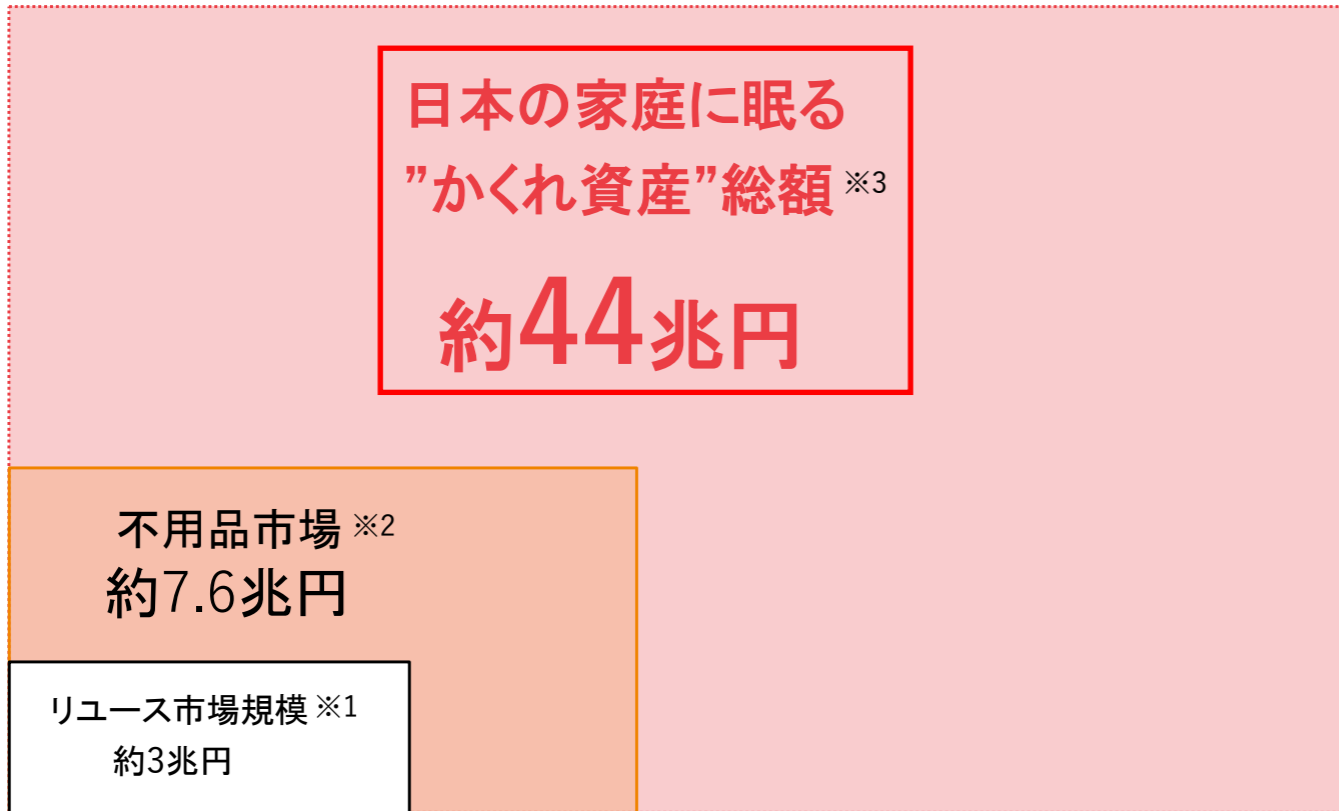
リユース市場は順調に拡大。2025年には3.5兆円もの市場が顕在化する見込み

(単位：億円)

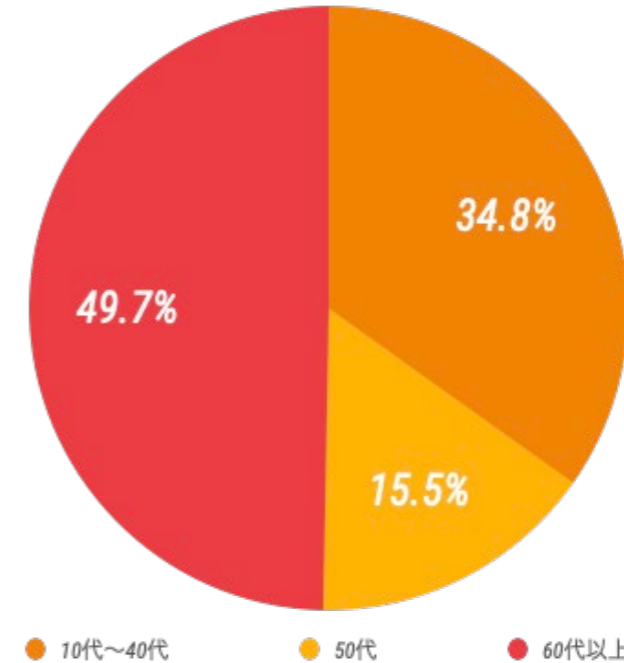


当社の市場認識：潜在リユース市場

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



かくれ資産
性別世代別構成比



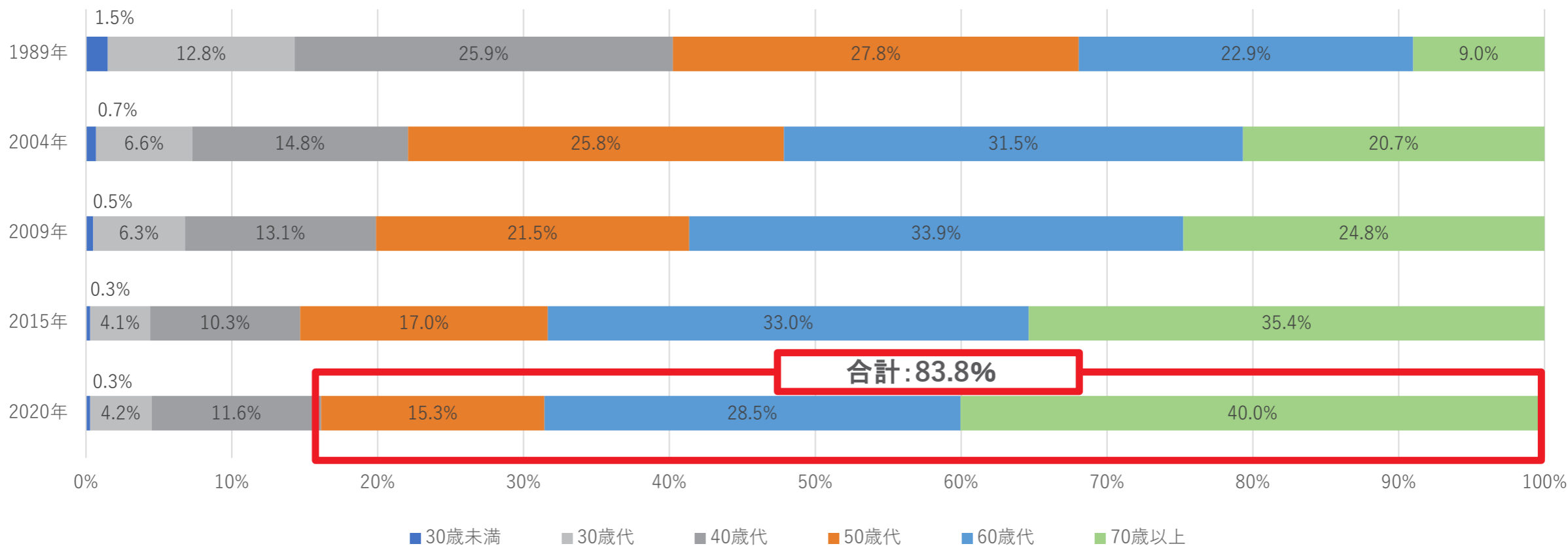
※：みんなのかくれ資産調査委員会プレスリリース（2021年12月）
及び総務省統計局人口推計（2021年8月現在）を元に当社作成

※1：リサイクル通信 2022年度推計
※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）

当社の市場認識：個人金融資産の世代別保有状況

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

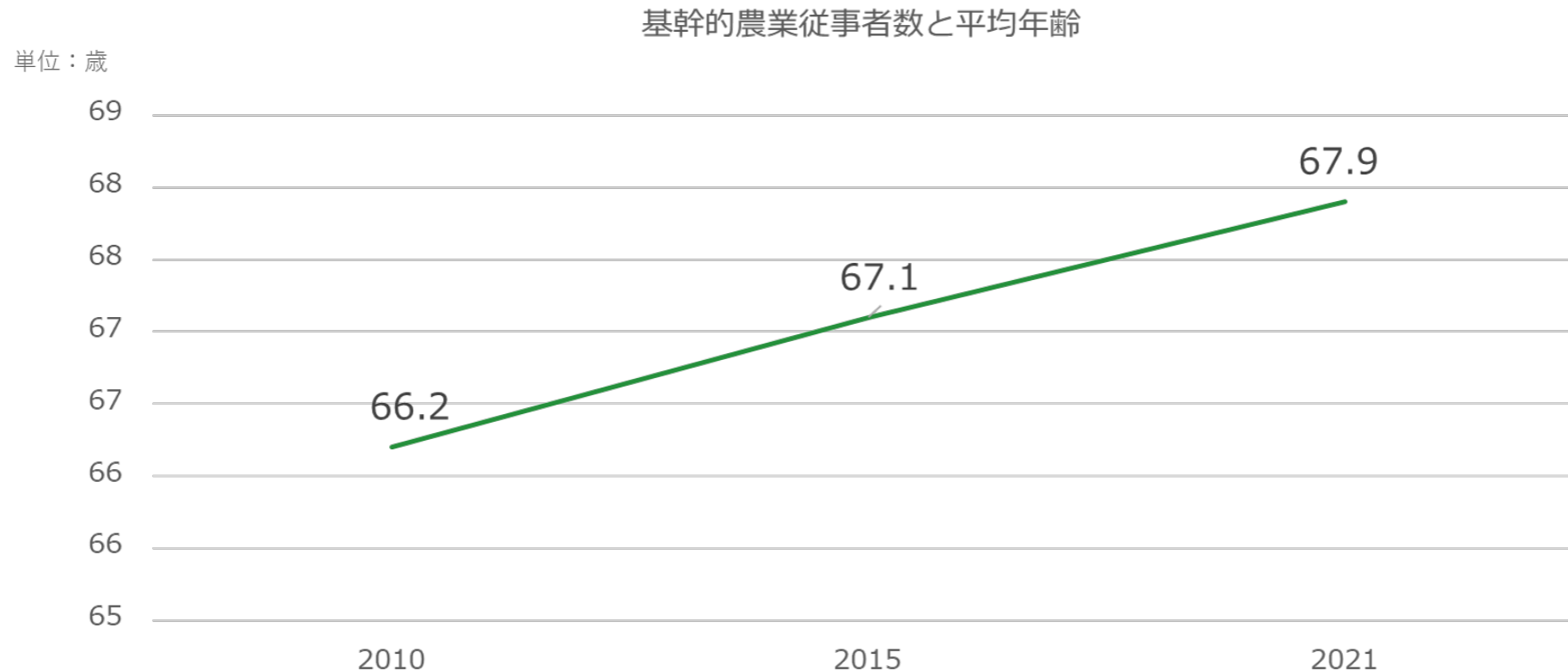
年代別金融資産残高の分布の推移



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。離農にともない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

全国対応の総合ネット買取サービス「高く売れるドットコム」を運営



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/>

商材別にカテゴライズされた専門サイトを運営することで、多様な買取ニーズに対応

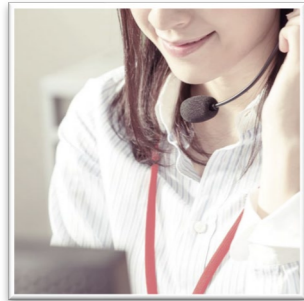


中古品の買取販売を『C to B to C』をベースに展開
マーケティング、コールセンター、物流センター、基幹システムを内製化



※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

✓ コンタクトセンターによる事前受付



買取価格や買取方法等をご提案
安心のリユース体験を提供

✓ 全国に展開するリユースセンター



札幌、仙台、茨城、埼玉、東京（江東区、品川区）、
西東京、千葉、横浜、名古屋、大阪、神戸、鳥取、
福岡の14の地区にリユースセンターを展開

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

✓ 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

✓ 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と、独自の育成
プログラム

創業以来蓄積してきたデータやノウハウをはじめ、
ビジネスプロセス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。
オペレーション基盤整備によるサービスレベルの標準化。

✓ 事業運営に最適化されたIT基盤



ビジネスプロセスを一気通貫で支え、
その変化にも柔軟に対応する
自社開発のITシステム



日本、ベトナムにIT開発部署を配置

個人向けリユース：新たな拠点展開

直接的なコミュニケーションを通じて、お客様にニーズを顕在化させる
出張買取を中心としたコンサルティング営業に注力。引き続き拠点も拡充



2022年10月13日開設
千葉リユースセンター



2023年5月18日開設
品川リユースセンター 五反田TOC店

個人向けリユース：人員受け入れ体制強化

組織拡大に備え、研修体制、オペレーションを強化
お客様サービスの向上とリスク防止の為にデジタルツールの導入、開発



「サンクスコール」での注意点



本日のお買取内容について

本部としっかり確認しましょう

顧客情報	商品情報	通話履歴
2023年3月23日 WEB D-★		
OUTBOUND	2023年03月26日 13:44	15分52秒 藍谷 健太
OUTBOUND	2023年03月26日 14:27	5分56秒 藍谷 健太
OUTBOUND	2023年03月26日 14:37	1分5秒 藍谷 健太
INBOUND	2023年03月26日 14:46	4分29秒 岡 彩裕美

The dashboard also includes a map showing a route in the Kojima area of Tokyo, with various markers and a legend.



■ 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、2022年)
- ・「PC、スマホ部門」 1位 (2015年、2016年、2017年、2018年、2019年、2020年、2021年、2022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

自社物流網を駆使し、日本全国の農機具をて買取
国内のみならず、海外向けの自社ECサイトを通じて世界各国へ販売

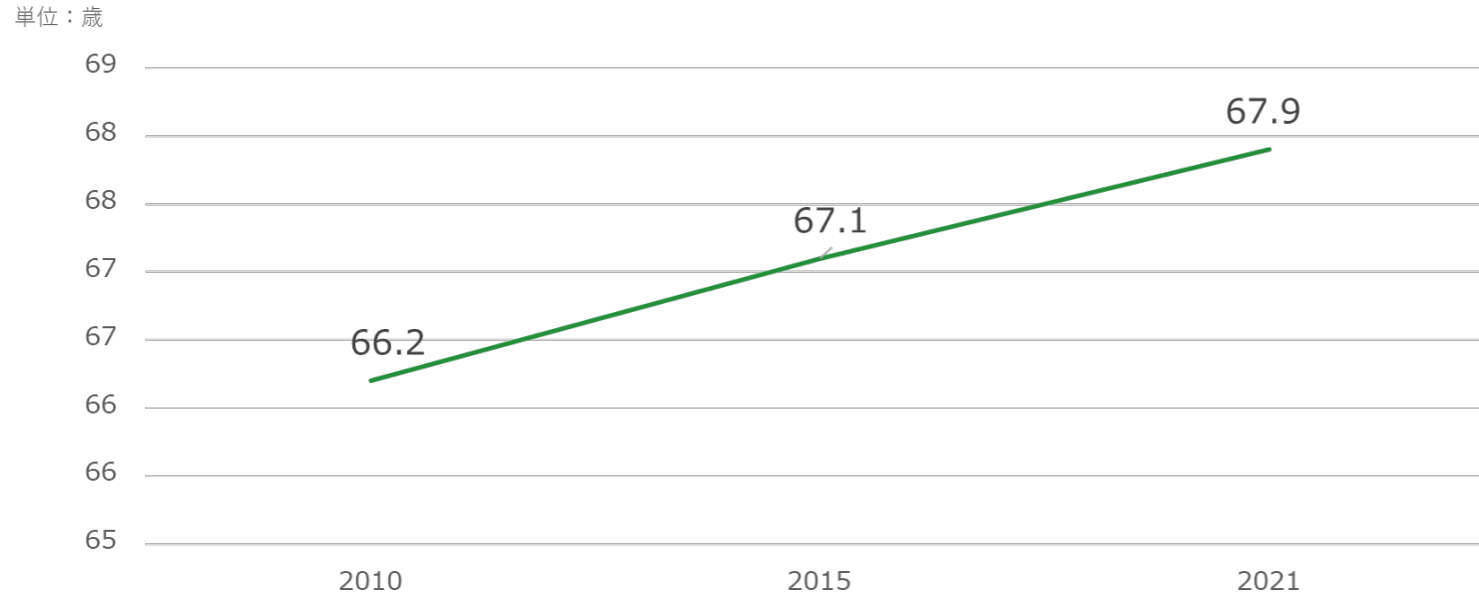


個人向けリユースで培ったノウハウを活かし、中古農機具の買取から国内販売・輸出まで一気通貫のビジネスフローを確立



農家の高齢化による離農に伴った中古農機具の処分ニーズが拡大中 福島市と新規就農者支援を目的としたリユース活用の連携開始

基幹的農業従事者数と平均年齢



出所：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」

PR RELEASE 2023.03.23

中古農機具活用による就農者支援連携を福島市と開始～リユース活用で農業活性化へ～

株式会社マーケットエンタープライズ

株式会社マーケットエンタープライズ（東京都中央区、代表取締役社長：小林 泰士、東証プライム・証券コード3135、以下「マーケットエンタープライズ」）は、就農者支援と新規就農促進を目的に、2023年3月23日より、中古農機具を用いたリユース連携をスタートすることとなりました。本取組で中古農機具市場の活性化を促進することで、農業の観点からも持続可能な社会形成を目指してまいります。



【経緯・背景】

福島市では、「魅力と活力にあふれ、次世代に向け事業成長する農業」を目指す姿勢とし、これまでさまざまな農業振興施策を進めてきました。その結果、市へ寄せられる新規就農に関する相談も増加し、福島市では、更なる就業環境整備を加速させる施策を模索しておりました。そうした中で、昨年12月、廃棄物減量を目的に当社とのリユース連携事業がスタートしました。その際に福島市が、当社が国内外で行なう農機具のリユース事業を知り、福島市と連携し、中古農機具を用いた就農者支援をスタートすることとなりました。

2023年3月22日 当社プレスリリース
<https://www.marketenterprise.co.jp/news/202303233814.html>

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

海外向けECサイト

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

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.

High-Quality Farm machinery from Japan

DISCOUNT UPDATE

Wed 16:30(JST)~



MORE THAN 20
ITEMS PRICE DOWN

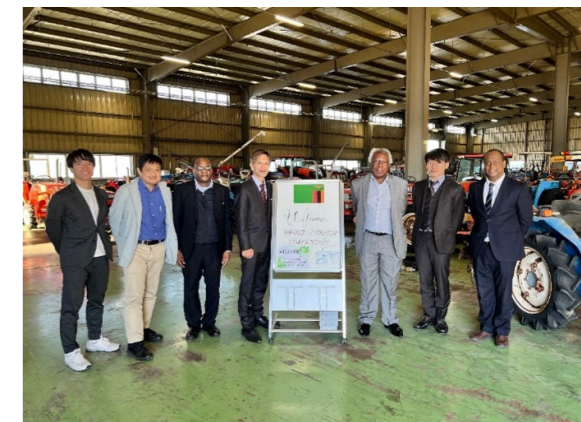
<https://farm-mart.jp/en>

20年、30年前の年式でも性能が良く壊れにくい。Used in Japanとしてヨーロッパ、中東、アジアで需要が旺盛。最近では、アフリカ諸国からのニーズも顕在化

海外顧客の利用状況



アフリカ諸国の大使による視察





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



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



おいくら事業：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

38自治体と連携 (2023年4月末現在) 2025年までに100自治体の連携を目指す



21年6月10日連携



21年10月1日連携



22年1月4日連携



22年4月14日連携



22年8月25日連携



22年9月22日連携



22年10月11日連携



22年10月17日連携



22年10月31日連携



22年11月1日連携



22年11月21日連携



22年11月28日連携



22年12月13日連携



22年12月16日連携



22年12月19日連携



22年12月21日連携



23年1月12日連携



23年1月17日連携



23年1月24日連携



23年1月26日連携



23年2月7日連携



23年2月10日連携



23年2月14日連携



23年2月20日連携



23年2月24日連携



23年2月28日連携



23年3月3日連携



23年3月7日連携



23年3月14日連携



23年3月16日連携



23年3月23日連携



23年3月27日連携



23年3月28日連携



23年3月30日連携



23年4月11日連携



23年4月13日連携



23年4月17日連携



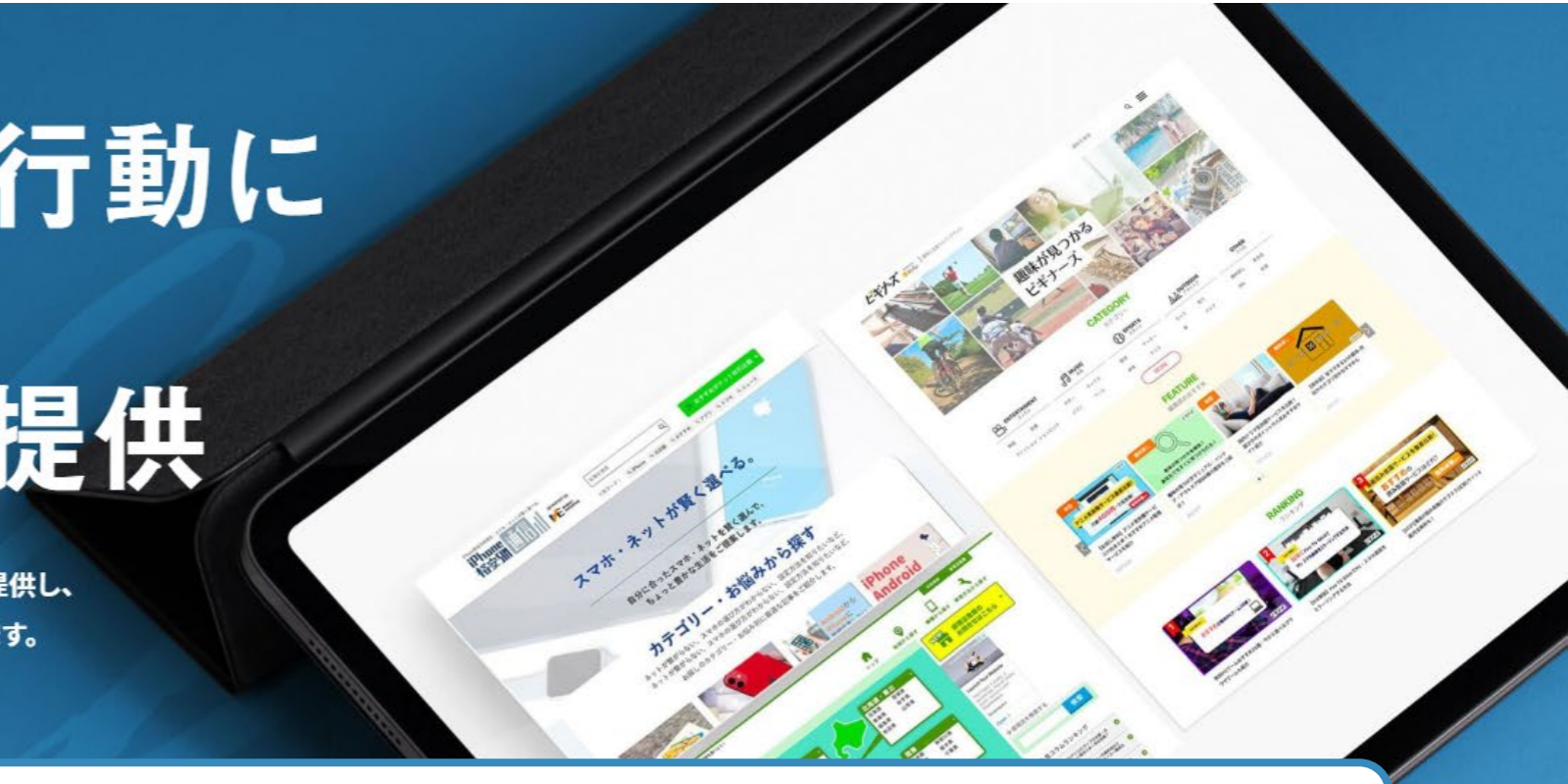
23年4月25日連携



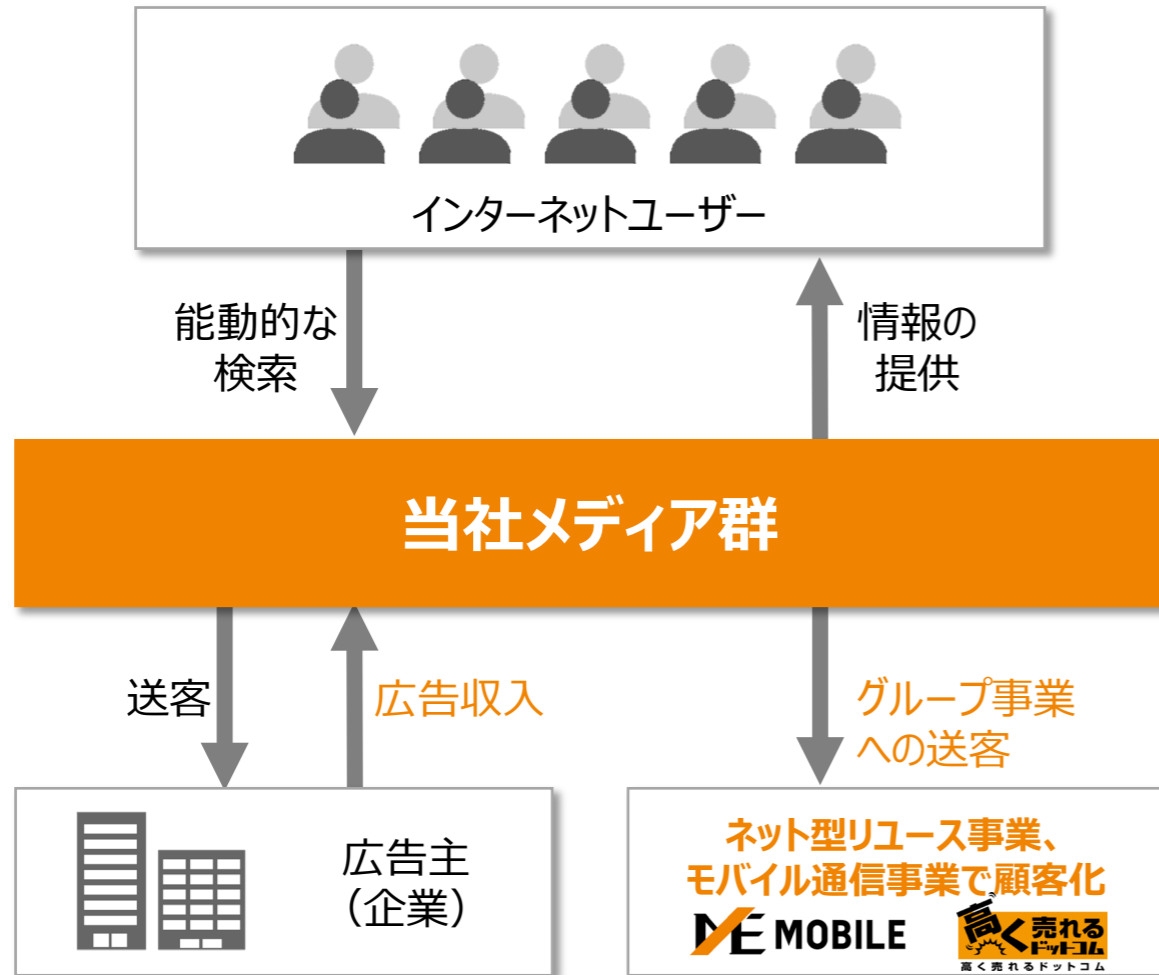
メディア事業

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。



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**

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。



ビギナース

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/>



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 7.8 万件

※2023年3月末現在

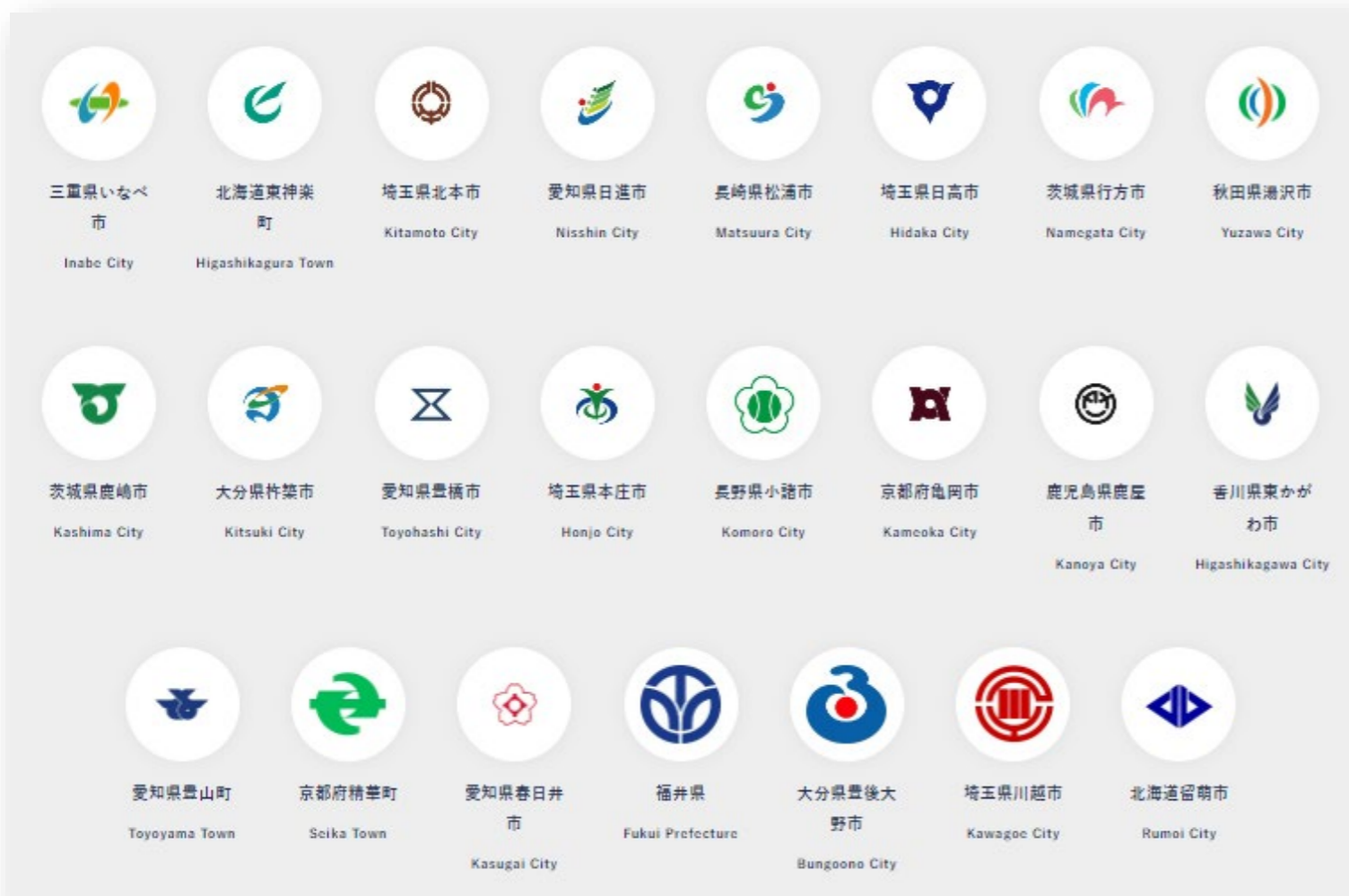
サステナビリティの取組み

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ることができる取組
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

