



個人投資家向け会社説明会
マーケットエンタープライズ
(大和コネクト証券/大和IR共催)



証券コード 3135

1

会社概要 (P.2~)

2

セグメント別事業概要 (P.10~)

3

直近の業績推移と株主還元 (P.36~)

1

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)
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	3億3,241万6,200円(2024年9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 常務取締役(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 社外取締役 原田 典子 AI CROSS株式会社 代表取締役 常勤監査役 山崎 真樹 監査役 野田 優子 野田総合M&Aコンサルティング(株) 代表取締役 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 - 0061 東京都中央区銀座1-10-6 銀座ファーストビル2階・3階(受付3階)
従業員数	722名(アルバイトスタッフ含む) ※2024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

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)



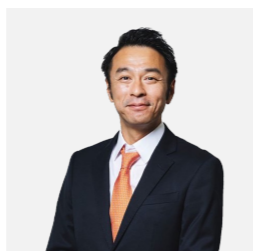
取締役会



代表取締役社長

小林 泰士

2004年 格安電池のリユース事業で創業。
2006年 当社設立、代表取締役就任。
日本リユース業協会副会長、東洋大学理事。



専務取締役 事業本部長

加茂 知之

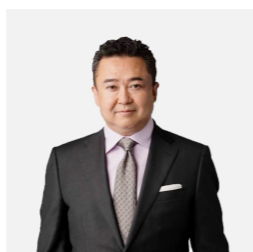
2004年の創業より参画。
当社設立以来、ボードメンバーの一人として
事業執行の責務を担う。
MEモバイル(連結子会社)代表取締役社長。



常務取締役 管理本部長

今村 健一

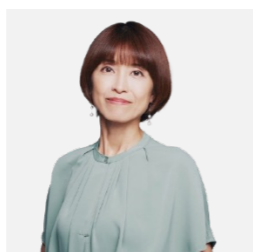
2012年より当社管理本部長。
2014年、取締役就任。
財務をはじめコーポレート部門全般を所管。
2022年、常務取締役管理本部長。



社外取締役

寺田 航平

2014年より参画。
・寺田倉庫株式会社代表取締役社長CEO
・株式会社コウエル代表取締役会長



社外取締役

原田 典子

2024年より参画。
・AI CROSS株式会社代表取締役
・AIX Tech Ventures株式会社 取締役

監査役会



常勤監査役

山崎 眞樹

三菱重工(株)入社後、
三菱農機(株)顧問を経て2013年より
当社常勤監査役。



社外監査役

伊藤 英佑

2013年より参画。
伊藤会計事務所代表(公認会計士)



社外監査役

大井 哲也

2014年より参画。
TMI総合法律事務所パートナー(弁護士)



社外監査役

野田 優子

2023年より参画。
野田総合会計事務所代表(公認会計士)



社名の由来：

マーケット（市場）をエンタープライズ（冒険的創出）すること

※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。

● 企業理念

Win Winの関係が築ける商売を展開し
商売をいかに楽しむ
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

● 10 CORE VALUES



Speed
速度



Change & Challenge
変化と挑戦



Input & Output
学びと行動



Priority
優先順位



Continuous Outcome
継続的成果



Responsibility
責任感



Key Communication
本質的議論



Team Work
共創



Creativity
発想



Long-term thinking
長期思考

事業変遷

● ネット型リユース事業

2006 2007 2010

- 格安電池ドットコム
- フリーマーケット事業

- 初の拠点を開設
東京リユースセンター



- モバイル通信事業
- マシナリー事業

2016

- 拠点開設を拡充
- WEBマーケティング注力
- 自社開発によるシステム投資

- おいから事業
- メディア事業

2019 2020

- 初の海外拠点
ベトナムに開発拠点

- 錦糸町支社開設
- 本社移転

2023 2024

グループ
経営期



創業期

成長期

東証マザーズ上場

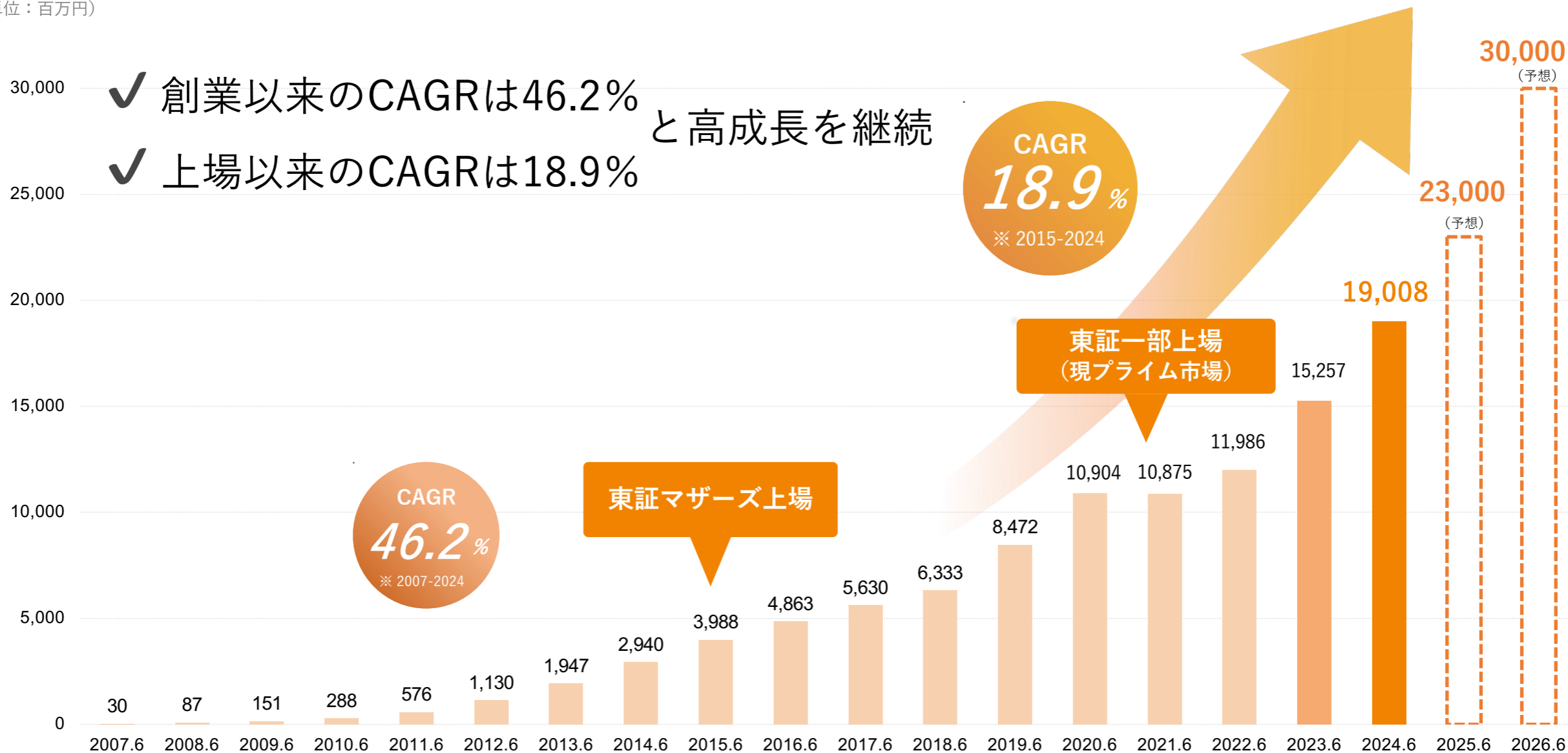
多角化期

東証一部上場
(現プライム市場)

2007.6 2008.6 2009.6 2010.6 2011.6 2012.6 2013.6 2014.6 2015.6 2016.6 2017.6 2018.6 2019.6 2020.6 2021.6 2022.6 2023.6 2024.6

創業以降の売上高の成長推移

(単位：百万円)



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



リユース/趣味



モバイル通信

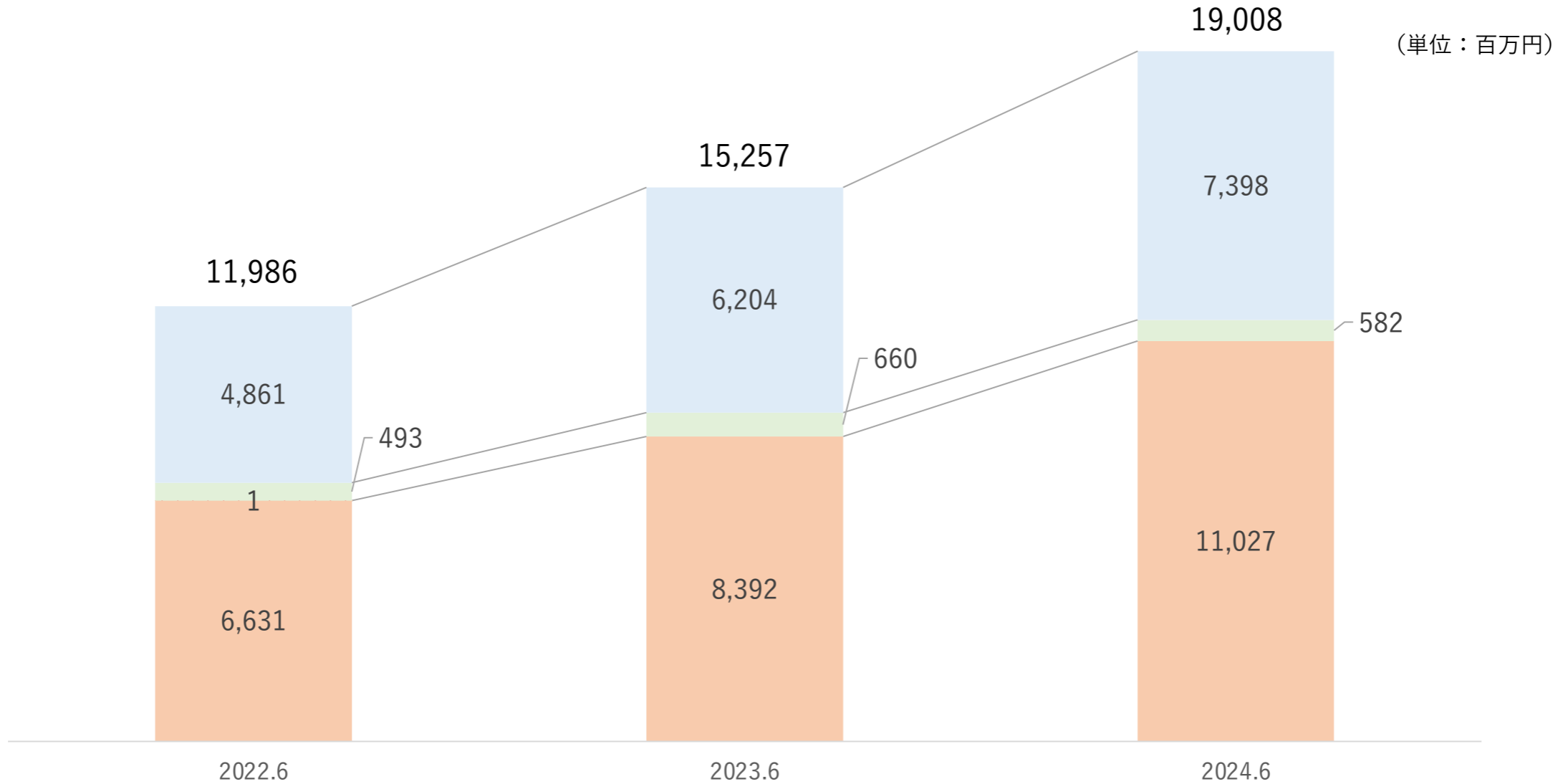


サービスブランド



過年度 セグメント別売上高推移

■ ネット型リユース ■ メディア ■ モバイル



2

セグメント別事業概要

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。

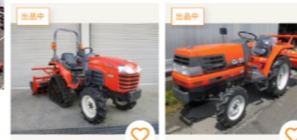
個人向け



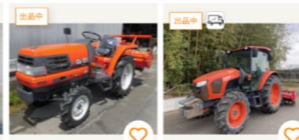
高く売れるドットコム



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



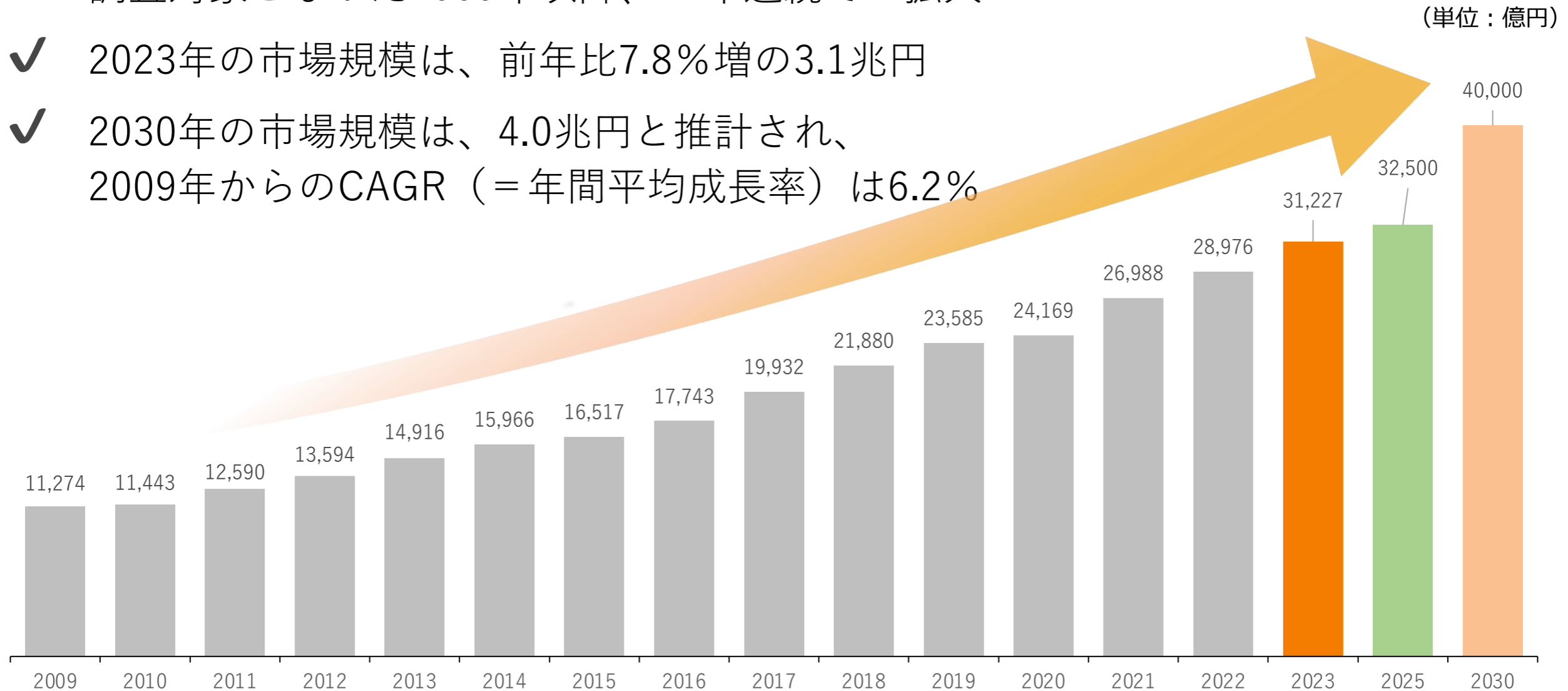
トラクター クボタ M1010WSEDTQDSK ...
使用時間: 675 h

おいくら



I - ① 個人向けリユース分野 > 当社の市場認識：リユース市場の拡大

- ✓ 調査対象となった2009年以降、14年連続での拡大
- ✓ 2023年の市場規模は、前年比7.8%増の3.1兆円
- ✓ 2030年の市場規模は、4.0兆円と推計され、2009年からのCAGR（=年間平均成長率）は6.2%



出典：リユース経済新聞より当社作成

I-① 個人向けリユース分野：買取

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

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



累計利用者数 ※1

790万人

依頼数 ※2

43万件

※1 2024年6月30日現在までの利用者数 ※2 2024年6月期の依頼数合計

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、コンタクトセンター、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

全国 2 拠点

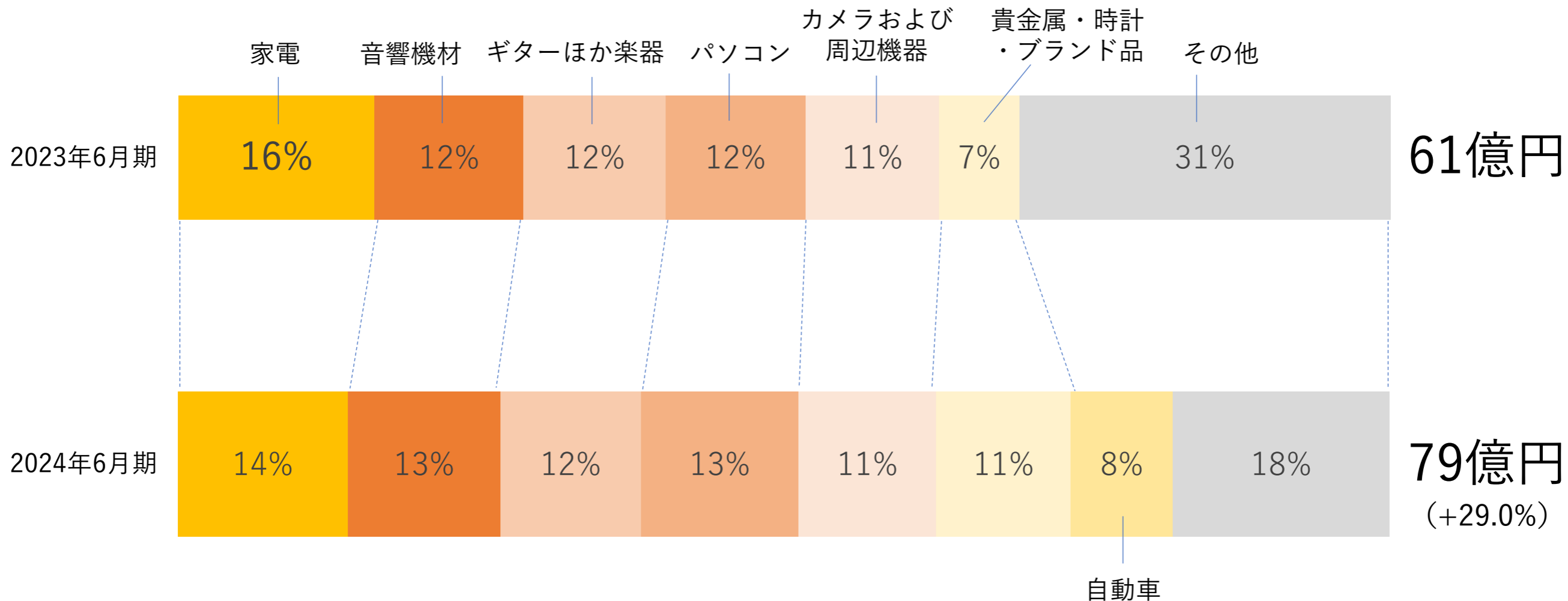
- ✓ 買取価格や買取方法等をご提案
- ✓ 安心のリユース体験を提供

● リユースセンター

全国 15 拠点

- ✓ 店頭・宅配に加え、各拠点から出張訪問

I - ① 個人向けリユース分野：商材別売上高比率



個人向けリユース：事業の強み

● 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
徳島、東京(錦糸町)の2拠点体制で対応

● 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）、西東京、千葉、横浜、名古屋、大阪（東住吉、江坂）、神戸、広島、福岡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

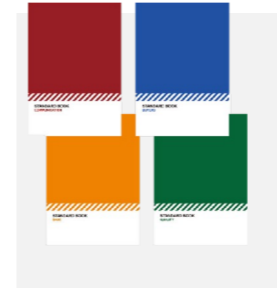


店頭買取



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

● 購入時の保証サービスで安心を提供

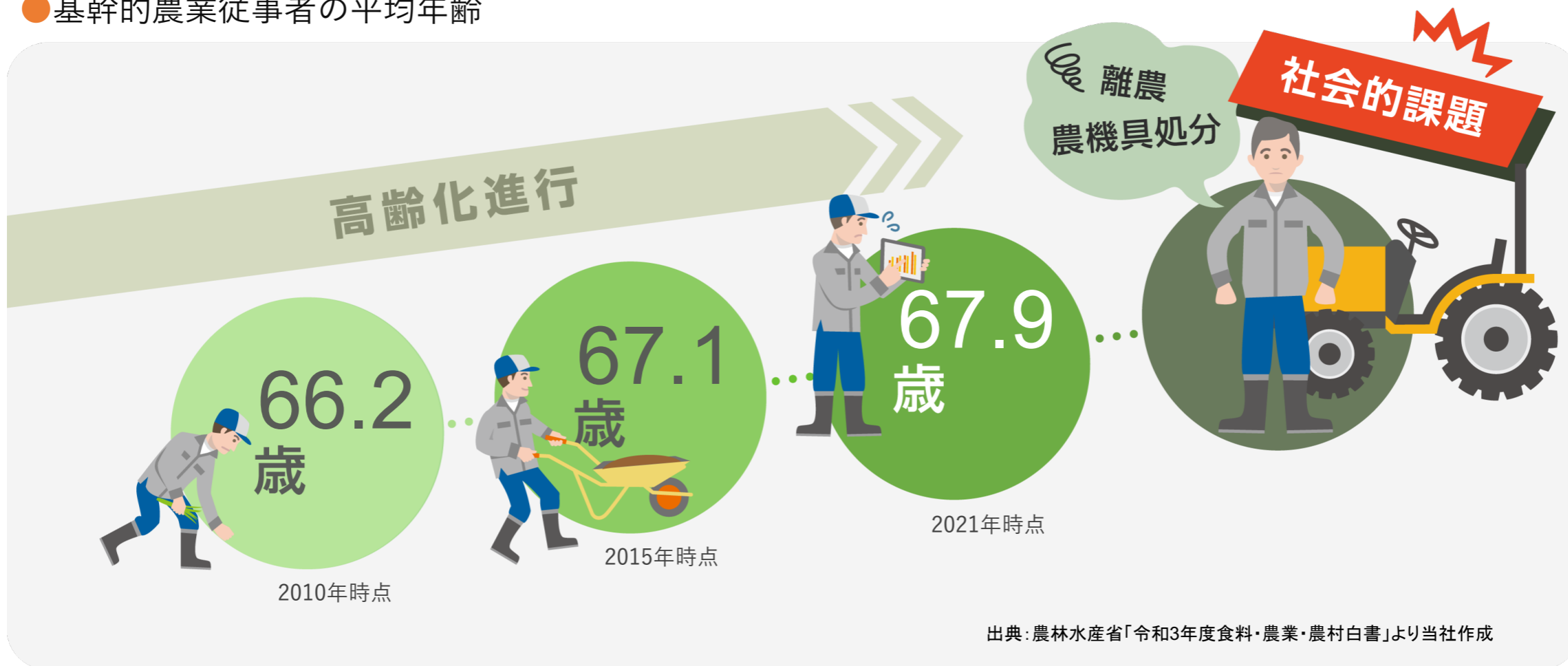


● ネット型リユース事業

- 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

● 基幹的農業従事者の平均年齢



幅広い商品を買取・販売。また、故障してしまっている

トラクター(乗用農機具)等も取り扱い可能

トラクター



田植え機

コンバイン

畦塗り機



ハロー

耕運機

発電機



他多数

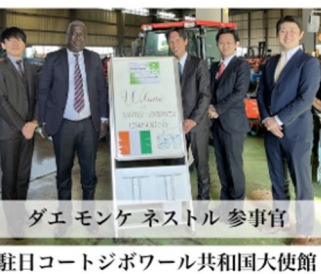


直接海外へ中古農機具の輸出を行い、

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

● アフリカ諸国の大使による視察

- 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
- カンボジア
- 中国

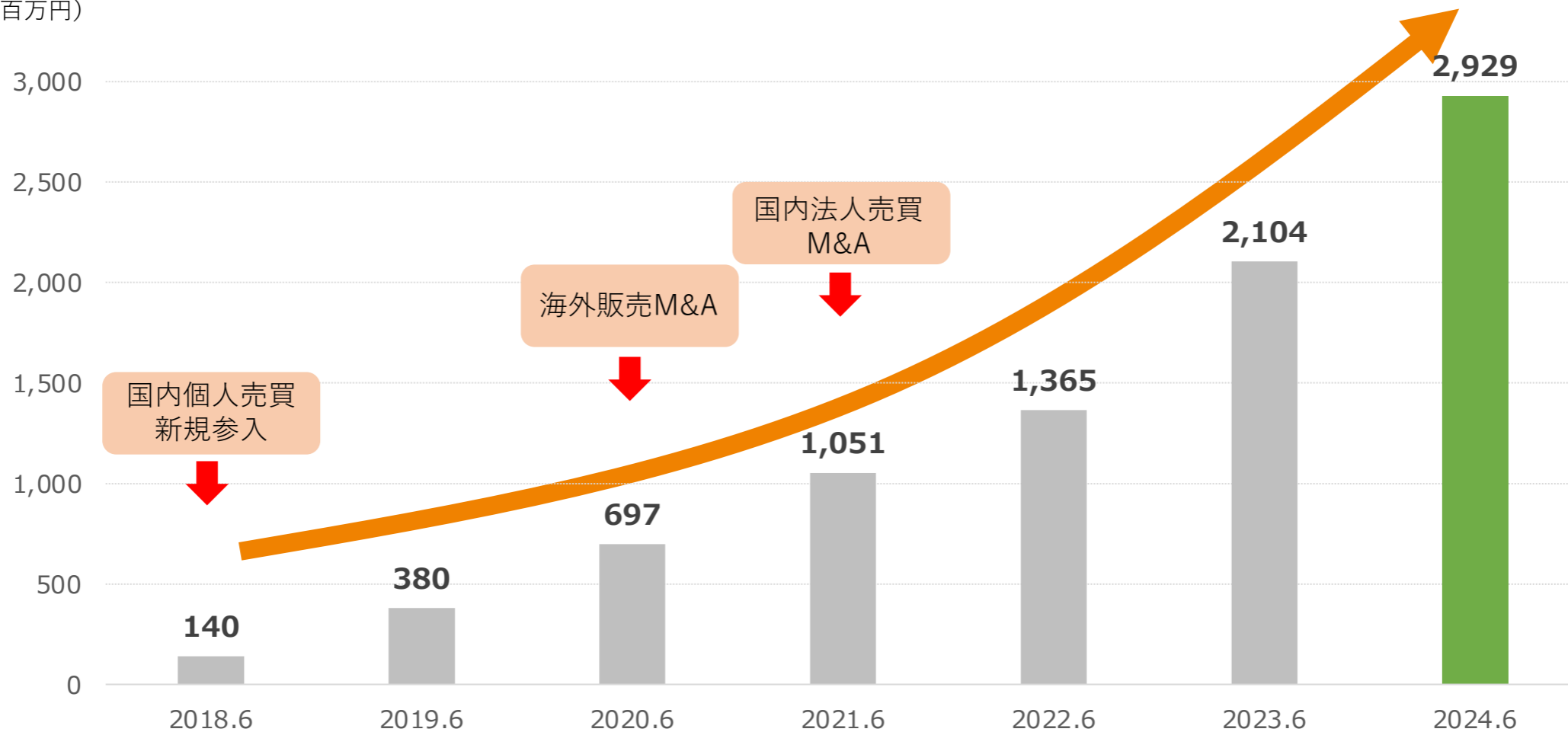


2023年5月26日
JICA研修員「共創セミナー」に参加
31カ国約60名の関係者の参加

I -② 中古農機具分野：売上高 年度推移（参考）

✓ 6年間で売上高は20倍超に

(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

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



おいくら

<https://oikura.jp/>



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

加盟店数

1000店舗

※2024/12/31現在

年間依頼数

20万件

※TEL、Web依頼含む、2024年6月期の依頼数合計

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

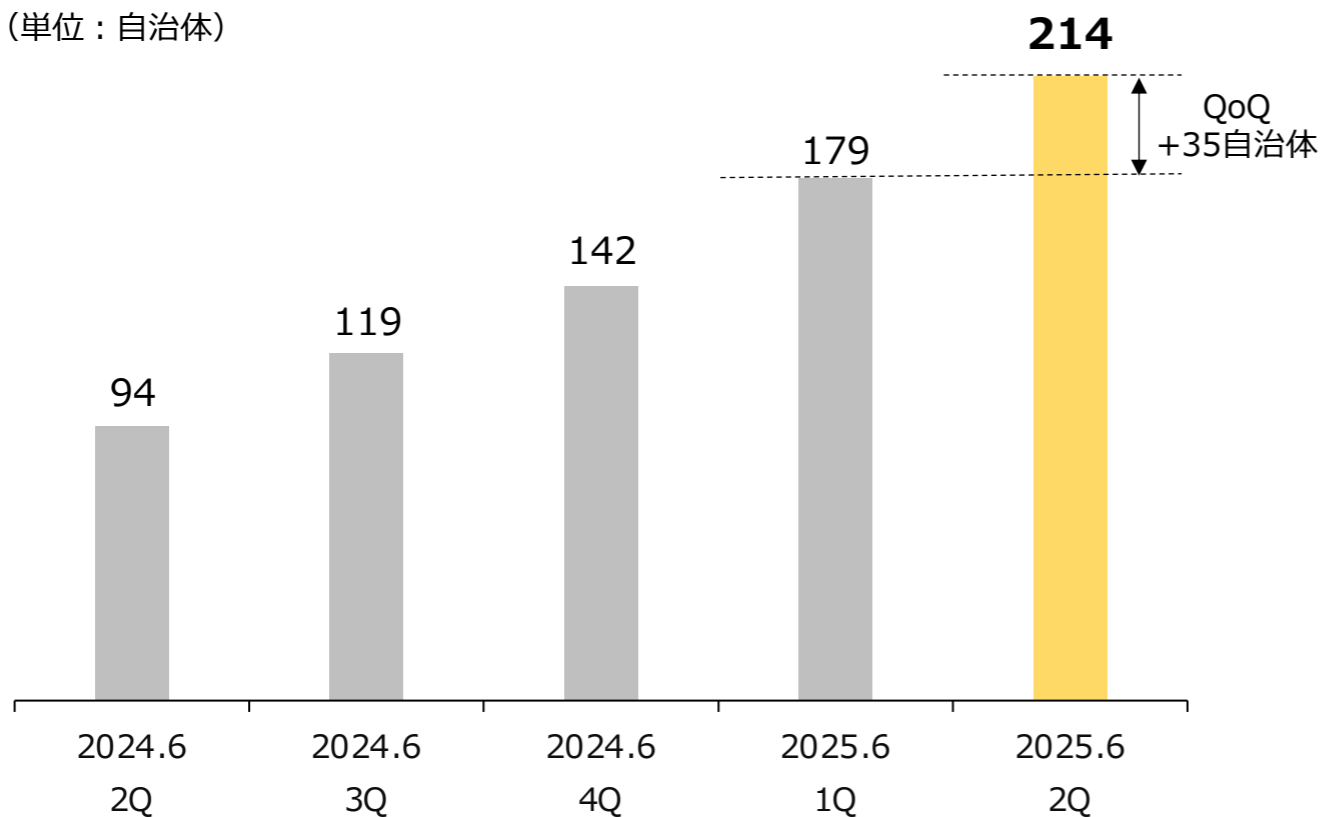
人口カバー率（連携自治体の人口÷日本の総人口）は38.0%となり、総人口の約4割をカバー

（※1Qの「おいから」Web買取依頼数 13,000件/月のうち、約4割が自治体からの流入）

（2024年11月22日リリース）

提携自治体数推移

（単位：自治体）



報道関係者各位

2024年11月22日

愛知県小牧市

株式会社マーケットエンタープライズ

「おいから」が42都道府県・200自治体との連携を達成

小牧市の不要品リユース事業もスタート

～連携自治体人口は4560万人突破 更なる事業拡大へ～

愛知県小牧市（市長：山下 史守朗）と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、2024年11月22日（金）より、地域社会における課題解決を目的としたリユース事業に関する協定を締結し、連携をスタートいたします。マーケットエンタープライズが運営するリユースプラットフォーム「おいから」を用いて、不要品を捨てずに再利用する仕組みを構築し、小牧市の廃棄物削減と循環型社会の形成を目指します。小牧市の「おいから」導入により、全国の「おいから」導入自治体数は200に、連携自治体人口は4560万人を突破しました。

おいから?

導入自治体

200
突破

42都道府県

連携自治体人口
4560万人

●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。



ビギナーズ

高く売れる
ドットコム
MAGAZINE

iPhone
格安SIM 通信

SIM CHANGE
格安SIM・スマホの本当がわかる シムチェンジ

カシワ
KASHI-ONE

おいくら?
MAGAZINE

最安修理ドットコム

UMM
USED MACHINE MARKET

II.メディア事業：運営メディア一覧

月間平均PV数

約720万PV

※2023年7月～2024年6月 月間平均PV数

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
主に8つの最適なウェブコンテンツを提供。

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

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.takakuureru.com/magazine/>

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://oikura.jp/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://saiyasu-syuuri.com/>

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

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://simchange.jp/>

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://www.marketenterprise.co.jp/mobile/>

カシワン

モバイルWifi・WiMAXの情報に特化し、お客様の悩みに寄り添い、解決します。実際の通信速度や、お客様の実際の悩みの声からのコンテンツなど、リアルにこだわったコンテンツを提供します。

農業とつながる情報メディア

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

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。

II.メディア事業：メディア事業の再成長について

- ✓ 既存のビジネスモデルに捉われず、動画メディア等、検索以外での流入ルート確保により
収益源の多様化を図る方針



高く売れるドットコム

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



みれい@Wi-FiとWiMAXのコンシェルジュ

<https://www.youtube.com/@iphonesim>



チャンネルカシモ

https://www.youtube.com/@kashimo_wimax_official



UMM / FARM MART

<https://www.youtube.com/@UMM.FARMMART>



おいくらチャンネル

<https://www.youtube.com/@おいくらチャンネル>

Motorz

モーターズ

企業が運営する YouTubeとしては黎明期から本格的に取り組み、チャンネル登録数は 26万人を突破。クルマ好きの民意を形にする **唯一の法人 CarTuber**です。



Media Date YouTube

チャンネル登録数: 26.5万人

月間動画再生数: 約300万回

月間視聴者数: 約150万人

※2025年1月現在

代表企画

パターン1
パーツテスト



パターン2
デモカー紹介



パターン3
コンプリートカー販売



● 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がギガ放題で
月額 **1,280**円(税抜)~
(税込1,408円) ※初月のみ

違約金	0円
端末代 月々負担	0円 <small>※端末分割払いサポート適用時</small>
送料	0円

※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

The screenshot shows the Kashimo WiMAX website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for '法人契約' (Corporate Contract), 'お困りですか?' (Are you having trouble?), 'お問い合わせ' (Contact Us), and 'マイページ' (My Page). The main banner features a woman pointing upwards and text that reads: 'WiMAXならデータ容量無制限で 月額 1,280円(税抜)～ (月額税込1,408円)'. Below this, it lists '端末代 0円' (Device fee 0 yen), '月々負担 0円' (Monthly burden 0 yen), and '違約金 0円' (Penalty fee 0 yen). A badge indicates '価格.com モバイル回線プロバイダ人気ランキング 2022 総合ランキング 第1位'. At the bottom, there is a button that says '今すぐWebで申し込み' (Apply now on the web).



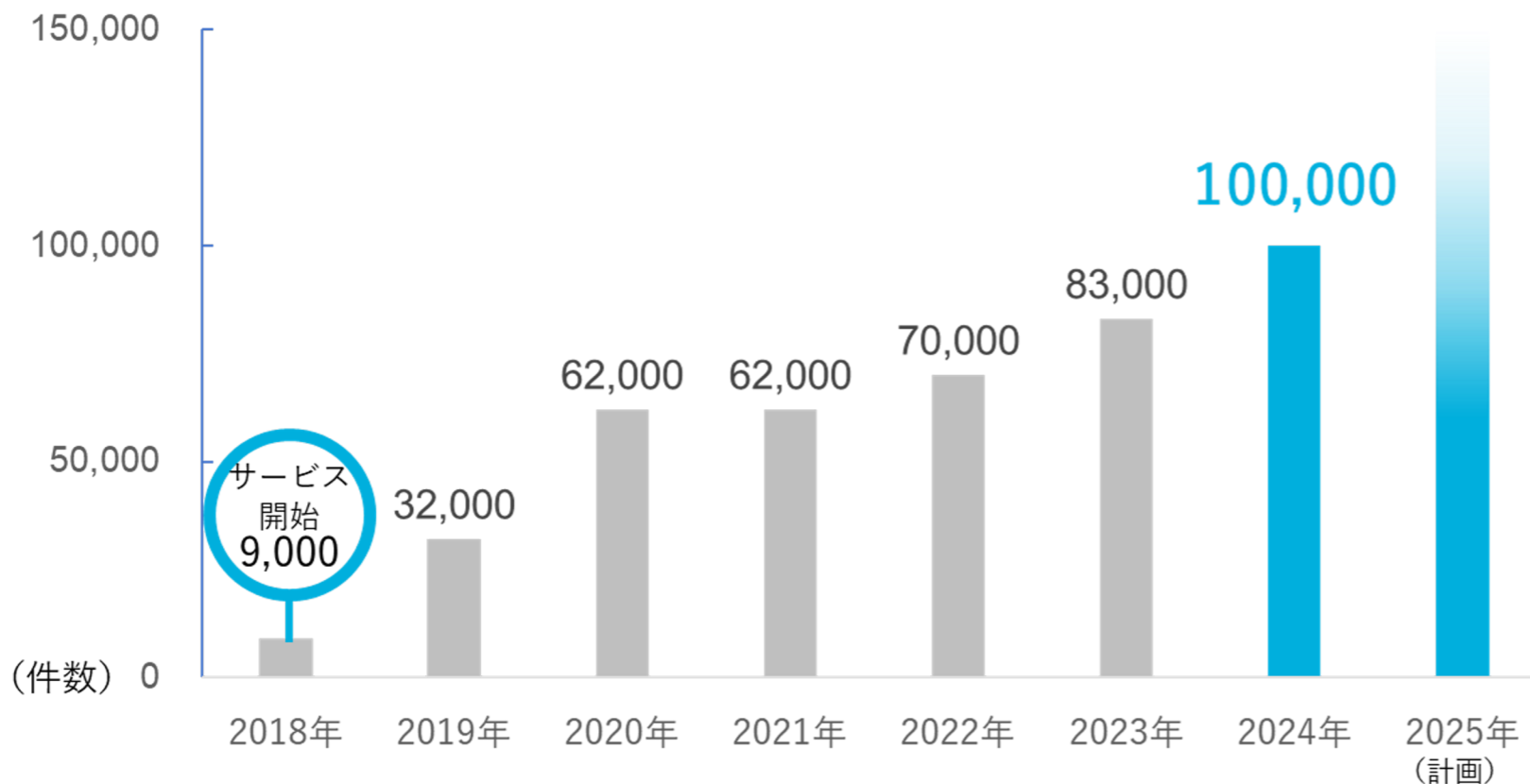
価格.com
モバイル回線プロバイダ
人気ランキング 2022年
・モバイルルーター部門
・ホームルーター部門
共に年間1位を獲得
(集計期間：2022年1月～2022年12月)

A yellow banner celebrating 'No.1 3冠獲得!!' (No.1 3 Crowns Obtained!!). It features three 'No.1' awards with crowns. The first award is for '価格で選ぶ Wi-Fi' (Wi-Fi chosen by price). The second award is for '利用経験者が選ぶ 安心感がある Wi-Fi' (Wi-Fi chosen by experienced users for its sense of security). The third award is for '価格で決める人が選ぶ 安心感がある Wi-Fi' (Wi-Fi chosen by people who decide by price for its sense of security). At the bottom, there is small text: '※「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：株式会社ジョッパーズアイ ※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、各業職を対象'.

<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

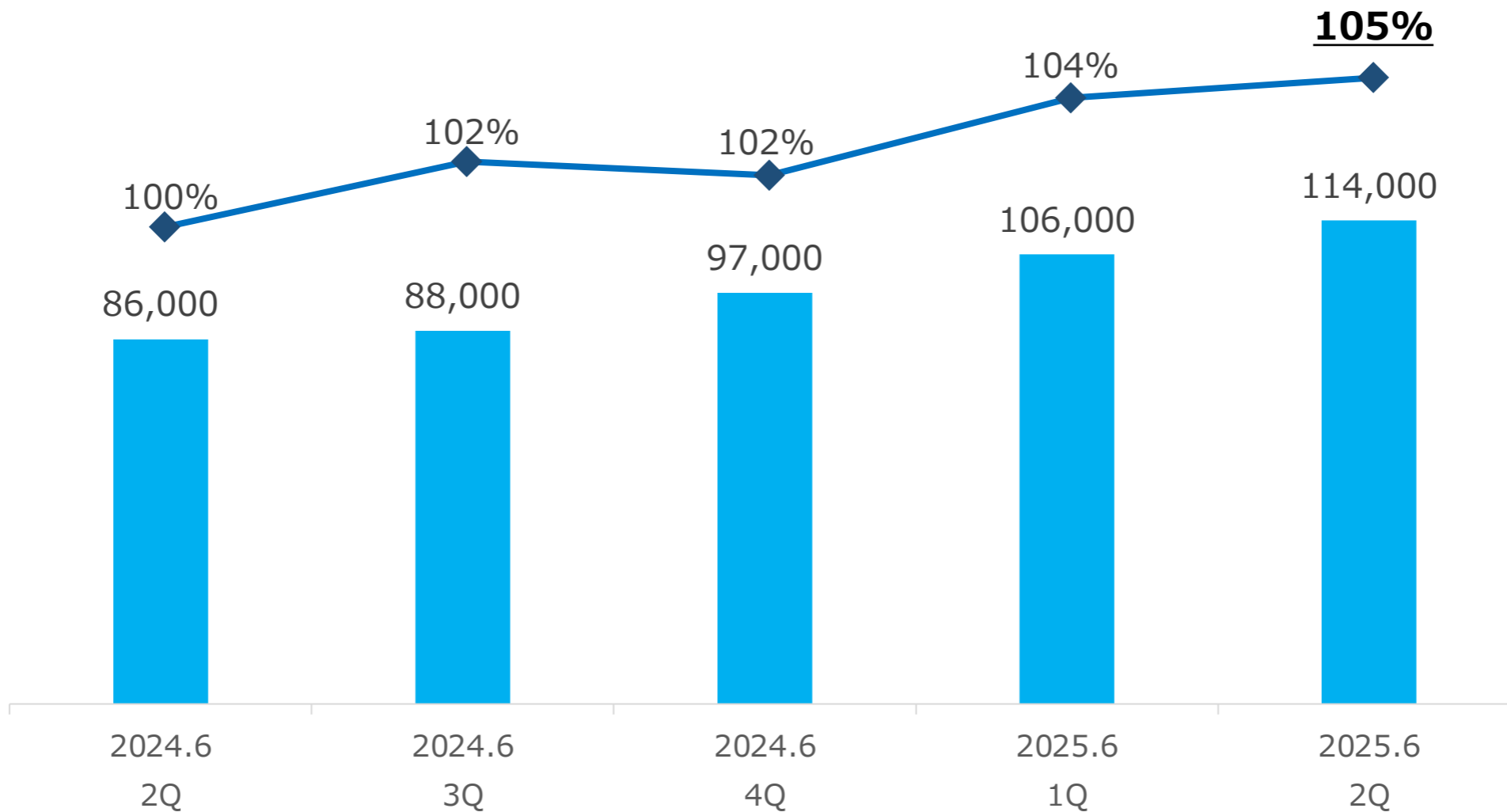
● 保有回線推移



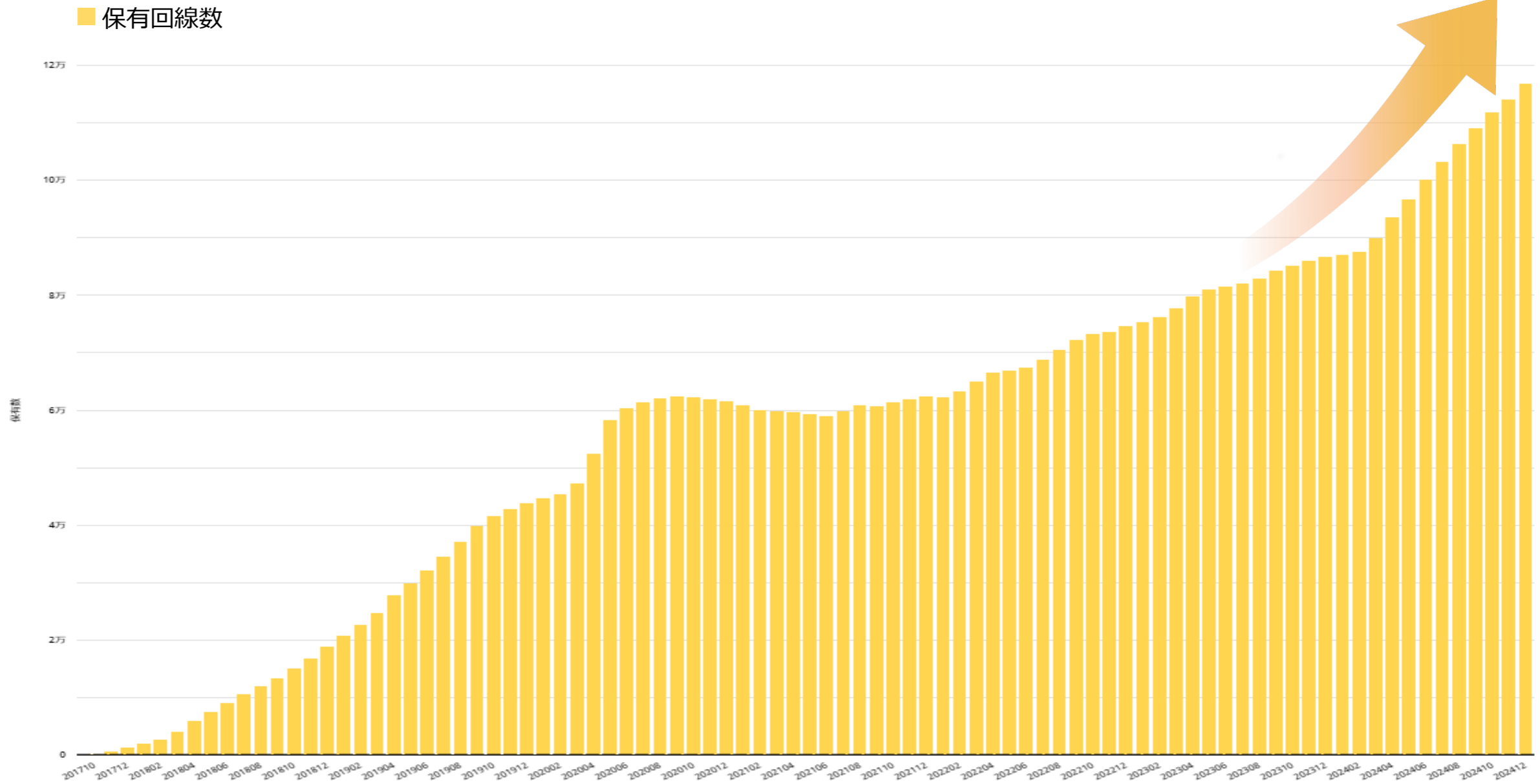
※2024年12月末現在

III.モバイル通信事業：回線系ARPU及び期中保有回線数の推移(参考)

◆ 2024.6期2Qの回線系ARPU (1契約数あたりストック収入)を100とした場合の百分比
■ Q毎の期中平均保有回線数



III. モバイル通信事業：サービス開始以来の保有回線数推移（参考）



3

直近の業績推移と株主還元

売上高・売上総利益

- ✓ 引き続きネット型リユース事業およびモバイル事業が収入をけん引。2Q売上高としても100億円を突破し、**売上高・売上総利益とも過去最高**

・売上高	:	11,475百万円（前年同期比 +34.6%）
・売上総利益	:	3,994百万円（前年同期比 +28.3%）

営業利益

- ✓ 1Qにおいて一時費用（本社移転費用 68百万円）の計上があったものの、引き続き生産性は順調に向上し**前年同期比で+290百万円の改善**

・営業利益	:	249百万円（前年同期は41百万円の損失）
-------	---	-----------------------

経常利益・純利益

- ✓ 営業外収益として、株価上昇に伴うデリバティブ評価益113百万円（詳細P43参照）を計上した結果、

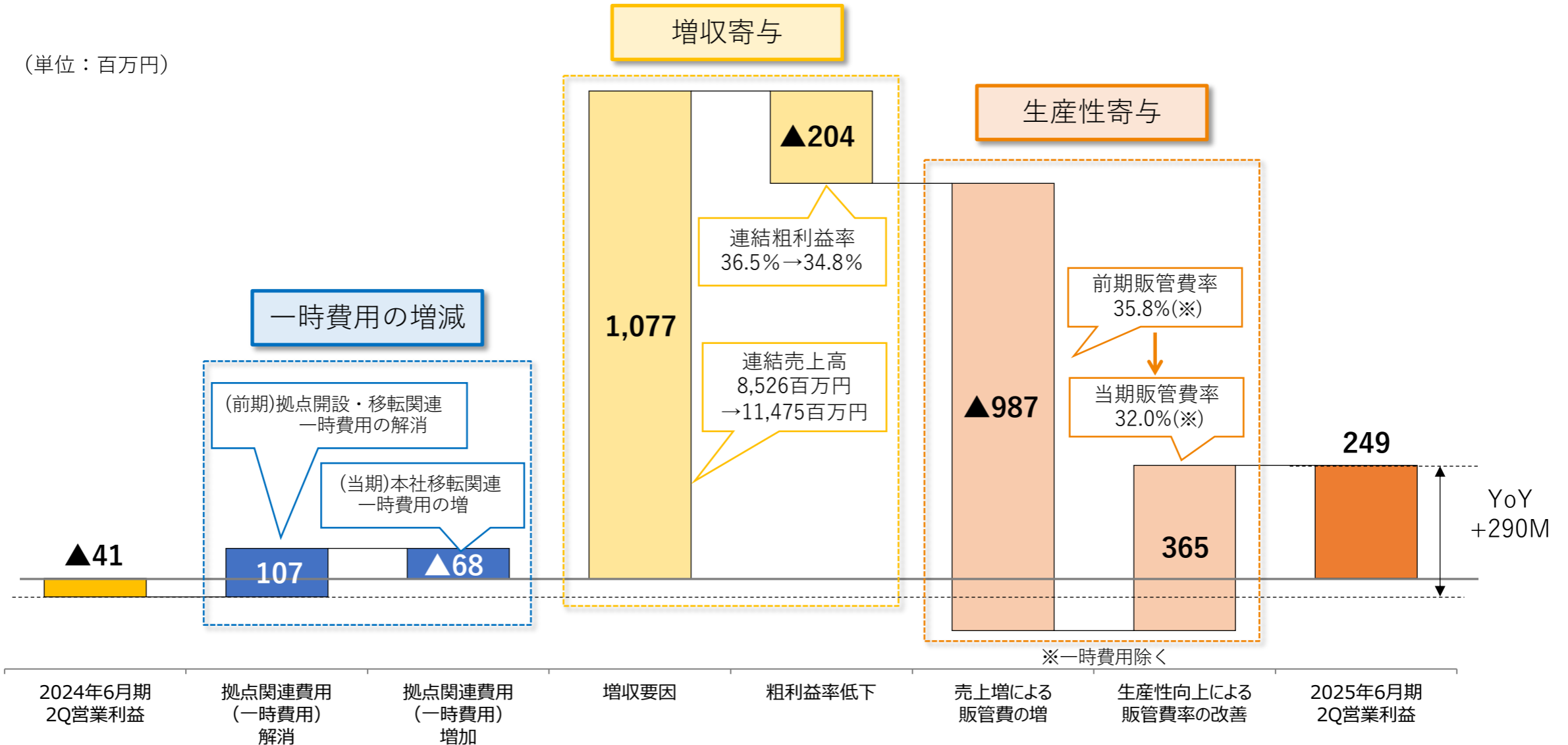
・経常利益	:	313百万円（前年同期は282百万円の損失）
-------	---	------------------------

- ✓ 純利益については、法人税および法人税等調整額97百万円の計上等により

・四半期純利益	:	153百万円（前年同期は627百万円の損失）
---------	---	------------------------

✓ 売上高の成長および買取チャネル最適化等の業務効率向上策による販管费率改善により、前年同期比+290百万円の大増益

(単位：百万円)



2025年6月期 業績見通し①

- ✓ 売上高 : 需要のシーズンリティから、期末に向け右肩上がりで増収見込み
- ✓ 営業利益 : 2Q最高益更新で進捗率大幅進捗(1Q・3か月間:9.9%→2Q・6か月間:35.6%)
需要期を捉えた増収分の利益貢献を見込む
- ✓ 経常利益以下 : 通期予想にデリバティブ評価損益は見込まず。
オーガニックで目標達成を目指す方針に変更なし

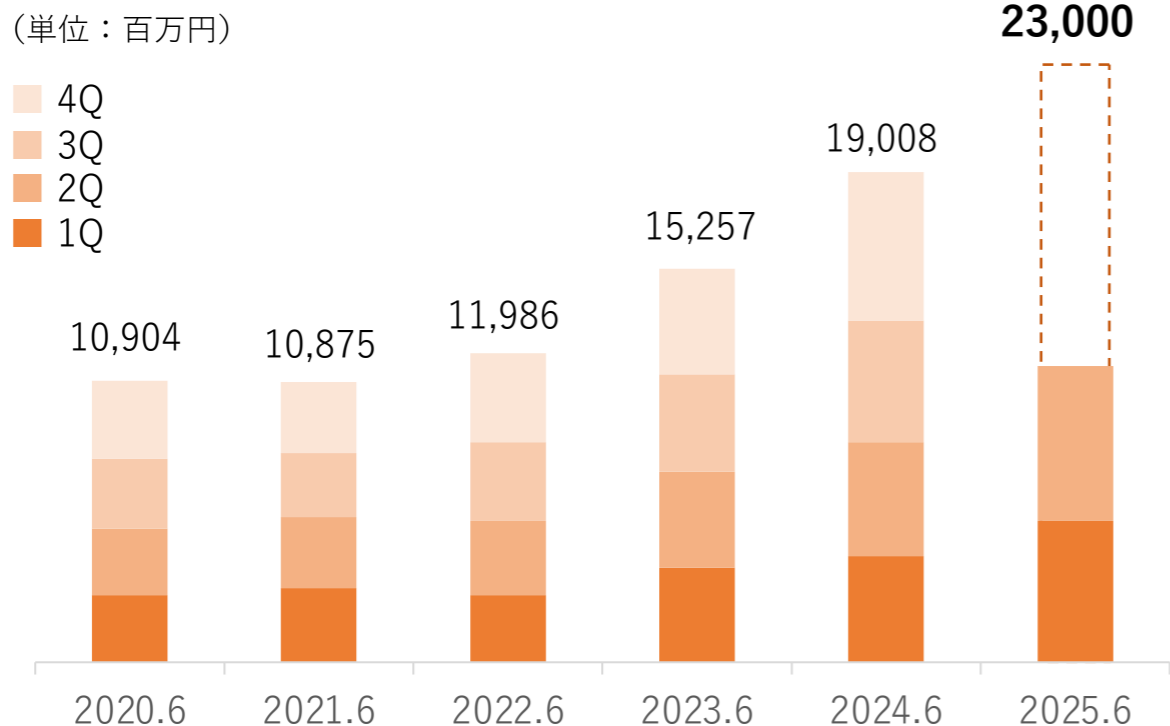
(単位：百万円)	2025.6 2Q	2025.6期 通期予想	進捗率
売上高	11,475	23,000	49.9%
営業利益	249	700	35.6%
経常利益	313	650	48.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	153	330	46.6%

2025年6月期 業績見通し②



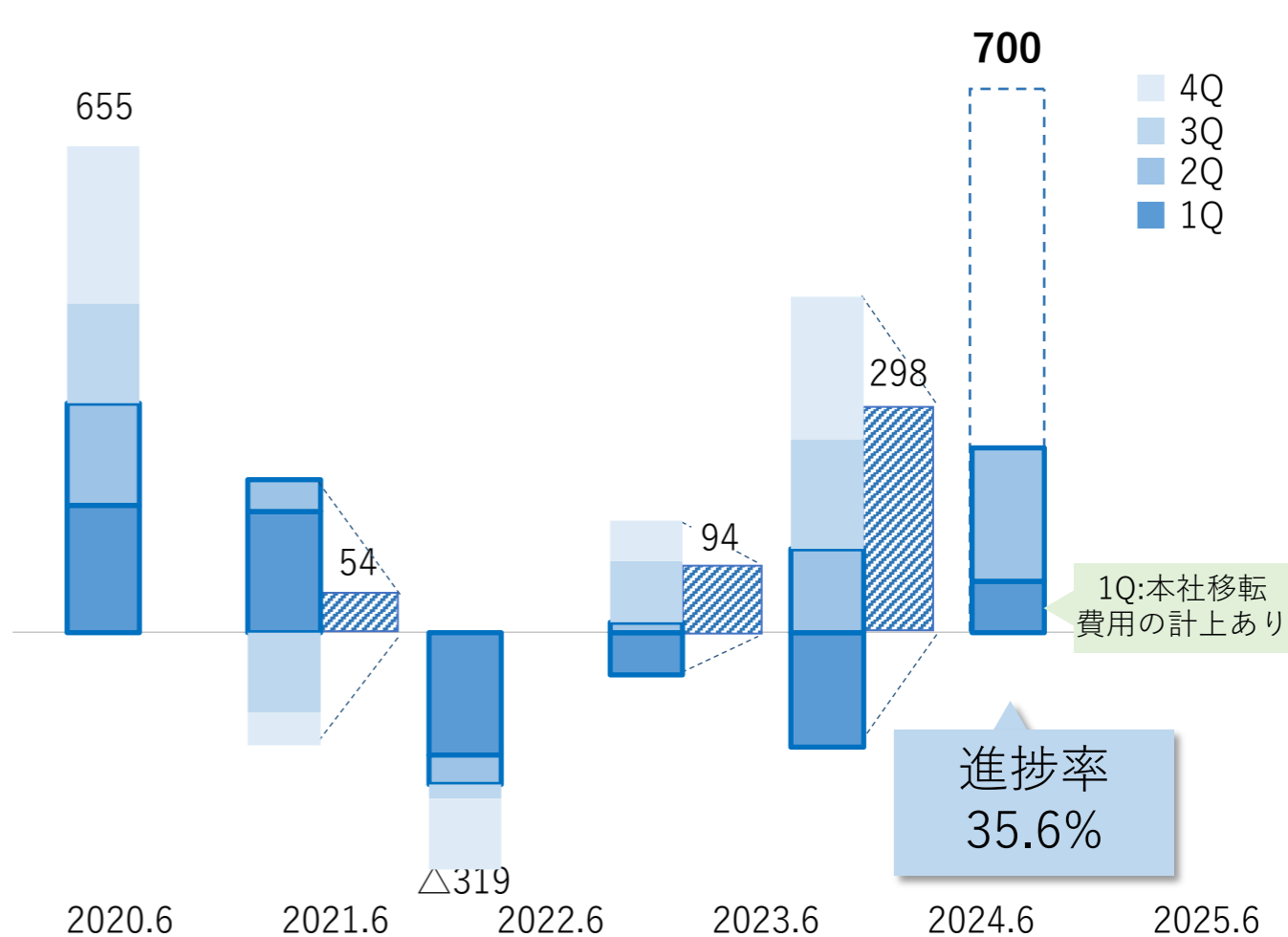
- ✓ 売上高は順調に進捗、
- ✓ 2Q会計期間の営業利益180百万円は過去最高

売上高



進捗率
49.9%

営業利益



進捗率
35.6%

- ✓ 当社は、2024年6月期通期決算発表において「株価および株主還元に関する基本的な考え方」として株主優待制度の内容拡充について議論を進める方針を打ち出しておりましたが、当期において、下記のとおり株主優待制度を変更（拡充）させていただくこととしております。
- ✓ 株主優待の内容

基準日	保有株式数	株主優待
6月末日	500株以上	25,000円分のデジタルギフト
12月末日	500株以上	25,000円分のデジタルギフト

※デジタルギフトの詳細につきましては決まり次第お知らせいたします。

- ✓ 適用開始時期
本変更は、2025年6月末日現在（基準日）の株主名簿に記載または記録された株主様への優待発送分より適用を開始いたします。

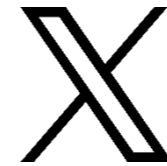


IR情報メール配信

外部配信サイト「ブリッジサロン」(運営・株式会社インベストメントブリッジ)より最新情報をメールで受け取れます。メールでお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



IRメール配信サービス
https://www.bridge-salon.jp/tekiji/alert_mail.php



IR情報SNS配信

IR公式アカウント(@IR_Menter)にて適時開示情報やPR情報などを発信しています。X(旧Twitter)でお受け取りの方は以下QRコードからご登録ください。



マーケットエンタプライズ
公式Xアカウント：@IR_Menter



持続可能な社会を実現する
最適化商社

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

Q&A(質疑応答)

● Appendix

概要

- ・ 2022年9月14日締結・2024年9月4更新の、株式会社SBI証券との「差金決済型自社株価先渡取引契約」(※1)により発生した営業外費用
- ・ 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(※2)を
 - ↳ 上回った場合 = 会計期間ごとに「営業外収益」を計上する
 - ↳ 下回った場合 = 会計期間ごとに「営業外費用」を計上する

(※1) 当該契約の詳細は、2022年9月14日公表[「差金決済型自社株価先渡取引の締結に関するお知らせ」](#)(旧契約)および2024年9月4日公表[「差金決済型自社株価先渡取引の先渡期間延長及び先渡価格変更に関するお知らせ」](#)(新契約)をご参照ください

(※2) 先渡価格が新たに設定された場合は、直近の先渡価格

● なお、本契約の締結経緯につきましては、10月25日付IR note「[デリバティブ評価損益を発生させている『差金決済型自社株価先渡取引』について解説します](#)」もご参照ください。

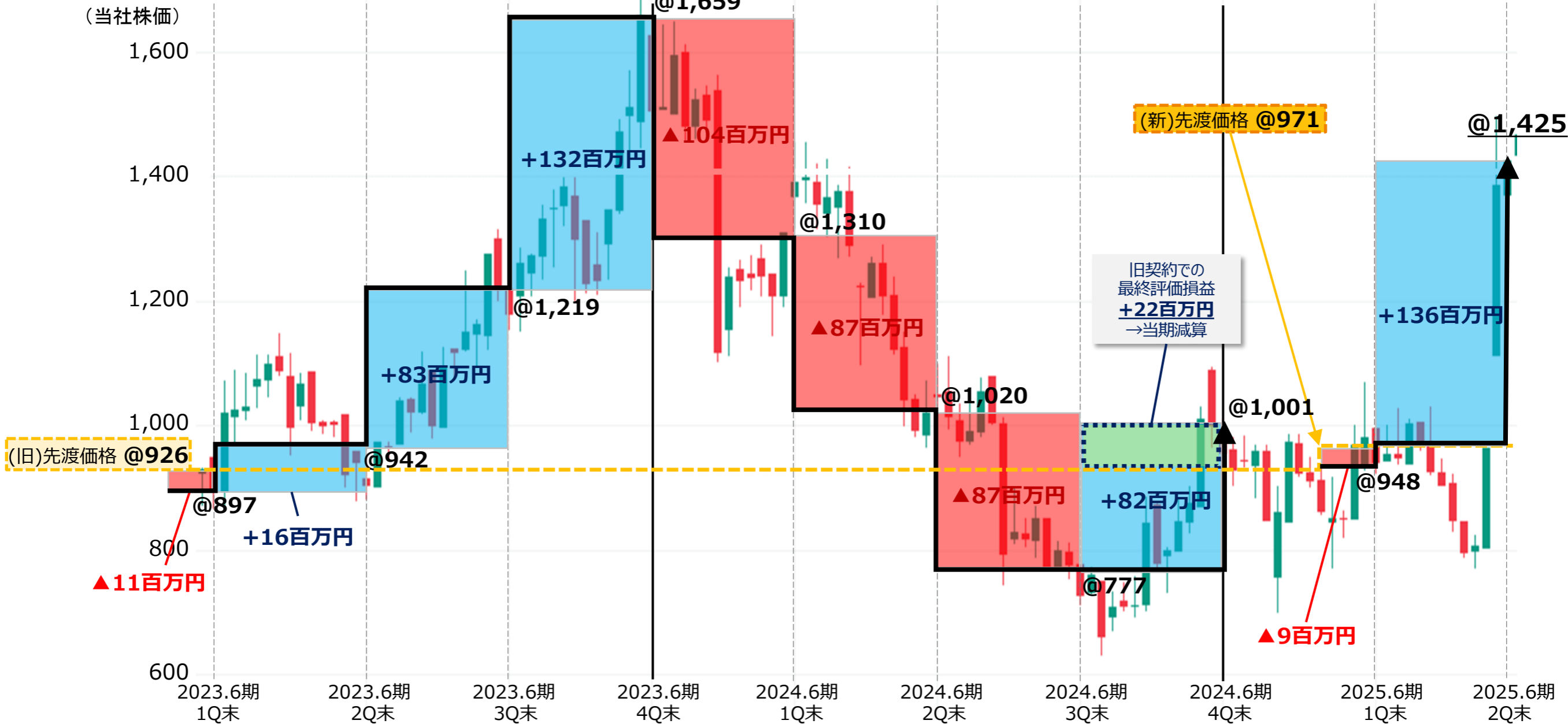
第2四半期における影響額

- ・ 第2四半期における影響額 = 113百万円の営業外収益(デリバティブ評価益)の計上

	第1四半期末時点	→	第2四半期末時点	
株価	948円		1,425円	注1 先渡価格 @971円
評価損益 (▲は評価損)	▲31百万円		+113百万円	注2 キャッシュフロー上の影響はありません

会計期間ベースでの、デリバティブ評価損益の推移 (参考情報)

(※+は評価益、▲は評価損)



*TradingView提供のチャート

- ✓ 2025年2月14日公表の「差金決済型自社株価先渡取引契約の一部期限前解約に関するお知らせ」の概要は以下のとおりです。

本件原契約の締結経緯について

2024年10月25日付IR note「[デリバティブ評価損益を発生させている『差金決済型自社株価先渡取引』について解説します](#)」をご参照ください。

今回の一部期限前解約に係る内容

- ・ 今回、SBI証券により売却される当社株式総数：200,000株（上限）

（参考）SBI証券の保有する当社株式数について

2024年12月末時点で当社株式464,957株（発行済株式総数に対する割合8.7%）を保有。

うち400,000株（同7.5%）が本件契約の対象となる株式数であり、今回その半数にあたる200,000株（同3.7%）がSBI証券による売却対象。

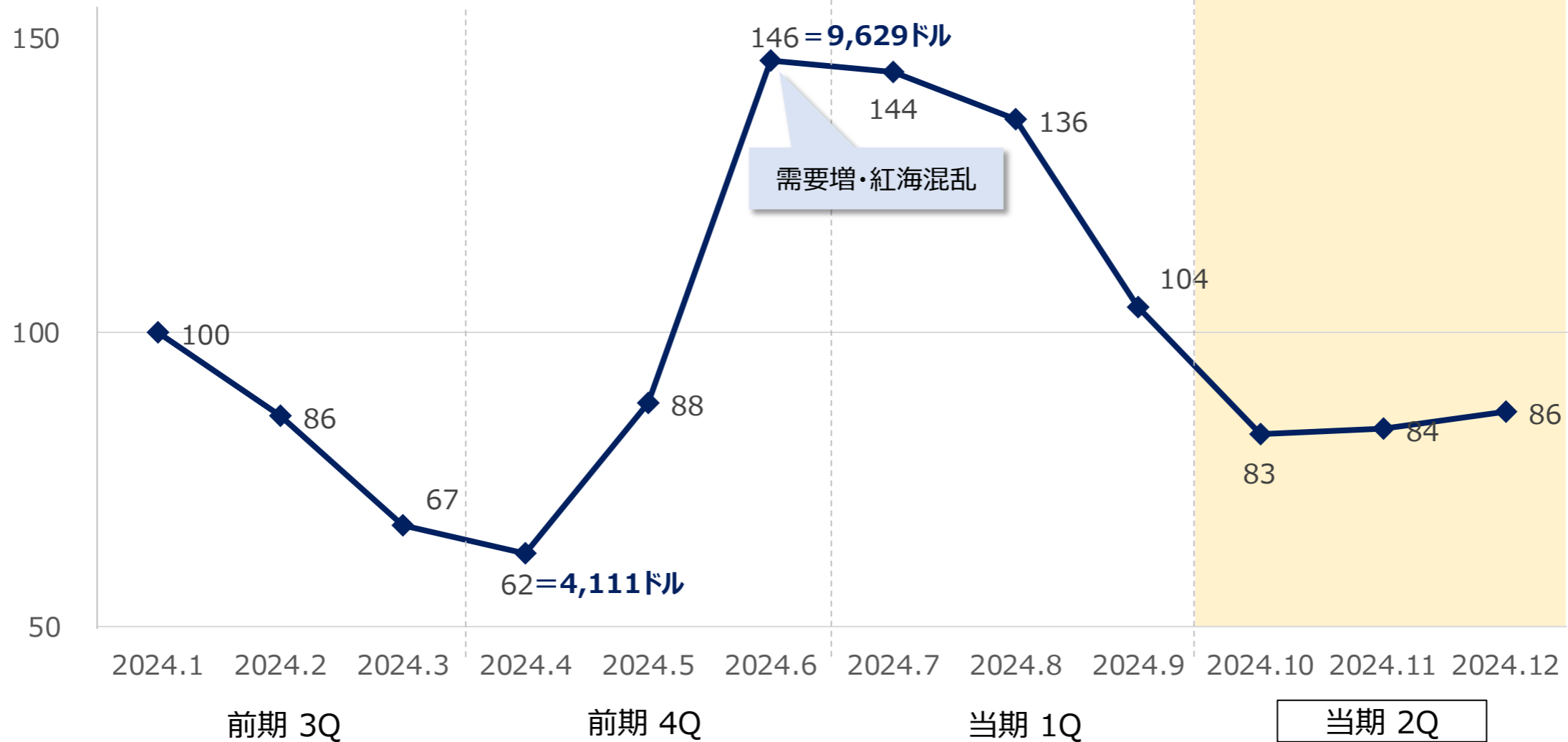
- ・ 売却期間：2025年2月21日～2025年5月21日
- ・ 売却方法：SBI証券からは「売却清算方式(期限前)」により清算を行う旨の連絡を受けており、この場合、SBI証券は、期限前解約基準日（2025年2月21日）から3ヶ月以内に期限前解約対象株式と同数の対象株式を売却することになります。売却手法・売却時期等、売却の具体的な方法はSBI証券の裁量によって決定されますが、SBI証券が市場環境、当社株式の売買金額等の諸条件を勘案し、その時点で需給バランスへの影響を抑えることが可能と思われる合理的な売却方法を検討しております。また、売却することにより法令等に違反するおそれがある場合や、社会通念上不当な結果を招く合理的な可能性がある場合には、売却そのものを行わないことができます。

業績等への影響

- ・ 本件一部解約により、当第2四半期累計期間末においては評価損益であった本取引による損益が一部確定することになります。**損益が確定し、業績予想の修正等が必要となった場合は速やかに開示いたします。**
- ・ なお、今回当社の発行済株式総数の変動はないため、本件による希薄化はありません。

中古農機具分野：海上運賃動向※（参考）

(百分比)



※2024年1月度の下記運賃を100として当社作成
・日本海事センター 主要コンテナ運賃動向データより、横浜→ロッテルダム間 40ftコンテナ輸送にかかる運賃