



Company Profile



証券コード 3135

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	3億3,133万9,800円(2023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 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 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 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	〒104-0031 東京都中央区京橋3-6-18 東京建物京橋ビル3F
従業員数	713名(アルバイトスタッフ含む)※2024年4月1日現在
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

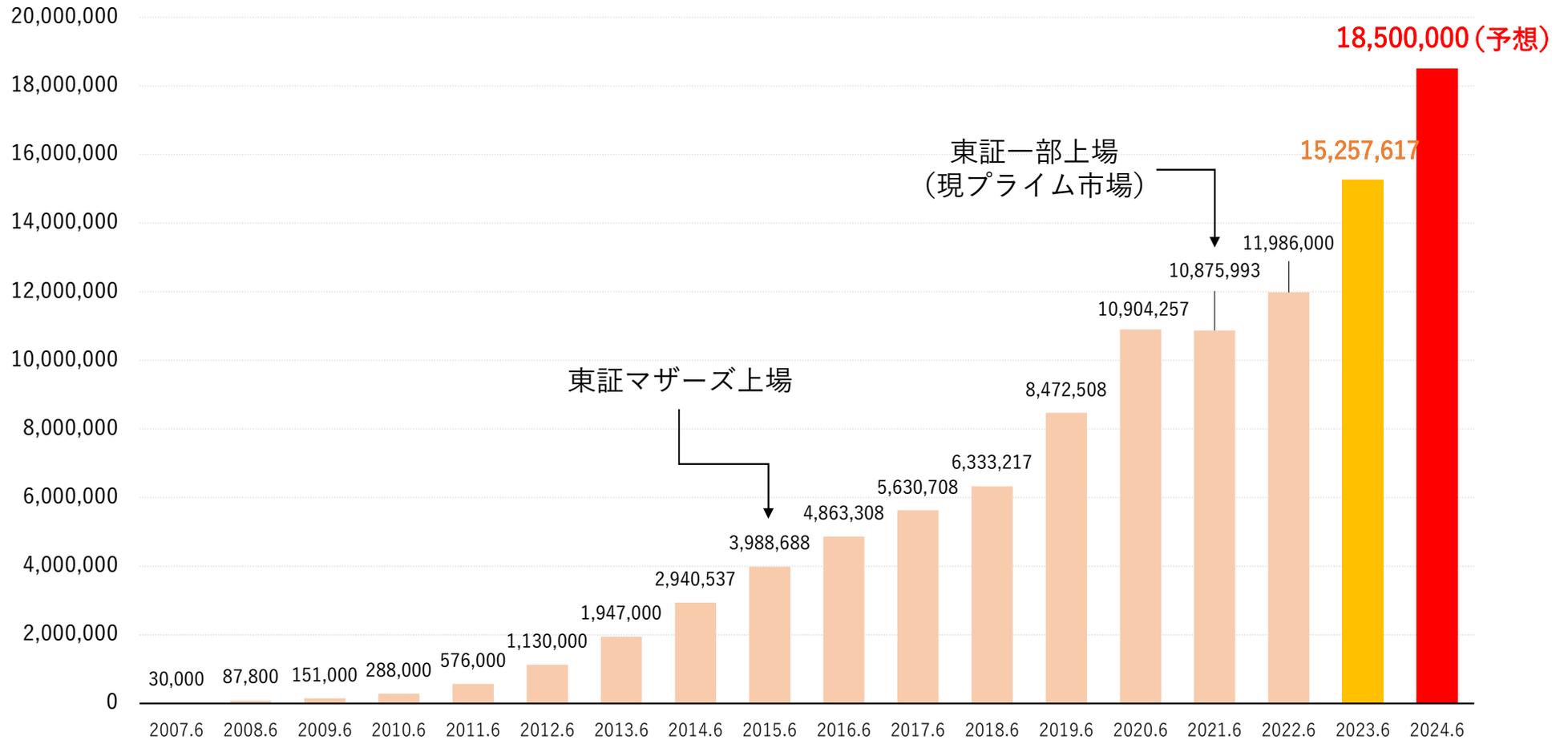
- ・デロイトトウシュートーマツ リミテッド 日本テクノロジーFast50 (2015, 2016, 2017, 2020)
- ・デロイト アジア太平洋地域テクノロジーFast500 (2015, 2016, 2017)
- ・中小企業基盤整備機構 Japan Venture Awards 中小機構理事長賞 (2015)
- ・新日本有限責任監査法人 EY Entrepreneur Of The Year 2013 Japan
- ・ヤフオク! Best Store Awards 総合グランプリ (2017, 2018, 2019)
- ・リンクアンドモチベーション モチベーションチームアワ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



沿革



(単位：千円)



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



プラットフォーム



趣味



モバイル通信

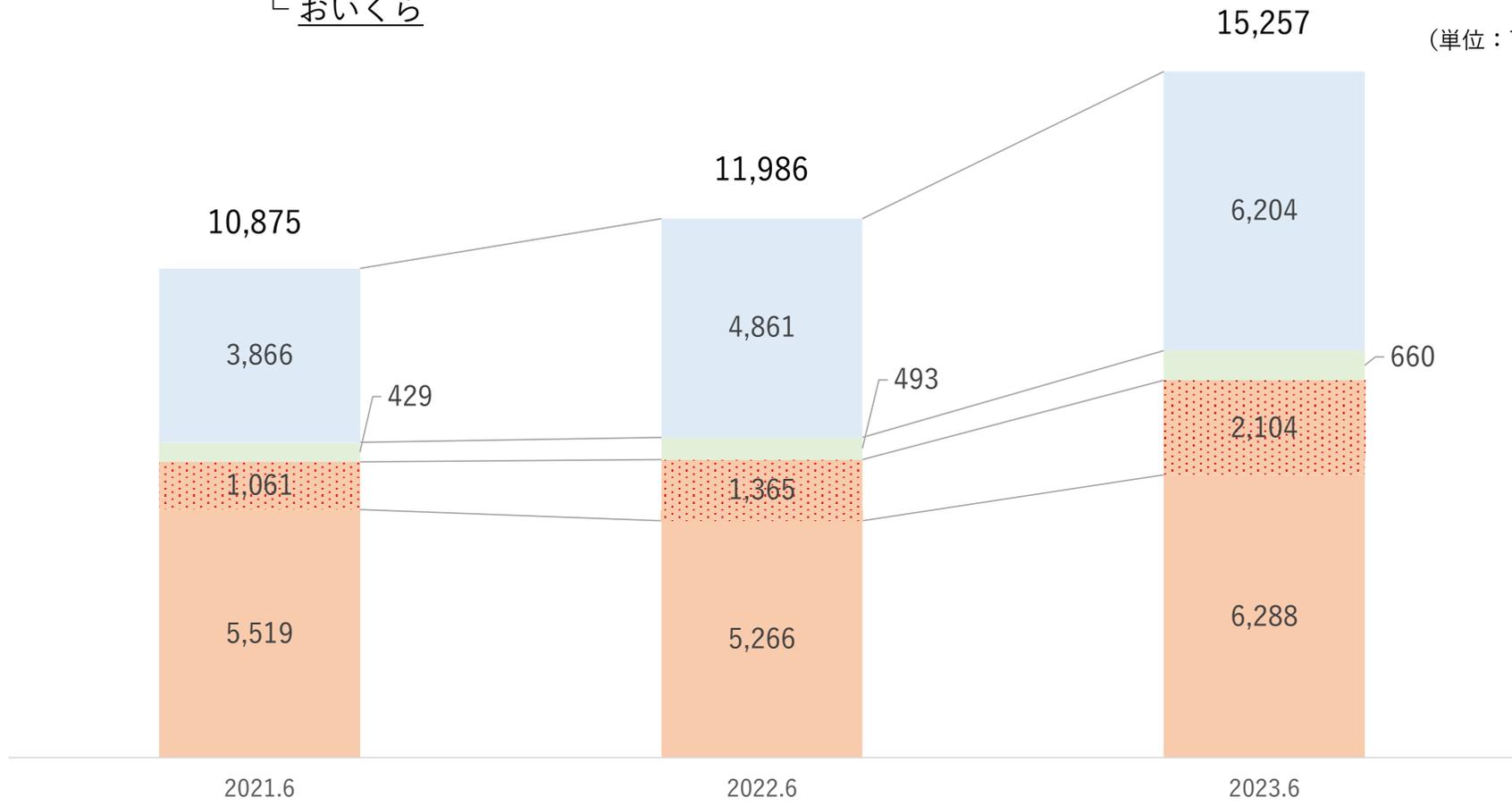


サービスブランド



過年度 セグメント別売上高推移

- ネット型リユース
- ネット型リユース
- メディア
- モバイル
- └ 個人向けリユース
- └ おいくら
- └ 中古農機具



(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

ネット型リユース事業：①個人向け、②マシナリ、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。

個人向け



マシナリ

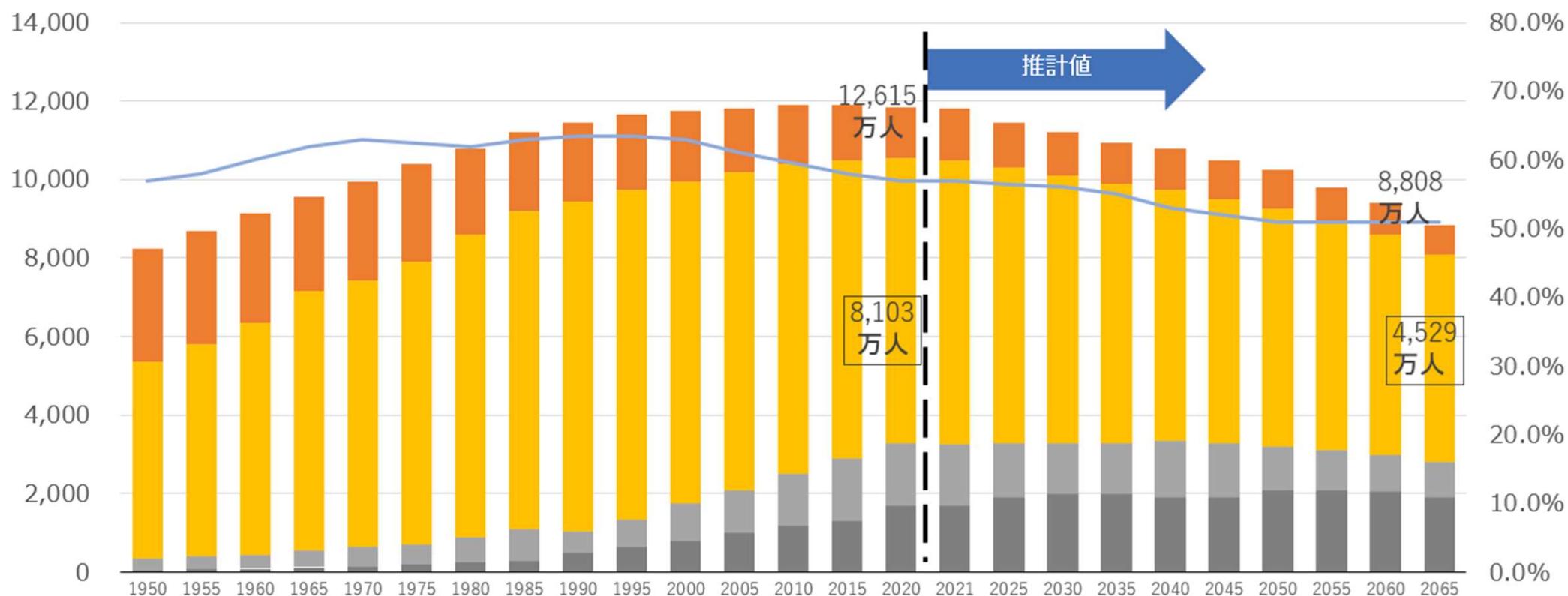


おいくら



当社の市場認識：人口減少と高齢化

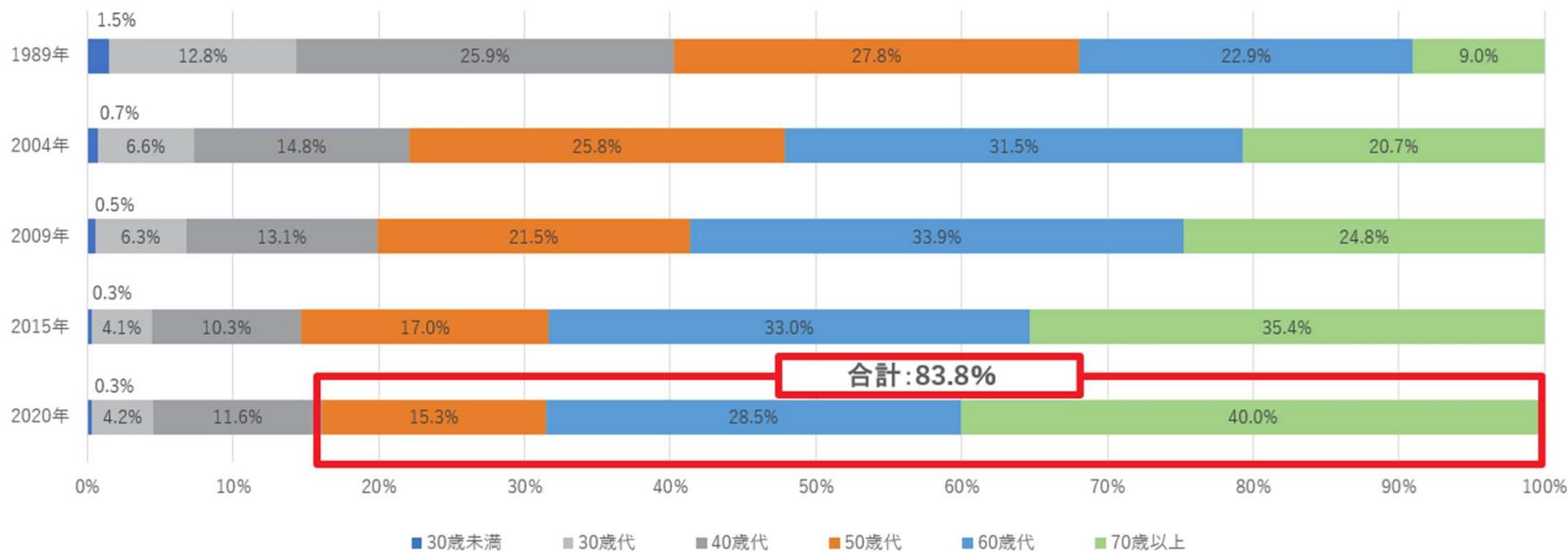
2065年の日本の総人口は8,808万人と2020年比▲30.2%に
生産年齢人口（15~64歳）は4,529万人と2020年比▲44.1%に



出所：内閣府「令和4年版高齢社会白書」より当社作成

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

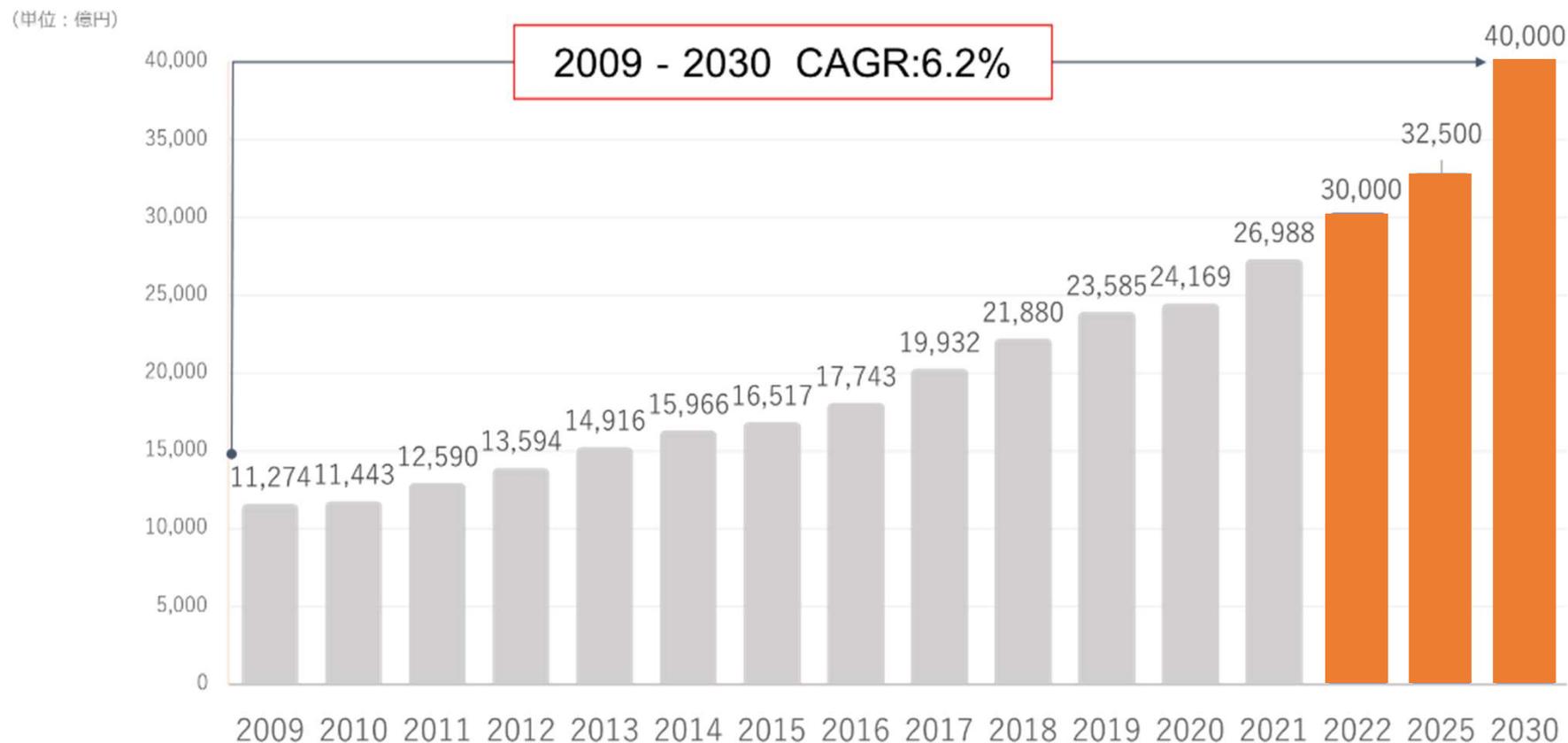


出所：総務省「全国消費実態調査」（二人以上の世帯）
注：金融資産とは貯蓄現在高（負債現在高控除前）による

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



リユース市場は順調に拡大



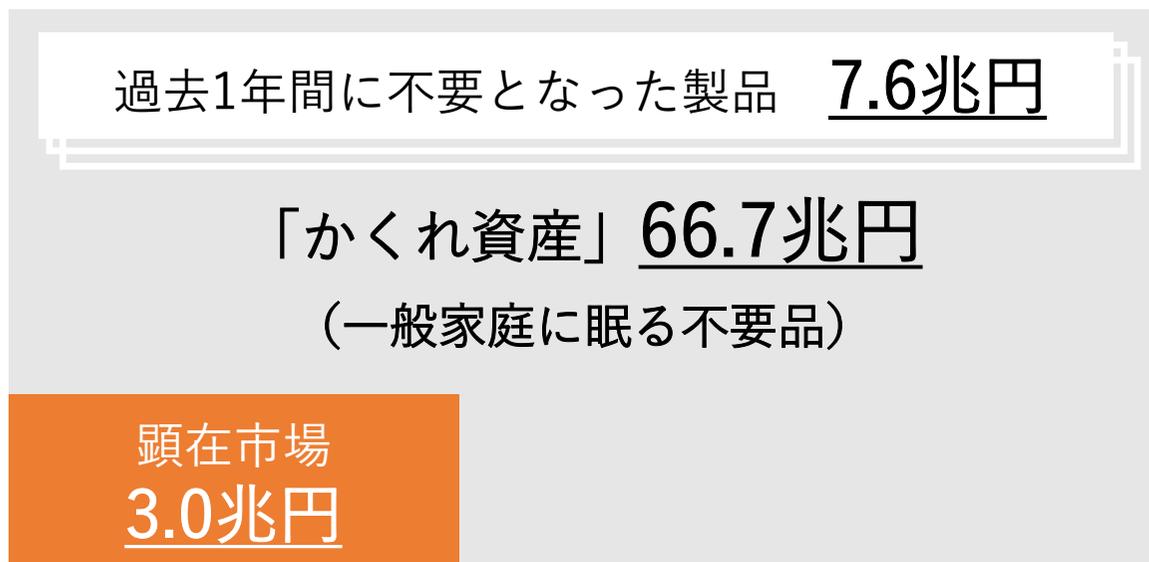
出典：リユース経済新聞より当社作成

┆ -① 個人向けリユース分野> 当社の市場認識：潜在リユース市場

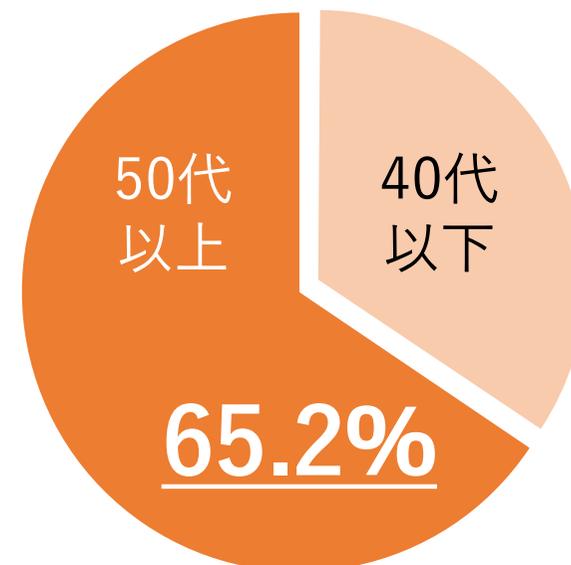
「かくれ資産」は約67兆円

「かくれ資産」の65%は50代以上のシニア層が保有

● リユース市場のポテンシャル



● 「かくれ資産」の年代構成比

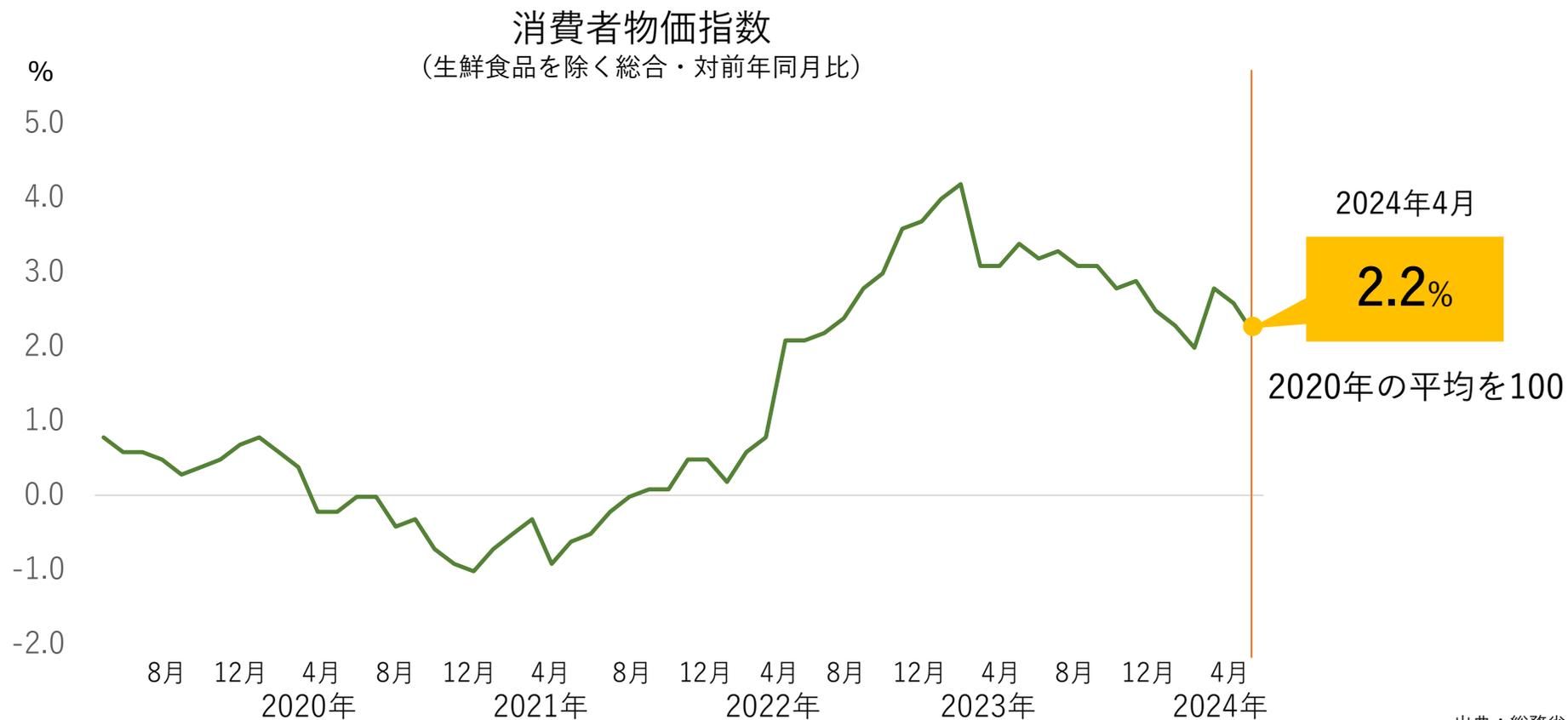


出典：顕在市場＝『リユース経済新聞』、かくれ資産＝ニッセイ基礎研究所・メルカリ共同調査、過去1年間に不要となった製品＝経済産業省『電子商取引に関する市場調査』

I -① 個人向けリユース分野 > 当社の市場認識：消費者物価指数



物価高を受け、割安なリユース品へのニーズが高まっている



出典：総務省

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

710万人

依頼数 ※2

45万人

※1 2023年10月現在までの利用者数 ※2 2023年度の依頼数合計

I-① 個人向けリユース分野：リユースセンター 一覧



全国 **15** 拠点

- ・店頭・宅配に加え、各拠点からお客様の自宅に直接訪問
- ・自分で梱包や運搬する手間を
かけずに不用品を売却できる
出張買取を柱に、最適な買取
サービスをご提供

I-① 個人向けリユース分野：ビジネススキーム

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

I-① 個人向けリユース分野：取扱対象商品

▲ 高単価/低粗利率/物流数少

車 / バイク / 農機具
ブランド品 など

家電 / 音響 / 楽器 /
PC / カメラ など

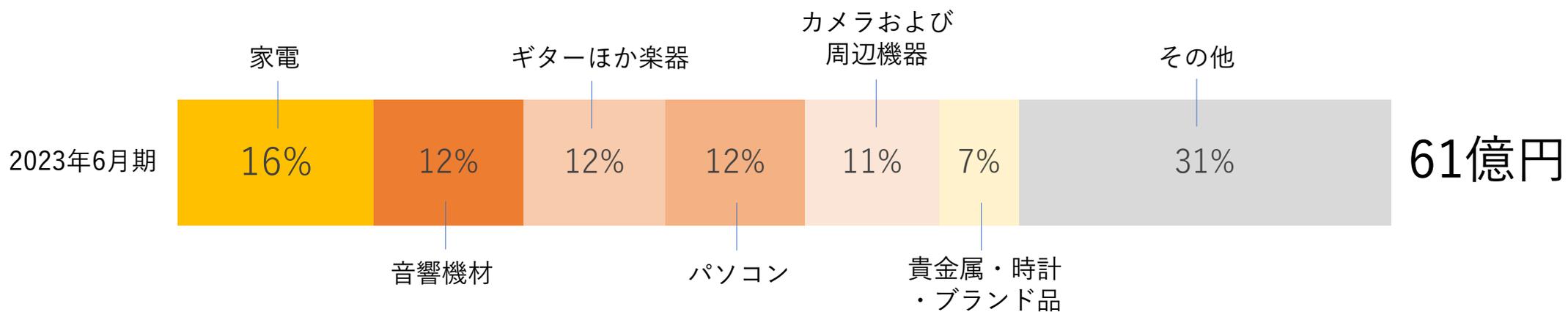
衣類 / 本 など

▼ 低単価/高粗利率/物流数多

出張買取を
営業施策の中心に据え
取扱対象商品の単価を拡大

現在の当社における
マネタイズゾーン

I-① 個人向けリユース分野：商材別売上高比率

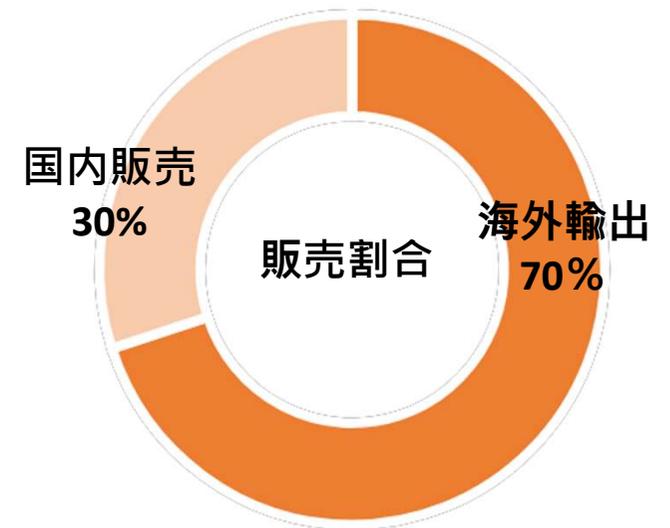


● ネット型リユース事業

- ① 個人向けリユース
- ② マシナリー（農機具）
- ③ おいくら

1-② マシナリー(中古農機具)分野

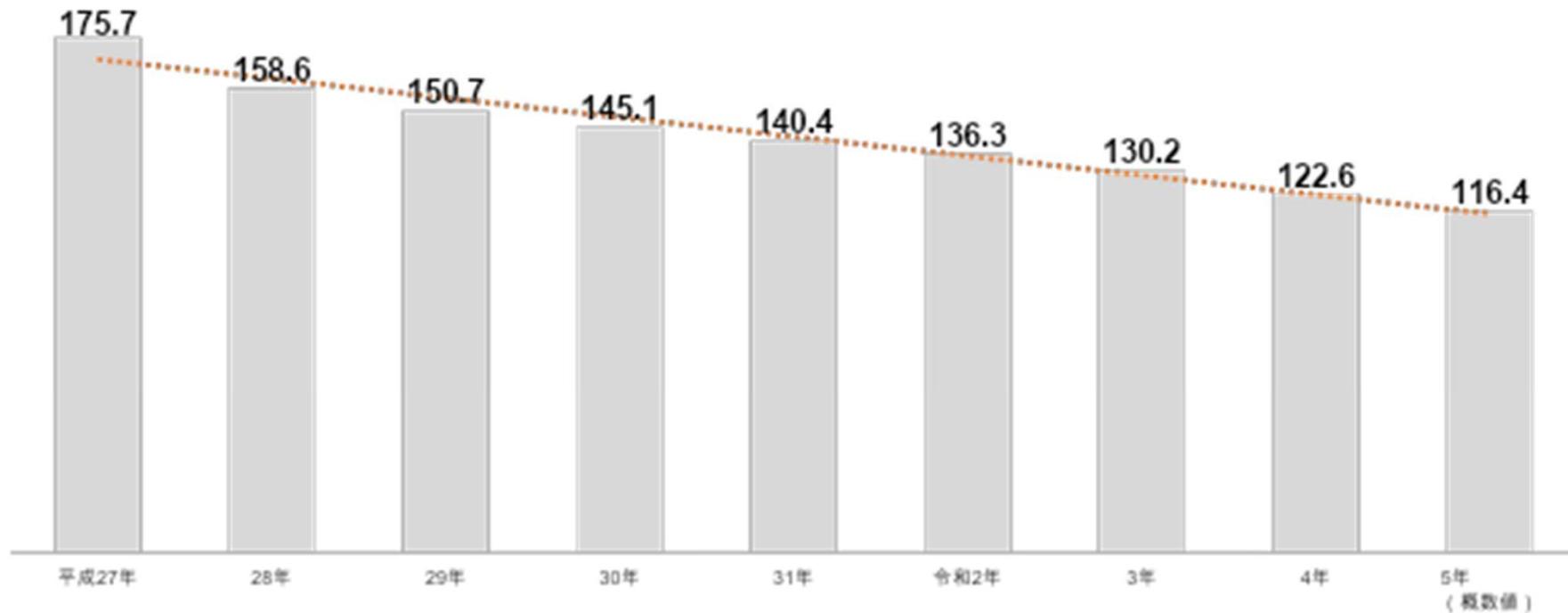
日本全国の農機具を買取、自社ECを通じて販売することで
国内だけでなく世界各国に向けて農機具の提供



I -② 中古農機具分野 > 当社の市場認識：農業人口の減少

国内の農業就業人口は年々減少傾向

● 基幹的農業従事者（個人経営者）※

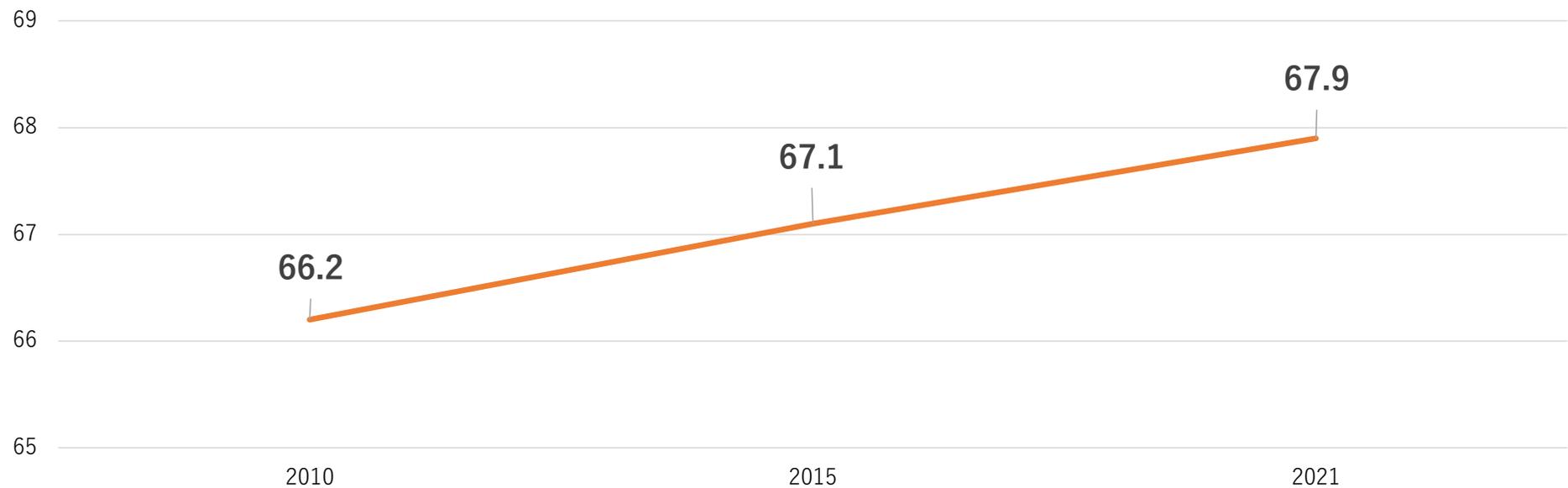


※農業に主として従事した世帯員（農業就業人口）のうち，調査期日前1年間の普段の主な状態が「仕事に従事していた者」のこと
※出典：農林水産省：農業労働力に関する統計より作成

I -② 中古農機具分野 > 当社の市場認識：農業人口の減少

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

● 基幹的農業従事者数と平均年齢



出典：農林水産省「令和3年度食料・農業・農村白書」より当社作成

I-② 中古農機具分野：輸出実績

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

海外向けECサイト

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

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

Product & Equipment Search

Contact
TEL +81-028-714920 FAX +81-028-714921
E-mail: me@yusubou@mechad.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 items directly from Japan and would like to find ways of getting the machines on good price by importing on your own.

- 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

登録者社数 ※

918社

※ 2024/3/31 現在

1-② 中古農機具分野：日本製の中古農機具

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EU、中東、アジアで需要
最近では、アフリカ諸国からのニーズも顕在化



● アフリカ諸国の大使による視察



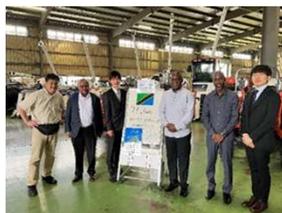
駐日コートジボワール
大使館
ダエ モンケ ネストル
参事官



駐日ウガンダ共和国
大使館
特命全権大使
カーフワ・トーファス
閣下



駐日ザンビア共和国
大使館



駐日タンザニア連合共和国
大使館



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

● 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

1-② おいくら分野

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/>



加盟店数

733 店舗

※2024/6/7現在

年間依頼数

19 万件

※TEL、Web依頼含む2023/4/1~2024/3/31実績

1-③ おいくら分野：ビジネススキーム

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



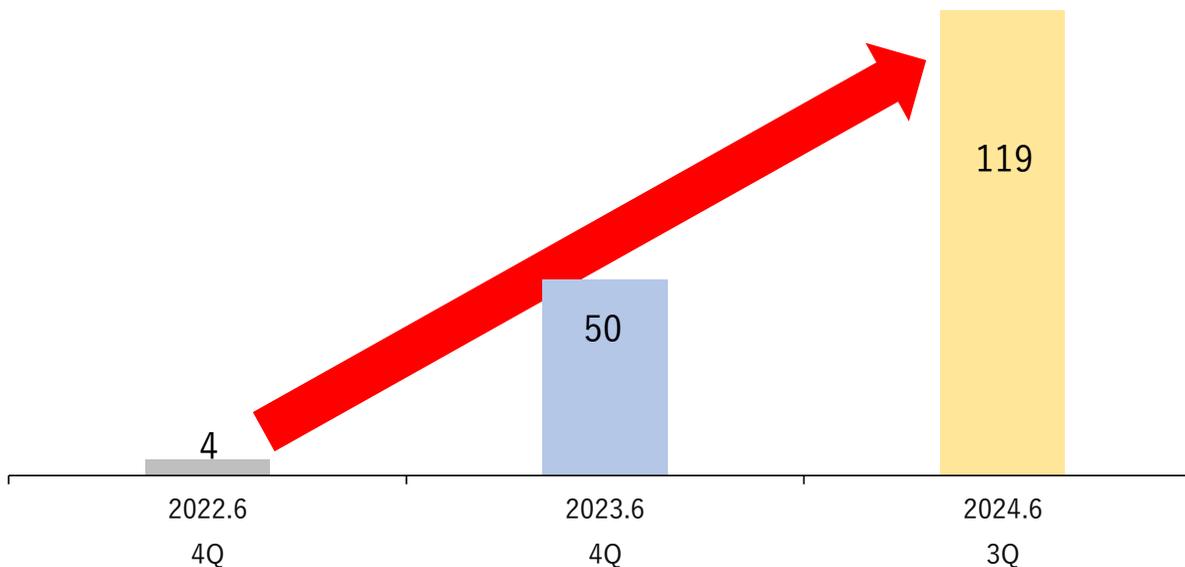
I-③ おいくら分野：地方自治体との連携

住民・行政・環境の課題をリユースで
解決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」Web買取依頼数 15,000件/月のうち、約4割が自治体からの流入 (2024年1月～3月))

おいくら 自治体様向け

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



連携自治体数※

119箇所

人口カバー率※

30.38%

当期9か月間※で69自治体と連携

※ 2024年3月31日 現在

※2023年7月1日～2024年3月31日

●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て「買い消費」行動に役立つコンテンツを提供し、
個人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。

ヒギナズ

OUTLET JAPAN

高く売れる
ドットコム
MAGAZINE

おいくら?
MAGAZINE

iPhone 格安SIM 通信

最安修理ドットコム

SIM CHANGE
格安SIM・スマホの本当がわかる シムチェンジ

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800万PV

※2023年7月～2024年3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.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://outlet-mall.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「賢い消費」をするために知っておきたい情報を提案します。

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。

● 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 **0**円
月々負担
※端末分割払いサポート適用時

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。

Ⅲ.モバイル通信事業：カシモ WiMAX

「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

カシモWiMAX

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

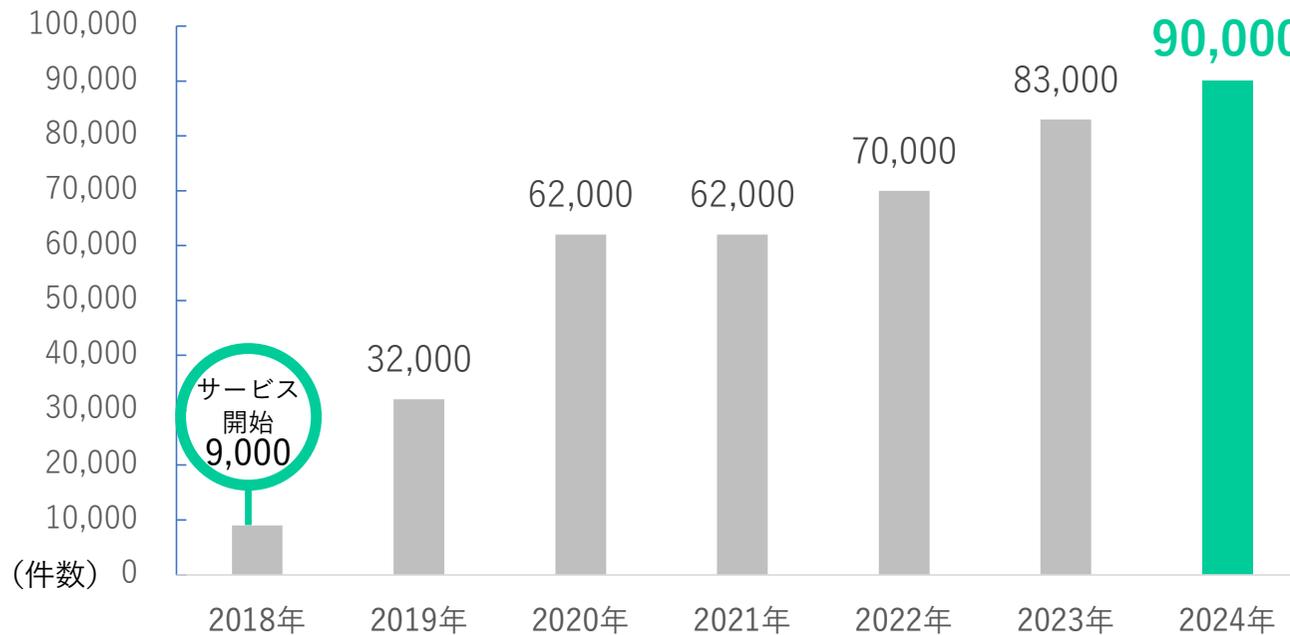


価格.com
モバイル回線プロバイダ
人気ランキング 2022年
・モバイルルーター部門
・ホームルーター部門
共に年間1位を獲得
(集計期間：2022年1月～2022年12月)

Ⅲ.モバイル通信事業：カシモ 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



保有回線数約
90,000
回線

※2024年3月末現在

● 各事業の直近の動きと業績推移

個人向けリユース分野：重点戦略

- ✓ 顕在層に加えて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
- ✓ 出張買取バイヤーの育成の強化および生産性向上策を合わせて推進

顕在市場規模 = 3.0兆円



潜在市場(かくれ資産)規模 = 67兆円

■ 既存のターゲット

・若年~中年層 ≒ 「リユース」を明確に認知している層

⇒ コンタクトセンターによる事前査定で価格を明示の上、宅配/店頭/出張のいずれかのチャネルで買取

■ 新たに加わるターゲット

・シニア層 ≒ 「リユース」を明確に認知していない層

⇒ コンタクトセンター (CC) による買取相談受領の後、顧客宅へ訪問。CCでのヒアリングおよび直接対面での買取営業活動より、ニーズを掘り起こし

引き続き **出張買取の強化** が事業成長の重要なポイント

個人向けリユース分野：直近のアクション概要（1Q）

- ✓ 出張買取圏の拡大を目的とした新規拠点開設（2023/9）
- ✓ 買取商材の面的拡充を目的に、“中古車”の取扱いを開始（2023/9末～）

新規拠点開設



取扱商材の拡充

530万人が利用する業界最大級の総合買取サービス
ミニバン・SUV・スポーツカー 買取強化中！

愛車を高く売るなら
車高く売れるドットコム

中古車の買取価格に自信があります！

イメージキャラクター 小泉今日子

The advertisement features a woman in a yellow sweater pointing towards the text. In the background, there are images of a blue SUV and a white minivan. The text promotes a comprehensive used car buyback service with 5.3 million users, highlighting the company's ability to offer high prices for used cars, specifically mentioning minivans, SUVs, and sports cars. The company name 'dotcom' is written in large characters.

個人向けリユース分野：直近のアクション概要（2Q）

- ✓ 東京都墨田区へコンタクトセンター新拠点を開設。現在の場所から機能を集約、フロア拡張

新規拠点開設

● コンタクトセンター

住所：東京都墨田区江東橋2-3-7

ONEST錦糸町スクエア 3階

面積：159坪

開設：2023年11月16日

※現在、コンタクトセンターが入居する
錦糸町・両国オフィスは別部門にて使用



⇒ キャパシティ約2倍へ増強

個人向けリユース分野：直近のアクション概要（2Q～）

- ✓ 1Qにおいて、先行投資は計画通り進捗したものの、その後の収益拡大に遅れ
- ✓ 2Q以降、対策と改善を着実に進め、生産性は着実に向上 → 2Q・3Qと、V字回復

2023.6
4Q

稼働バイヤー数の不足

2024.6
1Q

✓ 人員採用

- ・ 採用活動は順調に進捗
- ・ 人員的には充足

✓ 生産性向上

- ・ 出張買取件数は想定通りに増加
- ・ 潜在層へのアプローチが不十分でバイヤー当りの生産性が低下

2024.6
2Q・3Q

✓ 対策と改善の実行

[効果大]

- ・ 買取見込額に応じた買取チャネル（出張・宅配・店頭）の再最適化
- ・ 人員配置の最適化
- ・ 高単価商材の到達ロジック見直し
↳ 上流工程(コンタクトセンターによるヒアリング能力等)の強化
- ・ 商品別販売チャネル見直しによる粗利率の引き上げ

個人向けリユース分野：直近のアクション概要（2Q～）

- ✓ 前期末の中計ローリング時にも再確認したとおり、当社は「DX施策の推進」を全体戦略に掲げており、その後の生産性向上策においても、DXによる効率化を強力に推進中

買取時スコアリングの開始（2Q～）

- ✓ 顧客データを属性毎にスコアリングのうえ、これまで蓄積した買取データと照合・統計処理し、予想買取額の推定精度を向上。優良顧客の属性を特定することで、買取の生産性向上へつなげる

ルートアレンジツールの導入（3Q）

- ✓ 出張バイヤーの1日の訪問計画（ルート）について、訪問先ごとの予想買取額および商談予想時間を可視化することにより、1ルートで得られる予想買取総額が最大化できるようアレンジメント可能に

(表示イメージ)

MM月DD日	9:00				18:00
京橋 太郎	〇〇区・□□様	移動	◎◎区・●●様	移動	△△市・〇〇様
計【〇〇〇〇円】	【△△△円】		【〇〇〇円】		【□□□円】

業務効率化推進に向けた機能改修（2Q～）

- ✓ 新たに日報システムとして、ダッシュボードによる生産性指標（買取実績額等）のデイリーでのフィードバックと、マネージャーとのコミュニケーション機能を強化。課題の発見と解決サイクルをスピードアップ

(2023年6月期通期 決算説明資料より抜粋)

当社グループの全体戦略

- ✓ 人口動態をはじめとした社会情勢を背景に、持続可能かつ最適な消費行動を提案
- ✓ 「持続可能な社会」の実現のために、デジタルを基盤に多角的な事業展開

最適化ビジネス

×

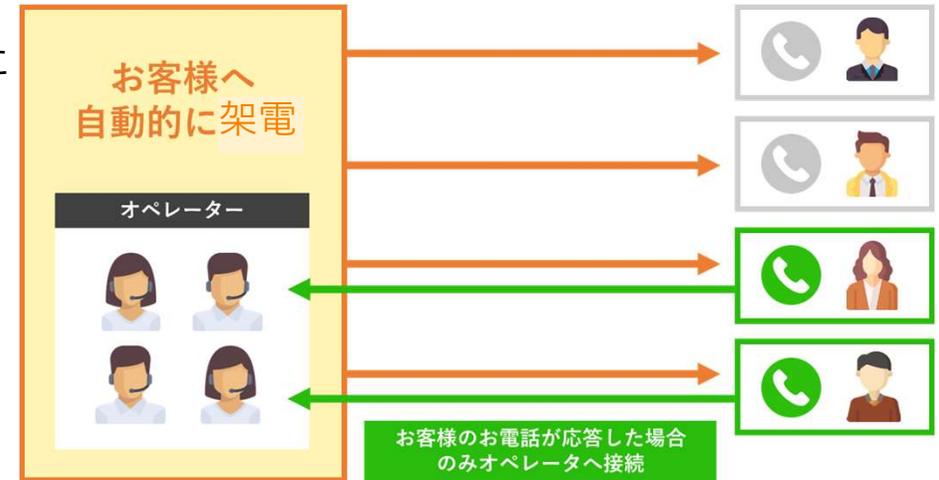
DX

「持続可能な社会を実現する最適化商社」

✓ 進行期（4Q）において、さらなる生産性向上に向け以下の施策を推進中

オートコールシステムの導入（4Q）

- ✓ 買取総件数の再伸長を図るため、コンタクトセンター（CC）にオートコールシステム*を導入
（*システムにより一斉架電しつながった回線をオペレーターへ受け渡す仕組み）
- ✓ 稼働オペレーターの数を実タイムで監視することにより総架電数を制御。応答までのアイドルタイムを短縮することでCC稼働時間のさらなる生産性向上を図る



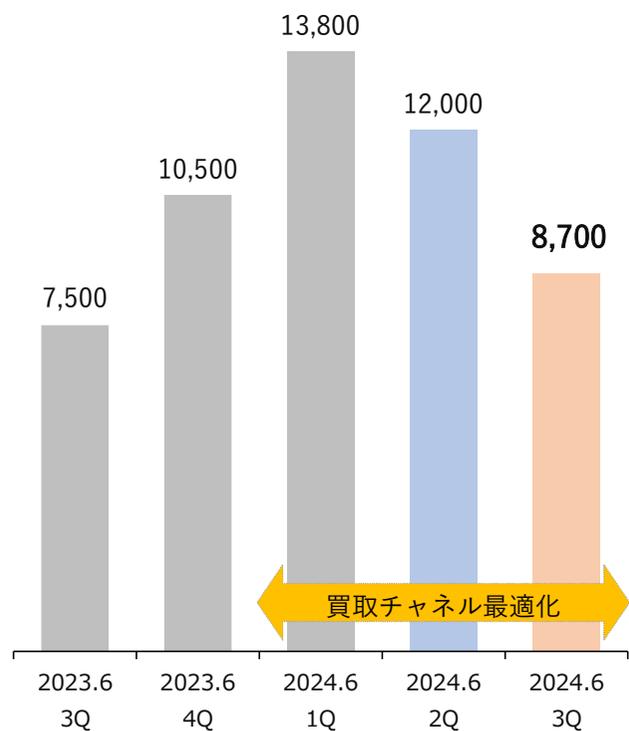
顧客メッセージツールのバージョンアップ（4Q）

- ✓ CRM施策の一環として、来店予約日時のリマインド等を、SMSで顧客あて自動メッセージ通知。意図せざる商談の中止を防ぎ、成約率の向上を図る

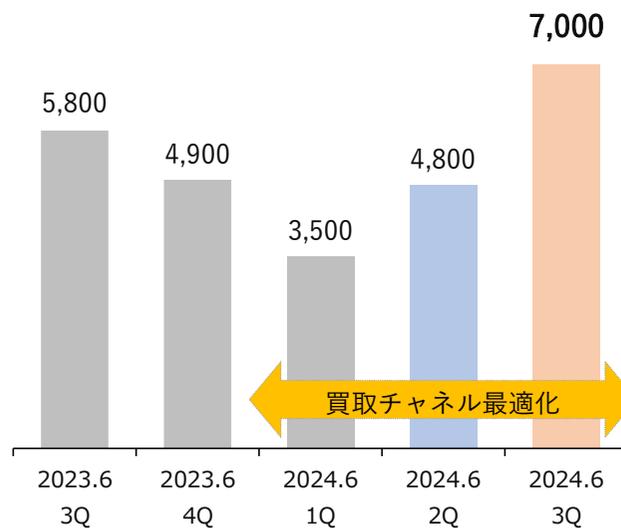
個人向けリユース分野：チャンネル別買取案件数推移



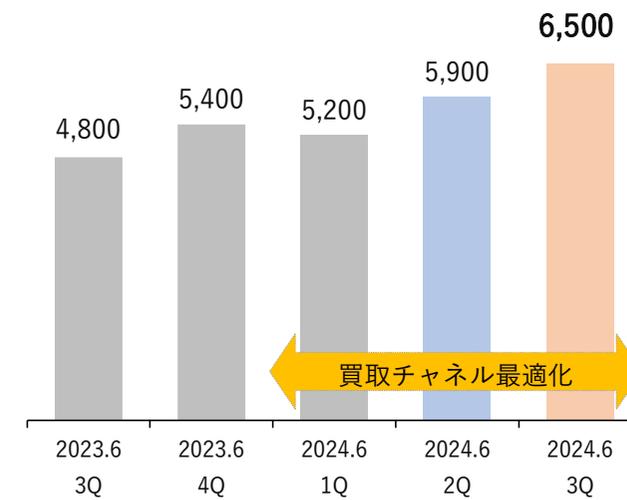
出張買取件数推移



宅配買取件数推移



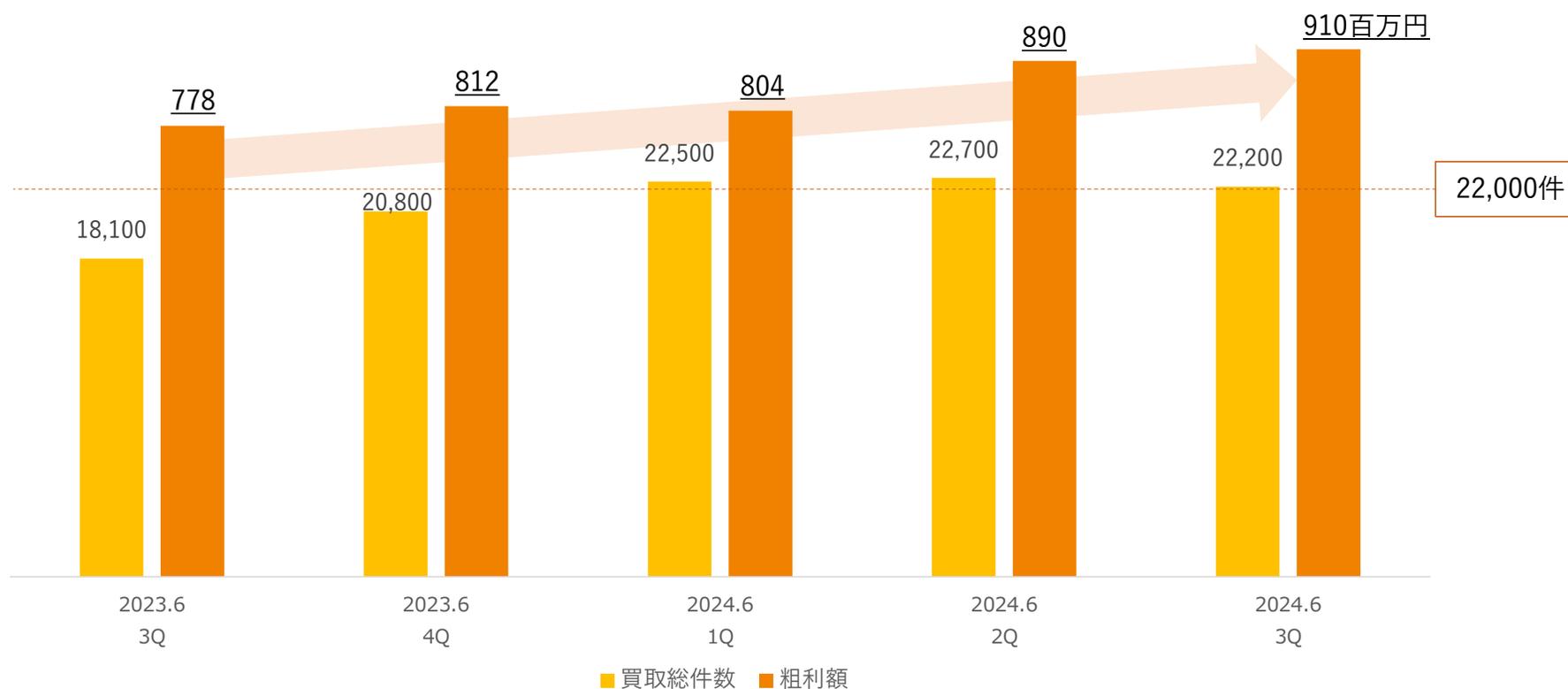
店頭買取件数推移



(単位：件)

個人向けリユース分野：粗利額・買取総件数推移（参考）

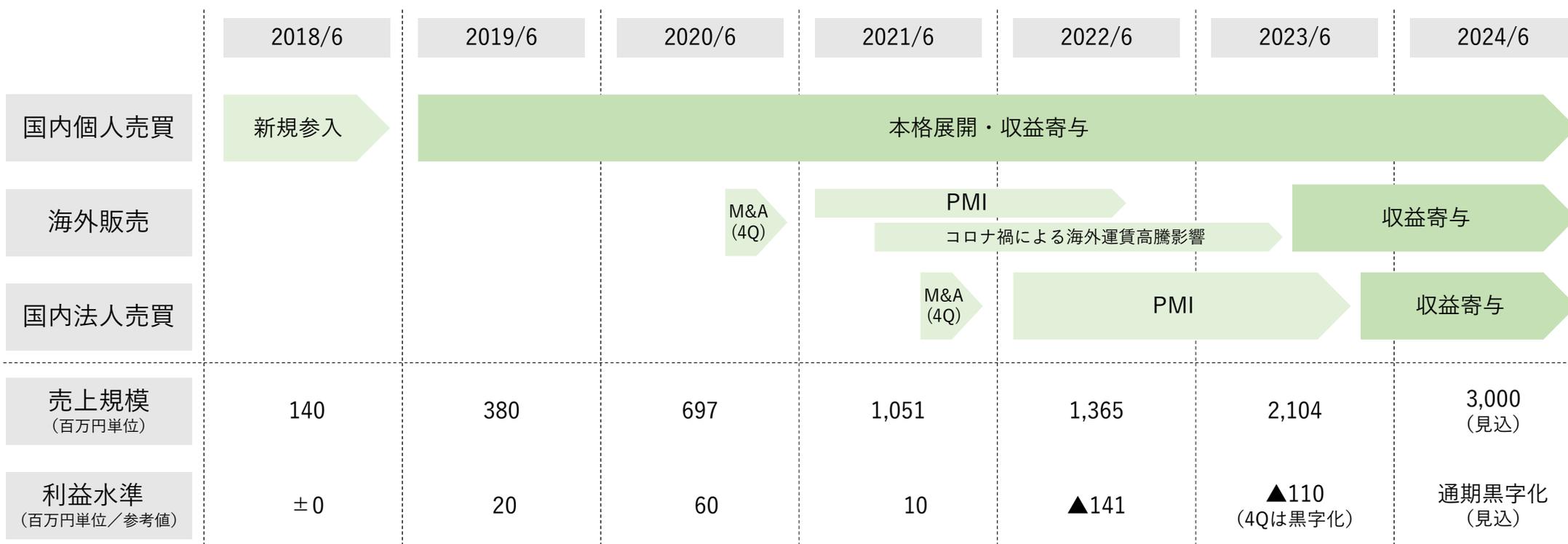
買取総件数2.2万件を超える水準を維持しつつ、粗利額の増加傾向つづく



中古農機具分野：黒字転換の主な内部要因

- ✓ 中長期の拡大を見据え、海外販売機能、国内法人販売機能をM&Aで拡充
- ✓ それぞれのPMIを経て、マネジメントレベルが向上したことに伴い、当期4Qから黒字化

※ 海外販売、国内法人売買ともにM&A相手先の企業（もしくは事業）については、その時点で赤字の状態であり、ターンアラウンドに想定を上回る時間を要した



中古農機具分野：直近のアクション概要（3Q）

- ✓ 茨城県結城市に「北関東第2ヤード」を開設。在庫収容能力を拡充
- ✓ 既存の北関東RCとあわせ、在庫収容能力 最大800台に拡充

新規拠点開設

●北関東第2ヤード

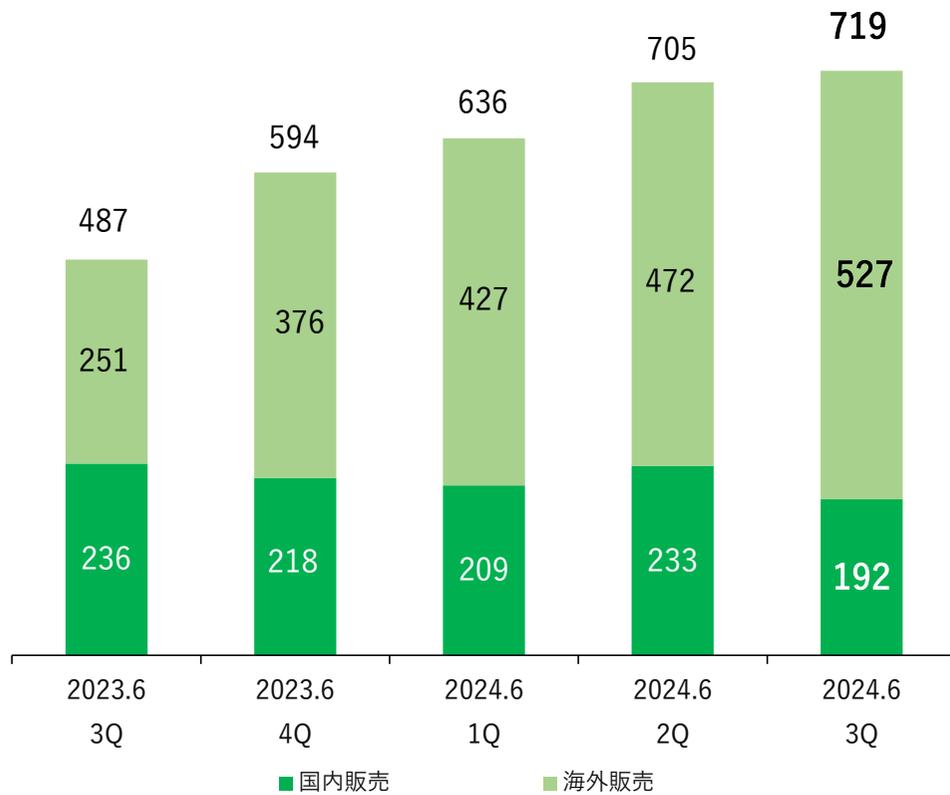
住所： 茨城県結城市
ヤード面積：約1,400坪
使用開始： 2024年1月5日



中古農機具分野：輸出実績

販路別売上高

(単位：百万円)



海外向けECサイト

英語・スペイン語・フランス語・
ロシア語・ドイツ語・ポルトガル語
6か国語に対応



売上高

✓ 生産性向上中の個人向けリユースおよびモバイルの収入拡大がけん引し、引き続き四半期売上高・売上総利益ともに過去最高

- ・売上高 : 13,258百万円 (前年同期比 +18.8%)
- ・売上総利益 : 4,821百万円 (前年同期比 +16.1%)

営業利益

✓ 拠点開設等の先行投資をこなしながら、会計期間ベースでは1Q △154M→2Q 113M→3Q 148Mと黒字転換

- ・営業利益 : 106百万円 (前年同期比 +169.1%)

➔ 投資回収は順調に進み、その後業績予想を2度上方修正 (通期1億円→1.8億円→2.5億円)

経常利益・純利益

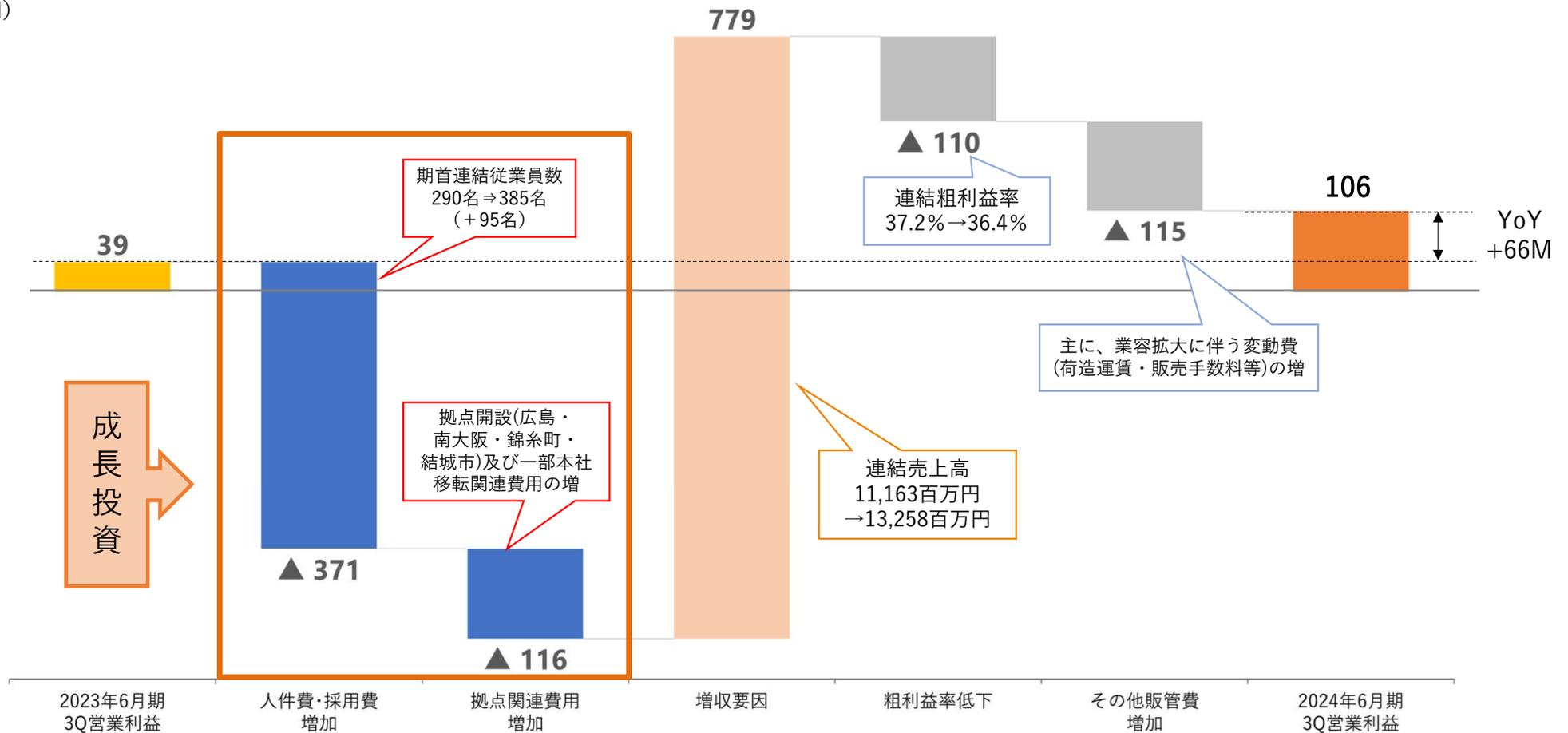
✓ 今回、営業外費用にデリバティブ評価損279百万円を、2Qにおいて、特別損失に減損損失190百万円をそれぞれ計上した結果、

- ・経常損失 : 227百万円 (前年同期は 89百万円の利益)
- ・四半期純損失 : 651百万円 (前年同期は106百万円の損失)

2024年6月期 第3四半期 営業利益の増減益分析

- ✓ ①増益要因 = 増収効果により779百万円の増
- ②減益要因 = 主に業容拡大のための先行投資（人件費および拠点関連費）による販管費の増により712百万円の減

(単位：百万円)



成長投資

セグメント情報 2024年6月期 第3四半期実績



(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	計
2022.6期	売上高	2,607 (-)	2,885 (-)	3,039 (-)	3,453 (-)	11,986 (-)
	ネット型リユース	1,472 (-)	1,636 (-)	1,623 (-)	1,899 (-)	6,631 (-)
	メディア	109 (-)	114 (-)	126 (-)	144 (-)	493 (-)
	モバイル	1,025 (-)	1,135 (-)	1,290 (-)	1,409 (-)	4,861 (-)
	営業利益 (△は損失)	△ 165 (-)	△ 39 (-)	△ 18 (-)	△ 95 (-)	△ 319 (-)
	ネット型リユース	△ 4 (-)	26 (-)	58 (-)	31 (-)	111 (-)
	メディア	67 (-)	76 (-)	95 (-)	106 (-)	345 (-)
2023.6期	売上高	3,671 (140.8%)	3,715 (128.7%)	3,776 (124.2%)	4,094 (118.5%)	15,257 (127.3%)
	ネット型リユース	1,936 (131.6%)	2,134 (130.5%)	2,065 (127.3%)	2,254 (118.7%)	8,392 (126.6%)
	メディア	156 (143.5%)	162 (142.4%)	163 (129.5%)	177 (123.2%)	660 (133.7%)
	モバイル	1,577 (153.8%)	1,417 (124.9%)	1,547 (119.9%)	1,662 (117.9%)	6,204 (127.6%)
	営業利益 (△は損失)	△ 57 (-)	14 (-)	83 (-)	55 (-)	94 (-)
	ネット型リユース	48 (-)	73 (277.4%)	95 (163.9%)	112 (355.7%)	329 (295.6%)
	メディア	128 (191.6%)	102 (133.5%)	99 (104.0%)	113 (106.5%)	443 (128.3%)
2024.6期	売上高	4,106 (111.9%)	4,419 (119.0%)	4,732 (125.3%)		
	ネット型リユース	2,405 (124.2%)	2,706 (126.8%)	2,809 (136.0%)		
	メディア	157 (100.6%)	144 (88.7%)	154 (94.2%)		
	モバイル	1,544 (97.9%)	1,569 (110.7%)	1,768 (114.3%)		
	営業利益 (△は損失)	△ 154 (-)	113 (799.0%)	148 (178.3%)		
	ネット型リユース	10 (21.3%)	142 (195.0%)	204 (214.7%)		
	メディア	81 (63.5%)	72 (71.1%)	106 (106.9%)		
モバイル	64 (226.4%)	112 (192.0%)	162 (90.1%)			
調整額	△ 310 (-)	△ 215 (-)	△ 325 (-)			

※括弧内は前年同期比

FY2024.6 3Q 期間損益

売上高

ネット型リユース	2,809M
メディア	154M
+ モバイル	1,768M
計	4,732M

営業利益

ネット型リユース	204M
メディア	106M
モバイル	162M
+ 調整額	△325M
計	148M

2024年6月期 業績見通しの修正（上方修正）について

- ✓ 売上高 : 個人向けリユースおよびモバイルが順調に進捗し、増収傾向つづく
- ✓ 営業利益 : 個人向けリユースの粗利向上およびメディア復調による広告効果改善が増益に寄与
- ✓ 経常利益以下 : デリバティブ評価損益については、3Q末株価基準(@777円)で算定のまま据え置き

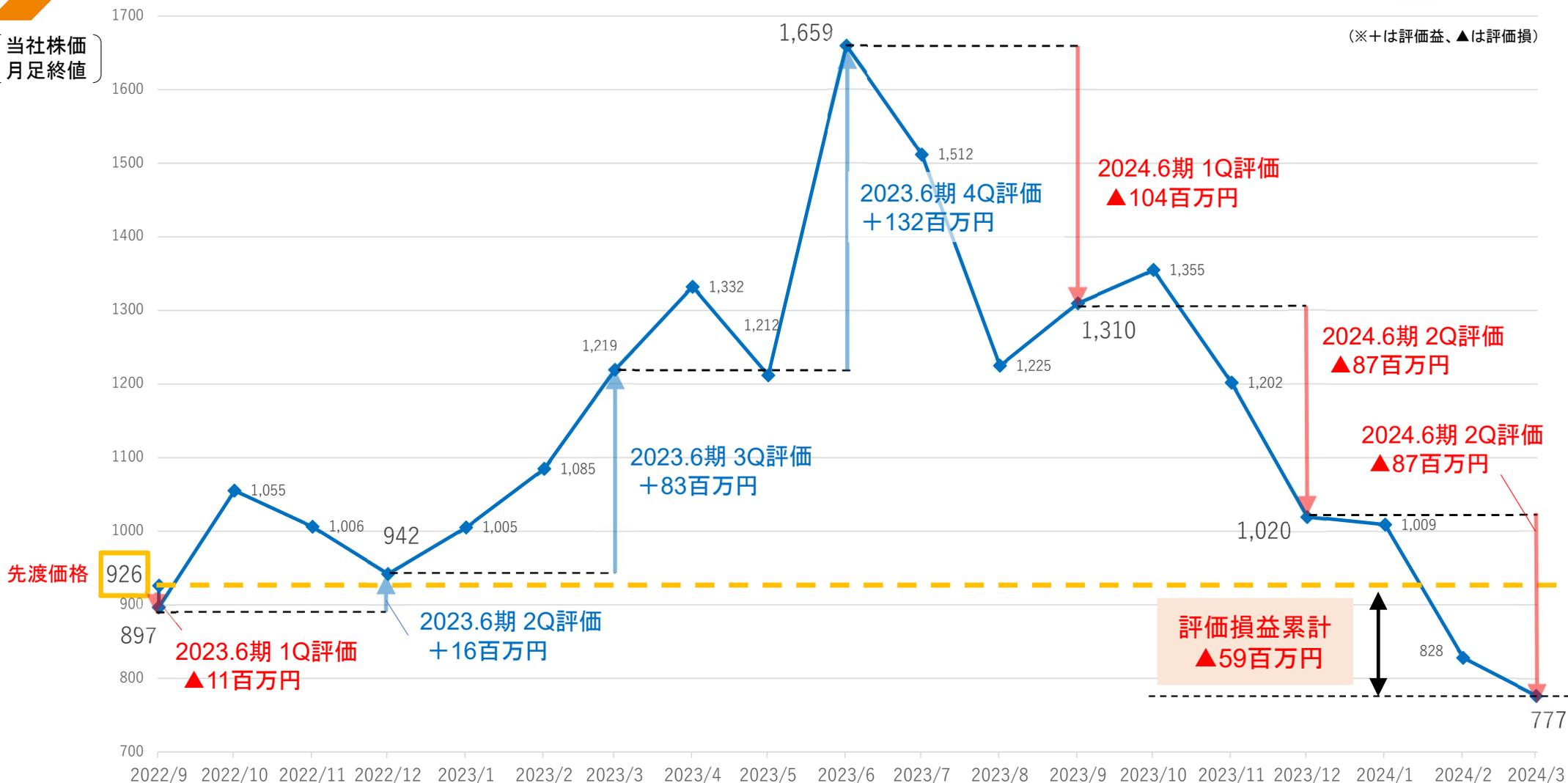
(単位：百万円)	2023.6期 通期実績	2024.6期 通期予想			前期実績比
		前回発表	今回修正	増減	
売上高	15,257	18,000	18,500	-	121.3%
営業利益 (△は損失)	94	180	250	70	266.0%
経常利益 (△は損失)	278 <small>(内、デリバティブ評価益+219)</small>	△100	△55	45	-
親会社株主に帰属する 当期純利益(△は損失)	290	△540	△520	20	-

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）



当社株価
月足終値

(※+は評価益、▲は評価損)



株主優待制度の新設について

- ✓ 当社は、中長期的な企業価値向上へ向けて、主として拡大を続けるリユース市場での当社のプレゼンス確立を図るための取組みをつづけております。このような状況のもと、株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、流動性向上、投資家層の拡大を図ることを目的として、株主優待制度の新設を決定いたしました。

- ✓ 株主優待制度の対象となる株主様

下記①②両方の条件を満たす株主様

- ① 2024年6月以降、毎年6月末日時点で当社株主名簿に記載された株主様
- ② 当社株式を100株以上保有の株主様

- ✓ 株主優待の内容

保有株式数	株主優待
100株以上	500円分のクオ・カード



ボードメンバー



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

谷井 等

2016年より参画。
・シナジーマーケティング株式会社 取締役会長
・株式会社パイフワード 代表取締役社長
・株式会社オンデック 取締役
・株式会社マンダム取締役

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)



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

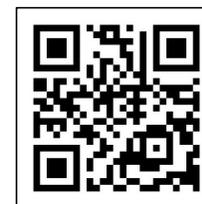
https://www.bridge-salon.jp/tekiji/alert_mail.php



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