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
（インベストメントブリッジ主催）

証券コード 3135

Agenda

MARKET ENTERPRISE

1 会社概要（P.2～）

2 セグメント別事業概要（P.10～）

3 各事業の直近の動きと業績推移（P.42～）

MARKET ENTERPRISE

1 会社概要

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 原田 典子　AI CROSS株式会社 代表取締役 常勤監査役 山﨑 眞樹 監査役 野田 優子　野田綜合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)

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
・株式会社コウェル代表取締役会長

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

山﨑 眞樹

三菱重工㈱入社後、
三菱農機㈱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。
野田綜合会計事務所代表(公認会計士)

目指す姿

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

● 10 CORE VALUES

01 Speed 速度	02 Change & Challenge 変化と挑戦	03 Input & Output 学びと行動	04 Priority 優先順位	05 Continuous Outcome 継続的成果
06 Responsibility 責任感	07 Key Communication 本質的議論	08 Team Work 共創	09 Creativity 発想	10 Long-term thinking 長期思考

事業変遷

MARKET ENTERPRISE

- 2006
  - 格安電池ドットコム
  - フリーマーケット事業

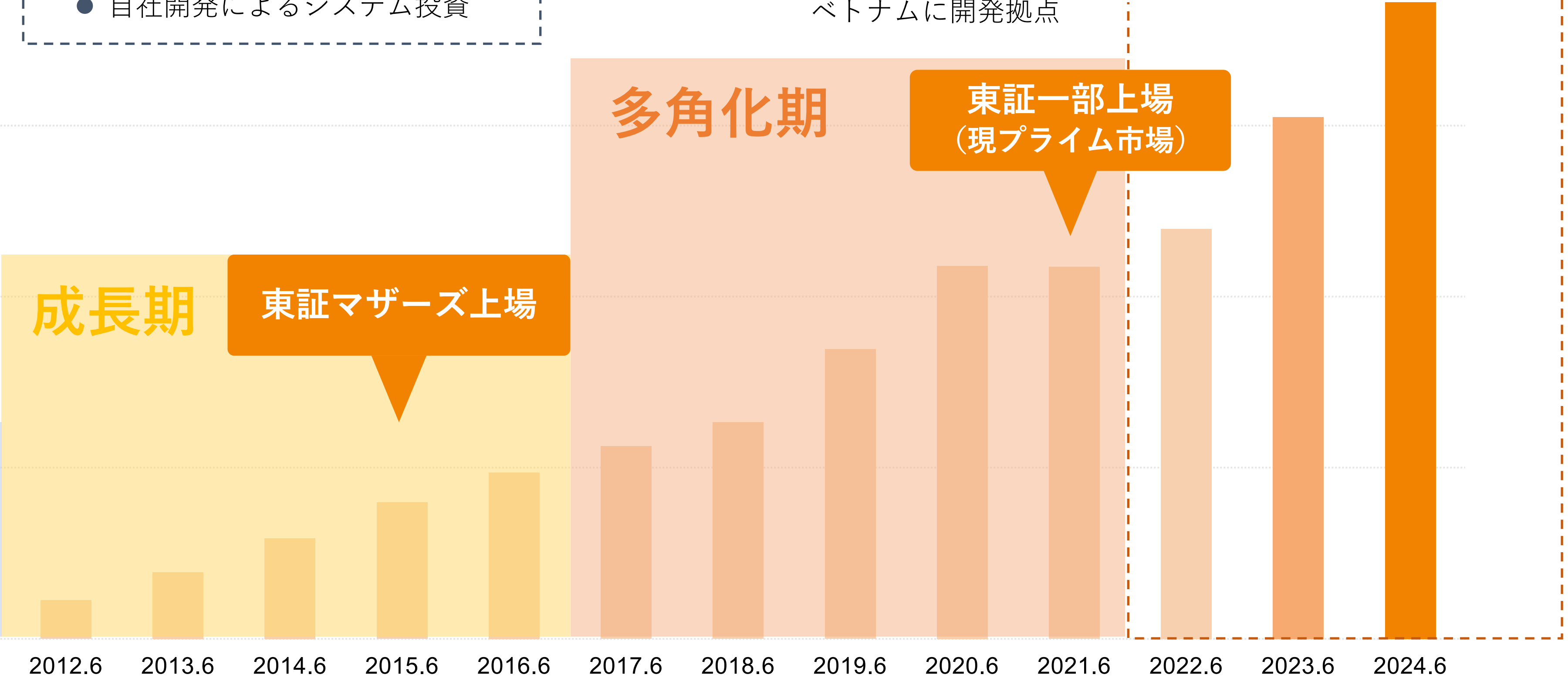
- 2007
  - ネット型リユース事業
- 2010
  - 初の拠点を開設 東京リユースセンター

- 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

- 2016
  - モバイル通信事業
  - マシナリー事業
- 2019
  - おいくら事業
- 2020
  - メディア事業
  - 初の海外拠点 ベトナムに開発拠点

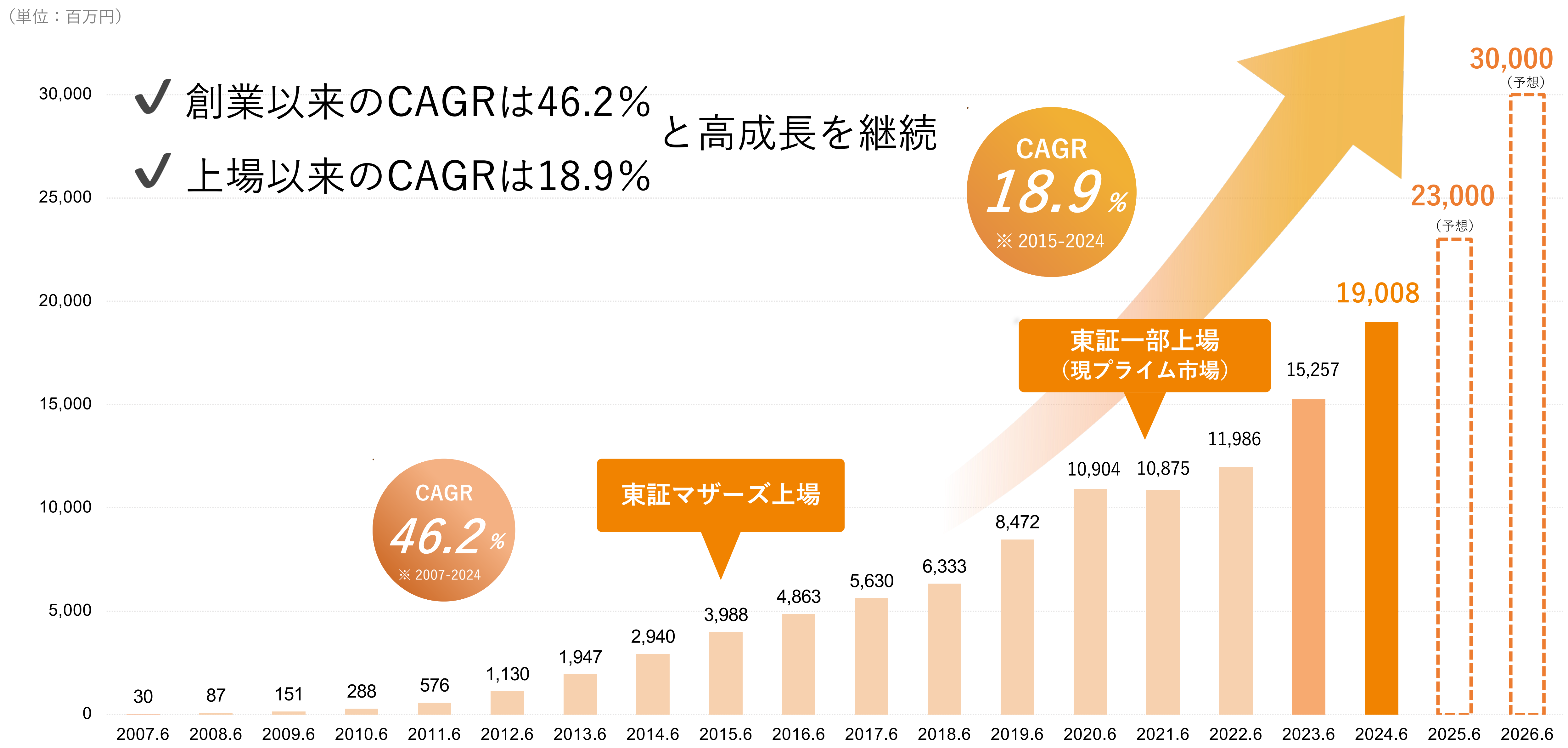
グループ経営期

- 2023
  - 錦糸町支社開設
- 2024
  - 本社移転

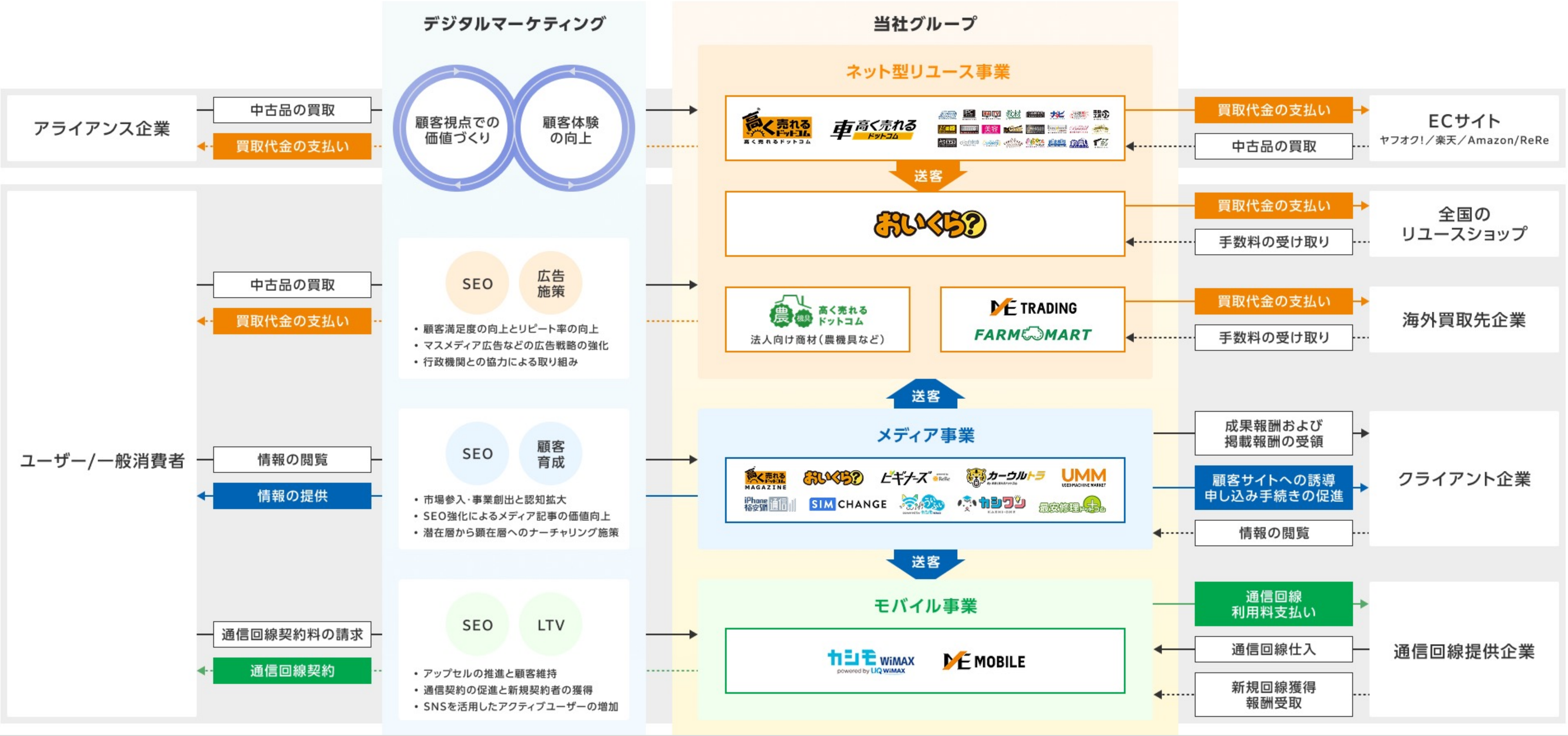


創業以降の売上高の成長推移

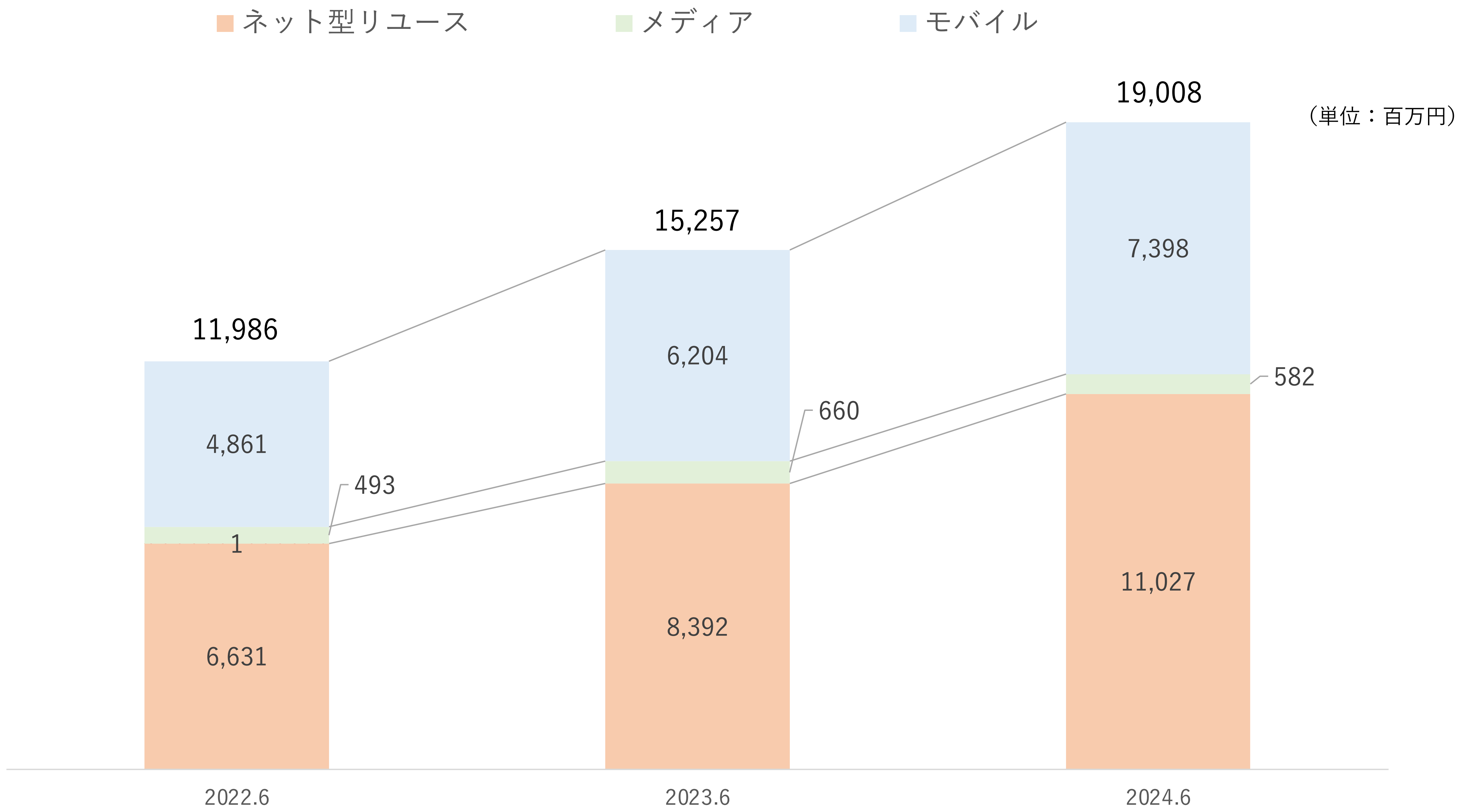
✓ 創業以来のCAGRは46.2％
✓ 上場以来のCAGRは18.9％
と高成長を継続



デジタルマーケティングでの集客力を強みに多角的に事業を展開



過年度 セグメント別売上高推移



2 セグメント別事業概要

MARKET ENTERPRISE

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

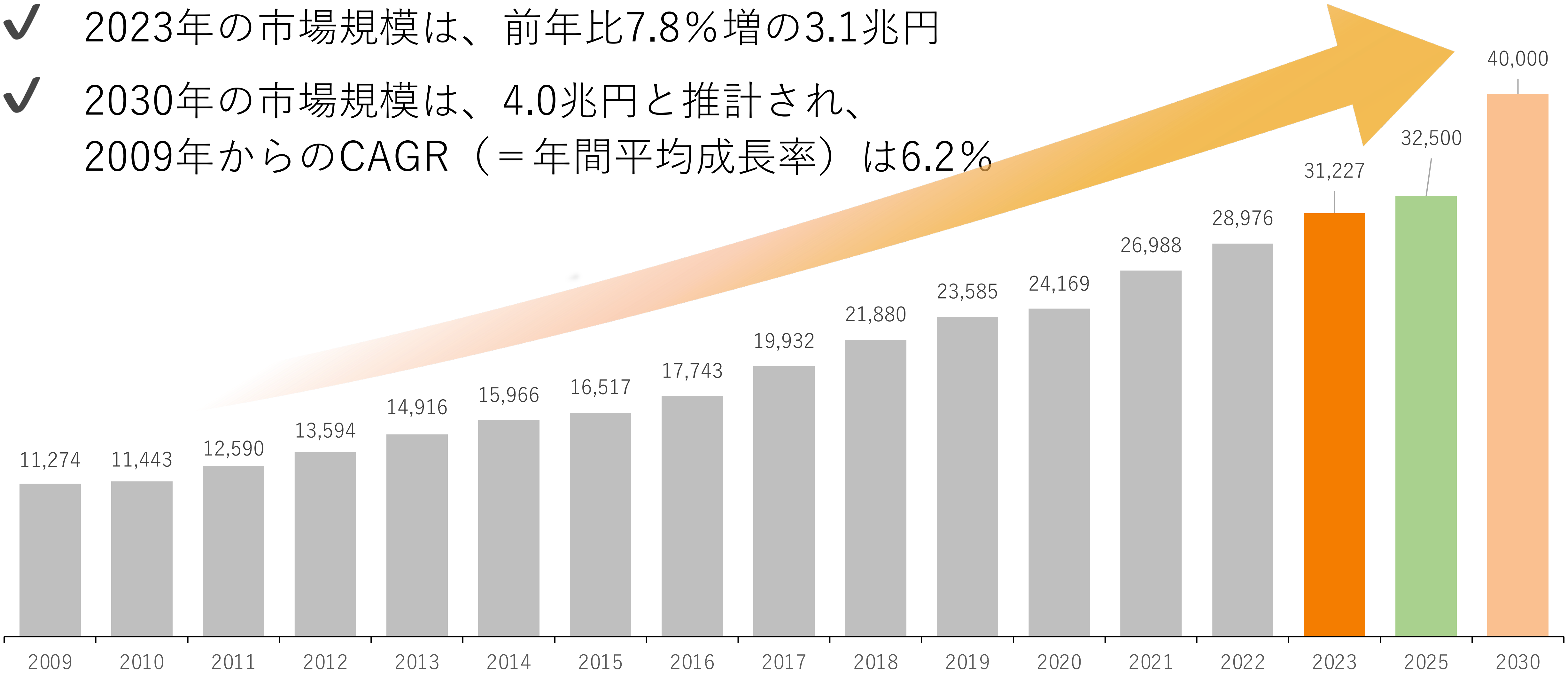
おいくら

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％

（単位：億円）



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＞当社の市場認識：リユース市場の動向

- ✓ 複数回に渡るリユース品の取引が発生している三次流通※が活発化
- ✓ 三次流通での購入経験47.8%、売却経験は53.8%があり

● リユース品の利用における意識調査

三次流通のリユース品を購入したことがある	47.8%
三次流通としてさらに売却したことがある	53.8%

※二次流通市場で購入したリユース品が再売却されること
出典：楽天グループ株式会社『リユース品(中古品)の利用」に関する意識調査』

MARKET ENTERPRISE

「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

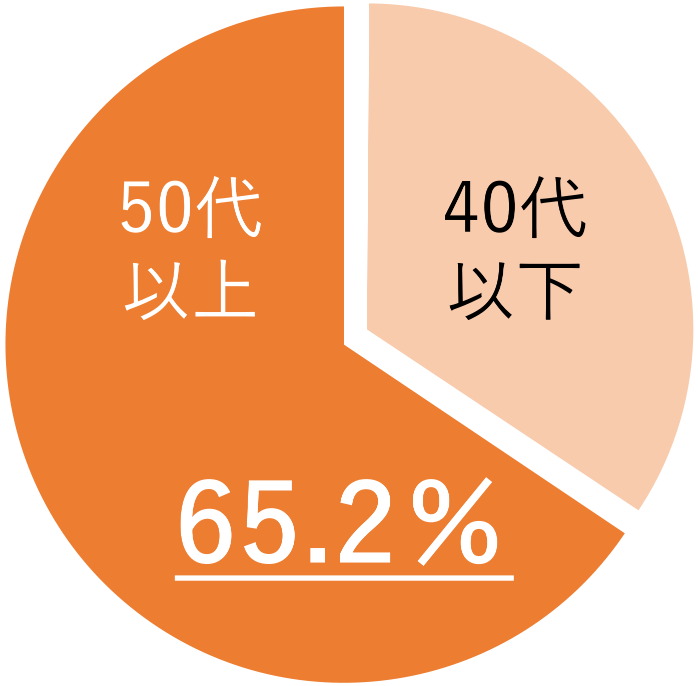
● リユース市場のポテンシャル

過去1年間に不要となった製品 **7.6兆円**

「かくれ資産」**66.7兆円**
（一般家庭に眠る不要品）

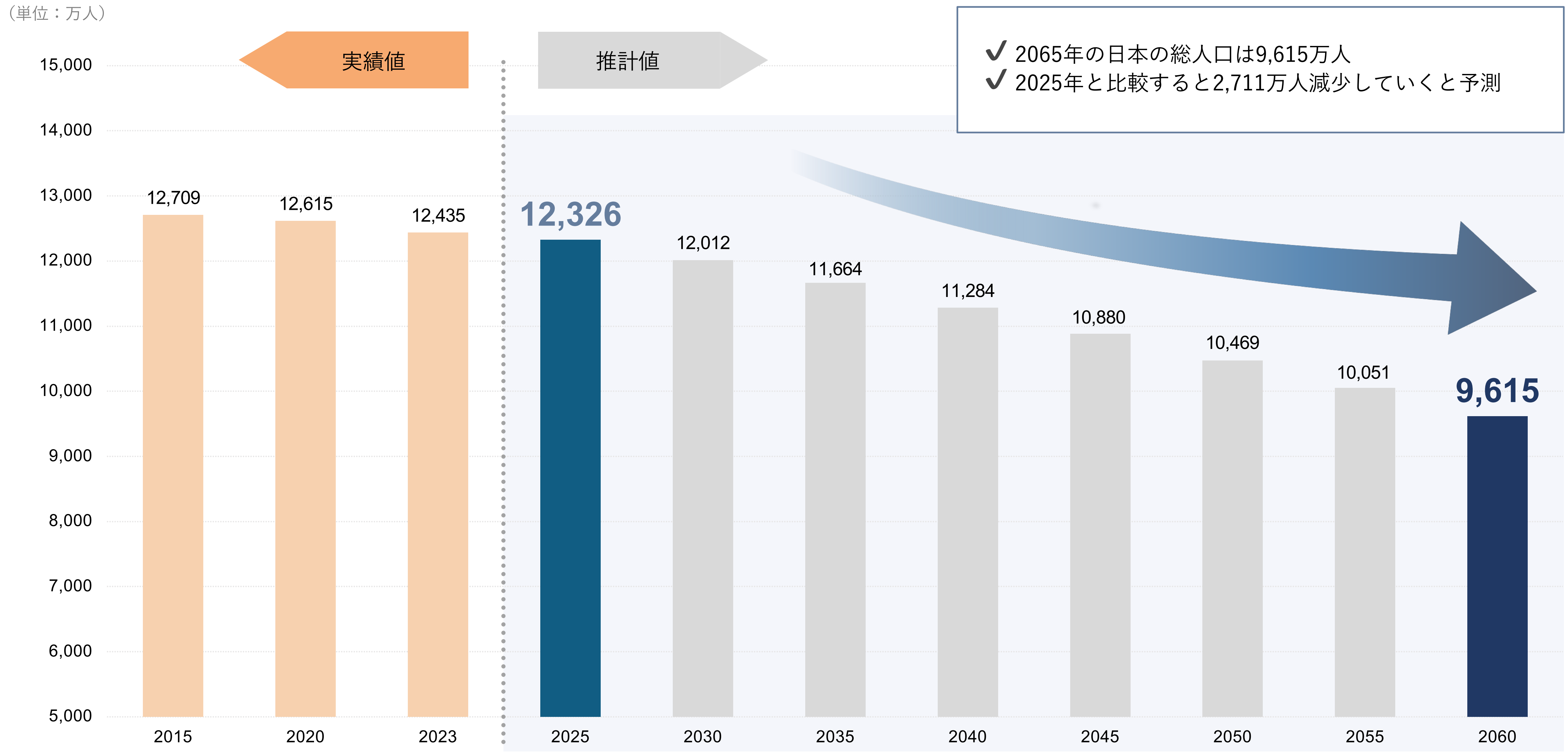
顕在市場
3.1兆円

● 「かくれ資産」の年代構成比



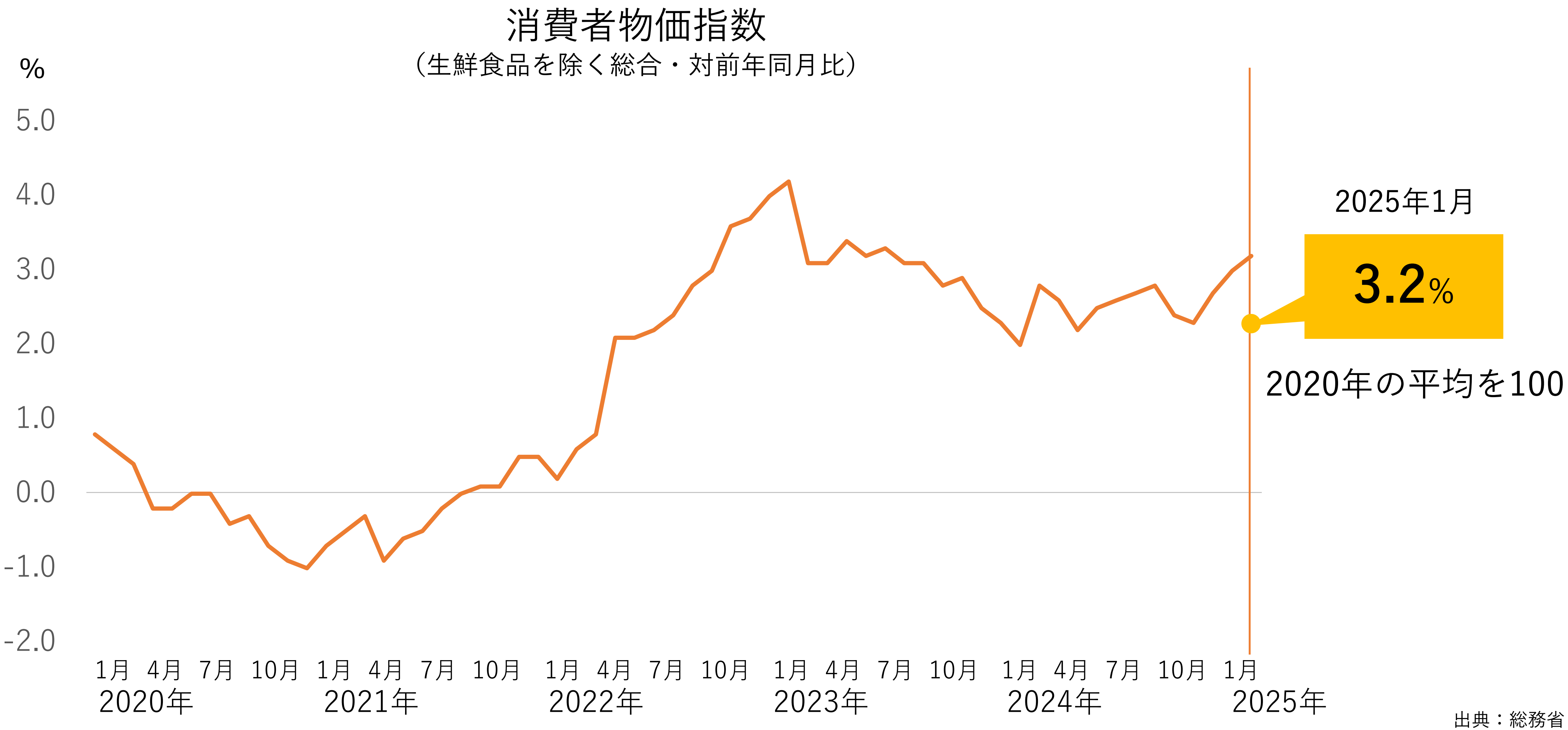
出典：顕在市場＝『リユース経済新聞』、かくれ資産＝ニッセイ基礎研究所・メルカリ共同調査、過去1年間に不要となった製品＝経済産業省『電子商取引に関する市場調査』

Ⅰ-① 個人向けリユース分野＞当社の市場認識：人口減少と高齢化



出典：内閣府「令和6年版高齢社会白書（全体版）（PDF版）」より当社作成

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

MARKET ENTERPRISE

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/

高く売れるドットコム

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、コールセンター、物流センター、基幹システムを内製化

仕入れ
一般消費者 / 法人

30ジャンルの買取媒体から査定依頼が発生

• 家電	• 美容機器	• 釣具
• 家具	• 時計	• 自転車
• 液晶テレビ	• サックス	• カメラ
• パソコン	• オーディオ	• 鉄道模型
• ナビ	• ギター	• 車
• 教材	• 楽器	• バイク
• 電動工具	• エアガン	• 農機具
• メンズブランド	• フィギュア	• 建機
• ブランド	• スポーツ	• 出張
• 医療器具	• ゴルフクラブ	• 宅配

買取・管理
MARKET ENTERPRISE

顧客ニーズに応じたご提案・買取

コールセンターでの事前査定
買取価格・方法等のご提案

3つのチャンネルによる買取
出張 宅配 店頭

主要都市に拠点を構え
全国各地で幅広く対応

札幌 / 仙台 / 埼玉 / 東京 / 千葉 / 横浜 / 名古屋 / 大阪 / 神戸 / 鳥取 / 広島 / 福岡

販売
一般消費者 / 法人

主要なネットショップでの商品販売

ReRe 自社サイト ReRe の他、多くのネットショップで販売

楽天 Yahoo! Amazon

完全自社開発による統合型業務システム

※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：リユースセンター・コンタクトセンター

※北関東RC（茨城）および鳥取RCはマシナリーの拠点です。

■ コンタクトセンター

全国 2 拠点

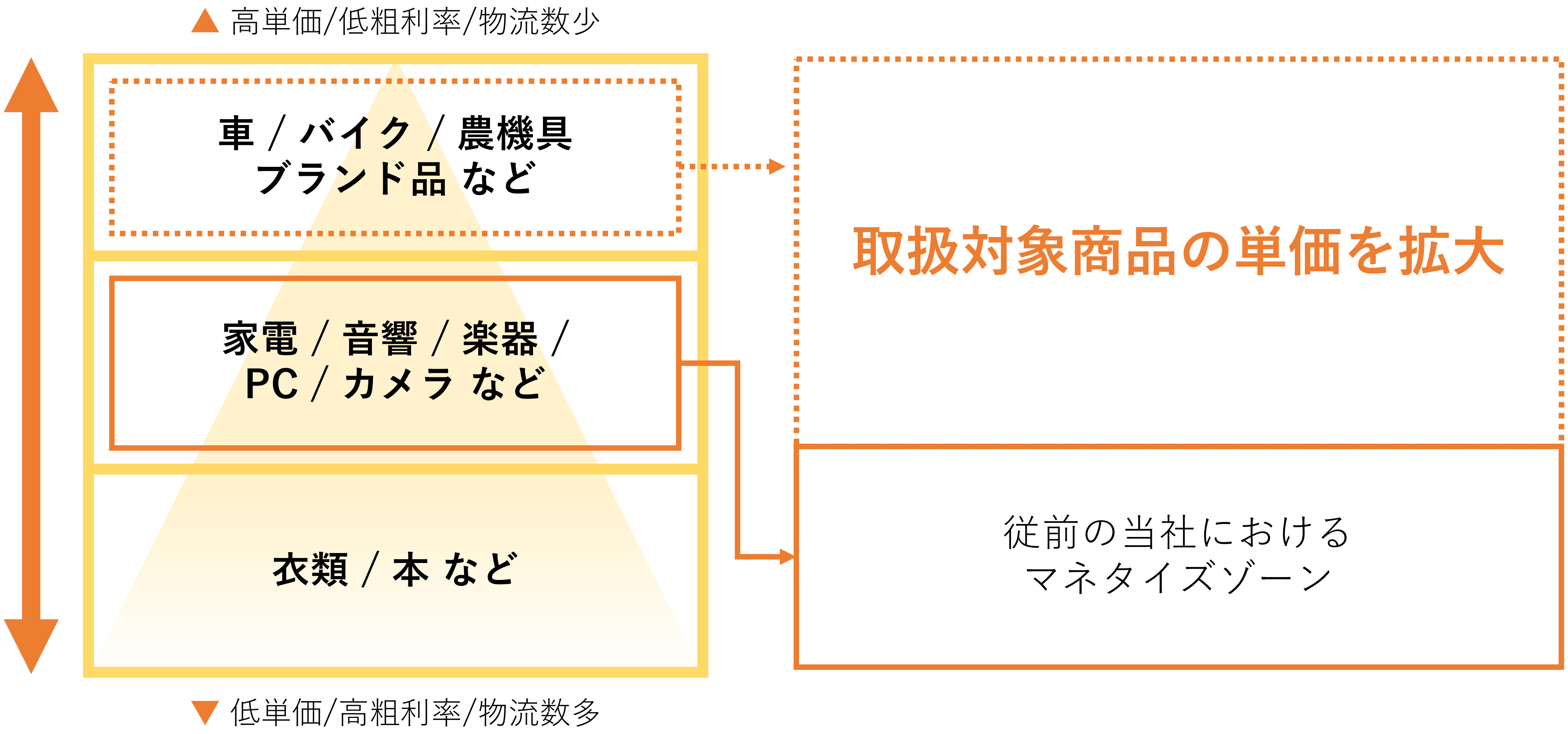
✔買取価格や買取方法等をご提案
✔安心のリユース体験を提供

● リユースセンター

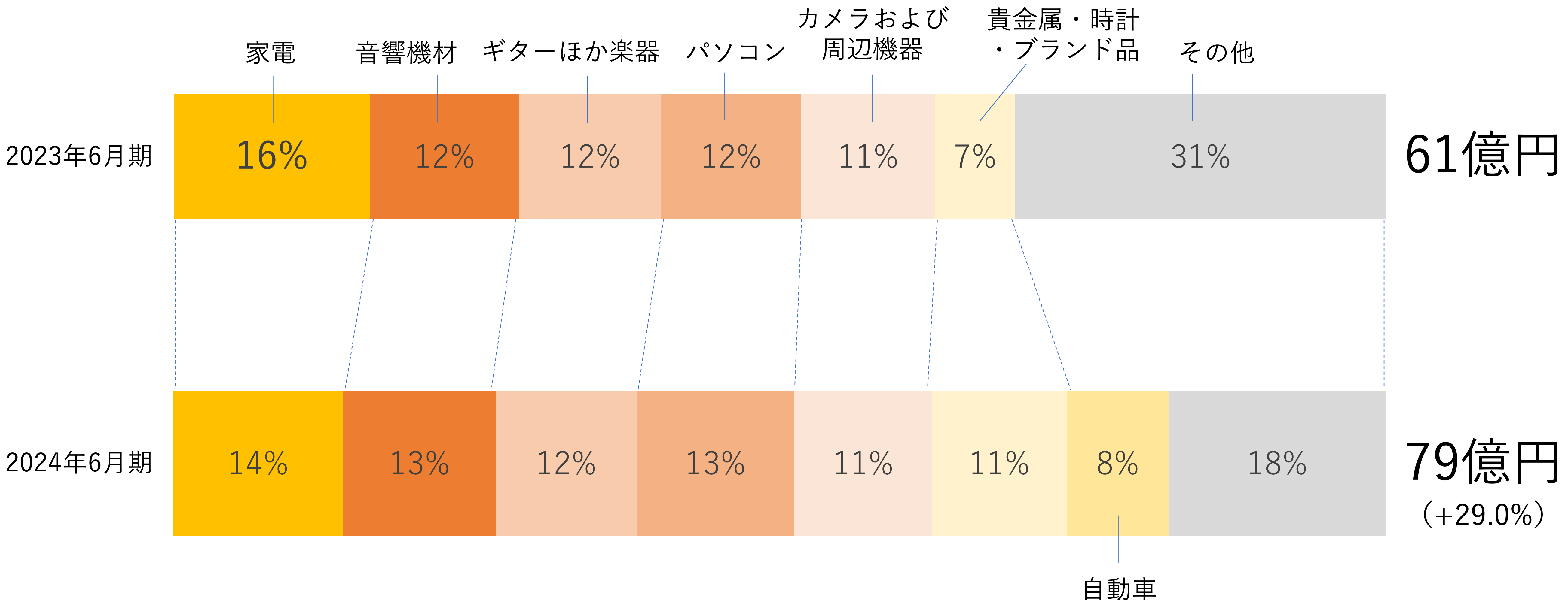
全国 15 拠点

✔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：取扱対象商品



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拠点体制で応対

●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

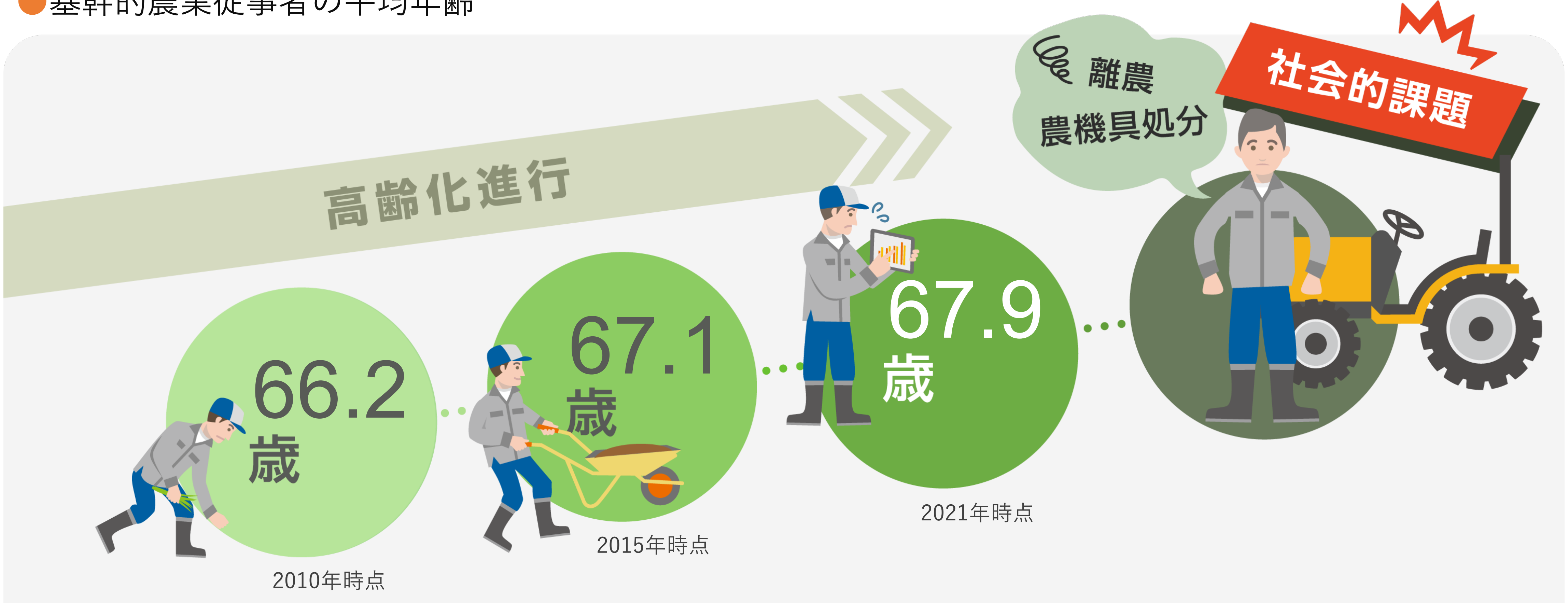
●購入時の保証サービスで安心を提供

●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



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

MARKET ENTERPRISE

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

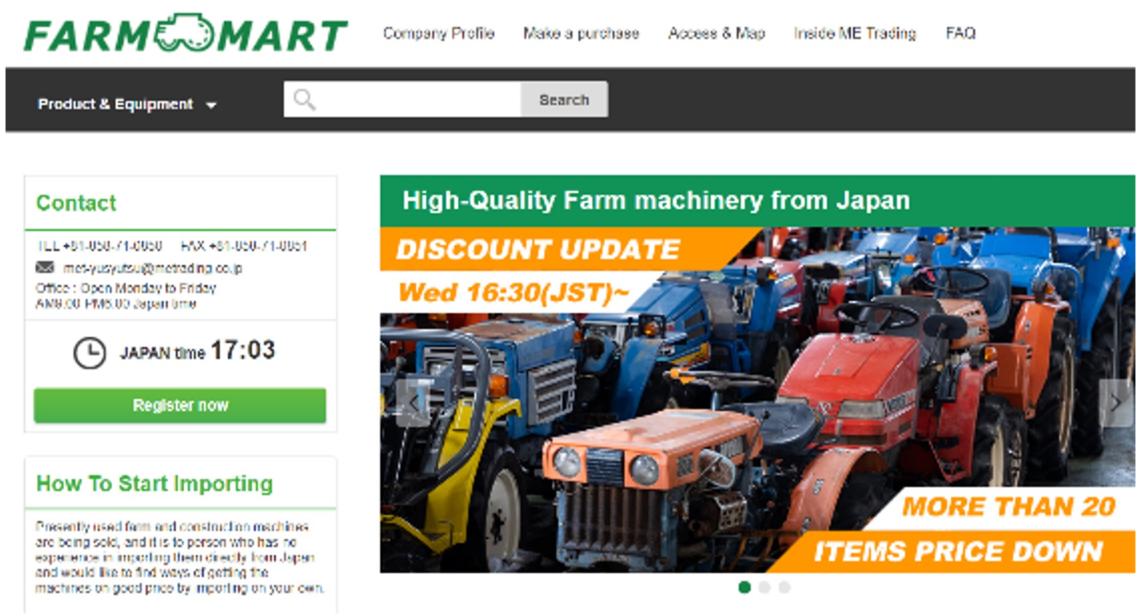
直接海外へ中古農機具の輸出を行い、

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

●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

https://farm-mart.jp/en



登録者社数 ※ **918社**

※ 2024/3/31 現在

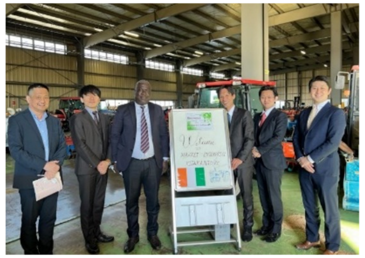
Ⅰ-② 中古農機具分野：日本製の中古農機具

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

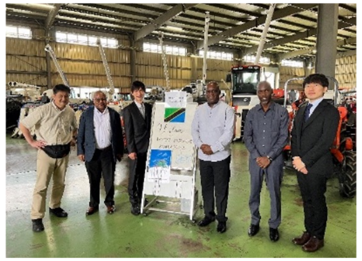
●アフリカ諸国の大使による視察



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

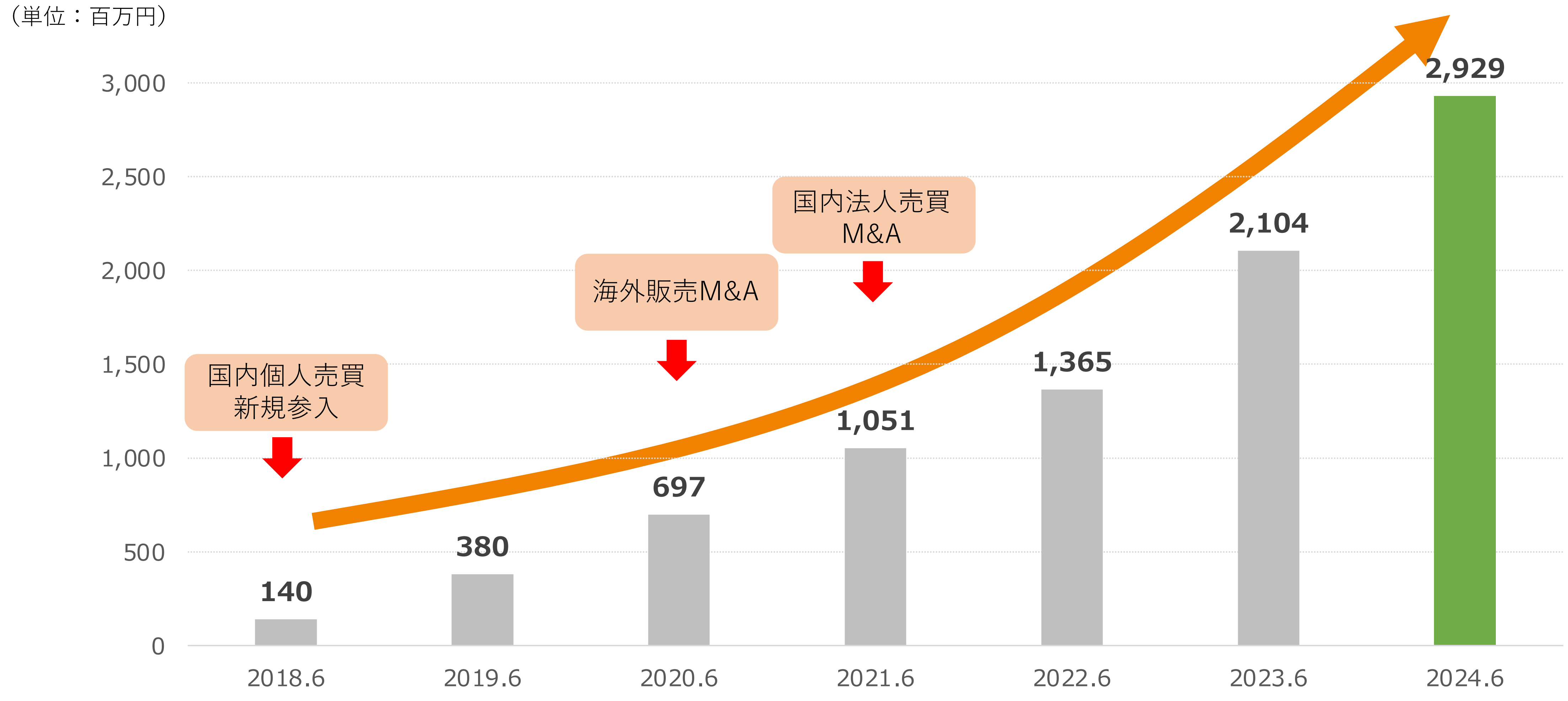


駐日タンザニア連合共和国
大使館

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

Ⅰ-② 中古農機具分野：売上高 年度推移

✔ 6年間で売上高は20倍超に



●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

MARKET ENTERPRISE

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 **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

MARKET ENTERPRISE

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

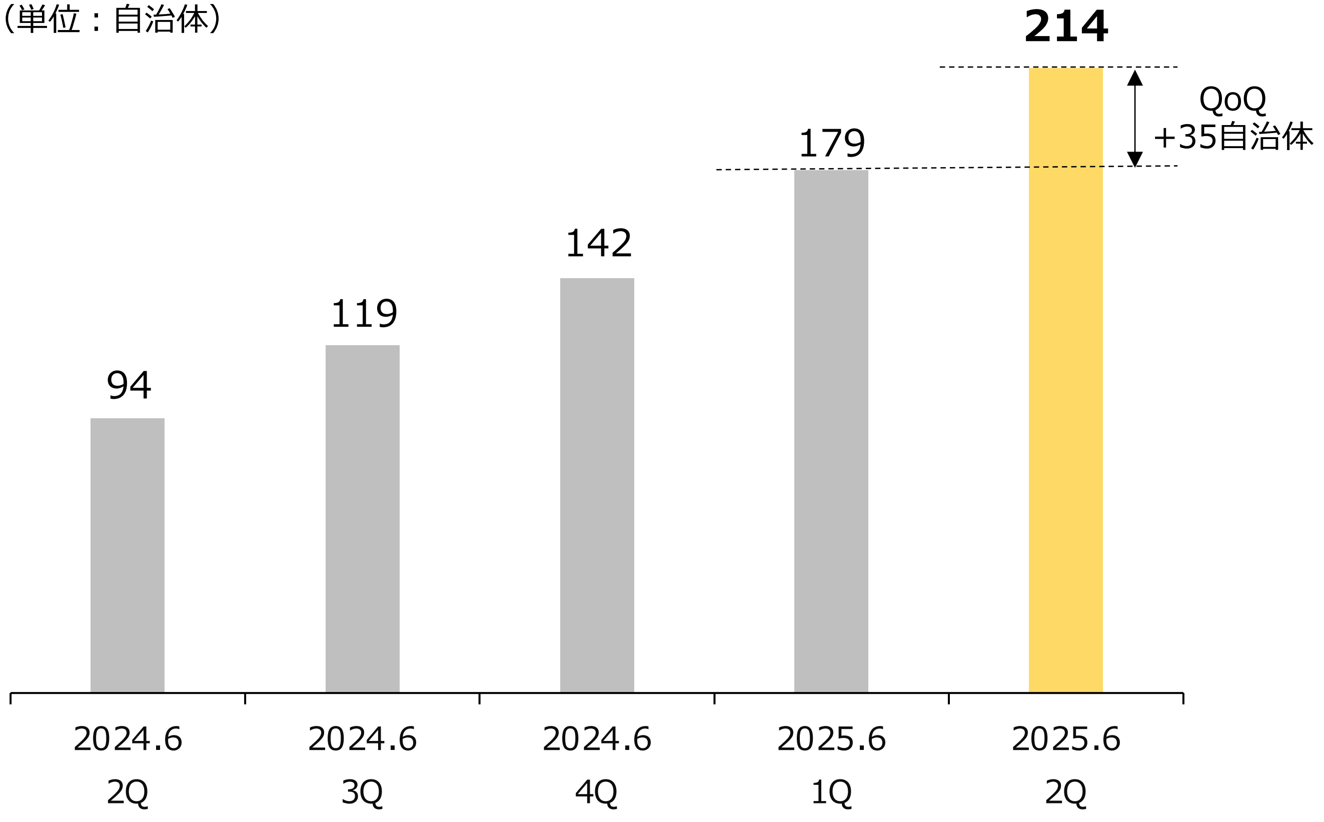
持続可能な循環型社会の実現に向けて地方自治体との連携を加速

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「おいくら」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）

提携自治体数推移

（単位：自治体）



（2024年11月22日リリース）

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

「おいくら」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「おいくら」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「おいくら」導入により、全国の「おいくら」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。

自治体様の利用例

MARKET ENTERPRISE

自治体のゴミ案内等のHPでリユースを啓発

ホームページ掲載（名古屋市）

自治体専用ページ（弊社作成）

ごみカレンダーや出し方・分け方マニュアルへの掲載

墨田区の掲載例

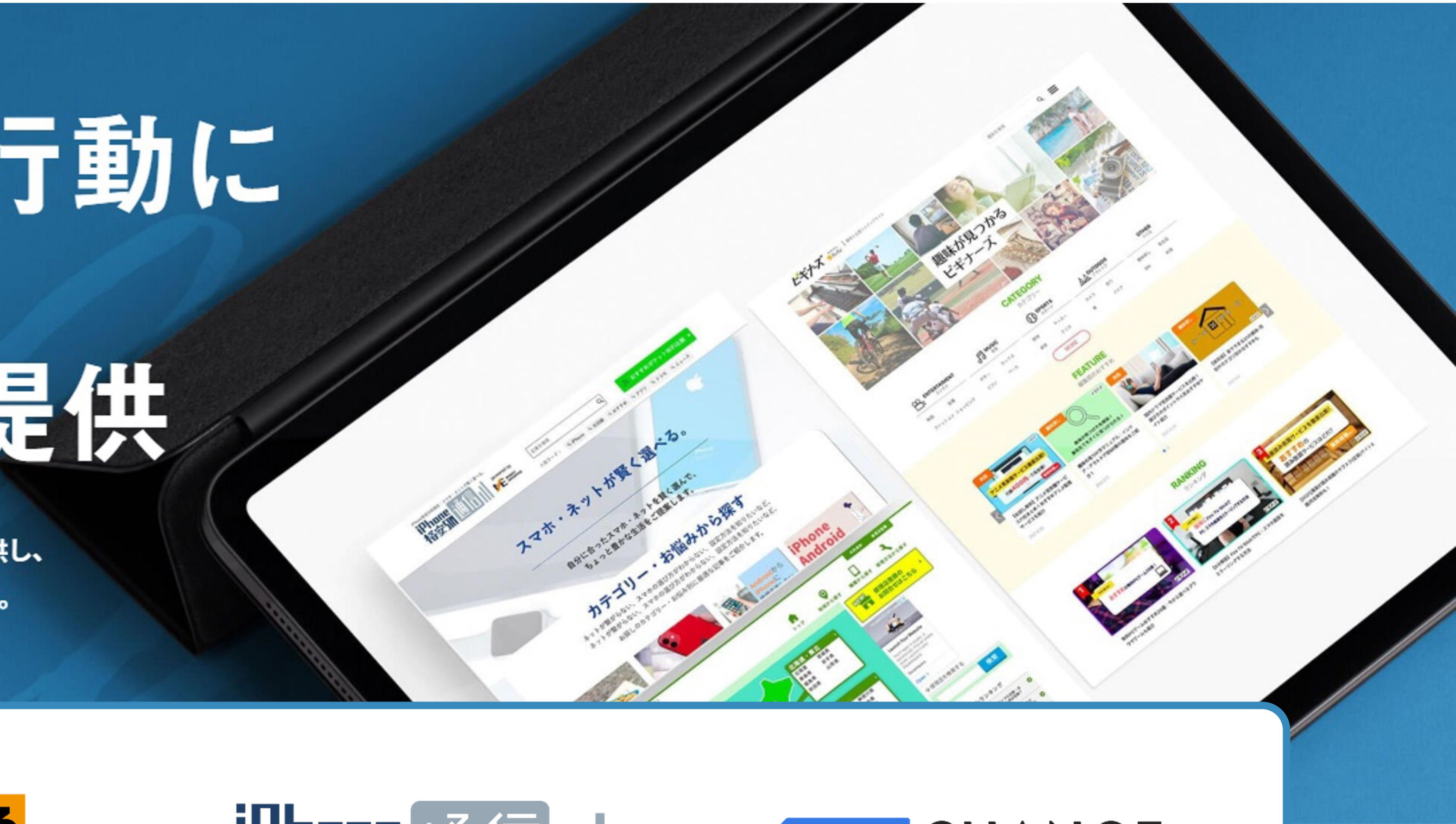
深谷市の掲載例

●メディア事業

MARKET ENTERPRISE

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
- カシワン 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

MARKET ENTERPRISE

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://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。

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

MARKET ENTERPRISE

✔ 既存のビジネスモデルに捉われず、<u>**動画メディア等**</u>**、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

MARKET ENTERPRISE

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

「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

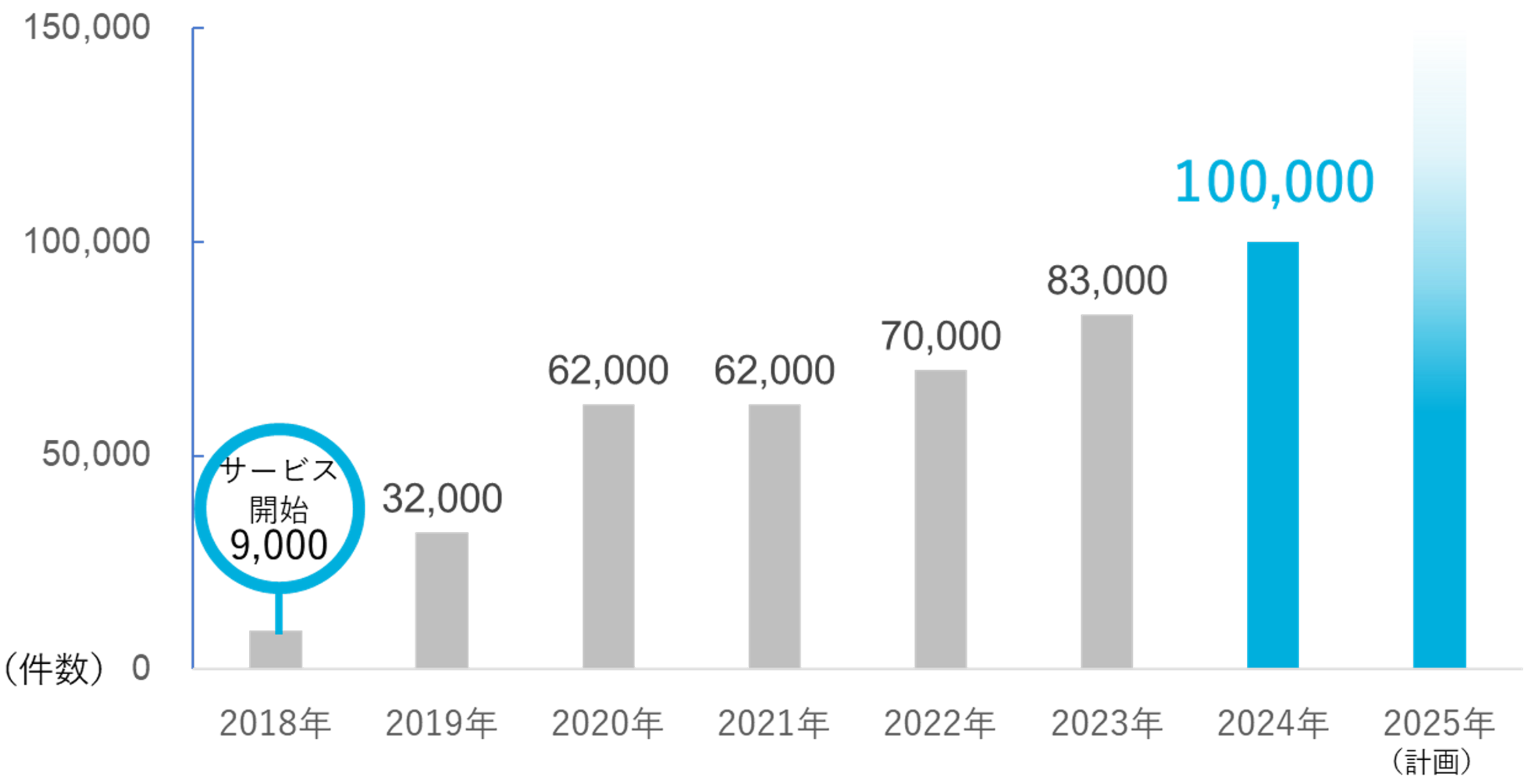
カシモWiMAX

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）

✓「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
114,000
回線超

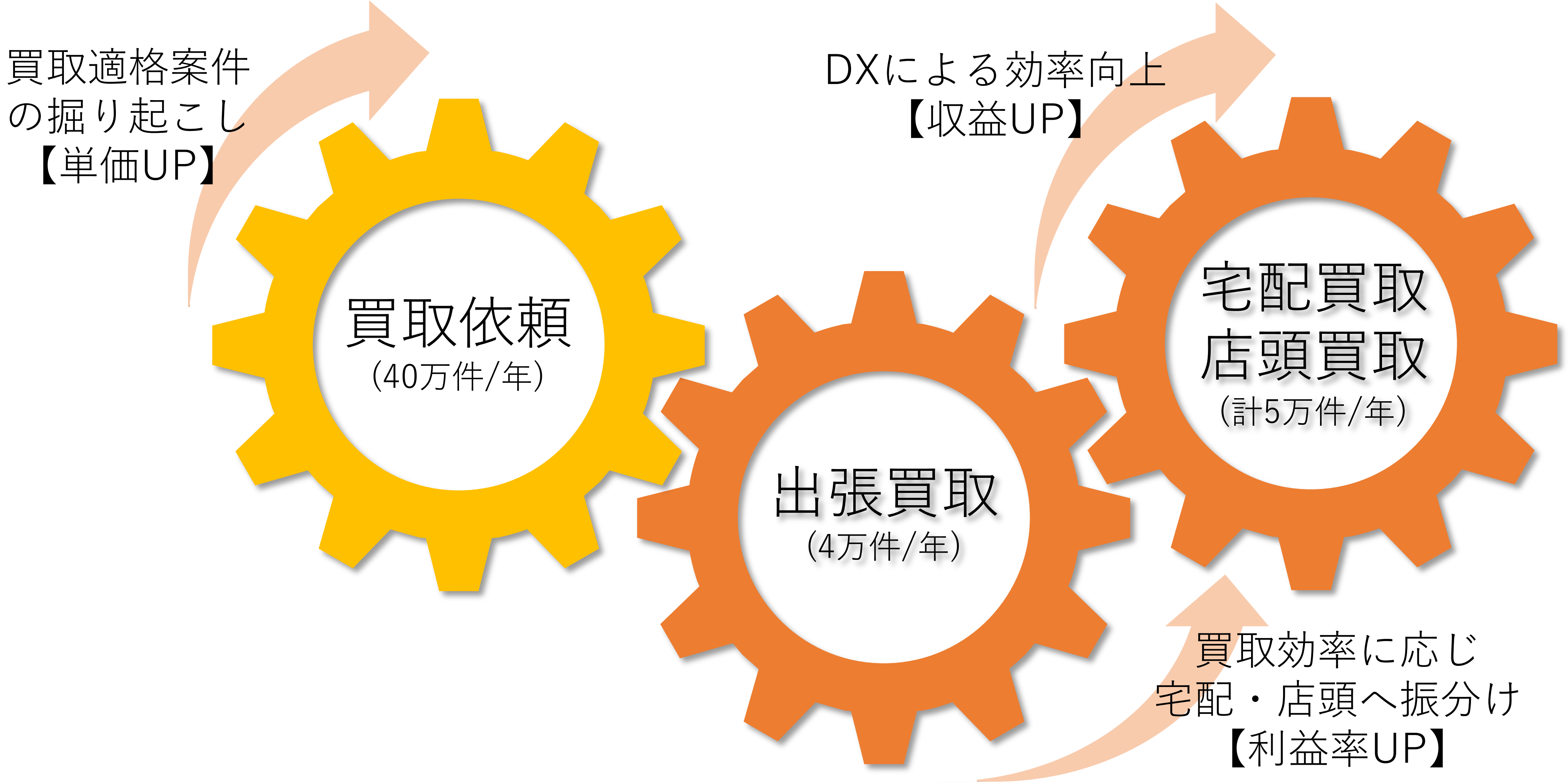
※2024年12月末現在

MARKET ENTERPRISE

3 各事業の直近の動きと業績推移

Ⅰ-① 個人向けリユース分野：重点戦略

- ✔ デジタルマーケティングの強みを活かし、年間40万件超の買取依頼を獲得
- ✔ 能力増強したコンタクトセンター(CC)でのスコアリングにより、買取適格案件を掘り起こし
- ✔ CCとDXの組合せにより、もっとも効率的な買取チャネル(出張/宅配/店頭)にて買い取り



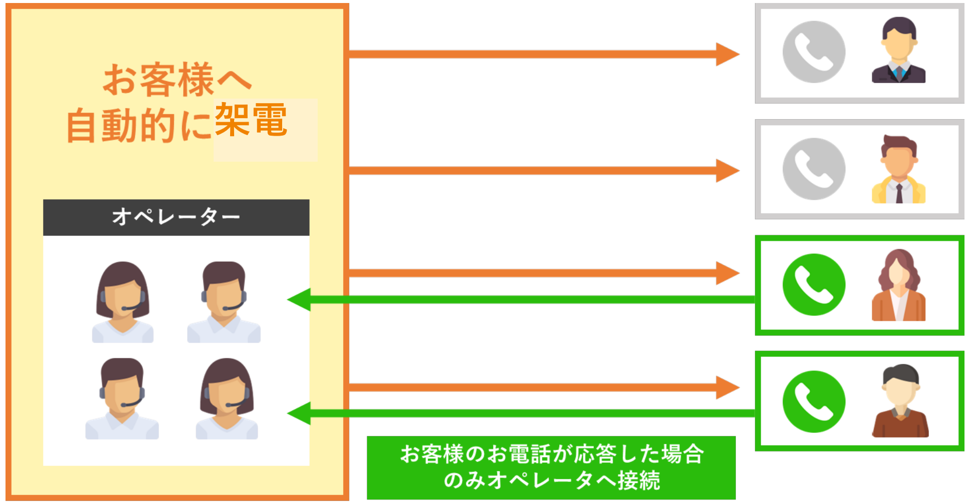
MARKET ENTERPRISE

✔ 前期に引き続き、生産性向上を目的としたDX施策をさらに深耕

オートコールシステムのブラッシュアップ（1Q～）

✔ オートコールシステム*の架電効率向上のため、つながる可能性が高いお客様から優先して発信できるようになど機能改善

（*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）

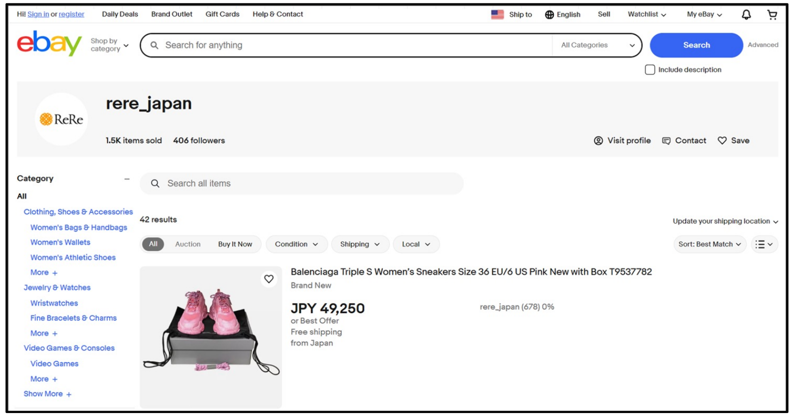


「スマート買取」の試行（2Q～）

✔ 一定の商品カテゴリと顧客属性との組合せ条件においては買取パターンが類型化しやすいため、買取依頼への初期対応から査定提示、買取チャネル選択までを人手を介さず自動で進行させる、ハイブリッドでの対応を試行運用中

海外向け販売テストの開始（3Q）

✔ 直近の為替動向を背景に、ebayを利用した越境ECによる海外向けテスト販売を開始



Ⅰ-① 個人向けリユース分野：直近のｱｸｼｮﾝ概要(2Q)/進むAI活用

MARKET ENTERPRISE

生成AI導入による業務効率化（2Q）

✔ RAGチャットによる業務マニュアル検索システムの試験運用を開始

研修へのAIロープレの導入（2Q）

✔ 新たに、生成AIを活用した「対話型研修ロープレシステム」を導入。研修品質の向上を図るとともに、インサイドセールス職の研修運営に関わる管理者負担を約30%削減。

（2024年10月21日リリース）

報道関係者各位

2024 年 10 月 21 日
株式会社マーケットエンタープライズ

業務効率化と生産性向上を目的とした
マーケットエンタープライズの生成 AI 活用について
～社内の生成 AI 利用率 8 割以上　1,878 時間/月を捻出～

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、生成 AI の積極的な活用による業務効率化や生産性向上及び社員の AI スキル向上を目的に、10 月より社内向け生成 AI を用いた有料版ツールの配布数を拡大いたしました。加えて、2024 年 10 月 21 日（月）、専門性の高いリユース業務ニーズとナレッジ共有の対応や、バックオフィス業務の効率化を促進するために、RAG の利用を開始いたしました。RAG は、生成 AI モデルが知らない知識をデータソースから補完し、生成 AI モデルが扱える情報を増やす手法です。マーケットエンタープライズでは、生成 AI 活用による業務効率化と生産性向上に加え、生成 AI 活用の浸透度を高めることでグループ全体の成長を加速させてまいります。

その後の追跡調査*で、3,922時間/月
＝年間47,064時間まで拡大

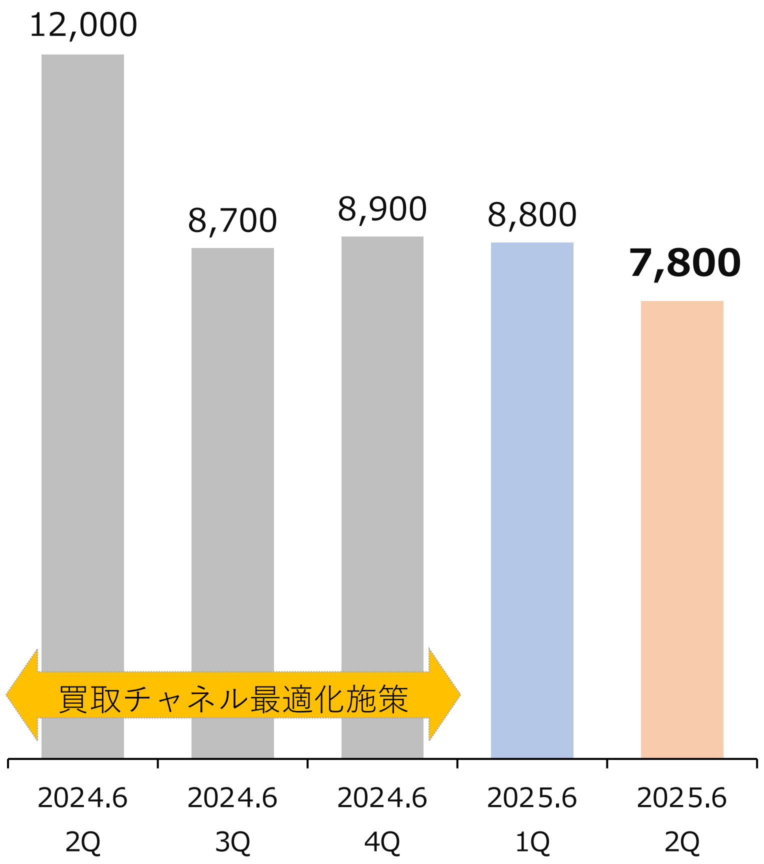
（* 2024年11月に当社およびベトナム子会社対象に実施。
有効回答数:306件）

Ⅰ-① 個人向けリユース分野：チャネル別買取件数推移*(*中古自動車除く)

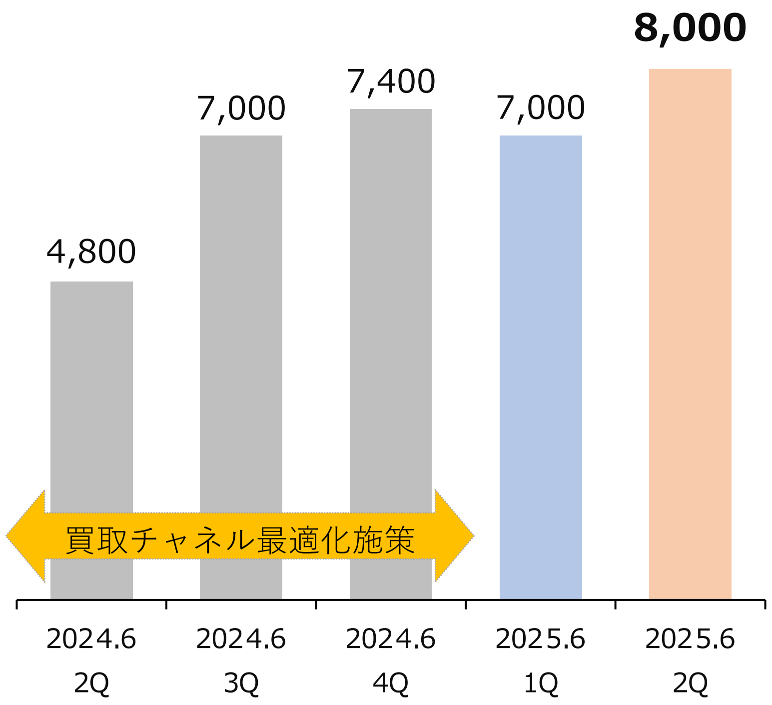
- ✔ 買取チャネルの最適化施策は順調に進捗。買取適格案件の掘り起こしを起点に買取効率に応じ宅配買取・店頭買取への振分け進む
- ✔ 件数合計としても、当2Qは23,700件と増加傾向

（単位：件）

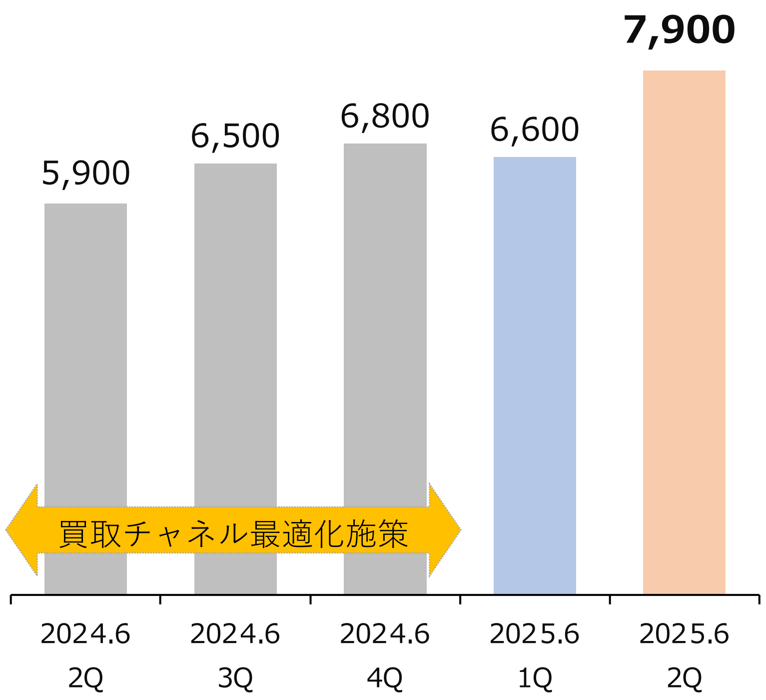
出張買取件数推移



宅配買取件数推移



店頭買取件数推移



Ⅰ-① 個人向けリユース分野： 2025年6月期 第2四半期実績

- ✔ 売上高： 23億18百万円（前年同期比＋18.5%）
- ✔ 粗利益： 9億76百万円（前年同期比＋ 9.7%）

買取チャネル最適化策の進捗により買取量(≒売上高)が純増。一方で粗利率がやや低下したが、3Q以降再上昇の見込み

	（単位：百万円）	1Q		2Q		3Q		4Q		計	
2023.6期	売上高	1,455	(121.0%)	1,519	(115.9%)	1,546	(124.2%)	1,624	(117.5%)	6,145	(119.6%)
	粗利額	660	(131.8%)	729	(124.8%)	763	(140.2%)	812	(132.1%)	2,965	(132.1%)
	粗利率	45.4%	(+3.7p)	48.0%	(+3.4p)	49.4%	(+5.6p)	50.0%	(+5.5p)	48.3%	(+4.7p)
2024.6期	売上高	1,726	(118.7%)	1,956	(128.8%)	2,047	(132.4%)	2,196	(135.2%)	7,927	(129.0%)
	粗利額	804	(121.7%)	890	(122.1%)	910	(119.2%)	988	(121.7%)	3,592	(121.1%)
	粗利率	46.6%	(+1.2p)	45.5%	(△2.5p)	44.5%	(△4.9p)	45.0%	(△5.0p)	45.3%	(△3.0p)
	[参考:中古車除く]	-	(-)	[48.1%]	(-)	[48.3%]	(-)	[48.3%]	(-)	[47.8%]	(-)
2025.6期	売上高	2,188	(126.7%)	2,318	(118.5%)						
	粗利額	1,004	(124.9%)	976	(109.7%)						
	粗利率	45.9%	(△0.7p)	42.1%	(△3.4p)						
	[参考:中古車除く]	[49.6%]	(-)	[47.4%]	(-)						

※括弧内は前年同期比

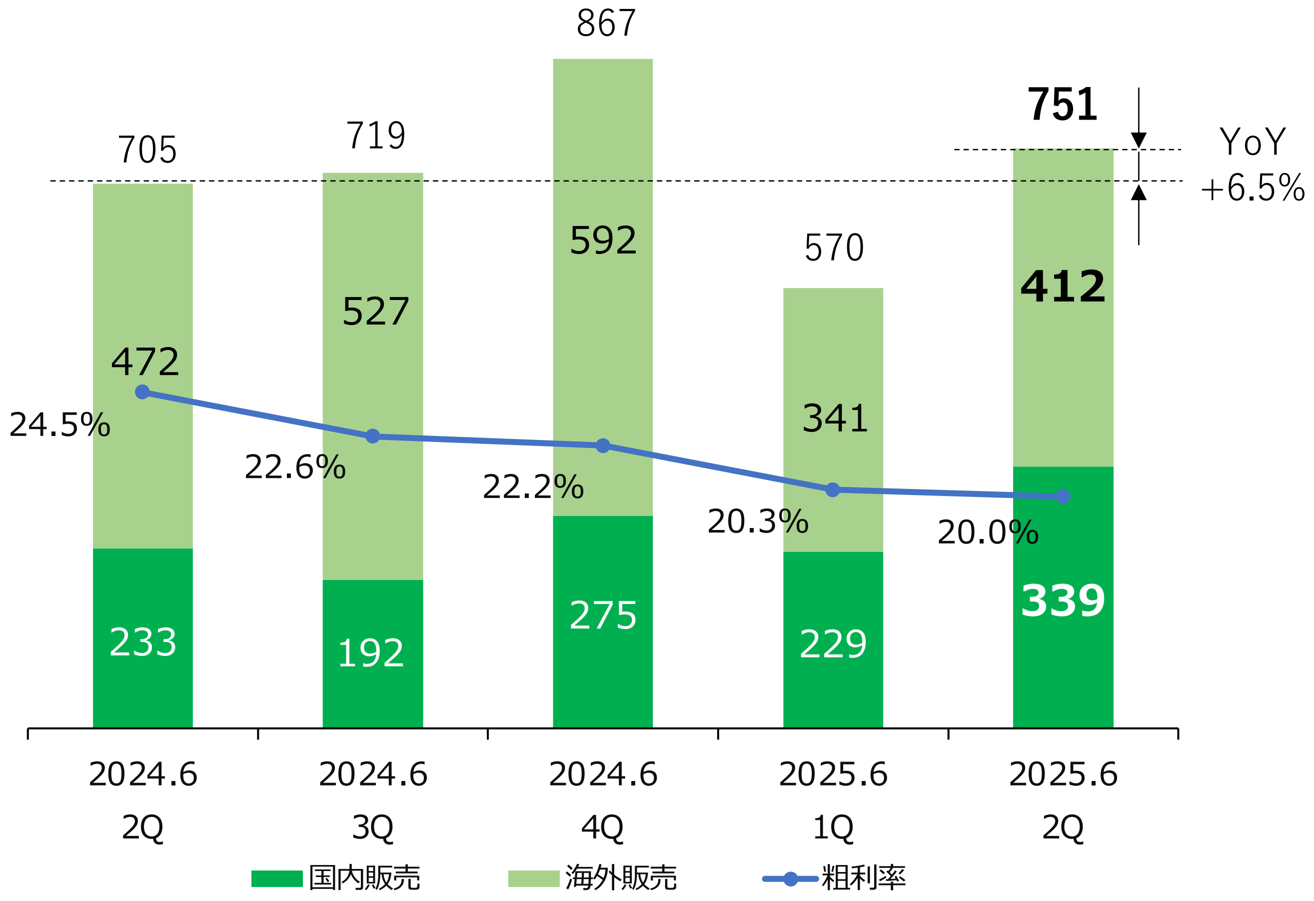
Ⅰ-② 中古農機具分野：四半期別業績推移

✔ 売上高：7億51百万円（前年同期比＋6.5%） 昨夏の海上運賃高騰の影響で海外顧客に買い控え広がるも、直近は回復傾向

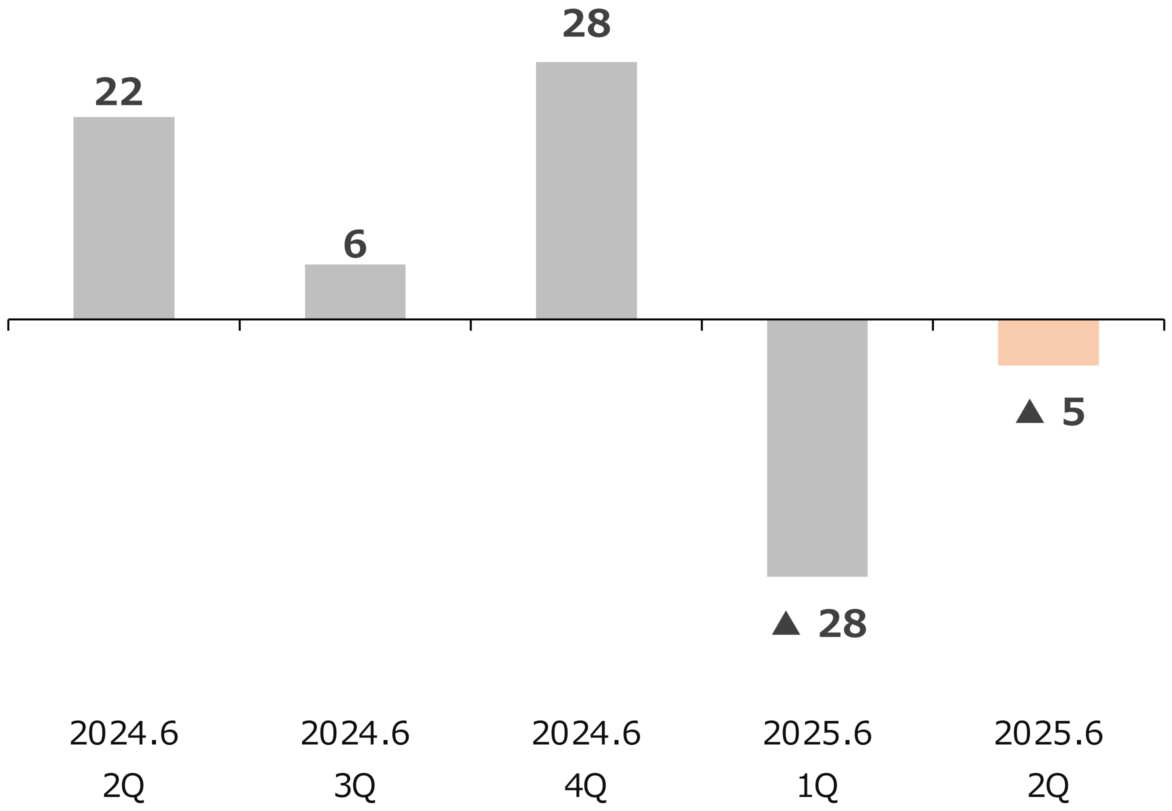
✔ 損失　：　5百万円（前年は22百万円の利益）内外比率見直しによる非効率が一時的に発生したが、**12月からは再度単月黒字化**

販路別売上高・粗利率推移

（単位：百万円）



セグメント利益推移（参考値）

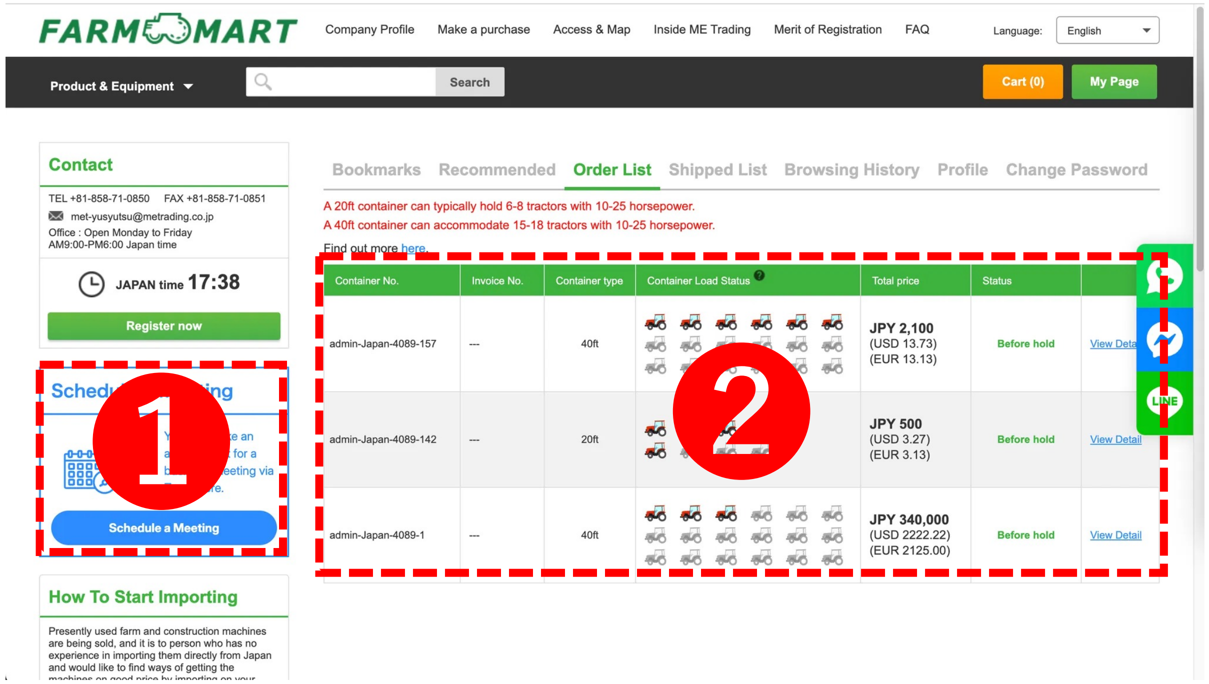


Ⅰ-② 中古農機具分野：直近のｱｸｼｮﾝ概要及び進行期の動き(2Q～)

海外向けECサイトのユーザビリティ向上(2Q)

✔ ① 商談効率化のためのZoom商談予約機能を実装
② 出荷可能数量を直感的に把握できるよう「買い物かご」を実装

➡ 1Q以降の海外新規取引社数＋15社



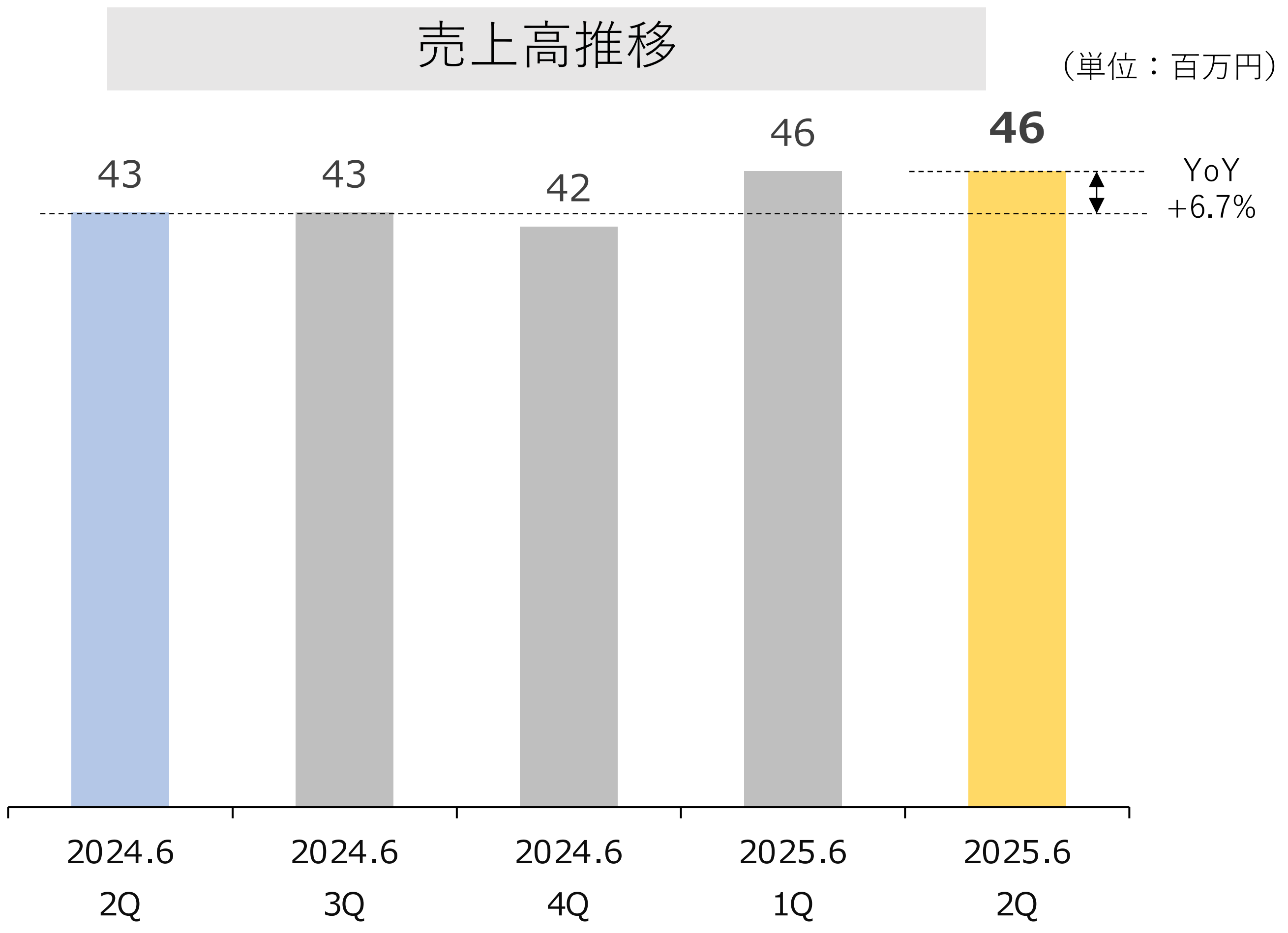
国内向け展示商談会の実施(2Q～)

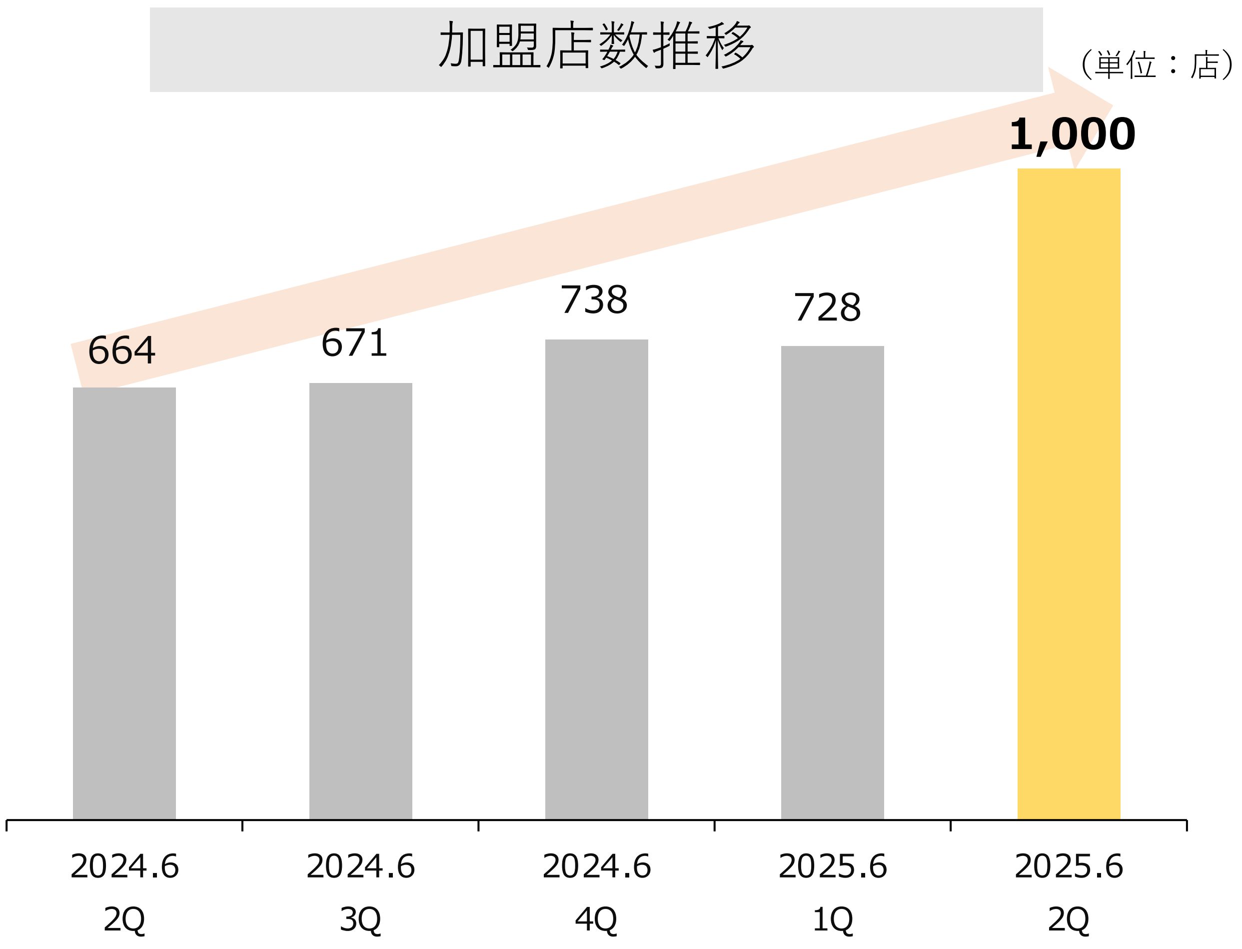
✔ 国内向け販売振興策として2年ぶりに展示商談会を開催（10・12・1月）

Ⅰ-③ おいくら分野：売上高および加盟店数推移

MARKET ENTERPRISE

- ✔ 売上・利益： 売上高は前年同期比+6.7%。一方利益ベースでは、自治体連携の拡大により、依頼数獲得コストが低下し利益体質が良化 （参考：当期2Qセグメント利益率 48.8%）
- ✔ 加盟店数 ： 自治体連携(詳細次頁)と両輪の営業活動により、前期4Q以降、加盟店数が大幅増加。順次収益貢献開始



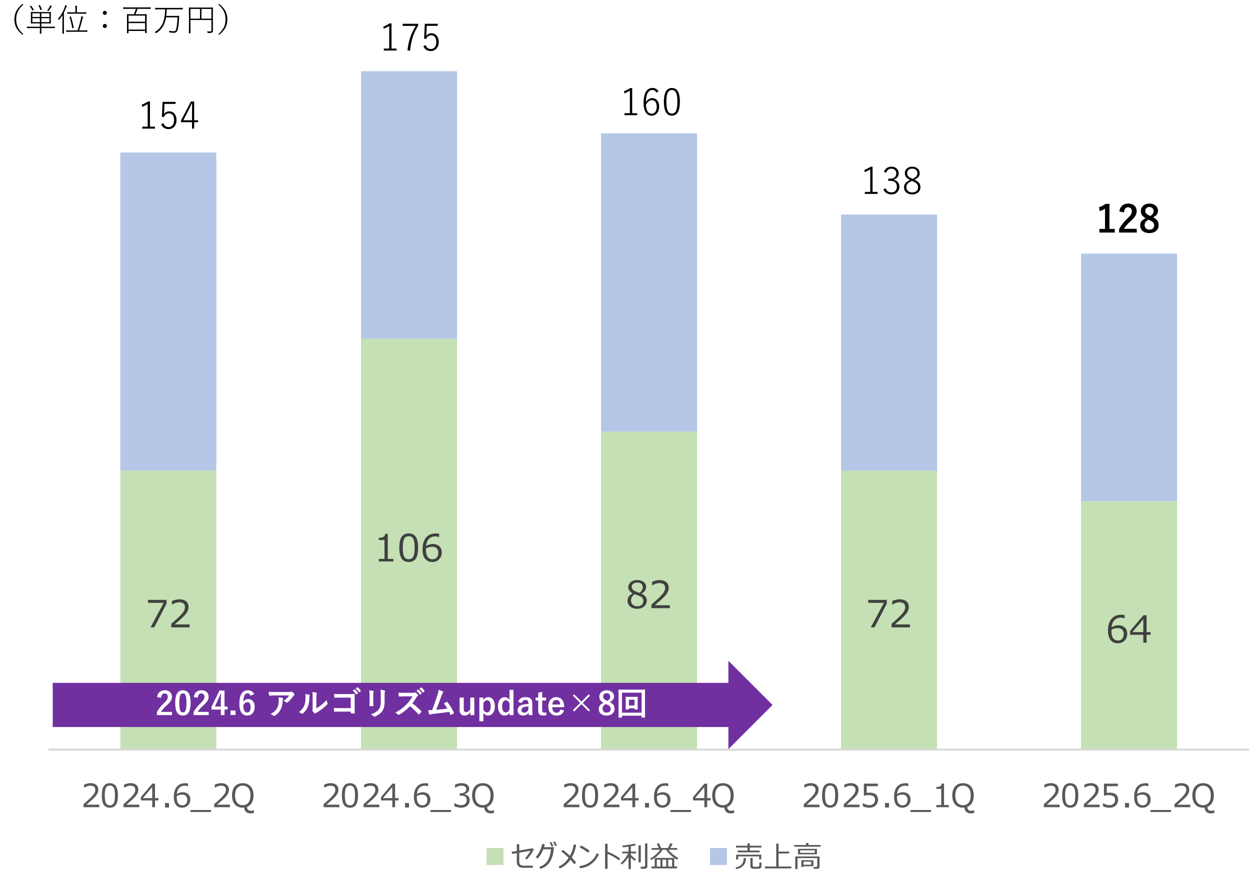


Ⅱ.メディア事業：四半期別業績推移及び直近のｱｸｼｮﾝ概要(2Q)

MARKET ENTERPRISE

✔ 売上・利益：影響の大きいGoogle社による検索エンジンアルゴリズムのアップデートリスクに対応すべく引き続きメディアポートフォリオの再構築とコンテンツの見直しを進めるとともに、適切な販管費コントロールにより利益確保を実施

売上高・セグメント利益推移



新規メディアの立上げ(2Q)

通信

リユース/趣味

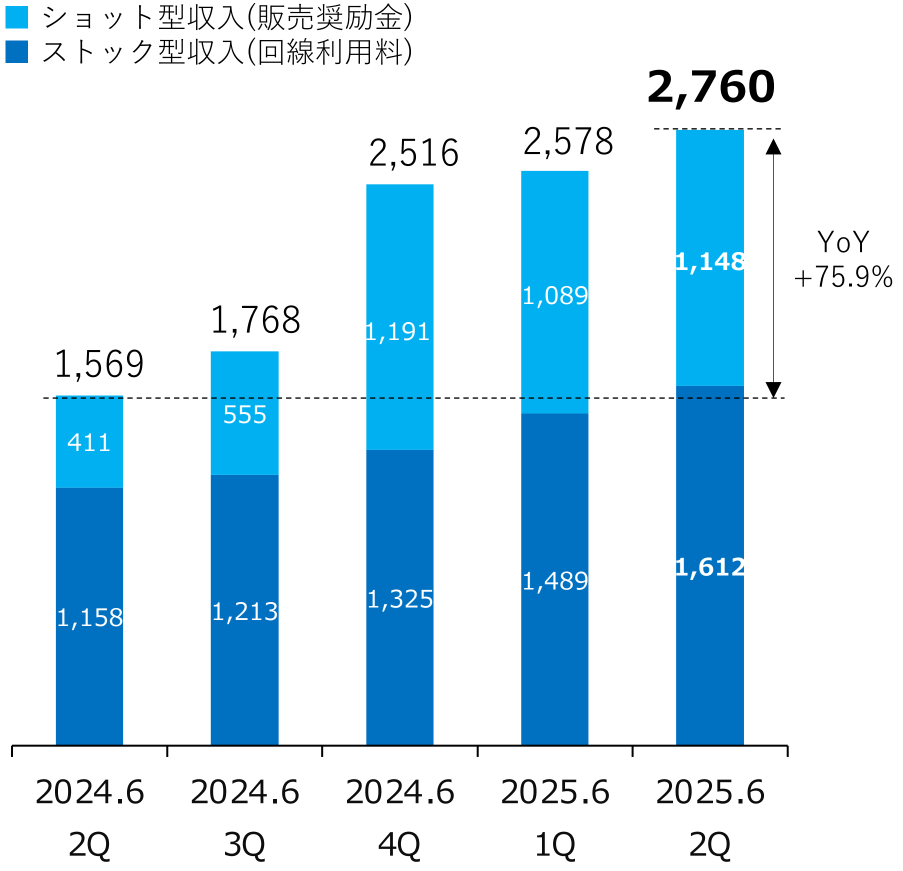
Ⅲ.モバイル通信事業：四半期別業績推移

MARKET ENTERPRISE

✔ 売上高：前期4Q以降サービス認知が進み、引き続き新規回線契約獲得数が大幅増
✔ 利益　：現状は保有回線数のボリューム増を優先し広告宣伝費が先行。今後、１回線あたり売上向上策の進捗(詳細次頁)に伴い利益率は改善してゆく見通し

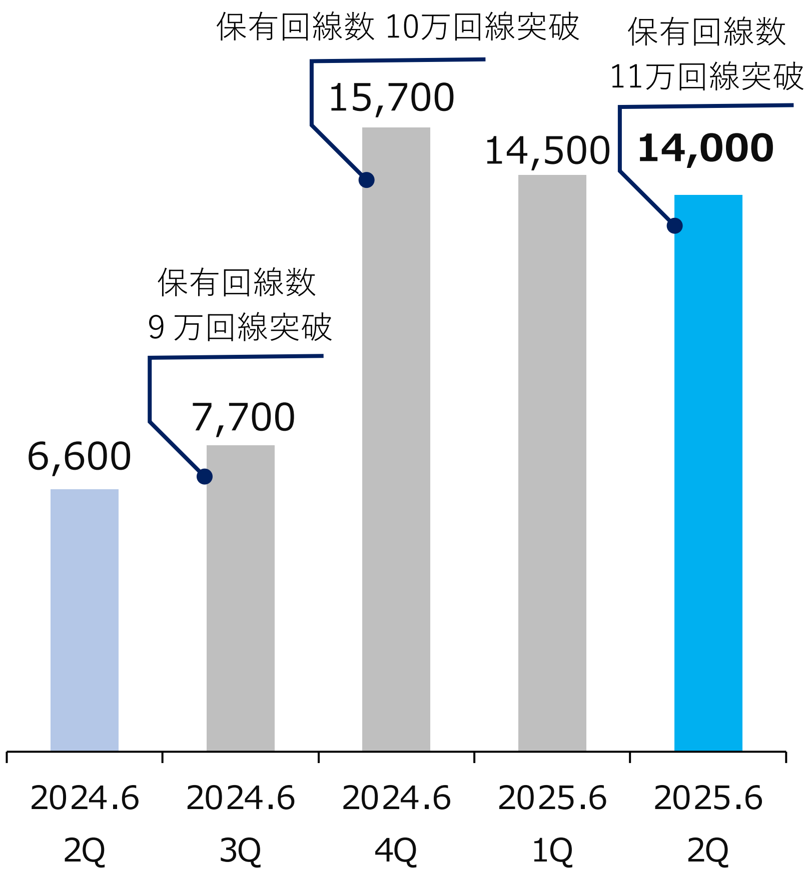
売上高推移

（単位：百万円）



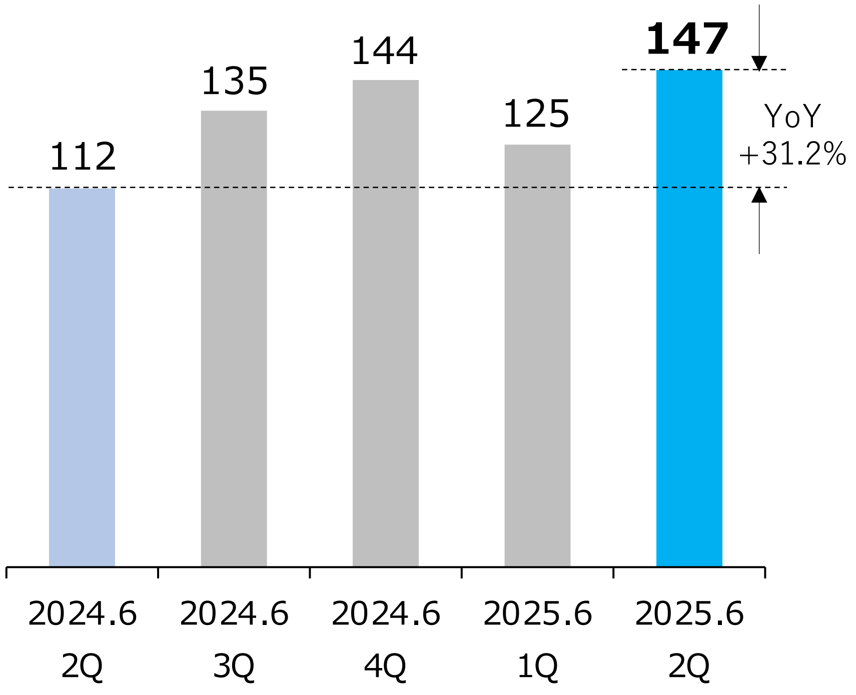
新規回線契約獲得数推移

（単位：件）

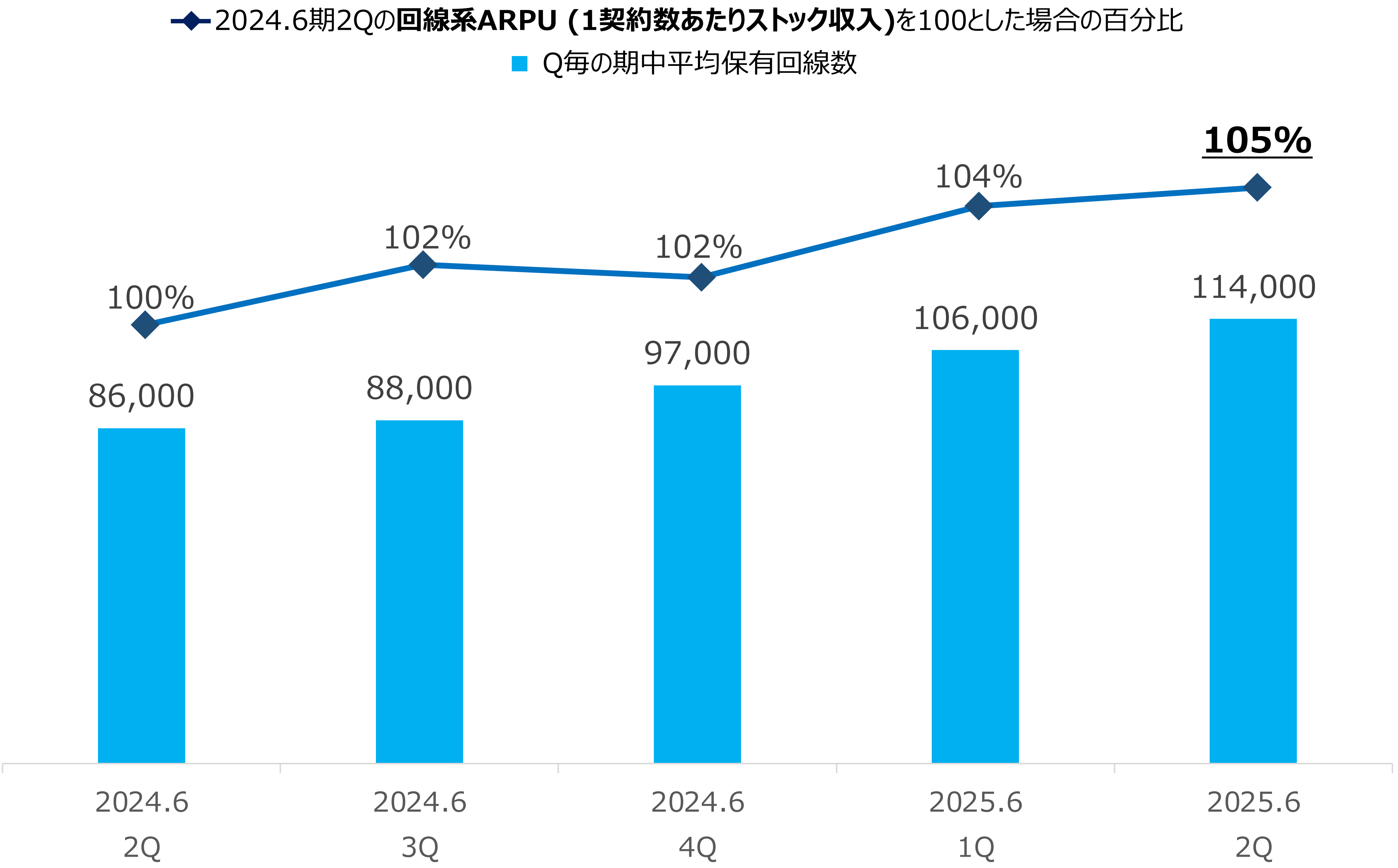


セグメント利益推移

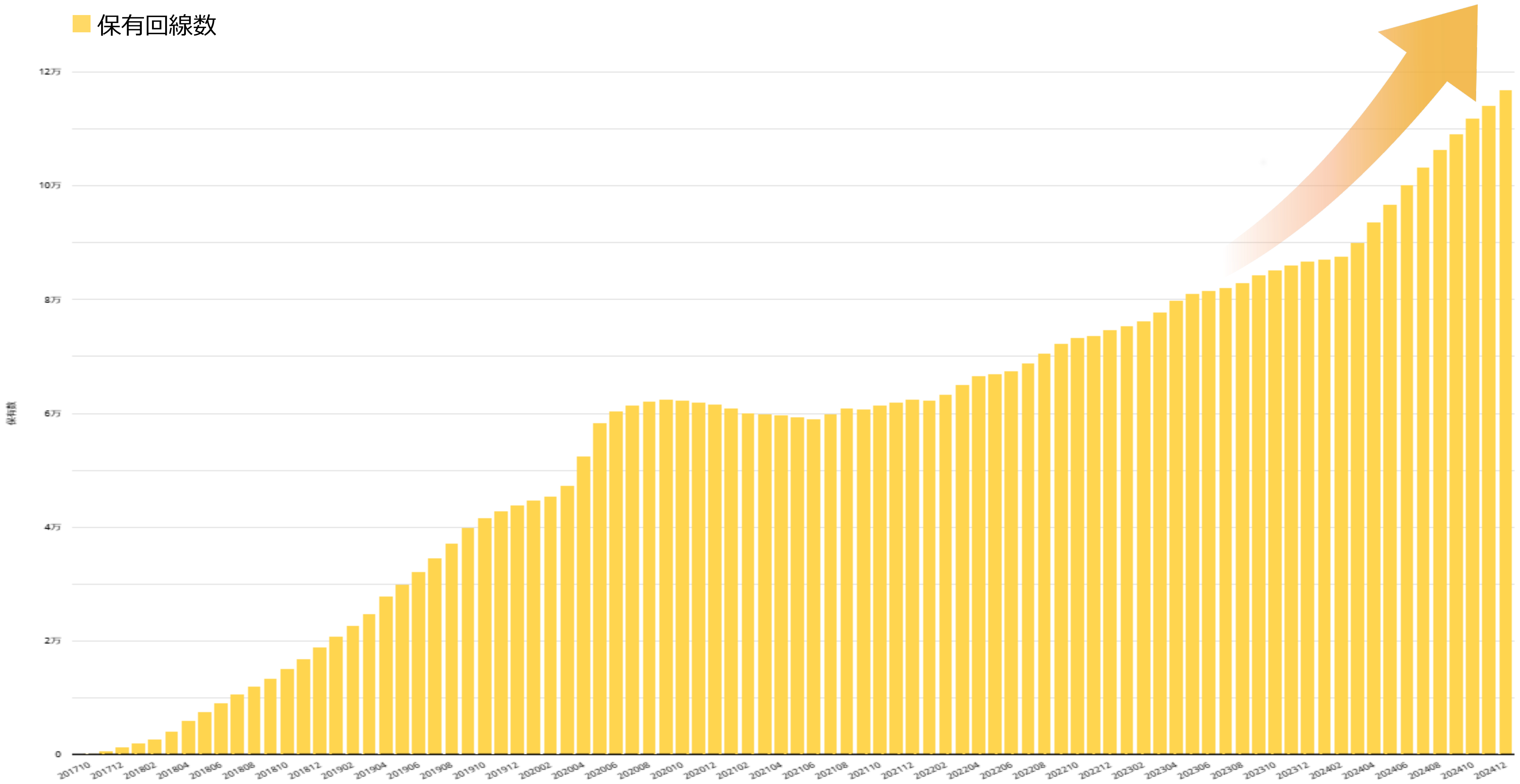
（単位：百万円）



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)



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）



MARKET ENTERPRISE

●直近の業績推移（2025年6月期 第2四半期）

2025年6月期 第2四半期決算ハイライト

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P63参照）を計上した結果、

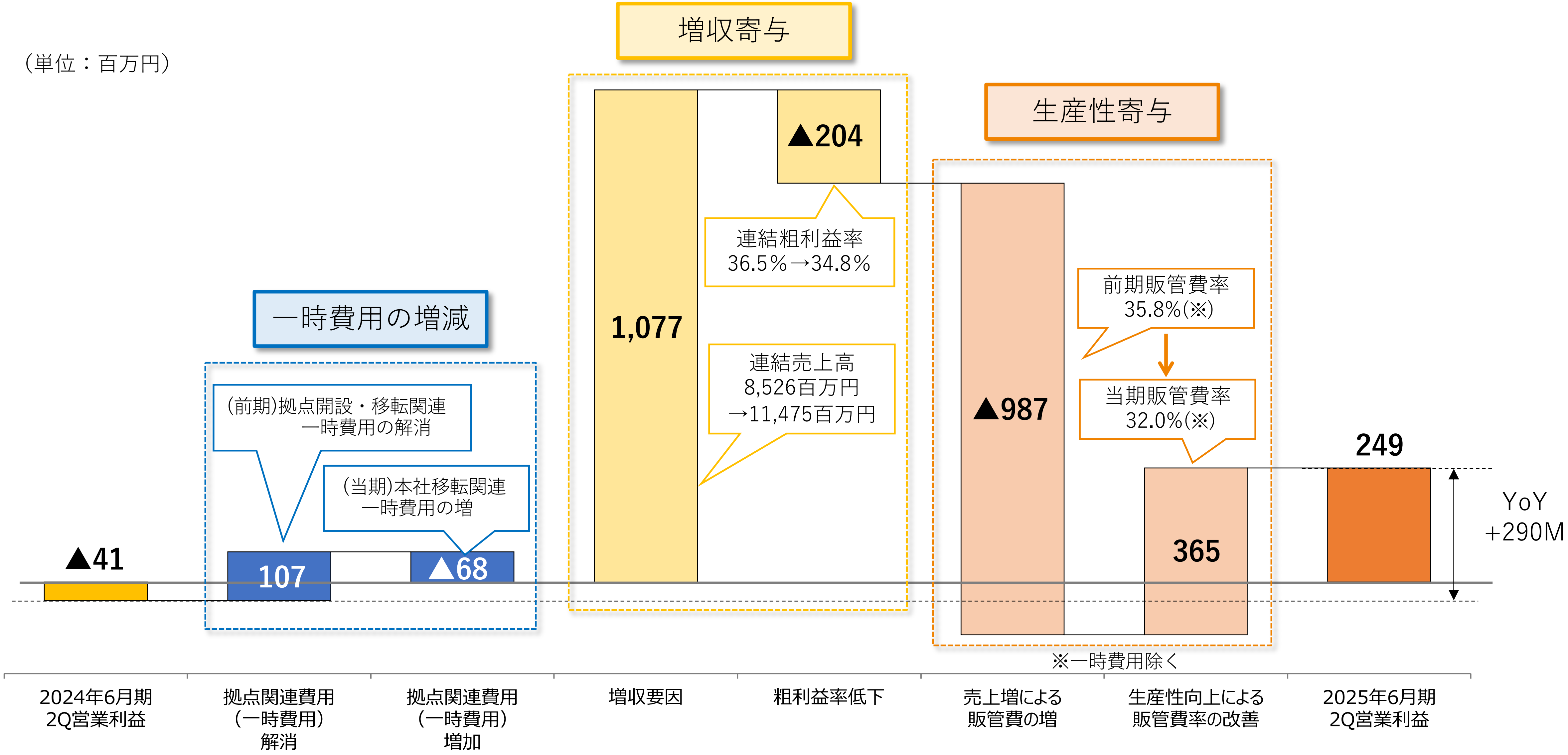
・経常利益　：　313百万円（前年同期は282百万円の損失）

✔ 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）

2025年6月期 第2四半期　営業利益の増減益分析

✔ 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費率改善により、前年同期比+290百円の大幅プラス



セグメント情報　2025年6月期 第2四半期実績（ハイライト）

期	（単位：百万円）	1Q		2Q		3Q		4Q		計	
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	(355.8%)	329	(295.6%)
	メディア	128	(191.6%)	102	(133.5%)	99	(104.0%)	113	(106.5%)	443	(128.3%)
	モバイル	28	(-)	58	(101.5%)	180	(225.8%)	186	(4403.4%)	454	(336.8%)
	調整額	△ 263	(-)	△ 220	(-)	△ 291	(-)	△ 357	(-)	△ 1,132	(-)
2024.6期	売上高	**4,106**	(111.9%)	**4,419**	(119.0%)	**4,732**	(125.3%)	**5,749**	(140.4%)	**19,008**	(124.6%)
	ネット型リユース	2,405	(124.2%)	2,706	(126.8%)	2,809	(136.0%)	3,106	(137.8%)	11,027	(131.4%)
	メディア	157	(100.6%)	144	(88.7%)	154	(94.2%)	126	(71.2%)	582	(88.2%)
	モバイル	1,544	(97.9%)	1,569	(110.7%)	1,768	(114.3%)	2,516	(151.4%)	7,398	(119.2%)
	営業利益（△は損失）	△ 154	(-)	113	(799.0%)	148	(178.3%)	192	(349.2%)	298	(315.7%)
	ネット型リユース	10	(21.3%)	142	(195.0%)	204	(214.7%)	196	(175.7%)	554	(168.5%)
	メディア	81	(63.5%)	72	(71.1%)	106	(106.9%)	82	(72.7%)	342	(77.3%)
	モバイル	64	(226.4%)	112	(192.0%)	135	(75.1%)	144	(77.1%)	456	(100.5%)
	調整額	△ 310	(-)	△ 215	(-)	△ 298	(-)	△ 231	(-)	△ 1,055	(-)
2025.6期	売上高	**5,492**	(133.7%)	**5,983**	(135.4%)						
	ネット型リユース	2,805	(116.6%)	3,116	(115.2%)						
	メディア	108	(68.9%)	107	(74.2%)						
	モバイル	2,578	(167.0%)	2,759	(175.9%)						
	営業利益（△は損失）	69	(-)	180	(159.1%)						
	ネット型リユース	204	(1982.4%)	227	(159.6%)						
	メディア	72	(89.0%)	64	(89.4%)						
	モバイル	125	(195.5%)	147	(131.2%)						
	調整額	△ 333	(-)	△ 260	(-)						

・買取チャネル最適化策の進捗により買取量(≒売上高)が純増し、同時に業務効率も向上。販管費率が改善し、営業利益は大幅増益

・高利益体質を維持しつつ、売上再成長に向け動画メディア等収益源の多様化を実施

・新規回線契約獲得数 大幅増
・広宣費先行も、1回線あたりのストック収入(ARPU)が向上

※括弧内は前年同期比

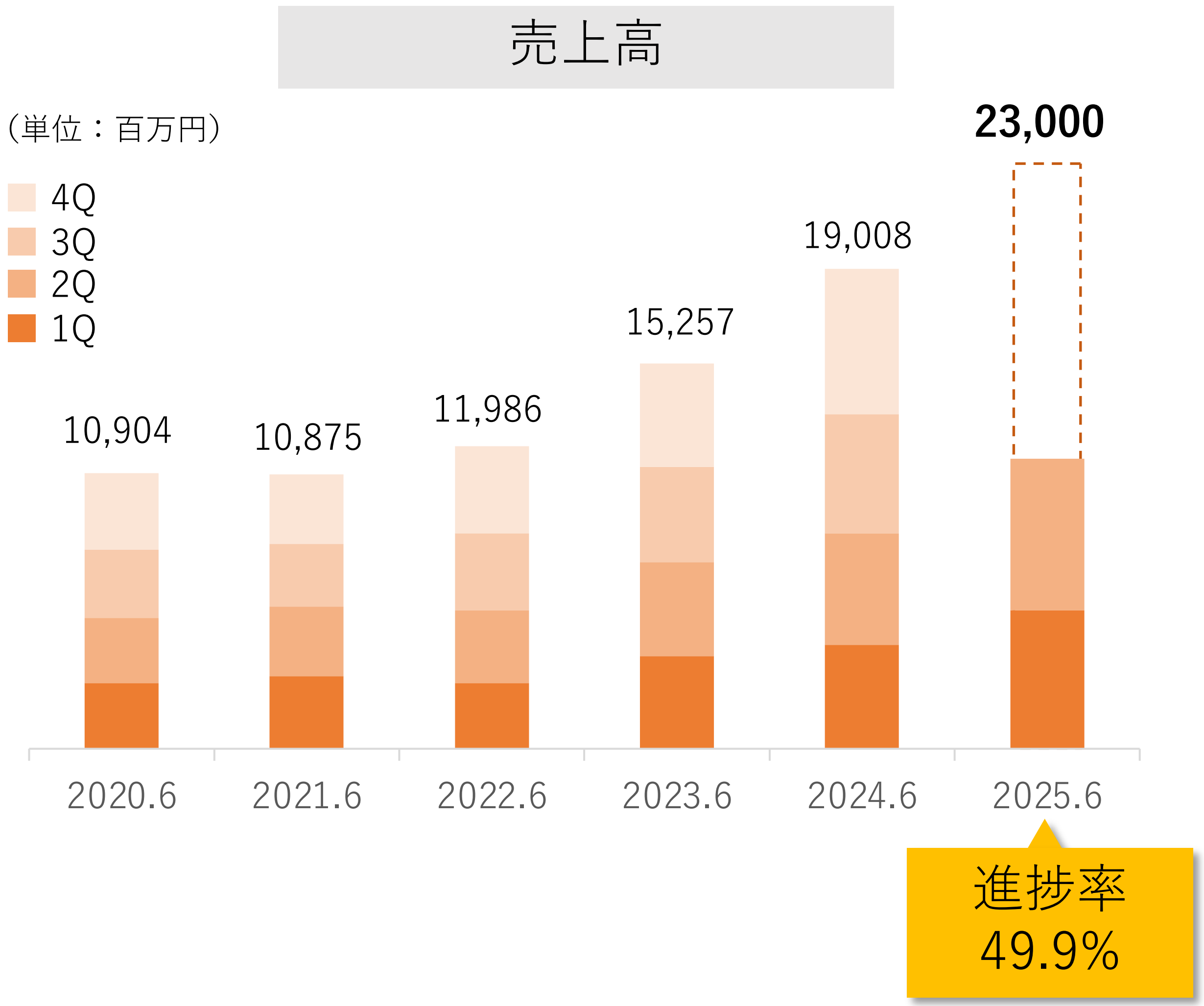
2025年6月期 業績見通し①

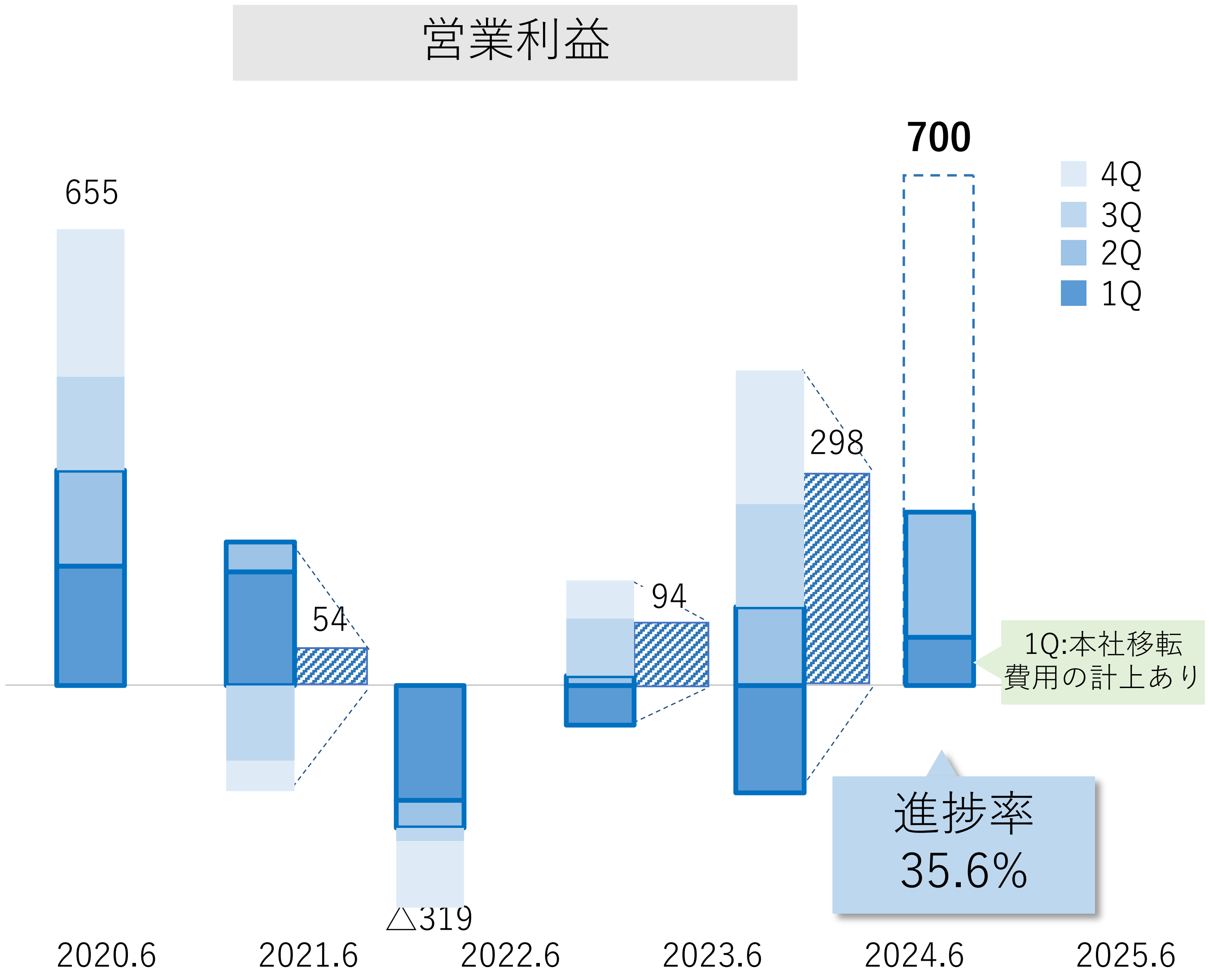
- ✔ 売上高　：　需要のシーズナリティから、期末に向け右肩上がりで増収見込み
- ✔ 営業利益　：　2Q最高益更新で進捗率大幅進捗(1Q・3か月間:9.9%→2Q・6か月間:35.6%)
  需要期を捉えた増収分の利益貢献を見込む
- ✔ 経常利益以下：　通期予想にデリバティブ評価損益は見込まず。
  オーガニックで目標達成を目指す方針に変更なし

(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**





過年度実績：販管費推移

- ✓ 投資回収フェーズに入り、販管費率が大幅改善（前年同期比△4.4p）
- ✓ 上半期を終え、過去最高となる通期営業利益7億円に向け計画通りの折り返し

（単位：百万円）	2021.6 2Q	2022.6 2Q	2023.6 2Q	2024.6 2Q	2025.6 2Q
売上高	5,628	5,492	7,386	8,526	11,475
±成長率	-	△2.4%	+34.5%	+15.4%	+34.6%
売上総利益	2,058	1,914	2,682	3,114	3,994
[粗利率]	[36.6%]	[34.9%]	[36.3%]	[36.5%]	[34.8%]
販管費合計	1,851	2,119	2,726	3,155	3,744
[販管費率]	[32.9%]	[38.6%]	[36.9%]	[37.0%]	[32.6%]
広宣費＋販促費	235	424	669	521	1,092
(構成比)	(12.7%)	(20.0%)	(24.5%)	(16.5%)	(29.2%)
人件費＋採用関連費	677	753	918	1,213	1,216
(構成比)	(36.6%)	(35.5%)	(33.7%)	(38.4%)	(32.5%)
地代家賃(含、敷金償却)	134	155	162	195	222
(構成比)	(7.2%)	(7.3%)	(5.9%)	(6.2%)	(5.9%)
その他	805	785	976	1,226	1,212
営業利益	206	△ 204	△ 43	△ 41	249

MARKET ENTERPRISE

●Appendix

第2四半期における営業外費用(デリバティブ評価損)の発生状況

MARKET ENTERPRISE

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

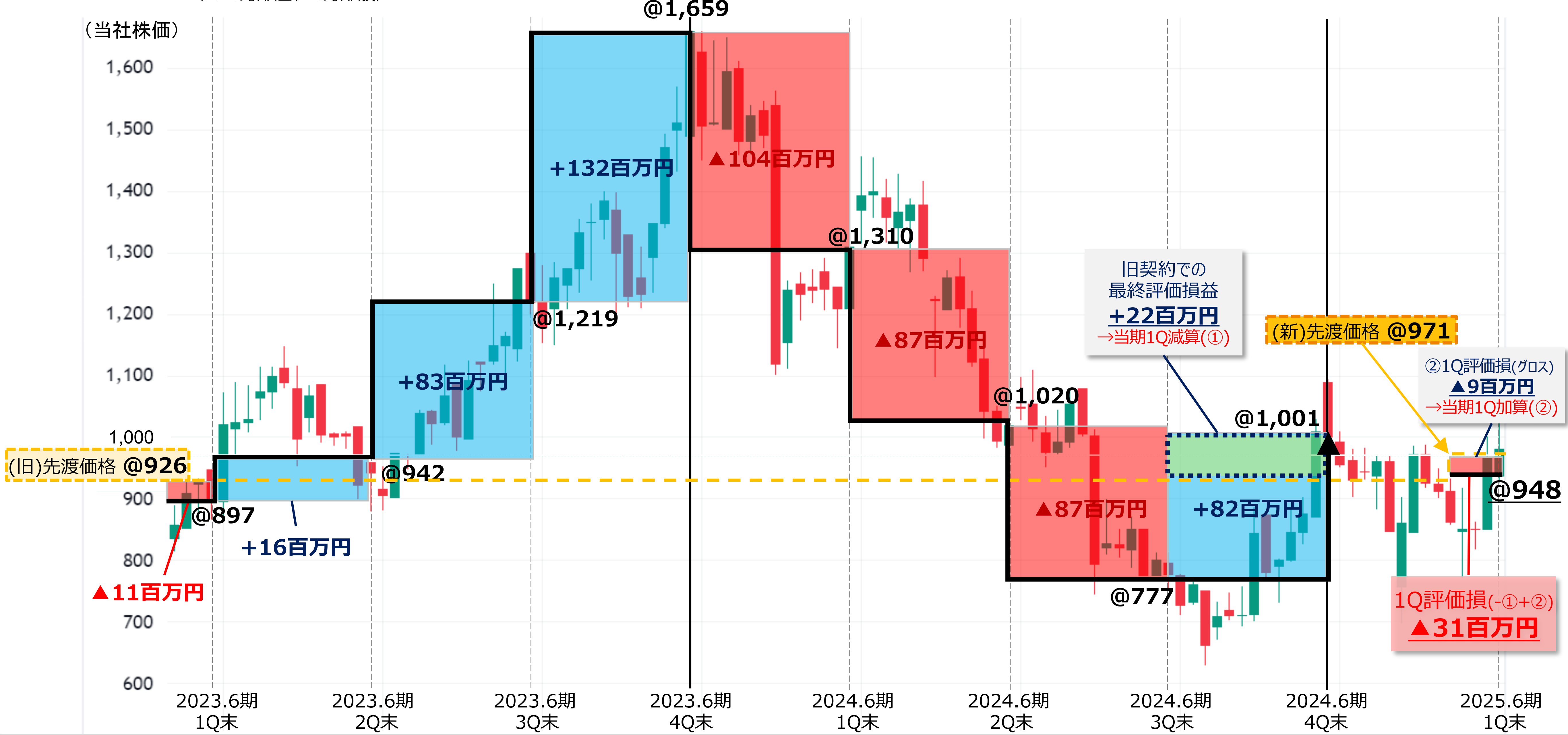
・第2四半期における影響額＝113百万円の営業外収益（デリバティブ評価益）の計上

	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）

MARKET ENTERPRISE

（※＋は評価益、▲は評価損）



*TradingView提供のチャート

差金決済型自社株価先渡取引契約の一部期限前解約について

✔ 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。

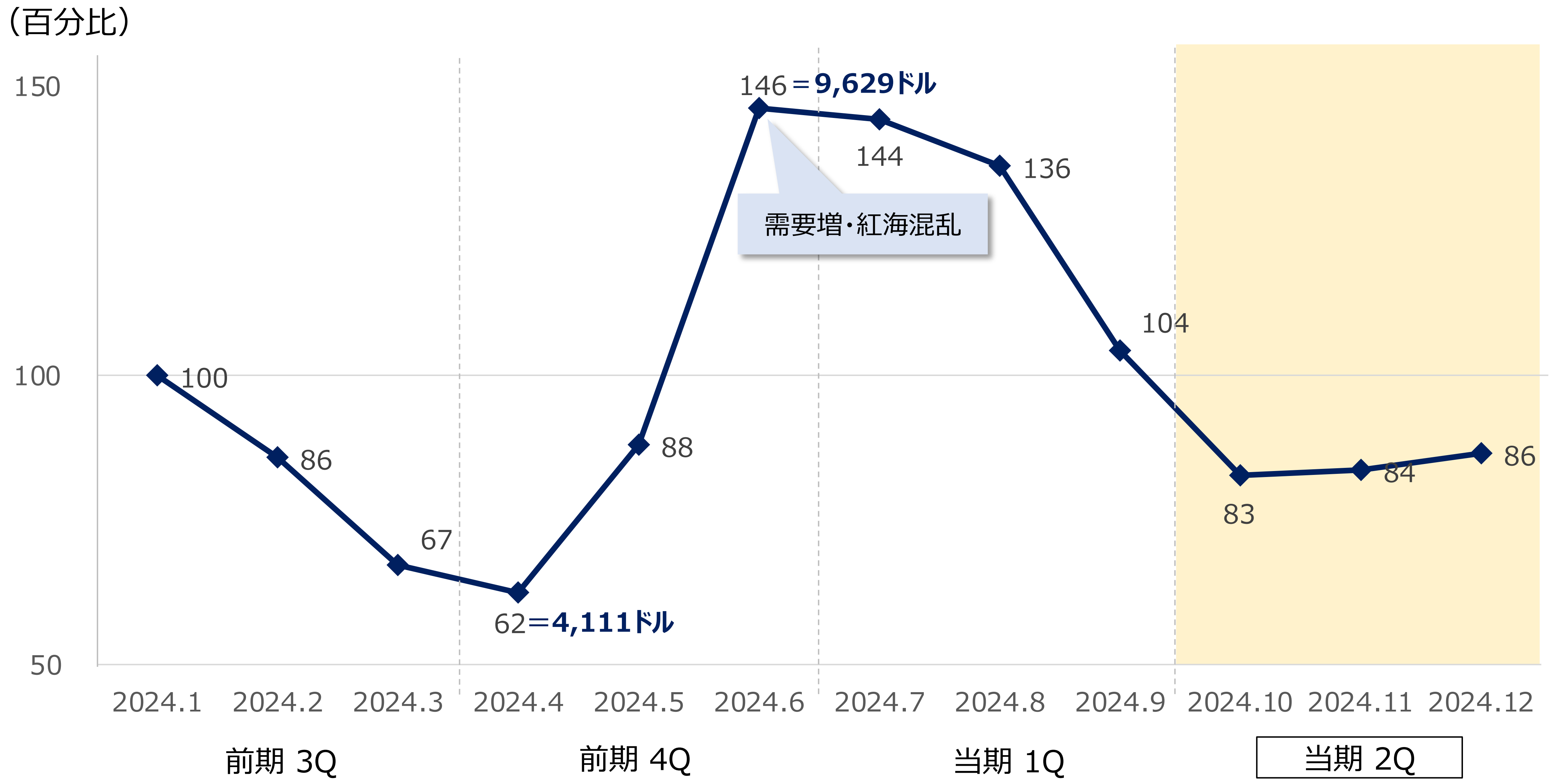
・売却期間：2025年２月21日～2025年５月21日

・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する旨を確認しております。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）



※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

株主優待制度の拡充について

MARKET ENTERPRISE

- 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

- 対象となるデジタルギフト

  Amazon ギフトカード/ QUO カード pay/ PayPay マネーライト/ d ポイント/ au PAY ギフトカード/ Visa e ギフト vanilla/ 図書カード NEXT/ Uber Taxi ギフトカード/ Uber Eats ギフトカード/ Google Play ギフトコード/ プレイステーション®ストア チケット/ DMM プリペイドカード/ すかいらーくご優待券/ JAL マイレージバンク

- 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情報配信サービス 登録のお願い

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

MARKET ENTERPRISE

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)