

2024/6/18 個人投資家向け説明会 書き起こし (Q&A)

■ イベント概要

【企業名】 株式会社マーケットエンタープライズ

【日程】 2024年6月18日(火)

【時間】 19:00~20:00

【開催場所】 オンラインでの LIVE 配信

(お断り)

記載内容につきましては、テキスト化するにあたり、ご理解いただきやすいよう加筆修正をさせていただきます。

Q1. 売上の伸びに比して、利益の伸びが追いついていないように見受けられます。御社のビジネスモデルとして、このような利益率の低い状況が今後も続くものなのか、来期以降大きく改善していくタイミングであるのか教えてください。

- ・当期においては、広島・大阪での新規拠点開設、コンタクトセンターの拡張、中古農機具分野における第2ヤード(車両倉庫)の開設と、様々な設備投資をこなしながら、この4月には、70名を超える新入社員を受け入れている。
- ・そのような先行投資が徐々に花開き、6/14には再度の上方修正を出せるような状況に変化してきている。これまで成長投資が大きく先行した状況から、これから利益率が改善していくタイミングに入ってくるものと考えている。

Q2. 現在取り組んでいるプライム市場上場維持に関する現実味について教えてください。

- ・流通時価総額100億円以上というプライム上場維持基準に照らし、現時点の株価は乖離があるということは認識している。
- ・しかしながら、現在掲げている中期経営計画の戦略・方針に大きな変更があるわけではなく、いまは、これまでの投資フェーズを経て今後業容が拡大していくフェーズにあると認識している。こうした成長フェーズを経て、しっかりとプライム市場の上場維持基準をクリアしてゆきたいと考えている。

Q3. 今後、御社の成長の核となっていくのはどの事業なのか教えてください。

- ・各事業とも力強さを見せている最中ではあるが、中期経営計画の中軸としてはやはりネット型リユース事業を据えている。

Q4. 6月14日の業績上方修正発表以降、株価が連投し、本日は終値で945円でした。先ほどの説明では、現在の業績予想に織り込んでいるデリバティブ評価損2億7,900万円は、3Q末の株価777円を前提にしているとのことでしたが、例えば本日(6月18日)の終値945円で今月末を迎えた場合、この評価損の額は縮小し、経常利益が黒字化する可能性もあるということでしょうか？

- ・本日の終値945円をベースに考えた場合、3Q末時点の株価は777円だったので、株価はそこから上に触れている状況にある。今の株価水準で期末を迎えた場合という仮定の話にはなるが、その場合、この777円と945円の差分がデリバティブ評価損の戻りとして+6,000万円ほど発生することになるので、あくまでこの株価水準が維持されればという前提にはなるが、経常利益の黒字化という可能性もあり得ると考えている。

Q5. 今回株主優待制度を導入されましたが、今後、株主優待の内容を拡大されていく計画はありますか。また、まだ配当実績がないようですが、どのタイミングで回収しようという目線のようなものをお持ちでしたら教えてください。

- ・当社の株主還元の基本方針が、会社そのものの成長、株主価値の成長にあることは変わらない。
- ・そのようななか今回、事業の成長だけでなく今後しっかりと広く株主還元についても考えていこうということで、これまで応援して下さった株主様への感謝も込めて、今回株主優待制度を新たに導入した。
- ・今後の株主還元施策の展開については、まず利益水準を向上させるという前提があつての話になるため、時期等については明言が難しいが、より魅力的な株主優待や配当施策の実施といったことも検討してゆきたいと考えている。

Q6. 円安や、地政学的な海運の混乱等、最近貿易に関する諸問題が顕在化して久しいですが、御社の輸出事業に影響はないのでしょうか

- ・円安については、海外ユーザーの購入メリットが大きいということで、海外向けの販売額が増えてきているなど、恩恵を受けている面がある。
- ・一方、海上運賃については、過去もコロナ禍の際に急騰した時期があったりと、現在も地域紛争等、地政学的に不安定な要因から海上運賃が高くなったり影響を受けている。
- ・これらの変動要因を読み切っていくのは非常に難しいところがあるが、例えば海上運賃の高騰により海外勢の買い控えが生じた場合には、国内にシフトするだとか、海外の例えば欧州向けの出荷を、アジア圏へ振り替えていくだとか、適宜適切にバランスを調整しながら事業を進めていきたいと考えている。
- ・全体としては今後も拡大の見込める大きな需要のあるマーケットであり、時々で様々な要因によるボラティリティはあると思うものの、引き続き事業の拡大を図っていきたいと考えている。

Q7. 本日の説明資料の中でも成長投資の話がありましたが、今後もこうした積極的な人材採用や新規拠点の開設を行っていかれるのでしょうか

- ・積極投資を行うフェーズはいまはひと段落着いたと考えており、今後はしっかりと利益水準を上げる取組みを進めていきたい。
- ・一方で、長期的な視点からいうとしっかりと人材を採用し育成を進めるとともに、今後の市場の拡大に合わせ拠点の拡充というのも取り得る選択肢だと考えているので、適切に投資と回収のサイクルを進めていきたいと考えている。

Q8. 他のリユース企業と比べて、御社の強みはどこにありますか。コメ兵やバイセルのように高級品を取り扱わないことに、何かこだわりはありますか。

- ・当社のネット型リユース事業の最大の特徴は、インターネット経由で、年間約45万件という日本最大級の買取依頼件数を集め、そこを起点に仕入れた商品をまたインターネット経由で販売するというところにあると思っている。当社の場合、この仕入から販売までの商品の回転率が非常に高回転であり、資本効率が高い。
- ・また、出張・宅配・店頭といった複数の買取チャネルを持ちつつ、全国展開しているということもあり、例えば電動自転車の領域ではパナソニックの下取りサービスはアライアンス先として当社がサービスを支えていたりする。
- ・当社も、コメ兵やバイセル同様、出張買取の強化を進めていることもあり、徐々にいわゆる「かくれ資産」に含まれる高額商品の取扱いも増えつつあるため、販売商品の構成比についても、これまで強かった家電・楽器・カメラ・オーディオといったいわゆる型番商品から、ご自宅に眠るブランド品のようなかくれ資産の商品群に少しずつ比重が移りつつあるタイミングかと考えている。

Q9. 海外への拡販を進めていく中で、将来的に国内と海外の販売比率はどれくらいの比率になると想定されていますか

- ・まず、中古農機具分野についてだが、こちらは今後日本で使われなくなる農機具に増加が見込まれる一方で、海外需要は旺盛であり、トータルでは現状の海外販売比率7割というところを大きく超えてくると見ている。
- ・また、個人向けリユース分野においても、いわゆる越境 EC を通じた販売が増えてきている。いまの肌感覚では個人向けリユース分野における販売品の2～3割が海外のエンドユーザーに渡っているという印象である。こうした流れもあって今後、海外への販売比率というものは高まっていくものと見ている。

Q10. 来期は期待してよろしいですか

- ・当期は2Q決算発表時に大きく下方修正を出してご心配をおかけした。
- ・その後、当期中に2度の上方修正を出せるようにまで業績の改善ペースは上がってきている。
- ・今後とも利益体質の改善を優先して進めていきたいと考えているので、来期の当社にもご期待いただければと思う。

本 Q&A に含まれる業績見通し、計画、戦略等につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。よって、今後の当社事業を取り巻く、経済情勢、市場動向等の様々な要因の変化により、実際の業績は業績予想と異なる可能性があります。

また、当社は、本 Q&A に記載されている将来予想に関する記述について、新たな情報やその他の結果に関わらず、これらの内容を更新し公表する責任を負いません。