

# ホリスティック企業レポート マーケットエンタープライズ 3135 東証マザーズ

アップデート・レポート  
2016年9月16日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20160913

# マーケットエンタープライズ (3135 東証マザーズ) 発行日:2016/9/16

## インターネットに特化したリユース事業を展開 17年6月期は増収を見込む一方、積極的な先行投資により減益となる見込み

### > 要旨

#### ◆ 事業内容

・マーケットエンタープライズ(以下、同社)は、インターネットに特化してリユース品の買取及び販売を行うネット型リユース事業を手掛けている。自社運営サイトを通じて多種多様なリユース品を買い取り、主要なEマーケットプレースを通じて販売している。

#### ◆ 16年6月期決算の概要

・16/6期の売上高は前期比21.9%増の4,863百万円、営業利益は同59.3%減の96百万円であった。新規拠点の開設による仕入量拡大が寄与して増収となった一方、売上総利益率の低下や人件費や設備費用等が増加したことが主因で減益となった。

・同社は5月12日に期初業績予想を減額修正したが、修正予想を下回る着地となった。これは、売上総利益率の低下が想定以上だったためである。

#### ◆ 17年6月期の業績予想

・17/6期の会社計画は売上高が前期比22.6%増の5,960百万円、営業利益が同48.3%減の50百万円である。仕入量拡大による増収を見込む一方、新規事業の創出に向けた投資を積極化することにより、減益が続く計画となっている。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、17/6期の業績予想を見直し、会社予想と同様の水準を予想している。

#### ◆ 事業戦略と中期業績見通し

・事業の成長のためには仕入基盤の強化が必須であり、そのために全国主要都市への拠点開設を進めていく方針である。リユースセンターの開設は順調に進んでおり、16/6期には2拠点を新たに開設し8拠点となった。17/6期中には10拠点とする計画である。

・当センターでは、拠点開設による仕入量増加は順調に進むと考えており、積極投資が一巡する18/6期に増益に転じると予想する。

#### 【3135マーケットエンタープライズ 業種：小売業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2015/6	3,988	35.6	237	182.8	227	162.2	136	19.1	30.7	174.1	0.0
2016/6	4,863	21.9	96	-59.3	93	-58.9	49	-63.7	9.8	183.9	0.0
2017/6 CE	5,960	22.6	50	-48.3	63	-32.6	38	-23.4	7.5	—	0.0
2017/6 E	5,960	22.6	50	-48.3	63	-32.6	38	-23.4	7.5	191.2	0.0
2018/6 E	7,250	21.6	145	190.0	157	149.2	94	147.4	18.5	209.7	0.0
2019/6 E	8,560	18.1	273	88.3	285	81.5	171	81.9	33.7	243.4	0.0

(注) CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

15年6月の上場時に64,500株の第三者割当増資を実施、16年1月に1:2の株式分割を実施、16/1/1付で1:2の株式分割実施、一株指標は株式分割修正後

#### アップデート・レポート

2/12

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アナリスト:佐々木 加奈

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

#### 【主要指標】

	2016/9/2
株価(円)	617
発行済株式数(株)	5,069,000
時価総額(百万円)	3,128

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	63.0	82.2	33.3
PBR(倍)	3.4	3.2	2.9
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

#### 【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-1.8	-33.7	-45.8
対TOPIX(%)	-2.6	-38.4	-43.0

#### 【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2015/8/24

> 事業内容

注1) リユースセンター  
商品査定、仕入、在庫管理、受注管理、商品管理等を行う事業拠点。

注2) コンテンツマーケティング  
顧客にとって有益で説得力のあるコンテンツの制作・配信を行うこと。

注3) コンタクトセンター  
インターネットや電話により顧客のニーズをヒアリングする専門部署。

◆ ネット型リユース事業を展開

マーケットエンタープライズ(以下、同社)は、インターネットを通じてリユース品の買取及び販売を行うネット型リユース事業を展開している(買取については自社運営の施設であるリユースセンター<sup>注1</sup>を利用する場合がある)。

同社が取り扱うリユース品は、楽器、バイク、スポーツ用品、パソコン等情報機器、家電製品、バッグ等のファッション関連用品など多岐にわたっている。多種多様なリユース品を、自社で運営する買取専門サイトを通じて一般消費者や法人から買い取り、全国のリユースセンターで一括管理し、「ヤフオク!」や「楽天市場」などの主要なEマーケットプレイスを通じて販売する。

同社の事業の特徴は、「顧客ニーズに合ったコンテンツマーケティング<sup>注2</sup>」、「自社開発のITシステム」、「コンタクトセンター<sup>注3</sup>とリユースセンターによる効率的なオペレーションシステム」にある。それぞれについては、ビジネスモデルの項で詳述する。

政府による循環型社会形成の推進を追い風に、リユース市場は拡大基調にある。Eコマース市場についても、インターネット環境の普及を背景に拡大が続いている。こうした環境がネット型リユース事業の追い風となっている。

◆ 現在は単一セグメント

現社長である小林泰士氏は06年7月の同社設立以前より個人事業主として、格安中古乾電池の仕入・販売及びフリーマーケットの主催業務を行っていた。フリーマーケット事業については13年10月に譲渡しており、15/6期からはネット型リユース事業単一セグメントとなっている(図表1)。

【図表1】売上高内訳

(単位:百万円)

売上高区分	13/6期	14/6期	15/6期	16/6期	構成比	前期比
ネット型リユース事業	1,825	2,926	3,988	4,863	100.0%	21.9%
フリーマーケット事業	122	14	0	0	0.0%	-
合計	1,947	2,940	3,988	4,863	100.0%	21.9%

(出所) マーケットエンタープライズ有価証券報告書、決算短信、ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ マルチチャネル対応の「ネット型リユース事業」

従来型のリユース事業は、実店舗を有し店頭で商品の仕入から販売まで行うという形態が主流である。

これに対し、同社が展開するのは、仕入から販売までをインターネット上で行う「ネット型リユース事業」である。このため、店舗関連費用や人件費といった店舗運営コストを削減しつつ広範囲の消費者を対象に買取及び販売をすることが可能であり、「高価格買取」と「低価格販売」を実現しながら、利益を確保できるビジネスモデルとなっている（図表2）。

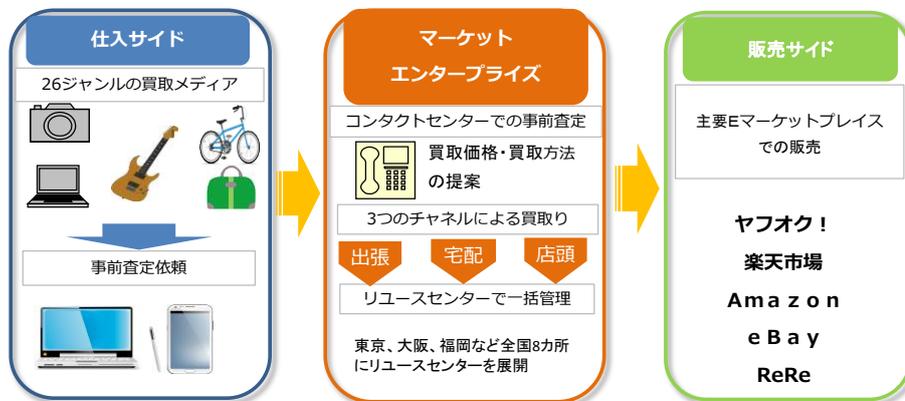
【図表2】実店舗型買取店とネット型リサイクル店のコスト構造



(出所) マーケットエンタープライズ Web サイト

一品大量型の仕入形態ではないため、仕入段階でスケールメリットを働かせて原価低減を図ることが難しい一方、売上増のための新たな経費が発生しにくい収益構造である。仕入から販売までの流れは図表3の通りで、多数の買取メディアやリユースセンターでの一括管理が特徴である。

【図表3】仕入れから販売までの流れ



(出所) マーケットエンタープライズ決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

**【商品仕入れ】**

商品の仕入先となるのは一般消費者や法人で、総合窓口サイトである「高く売れるドットコム」をフラッグシップサイトとして、商品別に細分化された買取専門サイト通じて商品買取を行っている。現在、26の買取専門サイトを運営しており(図表 4)、取扱商品は楽器、バイク、スポーツ用品、パソコン等情報機器、家電製品など多岐にわたっている。

**【図表 4】マーケットエンタープライズが展開する買取メディア**



(出所) マーケットエンタープライズ決算説明会資料

**【事前査定～買取～管理】**

顧客が買取を依頼した商品については、インターネットやコンタクトセンターで事前査定を受けられる体制を敷いている。買取の手法としては「宅配買取(宅配便にて商品を受領する方法)」、「店頭買取(顧客がリユースセンターに商品を持ち込む方法)」、「出張買取(顧客宅に訪問して商品を受領する方法)」がある。

ネット型リユース事業でありながら、こうした手法が可能なのは全国にリユースセンターを設置しているためである。現在、東京都(江東区)、神奈川県(横浜市)、埼玉県(和光市)、愛知県(名古屋市)、大阪府(吹田市)、福岡県(福岡市)、兵庫県(神戸市)、宮城県(仙台

市)の8カ所にリユースセンターを有している。リユースセンターでは商品について在庫管理や受注販売管理などの一括管理も行っている。

#### 【商品販売】

「ヤフオク!」、「楽天市場」、「Amazon」など、著名なEマーケットプレイスに「安く買えるドットコム」を出店し、商品を販売している。個々の商品の状態が大きく異なるリユース品の販売に際しては、動作保証（初期動作不良時の全額返金保証）、修理保証（使用時の故障や不具合等に対する修理保証）、買取保証（一定の条件下での商品買取保証）といった顧客が選択できる付加サービスを導入している。

#### ◆ 事業の特徴

同社の事業の特徴としては、「顧客ニーズに合ったコンテンツマーケティング」、「自社開発のITシステム」、「コンタクトセンターとリユースセンターによる効率的なオペレーションシステム」が挙げられる。

##### 「顧客ニーズに合ったコンテンツマーケティング」

上述の通り、同社の展開する買取専門メディアは多くの商品群を網羅するものである。このメディアは、自社で構築して運営しており、顧客の幅広いニーズにきめ細かく対応すると同時に丁寧な説明により顧客へ安心感を提供することを実現している。

自社のサービスメディアを持つことにより、ネットサービスを有する企業とのアライアンス展開が効率的にできるメリットもある。直近のアライアンス実績としては、全日本空輸（ANAマイレージモール内での買取サービス提携）、クレディセゾン（永久不滅.comポイントサイト内での買取サービス提携）、旭化成ホームズ（ヘーベリアンネット内での買取サービス提携）、Amazon Japan（サイト内での買取サービス）、三井不動産レジデンシャル（富裕層特化型買取サービス）とのアライアンスが挙げられる。

##### 「自社開発のITシステム」

同社では事業特性に応じたシステム、データベースを全て自社で開発して運用している。システムの特徴としては、複数の買取依頼チャネル、買取手法に対応するマルチチャネル対応であること、商品ごとのトレーサビリティを実現する単品個体管理が可能であることなどが挙げられる。

商品取扱量が増加することに比例して、中古品の状態や販売価格、売れ筋商品等に関するデータが蓄積される仕組みとなっており、効率的な事業拡大に貢献している。

「コンタクトセンターとリユースセンターによる効率的なオペレーションシステム」

商品は自社で運営するコンタクトセンターで事前査定し、リユースセンターで一括管理している。このため、幅広い商品群を広範囲から効率的に仕入れて販売できる体制となっている。また、仕入から販売までの全業務プロセスを体系的にまとめた業務マニュアル「STANDARD BOOK (スタンダードブック)」(約 800 ページ)を導入しており、全社員がリユース品の仕入から販売までの知識を共有することにより、オペレーションの効率化を図っている。

### > 強み・弱みの分析

#### ◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表5のようにまとめられる。

同社の強みは、創業以来継続して蓄積してきたデータやノウハウ、仕入から販売までを網羅する自社で開発して運用するオペレーションシステムなどにある。リユースやリサイクルへの関心が高まるなか、市場拡大を自社の事業成長に結びつける価値創造を実現していると言える。

【 図表 5 】 SWOT 分析

<b>強み</b> (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設立以来蓄積したデータとデータ分析力</li> <li>・自社で開発したITシステム</li> <li>・細分化された買取専門サイトによる効率的な買取システム</li> <li>・全国に配備するリユースセンター</li> </ul>
<b>弱み</b> (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営</li> <li>・売上の大半を特定の販売チャネルに依存すること</li> <li>・事業モデルを模倣される可能性があること</li> </ul>
<b>機会</b> (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・EC市場、リユース市場の拡大</li> <li>・販売チャネルの増加</li> <li>・拠点拡大による仕入基盤の拡充</li> <li>・上場による人材確保の容易化</li> </ul>
<b>脅威</b> (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・EC市場、リユース市場の拡大ペース鈍化あるいは急激な拡大に伴う予期せぬ弊害の発生</li> <li>・技術革新に対する対応の遅れ</li> <li>・競合の増加による事業環境の悪化</li> <li>・新たな法令等による規制や既存法令の改正が事業に影響を及ぼす可能性</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 16年6月期決算の概要

16/6期は、売上高が前期比21.9%増の4,863百万円、営業利益が同59.3%減の96百万円、経常利益が同58.9%減の93百万円、当期純利益が同63.7%減の49百万円であった。

同社は5月12日に期初予想(売上高5,250百万円、営業利益320百万円、経常利益321百万円、当期純利益200百万円)を減額修正(売上高4,940百万円、営業利益151百万円、経常利益150百万円、当期純利益80百万円)したが、その修正計画をも下回る結果となった。利益が修正計画を下回ったのは、売上総利益率の低下が修正予想時の会社想定以上だったためである。

第3四半期累計期間では、売上高、仕入高、売上総利益については期初予想通りの推移となっていたが、第4四半期において、将来に向けた基盤拡充や内部体制整理のために人員を使ったことで、買取済み商品の商品化やECサイトへの出品等に遅れが生じた。このため、第4四半期の売上高が期初予想を下回った。

注4) コンタクトセンター  
徳島県徳島市の企業誘致制度の適用を受けて設立した、メールや電話での事前査定や問い合わせを受ける窓口。6月に業務を開始している。

ブランド商品など、高単価低粗利益率の商品の構成比が高まったことで通期の売上総利益率は前期比2.0%ポイント低下した。加えて、徳島コンタクトセンター<sup>注4</sup>の開設を前倒ししたことで人件費や設備費用が想定よりも増加し、販管費率は前期比2.0%ポイント上昇した。このため、利益は前期実績を大きく下回る結果となった。

【図表6】マーケットエンタープライズの四半期業績推移 (単位:百万円)

16/6期	第1四半期 累計期間 (15/7~9月)	第2四半期 累計期間 (15/7~12月)	第3四半期 累計期間 (15/7~16/3月)	通期 (15/7~16/6月)
売上高	1,056	2,340	3,566	4,863
前年同期比(前期比)	26.8%	30.4%	27.4%	21.9%
営業利益	7	87	105	96
前年同期比(前期比)	(前年同期△3)	83.4%	△15.4%	△59.3%

(出所) マーケットエンタープライズ決算短信、決算説明会資料、ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 事業戦略の進捗

◆ 拠点拡大は順調に進行中

仕入基盤の拡充は同社の事業拡大に不可欠である。同社は全国主要都市を中心として新規拠点の開設を進めていく方針で、17/6期中に現在の8拠点から10拠点体制とする計画である。

16/6期には、上期に兵庫県神戸市に「神戸リユースセンター」を開設、下期には東北地方初となる「仙台リユースセンター」(宮城県仙台市)を開設しており、順調な稼働状況となっている。

#### ◆ 取扱商材・販売チャネルの拡大、越境 EC も強化

取扱商材や販売チャネルを広げることで、新たな顧客層獲得を目指す方向である。取扱商材拡充の候補としては、現在の取扱商材の価格ゾーンよりも一段下となる衣類や本、また、上の価格ゾーンとなる不動産や車といった商材が挙げられる。

衣類や本については、オペレーションの強化や新たなノウハウを確立することで早期の収益化を図る方向にある。不動産や車については、「不動産高く売れるドットコム」など価格の一括査定が出来るサイトを運営し、ノウハウ蓄積を進めている。また、富裕層に特化した絵画やバイオリンなど高額な嗜好品の買取サービス「プライベートバイヤー」を8月2日からスタートしている。

販売チャネルについては、15年9月に自社ECサイト「ReRe(リリ)」をリリースしている。これは、買取、販売を含めたリユースの総合サービスを展開する自社サイトで、高い利便性と安心を提供することにより、日常的にリユースを楽しむライフスタイルを消費者に定着させることを目指している。

また、海外顧客からの購入ニーズが高まっていることに対応し、越境ECへの取り組みも強化する方針である。今期は、越境ECへの本格参入に向けたシステム開発や販路の開拓に取り組んでいる。

#### ◆ 新サービスの創造

新サービスの創造にも取り組んでいる。同社のこれまでの投資は現在の「ネット型リユース事業」の効率化・標準化を目的としたものが中心であった。今後については、更に多様化することが予想される顧客ニーズを充足させるためのサービス開発に投資を積極化していく方向である。

今後は、消費者が安心して物を売り買いできる環境を構築し、「シェアリングエコノミー<sup>注5)</sup>」を支えるインフラとなるようなサービスを開発することを目指している。

#### ◆ MVNO(仮想移動体通信)事業の開始

新規事業として、MVNO(仮想移動体通信)事業をこの9月から開始する予定で、8月に光通信(9435 東証一部)との合弁会社MEモバイルを設立している(同社が65%出資、光通信が35%出資)。

MVNO(Mobile Virtual Network Operator)とは、自社でネットワーク回線を持たず、回線保有者から回線を借りて自社ブランドで通信サービスを提供する事業者のことで、割安な通信料が消費者の支持を得て市

注5) シェアリングエコノミー  
物やサービス、場所などを多くの人と共有・交換して利用する社会的な仕組み。ソーシャルメディアの発達によって可能となる新しいサービスの概念。

場拡大が続いている。また、リユース携帯端末についても、買い替えサイクルの短期化などが要因で供給が増加基調にあると同時に価格面での優位性から需要も急増している。

同社では、中古品の仕入力を生かした価格競争力のあるリユース端末を強みとして、端末代金と通信料トータルでの価格優位性をアピールし、顧客を獲得していく考えである。なお、この事業は申込・契約から端末受け渡しまでを全てインターネット上（別途開設する専用サイト）で行うかたちとなる。

> 業績予想

◆ マーケットエンタープライズによる 17 年 6 月期業績予想

17/6 期の会社計画は売上高が前期比 22.6%増の 5,960 百万円、営業利益が同 48.3%減の 50 百万円、経常利益が同 32.6%減の 63 百万円、当期純利益が同 23.4%減の 38 百万円である（図表 7）。

【 図表 7 】 マーケットエンタープライズの 17/6 期計画 (単位：百万円)

	14/6期	15/6期	16/6期	17/6期	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	2,940	3,988	4,863	5,960	22.6%
ネット型リユース事業	2,926	3,988	4,863	5,960	22.6%
フリーマーケット事業	14	0	0	0	-
売上総利益	1,434	1,898	2,216	-	-
売上総利益率	48.8%	47.6%	45.6%	-	-
営業利益	84	237	96	50	-48.3%
営業利益率	2.9%	6.0%	2.0%	0.8%	-
経常利益	86	227	93	63	-32.6%
経常利益率	3.0%	5.7%	1.9%	1.1%	-
当期純利益	114	136	49	38	-23.4%

(注) 前期比は 16/6 期実績と 17/6 期会社計画との比較

(出所) マーケットエンタープライズ決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

売上高の伸びについては、新規拠点開設による寄与が見込まれることなどから、買取件数が前期比 25%程度増加することを前提としている。

売上総利益率については、商品構成の変化により前期比 1.0%ポイント程度の改善を見込むものの、新規事業の創出に向けた人材採用強化や設備への投資により販管費が増加し、利益は前期を下回る計画となっている。

株主還元に関して、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保確保を優先して、無配を継続する予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）では同社の 17/6 期業績について、前回予想を下方修正し、売上高 5,960 百万円（前期比 22.6%増）、営業利益 50 百万円（同 48.3%減）、経常利益 63 百万円（同 32.6%減）、当期純利益 38 百万円（同 23.4%減）と会社計画と同様の水準を予想する（図表 8）。

売上予想のベースとなる商品買取件数については、前期までの実績を考慮し、会社計画である前期比 25%増は妥当であると判断した。売上総利益率については前期比 1.0%ポイント改善し 46.6%と予想した。販管費率は、新規拠点開設に伴う費用増、人材採用費用の増加などが見込まれることから、前期比 2.2%ポイント悪化して 45.8%と想定している。

> 中期業績予想

◆ マーケットエンタープライズの中期業績予想

同社は、16/6 期と 17/6 期を戦略的投資期間と位置付け、成長に向けた投資を積極化し、20/6 期に売上高 100 億円、営業利益 10 億円を目指す考えを持っている。

◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは、18/6 期以降も拠点数拡大が商品買取件数増加に貢献し、売上高の成長が継続すると予想している。利益については、積極的な投資が一巡する 18/6 期に増益に転じると予想する。ただし、18/6 期業績予想については前回予想を引き下げており、売上高は前期比 21.6%増の 7,250 百万円、営業利益は同 190.0%増の 145 百万円を予想する。19/6 期の売上高は前期比 18.1%増の 8,560 百万円、営業利益は同 88.3%増の 273 百万円を予想している。

予想の前提は以下の通りである。

- 1) 新規拠点開設は每期 1～2 カ所のペースで進み、仕入量は順調に拡大すると考えている。商品買取件数は年率 25%程度のペースで増加が続くことを想定した。
- 2) 売上総利益率は 18/6 期以降、每期 0.2%ポイント改善すると想定した。売上総利益率の改善を見込むのは、データベース拡充による買取査定の精緻化が進むことが予想されるためである。販管費率については、設備や人材に対する積極投資が一巡し、每期 1.0%ポイント改善すると想定した。

【 図表 8 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	14/6	15/6	16/6	17/6CE	17/6E (前回)	17/6E (新)	18/6E (前回)	18/6E (新)	19/6E
<b>損益計算書</b>									
売上高	2,940	3,988	4,863	5,960	6,900	5,960	8,980	7,250	8,560
前期比	51.0%	35.6%	21.9%	22.6%	31.4%	22.6%	30.1%	21.6%	18.1%
事業別									
ネット型リユース事業	2,926	3,988	4,863	5,960	6,900	5,960	8,980	7,250	8,560
フリーマーケット事業	14	0	0	0	0	0	0	0	0
売上総利益	1,434	1,898	2,216	-	3,298	2,777	4,301	3,393	4,023
前期比	50.0%	32.3%	16.8%	-	31.7%	25.3%	30.4%	22.2%	18.6%
売上総利益率	48.8%	47.6%	45.6%	-	47.8%	46.6%	47.9%	46.8%	47.0%
販売管理費	1,350	1,660	2,119	-	2,863	2,727	3,708	3,248	3,749
販管費率	45.9%	41.6%	43.6%	-	41.5%	45.8%	41.3%	44.8%	43.8%
営業利益	84	237	96	50	434	50	592	145	273
前期比	94.9%	182.8%	-59.3%	-48.3%	35.6%	-48.3%	36.4%	190.0%	88.3%
営業利益率	2.9%	6.0%	2.0%	0.8%	6.3%	0.8%	6.6%	2.0%	3.2%
経常利益	86	227	93	63	434	63	592	157	285
前期比	105.8%	162.2%	-58.9%	-32.6%	35.2%	-32.6%	36.4%	149.2%	81.5%
経常利益率	3.0%	5.7%	1.9%	1.1%	6.3%	1.1%	6.6%	2.2%	3.3%
当期純利益	114	136	49	38	270	38	369	94	171
前期比	288.8%	19.1%	-63.7%	-23.4%	35.0%	-23.4%	36.7%	147.4%	81.9%

(出所) マーケットエンタープライズ有価証券届出書、決算短信より証券リサーチセンター作成

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 第4四半期(4月~6月)業績による影響

第4四半期(4月~6月)に利益が偏る傾向がある。これは春季には転居に伴う商品の買い替えや新規購入のニーズが高まることが要因である。このため、第4四半期の業績によって通期業績が左右される可能性があることに留意する必要がある。

### ◆ 個人情報流出のリスク

同社の事業は古物営業法の規制対象となるため、商品の買取仕入にあたって個人情報の取得を行っている。個人情報の管理については、社内規定や業務マニュアル等のルール整備、社員教育の徹底、システムのセキュリティ強化などを実施しているものの、個人情報が流出した際には同社の業績に影響を及ぼす可能性がある点に留意する必要がある。

### ◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

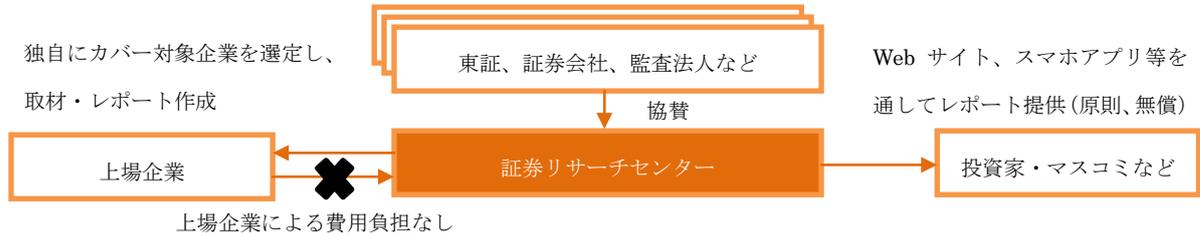
# ホリスティック企業レポート(一般社団法人 証券リサーチセンター 発行)

マーケットエンタープライズ(3135 東証マザーズ)

発行日:2016/9/16

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



### ■ 協賛会員

(協賛)

東京証券取引所	SMBC 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	有限責任あずさ監査法人	有限責任監査法人トーマツ	新日本有限責任監査法人
優成監査法人	株式会社 ICMG		
(準協賛)			
三優監査法人	太陽有限責任監査法人	株式会社 SBI 証券	
(賛助)			
日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	監査法人 A&A パートナーズ	いちよし証券株式会社

## 本レポートの特徴

### 「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

### ■ 魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

### ■ 企業の隠れた強み・成長性を評価

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

### ■ 第三者が中立的・客観的に分析

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

## 本レポートの構成

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略/ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



## 指標・分析用語の説明

### ■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

### ■ ESG

Environment: 環境、Society: 社会、Governance: 企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

### ■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

### ■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

### ■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

### ■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

### ■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

### ■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

## 免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。