



BEENOS



**2017年9月期 第1四半期
決算説明資料**

- 1 四半期決算の概要
- 2 第1四半期のトピック
- 3 通期業績予想
- 4 参考資料



四半期決算の概要

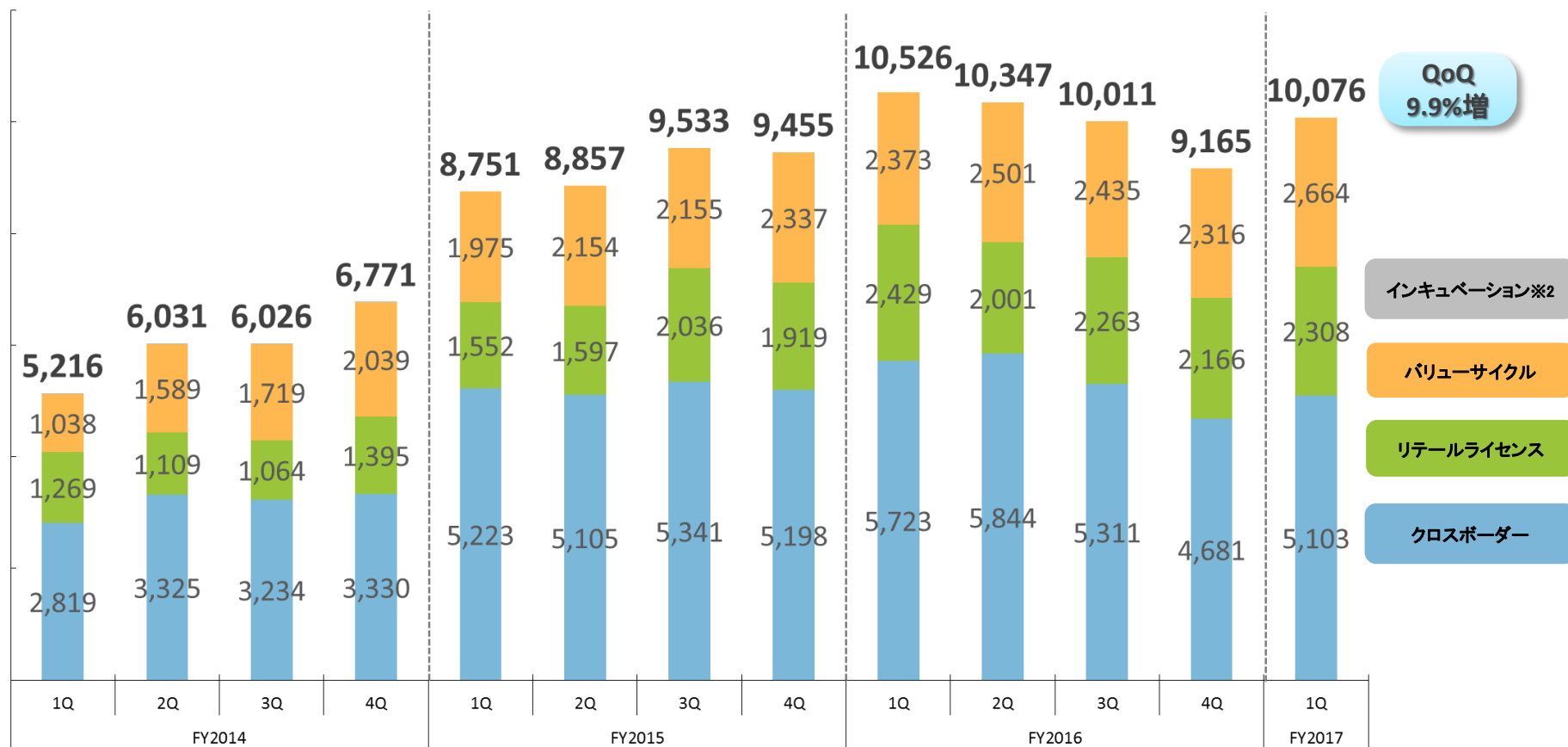
2016年10月～2017年12月

代表取締役副社長 兼 グループCFO 中村 浩二

【連結流通総額の推移】

ECコマース事業の全部門で増加、前四半期比9.9%増。

(単位:百万円)



※1 グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

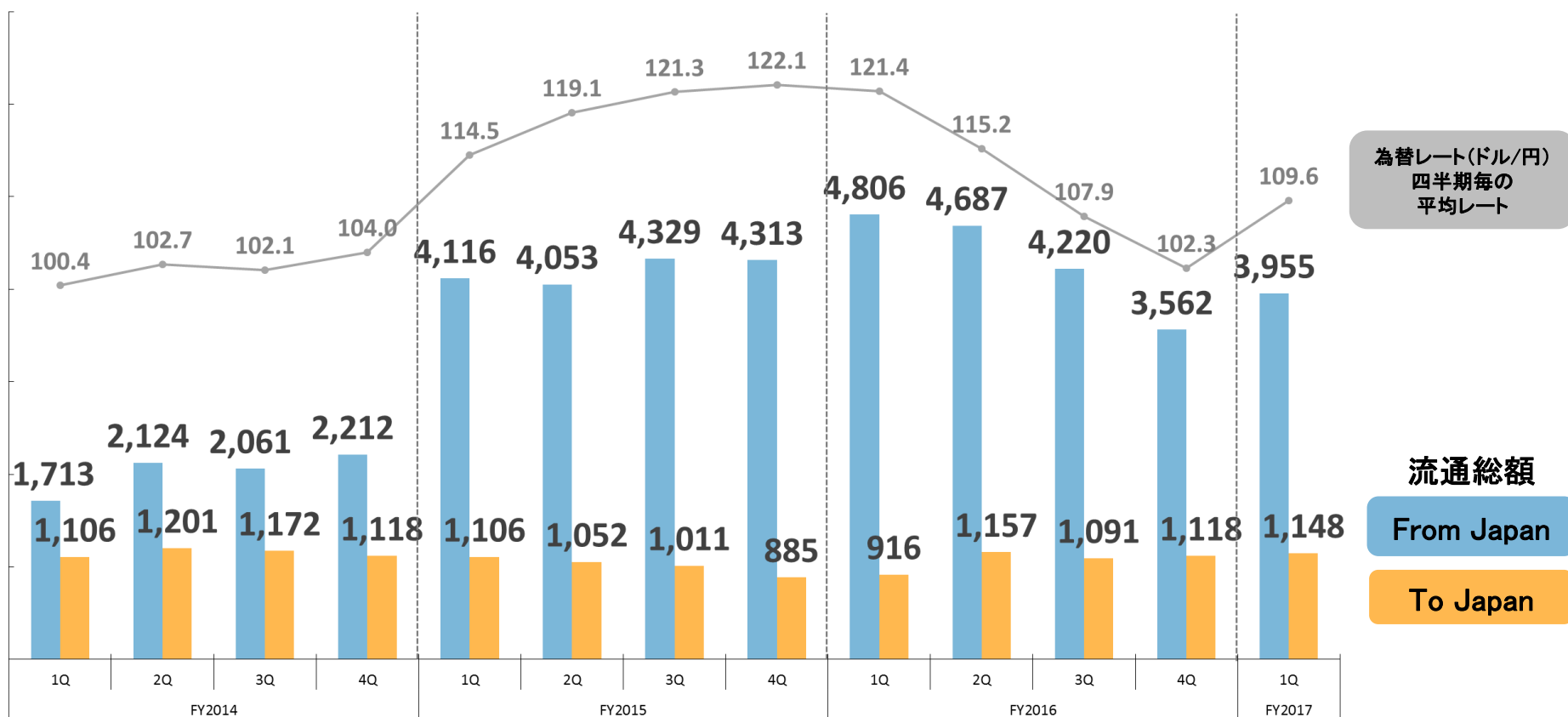
商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。

※2 投資育成事業以外の収益化される前の新規事業の売上がありますが、金額が小さいためグラフ上表示されていません。

【クロスボーダー部門の流通総額の推移】

円安を背景にFrom Japan(海外向けEC)が増加。

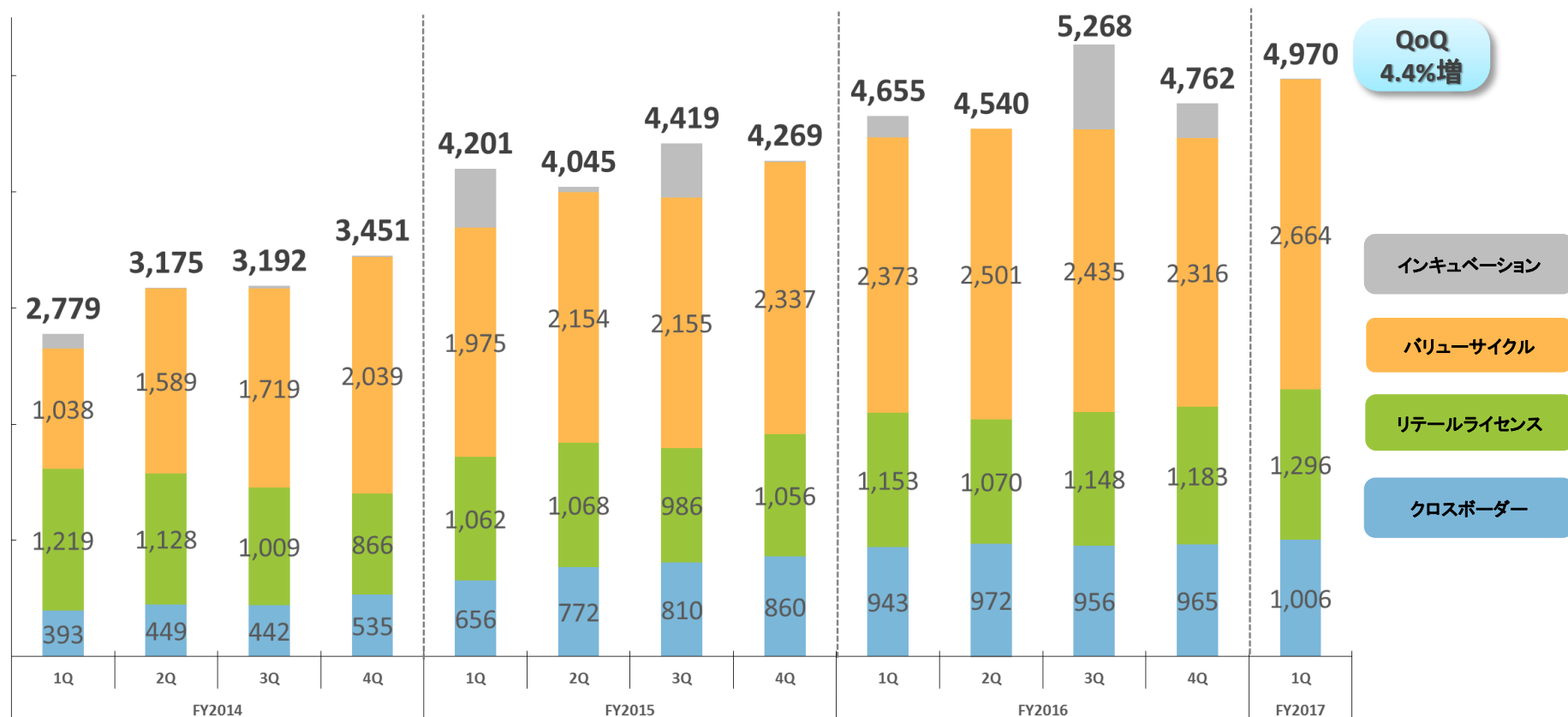
(単位:百万円)



【連結売上高の推移】

ECマース事業の全部門において売上高増加。
ECマース事業では前四半期比6.8%増。

(単位: 百万円)



QoQ
4.4%増

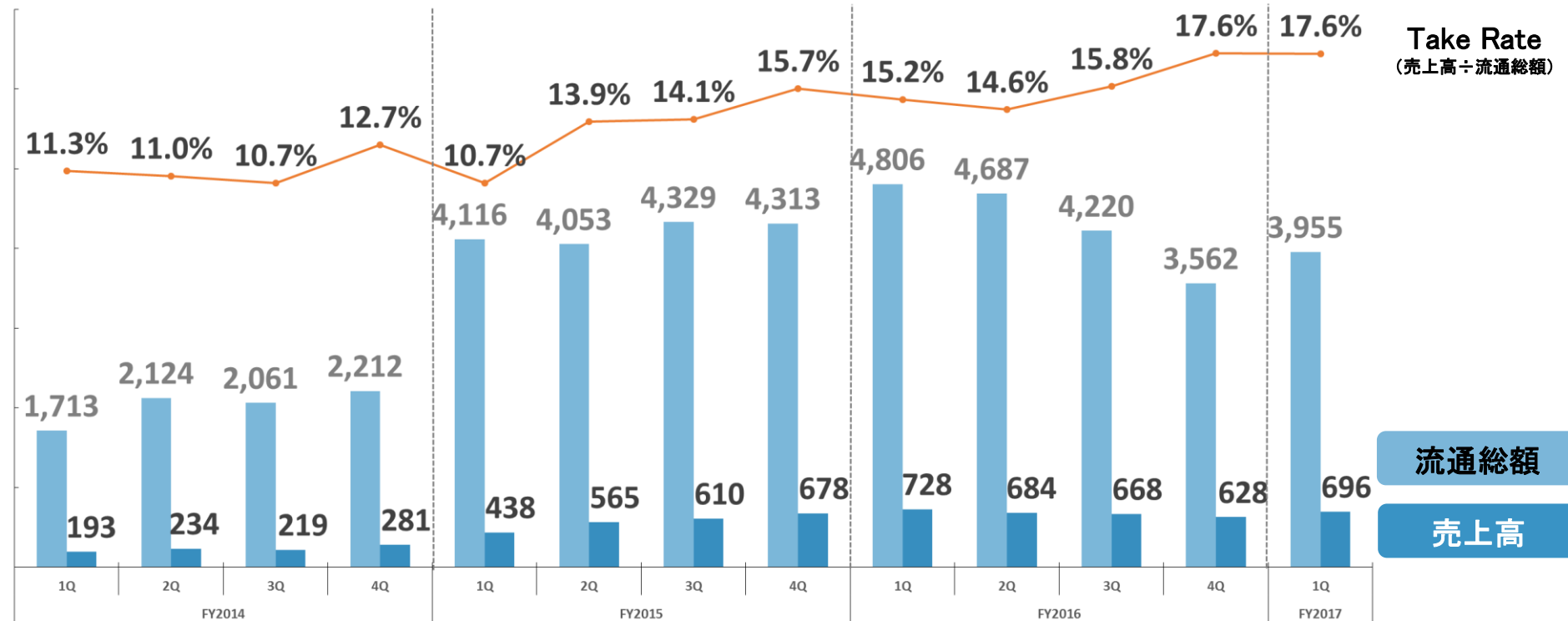
- インキュベーション
- バリューサイクル
- リテールライセンス
- クロスボーダー

※インキュベーション事業において為替換算による売上高マイナス計上がFY2016/2Qに4百万円含まれております。

【クロスボーダー部門の売上高及びTake Rateの推移(From Japan)】

円安を背景に流通総額、売上高ともに増加。

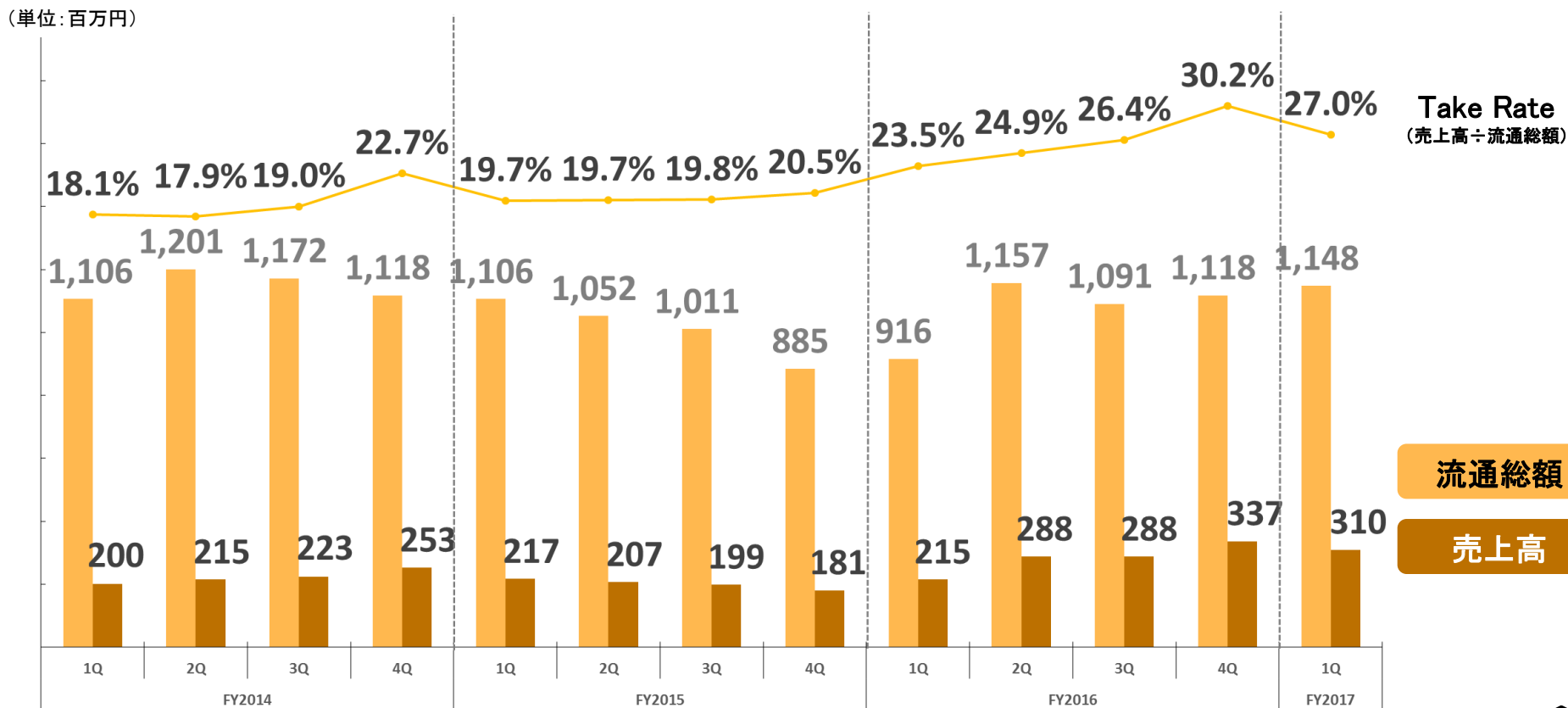
(単位:百万円)



【クロスボーダー部門の売上高及びTake Rateの推移(To Japan)】

円安の影響を受けながらも、プロモーション、ユーザビリティの向上施策により流通総額が増加。

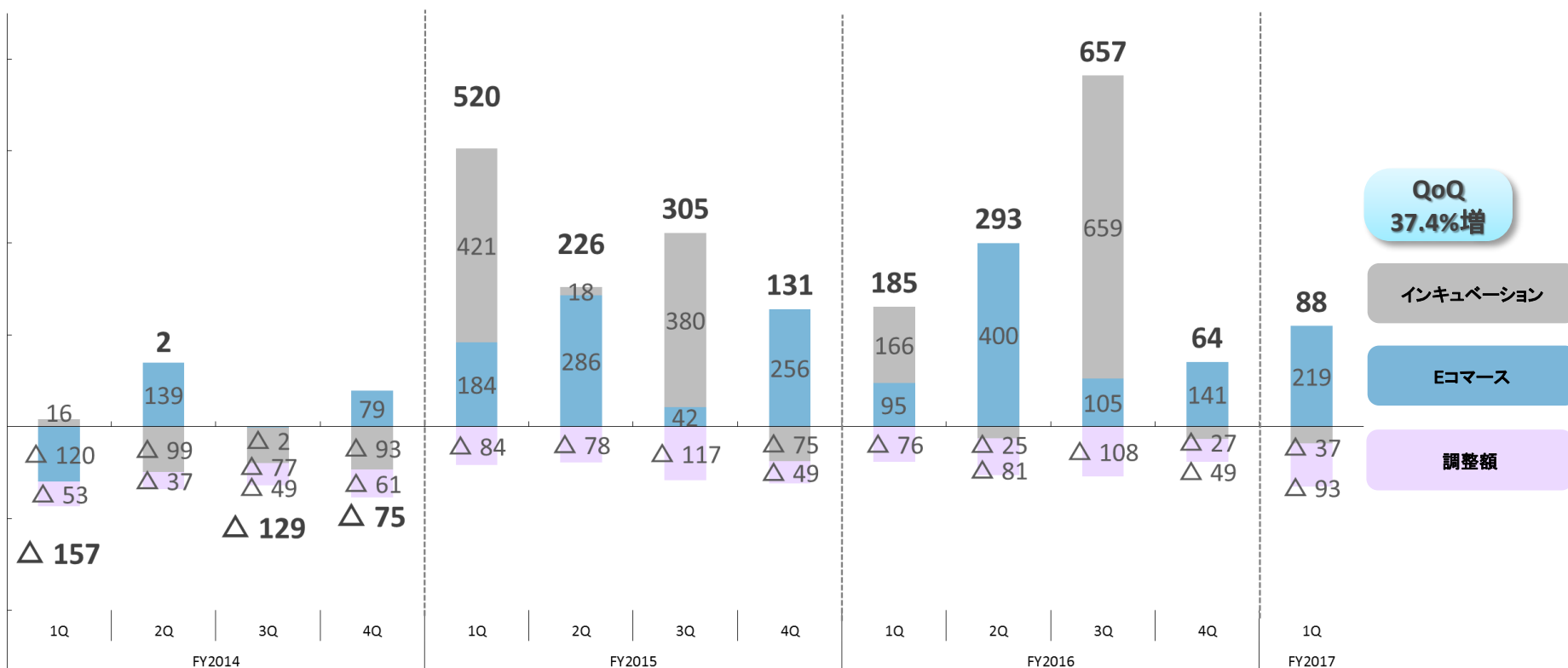
※ 流通総額は毎月の平均レートで円換算した合計金額であるのに対し、売上高は会計基準により期初からの平均レートで円換算しているため、為替変動の状況によって換算額に差が生じます。その結果FY2016 4QについてはTake Rateが高くなっております。



【連結営業利益の推移】

インキュベーション事業の売却益の計上はなし。
Eコマース事業では、前四半期比55.3%増

(単位:百万円)



QoQ
37.4%増

インキュベーション

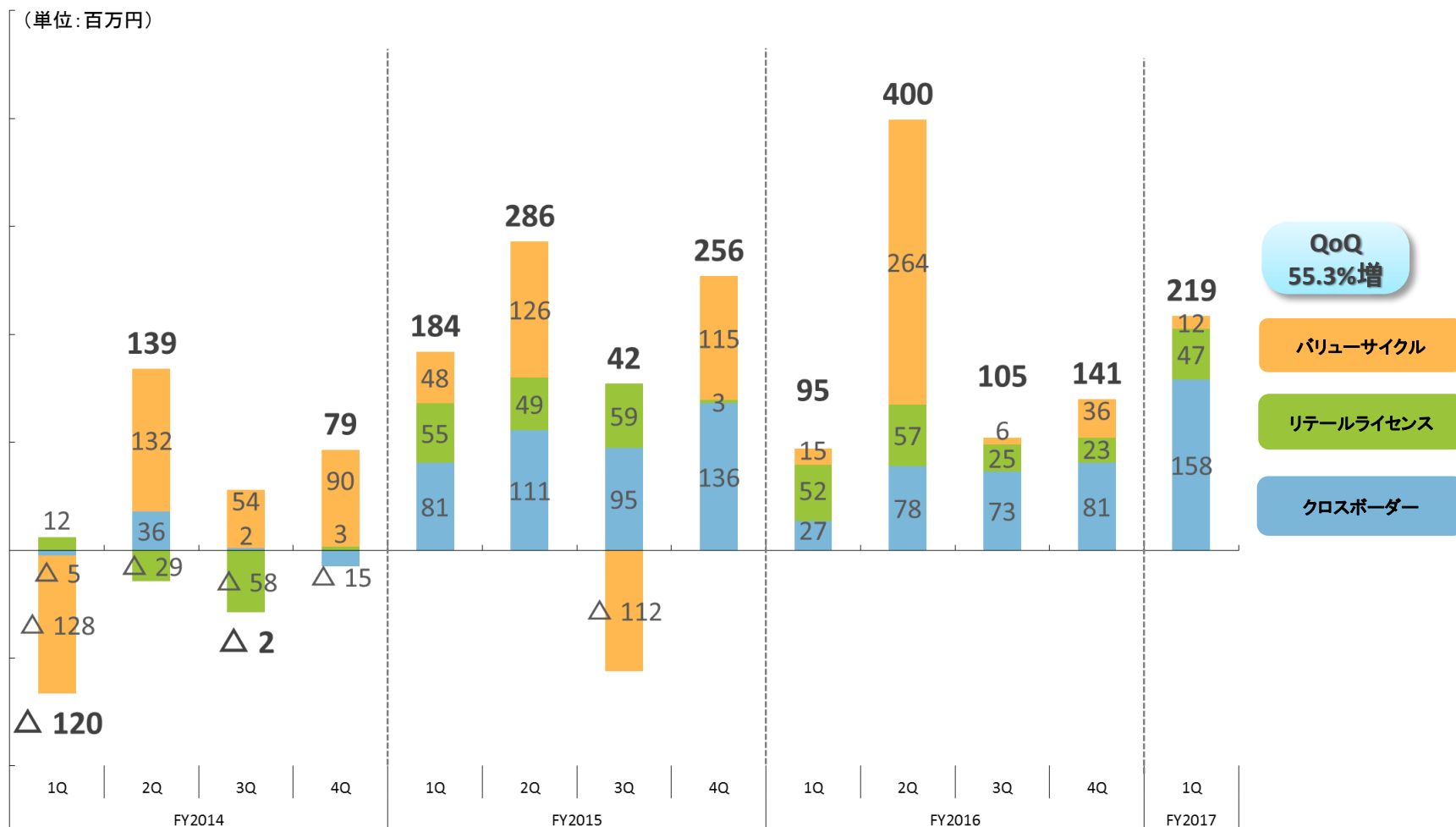
Eコマース

調整額

※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

【営業利益の推移(Ｅコマース事業の内訳)】

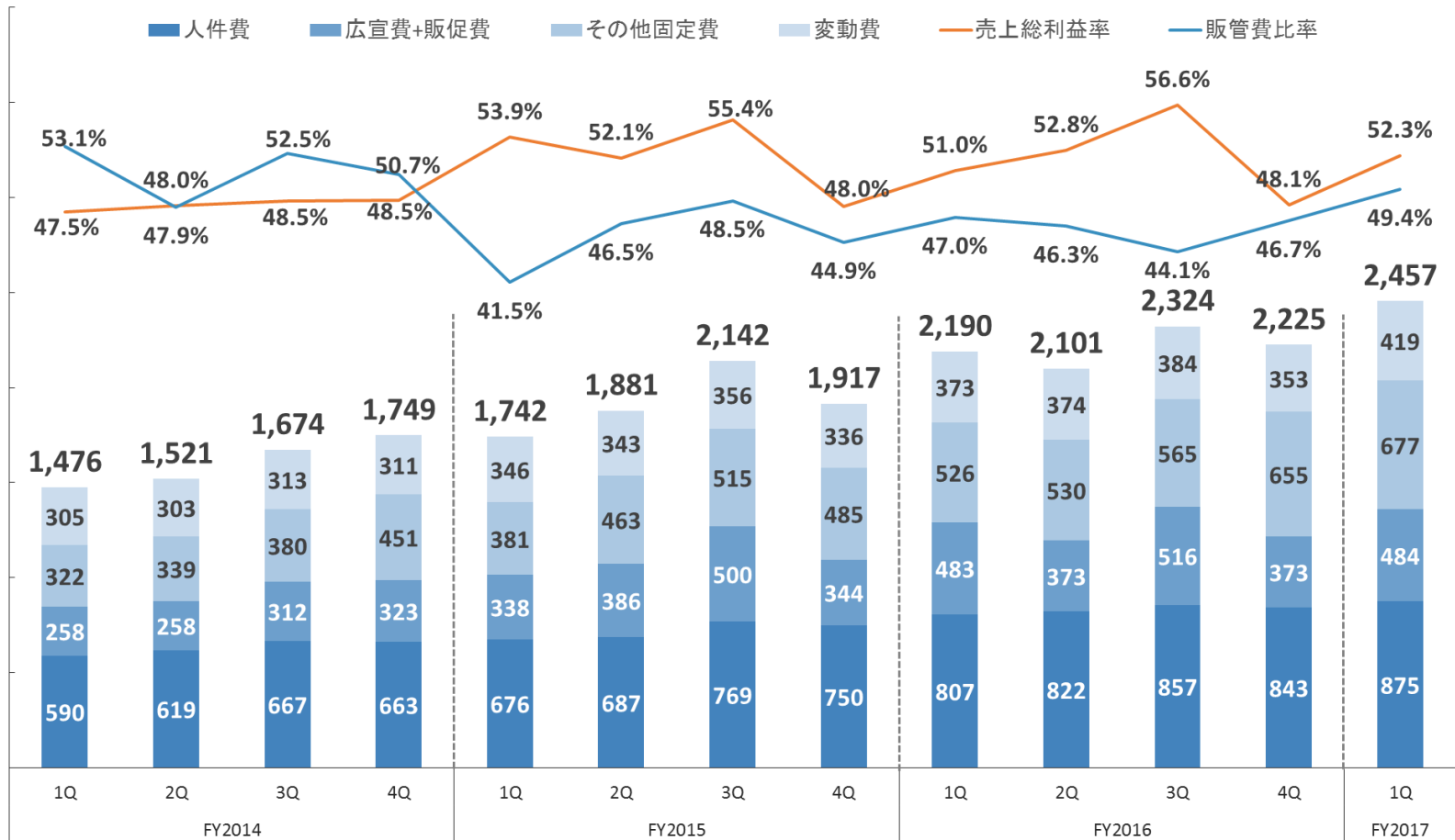
クロスボーダー部門は前四半期比95.1%増益し最高益



【連結売上総利益率と販管費の推移】

バリューサイクル部門にて広告宣伝費を積極投下。

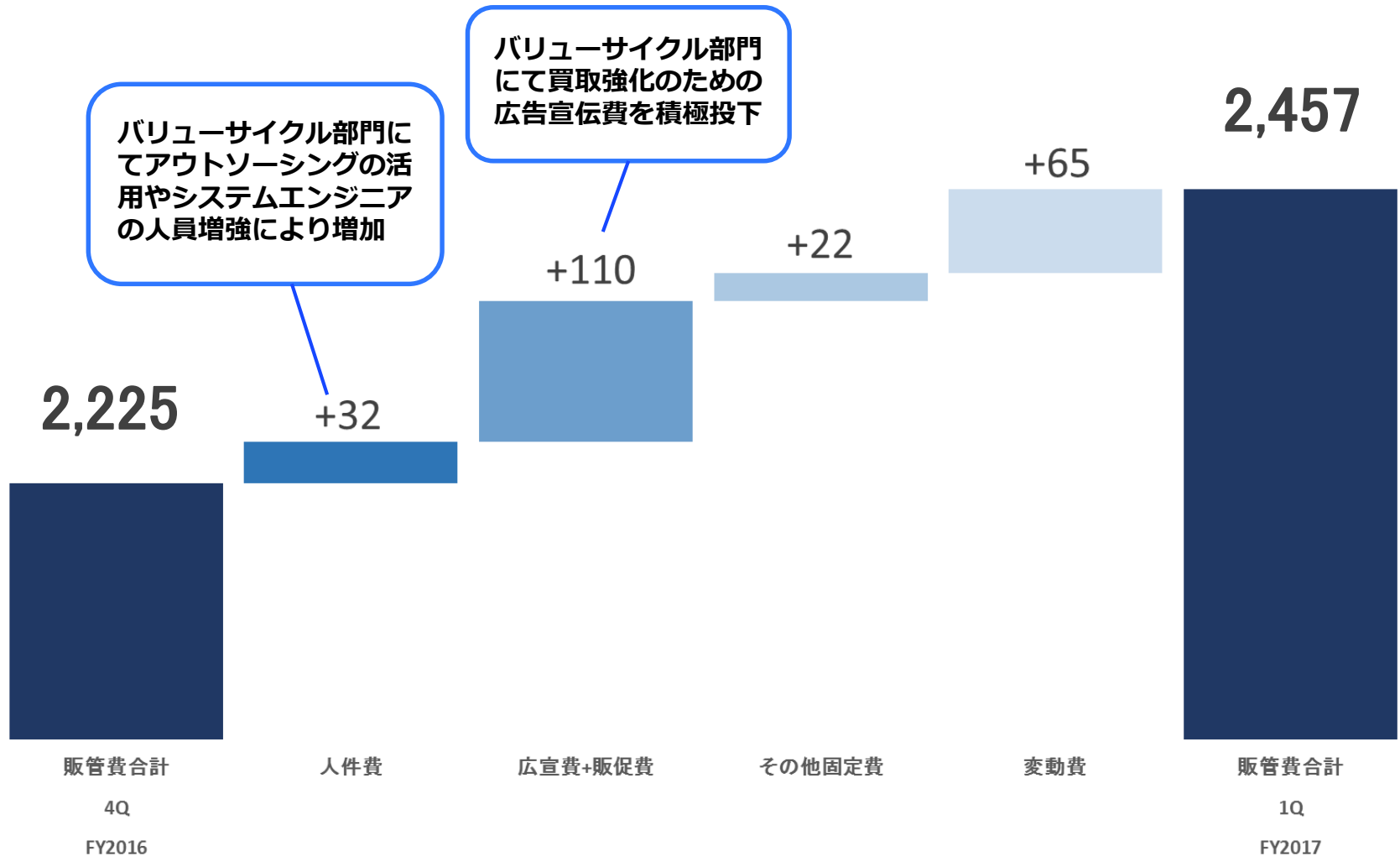
(単位: 百万円)



※賞与は人件費ではなくその他固定費に含まれております。

FY2017第1四半期販管費の増減要因

(単位: 百万円)



連結：損益の概況(前四半期比)

単位：百万円	1Q/FY2017 (10-12)	4Q/FY2016 (7-9)	前四半期比
売上高	4,970	4,762	+4.4%
売上総利益	2,545	2,290	+11.1%
売上総利益率	51.2%	48.1%	+3.1p
販売費及び一般管理費	2,457	2,225	+10.4%
販管费率	49.4%	46.7%	+2.7p
営業利益	88	64	+37.4%
営業利益率	1.8%	1.3%	+0.4p
営業外収益	9	9	△ 7.5%
営業外費用	20	24	△ 17.3%
経常利益	76	49	+54.2%
経常利益率	1.5%	1.0%	+0.5p
税金等調整前 四半期純利益	76	49	+56.0%
法人税等合計	162	△69	—
非支配株主に帰属する 四半期純利益	3	6	△ 43.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△89	112	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	△1.8%	10.0%	△ 11.8p

FY2016期末にタックスヘイブン対策税制の影響により、当社グループの繰越欠損金のうち、FY2017に解消されると見込まれる部分につき計上していた繰延税金資産を当期(1Q/FY2017)に取り崩したため法人税等が税前利益に比して大きく四半期純利益が赤字になっております。

連結：資産・負債の概況（前四半期末比）

単位：百万円	1Q/FY2017 12月末	4Q/FY2016 9月末	前四半期末比
流動資産	12,057	11,787	270
現預金	5,722	6,307	△585
売掛金	1,107	914	192
営業投資有価証券	2,152	1,605	547
商品	1,236	1,187	48
固定資産	1,504	1,308	196
有形固定資産	221	211	9
無形固定資産	257	179	77
投資等	1,025	916	109
流動負債	5,167	4,830	336
買掛金	557	395	162
短期借入金	975	914	60
固定負債	269	238	30
純資産	8,125	8,025	99
総資産	13,561	13,095	466

- ・投資：+328百万円
- ・評価損：△14百万円
- ・為替変動：+233百万円

※ 主要な科目のみ表示しております。



2

第1四半期のトピック

代表取締役社長 兼 グループCEO 直井 聖太

BEENOSグループが目指す姿

Japan

国内の流通市場を

① もりあげる

リテール・ライセンス事業

monosense net price

バリューサイクル事業

DEFACTO
STANDARD

連携先

Y! R a etc...



World

世界の流通市場を

③ 広げる

インキュベーション事業

tokopedia Sendo
SHOPCLUES droom etc...



連携先
eBay etc...



クロスボーダーEC事業



世界の流通市場に
② つなげる

tenso
tense Buyee

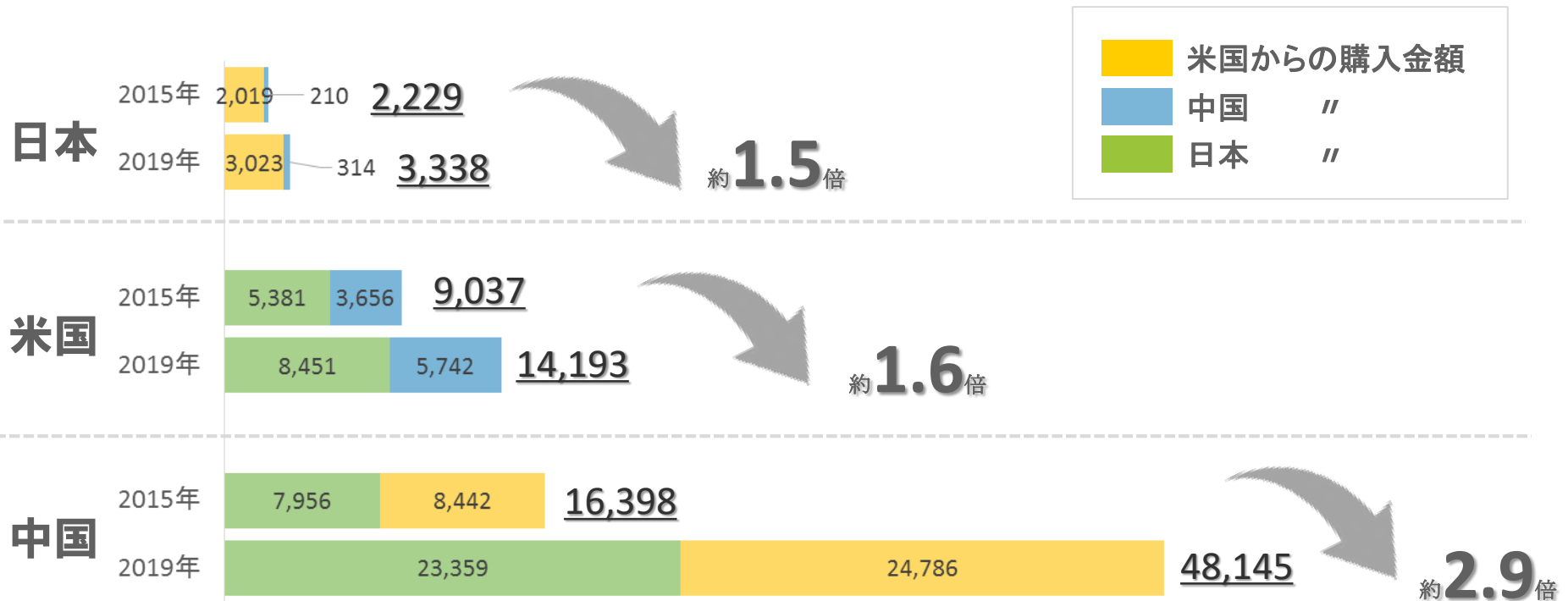
SAL shop airlines
セカイモノ



クロスボーダーECの市場環境

日本、米国、中国相互間の越境ECによる購入金額（推計値）

- ◆各国拡大の見込み
- ◆中国が約2.9倍で最も拡大の見込み



※経済産業省：平成28年6月14日公表電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました～国内BtoC-EC市場規模は13.8兆円に成長～
「調査結果要旨」による

単位：億円

今期の注力テーマ(クロスボーダー部門)

海外転送 ・代理購入 事業

Buyee



①国内での提携パートナーの拡充

→Buyeeでの提携ECサイトの拡大

②国外でのPR力の強化

→リアル店舗含め海外小売との連携

グローバル ショッピング 事業

世界で買もん
セカイモン

①適確な商品情報をユーザーに提供

→独自開発したレコメンデーション、パーソナライズ機能を活用

②国内ユーザーへの効率的なプロモーションの実現

→クロスボーダーのトレンドや兆しを検知出来る仕組みを構築

③流通の拡大

→提携パートナーを拡大・連携強化

輸出事業(海外転送・代理購入事業)「転送コム」・「Buyee」

事業の状況

海外ユーザー会員数や国内連携サイト数等、堅調に推移



「Buyee」と「転送コム」の累計

会員数

108万人以上

連携サイト数

1,480サイト以上

配送実績

84の国と地域

※2016年12月末時点



輸出事業(海外転送・代理購入事業)「転送コム」・「Buyee」

国内での提携パートナーの拡充

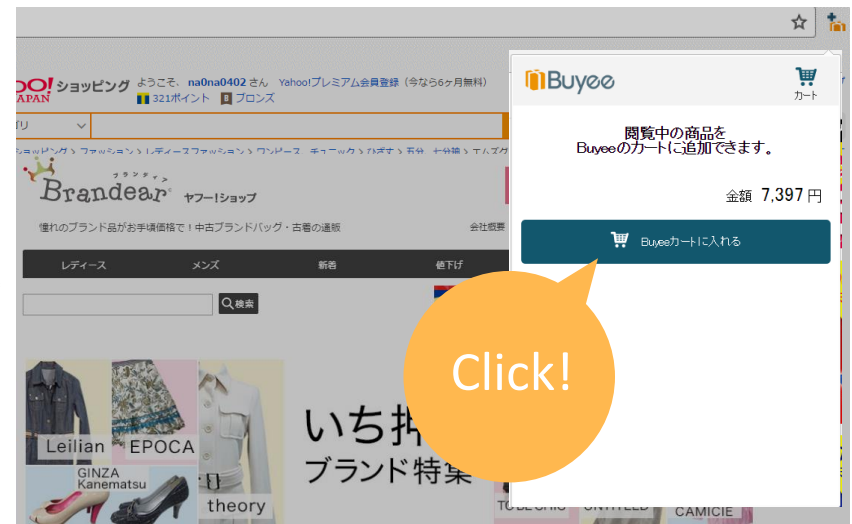
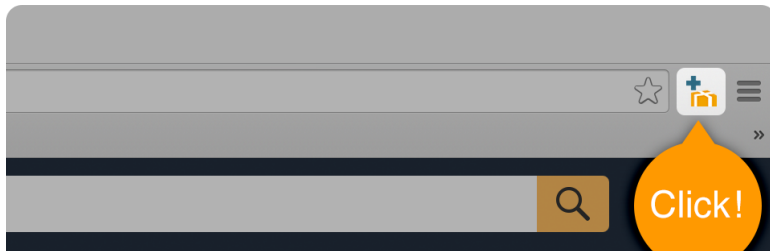
「Add to Buyee」

ユーザーが閲覧しているサイトの商品をBuyeeのカートに投入し、注文ができるブラウジングツール

対応ECサイト数

35サイト

※2016年12月末時点



既存ユーザーへの認知促進と潜在顧客へのプロモーションを検討

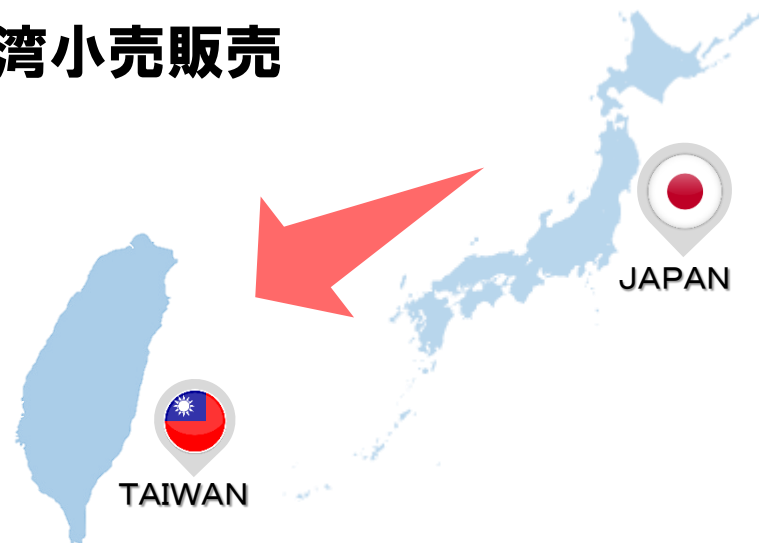
国外でのPR力強化

マスターライセンス「ECONECO」の台湾小売販売

モノセンスがライセンス管理をする
人気ブランド「ECONECO(エコネコ)」を
tensoの海外展開ノウハウ・リソースを活かして海外初出店。



太平洋SOGO台北店(そごう台湾店)で
期間限定ショップをオープン
(2016年12月1日～2017年1月4日)



入場規制がかかる店内の様子



今期の注カテーマ(リテール・ライセンス部門)

商品プロデュース ・ライセンス 事業

monosense

①国内流通ネットワークの強化

→流通担当の増員等、体制の強化

②業務の効率化、システム化

→バックエンド体制の再構築

③流通強化に向けた有力コンテンツ獲得

ネットショッピング 事業

net price

①サプライヤーネットワーク等を活かした 独自性の高い商品ラインナップ

→オリジナル商品の開発、日本未発売品・日本未参入メーカー品の
直接買い付け等「ここにしかない商品」を拡充

②17年間のEコマースノウハウを活かした新たな施策

→新規顧客向けプロモーションを積極化

→定期購入の強化やプレミアムサービス特典の拡充

商品プロデュース・ライセンス事業「モノセンス」

有力コンテンツの獲得、国内流通ネットワークの強化

株式会社SWATi（スワティ）を連結子会社化（1月18日発表）

SWATiの
商品企画力



モノセンスの
販売ノウハウ
・ネットワーク



新たな商品開発と市場開発を押し進める

商品実績



フレーバージュース



キャンドル



バスキューブ



メッセージキャンドル



フレグランスアッシュ

今期の注力テーマ(バリューサイクル部門)

ネット買取販売 事業

ブランド
Brandear

①買取

- ・テレビCMの継続実施
- ・スマホを軸にサービス改善
- ・買取アライアンス推進

②販売

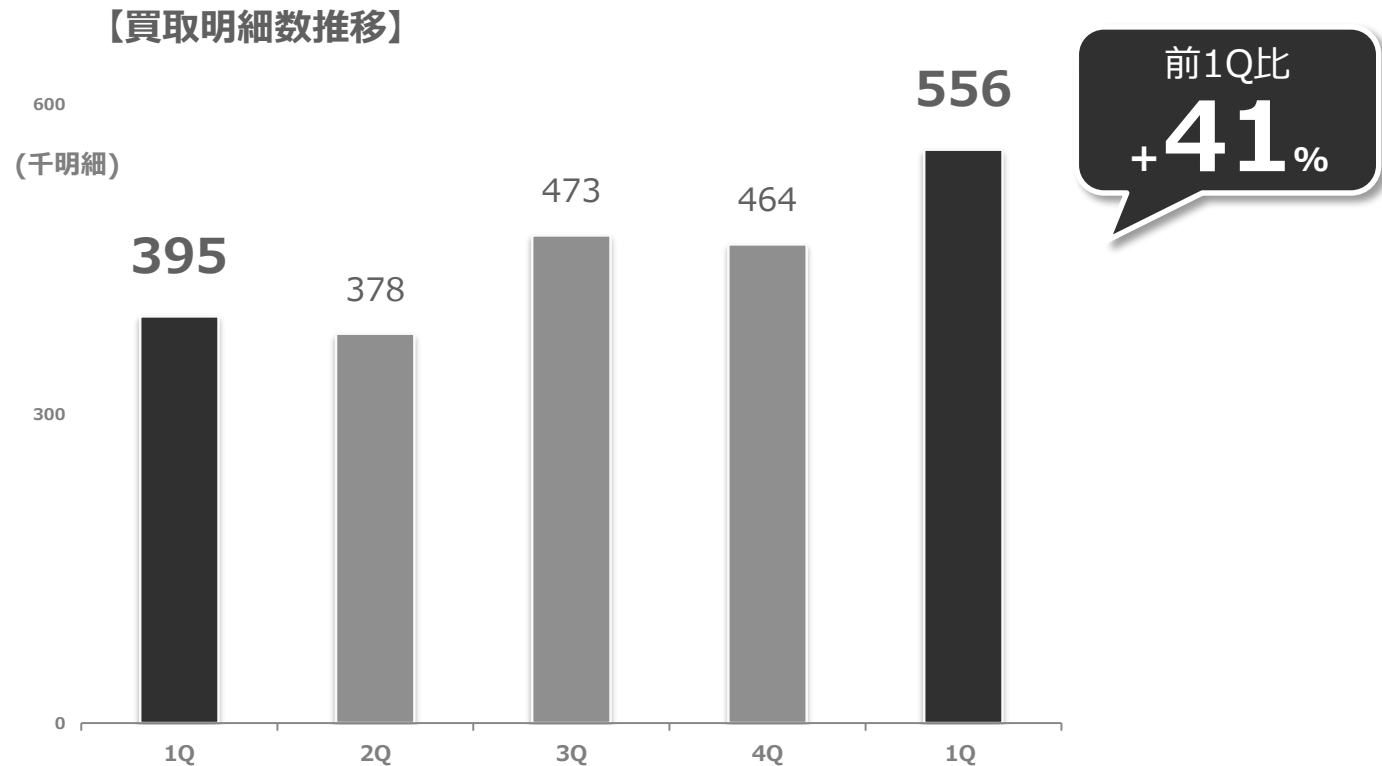
- ・販路追加

③業務改善

- ・査定データベースの充実化
- ・アウトソースの積極対応

バリューサイクル部門の1Qトピック

業績は計画通り。買取は堅調。
特に、強みとする”セカンドブランド”(1千円～1万円未満)が底上げし
買取数前年同四半期比41%増。



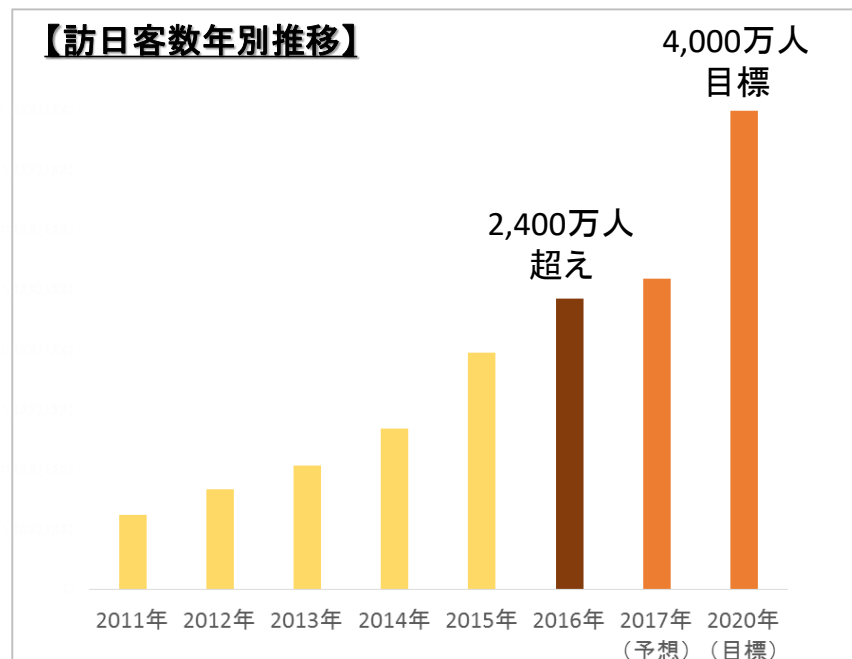
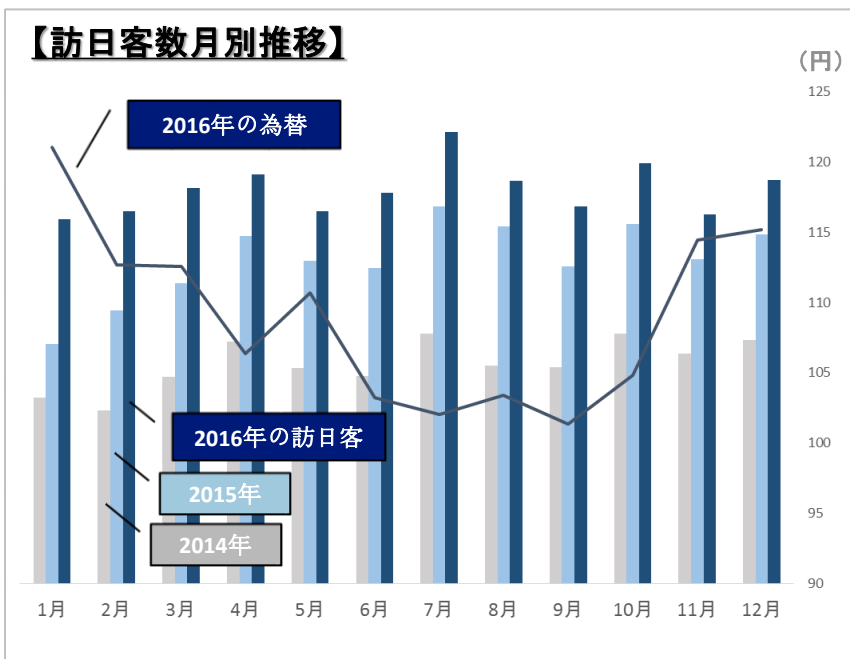
詳細は、(株)デファクトスタンダードのIR資料をご覧ください。

インバウンド関連、国内ベンチャー企業への投資

民泊ホスト向け一括管理ツールなどを展開する メトロエンジン株式会社に出資（2016年12月14日発表）

インバウンドの活況に伴い民泊ビジネスの成長を有望視し、
第三者割当による新株発行を引き受け、出資。
これにより、当社は創業者に次ぐ大株主に。

参考資料:



出資の背景

民泊ニーズの高まり

民泊世界最大手のサービスにおいて、利用者数が300万人(2016年1月～10月の累計)を超えたと報じられる。

訪日観光関連が国策に

政府は2020年には訪日外国人旅行者を4000万人に増やすことを目標に掲げる。



**民泊が今後、日本において
大きな市場を形成しうると判断**

インキュベーション事業

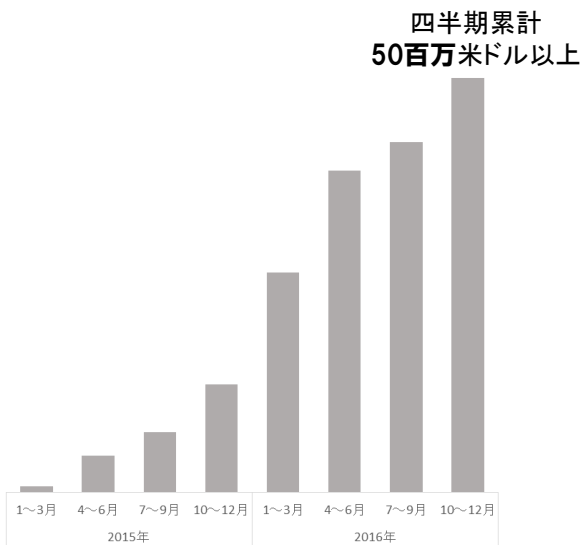
インド投資先のハイライト

Droom:インド最大手の自動車取引オンラインマーケットプレイス
BEENOSは2014年7月、設立当初より出資。当社のシェアは5~10%。



インド政府の高額紙幣の廃止政策(2016年11月上旬)における消費マインドの落ち込みにより一時的に影響を受けるも、様々な施策により直近は回復。中古車ローンサービスも展開開始。

四半期流通総額の推移



2016年度の実績(前年比)

流通総額

約6.3倍

受注数

約6.0倍

Droom サイトTOP



インドの様子:バンガロールの銀行の外に並ぶ人々



まとめ



第1四半期のまとめ

ECOMMERCE 事業

クロスボーダー部門が円安を背景に計画以上に伸長。過去最高益達成。

バリューサイクル部門は今期業績予想、営業利益4.3億円の内、1Qでは12百万円。計画通り。

ECOMMERCE事業全体では好調に推移。

INCUBATION 事業

1Qでの売却益の計上はなし。

注目のインド市場は、高額紙幣の廃止政策における消費マインドの落ち込みにより当社投資先も一時的に影響を受けるも、既に回復・成長基調。



通期業績予想



2017年9月期 業績予想に対する進捗

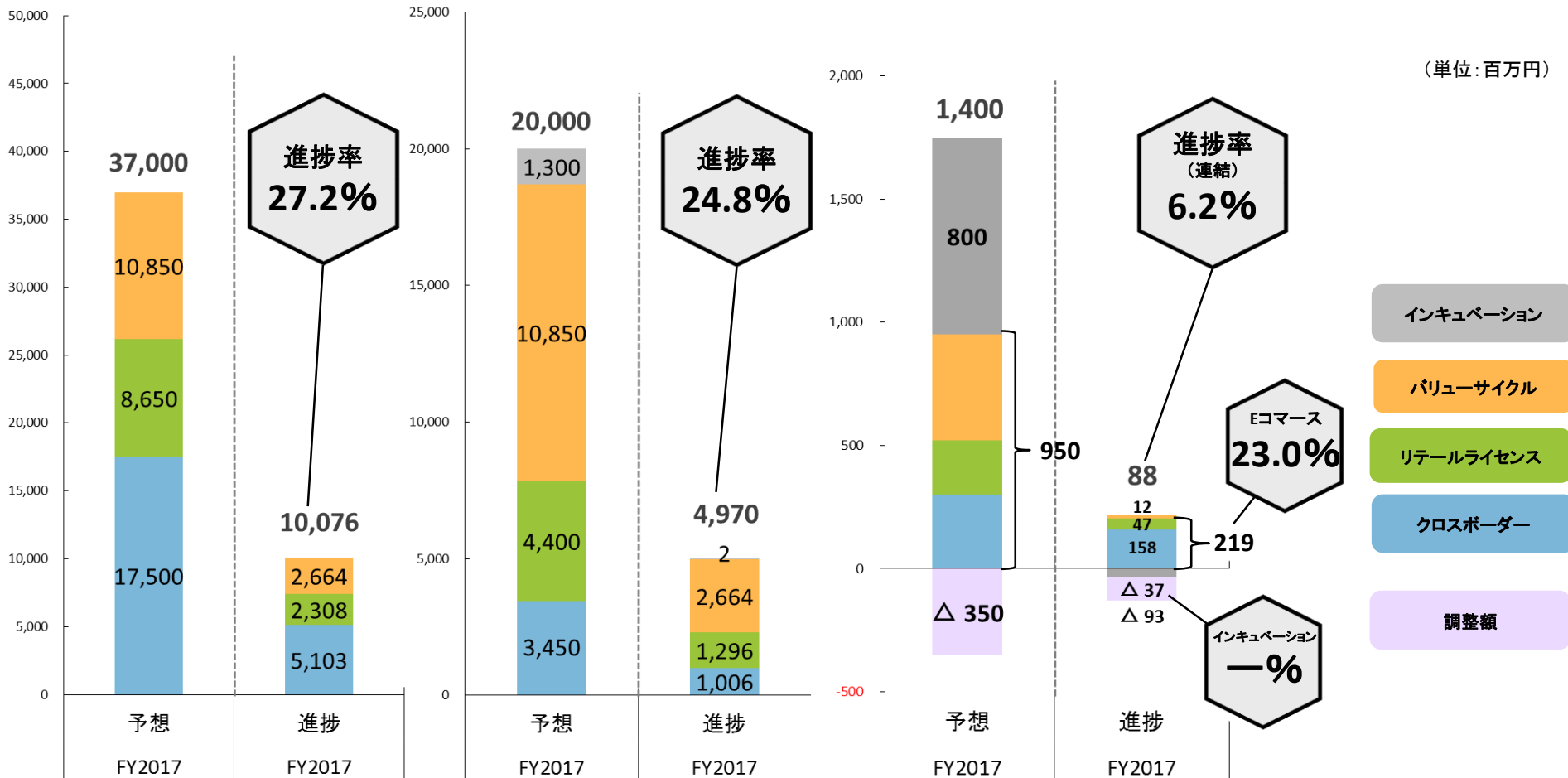
円安基調によりEコマース事業の業績は好調であるが、現時点では業績予想は据え置き。

流通総額

売上高

営業利益

(単位: 百万円)





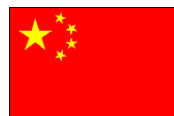
參考資料



インキュベーション事業の概況

今後成長が見込まれる中国以外のアジア新興国への投資を継続

中国の次の市場
(ネクストチャイナ)が
主な対象市場



中国



インド



インドネシア



その他

	B2C オンラインマーケットプレイス	2013年1月出資
	自動車売買オンラインマーケットプレイス	2014年7月出資
	オンラインストアソリューション	2014年10月出資
	価格比較サービス	2015年4月出資
	モバイルファッションマーケットプレイス	2015年12月出資
	オンラインC2C不動産マーケットプレイス	2016年2月出資
	在宅健康診断マーケットプレイス	2016年8月出資
<hr/>		
	C2Cオンラインマーケットプレイス	2012年4月出資
	オンライン決済 サービス	2012年1月出資
<hr/>		
	価格比較サービス	2013年5月出資
	オンライン決済サービス	2013年6月出資
	オンラインマーケットプレイス(ベトナム)	2014年12月出資
	オンライン決済サービス(フィリピン)	2015年1月出資
	オンライン送金サービス(フィリピン)	2014年7月出資
	モバイルマネー(アフリカ諸国)	2014年1月出資

インキュベーション事業：主な投資先のポートフォリオ一覧

2016年12月31日時点

新興国

アメリカ・日本・他

10%以上



5~10%



1~5%



1%未満



URL一覧

その他必要な情報がございましたら下記URL先をご参照ください。

KPIダウンロード

BEENOSコーポレートサイト>投資家の皆様へ

<https://beenos.com/investors/>

最新IR資料一括ダウンロード

各社の事業内容

BEENOSコーポレートサイト>グループ各事業

<https://beenos.com/company-portfolio/company/>

投資先のメディア掲載情報

BEENOSコーポレートサイト>ニュース>投資先メディア掲載履歴

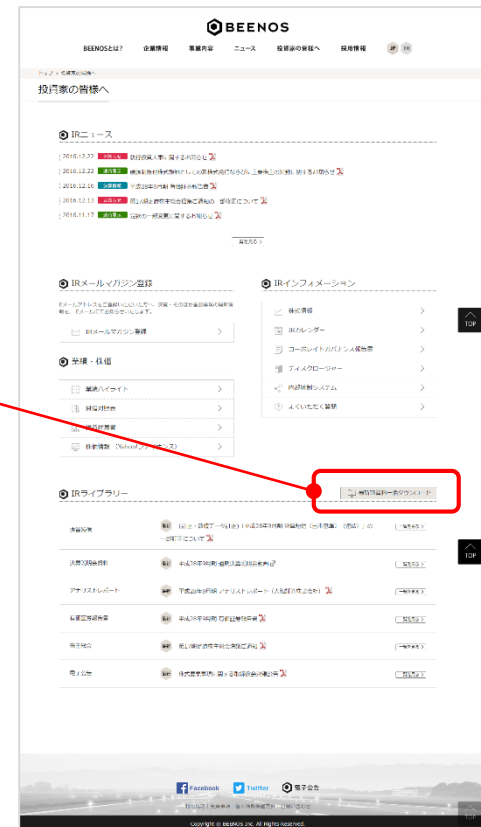
<https://beenos.com/news-center/mediacoverage/>

(株)デファクトスタンダードのIR情報

(株)デファクトスタンダード>IR情報








<http://www.defactostandard.co.jp/ir/>

BEENOSコーポレートサイト





グループ各社の事業概要

連結子会社

	tenso	海外居住者向けに、日本の商品を海外発送代行する「転送コム」と日本語が読めないユーザー向けに代理購入サービス「Buyee」を運営
	シヨップエアライン	世界最大のオークションサイトeBayとの提携により、世界中の商品を日本にいながら購入できる「セカイモン」を運営
	デファクトスタンダード	ブランド、アパレル、アクセサリなどをお客様からネットを通じて買取り、メンテナンス後ネットオークション等のチャンネルを通じてセカンダリー販売する「ブランディア」を運営
	モノセンス	タレントのライセンスを用いた「商品企画」「商品プロモーション」「販路・流通の拡大」をサポートするサービスを提供。アーティストグッズの販売サイトも展開
	ネットプライス	お客様・パートナーと「いいことおしえあう」ネットショッピングサイト「ネットプライス」を運営
	BEENOS Asia	新興国市場への投資及び統括の拠点とするシンガポール現地法人
	BEENOS Partners	米国のスタートアップ企業に対する投資事業を展開

持分法適用会社

	オープンネットワークラボ	世界進出を視野に入れグローバルに活躍することを目標にインターネットを利用したビジネスでの起業を志すエンジニアや起業家を育成・支援
	BEENOS Plaza	インドネシアのスタートアップ企業に投資を行う現地法人。インドネシアで間接資材マーケットプレスを展開する「Ralali」などに出資

主な海外の出資先

	Tokopedia	インドネシアにおけるC2Cオンラインマーケットプレイス		Akakce	トルコにおける価格比較サービス
	Midtrans	インドネシアにおけるオンライン決済サービス		Iyzi Payments	トルコにおけるオンライン決済サービス
	ShopClues	インドにおけるB2C オンラインマーケットプレイス		Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス
	Healthians	インドにおける在宅健康診断マーケットプレイス		Nearex	アフリカ諸国におけるモバイルマネー
	KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション		Sendo	ベトナムにおけるオンラインマーケットプレイス
	Buyhatke	インドにおける価格比較サービス		Paynamic	フィリピンにおけるオンライン決済サービス
	Droom	インドにおける自動車オンラインマーケットプレイス		NoBroker	インドにおけるオンラインC2C不動産マーケットプレイス
	Voonik	インドにおけるモバイルファッションマーケットプレイス			