



BEENOS



**2017年9月期 第2四半期
決算説明資料**



四半期決算の概要

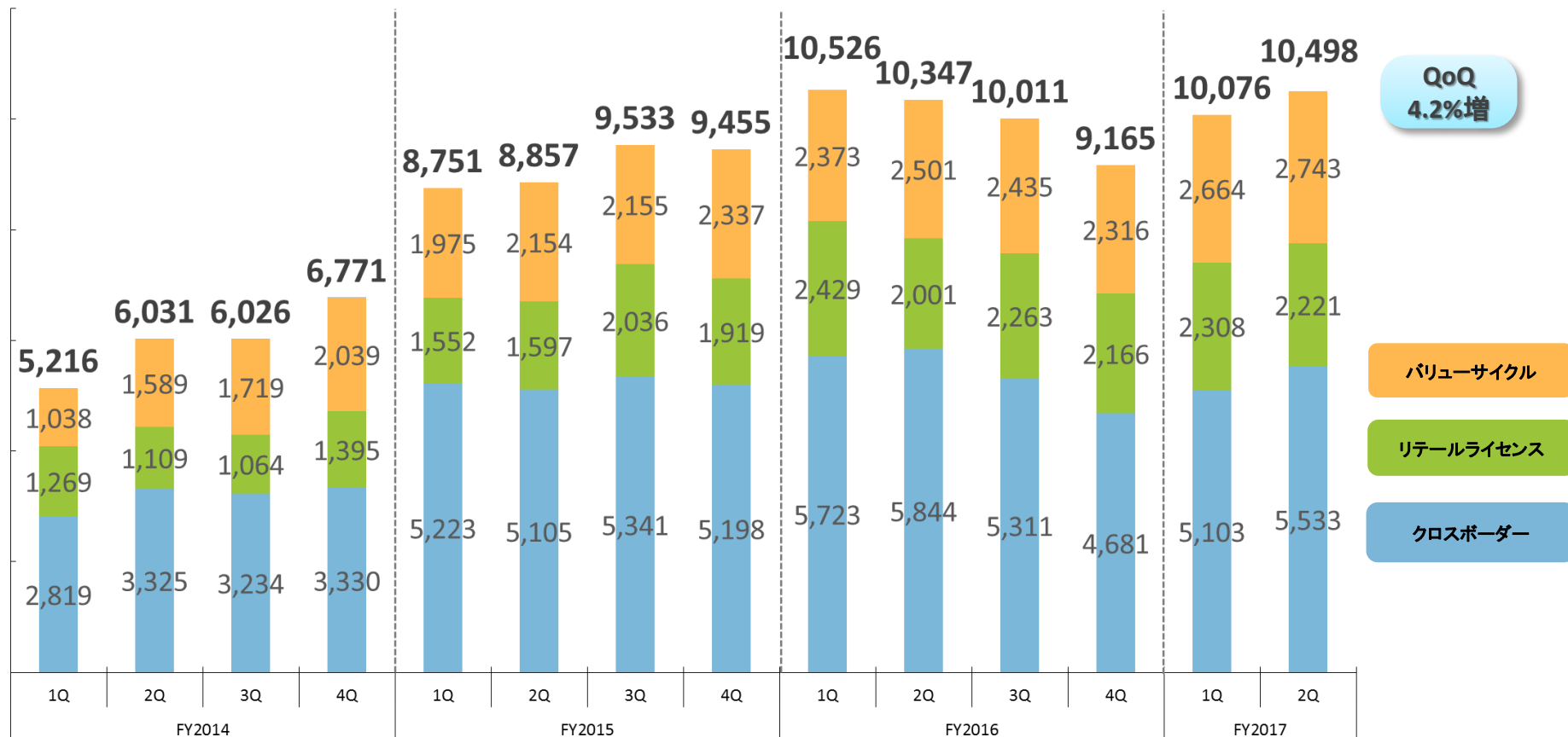
2017年1月～2017年3月

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】

2四半期連続で増加、前年同期比でも増加

(単位:百万円)

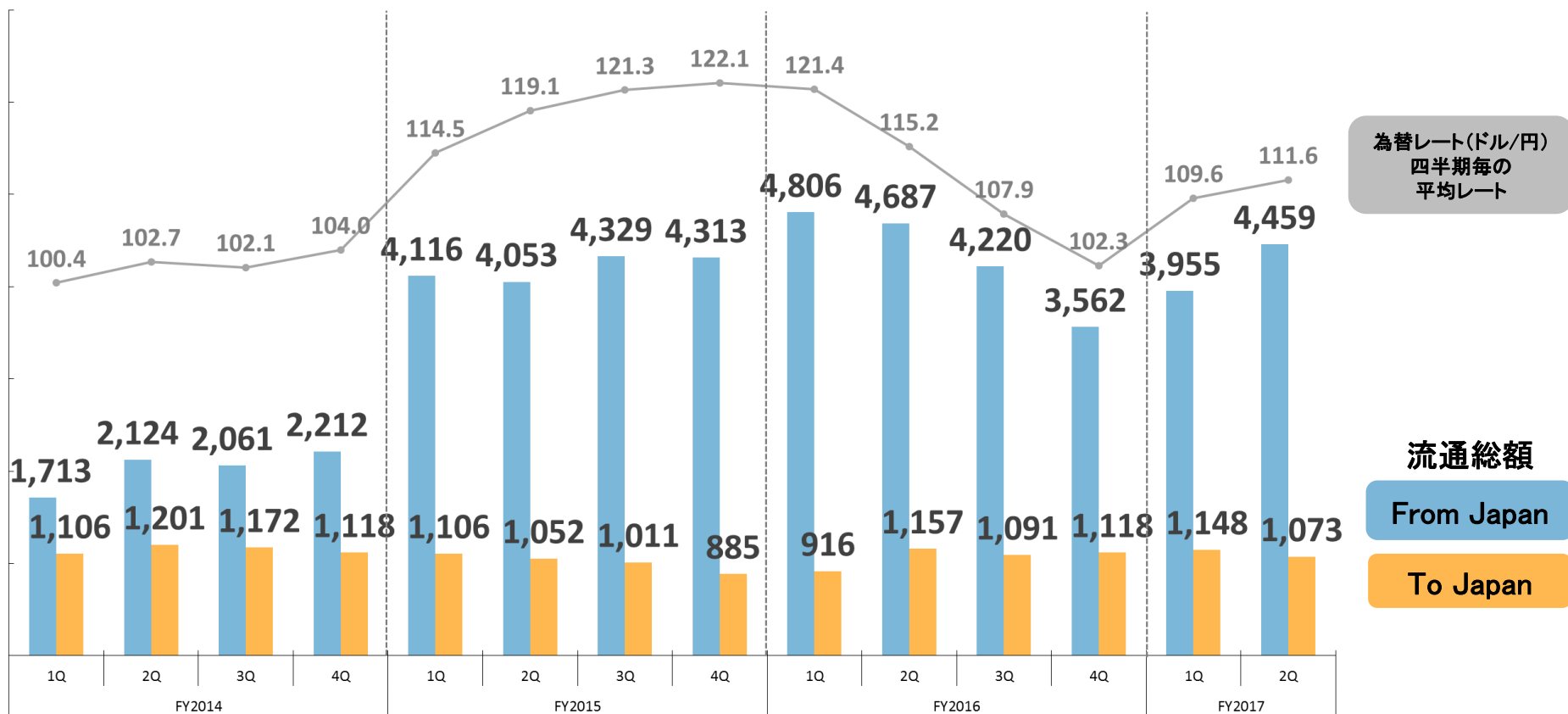


※1 グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。
 商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。

【クロスボーダー部門の流通総額の推移】

円安継続、From Japan(海外向けEC)が増加

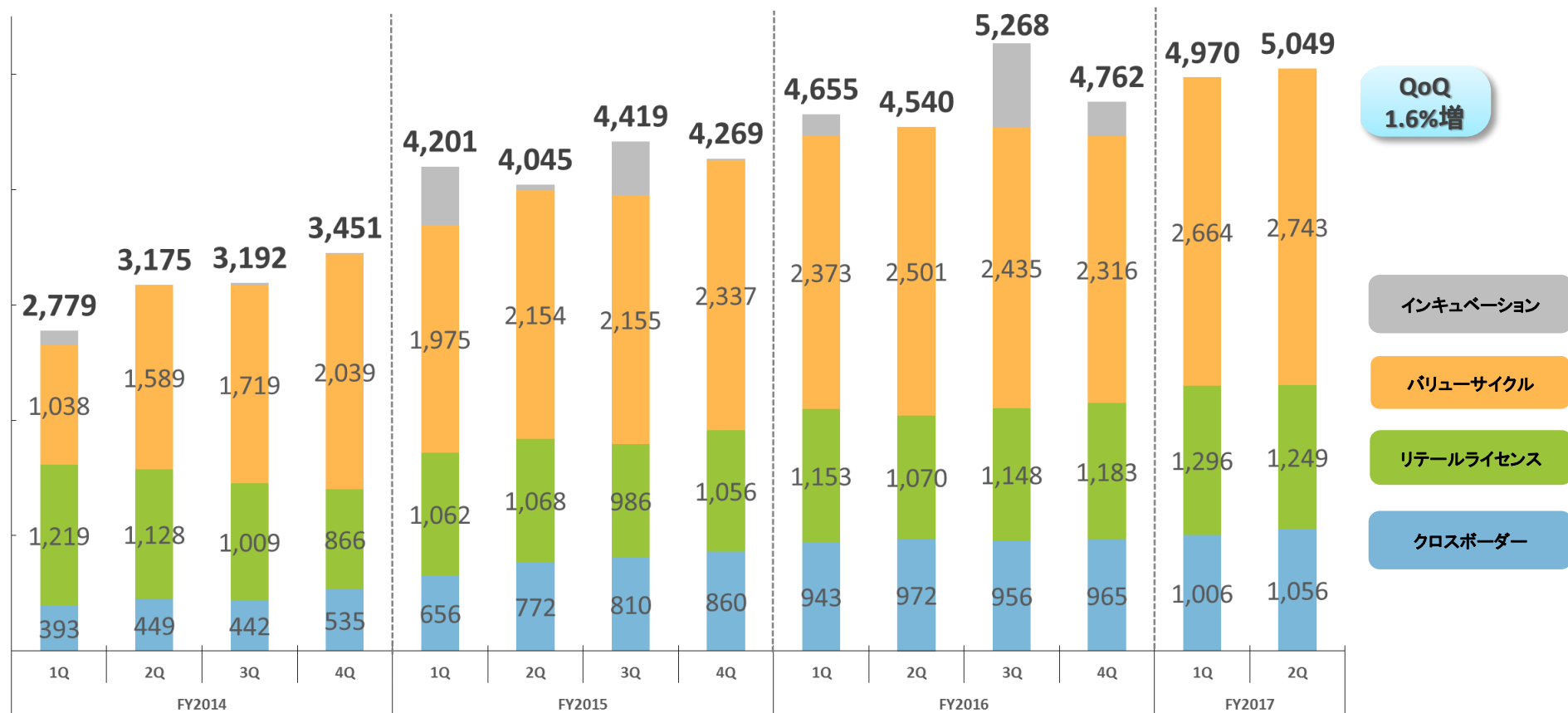
(単位:百万円)



【連結売上高の推移】

ECマース事業は四半期売上高過去最高を更新
 インキュベーション事業は営業投資有価証券の売却はなし

(単位: 百万円)

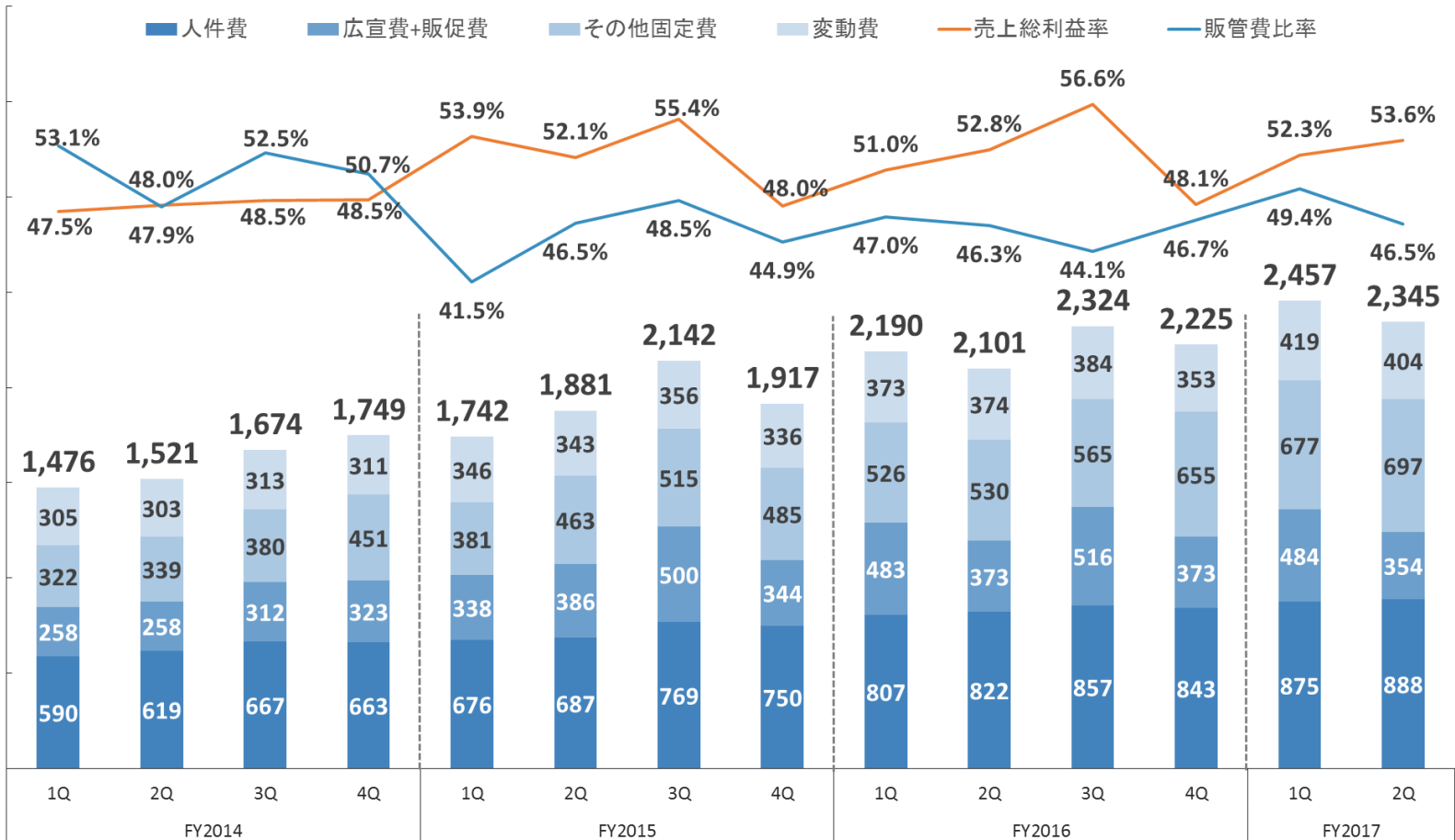


※インキュベーション事業において為替換算による売上高マイナス計上がFY2016/2Qに4百万円含まれております。

【連結売上総利益率と販管費の推移】

第2四半期は広告宣伝費抑制により売上高販管費比率低下

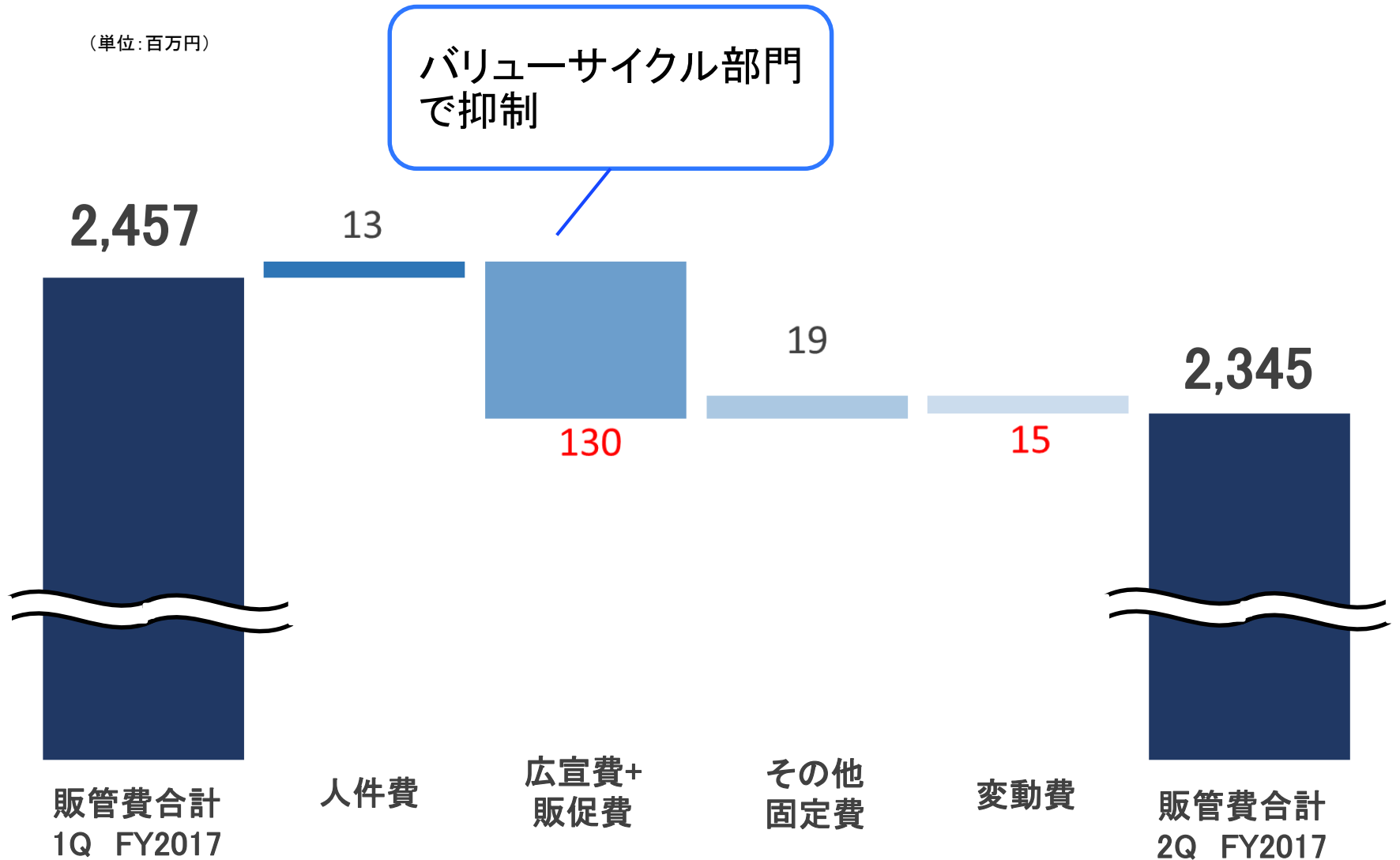
(単位: 百万円)



※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2四半期販管費の増減要因

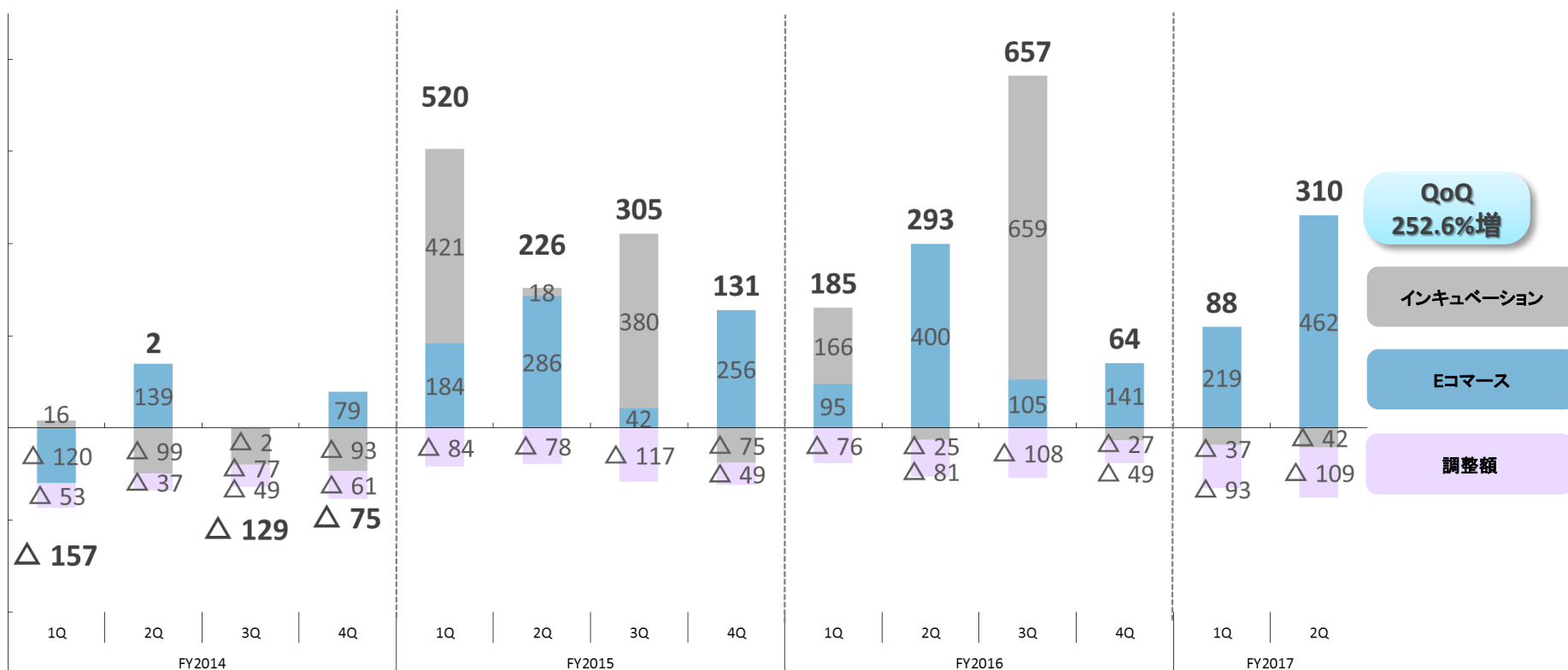
(単位:百万円)



【連結営業利益の推移】

ECコマース事業で四半期営業利益過去最高益
 インキュベーション事業は売却益の計上なし

(単位:百万円)



QoQ
252.6%増

インキュベーション

EC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)】

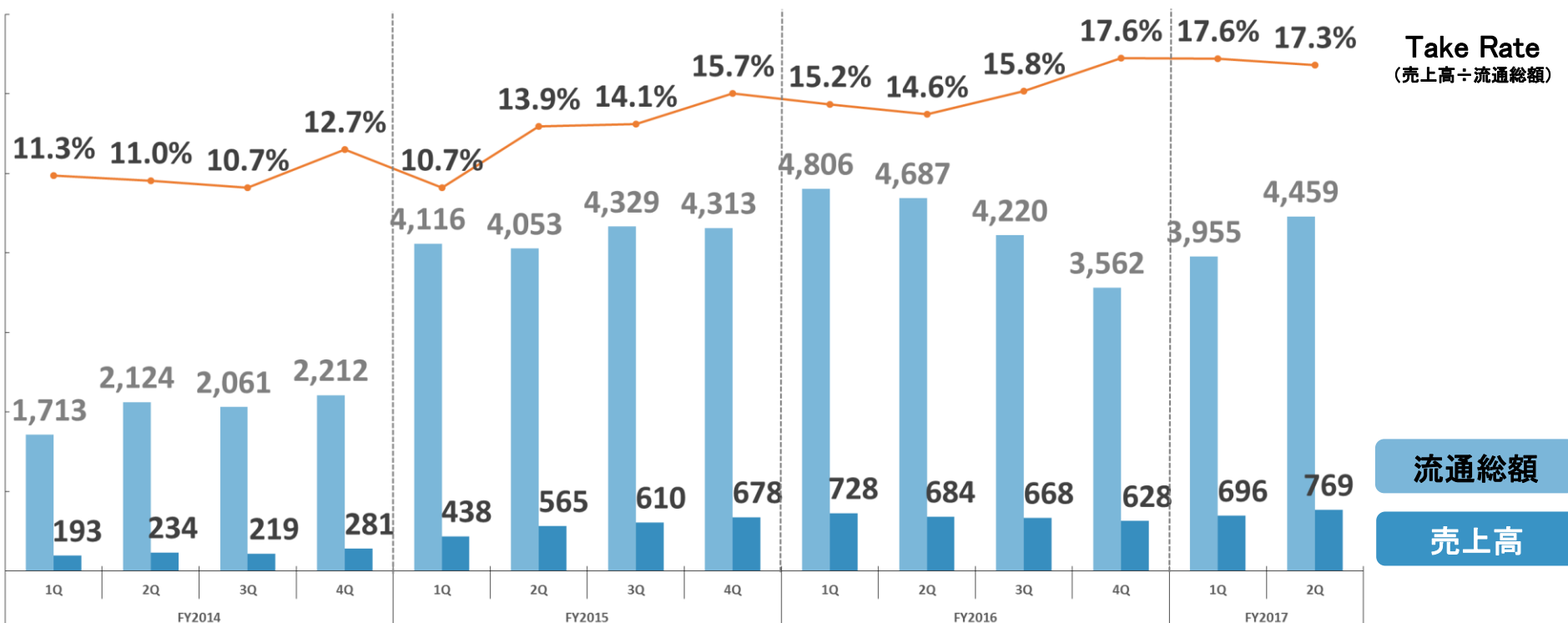
バリューサイクル部門は前年同四半期比9.1%増、過去最高益
 クロスボーダー部門もFrom JapanがTo Japanを補完し堅調に推移



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

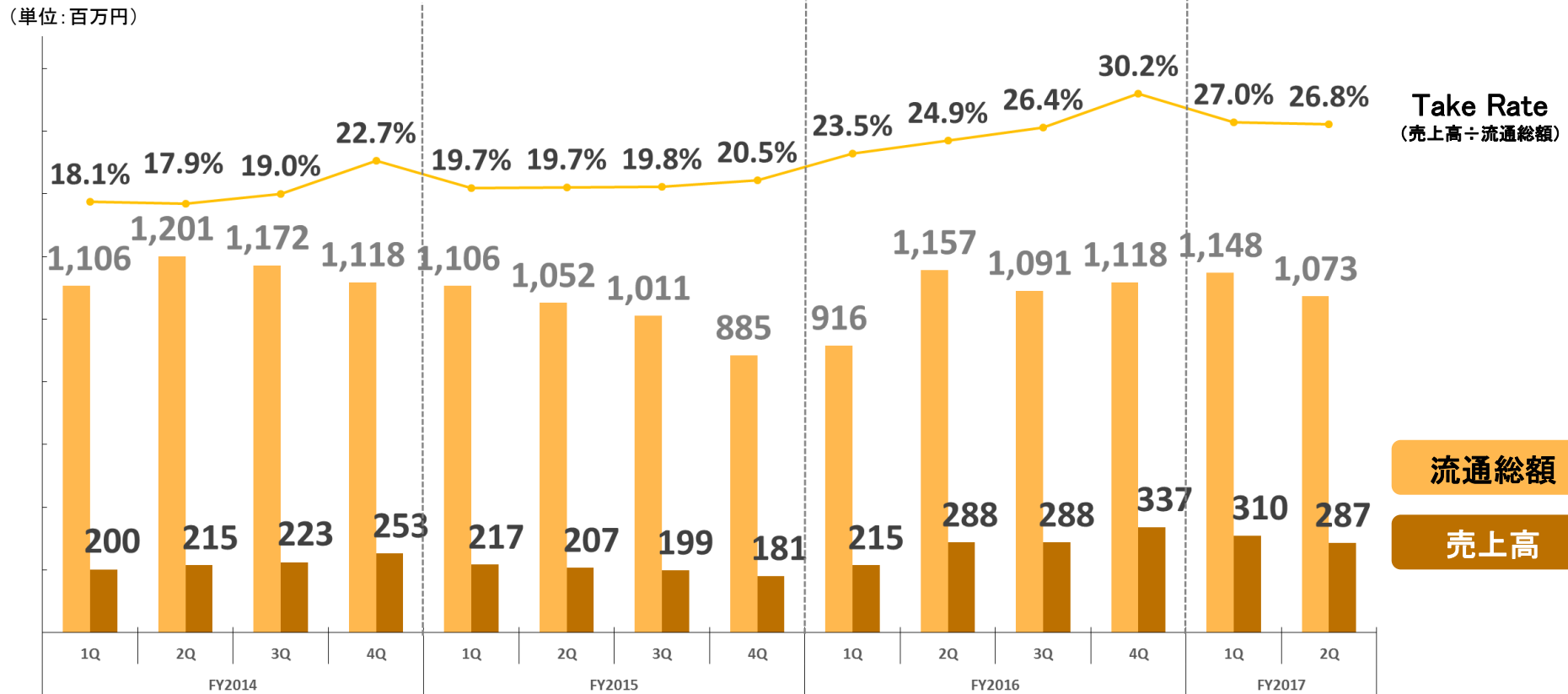
円安継続により流通総額、売上高ともに増加
 流通総額ベースでは前年同期水準に届かなかったものの
 売上高ではTake Rateの上昇により過去最高

(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)】

円安継続により流通総額、売上高が減少



※ 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期中平均レートで洗い替えて円換算しております。

連結：損益の概況(前四半期比)

単位：百万円	2Q/FY2017 (1-3)	1Q/FY2017 (10-12)	前四半期比
売上高	5,049	4,970	+1.6%
売上総利益	2,656	2,545	+4.3%
売上総利益率	52.6%	51.2%	+1.4p
販売費及び一般管理費	2,345	2,457	△ 4.6%
販管费率	46.5%	49.4%	△ 3.0p
営業利益	310	88	+252.6%
営業利益率	6.2%	1.8%	+4.4p
営業外収益	68	9	+657.8%
営業外費用	3	20	△ 82.9%
経常利益	376	76	+390.1%
経常利益率	7.5%	1.5%	+5.9p
税金等調整前 四半期純利益	376	76	+390.1%
法人税等合計	141	162	△ 12.9%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	85	3	+2173.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	193	△89	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	3.8%	—	—

連結：資産・負債の概況(前四半期末比)

単位：百万円	2Q/FY2017 3月末	1Q/FY2017 12月末	前四半期末比
流動資産	11,906	12,057	△151
現預金	6,255	5,722	533
売掛金	737	1,107	△369
営業投資有価証券	2,190	2,152	38
商品	1,052	1,236	△183
固定資産	1,575	1,504	71
有形固定資産	251	221	30
無形固定資産	256	257	△1
投資等	1,067	1,025	41
流動負債	4,793	5,167	△373
買掛金	524	557	△33
短期借入金	949	975	△25
固定負債	271	269	2
純資産	8,416	8,125	290
総資産	13,481	13,561	△80

- ・取得：+146百万円
- ・評価損：△31百万円
- ・為替変動：△76百万円

※ 主要な科目のみ表示しております。

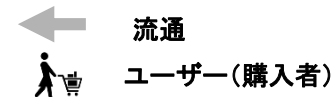


2

第2四半期のトピック

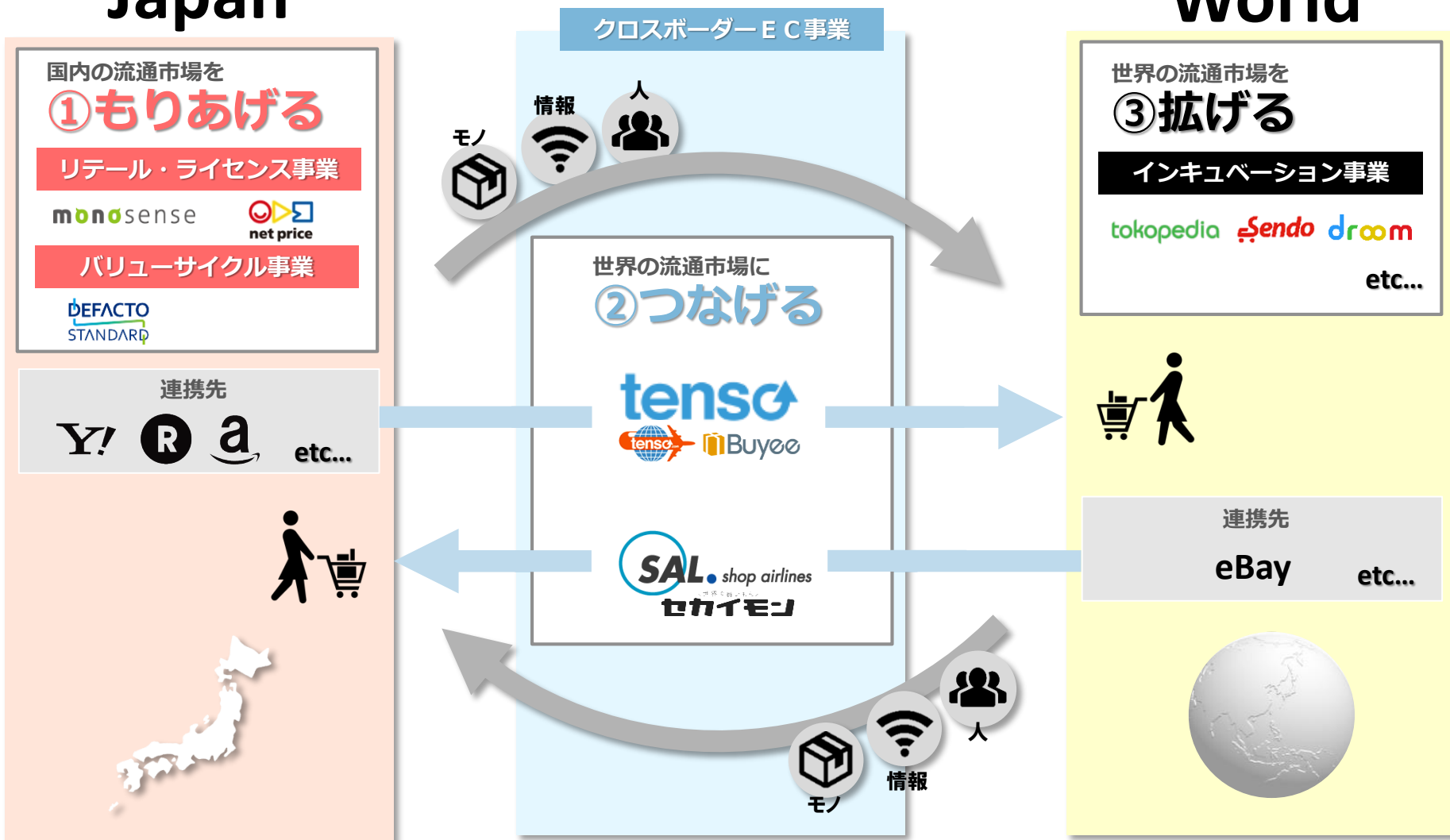
代表取締役社長 兼 グループCEO 直井 聖太

BEENOSグループが目指す姿



Japan

World



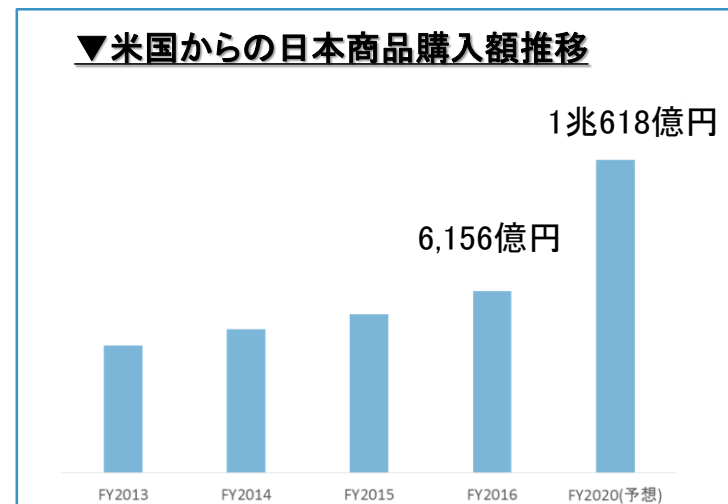
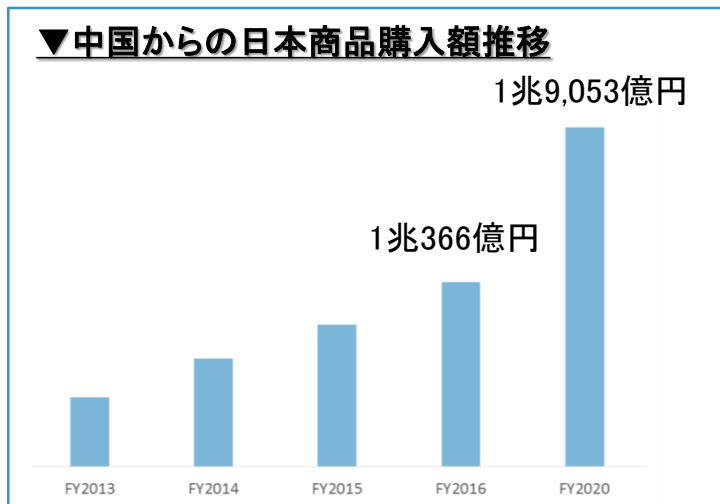
クロスボーダーECの市場環境

【経済産業省発表データ】

2017年4月24日「電子商取引に関する市場調査」

◆中国向け越境ECが初の1兆円突破

2016年における日本から中国への越境EC規模は、前年比30.3%の1兆366億円。
米国向けは同14.4%増の6156億円。



◆日本から米国と中国向けにネット販売する越境ECの市場規模は、2020年に合計2兆9761億円となる見通し。2016年比で約1.8倍の水準。

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

→ 海外メディアと積極的連携

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

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

116万人以上

連携サイト数

1,550サイト以上

配送実績

84の国と地域

※2017年3月末時点



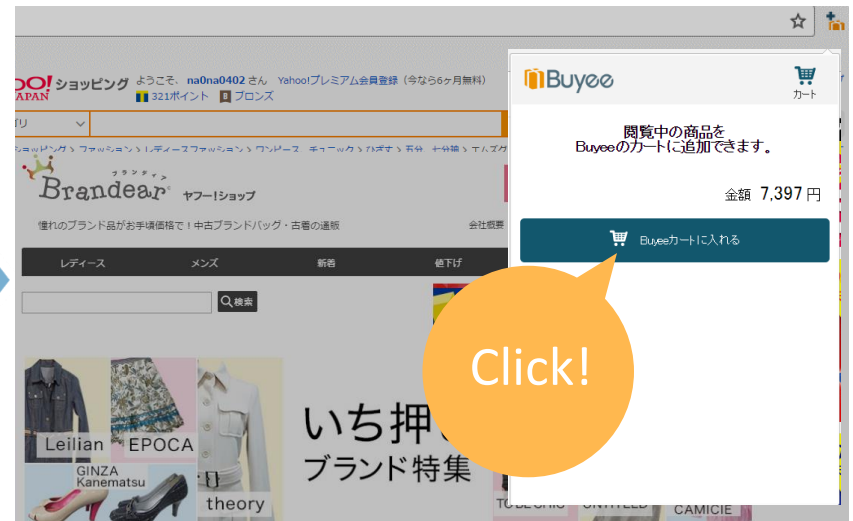
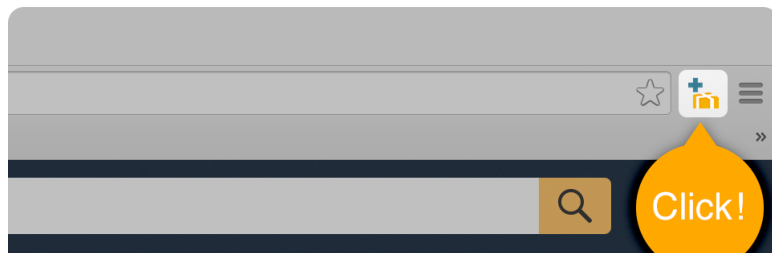
国内での提携パートナーの拡充

「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

2016年12月末
2017年3月末

対応ECサイト数 **35**サイト → **60**サイト



◆送料キャンペーンなどプロモーションを積極的に実施

流通総額 前四半期比

12.7%増



など...

◆倉庫を分散し、コスト効率を図る

関西含め、倉庫拠点増やす。有事の際のBCP拠点確保にも。
1着荷当たりのコスト…前年同期比13.7%削減することに成功。



収益を安定的に確保できる体制を構築

海外ユーザーに向けてのプロモーション連携強化

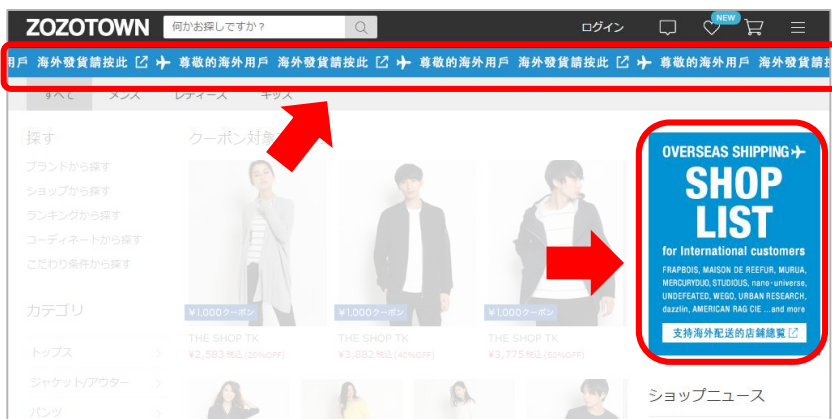
◆2Qは現地企業とも連携

台湾：大手クレジットカード企業と連携
香港：大手銀行と連携

◆3Q以降の予定

海外モールとの連携
外部メディアとのコマース連携

日本ECサイトとのバナー連携やSEO対策は継続的に実施
海外からのアクセスでのみ表示されるバナー



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

ライセンス商品の店舗展開も積極実施

マスターライセンス「ECONECO」の
期間限定ショップを
福岡市の雑貨店で開催。



フランスのイラスト「Lilidoll (リリドール)」
の催事出展を
大阪のデパートで展開。



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）

「人にあげたくなるデザイン」×「香り」×「ギフト」を新たなコンセプトに、おしゃれなギフト商材ブランドとしてのポジションを狙う。

3Q以降、人気商品のリニューアルや新たな商品をラインナップし、展開予定。

【商品実績と新ブランドロゴ】



バスキューブ



フレーバージュース



キャンドル



フレグラントサシェ

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



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

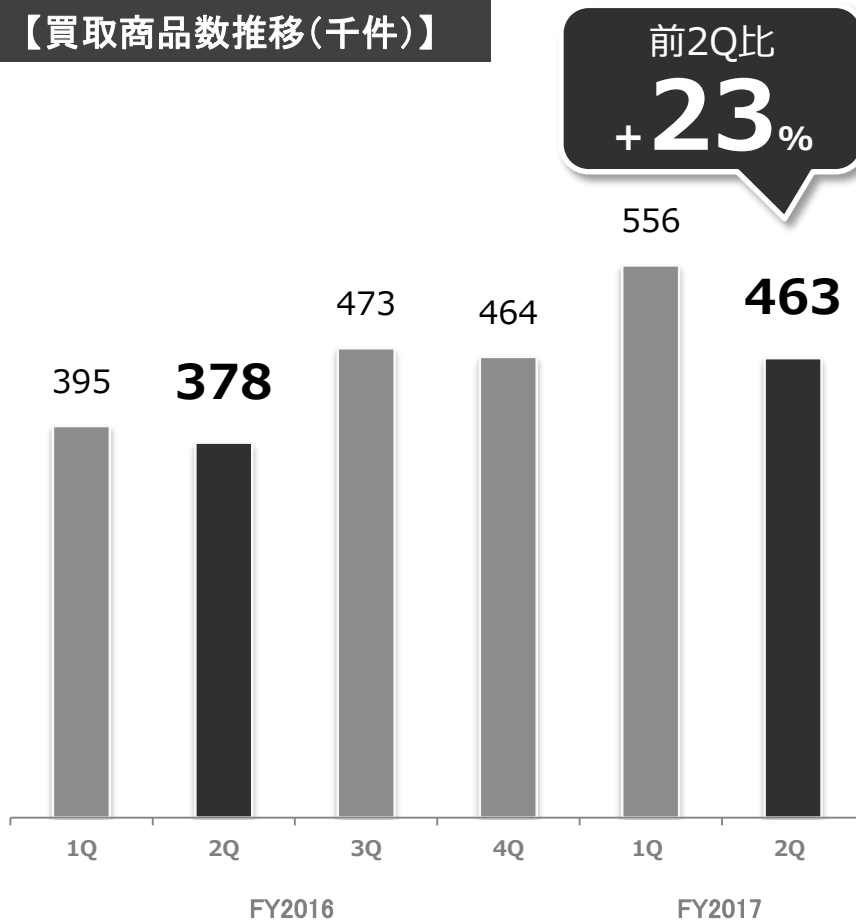
③業務改善

- ・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

”セカンドブランド”の取り扱いに引き続き注力し、買取商品数、前2Q比+23%増

【買取商品数推移(千件)】



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。

ヤフオク! ベストストアアワードで、
8年連続総合賞グランプリを受賞。



新規販路を追加し、販売チャネル
拡大。

2017年3月にKDDIコマースフォワード(株)が
運営する「Wowma!(ワウマ)」にストアオープン



トルコの投資先「iyzico」が資金調達実施

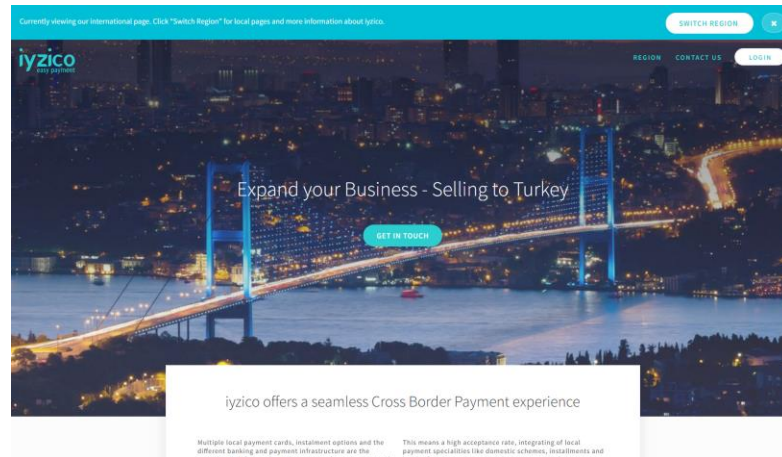
トルコのオンライン決済ソリューションサービス「iyzipay(イージーペイ)」を運営する「iyzico(イージーコー)」がシリーズCラウンドで総額15百万米ドルの資金調達を実施(2017年4月11日発表)

出資者: Amadeus Capital PartnersやVostok Emerging Finance、既存出資者である世界銀行グループの国際金融公社(IFC)など

BEENOSは、2013年6月に出資。出資比率は1~5%内。

iyzipayの特長

- ◆トルコの公的機関である銀行調整監視機構から、最高ランクのセキュリティであることを認定
- ◆導入事業者の初期投資を抑えながらも、決済に関わる多様なオプション(売上分析、不正利用防止対策など)を提供
- ◆1万を超えるEコマース事業者と、マーケットプレイスへ出店している約20万のセラーが登録



まとめ



第2四半期のまとめ

ECOMMERCE 事業

ECOMMERCE事業が四半期売上高、営業利益
過去最高。

中でも、バリューサイクル部門が
四半期売上高、営業利益が過去最高。

ECOMMERCE事業全体でも予定通り推移。

INCUBATION 事業

2Qでの売却益の計上はなし。

適切なタイミングを判断し売却



通期業績予想



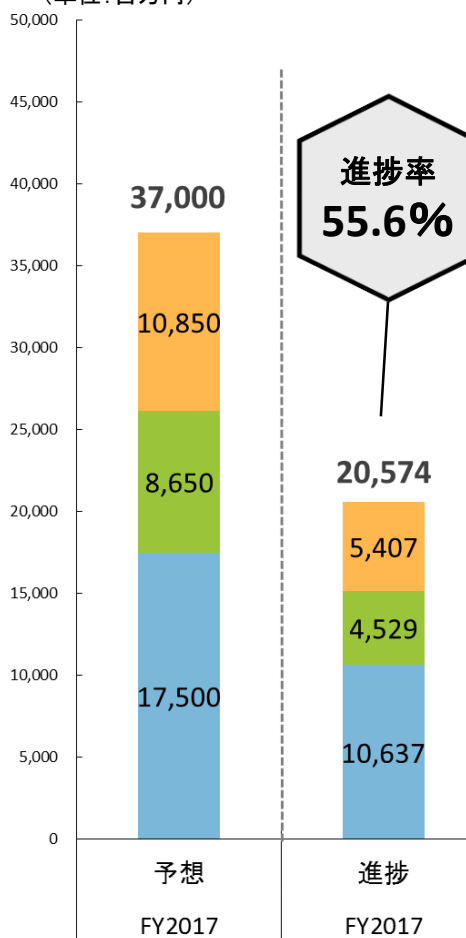
2017年9月期 業績予想に対する進捗

計画通りに進捗

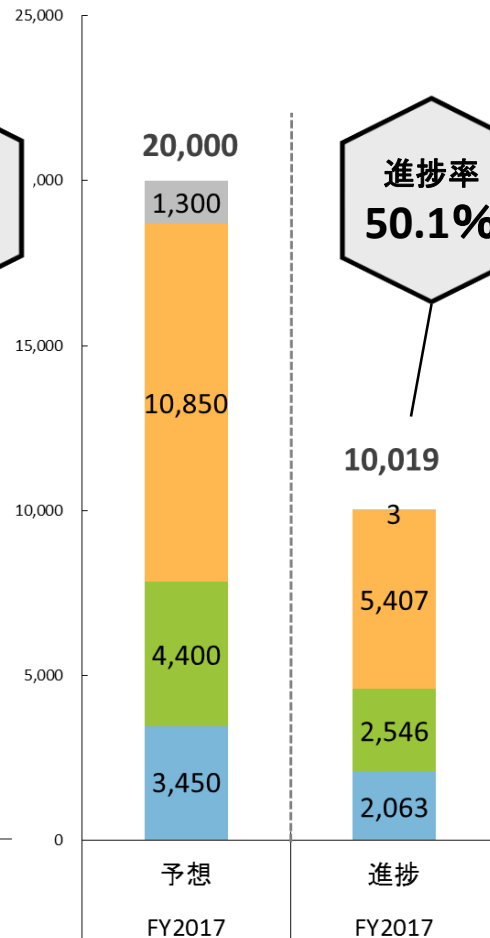
現時点では業績予想を据え置き

流通総額

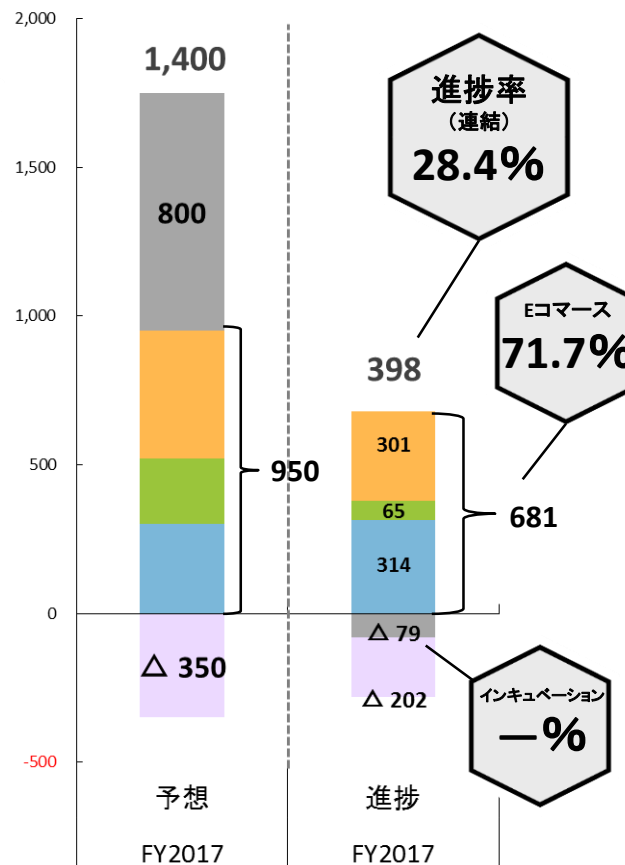
(単位:百万円)



売上高



営業利益



- 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
- 調整額



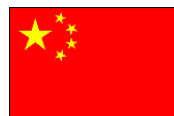
參考資料



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



間接資材マーケットプレイス

2016年12月出資



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



間接資材マーケットプレイス

2016年6月出資



価格比較サービス(トルコ)

2013年5月出資



オンライン決済サービス(トルコ)

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



ファッションマーケットプレイス(タイ)

2016年8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

2017年3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

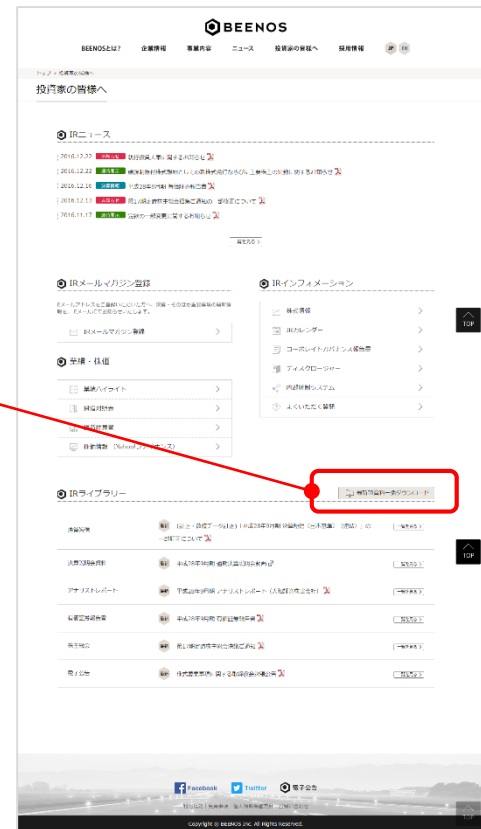
<https://beenos.com/news-center/mediacoverage/>

(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
 ショップエアライン	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クラブ	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	 ShopClues	インドにおけるB2C オンラインマーケットプレイス
 Midtrans	インドネシアにおけるオンライン決済サービス	 Healthians	インドにおける在宅健康診断マーケットプレイス
 Ralali	インドネシアにおけるB2C間接資材マーケットプレイス	 KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション
 Akakce	トルコにおける価格比較サービス	 Buyhatke	インドにおける価格比較サービス
 lyzi Payments	トルコ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
 Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス	 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
 Paynamics	フィリピンにおけるオンライン決済サービス	 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
 Sendo	ベトナムにおけるオンラインマーケットプレイス	 Nearrex	アフリカ諸国におけるモバイルマネー