



BEENOS



**2017年9月期 第3四半期
決算説明資料**



四半期決算の概要

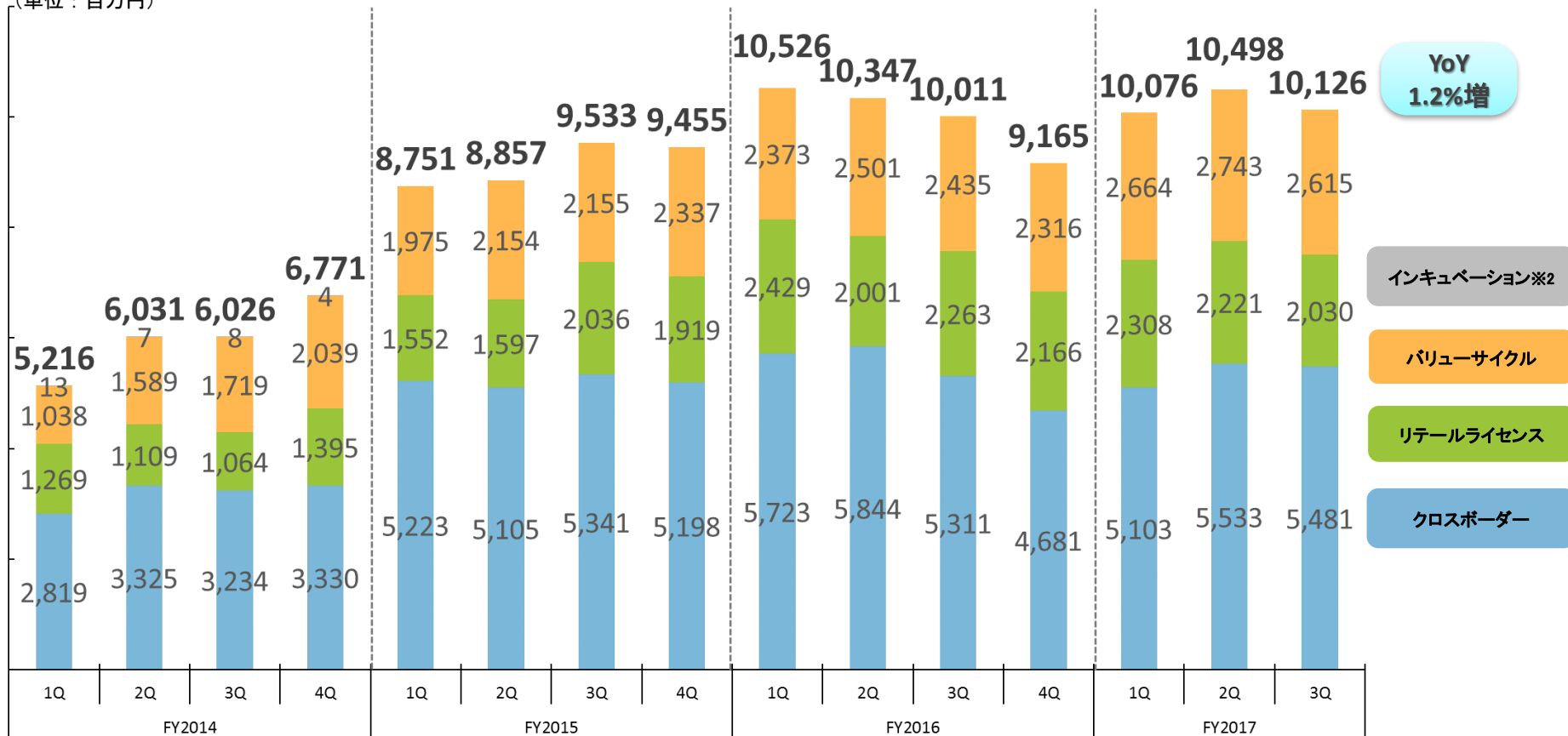
2017年4月～2017年6月

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】

3Qは季節性あり、流通総額を伸ばしにくい四半期。
前年同四半期比では1.2%増。

(単位：百万円)



YoY
1.2%増

- インキュベーション※2
- バリューサイクル
- リテールライセンス
- クロスボーダー

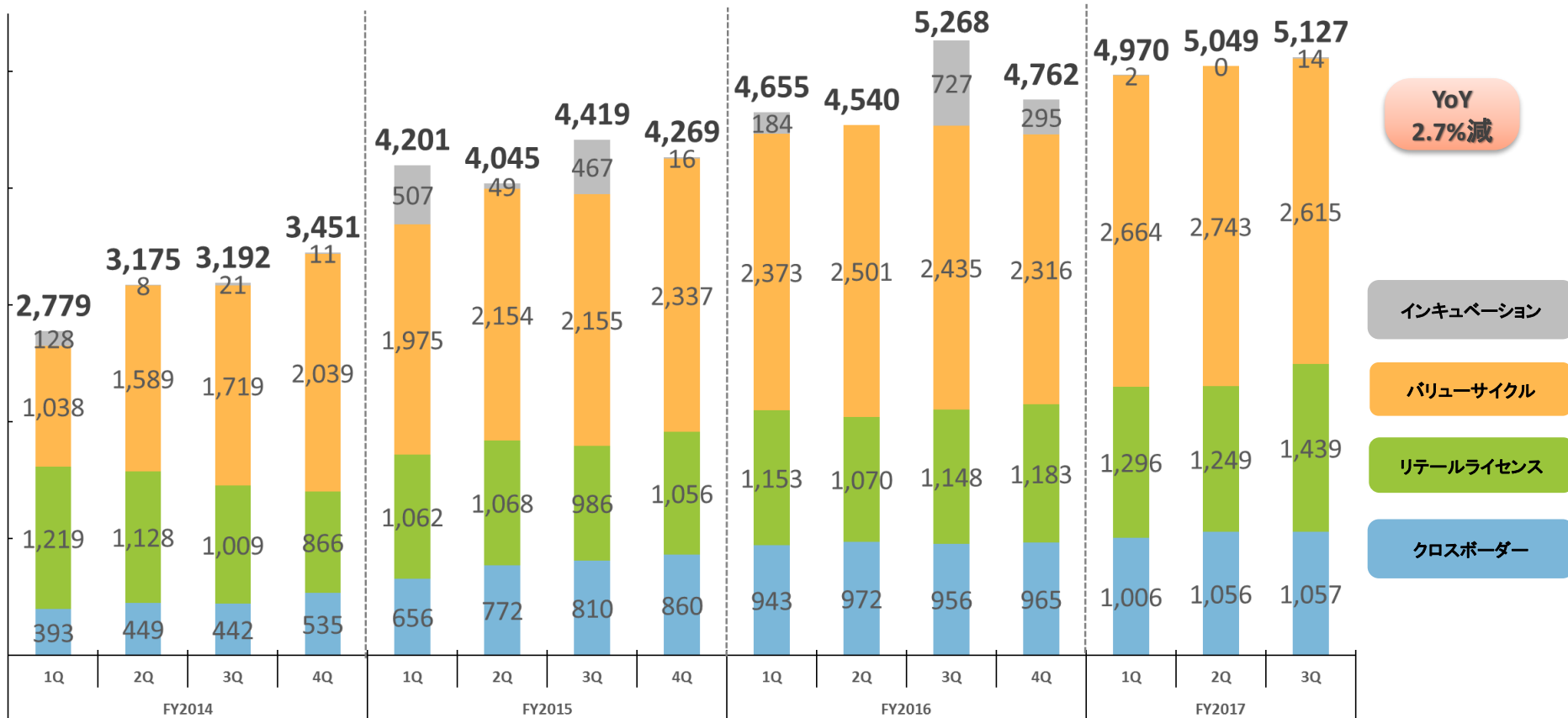
※1 グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。
商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。

※2 FY2015以降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おられません。

【連結売上高の推移】

連結ベースでは、インキュベーション事業の売上がなく、前年同四半期比2.7%減だが、Eコマース事業は堅調に推移し過去最高売上を更新。

(単位：百万円)

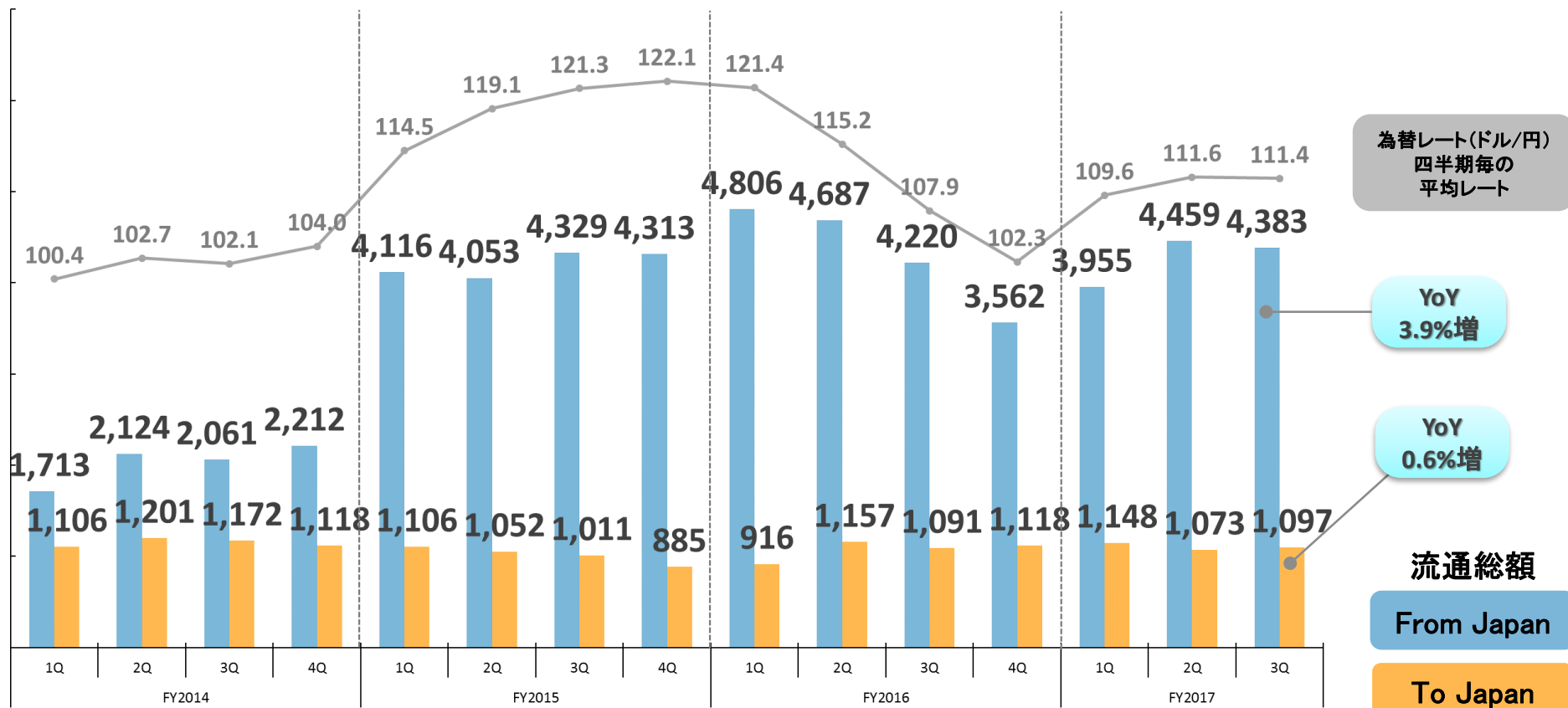


※インキュベーション事業において為替換算による売上高マイナス計上がFY2016/2Qに4百万円含まれております。

【クロスボーダー部門の流通総額の推移】

大きな為替変動なく流通総額は堅調に推移。

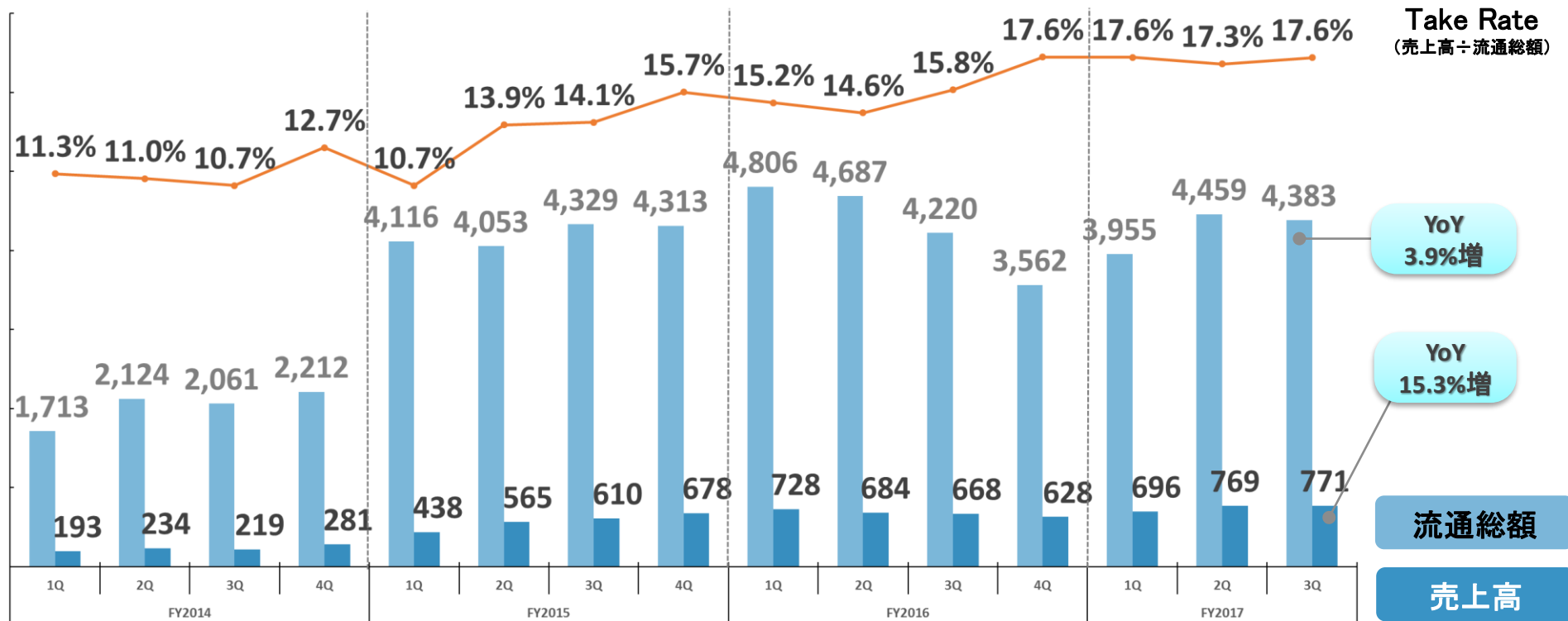
(単位：百万円)



【From Japanの売上高及びTake Rateの推移】

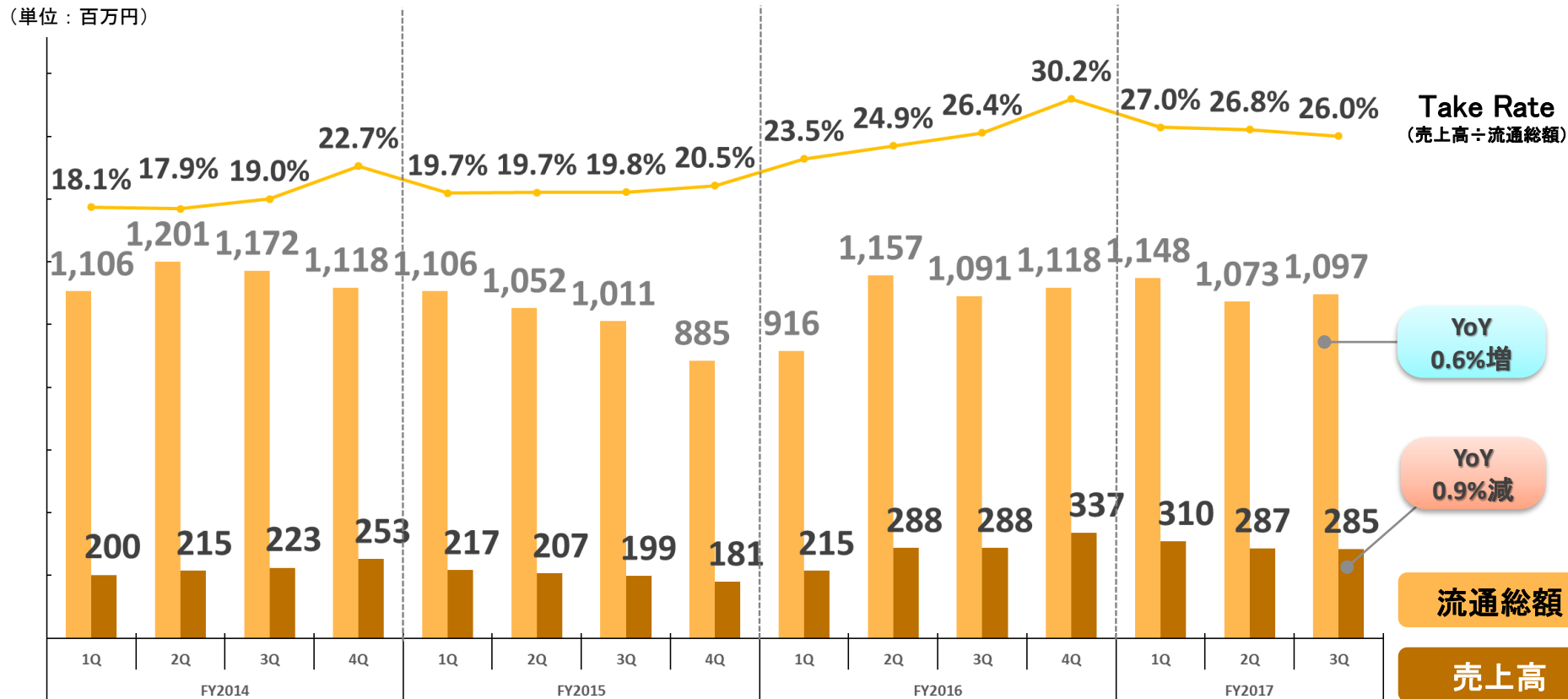
流通総額が5四半期ぶりに前年同四半期比で増加。
売上高は過去最高を更新。

(単位：百万円)



【To Japanの売上高及びTake Rateの推移】

前年同期に比べて円安水準ながらもユーザビリティの向上などによって売上を維持。

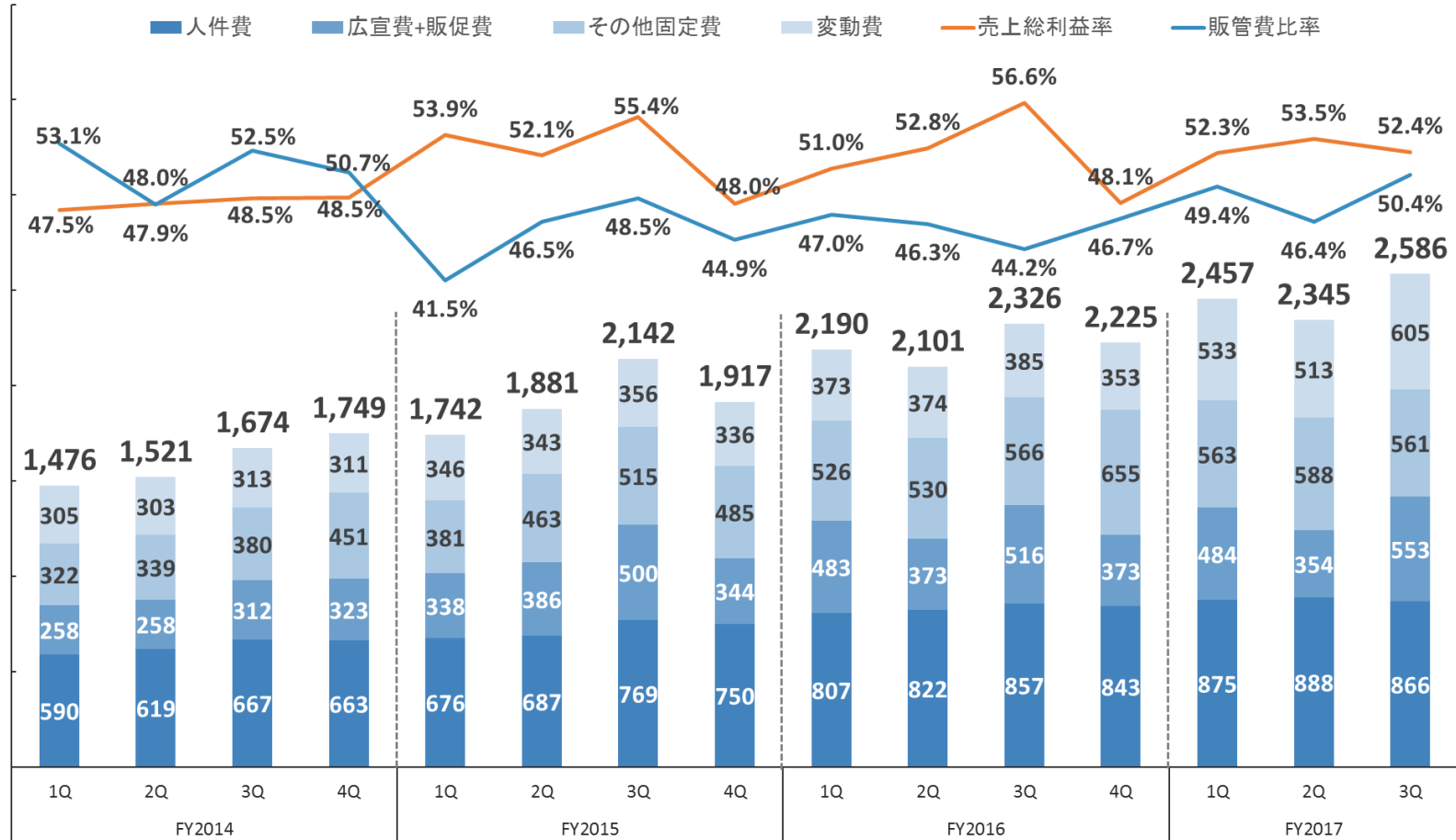


※ 流通総額は毎月の平均レートで円換算した合計金額であるのに対し、売上高は会計基準により期初からの平均レートで円換算しているため、為替変動の状況によって換算額に差が生じます。その結果FY2016 4QについてはTake Rateが高くなっております。

【連結売上総利益率と販管費の推移】

1Qと3Qはバリューサイクル部門の買い取り集中期のため
 広告宣伝強化。

(単位：百万円)

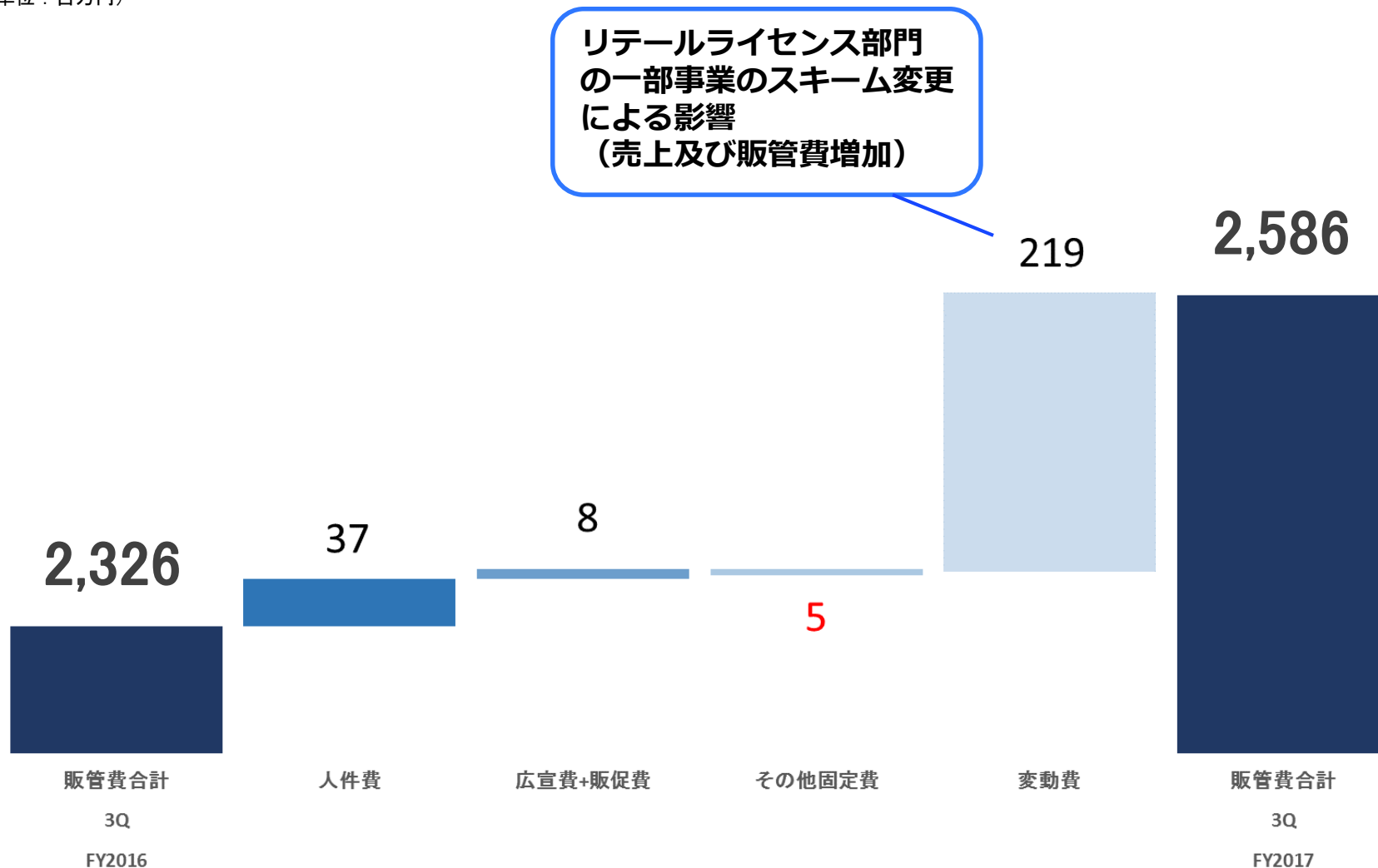


※賞与は人件費ではなくその他固定費に含めております。

※FY2017よりリテールライセンス事業のその他固定費のうち売上連動性の高い費用を変動費に変更いたしました。

FY2017第3四半期販管費の増減要因（前年同四半期比）

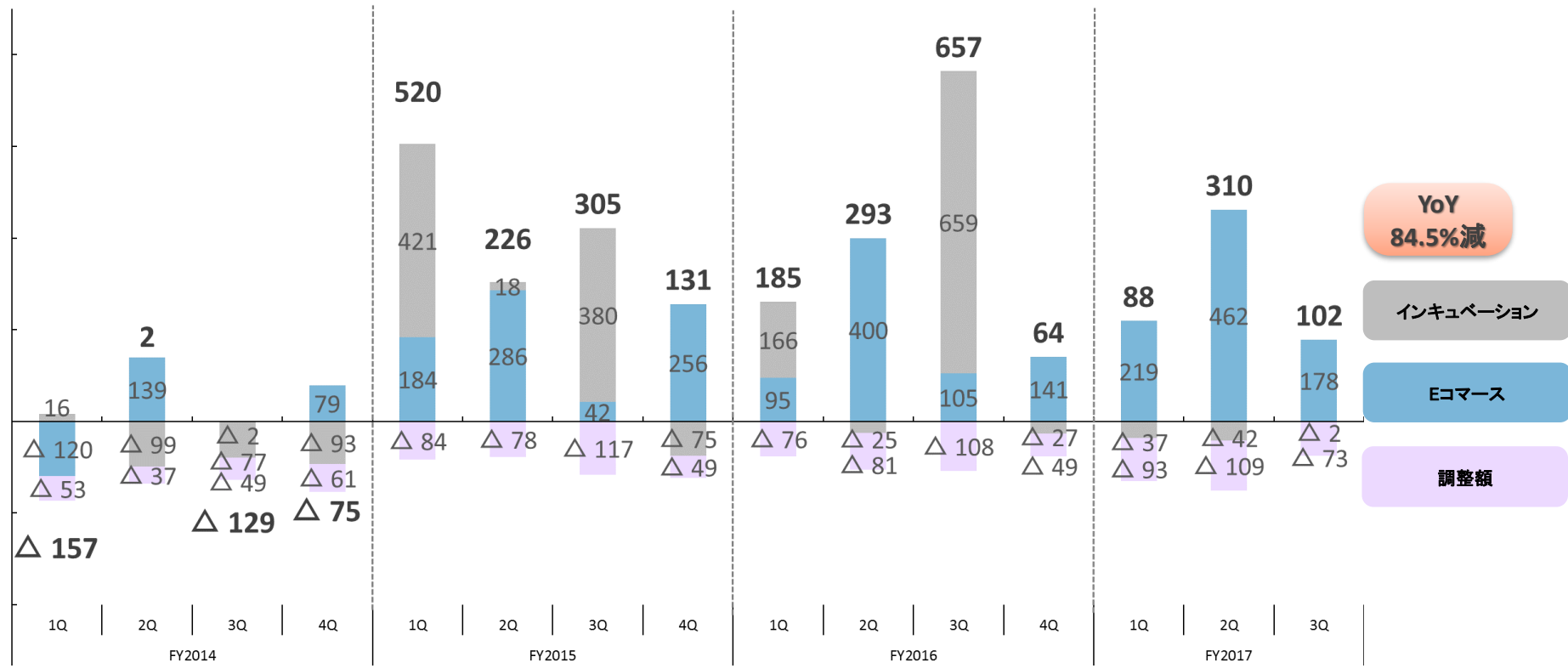
（単位：百万円）



【連結営業利益の推移】

インキュベーション事業の売却がないため、連結では前年同四半期比84.5%減だが、Eコマース事業は69.0%増と好調。

(単位：百万円)

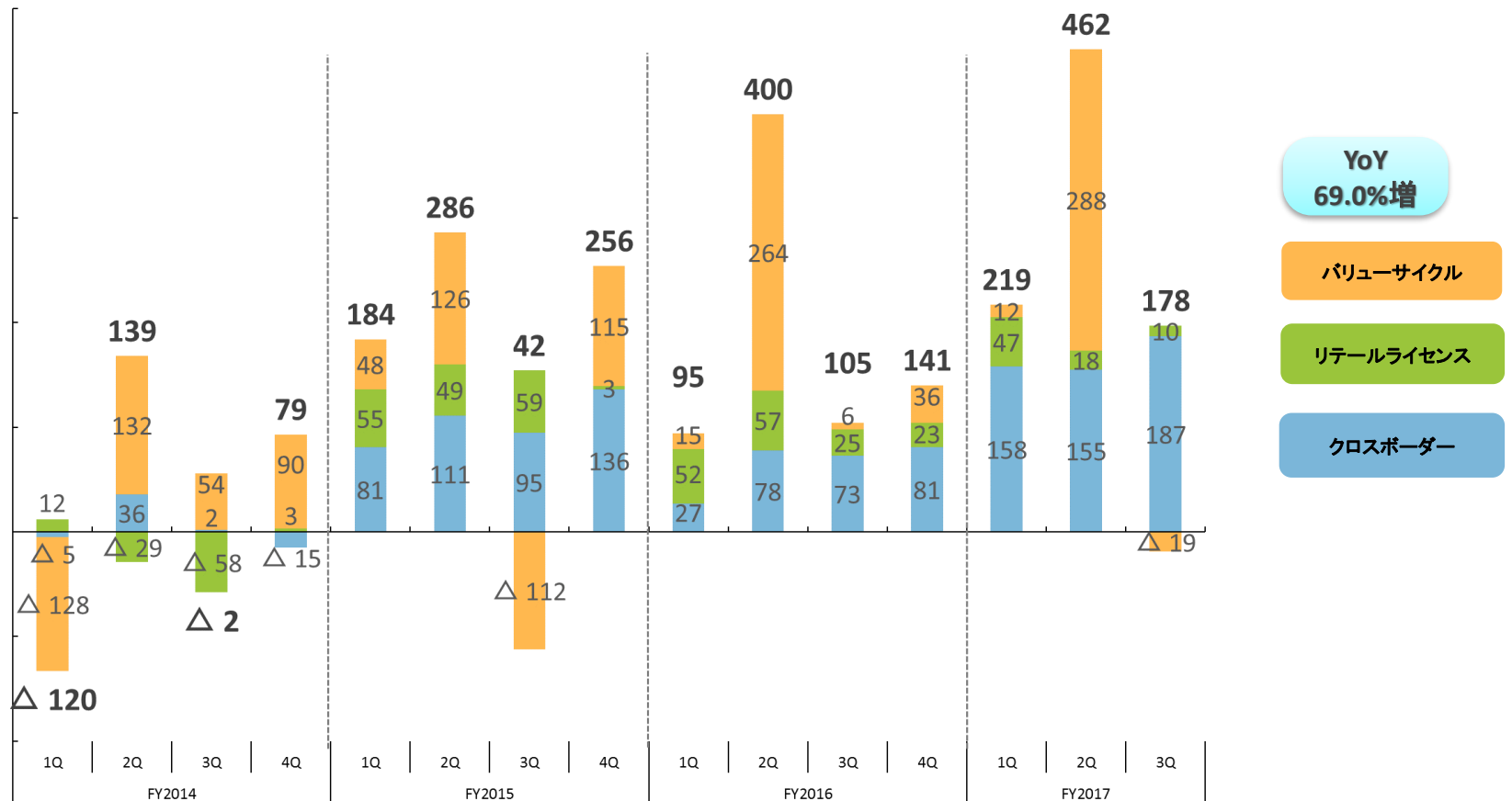


※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

【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買取集中期で広告宣伝強化により赤字、クロスボーダー部門は前年同四半期比153.3%増と好調。

(単位：百万円)



連結：損益の概況（前四半期比）

単位：百万円	3Q/FY2017 (4-6)	3Q/FY2016 (4-6)	前年同四半期 比
売上高	5,127	5,268	△ 2.7%
売上総利益	2,688	2,983	△ 9.9%
売上総利益率	52.4%	56.6%	△ 4.2p
販売費及び一般管理費	2,586	2,326	+11.2%
販管费率	50.4%	44.2%	+6.3p
営業利益	102	657	△ 84.5%
営業利益率	2.0%	12.5%	△ 10.5p
営業外収益	10	15	△ 29.2%
営業外費用	8	18	△ 52.5%
経常利益	104	654	△ 84.1%
経常利益率	2.0%	12.4%	△ 10.4p
税金等調整前 四半期純利益	104	654	△ 84.1%
法人税等合計	18	125	△ 85.2%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	△5	0	△ 783.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	828	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	1.8%	10.0%	△ 8.2p

FY2016は6百万ドルの
営業投資有価証券
売却益を計上

連結：資産・負債の概況（前四半期末比）

単位：百万円	3Q/FY2017 6月末	2Q/FY2017 3月末	前四半期末比
流動資産	11,525	11,906	△380
現預金	4,794	6,255	△1,460
売掛金	1,082	737	344
営業投資有価証券	2,606	2,190	415
商品	1,132	1,052	80
固定資産	1,587	1,575	12
有形固定資産	247	251	△4
無形固定資産	261	256	5
投資等	1,078	1,067	11
流動負債	4,410	4,793	△383
買掛金	516	524	△7
短期借入金	953	949	3
固定負債	264	271	△6
純資産	8,438	8,416	22
総資産	13,113	13,481	△368

- ・ 投資：+389百万円
- ・ 評価損：△5百万円
- ・ 為替変動：+31百万円

※ 主要な科目のみ表示しております。

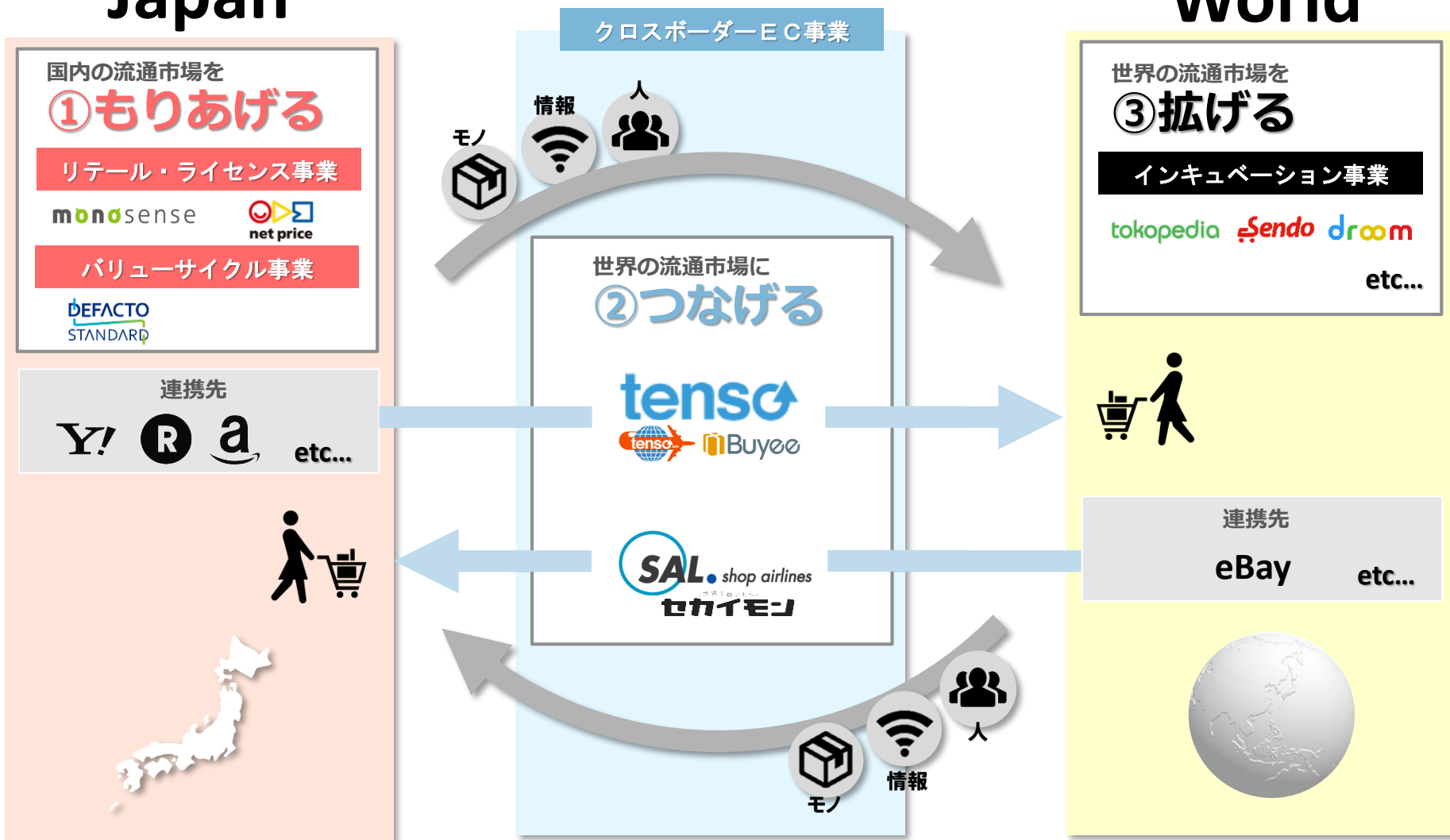


2 第3四半期のトピック

代表取締役社長 兼 グループCEO 直井 聖太

Japan

World



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

124万人以上

連携サイト数

1,645サイト以上

配送実績

86の国と地域

※2017年6月末時点

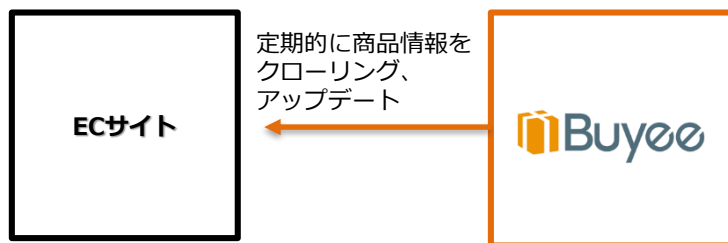


国内での提携パートナーの拡充

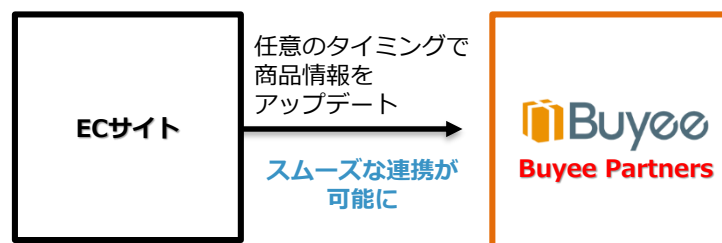
Buyeeの新機能、海外販売ページを生成する「Buyee Partners」を連携サイトに提供開始

国内 EC 事業者様が定型フォーマットに日本語で商品データを登録・アップロードするだけで、海外販売に対応するページを生成することができるツール「Buyee Partners」により、連携がスムーズになるとともに、EC事業者の任意のタイミングで海外対応を進行させることを可能にし、EC事業者の利便性向上を図るとともに、連携加速化。

従来のBuyee連携



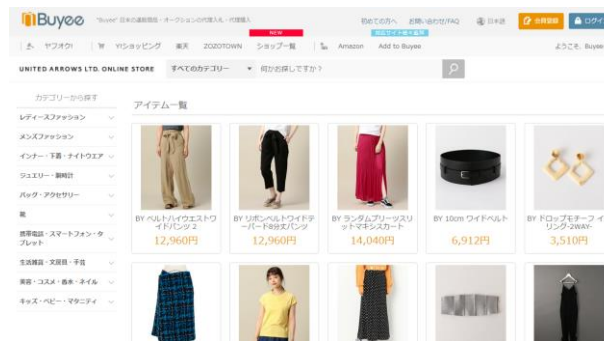
Buyee Partners連携



国内での提携パートナーの拡充

ユナイテッドアローズ オンラインストアと連携開始（6月16日発表）

UAオンラインストアにて展開されるオリジナル企画商品約5000種の豊富なアイテムが対象



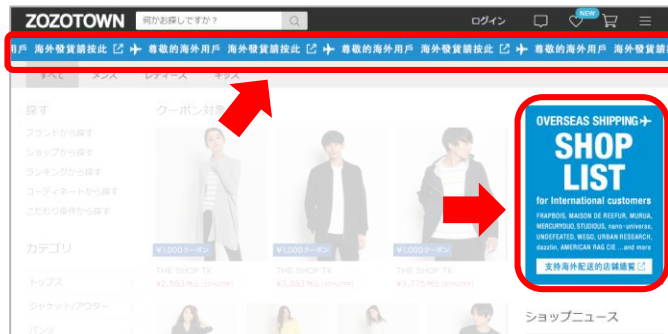
海外ユーザーに向けてのプロモーション連携強化

海外企業との連携によるプロモーションを定期的を実施

- 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

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



海外ユーザーに向けてのプロモーション連携強化

WEBメディア「Fun! Japan」を運営するFun Japan Communicationsと連携

【Fun Japan Communicationsとは】

株式会社ジェイティービー、日本通運株式会社、株式会社三越伊勢丹ホールディングス、日本航空株式会社が共同出資して設立されたジョイントベンチャー。

インバウンドビジネス・海外事業展開・自治体の地方創生の成長・創造を目的とし、アジアの現地消費者へ日本をWEBメディア「Fun! Japan」や Facebookページを運営。

「転送コム」、代理購入サービス「Buyee」の両サービスと「Fun! Japan」において、プロモーション・サービスの相互連携を図る。

双方のクライアントに対する営業活動の連携を強化・推進する。



流通の拡大

eBayに出品されているアメリカ、イギリス、ドイツ、オーストリアに加えて約500万点のカナダからの商品の取り扱いを本格的に開始。（6月14日～）

【取り扱い開始の背景】

- ・お客様からの根強い要望があった
- ・カナダは、ウィンタースポーツやアウトドア商品のご当地ブランドなども多数存在

日本では希少価値の高い、海外ならではの独自の商品ラインアップの強化を目指し、今後も取り扱い国の拡大を図る。

【カナダ商品の例】



トロント・ブルージェイズ ユニフォーム
商品価格9,692円



SOREL(ソレル) アイスブーツ
商品価格 18,258円



Arcteryx (アークテリクス) バックパック
商品価格11,410円



Herschel(ハーシェル) トートバッグ
商品価格 3,423円

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

コラボレーション商品実績(新商品)

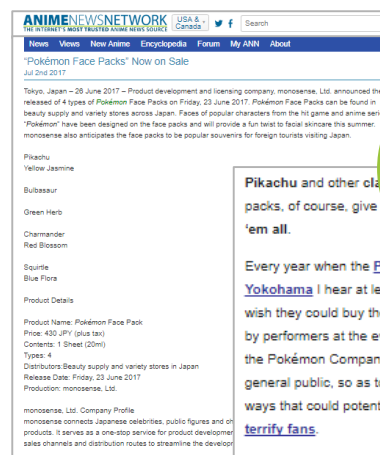
新商品: ポケットモンスターとのコラボ 「ポケモンフェイスマスク」

「Made in Japan」×「Japanコンテンツ」により、インバウンド需要を取り込み
高いリピート率を獲得

出荷数
1か月で
6万枚以上



海外メディア
にも掲載



Pikachu and other classic starter Pokémon face packs, of course, give fans special reasons to wear 'em all.

Every year when the [Pikachu outbreak happens in Yokohama](#) I hear at least a few people saying they wish they could buy the adorable fluffy costumes worn by performers at the event. However, it's unlikely that the Pokémon Company will ever sell them to the general public, so as to avoid people using them in ways that could potentially embarrass the brand and/or terrify fans.

But while a full-body transformation might not be an option, you can give yourself the face of the most famous Pocket Monster right now.



有力コンテンツの獲得、国内流通ネットワークの強化

新商品：ハンドメイドキャンドル「アイコンコンペイトウキャンドル」



「人にあげたくなるデザイン」×「香り」×「ギフト」をコンセプトに、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。

新たなブランドコンセプトのオフィシャルサイトとECサイトを
8月下旬に展開予定



SWATI

有力コンテンツの獲得、国内流通ネットワークの強化

エンターテイメント(アーティスト、タレント、アニメ)領域の案件を
新たに**3件**スタート

monosense

アーティスト、タレント、アニメ
など
エンターテイメント領域
コンテンツ

EC構築・運営
商品企画・開発
プロモーション
ブランディング
WEB戦略立案・実施
物流・倉庫管理
流通展開(卸)
催事・店舗
イベント物販
海外対応
(tenso等と連携)

コンテンツの収益を
最大化

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

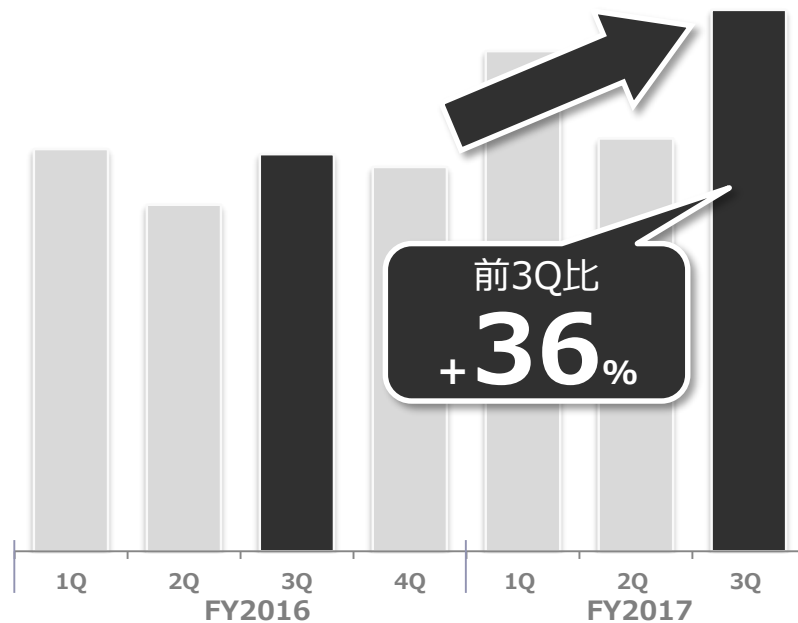
バリューサイクル部門

新CMの投下により、新規買取申し込み数、買取数、前3Q比増。
延べ利用者数も200万人を突破(5月)。

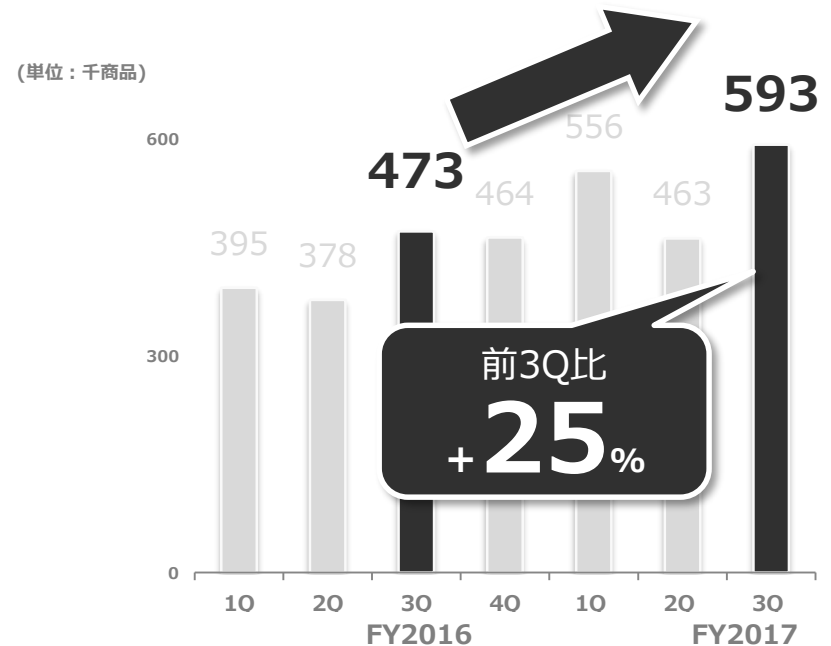
詳細は、(株)デファクトスタンダードのIR資料をご覧ください。



【新規買取申し込み数 四半期推移】



【買取商品数 四半期推移】



インバウンド関連、国内ベンチャー企業への投資

商品説明の多言語表示アプリ「Payke(ペイク)」を運営する株式会社Paykeに出資（2017年6月28日発表）

Payke は、今回のラウンドで総額約 2 億円調達。
BEENOSの出資比率は1～5%内。

出資者：株式会社NTTデータ、株式会社 沖縄銀行、沖縄振興開発金融公庫、
コロプラネクストが運用するファンド ※五十音順



Bangladesh のモバイル決済(Mobile Wallet)企業 SureCashに出資（2017年6月）

BEENOSの出資比率は1～5%内。



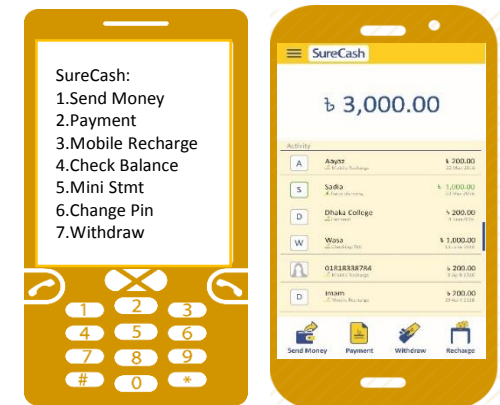
SureCashは、Bangladesh で急速に成長しているフィンテックカンパニー。
既に5つの銀行と提携しており、ユーザーは政府手当の受け取り、
教育費・公共料金・オンラインショッピング・通話料などの支払い、P2Pの送金等が可能。

2014年からサービスを開始し、2017年6月時点でSureCashのモバイルウォレットに登録する
ユーザー数は1,200万人超。膨大なユーザー数をベースに月間トータルペイメントボリュームは、
既に1億米ドル以上、月間取引数は2,000万件以上。



【参考】 Bangladesh の市場

- 人口: 1.6億人(世界8位)
- 一人当たりGDP: 1,538米ドル(2017年度、Bangladesh 統計局)
- 経済成長率: 7.24%(2017年度、Bangladesh 統計局)



営業投資有価証券売却益の計上（2017年7月26日発表）

◆営業投資有価証券の内容

- ・売却年月日 平成29年8月中（見込み）
売却対象銘柄の所在国の関係当局の承認手続き完了をもって約定となります。
- ・売却株式 当社の連結子会社が保有する海外未上場有価証券1銘柄
- ・売却額 8.6百万米ドル（約954百万円）
- ・売却益 8.3百万米ドル（約921百万円）

※円換算は、1米ドル＝111円想定。為替レートの変動により最終的な損益は、変更となる可能性があります。

◆今後の見通し

関係当局の承認手続きには時間を要することが予想されており、手続きの完了は8月中となる見込み。
売却益は4Qの営業利益に計上見込み。

まとめ



ECマース
事業

流通総額、売上高、営業利益ともに
前年同四半期比増。

インキュベーション
事業

3Qでの売却益の計上はなし。
4Qに計上見込み。



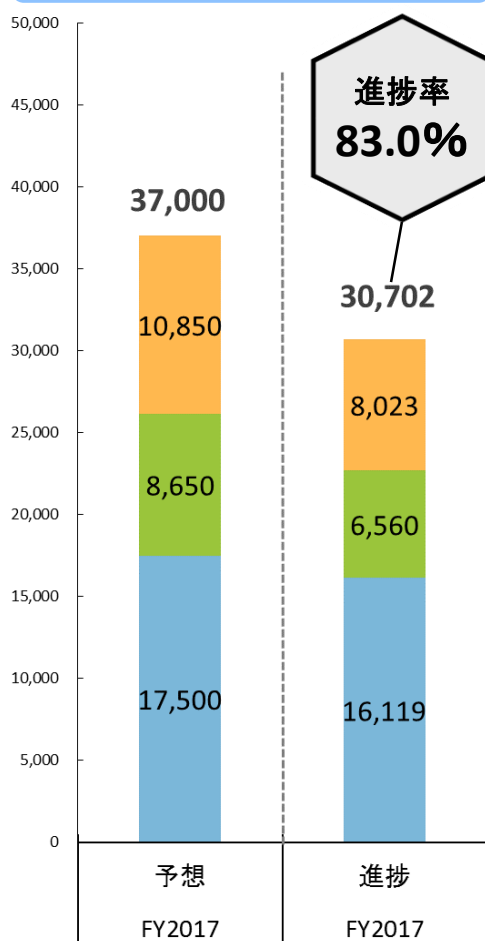
通期業績予想



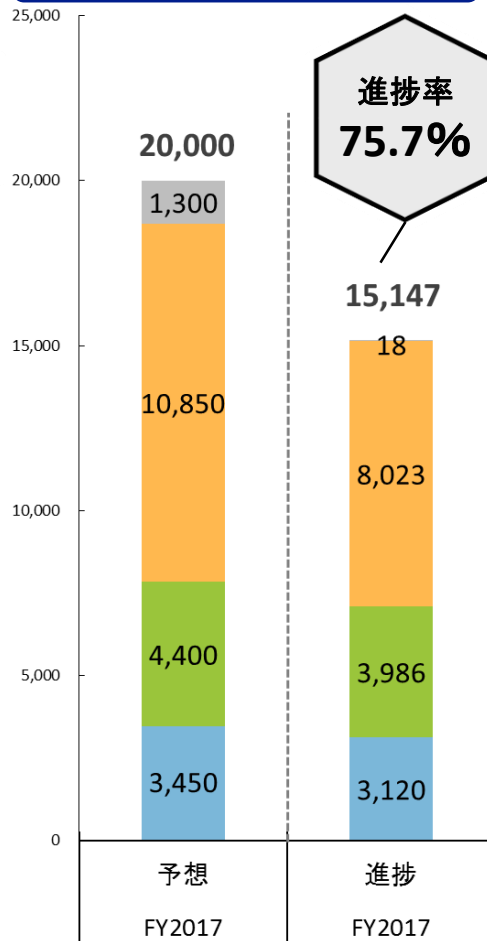
2017年9月期 業績予想に対する進捗

流通総額は為替レートが期初予想より円安に推移し進捗率高。連結ベースの営業利益はインキュベーション事業の利益計上がなく進捗率は低い。Eコマース事業はクロスボーダー部門が上ぶれて推移。4Qに計上予定の発表済売却益は当初計画通り、現時点で業績予想の修正はなし。

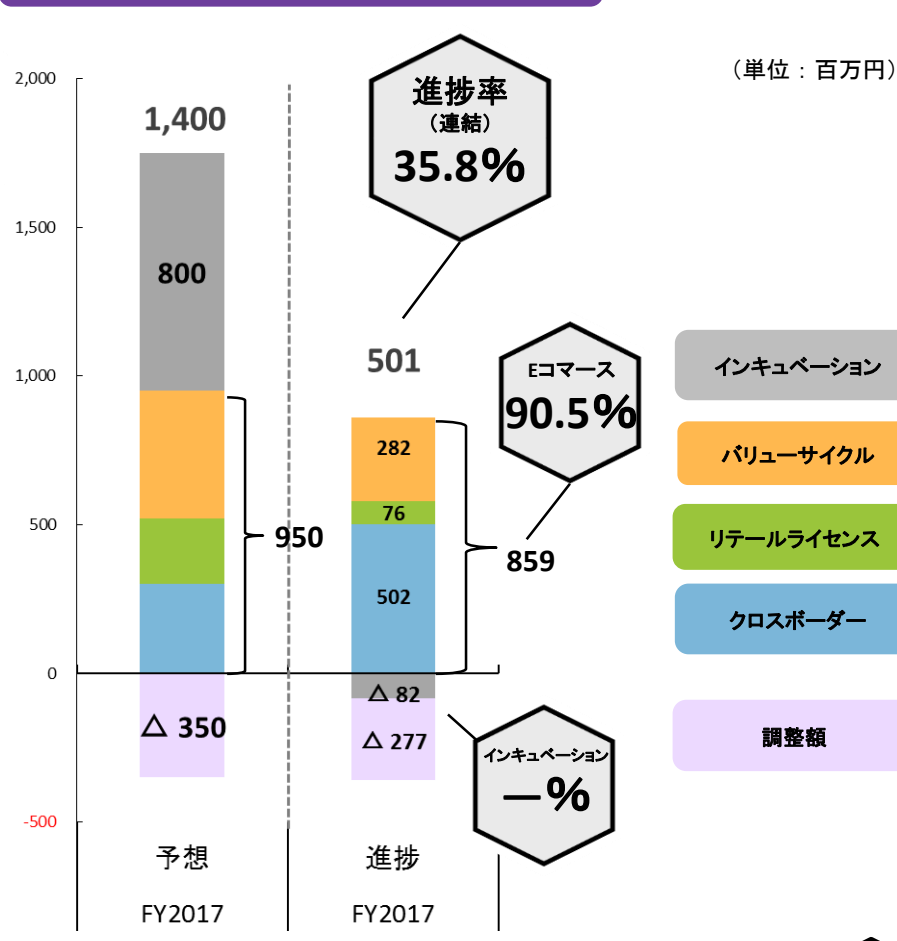
流通総額



売上高



営業利益



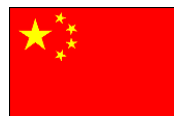


參考資料



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
	B2B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
	モバイル決済サービス(バングラデシュ)	2017年6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6月30日時点

	新興国	アメリカ・日本・他
10%以上	<p>トルコ</p>  <p>フィリピン</p> 	<p>日本</p> 
5~10%	<p>インド</p>   <p>ベトナム</p>  <p>アフリカ諸国</p> 	<p>日本</p>  
1~5%	<p>インド</p>      <p>インドネシア</p>    <p>トルコ</p>   <p>フィリピン</p>  <p>タイ</p>  <p>バングラデシュ</p>	<p>日本</p>  
1%未満	<p>インド</p> 	<p>アメリカ</p>      <p>イギリス</p> 

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

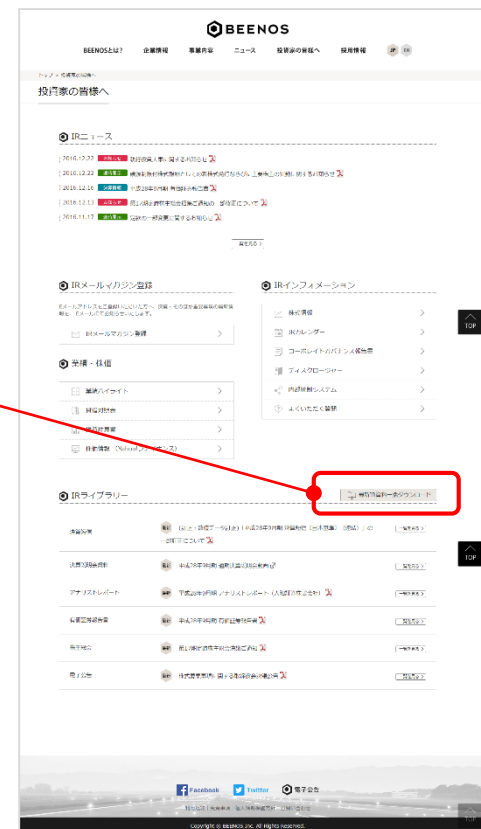
<https://beenos.com/news-center/mediacoverage/>

(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しながら購入できる「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事業を展開する「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		Healthians	インドにおける在宅健康診断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		KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション
	Ralali	インドネシアにおけるB2C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
	Akakce	トルコにおける価格比較サービス		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
	Iyzi Payments	トルコにおけるオンライン決済サービス		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
	Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス		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
	Paynatics	フィリピンにおけるオンライン決済サービス		Nearrex	アフリカ諸国におけるモバイルマネー
	Sendo	ベトナムにおけるオンラインマーケットプレイス		Sure Cash	バングラデシュにおけるモバイル決済サービス