



2017年9月期 通期
決算説明会資料



1

通期決算の概要

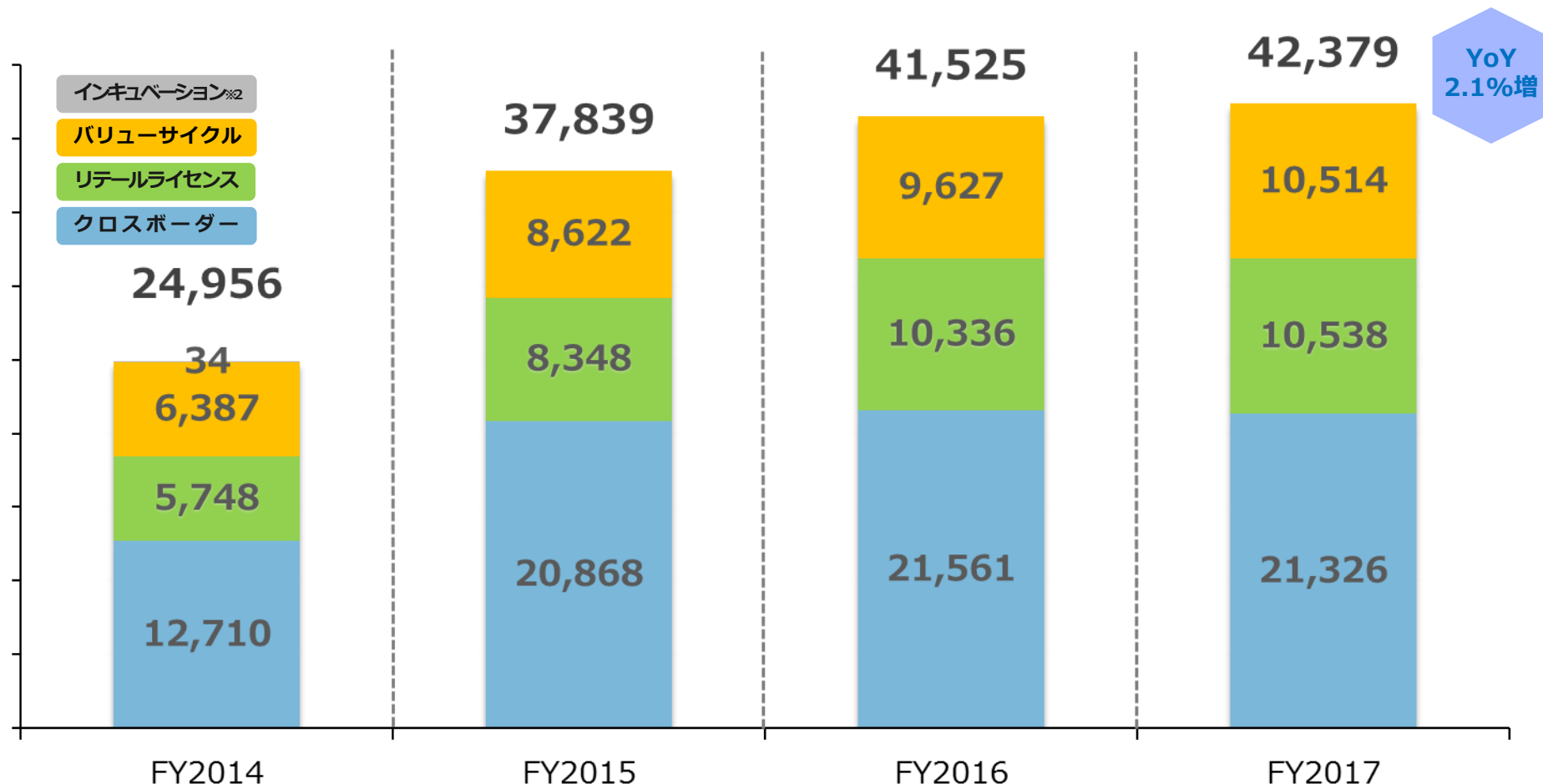
2016年10月～2017年9月

代表取締役副社長 兼 グループCFO
中村 浩二

	実績	前期比	業績予想比
流通総額	423.7億円	+2.1%	+14.5%
売上高	207.1億円	+7.7%	+3.6%
営業利益	15.0億円	+25.6%	+7.7%
経常利益	15.5億円	+28.2%	+10.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	10.1億円	+7.5%	+34.9%

- 前期比、業績予想比全てにおいてプラスで着地
- 過去最高売上、過去最高益を達成
- 中核事業のクロスボーダー事業の営業利益が158.6%増益

➤ 期初の円高予測により減少を見込んでいたが2.1%増で着地。(単位：百万円)

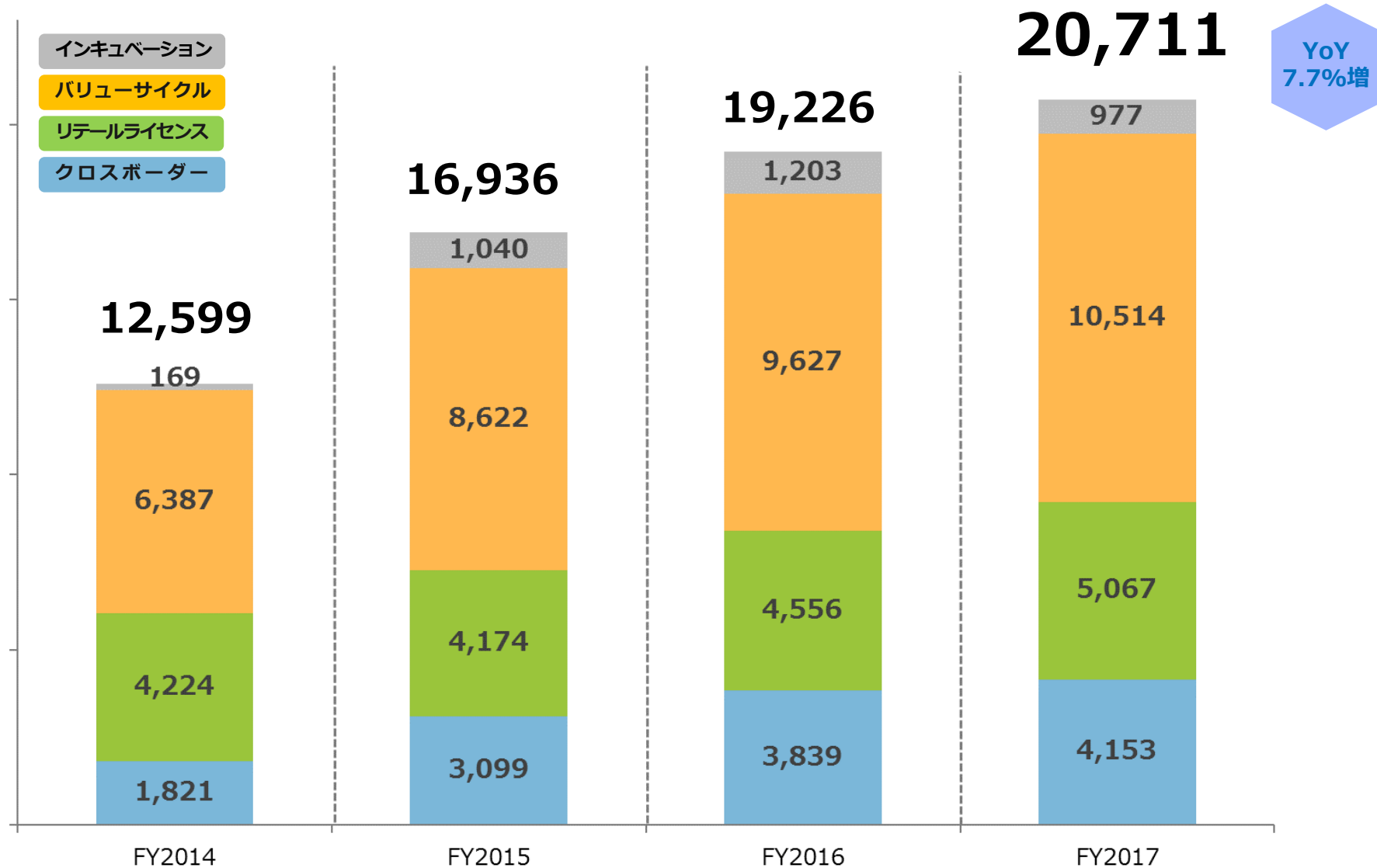


※1 グループ各社の商品等の流通額を合算した金額です。商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。
2017年3Qまでインターネット経由の商品流通のみを対象として集計し開示しておりましたが、リテールライセンス部門の卸売上やインターネット以外のチャンネルでの流通額の重要性が高まったため過去に遡求して流通総額を修正しております。なお、加算した金額は次の通りです。
FY2014：910百万円 FY2015：1,242百万円 FY2016：1,474百万円 FY2017：2,266百万円

※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。

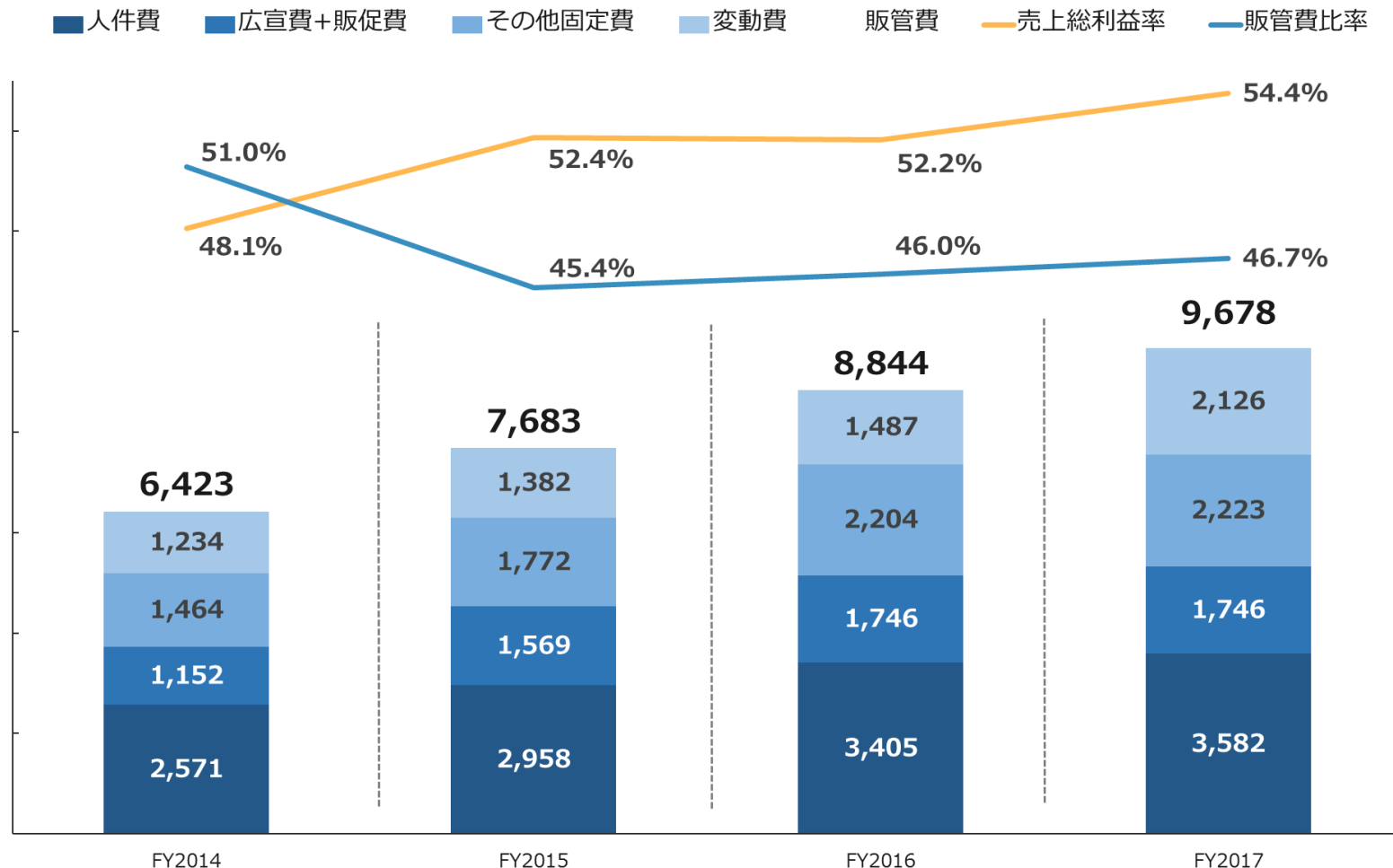
➤ 過去最高売上高を達成。EC事業全部門で増収。

(単位：百万円)



➤ インキュベーション事業の利益率上昇による売上総利益率の上昇。

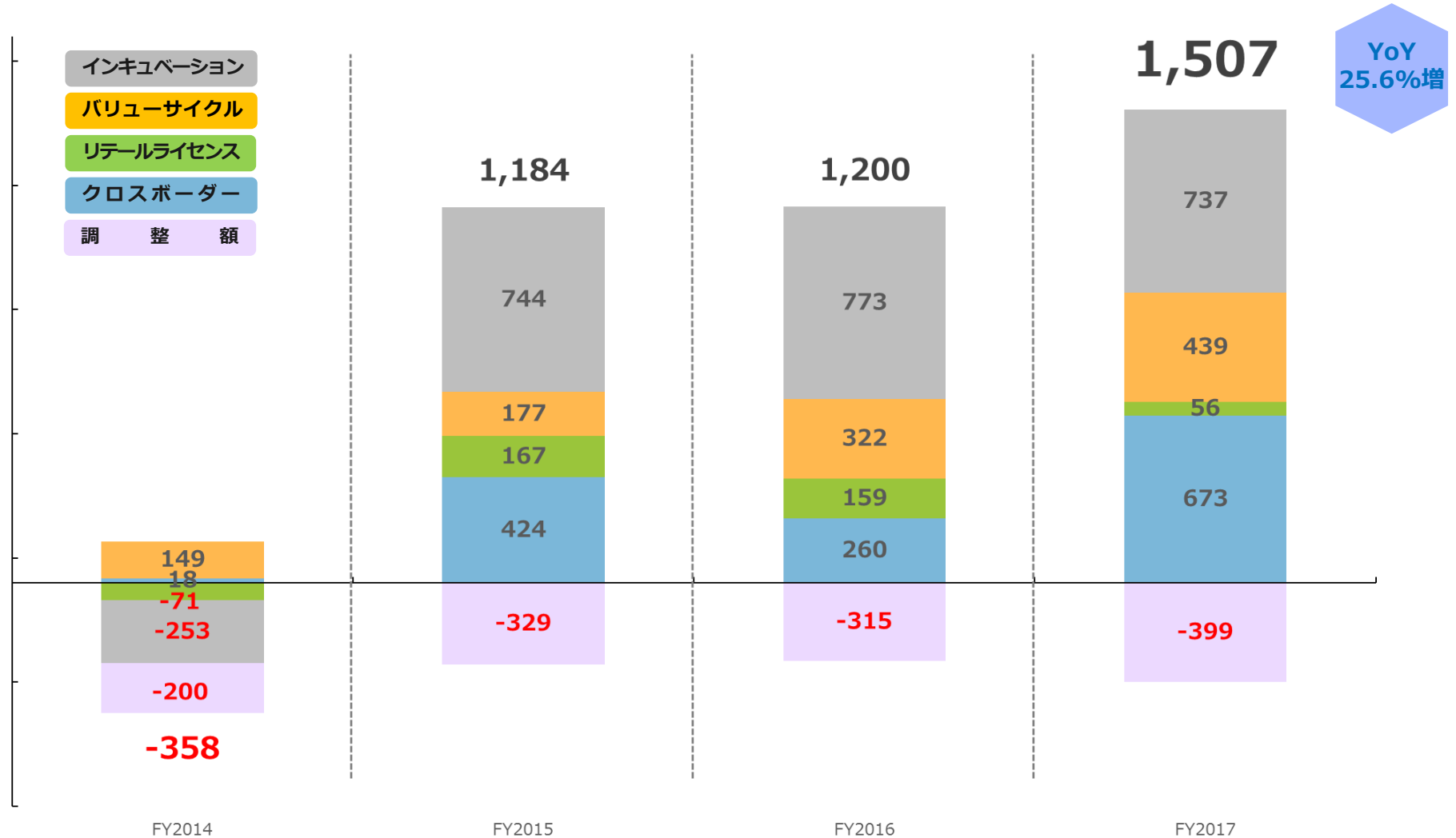
(単位：百万円)



※賞与（決算賞与）引当金は四半期ベースではその他固定費に計上して表示しておりますが年度ベースでは確定賞与を人件費として表示しております。
 ※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。

➤ クロスボーダー部門が158.6%増と全体を牽引し、連結では25.6%増。

(単位：百万円)



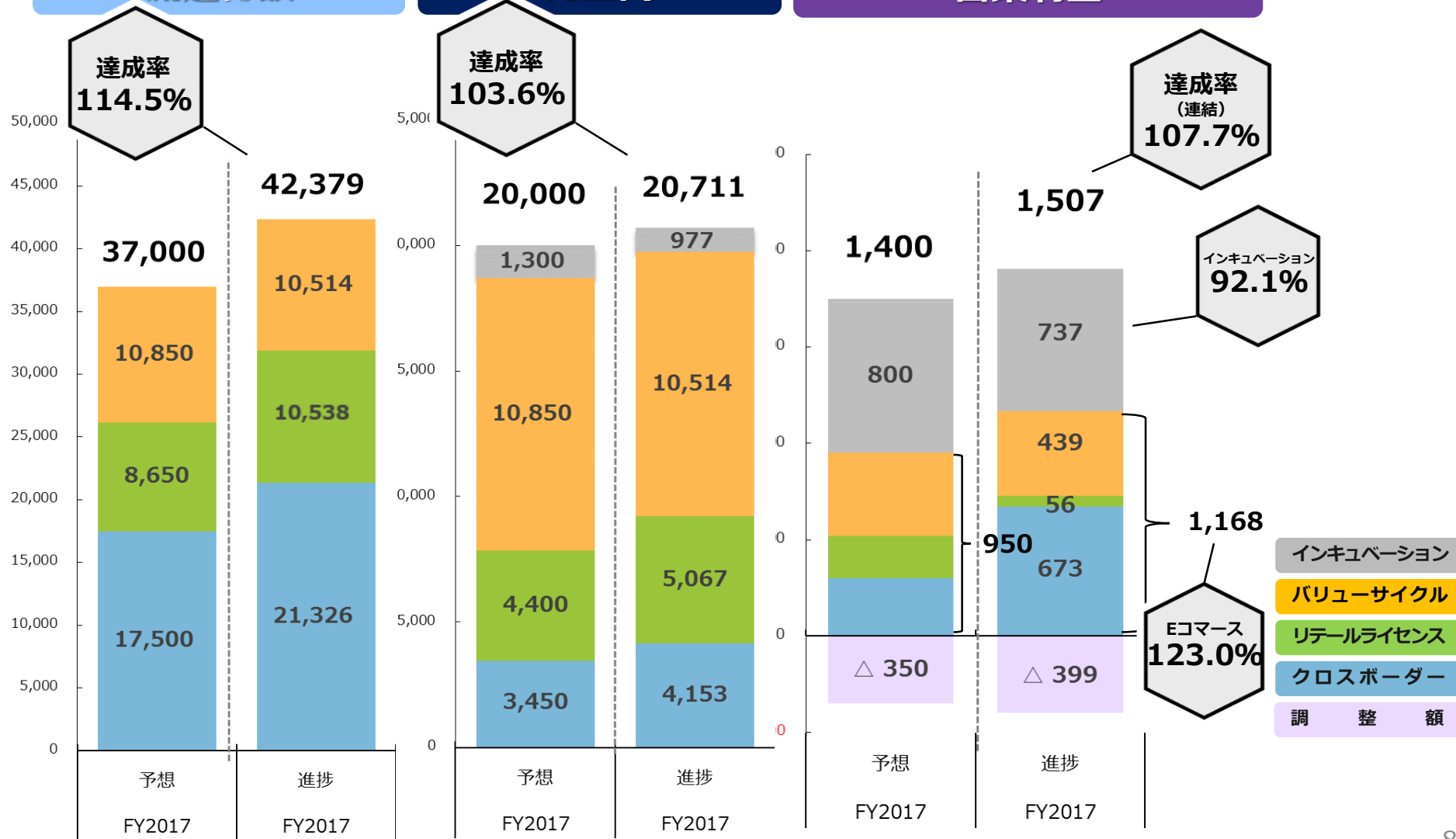
➤ クロスボーダー部門の上ぶれによって連結の計画を達成。

(単位：百万円)

流通総額

売上高

営業利益



単位：百万円	通期/FY2017 9月期末	通期/FY2016 9月期末	前期末比
流動資産	13,013	11,787	1,226
現預金	6,542	6,307	234
売掛金	841	914	△73
営業投資有価証券	2,568	1,605	963
商品	1,109	1,187	△78
固定資産	1,735	1,308	427
有形固定資産	253	211	42
無形固定資産	254	179	74
投資等	1,227	916	311
流動負債	5,255	4,830	424
買掛金	440	395	45
短期借入金	1,118	914	203
1年以内返済予定長期 借入金	29	20	8
固定負債	254	238	15
純資産	9,240	8,025	1,214
総資産	14,749	13,095	1,654

- ・投資：+951百万円
- ・売却：△25百万円
- ・引当・評価損：△148百万円
- ・為替変動：+185百万円



四半期決算の概要

2017年7月～2017年9月

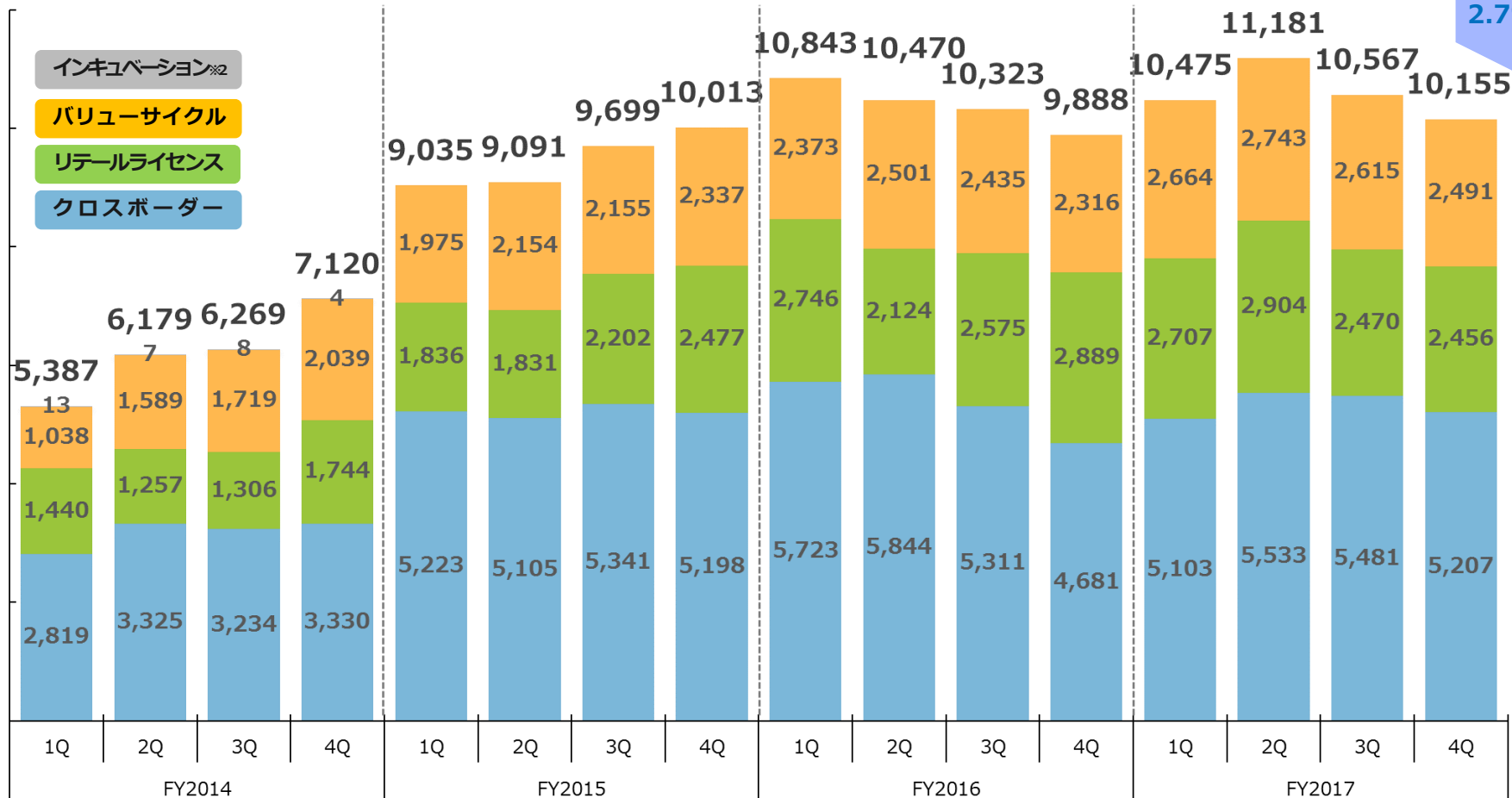


連結流通総額の推移

➤ 季節性ありQoQでは全体的に減少だがYoYでは2.7%増。

(単位：百万円)

YoY
2.7%増



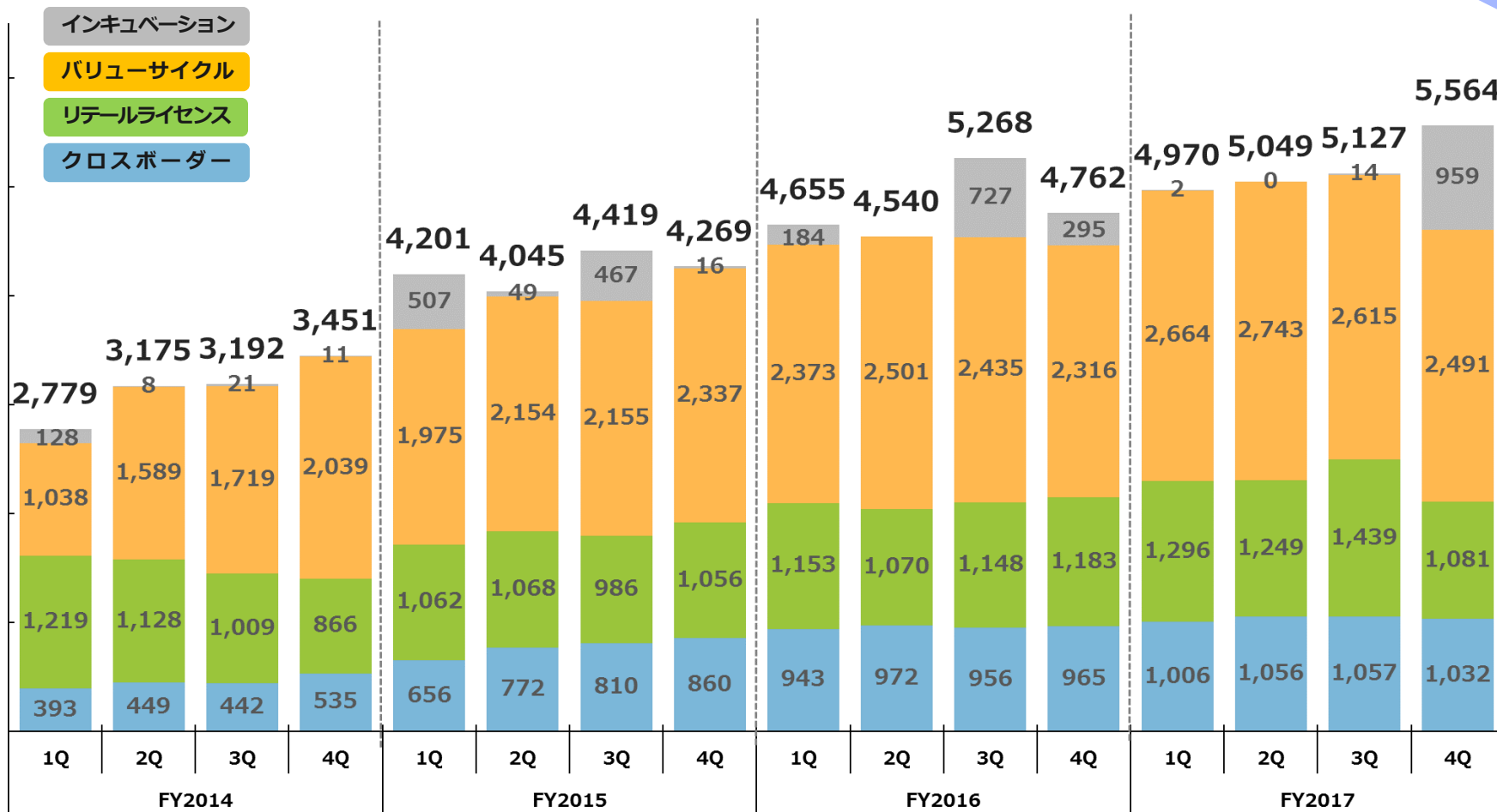
※1 グループ各社の商品等の流通額を合算した金額です。商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。
2017年3Qまでインターネット経由の商品流通のみを対象として計算し開示しておりましたが、卸売上やインターネット以外のチャネルでの流通総額の重要性が高まったため過去に遡求してリテールライセンス部門の流通総額を修正しております。

※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。

➤ インキュベーション事業で営業投資有価証券の売却による売上を計上。

(単位：百万円)

YoY
16.8%増

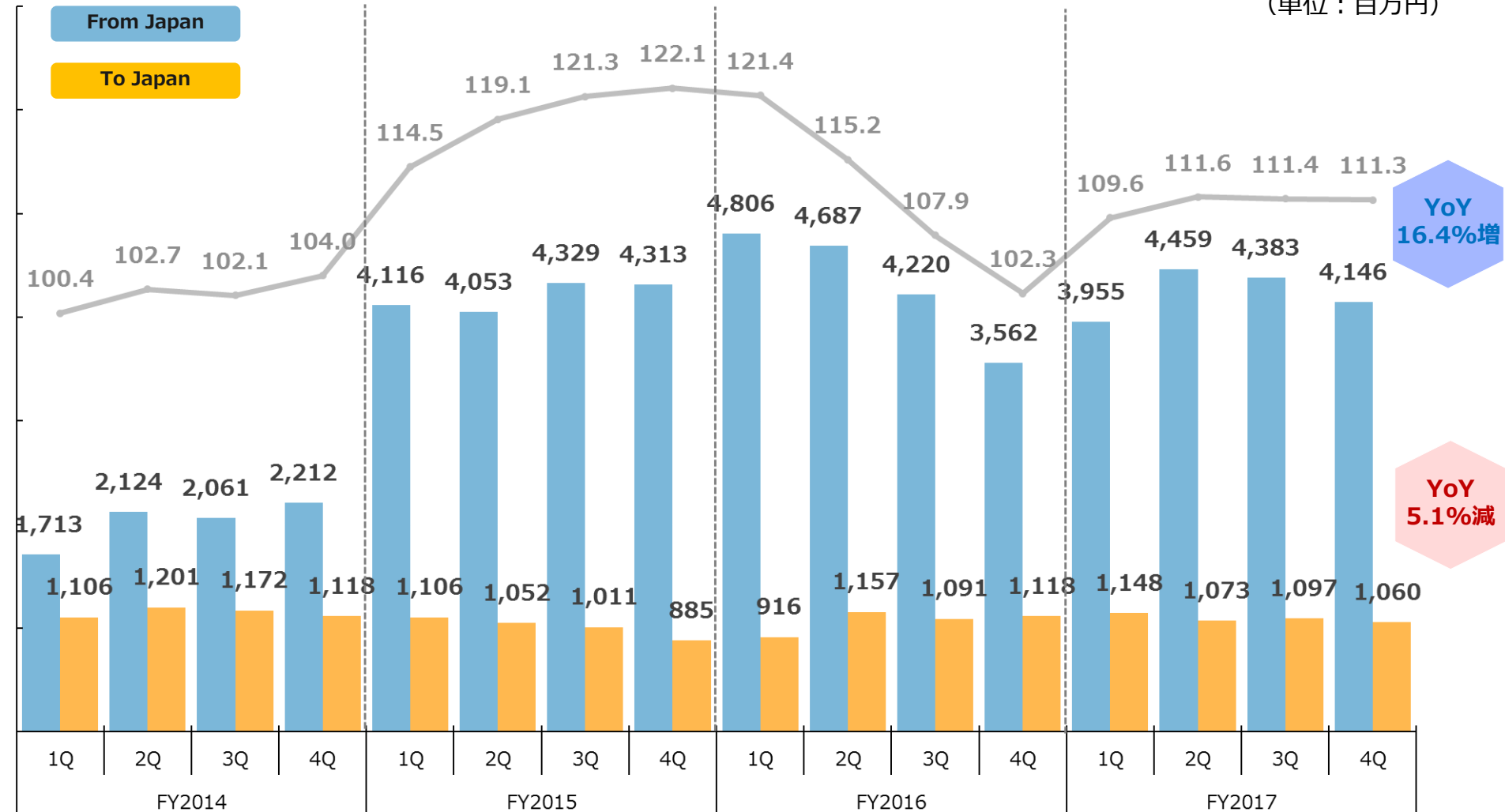


※インキュベーション事業において為替換算による売上高マイナス計上がFY2016/2Qに4百万円含まれております。

クロスボーダー部門の流通総額の推移

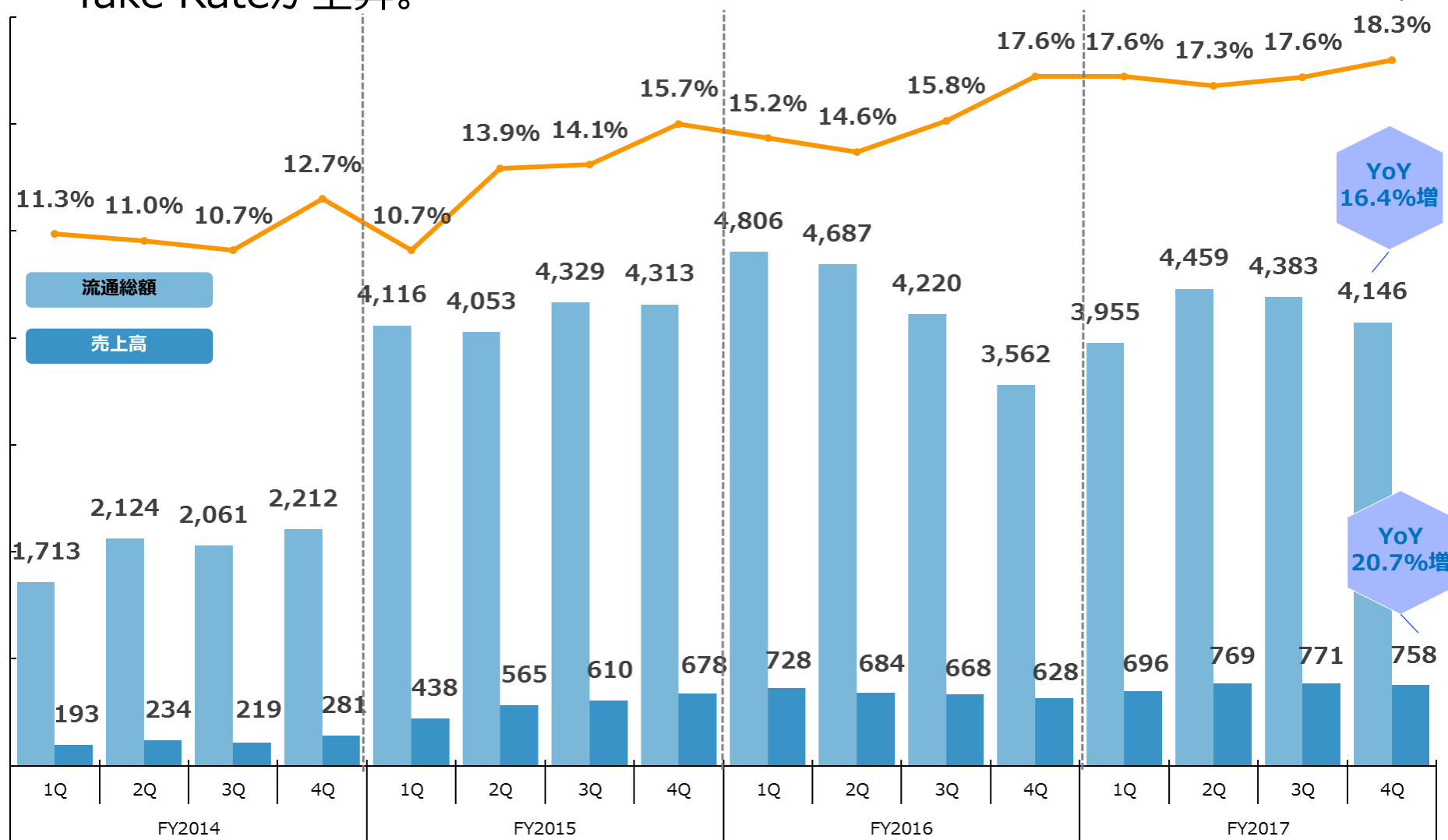
- ▶ 季節性ありQoQでは減少だが、YoYでは円安傾向によりFrom Japanが16.4%増。

(単位：百万円)



➤ 収益性の高い代理購入サービス（Buyee）の構成比上昇により、Take Rateが上昇。

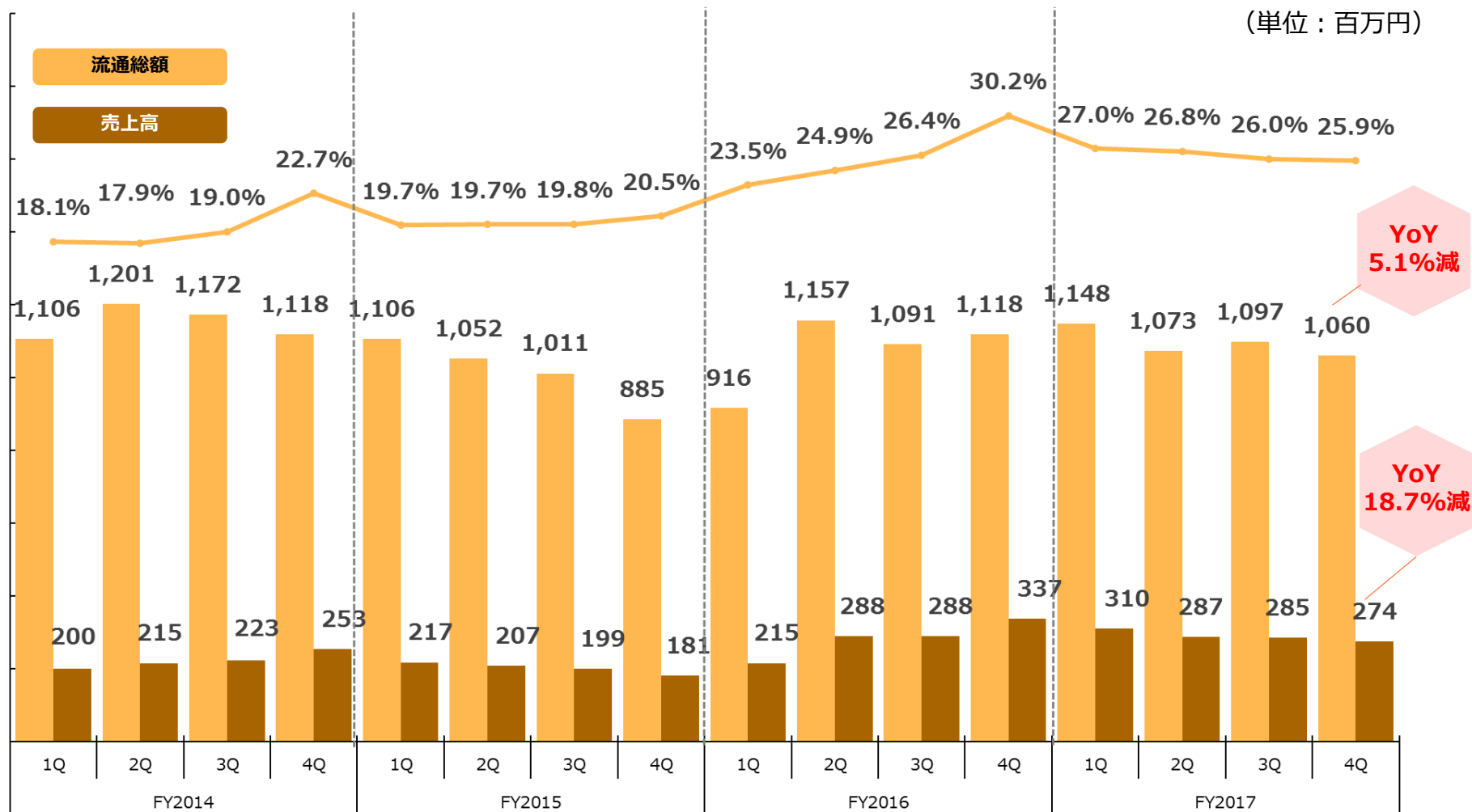
(単位：百万円)



YoY
16.4%増

YoY
20.7%増

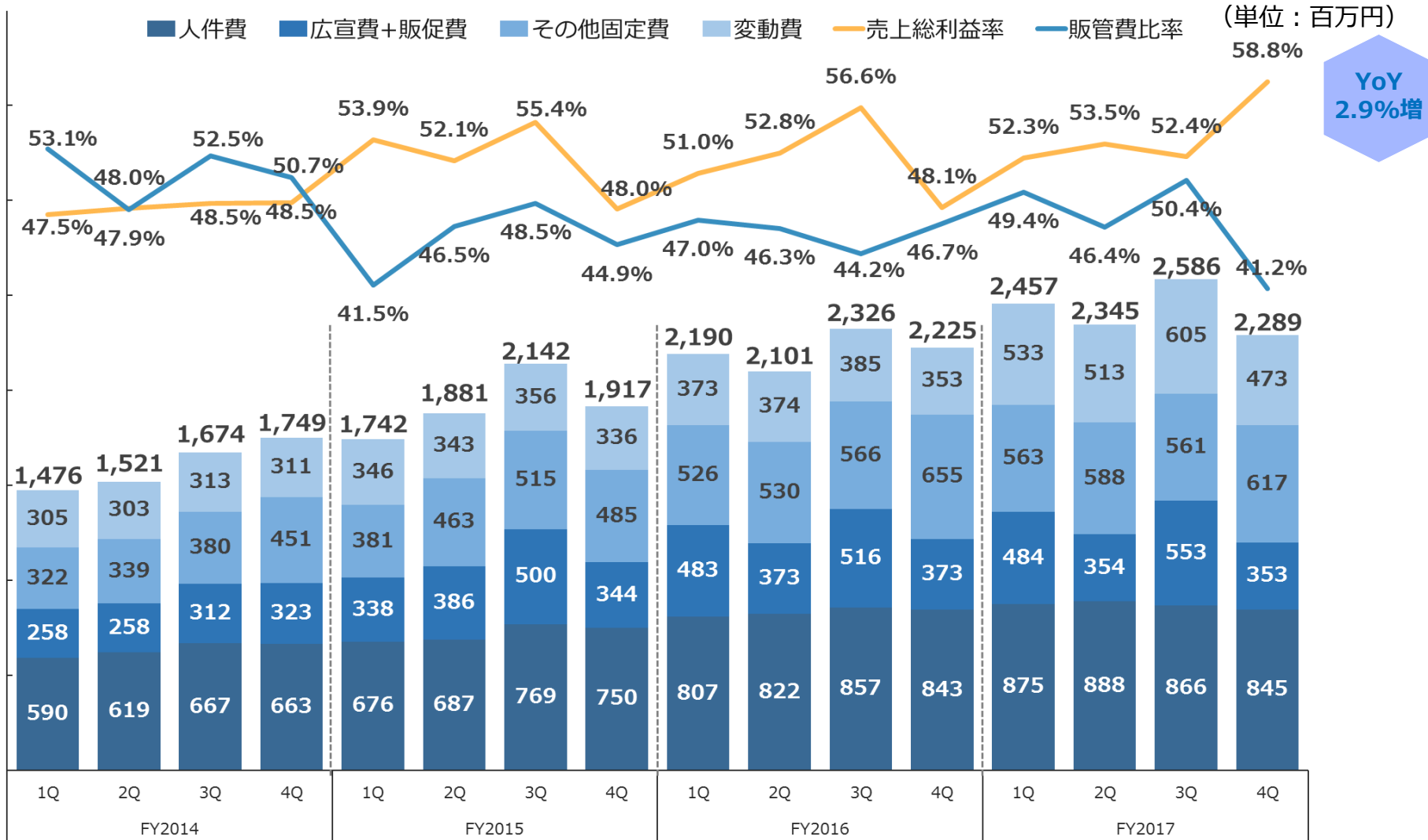
➤ 前年同期比で円安傾向のためYoYで流通総額、売上ともに減少。



※ 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

➤ バリューサイクル部門の広告宣伝費抑制期のためQoQで販管費減少。



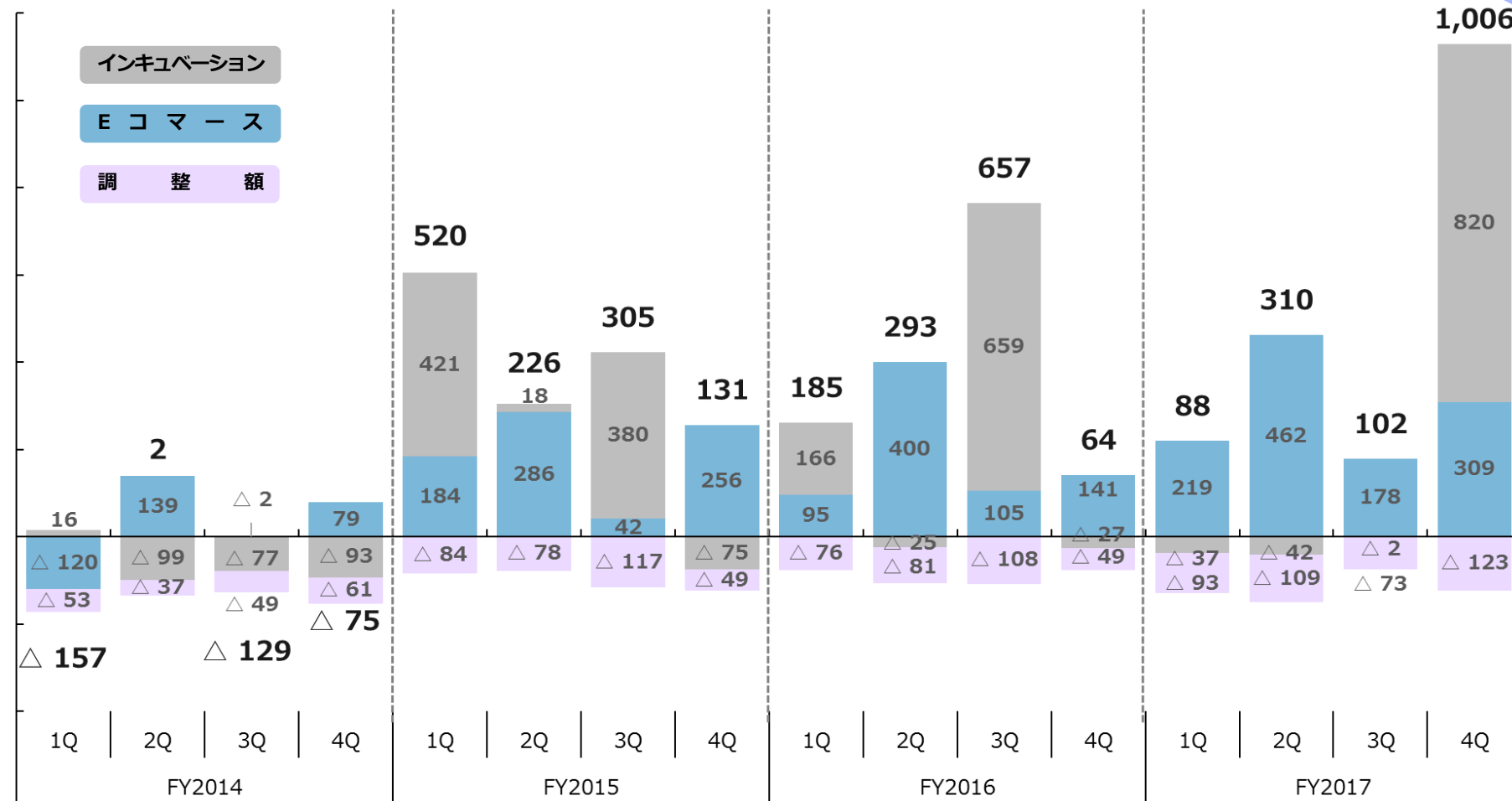
※四半期ベースでは、賞与は人件費ではなくその他固定費に含めております。

※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。

▶ インキュベーション事業で営業投資有価証券の売却益計上。

(単位：百万円)

YoY
15.6倍

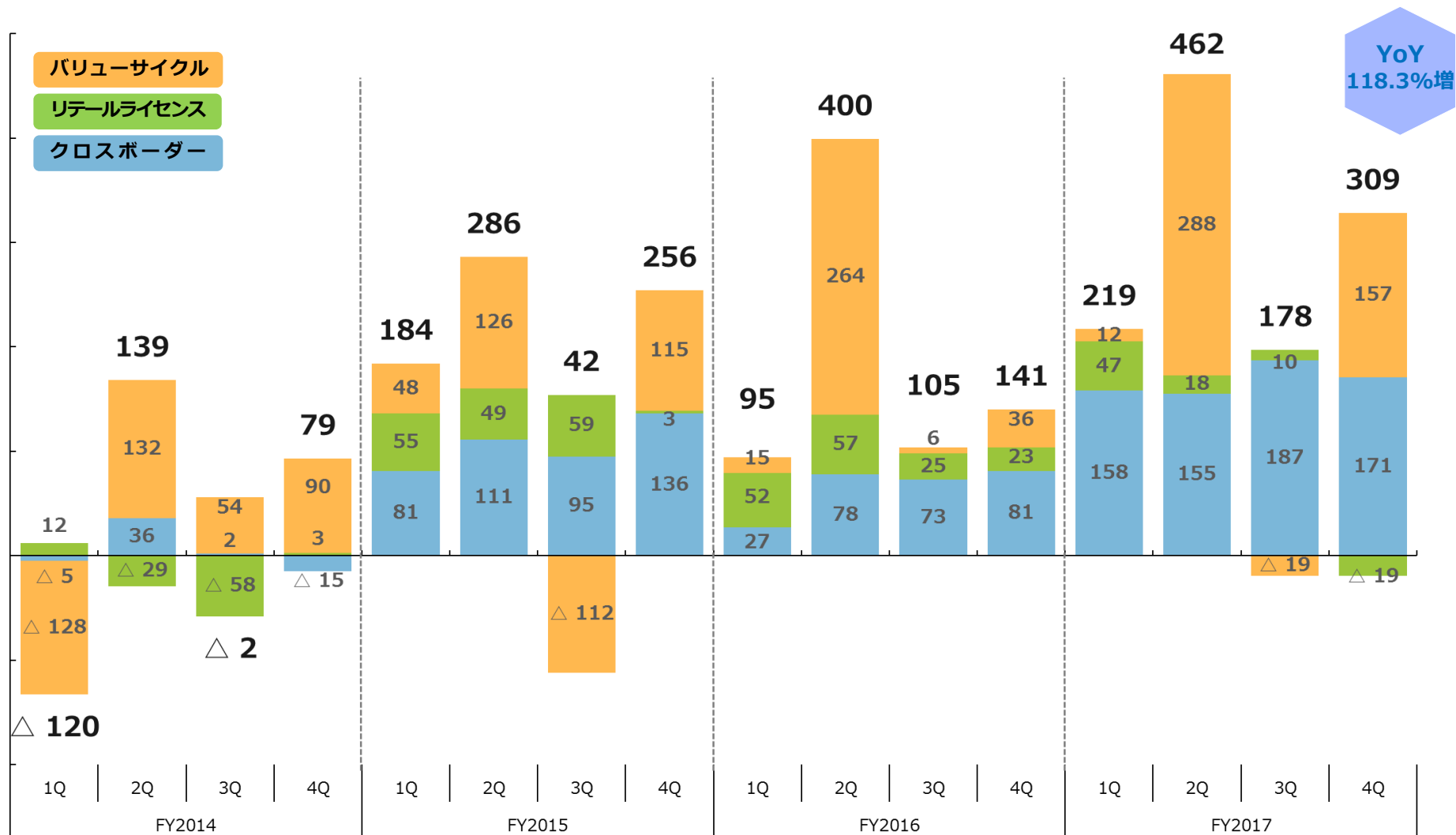



※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

営業利益の推移（Eコマース事業の内訳）

➤ リテールライセンス部門を除いて好調に推移。YoYで118.3%増。

(単位：百万円)





3 事業別トピック・戦略

代表取締役社長 兼 グループCEO
直井 聖太

グローバルプラットフォームを 目指す

グローバル領域において新しい市場を創造するために
プラットフォームを生み出し続ける
「グローバルプラットフォーム」を目指します。

① Boost

もりあげる

国内

monosense

エンタメ領域の
ライセンス・商品

EC

認知
拡大

商品
企画

店舗
販売

② Connect

つなげる

クロスボーダー

tenso

SAL. shop airlines

越境BtoC, CtoCの
ノウハウ

関税

送料

物流

言語

③ Expand

拡げる

海外

海外モール

Sendo.vn

ebay

tokopedia

天猫
TMALL.COM

自社
プラットフォーム

()は前期比

クロスボーダー部門

Cross Border

年間売上高・営業利益、過去最高

流通総額	売上高	営業利益
213 億円 (△1.0%)	41 億円 (+8.2%)	6.7 億円 (+158.6%)

バリューサイクル部門

Value Cycle

年間売上高・営業利益、過去最高

売上高	営業利益
105 億円 (+9.2%)	4.3 億円 (+36.0%)

リテール・ライセンス部門

Retailing and Licensing

ネットプライスの苦戦により減益

流通総額	売上高	営業利益
105 億円 (+2.0%)	50 億円 (+11.2%)	56 百万円 (△64.3%)

インキュベーション事業

Incubation

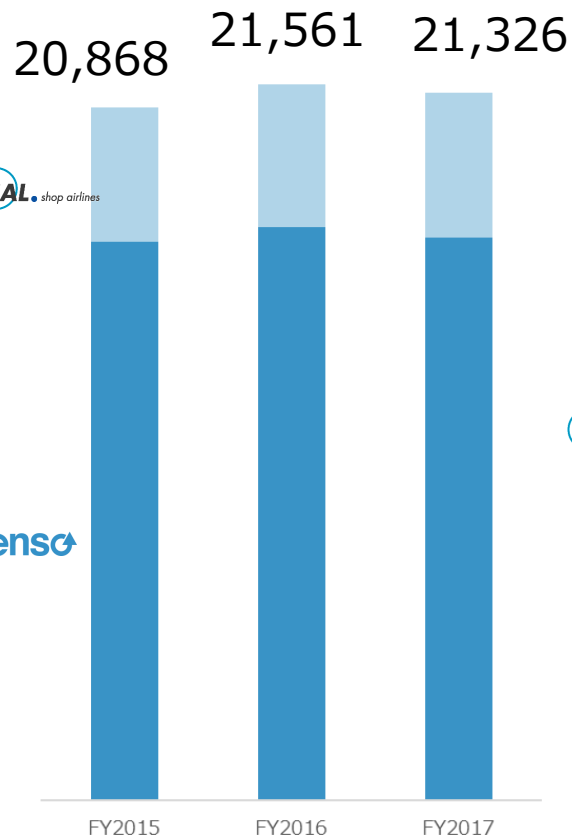
海外未上場有価証券の売却などにより、売却益計上

売上高	営業利益
9.7 億円 (△18.7%)	7.3 億円 (△4.6%)

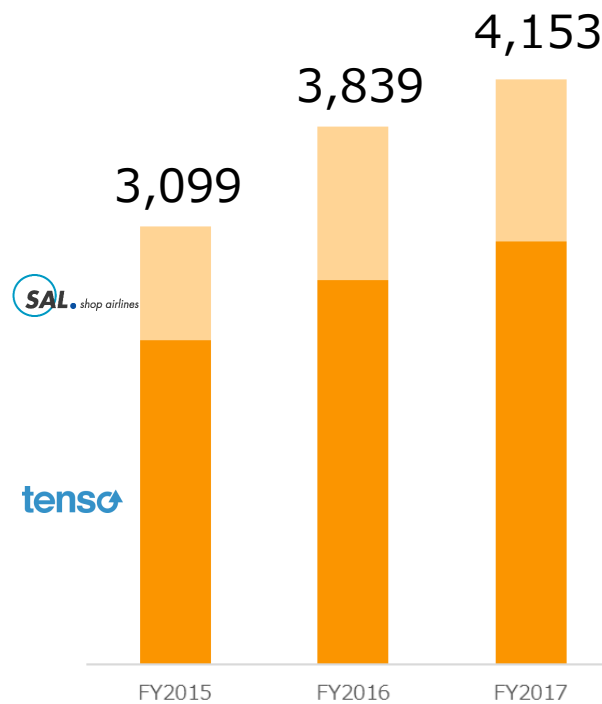
流通総額は横ばいも、増収・増益。特に営業利益・昨対比158.6%増。

(単位：百万円)

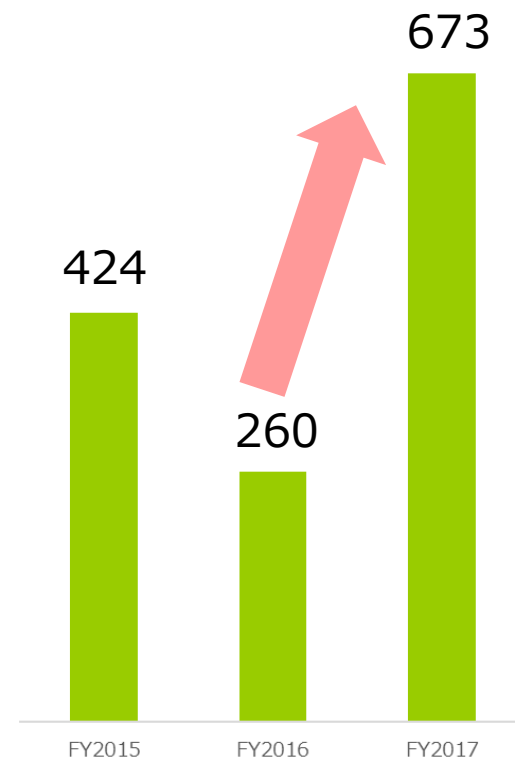
流通総額の推移



売上高の推移

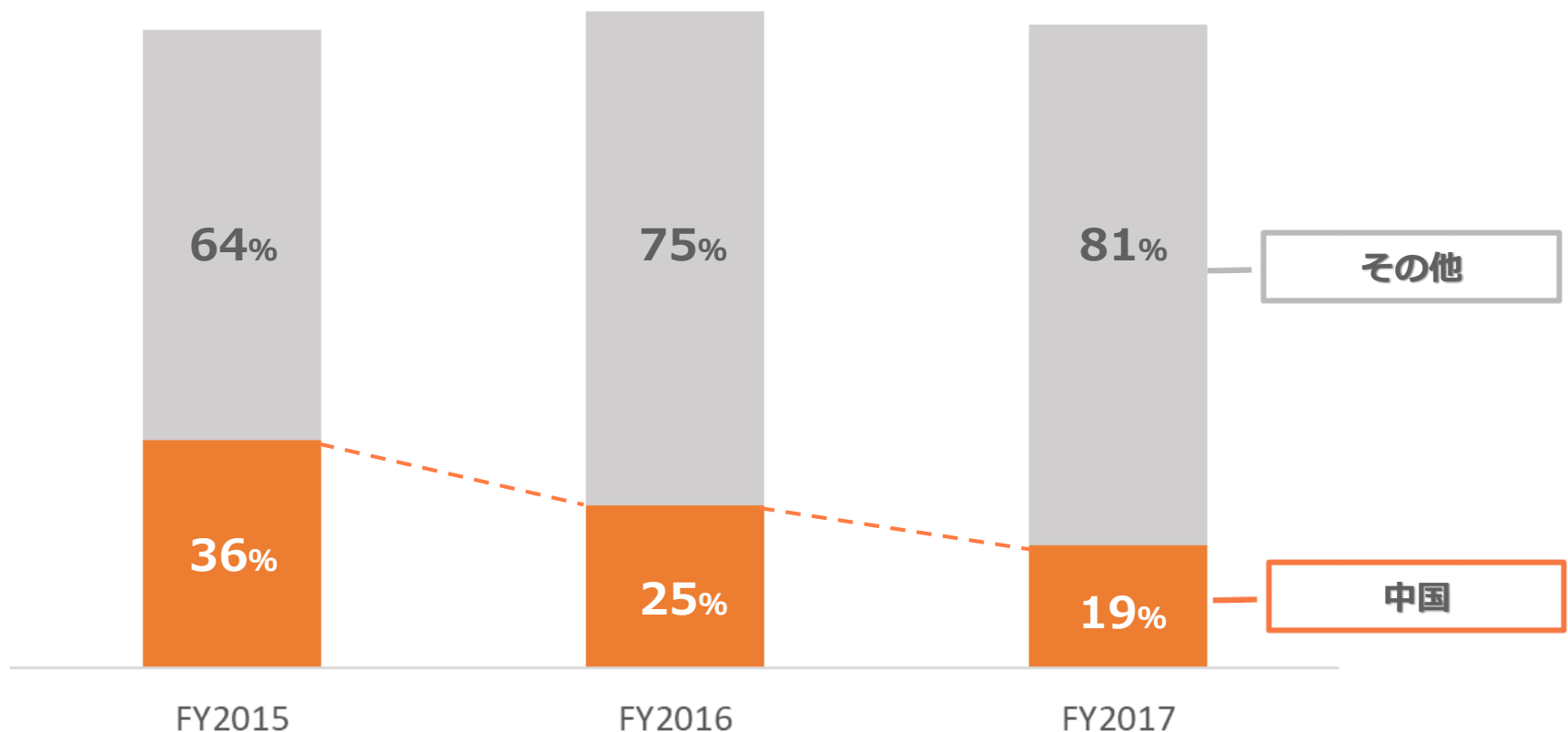


営業利益の推移



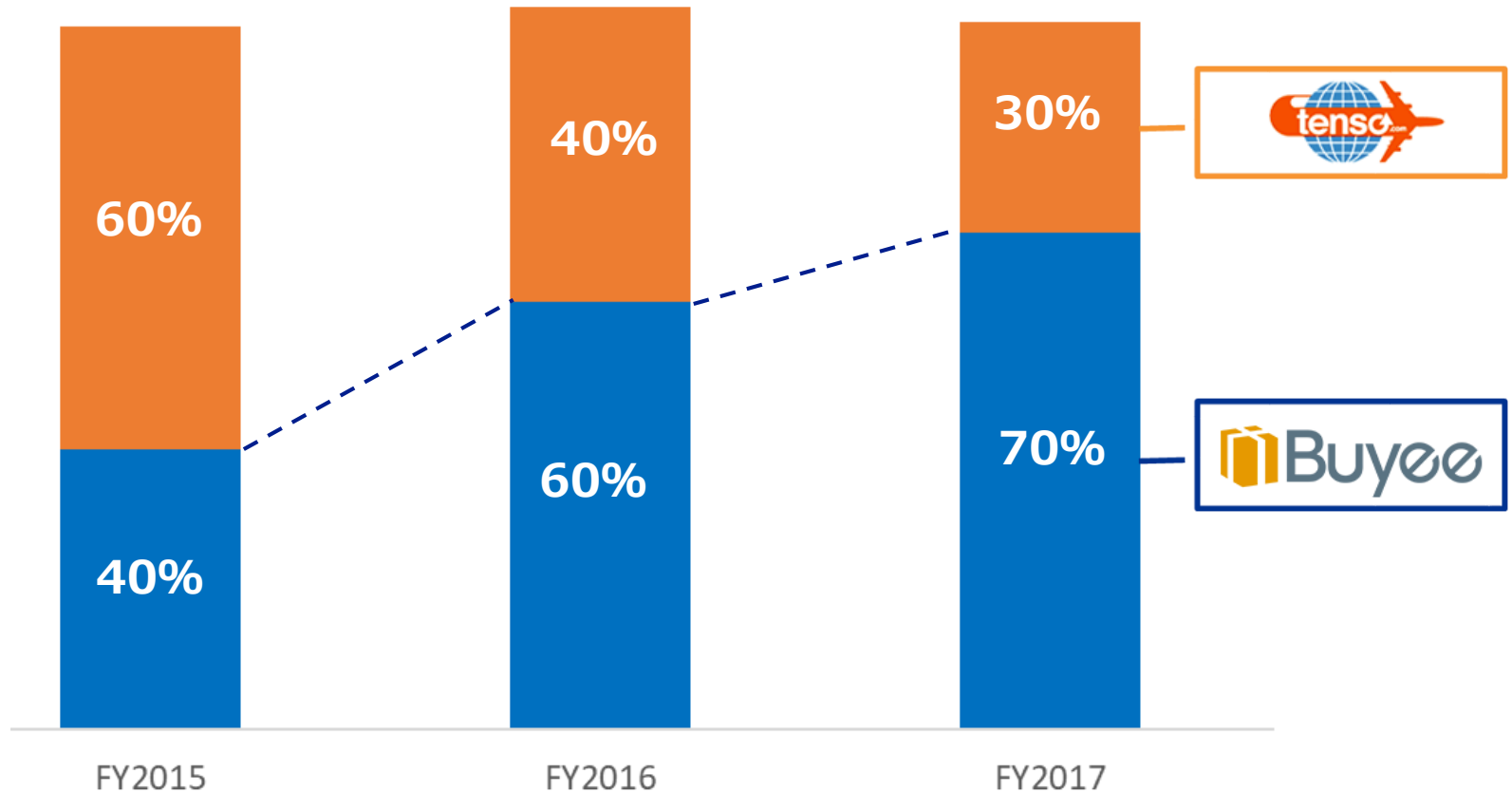
対象国を絞らず、中国以外の割合を年々増加させることに成功。
中国向けの商流に影響されないサービスを構築。

発送国別 年間流通総額の推移



**収益率の高いBuyeeの戦略的強化より、
サービス構成率を転送コムからBuyeeに転換させ、収益改革が奏功。**

サービス別 年間流通総額の推移



tenso

国内での提携パートナーの拡充

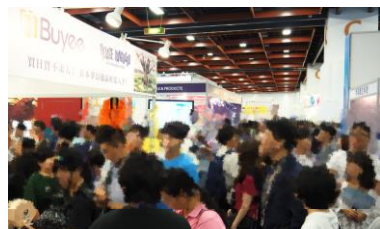
FY2016末
1,420サイト → FY2017末
1,690サイト

tenso

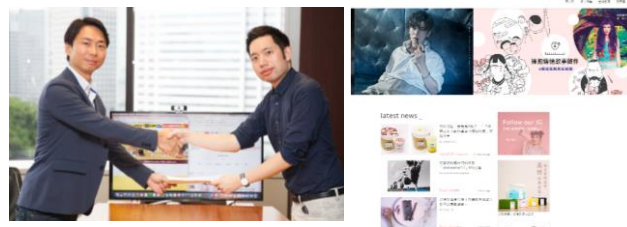
国外でのPR力の強化

- 台湾でのイベント出展
- 大手クレジットカード企業と連携（台湾）、大手銀行と連携（香港）

▼台湾でのイベントの様子



▼台湾最大級のガールズメディアとの連携（10月発表）



Shop Airlines

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

販売

海外販売体制の確立

→eBayへの本格出品用のツールを独自開発

買取

圧倒的集客の実現

→新CMなどの施策により、新規申し込み約20%増

販管費

低単価アパレルの取り込み

→出品業務の在宅ワーク化によるコスト削減
→自社販路の育成によるコスト削減

monosense **流通強化に向けた有カコンテンツ獲得**

マスターライセンス

ECONECO

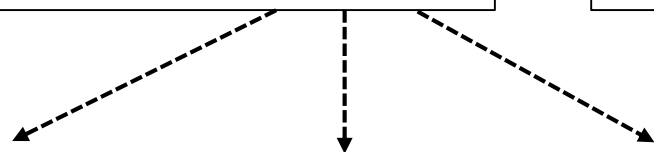
SWATi



イラストレーター絵子猫がデザインを手掛けるブランド

キャンドルなどのインテリア雑貨の企画・販売

サブライセンス



リブランディング

商品化

ECサイト構築

マーケティング

イベント出店



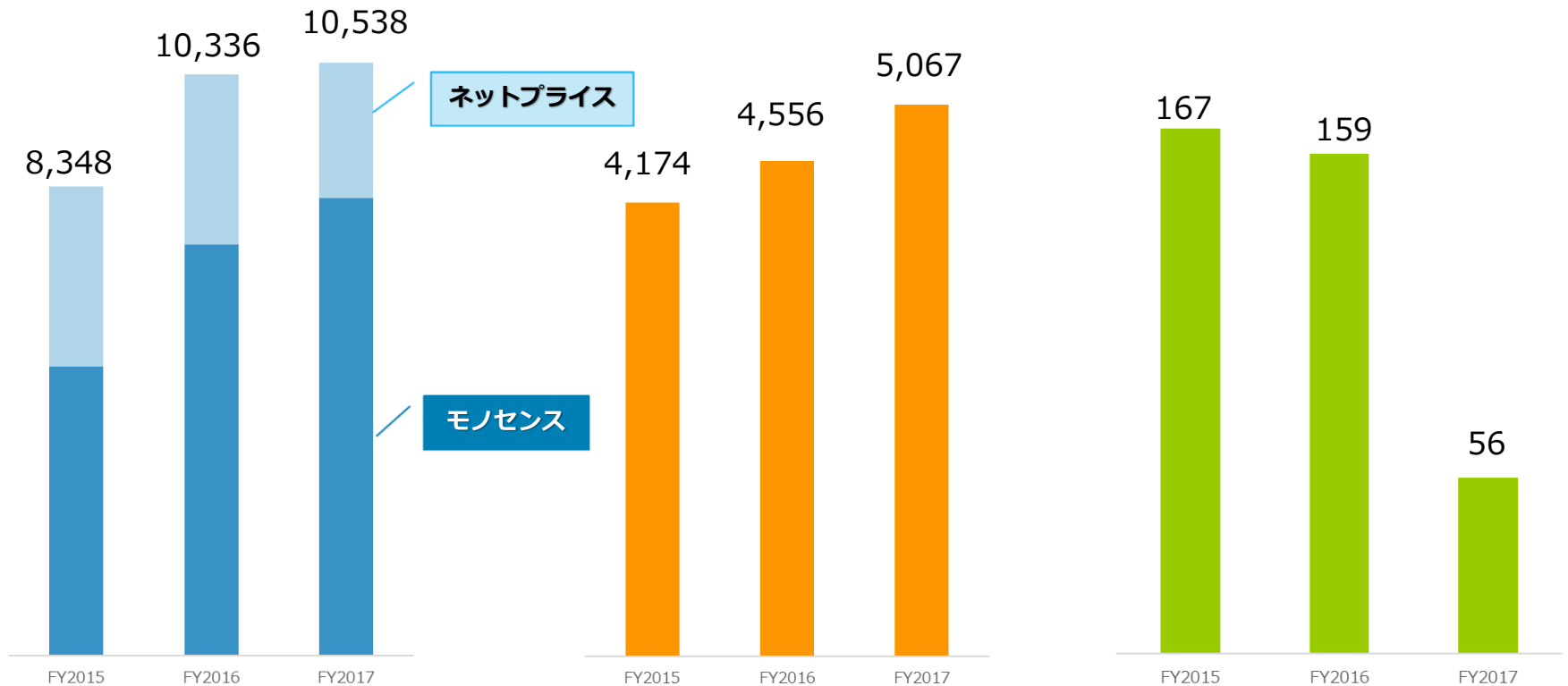
モノセンスの拡大により増収も、ネットプライスが苦戦し減益

(単位：百万円)

流通総額の推移

売上高の推移

営業利益の推移



BtoCオンラインショッピング事業（リテール・ライセンス部門）を行う
株式会社ネットプライスの全株式を株式会社オークファンに譲渡

◆株式譲渡の背景

当社の非中核的事業となっていたため、オークファンのグループとなった方が、
よりシナジー効果を発揮し事業拡大を目指せると判断し譲渡を決定

◆日程

株式譲渡日：2017年12月1日

◆今後の見通し

当社連結対象から外れる

① Boost

もりあげる

国内

monosense

エンタメ領域の
ライセンス・商品

EC

認知
拡大

商品
企画

店舗
販売

② Connect

つなげる

クロスボーダー

tenso

SAL. shop airlines

越境BtoC, CtoCの
ノウハウ

関税

送料

物流

言語

③ Expand

拡げる

海外

海外モール

Sendo.vn

ebay

tokopedia

天猫
TMALL.COM

自社
プラットフォーム

① Discover

開拓・育成

国内

monosense

key point

エンタメ領域の拡大
サブカル領域への展開



② Advance

促進する

クロスボーダー

tenso

SAL. shop airlines

key point

物販アービトラージ
送料事前確定モジュール
バーティカル構想



③ Expand

拡げる

海外

海外モール

Sendo.vn

ebay

tokopedia

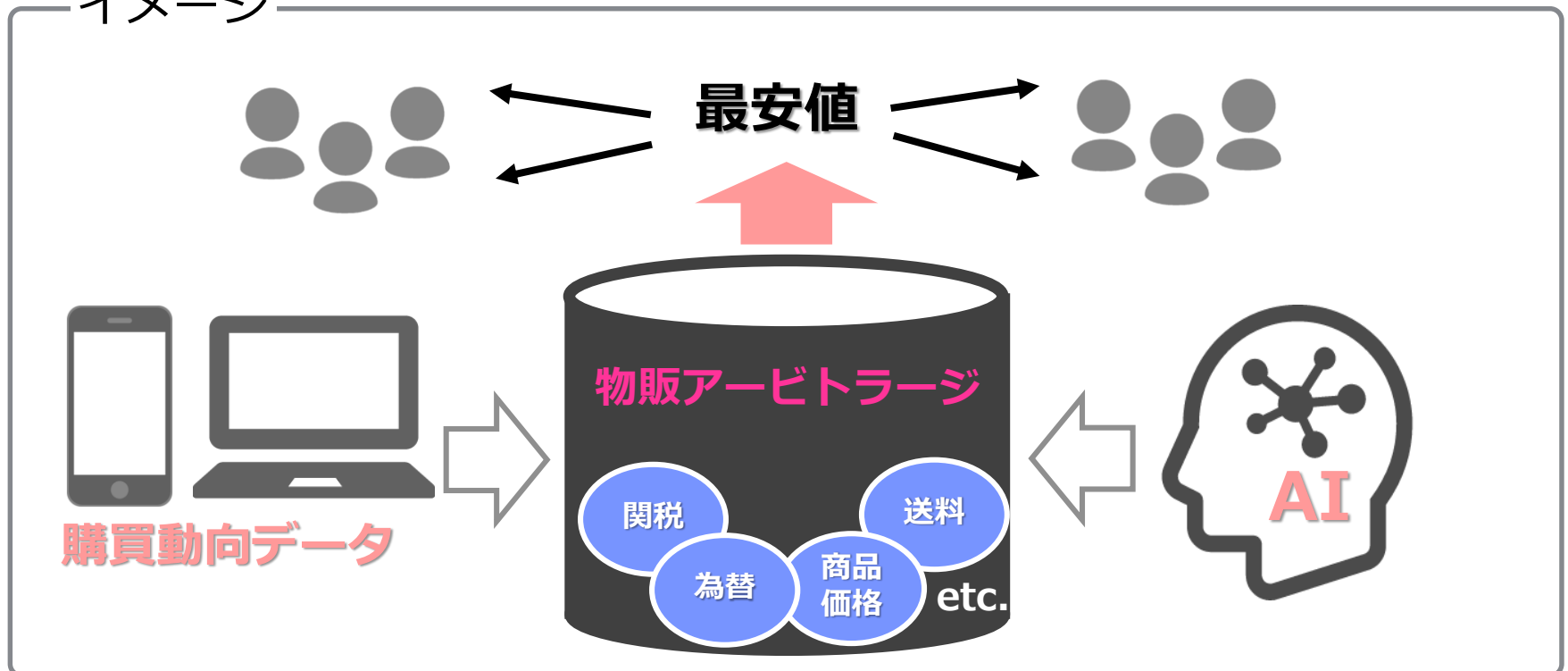
天猫
TMALL.COM

自社
プラットフォーム

越境BtoB

物販アービトラージ

クロスボーダーECのデータベースとAI技術により
世界中から商品情報を取得し、
世界中の消費者に最安値情報を提供するサービスを構築
イメージ



送料事前確定モジュールの確立

これまでは・・・

国際送料・関税は、ショップエアラインが現地倉庫で落札商品を受け取った後にしか算出できず、ユーザーには事前に目安の金額しかご提示できなかった

送料事前確定モジュール確立後は・・・

購入時に送料・関税なども含めた支払い総額を算出できるサービスを目指しそのノウハウを他サービスにも活かす

商品価格 18,663円	
商品購入金額	21,462円
クレジットカード/PayPalでお支払	
商品価格	18,663円
セカイモン手数料	2,799円
米国内配送料・保険料	0円
米国内消費税	0円
国際配送金額	3,141円
クレジットカード/PayPalでお支払	
国際送料	3,141円
費用について解説	
お支払予定金額	21,462円
※国際送料、関税/消費税は含まれていません。	
クーポンを使う	
今すぐ購入する	
残り時間	21日0時間

商品画像は、実物と外観や数量が異なる場合がありますのでご注意ください。

バーティカル構想

カテゴリごとでそれぞれの顧客ニーズにあわせた付加価値の高い「特化型ショッピングサイト」を目指す



ファッション



ゲーム



家電



サブカルチャー



自動車

etc.



UI/UX



送料の工夫



物流手段

越境BtoB

日本発のコンテンツ・商品を世界中の企業に卸し、
流通させて拡げる越境BtoBを開始

→第一弾は、台湾企業の日薬本舗（10月16日発表）

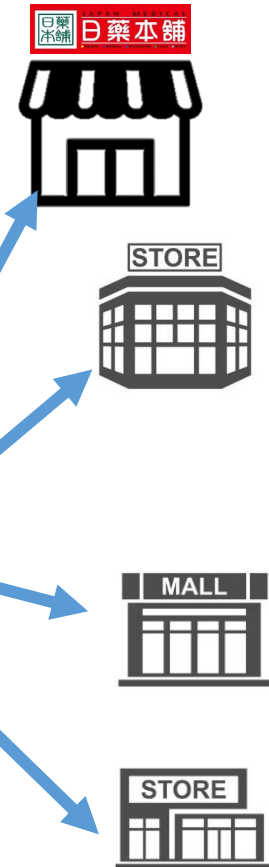
BEENOS

日本発のコンテンツ・商品

クロスボーダー
ビジネスの
ノウハウ

日本発商品の
発掘・開発

世界中の企業



Droom

インド最大の自動車取引オンラインマーケットプレイス「Droom」の成長が加速

- ・2014年に出資、当社出資比率5～10%
- ・新品、中古の自動車（二輪バイクも含む）をオンラインで取引するマーケットプレイス
- ・独自のアルゴリズムに基づく価格DB、インド全域に行き渡る車検ネットワーク、中古車履歴管理システム、中古車ローンの提供といった取引に必要な総合的なエコシステムを構築

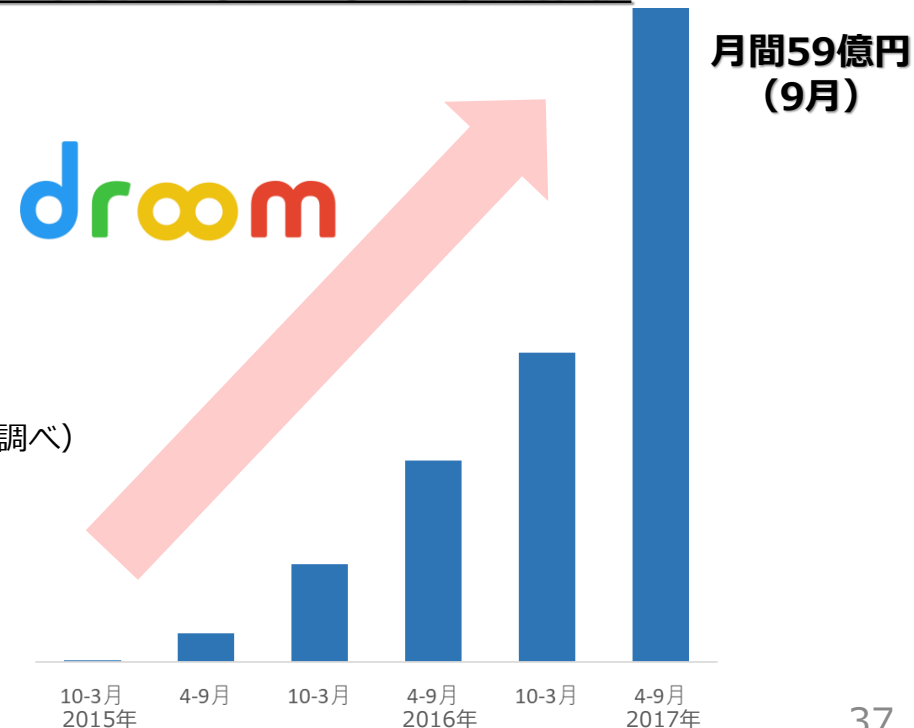
【直近の状況】2017年9月時点

- ・月次訪問者数：3000万人以上
- ・アプリインストール数：650万件
- ・セラー数：20万社以上
- ・出品数：18万車
- ・月間取引量（GMV）：59億円（52.2百万ドル）
- ・インド全国500以上の都市でサービス展開

【参考：インドにおける対面市場】（※ Droom調べ）

- ・インドのオート市場（2輪も含む）は世界3位規模
- ・一方で自動車業界におけるオンライン普及率はまだ0.5% → 伸びしろが非常に大きい巨大市場

▼取引量（GMV）の半期推移

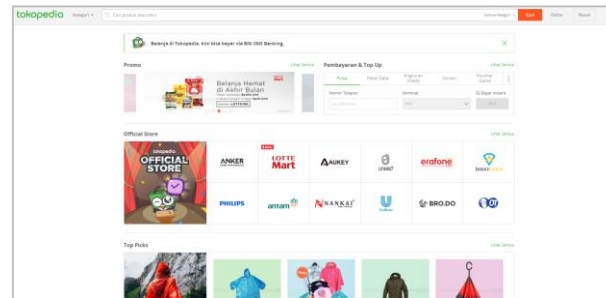


Tokopedia

**インドネシア最大のマーケットプレイスTokopedia、
Alibabaなどから総額11億米ドルの調達を発表**
(2017年8月)

インドネシア最大のオンラインマーケットプレイスとして、
急成長を続ける。
当社は2012年に投資し、出資比率は1～5%。

tokopedia



FY2017

インキュベーション事業の実績
売上高：9.7億円 営業利益：7.3億円

◆ 新規事業の開発に特化した新会社「BeeCruise株式会社」を設立

→新規事業を積極的に創出

◆ 国内のインバウンド関連事業を展開する企業に積極投資

→既存事業との連携により、相互に事業拡大を図る

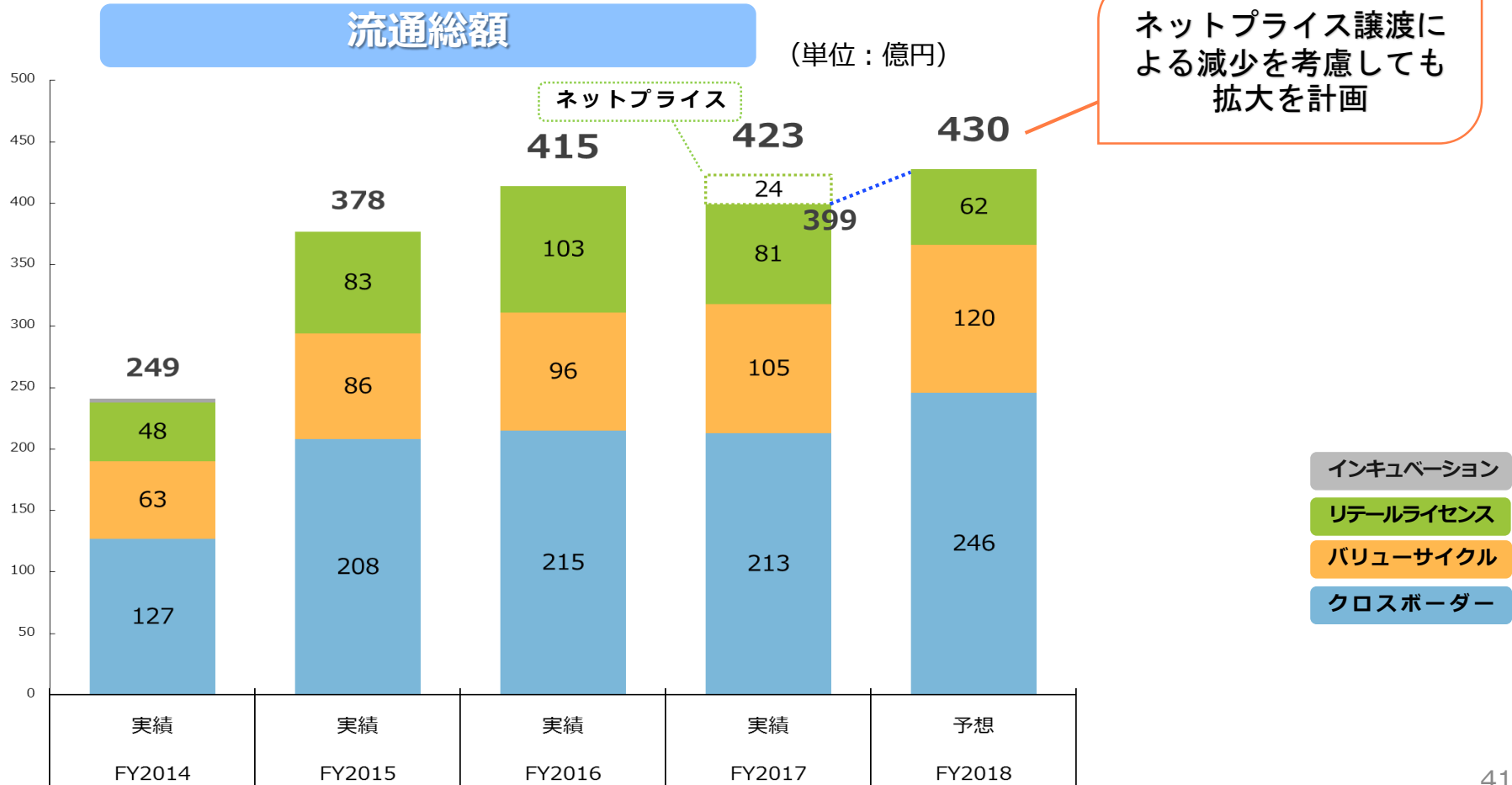
◆ 適切なタイミングで営業投資有価証券の売却を実施



今後の見通しと利益還元



- ▶ 今期から業績予想非開示。流通総額のみ参考として発表。
 - ・ インキュベーション事業の売却益の発生時期と金額を見積り、発表することが合理的ではない。
 - ・ 新規事業投資の時期や規模を機動的に判断。



経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため、自己株式の取得を決議（2017年11月1日発表）。

◆取得の内容

取得対象株式の種類	普通株式
取得し得る株式の総数	100,000株 (発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 0.81%)
株式の取得価額の総額	150,000,000円
取得期間	平成29年11月2日～平成30年1月31日

(参考) 平成29年9月30日時点の自己株式の保有状況

発行済み株式総数（自己株式を除く）	12,294,882株
自己株式数	37,718株

前期の記念配当を除き前期と同額の配当を計画

	1株あたり配当金(円)			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
FY2017	記念配当 5円00銭 ※	13円00銭	18円00銭	29.3%
FY2018 (予想)	00円00銭	13円00銭	13円00銭	-

※東証一部市場変更記念配当

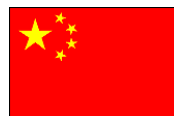


5 參考資料

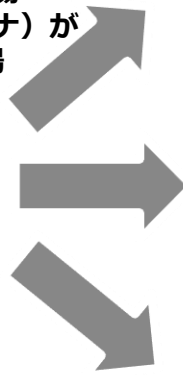


今後成長が見込まれる中国以外のアジア新興国への投資を継続

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

	B 2 C 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
	C 2 C 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
	B 2 B 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9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> 

連結子会社

tenso	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	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	デファクトスタンダード	ブランド、アパレル、アクセサリー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	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	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	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	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	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	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	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	Healthians	インドにおける在宅健康診断マーケットプレイス
Midtrans	Midtrans	インドネシアにおけるオンライン決済サービス	KartRocket	KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション
Ralali	Ralali	インドネシアにおけるB2Cマーケットプレイス	Buyhatke	Buyhatke	インドにおける価格比較サービス
Akakce	Akakce	トルコにおける価格比較サービス	Droom	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	Iyzi Payments	トルコにおけるオンライン決済サービス	Voonik	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	Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス	NoBroker	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
Paynamics	Paynamics	フィリピンにおけるオンライン決済サービス	Nearrex	Nearrex	アフリカ諸国におけるモバイルマネー
Sendo	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	Sure Cash	バングラデシュにおけるモバイル決済サービス