



2018年9月期 第1四半期
決算説明会資料



1 第1四半期の概要

2017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

2018年9月期（第1四半期）ハイライト

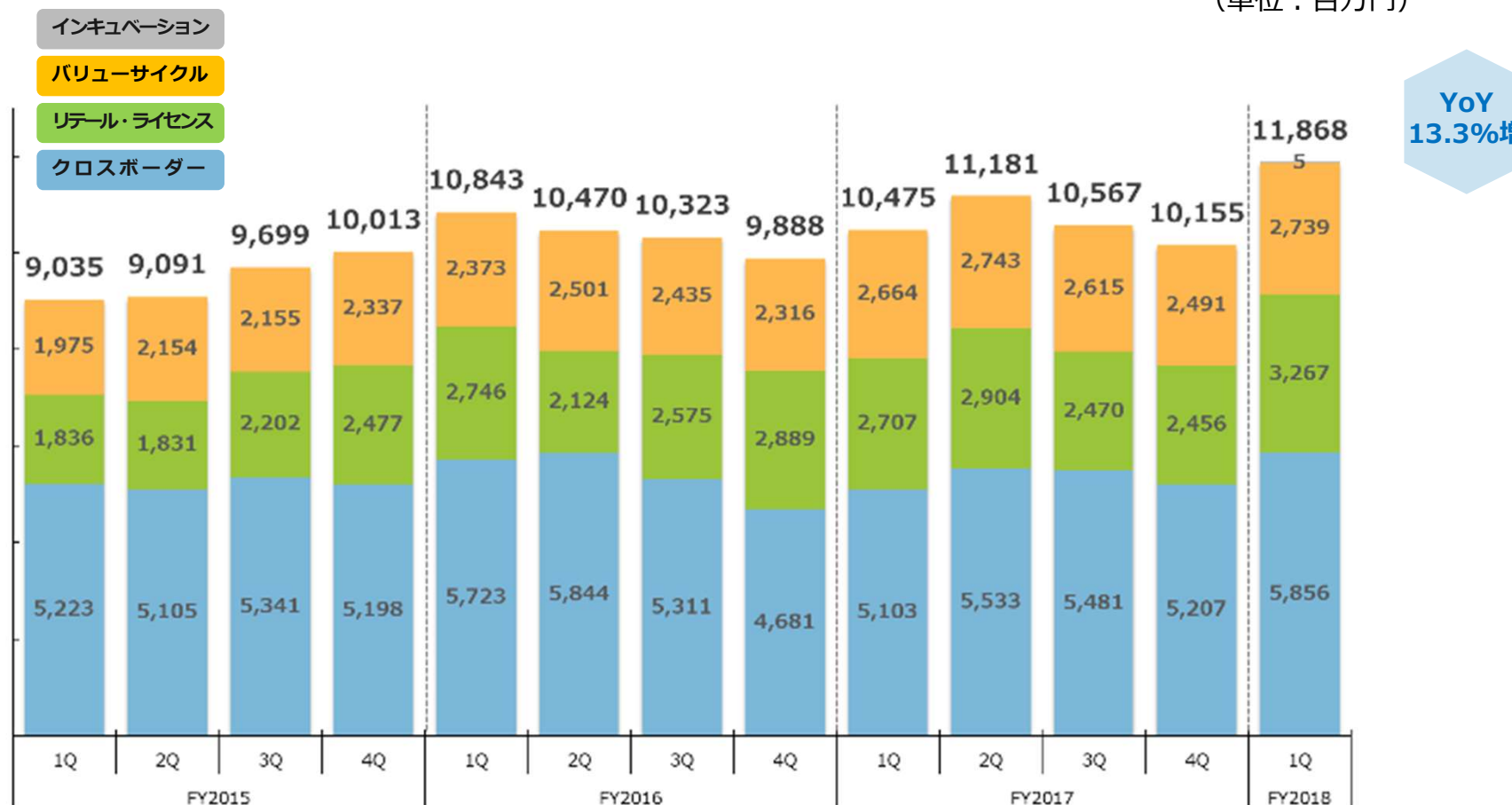
	実績	前年同期比
流通総額	118.6億円	+13.3%
売上高	53.6億円	+8.0%
営業利益	0.9億円	+7.3%
経常利益	1.3億円	+78.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	0.3億円	—

- ネットプライスが12月から連結除外
- 売上・利益いずれも増収増益（YoY）
- 流通総額は過去最高

連結流通総額の推移

- リテール・ライセンス部門が増加を牽引。特にエンターテインメント関連ECが好調。

(単位：百万円)



※1 流通総額は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。

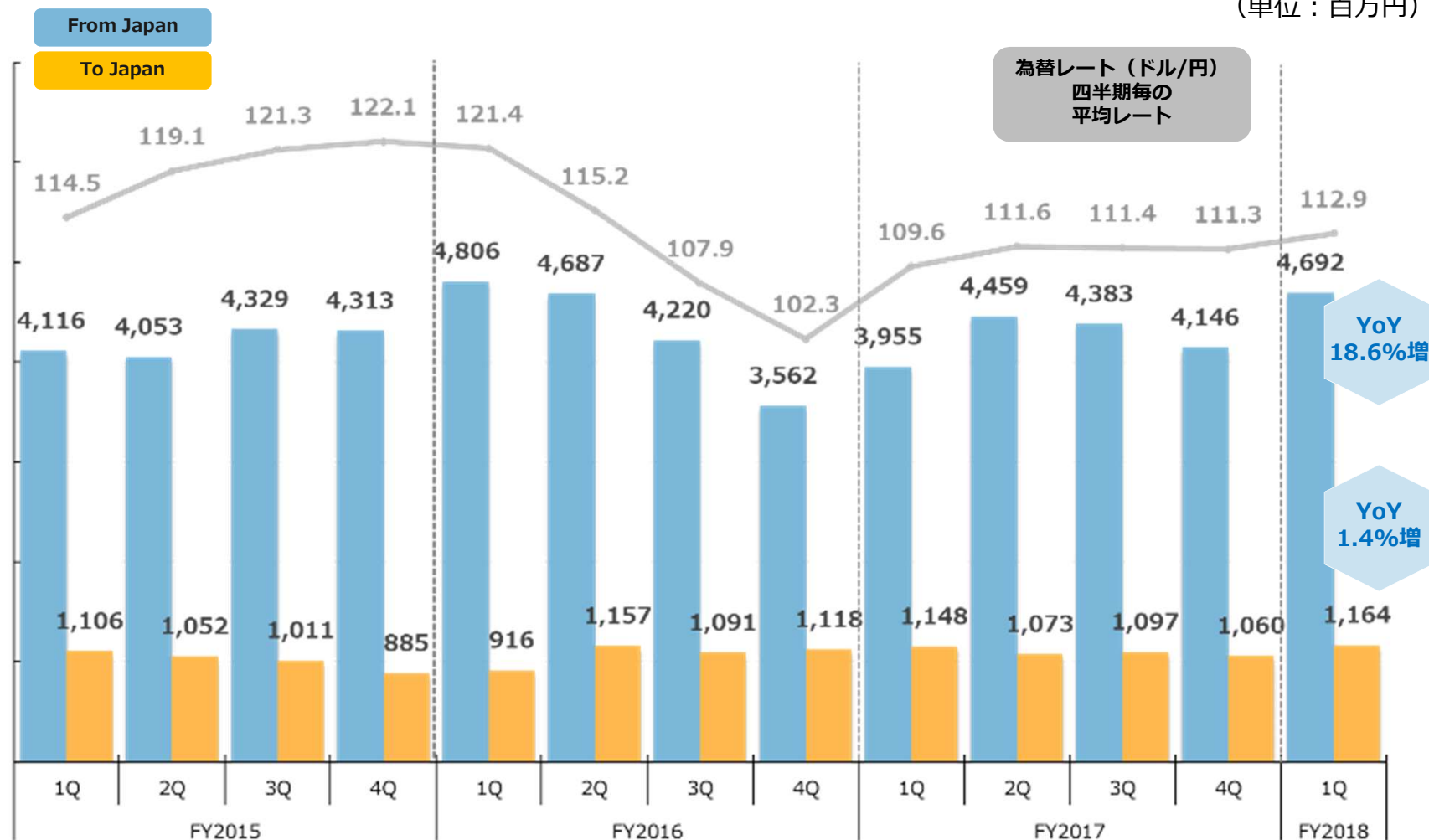
※2 インキュベーション事業には投資育成事業以外の収益化される前の新規事業の売上がありますが、金額が小さいためグラフ上表示されておりません。

※3 2017年12月から株式会社ネットプライスが連結から除外されております。(2017年11月まではリテール・ライセンス部門に含まれています。)

クロスボーダー部門の流通総額の推移

- 為替は引き続き大きな変動なく推移、特にFrom Japan(海外向け)の各種施策が奏功し増加。

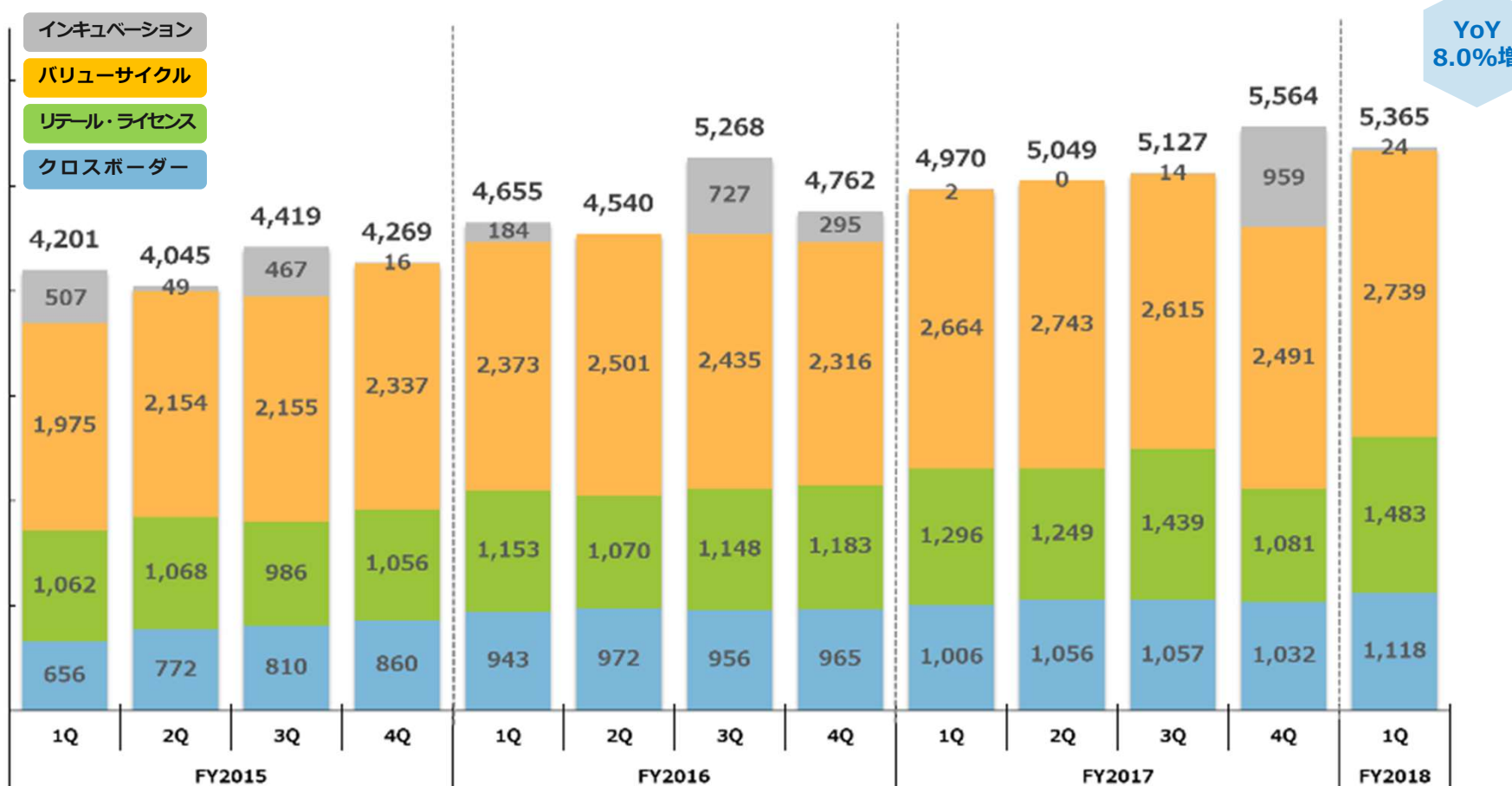
(単位：百万円)



連結売上高の推移

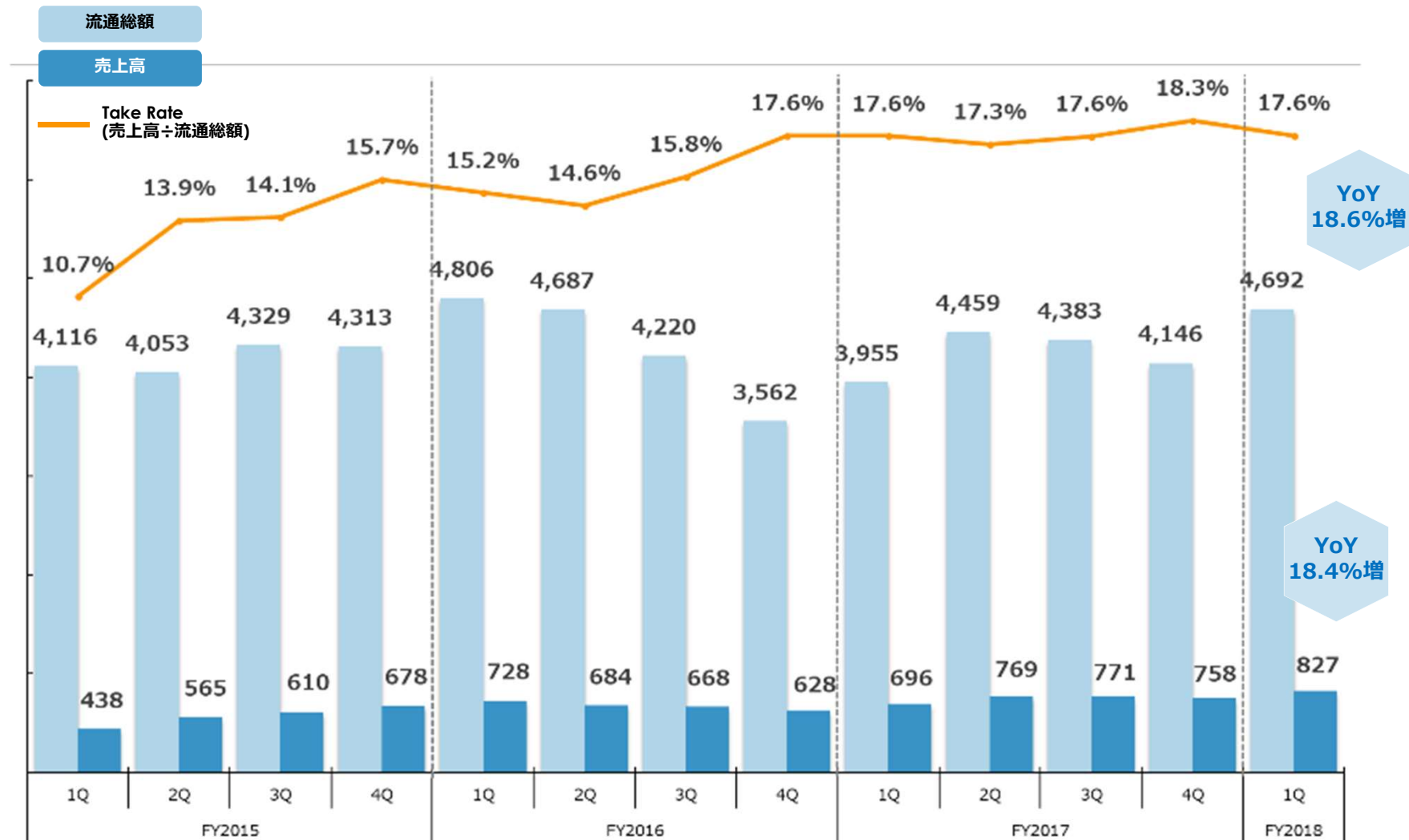
- Eコマース事業（インキュベーション事業を除いた売上高）売上高は過去最高。全部門堅調に推移。

(単位：百万円)



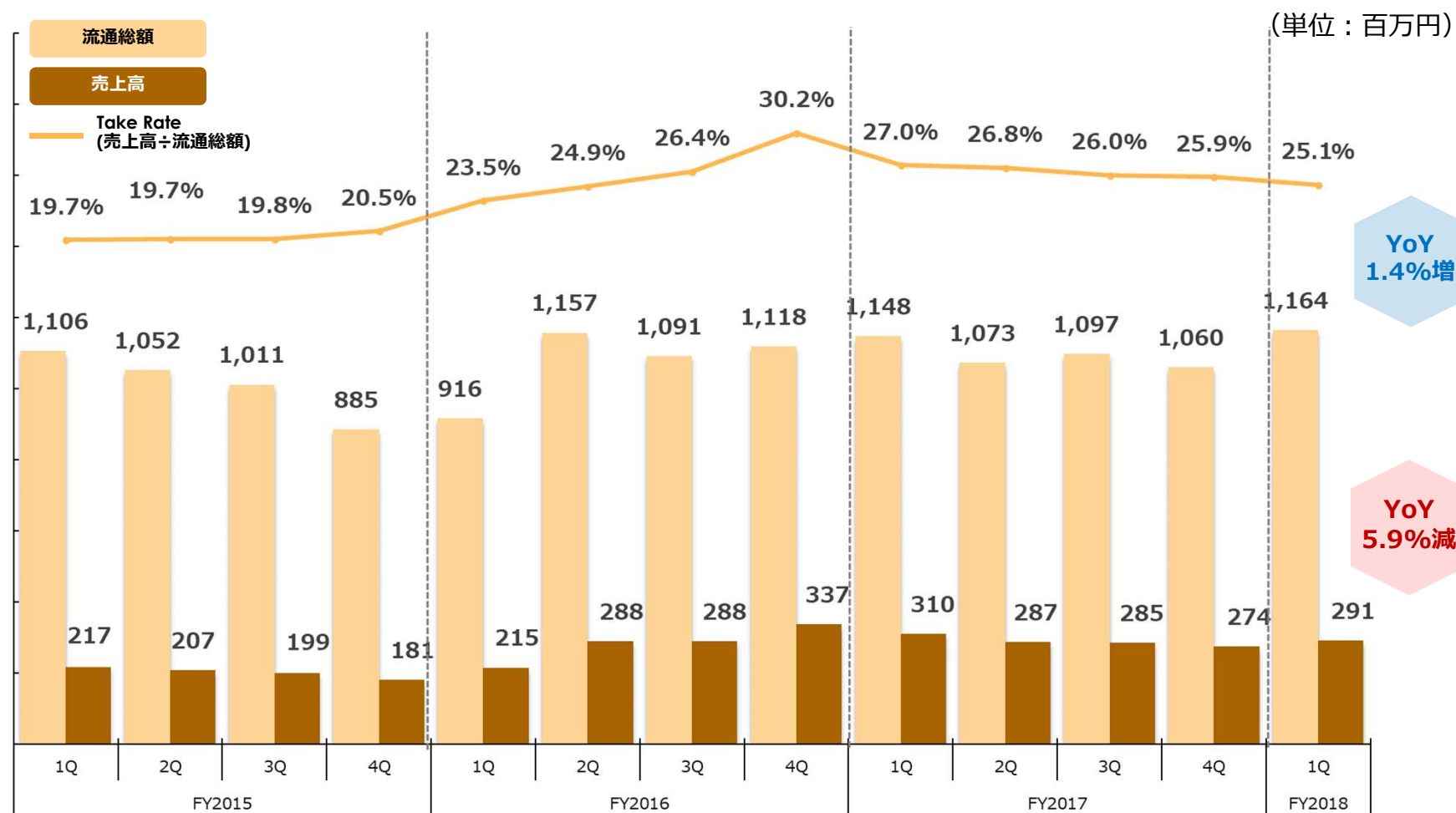
From Japanの流通総額、売上高及びTake Rateの推移

- 流通総額の伸びに加えBuyee（代理購入事業）へのシフトにより売上高過去最高。



To Japanの流通総額、売上高及びTake Rateの推移

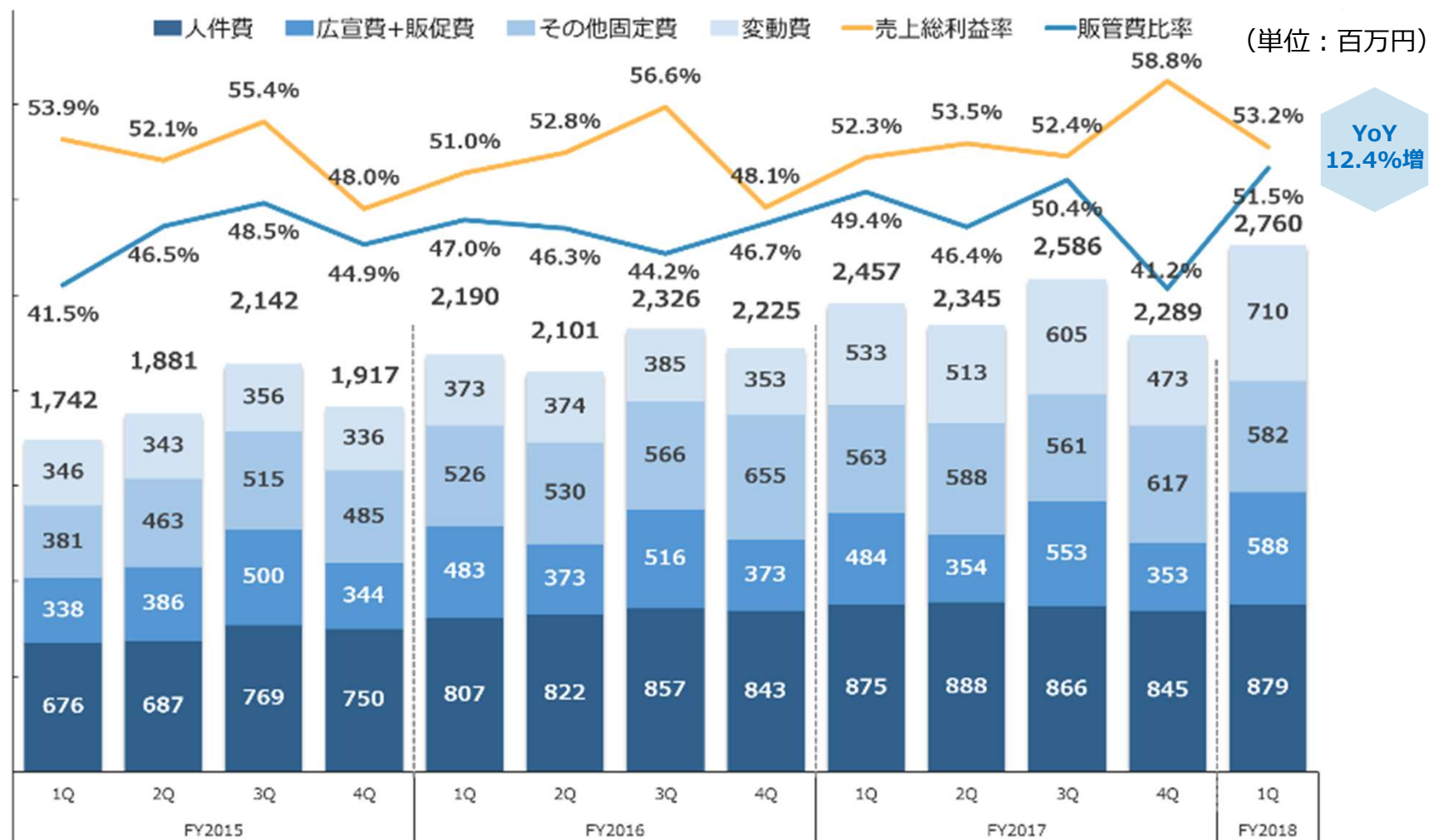
- 国際送料事前確定モジュールのリリース等により、新規ユーザーが増加し流通総額増加。



※ 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。

連結売上総利益率と販管費の推移

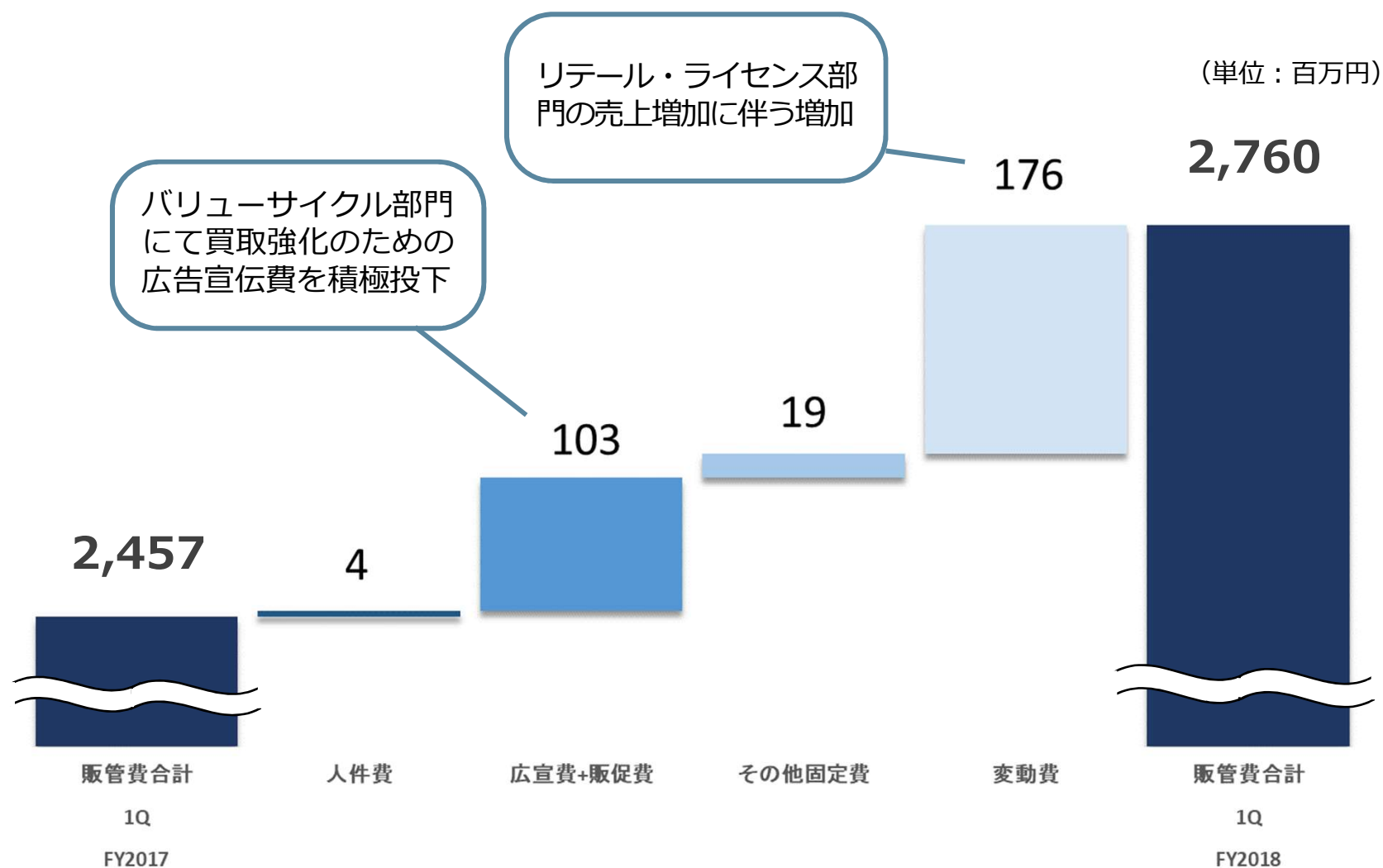
- 営業投資有価証券の大きな売却がないため粗利率低下、販管費率上昇。



※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運動性の高い費用を変動費に変更いたしました。

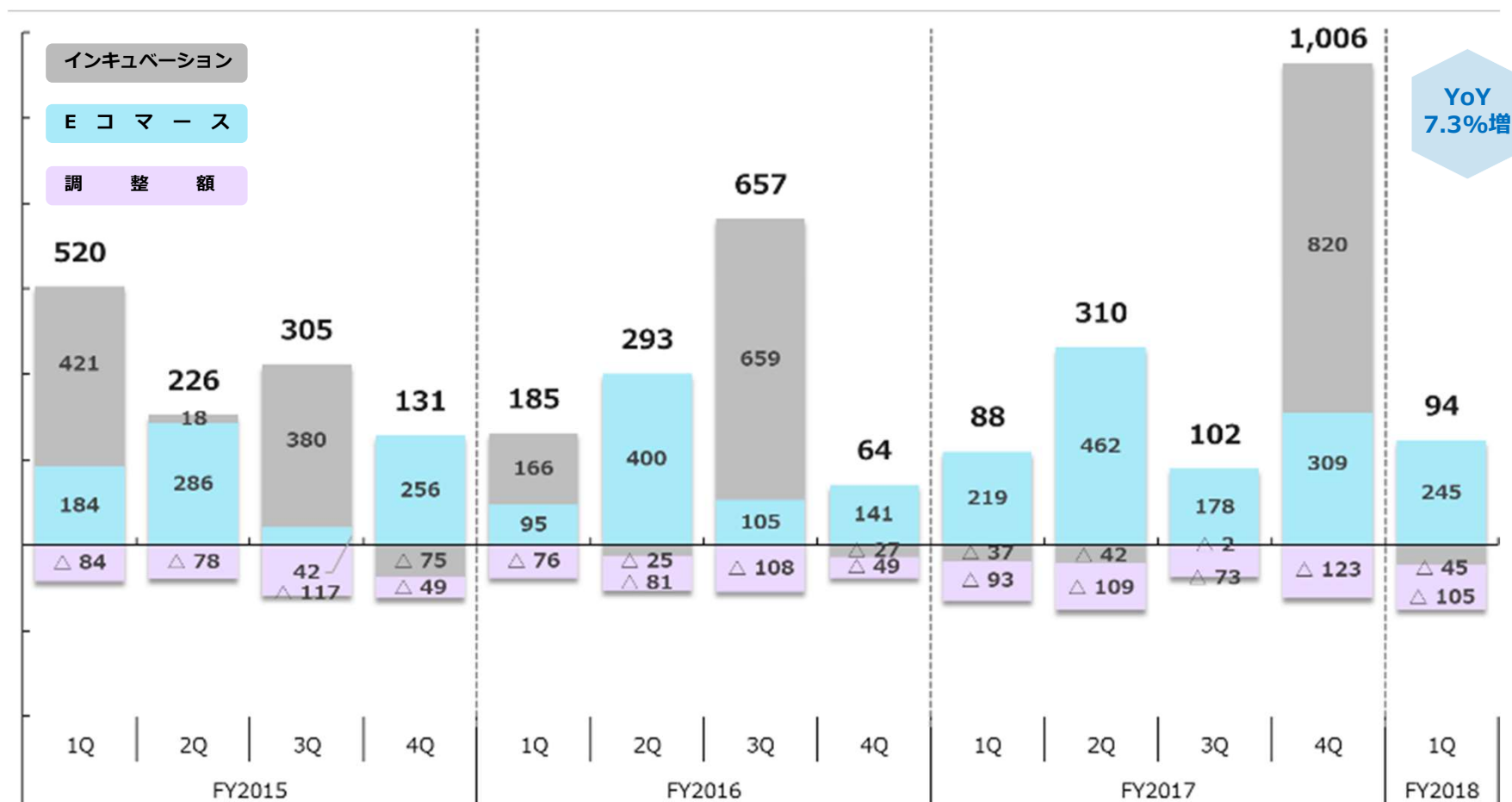
第1四半期販管費の増減要因（前年同四半期比）



連結営業利益の推移

- インキュベーション事業の利益計上はないが、Eコマース事業は堅調に推移。

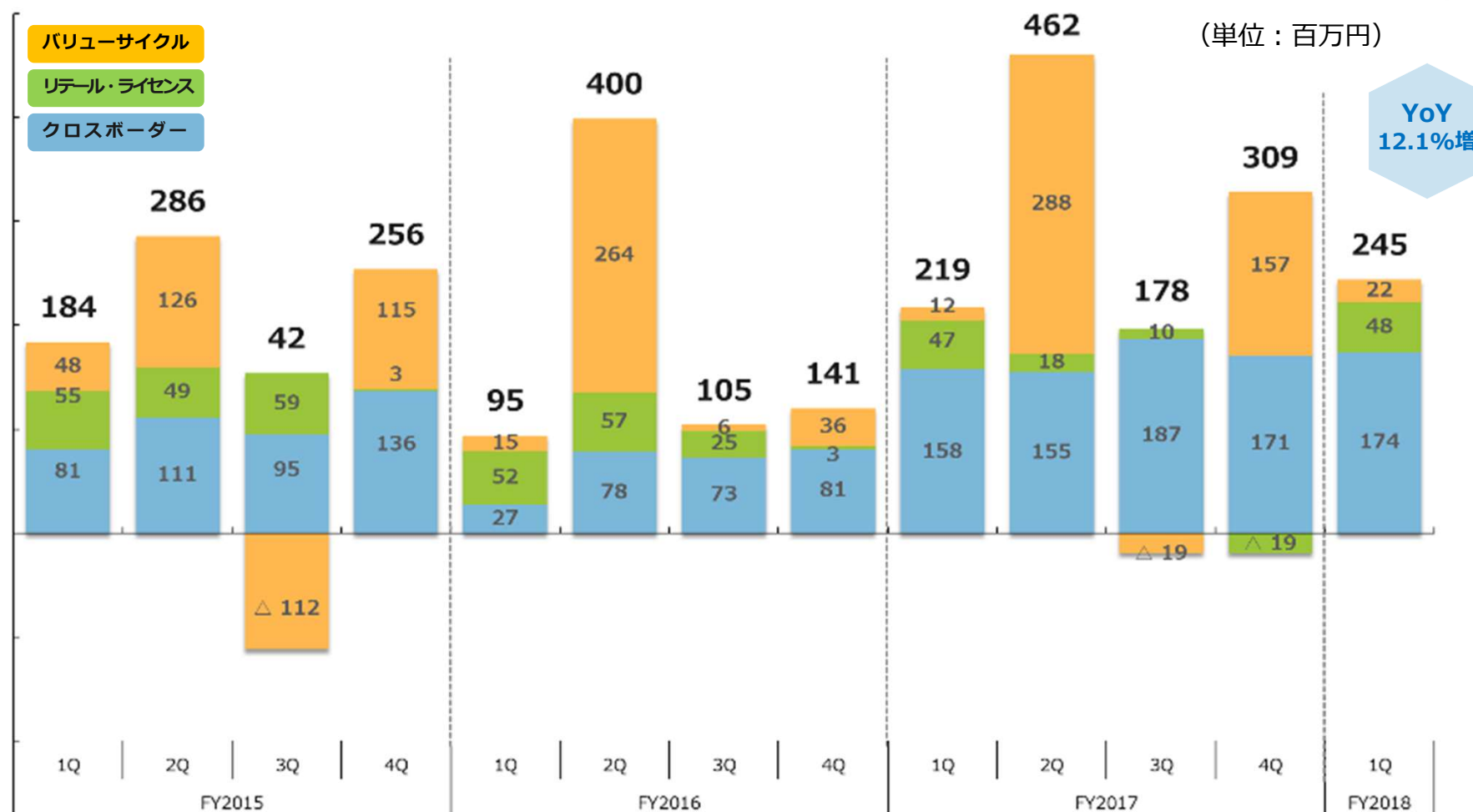
(単位：百万円)



※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）

- 1Q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により費用が先行。
- 1QとしてはEコマース事業過去最高益。



連結：資産・負債の概況

単位：百万円	1Q/FY2018 12月末	4Q/FY2017 9月期末	前四半期末比
流動資産	13,027	13,013	13
現預金	5,940	6,542	△602
売掛金	820	841	△20
営業投資有価証券	2,785	2,568	216
商品	1,346	1,109	237
固定資産	1,678	1,735	△57
有形固定資産	291	253	37
無形固定資産	224	254	△29
投資等	1,162	1,227	△65
流動負債	5,494	5,255	239
買掛金	293	440	△147
短期借入金	944	1,118	△174
固定負債	197	254	△56
純資産	9,012	9,240	△227
総資産	14,705	14,749	△44

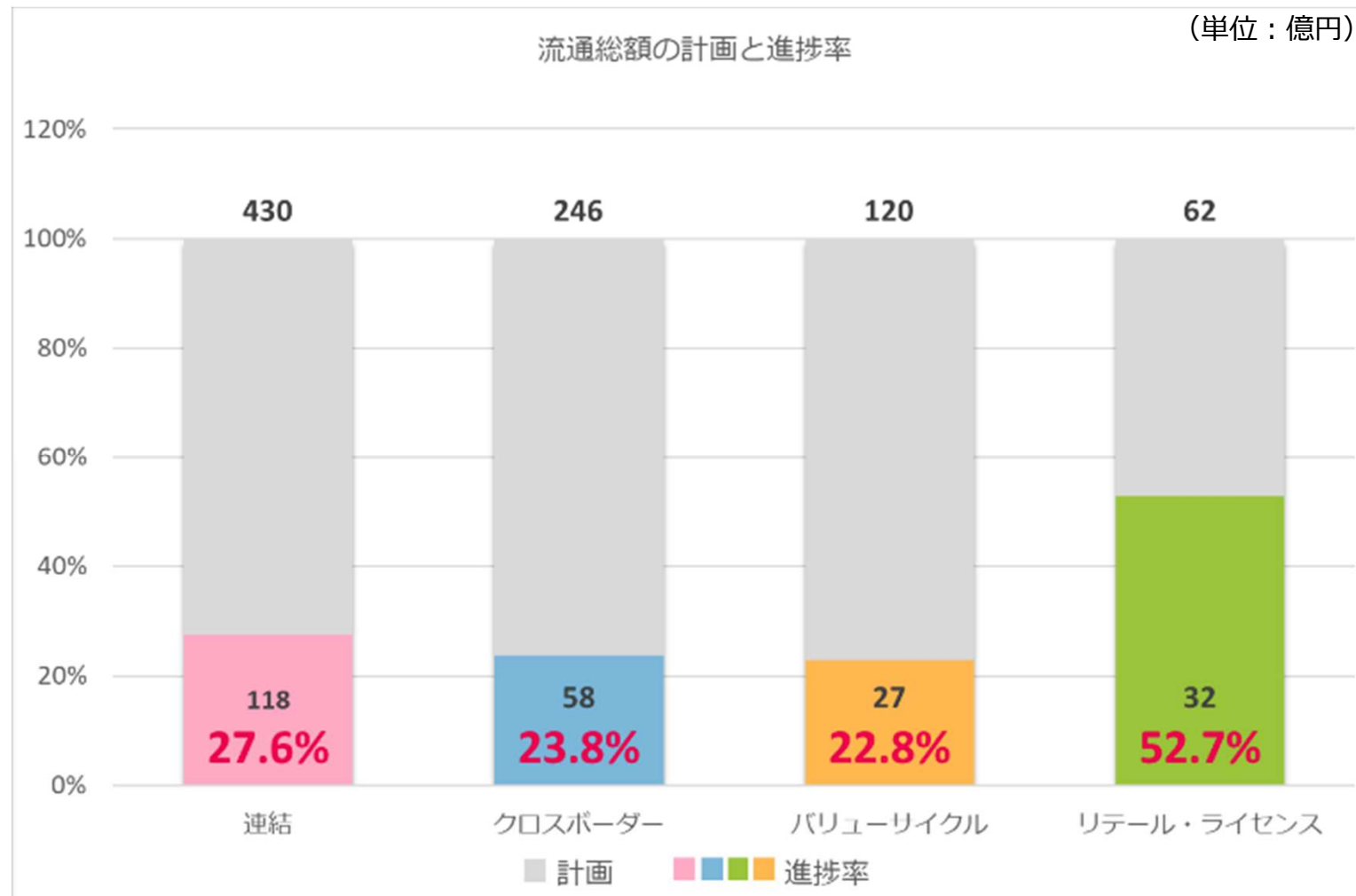
- ・ 投資による増加：250百万円
- ・ 売却による減少：3百万円
- ・ 引当・評価損：△39百万円
- ・ 為替変動：+8百万円

資本剰余金による配当

※ 主要な科目のみ表示しております。

2018年9月期 流通総額計画に対する進捗

- 今期から業績予想非開示。（流通総額の計画のみ公表）
- 流通総額計画に対する進捗は予定を上回る。特にリテール・ライセンスが好調。





2 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

セグメント別ハイライト（1Q）

（）は前期比

クロスボーダー部門

Cross Border

四半期流通総額、売上高、過去最高

流通総額	売上高	営業利益
58 億円（+14.7%）	11 億円（+11.2%）	1.7 億円（+9.9%）

バリューサイクル部門

Value Cycle

前1Q比増収・増益

売上高	営業利益
27 億円（+2.8%）	22 百万円（+75.5%）

リテール・ライセンス部門

Retailing and Licensing

四半期流通総額・売上高過去最高

流通総額	売上高	営業利益
32 億円（+20.7%）	14 億円（+14.4%）	48 百万円（+2.4%）

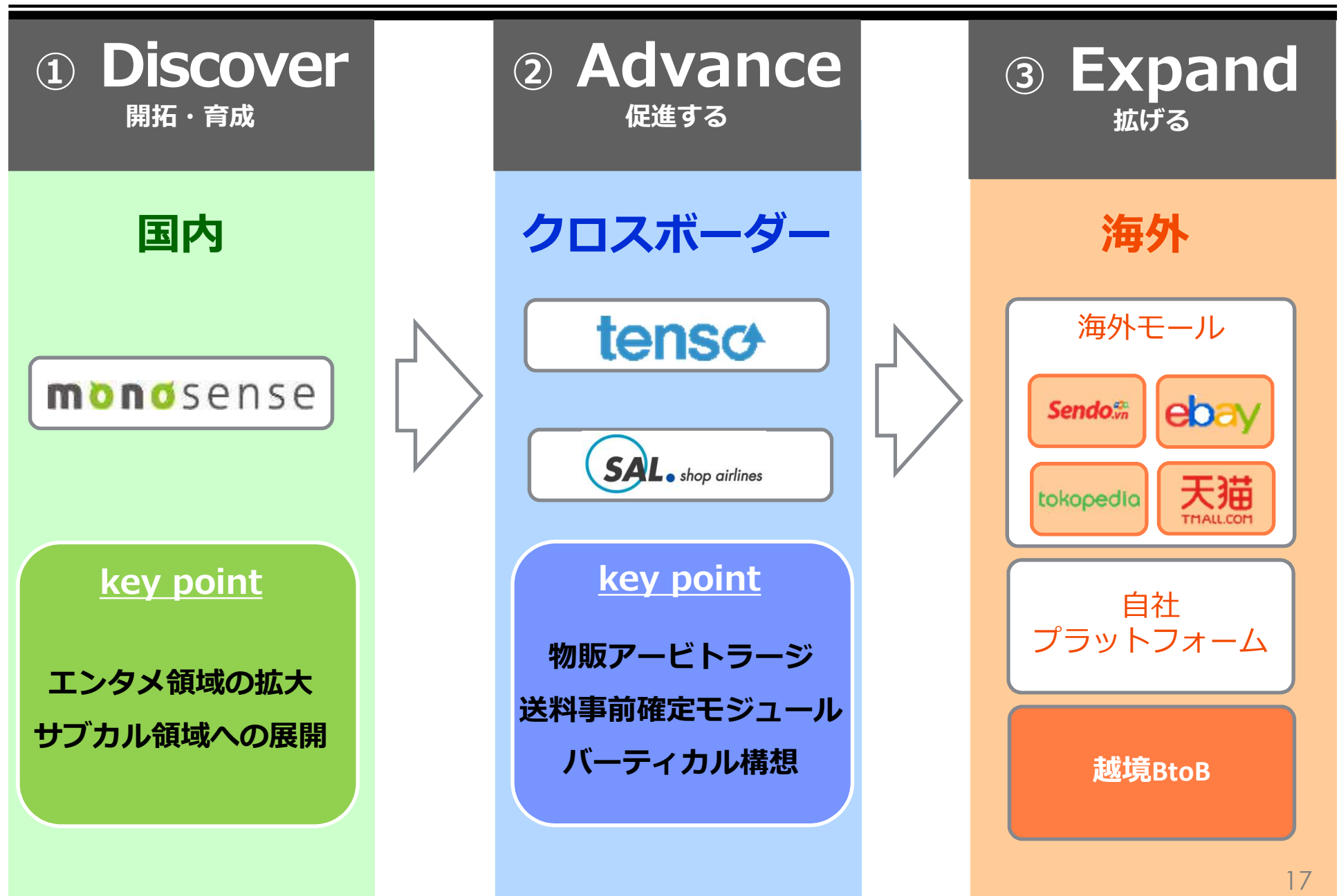
インキュベーション事業

Incubation

1Qは大きな売却はなし

流通総額	売上高	営業利益
5 百万円（－）	24 百万円（9.3倍）	△45 百万円（－）

当社のグローバルプラットフォーム構想図



日本と世界を繋ぐ グローバルプラットフォーマーを目指す



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マー」を目指します

それぞれ着実に進行中

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

送料事前確定モジュール

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

バーティカル構想

カテゴリー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

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

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」・「転送コム」の累計

（）内は FY2017/4Q比較

連携サイト数

1,760サイト
(+70サイト)



会員数

138万人
(+7万人)



配送実績

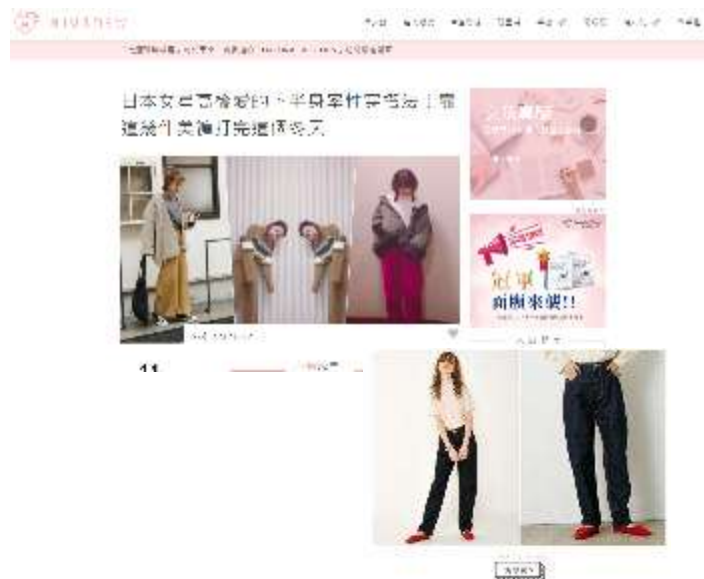
86の国と地域



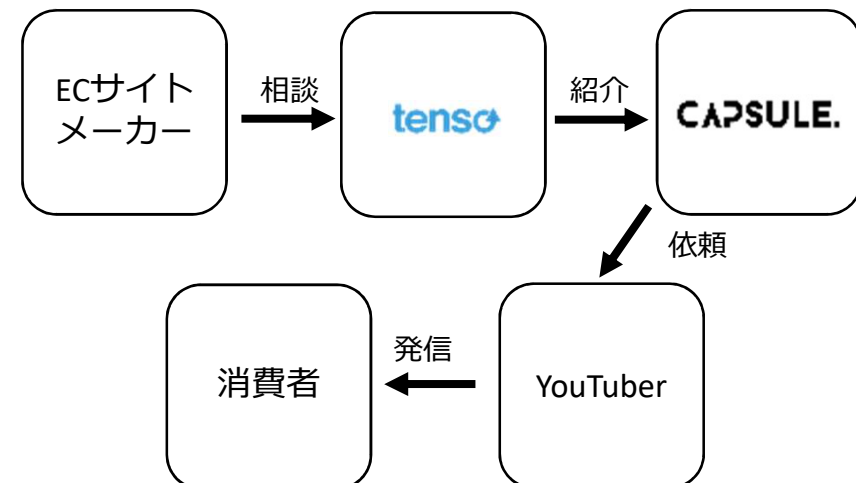
海外消費者への更なる認知拡大を図る



台湾最大級のガールズメディア
「妞新聞niusnews（にゅすニュース）」と連携
(2017年10月発表)



台湾最大級の YouTuber 向け
マネジメントプロダクション
「カプセル」と戦略的業務連携に合意
(2017年11月発表)



サービス品質向上策を徹底的に実施し 海外消費者のユーザビリティを高める



問い合わせを一部チャットで対応開始（2018年1月）

「繁体中文」で対応、
「簡体中文」「English」も今後リリース予定



国際送料を事前に確定するモジュールを構築

（2017年11月末）



海外マーケットプレイス「eBay」で6億以上出品されている商品のうち、
大型商品などを除いた8割の商品送料を購入する前に確定

自社ブランド『SWATi』の更なる認知拡大を図る

SWATi（スワティ）：期間限定ショップを東京・大阪・仙台の3店舗で同時開催、「世界観」と「香り」を体感してもらうことでファンの獲得に



渋谷ヒカリエ（東京）



阪神百貨店（大阪）



藤崎百貨店（仙台）

SWATi（スワティー）：「誰かに贈りたくなる」をコンセプトに新商品を続々と創出
メディアにも多数取り上げられる



石鹸



キャンドル



フレーバージュース



香水



サシェ



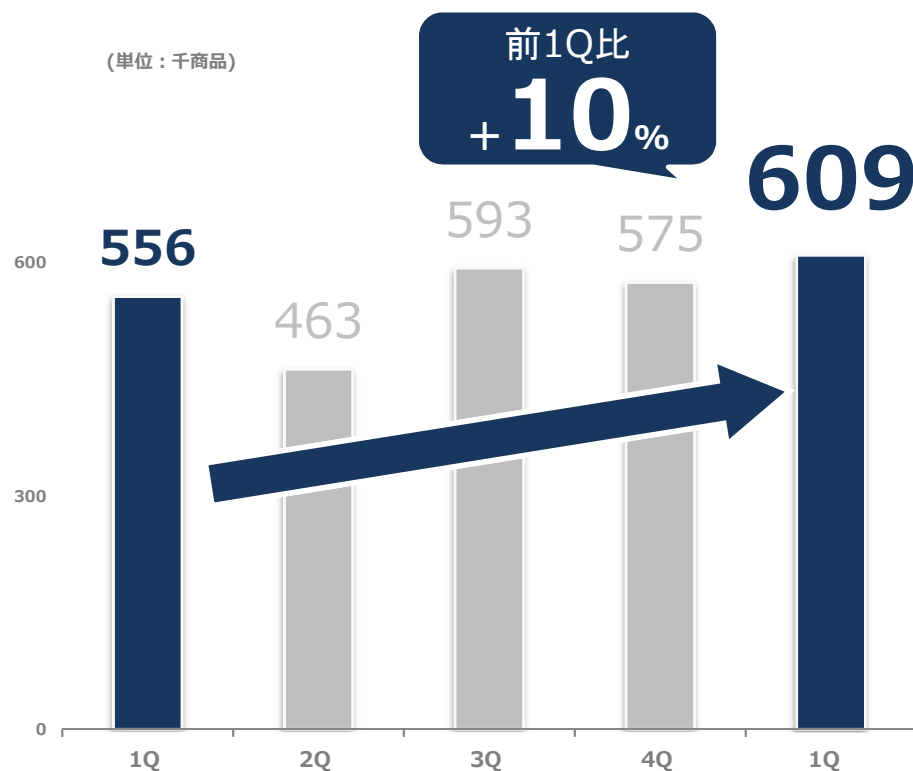
入浴剤

1Qトピック（バリューサイクル部門）

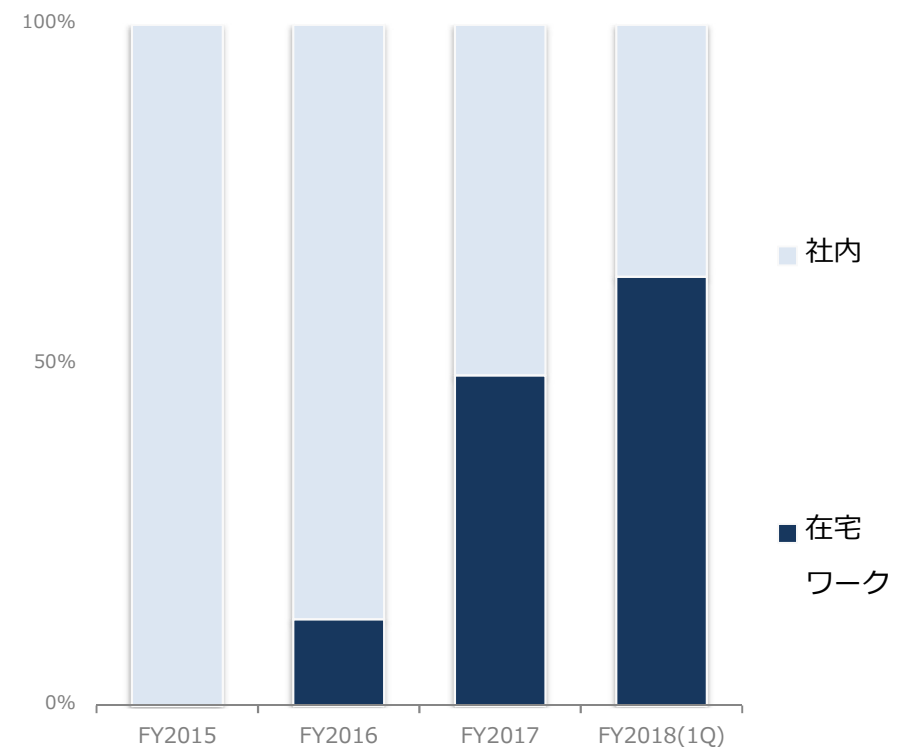
“セカンドブランド”の取り扱いに
引き続き注力し、前1Q比10%増

出品業務の在宅ワーク化比率63%、
コスト削減に貢献

【四半期ごとの買取商品数推移】



【出品業務の内訳】



国内投資

◆宿泊施設の企画・運営を行う スターリゾート株式会社に出資

（2017年12月発表）

地方の魅力を多角的に発掘し、
体験型宿泊施設の創出に有望視

当社出資比率：5～10%内



【投資先のトピック】

◆日本最大のレシピ動画サービス 「クラシル」を運営するdely株式会社

当社出資比率：1～5%内

総額33.5億円の第三者割当増資を実施（2017年1月）

引受先：ソフトバンク、YJ2号投資事業組合、
アカツキ、ユナイテッドなど



海外投資

【投資先のトピック】

◆インドの価格比較サービス「Buyhatke」

当社出資時期：2015年4月、出資比率：5～10%内

ビッグデータ収集・分析テクノロジーを活かし
2つの新たなサービスを開始

・インド鉄道のオンライン予約サービス

「Tatkal for sure」（タクトアルフォアショア＝必ず買える）

鉄道の予約申し込みをオンラインで完結させるサービス。
昨年8月上旬より開始し、
既に月間で16億円（約1,600万ドル）規模の取引を実現。

・仮想通貨データプラットフォーム「BitBns」

インドユーザーを対象にした
仮想通貨データプラットフォーム。
昨年12月末にリリース後、既にユーザーは10万人を超える。



海外投資先のトピック

インドネシア最大のオンライン決済サービス「Midtrans」

（当社出資時期：2012年1月）

配車アプリなどを運営するモバイルオンデマンドプラットフォーム
「GO-JEK」のグループ入り（2017年12月発表）

GO-JEKグループのサービス

GO  RIDE GO  CAR GO  FOOD GO  MART GO  SEND GO  BOX GO  TIX GO  MED
GO  PAY GO  BILLS GO  POINTS GO  PULSA GO  MASSAGE GO  CLEAN GO  AUTO GO  GLAM



代わりに「GO-JEK」の株式を取得予定。

既存出資先でインドネシア最大のC2Cマーケットプレイス「Tokopedia」を含め

インドネシアのユニコーン企業2社の株式を保有することに

新規事業の開発に特化したインキュベーション事業を行う 子会社、BeeCruise株式会社を設立（2017年10月）

新たな取り組み「越境BtoB」により、自社ブランド『ECONECO』商品を台湾店舗に卸すなど、日本独自のコンテンツの海外展開を促進。



台湾ドラッグストア日薬本舗の10店舗にブース展開
（2017年12月）



台湾三越（台中）の期間限定ショップ
（2018年1月5日～1月31日）



流通総額、13.3%増（前年1Q比）で**過去最高**

Eコマース事業の営業利益、**12.1%**増（前年1Q比）

年間流通総額の進捗率、**27.6%**



参考資料



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



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



モバイルオンデマンドプラットフォームの「GO-JEK」グループ入り



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

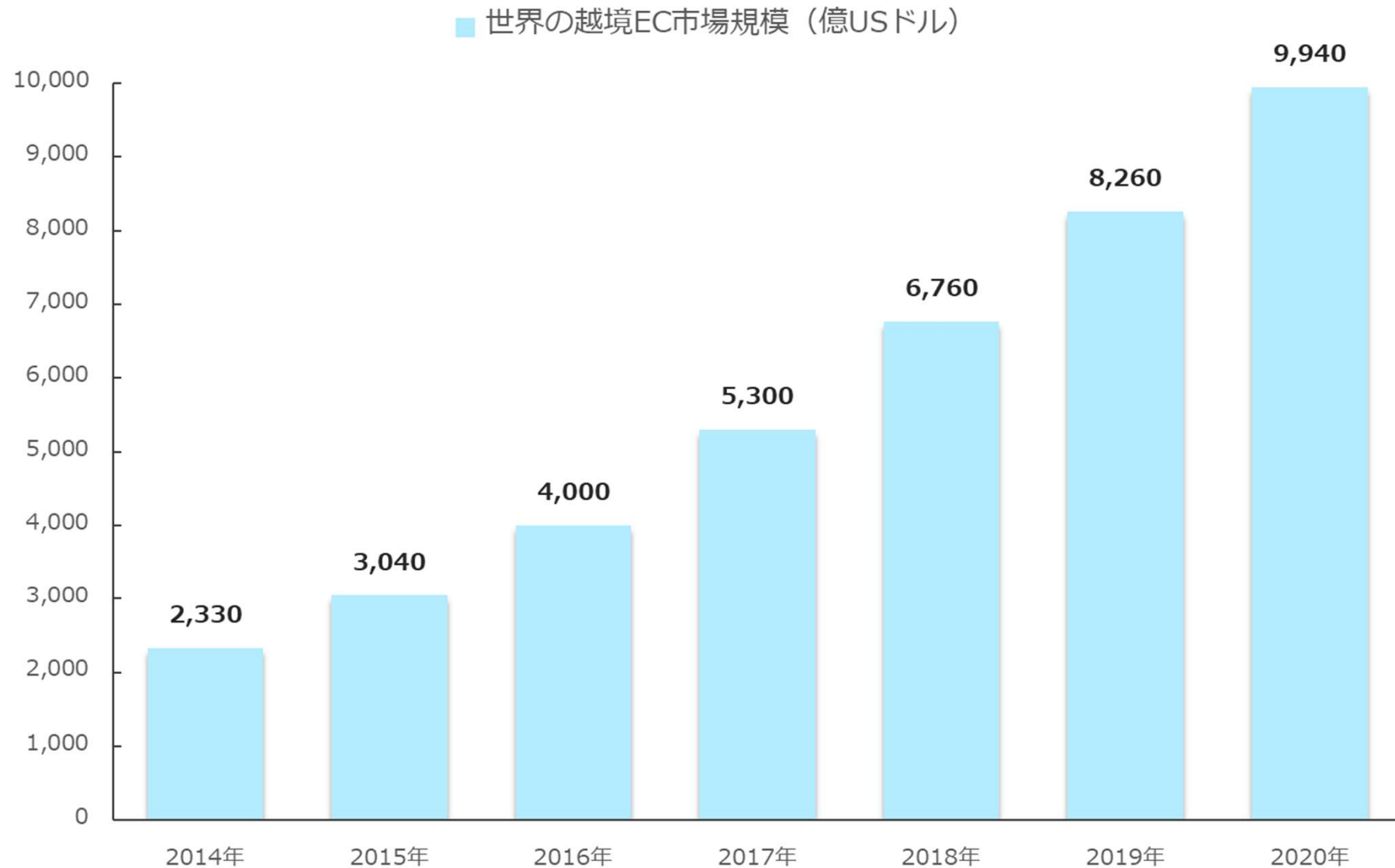
2017年12月末時点

	新興国		その他		
	インド	その他	アメリカ	日本	その他
10% 以上		トルコ akakçe フィリピン paynamics		metro engines	
5~10%	droom buyhatke!	ベトナム Sendo アフリカ諸国 nearrex		CaSy Quan STAB KASORI	
1~5%	SHOPCLUES NOBROKER Healthians industrybuying voonik.com	トルコ iyziCO タイ ZILINGO インドネシア tokopedia midtrans Ralali.com バングラデシュ SureCash フィリピン ayannah		dely Payke WAmazing	
1% 未満	KARTROCKET	インドネシア GOJEK (予定)	FOND REALCROWD Storefront instacart Lob slack		イギリス skimlinks

市場データ

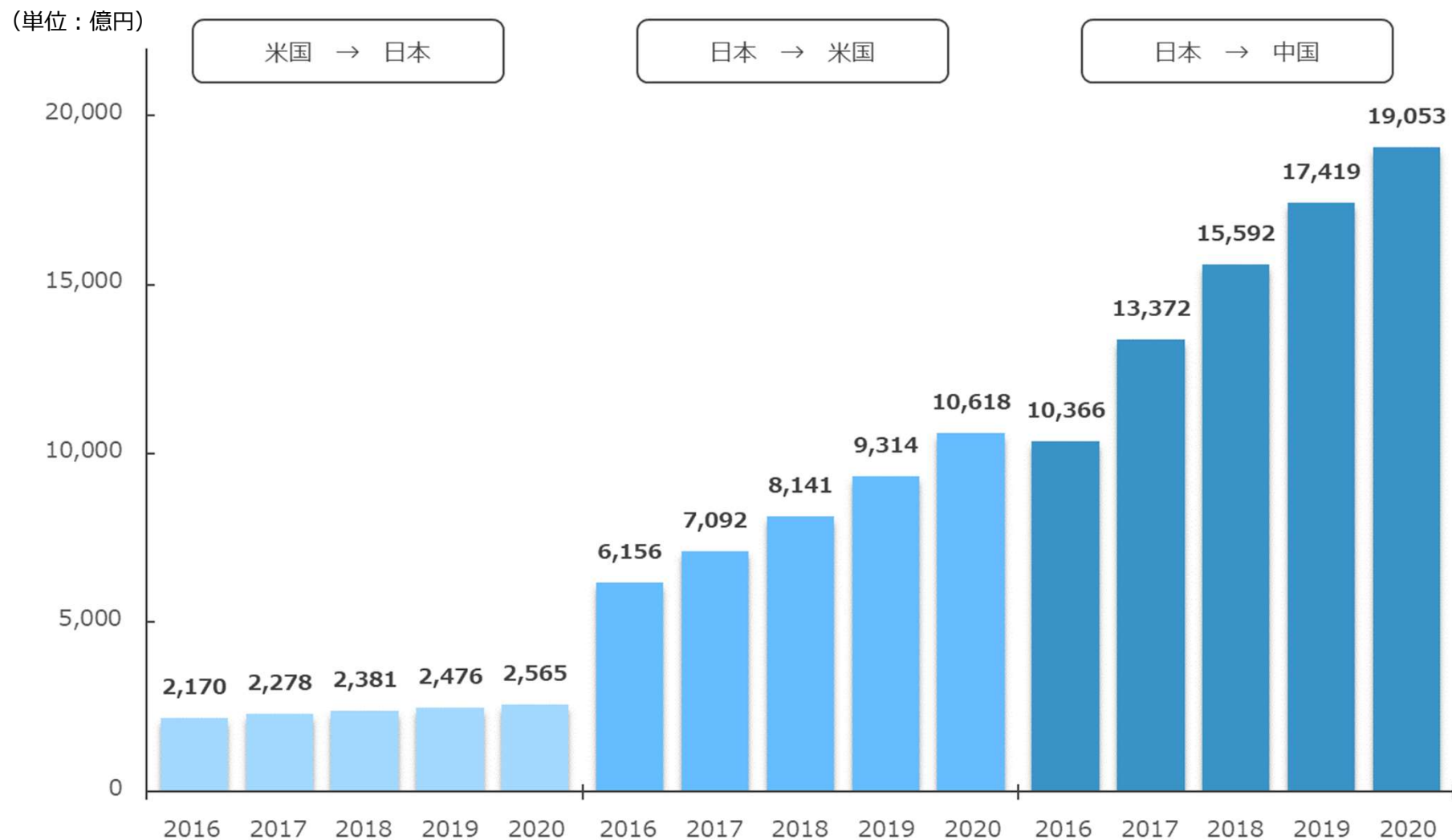


世界（日本、アメリカ、中国）の越境EC市場規模



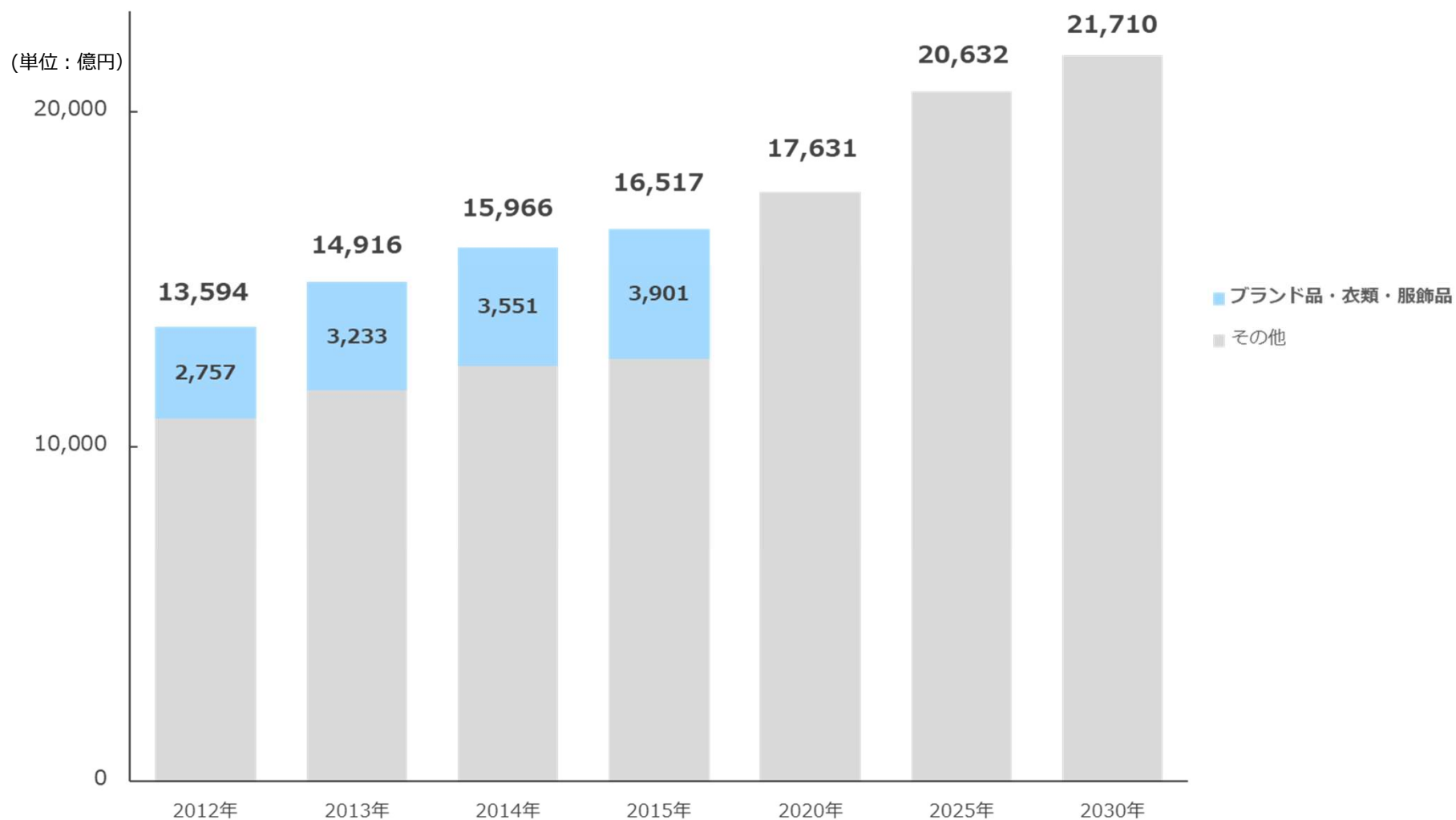
出所：Alizila, Jan2017

主要国間の越境EC市場規模



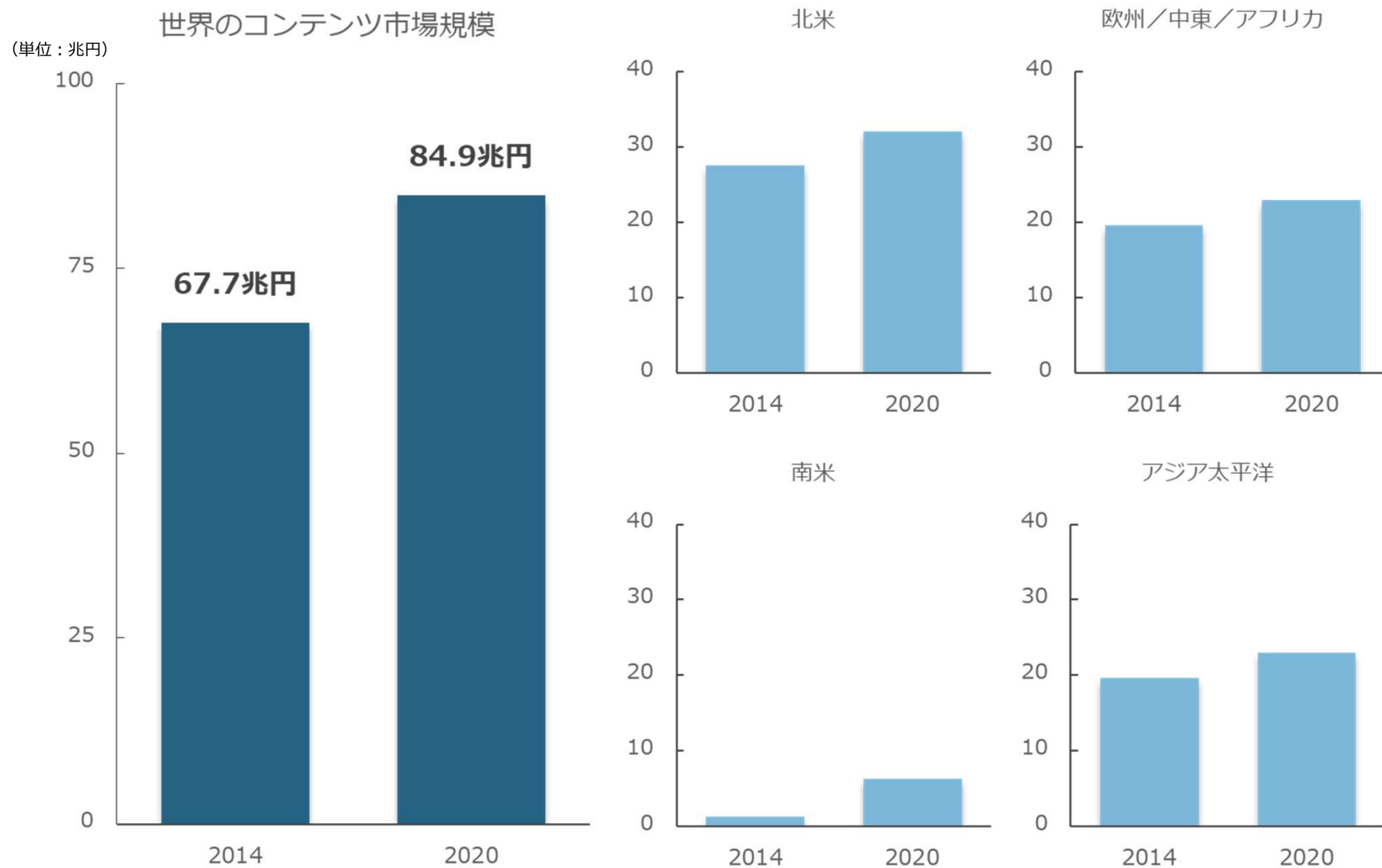
出所：経済産業省による各種調査機関、文献および越境ECを行っているEC事業者のヒアリングより作成

リユース市場の市場規模



出所：（株）リフォーム産業新聞社『リサイクル通信 中古市場データブック2017』推計を基に当社集計

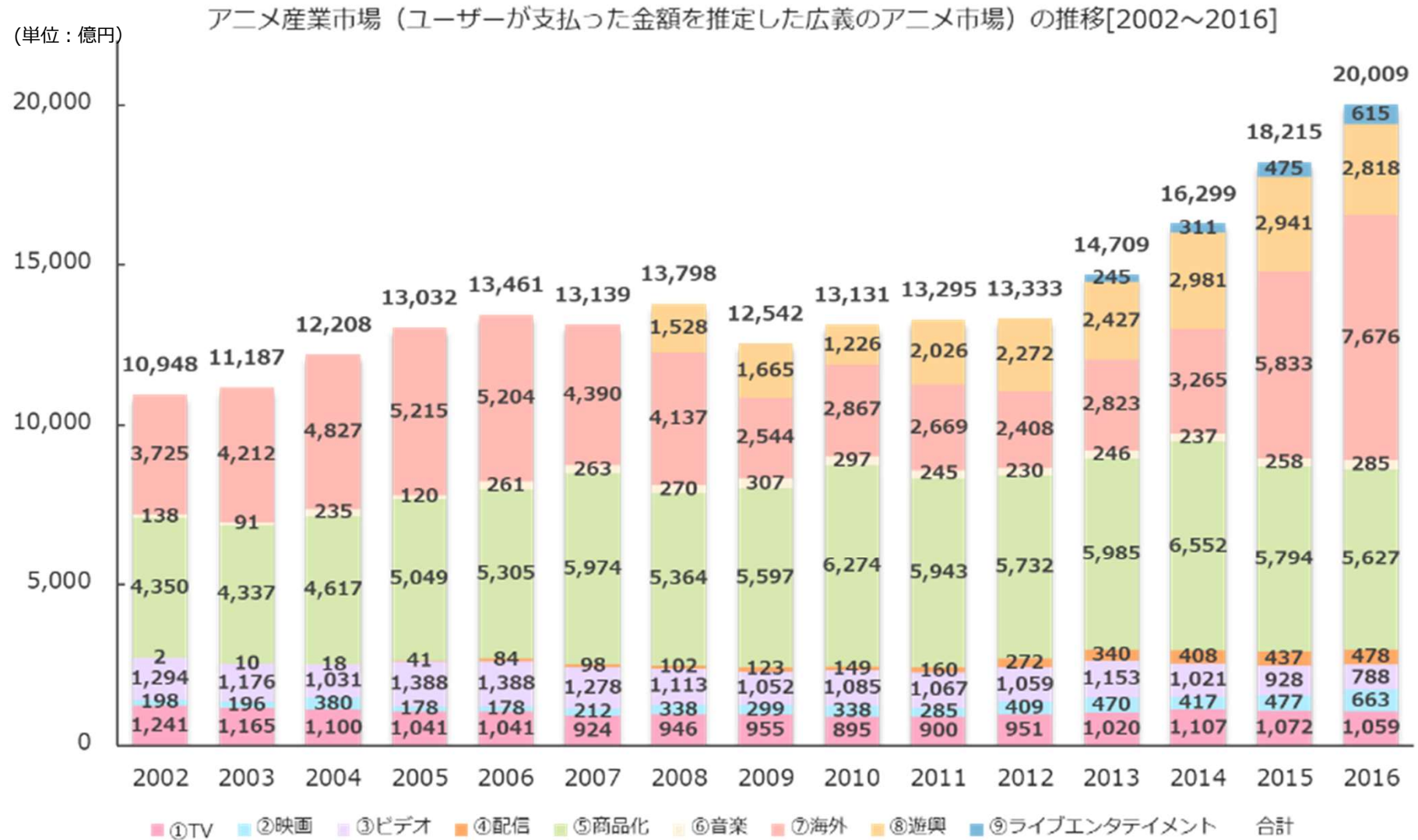
海外コンテンツ産業の市場規模



出所：RolandBerger調査（2016）

1ドル=113円で換算

➤ 日本のアニメ市場の推移



出所：日本動画協会実施アンケートや各種統計発表などから算出

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ンネルを通じてセカンドリー販売する「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



SWATi

『cuteなオヴジェ』、『POPな遊び心』、『ありそうでないもの』をコンセプトとし、ハンドメイドキャンドルをメインとしたインテリア雑貨ブランド

連結子会社



BeeCruise

新規事業の開発に特化



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



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



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

持分法適用会社