



2018年9月期 通期
決算説明会資料



通期決算の概要

2017年10月～2018年9月

代表取締役副社長 兼 グループCFO
中村 浩二

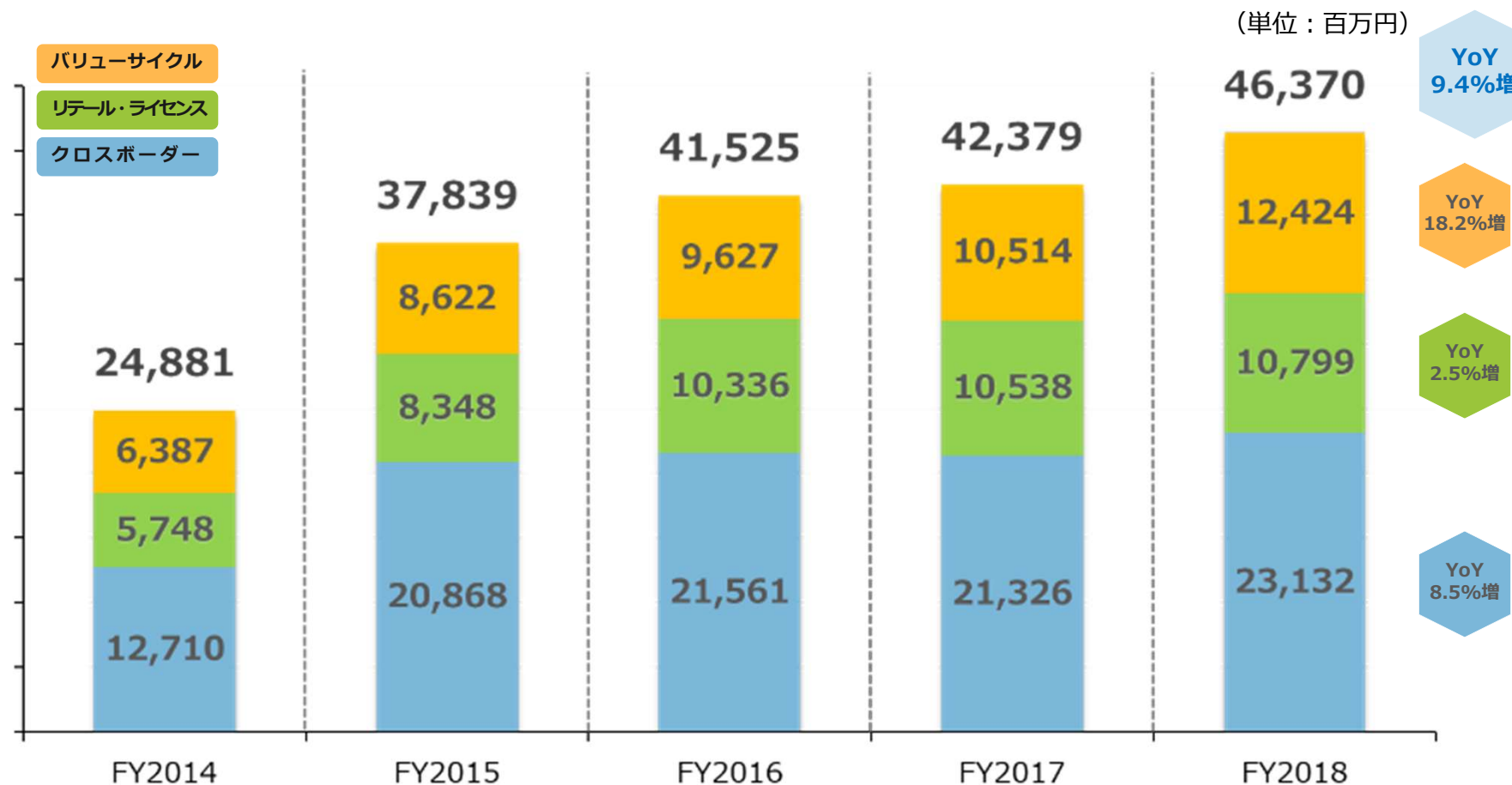
2018年9月期（通期）ハイライト

	実績	前年比
流通総額	463.7億円	+9.4%
売上高	227.6億円	+9.9%
営業利益	15.3億円	+1.7%
経常利益	17.2億円	+11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9.2億円	△8.7%

- **流通総額・売上高過去最高**
- **営業利益4期連続増益**
- **2017年12月に株式会社ネットプライスを譲渡し連結対象除外**
- **2018年3月に酒類買取販売事業JOYLAB株式会社（旧株式会社帝国酒販）を取得し連結対象**
- **営業投資有価証券売却益10.2億円計上**

流通総額の推移

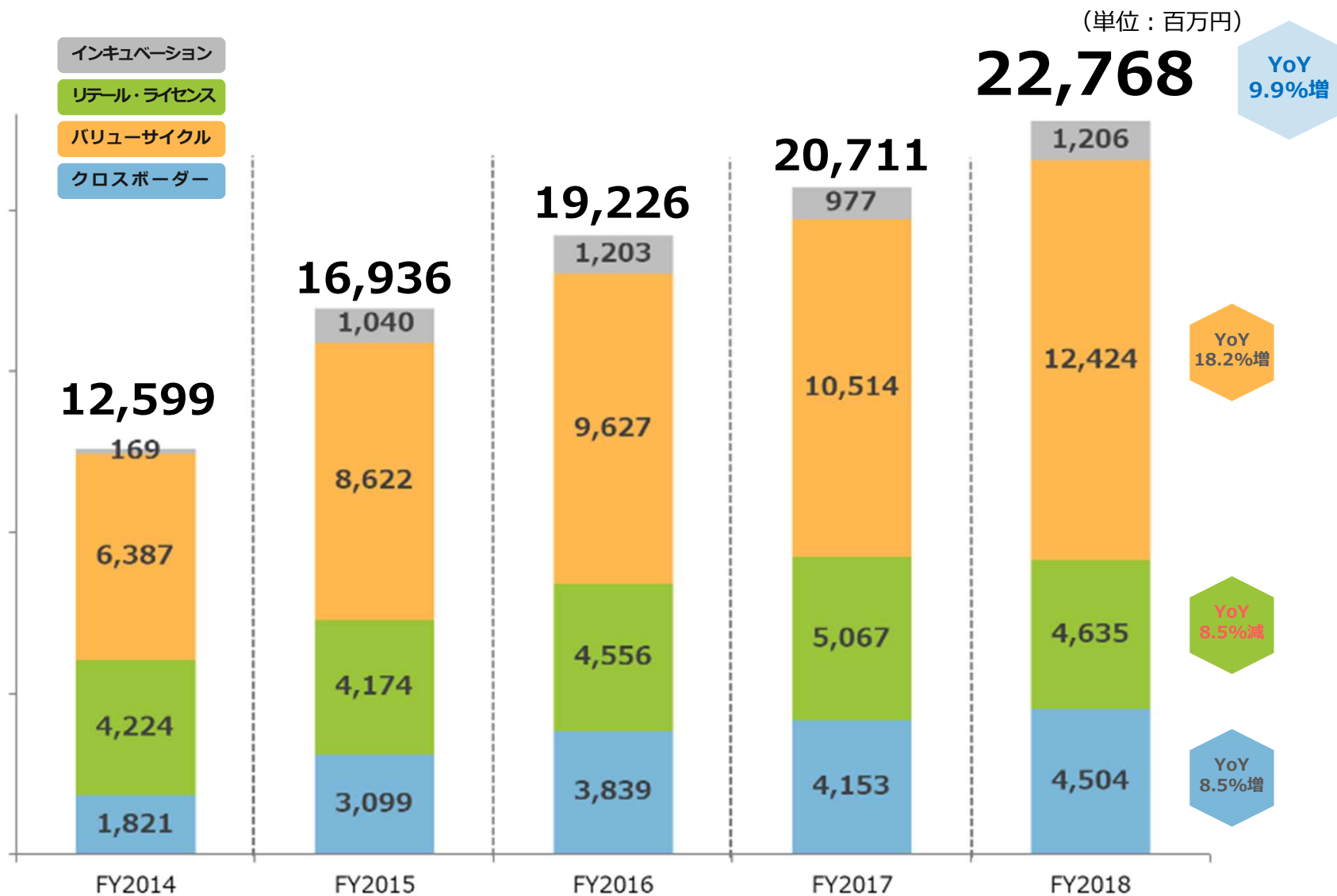
- 全セグメントで増加、過去最高。
酒類買取販売事業の取得効果によりバリューサイクル部門が増加。



- ※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。)
- ※4 2018年4月からJOYLAB株式会社(旧株式会社帝国酒販)が連結対象となっております。(バリューサイクル部門に含まれています。)

売上高の推移

- 6期連続増収達成、リテール・ライセンス部門は(株)ネットプライスの譲渡があり減少。

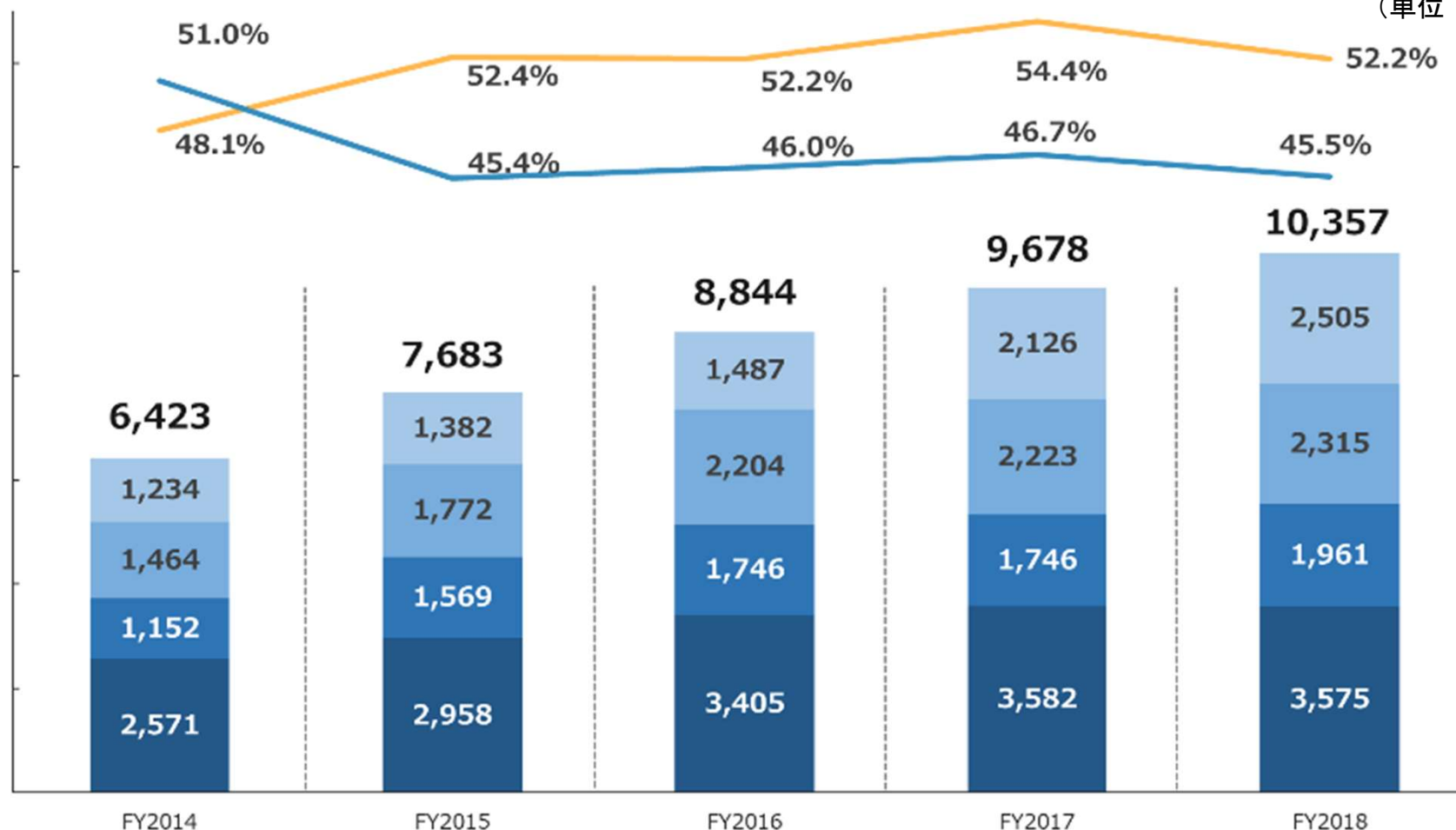


売上総利益率と販管費の推移

- 粗利率の低下はブランド・アパレル買取販売事業の高単価商品へのシフトと酒類買取販売事業の連結等による売上構成の変化が主要因

■人件費 ■広宣費+販促費 ■その他固定費 ■変動費 ■販管費 ■売上総利益率 ■販管費比率

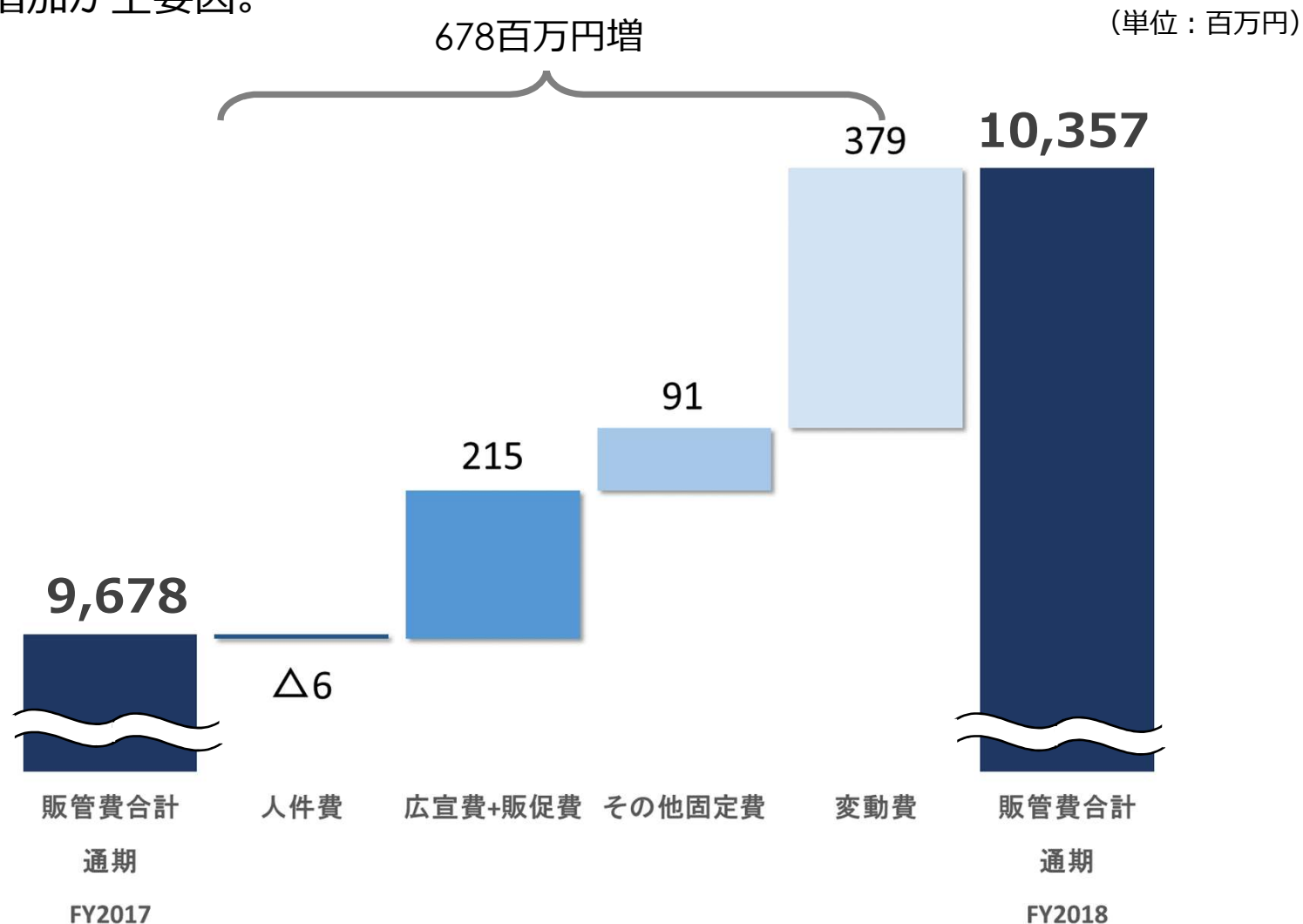
(単位：百万円)



※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。

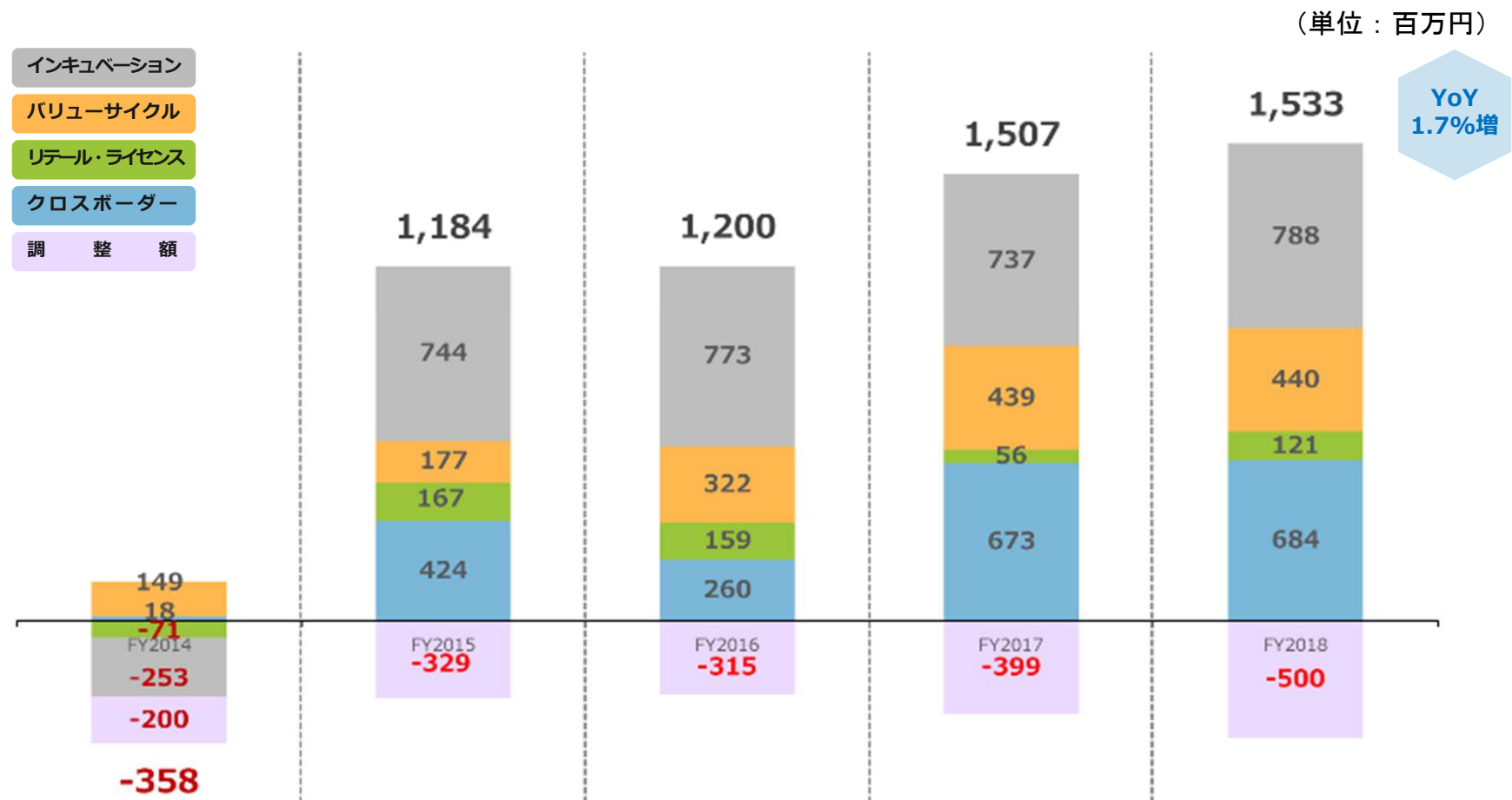
通期販管費の増減要因（前年比）

- 広告宣伝費の増加はバリューサイクル部門のブランド・アパレル買取販売事業の積極投下が主要因。
変動費の増加はリテール・ライセンス部門のエンターテインメント事業の売上増加が主要因。



営業利益の推移

- 4期連続増益、全セグメントで増益。
オフィスリニューアル、社員向け無償ストックオプションの付与、株主優待制度の新設などにより調整額（本社費用）が増加。



連結：資産・負債の概況

(単位：百万円)

単位：百万円	通期/FY2018 9月期末	通期/FY2017 9月期末	前期末比
流動資産	13,426	13,013	412
現預金	5,920	6,542	△622
売掛金	812	841	△28
営業投資有価証券	2,896	2,568	328
商品	1,840	1,109	730
固定資産	2,266	1,735	531
有形固定資産	459	253	205
無形固定資産	507	254	253
投資等	1,299	1,227	71
流動負債	5,692	5,255	436
買掛金	379	440	△61
短期借入金	1,634	1,118	515
1年以内返済予定長期 借入金	8	29	△20
固定負債	210	254	△43
純資産	9,791	9,240	550
総資産	15,693	14,749	944

- ・投資による増加：746百万円
- ・売却による減少：△65百万円
- ・引当・評価損：△123百万円
- ・為替変動：△229百万円 ※

※為替変動の大きさを考慮して
ドル建てのトルコ投資先企業株
式をトルコリラ建てにて評価し
たことが減少要因

- ・オフィスリニューアルの影響

- ・のれんの増加

- ・酒類買取販売事業の連結が増加要因

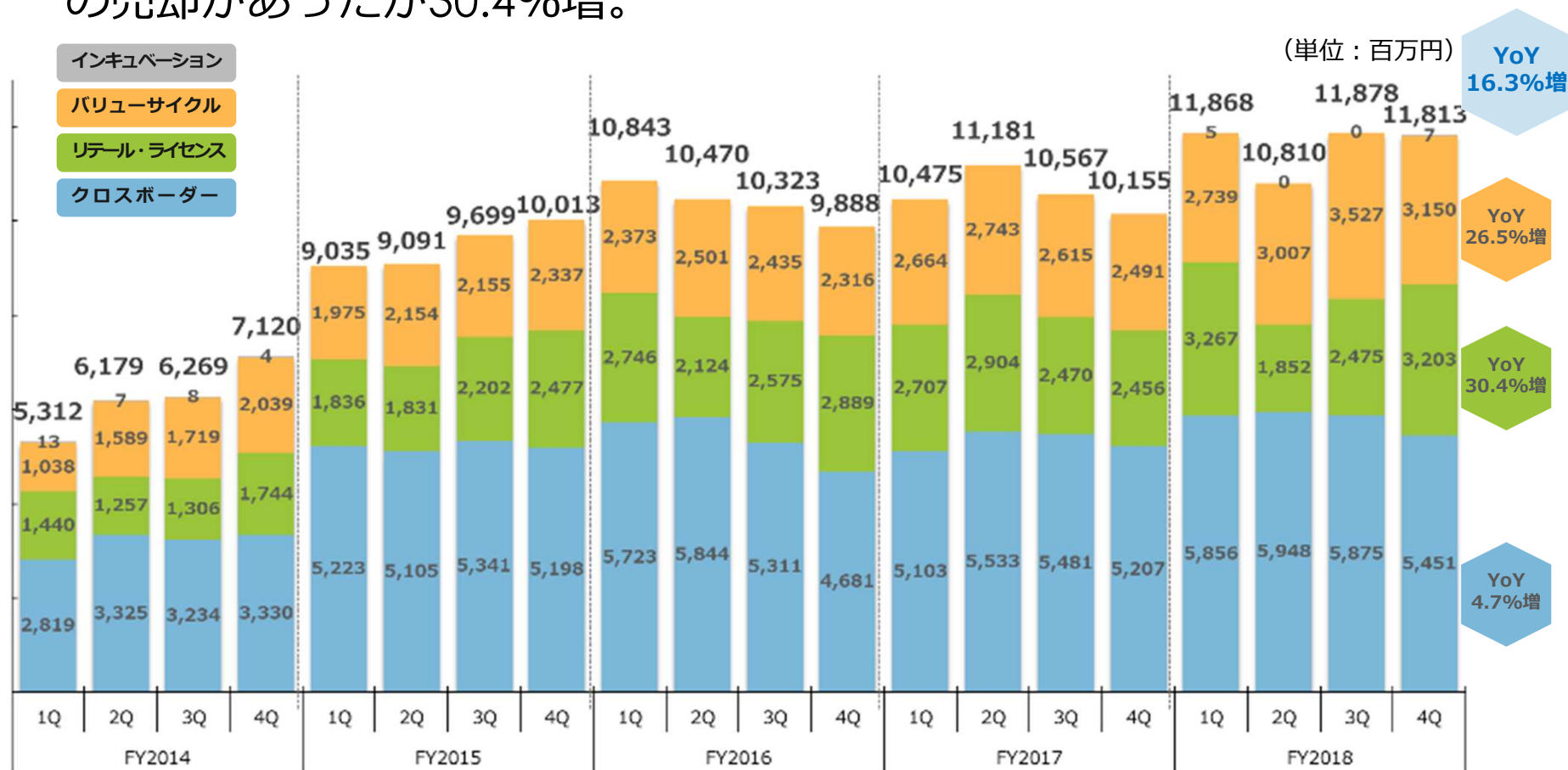


2 四半期決算の概要

2018年7月～2018年9月

連結流通総額の推移

- YoYで全セグメント増加、リテール・ライセンス事業は(株)ネットプライスの売却があったが30.4%増。

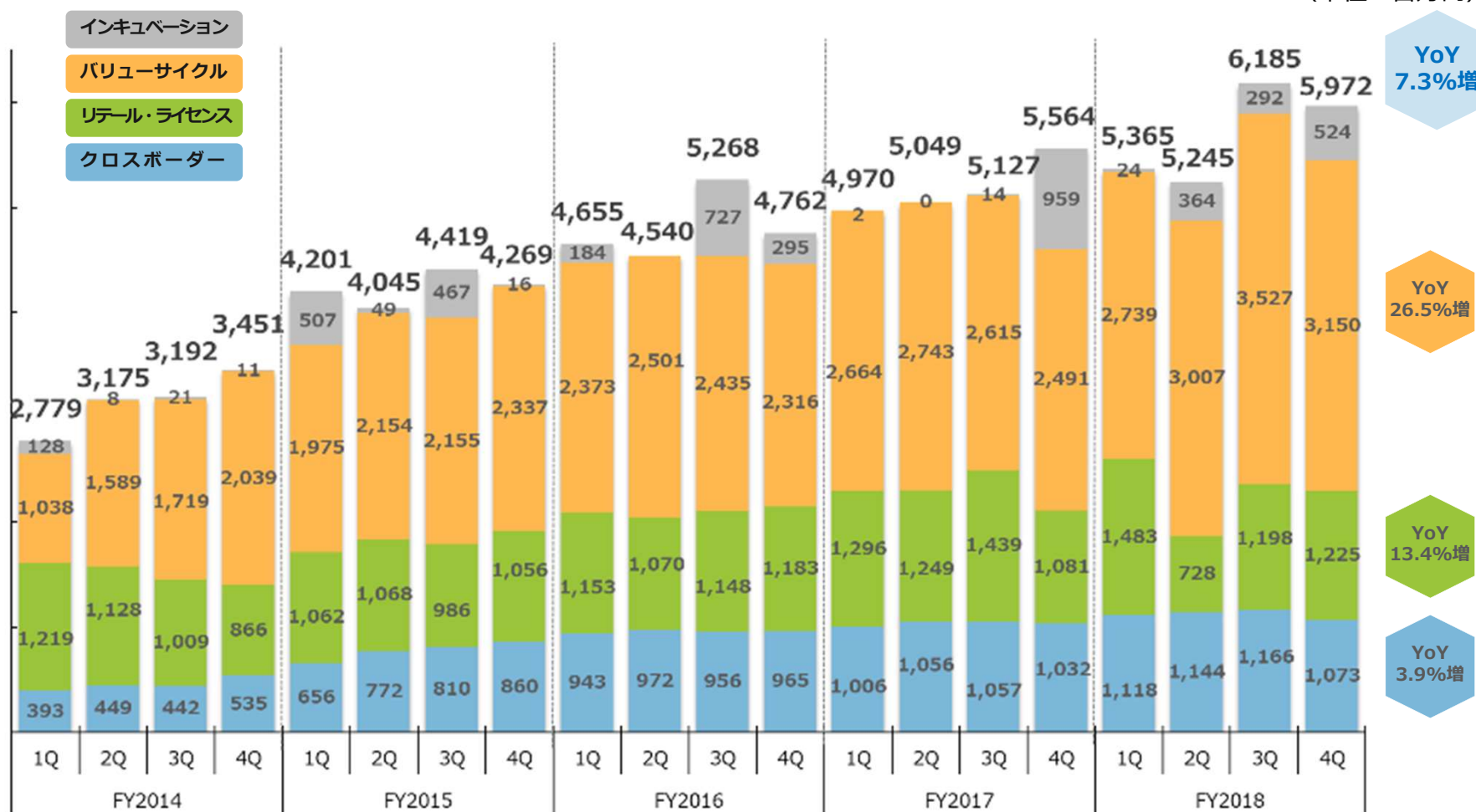


- ※1 流通総額はグループ各社の商品等の流通額を合算した金額です。商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い、合算した金額を流通総額としております。2017年3Qまでインターネット経由の商品流通のみを対象として計算し開示しておりましたが、卸売上やインターネット以外のチャネルでの流通額の重要性が高まったため過去に遡求してリテール・ライセンス部門の流通総額を修正しております。
- ※2 インキュベーション事業には投資育成事業以外の収益化される前の新規事業の売上がありますが、金額が小さいためグラフ上表示されておられません。
- ※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。)
- ※4 2018年4月から株式会社帝国酒販が連結対象となっております。(バリューサイクル部門に含まれています。)

連結売上高の推移

- 自然災害（台風や地震）の影響により消費者の購買マインドが低下や、出荷の遅れ等の影響があったが酒類買取販売事業の取得効果もあり連結ではYoYで7.3%成長。

(単位：百万円)

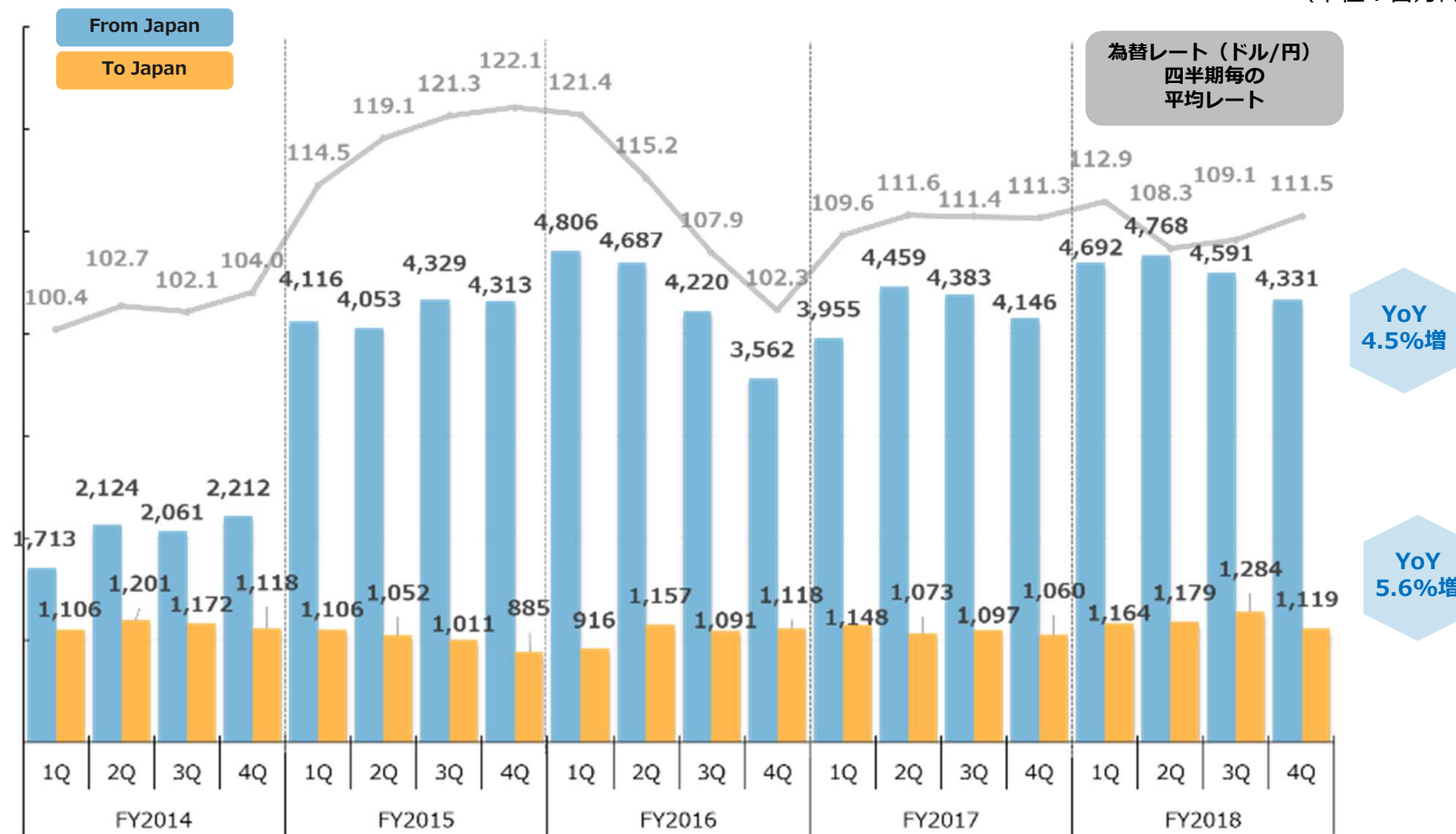


※インキュベーション事業において為替換算による売上高マイナス計上がFY2016/2Qに4百万円含まれております。

クロスボーダー部門の流通総額の推移

➤ From Japan, To Japanともに堅調。

(単位：百万円)



流通総額、売上高及びTake Rateの推移

- From Japan, To Japan とともに堅調に推移。Take Rate も大きな変動なし。

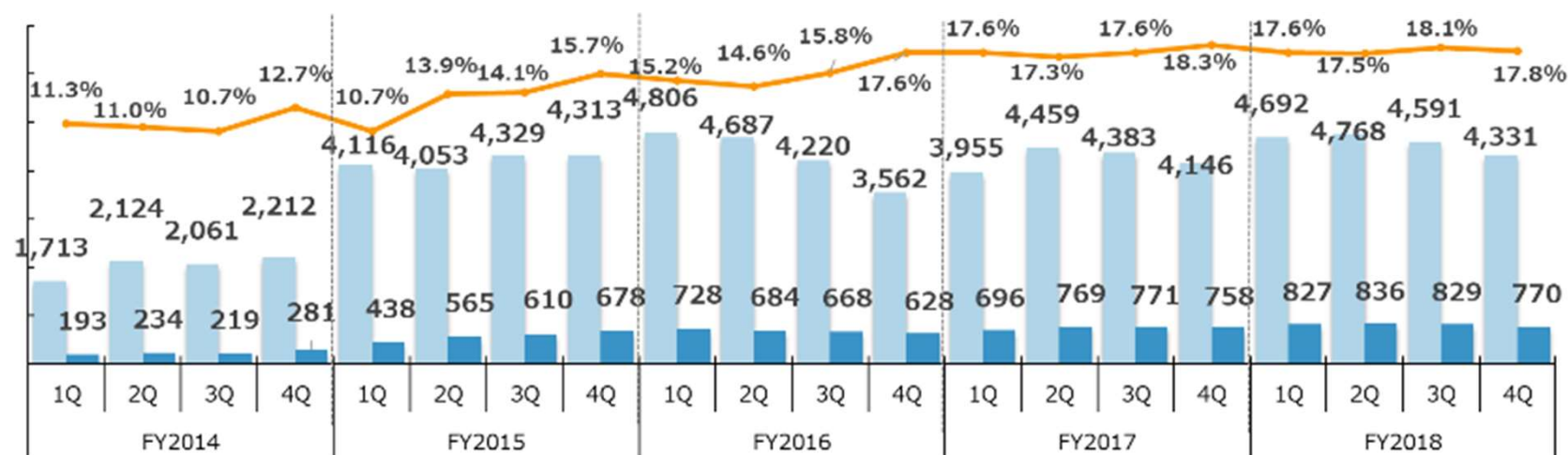
【From Japan】

流通総額

売上高

Take Rate
(売上高÷流通総額)

(単位：百万円)



YoY
4.5%増

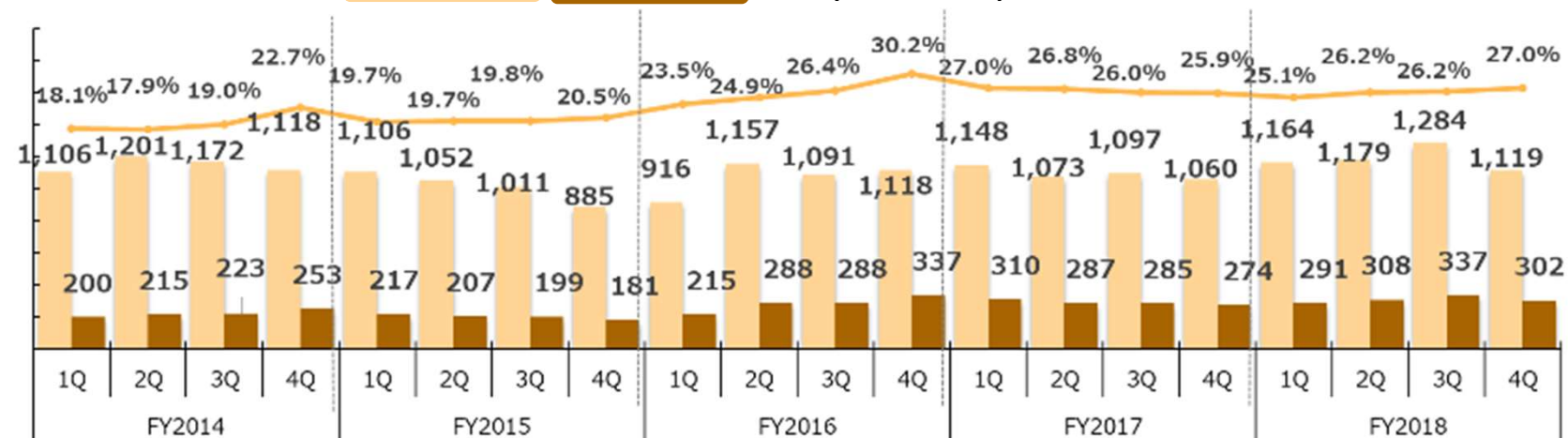
YoY
1.6%増

【To Japan】

流通総額

売上高

Take Rate
(売上高÷流通総額)



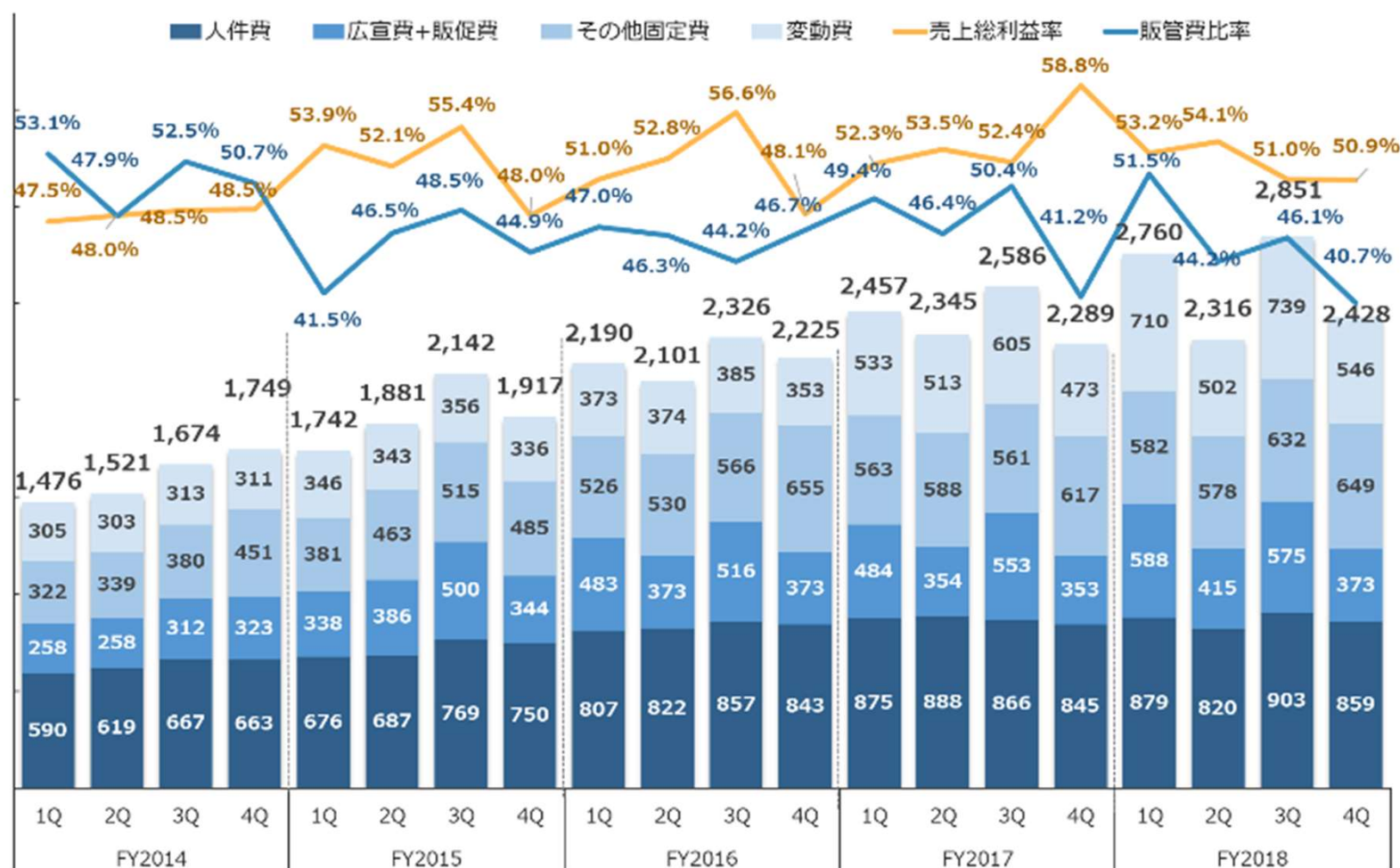
YoY
5.6%増

YoY
10.2%増

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（ブランド・アパレル買取販売事業）の広告宣伝抑制期間のためQoQで広告宣伝費減少。

（単位：百万円）



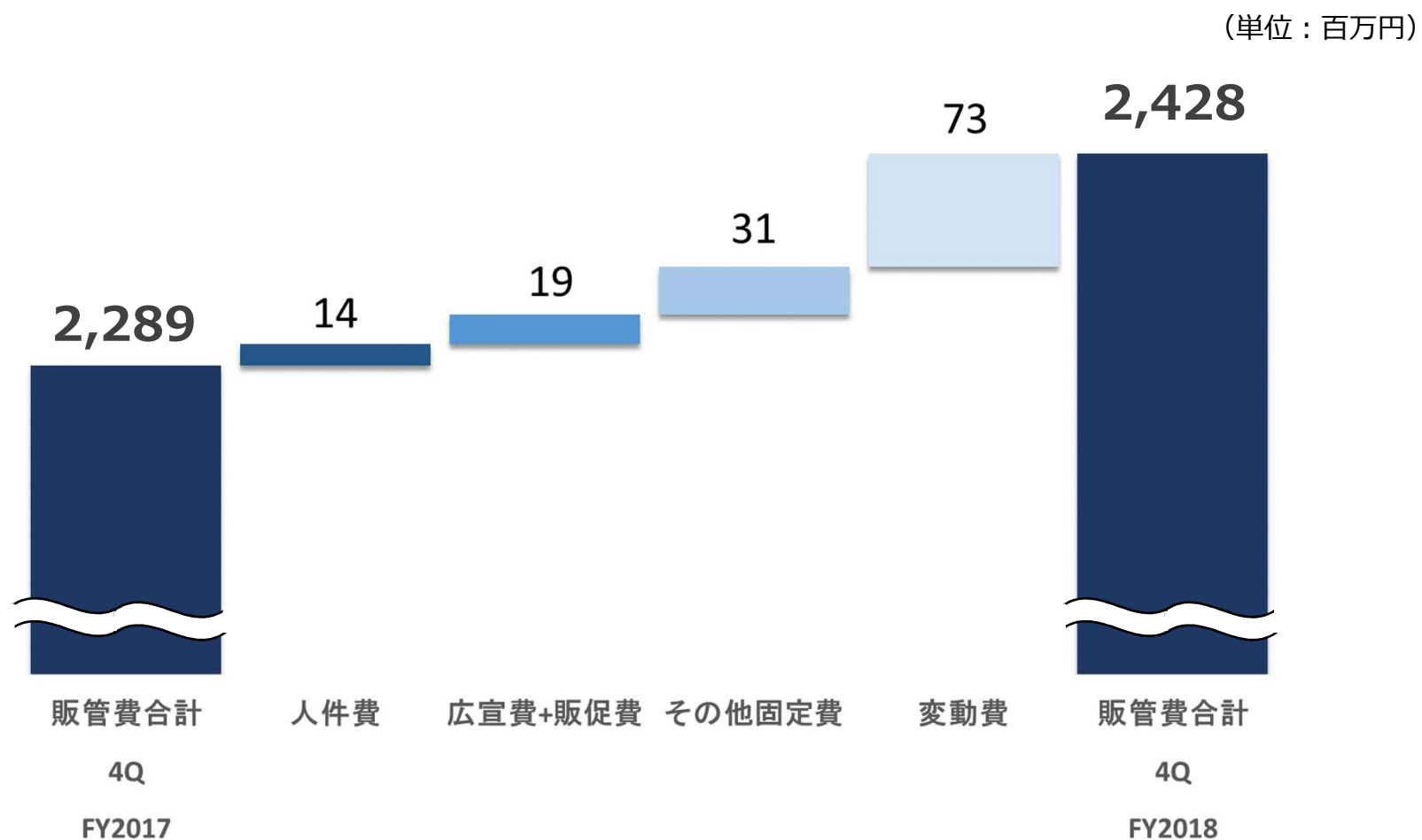
YoY
6.1%増

※四半期ベースでは、賞与および賞与引当金は業績連動給のため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。

第4四半期販管費の増減要因（前年同四半期比）

- その他固定費はオフィスリニューアル及び株主優待制度の新設による増加

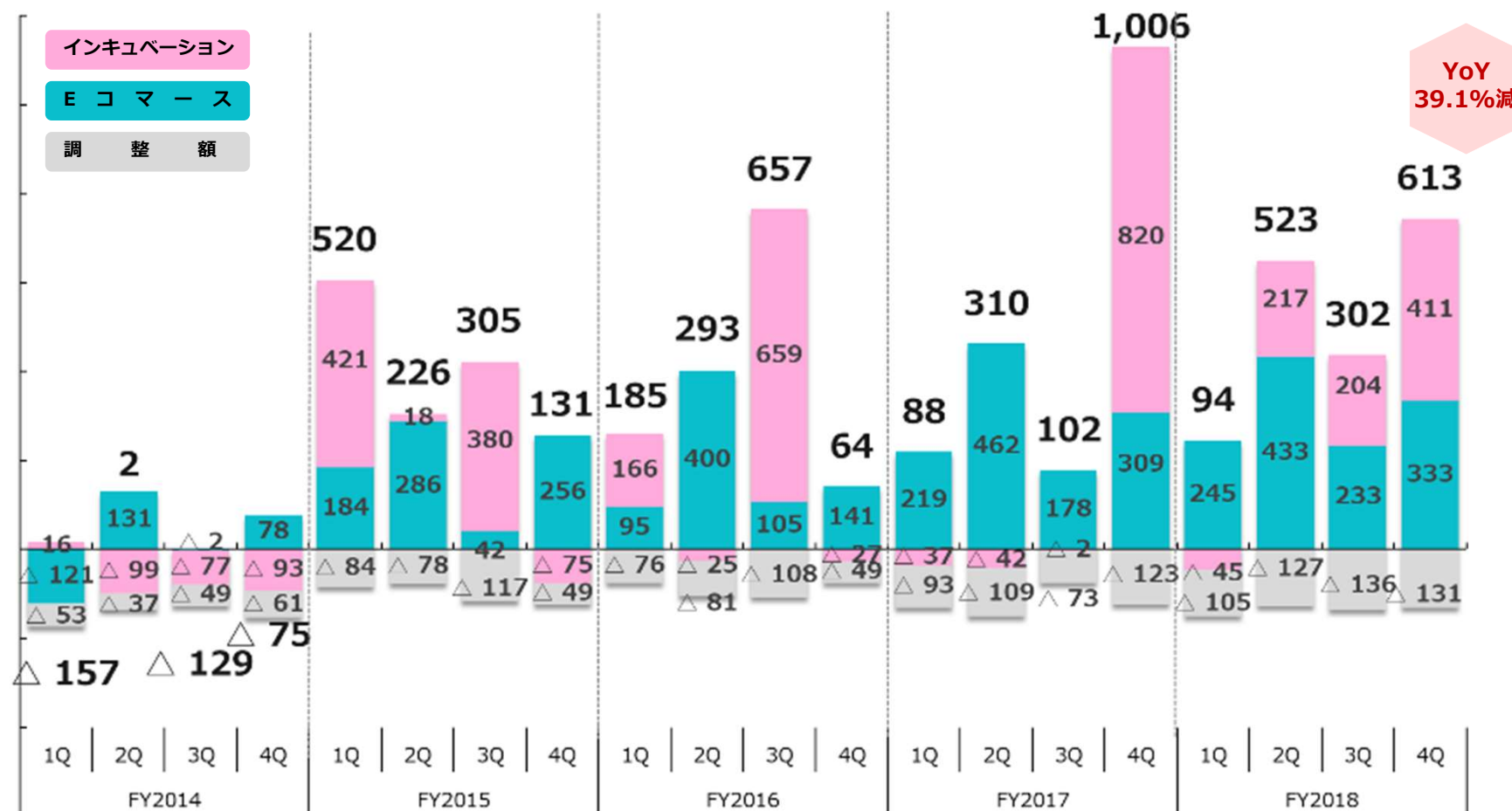


連結営業利益の推移

➤ 営業投資有価証券売却益4.6億円計上

(投資損失引当金の計上や収益化前の新規事業コスト等を相殺したインキュベーション事業セグメント利益は 411百万円)

(単位：百万円)

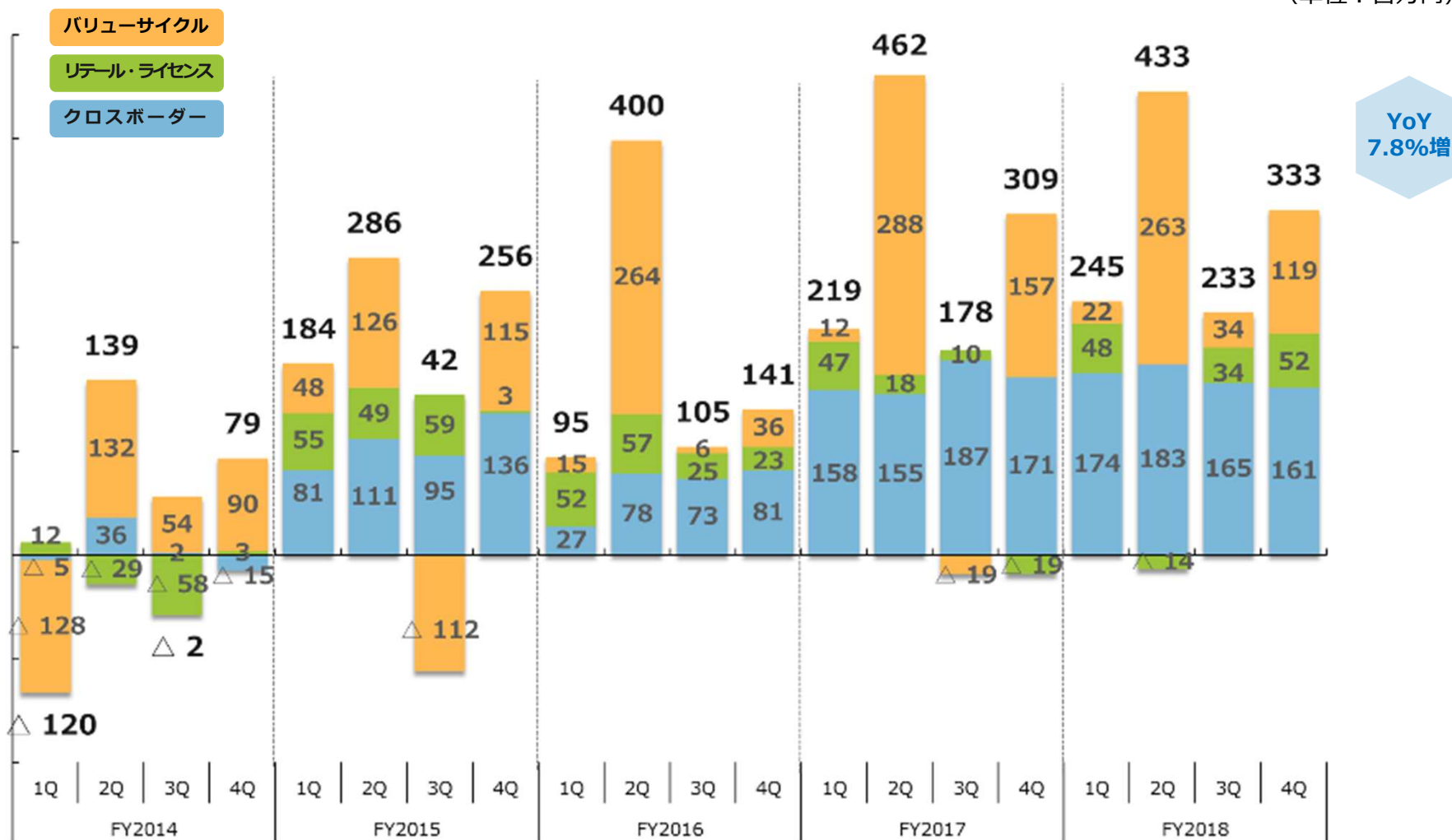


※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

営業利益の推移（Eコマース事業の内訳）

- 4Qはバリューサイクル部門はブランド・アパレル買取販売事業の市場環境の変化によってYoYで24.2%減だが連結ではリテール・ライセンス部門の収益改善があり7.8%増。

（単位：百万円）





3 事業別トピック・戦略

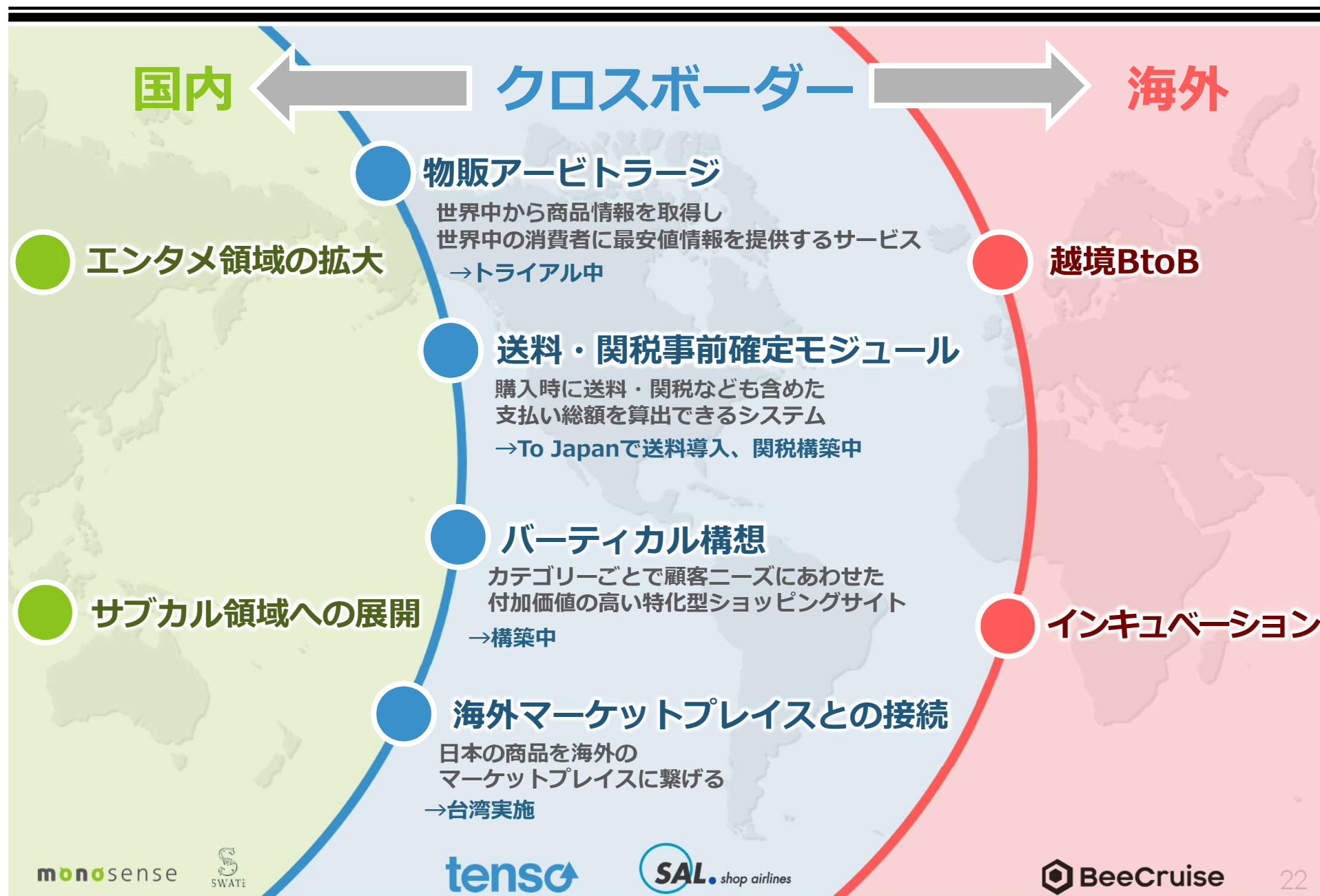
代表取締役社長 兼 グループCEO
直井 聖太

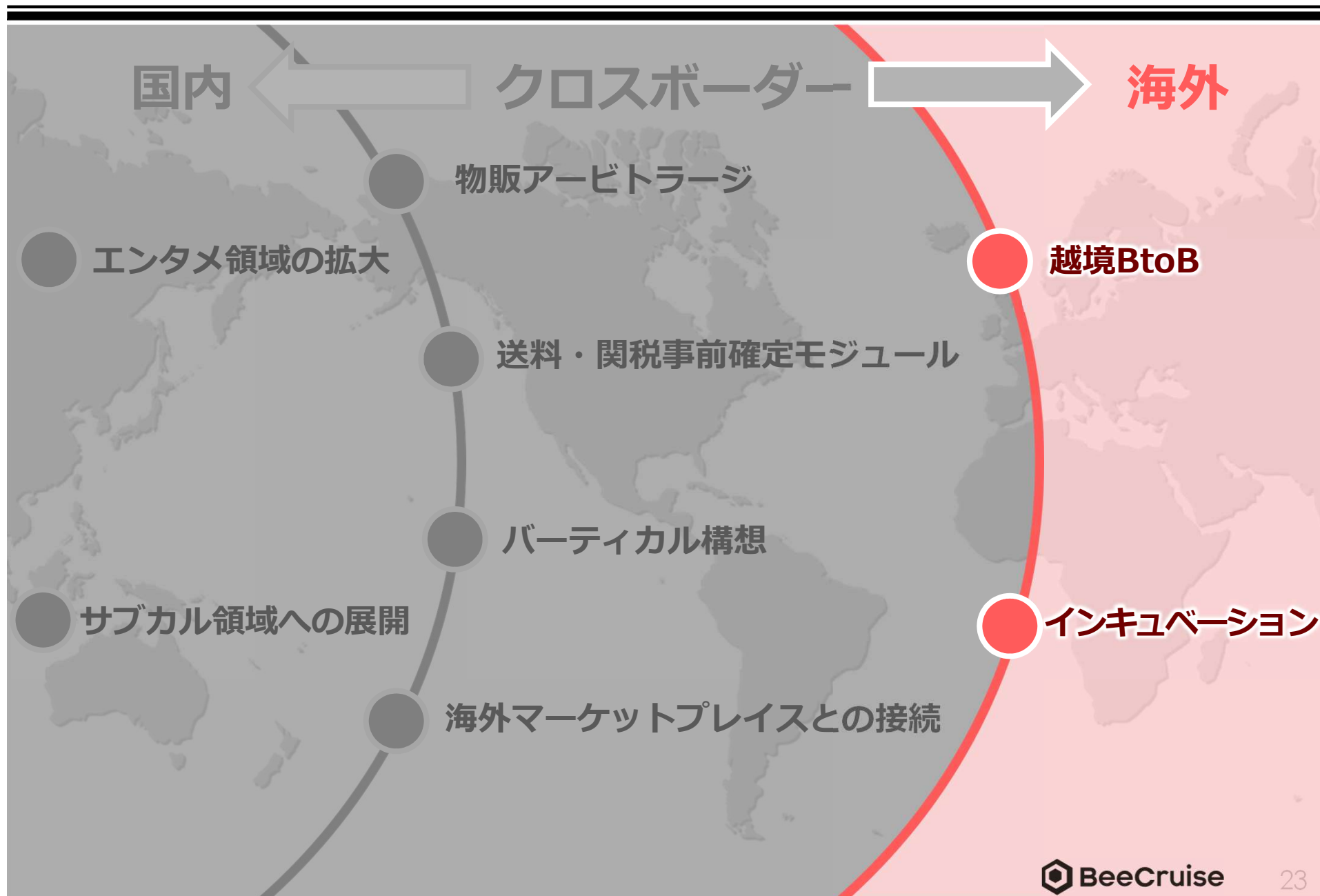


GLOBAL PLATFORMER

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
日本と世界を繋ぐ「グローバルプラットフォーマー」を目指します







ネクストチャイナ (インド・東南アジア) の マーケットプレイスに先駆けて投資



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

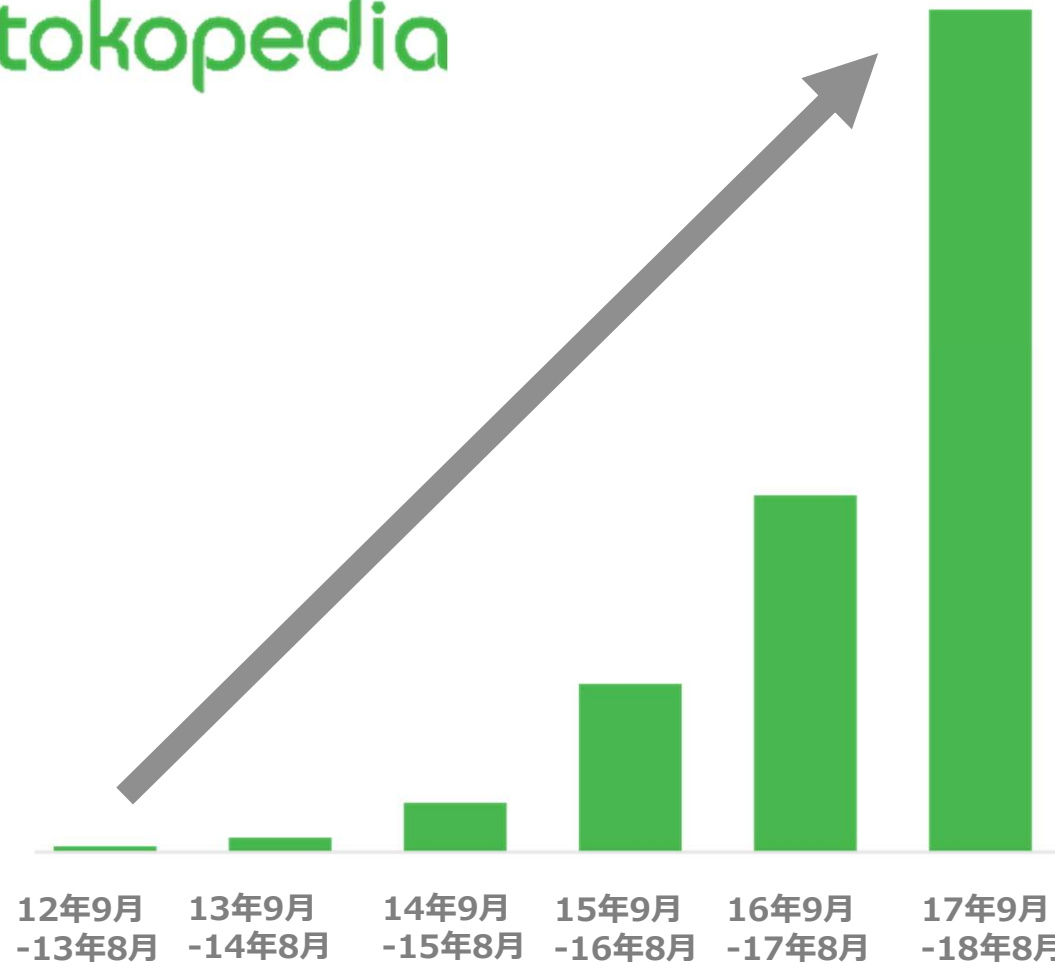
2018年9月末時点

出資地域 出資比率	新興国		その他		
	インド	東南アジア・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 STAB KASORU	
5~10%	droom buyhatke!	ベトナム Sendo アフリカ諸国 nearrex		Quan	
1~5%	SHOPCLUES NOBROKER Healthians industrybuying BUY FASTER BETTER CHEAPER	インドネシア tokopedia Ralali.com トルコ iYziCO バングラデシュ SureCash タイ ZILINGO フィリピン ayannah	FOND	Payke WAmazing Airporter CaSy Gift of Happiness	
1%未満	voonik.com KARTROCKET	インドネシア GOJEK	instacart slack Storefront Lob	RT skimlinks	イギリス skimlinks

FY2018のハイライト（インキュベーション事業/海外投資）

GMVの推移イメージ（円換算）

tokopedia



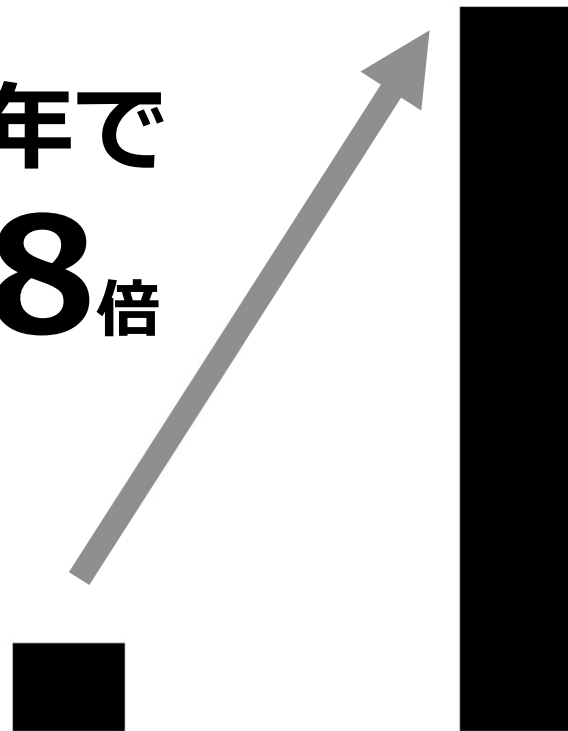
5年で
約**170**倍

FY2018のハイライト（インキュベーション事業/海外投資）

GMVの推移イメージ（円換算）



1年で
約**8**倍

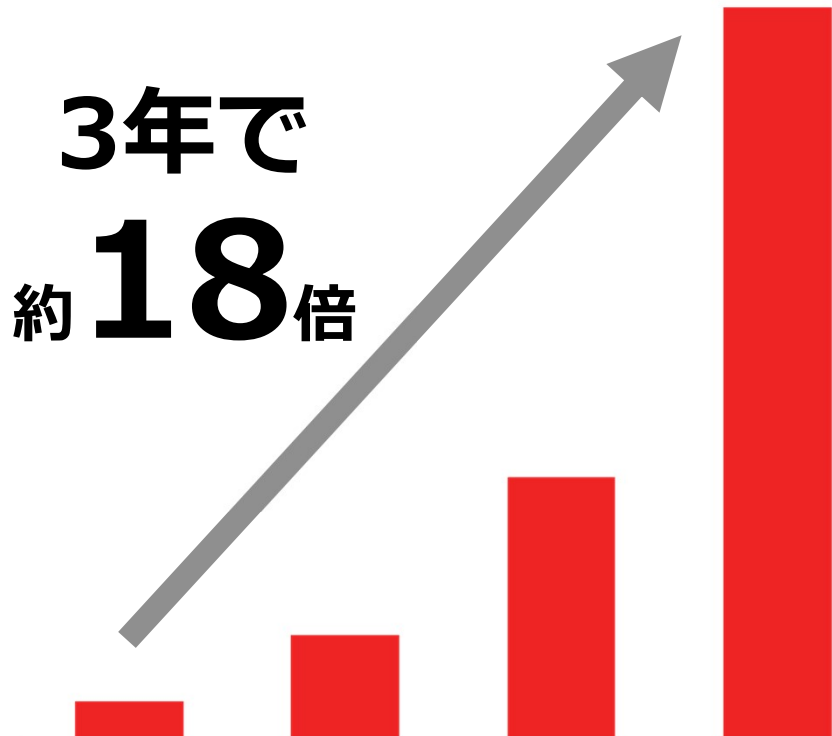


16年9月
-17年8月

17年9月
-18年8月



3年で
約**18**倍



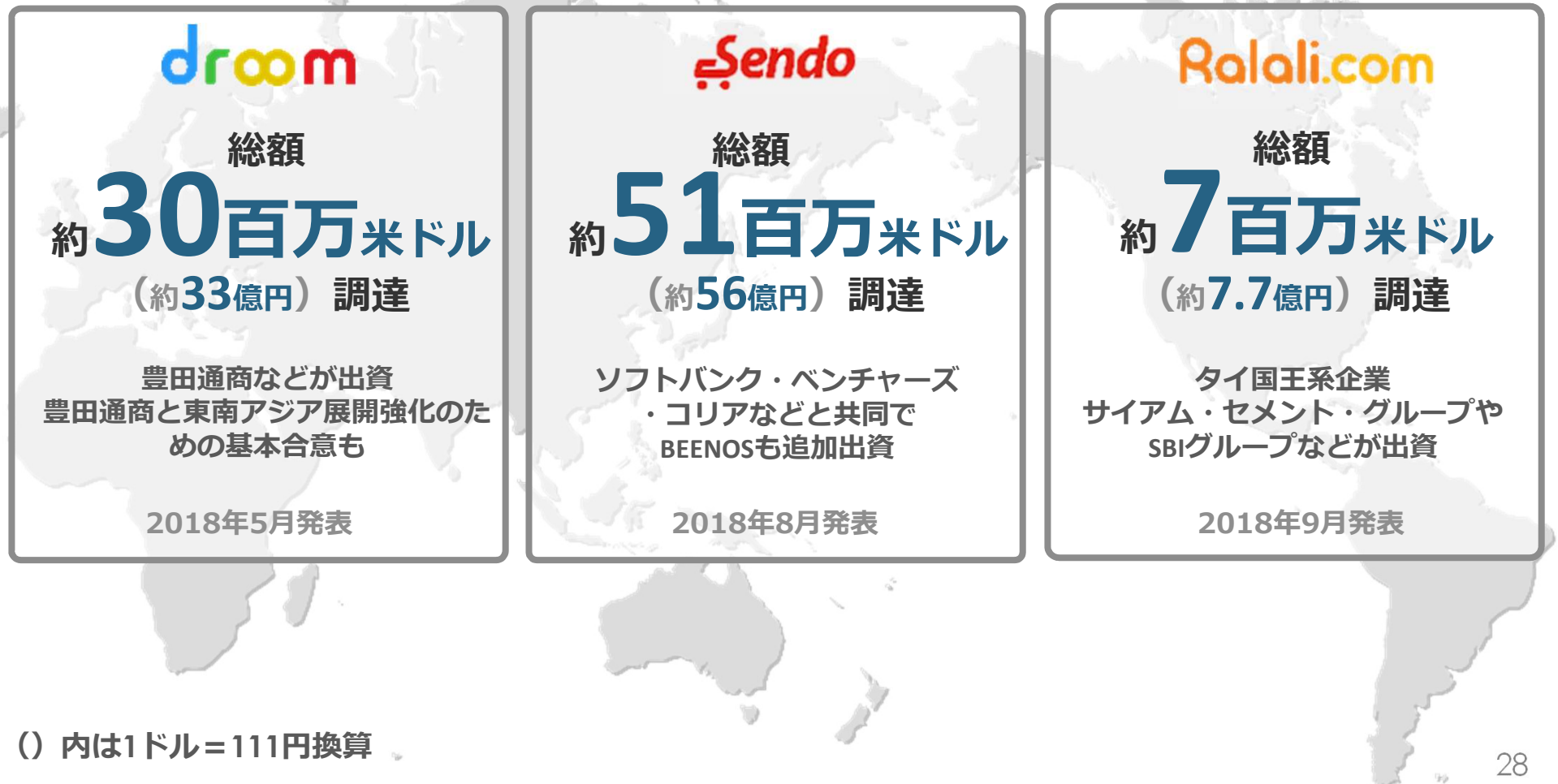
14年9月
-15年8月

15年9月
-16年8月

16年9月
-17年8月

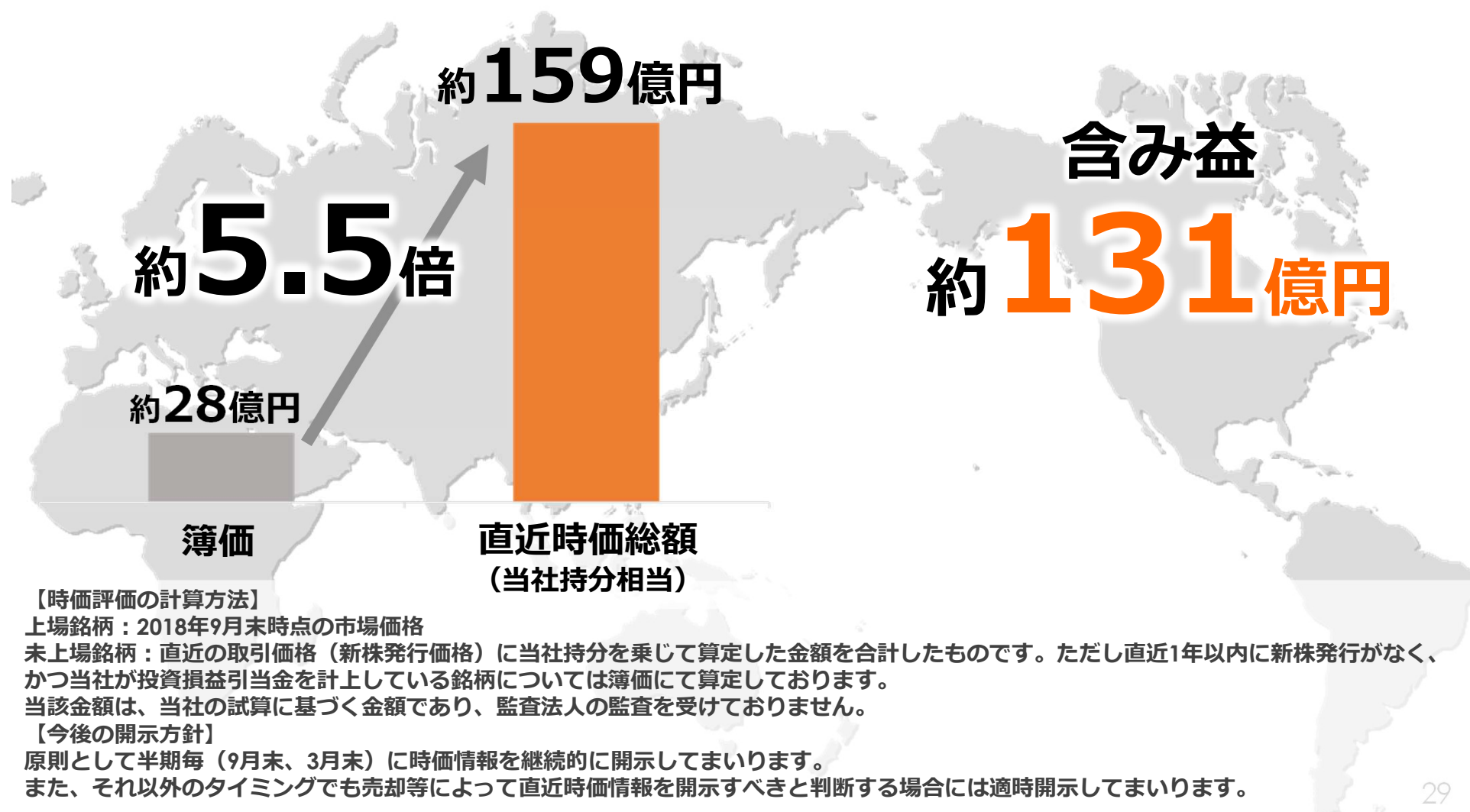
17年9月
-18年8月

海外投資先のトピック



11カ国80社以上の企業に投資

海外投資は2012年から積極的に実施



台湾での越境BtoBが進行 マスターライセンス「ECONECO（エコネコ）」

プロモーションイベントを実施



新光三越「日本物産展」に出展



世界各地で店舗販売の
ノウハウ・ネットワークを強化



日本の商品を世界に繋げる第一弾 台湾

Buyee、ヤフオク!、ヤフー奇摩オークションとの連携（2018年9月～）



FY2018のハイライト (tenso)

ヤフー奇摩オークションからBuyeeに誘導



連携サイト数、会員数堅調に増加



※ () 内はFY2017末比

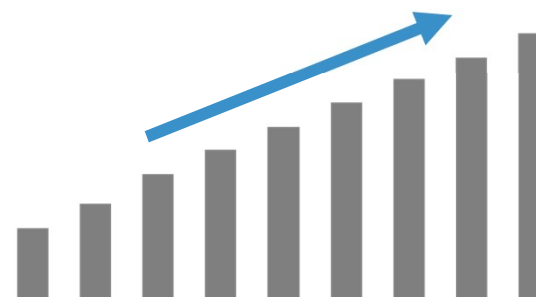
連携サイト数

約 **1,950** サイト
(+260サイト)



会員数

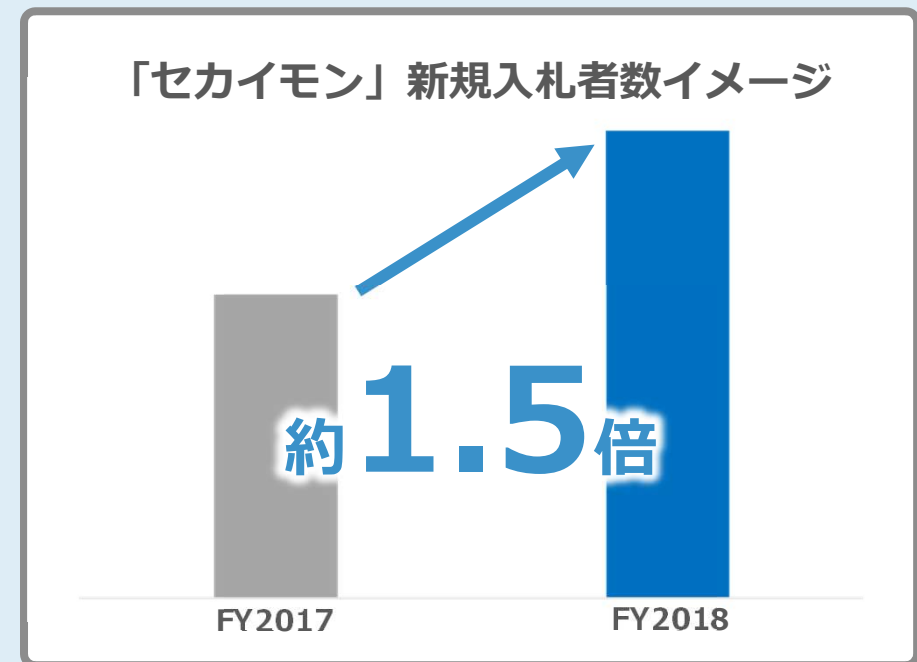
約 **159** 万人
(+28万人)



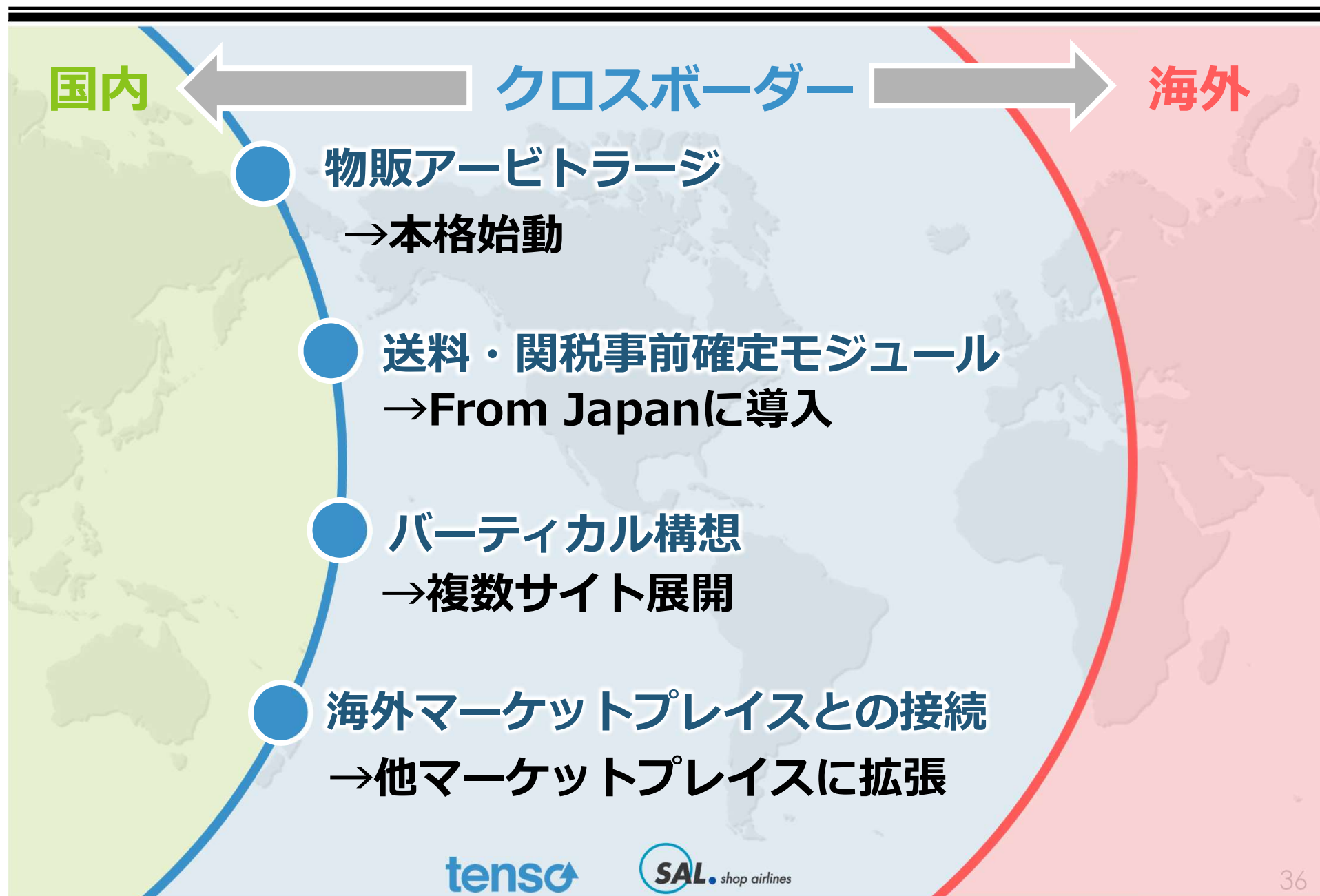
越境EC業界を牽引

機械学習やデータベースを基に
購入時に支払い総額を事前に確定するモジュールを構築

- **送料**（導入済み）
- **関税**（導入予定）



From Japan (tenso) にも導入予定





世界に誇る日本の商品やコンテンツの 開拓に注力



マーケティングデータや販路ネットワークを活かした オリジナル商品の企画・開発

「ポケットモンスター」と
コスメブランドとのコラボ商品



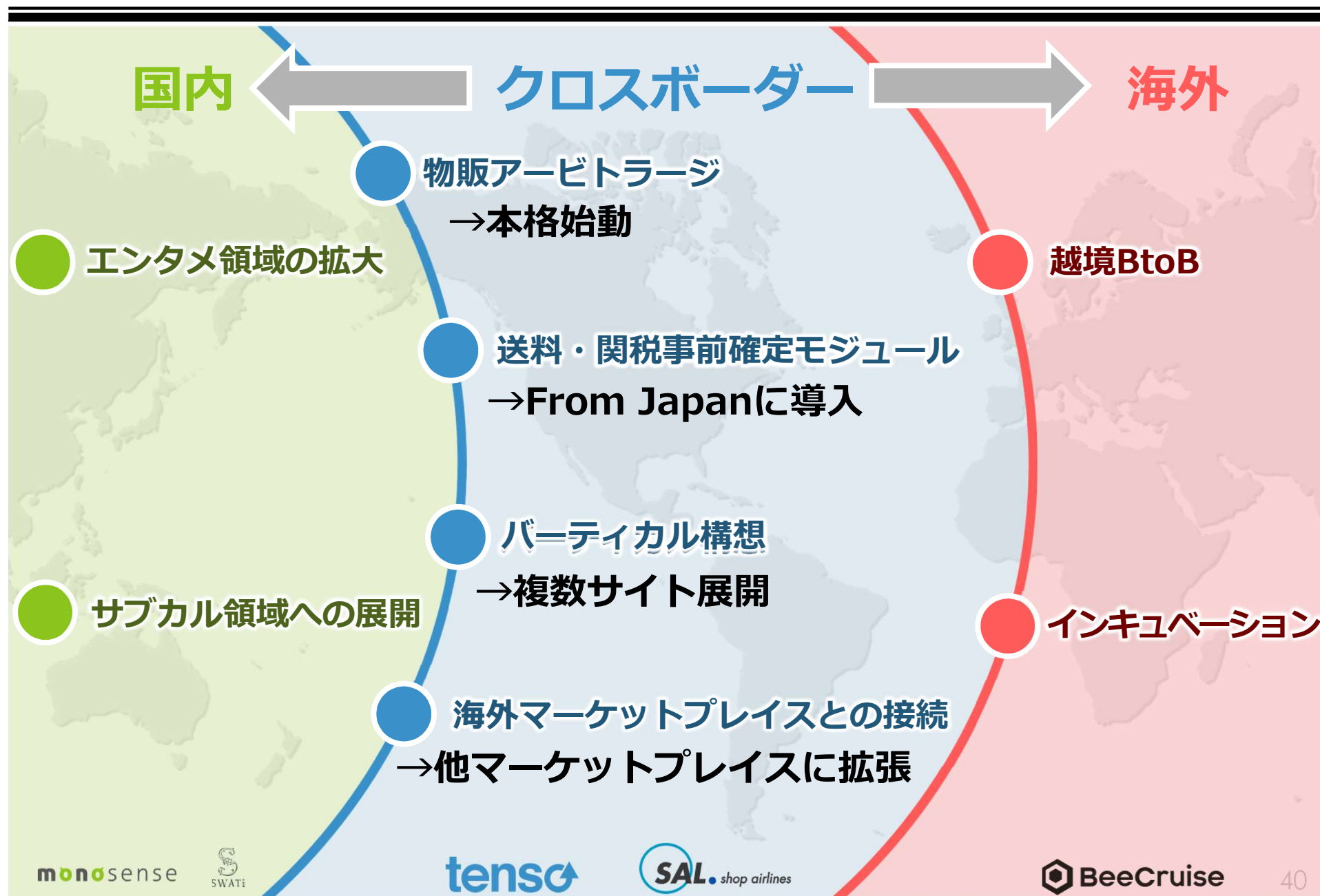
シリーズ累計
20万個
出荷



第三次韓国ブームに着目した
オリジナル“オルチャン”シャンプー



海外販売（店舗・EC）も開始予定





その他事業の概況



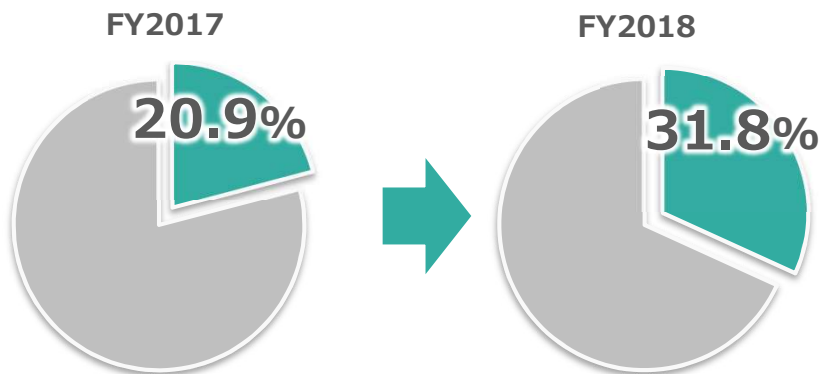
ECOMMERCE事業

マザーズ市場から東証一部に市場変更（9月）



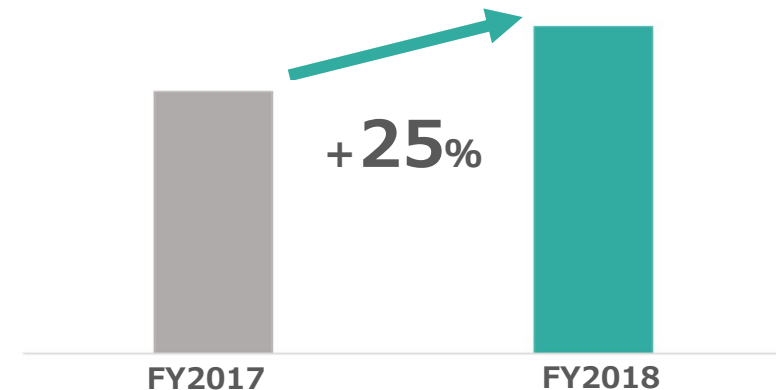
自社販路の売上構成比上昇

自社販路を強化したことにより
「ブランディアオークション」売上構成比上昇



買取金額増加

比較的高単価の買取が増えたため、買取金額
昨対比増加



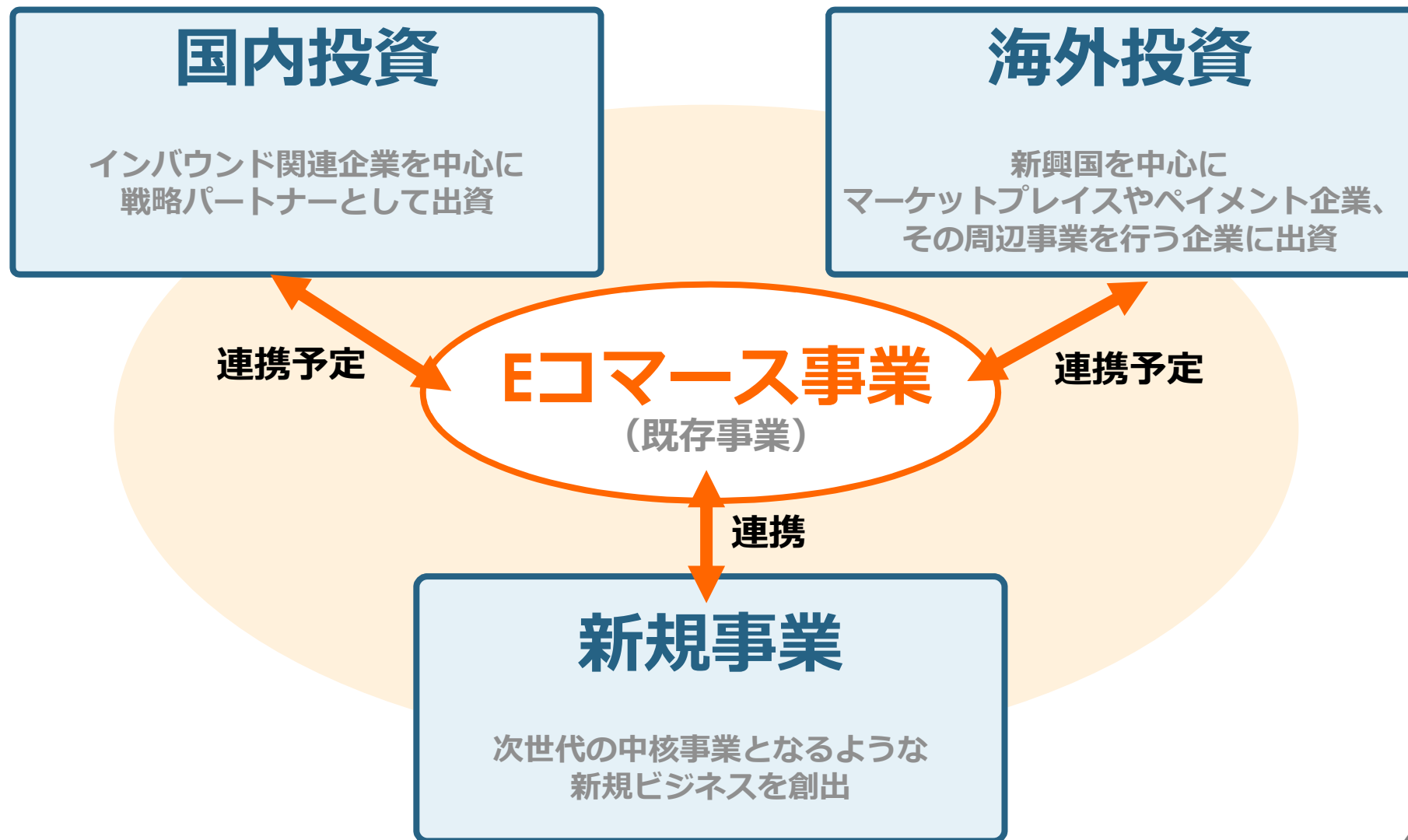
買取り：「ブランド売るならブランディア」
販売：「ブランド買うのもブランディア」

詳細は11月6日公表のデファクトスタンダード社 決算説明会資料をご参照ください



インキュベーション事業

インキュベーション事業とEコマース事業のシナジー



国内投資先

国内インバウンド関連事業を行う企業

FY2018に出資



マンスリーマンションの運営



旅行者荷物の当日配送



宿泊施設の運営



訪日外国人向け
ショッピングサポートアプリ



訪日外国人向け
スマホアプリ、無料SIM配布



「ダイナミックプライシング」で
宿泊施設の運営をサポート

国内投資先のトピック

metro engines

総額約 **7億円** 調達

2018年8月発表

 Payke

総額約 **10億円** 調達

2018年9月発表

セグメント別ハイライト（FY2018通期）

※白文字...FY2017比

クロスボーダー

売上高・営業利益
過去最高

流通総額

230億円
+8.2%

売上高

45億円
+8.5%

営業利益

6.8億円
+1.7%

tenso SAL shop airlines

バリューサイクル

流通総額・売上高・
営業利益
過去最高

3Qより酒類の買取販売事業
計上

124億円
+18.2%

124億円
+18.2%

4.4億円
+0.3%

DEFACTO
STANDARD JOYLAB 株式会社

リテール・ライセンス

流通総額
過去最高

2Qよりネットプライス連結対象外

107億円
+4.5%

46億円
△8.5%

1.2億円
+112.5%

monosense SWAti

インキュベーション

売却益計上

0.1億円
—

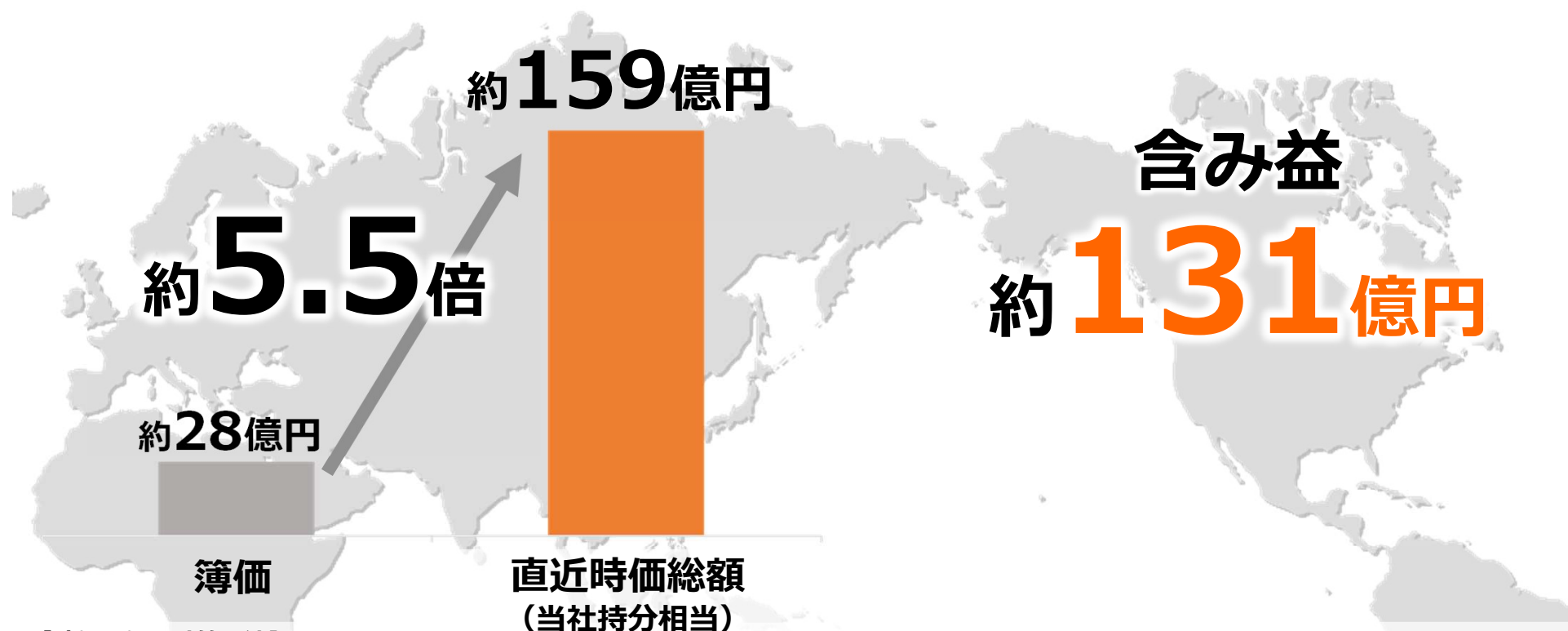
12億円
+23.4%

7.8億円
+6.8%

※当事業の流通総額は新規事業
による商品等の流通額です

11カ国80社以上の企業に投資

海外投資は2012年から積極的に実施



【時価評価の計算方法】

上場銘柄：2018年9月末時点の市場価格

未上場銘柄：直近の取引価格（新株発行価格）に当社持分を乗じて算定した金額を合計したものです。ただし直近1年以内に新株発行がなく、かつ当社が投資損益引当金を計上している銘柄については簿価にて算定しております。

当該金額は、当社の試算に基づく金額であり、監査法人の監査を受けておりません。

【今後の開示方針】

原則として半期毎（9月末、3月末）に時価情報を継続的に開示してまいります。

また、それ以外のタイミングでも売却等によって直近時価情報を開示すべきと判断する場合には適時開示してまいります。

売上高 過去最高

4期連続増収増益（営業利益ベース）達成

営業投資有価証券売却益 10.2億円計上



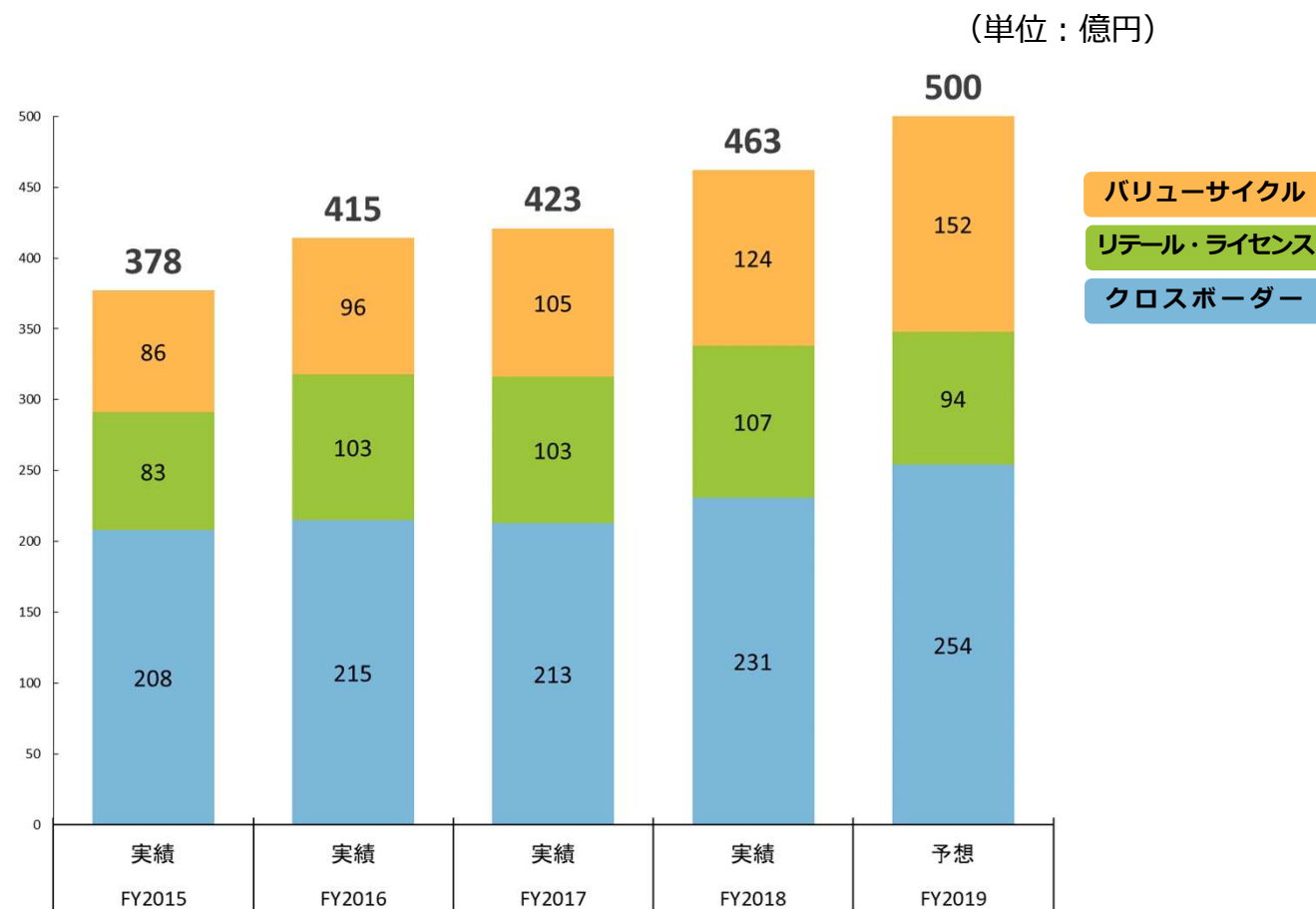
GLOBAL PLATFORMER

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
日本と世界を繋ぐ「グローバルプラットフォーマー」を目指します



4 今後の見通しと利益還元

- 業績予想非開示。流通総額を参考として発表。
 - ・ 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。



前期と同額の配当を計画

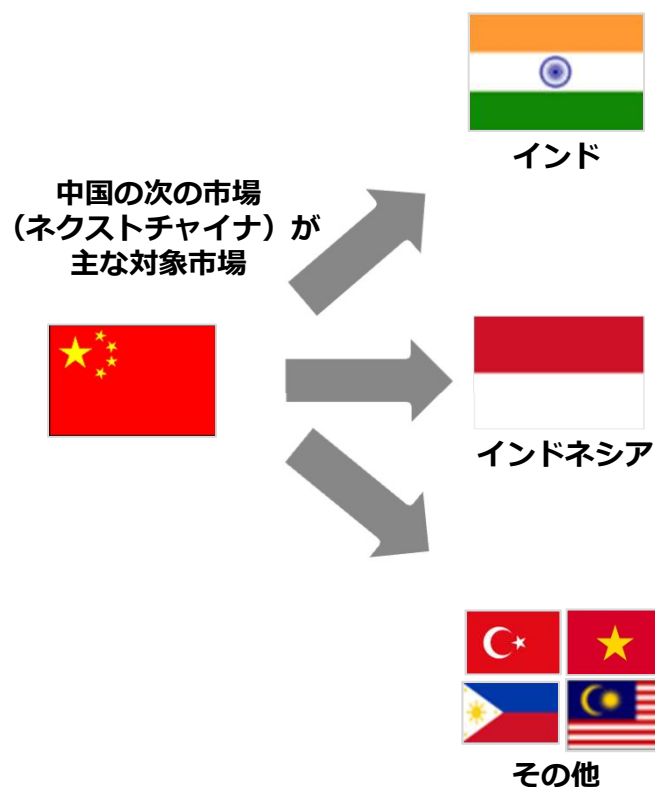
	1株あたり配当金（円）			配当性向
	第2四半期末	期末	合計	
FY2018	00円00銭	13円00銭	13円00銭	17.2%
FY2019 (予想)	00円00銭	13円00銭	13円00銭	-

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



	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
	モバイルオンデマンドプラットフォーム	2018年3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

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から購入できる「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ドリー販売する「ブランディア」を運営



JOYLAB

国内5店舗の酒類買取専門店「JOY LAB(ジョイラボ)」を運営し、買取った酒類を自社ECサイトや国内大手ECモールで販売。



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

連結子会社



SWATi

『cuteなオブジェ』、『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



BeeCruise

BEENOSグループの「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」といった3つの強みと技術を駆使し、既存事業の成長の加速化と新規事業の開発を行う。



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



Open Network Lab

オープンネットワークラボ

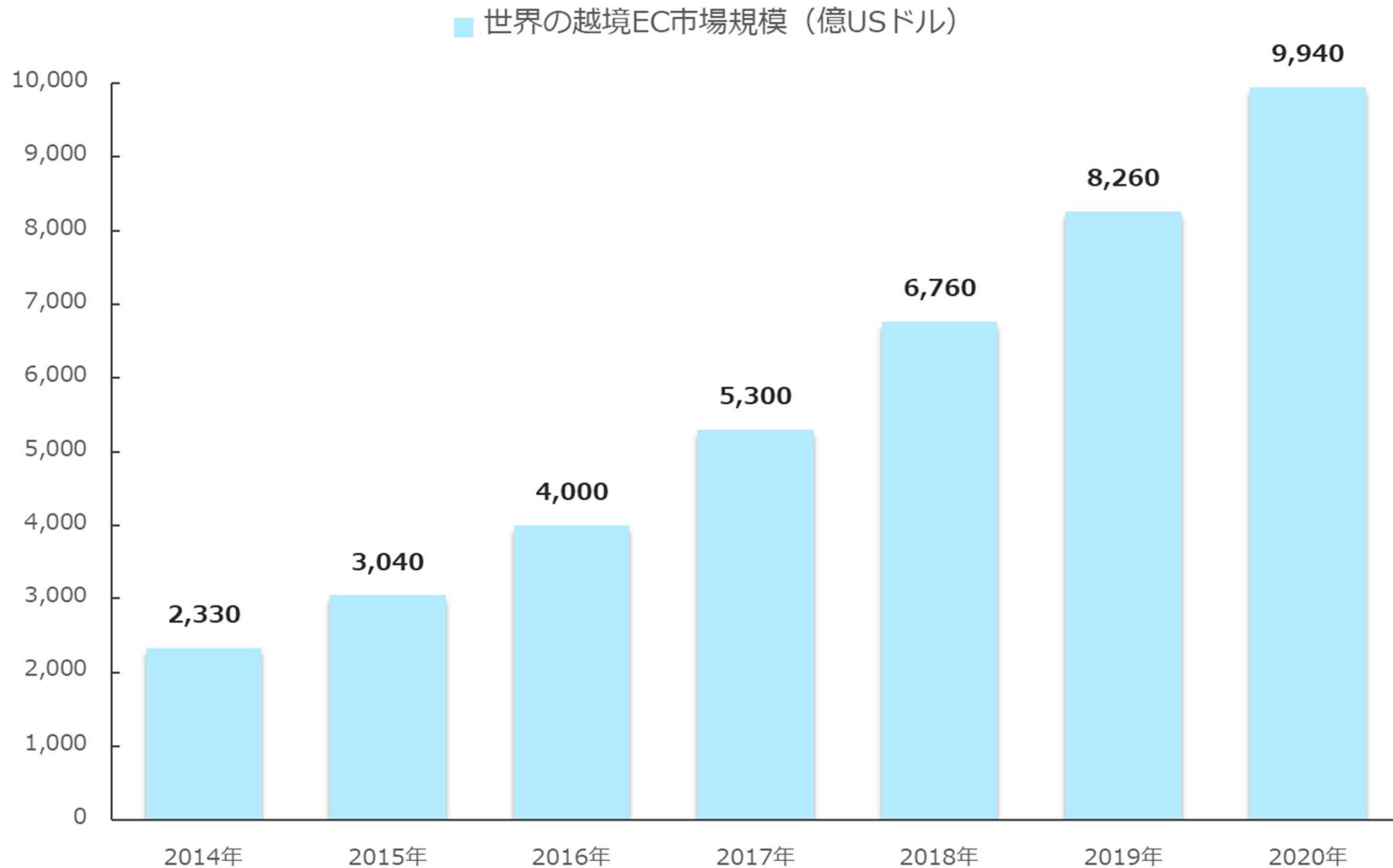
世界進出を視野に入れグローバルに活躍することを目標にインターネットを利用したビジネスでの起業を志すエンジニアや起業家を育成・支援

持分法適用会社

市場データ



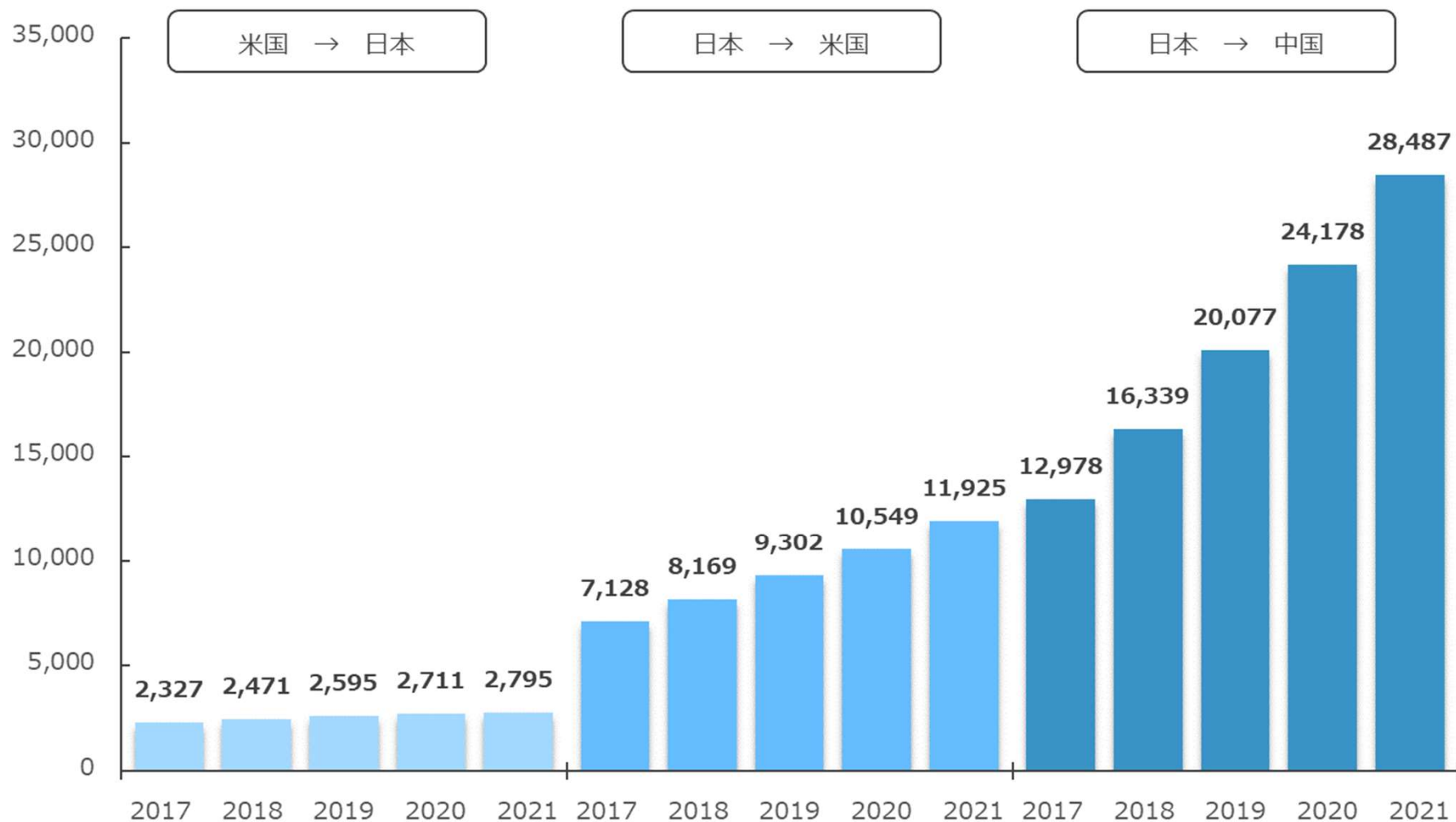
世界（日本、アメリカ、中国）の越境EC市場規模



出所：Alizila, Jan2017

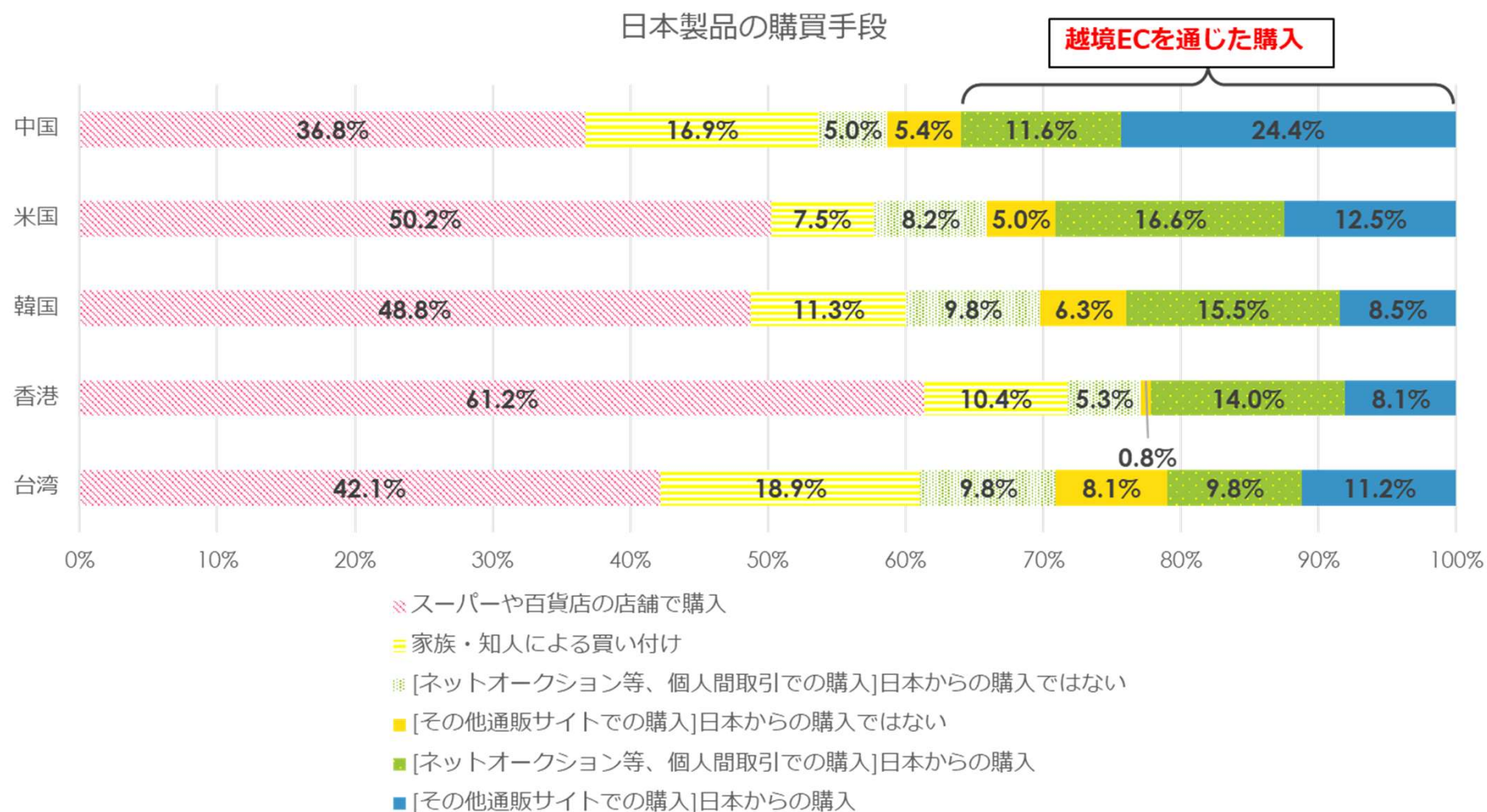
主要国間の越境EC市場規模

(単位：億円)



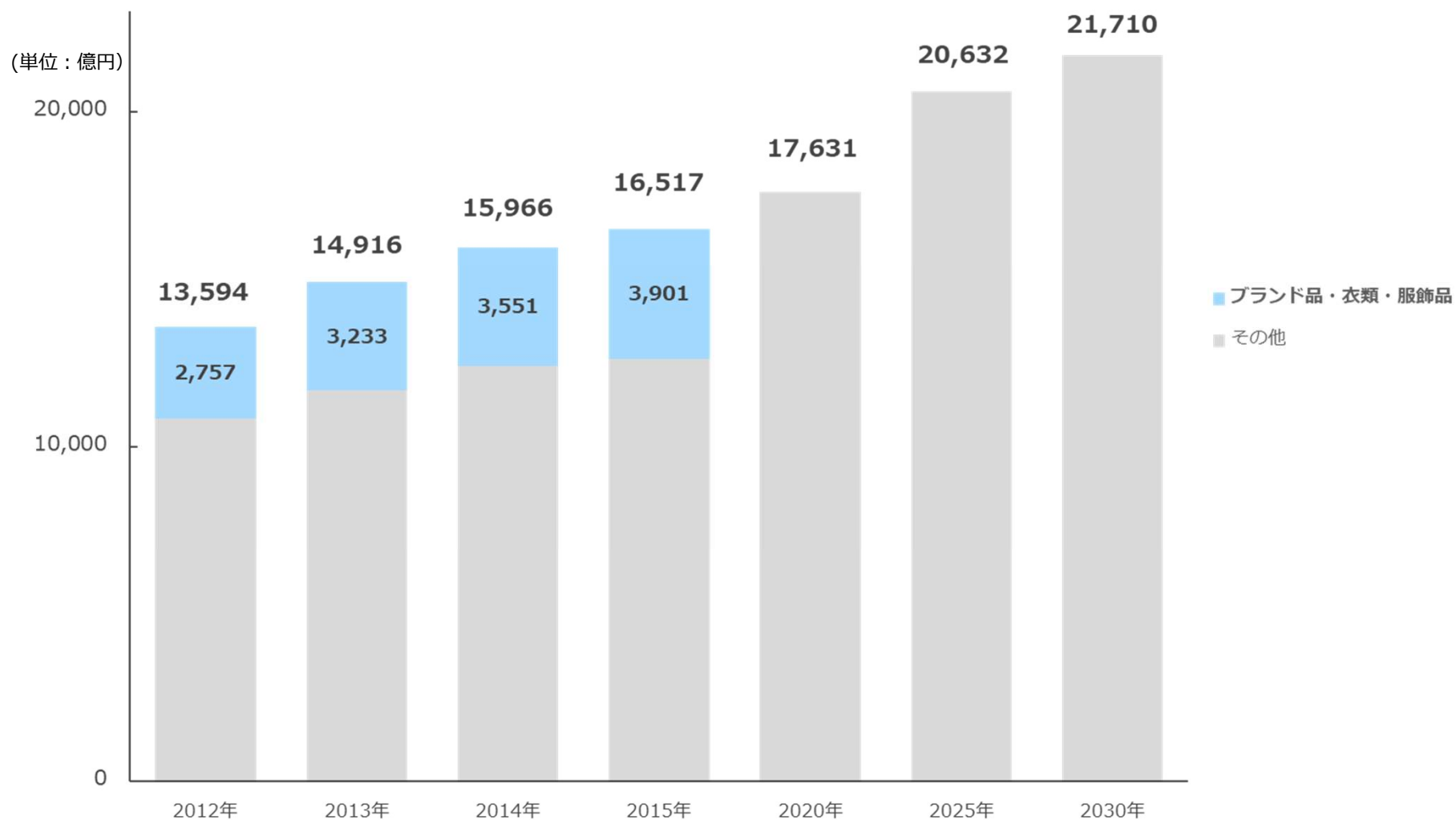
出所：経済産業省、「平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」（2018年）を参考に作成

訪日外国人旅行者の増加がもたらす影響



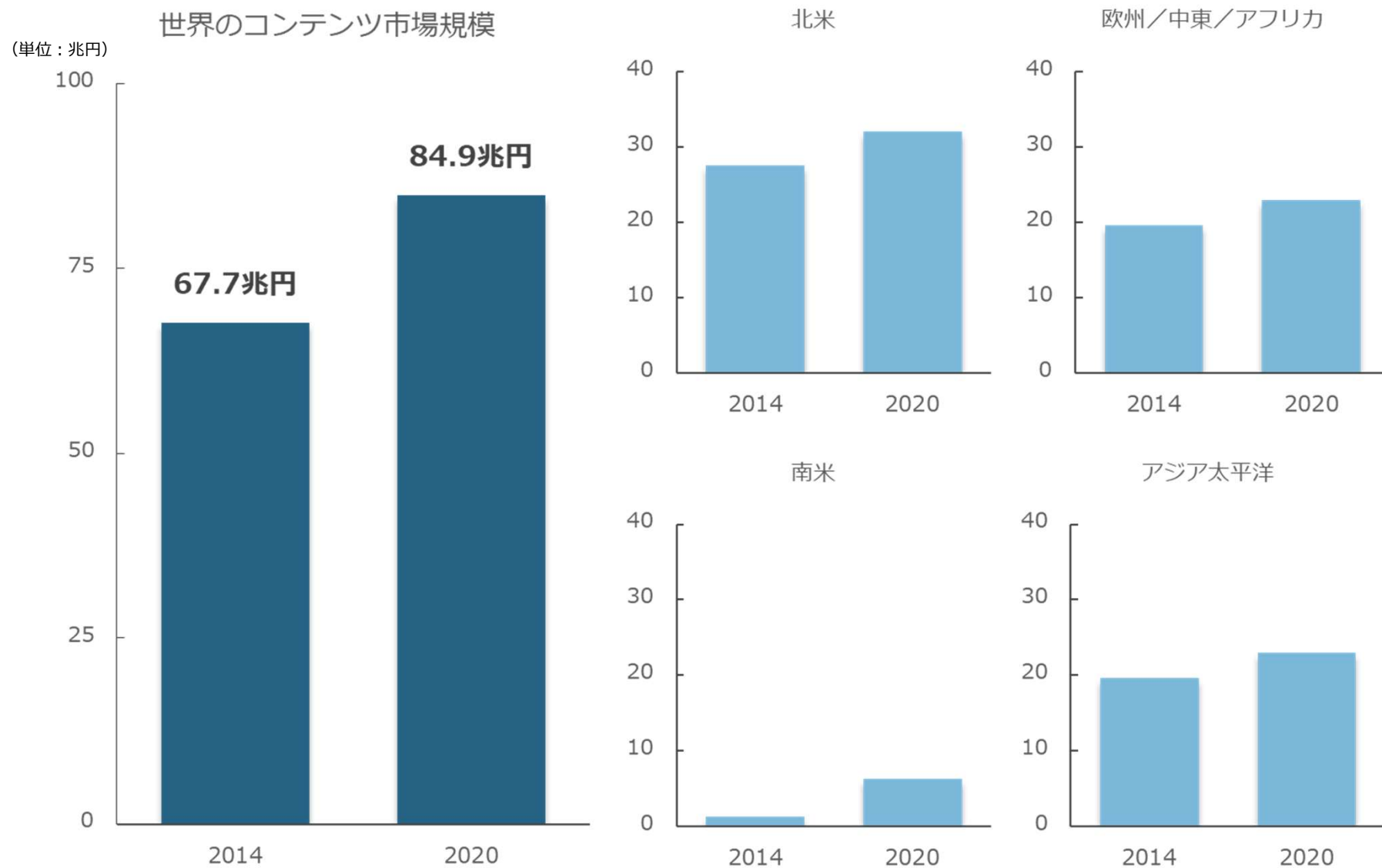
出所：アンケート調査に基づき観光庁作成（2017）

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

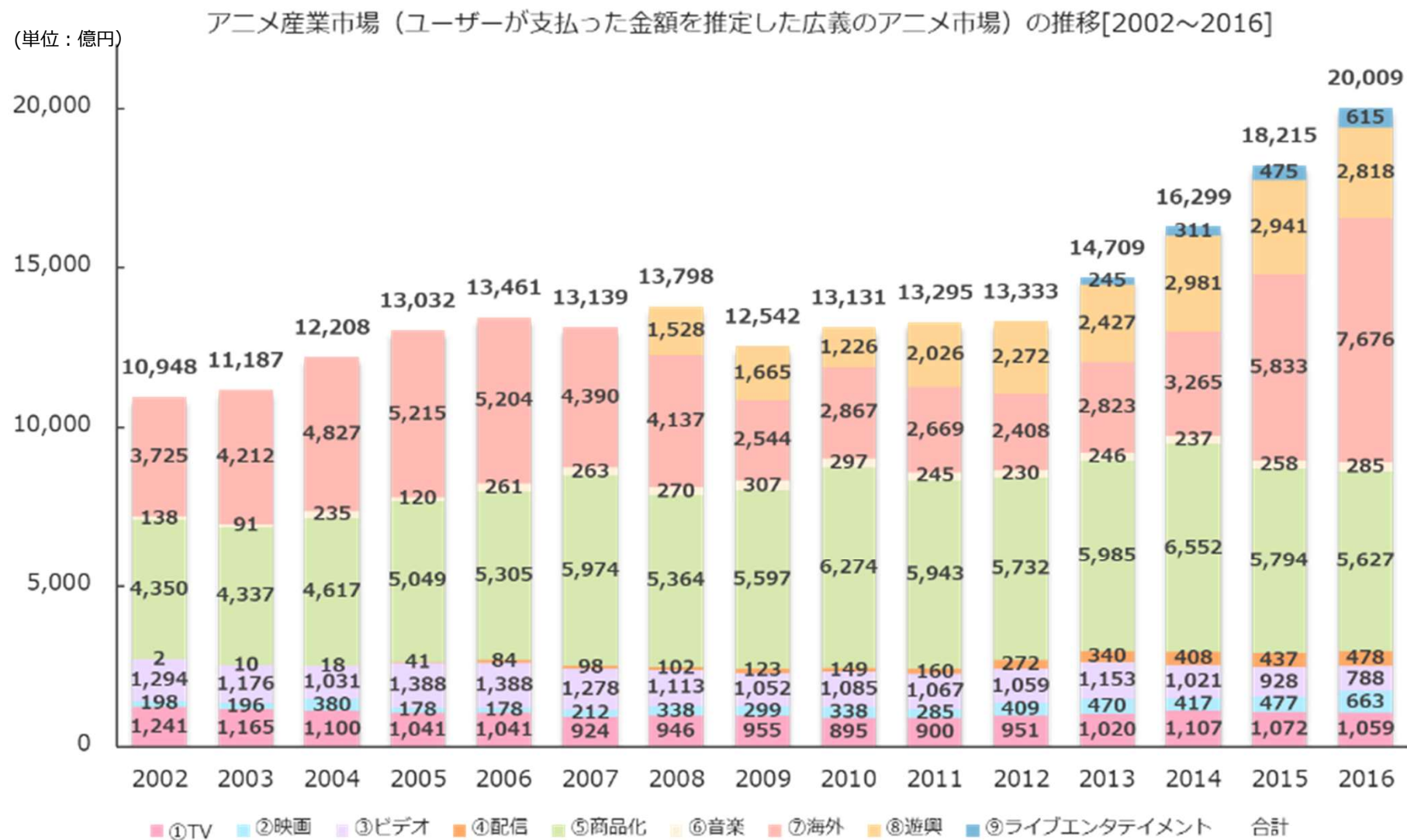
海外コンテンツ産業の市場規模



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