



2019年9月期 第3四半期
決算説明会資料



第3四半期決算の概要

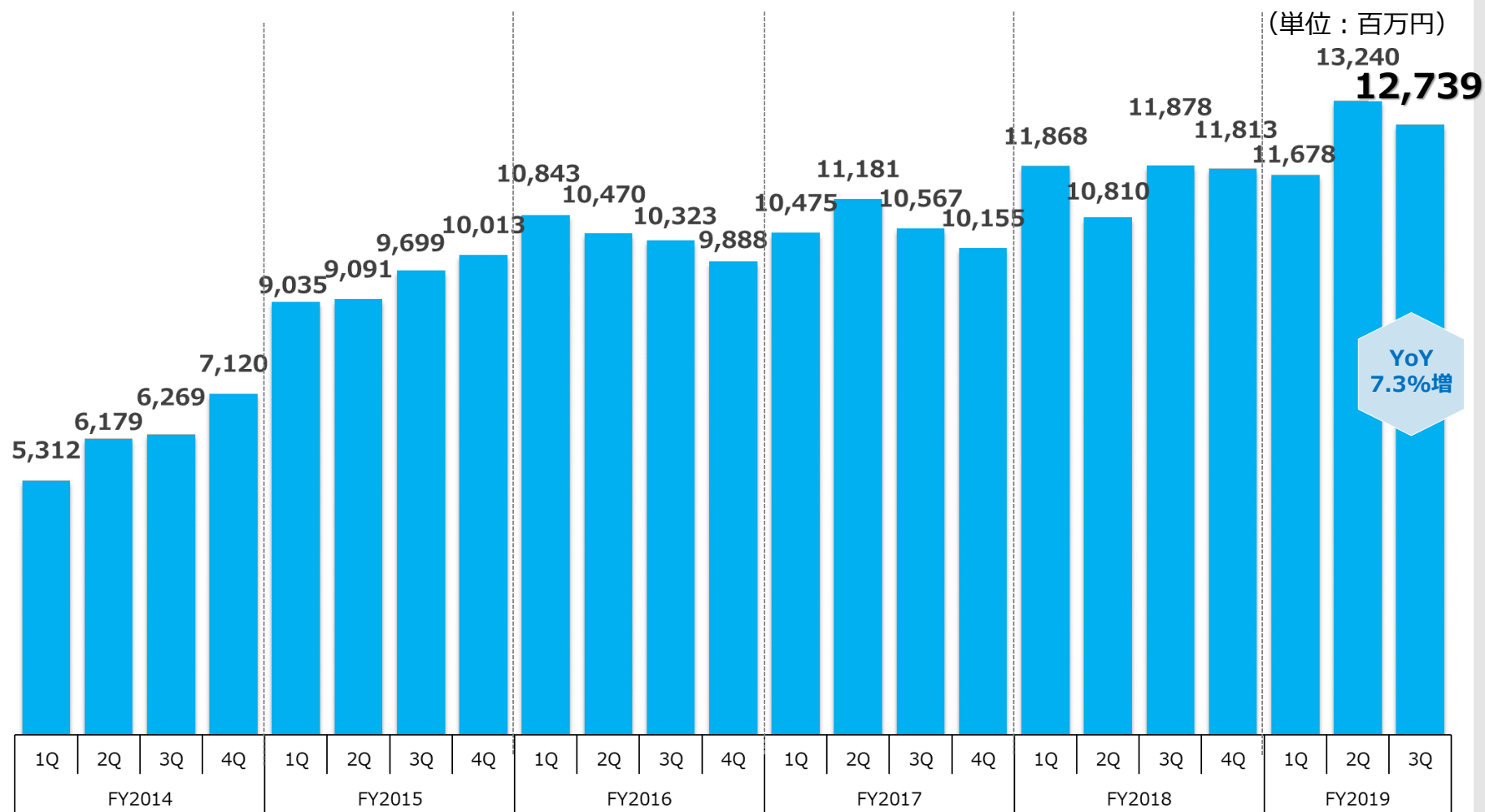
2019年4月～2019年6月

代表取締役副社長 兼 グループCFO
中村 浩二

	実績	前年比
流通総額	127.3億円	+7.3%
売上高	58.7億円	△5.1%
営業利益	△57百万円	-

- クロスボーダー部門が流通総額、売上高、営業利益、過去最高を更新：
営業利益2.5億円（YoY 51.5%増）
- バリューサイクル部門が不調：営業利益△99百万円
（前年は営業利益34百万円）
- 営業投資有価証券の売却は1件契約締結済
（売却益3.3億円を4Q以降に計上予定）

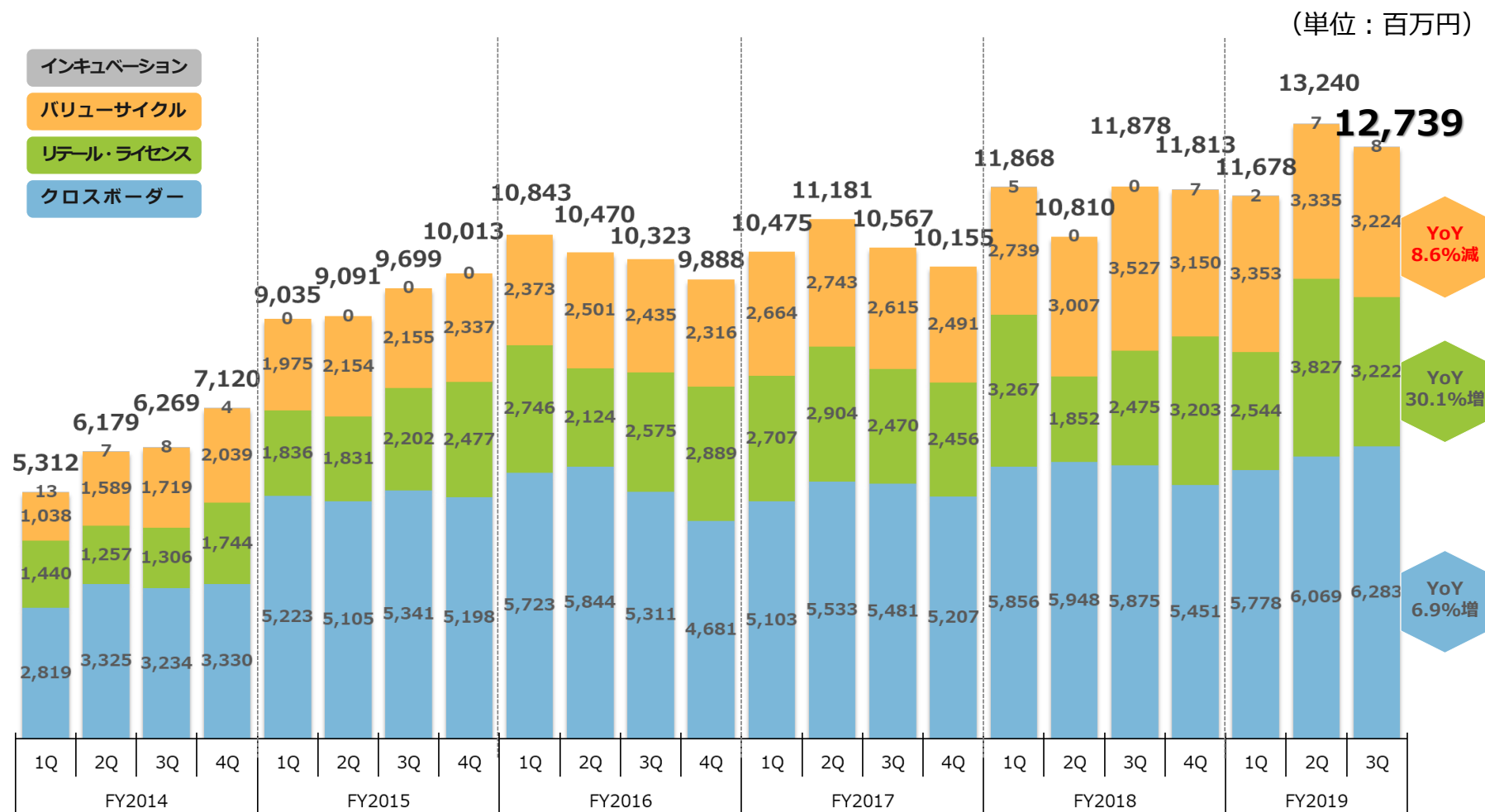
➤ YoYで7.3%増、3Qとしては過去最高を更新



※ 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。

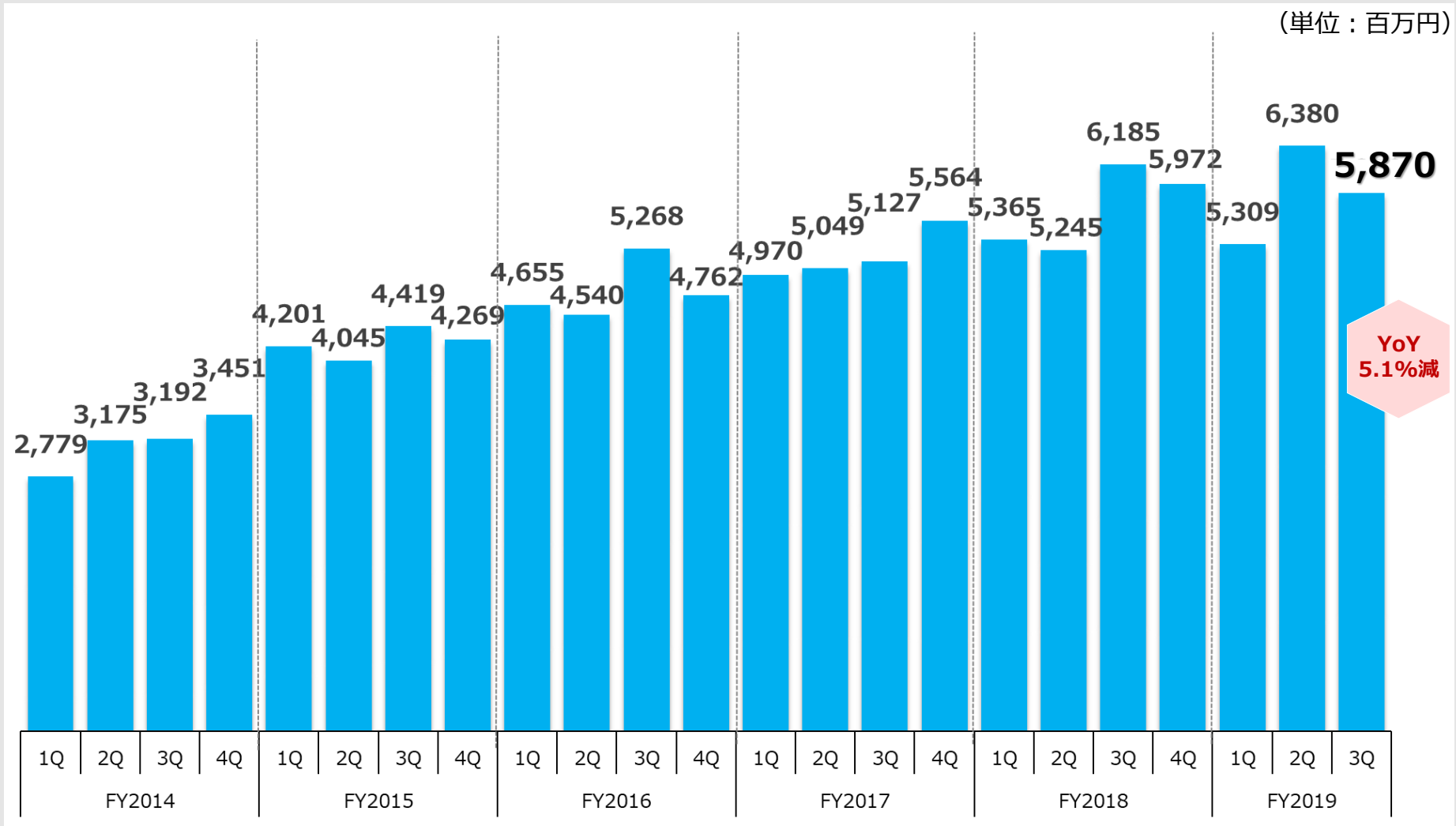
連結流通総額(セグメント別)

➤ クロスボーダー部門過去最高を更新



※ 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。

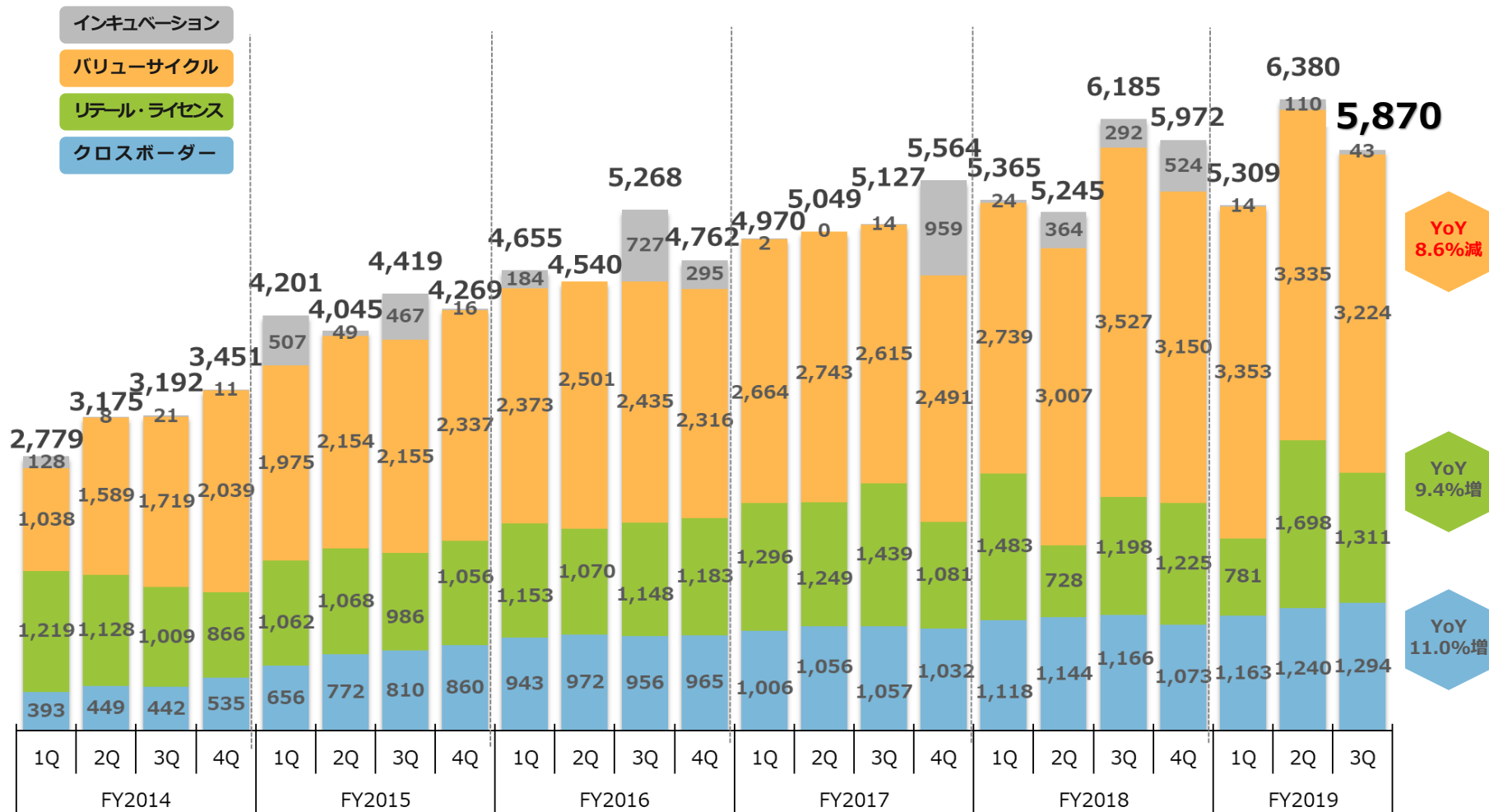
➤ 営業投資有価証券の売却は僅少でありYoYで5.1%減



連結売上高（セグメント別）

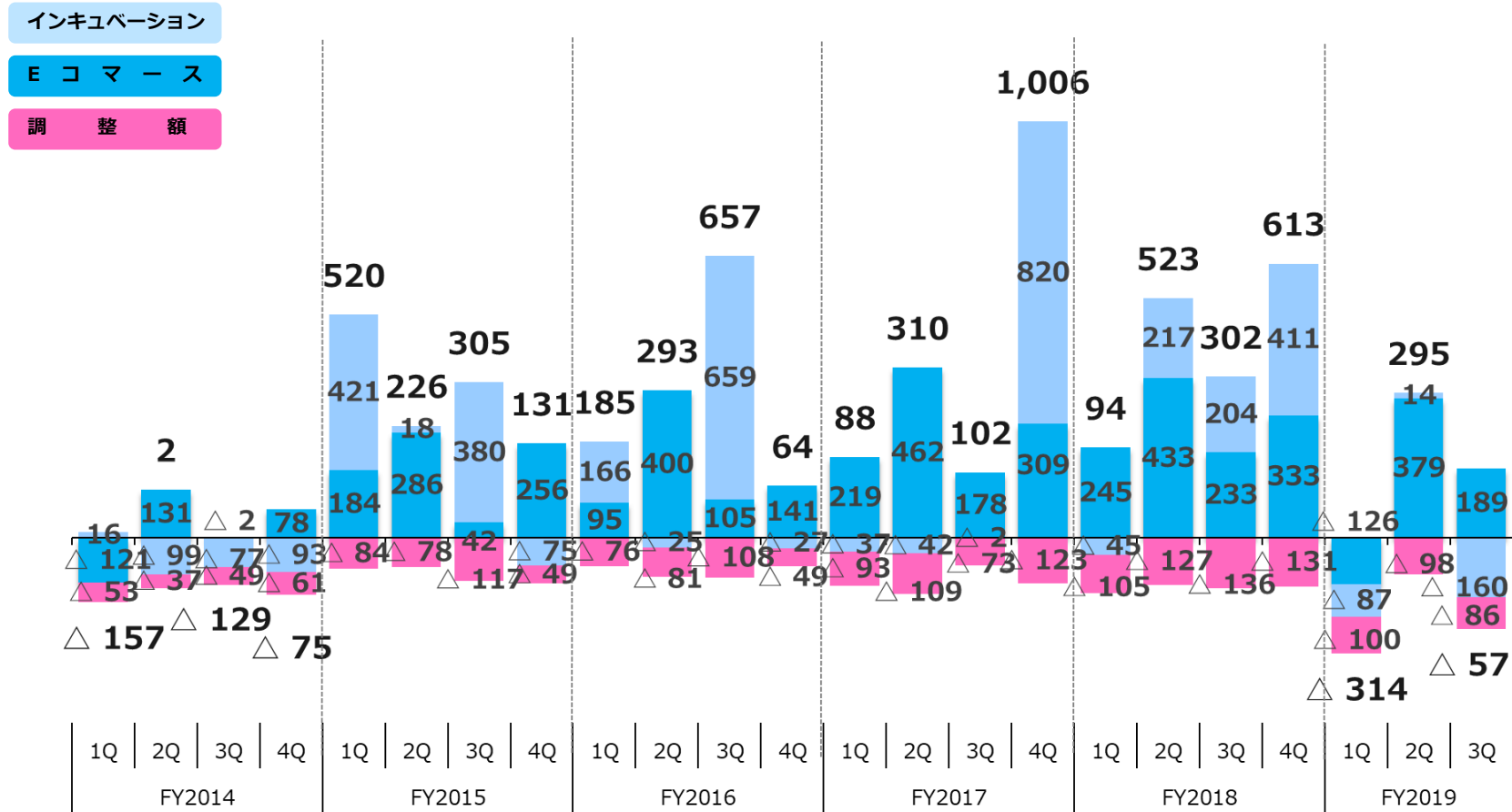
➤ クロスボーダー部門過去最高を更新

（単位：百万円）



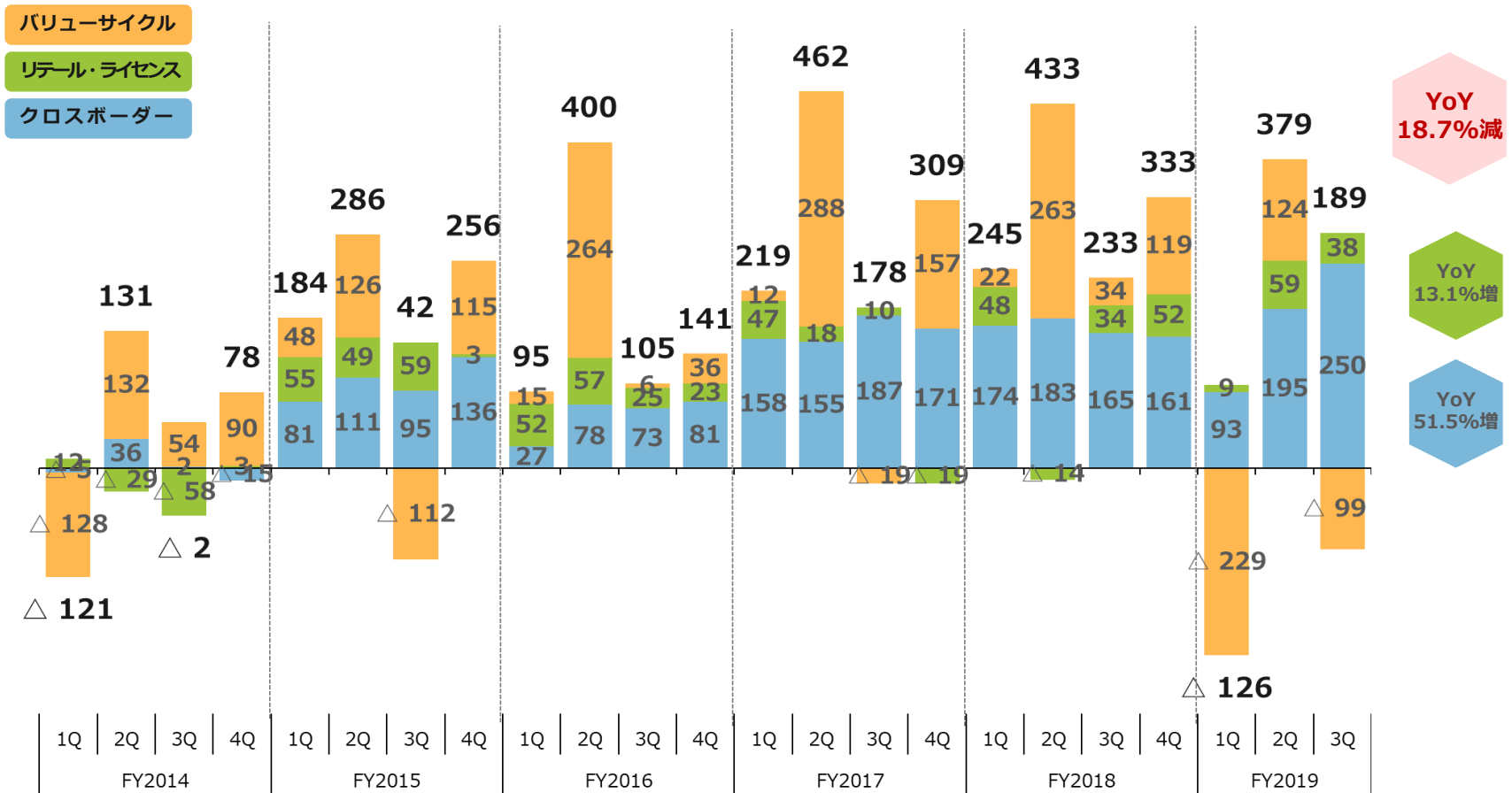
- インキュベーション事業の損失は新規事業創造費用と営業投資有価証券の評価減

(単位：百万円)



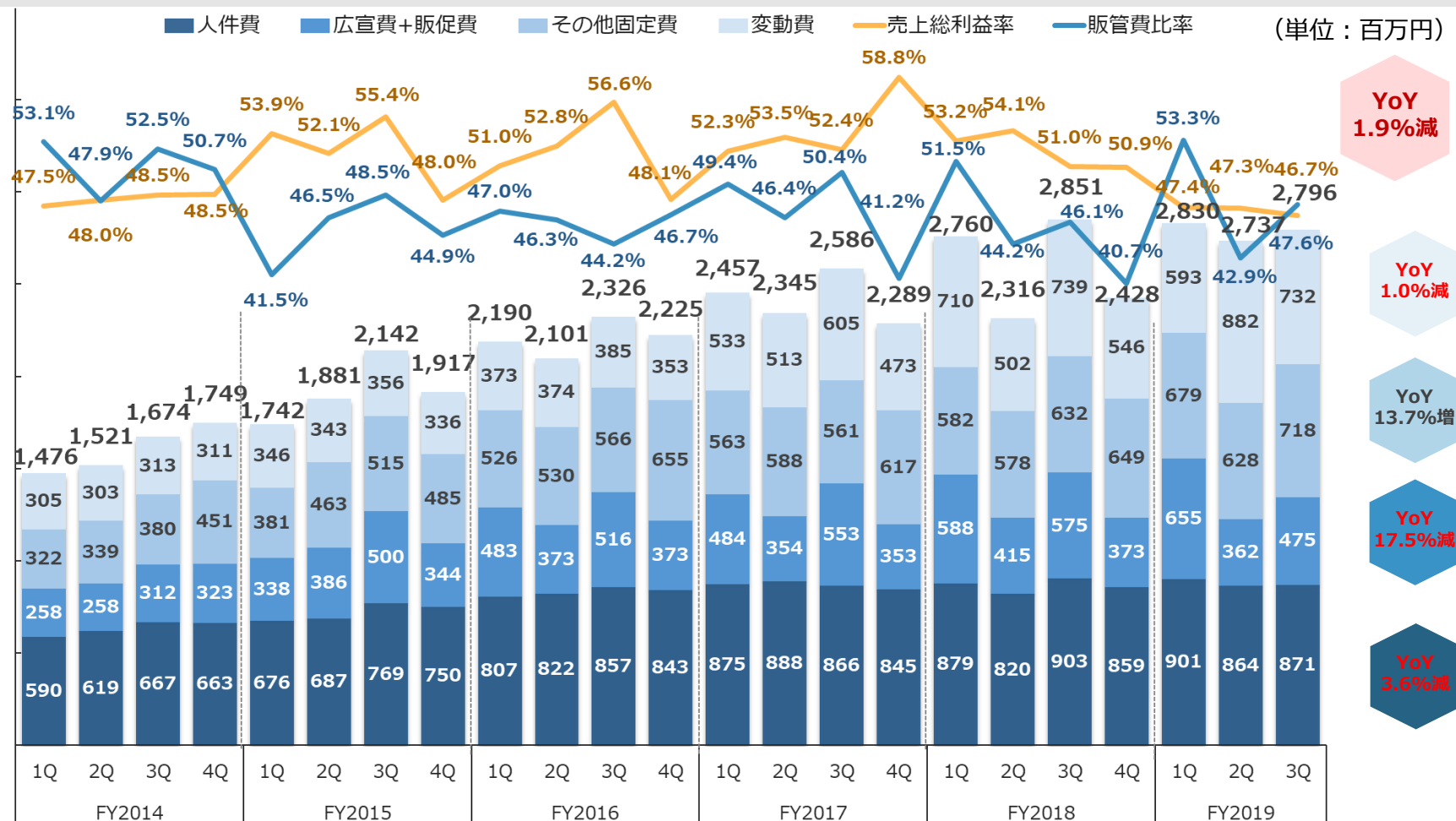
➤ クロスボーダー部門過去最高益、バリューサイクル部門赤字

（単位：百万円）



連結売上総利益率と連結販管費（率）

- バリューサイクル部門で広告宣伝費抑制、インキュベーション事業での新規事業創造費用の増加によりその他固定費が増加

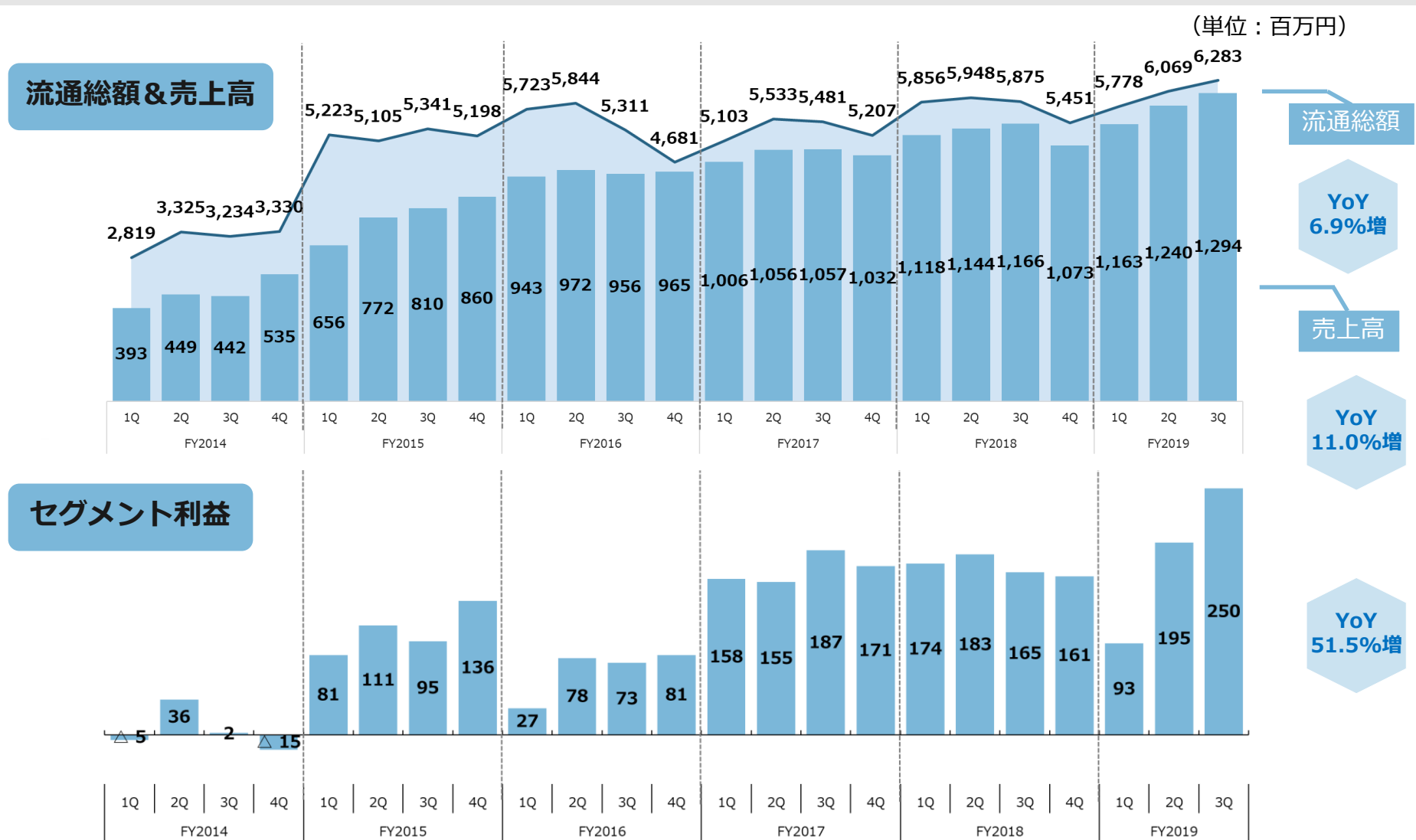


※四半期ベースでは、賞与および賞与引当金は業績連動給のため人件費ではなくその他固定費に含めて表示しております。

※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。

セグメント別損益（クロスボーダー部門）

- 流通総額、売上高、利益いずれも過去最高。販促施策が奏功し流通総額が拡大、人員体制等グループ内での投下リソースの再配分を行い利益体質強化。



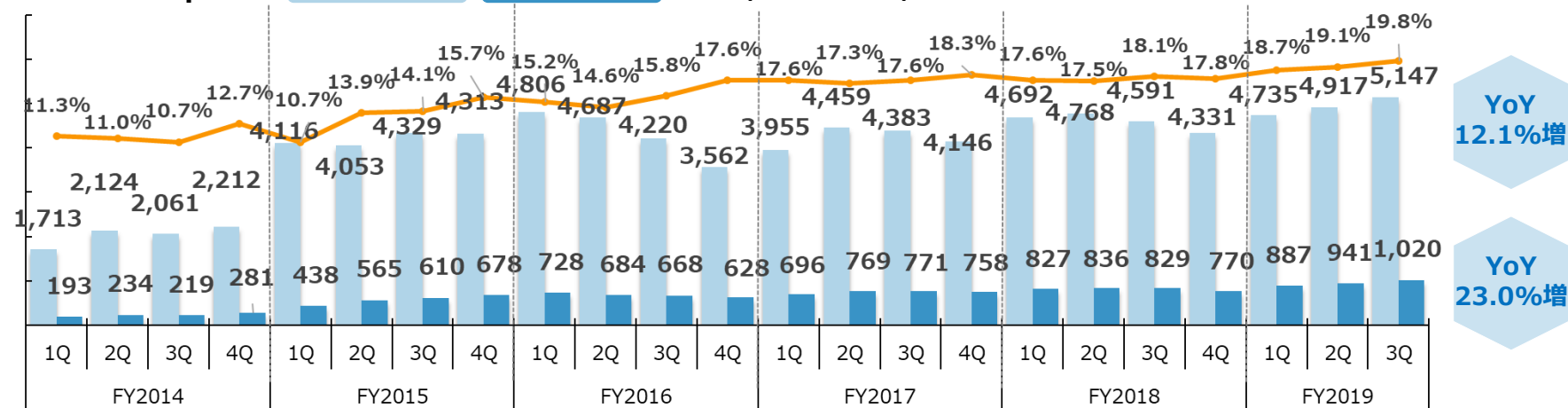
セグメント別損益（クロスボーダー部門の流通総額・売上内訳）

- From Japan : Buyee（代理購入サービス）の構成比増によってTake Rate上昇
- To Japan : 1Qに発生したSEO対策の課題は解決済みであるものの前年水準に届かず。Take Rateはアフィリエイト手数料の条件見直しによって低下

【From Japan】

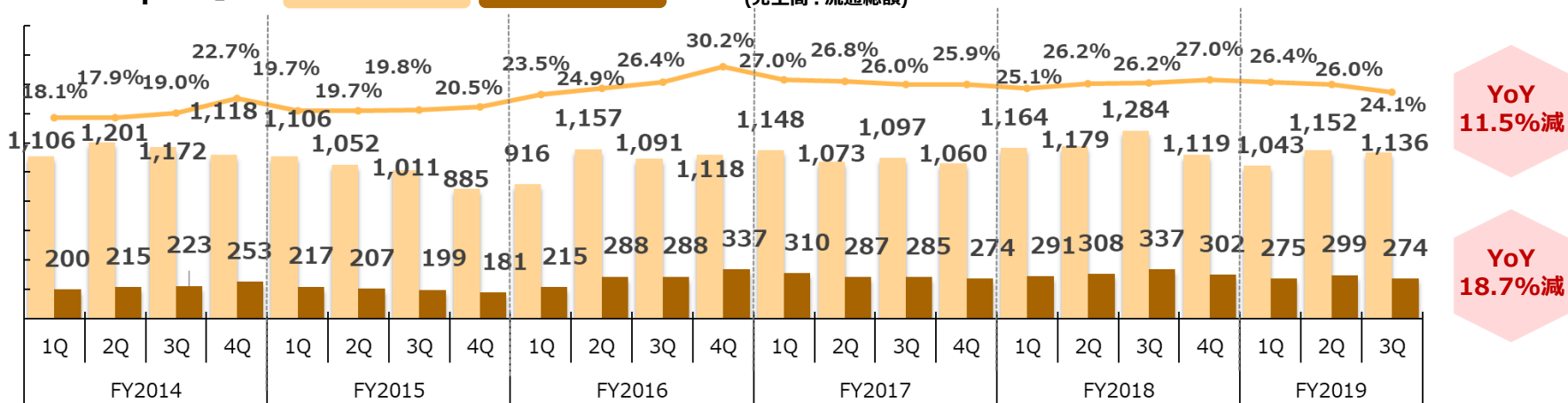
流通総額 売上高 Take Rate (売上高÷流通総額)

(単位：百万円)



【To Japan】

流通総額 売上高 Take Rate (売上高÷流通総額)



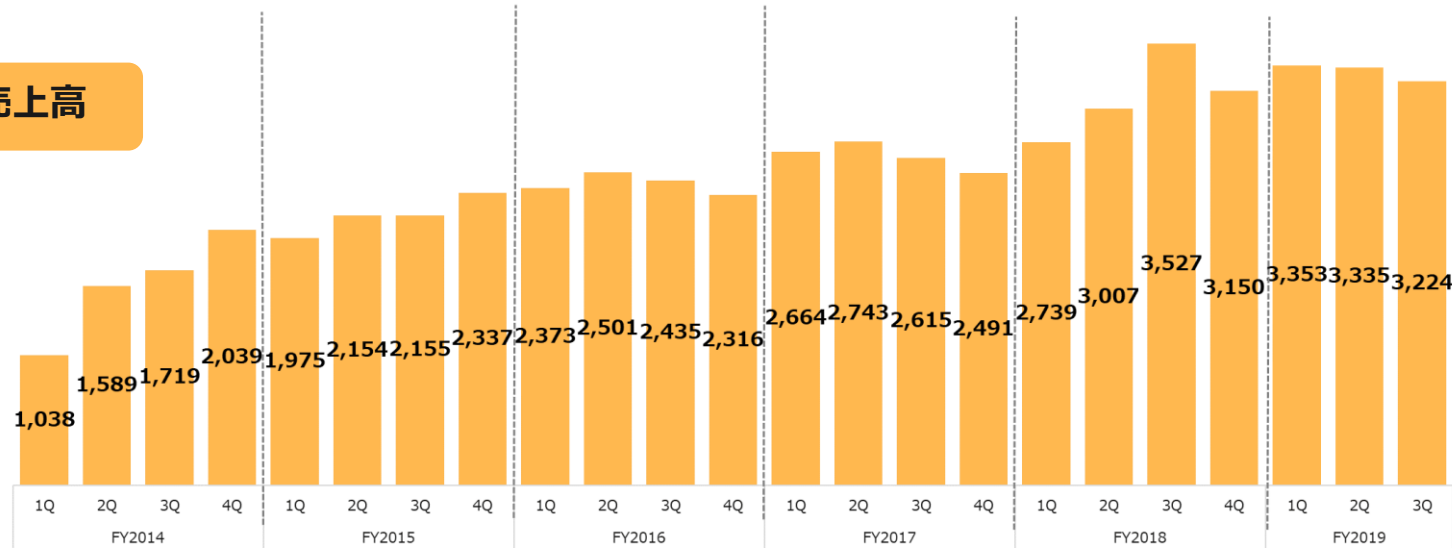
セグメント別損益（バリューサイクル部門）

- ▶ ブランディアが5月の長期連休の影響で買取増対応に人員を配分したため、出品が遅れ売上減少、高価格帯へのシフトによる粗利率の低下を補いきれず赤字

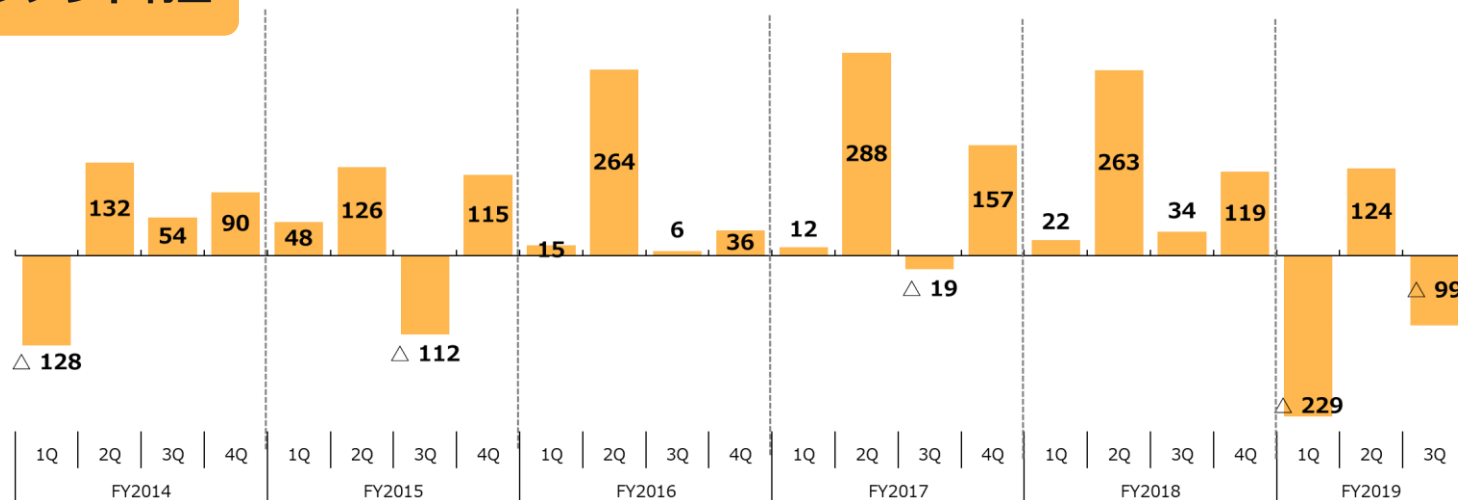
売上高

(単位：百万円)

YoY
8.6%減



セグメント利益

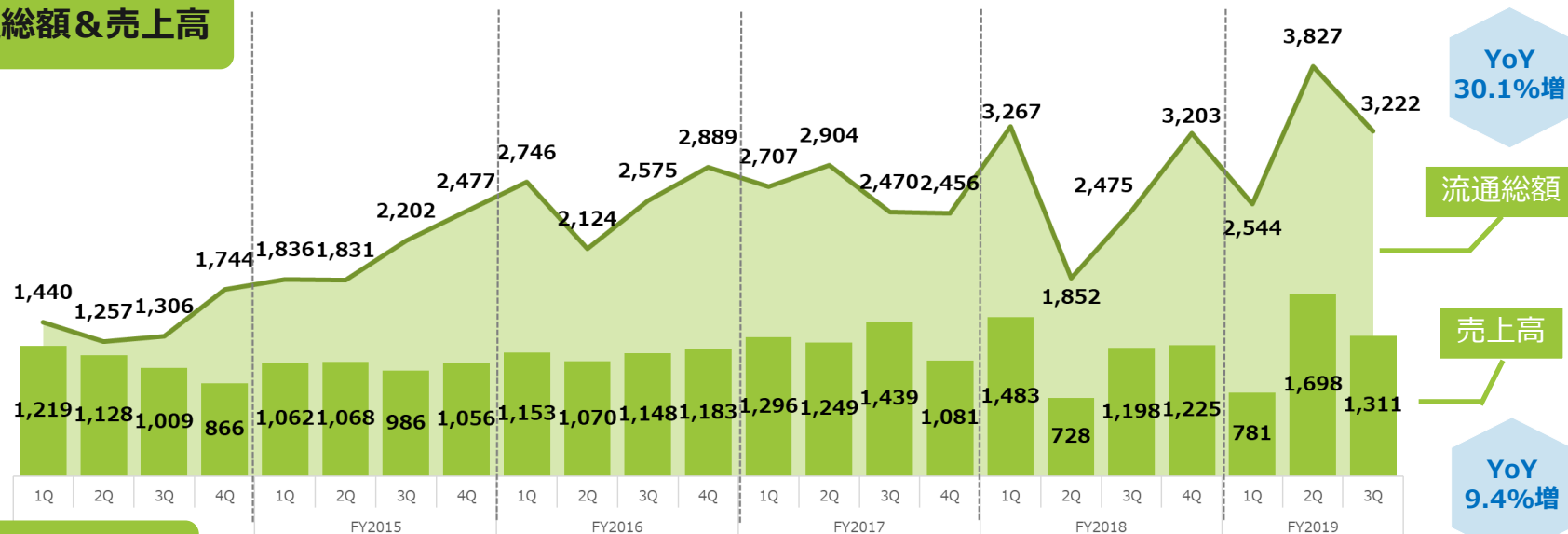


セグメント別損益（リテール・ライセンス部門）

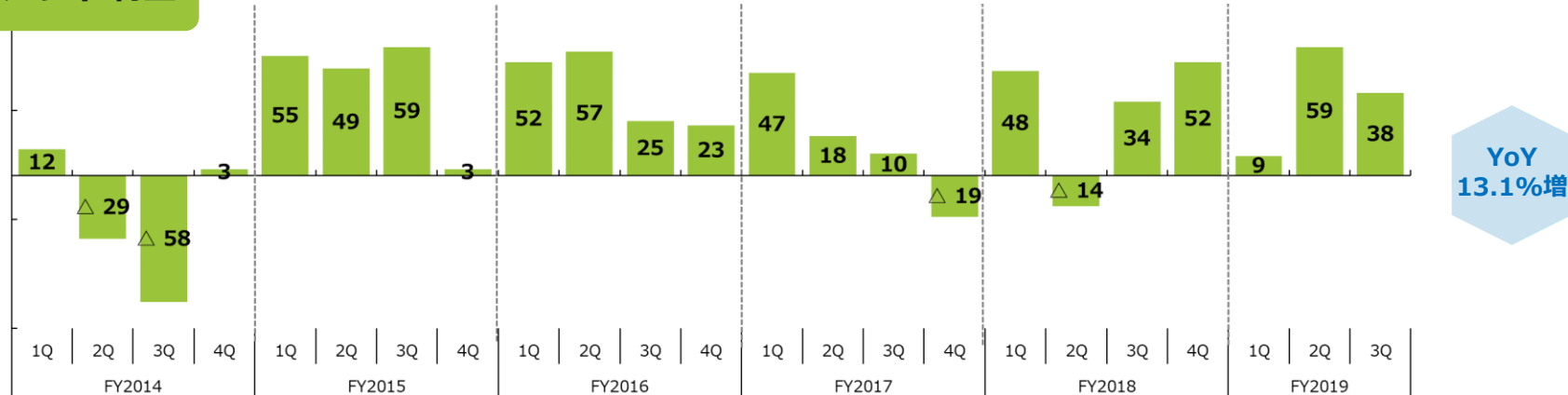
➤ エンターテインメント事業が好調、3Qとしては過去最高の流通総額

（単位：百万円）

流通総額&売上高



セグメント利益

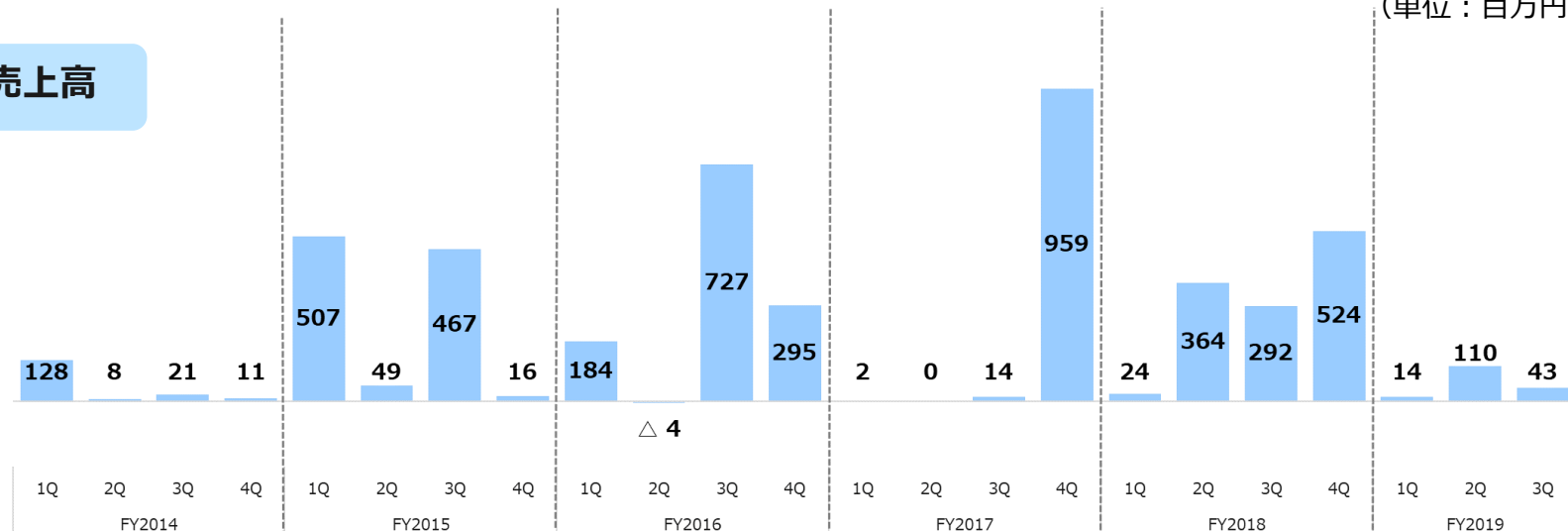


セグメント別損益（インキュベーション事業）

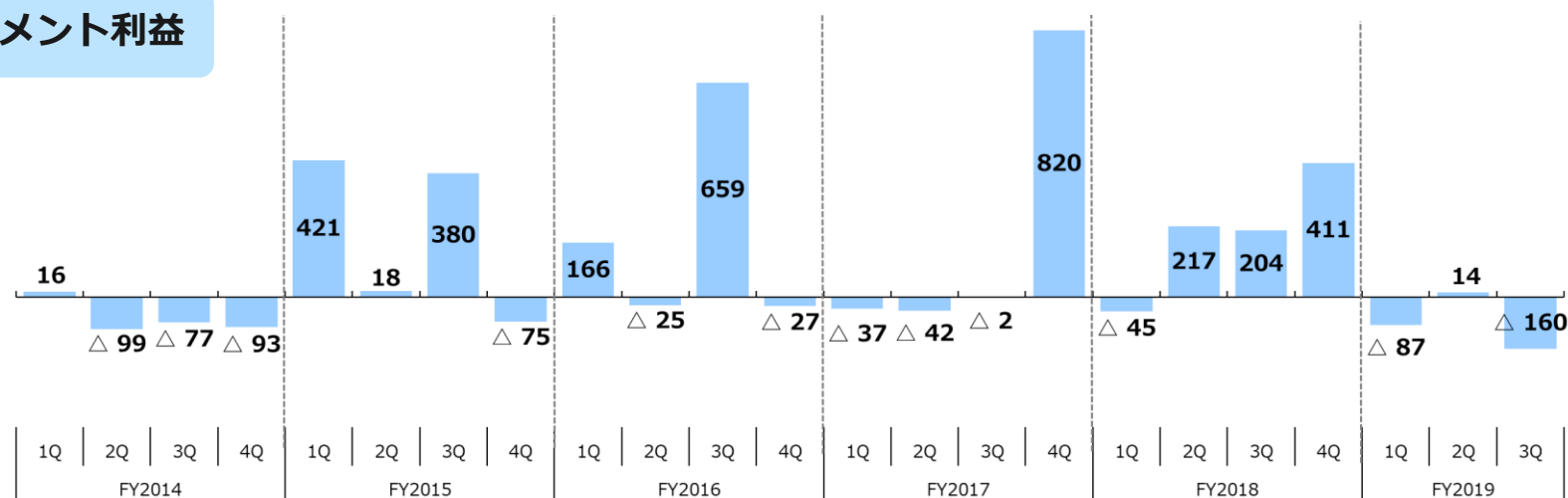
- 営業投資有価証券の売却は僅少、損失の要因は新規事業創造費用と営業投資有価証券の評価減によるもの

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益



単位：百万円	3Q/FY2018	3Q/FY2019	前年同四半期比
売上高	6,185	5,870	△ 5.1%
売上総利益	3,153	2,739	△ 13.1%
売上総利益率	51.0%	46.7%	△ 4.3p
販売費及び一般管理費	2,851	2,796	△ 1.9%
販管費率	46.1%	47.6%	+1.5p
営業利益	302	△57	-
営業利益率	4.9%	-	-
営業外収益	63	32	△ 48.7%
営業外費用	17	38	+124.7%
経常利益	348	△63	-
経常利益率	5.6%	-	-
税金等調整前 四半期純利益	348	△63	-
法人税等合計	206	31	△ 84.8%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	△16	34	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	125	△60	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益率	2.0%	-	-

バリューサイクル部門の不調

バリューサイクル部門の
高価格帯へのシフト

連結：資産・負債の概況

単位：百万円	2Q/FY2019 3月末	3Q/FY2019 6月末	前四半期末比
流動資産	14,904	13,981	△923
現預金	5,288	3,992	△1,296
売掛金	1,163	1,175	11
営業投資有価証券	3,898	3,903	5
商品	2,616	2,721	104
固定資産	2,352	2,363	11
有形固定資産	442	426	△15
無形固定資産	485	458	△27
投資等	1,424	1,478	53
流動負債	7,925	7,173	△751
買掛金	759	462	△297
短期借入金	2,500	2,700	200
固定負債	204	205	0
純資産	9,127	8,966	△161
自己株式	△475	△567	△92
総資産	17,257	16,345	△912

リテール・ライセンス部門の
流通総額拡大とカレンダー
(決済)の影響

- ・投資による増加：100百万円
- ・評価による減少：△95百万円



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

ECOMMERCE事業



クロスボーダー部門（Buyee/転送コム）

10年以上のノウハウを活かし越境EC業界を牽引 連携サイト数、会員数堅調に増加

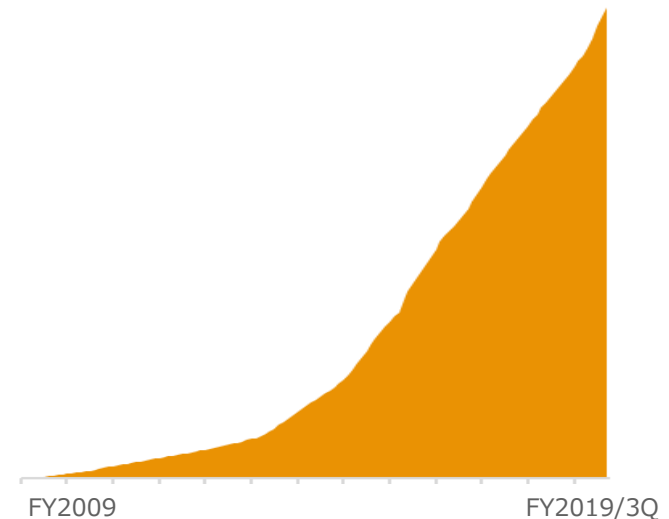
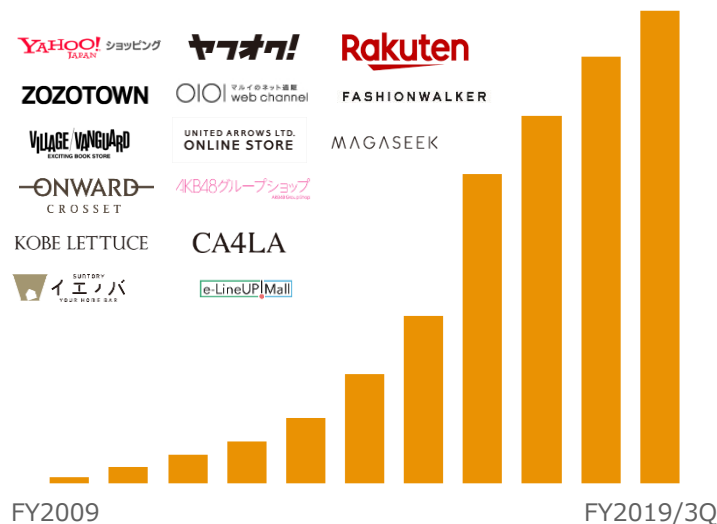
※（）内は前3Q比

連携サイト数

約2,160サイト
（+310サイト）

会員数

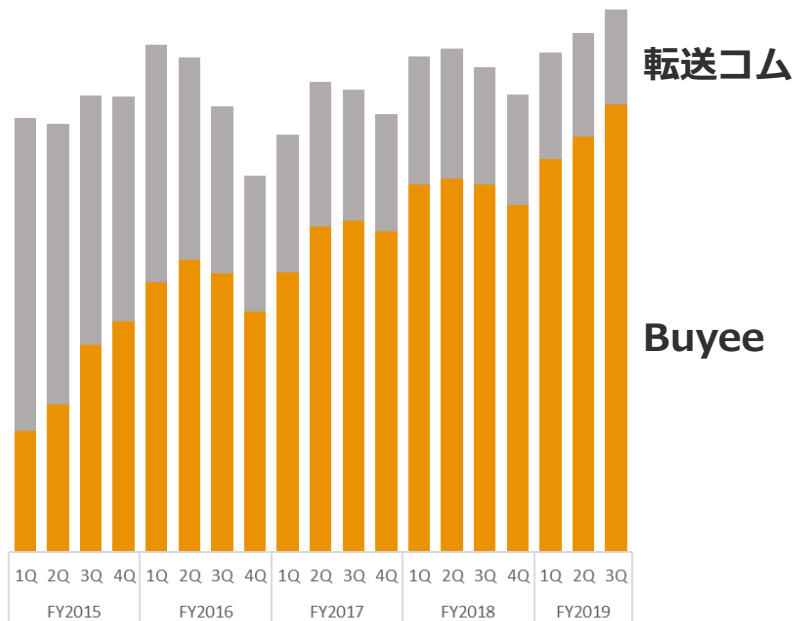
約188万人
（+38万人）



四半期流通総額過去最高を更新 収益率の高い“Buyee”を戦略的に強化

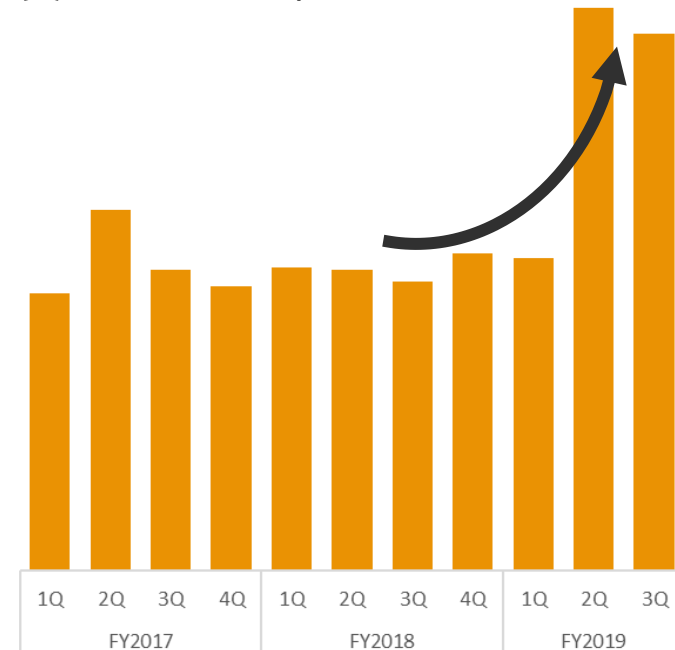
流通総額

Buyeeの流通総額、前年比22%増。



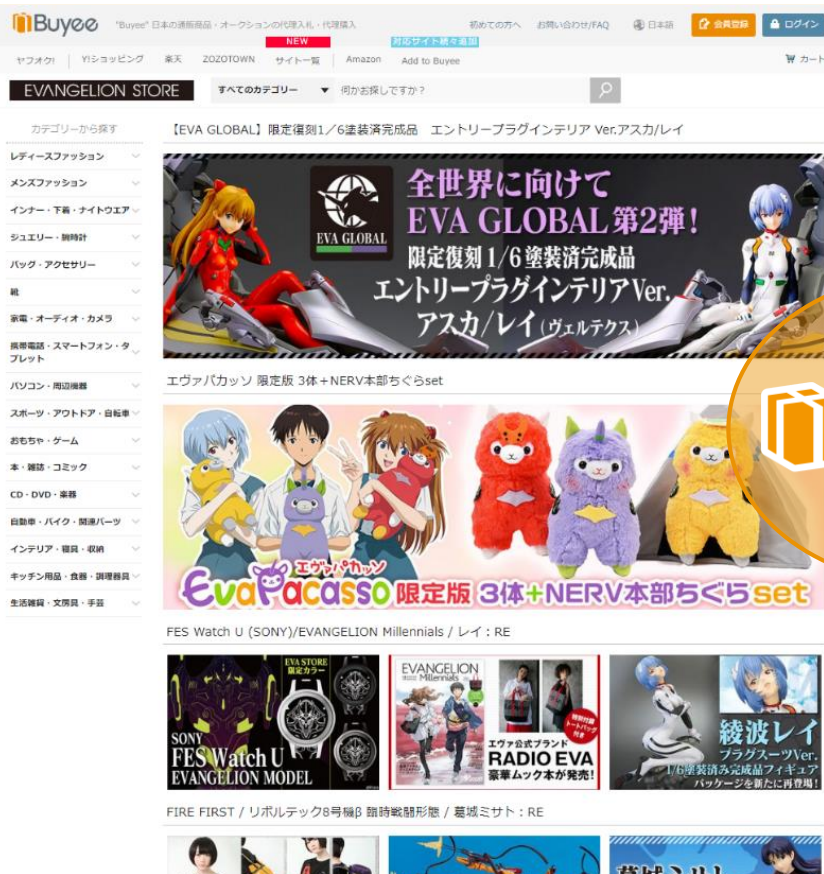
Buyeeの新規会員数

タイアップ型グローバルCRM施策の奏功により前年比86%増。



クロスボーダー部門（Buyee/転送コム）

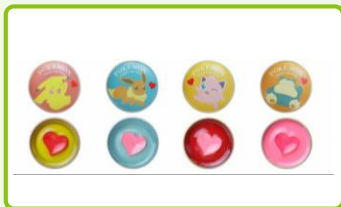
日本を代表するアニメコンテンツの 海外展開をサポート エヴァンゲリオン公式グローバルECをサポート



グローバル展開を視野に ジャパニーズ「コンテンツ」を商品化

日本

シリーズ累計60万個以上販売



海外

海外展開本格化

台湾

約30店舗で販売（4月～）

上海

展示会に出展（5月）

香港

販売（7月～）

バリューサイクル部門（ブランディア）

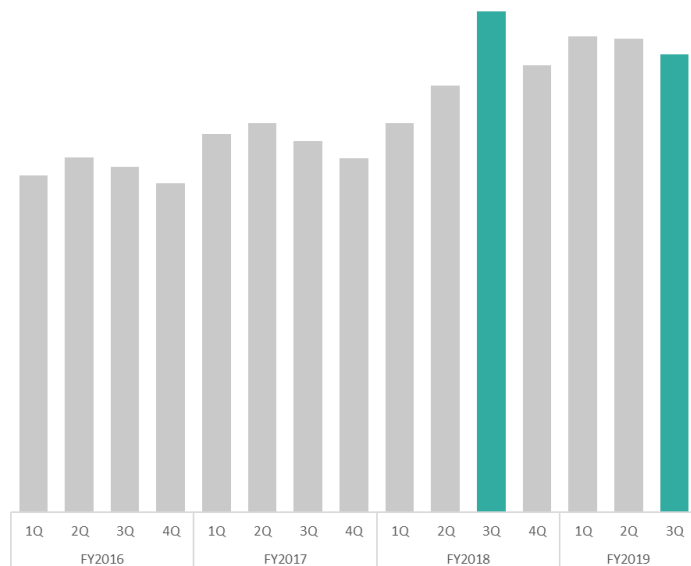
売上高

自社販路不振や大型連休での買取繁忙で販売が遅れ、前年比9.4%減。

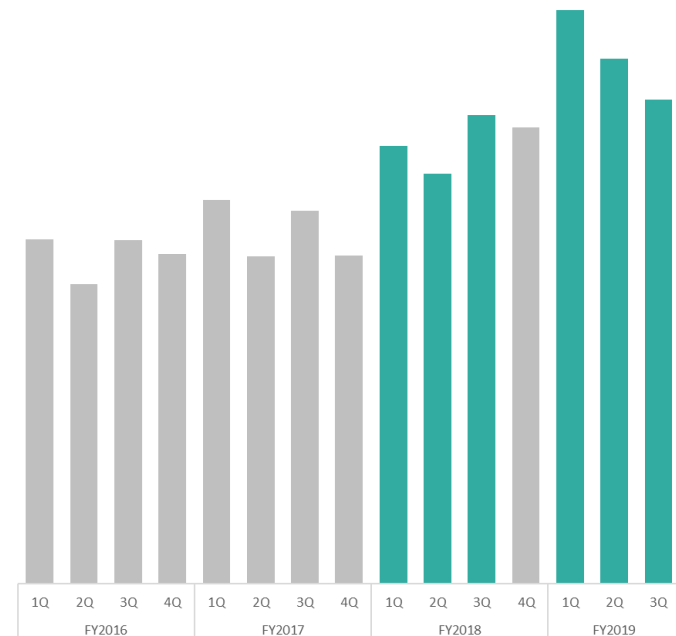
買取

比較的高単価な商品の買取に注力し買取金額前年比（3Q累計）20.3%増。
4Qは3Qの買取商品を販売。

売上高



買取金額

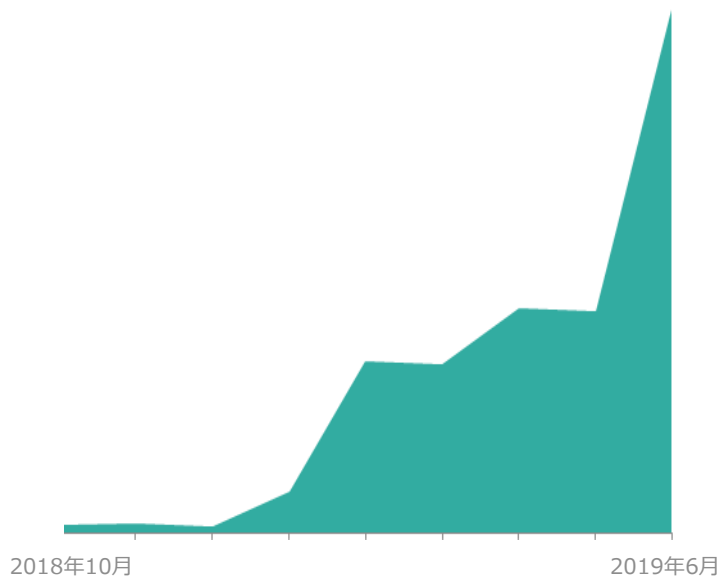


バリューサイクル部門（ブランディア）

CtoBtoCの“B”の強みを活かした 新サービスの拡充を推し進める

試着サービス 利用者数

利用者3,000人突破



「試着サービス」に奏功の兆し

購入のハードルを下げ新規ユーザー増に貢献

リユースサービスにおける「CtoBtoC」の“B”が担う
安心・便利を叶えるサービスニーズが顕著に

「レンタルサービス」を強化

“B”が担う役割を追求し付加価値サービスを拡充、
ユーザーとの接点の拡大を図る



インキュベーション事業

新規事業

グローバルファッションECモール「FASBEE」 7月に正式オープン

バーティカルECの第一弾、日本のアパレルを世界に

出展ブランド数

300以上

戦略強化エリア

当面：台湾・香港
今後：中国



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



主な投資先のポートフォリオ一覧

2019年6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 Technologies Inc.		metro engines STAR RESORT	
5~10%	droom buyhatke!	ベトナム Sendo アフリカ諸国 nearrex			
1~5%	SHOPCLUES.COM NOBROKER Healthians industrybuying BUY FASTER BETTER CHEAPER voonik.com	インドネシア tokopedia Ralali.com タイ ZILINGO バングラデシュ SureCash トルコ iyZiCO ※譲渡契約締結済	FOND™	Payke WAmazing A+ Airporter CaSy カジー Gift of Happiness	
1% 未満	KARTROCKET	インドネシア GOJEK フィリピン ayannah	instacart slack Storefront Lob	RT RESIDENCE TOKYO レジデンストーキョー 日本美食	イギリス skimlinks™

海外投資先のトピック

2019年6月発表

インドのオンラインC2C不動産マーケットプレイス

NoBroker

- ・ シリーズCラウンドで51百万米ドル（約55億円）を調達
- ・ General Atlantic、既存株主が参加
- ・ AI、機械学習の制度向上、展開エリア拡大
- ・ 当社は2016年2月に出資、出資比率1～5%内

インドの不動産業界において
ナンバーワンのサービスになることを目指す

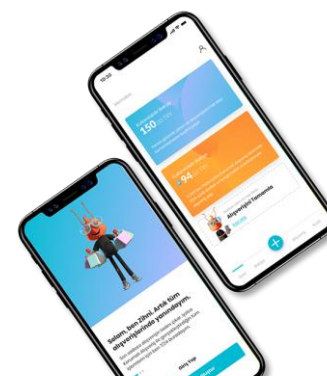


トルコNo.1のオンライン決済サービス

iyzico

- ・ Naspersグループでグローバルなフィンテック企業「PayU」の完全子会社に
- ・ PayUはiyzicoを1億6,500万米ドル（約180億円）で取得
- ・ 当社は2013年6月（設立初期）に出資、売却（4Q以降を予定）前の出資比率は1～5%内

トルコ決済業界における
確固たるポジションの確立を目指す



国内の戦略重要投資先

「AI×ビッグデータ」による“ダイナミックプライシング” メトロエンジン、3億円調達を発表 (2019年5月)

BEENOSも追加出資、当社出資比率10%以上

metro engines

需要予測によるダイナミックプライシングでホテル業界のあらゆる業務をサポート

ホテル・宿泊施設向け事業

- ・ホテル向けダイナミックプライシング
- ・分析・市場調査ツール

業界向け事業

- ・レンタカー・駐車場・高速バスにおけるダイナミックプライシング

国内の戦略重要投資先

BEENOSは設立初期から 戦略的株主として創業メンバーを支援

株主

創業者

BEENOS株式会社

SBI AI & Blockchain投資事業有限責任組合
株式会社ベクトル

NECキャピタルソリューション株式会社

JR東日本スタートアップ株式会社

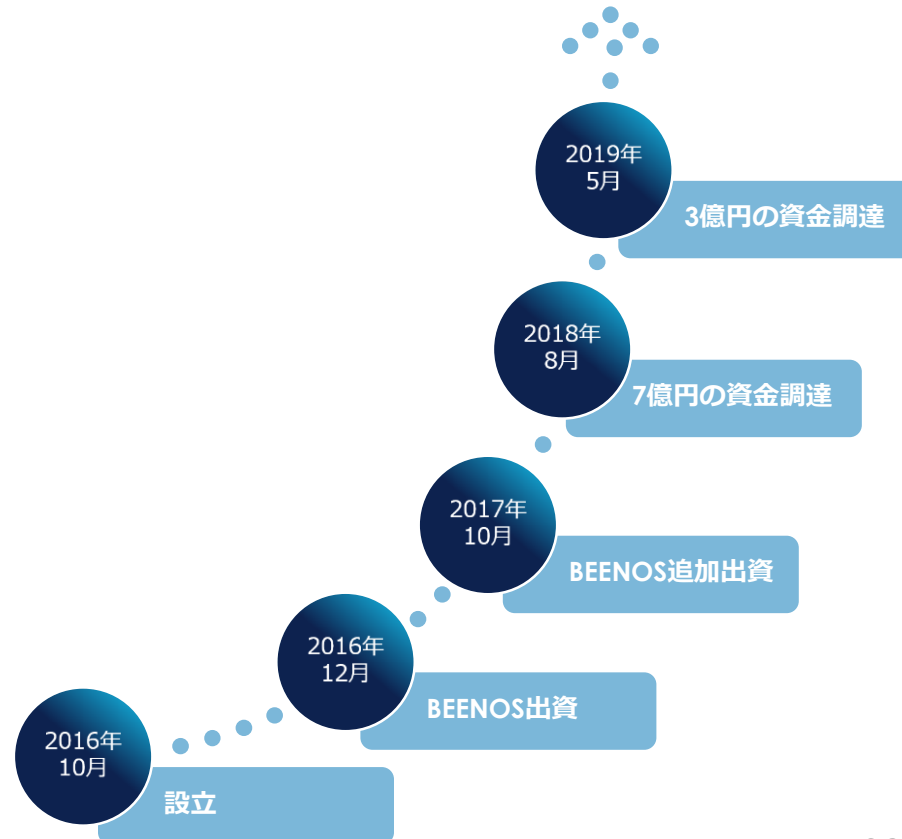
凸版印刷株式会社

森トラスト株式会社

株式会社エボラブルアジア

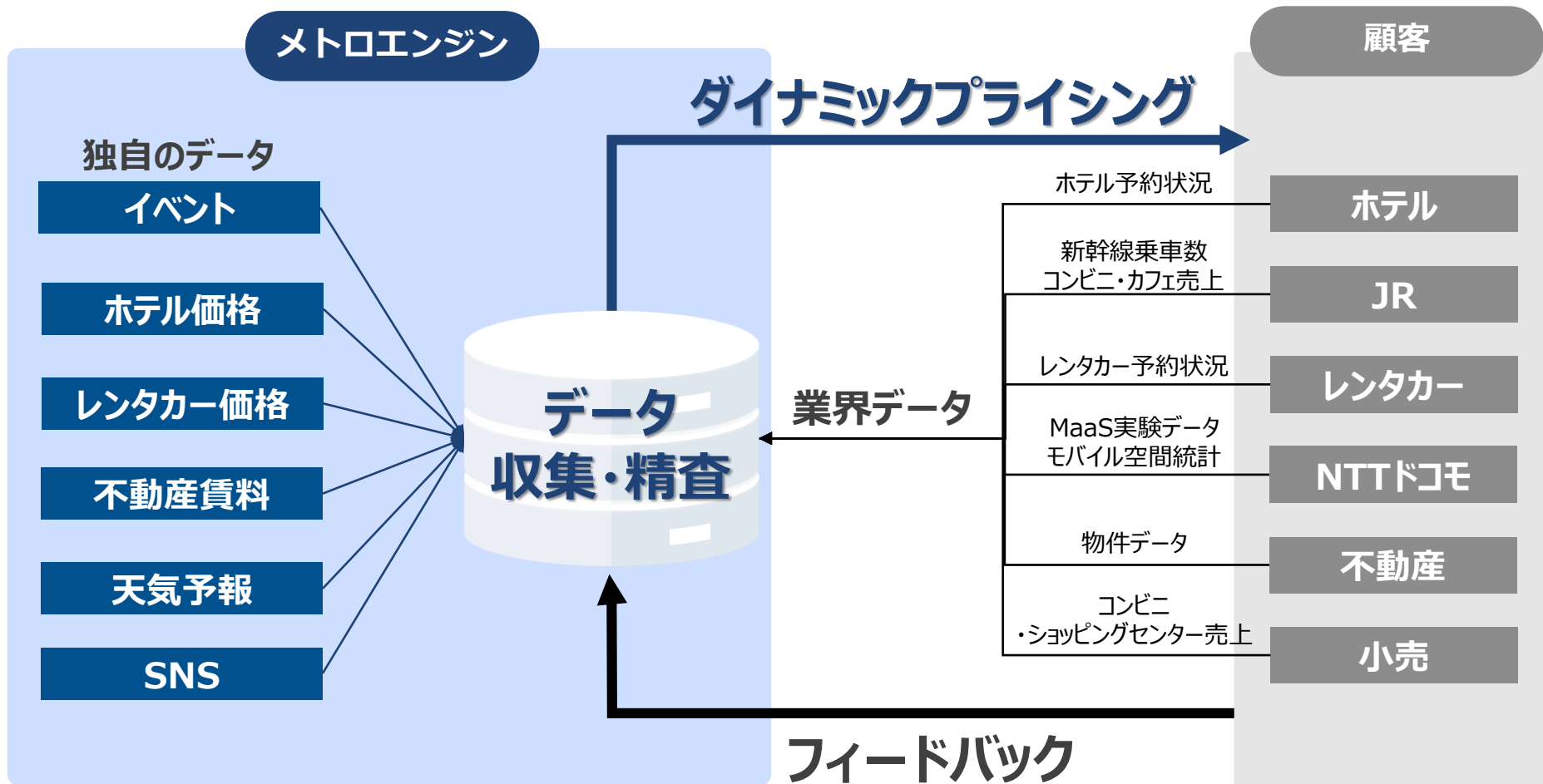
など

資金調達の実績



国内の戦略重要投資先

データの収集・精査により 洗練されたビッグデータを保有する企業に



営業投資有価証券の時価評価（前回発表）

※次回更新9月末

時価評価額
254億円

159億円



2018/9末

含み益
216



2019/3末

3月末時点
含み益

216億円に拡大

【時価評価の計算方法】

上場銘柄：2019年3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。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。

営業投資有価証券の売却方針（前回発表）

**2020年3月末までに含み益の20%程度を顕在化させ、
資源再配分**

投資回収

- 含み益20%程度を
顕在化

資源再配分

- 成長が見込まれる
既存投資先への追加出資
- 新規投資
- EC事業領域の新規事業創造
- 株主還元

1 クロスボーダー部門が流通総額、売上高、営業利益、過去最高を更新
営業利益2.5億円（前年比 51.5%増）

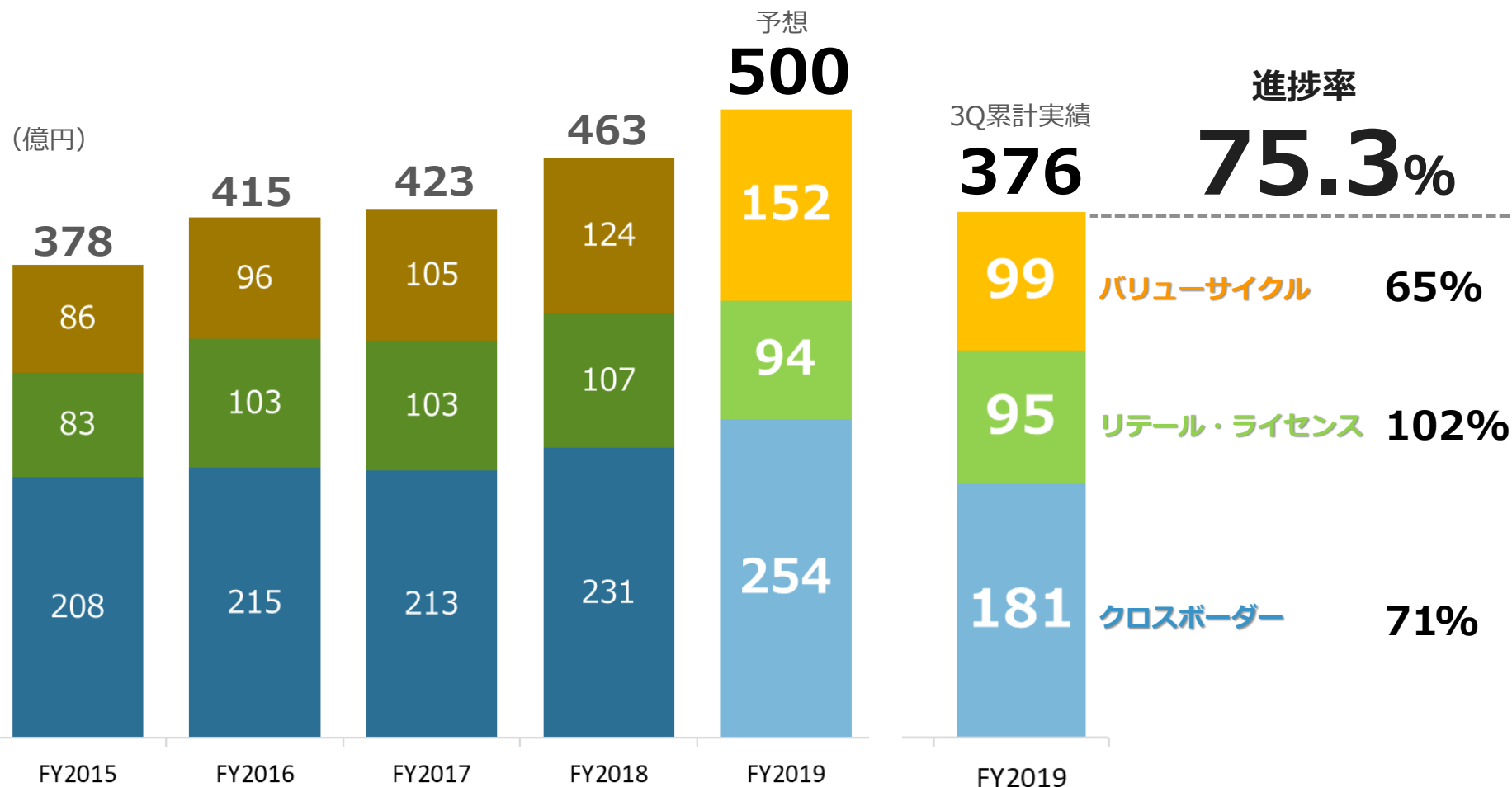
2 バリューサイクル部門が不調
営業利益△99百万円（前年は営業利益34百万円）

3 インキュベーション事業における営業投資有価証券の売却は
1件契約締結済（売却益3.3億円を4Q以降に計上予定）

**営業投資有価証券の売却が4Q以降となり、
3Q累計でも赤字決算となっているが、
通期では計画どおりに着地予定であり配当も期初予想通り**

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。



配当は期初計画通り、前期と同額を予定

■ 配当

	1株あたり配当金（円）			配当総額	配当性向
	第2四半期末	期末	合計		
FY2016	00円00銭	13円00銭	13円00銭	158百万円	16.7%
FY2017	5円00銭 記念配当※	13円00銭	18円00銭	221百万円	21.8%
FY2018	00円00銭	13円00銭	13円00銭	158百万円	17.2%
FY2019（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

■ 自己株式の取得

	取得株数	発行済み株式数に 対する割合	取得総額	配当と合わせた 総還元性向
FY2018	10万株	0.8%	145百万円	32.9%
FY2019	21万株	1.7%	288百万円	-
	5.5万株	0.5%	92百万円	
	計	26.5万株	380百万円	



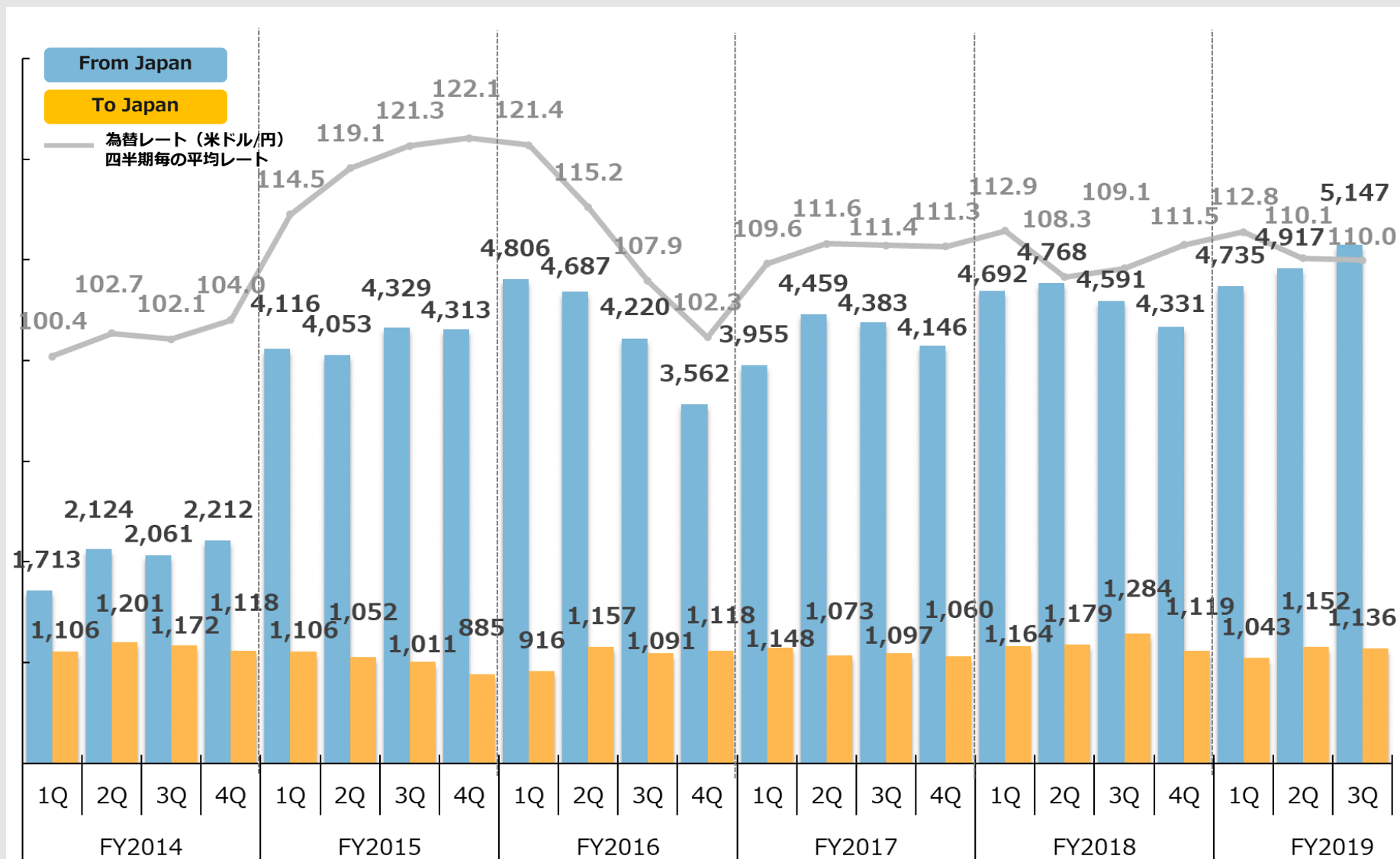
GLOBAL PLATFORMER

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

參考資料

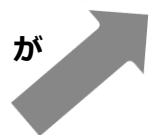


クロスボーダー部門の流通総額の推移と為替レート



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
	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 (2019年4Q以降売却予定)
	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

日本のECサイトの商品を海外ユーザーに発送代行する「転送コム」と翻訳、決済代行も行う代理購入サービス「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「ブランドシア」を運営。



JOYLAB

国内6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

タレントやアニメ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。アーティストグッズの公式サイトも展開。

連結子会社



BeeCruise

BEENOSグループの強みである「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」とテクノロジーを駆使し、既存事業の成長の加速化と新規事業の開発を行う。



FASBEE

グローバルファッションECサイト「FASBEE」を運営。日本のアパレル商品を海外消費者に販売。日本のアパレルブランドを世界に広げることを目指す。



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インドネシア法人。



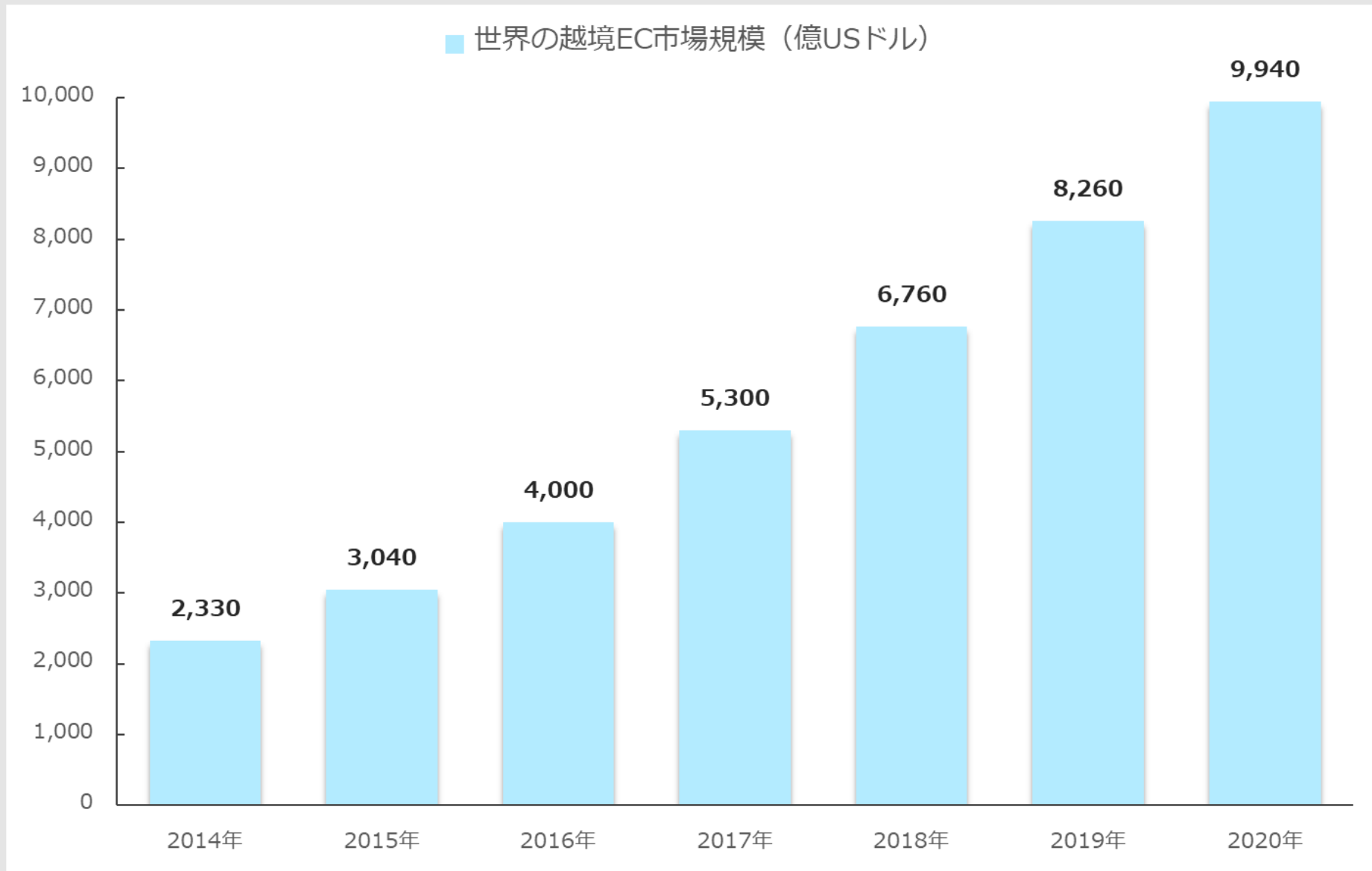
オープンネットワークラボ

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

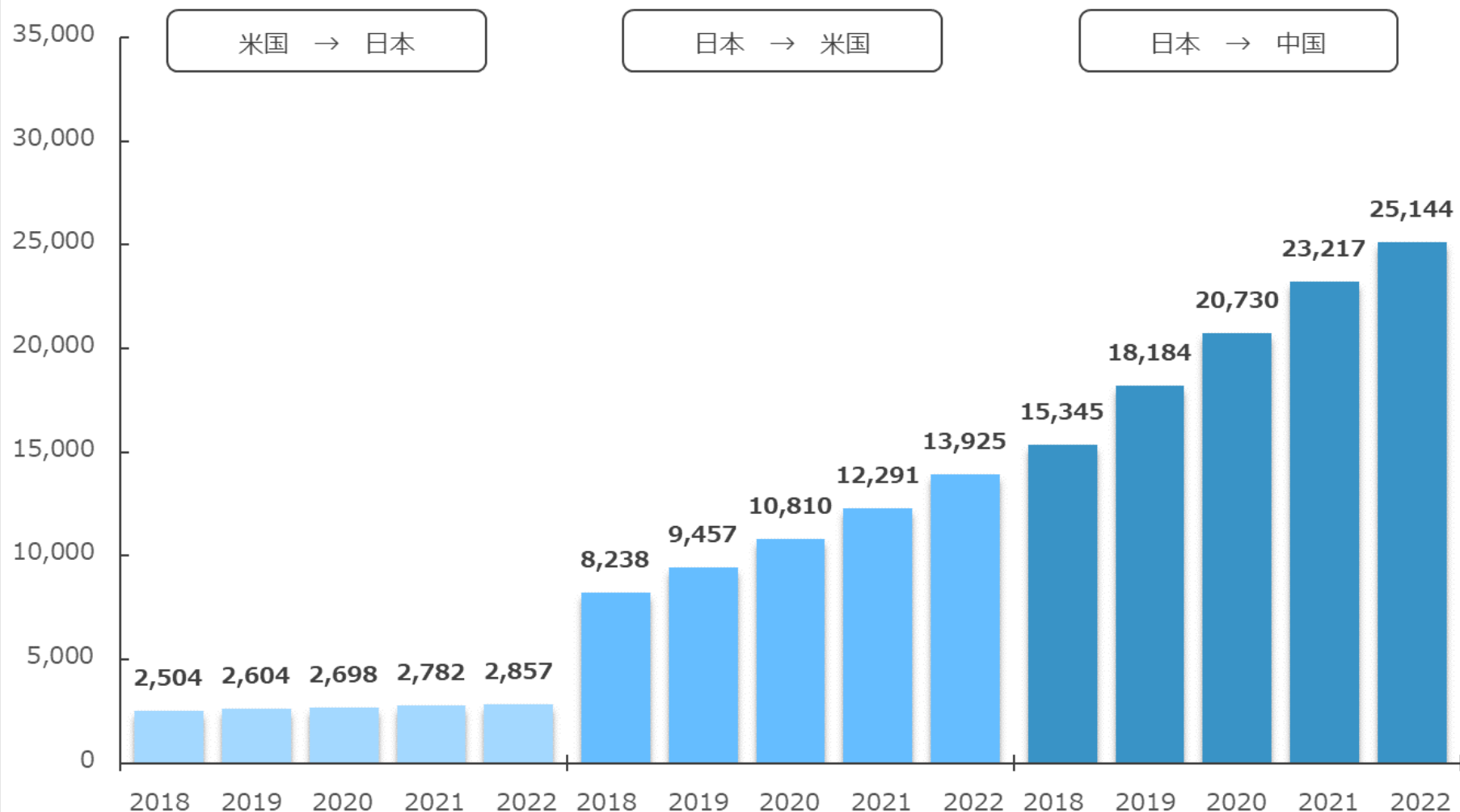
市場データ





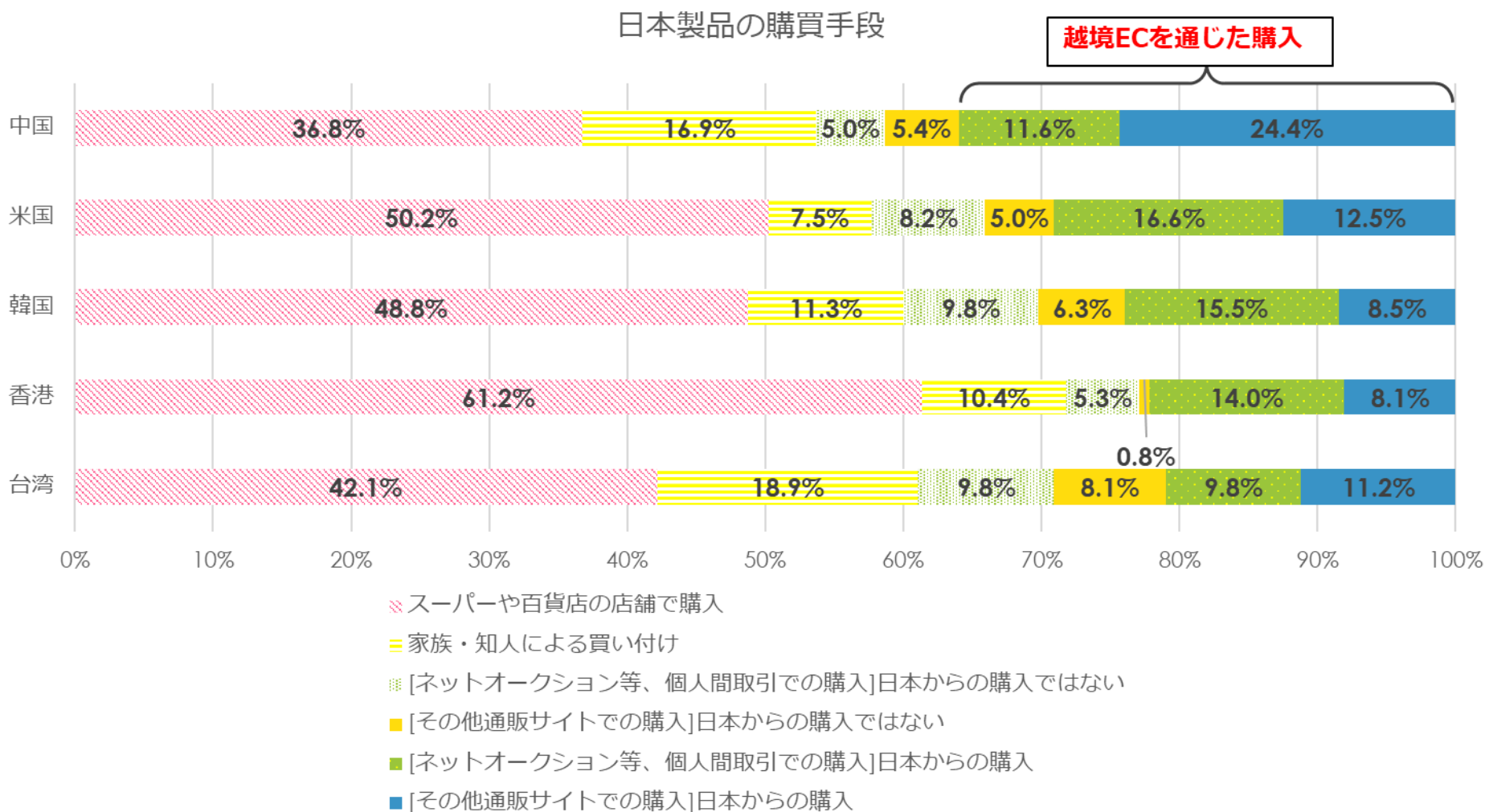
出所：Alizila, Jan2017

(単位：億円)

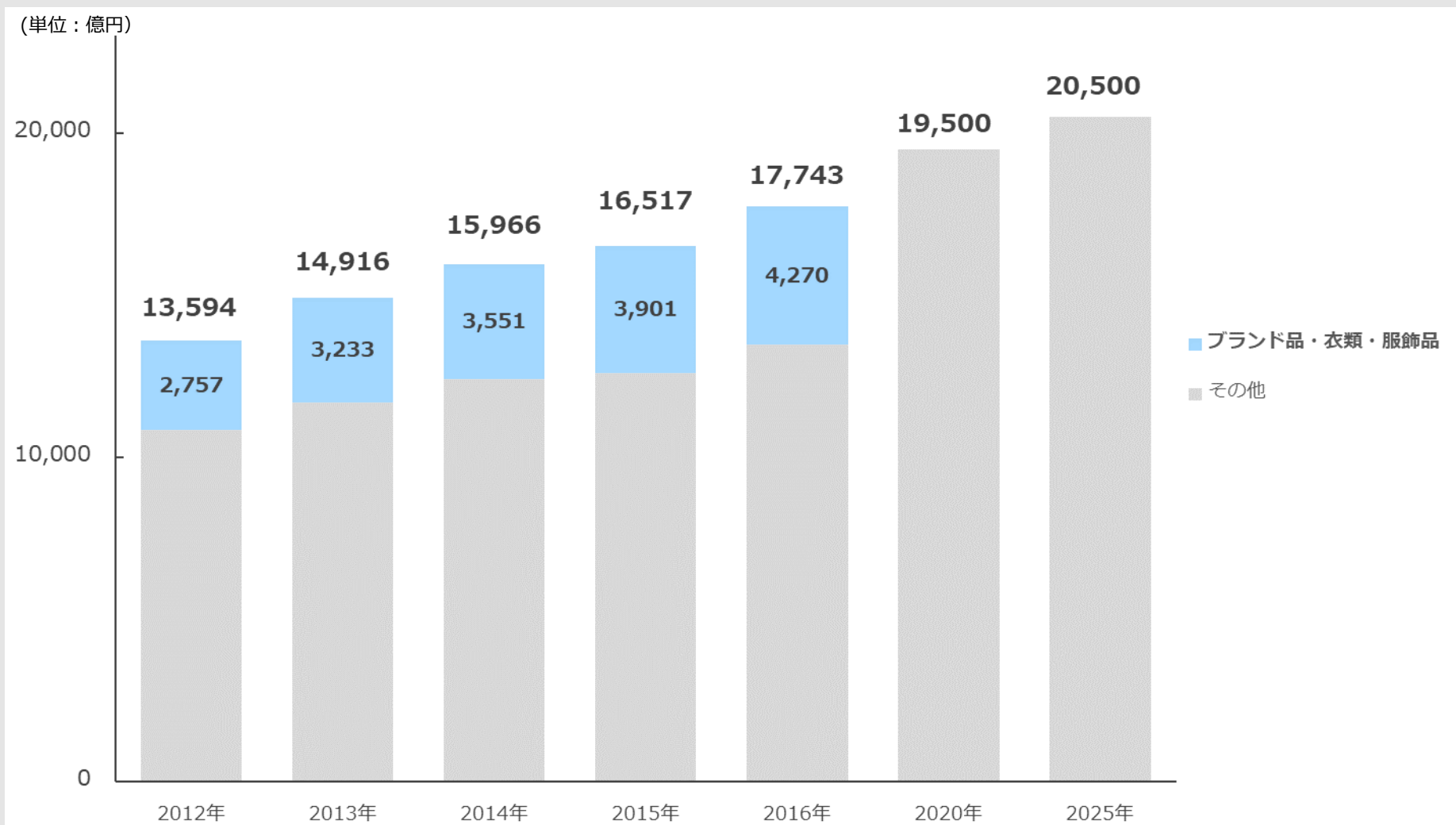


出所：経済産業省、「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」（2019年）を参考に作成

訪日外国人旅行者の増加がもたらす影響

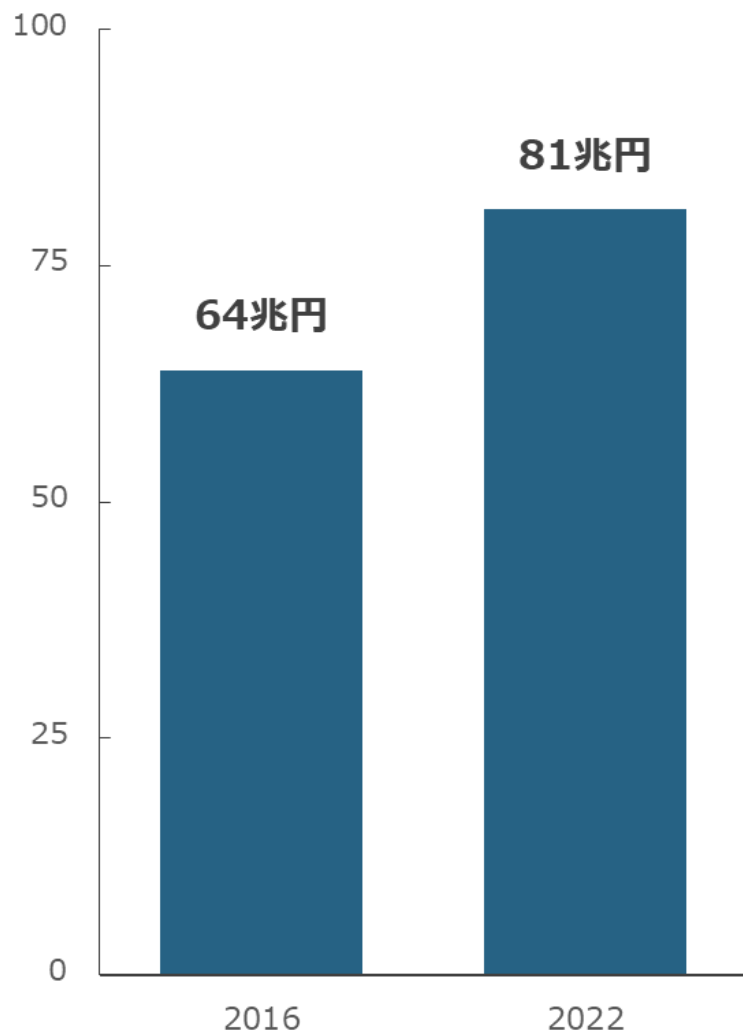


出所：アンケート調査に基づき観光庁作成（2017）

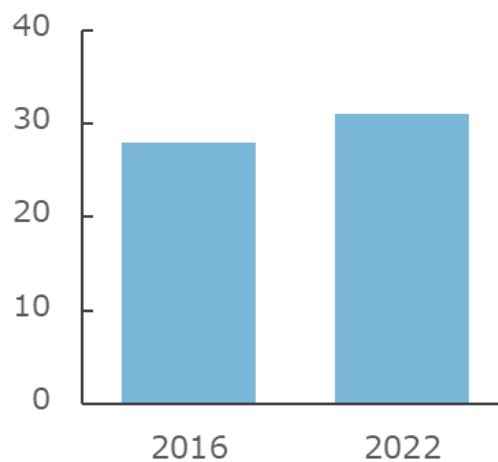


出所：（株）リフォーム産業新聞社『リサイクル通信 中古市場データブック2018』推計を基に当社集計

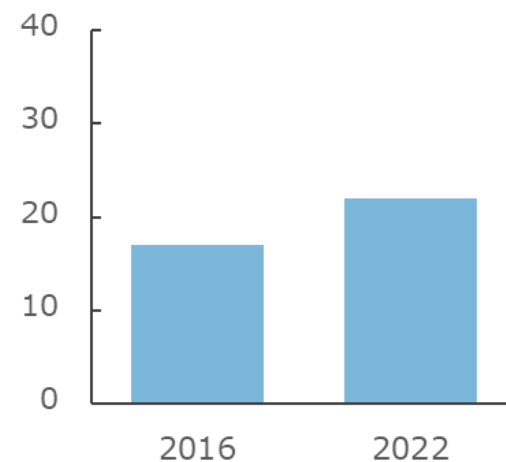
海外のコンテンツ市場規模



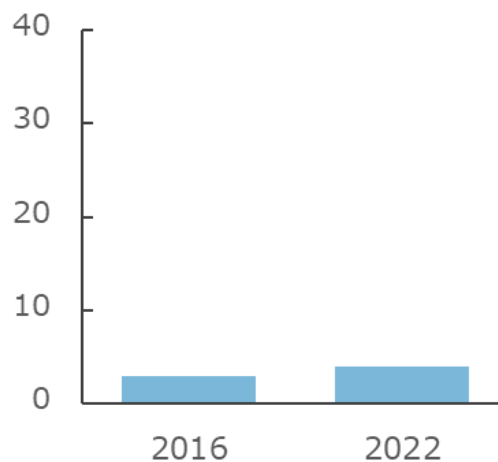
北米



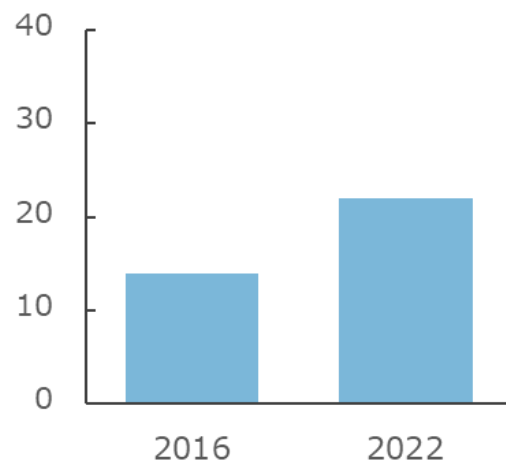
欧州／中東／アフリカ



南米



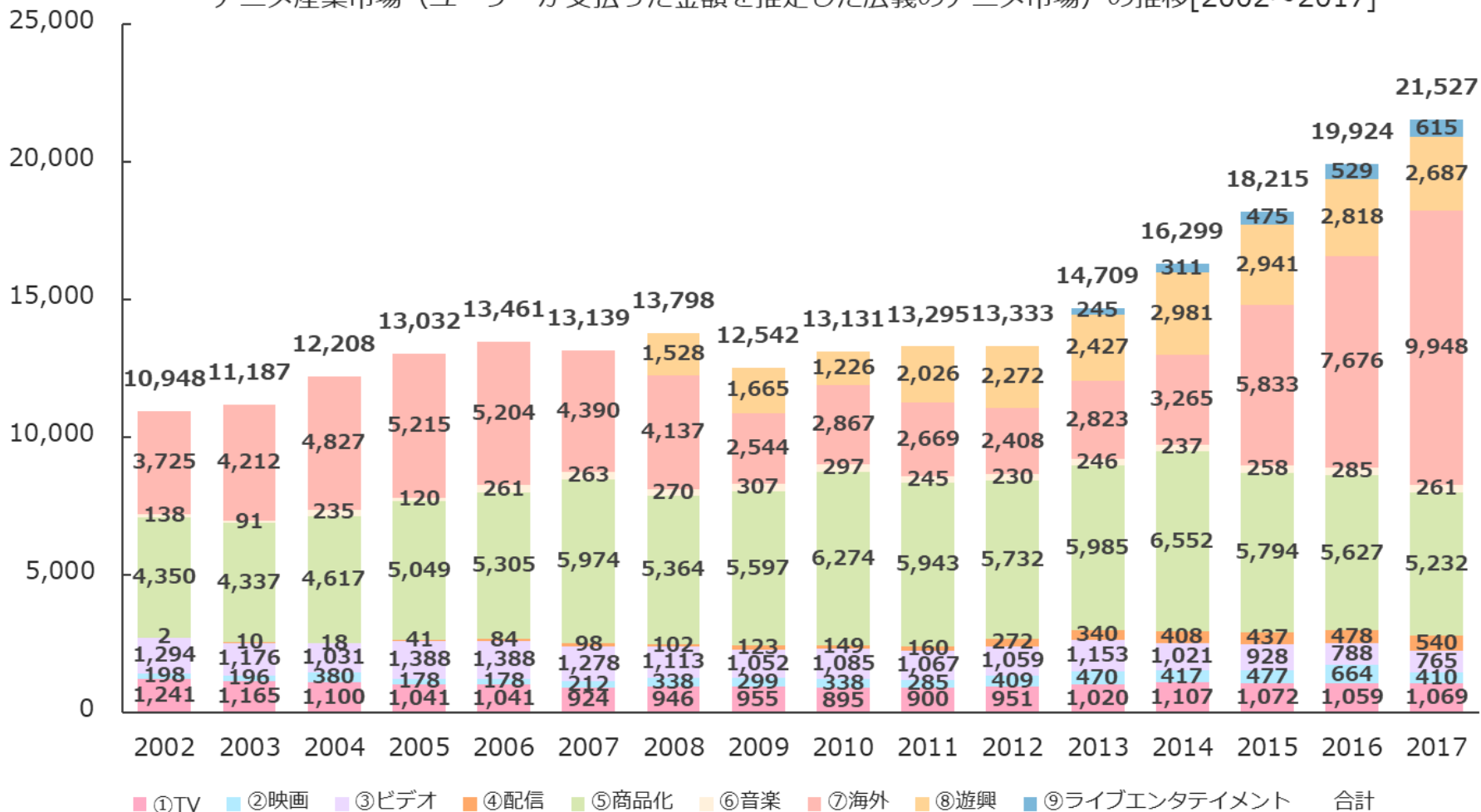
アジア太平洋（日本を除く）



➤ 日本のアニメ市場の推移

(単位：億円)

アニメ産業市場（ユーザーが支払った金額を推定した広義のアニメ市場）の推移[2002～2017]



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