

**2019年8月2日開催**  
**2019年9月期 第3四半期決算説明会における主な質疑応答内容**

この質疑応答集は、8月2日（金）に開催した決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

**Q1. インキュベーション部門の新規事業である FASBEE 社の収益計画はどのようになっているか？**

FASBEE 社については、当初の1年半程はユーザー獲得のためのプロモーションを積極的に行い、流通額を伸ばしていく方針です。クロスボーダーECの運営を行う上で必要な機能については当社が既存事業で培ったプラットフォームを用いているため、新たに始める場合に比べて安い固定費で運営できると考えており、その分、積極的にプロモーションを行えると考えています。当面はプロモーション費用の構成が最も高くなると予想しておりますが、1年半後には収益をだせる状態にしていくことを目指しております。

**Q2. FASBEE に続く新規事業は何か具体化してきているものがあるか？**

現在、次なる新規事業の開始に向けて取り組んでいる段階であり、今後いくつかの事業をローンチいく予定です。その段階で発表していきたいと思っております。

**Q3. 含み益の顕在化が進み大きく利益が出た場合に、増配や自社株買いなど様々な方法がある中で、どういった方法で株主還元を行う考えか？増配に加えて自社株買いを行うと考えてよいのか？また、まずは増配を優先するという事か？**

売却益に限らず既存事業の利益が大きく伸びる場合には、増配を含め積極的に株主還元したいと考えております。

自社株買いについては、その時点における株価水準等にもよりますので、その時点で最適な株主還元を実施したいと思っております。

**Q4. 営業投資有価証券の売却方針について、含み益の20%という金額は達成可能だと考えているか？また、達成時期についても後ろ倒しとなる可能性はあるか？**

可能性については全てを否定はできないものの、20%を顕在化するという方針については変えずにきっちりと進めて参ります。また現在の当社の状況から難しくはないと考えています。

売却にあたっては利益を最大化すべく交渉を進めて参りますが、早期に投資回収を行い、新規および追加の投資をすすめる方針です。

**Q5. 6月末以降、今日までに新しい営業投資有価証券の売却の契約はないと考えてよいか？**



今のところ、発表できるものはございません。

**Q6. 来期の上期までに含み益の顕在化を行うということだが、今期と来期での配分はどうなりそうか？**

利益の最大化を図りつつ出来るだけ早い段階で実現していきたいと考えています。

**Q7. 今のところ、前回の含み益の発表（2019年3月末時点）から含み益は膨らんでいる状況か？**

次回の発表（2019年9月末）まで詳細はお答えできませんが、直近のインドやASEAN諸国についての（市場拡大、企業の成長等）のニュースについてはポジティブにとらえて頂ければと思います。

**Q8. 2020年下期以降の売却方針については何か決まっているか？**

今のところ明確には決めておりません。常に利益の最大化を図りながら、さらに伸びる可能性のある企業への投資を進めていきたいと考えています。加えて当社の既存事業にとって投資先のネットワークは重要であるため、そのネットワークを広げていく投資も進めて参ります。

**Q9. 投資回収により得た原資はインキュベーション事業への投資にのみ用いるのか、あるいはEコマース事業（既存事業）へ配分することも考えているのか？**

基本的には、新規事業創造を含めた意味でのインキュベーション事業への配分を方針としております。既存事業にはついては、今のところ大きな金額の投資は必要ないと考えております。また、投資スタンスとして新規投資についてはアーリーステージからの出資を考えており、少ないポジションでの出資によりネットワークの拡大を図る方針です。

**Q10. Buyee サービスについて中国の新EC法や韓国での日本製品の不買運動などの影響はでているか？商品ジャンルの観点からはどうか？**

全く影響は出ておりません。むしろ中国については為替（人民元/円）の影響の方が大きいと考えていますが、そのような中でもBuyeeサービスはしっかりと成長してきており、競合の追従を許さない状況まで成長したと考えております。4~5年前は中国への依存度が大きく取扱いの45%程度が中国向けという状況ありましたが、現在では20%を切っているほど依存度を下げている点が影響を受けていない大きな理由としてあげられます。また、取扱商品ジャンルとして、（転売目的で買われている）ドラッグストアで販売されているようなコスメ商品などは当社の注力商品でないことも影響が小さい理由としてあげられます。一方で、当社としてはエンターテインメント、アニメ、アーティスト、ファッションなどのコンテンツ商材の販売



に注力することで他社との差別化を図っていきたいと考えております。コスメなど、現地のプレイヤーと戦う領域は避けて、日本のコンテンツホルダーの皆様と一緒にビジネスを創っていくことに着手したいと思っています。特に中国においては近年コンテンツやライセンスに関する考え方が随分と改善してきていると感じており、ASEANなどと共に、中国においてもコンテンツビジネスのチャンスがあると考えており、当社はその中でも良いポジションにあると考えております。

#### Q11. 今後 Buyee サービスはどのように収益を伸ばしていく考えか？

当社の一番の強みはクロスボーダーの EC プラットフォームを持っていることだと思っており、その中には物流、決済、カスタマーサポート、販売データなどが含まれるため、日本のメーカー様やクライアント様は当社にお声がけいただければすぐに、かつ大きなコストをかけることなく海外への販売が可能になる状況です。例えば FASBEE 社のサービスもこのプラットフォーム上にある為、大きな固定費をかけることなくサービス展開が可能になっています。このプラットフォームを広げていくことと、販売データを積み上げていくことが当社にとって重要であると思っています。

この他に、海外マーケティングや海外販路を構築してきており、商材自体を我々が提案して作っていくことで、より収益率の高い商品を販売することができると考えております。ポケモンの商品もその一例です。この商品についても、当社がこれまで国内で様々な商品の企画、製造、販売をおこなってきた経験があるからこそ誕生した商材であり、それを当社プラットフォームを通して海外へ販売できているという経緯があります。今後さらに伸ばしていきたいと考えております。

以上