

2019年11月8日開催
2019年9月期 通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、11月8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。

（クロスボーダー部門についての Q&A）

Q1. 2020年9月期の業績見通しの内、クロスボーダー部門での利益増加の内訳（From Japan/To Japan）はどうなっているか？

From Japan, To Japan 事業の利益計画の内訳は非開示となっております。両事業とも成長を計画しておりますが、Shopeeをはじめとした提携や、マーケティングの効率化により From Japan がより利益貢献に寄与すると見込んでおります。

Q2. クロスボーダー部門が好調のようだが、売れている商品のトレンドが変わっているのか？

売れている商品は特に変化しておりませんが、今年の2月から積極的に行ってきたマーケティング施策が効果を上げており、どのような施策が適切なのかが見え、またそれを組織的に回していく体制も構築できたことから、今後も継続して成長させられると見込んでおります。

Q3. クロスボーダー部門のマーケティング施策の方向性とは具体的にはどういったことか？

通常であれば越境 EC といえば中国を対象とするが、当社は従前より中国に依存しない方針であり、中国以外の国での拡大を進めてまいりました。そのターゲットしている国々でのマーケティング施策が上手くいくようになっております。また今後は対応言語を増やすなど、さらに ASEAN でのユーザー獲得に注力してまいります。Shopee との連携もその一環であります。

Q4. 2020年9月期の見通しでは流通総額は微増の計画だが、Buyee サービスの伸び率はどう見ているか？

流通総額の計画の内訳は開示しておりませんが、バリューサイクル部門とリテール・ライセンス部門の成長を保守的に見ている中で、クロスボーダー部門、特に from Japan 事業が拡大を牽引する計画です。

（バリューサイクル部門についての Q&A）

Q5. 競争環境が厳しくなっている印象の中、バリューサイクル部門の4Qは好調だったようだが、よい変化があったのか？



リユース市場全体では活性化しており、今後も成長するマーケットだと認識しています。その業界の中で、デファクト社はこれまで広告宣伝費をかけて認知を広めるモデルで事業を行って参りましたが、4Qはその広告宣伝費を効率的にコントロールできたことが、ポジティブな結果に繋がったと考えています。今後、広告宣伝が不要とは考えておりませんが、適時適切にメリハリをつけて実施することが重要だと考えております。

(インキュベーション事業についての Q&A)

Q6. 営業投資有価証券の含み益について、増加率が低くなっているが今後の見通しはどうか？

当社としては、中長期的な視点で投資を行っており、主な投資先は ASEAN の企業です。短期的には様々な動きがあるかもしれませんが、中長期的には ASEAN は間違いなく成長すると考えています。また、当社の投資の特徴として、アーリーステージでの投資を行っているため、レイトステージでの多額の投資を行うモデルに比べると、価値の低下による損失リスクは小さいと考えております。

Q7. 2020 年 4 月以降の営業投資有価証券の売却方針は未定とのことだが、2021 年度に大型の売却がないとすれば減収減益の可能性もあるか？

基本的には増収増益を目指したいと考えておりますが、適切なタイミングでの売却が大事だと思っており、増収増益にこだわることで、売却のタイミングを変えることはしたくないと考えています。また、E コマース事業の安定的な成長が大前提だと考えており、今期以降も E コマースとその周辺事業をしっかりと成長させていく予定です。

Q8. 営業投資有価証券の売却益の使途として、新規事業創造への投資は 2020 年 9 月期も積極的に行うのか？

新規事業創造への投資はさらに行っていく予定ですが、株主還元、既存出資先への追加投資、新しい出資先への投資を併せて考えております。

Q9. インキュベーション事業内で、新規事業と投資事業による内訳は？

内訳は開示しておりませんが、2019 年 9 月期は、投資事業で約 21 億円の売上、約 20 億円の売却益、評価減 2 億円がありました (= 投資事業の利益で 18 億円)。セグメント利益 14 億円との差額が新規事業での赤字額とお考え下さい。

Q10. FASBEE 株式会社の状況はどうか？



7月のサービス開始後、ユーザー様からの反応を見て、どのような商品、ブランドに関心が高いかが見えてきました。また、ユーザビリティの課題も明確になった為、2020年9月期はこれらの課題を改善し、取り扱いブランドも追加しながら、プロモーションを実施していく予定です。利益貢献は2021年9月期以降だと考えています。

(全体についての Q&A)

Q11. 検索エンジンのアルゴリズム変更が色々なところで影響を与えているようだが、BEENOS グループでは大きな影響がでる可能性はあるのか？

当社では SEO の専任チームを設け、アルゴリズムの変更に対応できている状況であり、今後もこの体制を維持していきます。また、主軸事業であるクロスボーダー部門においては、検索以外の流入（提携 EC サイトからの流入など）が主であり、アルゴリズムの変更による影響は限定的です。海外向けに日本のサイトの SEO を効かすことは言語の問題から難易度が高いですが、逆に言えば今後海外での SEO 対策に注力することで、さらなる成長の可能性があるととも考えております。

Q12. 4Q に売掛金が大きく増加しているが、その内容はなにか？

2019年9月に計上（契約締結）した営業投資有価証券の売却の売却代金 20 億円の支払いが 10 月以降となる契約であったため、期末に売掛金として計上されたことが要因です。こちらは予定どおり既に回収しております。

Q13. 2020 年 9 月期の配当予想が配当性向でみると下がっているが、どう考えればよいか？

当社は、業績の変動に大きく影響されることなく長期的に安定した配当を継続することを基本方針としており、安定的に配当する金額の水準をあげていきたいと考えております。今回 2019 年 9 月期の配当を 13 円から 18 円に増配することで一段上がった水準といたしました。2020 年 9 月期は、現時点では、この上がった水準で計画させていただき、今後の状況を見ながら判断してまいります。また、自社株買いを含めて総合的に株主還元を努めてまいります。

以上