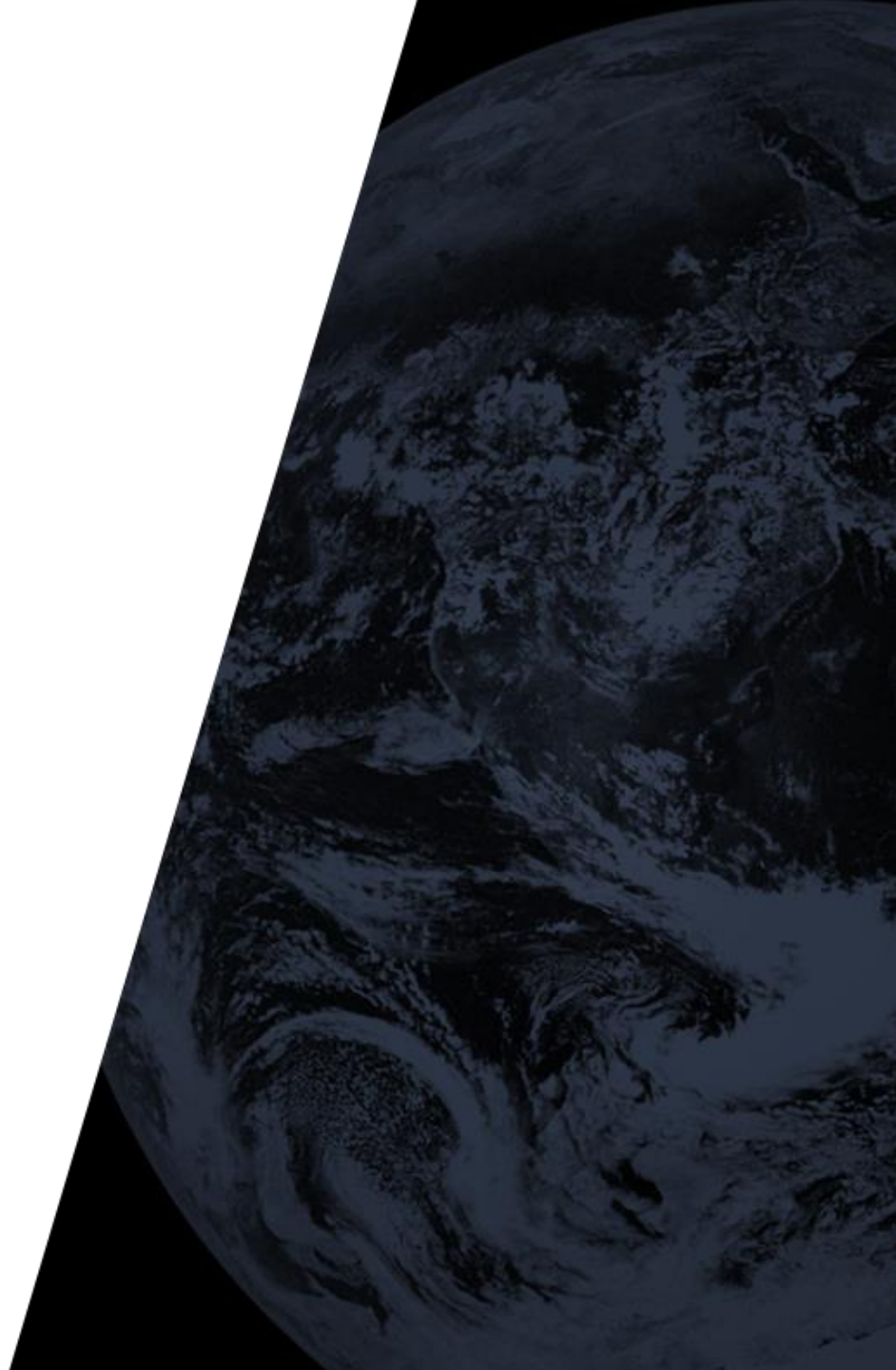




2020年9月期 第2四半期 決算説明会資料



第2四半期決算の概要

2020年1月～2020年3月



連結

インキュベーション事業、Eコマース事業ともに好調

	実績	前年比
流通総額	245.6億円	△1.4%
売上高	142.8億円	+22.2%
営業利益	26.1億円	18百万円赤字

Eコマース事業

クロスボーダー事業がEコマース事業の成長を牽引

	実績	前年比
流通総額	244.0億円	△2.0%
売上高	113.6億円	△1.8%
営業利益	8.1億円	+222.6%

連結

流通総額過去最高、インキュベーション事業の先行投資により減益。

	実績	前年比
流通総額	133.8億円	+1.1%
売上高	61.8億円	△3.5%
営業利益	2.4億円	△15.5%

Eコマース事業

四半期流通総額、営業利益過去最高

	実績	前年比
流通総額	132.8億円	+0.4%
売上高	61.1億円	△2.5%
営業利益	5.9億円	+57.9%

Eコマース事業

四半期流通総額、営業利益過去最高

クロスボーダー ▶ 流通総額、営業利益過去最高。

バリューサイクル ▶ 計画通り推移するも、自粛要請以降、販売に苦戦。

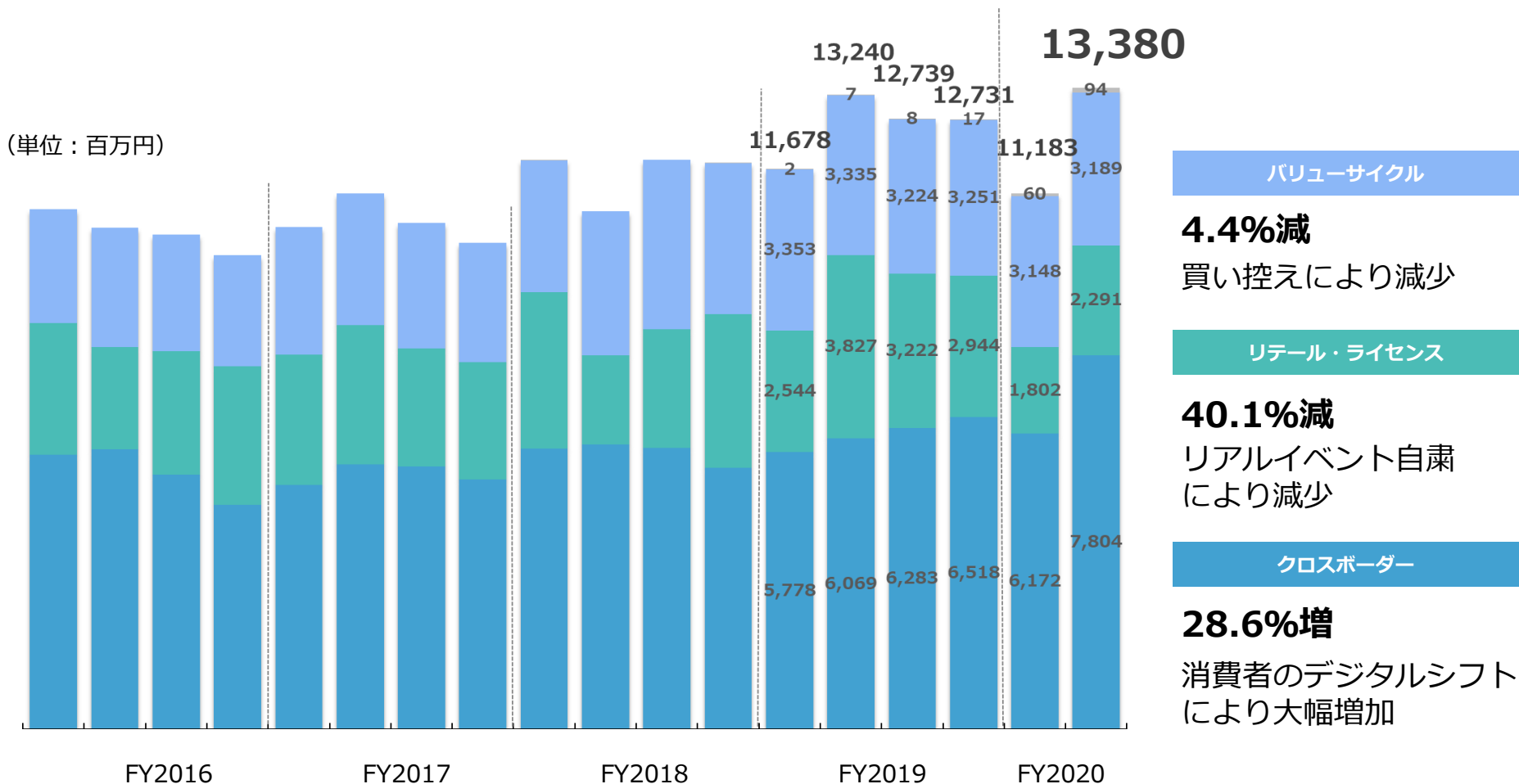
リテール・ライセンス ▶ イベント開催数減少により流通減少。

インキュベーション事業

新規事業は先行投資を実施。

営業投資有価証券売却益の発生はなし。

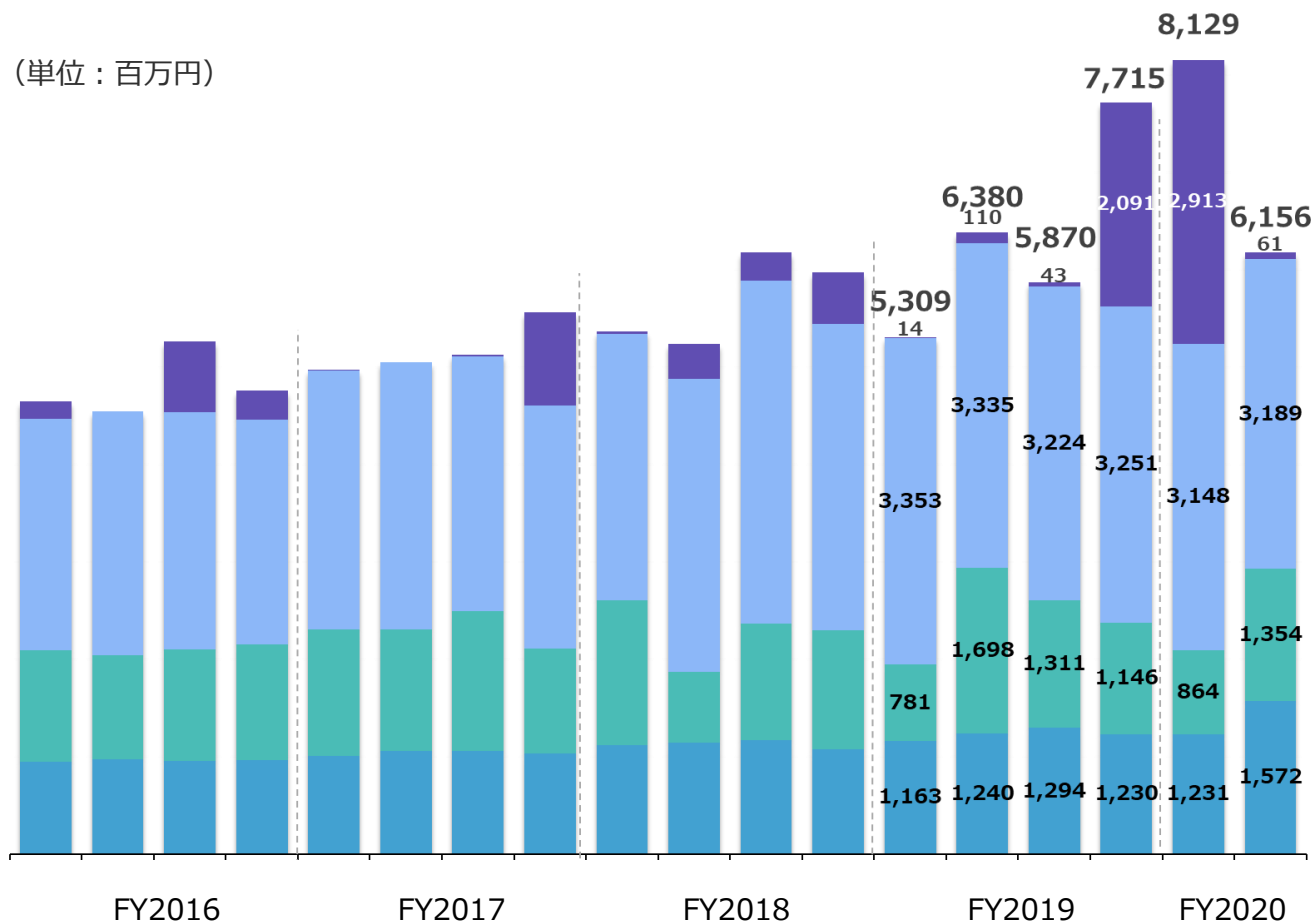
クロスボーダー部門が大きく増加し、過去最高を更新。



※ 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。

クロスボーダーは過去最高を更新したものの、新型コロナウイルス感染の影響によるイベント自粛等により連結では前年比3.5%減少。

(単位：百万円)



インキュベーション

売却がないため前年より減少

バリューサイクル

4.4%減
買い控えにより減少

リテール・ライセンス

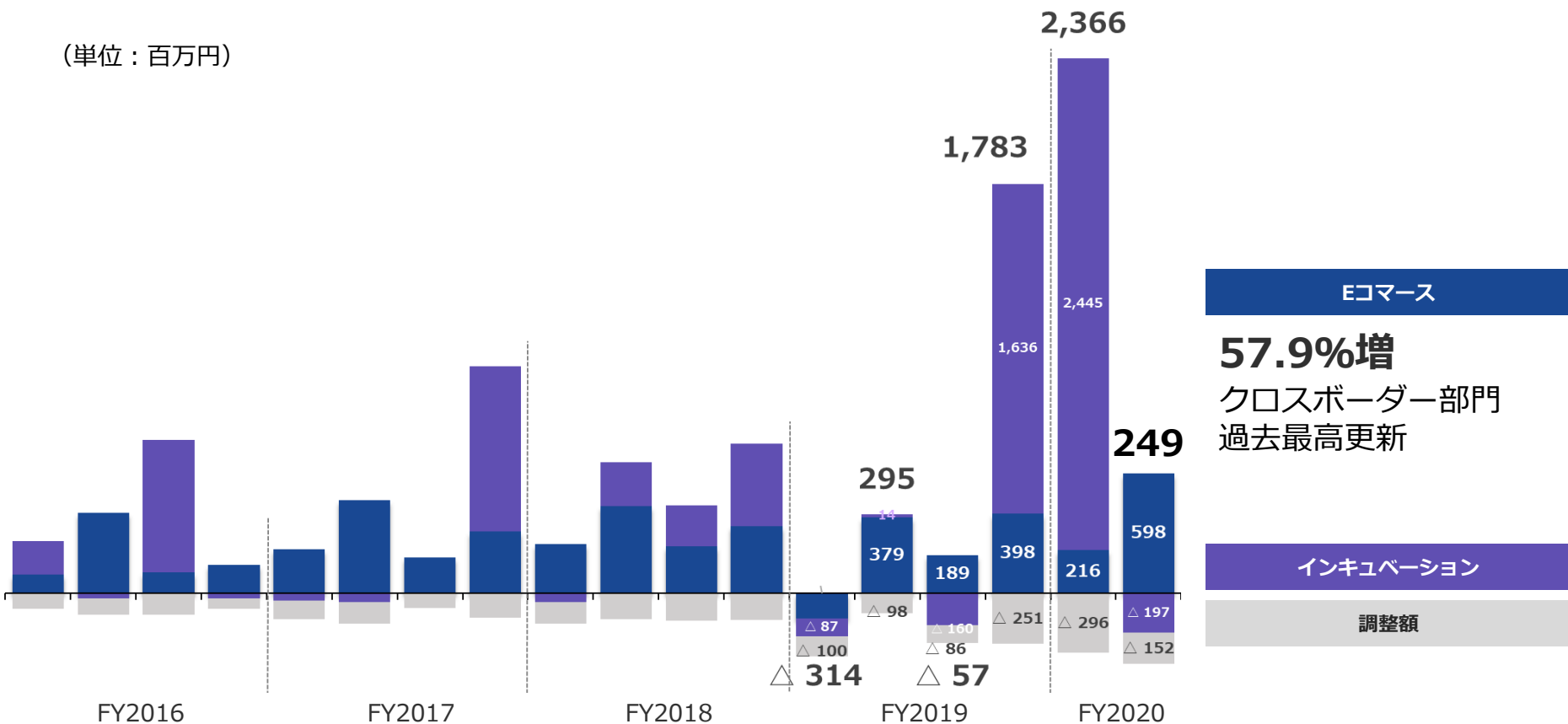
20.2%減
流通総額減少の影響により売上高も伸び悩む

クロスボーダー

26.7%増
流通総額の増加に伴い売上高も伸長

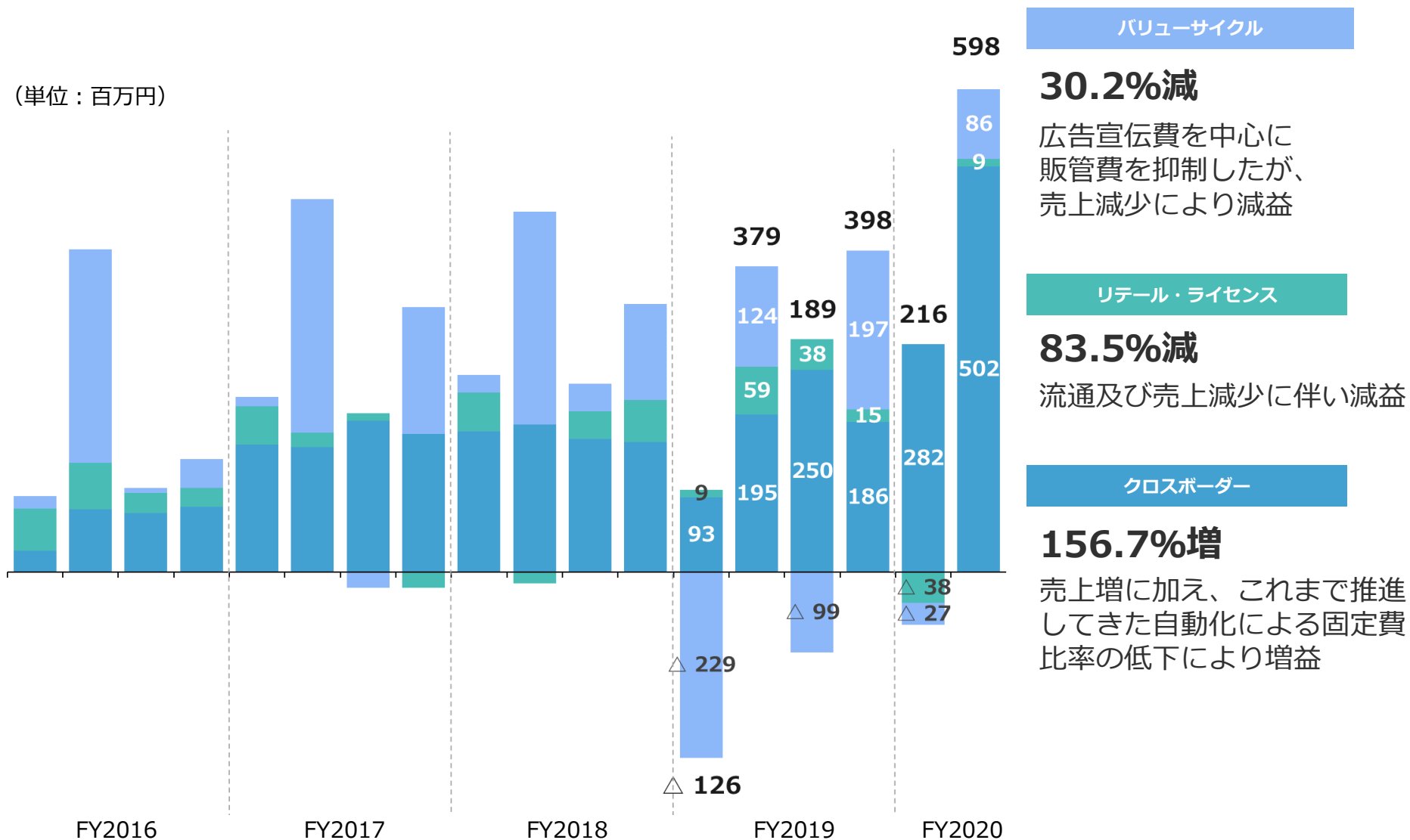
ECマース事業は過去最高を更新。
 インキュベーション事業は新規事業にリソースを投下したため赤字。

(単位：百万円)



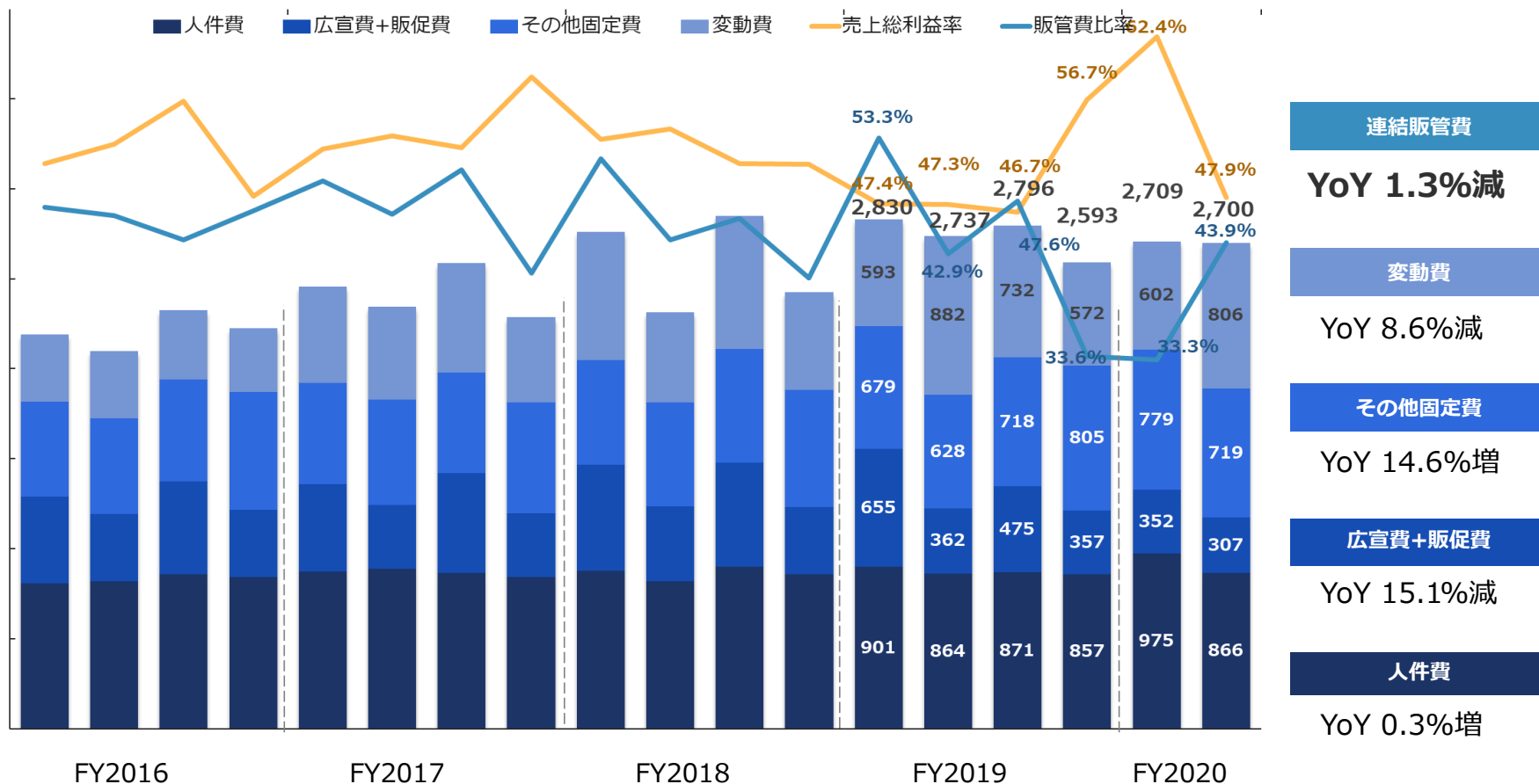
過去最高。クロスボーダー部門も過去最高を更新。

(単位：百万円)



売上総利益率は売却益の発生がないためQoQで低下。
 販管費は広告宣伝費の抑制と売上減少に伴う変動費が減少。

(単位：百万円)



※四半期ベースでは、賞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。

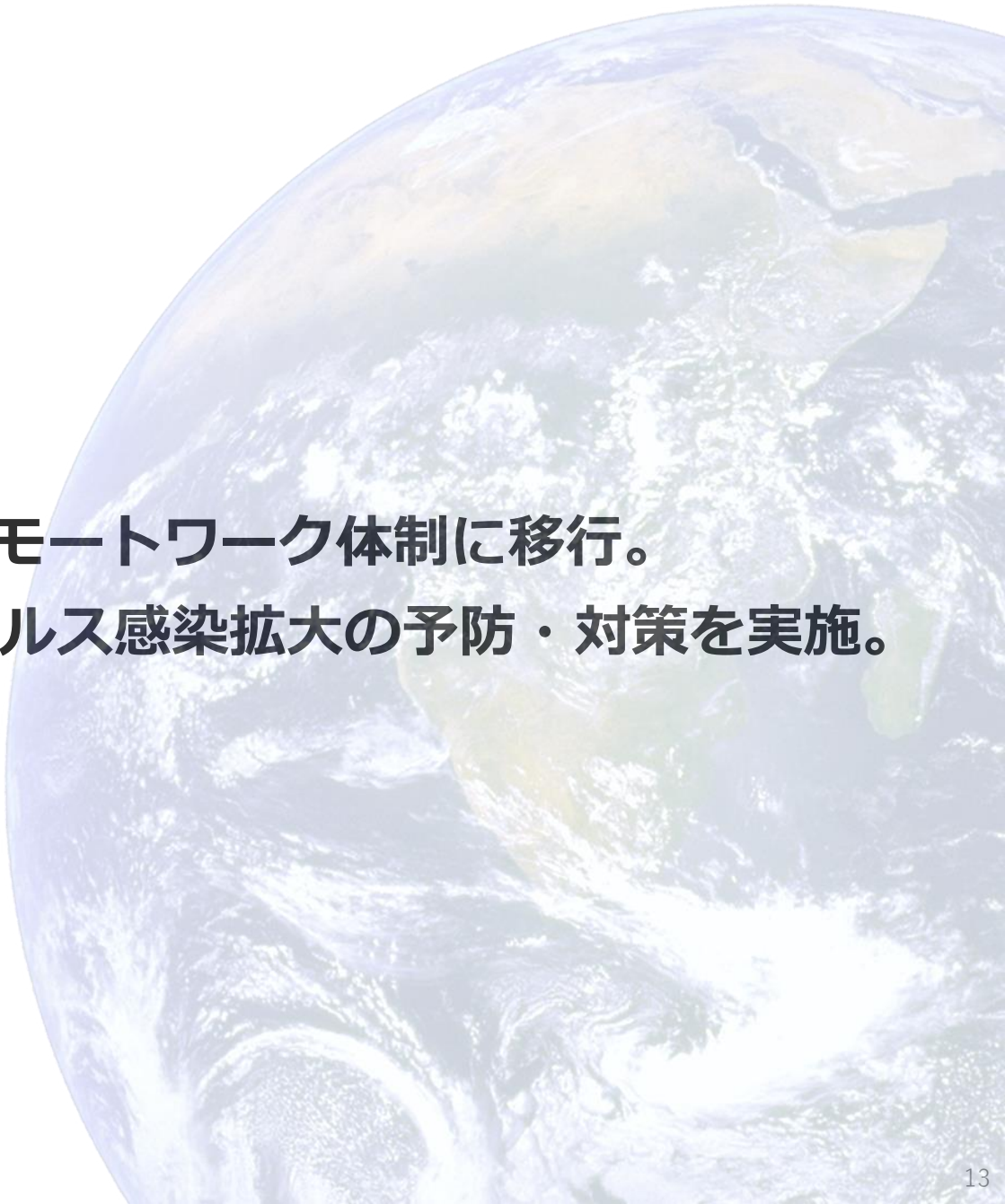
※FY2017よりリテール・ライセンス事業のその他固定費のうち売上連動性の高い費用を変動費に変更いたしました。

単位：百万円	2Q/FY2020 (2020年3月末)	1Q/FY2020 (2019年12月末)	前四半期末比
流動資産	16,975	17,365	△390
現預金	6,677	7,328	△651
売掛金	1,148	607	540
営業投資有価証券	4,120	4,284	△164
商品	2,524	2,784	△260
固定資産	2,518	2,404	114
有形固定資産	387	404	△17
無形固定資産	614	437	177
投資等	1,515	1,562	△46
流動負債	7,569	7,599	△29
買掛金	410	248	161
短期借入金	2,600	2,650	△50
固定負債	571	571	0
純資産	11,352	11,598	△246
自己株式	△ 603	△567	△35
総資産	19,493	19,769	△276

- ・ 評価による減少：△1百万円
- ・ 為替変動：△98百万円
- ・ 科目組替：△65百万円

事業別トピック・戦略





**2月中旬からリモートワーク体制に移行。
早期より新型コロナウイルス感染拡大の予防・対策を実施。**

各事業における影響：2Qにおけるインパクトは軽微

	事業環境・業績
クロスボーダー	国際物流が3月より一部エリアの配送を停止するも、From JAPAN、To JAPANともに拡大。 流通・営業利益過去最高。
リテール・ライセンス	アーティストなどのイベント自粛。 イベントでの商品販売をオンラインに切り替えるも、業績に影響あり。
バリューサイクル	3月の自粛要請以降、買い控え傾向で販売苦戦。
インキュベーション	海外投資：大型の総合マーケットプレイスは、生活必需品中心に客数や受注件数が増加。資金調達が難しい。 新規事業：インバウンド領域は一時停止。

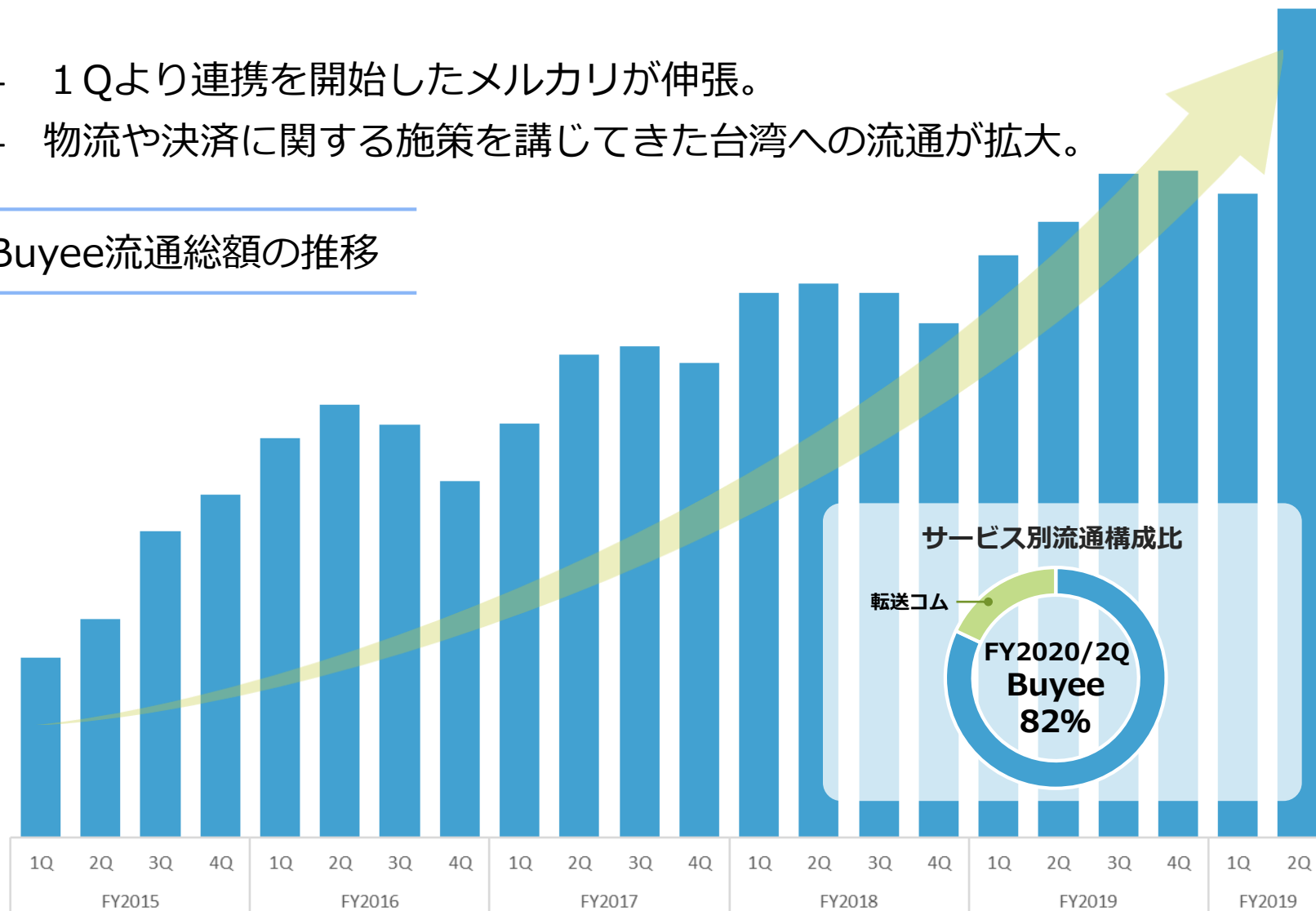
クロスボーダー部門



Buyeeの流通総額、YoY 34.7%増、過去最高を更新。 これまでの布石が着実に成果に。

- 1Qより連携を開始したメルカリが伸張。
- 物流や決済に関する施策を講じてきた台湾への流通が拡大。

Buyee流通総額の推移



国際配送手段の主力であるEMSが、3月から一時停止。 新たな物流手段を導入し対応。

国際配送手段一覧

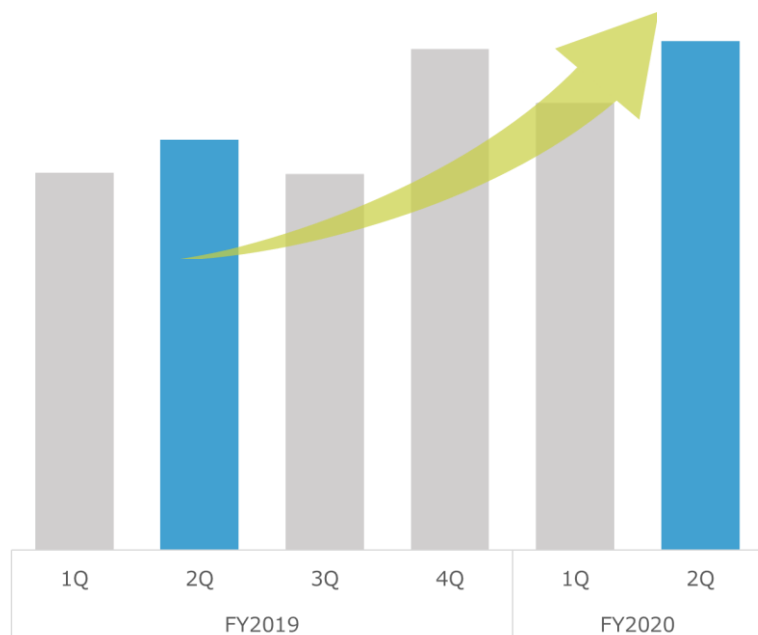
配送方法	種類	日数	配送料金 →国際配送料金	
			例) アジア-重量1kg	例) アジア-重量10kg
おすすめ EMS (日本郵便 国際スピード郵便) →EMS簡単見積り計算	-	2~4日	2,100円	10,500円
AIR (日本郵便 航空便)	国際小包	3~6日	2,050円	7,850円
	小形包装物 書留410円付き		1,860円	×重量オーバー
SAL (日本郵便 エコノミー航空便)	国際小包	6~13日	1,800円	6,700円
	小形包装物 書留410円付き		1,290円	×重量オーバー
日本郵便 船便	国際小包	1~3ヶ月	1,600円	4,300円
UPS	-	1~3日	2,703円	7,303円
DHL	-	1~4日	1,942円	3,865円

配送方法	種類	日数	配送料金	
			例) 重量1kg	例) 重量9kg
Buyee空運 (台湾限定)	-	5~7日	900円	7,500円
ECMS (台湾限定)	-	6~8日	1,512円	7,656円

SEO対策、キャンペーンも奏功し増収、コスト削減により増益。

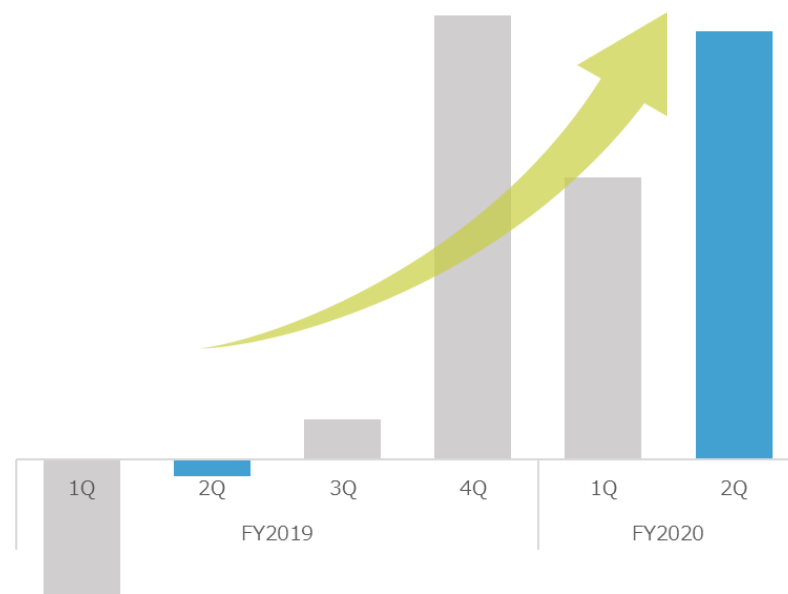
売上高

YoY 24% 増



営業利益

黒字化



リテール・ライセンス



エンターテインメント事業

日本を代表するアーティストグループの公式グッズの企画や公式ECサイトを運営

新型コロナウイルス感染拡大による影響

- アーティストなどのイベント延期・中止。
- 当社が公式ECサイトを運営するアーティストはオンラインでのライブ配信に切り替え。
- 約40万人の視聴者に対して、アーティストがグッズを紹介、
- 公式ECサイトでグッズを販売。

今後の対策

- イベントの延期が継続することを見込み、オンラインでのグッズ販売を強化。
- エンタメプラットフォームの構築や新規オンラインサービスを開発、デジタルシフトへ。

グローバルプロダクト事業

タレントやキャラクターのライセンスを用いた商品プロデュース

2Qのトピック

- 出荷累計100万個を突破したポケモンギフトコスメシリーズに次ぐジャパニーズコンテンツのオリジナル商品、「星のカービィ」コスメを企画・販売開始。
- 初回導入約1,000店舗、初回製造数約5万個即完。



リップクリーム・アイシャドウ・ラバーミラー

今後の対策

- インバウンド消費減により今後は販売不振が予想。
- 生産量を調整し、越境ECでの販売を強化。

バリューサイクル



宅配買取事業「ブランディア」

2Qのトピック

- 定額買取強化、集荷フレキシブル化などユーザビリティ強化
- 一部サービスを終了するなどリソースの選択と集中
- 業務効率化

新型コロナウイルス感染拡大による影響

- 計画どおり推移も、3月の自粛要請以降、買い控えにより販売に苦戦、売上下落傾向。

今後の対策

- 新型コロナウイルスの収束までコストコントロール。
- 海外販売、国内企業との連携など販路強化。

インキュベーション



当社投資先の価値は変化なし。売却益は1Qに計上



時価評価額
226億円

【時価評価の計算方法】

上場銘柄：2020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。

海外投資

新型コロナウイルス感染拡大の影響

- 全体としてデジタルシフトが加速。
- 大型の総合マーケットプレイスは、生活必需品中心に客数や受注件数が増加。
- 専門型のマーケットプレイスは、不要不急の 카테고리（ファッションや車など）は当面厳しい。

対策

- 各社コロナ収束後の一層のデジタルシフトの進展を想定し、新しいサービス開発を開始。

資金調達

- バリューストックで資金調達を予定していた企業は、当面調達の見通しはつかない。ただし、既存株主からの支援等により、各社12か月以上の運転資金を確保済み。
- 当社はバリューストックでの売却を基本としているため、売却機会は当面ないと予測。



インドの在宅健康診断マーケットプレイス「Healthians」の新サービス、PCRドライブスルー検査

各事業における影響：2Qにおけるインパクトは軽微

	対策
クロスボーダー	<p>攻め 国際物流が部分的に停止、高騰することを見越し、新しい物流手段や決済手段を導入。 特に台湾の取り組み強化。</p>
リテール・ライセンス	<p>守り コスト抑制。 オンラインでのグッズ販売を強化。 エンタメの新規オンラインサービスを開発。</p>
バリューサイクル	<p>守り コスト抑制。 家計と飲食店の資金繰りをサポート。 販路強化。</p>
インキュベーション	<p>海外・国内投資 : 既存投資先への支援を優先。 新規事業 : コスト抑制。</p>

業績予想



業績予想に関する当社の方針

今後の見通しについて、新型コロナウイルスの影響はクロスボーダー部門では軽微ではあるものの、バリューサイクル部門の外出自粛に伴う買い控えの影響、リテール・ライセンス部門のイベント開催の見通しが不透明であることに加え、インキュベーション事業の営業投資有価証券の売却機会の創出が不透明であることから、2019年11月7日に公表した2020年9月期連結業績予想をレンジでの予想に修正いたします。

前提

クロスボーダー部門	国際配送の物流網の維持
バリューサイクル部門	外出自粛要請に伴う買い控えの影響により売上見通しを減額
リテール・ライセンス部門	2020年9月期下期中の集客を伴うイベントの中止
インキュベーション事業	営業投資有価証券の売却機会の減少

連結	当初予想	今回予想
流通総額	510億円	450 ~ 477億円
売上高	260億円	235 ~ 260億円
営業利益	30億円	23.5 ~ 31.4億円

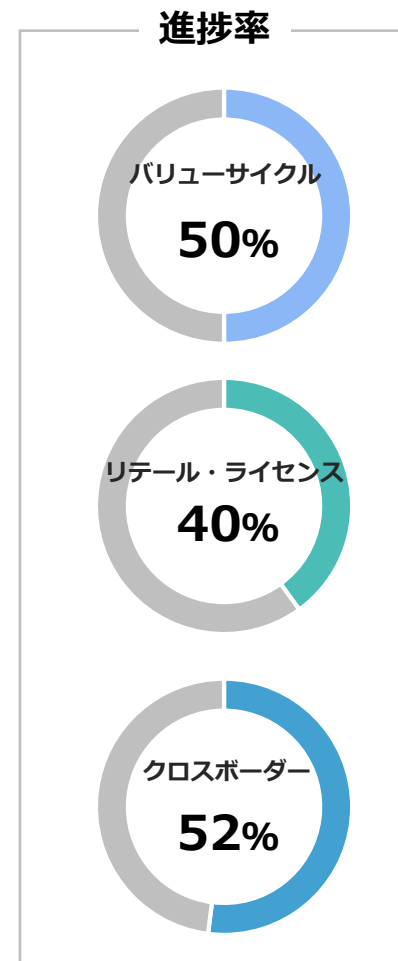
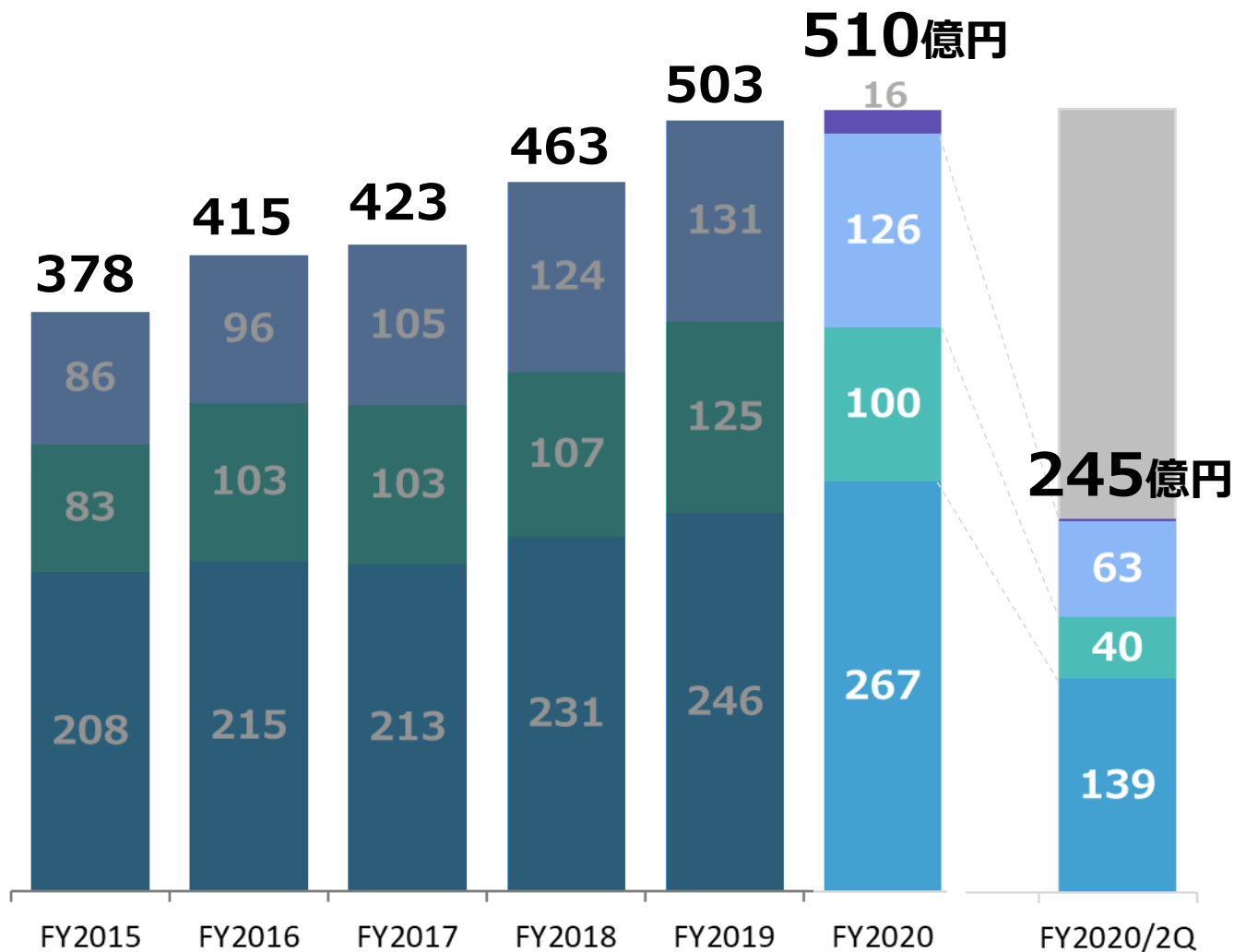
セグメント別業績予想

Eコマース事業においては主軸事業であるクロスボーダー部門が好調なものの、バリューサイクル、リテール・ライセンス部門において減収・減益を想定。

流通総額	当初予想	今回予想
クロスボーダー	267億円	275 ~ 280億円
リテール・ライセンス	100億円	55 ~ 70億円
バリューサイクル	126億円	115 ~ 120億円
インキュベーション	16億円	5 ~ 7億円
営業利益	当初予想	今回予想
クロスボーダー	11.4億円	13.5 ~ 14.5億円
リテール・ライセンス	1.0億円	△2.0 ~ △1.1億円
バリューサイクル	1.9億円	△1.0 ~ △0.5億円
インキュベーション	18.0億円	20.0 ~ 25.0億円

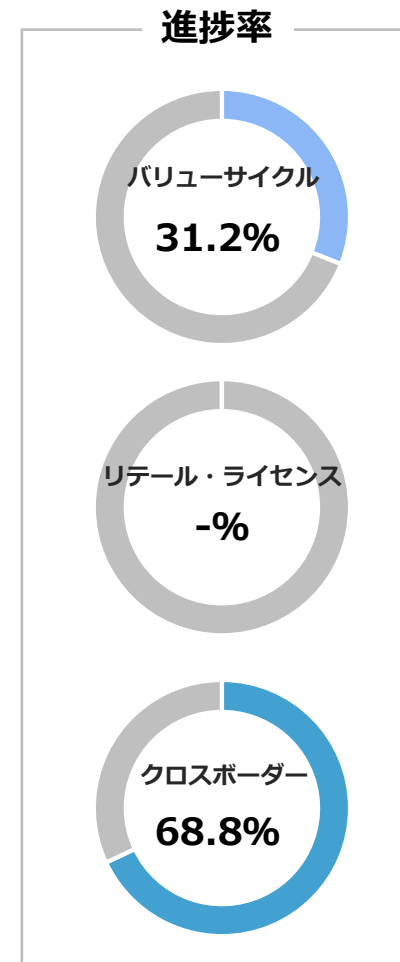
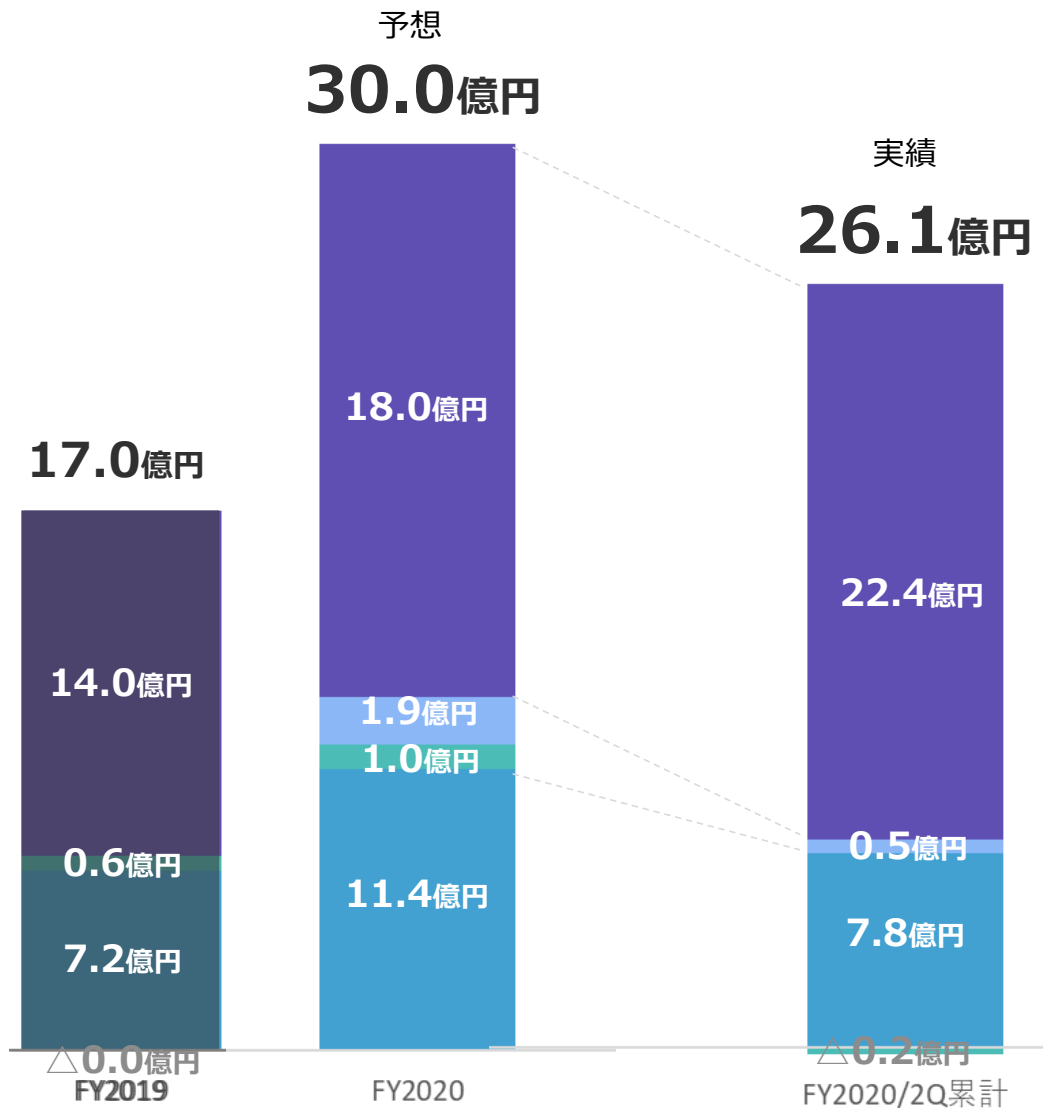
連結流通総額の進捗率は48%

- インキュベーション事業
- バリューサイクル部門
- リテール・ライセンス部門
- クロスボーダー部門



連結営業利益の進捗率87.2%

- インキュベーション事業
- バリューサイクル部門
- リテール・ライセンス部門
- クロスボーダー部門



ハイライト



Eコマース事業

四半期流通総額、営業利益過去最高

クロスボーダー ▶ 流通総額、営業利益過去最高。
今後は需要はあるが物流の停止リスクあり。

バリューサイクル ▶ 計画通り推移するも、自粛要請以降、販売に苦戦。
今後はコスト抑制、販路強化。

リテール・ライセンス ▶ イベント開催数減少により流通減少。
今後はコスト抑制、デジタルシフトへ。

インキュベーション事業

新規事業は先行投資を実施。
営業投資有価証券売却益の発生はなし。

新規事業 ▶ 今後はコスト抑制。

投資 ▶ 今後は既存投資先への支援を優先。

主軸事業のクロスボーダー部門(From Japan) に攻勢をかける

リスクは国際物流サービスが停止すること。
出来る限りの物流サービスの追加を行っていく。

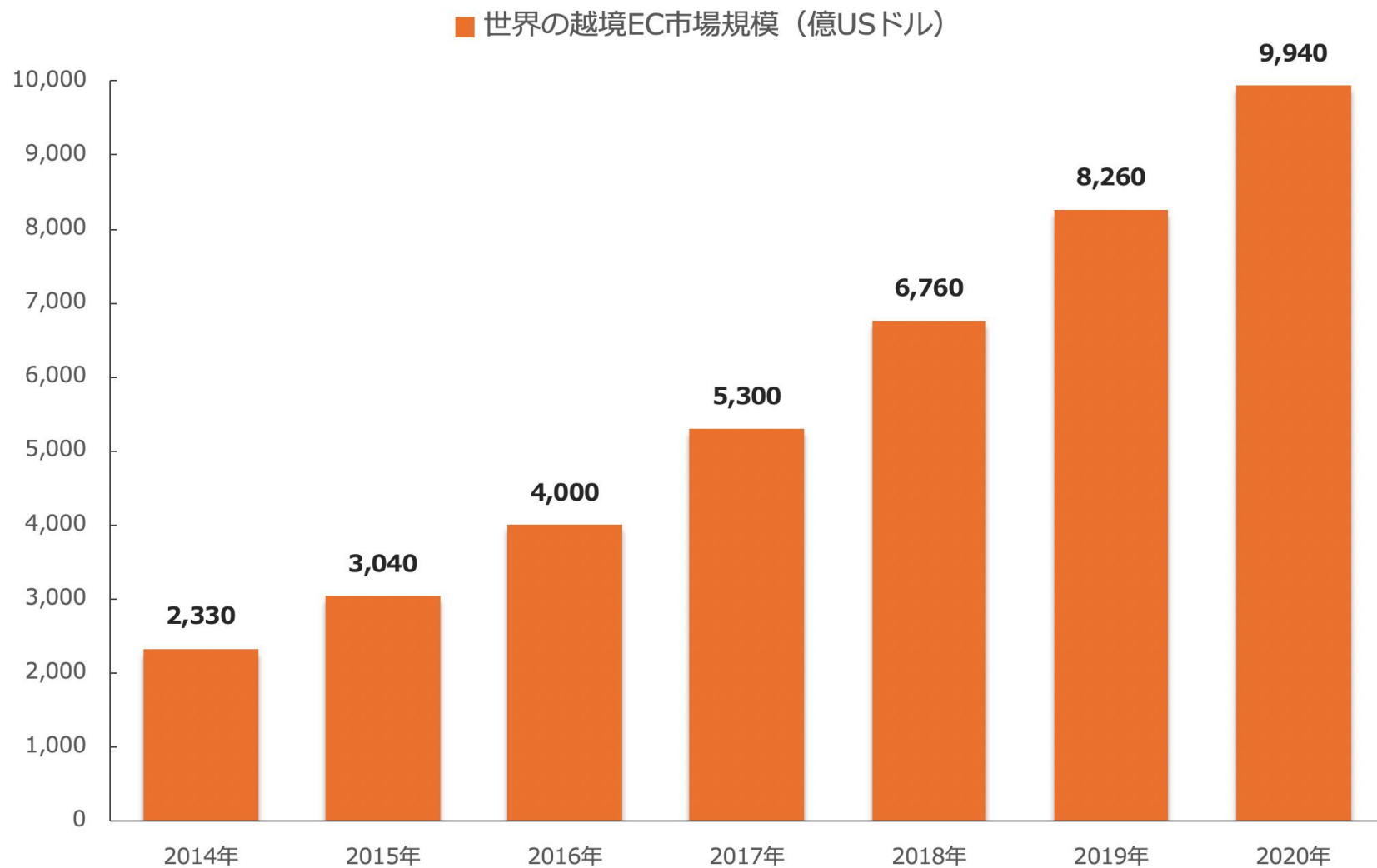
一方で、デジタルシフトの加速化で世界中から需要が高まっている。



感染が拡大していない地域を中心（台湾）に攻勢をかける。
日本企業の海外販売支援を拡大。

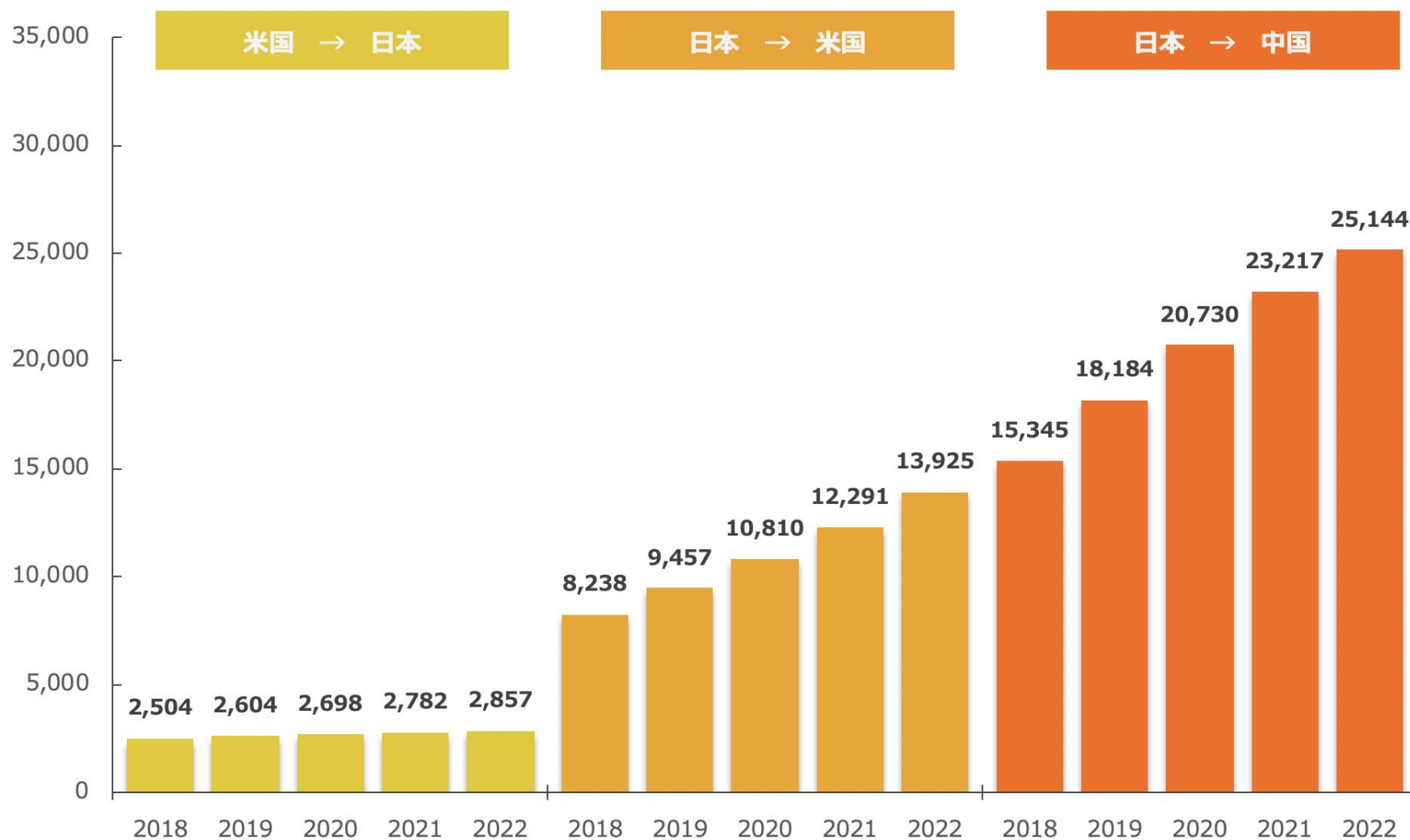
參考資料





出所：Alizila, Jan2017

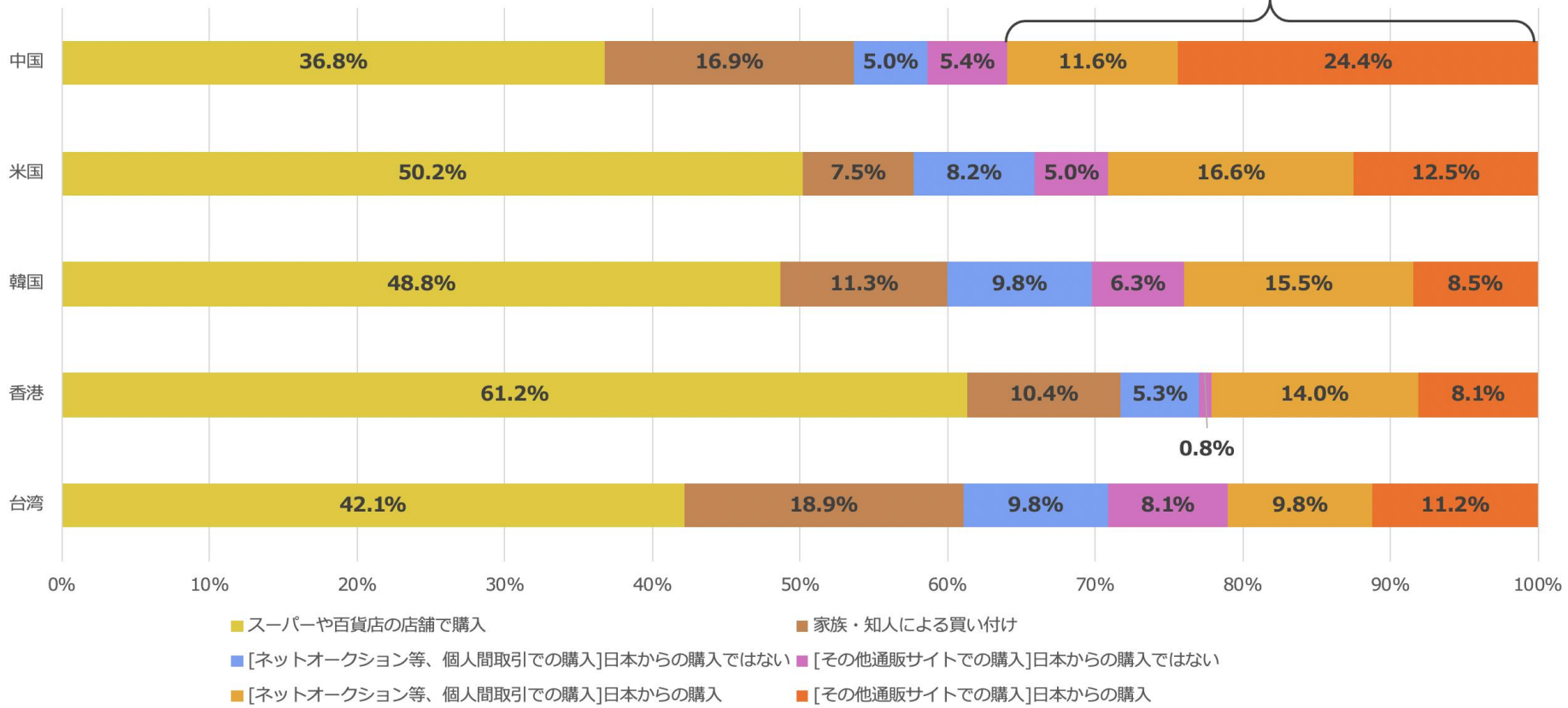
(単位：億円)



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

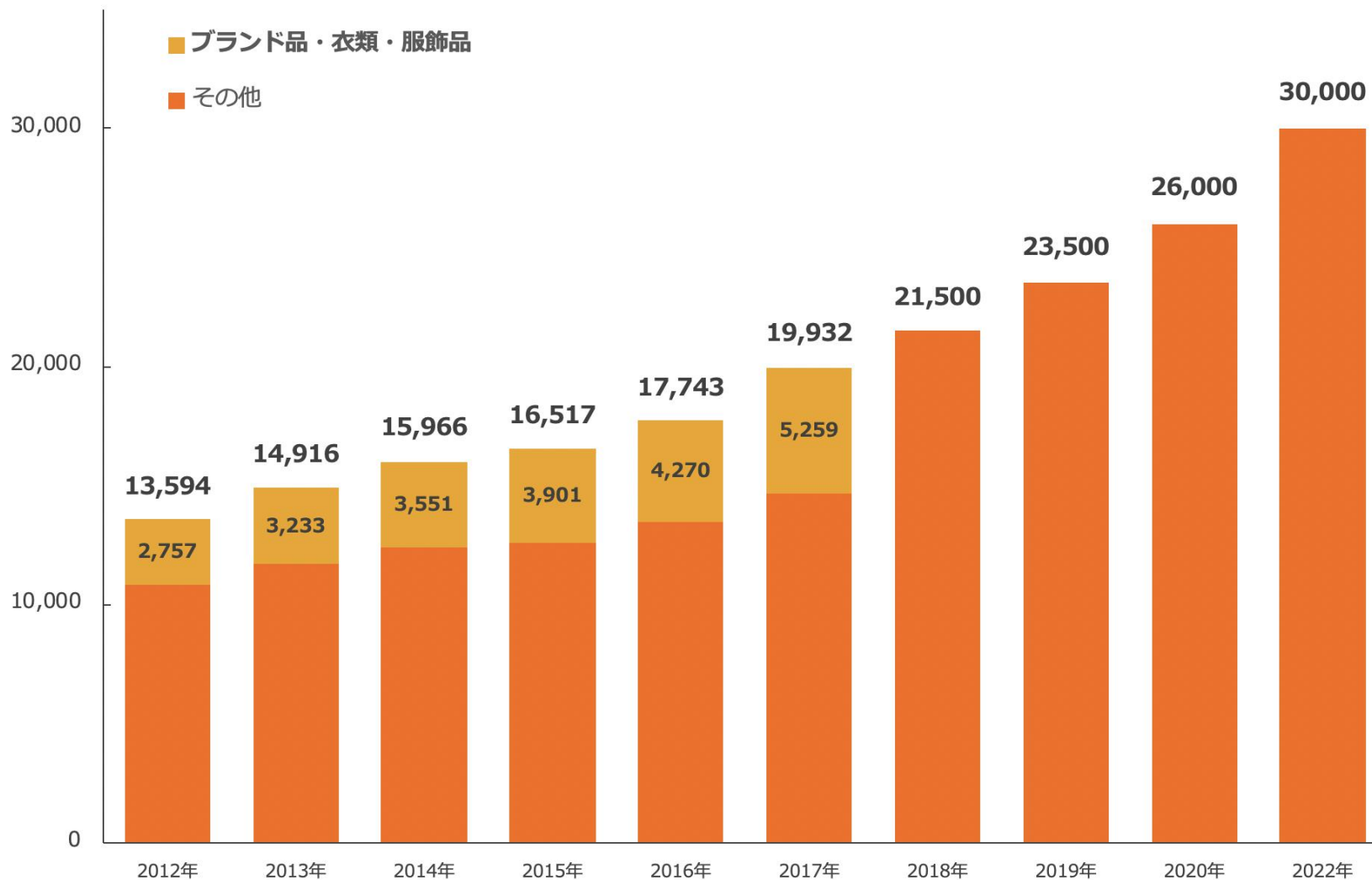
日本製品の購買手段

越境ECを通じた購入



出所：アンケート調査に基づき観光庁作成 (2017)

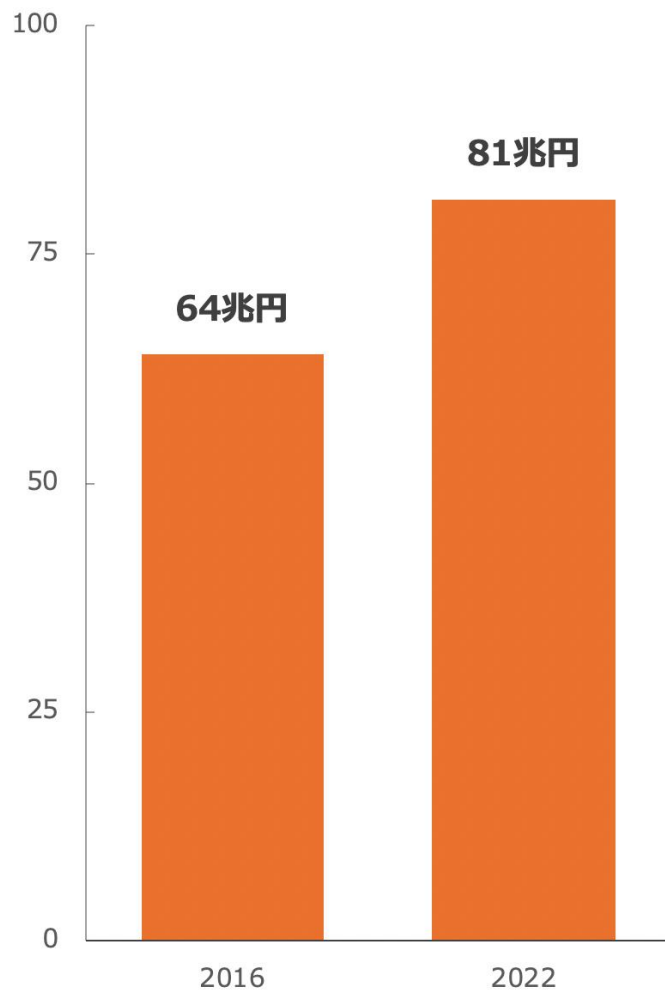
(単位：億円)



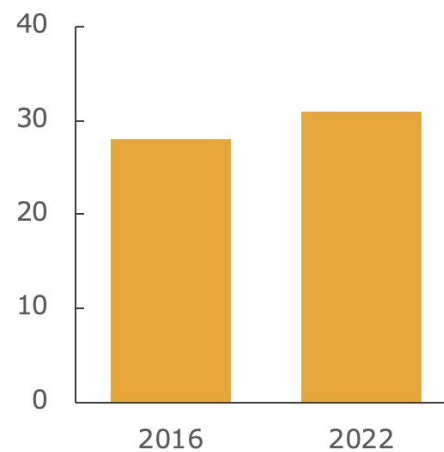
出所：(株)リフォーム産業新聞社『データでみるリユース市場 最新版』2019/5/11 推計を基に当社集計

(単位：兆円)

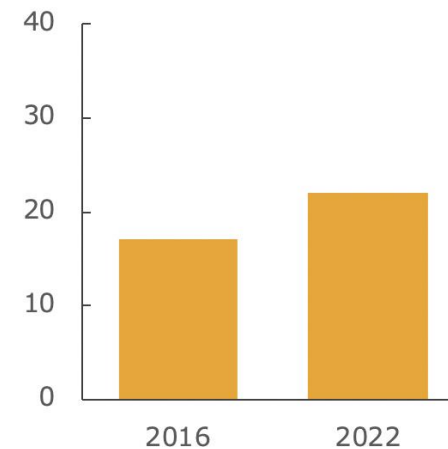
海外のコンテンツ市場規模



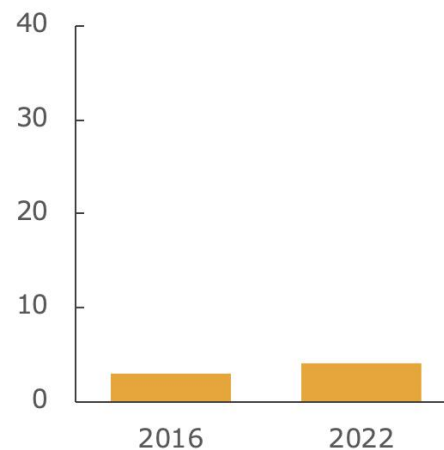
北米



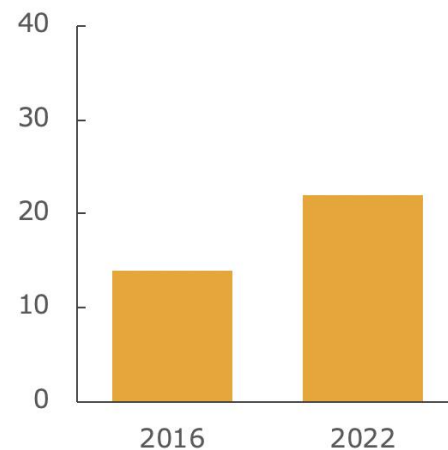
欧州／中東／アフリカ



南米



アジア太平洋 (日本を除く)

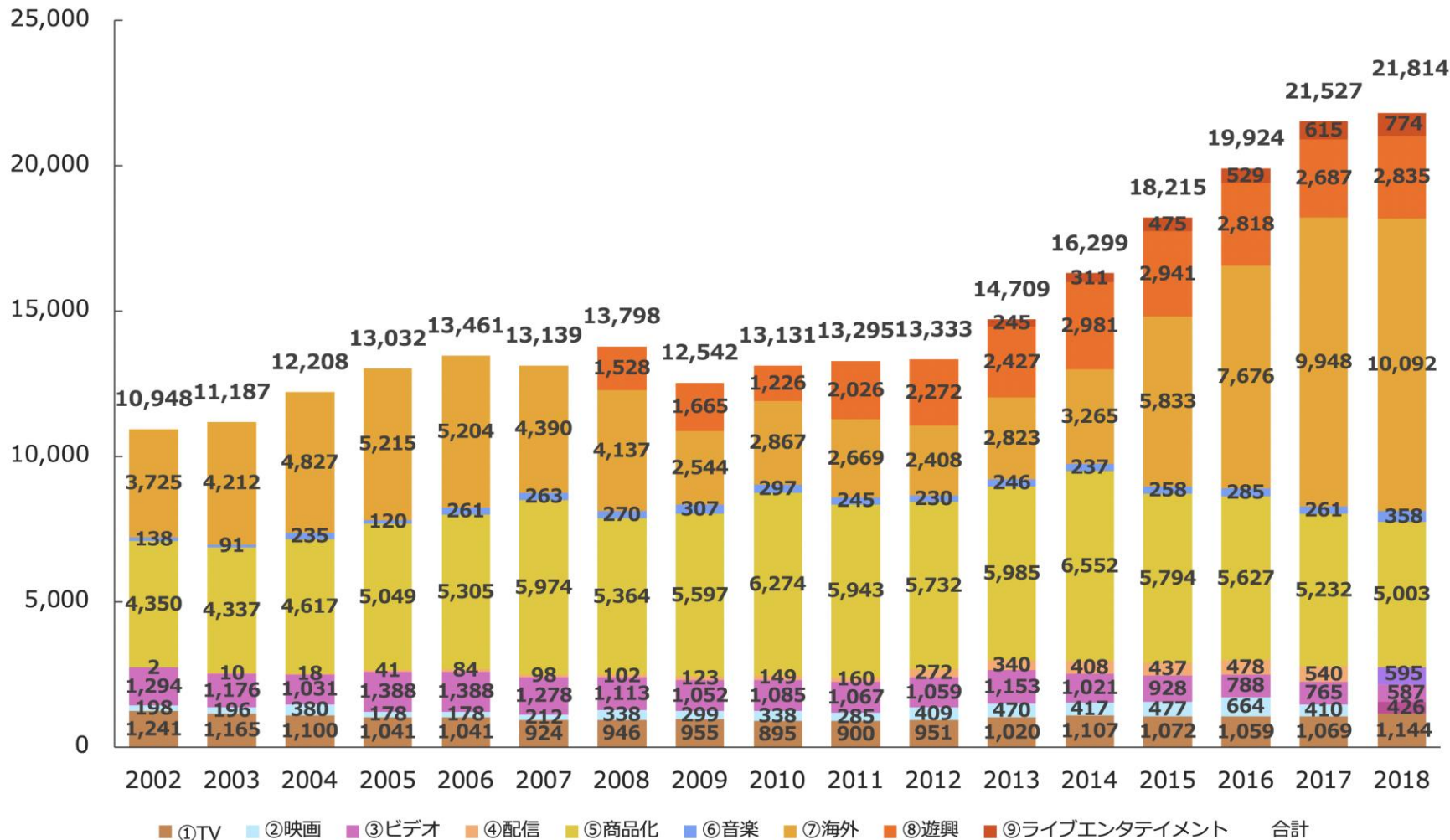


出所：RolandBerger調査

1ドル=108円で換算

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[2002~2018]

(単位：億円)

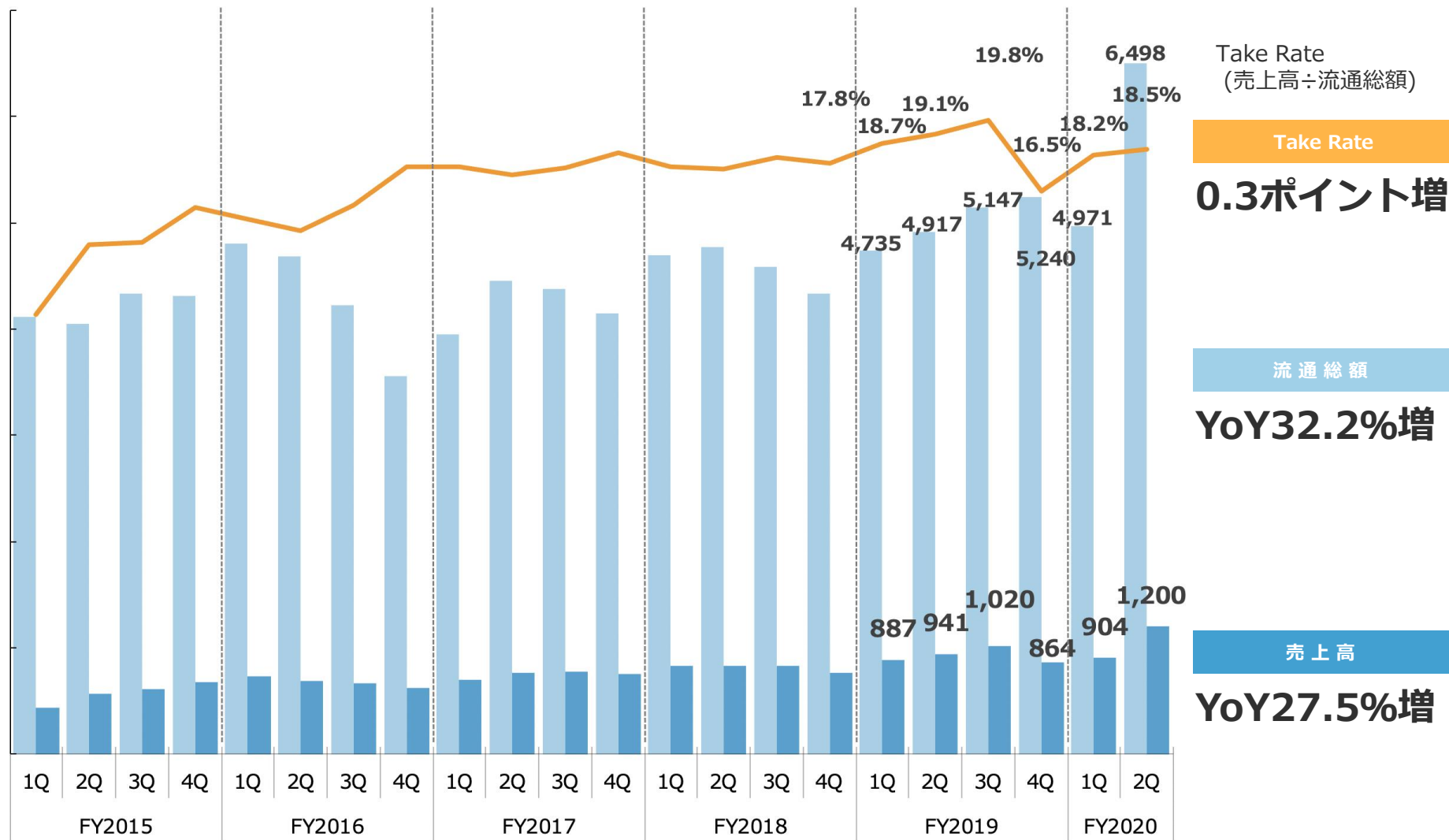


出所：日本動画協会実施アンケートや各種統計発表などから算出

補足資料



(単位：百万円)

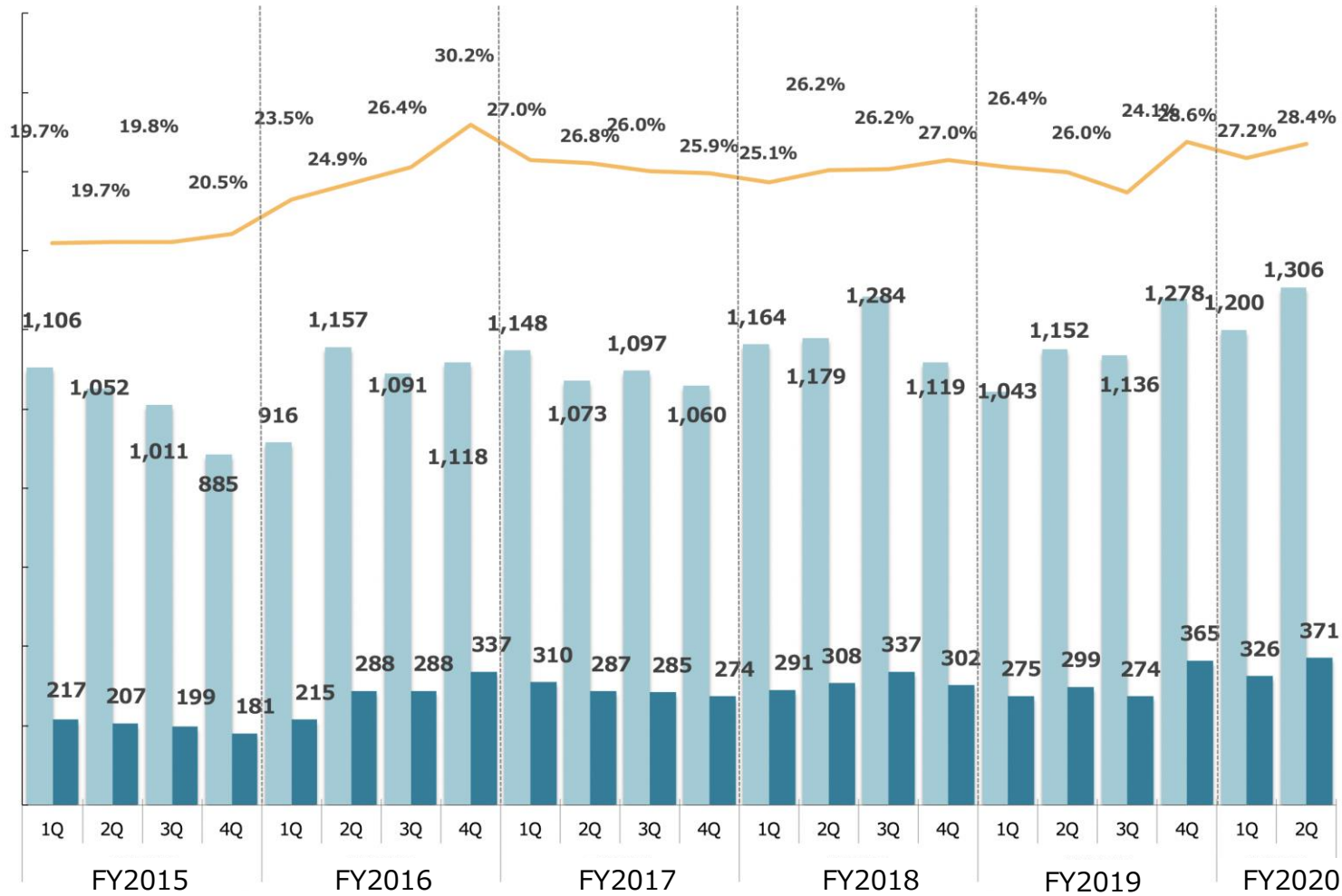


Take Rate
(売上高 ÷ 流通総額)
0.3ポイント増

流通総額
YoY32.2%増

売上高
YoY27.5%増

(単位：百万円)



Take Rate
(売上高 ÷ 流通総額)

Take Rate

1.2ポイント増

流通総額

YoY13.4%増

売上高

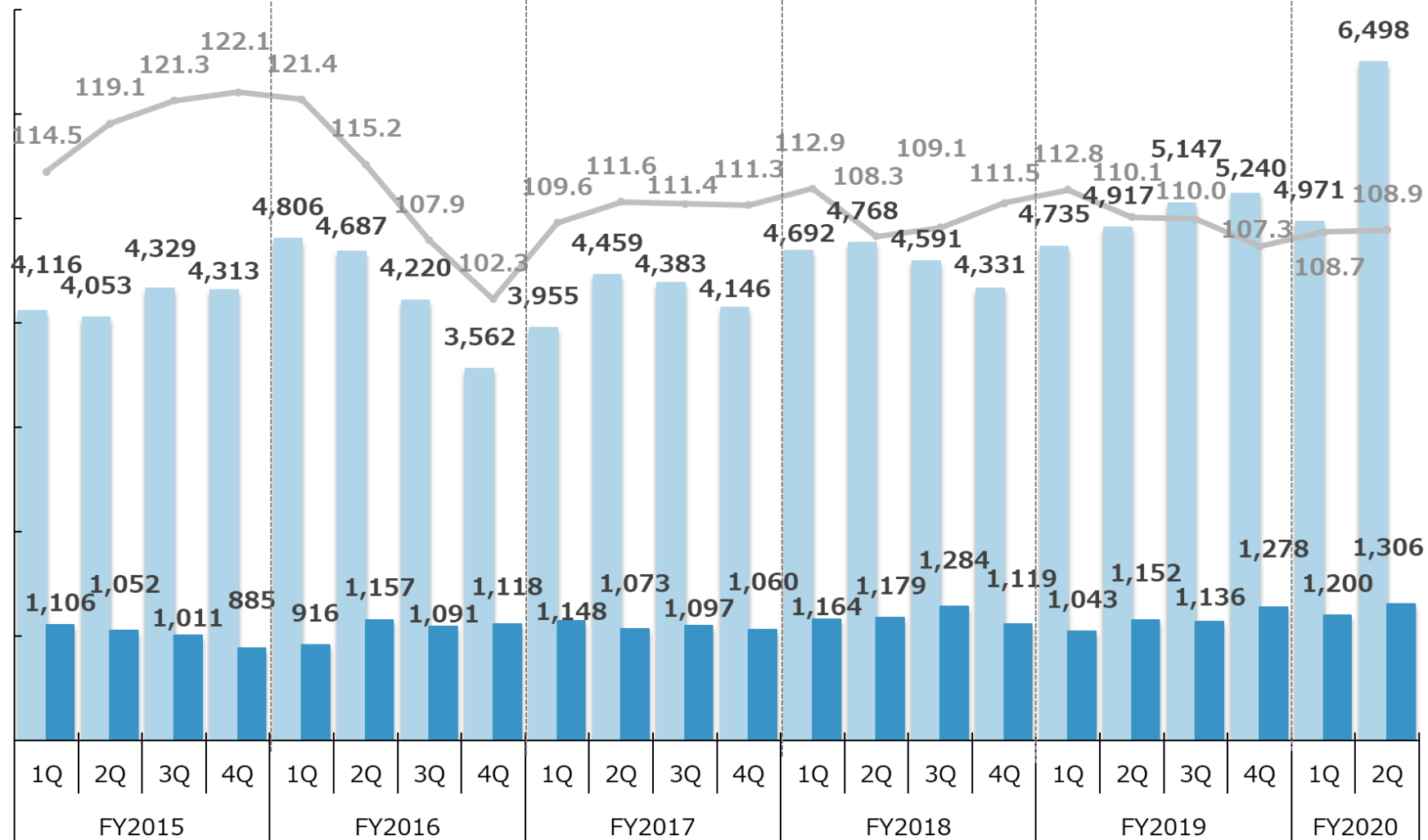
YoY24.2%増

クロスボーダー部門：流通総額と為替レート推移

From Japan

To Japan

為替レート (米ドル/円)
四半期毎の平均レート



2020年3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
10% 以上		トルコ フィリピン 		
5~10%	 	ベトナム アフリカ諸国 		
0.5~5%	 	インドネシア タイ バングラデシュ フィリピン 		

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



インド 		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
		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
インドネシア 		C 2 C オンラインマーケットプレイス	2012年4月出資
		B 2 B マーケットプレイス	2016年6月出資
トルコ ベトナム フィリピン アフリカ諸国		価格比較サービス (トルコ)	2013年5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

ECマース事業

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「ブランディア」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。

インキュベーション事業

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が目指す。



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 Travel

訪日旅行メディアサイト「旅行酒吧(トラベルバー)」の運営を中心としたインバウンド事業を展開

クロスボーダー

バリューサイクル

リテールライセンス