

2020年11月6日開催

2020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6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、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。（説明会開催時間中に個別にメール等で頂いた質問についても掲載しております。）

Q1. FROM JAPAN 事業の 2021 年 9 月期の売上高見通しを教えてください。

グローバルコマース事業の見通しについては、流通総額 342 億円、売上高 76 億円、営業利益 21.5 億円と発表しておりますが、FROM JAPAN, TO JAPAN 両事業の内訳については非開示とさせて頂いております。ただし、FROM JAPAN 事業は 2021 年 9 月期に引き続き 2 ケタ%の成長を見込んでおり、同事業の成長を牽引していく予定であります。

Q2. ブランディアの今後の出店計画を教えてください。また、今後は「ブランディア お酒買取店」としての出店が主になってくるのか？

ブランディアは現在こういった地域にこういった形態で出店することが最適であるか、トライアルを行っている状況です。これまで恵比寿、新宿という都市部の駅前という立地で出店をしておりますが、今後は富裕層が多く居住するような地域の住宅地への出店など様々な地域・形態での出店を計画しています。また、酒類の買取を行っている JOYLAB との協業店舗の出店も含めて、引き続きトライアルを行い、その結果をもって最終的な出店計画を策定する予定です。

また、ブランディアについては、ブランド品の買取が引き続き主軸となりますが、酒類の買取販売事業でもブランディアとの協業の有効性も見えてきたため、今後もブランディアの知名度を活かした展開はチャレンジしていく予定です。

Q3. インキュベーション事業について「投資育成事業」と「新規事業」の売上、利益の内訳はどうなっているか？

内訳については現時点では非開示とさせて頂いております。区分することが適切であると判断した場合には、そのタイミングで区分していく方針です。

Q4. 越境 EC が盛り上がっている理由をどのように考えているか？

様々な要因があり一概には答えられませんが、当社についてお答えすると、当社の提供するサービスやソリューションが着実に成長してきている点と、新たな提携パートナーとの活動が増えたという点が一因だと思います。また、最近の傾向としてアメリカ向けの流通が伸びており特にコンテンツ関連の商材の売れ行きが良い状態です。これは動画視聴などを通してアニメなど日本のエンターテインメントコンテンツへの関心が高まっているためであると仮説を立てており、コロナ禍において動画視聴時間が増えたことによって生まれた新たなニーズを捉えることが出来たことも要因であると考えております。

Q5. エンターテインメント部門に関連して、イベントのライブ配信が増えている状況だが、ECでのグッズ販売を通して配信でのイベントを盛り上げることができれば見通し以上の利益をだすことができるのではないか？

この状況下でも売上の低下を最低限で食い止めることができているのは、イベント会場での物販だけでなく、ECでの販売も手掛けていたためです。配信イベントが増えてきていると同時に、有人でのイベントを再開させようという動きがあるように、リアルでのイベントはエンターテインメント業界にとって重要です。しかし、以前のように会場での物販で行列を作る状況に戻るとは考えにくく、行列を作らずにグッズを購入できる当社のサービスである”narabee”が活用される場面も増えてくると思います。実際に、イベント会場では”narabee”、オンラインでは当社の EC 物販というように、エンターテインメントに特化した、当社のソリューションをご利用いただいている事例もできており、エンターテインメント向けのソリューションは中長期的にもニーズが高いものであると考えております。

Q6. クロスボーダー部門が4Qに大きく成長しているが、このトレンドが続くと見ているのか？

まず、4Qの急激な伸びについては、3Qに国際物流の一部停止により出荷が遅れていたものが、4Qに入って順調に出荷されたことによる一時的な要因が含まれていることにご留意頂きたいと思いますが、それに加えて受注ベースで見ても受注を伸ばしにくい3Q対比でも10%の成長（前年比で48.7%成長）しております。この成長トレンドはまだ続くと考えており、これを踏まえて2021年9月期の見通しを発表させて頂いております。また、今期の新規提携等による受注増は見通しに含めておりませんので、発表している見通しの数値は最下限の数値であることを重ねてお伝えさせていただきます。

Q7. 営業投資有価証券の売却益が高水準であったが、今後も同水準の利益を出すことは可能であると考えているか？

確かに前期の売却益の金額は高水準でしたが、この水準の売却益を目指すことは可能であると考えております。いくつかの投資先が急激に成長しており、本格的にIPOを検討するフェーズにある投資先もあり、売却を進めれば利益を伸ばすことができるとは考えております。しかし、どのタイミングで売却を実行するかについては、株主の皆様への還元に直結する非常に難しい判断であり、適時適切に売却を行いたいと考えていることから、見通しを発表することは返って合理的でない判断していることも併せてご理解頂ければと思います。

以上