

2015年1月30日開催
2015年9月期 第一四半期決算説明会 における主な質疑応答内容

この質疑応答集は、1月30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主な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。

Q1.43 ページ記載の Tokopedia の一部譲渡について、譲渡株式比率はどのくらいなのか具体的に教えてほしい。

譲渡株式比率等については、株主間の守秘義務契約において非公開とさせていただいております。

売却後の比率は5~10%のちょうど間くらいのシェアです。

Q2 .今期人員増を予定しているとのことだが、採用をするにあたって工夫していることは？

クロスボーダー事業を始めとし、インターネットを通じて海外と接点があるというユニークな事業ポジションであり、興味関心を持っていただいている方が多いため、そのような当社の強みをソーシャル等を活用して告知しています。

Q3.今年度(2015年度)の新卒採用では何人入社するのか。来年(2016年度)は何人ぐらいを予定しているのか。

2015年度の新卒採用は、募集を行っていません。2016年度入社は5名程度を計画しております。

Q4.通期予想の中で株式の売却益はどのくらい見込んでいる？

すでに売却済みのもののみ通期業績予想に織り込んでおります。

今後に関しては、それぞれの会社、相手先とのタイミングもあるので、織り込んでおりません。

Q5.第一四半期の営業利益ですでに5億2千万円だが、通期予想は硬めによんでいるのか。

今期から、業績予想の発表の仕方を四半期予想から通期予想に変更しております。

四半期単位で見ると、コストの前倒しや遅れが発生し、四半期ベースの予想が困難な状態であったことが理由です。

当第1四半期においては、利益の大半がキャピタルゲインであること、コストが第2四半期以降になったものがあることで通期の営業利益予想に対する進捗率が高くなっております。

もちろん数値を積み上げていきたいと思っておりますが、成長事業への投資(人員増強、システム増強、プロモーション強化など)も進めていきたい、現時点では業績修正する水準ではないと考えております。第2四半期以降の実績を踏まえて、都度判断してまいります。

Q6.転送COMの料金改定のみを取り出したときの影響額を教えてほしい。業界内の水準からみると、どの程なのか。

手数料の改定による大きな影響はないと考えております。

お客様にお支払いいただくのは、手数料と送料の総額になります。当社が提供しているサービスでは、配送手段の選択肢が他社競合サービスよりも多く、選んでいただいた配送手段によっては、他者より安い場合も高い場合もあります。高い分、早くお届けすることができるなどメリットがあります。

このような取り組みが評価され、利用者数も増加しておりますが、倉庫の遅れもほとんどなく、オペレーションの品質も高いレベルを保っており、手厚いサービスが競合との差別化になっていると考えております。

EC サイト 500 サイトとの提携関係がもうひとつの強みと考えております。



Q7.投資事業について位置づけを教えてください。純投資、事業的なシナジー、将来的なビジネス拡大など、どのような狙いがあるのか。
純投資のみではありません。将来的には、クロスボーダー事業を通じて日本の商品を投資先である海外のマーケットプレイスに販売するなどの取り組みを行っていきたいと考えております。決済分野への投資先に関しては、その国でどのようなものがどのような方に売れる、といったマーケット情報を入手することができるので、海外のマーケットプレイスに販売する際には、活かしてまいりたいと考えております。

それぞれの売却に関しては、都度判断していきたいと考えております。

Q8.グローバル部門の転送コムにおける競合とその違いを教えてください。

転送コム社は、海外転送事業「転送コム」と代理購入事業「Buyee」を行っている、唯一の企業です。

海外転送事業については500の主要サイトに導入いただいております。国内からアクセスしても分かりませんが、海外から日本のECサイトにアクセスすると、転送コムのバナーがさまざまなページから出てくるため、どれほどたくさんの提携先があるのかご理解いただけるかと思えます。各ECサイトと強固な連携をしており、当社から広告費用の投下をせずとも、認知度が高まってきております。先駆者としてのメリットかと思えます。

代理購入事業に関しては、eBayとのエクスクルーシブな契約をもとに7年前からグループで展開しておりますグローバルショッピング事業「セカイモン」のノウハウを活かしております。日本語が読めないお客様でも、クレジットカードがなくペイパルやアリペイでしか決済できないお客様でも購入することができます。

Q9.各サイトもグローバル対応をしていると思うが、そこに対してどういった強みがあるのか。

海外転送事業、海外代理購入事業ともにおまとめ梱包サービスを行っております。Aサイト、Bサイト別々に購入したとしても、ひとつの倉庫に集約してまとめて梱包をし直すため、日本の複数のECサイトから購入したいというお客様にも送料を抑えることができるためご好評いただいております。実績としては、50%以上が同梱対象の荷物です。

Q10.費用について、今後の投資金額、PLに影響する額を教えてください。

海外転送事業、代理購入事業において、積極的にプロモーションを行っていく予定です。海外の広告をさらに加速化することと、国内のECサイトにも広告費を投下することによりアプローチしていくことが一番大きな投資かと思っております。

Q11.転送サービスについて、連携ECサイトについて比率が高いサイトを教えてください。

契約の問題により、詳細は申し上げることはできませんが、国内のEC売上順位とほぼ同様かと思えます。ただ、海外で売れる独特な商品もあり、国内よりも海外のほうが売れているサイトもあります。単一アパレルECサイトでプロモーション費用をかけなくても1億円の海外販売売上が転送コムとともに出している提携先もございます。

Q12.為替の影響を教えてください。ドル以外にインパクトのある通貨はあるのか。

商品を購入したり配送する際の通常の営業取引においては為替の影響はございません。円安によって、海外転送事業・代理購入事業の需要が高まり、円高になるとグローバルショッピング事業の需要が高まるので、需要に関する影響はありますが、直接的な為替リスクはない状況をつくっています。ドル以外に関しては、イギリス商品の取引におけるポンド通貨がございますが、全体に占める割合は少ないため、影響はほぼございません。



Q13.Buyee の利益率のポテンシャルは。

海外からの潜在的 EC 市場は 3,000 億円と考えているため、しっかりカバーしていきたいです。利益率においては、3%~5%の改善ができるのではないかと考えております。倉庫の効率化等に着手しながら、徹底的にプロモーションを行い、圧倒的 No.1 を目指してまいります。

Q14.投資事業と各社事業との具体的な業務提携、直結する業績への影響。

投資先との事業は今現在行っていないので、業績への影響はありません。各国の経済がさらに成長し、投資先がマーケットでのポジションを確立した際に、シナジー効果を発揮するのではないかと考えております。

Q15.投資事業の影響度が大きいと思うが、どのくらい本業を成長させていくのか、ビジョンを教えてください。

Eコマース事業が弊社の主軸です。海外の投資先とともに、なくてはならないプラットフォームを創っていくこと、事業構築に注力してまいります。クロスボーダー事業の可能性は 3,000 億マーケットと考えておりますので、オリンピックに向けてさらに成長させてまいります。