

**2015年7月24日開催
2015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、7月24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. 人員の増強について、採用するためにどのような対策をしているのか。また、新卒は何人採用を予定しているのか。

有り難いことに、インターネットの仕組みを利用してグローバルに展開している事業に興味を持っていただくことが多く、採用に関してはあまり困っていません。

新卒に関しては、よい人材がいれば各事業1名ずつ、計5名ほど採用したいと考えておりますが、人数ありきの採用活動はしておりません。

Q2. バリューサイクル部門に関して、第3四半期は赤字だが今後の見通しはどうか。

バリューサイクル事業においては、第3四半期にしっかりと買取ができていたため、第4四半期以降、販売を重点的に先行売上をあげていく方針です。

Q3. クロスボーダー部門の「海外転送・代理購入事業」の業界環境について教えてほしい。

インターネットの仕組みを活かしたクロスボーダー事業の強みの一つは、日本のニッチな商品を数多く販売することができることだと思っています。

よって、日本の商品の価値を世界中に広めて、マーケット自体を拡大させることが先決だと考えており、国内のクロスボーダー事業を展開されている企業様とは、今後も協力してまいりたいと考えております。

Q4. インキュベーション事業において、第4四半期が特にマイナスになる要因があるのでしょうか。

インキュベーション事業に関しては、投資育成のほかにグループ内で行う新規事業が含まれています。

投資育成事業に関しては、投資先の評価損を保守的に予算に織り込んでおります。新規事業に関しては、先行投資としてコストの積み増しがマイナスの要因としてあります。なお、今回は業績予想を据え置いており、セグメントの内訳に関しても前回から変更しておりません。

Q5. 来期の投資利益に関してはどのように見ておけばよいか。

キャピタルゲインに関しては決まっているものがない限り、予算には織り込みにくいと考えております。来期の業績予想は、これから社内で策定して発表をいたしますが、今期よりも上回るようにがんばってまいりたいと思います。

Q6. バリューサイクル部門において、買取ではなく売上をのばしていくようなテレビCMを行う予定はないのか。

CMに関しては、「買取」に重点をおいて行っております。買取がいかにかという点が肝となるビジネスモデルで、社内でも買取を主要KPIとしています。販売に関しては、昨今さまざまなマーケットプレイスがあるため、困ることはありません。今後も買取を積極的にすすめていく予定です。

前四半期と比較すると売上は横ばいですが、むしろ売上を落とすことなく買取を拡大できる体制になってきたと評価しており



ます。

Q7. バリューサイクル部門において、買取に注力しすぎることによる在庫リスクはないのか？

データベースに基づき、適正な価格で、販売可能な商品の買取を進めております。

買取在庫の販売の状況も想定期間内に販売できており、特に在庫リスクはないと考えております。

Q8. クロスボーダー部門の「海外転送・代理購入事業」において、来期の広告宣伝費はどのくらい増えるのか。

主に WEB プロモーションを行う予定ですが、来期の計画に関してはこれからしっかりと策定する予定です。海外と国内では、プロモーションにおいても事情がかなり違うため、第 4 四半期にトライアルをしながらノウハウを蓄え、来期徹底的にプロモーションを行っていく予定です。

Q9. クロスボーダー部門の流通総額について、高水準ではあるものの四半期ごとで見た場合、モメンタムが落ちているように見えるのだが、その背景と来期の見通しを教えてください。

クロスボーダー部門に関しては、過去の推移からも第 1 四半期、第 2 四半期に数値が伸び、第 3 四半期、第 4 四半期は横ばいという流れが続いています。売上のジャンル別構成比としては、アパレル商品が大きな割合を占めているため、夏場は商品単価が下がるといった季節要因や大きな商戦時期なども要因としてはあげられますが、夏場にオペレーションを整えて、次の上半期にどれだけ伸ばせるかが勝負になってくると考えております。

Q10. クロスボーダー部門の「海外転送・代理購入事業」について中国の株式市場の低迷の影響はあったのか。

当社の事業においては、足下の数字に変化は見られず、影響は受けていないようです。

Q11. バリューサイクル部門の「eBay」への出品について進捗はどうか。

システム連動しており、出品ができる状況です。物流面など取引拡大のためのトライアルを重ねており、今後しっかり延ばしていきたいと考えております。

また、各国のマーケットプレイスに同時に出品できるツールとして進化し、eBay だけではなく様々なところにチャレンジしていきたいと思っております。

Q12. クロスボーダー部門の「海外転送・代理購入事業」の流通総額の成長率について

為替の影響もあるかと思いますが、来期も 2 倍成長の目標を社内では掲げております。第 4 四半期の実績を踏まえ、精査をし、来期の計画をたてていきたいと思っております。

Q13. バリューサイクル部門について競争環境は激化しているのか。

競合は増えてきていると思っています。当社のバリューサイクル部門の強みとしては、ハイブランドだけではなく、幅広いブランドを取り扱っており、莫大な商品のデータベースを構築している点があげられます。買取が伸びれば伸びるほど、データベースが増大し、買取の適正性の精度を高めることが可能となります。これによって、競合優位性が高まっていくと考えております。