

BEENOS

3328 東証マザーズ

2015 年 11 月 4 日（水）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 2015 年 9 月期は最高業績を更新、創業来初の配当を実施

BEENOS<3328>は、Eコマース事業とインキュベーション事業を手掛ける。Eコマース事業は、クロスボーダー部門（海外転送・代理購入事業、グローバルショッピング事業）、バリューサイクル部門（インターネットによるブランド中古品の買取販売事業）、リテール・ライセンス部門（商品プロデュース・ライセンス事業、ネットショッピング事業）から構成されており、特にここ最近では円安による日本製品の割安感を背景としたインパウンド消費の拡大で、海外転送・代理購入事業が急成長している。

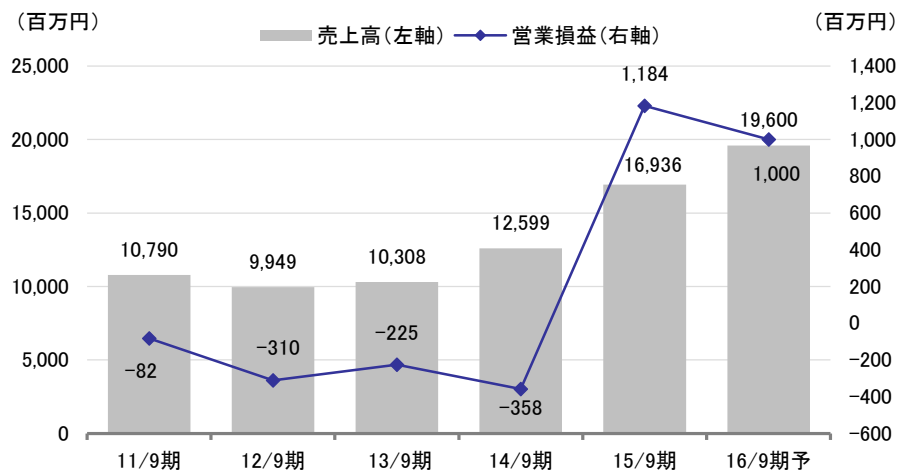
10 月 29 日付で発表された 2015 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 34.4% 増の 16,936 百万円、営業利益が 1,184 百万円（前期は営業損失 358 百万円）と大幅増収増益となり、2004 年 9 月期以来の最高業績を更新した。海外転送・代理購入事業を中心に Eコマース事業が急成長したことに加えて、インキュベーション事業でも営業投資有価証券の売却益を計上したことが大幅増益につながった。収益の拡大によって財務基盤も充実してきたことから、創業来初の配当金（1 株当たり 13.0 円）も実施する。

2016 年 9 月期は売上高が前期比 15.7% 増の 19,600 百万円、営業利益は同 15.6% 減の 1,000 百万円と増収減益を見込んでいる。Eコマース事業は増収増益が続くものの、インキュベーション事業の営業利益を前期の 744 百万円から 500 百万円と保守的に見ていることが要因だ。とは言え、主力の Eコマース事業に関しては、クロスボーダー部門やバリューサイクル部門を中心に今後も高成長が期待できることから、業績は中期的に成長局面に入ったと弊社では見ている。また、インキュベーション事業についても出資先企業の企業価値が順調に拡大しており、将来に向かって収益貢献してくることもプラスに評価される。

■ Check Point

- ・ 2015 年 9 月期は Eコマース事業の急拡大などにより大幅な増収増益で過去最高業績
- ・ 自己資本の充実で財務基盤は強固、収益性指標も大きく改善
- ・ 創業来初となる 13 円配当を決定、2016 年 9 月期も 10 円配当を予想

業績推移



事業概要

主力のEコマース事業は海外転送、ブランド中古品買取、ライセンス商品などに特長

同社の事業はEコマース事業とインキュベーション事業とに分かれている。Eコマース事業は、クロスボーダー部門（海外転送・代理購入事業、グローバルショッピング事業）、バリューサイクル部門（ネットを介したブランド中古品の買取販売事業）、リテール・ライセンス部門（商品プロデュース・ライセンス事業、ネットショッピング事業）に区分され、また、インキュベーション事業には社内発の新規事業と国内外のネットベンチャー企業に対する投資育成事業が含まれている。以下、各事業内容について簡単に紹介する。

〇クロスボーダー部門

子会社 tenso(株)で運営する海外居住者向けの海外転送（商品発送代行）及び代理購入サービス事業と、子会社(株)ショップエアラインで運営するグローバルショッピングサイト「sekaimon（セカイモン）」の事業で構成されている。いずれの事業も取扱手数料を売上高として計上している。

tenso が展開する海外転送事業とは、海外在住の外国人や日本人が、日本国内のECサイトで商品を購入する際に、当該ECサイトが海外への発送サービスを行っていない場合に、tenso が代わりに商品をユーザーに発送（転送）するサービスである。配送方法はEMS（国際スピード郵便）、航空便、SAL 便（エコノミー航空便）、船便から選択できるほか、転送手数料も業界最安値となる 50 円から（重量に応じて変動）サービス提供を行っている。

また、日本のインターネットオークションやECサイトの代理入札・代理購入サイトとなる「Buyee（バイイー）」の運営も行っている。「Buyee」では支払方法として、クレジットカードだけでなく PayPal や Alipay の利用が可能で、商品詳細が外国語に自動翻訳されていることなどから、最近では「Buyee」を通じた流通額が拡大している。「Buyee」での手数料は商品代金の 10% となっている。

2015 年 11 月 4 日（水）

現在、発送可能地域として世界 84 の国と地域に対応しており、5 言語対応のカスタマーサポート体制を整備、国内の 800 以上の EC サイトと連携し、海外発送取扱件数では業界 No.1 の地位を確立している。

転送コムが提供する 2 つのサービス

海外から日本の商品を買える仕組みを提供



海外転送事業

転送コムが付与する住所を利用することによって、どの通販サイトでもお買い物が可能になるサービス



- ① 転送コムでの会員登録
- ② 日本国内の住所付与
- ③ 転送コムが付与した住所で通販サイトで購入を行う
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う



代理購入事業

通販サイトから代理購入サイト内に商品データ取込み、日本語が読めない海外ユーザも商品購入が可能になるサービス



- ① 通販サイトの商品ページ訪問時に、海外アクセスのみ代理購入サイトへの誘導バナーが表示される
- ② 代理購入サイトの商品ページへの遷移。商品購入を行う
- ③ 注文データの引き渡し
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う

出所：会社資料

各サービスの内容

	 海外転送サービス	 代理購入サービス
サービス開始日	2008年10月	2012年12月
顧客ターゲット	日本語での購入が可能なる方 (通販サイトが海外発送に対応していない場合)	・日本語が読めない/書けない方 ・海外クレジットカード利用不可サイトでの購入
購入フロー	海外ユーザー(購入者)は、tenso.comで会員登録した後、各ショップで商品を購入する	海外ユーザー(購入者)が、Buyee.jpで商品を購入するだけ
手数料	重量に対しての手数料を海外ユーザー(購入者)が負担。各ショップは手数料なし。	商品代金の10%海外ユーザー(購入者)が負担。各ショップは手数料なし。
決済方法	クレジット各種 	クレジット各種  
翻訳	各ショップの対応による	・購入フローに4ヶ国語対応。 ・商品詳細の自動翻訳
問い合わせ対応	海外配送に関する部分をサポート	商品購入と海外配送に関するサポート
不正利用対策	独自ノウハウにより対策済み	代理購入モデルのため、各ショップのリスクはなし
システム連携	必要なし	商品データAPI(現在、ヤフオク、yahoo!ショッピング経由)

出所：会社資料

一方、ショップエアラインが運営する「sekaimon」は、世界最大のオークションサイトである eBay 公認の日本語対応オークションサイトである。現在、「sekaimon」では米国、英国、ドイツ、オーストリアの 4 ヶ国で出品される商品を取り扱っている。手数料は落札価格の 15%、または一定価格以下の落札額に関しては一律 500 円となっている。



BEENOS

3328 東証マザーズ

2015 年 11 月 4 日（水）

○バリューサイクル部門

子会社（株）デファクトスタンダードで運営するインターネットを介したブランド品の中古買取販売事業で、インターネットを活用した買取販売実績では業界トップ。事業の流れとしては、インターネット上の運営サイト「Brandear（ブランディア）」を入り口として、宅配業者を使って商品を買取り、国内外のネットオークションサイトを通じて販売する格好となる。買取チャネルは自社サイトのほか、ヤマダ電機〈9831〉の「ヤマダ買取」やヤフー〈4689〉の「Yahoo！買取」、各生協の関連サイトなど他社との提携により複数のチャネルを確保することで、買取件数の拡大を進める戦略をとっている。

取扱品目は、洋服からバック、貴金属、携帯電話に至るまで多岐にわたっており、約 6,000 ブランドを取り扱っている。こうした多岐にわたる商品を、迅速かつ適正な査定価格で買い取るシステムを独自開発しており、買取り・査定能力における強みとしている。

一方、販売面においても、販売チャネルとして「ヤフオク！」や「楽天オークション」など国内のオークションサイトだけでなく、「eBay」など海外オークションサイト、あるいは自社のオークションサイトなど複数の販売チャネルに同時出品し、最も高い入札価格で自動落札するシステムを自社開発しており、同社の強みとしている。国内最大のオークションサイトである「ヤフオク！」では、2014 年の落札件数が前期比 158% 増と大幅伸長し、6 年連続で年間ベストストア総合グランプリを受賞するなど、業界トップの地位を確立している。

○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門は、「商品プロデュース・ライセンス事業」と、「ネットショッピング事業」で構成されている。

子会社モノセンス（株）では、タレントや有名人とライセンス契約を結び、商品の企画開発や EC サイトでの販売、プロモーション活動、ライセンス運営など、ワンストップでサービスを提供している。ライセンス契約を結んだ人気アーティストグループのイベント会場におけるグッズ販売や公式 EC サイトの管理・運営なども行っており、グッズ販売に関しては一定の比率を販売手数料として売上高に計上している。

一方、子会社（株）ネットプライスが運営するネットショッピングサイト「ネットプライス」では、24 時間限定セール商品、メーカーと共同開発したオリジナル商品、有名人やタレントを使った共同企画開発商品など、特色を持たせた商品ラインナップや販売手法を展開している。累計会員数は 220 万人を超えており、会員属性は女性比率が約 78%、年齢層別では 7 割強が 30 ～ 40 代となっている。2014 年 7 月よりスマートフォンサイト基点のプラットフォームに再構築し、需要が減少していたフィーチャーフォン（従来型の携帯電話）サイトのサービスを終了している。

新興国への投資育成事業と収益化前の新規事業で構成されるインキュベーション事業

○インキュベーション事業

インキュベーション事業は、国内外ネットベンチャー企業への「投資育成事業」と、社内 で立ち上げた「収益化前の新規事業」からなる。

投資育成事業としては、ネクストチャイナと呼ばれる新興国において BEENOS Asia Pte. Ltd.（シンガポール）を通じてインターネット関連企業に出資比率で 20% を超えない範囲で出資している。投資先としては、インド、インドネシア、トルコ、フィリピン、ベトナム、マレーシア、アフリカ諸国などで、インターネットによるオンライン決済サービスやマーケットプレイスなどを展開する企業となり、投資先企業の事業育成のための人材交流や技術交流なども進めている。

また、米国では（株）BEENOS Partners（日本）を通じてインターネット関連のスタートアップ企業に出資比率 1% 未満で出資している。出資を通じて、インターネットサービスやテクノロジーに関する最新情報の収集を行い、国内外における新規事業の創出に役立てていくと同時に、投資収益の獲得も追及していく。国内においても、同様に複数のインターネットベンチャー企業への出資を行っている。

■ 業績動向

2015 年 9 月期は E コマース事業の急拡大などにより大幅な増収増益で過去最高業績

(1) 2015 年 9 月期の業績概要

10 月 29 日付で発表された 2015 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 34.4% 増の 16,936 百万円、営業利益が 1,184 百万円（前期は 358 百万円の損失）、経常利益が 1,148 百万円（同 367 百万円の損失）、当期純利益が 898 百万円（同 450 百万円の損失）と大幅な増収増益となり、売上高は 8 期ぶり、利益ベースでは 11 期ぶりに過去最高を更新した。

円安による日本製品の割安感を追い風としたインバウンド消費の拡大や、インターネットによるブランド中古品売買市場の拡大により、E コマース事業の売上高が前期比 27.9% 増の 15,896 百万円、営業利益が同 702.3% 増の 770 百万円と急拡大したことに加えて、インキュベーション事業の営業利益も投資先企業の有価証券を一部売却したことなどにより、744 百万円（前期は 253 百万円の損失）と大幅増益となったことが寄与した。なお、特別利益として子会社のデファクトスタンダードが伊藤忠商事<8001>に第三者割当増資を実施（出資比率 10.8%）したことに伴う持分変動益 226 百万円を計上する一方で、特別損失としてグローバルショッピング事業における減損損失 147 百万円を計上している。

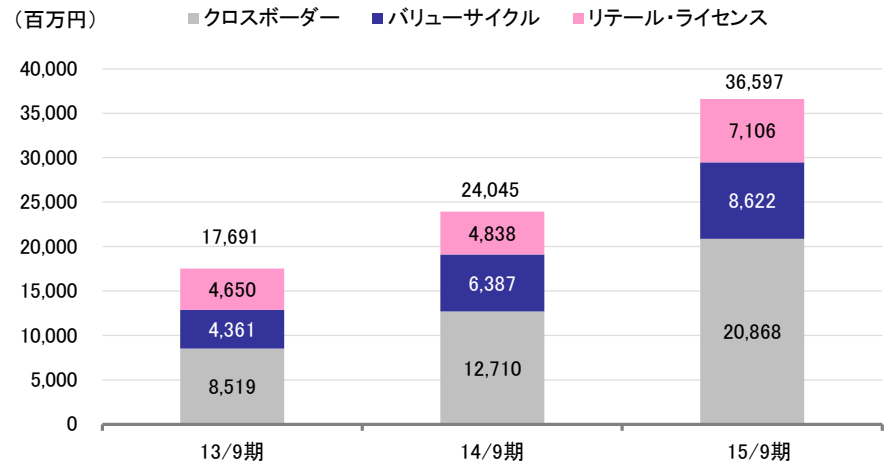
4 月時点の会社計画比でみると、売上高は E コマース事業がやや未達となったものの、利益ベースでは下期に見込んでいたプロモーション費用や新規事業の立上げ費用などが想定を下回ったことにより、会社計画を上回る格好で着地した。流通総額でみると、前期比 52.2% 増の 36,597 百万円と大幅伸長となり、ここ数年で種を蒔いてきた E コマース事業が本格的な成長局面に入ったと言えよう。

2015 年 9 月期連結業績

（単位：百万円）

	14/9 期		会社計画 (4月16日)		修正予想 (9月14日)		15/9 期		前期比	4月計画比
	実績	対売上比					実績	対売上比		
流通総額	24,045	-	36,000	-	-	36,597	-	52.2%	-	1.7%
売上高	12,599	-	17,400	17,000	16,936	-	34.4%	-2.7%		
E コマース	12,432	98.7%	16,400	-	15,895	93.9%	27.9%	-3.1%		
インキュベーション	167	1.3%	1,000	-	1,040	6.1%	514.7%	4.0%		
営業利益	-358	-2.8%	800	1,060	1,184	7.0%	-	48.1%		
E コマース	96	0.8%	510	-	770	4.8%	702.3%	51.1%		
インキュベーション	-253	-150.0%	570	-	744	71.5%	-	30.5%		
共通費用	-200	-	-280	-	-329	-	-	-		
経常利益	-367	-2.9%	770	1,040	1,148	-2.9%	-	49.2%		
当期純利益	-450	-3.5%	550	870	898	-3.5%	-	63.3%		

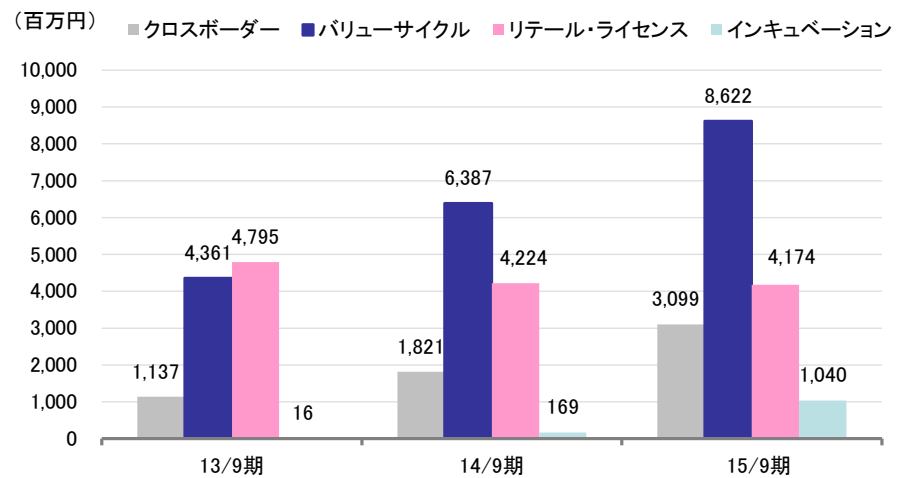
流通総額の推移



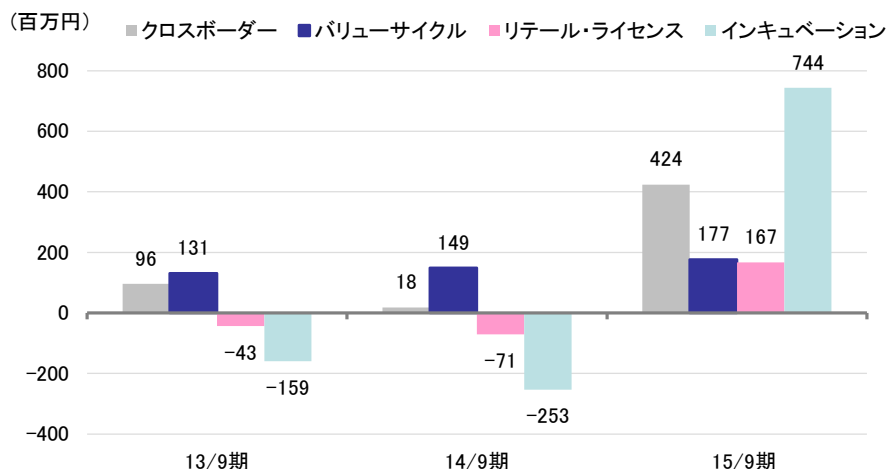
円安によるインバウンド消費の追い風を受けたクロスボーダー部門

(2) 事業セグメント別の動向

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



〇クロスボーダー部門

クロスボーダー部門の業績は、円安による日本製品の割安感を追い風に海外転送・代理購入事業が急成長したことにより、流通総額ベースで前期比 64.2% 増の 20,868 百万円となり、売上高は同 70.2% 増の 3,099 百万円、営業利益は前期の 18 百万円から 424 百万円へと急伸した。

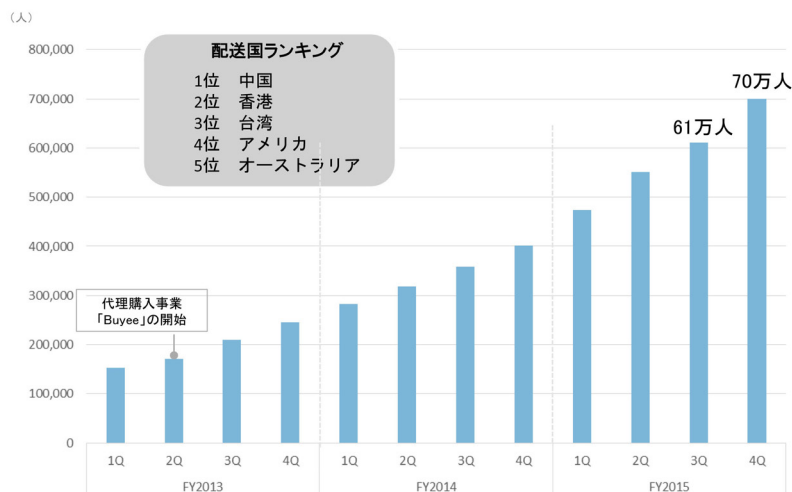
このうち、海外転送・代理購入事業の流通総額は前期比 107.3% 増となる 168 億円となった。円安によるインバウンド消費拡大といった市場環境の追い風を受けただけでなく、取扱手数料の細分化や配送手段の拡充など、ユーザーの利便性向上を図ったことも流通額の拡大要因となった。この結果、会員数は前期末の 40 万人から当期末は 70 万人と 1.7 倍に急増した。

海外転送・代理購入事業の実績

会員数の推移と会員属性

～FROM JAPAN～

◆特に東アジア地域における会員数が増加



出所：会社資料

また、国内の連携 EC サイトも前期末の 500 サイトから当期末は 800 サイト超と順調に拡大した。国別の配送先では中国がトップで、次いで香港、台湾、米国、オーストラリアの順となっている。

第 4 四半期のトピックスとしては、9 月に台湾で日本企業として初となるコンビニエンスストアでの荷物受取サービスを、台湾ファミリーマートと連携して開始したことが挙げられる。サービス開始から 3 日で 4 万人の会員登録が行われるなど反響は大きく、今後の台湾向け発送件数の拡大が見込まれている。同社では 2016 年 9 月期の台湾向け発送件数を前期比 2 倍以上に伸ばすことを目標としている。

一方、グローバルショッピング事業は円安が逆風となって、流通総額は前期比 11.8% 減の 40 億円となり、営業利益ベースでは若干の損失を計上した。同社では「sekaimon」サイトの利便性向上によって、ライトユーザー層の獲得を進め、流通総額の維持に努めた。第 4 四半期のトピックスとしては、今まで外部委託してきた米国での倉庫業務を内製化し、きめ細かいサービスを提供できる体制を整備するなど、利用者数の拡大に向けた取り組みを進めている。内製化によってコスト削減にもつながり、2016 年以降の収益改善に寄与するものと考えられる。

テレビ CM などプロモーションに注力し、買取・販売件数で過去最高となったバリューサイクル部門

○バリューサイクル部門

バリューサイクル部門の売上高は前期比 35.0% 増の 8,622 百万円、営業利益は同 19.0% 増の 177 百万円となった。当期はテレビ CM を積極投下するなどプロモーション費用の増加によって営業利益率は若干低下したものの、認知度向上により買取・販売件数ともに過去最高を大きく更新するなど、シェア拡大戦略を推進してきたことが業績拡大につながったと言える。

当期の取り組みとしては、海外販路として eBay のグローバルオークションサイトへの本格出品を 4 月下旬より開始した。落札件数はまだ少ないものの、日本のブランド中古品の品質の高さは海外でも認知が進んでいるようで、落札価格上昇による収益性向上が今後期待される。

また、第 3 四半期には買取件数の拡大に伴い、オフィス・倉庫の移転・増床（従来比 1.6 倍となる 4,000 坪）を行ったほか、8 月には KDDI とポイント連携サービスも開始した。中古品買取金額の受け取りを現金だけでなく、新たに「auWALLET プリペイドカード」でも可能とするなど、ユーザーにとっては利便性向上につながるといったメリットがある。今後もこうしたポイント発行企業との連携を積極的に進めていく予定となっている。

リテール・ライセンス部門は利益ベースで 5 期ぶりに黒字転換を果たす

○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門の売上高は前期比 1.2% 減の 4,174 百万円と微減となったものの、営業利益は 167 百万円（前期は 71 百万円の損失）と黒字転換した。このうち、ネットショッピング事業は、2014 年 6 月にフィーチャーフォン向けサービスを終了したことで、売上高こそ減収となったものの利益ベースでは 5 期ぶりに黒字に転換した。プラットフォームを絞り込んだことで固定費が減少したほか、オリジナル商品の売上構成比上昇により、粗利益率の前期比で 2 ポイントほど上昇したことが要因だ。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業に関しては、人気アーティストグループの公式 EC サイト運営（合計で 5 グループ、展開サイトは 2 つ）やコンサート会場での関連グッズの販売が好調だったほか、取扱ジャンルの拡大もあって増収増益となった。

2015 年 11 月 4 日（水）

出資先企業の株式売却などで大幅増益となったインキュベーション事業

○インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上高は前期比 514.7% 増の 1,040 百万円、営業利益は 744 百万円（前期は 253 百万円の損失）と大幅増益になった。インドネシアのマーケットプレイス最大手である Tokopedia など出資した複数の企業の株式を売却したことが大幅増益要因となった。なお、収益化前の新規事業開発については新規事業の立上げが無かったことで、当初見込んでいた費用が想定を下回り、結果、利益が計画を上回った一因となった。

なお、9 月末の営業投資有価証券は 1,663 百万円と前期末比で 100 百万円増加した。当期の出資先企業は表の通りで、インドの KARTROCKET（オンラインストア開設サービス）、Buyhatke（価格比較サイト）、ベトナムの Sendo（オンラインマーケットプレイス）、フィリピンの Paynamics（オンライン決済サービス）、マレーシア・フィリピンでサービスを展開する Duriana（フリマアプリ、2 回目の出資）などとなっている。同社が今まで出資してきた企業の大半は EC 市場の拡大とともに順調に成長しており、企業価値も出資当時に比べて数倍以上に膨らんでいるものと推定される。

その他、同社では新たに世界中のアーリーステージのベンチャー企業を支援する BEENEXT（シンガポール）のパートナーシップファンド、「BEENEXT 第 1 号ファンド（総額 60 百万ドル）」に 500 万ドルを出資すると 2015 年 9 月に発表している。BEENEXT は同社の創業者である佐藤輝英氏が立ち上げたファンドで、投資対象としてはインターネット領域だけでなく、モバイルやロボットなど先進的な領域で事業に取り組んでいる世界中のアーリーステージのベンチャー企業となる。同社では投資分散することにより、事業リスクを軽減しながら、海外ベンチャー企業などの情報収集を行い、社内での新規事業創出や出資先企業とのネットワークづくりに活かしていきたい考えだ。

主な投資先企業と出資比率

会社名	本社	事業内容
akakce.com	トルコ	価格比較サービス
Paynamics Technologies	フィリピン	オンライン決済サービス
Duriana Internet	マレーシア	マレーシア・フィリピンでフリマアプリ「Duriana」を運営
Tokopedia	インドネシア	C2C オンラインマーケットプレイス「tokopedia」運営
Midtrans	インドネシア	オンライン決済サービス
Buyhatke	インド	価格比較サービス
Droom	インド	自動車売買オンラインマーケットプレイス「droom」運営
Nearex	アフリカ諸国	モバイルマネー
CaSy	日本	クラウド型の家事代行サービス
Fablic	日本	フリマアプリ「Frii」の運営
クオン	日本	モバイル向け WEB/ アプリサービスの企画開発
Clues Network	インド	B2C オンラインマーケットプレイス「ShopClues」運営
Citrus Payment Solutions	インド	オンライン決済サービス
Big Foot Retail Solutions	インド	オンラインストア開設サービス「KARTROCKET」運営
iyzi Payments	トルコ	オンライン決済サービス
Sendo Technology	ベトナム	オンラインマーケットプレイス「Sendo」運営
Ayannah	フィリピン	オンライン決済サービス
Increments	日本	プログラマ向け技術情報共有サービス「Qiita」を運営
ギフトィ	日本	ソーシャルギフトサービス「giftee」を運営

注：網掛け部分は 2014 年 10 月以降出資した企業（Duriana に関しては 2014 年 4 月に初回出資）

■ 2016 年 9 月期は増収減益予想、インキュベーション事業で保守的な見通し

(3) 2016 年 9 月期の見通し

2016 年 9 月期の連結業績は売上高が前期比 15.7% 増の 19,600 百万円、営業利益が同 15.6% 減の 1,000 百万円、経常利益が同 17.3% 減の 950 百万円、当期純利益が同 27.6% 減の 650 百万円と増収減益で見込んでいる。流通総額は前期比 17.5% 増の 43,000 百万円と 2 ケタ成長を持続し、E コマース事業の業績も売上高が同 18.3% 増、営業利益が同 13.0% 増と増収増益となる見通しだが、インキュベーション事業の営業利益が同 32.8% 減と落ち込むことが減益要因となっている。ただ、インキュベーション事業については、出資先企業の株式売却時期や価格動向など流動的であることから、期初段階では保守的な計画となっており、状況によっては上回る可能性もある。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。

2016 年 9 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	15/9 期		16/9 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
流通総額	36,597	－	43,000	－	17.5%
売上高	16,936	－	19,600	－	15.7%
E コマース	15,895	93.9%	18,800	95.9%	18.3%
インキュベーション	1,040	6.1%	800	4.1%	－23.1%
営業利益	1,184	7.0%	1,000	5.1%	－15.6%
E コマース	770	4.8%	870	4.6%	13.0%
インキュベーション	744	71.5%	500	62.5%	－32.8%
共通費用	－329	－	－370	－	－
経常利益	1,148	－2.9%	950	4.8%	－17.3%
当期純利益	898	－3.5%	650	3.3%	－27.6%

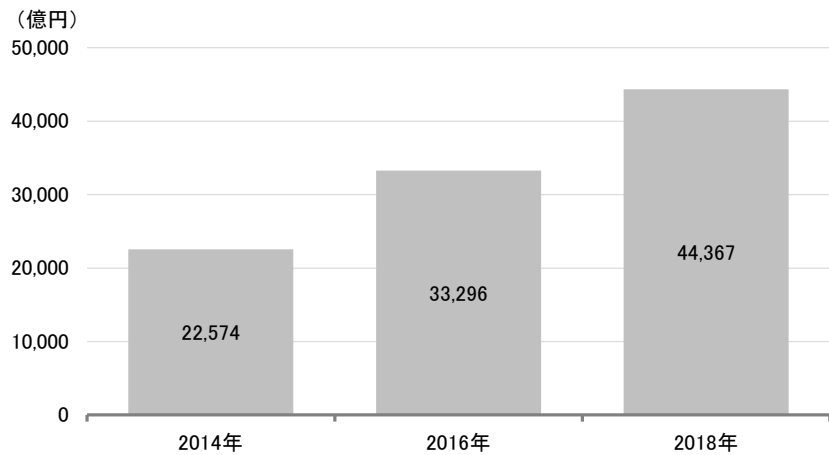
クロスボーダー部門は 2 ケタ増収増益が続く見込み

○クロスボーダー部門

クロスボーダー部門の流通額は前期比 24.6% 増の 26,000 百万円、売上高は同 22.6% 増の 3,800 百万円と 2 ケタ成長が続くが、営業利益はプロモーション費用など戦略投資を積極投下することで前期並みの水準を見込んでいる。

海外転送・代理購入事業の売上高は引き続き 2 ケタ増収を見込んでいる。訪日外国人の増加基調が続くなかで、EC 経由での購入額も増加基調が続くとみられるためだ。BtoC の越境 EC 市場規模（日本、米国、中国相互間）は 2014 年の 2.2 兆円から 2018 年には 4.4 兆円と年率 18.4% 成長するとの予測もあり、中期的にも高成長が期待される。

越境EC市場規模（日・米・中国）



出所：経産省「平成26年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備」

市場拡大が見込まれる中で、現在最大の消費国となっている中国では bolome（波羅蜜）など中国ローカルの越境 EC 企業が成長してきており、今後競争が激化していくことが予想される。ただ、中国における越境 EC 市場はまだ成長段階にあり、競合企業が出てくることは市場の裾野が広がることにもつながり、同社にとっては事業を一段と拡大するチャンスとして捉えている。

中国ローカル企業に対する優位性としては、顧客企業からみてセキュリティやサポート体制などの点において高い信頼を得ていることが挙げられる。このため、今後も連携先企業を更に拡大していくことで、越境 EC 企業としての競争力を維持向上していく考えだ。直近では、10 月にネット通販支援の E ストアー〈4304〉と Buyee がサービス連携することを発表している。具体的には、E ストアーが提供するネット通販 ASP サービス「ショップサーブ」のオプション機能として「Buyee」のサービスを追加した。「ショップサーブ」を契約する企業は、Buyee のサービスを使うことで手軽に海外販売が可能となる。

また、リクルート系列のオンラインショッピングモール「ポンパレモール」と Buyee が海外向け EC サイト「Ponparemall JAPAN」を共同制作し、2016 年 1 月よりサービスを開始することも発表している。Buyee では「ヤフオク!」や「Y! ショッピング」「楽天」とも連携済みではあるが、今後も国内 EC サイトとの連携強化を進めていく方針だ。

その他、今期はサービスの拡充にも引き続き取り組んでいく。具体的には、Buyee の決済機能について、従来日本円のみであった決済機能を、今期は多通貨決済対応に切り替えていく予定となっている。消費者にとっては為替変動リスクが無くなるため、より商品を安心して購入できるようになる。また、物流面でもコンビニエンスストアでの受取サービスを台湾以外の東アジア各国で展開していく予定となっており、越境 EC 企業としての圧倒的 No.1 戦略を推進していく方針だ。

一方、グローバルショッピング事業についても、今期は増収黒字化を目指していく。「sekaimon」のショッピング機能強化によるユーザビリティの向上に加えて、女性会員の獲得強化も進めていく。今期はアパレル、ファッション関係など女性ユーザーを意識したサイト作りに積極的に取り組んでいく。

なお、今期はグローバル領域において新規事業の開発を進めていく予定となっている。詳細はまだ明らかにされていないが、既存の会員アセットなどを活かした新サービスとなる模様で、今後の展開が注目される。

買取件数を拡大させ、2 ケタ増収増益を見込むバリューサイクル部門

○バリューサイクル部門

バリューサイクル部門の売上高は前期比 16.0% 増の 10,000 百万円、営業利益も 2 ケタ増益を見込んでいる。当期の施策としては、前期に引き続き「ブランディア」の認知度向上のためのテレビ CM を積極投下し、買取件数を拡大していくとともに、販路チャネルについても楽天や eBay などヤフオク！以外のサイトでの出品を強化していくことで、収益を拡大していく戦略だ。

○リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門の流通額は前期比 1.5% 減の 7,000 百万円、売上高は同 19.8% 増の 5,000 百万円、営業利益は前期並みの水準を見込む。このうちネットショッピング事業は、新規顧客獲得に向けたプロモーション費用を積極投下していくほか、粗利益率の改善やリピート通販事業の収益化にも取り組み増収増益を目指す。リピート通販とは、自社オリジナル商品でユーザーが定期的に購入するような商品を指す。継続的な売上げが見込めるため、同事業が拡大すれば収益性向上だけでなく、安定性強化にもつながることになる。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業では、自社ライセンス商品の国内外での販路拡大に取り組んでいくほか、新たなアーティストとの契約により、関連商品の売上拡大を進めていく。

営業投資有価証券の売却は流動的要素多く、業績上振れの可能性も

○インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上高は前期比 23.1% 減の 800 百万円、営業利益は同 32.8% 減の 500 百万円を見込む。営業投資有価証券の売却に関しては、その時期や価格など流動的な要素が大きいため、現段階で想定される利益のみを保守的に計画に織り込んでいる。このため、状況によっては上振れする可能性もある。

同社ではネクストチャイナと呼ばれる新興国でのインターネット関連企業に、ここ 2 ～ 3 年で出資してきたが、当期についてもペースは落ちるものの有望企業があれば出資を行っていくとしている。特にインド市場は成長ポテンシャルも大きいだけに、今後も出資の機会が増えそう。また、出資企業の株式を売却する際の判断材料としては、出資先企業の価値を高めるパートナーが見つかった場合、あるいは IPO する場合などが考えられる。

■財務状況と株主還元策について

自己資本の充実で財務基盤は強固、収益性指標も大きく改善

(1) 財務状況と経営指標

2015 年 9 月末の総資産は前期末比 2,312 百万円増加の 10,019 百万円となった。前期末比での増加要因を見ると、流動資産では現預金が 842 百万円、営業投資有価証券が 100 百万円それぞれ増加したほか、E コマース事業の規模拡大によって売上債権が 480 百万円、商品が 267 百万円増加した。また、固定資産では「BEENEXT ファンド」への出資などにより、投資有価証券が 242 百万円増加している。

一方、負債は前期末比 1,191 百万円増加の 4,339 百万円となった。E コマース事業拡大に伴い未払金が 555 百万円、預り金が 384 百万円増加した。また、純資産は前期末比 1,121 百万円増加の 5,679 百万円となった。当期純利益の計上に伴い利益剰余金が 897 百万円増加したほか、少数株主持分で 100 百万円、為替換算調整勘定で 98 百万円それぞれ増加した。

経営指標をみると、自己資本比率は 54.5% と前期比で 3.0 ポイント低下したものの、E コマース事業拡大に伴う負債の増加率が大きくなったのが要因であり、自己資本としては前期比 2 割増と大きく伸長するなど、財務基盤は強固なものになってきたと言える。また、収益性指標においても業績の拡大に伴い ROA、ROE、営業利益率と揃ってプラスに転じるなど、大きく改善している。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	12/9 期	13/9 期	14/9 期	15/9 期	増減額
流動資産	4,557	4,294	6,692	8,745	2,053
（現預金）	3,060	2,552	2,457	3,276	819
（営業投資有価証券）	-	-	1,563	1,663	100
固定資産	1,466	2,141	1,014	1,273	258
総資産	6,024	6,435	7,706	10,019	2,312
流動負債	1,926	2,116	3,078	4,183	1,104
固定負債	239	206	69	155	86
（有利子負債）	907	953	1,034	919	-115
負債合計	2,166	2,323	3,148	4,339	1,191
純資産	3,857	4,112	4,557	5,679	1,121
主要経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	62.4%	62.5%	57.5%	54.5%	
有利子負債比率	24.0%	25.0%	24.8%	18.0%	
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	-2.0%	2.1%	-5.2%	13.0%	
ROE（自己資本利益率）	-8.9%	0.9%	-10.7%	18.2%	
売上高営業利益率	-3.1%	-2.2%	-2.9%	7.0%	

創業来初となる 13 円配当を決定、2016 年 9 月期も 10 円配当を予想

(2) 株主還元策について

同社の配当政策は、これまで事業投資資金と内部留保の充実を優先し、無配を続けてきたが、2015 年 9 月期は E コマース事業において全ての部門で黒字化したことや、インキュベーション事業の利益増もあって過去最高業績を達成したことから、1 株当たり 13.0 円と創業来初の配当を実施することを決定した。また、2016 年 9 月期についても 10.0 円の配当を予定している。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ