



BEENOS



**2016年9月期 第1四半期
決算説明資料**

- 1 四半期決算の概要
- 2 事業別レビュー
- 3 2016年度9月期 通期業績予想

参考資料



四半期決算の概要

2015年10月～2015年12月

代表取締役副社長 兼 グループCFO
中村 浩二

1 四半期流通総額

100億円突破

2 Eコマース事業(クロスボーダー部門)

代理購入事業(From Japan)の手数料改定

3 インキュベーション事業

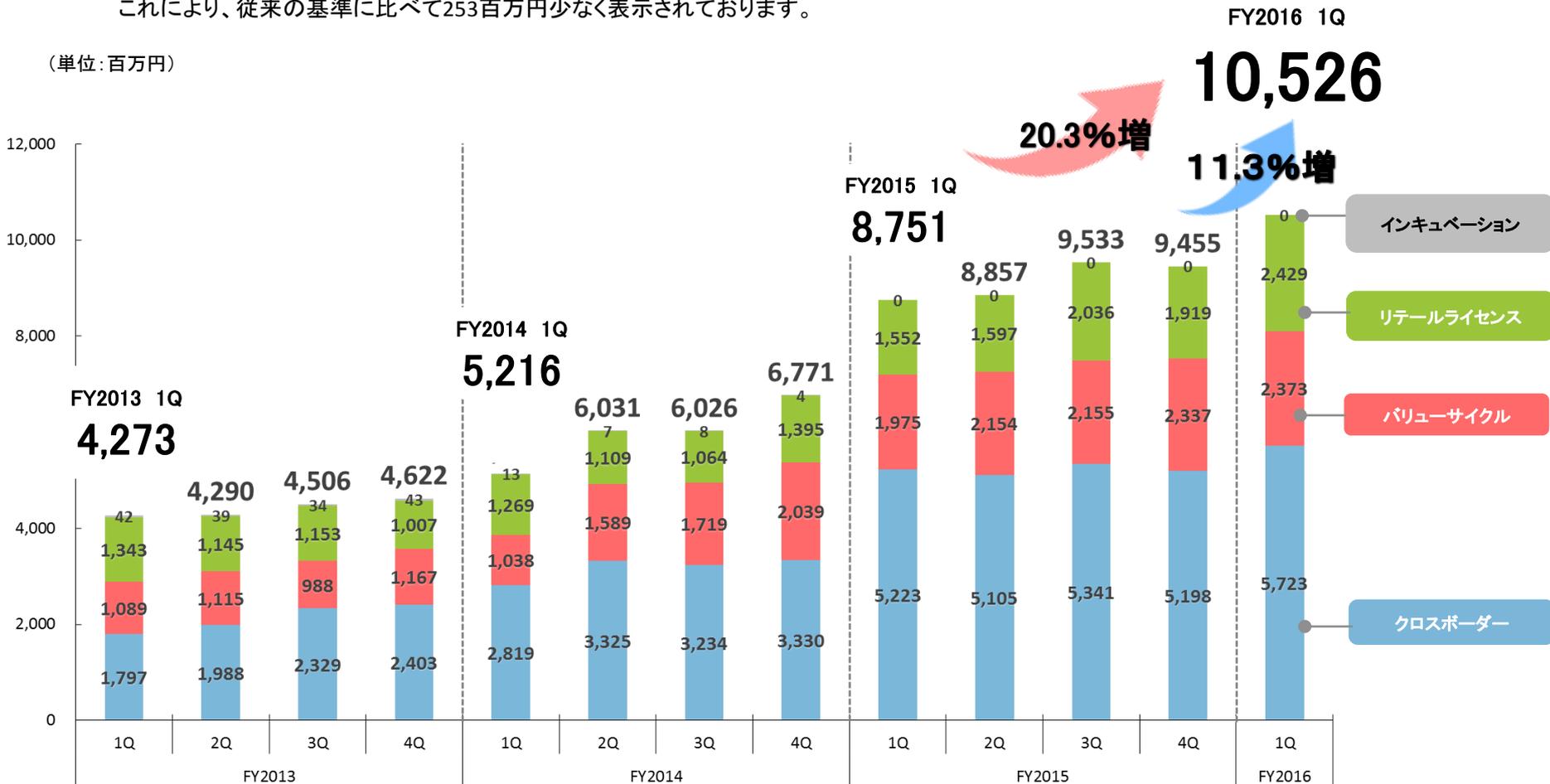
キャピタルゲインを計上

【流通総額の推移】(部門別)

ECコマース事業の全部門が順調に拡大。連結ベースで前年同四半期比20.3%増。

※2016年度1Qより、クロスボーダー事業の流通総額を、受注ベースから出荷ベースに変更いたしました。これにより、従来の基準に比べて253百万円少なく表示されております。

(単位:百万円)



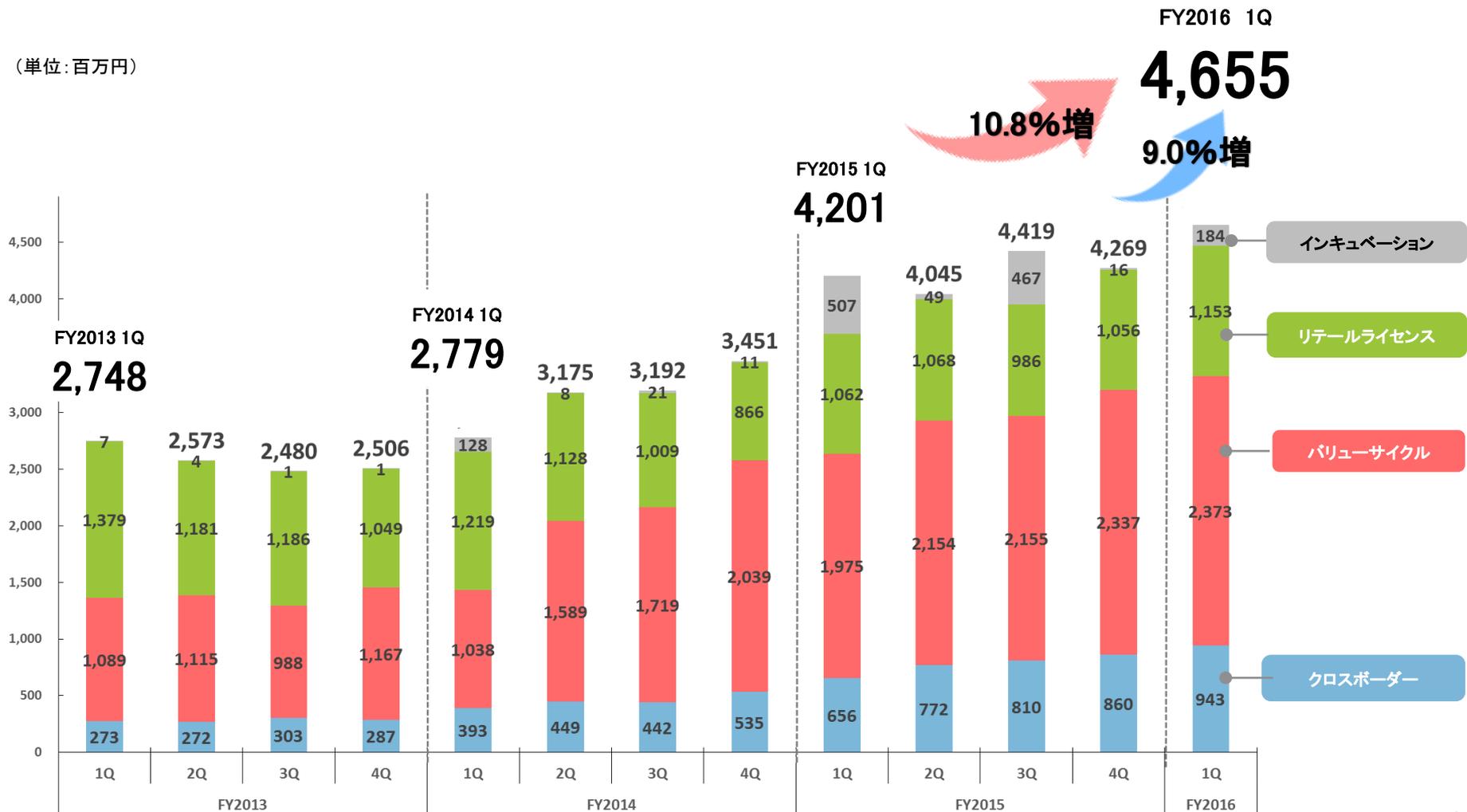
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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。

【売上高の推移】(部門別)

連結ベースでは前年同四半期比で10.8%増。
Eコマース事業は21.0%増。

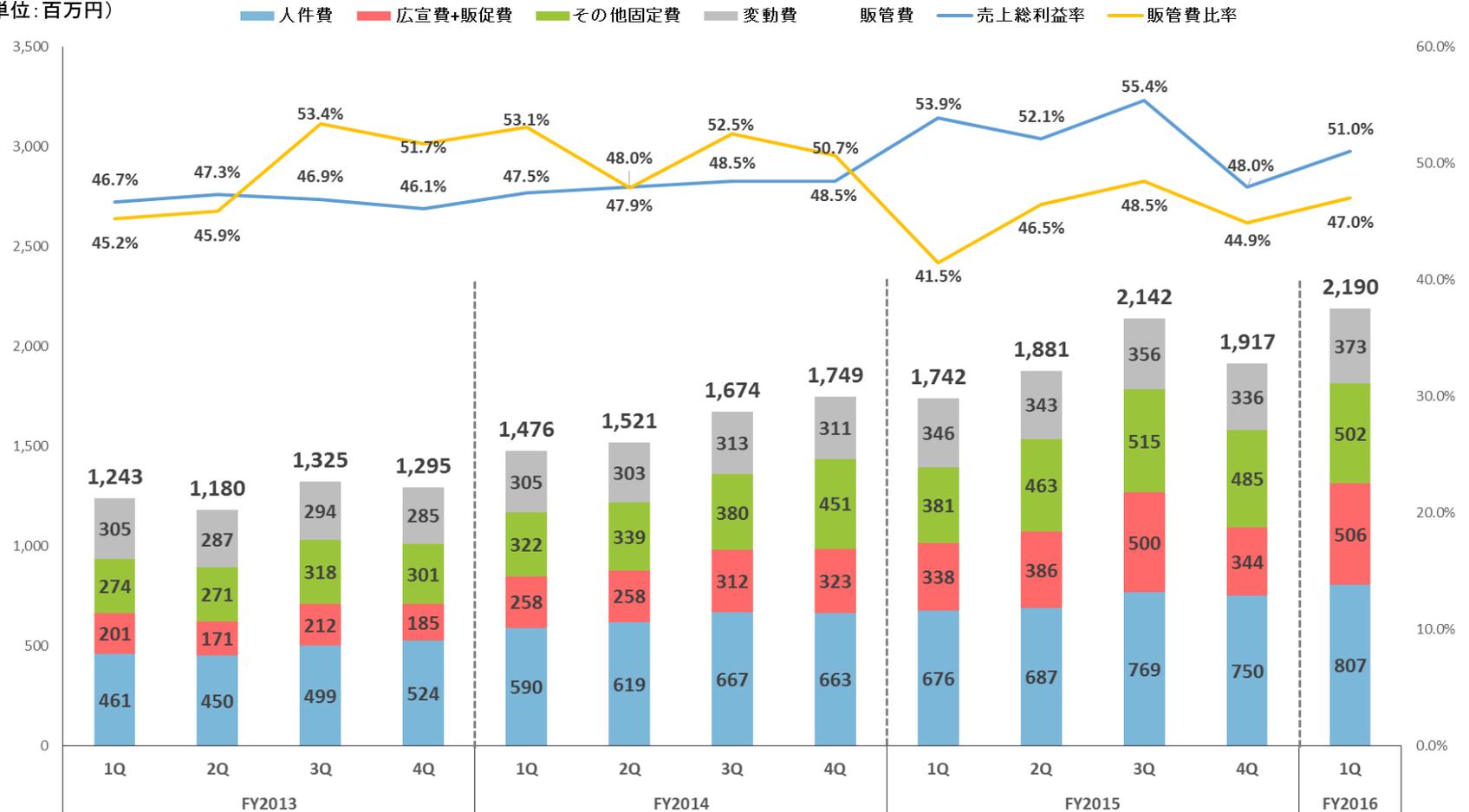
(単位:百万円)



1 【売上総利益率と販管費の推移】(連結)

クロスボーダー部門、バリューサイクル部門において、
事業拡大のためのプロモーション費用等の積極的な投下と人員増強。

(単位:百万円)

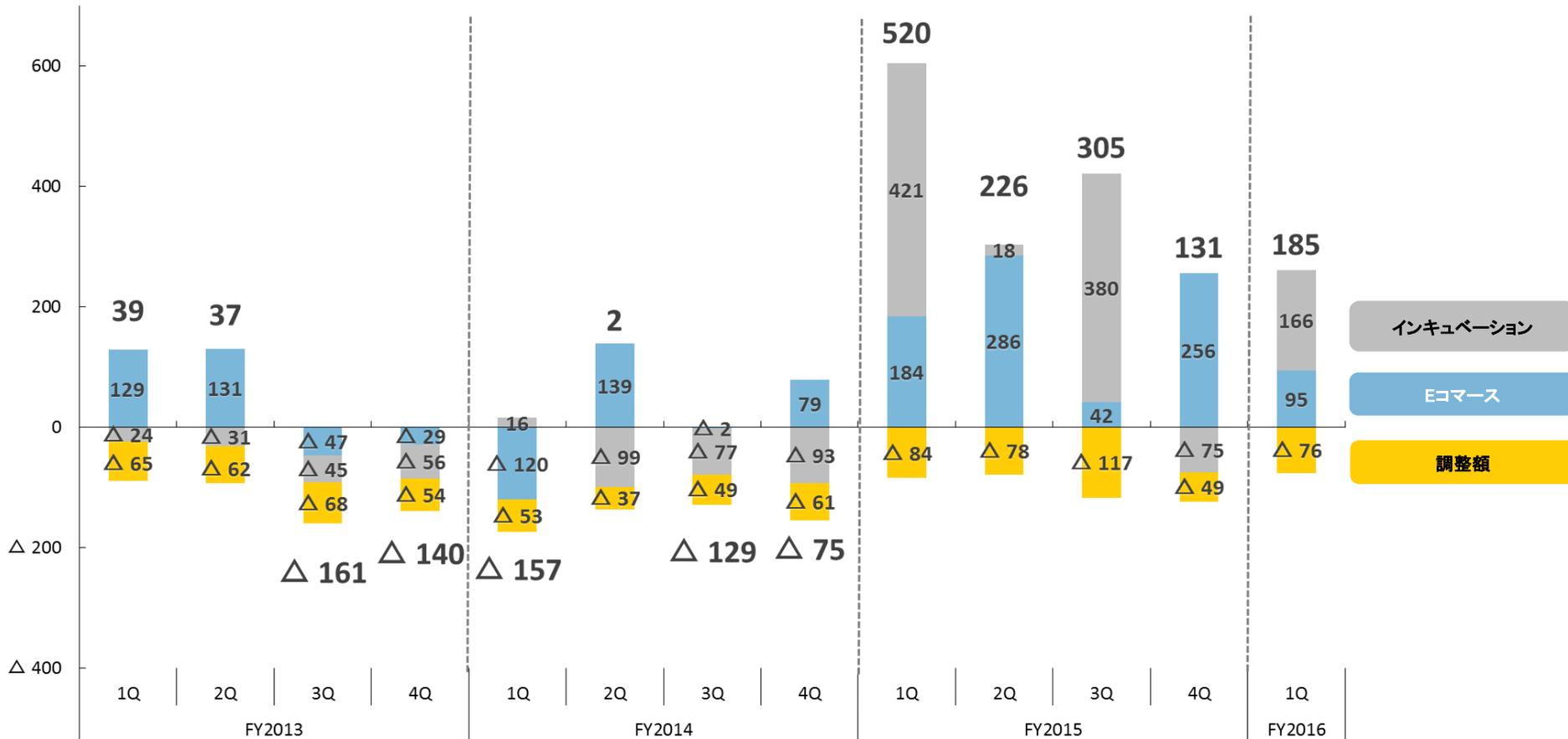


※人件費には賞与引当金及び、決算賞与は含めておりません。

【営業利益の推移】(セグメント別)

インキュベーション事業において、営業投資有価証券の売却益(166百万円)を計上。

(単位:百万円)

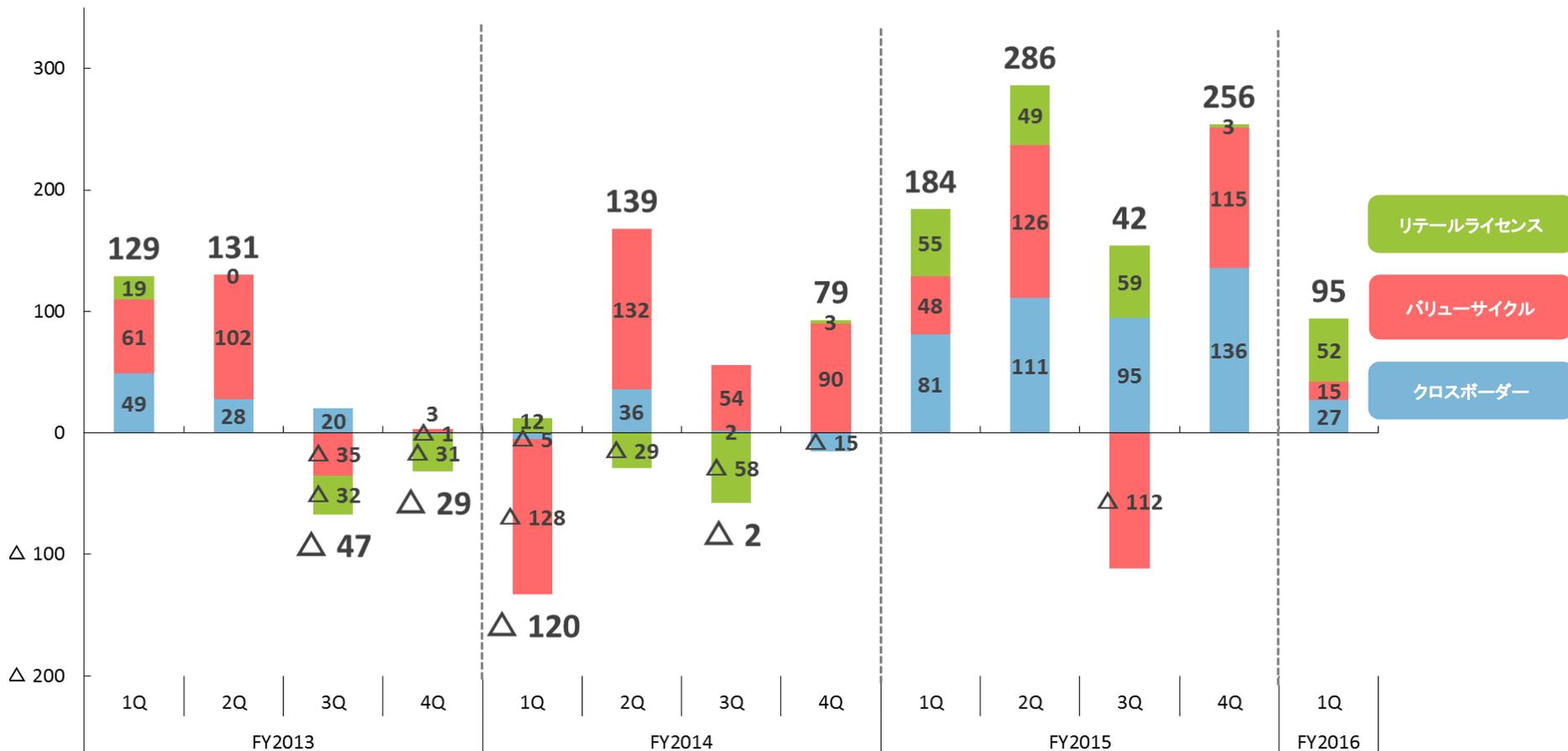


※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

【営業利益の推移】(Eコマース事業の部門別)

クロスボーダー部門、バリューサイクル部門において、
事業拡大のためのプロモーション費用等の積極的な投下。

(単位:百万円)



連結：損益の概況(前四半期比)

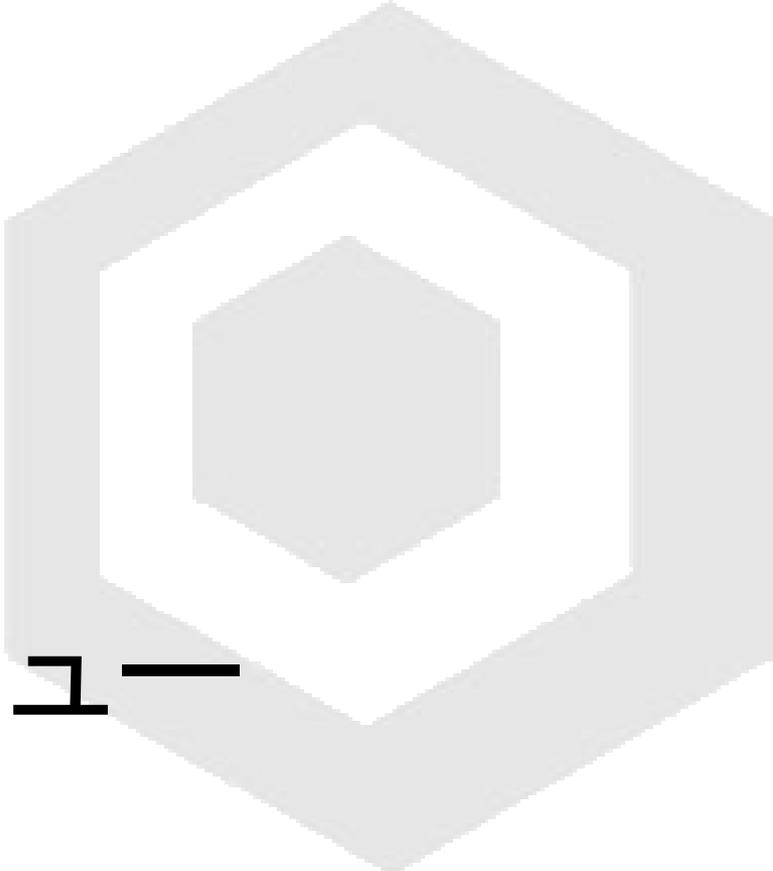
単位：百万円	1Q/FY2016 (10-12)	4Q/FY2015 (6-9)	前四半期比
売上高	4,655	4,269	+9.0%
売上総利益	2,375	2,048	+15.9%
売上総利益率	51.0%	48.0%	+3.0p
販売費及び一般管理費	2,190	1,917	+14.2%
販管費率	47.0%	44.9%	+2.1p
営業利益	185	131	+41.2%
営業利益率	4.0%	3.1%	+0.9p
営業外収益	9	2	+256.8%
営業外費用	4	19	△ 75.3%
経常利益	189	114	+65.4%
経常利益率	4.1%	2.7%	+1.4p
特別利益	-	-	-
特別損失	-	4	△ 100.0%
四半期純利益	109	33	+221.9%
四半期純利益率	2.3%	0.8%	+1.6p

※ 主要な科目のみ表示しております。

新興国での投資拡大

単位：百万円	1Q/FY2016 12月末	4Q/FY2015 9月末	前四半期末比
流動資産	8,421	8,745	△323
現預金	2,781	3,276	△495
売掛金	893	1,006	△112
営業投資有価証券	1,736	1,663	72
商品	1,149	1,111	37
固定資産	1,291	1,273	18
有形固定資産	238	220	18
無形固定資産	121	126	△5
投資等	931	926	4
流動負債	3,917	4,183	△266
買掛金	426	398	27
短期借入金	1,020	909	111
1年以内返済予定長期借入金	10	10	0
固定負債	165	155	9
純資産	5,630	5,679	△48
総資産	5,630	10,019	△4,388

※ 主要な科目のみ表示しております。



事業別レビュー

代表取締役社長 兼 グループCEO
直井 聖太

クロスボーダーECに リソースを戦略的に投下

1 圧倒的No.1のポジションを活かした差別化

2 新規事業創造

ECOMMERCE事業 (クロスボーダー部門)

圧倒的No.1のポジションを活かした価格戦略

ECOMMERCE事業 (バリューサイクル部門)

ブランディングを強化しさらに拡大

インキュベーション事業

特にインド、東南アジアに注目

ECOMMERCE BUSINESS (CROSS-BORDER DEPARTMENT)



OVERSEAS SHIPPING & AGENT PURCHASE BUSINESS

FROM JAPAN



GLOBAL SHOPPING BUSINESS

TO JAPAN

2 クロスボーダー部門の流通総額

流通総額

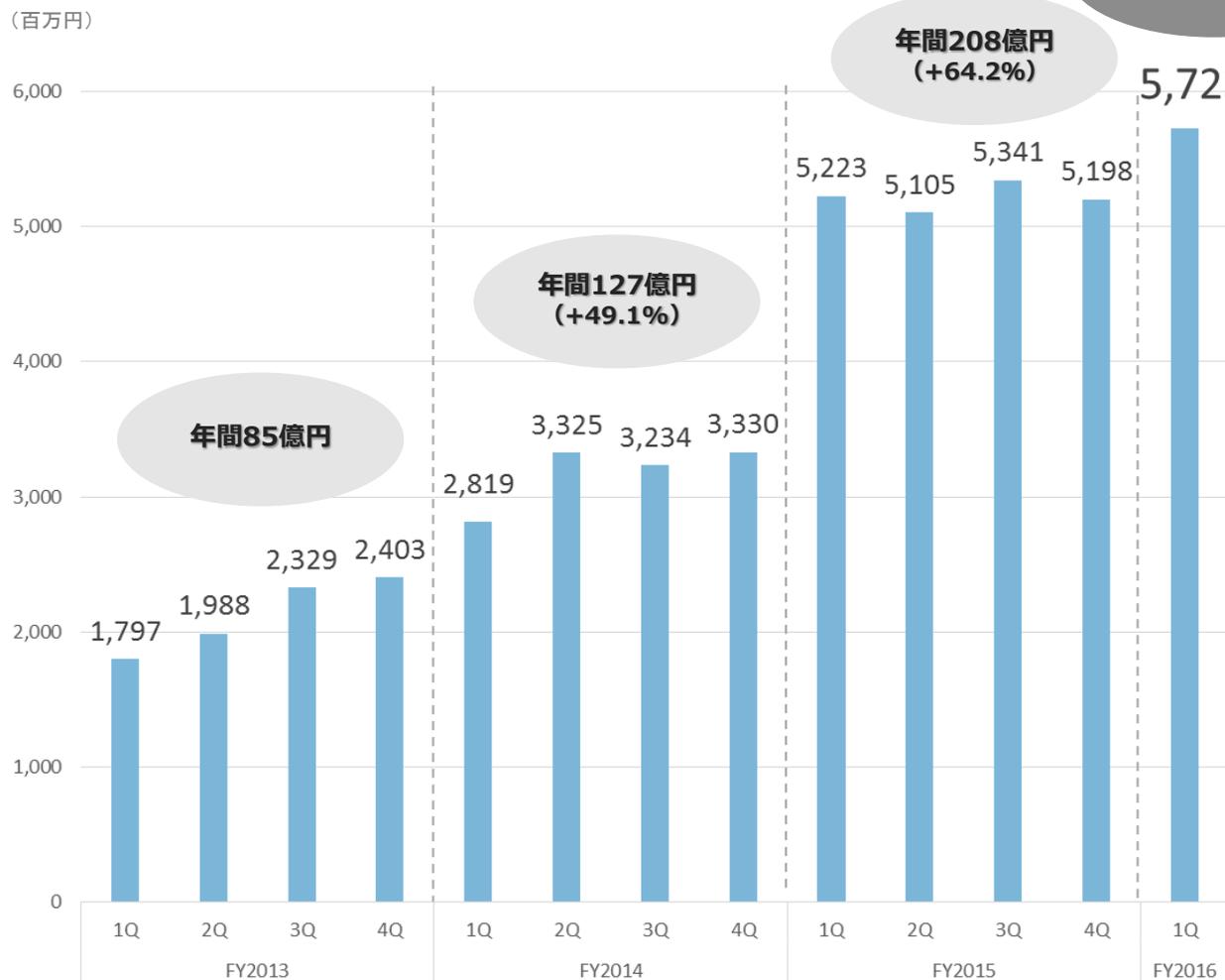


対前四半期 (QoQ)

10.1%増

対前年同期 (YoY)

9.6%増



2 クロスボーダー部門の売上高

売上高

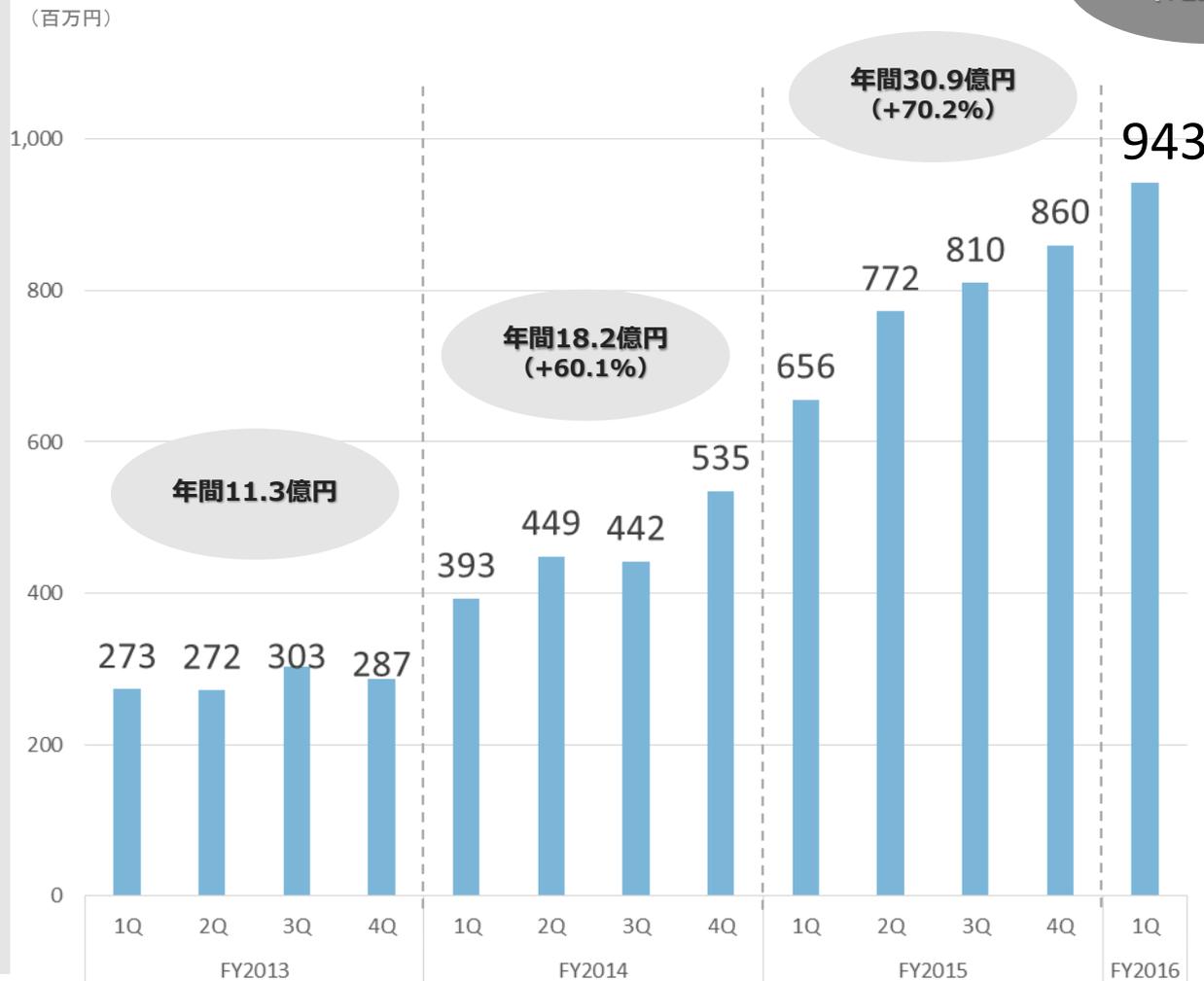


対前四半期 (QoQ)

9.8%増

対前年同期 (YoY)

43.8%増



2 クロスボーダー部門の営業利益

営業利益

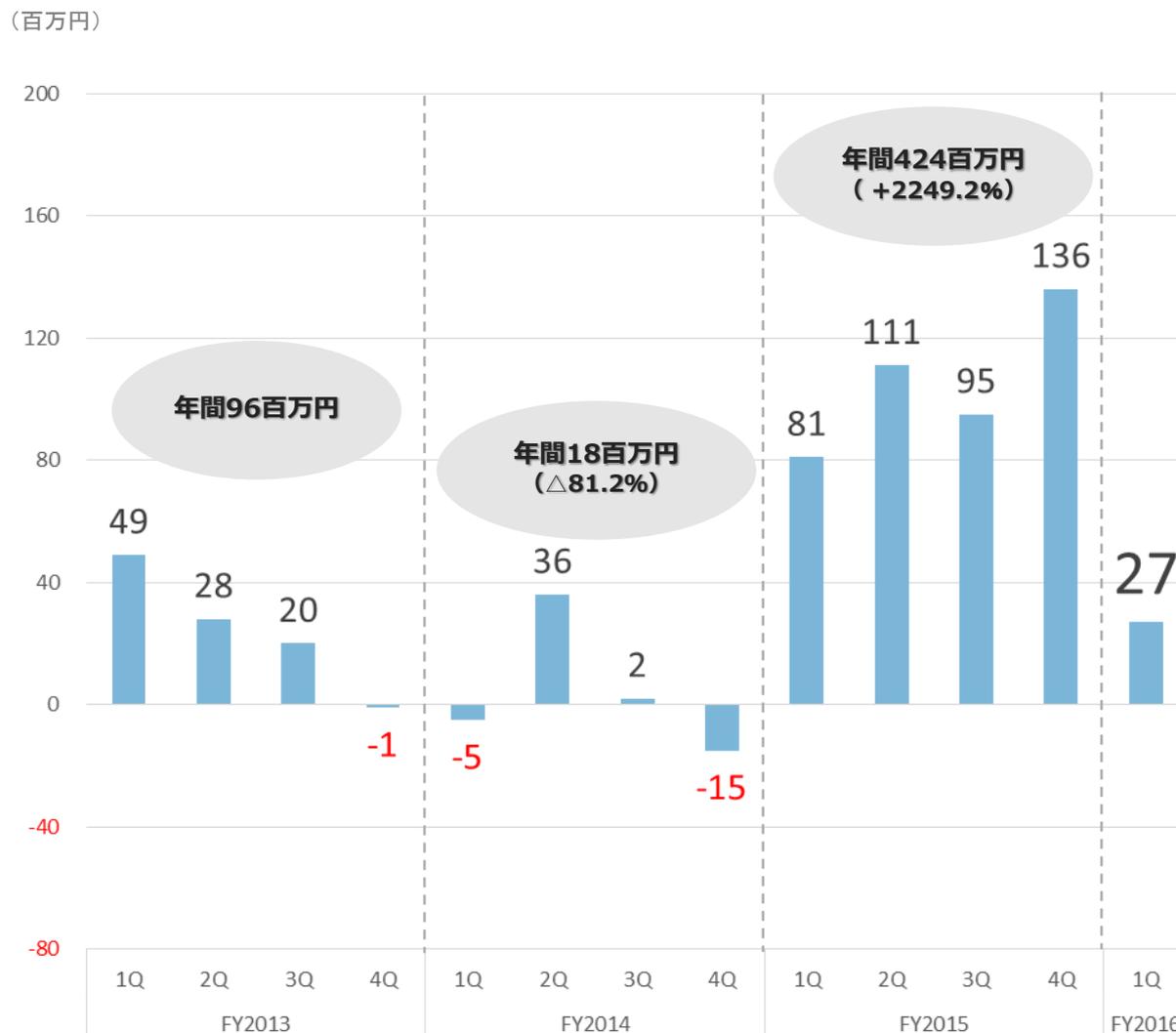


対前四半期 (QoQ)

80.2%減

対前年同期 (YoY)

66.7%減



Eコマース事業 (クロスボーダー部門)

tenso

海外転送・代理購入事業



FROM JAPAN

代理購入サービス「Buyee」の拡充

- 1 決済 多通貨決済を可能にする
- 2 物流 各社のコンビニネットワークを拡大
- 3 連携 国内ECサイトとの連携強化

流通総額

対前四半期 (QoQ)

11.4%増

対前年同期 (YoY)

16.8%増

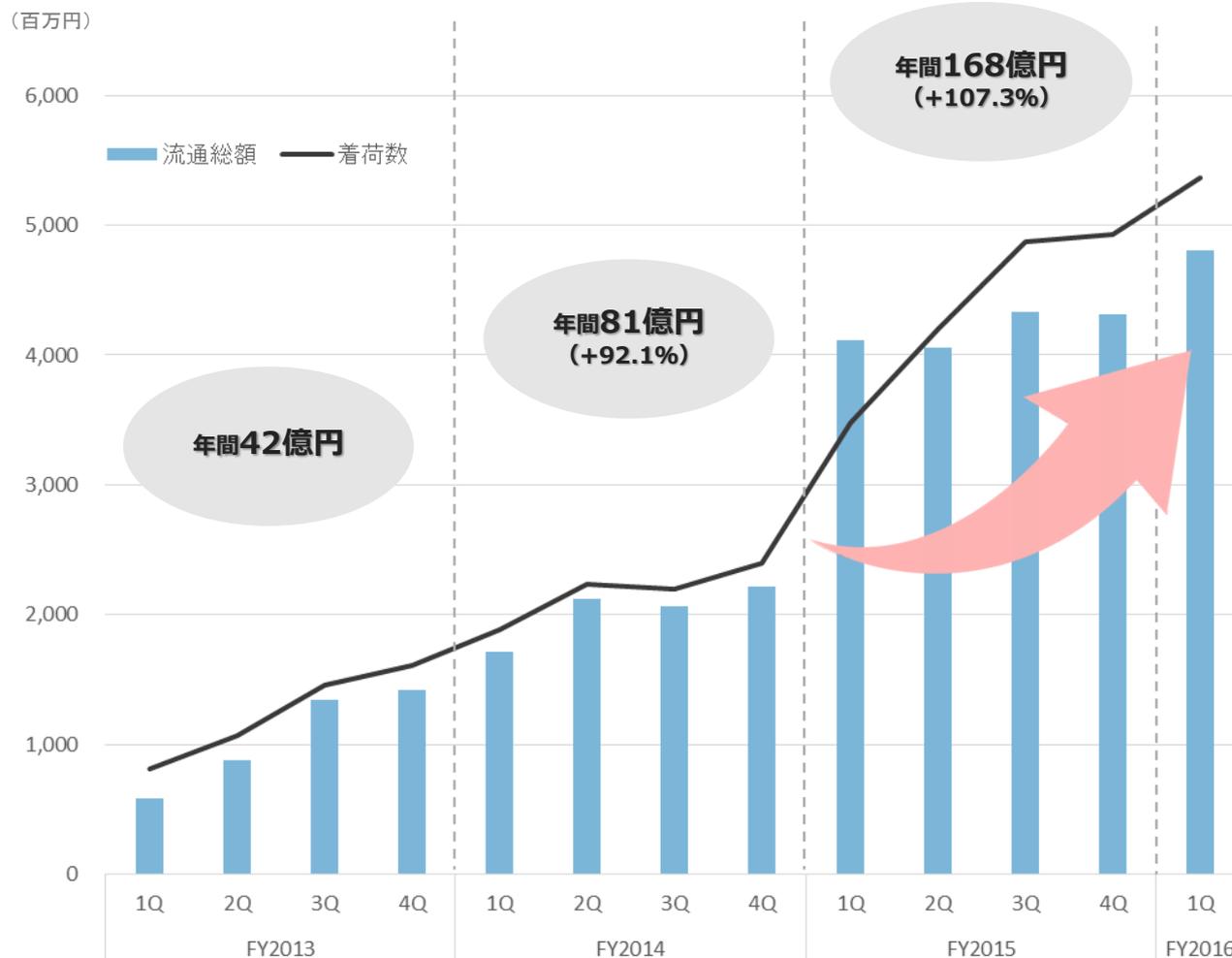
着荷数

8.8%増 (QoQ)

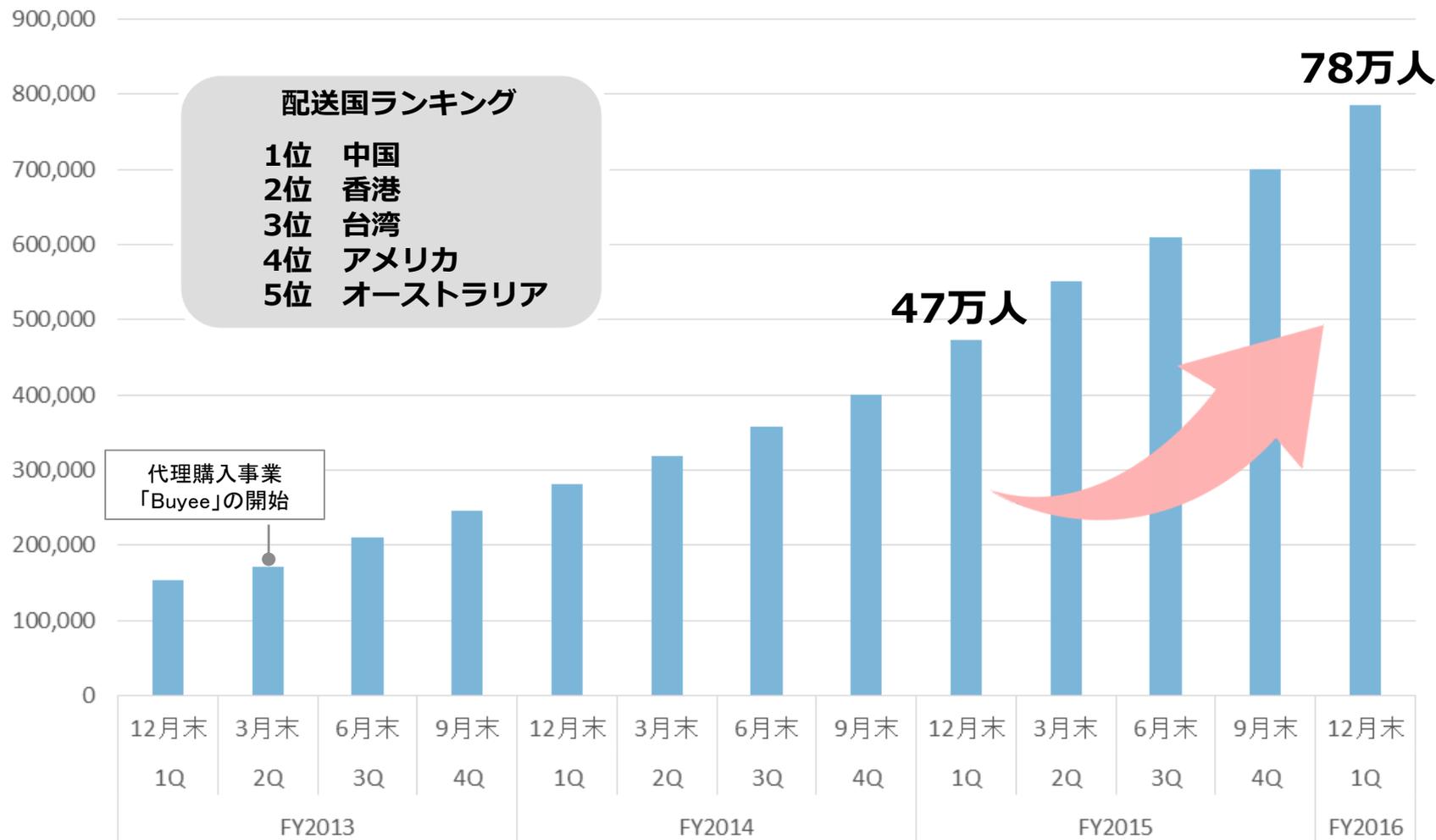
54.1%増 (YoY)

着荷数(取扱数)は、前年同期比54.1%増。

※流通総額の算出基準を1Q/16より受注ベースから出荷ベースに変更したことにより従来の基準に比べて少なく表示されております。



「転送コム」と「Buyee」の会員数の推移



Buyeeの手数料体系を変更

◆一部のショッピングサイトのサービス手数料を

商品代金の10%から**無料**に。
そのほかのショッピングサイトは

10%から**5%**に値下げ。

※商品代金が3,000円未満の場合は一律150円の購入手数料がかかります。



手数料

Amazon Japan、楽天、Yahoo!ショッピングの
ショッピングサービスがお得に利用できます！

3,000円以上のお買い物は購入手数料0円!
支払い手数料も0円!

◆オークション(ヤフオク!)のサービス手数料を

商品代金の10%から**5%**に値下げ。

※ヤフーオークションは1落札につき200円の支払い手数料がかかります。



Buyeeのオプションとして保障プランを開始



配送保障

今まで嚴重梱包サービスをお申し込みしていた方にお勧め！
万が一国際配送時に壊れてしまった場合には、所定のお手続きをして
いただくと、Buyeeが商品代金&送料を返金します。



検品

Buyeeの倉庫で受け取った時に国内配送の破損や、購入商品と届いた
商品が一致するかをチェックします。万が一違った場合には、所定の
お手続きをしていただくとBuyeeが商品代金を返金します。

上記の保障を組み合わせて4つのプランをつくりました。
商品の入札時・購入時にお客様に必要なプランを選んで申込していただけます。

おすすめ	プラン名	配送保障	検品
	スタンダードプラン (配送保障 + 検品) 800円 → 500円	✓	✓
	配送保障プラン 500円	✓	✕
	検品プラン 300円	✕	✓
	ライトプラン 0円	✕	✕



「転送コム」国内連携サイト



「Buyee」での取り扱い



など

累計 約 **1,100** サイト(2015年12月末)

「ポンパレモール」とBuyeeによる「Ponparemall JAPAN」を開始

2016年1月27日発表

「ポンパレモール」出店ショップは、手数料や手間なしに「Ponparemall JAPAN」への出品が可能に。個別の出店店舗では対応が難しかった商品情報の翻訳、決済、配送、CS対応をBuyee内の『Ponparemall JAPAN』が行う。出店店舗はこれまでと体制を変えることなく海外ユーザーへの販売可能性を高めることができる。

英語



中国繁体字



Eコマース事業 (クロスボーダー部門)



グローバルショッピング事業



TO JAPAN

2 グローバルショッピング事業の流通総額

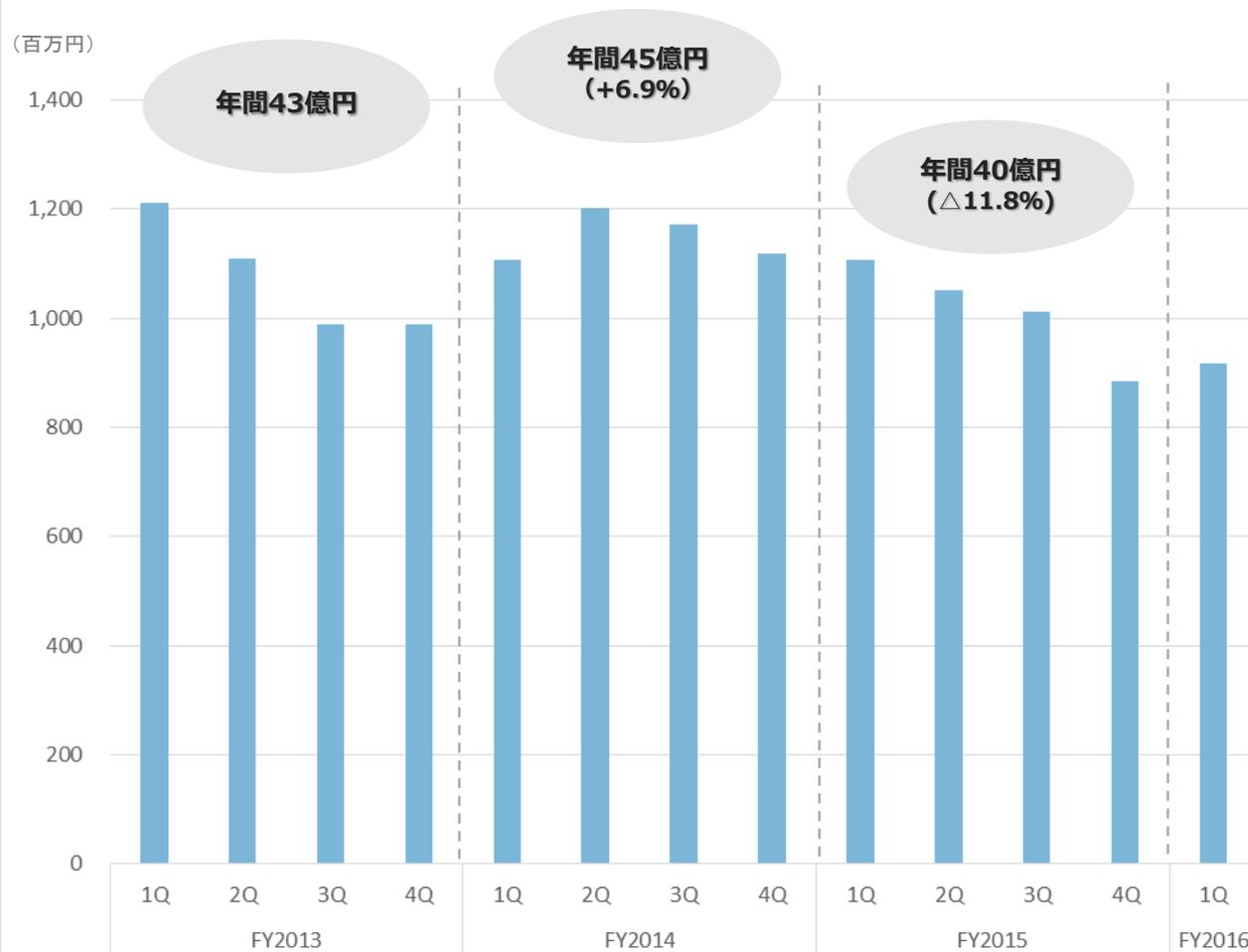
流通総額

対前四半期 (QoQ)

3.6%増

対前年同期 (YoY)

17.1%減



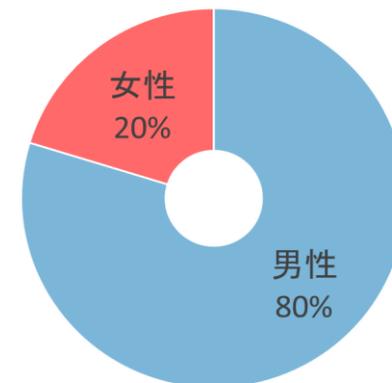
1 顧客層の拡大

女性会員の獲得強化

2 ショッピング機能の強化

為替の影響に左右されない

セカイモン会員属性



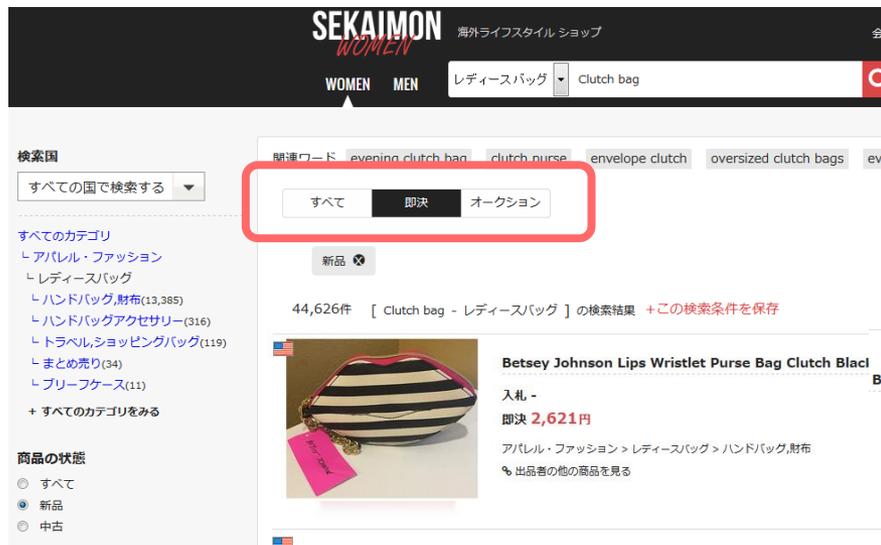
2 グローバルショッピング事業の1Qトピック

トップページをリニューアルし、男性向け・女性向けを選択することが可能に

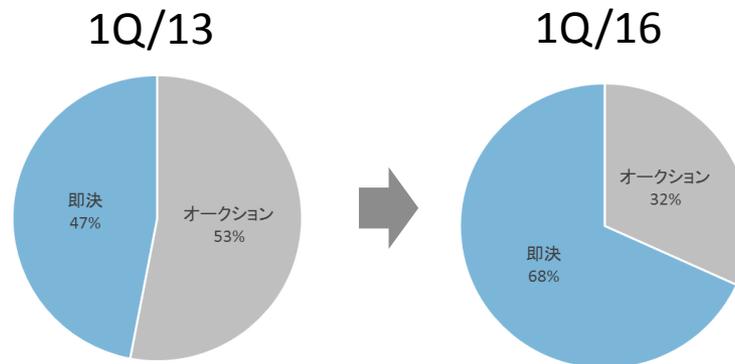


為替を意識せず簡単に購入できるショッピング機能の強化

- ・オークションの商品と即決価格(ショッピング)商品との選択が可能に。



▼ オークション商品と即決価格商品の購入金額比率



- ・価格を分かりやすくするため、商品価格、送料などを一括表示。



※詳細が知りたい方は、「内訳」で確認が可能。

ECマース事業 (バリューサイクル部門)



ブランド品宅配買取事業



USED in JAPAN

2 バリューサイクル部門の売上高と買取件数

売上高

対前四半期 (QoQ)

1.5%増

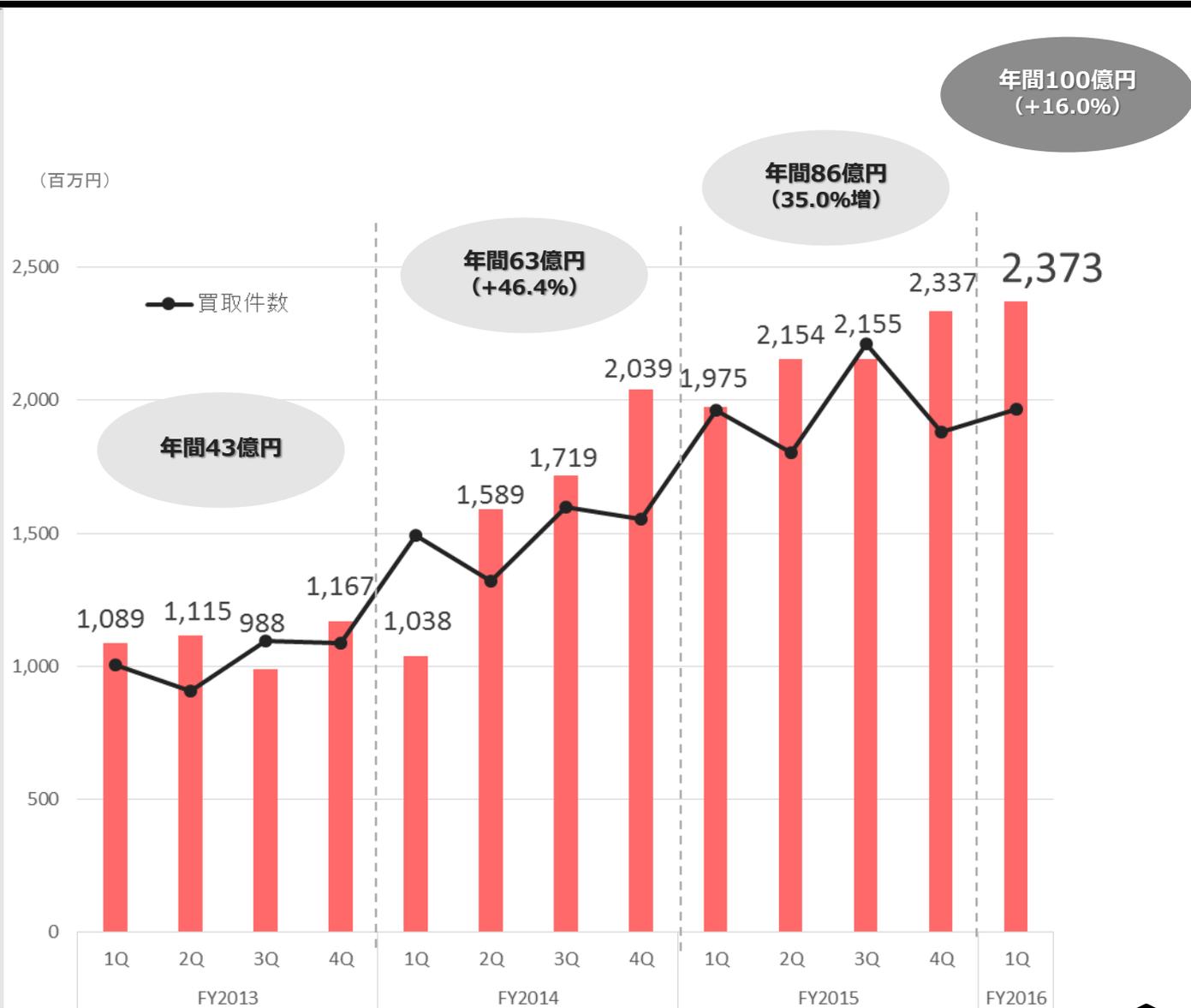
対前年同期 (YoY)

20.1%増

買取件数

4.4%増 (QoQ)

0.1%増 (YoY)



2 バリュースサイクル部門の営業利益

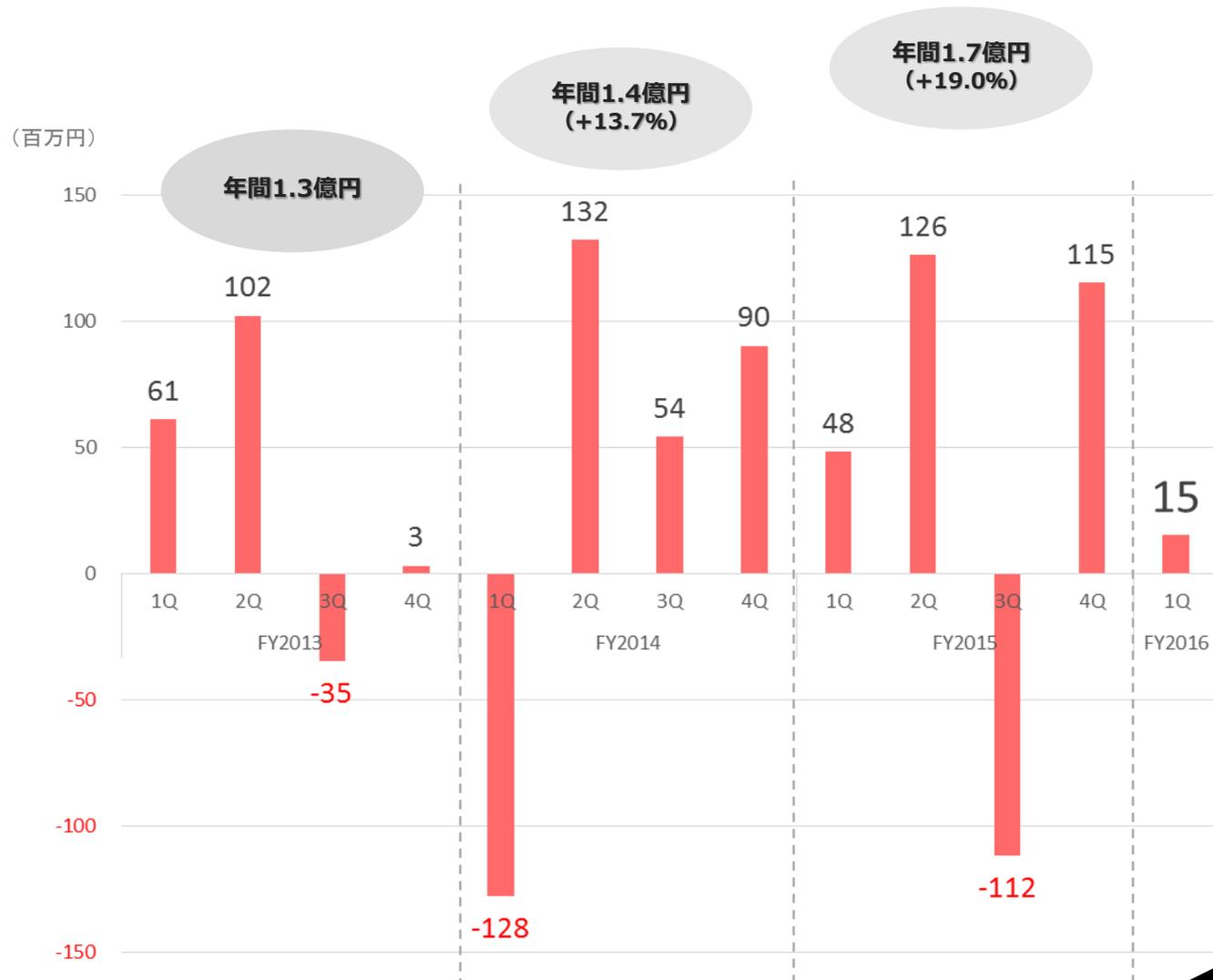
営業利益

対前四半期 (QoQ)

86.4%減

対前年同期 (YoY)

67.3%減



- 1 「ブランディア」のブランディングをさらに強化
効果的なテレビCMを投下
- 2 国内・海外での販路の拡大・強化
楽天市場、ebayの販売強化

ECマース事業 (リテール・ライセンス部門)

monosense

商品プロデュース・ライセンス事業

COOL JAPAN



ネットショッピング事業

Commerce in JAPAN

2 リテール・ライセンス部門の流通総額

流通総額

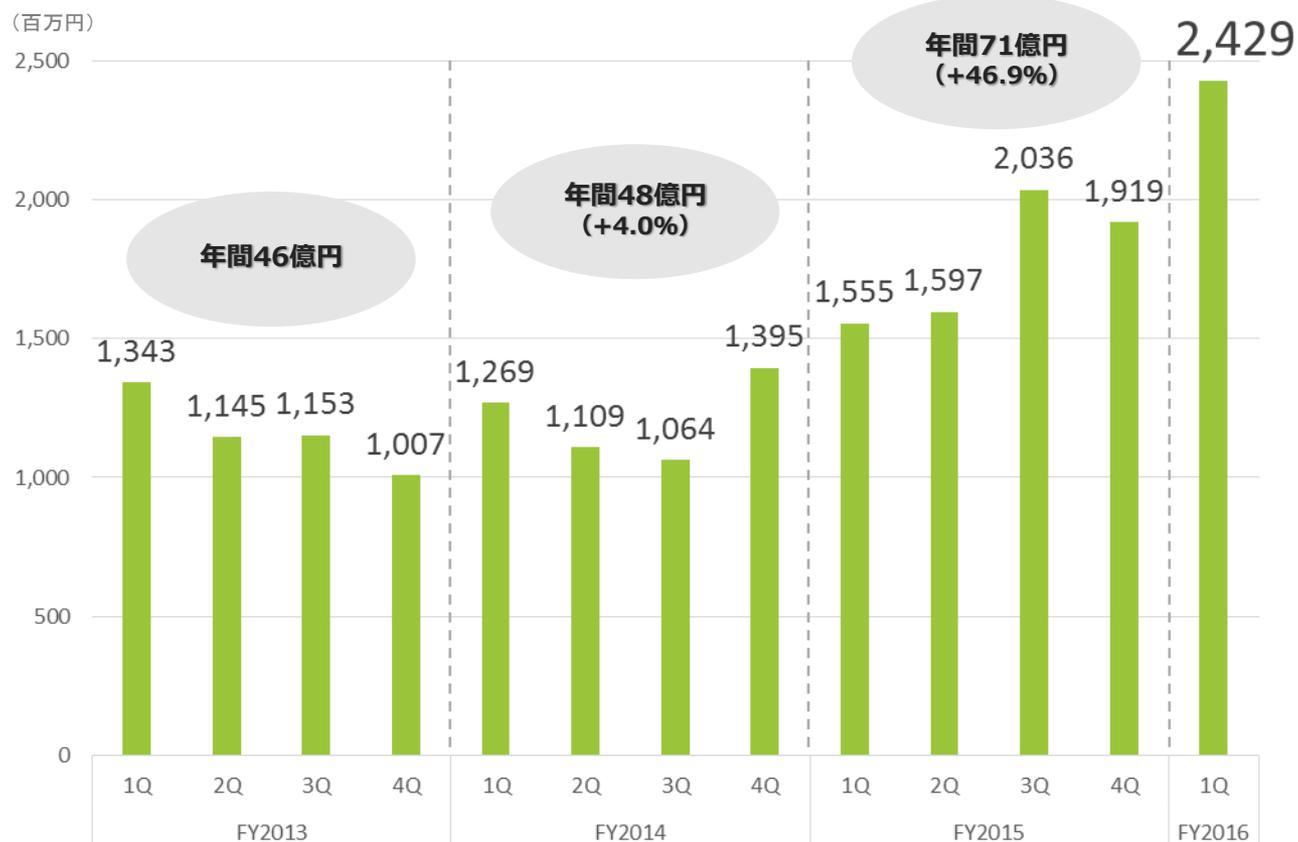


対前四半期 (QoQ)

26.6%増

対前年同期 (YoY)

56.5%増



2 リテール・ライセンス部門の売上高

売上高

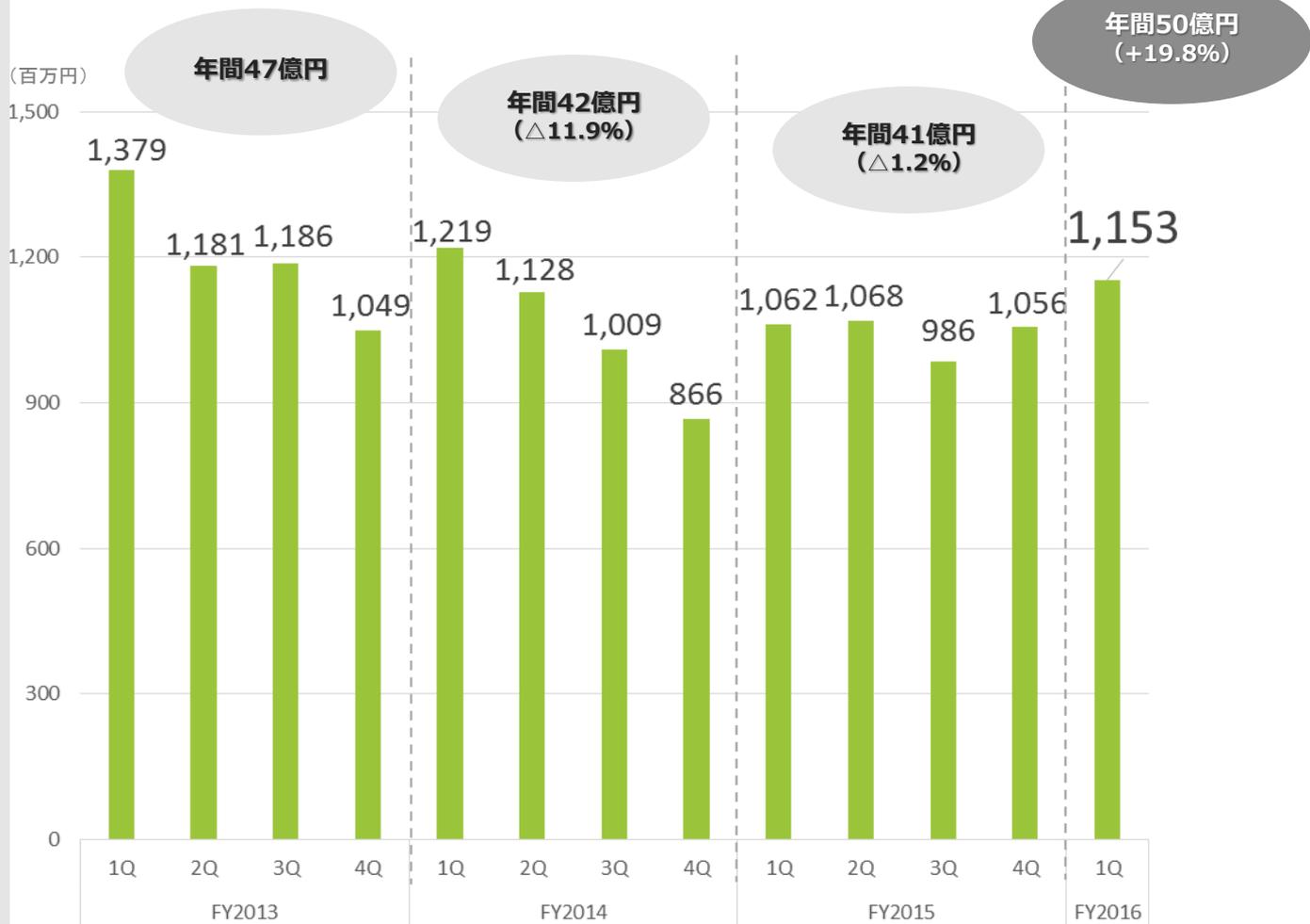


対前四半期 (QoQ)

9.2%増

対前年同期 (YoY)

8.6%増



2 リテール・ライセンス部門の営業利益

営業利益

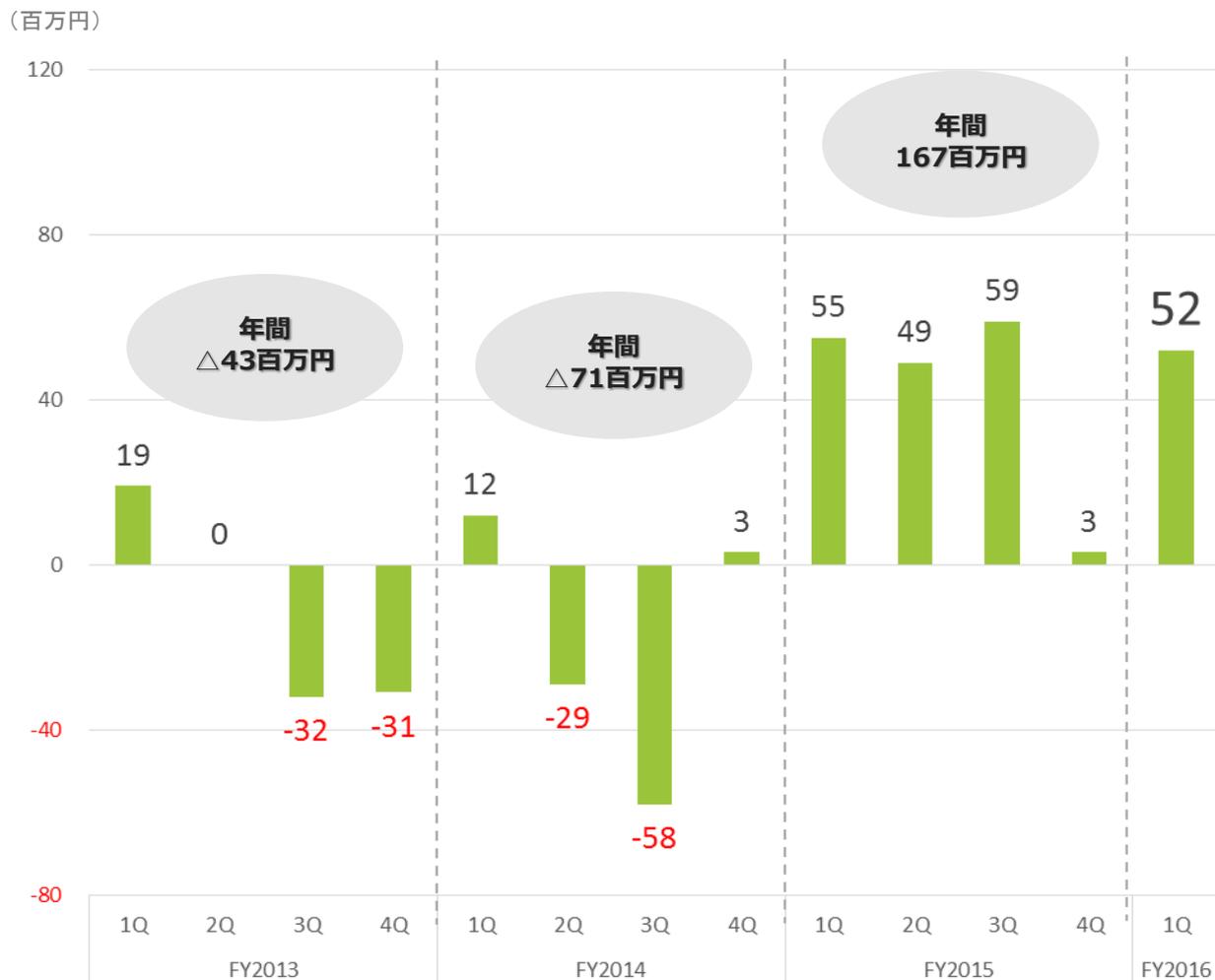


対前四半期 (QoQ)

1235.9%増

対前年同期 (YoY)

4.7%減





インキュベーション事業の概況

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

中国の次の市場 (ネクストチャイナ)が 主な対象市場			C2Cオンラインマーケットプレイス	2012年4月出資
			オンライン決済 サービス	2012年1月出資
	インドネシア		B2C オンラインマーケットプレイス	2013年1月出資
			オンライン決済サービス	2013年11月出資
			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
	インド		価格比較サービス	2015年4月出資
			モバイルファッションマーケットプレイス	2015年12月出資
			価格比較サービス	2013年5月出資
	トルコ		オンライン決済サービス	2013年6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
	ベトナム・フィリピン ・マレーシア・アフリカ		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
			スマートフォンフリマアプリ(マレーシア・フィリピン)	2014年4月初回出資

主な投資先の一覧(当社出資比率別)

10%以上



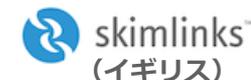
5~10%



1~5%



1%未満



インドと東南アジアにおける トップクラス企業への 投資 & 育成を継続

両マーケットにおけるオンラインマーケットプレイスならびに
オンライン決済関連領域が著しく成長

● 投資回収機会については、都度判断

投資先の価値を高めるパートナー企業への売却は
適宜検討

2 インドの主な投資先



インド最大級の中小企業を対象とした
マーケットプレイス



インド大手オンライン決済サービス



インド最大手の自動車の
オンラインマーケットプレイス



インド初のスマートフォンアプリ型
C2C(個人間取引)マーケットプレイス



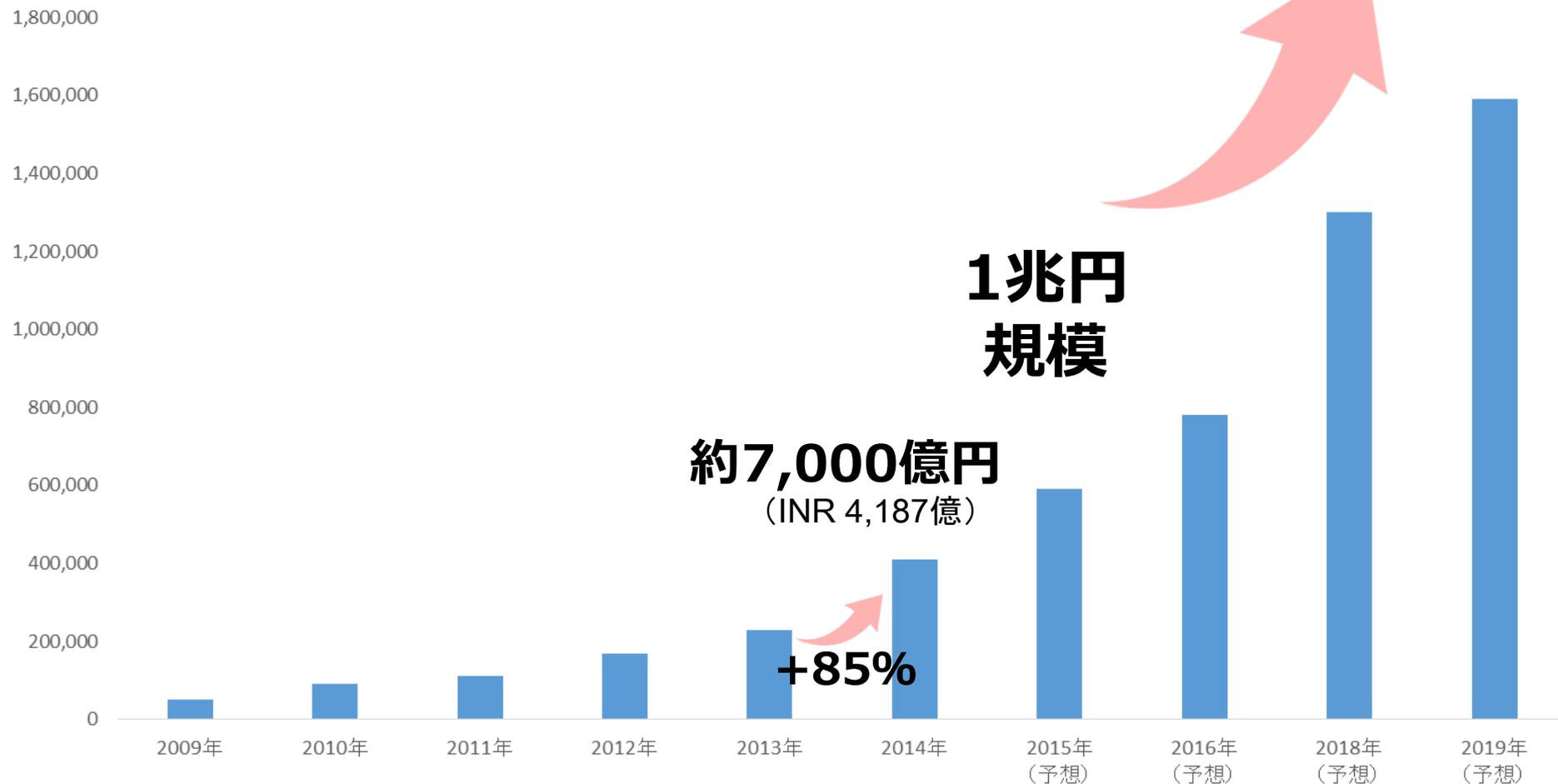
インド初のスマートフォンアプリ型
価格比較サービス



インド大手
モバイルファッションマーケットプレイス

市場の成長を大きく上回る上位企業への投資。
インド国内でのECエコシステムを形成。

(INR million)



※2015年3月27日 Euromonitor Internal 2015

② インドの投資先企業の直近のハイライト①



ShopClues (シヨップクルーズ)
インド: 大手オンラインマーケットプレス

BEENOSは2013年1月に投資。現在のシェアは1~5%。

2016年1月13日発表:

シンガポール政府投資公社「GIC」や、米国大手投資ファンドである「Tiger Global」を含む既存株主等からシリーズEラウンドの資金調達を発表。

調達後の企業価値は11億米ドル(約1,200億円)以上。



主な指標(昨年同月比)

- 流通額 4倍
- 月間取引件数 150万件→350万件
- 月間ユニークビジター 4,000万人→1億人以上
- 出店舗数 10万店→35万店

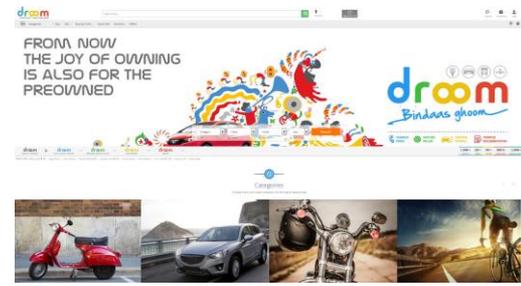
インド×車

バーティカルマーケットプレイス

② インドの投資先企業の直近のハイライト②

droom Droom(ドゥルーム)
 インド: インド最大手の自動車取引オンラインマーケットプレイス

BEENOSは2014年7月、設立当初より出資。
 現在のシェアは5~10%。



インドを代表する大衆小型車から、高級車まで、
 新車および中古車のほか、バイクや、自動車修理等のサービスも取扱う。

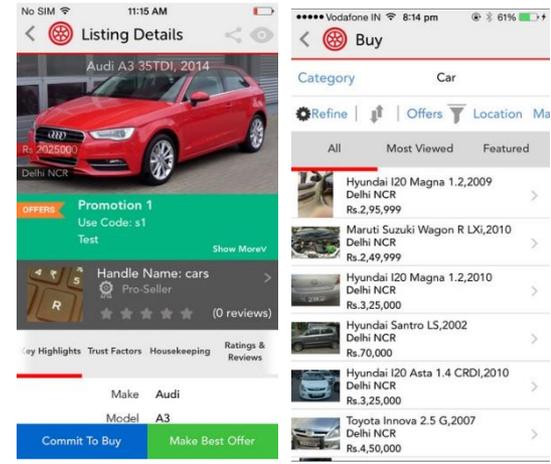
▼ 1訪問者当たりの指標比較

1日のPV数

1日の滞在時間(分)

	1日のPV数	1日の滞在時間(分)
droom	23.30	20.35
Google	20.22	18.56
facebook.	12.19	21.00
twitter	4.88	7.37
Linked in	5.67	7.25

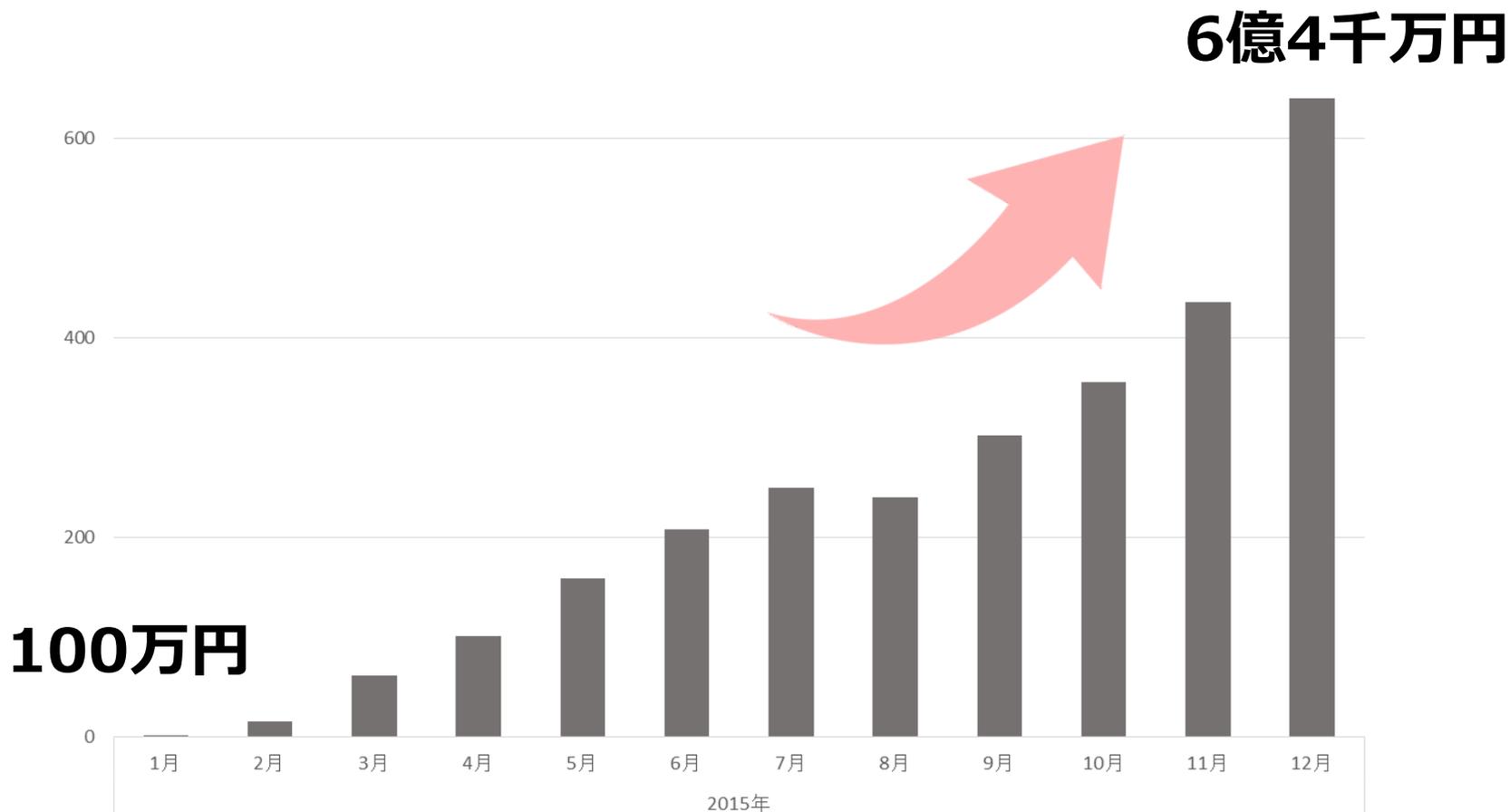
▼ スマートフォンアプリダウンロード数: 140万以上



② インドの投資先企業の直近のハイライト②



月間流通総額の推移

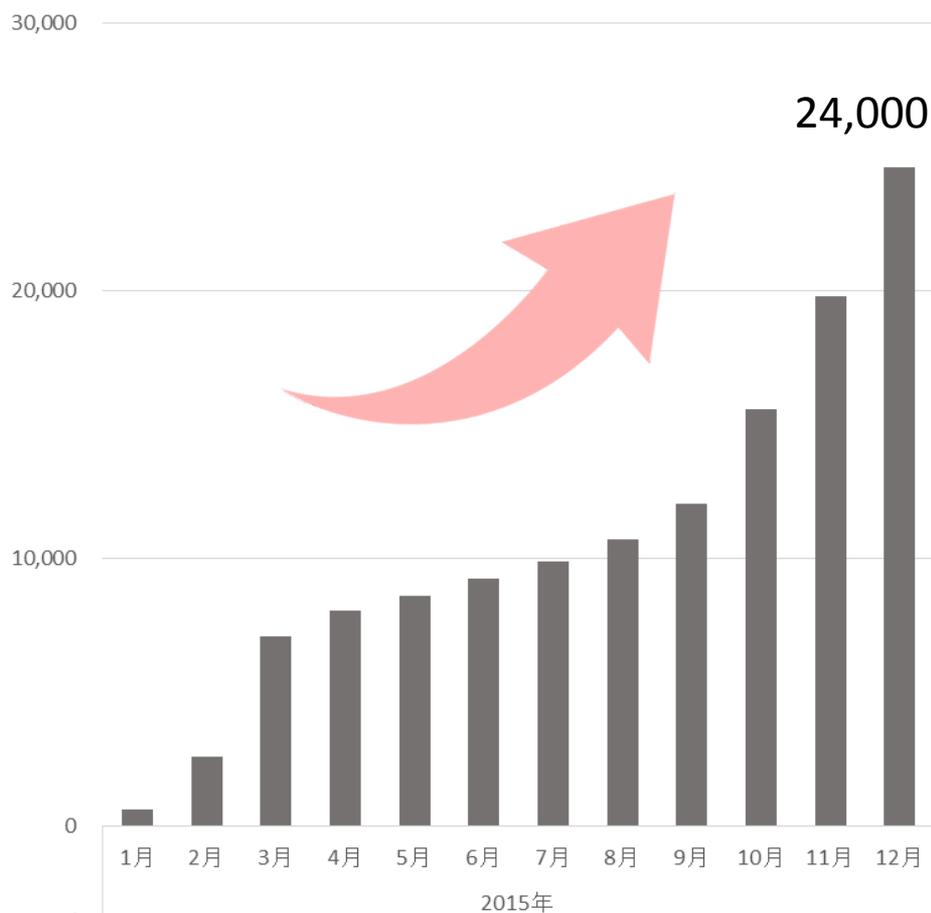


※1ルピー=1.75円で換算

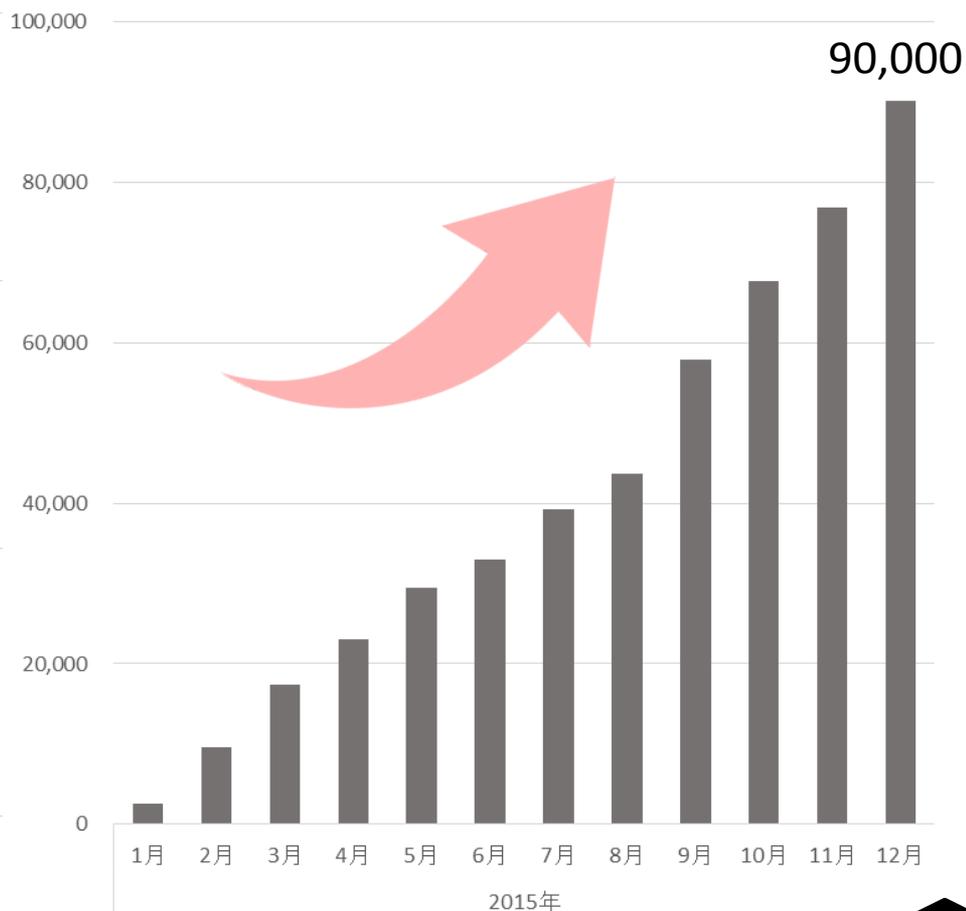
② インドの投資先企業の直近のハイライト②



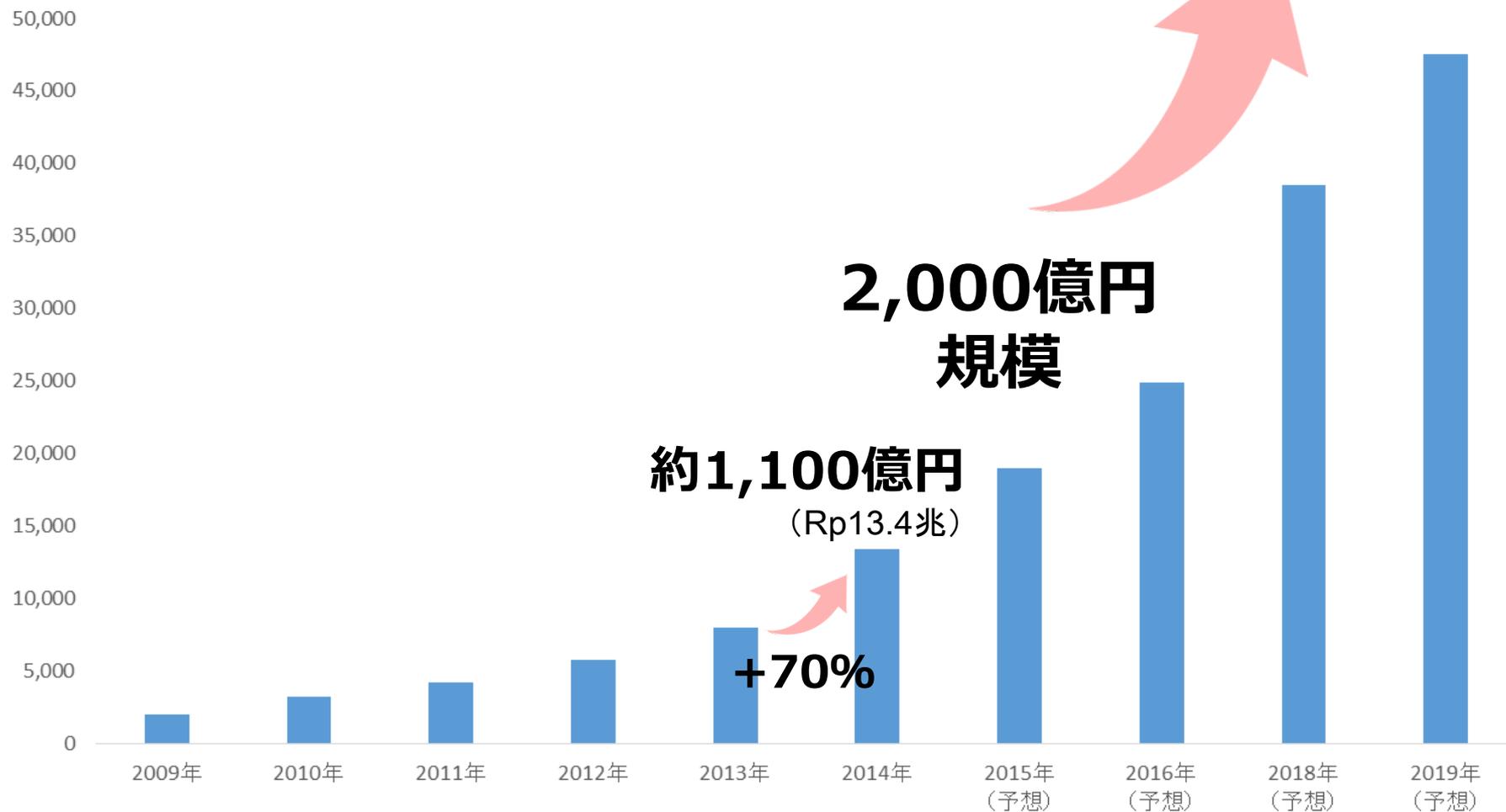
月間出品者数の推移



月間商品数の推移



(IDR billion)



※2015年3月27日 Euromonitor Internal 2015

2 インドネシアの投資先の直近のハイライト

tokopedia

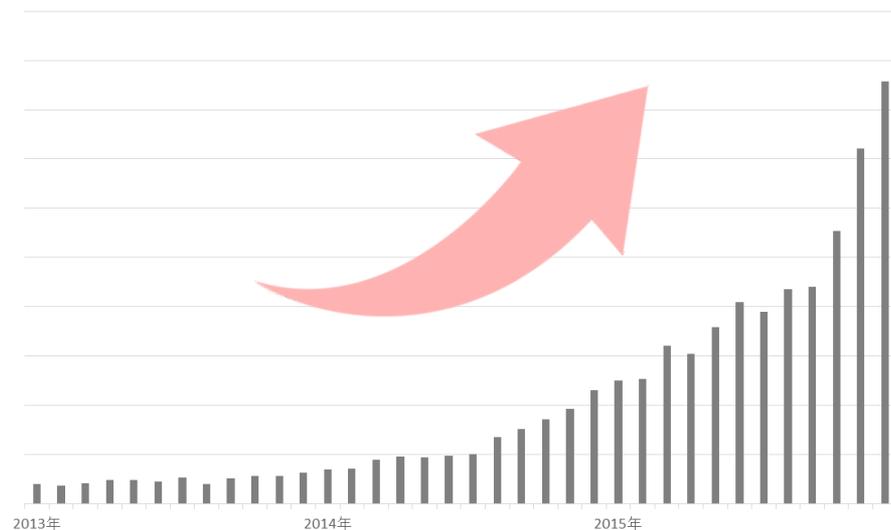
Tokopedia (トコペディア)
インドネシアNo.1のオンラインマーケットプレイス

BEENOSは、2012年4月に投資。

現在のシェアは5~10%。

2014年10月にソフトバンクグループとセコイアキャピタルより資金調達。

流通総額の推移イメージ



- 出店舗数: 50万
- 商品数: 12百万



社名	日付	媒体名	タイトル
ShopClues	2016/1/17	BusinessLine	ShopClues、オンライン家具ショップをスタート
	2016/1/14	Tech in Asia	インドのユニコーンクラブで初の女性、Radhika Aggarwalの話を聞く
	2016/1/14	Business Standard	Newsmaker: Radhika Aggarwal & Sanjay Sethi
	2016/1/12	Tech Crunch	インドのECプラットフォームの Shopclues、資金調達後、時価総額11億米ドルを発表。IPOを計画か。
	2016/1/12	Quartz	インドのスタートアップが新たにユニコーンに仲間入り
	2016/1/12	E27	インドのShopClues、GICによるシリーズEの資金調達によりユニコーン入り
	2016/1/12	Wall Street Journal	インドのスタートアップ、ShopClues、10億米ドルの時価総額
	2016/1/12	International Business Times	ShopClues、10億ドルクラスに仲間入り、2017年にIPO予定か
Droom	2016/1/16	BW Businessworld	起業家たち、スタートアップをサポートするモディの15億米ドルファンドによろこそ
	2016/1/16	Business Standard	スタートアップときが来た
	2016/1/15	Economic Times	なぜ投資家たちはスタートアップにより高額出資をするのか
Citrus	2016/1/20	Economic Times	Citrus Pay、30億米ドルの流通総額を達成
KartRocket	2016/1/18	Economic Times	Kartrocket, Bertelsmann indiaなどから600万米ドルの資金調達
Buyhatke	2015/5/8	YourStory.com	Buyhatk, Kris Gopalkrishnan, BEENOSからUSD 1Mの資金調達
Voonik	2016/1/27	YourStory.com	インドECの最高機密
Tokopedia	2016/1/9	Tribun Medan	Tokopedia、オンライン取引において、より多くユーザーを獲得
	2016/1/8	InfoKomputer	williamとTokopediaの一億ドルドリーム
	2015/3/6	BeritaKota	2015年、インドネシア最大のオンラインモール、Tokopedia
MIDTRANS	2015/10/2	marketeters.com	ベリトランス、イノベーションECへ起動
	2015/4/15	e27	インドネシアは次のアジアマーケット
Sendo	2015/12/18	VIETNAMNET ENGLISH	オンラインペイメントシステムが国内銀行に挑戦

ECOMMERCE事業

計画通り推移

INCUBATION事業

アジア新興国の投資先企業は、
市場の成長を大きく上回る形で成長。



2016年9月期 通期業績予想

1Qはクロスボーダー部門とバリューサイクル部門の積極的な先行投資を行う。

(百万円)	FY2015 実績					FY2016 業績予想		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期	進捗率
流通総額	8,751	8,857	9,533	9,455	36,597	10,526	43,000	24.5%
売上高	4,201	4,045	4,419	4,269	16,936	4,655	19,600	23.8%
営業利益	520	226	305	131	1,184	185	1,000	18.5%
経常利益	510	225	297	114	1,148	189	950	19.9%
当期純利益	385	224	255	33	898	109	650	16.8%

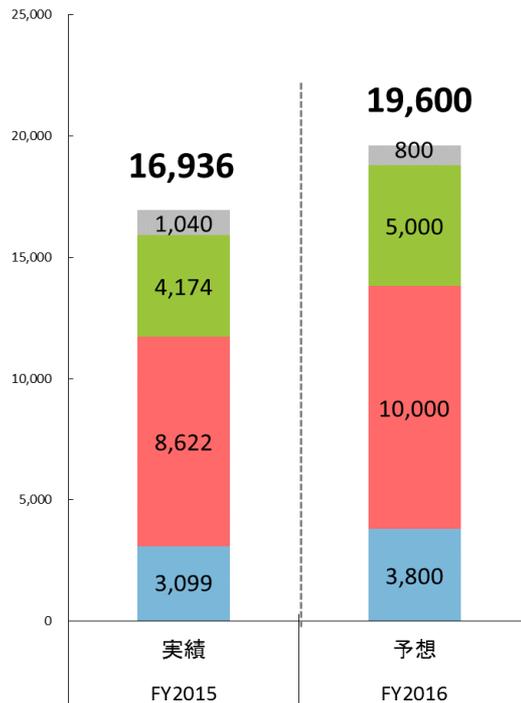
Eコマース事業では増益見込み

Eコマース事業で営業利益870百万円を目指す。(前期比11.5%増)

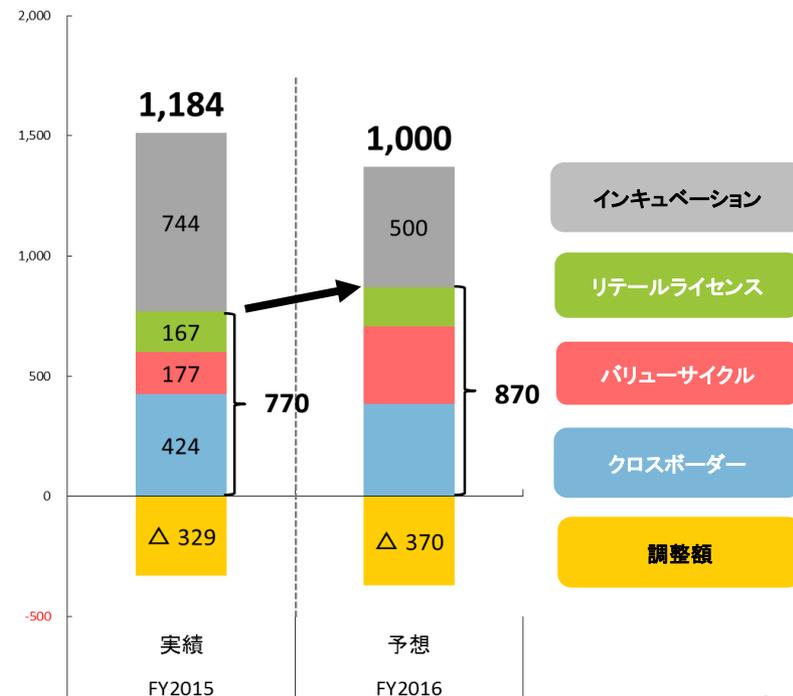
流通総額



売上高



営業利益

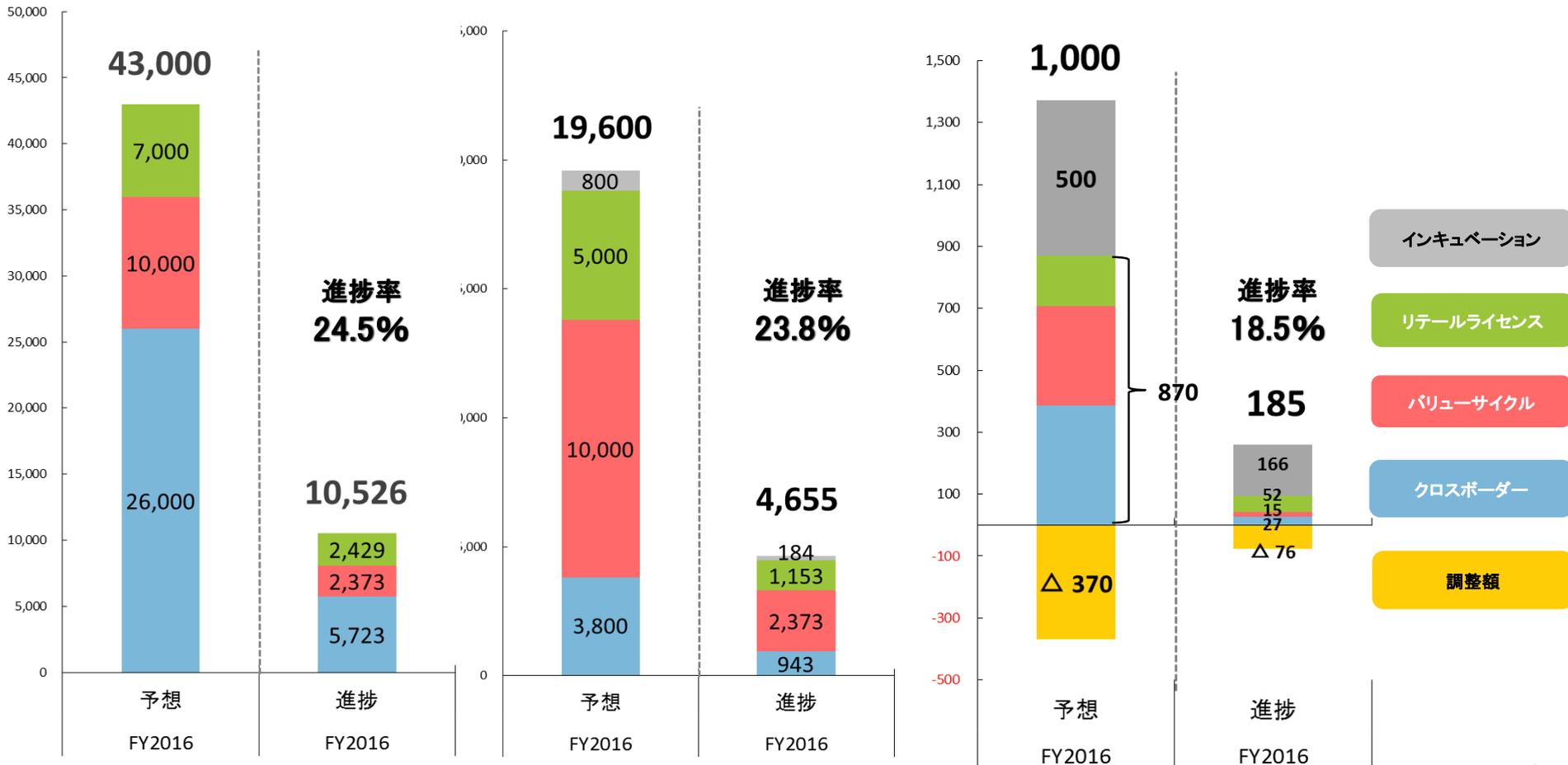


計画通りに進捗

流通総額

売上高

営業利益



參考資料



クロスボーダー部門の事業モデル



「ヤフオク！」との連携サイトのページ (Buyee)

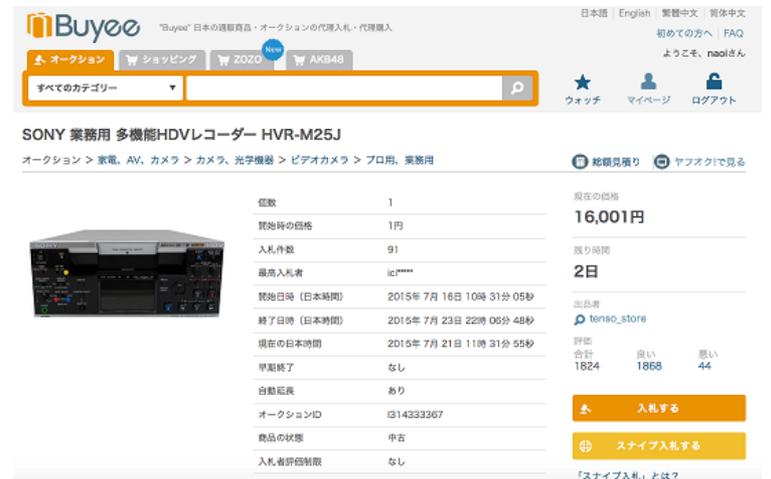
Buyeeサイト内のヤフオク！のトップページ



ヤフオク！の商品ページ



Buyeeサイト内のヤフオク！の商品ページ



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

すぐに海外に販路を拡大したいECサイトにおすすめ



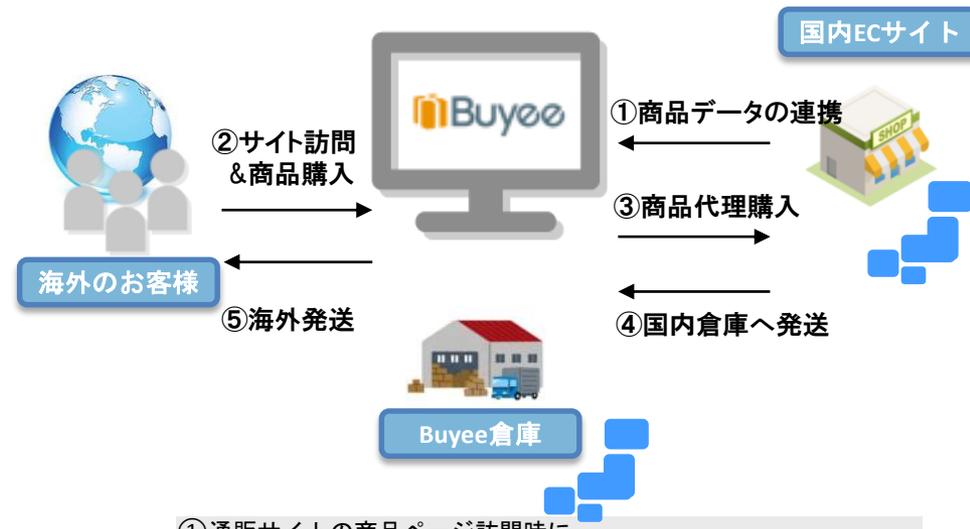
- ① 転送コムでの会員登録
- ② 日本国内の住所付与
- ③ 転送コムが付与した住所で通販サイトで購入を行う
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う



代理購入事業

通販サイトから「Buyee」内に商品データを取込み、翻訳・代理購入するため、日本語が読めない海外ユーザも商品の購入が可能になるサービス

日本語が読めないお客様にもご利用いただきたいECサイトにおすすめ



- 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 Buyeeの国内倉庫へ発送する
- ⑤ Buyeeが海外発送を行う

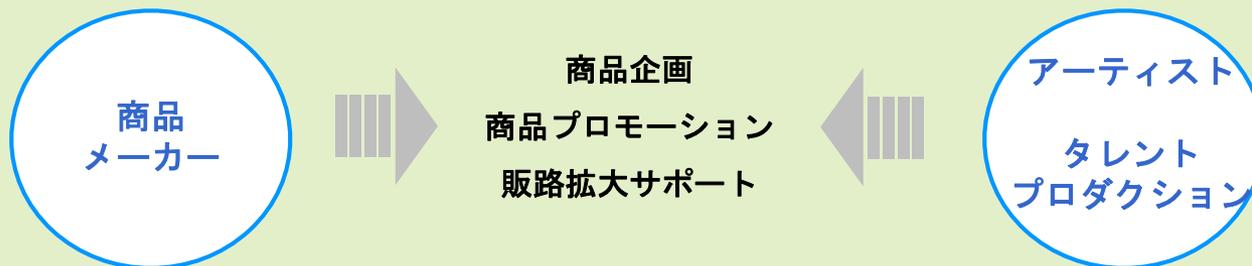
	 海外転送サービス	 代理購入サービス
サービス開始日	2008年10月	2012年12月
顧客ターゲット	日本語での購入が可能な方 (通販サイトが海外発送に対応していない場合)	<ul style="list-style-type: none"> 日本語が読めない/書けない方 海外クレジットカード利用不可サイトでの購入
購入フロー	海外ユーザー(購入者)は、tenso.comで会員登録した後、各ショップで商品を購入する	海外ユーザー(購入者)が、Buyee.jpで商品を購入するだけ
手数料	重量に対しての手数料を海外ユーザー(購入者)が負担。各ショップは手数料なし。	商品代金の5%を海外ユーザー(購入者)が負担。一部のサイトは無料。各ショップは手数料なし。
決済方法	商品代金に関して、ECサイトの決済方法に依存する。	クレジットのみならず、  、  対応可能
翻訳	各ショップの対応による	<ul style="list-style-type: none"> 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)

バリューサイクル部門の事業モデル



リテール・ライセンス部門の事業モデル

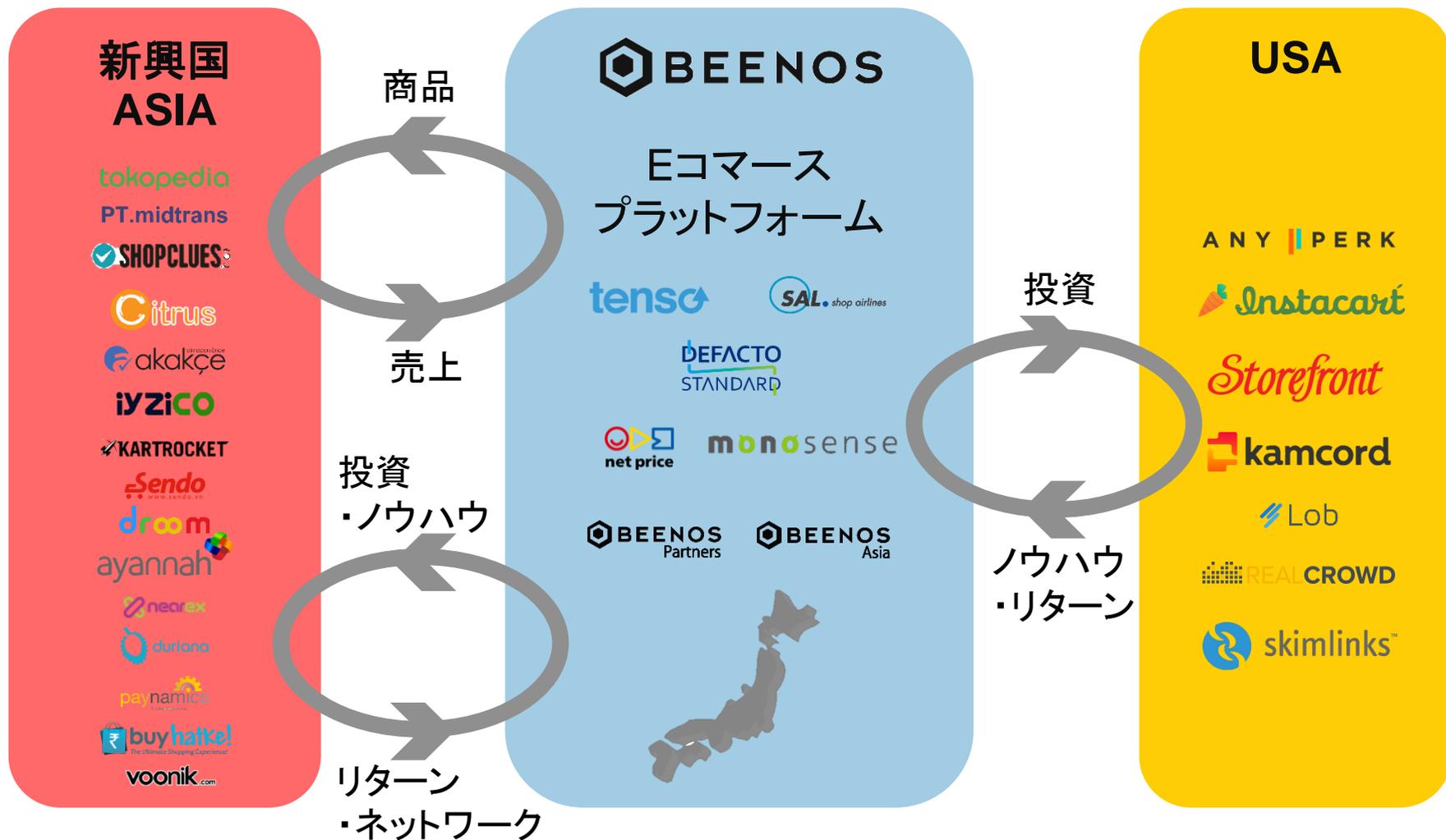
monosense ヒット商品創出 プラットフォーム



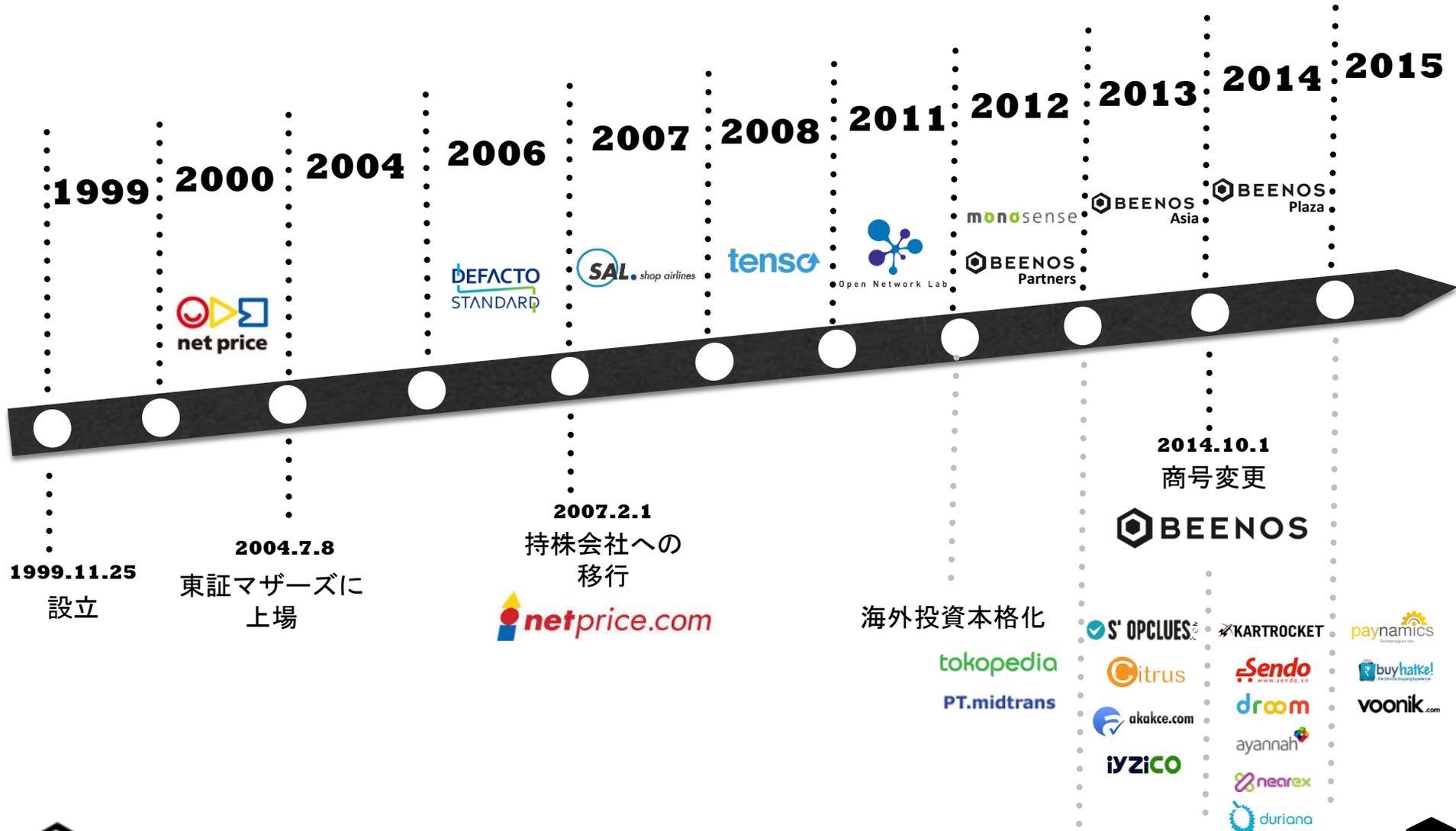
商品選定・商品提案・販売



クロスボーダー事業を中心としたグループのイメージ



グループの沿革



グループ各社の事業概要

連結子会社

	tenso	海外居住者向けに、日本の商品を海外発送代行する「転送コム」と日本語が読めないユーザー向けに代理購入サービス「Buyee」を運営
	シヨップエアライン	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ン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
	モノセンス	タレントの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」をサポートするサービスを提供。アーティストグッズの販売サイトも展開
	ネットプライス	お客様・パートナーと「いいことおしえあう」ネットショッピングサイト「ネットプライス」を運営
	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現地法人
	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

持分法適用会社

	オープンネットワークラボ	世界進出を視野に入れグローバルに活躍することを目標にインターネットを利用したビジネスでの起業を志すエンジニアや起業家を育成・支援
	BEENOS Plaza	インドネシアのスタートアップ企業に投資を行う現地法人。インドネシアで間接資材マーケットプレスを展開する「Ralali」などに出資

主な海外の出資先

	Tokopedia	インドネシアにおけるC2Cオンラインマーケットプレイス		Akakce	トルコにおける価格比較サービス
	Midtrans	インドネシアにおけるオンライン決済サービス		Iyzi Payments	トルコにおけるオンライン決済サービス
	ShopClues	インドにおけるB2C オンラインマーケットプレイス		Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス
	Citrus Pay	インドにおけるオンライン決済サービス		Nearax	アフリカ諸国におけるモバイルマネー
	KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション		Sendo	ベトナムにおけるオンラインマーケットプレイス
	Buyhatke	インドにおける価格比較サービス		Paynamics	フィリピンにおけるオンライン決済サービス
	Droom	インドにおける自動車オンラインマーケットプレイス		Duriana	マレーシア・フィリピンにおけるスマートフォンアプリ
	Voonik	インドにおけるモバイルファッションマーケットプレイス			