

**2016年4月22日開催  
2016年9月期 第2四半期決算説明会 における主な質疑応答内容**

この質疑応答集は、4月22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。

**1. 今年度は事業拡大のために、プロモーション費用やエンジニア増員等人員増強の先行投資を見込んでいるとのことだが、どの程度の投下を見込んでいるか。また、来年度も戦略的な先行投資をおこなっていく予定か。**

計画上は広告宣伝費で約4億円、人件費で約8億円の増加を見込んでおります。  
来年度の具体的な計画は、未定であります。

**2. インキュベーション事業では、既に通期見込みの営業利益5億円を大きく上ブレする見込みに見えるが、下期に何か大きな予想以上のコストを見込んでいるか。**

営業投資有価証券の売却益もありますが、一方で四半期毎の評価に基づく引当も見込んでおりますので、これまで累積している売却益の金額がそのまま通期の利益になるわけではありません。  
また、インキュベーション事業には新規事業も含まれておりますので、その発生コストも見込んでおります。

**3. 2Qはバリューサイクル部門で売上高、営業利益が好調であったが、前年度の3Qは大きな広告宣伝費の投下により赤字となっているが、今年度の3Qの費用のかけ方の予定は。**

3Q、4Qともに赤字となることは想定しておりません。広告宣伝費は積極的に投下しつつも、利益を計上していく見込みです。

**4. 過年度の利益のトレンドを見ると季節性があるようだが、どのような傾向か。**

全体的にアパレルに関しては、単価の高い重衣料の多い冬場が伸ばしやすく、逆に夏場は厳しいという傾向にあります。  
1Qはリテールライセンス部門の特需要素があった旨説明いたしましたが、これは商品企画タイミングによるもので季節要因ではありません。

**5. クロスボーダー部門に関して円高の影響はあるか。**

2Qに関しては、クロスボーダー部門(FROM JAPAN)では円高の影響により商品単価が想定より低下いたしました。取扱個数ベースでは想定どおりの成長をしております。下期に関しても引き続き取扱個数を伸ばすために、様々なEコマースサイトとの提携を進めていきます。

また、当社グループでは、双方向(FROM JAPAN / TO JAPAN)のクロスボーダー事業があり、為替がどちらに変動しても全体として流通総額を拡大していける基盤があります。



**6. クロスボーダー部門に関して、流通総額の伸びに対し売上高の伸びの方が高い要因は何か。**

2Q については、円高によって商品単価が低下したことで流通総額の増加率が低下いたしましたが、取扱個数の増加率は流通総額の増加率を上回っております。そのため取扱個数に連動する手数料が増加したことが要因です。

**7. クロスボーダー部門 (TO JAPAN) に関して 2Q は流通総額が大きく増加したが、3Q、4Q のトレンドはどうか。**

アパレルを中心に単価の上がる冬場の 1Q、2Q が伸びやすく、単価の下がる夏場の 3Q、4Q は伸びにくいという傾向がありますが、下期も引き続き伸ばしていきたいと考えています。

**8. 4 月からの中国の税制の変更の影響と足元の状況は。**

今回の税制改正は、主には越境 EC 税の設定であり、直接的には当社のサービスは対象ではなく、大きな影響を与えるものではないと考えています。ただ心理的な影響からか、買い控え等が少なからずあったと考えております。

以上