

BEENOS

3328 東証マザーズ

<http://beenos.com/investors/ir-news/>

2016年4月27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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 業界 No.1 体制を確立するための人材投資やプロモーション費用を積極投下

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、特に越境 EC の海外転送・代理購入事業が急成長している。

2016年9月期第2四半期累計（2015年10月～2016年3月）の連結業績は、売上高が前年同期比 11.5% 増の 9,195 百万円、営業利益が同 35.9% 減の 479 百万円とほぼ会社計画どおりの進捗となった。インキュベーション事業が減益となったものの、Eコマース事業は売上高が前年同期比 17.2% 増の 9,015 百万円、営業利益が同 5.1% 増の 495 百万円となり、半期ベースで過去最高を更新した。業界圧倒的 No.1 を確立するため積極的に投資を行ってきたクロスボーダー部門やバリューサイクル部門が 2 ケタ増収と順調に拡大し、営業利益ではバリューサイクル部門がけん引役となった。

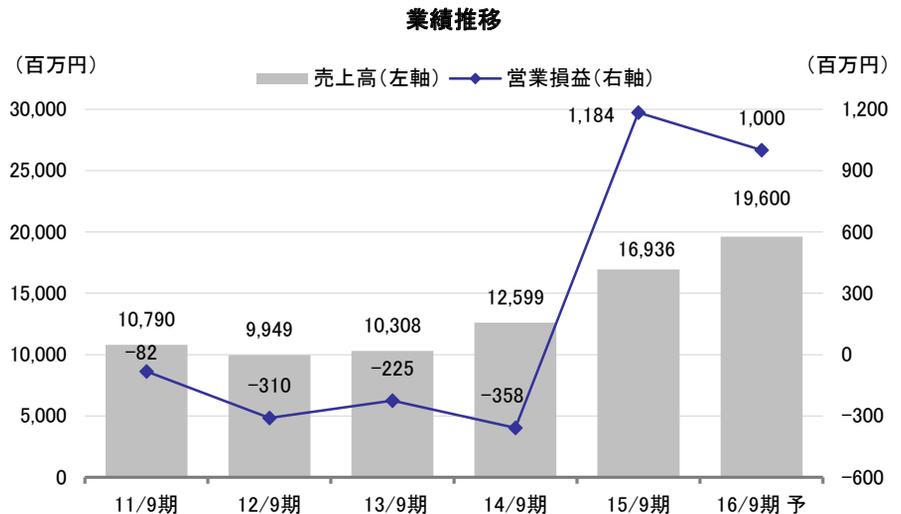
2016年9月期は売上高が前期比 15.7% 増の 19,600 百万円、営業利益は同 15.6% 減の 1,000 百万円と期初計画を据え置いている。流通総額では前期比 17.5% 増の 43,000 百万円を見込んでいる。第2四半期までの営業利益の進捗率は Eコマース事業で 57.0%、インキュベーション事業で 28.3% となっている。Eコマース事業は第3四半期以降もクロスボーダー、バリューサイクル部門を中心に成長が見込まれることから、会社計画（前期比 12.9% 増の 870 百万円）の達成は可能とみられる。一方、インキュベーション事業も第3四半期に営業投資有価証券売却益 6.0 百万米ドル（113 円 / 1 米ドル換算で約 685 百万円）を計上する予定であることから、会社計画（前期比 32.8% 減の 500 百万円）を達成する可能性が高い。

同社では今後もクロスボーダー、バリューサイクル部門を中心に Eコマース事業で年率 2 ケタ成長を目指していく方針だ。2016年9月期は業界 No.1 体制を確立するための人材投資やプロモーション費用を積極投下するため、利益率は若干低下するが、2017年9月期以降はスケールメリットを活かせる段階に入ることから、収益性についても向上するものと予想される。インキュベーション事業についてはキャピタルゲインを獲得しながら、インドを中心とした新興国のネットベンチャー企業への投資を継続していくほか、社内での新規事業創出も行っていく方針だ。

■ Check Point

- ・クロスボーダー部門の流通総額、売上高は過去最高を更新
- ・Eコマース事業は 2 ケタ増収増益となり過去最高の業績が見込まれる
- ・自己資本比率、有利子負債比率ともに健全な状態

2016年4月27日（水）



■ 事業概要

Eコマース事業とインキュベーション事業からなる

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。各事業の内容については以下のとおり。

○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、転送手数料も低価格な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、日本の通販商品やインターネットオークションの代理購入・代理入札サイトとなる「Buyee（バイイー）」の運営も行っている。「Buyee」では支払方法として、PayPalやAlipayの利用が可能なこと、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2015年12月に改訂（商品・落札代金の10%から5%に）され、Amazon Japan(株)や楽天<4755>、Yahooショッピング（ヤフー<4689>）に関しては無料とした（商品代金3,000円未満は一律手数料150円、ヤフオク！では1落札につき200円の支払手数料が発生）。

2016年4月27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、4 言語対応のカスタマーサポート体制を整備、国内の約 1,200 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。

tenso 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

すぐに海外に販路を拡大したいECサイトにおすすめ



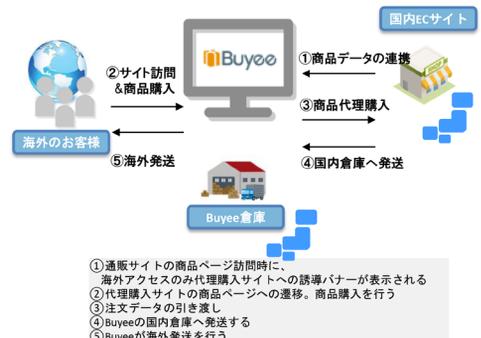
出所：会社資料



代理購入事業

通販サイトから「Buyee」内に商品データを取り込み、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



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の方 (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、PayPal、支付宝 対応可能
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% となっている（最低手数料は 2016 年 2 月より 500 円から 800 円に改定）。

2016年4月27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、買取件数を拡大する戦略をとっている。

取扱品目は洋服からバック、貴金属、時計に至るまでファッション分野を中心に6,000を超えるブランド品を取り扱っている。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」など国内の主要オークションサイトや自社のオークションサイト、海外の大手オークションサイト「eBay」など複数の販売チャネルに同時出品し、効率的な販売が可能なシステムを自社開発していることが強みとなっている。なお、国内最大のオークションサイトである「ヤフオク!」では、2015年度に7年連続で年間ベストストア総合グランプリを受賞している。

○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のサービスをワンストップで提供している。ライセンス契約を結んだ人気アイドル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。

○インキュベーション事業

インキュベーション事業は、国内外の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、アフリカ諸国などのオンライン決済やマーケットプレイスなどのインターネットプラットフォーム企業を展開する企業を対象とし、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%未満を目安に出資している。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いくと同時に、投資収益の獲得も追求していく。国内においても、同様にネットベンチャー企業への出資を行っている。

2016年4月27日（水）

■業績動向

売上高は前年同期比 11.5% 増の 91.95 億円、営業利益は同 35.9% 減の 4.79 億円で着地

(1) 2016年9月期第2四半期の業績概要

4月21日付で発表された2016年9月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 11.5% 増の 9,195 百万円、営業利益が同 35.9% 減の 479 百万円、経常利益が同 30.9% 減の 508 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 50.7% 減の 300 百万円となり、ほぼ会社計画どおりの進捗となった。

インキュベーション事業が減益となったものの、主力のEコマース事業は、売上高が前年同期比 17.2% 増の 9,015 百万円、営業利益が同 5.1% 増の 495 百万円となり、半期ベースで過去最高を更新した。業界圧倒的 No.1 を確立するため積極的なプロモーションや人材投資等を行ってきたクロスボーダー部門やバリューサイクル部門が2ケタ増収と順調に拡大し、営業利益ではバリューサイクル部門がけん引役となった。販管費が前年同期比で 668 百万円増加したが、このうち人件費で 266 百万円、広告費・販促費で 188 百万円の増加要因となっている。

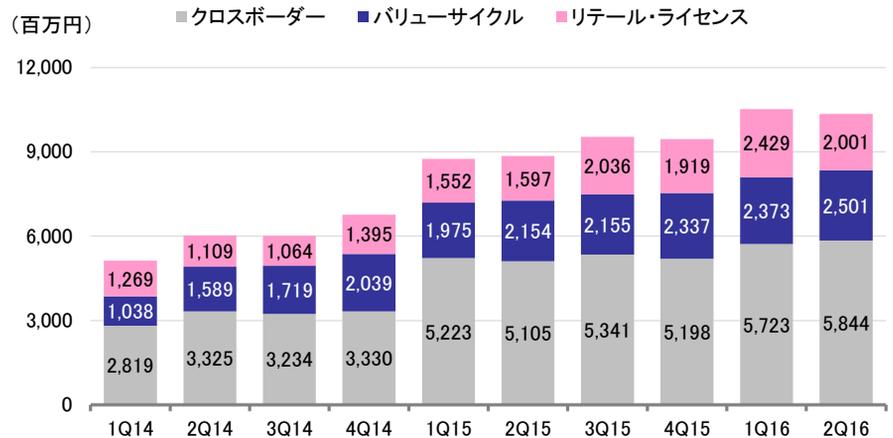
Eコマース事業の流通総額を四半期ベースで見ると、当第2四半期（2016年1月～3月）は前年同期比 16.8% 増、前四半期比では 1.7% 減となった。前年同期比ではすべての部門で2ケタ成長と好調が続いている。前四半期比での減少要因はリテール・ライセンス部門の落ち込みによるものだが、これは当第1四半期に商品プロデュース・ライセンス事業の予約商品の出荷が大きく伸びた反動による一時的な要因となっている。

2016年9月期第2四半期累計連結業績

（単位：百万円）

	15/9 期 2Q 累計		16/9 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
流通総額	17,609	-	20,874	-	18.5%
売上高	8,247	-	9,195	-	11.5%
Eコマース	7,690	93.3%	9,015	98.0%	17.2%
インキュベーション	556	6.7%	179	2.0%	-67.7%
売上原価	3,875	47.0%	4,424	48.1%	14.2%
販管費	3,623	43.9%	4,292	46.7%	18.4%
営業利益	747	9.1%	479	5.2%	-35.9%
Eコマース	471	6.1%	495	5.5%	5.1%
インキュベーション	439	79.0%	141	78.8%	-67.8%
共通費用	-163	-	-158	-	-
経常利益	735	8.9%	508	5.5%	-30.9%
特別損益	104	1.3%	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	609	7.4%	300	3.3%	-50.7%

流通総額の推移



クロスボーダー部門の流通総額、売上高は過去最高を更新

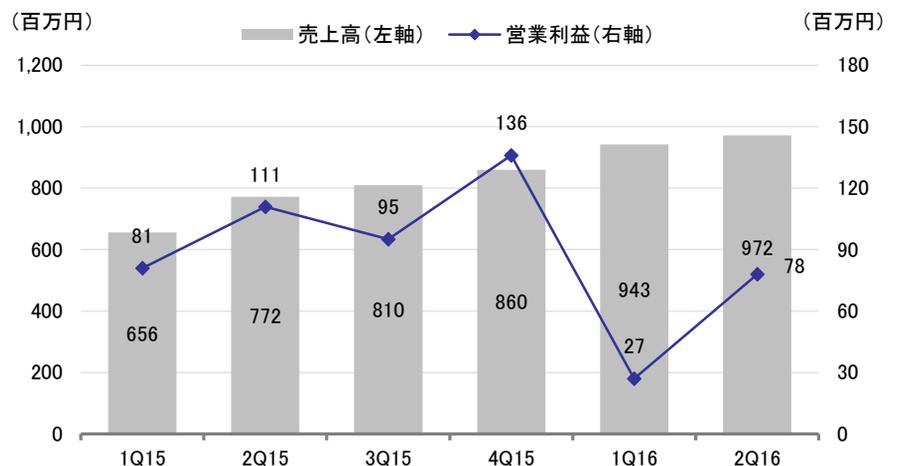
(2) 事業セグメント別の動向

事業セグメント別の四半期ベースの動向は以下のとおり。

○クロスボーダー部門

当第2四半期のクロスボーダー部門の流通総額は、前年同期比14.5%増の5,844百万円、売上高は同25.9%増の972百万円とそれぞれ過去最高を更新した。流通総額よりも売上高の伸び率が上回ったのは、円高により商品単価が低下したが、取扱個数ベースでは伸びたことによる。一方、営業利益は同29.8%減の78百万円と2四半期連続で減益となった。プロモーション費用やシステム開発費、人件費等の増加が要因だが、同社では第2四半期までを先行投資期間と位置付けていたことから、ほぼ計画通りの進捗となっている。

クロスボーダー部門の業績推移



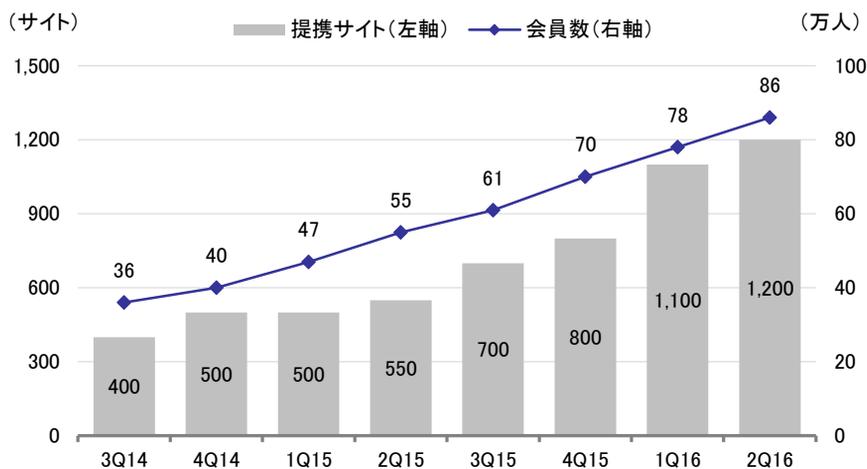
2016年4月27日（水）

流通総額の内訳を見ると、海外転送・代理購入事業は前年同期比 15.6% 増と 2 ケタ増ペースが続いたが、前四半期比では 2.5% 減となった。円高の影響で高価格品の売上げが伸び悩んだことが影響したが、取扱い個数で見れば前四半期比でも増加基調が続いている。12 月中旬から手数料改定を実施し、「Buyee」の利用料金が値下げとなったほか、決済通貨も日本円ベースの決済から主要 15 通貨に対応するなど、利用者の利便性が格段に向上したことが取扱い個数の増加につながったと見られる。地域別では中国の伸びがやや鈍化したものの、台湾、香港、米国では引き続き高い伸びが続いているほか、タイやマレーシアなど東南アジア圏での利用者も第 2 四半期に入って増加が目立ってきた。台湾については今期よりコンビニでの受取りサービスを開始したことが取扱件数の増加に寄与していると見られ、今後は他国においても同様のサービスを展開していく予定だ。

海外転送・代理購入事業における会員数は前期末の 70 万人から当第 2 四半期末は 86 万人へ、また、国内の連携 EC サイトも前期末の約 800 サイトから第 2 四半期末は約 1,200 サイトと順調に拡大しており、業界圧倒的 No.1 ポジションの体制を強固なものにしつつあると言えよう。

利益面に関しては手数料改定やプロモーション費用の戦略的投下に伴う一時的な費用増、並びに事業拡大に伴う設備、人員体制の強化を進めたことで減益となった。なお、同社では 3 月に鳥取県大山町に開発拠点となるサテライトオフィスを開設。4 月からの稼働開始を予定している。鳥取県内の IT 分野の雇用創出だけでなく、EC ノウハウを駆使した訪日旅行客向けの施策を大山町と共同で模索し、新たな PR の仕組みを構築していく予定となっている。

「転送コム」「Buyee」の会員数と連携サイト数



一方、グローバルショッピング事業の流通総額は前年同期比 10.0% 増と前四半期から増加に転じ、前四半期比でも 26.2% 増と 2 四半期連続で増加するなど回復が鮮明となった。年明け以降、円高に振れたことに加えて、「sekaimon」サイトのリニューアルを第 2 四半期に実施し、利便性が向上した効果が大きい。具体的には、商品購入時に国際配送料の目安など商品代金以外の費用も解かりやすく表示するようにした。従来、国際配送料については倉庫に商品が到着した段階で重量を図ったうえで購入者に通知していたが、過去実績データに基づいた目安の配送料を明示することで、安心・安全にショッピングできるようにした。また、利用者の 2 割にとどまっていた女性顧客の拡大を図るため、女性向け専用のサイトを新たに作ったほか、独自のレコメンデーションエンジンを導入するなど、買い物をしたくなるサイトに改善した。

BEENOS

3328 東証マザーズ

<http://beenos.com/investors/ir-news/>

2016年4月27日（水）

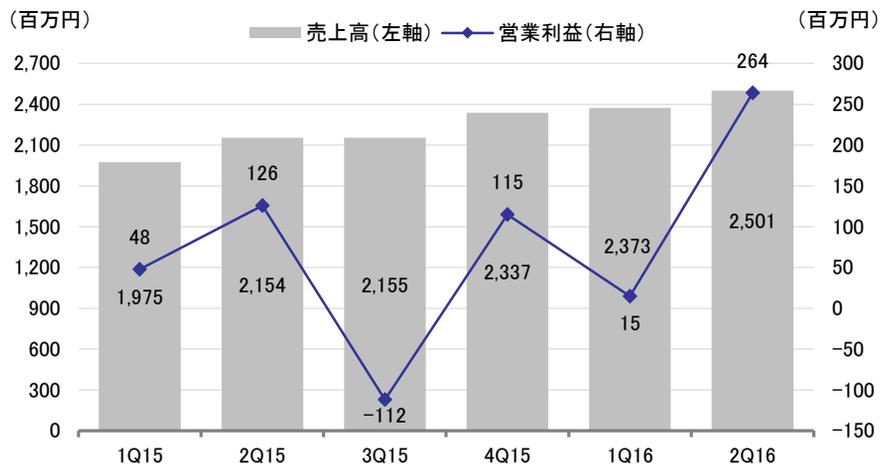
利益面では若干の営業赤字が続いたが、第3四半期以降は黒字転化が見込まれる。収益性向上施策として今期に入って米国倉庫やカスタマーセンターの内製化、及びフォワーダー（運送業者）の変更を進め、コスト削減と同時にサービス品質の向上を進めたほか、2月からは最低落札手数料を従来の500円から800円に引き上げたことも収益改善に寄与すると見られる。

○バリューサイクル部門

当第2四半期のバリューサイクル部門の売上高は前年同期比16.1%増の2,501百万円、営業利益は同108.7%増の264百万円と四半期ベースで過去最高の業績を達成した。ネットを介した中古ブランド品の買い需要は旺盛で、幅広いジャンルのブランド商材を取り扱う強みにより、2ケタ成長が続いている。

利益面では増収効果に加えて社内業務改善やアウトソーシング活用によるコスト構造の改善を進めたことが増益要因となった。また、前四半期比では増収効果とプロモーション費用の減少が増益要因となっている。

バリューサイクル部門の業績推移



○リテール・ライセンス部門

当第2四半期のリテール・ライセンス部門の流通総額は前年同期比25.3%増の2,001百万円、売上高は同0.2%増の1,070百万円、営業利益は同17.8%増の57百万円となった。流通総額に対して、売上高の増収率が低いのがこれはアーティストの公式ECサイトの運営等、受託販売の売上が増加したことが要因である。

ネットショッピング事業については前年同期比で若干の減収減益となったが、黒字基調は維持している。新規顧客獲得や既存顧客の利用促進に向けたプロモーション費用やシステム開発費を投下する一方で、粗利益率の高い自社開発のオリジナル商品の売上比率を引き上げていくことで全体の収益性向上を図る戦略だ。自社開発商品の売上比率は現在約6%と着実に上昇しており、粗利益率に関しても前四半期比で改善傾向が続いている。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業に関しては、人気アイドルグループのグッズ販売増を主因に前年同期比で増収増益となった。また、マスターライセンスを保有する「EGONECO」に関して初の長期店舗を2016年2月に新宿ルミネエストに出店している。4月にはポケモンとタイアップしたキャラクター商品の販売をポケモンセンター（オンラインストア含む）で開始しており、売上拡大が期待される。



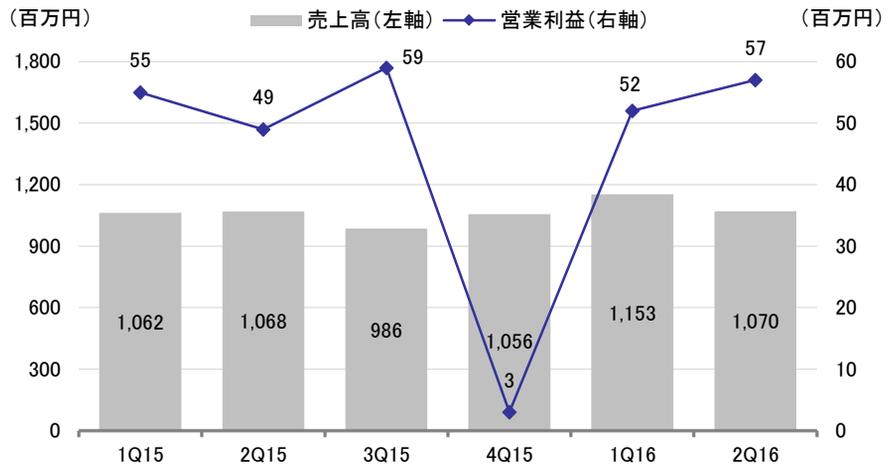
BEENOS

3328 東証マザーズ

<http://beenos.com/investors/ir-news/>

2016年4月27日(水)

リテール・ライセンス部門の業績推移



○インキュベーション事業

当第2四半期のインキュベーション事業の売上計上はなく、営業損失で25百万円（前年同期は18百万円の営業利益）となった。

なお、3月末の営業投資有価証券は1,745百万円と前期末比で81百万円増加した。現在の主な出資先と出資比率は表のとおりで、ここ最近ではインドでの投資を積極的に行っている。当第2四半期では、インドで初のオンラインC2C不動産マーケットプレイス「NoBroker（ノーブローカー）」を運営するNobroker Technologies Solutions社やファッションマーケットプレイス「voonik.com」を運営するVoonik社に出資した。インド国内におけるインターネットプラットフォーム企業のなかでも市場平均を大きく上回る上位企業へ出資を行っており、同社の含み益もこれら企業の成長と共にさらに拡大しているものと推察される。

主な投資先企業と出資比率

出資比率	会社名	本社	事業内容
10%以上	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
5~10%	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
	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
	Buyhatke	インド	価格比較サービス
	Sendo Technology	ベトナム	オンラインマーケットプレイス「Sendo」運営
	Nearex	アフリカ諸国	モバイルマネー
	Fablic	日本	フリマアプリ「Fric」の運営
	CaSy	日本	クラウド型の家事代行サービス
	クオン	日本	モバイル向けWEB/アプリサービスの企画開発
1~5%	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 Solutinos	インド	オンラインストア開設サービス「KARTROCKET」運営
	Nobroker	インド	オンラインC2C不動産マーケットプレイス「NoBroker」運営
	Midtrans	インドネシア	オンライン決済サービス
	iyzi Payments	トルコ	オンライン決済サービス
	Ayannah	フィリピン	オンライン決済サービス
1%未満	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
	Voonik	インド	モバイルファッションマーケットプレイス「voonik.com」運営
	Maplebear	米国	食品・日用品のオンライン宅配サービス「instacart」を運営
	Kamcord	米国	モバイルゲームの動画共有プラットフォームを運営

注：網掛け部分は2015年10月以降の投資先

Eコマース事業は2ケタ増収増益となり過去最高の業績が見込まれる

(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、また、流通総額は同17.5%増の43,000百万円といずれも期初計画を据え置いている。Eコマース事業は2ケタ増収増益となり過去最高の業績が見込まれるものの、営業投資有価証券売却益の減少により全体では減益となる。

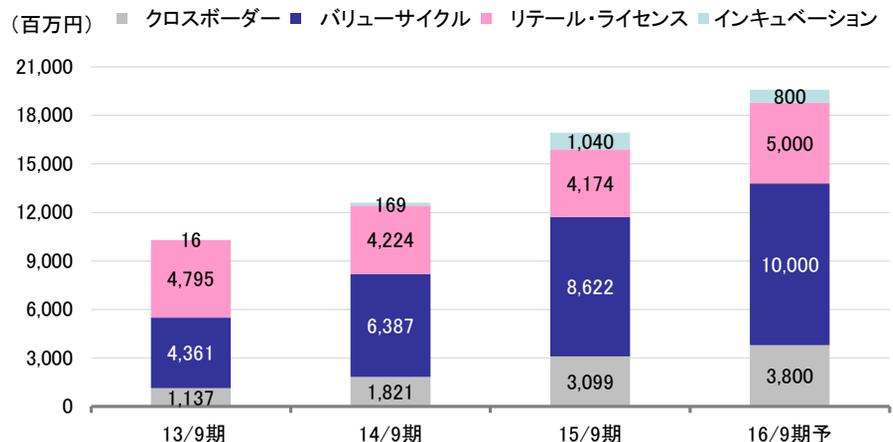
第2四半期までの進捗率を見ると、Eコマース事業は売上高で48.0%、営業利益で57.0%となっており、ほぼ計画どおりの進捗となっている。また、インキュベーション事業については売上高で22.5%、営業利益で28.3%と進捗率が低いものの、4月に営業投資有価証券1銘柄の一部売却を決定しており、売却額で6.2百万米ドル（113円/1米ドル換算で約708百万円）、売却益で6.0百万米ドル（同約685百万円）が見込まれることから、通期業績は計画を上回る可能性が高い。単純に売却益を足すとインキュベーション事業で営業利益は計画を320百万円程度上回ることになるが、下期に新規事業の立上げ費用を一部見込んでいるため、増額幅は小幅にとどまる可能性もある。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	進捗率
流通総額	36,597	-	43,000	-	17.5%	48.5%
売上高	16,936	-	19,600	-	15.7%	46.9%
Eコマース	15,896	93.9%	18,800	95.9%	18.3%	48.0%
インキュベーション	1,040	6.1%	800	4.1%	-23.1%	22.5%
営業利益	1,184	7.0%	1,000	5.1%	-15.6%	47.9%
Eコマース	770	4.8%	870	4.6%	11.5%	57.0%
インキュベーション	744	71.5%	500	62.5%	-32.8%	28.3%
共通費用	-329	-	-370	-	-	-
経常利益	1,148	6.8%	950	4.8%	-17.3%	53.5%
当期純利益	898	5.3%	650	3.3%	-27.6%	46.2%

部門別売上推移



2016年4月27日（水）

○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となる見通し。

海外転送・代理購入事業の売上高は第 3 四半期以降も 2 ケタ増収を見込んでいる。最大の販売相手国である中国で 4 月から越境 EC に関する新たな税制がスタートしたが、会社側では需要拡大基調に大きな変化は無いと見ている。

新制度では従来、個人輸入商品に課せられていた行郵税が廃止され、すべての商品に対して増値税が課せられることになる。これに伴い、行郵税で認められていた免税範囲（行郵税 50 元以下の商品は免税対象）が無くなる。ただ、すべての品目が増税になるわけではない。例えば、アパレル、ファッション、電化製品などは商品価格が 250 円を超えると従来、行郵税が 20% 課せられていたが（250 元以下の商品は免税対象）、新税制では増値税で一律 11.9% となるため減税となる。また、化粧品についても 100 円を超える商品に関しては従来よりも 3% 減税となる。一方、食品（健康食品含む）、ベビー用品、雑貨類は 500 元以下で免税対象であったのが、一律 11.9% の税金が課せられることになり、500 円以上の商品についても従来、10% の税率が新税制では 11.9% となる。今回の税制変更によって、利用者にとってはプラス、マイナス両方のケースが生じることになる。

このため、中国市場に関しては第 3 四半期の状況を見極める必要があるが、需要拡大に大きな変化はないと思われる。また、2015 年 12 月に手数料の改定、2016 年 2 月中旬には多通貨決済サービスを開始したことで、3 月以降取引量が大きく増加していることもあり、為替が今後急速に円高に進まない限りは 2 ケタ成長が続くものと予想される。

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、通期での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、女性会員の獲得を目指したサイト作りを実施するなど顧客層の拡大に取り組んできた効果が顕在化してくるものと思われる。

なお、今期はグローバル領域において新規事業を開始する予定となっている。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を活かし、物流コストの低減に寄与するサービスとなる模様だ。

○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 ケタ増益となる見通し。第 3 四半期はテレビ CM を再び積極投下するため、利益は一旦落ち込むことになるが、第 4 四半期には利益増が見込まれる。

買取件数の拡大施策については、買取りサイトのサイトリニューアルを 4 月に実施した。スマートフォン経由での利用が増えてきたことから、サイト画面をスマートフォンでも見やすいデザイン（Z 型→I 型へ）にリニューアルした。また、販売面では引き続き国内外の主要オークションサイトに同時出品することによる販売力強化を進めていく。2017 年 9 月期以降は売上規模の拡大とともに、プロモーション費用の比率も低下していくことから、収益性も一段と向上していくことが予想される。

○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、引き続き新規顧客獲得や既存顧客の取引活性化に向けたプロモーション費用を投下していくと同時に、オリジナル商品やリピート型商品の販売増により増収増益を目指していく。

2016年4月27日（水）

業績動向

一方、商品プロデュース・ライセンス事業では、「ECONECO」の販路拡大に取り組んでいくほか、新たなタレント等との契約により、関連商品の売上拡大を進めていく。

○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。前述したように 4 月に営業投資有価証券を売却することで、通期計画を達成する見込みだ。なお、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
自己資本比率、有利子負債比率ともに健全な状態
(1) 財務状況と経営指標

2016年3月末の総資産は前期末比 262 百万円減少の 9,756 百万円となった。前期末比での増減要因を見ると、流動資産では現預金が 231 百万円、売上債権が 240 百万円それぞれ減少し、未収入金が 366 百万円、営業投資有価証券が 81 百万円増加した。また、固定資産では、投資有価証券が 42 百万円増加し、のれんが 18 百万円減少した。

一方、負債は前期末比 319 百万円減少の 4,019 百万円となった。主な増減要因を見ると、未払金が 199 百万円、支払手形・買掛金が 46 百万円、未払法人税が 76 百万円減少した。また、純資産は前期末比 56 百万円増加の 5,736 百万円となった。四半期純利益 300 百万円を計上した一方で、配当金の支払いで 158 百万円、為替換算調整勘定で 106 百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比 1.7 ポイント上昇の 56.2% となり安定して 50% の水準を上回っているほか、有利子負債比率も 18.3% と低水準で推移しており、財務体質は健全な状況が続いているものと判断される。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期 2Q	増減額
流動資産	4,294	6,692	8,745	8,444	-301
（現預金）	2,552	2,457	3,276	3,045	-231
（営業投資有価証券）	-	1,563	1,663	1,745	81
固定資産	2,141	1,014	1,273	1,311	38
総資産	6,435	7,706	10,019	9,756	-262
流動負債	2,116	3,078	4,183	3,813	-369
固定負債	206	69	155	206	50
（有利子負債）	953	1,034	919	1,003	84
負債合計	2,323	3,148	4,339	4,019	-319
純資産	4,112	4,557	5,679	5,736	56
主要経営指標 （安全性）					
自己資本比率	62.5%	57.5%	54.5%	56.2%	
有利子負債比率	25.0%	24.8	18.0%	19.1%	

(2) 株主還元策について

株主還元については、財務基盤の充実とともに E コマース事業が利益増を伴う成長段階に入ってきたことから、2015 年 9 月期より配当を開始している。2016 年 9 月期は減益見込みのため前期比で 3 円減配の 10.0 円を予定しているが、今後は業績動向や資金需要などを考慮しながら、収益成長に合わせた増配が期待される。

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・表示したのですが、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