

## BEENOS

3328 東証 1 部

<http://beenos.com/investors/>

2016 年 11 月 10 日 (木)

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 >>>](#)

## ■ 2016 年 9 月期は売上高、営業利益とも過去最高を更新

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）から構成されている。2016年10月に東証マザーズから東証第1部に市場変更した。また、バリューサイクル部門を展開する子会社のデファクトスタンダード<3545>が2016年8月にマザーズ市場に上場している。

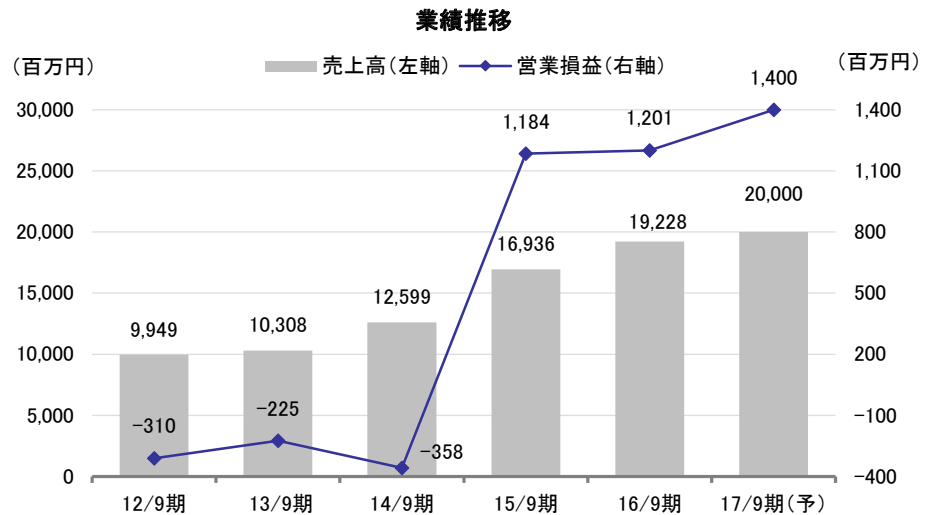
2016年9月期の連結業績は、売上高が前期比13.5%増の19,228百万円、営業利益が同1.4%増の1,201百万円となり過去最高業績を更新した。主力のEコマース事業は第3四半期以降の円高進行で海外転送・代理購入事業が伸び悩んだものの、その他事業が順調に拡大し売上高で前期比13.4%増と2ケタ増収を持続した。ただ、営業利益では成長基盤構築に向けた人件費やシステム開発費等の増加により同2.6%減となった。一方、インキュベーション事業の営業利益は、営業投資有価証券の売却益を計上したことにより、前期比3.9%増となった。

2017年9月期は売上高が前期比4.0%増の20,000百万円、営業利益が同16.6%増の1,400百万円と増収増益を見込む。Eコマース事業のうちクロスボーダー部門は円高が影響して伸び悩むが、バリューサイクル部門やリテール・ライセンス部門でカバーする。インキュベーション事業は増収増益を見込んでいる。

同社では今後も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。中でも中核となるクロスボーダー部門では、越境ECの流通規模を拡大していくほか、新サービスの拡充も進めていく。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、社内での新規事業創出も行っていく方針だ。

## ■ Check Point

- ・円高の影響を受けるが、売上高、利益とも過去最高業績更新
- ・クロスボーダー部門は流通総額、売上高は過去最高、営業利益はコスト先行で減益
- ・2017年9月期も増収増益（営業利益、経常利益）を見込む



## ■ 事業概要

### Eコマース事業とインキュベーション事業の2本立て

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。

#### (1) 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）事業「転送コム」及び代理購入サービス事業「Buyee（バイイー）」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「転送コム」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、購入手続きが多言語化されていること、商品詳細が多言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や楽天市場（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）。

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 1,420 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

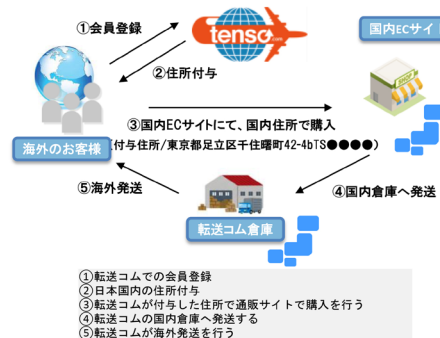
海外から日本の商品を買える仕組みを提供



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

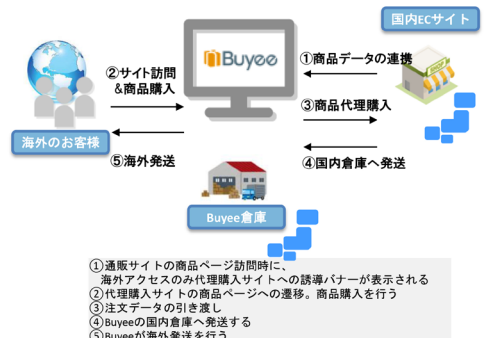
すぐに海外に販路を拡大したい EC サイトにおすすめ



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



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、世界最大級のオンライン・マーケットプレイスである eBay 公認の日本語対応海外ショッピングサイトである。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）。

## (2) バリューサイクル部門

子会社のデファクトスタンダード（出資比率 57.8%）で運営するインターネットを介したブランド中古品の買取販売事業で、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。買取チャン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ンネルを確保することで、買取件数を拡大する戦略を取っている。

取扱品目は洋服からバッグ、貴金属、時計に至るまでファッション分野を中心に 7,000 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、「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ンネルに同時出品し、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。

## (3) 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。

## (4) 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、アフリカ諸国などで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事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。

## ■ 業績動向

### 円高の影響を受けるが、売上高、利益とも過去最高業績更新

#### (1) 2016 年 9 月期の業績概要

2016 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.5% 増の 19,228 百万円、営業利益が同 1.4% 増の 1,201 百万円、経常利益が同 5.5% 増の 1,212 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.0% 増の 951 百万円と売上高、利益ともに過去最高業績を更新した。会社計画比で見ると、売上高は円高進展の影響によるクロスボーダー部門の伸び悩みで計画を若干下回ったものの、営業利益はインキュベーション事業における営業投資有価証券の売却益が当初予想を上回ったことで、全体でも期初計画を上回る結果となった。

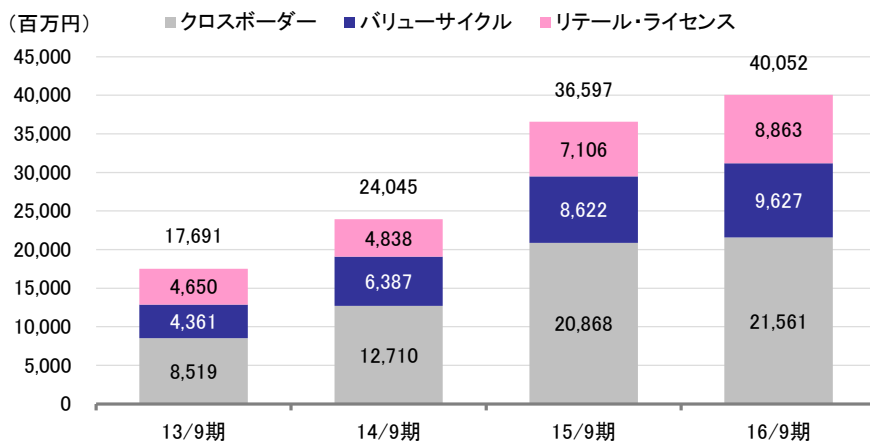
#### 2016 年 9 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/9 期		16/9 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
流通総額	36,597	-	43,000	40,052	-	+9.4%	-6.9%
売上高	16,936	-	19,600	19,228	-	+13.5%	-1.9%
E コマース	15,895	93.9%	18,800	18,025	93.7%	+13.4%	-4.1%
インキュベーション	1,040	6.1%	800	1,203	6.3%	+15.6%	+50.4%
売上原価	8,068	47.6%	-	9,179	47.7%	+13.8%	-
販管費	7,683	45.4%	-	8,847	46.0%	+15.1%	-
営業利益	1,184	7.0%	1,000	1,201	6.3%	+1.4%	+20.1%
E コマース	770	4.5%	870	750	3.9%	-2.6%	-13.7%
インキュベーション	744	4.4%	500	773	4.0%	+3.9%	+54.7%
調整額	-329	-	-370	-322	-	-	-
経常利益	1,148	6.8%	950	1,212	6.3%	+5.5%	+27.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	898	5.3%	650	951	5.0%	+6.0%	+46.4%

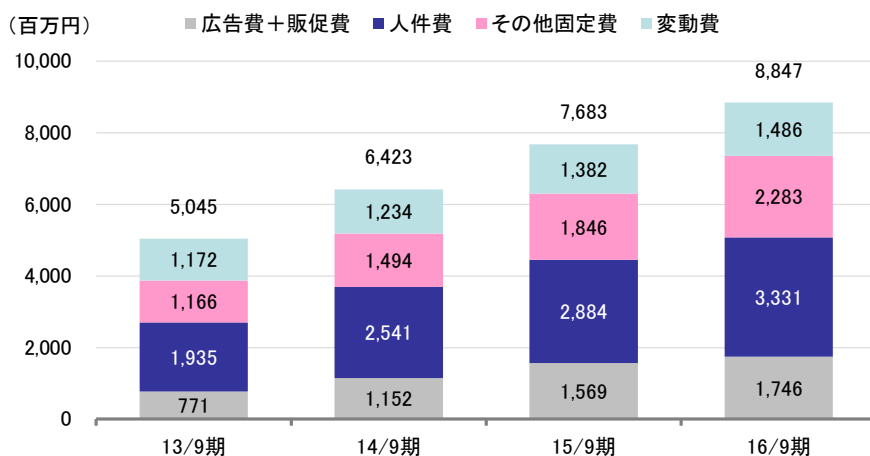
主力の E コマース事業は、流通総額で前期比 9.4% 増の 40,052 百万円、売上高で前期比 13.4% 増の 18,025 百万円、営業利益で同 2.6% 減の 750 百万円と増収減益となった。すべての部門で流通総額、売上高ともに増収となったが、第 3 四半期以降の急激な円高進行によって海外転送・代理購入事業が落ち込んだほか、成長基盤構築のための人件費やシステム開発費、プロモーション費用などの増加により減益となった。会社全体の販管費は前期比で 1,164 百万円増加したが、内訳は人件費で 447 百万円増、広告費・販促費で 177 百万円増、開発費等その他固定費で 437 百万円増、変動費で 104 百万円増となっており、大半が E コマース事業の増加によるものとなっている。一方、インキュベーション事業は営業投資有価証券の売却益計上により、売上高で前期比 15.6% 増の 1,203 百万円、営業利益で同 3.9% 増の 773 百万円となった。

### 流通総額の推移



※インターネット経由の商品等の流通額。

### 販管費の内訳推移



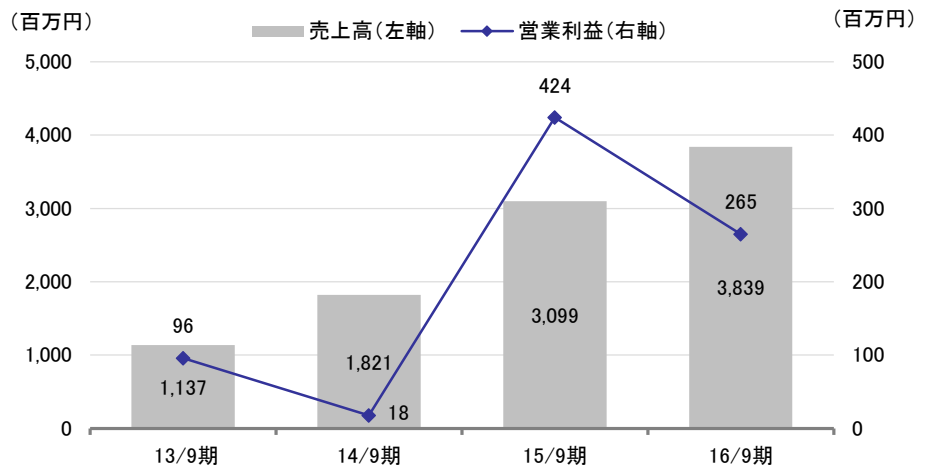
## クロスボーダー部門は流通総額、売上高は過去最高、営業利益はコスト先行で減益

### (2) 事業セグメント別の動向

#### a) クロスボーダー部門

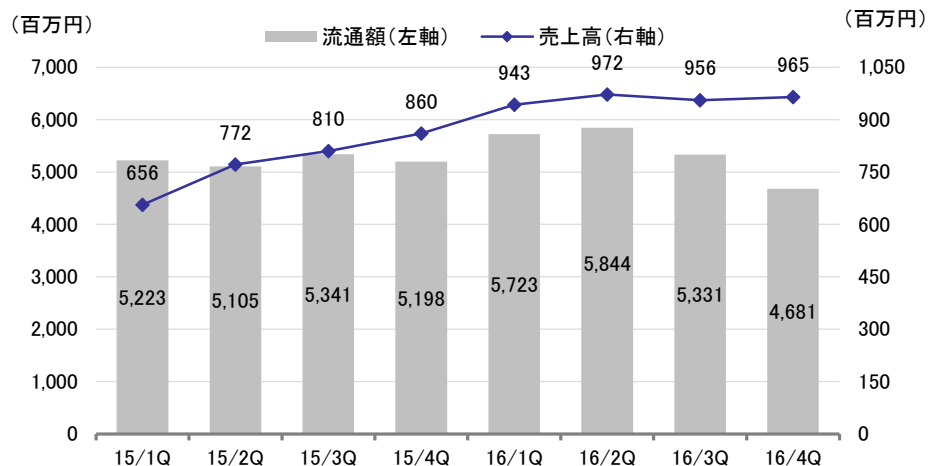
クロスボーダー部門の流通総額は、前期比 3.3% 増の 21,561 百万円（会社計画 26,000 百万円）、売上高は同 23.9% 増の 3,839 百万円（同 3,800 百万円）、営業利益は同 37.4% 減の 265 百万円となった。第 3 四半期以降の急激な円高等、市場環境の変化により海外転送・代理購入事業において流通総額、売上高ともに落ち込みが見られたものの、通期ではそれぞれ過去最高を更新した。一方、利益面では業界内の圧倒的 No.1 ポジションを築くため、人件費やプロモーション費用、システム開発費用等の先行投資を実施したことにより減益となった。流通総額よりも売上高の伸び率が上回ったのは、円高により商品単価が低下する一方で、取扱個数が増加したことや、グローバルショッピング事業において期中に最低手数料単価の見直しを実施した効果による。なお、海外転送・代理購入事業の業績は通年で増収減益、グローバルショッピング事業は増収、利益は黒字転換した。

クロスボーダー部門の業績推移



四半期ベースの動きを見ると、第 4 四半期は流通総額が前年同期比 9.9% 減、前四半期比 12.2% 減と 2 四半期連続でマイナス成長となった。海外転送・代理購入事業の流通額が、円高の影響に加えて、2016 年 6 月から EMS の送料が値上げされたこと（300 ～ 500 円）などにより、高単価商品を中心に需要が減少したことが要因だ。とりわけ、主要販売先である中国市場については第 3 四半期以降低迷した。為替レートについて見ると、2016 年 7 月～9 月の元レートは 15 円台で推移し、前年同期との比較では 2 割強の円高水準であった。

クロスボーダー部門の四半期推移



海外転送・代理購入事業の当期の取り組みとしては、利用者数の拡大施策として 2015 年 12 月から手数料改定を実施し、「Buyee」の利用料金を値下げに加えて有料オプションを選択制にしたほか、決済通貨も日本円ベースの決済から、現在は主要 28 通貨の対応を可能とした。また、台湾ではコンビニエンスストアでの受取サービスをファミリーマートに続いて 2016 年 9 月よりセブンイレブン店舗でも開始するなどサービス向上に取り組んだ。こうした施策により、「転送コム」と「Buyee」の利用会員数は 2016 年 9 月末で 100 万人と前期末の 70 万人から約 4 割増加した。中国向けの流通額は苦戦を強いられたものの、台湾や東南アジア、米国向けについては順調に拡大した。

また、同社サービスを利用する企業も増加傾向をたどっており、9月末の連携サイト数は累計で1,420サイトと前期末の800サイトから大幅に増加しており、越境EC向けプラットフォーム企業としての業界No.1ポジションの地位を着実に築き上げつつある。

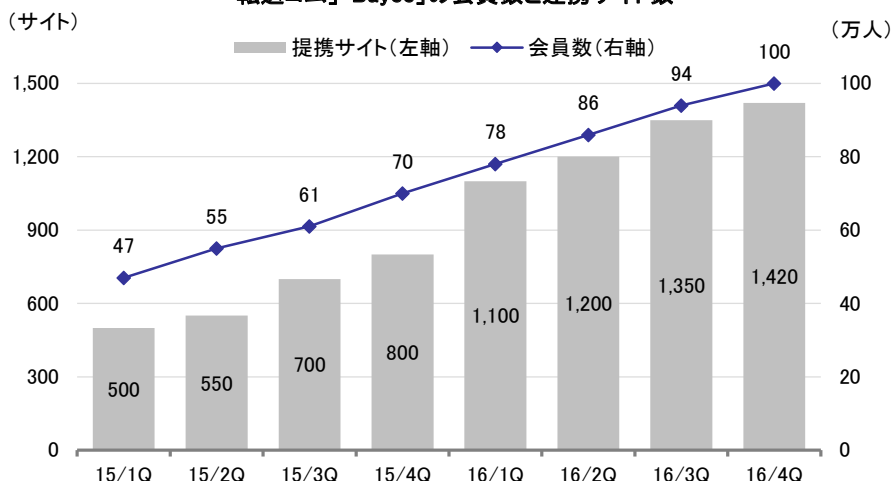
BEENOS

3328 東証1部

<http://beenos.com/investors/>

2016年11月10日(木)

「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は円高進行を追い風に利用者数も着実に増加している。「sekaimon」サイトのリニューアルを第2四半期に実施し、ユーザーインターフェースの改良を実施したほか、独自開発したリコメンデーションエンジンを搭載するなど、利便性が大きく向上した効果もある。ユーザーインターフェースでは、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わ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上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。

利益面では第2四半期まで若干の営業損失が続いていたが、第3四半期以降に黒字転化し、通年でも営業利益を計上した。収益性向上施策とし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(国際輸送業者)の変更を実施するなど、コスト削減と同時にサービス品質の向上を進めたほか、2016年2月より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した。

## バリューサイクル部門は売上高、営業利益とも過去最高の業績

### b) 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11.7%増の9,627百万円(会社計画10,000百万円)、営業利益は同81.9%増の322百万円と過去最高の業績を達成し、ほぼ会社計画どおりの着地となった。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。利益面ではテレビCM等のプロモーション費用が増加したものの、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。



なお、2016年8月末に同事業を展開するデファクトスタンダードが東証マザーズに上場した。上場することによる信用度・認知度の向上とともに、運転資金を調達し財務基盤を強固にすることで更なる収益成長と企業価値の向上を図ることを目的としたものとなっている。同社の出資比率は新株発行により80.3%から57.8%に低下したが、今後も連結対象子会社として資本関係を維持していく予定となっている。

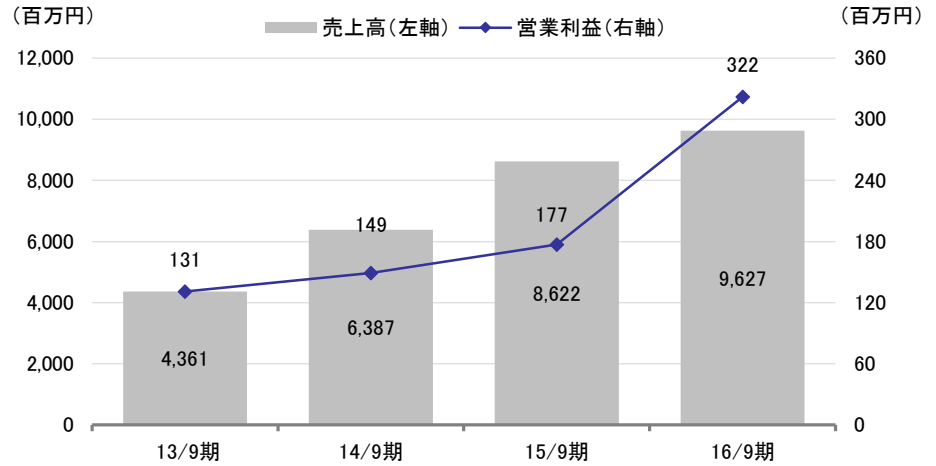
BEENOS

3328 東証 1 部

<http://beenos.com/investors/>

2016年11月10日(木)

バリューサイクル部門の業績推移



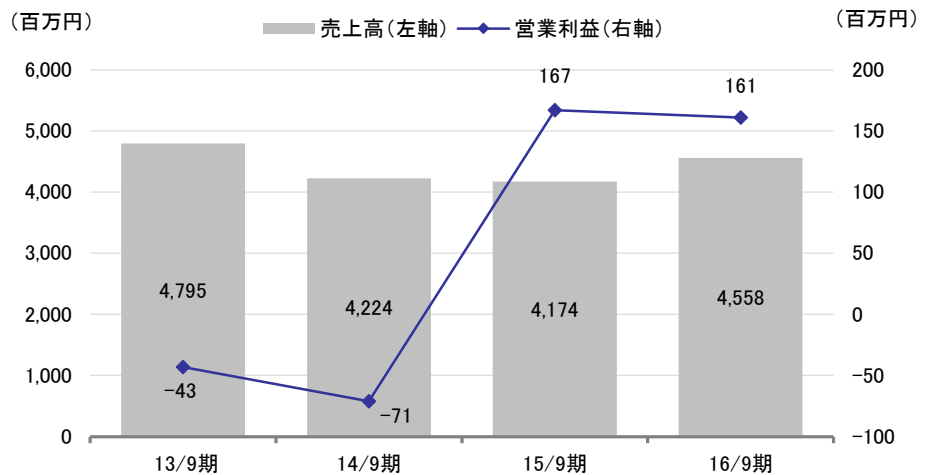
c) リテール・ライセンス部門

リテール・ライセンス部門の流通総額は前期比24.7%増の8,863百万円(会社計画7,000百万円)、売上高は同9.2%増の4,558百万円(同5,000百万円)、営業利益は同3.6%減の161百万円となった。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、受託販売の売上が大きく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期比で減収、営業利益は第3四半期まで黒字を維持していたが、通期では再び損失を計上したようだ。第4四半期に新規顧客や休眠会員の掘り起こしのためのプロモーションコストを積極的に投下したことが要因だ。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業に関しては、人気アイドルグループのグッズ販売増を主因に増収増益となった。2016年8月からは一部のアイドルグループのCDのネット販売の取り扱いを開始したことも増収要因となった。また、マスターライセンスを保有する「ECONECO」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。

リテール・ライセンス部門の業績推移



d) 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 15.7% 増の 1,203 百万円 (会社計画 800 百万円)、営業利益は同 3.9% 増の 773 百万円 (同 500 百万円) となった。投資育成事業で国内外の出資先企業の株式売却益を計上したことが増収増益要因となった。新たな投資も複数件実施している。一方で、出資先企業の企業価値の再評価を行った結果、第 4 四半期には営業投資有価証券評価損を 227 百万円、売上原価に計上している。

ここ最近ではインドでの投資を積極的に行っている。2016 年以降では 2 月に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 Private Limited」に出資したほか、8 月にはインド最大級の在宅健康診断マーケットプレイス「Healthians (ヘルシアン)」を運営する「Expedient Healthcare Marketing」に出資した。その他の新興国においても将来性を見込めるネットベンチャー企業に出資を行っている。出資先企業の中ではインドネシアの「Tokopedia」は時価総額で 1,000 億円規模と言われ、インドで「Shop Clues」を運営する「Clues Network」は 1,000 億円を超える時価総額になっているほか、オンライン自動車販売の「Droom」も急成長を遂げる中で、現在は数百億円規模の価値になっていると見られ、同社の含み益もこれら企業の成長ととも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
5~10%	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
	Nearx	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
1~5%	クオン	日本	モバイル向けWEB/アプリサービスの企画開発
	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
	Clues Network	インド	B2Cオンラインマーケットプレイス「ShopClues」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
	Increments	日本	プログラマー向け技術情報共有サービス「Qiita」を運営
	ギフトイ	日本	ソーシャルギフトサービス「giftee」を運営
	Healthians	インド	在宅健康診断マーケットプレイス
1%未満	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
	Big Foot Retail Solutinos	インド	オンラインストア開設サービス「KARTROCKET」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

■今後の見通し

2017 年 9 月期も増収増益（営業利益、経常利益）を見込む

(1) 2017 年 9 月期の見通し

2017 年 9 月期の連結業績は売上高が前期比 4.0% 増の 20,000 百万円、営業利益が同 16.6% 増の 1,400 百万円、経常利益が同 15.5% 増の 1,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.2% 減の 750 百万円となる見通し。クロスボーダー EC に引き続きリソースを戦略的に投下することで流通額を拡大していく方針だが、円高の影響による商品単価の低下により、流通総額は減少を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となるが、これはグループの繰越欠損金のうち、次期に解消されると見込まれる部分に対して繰延税金資産を前期に計上したことや、連結子会社であるデファクトスタンダードのマザーズ上場時において、公募増資による出資比率の低下で、非支配株主に帰属する当期純利益が増加したことに起因する。なお 2017 年 9 月期で税務上の繰越欠損金は全額解消される見込みである。

Eコマース事業の流通総額は前期比 7.6% 減の 37,000 百万円を見込む。事業セグメント別では、Eコマース事業の売上高が同 3.7% 増の 18,700 百万円、営業利益が同 26.6% 増の 950 百万円、インキュベーション事業の売上高が同 8.1% 増の 1,300 百万円、営業利益が同 3.4% 増の 800 百万円となる。事業別の見通しは以下のとおり。

2017 年 9 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/9 期		17/9 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
流通総額	40,052	-	37,000	-	-7.6%
売上高	19,228	-	20,000	-	+4.0%
Eコマース	18,025	93.7%	18,700	93.5%	+3.7%
インキュベーション	1,203	6.3%	1,300	6.5%	+8.1%
営業利益	1,201	6.3%	1,400	7.0%	+16.6%
Eコマース	750	3.9%	950	4.8%	+26.6%
インキュベーション	773	4.0%	800	4.0%	+3.5%
調整額	-322	-	-350	-	-
経常利益	1,212	6.3%	1,400	7.0%	+15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	951	5.0%	750	3.8%	-21.2%

#### a) クロスボーダー部門

クロスボーダー部門の流通総額は前期比 18.8% 減の 17,500 百万円、売上高は同 10.1% 減の 3,450 百万円を見込んでいる。このうち、海外転送・代理購入事業は円高の影響で流通総額・売上高とも減少減収となる見通し。為替前提レートを上期（10 月－3 月）1ドル＝103 円、下期（4 月－9 月）1ドル＝95 円と前期の 111 円からさらに円高で算定したことから、購入単価が低下し売上高は減収とみた。営業利益に関してはサービス強化のための開発投資やプロモーションを継続していくこともあり減益となる。ただ、現状の為替水準はドルで 103 円、中国元レートも 15 円台と円高進行が一段落しており、今後も同水準を維持すれば流通額の上積み要因となる可能性がある。中国以外のアジアや北米、オーストラリアなどでも利用者数が増え始めていて、中長期的に成長が期待できる事業であることに変わりない。ここ最近では、中国大手マーケットプレイスに出店する日系企業も増えてきてはいるが、同社は 1,400 サイトを超える企業から幅広い商品を 84 ケ国に輸出している実績を強みに、今後も越境 EC 市場を支えるインターネットプラットフォーム企業として、業界をけん引していくものと予想される。

また、越境 EC 関連での新サービスも開始している。具体的には、輸出を増やしたい国内の EC 事業者や小売事業者と、フォワーダー（国際輸送業者）を Web 上でマッチングするサービス「okurun（オクルン）」を 2016 年 9 月より本格的に開始した。「okurun」では、輸出企業が複数のフォワーダーに一括見積りの依頼を出し、その中から最適なフォワーダーを選定できるほか、「okurun」のサイト内で業務の進行や貨物のトラッキング、スケジュールの調整などもチャット形式でフォワーダーとやり取りできる仕組みとなっている。煩雑な輸出業務の効率化とコスト低減に寄与するサービスとして注目される。荷主となる輸出業者から手数料を受け取るビジネスモデルとなり、顧客は中小規模の法人をターゲットとしている。

一方、グローバルショッピング事業については、増収増益を見込んでいる。2017 年 9 月期も前期に引き続きサイトの利便性向上につながるシステム開発投資を行っていく。また、2016 年 8 月からは国内の大手オークションサイトと商品データ連携を開始しており、eBay の商品を「sekaimon」を経由して同サイトに出品を開始している。当初はホビー分野のみでアイテム数も少ないが、今後状況を見ながらアイテム数も増やしていく方針となっている。「sekaimon」の集客力がまだまだ弱いだけに、国内大手オークションサイトとの販売連携は、今後の流通額拡大に寄与するものとして期待される。

なお、クロスボーダー部門では今後も周辺領域で新たなサービスの開発を進めていく予定となっている。

#### b) 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同 12.7% 増の 10,850 百万円（流通総額は売上高に同じ）、営業利益は増益を見込んでいる。中古ブランド品の買取件数を拡大していくほか、販売面では国内外の主要オークションサイトへの同時出品、並びに新販路を開拓していくことで、販売力強化と販売効率の向上を進めていく方針だ。また、中期的には同社が保有する顧客基盤を生かした新サービスの開発も進めていく予定となっている。

なお、ここ 1～2 年で「メルカリ」などフリマアプリを使った C2C の中古品販売市場が拡大しており、ブランド品においても流通規模が拡大していると見られるが、当面は同社の業績への影響はないと見ている。フリマアプリの主な市場がリユース品としての平均販売価格 1,000 円未満のカジュアルブランドであるのに対して、「ブランディア」は、リユース品としての平均販売価格が 1,000 円～10,000 円のセカンドブランドがメインとなっているためである。とはいえ、中期的には競争が激化する可能性があり、その対策が求められることになる。

## ■今後の見通し

## c) 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総額は前期比 2.4% 減の 8,650 百万円、売上高は同 3.5% 減の 4,400 百万円、営業利益は若干の増益を見込んでいる。このうちネットショッピング事業は、従来からの施策であるオリジナル商品やリピート型商品の販売強化を進めていくことで、再び黒字化を図っていく。

一方、商品プロデュース・ライセンス事業では、「ECONEGO」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。

## d) インキュベーション事業

インキュベーション事業の業績は、売上高が前期比 8.1% 増の 1,300 百万円、営業利益が同 3.5% 増の 800 百万円を見込む。2017 年 9 月期も一部出資企業の株式売却益を計上していく予定となっている。なお、出資企業の株式を売却する際の判断材料としては、出資先企業の次のラウンドでのファイナンス時やより成長を加速させられる新しいパートナーが見つかった場合、あるいは IPO する場合などが想定される。

## (2) 中期目標

同社は中長期ビジョンとして、IT テクノロジーとインターネットをベースに新市場を切り開き、新しい産業を創造する「次世代の総合商社」を目指している。日本の商品やコンテンツを世界中のマーケットプレイスに流通していくほか、世界中の商品やコンテンツを国内やアジア各国に流通させるグローバルコマースのプラットフォーム構築を推進し、企業価値の増大を図っていく。

ビジョンを実現するためには流通総額が数千億円規模の市場を創出していく必要があると同社では考えており、その第 1 ステップとして流通総額 1,000 億円の達成を目指していく考えだ。国内では流通ネットワークの更なる拡大と有力商品・コンテンツの開拓、商品開発の強化を推進していく。また、海外ではこれまで構築してきた提携先や出資先企業に加えて更なるネットワークの拡大を進め、流通の拡大と流通させた商品のビッグデータ等を活用した新事業の創出を進めていく考えだ。

## ■財務状況と株主還元策

## 財務基盤の拡充が進み、更なる成長に向けた投資体制も整備

## (1) 財務状況と経営指標

2016 年 9 月末の総資産は前期末比 3,094 百万円増加の 13,113 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 3,030 百万円増加した。また、固定資産ではソフトウェアが 82 百万円増加し、のれんが 28 百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比 736 百万円増加の 5,076 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債では未払金が 853 百万円増加し、預り金が 250 百万円減少した。また、固定負債では長期借入金が増加した。

純資産は前期末比 2,357 百万円増加の 8,036 百万円となった。主な増減要因を見ると、子会社のデファクトスタンダードの上場に伴う株式売り出しに伴い、非支配株主からの払い込みによる収入が 1,896 百万円増加したほか、親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い利益剰余金が 951 百万円増加した。一方、期末に円高が進んだことで、為替換算調整勘定が 310 百万円減少した。



BEENOS

3328 東証 1 部

<http://beenos.com/investors/>

2016 年 11 月 10 日 (木)

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 54.5% から 51.1% に低下した。株主資本は増加したものの、デファクトスタンダードの上場に伴い非支配株主持分が前期末比で 1,116 百万円増加したことが主因だ。ただ、有利子負債比率が 16.8% から 15.1% に低下したほか、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も前期末比 2,940 百万円増加するなど財務基盤の拡充が進み、今後の更なる成長に向けた投資を行う体制も整備されたと言える。

## 貸借対照表（連結）、経営指標

(単位：百万円)

	13/9 期	14/9 期	15/9 期	16/9 期	増減額
流動資産	4,294	6,692	8,745	11,806	3,060
(現金及び預金)	2,552	2,433	3,276	6,307	3,030
(営業投資有価証券)	-	1,563	1,663	1,605	-58
固定資産	2,141	1,014	1,273	1,307	33
総資産	6,435	7,706	10,019	13,113	3,094
流動負債	2,116	3,078	4,183	4,837	653
固定負債	206	69	155	238	83
(有利子負債)	953	1,034	919	1,009	90
負債合計	2,323	3,148	4,339	5,076	736
純資産	4,112	4,557	5,679	8,036	2,357
主要経営指標 (安全性)					
自己資本比率	62.5%	57.5%	54.5%	51.1%	
有利子負債比率	23.7%	23.3%	16.8%	15.1%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	2.1%	-5.2%	13.0%	10.5%	
ROE (自己資本利益率)	0.9%	-10.7%	18.2%	15.6%	
売上高営業利益率	-2.2%	-2.9%	7.0%	6.3%	

## (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 月期は業績が期初計画を上回ったことから、1 株当たり配当金を当初予想から 3.0 円増配し、13.0 円とした。また、2017 年 9 月期は東証第 1 部への市場変更を記念し、第 2 四半期末に 5.0 円の記念配当を実施し、通期では普通配当 13.0 円を加え、1 株当たり 18.0 円とする予定だ。

配当政策については、今後も財務状況や投資資金需要、経営成績を勘案しながら、収益の成長に合わせた配当を実施していく方針となっている。

#### 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