



**BEENOS**



**2015年9月期 第2四半期  
決算説明資料**

# 目次

---

- 1 第2四半期連結決算の概要
- 2 2015年度上半期の振り返りと  
下半期の戦略
- 3 第2四半期の事業別レビュー
- 4 2015年度9月期 通期業績予想
- 5 参考資料



1

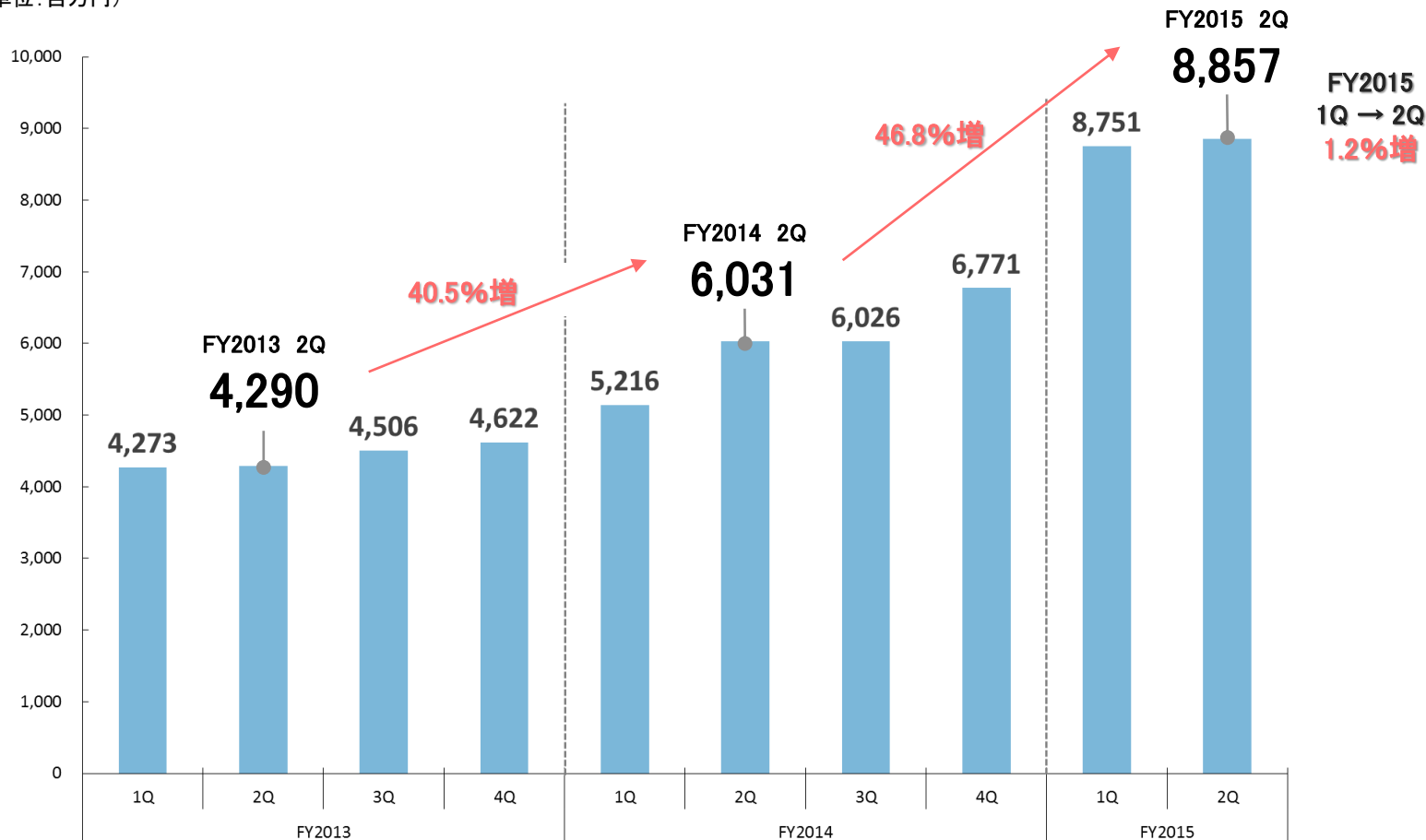
# 第2四半期連結決算の概要

代表取締役副社長 兼 グループCFO 中村浩二

# 【連結】流通総額の推移(四半期)

購入される商品カテゴリーの変化があり、流通総額は前四半期比で横ばい。  
前年同四半期比で46.8%増加。

(単位: 百万円)



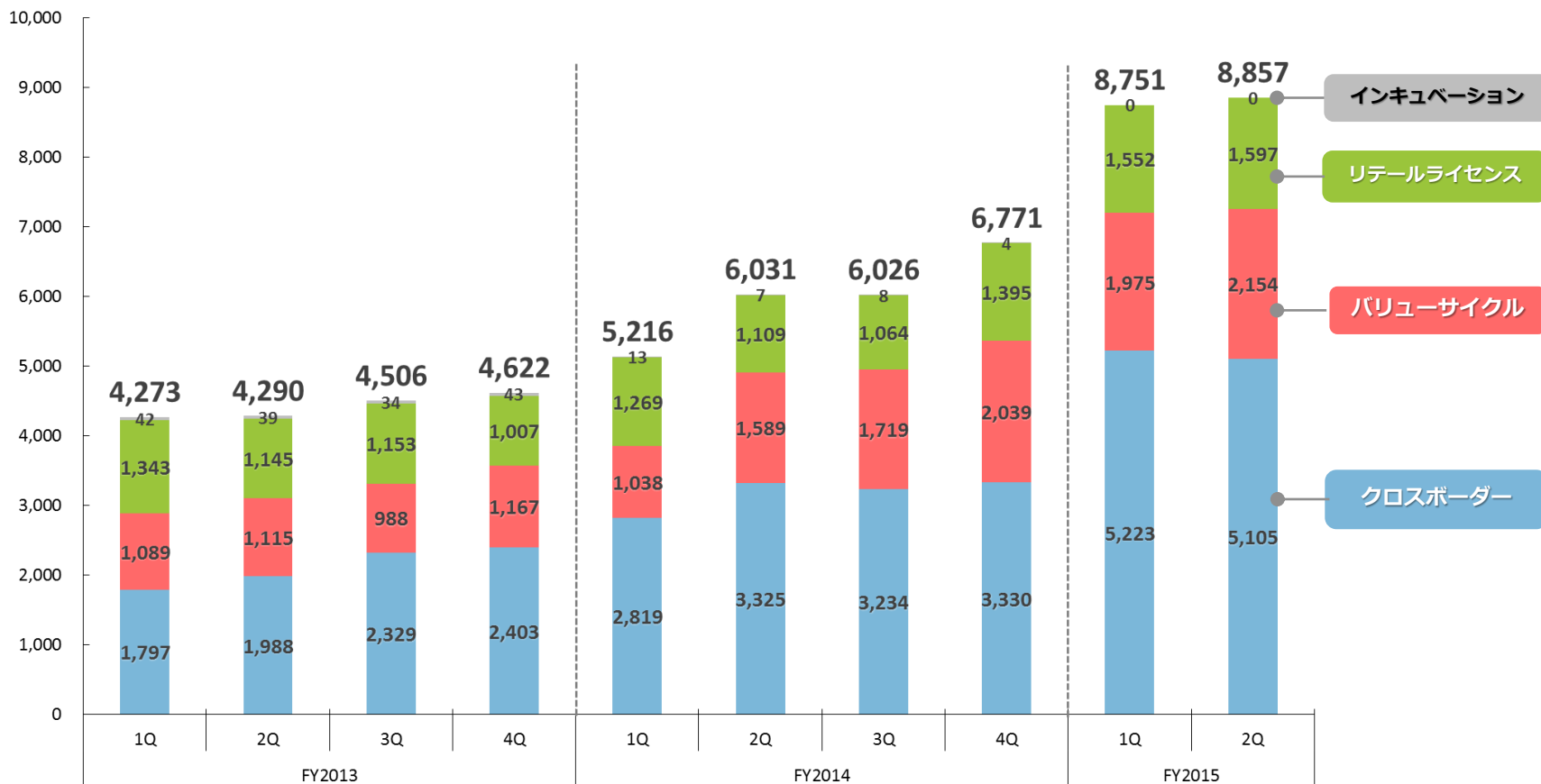
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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。

# 【事業別】流通総額の推移(四半期)

クロスボーダー事業が購入される商品カテゴリーの変化により前四半期で減少しているが、前年同四半期比で53.5%増加。

(単位: 百万円)



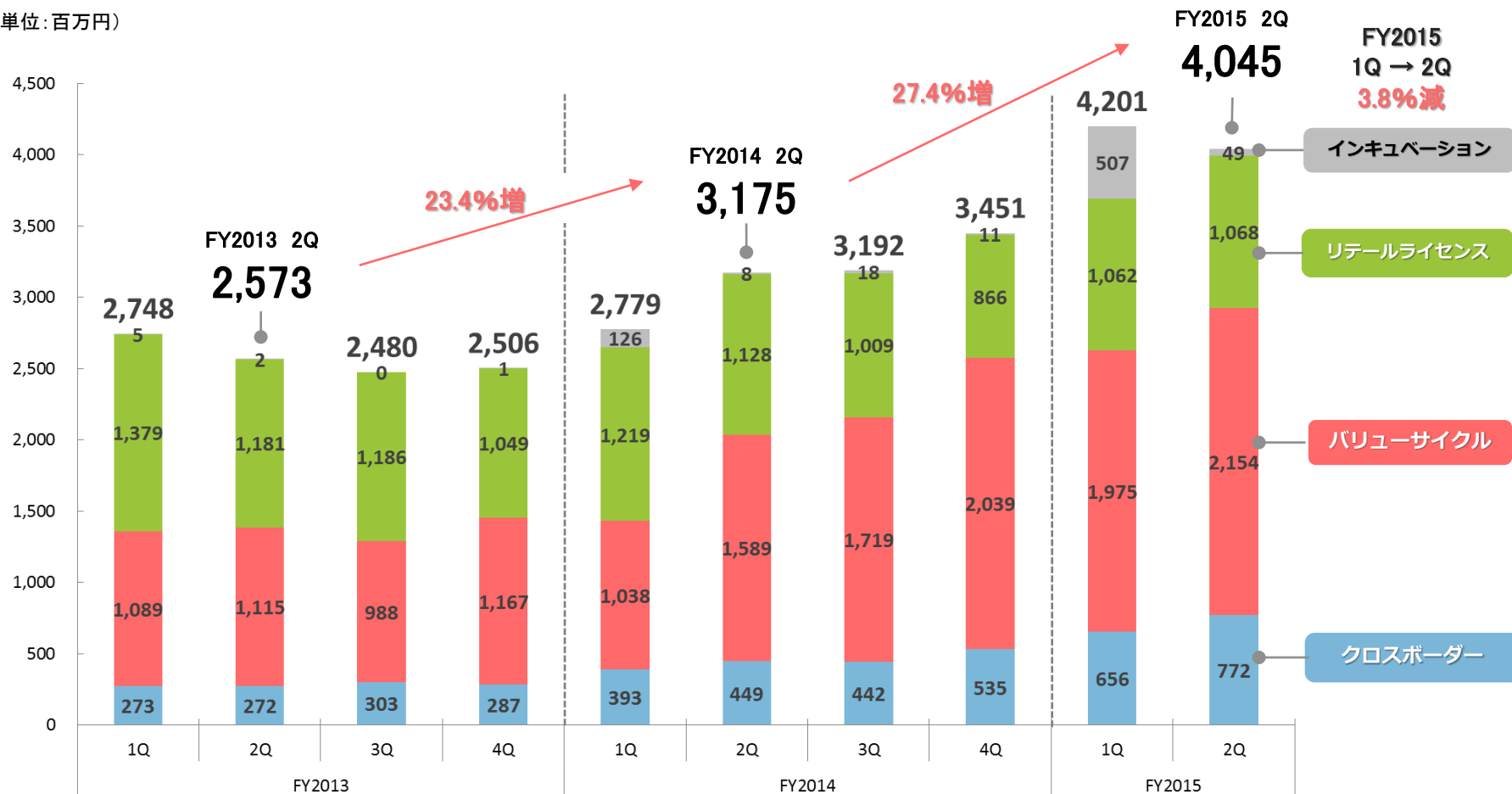
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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。

# 【事業別】売上高の推移(四半期)

Eコマース事業で前四半期比8.2%増加。  
インキュベーション事業において1Qに発生した営業投資有価証券の  
売却額(507百万)分、前四半期比で減少。

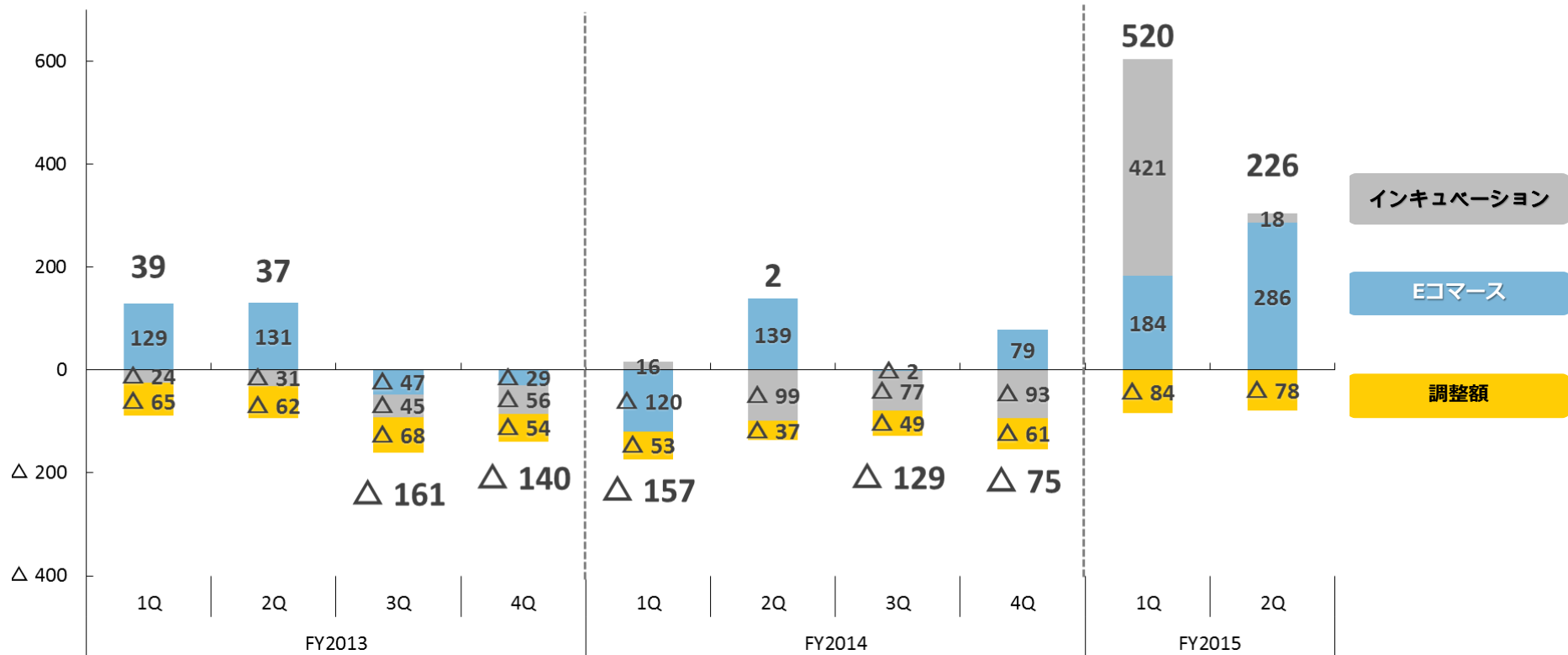
(単位: 百万円)



# 1 【セグメント別】営業利益の推移(四半期)

ECマース事業で営業利益が前四半期で55.4%増益。  
連結ではキャピタル・ゲインが減少しているため前四半期で減益。

(単位: 百万円)

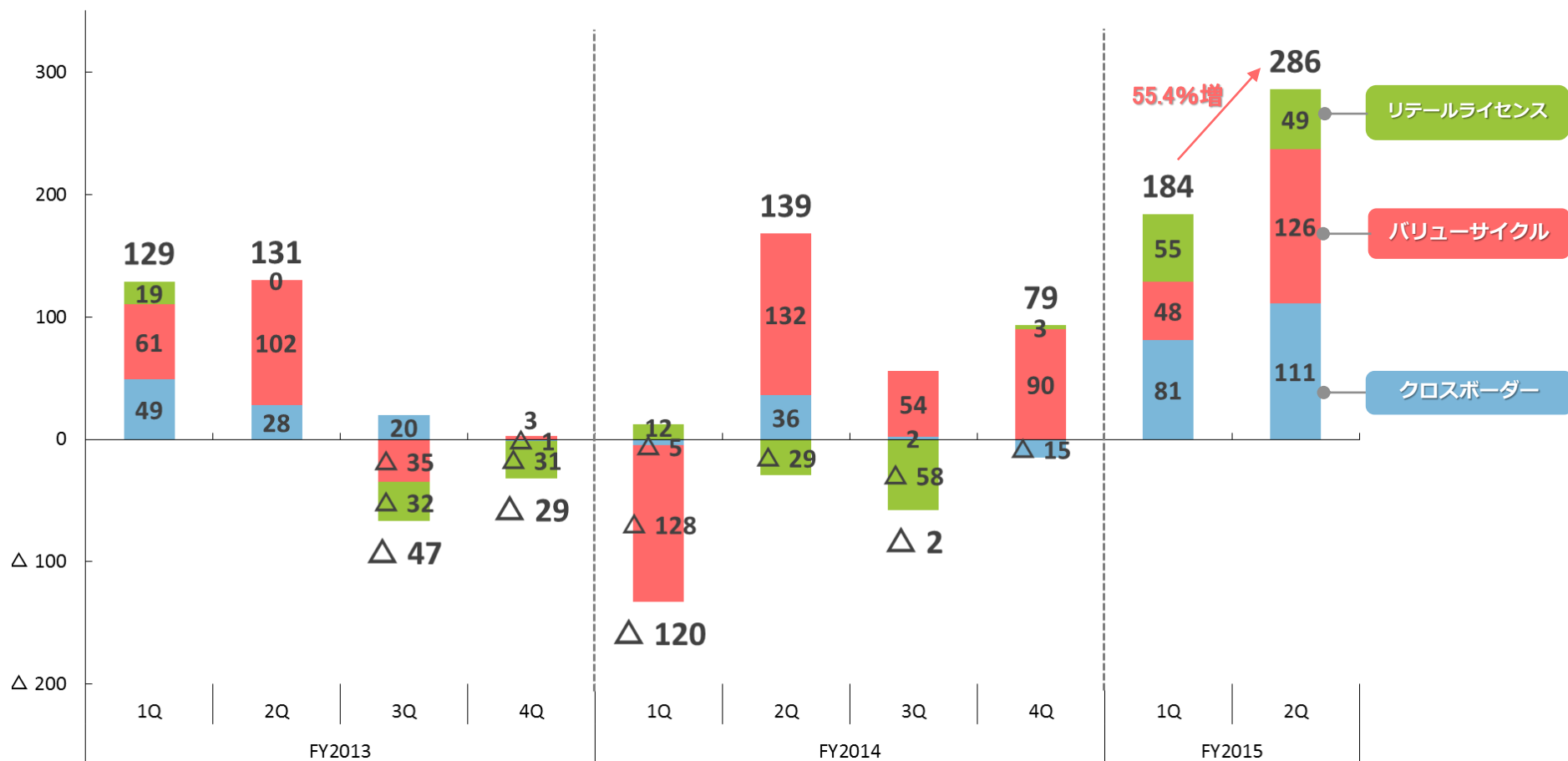


※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。  
全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。  
全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

# 1 【Eコマース事業】営業利益の推移(四半期)

前四半期比で、クロスボーダー事業が37%増益、バリューサイクル事業が163%増益

(単位: 百万円)





# 連結：損益の概況（前四半期比）

| 単位：百万円     | 2Q/2015<br>(1-3) | 1Q/2015<br>(10-12) | 前四半期比   |                                          |
|------------|------------------|--------------------|---------|------------------------------------------|
| 売上高        | 4,045            | 4,201              | △ 3.7%  | 1Qのキャピタルゲイン分<br>減収。粗利率低下                 |
| 売上総利益      | 2,107            | 2,263              | △ 6.9%  |                                          |
| 売上総利益率     | 52.1%            | 53.9%              | △ 1.8p  |                                          |
| 販売費及び一般管理費 | 1,881            | 1,742              | +7.9%   | 1Qは売却益448百万円                             |
| 販管費率       | 46.5%            | 41.5%              | +5.0p   |                                          |
| 営業利益       | 226              | 520                | △ 56.5  |                                          |
| 営業利益率      | 5.6%             | 12.40%             | △ 6.8p  | バリューサイクル部門の<br>子会社の増資により持分<br>変動益約224百万円 |
| 営業外収益      | 6                | 1                  | -       |                                          |
| 営業外費用      | 7                | 12                 | △ 35.9% |                                          |
| 経常利益       | 225              | 510                | △ 55.9% | クロスボーダー<br>(TO JAPAN)の固定資産と<br>のれんを減損    |
| 経常利益率      | 5.6%             | 12.1%              | +6.5p   |                                          |
| 特別利益       | 226              | 25                 | -       |                                          |
| 特別損失       | 147              | 0                  | -       |                                          |
| 四半期純利益     | 224              | 385                | △ 41.8% |                                          |
| 四半期純利益率    | 5.5%             | 9.2%               | △ 3.6p  |                                          |

# 連結：資産・負債の概況（前四半期末比）

| 単位：百万円            | 2Q/2015<br>3月末 | 1Q/2015<br>12月末 | 前四半期末比 |
|-------------------|----------------|-----------------|--------|
| 流動資産              | 7,754          | 7,437           | 317    |
| 現預金               | 3,247          | 2,659           | 588    |
| 売掛金               | 641            | 765             | △123   |
| 営業投資有価証券          | 1,711          | 1,656           | 54     |
| 商品                | 971            | 972             | 0      |
| 固定資産              | 897            | 1,064           | △167   |
| 有形固定資産            | 61             | 66              | △4     |
| 無形固定資産            | 175            | 346             | △170   |
| 投資等               | 660            | 652             | 7      |
| 流動負債              | 3,171          | 3,352           | △181   |
| 買掛金               | 379            | 412             | △33    |
| 短期借入金             | 920            | 1,069           | △148   |
| 1年以内返済予定長期<br>借入金 | 20             | 20              | 0      |
| 固定負債              | 58             | 69              | △10    |
| 長期借入金             | -              | 10              | △10    |
| 純資産               | 5,422          | 5,080           | 342    |
| 総資産               | 8,652          | 8,502           | 149    |

新興国での新規投資

クロスボーダー（TO JAPAN）  
の固定資産とのれんを減損

※ 主要な科目のみ表示しております。



2

# 上半期の振り返りと 下半期の戦略

代表取締役社長 兼 グループCEO 直井聖太

A light blue world map serves as the background for the central text.

# クロスボーダー事業で 圧倒的 No.1

# クロスボーダー部門、バリューサイクル部門が 特に好調

クロスボーダー部門(海外転送・代理購入事業)

取扱件数(出荷数):前年同期比 96.0%増

バリューサイクル部門(ブランド品宅配買取事業)

四半期売上高過去最高

営業投資有価証券の売却益をもとに  
クロスボーダー部門、バリューサイクル部門に  
来期に向けた先行投資を行う予定。

**圧倒的 No.1を目指す**



## 第2四半期の事業別レビュー



Eコマース事業（クロスボーダー部門）



海外転送・代理購入事業  
FROM JAPAN



グローバルショッピング事業  
TO JAPAN



流通総額

2Q

tenso.com

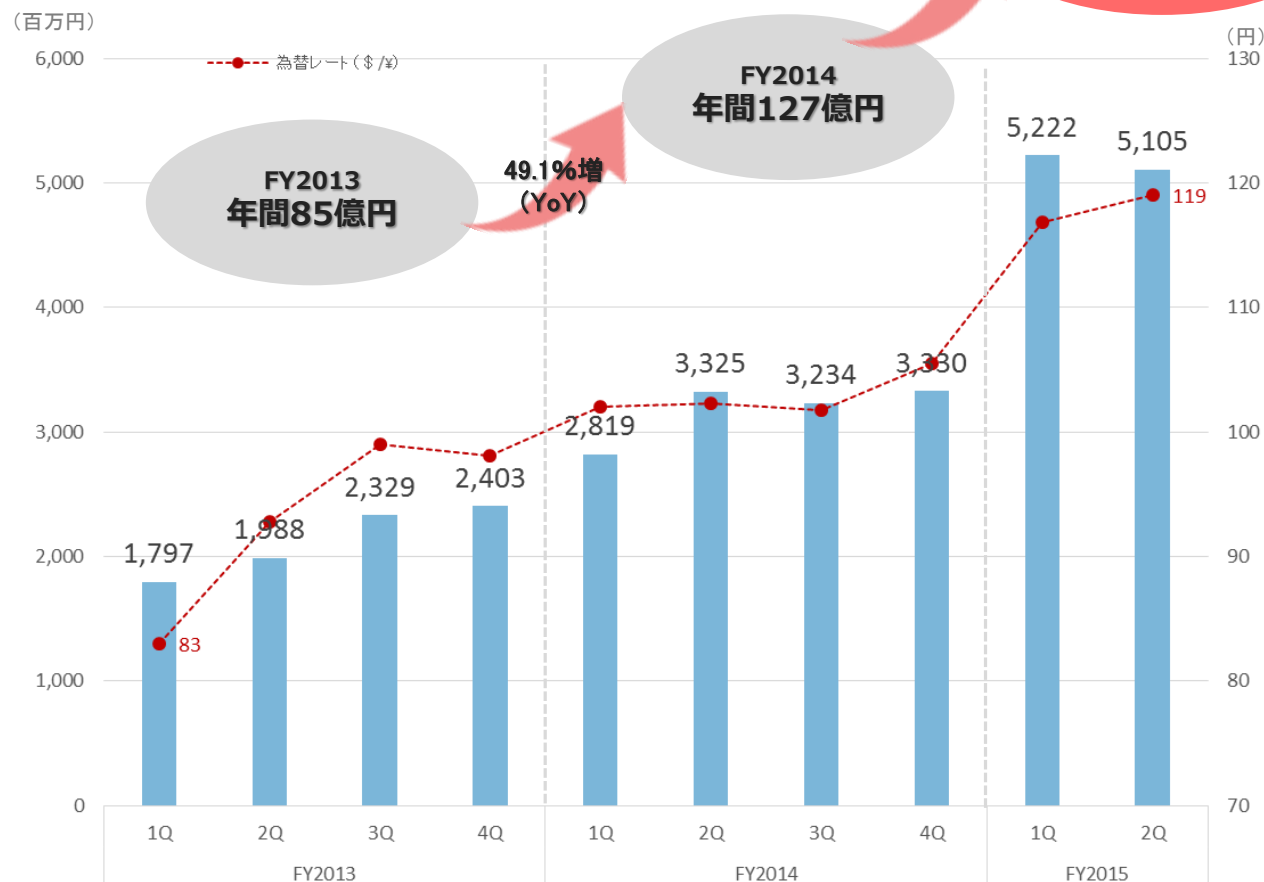
SAL.shop airlines

クロスボーダー部門

51.0億円

QoQ  $\Delta 2.2\%$ 

YoY 53.5%増



売上高  
2Q

tenso.com

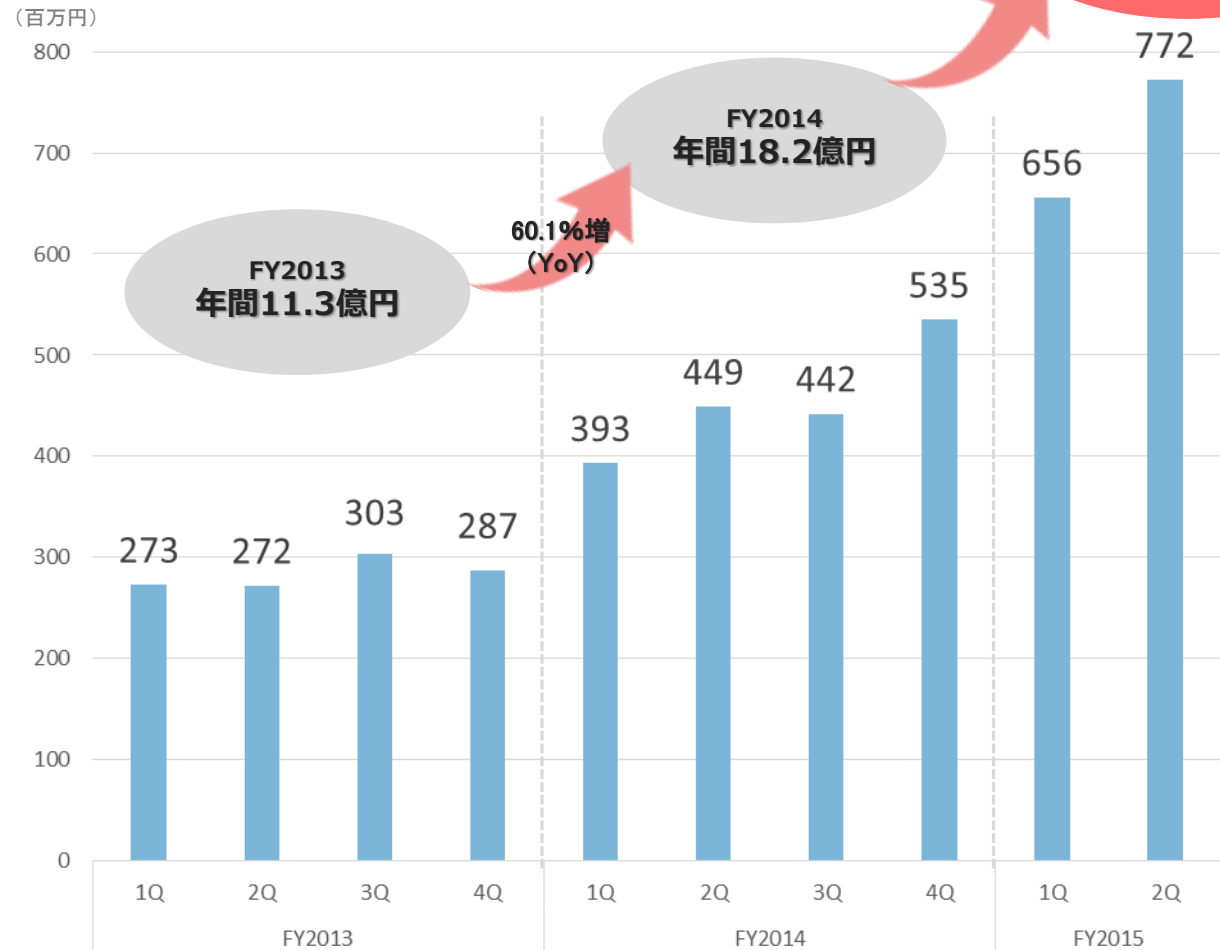
SAL shop airlines

クロスボーダー部門

7.7 億円

QoQ 17.7%増

YoY 71.8%増



営業利益

2Q

tenso.com

SAL shop airlines

クロスボーダー部門

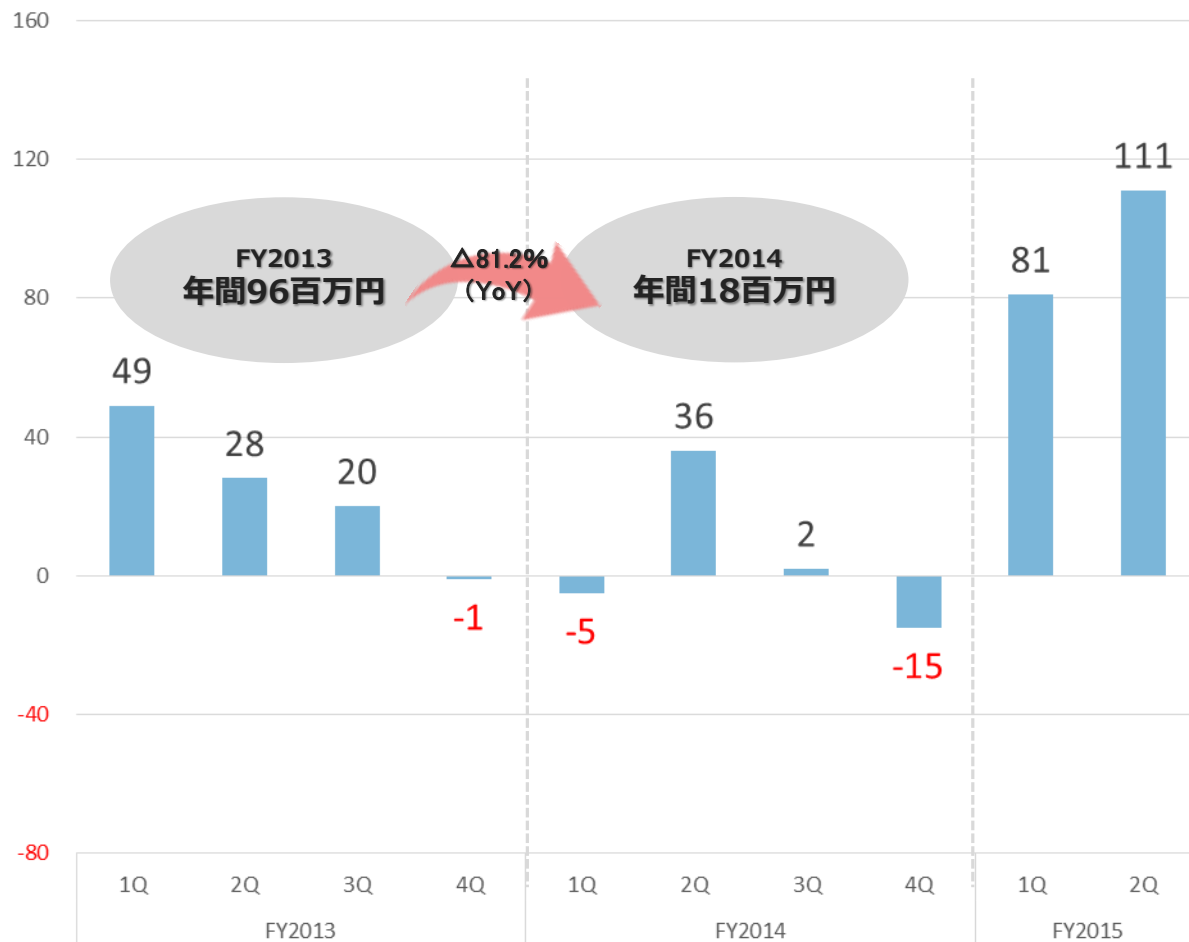
1.1億円

QoQ 37.1%増

YoY 202.5%増

◆グローバルショッピング事業における特別損失(減損損失)の発生。  
直近の業績推移を勘案し、保有する固定資産とのれんを全額(147百万円)減損

(百万円)





株式会社転送コム

**海外転送・代理購入事業**

FROM JAPAN

流通総額  
2Q

流通総額

約**40**億円QoQ  $\Delta 1.5\%$ 

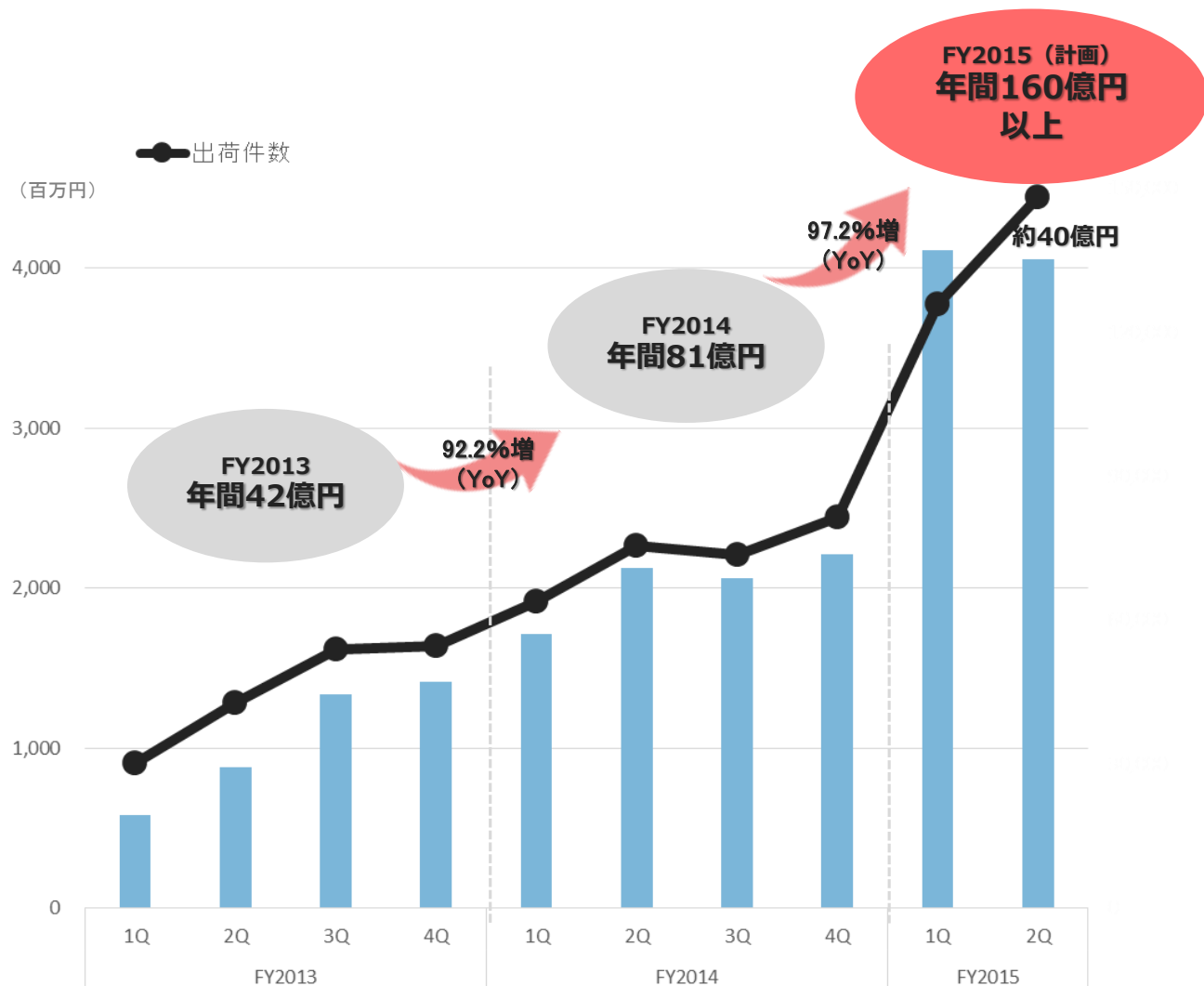
YoY 90.8%増

出荷件数

QoQ 17.9%増

YoY 96.0%増

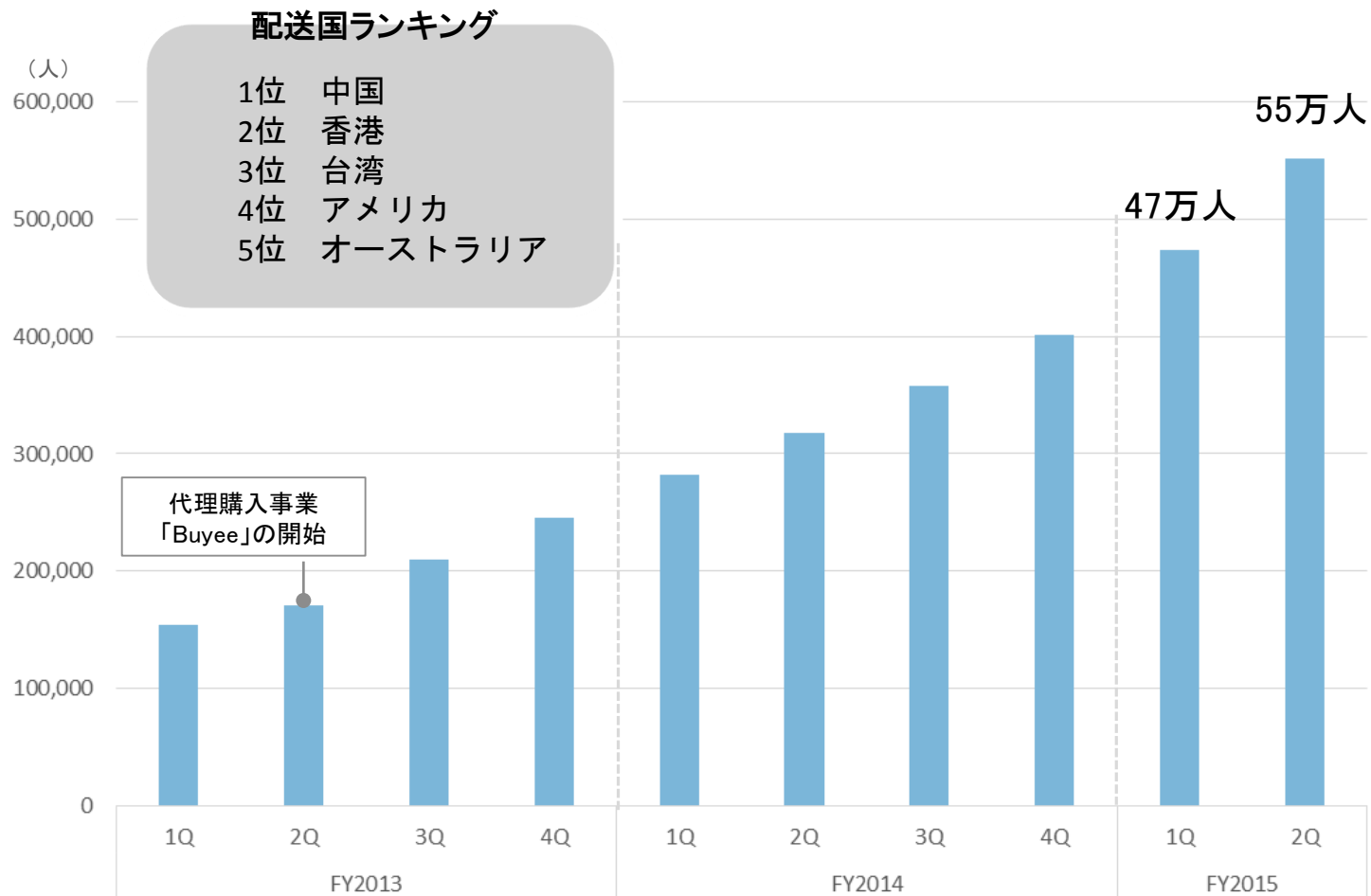
◆年間流通総額を当初の150億円から160億円以上に予想を上方修正



## 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

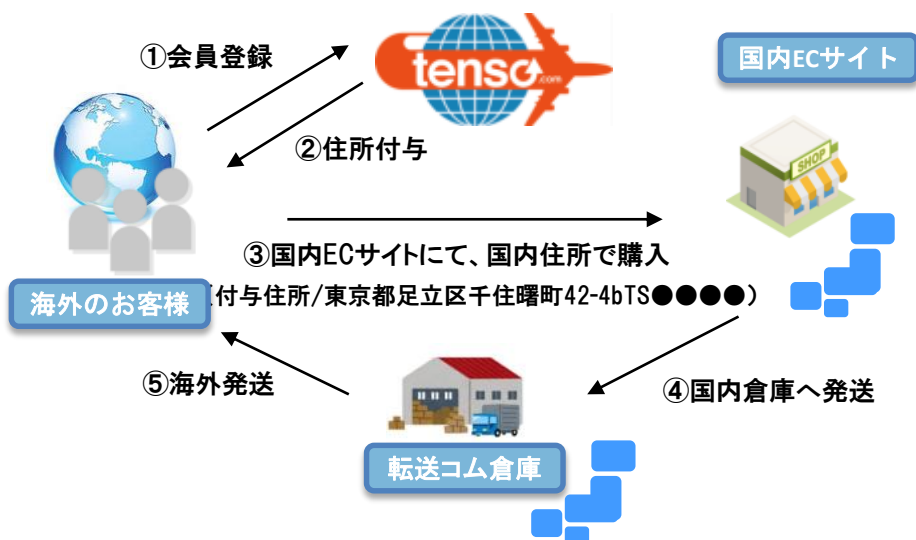


## 海外から日本の商品を買える仕組みを提供



### 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

|         |  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<br>(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"> <li>・日本語が読めない/書けない方</li> <li>・海外クレジットカード利用不可サイトでの購入</li> </ul>                                                                               |
| 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                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>・購入フローに4ヶ国語対応。</li> <li>・商品詳細の自動翻訳</li> </ul>                                                                                            |
| 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、yhoo!ショッピング経由)                                                                                                                                                 |



## 提供する2つのサービスの基本内容

◆提携ECサイトは、バナーを貼るだけで、転送コムの下記サービスが利用可能。  
(導入費用・ランニング費用は無料)

### ◆カスタマーサポート対応

(日本語・英語・繁体字・簡体字・韓国語)

### ◆豊富な海外への配送方法に対応

   船便 SAL便

### ◆多彩な決済手段

### ◆サイトの言語対応運営／管理

(日本語・英語・繁体字・簡体字・韓国語)

### ◆84カ国の国／地域への発送

(紛争地域／トラッキング不可地域は除く)

### ◆海外発送対応の倉庫作業

- ・危険物／爆発物／金品類などの検品
- ・発送伝票／INVOICEの印字

### ◆不正決済への対応

- ・商品転送サービスは不正決済に対する検知システム導入
- ・代理購入による回収リスク回避

### ◆配送中の事故補償

海外への配送事故に関して当社が負担

## 国内アクセスユーザーには表示せず、海外アクセスのみ表示し、海外にいる潜在顧客にのみ訴求するソリューションを転送コムが提供

### 誘導バナー

(海外限定表示/通常バナー)



- ①海外ユーザーがtenso.comで会員登録。
- ②海外ユーザーがECサイトで商品購入
- ③ECサイトが国内発送(tenso倉庫へ)
- ④ tenso.comが海外ユーザーへ国際送料2次決済
- ⑤ tenso.comが海外ユーザーへ商品発送



- ①海外ユーザーがBuyeeへ代理注文
- ②BuyeeでECサイトへ商品を代理購入
- ③ECサイトが国内発送(Buyee倉庫)
- ④Buyeeが海外ユーザーへ国際送料2次決済
- ⑤Buyeeが海外ユーザーへ商品発送

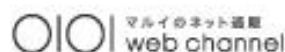
### 海外限定表示バナーを導入

海外販売に対応してないことで  
売上に繋がらなかった海外アクセス



海外からのアクセスを集約  
ECサイトの新たな収益源を創出

## 国内連携サイト550以上



など

## ◆転送コムの主な導入理由

- ・利用料無料
- ・導入が簡単(転送コム発行の配送バナーをECサイトに貼るのみ)
- ・クレジットなどの不正利用検知システムを独自に開発
- ・世界84の国と地域に発送実績あり
- ・5言語対応のカスタマーサポート



▲ 転送コムの 配送バナー

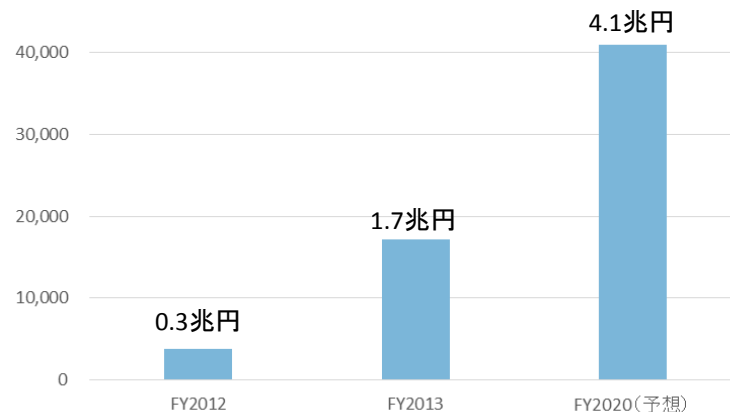
◆2013年時点での越境EC市場規模(日本・米国・中国)は**1.7兆円**  
2020年の越境EC市場規模は最大で**4.1兆円**にまで拡大する可能性がある。

(経済産業省:「平成25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(電子商取引に関する市場調査)」の結果公表について(調査結果要旨))

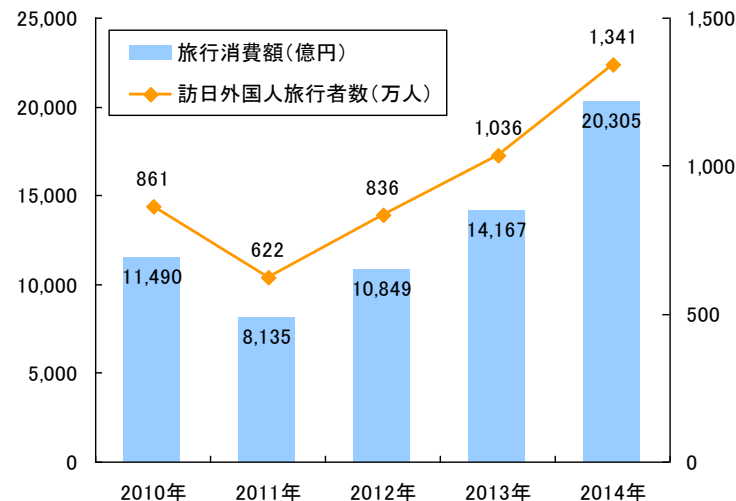
◆2014年の訪日外国人客、29%増の1341万人  
過去最高を更新。

免税品目の対象の拡充、  
観光ビザの免除・緩和などの影響により、  
東南アジアからの訪日客も大幅に増加。

▼日本、米国、中国相互間の消費者向け  
越境EC市場規模(推計値)の推移



▼旅行消費額と訪日外国人旅行者数の推移



\*観光庁2015年1月20日発表 2014年訪日外国人消費動向調査による

## インバウンド消費(オフライン)をクロスボーダーEC(オンライン)につなげる 新たな取り組みを開始

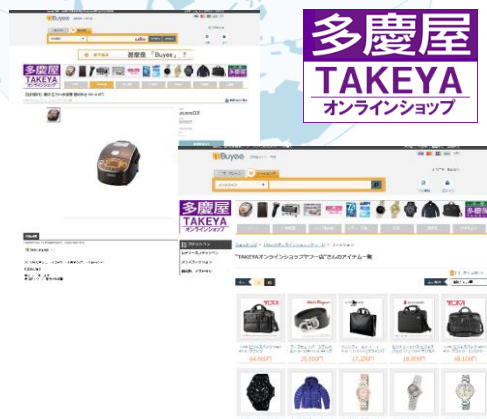
◆老舗ディスカウントストア「多慶屋」との連携を発表(2月24日)

海外

日本

②帰国後ECでリピート購入

①来店した訪日旅行客に  
「多慶屋 Buyee店」の告知をする



クロスボーダーEC

インバウンド消費



グローバルショッピング事業

TO JAPAN

## 2Qサマリー

## 流通総額

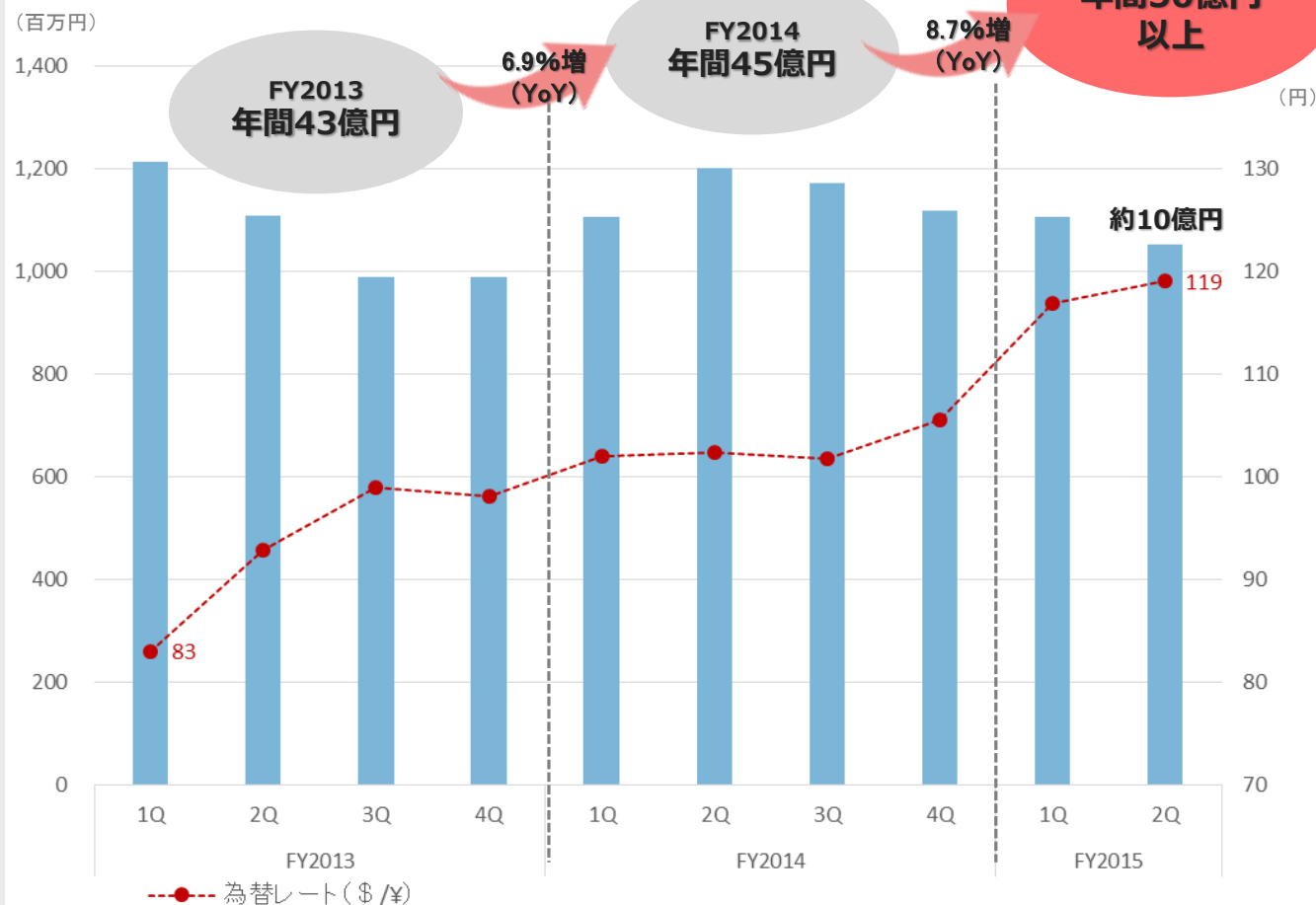
10.5億円

QoQ  $\Delta 4.9\%$ YoY  $\Delta 12.4\%$ 

## 売上高

QoQ  $\Delta 4.8\%$ YoY  $\Delta 3.7\%$ 

## 営業利益

QoQ 横ばい  
YoY 赤字幅拡大



世界中の商品を気軽に購入することができる  
No.1 グローバルショッピングプラットフォーム

## セカイモン

### 言語翻訳



ヴィンテージや日本未発売のレアアイテムなど  
約8億商品閲覧が検索可能



### 代金決済



セラー  
■■■■

商品データベース



ebay

検品・梱包  
輸出入手続き

通関・国内配送  
カスタマーサポート





## 為替の影響を意識させないサービス改善を促進（2月リニューアル）

## 商品ページ

BRAND NEW DS 2015 NIKE AIR FOAMPOSITE ONE METALLIC GOLD 9.5 10 11 12

商品の状態：新品  
残り時間：26日 13時間（4月28日 07:54:30）

即決落札価格  
324.95 USドル (39,881円)  
US Shoe Size (Men's): -

※ 商品価格は、選択する色・サイズ等によって変わる場合があります。

購入確認画面に進む

クーポンを使う

落札価格を日本円でのみ表示  
お好みでドル表示の併記も  
設定可能に。

お支払い額の見取り

| 入札金額内訳       | クレジットカード/PayPal でお支払い |
|--------------|-----------------------|
| 商品価格         | 39,881円               |
| セカイモン手数料・保険料 | 5,982円                |
| 米国内送料・保険料    | 0円                    |
| 米国内消費税       | 0円                    |
|              | 45,863円               |

※ 商品価格、送料、手数料等は15%の増徴、減額の場合があります。

国際送料内訳 追加でお支払い

金額は目安です

| 国際送料(アメリカ→日本) | 3万円 |
|---------------|-----|
| 消費税           | 未計算 |
| 推定合計金額        | 未計算 |

価格表示を  
手数料、送料内訳、保険料など  
複雑な表示から  
商品代金+送料  
のシンプルな表示に。

BRAND NEW DS 2015 NIKE AIR FOAMPOSITE ONE METALLIC GOLD 9.5 10 11 12

商品の状態：新品  
残り時間：26日 13時間（4月28日 07:54:30）

即決落札価格  
45,863円+国際送料  
US Shoe Size (Men's): -

※ 商品価格は、選択する色・サイズ等によって変わる場合があります。

購入確認画面に進む

クーポンを使う

入札金額内訳

国際送料のお見積もり

※ シェアするとクーポンゲットのチャンス！

友達とシェアして  
クーポンをゲット！

ECマース事業（バリューサイクル部門）



株式会社デファクトスタンダード

ブランド品宅配買取事業

USED in JAPAN

### 3 バリューサイクル部門の売上高と買取件数の推移

売上高  
2Q

21.5億円

QoQ 9.0%増  
YoY 35.5%増

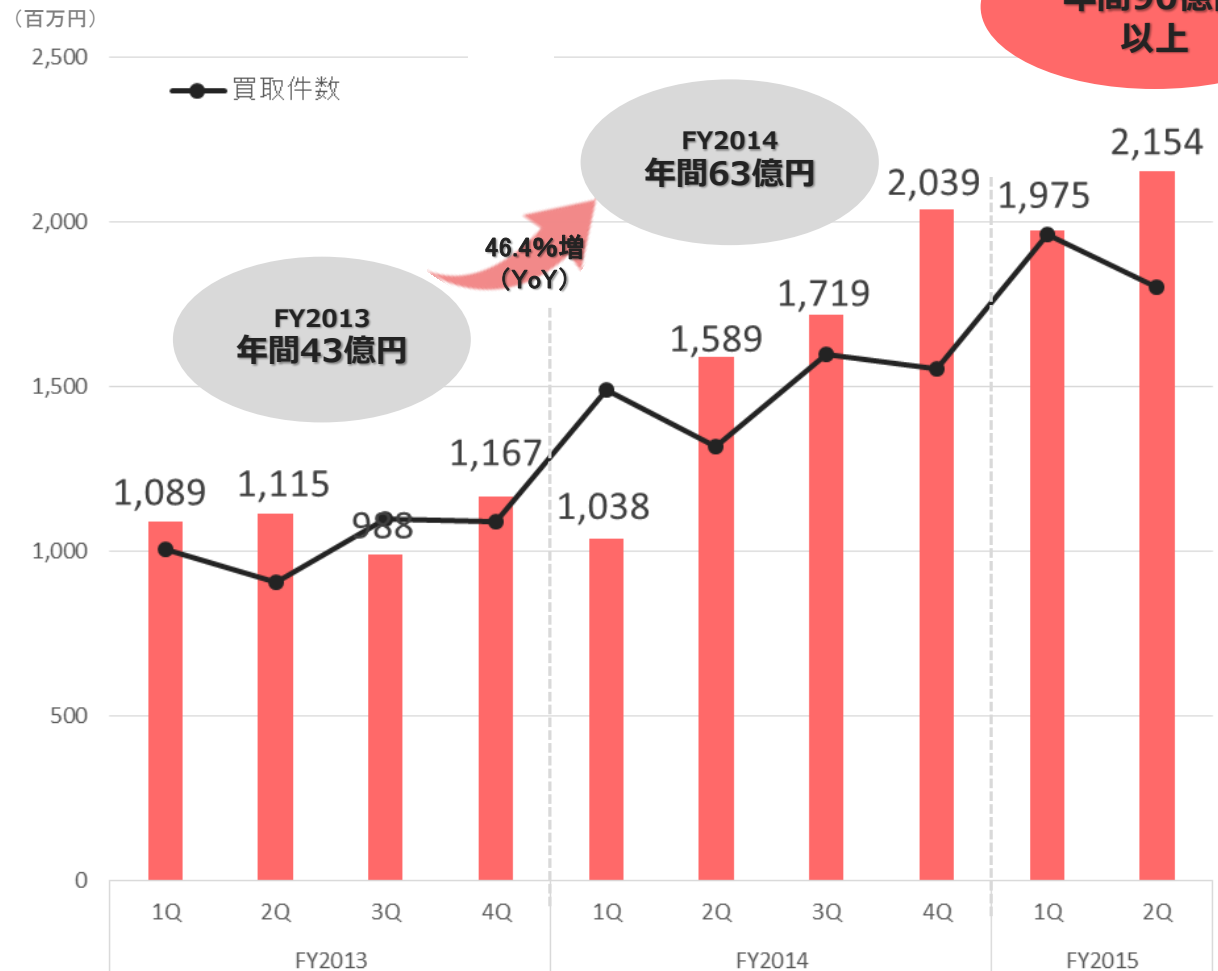
買取件数

QoQ △8.1%  
YoY 36.6%増

ジャンル別買取件数

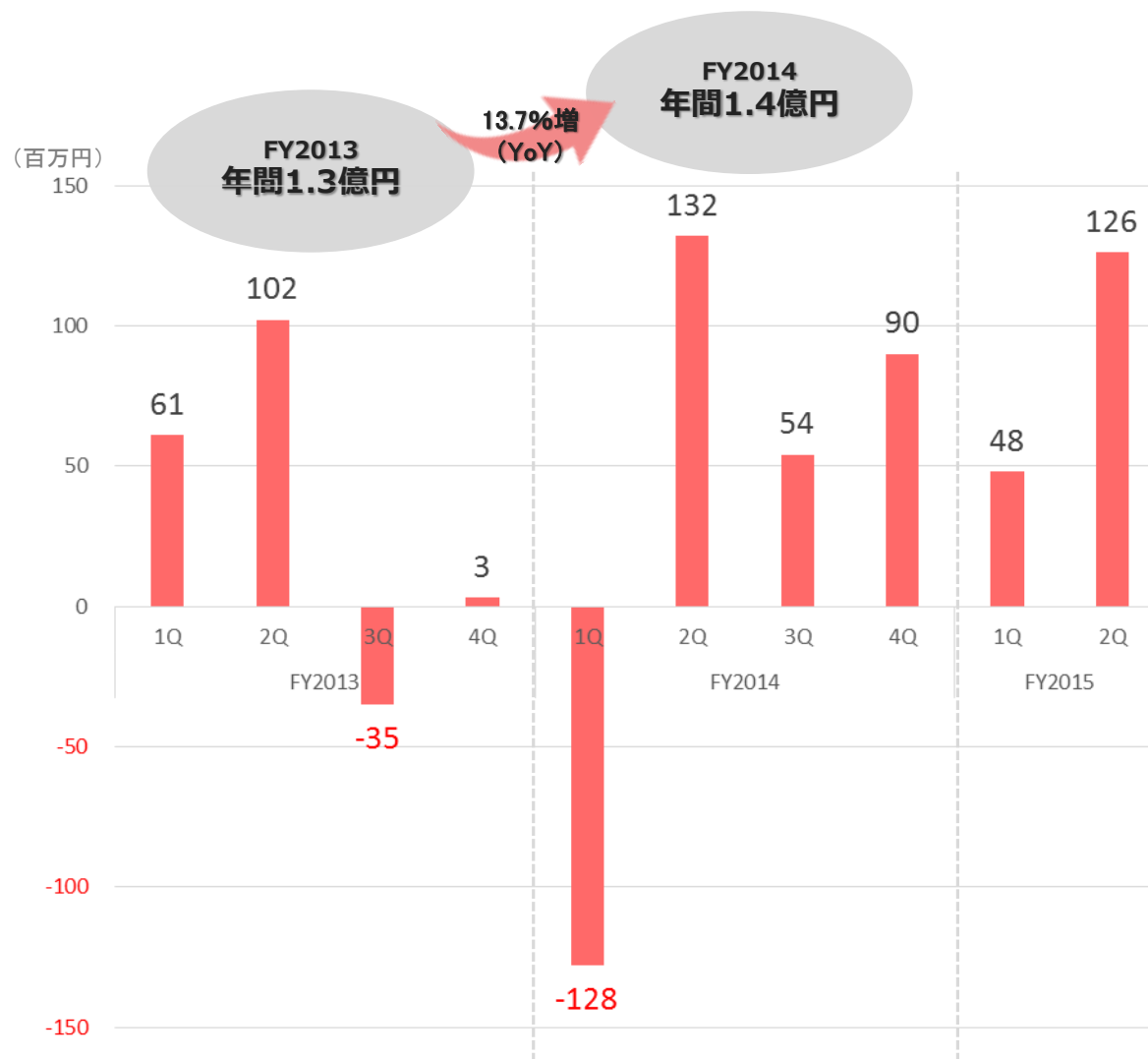
- 1.洋服
- 2.バッグ
- 3.小物
- 4.アクセサリ
- 5.財布

◆四半期売上高過去最高  
テレビCM投下等による認知度向上、海外販路の強化。



営業利益  
2Q

1.2億円

QoQ 163.0%増  
YoY  $\Delta$ 4.4%

# 3 ブランド品宅配買取事業「ブランディア」



- ① ユーザーが売却希望の品をブランディアに送付
- ② ブランディアで真贋査定・株式会社買う提示を行い、商品を買取り
- ③ ブランディアで商品画像の撮影・コンディションデータなどを入力
- ④ ブランディアの基幹システムを用い、国内外のネットオークションに同時出品することで、商品ごとに最適な販路で、最大の利益で売却

## ヤフオクベストストア 6年連続総合グランプリ受賞

ヤフオク!の19,000を超えるストアのなかから、一年を通してお客様からの評価、売り上げが非常に高かった人気のストアに贈られる「年間ベストストア2014」のグランプリ。



## 新CM開始（4月～）

ファッションモデル菜々緒さんを起用



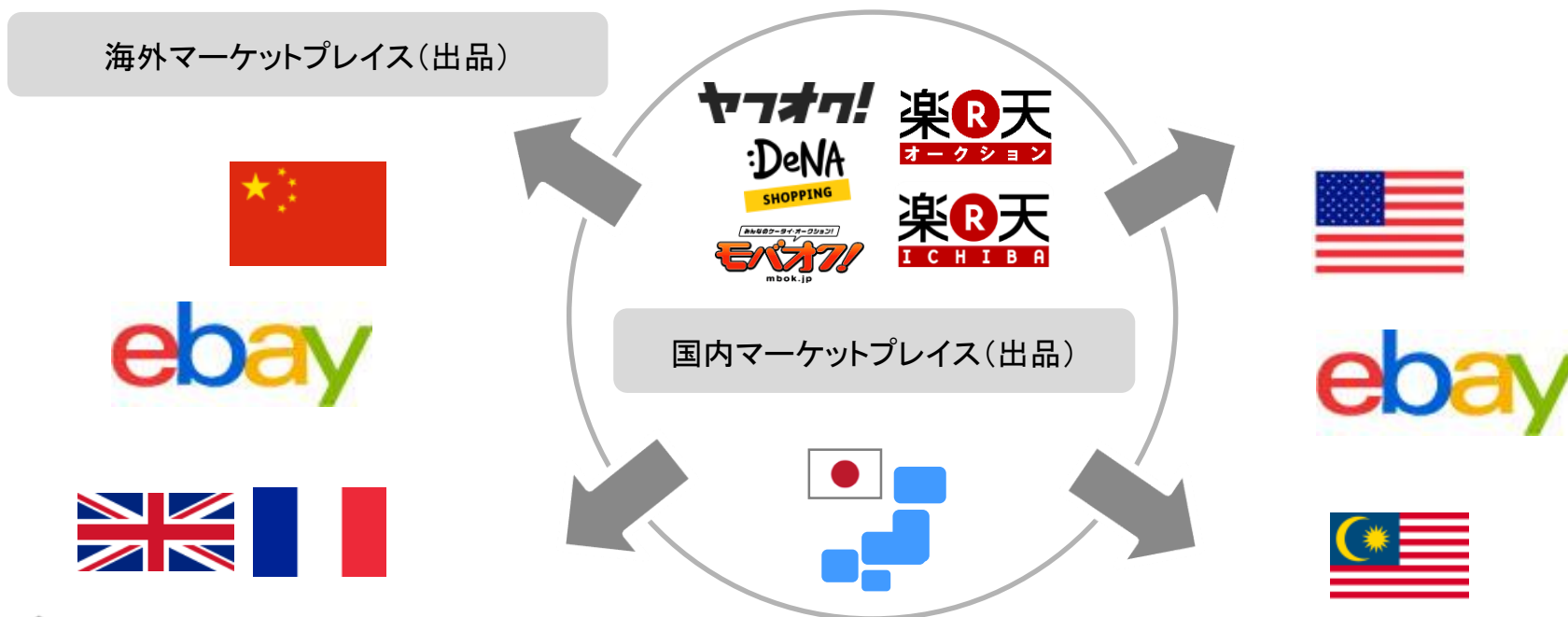
## 伊藤忠商事との業務資本提携(2月13日発表)

- ◆伊藤忠商事を引受先とした増資。伊藤忠商事はBEENOSに次ぐ大株主に。
- ◆伊藤忠商事の持つグローバルなネットワークを活用した海外展開(海外での販売先事業者開拓など)やデファクトスタンダードの事業構築ノウハウを活用した新規ビジネスを開発

## 海外販売の強化

◆「eBay」への出品オペレーションを自動化することにより、国内買取商品の海外販売を本格的に開始。（4月21日～）当面はeBayで人気のバッグ・アクセサリーを出品。

◆オペレーションの自動化により、出品数を10倍にし、“ユーズド イン ジャパン”の商品取引をさらに拡大。円安進行によるインバウンド需要や海外における日本の中古品（USED IN JAPAN）の品質の高さの認知度向上を追い風とし、季節に左右されない出品数を確保。



ECマース事業（リテール・ライセンス部門）

**monosense**

モノセンス株式会社

商品プロデュース・ライセンス事業



**net price**

株式会社ネットプライス

ネットショッピング事業

COOL JAPAN

MADE in JAPAN



リテール・ライセンス部門  
売上高は下げ止まり、  
第1四半期に続いて第2四半期も黒字化。

monosense



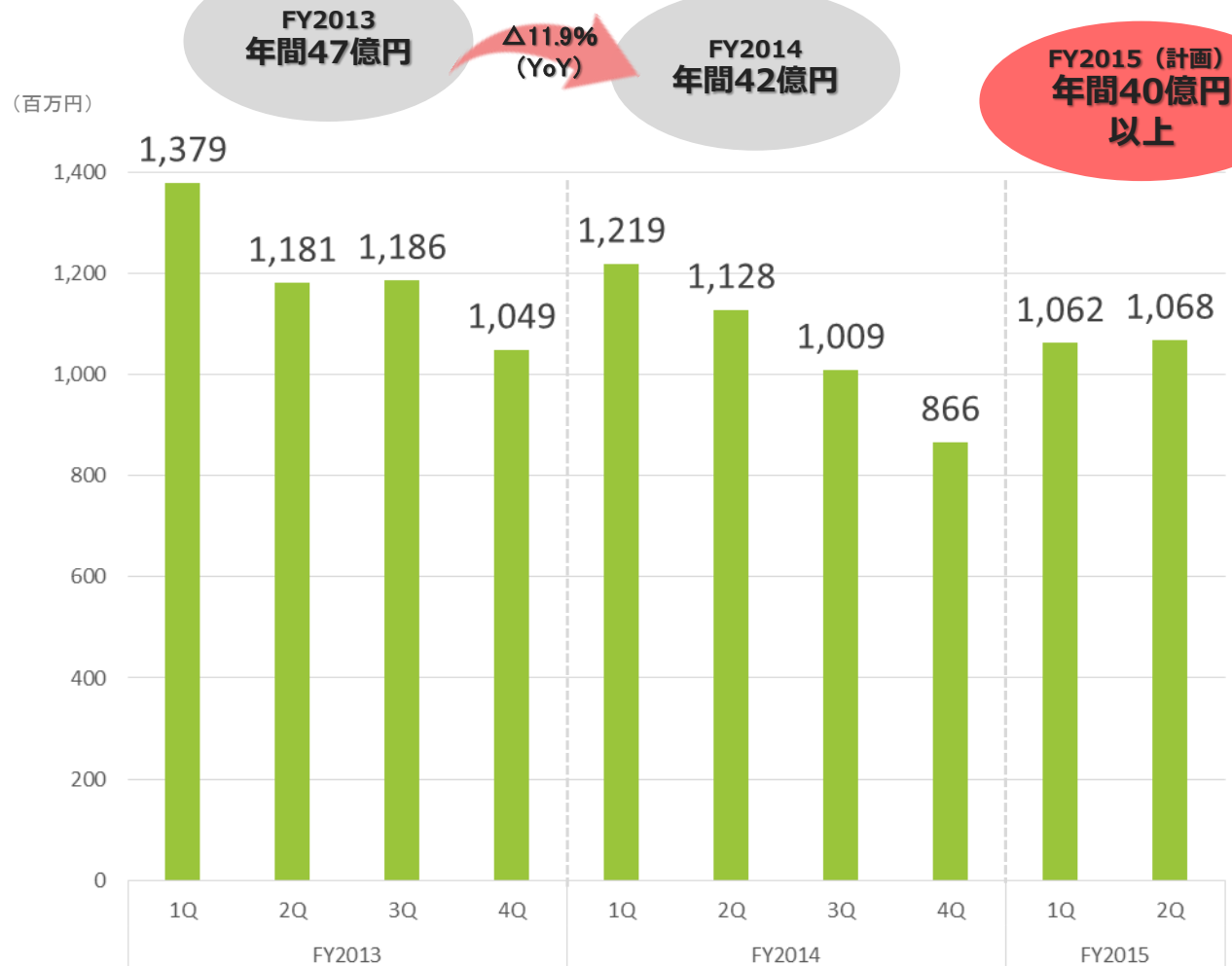
売上高  
2Q

monosense net price

リテール・ライセンス部門

10.6億円

QoQ 0.5%増

YoY  $\Delta 5.3\%$ 

営業利益  
2Q

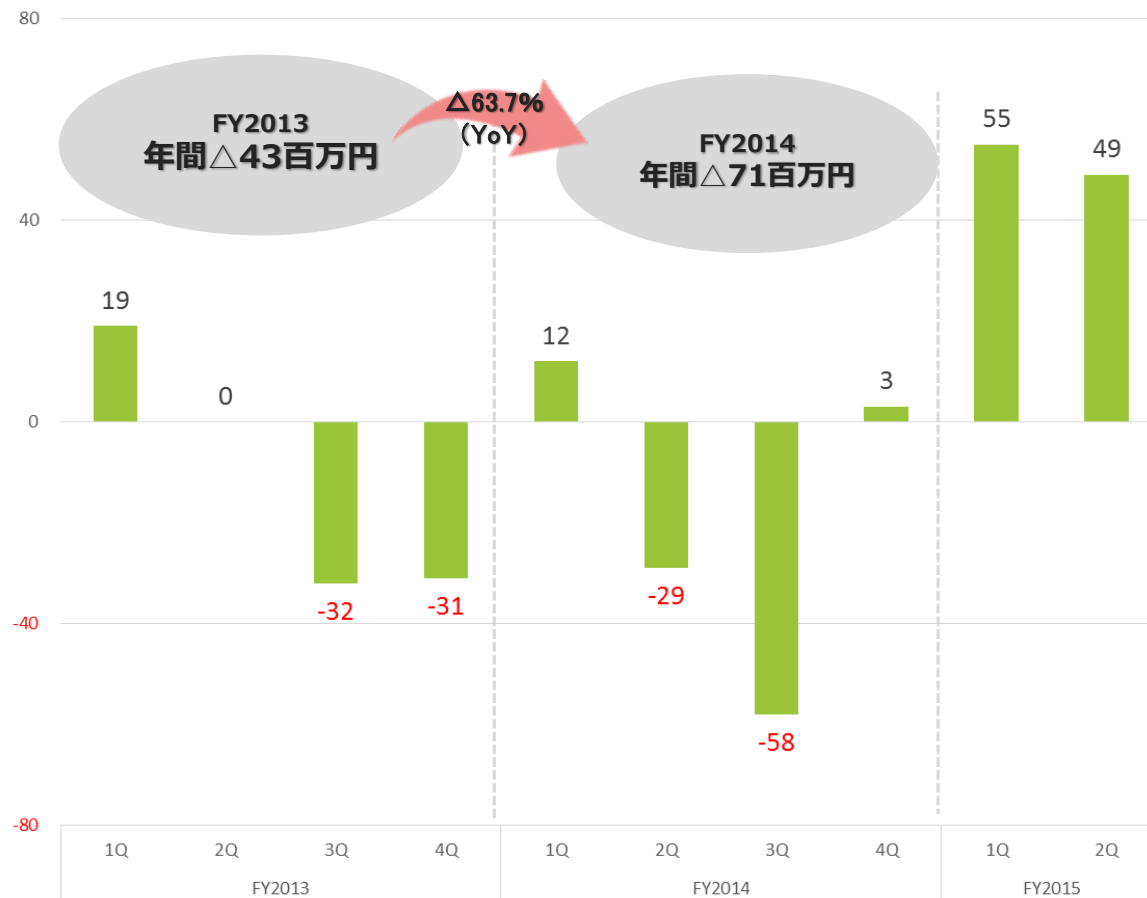
monosense net price

リテール・ライセンス部門

49百万円

QoQ  $\Delta 11.6\%$   
YoY 黒字化

(百万円)



monosense

モノセンス株式会社

商品プロデュース・ライセンス事業

COOL JAPAN

## イラスト「ECONECO」、マスターライセンスブランドの事業モデル

イラストレーター絵子猫が描くイラスト「ECONECO(エコネコ)」のマスターライセンスを2012年に取得

オリジナル商品



コラボ商品



ECONECO × キキラ

“TOKYO”の“カワイイ”を2つの世界観で表現する「ECONECO」ブランド



ECショップ

有名タレントのブログやSNS、雑誌でも取り上げられ、口コミで国内外に拡散



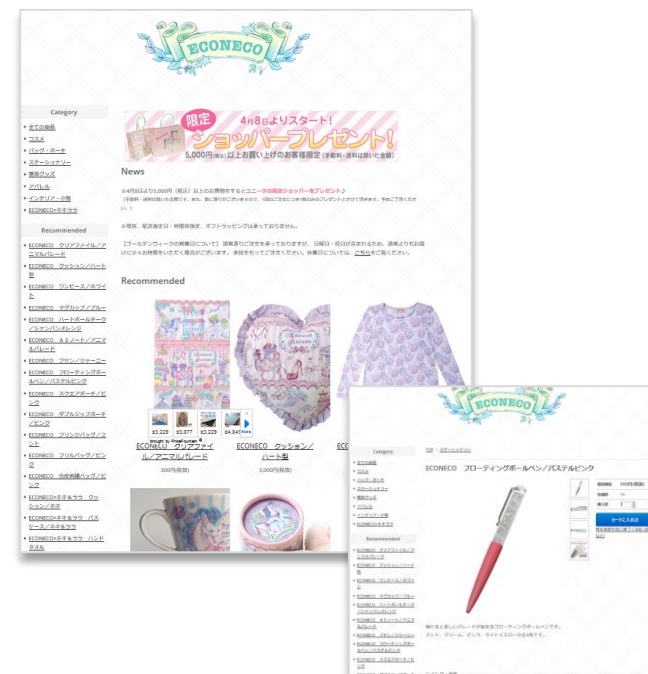
リアル店舗(催事)

## イラストレータ「ECONECO」、マスターライセンスブランドの取り組み強化

新商品も続々リリースし、商品数(SKU数) 266 (3月末時点)



公式ECショップを2月上旬オープン



イラストレーター「ECONECO」ライセンス商品のギフトショー出展、  
ファッションビル催事(丸井 京都・北千住)  
4/29~5/10の間、伊勢丹新宿でも開催





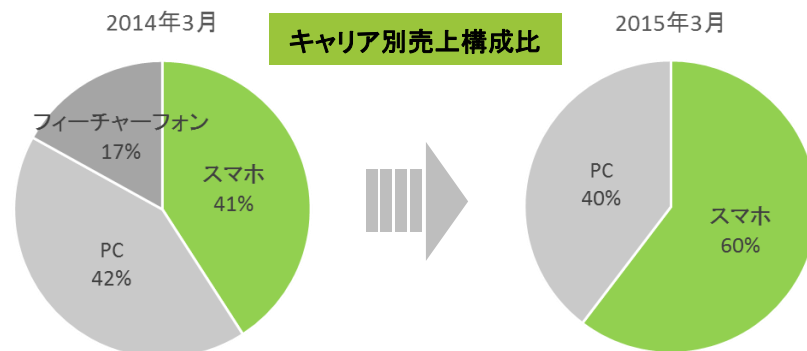
**ネットショッピング事業**

**MADE in JAPAN**

## 四半期、半期での黒字化

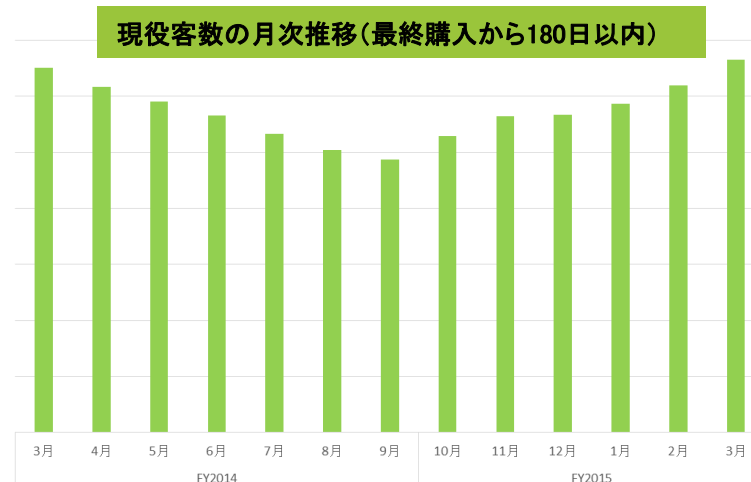
### フィーチャーフォン対応は終了し、スマートフォンにフォーカス

2014年7月より経営リソースをスマートフォンに集中。  
足元ではスマートフォン受注高前年同月比150%。

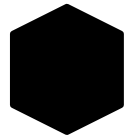


### 顧客ポートフォリオマネジメントの強化

購入回数、購入期間別などで  
顧客属性を区分し、それぞれのアプローチを  
適正化。







## インキュベーション事業の概況



## 今後成長が見込まれる新興国(ネクストチャイナ)への投資



## 10%以上



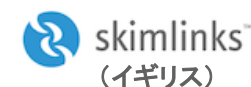
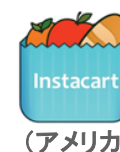
## 5~10%



## 1~5%



## 1%未満



## フィリピンのオンラインペイメント領域への投資

2015年1月21日発表

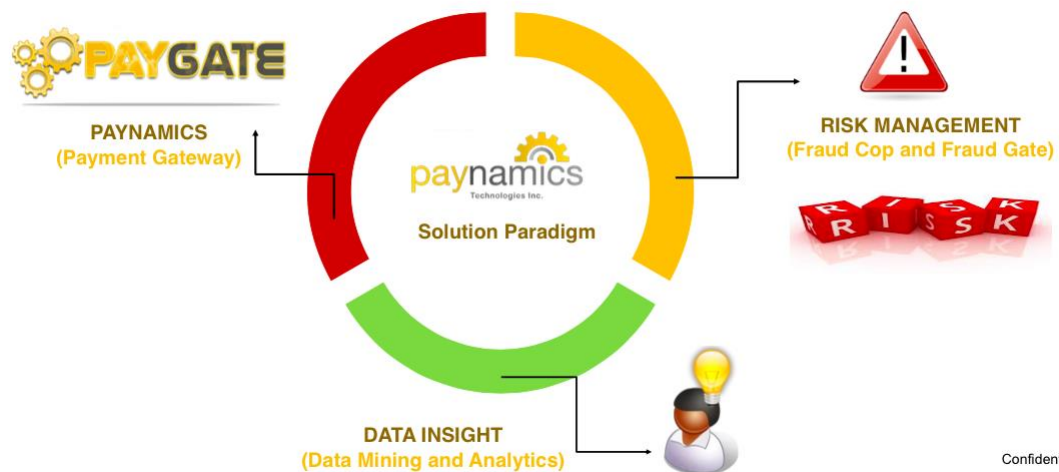
フィリピン大手のオンライン決済プラットフォーム事業会社「Paynamics」に出資。

### Paynamicsの特長

- ・フィリピン国内の各金融機関との連携
- ・ビッグデータをもとにした不正検知システム
- ・国内外での事業実績

### クライアント一例

- ・国内大手の通販企業
- ・航空会社
- ・ホテル
- ・保険会社など



## マレーシア・フィリピンでフリマアプリを展開する「Duriana」が 総額約3億円の資金調達、次の調達ラウンドに向けて始動

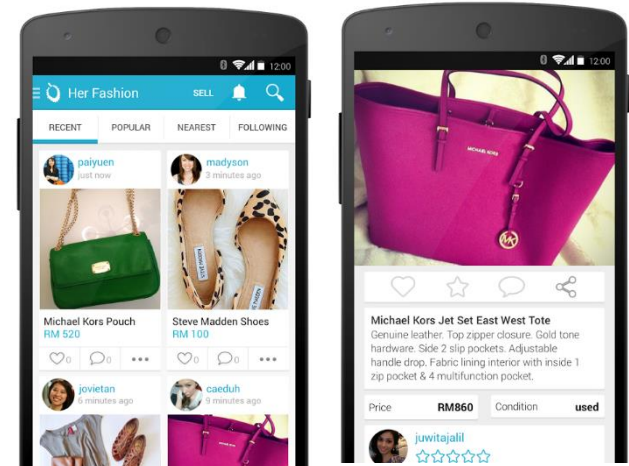
2015年3月31日発表

当社およびオーストラリア・シンガポールを拠点とするベンチャーキャピタルの Alps Ventures Pte. Ltd.,ならびに既存株主等より総額約2.5百万米ドル(約3億円)の資金調達を完了。BEENOS初のマレーシア案件。



### Durianaの特長

- ・出品商品数 60万点
- ・エスクロー決済システム「Duriana 安心決済 (Duriana Safe Payments)」も開発し、アプリ上での安全な決済を促す



2Q末 営業投資有価証券 1,711百万円

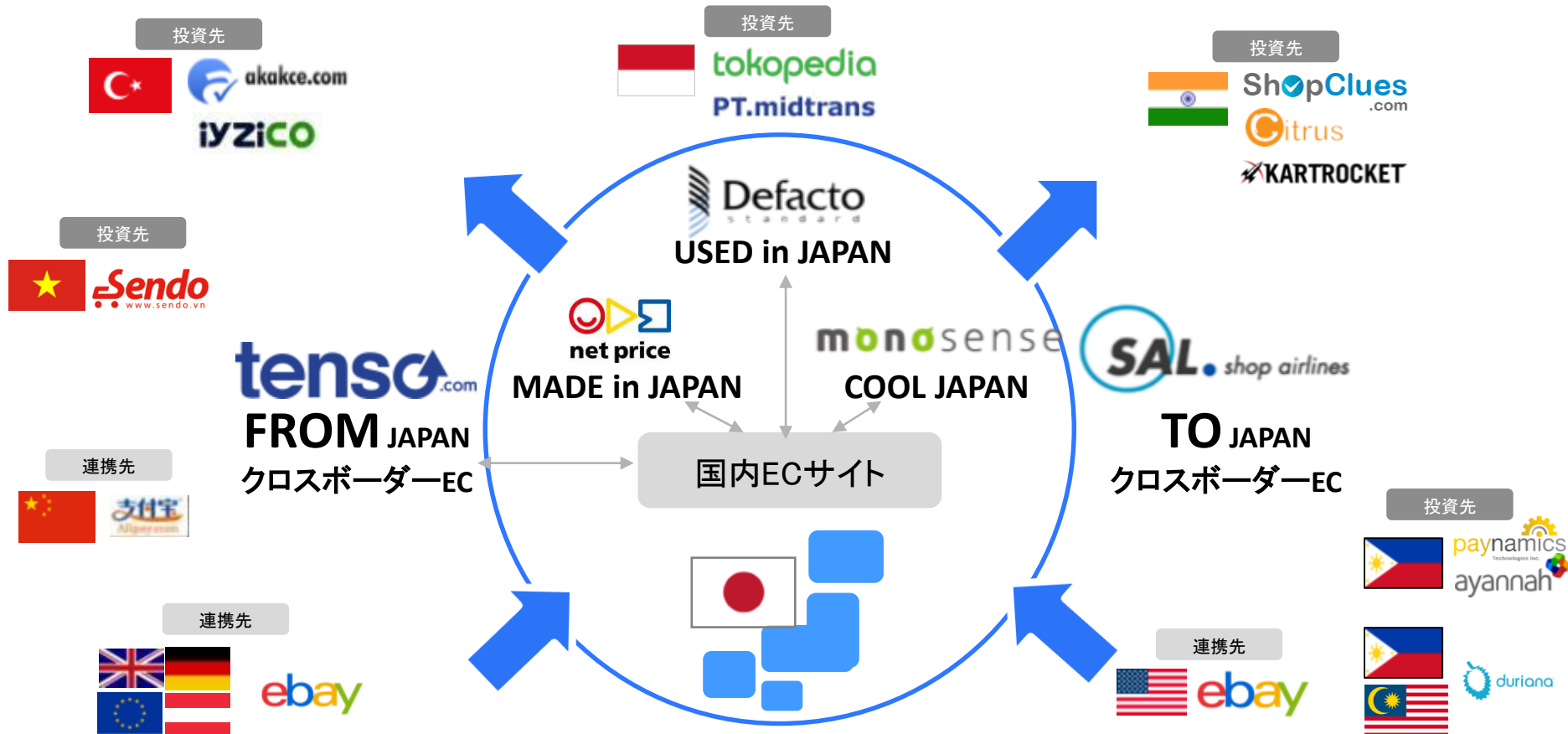
2Q 累計キャピタルゲイン 487百万円

◆2015年4月16日発表 売却益 約396百万円(概算)

2015年4月24日時点 累計キャピタルゲイン 883百万円(概算)

# 3 クロスボーダー事業を中心としたグループのイメージ

日本と世界をつなぐ圧倒的 No.1に





## 2015年度9月期 通期業績予想



## 2Q累計実績及び今後の戦略を反映し業績予想を上方修正

| (百万円)  | FY2014<br>実績 |       |       |       |        | FY2015 |       |               |              |      |             |
|--------|--------------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|---------------|--------------|------|-------------|
|        | 1Q           | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 通期     | 1Q     | 2Q    | 半期<br>(1Q+2Q) | 通期<br>(業績予想) | 進捗率  | 修正前<br>業績予想 |
| 流通総額   | 5,216        | 6,031 | 6,026 | 6,771 | 24,045 | 8,751  | 8,857 | 17,609        | 36,000       | 49%  | 35,000      |
| 売上高    | 2,779        | 3,175 | 3,192 | 3,451 | 12,599 | 4,201  | 4,045 | 8,247         | 17,400       | 47%  | 17,000      |
| 営業利益   | △157         | 2     | △129  | △75   | △358   | 520    | 226   | 747           | 800          | 93%  | 600         |
| 経常利益   | △128         | △6    | △120  | △112  | △367   | 510    | 225   | 735           | 770          | 95%  | 570         |
| 四半期純利益 | △18          | △100  | △149  | △182  | △450   | 385    | 224   | 609           | 550          | 111% | 470         |

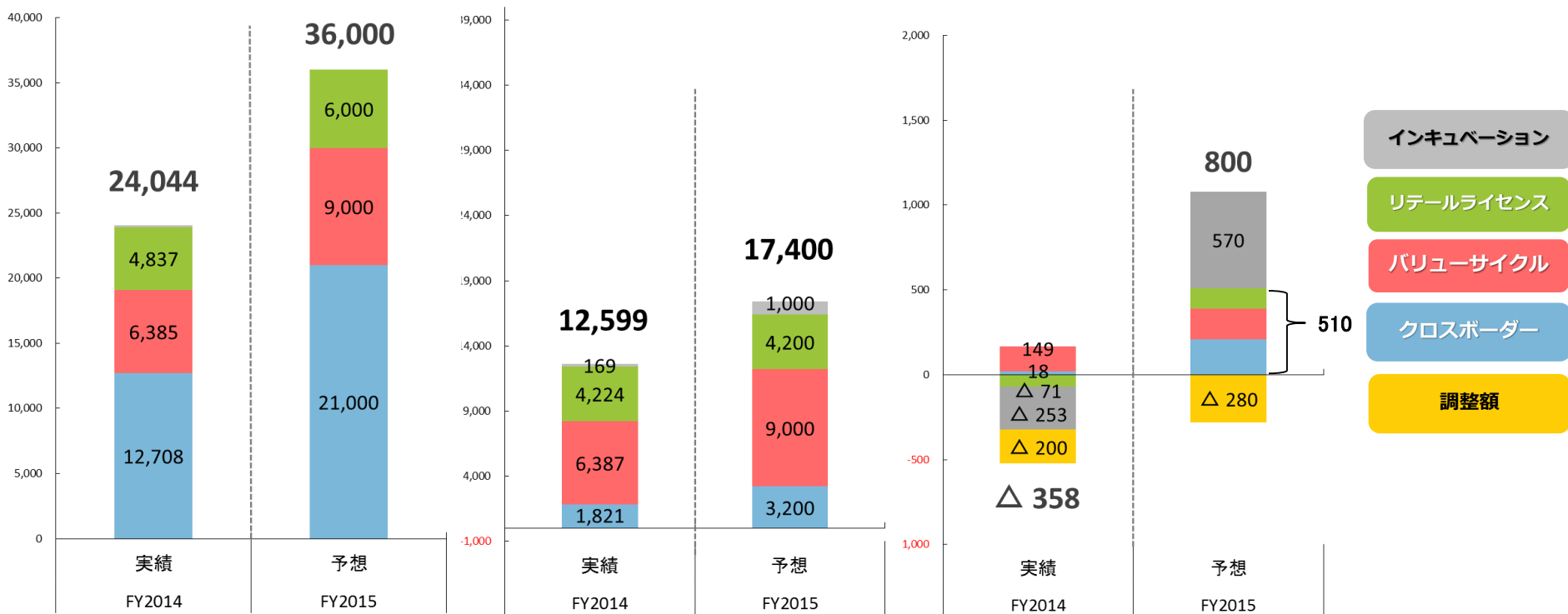
4

# 2015年度9月期 業績予想(セグメント別)

## 流通総額

## 売上高

## 営利



2Q  
累計営業利益

747百万円

3Q 計上済  
営業投資有価証券  
の売却益

396百万円

1Q

2Q

3Q

4Q

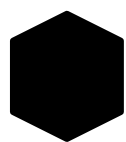
FY2015 通期  
営業利益予想

800百万円

3Q+4Q  
売却益以外の事業損失見込み

△343百万円

来期以降に向けた先行投資として、  
プロモーションコストを上期比で  
400百万円以上積み増し



まとめ



A light blue world map serves as the background for the central text.

クロスボーダー部門とバリューサイクル部門に  
先行投資をして

**圧倒的 No.1**



## 参考資料

# 5 Eコマース事業：部門別流通総額の推移

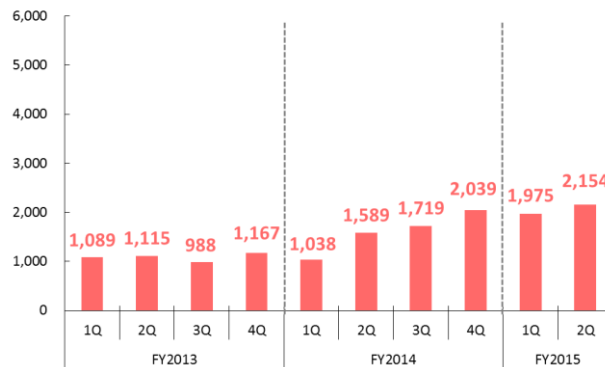
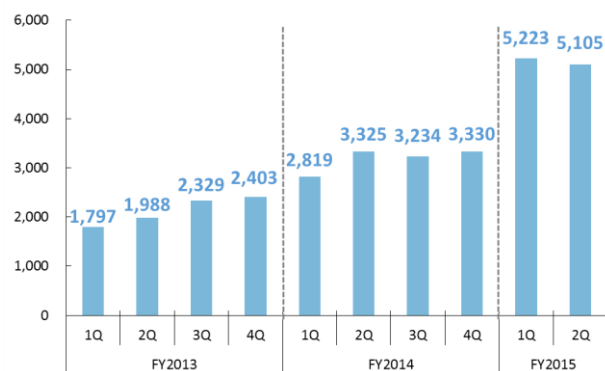
## 流通総額

### 《クロスボーダー部門》

### 《バリューサイクル部門》

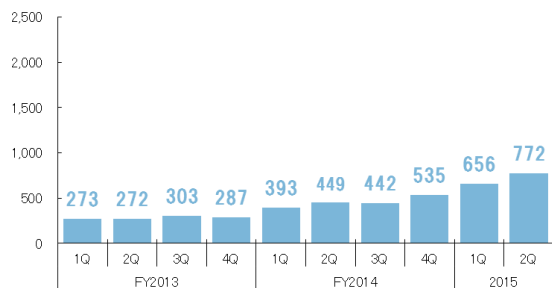
### 《リテール・ライセンス部門》

(単位：百万円)

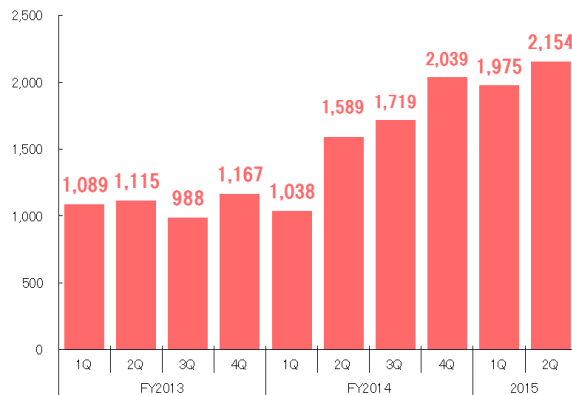


## 《クロスボーダー部門》

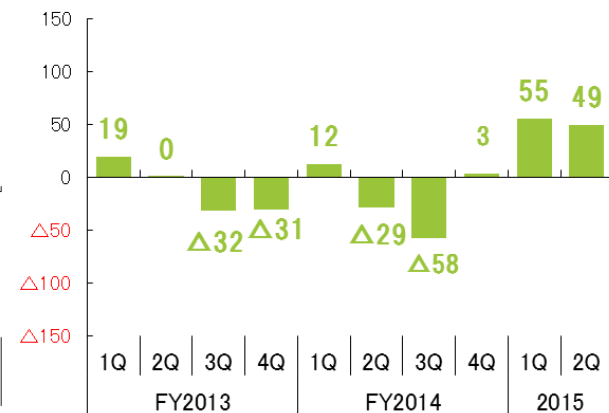
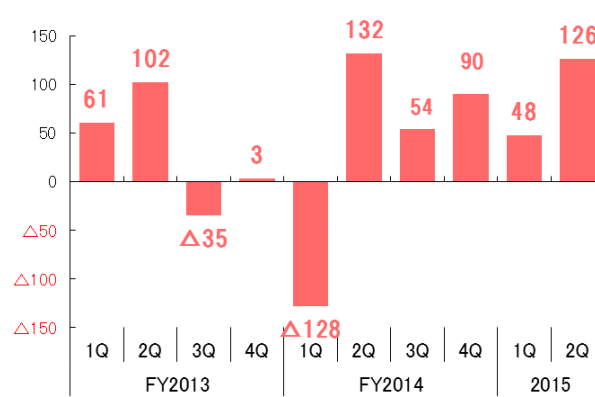
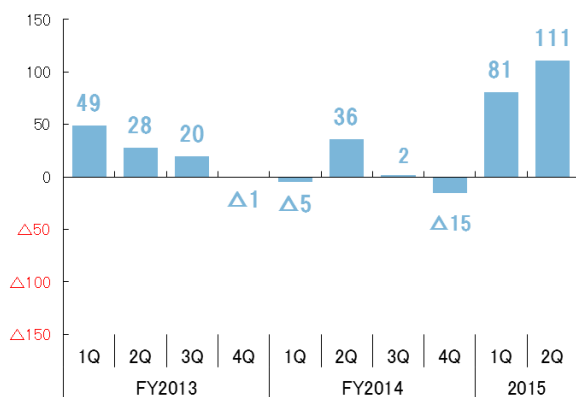
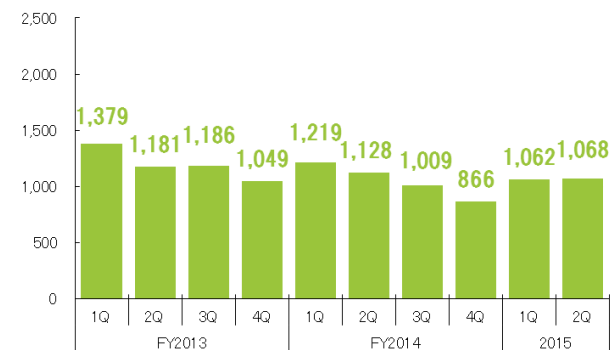
(単位:百万円)



## 《バリューサイクル部門》



## 《リテール・ライセンス部門》

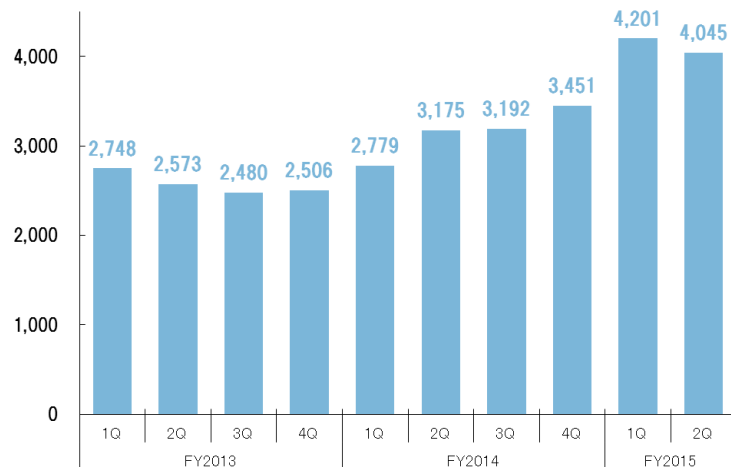




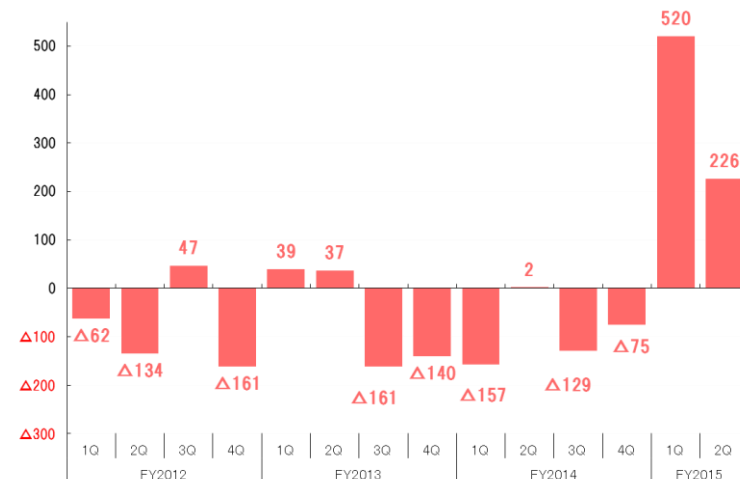
# 連結売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益の推移

(単位:百万円)

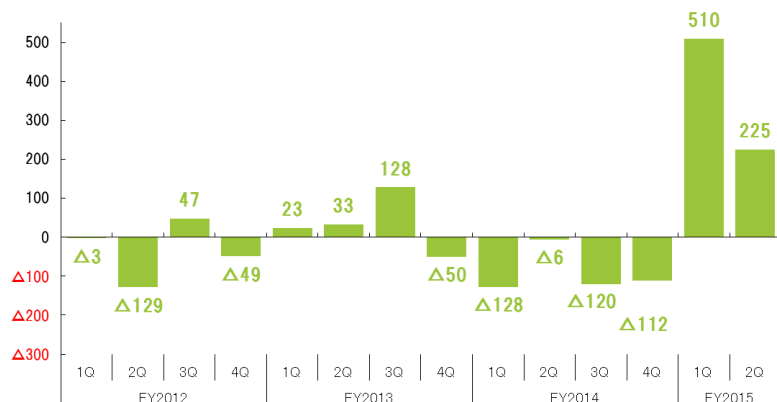
## 連結売上高



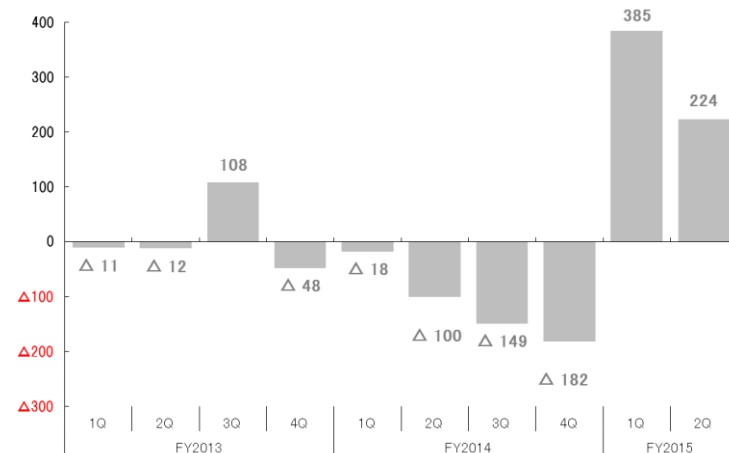
## 連結営業利益



## 連結経常利益



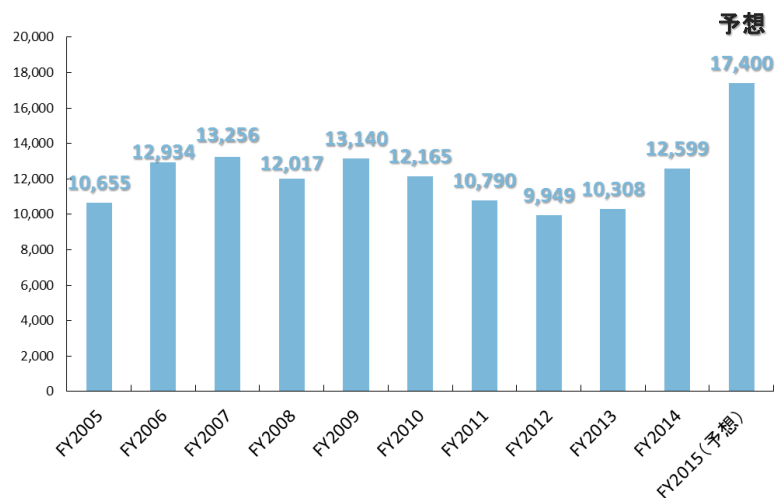
## 連結四半期純利益



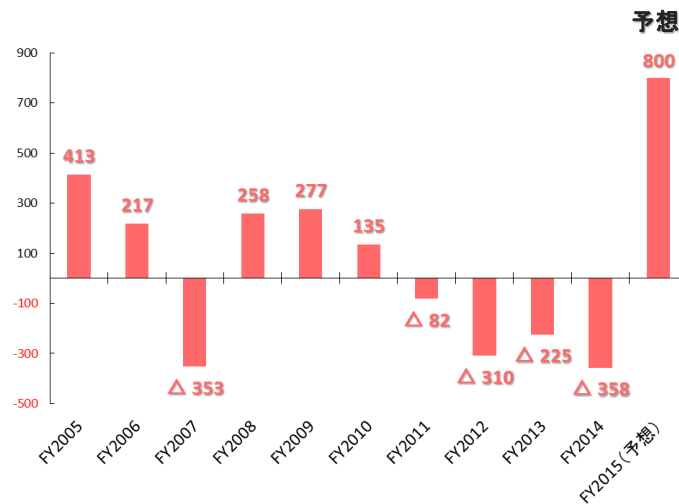
# 【年度】連結売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の推移

(単位: 百万円)

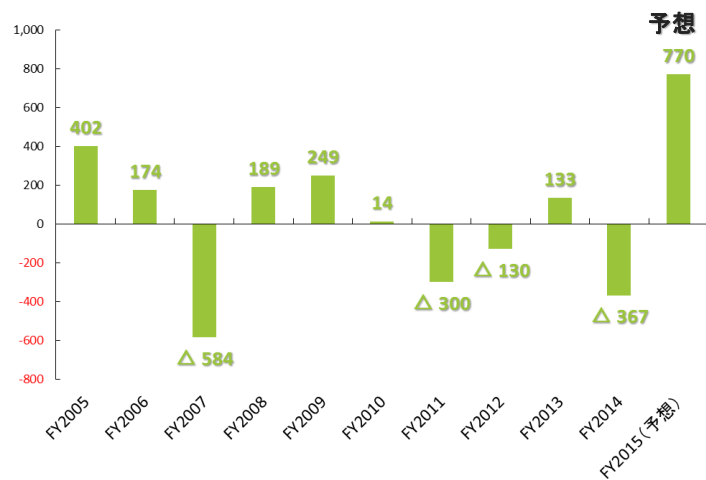
## 連結売上高・年度



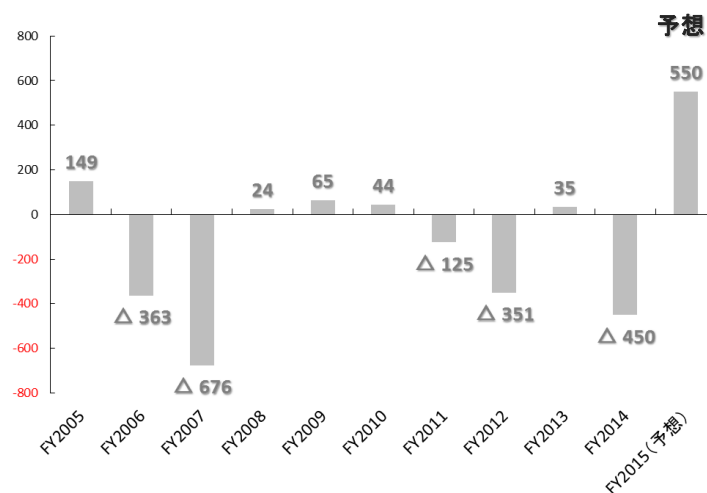
## 連結営業利益・年度



## 連結経常利益・年度



## 連結当期純利益・年度



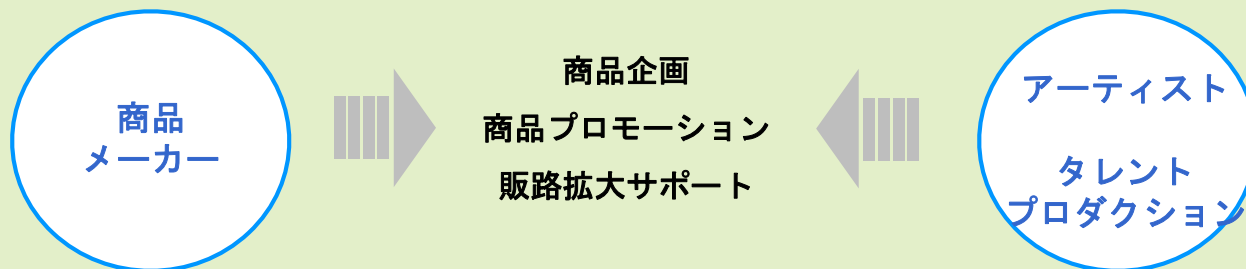
# 5 クロスボーダー部門の事業モデル





## 5 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



## 連結子会社

|                                                                                  |                 |                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | 転送コム            | 海外居住者向けに、日本の商品を海外発送代行するサービスを展開。現段階では、日本語・英語・中国語・韓国語に対応。日本語が読めないユーザー向けに代理購入サービス「Buyee」も展開。 |
|  | ショップエアライン       | 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しながら購入できる「セカイモン」を運営。                                  |
|  | デファクトスタンダード     | ブランド、時計、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ネルを通じてセカンダリー販売。CtoBtoCモデル。     |
|  | 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。 |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------------------------------|

## 主な海外の出資先

|                                                                                    |            |                             |                                                                                       |                |                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------|
|    | Tokopedia  | インドネシアにおけるオンラインマーケットプレイス事業。 |    | Ilyzi Payments | トルコにおけるオンライン決済サービス事業。           |
|   | Midtrans   | インドネシアにおけるオンライン決済サービス事業。    |   | Ayannah        | フィリピンにおけるオンライン送金サービス事業。         |
|  | ShopClues  | インドにおけるオンラインマーケットプレイス事業。    |  | Nearex         | アフリカ諸国におけるモバイルマネー事業。            |
|  | Citrus Pay | インドにおけるオンライン決済サービス事業。       |  | Sendo          | ベトナムにおけるオンラインマーケットプレイス事業。       |
|  | KartRocket | インドにおけるオンラインストアソリューション。     |  | Paynamics      | フィリピンにおけるオンライン決済プラットフォーム事業。     |
|  | Akakce     | トルコにおける価格比較サービス事業。          |  | duriana        | マレーシア・フィリピンにおけるスマートフォンフリマアプリ事業。 |

