



**2015年9月期 第3四半期
決算説明資料**

目次

- 1 第3四半期連結決算の概要
- 2 第3四半期の事業別レビュー
- 3 2015年度9月期 通期業績予想
- 4 参考資料

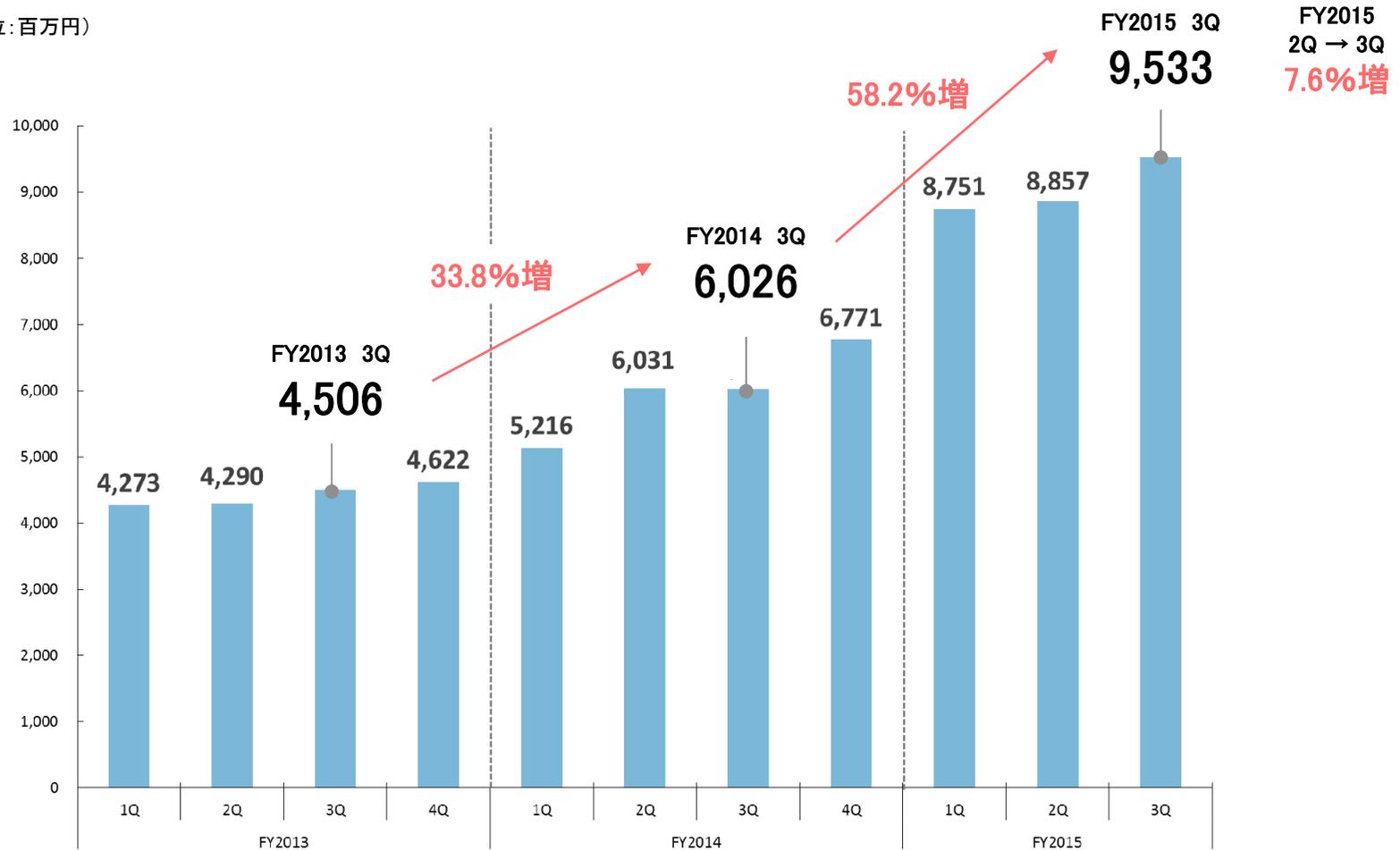


第3四半期連結決算の概要

【連結】流通総額の推移(四半期)

連結全体として順調に推移。前年同四半期比で58.2%増。

(単位:百万円)



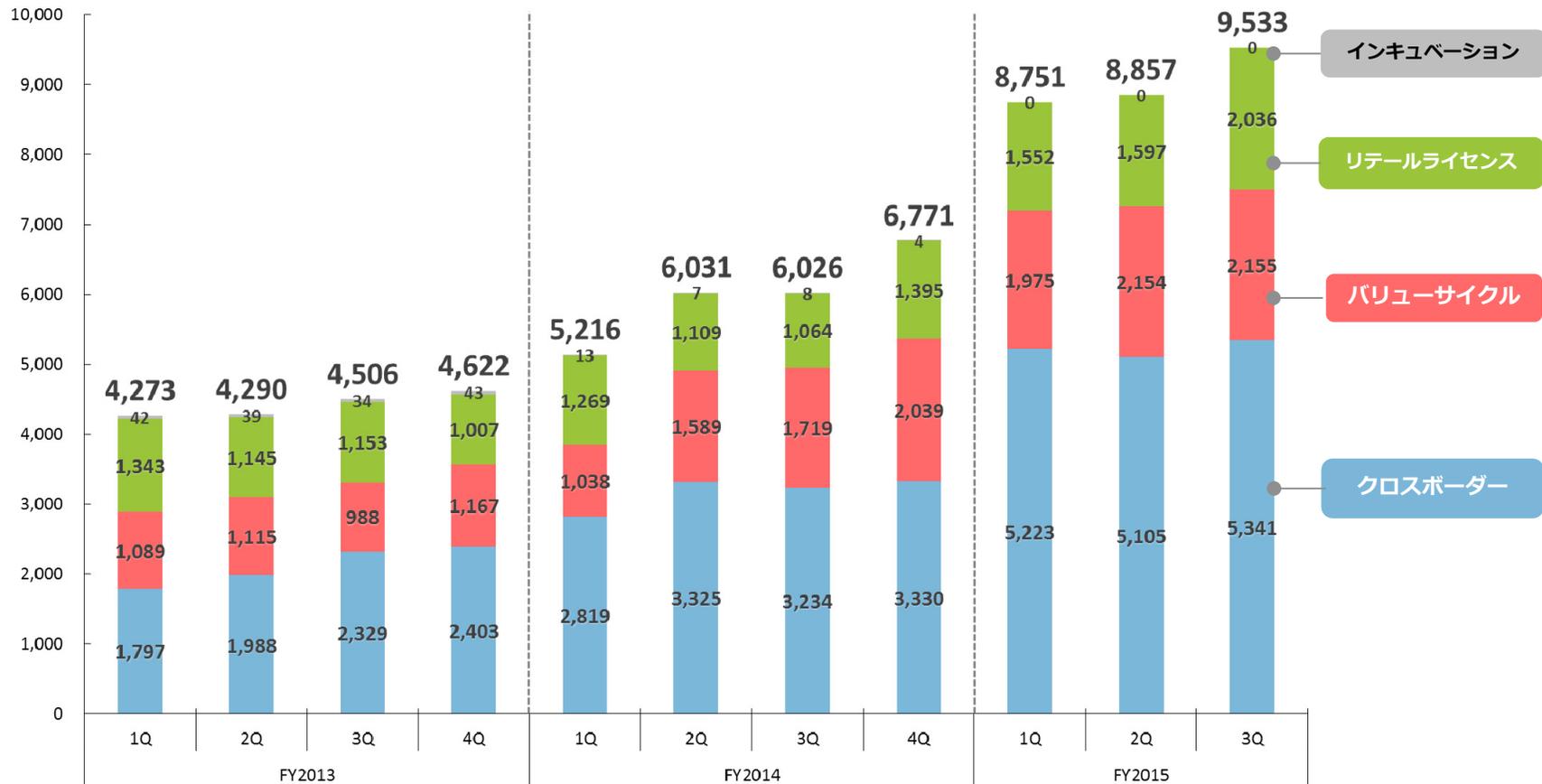
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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)

クロスボーダー部門が高水準で推移。
クロスボーダー部門、前年同四半期比65.1%増。

(単位: 百万円)

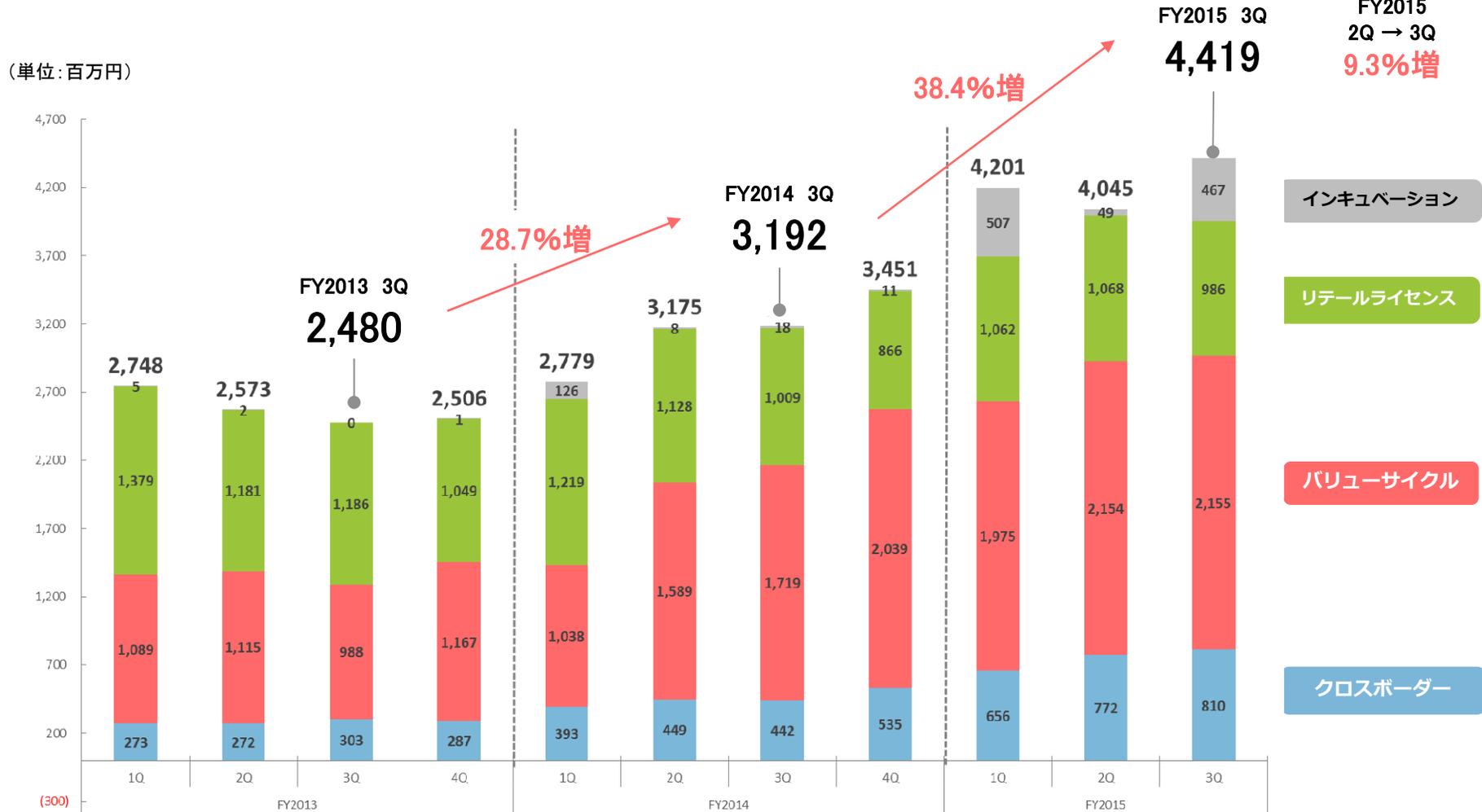


※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。
商品代金を売上高に計上している事業については「売上高」を流通額として、手数料のみを売上高に計上している事業については、「商品代金・送料・手数料・消費税」を流通額として取扱い合算した金額を流通総額としております。

1

【事業別】売上高の推移(四半期)

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額(467百万円)を計上。
Eコマース事業では、前年同四半期比24.6%増。

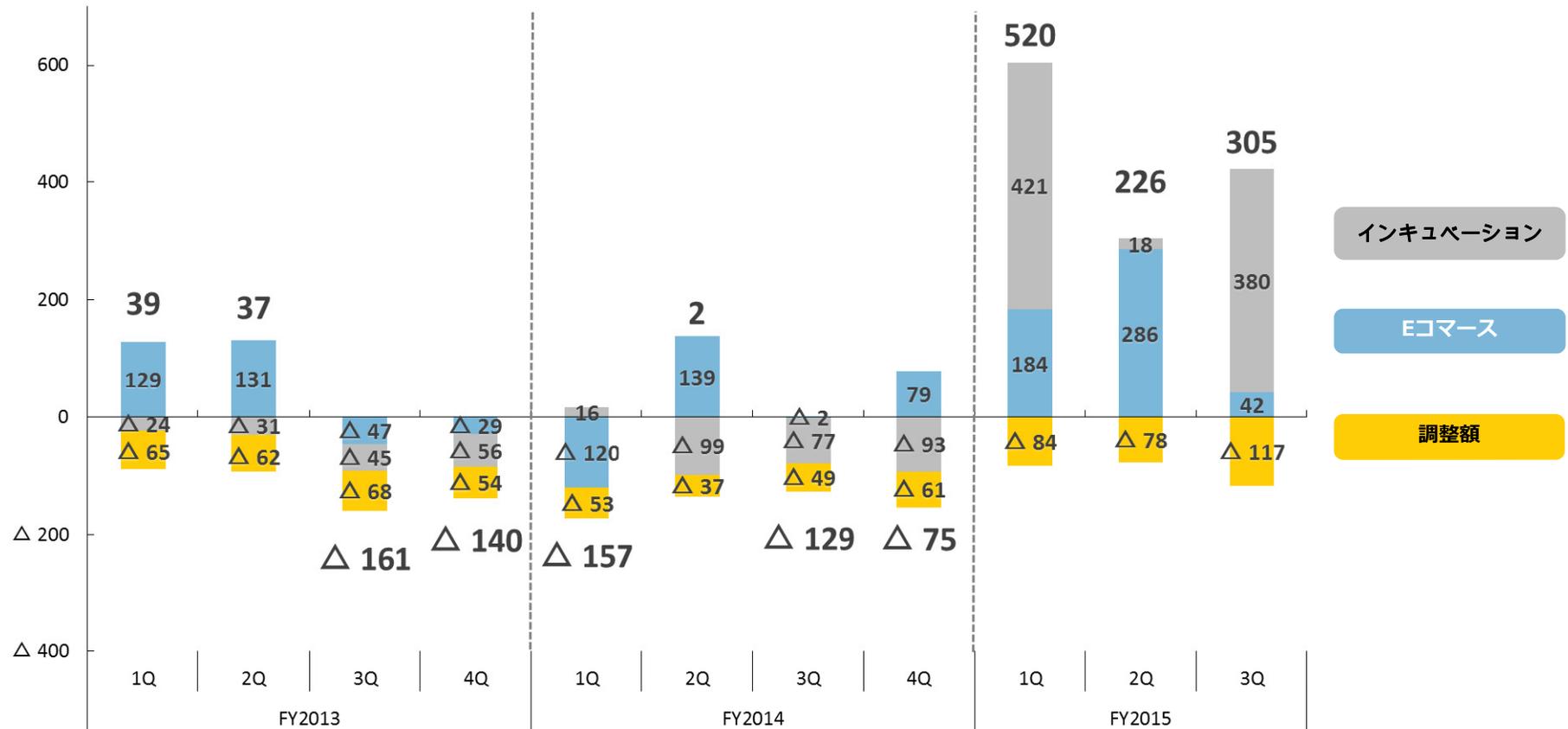


1

【セグメント別】営業利益の推移(四半期)

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(380百万円)を計上。

(単位:百万円)



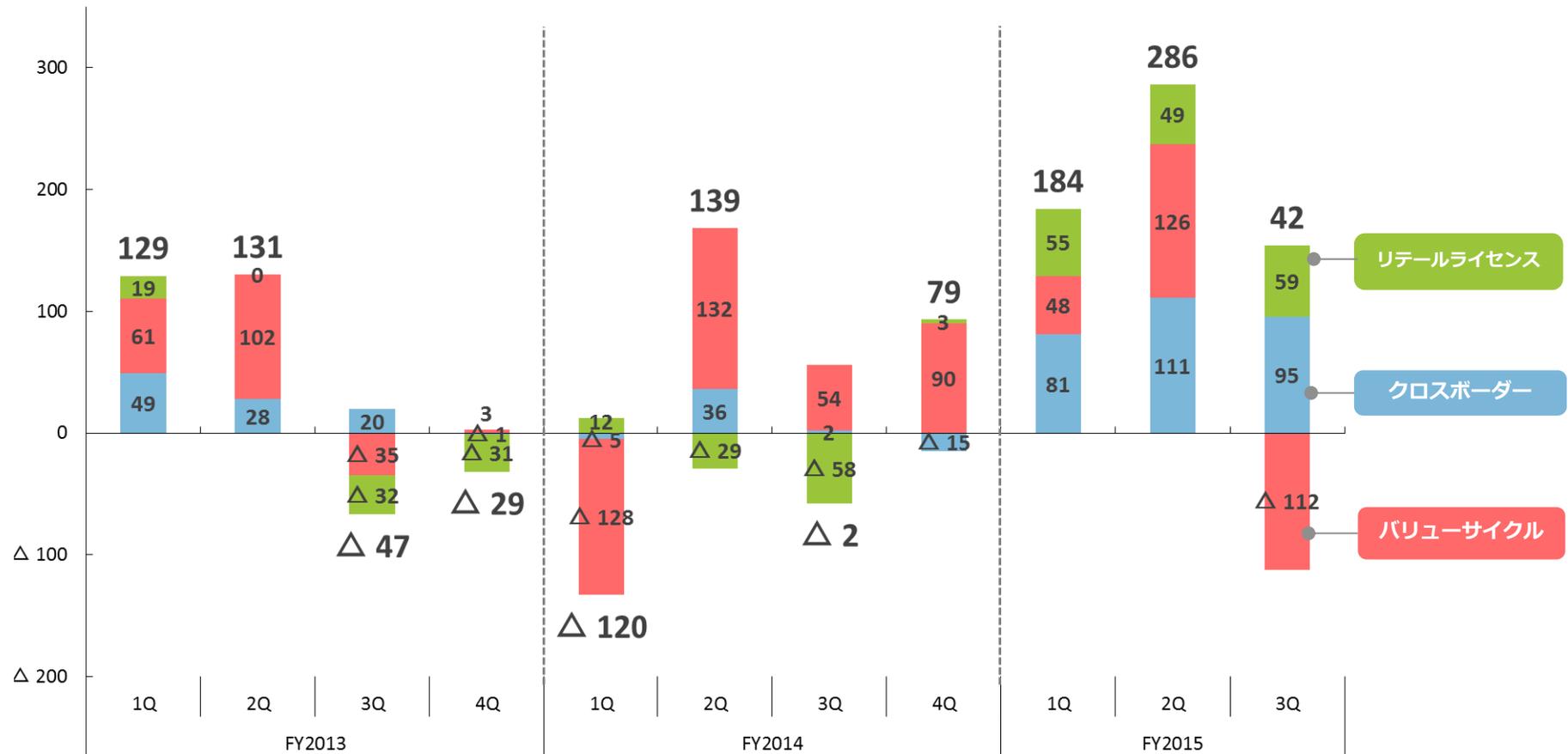
※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

1

【Eコマース事業】営業利益の推移(四半期)

インキュベーション事業において発生した、営業投資有価証券の売却益をてこに、バリューサイクル部門、クロスボーダー部門の先行投資。

(単位:百万円)



1

連結：損益の概況(前四半期比)

単位：百万円	3Q/2015 (4-6)	2Q/2015 (1-3)	前四半期比	
売上高	4,419	4,045	+9.2%	キャピタルゲイン分増収。 粗利率上昇。
売上総利益	2,447	2,107	+16.1%	
売上総利益率	55.4%	52.1%	+3.3p	
販売費及び一般管理費	2,142	1,881	+13.8%	バリューサイクル部門の 広告宣伝費の増加。
販管費率	48.5%	46.5%	+2.0p	
営業利益	305	226	+34.6%	
営業利益率	6.9%	5.6%	+1.3p	
営業外収益	1	6	△ 77.9%	
営業外費用	9	7	+13.3%	
経常利益	297	225	+32.2%	2Qにバリューサイクル部門 子会社の増資により持分 変動益約224百万円
経常利益率	6.7%	5.6%	+6.5p	
特別利益	0	226	-	
特別損失	10	147	△ 93.0%	2Qにクロスボーダー部門 (TO JAPAN)の固定資産と のれんを減損
四半期純利益	255	224	+13.7%	
四半期純利益率	5.8%	5.5%	+0.2p	

1

連結：資産・負債の概況(前四半期末比)

単位：百万円	3Q/2015 6月末	2Q/2015 3月末	前四半期末比
流動資産	8,117	7,754	362
現預金	3,252	3,247	5
売掛金	622	641	△18
営業投資有価証券	1,793	1,711	81
商品	1,190	971	219
固定資産	1,069	897	172
有形固定資産	210	61	149
無形固定資産	168	175	△7
投資等	691	660	30
流動負債	3,336	3,171	165
買掛金	362	379	△16
短期借入金	1,076	920	155
1年以内返済予定長期 借入金	20	20	0
固定負債	142	58	83
純資産	5,708	5,422	286
総資産	9,187	8,652	535

バリューサイクル部門の
買取件数増加による。

バリューサイクル部門の
倉庫移転に伴う増加。

※ 主要な科目のみ表示しております。



第3四半期の事業別レビュー

ECOMMERCE BUSINESS (CROSS-BORDER DEPARTMENT)

tenso

tenso株式会社

海外転送・代理購入事業

FROM JAPAN

SAL shop airlines

株式会社ショップエアライン

グローバルショッピング事業

TO JAPAN

2

クロスボーダー部門の流通総額と為替レートの推移

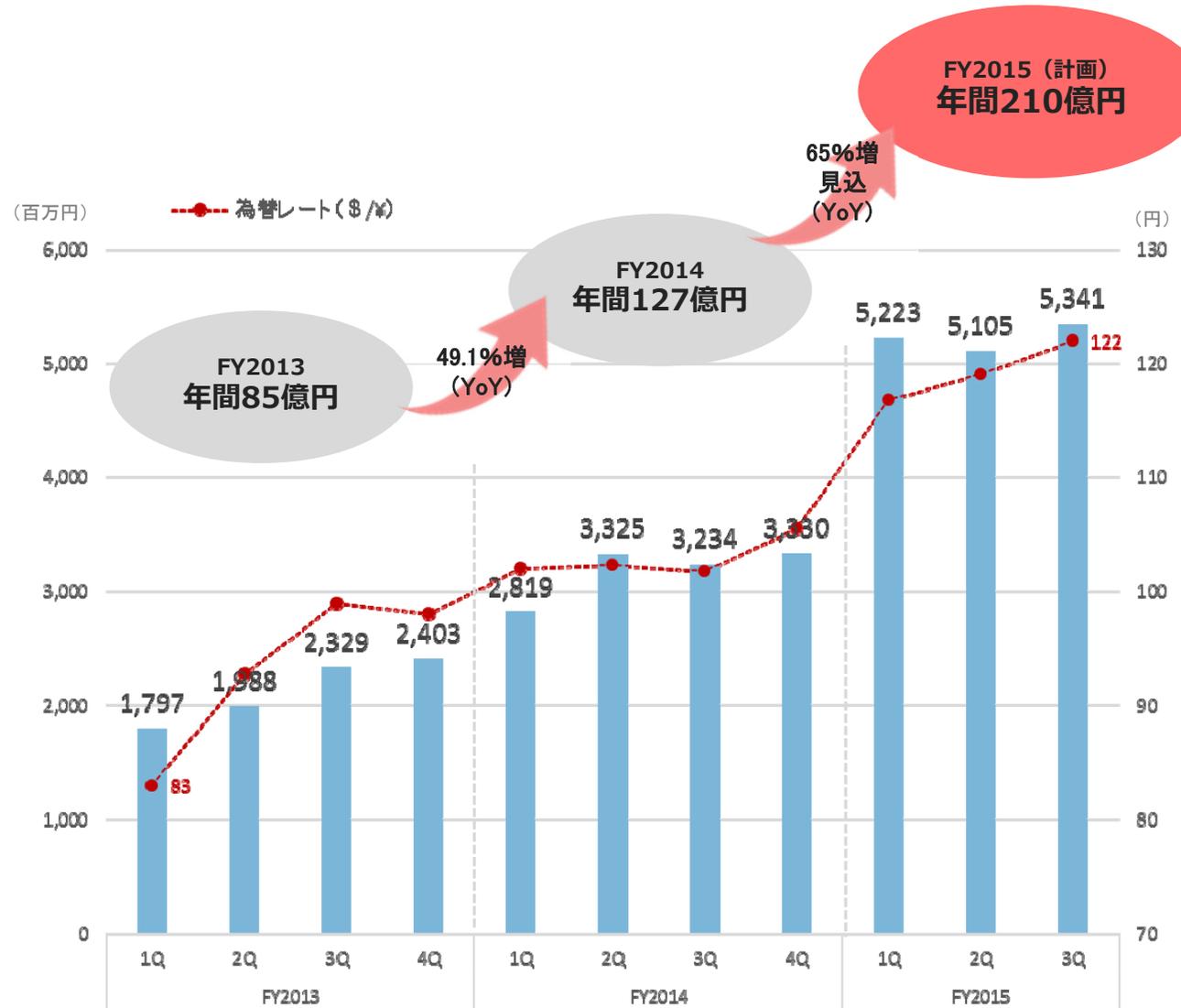
流通総額
3Q



クロスボーダー部門

53.4億円

QoQ 4.6%増
YoY 65.1%増



2 クロスボーダー部門の売上高

売上高
3Q



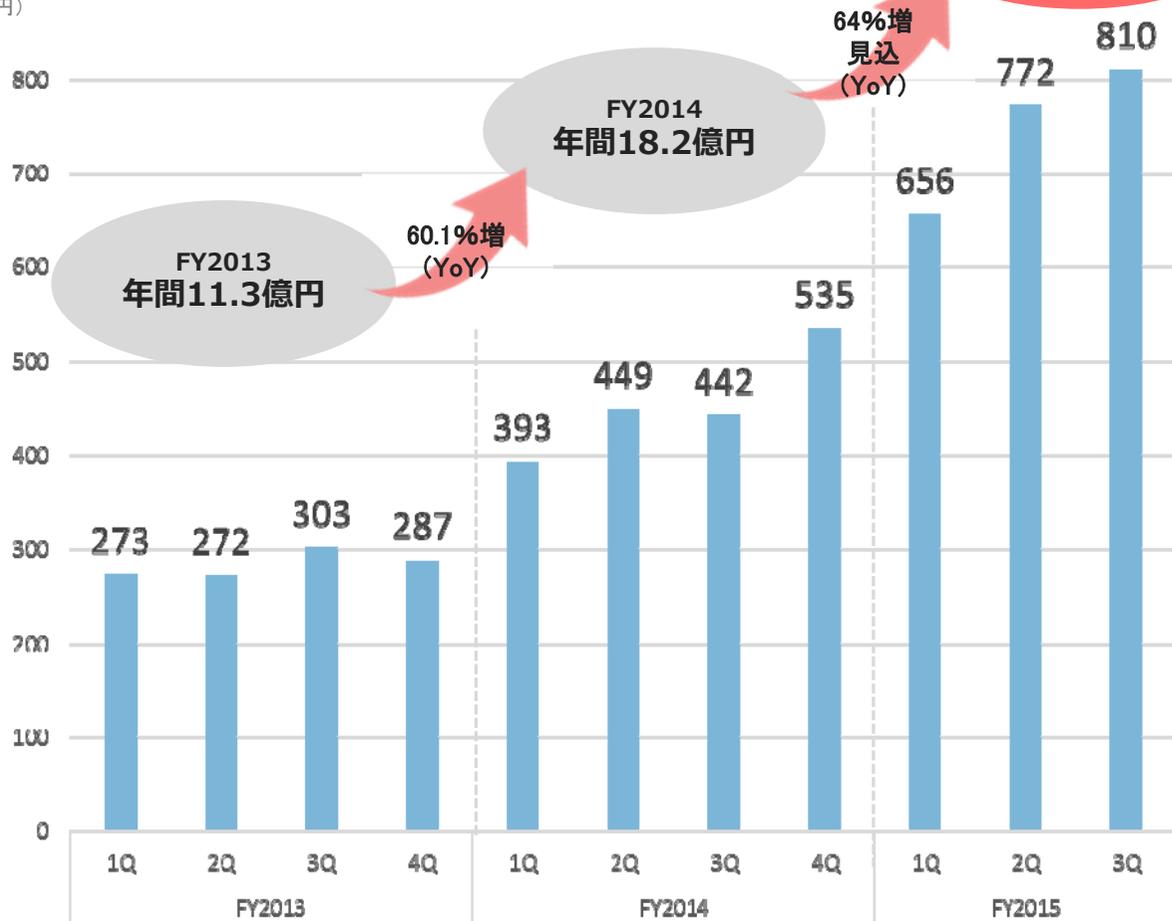
クロスボーダー部門

8.1億円

QoQ 4.8%増

YoY 82.9%増

(百万円)



2

クロスボーダー部門の営業利益

営業利益
3Q

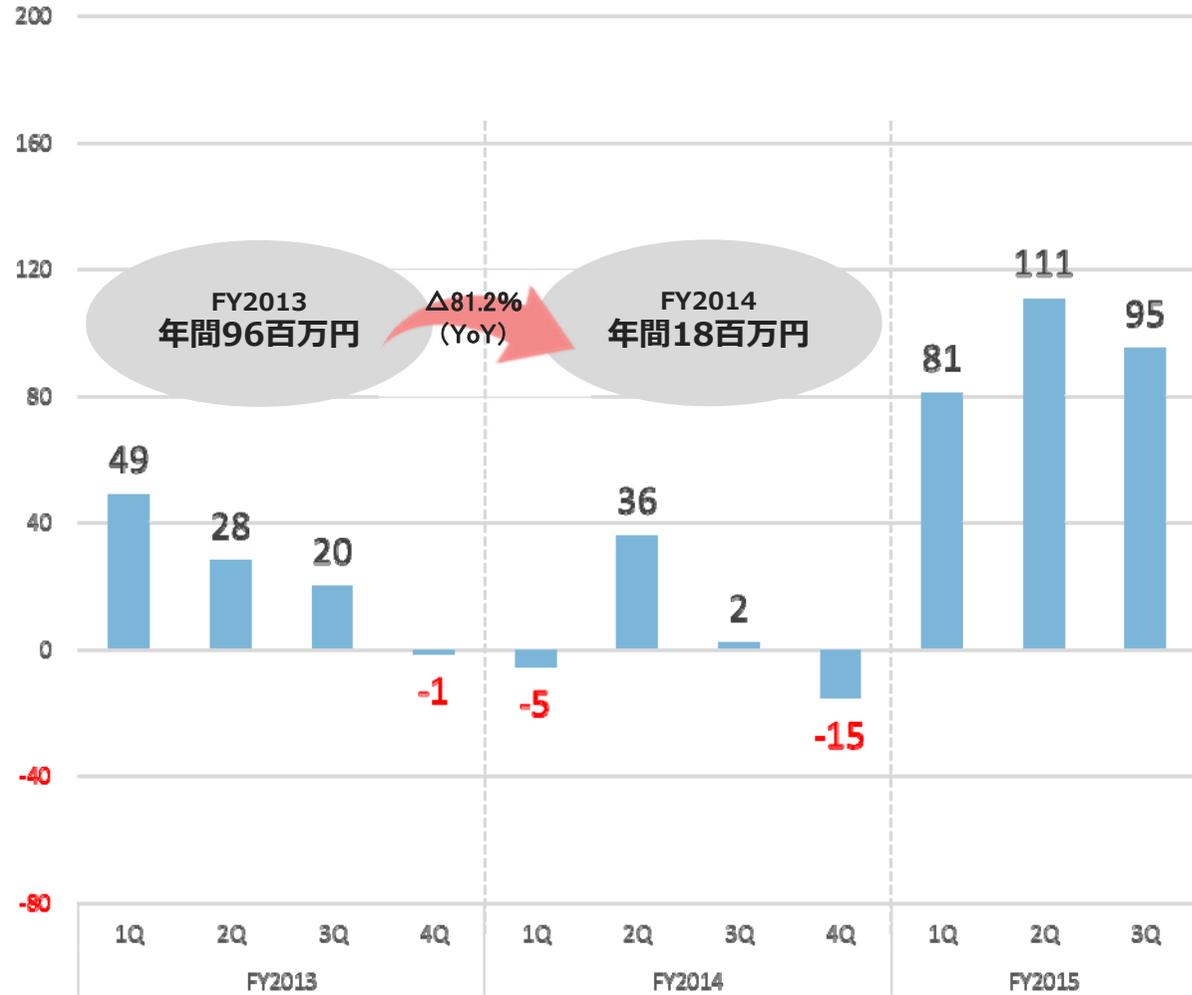


クロスボーダー部門

0.9億円

QoQ $\Delta 14.0\%$
YoY 4,537.6%増

(百万円)



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

流通総額
3Q

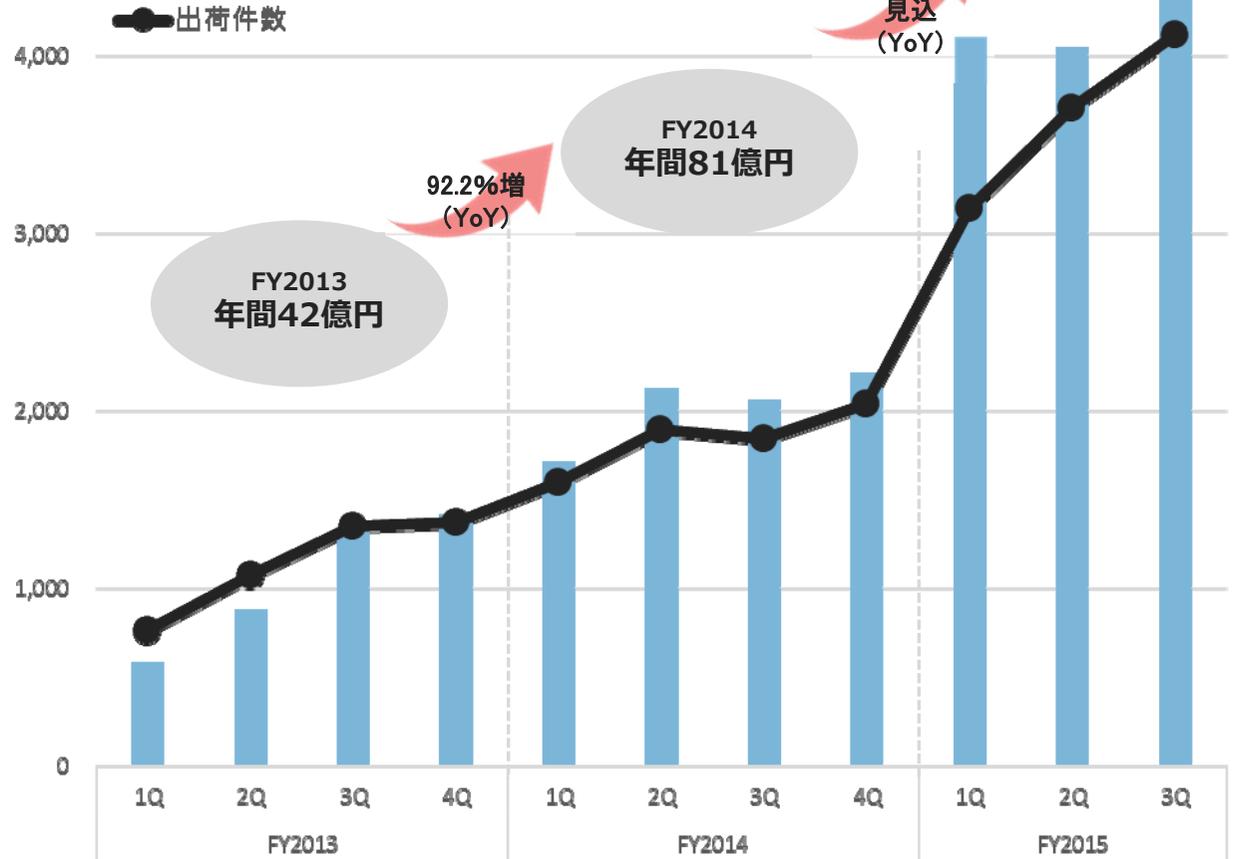
流通総額

43.2億円

QoQ 6.8%増

YoY 110.0%増

(百万円)



FY2015 (計画)
年間160億円
以上

97.2%増
見込
(YoY)

92.2%増
(YoY)

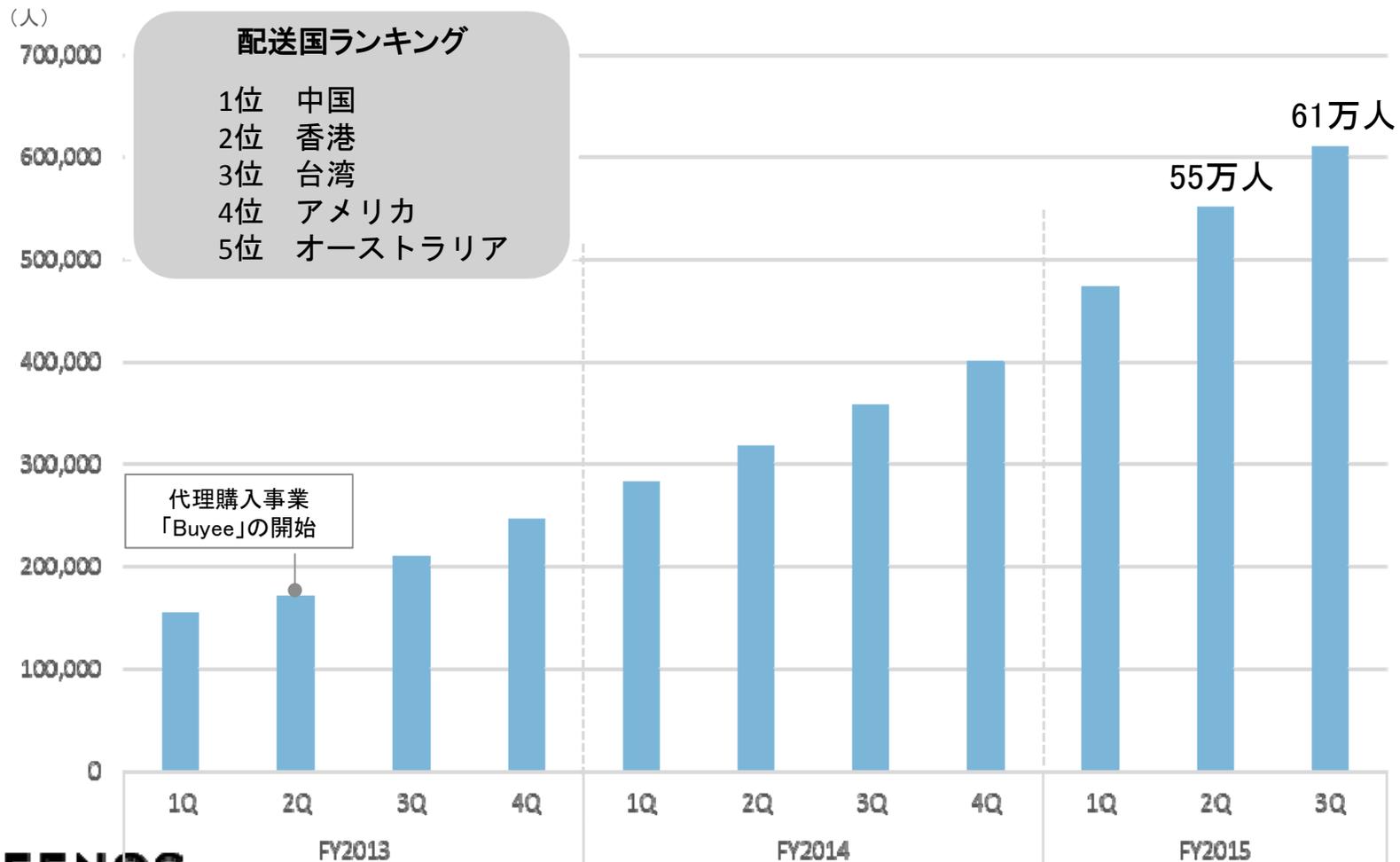
FY2013
年間42億円

FY2014
年間81億円

43.2億円

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



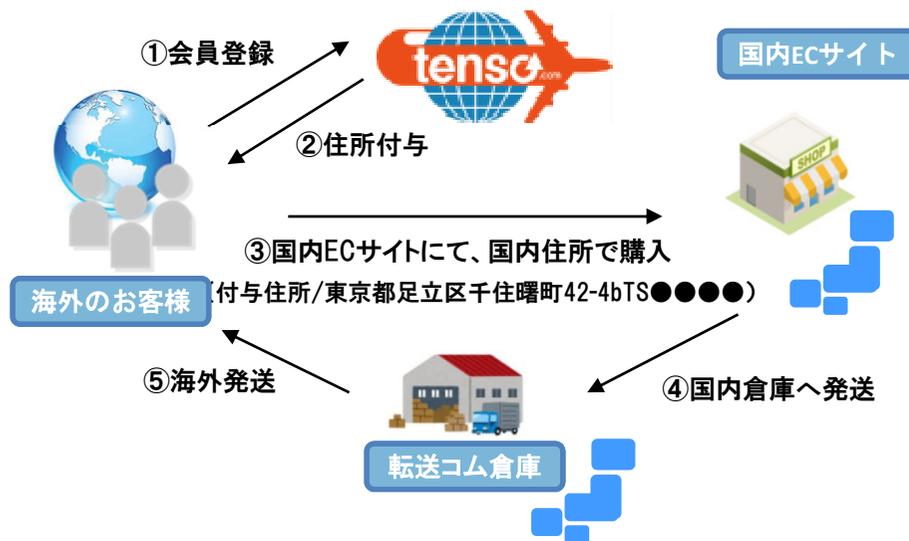
2 転送コムが提供する2つのサービス

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

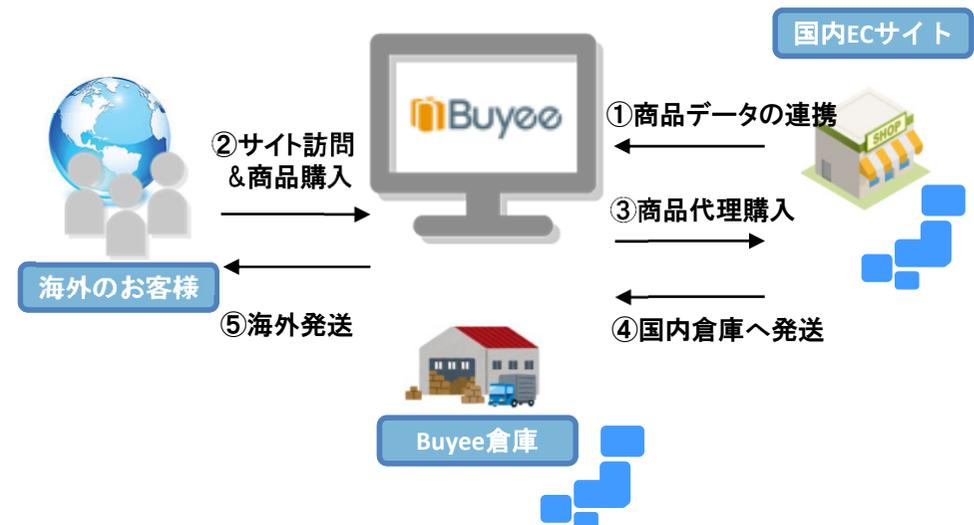


- ① 転送コムでの会員登録
- ② 日本国内の住所付与
- ③ 転送コムが付与した住所で通販サイトで購入を行う
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う



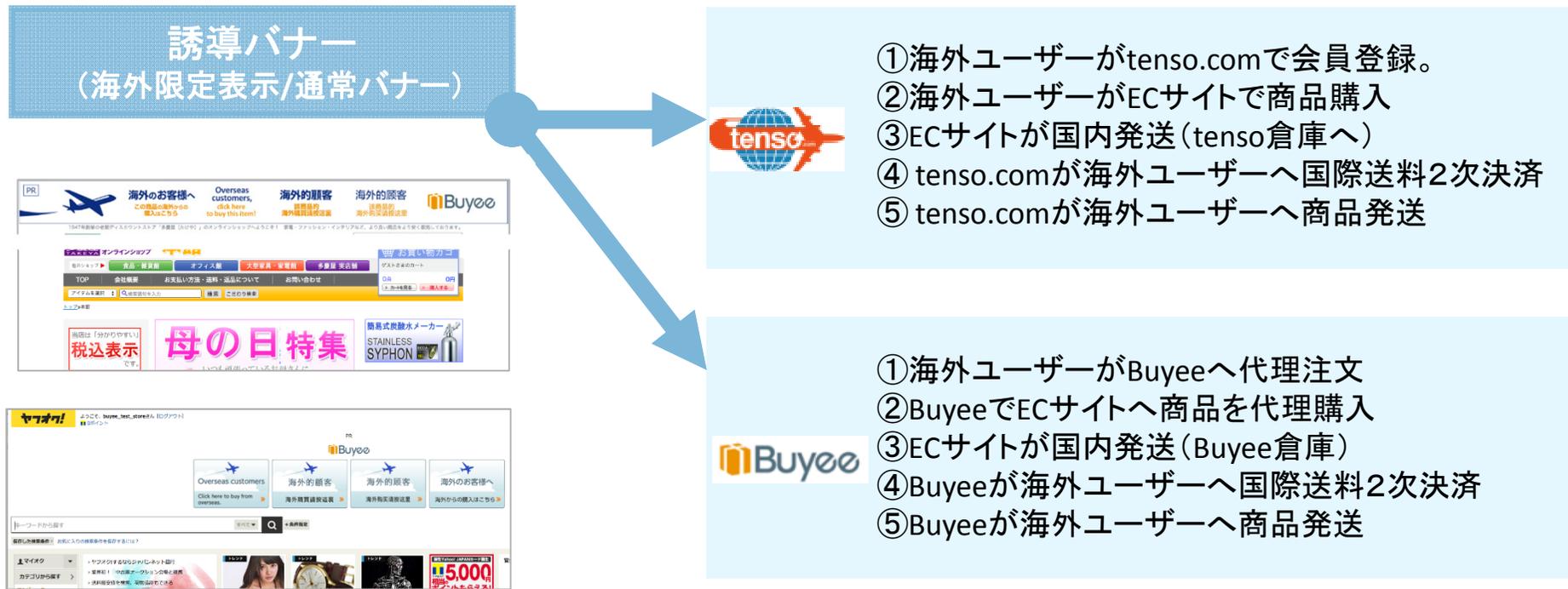
代理購入事業

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



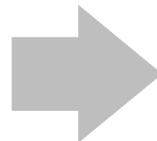
- ① 通販サイトの商品ページ訪問時に、海外アクセスのみ代理購入サイトへの誘導バナーが表示される
- ② 代理購入サイトの商品ページへの遷移。商品購入を行う
- ③ 注文データの引き渡し
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う

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



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

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

数量	1
開始時の価格	1円
入札件数	91
最高入札者	121***
開始日時 (日本時間)	2015年7月16日 10時 31分 05秒
終了日時 (日本時間)	2015年7月23日 22時 06分 48秒
現在の日本時間	2015年7月21日 11時 31分 55秒
早期終了	なし
自動延長	あり
オークションID	131433367
商品の状態	中古
入札者評価制限	なし

	 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	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、yhoo!ショッピング経由)

国内連携サイト700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**
2018年の越境EC市場規模は**4.4兆円**にまで拡大する可能性がある。

(経済産業省:電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました～国内BtoC-EC市場規模は12.8兆円に成長～
2015年5月29日発表)

◆2014年の訪日外国人客、29%増の1341万人過去最高を更新。

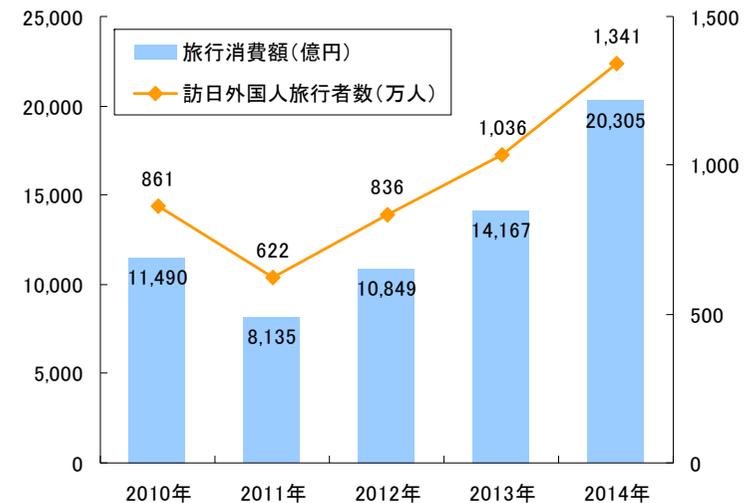
免税品目の対象の拡充、
観光ビザの免除・緩和などの影響により、
東南アジアからの訪日客も大幅に増加。

足元では年間2000万人ペースと予想。

▼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

ECOMMERCE BUSINESS (CROSS-BORDER DEPARTMENT)



グローバルショッピング事業

TO JAPAN

3Qサマリー

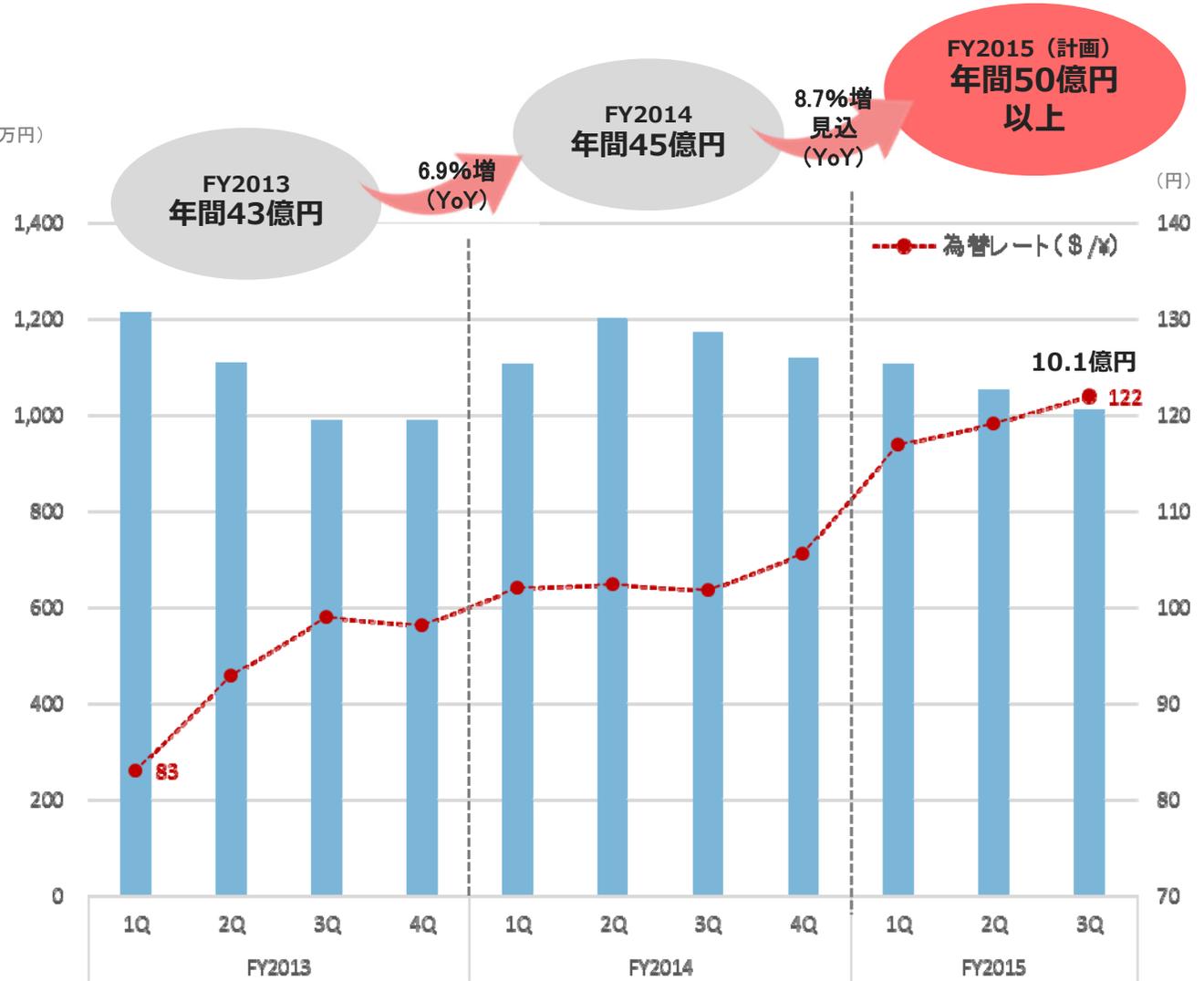
流通総額

10.1億円

QoQ $\Delta 3.8\%$

YoY $\Delta 13.7\%$

(百万円)



米国拠点の更なる強化

倉庫業務

内製化したアメリカ倉庫を本格始動し、さらにきめ細かいサービスを提供

sekaimon アメリカ 物流センター



ECOMMERCE BUSINESS (Value Cycle Department)

DEFACTO
STANDARD

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

2

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
3Q

21.5億円

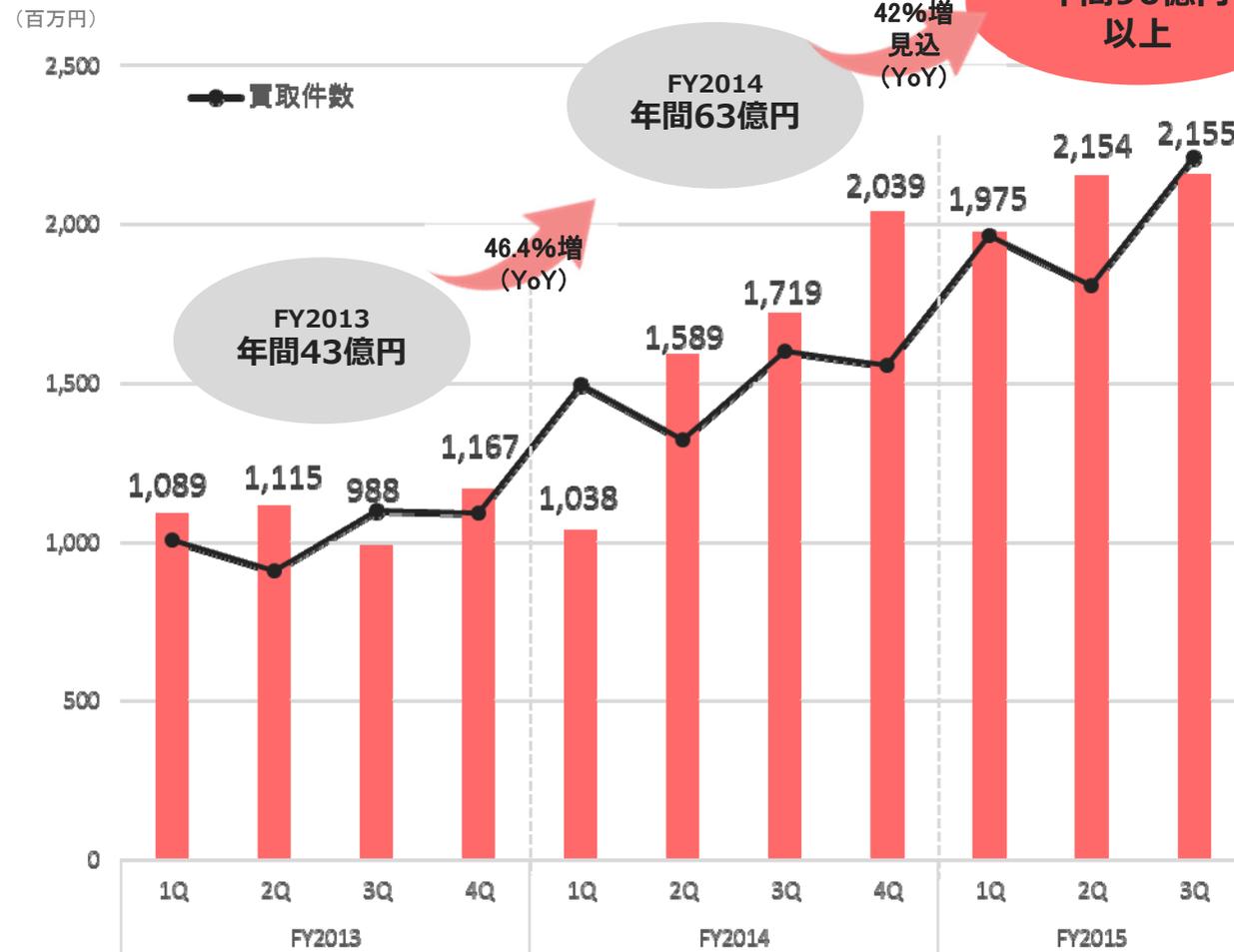
QoQ 0.0%増
YoY 25.3%増

買取件数

QoQ 22.6%増
YoY 38.2%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



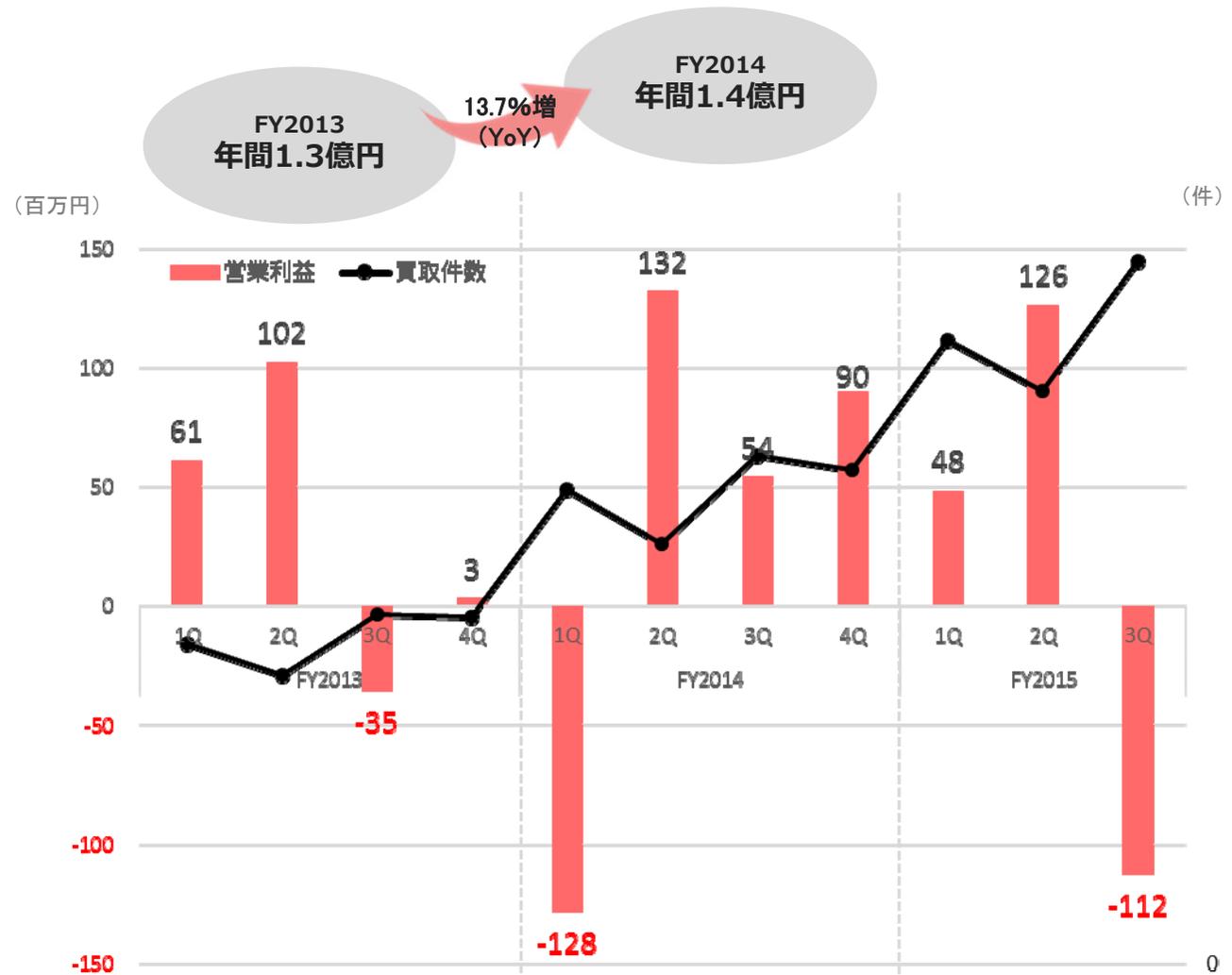
営業利益
3Q

△1.1億円

買取件数

QoQ 22.6%増
YoY 38.2%増

◆大規模な広告宣伝費(CM)の投下により赤字になるも、それが奏効し、買取件数が過去最高に推移。



オフィスの移転・増床とコーポレートロゴの変更

◆買取数の増加による規模の拡大に伴い、オフィス増床
→4,000坪(前オフィスの1.6倍)



◆コーポレートロゴを変更
「デファクトスタンダードを通じて『新しい価値』を生み出していく」
というビジョンをより分かりやすく表現。



CMの戦略的投下

- ◆CMを地域別に戦略的に投下



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

2

リテール・ライセンス部門の流通総額

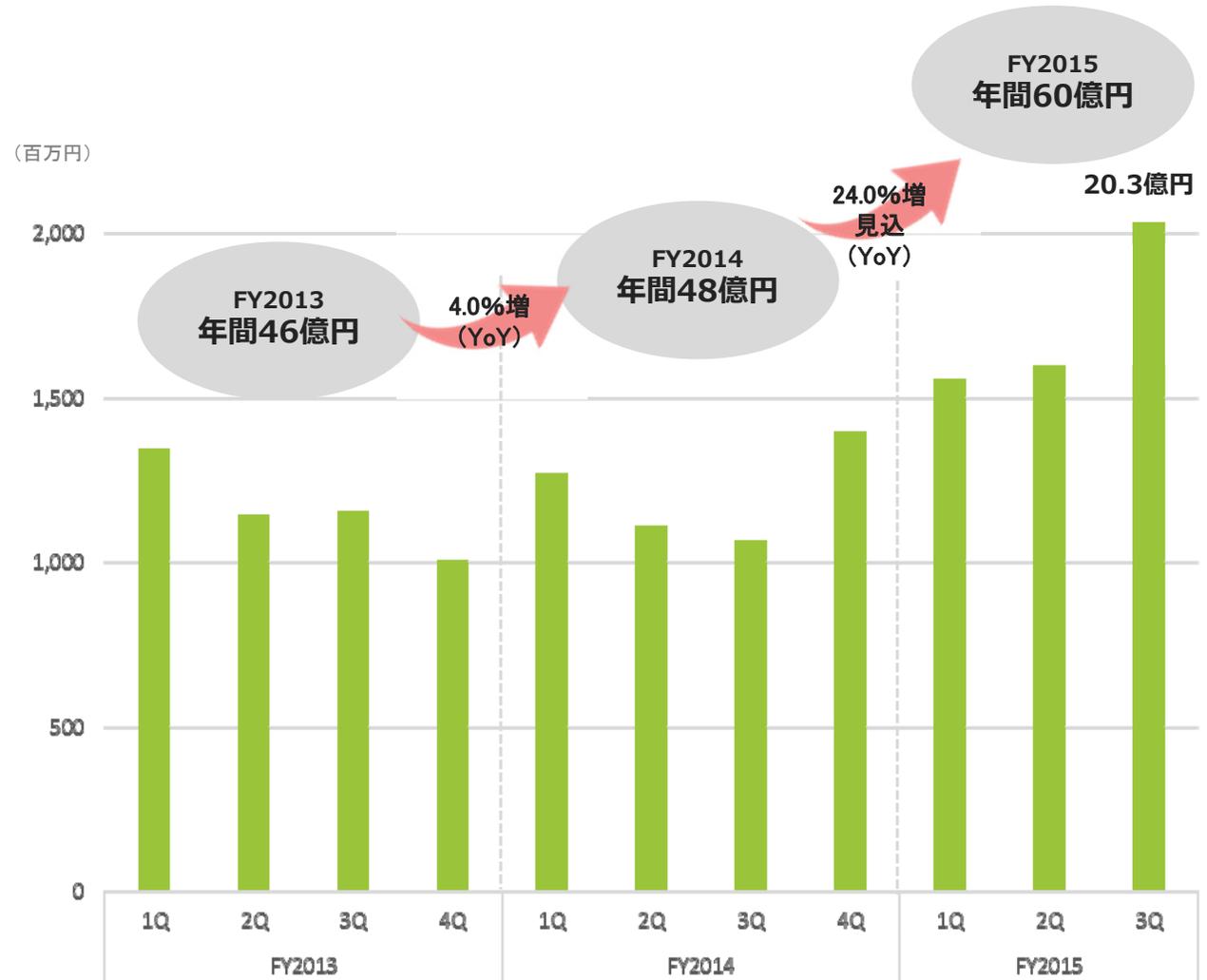
流通総額
3Q



リテール・ライセンス部門

20.3億円

QoQ 27.4%
YoY 91.3%



2

リテール・ライセンス部門の売上高

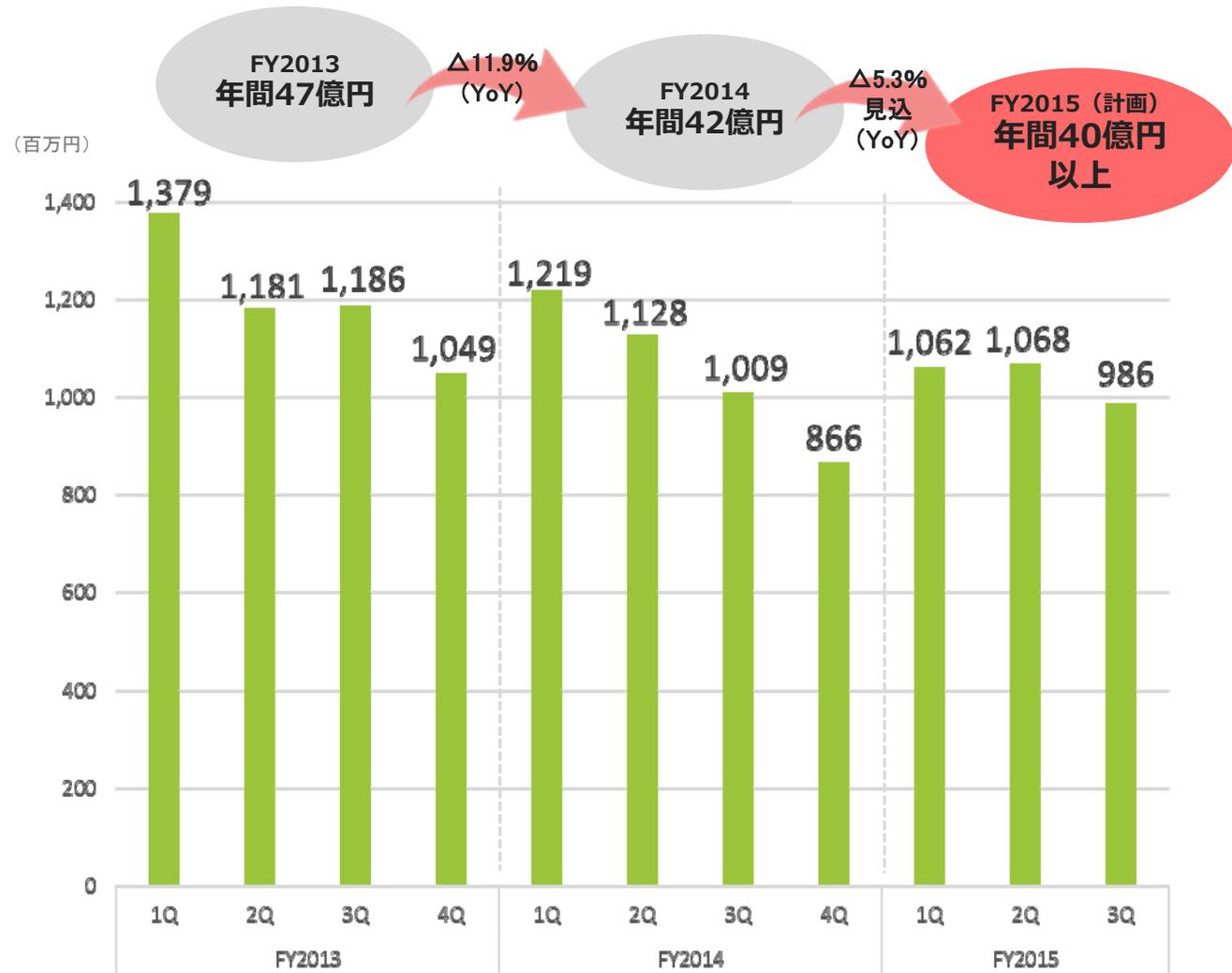
売上高
3Q



リテール・ライセンス部門

9.8億円

QoQ $\Delta 7.7\%$
YoY $\Delta 2.2\%$



2 リテール・ライセンス部門の営業利益

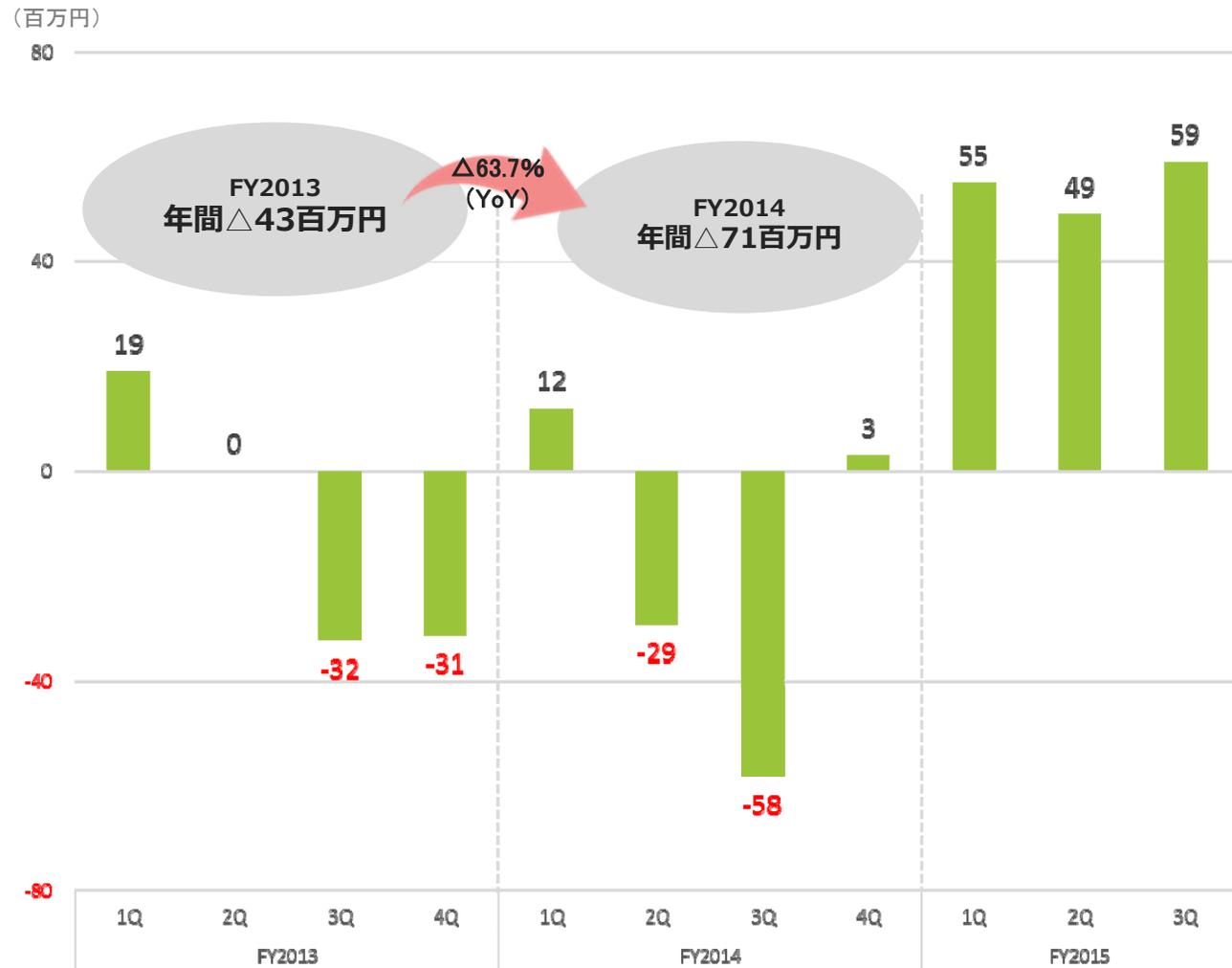
営業利益
3Q



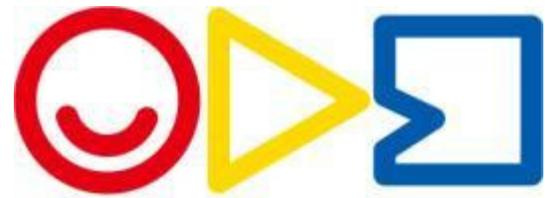
リテール・ライセンス部門

59百万円

QoQ 21.2%増
YoY 黒字化



ECコマース事業（リテール・ライセンス部門）



net price

株式会社ネットプライス

ネットショッピング事業

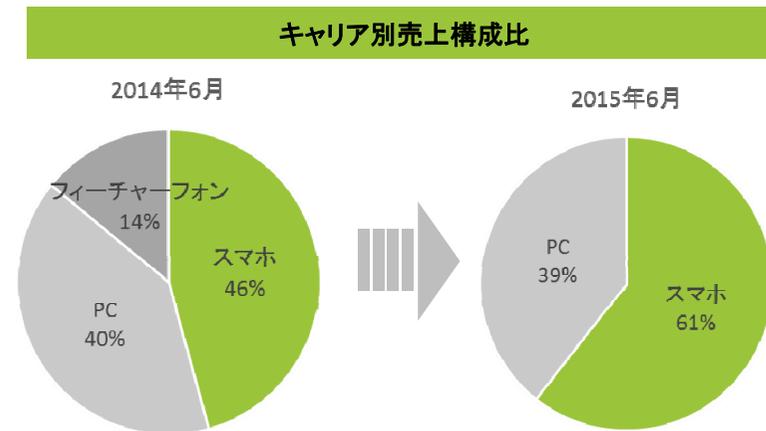
MADE in JAPAN

四半期、継続黒字化

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。
コストの見直しによって販管費が減少。

→売上高販管費率 昨年同四半期比 7p減



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。
- ◆休眠顧客の掘り起こし施策や、リピート率向上を目的としたVIP会員制度の刷新。

商品粗利率の改善

◆美容・ファッションカテゴリーを中心としたオリジナル商品の販売が好調に推移したことにより、商品粗利益率が改善

オリジナル商品例



【美容】
PCリペアジェルエンリッチ



【美容】
風の通るインナー



【ファッション】
スウェットセットアップ

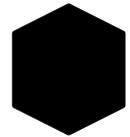


【ファッション】
ドロップラベルジャケット

商品粗利率の推移

◆前四半期比 +2.2p 前年同四半期比 +3.1p





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

 <p>中国</p>	 <p>インドネシア</p>	 <p>C2Cオンラインマーケットプレイス</p>	2012年4月出資
		 <p>オンライン決済 サービス</p>	2012年1月出資
	 <p>インド</p>	 <p>B2C オンラインマーケットプレイス</p>	2013年1月出資
		 <p>オンライン決済サービス</p>	2013年11月出資
		 <p>オンラインストアソリューション</p>	2014年10月出資
		 <p>価格比較サービス</p>	2015年4月出資
	 <p>トルコ</p>	 <p>価格比較サービス</p>	2013年5月出資
		 <p>オンライン決済サービス</p>	2013年6月出資
	 <p>ベトナム・フィリピン ・マレーシア・アフリカ</p>	 <p>オンラインマーケットプレイス(ベトナム)</p>	2014年12月出資
		 <p>オンライン決済サービス(フィリピン)</p>	2015年1月出資
		 <p>オンライン送金サービス(フィリピン)</p>	2014年7月出資
		 <p>モバイルマネー(アフリカ諸国)</p>	2014年1月出資
 <p>スマートフォンフリマアプリ(マレーシア・フィリピン)</p>		2014年4月初回出資	

10%以上



5~10%



1~5%



1%未満





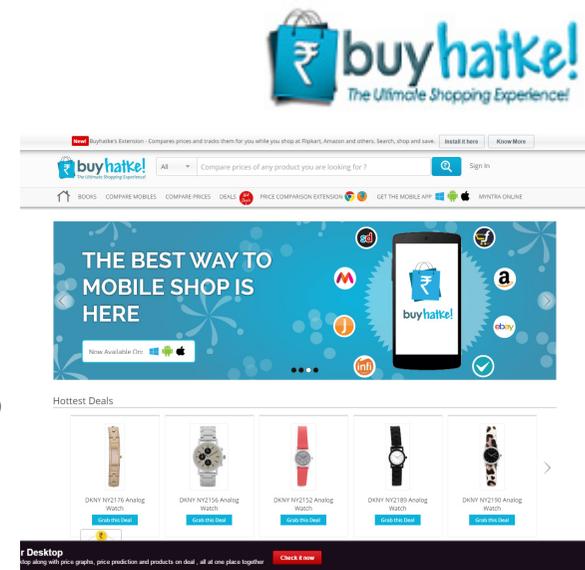
インドで価格比較サイト・アプリを展開する「Buyhatke」へ投資

2015年5月11日発表

当社およびインド大手 IT 企業インフォシス社共同創業者等と共に、総額約 1.2 億円(100 万米ドル)を出資。

Buyhatkeの特長

- ・300 サイト以上から収集した 3,000 万以上の商品データを分析（インド最大規模）
- ・価格動向をもとにベストな買い時の提案する機能など価格比較以外のサービスも提供
- ・情報サイト「Indiatimes」が選ぶ「インド人がインストールすべき 17 のアプリ」にも選ばれた





インドネシアで事業者向け“間接資材マーケットプレイス”を展開する「Ralali(ララリ)社」にグループ会社が出資

2015年6月8日発表

インドネシアで事業者向け間接資材マーケットプレイス「ralali.com」を展開する Ralali PTE 社(本社:シンガポール)の第三者割当増資を引き受け、BEENOS Plaza(持分法適用会社)がリードインベスターとして出資。

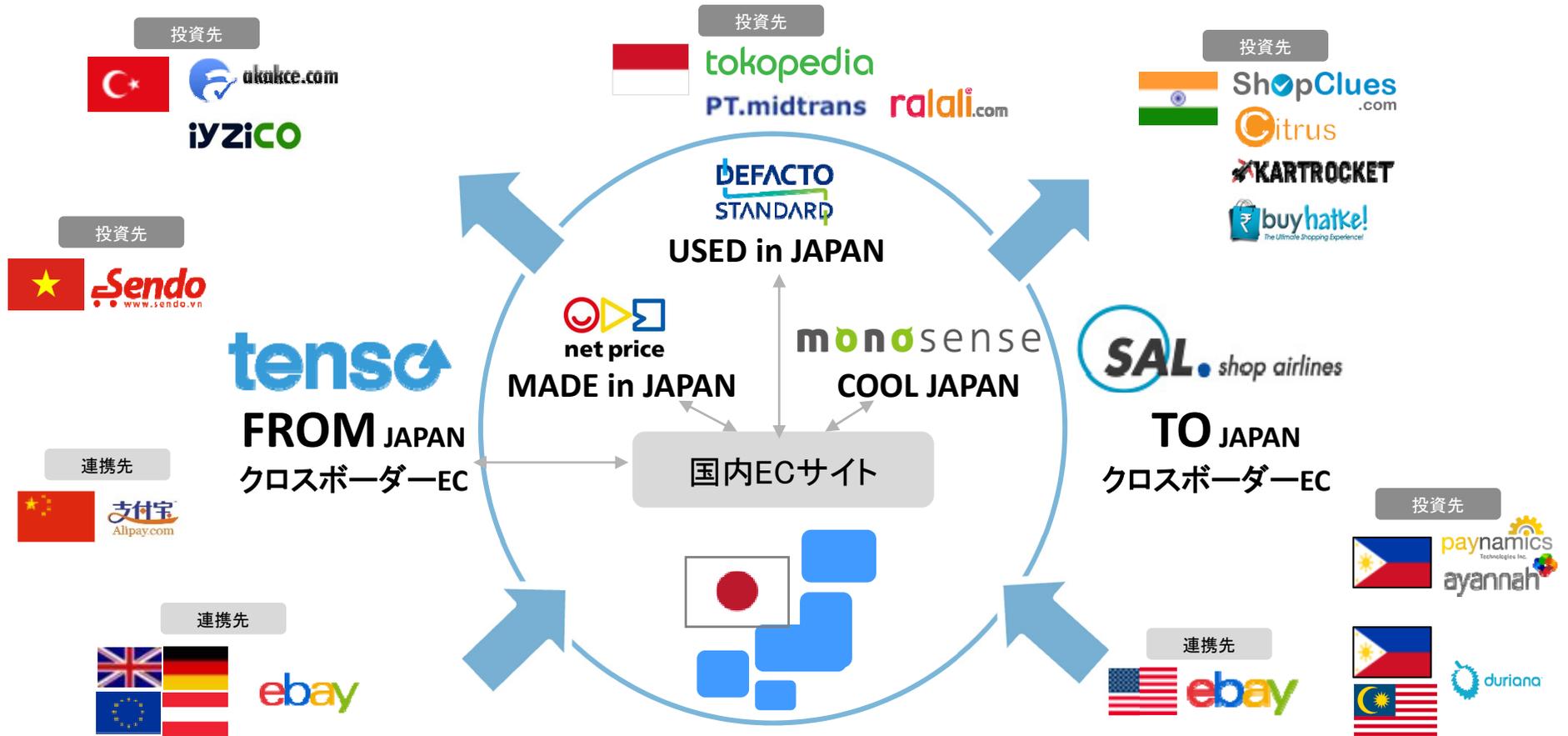
Ralaliの特長

- ・30 のカテゴリと 700 のサブカテゴリの商材を扱う、国内最大級の総合 B2B マーケットプレイス
- ・在庫管理単位 5 万点 (今後さらに拡大予定)
- ・月間 30万件以上のアクセス数



2 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



3Qまでの累計利益は通期予想を上回っているが、引き続き4Qも来期に向けた先行投資を行う予定のため、業績予想は据え置き。

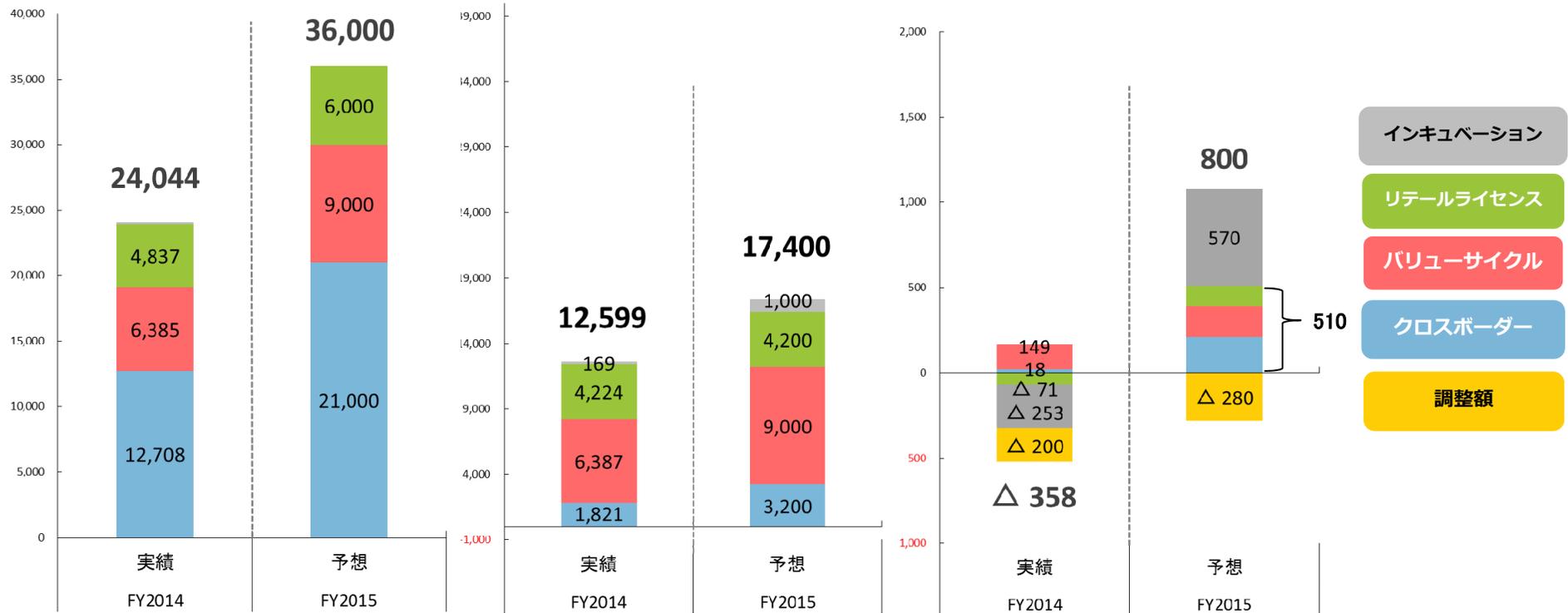
(百万円)	FY2014 実績					FY2015					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	1Q+2Q+3Q 累計	4/16修正 通期業績予想	進捗率
流通総額	5,216	6,031	6,026	6,771	24,045	8,751	8,857	9,533	27,142	36,000	75%
売上高	2,779	3,175	3,192	3,451	12,599	4,201	4,045	4,419	12,666	17,400	73%
営業利益	△157	2	△129	△75	△358	520	226	305	1,053	800	132%
経常利益	△128	△6	△120	△112	△367	510	225	297	1,033	770	134%
四半期純利益	△18	△100	△149	△182	△450	385	224	255	864	550	157%

2015年度9月期 業績予想(セグメント別)

流通総額

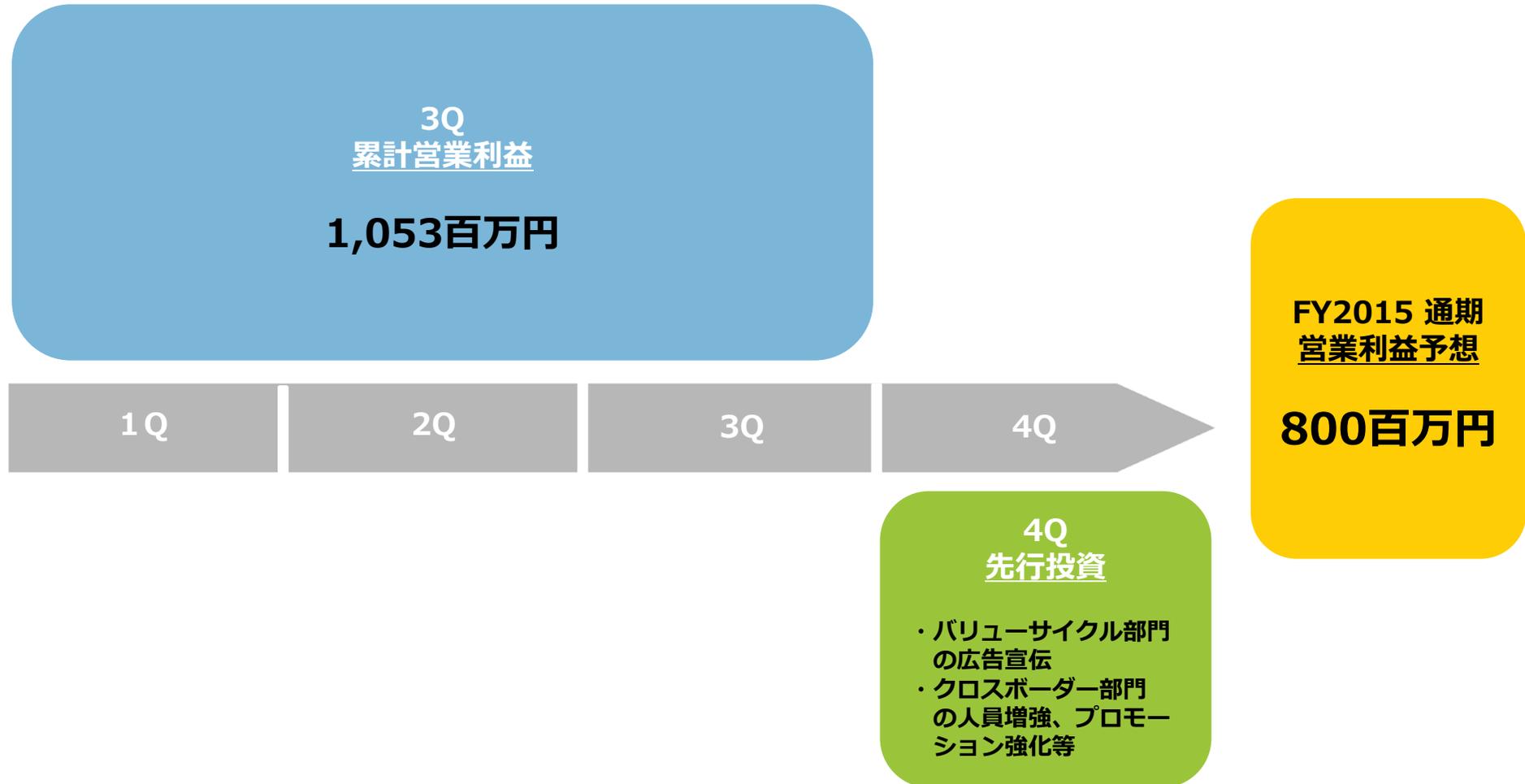
売上高

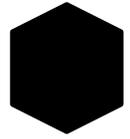
営業利益



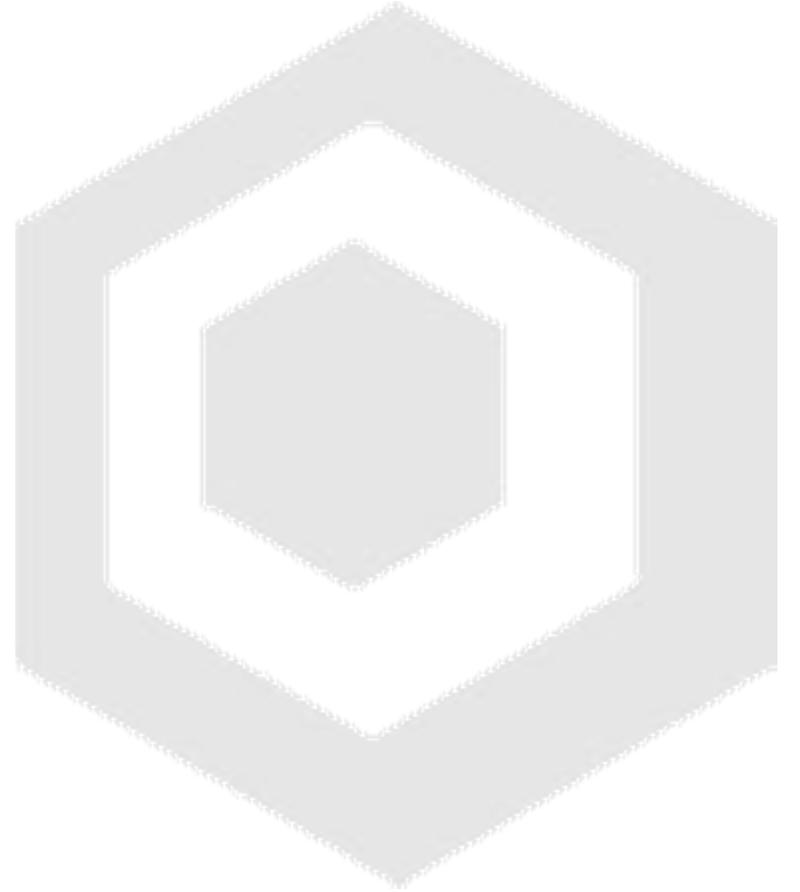
3

業績予想(営業利益の見通し)





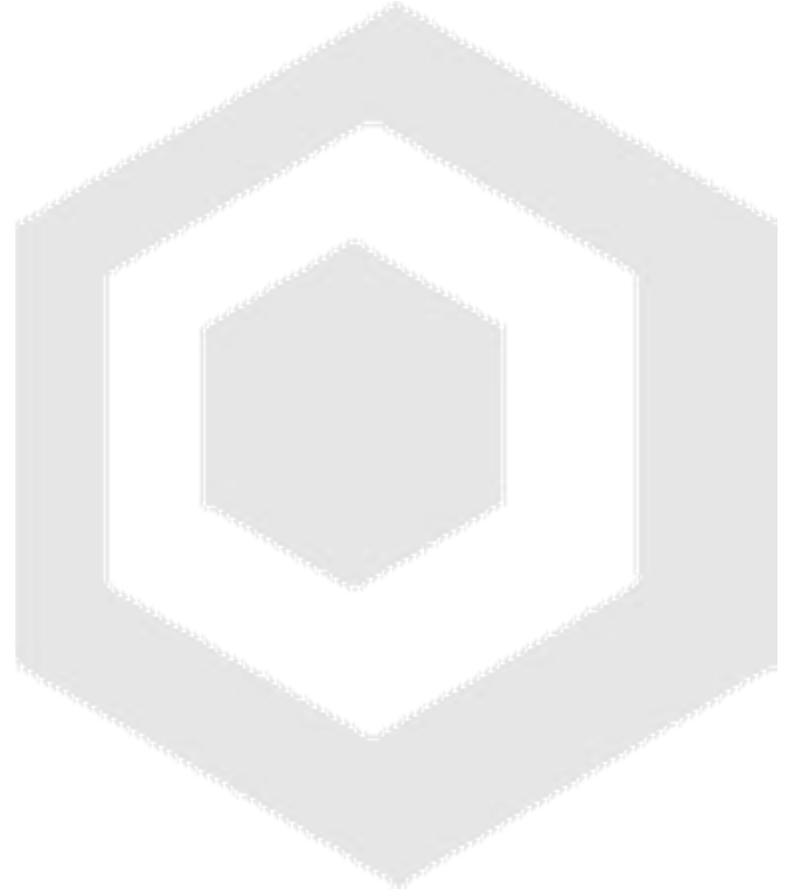
まとめ







参考資料



4

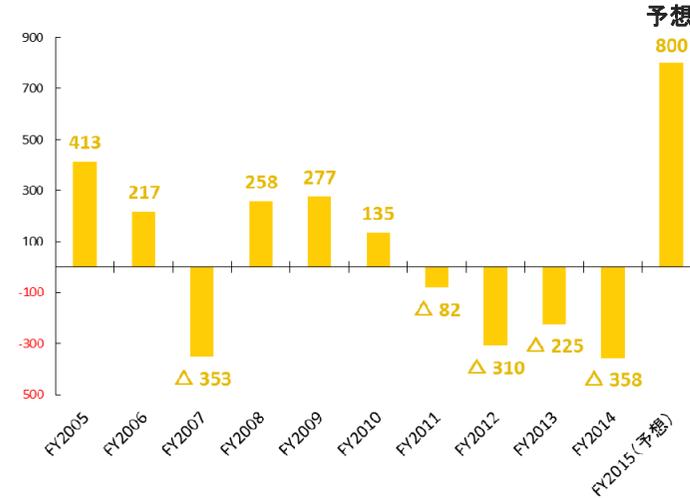
【年度】連結売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の推移

(単位: 百万円)

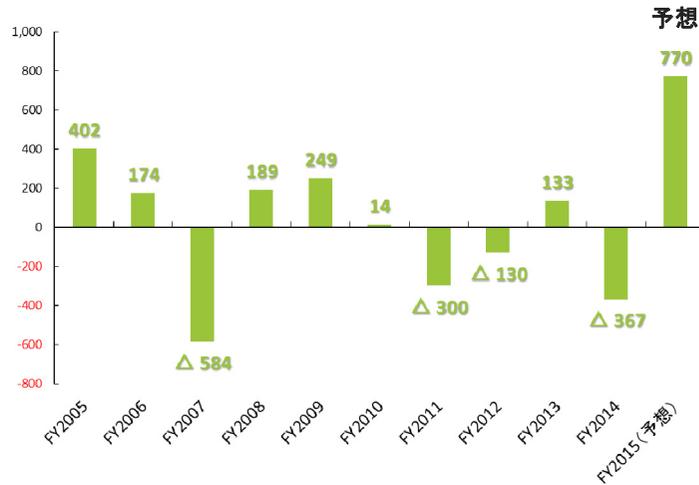
連結売上高・年度



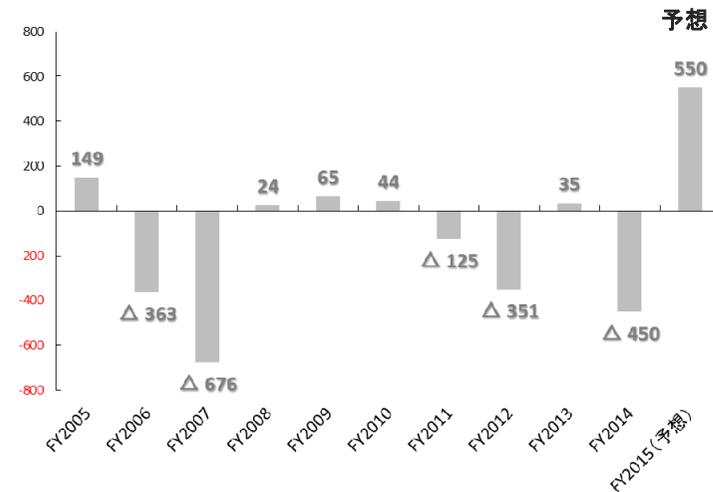
連結営業利益・年度



連結経常利益・年度



連結当期純利益・年度



4

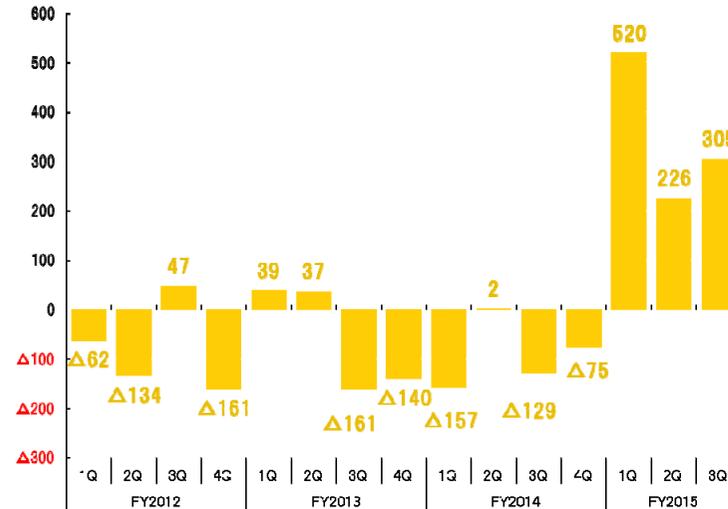
連結売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益の推移

(単位:百万円)

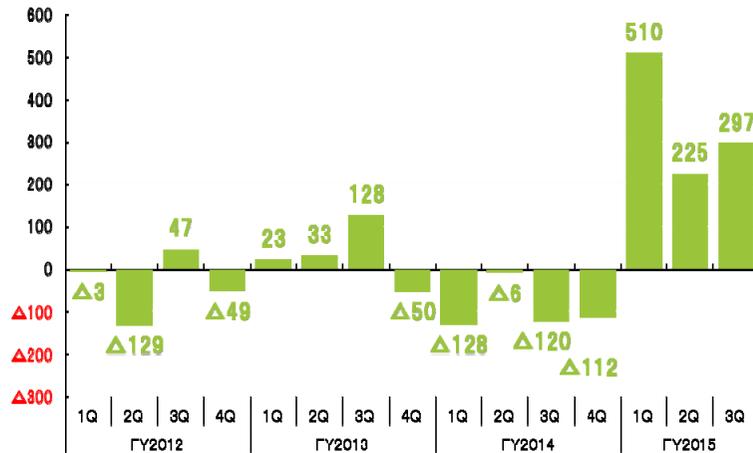
連結売上高



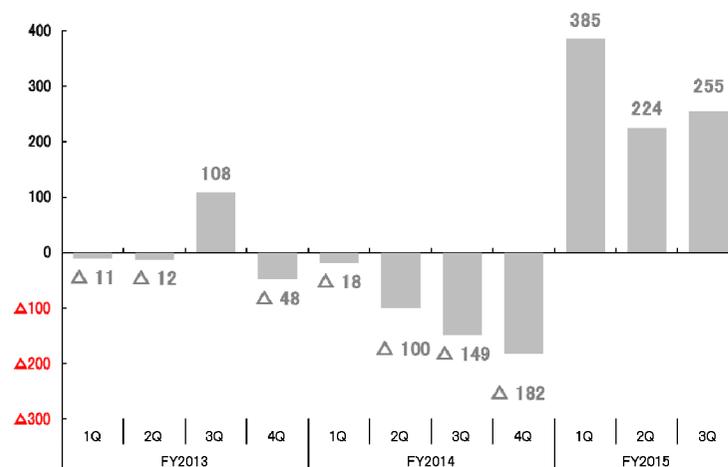
連結営業利益



連結経常利益



連結四半期純利益



4

Eコマース事業:部門別流通総額の推移

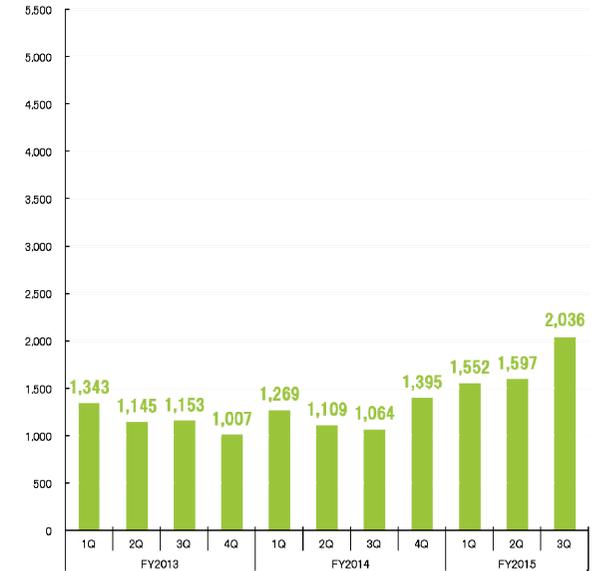
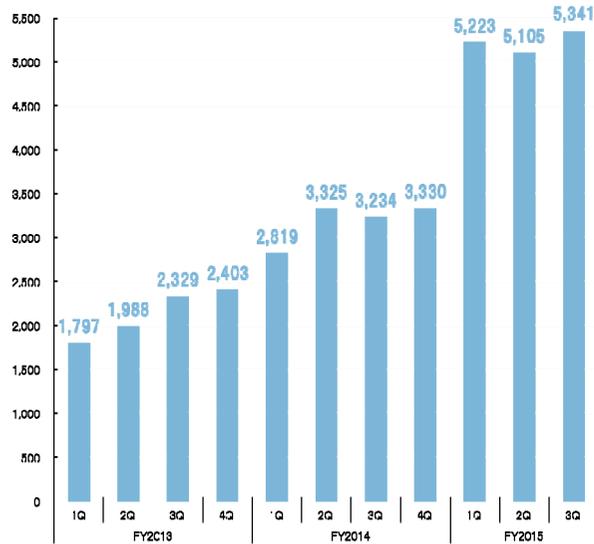
流通総額

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)



4

EC事業:部門別売上高・営業利益の推移

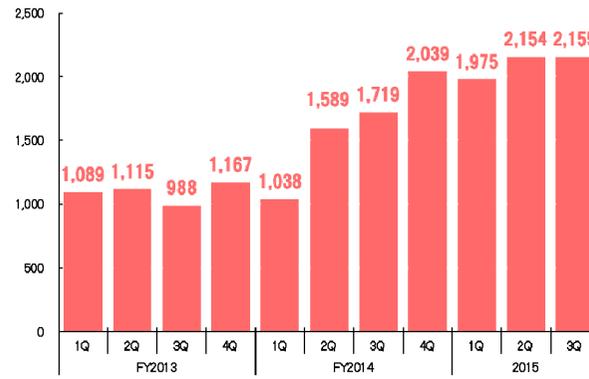
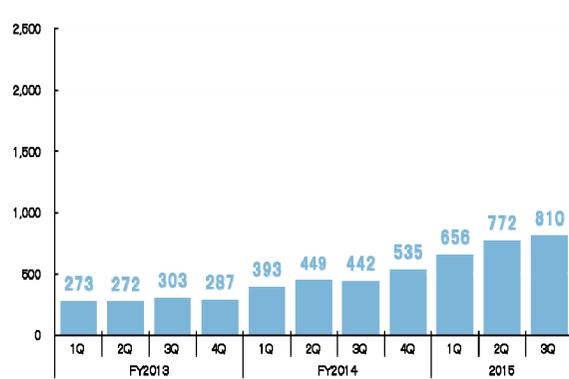
クロスボーダー部門

バリューサイクル部門

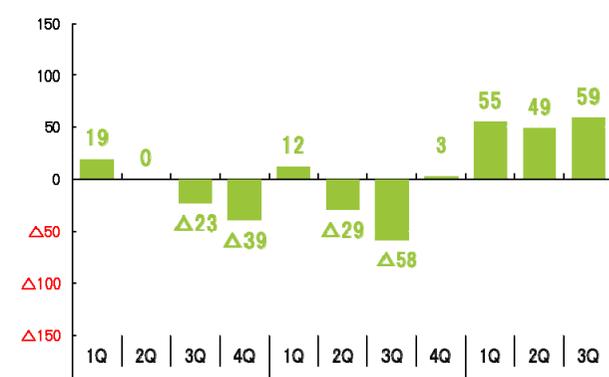
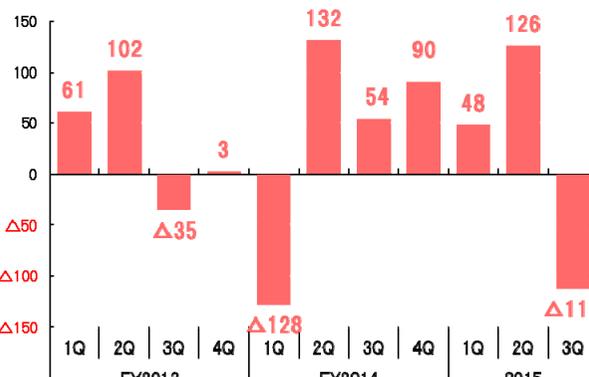
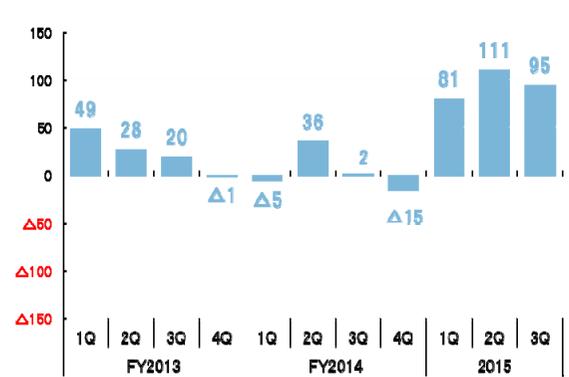
リテール・ライセンス部門

(単位:百万円)

売上高



営業利益



4 クロスボーダー部門の事業モデル





リテール・ライセンス部門の事業モデル



4

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。
	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オンラインマーケットプレイス事業。		Iyzi 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。
	Buyhatke	インドにおける価格比較サービス事業。			

