



B E E N O S

**2015年9月期
決算説明資料**

目次

- 1 連結決算の概要(通期・四半期)
- 2 事業別レビュー
- 3 2016年度9月期 通期業績予想
- 4 参考資料



1

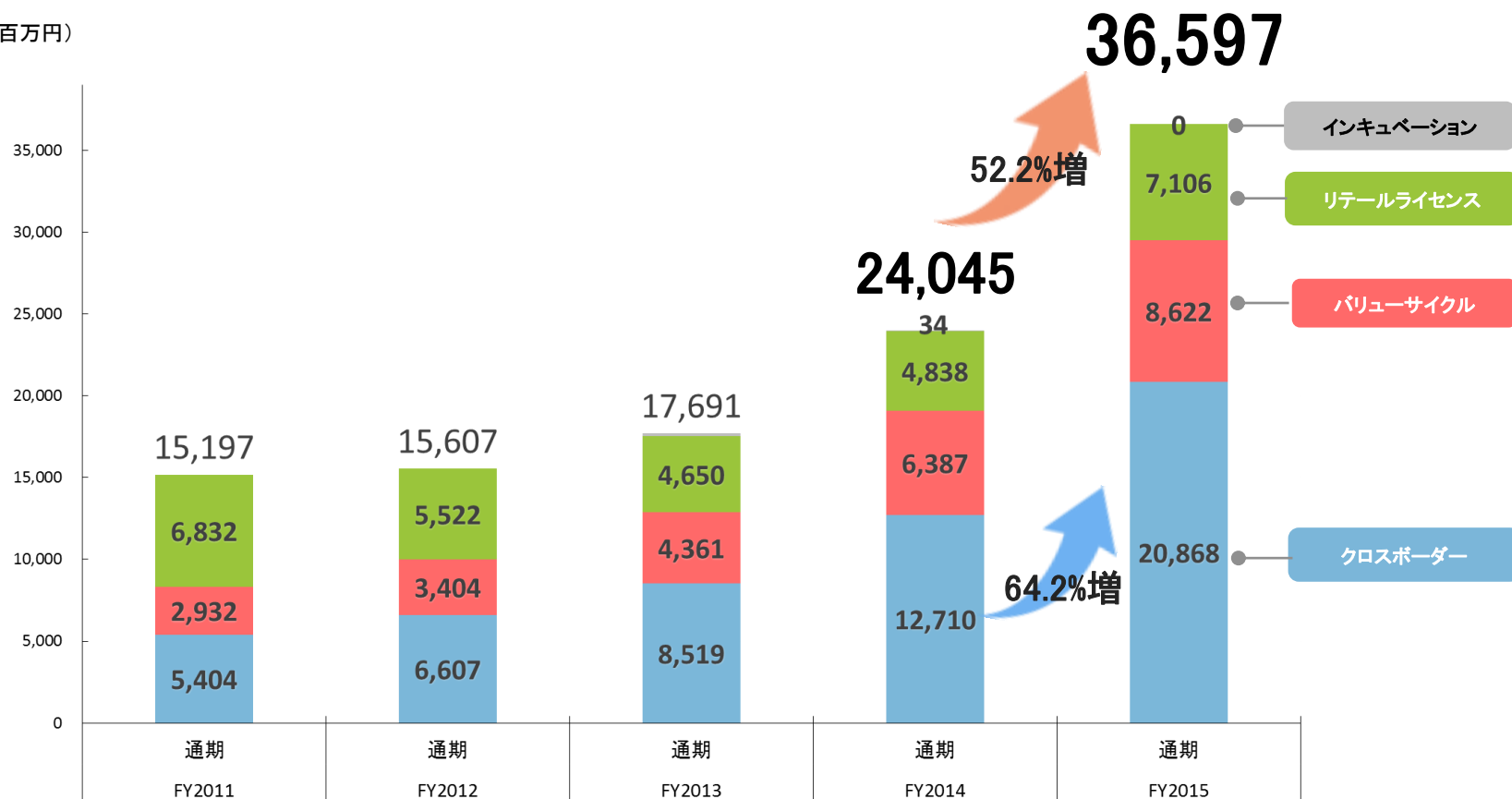
連結決算の概要(通期)

代表取締役副社長 兼 グループCFO
中村 浩二

【流通総額の推移】(事業別)

クロスボーダー部門が前期比64.2%増と大きく伸長。
連結ベースでも52.2%増。

(単位: 百万円)



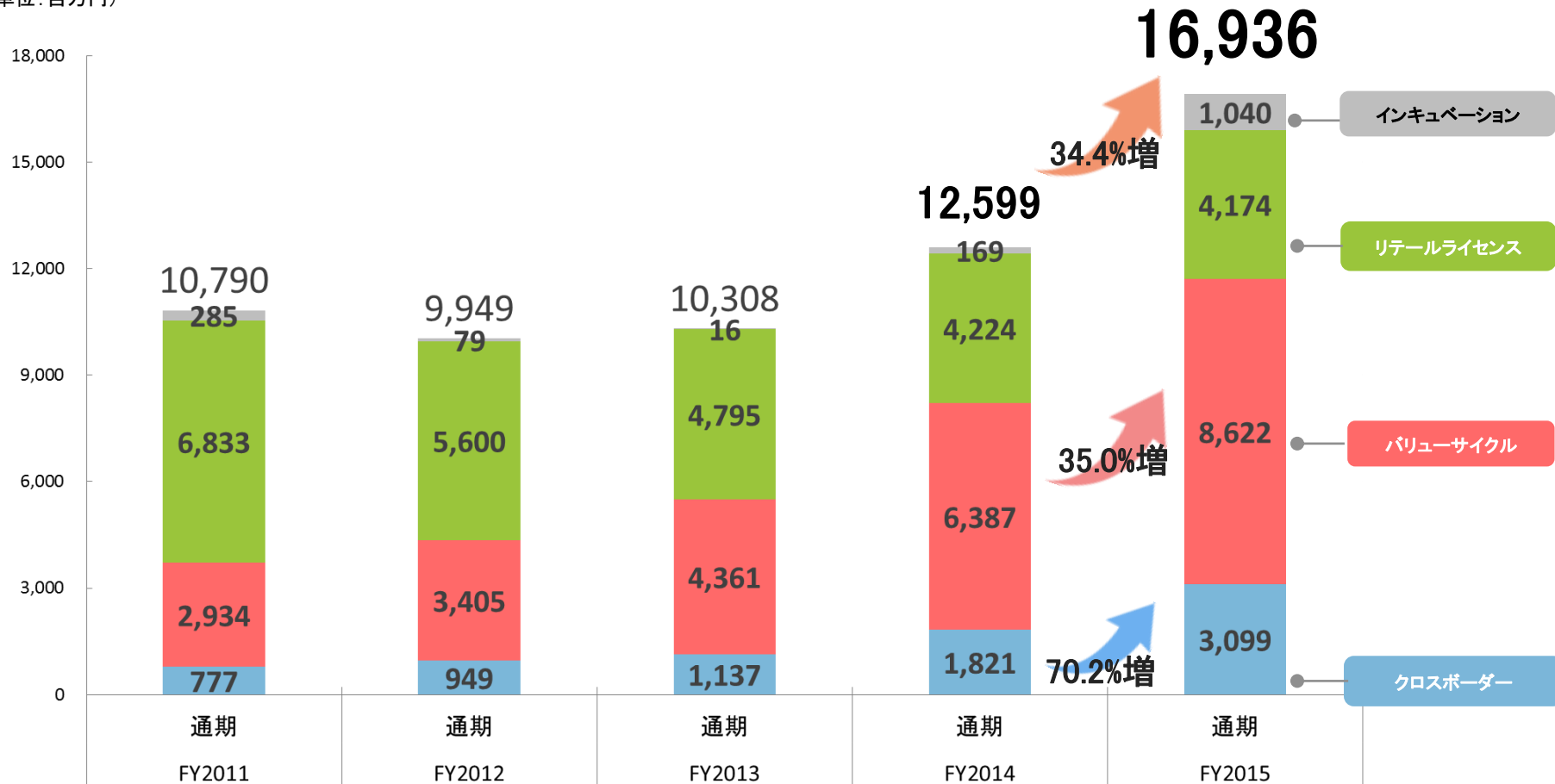
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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。

【売上高の推移】(事業別)

クロスボーダー部門が前期比70.2%増、
バリューサイクル部門が前期比35.0%増と大きく伸長。

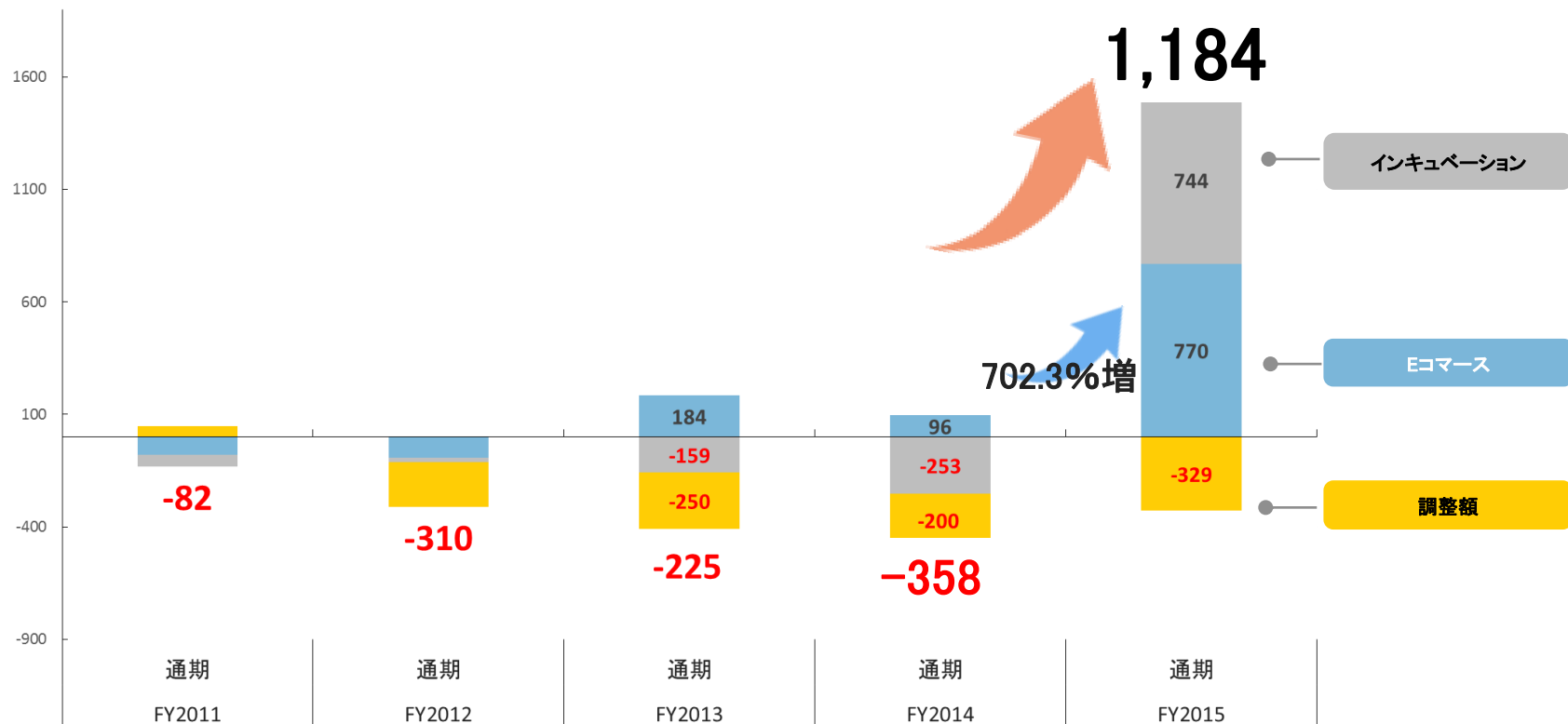
(単位: 百万円)



【営業利益の推移】(セグメント別)

ECマース事業の利益が前期比702.3%増。
インキュベーション事業の営業投資有価証券の売却益が連結に大きく貢献。

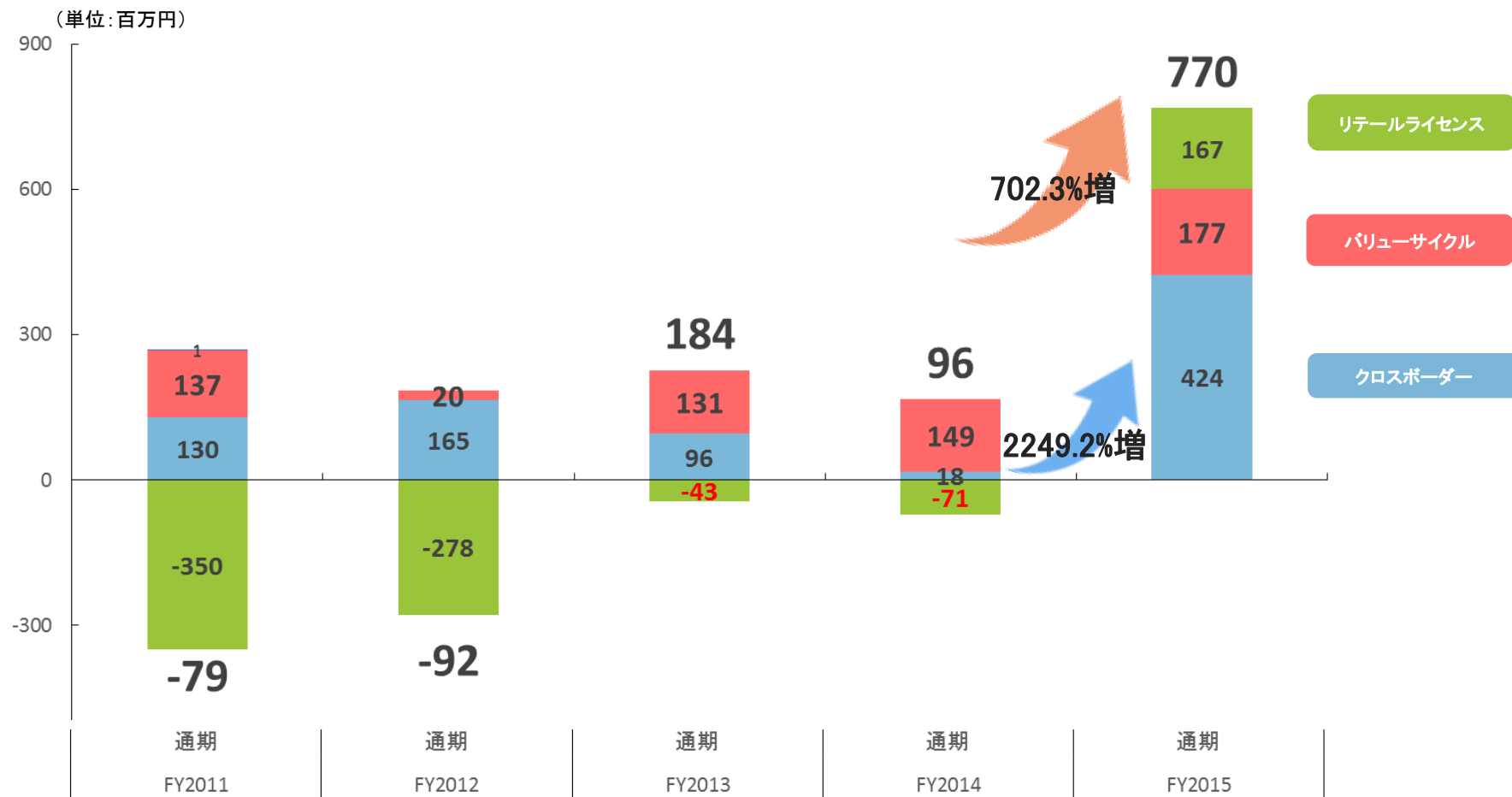
(単位:百万円)



※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。

【営業利益の推移】(Eコマース事業の部門別)

利益においても、クロスボーダー部門が大きく牽引。
リテールライセンス部門が黒字化し全部門で黒字化。



連結：損益の概況（前期比）

単位：百万円	通期/FY2015	通期/FY2014	前期比
売上高	16,936	12,599	+34.4%
売上総利益	8,867	6,064	+46.2%
売上総利益率	52.4%	48.1%	+4.2p
販売費及び一般管理費	7,683	6,423	+19.6%
販管費率	45.4%	51.0%	△ 5.6p
営業利益	1,184	△358	-
営業利益率	7.0%	△ 2.8%	+9.8p
営業外収益	6	44	△ 85.0%
営業外費用	42	53	△ 19.2%
経常利益	1,148	△367	-
経常利益率	6.8%	△ 2.9%	+6.5p
特別利益	252	186	+35.6%
特別損失	163	103	+57.3%
当期純利益	898	△450	-
当期純利益率	5.3%	△3.6%	+8.9p

クロスボーダー部門の
構成比増

インキュベーション部門の赤字
事業売却による固定費減

バリューサイクル部門の
子会社増資による持分変動益

※ 主要な科目のみ表示しております。

連結：資産・負債の概況（前期末比）

単位：百万円	通期/FY2015 9月期末	通期/FY2014 9月期末	前期末比
流動資産	8,745	6,692	2,053
現預金	3,276	2,457	819
売掛金	1,006	525	480
営業投資有価証券	1,663	1,563	100
商品	1,111	844	267
固定資産	1,273	1,014	258
有形固定資産	220	72	148
無形固定資産	126	281	△155
投資等	926	660	266
流動負債	4,183	3,078	1,104
買掛金	398	301	96
短期借入金	909	1,004	△95
1年以内返済予定長期 借入金	10	20	△10
固定負債	155	69	86
純資産	5,679	4,557	1,121
総資産	10,019	7,706	2,312

商品プロデュース・ライセンス事業
の売上増

バリューサイクル部門の
買取増加

バリューサイクル部門の増床

グローバルショッピング事業
(TO JAPAN)の減損

ファンドへの出資

※ 主要な科目のみ表示しております。

連結：キャッシュフロー（前期末比）

単位：百万円	通期/FY2015 9月期末	通期/FY2014 9月期末	
営業活動による キャッシュフロー	1,057	△ 827	利益増加
投資活動による キャッシュフロー	△ 515	92	投資有価証券の取得 子会社株式取得
財務活動による キャッシュフロー	220	835	子会社の増資
現金及び現金同等物に係る 換算差額	31	71	
現金及び現金同等物の増減	794	171	
現金及び現金同等物の期末残高	3,518	2,724	

※ 主要な科目のみ表示しております。



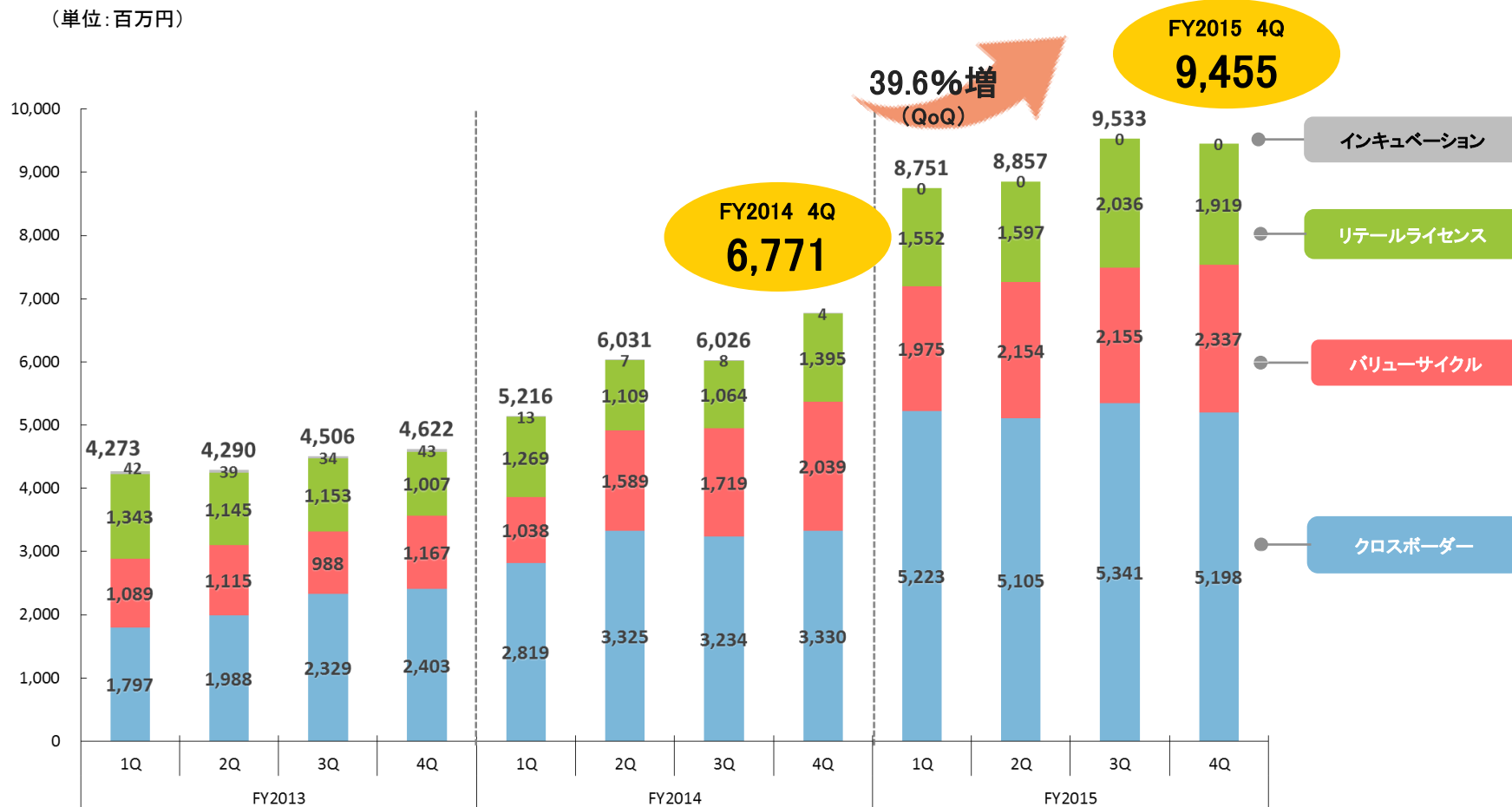
1

連結決算の概要(四半期)

【流通総額の推移】(部門別)

クロスボーダー部門が高水準で推移。
前年同四半期比56.1%増となるも、To Japanが減少。

(単位: 百万円)



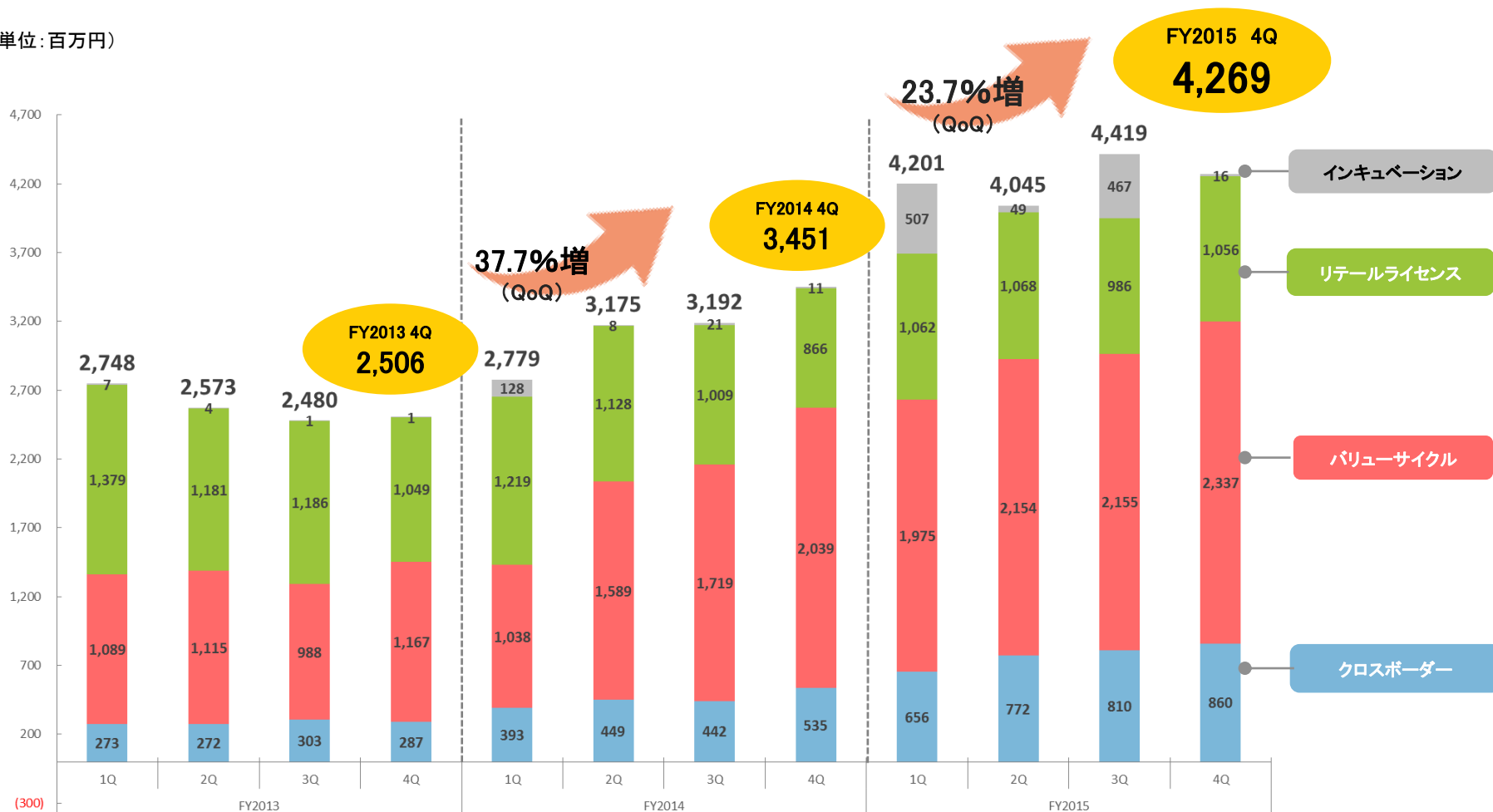
※グループ各社のインターネット経由の商品等の流通額を合算した金額です。

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。

【売上高の推移】(部門別)

ECマース事業において、売上高過去最高額を更新。

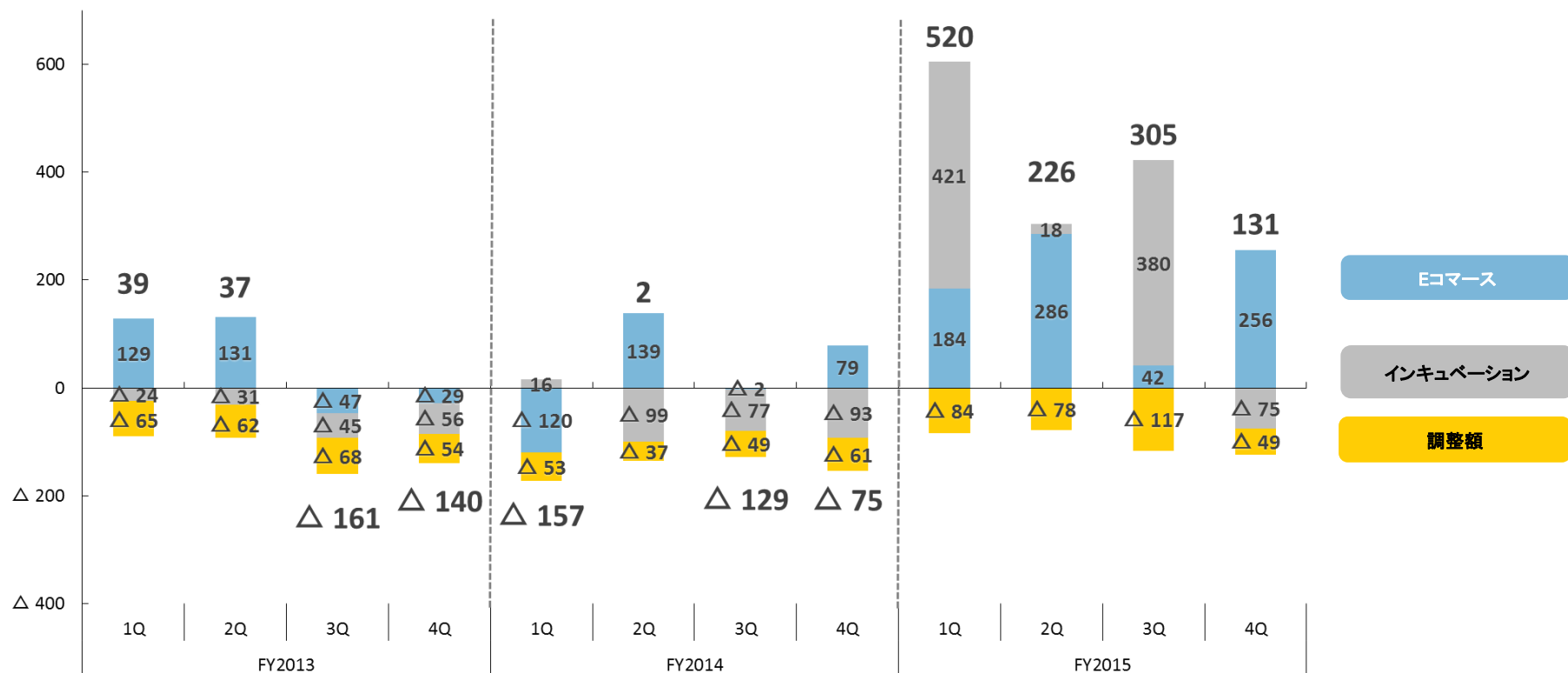
(単位: 百万円)



【営業利益の推移】(セグメント別)

Eコマース事業は4Qの先行投資が想定よりも効率的に進捗し増益。

(単位:百万円)

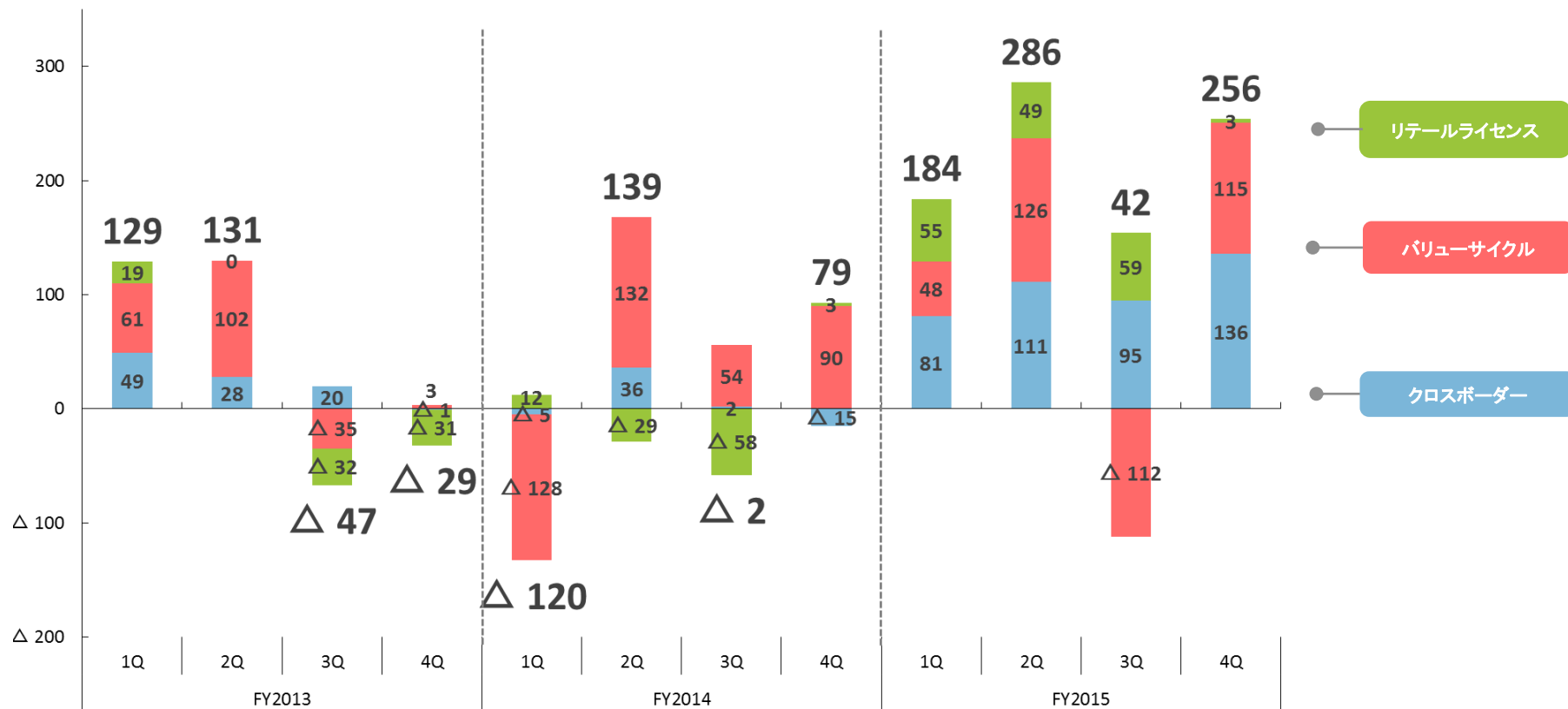


※調整額にはセグメント間取引の消去、各報告セグメントに分配していない全社収益及び全社費用が含まれております。
 全社収益は、主に当社におけるグループ会社からの受取手数料であります。
 全社費用は、主に当社におけるグループ管理に係る費用であります。

【営業利益の推移】(Eコマース事業の部門別)

バリューサイクル部門において3Qの積極的な広告宣伝費の投下が奏功し、4Q黒字化。

(単位: 百万円)



連結：損益の概況（前四半期比）

単位：百万円	4Q/FY2015 (6-9)	3Q/FY2015 (4-6)	前四半期比
売上高	4,269	4,419	△ 3.4%
売上総利益	2,048	2,447	△ 16.3%
売上総利益率	48.0%	55.4%	△ 7.4p
販売費及び一般管理費	1,917	2,142	△ 10.4%
販管費率	44.9%	48.5%	△ 3.6p
営業利益	131	305	△ 57.0%
営業利益率	3.1%	6.9%	△ 3.8p
営業外収益	2	1	+83.6%
営業外費用	19	9	+111.5%
経常利益	114	297	△ 61.4%
経常利益率	2.7%	6.7%	△ 4.1p
特別利益	-	-	-
特別損失	4	10	△ 53.8%
四半期純利益	33	255	△ 86.6%
四半期純利益率	0.8%	5.8%	△ 5.0p

3Qのキャピタルゲインの発生分、売上高、粗利が減少

バリューサイクル部門の広告宣伝費の減少

※ 主要な科目のみ表示しております。

連結：資産・負債の概況（前期比）

単位：百万円	4Q/FY2015 9月末	3Q/FY2015 6月末	前四半期末比
流動資産	8,745	8,117	627
現預金	3,276	3,252	23
売掛金	1,006	622	383
営業投資有価証券	1,663	1,793	△129
商品	1,111	1,190	△78
固定資産	1,273	1,069	203
有形固定資産	220	210	9
無形固定資産	126	168	△41
投資等	926	691	235
流動負債	4,183	3,336	847
買掛金	398	362	36
短期借入金	909	1,076	△166
1年以内返済予定長期 借入金	10	20	△10
固定負債	155	142	13
純資産	5,679	5,708	△29
総資産	10,019	9,187	831

評価損と為替換算による
減少

ファンドへの出資

※ 主要な科目のみ表示しております。



2016年度の戦略

代表取締役社長 兼 グループCEO
直井 聖太



クロスボーダーECに リソースを戦略的に投下

◆圧倒的No.1のポジションを活かした差別化

◆新規事業創造



事業別 レビューと2016年度の戦略



ECOMMERCE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

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

tenso

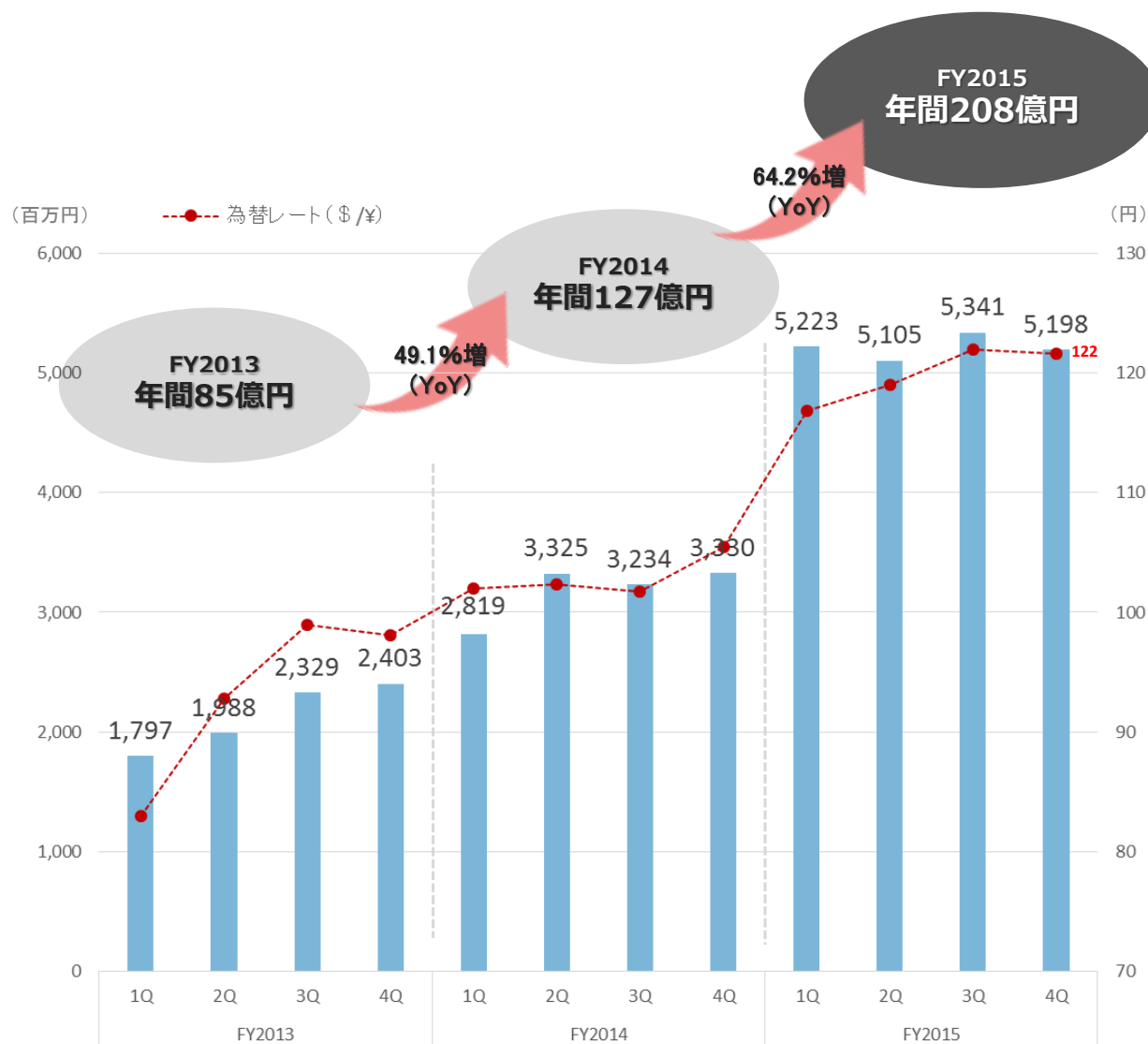
SAL shop airlines

対前年 (YoY)

64.2%増

対前年 (QoQ)

56.1%増



売上高

tenso

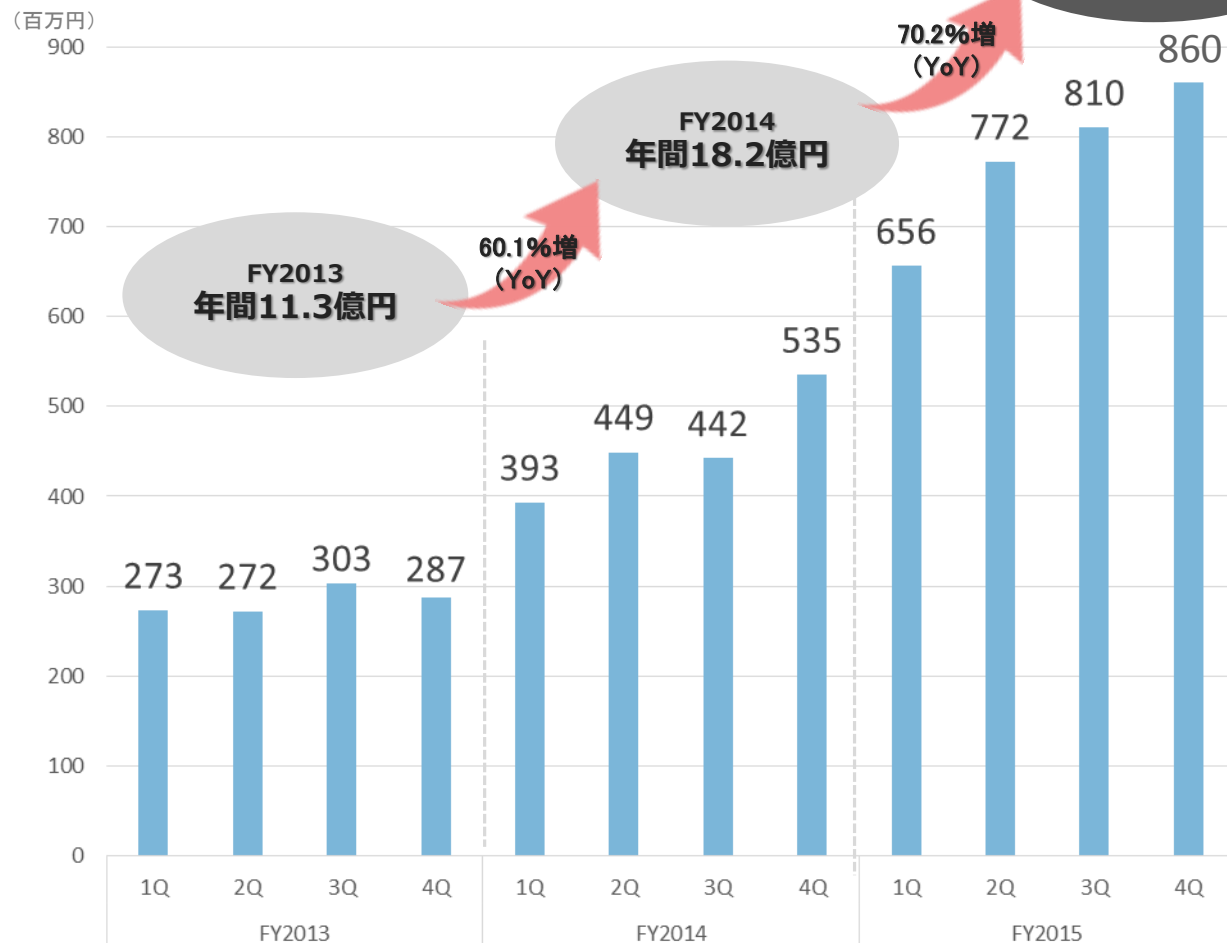
SAL shop airlines

対前年 (YoY)

70.2%増

対前年 (QoQ)

60.8%増



営業利益

tenso

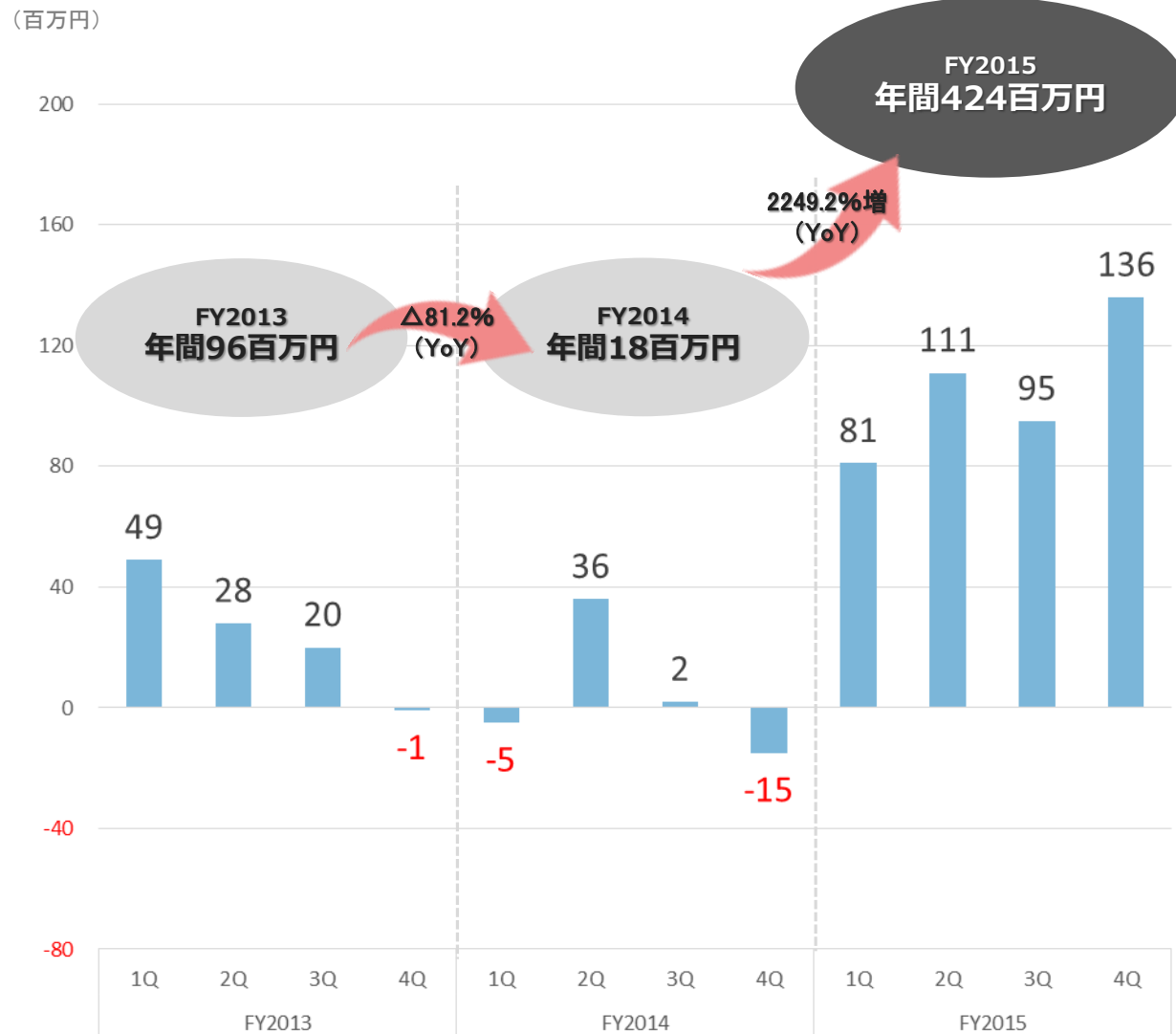
SAL shop airlines

対前年 (YoY)

2249.2%増

対前年 (QoQ)

黒字化





海外転送・代理購入事業

FROM JAPAN

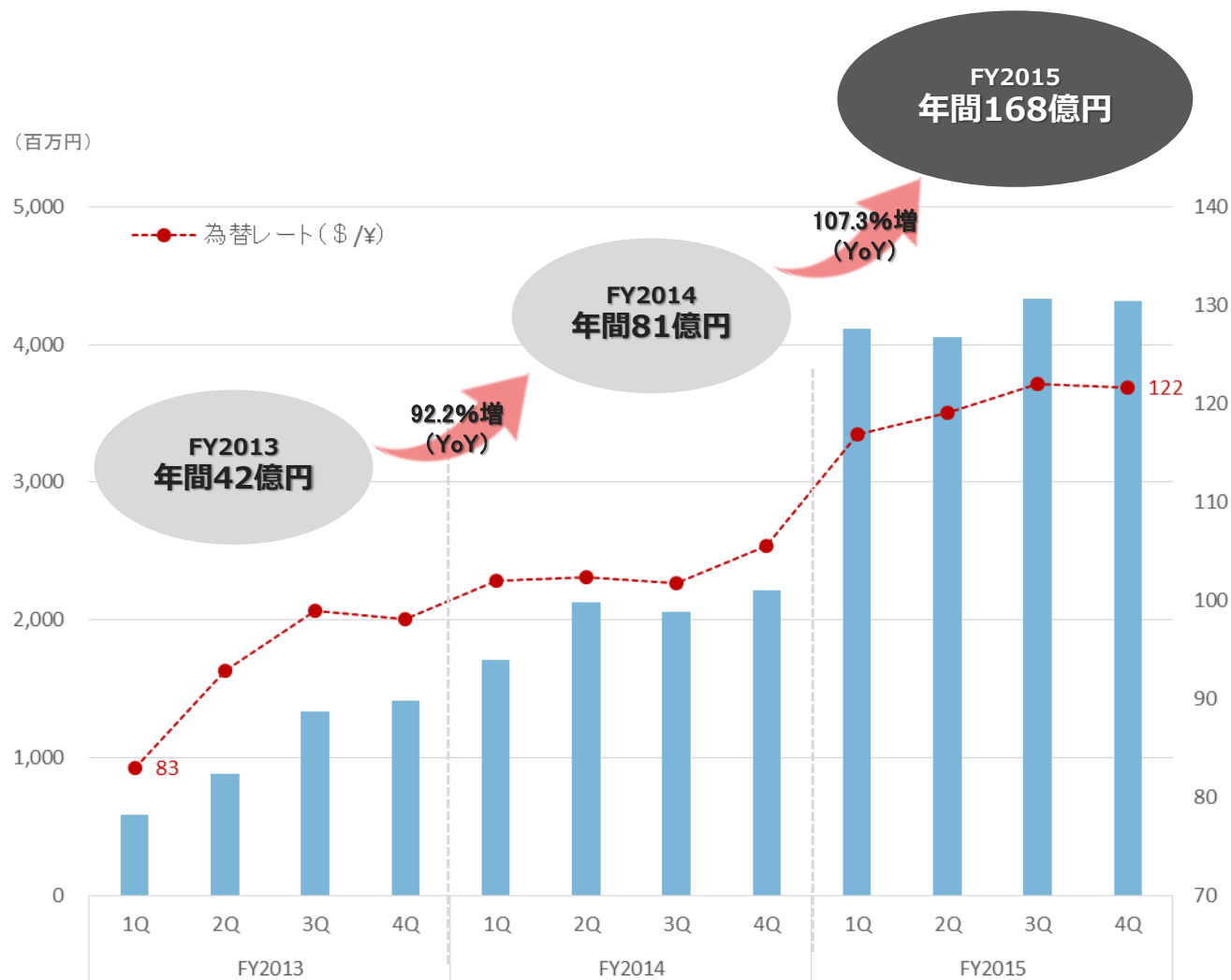
流通総額

対前年 (YoY)

107.3%増

対前年 (QoQ)

95.0%増

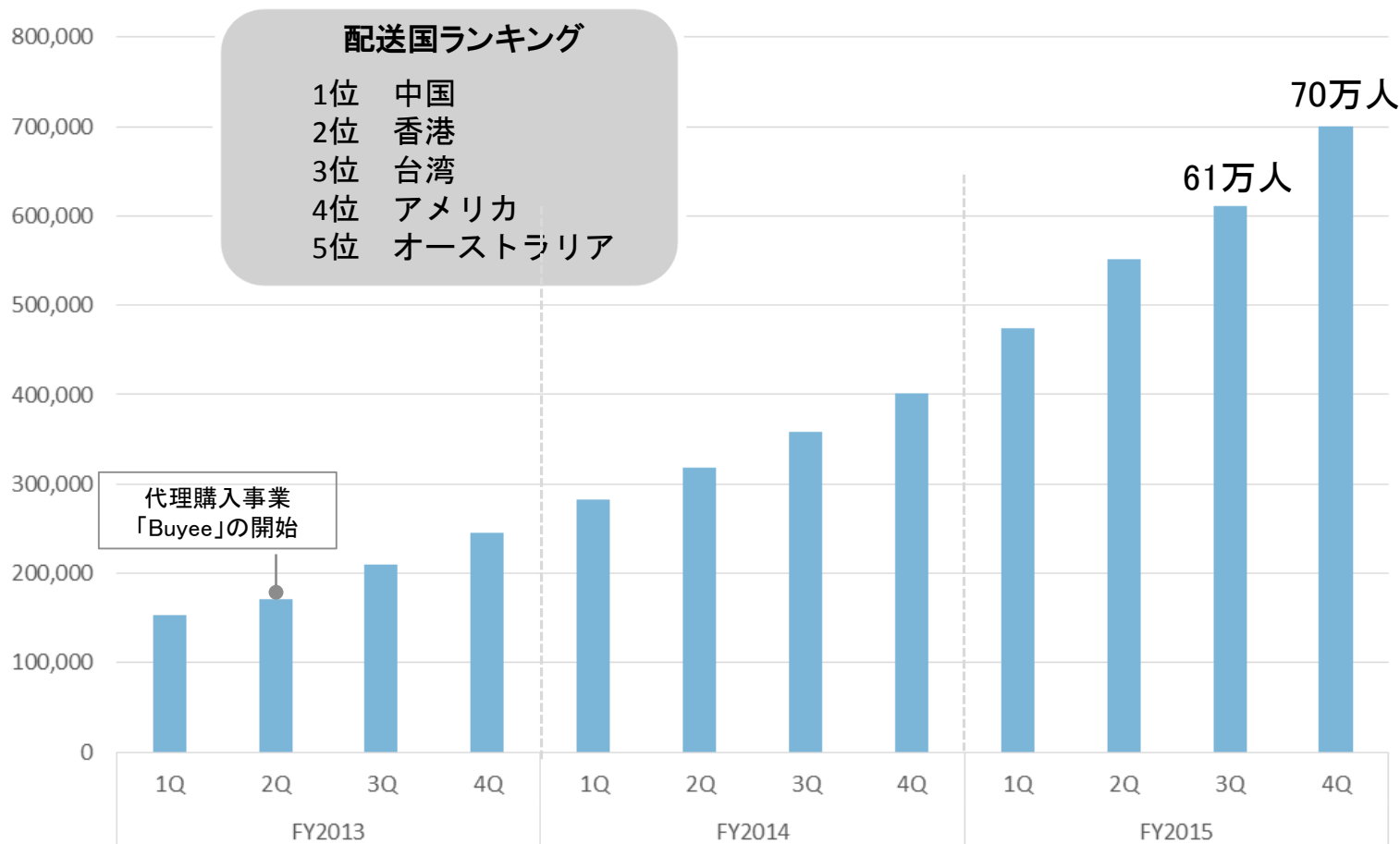


会員数の推移と会員属性

～FROM JAPAN～

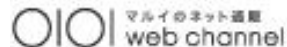
◆特に東アジア地域における会員数が増加

(人)



国内連携サイト数

約700サイト(3Q) → 約800サイト(4Q)



など

台湾ファミリーマートとのサービス連携開始（9月23日～）

日本企業として初めて台湾のコンビニで荷物の受取ができるサービスを開始。

台湾は、発送先の国・地域の上位に台湾も含まれており、tensoは台湾を戦略的な重点エリアと位置づけ。

台湾への発送数、前年比200%以上の規模拡大を目指す。

台湾メディアにも多数取り上げられ、会員数も増加。



▲テレビ



▲新聞

2016年度の戦略

◆代理購入サービス「Buyee」の拡充

- ・決済⇒多通貨決済を可能にする
- ・物流⇒各国のコンビニネットワークを拡大
- ・連携⇒国内ECサイトとの連携強化

Buyeeにおいて他社サイトとの連携を強化

◆ネット通販支援の「Eストアー」とBuyeeがサービス連携 (10月21日発表)



Eストアーが提供するネット通販ASPサービス「ショップサーブ」のオプション機能に海外転送・代理購入サービス「Buyee(バイイー)」を追加



◆オンラインショッピングモール「ポンパレモール」とBuyeeが海外向けECサイト「Ponparemall JAPAN」を共同制作することで合意 (10月23日発表)

「ポンパレモール」出店ショップは、手数料や手間なしに「Ponparemall JAPAN」への出品が可能に

2 「ヤフオク！」との連携サイトのページ (Buyee)

Buyeeサイト内のヤフオク！のトップページ

Buyeeとは？
Buyeeのサービスを便利に使って頂くためのご利用ガイド

ヤフオク！
日本最大のオークションサイトです。
日本のものばなでも揃っているストアです。
Buyeeは日本産での商品数のやりとりなどを代行、
簡単に商品を送れます。

Yahoo!ショッピング

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

SONY 業務用 多機能HVRレコーダー HVR-M25J

オークション > 家電、AV、カメラ > カメラ、光学機器 > ビデオカメラ > プロ用、業務用

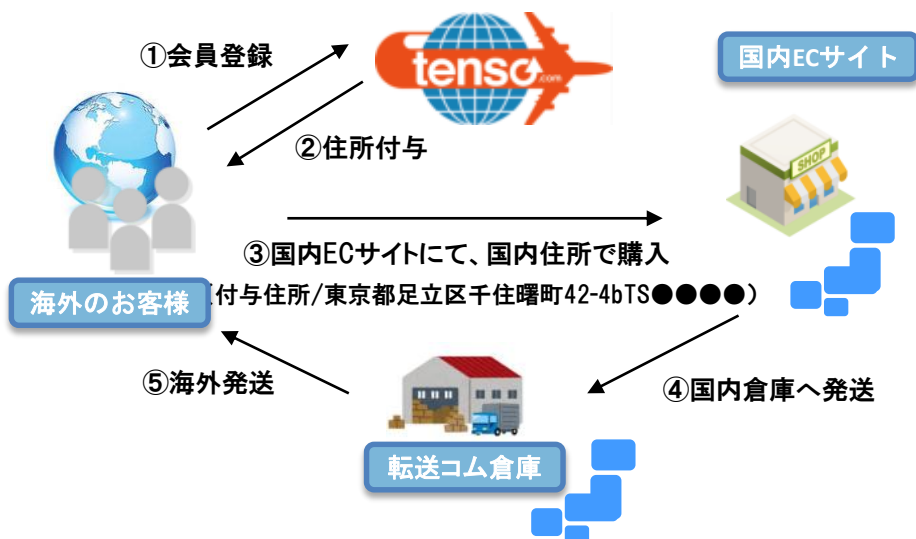
価格	1	現在の価格	16,001円
開始時の価格	1円	残り時間	2日
入札件数	91	出品者	tenso_store
最高入札者	ic****	評価	合計 1824 良い 1868 悪い 44
開始日時 (日本時間)	2015年 7月 16日 10時 31分 05秒	入札する	
終了日時 (日本時間)	2015年 7月 23日 22時 06分 48秒	スニップ入札する	
現在の日本時間	2015年 7月 21日 11時 31分 55秒	「スニップ入札」とは？	
早期終了	なし		
自動延長	あり		
オークションID	1314333367		
商品の状態	中古		
入札者評価制限	なし		
送料	送料 0円		

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

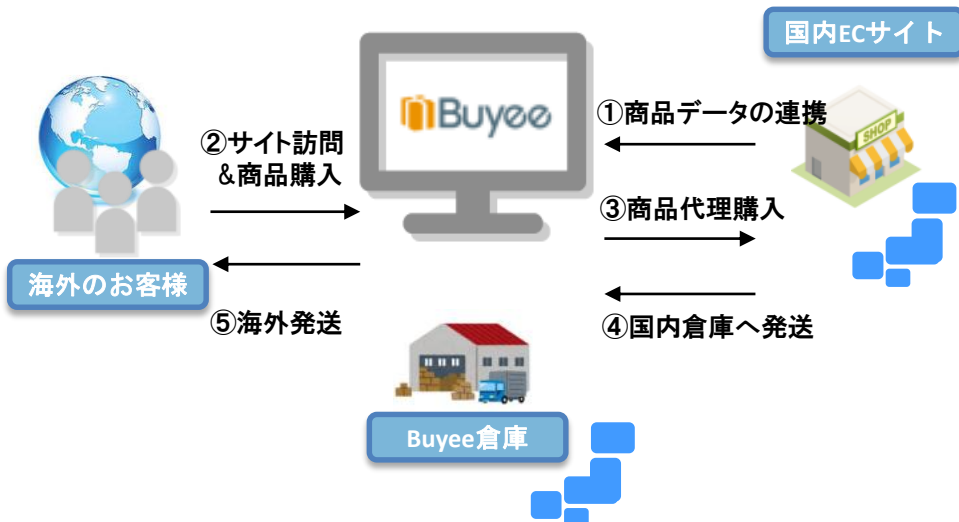


- ① 転送コムでの会員登録
- ② 日本国内の住所付与
- ③ 転送コムが付与した住所で通販サイトで購入を行う
- ④ 転送コムの国内倉庫へ発送する
- ⑤ 転送コムが海外発送を行う



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 (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	・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、yhoolショッピング経 由)



グローバルショッピング事業

TO JAPAN

流通総額

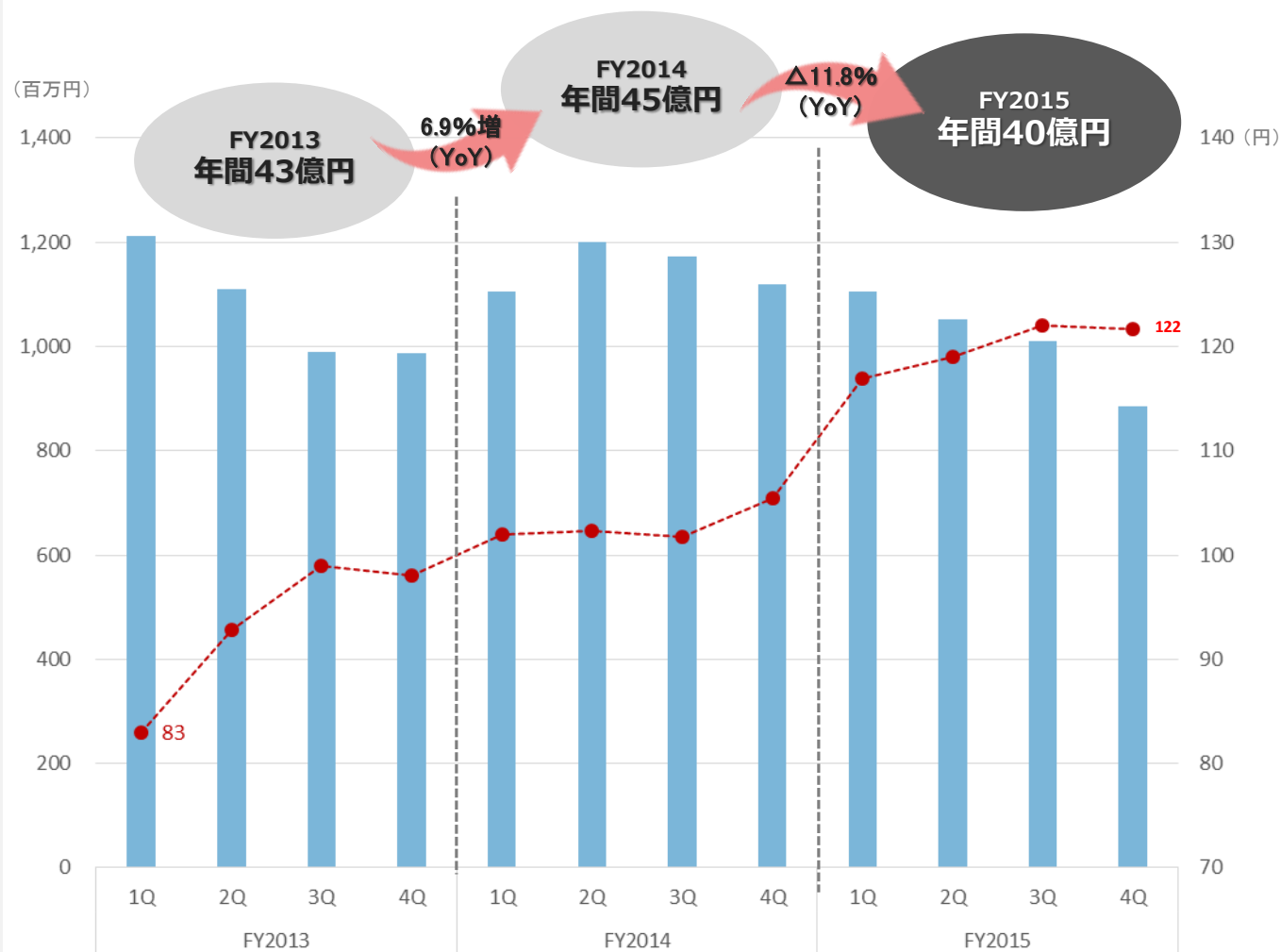
対前年 (YoY)

11.8%減

対前年 (QoQ)

20.9%減

2015年度はサイトやオペレーションの改善に集中し、受注減少。



「クロスボーダーであるがゆえの障壁」を感じさせないサービスにブラッシュアップ

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

▼アメリカ倉庫

カスタマーサポート

内製化

サイト

商品詳細ページをリニューアル

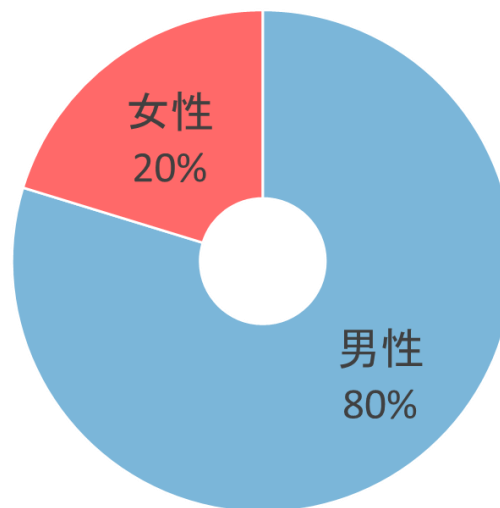


2016年度の戦略

◆顧客層の拡大
⇒女性会員の獲得強化

◆ショッピング機能の強化
⇒為替の影響に左右されない

▼ セカイモン会員属性(2015年10月時点)



ECOMMERCE BUSINESS (Value Cycle Department)



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 バリュースサイクル部門の売上高と買取件数の推移

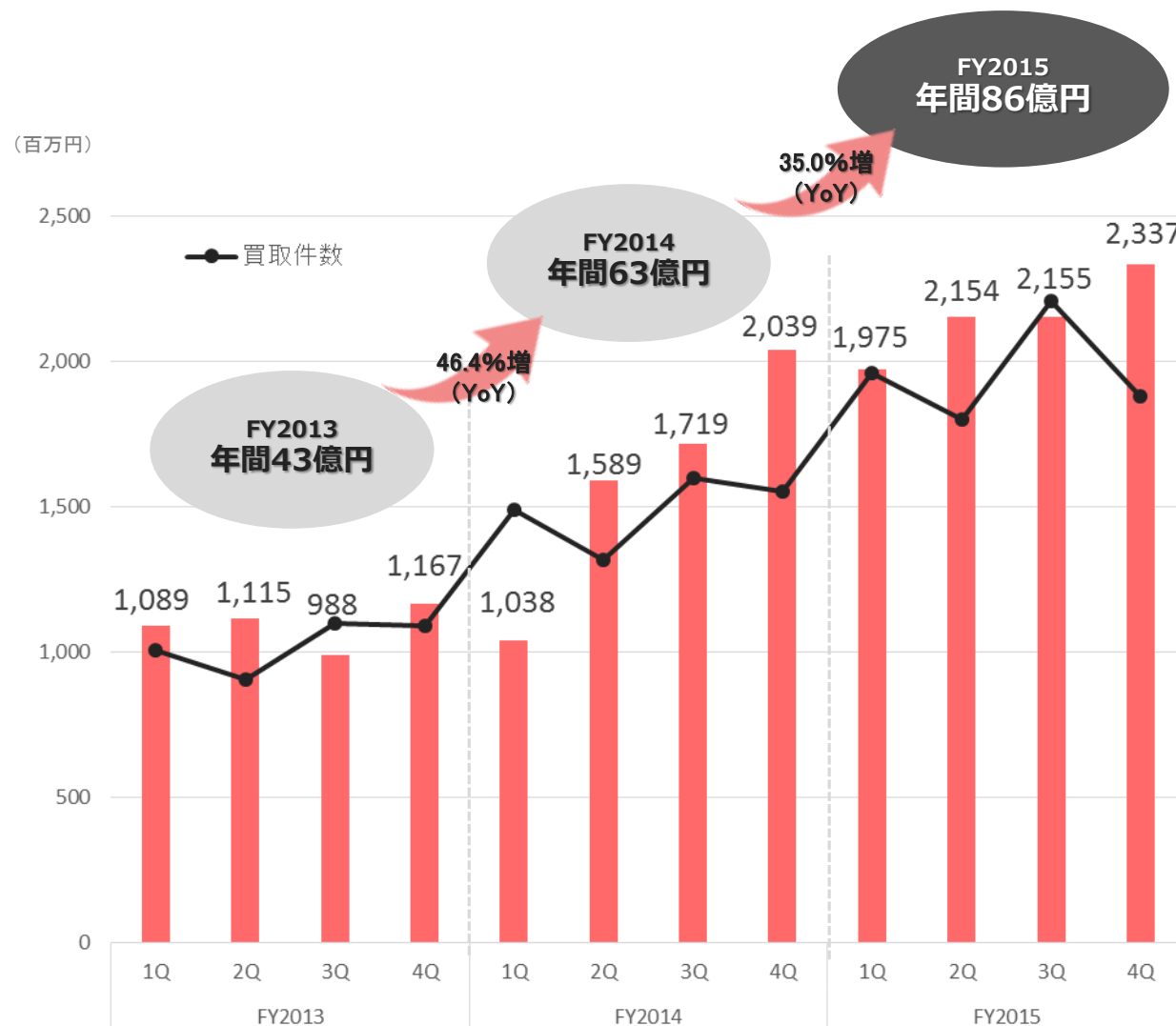
売上高

対前年 (YoY)

35.0%増

対前年 (QoQ)

14.6%増



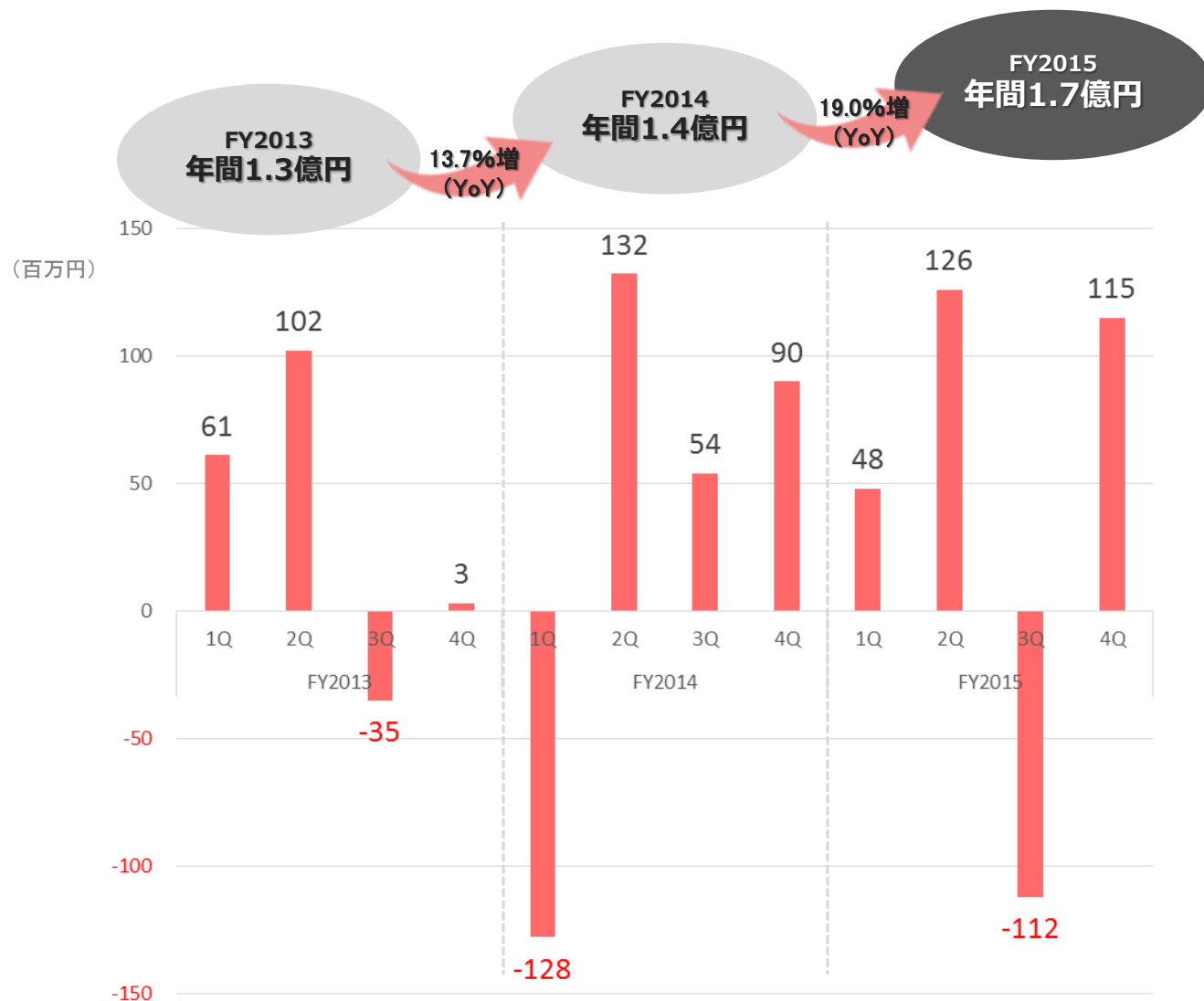
営業利益

対前年 (YoY)

19.0%増

対前年 (QoQ)

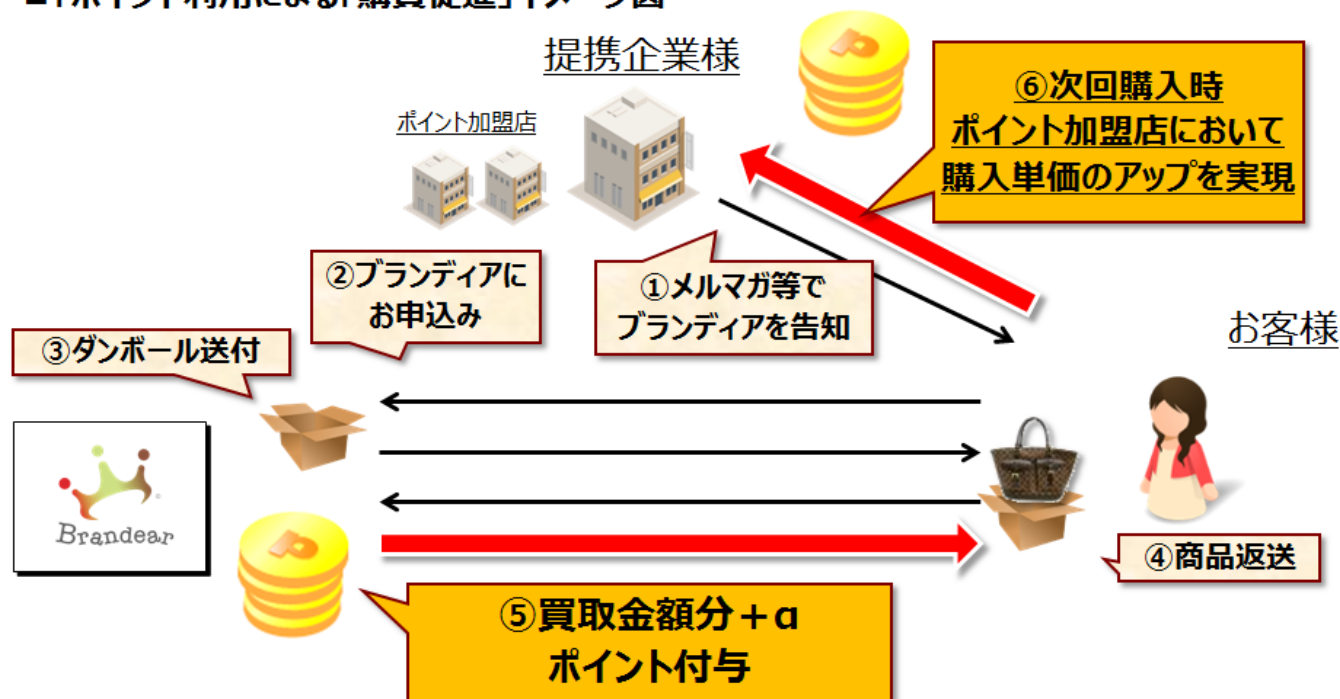
27.8%増



KDDIとのポイント連携（8月3日）

買取金額の受け取りが現金だけではなく、新たに「auWALLET プリペイドカード」でも可能に。デファクトスタンダードは、今後もこのようなポイント連携をECサイトにとどまることなくユーザーメリットの高い大手ポイント発行の企業などと積極的に行う予定。

■「ポイント利用による「購買促進」イメージ図



2016年度の戦略

◆ブランド宅配買取サービス「ブランディア」の
ブランディングをさらに強化

⇒効果的なテレビCMを投下

◆国内・海外での販路の拡大・強化

⇒楽天市場、ebayの販売強化

Eコマース事業（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

流通総額

monosense net price

対前年 (YoY)

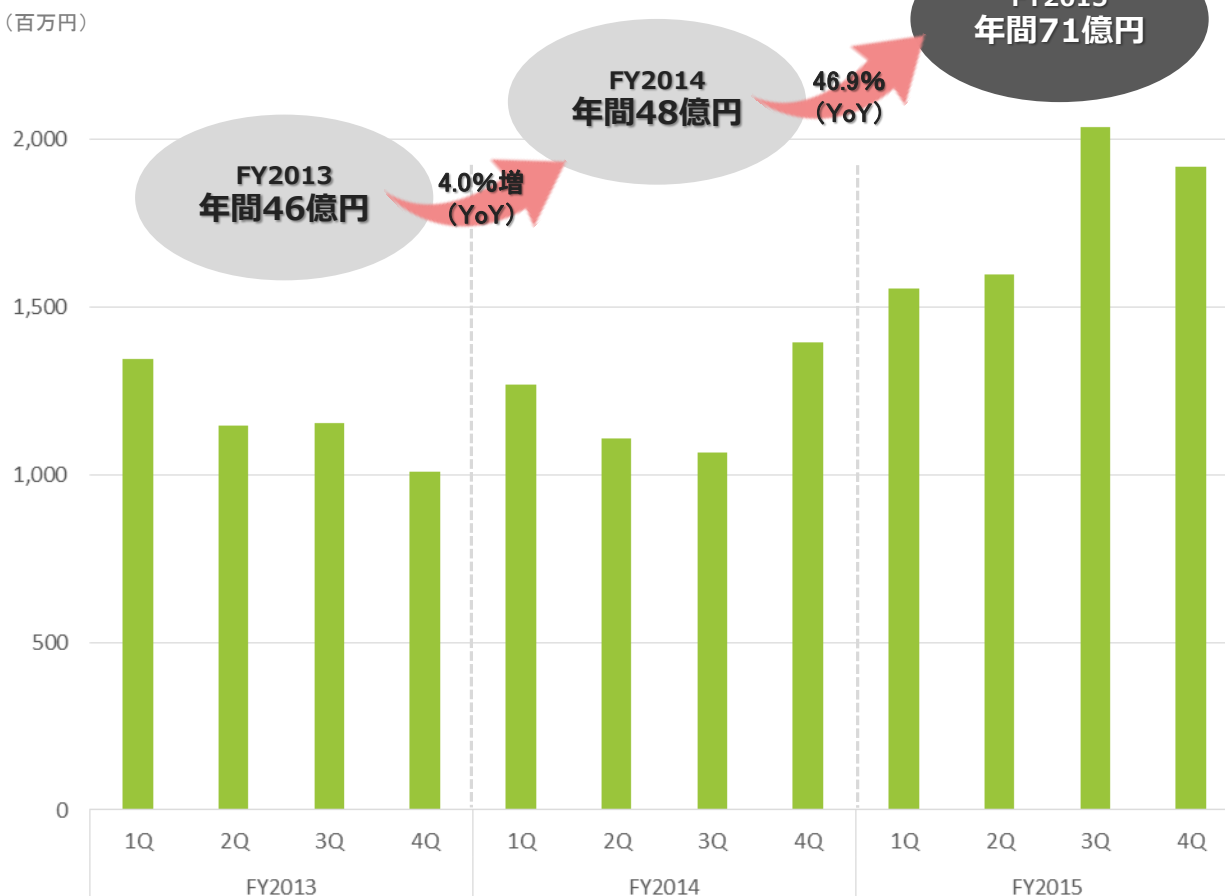
46.9%増

対前年 (QoQ)

37.5%増

商品プロデュース・ライセンス事業が伸長

(百万円)



売上高

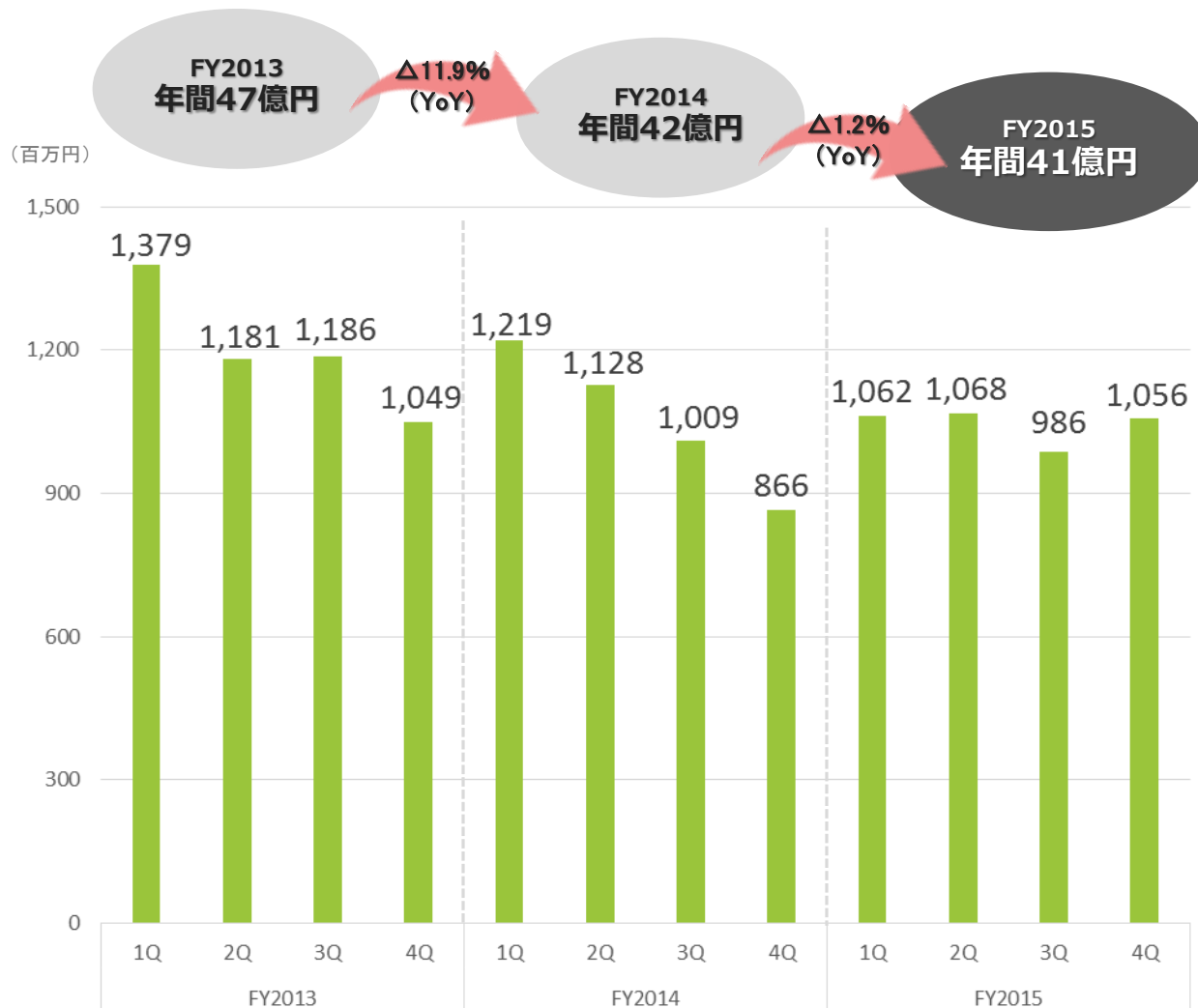
monosense net price

対前年 (YoY)

1.2%減

対前年 (QoQ)

21.9%増



営業利益

monosense net price

対前年 (YoY)

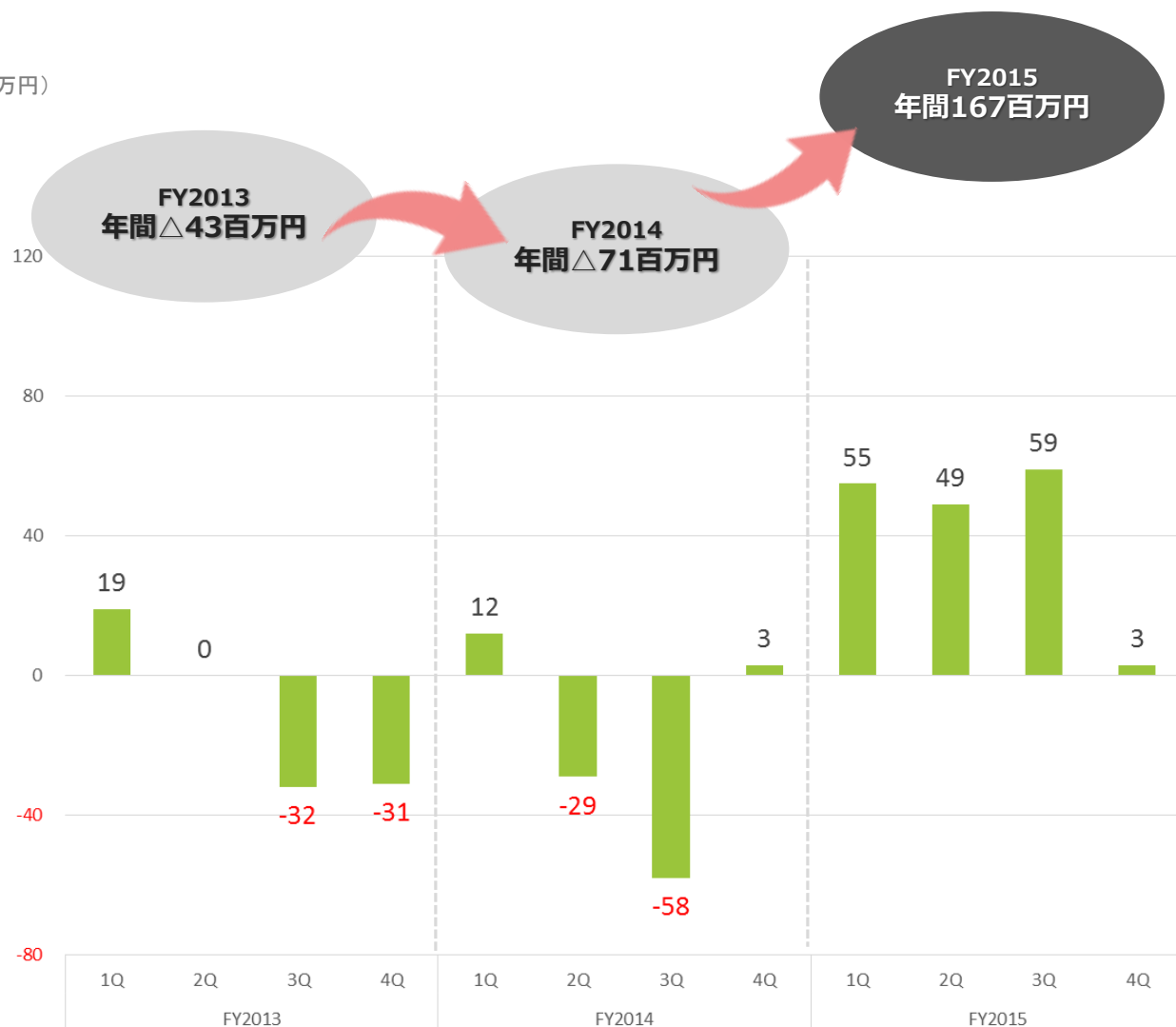
黒字化

対前年 (QoQ)

6.7%増

オンラインショッピング事業も黒字化

(百万円)





net price

株式会社ネットプライス

ネットショッピング事業

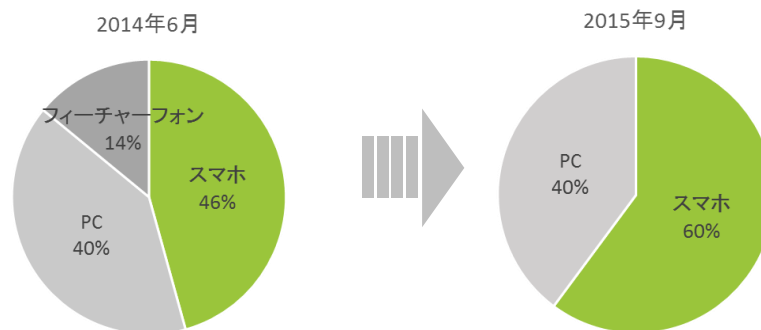
MADE in JAPAN

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。

キャリア別売上構成比

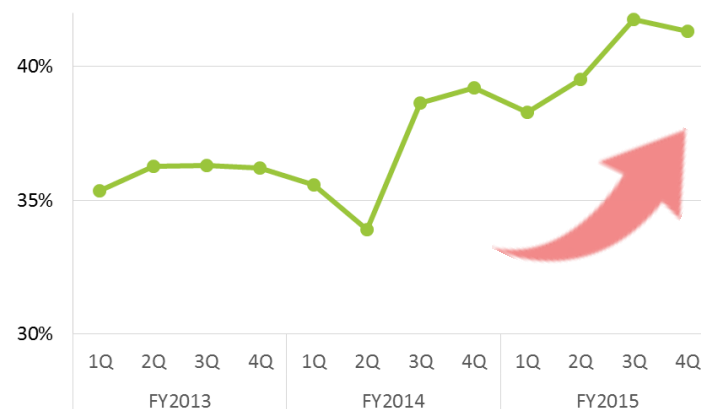


商品粗利率の改善

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

前年同四半期比 +2.1p

商品粗利率の推移



2016年度の戦略

◆収益構造の改善

⇒商品粗利率の引上げ

◆顧客基盤の強化

⇒新規顧客拡大に向けたプロモーションコストの積極投資

◆リピート通販事業の強化

⇒自社オリジナル商品の定期購入による新たな収益基盤の確立



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

コラボレーション商品例

美香
エンナチュラルグリーンスムージー



加藤夏希
ビューティシェイパー 背中用



尾木直樹(尾木ママ)
育児ダイアリー&カレンダー



磯山さやか
ラブリーバストメイクブラ



ヨーコゼッターランド
ストレッチ枕



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



リアル店舗(催事)



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

自社ライセンス事業、販路拡大

リアル店舗：催事での出店

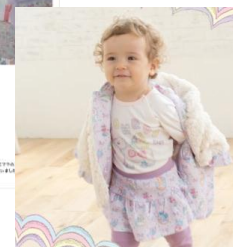
新宿伊勢丹



横浜マリイ



EC:アマゾン限定ベビー服の販売開始



メディア：ノベルティ・タイアップ露出



提携：アミューズメント企業とのタイアップ

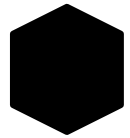


2016年度の戦略

◆自社ライセンス商品の国内・海外での販路拡大

◆新アーティストとの取り組み

⇒人気アーティストグループの公式グッズ・企画力をさらに強化し、新規アーティストとの関係づくりに活かす

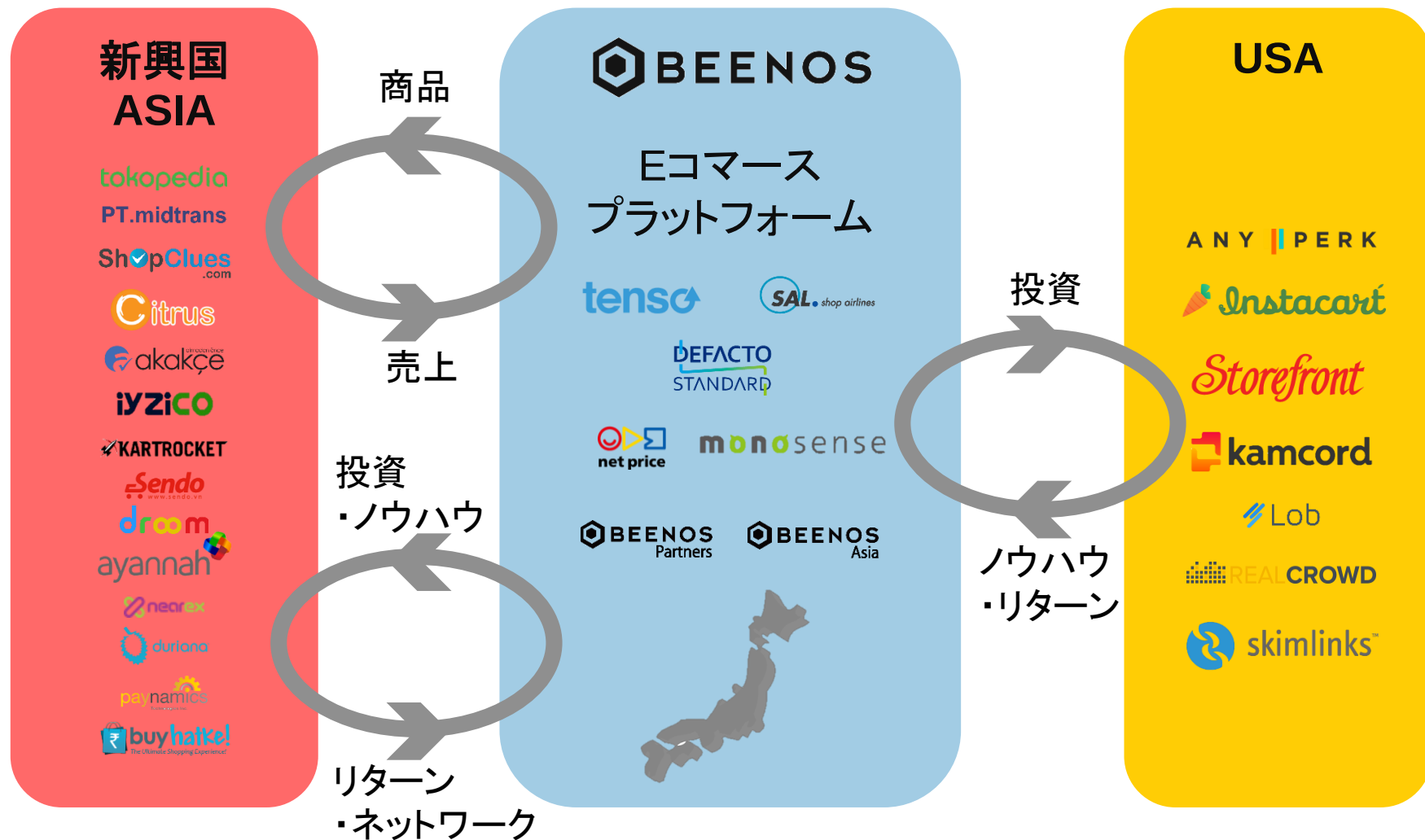


インキュベーション事業の概況

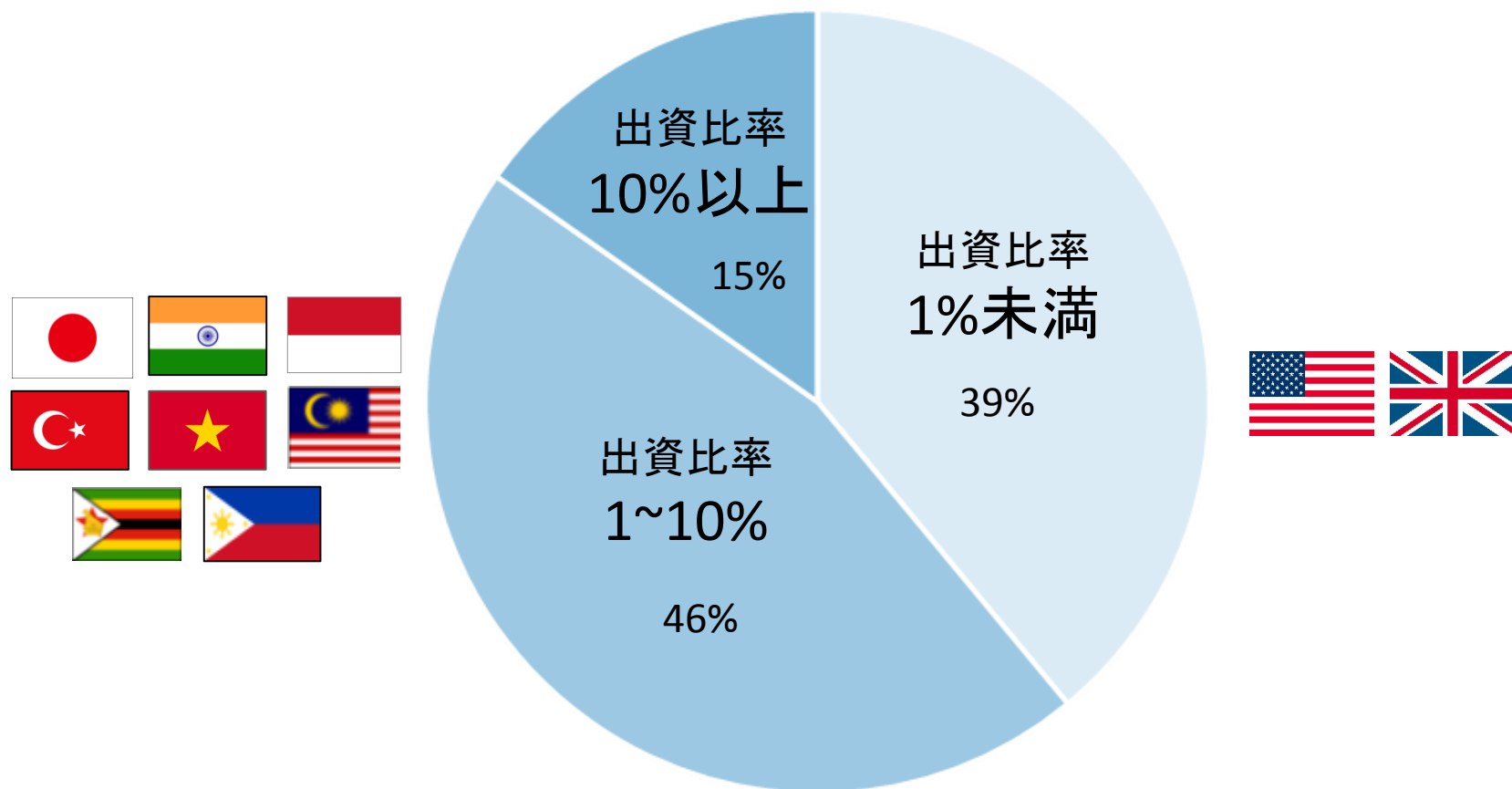


今後成長が見込まれる新興国(ネクストチャイナ)への投資





グループ(BEENOS、BEENOS Asia、BEENOS Partners) 合計の出資比率別
企業数の割合



インド企業へ積極投資

インドにおいて最大手の自動車売買オンラインマーケットプレイスを展開する「Droom（ドゥルーム）」がインド大手VCより総額約20億円（1600万米ドル）の大型資金調達を発表（BEENOSは2014年7月に出資）

海外のEコマース周辺事業への投資、最新の情報を収集

「BEENEXT」の総額6000万米ドルのパートナーシップファンド、「第1号ファンド」に出資
2015年9月7日発表

世界中のアーリーステージのベンチャー企業を支援する「BEENEXT」に
総額500万米ドル出資。

⇒リスクをおさえつつ、情報・リターンを狙う

2016年度の戦略

◆マーケットプレイス、オンライン決済関連領域への投資

⇒特にインドに注目

◆投資回収機会の適切な判断

⇒投資先の価値を高めるパートナーへの売却



2016年9月期 通期業績予想

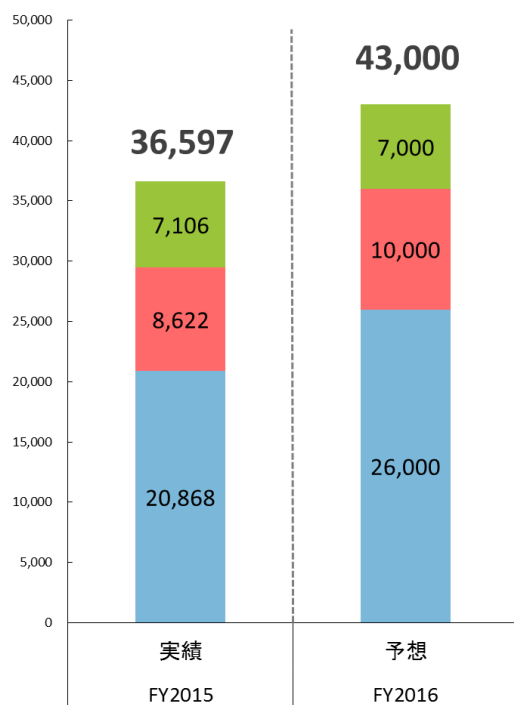
増収減益予想だが、Eコマース事業では増益見込み

(百万円)	FY2015 実績					FY2016 業績予想	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期	増減率
流通総額	8,751	8,857	9,533	9,455	36,597	43,000	17.5%
売上高	4,201	4,045	4,419	4,269	16,936	19,600	15.7%
営業利益	520	226	305	131	1,184	1,000	△15.5%
経常利益	510	225	297	114	1,148	950	△17.2%
当期純利益	385	224	255	33	898	650	△27.6%

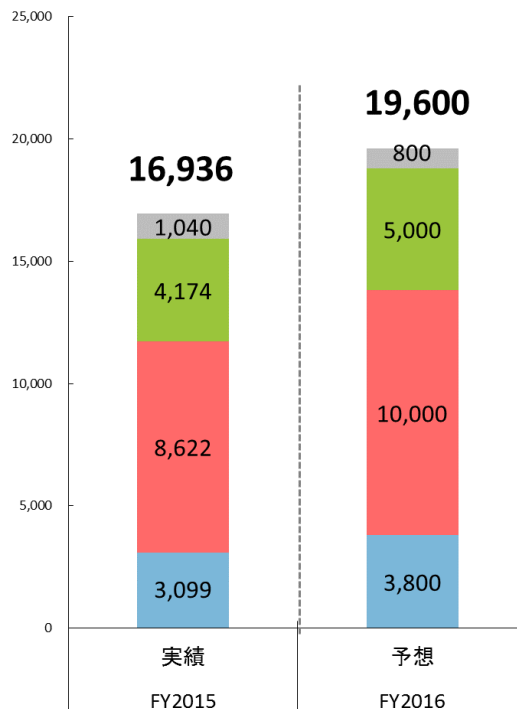
Eコマース事業では増益見込み

Eコマース事業で営業利益870百万円を目指す。(前期比11.5%増)

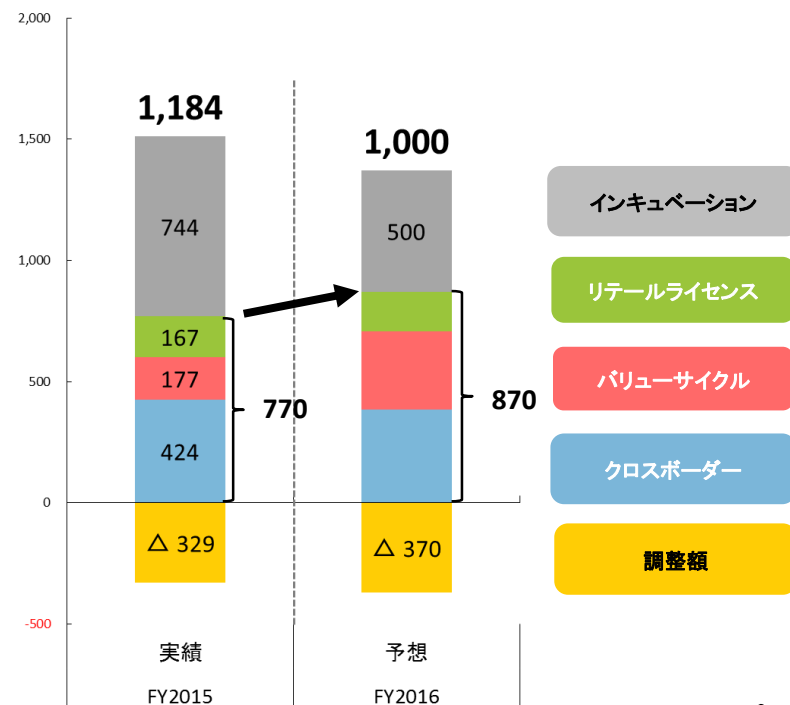
流通総額



売上高



営業利益



2015年9月期初配の実施を決定。
2016年9月期も配当継続予定。

	1株あたり配当金(円)			配当金総額 (合計)	配当性向
	第2四半期末	期末	合計		
2015年9月期	00円00銭	13円00銭	13円00銭	158百万円	17.60%
2016年9月期 (予想)	00円00銭	10円00銭	10円00銭	—	—



参考資料



言語・決済・配送代行・カスタマーサポート

海外ユーザー



商品購入



海外配送



転送コム倉庫

国内配送

日本の
通販
サイト



言語・決済・配送代行・カスタマーサポート

国内ユーザー



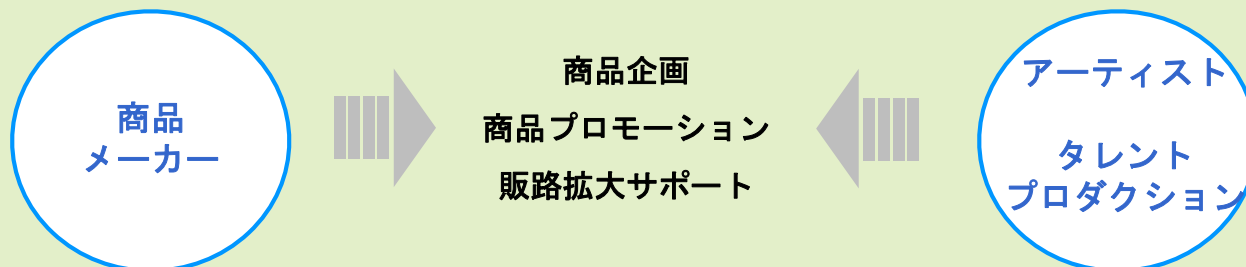
商品データ
ベース

ebay
セラー





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



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、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。
	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事業を展開する「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。		Akakce	トルコにおける価格比較サービス事業。
	Midtrans	インドネシアにおけるオンライン決済サービス事業。		Iyzi Payments	トルコにおけるオンライン決済サービス事業。
	ShopClues	インドにおけるオンラインマーケットプレイス事業。		Ayannah	フィリピンにおけるオンライン送金サービス事業。
	Citrus Pay	インドにおけるオンライン決済サービス事業。		Nearerx	アフリカ諸国におけるモバイルマネー事業。
	KartRocket	インドにおけるオンラインストアソリューション。		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。
	Buyhatke	インドにおける価格比較サービス事業。		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。
	Droom	インドにおける中古車売買オンラインマーケットプレイス事業。		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。

