



BEE NOS

2020年9月期 第1四半期 決算説明会資料



BEEENOS

01. 第1四半期決算の概要

2019年10月～2019年12月

ECマース事業

前年1Qの赤字から回復

インキュベーション事業

営業投資有価証券の売却益27億円を計上

	実績	前年比
流通総額	111.8億円	△ 4.2%
売上高	81.2億円	+ 53.1%
営業利益	23.6億円	—%

	実績	前年比
流通総額	111.8億円	△ 4.2%
売上高	81.2億円	+ 53.1%
営業利益	23.6億円	—%

● 流通総額の減少要因（前1Q比）

- ・ リテール・ライセンス部門のイベント開催数減少による流通減少
- ・ ブランド品・アパレル買取販売事業の過度な拡大路線を見直し

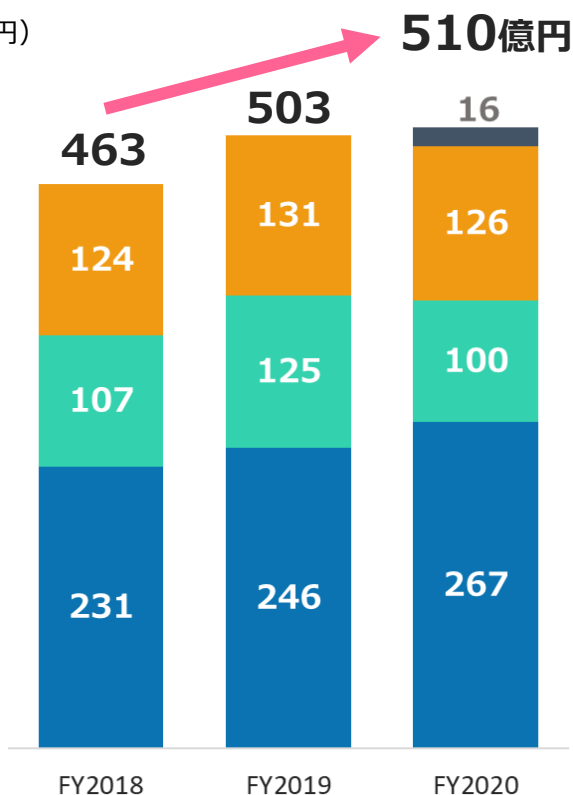
● 営業利益の拡大要因（前1Q比）

- ・ クロスボーダー部門が手数料体系の見直し等により好調（四半期過去最高益）
- ・ インキュベーション事業、営業投資有価証券の売却益計上

流通総額

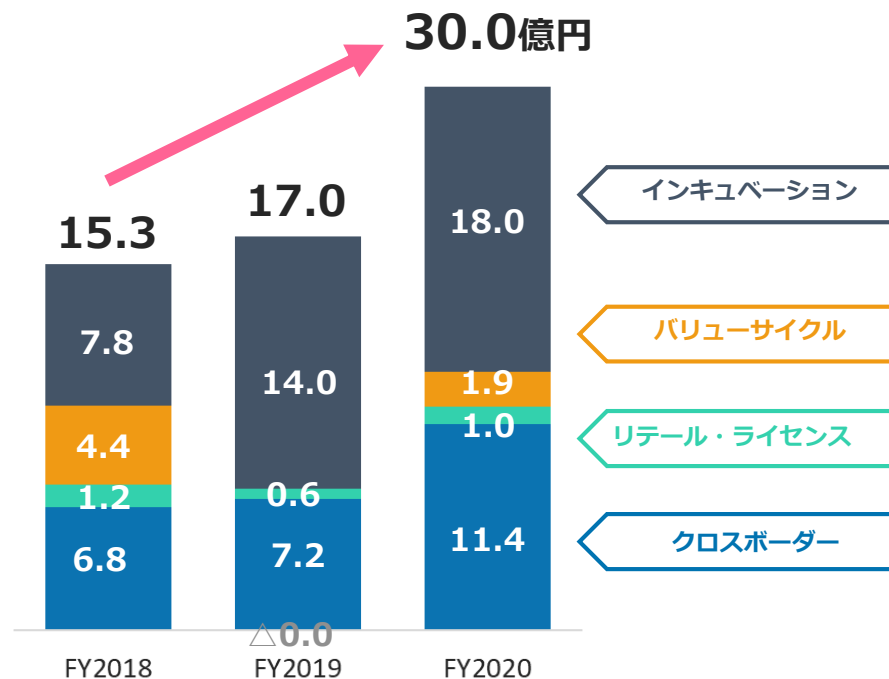
リテールライセンス部門はオリンピック開催によるイベント会場の確保が影響し減少を計画。
バリューサイクル部門は拡大路線の見直しにより、減少を計画。

(単位：億円)



営業利益

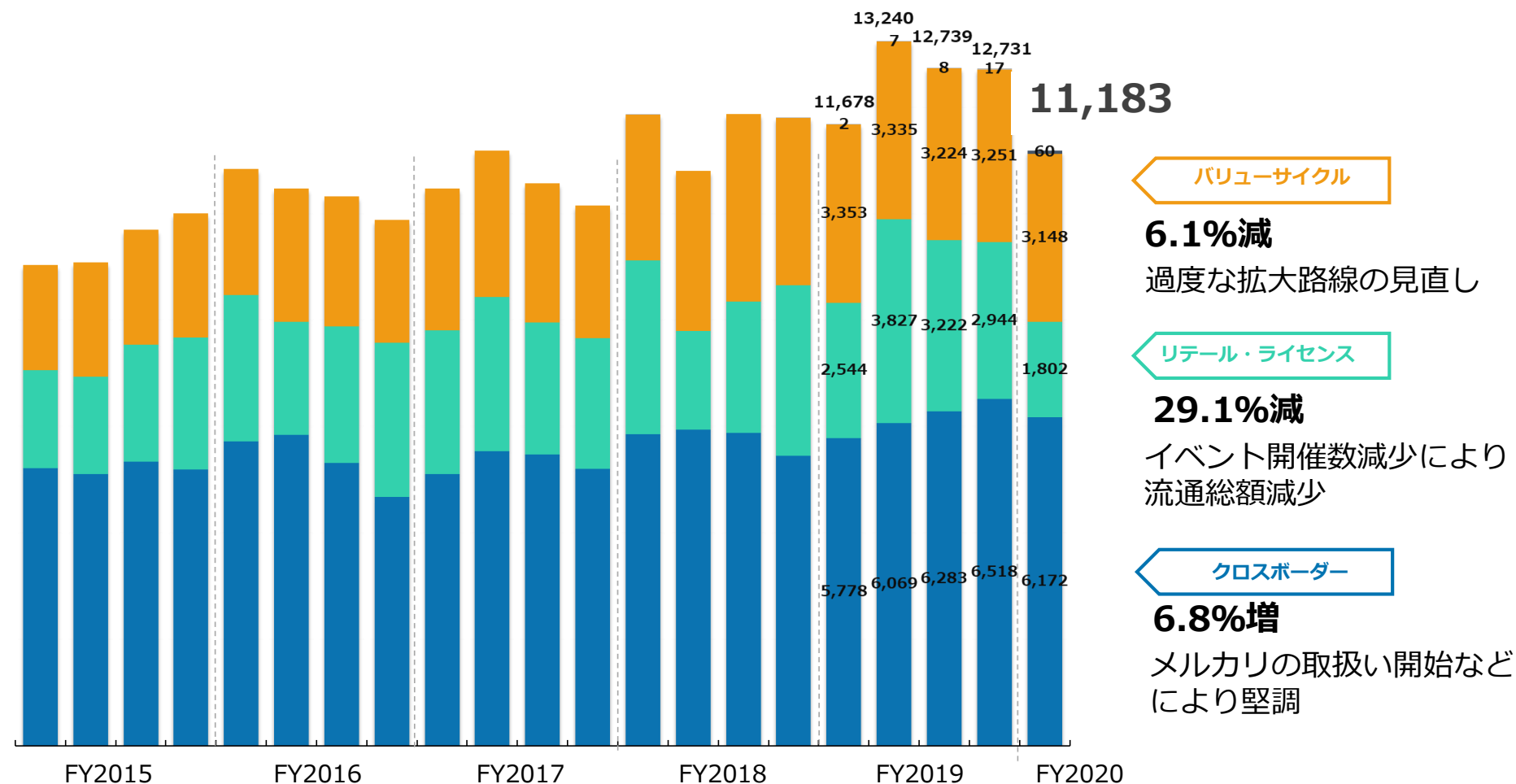
クロスボーダー部門の拡大と
インキュベーション事業（投資）の含み益の
顕在化を推進。



連結流通総額

YoYで4.2%減少

(単位：百万円)



バリューサイクル

6.1%減

過度な拡大路線の見直し

リテール・ライセンス

29.1%減

イベント開催数減少により
流通総額減少

クロスボーダー

6.8%増

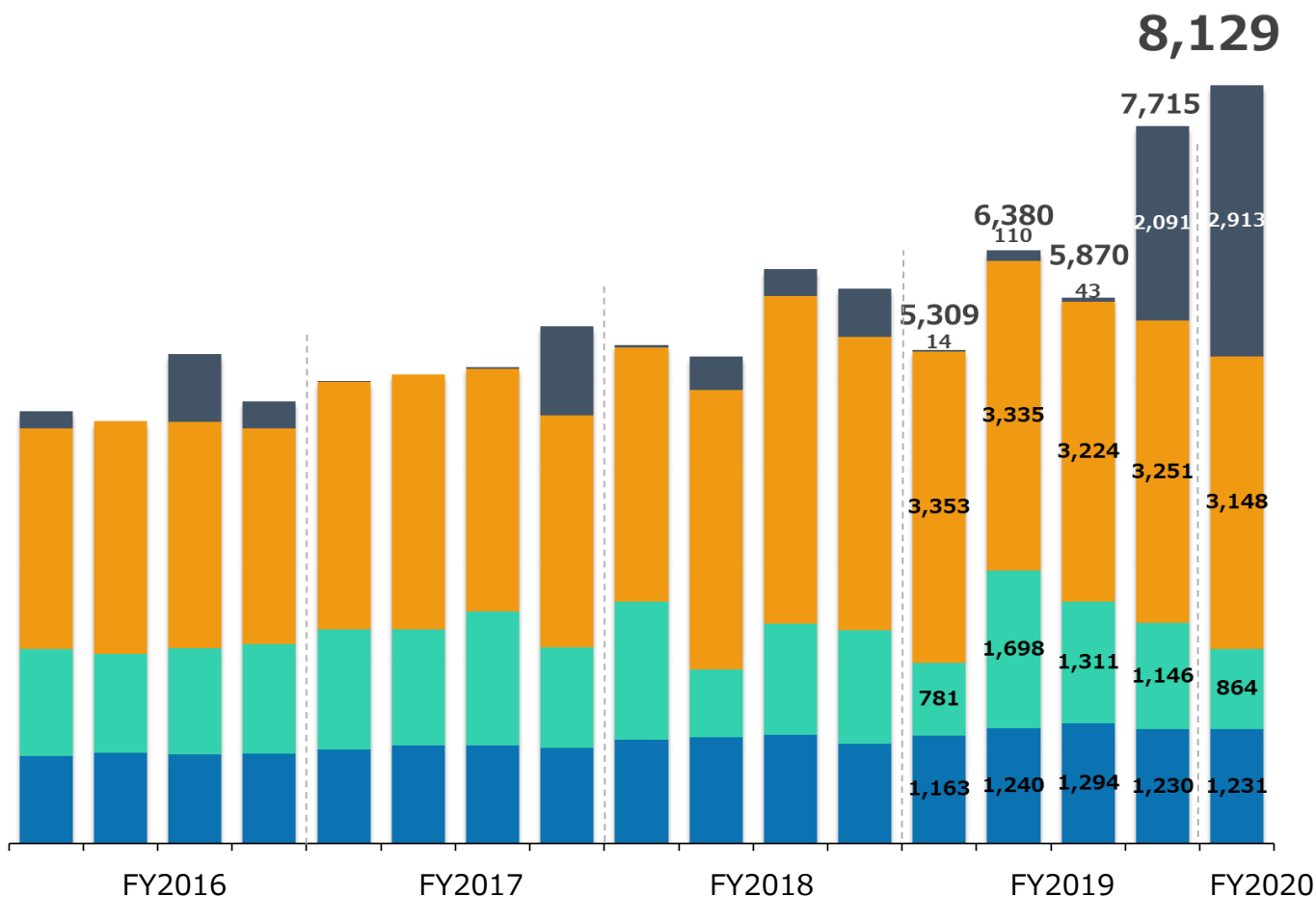
メルカリの取扱い開始など
により堅調

※ 流通総額はグループ各社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。

連結売上高

YoY 53.1%増、過去最高売上（四半期）

(単位：百万円)



インキュベーション

営業投資有価証券の売却は計画通り

バリューサイクル

6.1%減

過度な拡大路線の見直し

リテール・ライセンス

10.7%増

受託事業は減少だが
自社商品の売上は好調

クロスボーダー

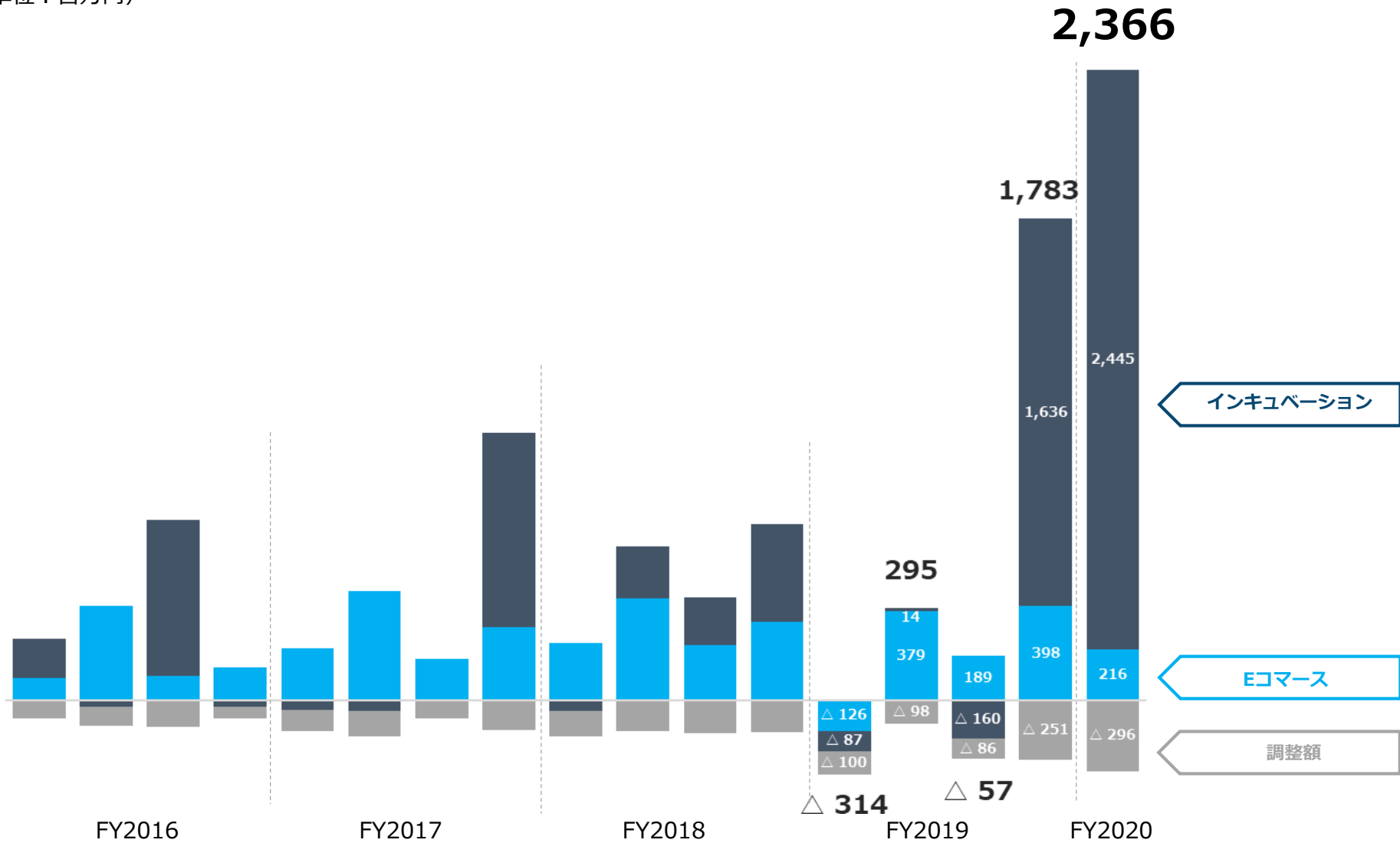
5.8%増

メルカリの取扱い開始など
により堅調

連結営業損益

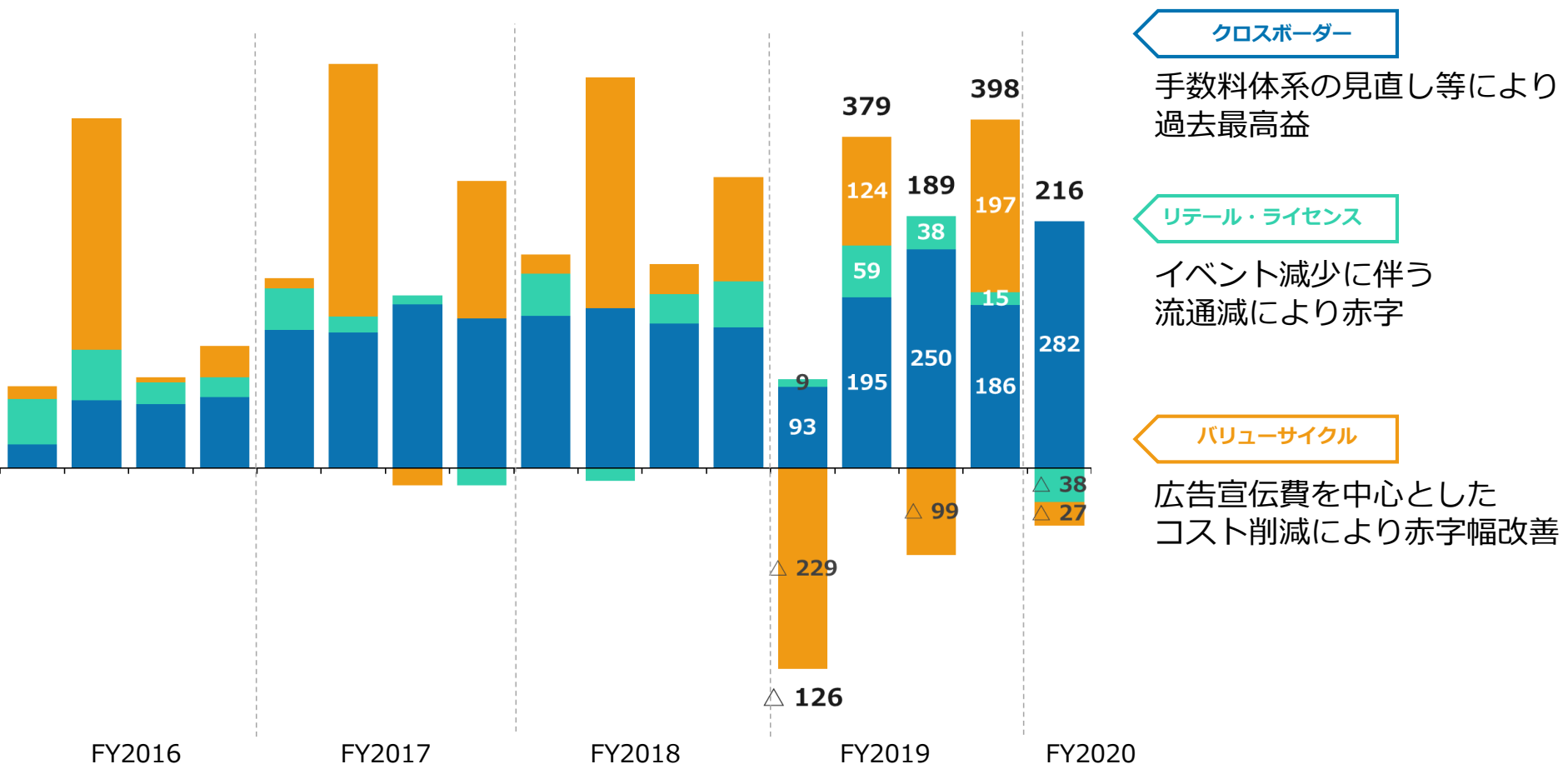
ECマース事業黒字化 営業投資有価証券売却益を計画通り計上

(単位：百万円)



ECマース事業営業損益（セグメント別）

(単位：百万円)



クロスボーダー

手数料体系の見直し等により
過去最高益

リテール・ライセンス

イベント減少に伴う
流通減により赤字

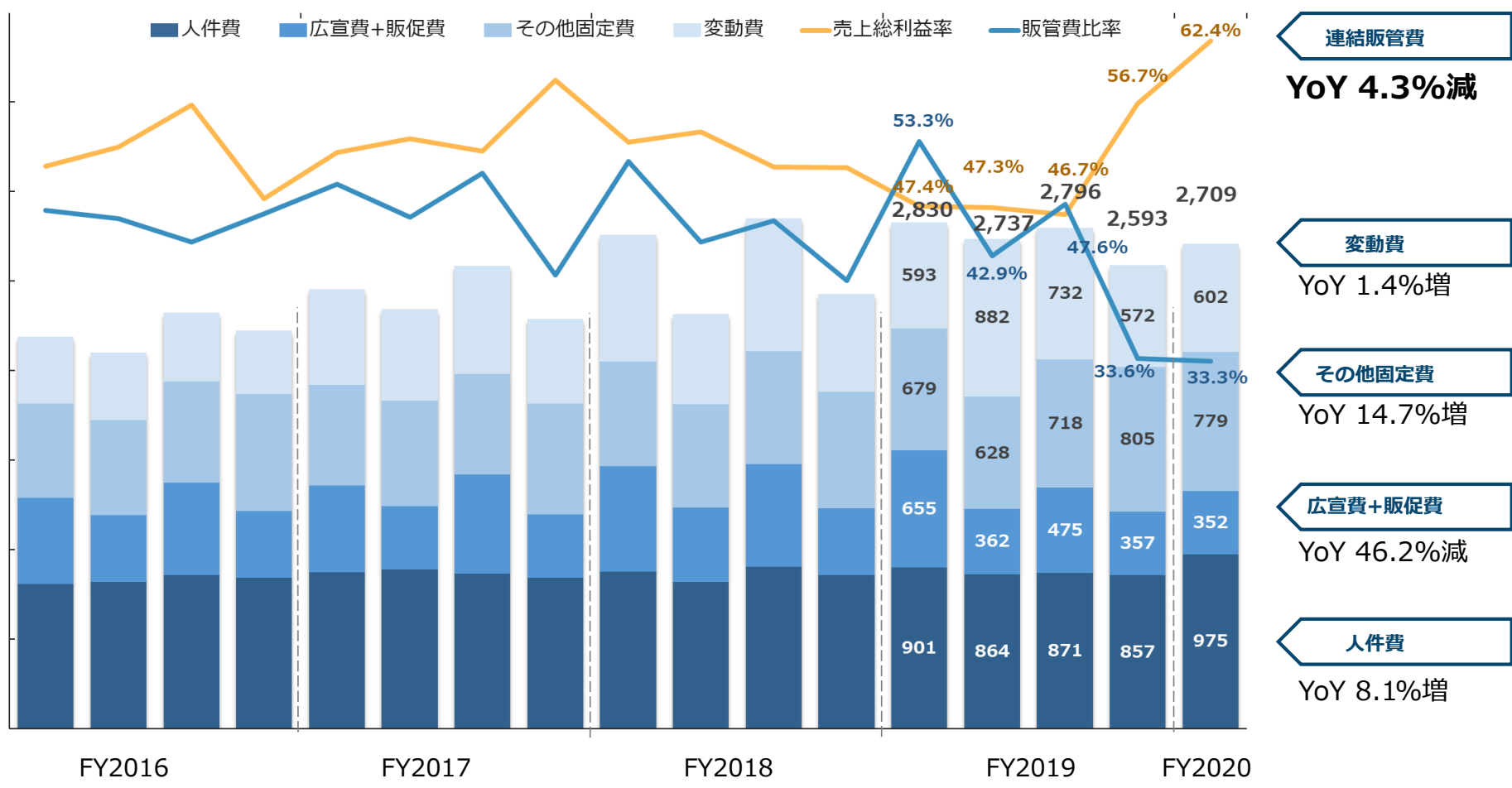
バリューサイクル

広告宣伝費を中心とした
コスト削減により赤字幅改善

連結売上総利益率と連結販管費（率）

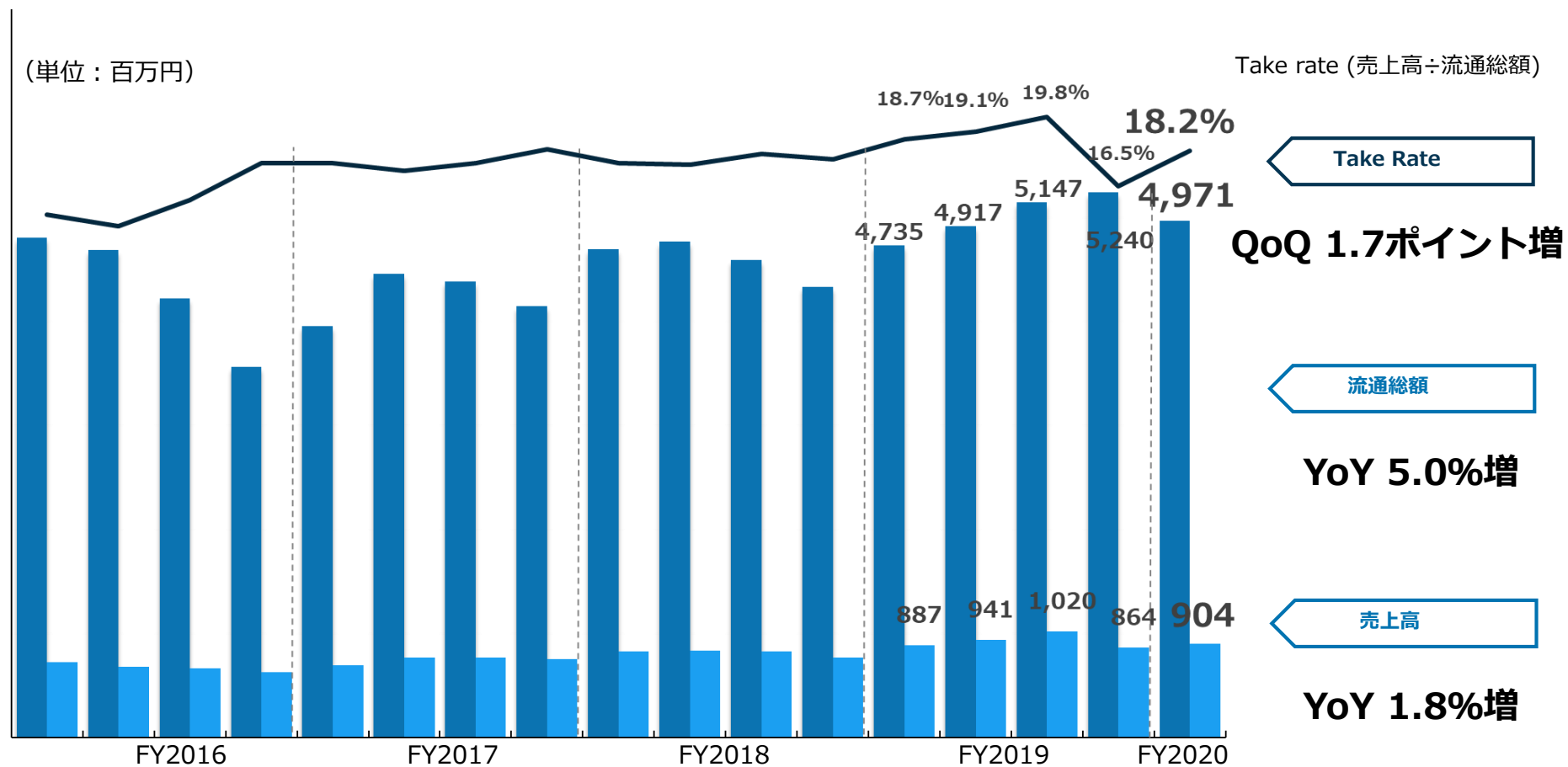
広告宣伝費はバリューサイクル部門の方針見直しにより46.2%減。
20周年イベント開催により、人件費（福利厚生費）が8.1%増。

(単位：百万円)

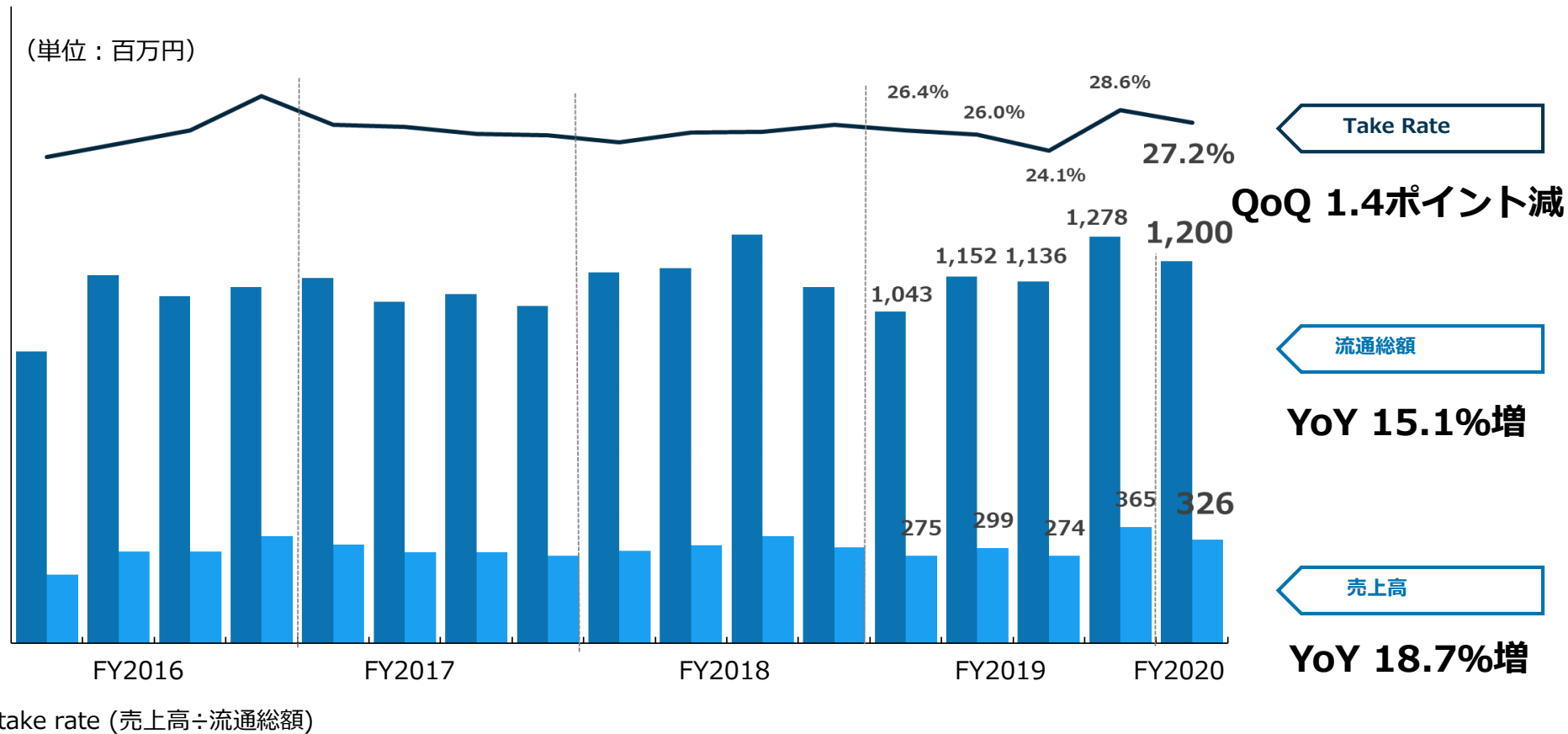


※四半期ベースでは、賞とおよび賞与引当金は業績連動給のため人件費ではなくその他固定費に含めて表示しております。
※FY2017よりリテール・ライセンス事業のその他固定費のうち売上連動性の高い費用を変動費に変更いたしました。

手数料体系を見直し（5%から一律300円へ）、Take rateは想定どおりの水準



一時的な米国TAXマターによる、流通、売上増加要因があったが、総じて堅調



連結：資産・負債の概況

単位：百万円	1Q/FY2020 (2019年12月末)	4Q/FY2019 (2019年9月末)	前四半期末比
流動資産	17,365	16,407	958
現預金	7,328	5,175	2,153
売掛金	607	2,527	△1,920
営業投資有価証券	4,284	4,176	107
商品	2,784	2,689	95
固定資産	2,404	2,403	0
有形固定資産	404	417	△12
無形固定資産	437	454	△17
投資等	1,562	1,531	30
流動負債	7,599	8,159	△559
買掛金	248	384	△135
短期借入金	2,650	3,550	△900
固定負債	571	480	91
純資産	11,598	10,171	1,427
自己株式	△ 567	△567	0
総資産	19,769	18,811	958

- ・投資による増加：206百万円
- ・売却による減少：△29百万円
- ・評価による減少：△163百万円
- ・為替変動：94百万円



BEEENOS

02. 事業別トピック・戦略

1 連結営業利益は、前年比75.7%増の30億円の予想。

2 Eコマース事業の営業利益は前年比70.9%増、
その中でもクロスボーダー部門は57.5%増の予想。

3 営業投資有価証券の売却は方針通り達成見込み。
その後も適宜売却予定。

日本と世界を繋ぐ グローバルプラットフォームを目指す

**GLOBAL
PLATFORMER**

マーケットを国内から世界規模へ。
国内事業者にとってもグローバルなビジネス展開が
当たり前になるよう、私たちは海外進出のための
様々なサポートを行います。

クロスボーダー部門

Buyee、メルカリの海外販売をサポート

(2019年11月15日発表)



言語

10言語で翻訳・カスタマーサポート

決済
代行

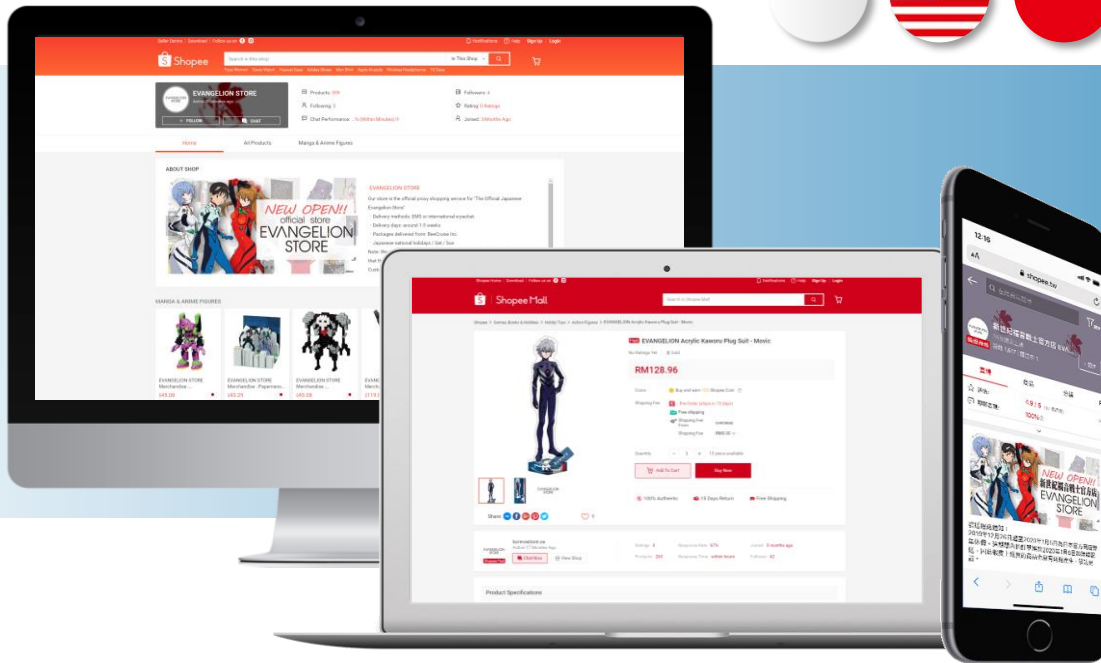
海外で主流な決済手段に対応、
独自のシステムで不正利用も検知

物流

多種多様な商品に対応、
海外発送に耐えうる梱包で発送

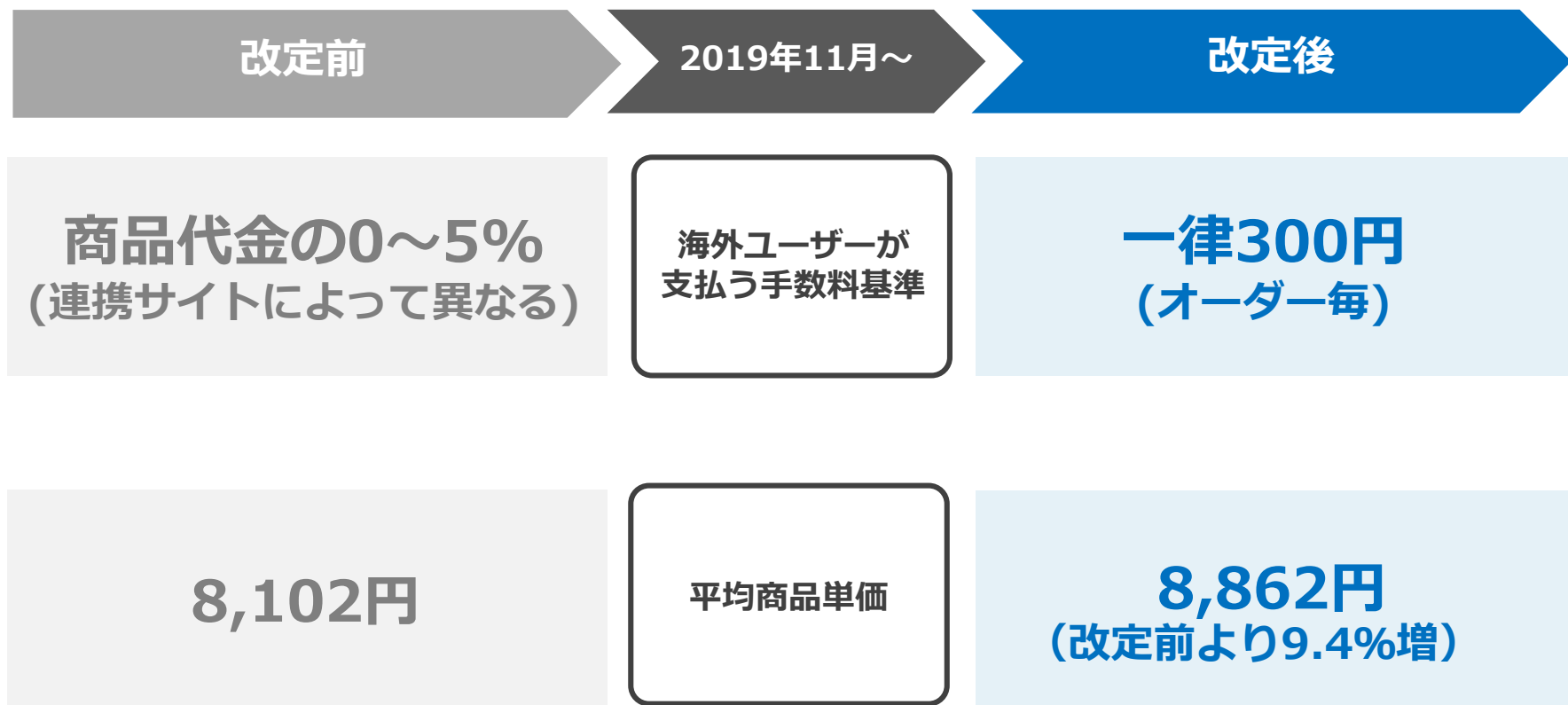
台湾に加え、シンガポール、マレーシアにも対応

(2020年1月7日発表)



エヴァンゲリオン公式ECサイト
「EVANGELION STORE」の
「Shopee Singapore」と
「Shopee Malaysia」への出店を
サポート。
1月より販売開始

手数料体系を改定。平均単価が上昇し、高収益体質へ。
(2019年11月～改定)



サイト翻訳・カスタマーサポートの対応言語を増やす (2020年1月末～)

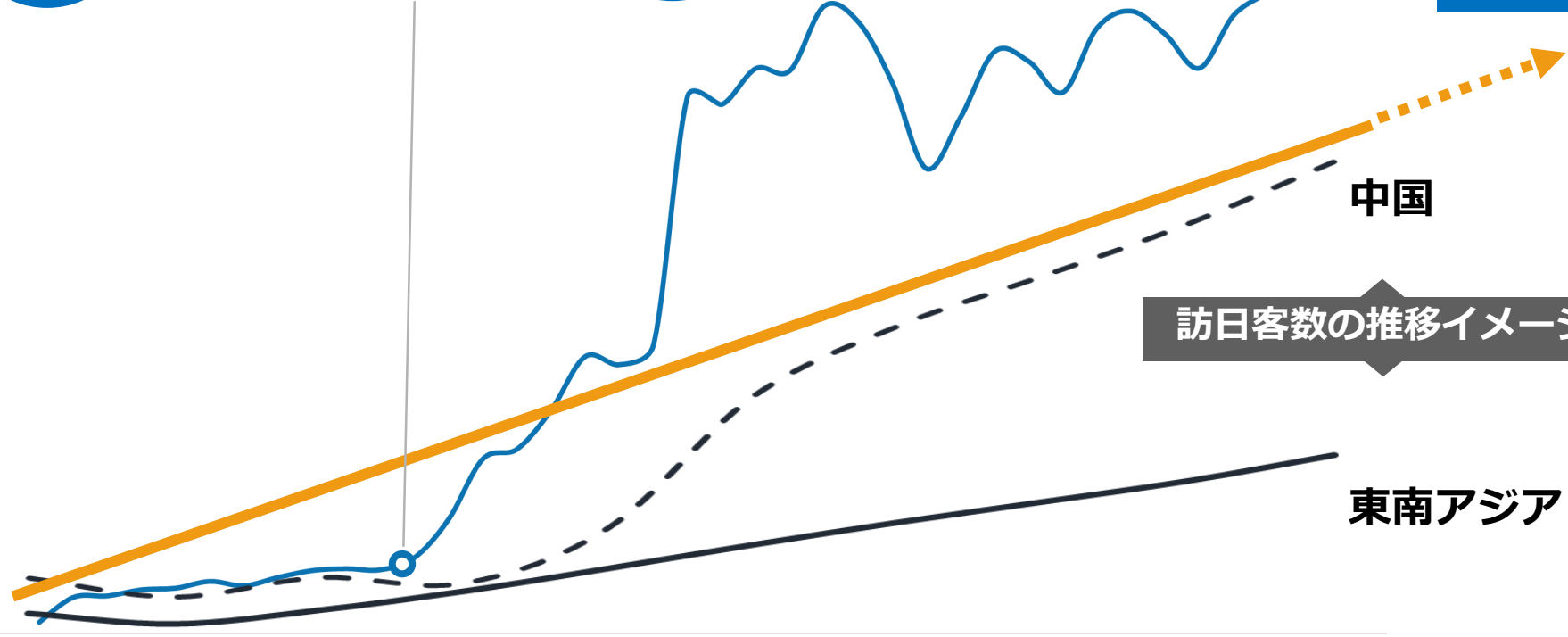
4
言語

Buyee (サイト翻訳機能有) 開始
日本語、英語、
簡体字、繁体字

10
言語

6言語追加
インドネシア語、タイ語、韓国語、
スペイン語、ドイツ語、ロシア語

流通総額

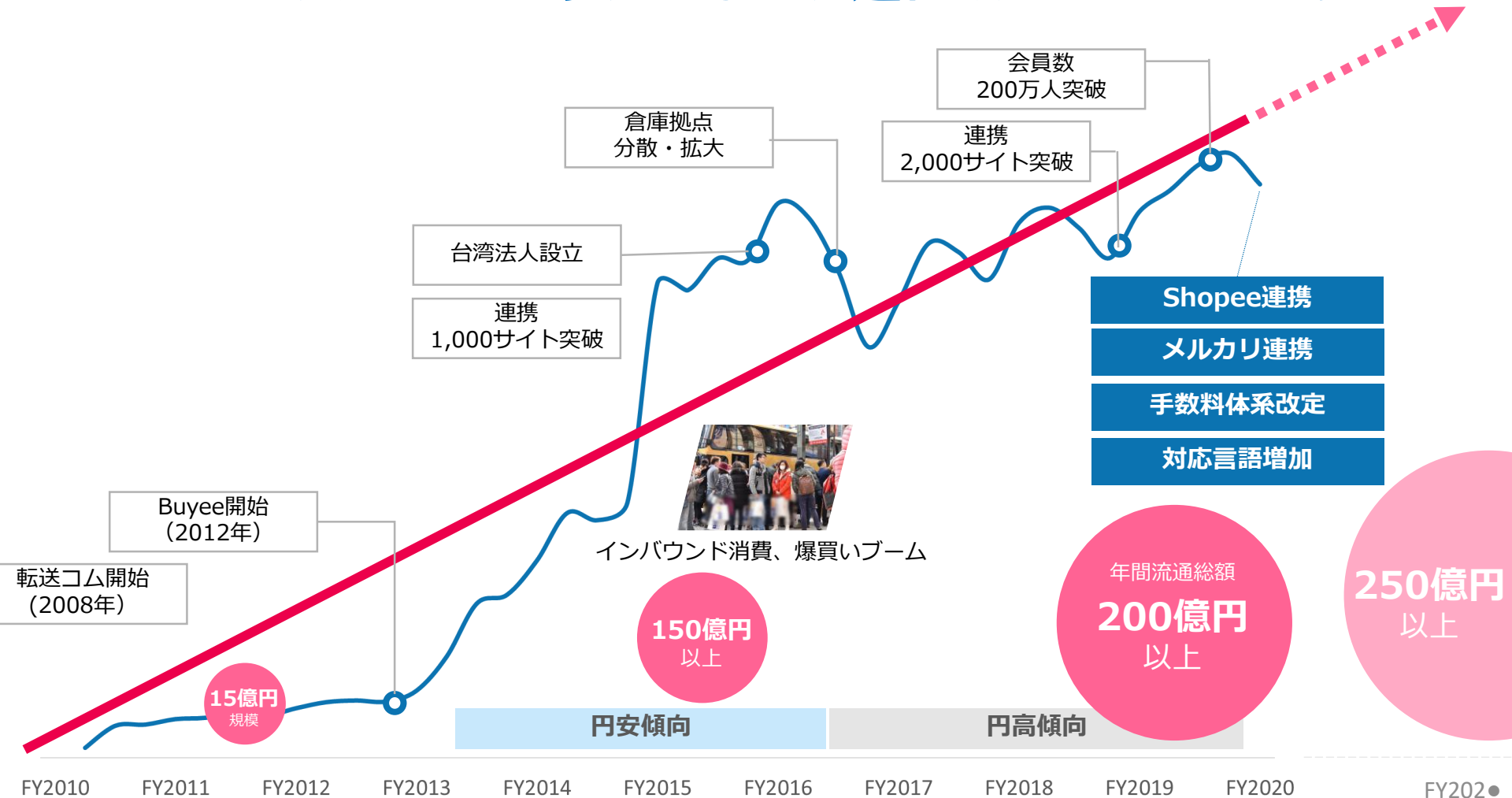


訪日客数の推移イメージ

中国

東南アジア

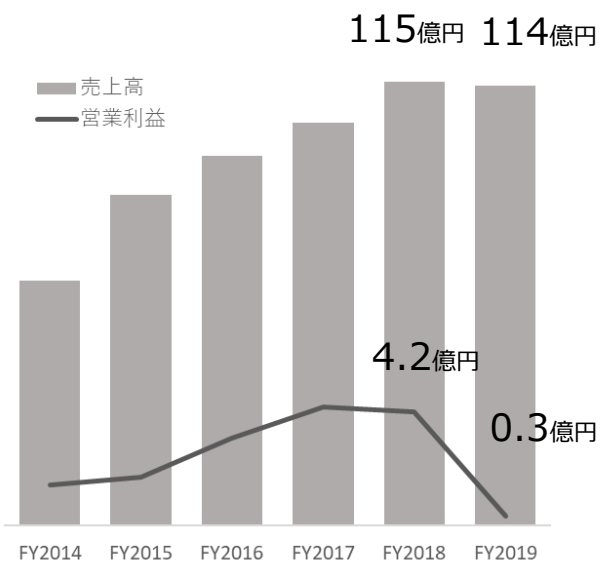
投資先を含めた海外マーケットプレイスとの連携やサービス改善により、更なる流通総額の拡大を目指す



バリューサイクル部門

2020年1月14日（FY2020/2Q～）完全子会社化

売上・営業利益の推移



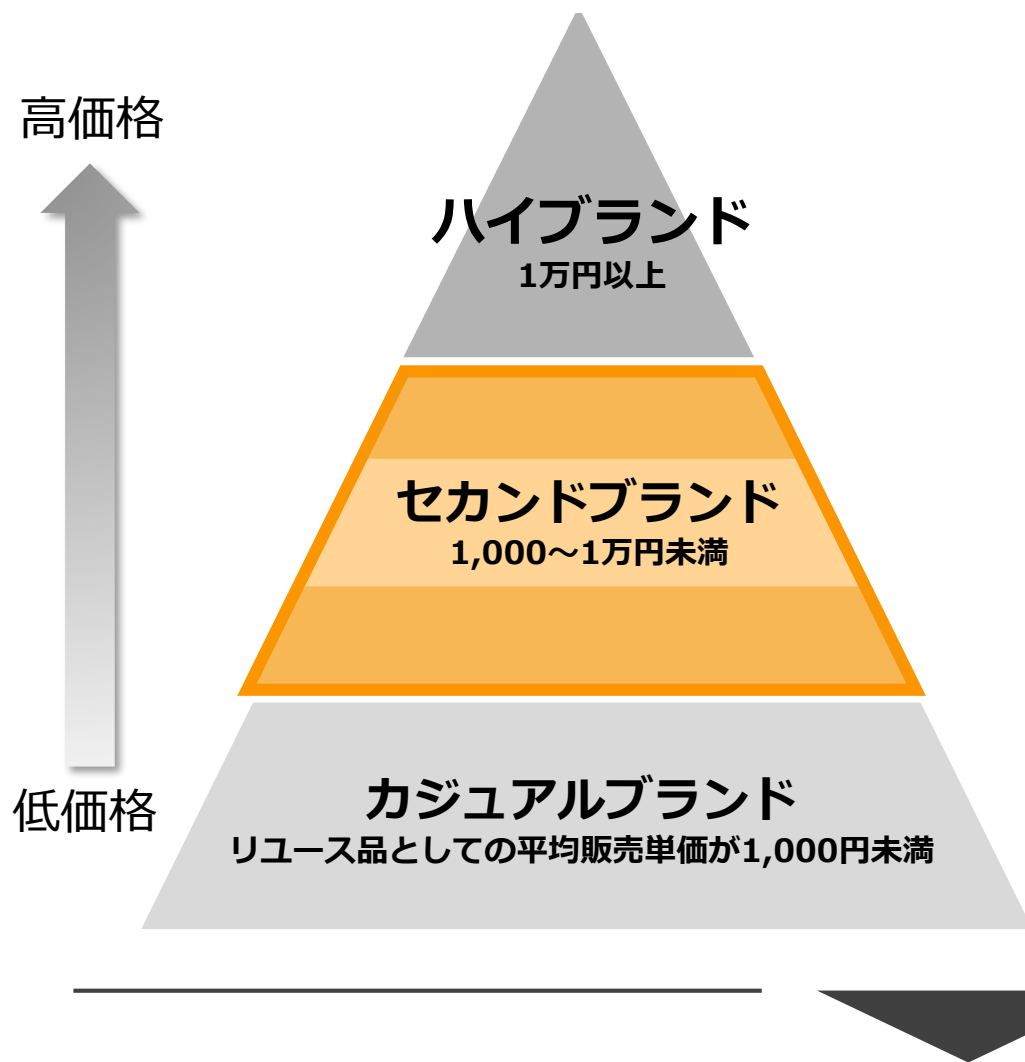
売上

リユース業界における競争が激化するなど
売上高が伸び悩む

利益

自社販路の拡大のため販売促進費を積極的に
投下したことなどによる利益の圧迫

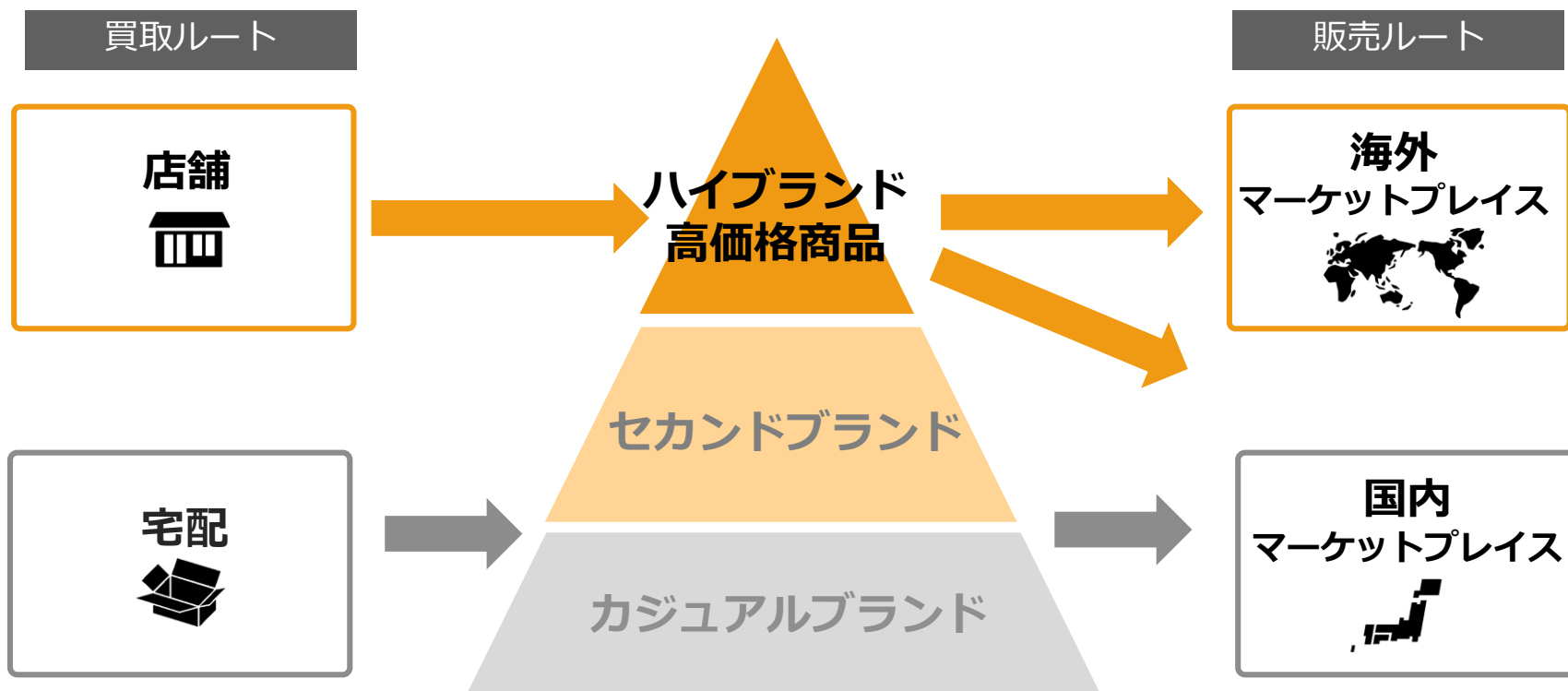
今まで以上に多くの当社グループの経営資源を
迅速に活用していくことが不可欠



- 1 従来、セカンドブランド市場が「ブランディア」のターゲット
- 2 セカンドブランドの中でも低価格帯の競争が激化
- 3 セカンドブランドの高額エリアの買取を強化するも季節要因もあり売上が伸び悩む

収益力向上のためにターゲット領域を見直し

収益力向上のため、高額商品の買取・販売に注力。
買取店舗の設置と海外販売を強化。



高額商品の買取・販売に対する今後の方針

買取

店舗



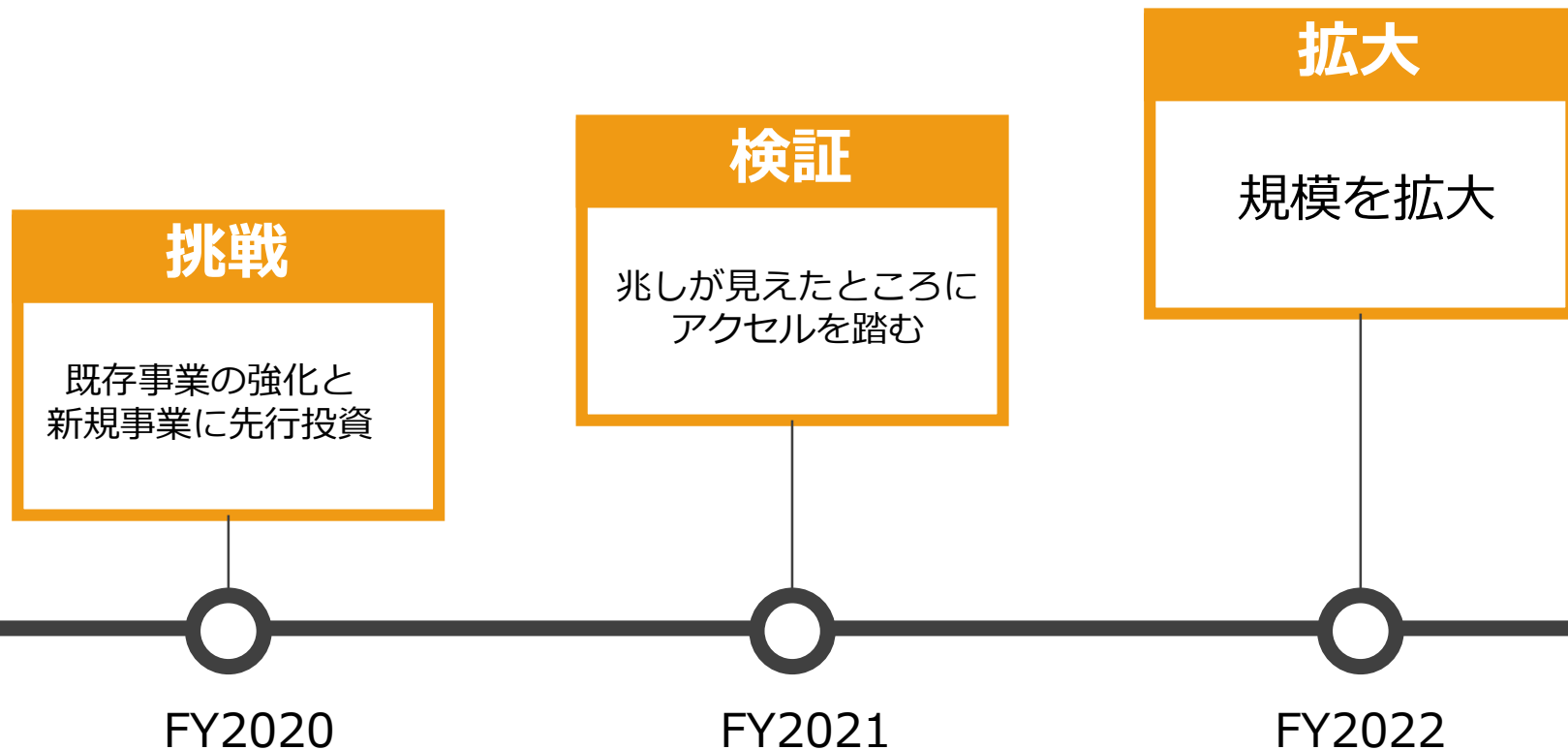
お酒買取り専門店「JOYLAB」のノウハウを基に買取専門店を首都圏を中心に开店。今期中に展開予定。

販売

海外マーケットプレイス



「Buyee」などの越境ECノウハウを基に海外販路拡大。マーケットに応じた適正価格での販売を行い、3年以内に海外売上比率50%を目指す。



インキュベーション事業

新規事業

エンターテインメント領域と
インバウンド領域への新規事業に
積極的に先行投資

海外投資

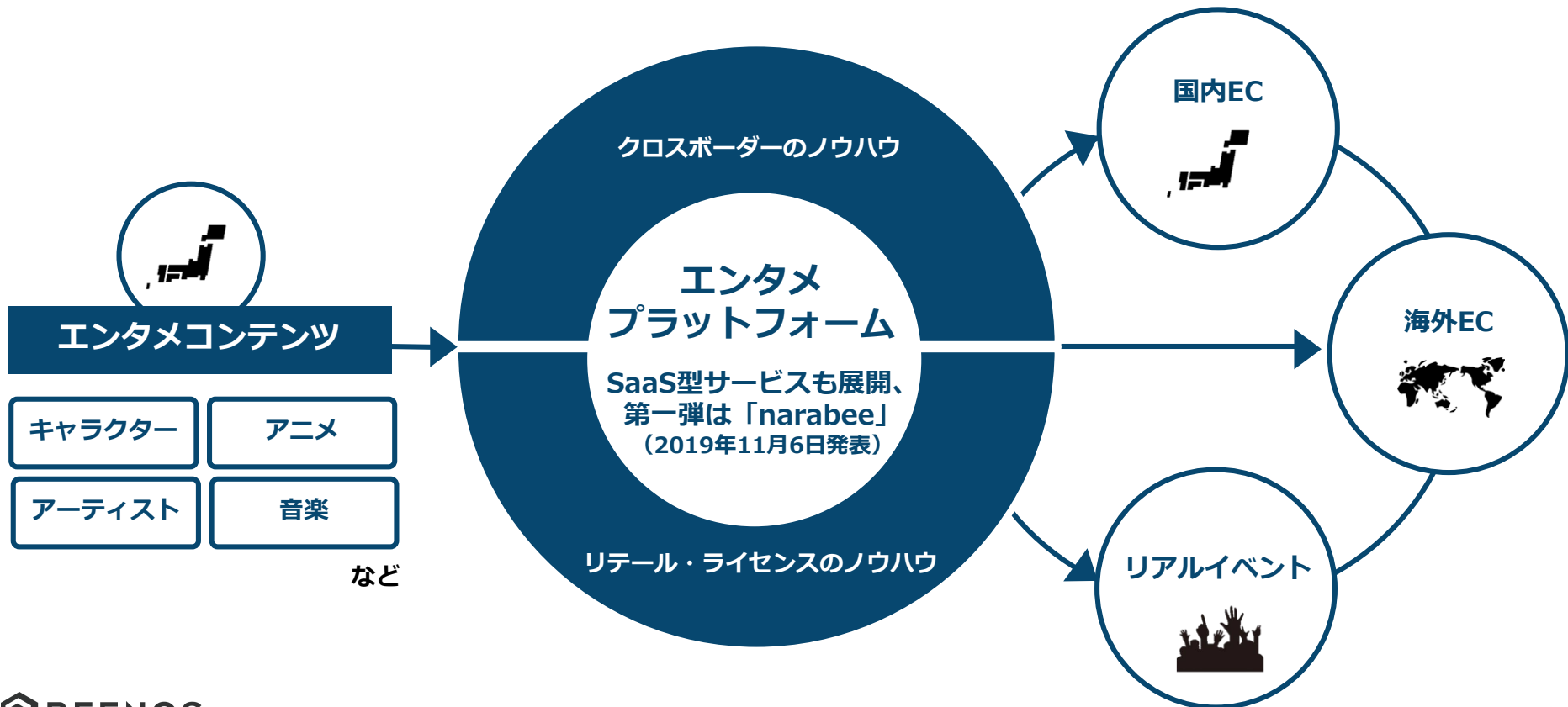
既存事業との事業連携を実現

国内投資

既存事業との事業連携を模索

既存事業とのシナジーを創出できる
見込みのある企業へ出資

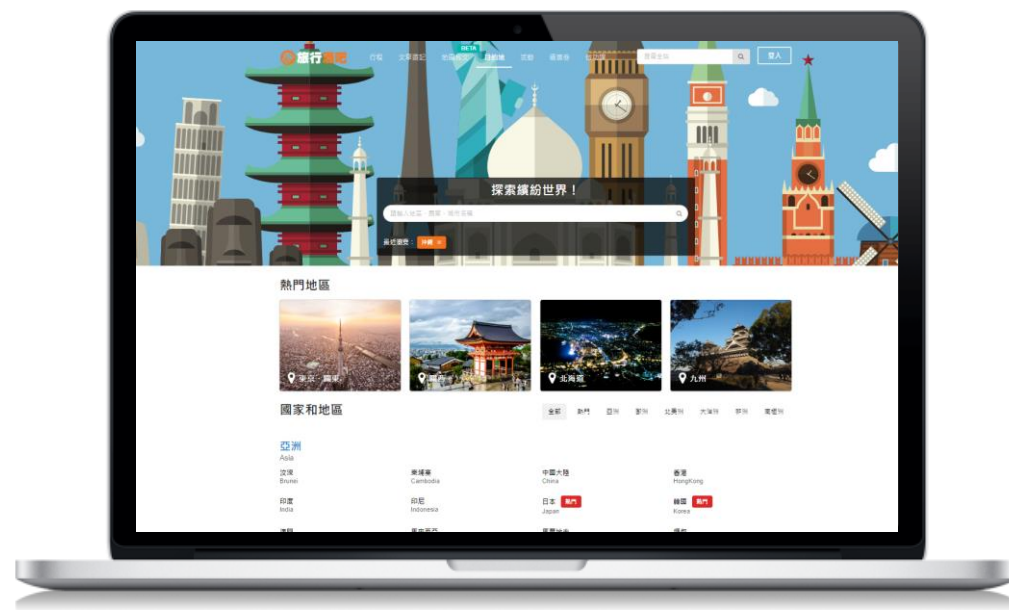
エンターテインメントに関わるサービスをワンストップでサポートする
エンターテインメントプラットフォームを構築予定

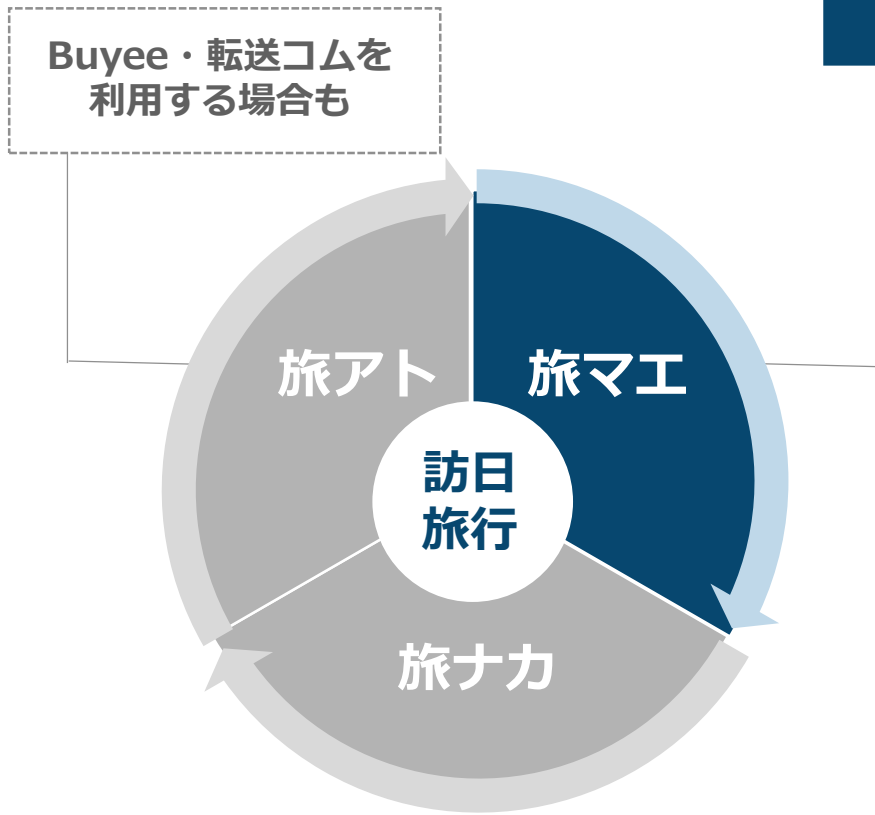


台湾最大級の訪日旅行メディアサイト「トラベルバー」の事業を譲受

- 訪日旅行の情報取得や旅行プランの作成が可能
- 月間平均PV550万回
- 台湾、香港、マカオなどのユーザーが多い

新会社、BEENOS Travel(株)が事業を譲受。





ユーザーとのタッチポイントは旅マエ

● 旅行プラン作成・シェア



● AIによる最適プランの提案や購入機能も実装予定（今期中）

5年以内に年間流通総額150億円を目指す

営業投資有価証券の売却方針

2020年3月末までに
2019年3月末の含み益の
20%程度（約43億円）を
顕在化

2019年12月末時点で
達成

適宜売却予定



FY2019/2Qに方針発表

2019年9月末

2019年12月末

今後

顕在化

顕在化



約20億円



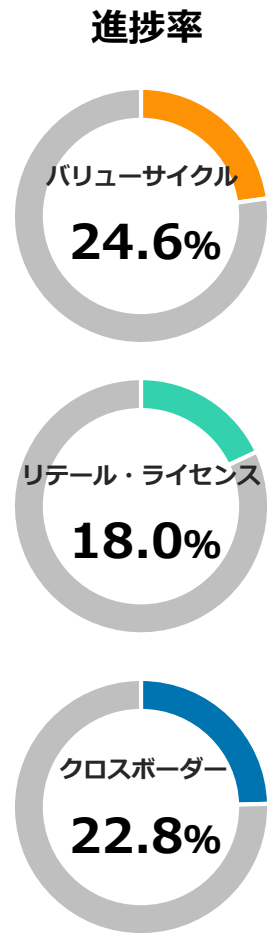
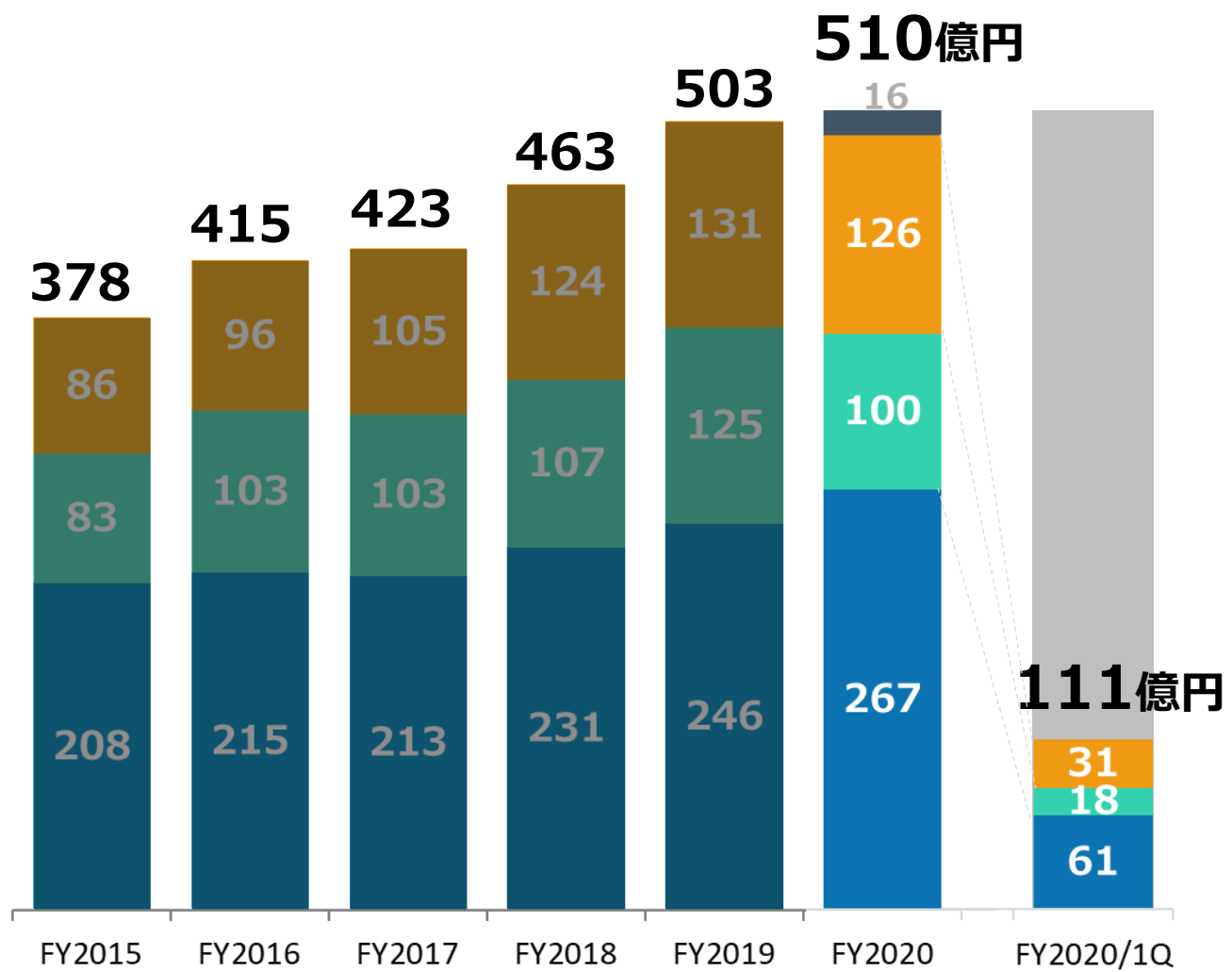
約27億円



BEEENOS

03. 業績予想

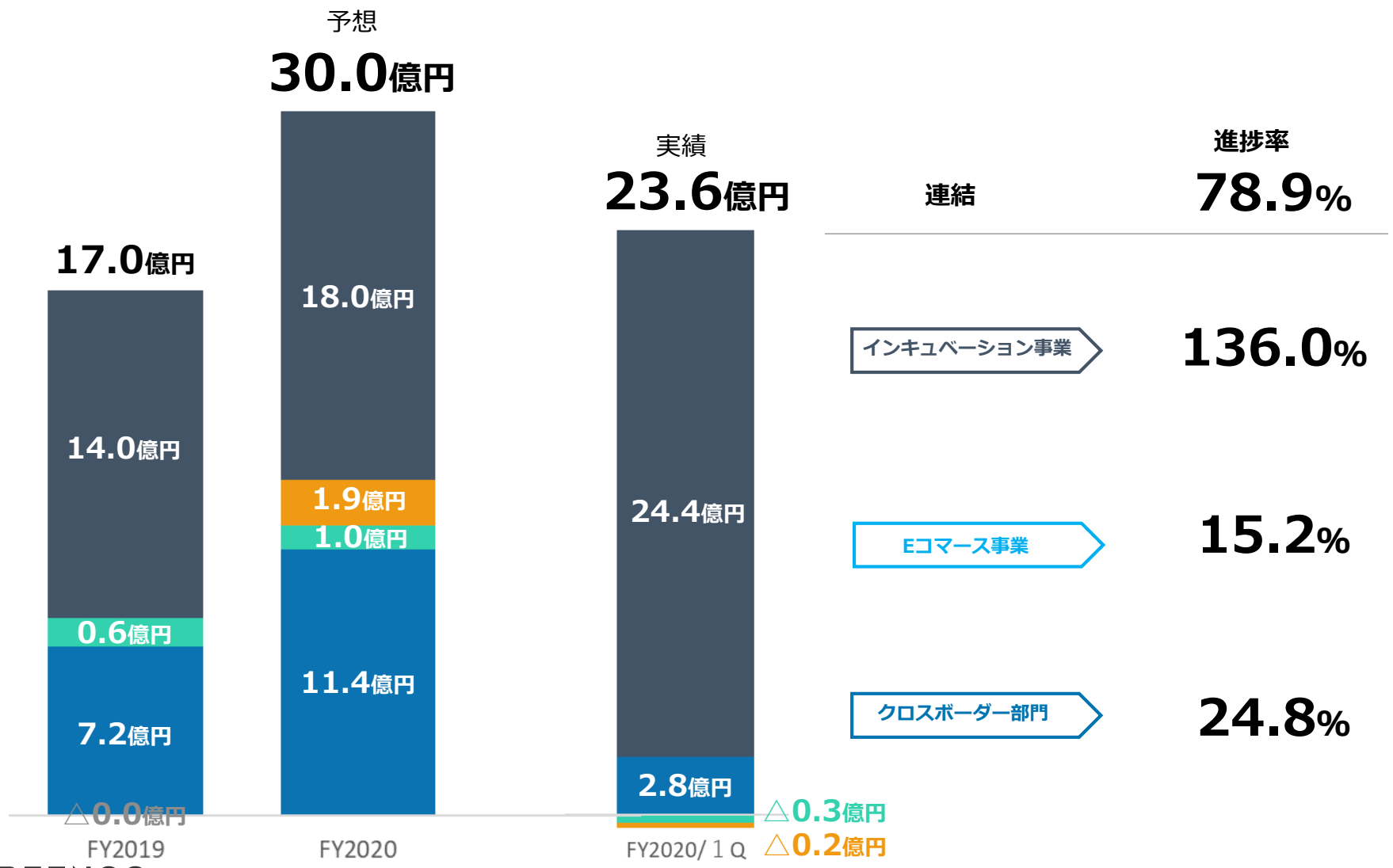
連結流通総額の進捗率は21.8%



通年予想（営業利益）に対する進捗率

- インキュベーション事業
- バリューサイクル部門
- リテール・ライセンス部門
- クロスボーダー部門

2Q以降、新規事業創造などへの資源配分を予定





BEEENOS

04. ハイライト

ECOMMERCE

前年1Qの赤字から回復

- クロスボーダー 四半期過去最高益
- バリューサイクル 赤字幅改善
- リテール・ライセンス イベント開催数減少により流通減少、赤字

INCUBATION

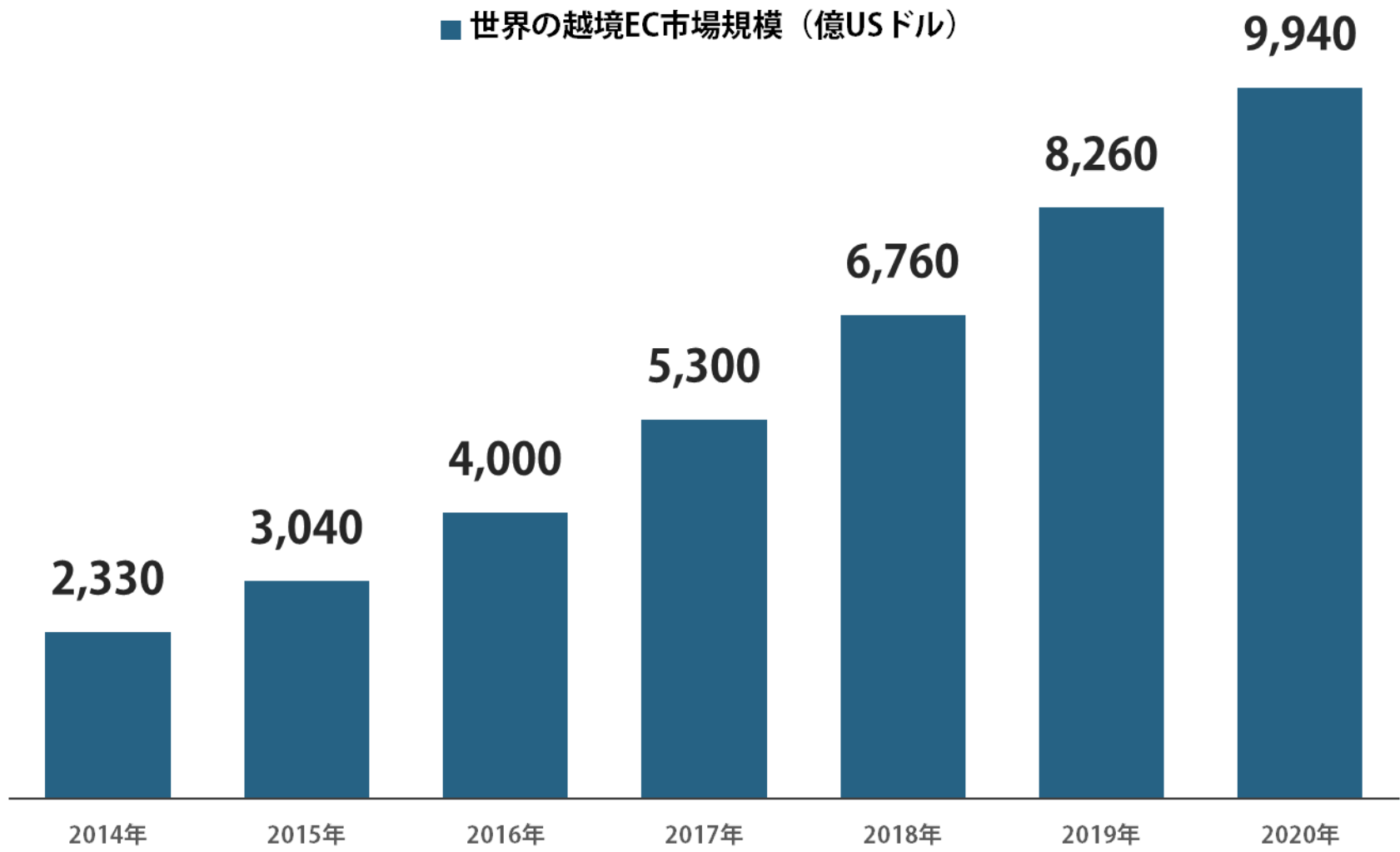
営業投資有価証券の売却益27億円を計上

BEEENOS

05. 參考資料

世界（日本、アメリカ、中国）の越境EC市場規模

■ 世界の越境EC市場規模（億USドル）



出所：Alizila, Jan2017

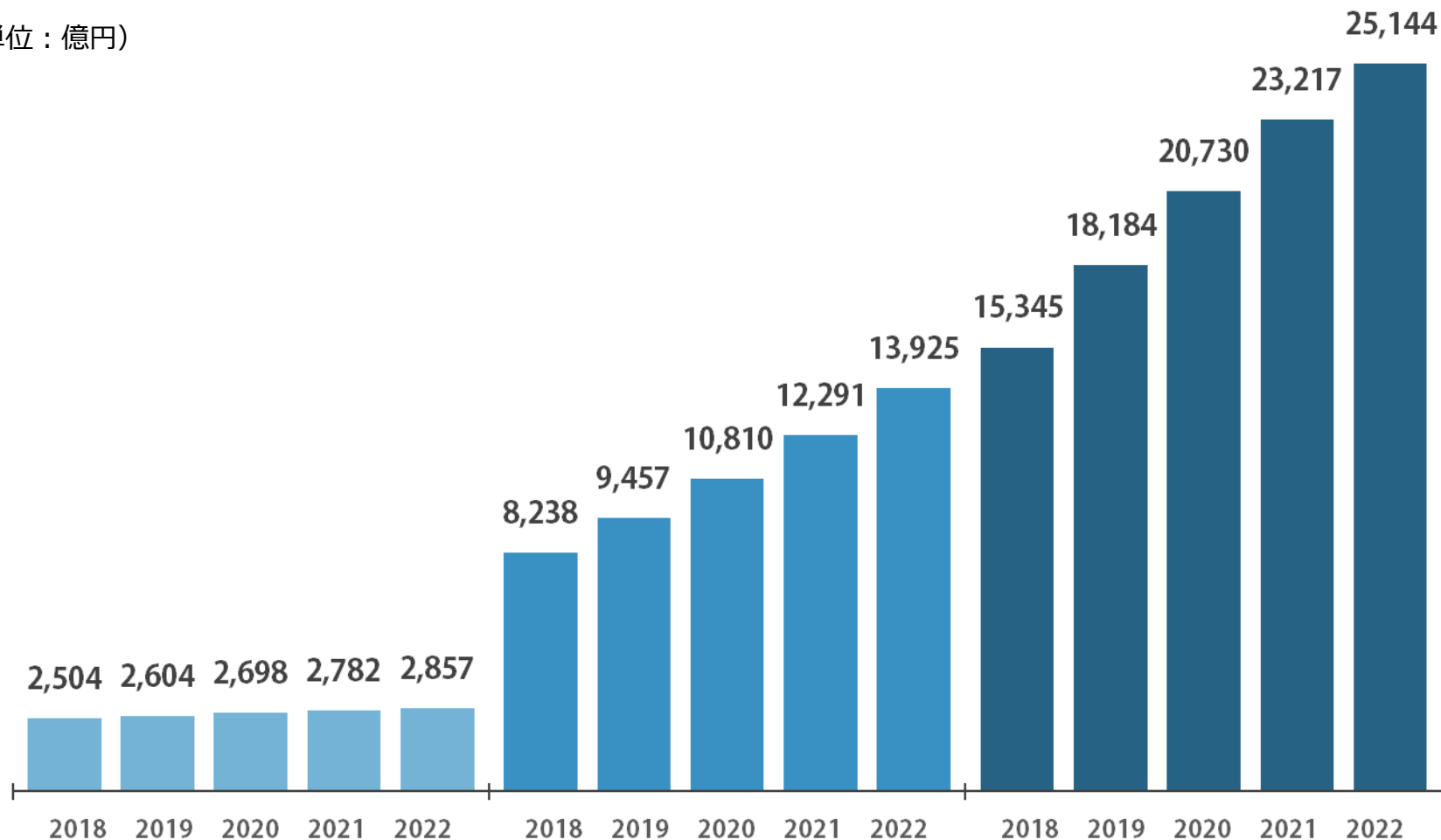
主要国間の越境EC市場規模

米国 → 日本

日本 → 米国

日本 → 中国

(単位：億円)

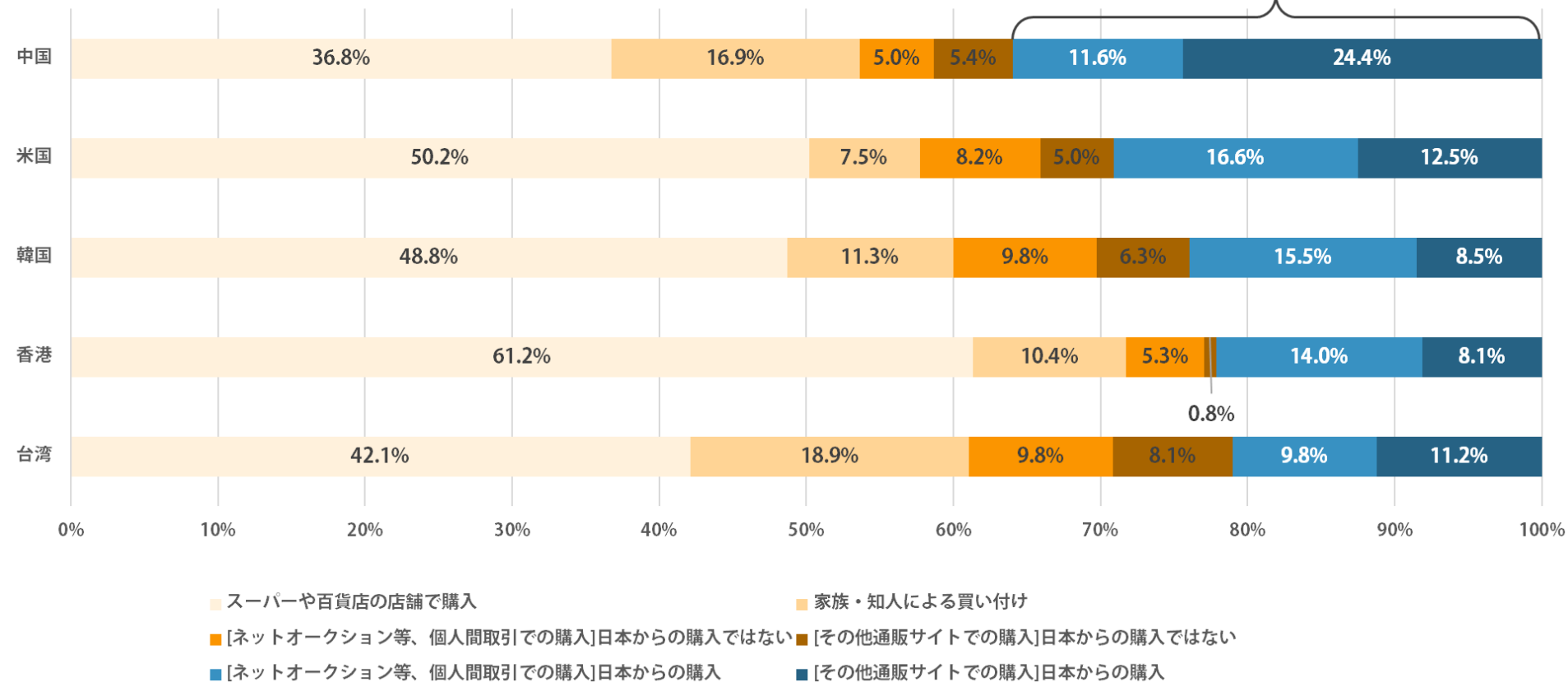


出所：経済産業省「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」（2019年）を参考に作成

訪日外国人旅行者の増加がもたらす影響

日本製品の購買手段

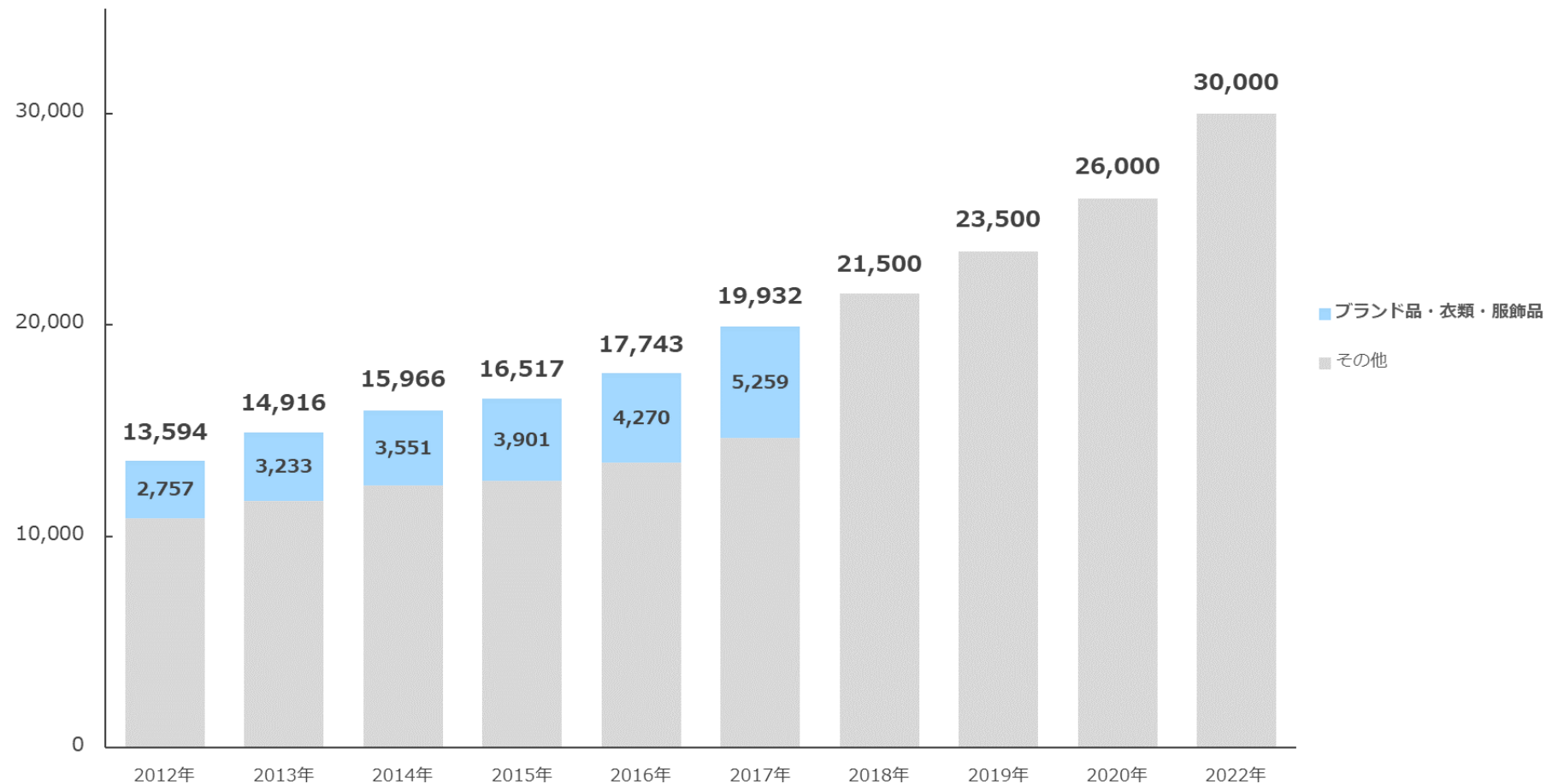
越境ECを通じた購入



出所：アンケート調査に基づき観光庁作成 (2017)

リユース市場の市場規模

(単位：億円)

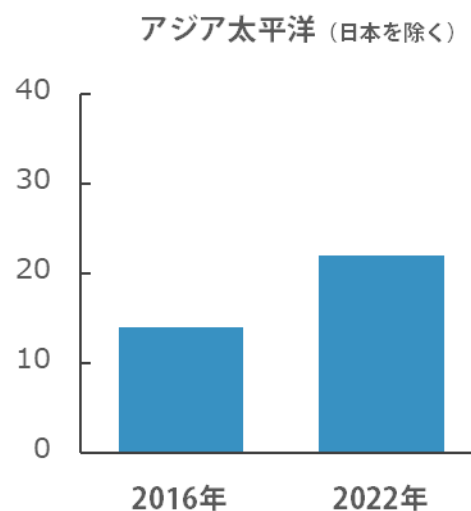
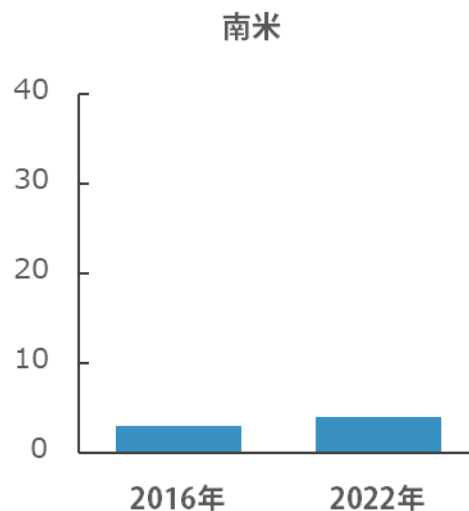
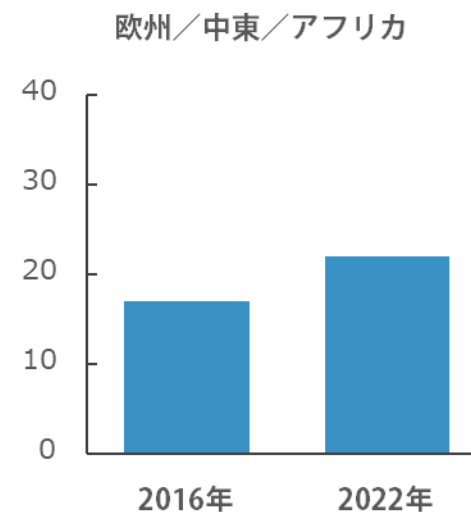
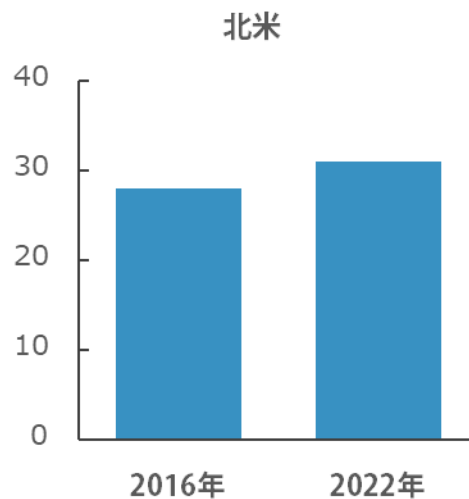
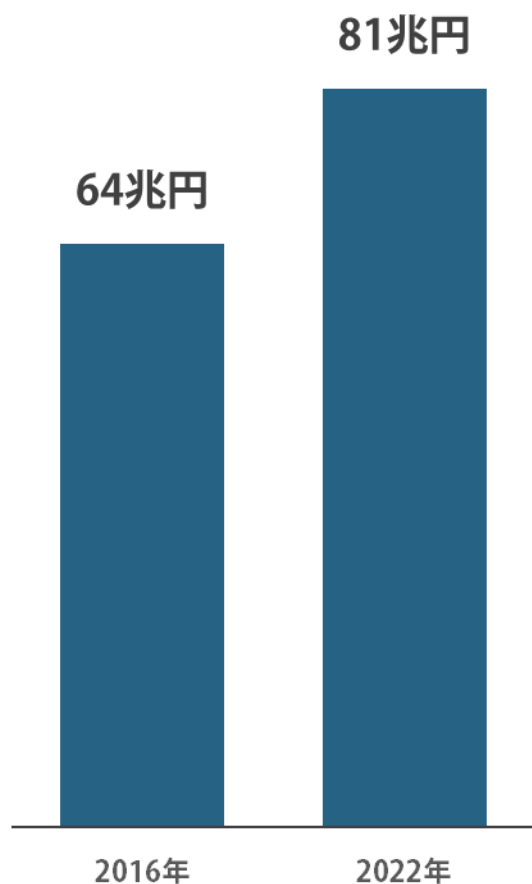


出所：（株）リフォーム産業新聞社『データでみるリユース市場 最新版』2019/5/11 推計を基に当社集計

海外コンテンツ産業の市場規模

(単位：兆円)

海外のコンテンツ市場規模



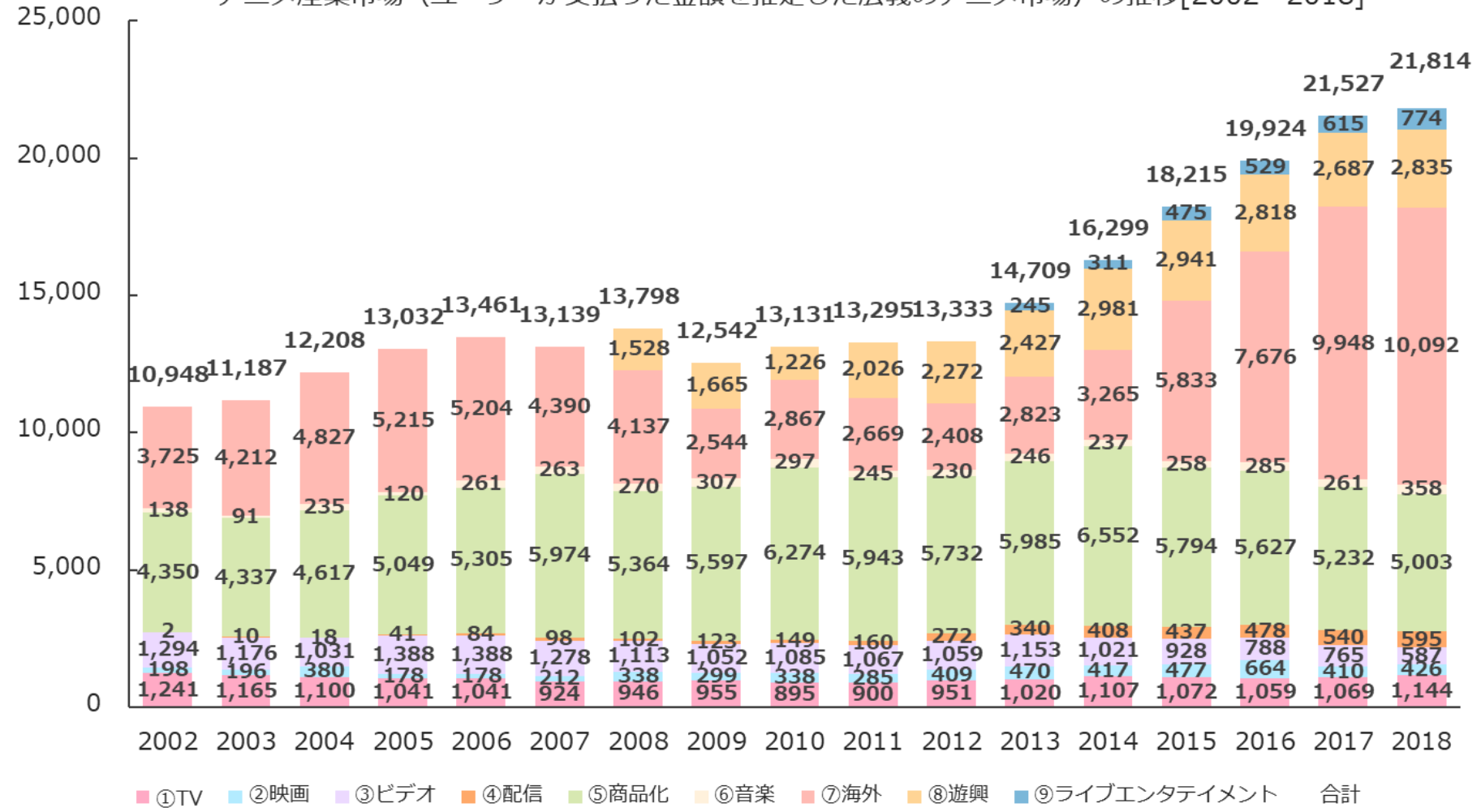
出所：RolandBerger調査

1ドル=108円で換算

日本のアニメ市場の推移

(単位：億円)

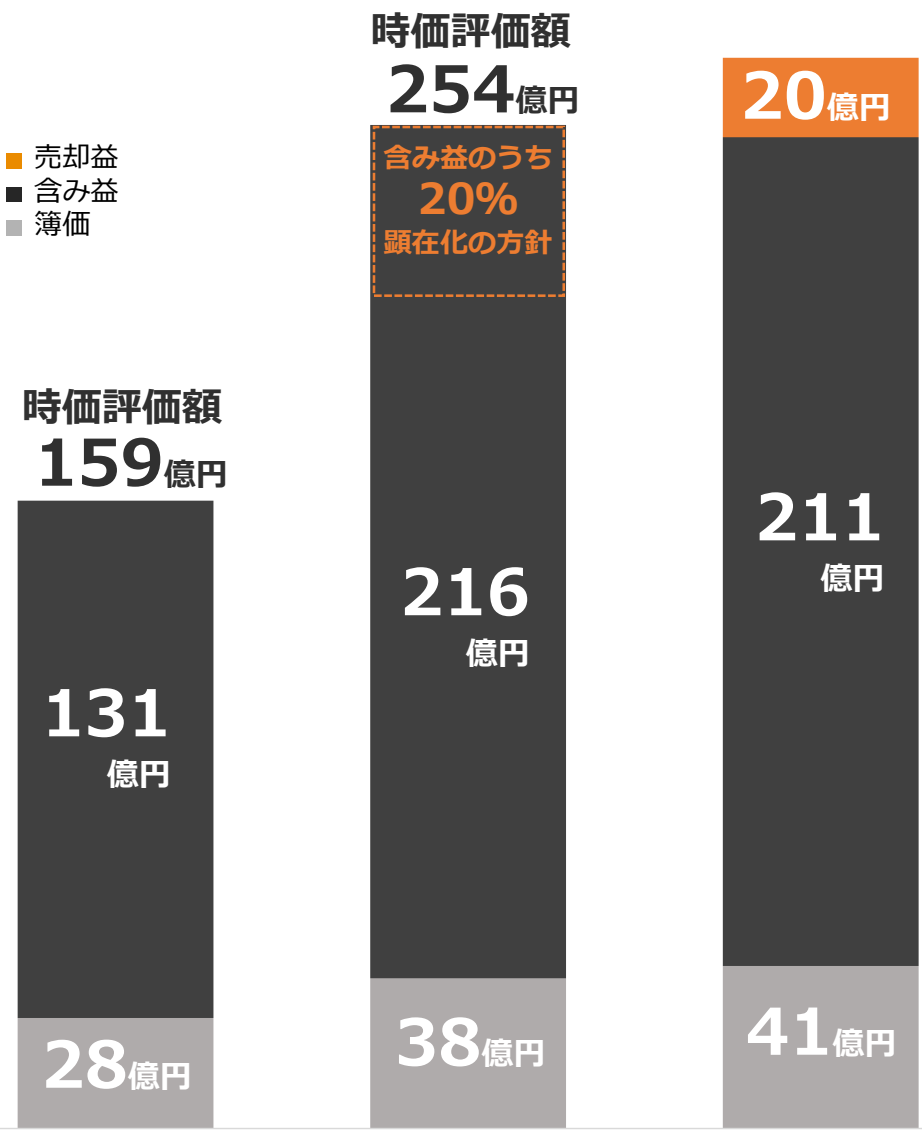
アニメ産業市場（ユーザーが支払った金額を推定した広義のアニメ市場）の推移[2002～2018]



出所：日本動画協会実施アンケートや各種統計発表などから算出

営業投資有価証券の時価評価

- 売却益
- 含み益
- 簿価




時価評価額
252億円

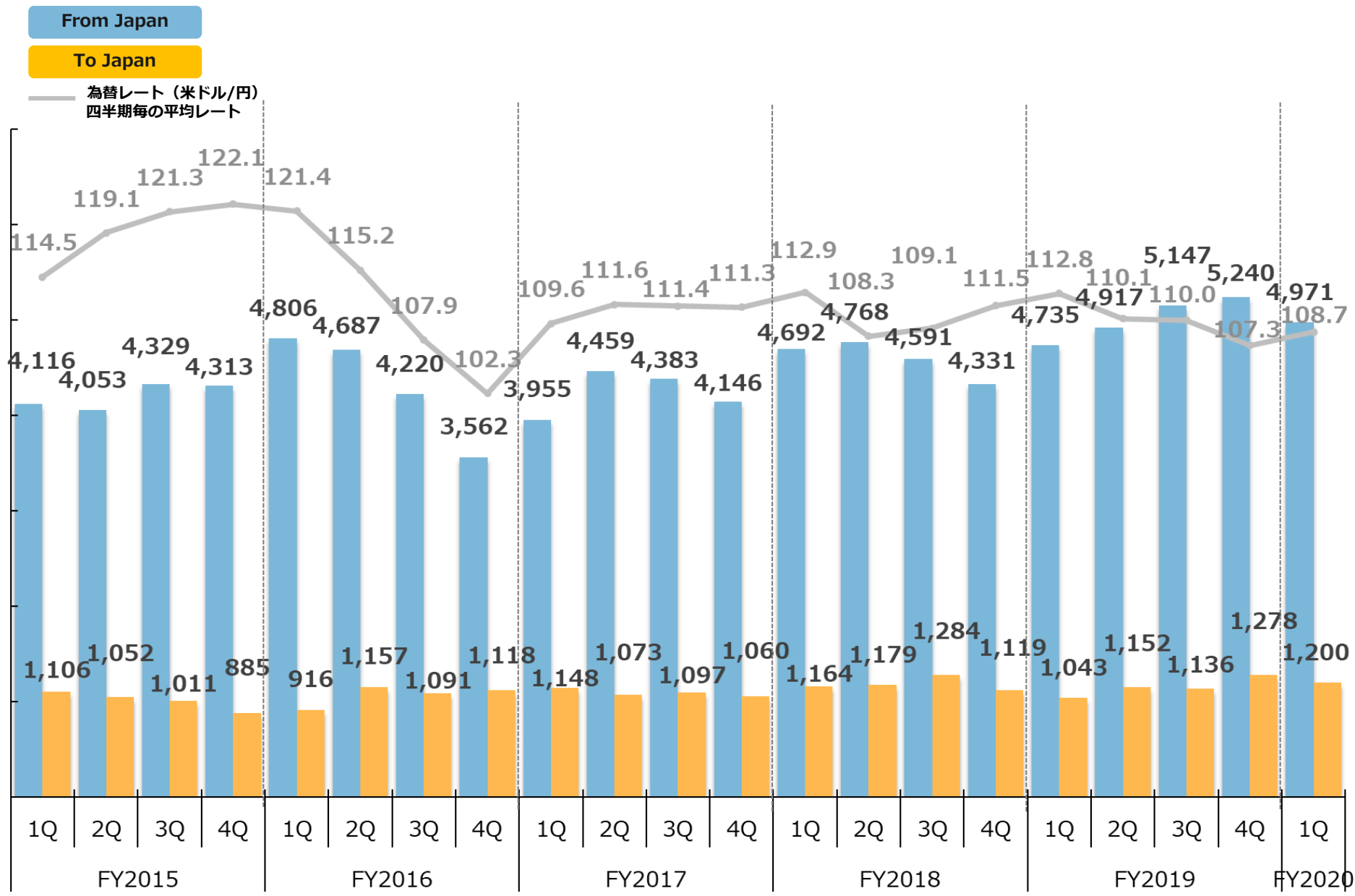
【時価評価の計算方法】
 上場銘柄：2019年3月末時点の市場価格
 未上場銘柄：直近の取引価格（新株発行価格）に当社持分を乗じて算定した金額を合計したものです。当社が投資損益引当金を計上している銘柄については簿価にて算定しております。当該金額は、当社の試算に基づく金額であり、監査法人の監査を受けておりません。
 【今後の開示方針】
 原則として半期毎（9月末、3月末）に時価情報を継続的に開示してまいります。また、それ以外のタイミングでも売却等によって直近時価情報を開示すべきと判断する場合には適時開示してまいります。

主な投資先のポートフォリオ一覧

2019年12月末時点

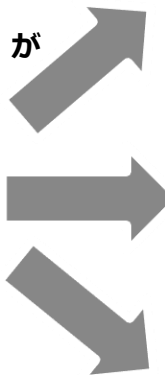
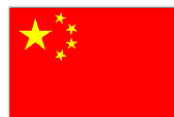
出資地域 出資比率		新興国		その他	
		インド	東南アジア・他	アメリカ	日本
10% 以上			トルコ 	フィリピン 	metro engines 
	5~10%	 	ベトナム 	アフリカ諸国 	
		  industrybuying <small>BUY FASTER BETTER CHEAPER</small> voonik.com 	インドネシア   タイ 	バングラデシュ  フィリピン 	FOND™     <small>Gift of Happiness</small>  

クロスボーダー部門：流通総額と為替レート推移



今後成長が見込まれる中国以外のアジア新興国への投資を継続

中国の次の市場
(ネクストチャイナ)が
主な対象市場



インド



インドネシア



その他

	自動車売買オンラインマーケットプレイス	2014年7月出資
	オンラインストアソリューション	2014年10月出資
	価格比較サービス	2015年4月出資
	モバイルファッションマーケットプレイス	2015年12月出資
	オンラインC2C不動産マーケットプレイス	2016年2月出資
	在宅健康診断マーケットプレイス	2016年8月出資
	間接資材マーケットプレイス	2016年12月出資
<hr/>		
	C 2 C オンラインマーケットプレイス	2012年4月出資
	モバイルオンデマンドプラットフォーム	2018年3月出資
	B 2 B マーケットプレイス	2016年6月出資
<hr/>		
	価格比較サービス (トルコ)	2013年5月出資
	オンラインマーケットプレイス (ベトナム)	2014年12月出資
	オンライン決済サービス (フィリピン)	2015年1月出資
	オンライン送金サービス (フィリピン)	2014年7月出資
	モバイルマネー (アフリカ諸国)	2014年1月出資
	ファッションマーケットプレイス (タイ)	2016年8月出資
	モバイル決済サービス (バングラデシュ)	2017年6月出資

グループ事業の概況

ECマース事業

連結子会社



tenso

日本のECサイトの商品を海外ユーザーに発送代行する「転送コム」と翻訳、決済代行も行う代理購入サービス「Buyee」を運営



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いながら購入できる「セカイモン」を運営。



デファクトスタンダード

ブランド、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する「ブランディア」を運営。



JOYLAB

国内6店舗の酒類買取専門店「JOY LAB(ジョイラボ)」を運営し、買取った酒類を自社ECサイトや国内大手ECモールで販売。



モノセンス

タレントやアニメ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。アーティストグッズの公式サイトも展開。

インキュベーション事業

連結子会社



BeeCruise

BEENOSグループの強みである「経験値」「ネットワーク」「データの蓄積」とテクノロジーを駆使し、既存事業の成長の加速化と新規事業の開発を行う。



FASBEE

グローバルファッションECサイト「FASBEE」を運営。日本のアパレル商品を海外消費者に販売。日本のアパレルブランドを世界に広げることを目指す。



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。



BEENOS Travel

訪日旅行メディアサイト「旅行酒吧(トラベルバー)」の運営を中心としたインバウンド事業を展開

クロスボーダー

バリューサイクル

リテールライセンス