

2024年8月6日開催

2024年9月期 第3四半期決算説明会における主な質疑応答内容

この質疑応答集は、8月6日（火）に開催した決算説明会にて、皆様からいただいたご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

（グローバルコマースについて）

Q1. グローバルコマース事業の収益性の改善について、今後も改善余地はあるのか？

ユーザー毎のパーソナライズにより、コンバージョンを上げていくことが重要だと考えています。また、多言語でのカスタマーサポートや倉庫でのオペレーションについて、自動化や効率化の余地がまだあると考えており、コスト改善を含めた収益性の改善を進めてまいります。

Q2. アメリカ向けが YoY+50%と力強い伸びを見せているが、その要因は何か？また、今後も同程度の成長を期待しているのか？

前期の4Qよりキャンペーンを含めたプロモーションを積極的に行い、数字を着実に積み上げることが出来ている状況です。3Qは前期の大型キャンペーンの開始前ということもあり、YoYで+50%という伸びを達成しておりますが、4Q以降に関しては、積極的なキャンペーン施策が一巡し、ハードルが上がりますので、これまでのような水準での成長は難しいと考えています。一方で、継続してキャンペーンの効率化が進んでいる中で、キャンペーンの無駄打ちがなくなり、コストが圧縮されている側面と、需要を喚起することでサービスの利用に繋がるユーザーへのアプローチが出来ているという両面から利益面で非常にプラスに働いています。

また、アメリカにおいては物流含めて様々な施策により、サービス改善が進んでいることもアメリカが強く伸びている要因となっております。

世界最大のマーケットであるアメリカにおいて、どのように事業展開を行うかは、非常に重要なポイントになると考えています。当社としてはもちろん Buyee サービスも継続して展開しつつ、先ほども話にあった提携パートナー様との取り組みも活かしながら、さらにアメリカマーケットでの流通を伸ばしていきたいと考えておりますので、今後も十分にご期待いただけると考えております。

Q3. 来期の Buyee の成長戦略について伺いたい

詳細については、通期の決算説明会にてお伝えできればと思いますが、既存の事業である Buyee についても成長できると考えておりますし、日本から海外への Buyee に加えて韓国から海外へというビジネスも始めている通り、グローバルコマース全体での成長も果たしていきたいと考えております。

Q4. 韓国からの商流について、こういったサイトの商品を扱っているのか？やはり、ホビー系の商材がメインなのか？（説明会の終了直後にいただいたご質問）

C2Cのいわゆるフリマサイトや、ECサイトの商品を扱っておりますが、新規事業として取り組んでおり今後さらなる商品の拡充などを進めていきたいと考えております。K-POPを含めたホビー系の商品に加えて、コスメ商品も世界的に人気がありますので、韓国ならではの商材として期待しています。

（新規事業について）

Q5. 新規事業で特に伸びているサービスはどのようなものか？

今伸びているサービスは韓国の商品を現地から世界にお送りするサービスであり、ここに関しては来期以降も注力し、しっかりと伸ばしていきたいと考えております。また、US版メルカリの連携サポートも入ってきますので、こうしたところが来期以降に数値となって現れると考えております。



Q6. 先日 (8月2日) 発表されていた、メルカリと US 版メルカリの連携サポートについてどれくらいの GMV 寄与を見込んでいるのか？

非常に期待しています。これまでも、同社の日本の商品の海外ユーザー向け販売を数多くサポートしてまいりましたが、すでに多くのユーザーを持つ US 版メルカリにおいて商品供給ができるということで、流通の拡大に期待は持っております。

(その他のご質問)

Q7. M&A の推進を掲げているが、ターゲットとなるのはどのような分野か？

まずはグローバルコマース周辺事業がメインのフォーカスとなっています。グローバルコマースは規模を持っていることが大きな強みとなっており、これが物流やオペレーションの強みに繋がっております。ここを加速させるような M&A が第一に必要なと考えています。我々は Buyee というサービスを展開しておりますが、それ以外のサービスを実際に展開している方々をグループに入れることにより、ボリュームを拡大するというストーリーは十分にあり得ると考えています。

また、エンターテインメント事業の成長においても、周辺事業で連携するパートナーは既に多くいらっしゃいますので、その中でも M&A の候補は出てくるだろうと思っております。また、本事業で本当の意味で日本のエンターテインメントや日本の IP コンテンツを海外に広げていこうと思うと、まだまだ我々だけでは足りない要素がありますので、そういった機能を M&A する可能性もあると考えております。

Q8. デファクトスタンダード社と JOYLAB 社の譲渡について、価格調整額の目安を教えてください

本件の価格調整については、現在先方との交渉中であり、この場での金額の開示は差し控えさせていただきますが、概ね、当初の見込みに近い形での着地ができると考えております。

以上