

株主・投資家のみなさまから頂いた質問と回答（2024年5月~6月）

2024年9月期第2四半期決算発表後の2024年5月~6月の間に頂戴した主な質問とその回答について、投資家のみなさまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的に下記の通り開示いたします。なお、理解促進のため過去の質疑応答要旨や、決算説明会資料等に掲載した内容を改めて記載している場合がございます。

■ グローバルコマース

● キャンペーンの効率化を進めている背景はなにか？

前期までの、流通総額の成長を目標とおいた経営から、今期は利益を意識した経営へとフェーズが進んだことで、より利益を意識したマーケティング（キャンペーン）を実施しています。前期4Qから積極的なキャンペーンの実施により流通総額を伸ばしましたが、キャンペーンの効率化を図り、QoQでTake Rate及び営業利益率が改善しました。

● キャンペーンの効率化について具体的にどういうことを行ったのか？

キャンペーン効率化の具体例としては、クーポンを誰でも使える一律のクーポンの配布から、ユーザーのセグメントや商品カテゴリを限定した形でのクーポン配賦に切り替えるなどが挙げられます。これにより、キャンペーンコストの総額を前期4Qと2Q比較すると約20%下げ中でも流通の成長を維持することが出来ました。

引き続きキャンペーンの効率化に向けての試行錯誤を行っており、3Q以降の利益率の改善も期待しています。

● グローバルコマースの下期修正計画が保守的なのはなぜか？

上期は積極的にキャンペーンを実施し流通の最大化を図りました。一方で、現在のキャンペーンの多くは、国内提携パートナーとその規模やタイミングを適宜協議して決定をしているため、計画を作成する上では下期のキャンペーン実施状況の見通しが立てづらく、計画上はキャンペーンの規模を小さく見えています。また、外形標準課税の適用により、販管費の租税公課が増加する点も加味した計画としています。



● **流通総額対比の営業利益率 5%は達成可能なのか？**

引き続き、通期での流通総額対比営業利益率 5%の達成が可能であると考えております。

● **Buyee（越境 EC）の市場規模はどのくらいなのか？**

越境 EC には、Buyee とはビジネスモデルが異なる、中華系の EC など入ってくるため、正確な市場規模の計算は難しいですが、当社では 6,200 億円～8,600 億円程のポテンシャルがあると試算しています。試算にあたっての前提条件や根拠は昨年 11 月に開示しました「[Buyee の提供価値と優位性](#)」の資料をご覧ください。

● **今後のグローバルコマースの成長をどう考えればよいか？**

前期 4Q に流通が大きく伸びたこともあり、今期 4Q からは YoY 成長率のハードルが上がり、YoY+40%のような強い成長率を出すことは難しくなると考えていますが、YoY で 2 桁成長は達成可能な水準と見ています。そこに施策の成功や為替などの外部環境の追い風分が上乗せされると成長率が向上することになります。



■エンターテインメント

● Groobee の強みはなにか？

Groobee はエンタメに特化した EC サイトの構築ができ、Buyee への接続により海外への販売も可能としている点などが喜ばれ、クライアントより選ばれております。直近では Ado などの所謂大型アーティストの獲得も進んでいます。

今期は社内体制のシステム化により注力する期間としていますが、その中でもこのようにアーティストの獲得が進んでいることはポジティブに捉えています。

● 前期、前々期の赤字から、今期の計画では黒字になっているがその要因はなにか？

四半期ごとにはボラティリティがありますが、Groobee が成長し赤字幅が縮小する見込みであるためです。2Q 時点では Groobee 事業としては依然赤字ですが、今後流通が拡大することで来期は通期での黒字化を目指しています。

● 四半期で流通総額のボラティリティが大きい理由はなにか？

既存事業のアイドル支援 Groobee とともに、提携アーティストのイベントやライブの開催状況に合わせて大きく流通総額が伸びるため、そのイベントの開催時期によりボラティリティが大きくなっています。引き続き Groobee でアーティストやコンテンツの獲得を進め、提携数が増加することで徐々にボラティリティも小さくなる想定です。

■新規事業

● その他事業（新規事業）の事業内容に変化はあるか？

セグメント内の事業を大きく分けると、越境 EC 支援事業、トラベル事業、その他事業になります。越境 EC 支援事業については、様々なトライを継続しており、当初と比べ事業内容が変化している点もあり、直近では韓国事業を開始しています。韓国事業は当初の想定より需要がある状況ですが、引き続きサービス改善を慎重に進めながら、今ある大きなニーズに応えられるように努力を続けます。トラベル事業については、サービスの見直しを図り赤字の縮小を目指しております。最後に、その他事業のうち e スポーツ事業については撤退を行うなど、赤字を縮小する計画です。

■インキュベーション事業（投資）

● 今期売却は実施しないのか？

今期のセグメント利益の計画は投資損失の計上と投資売却の実施を想定し 0 億円としておりますが、上期までの実績としては約 2 億円の赤字になっています。引き続き、同規模の売却を見込んでおります。

● 事業内容に期待できる投資先はどこになる？

インドの NoBroker 社は、インドの不動産テック市場でシェアを獲得しており今後の成長も期待されます。また、インドネシアの Ralali 社はサプライヤーや卸売業者に接続できる B2B マーケットプレイスを運営しており、需要が高く、将来的には IPO も期待できる銘柄です。トルコの akakce 社も業績を伸ばしており期待しています。Droom 社については、利益重視の経営戦略に変えながら数年後の IPO も視野に入れて動いています。

以上