

**2024年5月8日開催**  
**2024年9月期 第2四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、5月8日（水）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. リユースビジネスで今後はプラットフォームとして幅広いパートナーと連携を推進するとあるが、国内のリユース事業者と提携して Buyee を通じて海外向けに展開していくということか？**

ご認識のとおりです。Buyee では既に国内の多くのリユース事業者と連携しており、今後さらにこれを加速していくとともに、越境 EC 支援事業を通じた海外プラットフォームへの商品の連携についても推進していきたいと考えております。

**Q2. アメリカ向けにも Buyee の流通が成長を続けているが、メルカリの流通が伸びているのか？**

メルカリとの連携は順調ですが、それ以外の EC サイト、プラットフォームとの連携も順調に伸びているとご認識いただければと思います。

**Q3. 仮にメルカリが US 事業から撤退した場合には、BEENOS の業績にはどういった影響があるか？**

現状の連携は日本のメルカリに出品されている商品を（アメリカを含む）海外に向けて販売しているものであり、メルカリ US の商品を扱っているということでは無い為、全く影響はございません。

**Q4. 流通総額対比営業利益率 5%を 2Q 会計期間で達成したが、この利益率のままで今後も流通総額の成長速度を維持することができるか？**

キャンペーンの効率化によって QoQ で利益率の改善を果たしましたが、同時に Buyee においては流通総額の YoY 成長率 40%も達成しております。このように、利益も流通も成長出来ている状況を非常にポジティブに捉えており、今後も利益率を高めながら流通の最大化にチャレンジしていきたいと考えております。

**Q5. 下期の流通総額は上期から減少する予想としているが、需要などの変化があるのか？あるいは、保守的に見ているのか？**

上期は W11 や年末商戦など、比較的數字を伸ばしやすい時期だったことに加え、キャンペーンもより積極的に実施しており流通の最大化を図っておりました。そのため、通期で流通総額対比営業利益率 5%を達成していくために、下期はキャンペーンのコントロールなど、より利益を意識して予算を作っている状況です。流通総額については保守的に見えておりますので、経営としてはこの數字を最低ラインとして、利益を確保しながら流通の最大化を目指していきたいと思っております。

**Q6. 収益性について、3Q 以降も QoQ で改善していく見込みか？**

先ほどの回答にも繋がってまいります。流通総額対比営業利益率 5%についてコミットした上で、流通の最大化を目指していきますので、利益率の大きな改善を目指しているという事ではない点にご留意ください。



(新規事業について)

**Q7. 今期の事業開発投資の費用は前期比でどの程度減少する見込みか？**

前期は 11 億超の費用でしたが、今期は 8.8 億程を見込んでおりますので、2 億円強を圧縮する計画です。

**Q8. 越境 EC 支援事業について立ち上がりが遅れ続けている印象だが、いつ頃黒字化できるのか？**

越境 EC 支援事業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ます。特に、中国の大手プラットフォームとの連携が先方の事業戦略の方針転換もあり、当初の想定から大きく内容が変わり、なかなか思うように進まなかったことが、最も大きな遅れの要因となっております。その後、当社としては韓国商材の取り扱いの開始や海外のプラットフォームに対しての商品連携事業を始めるなど、メインになる事業を切り替えながら試行錯誤を続けております。当初期待していた数字を達成できていない状況ではありますが、この 2 つの領域においては引き続き期待ができると考えており、来期以降の黒字化を目指しトライを続けていきます。越境 EC 支援の関連事業は継続して行っていきたいので、今期が終わったタイミングで来期の計画を共有できればと考えています。

(業績予想の修正について)

**Q9. 営業利益の減少要因として、事業譲渡関連費用の追加や工期延長に伴う本社移転費用の増加を挙げているが、これは具体的にいくらぐらいの金額なのか？**

事業譲渡関連費用及び工期延長に伴う本社移転費用の合計として約 1 億円の追加を想定しており業績予想の修正を行っています。これらは一過性の費用ではありますが、移転自体は来期に行われますので、来期も一過性の費用が発生する見込みです。その点を含め来期を見ていただければと思います。

**Q10. 外形標準課税の適用について詳しく教えてほしい。純利益ベースだとポジティブなインパクトなのか？**

外形標準課税を適用するか否かによって税制が変わってきます。営業利益が一定額以上になると、外形標準課税を適用したほうが純利益は大きくなりますが、販管費である租税公課が増加するため、営業利益は少し減少します。外形標準課税の適用は、純利益を重視した経営判断となっております。影響額としては、1 億円程度の純利益の増加になると試算していますが、今回の開示の通り、事業譲渡、各事業の進捗などの要素を鑑みた結果、純利益の業績予想について修正なしとしている点をご理解いただければと思います。

(その他のご質問)

**Q11. 決算説明資料にある「中期目標の実現に向けた M&A」は、どのような分野でどの程度の規模感の M&A を考えているのか？**

中期の戦略ストーリーを決算説明資料に記載していますが、越境 EC もしくはエンターテインメント EC に係わる分野で、取り扱い商材の拡充や物流の強化、お客様の拡大に繋がるような領域で M&A を狙いたいと考えています。中期目標の営業利益 50 億円のうち 10 億円超は M&A による営業利益の積み増しを行いたいと考えていますので、その規模の M&A を実現したいと考えております。

**Q12. 株主還元を強化する企業が増えてきているが、還元方針についてなにか変化はあるか？**

当社は成長企業としては珍しく、自社株買いを継続的に行ってきていると認識しています。今後も自社株買いのタイミングであると会社として判断した場合には、これを実施する方針に変わりはありません。一方、中長期の成長資金も必要になりますので、そのバランスの中で判断していきたいと考えております。



Q13. アクティビストと呼ばれるような投資家が最近大量保有報告書を出しているが、そうした株主とのコミュニケーションの方向性について聞きたい。

アクティビストと呼ばれる皆様も、株主であるということで私たちとしては、皆様と対話を行うという方針は変えておりません。三浦も直井も含めて対話を実施しており、どうすれば会社の中長期的に成長できるのか建設的な議論が出来ていると考えております。引き続き対話の中で、長期利益の実現という共通の目標に向け、よりポジティブな方向性を見出せればと考えております。

以上