

2024年2月8日開催

2024年9月期 第1四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、2月8日（木）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. 流通総額対比営業利益率が QoQ で改善している一方で、目標の 5%には至っていないが達成できそうなタイミングはいつ頃か？また、キャンペーン施策の効率化について、内容のコントロールとあるがより具体的な内容とその改善効果の持続可能性を伺いたい。

1QはW11もありキャンペーンを比較的強く実施しましたが、そうした状況でも前期4Qと比べ流通総額対比営業利益率が改善しております。キャンペーン施策の効率化の具体的な内容といたしましては、Buyeeにおいて1Q中にマーケティングツールを導入することにより、キャンペーンの詳細なパーソナル化を実施いたしました。前期までは対象者を全ユーザーや新規ユーザー、既存ユーザーといった大きな枠組みでのキャンペーンの実施や、購入される商品カテゴリーやECサイト別でのクーポン配布でしたが、今回からユーザー属性含めより詳細にキャンペーンを行うことが可能となり、キャンペーンの無駄打ちがなくなりました。これによりROIが高いユーザーに特定したキャンペーンを打つことが可能となり、キャンペーンの効率化が進んでいます。その中でキャンペーンを強く実施したこともあり流通総額対比営業利益率が5%を切っておりますが、通期の目標である5%を超えることは十分可能だと考えており、2Qにおいても改善傾向は続き、通期では5%を越えている状態を実現できる見込みでございます。

（バリューサイクルについて）

Q2. 時計などの相場は回復が見られないが、今後の利益率の回復は、相場環境が決定ファクタになるのか？また、1Q以降買取価格の適正化を実施と書いてあるが、今までの施策との違いや、この施策による利益率の回復について伺いたい。

前期から相場は下落しており今期もその傾向が続いております。1Qは、高級腕時計といった一部の商材について前期中の相場が下落する前に現在の相場価格よりも若干高い金額で買い取っていた商材が一部残っており、それらの商材の販売を行いました。そのため現状は相場下落後の適正価格での買取を進めており、相場リスクの高い商材に関しては1Q中に販売が完了しております。2Q以降はこうした状況は改善できると考えております。

（インキュベーションについて）

Q3. 既存投資先への追加投資とありますが、背景や内容などを詳しく説明頂きたい。

1Qでは資料に記載の通りインドのDroom社に対して引当を実施しております。コロナ禍以降、マーケット環境が変化する中で当社の投資先の中でも事業が悪化した企業があり、FY2022に大きな減損が発生しましたが、一通り処理は完了した認識です。そうした状況で今回追加投資を行った投資先というのは成長が来ており、更なる成長費用を投下することによりIPOも見えてくる銘柄でございます。決して経営が悪化して苦しんでいるため追加投資を行ったというわけではなく、より成長を加速させるための追加投資です。

Q4. 投資先のDroom社について、売却を進めたのか？売却したのであればその理由は何か？

説明や記載で混乱を招いてしまったかもしれませんが、Droom社について売却は行っておりません。当社は、毎四半期に投資先の評価を実施しますが、今回の評価においてDroom社については引当を計上いたしました。同社は2022年10月に上場申請を取り下げしており、その後事業の再構築を行いながらIPOを目指しており、新しい事業計画に基づき評価を行っております。



(その他のご質問)

Q5. 営業利益の計画に対して1Qの結果はどうだったのか？また、通期の業績予想の達成に向けての今後の取り組みについて聞きたい。

1Qの結果は我々の想定と比較して悪い結果ではなかったと考えています。グローバルコマースとエンターテインメントについては、計画比で順調に推移しましたし、特にグローバルコマースについては計画を超える結果となりました。一方で、バリューサイクルについては計画から若干ビハインドしている状況です。このような結果ですので、グループ全体としては概ね計画通りに進捗しており、業績予想の達成が可能であると考えております。

Q6. 自己株式の取得などの還元や、株価への対策はどのように考えているのか？

株価の下落に対しては、対策をしていかねばならないと理解しております。まずは、事業の進捗を以て信頼を勝ち取っていくこと、IR活動を通じてより理解を持った株主様を増やしていくことなどが第一であると考えています。その上で、還元施策が必要であると判断した際には実行していきたいと思いますが、現時点では決定しているものはございません。

Q7. 現状のBEENOSグループの課題とその解決のために取り組みたいと考えていることを、新任の三浦取締役役に伺いたい。

最大の課題は、グローバルコマースへの依存度が高いことだと考えていますので、事業ポートフォリオを拡げ複数の柱を持つ企業になることを目指していきたいと思っています。それに向けて、新規事業の創造に取り組んでいますし、投資先企業との協業による新しい事業の立ち上げなども進めております。これらの施策を一つ一つものにしていくという事が今、大事だと思っており、施策を進めていく中でポートフォリオの見直しや再構築も必要だと思っていますので、既に発表したようなe-sportsチームの解散をはじめ、今後も見込みがないと判断した事業については撤退し、起業家たちの力を次の事業に活かしていくような動きをグループで進めていきたいと考えています。

以上