

2024年11月7日開催
2024年9月期 通期決算説明会に対するご質問と回答

本決算説明会のオンライン配信において機材トラブルにより質疑応答を実施できず、ご参加いただいた皆様の貴重なお時間を無駄にしまったこととお詫び申し上げます。大変申し訳ございませんでした。

Q1. グローバルコマースの業績予想についての想定為替レートが 140-145 円とのことだが、為替はどのように業績に影響するのか？例えば、150 円程の水準となった場合には流通総額にはどのような影響があるのか？

FY2023 の 4Q の実績のとおり、為替が円高に振れた場合には流通総額に対して一定の影響がございます。今回の業績予想の策定時においては円高傾向だったこともあり、140-145 円というレートにて想定をさせていただきましたが、ご質問のように仮に 5 円以上の円安になればより高い成長率を目指していけると考えております。

Q2. 9 月後半以降円安方向だが、グローバルコマースの流通総額トレンドはどうか？

先の回答でも触れましたとおり、140-145 円の想定だったところから現在では円安水準で進んでいるため、この環境が続けば、業績予想を超える水準を目指して行けるものと考えております。

Q3. グローバルコマースの流通総額について、業績予想では成長率を弱く見ている要因はなにか？

FY2024 は大型キャンペーンの実施により大きな成長が実現できました。FY2025 には同キャンペーンの効果が一巡することに加え、為替の想定が FY2024 に比べ円高となっていることも影響し前期ほどの成長を見込んでおりません。

Q4. グローバルコマースの業績予想について、既存事業の利益率と Take Rate はどれくらいを見込んでいるのか？

具体的な Take Rate 目標のお示しは控えさせていただきますが、流通総額対比の営業利益率を KPI としてコントロールしておりますので、その一要素として Take Rate もコントロールしてまいります。既存事業である Buyee については引き続き流通総額対比での営業利益率 5%を目指します。

Q5. FY2024 においてグローバルコマースの流通総額対比営業利益率が 5%を切り、低下している要因は何か？

Buyee においては、流通総額対比営業利益率 5%を通期で達成しております。一方グローバルコマースセグメントにおいて長引く円安の影響を受けた To Japan 事業の利益率悪化がありグローバルコマース全体において 5%を切る着地となりました。

Q6. FY2025 の計画においてグローバルコマースの流通総額対比の営業利益率が低下する想定となっている要因はなにか？

Buyee においては円高環境や、販促の効率化の効果が一巡する中でもさらなる成長のためのキャンペーンを実



施する場合などには一時的に利益率が5%を切る可能性もございますが、基本的にはBuyeeの利益率としては5%前後になる想定です。また既存事業に比べ、利益率の低いクロスプラットフォーム事業がセグメントに含まれるようになるうえ、同事業の成長を見込んでいるためグローバルコマース全体の利益率の低下を見込んでおります。

Q7. グローバルコマースの流通総額について、クロスプラットフォーム事業の実績が50億円との説明があったと思うが、正しいか？

説明においてわかりにくい部分があったかもしれませんので、補足させていただくと、From Korea 事業において出資先の流通総額のペースが年間50億円の規模まで来ているという意味で、触れさせていただきました。

Q8. 新規事業を除いた、既存事業の流通総額対比での収益性はどの程度の改善を見込んでいるのか？

収益性については、グローバルコマースの既存事業について大きな変動は見込んでおりません。エンターテインメントについては改善を見込んでおります。一方で、今期よりグローバルコマースに新たに組み入れる新規事業（クロスプラットフォーム事業）については既存事業と比べ収益性が低い状況ですが、将来的に事業の成長とともに改善していく想定をしております。

Q9. その他事業の赤字が3億円ほど改善する計画としているが、中期的にはどの程度の水準でみておけばよいか？

一部事業の黒字化及び、前期の事業の整理によって赤字が縮小いたしますが、事業開発投資の継続は必要と考えており、中期的には毎年3-5億円の規模で考えております。

Q10. 全社コストが3億円ほど増加する計画としているが、今後も同様のペースで増加していく前提か？

オフィスの移転コストと、上場維持コストの増加が主な要因となっておりますが、一時的なコストを含んでおりますので、中期的にこのペースでの増加を見込んでいるものではございません。

Q11. M&Aのシナジー効果でFY2028には10億円を目指すとするが、どのようなシナジーを想定しているのか？

1点目は、我々が持っているグローバルコマースとエンターテインメントの知見や機能そのまま活かせる領域を考えております。具体的にはFrom Korea 事業や物流関連事業です。もう1点は、バリューチェーンの中で、当社が現在保有していない領域を想定しております。具体的には魅力のある商品を保有している企業や、海外におけるオフラインの流通など行なっている企業です。

以上