

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てしまったことをお詫び申し上げます。大変申し訳ございませんでした。

(最新の状況を踏まえた追加質疑)

Q1. 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？

業績予想の策定時において今期 FY2025 の為替レンジが 140-145 円の想定だったところから、現在では 1 米ドル 152 円(11/8 時点) まで円安水準で進んでおり、計画策定時と比べ為替前提がポジティブな方向に変化しております。仮に通期で同じ環境が継続した場合、グローバルコマースの流通総額と営業利益は開示した予想より約 5% 押し上げた水準を目指せると考えております。一方で今後の為替動向については不確定要素が多いため現段階では業績予想の修正は実施せず、引く続き状況を注視してまいります。

Q2. 前期の通期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、To Japan 事業については、前期を通して続いた円安基調の影響により利益率が悪化したため、グローバルコマース全体において流通総額対比の営業利益率は 5% を切る 4.9% で着地いたしました。

Q3. 前期の 4Q 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 3Q と比較して低下している要因は何か？

前期 4Q は外形標準課税の適用により販管費に含まれる租税公課が 6,900 万円増加（同会計処理により法人税は 1.4 億円減少）しております。前期は期中での会計処理の変更だったため 4Q に全額計上され営業利益に対する影響が大きくなりましたが、今後に関しては通期で均等化されるため四半期毎の影響は限定的になる見込みです。また前述の To Japan 事業については 4Q が比較的円高基調に進んだにも関わらず、業績は回復せず、グローバルコマース全体において流通総額対比の営業利益率は 5% を切る 4.9% の着地となりました。

Q4. 今期 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？

来期 FY2025 のグローバルコマース全体における流通総額対比の営業利益率は 4.7% を見込んでいます。その主な要因は以下の 2 点です。

1. 前述の通り、計画策定時は円高（140～145 円）想定であったため、Buyee のオーガニック購入数の減少及びキャンペーン利用の増加による販促効率の低下に起因する利益率の低下を想定していました。しかし円安進行など前提が変化することによる利益率上昇は考えられます。
2. 今期より前期 FY2024 までその他事業に属していた「クロスプラットフォーム事業」をグローバルコマースに移管しております。同事業は前期 4Q に流通総額が伸長し今後業績に対しても大きく貢献する見込みです。また、現時点では赤字部門ではありますが期中には黒字化する計画となっております。一方で新規事業フェーズのため収益性は高くなく、今期のグローバルコマース利益率の低下の要因になります。

Q5. 今後も大型の売却が実施された場合は二重課税が発生するのか？

当社として特段対策を講じない状態で、保有銘柄が IPO を迎えた場合は、今回と同様に二重課税が発生する可能性はございます。

現在、これを防ぐために専門家の力をお借りしながら今後の売却に備えたタックスプランニング等、二重課税などの税務リスクの低減に向けて議論と対策を進めているところでございます。

Q6. 今後予想されている米国による関税の引き上げが実現した場合に影響はあるのか？

今後、アメリカにおいて関税の引き上げが実施された場合は、当社のビジネスにも一定の影響があると考えております。ただし、その政策により特定の国に対して大きく関税が引き上げられた場合、アメリカ向け航空輸送には現状より余裕が生まれることが予想され、当社として各物流会社への価格交渉力は増すと考えております。関税が引き上げられた場合においても、物流コストの低減などにより当社サービスの魅力を維持できるものと考えております。

(11/7 に開示した質疑)

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した。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. 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。

Q3. 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。

Q4. 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が、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。



Q5. 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。

Q6. 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。

Q7. 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。

Q8. M&Aのシナジー効果でFY2028には10億円を目指すとあるが、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が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