



2018年3月期 第3四半期

決算補足説明資料

株式会社ベガコーポレーション
東証マザーズ (3542)

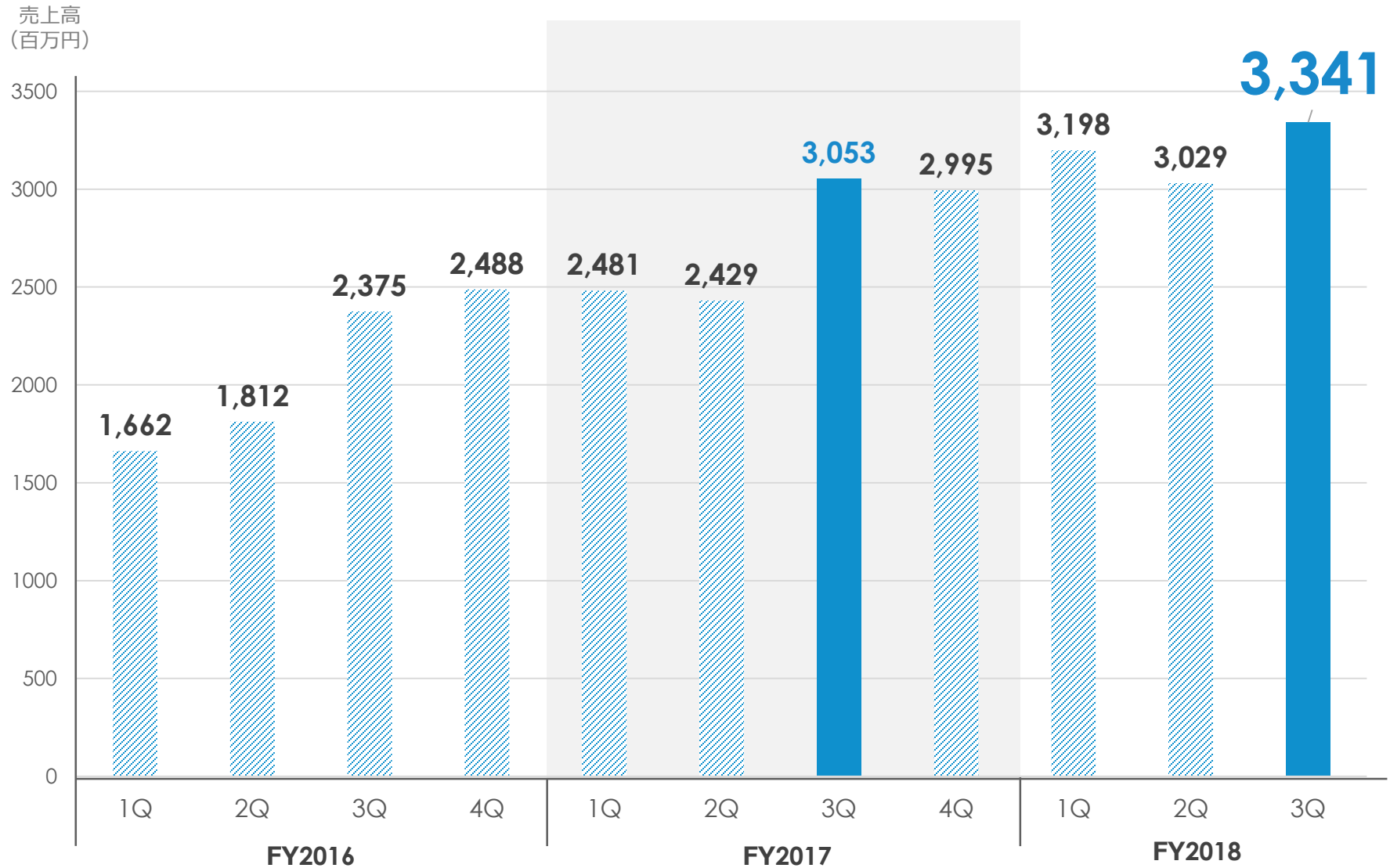
- 1 2018年3月期 第3四半期決算概要
- 2 通期業績予想の修正
- 3 2018年3月期 第3四半期トピック
- 4 今後の展開
- 5 株主優待

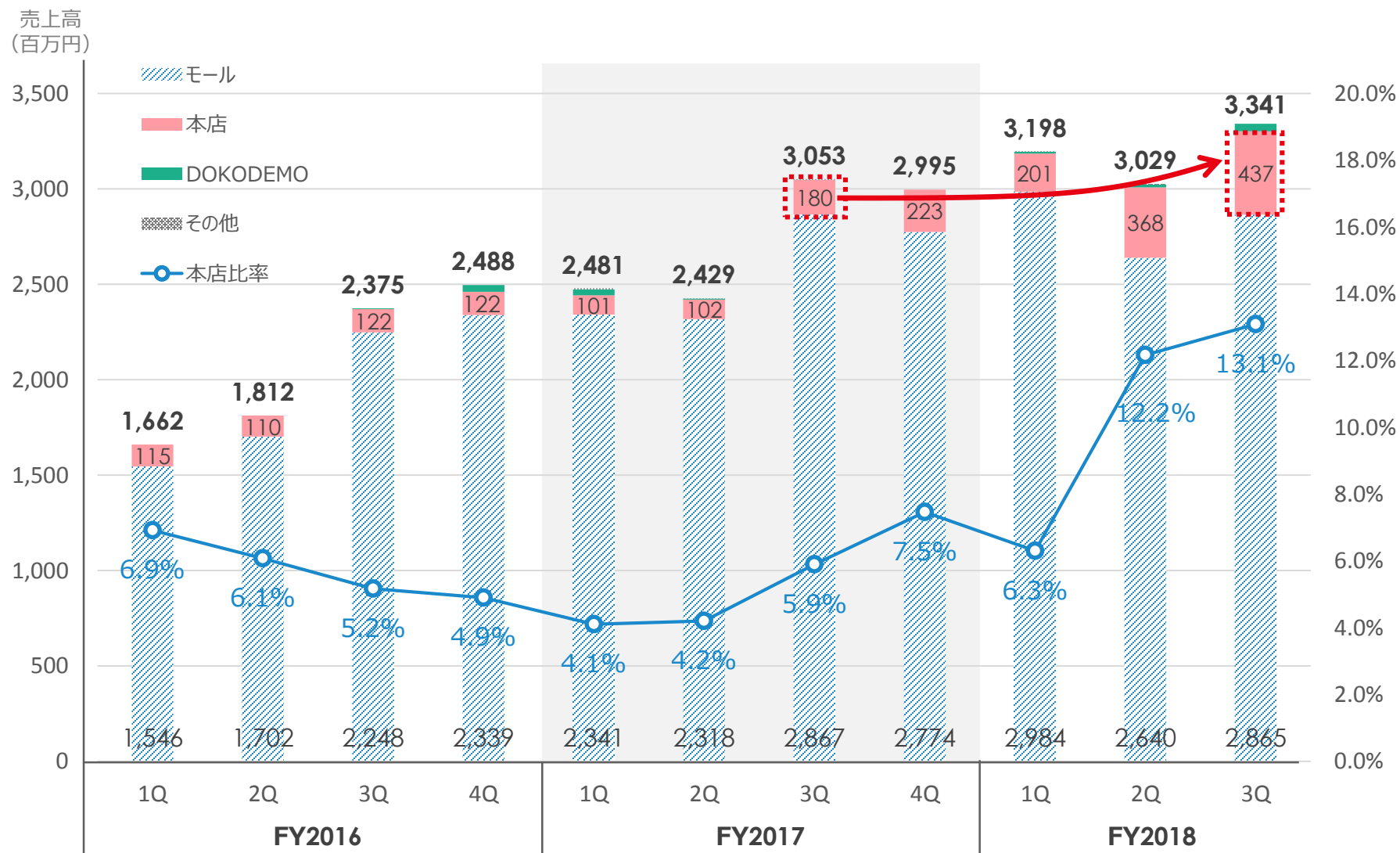
2018年3月期 第3四半期決算概要

(単位：百万円)

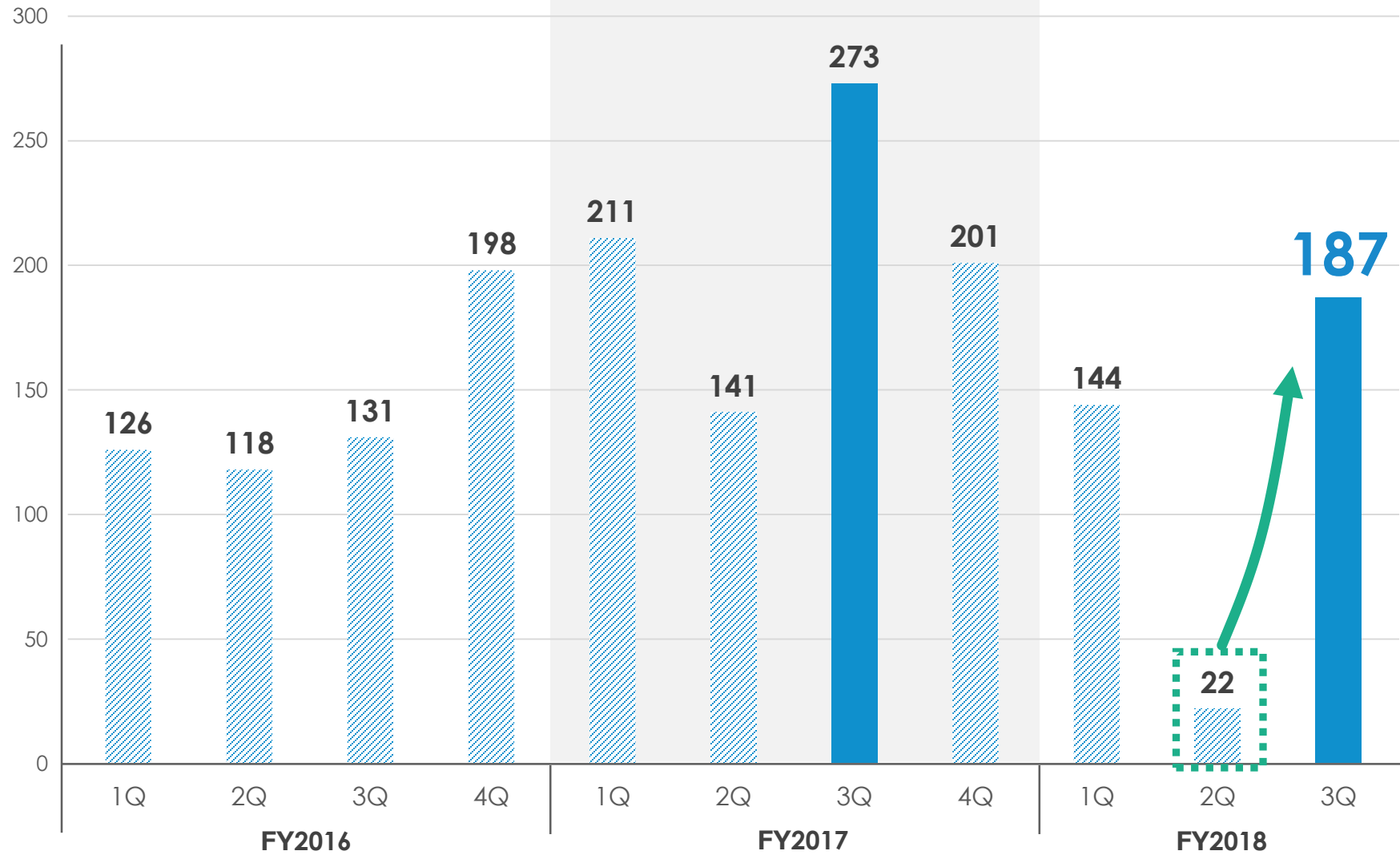
	前第3四半期	売上比	当第3四半期	売上比	増減	前期比
売上高	7,964	100.0%	9,569	100.0%	+1,605	120.2%
売上総利益	4,214	52.9%	4,966	51.9%	+752	117.9%
販管費	3,586	45.0%	4,612	48.2%	+1,025	128.6%
営業利益	627	7.9%	354	3.7%	△273	56.4%
経常利益	604	7.6%	376	3.9%	△227	62.3%
四半期純利益	390	4.9%	230	2.4%	△159	59.2%

(※) 本資料の開示時点において、金融商品取引法に基づく監査・レビュー手続きを実施中であります。

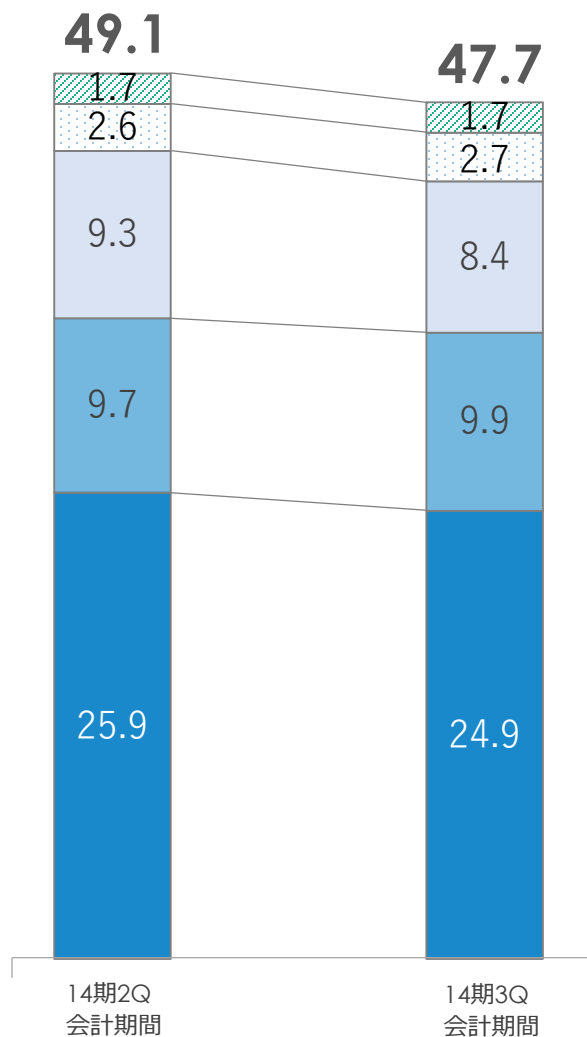




営業利益
(百万円)



(単位：%)



- 広告宣伝費
- 研究開発費 (注1)
- 固定費
- 人件費 (注2)
- 販売関連費 (注3)

(注1) 収益と支出を純額で記載しております。

(注2) 給与及び手当を含んでおります。

(注3) 販売手数料、荷造配送費を含んでおります。

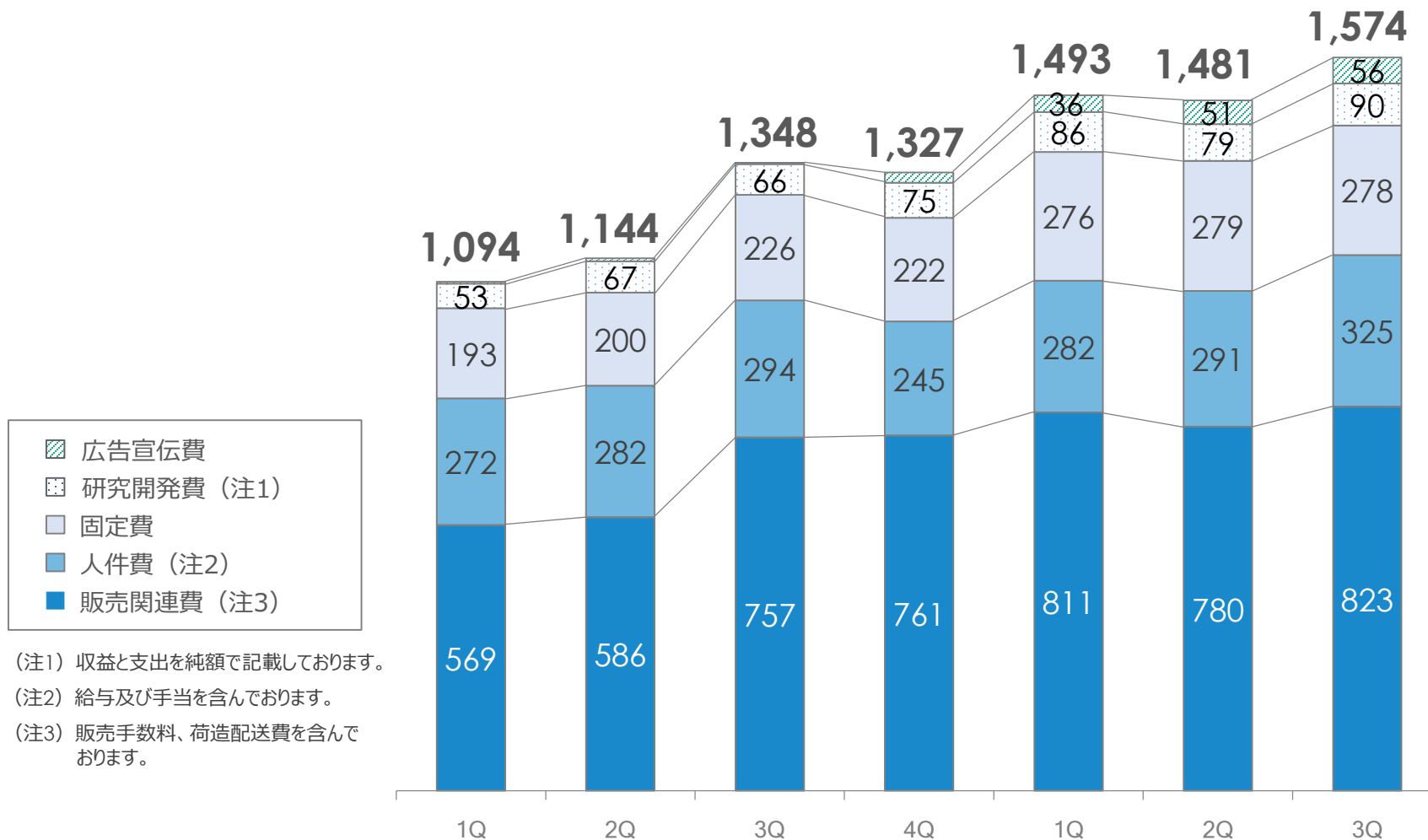
2Q比 Δ **1.4%**

- 広告宣伝費 **+0.0pt**
- 研究開発費 **+0.1pt**
- 固定費 **Δ 0.9pt**
保管費 Δ 0.4pt
- 人件費 **+0.2pt**
- 販売関連費 **Δ 1.0pt**
荷造配送費 Δ 1.3pt

(※) 販管費比率は、対売上高比率であります。

(※) 研究開発費は収益と支出を純額で記載しているため、損益計算書上の販管費率と一致いたしません。

（単位：百万円）



- (注1) 収益と支出を純額で記載しております。
- (注2) 給与及び手当を含んでおります。
- (注3) 販売手数料、荷造配送費を含んでおります。

(※) 研究開発費は収益と支出を純額で記載しているため、損益計算書上の販管費と一致いたしません。

(単位：百万円)

	前事業年度 (2017年3月期末)	当第3四半期 (2017年12月期末)		前事業年度 (2017年3月期末)	当第3四半期 (2017年12月期末)
流動資産	4,839	4,957	流動負債	1,752	1,834
うち、現預金	1,430	1,127	うち、借入債務	820	820
うち、売掛金	1,694	1,673	固定負債	3	8
うち、商品	1,532	1,941	負債合計	1,756	1,843
固定資産	497	576	株主資本	3,577	3,679
うち、有形・無形固定資産	275	290	純資産合計	3,580	3,690
資産合計	5,336	5,533	負債純資産合計	5,336	5,533

(※) 本資料の開示時点において、金融商品取引法に基づく監査・レビュー手続きを実施中であります。

項目	2017年3月期				2018年3月期		
	1Q (4月～6月)	2Q (7月～9月)	3Q (10月～12月)	4Q (1月～3月)	1Q (4月～6月)	2Q (7月～9月)	3Q (10月～12月)
アクセス人数 (前年同四半期比)	142.9%	132.4%	120.6%	123.1%	127.2%	128.0%	105.3%
客単価 (前年同四半期比)	95.7%	94.5%	109.0%	98.0%	95.4%	94.3%	97.1%
CVR (前年同四半期比)	106.5%	108.2%	97.1%	102.4%	111.9%	106.3%	107.7%
商品数	1,029	1,172	1,307	1,311(注1)	1,442	1,594	1,795
新商品投下数	80	143	135	117	131	152	201
平均決済レート(注2)	113円54銭	109円28銭	110円96銭	113円06銭	110円60銭	109円87銭	109円87銭
従業員数 (各四半期会計期間末)	141名	152名	157名	163名	175名	187名	193名

(注1) 廃番商品を除いたため3Qの商品数+新商品投下数の数と異なります。

(注2) 一部為替予約を行っております。

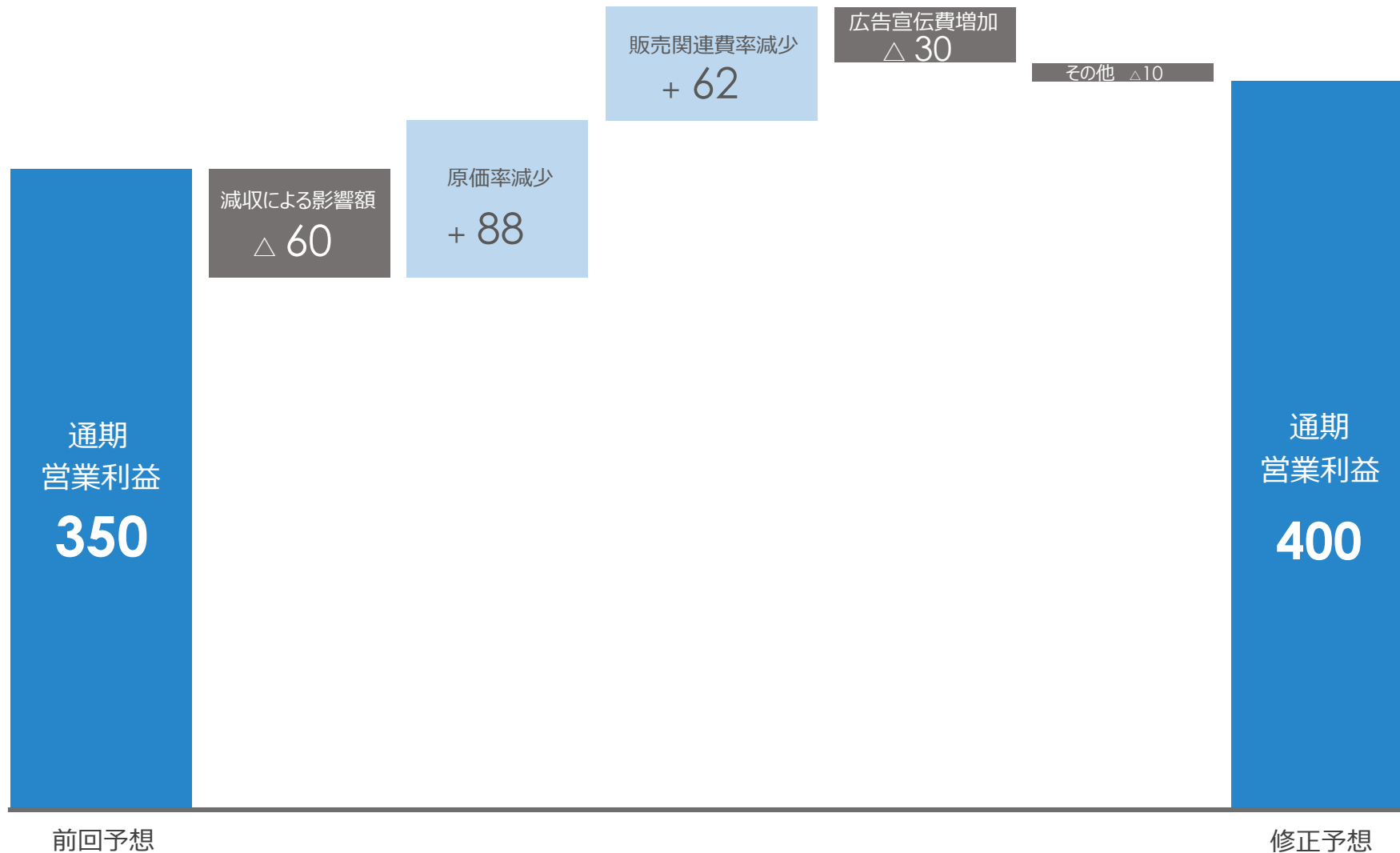
通期業績予想の修正

当初想定より早期の利益改善により上方修正 引き続き物流コスト抑制に注力

（単位：百万円）

通期	2017年10月31日 前回発表予想	2018年1月31日 修正予想	増減額	増減率	（ご参考） 前期実績
売上高	13,100	12,800	△300	△2.3	10,960
営業利益	350	400	50	14.3	828
経常利益	370	420	50	13.5	808
当期純利益	230	260	30	13.0	786
1株当たり 当期純利益（円）	22.23	25.20	—	—	77.65

(単位：百万円)



1 原価率改善

販売価格の見直し

2 物流コスト抑制

倉庫拠点を含む物流の効率化

3 研究開発費の効率的投資

営業活動の加速化及び早期の収益化

4 広告宣伝費の追加投資

LOWYA認知度向上のための効率的投資

2018年3月期 第3四半期トピック

デザイナーズ家電

「超音波高出力加湿器」

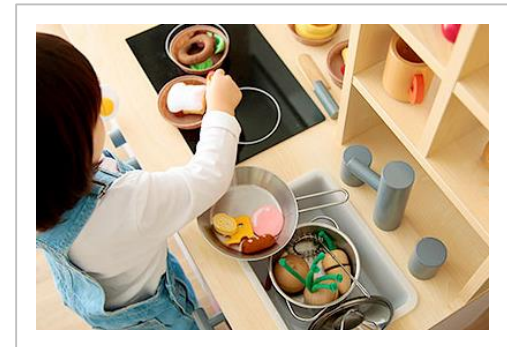
2017.10リリース



キッズ雑貨

「子供用ままごとキッチンカウンター」

2017.10リリース



デザイナーズ家電

「コードレスハンディクリーナー」

2017.10リリース



季節商品、着る毛布「GROONY（グルーニー）」や クリスマスツリー等好調な売上となった



GROONY

■ 累計出荷枚数

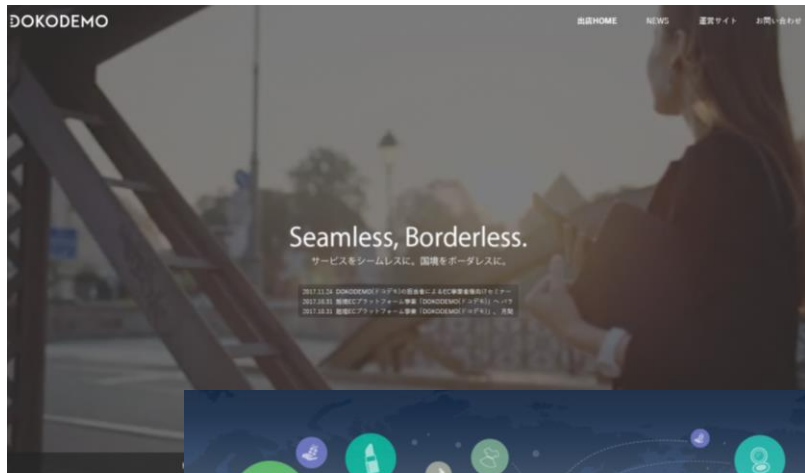
484,000枚

(シリーズ累計)

※2017年12月末付



初の自社セミナーを開催し積極的に出店企業様を募集



○ 会員数： 約150,000人

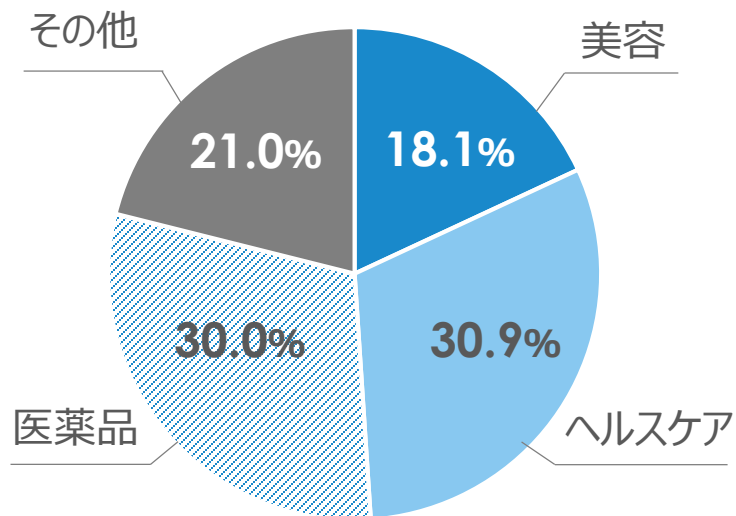
○ 取扱い商品数： 約65,000点

○ 配送国実績： 74の国と地域

※リリースから2017年12月までの累計

ジャンル別売上比率

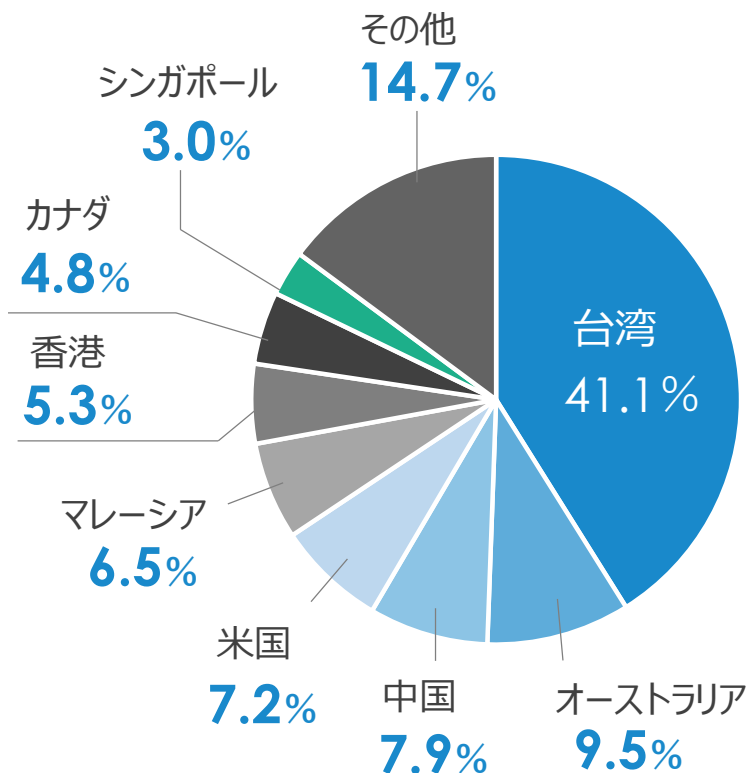
「美容」「ヘルスケア」「医薬品」のカテゴリ
割合が多い



配送実績および配送国割合

配送実績 (累計:74の国と地域)

※リリースから2017年12月までの累計



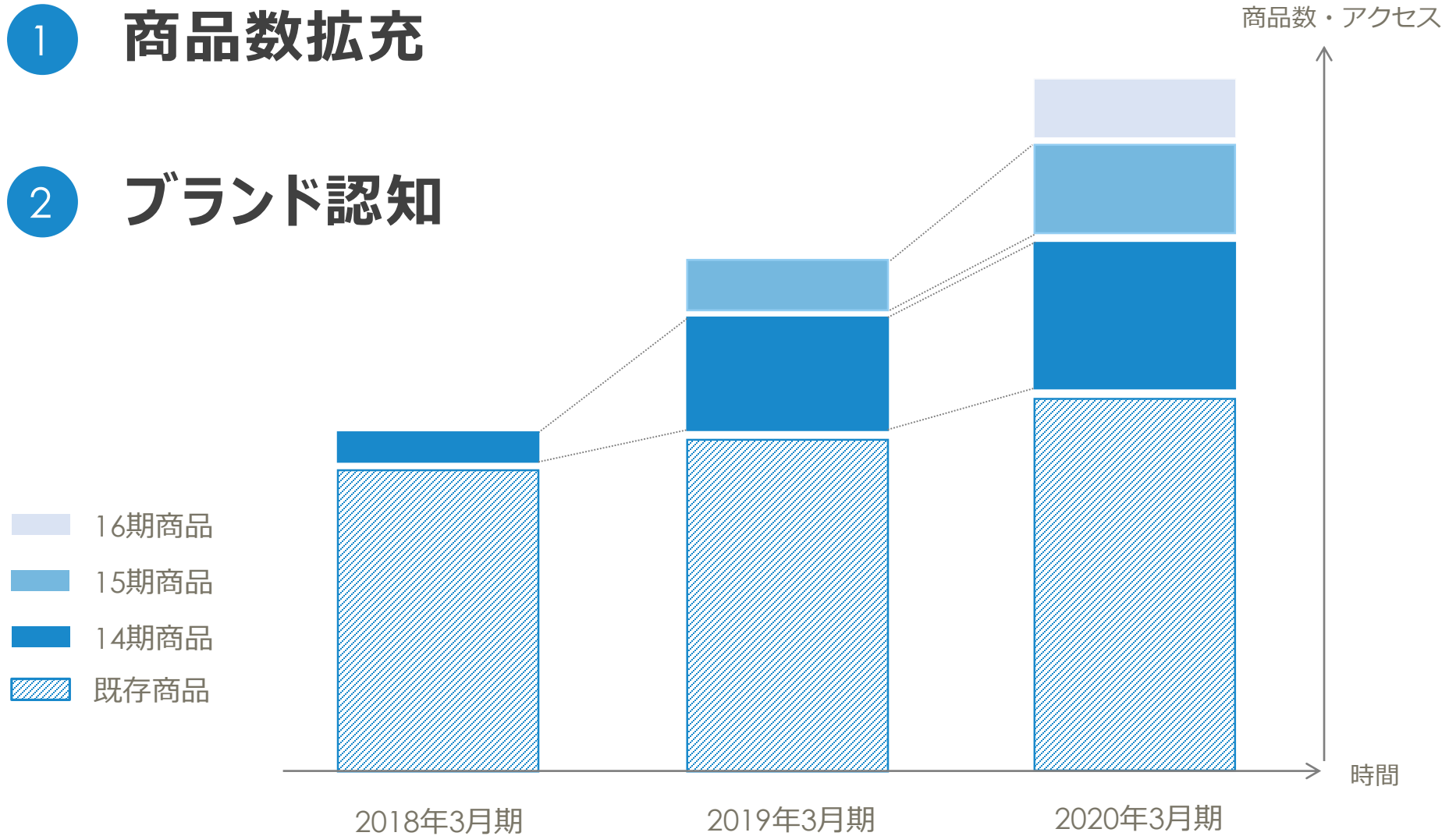
※ジャンル別売上比率、配送国割合は、2017.10~12において算出

今後の展開

- ① **家具Eコマース事業**
- ② **越境ECプラットフォーム事業**
- ③ **家具プラットフォーム事業**

1 商品数拡充

2 ブランド認知



- 1 出店企業様、取扱い商品数の拡大
- 2 日本と海外をつなぐ基盤作り

DOKODEMOがカバーする3つの需要

▶ インバウンド需要

Inbound Needs



▶ タビアト需要

Needs after Travel



▶ Webインバウンド需要

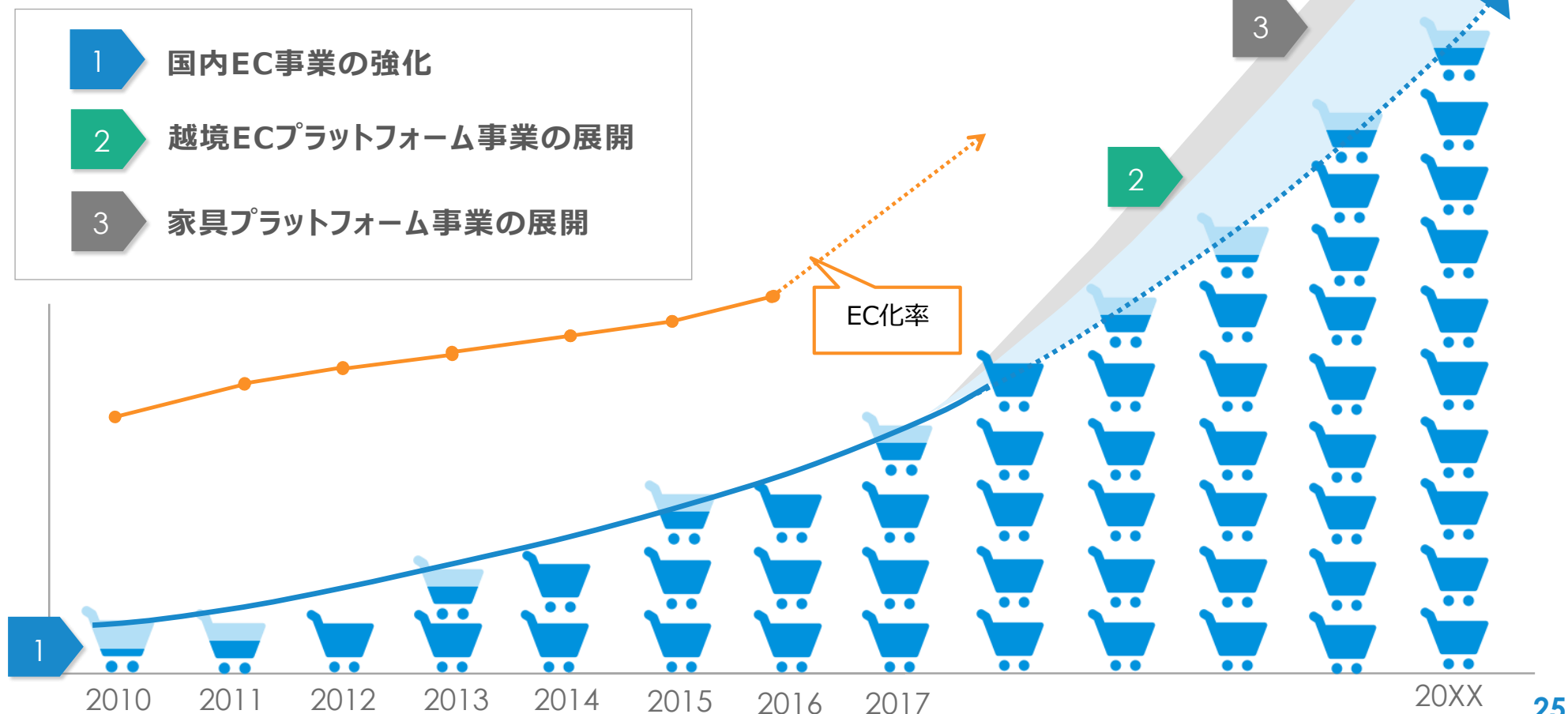
Web Inbound Needs



家具・インテリア業界に特化した ECプラットフォームを開発中



国内外のEC市場のシェア拡大と、家具・インテリア業界での最大シェア獲得率を目指す



株主優待

株主優待品を決定

<対象>

平成30年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された1单元（100株）以上の株式を保有されている株主様

<優待品の内容>

保有株式数	優待内容	贈呈時期
100株以上	① クオカード2,000円分	平成30年9月頃発送
	② 当社商品 着る毛布「GROONY（グルーニー）」2018年バージョン (※サイズは【レギュラータイプ】のみ、カラーはご指定頂けませんのでご注意ください。)	平成30年10月中旬 以降発送
	③ 寄付2,000円分 (公益財団法人 鎮守の森のプロジェクト)	—

Appendix

商号	株式会社ベガコーポレーション
本社	福岡県福岡市博多区祇園町7-20 博多祇園センタープレイス4階
支社	東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル2階
代表取締役社長	浮城 智和
従業員数	193名（2017年12月末現在）
設立	2004年7月
資本金	8億7,447万円（2017年12月末現在）
株式市場	東京証券取引所マザーズ市場
証券コード	3542
決算期	3月
事業内容	家具・インテリア等のインターネット通信販売事業、 越境ECプラットフォームの運営等

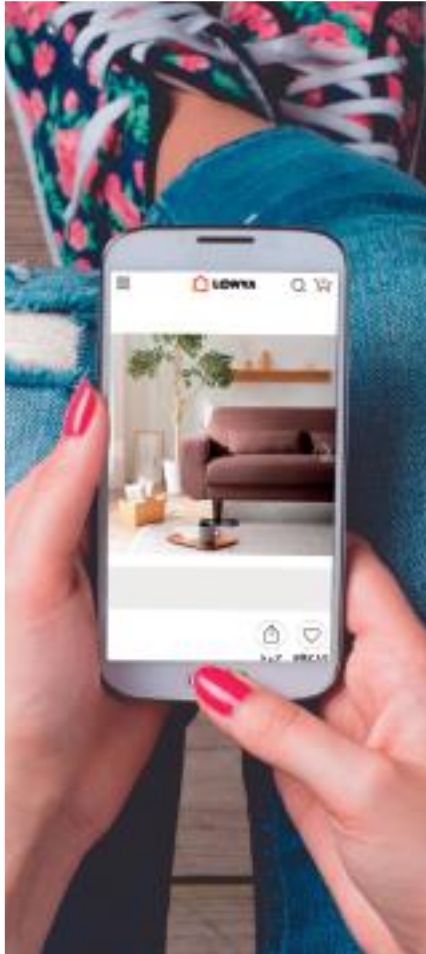
「D2C」と言われるビジネスモデルを2007年から採用

D2C (Direct To Consumer) とは

自らがメーカーであり、自社で企画、製造した商品を自社のECサイトで販売するモデル



- ・インターネット、スマートフォン等の利用上昇とともに成長
- ・消費者の反応や情報をスピーディに分析・改善でき、データを活用した商品開発やマーケティングが可能



■ 自社オリジナル商品の開発

商品のブランディングに力を入れ、高品質な商品を適正価格で提供できています。

■ クリエイティブなネット販売力

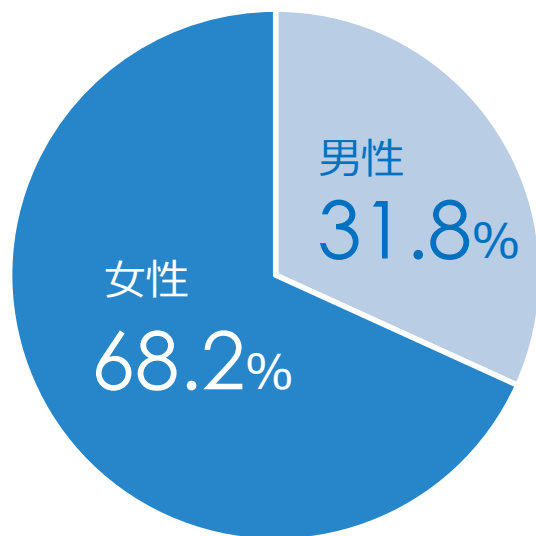
生活空間のスタイル提案を行い、ネットだけで意思決定ができる情報の提供を行っています。

■ ネット専業による運営コストの削減

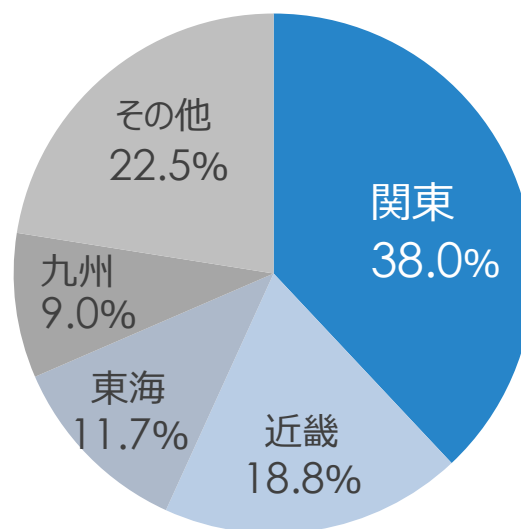
情報の収集・分析が行い易く、商品や施策の改善をスピーディに実現することができます。

購入者属性（2017.10～2017.12）都市圏を中心に30代女性の購入者が多い

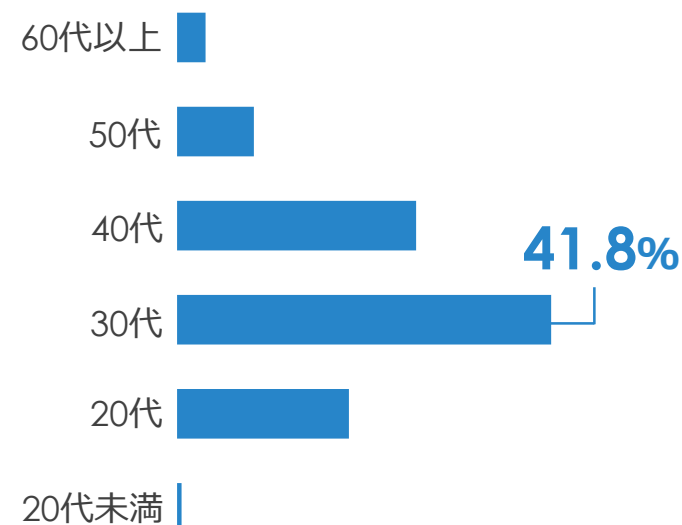
男女比



エリア分布



世代分布



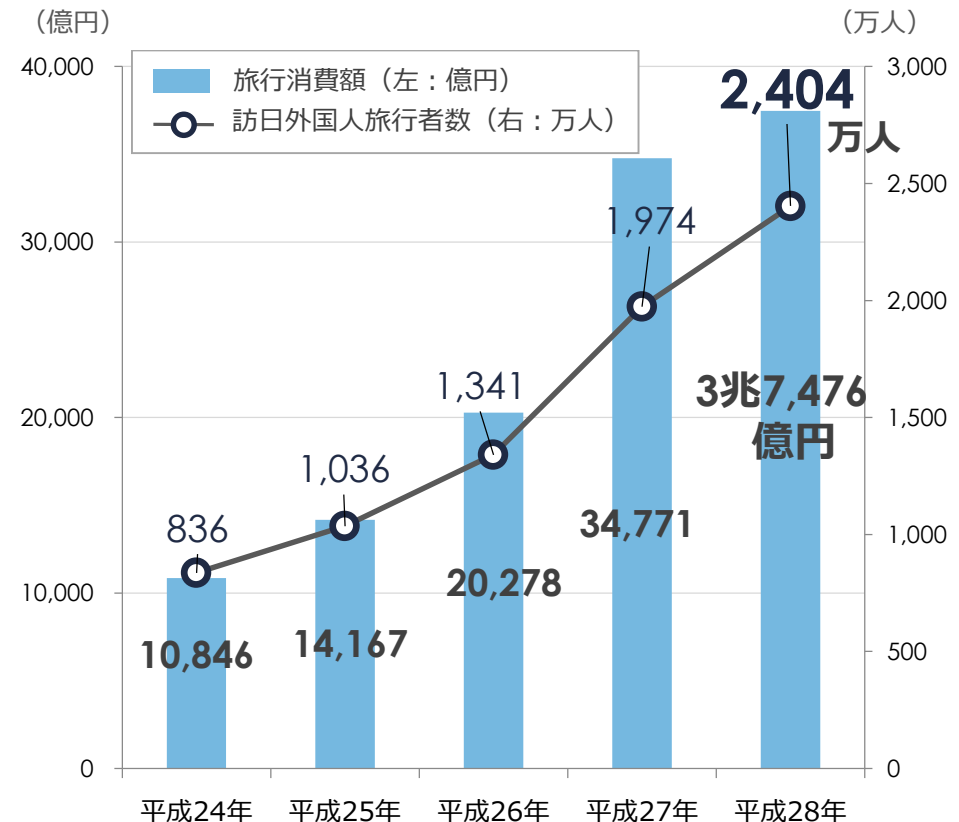
越境EC市場規模は年々拡大し、加えて 訪日外国人の旅行者数および旅行消費額も増加している

■越境EC市場規模 (2016年)

(単位：億円)

国 (消費国)	日本からの 購入額	米国からの 購入額	中国からの 購入額	合計
日本 (対前年比)		2,170	226	2,396
		7.5%	7.9%	7.5%
米国 (対前年比)	6,156		4,259	10,415
	14.4%		16.5%	15.2%
中国 (対前年比)	10,366	11,371		21,737
	30.3%	34.7%		32.6%
合計 (対前年比)	16,522	13,542	4,486	34,549
	23.9%	29.5%	16.0%	24.9%

■訪日外国人消費動向調査

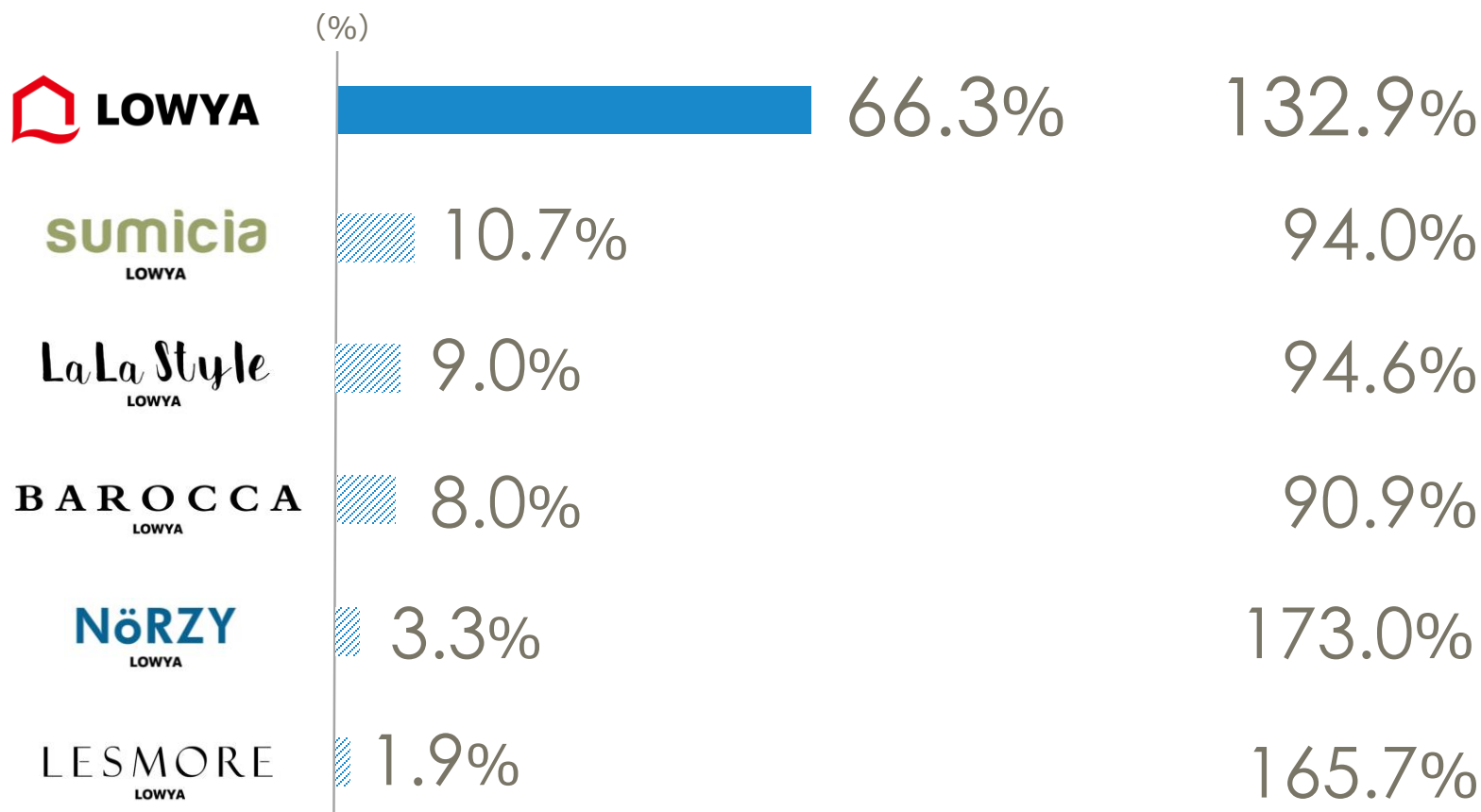


出典：経済産業省「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備
(電子商取引に関する市場調査)」

出典：観光庁「訪日外国人消費動向調査」平成28年
(2016年)年間値(確報)

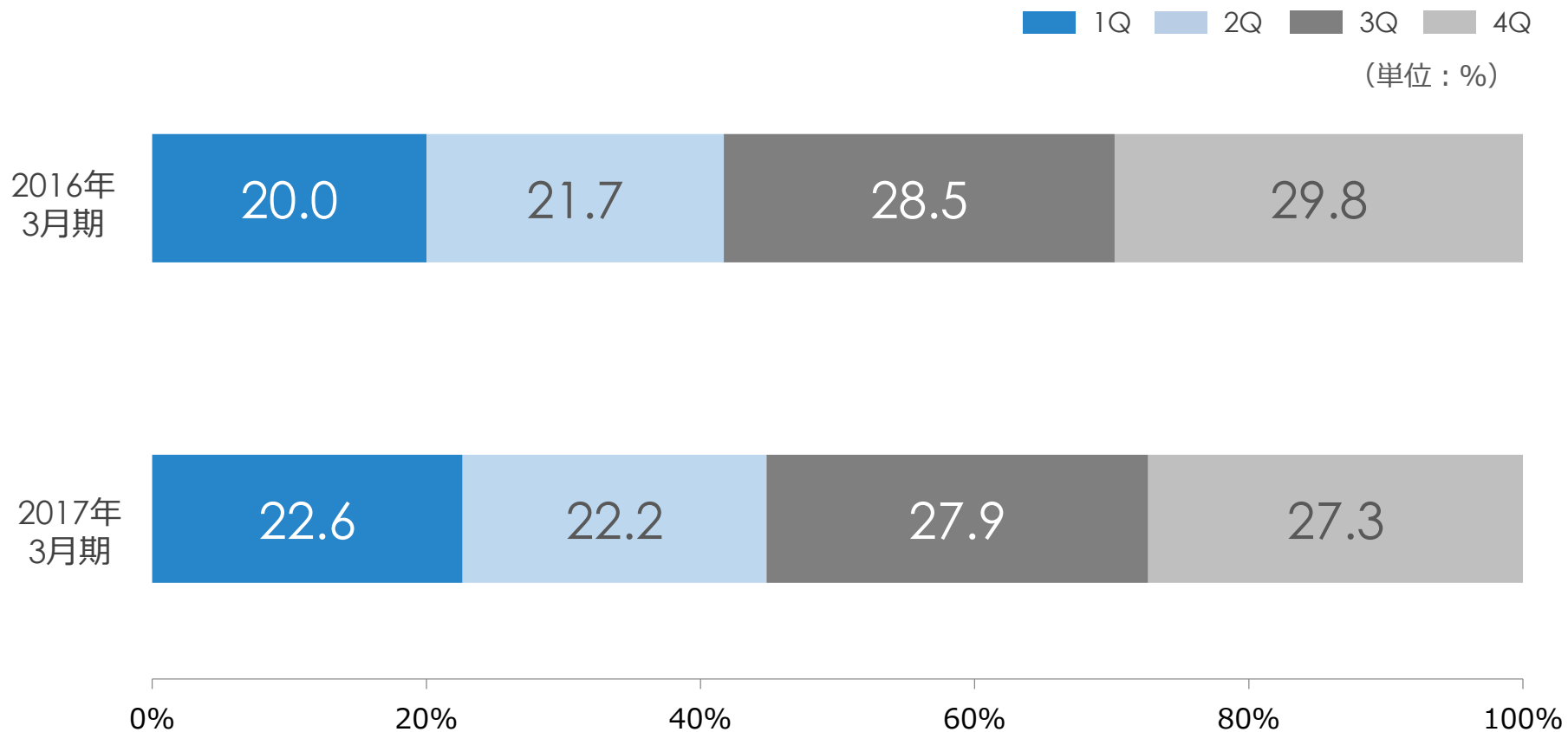
売上構成比

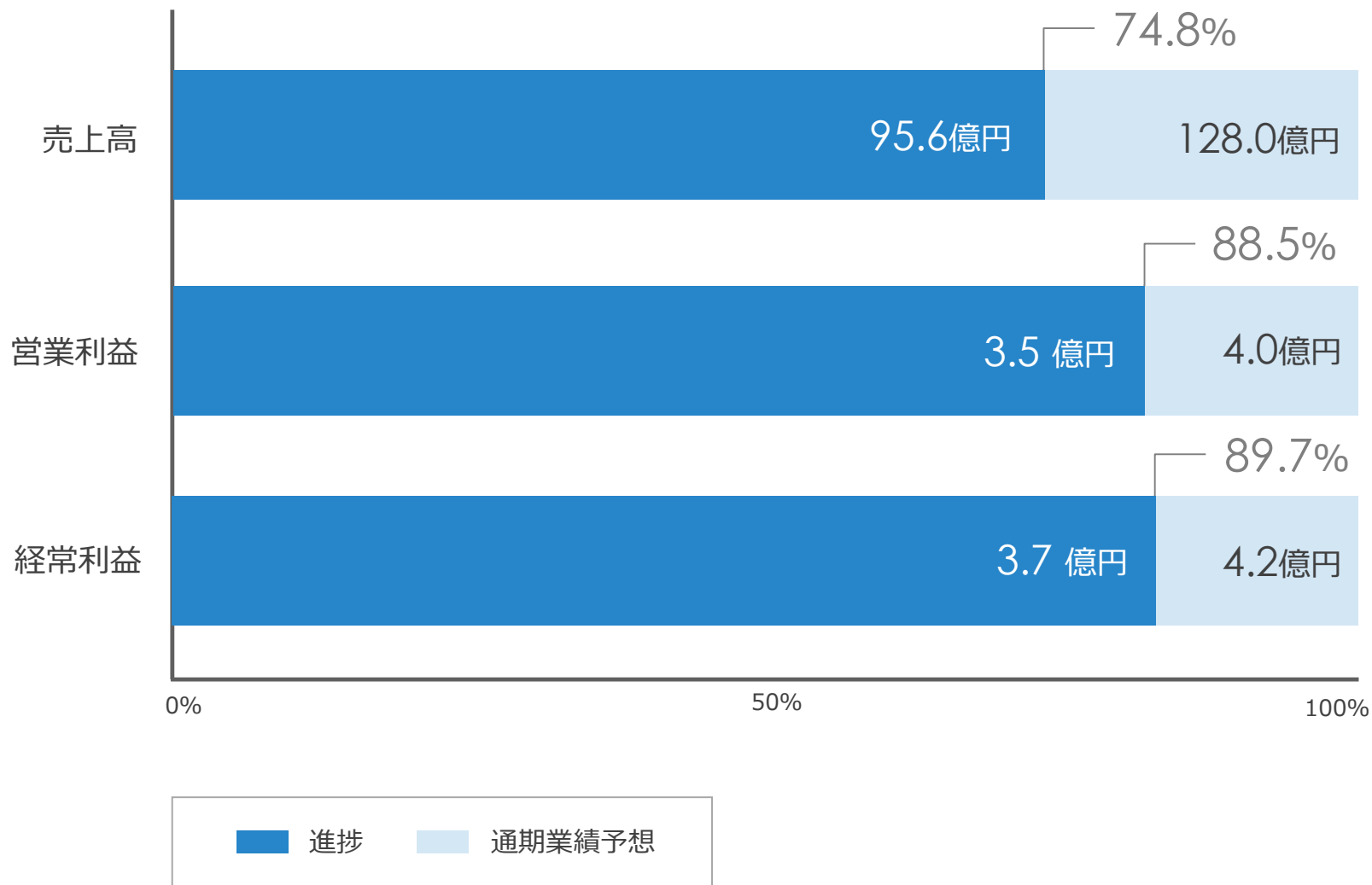
売上高(前年比)



(注) 上記表には、DOKODEMOの売上等は含まれておりません。

過去実績において、下期の売上割合が多い傾向あり







VEGA corporation

当資料に記載されている意見や予測は、当資料作成時点における当社の判断に基づき作成しております。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる情報の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。