



# 2014年9月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ネットプライスドットコム

【東証マザーズ 3328】

# 目次

---

1

第 1 四半期連結決算の概要

2

事業別レビュー

3

業績予想

4

参考資料

1

## 第 1 四半期連結決算の概要

# 1 連結：決算のサマリー

- ① クロスボーダー部門の流通総額の伸張、バリューサイクル部門の買取拡大。
- ② ネットショッピング事業の売上高前四半期比増収、赤字幅縮小。  
商品プロデュース・ライセンス事業の伸張により、リテール・ライセンス部門全体では黒字。
- ③ 国内投資有価証券の売却益計上。

# 1 連結：損益の概況（前四半期比）

| 単位:百万円     | 1Q/2014<br>(10-12) | 4Q/2013<br>(7-9) | 前四半期比   |
|------------|--------------------|------------------|---------|
| 売上高        | 2,779              | 2,506            | +10.8%  |
| 売上総利益      | 1,319              | 1,155            | +14.2%  |
| 売上総利益率     | 47.4%              | 46.0%            | +1.4p   |
| 販売費及び一般管理費 | 1,476              | 1,295            | +13.9%  |
| 販管费率       | 53.1%              | 51.6%            | +1.4p   |
| 営業利益       | △157               | △140             | -       |
| 営業利益率      | △5.6%              | △ 5.6%           | △ 0.0p  |
| 営業外収益      | 33                 | 108              | △ 69.0% |
| 営業外費用      | 5                  | 19               | △ 70.8% |
| 経常利益       | △128               | △50              | -       |
| 経常利益率      | △4.6%              | △ 2.0%           | △ 2.6p  |
| 特別利益       | 166                | 0                | -       |
| 特別損失       | 73                 | 0                | -       |
| 当期純利益      | △18                | △48              | -       |
| 当期純利益率     | △0.6%              | △1.9%            | +1.3p   |

← 関係会社株式売却益の発生

← ネットショッピング事業の減損損失計上

# 1 2014年度セグメントの変更

## 2013年度

| Eコマース事業                                                                                       |                                                                                                 |                                                                                                  | インキュベーション事業                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ギャザリング部門<br> | バリューサイクル部門<br> | クロスボーダー部門<br> |  <br> <br>   |



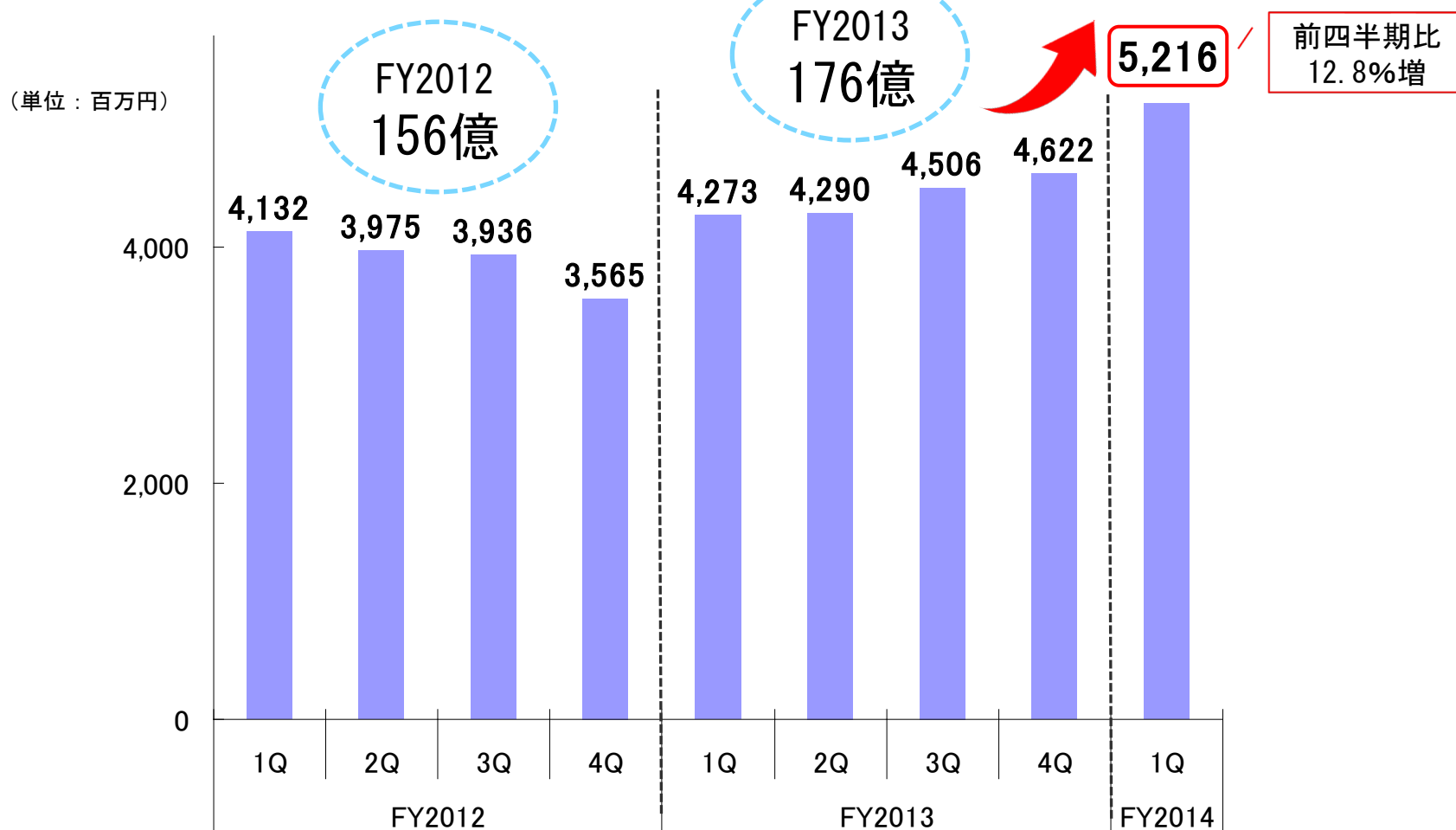
## 2014年度

- ・ ギャザリング部門をリテール・ライセンス部門（ネットプライス、モノセンス）に変更
- ・ 転送コムをインキュベーション事業からクロスボーダー部門に変更
- ・ インキュベーション事業の中に投資育成事業を新設し、投資損益を営業外損益計上から営業損益計上に変更

| Eコマース事業                                                                                           |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                         | インキュベーション事業                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| バリューサイクル部門<br> | リテール・ライセンス部門<br>  | クロスボーダー部門<br>  |  <br>   |

# 連結流通総額の推移

バリューサイクルやクロスボーダーといった新しい成長エンジンの成長と共に  
前四半期比12.8%増加。



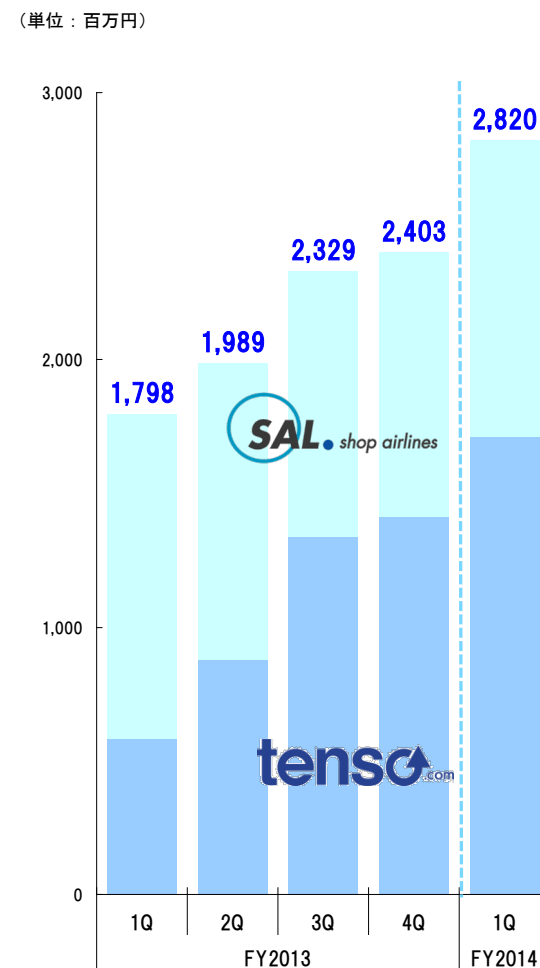
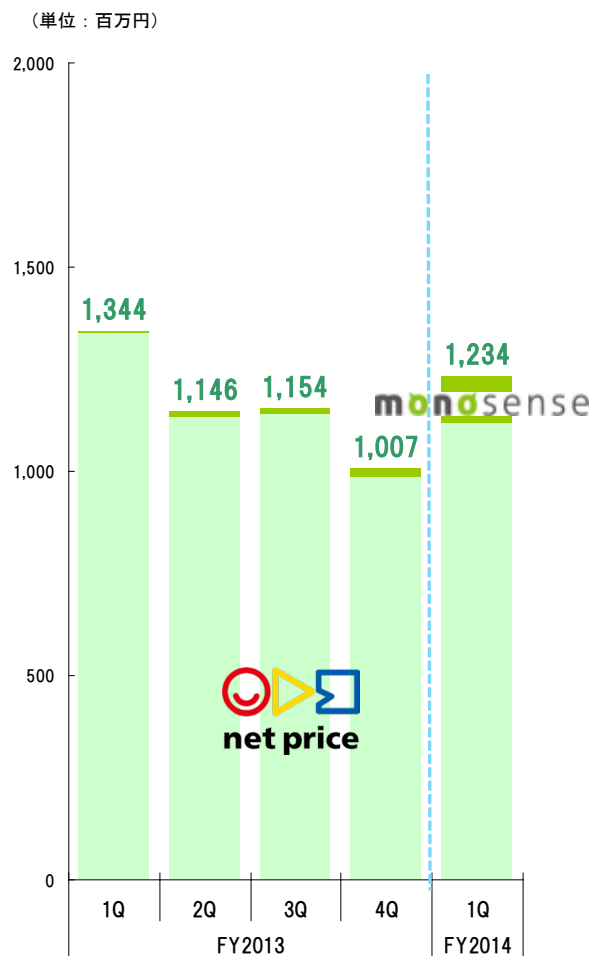
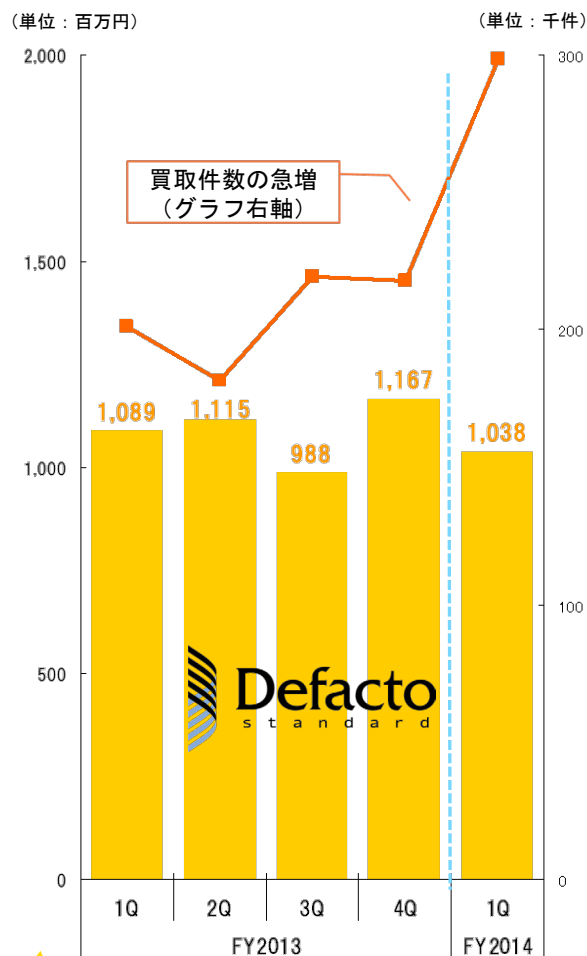
※グループ各社の流通総額を合算したものです。FY2014より商品プロデュース・ライセンス事業はネット経由での流通額、それ以前は売上高での算出をしております。

# Eコマース事業：部門別流通総額の推移

《バリューサイクル部門》  
マーケティングが奏功し、  
買取件数の増加

《リテール・ライセンス部門》  
商品プロデュース・ライセンス事  
業の伸張

《クロスボーダー部門》  
海外転送・代理購入事業の成長が  
流通総額を牽引



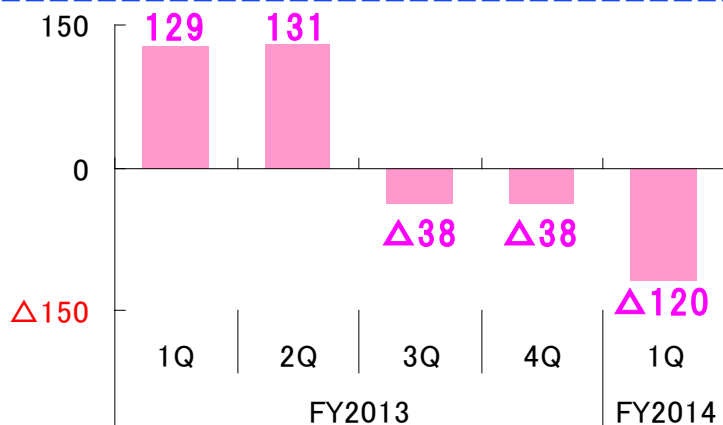
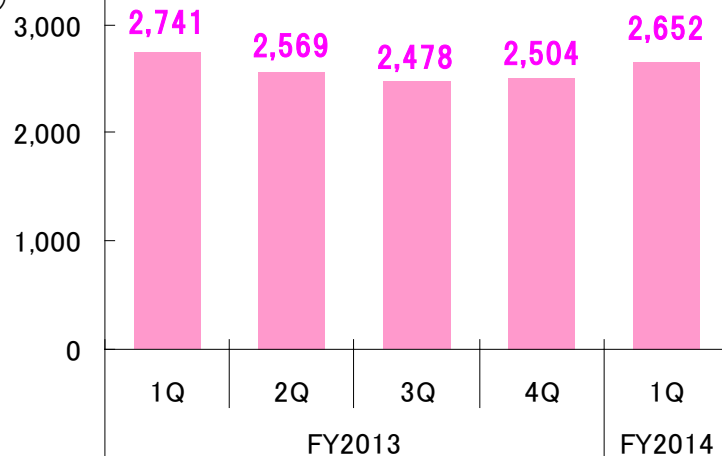


# 【事業セグメント別】売上高・営業利益の推移

## 《Eコマース事業》

リテール・ライセンス部門、クロスボーダー部門増収。  
バリューサイクル部門の買取強化により四半期では赤字。

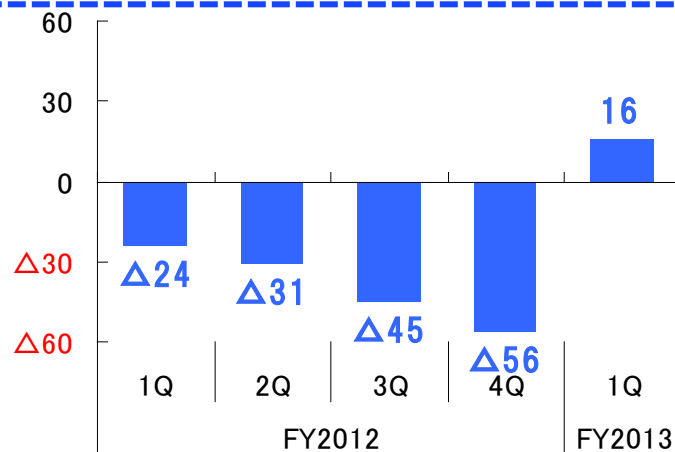
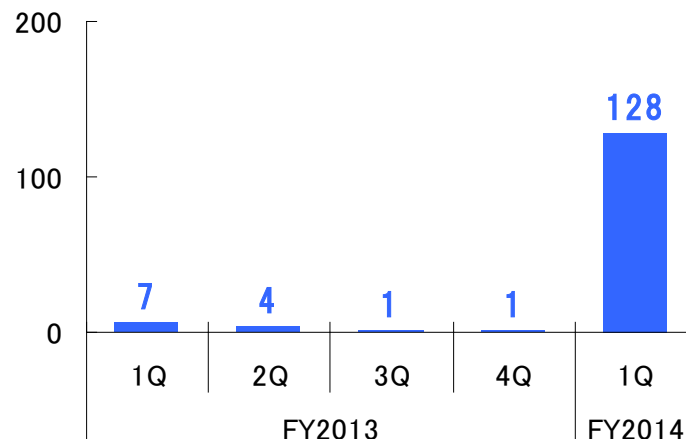
(単位：百万円)



## 《インキュベーション事業》

新規事業の先行投資を投資利益が吸収し、  
四半期黒字。

※FY2014/1Qより商品プロデュース・ライセンス事業と海外転送・代理購入事業がEコマース事業にセグメント変更



# Eコマース事業：部門別売上高・営業利益の推移

## 《バリューサイクル部門》

1Qは買取強化。  
(2Qは買取・販売強化、上半期全体では黒字見込み)

## 《リテール・ライセンス部門》

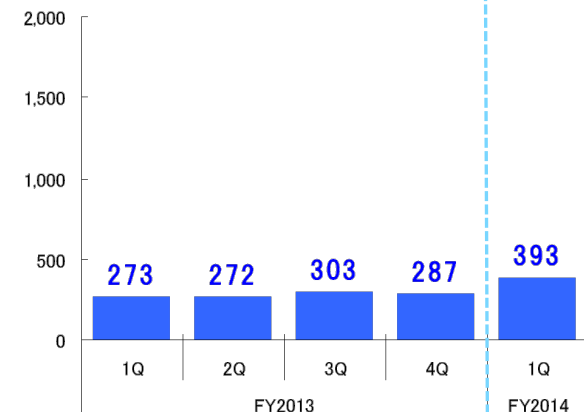
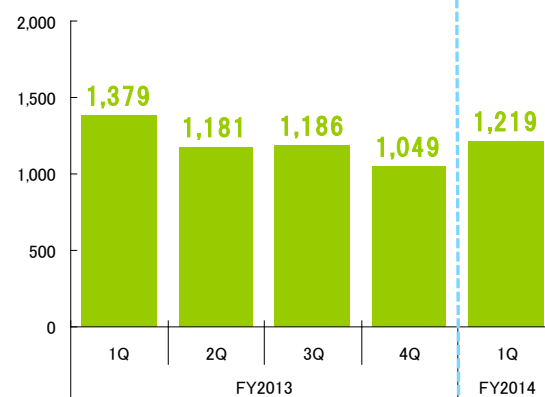
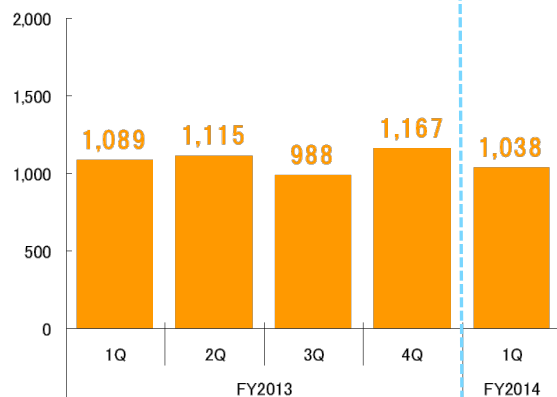
商品プロデュース・ライセンス事業の伸張により増収、黒字。

## 《クロスボーダー部門》

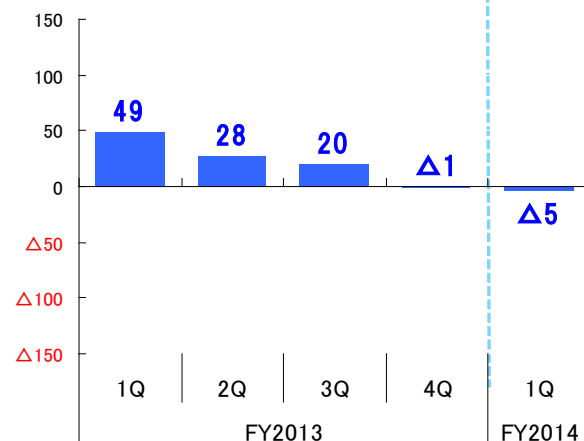
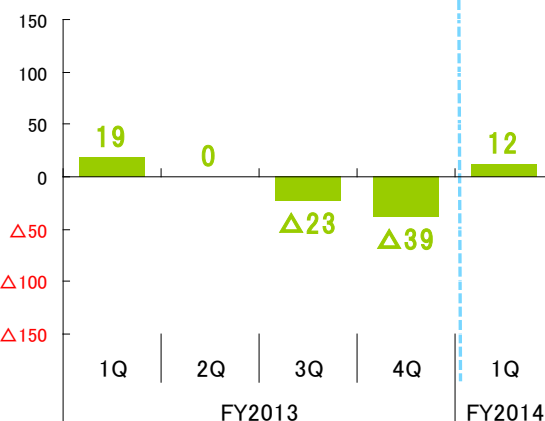
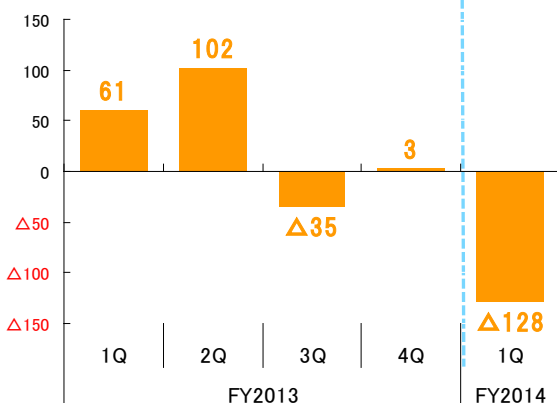
海外転送・代理購入事業の伸張により増収。グローバルショッピング事業の四半期営業赤字に伴い部門では赤字。  
(経常利益は黒字)

(単位：百万円)

売上高



営業利益



# 連結：資産・負債の概況

| 単位:百万円        | 1Q/2014 末 | 4Q/2013 末 | 前四半期比 |
|---------------|-----------|-----------|-------|
| 流動資産          | 6,862     | 4,294     | 2,568 |
| 現預金           | 3,318     | 2,552     | 766   |
| 売掛金           | 593       | 495       | 97    |
| 営業投資有価証券      | 1,001     | 0         | 1,001 |
| 商品            | 809       | 497       | 311   |
| 固定資産          | 1,189     | 2,141     | △952  |
| 有形固定資産        | 91        | 103       | △11   |
| 無形固定資産        | 382       | 431       | △49   |
| 投資等           | 714       | 1,606     | △891  |
| 流動負債          | 2,960     | 2,116     | 844   |
| 買掛金           | 464       | 366       | 98    |
| 短期借入金         | 1,529     | 803       | 725   |
| 1年以内返済予定長期借入金 | 60        | 60        | 0     |
| 固定負債          | 162       | 206       | △44   |
| 長期借入金         | 70        | 90        | △20   |
| 純資産           | 4,929     | 4,112     | 816   |
| 総資産           | 8,051     | 6,435     | 1,616 |

←----- バリューサイクル部門  
の買取強化による増加

2

## 事業別レビュー

## 1 バリューサイクル部門&amp;クロスボーダー部門で圧倒的No. 1の確立



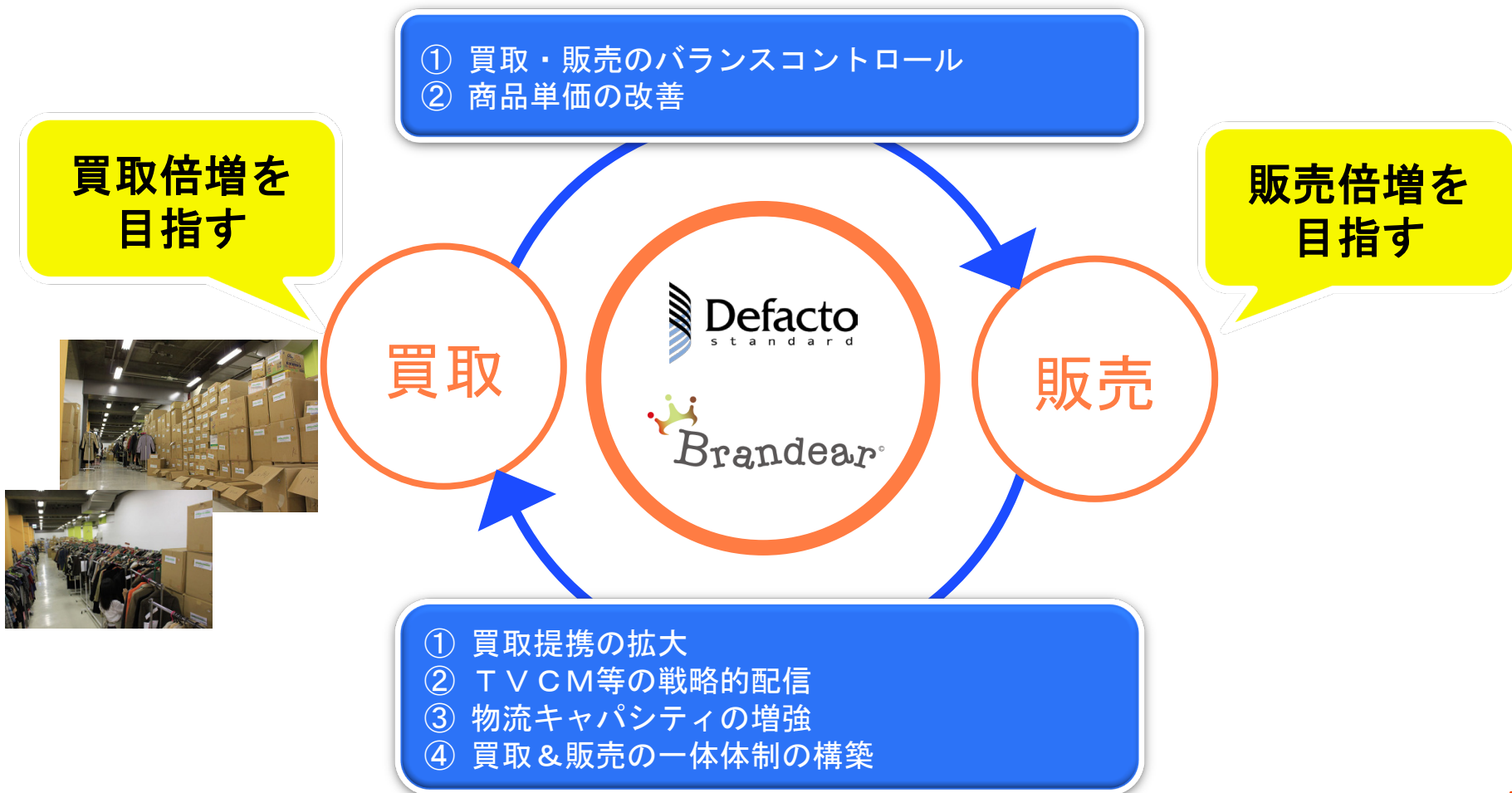
## 2 リテール・ライセンス部門の収益化を実現



## 3 BEENOS 活動（インキュベーション事業）の本格化



## 株式会社デファクトスタンダードの成長戦略





## 株式会社デファクトスタンダードのTOPICS

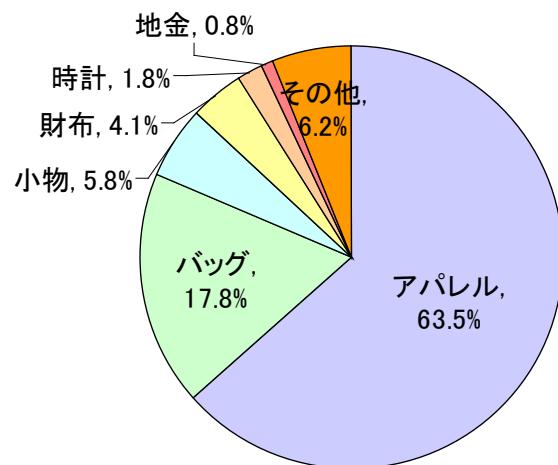
◆テレビCMの効果もあり、買取件数 前四半期比 37.0%増。過去最高。

◆取り扱いブランド数6,000以上。

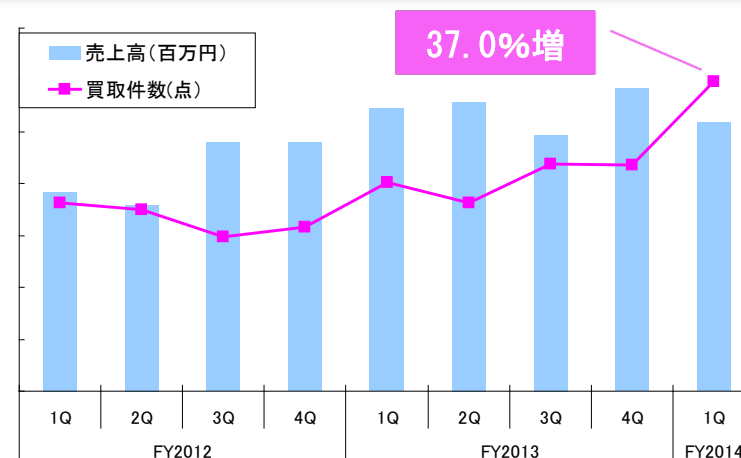
◆人員リソースの確保をしながら、  
出品フローを見直し、20%の工数を削減、買取  
& 出品強化への体制を構築



買取ジャンル構成比



買取件数の推移



## 株式会社ネットプライスの成長戦略

【スマートフォン×商品】  
スマートフォン向き商品仕入れ・商品開発の強化



スマートフォンにフォーカス

【スマートフォン×販売】  
スマートフォンユーザビリティの徹底追及

【スマートフォン×集客】  
スマートフォンメディアとの連携強化





## 株式会社ネットプライスのTOPICS

### 【スマートフォン×商品】

視覚的にもわかりやすい商品の仕入れと販売を徹底強化。

⇒女性アパレル商品など、スマートフォン比率約50%となる商品も。（通常商品スマートフォン比率約37%）

### 【スマートフォン×販売】

9月にTOPページ、商品ページのリニューアル等をし、その後も機能を追加。

⇒12月週平均ユニークユーザー数、10月比約28%増。

### 【スマートフォン×集客】

タイムセールのノウハウを活かし、ヤフーショッピングと24時間タイムセールにて連携。  
⇒今後も、特にスマートフォン関連の連携をさらに強化予定。

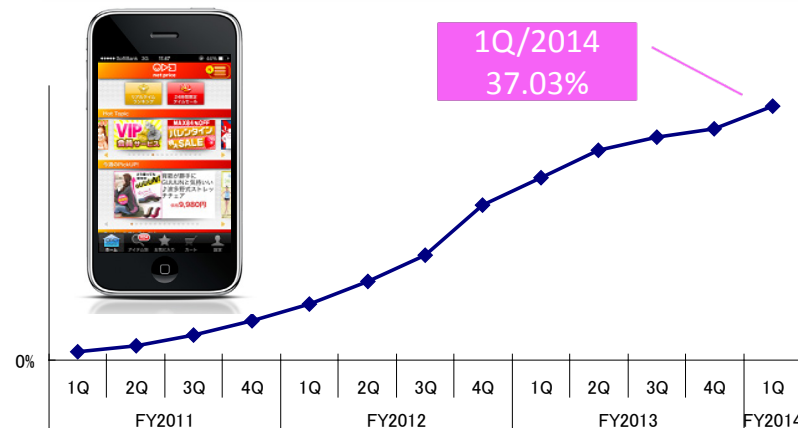


▲スマートフォン比率約50%の「ニットソー」

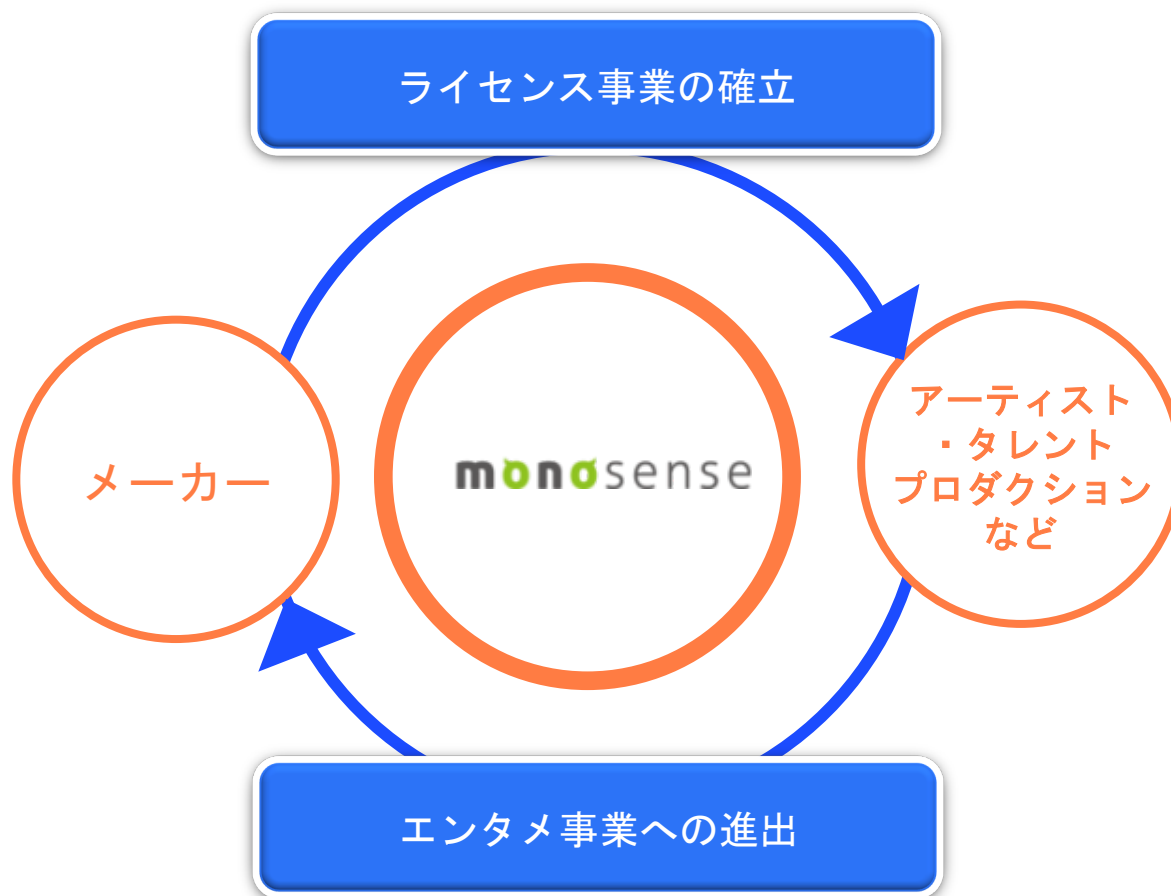


ヤフーショッピング、  
タイムセール連携

スマートフォン比率



## モノセンス株式会社の成長戦略



## monosense モノセンス株式会社のTOPICS

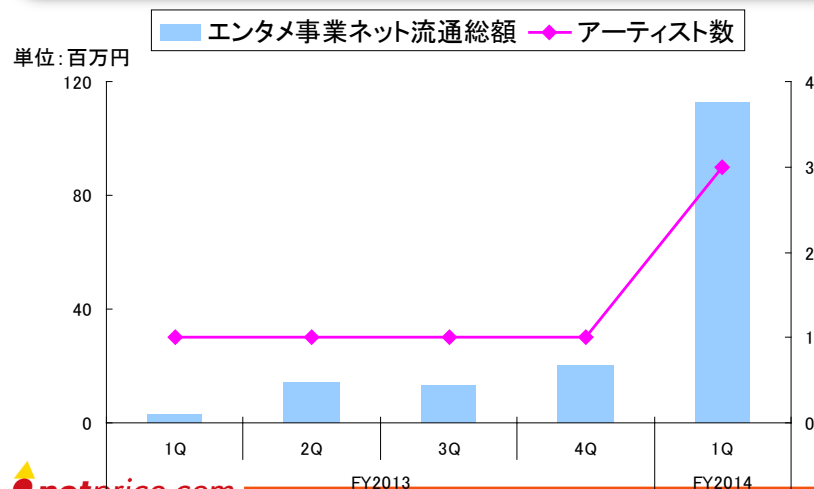
◆人気アーティストグループのグッズ販売、及び公式ECサイトの運営等も展開。

◆エンタメ事業（グッズ企画・販売）流通総額、前四半期比450%増。



▲ 人気アーティストグループ公式グッズサイト

## エンタメ事業ネット流通総額



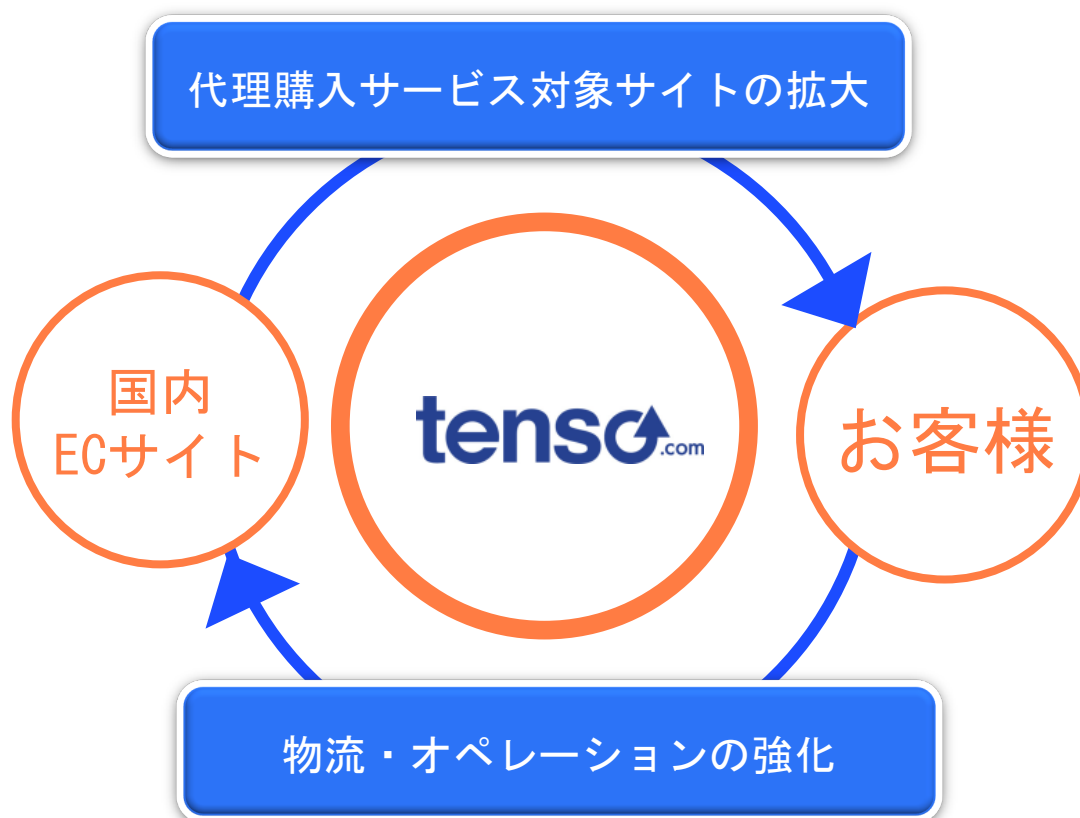
## ライセンス事業の商品例



▲ 美香の発芽玄米パスタ ▲ 桃のカラータイツ ▲ 山本梓のサプリメント



## 株式会社転送コムの実成長戦略



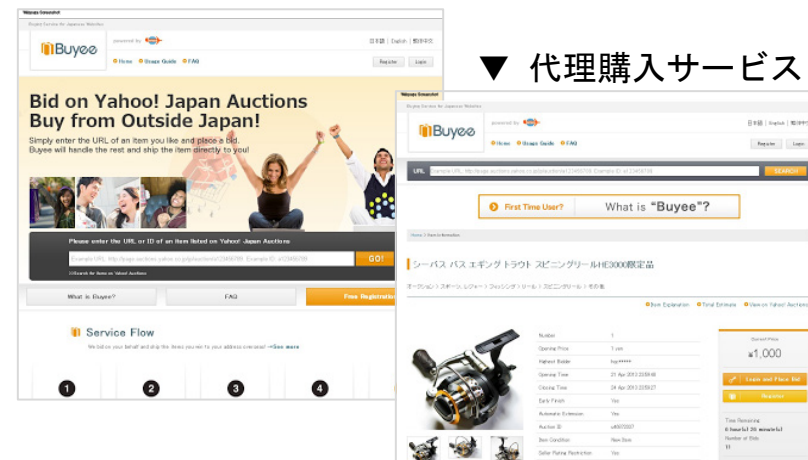
# tenso.com 株式会社転送コム のTOPICS

◆円安も追い風となり、流通総額前四半期比21.0%増。

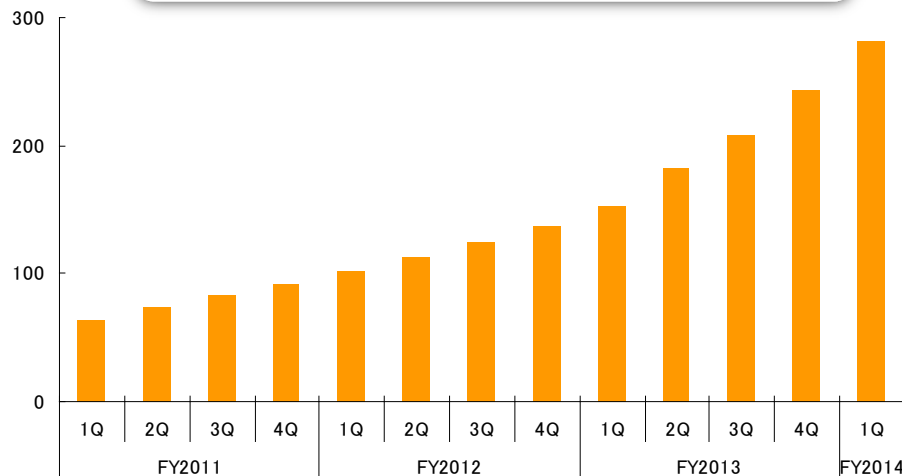
◆日本語が読めない人でも簡単に日本のサイトを利用することができる、「代理購入サービス」、プレリリース後も順調に伸張。

◆海外転送事業、累計会員数24万人突破、導入ECサイト数、300サイト以上。

## ▼ 代理購入サービス



### 会員数の推移

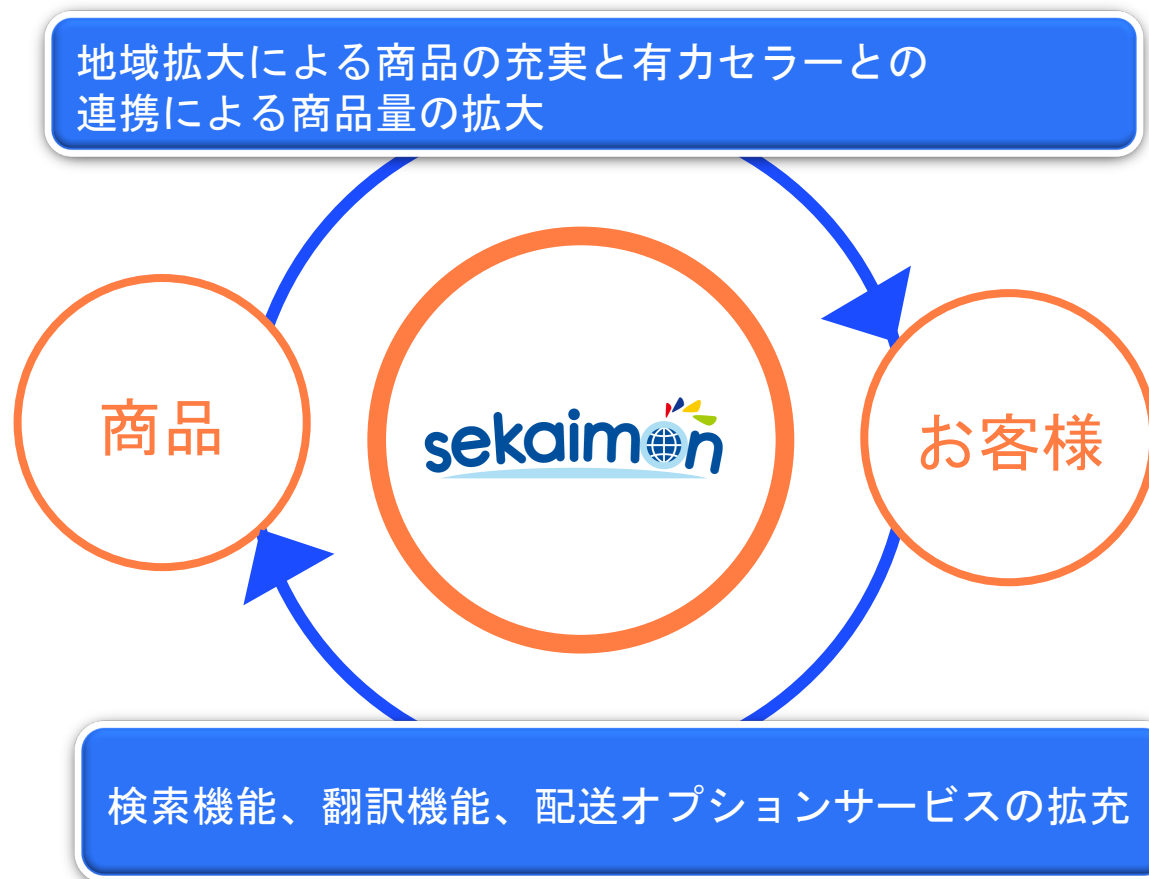


### 流通総額の推移





## 株式会社ショップエアラインの成長戦略



# SAL shop airlines 株式会社ショッパエアラインのTOPICS

◆海外有名ブランド直営ストア約100ブランドが商品を出品する「SEKAIMON Outlet」を開始(2013年10月)

◆最大1ヶ月間現地倉庫で商品を留め置き、まとめて配送するサービスを欧州(2013年9月)、米国(2013年11月)にて、開始。

⇒流通総額も復調の兆し



## 人気検索ワード



鉄道模型



モデルカー



レコード



バイクパーツ



陶器



スワロフスキのガラス細工



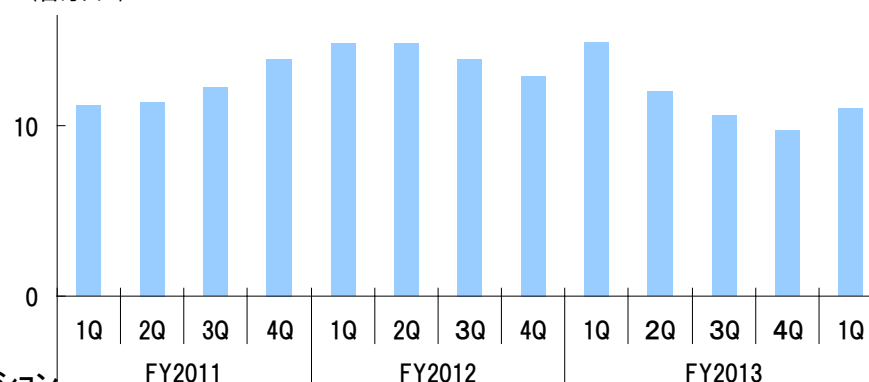
リーデルのグラス



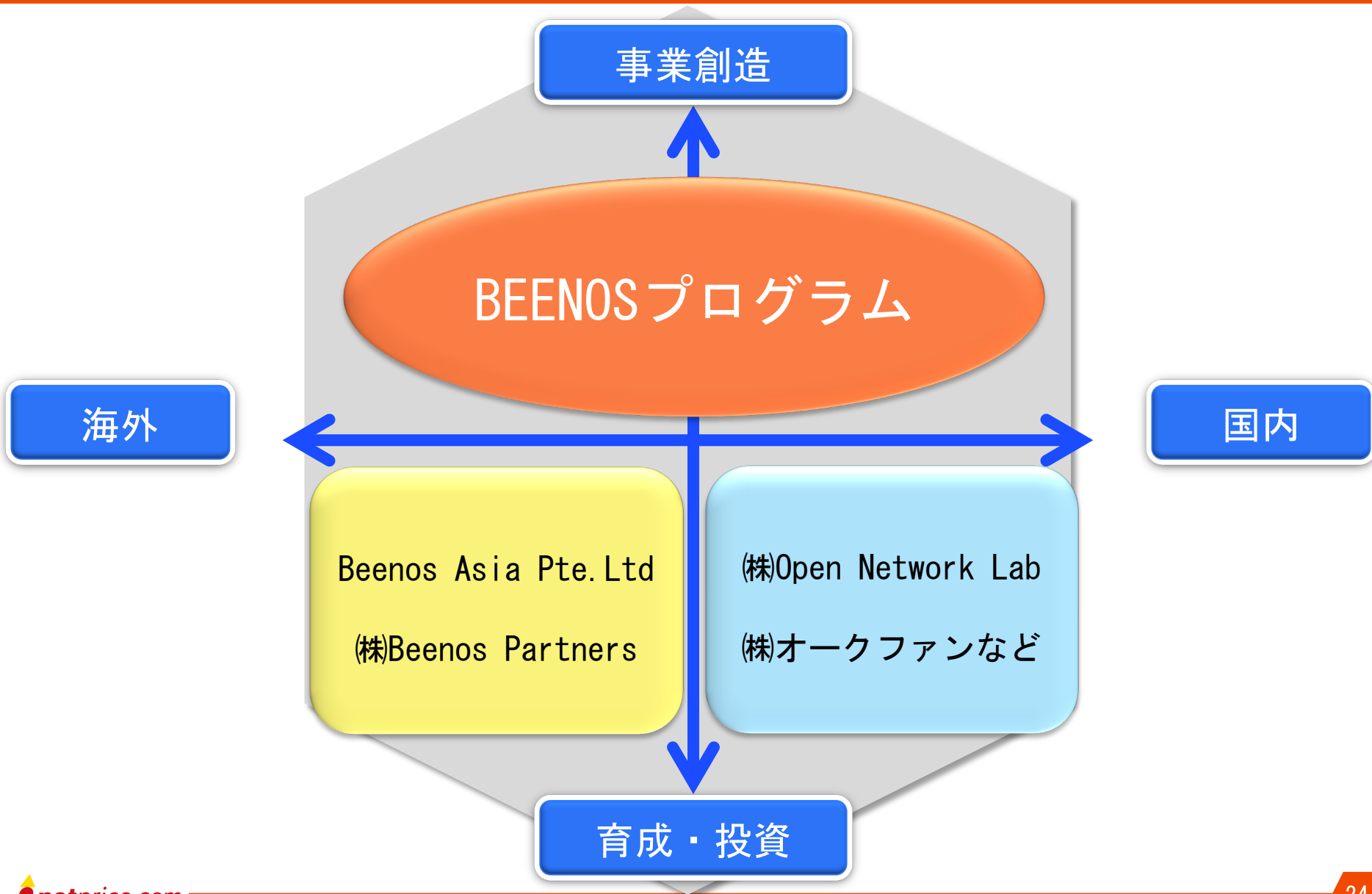
チロルファッション

## 流通総額の推移

(百万ドル)



## BEENOS活動（インキュベーション事業）









## キールス株式会社のTOPICS

◆ネイリストとネイルモデルをつなぐ  
スマートフォンアプリ「naily（ネイリー）」  
2013年10月よりiOS版提供開始。

◆2ヶ月でネイルモデル登録者数約2,900人、  
ネイリスト約460人。



### メディア掲載事例

#### ▼日本テレビ news every (2013/11/21放映)



続いて、マイクを繋いだのは、nailyの深田さん。何かがいいと思ったサービスを駆使して、実際に活用しているそうです。



深田さんが自分使っていたのがきっかけで、nailyは、『ネイルモデルがいっぱいお宝探し』で検索して、nailyの力をマッシュアップして、『naily』では『naily』が検索を行うことで、nailyさん、nailyさんを使えるように、ユーザーに検索の便利さを提供しています。nailyさん、nailyさんを使えるように、ユーザーに検索の便利さを提供しています。



ビューティ 2013/08/21

500円で本格ネイルできちゃう「ネイリストのたまご」とつながる新サービス

発売・2013/08/20 エリア・WEB

500円でネイル(手・足)体験ができる画期的なスマートフォンアプリ「naily（ネイリー）」の先行登録が2013年8月20日スタートしました。本アプリは10月より提供開始予定。

1回数千円かかっていたネイルを500円で

同アプリは、見習いネイリスト(ネイリストのたまご)と、ネイルモデルをつなぐサービス。ネイリストは、提供可能なサービスの日時やネイルの種類を「naily」に登録し、ネイルモデル(女性限定)は、体験したいネイルサービスを選び、希望日とともに登録します。ネイリストの条件にあう人がいれば、リアル店舗でのネイルサービスを受けることができます。※500円はクレジットカードまたはコンビニ決済で支払ひ。

ネイリストを目指す人は年々増加しており、見習いのネイリストは実際にネイルを体験できるモデルを探すのに苦労している現状をふまえた新サービスで、少しでも安くネイルをしたいという女性にとってうれしいサービスです。



数千円から本格ネイルが500円！

## 新興国におけるプラットフォーム事業の開拓

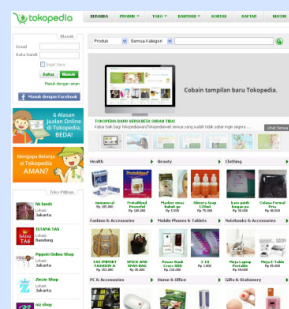
◆新興国向けに投資・インキュベーションを行うシンガポール子会社「Beenos Asia」を通じて、投資・育成事業を展開。

◆これまで培ってきたノウハウを活かし、グローバルなインキュベーション事業を拡大。  
一定の比率以上の出資ならびに役員派遣を通じて、長期的な成長をサポート。

### インドネシア



オンラインマーケット  
プレイス事業

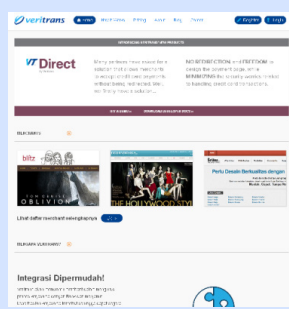


2012年4月

※当社からの出資時期

P T MIDTRANS

オンライン決済  
サービス事業



2012年1月



オンラインマーケット  
プレイス事業

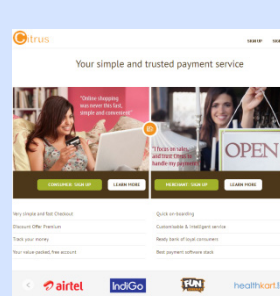


2013年1月

### インド

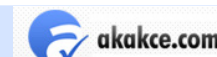


オンライン決済  
サービス事業



2013年12月

### トルコ



価格比較サービス事業



2013年5月



オンライン決済  
サービス事業



2013年6月



# 海外メディア掲載例

## TECHNO MONDE

Netprice, Türkiye'nin ilk ve lider karşılaştırmalı alışveriş platformu akakce.com'la gerçekleştireceği stratejik ortaklık üzerinde anlaşma sağladı.

Japon e-ticaret pazarının önde gelen oyuncularından Netprice, akakce.com'la gerçekleştireceği stratejik ortaklık üzerinde anlaşma sağladı. akakce.com Kurucu Ortağı Koray Karatas, bu işbirliğinin akakce.com'un gelecek hedefleri ve büyüme stratejisinde önemli payı olacağını söylerken; Netprice şirketler grubu CEO'su Teruhito Sato, Japonya gibi e-ticarette dünyada ilk üçte yer alan bir ülkede elde ettikleri deneyimleri akakce.com'un yerel uzmanlığı ile birleştirmeyi hedeflediklerini kaydetti.



akakce.com'un robotik arama teknolojisi ilgi çekti

Konu ile ilgili bir değerlendirme yapan akakce.com Kurucu Ortağı Koray Karatas, "Türkiye'de internetin henüz emekleme aşamasında olduğu bir dönemde, 2000 yılında kurulan akakce.com bugün fiyat karşılaştırma segmentinin lideri olarak, ODTÜ Teknokent merkezinden çalışmalarını sürdürüyor.

Aylık 3 milyon 750 bin tekil ziyaretçisi ile gerek internette gerekse fiziksel dünyada alışveriş yapan tüketicilerin çok büyük kısmına ulaşan akakce.com'un kullandığı robotik arama teknolojisi tamamen Türk yazılımlar tarafından geliştirilen özgün bir teknoloji. Bu nedenle, Netprice ile gerçekleştireceği bu stratejik işbirliğini bir anlamda Japon teknolojisi ile Türk teknolojinin güç birliği olarak da değerlendirebiliriz.



Bu işbirliğinin arka planında ayrıca Netprice'm Türkiye üzerinden diğer ülkelere açılma potansiyeli de yer alıyor. Tokyo Borsası'nda işlem gören Netprice şirketler grubunun merkezinin bulunduğu Japonya, mobil teknoloji üretiminde ve kullanımında dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer alıyor. Bu stratejik işbirliği ile Türkiye'nin gelişmekte olan mobil potansiyeline önemli katkılarda bulunacağımıza inanıyoruz" diye konuştular.

## Magazine42

Shopclues investor Beenos looking to invest more in the Indian Ecommerce Space



The year 2014 has seen a number of ecommerce companies including Firstcry, Bluegate Localbanya etc. raising funds, which looks like a good start for the ecommerce segment in the country.

Well the things don't stop here, there is a good news for the ecommerce businesses that are looking to raise funds this year, according to recent reports - the global incubation and the investment wing of Japan's ecommerce company Netprice.com - Beenos is looking to invest in the Indian ecommerce space.

Beenos is already an investor in two companies in India one is the online commerce marketplace - Shopclues and another is the payment solution firm - Citrus pay. For the current year Beenos is evaluating two to three ecommerce companies in India for investment.

In words of Teru Sato, president and Group CEO of Beenos - India investment is a crucial part of the company's investment strategy in emerging markets. "With NRIs returning back to India and wanting to play into the Internet space having worked with global firms like Google, Amazon and others business opportunities are huge," said Sato.

This isn't enough, for Sato India will see more of Japanese investor participation in the coming time. "After China and the US, India is the largest internet population; It also is the region that has the third largest communities on line. Add to this a rising middle class, this allows for huge opportunities for Internet-based businesses. Finally, with the government of the two nations now coming together for collaboration there will be a huge push by firms in Japan to collaborate with Indian firms," he added.

## Business Standard

Monday, January 27, 2014 | 06:00 PM IST

### Japanese investors eye Indian ecommerce segment

Move assumes significance as Japan tries to derisk itself from China due to political issues  
Shivani Shinde Nadhe and Sudipto Dey | Mumbai/New Delhi January 26, 2014 Last Updated at 19:11 IST

Beenos, the global incubation and investment wing of Japan's largest e-commerce conglomerate Netprice.com is eyeing investments in the Indian e-commerce space. The investment firm expects Indian entrepreneurs to be a fifth of its investment portfolio in the next three to five years.

For Teru Sato, president and Group CEO, Beenos India investment is a crucial part of the company's investment strategy in emerging markets. For 2014, the company is already evaluating two to three firms in the e-commerce segment.

Beenos has invested in two start-ups so far. Last year it invested in Gurgaon-based ShopClues.com and Mumbai based payment solutions firm Citrus Pay. Beenos partnered with Japan-based Econtext Asia to invest in Citrus. Beenos invests through the corporate balance sheet into start-ups and the strategy will be same for India too.

"This is the right time to be in India. The Indian market is exactly where China was in 2000-2001. I think the Indian market is much more profound in terms of variety, and business opportunities. It is a much deeper market because of certain traits such as a huge population, and talent in the engineering segment. With NRIs returning back to India, wanting to play into the internet space having worked with global firms like Google, Amazon and others business opportunities are huge," added Sato.

Two-and-a-half years back Beenos started to look into emerging markets. Since then they have done about 12 investments in five countries that include India, Indonesia, Vietnam, Singapore and Turkey. As its investment strategy it prefers to take a significant minority stake in start-ups with a board position. In the payment services segment Beenos has been co-investing with Econtext Asia.

"We have been investing in one payment solutions company in emerging markets like Vietnam, Indonesia, Japan and China. Our focus is to work with one payment solutions provider and promote the understanding of the payment solutions market," said Takashi Okita, executive director at CEO, Econtext Asia.

Sato believes that India will see more participation from Japanese investors, who till now have been on the sidelines. "After China and the U.S., India is the largest internet population. It also is the region that has the third largest communities on line. Add to this a rising middle class, this allows for huge opportunities for Internet-based businesses. Finally, with the government of the two nations now coming together for collaboration there will be a huge push by firms in Japan to collaborate with Indian firms," he added.

## MEDIANAMA

NEWS & ANALYSIS OF DIGITAL MEDIA IN INDIA  
Citrus Pay Raises \$5.5M Investment From econtext Asia & Beenos Asia

Digital payments solutions provider Citrus Pay has raised \$5.5 million in Series B funding from the Japanese online payments service provider econtext Asia and Netprice.com's wholly owned subsidiary Beenos Asia with participation from existing investor Sequoia Capital, reports The Economic Times.

The company plans to use the investment raised to develop its mobile payments technology and expand its presence in global markets.

Prior to this, Citrus Pay had raised \$2 million from Sequoia Capital last year. Mohit Bhattacharya, Managing Director of Sequoia Capital had told Medianama earlier this year, that this \$2 million investment was the first investment in Citrus Pay with more such branches expected in the future, however he hadn't disclosed any specific information on this.

Following this investment, Citrus Pay had launched a payment gateway solution called Citrus Checkout, which allows users to make online payments across Citrus merchant websites, mobile sites and mobile apps. One can sign up for a Citrus account and store their personal and payment information which can be later used on various Citrus merchant sites for making payments, wherein one has to enter only their CVV numbers and the 30 second password to make the purchase. (more on that here)

Besides this, it also offers an in-app payment gateway solution, which third party app developers can integrate within their apps to let users pay through different modes like Credit Cards, Debit Cards, NetBanking and CoD (Cash on Delivery).

The company claims to have signed up more than 1,000 merchants including Airtel, Sun DTH, Healthkart, as of November 2013.

It is worth noting that Sequoia Capital had also invested \$1 million in Zappay in 2012, which offers similar payment solutions to merchants. Other players in this space include Paytm's Paytm Payments, Naspers' PayU, and Avenue India's C@venue. E-commerce major Flipkart had also launched an online payment solution PayZippy in July 2013.

Last month, carrier billing and cross-platform mobile payments company Boku had acquired Qubecell to foray into India while Hitachi had acquired From Payments Services.

米国、インド、インドネシア、トルコのメディア多数掲載

トルコNo. 1の価格比較サイト  
「akakce（アカクチェ）」  
訪問者数約4.6百万人



トルコの新興オンライン決済  
サービス「iyzi Payment」  
決済総額前月比約2.5倍



インドの大手  
マーケットプレイス  
「Shop Clues」  
年度流通総額、前年比約6倍

インドの大手オンライン決済  
サービス「Citrus」  
決済総額、  
前四半期比約45%増

インドネシアNo. 1の  
マーケットプレイス  
「Tokopedia」  
月間流通額約400百万円



PT MIDTRANS

インドネシアの  
大手オンライン決済サービス  
「PT MIDTRANS」  
決済総額、  
前月比約25%増

※2013年12月時点

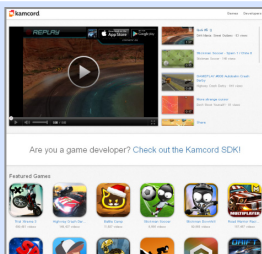
## 米国における投資・育成

◆米国スタートアップの企業を対象に、投資を行う子会社「Beenos Partners」を通じて、投資・育成事業を展開、12月末現在32社に投資。

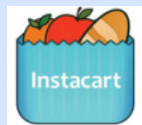
マイノリティ出資を通じて、サービスやテクノロジーに関する最新情報の収集を行い、国内外における新規事業の創造に役立てていくとともに、投資リターンについても追求。



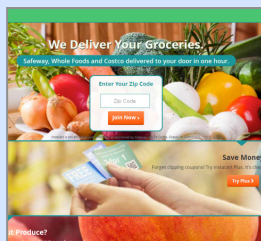
モバイルゲームを録画するアプリ



共同出資者  
「Tencent」



食料雑貨の即時デリバリー



共同出資者  
「Sequoia Capital」



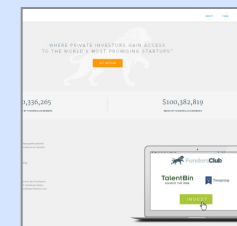
モバイルA/Bテストツール



共同出資者  
「Google Ventures」



未上場株式クラウドファンディング



共同出資者  
「First Round Capital」



## 株式会社Open Network LabのTOPICS

- ◆ネットビジネスでの起業をめざすエンジニアを支援する合同プロジェクトをデジタルガレージと共同で2010年4月スタート。2011年9月1日法人化。
- ◆第7期終了、総計35チームを支援、18社がファイナンスを実施。（2013年11月末）

### ▼イベントの様子



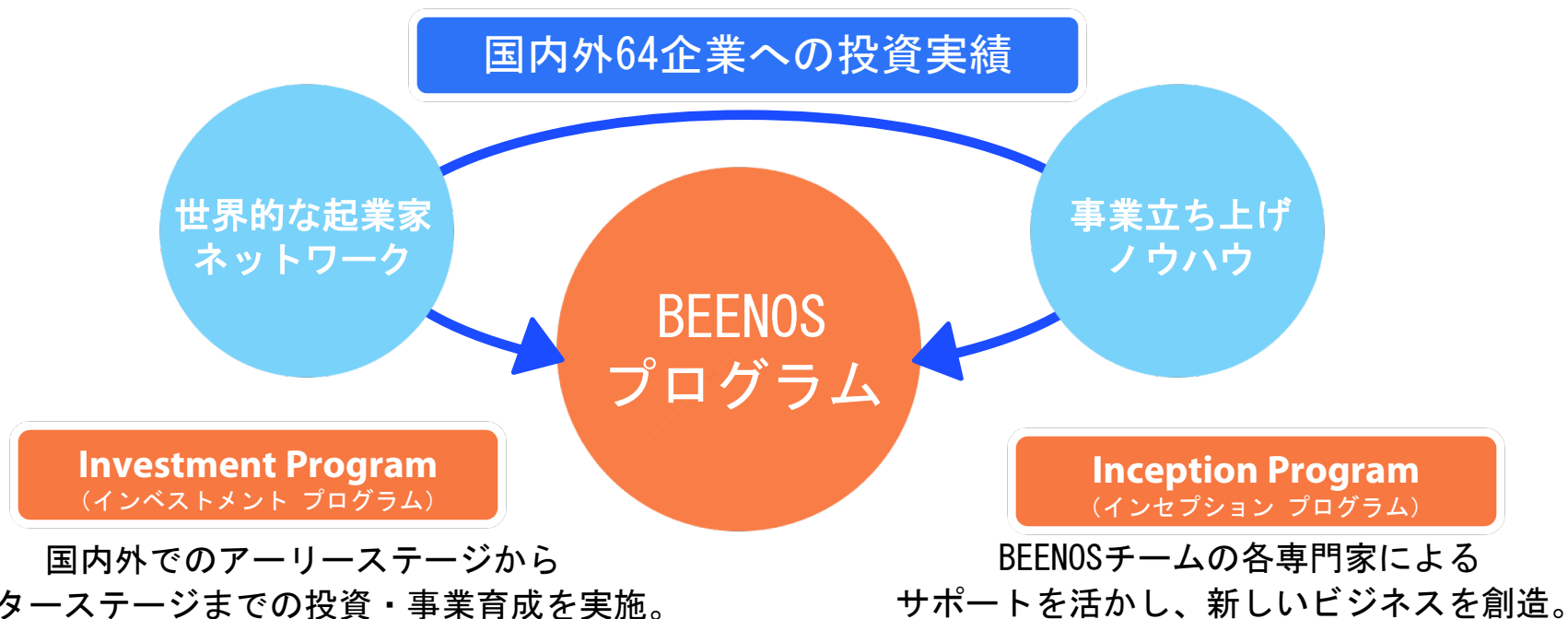
## その他の国内インキュベーション

- ◆当社グループにてインキュベートした、インターネットショッピング・オークションの一括検索・比較サイトを運営する株式会社オークファンが2013年4月にマザーズ上場。
- ◆更に、国内インキュベーション強化中。



## BEENOS スタートアップスタジオ本格開始

事業創造・投資育成を専門に行う「BEENOS本部」を2013年4月に新設。  
2013年7月に「BEENOSプログラム」を発表、本格始動。



◀ BEENOSサイト  
<http://beenos.com>

BEENOS本部 ▶  
専門家チーム





## BEENOS スタートアップスタジオ本格開始

◆国内外の企業化、各分野の専門家など、スタートアップ向けのインタビュー記事「BEENOS Review」を月2回配信。

◆投資先向けにデザイン関連のコンサルティングを週1回実施

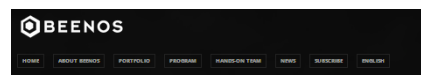
◆起業を希望する人が集まり、新規事業のアイデアをブレインストーミングする「idea jam」を実施

◆投資先のシステム構築をサポート

## ▼デザインコンサルの様子



## BEENOS Review



インドネシアNO.1のマーケットプレイスに  
なるまでの4つのチャレンジと教訓。

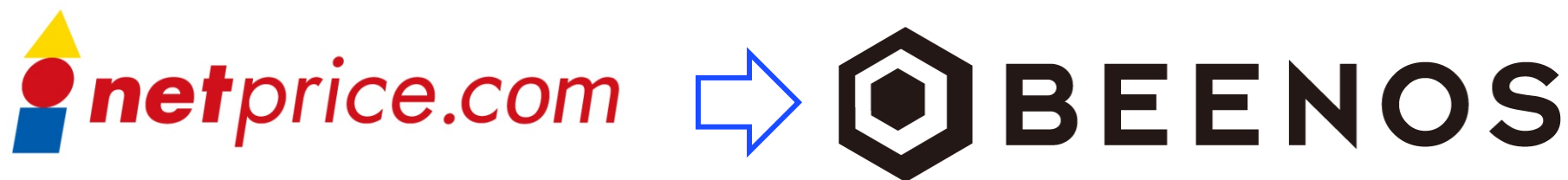


創業者がUX(ユーザーエクスペリエンス)  
の全責任を背負うべき。



スタートアップ時に創業メンバーが知っておく最終版のUX構築法とは？  
スタートアップがチーム・サービスを提供するにあたり、デザインを徹底的に考え、検証し、改善を繰り返すことが重要です。

現時点では3つの新規事業を準備中



2014年10月1日より、商号変更し、  
新しい企業グループへと脱皮

## グローバルに広がるBEENOSネットワーク



3

## 業績予想

バリューサイクル部門、クロスボーダー部門の圧倒的No. 1を確立するために積極投資を継続し、連結流通総額は前四半期比13.1～20.7%増を目標とする。また、リテール・ライセンス部門の収益改善を進め、四半期毎に収益性を高めていく計画。

| (百万円) | 2013/実績 |       |       |       |        | 2014/業績予想 |               |
|-------|---------|-------|-------|-------|--------|-----------|---------------|
|       | 1Q      | 2Q    | 3Q    | 4Q    | FY2013 | 1Q        | 2Q            |
| 流通総額  | 4,273   | 4,290 | 4,506 | 4,622 | 17,691 | 5,216     | 5,900 ~ 6,300 |
| 売上高   | 2,748   | 2,573 | 2,480 | 2,506 | 10,308 | 2,779     | 3,300 ~ 3,500 |
| 営業利益  | 39      | 37    | △161  | △140  | △225   | △157      | △30 ~ 100     |
| 経常利益  | 23      | 33    | 128   | △50   | 133    | △128      | △30 ~ 100     |
| 当期純利益 | △11     | △12   | 108   | △48   | 35     | △18       | △70 ~ 20      |

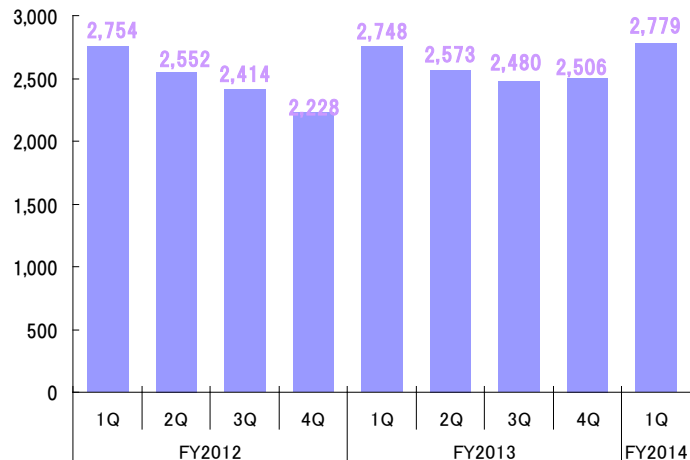
4

## 參考資料

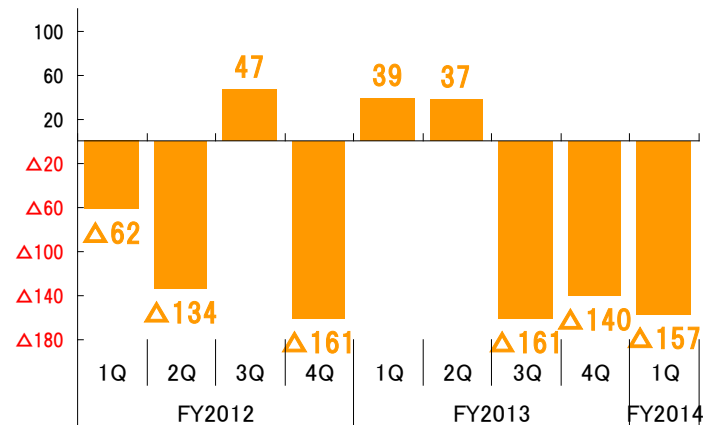
# 参考資料：【連結】売上高・営業利益の推移

## 《売上高》

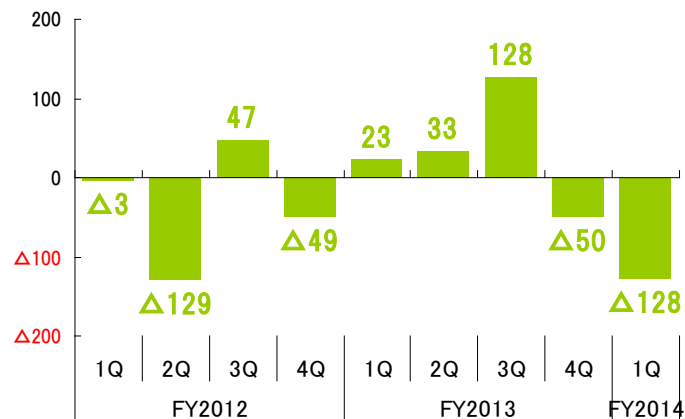
(単位：百万円)



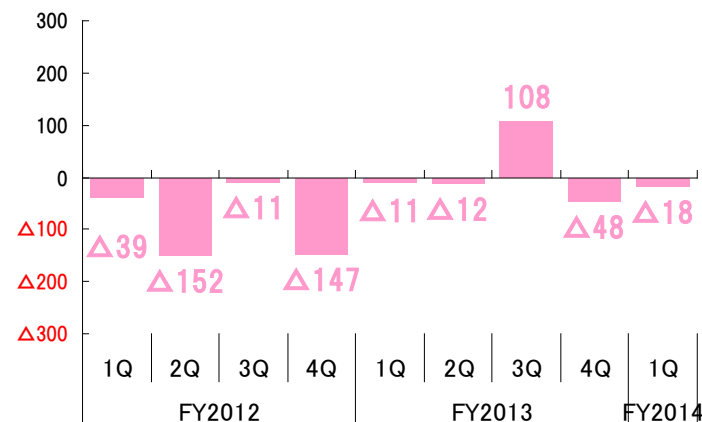
## 《営業利益》



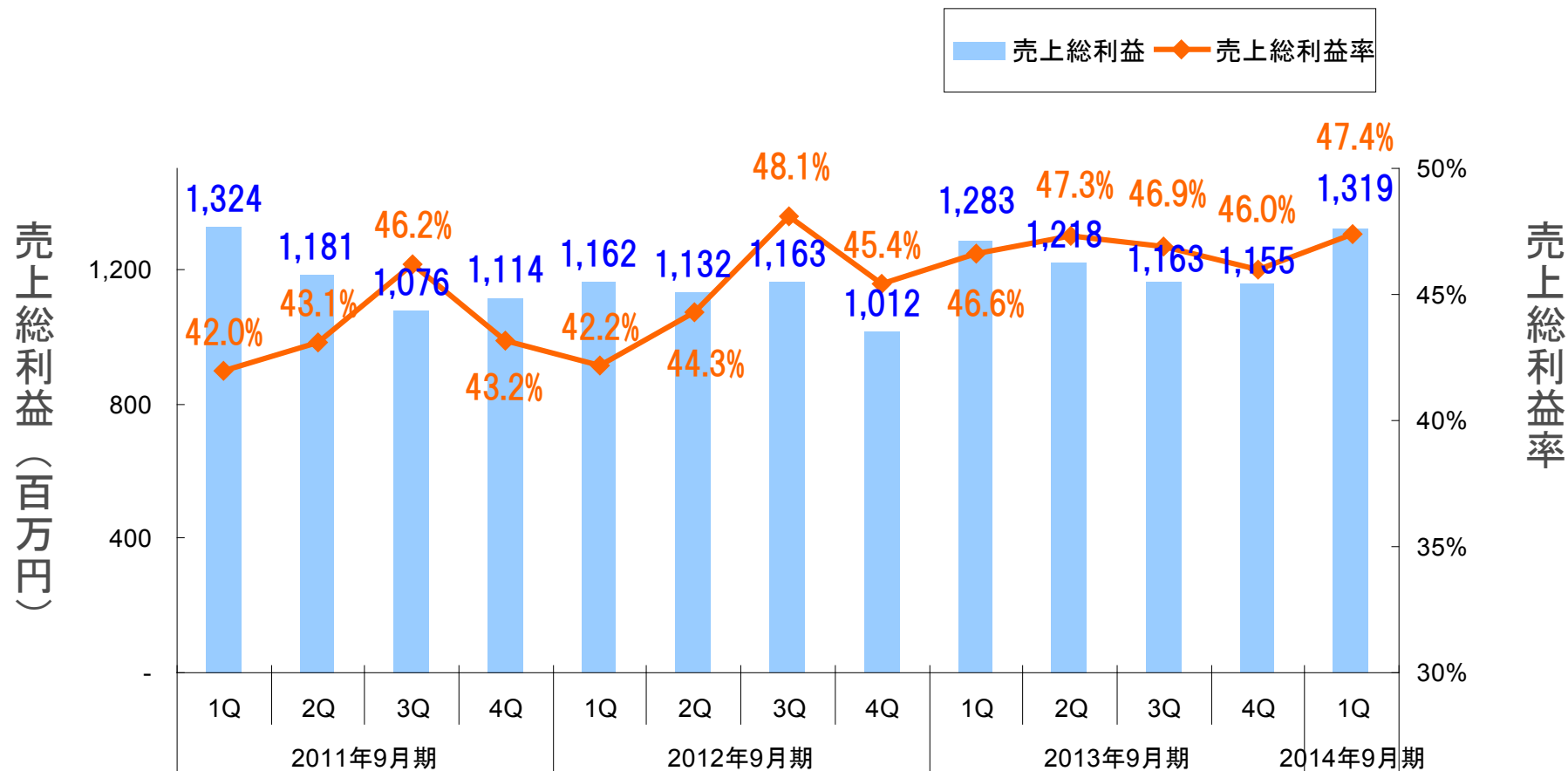
## 《経常利益》



## 《当期純利益》



# 参考資料：【連結】四半期ごとの売上総利益率の推移





# 参考資料：グループ各社の事業概要

## 連結子会社

Eコマース事業

|                                                                                   |             |                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | デファクトスタンダード | ブランド、時計、アパレル、アクセサリなどを、お客様からネットを通じて買取り、メンテナンス後、ネットオークション等のチャンネルを通じてセカンダリー販売。CtoBtoCモデル。お客様・パートナーと「いいことおしえあう」 |
|  | ネットプライス     | ネットショッピングサイト「ネットプライス」を運営。                                                                                   |
|   | モノセンス       | タレントのライセンスを用いた「商品企画」「商品プロモーション」「販路・流通の拡大」をサポートするサービスを提供。アーティストグッズの販売サイトも展開。                                 |
|  | 転送コム        | 海外居住者向けに、日本の商品を海外発送代行するサービスを展開。現段階では、日本語・英語・中国語・韓国語に対応。日本語が読めないユーザー向けに代理購入サービスも開始。                          |
|  | ショップエアライン   | 世界最大のオークションサイトeBayとの提携により、世界中の商品を日本にしながら購入できる「セカイモン」を運営。                                                    |

インキュベーション事業

|                                                                                   |                 |                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------------------------------|
|  | フォーリー           | スマートフォン、タブレット向け知育アプリ「じゃじゃじゃじゃん」を提供。           |
|  | キールス            | ネイリストとネイルをしたい人をつなぐスマートフォンアプリ「naily（ネイリー）」を提供。 |
|   | Beenos Partners | 米国のスタートアップ企業に対する投資事業を展開。                      |
|   | Beenos Asia     | 新興国市場への投資及び統括の拠点とするシンガポール現地法人。                |

## 持分法適用会社



オープンネットワークラボ

世界進出を視野に入れグローバルに活躍することを目標にインターネットを利用したビジネスでの起業を志すエンジニアや起業家を育成・支援。

## その他の出資先

|                                                                                     |               |                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------|
|    | PT MIDTRANS   | インドネシアにおけるオンライン決済サービス事業。          |
|   | Tokopedia     | インドネシアにおけるオンラインマーケットプレイス事業（CtoC）。 |
|   | shopclues     | インドにおけるオンラインマーケットプレイス事業（BtoC）。    |
|   | Citrus        | インドにおけるオンライン決済サービス事業。             |
|   | akakce        | トルコにおける価格比較サービス事業（BtoC）。          |
|  | iyzi Payments | トルコにおけるオンライン決済サービス事業。             |



# PLATFORM FOR THE PEOPLE

わたしたちは、  
世界の人々に繁栄をもたらす  
「みんなのためのプラットフォーム」  
を創造し続けます。