



決算説明会資料

2012年9月期 第1四半期決算

ネットプライスドットコム

【東証マザーズ 3328】

目次

常務取締役 兼 グループCFO 中村 浩二

1.

第1四半期連結決算の概要

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

2

第1四半期の振り返り

参考資料



1. 第1四半期連結決算の概要

常務取締役 兼 グループCFO
中村 浩二

【連結】 決算のサマリー（前四半期比）

① 増収

・ 全事業で増収

② 売上総利益率低下

・ バリューサイクル部門の粗利率引下げ

③ 営業利益赤字

・ ギャザリング部門の赤字は減少
・ 黒字化は未達成

④ 営業外収益の発生

・ 投資有価証券売却益

【連結】 損益の概況（前四半期比）

単位:百万円	1Q/12 (10-12)	4Q/11 (7-9)	前半期比
売上高	2,754	2,579	+6.7%
売上総利益	1,162	1,114	+4.3%
売上総利益率	42.2%	43.2%	△ 0.9p
販売費及び一般管理費	1,224	1,253	△ 2.2%
販管费率	44.4%	48.5%	△ 4.1p
営業利益	△ 62	△ 138	—
営業利益率	△ 2.2%	△ 5.3%	+3.1p
営業外収益	74	7	+881.8%
営業外費用	15	56	△ 73.2%
経常利益	△ 3	△ 187	—
経常利益率	△ 0.1%	△ 7.2%	+7.1p
特別利益	—	337	—
特別損失	2	20	△ 86.7%
当期純利益	△ 39	142	—
当期純利益率	△ 1.4%	5.5%	△ 6.9p

ギャザリング部門の増収

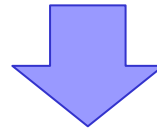
バリューサイクル部門の
粗利率引下げ

広告宣伝費の減少

投資有価証券売却益の発生

事業セグメントの区分変更

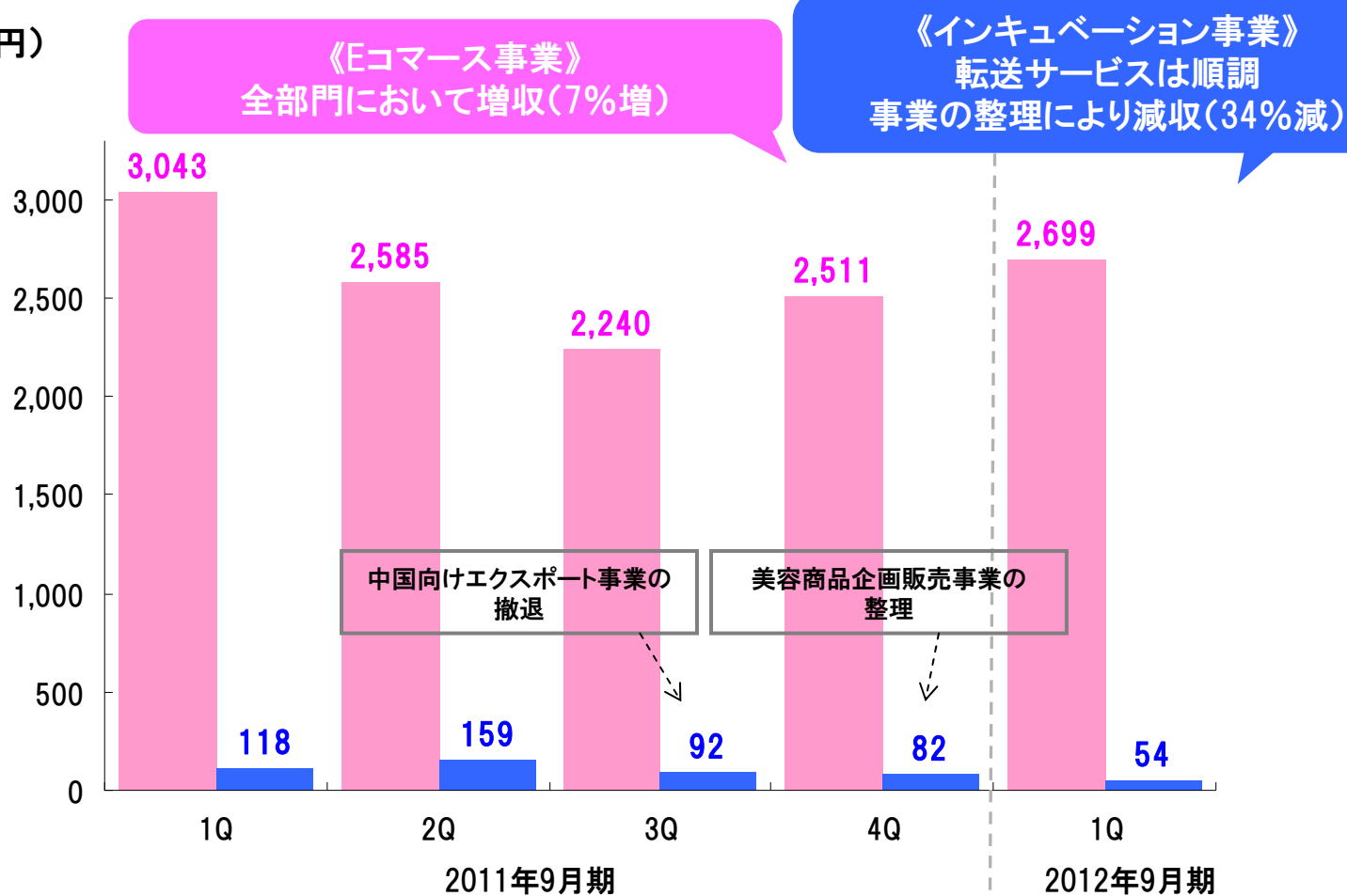
ギャザリング 事業	バリューサイクル 事業	コマースインキュベーション 事業
ネットプライス 	デファクトスタンダード 	ショップエアライン・転送コム  



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	バリューサイクル部門	クロスボーダー部門	
ネットプライス 	デファクトスタンダード 	ショップエアライン 	転送コム  他、新規事業

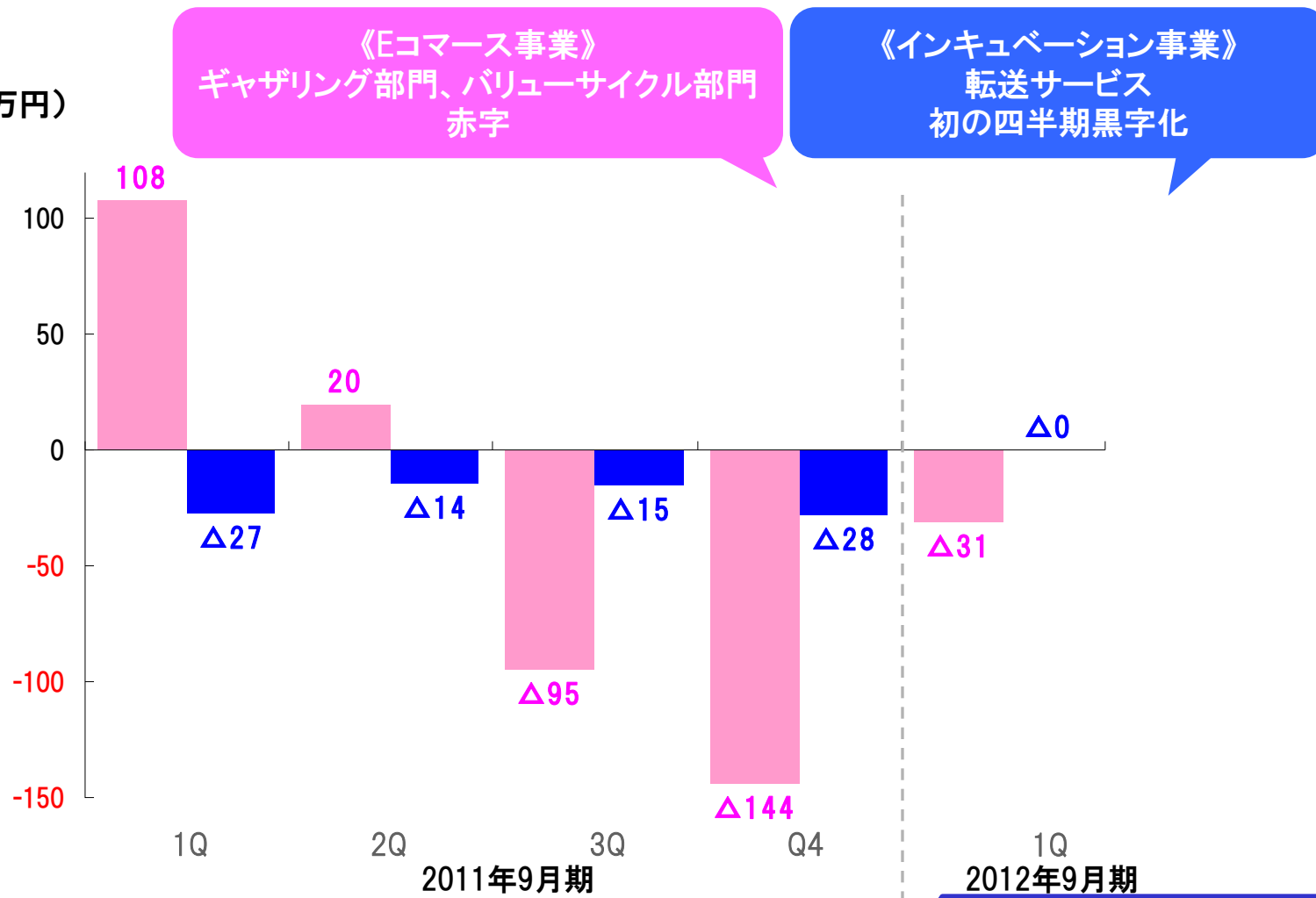
【事業セグメント別】 売上高の推移

(単位：百万円)



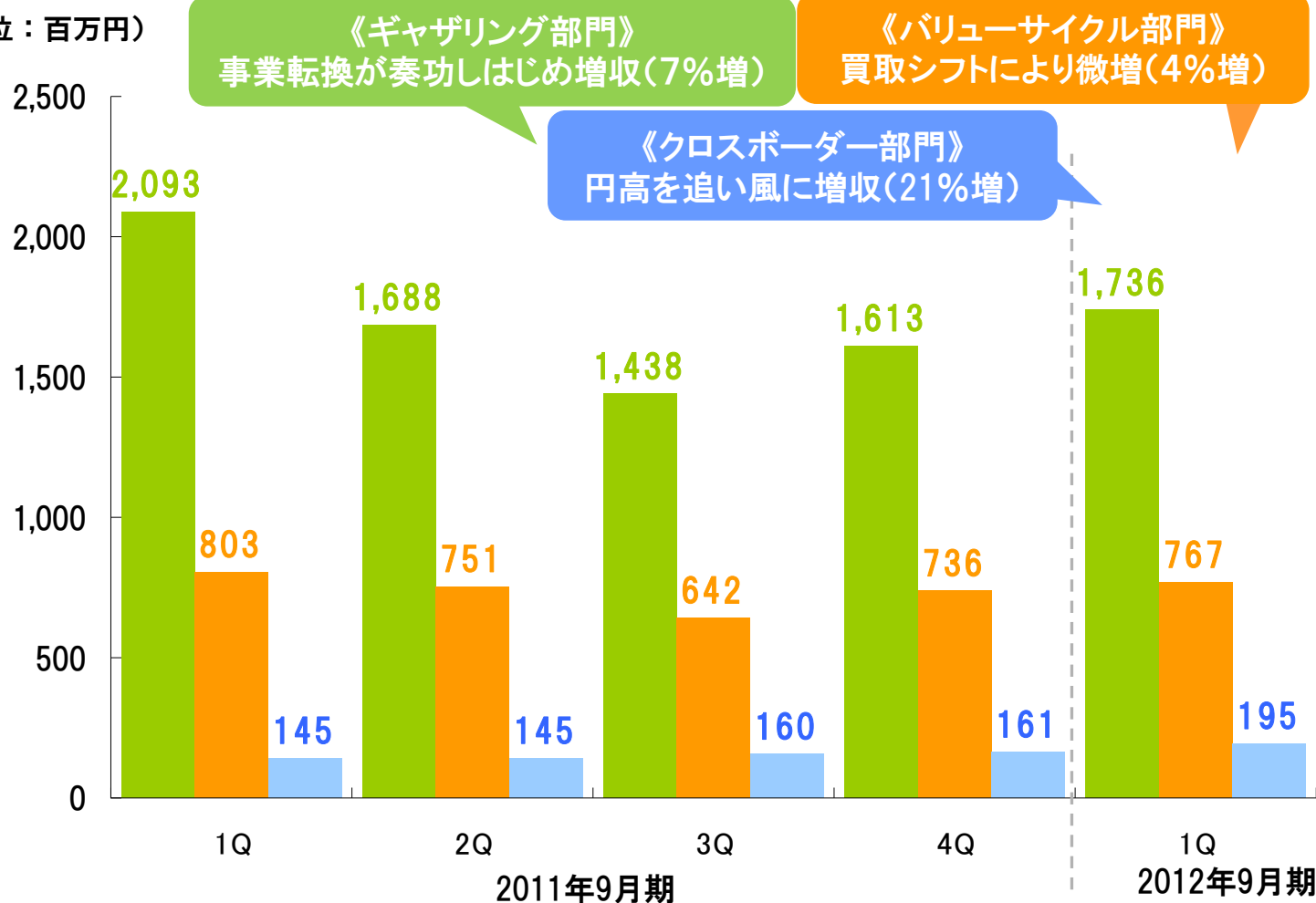
【事業セグメント別】 営業利益の推移

(単位：百万円)



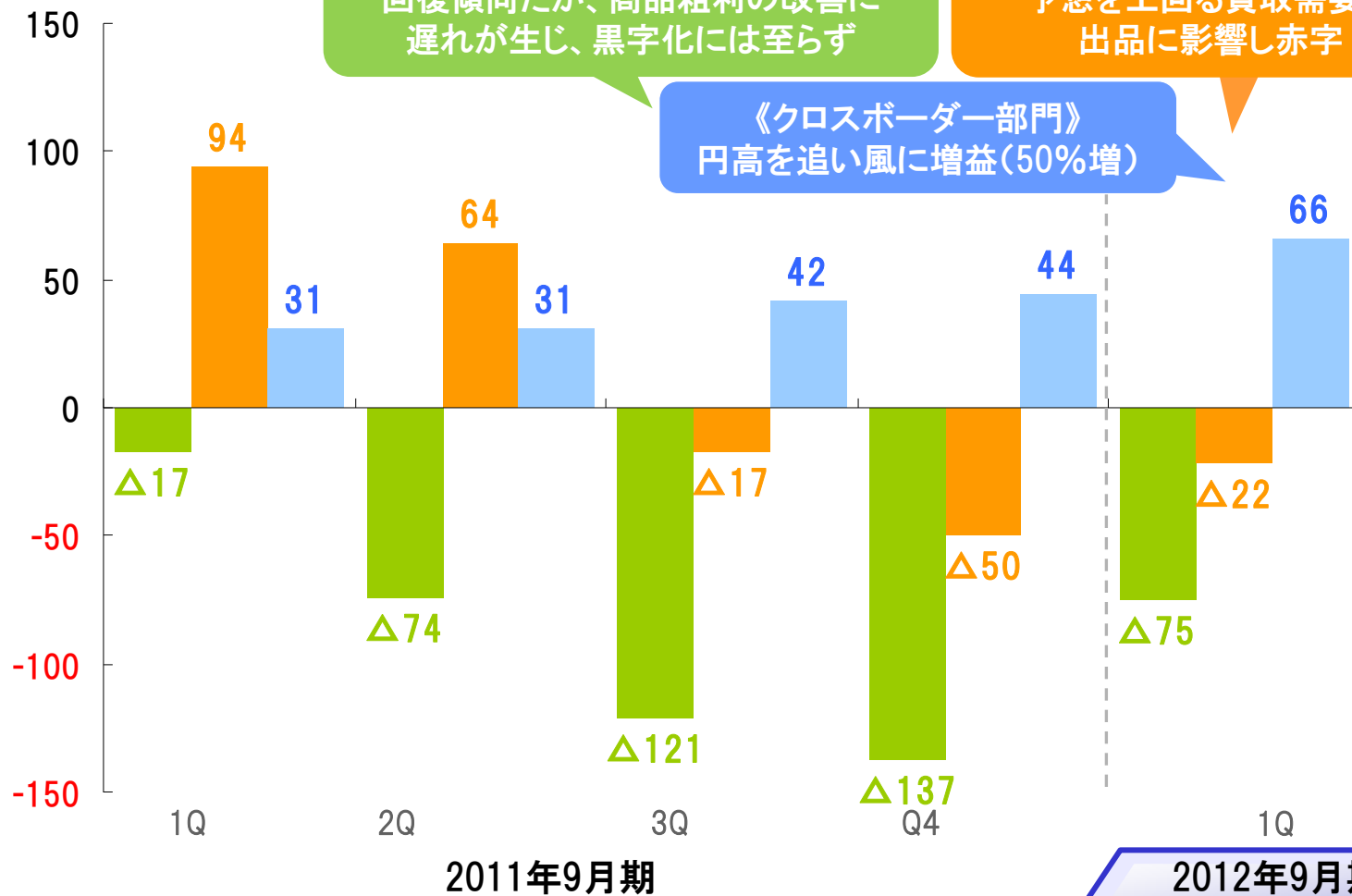
【Eコマース事業】 売上高の推移

(単位：百万円)



【Eコマース事業】 営業利益の推移

(単位：百万円)



【連結】 資産・負債の概要（前四半期比）

単位:百万円	1Q/12(10-12)	4Q/11(7-9)	前期比
流動資産	5,361	5,378	▲17
現預金	3,908	4,074	▲165
売掛金	837	662	175
商品	386	407	▲20
固定資産	1,386	1,399	▲13
有形固定資産	177	160	16
無形固定資産	245	265	▲19
投資等	963	974	▲10
流動負債	2,238	2,218	19
買掛金	686	600	86
短期借入金	826	837	▲10
1年以内返済予定長期借入金	123	169	▲46
固定負債	286	304	▲17
長期借入金	206	226	▲20
純資産	4,222	4,255	▲33
総資産	6,747	6,778	▲31

借入の返済による減少

ギャザリング部門の
売上増加による

返済による減少

※主要な科目のみ
表示しております。

【連結】 キャッシュフローの概要

- ・ 営業活動によるキャッシュフローの減少は、売上債権の増加、法人税等の支払が主な要因
- ・ 投資活動によるキャッシュフローの増加は、投資有価証券の一部売却が主な要因
- ・ 財務活動によるキャッシュフローの減少は、借入金の弁済が主な要因

単位: 百万円	1Q/12 (10-12)	4Q/11 (7-9)
営業活動による キャッシュフロー	△132	△30
投資活動による キャッシュフロー	44	385
財務活動による キャッシュフロー	△76	△214
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△1	△8
現金及び現金同等物の 増減	△165	131
現金及び現金同等物の 期末残高	3,908	4,074



2. 第1四半期の振り返り

代表取締役 兼 グループCEO
佐藤 輝英

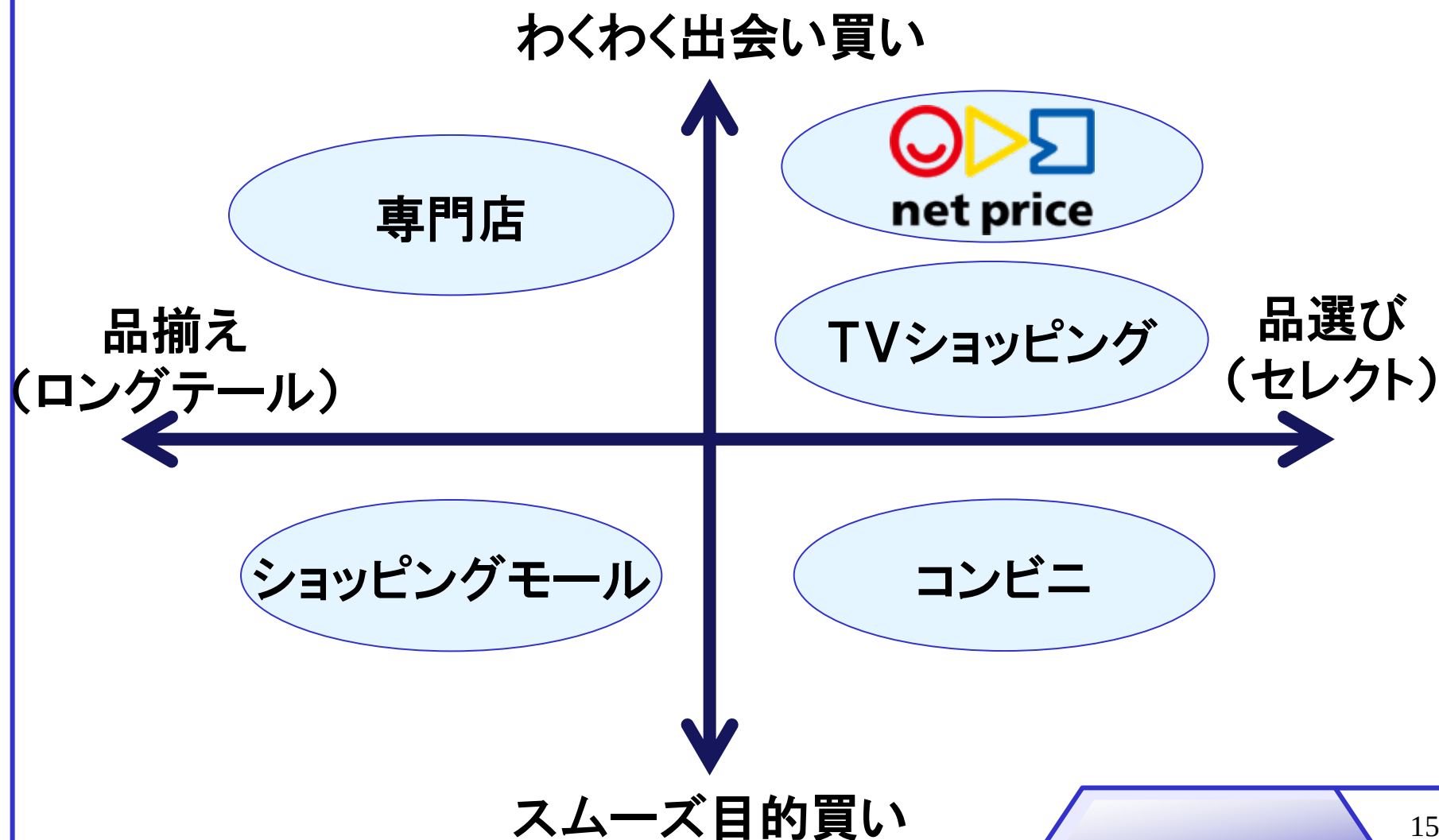


2-1. ギャザリング部門の概況



株式会社ネットプライス

ネットプライス ポジショニングマップ



TOPIC

・ 価値提案型のオリジナル商品をさらに強化

- お客様の声を取り入れ新商品を開発。
- 商品使用後の声をサイト上で紹介。



お客様の参加、
ネットプライスからの提案
により新たな価値創造

(38歳・女性)

(36歳・女性)

(35歳・女性)

(41歳・女性)

(49歳・女性)

(48歳・女性)

(27歳・女性)

(41歳・女性)

使った人

■ 低価格だ **HomeBakery** ホームベーカリー 美味し
いパンがでます！ 早稲メニューやピザ生地、もちつき機能まで
あり、文句なしです。音や振動もこれくらい普通でしょっていう程
度でそれ以上が気になるりません。

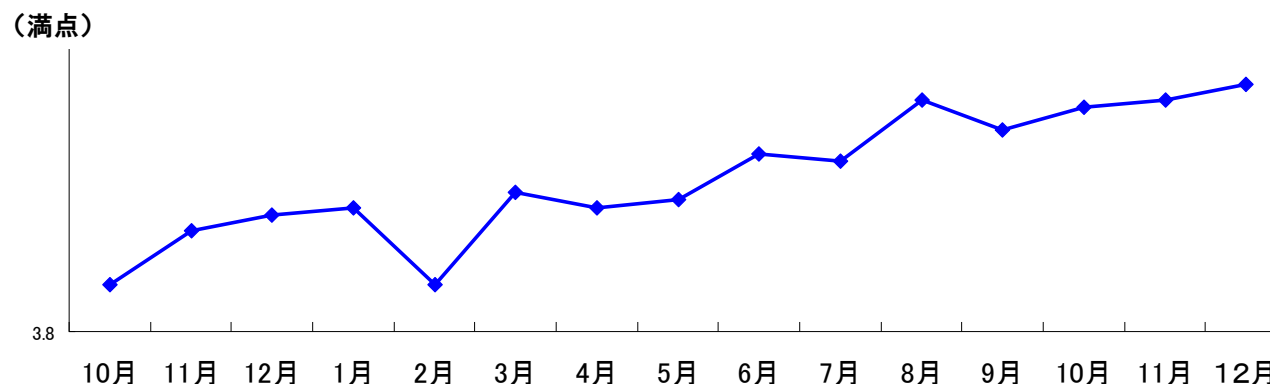
■ 母が欲しいが、自分で買っても、クリスマスプレゼントとして買いたくはないから、自分で買わせてほしい(笑) 入れたタイマーセットするだけで、朝ごはん焼き立ての食いが出来上がるので、とても簡単にできています。焼いていると付属品と付属品1/2の分量を少く煮えて、自分好みの食感に近づけたりとアレンジもでき、毎回違う食パンを焼いています。タイマーが付いているので便利だと思いますが、途中で食材を入れない場合には自分で入れないといけないので、面倒な部分があります。この値段で簡単に食パンが作れるものですね。その辺は辛抱なせよ！って感じです。毎朝の焼き立てのパンの香りは本当に幸せな気持ちになれるので、これらもどくだみ焼いてほしいと思います。

■ 機能満載、餅まで作れるのにこの値段は超お得。子どもがいるので寝る前にタイマーセットで焼ます。音は全然気になりません。私はハード系が好きなので、噛みごたえのある耳が大好きです。中材はもういふわくわくして一晩おきの間に食べたいです。スーパーで売っているパンはもう買いません。具入ればザーがあるで自分好みのパンが焼けます。色々実験できるので楽しいですよ。メロンパンやクロワッサンも初挑戦でした。年末はおもちを作ったおうちになって思っています。

第1四半期の振り返り ②

商品

・ 商品・サービスに対するお客様満足度も上昇中



商品を購入したお客様に、その商品のレビューと満足度をご回答いただく。



お客様の声を取り入れ、品質や素材の良さを追及した商品を
引き続き開発・提案

この商品の評価: ★★★★★
(平均: 4.8点)

この商品を「お気に入り」に追加

購入者の「声」、集まっています。

😊 またまたうれしいお値段。美味しいお米また待ってます！(カズミーゴ)

😊 こういうの楽しいー♪(ひかる)

😊 米の試食を趣味にしています(にっくん)

第1四半期の振り返り ③

販売

・ お客様の声を実現しさらにユーザービリティの高いサイトへ

商品・サービスや企業などに対する顧客のロイヤリティを測るために用いられる指標、**NPS【Net Promoter Score】**を取り入れ、
「あなたはネットプライスを友人や同僚に薦めたいと思うか？」という
問いに対する答えを、0～10の11段階で定点観測し、サービスの改善に活かす。

最高評価(10点)の割合が過去最高レベル

▼お客様満足度アンケート



お客様満足度アンケート

日頃はネットプライスをご利用いただきましてありがとうございます。
ネットプライスのお客様満足度の向上のためにアンケートを実施しております。
アンケートにご協力いただきました会員の皆様には5ポイント進呈させていただきます。
ご協力のほどよろしくお願い致します。

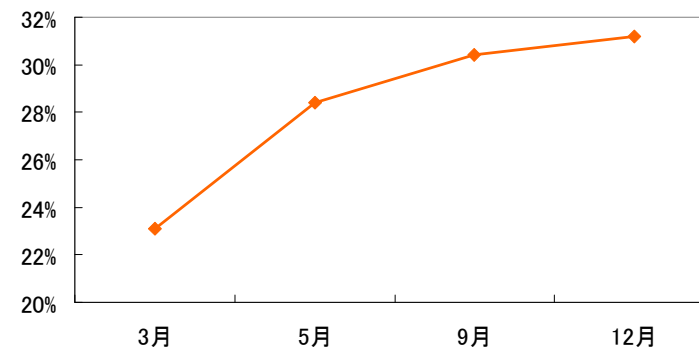
★マークは必須となります。 全部で4問あります。

★ Q1 ネットプライスを友人や家族に薦める可能性は、どのくらいありますか？(10段階で評価ください)

☐ 10
 ☐ 9
 ☐ 8
 ☐ 7

非常に可能性が高い

▼ネットプライスを薦めたい人(8以上)



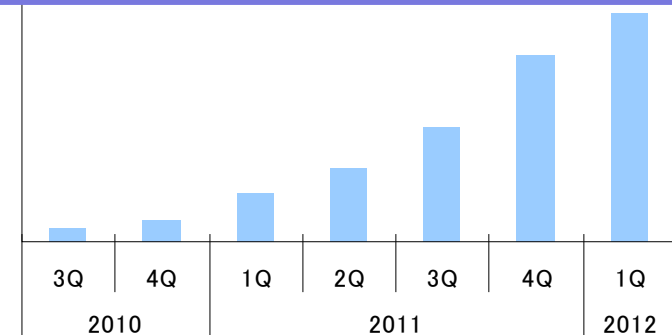
第1四半期の振り返り ④

集客

・スマートフォン経由の売上伸張

- スマートフォン利用者数の増加も後押しとなり、スマートフォン経由の売上が伸張。
- アプリ独自のキャンペーンも実施中。

▼スマートフォン経由の受注高推移イメージ



集客

・リアルイベント(クリスマスパーティー)・座談会の開催

- リアルイベント・座談会の開催により、お客様の声を直接聞き、商品開発につなげる。
- さらにネットプライスのコアなファンになっていただく。



2012年度の戦略

価値創造と絆づくり

商品

- ・ 価値提案型のオリジナル商品を強化

販売

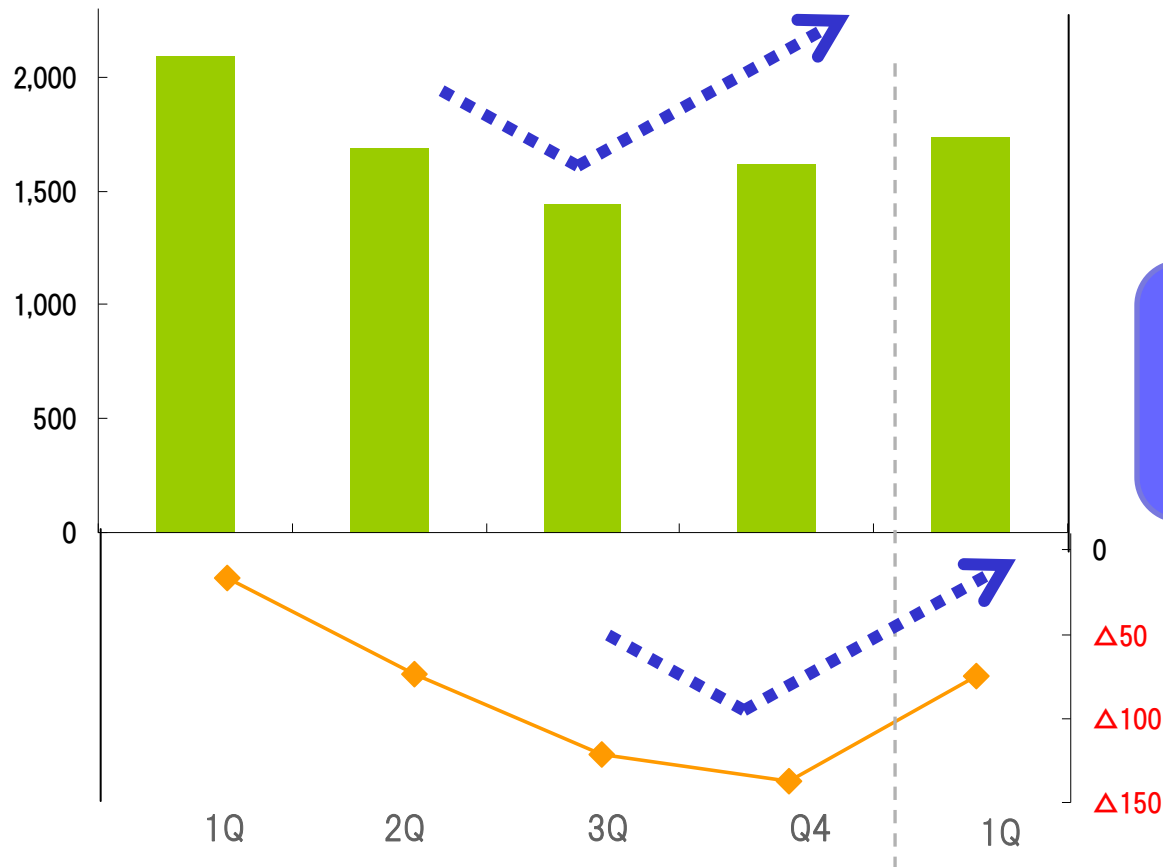
- ・ 顧客参加型販売スタイルの強化

集客

- ・ 顧客定着率の向上とスマートフォン対応の強化

ギャザリング部門の転換推移

売上高(百万円) 営業利益(百万円)



再成長路線にのせ
早期の黒字化を
目指す

2011年9月期

2012年9月期

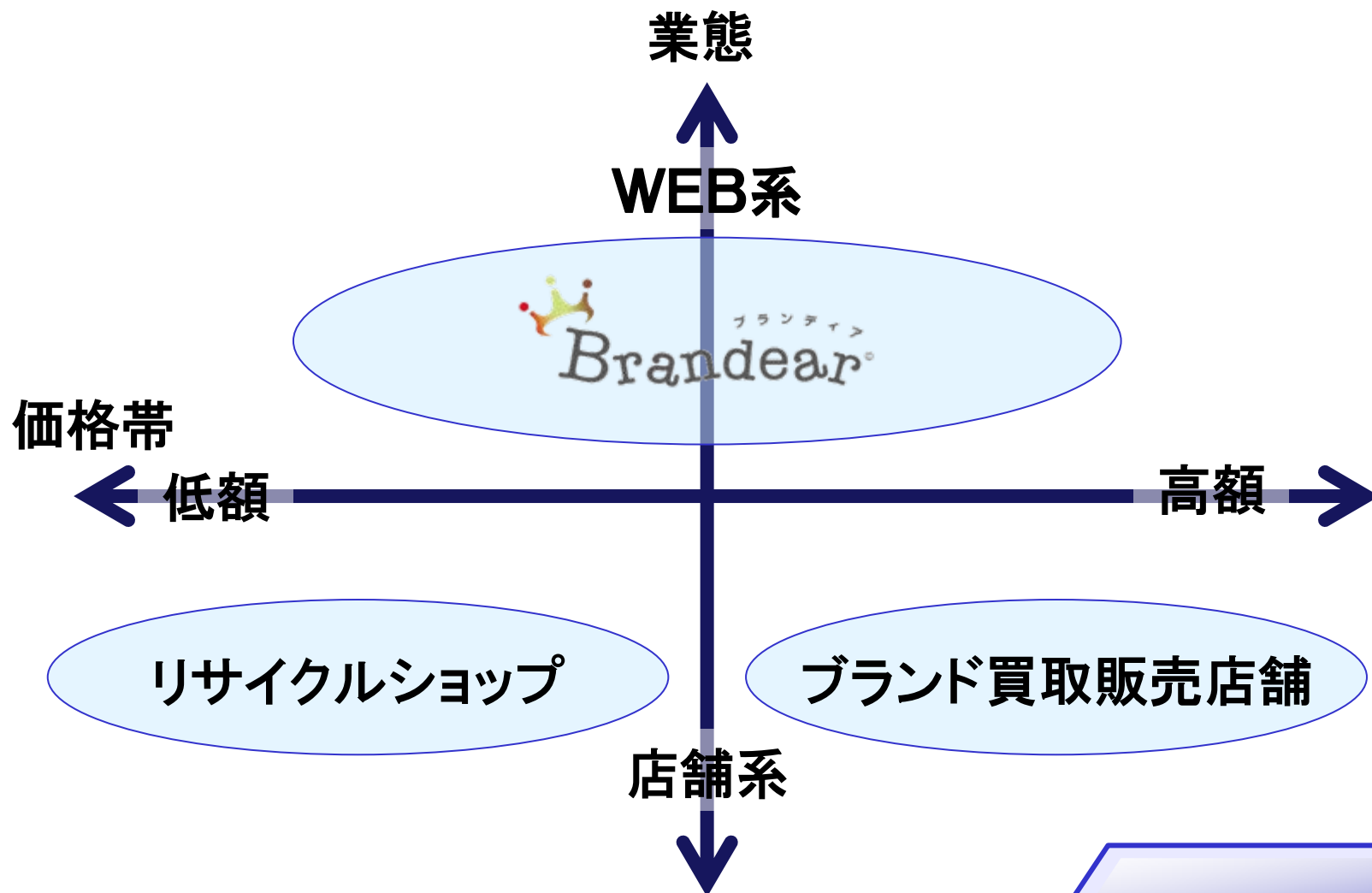


2-2. バリューサイクル部門の概況



株式会社デファクトスタンダード

ポジショニングマップ

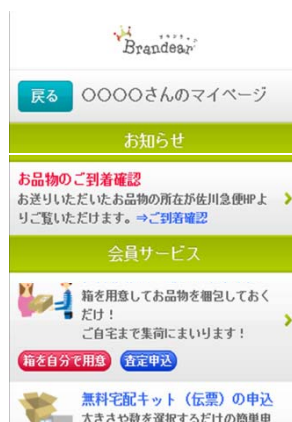


第1四半期の振り返り

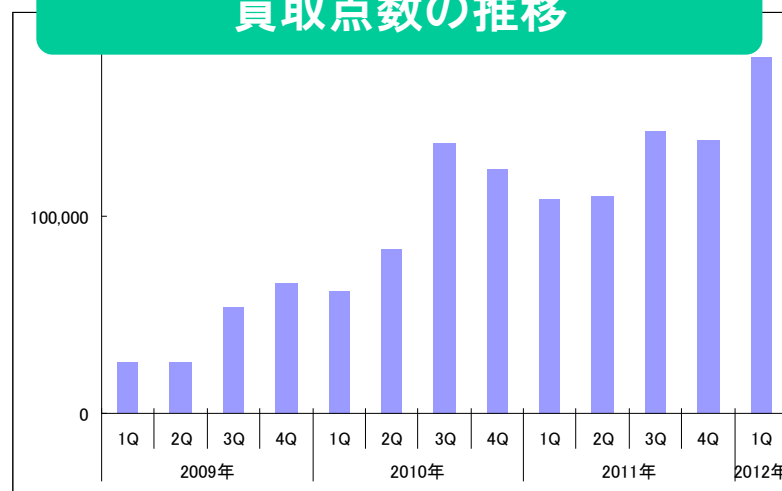
TOPIC

- 宅配買取サイト「ブランディア」のスマートフォン対応開始(10/20)
- サービス開始の2007年3月より累計利用者数が30万人を突破(11/25)
- 提携先の拡大
→「生協ひろしま」(11/22)、ファッション通販サイト「株式会社waja」(12/1)と連携。

スマートフォン対応サイト



買取点数の推移





お客様の声

宅配便で品物を送ったら、査定の**連絡が早く**、驚きました。**丁寧に**1点毎のお値段を教えて頂けました。**金額にも満足**です！（広島県 女性 会社員）

私が両親の貴金属アクセ類と、姉のシャネルの洋服と私のバッグの買取の依頼をしました。**テレビ見ている間に査定**して頂けたのでブランドリサイクルショップに行くより**楽チン**でした。（東京都 男子 学生）

0才の赤ちゃんがいる私にとって、本当にありがたいサービスです！

TVの反響で査定が混んでいると思っていたし、その旨の連絡も来ていたのに、予想以上に**早くて**且つ**丁寧に**親切でした。**HPが本当にわかりやすく**、初めて利用するのに流れも良くわかりました。問い合わせに対しての対応もすぐにメールをいただきとても安心しました。

地元の質屋より、**高値**で買取ってもらえて驚きました。宅配買取は初めてで不安でしたが**早くて**良かったです。次は、エルメス・シャネルの買取をお願いしたいのですが、たくさんあるので出張買取でお願い致します。（神奈川県 女性 主婦）

2012年度の戦略

①買取・販売体制の強化

- ・ 採用と教育の強化

②広告効果の最大化追求

- ・ より効果的なタイミングでのテレビCM投資により
お客様への訴求力を高める



2-3. クロスボーダー部門の概況



株式会社ショップエアライン

第1四半期の振り返り

TOPIC

- オランダ拠点のShop Airlines Europe B.V.を基点に、イギリスのeBay商品の取り扱いを本格開始。
⇒ドイツ、フランス、イタリア等の欧州各国からのeBay商品も取り扱い開始予定。
- テレビ、雑誌、Webメディアとの連携により、集客力アップ。

1Q人気検索ワード

【ファッション】

Oakley(サングラス)



【趣味】

Gremlins(玩具)



【スポーツ】

Timberland(アウトドア)



【コレクション】

Helbros(ビンテージ時計)

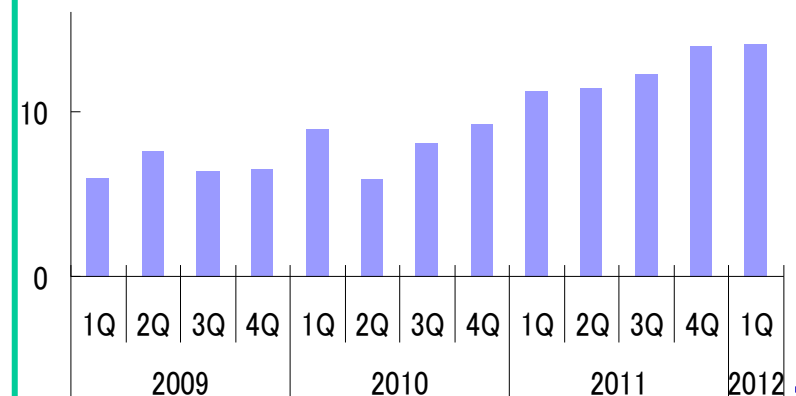


【楽器】

Paul Reed(ギター)



流通総額の推移(百万ドル)





お客様の声

先程商品が届きました、とても丁寧梱包してあり、また商品の程度も良品でした。
今後もお世話になると思いますのでその時は宜しくお願い致します。(東京都 男性 40代)

商品確認有難うございます。安心しました。
自分ひとりでは、解決できなかったと思います。セカイモンさんに依頼して良かったです。
(北海道 男性 70代)

アメリカ人と直接取引をすると、あまりのルーズさに辟易するんですが、
そのネガティブな面を手数料を払うことで解決できるのが、私にとって一番便利です。
(神奈川県 男性 50代)

この度、初めて利用させていただきました。すごく探していた靴だったので、
無事届きとても感激しております。ありがとうございました。またご縁がございましたら
是非利用させてください。(岡山県 女性 30代)

この度入手した商品は今から約20年位前に欲しかった商品で当時日本国内では入手困難でした。
約20年ぶりに手元に入手することができて本当に嬉しいです。eBayの商品内容の凄さには
感激しました。セカイモン様をご縁することができて幸せ者だと思っております。(青森県 男性 60代)

2012年度の戦略

①世界規模の商品調達の強化

- ・ アメリカチャネルにおけるマーチャンダイジングの強化。
- ・ 欧州ドイツ／フランスチャネルの展開開始(2012年夏予定)。
- ・ アジア展開に向けた準備開始。

②プロモーションの本格開始

- ・ Facebook等ソーシャルメディアを通じた認知度の拡大。
- ・ オンライン／雑誌等メディアとのアライアンス強化。

③グローバルオペレーション体制の強化

- ・ 各国物流拠点のオペレーション強化。
- ・ グローバルキャッシュマネジメントの強化。



2-3. インキュベーション事業の概況



株式会社転送コム

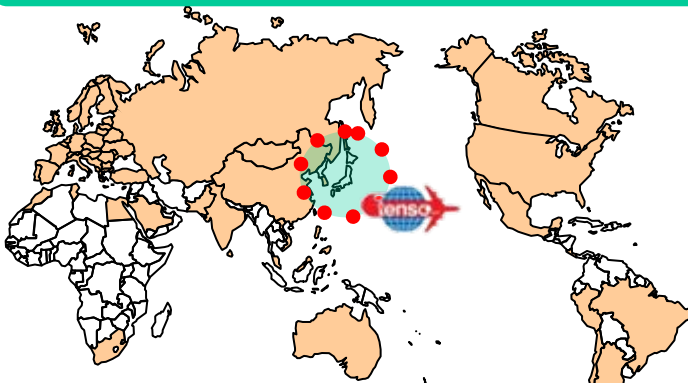


第1四半期の振り返り

TOPIC

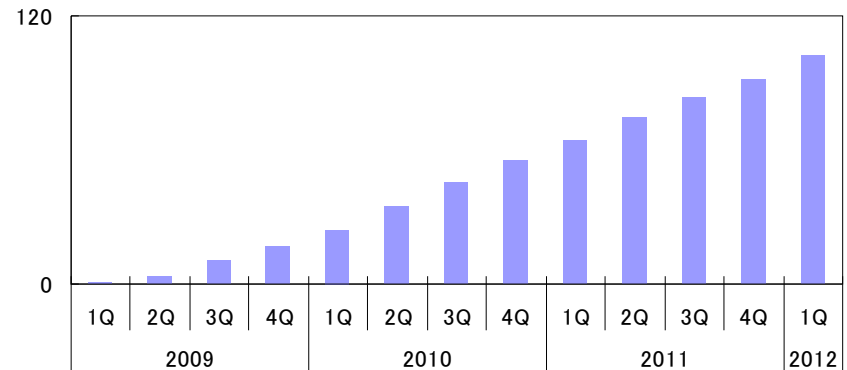
- 84の国と地域に配送実績
- 連携サイトとの送料割引キャンペーンにより、利用件数の増加と顧客送料単価が上昇。
- 倉庫移転のため売上原価が低減。
- 四半期黒字化達成。

転送サービス対応実績地域



配送実績 84の国と地域

累計会員登録数(千人)





2012年度の戦略

①配送手段の多様化

- ・ 現在の物流手段を中心に、お客様のニーズにあわせ、更に効率化が可能な物流手段を開拓。

②付加サービスの検討

- ・ 付加サービスにより、リピート率の向上をはかる

第1四半期の振り返り



株式会社Open Network Lab

TOPIC

- グローバルなフィールドを舞台に、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。2010年4月から活動を開始し、2011年12月現在まで10社法人化。
- 年に2回開催されるプログラム(Seed Accelerator)では、海外進出を支援するゲートウェイとしての役割を担い、現在第4期生育成中。
- 定期開催イベント「Open Network Live!」では、起業家とエンジニアの交流を推進。

giftee



Sassor



Wondershake



Find JPN



Feel on!

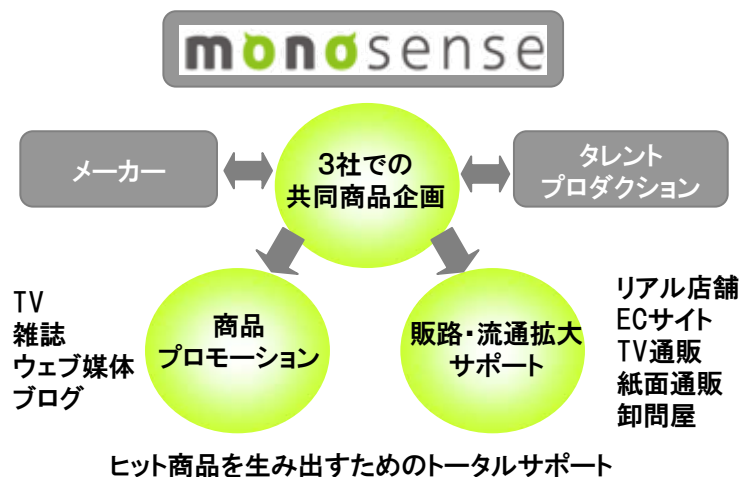


新規インキュベーション事業

monosense モノセンス株式会社

TOPIC

- ネットプライスに所属する、タレントのライセンスを用いた「商品プロデュース事業」を新設分割し、2012年2月2日設立。
- メーカーとタレントをマッチングし、商品の企画から商品プロモーション、販路・流通の拡大まで、ヒット商品を生み出すためのトータルサポートを行う。



実績一例

■ほしのあきさん
スタイルアップシリーズ



■新山千春さん
シリコン調理器シリーズ



■日本料理『賛否両論』
笠原将弘さん



新規インキュベーション事業

PT MIDTRANS (インドネシアにおける合併会社)

TOPIC

- SBIベリトランス、ネットプライスドットコム、ミッドプラザグループ(ジャカルタ)と新会社を今春設立。
- インドネシアのEC市場へ進出するインドネシア国内企業、日系・外資系企業向けに、国際決済サービスを利用するためのシステムや運用面のサポートなどを提供予定。



インドネシア(2010年データ)

【人口】	2億38百万人
【平均年齢】	28.2歳 (日本:44.8歳)
【インターネット普及率】	約12%
	⇒今後5年間で約60%まで成長見込み

※引用データ:外務省ホームページ

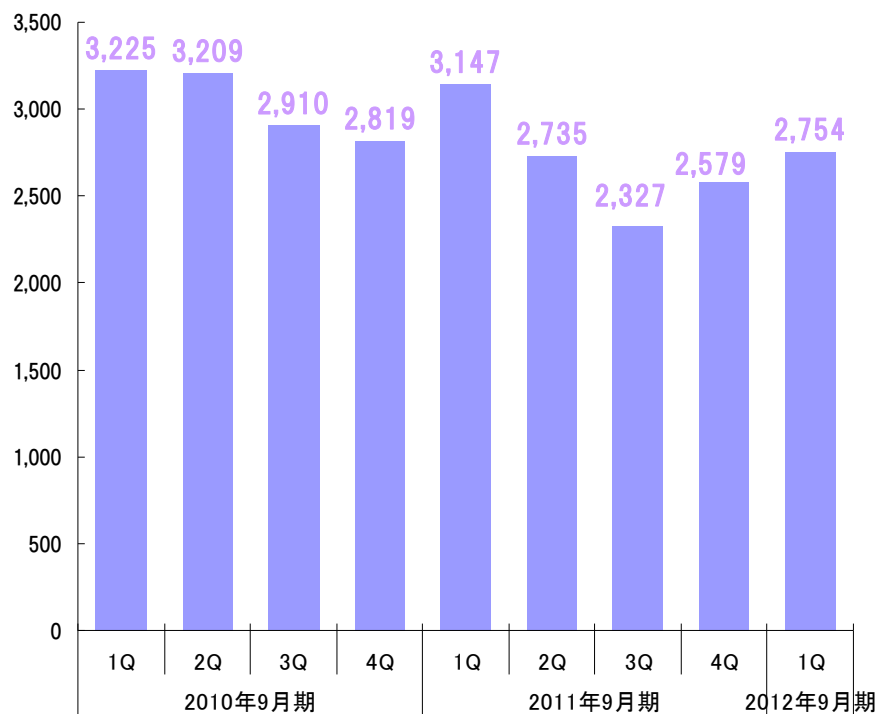


參考資料

【連結】 売上高・営業利益の推移

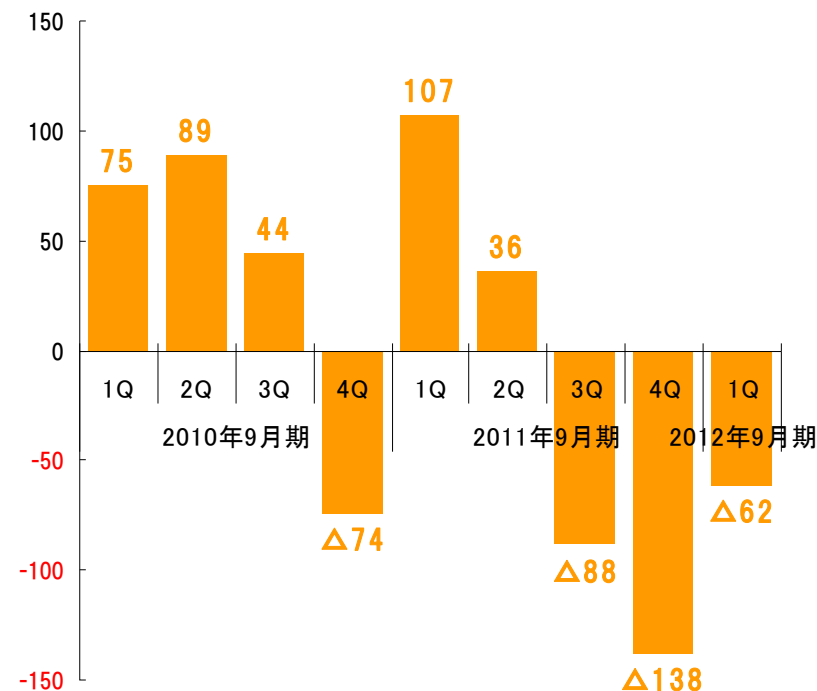
《売上高》

(単位：百万円)



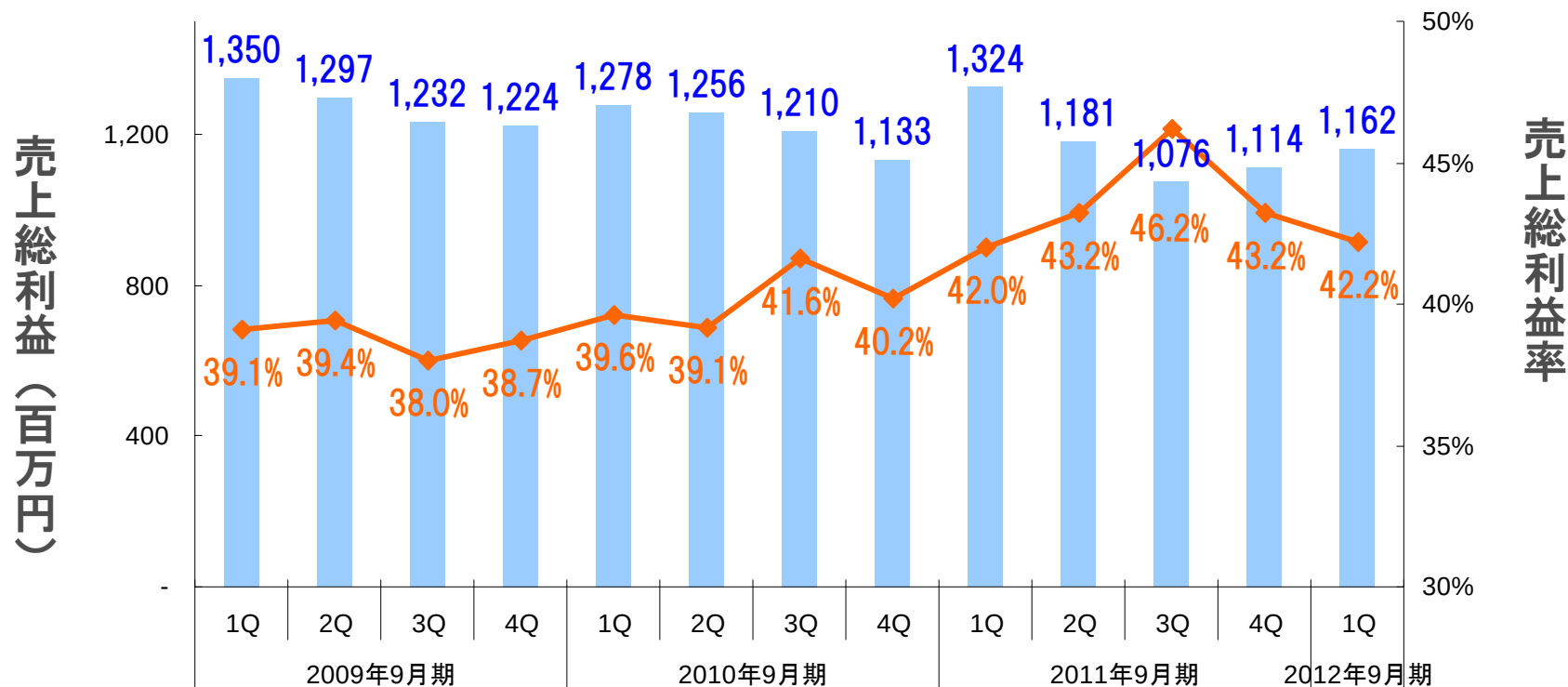
《営業利益》

(単位：百万円)

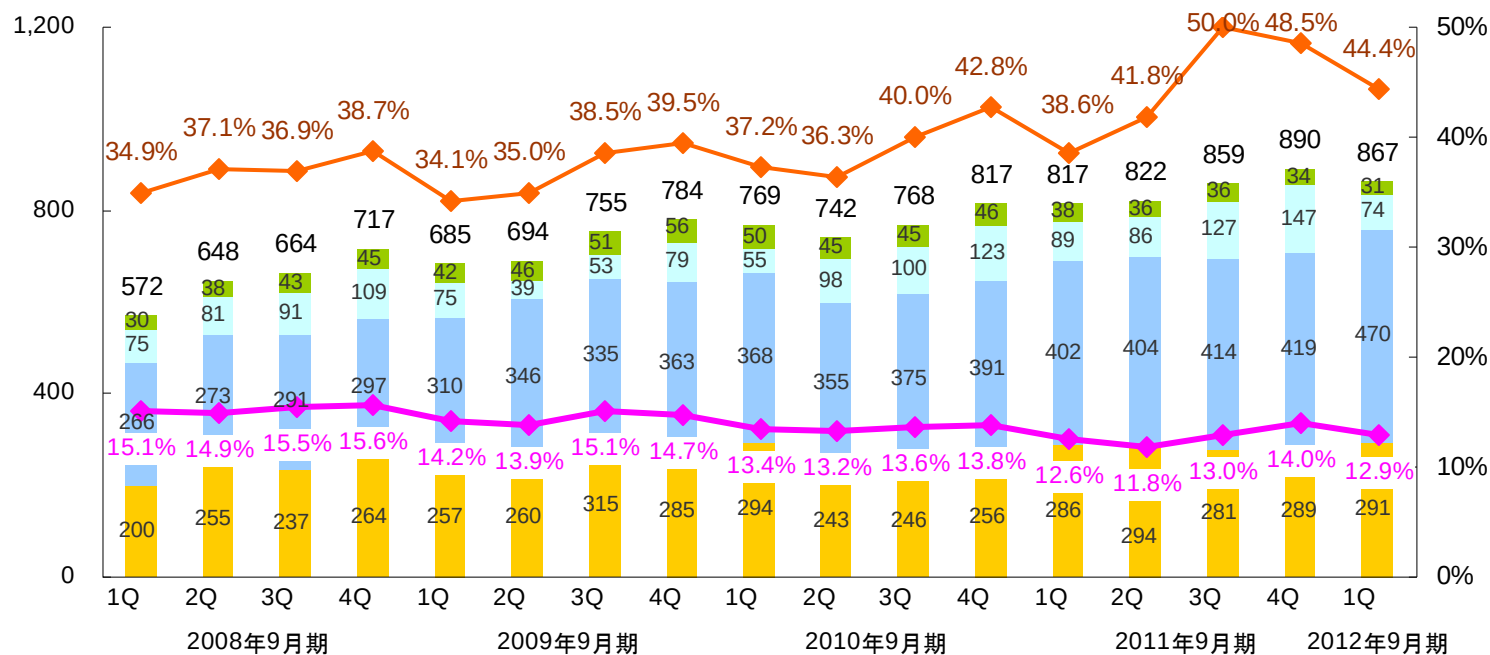


【連結】 売上総利益の推移

売上総利益 売上総利益率



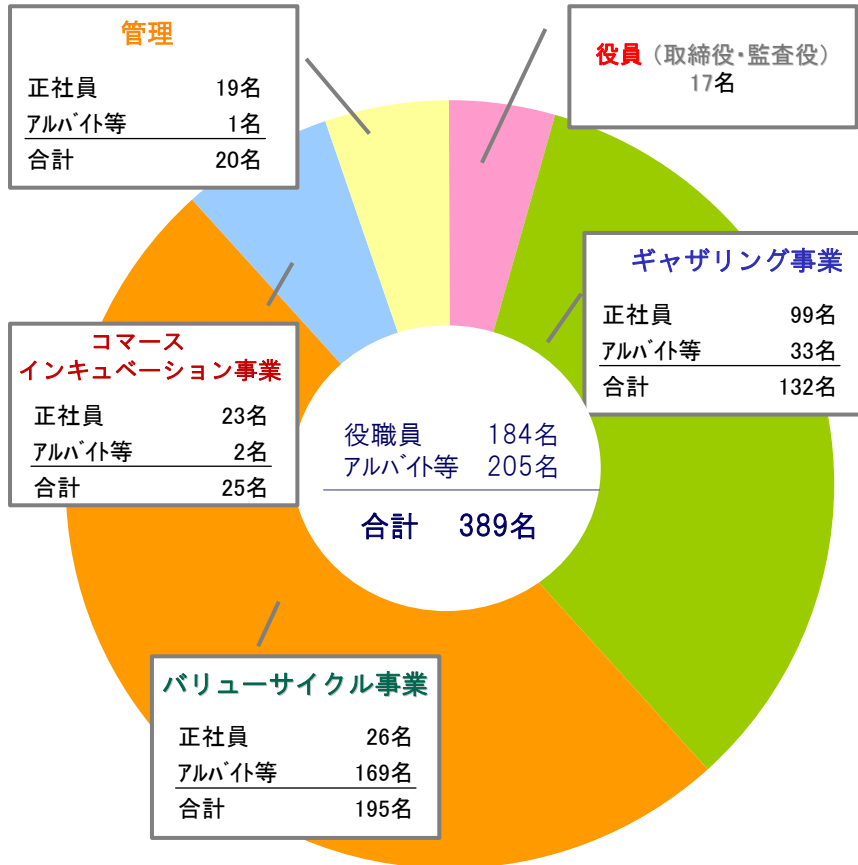
【連結】 販売管理費の推移



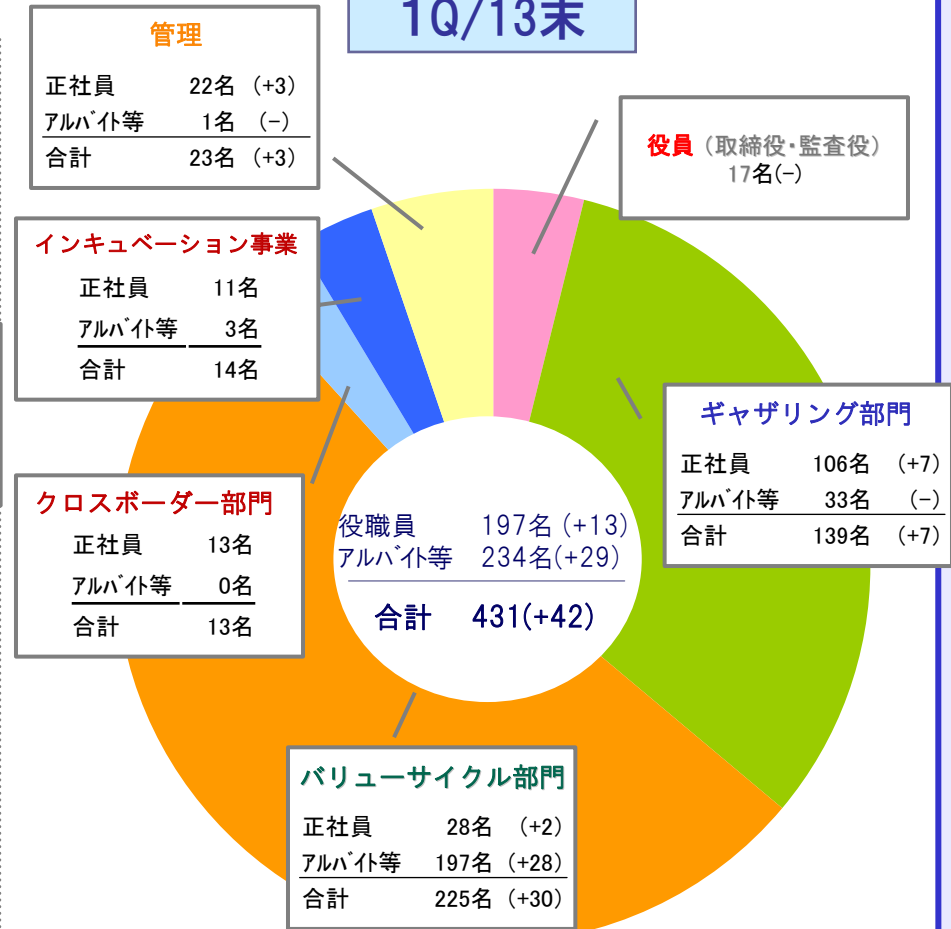
	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期	2008年9月期
販管費合計	1,011	1,082	1,146	1,200	1,176	1,154	1,247	1,249	1,202	1,167	1,166	1,207	1,216	1,145	1,164	1,253	1,224
固定費合計	572	648	664	717	685	694	755	784	769	742	768	817	817	822	859	890	867
減価償却費	30	38	43	45	42	46	51	56	50	45	45	46	38	36	36	34	31
広告宣伝費	75	81	91	109	75	39	53	79	55	98	100	123	89	86	127	147	74
人件費	266	273	291	297	310	346	335	363	368	355	375	391	402	404	414	419	470
その他固定費	200	255	237	264	257	260	315	285	294	243	246	256	286	294	281	289	291
変動費率	15.1%	14.9%	15.5%	15.6%	14.2%	13.9%	15.1%	14.7%	13.4%	13.2%	13.6%	13.8%	12.6%	11.8%	13.0%	14.0%	12.9%
販管費率	34.9%	37.1%	36.9%	38.7%	34.1%	35.0%	38.5%	39.5%	37.2%	36.3%	40.0%	42.8%	38.6%	41.8%	50.0%	48.5%	44.4%

グループ役職員の構成

4Q/12末



1Q/13末



※ ()は前四半期比を記載しております。

グループ各社の事業概要

連結子会社

	『集まれば安くなる』だけではなく、『集まることで何かができる』「ギャザリング®」を強みとした、お客様・パートナーと「いいことおしえあう」インターネット通販サイト「ネットプライス」「ちびギャザ」を運営。
	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ネルを通じてセカンダリー販売。CtoBtoCモデル（バリューサイクル）。
	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。
	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。
	メーカーがヒット商品をつくるためにタレントのライセンスを用いた「商品企画」を行い、「商品プロモーション」や「販路・流通の拡大」をワンストップでサポートするサービスを提供。

持分法適用会社

	インターネット上の個人・法人を対象に、ネットショップ運営のための、商材および決済・物流も兼ね備えた販売システムを提供（ドロップシッピング）。
	文房具、日用品、飲料・食品、電化消耗品に至る、約3万点の商品を個人向けにインターネット上で販売。
	中国美容クチコミコミュニティサイト「ルーチェlucel.com.cn」の運営をはじめ、Webサイト向けのソリューションサービスの提供、ショッピングサイト「ルーチェモール Luce mall」の企画・運営などインターネットを活用した事業を展開。
	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

	インドネシアのEC市場へ進出するインドネシア国内企業、日系・外資系企業向けに、国際決済サービスを利用するためのシステムや運用面のサポートなどを提供予定。
---	--