

Bridge Report ネットプライスドットコム (3328)

 佐藤 輝英 社長	会社名	(株) ネットプライスドットコム	
	証券コード	3328	
	市場	東証マザーズ	
	業種	小売業(商業)	
	社長	佐藤 輝英	
	所在地	東京都品川区北品川 4-7-35 御殿山トラストタワー	
	事業内容	インターネットショッピングの運営、中古アパレル・ブランド品の買取販売、米ネットオークション「イーベイ」の公式日本向けサービスなど、インターネット関連事業を展開。	
	決算月	9 月	
	HP	http://www.netprice.com/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
28,470 円	111,306 株		3,169 百万円	-	1 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	-	-	35,552.74 円	0.8 倍

*株価は 5/7 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期末実績。

— 連結業績推移 —

(単位: 百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2008 年 9 月(実)	12,017	258	189	24	221.00	0.00
2009 年 9 月(実)	13,140	277	249	65	590.13	0.00
2010 年 9 月(実)	12,165	135	14	44	399.39	0.00
2011 年 9 月(実)	10,790	-82	-300	-125	-	0.00
2012 年 9 月(予)	10,500	20	70	-100	-900.36	0.00

*予想は会社予想。

ネットプライスドットコムの 2012 年 9 月期上期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2012 年 9 月期上期決算](#)
- [3. 2012 年 9 月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

今後の注目点

- ・不特定多数の消費者が共同で商品を購入する「ギャザリング」(商標登録)の国内パイオニア。インターネットをベースにブランド品やアパレル等の中古品の買取販売を行うバリューサイクル部門や米国 eBay(イーベイ)社との提携事業であるクロスボーダー部門等、新規事業の育成も進んでいる。
- ・12/9 期上期は前年同期比 9.8%の減収、132 百万円の経常損失。差別化と収益力強化を目的とした構造改革の途上にあるギャザリング部門の売上が減少した他、バリューサイクル部門も旺盛な買取需要に経営リソースを割かれ、販売面で遅れが生じた。
- ・下期は収益性の改善が進み、前年同期は 226 百万円の損失だった営業損益が 216 百万円の黒字に転換する見込みで、通期でも 20 百万円の営業黒字確保が見込まれる。下期の業績を考える上で、仕入が順調なバリューサイクル部門の不安は少ない。ポイントはギャザリング部門における構造改革の進捗。

1. 会社概要

不特定多数の消費者が共同で商品を購入する「ギャザリング」(商標登録)の国内パイオニア。「ギャザリング」とは共同購入方式のインターネットショッピング(インターインターネットショッピング)であり、販売期間中の申込数量の増加に応じて販売価格が段階的に引き下がる仕組み。また、第 2、第 3 の事業の柱とすべく新規事業の開発・育成にも取り組んでおり、ブランド品やアパレルなどの中古品をインターネットで買い取り、メンテナンス後、オークションサイト等で販売するバリューサイクル事業(部門)や米国 eBay(イーベイ)社との提携事業で国内居住者の海外商品購入を支援するクロスボーダー部門等、新規事業の育成も進んでいる。

【沿革】

第 1 ステージ ギャザリング事業の立ち上げと事業の拡大

1999 年 11 月、インターネット上の電子商取引を目的に設立。2000 年 3 月に国内初の共同購入方式によるショッピングサイト「ネットプライスギャザリング」を開始し、同年 9 月にはモバイル電子商取引サービス「ちびギャザ」を i-mode 対応端末向けに開始した。02 年 9 月には、(株)角川書店と提携し、全国総合情報誌「Tokyo Walker」など国内「Walker」シリーズ全 8 誌と「ちびギャザ」を連動させた商品販売サービスを開始する等、雑誌媒体等とのメディアミックスにも取り組み業容を拡大。04 年 7 月に東証マザーズに株式を上場した。

第 2 ステージ インターネットを使った新たな流通モデルの創出(ギャザリング事業に次ぐ第 2、第 3 の柱の育成)

上場後は、事業領域の拡大と企業価値の向上を念頭にグループ化を推進。子会社を設立して、テレビ番組等のメディアとモバイルインターネットを連動させたモバイルメディア事業や同社のショッピングユーザーを対象としたクレジットカード事業を立ち上げた(持株会社への移行に伴い、新設分割会社(株)ネットプライスが吸収)。06 年 3 月にはオークション事業を目的に(株)デファクトスタンダードの株式を取得し、07 年 2 月に持株会社体制へ移行。同年 12 月には米国 eBay, Inc. と業務提携し、(株)ショップエアライン(同年 4 月設立)を通じてグローバルショッピングサービス「sekaimon」を開始した。

11/9 期末現在のグループは、純粋持株会社(株)ネットプライスドットコムその他、連結子会社 9 社及び持分法適用関連会社 4 社。また、ギャザリング事業においては、類似サービスの増加による競争激化を踏まえて 11 年 4 月に構造改革に着手。「商品・販売・集客」の 3 つの側面で改革を進めている。

純粋持株会社 (株)ネットプライスドットコム
連結子会社(国内 6 社、海外 3 社) (株)ネットプライス、(株)デファクトスタンダード、(株)シアン、(株)ショップエアライン、(株)転送コム、モノセンス(株) Shop Airlines America, Inc. (米国)、Shop Airlines Europe B.V.(オランダ)、納得福来速(上海)貿易有限公司
持分法適用関連会社(国内 3 社、海外 1 社) (株)もしも、アスマル(株)、(株)Open Network Lab Luce Asia Holding Limited.(グランドケイマン島)

【事業内容】

事業は、Eコマース事業とインキュベーション事業に分かれ、12/9 期上期の売上構成は、それぞれ 97.6%、2.4%。Eコマース事業は、更に創業事業であるギャザリング部門(12/9 期上期構成比 62.4%)と、インキュベーション事業において開発・育成したバリューサイクル部門(同 28.0%)及びクロスボーダー部門(同 7.2%)に分かれる。

ギャザリング部門

「ネットプライス(<http://www.netprice.co.jp/>)」を運営する(株)ネットプライスが手掛けている。「ギャザリング」とは、商品の購入申し込みが増える程に商品の価格が段階的に安くなるインターネットを使った共同購入の仕組み。00 年 3 月に同社が日本でいち早くこの仕組みを実現し、「ギャザリング」と名づけた。

「ギャザリング」は、システムの斬新さに加え、売り場の更新感や低価格が魅力となり消費者を惹き付け事業が急拡大したが、インターネットショッピングの普及や競合プレイヤーの増加により、近年は収益力が低下していた。このため、11 年 4 月に構造改革に着手し、現在、その途上にある。

バリューサイクル部門

(株)デファクトスタンダードが手掛ける CtoBtoC モデルによるバリューサイクル事業の収益が計上されている。具体的には、インターネット上のサイト「ブランディア(<http://auction.brandear.jp/>)」を通じて、ブランド品、アパレル、アクセサリ等を買取り(商品の受渡しは宅配を利用)、メンテナンスを施した後にネットオークション等のチャネルを通じて販売する。尚、この事業の成否は「買取」にあり、適正価格で買取る事ができれば販売は容易。1,500 坪の物流倉庫を整備し、300 人体制で対応している。

クロスボーダー部門

(株)ショップエアラインが世界最大のマーケットプレイス運営企業 米国 eBay(イーベイ)社との提携の下、グループ企業である Shop Airlines America, Inc. 及び Shop Airlines Europe B.V.と連携して eBay 社の公式日本語オークションサイト「sekaimon」の運営を行っている。海外の商品を日本にいながらにして購入できるサービスである。

11/9 期まではグローバルショッピング事業としてコマースインキュベーション事業にセグメントされていたが、連結業績に与える影響が高まり、今後も継続的な事業の拡大が見込める事から 12/9 期よりクロスボーダー部門として開示を開始した。

コマースインキュベーション事業

「インターネットを使った新たな流通モデルの創出」をテーマに、ギャザリング、バリューサイクル、クロスボーダーに続く新しいEコマースモデルの創出・育成を行っている。事業が軌道に乗り、中期的な事業拡大の目処が立った時点でEコマース事業にセグメントされ、個別の収益が開示される。バリューサイクル部門やクロスボーダー部門は当事業で創出・育成した事業である。

現在、当事業で計上される収益の大半は(株)転送コムが手掛ける海外転送事業によるもので、海外居住者が日本国内の EC サイトで購入した商品を購入者の元へ届けるサービス「転送.com」を運営している(通常、国内の EC サイトでの購入は国内居住者に限られている)。84 の国と地域への配送実績を有し、累計登録会員数が 12 万人近くに達する等、事業は順調に拡大しており、利益体質も定着している。この他、(株)Open Network Lab が、ネットビジネスでの起業を目指すエンジニア支援を行っており、12/3 期末現在、15 社を支援。海外進出支援プログラム「Speed Accelerator」では第 4 期生を育成中である。

事業区分	会社名	事業内容
ギャザリング部門	(株)ネットプライス	インターネットを利用した通信販売
バリューサイクル部門	(株)デファクトスタンダード	インターネット上でのブランド品等中古品買取販売
クロスボーダー部門	(株)ショップエアライン Shop Airlines America, Inc. Shop Airlines Europe B.V.	米 eBay 社の公式日本語オークションサイトの「sekaimon」の運営
コマースインキュベーション事業	(株)転送コム (株)もしも アスマル(株) (株)Open Network Lab	海外転送事業 ドロップシッピング事業 インターネットを利用した個人向け通信販売 スタートアップに特化したインキュベーション事業

【事業戦略】

ギャザリング部門

構造改革の推進

類似サービスの増加による競争激化を踏まえて、事業構造の改革を進めている。第1弾として、11年4月に「商品・販売・集客」の3つの側面で一気に転換を図るべくサイトをリニューアル。「商品」については、価値訴求偏重型から価値提案型への転換を進めており、この一環としてオリジナル商品を強化している。「販売」については、低価格×高回転から高付加価値×参加型への転換を進めており、商品・サービスや企業等に対する顧客のロイヤリティを測定する指標である「NPS (Net Promoter Score)」を導入しユーザビリティの向上に取り組んでいる。また、「集客」については、プロモーション型マーケティングからコミュニケーション型マーケティングへのシフトを進めており、11/9期下期にロゴやキャッチコピーといったCI (コーポレートアイデンティティ) を一新。12/9期は顧客定着率の向上とスマートフォン対応の強化に取り組んでいる。

12/9期上期投入のオリジナル商品

薬用美白MSミスト



MSシリーズ累計販売個数
約7,600個

ヨーデルノ



シリーズ累計販売個数
約6,260個

チタンタンブラー



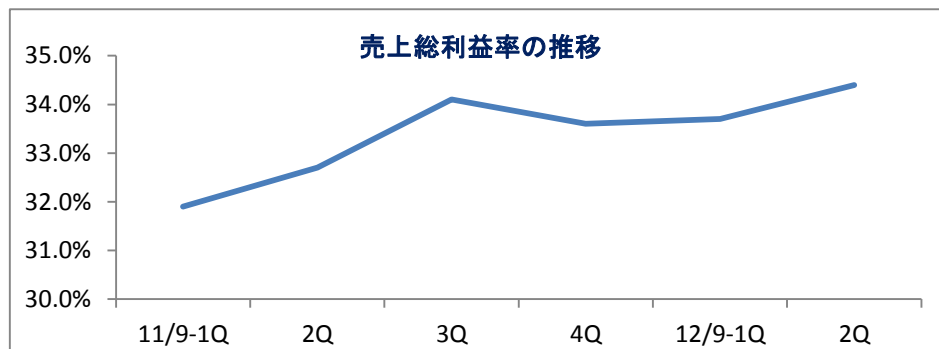
販売開始10日間で
初回限定300個完売

バスタオル



日本伝統工芸と
コラボレーション

(同社資料より)



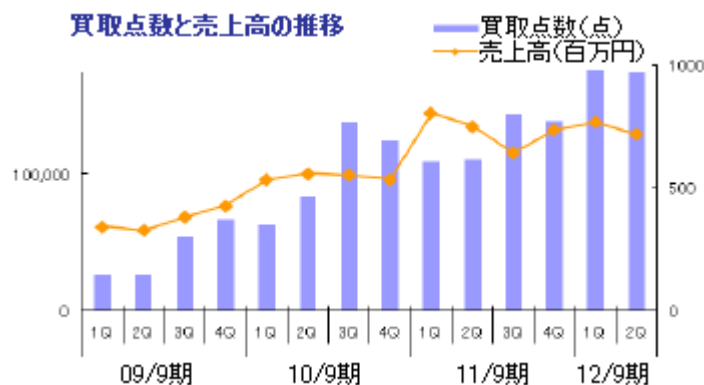
未だ構造改革は途上ながら、オリジナル商品のラインナップ拡充に加え、ヒット商品の増加もあり、商品粗利率の改善が進んでいる。

(同社資料を基に作成)

バリューサイクル部門

ブランディングの強化に向け広告戦略及びアライアンス戦略を進めており、地方局テレビでのCM放映に加え、ヤフーやクレディセゾン等、提携先の拡大に取り組んでいる。宅配による買い取りでは国内ナンバーワンとしての地位を固めつつあり、12年2月に買取金額の一部を寄付することができるチャリティープログラムを開始した他、12年3月にはオークションの落札相場や統計データを提供するオークファンが運営するスマートフォンアプリ「モノちえき」で買取サービスを開始した。ブランディングが一定の成果をあげつつあることから、今後は規模の拡大にも取り組んでいく考え。このため、増加する買取りに対した販売体制をどう構築していくかが課題となっている。

買取点数と売上高の推移



(同社資料を基に作成)

BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

クロスボーダー部門

米国の商品が中心のため、Facebook 等のソーシャルメディアからの集客が増加しており、また、震災直後は備蓄用商品が国内で品薄状態だった事が受注増につながった。今後は欧州へ対象地域を拡大させていく考えで、オランダ現法の Shop Airlines Europe B.V.を基点に、イギリスの eBay 商品の取り扱いを 12 年 1 月より本格的に開始し、3 月中旬には取引件数が 1 万件を突破した(イギリス商品比率: 約 10%)。12/9 期下期以降、ドイツ、フランス、イタリア等、欧州各国からの商品の取扱を順次開始する予定。販売面では、ソーシャルメディアによる口コミ効果を活用してサービスの認知度を更に高めていく考え。



(同社資料より)

コマースインキュベーション事業

中長期的な視点から、一定の範囲内の投資で、既存事業の基盤をフル活用した新規事業の創造に取り組んでいる。転送サービス事業の転送コムでは、来日する外国人が減少傾向にある中でトラフィックが増加しており、転送実績上位国は、アメリカ、中国、オーストラリア、香港、台湾、韓国の順で、特に中国が伸びている。現在の物流手段を中心としつつ、顧客ニーズに合わせて効率化が可能な物流手段を開拓する事で潜在需要の顕在化につなげていく考え。また、リピート率の向上を図るべく、購買代行等の付加サービスの導入も検討している。尚、12/9 期上期に、クレジットカードの不正利用を未然に検知する不正検知システム「Red Shield(レッドシールド)」を日本で初めて導入した。こうした取り組みの中でノウハウを蓄積し、Eコマースのクロスボーダー時代に対応したプラットフォームへ進化させていきたいとしている。

新規インキュベーションに向けた取り組み

12 年 2 月に(株)ネットプライスの商品プロデュース事業を新設分割してモノセンス(株)を設立した。同社は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、更には販路・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。また、ネットにとどまらず、リアル店舗にも販売チャネルを広げていく予定。

実績の一例



(同社資料より)

PT Tokopedia(トコペディア)社への出資

また、12/9 期上期にはインドネシアにおいてオンラインマーケットプレイスを展開している PT Tokopedia(トコペディア)社に出資した。同社は、オンライン上で誰でも簡単に出品・出店する事が出来るプラットフォームを無料で提供しており、インドネシアにおけるインターネットの普及を追い風にサービスが順調に拡大している。

アクティブ出店者数 1 万 6,390 件
 月間訪問者数 80 万人
 月間取引総額 約 99 億ルピア(約 8,230 万円)
 ※2012 年 3 月時点

2. 2012 年 9 月期上期決算

過年度決算の訂正について

E コマース事業のクロスボーダー部門において、米国子会社及びオランダ子会社に対する運転資金の貸付(円建)にかかる為替換算差額(円高による差損)の会計処理方法を 07 年 12 月の取引発生時(08/9 期上期決算)に遡って訂正した。これまでは監査法人から同意を得た上で、為替換算調整勘定として貸借対照表の純資産の部を直接増減する会計処理を行っていたが、12 年 3 月に誤りであったとの指摘を受けた。この指摘を受けて社内で調査した結果、為替差損益として損益計算書の営業外損益に反映させる会計処理方法に訂正する必要があると判断し、今回、08/9 期上期決算から 12/9 期第 1 四半期決算(10-12 月)に遡って訂正を行った(合計で 115 百万円の訂正)。

(1) 上期連結業績

(単位: 百万円)

	11/9 期 上期	構成比	12/9 期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	5,883	100.0%	5,306	100.0%	-9.8%	6,000	-11.6%
売上総利益	2,506	42.6%	2,295	43.3%	-8.4%	-	-
販管費	2,362	40.2%	2,492	47.0%	+5.5%	-	-
営業利益	144	2.4%	-196	-	-	100	-
経常利益	36	0.6%	-132	-	-	50	-
四半期純利益	-167	-	-192	-	-	0	-

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 9.8%の減収、132 百万円の経常損失

売上高は前年同期比 9.8%減の 5,306 百万円。クロスボーダー部門が順調に伸びたものの、差別化と収益力強化を目的とした構造改革の途上にあるギャザリング部門の売上が減少した他、バリューサイクル部門も旺盛な買取需要への対応に追われ、販売面で遅れが生じ売上げが減少した。

利益面では、買取ノウハウの蓄積が進んだバリューサイクル部門を中心に売上総利益率が改善したものの、ギャザリング部門及びバリューサイクル部門の売上減少が響き 196 百万円の営業損失。為替差損益の改善(△21 百万円→30 百万円)や投資有価証券売却益(69 百万円)を計上する一方、持分法投資損失が減少(90 百万円→7 百万円)した事で営業外損益が改善した他、有価証券評価損(40 百万円)等がなくなり特別損益も改善したが 192 百万円の四半期純損失となった。

(2) セグメント別動向

セグメント売上高・利益

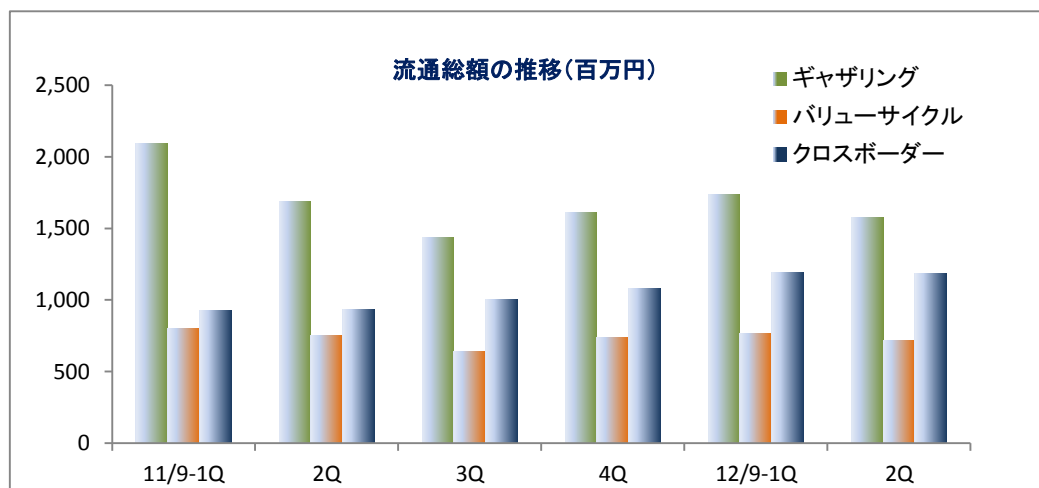
(単位: 百万円)

	11/9 期 上期	構成比	12/9 期 上期	構成比	前年同期比
ギャザリング	3,781	64.3%	3,310	62.4%	-12.5%
バリューサイクル	1,555	26.4%	1,485	28.0%	-4.5%
クロスボーダー	291	5.0%	382	7.2%	+31.2%
E コマース	5,628	95.7%	5,178	97.6%	-8.0%
インキュベーション	254	4.3%	128	2.4%	-49.4%
連結売上高	5,883	100.0%	5,306	100.0%	-9.8%
ギャザリング	-91	-21.1%	-161	-	-
バリューサイクル	158	116.7%	-94	-	-
クロスボーダー	62	38.3%	102	-	+229.1%
E コマース	128	133.9%	-153	-	-
インキュベーション	-41	-33.9%	-3	-	-
調整額	57	-	-38	-	-
連結営業収益	144	-	-196	-	-

Eコマース事業

売上高 5,178 百万円(前年同期比 8.0%減)、153 百万円の損失(前年同期は 128 百万円の利益)。クロスボーダー部門が順調に伸びたものの、構造改革の途上にあるギャザリング部門が期初の想定に届かず減収となった事に加え、バリューサイクル部門も旺盛な買取に対応するべく人員を同業務にシフトさせたため、販売業務が手薄になり売上が減少した。尚、クロスボーダー部門では円高を追い風に米国での事業が拡大を続けており、また、1 月に本格的に開始した欧州(英国)での事業も開始初月から黒字を確保する等、順調に推移している。

利益面では、ギャザリング部門、バリューサイクル部門共に売上総利益率が改善したものの、減収の影響をカバーできず損益が悪化。増収効果でクロスボーダー部門の利益が同 3.3 倍に拡大したもののカバーできなかった。



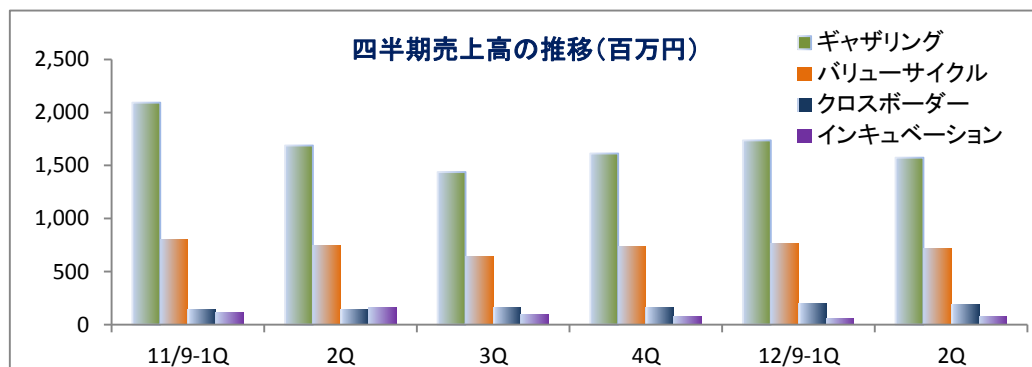
(同社資料を基に作成)

四半期ベースの流通総額をみると、ギャザリング部門の第 2 四半期は施策の進捗の遅れで第 1 四半期比 9%減少。バリューサイクル部門も旺盛な買取需要への対応に追われ販売面が手薄になり同 6%減少した。一方、クロスボーダー部門の第 2 四半期は第 1 四半期比で横ばいだが、これはクリスマス商戦の反動によるもので、季節要因を考慮すると増収トレンドが続いていると考えていい。バリューサイクル部門及びクロスボーダー部門は順調に流通量が伸びており、ギャザリング部門に次ぐ第 2、第 3 の柱に育ってきた。

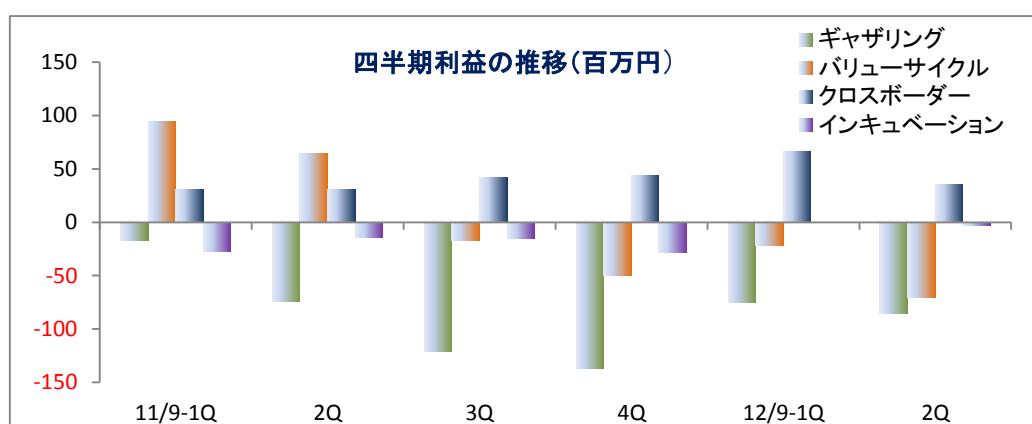
インキュベーション事業

売上高 128 百万円(前年同期比 49.4%減)、3 百万円の損失(前年同期は 41 百万円の損失)。転送事業の売上が伸びたものの(第 3 四半期比 37%増)、中国向けエクスポート事業からの撤退(11/9 期第 3 四半期)や美容商品企画販売事業の整理(同第 4 四半期)の影響で売上が大幅に減少した。利益面では、転送事業が第 1 四半期、第 2 四半期と黒字を確保したものの、新規事業に伴う先行投資を吸収できなかった。ただ、事業ポートフォリオの再構築効果と相まって赤字幅が縮小した。

尚、転送事業では、提携サイトとの送料割引キャンペーンが奏功し、利用件数が増加し 1 顧客当たりの利用料が増加した。また、2 月に(株)ネットプライスの商品プロデュース事業を新設分割してモノセンス(株)を設立した。同社はタレントとのコラボレーションによるライセンス商品の開発を進めている。

BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

(同社資料を基に作成)



(同社資料を基に作成)

(2) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位: 百万円)

	11 年 9 月	12 年 3 月		11 年 9 月	12 年 3 月
現預金	4,074	3,759	仕入債務	600	607
売上債権	662	784	短期有利子負債	1,007	924
たな卸資産	407	466	流動負債	2,222	2,368
流動資産	5,378	5,338	長期有利子負債	226	188
有形固定資産	160	168	固定負債	304	276
無形固定資産	265	239	純資産	4,251	4,089
投資その他	974	989	負債・純資産合計	6,778	6,735
固定資産	1,399	1,396	有利子負債合計	1,233	1,113

上期末の総資産は前期末並み(43 百万円減)の 67.3 億円。損益の悪化と売上債権やたな卸資産(バリューサイクル部門の商品の増加による)の増加に伴う CF の悪化で現預金が減少した。もっとも、資産内容は流動性に富み、実質無借金(純現預金 2,646 百万円)の健全経営。上期末の自己資本比率は 58.7%。

キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	11/9 期 上期	12/9 期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	475	-366	-841	-
投資キャッシュ・フロー	-125	139	+264	-
フリー・キャッシュ・フロー	350	-227	-577	-
財務キャッシュ・フロー	578	-138	-716	-
現金及び現金同等物期末残高	4,035	3,759	-276	-6.8%

営業CFの悪化は損益の悪化と運転資金の増加によるもので、投資CFの改善は敷金保証金の回収や投資有価証券の売却等による。借入金を圧縮したため、財務CFはマイナスとなった。

3. 2012 年 9 月期業績予想

(1) 下期及び通期見通し

下期はギャザリング部門において一段の構造改革に取り組むと共に、バリューサイクル部門において経営資源の適正配分を図り販売の遅れを取り戻す考え。売上高が 5,198 百万円と前年同期比 5.8%増加し、前年同期は 226 百万円の損失だった営業損益が 216 百万円の黒字に転換する見込み。経常損益、当期純損益も黒字確保が見込まれる。

この結果、通期でも営業損益及び経常損益は、それぞれ 20 百万円(前期は 226 百万円の赤字)、70 百万円(同 277 百万円の赤字)の黒字を確保できる見込み。売上高は 10,500 百万円と前期比 2.6%の減少が見込まれるが、これはインキュベーション事業における事業ポートフォリオの再構築によるもの。また、連結納税制が適用されないため、当期純損益は 100 百万円の損失となる見込み。

下期連結業績

(単位:百万円)

	11/9 期	下期	実績	構成比	12/9 期	下期	予想	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高			4,907	100.0%			5,193	100.0%	+5.8%	6,000	-13.4%
営業利益			-226	-			216	4.2%	-	150	+44.5%
経常利益			-277	-			202	3.9%	-	100	+102.3%
四半期純利益			90	1.8%			92	1.8%	+1.7%	50	+84.4%

通期連結業績

(単位:百万円)

	11/9 期	実績	構成比	12/9 期	予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高		10,790	100.0%		10,500	100.0%	-2.6%	12,000	-12.5%
営業利益		-82	-		20	0.2%	-	250	-
経常利益		-240	-		70	0.7%	-	150	-
当期純利益		-76	-		-100	-	-	50	-

(2) 下期の取り組み

ギャザリング部門においては、商品及び販売で「見極めと削減」を進めて守りを固めると共に、「機会への集中」を念頭に商品、販売、集客で攻勢をかける。

見極めと削減 ⇒ 組織構造の転換と人員の削減(配置転換等で 30%削減)	
商品 商品の見極めと商品数の削減(4、5 月で 40%削減)	販売 価格訴求型売り場の拡充とセールス売り場の削減
機会への集中 ⇒ 専門部署を新設し重点的に強化	
商品 オリジナル商品の開発強化による商品の差別化と利益率の向上	販売・集客 スマートフォンによる販売・集客の強化を集中的に推進

バリューサイクル部門においては、採用と教育の強化により買取・販売体制の強化・拡充を図ると共に、広告効果の最大化を追求する(より効果的なタイミングでの TVCM の放映により訴求力を高める)。

クロスボーダー部門においては、世界規模の商品調達の強化、プロモーションの本格開始、及びグローバルオペレーション体制の強化がポイントとなる。

世界規模の商品調達の強化	アメリカチャネルにおいてマーチャндаイジングを強化する他、欧州ではドイツ及びフランスチャネルの展開を開始する予定。また、アジア展開に向けた準備も始める。
プロモーションの本格開始	「Facebook」等のソーシャルメディアを通して認知度の向上を図る他、オンラインや雑誌等のメディアとのアライアンスを強化する。
グローバルオペレーション体制の強化	各物流拠点のオペレーション強化とグローバルマネジメントの強化に取り組む。

この他、転送事業において、現在の物流手段を中心としつつ、顧客ニーズに合わせて効率化が可能な物流手段を開拓していく考え。また、リピート率の向上を図るべく、購買代行等の付加サービスの導入を検討している。

4. 今後の注目点

ギャザリングに次ぐ事業の柱として期待されるバリューサイクル、クロスボーダー、転送サービスが順調に拡大している事が確認できた。近年広く浸透しつつあるエコ意識と消費者の節約志向の高まりからリユース市場は拡大が続いており、インターネットを介して利用でき高い利便性を誇る同社のバリューサイクル部門の見通しは明るい。また、クロスボーダー部門は事業エリア拡大の余地が大きく、転送サービスはローリスクで安定した収益が期待できる。ただ、主力事業であるギャザリング部門の苦戦が続けば、これら新規事業の業績寄与も相殺されてしまう。ギャザリング部門における下期の構造改革の進捗に期待したい。通期の業績予想が達成できれば、来 13/9 期の経常利益は 04/9 期の最高益が視野に入る水準にまで回復する可能性がある。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2012 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.