



# 決算説明会資料

2012年9月期 第3四半期決算

ネットプライスドットコム

【東証マザーズ 3328】

# 目次

グループCFO 中村 浩二

1. 第3四半期決算の概要

2. 業績予想

グループCEO 佐藤 輝英

3. 第3四半期の振り返り

参考資料



# 1. 第3四半期決算の概要

## 【連結】トピックス

### ① 売上

- ・ギャザリング部門の価値訴求を中心とした踏み込んだ売り場改編により、売上ボリュームが減少
- ・バリューサイクル部門の増収
- ・クロスボーダー部門の堅調な推移、欧州も順調

### ② 売上総利益率

- ・ギャザリング部門の粗利率の上昇

### ③ 営業利益

- ・ギャザリング部門の赤字幅減少、6月単月黒字化
- ・バリューサイクル部門の大幅黒字化

# 【連結】 損益の概況

単位: 百万円	3Q/12 (4-6)	2Q/12 (1-3)	前Q比
売上高	2,414	2,552	5.4%
売上総利益	1,163	1,132	+2.7%
売上総利益率	48.1%	44.3%	+3.8p
販売費及び一般管理費	1,116	1,267	11.9%
販管费率	46.2%	49.6%	3.4p
営業利益	47	134	-
営業利益率	1.9%	5.2%	+7.1p
営業外収益	7	41	81.1%
営業外費用	7	36	80.4%
経常利益	47	129	-
経常利益率	1.9%	5.0%	+6.9p
特別利益	0	0	-
特別損失	0	31	-
当期純利益	11	152	-
当期純利益率	0.4%	5.9%	+5.5p

← ガザリング部門の減収  
バリューサイクル部門の増収

← ガザリング部門の粗利率上昇

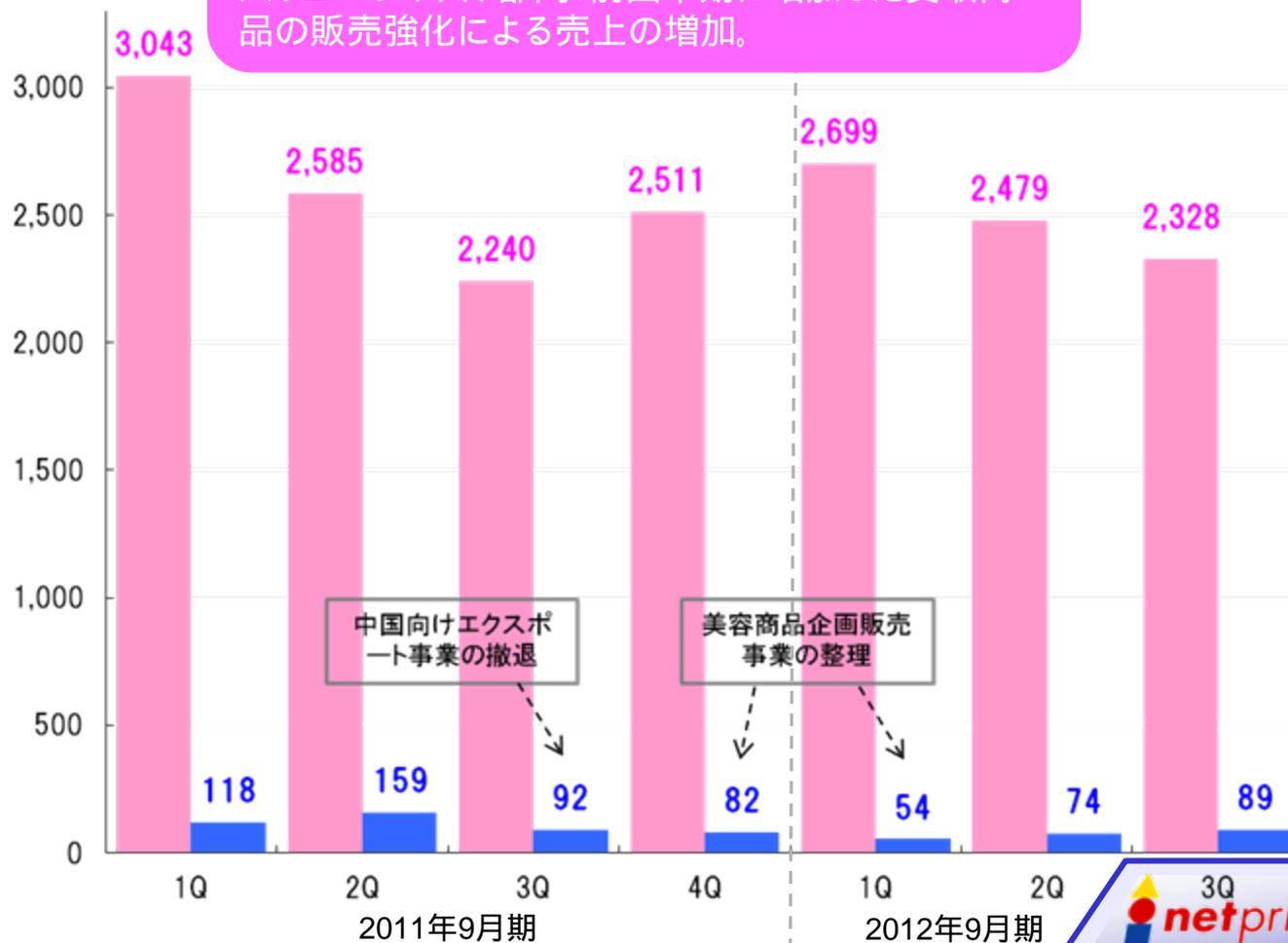
← ガザリング部門の赤字幅減少、  
6月単月黒字化  
バリューサイクル部門の黒字化

# 【セグメント別】 売上高の推移

〈インキュベーション事業〉  
転送事業が順調に推移

〈Eコマース事業〉  
 ギャザリング部門: 価値訴求を中心とした踏み込んだ  
 売り場改編により、売上ボリュームの減少。  
 バリューサイクル部門: 前四半期に増加した買取商  
 品の販売強化による売上の増加。

(単位: 百万円)



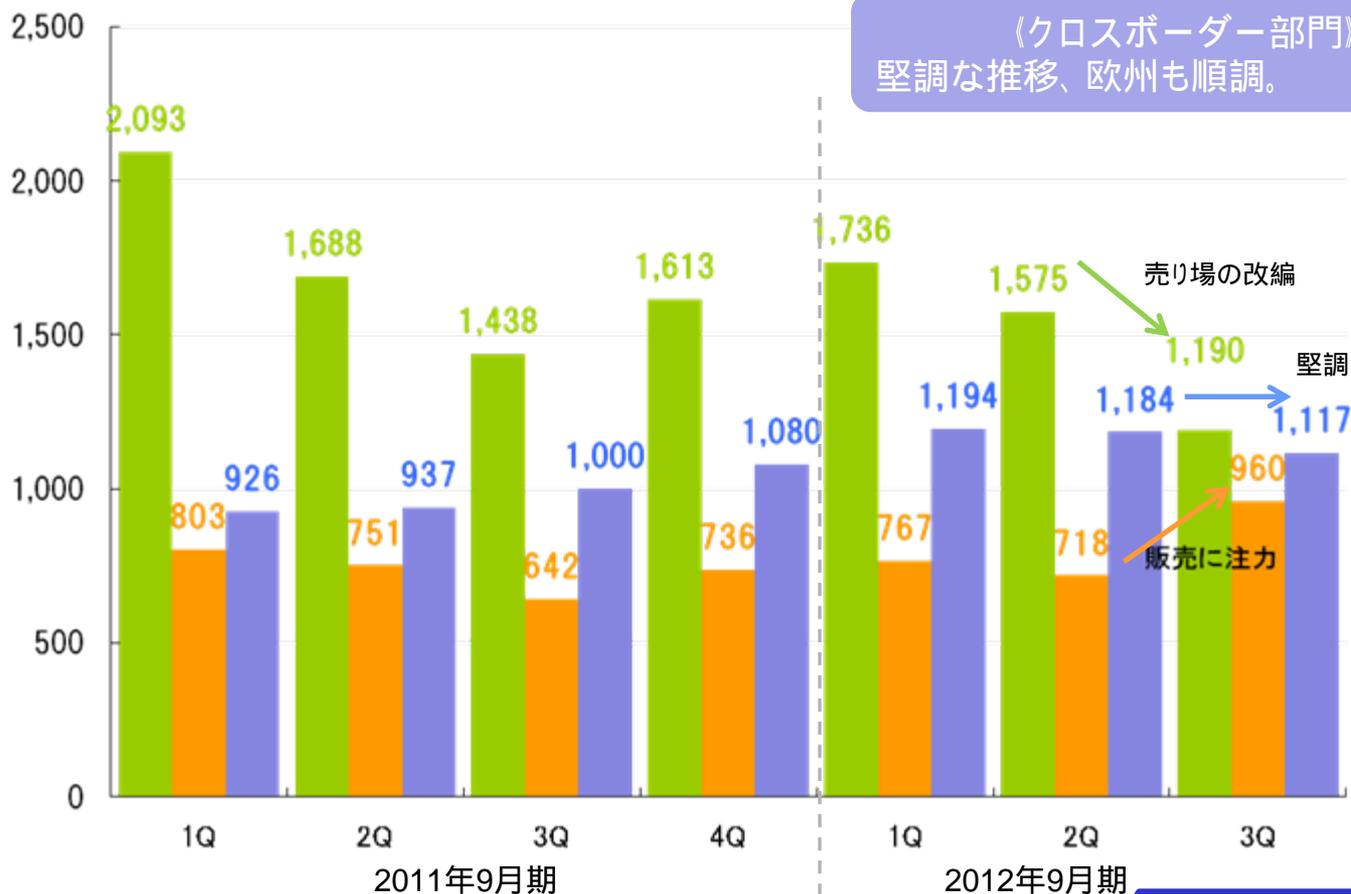
# 【Eコマース事業】 流通総額の推移

《ギャザリング部門》  
 価値訴求を中心とした踏み込んだ売り場  
 改編により、売上ボリュームの減少。

《バリューサイクル部門》  
 前半期に増加した買取商品の販売  
 強化による売上の増加。

《クロスボーダー部門》  
 堅調な推移、欧州も順調。

(単位：百万円)



クロスボーダー部門の売上高は、手数料のみ計上されているため  
 流通総額で比較しております。

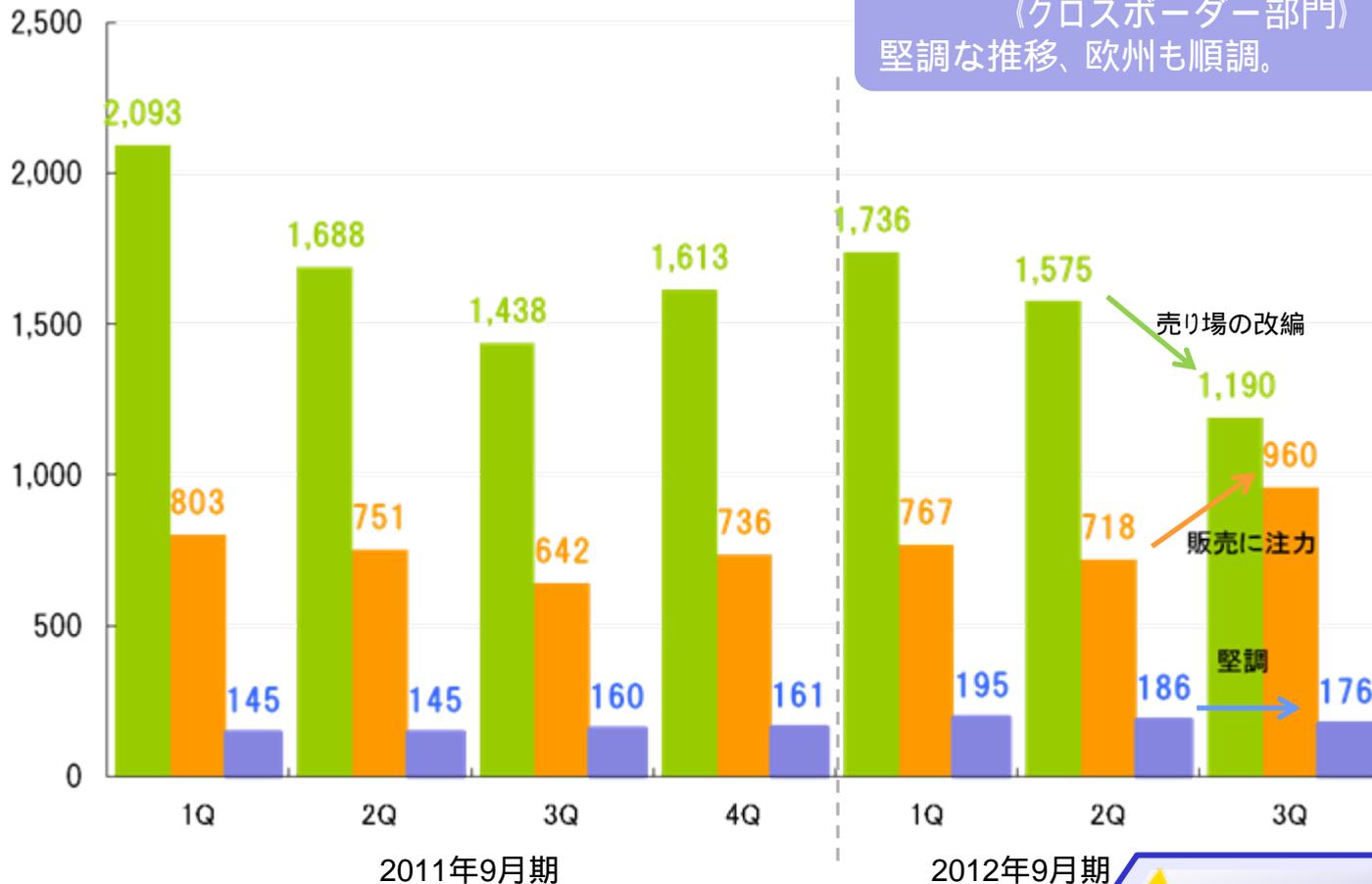
# 【Eコマース事業】 売上高の推移

《ギャザリング部門》  
 価値訴求を中心とした踏み込んだ売り場  
 改編により、売上ボリュームの減少。

《バリューサイクル部門》  
 前四半期に増加した買取商品の販売  
 強化による売上の増加。

《クロスボーダー部門》  
 堅調な推移、欧州も順調。

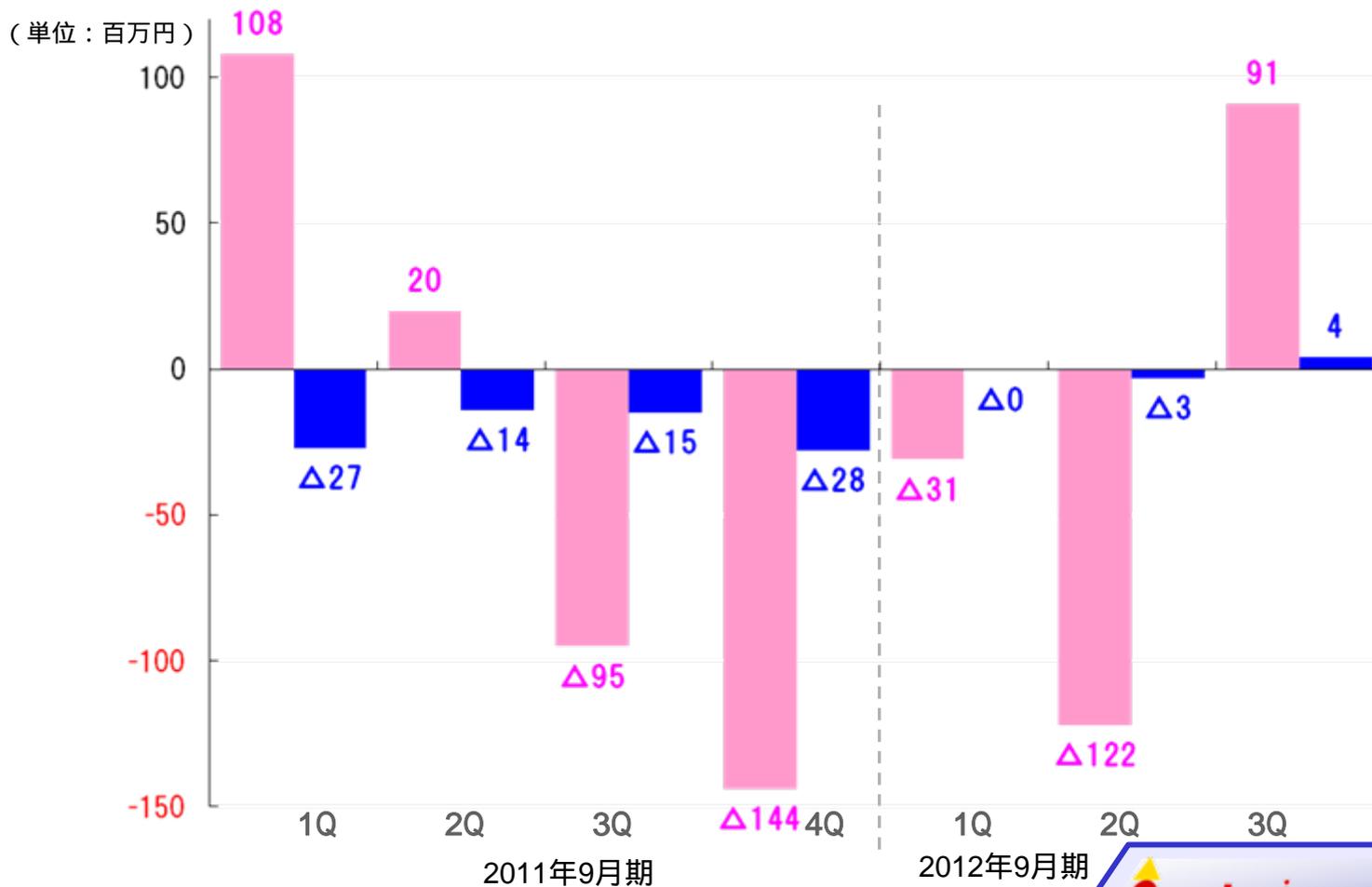
(単位：百万円)



# 【セグメント別】 営業利益の推移

〈Eコマース事業〉  
 ギャザリング部門：赤字幅縮小、6月単月黒字化  
 バリューサイクル部門：売上拡大に伴い黒字化

〈インキュベーション事業〉  
 転送事業：安定した収益事業化により、その他事業のコストを吸収



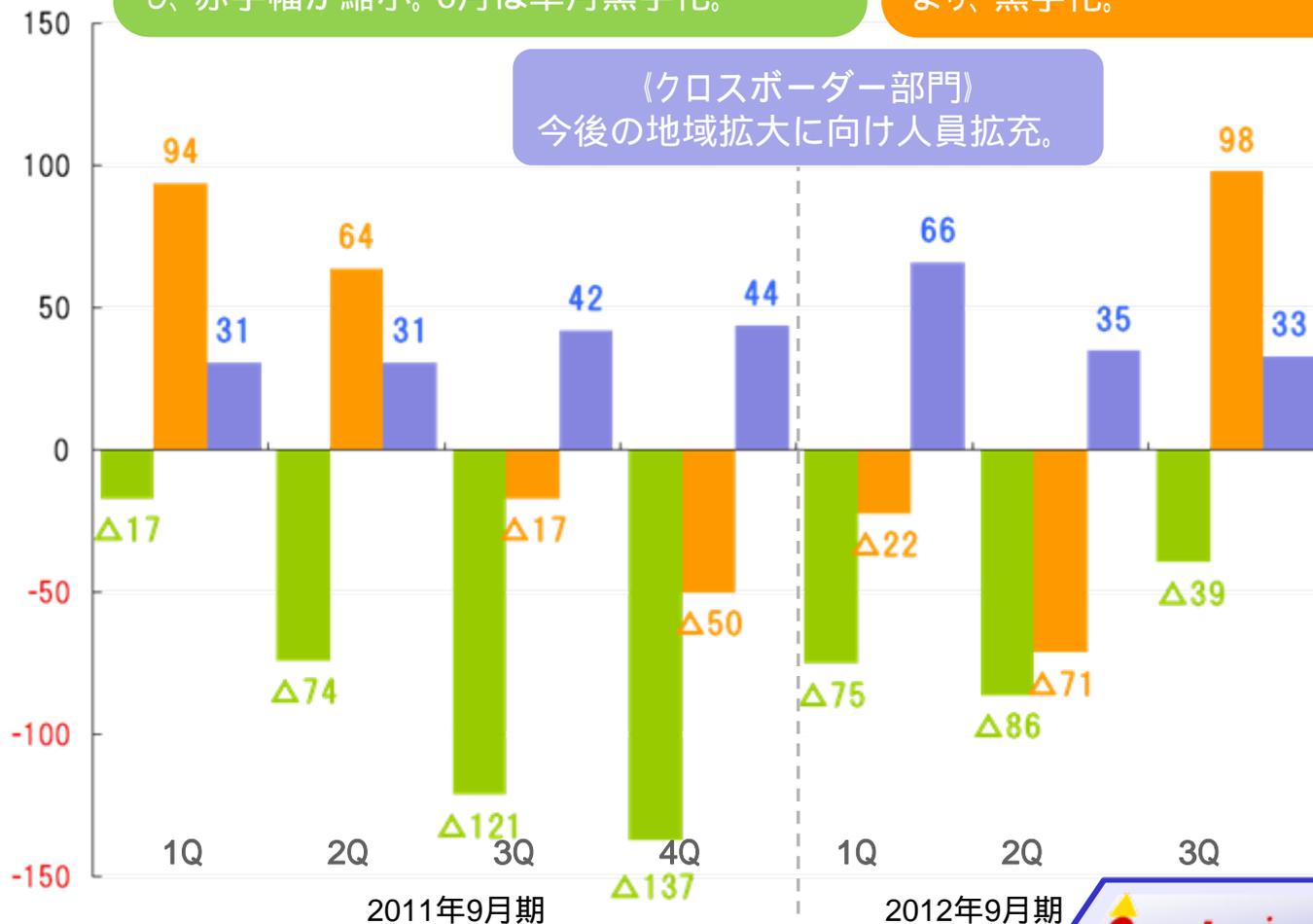
# 【Eコマース事業】 営業利益の推移

《ギャザリング部門》  
 価値訴求を中心とした踏み込んだ売り場改編により、粗利率が向上、販管費の削減が奏功し、赤字幅が縮小。6月は単月黒字化。

《バリューサイクル部門》  
 前四半期に増加した買取商品の販売強化による売上ボリュームの増加により、黒字化。

《クロスボーダー部門》  
 今後の地域拡大に向け人員拡充。

(単位：百万円)



## 【連結】 資産・負債の概要

単位:百万円	3Q/12(4-6)	2Q/12(1-3)	前Q比
<b>流動資産</b>	<b>4,818</b>	<b>5,338</b>	<b>519</b>
現預金	3,503	3,759	255
売掛金	652	784	132
商品	444	466	22
<b>固定資産</b>	<b>1,457</b>	<b>1,396</b>	<b>60</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>189</b>	<b>168</b>	<b>20</b>
<b>無形固定資産</b>	<b>239</b>	<b>239</b>	<b>0</b>
投資等	1,029	989	39
<b>流動負債</b>	<b>1,958</b>	<b>2,368</b>	<b>410</b>
買掛金	447	607	160
短期借入金	837	848	10
1年以内返済予定長期借入金	76	76	0
<b>固定負債</b>	<b>256</b>	<b>276</b>	<b>20</b>
長期借入金	168	188	20
<b>純資産</b>	<b>4,061</b>	<b>4,089</b>	<b>27</b>
<b>総資産</b>	<b>6,276</b>	<b>6,735</b>	<b>459</b>

インドネシアの企業等への  
投資等

ギャザリング部門の  
売上ボリューム減少

ギャザリング部門の  
売上ボリューム減少

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増加は、当期純利益の発生が主な要因
- ・ 投資活動によるキャッシュフローの減少は、投資有価証券の取得が主な要因
- ・ 財務活動によるキャッシュフローの減少は、借入金返済の支出が主な要因

単位:百万円	3Q/12 (4-6)	2Q/12 (1-3)
営業活動による キャッシュフロー	46	233
投資活動による キャッシュフロー	347	94
財務活動による キャッシュフロー	30	61
現金及び現金同等物に係る 換算差額	24	51
現金及び現金同等物の 増減	355	149
現金及び現金同等物の 期末残高	3,403	3,759

貸借対照表の現金及び預金との差額は定期預金によるものです。



## 2. 業績予想

# 2012年度 業績予想

## 通期売上・利益下方修正

- ・ギャザリング部門にて、スマートフォン経由の売上増加に向け、アプリの開発やアライアンスによる集客施策の実施と、オリジナル商品の開発やプロモーションへの投資を行う予定。
- ・新規事業として立ち上げたクレック株式会社での広告宣伝等を中心とした先行投資費用が発生する見込み。

単位:百万円	第3四半期累計期間	通期	
	実績	前回発表予想	修正予想
売上高	7,721	10,500	10,000
営業利益	149	20	200
経常利益	84	70	140
当期純利益	203	100	250



### 3. 第3四半期の振り返り



## 3-1. ギャザリング部門の概況



株式会社ネットプライス

# 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構造改革

## 1, 『見極めと削減』

### 商品

- ・ 商品の見極め(6月11日)
- ・ 商品数の削減(6月11日)

**DONE**

### 販売

- ・ 価値訴求売り場の拡充(6月11日)
- ・ セール商品の絞込み(6月11日)

**DONE**

システム改善による業務効率化・ユーザビリティの向上をはかる

## 2, 『機会への集中』

### 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

**WORK IN PROGRESS**

### 販売・集客

- ・ スマートフォンによる販売・集客強化をより集中的に推進
- ・ 個人向けの提案を強化した販売

**WORK IN PROGRESS**

専門部署の設置により重点的に強化



# 第3四半期の振り返り

TOPIC

・ 価値提案型、オリジナル商品の増加

PCリペアゲルエンリッチ



累計販売個数約15万個の  
人気シリーズをリニューアル

なた豆ゴボウブレンド茶



オリジナルティーシリーズ  
新商品展開

和ざらしガーゼパジャマ

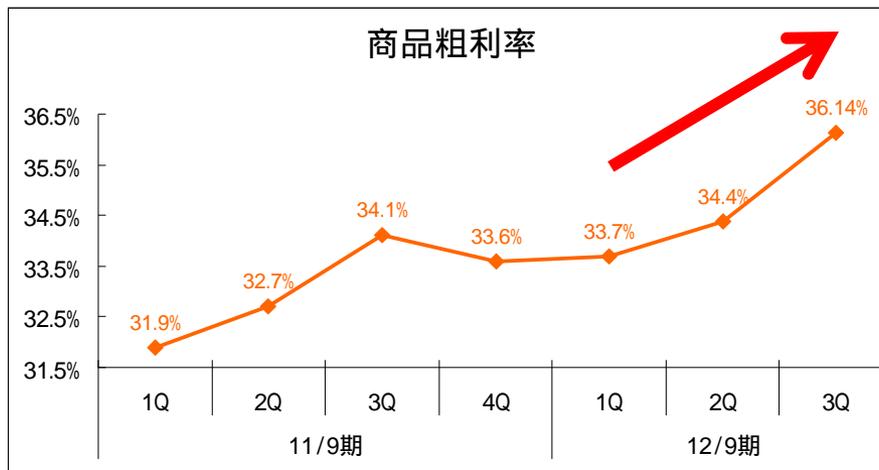


無添加和ざらしガーゼシリーズを  
パジャマに展開

ビーンズマット



日本の伝統産業を活かした  
吸水速乾性仕様のマット



新たなオリジナル商品の開発による  
商品粗利率の改善

24バリューの商品数の絞込みによる  
商品粗利率の上昇(売り場の改変)

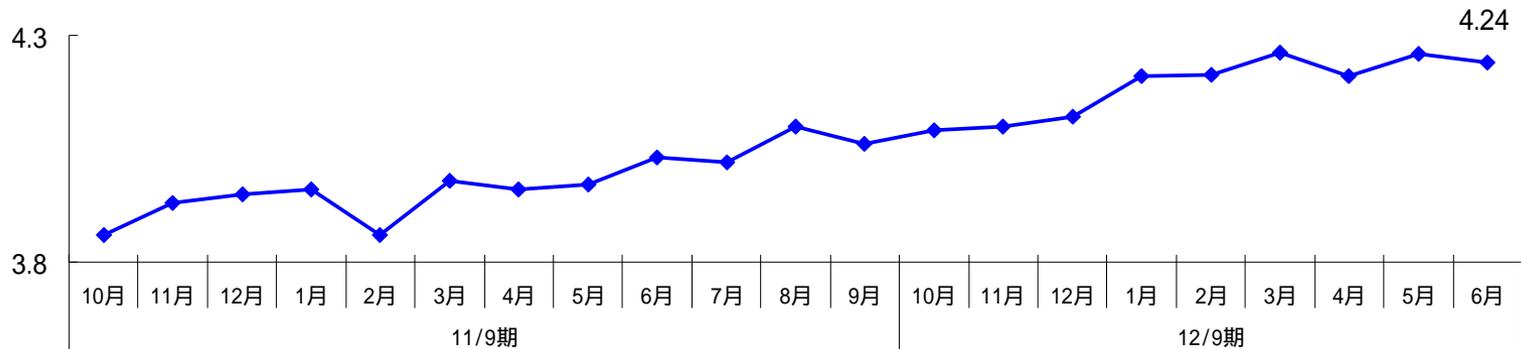


# 第3四半期の振り返り

## 商品

・ 商品・サービスに対するお客様満足度も高水準で安定

商品を購入したお客様に、その商品のレビューと満足度(5点満点)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〜)
- こういうの楽しい〜♪ (びかる)
- 米の試食を趣味にしています (にっくん)



# 第3四半期の振り返り

販売

・ PC版のサイトリニューアル

リニューアル前



リニューアル後  
(6月11日)



商品の「提案力」  
を更に際立たせる  
構成に進化

モバイル・スマートフォンのリニューアルも、近日リリース予定



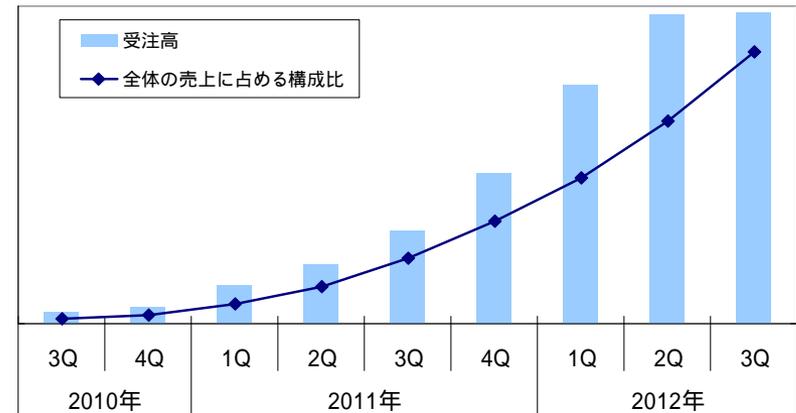
# 第3四半期の振り返り

## 集客

・ スマートフォン経由の売上伸張、タブレット対応も開始

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。全体の売上に占める構成比も上昇。

### スマートフォン経由の受注高推移イメージ



KDDIのキャリア決済サービス、「auかんたん決済」の導入  
 クレジットカードや代引以外の決済方法でネットプライスの商品を購入することが可能に。決済対応を拡充し、ユーザビリティの向上をはかる。





# 第3四半期の振り返り

## 集客

・ スマートフォンアプリ、続々リリース



**BRAND TOWN**  
2012年3月6日～

20以上のファッションブランドの販売に特化したAndroidショッピングアプリ。



**NetMileギャザリング**  
2012年4月25日～



日本最大級のインターネット共通ポイントサービス「ネットマイル」のAndroid用ポイント獲得ショッピングアプリ。



**24Value.com**  
2011年4月11日～

24時間限定でタイムセールを開催するフラッシュセールサイト「24value.com(ニエヨンバリュードットコム)」のアプリ。



**ドリームギャザリング**  
2012年5月25日～



スパイアが運営する「ドリームメール」のショッピングに特化したAndroidアプリ。



**NEPCORN**  
2012年4月2日～

エムワープが提供するスマートフォン向けアプリ「POPCORN」のASPを活用した、iPhone用レコメンドショッピングアプリ。



**シュフモ x ちびギャザ**  
2012年7月18日～

ニフティ、サンケイリビング新聞社が運営する「シュフモ」のショッピングに特化したAndroidアプリ。





# 第3四半期の振り返り

## 集客

・ Facebook、Twitterを活かしたソーシャルキャンペーンの実施



Facebookで参加する



Twitterで参加する



1週間で約1万3千人以上  
参加



1週間で約1万2千人以上  
参加

Facebook、Twitterによる  
バイラルプロモーション  
既存顧客と休眠客の稼動率アップを  
はかる

## 集客

・ リアルイベント・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  
なっていたかく。



# 第4四半期のアクション

## 売り場と仕組みの進化

お客様一人ひとりに最適な提案が出来るシステム・仕組みの構築



## 集客手法の進化

ネットプライスファン度アップのためのアクションを充実  
スマートフォン関連施策の充実

お客様の満足度  
稼動顧客数  
商品粗利の上昇

## 商品力・提案力の進化

自社開発商品の強化  
商品力向上のための各種施策



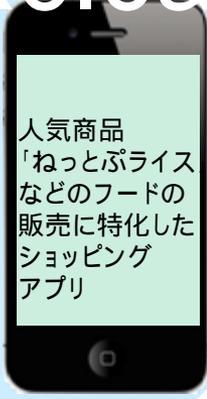
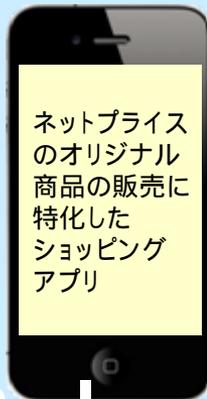
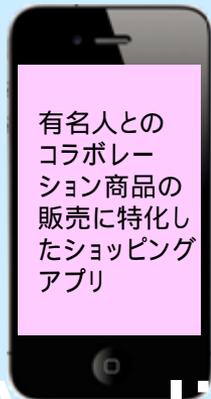


# 第4四半期のアクション

## 集客

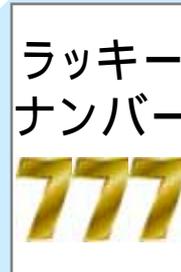
・ スマートフォン関連施策の充実

新アプリ リリース予定一例



ゲーム等を活用した  
ソーシャルプロモーション

## Game



## Campaign

スマートフォン限定キャンペーンの実施

App Release



## 3-2. 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

# 第3四半期の振り返り

他社との連携による認知度・サービスレベルの向上

・ブランド品販売の「GINZA LoveLove」と提携

(2012年6月1日～)

・オークファン、ベストクリエイトとの連携

(2012年3月28日～)

・とくしま生協との連携

(2012年3月5日～)

・クレディセゾンと連携

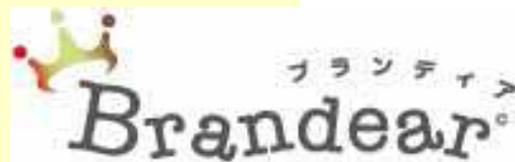
(2011年1月17日～)

・ファッション通販サイト「waja」との期間限定  
コラボ企画

(2011年12月1日～)

・生協ひろしまと連携

(2011年11月21日～)





# 第3四半期の振り返り

## TOPIC

ヤマダ電機と提携し、リユースポータルサイト「YAMADA 2nd(ヤマダセカンド)(仮称)」で宅配買取サービス&オークション販売を予定。



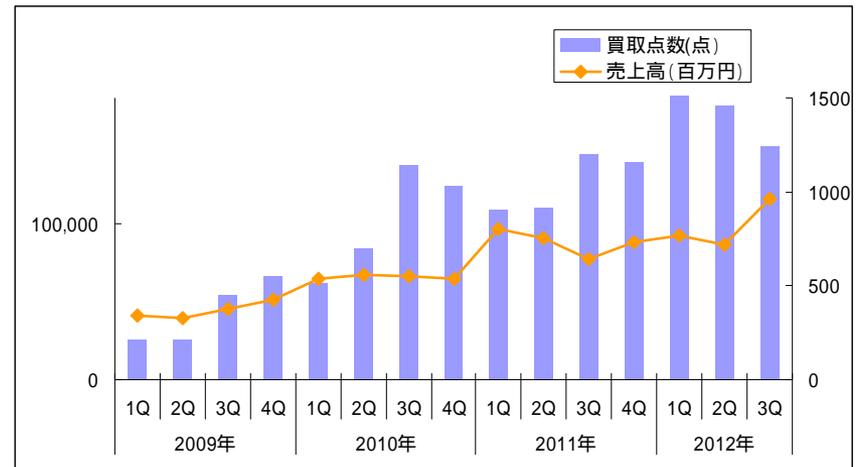
申込から査定、支払までを首都圏で最短2日に短縮し、配送サービスの充実を図る。  
(2012年7月より開始)

### 【当日お届けサービス】

・当日AM10時までにお申込の  
関東1都7県の方対象



## 買取点数の推移



## 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



今後も様々なアライアンスを通じて、インターネット買取ビジネスの認知、規模拡大を狙う



### 3-3. 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3四半期の振り返り

## TOPIC

イギリスのeBay商品の取り扱いが本格稼働。大手ブランドの直営ショップ等、ビジネスセラーの商品の取り扱いも開始。(イギリス商品取り扱い比率:約10%)  
ドイツ、フランス、イタリア等の欧米商品取扱も年内には着手予定。

eBayでのトップバイヤーとしてのアワードを受賞し、セラーネットワーク内での認知度が上昇。ビジネスバイヤーを中心に、商品展開を拡大。

## 人気検索ワード

【ファッション】  
ベラブラッドリー



【玩具】  
バービー



【陶器】  
マイセン



【インテリア】  
ウエグナー



【スポーツ・アウトドア】  
カンパニョーロ  
(自転車)



【映画】  
ジェームスボンド



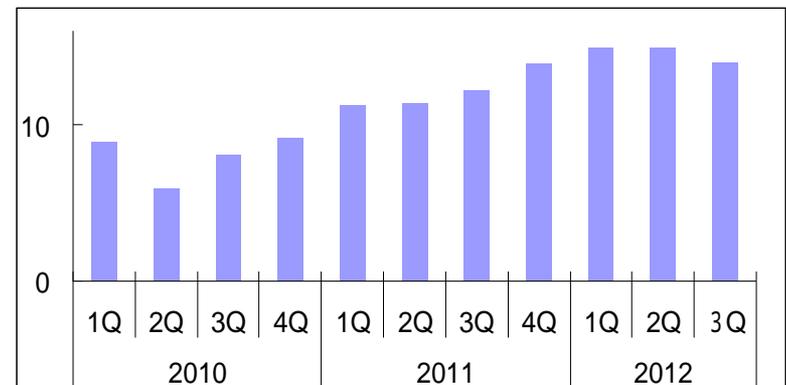
【CD・レコード】  
ザ・ヴェンチャーズ



【芸能】  
ピア・アンジェリ



## 流通総額の推移(百万ドル)



# 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。



## 3-4. インキュベーション事業の概況

### 【国内事業】



株式会社転送コム



株式会社Open Network Lab



クレック株式会社

### 【海外事業】

**Netprice Partners** 株式会社Netprice Partners (米)

**veritrans** PT MIDTRANS (インドネシア)

**tokopedia** PT Tokopedia (インドネシア)

# 第3四半期の振り返り

株式会社転送コム



## TOPIC

安定した黒字化の実現。

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。

84の国と地域に配送実績

日本郵便、留学ジャーナル、アルクと共同で海外留学生の利便性向上・機会拡大に向けた協力・支援を開始



日本郵便

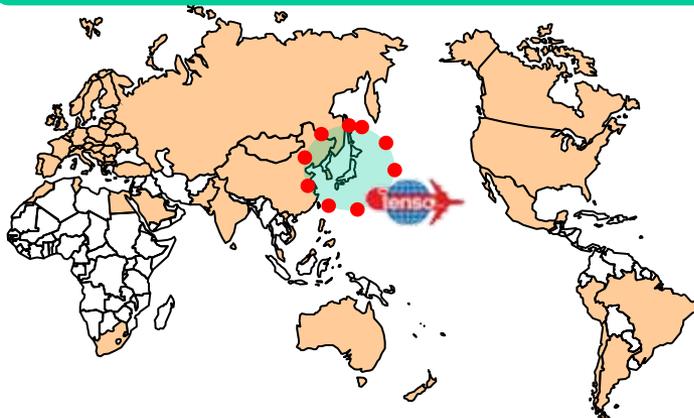


グローバルネットワークを創る株式会社アルク



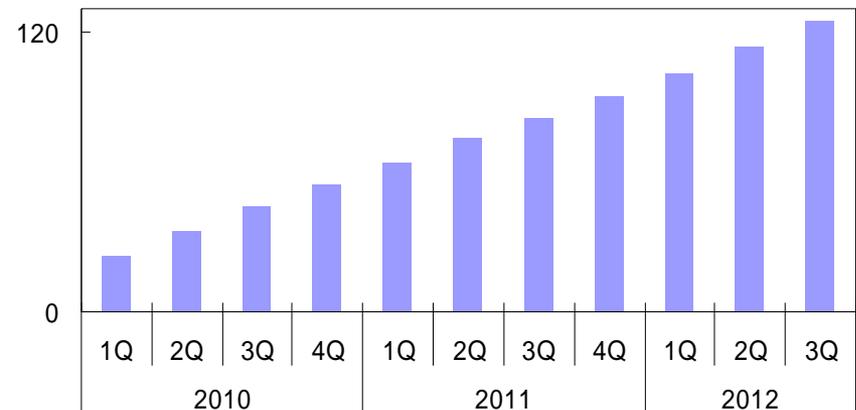
留学留学ジャーナル

## 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3四半期の振り返り



## 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、2012年6月現在、支援先14社。  
 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5期参加チームを決定。  
 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



メディア掲載一例



Find JPN



Incremets



mieple



price.com

## 新規事業



メディア事業ならびにスマートフォンにおけるマーケティング、  
プロモーション事業を行う「クレック株式会社」を2012年7月6日に設立

スマートフォンをつかったメディアマーケティングサービス  
「docci(ドッチ)」Androidアプリを7月末リリース予定



## 新規事業

## Netprice Partners 株式会社Netprice Partners

米国スタートアップの企業を対象に投資事業を行う新会社  
「株式会社Netprice Partners」を設立。

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及。

## Portfolio Companies

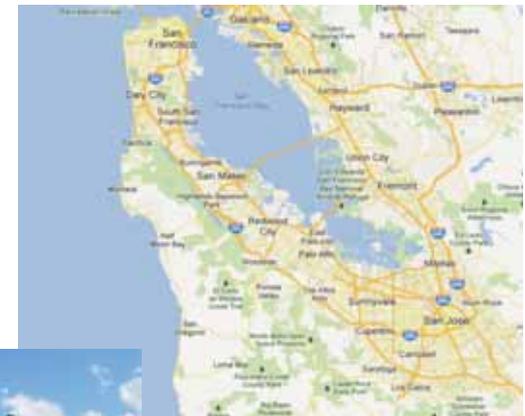
Priceconomics



Moji



Pixel Addicts



# インドネシアにおける合併会社



## P T MIDTRANS

(2012年1月発表)

### TOPIC

ベリトランス、ミッドプラザグループ(インドネシア)と新会社を設立。

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 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
Facebookユーザー数 (2012年7月6日時点)	4,383万人 (アジア2位)

引用: 外務省ホームページ(2010年データ)

引用(Facebookユーザー数): セレージャテクノロジー

price.com

# インドネシアにおける出資先

 PT Tokopedia

(2012年4月発表)

## TOPIC

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「Tokopedia(トコペディア)」に出資。  
オンライン上で誰でも簡単に出品・出店することが出来るプラットフォームを無料で提供。



インドネシアにおけるインターネットの普及も背景とし、サービス開始から順調に伸張。

## データ

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	



メディア掲載一例

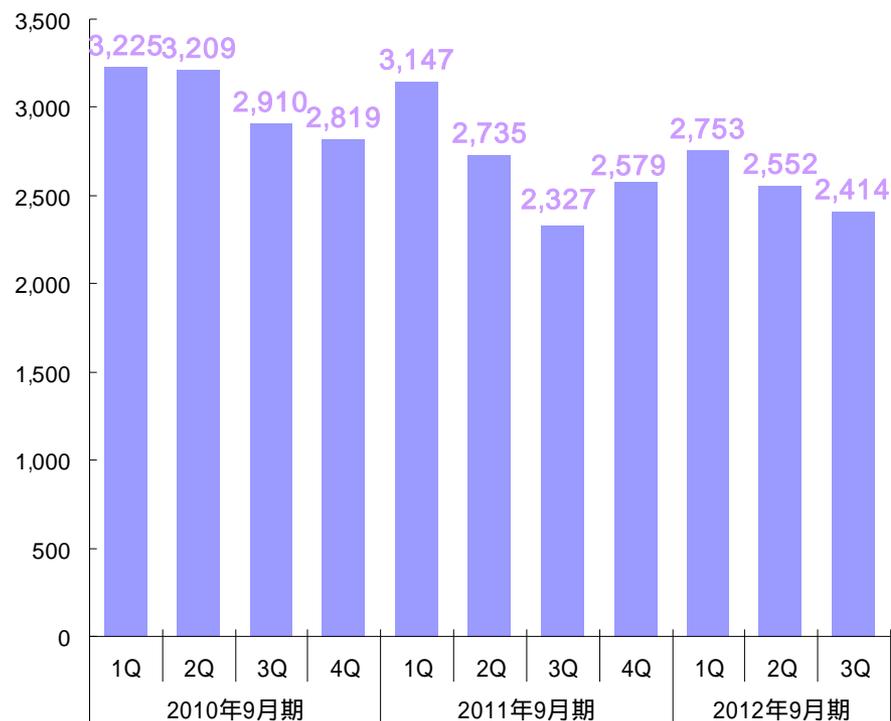


# 參考資料

# 【連結】 売上高、営業利益の推移

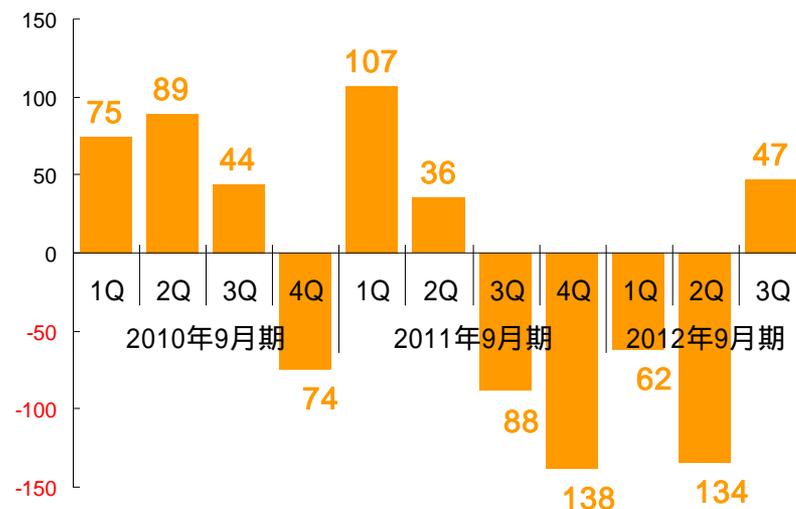
## 《売上高》

(単位：百万円)

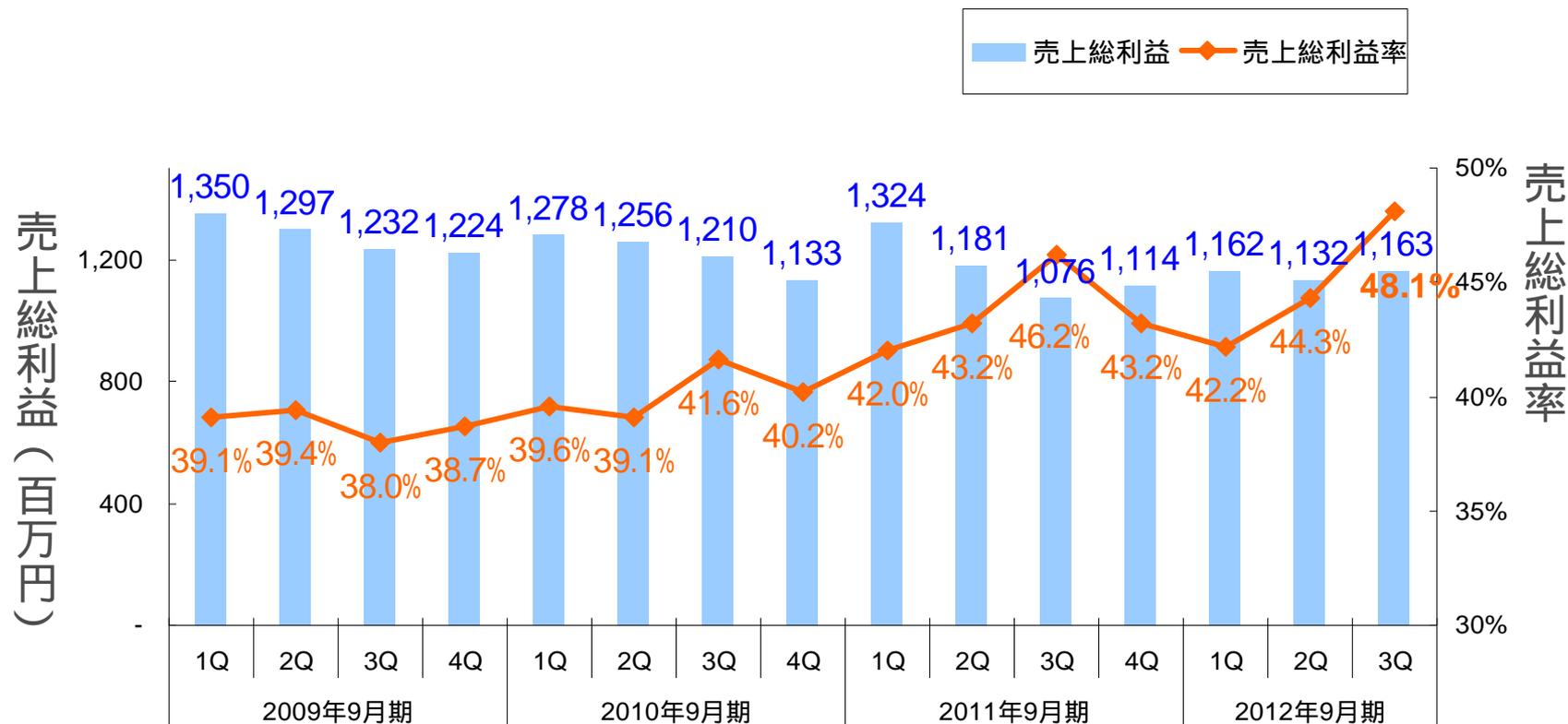


## 《営業利益》

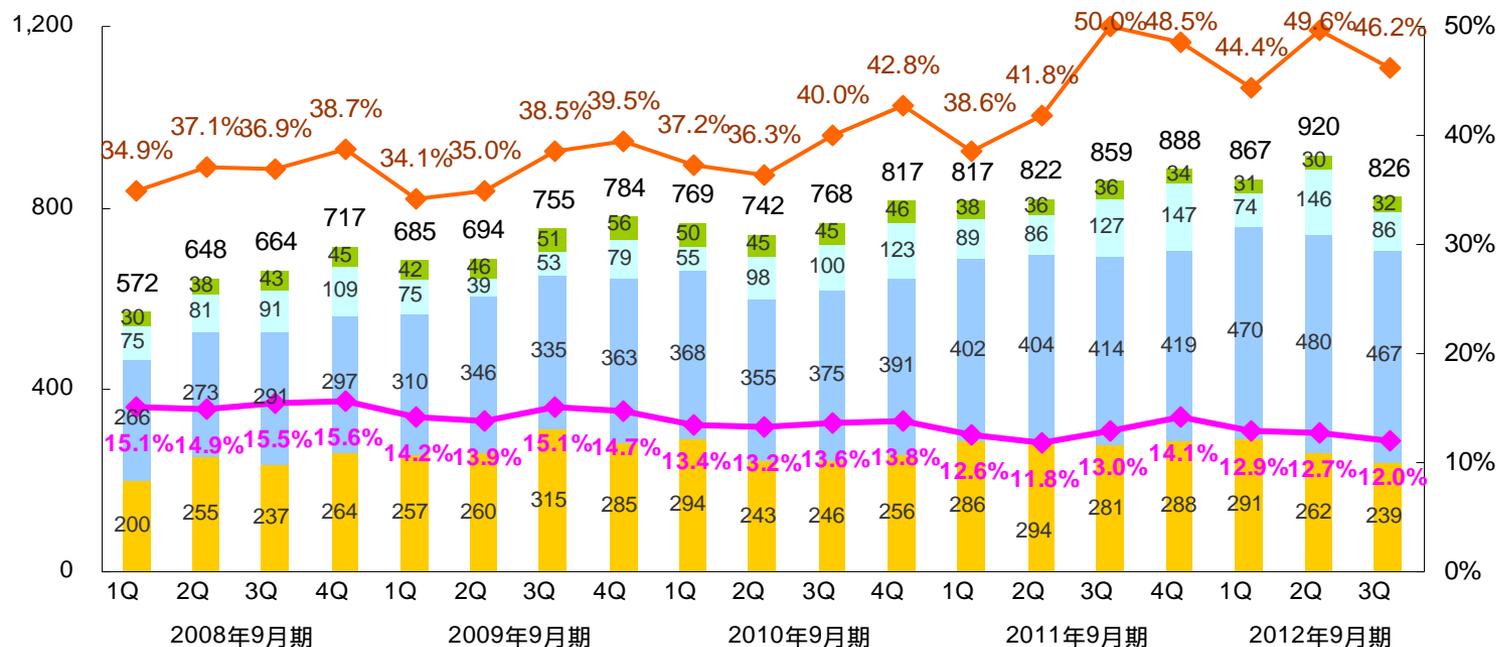
(単位：百万円)



# 【連結】 売上総利益の推移



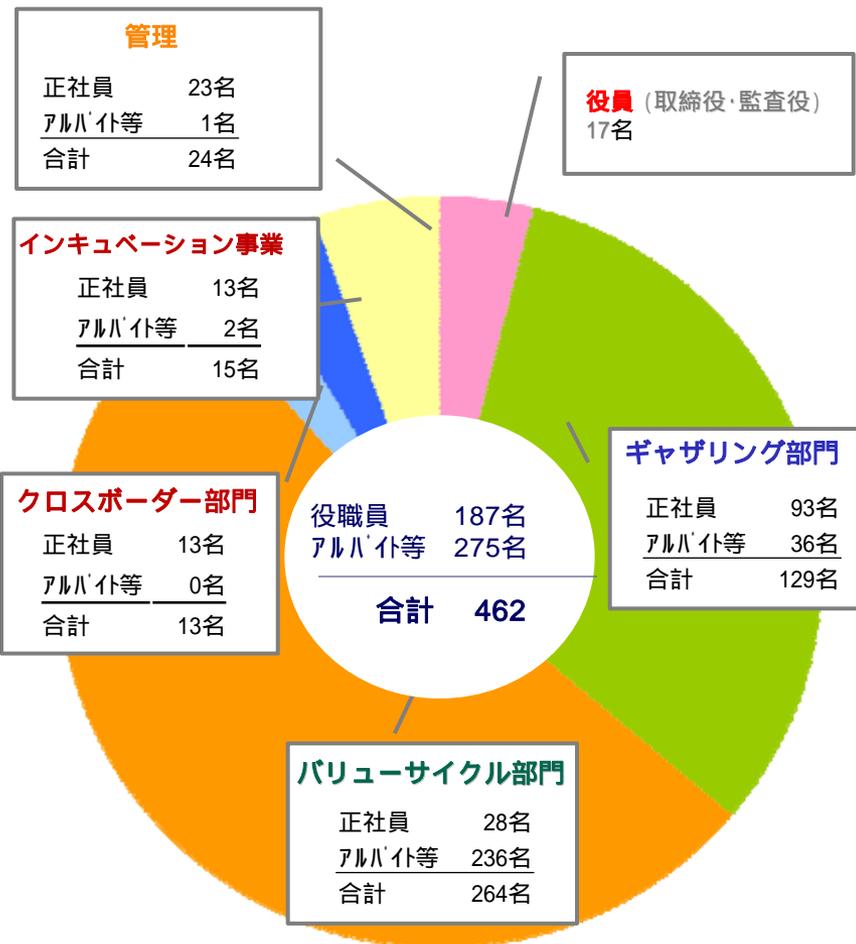
# 【連結】 販売管理費の推移



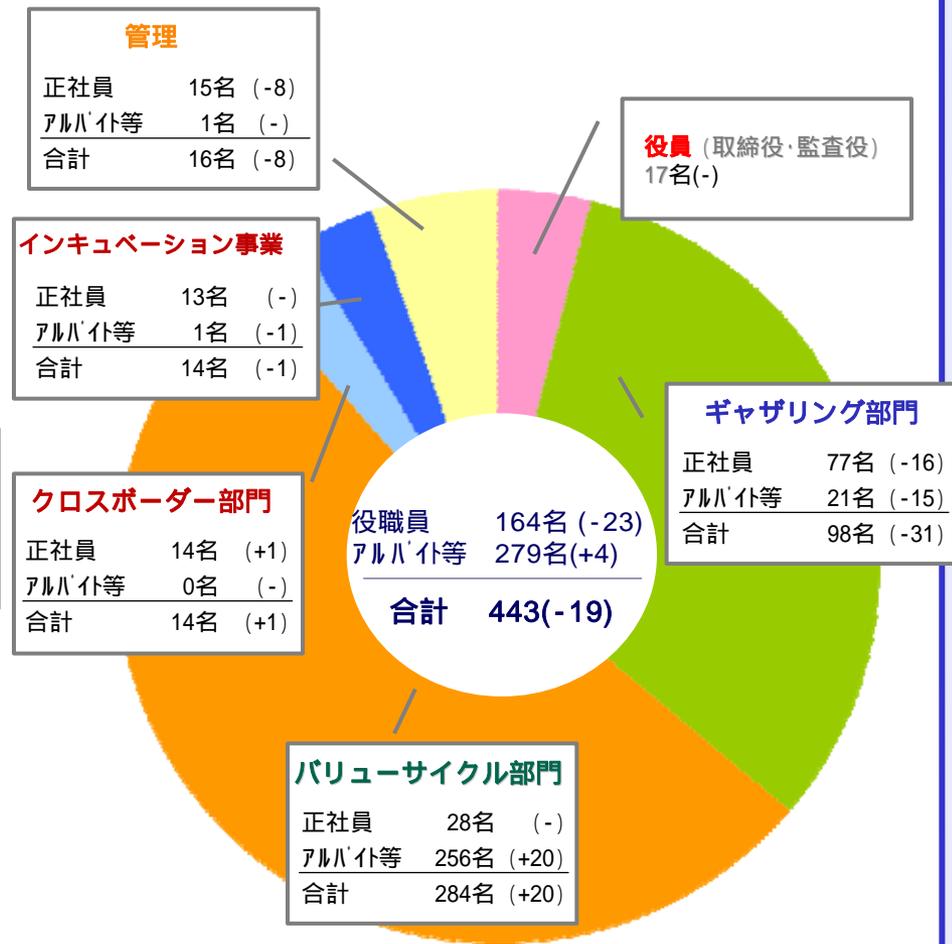
販管費合計	1,011	1,082	1,146	1,200	1,176	1,154	1,247	1,249	1,202	1,167	1,166	1,207	1,216	1,145	1,164	1,253	1,225	1,267	1,116
固定費合計	572	648	664	717	685	694	755	784	769	742	768	817	817	822	859	888	867	920	826
減価償却費	30	38	43	45	42	46	51	56	50	45	45	46	38	36	36	34	31	30	32
広告宣伝費	75	81	91	109	75	39	53	79	55	98	100	123	89	86	127	147	74	146	86
人件費	266	273	291	297	310	346	335	363	368	355	375	391	402	404	414	419	470	480	467
その他固定費	200	255	237	264	257	260	315	285	294	243	246	256	286	294	281	288	291	262	239
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	14.1	12.9	12.7	12.0
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	49.6	46.2

# グループ役職員

2012年2Q末



2012年3Q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

	<p>『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。</p>
	<p>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）。</p>
	<p>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。</p>
	<p>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。</p>
	<p>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。</p>
	<p>米国のスタートアップ企業に対する投資事業を展開。</p>
	<p>スマートフォンをつかったメディアマーケティングサービス「docci(ドッチ)」アプリを提供。</p>

## 持分法適用会社

	<p>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）。</p>
	<p>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。</p>

## その他の出資先

	<p>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。</p>
	<p>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。インターネット上で誰でも簡単に出店・出品することができるプラットフォームを無料で提供。</p>