

決算説明資料

2008年9月期 第1四半期(10-12月)



株式会社ネットプライスドットコム

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。

常務取締役 兼 CFO 中村 浩二

1. 第1四半期の概要

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

2. 各事業の概況

3. 今後の事業戦略

4. 今期の業績予想

参考資料

1. 第1四半期決算の概要

常務取締役 兼 CFO 中村 浩二

連 結

売上高は3Qぶりに増加
粗利率の低下、販売管理費の
増加により利益は減少

売上高：2,898百万円（前Q比4.6%増）
営業利益：111百万円（前Q比34.4%減）
経常利益：96百万円（前Q比15.3%減）

ギャザリング事業

売上高は4Qぶりに増加

売上高：2,612百万円（前Q比2.8%増）

購入者数減少
顧客単価上昇
購入回数の増加
営業利益減少

ユニーク購入者数149千人（前Q比3.9%減）
新規購入者数53千人（前Q比増減なし）
1人当たり購入単価16,700円（前Q比6.4%増）
営業利益：136百万円（前Q比29.6%減）

コマースインキュベーション事業（今期から名称変更）

売上高は順調に増加
営業損失は改善

売上高：306百万円（前Q比19.4%増）
営業損失：25百万円（前Qは36百万円の損失）

【連結】 損益の概要

- － 売上高は、前Q比で4.6%増と3Qぶりに増収
- － 年末商戦の影響によるギャザリング事業の商品粗利率の低下と、再成長に向けた販売管理費の増加により営業利益は34.4%減

単位:百万円	前四半期 07年4Q (7-9月)	当四半期 08年1Q (10-12月)	前Q比	前年同期 07年1Q (10-12月)	前年同期比
売上高	2,769	2,898	4.6%	3,781	23.4%
売上総利益	1,109	1,123	1.2%	1,459	23.0%
売上総利益率	40.0%	38.7%	1.2p	38.6%	0.1p
販売管理費	939	1,011	7.7%	1,539	34.3%
販管費率	33.9%	34.9%	1.0p	40.7%	5.8p
営業利益	169	111	34.4%	79	239.6%
営業利益率	6.1%	3.8%	2.2p	2.1%	5.9p
経常利益	114	96	15.3%	95	200.8%
経常利益率	4.1%	3.3%	0.7p	2.5%	5.8p
特別利益	32	37	-	16	-
特別損失	209	21	-	-	-
当期純利益	57	60	5.8%	56	206.8%
当期純利益率	2.0%	2.1%	0.0p	1.5%	3.6p

特別利益 07/4Q : 持分変動益(オークファン、デファクトスタンダード)の発生

08/1Q : 持分変動益(もしも)の発生

07/1Q : 持分変動益(エムシープラス)の発生

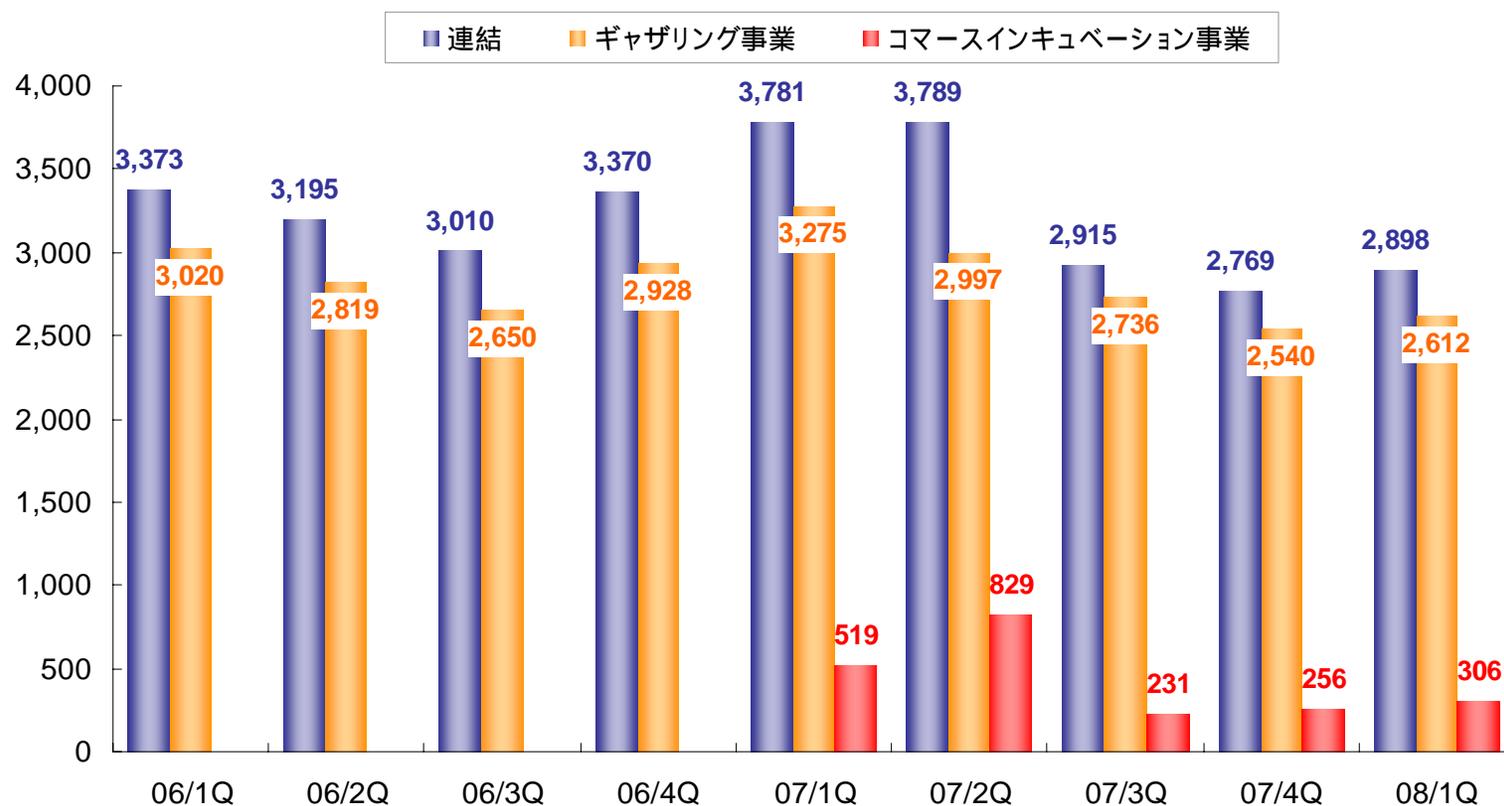
特別損失 07/4Q : 投資有価証券評価損の発生

08/1Q : 臨時償却(3月に予定している移転に伴う固定資産の一括減価償却)

【連結】 売上高の推移

- 3Qぶりに連結売上高増加、前Q比4.6%増
- ギャザリング事業売上高は前Q比2.8%増
- コマースインキュベーション事業売上高は前Q比19.4%増

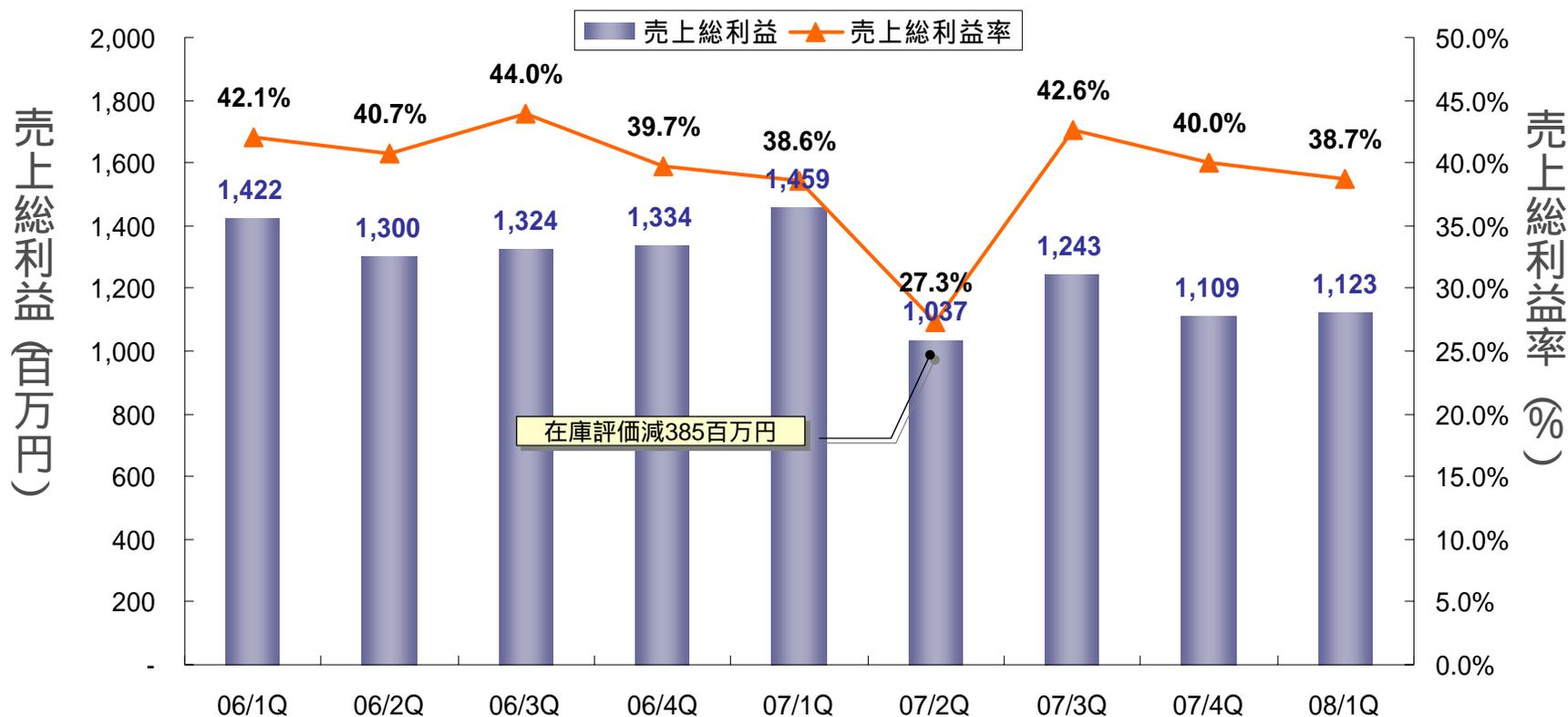
単位: 百万円



07/3Qよりコマースインキュベーション事業のうちエムシープラスを連結から持分法に移行

【連結】 売上総利益の推移

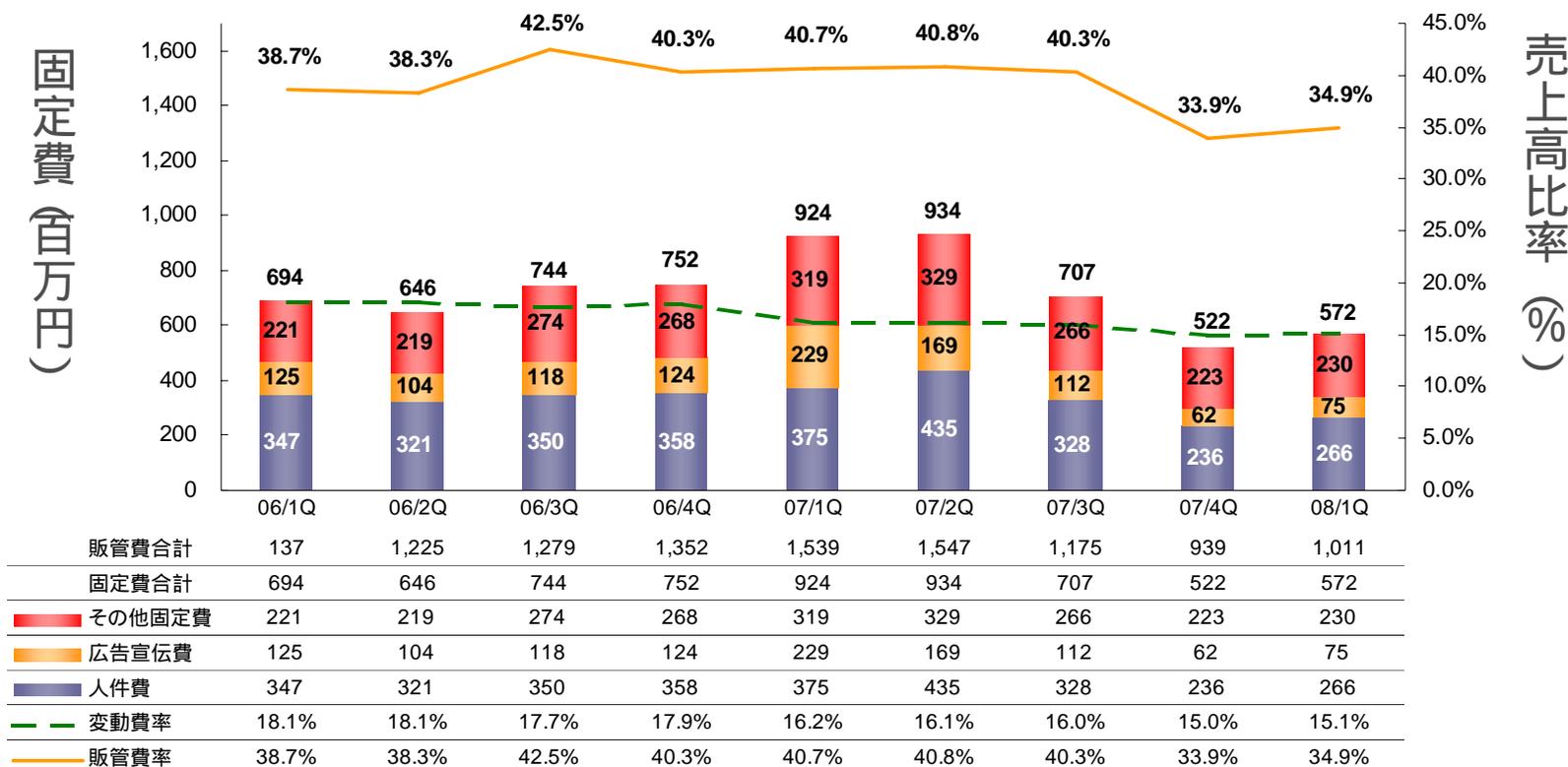
- 年末商戦の影響により、商品粗利率が低下、前年同Q比では同水準



07/3Qよりコマースインキュベーション事業のうちエムシープラスを連結から持分法に移行

【連結】 販管費の推移

- 再成長に向けた広告宣伝費や販売促進費等の増加で売上高販管費率は1.0ポイント上昇

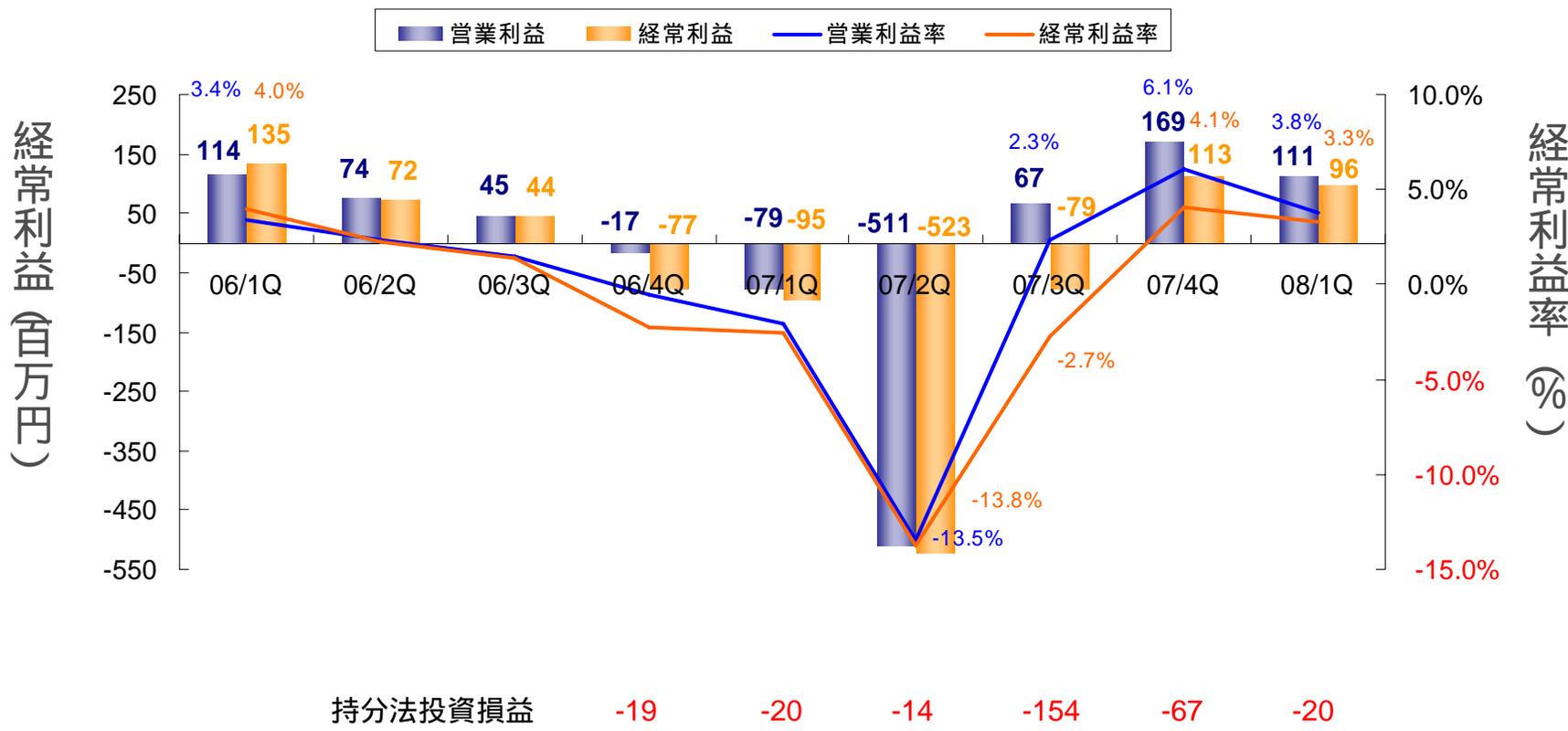


07/3Qよりコマースインキュベーション事業のうちエムシープラスを連結から持分法に移行

変動費は、売上原価を含まず、物流費用、回収手数料(カード決済・代引決済費用、販売手数料(提携媒体への支払いマージン)、販売促進費(ポイント費用含))が含まれます。

【連結】 営業利益・経常利益の推移

- 粗利率の低下と販管費の増加により、営業利益、経常利益は減少



07/3Qよりコマースインキュベーション事業のうちエムシープラスを連結から持分法に移行

事業セグメント別損益の概要

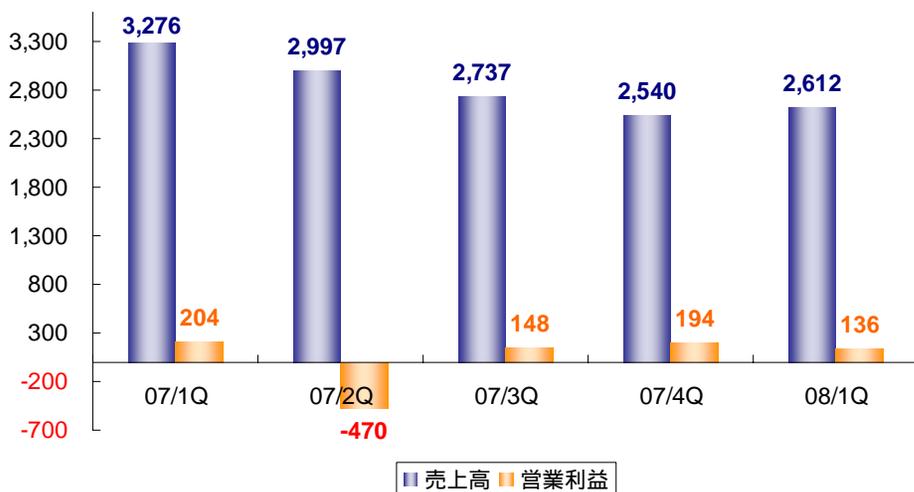
- ギャザリング事業は増収となったが、年末商戦による商品粗利率の低下に加え広告宣伝費、販売促進費等の増加により減益
- コマースインキュベーション事業は、増収、赤字幅改善

単位：百万円	ギャザリング事業			コマースインキュベーション事業		
	前四半期 07年4Q (7-9月)	当四半期 08年1Q (10-12月)	前Q比	前四半期 07年4Q (7-9月)	当四半期 08年1Q (10-12月)	前Q比
売上高	2,540	2,612	2.8%	256	306	19.4%
売上総利益	1,012	1,017	0.4%	96	105	10.0%
売上総利益率	39.9%	38.9%	0.9p	37.5%	34.4%	2.9p
販売管理費	818	881	7.6%	132	131	1.0%
販売管理費率	32.2%	33.7%	1.4p	51.6%	42.7%	8.8p
営業利益	194	136	29.6%	36	25	-
営業利益率	7.6%	5.2%	2.4p	14.2%	8.3%	5.9p

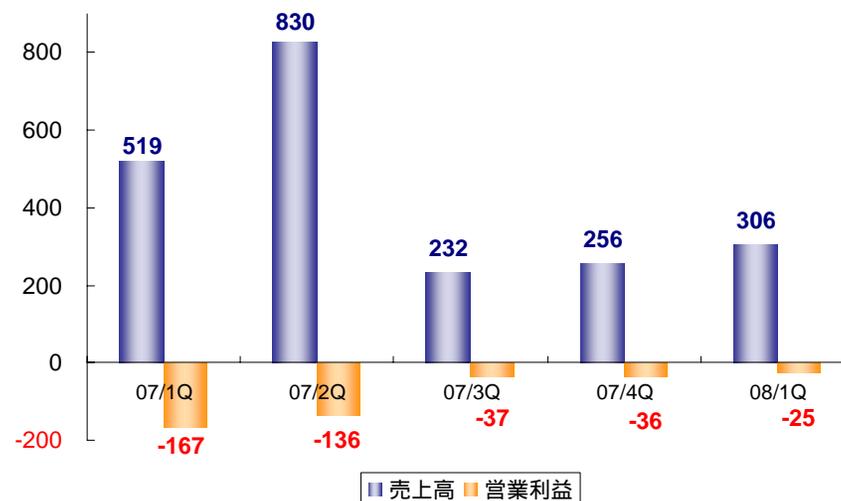
事業セグメント別損益の推移

- ギャザリング事業は収益構造転換し利益安定化
- コマースインキュベーション事業は、赤字幅改善

ギャザリング事業



コマースインキュベーション事業



07/3Qよりエムシープラスを連結から持分法に移行

連結資産・負債の推移

- 本社移転予定に伴う敷金の増加(現預金の減少)と新規事業開始に伴うシステム開発の増加が主な変動要因

単位:百万円	前四半期末 07年4Q末 (9月末)	当四半期末 08年1Q末 (12月末)	前Q比	増減内容
流動資産	3,793	3,602	191	現預金の減少 238
現預金	2,293	2,054	238	敷金の支払による減少 289
商品	92	86	6	
固定資産	1,578	1,952	373	
有形固定資産	159	128	31	減価償却 33
無形固定資産	514	577	63	新規事業向けシステム開発 +75
投資等	904	1,247	342	敷金の増加 289
流動負債	1,208	1,334	126	買掛金の増加 +135
固定負債	0	1	0	
純資産	4,162	4,218	55	
総資産	5,372	5,554	182	

連結キャッシュ・フローの推移

- 営業活動によるキャッシュフローは2Q連続でプラス
- 投資活動によるキャッシュフローの支出は、本社移転予定に伴う敷金の支払が主な要因
- 財務活動によるキャッシュフローの増減はなし

単位:百万円	前四半期 07年4Q (7-9月)	当四半期 08年1Q (10-12月)	前Q比	前年同期 07年1Q期 (10-12月)	前年同Q比
営業活動による キャッシュ・フロー	263	188	75	249	438
投資活動による キャッシュ・フロー	328	427	99	152	274
財務活動による キャッシュ・フロー	136	-	136	99	99
現金及び現金 同等物の増減	24	238	214	501	262
現金及び現金 同等物の期末残高	2,293	2,054	239	3,044	989

2. 各事業の概況

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

2-1. ギャザリング事業の状況

回転率のアップ(商品)

「年間52回転」から さらに高回転構造へ

24バリュー
Nice price! Get the chance! Hurry up!
開催期間 2月5日(火)深夜24:00スタート!

先～日まで毎日深夜24時～スタート
メーカーさんのご厚意で実現した
24時間限定「今日だけ価格」!

「24バリュー」って何?
メーカーさんの協力をキャッチリ得て、今日1日だけ、24時間だけのスペシャルプライスでお買い得商品をトーンと放出する企画です。明日になったらもうこの値段では買えません!この24時間を、絶対逃さないで!

<p>24時間だけ過去最安! 待望の入荷! サロン用☆マッドシャンプー&コンディショナー</p> <p>希望小売価格(税込)3500円 24/バリュー価格:2,180円 2,289円(税込)</p>	<p>24時間だけ過去最安! 【送料無料!】超濃厚☆カフェGOZZO 極上チーズケーキ</p> <p>希望小売価格(税込)3700円 24/バリュー価格:3,400円 3,570円(税込)</p>	<p>いつもより600円割引! 霜・モモが7〜6割合たっぷり1kg! 切り落とし 群馬県産“上州牛”</p> <p>希望小売価格(税込)9000円 24/バリュー価格:3,480円 3,654円(税込)</p>
---	--	---

1週間単位のギャザリングに加えて、24時間限定販売の「24バリュー」を週6回開催

- 過去ヒット商品の限定値下げ
- 在庫数が少ない商品
- レアもの などを販売

画像や、商品説明は、仕入先がWEB上で直接準備することで、コストの増加を抑制

プラットフォーム化(売場)

ギャザリングの新しい使い方の開発

「集まれば安くなる」に加えて「集まれば手に入る」

K-1応援Tシャツや、グラビアDVDなど一定数以上集まることで初めて販売されたり、名入れが実現するといった新しいギャザリングを開始

ネット型集客拡大(顧客)

レビュー集約サイトやコミュニティサイトからの集客の拡大

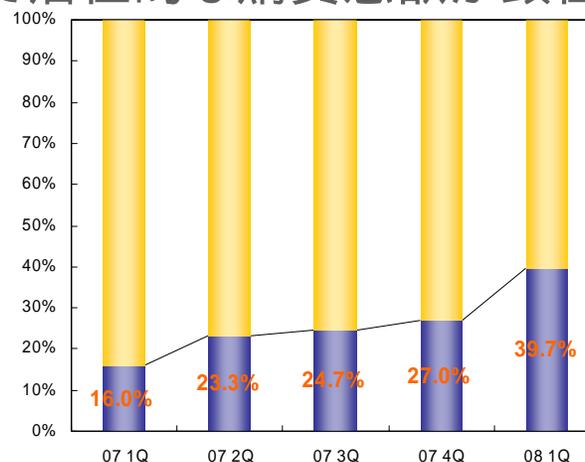


コミュニティサイト「ギャザーズ！」やレビュー集約サイト「monopedia」を通じて、ユーザー同士のつながりを強化

コミュニティに参加したり、欲しい商品を発信(リクエスト)したり、他のユーザーの感想をみることによって潜在的な購買意欲が顕在化

SEO、SEMによる集客を中心に、ネット型集客が増加し、全購入者に占める割合が約40%まで増加

ネット型集客は、SEM、SEO、アフィリエイト、CGMメディア、クロスメディア(TV連動)経由の集客



■ ネット型集客構成比

2-2. コマースインキュベーション 事業の状況

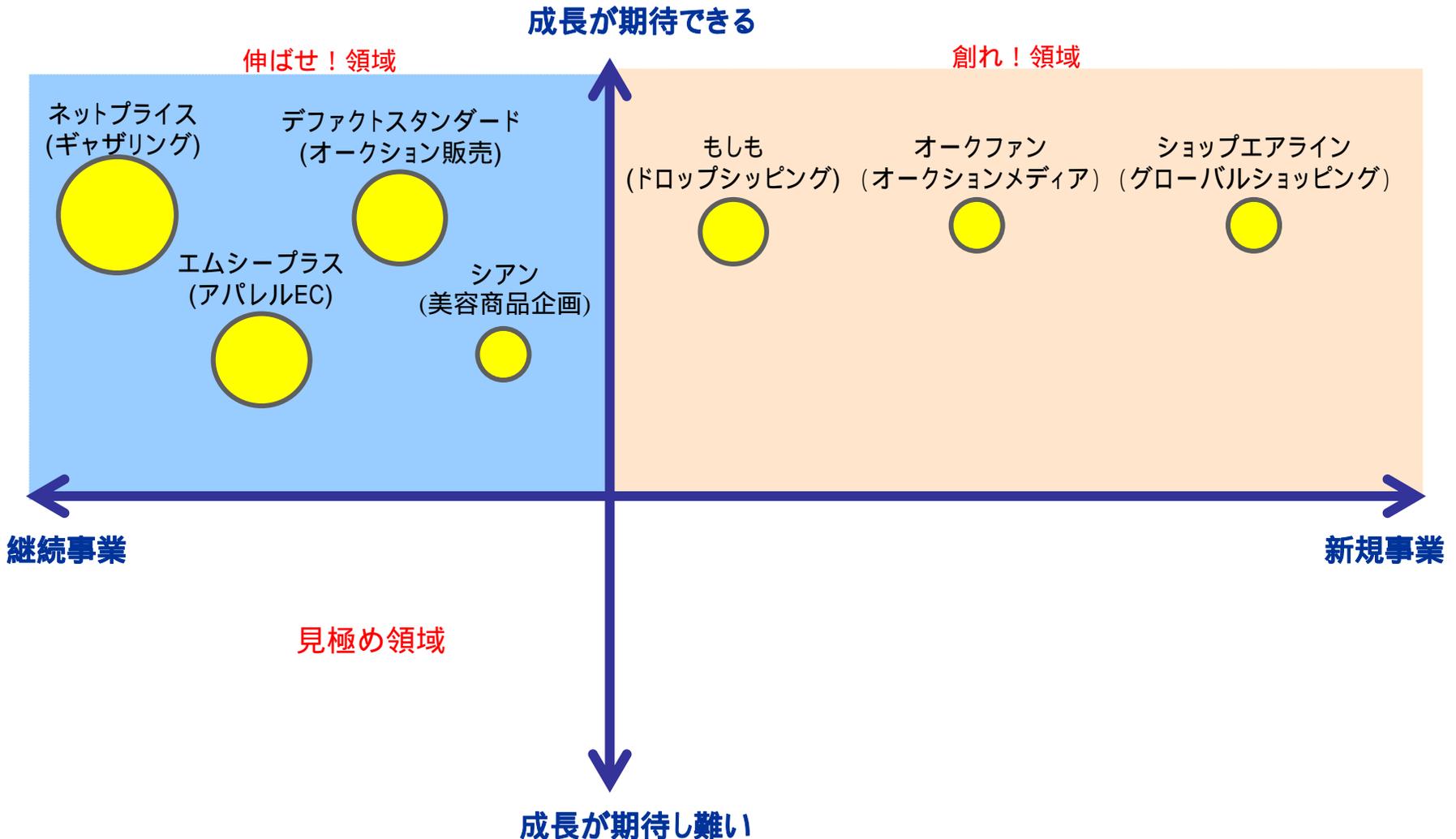
コマースインキュベーション事業の状況

- エムシープラスが黒字転換し、ファームからメジャーに昇格
- 12月からショップエアラインがサービス開始

	ファーム (撤退・再構築)	ルーキー	レギュラー	メジャー
昇格基準			粗利月額500万円以上	粗利月額1,500万円以上 営業利益単月黒字化
降格基準		半期で赤字3,000万円	2Q連続営業利益減益 3Q連続営業利益予算未達 半期で赤字6000万円	2Q連続営業利益減益 3Q連続営業利益予算未達
期 間	最長6ヶ月	最低3ヶ月 最長6ヶ月	最低6ヶ月 最長1年	
07/4Q	エムシープラス (持)	<u>オークファン(持)</u>	シアン もしも(持)	ネットプライス デファクトスタンダード
08/1Q		<u>ショップエアライン</u> オークファン(持)	シアン もしも(持)	ネットプライス デファクトスタンダード エムシープラス(持)

(持)は持分法適用会社

- ニッチ市場でNo.1を目指す新業態を積極的に開発





株式会社デファクトスタンダード

連結子会社

事業の内容:

ブランド品、時計、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（バリューサイクル）

ブランドキング(買取サイト)



デファクトエステート(販売サイト)



ブランドキングセレクトショップ



- ・ 事業黒字化
- ・ ブランド買取検索No.1の「ブランドキング」で販売商品を調達
- ・ Yahoo! オークション年間ベストストア第1位



株式会社シアン

連結子会社

事業の内容：

ネットマーケティングを通じて、オリジナルの美容・化粧品を企画・開発
広範囲の販売チャネルを対象に卸販売



- ・ 2007年1月にビジネスチャレンジ制度第1期生として事業スタート
- ・ 事業黒字化



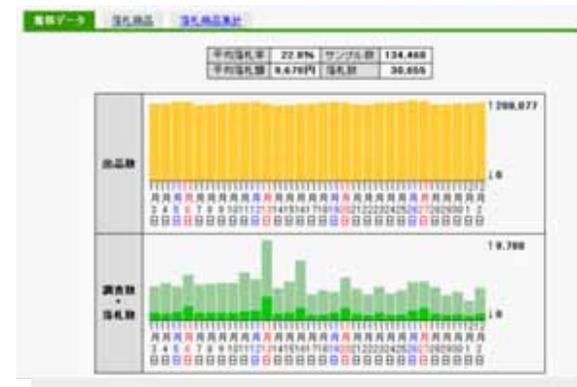
株式会社オークファン

持分法適用会社

(2007年6月にデファクトスタンダードから分社化)

事業の内容:

世界中のオークションサイトにおける商品情報を一括検索
情報提供に加えて、オークション出品管理ツールを提供



- ・ 月間利用ユーザーが135万人の規模に成長
- ・ 取り扱い商品数2億6200万商品
- ・ ユニークな事業ドメインで、オンリーワン企業



株式会社もしも

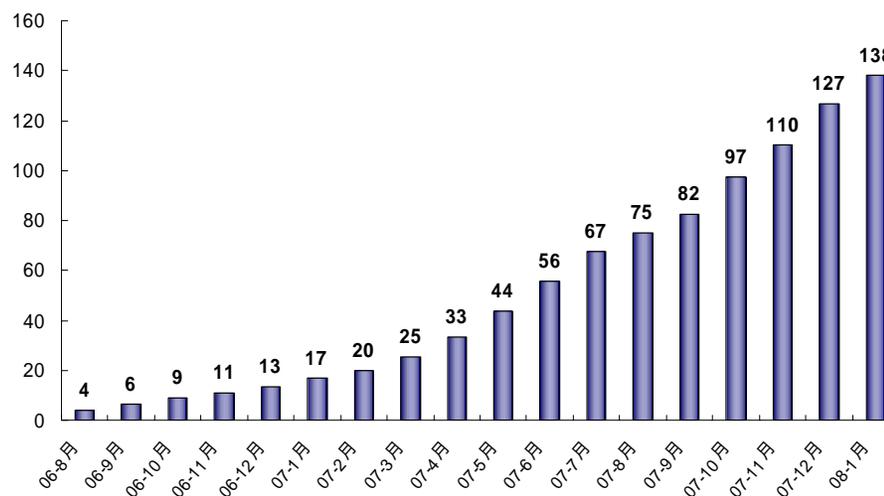
持分法適用会社

事業の内容:

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



単位:千人



- ・ 販売ドロップシッパーは13万人を突破
- ・ 日本No.1のドロップ SHIPPING 企業



株式会社エムシープラス

持分法適用会社

事業の内容:

モバイル、WEB、雑誌メディアを連動させた、アパレルECを展開
 ティーン向けカジュアルからアラウンド30向けのハイブランドまでを網羅

モバイルサイト



WEBサイト



取扱ブランド

FASHION BRANDS	
STYLISH 代官山から表原までセレクトショップが充実	IMPORT 海外セブ愛用のインポートブランド
<ul style="list-style-type: none"> アッシュアンドダイヤモンド エアアイシー カイラニ キャンブルフィッシュ ゲアリング グロープ モスト サント・ロベス エッセンシャルス スマッキーグラム ツル バイマリコ オイカワ ディスコバレー(モロコバレー) バラティクルール ピンキーアンドダイヤモンド ブルードラゴン ヘッドスター 	<ul style="list-style-type: none"> アイスビッドガーディアン オーバライド カリアング グラヴィラ コンセクション シエラレオン(アイスビッド) ジュピター ゴールド レーベル スモーク ティーエムティー ハンナデリック(ハナ) ビバユー ブリジット パーキン ブロンディ ムルレア
	<ul style="list-style-type: none"> ウエストサード ストリート ウーム ガス コンパニニア・イタリアーナ サラジョーンズ ロンドン ジェッティ ジョンソン バッファロー ロンドン ウィータ エックスイー グリスナル コーラ レディース シーシー スカイ ジャンクフード スタイリズム ビーエイチシー バイヨウコロム
	CASUAL GAL御用達! 108系人気ブランド厳選
	<ul style="list-style-type: none"> アルバム ギルフィー ゴールズ インフィニティ ジェイアイマックス セシルマクビー マーズ ミミリー ローズファンファン インフェクトカラーズ グラブニュース ゴア スパイラルガール ソードフィッシュ マイアレーベル リップサービス

- ・07年8月期末で再構築を完了し、四半期で黒字化達成
- ・福袋2万個販売



株式会社ショップエアライン 連結子会社

事業の内容:

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



- ・ 米国カリフォルニア州に現地法人設立
- ・ 12月からサービス開始

グローバルショッピング事業

- 国内大手メディアと、世界最大のECサービスとの国境を越えたEC連携

フェーズ1



フェーズ2



- 海外サイトでショッピングする際の障壁をインターネットの仕組みを通じて解消

言葉の問題

日本語インターフェイスと、自動翻訳機能を通じて、英語の商品情報を日本語で提供

送料/決済の問題

商品を当社の北米拠点に集約し、まとめて発送・通関を行うことで、1個あたりの国際送料を大幅に削減
決済も日本円

品質の問題

届いた商品が注文したものと違った場合など、日本語のサポート



売れ筋商品の例

内外価格差の大きい商品 スポーツ・アウトドア商品/ベビー用品/インテリア/楽器/ファッション 等



有名ブランドゴルフドライバー



海外ブランドベビーカー



楽器/アンプ/ミキサー等



自転車・サイクリング



食器・台所用品

国内流通での希少価値が高い商品 コレクション/カー・バイク用品/ベビー用品/ファッション 等



スポーツコレクション



玩具・フィギュア



海外ブランドアパレル



ヴィンテージ時計



カー・バイク用品・パーツ

3. 今後の事業戦略について

ネット流通生態系戦略

メディア & マーケティング ビジネス

(情報を発信する主体)

- ・ギャザーズ
- ・モノペディア

Communicate
(伝える)

プラットフォームビジネス

(商品を販売する主体)

- ・もしも
- ・オークファン
- ・ショップエアライン

Buy
(買う)

リテールビジネス

(商品を購入する主体)

- ・ネットプライス
- ・ショップエアライン
- ・シアン

ユーザー

Own
(売る)

サイクルビジネス

(商品を保有する主体)

- ・デファクトスタンダード

Sell
(稼ぐ)

4. 今期の業績予想

今期の連結業績予想

- 中間期の利益を上方修正(売上高は修正なし)
- ショップエアライン中心に新規事業(コマースインキュベーション事業)に対して先行投資を行っていく予定であり、通期予想は据え置く

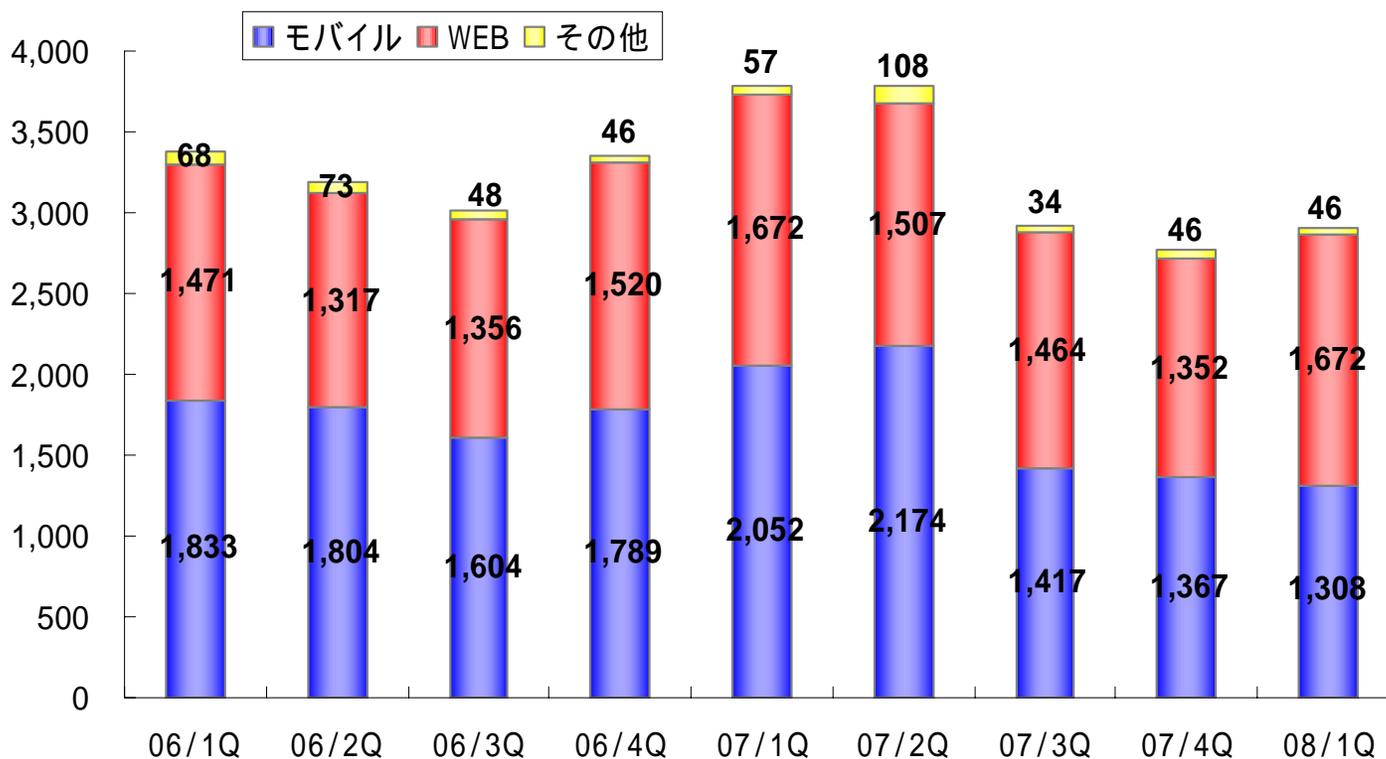
単位: 百万円	期初予想		今回修正	
	中間期	通期	中間期	通期
売上高	5,800	12,000	5,800	12,000
ギャザリング事業	5,150	10,400	5,150	10,400
コマースインキュベーション事業	700	1,650	700	1,650
営業利益	70	160	120	160
(営業利益率)	1.2%	1.3%	2.1%	1.3%
ギャザリング事業	150	340	200	400
(営業利益率)	2.9%	3.3%	3.9%	3.8%
コマースインキュベーション事業	40	50	70	200
経常利益	40	100	100	100
当期純利益	10	20	60	20

參考資料

販売チャネル別売上高の推移(連結)

- モバイルは横這い、WEBが増加

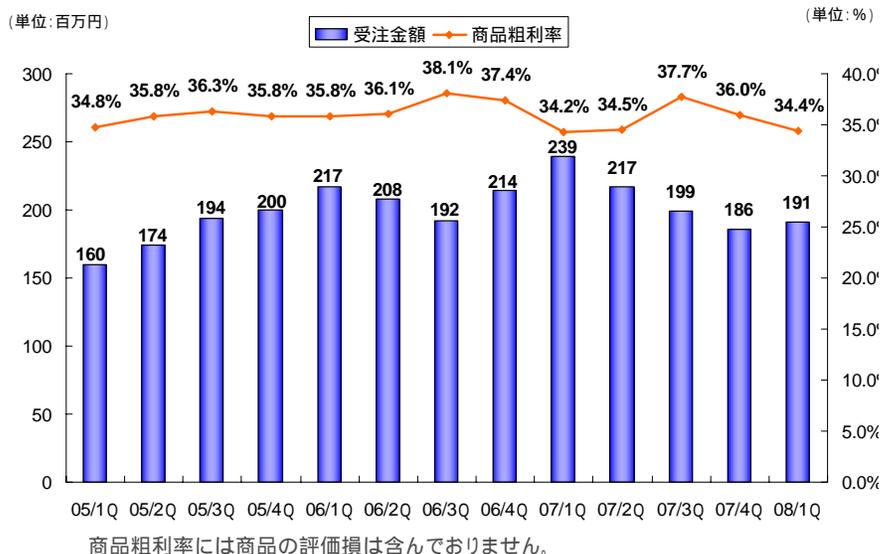
単位:百万円



07/3Qよりコマースインキュベーション事業のうちエムシープラスを連結から持分法に移行

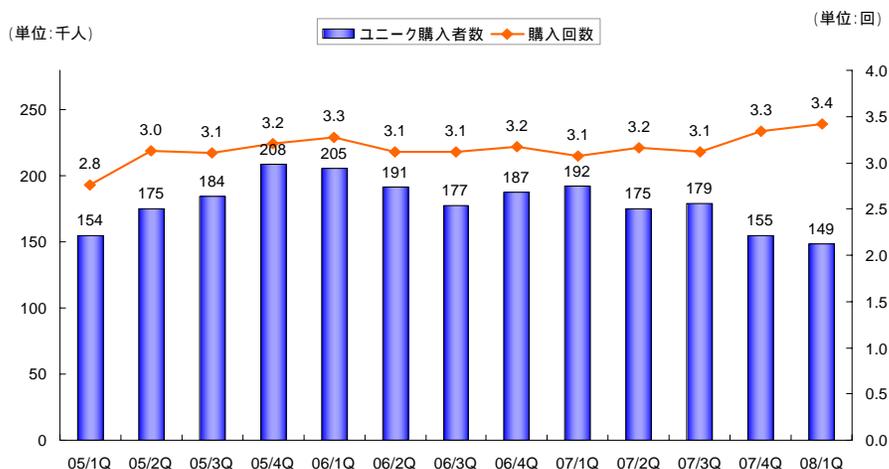
ギャザリング事業 主要指標

週平均受注高と商品粗利率の推移



- 週平均受注高は、年末商戦での健闘により1年ぶりの増加傾向
- 商品粗利率は、年末商戦の影響により約1.6ポイント低下今後も利益率の向上よりも、顧客への還元を優先し35%前後で推移する見込

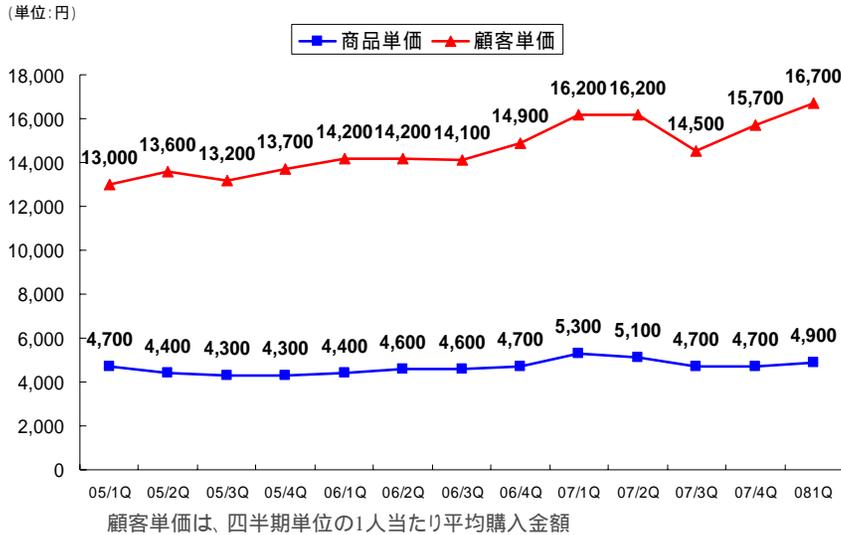
ユニーク購入者数と購入頻度の推移



- ユニークユーザー数は、提携ネットワークの絞込みの影響により、2Q連続して減少
- 24バリュー (24時間限定開催のギャザリング) の本格開催により1顧客あたりの平均購入回数が増加

ギャザリング事業 主要指標

商品単価と顧客単価の推移



- 24バリュー (24時間限定開催ギャザリング) の影響で1顧客あたりの購入回数が増加し、顧客単価が上昇
- 年末商戦でブランド物の売上が伸びたことなどにより商品単価が上昇

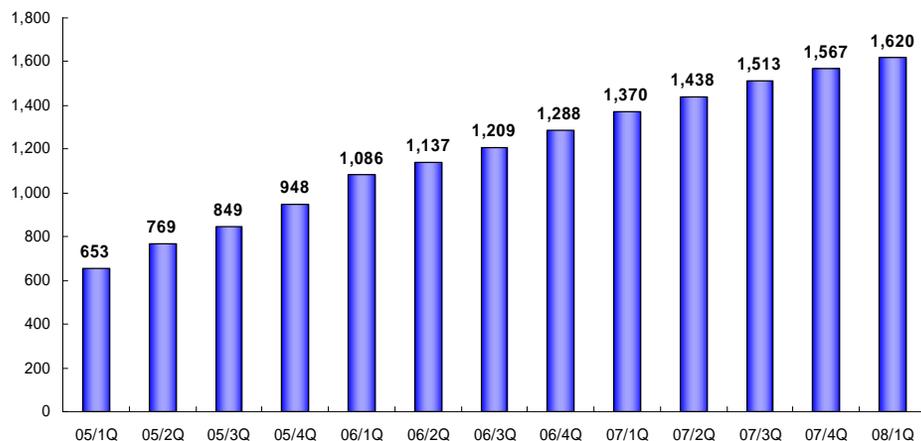


- 07年度下期から取扱商品の絞込みを実施してきたが、今期より本格的に開始した24バリュー (24時間限定開催ギャザリング) の好調により開催回数が増加したため取扱商品数が増加。

ギャザリング事業 主要指標

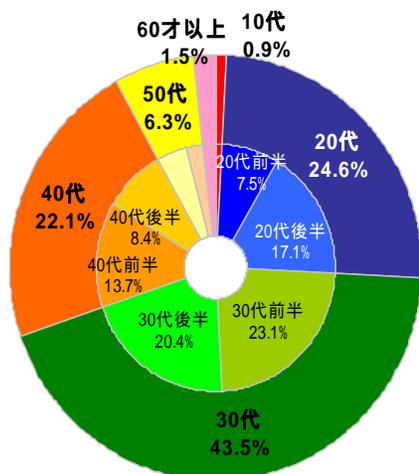
ユニークユーザー数の推移

(単位:千人)

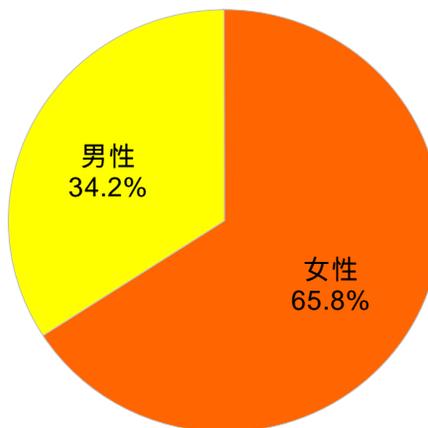


- 新規顧客数の増加は53千人、前Q同水準

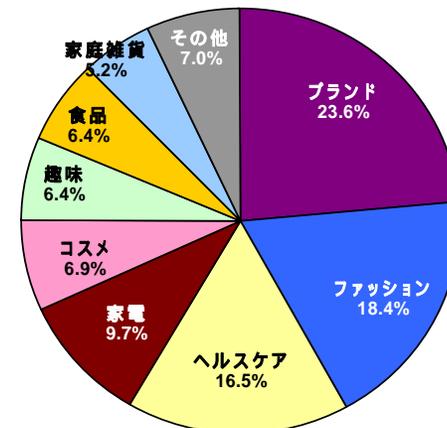
年齢別構成比



男女別構成比



ジャンル別売上高



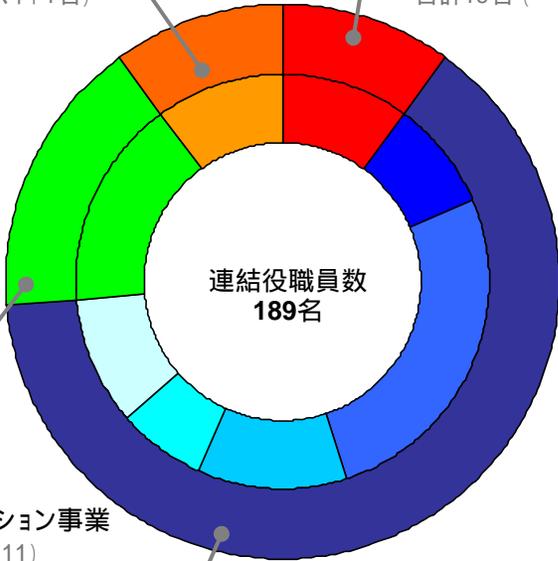
グループ役職員の構成

第8期4Q末

連結役職員数189名(うち アルバイト40名)

管理部門
合計19名 (3)
(うち、アルバイト1名)

役員 (取締役・監査役・執行役員)
合計19名 (1)



コマース
インキュベーション事業
合計31名 (11)
(うち、アルバイト11名)

ギャザリング事業
合計120名 (5)

- ・システム部門 16名
- ・販売部門 50名
- ・商品部門 22名
- ・フルフィルメント 13名
- ・カスタマーサポート 19名

(うち、アルバイト28名)

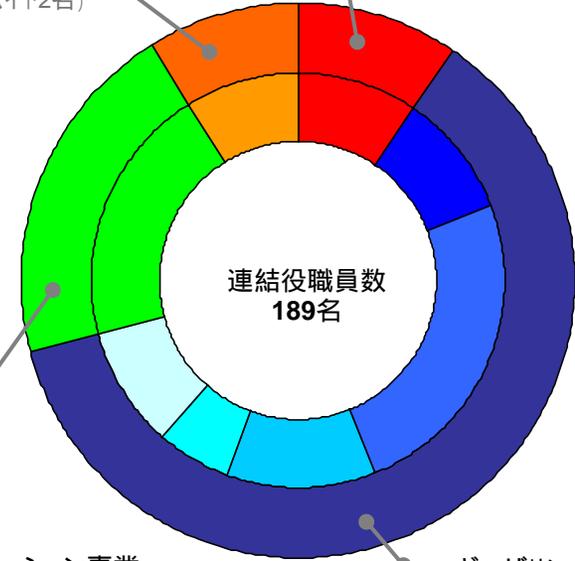
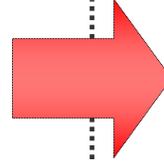
第9期1Q末

連結役職員数189名(うち アルバイト44名)

管理部門
合計17名 (2)
(うち、アルバイト2名)

役員 (取締役・監査役・執行役員)
合計18名 (1)

前Q比増減なし



コマース
インキュベーション事業
合計38名 (+7)
(うち、アルバイト16名)

ギャザリング事業
合計116名 (4)

- ・システム部門 18名
- ・販売部門 40名
- ・商品部門 21名
- ・フルフィルメント 11名
- ・カスタマーサポート 18名

(うち、アルバイト26名)

