

株式会社ネットプライス 決算説明資料

2006年9月期 第3四半期
(2006年4月～6月)

株式会社ネットプライス
代表取締役社長CEO 佐藤輝英

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。




もくじ

3P.~ 06年9月期3Qの業績概況

15P.~ 06年9月期通期の見通しと当面の目標

22P.~ ご参考資料(数字資料他)



06年9月期3Q累計のハイライト

▲単体決算▼

売上高
前年同期比 8,490百万円
(18.4%増)

経常利益
前年同期比 439百万円
(21.6%増)

当期純利益
前年同期比 259百万円
(33.4%増)

■単体の状況

・売上高は、3Qは新規提携媒体の獲得は進んだものの、まだ売上に直結しておらず、結果として前年同期比18.4%増で着地。

TV関連の提携案件は12局との連動が開始。

・商品粗利率は36.4%と前年同期比0.8ポイント上昇。

・経常利益は前年同期比21.6%増。

・当期純利益は前年同期比33.4%の増加。

・四半期平均客単価は引き続き14,000円超と堅調に推移。

▲連結決算▼

売上高
前年同期比 9,579百万円
(27.2%増)

経常利益
前年同期比 252百万円
(4.1%減)

当期純利益
前年同期比 119百万円
(23.0%増)

■連結の状況

・売上高は、単体18.4%増、これに新たな連結子会社としてデファクトスタンダードが加わり27.2%増。

その他の子会社の売上高は前Qとほぼ同水準で推移。

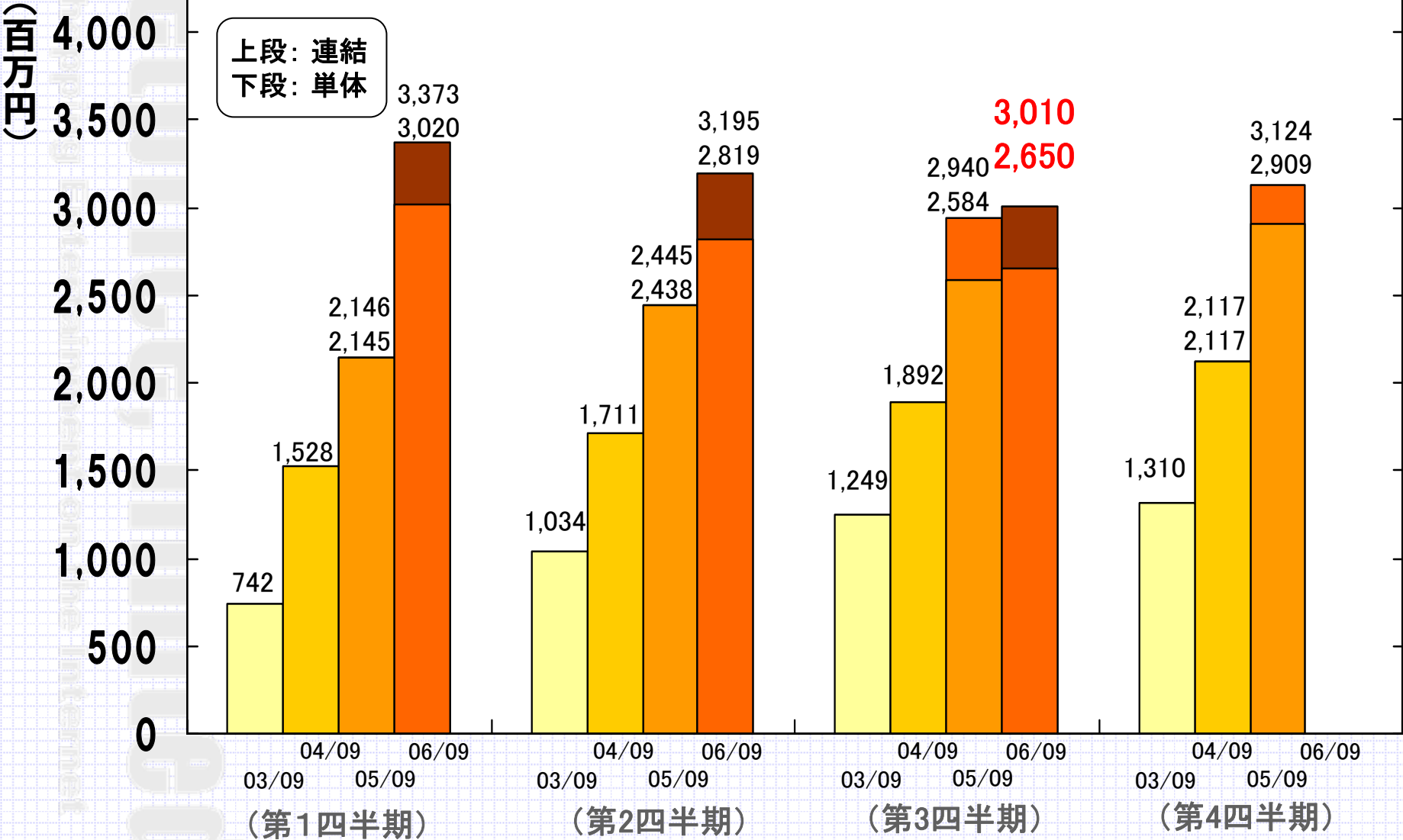
・経常利益は、単体で21.6%増となったものの、エムシープラス等の子会社の損失の影響により、連結としては前年同期比で4.1%減。

・当期純利益は、単体33.4%増となったものの連結では23.0%増にとどまった。



売上高の推移

06/3Q連結売上高は前年同期比2.4%増 前四半期比5.8%減



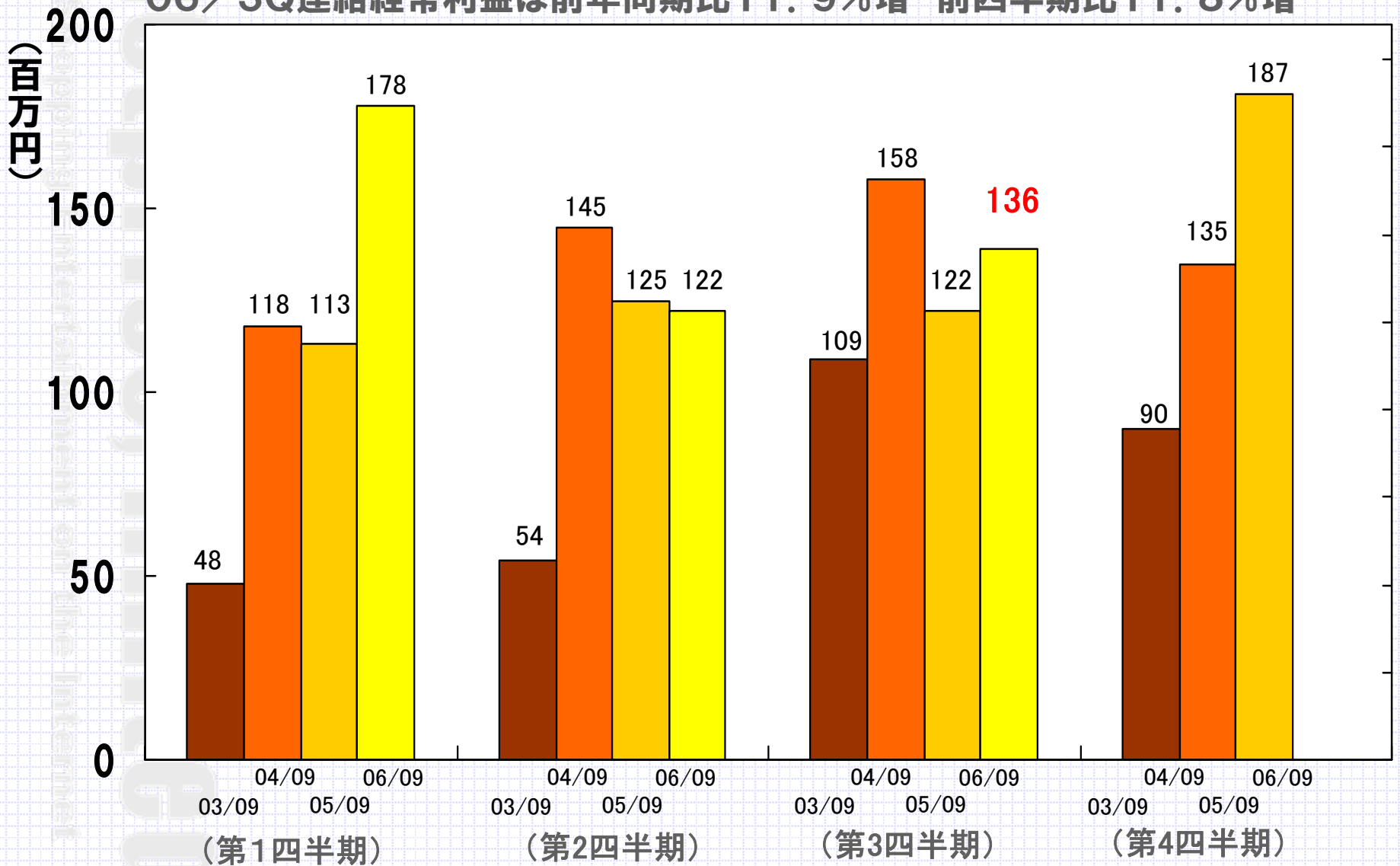
※当社は2004年9月期から連結財務諸表の作成を行っております。





経常利益の推移(単体)

06/3Q連結経常利益は前年同期比11.9%増 前四半期比11.8%増



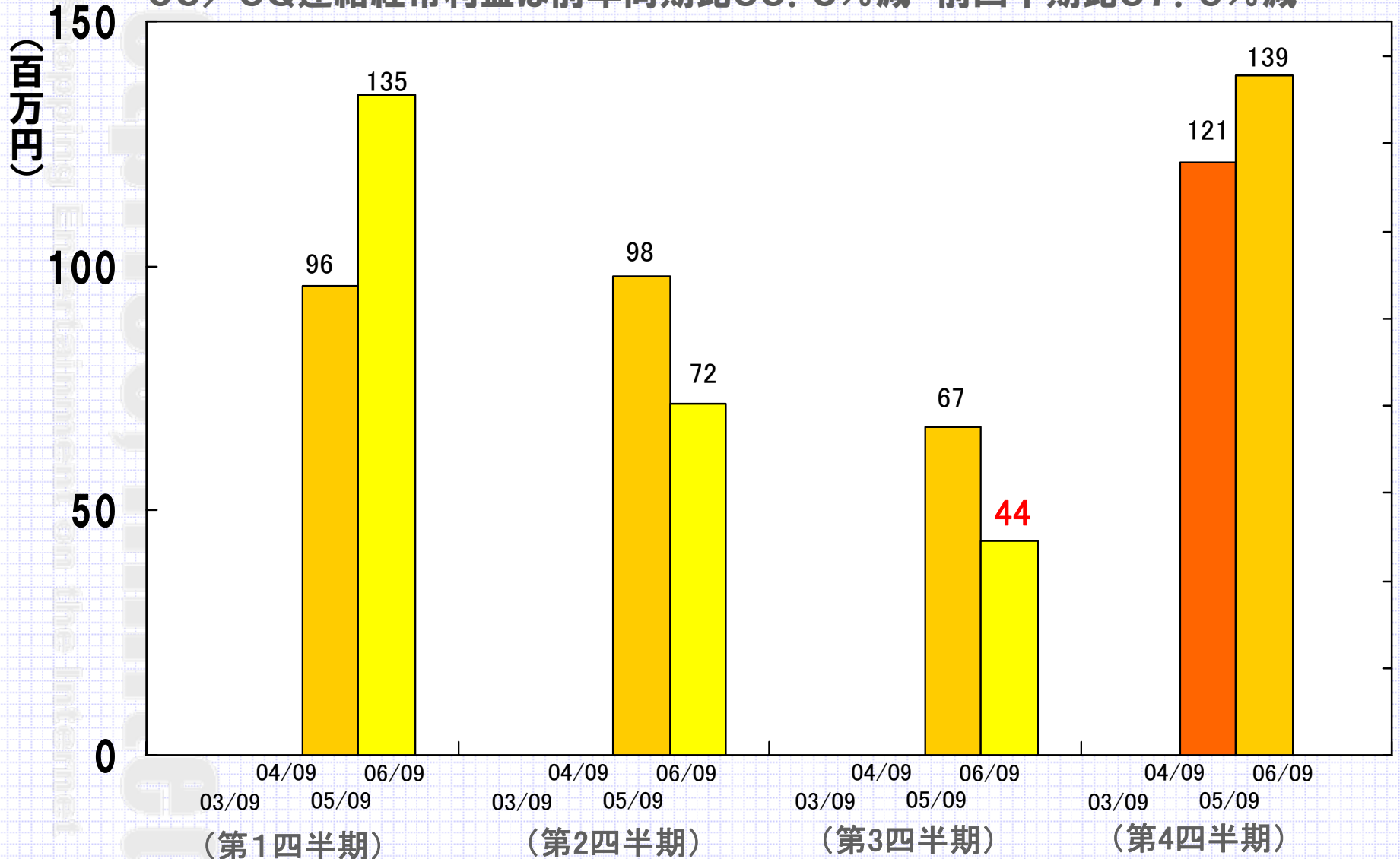
※当社は2004年9月期から連結財務諸表の作成を行っております。





経常利益の推移(連結)

06/3Q連結経常利益は前年同期比33.5%減 前四半期比37.9%減



※当社は2004年9月期から連結財務諸表の作成を行っております。

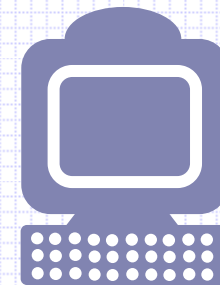




事業セグメントの概要

当社は、ギャザリングビジネスモデルを使用して、インターネットでのEコマース事業を中核とし、さらにECに関連した未来事業にも取り組んでいます。

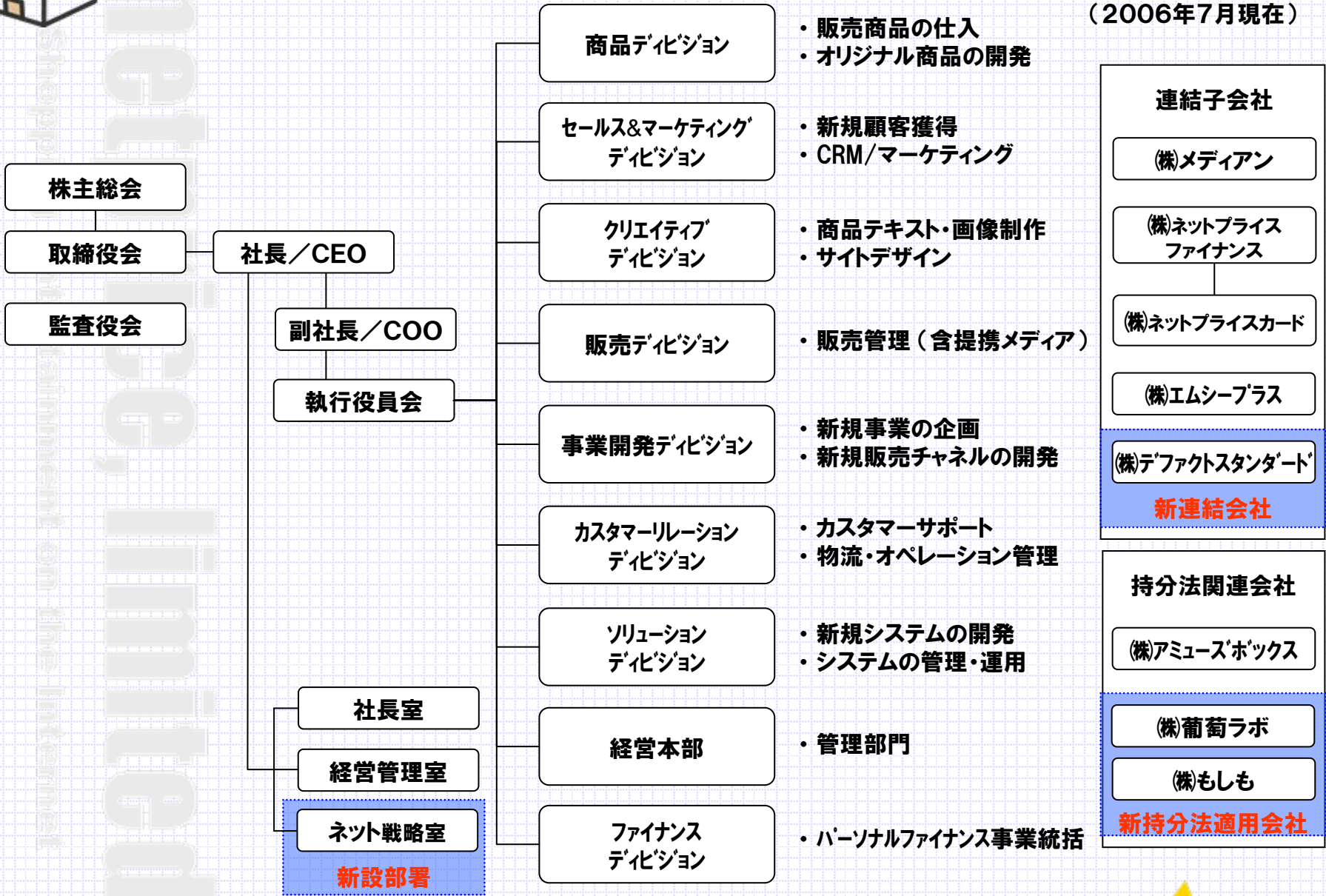
| セグメント名 | 事業の概要 |
|------------------|---|
| Eコマース事業 | モバイルコマース事業 携帯電話インターネットを通じた商品販売。 雑誌、テレビ、ラジオ等他のメディアとの親和性も大きい。 ・「ちびギャザ」、各提携メディアコマース（ネットプライス） ・「Love Bargain」（エムシープラス） など |
| | WEBコマース事業 パソコンインターネットを通じた商品販売。 ブログ・アフィリエイト等WEB2.0を通じた市場の継続拡大。 ・「ショッピング&ギャザリング ネットプライス」、 各提携メディアコマース（ネットプライス） など |
| 未来事業 (その他の事業) | ※EC関連の未来事業 メディア広告、パーソナルファイナンス、オークション関連事業等の事業。 ・オークション関連事業(デファクトスタンダード) ・モバイルメディア&ソリューション事業(メディアン) ・個人向けクレジットカード事業、ファイナンス事業(ネットプライスファイナンス) ・ドロップシッピング事業(もしも) など |





当社の組織図概要

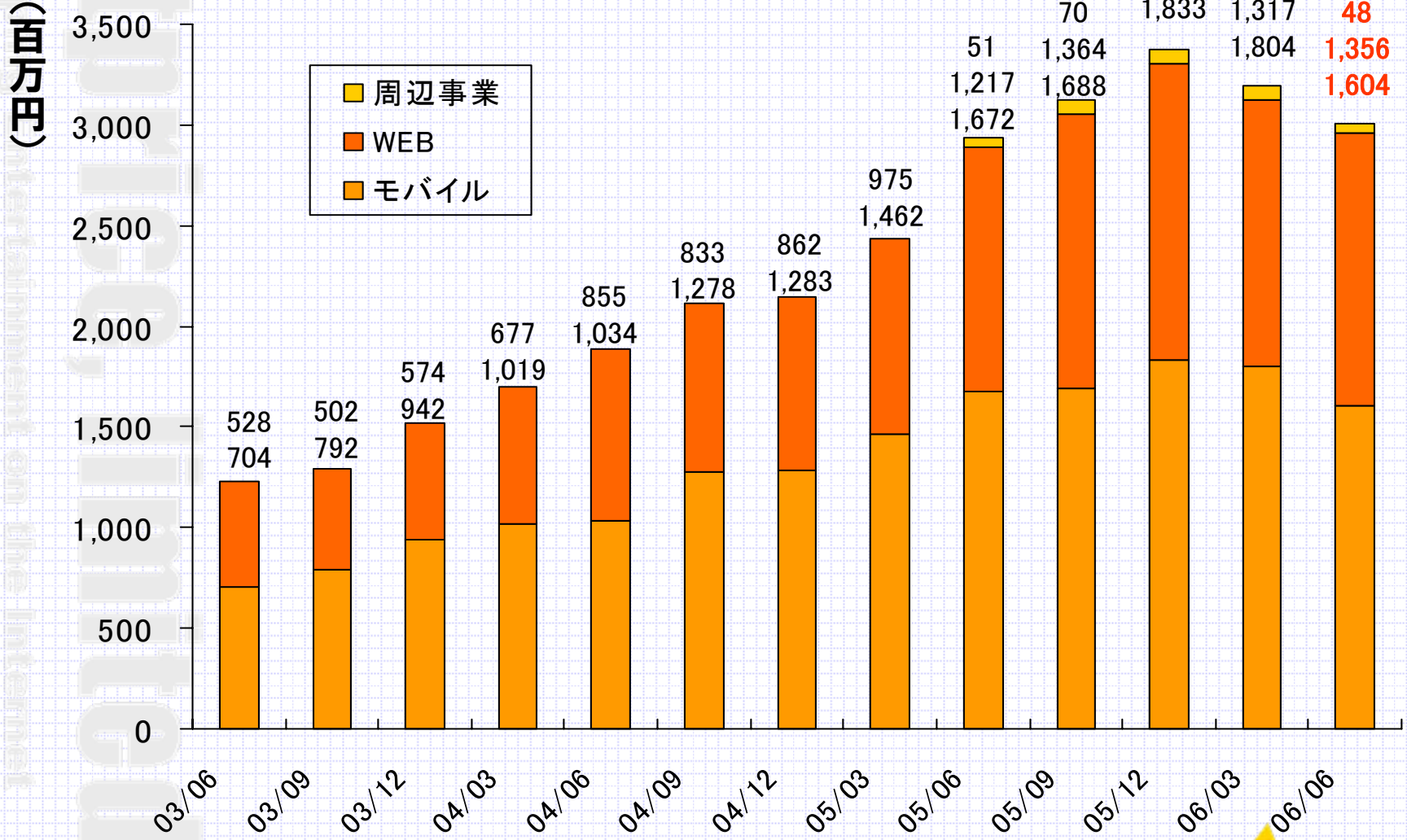
(2006年7月現在)





事業別(モバイル・WEB・周辺事業)売上高の推移

モバイルコマース事業 (前Q比: $\Delta 11.1\%$ 構成比: 53.3%)
 WEBコマース事業 (前Q比: 3.0% 構成比: 45.1%)
 周辺事業 (その他事業) (前Q比: $\Delta 33.1\%$ 構成比: 1.6%)





3Qの主なヒット商品

10

ファッション・ブランド

六本木・お台場OLセレクト ワイシャツ&ネクタイセット (8,290枚)

アーノルドパーマー

ジップアップジャージジャケット (1,828着)

その他 ハワイアンジュエリー、アバクロの販売も堅調

ナイキ、アディダスの取り扱い開始

1,828着販売



8,290枚販売



美容・コスメ

ノンストップマツハ33 (17,658個)

ふくらむ魔法の種チアシード (15,520個)

しそ黒酢ドリンク (19,107本)

17,609個販売



19,107本販売



15,520個販売

家電・生活雑貨

OMRON 音波式電動歯ブラシ

マイクロビブラート (4,571個)

マジックバレット (3,307個)

燃費向上ソケット「NEO SOCKET」 (3,293個)

TANITA インナーキャン (2,335個)

5,208個販売



3,307個販売



3,293個販売

2,335個販売



食品・飲料

トロピカーナ朝のフルーツサラダ1日分の緑黄色野菜

(141,984本)

小岩井無添加野菜24本セット (48,936本)

豆乳クッキー6種類 1kgセット (6,547セット)

141,984本販売



48本セット



24本セット

48,936本販売

6,547個販売

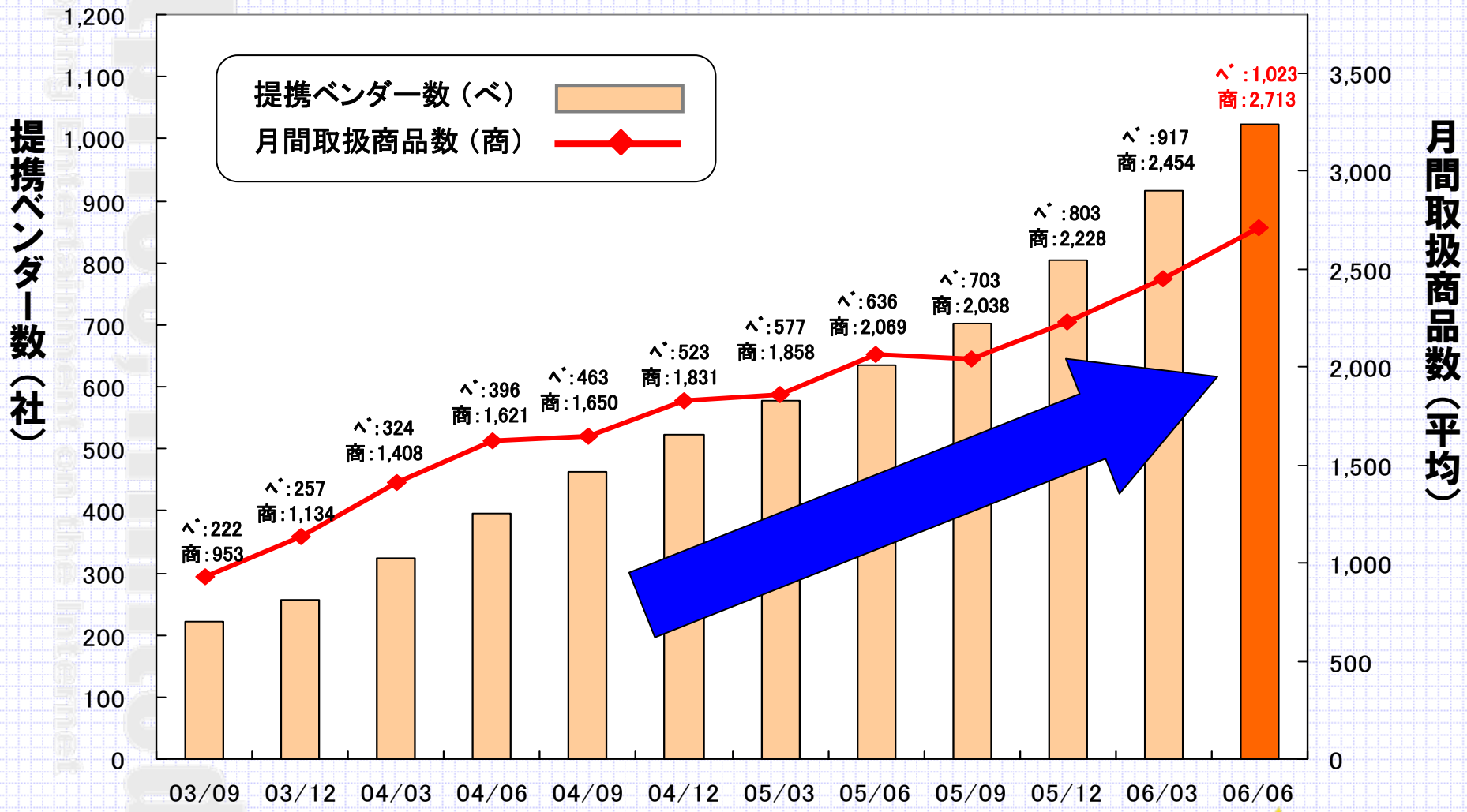


買いものほど、オモシロイ遊びはない。



【商品軸】提携ベンダー数と取扱商品数の推移

ベンダー数は06年9月期3Qで106社増加 商品数も順調に拡大。
 年度末までの目標ベンダー数1,000社に到達。





【売場軸】アライアンスを通じた幅広いショッピングネットワーク 12

各種有力メディアとの提携によって、ギャザリングを中心としたEC事業を幅広く提供

雑誌・紙媒体 (+2メディア)



自社グループメディア



※ ()内数値は新規数

WEB2.0メディア (+1メディア)



カード会社 (+1社)



モバイル連動メディア (+1メディア)



WEB・メディア (+6メディア)



dentsu

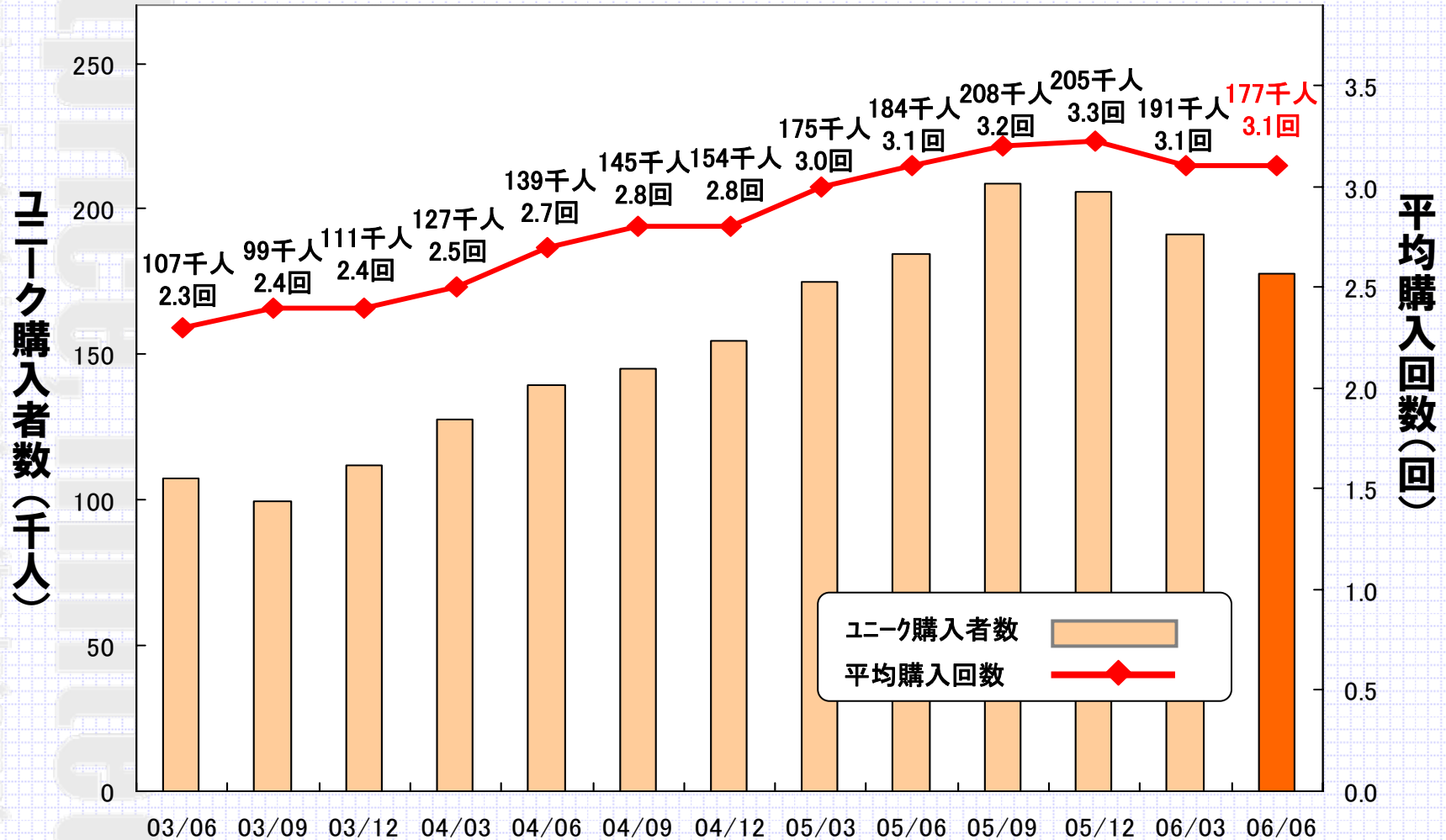
テレビ局 ラジオ局 新聞・雑誌 インターネット その他

買いものほど、オモシロイ遊びはない。



【顧客軸】ユニーク購入者数・購入頻度の推移

06年9月期3Qのユニーク購入者数は177千人。
平均購入回数は3.1回で前Qと同水準で推移。





周辺事業のハイライト

■06年9月3Qの概況

- 売上は48百万円(前年同期比**5.0%減**)とほぼ横ばい。
営業利益については、2百万円(前年同期**18百万円増**)となった。
(※上記売上高は内部取引控除後、営業利益は連結相殺考慮前の数値であり、
子会社各社の単体の事業業績はまだ赤字。)
- 株式会社エムシープラス(05年6月より連結対象)
サイトリニューアルで新規顧客層の取り込みを推進。オリジナルブランド等の商品を投入。
7月末にSBIファンドより資金調達し、今後のネットSPA戦略事業推進にはずみ。
3Qにおいては経費圧縮のため広告宣伝費を削減した結果、売上高は軟調に推移。
- 株式会社メディアン(04年7月より連結対象)
4つの新規モバイルメディアをリリース。会員数は合計28万人に到達。売上高それに伴い増加。
ただし新規サイトの会員獲得による広告宣伝費の増加により損失計上。
- 株式会社ネットプライスファイナンス(04年12月より連結対象)
クレジットカード「シンカ」の会員数は約8,000名。
ネットプライスの売上高におけるシンカ利用シェアは順調に拡大。
- 株式会社デファクトスタンダード(06年4月より連結対象)
3Qより連結決算への取り込み開始。
オークション関連メディアは順調に拡大。
在庫ソリューション事業も、流通額が月間20百万円と堅調に成長。

2006年9月期（第7期） の見通しと施策



06年9月期3Q業績と、通期見通し

(百万円)

| | (第7期) 06年9月期 3Q実績 | (第7期) 06年9月期 通期見通し | 進捗率 | (参考) 05年9月期 3Q実績 | 05年9月期 通期実績 | 進捗率 |
|------|-------------------------|--------------------------|-------|------------------------|----------------|-------|
| (単体) | | | | | | |
| 売上高 | 8,490 | 13,039 | 65.1% | 7,169 | 10,079 | 71.1% |
| 経常利益 | 439 | 776 | 56.5% | 361 | 548 | 65.8% |
| 当期利益 | 259 | 510 | 50.8% | 194 | 304 | 63.7% |
| (連結) | | | | | | |
| 売上高 | 9,579 | 14,959 | 64.0% | 7,531 | 10,655 | 70.7% |
| 経常利益 | 252 | 713 | 35.4% | 263 | 402 | 65.4% |
| 当期利益 | 119 | 426 | 28.1% | 97 | 149 | 65.1% |



4Qにおける各事業軸(単体)での施策

売場・商品・顧客の3つの事業軸ごとの回転数を拡大。効率的な事業拡大を実施。

(事業軸の種類)

主な施策

売場

- Web2.0メディアとの連携強化:**
 サイバーエージェント「Ameba」と連動したブログショッピング、他各種Web2.0と連動。
- 大手インターネットネットメディアとの連動:**
 USEN社「GyaO」(1000万人)、モバイルメディア「メルステ」(130万人)と連携。
- テレビ媒体とのクロスメディアコマースの実施:**
 電通を通じたテレビ媒体連動のクロスメディア型コマースは引き続き展開。

商品

- 夏物ファッション・アパレルの展開:**
 夏物の供給過多を踏まえたギャザリング効果の活用。アパレル等の瞬間大量販売「福箱」等。
- ナショナルブランド家電の供給ルート確保:**
 ナショナルブランドの液晶テレビ等、価格競争力のある人気商品販売モデルの確立。
- 美容・コスメ商材の拡販:**
 美容・ダイエット系商材の販売を拡充。爆発的販売力のある商品を先行独占販売。

顧客

- ロイヤルカスタマーへのアプローチ強化:**
 一定数の優良顧客を対象とした、カタログとインターネット連動型の特別セールの実施等。
- リアル媒体(交通広告)とインターネットの連動企画:**
 交通広告などリアル広告媒体とネットを連動させたプロモーション企画の実施。
- グループ物流の一本化によるシナジーの創出:**
 主要EC事業における物流拠点を集約。スケールメリット等のシナジーを追求。





テレビ連動の事例のご紹介

- ・ 広島ホームテレビ
（ANN系列）との連携

（エリア内世帯数131万世帯）

EC事業におけるWeb2.0施策

「みんなのアフィリエイト」サービス

消費者の力を活かした「ギャザリング」ネットワークの拡大



(2006年5月β版)
ギャザリングで商品を買われたお客様による「口コミ」での拡がりを促進。紹介頂いた商品の購入に応じたインセンティブを提供。

CyberAgent「Ameba」との連携

国内最大級のWeb2.0メディアとECにおけるシナジーを追求



(2006年8月)
サイバーエージェントが運営するブログサービス「Ameba」と連動した、ブログショッピングの各施策を展開開始。

SEO対策の商品ライブラリの構築

10,000個以上の商品データベースを活用した「ロングテール」販売



ギャザリングでの販売実績がある商品一覧を公開。検索エンジンからのアクセスを促進し、「目的買い」のお客様へのリーチを強化。

モバイルにおける2.0施策

PCインターネットだけでなく、モバイルにおいても2.0施策を



■はじめての方へ
・おすすめってなに?
賢く「とくポイント」を貯めよう!
・はじめてのおすすめ
おすすめが簡単にできる! ナビゲーションはコチャ
・よくある質問(Q&A)
分からないことはここでチェック!

■おすすめをしよう
・おすすめでポイントGET!!
おすすめ

■ポイントを確認
・あなたの現在のポイント

(2006年7月β版)
モバイル上でもSEO/口コミマーケティングに対応した仕組みづくりを。「モバイルおすすめ」機能。



次世代型Eコマース事業構築に向けた取り組み

ネットSPA事業・Web2.0における「コマース2.0」モデルなど、次世代型のEコマース事業構築に向けた取り組み。

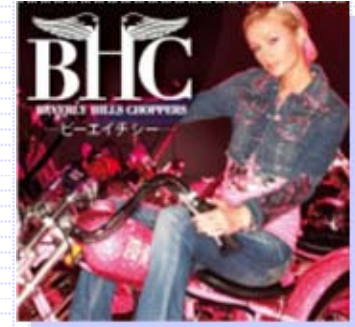
(株)エムシープラス
(Eコマース事業)



ネットSPA(アパレルブランド製造小売)戦略:

「Beverly Hills Choppers」や、「Hustler」など、海外のアパレルブランドのライセンスおよび国内でのブランド独占販売展開。

※ SPA=アパレルブランド製造小売業 (Specialty store retailer for Private label Apparel)



(株)デファクトスタンダード
(未来事業)



オークションプラットフォーム上での販売支援:

国内外の大手オークションプラットフォームにおけるマーケティング情報の分析や各種ツールを提供。また、企業・消費者のオークション販売を支援する在庫ソリューションビジネスを展開。



(株)メディアン
(未来事業)



モバイル2.0メディアの展開:

モバイルインターネットユーザーからの投稿、編集によって成長する情報データベース「アシュラ」を展開。

(株)もしも
(未来事業)



新たなECモデル「ドロップシッピング」を展開:

ユーザーが手軽に自らのメディアでネットショッピングが開始できる「もしもドロップシッピング」を8月に開始予定。メーカー、ベンダー、大手量販店、ECサイトの商品データベースと連動。

買いものほど、オモシロイ遊びはない。



netprice



Shopping Entertainment on the Internet
netprice, limits

ご参考資料

(数字資料他)

2006年9月期 第3四半期
(2006年4月～6月)





ネットプライスのビジネスフロー

ベンダー様からご提案頂いた商品は、当社の自社媒体だけでなく、雑誌・ラジオ・テレビ・他インターネット上の提携メディアでも露出。1週間といった短期間に受注を「集中的」に獲得。効率的な商品回転を実現。その結果、消費者のお客様にも手ごろな値段で販売。

■ ギャザリングの特徴

- 1週間に約900商品を販売。毎週85%の商品は入れ替え。←年間52回のセレクションにより、旬の商品のみを販売。
- 基本的には受注発注のスタイル。週に1回締め。



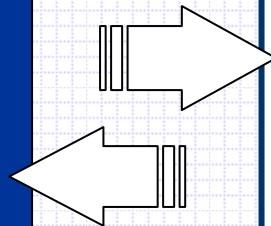
販売手数料
マーケティング
データ提供

商品情報
コンテンツの
提供

ベンダー様
(メーカー・卸問屋様)

商品の調達
商品在庫の確保

商品一括納入
商品動向

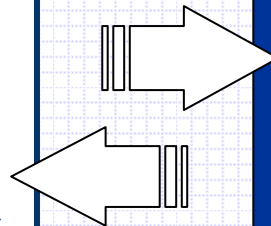


商品発注
マーケティング
データ提供

netprice
(モバイルメディア)
(WEBメディア)

顧客情報の収集・分析
商品の選定
決済・配送・顧客サポート

メールでの集客
ギャザリングの
機会提供
商品販売



ギャザリング
への参加
商品購入申込
リクエスト

消費者
(モバイルユーザー)
(WEBユーザー)

口コミや掲示板への
投稿による集客





ギャザリングとは

ギャザリングとは、ユーザーの**自発的なコミュニケーション(口コミ)**による**集客力**と、**消費者の購買力(バイイングパワー)**を活用したインターネットならではの**新しい販売モデル**です。

【商品ページ例】

モールドカップ付きスポーツブラ&
ショーツ3セット
原価で販売中



拡大画像
他カラー(上画像はバリエーション)の着用画像

現在価格 2980円
(税込 3129円)
申込み現在 423個
残り 207個

前へ 次へ

お待ちせしてしまっ。ようやくご要望のスポーツブラをご用意することができました。しかも今回より機能を進化させたNEWなので必見です。スポーツブラに通っている人、これから運動を始めようという人。スポーツブラの上下3組6点セットが、なんと原価2980円(税込3129円)、1枚あたり約500円の安さは衝撃ですよね。今回ご紹介するセリマサドにライが入った2種類のスポーツブラをそれぞれ1つずつは、ブラック、カーキ、ブルーの定番カラーだから、年齢を問わず抵抗なく身に着られます。そしてもう1つは、キュートな【パステルカラータイプ】。ピンク、ブルー、イエローのセットで可愛さ全快です！NEWバージョンのおすすめポイントはやっぱ「ライト」。どっしとしたフィット感がありながら優しい付け心地なんです。クワイアなしでもバストをキチンとサポートしてくれて、ウエストにもフィットしますよ。それに休日や就寝中に着用すれば、胸の型崩れや横流れを防止してくれてGOOD。とにかく、ありえない程のオトク！何かあっても重宝すること間違いなしから、即買いがオススメです☆

購入者のコメント
詳細・配送など
友達にすすめる

販売価格/個数
#3400/〜4個
#3200/〜9個
#2980/〜630個
申込み現在 423個
現在価格 2980円
(税込 3129円)
残り 207個

パステルセットM(50) を
1 個
カートに入れる

販売期間:
2006/05/23 13:00まで
出荷予定日:2006/05/26
(上記は商品を当社から送り出す予定日です)

商品一覧へ
トップページへ
お問い合わせ

ショッピングカートへ

©netprice2006

販売価格

販売個数

3,400円

1~3個

3,200円

4~9個

2,980円

10~630個

段階的に価格が下がって
申し込み数に応じて

購入申し込み数が1~3個の時点では、合計が4個に増えるまで3,400円で販売。

申し込み数が8個の場合は3,200円で販売。あと2個増えて申し込み数が10個になれば、630個の設定個数を上限に、全員2,980円値で買える。

(最終的に決定した商品価格は、全員にメールで案内されます)

購入者のコメント

【コメント例】

- パステル、あればいいと思ってました！
- ダンス部で使いまーす♪

友達にすすめる

【コメント例】

- あと3個で底値だから、由美ちゃんも買おうよ。
- 見るだけでもたのしいよ！

※「ギャザリング」は、ネットプライスの登録商標です。

※ネットプライスでは、「ギャザリング」に関する複数のビジネスモデル特許を出願中です。





損益計算書(連結)

(百万円)

| 決算年月 | 06年9月期 | | 05年9月期 | | 05年9月期 通期 |
|-------|--------|-------|--------|-------|--------------|
| | 3Q累計 | 3Q単独 | 3Q累計 | 3Q単独 | |
| 売上高 | 9,579 | 3,010 | 7,531 | 2,940 | 10,655 |
| 売上総利益 | 4,047 | 1,324 | 3,112 | 1,249 | 4,432 |
| 利益率 | 42.3% | 44.0% | 41.3% | 42.5% | 41.6% |
| 営業利益 | 234 | 45 | 272 | 66 | 413 |
| 利益率 | 2.5% | 1.5% | 3.6% | 2.3% | 3.9% |
| 経常利益 | 252 | 44 | 263 | 67 | 402 |
| 利益率 | 2.6% | 1.5% | 3.5% | 2.3% | 3.8% |
| 当期利益 | 119 | 4 | 97 | 20 | 149 |
| 利益率 | 1.3% | 0.1% | 1.3% | 0.9% | 1.4% |



貸借対照表(連結)とキャッシュフロー(連結)

(百万円)

| | 06年9月期 3Q | 05年9月期 3Q | 05年9月期 通期 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|
| 資産の部 | | | |
| 流動資産 | 4,995 | 2,420 | 2,636 |
| 現金及び預金 | 3,394 | 1,105 | 1,080 |
| 受取手形及び売掛金 | 1,046 | 909 | 1,235 |
| 棚卸資産 | 458 | 282 | 209 |
| その他流動資産 | 96 | 126 | 116 |
| 貸倒引当金 | △0 | △3 | △5 |
| 固定資産 | 2,281 | 2,117 | 2,148 |
| 有形固定資産 | 357 | 224 | 217 |
| 無形固定資産 | 1,002 | 1,004 | 990 |
| 投資等 | 921 | 888 | 940 |
| 資産合計 | 7,277 | 4,538 | 4,784 |
| 負債及び資本の部 | | | |
| 流動負債 | 1,529 | 1,551 | 1,669 |
| 支払手形及び買掛金 | 999 | 963 | 1,015 |
| その他流動負債 | 530 | 587 | 653 |
| 固定負債 | 19 | 11 | 10 |
| 負債計 | 1,549 | 1,562 | 1,680 |
| 純資産合計(資本合計) | 5,728 | 2,966 | 3,096 |
| 負債、純資産合計 | 7,276 | 4,538 | 4,784 |

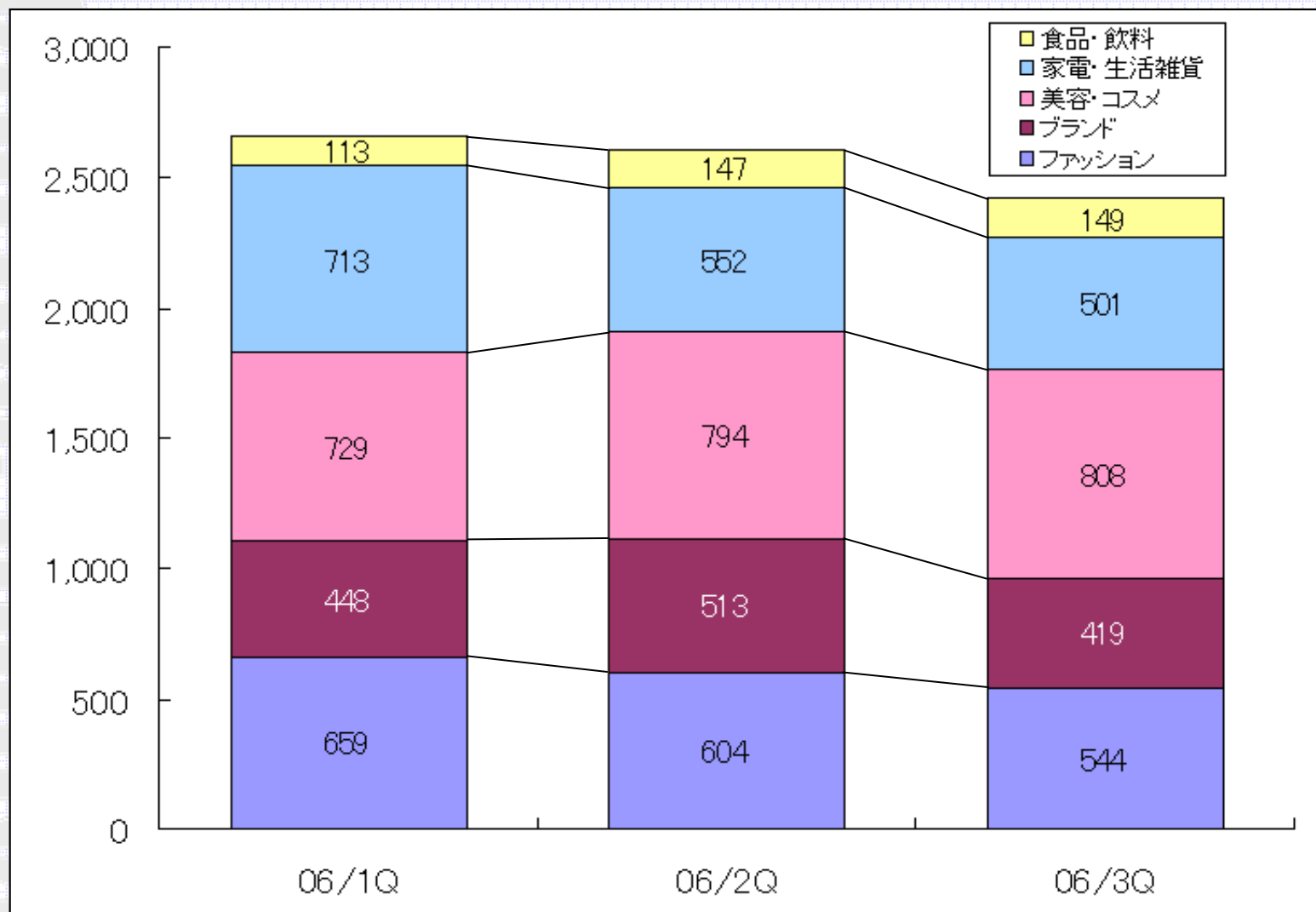
(百万円)

| | 06年9月期 3Q | 05年9月期 3Q | 05年9月期 通期 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| I 営業活動による キャッシュ・フロー | △9 | 306 | 300 |
| II 投資活動による キャッシュ・フロー | △453 | △1,545 | △1,641 |
| III 財務活動による キャッシュ・フロー | 2,777 | △197 | △120 |
| IV 現金及び現金同等物 の増加額 | 2,313 | △1,436 | △1,461 |
| V 現金及び現金同等物 の期首残高 | 1,080 | 2,541 | 2,541 |
| VI 現金及び現金同等物 の期末残高 | 3,394 | 1,105 | 1,080 |



商品構成の推移

ジャンル別受注状況(ネットプライス単体)



※上記グラフにはエムシープラスの受注金額は含んでおりません。



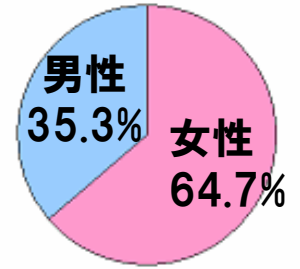
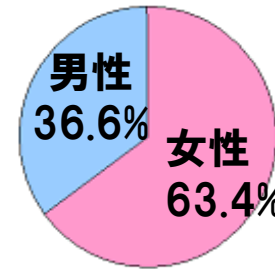
年齢・性別構成の推移

06年9月期3Qの概況

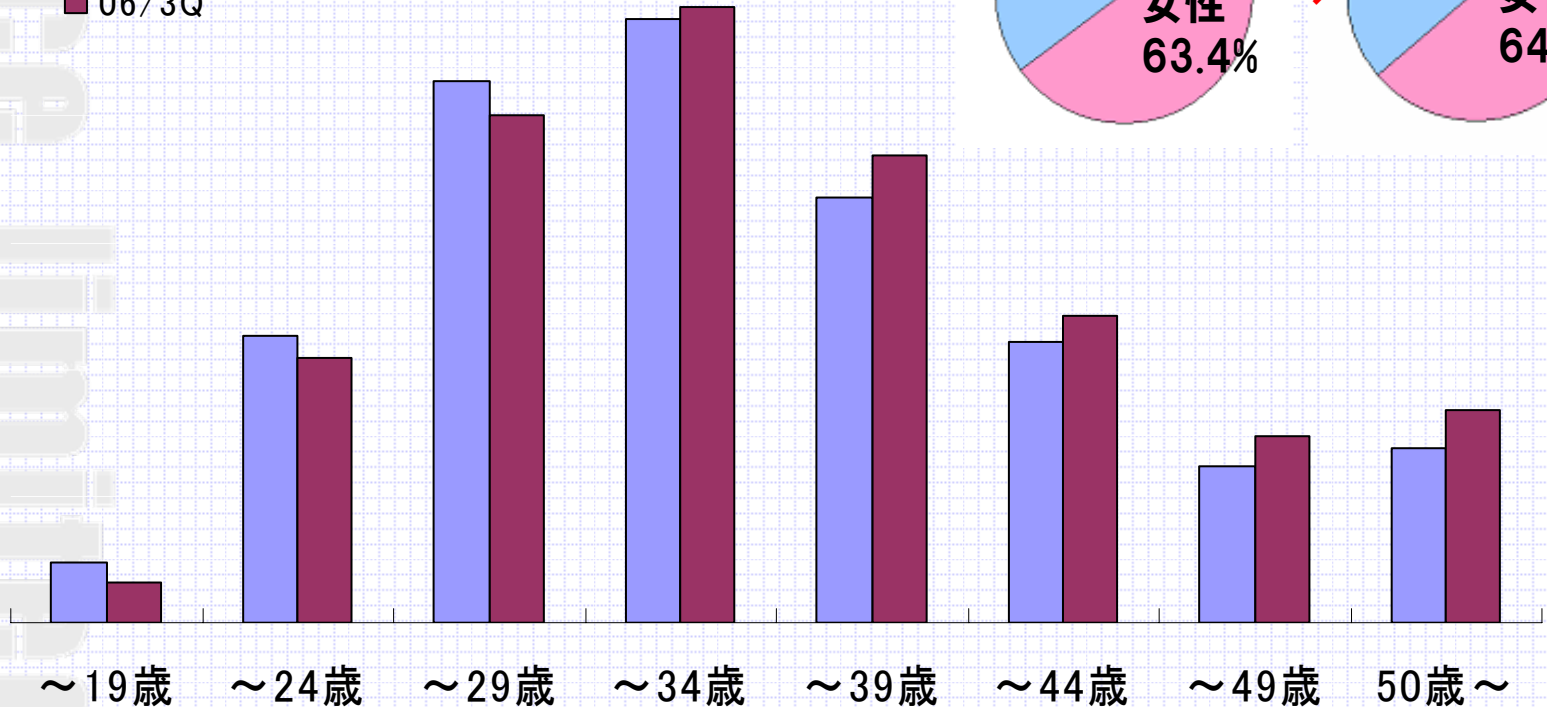
- ・四半期平均客単価は、前2Qに引き続き14,000円台で推移。
- ・平均年齢は1歳上昇。年齢構成も上の年代にシフト。
- ・男女構成比も、ほぼ前年同Q同様の分布。

(2005年3Q)
平均:33.9歳

(2006年3Q)
平均:34.9歳



■ 05/3Q
■ 06/3Q

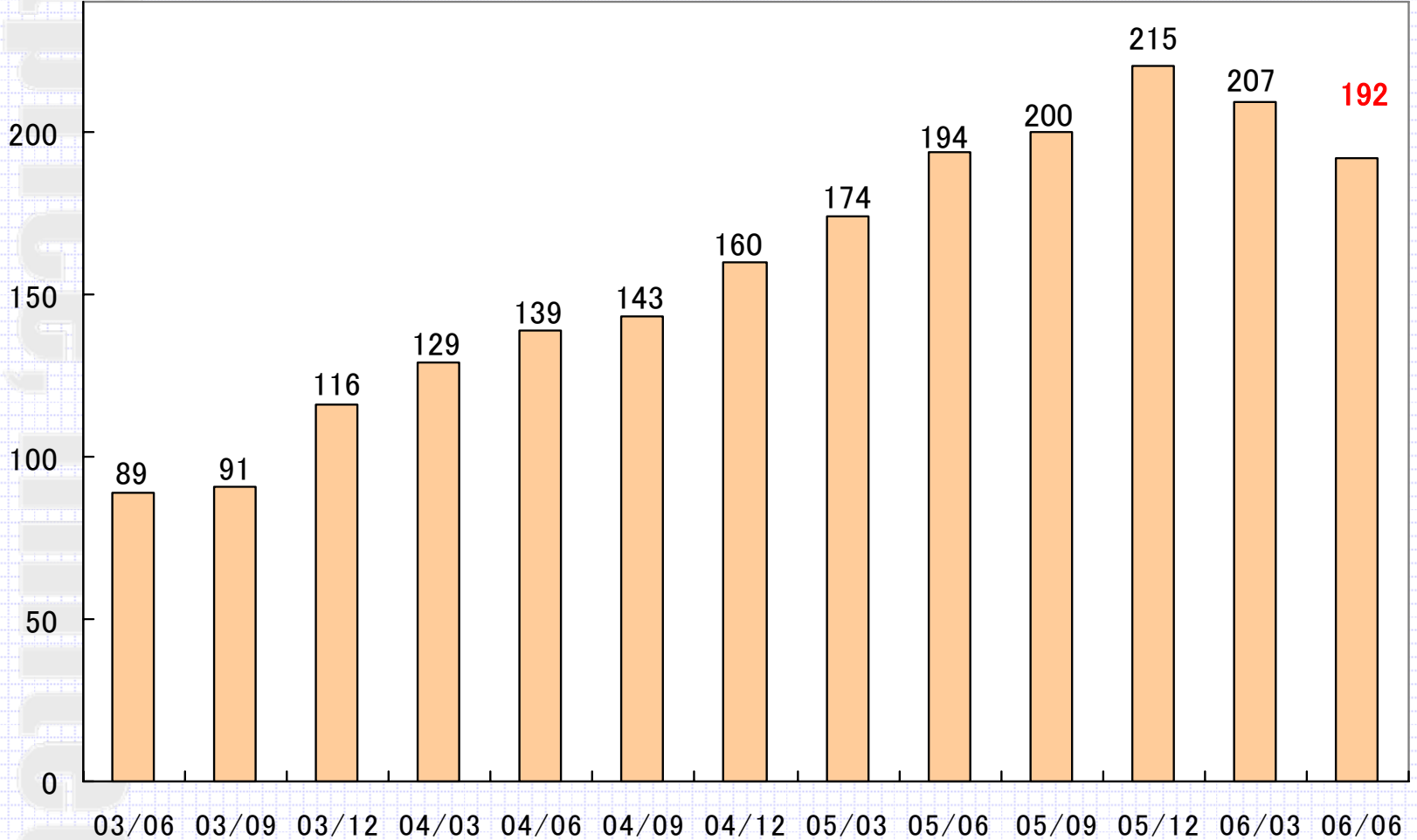




直近の受注金額(NP単体)の推移(1週間の平均受注金額)

週平均受注金額は、ユニーク購入者数と連動。

週平均受注金額(百万円)



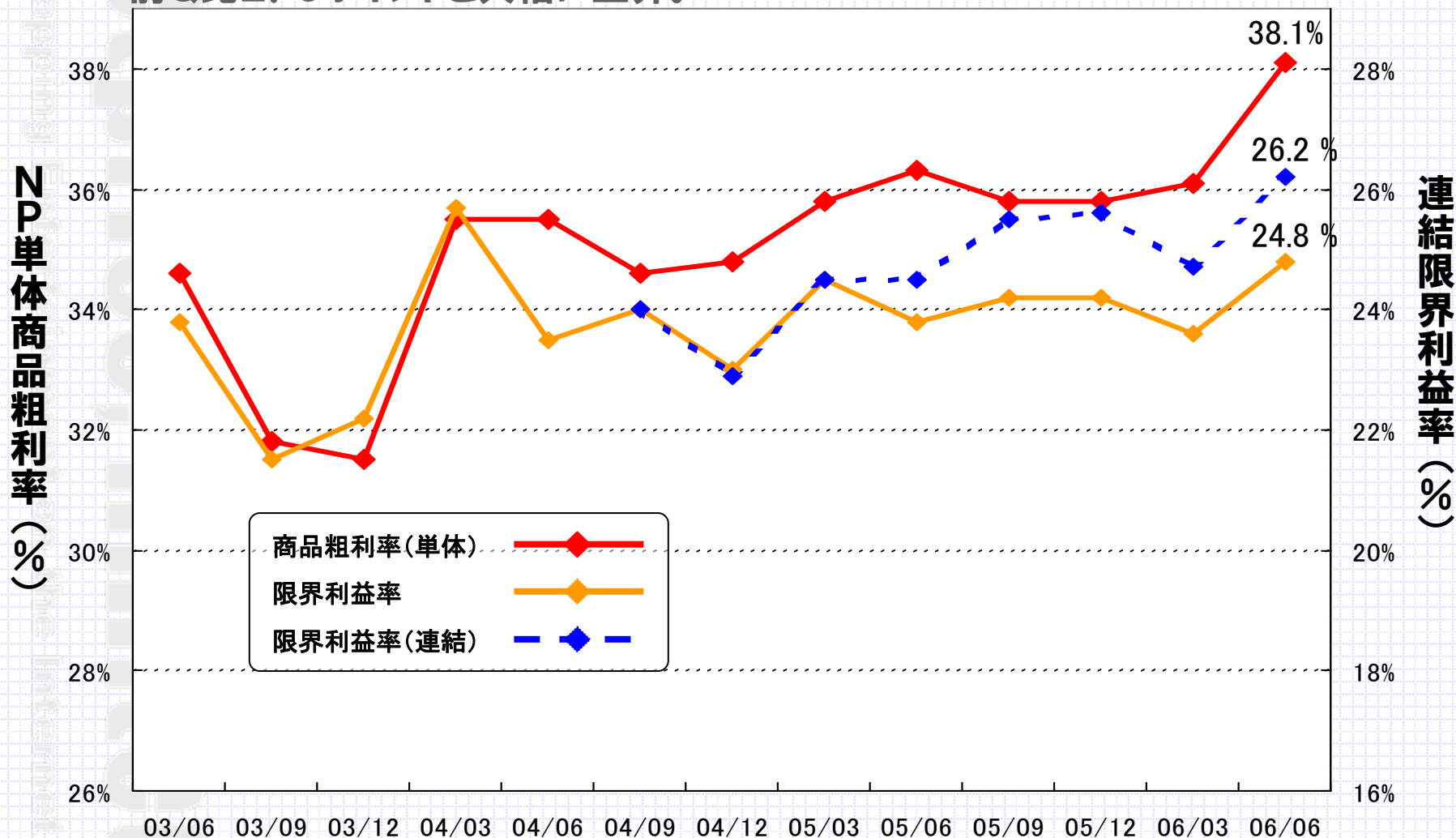
※受注金額には、送料・手数料分の金額は含まれておりません。





収益構成(連結限界利益・NP単体商品粗利)の推移

美容・コスメ商品の牽引によって単体の商品粗利率は 38.1%と前Q比2.0ポイントと大幅に上昇。

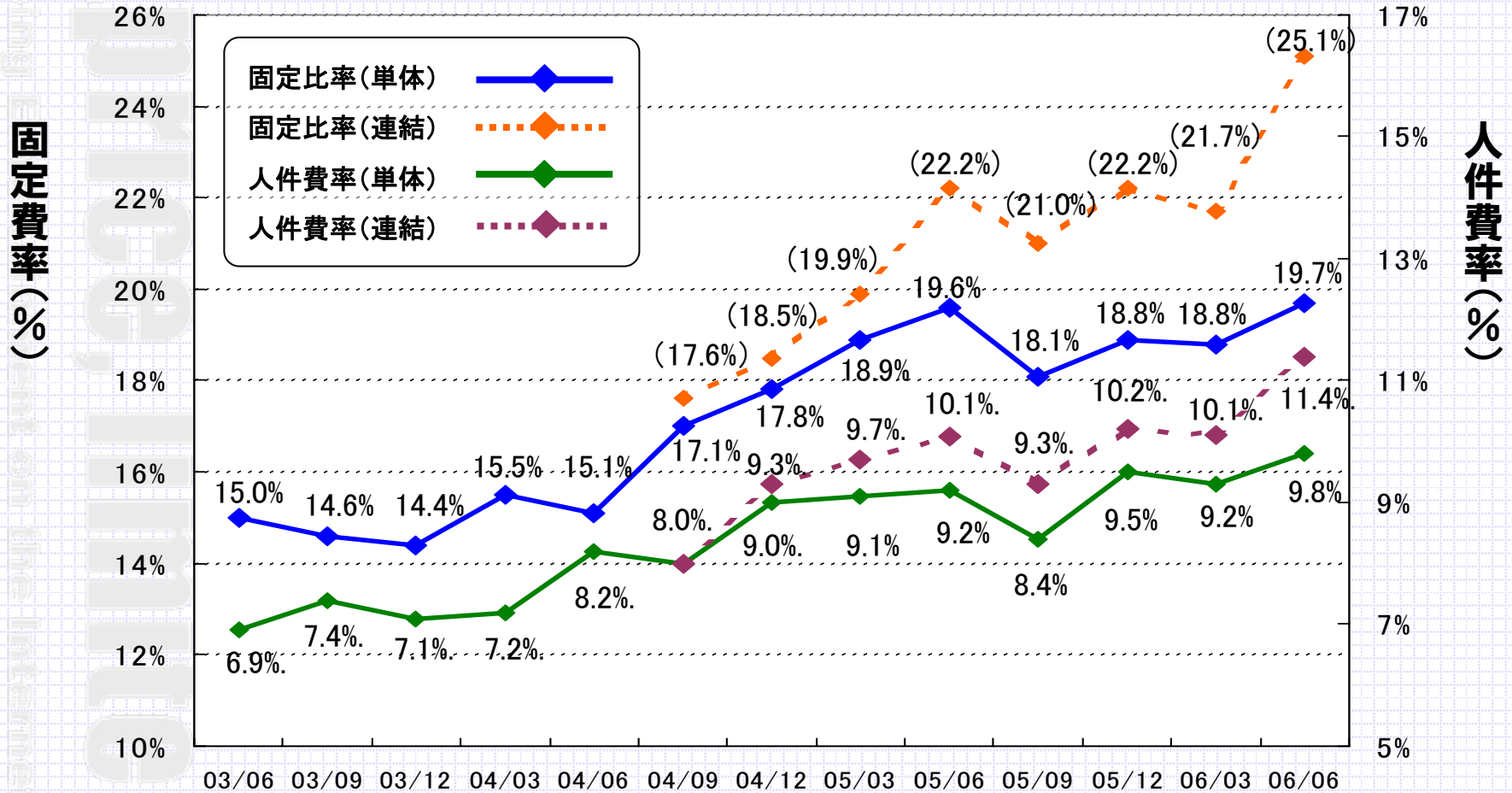


※当社は2004年9月期から連結となっておりますため、前年単体実績との比較となります。



費用構成(固定費)の推移

連結の固定費は人件費、広告宣伝費、減価償却費等で前Q比105百万円増。
単体では前Q比46百万円増にとどまる。



※当社は2004年9月期から連結となっておりますため、前年単体実績との比較となります。



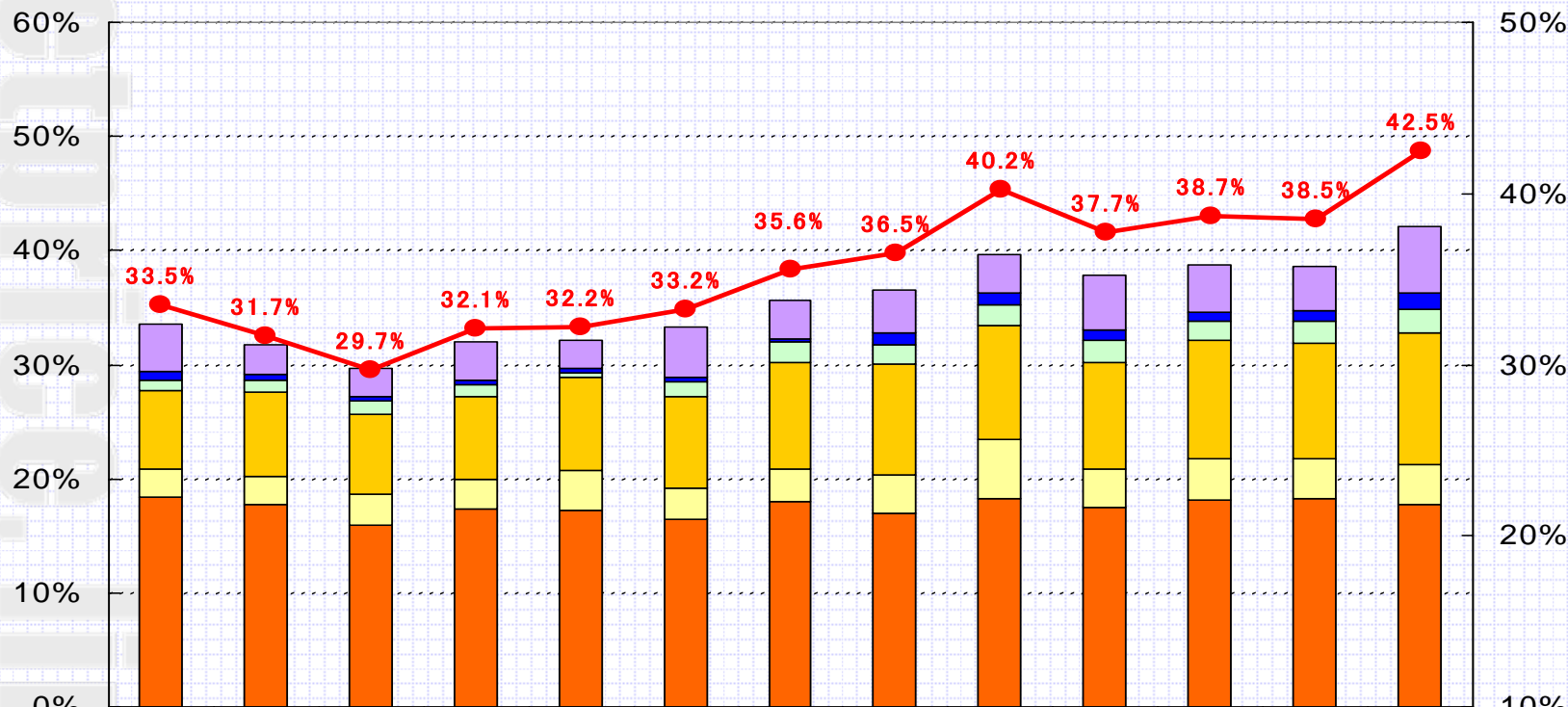


販売管理費率の推移(連結)

06/3Qは 販売管理費率 前年同期比2.3ポイント増、前Q比4.0ポイント増

各販管費売上比率(%)

販売管理費率(%)



| | 03/03 | 03/09 | 03/12 | 04/03 | 04/06 | 04/09 連結 | 04/12 連結 | 05/03 連結 | 05/06 連結 | 05/09 連結 | 05/12 連結 | 06/03 連結 | 06/06 連結 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ● その他 | 4.1% | 2.5% | 2.5% | 3.3% | 2.5% | 4.4% | 3.3% | 3.8% | 3.3% | 4.8% | 4.1% | 3.9% | 5.8% |
| ■ 減価償却費 | 0.7% | 0.6% | 0.4% | 0.4% | 0.4% | 0.4% | 0.3% | 1.0% | 1.0% | 0.9% | 0.8% | 0.9% | 1.4% |
| ■ 事務所関連費用 | 1.0% | 1.0% | 1.1% | 1.1% | 0.4% | 1.3% | 1.8% | 1.8% | 1.9% | 1.9% | 1.7% | 1.9% | 2.1% |
| ■ 人件費 | 6.8% | 7.4% | 7.1% | 7.2% | 8.2% | 8.0% | 9.3% | 9.7% | 10.0% | 9.3% | 10.3% | 10.1% | 11.5% |
| ■ 広告宣伝費 | 2.5% | 2.4% | 2.6% | 2.6% | 3.4% | 2.8% | 2.9% | 3.3% | 5.1% | 3.4% | 3.7% | 3.5% | 3.5% |
| ■ 販売関連費 | 18.4% | 17.8% | 16.0% | 17.4% | 17.3% | 16.4% | 18.0% | 17.0% | 18.3% | 17.5% | 18.1% | 18.3% | 17.8% |
| ● 販売管理比率 | 33.5% | 31.7% | 29.7% | 32.1% | 32.2% | 33.2% | 35.6% | 36.5% | 40.2% | 37.7% | 38.7% | 38.5% | 42.5% |

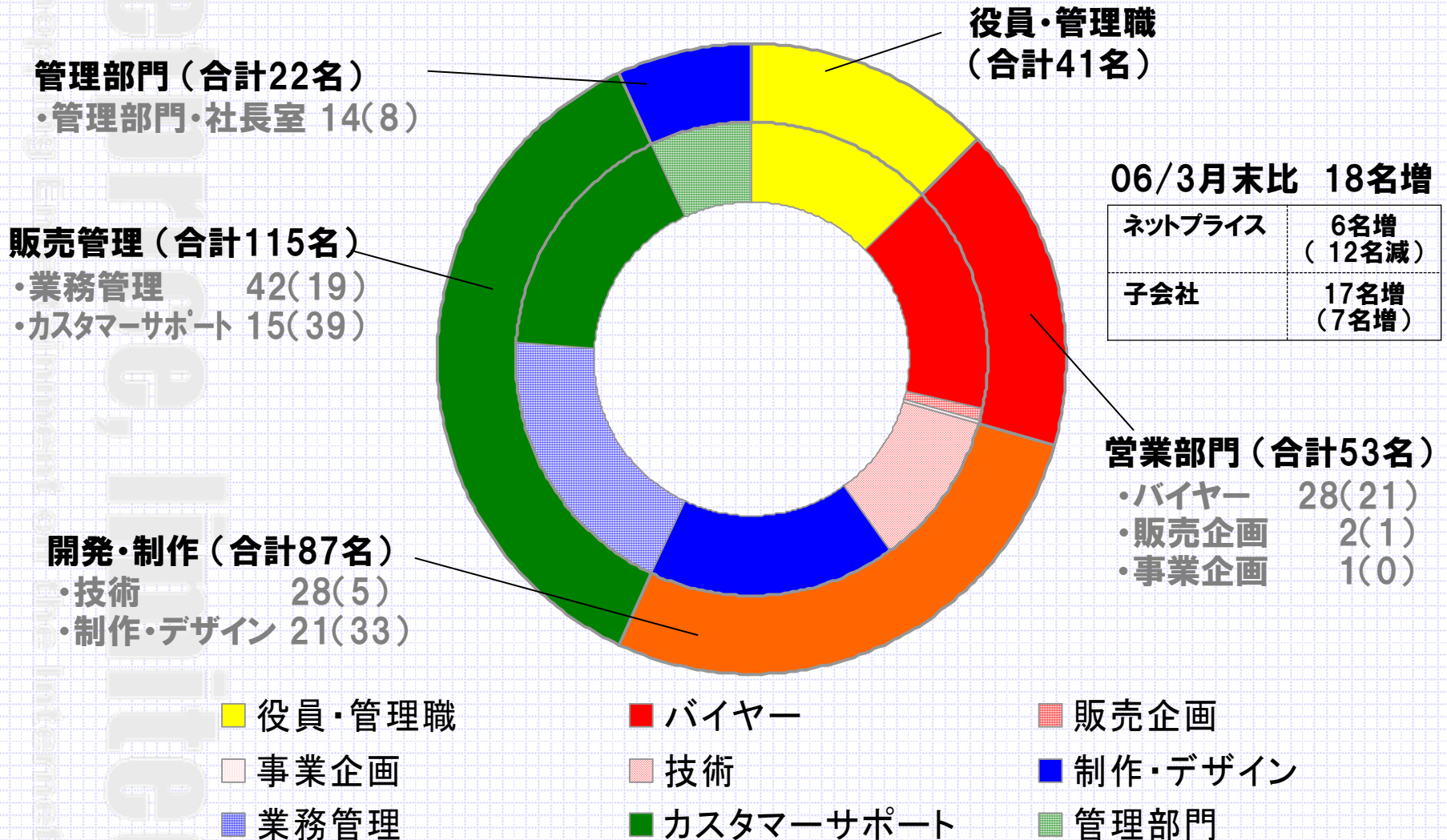
販売関連費には、物流費用、回収手数料(カード決済・代引決済費用)、販売手数料(提携媒体への支払いマージン)、販売促進費(ポイント費用含)が含まれます。





役職員の構成

2006年6月末時点の連結役員数318名(うち 契約・アルバイト等126名)の構成



※ ()内は外数で契約・アルバイトの人数



会社概要

株式会社ネットプライス (英語名: netprice, Ltd.)

社名

本店所在地
設立

サービス開始
役員数

資本金

取締役

子会社

主な株主

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー17階

1999年11月25日

2000年1月

318名 (グループ合計・2006年6月末日現在)
(役員18名 正社員174名 契約・アルバイト等126名)

23億24百万円 (2006年6月末日現在)

代表取締役社長CEO

佐藤 輝英

取締役副社長

池本 克之

取締役

永塚 新

取締役

新宮 浩

取締役

日高 裕介

監査役(常勤)

小泉 正己

監査役

近藤 希望 (公認会計士)

監査役

高橋 由人 (元野村総合研究所副社長)

株式会社メディアン

株式会社ネットプライスファイナンス

株式会社ネットプライスカード

株式会社エムシープラス

株式会社デファクトスタンダード

株式会社アミューズボックス

株式会社葡萄ラボ

株式会社もしも(旧社名:有限会社ウェブデパ)

株式会社サイバーエージェント

佐藤 輝英

ソフトバンク・インターネットテクノロジー・ファンド2号

株式会社電通

日高 裕介

株式会社サイバー・コミュニケーションズ (2006年3月末日現在 株主数 3,907名)



買いものほど、オモシロイ遊びはない。

