

決算説明資料

2007年9月期 第3四半期
(2007年4月～2007年6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。

取締役 CFO 兼 コーポレート本部長 中村 浩二

1. 第3四半期決算の概要

2. 今期の業績予想

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

3. ギャザリング事業 再構築プランの進捗状況

4. インキュベーション事業の状況

参考資料

1. 第3四半期決算の概要

取締役 CFO 兼 コーポレート本部長 中村 浩二

連 結

売上高は減少したものの
営業利益は4Qぶりに黒字化
経常利益段階では持分法投資
損失によりまだ赤字

売上高：2,915百万円（前Q比23.0%減、前年同Q比3.1%減）
営業利益：67百万円（前Q比113.2%増、前年同Q比50.2%増）
経常利益：▲79百万円（前Q比84.7%増、前年同Q比280.0%減）

ギャザリング事業

売上高は前Q比で減少
前年同Q比では微増

売上高：2,736百万円（前Q比8.6%減、前年同Q比3.2%増）

購入者数は増加、
平均単価は従来水準に戻る

ユニーク購入者数179千人（前Q比2.0%増）
1人当たり購入単価14,500円（前Q比10.4%減）

営業利益大幅増加

営業利益：148百万円（前Q比131.6%増）

インキュベーション事業

エムシープラスは持分法適用に移行

出資比率低下により持分法適用会社へ、ただし同社の事業再構築に伴う損失の発生により、連結への影響は今期いっぱい見込む

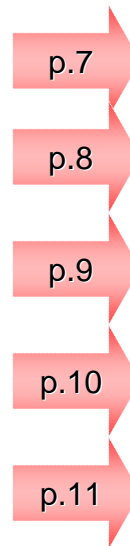
黒字化事業2社は引き続き好調

オークション販売事業のデファクトスタンダード、美容商品企画卸のシアンは売上、利益ともに増加傾向

連結損益の概要

一 売上高は、前Q比23.0%減、前年同Q比3.0%減となるが、4Qぶりに営業利益黒字化

単位:百万円	前四半期 07年2Q (1-3月)	当四半期 07年3Q (4-6月)	前Q比	前年同期 06年3Q (1-3月)	前年同期比
売上高	3,789	2,915	- 23.0%	3,010	- 3.1%
売上総利益	1,035	1,243	+ 20.0%	1,324	- 6.1%
売上総利益率	27.3%	42.6%	+ 15.3p	44.0%	- 1.3p
販売管理費	1,547	1,175	- 23.9%	1,279	- 8.1%
販管費率	40.8%	40.3%	- 0.4p	42.5%	- 2.1p
営業利益	△ 511	67	+ 113.2%	45	+ 50.2%
営業利益率	-13.5%	2.3%	+ 15.8p	1.5%	+ 0.8p
経常利益	△ 523	△ 79	+ 84.7%	44	- 280.0%
経常利益率	-13.8%	-2.7%	+ 11.0p	1.4%	- 4.2p
特別利益	111	154	-	0	-
特別損失	208	174	-	-	-
当期純利益	△ 567	△ 109	+ 80.7%	3	- 3148.6%
当期純利益率	-14.9%	-3.7%	+ 11.2p	0.1%	- 3.8p



※今Qの特別利益は、関係会社株式(エムシープラス)売却益等
 ※今Qの特別損失は、事業再構築損等

事業セグメント別損益の概要

- － ギャザリング事業は、粗利率と販管費率の改善により営業利益黒字化
- － インキュベーション事業は前Qまで連結子会社であったエムシープラスが持分法となり売上高は減少した(他事業は17.2%増加)が、営業損失では赤字幅改善

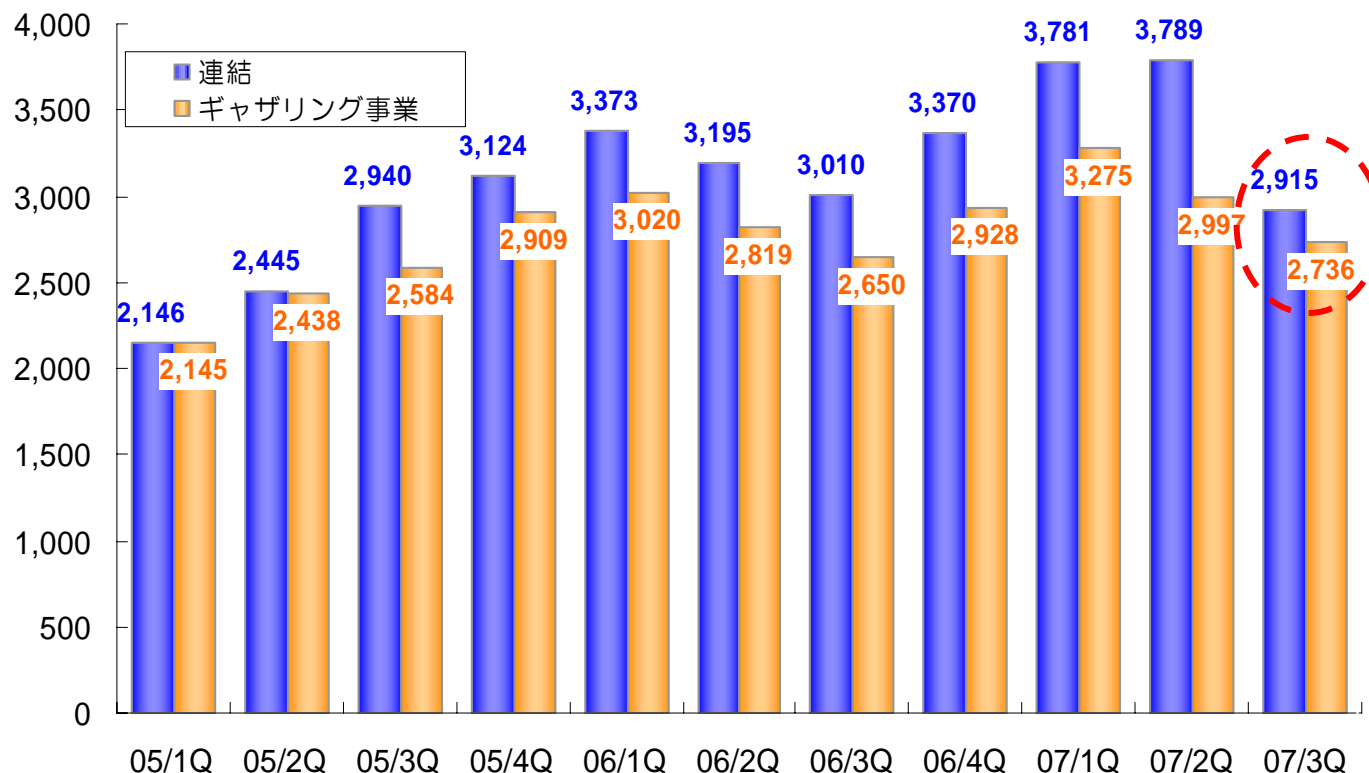
単位:百万円	ギャザリング事業			インキュベーション事業		
	前四半期 07年2Q (1-3月)	当四半期 07年3Q (4-6月)	前Q比	前四半期 07年2Q (1-3月)	当四半期 07年3Q (4-6月)	前Q比
売上高	2,997	2,736	-8.6%	829	231	-72.0%
売上総利益	747	1,152	+54.1%	287	92	-67.7%
売上総利益率	24.9%	42.1%	+17.1p	34.7%	40.1%	+5.4p
販売管理費	1,217	1,003	-17.5%	424	130	-69.3%
販売管理比率	40.6%	36.6%	-3.9p	51.1%	56.1%	+4.9p
営業利益	△ 469	148	+131.6%	△ 136	△ 37	+72.8%
営業利益率	-15.6%	5.4%	+21.0p	-16.4%	-16.0%	+0.4p

※前Qのインキュベーション事業売上高に占めるエムシープラスの売上高は632百万円、他事業の売上高は197百万円

売上高の推移

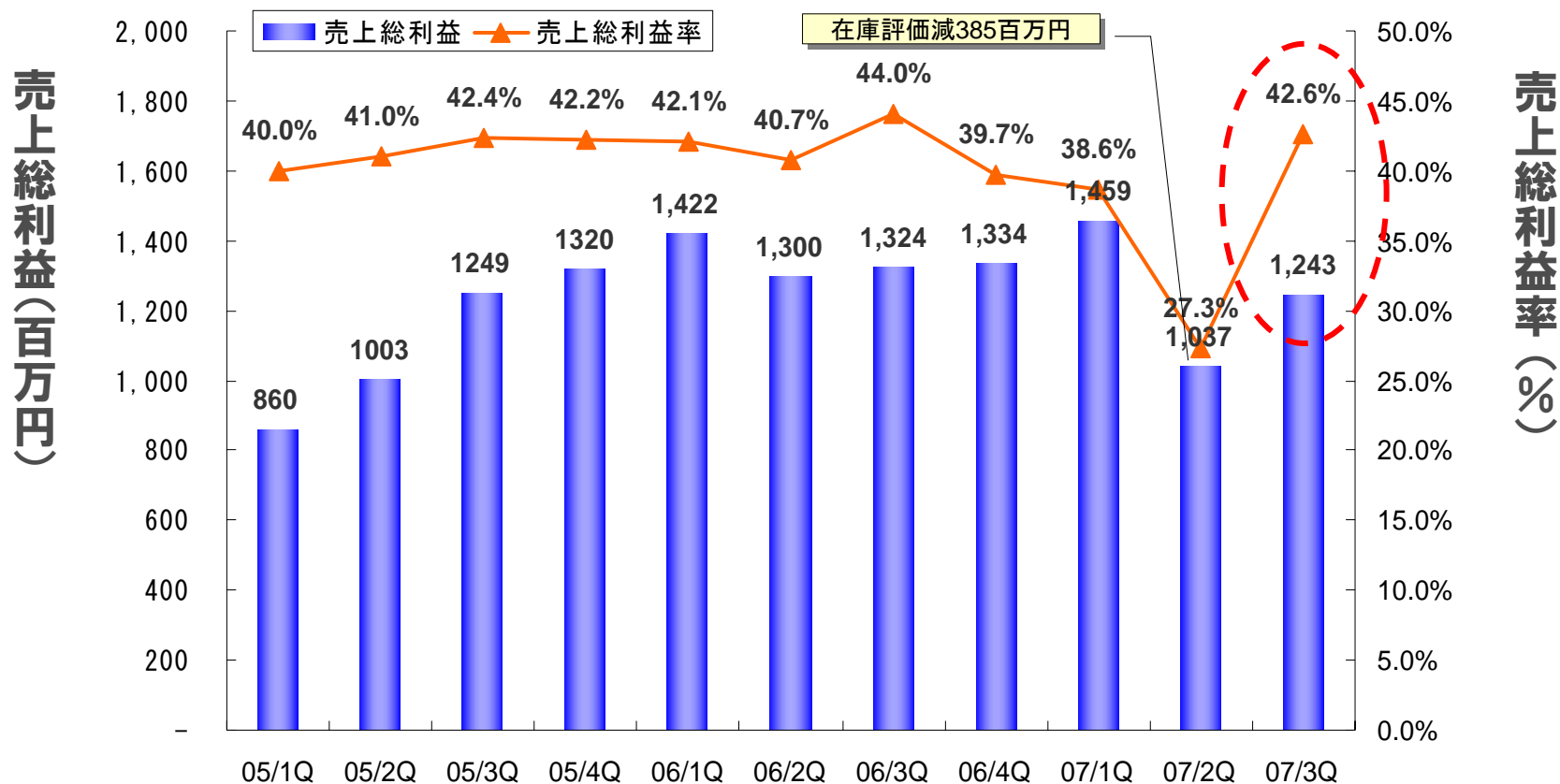
- ー 連結売上高は、主にエムシープラスが持分法となったことによる影響で前Q比で23.0%減収 ※前Qエムシープラス売上高632百万円であったため、実質的には242百万円、7.6%減
- ー ギャザリング事業は、事業再構築着手前の4月の売上不振と事業再構築による売り場(提携先)の統合・閉鎖により前Q比8.6%減収となるが、前年同Q比では3.2%増

単位:百万円



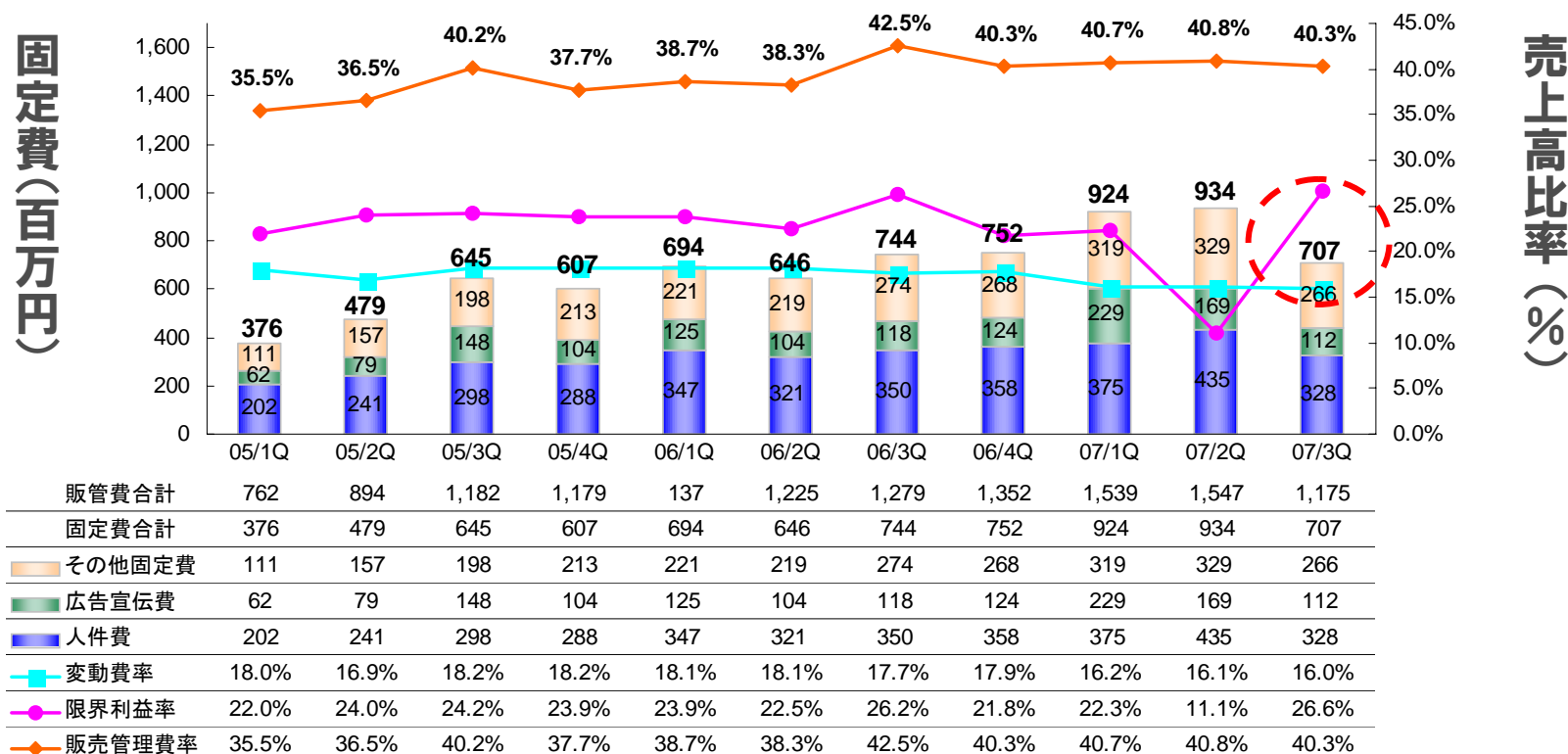
売上総利益の推移

- ギャザリング事業の在庫の評価減リスクがなくなり、さらに在庫を持たないモデルへの回帰と、回転率重視の商品戦略により、売上総利益率が従来水準に回復



販売管理費の推移

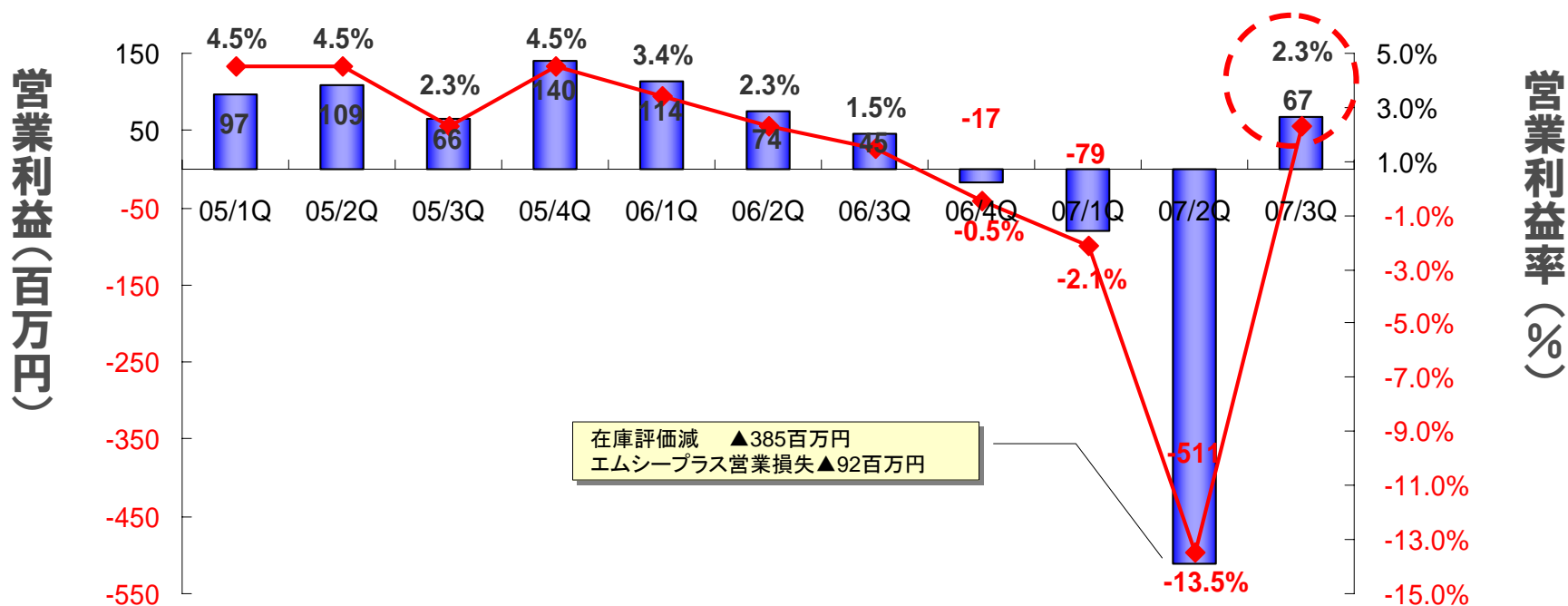
— エムシープラスの持分法への移行による減少と、固定費削減の進捗により、
販管費減少 ※前Qエムシープラス固定費約195百万円であるため実質32百万円減少



※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。

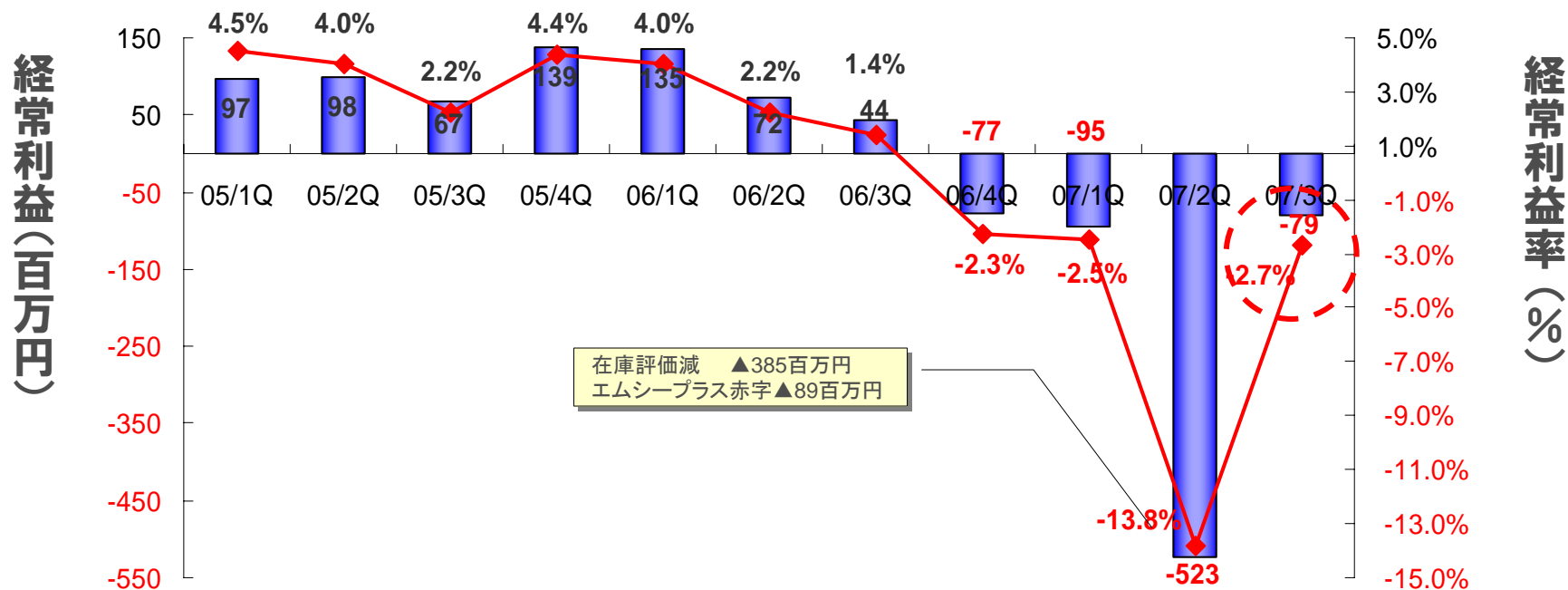
営業利益(率)の推移

— 売上総利益率、販管費率両方の改善により4Qぶりに営業利益黒字化



経常利益(率)の推移

—持分法投資損失154百万円の影響により経常利益段階ではまだ赤字
(うちエムシープラス分が大半)



資産・負債の推移

- 商品在庫82百万円は、大半が受注済未出荷残
- 有形固定資産の減少は、事務所統合に伴う建物付属設備の除却等
- 投資等の減少は、関連会社株式の売却と事務所統合に伴う敷金返還等

単位:百万円	前四半期末 07年2Q末 (3月末)	当四半期末 07年3Q末 (6月末)	前Q比
流動資産	4,029	3,939	-2.2%
現預金	2,122	2,318	+9.2%
商品	78	82	+3.5%
固定資産	1,655	1,533	-7.4%
有形固定資産	209	172	-17.5%
無形固定資産	458	446	-2.5%
投資等	987	913	-7.4%
流動負債	1,410	1,303	-7.6%
固定負債	2	0	-74.9%
純資産	4,272	4,169	-2.4%
総資産	5,684	5,473	-3.7%

キャッシュ・フローの推移

- 営業活動による資金の主な減少要因は、当期純損失、売掛債権の増加、事業再構築損失に伴う支出
- 投資活動による資金の主な減少要因は、投資有価証券(ファンド)、関係会社株式の取得

単位:百万円	前四半期 07年2Q (1-3月)	当四半期 07年3Q (4-6月)	前Q比	前年同期 06年3Q期 (4-6月)	前年同Q比
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 103	△ 213	-105.4%	△ 200	-6.4%
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 157	△ 85	+45.6%	△ 148	+42.3%
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 168	1	+100.8%	0	+264.5%
現金及び現金 同等物の増減	△ 429	△ 297	+30.7%	△ 349	+14.9%
現金及び現金 同等物の期末残高	2,615	2,318	-11.3%	3,394	-31.7%

2. 今期の業績予想

－ 損失額の改善が見込まれるため、上方に修正

単位:百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初発表予想	15,000	—	300	0
前回修正予想	12,500	△1,300	△ 1,400	△ 1,800
今回修正予想	13,000	△ 500	△ 750	△ 950
増減	+500	+800	+650	+850
前期実績	12,934	217	174	△ 363

3. ギャザリング事業 再構築プランの進捗状況

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

本来の強みへの回帰の進捗

一 持たない強さ＝フロー型のインターネットモデルの追求

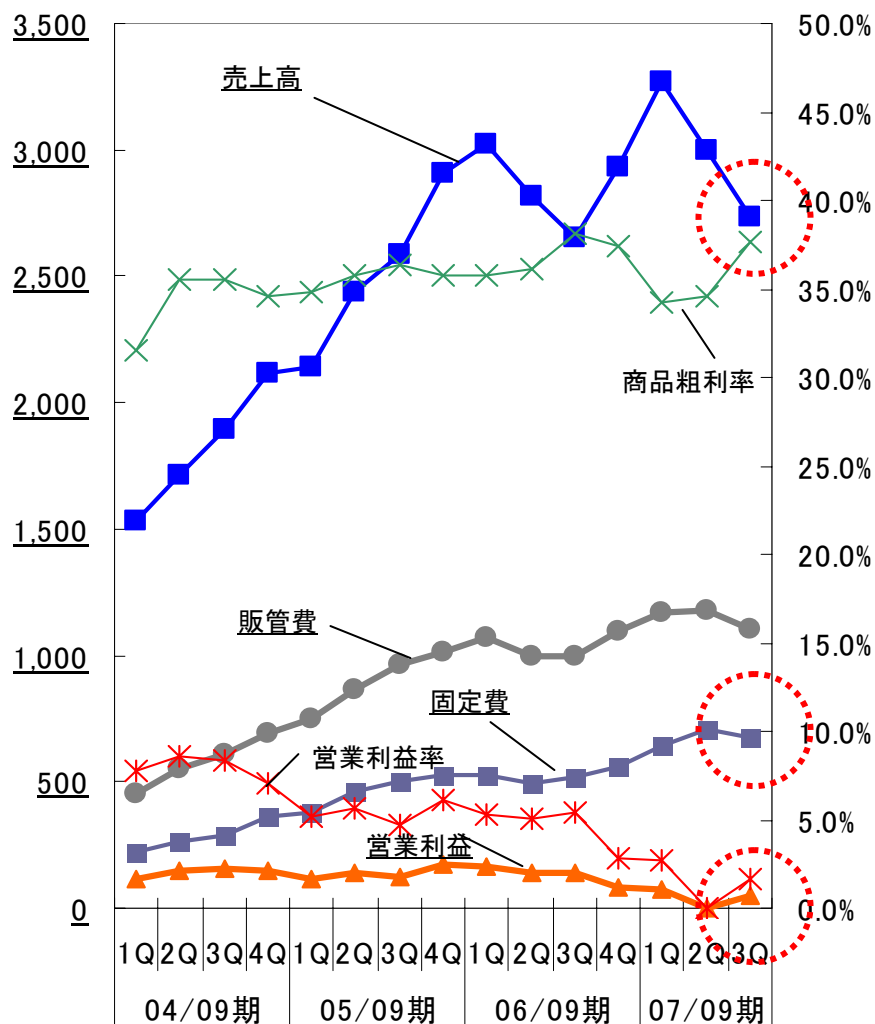
	第2Qまで	施策	進捗
商品	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 品揃えと数量確保のため中期在庫を保有 ✓ 中庸な商品が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 品揃よりも厳選された商品 ✓ 回転数重視の商品戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 月平均取扱商品数を 第2Q：2,820商品から 第3Q：2,284商品に 19%削減
売り場	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 非効率な売り場の増加 ✓ 商品・売り場の増加に伴う人員数の増加と生産性の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 非効率な売り場の統合とシステム化 ✓ 売り場効率の追求と生産性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 提携媒体(サイト)数を 第2Q：91サイトから 第3Q：76サイトに 16%削減
顧客 (集客)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 固定費型広告宣伝費の増大 ✓ ポイント費用の増大 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変動費型集客への再シフト ✓ ネット型集客への集中 ✓ ポイント費用の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ネット型集客数が 第2Q：40千人(23.3%)から 第3Q：44千人(24.7%)に 7%(1.4p)増加 ✓ ポイント費用を 第2Q：30百万円(1.0%)から 第3Q：23百万円(0.8%)に 25%(0.2p)削減

※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)経由の顧客数。

利益率改善への取組み

上場後の業績推移

単位: 百万円



- 売上高よりも利益構造の改善(黒字化)を優先
- 在庫をもたないモデルへの原点回帰によって、粗利率が改善し、固定費削減努力により営業利益(率)が改善

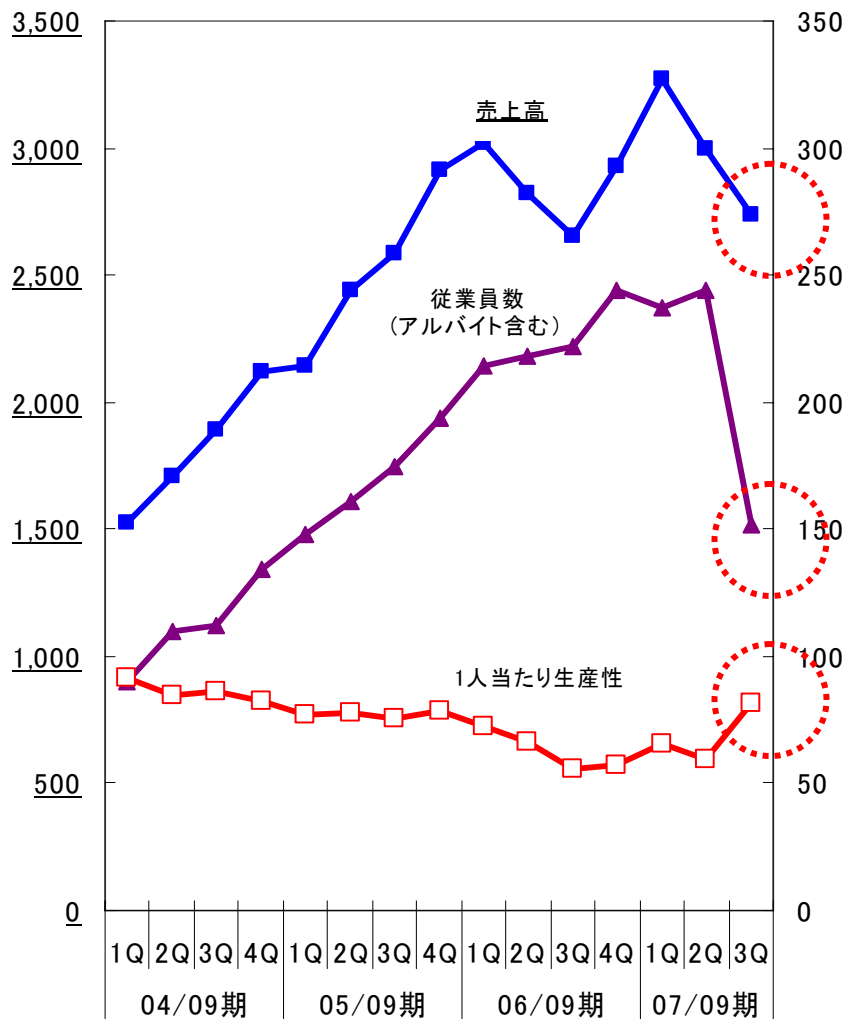
※会社分割前後の連続性を持たせるため販管費は、ネットプライスドットコム、ネットプライス、ネットプライスインキュベーションの合算＝連結数字とは異なります。

※07/9期2Qの在庫の評価減は除いている

生産性改善への取組み

従業員数と生産性の推移

単位: 百万円・人



- 希望退職による従業員数の減少と、業務改善への取組み(マンパワーから仕組み化へ)によって、1人当たり生産性が大幅に改善

※連続性を持たせるため従業員数には、ネットプライスドットコム、ネットプライス、ネットプライスインキュベーションの合計人数でアルバイトを含む。

※一人当たりの生産性は、アルバイト2名を従業員数1名としてカウントし、年間換算した一人当たり売上高

一 確実に利益を出せる事業構造への転換

① 固定費の削減計画の実施状況

✓ 希望退職者募集による人件費の削減(約40%)	→ 実施済
✓ 広告宣伝費・販売促進費の削減(約50%)	→ 約50%実施済 第4Qで100%実現見込
✓ その他(事務所コストの半減等)	→ 第4Qで100%実現見込
➔ 合計月間約80百万円の固定費削減	6月末現在80%実現

② グループ内の不採算事業からの撤退

- ✓ 不採算事業の撤退、売却等によるインターネット事業への選択と集中
 - エムシープラスの持分比率見直し(45.9%から13.6%に低下)
 - メディアン(モバイルLPO事業)はネットプライスインキュベーションと合併しさらにネットプライスに事業を吸収
 - ネットプライスインキュベーションのモノペディア事業とマーケティング事業をネットプライスに吸収

4. インキュベーション事業の状況

インキュベーション事業の状況

- デファクトスタンダードが、オークション販売事業と、オークションソリューション事業とに、会社分割、後者をオークファンとして新設

	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		最低3ヶ月 最長6ヶ月	最低6ヶ月 最長1年	
07/2Q	ネットプライス エムシープラス (持) メディアン	もしも(持) <u>シアン(新規事業)</u> モノペディア事業 マーケティング事業		デファクトスタンダード
07/3Q	エムシープラス (持)	もしも(持) <u>オークファン</u>	→シアン	→ネットプライス デファクトスタンダード

※ (持)は持分法適用会社

※ メディアンはネットプライスインキュベーションと合併し、さらに事業をネットプライスに吸収、ネットプライスインキュベーション内のモノペディア事業とマーケティング事業はネットプライスに吸収

各事業の今後の方向性

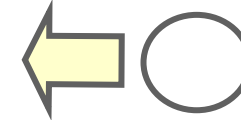
伸ばせ！領域

成長が期待できる

創れ！領域
(インキュベーション事業)

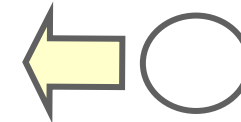
もしも

(ドロップシッピング事業)

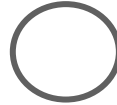


オークファン

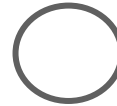
(オークション関連事業)



デファクトスタンダード
(オークション販売事業)



シアン
(美容・コスメ事業)



継続事業

再浮上へ

エムシープラス
(アパレルEC)



新規事業

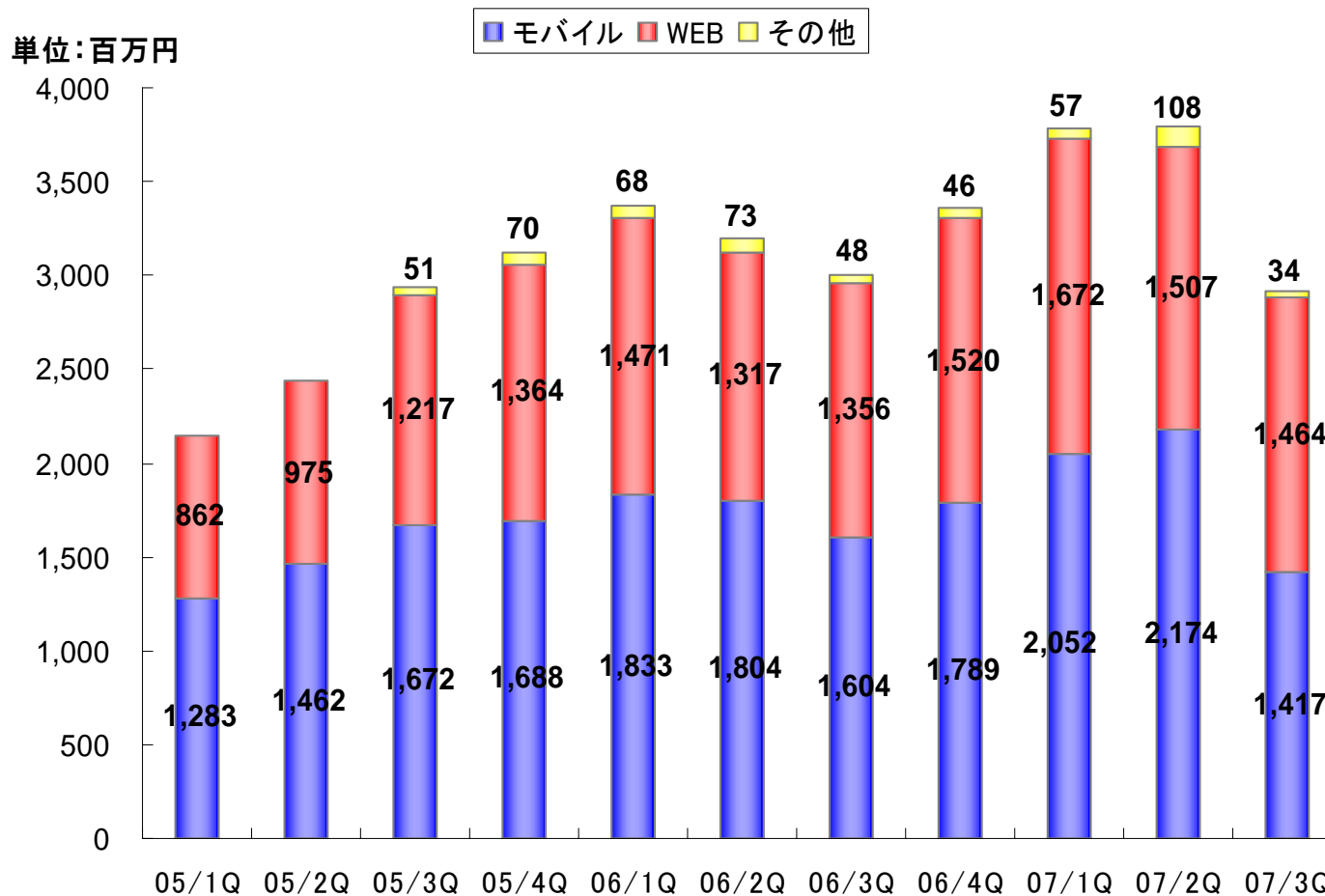
見極め！領域
(再構築事業)

成長が期待し難い

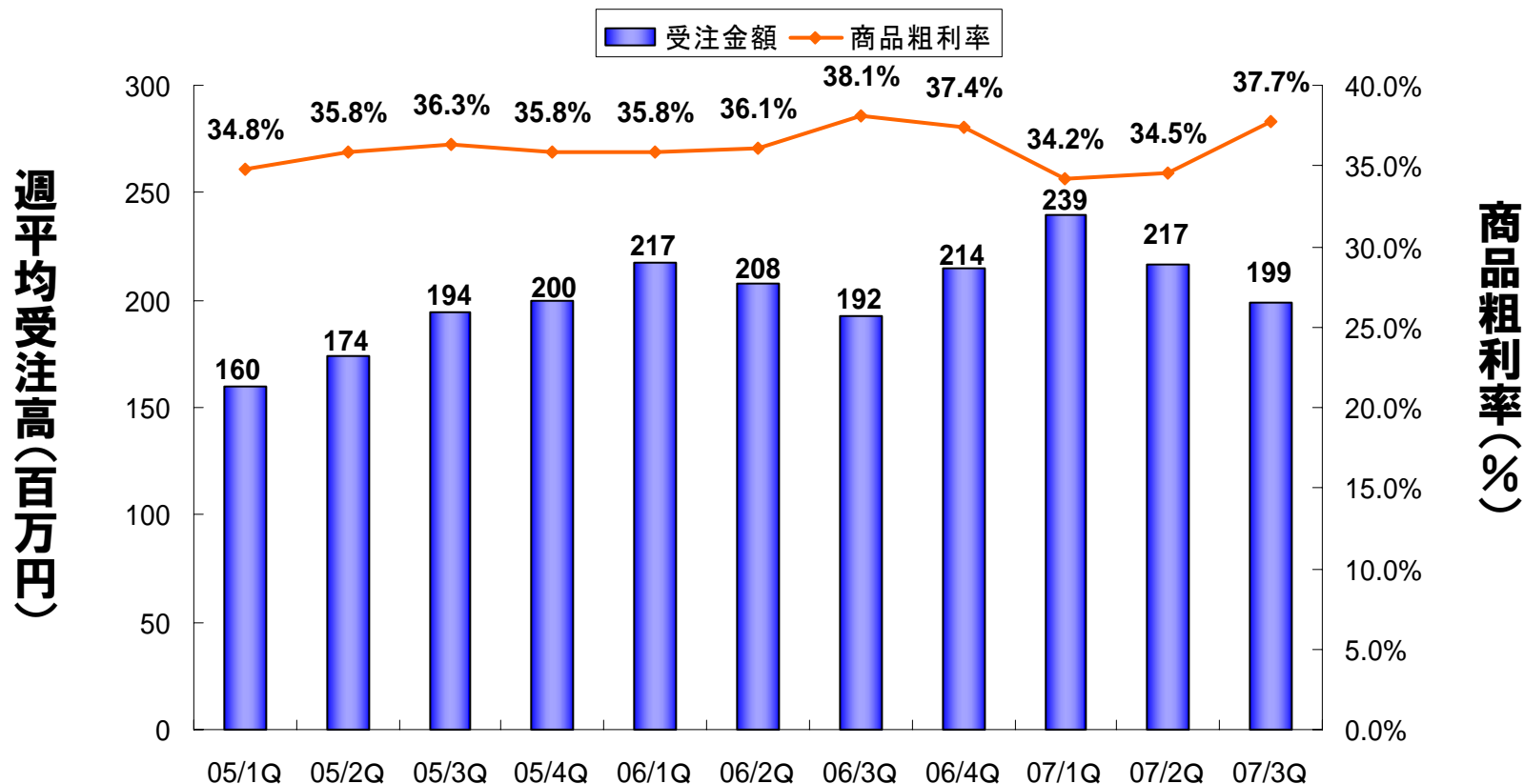
参考資料

販売チャネル別売上高の推移(連結)

ー エムシープラスの持分法への移行により、特にモバイルが減少
※前Qエムシープラスのモバイル売上466百万円



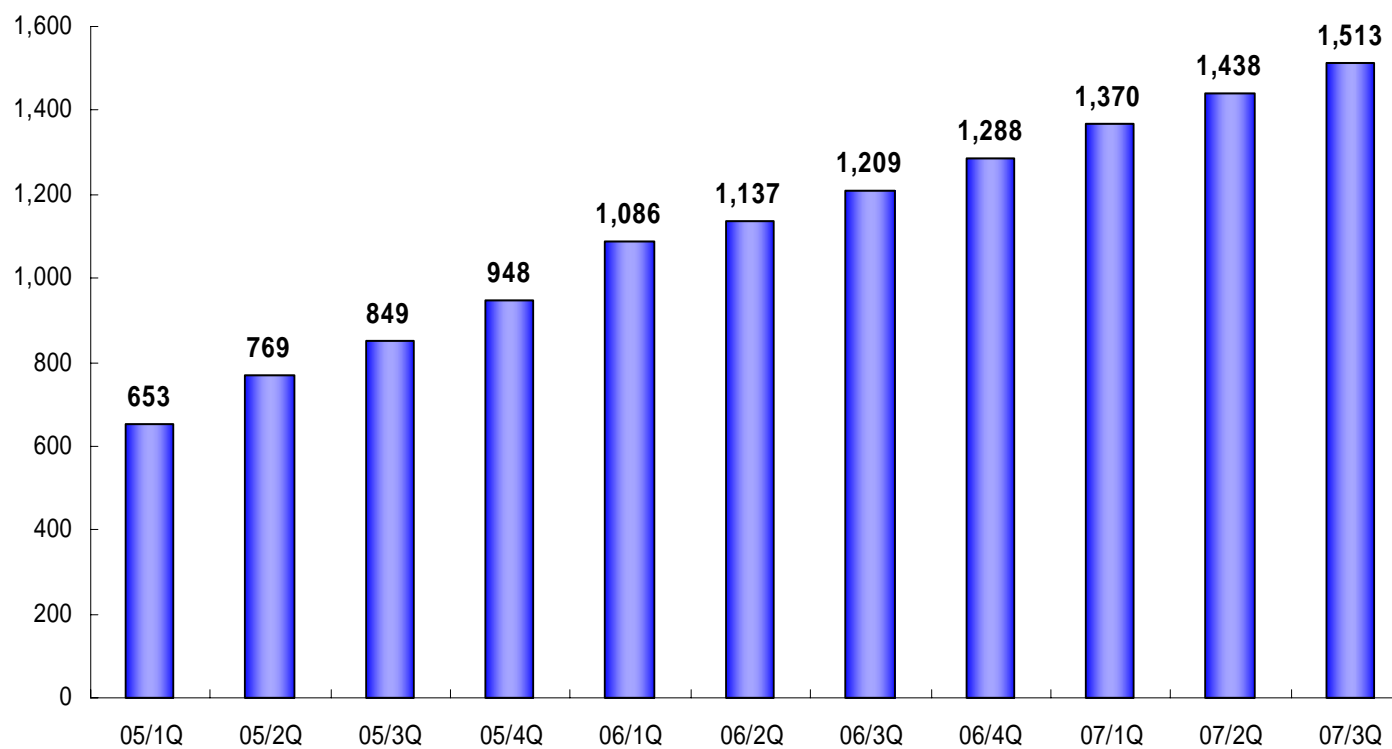
－ 週平均受注は2Q連続減少、商品粗利率は回復



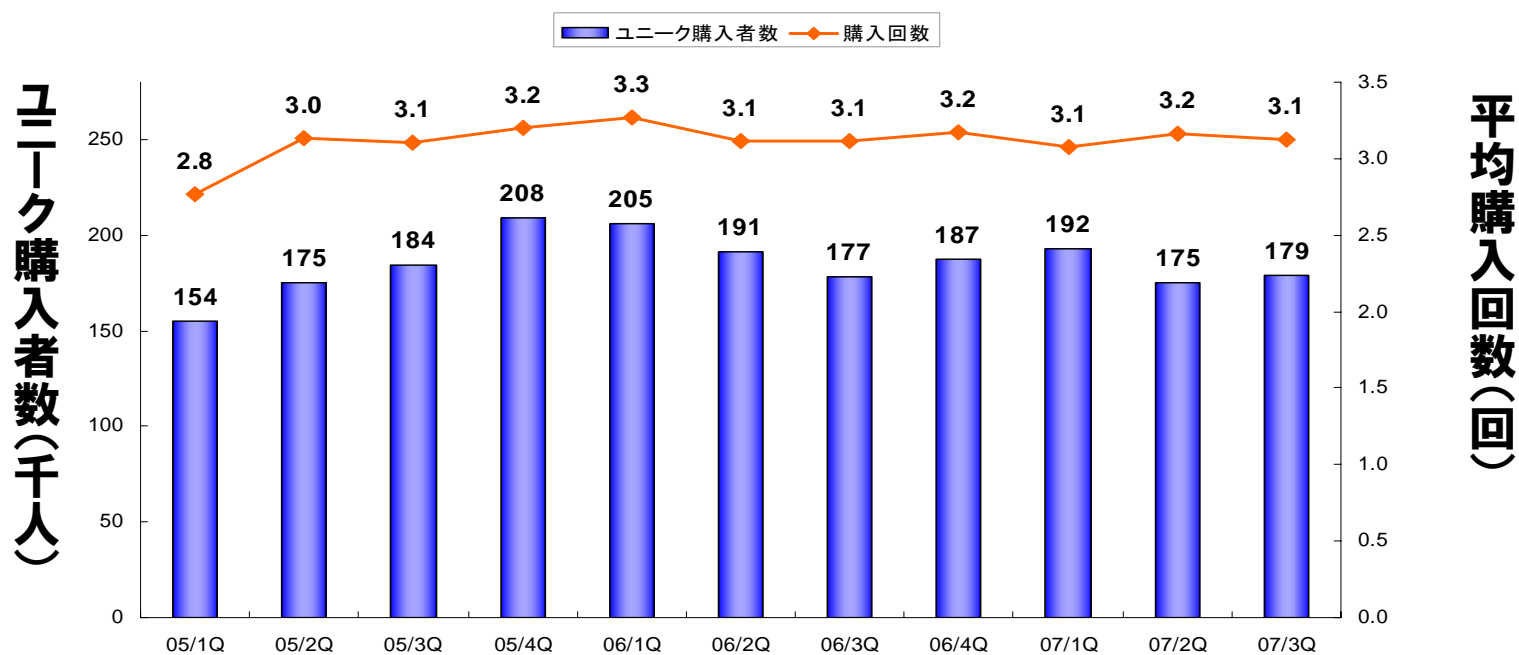
※商品粗利率には商品の評価損は含んでおりません。

— 新規購入者数は75千人、5.2%増

単位:千人

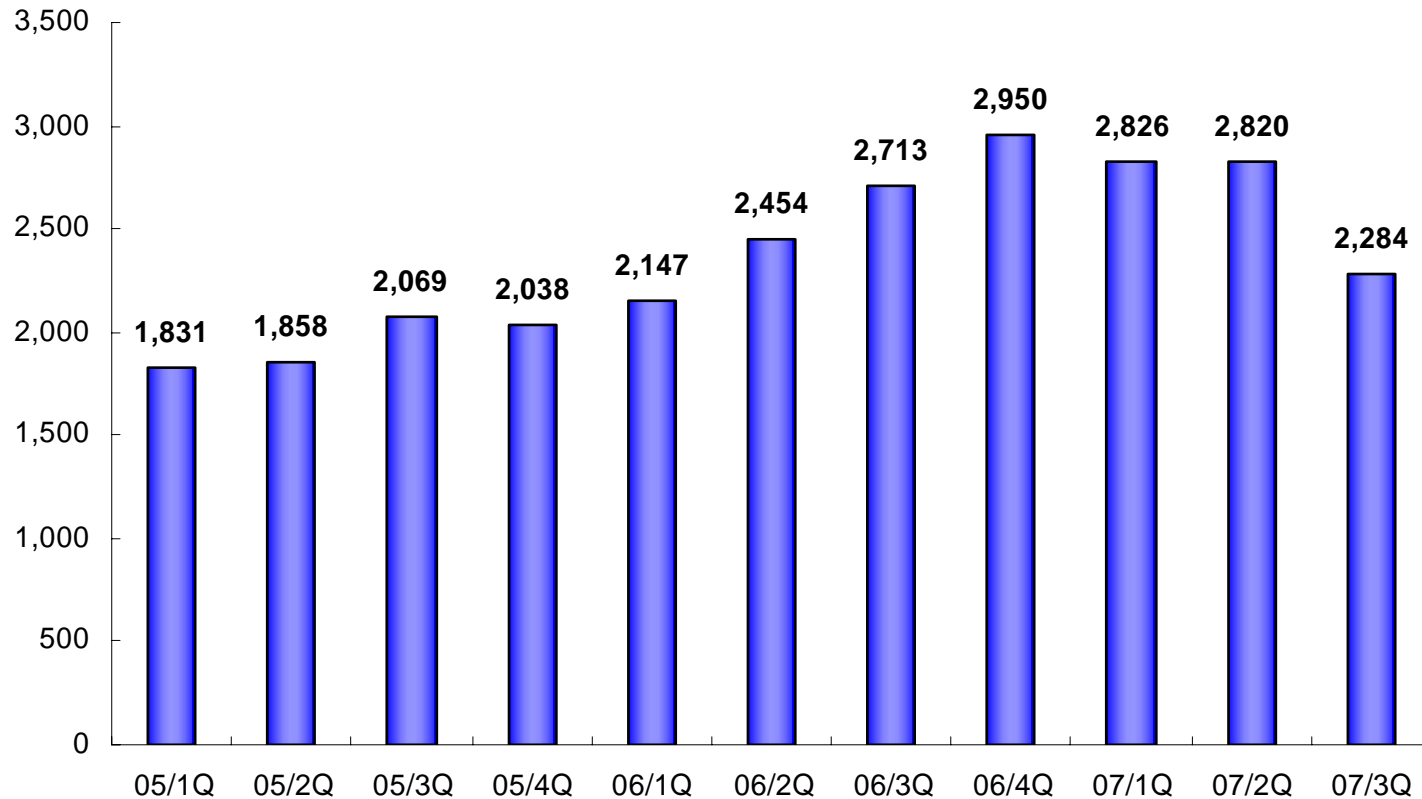


- ユニーク顧客数は4千人増、2.0%増
- 平均購入回数は変化なし



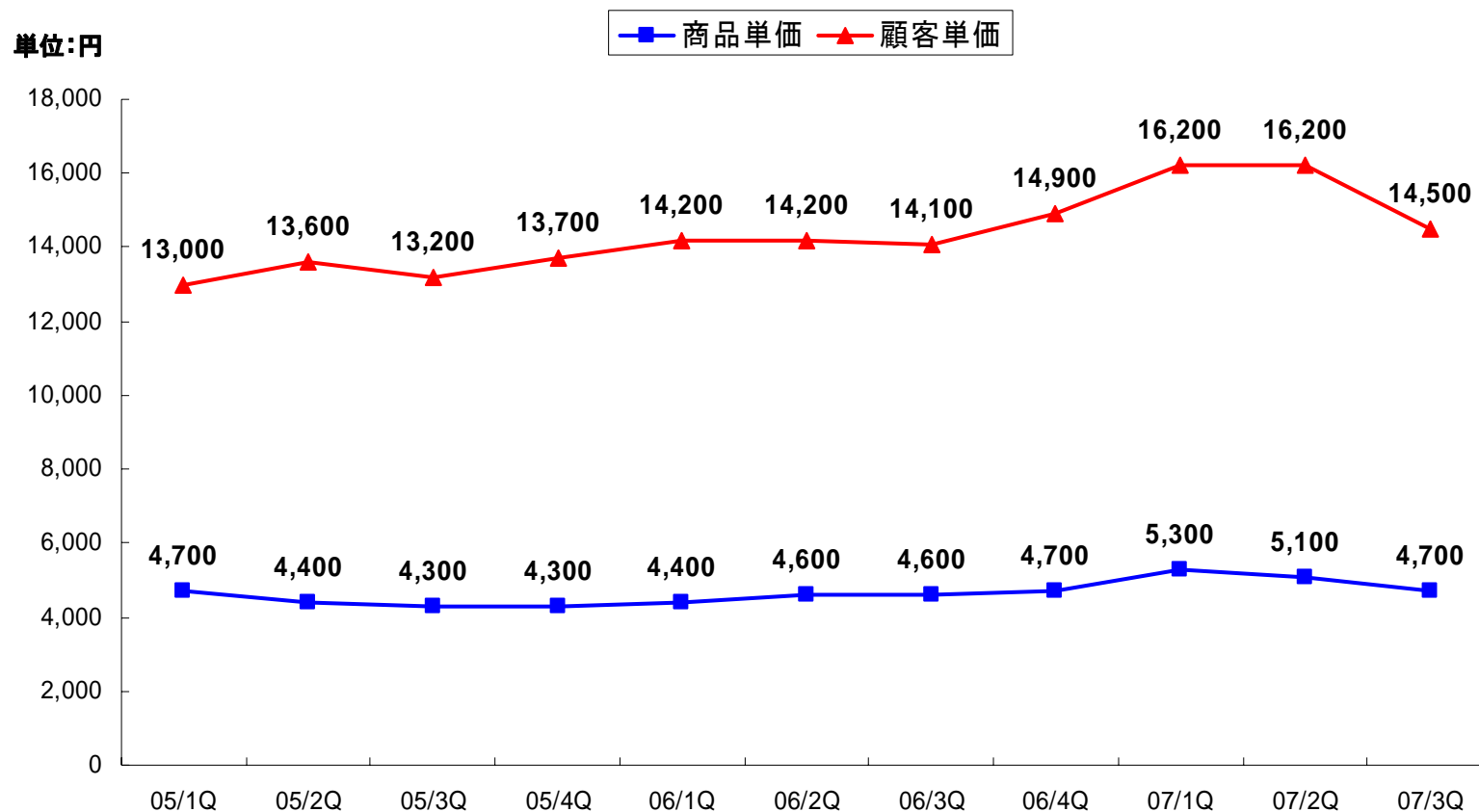
一回転数重視の商品戦略により、厳選した商品ラインナップへ移行 (取扱商品数削減)

単位:商品数



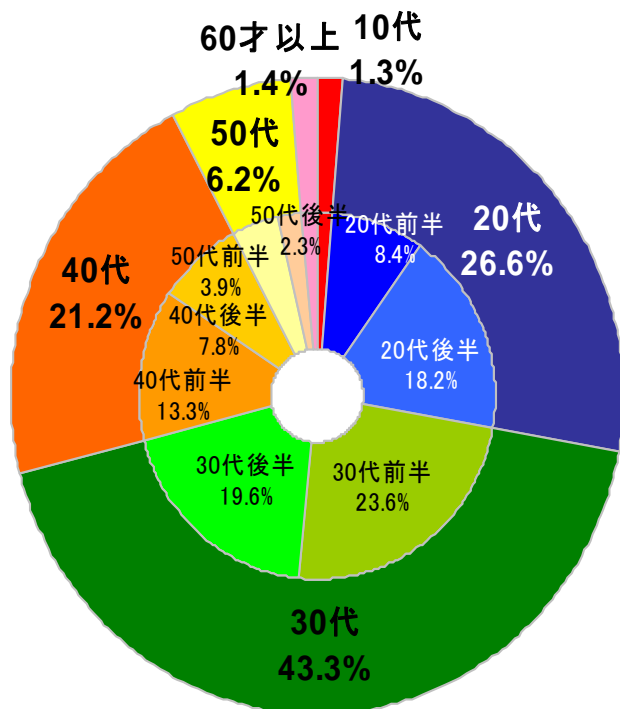
※取扱商品数は四半期毎の月平均取扱商品数

－ 高単価商品の比率低下により、商品単価、顧客単価ともに従来水準に回帰

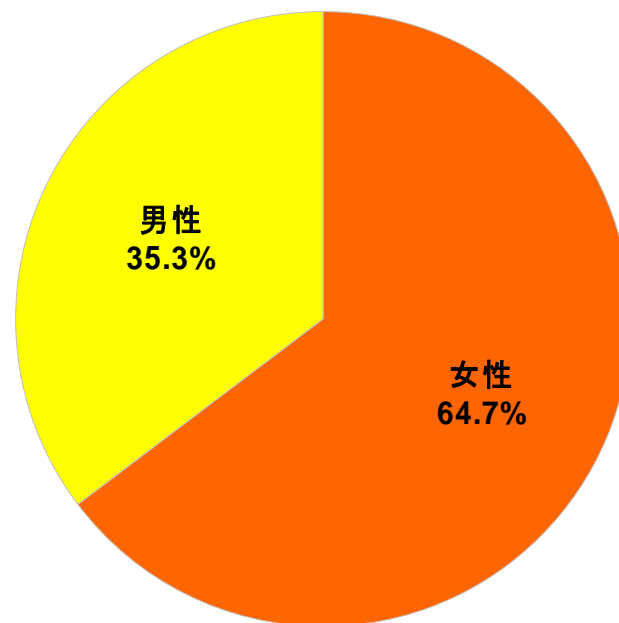


※顧客単価は、四半期単位の1人当たり平均購入金額

年齢別構成比



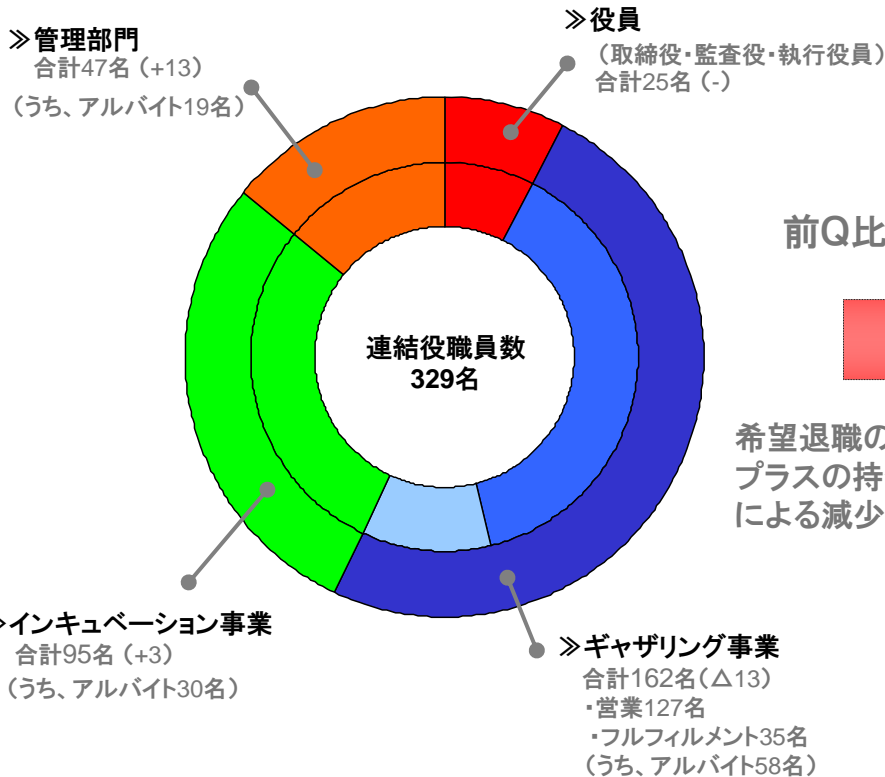
男女別構成比



第2Q末

連結役員数329名(うち アルバイト107名)

※()内は前Q比

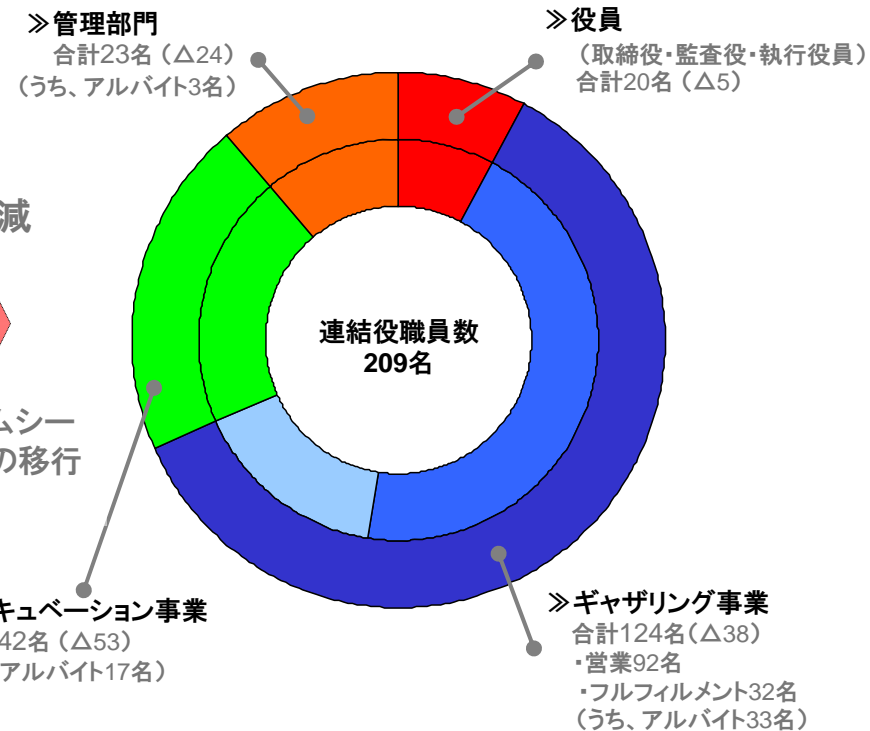


第3Q末

連結役員数209名(うち アルバイト53名)

前Q比120名減

希望退職の他、エムシー
プラスの持分法への移行
による減少



※()内は前Q比

※()内は前Q比

