



決算説明会資料

2010年9月期 第1四半期



株式会社ネットプライスドットコム

【東証マザーズ 証券コード:3328】

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。

目次

常務取締役 兼 グループCFO 中村 浩二

1. 第1四半期決算の概要

2. 業績予想

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

3. 各事業の概況

参考資料



1.第1四半期決算の概要

第1四半期決算のトピックス

【連結】 損益の概要（前四半期比/前年同期比）

【事業セグメント別】 損益の概要（前四半期比/前年同期比）

【連結】 資産・負債の概要

【連結】 キャッシュフローの概要

常務取締役 兼 グループCFO 中村 浩二

第1四半期決算のトピックス

ギャザリング事業

売上高は前四半期比・前年同期比で減収となったものの、
商品単価の回復と粗利率が下げ止まるなど足元の収益性は改善傾向

バリューサイクル事業

前四半期の広告宣伝効果による買取点数の増加が増収に寄与
季節性による商品構成の変化によって粗利率が上昇し、利益拡大

コマースインキュベーション事業

各事業ともに伸張り、売上増加、赤字幅は減少

【連結】第1四半期 損益の概要（前四半期比）

■新規事業の伸びにより連結売上高は増加傾向、売上構成の変化による粗利率の改善（0.8ポイント上昇）と販管費の減少（2.2ポイント低下）により増益（黒字転換）

単位:百万円	Q1/10 (10-12)	Q4/09 (7-9)	前四半期比
売上高	3,225	3,160	+2.0%
売上総利益	1,278	1,224	+4.4%
売上総利益率	39.6%	38.7%	+0.8p
販売費及び一般管理費	1,202	1,249	△ 3.7%
販管费率	37.2%	39.5%	△ 2.2p
営業利益	75	△25	—
営業利益率	2.3%	△ 0.7%	+3.1p
経常利益	69	△23	—
経常利益率	2.1%	△ 0.7%	+2.8p
特別利益	5	312	△ 98.1%
特別損失	—	313	—
四半期純利益	14	△ 27	—
四半期純利益率	0.4%	△ 0.8%	+1.3p

Q4/09 特別利益：関係会社株式売却益

特別損失：投資有価証券評価損

※過去の推移は28ページ～31ページをご覧ください

【連結】第1四半期 損益の概要（前年同期比）

■売上高6.4%減少。粗利率は0.4ポイント改善したが、
人件費等販管費の増加（2.1%増）により営業利益は56.2%減少

単位：百万円	Q1/10 (10-12)	Q1/09 (10-12)	前年同期比
売上高	3,225	3,448	△ 6.4%
売上総利益	1,278	1,350	△ 5.3%
売上総利益率	39.6%	39.1%	+0.4p
販売費及び一般管理費	1,202	1,176	+2.1%
販管费率	37.2%	34.1%	+3.1p
営業利益	75	173	△ 56.2%
営業利益率	2.3%	5.0%	△ 2.6p
経常利益	69	174	△ 60.5%
経常利益率	2.1%	5.0%	△ 2.9p
特別利益	5	-	-
特別損失	-	40	-
純利益	14	46	△ 68.3%
純利益率	0.4%	1.3%	△ 0.8p

Q1/09 特別損失：固定資産の除却（ソフトウェア等）

【事業セグメント別】損益の概要（前四半期比）

ギャザリング事業

- 商品単価は上げられたが顧客数を伸ばすことができず、売上高5.2%減収。営業利益は33.9%減益

バリューサイクル事業

- 前四半期の広告宣伝効果により売上高24.9%増加、当四半期は広告宣伝費を抑えたことから黒字転換

コマースインキュベーション事業

- 各事業ともに伸張し、売上高63.4%増加、赤字幅も縮小

単位:百万円	ギャザリング事業			バリューサイクル事業			コマースインキュベーション事業		
	Q1/10 (10-12)	Q4/09 (7-9)	前四半期比	Q1/10 (10-12)	Q4/09 (7-9)	前四半期比	Q1/10 (10-12)	Q4/09 (7-9)	前四半期比
売上高	2,460	2,596	△ 5.2%	534	428	+24.9%	245	150	+63.4%
売上総利益	876	931	△ 5.9%	283	206	+37.2%	119	86	+38.1%
売上高総利益率	35.6%	35.8%	△ 0.2p	52.9%	48.1%	+4.7p	48.6%	57.5%	△ 10.8p
販売管理費	845	885	△ 4.5%	214	264	△ 18.8%	165	141	+17.2%
販売管理费率	34.3%	34.1%	+0.2p	40.1%	61.7%	+21.6p	67.3%	93.9%	△ 33.4p
営業利益	30	46	△ 33.9%	68	△58	-	△46	△54	-
営業利益率	1.2%	1.7%	△ 0.5p	12.8%	△13.6%	+26.4p	△18.7%	△36.4%	+23.5p

※過去の推移は33ページをご覧ください

【事業セグメント別】損益の概要（前年同期比）

ギャザリング事業

- ・ 低価格戦略による商品単価と粗利率の低下が影響し、売上高18.4%減少
- ・ 計画通り改善は進捗しているが、営業利益は86.3%減少

バリューサイクル事業

- ・ 高粗利商品の買取りに注力したことで、粗利率が16.7ポイント上昇

コマースインキュベーション事業

- ・ 各事業ともに伸張し、売上高131.0%増加、グローバルショッピング事業のビジネスフローの見直しによる一時的な費用の発生により赤字幅は縮小せず

単位:百万円	ギャザリング事業			バリューサイクル事業			コマースインキュベーション事業		
	Q1/10 (10-12)	Q1/09 (10-12)	前年同期比	Q1/10 (10-12)	Q1/09 (10-12)	前年同期比	Q1/10 (10-12)	Q1/09 (10-12)	前年同期比
売上高	2,460	3,015	△ 18.4%	534	342	+56.1%	245	106	+131.0%
売上総利益	876	1,163	△ 24.7%	283	123	+128.5%	119	63	+88.9%
売上高総利益率	35.6%	38.5%	△ 2.9p	52.9%	36.1%	+16.7p	48.6%	59.4%	△ 10.8p
販売管理費	845	938	△ 9.9%	214	123	+73.2%	165	108	+52.9%
販売管理費率	34.3%	31.1%	+3.2p	40.1%	36.1%	+3.9p	67.3%	101.7%	△ 34.4p
営業利益	30	224	△ 86.3%	68	△ 0	-	△ 46	△ 45	-
営業利益率	1.2%	7.4%	△ 6.2p	12.8%	△ 0.0%	+12.8p	△ 18.7%	△ 42.3%	+23.5p

※過去の推移は33ページをご覧ください

【連結】 資産・負債の概要

単位：百万円	Q1/10（12月）末	Q4/09（9月）末	増減
流動資産	4,872	4,855	17
現預金	3,159	3,216	△ 57
売掛金	1,180	1,080	99
商品	123	206	△ 83
固定資産	1,784	1,869	△ 84
有形固定資産	183	191	△ 8
無形固定資産	475	581	△ 105
投資等	1,125	1,095	29
流動負債	2,111	2,208	△ 97
買掛金	910	908	1
短期借入金	700	750	△ 50
固定負債	210	210	—
純資産	4,336	4,305	30
総資産	6,657	6,724	△ 66

※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

■借入金の一部返済による現預金の減少

単位：百万円	Q1/10 (10-12)	Q4/09 (7-9)	Q1/09 (10-12)
営業活動による キャッシュ・フロー	16	41	△ 139
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 16	253	△ 74
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 50	0	300
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△ 6	△ 22	△ 12
現金及び現金同等物の増減	△ 57	473	73
現金及び現金 同等物の期末残高	3,159	3,216	2,018

※過去の推移は32ページをご覧ください

2.業績予想



10/9期の連結業績予想

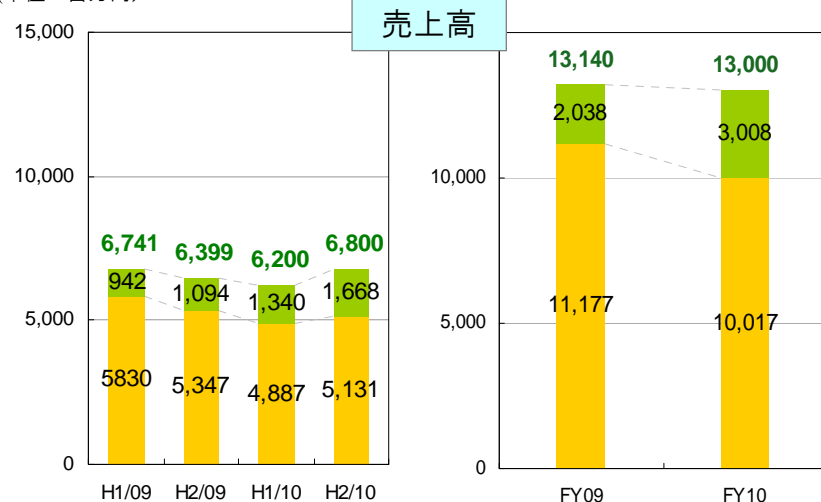
■業績予想は据え置き

ギャザリング事業は商品単価と粗利の改善を見込み、下期にかけて改善が進む計画
 コマースインキュベーション事業（バリューサイクル事業も含む）は投資をしつつも
 下期に黒字化見込み

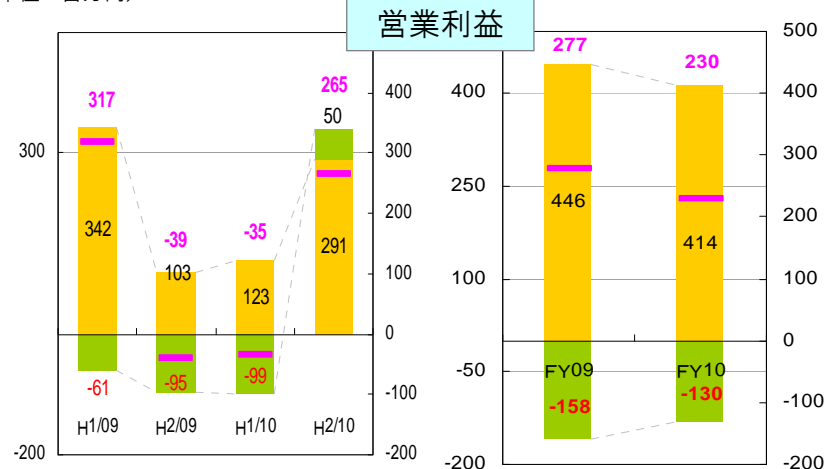
単位：百万円	前期（09/9期）実績			今期（10/9期）業績予想		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	6,741	6,399	13,140	6,200	6,800	13,000
営業利益 (営業利益率)	317 4.7%	△ 39 △ 0.5%	277 2.1%	△ 35 △ 0.5%	265 3.8%	230 1.7%
経常利益	301	△ 26	275	△ 35	265	230
当期純利益	105	△ 18	87	△ 50	150	100

■ ギャザリング事業
 ■ コマースインキュベーション事業（バリューサイクルを含む）
 ■ 連結営業利益

(単位：百万円)



(単位：百万円)



※各事業の合計と連結の数値は本社費用と内部取引の消去により、異なります。



3.各事業の概況

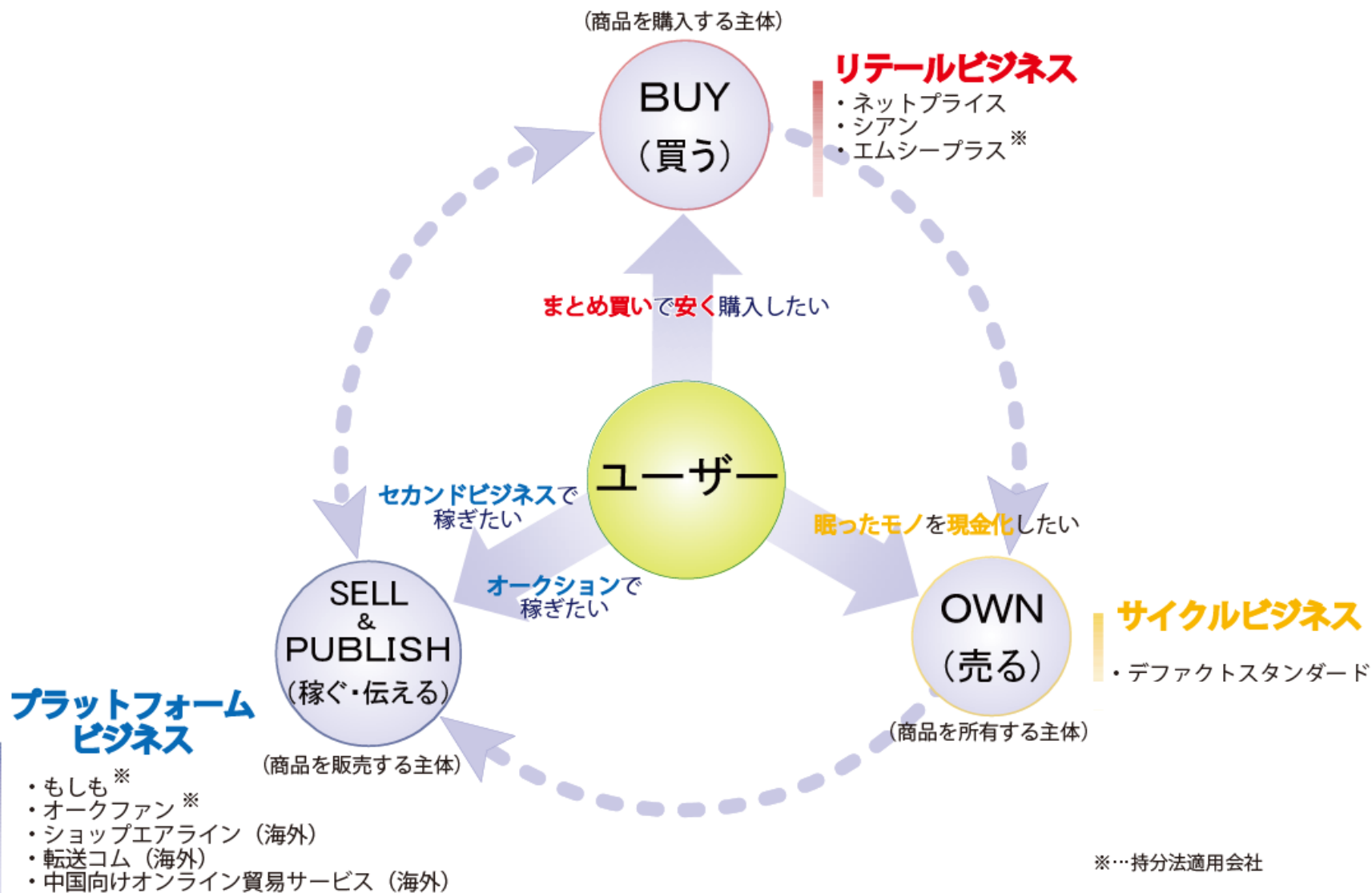
事業ポートフォリオと市場環境との関係

- 3-1. ギャザリング事業の概況
- 3-2. バリューサイクル事業の概況
- 3-3. コマースインキュベーション事業の概況

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

事業ポートフォリオと市場環境との関係

【ネット流通生態系戦略】

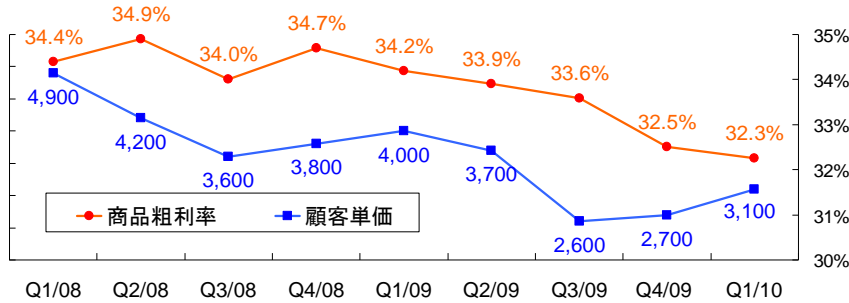




3-1.ギャザリング事業の概況

商品力の強化

■商品単価の上昇、商品粗利率の下げ止まり



「価格」訴求型商品 + 「価値」訴求型商品の提案

顧客ニーズに基づいた的確な商品提案を促進することで
適正価格で商品を販売

最近のヒット商品例



累計5,700個

累計97,000個

購買動向・顧客ニーズを
分析し、商品提案

商品パートナー
(メーカー・卸)

商品情報
在庫の確保

マーケティング
データの提供



商品開発
マーケティングインフラ

商品販売

商品購入
商品ニーズ

購入者

タイムセール型販売方式「24バリュー」による 高回転モデル・低コストオペレーション

■24バリュー受注高構成比の上昇

ータイムセール型販売=今しか買えない価格での提供により瞬間的販売力を向上

■高回転化のメリット

ーサプライヤーは超短期での在庫消化やテスト販売が可能、販売タイミングを逃さない

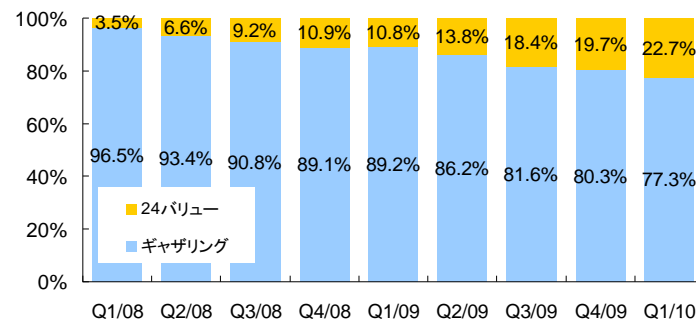
ー集客エンジン（毎日商品が入れ替わる、毎日がSALE）

■低コストオペレーション

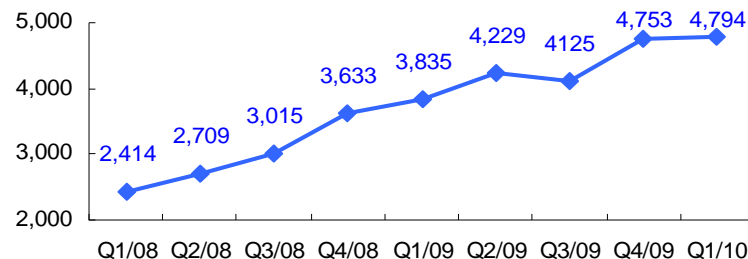
ーサプライヤーが商品登録することで、オペレーションコストを最小化

ーコストを増加させずに取扱商品数を拡大

▼受注高構成比の推移



▼取扱商品数の推移





3-2.バリューサイクル事業の概況

ブランディングの強化

■積極的な広告宣伝の実施

- ーテレビCMや交通広告等を使ったクロスメディアでの
広告宣伝を実施
- ー『Yahoo!オークション ベストストア2009』
年間グランプリ&ブランド部門1位を獲得

▼テレビCM



プラットフォーム機能の拡充

■インフラ整備

- ー倉庫を移転・拡大し、買取・販売能力を增強
同時にオペレーションも改善
- ー引き続き買取件数高水準
第1四半期は戦略的に在庫を消化するため、
抑制

▼買取点数の推移





3-3. コマースインキュベーション事業の概況

既存事業の黒字化とグローバル化の推進

■ 既存事業の黒字化

- 各事業において、収益モデルの多様化
強みを生かして、新たな収益源を構築
- 積極的なプロモーションの展開、ユーザーと売上げ拡大を狙う

■ グローバル化の推進

- グローバル化推進の専門部署を設置

グローバルショッピング事業



株式会社ショップエアライン

第1四半期のトピックス

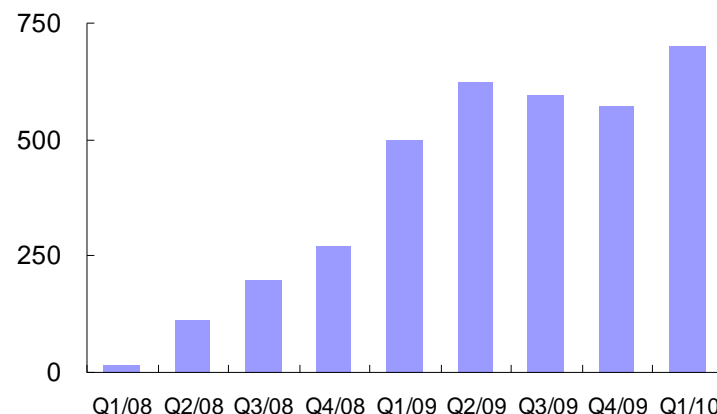
- ・ 米国年末商戦期におけるセール商品の増加、および引き続き円高傾向により流通総額が増加
- ・ グーグル等の検索エンジンとの連動強化（SEO）により、集客対象となる商品の幅が拡大
- ・ 秋冬物シーズン到来によりアパレル商品へ利用カテゴリが拡大

第1四半期の人気検索キーワード

- **ファッション**
Patagonia（パタゴニア）
- **音楽・楽器**
Gibson（ギブソン・ギター）
Fender（フェンダー・ギター）
- **趣味**
Leica（カメラ・写真）
- **スポーツ**
Spey Rod（ルアーフィッシング）

（単位：百万円）

▼流通総額の推移





第1四半期のトピックス

- ・ 「おまとめ梱包サービス」開始 複数のECショップの商品を1つにまとめて転送
- ・ 事業拡大に伴い倉庫を移転
- ・ 51の国と地域に配送実績
- ・ 新たに韓国語にも対応

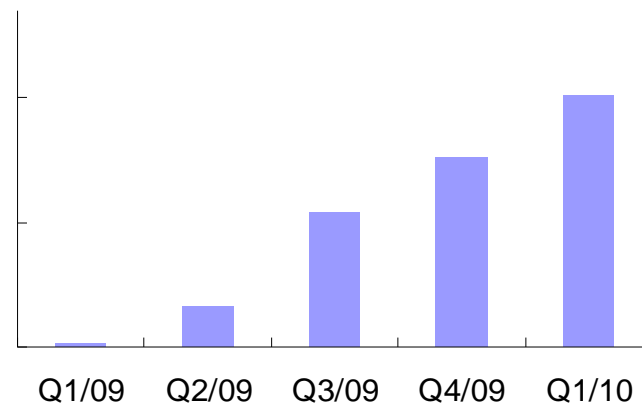
第1四半期の上位転送商品ジャンル

- アパレル
- 書籍・DVD
- 化粧品
- 健康食品
- ゲームソフト

転送実績国一例

- アメリカ
- 中国
- オーストラリア
- 香港
- 台湾
- 韓国

▼転送件数の増加イメージ



中国向けオンライン貿易サービス

第1四半期のトピックス

- ・ アリババ国内サイト上での日本商品の展開を開始
- ・ 中国での顧客開拓、日本での商品開拓を推進

第1四半期の売れ筋商品群

- ベビー用品
- コスメ
- ホビー
- ヘルスケア
- レディースアパレル



ドロップシッピング事業



株式会社もしも

第1四半期トピックス

- ・登録ドロップシッパーは**31万人**
- ・広告事業、ドロップシッパーのための教育事業も共に順調に伸長

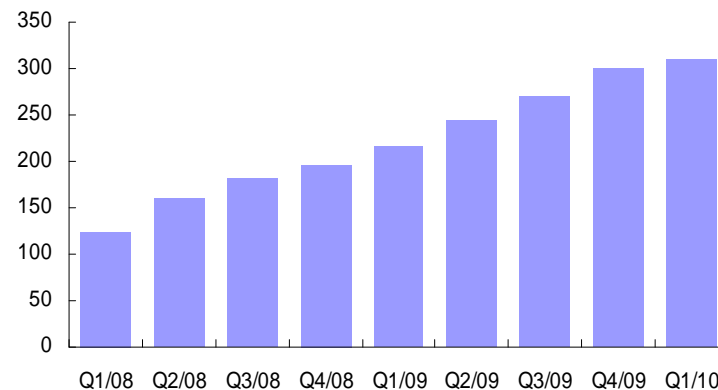
第1四半期 売れ筋商品群

- 生活アイデアグッズ
- 食品
- キッチン用品
- 睡眠関連グッズ
- 新作ゲーム
- 美容雑貨
- ブランド品



▼ドロップシッパー数の推移

(単位:千人)

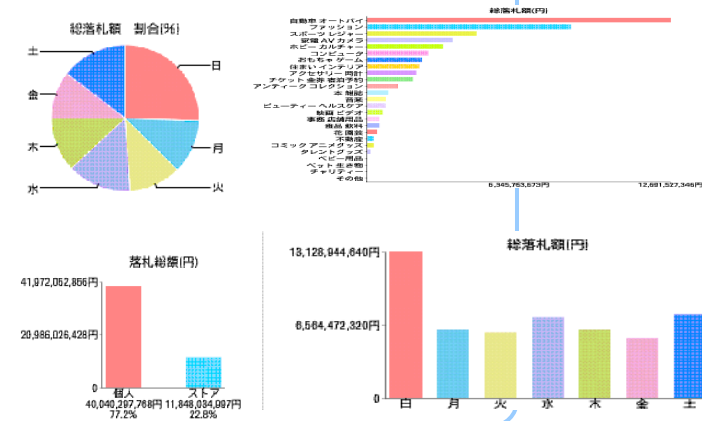


オークションメディア事業



第1四半期のトピックス

- データ分析ツール「AUCDATA」(有料課金)の登録会員数が順調に増加
- 商品価値鑑定サイト「鑑定メカ」
⇒Yahoo!Japanクリエイティブアワード特別賞受賞
- オークションマーケットデータ
⇒法人向けデータ提供サービス開始




メディア概要

月間ページビュー 5000万(PV)
 月間利用ユーザー 250万(人)
 成約データ保有累積数 約5億件以上
 総流通データカバレッジ累積額 約3兆円以上
 国内データカバレッジ率 35%

◆ 検索対象サイト



参考資料



【連結】 売上高の推移
営業利益・経常利益の推移
売上総利益の推移
販売管理費の推移

【事業セグメント別】 損益の推移

【ギャザリング事業】 主要指標

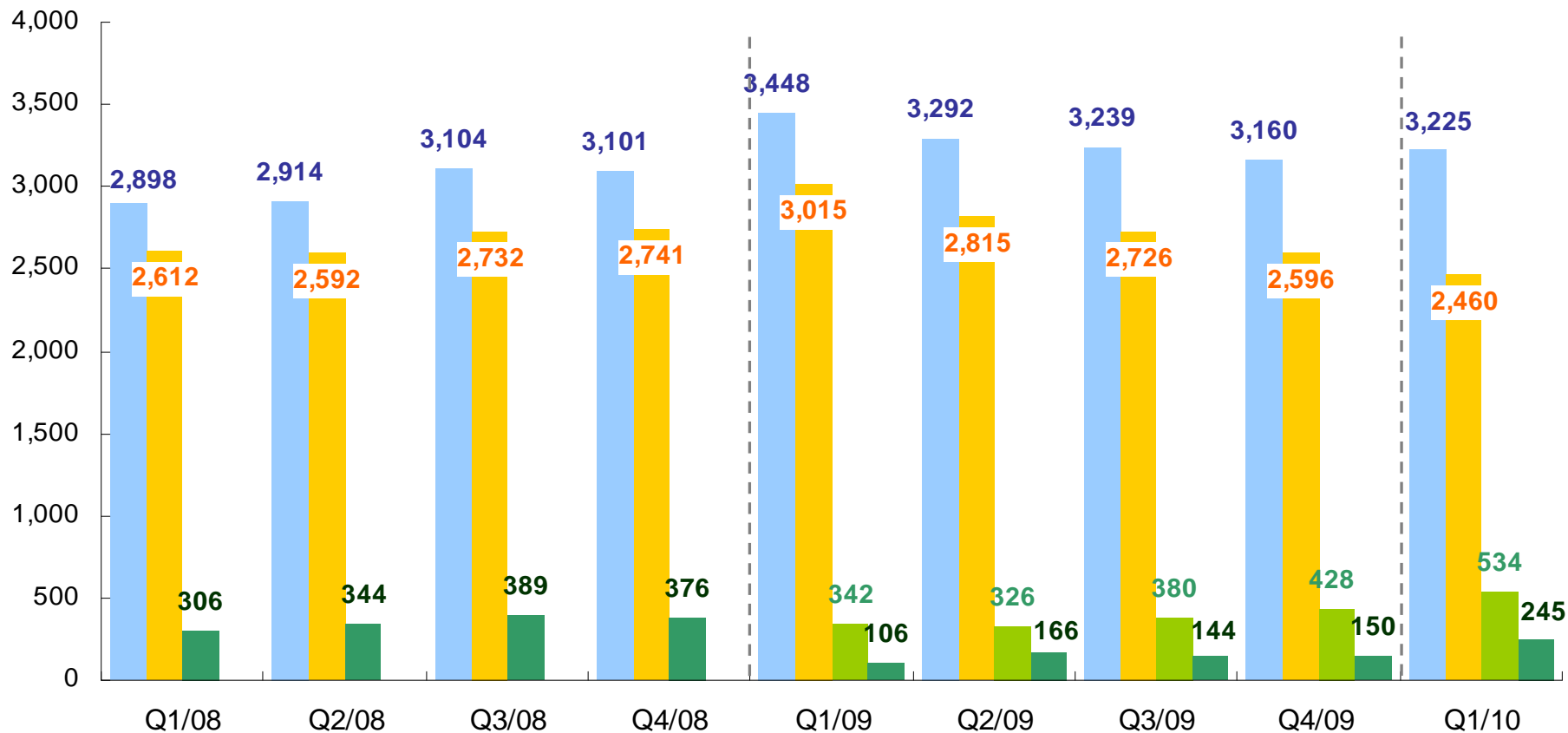
グループ役職員の構成

グループ会社の事業概要

【連結】 売上高の推移

(単位：百万円)

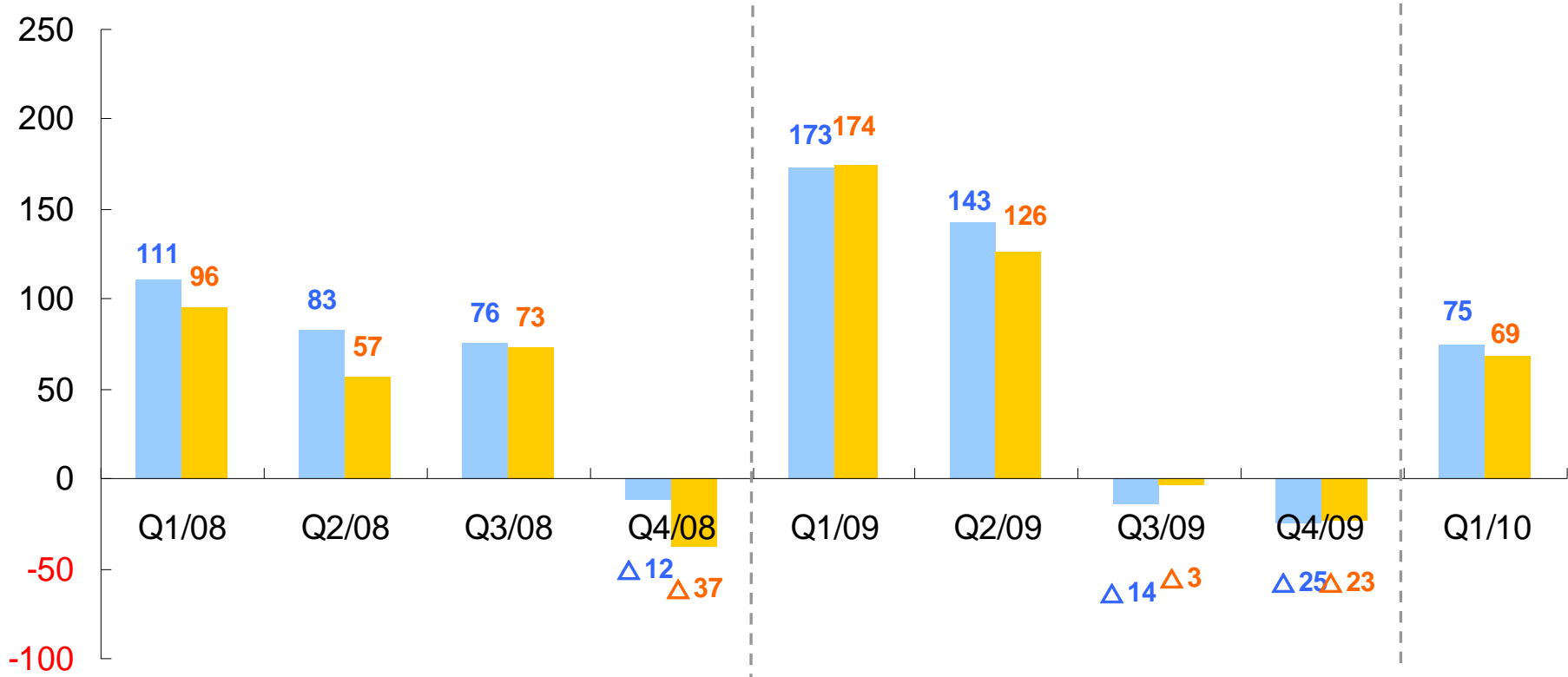
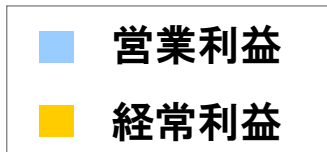
- 連結
- ギャザリング事業
- バリューサイクル事業
- コマースインキュベーション事業



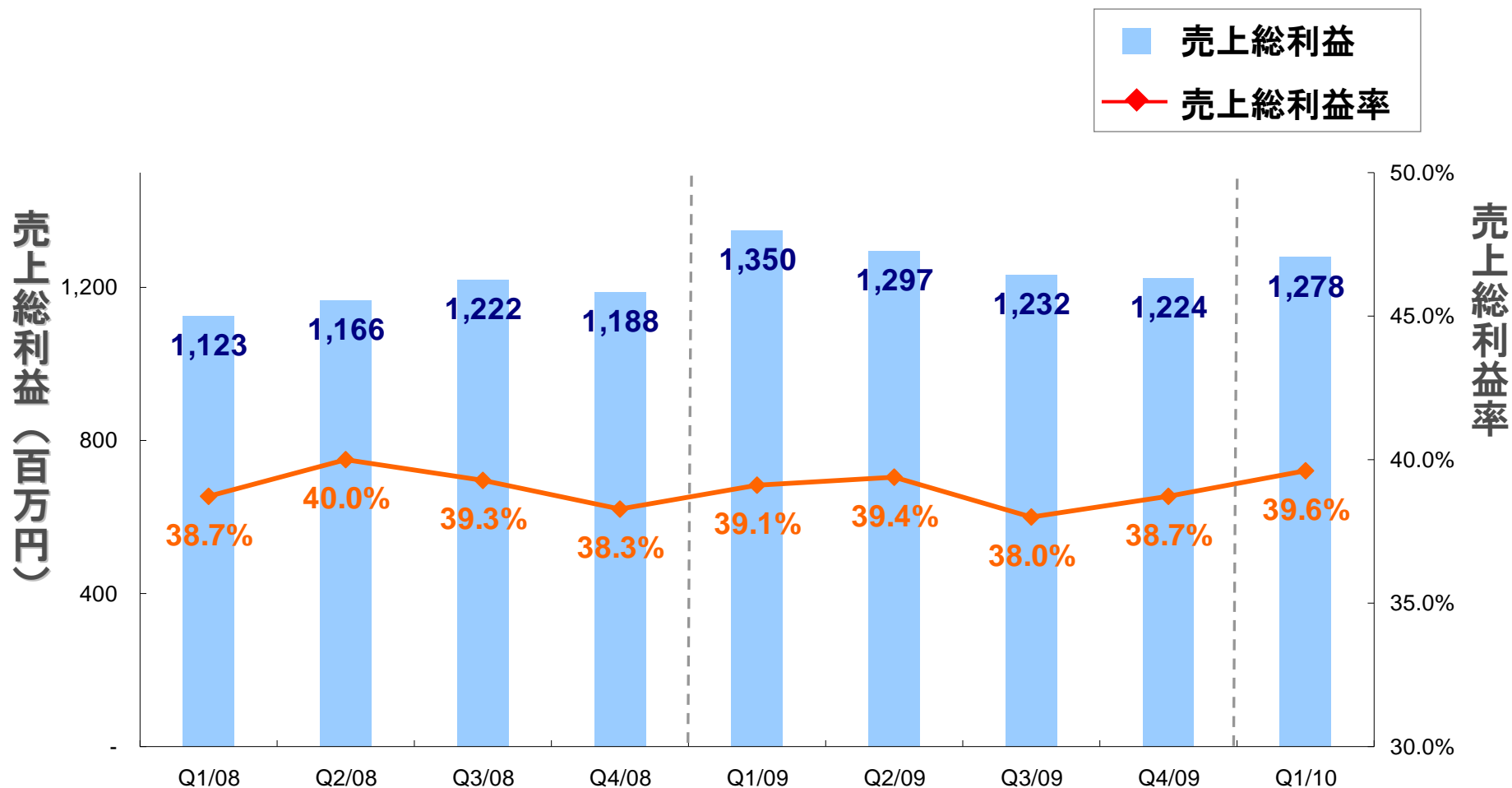
※バリューサイクル事業はQ1/09より別区分して表示しております。

【連結】 営業利益・経常利益の推移

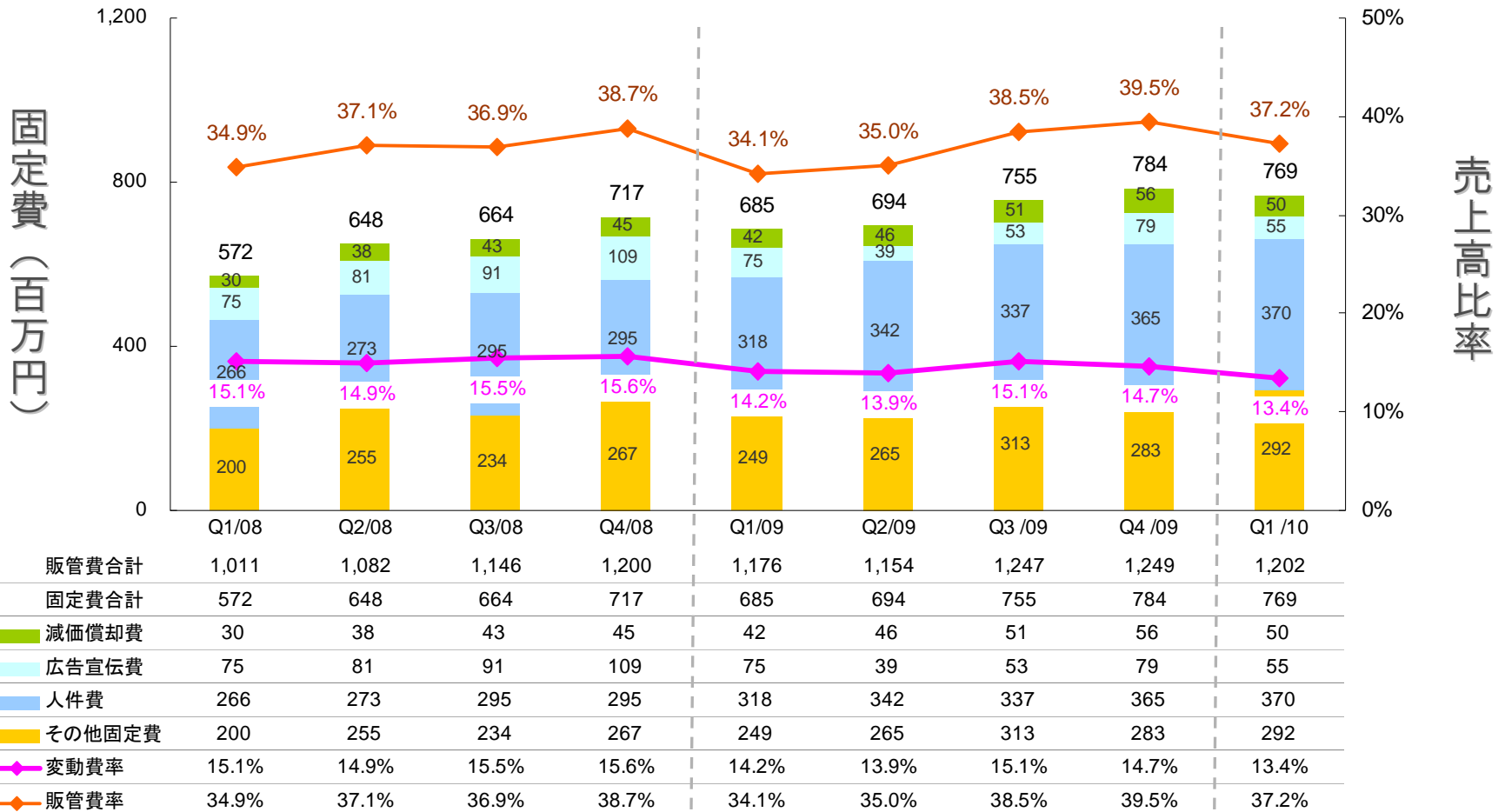
(単位：百万円)



【連結】 売上総利益の推移



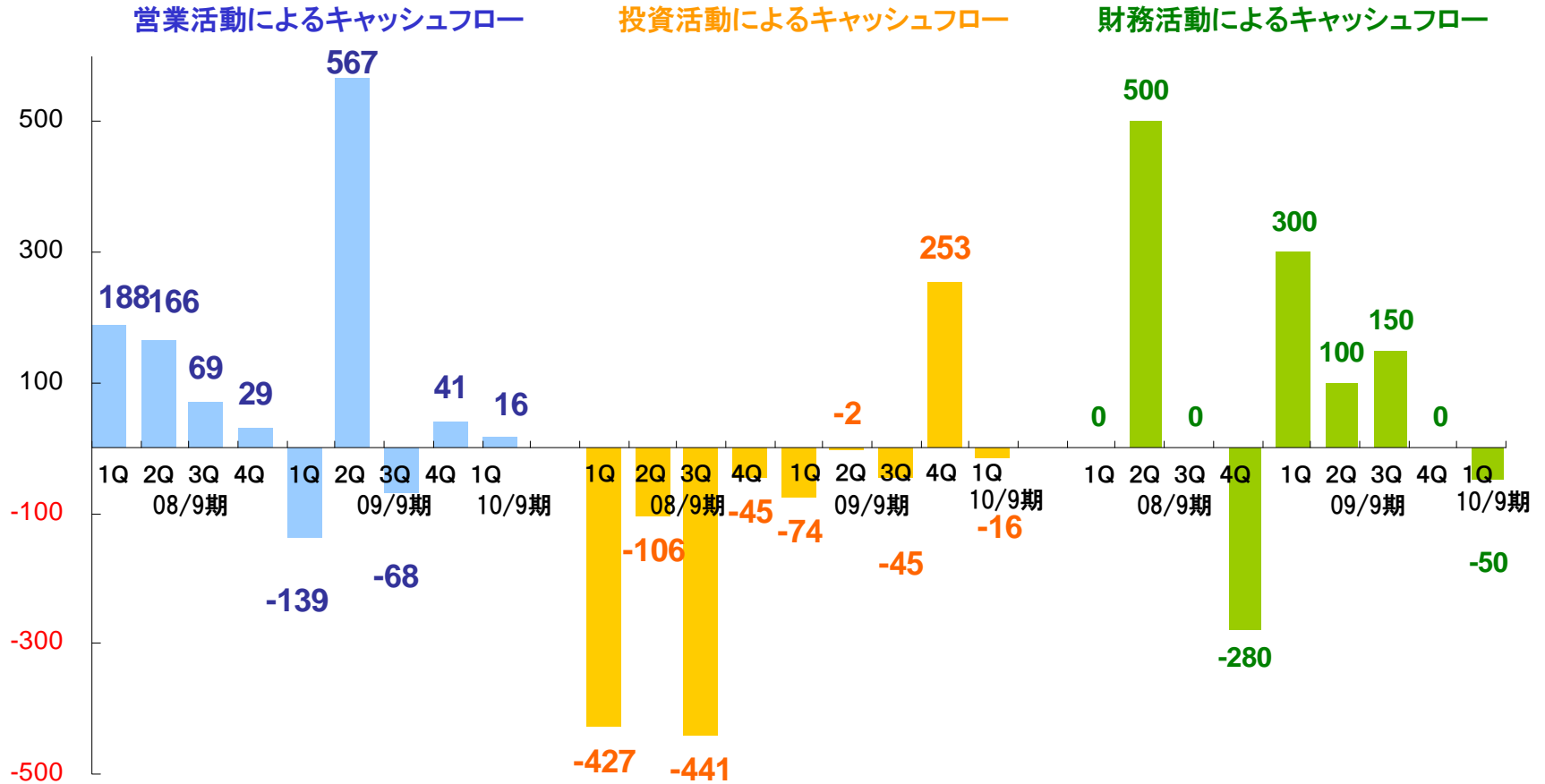
【連結】 販売管理費の推移



※変動費は、売上原価を含まず、物流費用、決済費用（カード・代引）、販売手数料（提携先への支払手数料）、販売促進費（ポイント費用等）が含まれます。

【連結】 キャッシュフローの推移

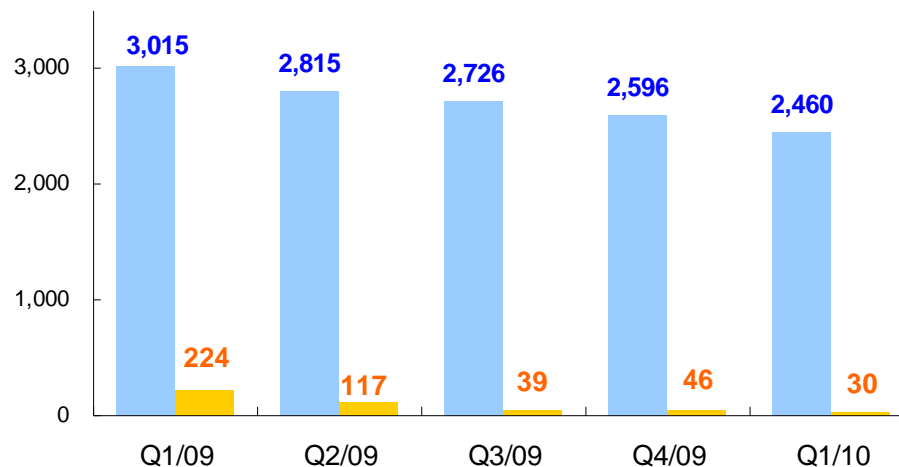
(単位：百万円)



事業セグメント別損益の推移

▼ギャザリング事業

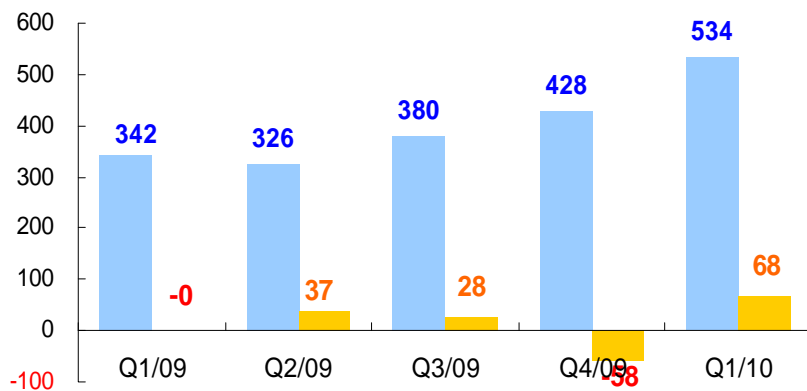
(単位：百万円)



■ 売上高
■ 営業利益

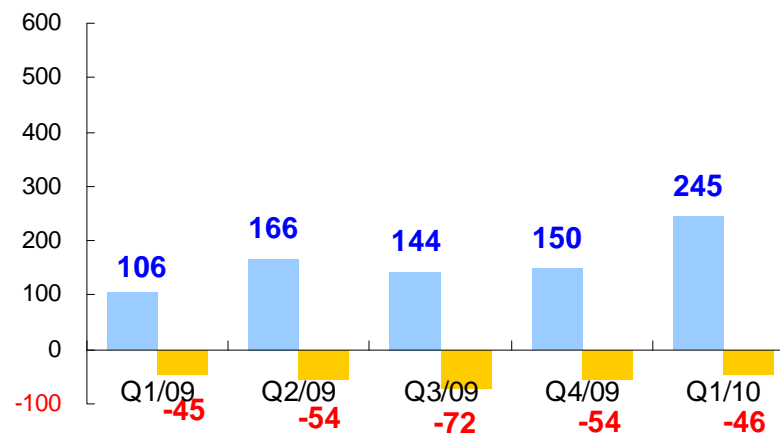
▼バリューサイクル事業

(単位：百万円)



▼コマースインキュベーション事業

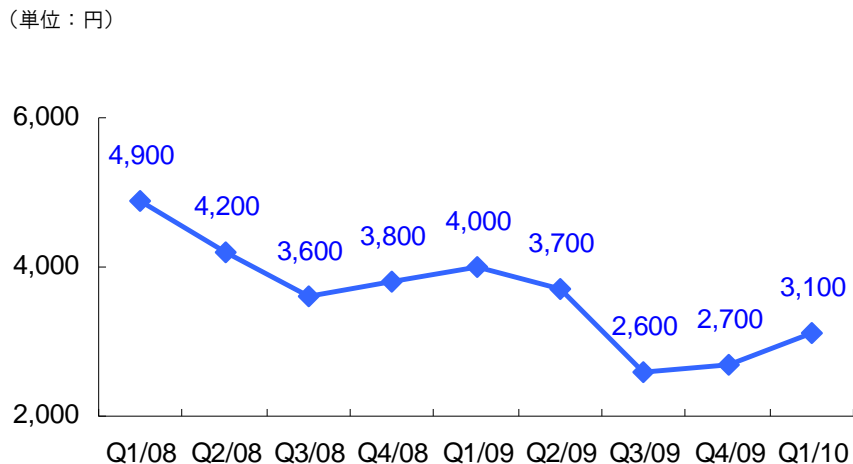
(単位：百万円)



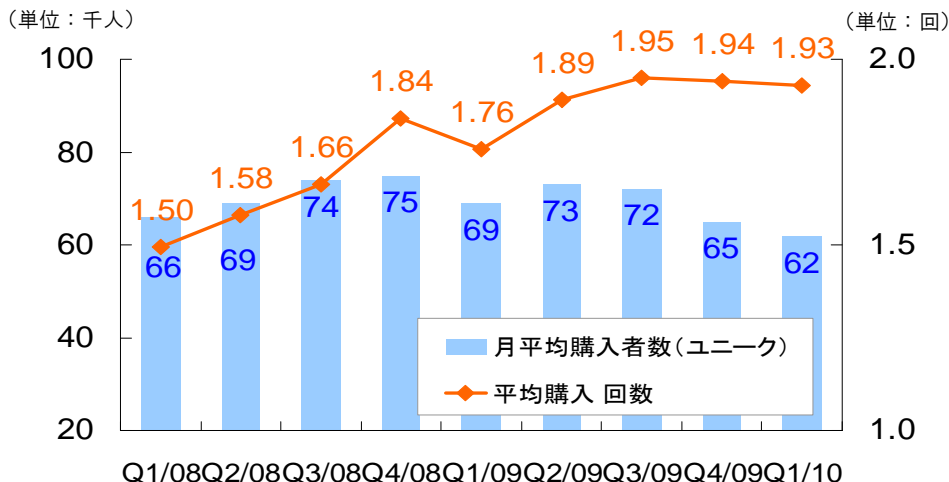
【ギャザリング事業】

主要指標①

▼商品単価の推移

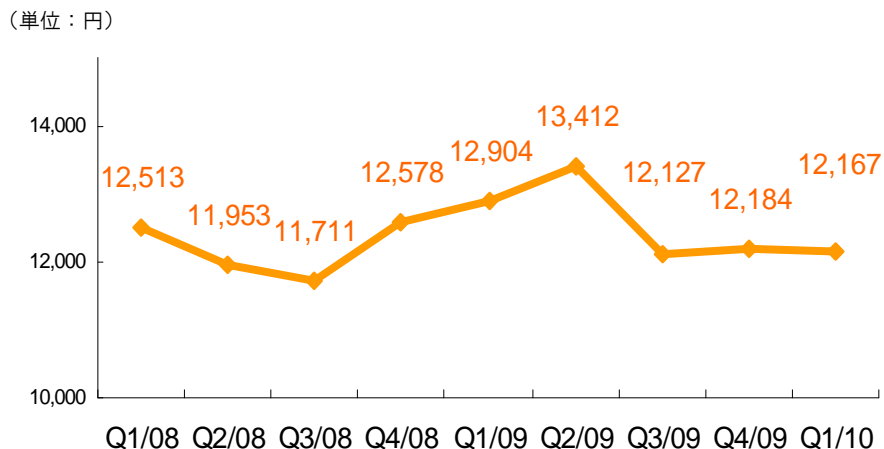


▼月平均購入者数(ユニーク)と月平均購入回数の推移



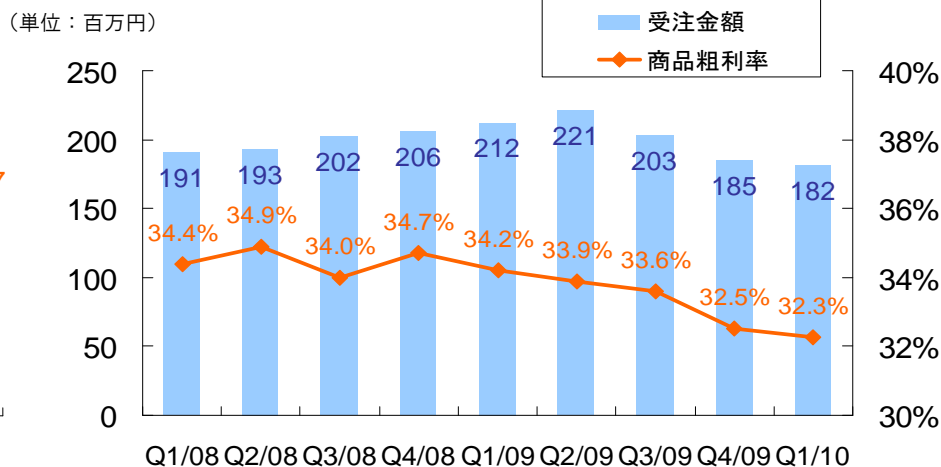
※購入回数はトランザクション数を購入者数で除した数値です。

▼顧客単価の推移



※顧客単価…1人当たりの月平均購入金額です。

▼週平均受注高と商品粗利率の推移

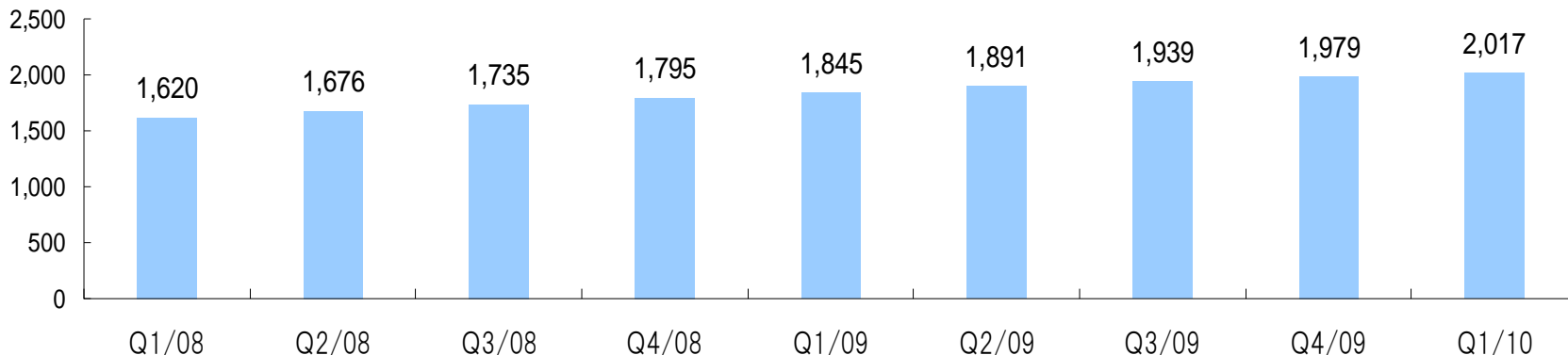


※商品粗利率…送料・手数料は含んでいないため、会計上の粗利率とは相違しております。
 なお、商品の評価損は含んでおりません。

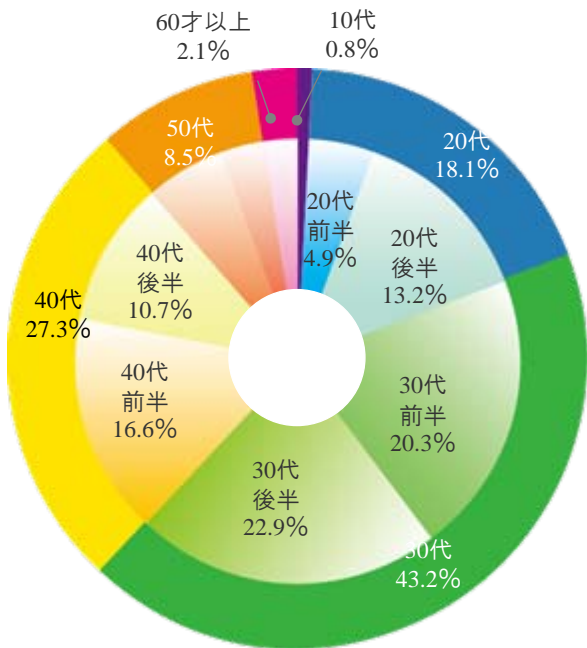
【ギャザリング事業】 主要指標②

(単位：千人)

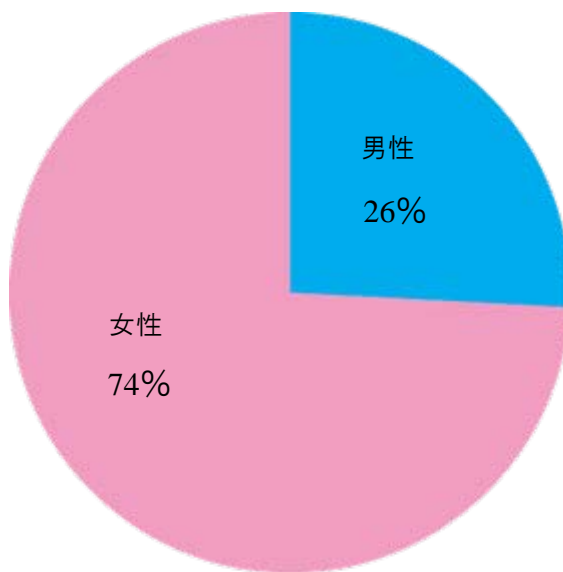
▼累計購入者数（ユニーク）の推移



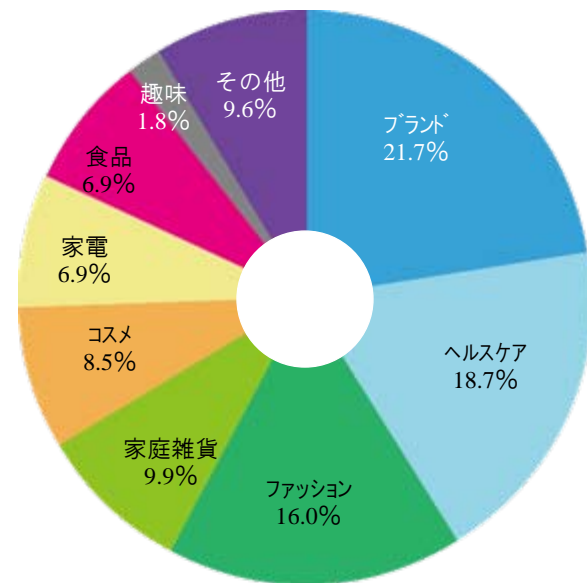
▼年齢別構成比



▼男女別構成比



▼ジャンル別売上高



グループ役職員の構成

Q4/09末

Q1/10末

≫管理
 正社員 12名
 アルバイト等 1名

≫管理
 正社員 10名(-2)
 アルバイト等 1名(-)

合計 13名

合計 11名(-2)

≫役員 (取締役・監査役)
 19名

≫役員 (取締役・監査役)
 16名(-3)

≫コマース
 インキュベーション事業
 正社員 34名
 アルバイト等 1名

≫コマース
 インキュベーション事業
 正社員 35名(+1)
 アルバイト等 2名(+1)

合計 35名

合計 37名(+2)

役職員 189名
 アルバイト等 97名

役職員 188名(-1)
 アルバイト等 114名(+17)

合計 286名

合計 302名(+16)

≫バリューサイクル事業
 正社員 17名
 アルバイト等 74名

≫ギャザリング事業
 正社員 107名
 アルバイト等 21名

合計 91名

合計 128名

≫バリューサイクル事業
 正社員 17名(-)
 アルバイト等 91名(+17)

合計 108名(+17)

≫ギャザリング事業
 正社員 110名(+3)
 アルバイト等 20名(-1)

合計 130名(+2)

※アルバイト等の人員数は、1日8時間換算で概数で記載しております。

※()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



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販売モデル「ギャザリング」を展開



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)



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いながら購入できる「セカイモン」を運営



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



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



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



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)



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