



株式会社もしも News Release

次世代ECモデル「ドロップ SHIPPING」を展開する株式会社もしも、 総額 2 億円の第三者割当増資および社債発行による資金調達を実施

インターネットを通じて個人の販売力を結集した、新しいECモデル「ドロップ SHIPPING」サービスを展開する、株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、社長・実藤裕史、以下「もしも」）は、2007年9月14日を払込期日とする、総額2億円の第三者割当増資および無担保転換社債型新株予約権付社債の発行を実施いたしますのでお知らせいたします。

資金調達の目的

今回の資金調達は、もしもの展開するドロップ SHIPPING事業「もしもドロップ SHIPPING」において、個人がより簡単に、より多くの商品を販売できる仕組みを作るため、機能のさらなる充実を図り、サービスの拡大を加速させることを目的としています。

「もっと簡単に、もっと売れるドロップ SHIPPING」の実現に向けて、システムのリニューアルをはじめ、大規模なインフラ投資を行います。

まずは、データベースの構造を大幅に見直すことで、これまでよりも一層迅速かつ柔軟な機能追加を可能にします。例えば加盟店に代わって、もしもがリピート客の囲い込みの支援を行う機能や、レビュー情報の収集・表示を行うなどの機能追加を行います。

さらに、関係会社である株式会社ネットプライスとのシステム連携を強化することで、同社が持つ15万点もの商品データベースを最大限かつスムーズに活用して参ります。

また、12月に予定しているAPIの一般公開が実現すれば、膨大な数の商品パートナーと加盟店が参加し、リアルタイムの在庫情報を持つ、巨大なECデータベースができあがりま

す。これらの施策は、もしもドロップ SHIPPINGの取扱商品の量・質に劇的な向上をもたらし、加盟店はより手間をかけずに売上を伸ばすことが可能になります。

また、購入者・加盟店・商品パートナー間のECコミュニティの構築も予定しています。これは、各立場からの要望・レビューがコミュニティ内を流れ、三者が相互に影響しあい、成長していく「場」となります。例えば、ある加盟店からの新商品の要望を見た別の加盟店が「それなら作れる」と、商品パートナーとして当該商品を卸すことが可能です。

「直送」というドロップ SHIPPING本来の意味を越えて、「もしもドロップ SHIPPING」という個人を主役にしたECマーケットが生まれます。

ネットプライスグループとしての狙い

株式会社もしもは、株式会社ネットプライスのグループ企業です。

ネットプライスは、ギャザリングという購買手法を駆使し、短期間での集中的な販売を担い、株式会社もしもが、その後、個人とクチコミの力を活用して中長期での販売を担います。今回の資金調達は、ヘッドを株式会社ネットプライスが、ロングテールを株式会社もしもが担う、グループ内相互補完体制をさらに強化するものです。

これまでネットプライスの終売品に対して、多くの販売リクエストが寄せられておりましたが、株式会社もしもがその要望に応え、グループとしてさらなる売上の拡大を目指します。

資金の調達先（五十音）

株式会社ジャフコ(各ファンド)
住友商事株式会社
株式会社ドリームインキュベータ
日本アジア投資株式会社(各ファンド)
株式会社ネットプライスドットコム

「もしもドロップ SHIPPING」について

「もしもドロップ SHIPPING」は、一般のインターネットユーザーが、自分のホームページやブログを通じて、在庫を持たずにインターネット上で商品を販売できる、昨今のユーザー主導型のインターネットメディアの特性を活かした新しいECサービスです。

2007年9月現在の加盟店数は78,000店を超え、商品数も約24,000点と、加盟店数・商品数共に国内最大級のサービス規模を誇ります。2008年度の売上は20億円を見込んでいます。

【参考資料】

株式会社もしもについて

(1) 社名 株式会社もしも

株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズ：3328）のグループ会社

(2) 主要株主

株式会社ネットプライスドットコム

経営陣

株式会社ドリームインキュベータ

従業員等

住友商事株式会社

SBI ベリトランス株式会社

SBI インベストメント株式会社(各ファンド)

株式会社ジャフコ(各ファンド)

日本アジア投資株式会社（各ファンド）

(3) 本社所在地 東京都渋谷区恵比寿 1-21-8 セラ 51 ビル 9F

(4) 電話 03-5423-7811（代）

- (5) 設立 2006 (平成 18) 年 6 月
- (6) 資本金 2 億 9550 万円 (資本準備金含む)
- (7) 代表者 代表取締役社長 実藤裕史
- (8) 事業内容 ドロップショッピングサービスプロバイダー事業
- (9) URL <http://www.moshimo.com/>

株式会社もしも 代表取締役 実藤裕史 プロフィール

- ・小学生時代に読んだ児童書「うわさのズッコケ株式会社」に触発され、起業への志を持つ。
- ・中学 3 年生のとき、ホームレス襲撃事件のテレビニュースで「そこにいるのが悪い」というコメントを聞き、腹を立てる。後日、大学在学中はホームレス支援 NPO に所属し、炊き出しや巡回等を行う。「前の週はご飯を食べに来たのに、今週は亡くなっていた」という現実を目の当たりにして、学部ゼミでの研究テーマとしても取り上げる。
- ・支援・研究を通じて、自身の力のなさを痛感。力を付ける手段としての起業への意思をより強くする。また、働きたくても働き口がない現状を打開したい、という想いが、後に個人によるビジネスである「ドロップショッピング」サービスを始める原動力になる。
- ・一橋大学商学部在学中の 2000 年、有機野菜等の EC ベンチャー「オイシックス」の創業にインターンとして参画。農家回りから WEB ページ制作までを行い、EC のノウハウを身に付ける。
- ・2004 年 3 月、急成長していたアフィリエイトサービスに着目。アフィリエイトサイト「ウェブデパ」を開設し、月間流通額 8,000 万円を超える実績をあげる。
- ・2005 年末、「個人を支援するビジネス」への興味を強くしていたころ、米国で EC 市場の 30% を占める「ドロップショッピング」を知る。誰でもネットショップを開けるシステムに共感すると同時に、アフィリエイトを超えるビジネスチャンスになることを予感。
- ・2006 年 6 月に株式会社もしもを設立して代表取締役に就任し、「もしもドロップショッピング」の運営を開始。個人の力を活かし、個人の自己実現を応援するサービスの展開に全力を注ぐ。

リリースに関する問合せ先

株式会社もしも 経営企画室 中川 (なかがわ)

Tel : 03-5423-7811 FAX : 03-5423-3791 E-mail : nakagawa@moshimo.co.jp