

netprice group information release

報道関係者各位

2008年11月13日

株式会社ネットプライスインキュベーション

株式会社ネットプライスインキュベーション、現役学生による新規事業を立ち上げ
サービスのマッチングマーケット「Adoma」を2008年11月14日より開始
～インターネットにおける「サービスの流通」を構築～

株式会社ネットプライスインキュベーション（本社：東京都品川区 代表取締役社長：佐藤輝英）はこの度、ネットプライスグループ初となる現役学生のビジネス提案による新規事業、サービスのマッチングマーケットプレイス「Adoma（以下、アドマ）」を11月14日（金）より開始いたします。

※この事業は、ネットプライスドットコムを採用中にビジネス提案を行った現役学生（2009年3月卒業予定）が、同社内のビジネスチャレンジ制度を利用して自ら立ち上げを行ったものです。

インターネットが普及した今、わからないこと・知りたいことがあればいつでもだれでもインターネットで検索ができるようになりました。それにも関わらず、Q&Aサイトなどの疑問解決サービスを利用する人々が年々伸び続けていると言われていました。

人々が知りたがっている情報の中で、検索のみで解決できることは実はごく一部です。Q&Aサイトなどでは「どうすればいいでしょうか」「どう思いますか」といった相談や意見を求める質問で溢れています。このように人々は検索が不可能な『疑問』をたくさん持っており、それらの解決策を探しています。

現在のインターネットでは、質問をしようとする際には「Q&Aサイト」「SNS」「掲示板」などを利用します。しかし、これらには、誰が回答しているかわからない、質問の内容が多くの人々に公開されている等の問題・不安点があります。また、何度も質問と回答が繰り返されるような、解決に時間がかかる質問に対しては、答えてあげようという人々が集まり難いというのが現状です。

アドマでは、疑問や悩みを持つ人（以下、一般会員）が、特定のジャンルの知識や能力を持つ人（以下、エキスパート会員）に対し、相談や依頼をすることができます。質問だけでなく、メッセージに添付ファイルも送付可能である為、図解での説明データや添削、実作業の依頼が可能です。

エキスパート会員は教えてあげるという姿勢ではなく「教えたい」と希望する人々で、一般会員は「お金を払ってでもこの人に教えて欲しい」「わからないので誰かに代わりにやって欲しい」と希望する人々です。従来のサービスでは、不特定多数の人々に質問を投げかける形でしたが、アドマは、インターネットという不特定多数の中から希望するものを特定し、選択するという新しいサービスです。インターネット上では「物流」（EC）が普及した現在、アドマでは「物」ではなく「サービス」の流通を目指します。

<既存サービスとの違い>

	アドマ	Q&Aサイト	SNS
質問の相手	そのジャンルに詳しいエキスパート	不特定多数	不特定多数
質問相手の選択	可	不可	不可/可能
質問内容の開示	非公開	公開	公開/一部非公開
回答の形式	・テキスト ・添付ファイル（※1）	テキスト	テキスト、画像
回答の必要性	有（※1）	無	無
回答に対する対価	有	無	無
作業・添削依頼	可	不可	困難
回答者評価	有	一部有	無
回答品質	評価や課金の仕組みがある為、高い品質が自らの実績につながる	こだわりのない	こだわりのない

※1 ※2MB までのデータ転送可能

※2 ただし答えられない質問の場合はその旨を返答

<サービスの概要>

サービス名：Adoma（アドマ）

URL：http://adoma.jp/

料金体形：一般会員／登録無料

エキスパート会員／登録無料

サービス提供料金／1円～（エキスパート会員が質問者と相談の上で設定可）

<サービスの流れ>

- ① 一般会員はまず、相談をしたいエキスパート会員をプロフィールや実績・評価を参考に選択。
- ② コンタクトを取り相談内容を伝えた上で、料金を交渉。（ここまで無料）
- ③ 料金が決定した後、エキスパート会員は回答を作成。課金メッセージ（回答）として、送付。
- ④ 一般会員は課金メッセージを開封した時点で上記の金額分が課金されます。
- ⑤ サービス提供料金の70%がエキスパート会員に振り込まれます。
- ⑥ 一般会員はエキスパート会員に対しての評価を行います。

<想定されるサービス>

- ・ 翻訳の依頼
- ・ インターネットコンテンツのプログラミング、html等の手直し及び作成
- ・ グラフィックデザイン・動画・音楽のアドバイスと作成依頼
- ・ 節約・料理・掃除・収納などの生活の裏技（カリスマ主婦）
- ・ 占い（占い師）

※医療・法律・その他法令上資格が必要なサービス、法令に違反するサービスは禁止

■概念図



<事業立ち上げの背景>

この事業は、ネットプライスグループの採用中にビジネス提案を行った現役学生（2009年3月卒業予定）が、同社内のビジネスチャレンジ制度を利用して自ら立ち上げを行ったものです。同社グループにおいて、初の現役学生によるビジネスの新規立ち上げであり、彼の事例から、同社では社員向けだけではなく、採用の別枠として行う学生ビジネスチャレンジ制度「学チャレ！」を2008年実施。世界経済が劇的な変化を続けている中で、学生のチャレンジする意欲と、既存の考えにとらわれない新鮮で斬新なアイデアへ投資し、新たな世代の経営者育成を行っています。



事業担当者： 佐藤 星

年 齢： 24歳 大学4年（2009年3月卒業予定）

略 歴： 2006年から2007年までの期間に慶應義塾大学の派遣交換留学制度を利用して、イギリス・カーディフ大学に1年間留学。在学中に雑誌社やインキュベーション施設でのインターンを経験した後、就職活動中にネットプライスドットコムでの採用面接の中でビジネスプランの提案を行う。そのビジネスプランがネットプライスグループ代表、佐藤の目に留まり、急遽同社内のビジネスチャレンジ制度「ビジチャレ！」に参戦し、みごと通過。当事業立ち上げに至る。

<株式会社ネットプライスインキュベーションの概要>

社 名：株式会社ネットプライスインキュベーション

株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズ コード：3328）の子会社

代 表 者：代表取締役社長 佐藤輝英

本社所在地：東京都品川区北品川4丁目7番35号

電 話：03-5739-3350（代）

設 立：2006年11月1日

資 本 金：250百万円（2008年9月末現在）

U R L：<http://www.netprice.com/>

以上

【 当プレスリリースに関するお問い合わせ先 】
株式会社ネットプライスドットコム 広報担当：中島
電話：03（5739）3350 FAX：03（5739）3606