

# 決算説明資料

2007年9月期 第2四半期  
(2007年1月～2007年3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 経営管理本部長 中村 浩二

## 1. 第2四半期決算の概要

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

## 2. ギャザリング事業の状況と事業再構築プラン

## 3. インキュベーション事業の状況

## 4. 今期の業績予想と今後の方向性

## 参考資料

# 1. 第2四半期決算の概要

取締役 CFO 兼 経営管理本部長 中村 浩二

## 連 結

売上高は横ばい、経常損失拡大

売上高：3,790百万円（前Q比0.2%増）  
経常損失：522百万円（前Q比445.9%減）

## ギャザリング事業

売上高は前年同Q比では上回るが、前Q比で減

売上高：2,997百万円（前年同Q比6.3%増、前Q比8.5%減）

購入者数は前Q比減少

売り場の鮮度の低下により、新規購入者数を拡大できず減少  
ユニーク購入者数175千人（前Q比8.8%減）

在庫の評価減により、大幅な営業損失

商品陳腐化に対応し、在庫を持たないモデルへの原点回帰を決断  
在庫評価減385百万円を計上、営業損失470百万円

## インキュベーション事業

黒字化事業2社、  
エムシープラスは持分法適用会社へ  
(3月末)

オークション関連事業と美容商品企画販売事業は黒字化  
エムシープラスは売上高が前Q比66.2%増となるが、営業損失は引き続き赤字 92百万円

# 連結損益の概要

- 売上高は前年同Q比では18.6%増となるが、前Q比横ばい
- 利益面ではギャザリング事業の在庫の評価減(385百万円)による売上総利益の減少により、経常損失が拡大

単位:百万円

	前四半期 07年1Q (10-12月)	当四半期 07年2Q (1-3月)	前四半期比	前年同期 06年2Q (1-3月)	前年同期比
売上高	3,781	3,790	0.2%	3,195	18.6%
売上総利益	1,459	1,037	-28.9%	1,300	20.2%
売上総利益率	38.6%	27.3%	-11.2p	40.7%	-13.3p
販売管理費	1,539	1,548	0.5%	1,225	26.2%
販管費率	40.7%	40.8%	0.1p	38.3%	2.5p
営業利益	79	511	-	74	-
営業利益率	-2.1%	-13.4%	-11.3p	2.2%	-15.8p
経常利益	95	522	-	72	-
経常利益率	-2.5%	-13.7%	-11.2p	2.2%	-16.0p
特別利益	16	111	593.2%	50	119.8%
特別損失	0	208	-	12	1637.8%
当期純利益	56	567	-	48	-
当期純利益率	-1.5%	-14.9%	-13.4p	1.5%	-16.4p

特別利益は、子会社及び関連会社株式の売却益

特別損失は、システム関連の除却と減損

# 事業セグメント別損益の概要

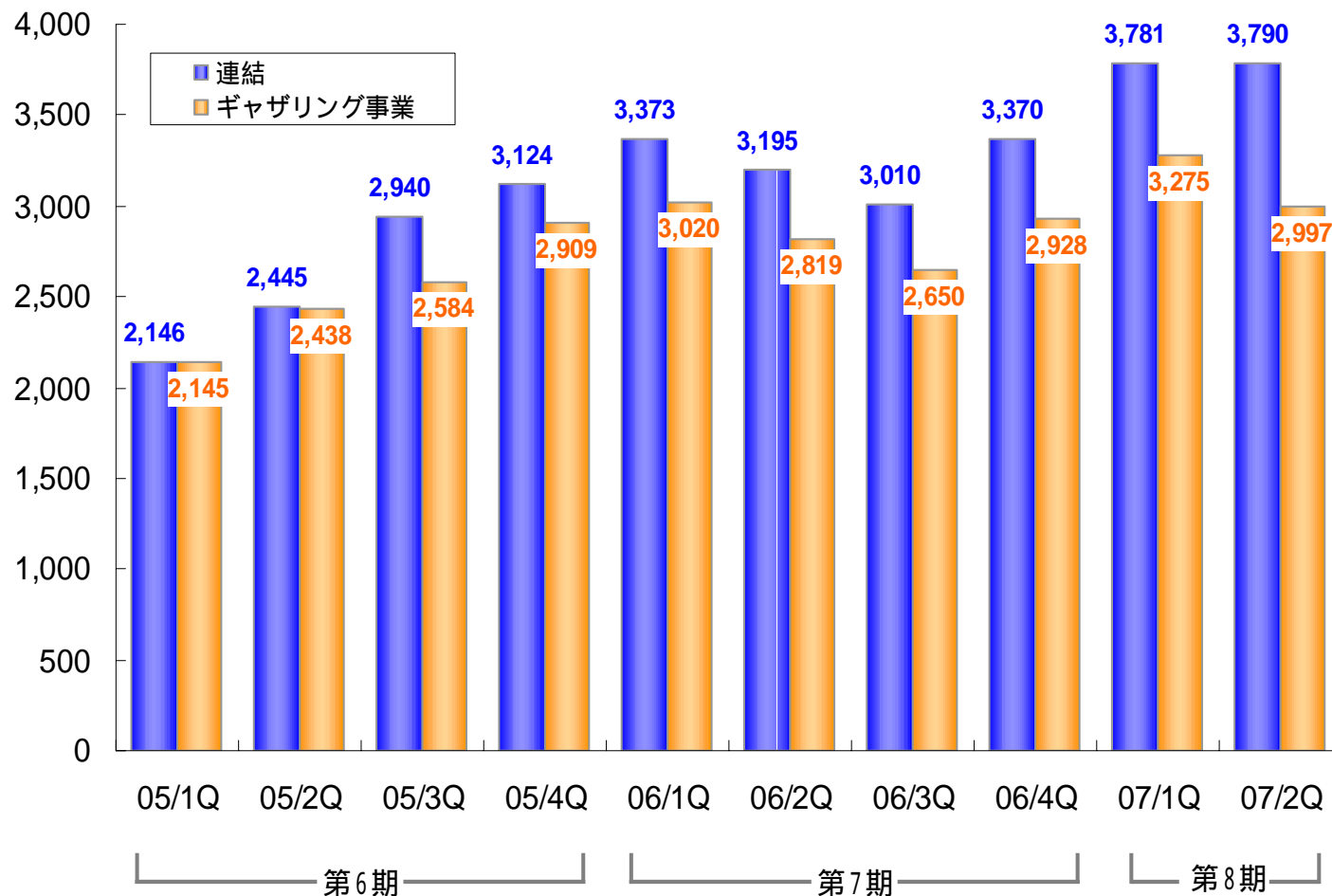
- ギャザリング事業で470百万円の営業損失
- インキュベーション事業で129百万円の営業損失

単位:百万円

	ギャザリング 事業	インキュベーション 事業	消去又は全社	連結
売上高	2,997	826	33	3,790
売上総利益	747	284	3	1,037
売上総利益率	24.9%	34.4%	-	27.3%
販売管理費	1,217	414	85	1,548
販売管理比率	40.6%	50.1%	-	40.8%
営業利益	470	129	88	511
営業利益率	-15.6%	-15.7%	-	-13.4%

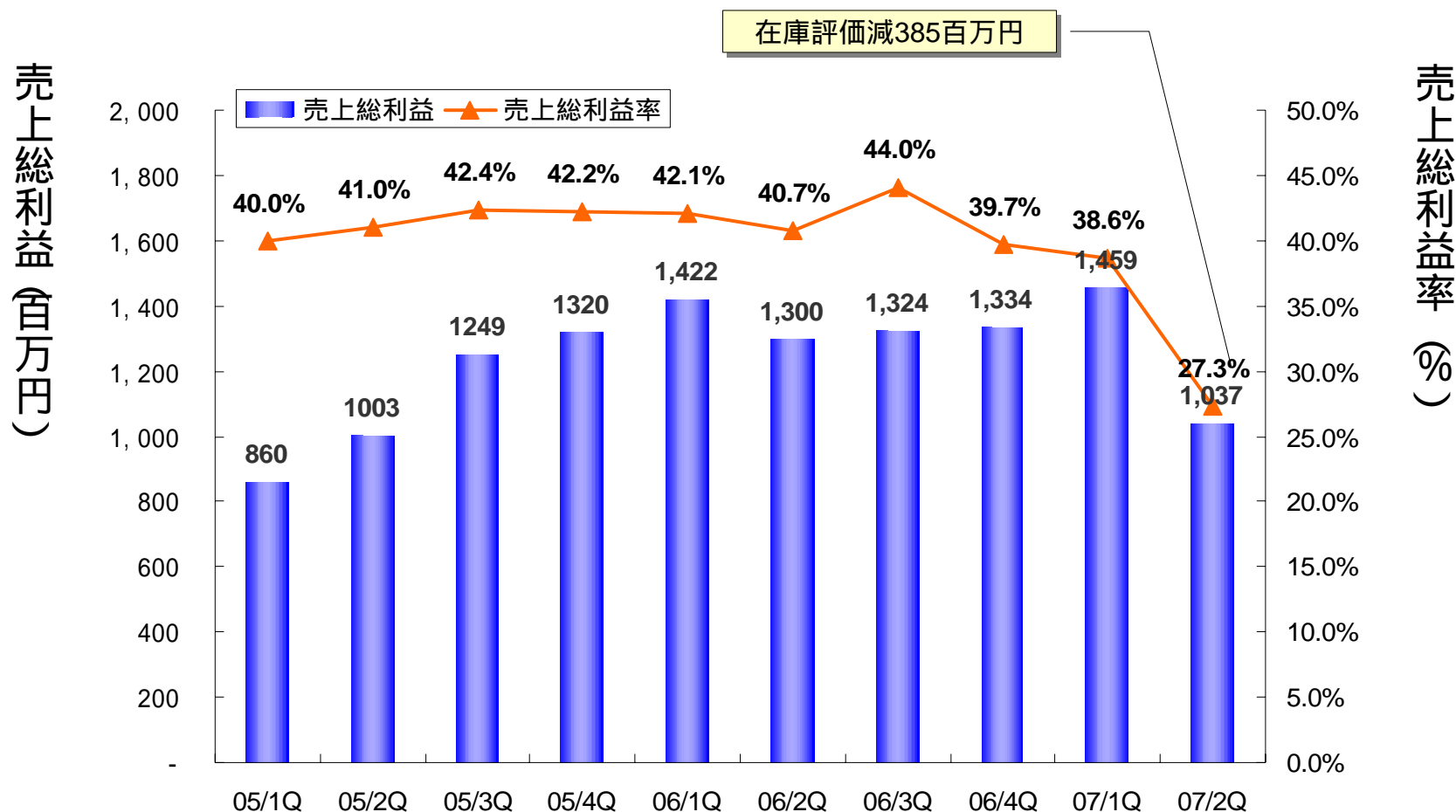
# 売上高の推移

- 中核事業であるギャザリング事業は前Q比で減収、前年同Q比で増収
- 連結売上高はインキュベーション事業の売上増加により、前Q比で横ばい、前年同Q比で増収



# 売上総利益の推移

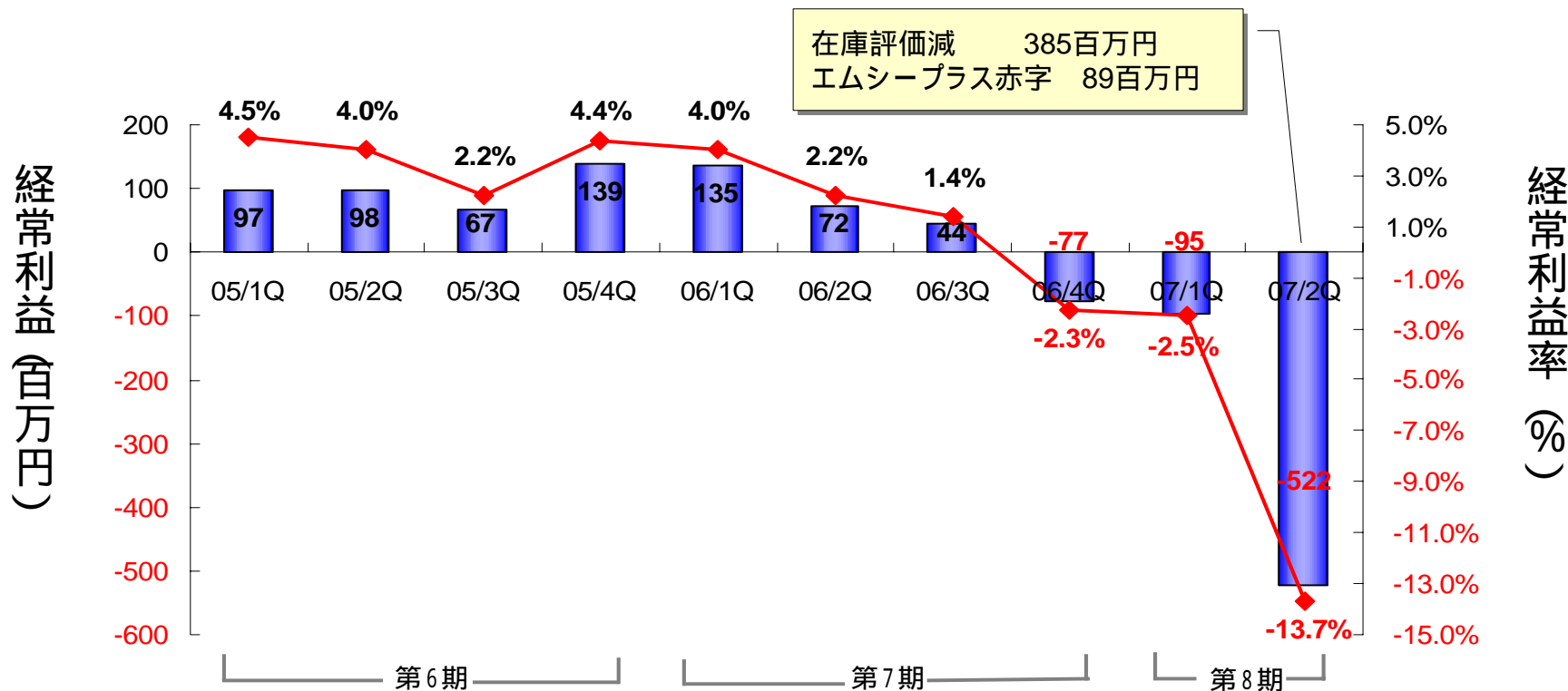
- 予想を上回るスピードでの商品陳腐化に対応し、在庫を持たないモデルへの原点回帰を決断。販売困難と判断した在庫の100%評価減(385百万円)を実施





# 経常利益(率)の推移

- ギャザリング事業の在庫の評価減による売上総利益の減少により大幅な経常損失を計上



# 資産・負債の推移

- 流動資産の減少は、エムシープラスの持分法適用会社への移行とギャザリング事業の商品在庫評価減が要因
- 流動負債の減少は、ギャザリング事業の仕入債務の減少が要因

単位:百万円

	前四半期 07年1Q (10-12月)	当四半期 07年2Q (1-3月)	前四半期比
<b>流動資産</b>	<b>5,741</b>	<b>4,019</b>	<b>-29.9%</b>
現預金	2,051	2,122	-3.4%
商品	979	78	-91.9%
<b>固定資産</b>	<b>1,597</b>	<b>1,655</b>	<b>+3.6%</b>
有形固定資産	352	209	+40.4%
無形固定資産	463	458	-1.0%
投資等	781	987	+26.2%
<b>総資産</b>	<b>7,311</b>	<b>5,674</b>	<b>-22.6%</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,984</b>	<b>1,400</b>	<b>-30.3%</b>
<b>固定負債</b>	<b>32</b>	<b>2</b>	<b>-92.8%</b>
<b>純資産</b>	<b>5,295</b>	<b>4,272</b>	<b>-19.3%</b>

# キャッシュ・フローの推移

- 営業活動による資金の主なマイナス要因は、当期純損失の拡大
- 投資活動による資金の主なマイナス要因は、関係会社株式の取得
- 財務活動による資金の主なマイナス要因は、自己株式の取得

単位: 百万円

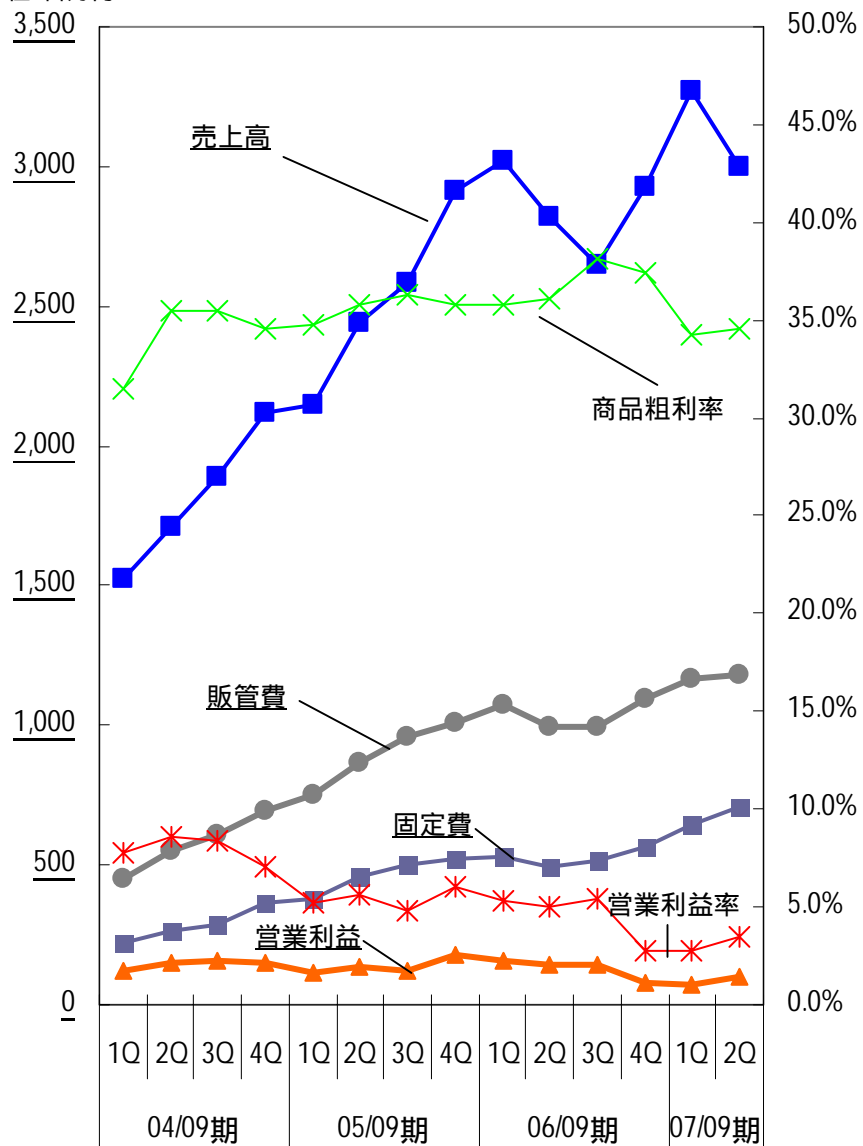
	前四半期 07年1Q (10-12月)	当四半期 07年2Q (1-3月)	前四半期比	前年同期 06年2Q期 (1-3月)	前年同期比
営業活動による キャッシュ・フロー	249	103	+58.4%	143	-172.4%
投資活動による キャッシュ・フロー	152	157	-3.0%	210	+25.4%
財務活動による キャッシュ・フロー	99	168	-68.8%	2,775	-106.1%
現金及び現金 同等物の増減	501	429	-14.5%	2,708	-111.5%
現金及び現金 同等物の期末残高	3,044	2,615	-14.1%	3,743	-30.1%

## 2. ギャザリング事業の状況と 事業再構築プラン

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

# 利益率悪化の構造的な課題

単位: 百万円

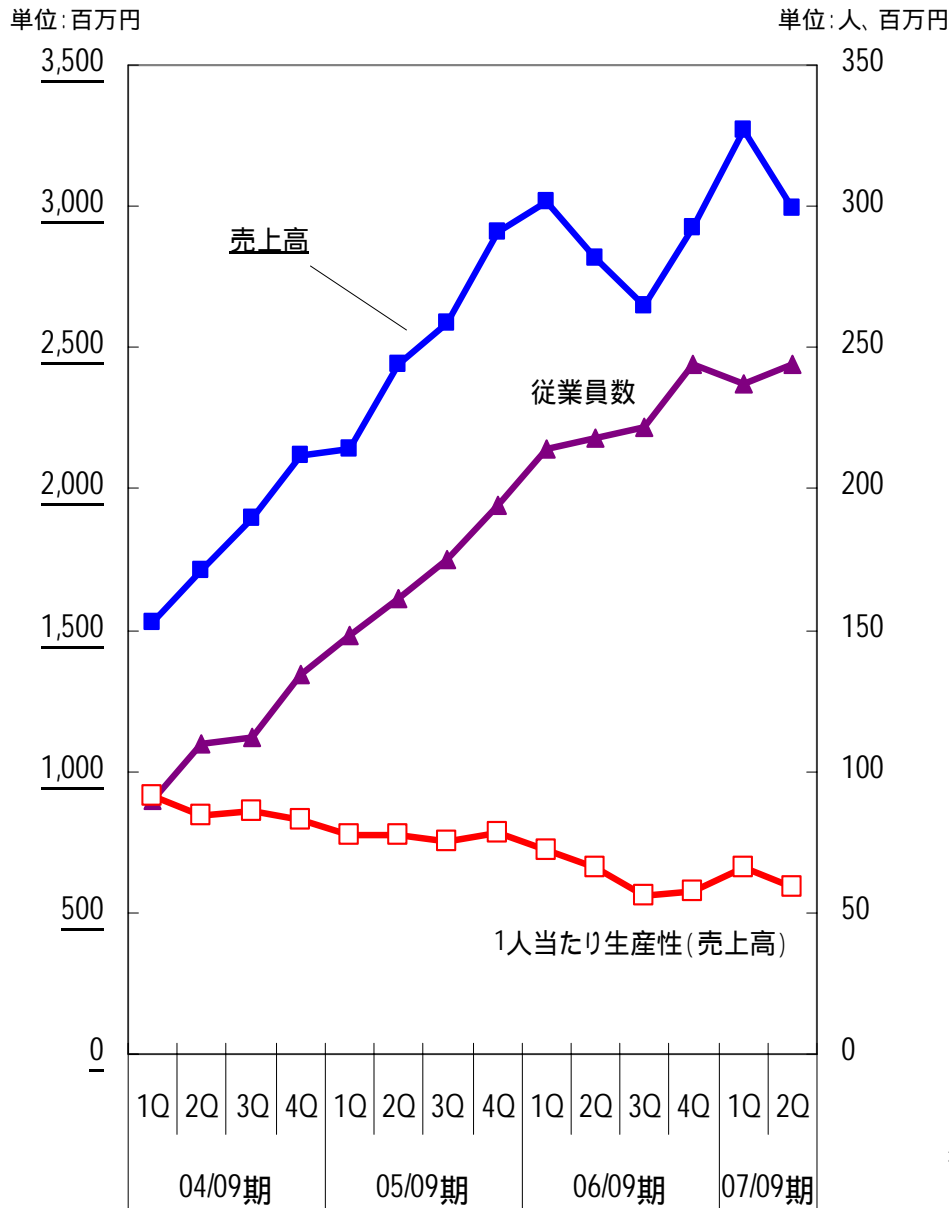


- 売上高は、一時的な落ち込みはあるものの増加傾向
- 商品粗利率は横ばい
- 固定費は恒常的に増加傾向
- その結果、売上高が増加しても利益は増加しない構造

連続性を持たせるため販管費には、ネットプライスドットコム、ネットプライスインキュベーションの費用を含む

07/9期2Qの在庫の評価減等特殊要因は除いている

# 生産性低下の構造的な課題

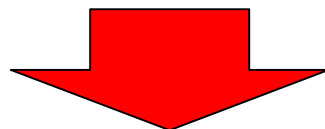


- 売上高増加に伴うかたちで、従業員数が恒常的に増加
- 1人あたりの生産性が恒常的に低下

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、ネットプライスインキュベーションの人数を含む

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

	現状	今後
商品	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 品揃えと数量確保のため中期在庫を保有</li><li>✓ 中庸な商品が増加</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 品揃えよりも厳選された商品</li><li>✓ 回転数重視の商品戦略</li></ul>
売り場	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 非効率な売り場の増加</li><li>✓ 商品・売り場の増加に伴う人員数と生産性の低下</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 非効率な売り場の統合とシステム化</li><li>✓ 売り場効率の追求と生産性の向上</li></ul>
顧客 (集客)	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 固定費型広告宣伝費の増大</li><li>✓ ポイント費用の増大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 変動費型集客への再シフト</li><li>✓ ネット型集客への集中</li><li>✓ ポイント費用の見直し</li></ul>



持たない強さ = フロー型のインターネットモデルの追求

## 商品在庫の評価減と関連システムの除却(3月末で実施済)

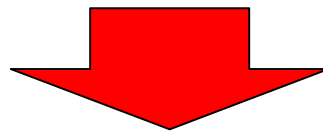
- ✓ 販売困難な在庫(385百万円)の100%評価減(フロー型モデルへ転換)
- ✓ 同時に開発中だった在庫管理システムを除却

## 固定費の大幅削減

- ✓ 希望退職者募集による人件費の削減(約40%)
  - ✓ 広告宣伝費・販売促進費の削減(約50%)
  - ✓ その他の固定費の削減(事務所コストの半減等)
- ➔ 合計月間約80百万円の固定費削減

## 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



**確実に利益を出せる事業構造への転換**

### 3. インキュベーション事業の状況

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

# インキュベーション事業の状況

- オークション事業(デファクトスタンダード)が、メジャーに昇格
- 美容商品企画販売事業(シアン)を新規に立上げ、順調に推移
- ネットプライス、エムシープラス、メディアンが再構築または撤退対象

	ルーキー	レギュラー	メジャー	再構築or撤退
昇格基準		粗利月額500万円以上	粗利月額1,500万円以上(3ヶ月平均) 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(赤字幅拡大) 3Q連続営業利益予算未達 半期で赤字6000万円	2Q連続営業利益減益または赤字 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		
07/1Q 企業(事業)群	メディアン もしも 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 エムシープラス	ネットプライス	
07/2Q 企業(事業)群	もしも シアン(新規事業) 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	ネットプライス エムシープラス メディアン

## 4. 今期の業績予想と 今後の方向性

代表取締役社長 兼 グループCEO 佐藤 輝英

## 連結 (持株会社 + ギャザリング事業 + インキュベーション事業)

単位:百万円

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想	15,000	300	0
今回修正予想	12,500	1,400	1,800
増減	2,500	1,700	1,800
前期実績	12,934	174	363

## 単体 (持株会社単体)

単位:百万円

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想	4,700	90	40
今回修正予想	4,500	70	20
増減	200	20	60

06/10 ~ 07/1の旧単体損益 + 07/2 ~ 07/9の持株会社単体損益

**伸ばせ！領域**  
(ギャザリング事業)

成長が期待できる

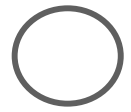
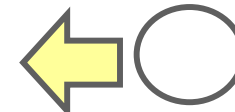
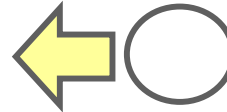
**創れ！領域**  
(インキュベーション事業)



デファクトスタンダード  
(オークション関連事業)

シアン  
(美容・コスメ事業)

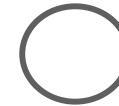
もしも  
(ドロップシッピング事業)



モノペディア  
(集約レビュー事業)

マーケティング  
(マーケティング事業)

その他



継続事業

ネットプライス

新規事業

MC +  
(ネットSPA事業)

メディアン  
(モバイルLPO事業)

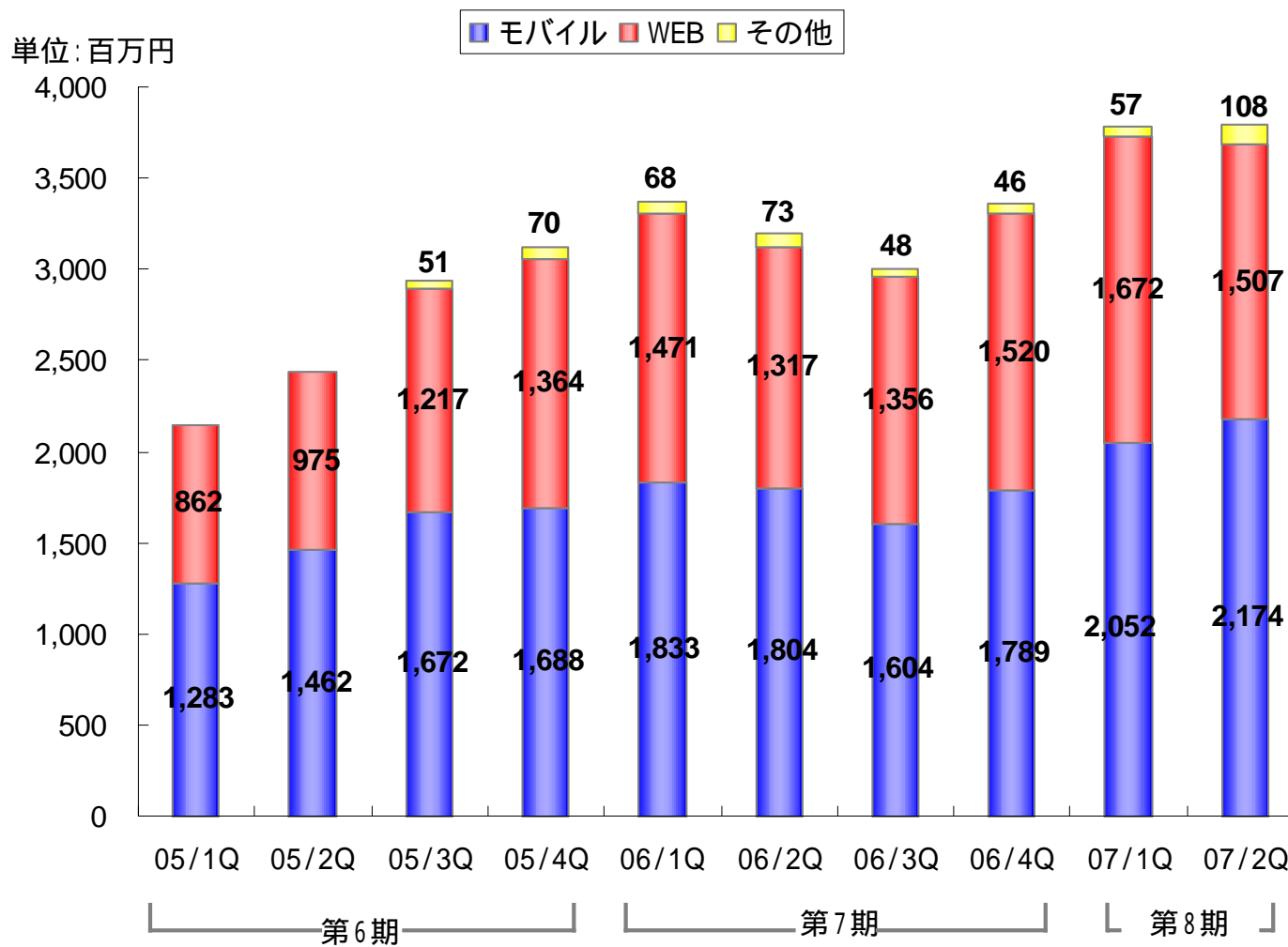


**見極め！領域**  
(再構築事業)

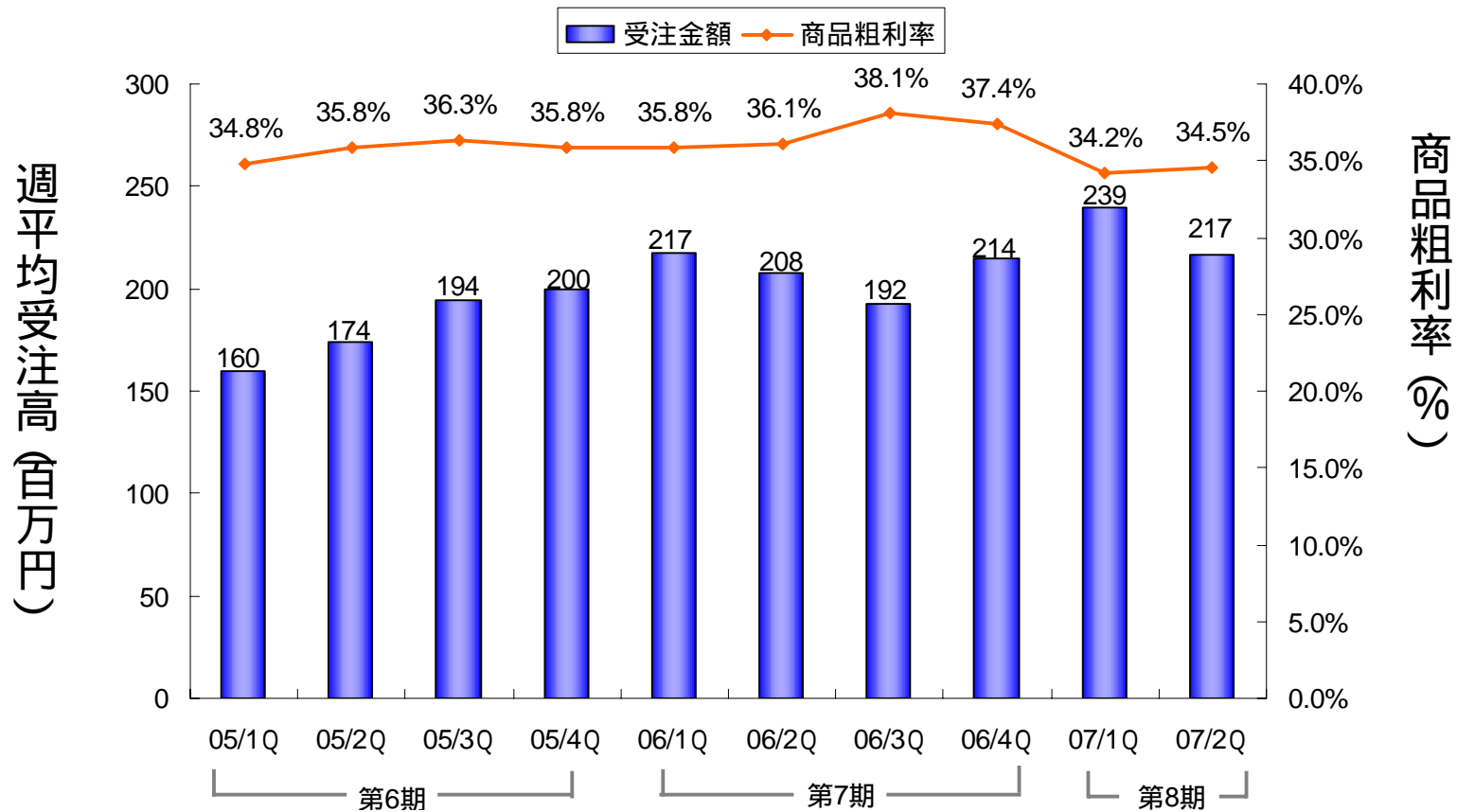
成長が期待し難い

# 參考資料

# 販売チャネル別売上高の推移(連結)

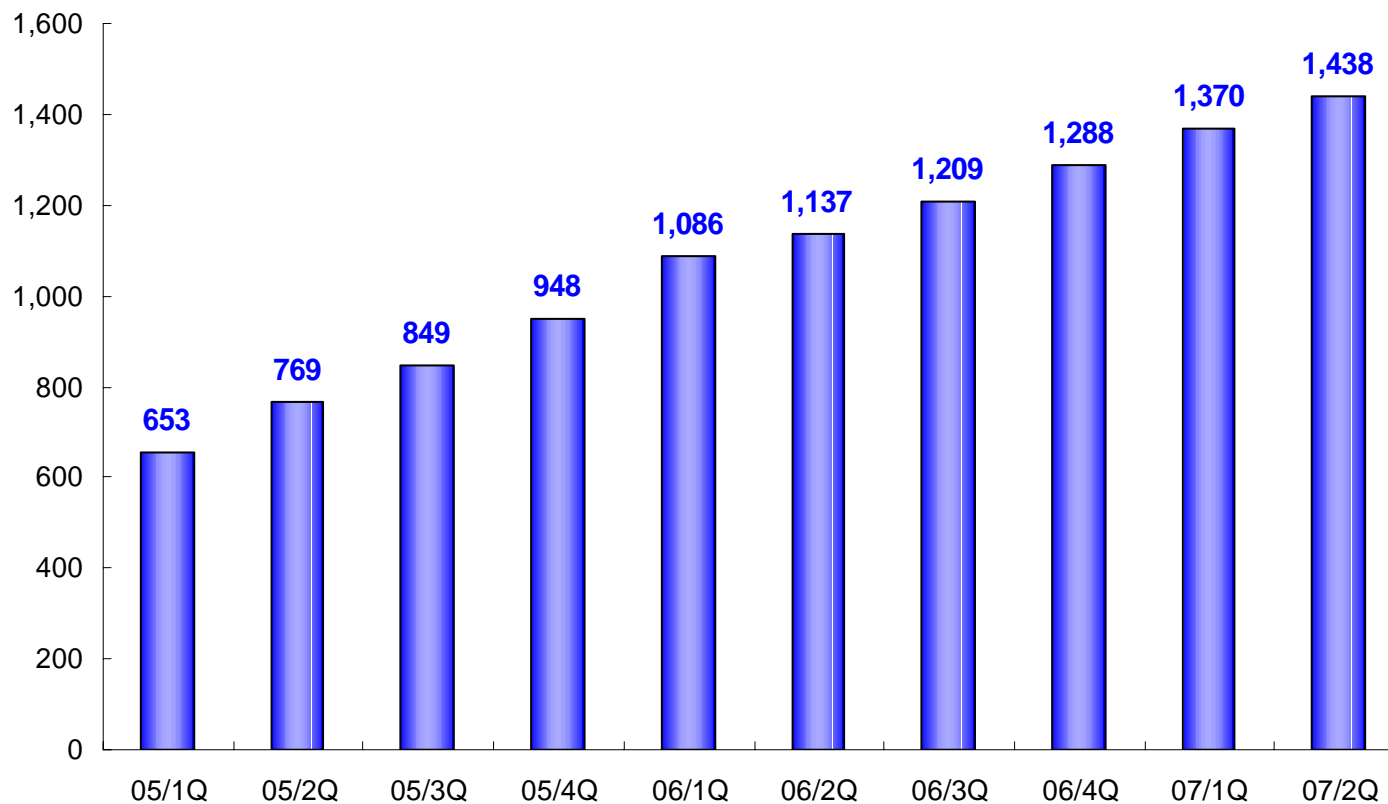


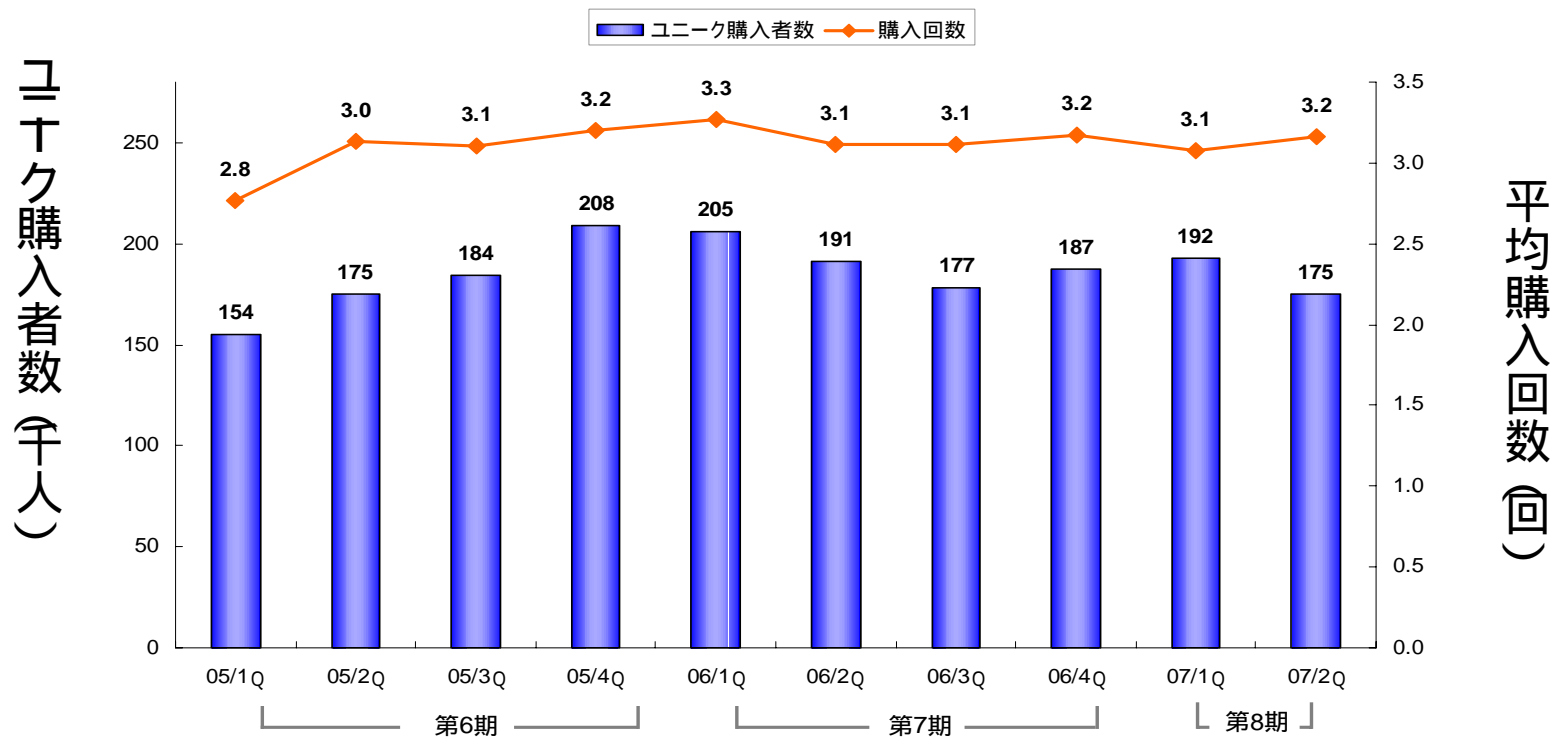
# ギャザリング事業 週平均受注高及び商品粗利率の推移



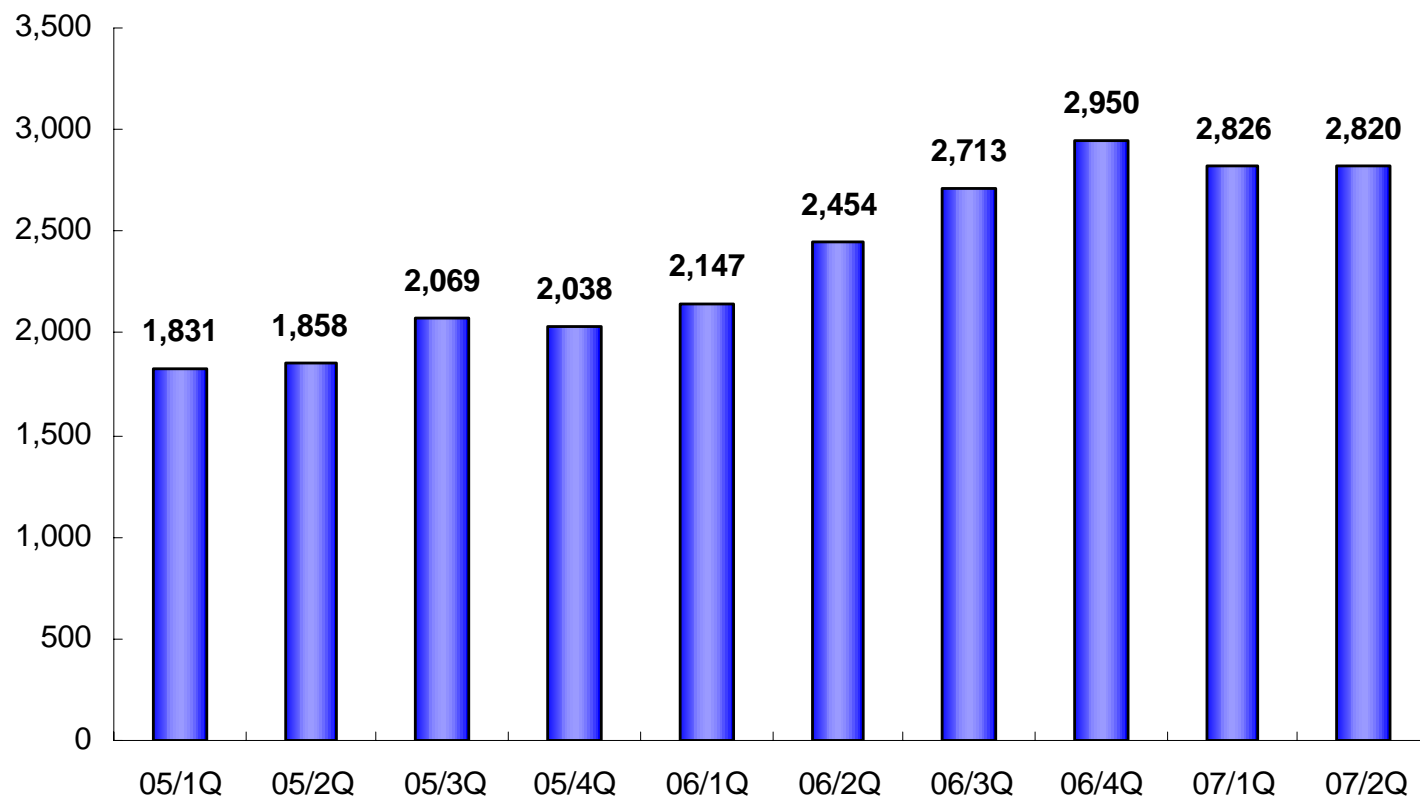
商品粗利率には商品の評価損は含んでいない。

単位:千人

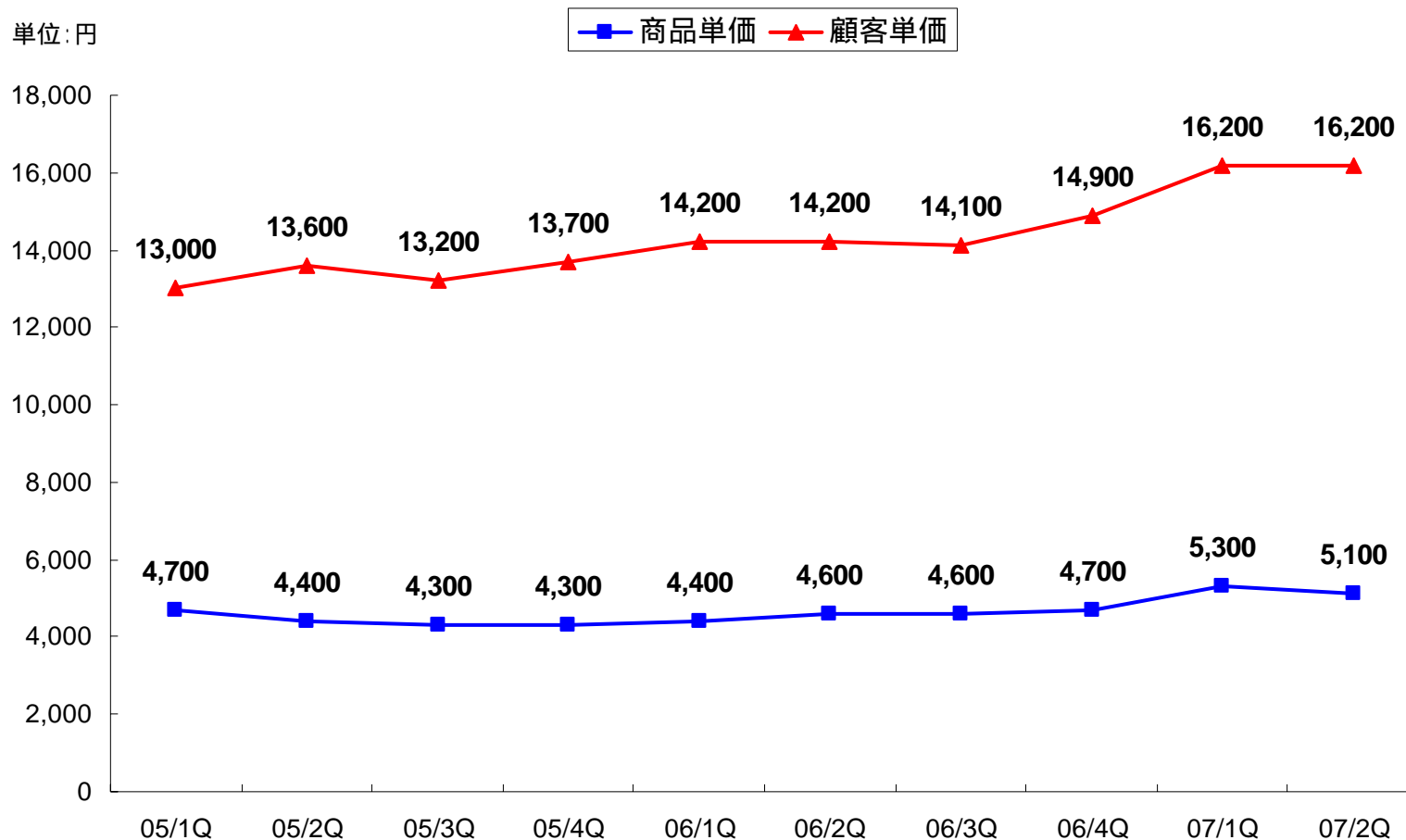




単位: 商品数

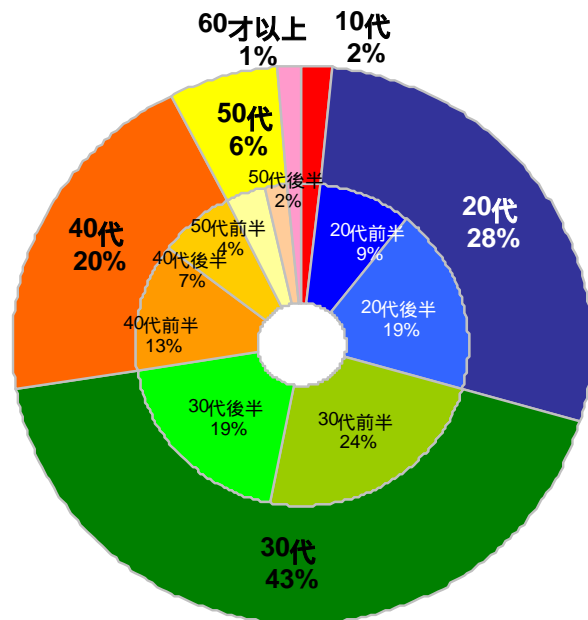


# ギャザリング事業 平均商品単価、1顧客当たり購入単価の推移



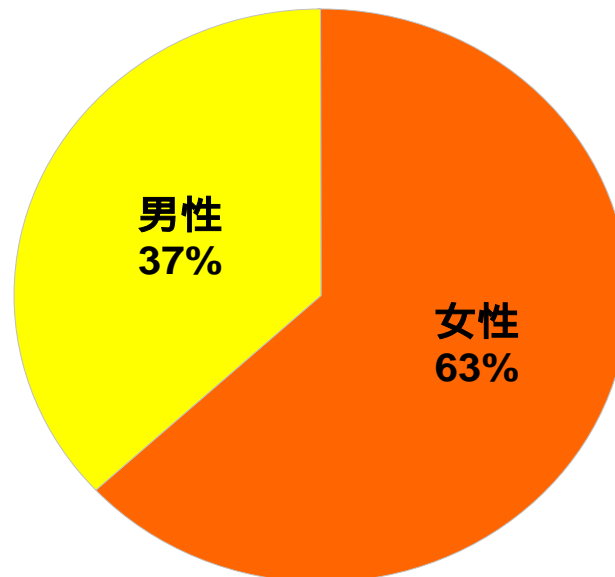
顧客単価は、四半期単位の1人当たり平均購入金額(前Q掲載金額は月単位の1人当たり平均購入金額の四半期平均)

年齢別構成比



- 10代
- 20代前半
- 20代後半
- 30代前半
- 30代後半
- 40代前半
- 40代後半
- 50代前半
- 50代後半
- 60才以上

男女別構成比



当第2四半期末時点の連結役職員数331名(うち 契約・アルバイト等107名)の構成  
(前Q比5名増)

