

IR REPORT

第9期 報告書

2008年2月1日～2009年1月31日

ミネルヴァ・ホールディングス株式会社



証券コード 3090

新中期経営計画で 売上高100億円企業を目指す

株主・投資家の皆さまには、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。
ミネルヴァ・ホールディングスが発足して初となる今回の決算で、当社グループの売上高は54億91百万円、当期純利益は93百万円となりました。一方でこの期には、新Eコマースサイトの立ち上げやECソリューション事業の強化といった、将来の成長を支える種まきにも取り組みました。

そして2010年1月期からは、新たな目標となる3年間の中期経営計画に挑み始めます。売上高100億円企業を標榜したこの計画を通じて当社は、今までの延長ではない、新しいミネルヴァ・グループを築いてまいります。

代表取締役会長兼社長CEO
中島 成浩



PART 1

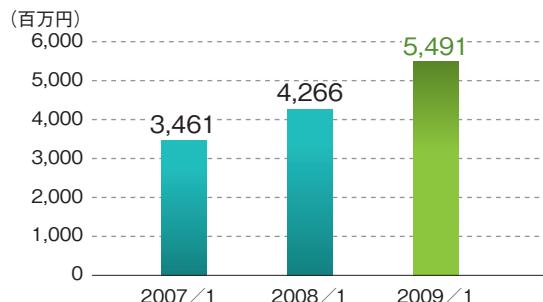
■当期の業績

高シェアと独自戦略が導いた 業績拡大

折からの世界同時不況により、日本の小売ビジネスを取り巻く状況は非常に厳しくなっています。Eコマース分野においても、あるジャンルでは乱売合戦が起こっているとも聞きます。

そのような環境下でも当社が業績を伸ばせたことには、幾つかの理由があります。ひとつは、独自のロングテール（※1）戦略が功を奏したことです。Eコマースならではの膨大な品揃えを背景に、商品ジャンルを細分化した上で各ジャンルの市場

○売上高



を綿密に調査し、商品構成や価格設定を丁寧に整備していくという手法で、カテゴリーを超えたシステムティックな売上の積み上げを実現できました。

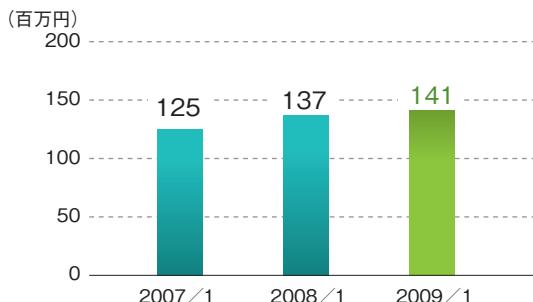
また、特定のトップサイトに顧客が集中するというEコマース独自の特性も、業績向上を支えてくれました。当社は数年来、多くのお客さまのご支持を得て、アウトドア分野のEコマースでトップクラスのシェアを確保しています。このシェア自体が、ひとつの競争力となっているのです。

これらの強みに支えられ、主力のEコマース事業では、メインサイトの「ナチュラム」が前期比21%の売上増を達成。健康関連商品を扱う「健康計画」は、サプリメント類の販売好調から売上高を前期比114%増としました。

また、昨年9月に立ち上げた新サイト「オタクの電腦街」も急速な成長を見せており、通年の売上高は2億円に達する見通しです。「ナチュラム」の既存インフラの転用により迅速な立ち上げを実現できたため、特に鉄道模型やプラモデルなどの充実した品揃えが支持され、高いシェアを獲得しつつあります。

一方では、ネットショップ構築パッケージ「Genesis-EC」のASP（※2）サービスを手掛けるECソリューション事業も前期

○経常利益



※2008/1以前の
数値は、旧（株）
ナチュラムの個
別業績です。

比14%増の成長を達成。販売方法を代理店経由から直販に切り替えたことで、利益率を大きく伸ばしました。加えて、「Genesis-EC」のソフトウェアを全面改良。従来はサービス立ち上げの際、インストールや設定のために技術者の派遣が必要でしたが、お客さまのブラウザのみで動くプログラムに作り替え、運用開始までの手間を大幅に減らしました。

- ※1 **ロングテール**：Eコマース独特の戦略。実店舗に比べ極めて低い陳列コストを活かし、非売れ筋商品を大量に揃えて細かな売上を積み上げていくことで、トータルでの収益力向上を図る。
- ※2 **ASP**：アプリケーション・サービス・プロバイダーの略。ソフトウェアを自社サーバー上で動かし、その機能をインターネット経由で顧客にレンタルする。

PART

2

■新ビジネス

「ジェネシスECセンター」で、ソリューション事業を新たな柱に

また、当期には、ECソリューション事業をEコマース事業と並ぶ柱に育て上げるべく、新たな取り組みを始めました。「Genesis-EC」をさらに進化させた「ジェネシスECセンター」の立ち上げです。

「Genesis-EC」は、ナチュラム・イーコマース（株）のネット

トップメッセージ

ショップ構築・運営経験を活かしたサービス。Eコマースに不可欠な商品データベースやウェブショッピングシステム、決済システムなどの基本機能を備えています。「ジェネシスECセンター」はこれに加え、物流アウトソーシングサービスや倉庫機能、データベースへの商品登録代行、Webサイト構築など、Eコマースサイトの運営に必要な事業インフラを一括提供できるようにした新基軸のトータル・ソリューション。商品をお持ちなら、誰でもすぐにEコマースサイトを立ち上げられるのが特徴です。

物流などを個々に支援するサービスは既に市場に存在します。しかしそれらのほとんどは、顧客各社に合わせたカスタマイズが必須。導入へのハードルはかなり高いものでした。「ジェネシスECセンター」なら、「Genesis-EC」の各種機能を土台に必要なサービスをトッピングしていけるのでカスタマイズが不用。導入ハードルもコストも低く済みます。さらに、商品登録のような人手のかかる作業も一括して外注できるため、お客さまは、本来の業務で

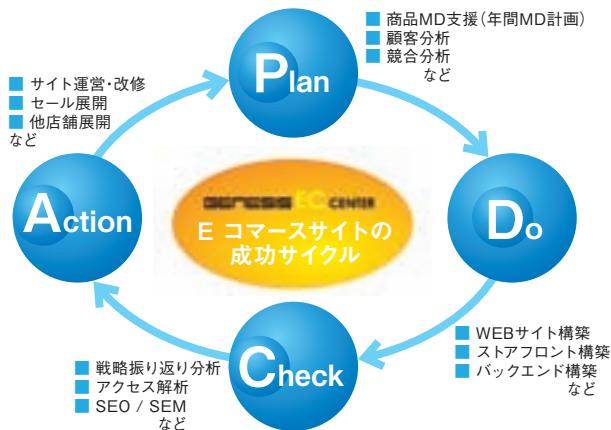
ある商品戦略の構築や販促に集中することができるのです。

まだ立ち上げ間もない「ジェネシスECセンター」ですが、既に何社かのお客さまにお使いいただいており、「わずらわしい作業から解放され、考える時間ができた」といった好評を頂戴しています。しかし、当社はこれで満足している訳ではありません。今後の課題は、いかにソリューションの取り揃えを充実させるかです。

この2月には(株)コトハコと提携し、レコメンデーション機能(※3)を新たに導入しました。申し込むだけで自動的に使える上、利用料金も市場価格に比べ抑えてあります。さらに、SEO(※4)コンサルティングサービスやコミュニティ運営サービスなどの導入も、提携やM&Aを通じて実現したいと考えているところです。

- ※3 レコメンデーション機能:個々の顧客の過去の購買・閲覧履歴をもとに、その顧客が関心を持ちそうな商品をWebサイト上で自動的に紹介するサービス。
- ※4 SEO:サーチエンジン最適化。Googleなどのサーチエンジンで検索結果の上位に表示されるよう、Webサイトのコンテンツを調整していくこと。

Genesis-EC プラットフォーム 【ストア構築システム】



PART 3

■新中期経営計画

現在の延長を超え、 新分野を新たな成長源に

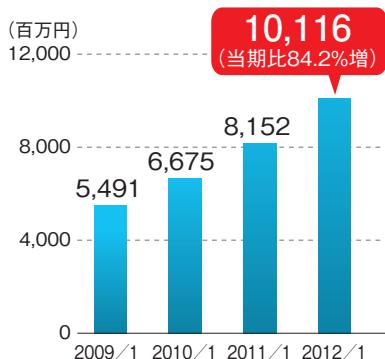
当社が大証ヘラクレス市場に上場を果たして既に1年半。持株会社化や社名変更といった大きな変化を経て、上場企業としての足場も固まってきています。そこで当社はこの度、さらなる飛躍を目指し、新たに中期経営計画を策定しました。

期間は、2010年1月期から2012年1月期までの3年間。売上高101億円、営業利益5億円の達成が目標です。計画のポイントは営業利益率で、当期の2.5%からの倍増を目指しています。

ただ、この計画の達成は、現在の延長線上では無理があり

■中期経営計画 (2010-2012年)

売上高目標



営業利益目標



セグメント別目標

ECコマース事業

[売上高] **91億16百万円** (当期比74.1%増)

- ポイント① 既存サイトの市場シェア拡大
- ポイント② ロングテール&ショートヘッド戦略を他の市場分野でも展開
- ポイント③ PBブランドの展開

ECソリューション事業

[売上高] **10億00百万円** (当期比287.9%増)

- ポイント① 「ジェネシスECセンター」で、ECコマース新規参入者を支援
- ポイント② 将来的にはECソリューションのマーケットプレイスに

ます。鍵となるのは、利益率の高いECソリューション事業。ここを急成長させ、営業利益の1/3を生み出せるようにすることが、この計画のコア部分です。

成長への下地は既に整っています。当期に行った販売直販化やソフト改良、そして「ジェネシスECセンター」の立ち上げにより、この事業の競争力は大きく高まりました。あとは市場を攻めるだけです。

市場環境も望ましい方向に動いています。ECコマースが小売市場全体に占める割合はまだ3~4%程度ですが、不況による消費の“巣ごもり化”などの追い風もあり、5~10%となる日も遠くはないでしょう。近い将来には、実店舗でビジネスを手掛ける企業が、続々とECコマースに参入するとみられます。その時に必要となるのは、「ジェネシスECセンター」のようなECコマース・インフラにほかなりません。

ECソリューション事業の計画終了時目標は売上高10億円。

一方、主力のECコマース事業では、売上高91億円の達成を目指します。

「ナチュラム」を通じて築き上げた当社のロングテール・ビジネスが、商品ジャンルを問わず通用することは、「健康計画」や「オタクの電腦街」の急成長によって証明されました。そこで構想しているのが、ロングテール・ビジネスが有効そうな新市場への進出です。既に幾つかのジャンルが候補に上がっており、今後慎重に検討を進めます。

ただ、当面は「健康計画」と「オタクの電腦街」の強化を重視。「ナチュラム」と同規模の売上高への成長を目指します。

これらの計画を通じ、初年度の2010年1月期には売上高66億75百万円、営業利益1億50百万円の達成を目指します。一方では、新サイトを運営できる人材を育てるために、社内の教育システムの充実・整備も図る方針です。皆さまには、当社の取り組みに一層のご理解を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

Eコマース事業

売上、出荷、会員数とも2割強の成長を達成

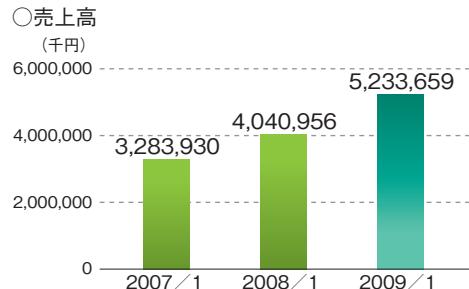
Eコマース事業の売上高は、52億33百万円となりました。

前期に比べ、売上高が129.5%、出荷件数が129.0%、会員数が126.3%と、いずれも通期ベースで2割を超える成長を達成しました。

サイト別では、主力サイトの「ナチュラルム」が、複数のショッピングモールへの横展開により顧客へのアクセス力を増す「デジタル・ドミナント戦略」(※5)のもと、独自の商圈を持つAmazonのオンラインストアに出店。健康・美容用品を扱う「健康計画」は、商品発掘の成功と価格競争力の強化により、前期比214.3%の6億32百万円に売上を拡大しています。

また、当期からは新たに、ホビー商品サイト「オタクの電腦街」をオープン。商品点数の充実を図る一方で、デジタル・ドミナント戦略にもとづき、Yahoo! ショッピングや楽天市場へも出店しました。

※5 デジタルデータの特性を利用し、多数の商品を複数のオンラインモールに展開することによって、比較的低いコストでかつ効率的に販売力を最大化する手法。



ナチュラルム



健康計画



オタクの電腦街



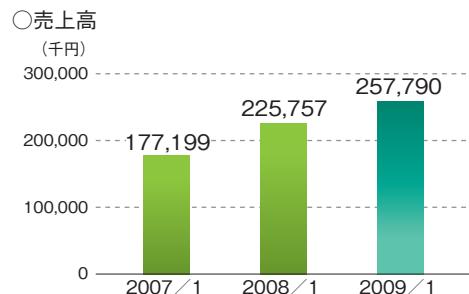
ECソリューション事業

「ECセンター」立ち上げに伴いBPO事業も開始

ECソリューション事業の売上高は、2億57百万円となりました。

当期には、粗利益の改善を目指して従来の代理店経由の販売体制を直販体制に切り替えました。また、ニーズの高い首都圏への営業拠点の開設準備を進め、今年2月からは営業担当を常駐させています。

さらに、ネット通販のワンストップ・ソリューション「ジェネシスECセンター」を立ち上げ、その一環として、商品登録などのオペレーション業務に関するBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業も開始しました。なお、この事業を担当しているのは、当社子会社の成都音和娜網絡服務有限公司（中国四川省成都市）です。



※2008/1以前の数値は、旧（株）ナチュラルムの個別業績です。

貸借対照表

(単位:千円)

科 目	当連結会計年度末 (2009年1月31日現在)	前事業年度末 (2008年1月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,208,027	1,216,471
固定資産	199,681	104,053
有形固定資産	34,184	24,466
無形固定資産	76,314	47,068
投資その他の資産	89,182	32,520
資産合計	1,407,709	1,320,524
負債の部		
流動負債	463,457	368,303
固定負債	—	2,632
負債合計	463,457	370,935
純資産の部		
株主資本	944,251	949,589
資本金	602,737	602,738
資本剰余金	157,490	157,490
利益剰余金	282,701	189,362
自己株式	△ 98,677	—
純資産合計	944,251	949,589
負債純資産合計	1,407,709	1,320,524

損益計算書

(単位:千円)

科 目	当連結会計年度 (自2008年2月1日 至2009年1月31日)	前事業年度 (自2007年2月1日 至2008年1月31日)
売上高	5,491,450	4,266,713
売上原価	3,972,525	3,062,334
売上総利益	1,518,924	1,204,379
販売費及び一般管理費	1,378,954	1,043,248
営業利益	139,970	161,131
営業外収益	3,162	1,849
営業外費用	1,753	24,987
経常利益	141,380	137,993
特別利益	28,855	—
特別損失	26,170	704
税金等調整前当期純利益	144,065	—
税引前当期純利益	—	137,289
法人税、住民税及び事業税	33,560	2,830
法人税等調整額	17,164	15,981
当期純利益	93,339	118,479

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科 目	当連結会計年度 (自2008年2月1日 至2009年1月31日)	前事業年度 (自2007年2月1日 至2008年1月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 45,087	59,364
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,622	△ 117,574
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 104,363	291,969
現金及び現金同等物の増減額(減少△)	△ 140,828	233,759
現金及び現金同等物の期首残高	451,346	217,587
現金及び現金同等物の期末残高	310,518	451,346

※注：前事業年度末のデータは単独決算です。

※注：端数処理について、前事業年度は四捨五入で処理しておりましたが、当連結会計年度は切り捨てに変更しております。

会社概要

2009年1月31日現在

会社名	ミネルヴァ・ホールディングス株式会社
URL	http://www.minerva-hd.com/
代表取締役社長	中島 成浩
資本金	6億273万7,600円
社員数	58名
本社所在地	〒540-0011 大阪市中央区農人橋一丁目1番22号大江ビル10階
物流センター	〒438-0818 静岡県磐田市下万能101番地 ムトウ・ナチュラム物流センター
事業内容	■Eコマース（インターネット通信販売）事業及び、 情報提供サービス ■Eコマースのための各種ソリューションサービス

役員一覧

2009年4月28日現在

代表取締役会長兼社長CEO	中島 成浩
取締役副社長COO	及川 信宏
取締役副社長CFO	福岡 登
取締役	谷本 博文
取締役	加津 茂治
取締役	高橋 要
取締役	譚 玉峰
常勤監査役	大社 昂
監査役	岡本 健一
監査役	浅野 弘

株式の状況

2009年1月31日現在

発行可能株式総数	38,668株
発行済株式の総数	11,281株
株主数	1,239名

株主メモ

事業年度	2月1日から1月31日まで
定時株主総会	4月中
基準日	1月31日
剰余金の配当の基準日	7月31日 1月31日
1単元の株式数	—
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜二丁目2番21号 中央三井信託銀行株式会社 大阪支店
公告掲載方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。なお、電子公告は、当社のホームページに掲載し、そのアドレスは以下のとおりです。 ○ホームページアドレス http://www.minerva-hd.com/ir/notice/
証券コード	3090

株主優待制度の新設について

当社グループのEコマースサイトをご利用いただけるマイレージポイント（1ポイント＝1円相当）を年2回、所有株数に応じて贈呈します。株主の皆さまの日頃からのご支援に感謝を示すとともに、長期保有していただけるインセンティブをご提供しようというものです。（2009年1月31日現在の株主様には、4月下旬に、優待券の発送を予定しております。）