

2007年3月期
第3四半期決算説明会資料

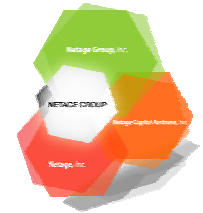
株式会社ネットエイジグループ

(証券コード:2497)

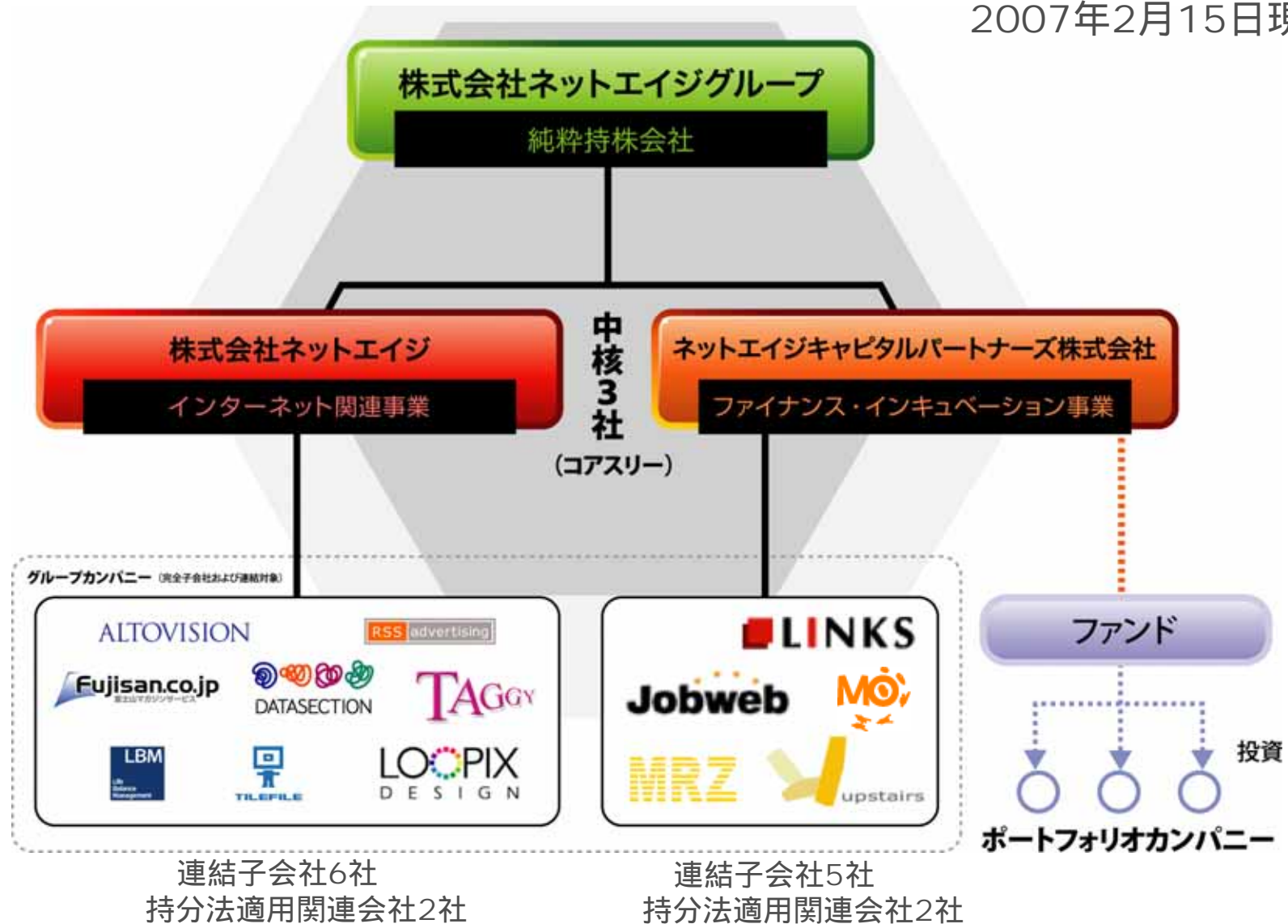
2007年2月15日



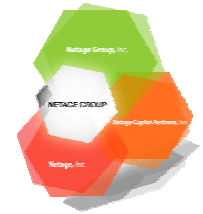
NETAGE GROUP の構成



2007年2月15日現在



2007年3月期第3四半期のハイライト



< 全体 >

- ◆ 売上高ベースで226% (対前年同期比) の成長を達成
- ◆ 業績上方修正 (通期売上 38億円 44億円 51億円へ)
- ◆ インターネット関連事業では先行投資による赤字を計上、ファイナンス・インキュベーション事業ではファンドの運用益による大幅黒字を計上
- ◆ 株式分割 (1株 3株へ) 平成19年4月1日付 (平成19年2月9日発表)

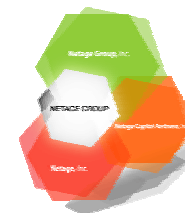
< インタ-ネット関連事業 >

- ◆ モバイルアフィリエイト事業 (BYPASS) を開始
- ◆ Web2.0型PCメディア・広告事業の初期投資の影響で営業費用が増加 (11月よりcoComment日本語版サービス、(株)タイルファイルのデジタルコンテンツ共有サービス「ティラ」開始)

< ファイナンス・インキュベーション事業 >

- ◆ NCP上海を設立、未来予想(株)を子会社化、(株)マルチリンガルアウトソーシングを持分法適用関連会社化
- ◆ ファンドの運用益による安定的なキャピタルゲインの確保
- ◆ 優秀な人材の採用
- ◆ (株)ジョブウェブ(子会社)の好調

連結財務諸表

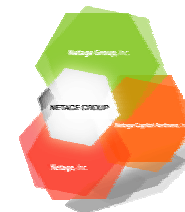


(単位:百万円)

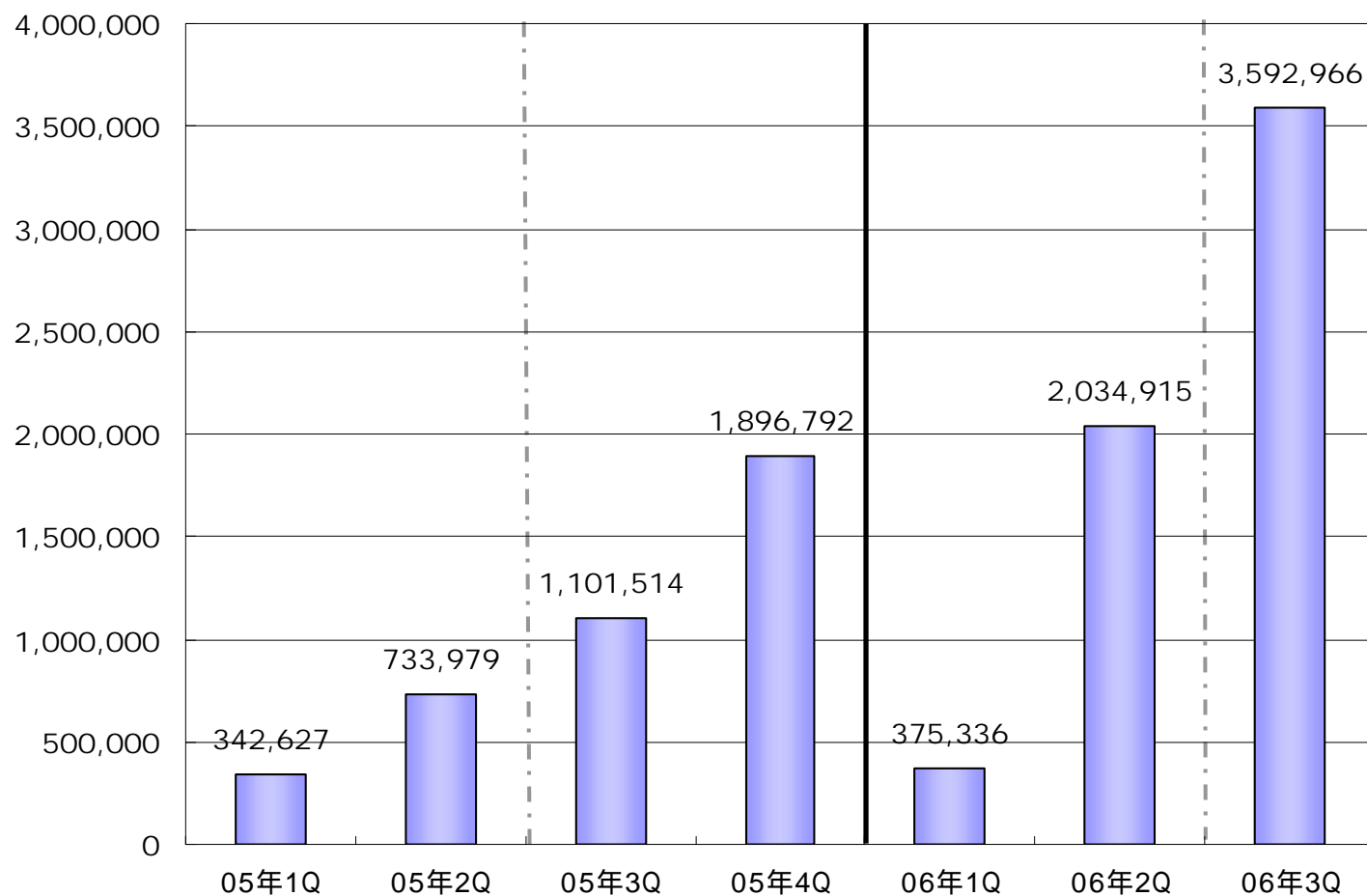
	05/12	06/12	
		増減率	
売上高	1,101	3,592	+ 226%
インターネット関連事業	943	1,063	+ 13%
ファイナンス・インキュベーション事業	158	2,529	+ 1,499%
営業利益	1	1,727	+ 163,752%
経常利益	-40	1,679	-
当期純利益	-75	903	-
純資産	1,316	12,422	+ 844%

- ・売上高のうちインターネット関連事業が30%、ファイナンス・インキュベーション事業が70%。
- ・今期にファンドの運用益等で1,741百万円を計上。
- ・売上高に対する営業利益率、経常利益率、当期利益率はそれぞれ48%、47%、25%となった。

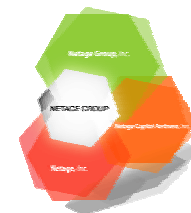
売上高(累積)推移



グラフは年度別に四半期ごとの累計
(単位:千円)



連結CF計算書

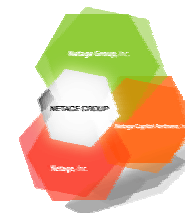


(単位:百万円)

	05/12	06/12	
			増減率
営業CF	209	1,410	-
投資CF	211	549	-
財務CF	237	1,505	+ 535%
現金同等物残高	529	3,133	+ 492%

- ・ファンドの運用益の分配が12月にあった為、営業CFの金額が大幅に増額。
- ・本社移転に伴う敷金、その他付随する費用の支払い、ソフトウェアの開発や投資有価証券の取得による影響で投資CFが549百万円のマイナス。
- ・上場に伴う公募増資を行ったため財務活動によるCFが大幅に増加。

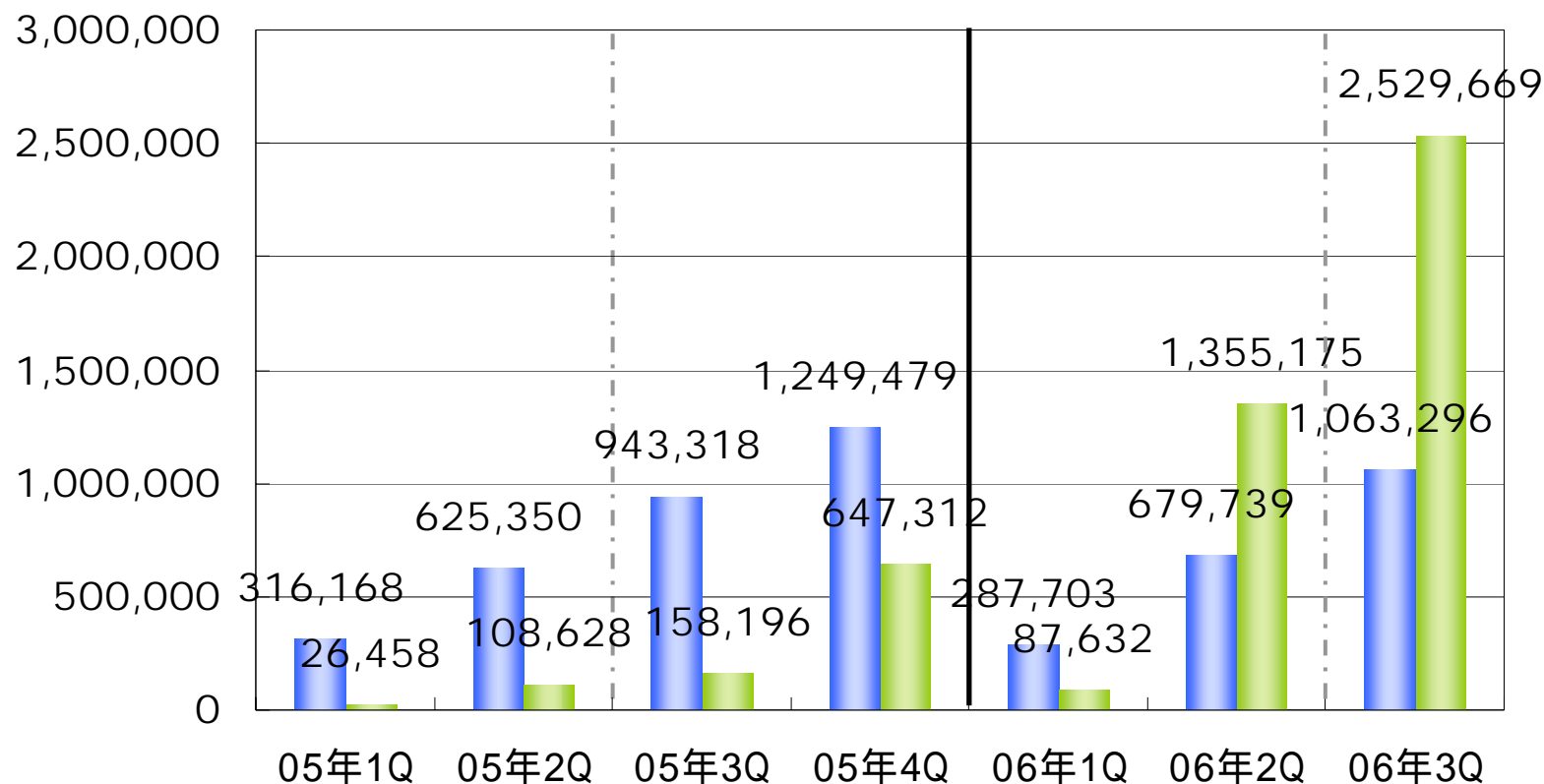
セグメント別売上高(累積)推移



- :インターネット関連事業
- :ファイナンス・インキュベーション事業

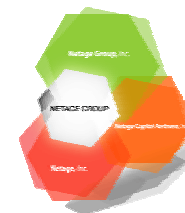
グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



- ・シード段階から投資していた株式売却による影響で、ファイナンス・インキュベーション事業の売上高の伸びが顕著。
- ・インターネット関連事業は安定的に成長を続けており、第4四半期以降は更なる成長を見込む。

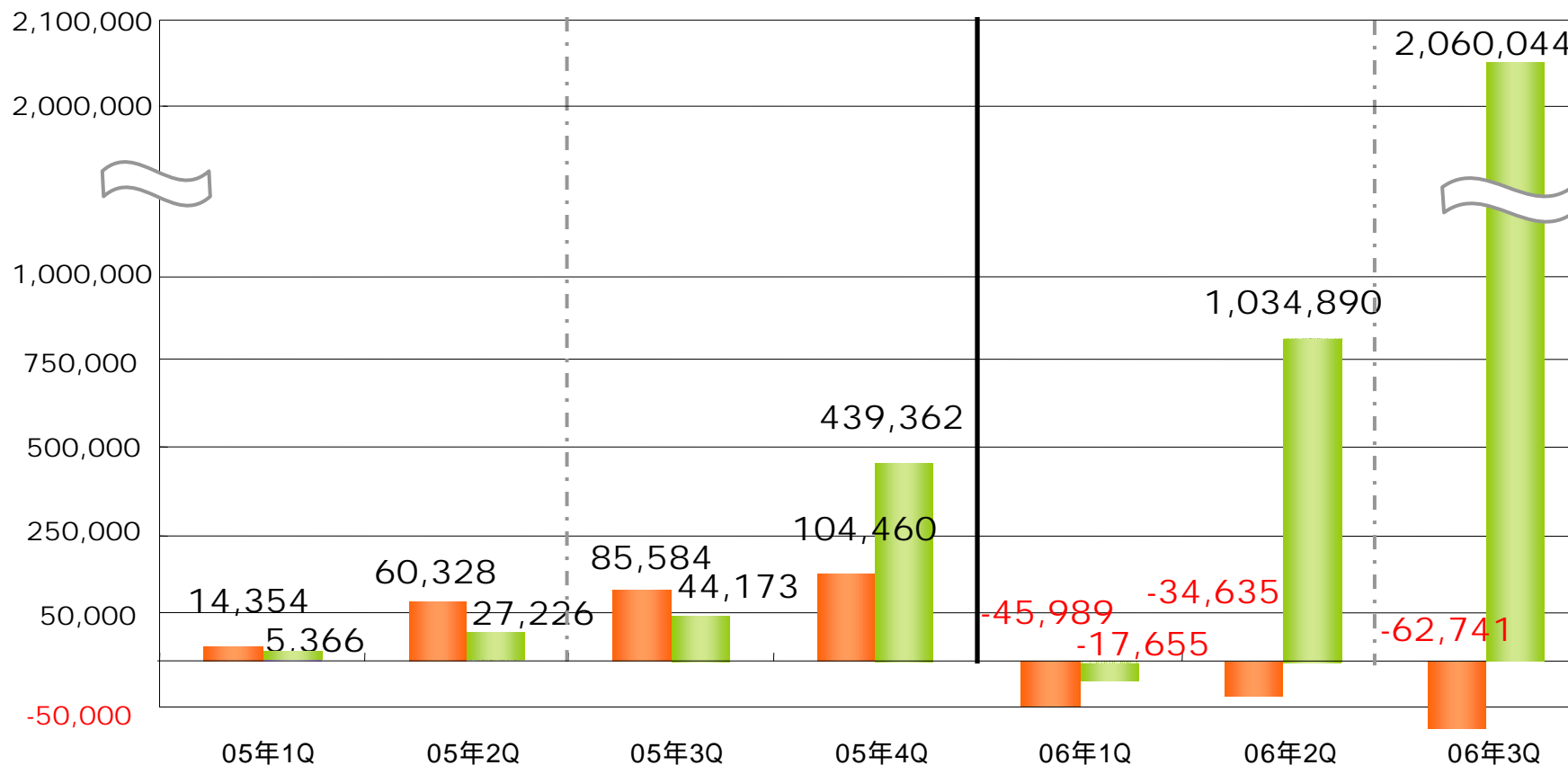
セグメント別営業利益(累積)推移



- :インターネット関連事業
- :ファイナンス・インキュベーション事業

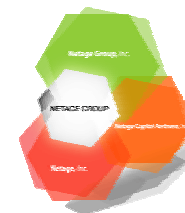
グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



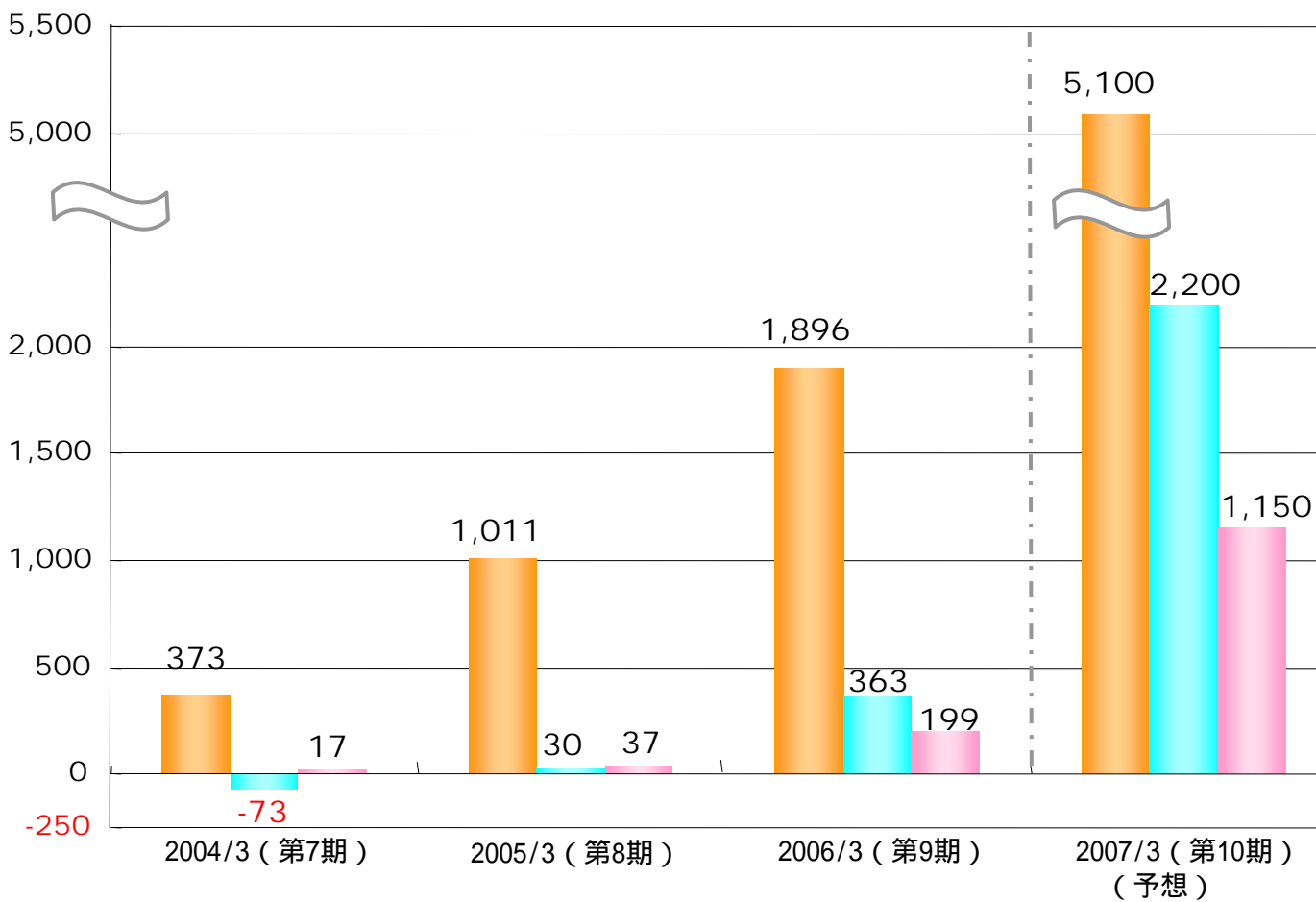
- ・シード段階から投資していた株式売却による影響で、ファイナンス・インキュベーション事業の伸びが顕著。
- ・ファイナンスインキュベーションの第1Qが赤字なのは、(株)ジョブウェブにおける季節的変動要因の影響。
- ・インターネット関連事業については、Web2.0分野への先行投資を積極的に行ったため、第2Q同様、営業損失を計上。

通期業績推移

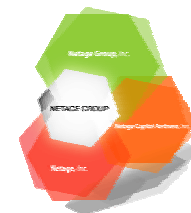


- 売上高
- 経常利益
- 当期純利益

(単位:百万円)



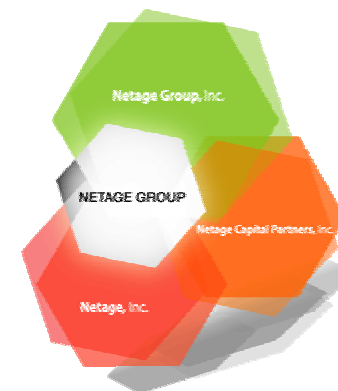
2007年3月期 通期業績予想(連結)



(単位:百万円)

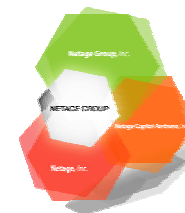
	2006年3月期実績	2007年3月期通期 前回予想		2007年3月期通期 修正予想	
			対前年度比 増減率		対前年度比 増減率
売上高	1,896	4,400	+ 132%	5,100	+ 169%
経常利益	363	1,600	+ 341%	2,200	+ 506%
当期純利益	199	950	+ 377%	1,150	+ 478%

本資料中における、将来の見通しに関する数値や記述につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績はこれとは異なる可能性があります。



セグメント情報： インターネット関連事業

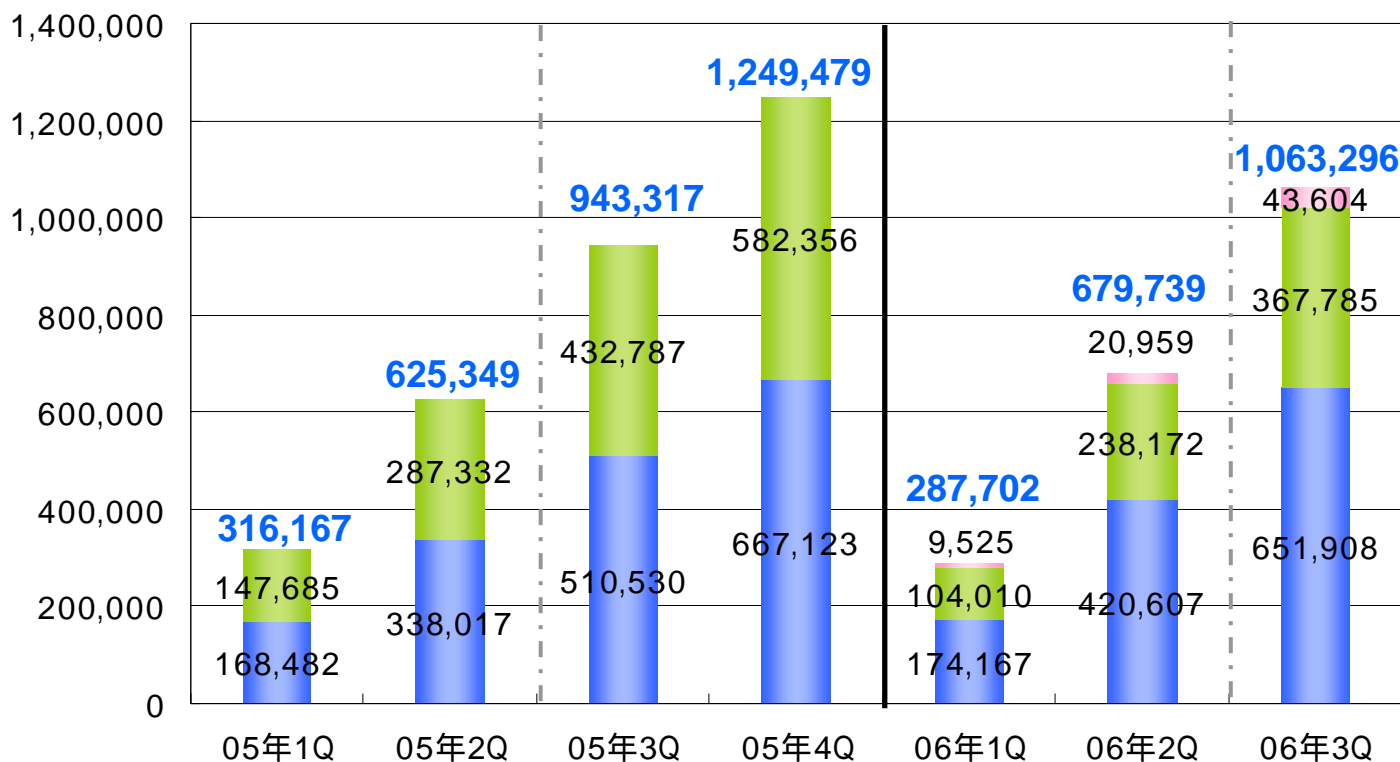
事業別売上高推移



- : モバイル広告配信事業
- : ソリューション事業
- : Web2.0型PCメディア・広告事業

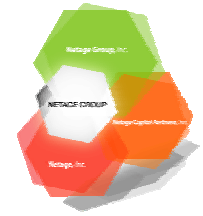
グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位: 千円)



・モバイル広告配信事業の中核を占めるKLASS事業が堅調に推移。12月にモバイルアフィリエイト事業(BYPASS)をスタート。
 ・前期は、ソリューション事業の一環として、受託開発を行っていたことなどの影響により一時的に売上高が膨らんでいるが、当期は、ソリューション事業のリソースを社内に配分したことで、対外的な売上は減少している。先行投資としての位置づけであり計画通りの進捗。

事業創出モデル



社内の開発リソースの8割～9割をこの分野へ投入している。第3四半期末現在では、大きな売上を計上するには至っていないが、来年にかけて収穫期事業へと移行することを想定している。

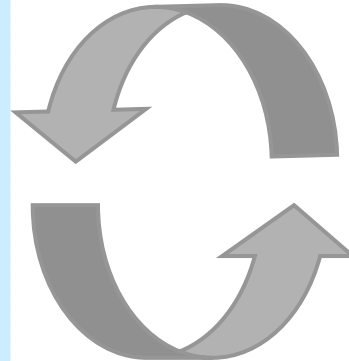


RSS advertising



Web2.0

開発資金の捻出



収穫期事業へ成長

KLASS事業は、04年から開始したにもかかわらず、昨年度末で6億強の売上を計上し、早くも収穫期事業の仲間入りを果たしている。当社の強みとして、一つの事業を急成長させるインキュベーション能力がある。

KLASS

ALTOVISION

収穫期事業

開発リソースの提供など

トータルサポート

R&D 新規事業開発

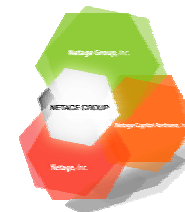
データセクション(株)

(株)ネットエイジ

(株)ルーピクスデザイン

技術支援サービス

モバイル広告配信事業



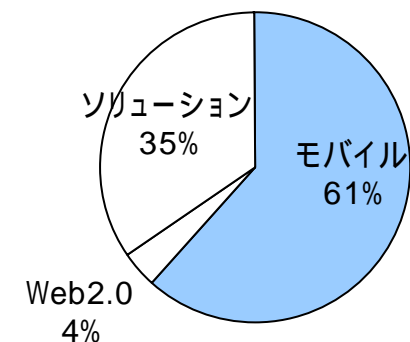
【業績】

第3四半期累積売上高 651,908千円 / 前期比28%増

【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
ネットエイジ(KLASS)	100%	モバイル広告事業、 モバイルメディア運営

セグメント内売上高シェア



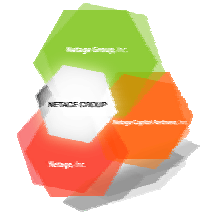
【今期のトピックス】

- 広告単価は下落基調にあるが前期比増収を確保。
- 2006年10月、SEO及びSEMのソリューション販売開始。
- 2006年12月、モバイルアフィリエイト事業(BYPASS)を開始。

【今後の展開】

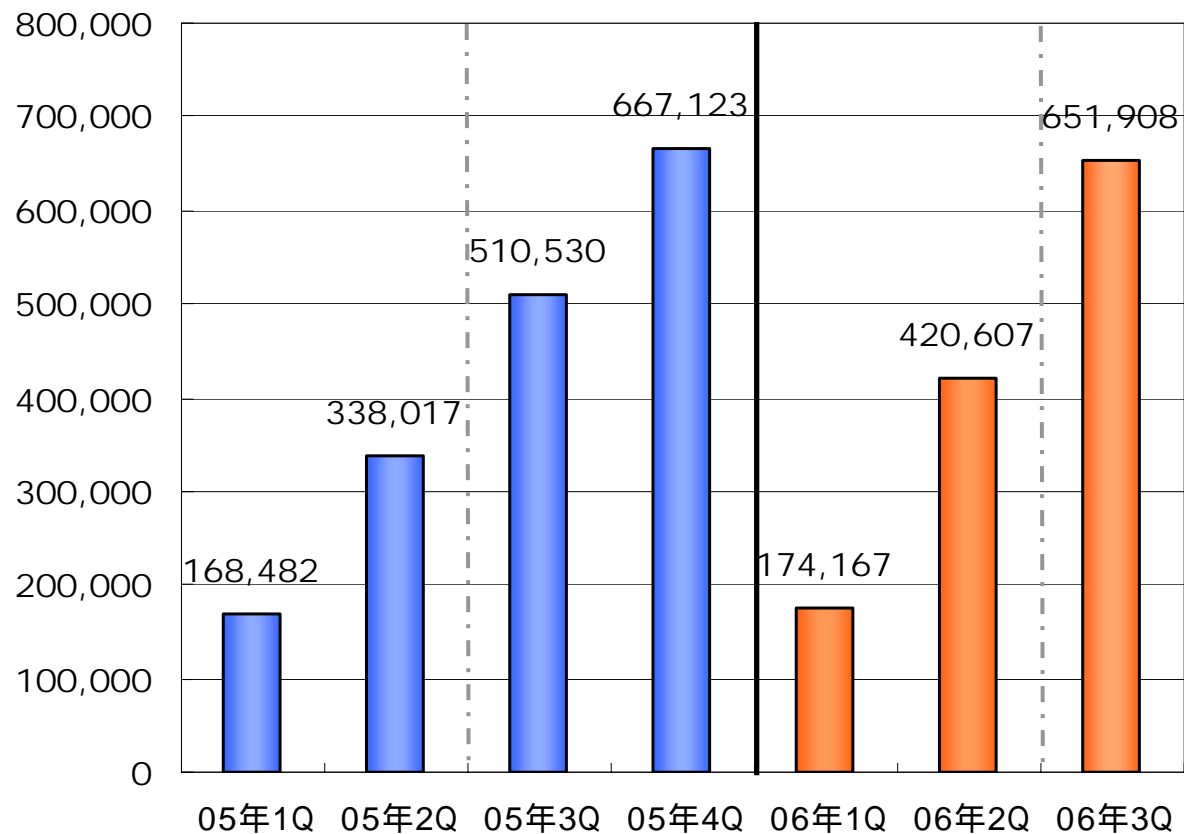
- 純広告に加え拡大中のモバイルアフィリエイト市場、モバイル検索市場に参入することで幅広いクライアントニーズに対応。

モバイル広告配信事業(売上推移)

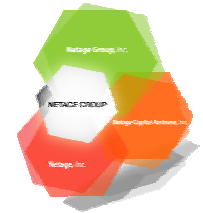


グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



Web2.0型PCメディア・広告事業



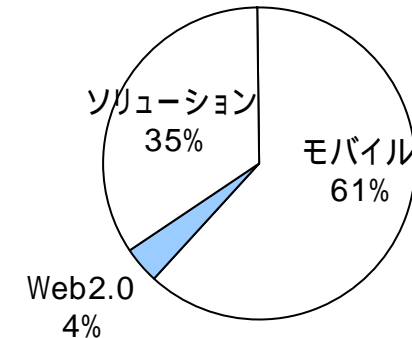
【業績】

第3四半期累積売上高 43,604千円 今期より本格的に事業開始

【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
ネットエイジ(Saaf)	100%	ソーシャルブックマークサービス (12月営業開始)
RSS広告社	63%	コンテンツマッチ広告ネットワーク事業
TAGGY	84%	タグ検索サービス (今春営業開始予定)
タイルファイル	65%	デジタルコンテンツ共有サービス (今春営業開始予定)

セグメント内売上高シェア



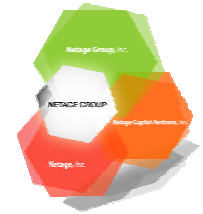
【今期のトピックス】

- 2006年10月、コンテンツマッチ広告に「バナー型」を追加。
- 2006年11月、豪TileFile社との共同事業として動画共有サービス「ティラ 版」を開始。
- 2006年11月、スイスSwisscom社との提携でプロガー向けコメント管理サービス「coComment日本語版」を開始。

【今後の展開】

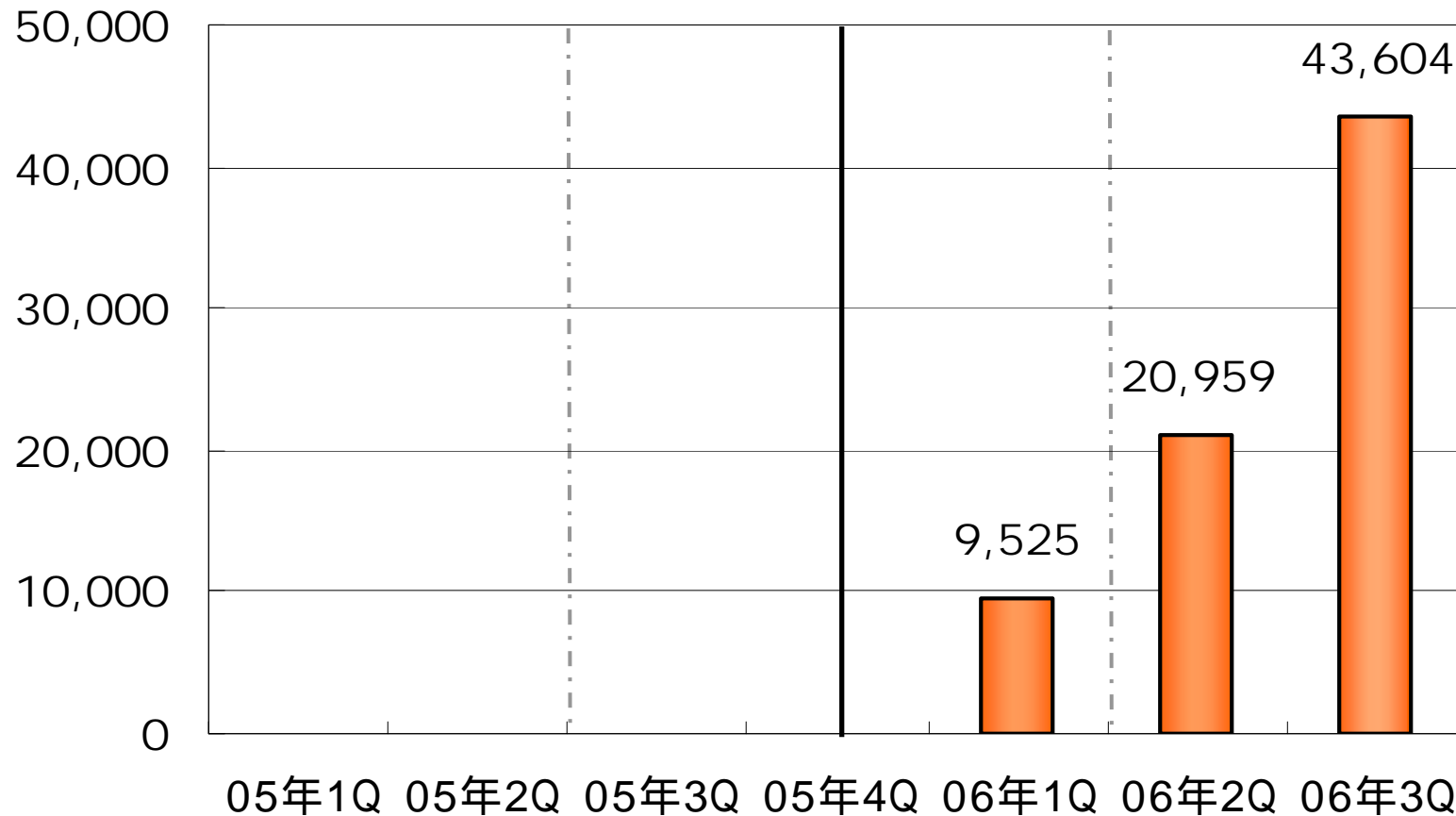
- 各サービスにコンテンツマッチ広告を段階的に導入し、収益化をめざす。

Web2.0型PCメディア・広告事業(売上推移)

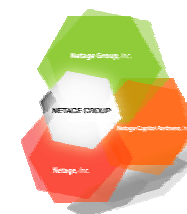


グラフは年度別に四半期ごとの累計

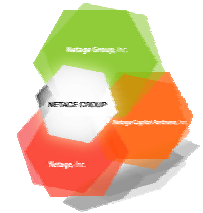
(単位:千円)



事業紹介



ソリューション事業



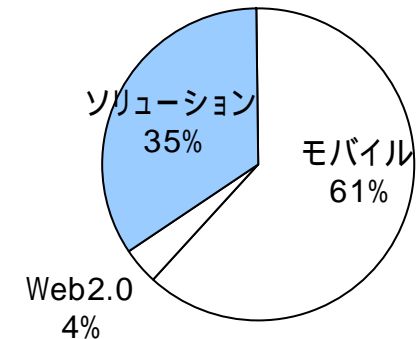
【業績】

第3四半期累積売上高 367,785千円 / 前期比15%減

【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
ネットエイジ	100%	インキュベーションサービス提供
アルトビジョン	45%	メールマーケティングサービス・コンサルティング
ルーピクスデザイン	100%	デザインプロダクション
データセクション	63%	自然言語解析の技術開発

セグメント内売上高シェア



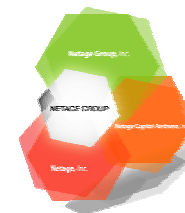
【今期のトピックス】

- ネットエイジのリソースを、ソリューション事業からWeb2.0型PCメディア広告事業に振り分けたため、前期比減となっているが他の各社の売上は好調に推移している。

【今後の展開】

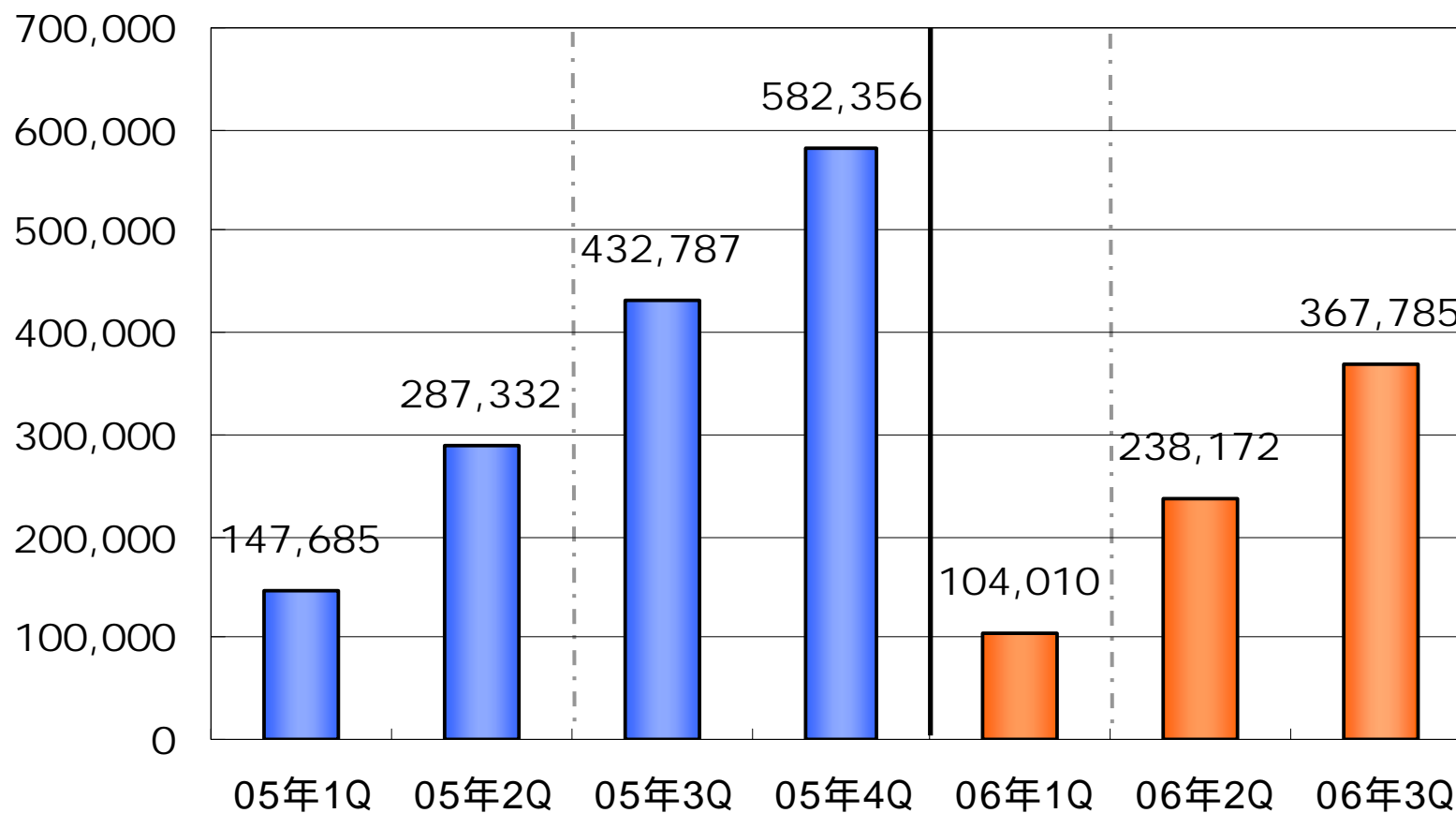
- 引き続き堅調な成長を期待している。

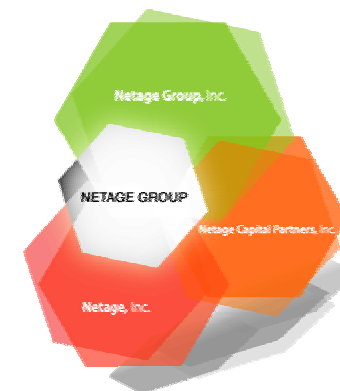
ソリューション事業(売上推移)



グラフは年度別に四半期ごとの累計

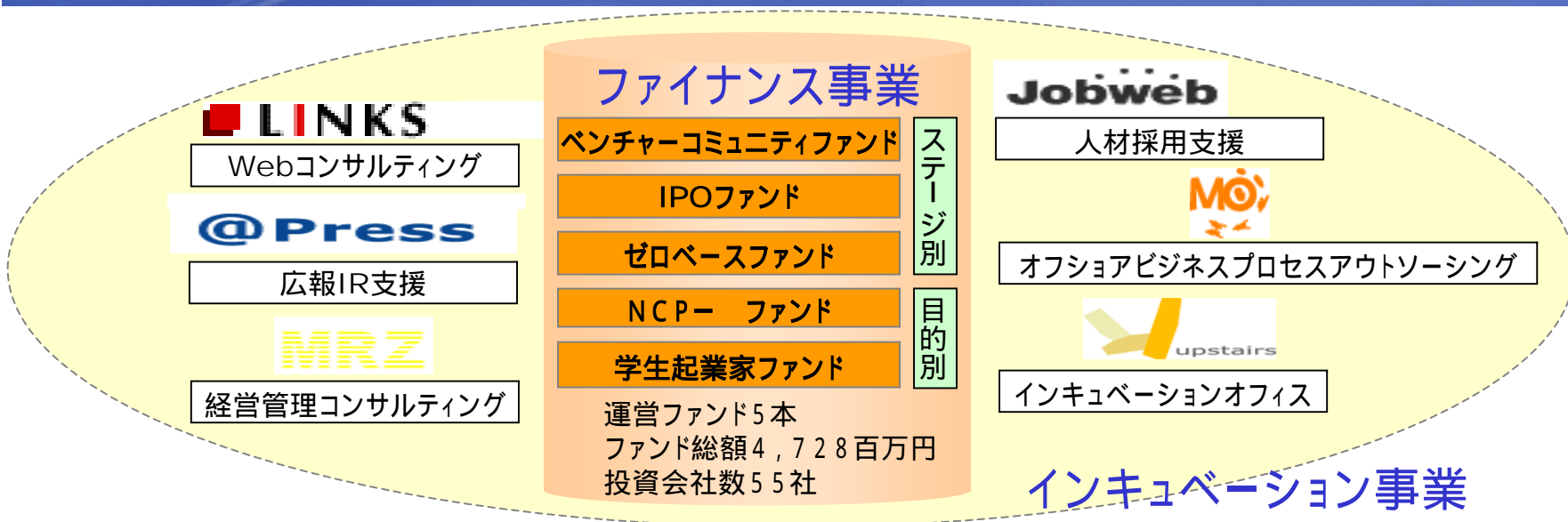
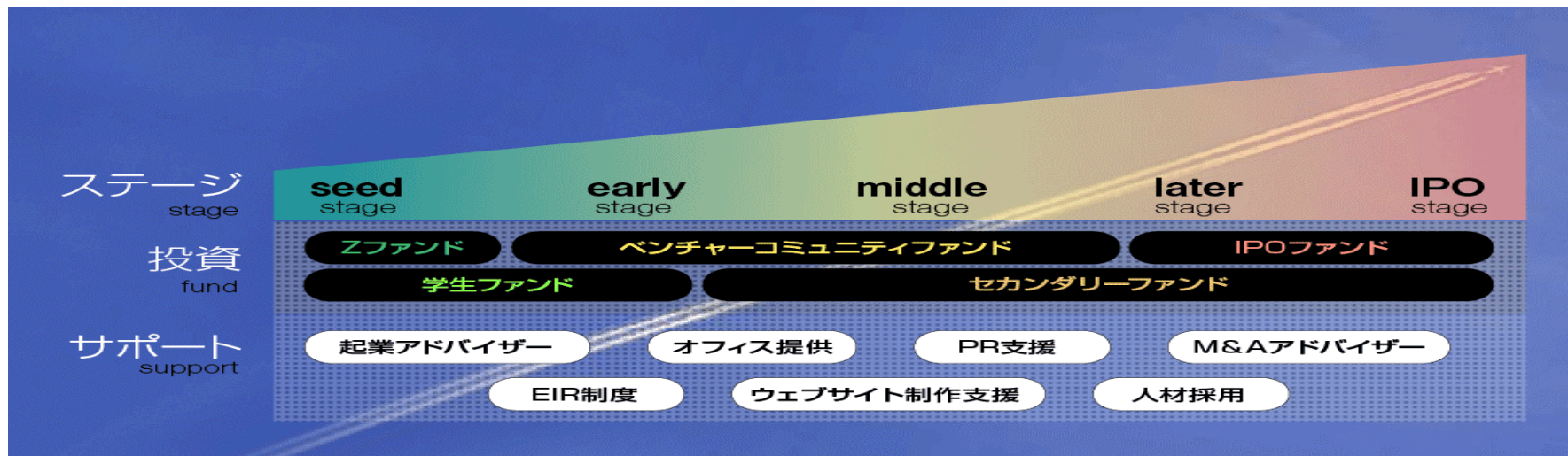
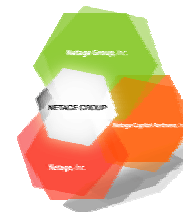
(単位:千円)



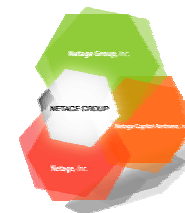


セグメント情報： ファイナンス・インキュベーション事業

ファイナンス・インキュベーション事業 概要



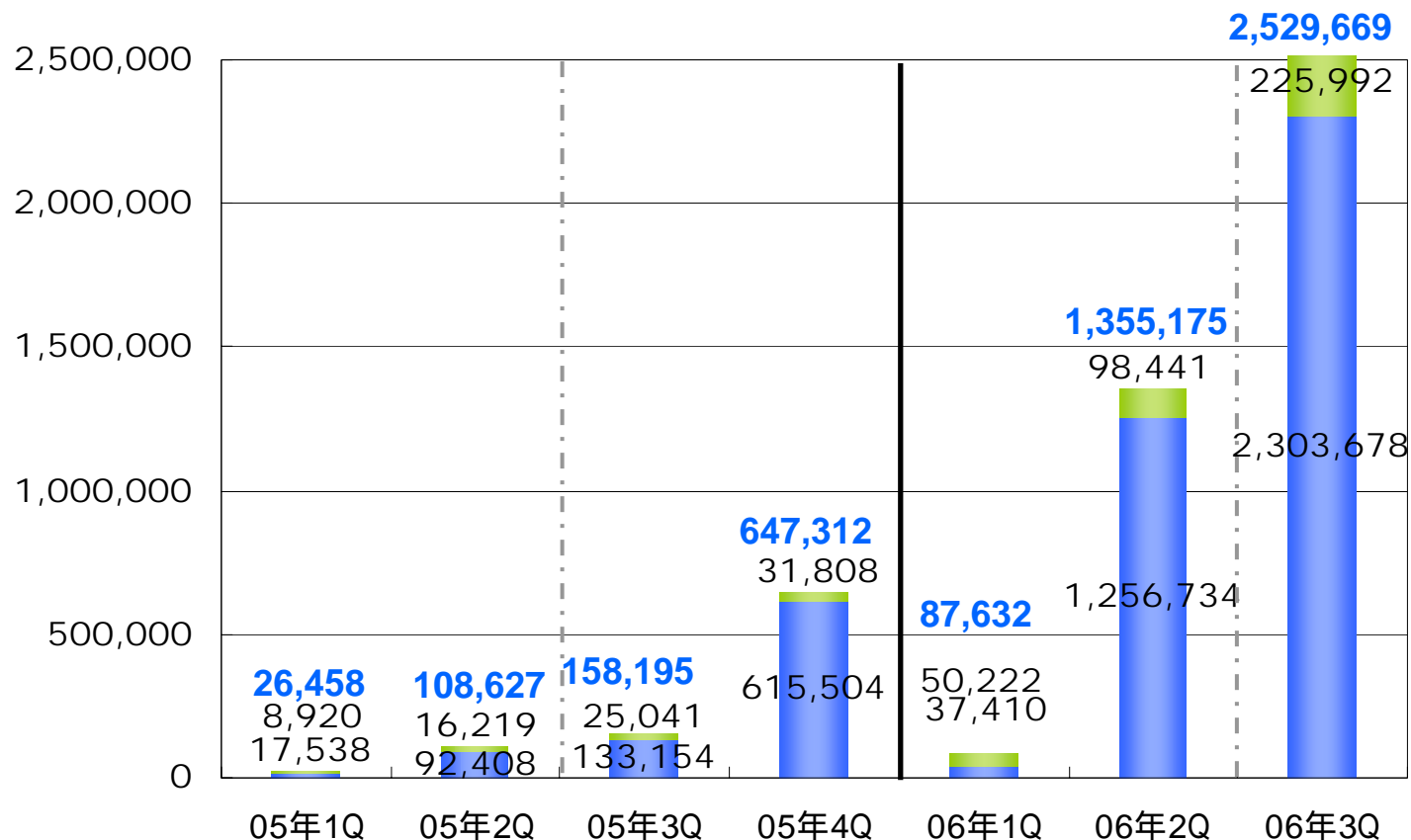
事業別売上高推移



- :ファイナンス事業
- :インキュベーション事業

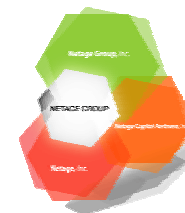
グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



- ・ファンド運用益が第3四半期の売上高拡大に寄与。
- ・インキュベーション事業は連結子会社のジョブウェブが好調、第3四半期に売上高が拡大。

ファイナンス事業



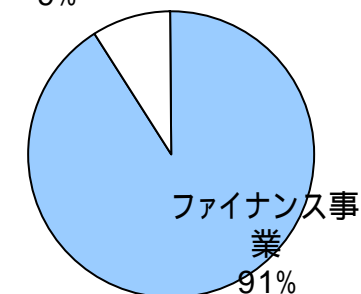
【業績】

第3四半期累積売上高 2,303,678千円 / 前期比1,630%増

【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
ネットエイジキャピタルパートナーズ	100%	投資事業

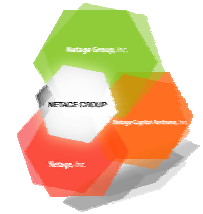
セグメント内売上高シェア
インキュベーション事業
9%



【今期のトピックス】

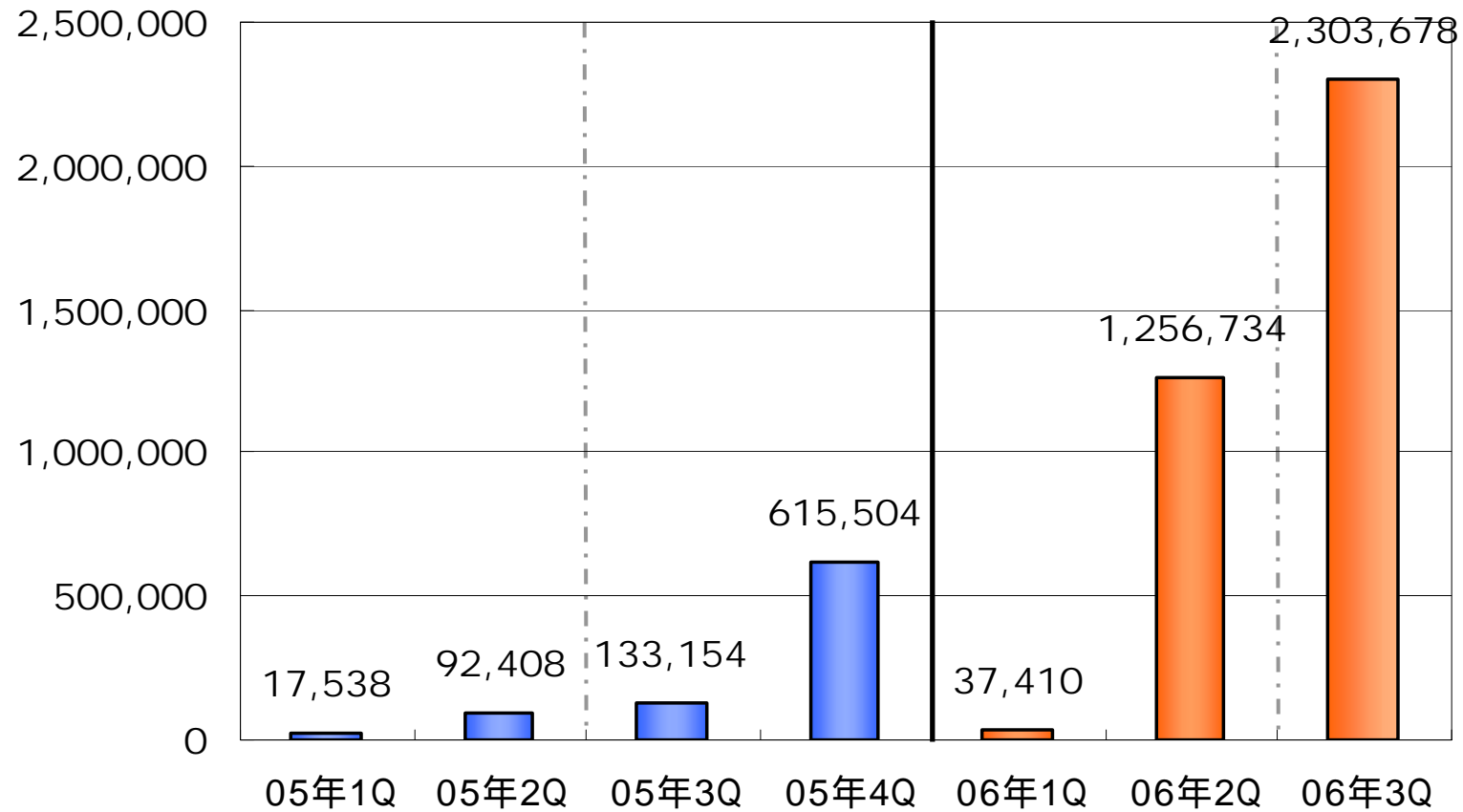
- ステージ/目的別に5本、総額4,728百万円のVCファンドを運用中。
- インターネットベンチャーに焦点を当て、順調に投資を実行。
(2007年3月期第3四半期において、新規投資5件、追加投資6件、金額で352,089千円)
- NCP - Iファンドでの分配金・成功報酬が入ったことにより前期比では大幅な伸びとなった。
- 組織体制作りに注力。
 - 投資事業本部を投資事業部とインキュベーション事業部の二事業部制に組織変更、より効率的な投資/インキュベーション体制を構築。
 - 執行役員・パートナークラスの人材を3名新規採用し、投資/インキュベーション力を強化。

ファイナンス事業(売上推移)

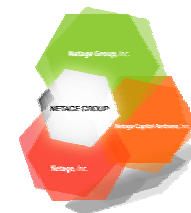


グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



ファイナンス事業



ステージ/目的別に5本、総額4,728百万円のVCファンドを運用中

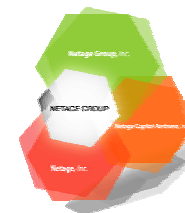
	設立	総額 (百万円)	投資残高 (百万円)	投資社数 (社)	時価評価額* (百万円) IRR (%)
ベンチャーコミュニティファンド	05年5月	1,000	700	21	1,050
主要投資先: エニグモ、Any、ロケーションバリュー					IRR(63.68%)
IPOファンド	05年5月	2,000	1,254	13	1,272
主要投資先: サーチテリア、ルナスケープ、アートポート					IRR(1.96%)
ゼロベースファンド	05年5月	277	277	4	390
主要投資先: フィードパス、RSS広告社					IRR(37.98%)
NCP - I ファンド	04年3月	951	912	10	11,126
主要投資先: Mixi、ネットマイル					IRR(318.08%)
学生起業家ファンド	05年8月	500	134	7	176
主要投資先: オトバンク、シリウステクノロジーズ					IRR(65.70%)
合計		4,728	3,247	55	14,103

*2006年12月末時点での投資残高に対する未実現利益を含む時価評価(百万円以下四捨五入)

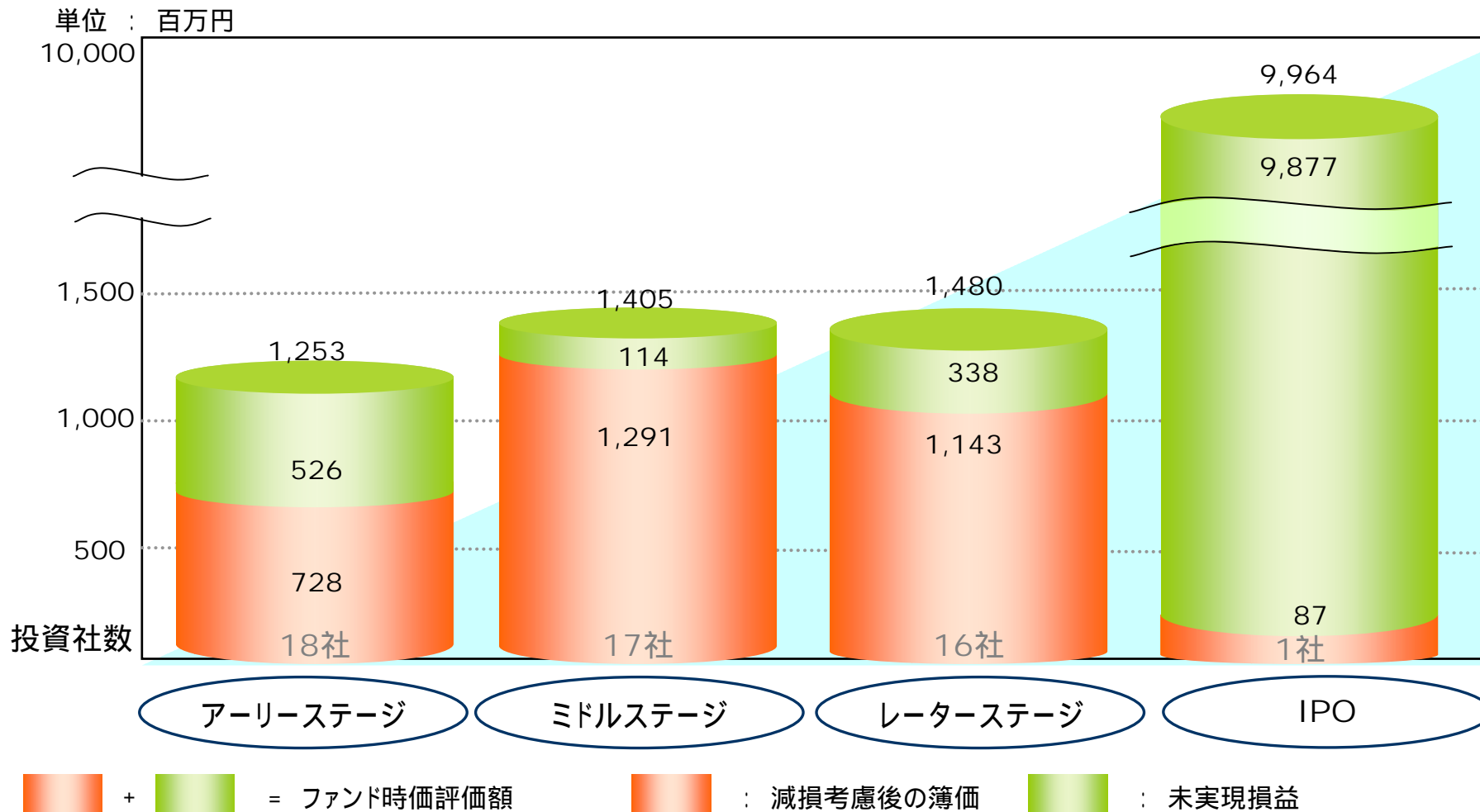
未実現利益 : 未公開株式については直近のファイナンス価額より算定(潜在株式数も含む)

IRR : 管理報酬その他費用を除く純投資価額を基に算出

ファイナンス事業



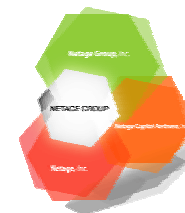
投資先企業の成長を支援し、ファンド価値を順調に増大



注：2006年12月末時点の評価額を基に算出

未実現損益：未公開株式会社については直近のファイナンス価額より算定

インキュベーション事業



【業績】

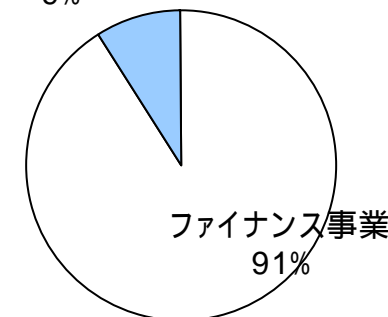
第3四半期累積売上高 225,992千円 / 前期比802%増

【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
ネットエイジキャピタルパートナーズ	100%	当社子会社 (@Press事業部)
アップステアーズ	100%	インキュベーションオフィスの賃貸
リンクス	100%	システム開発
ジョブウェブ	40%	採用支援
未来予想	43%	経営企画・管理部門支援
マルチリンガルアウトソーシング	22.7%	ビジネスプロセスアウトソーシングのオフショアサービス

セグメント内売上高シェア

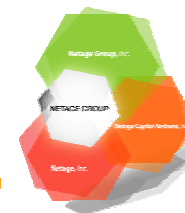
インキュベーション事業
9%



【今期のトピックス】

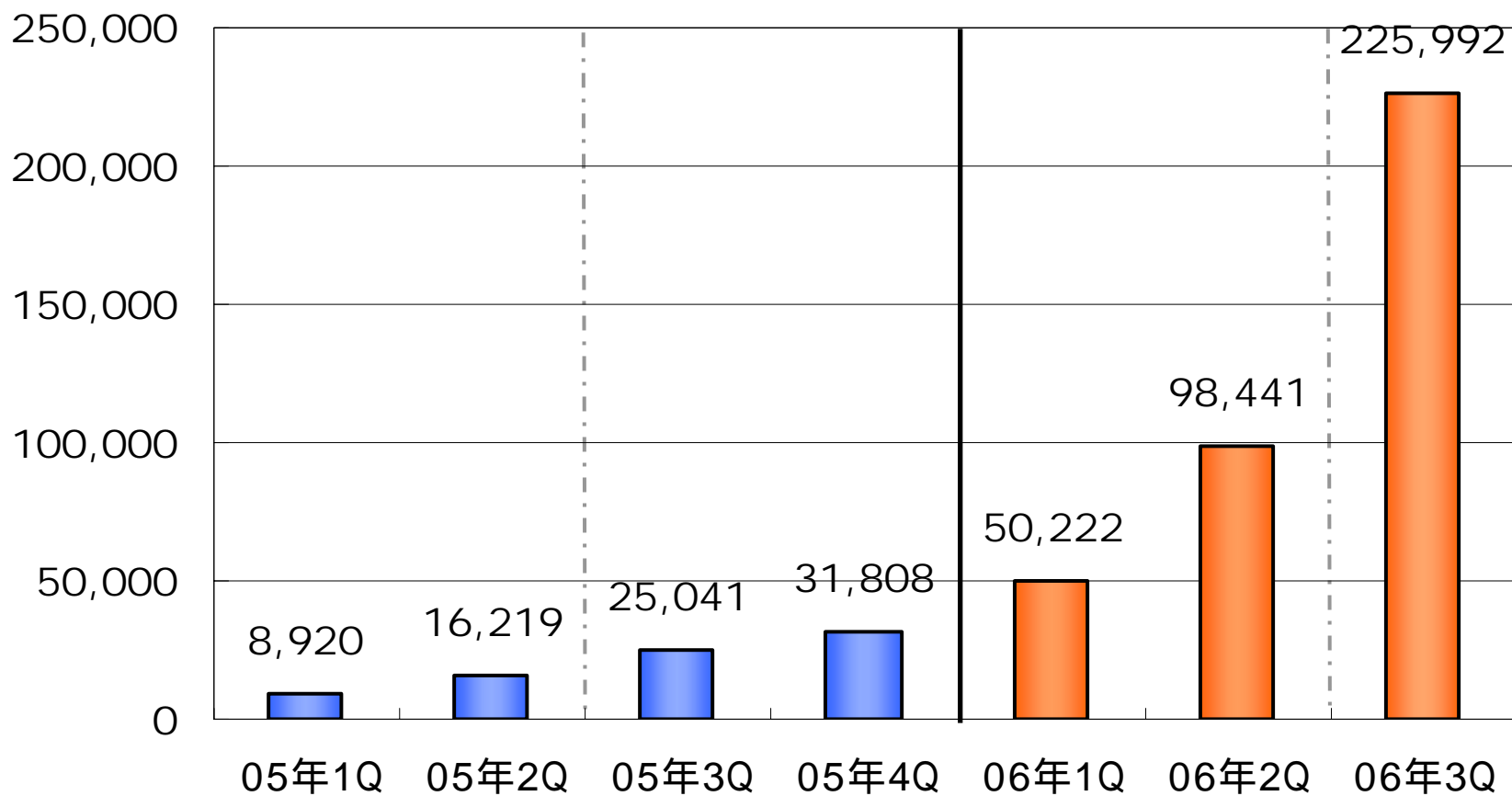
- ベンチャー企業における経営企画・管理部門支援を効果的に行うべく、未来予想(株)を連結子会社化し、当期よりPLを連結財務諸表に取り込んでいる。
- オフショア方式でIT周辺サービスを提供する(株)マルチリンガルアウトソーシングに22.7%出資し、持分法適用関連会社化。
- プレスリリース配信代行サービスの@Press事業部では、サービス開始以来、申込件数・売上とも過去最高を記録した(四半期ベース)。

インキュベーション事業(売上推移)

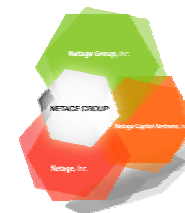


グラフは年度別に四半期ごとの累計

(単位:千円)



中国事業



【業績】

下期以降事業開始

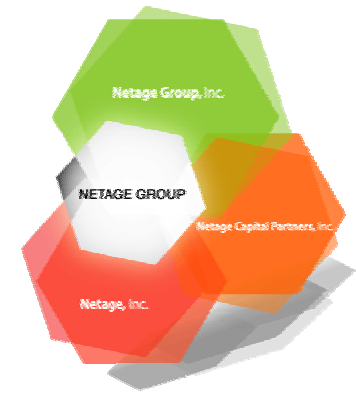
【セグメント構成会社・事業の状況】

社名	出資比率	事業内容
上海網創投資諮詢有限公司 (NCP上海)	100%	投資先管理・発掘・中国事業オーガナイズ
韋伯庫魯信息技术有限公司 (ネットエイジテクノロジーズ上海)	33.4%	オフショア開発・ウェブ事業
アジアネットワークベンチャーズ	33.3%	TV広告代理・動画広告制作
北京捷通無限科技有限公司 (ELT)	11.2%	ネットによる映画チケット予約・発券サービス

【今期のトピックス】

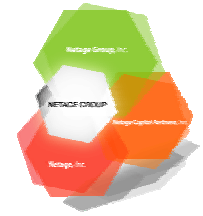
- 第2四半期に株式取得・第三者割当増資を引受けた事業会社をネットエイジテクノロジーズ上海と社名変更。また第三者割当増資を引受け33.4%を保有。NAGのオフショア開発の中核会社として資本、体制を整備。
- 中国初の地方テレビ局をネットワーク化し、Web上でCMの申し込み、制作が可能なサービス事業『easyTVC』を傘下に置く純粋持株会社アジアネットワークベンチャーズ株式の33.3%を取得。長江デルタ地区を中心としたローカルの中国消費者へのマーケティングサービスを提供する。
- 中国インターネット・モバイルによる映画チケット予約・発券サービス事業を行う北京捷通無限科技有限公司 (ELT)は上海移動通信と提携。上海地区のモバイルユーザがチャイナモバイルのポイントを使ったチケットの販売サービスを2007年より開始する。

添付資料



グループカンパニー
(連結子会社及び持分法適用関連会社)

株式会社アルトビジョン



【連結子会社】

ALTOVISION

Providing the best solutions for e-communications

ALTOVISION
Providing the best solutions for e-communications

ホーム 個人情報保護方針 お問い合わせ

事業内容 SERVICES プロジェクト実績 PROJECTS セミナー SEMINAR レポート REPORTS 会社概要 COMPANY 採用情報 RECRUITMENT

Accelerating your strategy

メールマーケティングとモバイルプロモーションの成功に必要な「すべて」をご提供いたします。

メールマーケティング支援 <ul style="list-style-type: none">メールマーケティング戦略立案広告による見込書リスト構築見込書・顧客とのリレーション強化アンケートの設計・実施・集計分析	配信 / オペレーション / 制作支援 <ul style="list-style-type: none">メール配信システム (ASP)配信オペレーションの効率化配信コンテンツのレベルアップ	モバイルプロモーション支援 <ul style="list-style-type: none">キャンペーンアウトソーシング空メールによる登録促進
--	---	---

News
2006/10/10 事務所移転のお知らせ
2006/9/1 弊社代表植葉が執筆(chapter2)した『Mobile2.0』が発売されました。
2006/8/24 第14回M&Bフォーラムにてワークショップ「メールマーケティングの現在」を開催します。

Services
AltoBase ASP ユーザー登録・データ管理・メール配信などの機能をフル活用したメール配信ASP
>>資料はこちら (1,699円)
AltoBase SPOT スポット(単発・即座)配信に特化したメール配信ASP

Book
『Mobile2.0』
ポスト・Web2.0時代のケータイビジネス
ソニーバンク参入、au・Googleの提携、そしてナンバーポータビリティ……、今後のケータイがどう

セグメント: インターネット関連

設立: 2000年11月

出資比率: NA 45%

URL: <http://www.altovision.co.jp>

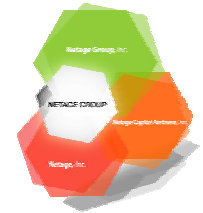
代表者: 椎葉 宏

事業内容: インターネットマーケティングに関するソリューションを提供。

- ・メールマーケティング支援
- ・メール配信システムの提供
- ・オペレーション支援
- ・コンテンツ制作支援
- ・モバイルプロモーション支援
- ・アクセス解析

インターネットマーケティングに関する強力なソリューションを提供することで、企業と顧客とのコミュニケーションの強化を支援している。

株式会社ルーピクスデザイン



【連結子会社】



WebとDTPデザインコミュニケーションの最適化をめざすルーピクスデザイン
Good design makes good communication loops.

WebFLASHDTP広告POPイラスト
情報設計サイトデザインBlog映像制作 販促ツール各種印刷物サインマークシンボル キャラクター
…そして、その先にあるもの=コミュニケーションの最適化

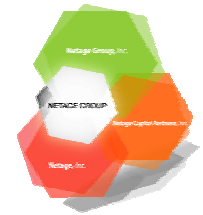
株式会社 ルーピクスデザイン
〒150-0045
東京都渋谷区神泉町11-7 セロンビル4F
Phone:03-5459-4612
Facsimile:03-5459-4613

What's new
2006.10.11
制作事例を更新しました。
2006.7.14

セグメント: インターネット関連
設立: 2000年5月
出資比率: (株)リンクス 100%
URL: <http://www.loopix.co.jp>
代表者: 梅野 隆児
事業内容: Web、Flash、DTP、広告、POP、イラスト等、デザインを必要とするあらゆるもののデザイン・製作を行う。
『デザイン』とは、世の中の事象を、「わかりやすくすること」、「使いやすくすること」、「美しくすること」、そして「楽しくすること」。そのデザインを使用して、より複雑化・多様化していく現代の企業や個人のコミュニケーション活動に好循環をもたらす事業を展開している。

データセクション株式会社

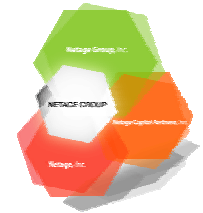
【連結子会社】



- セグメント: インターネット関連
- 設立: 2000年7月
- 出資比率: NA 53%
- URL: <http://www.datasection.co.jp>
- 代表者: 池上 俊介
- 事業内容: 大規模な文書集合を対象にテキストマイニングを実施する言語連想検索エンジン「**といえばサーバ**」の提供を行う。「**といえばサーバ**」を使用したテキストマイニングに特化したシステムの開発も行っており、データを情報に、情報を知識に、知識を知恵に変えていく技術を有する。

The screenshot shows the DataSection website interface. At the top, there is a navigation menu with links for Main, News, Service, Products, Demo, Advertisement, About Us, Contact Us, and Tech Diary. The main content area features the company name 'DATASECTION - SemanticWeb Company' and a search bar. Below the search bar, there is a section titled '最新のエントリー' (Latest Entries) with several links to recent articles. A vertical flowchart on the left side of the main content area lists the following steps: 大量のテキストデータ (Large amount of text data) -> 統計処理 (Statistical processing) -> キーワード/トレンドワード抽出 (Keyword/Trend word extraction) -> 全文検索 (Full-text search) -> 連想語(といえば)解析 (Association word (i.e.) analysis) -> テキスト自動分類/リコメンド (Text automatic classification/recommendation).

株式会社RSS広告社



【連結子会社】



セグメント： インターネット関連

設立： 2005年4月

出資比率： NA 63%

URL： <http://www.rssad.jp>

代表者： 田中 弦

事業内容： インターネット上におけるコンテンツ連動型広告配信サービス「Trend Match」の提供。

本サービスでは、RSSリーダ、ウェブサイト、ソフトウェア等、リスティング広告よりもバラエティに富んだメディアへの広告配信が可能であり、また、ブログに代表される小さなトレンドへリーチすることも可能である。

RSS広告はRSS関連広告、コンテンツ連動型広告のスペシャリストとして、より高い効果のマッチング広告を提供していきます

RSS advertising

→ お問い合わせ → 会社概要 → プレスセンター → プライバシーポリシー → 個人情報保護について → サイトマップ

コンテンツ連動型広告の未来を熱く進化させる

RSS 広告社は、「創造性」と「技術力」をベースに、インターネット広告の世界でイノベーションを起こし続けていく企業です。我々は常に「法に由来する」を追いかけつつ、インターネット広告の新しい可能性を追求していきます。

広告主 広告出稿 → RSS 広告社 → コンテンツ → メディア

サービスイメージ ユーザ

ITmedia 724
BlogStation PODCAST news
Trend Match

広告主様お問い合わせ メディアパートナー様お問い合わせ

広告主様

RSS 広告やコンテンツ連動型広告の出稿を検討している広告主様や広告代理店のご担当者様向けサービス

メディアパートナー様

RSS 広告社のコンテンツ連動型広告配信ソリューション

個人サイト運営者様

ご自分のサイトで広告収益を上げたい個人サイト(ブログ)運営者様向けサービス

プレスリリース

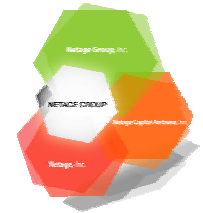
2006/10/11 RSS 広告社、コンテンツ連動型パナー広告ネットワークの運営を開始。大手ポータルサイトが新たな収益モデルとして採用決定。

TrendMatch をより理解していただくために。

↑ RSSとは
↑ コンテンツ連動型広告とは

株式会社タイルファイル

【連結子会社】



セグメント： インターネット関連

設立： 2006年4月

出資比率： NA 65%

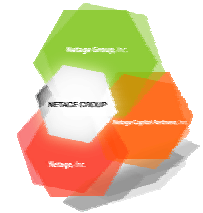
URL： <http://www.tilefile.co.jp>

代表者： 矢野 晃一

事業内容： 映像共有を中心としたソーシャル・ネットワーキング・サイト「ティラ」の運営。「ティラ」は、Mixiに代表されるSNSであるが、写真と動画を中心にコミュニケーションを行えることが、他にない特徴であるといえる。



株式会社TAGGY



【連結子会社】



セグメント： インターネット関連

設立： 2006年9月

出資比率： NA 84%

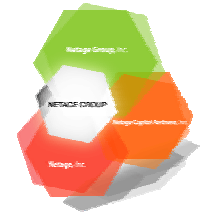
URL： <http://taggy.jp>

代表者： 石上 裕

事業内容： CGM(Consumer Generated Media)に投稿されたあらゆる記事(ニュース、ブログ、ブックマーク、フォト、ビデオ、ポッドキャスト等)を、「タグ情報」によって「探して、まとめて、シェアできる！」だけでなく、複数サイトへの記事の一括投稿や管理(近日公開予定)までも実現させた、CGMのポータルサイトの運営を行っている。



株式会社ライフバランスマネジメント



【持分法適用関連会社】



セグメント： インターネット関連

設立： 2003年6月

出資比率： NA 25.6%

URL： <http://www.lifebalance.co.jp>

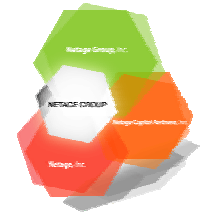
代表者： 渡部 卓

事業内容： インターネットを活用したメンタルヘルスとストレス耐性向上のためのワンストップサービスMTOPTOP(Mental Toughness Orientation Program)、オンラインで実施する従業員のストレスチェックを行い、組織のストレス状況を総合的に診断する分析ツールCAS(Cluster Analyzing System)の企業への販売。
メンタルヘルスやコミュニケーション改善のための集合研修・コンサルティング業務を行う。

The screenshot shows the LBM website with the following content:

- Header:** LBM logo, navigation menu (会社概要, 製品・サービス, セミナー情報, メールマガジン, プレス情報, お問い合わせ), and a "資料請求" button.
- Main Content:**
 - 「四つのケア(厚生労働省の指針)をカバーするLBMのサービスラインナップ」
 - 従業員心の健康向上プログラムをご要望の方
 - 組織のストレス状況をまず把握したい方
 - 一般・管理職のメンタルヘルス知識を教習し、浸透させたい方
 - 採用後1~2年で辞めてしまう早期離職を予防したい方
 - 全国各地でカウンセリング体制を整えたい方
 - 「LBMメールマガジン」登録フォーム
 - 「ストレスマネジメント力向上プログラムMTOPTOP」の紹介
 - 「人材募集(急募)」の告知
 - 「メンタルヘルスセミナー」の告知
- Event Announcements:**
 - 12月5日(火)開催 ◆メンタルヘルス担当者様向け 特別開催!! 事例紹介・法律問題セミナー
 - 11月30日(木)開催 ◆メンタルヘルス担当者様向け 人気講師!! 傾聴訓練体験ワークショップ

株式会社富士山マガジンサービス



【持分法適用関連会社】



セグメント: インターネット関連

設立: 2002年7月

出資比率: NA 37%

URL: <http://www.fujisan.co.jp>

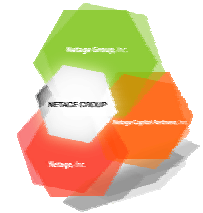
代表者: 西野 伸一郎

事業内容: 個人・法人向けに、日本初の雑誌・定期購読専門サイト「Fujisan.co.jp」を通じて、様々な雑誌のワンストップショッピングを提供している。

また、各出版社向けには、定期購読誌を中心とした雑誌の販売支援から、梱包・配送、顧客管理まで、様々な定期購読業務をサポートを提供している。

株式会社アップステアーズ

【連結子会社】



セグメント： ファイナンス・インキュベーション

設立： 2002年2月

出資比率： NCP 100%

URL： <http://office.crosscoop.net>

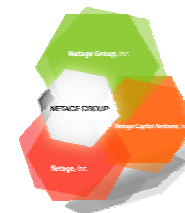
代表者： 金子 陽三

事業内容： インキュベーションオフィスの運営を行う。(六本木、赤坂、本郷)
最大の特徴は、コミュニティのメンバーであるベンチャー企業間での経営リソースの共有、補完、そして協働であり、起業家の方々が直面するハードルを組織的に乗り越えて行くことを実現していることである。
入居企業、卒業企業の中から、NCPからの出資企業も多数生まれている。

The screenshot shows the CROSS.COOP website interface. At the top, it says "Where you meet People, Chance, and Success!" and "HOME". Below this, there's a navigation bar with three tabs: "コーポラティブオフィス六本木", "コーポラティブオフィス赤坂", and "コーポラティブオフィス本郷". The main content area is divided into three columns. The left column has a "内覧の申し込みはこちら" button and a "Corporate Office" section with links for "コンセプト", "レンタルオフィスとの違い", "メリット", "オフィス情報", and "六本木", "赤坂", "本郷". The middle column features a "起業家のための全く新しい環境「コーポラティブオフィス」" headline, followed by a sub-headline "成功へのノウハウ、サポート、チャンスを提供します - 月々2万4千円より都心にオフィスが待っています -". Below this, it lists "コーポラティブオフィス 本郷" (opened 2004/10/1) and "コーポラティブオフィス 六本木" (started 2003/12/1). The right column has a "+ CC Update +" section with a list of recent events, including "デッドビーコンコーポレイティブが入居しました" (10/1), "株式会社マーケティング・エージェントが入居しました" (10/1), "有限会社スプラウトが入居しました" (10/1), "ワイアード株式会社が入居しました" (10/1), "オルタナティブ・ウェブ・サービス合同会社が入居しました" (9/27), and "NAME OVERが入居しました" (9/20). At the bottom, there are three small images labeled "Stylish", "Flexible", and "Convenient".

株式会社リンクス

【連結子会社】



- トピックス
- ・業務所転移のお知らせ
 - ・ブログ掲載の実現
 - ・NETAGE GROUPに参画
 - ・「チーム・マイナズ6」
 - ・ビジネスパートナー募集

イントロダクション

私たちは、ウェブデザイナー・システムエンジニア・プログラマーを募集しています。

ウェブサイトを構築するためにスキルや資格が必要でしょうか？ 学校で学べることや、資格を取る過程で学べるものがまったくの無駄ではないでしょうか、働き盛り・学び盛りの最も貴重な時間を使って、もったいなくありませんか？

LINKSでは「実践的なウェブсайт構築方法を現場で学びたい」「自分のスキルを現場で生かしたい」といふ人を募集しています。

雰囲気

LINKSでは、下記のような言葉が日常的な言葉として飛び交っています。

- ・RFP、コンペ。
- ・戦略・設計・実装・運用フェーズ。
- ・要求仕様、ステークホルダー、ガントチャート、プロジェクト・マネージメント (PM)。
- ・コミット、チェンジセット (差分)、バージョン管理、中間成果物・最終成果物。
- ・サイトストラクチャ (SS)、エリア定義、ワイヤーフレーム (WF)、ビジュアルサンプル (VS)。

セグメント： ファイナンス・インキュベーション

設立： 2000年6月

出資比率： NCP 100%

URL： <http://links-inc.jp>

代表者： 石津 直彦

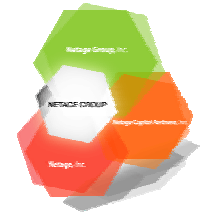
事業内容： コンピュータシステムに関わる以下サービスを提供。

- ・コンサルティング
- ・ウェブサイト構築
- ・データベース構築
- ・システム構築
- ・ネットワーク構築・運用
- ・ホスティング

サービスの企画段階から、顧客プロジェクトに携わり、要件定義、開発、運営までトータルにサポートすることを得意としている。

株式会社ジョブウェブ

【連結子会社】



Jobweb

セグメント： ファイナンス・インキュベーション

設立： 1999年10月

出資比率： NCP 40%

URL： <https://www.jobweb.ne.jp>

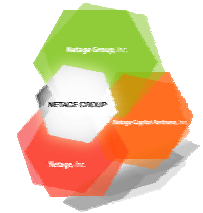
代表者： 佐藤 孝治

事業内容： 就職コミュニティサイト「Jobweb」の運営を軸に、就職と採用のあり方、人と組織との関係を追及した各種サービスを展開。

サイト運営の他に、イベント、キャリアカウンセリング、転職支援サービスといったオフラインのサービスを保有することにより、オンラインとオフライン双方の情報提供とコミュニケーションの場を提供し、学生と社会人が成長する機会、企業の採用活動に貢献できる機会を提供している。

未来予想株式会社

【連結子会社】



セグメント： ファイナンス・インキュベーション

設立： 2006年10月

出資比率： NCP 43.1%

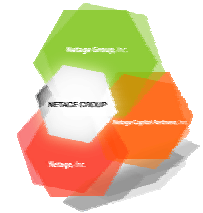
URL： <http://miraiz.co.jp>

代表者： 矢田 峰之

事業内容： 経営企画、管理部門支援を中心とした複合型経営支援サービスを提供。以下4サービスを継続的に提供し、企業が継続、成長、活用を恒久的にスパイラルしていけるよう支援を行う。

- ・経営メンテナンス事業
- ・ファイナンスコーディネイト事業
- ・システム開発事業
- ・M&A、MBO、IPOコンサルティング事業

上海網創投資諮詢有限公司 (NCP 上海)



【連結子会社】



セグメント: ファイナンス・インキュベーション

設立: 2006年9月

出資比率: NCP 100.0%

URL: N/A.

代表者: 河合 博之(江 博)

事業内容: 中国市場におけるインターネットベンチャー企業への投資、経営支援コンサルティングといったインキュベーション事業を展開していく。

中国進出企業向けのコンサルティングや、日系企業による中国現地企業のM&Aコンサルティング、新規事業の立ち上げ支援など日系企業に限らず中国企業も含めベンチャーを幅広く支援していく。

ベンチャー企業の成長ステージに合わせた投資・コンサルティングサービスを提供する

ファイナンス・インキュベーション事業会社
ネットエイジキャピタルパートナーズ株式会社

純粋持株会社
株式会社ネットエイジグループ

インターネット関連事業会社
株式会社ネットエイジ

ネットエイジキャピタルパートナーズ株式会社 | English | 経営会社 | 株式会社 |

日本のベンチャーエコノミー発展のために。ネットエイジキャピタルパートナーズ。
ネットエイジキャピタルパートナーズは、NETAGE GROUPにおいてファイナンス・インキュベーション事業を統括し、ベンチャー企業や起業家に投資・コンサルティングサービスなどを提供しています。

ステージ: seed (0000), early (0000), middle (0000), later (0000), IPO (0000)

投資: 2ファンド, ベンチャーコミュニティファンド, IPOファンド, 学業ファンド, セカンダリーファンド

サポート: 起業アドバイザー, オフィス提供, PFI支援, M&Aアドバイザー, EIR制度, バックオフィス業務支援, ウェブサイト制作支援, 人材採用

詳しくは ▶ ビジネス

サクセスストーリー: ネットエイジを輩出した若きアントレプレナー達。その成功への道筋に迫ります。▶ 対談ブログ

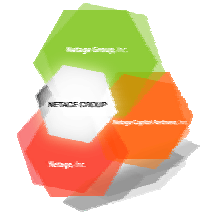
ポートフォリオ: 急成長が見込めるベンチャー企業に資金提供を行い、日本の起業家経済の発展に貢献します。▶ ポートフォリオ

新着情報: 2006年08月02日 ベンチャーキャピタリスト体験プログラム情報

2006年07月31日 ベンチャーキャピタリスト体験プログラム追加募集について

プレスセンター: 最新プレスリリース 2006年11月08日 フィードバス株式会社と株式会社マイネットワークジャパン、両社が運営する個人向けサービスで連携

株式会社マルチリンガルアウトソーシング



【持分法適用関連会社】



MO 株式会社
マルチリンガルアウトソーシング

| プライバシーポリシー | サイトマップ | English |

▶ HOME ▶ 会社概要 ▶ 事業背景 ▶ サービス案内 ▶ 人材募集 ▶ お問い合わせ

MULTILINGUAL OUTSOURCING Co., LTD.
GLOBALIZATION IN THE 21ST CENTURY.

NEWS RELEASE MESSAGE

メディアで紹介いただきました。

2007.1.22
日刊工業新聞にて弊社の第三者割当増資に関する記事が掲載されました。
詳細につきましては[メディア紹介履歴](#)をご覧ください。
掲載記事全文を読むことができます。

人材募集のページを更新しました！

2007.1.18
日頃ご愛用いただきありがとうございます。
この度会社の更なる飛躍のために人材の募集を大々的に行います！
それに伴いまして、人材募集のページをリニューアルしました。
08年新卒の方の応募もお待ちしております！

第三者割当増資のお知らせ

2006.12.28
株式会社マルチリンガルアウトソーシング(本社:東京都港区 代表取締役社長:石倉良和 以下、MO)は、以下の内容で第三者割当増資を実施いたしましたのでお知らせいたします。

GAZOO
CLIPPING PATH SERVICE

世界初の多言語
オフショアリングポータルサイト
Offshore1.net

セグメント: ファイナンス・インキュベーション

設立: 2004年11月

出資比率: NCP 22.7%

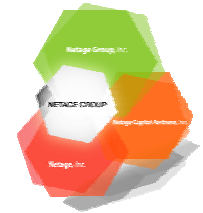
URL: <http://mo1.jp/>

代表者: 石倉 良和

事業内容: 日本初のBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)、サービス業に特化したオフショアリング専門商社で下記サービスを提供。

1. HTMLコーディング
2. 画像切り抜き
3. 翻訳
4. オンライン通訳
5. 多言語データ入力
6. 多言語ビジネスマッチングサイトの運営
7. 建築関連のCG、動画、パース
8. 中国進出サポート
9. 中国市場調査
10. システム受託開発

韋伯庫魯信息技術有限公司 (ネットエイジテクノロジーズ上海)



【持分法適用関連会社】



セグメント: ファイナンス・インキュベーション

設立: 2005年 2月

出資比率: NCP 33.4%

URL: <http://www.natec.cn>

代表者: 真崎 英彦

事業内容: 中国オフショア開発というスタイルで、高品質かつ低価格なオーダーメイドシステムの開発を行う。
ウェブデザインから、ウェブアプリケーション、業務アプリケーションといったトータルのシステム開発を行い、オフショアを感じさせない顧客サポート力も兼ね備えている。