

平成19年4月期 決算短信 (非連結)

平成19年6月8日

上場会社名 株式会社ラクーン 上場取引所 東証マザーズ
 コード番号 3031 URL <http://www.raccoon.ne.jp/company>
 代表者 代表取締役社長 小方 功
 問合せ先責任者 取締役副社長兼管理部長 今野 智 TEL (03) 5652-1692
 定時株主総会開催予定日 平成19年7月28日
 有価証券報告書提出予定日 平成19年7月30日

(百万円未満切捨て)

1. 平成19年4月期の業績 (平成18年5月1日～平成19年4月30日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
19年4月期	3,334	45.7	△205	—	△203	—	△305	—
18年4月期	2,289	83.5	131	393.6	95	303.6	122	170.1

	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益		自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円	銭	円	銭	%	%	%
19年4月期	△34,332	38	—	—	△28.2	△12.8	△6.1
18年4月期	19,438	45	15,966	75	17.6	9.7	5.7

(参考) 持分法投資損益 19年4月期 ー百万円 18年4月期 ー百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
19年4月期	1,584	952	60.1	105,417 72
18年4月期	1,591	1,213	76.3	137,820 94

(参考) 自己資本 19年4月期 952百万円 18年4月期 1,213百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
19年4月期	△126	△123	57	856
18年4月期	90	△61	922	1,048

2. 配当の状況

	(基準日)			配当金総額 (年間)	配当性向	純資産 配当率
	中間期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
18年4月期	— —	— —	0 00	—	—	—
19年4月期	— —	— —	0 00	—	—	—
20年4月期(予想)	— —	— —	0 00	—	—	—

3. 平成20年4月期の業績予想 (平成19年5月1日～平成20年4月30日)

(%表示は、通期は対前期、中間期は対前年中間期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	
中間期	2,425	64.7	△134	—	△134	—	△135	—	△14,948	51
通期	5,500	64.9	△180	—	△180	—	△182	—	△20,152	80

4. その他

(1) 重要な会計方針の変更

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 有
 ② ①以外の変更 無

（注）詳細は、33ページ「重要な会計方針の変更」をご覧ください。

(2) 発行済株式数（普通株式）

- | | | | | |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|
| ① 期末発行済株式数（自己株式を含む） | 19年 4 月期 | 9,031株 | 18年 4 月期 | 8,808株 |
| ② 期末自己株式数 | 19年 4 月期 | 一株 | 18年 4 月期 | 一株 |

（注）1株当たり当期純利益の算定の基礎となる株式数については、42ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、今後の様々な不確定要素により、実際の業績と異なる場合があります。

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

(当期の経営成績)

当事業年度におけるわが国経済は、日銀による利上げの動向等、不安定要素があるものの企業収益の回復を背景とした設備投資の増加や雇用環境の改善が見られ、景気は概ね堅調に推移いたしました。しかしながら、企業の人件費抑制による賃金の伸び悩みにより個人消費は力強さを欠いたままとなりました。

当社をとりまく流通業界におきましても、企業業績は回復基調で推移しております。当社はアパレル及び雑貨の企業間取引（BtoB）サイトを運営しております。当事業年度において、当社は会員小売店数、出展企業数の拡大とともに商材掲載数も拡大いたしました。また、同種の商材を取り扱う競合企業の出現もあり、マーケット自体に広がりが出てまいりました。

このような状況の中、当社は平成18年10月10日に公表した「中期経営戦略」を基に、主力事業である「スーパーデリバリー」の会員小売店数、出展企業数及び商材掲載数の拡大を推進し、事業規模の拡大加速に努めてまいりました。また、一方で「オンライン激安問屋」に関しては出荷業務の内製化に取り掛かる等、引き続き利益率の向上及び業務の効率化を推進いたしました。

以上の結果、当事業年度における部門別の業績は、以下の通りとなりました。

①スーパーデリバリー

「スーパーデリバリー」に関しましては、上記記載の通り、「中期経営戦略」に基づいて、重要指標として位置付けている会員小売店数、出展企業数及び商材掲載数の増加を中心に事業規模の拡大を推進いたしました。重要指標は「中期経営戦略」公表以前より順調に推移しておりましたが、当事業年度上半期において出展企業の獲得ペースが向上したものの会員小売店の獲得ペースが向上せず、その結果、会員小売店数と出展企業数のアンバランスが生じました。そのため、平成18年10月より「中期経営戦略」にしたがって会員小売店の獲得ペースを大幅に向上させるために広告宣伝費等の集客手段への投資を拡大いたしました。

一方、出展企業に対しては従来から実施している出展セミナーの開催及び出展企業に対するプロモーションの強化に加え、平成18年11月より料金体系の変更を行っております。

この他、商材掲載数の増加に伴う商材検索機能の強化の必要性から「組み合わせ検索機能サービス」を平成19年4月11日より開始いたしました。この組み合わせ検索機能により、出展企業にとっては商材の露出機会の増加、小売店にとっては商材検索精度の向上が可能になり、結果、「スーパーデリバリー」の利便性が向上したと捉えております。

上記の結果、「スーパーデリバリー」の売上高は、2,732,488千円（前年同期比176.8%）となりました。

②オンライン激安問屋

「オンライン激安問屋」に関しましては、売上総利益率の向上と業務の効率化を推進しております。売上総利益率の向上は、利益率の安定した消化仕入の取引割合増加と買取仕入の利益率安定化が効果的であると考えております。事業年度中盤までにおきましては、消化仕入の取引割合の増加を積極的に行うことで売上総利益率の向上を推進してきましたが、出展企業の決算期の到来付近より現金化の早い買取仕入の取引需要が高まり、買取仕入の取引割合が再度増加いたしました。ただし、従来利益率の不安定であった買取仕入は仕入基準等の見直しにより安定した利益率を確保できるように変化しており、結果、「オンライン激安問屋」の売上総利益率は前年同期比3.1%向上いたしました。また、業務の効率化については、出荷業務の内製化を推進しております。出荷業務の内製化は平成19年5月を目標としており、当事業年度中においては一部に留まっております。

上記の結果、「オンライン激安問屋」の売上高は、597,184千円（前年同期比80.4%）となりました。

③関連事業

関連事業の一環として、平成18年4月期より株式会社三洋倶楽部と代理店契約を締結し業務提携を行っております。当社は会員小売店を株式会社三洋倶楽部に紹介し、株式会社三洋倶楽部が当社会員小売店に対して実行したビジネスローンの貸出残高に応じて代理店手数料を受け取っております。

上記の結果、「関連事業」の売上高は、4,958千円となりました。

（参考）経営指標

		会員小売店	出展企業（注1）	商材掲載（注2）
スーパーデリバリー	19年4月期	10,615	662	105,617
	18年4月期	6,293	419	50,020
オンライン激安問屋	19年4月期	44,977	1,926	17,141
	18年4月期	34,616	1,733	19,858

（注）1. スーパーデリバリーについては期間末現在において出展している企業数です。オンライン激安問屋については商材掲載実績のある企業の累計値です。なお、1,926社のうち当事業年度に掲載のあった出展企業数451社となっております。

2. スーパーデリバリーについては期間末現在で掲載されている商材数です。オンライン激安問屋については当事業年度に掲載された商材数の合計です。

費用面につきましては、上記「スーパーデリバリー」会員小売店の獲得ペースを大幅に向上させるために集客手段への投資を拡大させたことによる広告宣伝費の増加に加え、特別損失として、社内システムの入れ替えに伴うソフトウェア除却費用が19,746千円、本社移転費用が23,539千円発生しております。また、「中期経営戦略」にしたがい繰延税金資産の再評価を行った結果、繰延税金資産57,000千円の取崩を行っております。

以上の結果、売上高3,334,631千円（前年同期比45.7%増）、営業損失205,076千円（前年同期営業利益131,452千円）経常損失203,474千円（前年同期経常利益95,689千円）、当期純損失305,420千円（前年同期当期純利益122,267千円）となりました。

（次期の見通し）

平成20年4月期におきましては、引き続き平成18年10月10日公表の「中期経営戦略（平成19年4月期～平成22年4月期）の策定について」に従い、事業規模の早期拡大及び収益構造の改善を推進していく予定です。

「中期経営戦略」の具体的な施策は下記のとおりです。

- i) 「スーパーデリバリー」会員小売店獲得を加速するための広告等への投資の加速
- ii) 「スーパーデリバリー」の出展企業向けの料金体系の変更
- iii) 「スーパーデリバリー」のユーザビリティ向上のためのシステム投資の実施

*尚、ii) については平成18年11月に変更実施済みです。

これにより、平成20年4月期末における「スーパーデリバリー」の経営指標数値を下記のとおり見込んでおります。

	会員小売店	出展企業	商材掲載数
20年4月期末	18,000	1,000	134,000
19年4月期末からの純増数	(7,385)	(338)	(28,383)

なお、「オンライン激安問屋」に関しては、平成19年5月より業務効率化のために出荷業務を完全内製化しております。

以上より、平成20年4月期の業績予想につきましては、売上高5,500百万円、営業損失180百万円、経常損失180百万円、当期純損失182百万円を見込んでおります。事業部門別には「スーパーデリバリー」売上高が4,960百万円、「オンライン激安問屋」売上高が540百万円を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末の総資産額は、前事業年度末より6,980千円減少して1,584,743千円（前年同期比0.4%減）になりました。流動資産は98,748千円減少して1,367,285千円（前年同期比6.7%減）、固定資産は91,768千円増加して217,457千円（前年同期比73.0%増）となりました。流動資産の減少の主な要因は、売上増加により売掛金が160,430千円増加（前年同期比48.6%増）しましたが、当期純損失の計上や本社移転に伴う有形固定資産の取得等による現金及び預金の292,087千円減少及び繰延税金資産57,000千円の取崩によるものです。また、固定資産の増加の主な要因は、本社移転に伴い有形固定資産が19,128千円増加して25,598千円（前年同期比295.7%増）したことと、敷金保証金が48,251千円増加して64,452千円（前年同期比297.8%増）したことによるものです。

当事業年度末の負債の合計は、前事業年度末より254,919千円増加して632,716千円（前年同期比67.5%増）になりました。流動負債は234,079千円増加して555,701千円（前年同期比72.8%増）、固定負債は20,839千円増加して77,014千円（前年同期比37.1%増）となりました。この主な要因は、借入金の返済により長期借入金及び1年以内返済予定の長期借入金が68,460円減少したものの、取引増加による買掛金の140,275千円増加（前年同期比77.4%増加）及び未払金の94,005千円増加（前年同期比252.0%増）に加え、私募債の発行による84,000千円増加によるものです。

当事業年度末における純資産は、当期純損失305,420千円の計上による利益剰余金の減少を主な要因として、前年同期比261,899千円減少（前年同期比21.6%減）し、952,027千円となりました。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及現金同等物（以下、「資金」という。）は、前事業年度末より191,936千円減少し、856,440千円となりました。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度末における営業活動による資金の減少は126,266千円となりました。減少の主な要因は、取引量の拡大に伴う仕入債務の増加140,275千円によるものの他、税引前当期純損失246,130千円の計上及び取引量拡大に伴う売上債権の増加160,430千円が発生したことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度末における投資活動による資金の減少は123,050千円となりました。減少の主な要因は、主としてソフトウェア開発及びソフトウェア購入による無形固定資産の取得のための支出53,863千円によるものの他、本店移転に伴う有形固定資産の取得のための支出3,853千円及び敷金の差入による支出48,251千円によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度末における財務活動による資金の増加は57,380千円となりました。増加の主な要因は、借入金の期限前返済及び社債の定期償還したものの、私募債発行による収入が発生したことによるものです。

(キャッシュ・フロー指標のトレンド)

	平成17年4月期	平成18年4月期	平成19年4月期
自己資本比率（％）	—	76.3	60.1
時価ベースの自己資本比率（％）	—	1,139.9	165.3
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（％）	—	1.2	△123.4
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	—	24.9	△78.3

* 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュフロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

1. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。
2. キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローを利用しています。
3. 有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題として認識しております。しかしながら、現時点においては、①過去における積極的な先行投資及び当事業年度に発生した累積損失が残っているため配当可能利益がなく、さらに、②平成18年10月10日に公表した「中期経営戦略」に記載したとおり、平成20年4月期まで当期純損失を計上する予定であること、また、③当面の間は事業規模拡大のための積極的な先行投資を実施する予定であります。そのため、当面は株主に対する利益配分は行わない予定であります。

ただし、将来的には、経営成績の推移及び必要投資資金の状況を勘案しつつ配当実施に関しても検討を行っていく方針であります。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社の事業展開その他に関しリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、投資家の判断上重要であると考えられる事項については、積極的な情報開示の観点から開示しております。なお、当社はこれらのリスク発生の可能性を確認した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針がありますが、本株式に関する投資判断は、本項及び本書中の本項以外の記載事項も併せて慎重に行われる必要があると考えております。また、将来に関する情報は、別段の記載のない限り、平成19年6月8日現在における当社の経営者の判断や一定の前提の下における予測等に基づくものであり、将来、そのとおりに実現する保証はありません。

I 当社の事業について

(1) 当社の事業拡大の前提条件について

当社では、インターネット上に設けた企業間取引（BtoB）サイトの運営を通じて、主にアパレル及び雑貨の製造業者もしくは輸入業者から仕入れた商品を、主に地方小売店及び中小規模小売店に対して販売しております。

事業規模拡大のためには、会員小売店及び出展企業の満足度を向上させ、双方の利用を促進することが必要になります。会員小売店の満足度向上のためには、多数の出展企業の確保及び掲載商品の質と量の確保が必要になります。また、出展企業の満足度向上のためには、購買意欲の高い多数の小売店を顧客として確保することが必要になります。したがって、会員小売店数、出展企業数、及び掲載商品数を拡大することが当社の事業規模拡大のための前提条件となります。そのため、会員小売店、出展企業の獲得及び掲載商品数の拡充が順調に行われない場合や出展企業数と会員小売店数のバランスが崩れた場合においては、当社の業績の拡大に悪影響を与える可能性があります。

(2) 「オンライン激安問屋」について

当社は、「オンライン激安問屋」の運営を通じてアパレル及び雑貨の製造業者もしくは輸入業者の抱える過剰在庫品を地方小売店及び中小規模小売店に対して販売しております。当該事業の運営に関して当社は下記のリスクを認識しております。

①買取型仕入における利益管理について

「オンライン激安問屋」において販売している商品は出展企業の抱える過剰在庫品であるため、新商品及び定番品等に比べ二次在庫化しやすい商品群であります。これを回避する仕組みとして、当社では、「通常販売」と「オークション販売」という2種類の会員小売店への販売方法を併用しております。

「オークション販売」は最低落札価格を設定しない特徴から非常に安い価格で落札される場合があります。当社では、仕入取引として、「消化型」と「買取型」の2種類を併用しております。「消化型」仕入取引に関しては販売価格に契約マージン率を適用することにより仕入価格が決定する取引となっており、「オークション販売」においても、オークション落札価格（＝販売価格）に契約マージン率を適用して仕入価格が決定されるため、赤字販売は発生いたしません。一方、「買取型」仕入は、仕入価格が仕入時点ですでに決まっている商品に対して、オークションの落札により販売価格を決定するため、落札価格が仕入価格よりも下回った場合には赤字販売となります。そのため、当社では、商品ごとの利益管理を「通常販売」と「オークション販売」と2つの販売方法の合算で行い、「オークション販売」が赤字販売になった場合においても、「通常販売」と「オークション販売」の通算では一定の利益を確保するよう努めております。しかし、「オークション販売」における落札価格（＝販売価格）が仕入価格を大幅に下回った場合、必ずしもかかる一定の利益が確保されとは限らず、オークション販売による収益性が悪化した場合、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

②販売商品の確保について

「オンライン激安問屋」で販売する商品は、アパレル及び雑貨の製造業者もしくは輸入業者の抱える過剰在庫品であるため、新商品及び定番品等と異なり、必ずしも商材の安定供給性が確保されているわけではありません。現在、販売する商品の調達は、調達先、量ともに充足しており、今後の取引量の拡大にも充分対応できると考えております。しかし、会員小売店の急激な増加による需要量の大幅な拡大や、商品の供給先である出展企業において過剰在庫品の供給量が著しく低下する等の要因により、十分な商品が供給できない場合、会員小売店の需要を十分に満たすことができず、事業規模の拡大が困難になる可能性があります。

③検品精度について

「オンライン激安問屋」で取扱う商品は、過剰在庫品で製造から時間が経過していることが多く、出展企業からの商品仕入時において劣化している場合も少なくありません。当社では仕入れた商品の検品作業を行うことで、劣化商品を排除し、一定の品質を満たした商品のみを販売することで会員小売店の満足度を高めております。このため、当社では検品作業は当社のビジネスモデルで重要な位置づけと考えており、検品スタッフへの教育に力を入れております。しかしながら、事業規模拡大による人手不足等により新人の検品スタッフを大量採用し教育が追いつかない場合、また検品スタッフが十分に採用できない場合、一時的に検品精度が低下する可能性があります。この場合、会員小売店の満足度が低下し、当社の業績に影響を与える可能性があります。

（3）「スーパーデリバリー」について

当社は、「スーパーデリバリー」の運営を通じて出展企業の取扱うアパレル及び雑貨の新商品及び定番品を地方小売店及び中小規模小売店に対して販売しております。当該事業の運営に関して当社は下記のリスクを認識しております。

①与信代行機能について

出展企業は「スーパーデリバリー」を通して会員小売店に対して商品の販売を行うことにより会員小売店に対する与信リスクを排除することが可能になっております。この点が出展企業にとって「スーパーデリバリー」のメリットのひとつとなっておりますが、一方で出展企業は当社に対する与信リスクを負担しております。したがって、当社の財務状況が悪化した場合においては出展企業が「スーパーデリバリー」を通して会員小売店への販売を行うことの重要なメリットが実質的に機能しないことになります。この場合、新規出展企業の獲得に支障をきたし、もしくは既存出展企業の退会が発生する可能性があります、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

②出展企業数及び会員小売店数に付随する売上について

(A) 当社は「スーパーデリバリー」の出展企業からの安定的収益として、平成18年10月以前の契約企業からは1年ごとに出展更新料を徴収しております。また、平成18年11月以降の契約企業からは毎月定額の出展企業基本料を徴収しております。そのため、出展企業が増加しなかった場合、もしくは退会により出展企業数が減少した場合においては、出展更新料売上及び出展企業基本料売上が増加せず、もしくは減少する可能性があります。

(B) 販売先である地方小売店及び中小規模小売店は、当社の審査を通過後会員登録をした会員小売店による会員制組織としており、「スーパーデリバリー」の会員小売店からは月会費を徴収しております。そのため、当社の業績は、会員小売店が増加しなかった場合、もしくは退会が増加し会員小売店数が減少した場合においては小売店会費売上が増加せず、もしくは減少する可能性があります。

上記(A)及び(B)の事態が発生した場合は、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

（4）会員小売店に対する売上債権の管理について

当社が商品を販売する会員小売店は比較的小規模で与信リスクの高い小売店が多いため、会員小売店に対する与信管理（売掛金の貸し倒れリスクの管理）が重要になります。当社は、会員小売店からの代金回収方法としては、「スーパーデリバリー」「オンライン激安問屋」とともに当社への支払いにつき一定額までの保証を受けた掛売り取引の他、「オンライン激安問屋」においては、配送業者の代金引換便を利用した代金回収、「スーパーデリバリー」においては、信販もしくはクレジットを利用した回収方法を用いることで、代金回収の確実化を図っております。しかしながら、保証会社や、配送業者、信販会社、クレジット会社との契約変更や解約があった場合、会員小売店に対する与信管理が十分に行えないといった事象が発生し、当社の事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

（5）システム障害について

当社の事業はインターネットを通じて取引を行っておりますので、自然災害や事故などによりインターネット通信網が破壊された場合においては当社の事業の全体、あるいはその一部が中断され、当社の事業の遂行に重大な支障をきたす可能性があります。

また、当社では、サービスの安定供給を図るためのセキュリティ対策とコンピューターウイルスの感染、ハッカーの侵入による妨害等を回避するよう努めておりますが、こうした要因によるシステム障害が生じた場合も同様に、当社の事業の遂行に重大な支障をきたす可能性があります。

さらに、サーバー等の管理を委託しているデータセンター等の管理会社のサービス低下、アクセスの集中によるサーバーのダウン等によりインターネットへの接続及びシステムの稼動がスムーズに行えない状態になった場合においても当社の事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

（６）取引先情報の管理体制について

当社は、事業の性質上、個人情報を含む取引先情報を多数取扱っており個人情報保護法の適用を受けております。当社では、個人情報の保護を図るため、管理システムへのアクセス者の制限やアクセス履歴の管理、また社員教育の実施等、管理運用面について細心の注意を払っております。しかしながら、これらの情報が外部に流出する可能性や悪用される可能性が皆無とは言えず、その場合当社の社会的信用に悪影響を与え、ひいては当社の事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

（７）法的規制について

当社の主な取扱い商品はアパレル及び雑貨であります。取扱商品の中には一部下記の様な法規制を受ける商品が存在しております。

①ブランド品の販売について

ブランド品の販売にあたっては、当該ブランド・メーカーの商標権、意匠権、著作権その他の知的財産権等に抵触しないことに留意しております。当社は、偽造品の取扱いを排除するために、仕入先を日本流通自主管理協会（AACD）加盟企業に限定しております。また、「出展契約書」に特則（「海外ブランド品などの出展に関する特則」）を規定することで、当該ブランド・メーカーの商標権、意匠権、著作権その他の知的財産権を侵害するものでないことを出展企業に保証させております。

しかしながら、販売した商品に万が一上記記載の知的財産権を侵害するような事態が生じた場合には、当社がその責任を問われかねず、この場合当社に対する社会的信用力は低下し、事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

法令名	主な法的規制の内容
薬事法	製造販売の承認と許可、虚偽・誇大広告の禁止 医薬品の表現の規制
健康増進法	栄養表示基準の明示、誇大表示の禁止
食品衛生法	飲食に起因する衛生上の危害発生の防止
農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律（JAS法）	加工食品への表示義務、輸入品の原産国名表示
不当景品類及び不当表示防止法	不当表示の規制

②医薬部外品、化粧品、健康食品等の販売について

当社の取扱い商品のひとつであります医薬部外品、化粧品、健康食品は、販売及び広告表現について主に下表の法律による規制を受けております。当社は、出展企業に対し、必要に応じて製造販売業許可を取得した証明書や成分分析表等の証明書類の提出を求めて出展審査を行っております。また、「出展契約書」に特則（「医薬部外品・化粧品などの出展に関する特則」）を規定することや、契約の際に覚書（「健康食品などの出展に関する覚書」）の締結を義務付けることで、関係法規・法令等を遵守していることを保証させるとともに、出展後も広告表現等の法的規制に抵触する内容がないかを当社内において随時チェックすることで関連法規・法令等の遵守に努めております。

しかしながら、将来的に法的規制が強化された場合や、現行の法的規制における法令の解釈・適用によっては、新たな対策が必要となり、これらの商品の販売に関して支障をきたす可能性があります。また、販売した商品に関し法的規制に抵触するような事態が生じた場合には、当社がその責任を問われかねず、この場合当社に対する社会的信用力は低下し、事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

③関連事業について

平成17年11月より株式会社三洋倶楽部の代理店として、ビジネスローン希望する会員小売店を株式会社三洋倶楽部に紹介しております。当該代理店業務に関しては、「貸金業の規制等に関する法律」の規制を受けます。かかるビジネスローンに関し、法的規制に関係者が抵触し、あるいは借入人である当社会員小売店との紛争が生じた場合には、当社に対する社会的信用力が低下し、当社の事業の遂行に支障をきたす可能性があります。

Ⅱ 業績の推移について

当社は平成7年9月に設立され、現在の事業である「オンライン激安問屋」及び「スーパーデリバリー」の運営をそれぞれ平成10年8月及び平成14年2月から開始しております。サービス開始以降、平成16年4月期までに関しては、販売費及び一般管理費を回収できる規模の売上高の計上ができず、赤字決算となっておりましたが、平成17年4月期及び平成18年4月期においては、売上高の伸長に伴い業績が改善し利益面において黒字転換いたしております。

しかしながら、当社は中長期的な事業規模拡大に向けた施策である「中期経営戦略」を実行中であります。「中期経営戦略」では、出展企業向けの料金体系の変更を平成18年11月に行った他、広告活動等の会員小売店集客手段に対する積極的な投資を行うとともに、会員小売店及び出展企業のユーザビリティ向上のためのシステム投資を行っております。この「中期経営戦略」の実施の影響により、平成19年4月期において当期純損失を計上しております。また、平成20年4月期においても当期純損失の計上を計画しております。

また、当社の売上高は商品売上高（「オンライン激安問屋」及び「スーパーデリバリー」を通して商品の販売を行うことによる売上高）が主要な部分を占めておりますが、商品売上高は比較的季節変動性の高い性質を有しております。具体的には、小売店におけるセール時期の終了した直後にあたる8月及び1月、2月において売上高が減少する傾向があります。

（業績推移）

回次	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期	第11期
決算年月	平成14年4月	平成15年4月	平成16年4月	平成17年4月	平成18年4月	平成19年4月
売上高 (千円)	494,226	621,992	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631
売上総利益 (千円)	164,736	202,339	261,731	424,595	664,419	738,884
販売費及び一般管理費 (千円)	356,891	306,410	318,463	397,968	532,966	943,961
営業利益又は 営業損失(△) (千円)	△192,155	△104,071	△56,732	26,626	131,452	△205,076
経常利益又は 経常損失(△) (千円)	△193,581	△105,405	△57,674	23,710	95,689	△203,474
当期純利益又は 当期純損失(△) (千円)	△200,802	△130,377	△58,733	45,275	122,267	△305,420

（売上高の内訳）

回次	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期	第11期
決算年月	平成14年4月	平成15年4月	平成16年4月	平成17年4月	平成18年4月	平成19年4月
スーパーデリバリー （千円）	16,162	111,004	206,716	501,053	1,545,538	2,732,488
オンライン激安問屋 （千円）	478,063	510,988	683,998	728,601	742,554	597,184
関連事業 （千円）	—	—	—	18,000	1,128	4,958
合計 （千円）	494,226	621,992	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631

（注）売上高には、消費税等は含まれておりません。

Ⅲ 外部環境について

（１）企業間電子商取引の普及の可能性について

当社は「オンライン激安問屋」及び「スーパーデリバリー」という２つの企業間取引（BtoB）サイトを運営しており、インターネットによる企業間電子商取引に属しております。「平成18年度電子商取引に関する市場調査」（経済産業省）によると平成18年度の企業間電子商取引の市場規模は148兆円と報告されております。また、業種別市場規模構成比は、当社の属する卸売業の占める割合が製造業に続いて第2位になっております。ただし、インターネットによる企業間電子商取引は歴史が浅く、今後も上記と同様に普及が進展する保証はありません。また、インターネットを通じて商品を仕入れるという取引が、従来の商習慣には存在しないものであったことで、インターネットを介して商取引を行なうことに抵抗感がある企業や小売店も未だ多く、この点が企業間電子商取引の市場規模拡大の障害となる可能性も否定できず、当社の事業規模拡大に悪影響を及ぼす要因になる可能性があります。

（２）中小規模小売店のマーケット規模について

当社は「オンライン激安問屋」及び「スーパーデリバリー」を通して地方小売店及び中小規模小売店を中心とする会員小売店に対して商品を販売しております。当社のターゲットとなる地方小売店及び中小規模小売店のマーケットを明確に定義づけることは困難ですが、平成16年商業統計（経済産業省）によると「アパレル」及び「住関連（注）」のマーケット約35兆円のうち、従業員が9名以下の中小規模小売店の占める割合は45%程度であります。「アパレル」及び「住関連」のマーケットは、近年、多数の店舗が新規開業している一方で、多数の店舗が廃業しており、マーケット規模縮小傾向にある成熟産業であります。その中で当社は、マーケットに占めるインターネット取引の拡大に期待しております。新規開業者は比較的若くインターネットの利用に抵抗感を持たない世代であるため開業時の仕入先情報の検索にインターネットを利用する頻度が高いと考えており、そのような新規開業者を積極的に会員小売店として誘致することで、マーケットに占める取引の拡大を図っております。

ただし、今後、「アパレル」及び「住関連」を取り扱う中小規模小売店のマーケット（小売店数、取引金額等）が当社の想定以上に縮小する可能性、もしくは新規開業が減少する可能性も否定できず、その場合には当社の事業規模拡大に悪影響を及ぼす可能性があります。

（注）商業統計には「雑貨」という区分が存在しないため、「住関連」区分のうち当社の取扱いのあるスポーツ用品、玩具、娯楽用品、時計、眼鏡、光学機械、化粧品、文房具、家具を集計しております。

（3）競合について

当社は、「スーパーデリバリー」、「オンライン激安問屋」の2つの企業間取引（BtoB）サイトを通じて、出展企業及び会員小売店に対し、問屋サービスを提供しております。卸問屋業界は、バブル崩壊後の不況期に倒産や統合を繰り返し、淘汰が進みましたが、現在においても多数の企業が存在し、当社の競合相手となっております。また、昨今では一部の卸問屋がインターネットによる卸売り事業を開始しており、今後競争が激化する可能性があります。当社では、先行者として培ってきたインターネットによる卸販売特有のノウハウ及びシステム開発力等により差別化を図り、また、会員小売店向けサポートの充実や、品揃え商品の充実化等に取組むことで、競争力の向上に努めております。

一方で、昨今数社のインターネット関連企業が当社と同じ事業領域への進出を行っており、やはり今後の競争激化が予想されております。当社では会員小売店及び出展企業獲得を加速するとともに、システム開発によるユーザビリティ向上等により差別化を図る予定です。

IV 当社の事業体制について

（1）代表者への依存について

当社の代表取締役社長である小方功は、当社の創業者で創業以来の最高経営責任者であり、経営方針や事業戦略の決定およびその遂行において極めて重要な役割を果たしております。当社では、取締役会や経営戦略会議における役員及び幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めておりますが、何らかの理由により同氏が当社の業務を継続することが困難になった場合、当社の事業及び業績に悪影響を与える可能性があります。

（2）小規模組織であることについて

当社は、平成19年4月末日現在において役員7名（常勤監査役1名及び非常勤監査役2名を含む）、従業員109名（臨時雇用者52名を含む）という比較的小規模な組織で運営されており内部管理体制もこのような規模に応じたものとなっております。今後、事業の拡大に応じて必要になる人員を適時に補充し、内部管理体制の一層の充実を図る予定ですが、人材の採用活動の成否によっては人員の補充が遅れ、当社の業務運営に支障をきたす可能性があります。

（3）システム開発及び運用・管理の体制について

当社では、現在、主に自社内にてシステム開発、運用及び管理を行っております。当社の事業は、インターネット上の商取引サイトの運営であるため、システムの開発やその運用・管理を適切に行うことが事業上重要であります。従って、システム開発、運用及び管理に関わる従業員の退職や、事業の拡大に対応するための人材の採用活動がスムーズに行かなかった場合には、システム開発の遅延や運営・管理の不備等が発生する可能性は否定できず、その場合、当社の業務運営に支障をきたす可能性があります。

V その他

（1）配当政策について

当社は、平成19年4月30日決算期末現在で381,193千円の累積損失を計上しており、配当可能利益がないため配当を実施しておりません。累積損失につきましては将来計上される利益により早期に解消することを目指しておりますが、事業の進捗が計画通りに進まない場合、解消までに想定以上の時間を要する可能性があります。当社は現在まで配当を実施しておりませんが、今後につきましては、まず、累積損失の解消をし、その後は事業規模拡大に備えるための内部留保を勘案しつつ配当による株主への利益還元に関しても検討して参ります。

（2）ストック・オプションについて

当社は、取締役・監査役及び従業員の経営参画意識高揚のために旧商法第280条ノ19、商法第280条ノ20及び商法第280条ノ21の規定に従って、平成12年7月25日、平成16年7月30日及び平成17年7月29日開催の定時株主総会の特別決議に基づく新株引受権もしくは新株予約権（以下、総称して「ストック・オプション」といいます）を付与しております。また、今後に関しましてもストック・オプションの付与を継続する方針であります。これらストック・オプションの権利行使がなされた場合には、新株式が発行され当社株式価値の希薄化が生じる可能性があります。なお、平成19年4月30日現在でのストック・オプションによる潜在株式数は783株（発行済株式数に対して8.6%）となっております。

2. 企業集団の状況

当社では、インターネット上に設けた企業間取引（BtoB）サイトの運営を通じて、主にアパレル及び雑貨の製造業者もしくは輸入業者から仕入れた商品を、主に地方小売店及び中小規模小売店に対して販売いたしております。当社の運営している企業間取引（BtoB）サイトは、過剰在庫品を取り扱う「オンライン激安問屋」、新商品及び定番品を取り扱う「スーパーデリバリー」の2つであります。

「オンライン激安問屋」及び「スーパーデリバリー」に参加するためには、あらかじめ出展企業（企業間取引（BtoB）サイトで商品を販売する企業）もしくは会員小売店（企業間取引（BtoB）サイトで商品を購入する企業）としての登録が必要になります。平成19年4月末現在における登録状況は「オンライン激安問屋」が出展企業数1,926、会員小売店数44,977、「スーパーデリバリー」が出展企業数662、会員小売店数10,615となっております。

なお、「オンライン激安問屋」は出展企業及び会員小売店としての登録は無料ですが、「スーパーデリバリー」は出展企業からは毎月一定額の出展基本料を徴収し、会員小売店からは毎月一定額の会費を徴収しております。

(1) スーパーデリバリー

①取引の概要

「スーパーデリバリー」は、出展企業の取扱う新商品及び定番品を地方小売店及び中小規模小売店を中心とした会員小売店へ販売するための企業間取引（BtoB）サイトであります。

地方小売店及び中小規模小売店は販路拡大を考える製造業者・輸入業者にとって魅力的なマーケットであるものの、a) 小売店の信用リスクが比較的高い、並びに b) 売上規模の割に営業コストと管理コストがかかる、という問題があるため必ずしも積極的に販路拡大ができないのが現状であると考えております。

「スーパーデリバリー」においては、当社が会員小売店を集客しており、かつ、出展企業が会員小売店に対する与信リスクを回避するための仕組みを提供しているため、出展企業は、上記の問題を抱えずに地方小売店及び中小規模小売店への新規販路拡大が可能になります。また、出展企業は、既に取引を行っている地方小売店及び中小規模小売店を「スーパーデリバリー」での取引に切り替えることで取引の効率化を行えます。

また、会員小売店は「スーパーデリバリー」を利用することで上記 a, b の理由により従来取引しにくかった製造業者・輸入業者と取引を行うことが可能になります。また、効率的に多数の出展企業の多様な商品の情報を入手して仕入を行うことや、事務管理コストや仕入れのための交通費等のコスト削減も行えます。

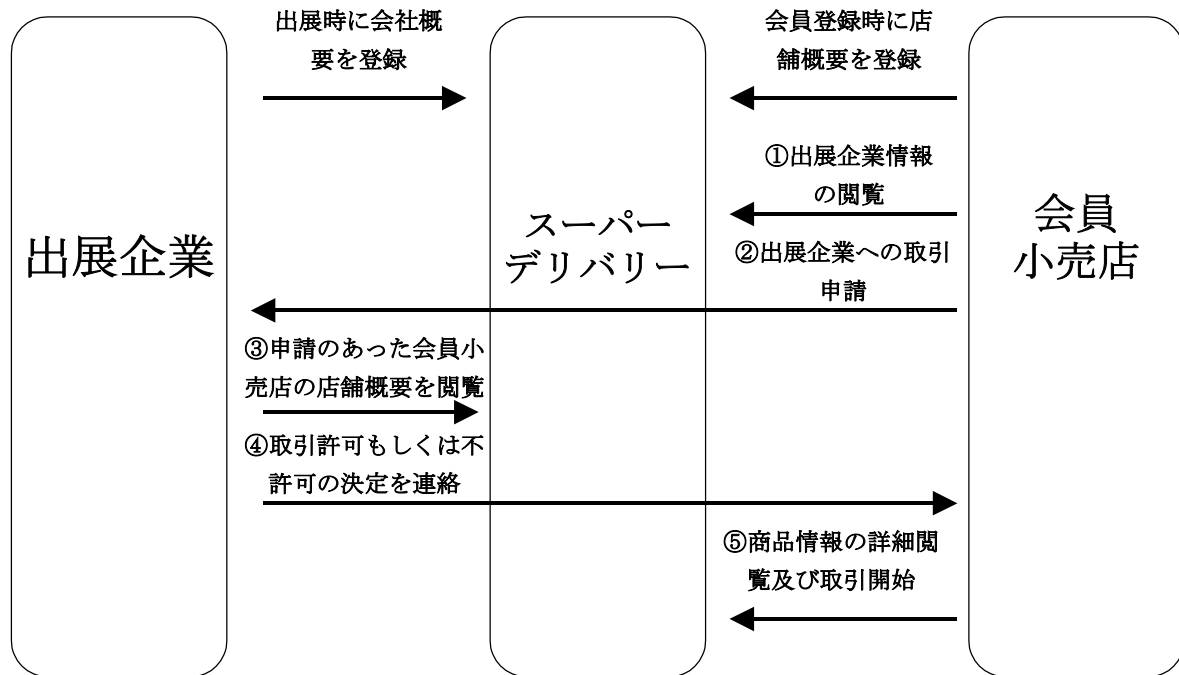
取引の概要は、販売企業が「スーパーデリバリー」のサイト上に出品することから始まります。出展企業は、サイト上にショッピングモールのように並び、会員小売店と、注文から出荷までのやり取りの他、商品についての問い合わせ等におけるまで2社間で直接行い、商品代金の決済に関しましては当社を介して行う仕組みになっております。

②取引開始までの流れ

「スーパーデリバリー」においては、会員小売店は各出展企業との取引に先立って各出展企業の取引審査を受ける必要があります。

具体的には、会員小売店が各出展企業の企業概要、掲載商品等を閲覧し、取引を希望する出展企業に取引開始の申込みを行います。取引開始の申込みを受けた出展企業は会員小売店の店舗概要を閲覧し、取引に応じるか否かの審査を行います。なお、出展企業が出品している商品の販売価格等の詳細な情報は取引許可をした会員小売店のみが閲覧できることとなっております。

これにより、出展企業は販路の選定ができるとともに、自社が取引を希望する会員小売店のみに卸値等の重要情報の開示を行うことが可能になります。



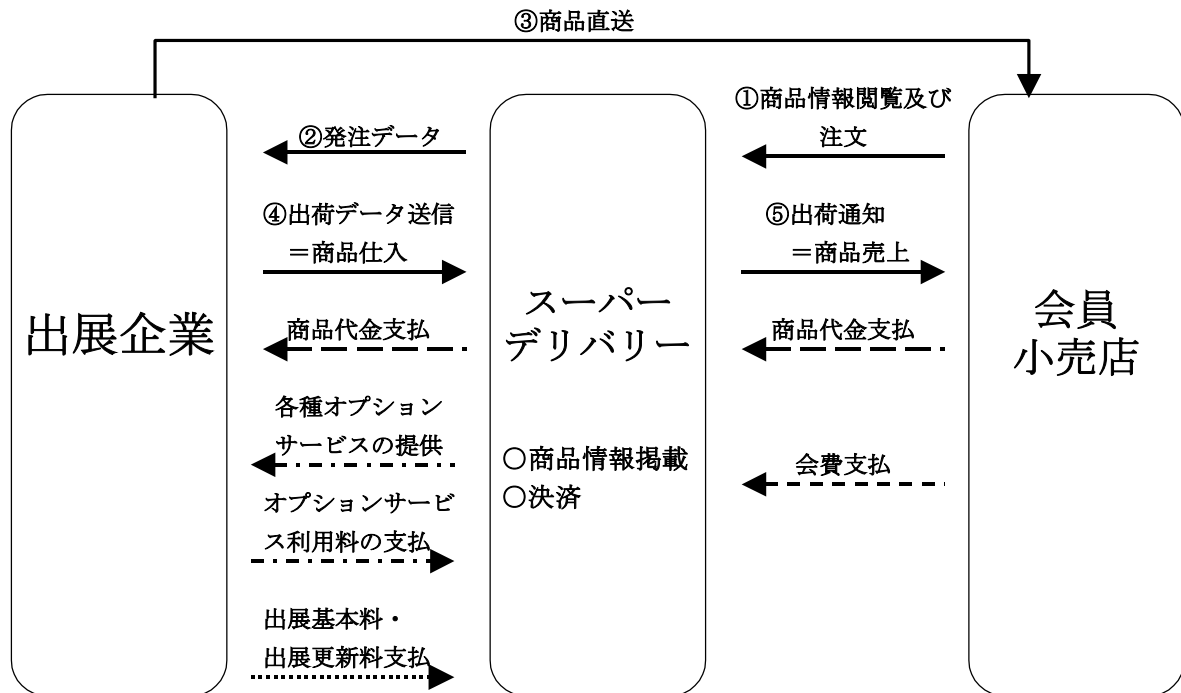
③取引の流れ

取引許可を受けた会員小売店は各出展企業が出品している商品の詳細な情報を「スーパーデリバリー」上で閲覧し、発注を行います。出展企業は「スーパーデリバリー」の出展企業用管理画面により会員小売店からの発注を確認し、会員小売店に商品を直接発送します。商品の発送データは出展企業用管理画面を利用して当社に送信されます。当社は、出展企業からの商品発送データに基づき小売店からの代金回収及び出展企業への代金支払いを行っております。会員小売店からの代金回収は信販、クレジットあるいは保証会社により小売店による当社への支払につき保証を受けた掛売り販売となっております。

「スーパーデリバリー」においては商品が出展企業から会員小売店に直送され、当社を経由いたしません。売買契約は出展企業と当社、当社と会員小売店で別個に存在いたします。出展企業が商品を会員小売店に発送し、商品発送データを当社に送信した段階で商品の所有権は出展企業から当社に移転し、同時に当社から会員小売店に出荷通知することで商品の所有権は当社から会員小売店に移転いたします。

④ オプションサービス

「スーパーデリバリー」においては、①「スーパーデリバリー」のウェブサイトもしくは会員小売店向けのメールマガジンにおける出展企業紹介といった広告サービス、②「スーパーデリバリー」への掲載商品の画像撮影等の代行サービス等といった各種オプションサービスを有料で出展企業向けに提供しております。



(2) オンライン激安問屋

① 取引の概要

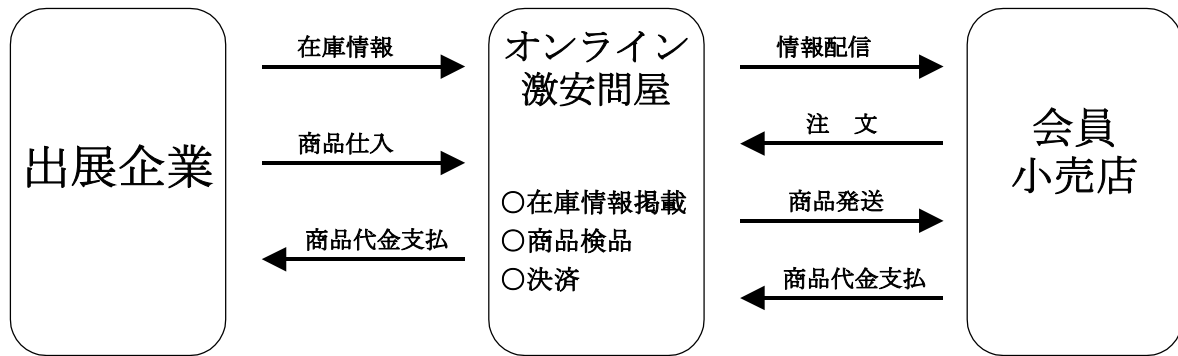
「オンライン激安問屋」は、出展企業の抱える過剰在庫品を地方小売店及び中小規模小売店を中心とした会員小売店へ販売するための企業間取引（BtoB）サイトであります。

出展企業は、インターネットを利用して格安商材を求める多数の会員小売店に対して情報提供が行え、また、検品、小分け、発送を当社が行うので煩雑な手間を掛けずに効率よく過剰在庫品の処分が行えます。

会員小売店は、地方小売店及び中小規模小売店では通常入手困難な格安商材についての情報の入手及び仕入が可能になります。また、過剰在庫品は出展企業にて長期間保管されていた商品等が多く、通常の商品に比べ劣化した商品の混入する可能性が高いなど必ずしも品質が安定的でないのが一般的ですが、当社で扱う過剰在庫品については当社にて検品、小分け、発送を行うため、一定の品質を満たした商品を比較的小さなロットで仕入れすることが可能になります。

取引の概要は、当社が出展企業より買取った商品（買取仕入）もしくは販売を委託された商品（消化仕入）の情報を「オンライン激安問屋」のホームページを通じて会員小売店に提供します。商品の購入を希望する会員小売店は「オンライン激安問屋」のホームページより商品の情報を閲覧し、発注します。この会員小売店からの発注を受け、出展企業より買取った商品あるいは販売を委託された商品を当社より出荷する流れとなっております。「オンライン激安問屋」においては、販売する商品について検品を行うことにより、格安で一定の品質を満たした商品を提供できることで、小売店の満足度の向上、リピーター作りを図っております。

〔オンライン激安問屋取引概要図〕



②出展企業からの仕入方法及び会員小売店への販売方法

「オンライン激安問屋」においては、出展企業の抱える過剰在庫品の処分及び会員小売店による格安商材の仕入が効率よく行えるように、以下の仕入方法及び販売方法をとっております。

(A) 仕入方法

出展企業からの仕入方法は、a) 消化仕入、b) 買取仕入の2種類であります。

a) 消化仕入とは、出展企業から販売委託を受け、預かり商品として商品の納品を受ける方法であります。当社から小売店への販売前の段階では商品の所有権は出展企業にあり、当社から会員小売店への納品の段階で当社への所有権移転がなされ、同時に当社から会員小売店に所有権が移転いたします。また、消化仕入における出展企業からの仕入価格の決定方法に関しては、当社から会員小売店への販売価格から一定の販売マージンを差し引いて事後的に計算することとされております。消化仕入により出展企業から納品を受けた商品は、通常販売及びオークション販売の方法により会員小売店に販売いたします。

b) 買取仕入とは、会員小売店への販売に先立って出展企業から商品を買取る方法であります。消化仕入と同様に、出展企業から買取った商品は、通常販売及びオークション販売の方法により会員小売店に販売いたします。

(B) 販売方法

会員小売店への販売方法は、a) 当社で値付けした販売価格での販売による方法（以下、通常販売）と、b) 一定の販売時間内に購入希望会員小売店が価格をつけて落札するオークション販売による方法（以下、オークション販売）の2つがあります。

a) 通常販売は、当社にて一定の販売価格を設定して販売を行う方法であります。ただし、一般の販売方法と変わらず、必ずしも全ての商品を完売できるわけではありません。

b) オークション販売は、最低落札価格を設定していない（スタート価格をゼロ円としている）ため買い手がつき易い仕組みであります。平成19年4月末日までのオークション販売による落札率の実績は、100%となっております。

販売方法は、こうした特性を生かし通常販売での一定の販売期間を経た後、オークション販売へ移行し全ての商品を売り切る流れとなっております。なお、平成17年9月からは在庫回転率のさらなる向上のために、従来の販売方法に加えて通常販売とオークション販売を一部併用する販売方法も採用しております。

通常販売とオークション販売を通して消化率100%の実績となっていることが、過剰在庫品を処分したい企業からの信頼感へ繋がっており、出展企業が「オンライン激安問屋」を継続的に利用する理由になっていると考えております。

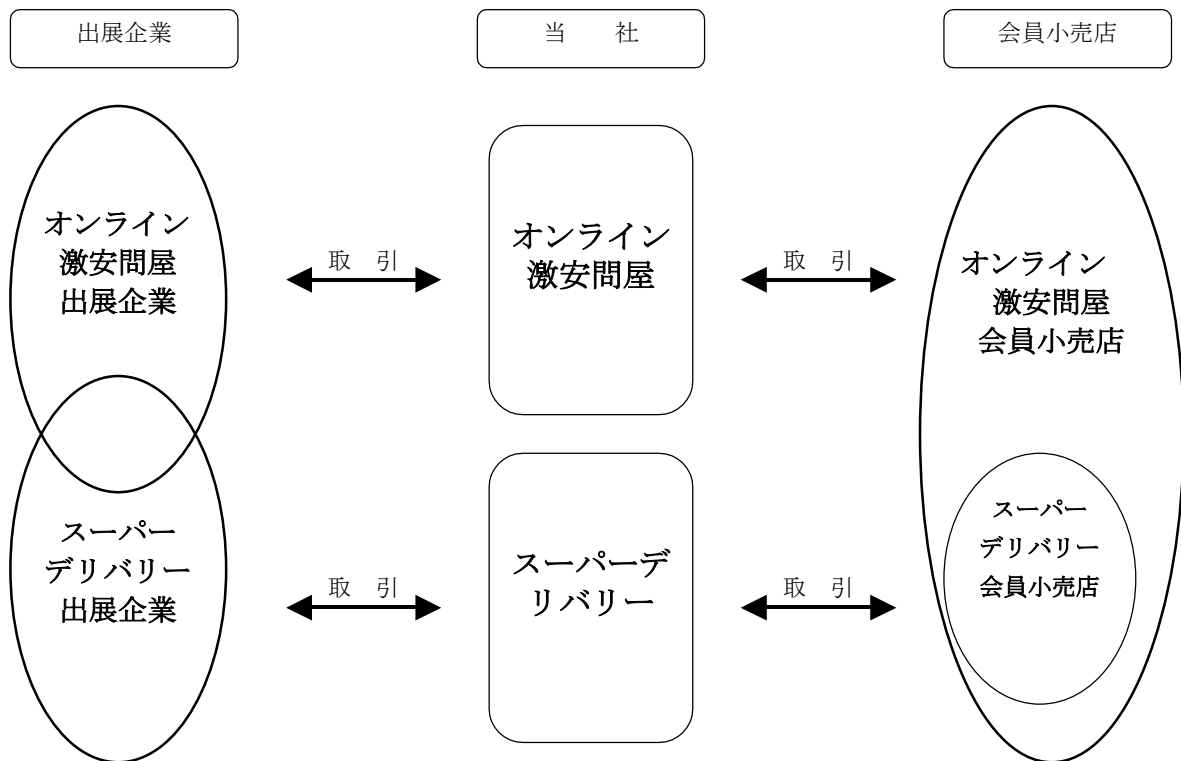
また、会員小売店からの販売代金の回収方法に関しましては主として配送業者の代金引換便を利用した回収、保証会社により小売店による当社への支払いにつき保証を受けた掛売り販売となっております。

(3) 関連事業

当社では、上記の企業間取引（BtoB）サイトの運営事業の他、出展企業及び会員小売店を対象として事業のIT化等に関するコンサルティングといった付加的なサービスを行っております。

当社は、平成17年11月に関連事業の一環として株式会社三洋倶楽部（以下、「三洋倶楽部」といいます。）と代理店契約を締結し業務提携を行っております。かかる提携に基づき当社は当社の会員小売店のうちビジネスローン希望する会員小売店を三洋倶楽部に紹介しております。会員小売店は三洋倶楽部とビジネスローン契約を締結し、ビジネスローンとして資金を借り入れることができます。当社は三洋倶楽部から会員小売店に対して三洋倶楽部が実行したビジネスローンの貸出残高に応じて代理店手数料を受け取ります。

[事業系統図]



（注1）「オンライン激安問屋」の出展企業と「スーパーデリバリー」の出展企業は一部重複（両方利用）があります。

（注2）「スーパーデリバリー」の会員小売店はすべて「オンライン激安問屋」の会員小売店でもあります。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「スーパーデリバリー」及び「オンライン激安問屋」という企業間取引（BtoB）サイトの運営を通じて、出展企業（主にアパレル及び雑貨の製造業者及び輸入業者）から仕入れた商品を会員小売店（主に地方小売店及び中小規模小売店）に販売しております。当社は、上記事業を通じて地方小売店及び中小規模小売店に対する流通経路の効率化を図ることを目指しております。当社は、上記基本方針に従って積極的な事業拡大を行うことで株主利益の増大が実現されると考えております。

また、当社の経営理念は「ニーズ」であります。「あったら便利」ではなく、「なければ困る」サービスの提供を経営の基本方針としており、今後の事業の拡大に関しましても当該経営理念にしたがったものとする方針であります。

(2) 目標とする経営指標

当社の運営する企業間取引（BtoB）サイトの潜在的な市場規模は非常に大きく、対して当社の事業規模は現段階においては比較的小さく成長初期の段階にあると考えております。従いまして、当社は早期に事業規模を拡大し市場における地位を確立することが中長期的に株主利益を増大させると考えております。また、当社は2つの企業間取引（BtoB）サイトを運営しておりますが、「スーパーデリバリー」に関しては下記「(3) 中長期的な会社の経営戦略」に記載の通り積極的な事業規模の拡大を図る予定です。一方で「オンライン激安問屋」に関しては売上高の成長よりも利益率及び効率性の向上、ならびにコスト削減を推進する方針であります。上記を勘案し、当社は下記の経営指標を重要な指標と認識しております。

- ①スーパーデリバリー会員小売店数
- ②スーパーデリバリー出展企業数
- ③スーパーデリバリー商材掲載数

平成18年10月10日公表の「中期経営戦略（平成19年4月期～平成22年4月期）の策定について」による平成19年4月期末の経営指標の計画値及び実績は下記のとおりであります。

	会員小売店	出展企業	商材掲載
実績	10,615	662	105,617
計画値	11,000	650	92,000

平成19年4月期末日における会員小売店数は10,615店舗となり、計画値11,000店舗に対し385店舗の未達でありました。但し、会員小売店の獲得ペースは上昇してきており、直近の獲得ペースである月間700店舗から800店舗を維持できれば充分回復可能であると予想しております。

平成19年4月期末日における出展企業数は662社（計画値650社）、商材掲載数は105,617点（計画値92,000点）と、ともに計画値を上回る結果となりました。

尚、中期経営戦略の最終期である平成22年4月末日における目標数値は、①スーパーデリバリー会員小売店数27,500店舗、②スーパーデリバリー出展企業数1,700社、③スーパーデリバリー商材掲載数217,000点を掲げております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

①スーパーデリバリーに関して

当社は、平成10年8月に「オンライン激安問屋」を開設し、事業の基盤となる多数の会員小売店及び出展企業を獲得いたしております。その後、平成14年2月より「スーパーデリバリー」を開設し、「オンライン激安問屋」の既存会員小売店及び出展企業の誘致を図るとともに新規の会員小売店、出展企業の誘致を行っております。両事業の位置づけといたしましては、より収益性が高く、成長余地の大きい「スーパーデリバリー」を当社の主力事業とし、「オンライン激安問屋」に関しては、一定の利益を計上しつつ「スーパーデリバリー」に対する入口もしくは広告的な機能を果たす事業と考えております。

平成18年10月10日に中期経営戦略を策定し、同日「中期経営戦略（平成19年4月期～平成22年4月期）の策定について」を公表させていただいておりますが、同プレスリリースにも記載させていただいておりますとおり今後「スーパーデリバリー」の事業規模拡大と収益性の向上をより一層推進していく計画であります。具体的には下記の施策を実行する予定であります。

- a) 「スーパーデリバリー」会員小売店数の獲得を加速するために広告宣伝等の小売店獲得のための集客投資を拡大いたします。

「スーパーデリバリー」会員小売店は反復的・継続的に「スーパーデリバリー」の利用を行う傾向がございます。また、「スーパーデリバリー」会員小売店から月額2,000円の会費を徴収いたしております。したがって、「スーパーデリバリー」会員小売店獲得を加速することは、直接的に当社の事業規模、収益規模の拡大につながると考えております。また、今後のインターネットによる企業間取引マーケットの競争激化を踏まえ、現段階でできる限り多くの小売店を当社会員として獲得することが将来の収益の安定に必要と考えております。そのため、当社は広告宣伝等の小売店獲得のための集客投資を積極的に行い事業規模拡大及び収益規模拡大を図る予定です。

- b) 平成18年11月より「スーパーデリバリー」出展企業に対する料金体系を変更しております。

従来、出展企業からは「スーパーデリバリー」への参加時点で出展初期費用として40万円、その後一年経過後から毎年出展更新料として15万円を徴収しておりました。平成18年11月契約企業からはこれに変更を加えております。具体的には出展初期費用、及び出展更新料を廃止し、出展後毎月4万円の出展企業基本料を徴収するという料金体系としております。当該料金体系の変更により、参加時点の資金負担が軽減されることにより中堅以下の出展企業の獲得が容易になるとともに、出展企業基本料という毎月安定的な収益源が確保されることとなります。なお、当該新料金体系は平成18年10月以前契約の既存出展企業に対しては適用いたしません。

上記料金体系の変更により①出展企業獲得の容易性の向上、②出展企業の獲得に比例して当社収益が拡大する収益モデルの構築、が完成したと考えております。今後、出展企業の獲得を加速し、早期に全体収益の改善を図る予定です。

- c) 「スーパーデリバリー」会員小売店及び出展企業のユーザビリティ向上のため、積極的なシステム投資を行います。

上記a) b) の施策により、会員小売店数、出展企業数、及び商材掲載数の大幅な拡大を見込んでおります。そのため、同時に検索システム等のシステム投資を実施し、「スーパーデリバリー」のユーザビリティの向上を図る必要があります。当社は顧客満足向上の視点からシステム投資を行う予定です。

②オンライン激安問屋に関して

「オンライン激安問屋」に関しましては、中長期的に安定的な売上、利益の計上を図れる体制の構築を目指す予定です。この一環として、業務効率化のために平成19年5月より出荷業務を内製化しております。

尚、中期経営戦略の平成19年4月期における進捗状況については、売上高3,334百万円（計画値3,400百万円）、経常損失203百万円（計画値370百万円）、当期純損失305百万円（計画値500百万円）となりました。中期経営戦略稼働後における一時的な会員小売店数獲得の遅れの影響等により売上高が未達成となりましたが、利益面においては損失幅が縮小いたしました。

(4) 会社の対処すべき課題

①競合企業への対応

当社の事業領域であるインターネットによる企業間取引サイト運営事業には昨今新規参入が相次ぎ、今後は競争がより一層激しくなってくるものと思われます。しかしながら、新規参入の増加はインターネットによる企業間取引サイトの認知向上及び企業間取引市場の市場規模拡大につながる可能性が高く、当社にとってもメリットは大きいと考えます。

当社では、検索システム強化等により顧客の利便性の向上を図るとともに顧客の求める商品を常に研究し、品揃えの充実を進めることにより、会員小売店の当社への仕入依存度の向上、ひいては顧客単価の向上を図って参る予定です。

②顧客層の拡大

当社の成長の源は新規顧客層の獲得であると考えております。企業間取引は、消費者向け取引と比べ取引の反復性・継続性が高く、新規顧客の獲得は中長期的に当社の事業規模の拡大につながると考えております。

現在の当社の主要顧客は社歴の浅い小規模小売店であります。しかしながら、それ以外の小売店に対しても、当社に対する潜在的な需要があるものと見込んでおり、こうした潜在需要を長期的に獲得していく必要があります。そのため、チラシ・ダイレクトメールを使用した広告・インターネット広告・出展企業と連動した展示会等を行い、費用対効果を見極めながらプロモーション活動を強化していく予定です。

③安定的収益の拡大

当社は、平成18年11月より出展企業向けの料金体系の変更を行い、出展企業から月額固定の出展企業基本料を徴収しております。この料金体系の変更により、従来からの会員小売店からの安定的収益（小売店月会費）に加え、出展企業からも安定収益（出展企業基本料）を確保するという収益構造になりました。

当社は、会員小売店獲得を推進すると同時に、出展企業の獲得もより一層推進し、安定的収益の拡大、ひいては当社収益の安定的拡大を図る予定です。

④掲載商品に関する法的リスクの管理

当社の取扱う商品は多岐にわたり、化粧品や健康食品等の法的規制を受ける商品及びブランド品等のライセンス商品も多数含まれております。当社では掲載商品に関する法的リスクを回避するため従前より社内チェック体制を整備しておりますが、今後商品の掲載数及び取り扱いジャンルの拡大に対応し、適宜体制の見直し及び更なる充実を図る方針です。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(17) 貸借対照表

		前事業年度 (平成18年 4 月30日)		当事業年度 (平成19年 4 月30日)		対前年比		
区分	注記 番号	金額 (千円)		構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)	増減 (千円)	
(資産の部)								
I 流動資産								
1. 現金及び預金			1,048,376			756,289		
2. 売掛金			329,849			490,279		
3. 有価証券			—			100,151		
4. 商品			17,521			6,166		
5. 前渡金			4,957			495		
6. 前払費用			8,997			12,201		
7. 繰延税金資産			57,000			—		
8. その他			1,149			2,240		
貸倒引当金			△1,818			△540		
流動資産合計			1,466,034	92.1		1,367,285	86.3	△98,748
II 固定資産								
(1) 有形固定資産								
1. 建物		4,048			19,009			
減価償却累計額		2,401	1,647		2,698	16,311		
2. 工具器具備品		15,071			15,338			
減価償却累計額		10,249	4,821		6,051	9,286		
有形固定資産合計			6,469	0.4		25,598	1.6	19,129
(2) 無形固定資産								
1. 特許出願権等			900			782		
2. ソフトウェア			64,876			63,780		
3. ソフトウェア仮勘定			36,762			45,126		
4. その他			387			387		
無形固定資産合計			102,926	6.5		110,077	7.0	7,151

		前事業年度 (平成18年 4 月30日)			当事業年度 (平成19年 4 月30日)			対前年比
区分	注記 番号	金額（千円）		構成比 (%)	金額（千円）		構成比 (%)	増減 (千円)
(3) 投資その他の資産								
1．投資有価証券			—			15,036		
2．敷金・保証金			16,200			64,452		
3．長期前払費用			92			2,293		
投資その他の資産合計			16,293	1.0		81,782	5.1	65,489
固定資産合計			125,689	7.9		217,457	13.7	91,768
資産合計			1,591,723	100.0		1,584,743	100.0	△6,980

		前事業年度 (平成18年 4 月 30 日)		当事業年度 (平成19年 4 月 30 日)		対前年比		
区分	注記 番号	金額（千円）		構成比 (%)	金額（千円）	構成比 (%)	増減 (千円)	
(負債の部)	※ 1							
I 流動負債								
1. 買掛金			181,314			321,590		
2. 1 年以内返済予定の長期借入金			44,100			5,815		
3. 1 年以内償還予定社債			16,000			49,000		
4. 未払金			37,306			131,312		
5. 未払費用			15,125			18,890		
6. 未払法人税等			5,214			3,430		
7. 未払消費税等			10,140			—		
8. 賞与引当金			5,795			10,666		
9. 販売促進引当金			3,640			8,570		
10. その他			2,983			6,425		
流動負債合計			321,621	20.2		555,701	35.1	234,079
II 固定負債								
1. 長期借入金			30,175			—		
2. 社債			26,000			77,000		
3. 繰延税金負債			—			14		
固定負債合計			56,175	3.5		77,014	4.8	20,839
負債合計			377,796	23.7		632,716	39.9	254,919
(資本の部)	※ 2							
I 資本金			717,900	45.1		—	—	
II 資本剰余金								
1. 資本準備金		571,800			—			
資本剰余金合計			571,800	35.9		—	—	
III 利益剰余金								
1. 当期末処理損失		75,773			—			
利益剰余金合計			△75,773	△4.7		—	—	
資本合計			1,213,926	76.3		—	—	
負債・資本合計		1,591,723	100.0		—	—		

		前事業年度 (平成18年4月30日)			当事業年度 (平成19年4月30日)			対前年比
区分	注記 番号	金額（千円）		構成比 (%)	金額（千円）		構成比 (%)	増減 (千円)
(純資産の部)								
I 株主資本								
1. 資本金			—	—		739,900	46.7	—
2. 資本剰余金								
(1) 資本準備金		—			593,300			
資本剰余金合計			—	—		593,300	37.4	—
3. 利益剰余金								
(1) その他利益剰余金								
繰越利益剰余金		—			△381,193			
利益剰余金合計			—	—		△381,193	△24.0	—
株主資本合計			—	—		952,006	60.1	—
II 評価・換算差額等								
1. その他有価証券評価差額金			—	—		21	0.0	
評価・換算差額等合計			—	—		21	0.0	—
純資産合計			—	—		952,027	60.1	—
負債純資産合計			—	—		1,584,743	100.0	—

(2) 損益計算書

		前事業年度 (自 平成17年 5 月 1 日 至 平成18年 4 月30日)			当事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)			対前年比
区分	注記 番号	金額 (千円)		百分比 (%)	金額 (千円)		百分比 (%)	増減 (千円)
I 売上高	※ 1							
1. スーパーデリバリー売上高		1,545,538			2,732,488			
2. オンライン激安問屋売上高		742,554			597,184			
3. 関連事業売上高		1,128	2,289,221	100.0	4,958	3,334,631	100.0	1,045,410
II 売上原価								
1. スーパーデリバリー売上原価		1,199,211			2,272,014			
2. オンライン激安問屋売上原価		425,591	1,624,802	71.0	323,732	2,595,746	77.8	970,944
売上総利益			664,419	29.0		738,884	22.2	74,465
III 販売費及び一般管理費			532,966	23.3		943,961	28.3	410,995
営業利益又は営業損失(△)			131,452	5.7		△205,076	△6.1	△336,528
IV 営業外収益								
1. 受取利息		27			519			
2. 受取配当金		—			917			
3. 受取手数料		2,377			3,256			
4. 雑収入		113	2,518	0.1	256	4,949	0.1	2,431
V 営業外費用								
1. 支払利息		3,316			806			
2. 社債利息		492			723			
3. 新株発行費		150			—			
4. 社債発行費		900			1,659			
5. 株式公開関連費用		33,294			—			
6. 雑損失		126	38,280	1.7	157	3,347	0.1	△34,933
経常利益又は経常損失(△)			95,689	4.1		△203,474	△6.1	△299,163

		前事業年度 (自 平成17年 5 月 1 日 至 平成18年 4 月30日)		当事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)		対前年比		
区分	注記 番号	金額 (千円)		百分比 (%)	金額 (千円)		百分比 (%)	増減 (千円)
VI 特別利益	※ 2		—			907	0. 0	—
1. 貸倒引当金戻入益		—			250			
2. 投資有価証券売却益		—			657			
VII 特別損失								
1. 固定資産除却損		—	19, 746					
2. 本社移転費用		—	23, 539					
3. 投資有価証券売却損			278					
4. 社会保険料等調整額		1, 374	—					
5. 過年度租税公課		757	2, 132	0. 1	—	43, 564	1. 3	41, 432
税引前当期純利益又は 税引前当期純損失 (△)			93, 557	4. 0		△246, 130	△7. 4	△339, 687
法人税、住民税及び事 業税		2, 290			2, 290			
法人税等調整額		△31, 000	△28, 710	△1. 3	57, 000	59, 290	1. 7	88, 000
当期純利益又は当期純 損失 (△)			122, 267	5. 3		△305, 420	△9. 1	△427, 687
前期繰越損失			198, 040			—		
当期末処理損失			75, 773			—		

売上原価明細書

（スーパーデリバリー売上原価）

		前事業年度 （自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）		当事業年度 （自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）	
区分	注記 番号	金額（千円）	構成比 （%）	金額（千円）	構成比 （%）
商品仕入高		1,196,681	99.8	2,268,402	99.9
その他売上原価		2,530	0.2	3,611	0.1
スーパーデリバリー売上原価		1,199,211	100.0	2,272,014	100.0

（注） その他売上原価は、スーパーデリバリーに係る決済手数料等であります。

（オンライン激安問屋売上原価）

		前事業年度 （自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）		当事業年度 （自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）	
区分	注記 番号	金額（千円）		金額（千円）	
期首商品たな卸高		18,401		17,521	
当期商品仕入高		424,710		312,707	
合計		443,112		330,228	
期末商品たな卸高		17,521		6,496	
オンライン激安問屋売上原価		425,591		323,732	

(3) 株主資本等変動計算書

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

	株主資本				評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	
		資本準備金	その他利益剰余金			
			繰越利益剰余金			
平成18年4月30日 残高 (千円)	717,900	571,800	△75,773	1,213,926		1,213,926
事業年度中の変動額						
新株の発行	22,000	21,500		43,500		43,500
当期純利益			△305,420	△305,420		△305,420
株主資本以外の項目の事業 年度中の変動額（純額）					21	21
事業年度中の変動額合計 (千円)	22,000	21,500	△305,420	△261,920	21	△261,899
平成19年4月30日 残高 (千円)	739,900	593,300	△381,193	952,006	21	952,027

(4) キャッシュ・フロー計算書

		前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)	対前年比
区分	注記 番号	金額（千円）	金額（千円）	増減 （千円）
I 営業活動によるキャッシュ・フロー				
税引前当期純利益		93,557	△246,130	
減価償却費		20,550	26,203	
貸倒引当金の増減額 （減少：△）		1,085	△1,278	
賞与引当金の増減額 （減少：△）		3,379	4,871	
受取利息及び受取配当金		△27	△1,436	
支払利息		3,316	806	
社債利息		492	723	
株式公開関連費用		33,294	—	
新株発行費		150	—	
社債発行費		900	1,659	
固定資産除却損		—	19,746	
本社移転費用		—	23,539	
投資有価証券売却益		—	△657	
投資有価証券売却損		—	278	
売上債権の増減額（増加：△）		△171,887	△160,430	
たな卸資産の増減額 （増加：△）		880	11,354	
仕入債務の増減額（減少：△）		93,984	140,275	
前受金の増減額（減少：△）		335	94	
前渡金の増減額（増加：△）		△1,411	4,461	
未払消費税等の増減額 （減少：△）		2,041	△11,634	
その他		14,358	69,438	
小計		95,001	△118,115	△213,116
利息及び配当金の受取額		26	1,436	
利息の支払額		△3,639	△1,363	
本社移転に伴う支出		—	△5,934	
法人税等の支払額		△530	△2,290	
営業活動によるキャッシュ・フロー		90,858	△126,266	△217,124

		前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)	対前年比
区分	注記 番号	金額（千円）	金額（千円）	増減 (千円)
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	※1			
有形固定資産の取得による支出		△2,583	△3,853	
無形固定資産の取得による支出		△59,315	△53,863	
投資有価証券の取得による支出		—	△26,315	
投資有価証券の売却による収入		—	11,695	
貸付金の回収による収入		211	—	
敷金の差入による支出		△500	△48,251	
その他		535	△2,460	
投資活動によるキャッシュ・フロー		△61,651	△123,050	△61,399
III 財務活動によるキャッシュ・フロー				
長期借入れによる収入		60,000	—	
長期借入金の返済による支出		△68,446	△68,460	
社債発行による収入		49,100	98,340	
社債の償還による支出		△8,000	△16,000	
株式公開関連費用による支出		△28,324	—	
株式発行による収入		918,600	43,500	
財務活動によるキャッシュ・フロー		922,929	57,380	△865,549
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額		—	—	
V 現金及び現金同等物の増減額（減少：△）		952,136	△191,936	△1,144,072
VI 現金及び現金同等物の期首残高		96,240	1,048,376	952,136
VII 現金及び現金同等物の期末残高		1,048,376	856,440	△191,936

(5) 損失処理計算書

		前事業年度 (株主総会承認日 平成18年 7 月28日承認)	
区分	注記 番号	金額（千円）	
I 当期末処理損失			75,773
II 次期繰越損失			75,773

(6) 重要な会計方針

項目	前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)
1. 有価証券の評価基準及び評価方法	_____	その他有価証券 時価のあるもの 決算日の市場価格等に基づく時価法 (評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法によっております) 時価のないもの 移動平均法による原価法を採用しております。
2. たな卸資産の評価基準及び評価方法	商品 個別法による原価法	商品 同左
3. 固定資産の減価償却の方法	(1) 有形固定資産 定率法 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。 建物…………… 3～15年 工具器具備品…………… 5～6年 (2) 無形固定資産 定額法 ただし、ソフトウェア（自社利用）については、社内における利用可能期間（5年）に基づく定額法 (3) 長期前払費用 定額法	(1) 同左 (2) 無形固定資産 同左 (3) 長期前払費用 同左
4. 繰延資産の処理方法	(1) 新株発行費 支出時に全額費用として処理しております。 (2) 社債発行費 支出時に全額費用として処理しております。	(1) _____ (2) 社債発行費 同左
5. 引当金の計上基準	(1) 貸倒引当金 債権等の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。 (2) 賞与引当金 従業員の賞与の支給に充てるため、支給見込額のうち当期に負担すべき金額を計上しております。 (3) 販売促進引当金 販売促進を目的とするポイント制度により小売店に付与されたポイント利用に備えるため、当期末において将来利用されると見込まれる額を計上しております。	(1) 貸倒引当金 同左 (2) 賞与引当金 同左 (3) 販売促進引当金 同左
6. リース取引の処理方法	リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。	同左

項目	前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)
7. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。	同左
8. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項	(1) 消費税等の会計処理 税抜方式によっております。	(1) 消費税等の会計処理 同左

(7) 重要な会計方針の変更

前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)
(固定資産の減損に係る会計基準) 当事業年度より、固定資産の減損に係る会計基準（「固定資産の減損に係る会計基準の設定に関する意見書」（企業会計審議会 平成14年8月9日））及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第6号 平成15年10月31日）を適用しております。これによる損益に与える影響はありません。	(固定資産の減損に係る会計基準) _____
_____	(貸借対照表純資産の部の表示に関する会計基準) 当事業年度より、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」（企業会計基準第5号 平成17年12月9日）及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」（企業会計基準適用指針第8号 平成17年12月9日）を適用しております。 従来の資本の部の合計に相当する金額は952,027千円であります。 なお、当事業年度における貸借対照表の純資産の部については、財務諸表等規則の改正に伴い、改正後の財務諸表等規則により作成しております。

(8) 注記事項

(貸借対照表関係)

前事業年度 (平成18年4月30日)	当事業年度 (平成19年4月30日)
※1 授権株式数及び発行済株式総数 授権株式数 普通株式 20,784株 発行済株式総数 普通株式 8,808株	※1 _____
※2 資本の欠損の額は、75,773千円であります。	※2 _____

(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)																																												
※1 販売費に属する費用のおおよその割合は35%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は65%であります。 主要な費目及び金額は次のとおりであります。 <table> <tr><td>広告宣伝費</td><td>39,688千円</td></tr> <tr><td>配送料</td><td>38,474千円</td></tr> <tr><td>決済手数料</td><td>70,092千円</td></tr> <tr><td>役員報酬</td><td>6,834千円</td></tr> <tr><td>給与手当</td><td>159,744千円</td></tr> <tr><td>賞与引当金繰入額</td><td>4,902千円</td></tr> <tr><td>販売促進引当金繰入額</td><td>3,640千円</td></tr> <tr><td>貸倒引当金繰入額</td><td>1,866千円</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>20,416千円</td></tr> <tr><td>地代家賃</td><td>32,202千円</td></tr> </table> (追加情報) 当事業年度は、コスト削減の一環として人件費(役員報酬及び給与手当)の削減を行っております。	広告宣伝費	39,688千円	配送料	38,474千円	決済手数料	70,092千円	役員報酬	6,834千円	給与手当	159,744千円	賞与引当金繰入額	4,902千円	販売促進引当金繰入額	3,640千円	貸倒引当金繰入額	1,866千円	減価償却費	20,416千円	地代家賃	32,202千円	※1 販売費に属する費用のおおよその割合は36%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は64%であります。 主要な費目及び金額は次のとおりであります。 <table> <tr><td>広告宣伝費</td><td>108,166千円</td></tr> <tr><td>販売促進費</td><td>48,615千円</td></tr> <tr><td>販売促進引当金繰入額</td><td>8,570千円</td></tr> <tr><td>配送料</td><td>33,535千円</td></tr> <tr><td>決済手数料</td><td>117,811千円</td></tr> <tr><td>役員報酬</td><td>42,258千円</td></tr> <tr><td>給与手当</td><td>254,426千円</td></tr> <tr><td>賞与引当金繰入額</td><td>10,666千円</td></tr> <tr><td>貸倒引当金繰入額</td><td>1,891千円</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>2,453千円</td></tr> <tr><td>地代家賃</td><td>40,557千円</td></tr> </table> ※2 固定資産除却損の内訳は次のとおりであります。 <table> <tr><td>ソフトウェア</td><td>19,746千円</td></tr> </table>	広告宣伝費	108,166千円	販売促進費	48,615千円	販売促進引当金繰入額	8,570千円	配送料	33,535千円	決済手数料	117,811千円	役員報酬	42,258千円	給与手当	254,426千円	賞与引当金繰入額	10,666千円	貸倒引当金繰入額	1,891千円	減価償却費	2,453千円	地代家賃	40,557千円	ソフトウェア	19,746千円
広告宣伝費	39,688千円																																												
配送料	38,474千円																																												
決済手数料	70,092千円																																												
役員報酬	6,834千円																																												
給与手当	159,744千円																																												
賞与引当金繰入額	4,902千円																																												
販売促進引当金繰入額	3,640千円																																												
貸倒引当金繰入額	1,866千円																																												
減価償却費	20,416千円																																												
地代家賃	32,202千円																																												
広告宣伝費	108,166千円																																												
販売促進費	48,615千円																																												
販売促進引当金繰入額	8,570千円																																												
配送料	33,535千円																																												
決済手数料	117,811千円																																												
役員報酬	42,258千円																																												
給与手当	254,426千円																																												
賞与引当金繰入額	10,666千円																																												
貸倒引当金繰入額	1,891千円																																												
減価償却費	2,453千円																																												
地代家賃	40,557千円																																												
ソフトウェア	19,746千円																																												

(株主資本等変動計算書関係)

当事業年度(自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数 (株)	当事業年度増加株式 数(株)	当事業年度減少株式 数(株)	当事業年度末株式数 (株)
発行済株式				
普通株式	8,808	223	—	9,031
合計	8,808	223	—	9,031

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加223株は新株予約権の行使によるものです。

2. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

3. 配当に関する事項

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

前事業年度 (自 平成17年 5 月 1 日 至 平成18年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)										
※1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成18年 4 月30日現在) (千円) <table> <tr> <td>現金及び預金勘定</td><td>1, 048, 376</td></tr> <tr> <td>現金及び現金同等物</td><td><u>1, 048, 376</u></td></tr> </table>	現金及び預金勘定	1, 048, 376	現金及び現金同等物	<u>1, 048, 376</u>	※1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成19年 4 月30日現在) (千円) <table> <tr> <td>現金及び預金勘定</td><td>756, 289</td></tr> <tr> <td>有価証券勘定</td><td><u>100, 151</u></td></tr> <tr> <td>現金及び現金同等物</td><td><u>856, 440</u></td></tr> </table>	現金及び預金勘定	756, 289	有価証券勘定	<u>100, 151</u>	現金及び現金同等物	<u>856, 440</u>
現金及び預金勘定	1, 048, 376										
現金及び現金同等物	<u>1, 048, 376</u>										
現金及び預金勘定	756, 289										
有価証券勘定	<u>100, 151</u>										
現金及び現金同等物	<u>856, 440</u>										

（リース取引関係）

前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)				当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)			
リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引（借主側） (1) リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額及び期末残高相当額				リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引（借主側） (1) リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額及び期末残高相当額			
	取得価額相当額 (千円)	減価償却累計額相当額 (千円)	期末残高相当額 (千円)		取得価額相当額 (千円)	減価償却累計額相当額 (千円)	期末残高相当額 (千円)
ソフトウェア	3,108	103	3,004	工具器具備品	37,193	4,166	33,026
合計	3,108	103	3,004	ソフトウェア	2,800	653	2,146
取得価格相当額は、未経過リース料期末残高が有形固定資産の期末残高等に占める割合が低いため、支払利子込み法により算定しております。				合計			
(2) 未経過リース料期末残高相当額等 未経過リース料期末残高相当額				(2) 未経過リース料期末残高相当額等 未経過リース料期末残高相当額			
1年内 621千円				1年内 7,408千円			
1年超 2,382千円				1年超 28,788千円			
合計 3,004千円				合計 36,197千円			
未経過リース料期末残高相当額は、未経過リース料期末残高が有形固定資産の期末残高等に占める割合が低いため、支払利子込み法により算定しております。				(3) 支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額、減価償却費相当額及び減損損失			
(3) 支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額、減価償却費相当額及び減損損失				支払リース料 4,387千円			
支払リース料 103千円				減価償却費相当額 4,726千円			
減価償却費相当額 103千円				支払利息相当額 684千円			
(4) 減価償却費相当額の算定方法 リース期間を耐用年数とし、残存価格を零とする定額法によっております。				(4) 減価償却費相当額の算定方法 同左			
(減損損失について) リース資産に配分された減損損失はありません。				(減損損失について) 同左			

（有価証券関係）

前事業年度（自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）

当社は有価証券を所有しておりませんので、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

1. その他有価証券で時価のあるもの

	種類	取得原価（千円）	貸借対照表計上額 (千円)	差額（千円）
貸借対照表計上額が取得 原価を超えるもの	投資信託	10,000	10,060	60
	小計	10,000	10,060	60
貸借対照表計上額が取得 原価を超えないもの	投資信託	5,000	4,975	△24
	小計	5,000	4,975	△24
合計		15,000	15,036	36

2. 当事業年度に売却したその他有価証券

売却額（千円）	売却益の合計額（千円）	売却損の合計額（千円）
11,695	657	278

3. 時価評価されていない主な有価証券の内訳

	貸借対照表計上額（千円）
その他有価証券	
フリーファイナンシャルファンド	100,151

（デリバティブ取引関係）

前事業年度（自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）

当社は、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

当社は、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

（退職給付関係）

前事業年度（自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）

当社は退職給付制度がないため、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

当社は退職給付制度がないため、該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

1. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	平成12年 新株引受権	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権
付与対象者の区分及び数	当社取締役 2名 当社従業員 14名	当社取締役 2名 当社監査役 2名 当社従業員 29名	当社取締役 1名 当社監査役 1名 当社従業員 32名
株式の種類別の ストック・オプションの数	普通株式 52株	普通株式 877株	普通株式 137株
付与日	平成12年7月25日	平成16年8月6日	平成17年8月12日
権利確定条件	(注) 1	(注) 2	(注) 2
対象勤務期間	—	—	—
権利行使期間	自平成14年8月 1日 至平成19年7月31日	自平成18年9月 1日 至平成26年7月29日	自平成19年9月 1日 至平成27年7月29日

	平成17年 第2回の2 新株予約権
付与対象者の区分及び数	当社従業員 5名
株式の種類別の ストック・オプションの数	普通株式 13株
付与日	平成17年10月21日
権利確定条件	(注) 2
対象勤務期間	—
権利行使期間	自平成19年9月 1日 至平成27年7月29日

(注) 1. 権利確定条件は次のとおりであります。

- (イ) 行使期間内であっても、当社が公開株式として承認され、売買が開始された日を経過しない限り、権利行使することができない。
- (ロ) その他の条件については、定時株主総会の決議に基づき、当社と対象者との間で締結した「新株引受権付与契約書」に定めております。なお、契約内容については、平成12年11月3日開催の臨時株主総会の決議にて一部変更となっております。

(注) 2. 権利確定条件は次のとおりであります。

- (イ) 新株予約権の一部行使はできないものとする。
- (ロ) 新株予約権者は、行使時において、当社の取締役、監査役または従業員もしくは当社が直接もしくは間接に過半数の株式を有する当社の子会社および関連会社の取締役、監査役または従業員であることを要する。但し、当社または当社の子会社の取締役、監査役を任期満了により退任した場合、定年退職した場合、当社都合の退職の場合、その他正当な理由がある場合で、当社が書面で認めた場合についてはこの限りではない。
- (ハ) 新株予約権は、譲渡、質入、担保の設定その他処分することができない。
- (ニ) 新株予約権者が死亡した場合、相続人がこれを行行使することができない。
- (ホ) その他の条件については、定時株主総会の決議に基づく「新株予約権の要項」に定めております。

(2) スtock・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

① スtock・オプションの数

	平成12年 新株引受権	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権
権利確定前 (株)			
前事業年度末	—	866	136
付与	—	—	—
失効	—	—	14
権利確定	—	866	—
未確定残	—	—	122
権利確定後 (株)			
前事業年度末	8	—	—
権利確定	—	866	—
権利行使	8	215	—
失効	—	2	—
未行使残	—	649	—

	平成17年 第2回の2 新株予約権
権利確定前 (株)	
前事業年度末	12
付与	—
失効	—
権利確定	—
未確定残	12
権利確定後 (株)	—
前事業年度末	—
権利確定	—
権利行使	—
失効	—
未行使残	—

② 単価情報

	平成12年 新株引受権	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権
権利行使価格 (円)	62, 500	200, 000	200, 000
行使時平均株価 (円)	1, 127, 742	607, 339	—

		平成17年 第2回の2 新株予約権
権利行使価格	(円)	200,000
行使時平均株価	(円)	—

(税効果会計関係)

前事業年度 (平成18年4月30日)		当事業年度 (平成19年4月30日)	
1. 繰延税金資産の発生 の主な原因別の内訳		1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生 の主な原因別の内訳	
(繰延税金資産)		(繰延税金資産)	
繰延税金資産 (流動)		繰延税金資産 (流動)	
未払事業所税等	1,490千円	未払事業所税等	1,719千円
賞与引当金	2,358千円	賞与引当金	4,340千円
未払費用否認	3,368千円	未払費用否認	6,334千円
商品評価損	34千円	商品評価損	3千円
販売促進引当金	1,481千円	販売促進引当金	3,487千円
貸倒引当金	739千円	貸倒引当金	219千円
繰越欠損金	78,915千円	繰延税金資産 (流動) 小計	16,104千円
繰延税金資産 (流動) 小計	88,388千円	評価性引当額	△16,104千円
評価性引当額	△31,388千円	繰延税金資産 (流動) 合計	—千円
繰延税金資産 (流動) 合計	57,000千円		
繰延税金資産 (固定)		繰延税金資産 (固定)	
一括償却資産	86千円	一括償却資産	97千円
繰越欠損金	77,666千円	繰越欠損金	249,988千円
繰延税金資産 (固定) 小計	77,753千円	繰延税金資産 (固定) 小計	250,085千円
評価性引当額	△77,753千円	評価性引当額	△250,085千円
繰延税金資産 (固定) 合計	—千円	繰延税金資産 (固定) 合計	—千円
		繰延税金負債 (固定)	
		その他有価証券評価差額金	△14千円
		繰延税金負債 (固定) 合計	△14千円
		繰延税金負債の純額	△14千円
2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主要な項目別の内訳		2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主要な項目別の内訳	
法定実効税率	40.69%	法定実効税率	40.69%
(調整)		(調整)	
交際費等永久に損金に算入されない項目	0.63%	交際費等永久に損金に算入されない項目	△0.62%
住民税均等割	2.44%	住民税均等割	△0.93%
評価性引当額	△74.45%	評価性引当額	△63.22%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	△30.68%	税効果会計適用後の法人税等の負担率	△24.08%

(持分法損益等)

前事業年度（自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）

当社は関連会社がありませんので、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

当社は関連会社がありませんので、該当事項はありません。

（関連当事者との取引）

前事業年度（自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

該当事項はありません。

（企業結合等）

当事業年度（自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日）

該当事項はありません。

（1株当たり情報）

前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)
1株当たり純資産額 137,820円94銭	1株当たり純資産額 105,417円72銭
1株当たり当期純利益金額 19,438円45銭	1株当たり当期純損失 34,332円38銭
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額 15,966円75銭	なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、1株当たり純損失が計上されているため記載しておりません。

（注） 1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成17年5月1日 至 平成18年4月30日)	当事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益（△純損失）（千円）	122,267	△305,420
普通株主に帰属しない金額（千円）	—	—
普通株式に係る当期純利益（△純損失）（千円）	122,267	△305,420
期中平均株式数（株）	6,290	8,896
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額（千円）	—	—
普通株式増加数（株）	2,067	—
（うち新株引受権）	1,367	（—）
（うち新株予約権）	700	（—）
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

（重要な後発事象）

前事業年度 (自 平成17年 5 月 1 日 至 平成18年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)
_____	_____

5. その他

(1) 役員の異動

該当事項はありません。

(2) その他

該当事項はありません。