

平成20年4月期 決算短信 (非連結)

平成20年6月6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20年7月27日
 有価証券報告書提出予定日 平成20年7月30日

(百万円未満切捨て)

1. 平成20年4月期の業績 (平成19年5月1日～平成20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	%
20年4月期	5,662	69.8	△158	—	△158	—	△160	—
19年4月期	3,334	45.7	△205	—	△203	—	△305	—

	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	%	%	%
20年4月期	△17,807	60	—	—	△18.4	△9.9	△2.8
19年4月期	△34,332	38	—	—	△28.2	△12.8	△6.1

(参考) 持分法投資損益 20年4月期 ー百万円 19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
20年4月期	1,604	787	49.1	87,253 75
19年4月期	1,584	952	60.1	105,417 72

(参考) 自己資本 20年4月期 787百万円 19年4月期 952百万円

(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
20年4月期	△270	△56	46	575
19年4月期	△126	△123	57	856

2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金			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	%	%
19年4月期	— —	— —	0 00	—	—	—
20年4月期	— —	— —	0 00	—	—	—
21年4月期 (予想)	— —	— —	0 00	—	—	—

3. 平成21年4月期の業績予想 (平成20年5月1日～平成21年4月30日)

(%表示は、通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	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
第2四半期累計期間	3,600	48.4	50	—	50	—	20	—	2,214 59
通期	8,000	45.4	200	—	200	—	170	—	18,824 05

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 無
 ② ①以外の変更 無

(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） 20年 4 月期 9,031株 19年 4 月期 9,031株
 ② 期末自己株式数 20年 4 月期 一株 19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、43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、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、景気は回復基調が続いておりましたが、後半以降、米国サブプライムローン問題に起因する金融市場の混乱や、原油価格をはじめとした原材料価格の急激な高騰等により景気動向は減速の兆しが懸念されております。

このような状況の中、当社は「中期経営戦略」（平成18年10月10日公表）の2期目を迎え、引き続き主力事業である「スーパーデリバリー」の事業規模の拡大加速に努めてまいりました。これにより、経営指標である「会員小売店数」「出展企業数」「商材掲載数」が増加し、「スーパーデリバリー」における商品売上高が大幅に増加いたしました。また、料金体系の変更から1年が経過し、ようやく出展基本料が安定的に収益及び利益の増加要因として貢献するようになりました。

一方で費用面につきましては、上半期において、スーパーデリバリーの「会員小売店数」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積極的に行ったこと及び大阪支社開設に伴い地代家賃が増加した影響により費用が全般的に増加いたしました。しかし、下半期以降、広告宣伝費等の集客手段への投資を、より効果的かつ効率的な集客手段に集中した結果、一定の拡大ペースを維持しながらも広告宣伝費を抑制することができました。これにより、販売費及び一般管理費の売上高に対する比率は21.5%と前事業年度の28.3%から6.8%下がりましたが、通年では赤字を計上する結果となりました。

以上の結果、売上高5,662,773千円（前年同期比169.8%）、営業損失158,578千円（前年同期営業損失205,076千円）、経常損失158,031千円（前年同期経常損失203,474千円）、当期純損失160,820千円（前年同期当期純損失305,420千円）となりました。

なお、当第3四半期（平成19年11月～平成20年1月）以降、赤字幅は大幅な縮小傾向となり当第4四半期（平成20年2月～平成20年4月）の3ヶ月間においては黒字転換しております。

（参考）四半期単位の売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益推移

（単位：千円）

	第1四半期 （自：平成19年5月 至：平成19年7月）	第2四半期 （自：平成19年8月 至：平成19年10月）	第3四半期 （自：平成19年11月 至：平成20年1月）	第4四半期 （自：平成20年2月 至：平成20年4月）	通期 （自：平成19年5月 至：平成20年4月）
売上高	1,212,278	1,292,071	1,561,105	1,597,317	5,662,773
営業利益	△95,490	△56,174	△11,960	5,046	△158,578
経常利益	△95,263	△55,556	△12,635	5,424	△158,031
四半期純利益	△95,835	△56,129	△13,707	4,851	△160,820

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、経営指標は会員小売店数17,573店舗（前期末比6,958店舗増）、出展企業数877社（前期末比215社増）、商材掲載数190,836点（前期末比85,219点増）とそれぞれ増加いたしました。この経営指標の向上に伴い商品売上高が大幅に増加いたしました。更に料金体系の変更から1年が経過し、ようやく出展基本料が安定的に収益及び利益の増加要因として貢献するようになりました。

また、ユーザビリティ向上を目的として、平成19年6月に販売実績や類似商品名などの条件を組み合わせでお勧め商品を表示する「リコメンド機能」を追加リリースし、平成19年12月には代金引換決済を開始いたしました。この他、平成20年3月に株式会社ジャパンネット銀行と業務提携を行っております。この業務提携により「スーパーデリバリー」月会費の口座振替登録が即時にインターネット上で完結可能となりました。

上記の結果、「スーパーデリバリー」の売上高は、5,129,591千円（前年同期比187.7%）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」については、引き続き売上総利益率の維持に努めました。また、業務の効率化のために前期より推進していた出荷業務の内製化への移行が完了し、平成19年5月より100%内製化を実現しております。

上記の結果、「オンライン激安問屋」の売上高は、527,998千円（前年同期比88.4%）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。なお、平成20年3月末で株式会社三洋倶楽部との代理店契約を終了しております。

上記の結果、「関連事業」の売上高は、5,184千円となりました。

（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	20年4月期	17,573	877	190,836
	19年4月期	10,615	662	105,617
オンライン激安問屋	20年4月期	58,054	2,074	22,167
	19年4月期	44,977	1,926	17,141

（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、2,074社のうち当事業年度に掲載のあった出展企業数は406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。

（次期の見通し）

平成21年4月期におきましても、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。

平成21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通り見込んでおります。

	会員小売店	出展企業	商材掲載数
21年4月期末	22,200	1,040	256,000
20年4月期末からの純増数	(4,627)	(163)	(65,164)

平成20年4月期の実績を踏まえて平成21年4月期末における「スーパーデリバリー」の経営指標数値の計画値を「中期経営戦略」の公表数値から、会員小売店数、出展企業数は減少、商材掲載数は増加とそれぞれ変更いたしました。平成20年4月期末において、会員小売店数、出展企業数の経営指標数値が「中期経営戦略」の計画値をそれぞれ下回りましたが、商材掲載数が大幅に上回り、この商材掲載数の増加等を要因として商品取引が当初の予想以上に伸びました。今回の経営指標数値の見直しはこの実績を勘案した結果となります。

なお、平成22年4月期末における「スーパーデリバリー」の経営指標数値については、会員小売店数と出展企業数が「中期経営戦略」の公表数値を下回る可能性が高いものの、上記理由から商材掲載数の好調等によりカバーされる可能性が高いと考えております。

「オンライン激安問屋」に関しては、引き続き売上総利益率の維持に努めていく予定です。

以上より、平成21年4月期の業績予想につきましては、売上高8,000百万円、営業利益200百万円、経常利益200百万円、当期純利益170百万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7,500百万円、「オンライン激安問屋」売上高が500百万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20,170千円増加して1,604,914千円（前年同期比1.3%増）になりました。流動資産は2,265千円増加して1,369,551千円（前年同期比0.2%増）、固定資産は17,905千円増加して235,363千円（前年同期比8.2%増）になりました。流動資産の増加の主な要因は、当期純損失の計上等に伴い現金及び預金が281,723千円減少しましたが、売上増加により売掛金が283,375千円増加（前年同期比57.8%増）したことによるものです。また、固定資産の増加の主な要因は、無形固定資産の増加によるもので、自社利用ソフトウェア開発によりソフトウェア勘定が41,275千円（前年同期比64.7%増）増加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184,209千円増加して816,925千円（前年同期比29.1%増）になりました。流動負債は180,424千円増加して736,125千円（前年同期比32.5%増）、固定負債は3,785千円増加して80,800千円（前年同期比4.9%増）となりました。この主な要因は、社債の償還により社債及び1年以内償還予定社債が49,000千円減少したものの、新規の借入により長期借入金及び1年以内返済予定の長期借入金、短期借入金が95,185千円増加したことによるものです。この他、取引増加により買掛金が187,211千円増加（前年同期比58.2%増加）したことも要因となっております。

当事業年度末における純資産は、当期純損失160,820千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164,038千円減少（前年同期比17.2%減）し、787,988千円となりました。

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281,345千円減少し、575,095千円となりました。

（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270,637千円となりました。減少の主な要因は、取引量の拡大に伴う仕入債務が187,211千円増加したものの、税引前当期純損失158,530千円の計上及び取引量拡大に伴う売上債権の増加283,375千円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56,893千円となりました。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48,946千円によるものです。

（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46,185千円となりました。増加の主な要因は、長期借入れ及び短期借入れによる収入が150,000千円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18年4月期	平成19年4月期	平成20年4月期
自己資本比率（％）	76.3	60.1	49.1
時価ベースの自己資本比率（％）	1,139.9	165.3	110.3
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（％）	128.0	△123.4	△65.7
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	24.9	△78.3	△73.0

* 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。当社は現在、当事業年度末において542,014千円の累積損失を計上しており、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。累積損失の解消後につきましては、当面の間は事業規模拡大に備えるために内部留保の充実を図る方針であります。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であります。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20年6月6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、その通りに実現することを保証するものではありません。

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）「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り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となります。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。

（3）「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るとは限らず、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」で取り扱う商品は、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。

（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。

なお、平成19年12月より「スーパーデリバリー」において代金引換便を利用した代金回収を開始いたしました。「スーパーデリバリー」における代金引換便を利用した代金回収方法は、商品の配送元である出展企業が配送業者を通じて、会員小売店から代金回収を行います。このため、当社に売上債権は発生せず、また、与信リスクも発生することはありません。

（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り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

当社の主な取り扱い商品はアパレル及び雑貨であります。取り扱う商品の中には一部下記のよう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。また、「出展契約書」に特則（「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。

また、並行輸入品も含めた海外ブランド品の取り扱いに関しましては、別途真正商品である旨、偽ブランド品や知的財産権侵害商品を取り扱った場合には出展企業が責任を取る旨の誓約書の提出を求めることで関連法規・法令等の遵守に努めております。しかしながら、販売した商品に万が一上記記載の知的財産権等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。

②医薬部外品、化粧品、健康食品等の販売について

当社の取り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」及び「健康食品などの出展に関する特則」）を規定し、関連法規・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無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。

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

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月期及び平成20年4月期において当期純損失を計上しております。ただし、平成20年4月期については、第3四半期（平成19年11月～平成20年1月）以降、赤字幅が縮小傾向となり、第4四半期（平成20年2月～平成20年4月）の3ヶ月間においては黒字転換しております。

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7期	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期
決算年月	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	平成20年4月
売上高 (千円)	621,992	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631	5,662,773
売上総利益 (千円)	202,339	261,731	424,595	664,419	738,884	1,058,113
販売費及び一般管理費 (千円)	306,410	318,463	397,968	532,966	943,961	1,216,691
営業利益又は 営業損失(△) (千円)	△104,071	△56,732	26,626	131,452	△205,076	△158,578
経常利益又は 経常損失(△) (千円)	△105,405	△57,674	23,710	95,689	△203,474	△158,031
当期純利益又は 当期純損失(△) (千円)	△130,377	△58,733	45,275	122,267	△305,420	△160,820

（売上高の内訳）

回次	第7期	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期
決算年月	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	平成20年4月
スーパーデリバリー （千円）	111,004	206,716	501,053	1,545,538	2,732,488	5,129,591
オンライン激安問屋 （千円）	510,988	683,998	728,601	742,554	597,184	527,998
関連事業 （千円）	—	—	18,000	1,128	4,958	5,184
合計 （千円）	621,992	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631	5,662,773

（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り扱いのあるものをピックアップし集計しております。

（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、昨今複数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及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20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125名（臨時雇用者59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になっております。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あります。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20年4月末日現在で542,014千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いません。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いませんが、今後につきましては、まず、累積損失を解消し、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、旧商法第280条ノ20及び旧商法第280条ノ21の規定に従って、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20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744株（発行済株式数に対して8.2%）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20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2,074、会員小売店数58,054、「スーパーデリバリー」が出展企業数877、会員小売店数17,573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、出展企業の取り扱い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。さらに、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。

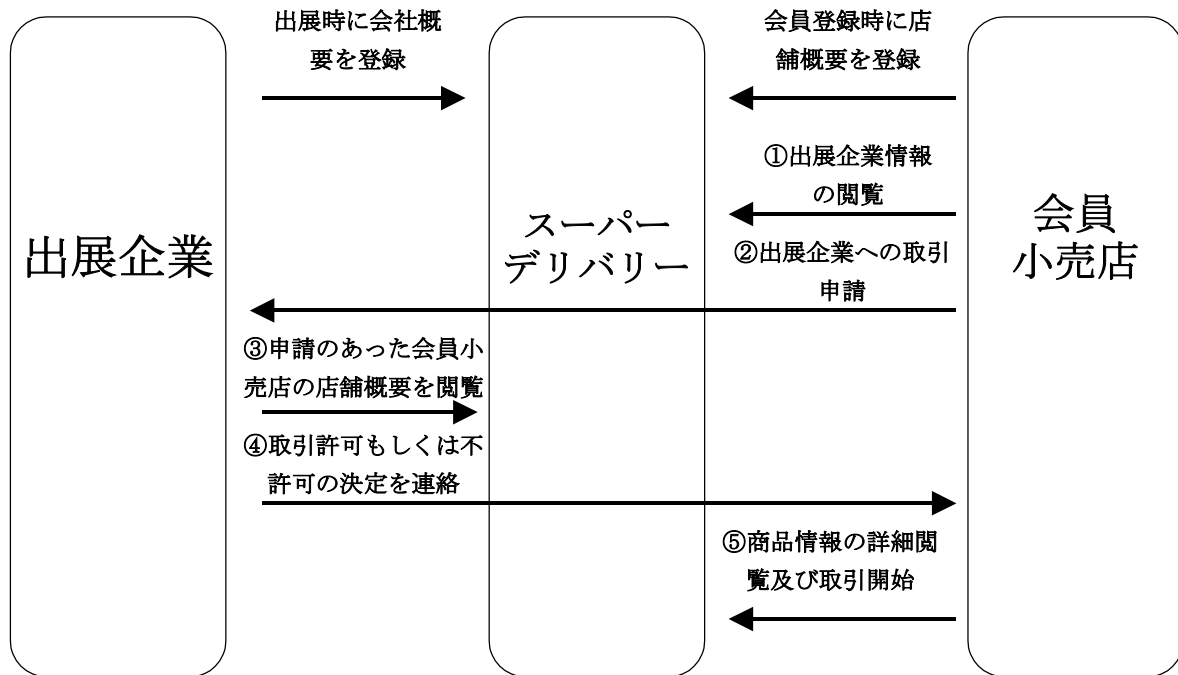
取引の概要は、販売企業が「スーパーデリバリー」のサイト上に出品することから始まります。出展企業は、サイト上にショッピングモールのように並び、会員小売店と、注文から出荷までのやり取りの他、商品についての問い合わせ等におけるまで2社間で直接行い、商品代金の決済に関しましては当社を介して行う仕組みになっております。

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

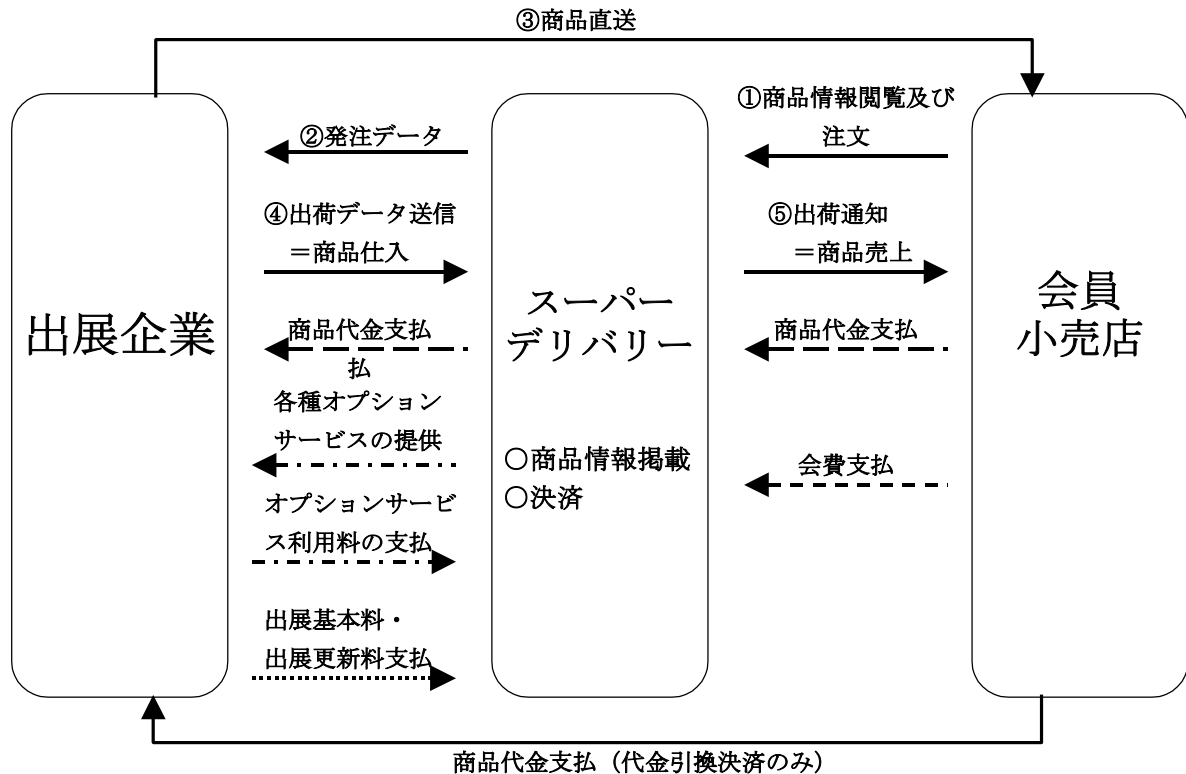
取引許可を受けた会員小売店は各出展企業が出品している商品の詳細な情報を「スーパーデリバリー」上で閲覧し、発注を行います。出展企業は「スーパーデリバリー」の出展企業用管理画面により会員小売店からの発注を確認し、会員小売店に商品を直接発送します。商品の発送データは出展企業用管理画面を利用して当社に送信されます。当社は、出展企業からの商品発送データに基づき小売店からの代金回収及び出展企業への代金支払いを行っております。会員小売店からの代金回収は信販、クレジットあるいは保証会社により小売店による当社への支払につき保証を受けた掛売り販売となっております。

なお、平成19年12月より、配送業者の代金引換便を利用した代金回収も開始しております。こちらは、出展企業が配送業者を通じて会員小売店より代金回収を行っております。

「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

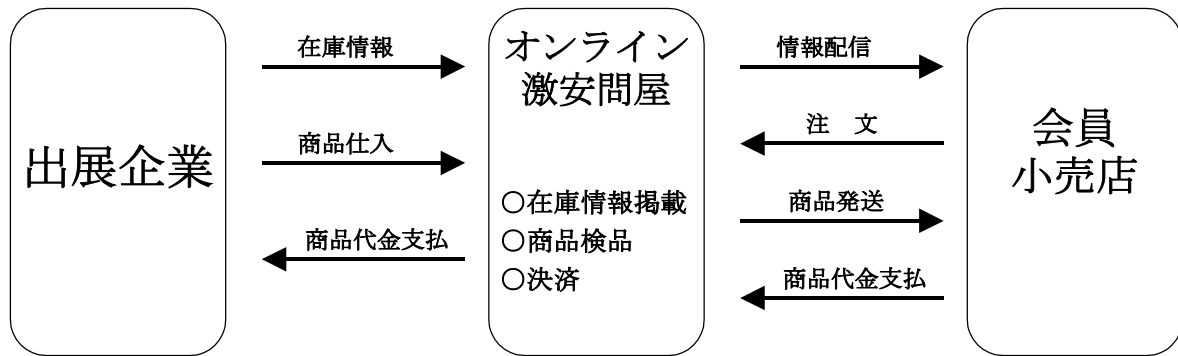
「オンライン激安問屋」は、出展企業の抱える過剰在庫品を地方小売店及び中小規模小売店を中心とした会員小売店へ販売するための企業間取引（BtoB）サイトであります。

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。

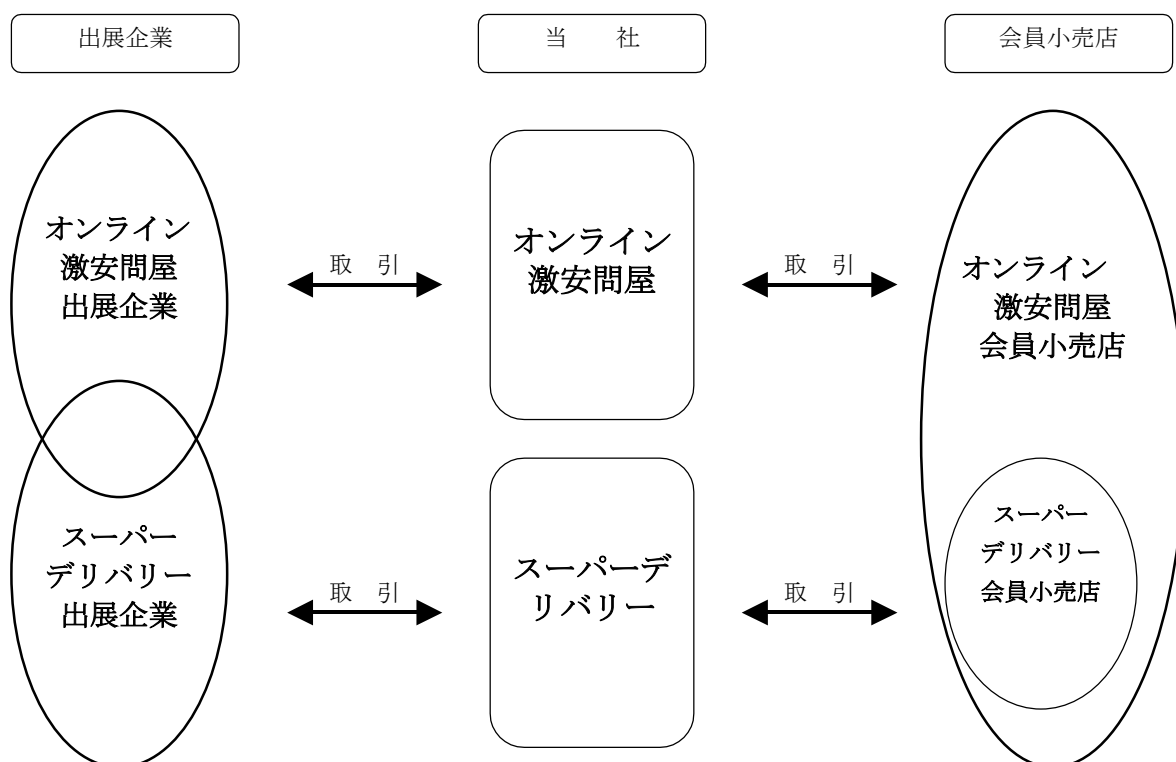
b) オークション販売は、最低落札価格を設定していない（スタート価格をゼロ円としている）ため買い手がつき易い仕組みであります。平成20年4月末日までのオークション販売による落札率の実績は、100%となっております。

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。

〔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。したがって、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20年4月期末の経営指標の計画値及び実績は下記の通りであります。

	会員小売店	出展企業	商材掲載
実績	17,573	877	190,836
計画値	18,000	1,000	134,000

平成20年4月期末日における会員小売店数は17,573店舗となり、計画値18,000店舗に対し427店舗の未達、出展企業数は877社となり、計画値1,000社に対し123社の未達となりました。一方で、商材掲載数は190,836点となり、計画値134,000点に対し56,836点と大幅に上回りました。この商材掲載数の増加等を要因として商品取引が当初の予想以上に伸びました。

尚、平成21年4月末日における計画数値は平成20年4月期の実績及び状況を勘案した結果、当初の計画値を変更し、①スーパーデリバリー会員小売店数22,200店舗、②スーパーデリバリー出展企業数1,040社、③スーパーデリバリー商材掲載数256,000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安定的な成長を目指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通り今後「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。

なお、広告宣伝費等の小売店獲得のための集中投資については平成20年4月期下半期以降、より効果的かつ効率的な集客手段へ投資を集中させ、一定の拡大ペースを維持しながらも広告費を抑制する方針へシフトしております。

- 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月以降の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。

(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的収益（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

当社の取り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

		前事業年度 (平成19年 4 月 30 日)			当事業年度 (平成20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			756,289			474,565		
2. 売掛金			490,279			773,655		
3. 有価証券			100,151			100,529		
4. 商品			6,166			5,693		
5. 前渡金			495			185		
6. 前払費用			12,201			14,535		
7. その他			2,240			961		
貸倒引当金			△540			△576		
流動資産合計			1,367,285	86.3		1,369,551	85.3	2,265
II 固定資産								
1. 有形固定資産								
(1)建物		19,009			19,922			
減価償却累計額		2,698	16,311		6,180	13,742		
(2)工具器具備品		15,338			15,227			
減価償却累計額		6,051	9,286		9,028	6,198		
有形固定資産合計			25,598	1.6		19,940	1.2	△5,657
2. 無形固定資産								
(1)特許出願権等			782			664		
(2)ソフトウェア			63,780			105,056		
(3)ソフトウェア仮勘定			45,126			25,034		
(4)その他			387			387		
無形固定資産合計			110,077	7.0		131,143	8.2	21,066

		前事業年度 (平成19年 4 月30日)			当事業年度 (平成20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			16, 803		
(2) 敷金・保証金			64, 452			65, 098		
(3) 長期前払費用			2, 293			2, 327		
(4) その他			—			50		
投資その他の資産合計			81, 782	5. 1		84, 278	5. 3	2, 496
固定資産合計			217, 457	13. 7		235, 363	14. 7	17, 905
資産合計			1, 584, 743	100. 0		1, 604, 914	100. 0	20, 170

		前事業年度 (平成19年 4 月 30 日)		当事業年度 (平成20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)							
I 流動負債							
1. 買掛金			321,590		508,802		
2. 短期借入金			—		20,600		
3. 1年以内返済予定の長期借入金			5,815		33,600		
4. 1年以内償還予定社債			49,000		43,000		
5. 未払金			131,312		56,519		
6. 未払費用			18,890		15,607		
7. 未払法人税等			3,430		5,175		
8. 未払消費税等			—		14,274		
9. 賞与引当金			10,666		14,586		
10. 販売促進引当金			8,570		13,850		
11. その他			6,425		10,109		
流動負債合計			555,701	35.1	736,125	45.9	180,424
II 固定負債							
1. 長期借入金			—		46,800		
2. 社債			77,000		34,000		
3. 繰延税金負債			14		—		
固定負債合計			77,014	4.8	80,800	5.0	3,785
負債合計			632,716	39.9	816,925	50.9	184,209

		前事業年度 (平成19年 4 月 30 日)			当事業年度 (平成20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		739,900	46.1	—
2. 資本剰余金								
(1) 資本準備金		593,300			593,300			
資本剰余金合計			593,300	37.4		593,300	36.9	—
3. 利益剰余金								
(1) その他利益剰余金								
繰越利益剰余金		△381,193			△542,014			
利益剰余金合計			△381,193	△24.0		△542,014	△33.7	△160,820
株主資本合計			952,006	60.1		791,185	49.3	△160,820
II 評価・換算差額等								
1. その他有価証券評価差 額金			21	0.0		△3,196	△0.2	
評価・換算差額等合計			21	0.0		△3,196	△0.2	△3,218
純資産合計			952,027	60.1		787,988	49.1	△164,038
負債純資産合計			1,584,743	100.0		1,604,914	100.0	20,170

(2) 損益計算書

		前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)		当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20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 売上高						
1. スーパーデリバリー売上高		2,732,488		5,129,591		
2. オンライン激安問屋売上高		597,184		527,998		
3. 関連事業売上高		4,958	3,334,631	5,184	5,662,773	2,328,142
II 売上原価						
1. スーパーデリバリー売上原価		2,272,014		4,312,551		
2. オンライン激安問屋売上原価		323,732	2,595,746	292,109	4,604,660	2,008,913
売上総利益			738,884		1,058,113	319,228
III 販売費及び一般管理費	※ 1		943,961		1,216,691	272,730
営業損失			205,076		158,578	46,498
IV 営業外収益						
1. 受取利息		519		1,180		
2. 受取配当金		917		2,158		
3. 受取手数料		3,256		1,116		
4. 雑収入		256	4,949	179	4,635	△313
V 営業外費用						
1. 支払利息		806		1,998		
2. 社債利息		723		1,660		
3. 社債発行費		1,659		—		
5. 雑損失		157	3,347	430	4,088	741
経常損失			203,474		158,031	45,443

		前事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)			当事業年度 (自 平成19年5月1日 至 平成20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							
1. 貸倒引当金戻入益		250			—			
2. 投資有価証券売却益		657	907	0.0	—	—	—	△907
VII 特別損失								
1. 固定資産除却損		19,746			499			
2. 本社移転費用		23,539			—			
3. 投資有価証券売却損		278	43,564	1.3	—	499	0.0	△43,065
税引前当期純損失			246,130	7.4		158,530	2.8	87,600
法人税、住民税及び事業税		2,290			2,290			
法人税等調整額		57,000	59,290	1.7	—	2,290	0.0	△57,000
当期純損失			305,420	9.1		160,820	2.8	144,600

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18年5月1日 至 平成19年4月30日）		当事業年度 （自 平成19年5月1日 至 平成20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		2,268,402	99.9	4,307,384	99.9
その他売上原価		3,611	0.1	5,166	0.1
スーパーデリバリー売上原価		2,272,014	100.0	4,312,551	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18年5月1日 至 平成19年4月30日）		当事業年度 （自 平成19年5月1日 至 平成20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		17,521		6,166	
当期商品仕入高		312,377		291,636	
合計		329,898		297,802	
期末商品たな卸高		6,166		5,693	
オンライン激安問屋売上原価		323,732		292,109	

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度（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
当期純損失			△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

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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19年4月30日 残高 (千円)	739,900	593,300	△381,193	952,006	21	952,027
事業年度中の変動額						
新株の発行						
当期純損失			△160,820	△160,820		△160,820
株主資本以外の項目の事業 年度中の変動額（純額）					△3,218	△3,218
事業年度中の変動額合計 (千円)	－	－	△160,820	△160,820	△3,218	△164,038
平成20年4月30日 残高 (千円)	739,900	593,300	△542,014	791,185	△3,196	787,988

(4) キャッシュ・フロー計算書

		前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20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 (△損失)		△246,130	△158,530	
減価償却費		26,203	35,305	
貸倒引当金の増減額 (減少: △)		△1,278	35	
賞与引当金の増減額 (減少: △)		4,871	3,920	
販促引当金の増減額 (減少: △)		—	5,280	
受取利息及び受取配当金		△1,436	△3,339	
支払利息		806	1,998	
社債利息		723	1,660	
社債発行費		1,659	—	
固定資産除却損		19,746	499	
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: △)		△160,430	△283,375	
たな卸資産の増減額 (増加: △)		11,354	473	
仕入債務の増減額 (減少: △)		140,275	187,211	
前受金の増減額 (減少: △)		94	1,814	
前渡金の増減額 (増加: △)		4,461	310	
未払消費税等の増減額 (減少: △)		△11,634	15,768	
その他		69,438	△77,036	
小計		△118,115	△268,004	△149,889
利息及び配当金の受取額		1,436	3,339	
利息の支払額		△1,363	△3,719	
本社移転に伴う支出		△5,934	—	
法人税等の支払額		△2,290	△2,252	
営業活動によるキャッシュ・フロー		△126,266	△270,637	△144,371

		前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20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		△3,853	△1,552	
無形固定資産の取得による支出		△53,863	△48,946	
投資有価証券の取得による支出		△26,315	△5,000	
投資有価証券の売却による収入		11,695	—	
敷金の差入による支出		△48,251	△646	
その他		△2,460	△748	
投資活動によるキャッシュ・フロー		△123,050	△56,893	66,156
III 財務活動によるキャッシュ・フロー				
短期借入れによる収入		—	50,000	
短期借入金の返済による支出		—	△29,400	
長期借入れによる収入		—	100,000	
長期借入金の返済による支出		△68,460	△25,415	
社債の発行による収入		98,340	—	
社債の償還による支出		△16,000	△49,000	
株式の発行による収入		43,500	—	
財務活動によるキャッシュ・フロー		57,380	46,185	△11,195
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: △)		△191,936	△281,345	△89,409
VI 現金及び現金同等物の期首残高		1,048,376	856,440	△191,936
VII 現金及び現金同等物の期末残高		856,440	575,095	△281,345

(5) 重要な会計方針

項目	前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20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。	その他有価証券 時価のあるもの 同左 時価のないもの 同左
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) 有形固定資産 同左 (追加情報) 平成19年 3月31日以前に取得した有形固定資産のうち償却可能限度額までの償却が終了しているものについて、当事業年度より残存簿価を5年間で均等償却しております。なお、当該変更に伴う損益への影響は軽微であります。 (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) 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) 社債発行費 _____
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

項目	前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20年 4 月30日)
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
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

(6) 会計処理方法の変更

前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)	当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20年 4 月30日)
(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、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。	—————

(7) 注記事項
(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)	当事業年度 (自 平成19年5月1日 至 平成20年4月30日)																																																				
※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	※1 販売費に属する費用のおおよその割合は34%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は66%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>152,141千円</td></tr> <tr><td>販売促進費</td><td>10,499千円</td></tr> <tr><td>販売促進引当金繰入額</td><td>13,850千円</td></tr> <tr><td>配送料</td><td>34,100千円</td></tr> <tr><td>決済手数料</td><td>193,090千円</td></tr> <tr><td>役員報酬</td><td>58,355千円</td></tr> <tr><td>給与手当</td><td>320,263千円</td></tr> <tr><td>賞与引当金繰入額</td><td>14,586千円</td></tr> <tr><td>貸倒引当金繰入額</td><td>569千円</td></tr> <tr><td>減価償却費</td><td>35,216千円</td></tr> <tr><td>地代家賃</td><td>101,729千円</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>220千円</td></tr> <tr><td>工具器具備品</td><td>279千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>499千円</td></tr> </table>	広告宣伝費	152,141千円	販売促進費	10,499千円	販売促進引当金繰入額	13,850千円	配送料	34,100千円	決済手数料	193,090千円	役員報酬	58,355千円	給与手当	320,263千円	賞与引当金繰入額	14,586千円	貸倒引当金繰入額	569千円	減価償却費	35,216千円	地代家賃	101,729千円	ソフトウェア	220千円	工具器具備品	279千円	合計	499千円
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																																																				
広告宣伝費	152,141千円																																																				
販売促進費	10,499千円																																																				
販売促進引当金繰入額	13,850千円																																																				
配送料	34,100千円																																																				
決済手数料	193,090千円																																																				
役員報酬	58,355千円																																																				
給与手当	320,263千円																																																				
賞与引当金繰入額	14,586千円																																																				
貸倒引当金繰入額	569千円																																																				
減価償却費	35,216千円																																																				
地代家賃	101,729千円																																																				
ソフトウェア	220千円																																																				
工具器具備品	279千円																																																				
合計	499千円																																																				

（株主資本等変動計算書関係）

前事業年度（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。

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20年4月30日）

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	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	9,031	—	—	9,031
合計	9,031	—	—	9,031

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18年5月1日 至 平成19年4月30日)	当事業年度 (自 平成19年5月1日 至 平成20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19年4月30日現在) (千円)	※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20年4月30日現在) (千円)
現金及び預金勘定 756,289	現金及び預金勘定 474,565
有価証券勘定 100,151	有価証券勘定 100,529
現金及び現金同等物 856,440	現金及び現金同等物 575,095

(リース取引関係)

前事業年度 (自 平成18年 5 月 1 日 至 平成19年 4 月30日)				当事業年度 (自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20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)				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				(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)
工具器具備品	37,193	4,166	33,026	工具器具備品	37,193	11,391	25,801
ソフトウェア	2,800	653	2,146	ソフトウェア	2,800	1,213	1,586
合計	39,993	4,820	35,173	合計	39,993	12,604	27,388
(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 7,408千円				1 年内 7,662千円			
1 年超 28,788千円				1 年超 21,126千円			
合計 36,197千円				合計 28,788千円			
(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、支払利息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、支払利息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 8,460千円			
減価償却費相当額 4,726千円				減価償却費相当額 7,784千円			
支払利息相当額 684千円				支払利息相当額 1,051千円			
(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			
(5) 利息相当額の算定方法 リース料総額とリース物件の取得価額相当額との差 額を利息相当額とし、各期への配分方法については、 利息法によっております。				(5) 利息相当額の算定方法 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

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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）
投資信託	20,000	16,803	△3,196
合計	20,000	16,803	△3,196

2. 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	100,529

（デリバティブ取引関係）

前事業年度（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。

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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。

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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）

前事業年度（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	対象勤務期間の定めは ありません	対象勤務期間の定めは ありません	対象勤務期間の定めは ありません
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	対象勤務期間の定めは ありません
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、当社の発行する株式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) ストック・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 ストック・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)	—

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20年4月30日）

1. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) ストック・オプションの内容

	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権	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	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 877株	普通株式 137株	普通株式 13株
付与日	平成16年8月6日	平成17年8月12日	平成17年10月21日
権利確定条件	(注) 1	(注) 1	(注) 1
対象勤務期間	対象勤務期間の定めは ありません	対象勤務期間の定めは ありません	対象勤務期間の定めは ありません
権利行使期間	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	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) 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) ストック・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 ストック・オプションの数

	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権	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	—	122	12
付与	—	—	—
失効	—	—	—
権利確定	—	122	12
未確定残	—	—	—
権利確定後 (株)			
前事業年度末	649	—	—
権利確定	—	122	12
権利行使	—	—	—
失効	37	2	—
未行使残	612	120	12

② 単価情報

	平成16年 第1回 新株予約権	平成17年 第2回 新株予約権	平成17年 第2回の2 新株予約権
権利行使価格 (円)	200,000	200,000	200,000
行使時平均株価 (円)	—	—	—

(税効果会計関係)

前事業年度 (平成19年4月30日)		当事業年度 (平成20年4月30日)	
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		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	1,719千円	未払事業所税等	2,197千円
賞与引当金	4,340千円	賞与引当金	5,935千円
未払費用否認	6,334千円	未払費用否認	13,155千円
商品評価損	3千円	販売促進引当金	5,635千円
販売促進引当金	3,487千円	貸倒引当金	234千円
貸倒引当金	219千円	繰延税金資産 (流動) 小計	27,158千円
繰延税金資産 (流動) 小計	16,104千円	評価性引当額	△27,158千円
評価性引当額	△16,104千円	繰延税金資産 (流動) 合計	－千円
繰延税金資産 (流動) 合計	－千円		
繰延税金資産 (固定)		繰延税金資産 (固定)	
一括償却資産	97千円	一括償却資産	35千円
繰越欠損金	249,988千円	繰越欠損金	302,594千円
繰延税金資産 (固定) 小計	250,085千円	繰延税金資産 (固定) 小計	302,630千円
評価性引当額	△250,085千円	評価性引当額	△302,630千円
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)		繰延税金負債 (固定)	
その他有価証券評価差額金	△14千円	その他有価証券評価差額金	－千円
繰延税金負債 (固定) 合計	△14千円	繰延税金負債 (固定) 合計	－千円
繰延税金負債の純額	△14千円	繰延税金負債の純額	－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	0.62%	交際費等永久に損金に算入されない項目	0.47%
住民税均等割	0.93%	住民税均等割	1.44%
評価性引当額	63.22%	評価性引当額	40.22%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	24.08%	税効果会計適用後の法人税等の負担率	1.44%

（持分法損益等）

前事業年度（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。

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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。

当事業年度（自 平成19年5月1日 至 平成20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18年5月1日 至 平成19年4月30日)	当事業年度 (自 平成19年5月1日 至 平成20年4月30日)
1株当たり純資産額 105,417円72銭 1株当たり当期純損失金額 34,332円38銭	1株当たり純資産額 87,253円75銭 1株当たり当期純損失金額 17,807円60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、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失が計上されているため記載しておりません。	同左

（注） 1株当たり当期純利益金額又は1株当たり当期純損失の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成18年5月1日 至 平成19年4月30日)	当事業年度 (自 平成19年5月1日 至 平成20年4月30日)
1株当たり当期純利益金額又は1株当たり当期純損失		
当期純利益（△純損失）（千円）	△305,420	△160,820
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）	△305,420	△160,820
期中平均株式数（株）	8,896	9,031
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）	—	—
（うち新株引受権）	（－）	（－）
（うち新株予約権）	（－）	（－）
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。

当事業年度（自 平成19年 5 月 1 日 至 平成20年 4 月30日）

該当事項はありません。

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。