平成21年4月期 決算短信(非連結)

平成21年6月5日

上場会社名　株式会社 ラクーン　　上場取引所　東
コード番号　3031　URL　http://www.raccoon.ne.jp/company/
代表者　(役職名) 代表取締役社長　(氏名) 小方　功
問合せ先責任者　(役職名) 取締役財務担当副社長　(氏名) 今野　智　TEL 03-5652-1692
定時株主総会開催予定日　平成21年7月25日　配当支払開始予定日　平成21年7月27日
有価証券報告書提出予定日　平成21年7月30日

(百万円未満切捨て)

1. 21年4月期の業績(平成20年5月1日～平成21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	%
21年4月期	7,018	23.9	93	―	93	―	89	―
20年4月期	5,662	69.8	△158	―	△158	―	△160	―

	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	%	%	%
21年4月期	9,841.67	―	10.6	5.6	1.3
20年4月期	△17,807.60	―	△18.4	△9.9	△2.8

(参考) 持分法投資損益　21年4月期　―百万円　20年4月期　―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
21年4月期	1,695	885	52.2	97,524.57
20年4月期	1,604	787	49.1	87,253.75

(参考) 自己資本　21年4月期　885百万円　20年4月期　787百万円

(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
21年4月期	140	△53	△58	604
20年4月期	△270	△56	46	575

2. 配当の状況

	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
(基準日)	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
20年4月期	―	0.00	―	0.00	0.00	0	―	―
21年4月期	―	0.00	―	1,450.00	1,450.00	13	14.7	1.5
22年4月期(予想)	―	―	―	―	―		―	

(注) 1. 平成21年４月期の配当原資は、資本剰余金とする予定であります。詳細につきましては、3ページ「資本剰余金を配当原資とする配当金の内訳」と、別途開示しております「資本準備金の減少、剰余金の処分並びに資本剰余金を原資とする配当に関するお知らせ」、「剰余金の配当及び配当予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。
2. 現時点において、平成22年４月期の配当予想は未定であります。

3. 22年4月期の業績予想(平成21年5月1日～平成22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	3,550	2.4	50	21.9	50	21.9	48	100.0	5,285.76
通期	7,350	4.7	115	23.6	115	23.6	110	23.5	12,113.20

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31ページ「会計処理方針の変更」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)	21年4月期 9,081株	20年4月期 9,081株
② 期末自己株式数	21年4月期 ―株	20年4月期 ―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

本資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の事実に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますのでご了承ください。

平成22年4月期の配当予想につきましては未定でございます。詳細は1ページの「2. 配当の状況」を参照してください。

※資本剰余金を配当原資とする配当金の内訳

平成 21 年 4 月期の配当のうち、資本剰余金を配当原資とする配当金の内訳は以下の通りです。

基準日	期末	年間
1 株当たり配当金	1,450 円 00 銭	1,450 円 00 銭
配当金総額	13 百万円	13 百万円

（注）純資産減少割合　0.014（小数点以下 3 位未満切り上げ）

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、米国を発端とする世界的な金融危機の深刻化、世界経済の減速懸念から、国内においても株式市場の大幅な変動を背景に企業収益が大幅に悪化し、雇用情勢などを含め景気は厳しい状況で推移しております。

このような状況の中、当社は「中期経営戦略(広告宣伝費等の小売店獲得のための集客投資、出展企業に対する料金体系の変更、ユーザビリティ向上のための積極的なシステム投資を柱とする平成19年4月期から平成22年4月期までの経営戦略)」(平成18年10月10日公表)の3期目を推進してまいりました。当事業年度は「出展企業数」は若干未達となりましたが、「会員小売店数」、「商材掲載数」は計画値を上回ることが出来ました。第2四半期以降、景気悪化の影響を受け、計画値に比べ売上高が伸び悩んだことから、平成21年2月に計画値の修正を行いました。しかし、第4四半期における業績は、景気悪化の影響は残るものの、影響額は想定に比べ少額に留まる結果となりました。

費用面につきましては、販売費及び一般管理費が事業年度全般において全体的に低水準で推移いたしましたが、「オンライン激安問屋」と「バイヤーズナビ」サービス終了に伴う事業再編損23,551千円を特別損失として計上しております。

また、当社は前期まで2期連続で赤字を計上しておりましたので、繰延税金資産の計上を行っておりませんでした。しかし、当事業年度において通期黒字計上したことに加え、来期以降も安定的な黒字計上が見込まれることから、繰越欠損金等に対する繰延税金資産26,448千円の計上を行っております。

以上の結果、売上高7,018,178千円(前年同期比123.9%)、営業利益93,595千円(前年同期営業損失158,578千円)、経常利益93,784千円(前年同期経常損失158,031千円)、当期純利益89,254千円(前年同期当期純損失160,820千円)となり、予定通り「中期経営戦略」の3期目において通期業績の黒字転換を達成することが出来ました。

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22,851店舗(前期末比5,278店舗増)、出展企業数1,025社(前期末比148社増)、商材掲載数260,287点(前期末比69,451点増)とそれぞれ増加いたしました。第2四半期以降、購入客数の増加に加え客単価の上昇を重点施策として取り組んでまいりましたが、景気悪化による個人消費低迷の影響を受けた会員小売店による仕入調整により、商品売上高が伸び悩みました。しかし、結果的には商品売上高は6,158,980千円と前年同期比128.6%と増加いたしました。

また、サイトの利便性向上を目的として、デザインや導線に変更を加え、平成21年2月に「スーパーデリバリー」のサイトをリニューアルいたしました。その他の取組みの一例としては、平成21年4月より「既存取引ネット化プラン」の提供を開始しております。これは、出展企業の既存取引先を「スーパーデリバリー」会員へ誘導することで、顧客管理や受発注のデータ化と決済を行うもので、サービスの提供により、出展企業が小売店と直接取引する場合に発生する営業コスト、事務コストの削減及び与信リスクの回避を可能としました。

上記の結果、「スーパーデリバリー」の売上高は、6,681,345千円(前年同期比130.2%)となりました。

②バイヤーズナビ

「バイヤーズナビ」に関しましては、平成20年9月16日のサービス開始以降、主力事業である「スーパーデリバリー」に次ぐサイトを目指して鋭意努力してまいりました。しかし実際には、両サービスを並行してご利用頂く出品企業、会員小売店も多く、両サービスを一本化することがユーザビリティの向上に繋がると判断いたしました。また、企業間取引(BtoB)マーケットにおいてはスポット取引前提のサイトでは収益と利益の拡大を見込みにくいと判断し、「スーパーデリバリー」へ人的資源を含めた経営資源を集中させることといたしました。

これに伴い平成21年5月末日で「バイヤーズナビ」はサービスを終了しております。

上記の結果、「バイヤーズナビ」の売上高は127,838千円となりました。

③オンライン激安問屋

「オンライン激安問屋」は「バイヤーズナビ」の開設に伴い、平成20年10月末日でサービスを終了しておりますので、当第3四半期及び第4四半期会計期間においては売上高は計上されておりません。当事業年度における売上高は、208,994千円となっております。

（参考）経営指標

		会員小売店	出展企業	商材掲載
スーパーデリバリー	21年4月期	22,851	1,025	260,287
	20年4月期	17,573	877	190,836

（注）「バイヤーズナビ」に関しましては、比較的スポットでの取引を行う会員小売店及び出品企業が多く会員小売店数等の経営指標と当社業績との連動性が比較的緩やかであります。そのため、開示内容が投資家の皆様に誤解を与える可能性がございますので開示は差し控えさせていただきます。

（次期の見通し）

平成22年4月期は、「中期経営戦略」の最終期となっております。引き続き、「中期経営戦略」に従い、「スーパーデリバリー」の事業規模の拡大加速を推進していく方針であります。また、小売店からのニーズのより高い出展企業の獲得及び、出展企業１社の出品する商材掲載数の増加といった質の向上に取り組み、さらに、会員小売店の購入客数や客単価、リピート率の向上といった稼働率アップを図る方針です。

以上より、平成22年4月期の業績予想につきましては、売上高7,350百万円、営業利益115百万円、経常利益115百万円、当期純利益110百万円を見込んでおります。売上高には、平成21年5月末で終了している「バイヤーズナビ」における売上高は金額が軽微であるため含んでおりません。

なお、売上高の対前期増減率は4.7%でありますが、平成21年4月期は「スーパーデリバリー」、「オンライン激安問屋」、「バイヤーズナビ」の３事業の売上から構成されており、平成22年4月期の売上高の予想数値は「スーパーデリバリー」のみの構成となっております。「スーパーデリバリー」売上高のみの対前期増減率は10.0%となっております。

また、平成21年4月期の実績を踏まえて平成22年4月期末における「スーパーデリバリー」の経営指標数値の計画値を見直し、それぞれ下記の通り変更いたしました。

	会員小売店	出展企業	商材掲載数
22年４月期末	25,735	1,105	280,602
21年４月期末からの純増数	(2,884)	(80)	(20,315)

(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90,364千円増加して1,695,278千円になりました。流動資産は108,218千円増加して1,477,770千円になりました。増加の主な要因は、「オンライン激安問屋」のサービス終了に伴い商品が5,693千円減少した一方で、売上増加に伴い売掛金が53,166千円増加したこと、当期純利益の計上により現金及び預金が38,706千円増加したこと及び繰延税金資産24,678千円を新たに計上したことによるものです。固定資産は17,854千円減少して217,508千円になりました。減少の主な要因は、「オンライン激安問屋」及び「バイヤーズナビ」のサービス終了に伴う影響により、建物251千円、工具、器具及び備品4,254千円、ソフトウェア15,340千円、特許出願権等309千円、敷金及び保証金7,505千円がそれぞれ減少したことによるものです。なお、大阪支社の事務所貸主の民事再生法申請に伴い敷金の一部未回収が発生する見込みのため、敷金及び保証金のうち、1,510千円を破産更生債権等へ振り替え、貸倒引当金を計上しております。

当事業年度末の負債の合計は、前事業年度末より7,267千円減少して809,657千円になりました。流動負債は60,332千円増加して796,457千円になりました。増加の主な要因は、取引増加に伴い買掛金が61,351千円増加したことによるものです。固定負債は67,600千円減少して13,200千円になりました。減少の要因は、長期借入金及び社債のうち、一年以内返済もしくは償還予定のものを流動負債に振り替えたことによるものです。

当事業年度末における純資産は、ストックオプションの行使による資本金5,000千円と資本準備金5,000千円の増加及び当期純利益89,254千円の計上による利益剰余金の増加を主な要因として、前事業年度末より97,632千円増加して885,620千円となりました。

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28,999千円増加し、604,094千円となりました。

（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増加は140,341千円となりました。増加の主な要因は、取引量の拡大に伴う売上債権が53,166千円増加したものの、税引前当期純利益65,095千円が計上されたこと及び仕入債務が61,351千円増加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53,141千円となりました。減少の主な要因は、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50,646千円によるものです。

（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減少は58,200千円となりました。減少の要因は、ストックオプションの行使により株式発行による収入が10,000千円と短期借入金による収入が50,000千円発生したものの、長期借入金及び短期借入金の返済による支出が75,200千円、社債の償還による支出が43,000千円発生したことによるものであります。

（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	平成21年4月期
自己資本比率（%）	76.3	60.1	49.1	52.2
時価ベースの自己資本比率（%）	1,139.9	165.3	110.3	56.2
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（%）	128.0	△123.4	△65.7	78.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	24.9	△78.3	△73.0	44.4

＊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が、累積損失を計上しており、かつ、前事業年度までの2事業年度においては期間損益に関しても赤字を計上していたため、配当は実施しておりませんでした。しかしながら、当事業年度において業績が黒字転換し、来期以降も安定的に黒字計上ができる見込みであります。そのため、当社は資本準備金を減少させその他の資本剰余金に振り替えるとともに、利益剰余金の欠損填補を行い、同時に資本剰余金を原資とする期末配当（1,450円）の実施行う旨を平成21年7月開催予定の定時株主総会に付議する予定であります。

来期以降の配当予想に関しては現段階では未定でありますが、今後の事業規模拡大に備えるための内部留保の充実を図りながら経営成績の推移及び必要資金の状況を勘案しつつ配当を実施する方針であります。

(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21年6月5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「スーパーデリバリー」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、出展企業数及び商材掲載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商材掲載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）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」を利用する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、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

（３）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、出展更新料売上高及び出展企業基本料売上高が増加せず、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、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、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月より代金引換便を利用した代金回収を開始いたしました。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が、取り扱う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。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、加工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、加工食品（健康食品を含む）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「加工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。

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 医薬品的表現の規制
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、現在の事業であるインターネット上に設けた企業間取引（BtoB)サイト運営を平成10年8月から開始しております（「オンライン激安問屋」平成10年8月サービス開始、平成20年10月サービス終了、「スーパーデリバリー」平成14年2月サービス開始、「バイヤーズナビ」平成20年9月サービス開始、平成21年5月サービス終了）。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。

その後、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」を平成18年10月10日に公表し、現在実行中であります。「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いたしましたが、平成21年4月期については予定通り通期業績が黒字転換しております。

また、当社の売上高は商品売上高（サイトを通して商品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8期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月	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	平成21年4月
売上高　（千円）	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631	5,662,773	7,018,178
売上総利益　（千円）	261,731	424,595	664,419	738,884	1,058,113	1,222,886
販売費及び一般管理費　（千円）	318,463	397,968	532,966	943,961	1,216,691	1,129,291
営業利益又は営業損失(△)　（千円）	△56,732	26,626	131,452	△205,076	△158,578	93,595
経常利益又は経常損失(△)　（千円）	△57,674	23,710	95,689	△203,474	△158,031	93,784
当期純利益又は当期純損失(△)（千円）	△58,733	45,275	122,267	△305,420	△160,820	89,254

（売上高の内訳）

回次	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月	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	平成21年4月
スーパーデリバリー（千円）	206,716	501,053	1,545,538	2,732,488	5,129,591	6,681,345
オンライン激安問屋及びバイヤーズナビ（千円）	683,998	728,601	742,554	597,184	527,998	336,832
関連事業（千円）	－	18,000	1,128	4,958	5,184	－
合計（千円）	890,714	1,247,654	2,289,221	3,334,631	5,662,773	7,018,178

（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、「スーパーデリバリー」という企業間取引（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19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19年度の企業間電子商取引の市場規模は162兆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から、インターネットを介して商取引を行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19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34兆円のうち、従業員が9名以下の中小規模小売店の占める割合は43.5%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」という企業間取引（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、商品の品揃え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。さらに、購入客数や客単価、リピート率の向上といった既存会員小売店の稼働率アップや、小売店からのニーズのより高い出展企業の獲得及び、出展企業１社の出品する商材掲載数の増加といった質の向上にも取り組んでいく方針であります。

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21年4月末日現在において役員8名（常勤監査役１名及び非常勤監査役2名を含む）、従業員93名（臨時雇用者18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。したがって、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、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が、累積損失を計上しており、かつ、前事業年度までの2事業年度においては期間損益に関しても赤字を計上していたため、配当は実施しておりませんでした。しかしながら、当事業年度において業績が黒字転換し、来期以降も安定的に黒字計上ができる見込みであります。そのため、当社は資本準備金を減少させその他の資本剰余金に振り替えるとともに、利益剰余金の欠損填補を行い、同時に資本剰余金を原資とする期末配当（1,450円）の実施行う旨を平成21年7月開催予定の定時株主総会に付議する予定であります。

来期以降の配当予想に関しては現段階では未定でありますが、今後の事業規模拡大に備えるための内部留保の充実を図りながら経営成績の推移及び必要資金の状況を勘案しつつ配当を実施する方針であります。

（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行う可能性があります。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21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576株（発行済株式数に対して6.3%）となって

おります。

２．企業集団の状況

当社では、「スーパーデリバリー」と「バイヤーズナビ」という、アパレル・雑貨を主に地方小売店及び中小規模小売店向けに卸販売する２つの企業間取引（BtoB）サイトを運営しております。「スーパーデリバリー」は、主に製造業者もしくは輸入業者（出展企業）と全国の小売店（会員小売店）を繋いでおり、出展企業から仕入れた商品（新商品・定番品）を会員小売店に販売しています。また、「バイヤーズナビ」は、主に問屋（出品企業）と全国の小売店（会員小売店）を繋いでおり、「スーパーデリバリー」同様に出品企業から仕入れた商品（流行品）を会員小売店に販売しています。

「スーパーデリバリー」及び「バイヤーズナビ」に参加するためには、あらかじめ出展企業（出品企業）もしくは会員小売店としての登録が必要になります。また、「バイヤーズナビ」は出品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。

なお、この他、当社では過剰在庫品を取り扱う「オンライン激安問屋」も運営しておりましたが、平成20年10月末日でサービスを終了しております。そのため、事業の内容についての記載を省略いたします。

また、「バイヤーズナビ」につきましても、平成21年5月末日でサービスを終了しております。

(1)マーケットの現状

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。

当社の運営するサイトにおいては、当社が会員小売店を集客しており、かつ、出展企業（出品企業）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（出品企業）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（出品企業）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当社の運営するサイト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、会員小売店は当社の運営するサイト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。

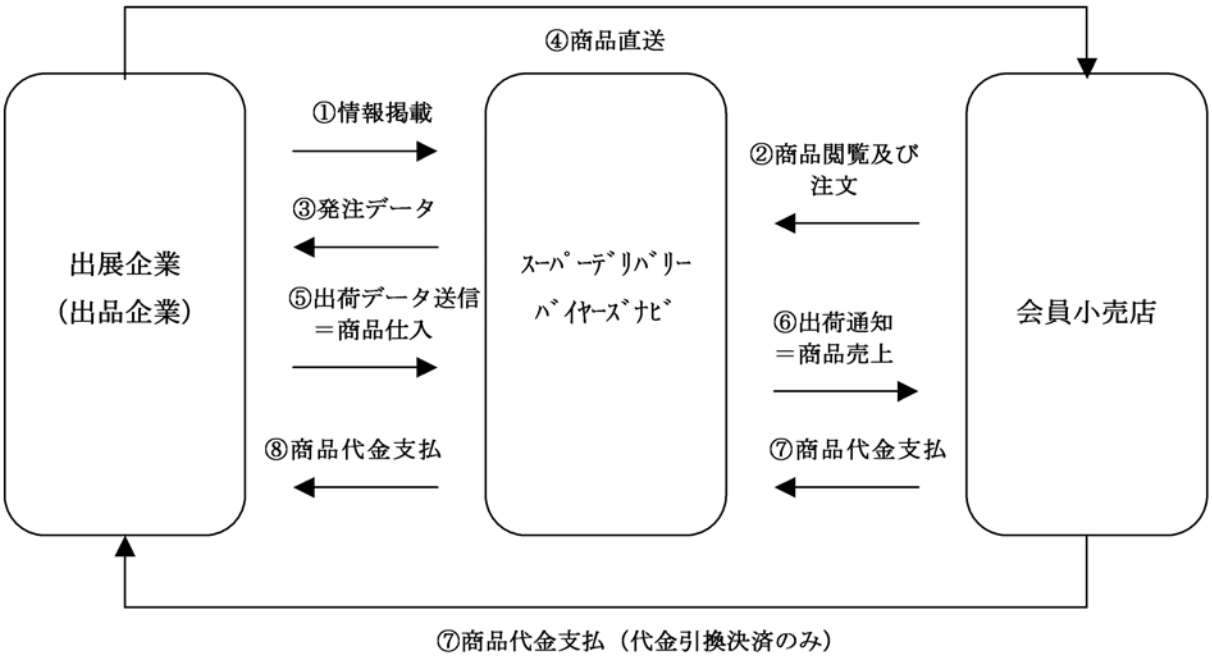
(2)取引の概要

取引の概要としましては、販売企業が当社の運営する「スーパーデリバリー」、「バイヤーズナビ」サイト上にそれぞれ出展（出品）することから始まります。出展企業（出品企業）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を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。

会員小売店は各出展企業(出品企業）が掲載している商品情報をサイト上で閲覧し、発注を行います。出展企業（出品企業）は「スーパーデリバリー」の出展企業（出品企業）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（出品企業）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（出品企業）からの商品発送データに基づき会員小売店からの代金回収及び出展企業（出品企業）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、配送業者の代金引換便を利用した代金回収も行っており、こちらは、出展企業（出品企業）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。

商品は出展企業（出品企業）から会員小売店に直送され、当社を経由いたしませんが、売買契約は出展企業（出品企業）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（出品企業）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（出品企業）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。



(3)各サイトの特徴

①スーパーデリバリー

「スーパーデリバリー」は製造業者・輸入業者を中心としたこだわりの商品を持っている企業（出展企業）と、他店との差別化が出来る取引先を探す小売店が出会い、取引を行うことの出来る企業間取引（BtoB）サイトです。

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、出展企業から取引許可を受け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、また、メールや電話等で直接、新商品や販促に関する情報などの営業行為を行うことが可能になります。

②バイヤーズナビ

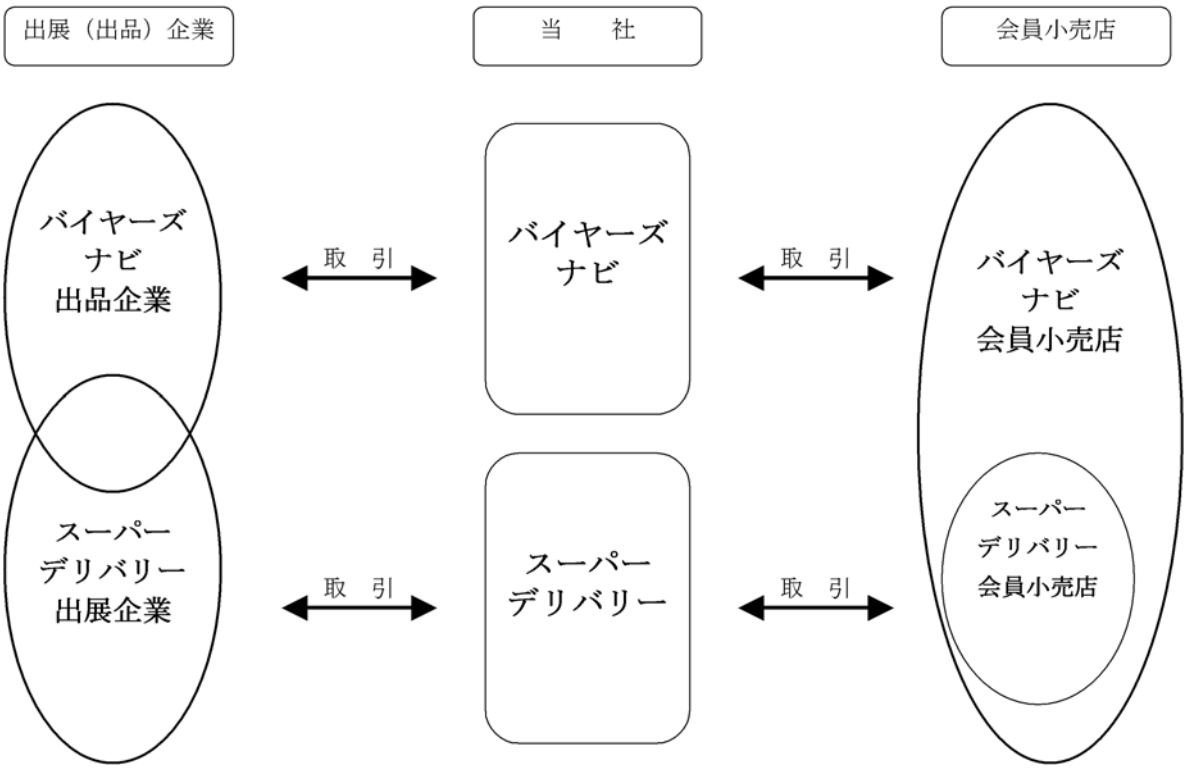
「バイヤーズナビ」は、話題の人気商品を持つ企業と集客力を向上したい小売店が簡単に商品の取引を行うことのできる企業間取引（BtoB）サイトです。

「バイヤーズナビ」は「スーパーデリバリー」と異なり、会員小売店は事前に各出品企業の取引審査を受ける必要がなく、出品されている全ての商品の購入が可能です。そのため、主に問屋や商社を中心とした、流行品の調達が可能で販路制約のない企業（出品企業）と集客用の売れ筋商品が欲しい小売店（会員小売店）を対象としております。

また、「バイヤーズナビ」は、出品企業に代わり当社が一貫して販売プロモーションを行う「販売代行機能」全ての商品が同じ条件で仕入れができる「統一仕入条件」を特徴としております。これに加え、参加する出品企業と会員小売店からは月会費等の固定費を徴収しないことにより、出品企業は最小限の手間で売上の拡大を行うことが可能になり、会員小売店は面倒な手続きを経ることなく仕入れを行うことができ、かつスポットでの取引ニーズでも参加することが可能になっております。

なお、既に記載している通り、「バイヤーズナビ」は平成21年5月末日でサービスを終了しております。

（事業系統図）



（注１）「スーパーデリバリー」の出展企業と「バイヤーズナビ」の出品企業は一部重複（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「バイヤーズナビ」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」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。そのため、当社は「中期経営戦略」を推進していくことで積極的な事業規模の拡大を図る予定です。

当社で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（平成20年6月6日公表決算短信で変更）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	22,851	1,025	260,287
計画値	22,000	1,040	256,000

平成21年4月期末日における会員小売店数は22,851店舗となり、計画値22,000店舗に対し851店舗、商材掲載数は260,287点となり、計画値256,000点に対し4,287点上回ることが出来ました。一方で、出展企業数は1,025社と、計画値1,040社に対し若干未達成となりました。

尚、平成22年4月末日における計画数値は平成21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25,735店舗、②スーパーデリバリー出展企業数1,105社、③スーパーデリバリー商材掲載数280,602点を掲げております。

また、当社では中長期的な事業規模の拡大には、経営指標数値の向上といった数の拡大とともに、獲得した会員小売店、出展企業との継続取引の確保及び取引拡大することも重要であると考えております。そのため、当社は「(3) 会社の対処すべき課題」に記載の通り、質の向上についても取り組んでいく方針であります。

(3)中長期的な会社の経営戦略

当社は、「スーパーデリバリー」を収益性が高く、成長余地の大きい事業であると認識し、現在、人的資源を含めた経営資源を集中させております。

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中であります。

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。したがいまして、「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になります。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。

(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いく予定です。

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、化粧品や加工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。

⑤メイン仕入先としてのポジショニング確保

当社は新規顧客の獲得とともに、既存会員小売店との安定した継続取引の確保及び取引拡大が中長期的な当社の事業規模の拡大につながると考えております。

平成21年4月末現在、会員小売店数は22,851店舗となっております。しかしながら、全ての会員小売店が毎月商品を購入しているわけではないことから、既存会員小売店の安定的な取引を拡大していく必要があります。そのため、小売店からのニーズのより高い出展企業の獲得及び、出展企業１社の出品する商材掲載数の増加といった質の向上等に取り組み、さらに、会員小売店の購入客数や客単価、リピート率の向上といった稼働率アップを図る方針です。

４．財務諸表

（１）貸借対照表

（単位：千円）

	前事業年度 （平成20年４月30日）	当事業年度 （平成21年４月30日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	474,565	513,272
売掛金	773,655	826,822
有価証券	100,529	100,822
商品	5,693	－
貯蔵品	－	316
前渡金	185	－
前払費用	14,535	13,159
繰延税金資産	－	24,678
その他	961	1,275
貸倒引当金	△576	△2,576
流動資産合計	1,369,551	1,477,770
固定資産		
有形固定資産		
建物	19,922	17,033
減価償却累計額	△6,180	△6,093
建物（純額）	13,742	10,940
工具、器具及び備品	15,227	14,042
減価償却累計額	△9,028	△10,319
工具、器具及び備品（純額）	6,198	3,723
有形固定資産合計	19,940	14,664
無形固定資産		
特許出願権等	664	265
ソフトウエア	105,056	100,264
ソフトウエア仮勘定	25,034	30,851
その他	387	387
無形固定資産合計	131,143	131,769
投資その他の資産		
投資有価証券	16,803	11,553
敷金及び保証金	65,098	56,082
長期前払費用	2,327	1,618
破産更生債権等	－	1,510
繰延税金資産	－	1,769
その他	50	50
貸倒引当金	－	△1,510
投資その他の資産合計	84,278	71,074
固定資産合計	235,363	217,508
資産合計	1,604,914	1,695,278

（単位：千円）

	前事業年度 （平成20年４月30日）	当事業年度 （平成21年４月30日）
負債の部		
流動負債		
買掛金	508,802	570,153
短期借入金	20,600	29,000
1年内返済予定の長期借入金	33,600	33,600
1年内償還予定の社債	43,000	34,000
未払金	56,519	47,732
未払費用	15,607	12,261
未払法人税等	5,175	5,453
未払消費税等	14,274	21,593
賞与引当金	14,586	15,314
販売促進引当金	13,850	19,020
前受金	－	2,448
預り金	－	5,308
その他	10,109	571
流動負債合計	736,125	796,457
固定負債		
長期借入金	46,800	13,200
社債	34,000	－
固定負債合計	80,800	13,200
負債合計	816,925	809,657
純資産の部		
株主資本		
資本金	739,900	744,900
資本剰余金		
資本準備金	593,300	598,300
資本剰余金合計	593,300	598,300
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△542,014	△452,760
利益剰余金合計	△542,014	△452,760
株主資本合計	791,185	890,439
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△3,196	△4,819
評価・換算差額等合計	△3,196	△4,819
純資産合計	787,988	885,620
負債純資産合計	1,604,914	1,695,278

（２）損益計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
売上高	5,662,773	7,018,178
売上原価	4,604,660	5,795,292
売上総利益	1,058,113	1,222,886
販売費及び一般管理費	※1 1,216,691	※1 1,129,291
営業利益又は営業損失（△）	△158,578	93,595
営業外収益		
受取利息	1,180	777
受取配当金	2,158	1,919
受取手数料	1,116	417
雑収入	179	264
営業外収益合計	4,635	3,378
営業外費用		
支払利息	1,998	2,224
社債利息	1,660	865
雑損失	430	98
営業外費用合計	4,088	3,189
経常利益又は経常損失（△）	△158,031	93,784
特別損失		
事業再編損	－	※3 23,551
投資有価証券評価損	－	3,627
貸倒引当金繰入額	－	1,510
固定資産除却損	※2 499	－
特別損失合計	499	28,689
税引前当期純利益又は税引前当期純損失（△）	△158,530	65,095
法人税、住民税及び事業税	2,290	2,290
法人税等調整額	－	△26,448
法人税等合計	2,290	△24,158
当期純利益又は当期純損失（△）	△160,820	89,254

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19年５月１日 至　平成20年４月30日）		当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21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		4,307,384	99.9	5,551,993	99.8
その他売上原価		5,166	0.1	11,835	0.2
スーパーデリバリー売上原価		4,312,551	100.0	5,563,828	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。

（バイヤーズナビ売上原価）

		前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）		当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21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		－	－	111,621	100.0
バイヤーズナビ売上原価		－	－	111,621	100.0

（オンライン激安問屋売上原価）

		前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21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		6,166	5,693
当期商品仕入高		291,636	114,148
合計		297,802	119,841
期末商品たな卸高		5,693	－
オンライン激安問屋売上原価		292,109	119,841

（３）株主資本等変動計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
株主資本		
資本金		
前期末残高	739,900	739,900
当期変動額		
新株の発行		5,000
当期変動額合計	－	5,000
当期末残高	739,900	744,900
資本剰余金		
資本準備金		
前期末残高	593,300	593,300
当期変動額		
新株の発行		5,000
当期変動額合計	－	5,000
当期末残高	593,300	598,300
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
前期末残高	△381,193	△542,014
当期変動額		
当期純利益	△160,820	89,254
当期変動額合計	△160,820	89,254
当期末残高	△542,014	△452,760
利益剰余金合計		
前期末残高	△381,193	△542,014
当期変動額		
当期純利益	△160,820	89,254
当期末残高	△542,014	△452,760
株主資本合計		
前期末残高	952,006	791,185
当期変動額		
新株の発行		10,000
当期純利益	△160,820	89,254
当期変動額合計	△160,820	99,254
当期末残高	791,185	890,439

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	21	△3,196
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△3,218	△1,622
当期変動額合計	△3,218	△1,622
当期末残高	△3,196	△4,819
純資産合計		
前期末残高	952,027	787,988
当期変動額		
新株の発行		10,000
当期純利益	△160,820	89,254
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△3,218	△1,622
当期変動額合計	△164,038	97,632
当期末残高	787,988	885,620

（４）キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失（△）	△158,530	65,095
減価償却費	35,305	38,099
貸倒引当金の増減額（△は減少）	35	3,510
賞与引当金の増減額（△は減少）	3,920	728
販促引当金の増減額(△は減少)	5,280	5,170
受取利息及び受取配当金	△3,339	△2,697
支払利息	1,998	2,224
社債利息	1,660	865
事業再編損失	－	23,551
投資有価証券評価損益（△は益）	－	3,627
固定資産除却損	499	－
売上債権の増減額（△は増加）	△283,375	△53,166
たな卸資産の増減額（△は増加）	473	5,585
仕入債務の増減額（△は減少）	187,211	61,351
前受金の増減額（△は減少）	1,814	99
前渡金の増減額（△は増加）	310	185
未払消費税等の増減額（△は減少）	15,768	7,319
その他	△77,036	△16,262
小計	△268,004	145,287
事業再編による支出	－	△2,196
利息及び配当金の受取額	3,339	2,697
利息の支払額	△3,719	△3,157
法人税等の支払額	△2,252	△2,290
営業活動によるキャッシュ・フロー	△270,637	140,341
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,552	－
無形固定資産の取得による支出	△48,946	△50,646
投資有価証券の取得による支出	△5,000	－
敷金の差入による支出	△646	－
敷金の回収による収入	－	7,505
定期預金の預入による支出	－	△10,000
その他	△748	－
投資活動によるキャッシュ・フロー	△56,893	△53,141

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
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	50,000
短期借入金の返済による支出	△29,400	△41,600
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	△25,415	△33,600
社債の償還による支出	△49,000	△43,000
株式の発行による収入	－	10,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	46,185	△58,200
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△281,345	28,999
現金及び現金同等物の期首残高	856,440	575,095
現金及び現金同等物の期末残高	575,095	604,094

継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

重要な会計方針

項目	前事業年度 (自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日)	当事業年度 (自　平成20年５月１日 至　平成21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	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	(1)　商品 個別法による原価法	(1)　商品 ――――――――― (2)　貯蔵品 先入先出法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定)
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 (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 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(リース資産を除く) 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（リース資産を除く） 同左 (3) 長期前払費用 同左

項目	前事業年度 (自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日)	当事業年度 (自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日)
４．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
５．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。	――――――――
６．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
７．その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項	消費税等の会計処理 税抜方式によっております。	消費税等の会計処理 同左

会計処理方法の変更

前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
――――――――	（リース取引に関する会計基準） 所有権移転外ファイナンスリース取引については、従来、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したが、当事業年度より「リース取引に関する会計基準」（企業会計基準第13号（平成５年６月17日（企業会計審議会第一部会）、平成19年３月30日改正））及び「リース取引に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第16号（平成６年１月18日（日本公認会計士協会　会計制度委員会）、平成19年３月30日改正））を適用し、通常の売買取引に係る方法に準じた会計処理によっております。 なお、リース取引開始日が適用初年度開始前の所有権移転外ファイナンス・リース取引については、引き続き通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理を適用しております。 これによる営業利益、経常利益及び税引前当期純利益への影響はありません。

注記事項

（損益計算書関係）

前事業年度 （自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日）	当事業年度 （自　平成20年５月１日 至　平成21年４月30日）
※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。 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	※１　販売費に属する費用のおおよその割合は29%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は71%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。 広告宣伝費　88,101千円 販売促進費　10,929千円 販売促進引当金繰入額　19,020千円 配送料　17,886千円 決済手数料　191,197千円 役員報酬　45,846千円 給与手当　325,811千円 賞与引当金繰入額　15,314千円 貸倒引当金繰入額　3,165千円 減価償却費　38,099千円 地代家賃　86,136千円
※２　固定資産除却損の内訳は次のとおりであります。 工具器具備品　279千円 ソフトウェア　220千円 合計　499千円	※２ ――――――――――
	※３　事業再編損失 オンライン激安問屋事業並びにバイヤーズナビ事業を再編し、経営資源をスーパーデリバリー事業へ集約する事を決定した事に伴い、事業再編損失23,551千円を計上しております。 その内、固定資産の減損損失は10,454千円であります。 （減損損失） 当社は、原則として減損損失の算定にあたっては、他の資産又は資産グループのキャッシュ・フローから概ね独立したキャッシュ・フローを生み出す最小の単位によって資産のグルーピングを行っております。 （１）減損損失を認識した資産 場所：本社／用途：事業用資産／種類：ソフトウェア等／減損損失：10,454千円 （２）回収可能価額の算定方法 減損損失の測定における回収可能価額として使用価値を用いておりますが、将来キャッシュ・フローが見込めないため使用価値をゼロとしております。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(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。

当事業年度(自　平成20年５月１日　至　平成21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	50	－	9,081
合計	9,031	50	－	9,081

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加50株は新株予約権の行使によるものです。

２．配当に関する事項

(1)配当金支払額

該当事項はありません。

(2)基準日が当期に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌期となるもの

(決議)	株式の種類	配当金の総額	配当の原資	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成21年６月５日取締役会	普通株式	13,167千円	その他資本剰余金	1,450	平成21年４月30日	平成21年７月25日

(キャッシュ・フロー計算書関係)

前事業年度 (自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日)	当事業年度 (自　平成20年５月１日 至　平成21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20年４月30日現在) (千円) 現金及び預金勘定　474,565 有価証券勘定　100,529 現金及び現金同等物　575,095	※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21年４月30日現在) (千円) 現金及び預金勘定　503,272 有価証券勘定　100,822 現金及び現金同等物　604,094

(リース取引関係)

前事業年度 (自　平成19年５月１日 至　平成20年４月30日)	当事業年度 (自　平成20年５月１日 至　平成21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)
工具器具備品	37,193	11,391	25,801
ソフトウェア	2,800	1,213	1,586
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

１年内	7,662千円
１年超	21,126千円
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

支払リース料	8,460千円
減価償却費相当額	7,784千円
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。

(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。

(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。

	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	18,616	18,577
ソフトウェア	2,800	1,773	1,026
合計	39,993	20,389	19,603

(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	7,682千円
１年超	12,607千円
合計	20,290千円

(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

支払リース料	8,460千円
減価償却費相当額	7,712千円
支払利息相当額	797千円

(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

同左

(減損損失について)

同左

(有価証券関係)

前事業年度(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)
貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	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

当事業年度(自　平成20年５月１日　至　平成21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ないもの	投資信託	16,372	11,553	△4,819
合計		16,372	11,553	△4,819

(注)当事業年度おいて、その他有価証券で時価のある投資信託について3,627千円減損処理を行っております。なお、減損処理にあたっては、期末における時価が取得原価に比べ50%以上下落した場合には全て減損処理を行い、30～50%程度下落した場合には、当該金額の重要性、回復可能性を考慮して必要と認められた額について減損処理を行っております。

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	100,822

（デリバティブ関係）

前事業年度（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。

当事業年度（自　平成20年5月1日　至　平成21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。

当事業年度（自　平成20年5月1日　至　平成21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)	―	―	―

当事業年度（自　平成20年５月１日　至　平成21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	―	―	―
付与	―	―	―
失効	―	―	―
権利確定	―	―	―
未確定残	―	―	―
権利確定後 (株)			
前事業年度末	612	120	12
権利確定	―	―	―
権利行使	―	50	―
失効	115	3	―
未行使残	497	67	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)	―	262,000	―

(税効果会計関係)

前事業年度 (平成20年４月30日)		当事業年度 (平成21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	2,197千円	未払事業所税等	2,205千円
賞与引当金	5,935千円	賞与引当金	6,231千円
未払費用否認	13,155千円	未払費用否認	14,326千円
販売促進引当金	5,635千円	販売促進引当金	7,739千円
貸倒引当金	234千円	一括償却性資産	85千円
繰延税金資産(流動)小計	27,158千円	貸倒引当金	1,048千円
評価性引当額	△27,158千円	繰越欠損金	1,830千円
繰延税金資産(流動)合計	－千円	繰延税金資産(流動)小計	33,466千円
繰延税金資産(固定)		評価性引当額	△8,787千円
一括償却資産	35千円	繰延税金資産(流動)合計	24,678千円
繰越欠損金	302,594千円	繰延税金資産(固定)	
繰延税金資産(固定)小計	302,630千円	減価償却超過額	6,040千円
評価性引当額	△302,630千円	一括償却資産	85千円
繰延税金資産(固定)合計	－千円	投資有価証券評価損	1,475千円
		繰越欠損金	220,564千円
		繰延税金資産(固定)小計	228,166千円
		評価性引当額	△226,396千円
		繰延税金資産(固定)合計	1,769千円
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	0.47%	交際費等永久に損金に算入されない項目	0.93%
住民税均等割	1.44%	住民税均等割	3.52%
評価性引当額	40.22%	評価性引当額(繰越欠損金の期限切れを含む)	△82.44%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	1.44%	その他	0.19%
		税効果会計適用後の法人税等の負担率	△37.11%

(持分法損益等)

前事業年度(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。

当事業年度(自　平成20年５月１日　至　平成21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。

(関連当事者情報)

前事業年度(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。

当事業年度(自 平成20年５月１日 至 平成21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19年５月１日 至 平成20年４月30日)	当事業年度 (自 平成20年５月１日 至 平成21年４月30日)
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。	１株当たり純資産額 97,524円57銭 １株当たり当期純利益金額 9,841円67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、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため記載しておりません。

(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19年５月１日 至 平成20年４月30日)	当事業年度 (自 平成20年５月１日 至 平成21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金額		
当期純利益(△純損失)(千円)	△160,820	89,254
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)	△160,820	89,254
期中平均株式数 (株)	9,031	9,069
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	――――――	平成16年８月６日発行第１回新株予約権497株、平成17年８月12日発行第２回新株予約権67株及び平成17年10月21日発行第２回の２新株予約権12株

（重要な後発事象）

前事業年度（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。

当事業年度（自　平成20年５月１日　至　平成21年４月30日）

当社は、平成21年６月５日開催の取締役会において、平成21年７月25日開催の定時株主総会に、資本準備金の減少について付議することを決議しました。

(1) 資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分の目的

欠損填補及び配当原資の確保を図るとともに、今後の資本政策に備えることを目的として会社法第448条１項の規定に基づき、資本準備金をその他資本剰余金に振替えるものであります。

(2) 資本準備金の額の減少並びに剰余金処分の要領

平成21年４月30日現在の資本準備金の額のうち498,300,000円をその他資本剰余金に振替えることといたします。

会社法第452条の規定に基づき上記効力が生じた後のその他資本剰余金のうち452,760,387円を繰越利益剰余金に振替えて、欠損填補いたします。

(3)資本準備金の額の減少日程

①取締役会決議日	平成21年６月５日
②株主総会決議日	平成21年７月25日（予定）
③債権者異議申述公告	平成21年６月22日（予定）
④債権者異議申述最終期日	平成21年７月22日（予定）
⑤効力発生日	平成21年７月25日（予定）

５．その他

(1) 役員の異動

① 代表取締役の異動

該当事項はありません。

② その他の役員の異動

・退任予定取締役

（非常勤）取締役　　黄　成進

③ 退任予定日

平成21年７月25日

(2) その他

該当事項はありません。