株式会社ラクーン

2009年4月期第2四半期
決算説明資料

（2008年5月～2008年10月）

2008年12月4日

証券コード　3031/東証マザーズ

当資料に記載されている意見や予測は、当資料作成時点における当社の判断に基づき作成されております。様々な状況や環境の変化により実際の判断や結果が異なる可能性があります。

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

2009年4月期第2四半期サマリー①

全　体

売上高	3,466,301千円	（前年同期比38.4%増加）
営業利益	41,596千円	（前年同期営業損失151,664千円）
経常利益	41,794千円	（　〃　経常損失150,820千円）
当期純利益	24,265千円	（　〃　当期純損失151,965千円）

⇒「中期経営戦略」の3期目

＊初の通期黒字化達成に向け、全社一丸となっての取り組み。

⇒2008年9月16日「バイヤーズナビ」開始

＊出品型の新コンセプトで集客力の高いサイトを目指す

＊「バイヤーズナビ」開設に伴い「オンライン激安問屋」のサービス終了

（2008年10月末日）

⇒特別損失の発生

＊「オンライン激安問屋」サービス終了に伴う事業再編損　13,096千円

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

2009年4月期第2四半期サマリー②

スーパーデリバリー

商品売上高　2,974,352千円　（前年同期比42.0%増加）

会員小売店向け売上高　109,743千円　（前年同期比52.4%増加）

出展企業向け売上高　144,417千円　（前年同期比107.2%増加）

⇒経営指標の向上

	2009年4月期 第2四半期	2008年4月期	増減
会員小売店数	20,260	17,573	＋2,687
出展企業数	941	877	＋64
商材掲載数	235,261	190,836	＋44,425

⇒経営指標の向上による会費売上高と出展基本料売上高の増加

⇒商品売上高

＊ 個人消費の低迷を受けた会員小売店による仕入調整と季節的な要因により第2四半期の前半に一時伸び悩むも、後半において『客単価』、『購入会員数』が伸長。

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

2009年4月期第2四半期サマリー③

オンライン激安問屋

売上高　　209,063千円 （前年同期比21.3%減少）

⇒「バイヤーズナビ」の開設に伴い、2008年10月末日でサービスを終了

＊サービス終了に向け、ファイナルセールを実施、保有商品を完売。

バイヤーズナビ

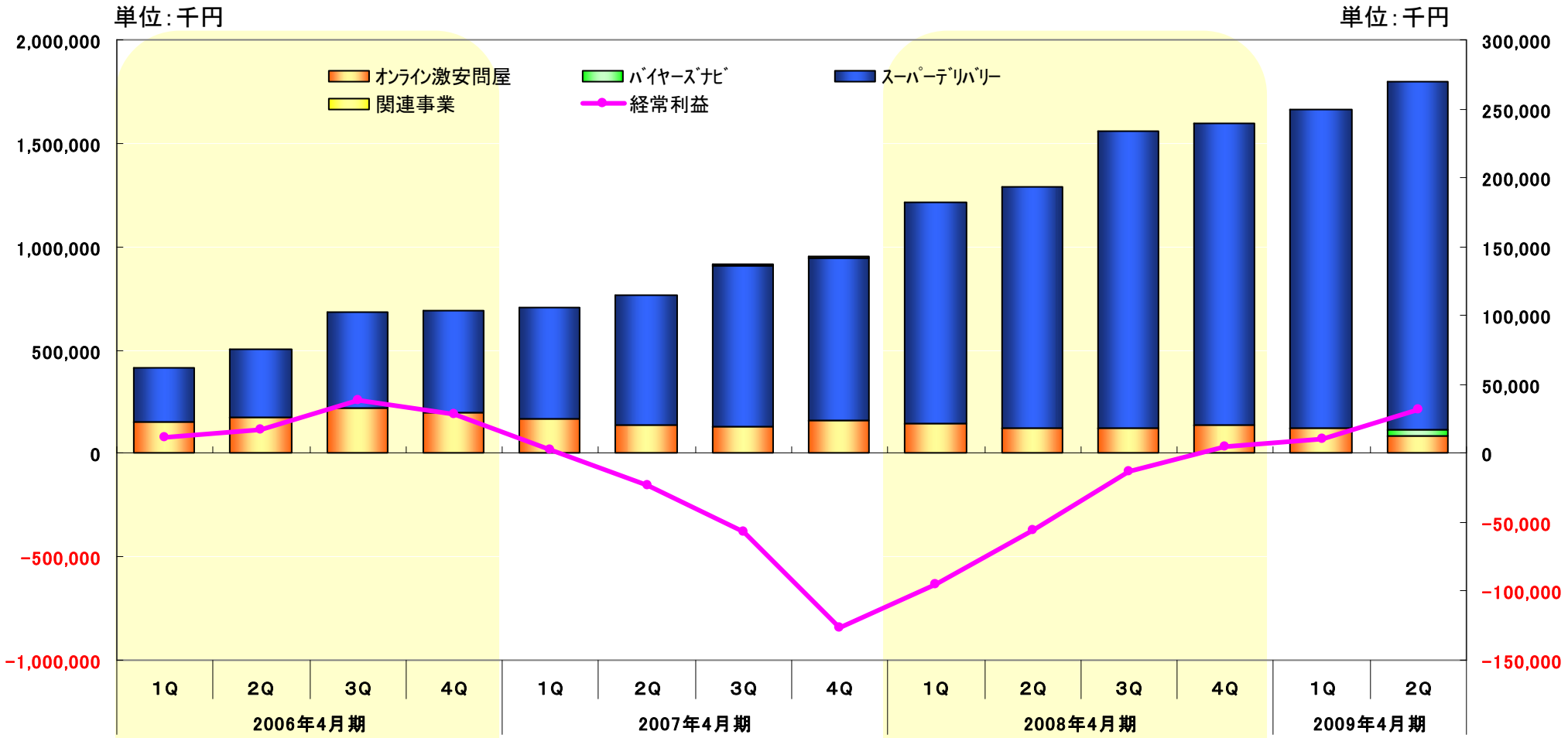
売上高　　28,725千円 （開始後1ヵ月半の実績）

⇒2008年9月16日よりサービス開始

＊サービス開始直後であり出品商品数が少ないこと及び「オンライン激安問屋」との併設であったことから売上額は少額にとどまる。

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

売上高・経常利益推移・・・四半期ベース



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	416,831	500,190	680,057	692,141	708,033	764,102	912,480	950,015	1,212,278	1,292,071	1,561,105	1,597,317	1,664,739	1,801,561
経常利益	11,458	17,367	38,868	27,995	2,495	−22,930	−56,312	−126,730	−95,263	−55,556	−12,635	5,424	10,265	31,528

●売上増加にともない経常利益も増加

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

業績サマリー

	2009年4月期 第2四半期	2008年4月期 第2四半期	対前年同期 増減比
売上高 （千円）	3,466,301	2,504,350	+38.4%
売上総利益 （千円）	633,594	476,825	+32.9%
営業利益 （千円）	41,596	△ 151,664	―
経常利益 （千円）	41,794	△ 150,820	―
当期純利益 （千円）	24,265	△ 151,965	―
1株当たり利益（円）	2,678.91	△ 16,827.05	―
期中平均株式数	9,058	9,031	―

⇒経営指標向上による売上高及び売上総利益の増加

⇒「スーパーデリバリー」商品売上高増加による売上総利益率の低下

売上総利益率　18.2%（前年同期売上総利益率19.4%）

⇒特別損失の発生

オンライン激安問屋サービス終了に伴う事業再編損13,096千円

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

貸借対照表サマリー

単位：千円

	2009年4月期 第2四半期	2008年4月期 第2四半期	対前年同期 増減比
流動資産	1,441,156	1,410,317	2.2%
固定資産	225,158	226,561	−0.6%
流動負債	798,125	723,654	10.3%
固定負債	47,500	114,100	−58.4%
純資産	820,688	799,124	2.7%
総資産	1,666,314	1,636,879	1.8%

流動資産・・・四半期純利益計上による現金及び預金の増加と取引増加に伴う売掛金の増加

「オンライン激安問屋」サービス終了に伴う商品の減少

流動負債・固定負債・・・取引の増加に伴う買掛金の増加

短期借入金、長期借入金の返済と社債の償還による減少

純資産・・・・・ストックオプションの行使による資本金と資本準備金の増加

四半期純利益経常による利益剰余金の増加

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

キャッシュ・フローサマリー

単位：千円

	2009年4月期 第2四半期	2008年4月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	108,277	△ 236,633
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 24,112	△ 27,584
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 53,900	112,685
現金及び現金同等物の増減額	30,264	△ 151,533
現金及び現金同等物の期末残高	605,359	704,907

営業活動によるキャッシュ・フロー・・・税引前四半期純利益の計上。

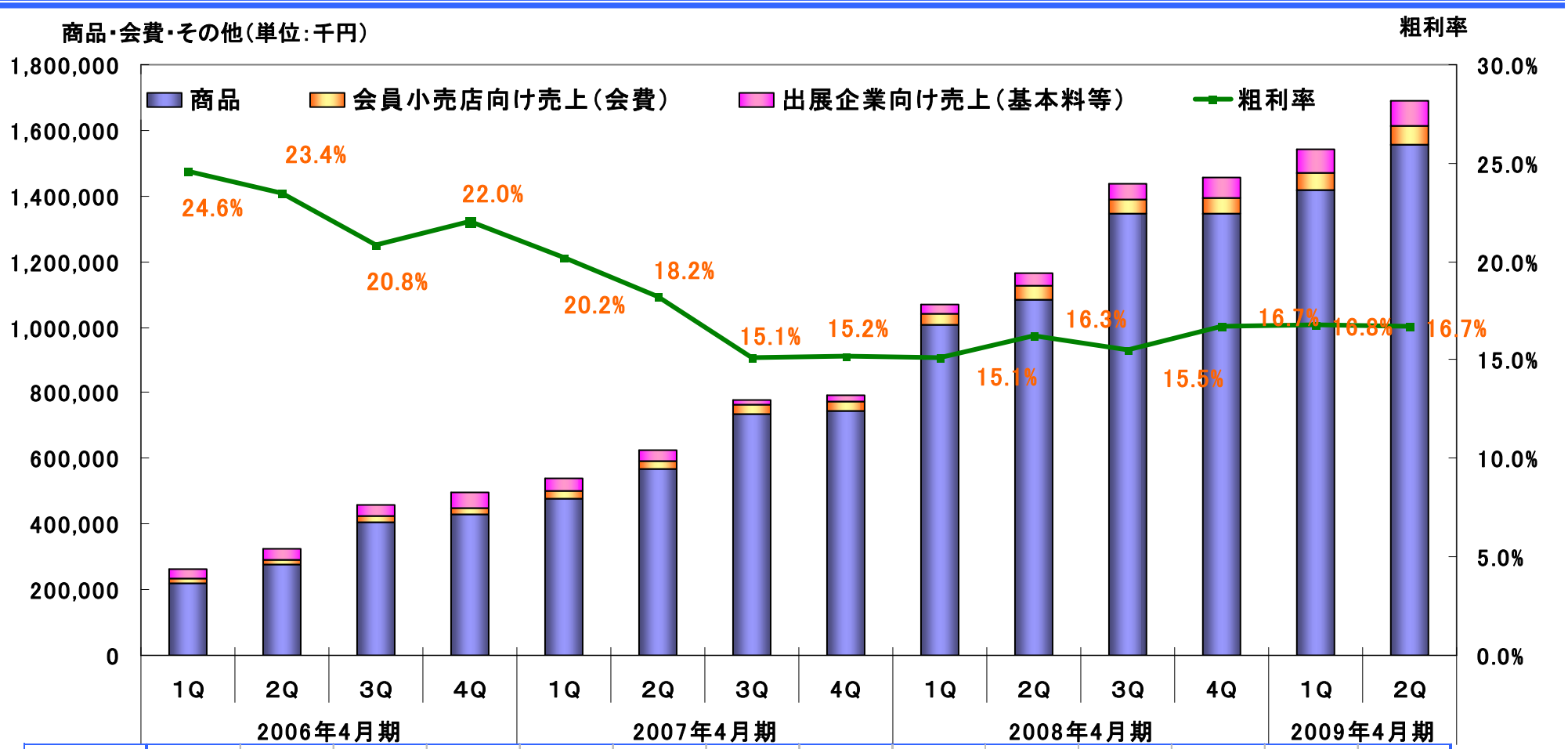
取引量の拡大に伴う仕入債務の増加及び売上債権の増加。

投資活動によるキャッシュ・フロー・・・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増加。

財務活動によるキャッシュ・フロー・・・短期借入金・長期借入金の返済と社債の償還による支出。

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

スーパーデリバリー・・・売上高推移

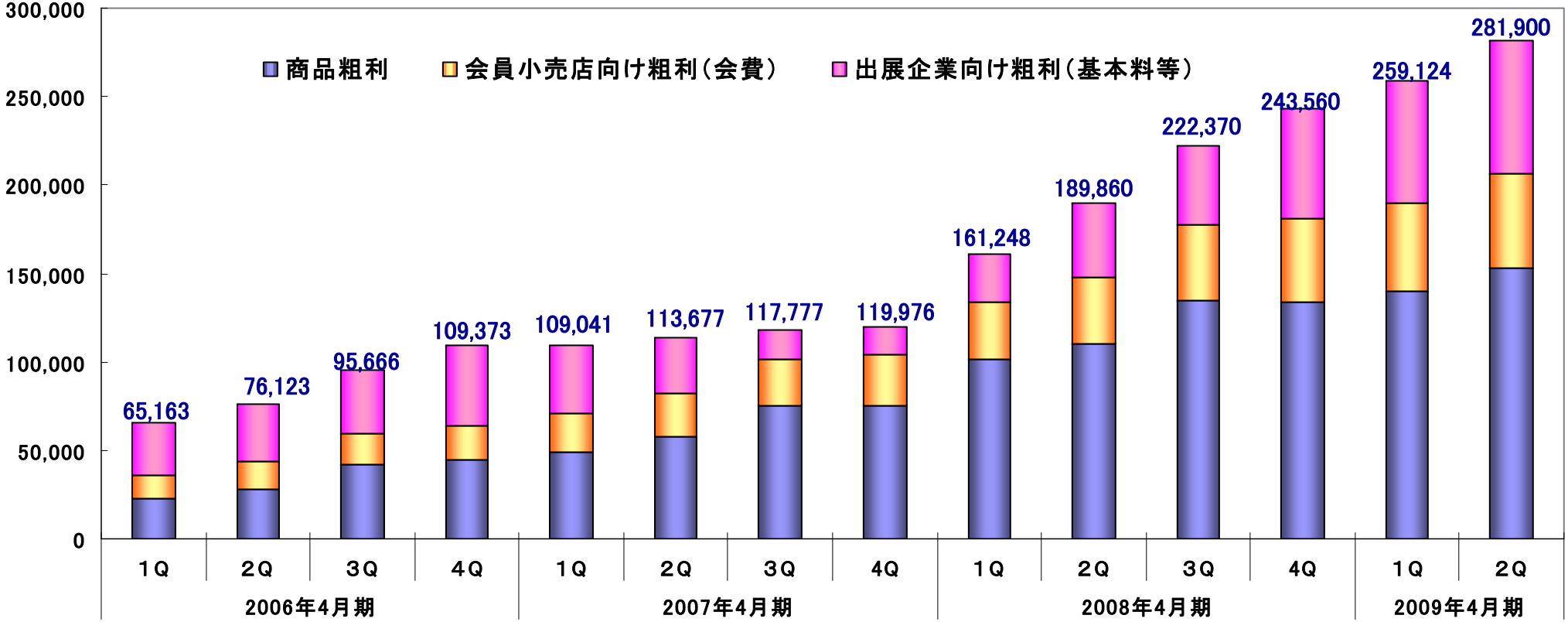


	2006年4月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2007年4月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2008年4月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2009年4月期 1Q	2Q
商品	221,775	276,276	404,753	430,663	477,449	567,210	735,441	745,108	1,008,056	1,086,042	1,347,122	1,345,951	1,418,086	1,556,265
会員小売店向け売上	13,570	15,740	18,164	20,340	22,656	25,550	27,678	29,496	33,036	38,978	44,058	49,301	53,056	56,687
出展企業向け売上	29,560	32,804	36,323	45,567	38,426	31,089	16,063	16,319	27,600	42,087	45,189	62,168	69,102	75,314
TOTAL	264,906	324,820	459,241	496,570	538,531	623,849	779,182	790,923	1,068,692	1,167,108	1,436,369	1,457,420	1,540,244	1,688,267

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

スーパーデリバリー・・・粗利推移

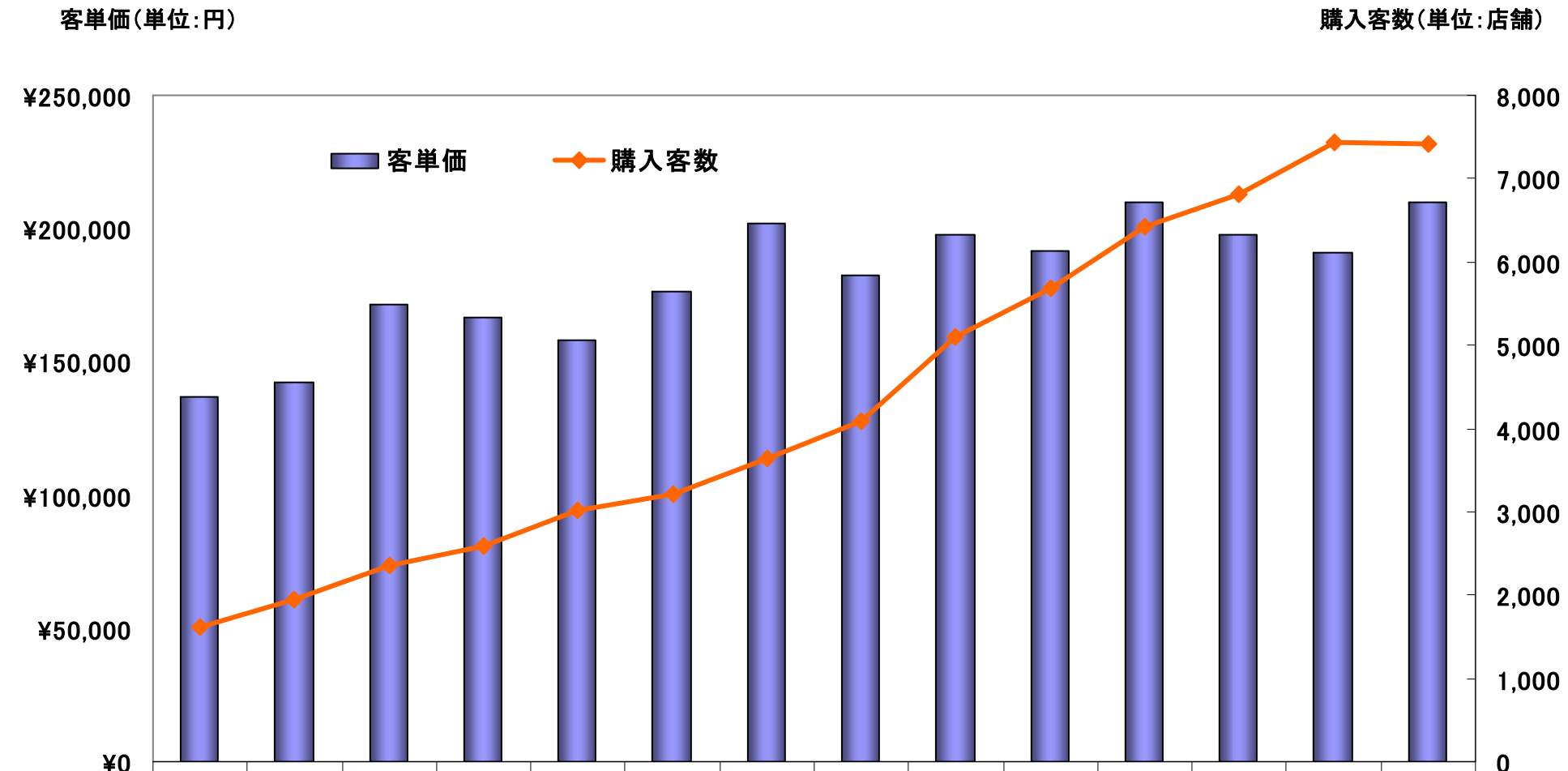
商品・会費・その他（単位：千円）



商品粗利	22,582	28,156	41,826	44,221	48,744	57,871	75,016	75,174	101,756	110,033	134,494	133,503	139,864	152,945
会員小売店向け粗利	13,061	15,162	17,516	19,624	21,871	24,716	26,697	28,483	31,891	37,739	42,687	47,888	50,356	53,902
出展企業向け粗利	29,519	32,804	36,323	45,526	38,426	31,089	16,063	16,319	27,600	42,087	45,189	62,168	68,903	75,051

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

スーパーデリバリー・・・購入者数と客単価推移

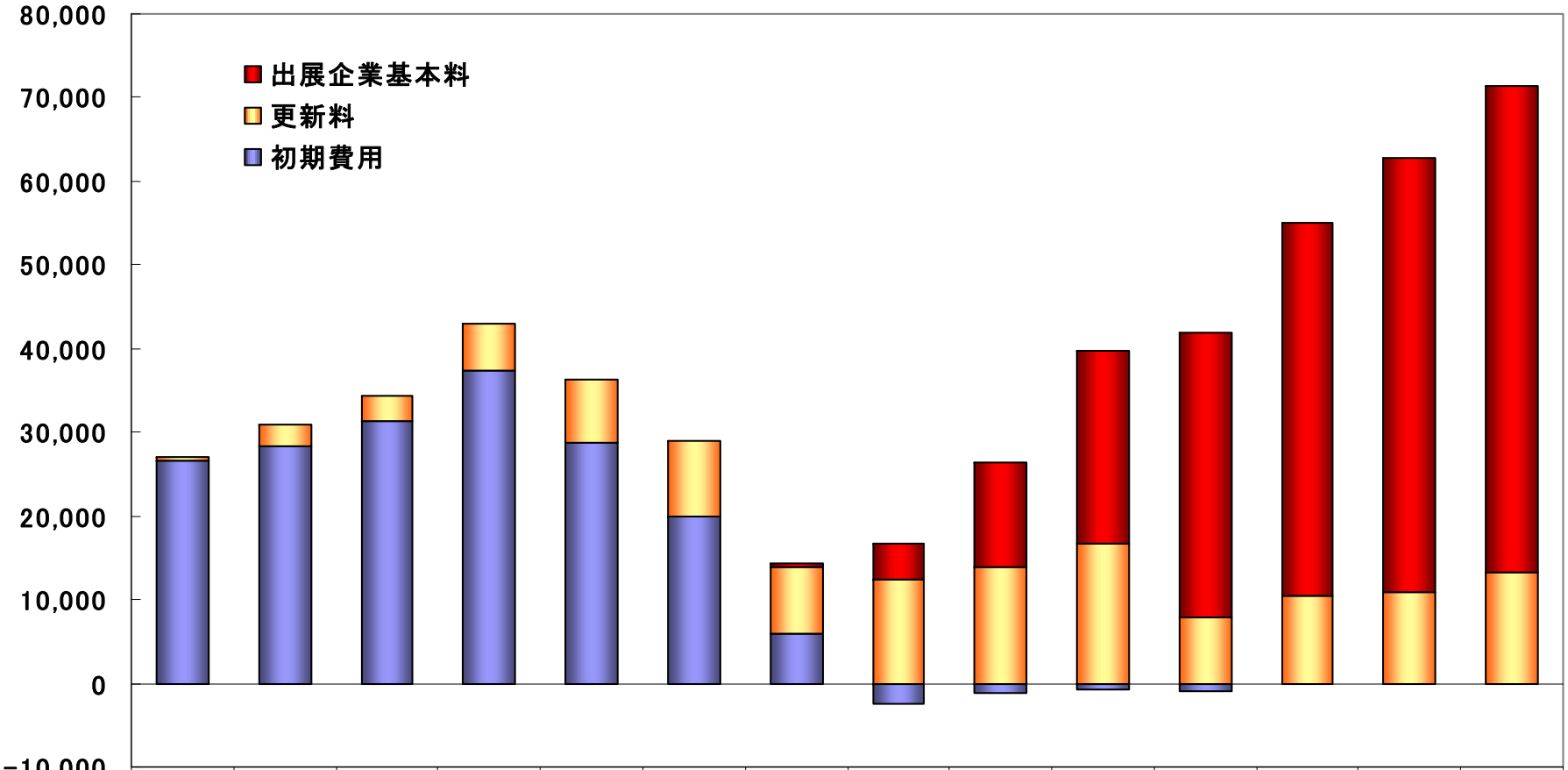


	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	06年4月期				07年4月期				08年4月期				09年4月期	
客単価	¥137,067	¥142,547	¥171,360	¥166,600	¥158,043	¥176,152	¥202,099	¥182,311	¥197,891	¥191,412	¥209,603	¥197,846	190,936	210,079
購入客数	1,618	1,938	2,362	2,585	3,021	3,220	3,639	4,087	5,094	5,674	6,427	6,803	7,427	7,408

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

スーパーデリバリー・・・出展初期費用・更新料・基本料推移

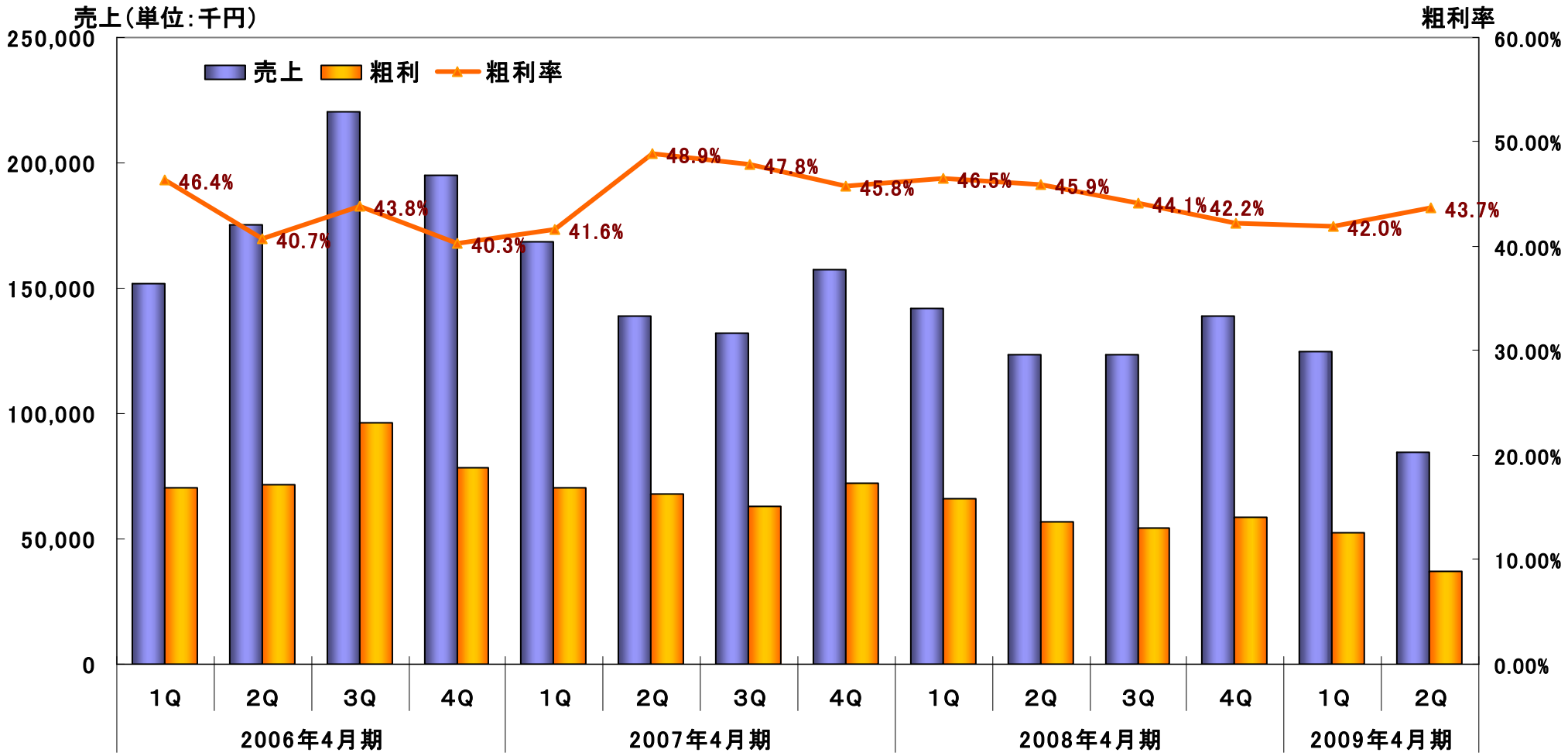
単位:千円



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	2006年4月期				2007年4月期				2008年4月期				2009年4月期	
出展企業基本料							300	4,400	12,512	22,961	33,866	44,772	51,912	57,957
更新料	450	2,700	3,150	5,550	7,500	9,000	7,950	12,300	13,900	16,800	7,950	10,350	10,950	13,330
初期費用	26,650	28,250	31,250	37,360	28,800	20,000	6,000	-2,460	-1,200	-750	-1,050	0	0	0

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

オンライン激安問屋・・・売上高推移



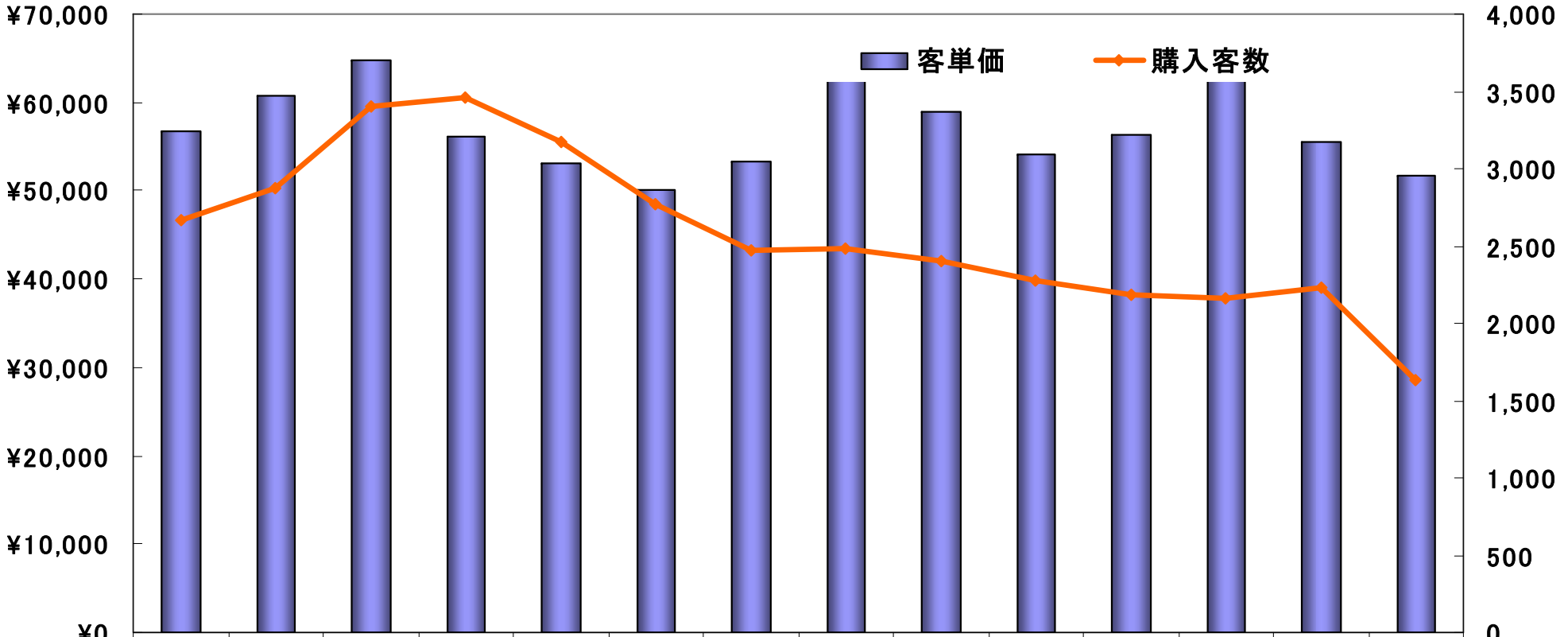
売上	151,925	175,370	220,404	194,854	168,569	139,092	131,896	157,626	142,111	123,510	123,369	139,007	124,495	84,569
粗利	70,424	71,439	96,541	78,558	70,166	68,044	63,108	72,133	66,081	56,709	54,445	58,653	52,242	36,978

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

オンライン激安問屋・・・購入客数と客単価

客単価（単位：円）

売上客数（単位：店舗）



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	06年4月期				07年4月期				08年4月期				09年4月期	
客単価	¥56,735	¥60,793	¥64,766	¥56,206	¥53,050	¥50,104	¥53,267	¥63,228	¥58,980	¥54,029	¥56,257	¥64,191	55,554	51,619
購入客数	2,672	2,878	3,397	3,461	3,170	2,766	2,467	2,485	2,402	2,278	2,187	2,158	2,234	1,636

・コメント

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

業績予想対比

	2009年4月期 第2四半期（予想）	2009年4月期 第2四半期（実績）	差額	達成率	通期 業績予想
売上高　（百万円）	3,600	3,466	−134	96.28%	8,000
営業利益（百万円）	50	41	−9	82.00%	200
経常利益（百万円）	50	41	−9	82.00%	200
当期利益（百万円）	20	24	4	120.00%	170

業績予想未達の要因分析

・出展企業の獲得ペースの遅れによる出展基本料売上の未達

→利益率が高いため、営業利益以下まで影響

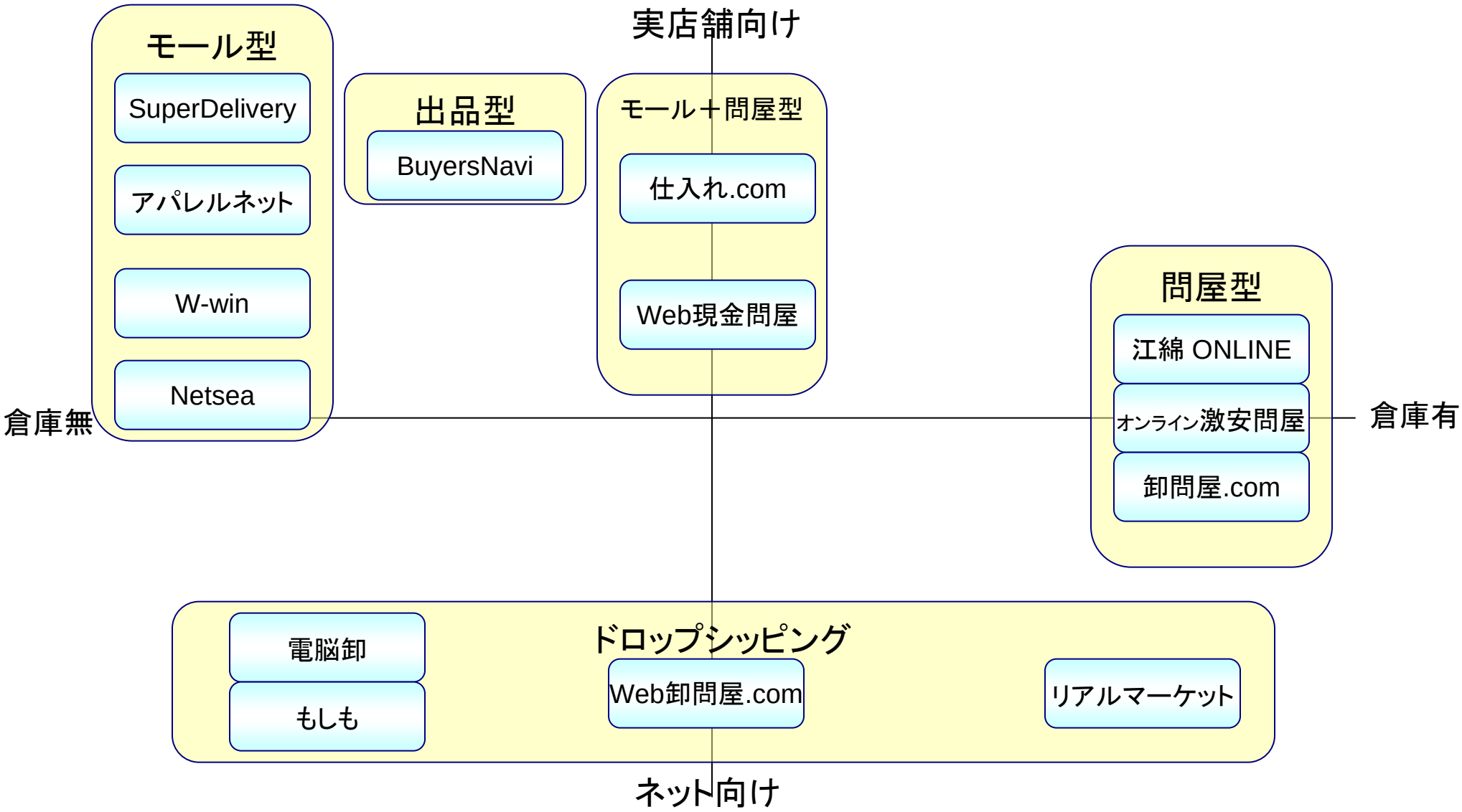
・第2四半期前半における商品売上伸び悩みによる影響

→個人消費低迷を受けた会員小売店による仕入調整と季節的な要因

→第2四半期後半に客単価・購入会員数が伸長するもカバーできず。

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

BtoBマップ



Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

バイヤーズナビ

2008年9月16日

バイヤーズナビがオープンしました

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

バイヤーズナビとは

当社が主体となり、統一された条件で販売するサービス

サプライヤー（出品企業）

・商品調達力がある。

・販路規制がない。

・取引手数料のみの固定費なしの料金体系

・問屋中心に13社でのスタート

出品型の新コンセプトで

集客力の高いサイト

＊閲覧申請なし

＊統一ルール

バイヤー（小売店）

・参加しやすい会費無料の料金体系

・オンライン激安問屋の会員基盤を活用

・スポット取引しやすい

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

サイトの分担

出展企業

ターゲットを分担し、ラクーンとしての利益の最大化を目指します。

会員小売店

相手を選んで継続的な取引先を探したい
(ブランドイメージ重視)

販路規制のない商品

スーパーデリバリーでの販売はあってない業種

他店との差別化商品

集客用の売れ筋商品

他店との差別化商品が欲しい

個人の副業・小規模ネットショップ等
(ラクーンの会員審査対象外)

NG

集客用商材がスポットで欲しい
(会費が馴染まない小売店)

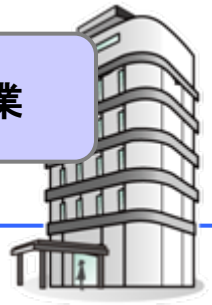
旧オンライン激安問屋会員

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved

通期黒字化に向けての取り組み

BtoBマーケットの成熟に向けた取り組み

出展企業



フォロー体制強化のための体制変更

市場開発部の新設

↓

出展ステージに合わせた
フォロー体制の実現

小売店

質の高い小売店の獲得と継続利用

・サービスの質を高め満足度の向上と維持

・購入客数のアップに加え、客単価のアップを重点施策に

Copy Right RACCOON CO.,LTD. All Rights Reserved