

## 【表紙】

|            |                                  |
|------------|----------------------------------|
| 【提出書類】     | 有価証券報告書の訂正報告書                    |
| 【根拠条文】     | 金融商品取引法第24条の2第1項                 |
| 【提出先】      | 関東財務局長                           |
| 【提出日】      | 平成21年9月14日                       |
| 【事業年度】     | 第15期（自平成20年4月1日至平成21年3月31日）      |
| 【会社名】      | ケンコーコム株式会社                       |
| 【英訳名】      | Kenko.com, Inc.                  |
| 【代表者の役職氏名】 | 代表取締役 後藤 玄利                      |
| 【本店の所在の場所】 | 東京都港区赤坂三丁目11番3号                  |
| 【電話番号】     | 03 - 3584 - 4156（代表）             |
| 【事務連絡者氏名】  | 取締役執行役員管理本部長 片岡 敬三               |
| 【最寄りの連絡場所】 | 東京都港区赤坂三丁目11番3号                  |
| 【電話番号】     | 03 - 3584 - 4156（代表）             |
| 【事務連絡者氏名】  | 取締役執行役員管理本部長 片岡 敬三               |
| 【縦覧に供する場所】 | 株式会社東京証券取引所<br>（東京都中央区日本橋兜町2番1号） |

## 1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成21年6月23日に提出いたしました第15期（自平成20年4月1日至平成21年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正（追記）すべき事項がありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

## 2【訂正事項】

### 第一部 企業情報

#### 第2 事業の状況

##### 7 財政状態及び経営成績の分析

#### 第4 提出会社の状況

##### 5 役員の状況

## 3【訂正箇所】

訂正箇所は\_\_\_\_\_を付して表示しております。

### 第一部【企業情報】

#### 第2【事業の状況】

##### 7【財政状態及び経営成績の分析】

（訂正前）

(7) 経営者の問題意識と今後の方針について

「第2 事業の状況 3 対処すべき課題」に記載しております。

（訂正後）

(7) 経営者の問題意識と今後の方針について

当社では、安定した顧客サービスを提供するため、IT及び物流センター等への先行投資を行ってまいりました。これにともない、経営成績面では、投資にともなった固定費の増加等から、平成20年3月期並びに平成21年3月期と2期連続で営業損失を計上しており、「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」にその旨を記載しております。

当該事象を改善するための具体的な対応策は以下のとおりであります。

#### 継続的な事業成長に向けての取組みについて

当社の事業成長の基盤となるリテール事業におきましては、以下のような取組を実現することによって、健康ECプラットフォームの強化を図り、中長期にわたる成長と収益の拡大を図ってまいります。

#### 1) 品揃えの充実

品揃えはEコマースにおける売上成長のキーファクターであると考えており、継続的な商品の拡充によって競合他社との絶対的な差別化を図ってまいります。また、取扱商品数の増加に並行して、商品情報の高度化に努め、より正確かつ詳細な情報提供を行ってまいります。

#### 2) 高品質な顧客サービスの追求

当社の健康ECサイトに対する一般消費者の注目度が高まるにつれ、要求される顧客サービスも一層の充実を迫られております。今後は、サービス内容のモニタリング等を徹底することにより、品質の高いサービス提供を追求するとともに、最適な人員配置により品質とコストのバランスに配慮してまいります。

また、当社では売上規模の増大に伴い、急激な需要増に対しても安定的に運営できるような精度の高いオペレーション体制の構築とシステム増強が不可欠であると認識しております。

オペレーション体制につきましては、業務基準の策定やケンコーロジコム株式会社との相互連携等により、顧客満足度の向上を目指してまいります。また、システム面につきましては、継続的な強化により、ウェブサイトでの安定したサービス提供を行ってまいります。

### 3) 競争力の高いコスト構造の実現

一般消費者向け健康関連市場における優位性を絶対的なものとするためには、競争力のある価格の実現が必要であります。そのためには、当社におきましてもコスト構造の転換が重要であり、改善の余地があると認識しております。

リテール事業におきましては、継続的な変動費の見直しに加え、さらなる成長を遂げることによるスケールメリットの享受と生産性の向上に努め、競争力の高いコスト構造の実現を目指してまいります。

#### 新規事業の育成と収益改善について

健康関連商品のEコマースは、いまだ拡大基調にあり、将来にわたってさらに巨大なマーケットの出現が期待できる有望な分野であります。

当社では、基幹事業の継続的成長に加え、新規事業の創出と育成が、当社全体における利益水準の向上とマーケット内での確固たるポジショニングの獲得の双方に貢献するものと考えております。今後につきましては、海外への展開も視野にいれつつ、リテール事業と新規事業の連動によって、健康関連商品のモノの流通だけでなく情報の流通を目指し、より一層充実したサービスの提供に注力してまいります。

## 第4【提出会社の状況】

### 5【役員の状況】

(訂正前)

| 役名  | 職名 | 氏名     | 生年月日       | 略歴   | 任期   | 所有株式数<br>(株) |
|-----|----|--------|------------|--|------|--------------|
| 監査役 |    | 上田谷 真一 | 昭和45年2月2日生 | (省略)<br>平成18年12月 ㈱リテールネットワークス<br>代表取締役(現任)<br>(省略) | (注)5 | 5            |

(訂正後)

| 役名  | 職名 | 氏名     | 生年月日       | 略歴   | 任期   | 所有株式数<br>(株) |
|-----|----|--------|------------|--|------|--------------|
| 監査役 |    | 上田谷 真一 | 昭和45年2月2日生 | (省略)<br>平成18年12月 ㈱リテールネットワークス<br>代表取締役<br>(省略) | (注)5 | 5            |