



## 平成 18 年 2 月期 第 1 四半期財務・業績の概況（連結）

平成 17 年 6 月 21 日

会社名 株式会社 アルバイトタイムス (コード番号：2341)  
 (URL <http://www.atimes.co.jp/>)  
 問合せ先 代表者役職名 代表取締役社長 TEL：(03) 5202 2255  
 氏名 鈴木 秀和  
 責任者役職名 取締役管理本部長  
 氏名 垣内 康晴

### 1. 四半期財務情報の作成等に係る事項

会計処理の方法における簡便な方法の採用の有無 : 有  
 法人税等の計上基準に簡便的な方法を採用しています。  
 引当金の計上基準等に一部簡便的な方法を採用しています。  
 外形標準課税は年間計上予定額の月割額を計上しています。  
 最近連結会計年度からの会計処理の方法の変更の有無 : 無  
 連結及び持分法の適用範囲の異動の有無 : 無

### 2. 平成 18 年 2 月期第 1 四半期財務・業績の概況(平成 17 年 3 月 1 日～平成 17 年 5 月 31 日)

#### (1) 経営成績（連結）の進捗状況 (百万円未満切捨て)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年2月期第1四半期	4,615	(10.6)	165	(72.0)	160	(73.0)	89	(71.7)
17年2月期第1四半期	4,174	(25.1)	591	(70.9)	594	(71.1)	315	(80.8)
(参考)17年2月期	17,327	(24.2)	2,087	(37.7)	2,085	(37.9)	1,172	(33.0)

	1株当たり四半期(当期)純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期(当期)純利益
	円 銭	円 銭
18年2月期第1四半期	2 60	2 56
17年2月期第1四半期	28 03	27 42
(参考)17年2月期	157 34	155 08

(注) 売上高、営業利益等におけるパーセント表示は、対前年同四半期(対前年同期)増減率を示しております。

平成 17 年 4 月 20 日付けにて 1 株につき 3 株の割合をもって株式分割を行っております。平成 18 年 2 月期第 1 四半期の 1 株当たり四半期純利益および潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益については期首に分割がおこなわれたものとして算出しております。

#### (2) 財政状態（連結）の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
18年2月期第1四半期	8,315	5,939	71.4	173 26
17年2月期第1四半期	7,235	5,252	72.6	467 20
(参考)17年2月期	8,831	6,189	70.1	542 98

【連結キャッシュ・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
18年2月期第1四半期	151	132	280	4,169
17年2月期第1四半期	170	88	70	3,466
(参考)17年2月期	1,511	67	11	4,733

添付資料

(要約)四半期連結貸借対照表、(要約)四半期連結損益計算書など

以上

[参 考]

平成18年2月期の連結業績予想(平成17年3月1日~平成18年2月28日)

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
中間期	8,654	477	283
通期	19,238	2,592	1,455

(参考)1株当たり予想当期純利益(通期) 42円 56銭

なお、上記1株当たり予想当期純利益は、平成17年4月20日に効力が発生した株式分割(1:3)後の株式数をもとに、期首に分割が行われたものとして算出しており、新株予約権の行使株数等は見込んでおりません。

中間期及び通期の連結業績予想につきましては、平成17年4月12日の連結決算短信発表時に公表いたしました業績予想に変更はありません。

上記予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

平成18年2月期 第1四半期財務・業績の概況 添付資料

1. 連結経営指標	P4
2. 企業集団の状況	
1. 事業の内容	P5
2. 事業環境	P7
3. 『DOMO』のビジネスモデルとその強み	P8
4. 投資とリターンの関係	P9
5. 事業等のリスク	P10
3. 経営方針及び経営成績	
1. 経営方針	P14
2. 経営成績	P20
3. 今期の見通し	P29
4. 四半期連結財務諸表等	P36
5. 個別四半期財務諸表の概要	P44
6. 四半期財務諸表等	P45

## 免責事項

本資料に掲載されている、アルバイトタイムスグループ（株式会社アルバイトタイムス及びその子会社・関連会社；以下「当社グループ」）の予想数値あるいは将来に関する記述の部分は、本資料作成時において入手可能な情報から得られた当社グループの経営陣の判断に基づいています。

しかし、業績予想の数値は実際の業績と異なるリスクを内包していることにご注意ください。当社グループは、常に最新の情報提供に努めますが、実際の業績は、業績予想以後に実際に生じる市場動向、経済情勢、消費動向、社内事情等の影響を受ける等の事情により、当社グループの経営陣が予想した数値と大きく異なることもあり得ます。

## 連結経営指標

(千円)

	2002年2月期	2003年2月期	2004年2月期	2005年2月期	2006年2月期 通期予想	2006年2月期 第1四半期
<b>■連結業績・財務</b>						
売上高	11,105,752	11,766,456	13,957,083	17,327,762	19,238,820	4,615,222
営業利益	721,377	1,107,133	1,515,796	2,087,217	2,604,195	165,827
経常利益	706,905	1,082,322	1,512,783	2,085,710	2,592,728	160,547
当期純利益	355,737	565,932	881,707	1,172,295	1,455,540	89,096
株主資本	3,237,781	4,195,096	5,015,819	6,189,618		5,939,184
総資産	5,639,965	6,587,434	7,093,898	8,831,846		8,315,547
営業利益率	6.5%	9.4%	10.9%	12.0%	13.5%	3.6%
経常利益率	6.4%	9.2%	10.8%	12.0%	13.5%	3.5%
当期純利益率	3.2%	4.8%	6.3%	6.8%	7.6%	1.9%
株主資本比率	57.4%	63.7%	70.7%	70.1%		71.4%
ROE	12.0%	15.2%	19.1%	20.9%		
ROA	12.4%	17.7%	22.1%	26.2%		
<b>■1株当たり指標</b>						
当期純利益	¥74.10	¥110.85	¥157.34	¥103.65	¥42.56	¥2.60
純資産	¥654.09	¥749.12	¥892.32	¥542.98		¥173.26
配当金	¥16.00	¥10.00	¥14.00	¥31.00	¥13.00	—
<b>■事業セグメント</b>						
情報関連 売上高	6,216,045	6,673,492	8,315,981	11,733,977	13,932,070	3,248,543
情報関連 営業利益	794,445	1,163,547	1,409,408	1,987,514	2,581,246	141,652
人材関連 売上高	5,081,259	5,248,778	5,793,865	5,705,162	5,395,900	1,392,689
人材関連 営業利益	△82,603	△61,661	103,586	99,453	22,948	24,175
<b>■CF</b>						
営業活動CF	222,245	649,514	1,056,972	1,511,810		△151,885
投資活動CF	△199,308	100,418	201,134	△67,395		△132,077
財務活動CF	△28,294	46,094	△661,811	11,356		△280,058
期末残高	1,885,244	2,681,272	3,277,568	4,733,340		4,169,318
減価償却費	129,200	135,873	153,545	166,508		38,770
<b>■その他</b>						
期末正社員数	218人	244人	362人	360人		373人

(注) 事業セグメント別の売上高には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

## 企業集団の状況

### 1. 事業の内容

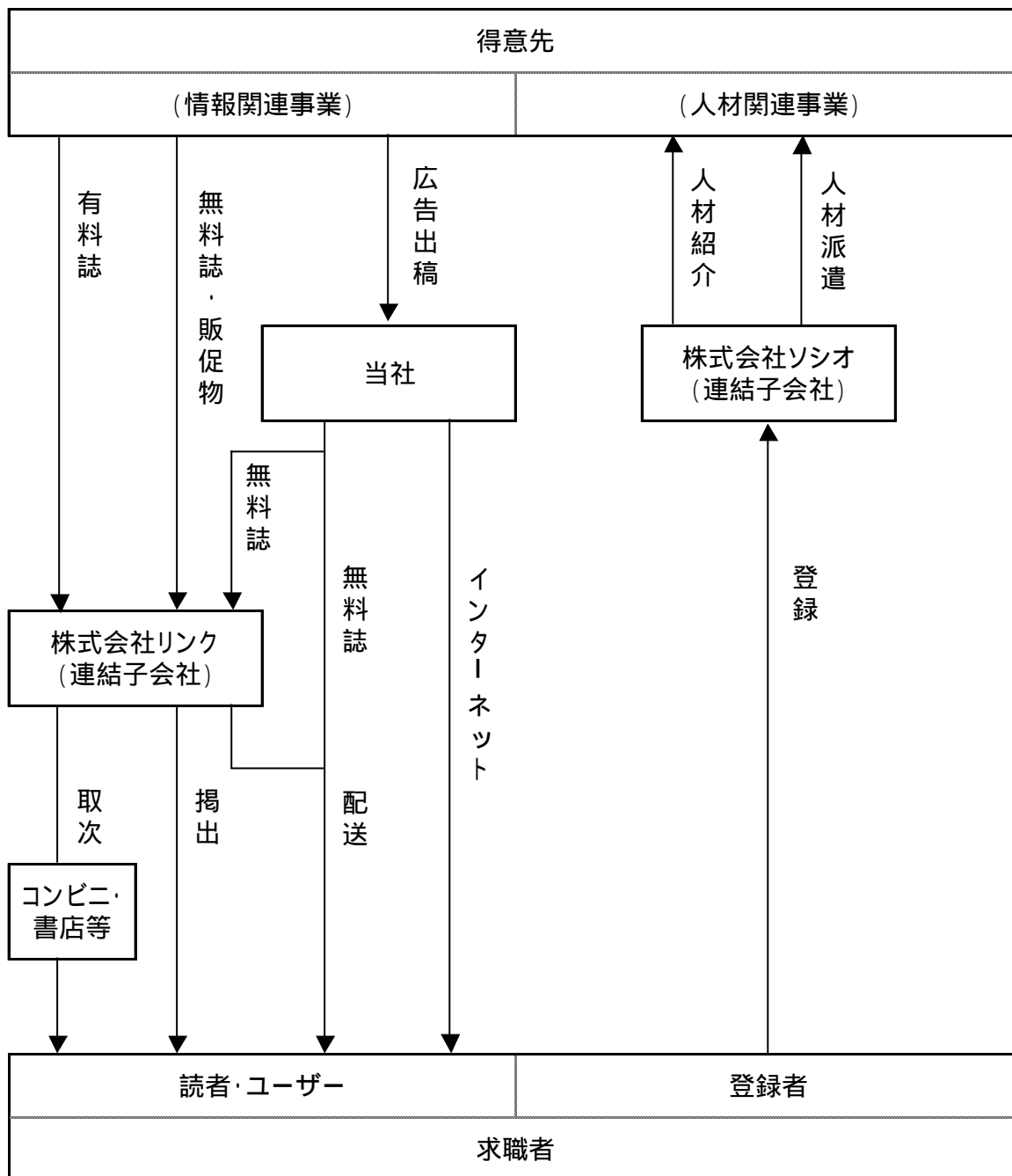
当社グループは、当社及び連結子会社2社によって構成され、求人情報誌の発行を中心とした情報関連事業（当社及び株式会社リンク）と、人材派遣及び人材紹介を行う人材関連事業（株式会社ソシオ）を展開しています。

各セグメントの主な事業活動における各社の位置付けを事業の種類別に記載すると次の通りです。

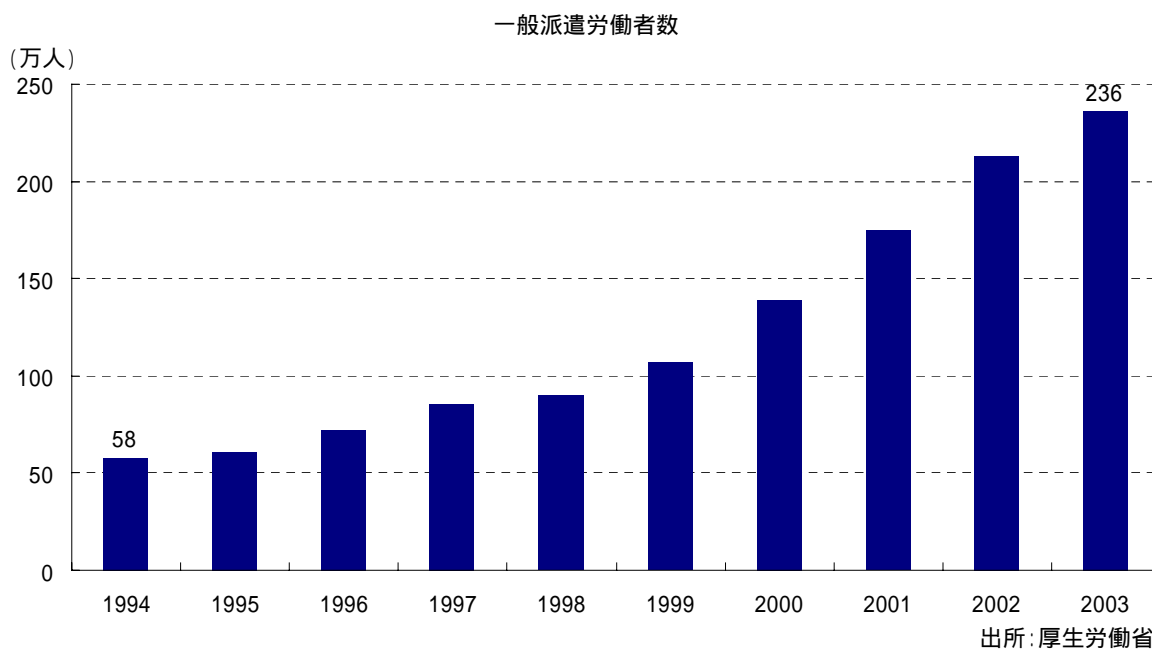
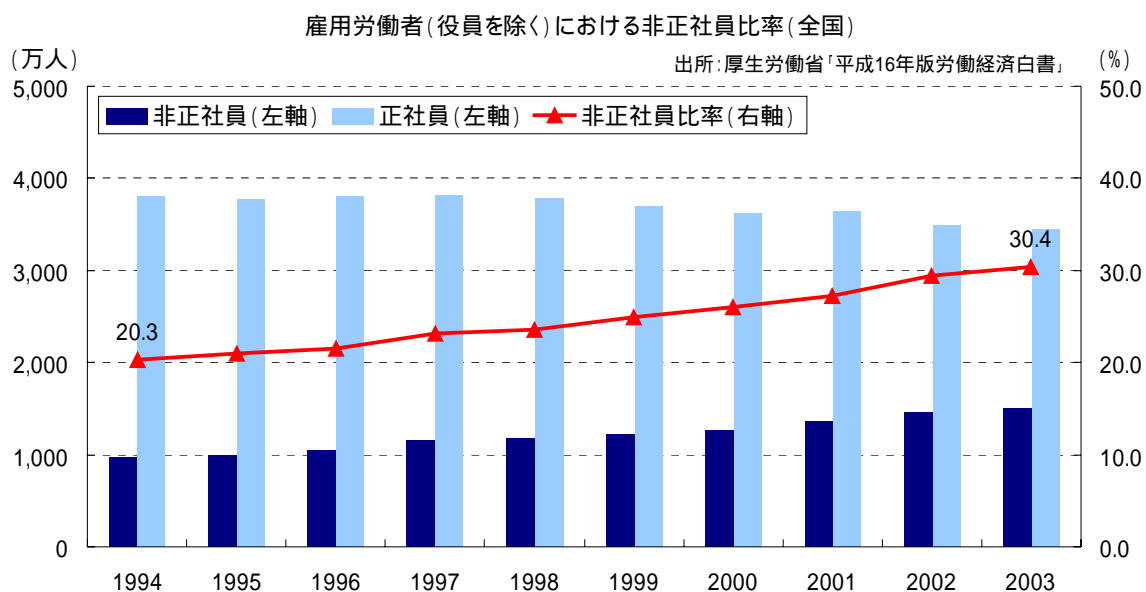
事業セグメント	商品・事業	会社	概要
情報関連事業	DOMO	株式会社アルバイト タイムス	創業以来の主力商品であり、主にアルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員向け無料求人情報誌です。現在は、首都圏版、千葉版、ヨコハマ版、静岡東部・中部・西部版、名古屋版、大阪版の合計8版を発行しています。2005年10月には神戸版を創刊する予定です。
	DOMO NET		紙媒体『DOMO』との相互補完としてインターネット上で求人情報サイトを運営しています。
	ESHIFT		インターネット上で静岡県内の情報に特化した正社員層向けの求人情報サイトを運営しています。
	フリーペーパー取次	株式会社リンク (100%子会社)	自社の無料誌の配布で培ったノウハウを事業化したものです。無料誌を流通させるインフラ機能を担っています。
	雑誌取次 (2005年7月末事業 撤退予定)		自社の有料誌の取次で蓄積したノウハウを事業化したものです。静岡県内のみで展開しています。
人材関連事業	人材派遣	株式会社ソシオ (100%子会社)	製造業からサービス業まで幅広いクライアント企業に対して主に一般事務社員の派遣を行っています。東京都・神奈川県・静岡県・愛知県で展開しています。
	人材紹介		転職希望者を中途採用希望企業へ紹介する事業です。

なお、当社連結子会社である株式会社リンクが行っている雑誌（有料誌）取次事業については、近年の無料誌やインターネットの普及による事業機会の縮小を勘案し、同社の主力事業として成長を続けているフリーペーパー取次事業への経営資源を集中させるため、2005年7月末をもって雑誌取次事業から撤退することを決定しました。

事業の系統図は、次の通りです。



## 2. 事業環境



当社グループの事業を取り巻く環境には、「雇用の流動化」と「情報の無料化」という大きく2つの変化が見られます。1つ目の「雇用の流動化」とは、正社員から非正社員への移行です。企業収益の回復が顕著となった足元でも、変化の激しい事業環境に対応するため、依然として固定費の多くを占める人件費を変動費化させることは、引き続き企業にとって大きな課題となっています。具体的には、「必要な時に必要な労働力を確保する」ため、アルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員を積極的に活用していくことです。一方、労働に対する価値観の多様化により、必ずしも正社員という雇用形態にこだわらない層が増加しています。人材派遣市場の規模が示す通り、派遣社員も今や雇用形態の1つとして定着しています。

雇用の流動化に伴い、非正社員系の求人広告市場は徐々に拡大しています。一般的に非正社員は、契約期間が有期であり、また正社員に比べ定着率が高くないため、その募集頻度は正社員より多く

なる傾向があります。その結果、正社員に比べ非正社員系の求人広告の方がより拡大しています。

2つ目の「情報の無料化」とは、出版不況と言われているように、雑誌の販売が年々減少している一方で、無料誌やウェブサイトの充実により有益な情報がますます容易に入手できるようになりつつあります。この変化により、求人情報誌などの情報誌の分野においても、従来の有料誌から無料誌あるいはインターネットへの移行が顕著となっています。

これら2つの変化が当社グループに大きな事業機会を生み出しています。

### 3. 『DOMO』のビジネスモデルとその強み

当社の主力商品である『DOMO』は、広告主である求人企業からの広告掲載料を収入として成り立っています。一般的に、情報誌はその収入の大半が広告収入で構成されているため、読者へ効率的に届けることが可能であれば、読者に課金する必要性はほとんどありません。当社は、創業以来30年以上無料誌を主力事業としており、無料誌を継続性のある事業として成立させるノウハウを蓄積しています。

情報誌の中でも求人情報誌は、読者からの反応（読者からの応募）が広告主にとって明確であるため、費用対効果の優劣をつけやすい情報誌です。そのため、有料・無料を問わず全ての求人情報誌に求められることは、いかに他媒体より高い反応を生み出せるかにかつきます。これはインターネット上の求人情報サイトについても全く同じです。現時点では、当社の『DOMO』が各地域の競合媒体に比べ高い反応を生み出すことができているため、順調に拡大できていると捉えています。

反応を高める要件は大きく2つあり、それは「読者満足の上昇」と「読者数の拡大」です。まず「読者満足の上昇」とは、読者に支持される媒体でなければ、部数を増やしてもそれは一時的な読者獲得に留まり、継続的に高い反応を生み出すことはできないため、読者を満足させる媒体であり続けなければならないということです。読者を満足させる要素は、情報の量・質・鮮度・安全性の4つに集約されると捉えています。

具体的には、第一に読者にとっていかに選択肢が豊富かどうか、そしてその選択肢が働いてみたくなる魅力的な案件かどうかという情報の量及び質が重要となります。

次に、魅力的な案件であれば応募も多いため、掲載する情報の鮮度が重要となります。『DOMO』の場合、木曜日発行であれば火曜日締め切りの中1日、月曜日発行であれば金曜日締め切りの中2日で発行しており、紙媒体としての情報の鮮度は業界最高水準となっています。また、常に新しい企業や新しい情報を掲載することで刷新感を醸成することは継続読者を確保する上で重要です。

最後は情報の安全性です。信頼できる媒体かどうかが中長期的な読者からの支持につながります。掲載している情報に虚偽が含まれていたために読者が被害を受けたしまった場合、大半の読者は二度と『DOMO』を手にとらなくなるはずですが、また同時に、口コミなどで被害者の友人や勤務先に伝わり、広範囲で信用を失ってしまう大きなリスクを抱え込むこととなります。

そのため、当社は独自に制定した「求人広告掲載規定」に基づき、必要に応じて掲載前後に審査を行い、読者の安全性の確保に努めています。もちろん、時代や環境の変化が生み出す新しい業種・職種・雇用形態などに対応するため、継続的に掲載規定の更新を重ねています。併せて「読者相談室」を開設し、トラブルに巻き込まれた読者の苦情受付や相談者へ対処方法のアドバイスなどを行っています。また、社団法人全国求人情報協会に加盟し、求人情報が読者の職業の選択に役立つよう、求人情報のあり方について調査・研究を行ったり、不当な求人広告をなくすための自主的な規制を行ったりしています。

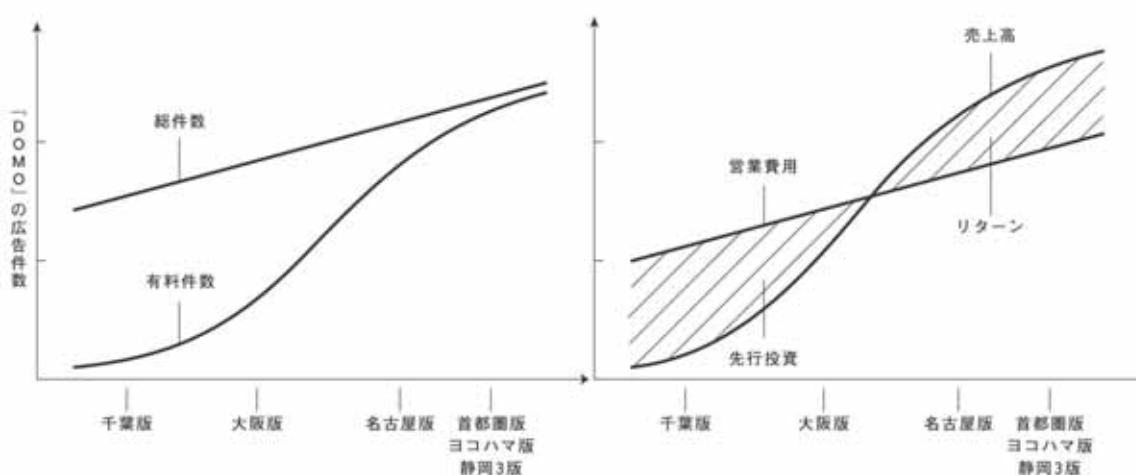


反応を高めるもう1つの要件である「読者数の拡大」とは、読者数が多い媒体の方が高い反応を生み出しやすいため、いかに多くの読者を安定的に確保できているかが重要であるということです。大量の部数無差別に配布すれば多数の読者を獲得できますが、事業として継続させるには効率的に読者へ届けなければなりません。「効率的」とは、有効な読者に安定的に無駄なく配布することです。そのため当社は、駅・ファーストフード店・ファミリーレストラン・スーパーマーケット・コンビニエンスストアといった『DOMO』のターゲット読者である学生・フリーター・主婦が多く集まる店舗等への設置を図っています。また、配布ラック単位で配布部数及び消化（持ち帰り）部数をデータベース化し、それに基づいた配布部数の管理を行うことで、無駄（返本）の極小化に努めています。

この2つの要件を満たしてこそ、読者及びクライアントを満足させる魅力的な媒体となり得るのです。

#### 4. 投資とリターンの関係

先行投資とリターンの関係（イメージ）



当社の事業における特徴の1つとして、資産に計上される設備投資が非常に少ないことが挙げられます。機動的な経営判断を可能にするため、持たざる経営を志向していることも影響しています。一方、『DOMO』の新版創刊などで発生する「先行投資」は、発生した期の営業赤字と定義しています。

『DOMO』における先行投資は人件費・印刷費・流通経費の大きく3つで構成されています。まず、最大の差別化である高い反応を生み出すため、創刊時から読者を満足させ、多くの読者を獲得しなければなりません。一方で大半のクライアントは、創刊していない、つまり実際の反応が見えない媒体に有料で掲載することには抵抗感を持つため、創刊から一定期間は「試用期間」として無料あるいは特別価格を適用し、広告掲載を促進します。

そのため、ほとんど売上が発生しない中で、求人広告を受注するための営業員の人件費、多くの読者に配布するための印刷費、そして大量の部数を効率的に読者へ配布するインフラを整備・維持する流通経費が発生します。しかしながら、当初の計画通り読者満足と読者数の拡大を通じて高い反応を生み出すことができれば、徐々に有料掲載に転換でき、売上が安定的に増加するようになります。

当社の投資とリターンの関係で見られる大きな特徴は、売上が増加してくると、一気に損益分岐点を超えやすいということです。なぜなら、売上が増加していても、その大半が広告件数の増加ではなく、無料掲載の有料化によるものであれば、創刊時から一定量投入している人件費、印刷費、流通経費といった費用はそれほど増加することはないからです。

## 5. 事業等のリスク

### (1) 情報関連事業

#### ① 静岡県での収益依存度が高いこと

##### 地域別売上高（情報誌編集発行）

（百万円）	‘05/2期実績		‘04/2期実績		‘03/2期実績	
情報誌編集発行	10,894	100.0%	7,723	100.0%	6,167	100.0%
東京都	3,364	30.9%	2,001	25.9%	1,106	17.9%
神奈川県	1,020	9.4%	631	8.2%	432	7.0%
静岡県	5,536	50.8%	4,899	63.4%	4,628	75.1%
愛知県	811	7.4%	191	2.5%	—	—
大阪府	160	1.5%	—	—	—	—

- (注) 東京都： 『DOMO』 首都圏版  
 神奈川県： 『DOMO』 ヨコハマ版  
 静岡県： 『DOMO』 静岡3版、 『JOB』、 『のるぞー』、 『のるぞーF』  
 愛知県： 『DOMO』 名古屋版  
 大阪府： 『DOMO』 大阪版

情報関連事業における情報誌編集発行の売上高の内訳は上記の通りです。首都圏を中心に静岡県外の売上高が前年同期比で大きく増加していますが、依然として2005年2月期現在では静岡地区への売上依存度が5割以上と高いため、静岡地区での営業状況によっては当社の経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### ② 首都圏での事業の成否について

当社は無料求人情報誌『DOMO』の首都圏展開を2002年2月期より本格化し、順調に市場浸透していると判断しています。そのため、首都圏での業容拡大が当社グループの成長力の源泉となっています。しかしながら、最近では同業他社や新規参入企業による無料求人情報誌の発刊が増加しており競争は激化しています。今後首都圏展開の成否あるいは市場の競合状況の変化によっては、当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### ③ 主力の求人情報誌の売上変動要因

##### (a) 求人広告収入の季節性

創業以来求人情報誌を展開している静岡地区においては、当社の市場に占める占有率も相応に高いため、右肩上がりの市場シェアや収益を期待できる段階にはありません。従って現状において、同地区における求人情報誌に係る広告収入は、静岡県内の求人動向や季節変動に影響を受ける傾向にあります。季節性としては、年度の変わり（3月～4月頃）、学生の夏期休暇前（7月頃）、年末商戦前（9月～11月頃）などの時期に増加要因があり、その間に谷間が来る傾向にあります。

なお、当社の求人情報誌事業は、売上高総利益率が高いことから、その広告収入の増加局面においては利益が増加する可能性がある一方で、減少局面においては人件費等の固定費負担を支えきれずに利益が悪化する可能性があります。

#### (b) 情報誌の新規地域展開における先行投資負担

当社の展開する求人情報誌が有効な収益基盤となり得るためには、まずは有効な読者数を拡大していくことが重要です。「有効な読者」とは求職者です。有効な読者が増えることで反応が高まり、その反応状況によって企業からの広告掲載依頼が増え、誌面の充実によってさらに読者が増加していくという好循環が得られるものと考えています。

有効な読者を獲得するには一定の誌面の充実が必要であり、一方で広告主は反応の見えない媒体に有料で広告を掲載することには抵抗感を持つため、創刊から一定期間は無料ないしは特別価格での掲載キャンペーンを戦略的に行い、読者が満足する魅力的な求人情報の確保を図ります。そのため、収益上は印刷費・人件費・流通経費などが売上高に先行して発生するため、当社ではこれら費用の先行による営業赤字を「先行投資」と位置付けています。

今後も当社は、特に無料の求人情報誌である『DOMO』を積極的に地域展開する考えですが、首都圏・名古屋・大阪での展開においてもそうしてきたように、新規地域において読者から相応の認知を受けるまでは、売上高に先行してでも原価及び経費の負担増を政策的に実施していく方針です。従って、その先行負担期間や展開の可否によっては、当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### ④ 求人情報誌からインターネットへの移行

近年のインターネットの急速な普及に伴い、有料情報誌がウェブサイトの利便性に脅かされ、販売部数の落ち込みなどの影響が顕著に表れています。しかしながら、主力商品である『DOMO』のターゲット読者である非正社員の大半は、給与・職種・勤務地といった検索軸が不明確であったり、あるいは曖昧であったりするため、紙媒体の特長である「一覧性」に利便性を感じており、現状では『DOMO』の成長に大きな影響は見られません。

一方で、比較的検索軸が明確な正社員層の転職においては、「検索性」という利便性を有したウェブサイトの利用者数が急速に増加しています。今後は、正社員層のみならず、派遣社員のように検索軸が比較的明確な一部の非正社員層においても、情報誌の利用からインターネットの利用へと移行すると予測しています。そのため、インターネットへの対応次第では、当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### (2) 競合他社の戦略への対応

主力事業である情報関連事業においては、当社より規模が大きい競合他社が多く、中には当社より数十倍と非常に大きな体力差を有した企業も存在します。さらに競合他社の大半が未上場企業であり、戦略や財務状況が見え難い状況に置かれています。そのため当社では、機動的な経営判断を可能にする組織編成と、「持たざる経営」による健全な財務体質の維持及び内部留保の充実により、競合他社の戦略への対応力の向上に努めています。しかしながら、現時点では企業体力に大きな開きがあるため、競合他社の戦略への対応の成否によっては、当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 派遣スタッフを含む人材の確保

当社グループの事業は全て「サービス」であり、事業を運営する人材や、企業に派遣する人材に収益が大きく左右される特徴があります。そのため重要な経営資源である人材への投資を積極的に行っています。しかしながら、現時点では業容の拡大と企業の成長に人材の量・質が十分追いついていないと言えないため、今後人材の確保の状況によっては当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 個人情報を中心とする情報セキュリティ対策

2005年4月1日より「個人情報保護に関する法律（個人情報保護法）」が全面的に施行され、当社グループも2004年2月期より、個人情報を含めた機密情報のセキュリティ対策プロジェクトチームを発足し準備を進めてきました。当社が収集する代表的な個人情報としては、求人情報サイトにおける登録ユーザーの個人情報、『DOMO』などにおけるアンケート返信者の個人情報、人材派遣事業における登録者の個人情報、当社株主の個人情報、当社グループ従業員の個人情報などが存在します。当プロジェクトチームはプライバシーポリシーの策定、システムのチェック・改修、従業員への啓蒙など様々な準備を進め、今後も継続的に実施していく方針ですが、その対応の成否によっては当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 人材関連事業における法的規制

当社の連結子会社である株式会社ソシオが行う一般労働者派遣事業（人材派遣）及び有料職業紹介事業（人材紹介）においては、法令に基づく厚生労働大臣の許可が必要であるため、いずれもその許可を得て行っています。人材派遣事業は、派遣される労働者の雇用形態により、特定労働者派遣事業（派遣する労働者が常用雇用される派遣事業、届出制）と、一般労働者派遣事業（派遣を希望する労働者を登録しておき、労働者を派遣する際に、その登録されている労働者の中から条件に合致する労働者を雇用した上で派遣する登録型の派遣事業、許可制）に区分されます。同社は、昭和60年施行の「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」に基づき厚生労働大臣の許可を受け、一般労働者派遣事業として、企業の各部門に一般事務・秘書・経理事務など行う人材を派遣しています。また、同社は、昭和22年施行の「職業安定法」に基づき厚生労働大臣の許可を受け、有料職業紹介事業として、企業の人事採用部門に対する中途採用希望者の紹介等を行っています。同社の行う一般労働者派遣事業及び有料職業紹介事業は、いずれも規制業種であるため、今後関連法規の改正等によっては、当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

なお、同社では社会保険制度の本来の趣旨を鑑み、適用対象者の全員を加入させるべく、派遣労働者と共に加入促進に取り組んでおり、同社の派遣労働者の社会保険加入率（加入者の加入対象者に対する比率）は100%です。

(6) 人材派遣事業における派遣スタッフの費用増加

当社の連結子会社である株式会社ソシオが行う一般労働者派遣事業（人材派遣）においては、派遣スタッフに支払う給与と、労使折半で負担する社会保険料の2つが売上原価の大半を占めており、近年これらの費用の上昇により人材派遣事業の収益性が圧迫されつつあります。「雇用の流動化」や規制緩和により人材派遣市場は拡大期にありますが、同時に大きな差別化を図りにくいがゆえ、収益のバランスを悪化させ得る量的拡大競争が激化しています。また、景気回復により人材の売り手市場化し、派遣スタッフの確保が困難になりつつあるため、派遣スタッフの長期稼働のためのインセンティブとして給与の引き上げが必要となっています。さらに、社会保険料負担は今後段階的に上昇する見込みです。そのため、継続的に販売費及び一般管理費を中心としたコストダウンを図っていますが、その成否によっては当社グループの経営成績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

# 経営方針及び経営成績

## 1. 経営方針

### (1) 会社の経営の方針

当社グループは、経営活動の基本姿勢を経営理念として「対話と奉仕」という言葉で表しています。これは、当社グループが社会とどのように関わり、どのような使命感をもって、社会に存在するかを表明したものです。

「対話と奉仕」

私たちの活動の始点は常に対話である。

経営であっても、その他の社会活動であっても、  
私たちのすべての活動は、私たちを取り巻く人々と  
相互に十分意志を理解しあうことから始まる。

私たちの活動の目的は奉仕である。

奉仕とは、対話によって得られた信頼をもとに、  
人々が幸福であり続けられるよう支援することで、  
社会の発展に貢献していくことである。

以上は、1988年9月に発表され、以降当社グループの活動の基本となっています。

### (2) 会社の利益配分に関する基本方針

当社グループは、成長を強く志向しており、中長期的な企業の競争力の強化と成長力の維持を可能とする投資を最優先事項と捉えています。そのため、内部留保金ならびにフリー・キャッシュ・フローにつきましては、無料求人情報媒体事業等への投資に充当し、グループとしてのさらなる成長を図ります。

一方で、株主の皆様に対してはその投資によって得られた成果、つまり連結業績に連動した利益配分を行っていく方針です。具体的には、連結当期純利益の30%を目処に配当を行う予定です。

### (3) 目標とする経営指標

当社グループは、中期的な経営指標として売上高及び営業利益の伸びに着目しています。現時点では、主力商品である『DOMO』の市場浸透の加速が最重要課題であるため、当面は先行投資を積み増す方針です。同商品における「先行投資」は、そのほぼ全てが発生した期の損益に反映されるため、当期の利益率が低下するという特徴があります。そのため、中期的には全ての利益の源泉である売上高の拡大に注力する一方で、每期着実な増益を達成することで株主からの信頼を得たいと考えています。

#### (4) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、グループ各社・各事業が株主・顧客・従業員・社会にとって、高い企業価値・事業価値を創造し得る企業の集団を目指しています。経営方針としては、グループ各社が自主独立した運営を行い、「選択と集中」を推し進め、高い企業価値の創造を目指します。このような方針のもと、当面の経営戦略としては、「雇用の流動化」「情報の無料化」「若年雇用」をキーワードとした事業に経営資源を集中させていく方針です。

事業環境としては、企業の非正社員の積極活用に代表される「雇用の流動化」と規制緩和により、人材派遣・業務請負・テレマーケティング会社の事業領域が大幅に拡大し、各社とも最大の差別化であるスタッフの確保に向け積極的な投資を行っています。また、無料誌やインターネットの普及に表される「情報の無料化」により、これまで有料誌で求人広告市場を占有していた大手にとっても無料誌やインターネットへの移行が不可避な状況となっています。これは市場のシェア構図に大きな変化をもたらす可能性があると考えています。

そのため、中期的な経営目標として、今後3年間で現在の静岡に加え、首都圏・名古屋・大阪において非正社員向け求人媒体のトップシェア獲得を掲げました。従来の無料誌に加え、今期より本格的に対応していくインターネットにおいてもトップシェア獲得を図ります。

#### ① 情報関連事業の戦略

##### (a) 『DOMO』の市場浸透の加速

当社の主力商品である無料求人情報誌『DOMO』について、より一層の市場浸透を図ります。首都圏で確立した「勝ちパターン」を踏襲し、2004年6月に大阪版を創刊し、2005年3月に千葉版を創刊するなど、今後も地域展開を加速させる方針です。そのため、期初の計画通り2005年10月に神戸版を創刊することを決定しました。一方ですでに展開している地域においては市場シェアの向上を図ります。特に国内最大の市場である首都圏での市場浸透を最優先課題とし、経営資源を集中させていく方針です。そのため2004年11月より首都圏版の発行頻度を週1回から週2回へ変更し、国内最大の市場である首都圏での市場シェアの拡大を図っています。

##### (b) 紙媒体とインターネットの相互補完関係の構築

「情報の無料化」により、有料誌の販売が落ち込む一方で、無料誌やインターネットが急速に普及しています。アルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員層は、仕事内容・時給・勤務時間・勤務地など仕事を探す上での検索軸及びその優先順位が明確でないため、一覧性で優れている紙媒体が依然として有効であると捉えています。しかしながら「雇用の流動化」に伴い、事務系・技術系専門の派遣社員・契約社員のように、上記検索軸やその優先順位が明確な非正社員層が徐々に広がっており、検索性に優れているウェブサイトの有効性が認められつつあります。また、「日払い」「短期」「高収入」といったキーワードは非正社員の多くが検索する軸として挙げるものであるため、これらのキーワードで検索し得る求人情報についてはインターネットでも反応（求職者からの応募）が出やすいという傾向があります。

この変化により、クライアントは効率的な人材獲得のため、紙媒体とインターネットを

使い分ける必要が出てきています。当面は限定的な拡大に留まるであろうと捉えています  
が、この変化が生み出す新たな収益機会を確保すべく、当社も2004年9月より求人情報サイ  
ト『DOMO NET』を開設しました。

インターネット事業を展開する上で、新興のインターネット専門企業に対する当社の大  
きな強みは、クライアントに対しては紙媒体及びインターネットの双方を一括して提案・  
提供できるため、顧客サービスの向上が期待できることです。また、ユーザーの獲得では、  
大々的な広告宣伝を行わずとも、既に大多数の求職者へ浸透している『DOMO』をプロモー  
ション媒体として活用することで、有効なユーザーを多数呼び込めると考えています。

#### (c) フリーペーパー取次事業におけるフリーマガジンへの集中

連結子会社である株式会社リンクが行うフリーペーパー取次事業においては、定期発行型  
のフリーマガジンへ集中し、安定収益源の拡大を図ります。無料誌の急速な普及に伴い、  
大手出版会社が本格的に参入を図っています。しかしながら、大手出版会社は、媒体の企  
画及び編集に優れている一方で、読者へ届ける流通に関するノウハウをほとんど有してい  
ません。さらに、大手出版会社の発行する無料誌の多くは、東京・名古屋・大阪の3大都市  
全てを網羅する必要があると推測されますが、そのニーズを満たすことができる流通サー  
ビスは現時点ではほとんど存在していません。同社はここに大きなビジネスチャンスを見  
出しています。同事業は東京・横浜・静岡・名古屋・大阪で展開しており、大手出版会  
社の発行する無料誌を読者へ届けることが可能な流通網を大都市に有しているためです。

期間限定で不定期に発行される販促物（チラシやパンフレット）に比べ、安定した収益  
を期待できるフリーマガジンを確実に獲得することで、収益の安定化を図るだけでなく、  
配布ラックのメディア価値を高め、ビジネスチャンスのさらなる拡大を目指します。

#### ② 人材関連事業の戦略

人材関連事業の収益の大半を占める人材派遣事業においては、薄利多売による量的拡大競争から  
一線を画し、当社グループの強みを発揮できる市場を選択し、経営資源を集中させてまいります。

人材派遣市場においては、企業収益力の回復に伴い、人材派遣需要が再び拡大しつつある一方  
で、参入企業の増加により競争がさらに激化しています。そのため、コスト削減の徹底により利  
益体質を一層強化し、日々の営業活動を通じてクライアントのニーズを捉え、的確なサービス  
を提供することで、独自性を発揮してまいります。

しかしながら、人材の売り手市場化によりスタッフ獲得コストが急騰しており、相対的に大手  
派遣会社に有利な状況となりつつあります。当社グループにおいては収益のバランスを崩してで  
もスタッフ獲得へ投資するのではなく、スタッフの育成やフォローアップにより長期化を図って  
いく方針です。

一方、現在の一般事務派遣事業の将来性は非常に厳しい状況であることを認識し、新たな事業  
モデルを模索していく方針です。具体的には、人材紹介事業を強化し、人材派遣と融合した新規  
事業を今期より開始する予定です。



## (5) 会社の対処すべき課題

(4)にて掲げた中長期的な会社の経営戦略を具現化するために、以下の内容を課題としています。

### ① 競争力の強化

当社が首都圏で無料求人情報誌を市場浸透させてきた結果、他社による無料求人情報誌の発行が増えてきています。競争の激化とともに、さらなる競争力の強化が必要となっています。競争力の強化として、従来の商品力の強化に加え、今後は営業力の強化に注力していく方針です。

商品力とは、費用対効果の高さであり、反応（求職者からの応募）と広告の掲載料金で決定されます。反応の高さという点においては概ね他媒体との差別化を図れており、今後はより低コストでの反応の維持・向上を図ります。そのためには、今まで以上に「読者を知る」ことが必要であると認識しています。つまり、読者が求めていることをより深く知ることで誌面作り・プロモーション手法・配布手法などを洗練させることが可能となるため、「DOMOだから」手に取る読者層（DOMOファン）が拡大しブランド力が向上するだけでなく、低コストでの商品力の維持にもつながると考えています。

また、首都圏を中心とした競争の激化による価格競争局面に備え、コスト競争力の強化を図ります。営業－営業支援－制作の業務プロセスを抜本的に見直し、営業支援と制作を統合し、業務及び人員の効率化を図ります。また、紙の一括購入や流通網のスクラップ・アンド・ビルドを行うなど、コストダウンを図る余地はまだ残されていると捉えています。

営業力の強化においては、クライアントの規模別・属性別の組織編成を徹底し、サービス及び営業効率の向上を図ります。また、顧客情報や成功体験といったナレッジを共有し活用することで、成長の加速を図ります。さらに、代理店政策を抜本的に見直し、戦略的に代理店の組織化を図ります。その一施策として、今期2006年2月期より専属個人代理店制度を導入し、優秀な社内の営業員の独立を支援する仕組みを導入しました。

### ② 優良設置場所の確保

有料誌にはトーハン・日販といった取次会社が存在しますが、無料誌にはそのような取次会社が存在しないため、独自に流通網を構築しなければなりません。この流通網の構築には、時間とコストが必要となるほか、有効なインフラとして機能させるためには、配布ラックの設置場所の「質」が重要となります。このため、ファーストフードチェーン・ファミリーレストラン・スーパーマーケット等の集客力の高い店舗等への設置を強化する一方で、鉄道網が発達している大都市圏においては駅への設置を推進しています。無料誌の普及により駅への設置がこれまでより容易になったため、1箇所でも大量の部数を消化できる駅への設置を拡大することで流通経費の効率化を図ります。

しかし一方で、設置場所の確保についても競争は激化しています。質の高い設置場所を確保する競争はますます激しくなっており、そのような設置場所については設置費用が上昇傾向にあります。そのため今後は無料誌の淘汰が徐々に進むと推測されます。なぜなら、質の高い設置場所は大量の部数を消化できるため、事業として得るべき収益を確保している企業のみが大量の部数を投入し、無料誌の価値を高め、更なる収益の拡大を期待できるためです。

優良設置場所の確保はフリーペーパー取次事業においても重要な課題となっています。同事業では安定収益源の拡大のためフリーマガジンへの集中を当面の戦略としていますが、その戦略を実現するには優良設置場所の確保が不可欠であるためです。

### ③ 人材関連事業における差別化

連結子会社である株式会社ソシオの人材派遣を中心とした人材関連事業は、量的拡大競争の激化等の影響を受け、後発としては規模の拡大が難しい状態にあります。そのため、日々の営業活動を通じてクライアントのニーズを捉え、独自性を発揮できる分野を模索してまいります。今期2006年2月期においては人材紹介事業を強化し、人材派遣と融合した新規事業を開始する予定です。

## (6) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

### ① コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、「対話と奉仕」を経営理念に掲げ、「対話」に基づく相互理解の推進及び「奉仕」に基づく社会への貢献に注力しています。その上で、自らの活動全てにおいて第三者に説明できる公正さを確立することが企業経営の質・レベルを引き上げると考えています。また、会社情報を開示し、外部と共有化することは、当社と株主のみならず全ての利害関係者との間の信頼に繋がる最良な手段と位置付け、その信頼をもって株主をはじめとする個々の利害関係者の利益を最大限に生み出すための統治を行うべきであると考えています。

なお、今後は、コーポレート・ガバナンスの前提となる内部統制の充実・強化に注力していく方針です。

### ② コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

#### (a) 会社の経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況

当社の取締役会は、社外取締役1名を含む取締役5名で構成されています。当社の取締役会は単なる仲裁機能としてではなく、会社の業務執行における意思決定を有し、また各取締役の報酬決定方法に透明性のあるシステムを導入することなどにより、取締役会の独立性と経営の透明性を確保し、各取締役による代表取締役の職務執行の監督を含む相互の牽制機能の強化を図っています。

また、当社は監査役制度採用会社であり、監査役会は社外監査役2名を含む監査役3名で構成されています。監査役は取締役会及びその他会社の重要な会議に出席するほか、定期的に社内資料の提出を受けるなどによって、会社の適法性の監査に限定せず、妥当性の監査を実施する体制にあります。

さらに当社は、取締役管理本部長をコンプライアンスオフィサーとした、コンプライアンス委員会を設置しています。社外取締役や顧問弁護士もメンバーである当委員会を必要に応じて適宜開催し、法令や社内規程などの遵守体制の整備、違反の発生防止に取り組んでいます。

当社の会計監査人については、監査法人トーマツに監査を依頼し、監査契約を締結しています。当社の会計監査人は第三者としての立場から当社経営に関する監査、特に会計監査を中心にコーポレート・ガバナンスの強化に関与しています。また、当社の顧問弁護士は、当社コンプライアンス委員会のメンバーとして、また社内ホットライン制度の通報先のひとつとして、当社経営に関与しています。なお、法律上の判断を必要とするときは適時アドバイスを受けています。

(b) 会社と会社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係

社外取締役の木幡仁一氏と当社との間には、人的関係又は取引関係その他の利害関係はありませんが、同氏は当社株式を18,000株所有しています。

社外監査役の藤田信彦氏及び清水久員氏と当社との間に、人的関係、資本的关系又はその他の利害関係はありません。

(c) 会社とコーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組みの最近1年間における実施状況

当社の危機管理体制や内部統制システムの状況確認を目的に、外部コンサルタントに委託して、社員に対する危機感度診断アンケートを実施しました。

また、機密情報管理及び個人情報保護を目的に、情報管理関連諸規程や関連書類の改定・整備に取り組みました。

さらに、規程改定に係る社内説明会や新入社員を対象としたリスクマネジメント研修等を実施しました。

(7) 関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

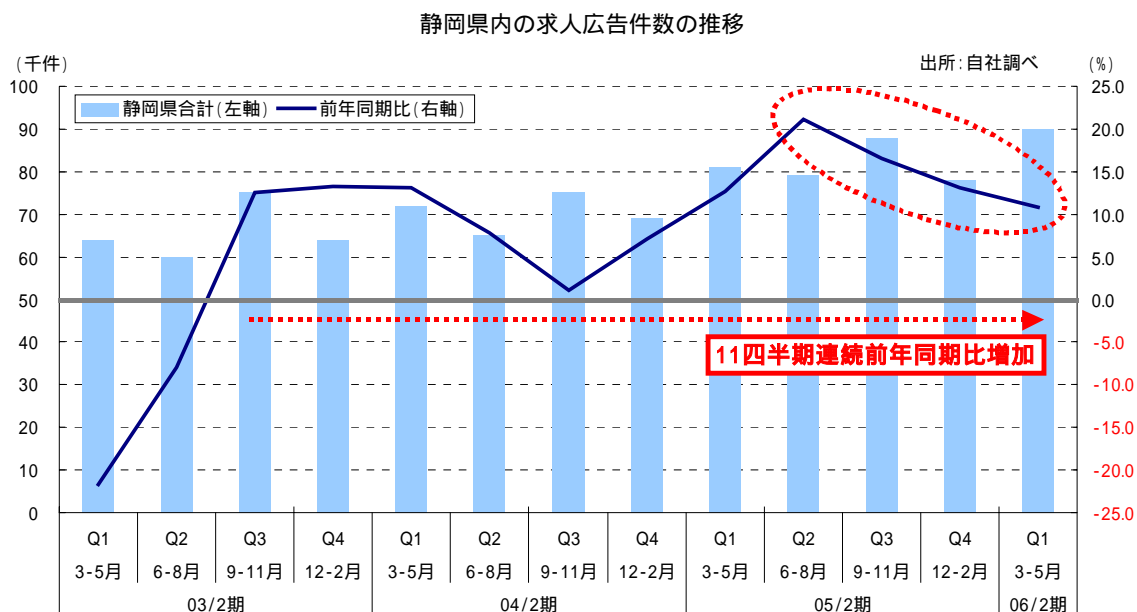
当社の関連当事者との取引に関する基本的な考え方としましては、当社の業務上の必要性に応じ、他の取引先と同等の取引条件により取引を行います。

(8) その他、会社の経営上の重要な事項

該当事項はありません。

## 2. 経営成績

### (1) 事業環境



当四半期の事業環境は、引き続き堅調に推移しました。景気調整による人材需要への影響を勘案し、期初予想においては事業環境を弱含みで捉えていましたが、実際は前年の大幅増加により調整局面に置かれているものの、引き続き前年を上回る水準で推移しました。大幅に上積みされた新卒採用計画や堅調な民間の設備投資計画などが表すように、今後の景気見通しに悲観論が少ないことがその下支えとなっていると推測されます。特に非正社員分野においては、機動的な経営判断を可能にするための非正社員活用に変化は見られず、人材派遣・業務請負・テレマーケティングといった人材サービス会社の業容は大幅に拡大しています。さらに、規制緩和がそれらの事業機会を拡大させる一方で競争はますます熾烈となっているため、各社ともスタッフの確保に積極的になっています。

## (2) 連結業績

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
売上高	4,615	100.0%	4,174	100.0%	440	10.6%
売上原価	2,092	45.3%	1,935	46.4%	157	8.2%
売上総利益	2,522	54.7%	2,239	53.6%	283	12.6%
販売費及び一般管理費	2,356	51.1%	1,647	39.5%	709	43.1%
営業利益	165	3.6%	591	14.2%	△426	△72.0%
経常利益	160	3.5%	594	14.2%	△433	△73.0%
税金等調整前四半期純利益	146	3.2%	537	12.9%	△390	△72.7%
四半期純利益	89	1.9%	315	7.6%	△226	△71.7%
1株当たり四半期純利益	¥2.60		¥28.03			

(注) 2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っています。

当四半期の連結業績は、売上高が前年同期比10.6%増の4,615百万円、営業利益が同72.0%減の165百万円、経常利益が同73.0%減の160百万円、四半期純利益が同71.7%減の89百万円となりました。1株当たり四半期純利益は、2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っているため、前四半期の28.03円に対して当四半期は2.60円となりました。

主力商品であり、かつ利益率の高い『DOMO』の売上高が首都圏版及び名古屋版を中心に前年同期比で大幅な拡大となり、連結売上高の増加をけん引しました。一方で前期に休刊した正社員向け求人情報誌『JOB』及び中古車情報誌『のるぞー』『のるぞーF』の減収分(291百万円)は連結売上高を7.0%押し下げる要因となりました。前期に続き派遣スタッフの確保が難しい人材派遣事業の売上高は前年同期比で減少しました。

売上原価は前年同期比8.2%増の2,092百万円となりました。2005年3月に創刊した『DOMO』千葉版における掲載キャンペーンによる無料掲載や、東京に新設した求人情報誌の編集・制作拠点の開設費用等によるものです。販売費及び一般管理費(販管費)は前年同期比43.1%増の2,356百万円となりました。『DOMO』がけん引役となり、売上原価率は低く販管費率は高い情報関連事業の構成比が上昇しているため、連結ベースの売上高販管費率は上昇しています。特に当四半期は、主に広告宣伝費を前年同期より大幅に上積みしたため、一時的に大幅な減益となりました。年度の変わり目である3・4月に全ての地域において『DOMO』の新規読者獲得に向け大々的にプロモーションを展開したためです。

特別損失は固定資産除却損を13百万円計上しました。業容の拡大に伴い、2005年2月から3月にかけて静岡市内の3つの事業所を移転・統合したことに伴う、賃借事業所の原状復帰工事や設備の除却等によるものです。

① 情報関連事業

事業セグメント業績

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
売上高	3,248	100.0%	2,687	100.0%	561	20.9%
売上原価	917	28.2%	686	25.5%	231	33.7%
販売費及び一般管理費	2,189	67.4%	1,448	53.9%	741	51.2%
営業利益	141	4.4%	553	20.6%	△411	△74.4%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
連結売上高	4,615	100.0%	4,174	100.0%	440	10.6%
『DOMO』合計	2,949	63.9%	2,228	53.4%	720	32.3%
首都圏版	1,075	23.3%	705	16.9%	369	52.4%
千葉版	49	1.1%	—	—	49	—
ヨコハマ版	244	5.3%	233	5.6%	10	4.5%
静岡県3版	1,224	26.5%	1,121	26.9%	103	9.2%
名古屋版	257	5.6%	168	4.0%	89	53.1%
大阪版	99	2.1%	—	—	99	—
『JOB』	—	—	168	4.0%	△168	—
『のるぞー』・ 『のるぞーF』	—	—	122	2.9%	△122	—
求人情報サイト運営	39	0.9%	13	0.3%	25	184.8%
DOMO NET	2	0.0%	—	—	2	—
ESHIFT	37	0.8%	13	0.3%	23	168.8%
フリーペーパー取次等	247	5.4%	140	3.4%	106	75.8%
フリーペーパー取次	220	4.8%	119	2.9%	100	83.6%
雑誌取次	27	0.6%	20	0.5%	6	30.8%

当四半期の情報関連事業の業績は、売上高が前年同期比20.9%増の3,248百万円、営業利益が同74.4%減の141百万円、営業利益率が同16.2ポイント減の4.4%となりました。営業利益の大幅な減少は、前述の通り『DOMO』の新規読者開拓に向け広告宣伝費を大幅に積み増したためです。

主力商品である『DOMO』の売上高は前年同期比32.3%増の2,949百万円となりました。戦略的に常時大量募集を行う大口顧客の獲得及び取引拡大に注力した結果、概ね期初予想通り全ての地域で売上が拡大しました。大口顧客からの掲載比率が上昇したことと、『DOMO』配布ラックの設置先からの無料掲載を前期末で終了したことにより、広告1件当たりの平均単価は前年同期比で上昇しました。

首都圏版の売上高は概ね予想通り前年同期比52.4%増の1,075百万円となりました。週2回発行により収益機会が増加したことと、大口顧客対応の組織を中心に営業員を増員したことにより、期初予想通り大幅に増収となりました。

2005年3月に創刊した千葉版は49百万円となり、中間期の予想を当四半期で達成しました。千葉版は、形態が同じ無料誌が大半のシェアを占める地域において、後発ながらもどの程度のスピードで市場浸透できるかという試金石として位置付けていますが、当四半期においては予想を大幅に上回る立ち上がりを見せており、今後の進捗に関しても手応えを感じています。そのため、期初予想通り下半期に新地域への進出を決定しました。具体的には2005年10月に神戸版を創刊する予定です。

ヨコハマ版の売上高は前年同期比4.5%増の244百万円となりました。前期をもって首都圏版及びヨコハマ版においてパブ・スナック系の求人情報の掲載を終了したため、売上依存度が2割と高いヨコハマ版においてはその減収の影響が予想通り表れています。なお、千葉版・名古屋版・大阪版については創刊からパブ・スナック系の求人情報を掲載していません。

市場シェアの高い静岡県3版の売上高は前年同期比9.2%増の1,224百万円と、期初予想を上回りました。求人広告市場は前期に大幅に増加したため、今期はその反動による調整が訪れると見込み、前年同期を下回る予想をしていましたが、第1四半期に限っては前年を上回る水準で堅調に推移しました。なお、2005年5月に業界最大手が静岡県内で『DOMO』と同じ形態の無料求人情報誌を創刊しましたが、創刊は当四半期末ということもあり、現時点では業績に影響は出ていません。

名古屋版の売上高は前年同期比53.1%増の257百万円となりました。当社従業員を専属の個人代理店として独立させる制度を当四半期より名古屋で開始しました。その個人代理店は当初第2四半期から徐々に業績へ寄与してくると見込んでいましたが、予想以上に奏効し、名古屋版の売上高が期初予想を大幅に上回る要因となりました。また、2004年6月に創刊した大阪版の売上高は99百万円となり、概ね順調に進捗しています。

2004年9月に開設した『DOMO NET』の売上高は2百万円となりました。今期より改めて商品力を強化するため、当四半期ではユニークユーザー獲得に向けプロモーションを積極的に展開し、また無料掲載キャンペーンによる掲載情報の拡充を図りました。

また、正社員向け求人情報サイト『ESHIFT』の売上高は前年同期比168.8%増の37百万円となりました。正社員向け有料求人情報誌『JOB』を2005年2月に休刊し、『ESHIFT』あるいは『DOMO』静岡3版へ移行させる計画でしたが、『ESHIFT』への移行を促す求人情報をインターネットで高いレスポンスが期待できるものに絞り込んだため、期初予想以上に『ESHIFT』ではなく『DOMO』へ移行する求人情報が増加しました。

連結子会社である株式会社リンクが行うフリーペーパー取次事業の売上高は前年同期比83.6%増の220百万円となりました。安定収益源となるフリーマガジンの獲得に注力した結果が首都圏を中心に徐々に表れ、同事業は成長力を高めつつあります。一方で雑誌取次等は同30.8%減の27百万円となりました。「情報の無料化」により有料誌市場は縮小しているため、成長事業であるフリーペーパー取次事業へ経営資源を集中させるため、2005年7月末をもって雑誌取次事業から撤退することを決定しました。

② 人材関連事業

事業セグメント業績

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
売上高	1,392	100.0%	1,520	100.0%	△128	△8.4%
売上原価	1,175	84.4%	1,249	82.2%	△74	△5.9%
販売費及び一般管理費	192	13.9%	232	15.3%	△39	△17.0%
営業利益	24	1.7%	38	2.5%	△14	△37.6%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
連結売上高	4,615	100.0%	4,174	100.0%	440	10.6%
人材派遣合計	1,369	29.7%	1,475	35.3%	△105	△7.2%
東京都	146	3.2%	210	5.1%	△64	△30.5%
神奈川県	122	2.7%	150	3.6%	△28	△18.8%
静岡県	944	20.5%	964	23.1%	△19	△2.1%
愛知県	156	3.4%	149	3.6%	6	4.5%
人材紹介等	9	0.2%	24	0.6%	△15	△62.1%

当四半期の人材関連事業の業績は、売上高が前年同期比8.4%減の1,392百万円、営業利益が同37.6%減の24百万円、営業利益率が前期比0.8ポイント低下の1.7%となりました。

連結子会社である株式会社ソシオが行う人材派遣事業においては、人材需要の回復により引き続き派遣スタッフの確保が難しい状況に置かれており、収益は予想を下回る結果となりました。期初の方針通り、現在の規模の中で黒字を確保しつつ、新たな事業モデルを模索しています。



### (3) 財政状態

#### ① 財務状態

(百万円)	‘05/5末		‘04/5末		前年同期末比増減	
資産	8,315	100.0%	7,235	100.0%	1,080	14.9%
流動資産	6,613	79.5%	5,601	77.4%	1,011	18.1%
うち現金及び預金	4,169	50.1%	3,466	47.9%	702	20.3%
うち受取手形及び売掛金	1,953	23.5%	1,767	24.4%	185	10.5%
固定資産	1,702	20.5%	1,633	22.6%	69	4.2%
有形固定資産	1,094	13.2%	1,087	15.0%	6	0.6%
無形固定資産	253	3.0%	252	3.5%	0	0.3%
投資その他の資産	354	4.3%	293	4.0%	61	21.1%
繰延資産	0	0.0%	0	0.0%	△0	△44.4%
負債	2,376	28.6%	1,995	27.6%	381	19.1%
うち借入金	—	—	—	—	—	—
少数株主持分	—	—	△12	△0.2%	12	—
株主資本	5,939	71.4%	5,252	72.6%	686	13.1%
1株当たり株主資本	¥173.26		¥467.20			

当四半期末の財務状態は、総資産が前年同期末比14.9%増の8,315百万円、負債が同19.1%増の2,376百万円、株主資本が同13.1%増の5,939百万円となりました。

資産の部では、売上高の増加に伴い、現金及び預金が前年同期末比20.3%増の4,169百万円、受取手形及び売掛金が同10.5%増の1,953百万円となり、流動資産は同18.1%増の6,613百万円となりました。また、固定資産は前年同期末比4.2%増の1,702百万円となりました。主な要因は、情報関連事業における事業所の新設や増床に伴う敷金・保証金の増加により、投資その他の資産が同21.1%増の354百万円となったことです。

負債の部では、情報関連事業の業容及び収益の拡大に伴い、未払金（主に印刷費）が前年同期末比42.5%増の1,835百万円となりました。一方で未払法人税等が前年同期末比72.0%減の63百万円となりました。なお、当四半期末現在で銀行借入金はありません。

資本の部では、役員及び従業員によるストックオプションの行使が行われたことにより、資本金が前年同期末比12.4%増の427百万円、資本剰余金が同10.1%増の511百万円となりました。また、四半期純利益を計上したことにより利益剰余金が前年同期末比13.5%増の4,999百万円となりました。結果として負債の増加率が株主資本の増加率を上回ったため、株主資本比率は前年同期末比1.2ポイント低下し71.4%となりました。

② キャッシュ・フローの状況

(百万円)	‘06/2期Q1	‘05/2期Q1	前年同期比増減
営業活動によるCF	△151	170	△322
投資活動によるCF	△132	88	△220
フリーCF	△283	259	△543
財務活動によるCF	△280	△70	△209
換算差額	—	—	
増減額	△564	189	△753
期首残高	4,733	3,277	1,455
期末残高	4,169	3,466	702

当四半期末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、税金等調整前四半期純利益の減少、配当金の支払額の増加等により、期首残高より564百万円減少し4,169百万円となりました。

(a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期比322百万円減の151百万円の赤字となりました。主に法人税等の支払額537百万円が、税金等調整前四半期純利益146百万円等の営業収入、売上債権の減少額151百万円及び未払債務の増加額169百万円を上回ったためです。

(b) 投資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・フローは、前年同期比220百万円減の132百万円の赤字となりました。主に事業所の新設及び増床に伴う有形固定資産の取得による支出46百万円、及びシステムの改修・構築に伴う無形固定資産の取得による支出が74百万円あったためです。

(c) 財務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・フローは、前年同期比209百万円減の280百万円の赤字となりました。これは、主に配当金の支払293百万円が役員及び従業員によるストックオプションの行使に伴う新株の発行による収入14百万円を上回ったためです。

## (4) 単体業績

(百万円)	‘06/2期Q1		‘05/2期Q1		前年同期比増減	
売上高	3,001	100.0%	2,555	100.0%	445	17.4%
売上原価	767	25.6%	608	23.8%	158	26.0%
労務費	95	3.2%	52	2.1%	42	81.2%
印刷費	611	20.4%	515	20.2%	96	18.7%
その他	60	2.0%	41	1.6%	19	46.6%
売上総利益	2,233	74.4%	1,947	76.2%	286	14.7%
販売費及び一般管理費	2,124	70.8%	1,397	54.7%	727	52.0%
人件費	860	28.7%	770	30.1%	90	11.7%
広告宣伝費	496	16.5%	54	2.1%	442	813.5%
販売促進費	37	1.3%	34	1.4%	2	8.1%
流通経費	433	14.4%	240	9.4%	192	80.2%
設置協力金	139	4.6%	77	3.0%	61	79.5%
その他流通費用	16	0.6%	47	1.8%	△30	△64.1%
配送費	277	9.2%	115	4.5%	161	139.4%
その他	296	9.9%	297	11.6%	△0	△0.3%
営業利益	109	3.6%	549	21.5%	△440	△80.1%
経常利益	107	3.6%	555	21.7%	△447	△80.7%
税引前四半期純利益	97	3.3%	498	19.5%	△401	△80.4%
四半期純利益	59	2.0%	292	11.4%	△232	△79.6%
1株当たり四半期純利益	¥1.74		¥25.99			

- (注) 1. 2005年2月28日現在の株主に対して1：3の株式分割を行っています。  
2. 流通経費のうち、設置協力金及びその他流通費用については、従来販売促進費として計上していました。

当社グループの利益の大半は『DOMO』を中心とする当社単体が生み出しているため、連結業績の理解を促進するため単体業績の説明も掲載しています。

当四半期の単体業績は、売上高が前年同期比17.4%増の3,001百万円、営業利益が同80.1%減の109百万円、経常利益が同80.7%減の107百万円、四半期純利益が同79.6%減の59百万円となりました。1株当たり四半期純利益は1.74円となりました。

売上高は前述の通り『DOMO』がけん引役となり、前期に休刊した正社員向け求人情報誌『JOB』及び中古車情報誌『のるぞー』『のるぞーF』の減収分を相殺し、前年同期比で大幅な増加となりました。

売上原価は前年同期比26.0%増の767百万円と増収率を上回り、売上原価率は同1.6ポイント上昇し25.6%となりました。これは、東京に『DOMO』の編集制作拠点を新設した費用が発生したことと、『DOMO』千葉版の創刊に伴う無料掲載キャンペーンにより、印刷費など売上原価の一部持ち出しになったことによるものです。

販売費及び一般管理費は前年同期比52.0%増の2,124百万円となり、販管費率は同6.1ポイント上昇し70.8%となりました。広告宣伝費及び流通経費を大幅に積み増したためです。広告宣伝費は前年同期比813.5%増の496百万円となりました。首都圏・名古屋・大阪における市場シェアを早期に引き上げるため、年度の変わり目である3・4月に積極的にプロモーションを展開し新規読者の獲得を図りました。

「設置協力金」「その他流通費用」「配送費」で構成される流通経費は、前年同期比80.2%増の433百万円となりました。とりわけ首都圏において求人情報誌を中心に無料誌の創刊が相次いでおり、ターゲット読者が多く行き交う有料設置場所の確保競争が激化しているため、短期的には戦略的に有料設置場所への投資を積み増す必要があると判断しています。また、『DOMO』千葉版創刊に伴う無料掲載キャンペーンにより、印刷費と同様に流通経費も先行的に発生しています。

### 3. 今期の見通し

#### (1) 今期の事業環境の見通しと経営戦略

社団法人全国求人情報協会が毎月公表する求人広告件数に関するレポートにおいても、当社が独自に毎月公表している静岡県内の求人広告件数の状況においても、人材需要が調整局面を迎えているのは明確になってきています。しかし従来と異なるのは、前年を割り込む水準まで調整することではなく、前年を上回る水準で下げ止まっていることです。強化された収益力を背景に企業マインドが明らかに底固くなっているため、短期的な調整局面はむしろその先の成長に向けた投資の好機と捉えている可能性があります。実際に、人件費の調整弁である人材サービス業からの出稿は引き続き前年比で高水準の増加を示しています。派遣先（最終的なクライアント）からの需要の拡大が継続しているものと推測されます。

一方で未だ盛り上がりを見せない個人消費や、不透明な米国景気、過熱感の見られる中国景気、原油・原材料価格の高騰など、調整局面を長期化し得る要素も少なくありません。従って当社の業績予想の前提としては、求人広告市場全体は引き続き高水準ながらも前年と同水準で推移すると予想しています。

このように想定する環境の中で当社は地域展開を加速させ、同時にインターネットへ本格的に対応していく方針です。競合誌より高い費用対効果を生み出し、安定収益源となる大口顧客を積極的に獲得していく「勝ちパターン」は、有料誌が大きなシェアを占めている首都圏・名古屋・大阪においては依然として有効であり、できるだけ早期にそのシェアを奪取すべく経営資源を投入する方針です。今期は特に2004年11月に開始した『DOMO』首都圏版の週2回発行の通期での寄与が期待できるため、人的資源も首都圏に集中的に投入し、今期も大幅な成長を図ります。

一方で、将来的には全ての地域で競合が無料誌となると想定されるため、無料誌に対する「勝ちパターン」の確立が必要となっています。2005年3月に創刊した『DOMO』千葉版は、無料媒体がすでに7割以上のシェアをもっている市場に対して、後発ながらもどの程度のスピードで市場浸透を図れるかという試金石として位置付けています。この展開の成否は今後首都圏・関西において展開エリアを広げていく上での重要な判断基準となる見込みです。

また「守り」という面では、『DOMO』が6割以上の市場シェアを有する静岡県内で業界最大手が2005年5月に『DOMO』と同じ形態の無料求人情報誌を創刊し、競合状況は地盤である静岡県内にまで及びつつあります。30年以上かけて築き上げてきた『DOMO』の読者基盤・顧客基盤がどの程度強固なものか試されると考えています。

(2) 中間期の業績見通し

今中間期の連結業績は、売上高が前年同期比4.2%増の8,654百万円、営業利益が同52.8%減の488百万円、経常利益が同54.1%減の477百万円、中間純利益が同52.3%減の283百万円となる見込みです。

今期は、中期経営戦略に掲げている今後3年間で全ての地域でトップシェアを獲得するための投資の時期として位置付けています。そのため期初に首都圏を中心に大幅な組織再編を行い、大口顧客向け組織を拡充し、顧客属性別の営業体制を徹底しました。継続的に営業員を増員していますが、特に年度始めには新卒・中途入社社員の増加が集中し、その育成があるため、戦力化するのは下半期からと想定しています。そのため今中間期においては、成長のけん引役である『DOMO』の増収率が前年同期に比べ緩やかになる見込みです。また、人材関連事業は引き続きスタッフの確保難から減収減益となる見込みです。

一方、商品力を決定付ける読者層の拡大を図るべく、年度の変り目である3・4月に積極的なプロモーションを展開するため、大幅に広告宣伝費を投入しました。また2004年6月に創刊した『DOMO』大阪版、及び2004年9月に開設した『DOMO NET』に加え、2005年3月に創刊した『DOMO』千葉版の赤字額が利益を抑える要因となる見込みです。さらに、景気調整を受け求人広告市場の伸び率を慎重に見ているため、市場シェアが高い『DOMO』静岡3版の売上高については前年同期を下回ると見込んでいます。そのため、今中間期の営業利益・経常利益・中間純利益は全て前年同期比で減益となる見込みです。

① 連結業績

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
売上高	8,654	100.0%	8,308	100.0%	346	4.2%
売上原価	3,949	45.6%	3,875	46.7%	73	1.9%
売上総利益	4,704	54.4%	4,432	53.3%	272	6.1%
販売費及び一般管理費	4,215	48.7%	3,395	40.8%	820	24.1%
営業利益	488	5.6%	1,036	12.5%	△547	△52.8%
経常利益	477	5.5%	1,039	12.5%	△561	△54.1%
税金等調整前中間純利益	463	5.4%	974	11.7%	△511	△52.5%
中間純利益	283	3.3%	593	7.1%	△310	△52.3%
1株当たり中間純利益	¥8.28		¥52.71			

(注) 2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っています。

② 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
売上高	6,006	100.0%	5,397	100.0%	609	11.3%
売上原価	1,664	27.7%	1,464	27.1%	199	13.6%
販売費及び一般管理費	3,863	64.3%	2,956	54.8%	906	30.7%
営業利益	479	8.0%	975	18.1%	△496	△50.9%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高の見通し

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
連結売上高	8,654	100.0%	8,308	100.0%	346	4.2%
『DOMO』合計	5,479	63.3%	4,508	54.3%	970	21.5%
首都圏版	2,226	25.7%	1,447	17.4%	779	53.9%
千葉版	32	0.4%	—	—	32	—
ヨコハマ版	454	5.2%	452	5.4%	1	0.3%
静岡県3版	2,060	23.8%	2,223	26.8%	△163	△7.4%
名古屋版	440	5.1%	358	4.3%	81	22.6%
大阪版	265	3.1%	25	0.3%	239	927.4%
『JOB』	—	—	315	3.8%	△315	—
『のるぞー』・ 『のるぞーF』	—	—	223	2.7%	△223	—
求人情報サイト運営	119	1.4%	33	0.4%	86	256.6%
DOMO NET	22	0.3%	—	—	22	—
ESHIFT	97	1.1%	33	0.4%	63	190.6%
フリーペーパー取次等	385	4.5%	292	3.5%	92	31.8%
フリーペーパー取次	348	4.0%	249	3.0%	98	39.5%
雑誌取次	37	0.4%	43	0.5%	△5	△12.8%

③ 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
売上高	2,692	100.0%	2,971	100.0%	△279	△9.4%
売上原価	2,285	84.9%	2,487	83.7%	△202	△8.1%
販売費及び一般管理費	397	14.8%	423	14.3%	△26	△6.2%
営業利益	9	0.3%	60	2.0%	△51	△84.6%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高の見通し

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
連結売上高	8,654	100.0%	8,308	100.0%	346	4.2%
人材派遣合計	2,645	30.6%	2,885	34.7%	△239	△8.3%
東京都	317	3.7%	407	4.9%	△90	△22.1%
神奈川県	260	3.0%	299	3.6%	△39	△13.1%
静岡県	1,778	20.6%	1,878	22.6%	△100	△5.3%
愛知県	288	3.3%	298	3.6%	△10	△3.4%
人材紹介等	24	0.3%	49	0.6%	△25	△50.6%

④ 単体業績の見通し

(百万円)	‘06/2期中間予想		‘05/2期中間実績		前年同期比増減	
売上高	5,621	100.0%	5,116	100.0%	504	9.9%
売上原価	1,408	25.1%	1,245	24.3%	162	13.1%
労務費	161	2.9%	105	2.1%	56	53.8%
印刷費	1,094	19.5%	1,060	20.7%	33	3.2%
その他	152	2.7%	80	1.6%	72	90.3%
売上総利益	4,212	74.9%	3,870	75.7%	341	8.8%
販売費及び一般管理費	3,742	66.6%	2,895	56.6%	846	29.2%
人件費	1,647	29.3%	1,477	28.9%	170	11.5%
広告宣伝費	529	9.4%	154	3.0%	374	242.6%
販売促進費	103	1.8%				
流通経費	803	14.3%	759	13.5%		
設置協力金	322	5.7%	175	3.1%		
その他流通費用	48	0.9%	151	2.7%		
配送費	432	7.7%	277	5.4%	155	55.8%
その他	657	11.7%	585	11.4%	71	12.3%
営業利益	470	8.4%	974	19.1%	△504	△51.7%
経常利益	465	8.3%	984	19.2%	△518	△52.7%
税引前中間純利益	459	8.2%	889	17.4%	△430	△48.4%
中間純利益	280	5.0%	531	10.4%	△250	△47.2%
1株当たり中間純利益	¥8.20		¥47.17			

(注) 1. 2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っています。

2. 流通経費のうち、設置協力金及びその他流通費用については、従来販売促進費として計上していました。



(3) 通期の業績見通し

今通期の連結業績は、売上高が前期比11.0%増の19,238百万円、営業利益が同24.8%増の2,604百万円、経常利益が同24.3%増の2,592百万円、当期純利益が同24.2%増の1,455百万円を見込んでいます。1株当たり当期純利益は42.56円、1株当たり期末配当金は13円を予想しています。

上半期に行った組織再編や早期戦力化のための育成が下半期に成果として表れ、『DOMO』の成長率が上半期より上昇すると見込んでいます。『DOMO』静岡3版は引き続きマクロの影響から前年を下回る水準で推移すると想定していますが、一方で週2回化が本格的に寄与してくる首都圏版、直販組織を名古屋市中心部に集中させた名古屋版、徐々に掲載件数の増加を図る大阪版が増収に寄与し、全体をけん引すると見込んでいます。また、『DOMO』千葉版、『DOMO』大阪版及び『DOMO NET』の赤字負担は増収とともに減少し、営業利益・経常利益・当期純利益は大幅に増加する見込みです。なお、2005年2月末に移転・統合した旧静岡事業所の売却を予定しており、特別損失として期末に2億円程度の固定資産売却損・除却損を見込んでいます。

① 連結業績

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
売上高	19,238	100.0%	17,327	100.0%	1,911	11.0%
売上原価	8,327	43.3%	7,999	46.2%	327	4.1%
売上総利益	10,911	56.7%	9,327	53.8%	1,583	17.0%
販売費及び一般管理費	8,307	43.2%	7,240	41.8%	1,066	14.7%
営業利益	2,604	13.5%	2,087	12.0%	516	24.8%
経常利益	2,592	13.5%	2,085	12.0%	507	24.3%
税金等調整前当期純利益	2,383	12.4%	1,951	11.3%	432	22.2%
当期純利益	1,455	7.6%	1,172	6.8%	283	24.2%
1株当たり当期純利益	¥42.56		¥103.65			
1株当たり配当金	¥13.00		¥31.00			

(注) 2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っています。

② 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
売上高	13,932	100.0%	11,733	100.0%	2,198	18.7%
売上原価	3,754	27.0%	3,244	27.7%	509	15.7%
販売費及び一般管理費	7,595	54.5%	6,501	55.4%	1,094	16.8%
営業利益	2,581	18.5%	1,987	16.9%	593	29.9%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高の見通し

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
連結売上高	19,238	100.0%	17,327	100.0%	1,911	11.0%
『DOMO』合計	12,715	66.1%	9,939	57.4%	2,776	27.9%
首都圏版	5,630	29.3%	3,364	19.4%	2,265	67.3%
千葉版	127	0.7%	—	—	127	—
ヨコハマ版	999	5.2%	1,020	5.9%	△20	△2.0%
静岡県3版	4,136	21.5%	4,582	26.4%	△446	△9.7%
名古屋版	1,092	5.7%	811	4.7%	280	34.5%
大阪版	709	3.7%	160	0.9%	549	343.4%
神戸版	19	0.1%	—	—	—	—
『JOB』	—	—	595	3.4%	△595	—
『のるぞー』・ 『のるぞーF』	—	—	358	2.1%	△358	—
求人情報サイト運営	365	1.9%	100	0.6%	265	264.1%
DOMO NET	108	0.6%	6	0.0%	102	1603.1%
ESHiFT	256	1.3%	93	0.5%	162	173.3%
フリーペーパー取次等	806	4.2%	691	4.0%	114	16.6%
フリーペーパー取次	768	4.0%	596	3.4%	172	28.9%
雑誌取次	37	0.2%	94	0.5%	△57	△60.5%

③ 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
売上高	5,395	100.0%	5,705	100.0%	△309	△5.4%
売上原価	4,572	84.7%	4,756	83.4%	△184	△3.9%
販売費及び一般管理費	800	14.8%	849	14.9%	△48	△5.7%
営業利益	22	0.4%	99	1.7%	△76	△76.9%

(注) 売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれています。

商品・事業別売上高の見通し

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
連結売上高	19,238	100.0%	17,327	100.0%	1,911	11.0%
人材派遣合計	5,292	27.5%	5,561	32.1%	△268	△4.8%
東京都	641	3.3%	721	4.2%	△80	△11.1%
神奈川県	514	2.7%	560	3.2%	△45	△8.2%
静岡県	3,545	18.4%	3,699	21.4%	△154	△4.2%
愛知県	591	3.1%	579	3.3%	12	2.1%
人材紹介等	58	0.3%	80	0.5%	△21	△26.8%

④ 単体業績の見通し

(百万円)	‘06/2期予想		‘05/2期実績		前期比増減	
売上高	13,125	100.0%	11,066	100.0%	2,059	18.6%
売上原価	3,240	24.7%	2,832	25.6%	407	14.4%
労務費	386	2.9%	234	2.1%	152	64.8%
印刷費	2,447	18.6%	2,402	21.7%	45	1.9%
その他	405	3.1%	195	1.8%	210	107.7%
売上総利益	9,885	75.3%	8,233	74.4%	1,651	20.1%
販売費及び一般管理費	7,385	56.3%	6,284	56.8%	1,100	17.5%
人件費	3,385	25.8%	3,027	27.4%	358	11.8%
広告宣伝費	745	5.7%	451	4.1%	293	65.1%
販売促進費	208	1.6%	171	1.6%	36	21.5%
流通経費	1,733	13.2%	1,473	13.3%	260	17.6%
設置協力金	643	4.9%	408	3.7%	234	57.5%
その他流通費用	111	0.8%	313	2.8%	△202	△64.6%
配送費	979	7.5%	751	6.8%	227	30.3%
その他	1,312	10.0%	1,160	10.5%	152	13.1%
営業利益	2,500	19.0%	1,949	17.6%	550	28.2%
経常利益	2,502	19.1%	1,962	17.7%	539	27.5%
税引前当期純利益	2,303	17.5%	1,796	16.2%	506	28.2%
当期純利益	1,407	10.7%	1,069	9.7%	337	31.6%
1株当たり当期純利益	¥41.16		¥94.61			

(注) 1. 2005年2月28日現在の株主に対して1:3の株式分割を行っています。

2. 流通経費のうち、設置協力金及びその他流通費用については、従来販売促進費として計上していました。

## 四半期連結財務諸表等

### 1.(要約)四半期連結貸借対照表

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>(資産の部)</b>					
<b>流動資産</b>					
現金及び預金	3,466,649	4,169,318	702,669	20.3	4,733,340
受取手形及び売掛金	1,767,932	1,953,868	185,935	10.5	2,105,171
たな卸資産	14,072	22,500	8,427	59.9	25,383
その他	367,094	481,752	114,658	31.2	305,756
貸倒引当金	13,901	14,300	398		15,500
流動資産合計	5,601,847	6,613,139	1,011,292	18.1	7,154,152
<b>固定資産</b>					
有形固定資産					
建物及び構築物	348,658	342,868	5,789	1.7	344,427
土地	623,525	623,525			623,525
その他	115,420	127,901	12,480	10.8	127,183
有形固定資産合計	1,087,604	1,094,294	6,690	0.6	1,095,136
無形固定資産	252,585	253,401	816	0.3	230,611
投資その他の資産					
投資その他の資産	299,699	365,962	66,263	22.1	365,755
貸倒引当金	6,698	11,262	4,564		13,823
投資その他の資産合 計	293,000	354,699	61,698	21.1	351,932
固定資産合計	1,633,190	1,702,396	69,206	4.2	1,677,679
<b>繰延資産</b>	21	11	9	44.4	14
資産合計	7,235,058	8,315,547	1,080,489	14.9	8,831,846

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>(負債の部)</b>					
<b>流動負債</b>					
未払金	1,288,235	1,835,582	547,346	42.5	1,661,599
賞与引当金	200,764	210,172	9,408	4.7	154,468
その他	499,321	324,113	175,208	35.1	819,665
流動負債合計	1,988,321	2,369,867	381,546	19.2	2,635,732
<b>固定負債</b>					
社債	5,916	5,916			5,916
その他	850	579	271	31.9	579
固定負債合計	6,766	6,495	271	4.0	6,495
負債合計	1,995,088	2,376,363	381,275	19.1	2,642,228
(少数株主持分)					
少数株主持分	12,363		12,363		
<b>(資本の部)</b>					
資本金	380,364	427,487	47,122	12.4	420,469
資本剰余金	464,908	511,991	47,083	10.1	505,001
利益剰余金	4,407,061	4,999,869	592,808	13.5	5,264,147
自己株式		164	164		
資本合計	5,252,334	5,939,184	686,850	13.1	6,189,618
負債、少数株主持分及び資本合計	7,235,058	8,315,547	1,080,489	14.9	8,831,846

2.(要約)四半期連結損益計算書

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成 17 年 2 月期 第 1 四半期末)	当四半期 (平成 18 年 2 月期 第 1 四半期末)	増 減		(参考) 平成 17 年 2 月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	4,174,324	4,615,222	440,897	10.6	17,327,762
売上原価	1,935,055	2,092,844	157,788	8.2	7,999,858
売上総利益	2,239,269	2,522,378	283,109	12.6	9,327,904
販売費及び一 般管理費	1,647,321	2,356,551	709,229	43.1	7,240,687
営業利益	591,947	165,827	426,120	72.0	2,087,217
営業外収益					
受取利息	81	94	13	16.9	325
保険配当金	1,331	1,397	66	5.0	1,397
その他	1,155	577	578	50.1	2,329
営業外収益計	2,568	2,069	498	19.4	4,052
営業外費用					
支払利息		22	22		99
新株発行費		6,650	6,650		2,420
違約金	390	366	23	6.0	2,444
その他	62	309	247	396.7	595
営業外費用計	452	7,349	6,896	1524.9	5,559
経常利益	594,063	160,547	433,515	73.0	2,085,710
特別利益					
ゴルフ会員権売 却益	50		50		50
役員保険解約益					134
特別利益計	50		50		184
特別損失					
固定資産売却損	46,899		46,899		46,899
固定資産除却損	9,399	13,651	4,251	45.2	85,807
関係会社株式売 却損					2,175
役員保険解約損	65		65		
特別損失計	56,365	13,651	42,713	75.8	134,882
税金等調整前 四半期(当期)	537,748	146,896	390,851	72.7	1,951,011
純利益					
税金費用	225,414	57,799	167,614	74.4	778,716
少数株主損失	2,875		2,875		
四半期(当期) 純利益	315,209	89,096	226,112	71.7	1,172,295

3.(要約)四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期末)	(参考) 平成17年 2月期
区 分	金 額	金 額	金 額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前四半期(当期)純利益	537,748	146,896	1,951,011
減価償却費	37,757	38,770	166,508
貸倒引当金の増減( )額	28,160	3,760	19,435
賞与引当金の増減( )額	37,800	55,704	8,495
受取利息及び配当金	92	95	338
支払利息		22	99
固定資産売却損	46,899		46,899
固定資産除却損	9,399	13,651	85,807
関係会社株式売却損			2,175
売上債権の増( )減額	8,138	151,303	349,022
たな卸資産の増( )減額	1,079	2,883	12,390
未払債務の増減( )額	51,436	169,449	406,808
未払消費税等の増減( )額	38,189	50,431	6,753
その他	46,525	138,376	65,088
小 計	598,856	386,017	2,197,787
利息及び配当金の受取額	74	93	322
利息の支払額			99
法人税等の支払額	427,933	537,996	686,200
営業活動によるキャッシュ・フロー	170,997	151,885	1,511,810
—			

	前年同四半期 (平成 17 年 2 月期 第 1 四半期末)	当四半期 (平成 18 年 2 月期 第 1 四半期末)	(参考) 平成 17 年 2 月期
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
有形固定資産の取得による支出	20,277	46,719	79,985
有形固定資産の除却に係る支出	2	6,457	4,450
有形固定資産の売却による収入	63,893		63,893
無形固定資産の取得による支出	27,238	74,980	125,393
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出			2,170
敷金保証金の差入れによる支出	2,480	13,229	77,676
敷金保証金の返還による収入	30,340	13,676	40,570
保険積立金の解約による収入	48,506		123,900
その他	3,975	4,367	6,083
投資活動によるキャッシュ・フロー	88,766	132,077	67,395
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
長期借入れによる収入			9,600
株式の発行による収入		14,008	80,031
自己株式の取得による支出		164	
配当金の支払額	70,683	293,902	78,275
財務活動によるキャッシュ・フロー	70,683	280,058	11,356
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>			
現金及び現金同等物の増加額 (又は減少額)	189,080	564,021	1,455,771
現金及び現金同等物の期首残高	3,277,568	4,733,340	3,277,568
現金及び現金同等物の四半期末 (期末)残高	3,466,649	4,169,318	4,733,340



#### 4. セグメント情報

##### 〔事業の種類別セグメント情報〕

当四半期

(単位：千円)

	情報関連事業	人材関連事業	計	消去又は は全社	連結
売上高	3,248,543	1,392,689	4,641,233	(26,010)	4,615,222
営業費用	3,106,891	1,368,514	4,475,405	(26,010)	4,449,395
営業利益	141,652	24,175	165,827		165,827

前年同四半期

(単位：千円)

	情報関連事業	人材関連事業	計	消去又は は全社	連結
売上高	2,687,352	1,520,981	4,208,333	(34,008)	4,174,324
営業費用	2,134,292	1,482,242	3,616,535	(34,158)	3,582,377
営業利益	553,059	38,738	591,797	150	591,947

##### 〔所在地別セグメント情報〕

前年同四半期及び当四半期において、本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社及び在外支店がないため、該当事項はありません。

## 5. 販売実績

### (1)販売実績

事業の種類別セグメントの名称	当四半期 (平成18年2月期第1四半期)		前年同期比 (%)
	金額(千円)	割合(%)	
情報誌関連事業	3,236,342	70.1	121.0
情報誌編集発行	2,949,731	63.9	117.0
求人情報サイト運営	39,304	0.8	284.8
フリーペーパー取次	247,305	5.4	175.8
人材関連事業	1,378,880	29.9	91.9
人材派遣	1,369,710	29.7	92.8
人材紹介等	9,170	0.2	37.9
合計	4,615,222	100.0	110.6

(注)上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

### (2)情報誌編集発行の内訳

	当四半期 (平成18年2月期第1四半期)		前年同期比 (%)
	連結売上高(千円)	構成比(%)	
情報誌編集発行	2,949,731	100.0	117.0
無料求人情報誌(DOMO)	2,949,731	100.0	132.3
(うち東京都)	1,075,009	36.4	152.4
(うち千葉県)	49,428	1.7	
(うち神奈川県)	244,034	8.3	104.5
(うち静岡県)	1,224,930	41.5	109.2
(うち愛知県)	257,196	8.7	153.1
(うち大阪府)	99,132	3.4	

### (3)求人情報サイト運営の内訳

	当四半期 (平成18年2月期第1四半期)		前年同期比 (%)
	連結売上高(千円)	構成比(%)	
求人情報サイト運営	39,304	100.0	284.8
求人情報サイト(DOMONET)	2,209	5.6	
正社員向け求人情報サイト (ESHIFT)	37,095	94.4	268.8

(4)人材派遣の地域別売上高

	当四半期 (平成18年2期第1四半期)		前年同期比 (%)
	連結売上高(千円)	構成比(%)	
人材派遣	1,369,710	100.0	92.8
東京都	146,600	10.7	69.5
神奈川県	122,429	9.0	81.2
静岡県	944,254	68.9	97.9
愛知県	156,425	11.4	104.5

## 平成 18 年 2 月期第 1 四半期財務・業績の概況（個別）

### 1. 経営成績（個別）の進捗状況 （百万円未満切捨て）

	売上高		営業利益		経常利益		四半期（当期）純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年2月期第1四半期	3,001	(17.4)	109	(80.1)	107	(80.7)	59	(79.6)
17年2月期第1四半期	2,555	(40.4)	549	(81.9)	555	(81.2)	292	(99.7)
(参考)17年2月期	11,066	(42.0)	1,949	(42.6)	1,962	(42.4)	1,069	(40.0)

	1株当たり四半期（当期）純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期（当期）純利益
	円 銭	円 銭
18年2月期第1四半期	1 74	1 71
17年2月期第1四半期	25 99	25 42
(参考)17年2月期	94 61	92 70

（注） 売上高、営業利益等におけるパーセント表示は、対前年同四半期（対前年同期）増減率を示しております。

平成 17 年 4 月 20 日付けにて 1 株につき 3 株の割合をもって株式分割を行っております。平成 18 年 2 月期第 1 四半期の 1 株当たり四半期純利益および潜在株式調整後 1 株当たり四半期純利益については期首に分割がおこなわれたものとして算出しております。

### 2. 財政状態（個別）の変動状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
18年2月期第1四半期	7,170	5,482	76.5	159 92
17年2月期第1四半期	6,234	4,903	78.7	436 21
(参考)17年2月期	7,765	5,761	74.2	505 47

### 3. 平成 18 年 2 月期の業績予想（平成 17 年 3 月 1 日～平成 18 年 2 月 28 日）

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
中間期	5,621	465	280
通期	13,125	2,502	1,407

（参考）1株当たり予想当期純利益（通期） 41円 16銭

なお、上記 1 株当たり予想当期純利益は、平成 17 年 4 月 20 日に効力が発生した株式分割（1：3）後の株式数をもとに、期首に分割が行われたものとして算出しており、新株予約権の行使株数等は見込んでおりません。

中間期及び通期の業績予想につきましては、平成 17 年 4 月 12 日の個別決算短信発表時に公表いたしました業績予想に変更はありません。

上記予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

## 四半期財務諸表等

### 1.(要約)四半期貸借対照表

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>(資産の部)</b>					
<b>流動資産</b>					
現金及び預金	2,949,329	3,653,298	703,969	23.9	4,279,381
売掛金	1,116,447	1,281,672	165,225	14.8	1,421,762
たな卸資産	12,004	14,841	2,836	23.6	16,555
その他	420,897	441,420	20,522	4.9	291,191
貸倒引当金	8,300	6,800	1,500		7,600
流動資産合計	4,490,378	5,384,432	894,053	19.9	6,001,291
<b>固定資産</b>					
<b>有形固定資産</b>					
建物	330,798	321,562	9,235	2.8	327,353
土地	623,525	623,525			623,525
その他	114,993	126,635	11,642	10.1	125,913
有形固定資産合計	1,069,316	1,071,723	2,406	0.2	1,076,792
<b>無形固定資産</b>					
投資その他の資産	221,301	239,759	18,458	8.3	213,887
投資その他の資産	457,369	478,796	21,427	4.7	479,408
貸倒引当金	3,840	4,442	602		5,625
投資その他の資産合 計	453,529	474,353	20,824	4.6	473,783
固定資産合計	1,744,147	1,785,836	41,689	2.4	1,764,462
<b>繰延資産</b>					
繰延資産	21	11	9	44.4	14
資産合計	6,234,547	7,170,281	935,733	15.0	7,765,768

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
<b>(負債の部)</b>					
<b>流動負債</b>					
未払金	783,312	1,288,117	504,805	64.4	1,181,883
賞与引当金	164,876	178,179	13,303	8.1	123,250
その他	366,445	205,971	160,473	43.8	682,764
流動負債合計	1,314,634	1,672,268	357,634	27.2	1,987,899
<b>固定負債</b>					
社債	5,916	5,916			5,916
その他	10,000	10,000			10,000
固定負債合計	15,916	15,916			15,916
負債合計	1,330,550	1,688,184	357,634	26.9	2,003,815
<b>(資本の部)</b>					
資本金	380,364	427,487	47,122	12.4	420,469
資本剰余金	464,908	511,991	47,083	10.1	505,001
利益剰余金	4,058,724	4,542,781	484,056	11.9	4,836,481
自己株式		164	164		
資本合計	4,903,997	5,482,096	578,098	11.8	5,761,952
負債及び資本合計	6,234,547	7,170,281	935,733	15.0	7,765,768

2.(要約)四半期損益計算書

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第1四半期)	当四半期 (平成18年2月期 第1四半期)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	2,555,926	3,001,237	445,311	17.4	11,066,472
売上原価	608,894	767,324	158,429	26.0	2,832,539
売上総利益	1,947,031	2,233,913	286,881	14.7	8,233,933
販売費及び一般 管理費	1,397,443	2,124,483	727,039	52.0	6,284,251
営業利益	549,588	109,429	440,158	80.1	1,949,681
営業外収益	6,037	5,187	849	14.1	17,501
営業外費用	450	7,207	6,757	1499.4	5,017
経常利益	555,174	107,409	447,765	80.7	1,962,165
特別利益	50		50		184
特別損失	56,365	9,758	46,606	82.7	165,711
税引前四半期(当 期)純利益	498,859	97,650	401,208	80.4	1,796,638
税金費用	206,627	37,976	168,651	81.6	726,650
四半期(当期)純 利益	292,231	59,674	232,557	79.6	1,069,988
前期繰越利益	93,533	110,186	16,652	17.8	93,533
四半期(当期)未 処分利益	385,765	169,860	215,905	56.0	1,163,522