

平成 17 年 2 月期 第 3 四半期財務・業績の概況（連結）

平成 16 年 12 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な方法を採用しています。
 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 17 年 2 月期第 3 四半期財務・業績の概況(平成 16 年 3 月 1 日～平成 16 年 11 月 30 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	%
17年2月期第3四半期	12,976	(26.2)	1,640	(55.7)	1,643	(56.4)	945	(76.2)
16年2月期第3四半期	10,285	()	1,053	()	1,050	()	536	()
(参考)16年2月期	13,957	(18.6)	1,515	(36.9)	1,512	(39.8)	881	(55.8)

	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
17年2月期第3四半期	83	74	81	61
16年2月期第3四半期	95	80	94	84
(参考)16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 15 年度以前に関しましては、四半期業績の処理をおこなっていないため、平成 16 年度第 3 四半期の増減率については記載しておりません。

平成 16 年 4 月 20 日付けにて 1 株につき 2 株の割合をもって株式分割を行っております。平成 17 年 2 月期第 3 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	百万円	百万円	%	円	銭
17年2月期第3四半期	8,522	5,948	5,948	69.8	69.8	532	08
16年2月期第3四半期	6,849	4,649	4,649	67.9	67.9	830	29
(参考)16年2月期	7,093	5,015	5,015	70.7	70.7	892	32

【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
17年2月期第3四半期	1,137	23	2	4,435
16年2月期第3四半期	485	259	528	2,896
(参考)16年2月期	1,056	201	661	3,277

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 17 年 2 月期の連結業績予想 (平成 16 年 3 月 1 日 ~ 平成 17 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
通 期	17,200	1,711	983

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 87円 28銭

なお、上記1株当たり予想当期純利益は、平成16年4月20日に効力が発生した株式分割(1:2)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、中間決算日後の新株予約権の行使株数等は見込んでおりません。

通期の連結業績予想につきましては、平成16年10月19日の中間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。

2005年2月期第3四半期 決算短信添付資料

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	P8
3. 『DOMO』のビジネスモデルとその強み	P9
4. 投資とリターンの関係	P11
5. 事業等のリスク	P12
3. 経営方針及び経営成績	
1. 経営方針	P15
2. 経営成績	P20
3. 今期の見通し	P26
4. 四半期連結財務諸表等	P29
5. 個別四半期財務諸表の概要	P36
6. 四半期財務諸表等	P37

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)

	2001年2月期	2002年2月期	2003年2月期	2004年2月期	2005年2月期 通期予想	2005年2月期 第3四半期実績
■連結業績・財務						
売上高	9,490,358	11,105,752	11,766,456	13,957,083	17,200,756	12,976,795
営業利益	1,109,933	721,377	1,107,133	1,515,796	1,704,319	1,640,712
経常利益	1,102,024	706,905	1,082,322	1,512,783	1,711,319	1,643,031
当期純利益	643,410	355,737	565,932	881,707	983,054	945,224
株主資本	2,675,794	3,237,781	4,195,096	5,015,819		5,948,436
総資産	5,726,004	5,639,965	6,587,434	7,093,898		8,522,710
営業利益率	11.7%	6.5%	9.4%	10.9%	9.9%	12.6%
経常利益率	11.6%	6.4%	9.2%	10.8%	9.9%	12.7%
当期純利益率	6.8%	3.2%	4.8%	6.3%	5.7%	7.3%
株主資本比率	46.7%	57.4%	63.7%	70.7%		69.8%
ROE	24.0%	12.0%	15.2%	19.1%		
ROA	19.2%	12.4%	17.7%	22.1%		
■1株当たり指標						
当期純利益	¥3,459.19	¥74.10	¥110.85	¥157.34	¥87.28	¥83.74
純資産	¥14,385.99	¥654.09	¥749.12	¥892.32		¥532.08
配当金	¥360.00	¥16.00	¥10.00	¥14.00	¥8.00	—
■事業セグメント						
情報関連 売上高	5,717,230	6,216,045	6,673,492	8,315,981	11,183,064	8,690,393
情報関連 営業利益	1,052,964	794,445	1,163,547	1,409,408	1,559,938	1,552,470
人材関連 売上高	3,941,112	5,081,259	5,248,778	5,793,865	6,124,573	4,372,722
人材関連 営業利益	48,702	△82,603	△61,661	103,586	144,131	87,992
■CF						
営業活動CF	750,156	222,245	649,514	1,056,972		1,137,013
投資活動CF	△246,316	△199,308	100,418	201,134		23,986
財務活動CF	83,840	△28,294	46,094	△661,811		△2,645
期末残高	1,890,602	1,885,244	2,681,272	3,277,568		4,435,922
減価償却費	89,041	129,200	135,873	153,545		122,327
■その他						
期末正社員数	195人	218人	244人	362人		367人

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	㈱アルバイトタイムス	創業以来の主力商品であるアルバイト・パート向け無料求人情報誌です。首都圏版、ヨコハマ版、静岡東部・中部・西部版、名古屋版、大阪版の合計7版を発行しています。
	JOB		1989年に創刊した正社員向け有料求人情報誌です。静岡全県版を隔週1回発行しています。静岡県内を中心に定期購読者をもつ、地域密着型の求人情報誌です。
	のるぞー・ のるぞーF		『のるぞー』は、こだわりが明確な若年男性層向けに静岡県全域をカバーする月刊の有料中古車情報誌です。 『のるぞーF』は、手軽さを重視する女性・ファミリー層向けの月刊の無料中古車情報誌です。
	ESHIFT・ DOMO NET		『JOB』との相互補完関係作りとして、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『ESHIFT』を運営しています。 また、『DOMO』との相互補完関係作りとして、2004年9月よりアルバイト・パート向け『DOMO NET』を開設しました。

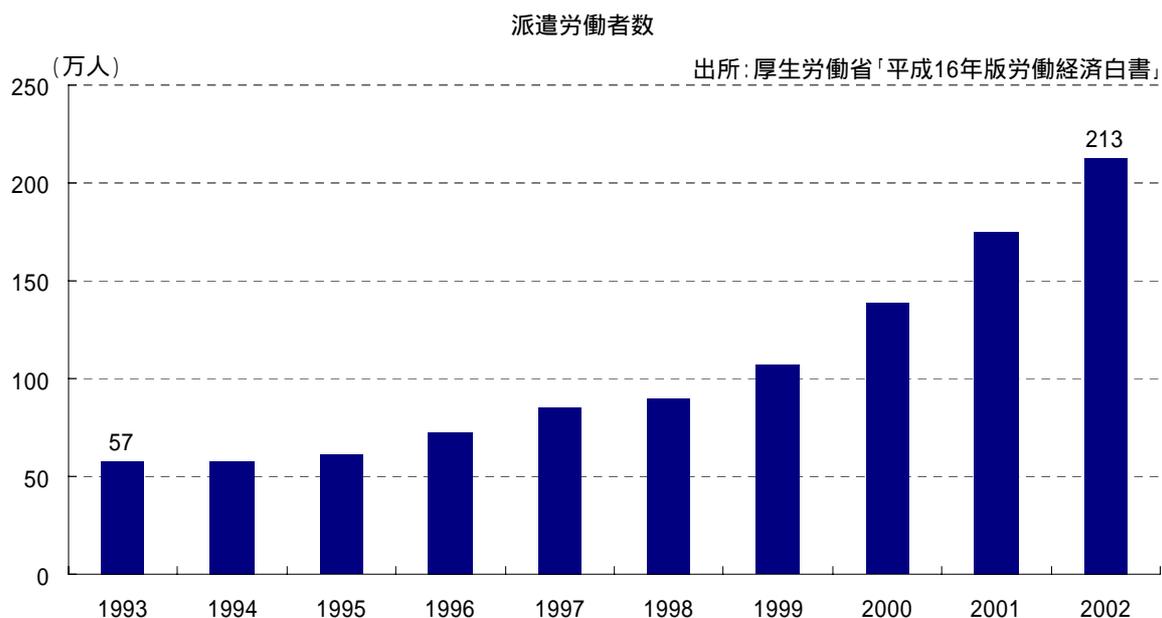
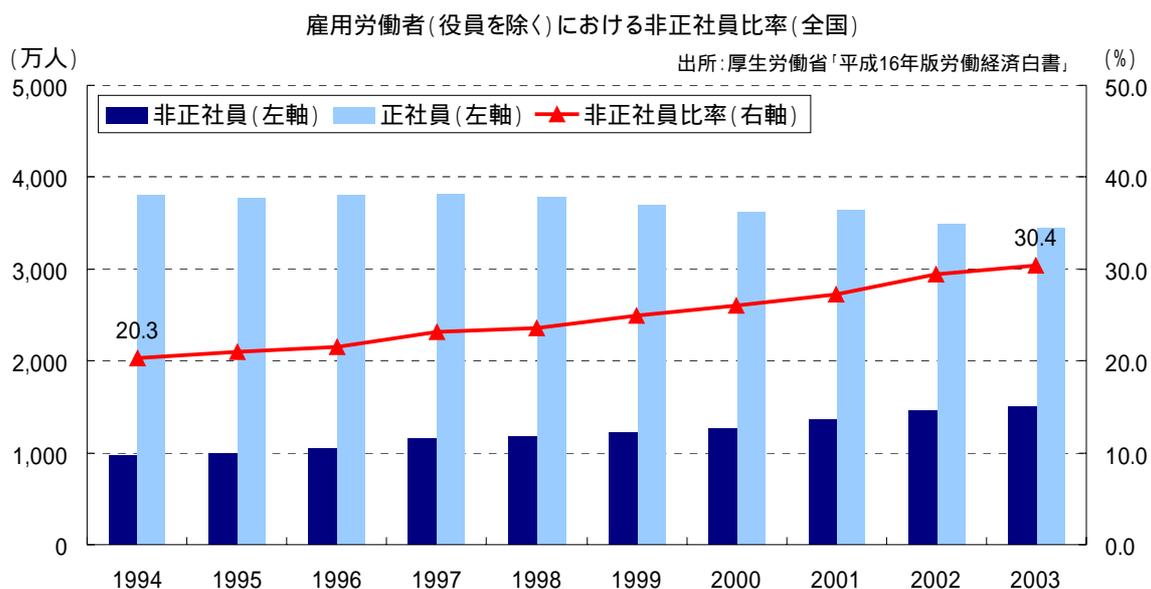
	フリーペーパー取次	㈱リンク (100%子会社)	自社の無料誌の配布で培ったノウハウを事業化したものです。無料誌を流通させるインフラ機能を担っています。
	雑誌取次		自社の有料誌の取次で蓄積したノウハウを事業化したものです。静岡県内のみで展開しています。
人材関連事業	人材派遣	㈱ソシオ (100%子会社)	製造業からサービス業まで幅広いクライアント企業に対して主に一般事務社員の派遣を行っています。東京都・神奈川県・静岡県・愛知県で展開しています。
	人材紹介		転職希望者を中途採用希望企業へ紹介する事業です。静岡県内のみで展開しています。

なお、当社連結子会社のうち、新規学卒予定者を対象に就職活動支援事業を行っていた株式会社ジョブカレッジについては、2004年7月31日付でMBO（マネジメント・バイ・アウト）方式により、同子会社役員に対し、当社が保有する同子会社株式（持分比率51%）の全てを譲渡しました。同子会社の業績は創業時の計画通りには進捗せず、事業計画の練り直しに着手したところ、今後事業を継続する上で追加投資の必要性が認められる一方で、創業時に期待していたほどの事業規模や収益に到達するには相当時間がかかると見込まれたため、経営資源の最適配分の観点から事業売却に着手すべきとの結論に至ったためです。

一方、市場が成熟し、価格競争が激化している中古車情報誌事業については、経営資源配分の最適化の観点から、今期（2005年2月期）をもって撤退することを決定しました。

また、「情報の無料化」により苦戦が続いていた『JOB』については、2005年2月17日号をもって休刊し、2003年6月に開設し、徐々に認知度が向上している『ESHIFT』に移行することを決定しました。

2. 事業環境



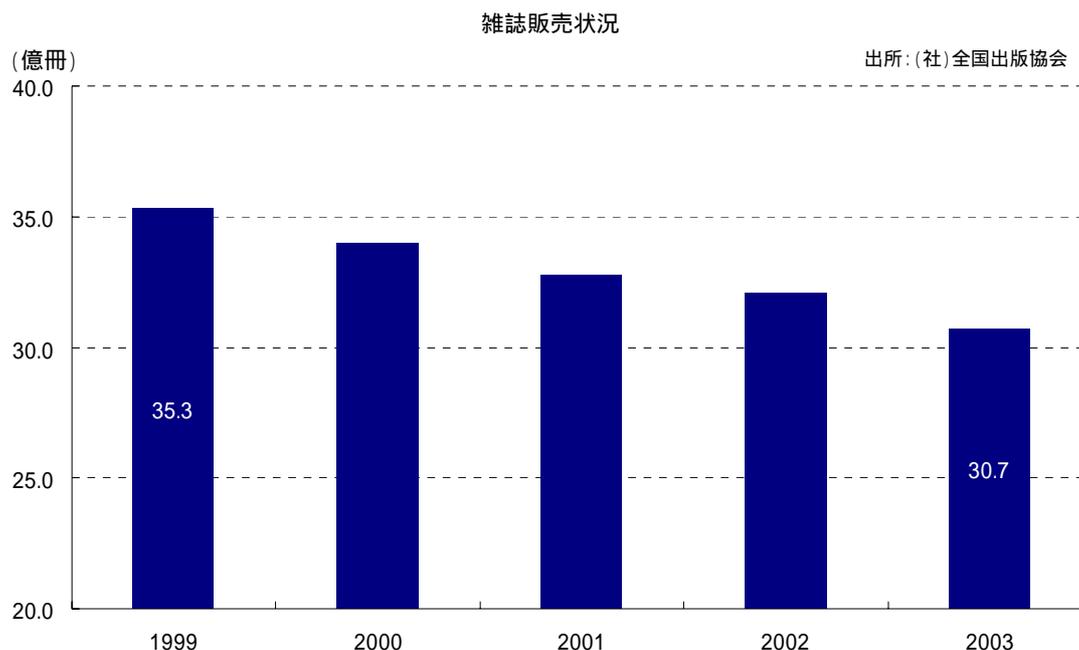
当社グループの事業を取り巻く環境には、「雇用の流動化」と「情報の無料化」という大きく2つの変化が見られます。1つ目の「雇用の流動化」とは、正社員から非正社員へのシフトです。企業収益の回復が顕著となった足元でも、変化の激しい事業環境に対応するため、依然として固定費の多くを占める人件費を変動費化させることは、引き続き企業にとって大きな課題となっています。具体的には、「必要な時に必要な労働力を確保する」ため、アルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員を積極的に活用していくことです。一方、労働に対する価値観の多様化により、必ずしも正社員という雇用形態にこだわらない層が増加しています。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



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（読者からの応募及び問い合わせ）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、いかに他社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も言えることです。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。

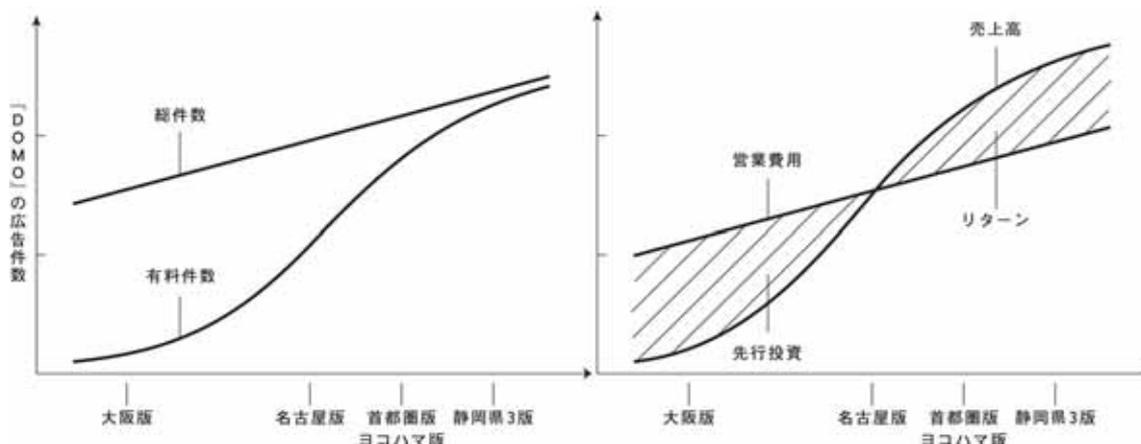
最後は情報の安全性です。信頼できる媒体かどうかが中長期的な読者からの支持につながります。掲載している情報に虚偽が含まれていたために読者が被害を受けてしまった場合、大半の読者は二度と『DOMO』を手にとらなくなるはずですが、また同時に、口コミなどで被害者の友人や勤務先に伝わり、広範囲で評判を失ってしまう大きなリスクを抱え込むこととなります。

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、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



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、そのほぼ全てが発生した期の損益に反映されません。

『DOMO』における先行投資とは、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、ほとんど売上高が発生しない中で、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、大きな障害なく有料掲載に転換でき、売上高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、売上高が増加してくると、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、売上高が増加していても、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) 当社グループにおける事業の種類別セグメントの収益構成について

当社グループの主な収入源は、当社における求人情報誌の発行による広告収入と連結子会社ソシオによる人材派遣収入となります。ただし、同子会社が行う一般労働者派遣事業は、他社との差別化が見出しにくい一方で、全国的に競争が激しく薄利多売の傾向が強いため、当社グループにおいても人材関連事業は情報関連事業に比べて収益力が乏しい状況にあります。

当社グループの人材関連事業では今後も人材派遣を中心として総合人材サービスを展開していく方針ですが、現段階では収益性が低いため、その展開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。

(2) 情報関連事業について

① 静岡県での売上高依存度が高いことについて

地域別売上高（情報誌編集発行）

（百万円）	‘05/2期Q3実績		‘04/2期実績		‘03/2期実績	
情報誌編集発行	8,113	100.0%	7,723	100.0%	6,167	100.0%
東京都	2,426	29.9%	2,001	25.9%	1,106	17.9%
神奈川県	750	9.2%	631	8.2%	432	7.0%
静岡県	4,276	52.7%	4,899	63.4%	4,628	75.1%
愛知県	581	7.2%	191	2.5%	—	—
大阪府	78	1.0%	—	—	—	—

(注) 東京都： 『DOMO』首都圏版
神奈川県： 『DOMO』横浜版
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、依然として現時点では静岡地区への売上依存度が高いため、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、最近と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、とりわけ首都圏での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について

(a) 求人広告収入の変動について

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、右肩上がりの市場拡大を期待す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（6月～7月頃）、年末商戦前（10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) 求人市場の需給関係等による影響について

当社グループの事業である求人情報誌の発行や、人材派遣・人材紹介等は、求人企業と求職者との間で生じる様々なミスマッチの存在によって成立する側面を有しています。このため、近年の労働市場においては労働者の就労形態や就労意識が多様化する傾向にあり、ミスマッチが有効求人数や有効求人倍率と必ずしも連動するとは限らない状態にあります。労働市場の需給関係の変化によっては、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。

(c) 情報誌の新規地域展開による収益基盤の確保に時間を要する可能性があることについて

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、まずは読者から相応の認知を高めていくことが重要です。まずは読者からの認知を受けることで反応が生まれ、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認知が高まっていくという好循環が得られるものと考えております。

今後も当社は、特に無料形態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・大阪地区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。

(d) 求人情報誌のウェブサイトへのシフトによる影響について

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。主力事業である情報関連事業においては、その商品の大半が紙媒体に依拠していますが、無料情報誌においては、携帯性・一覧性・保存性といった紙媒体の特長により、現状では大きな影響は見られません。

しかしながら、アルバイトやパートといった非正社員層に比べ、給与・職種・勤務地といった検索軸が明確な正社員層の転職においては、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シフト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。

(3) 法的規制等について

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。

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、昭和63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、無料求人情報誌事業等への投資に充当し、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、つまり業績に合わせた利益配分を行っていく方針です。

(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傾向にあります。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まいります。

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。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まいります。そのため、本年11月より、首都圏版の発行頻度を現在の週1回から週2回へ変更しました。

求職者である読者は常に新しい情報を求めています。クライアントは機動的な募集機会を求めています。そして当社は求人広告の掲載件数の増加に伴い新たな読者を開拓しなければなりません。これらのニーズを満たすべく、『DOMO』首都圏版の発行頻度を倍増させました。集中的なプロモーションの実施により、読者及びクライアントの認知度を向上させ、1号当たりの反応を現在と同水準に維持することで、早期の市場浸透を図っています。

ヨコハマ版・名古屋版についてはそれぞれ順調に拡大しており、今後は営業エリアを郊外に拡大し、さらなる市場浸透を図ります。なお、名古屋版については当初計画を1年前倒しし、今期通期の黒字化がほぼ確実となりました。

本年6月に創刊した大阪版については概ね計画通りに進捗していますが、プロモーションの追加などを行い、名古屋版と同様に早期の黒字化を図ります。

足元の業績が予想を上回って推移しているため、首都圏でのさらなる市場浸透を目指し、2005年3月に千葉版を創刊することを決定しました。無料誌や折り込みチラシといった無料求人媒体が大半を占める市場に対し、後発としてどの程度のスピードで市場シェアを獲得できるかという試金石と位置付けています。

(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・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。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、当社も本年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、『DOMO』で培った12万社の顧客と年間2,500万人にも上る読者という営業資産

を最大限活用できることです。つまり、顧客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ます。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

連結子会社リンクが行うフリーペーパー取次事業においては、定期刊行物である無料雑誌（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必要十分な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。

人材紹介事業においては、平成15年2月期より幅広いクライアント層を獲得している静岡県内市場に経営資源を集中しました。静岡県内における当社グループの高い知名度を活かし、市場における地位を築いてまいります。

(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 マーケティング力の強化

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、事業の総合力を示す「マーケティング力」の強化が一層必要となっています。

当社の考える「マーケティング力」とは、商品力・営業力・ブランド力の3つで構成されています。商品力とは、第一に読者からの反応の高さです。この点においては概ね計画通り他社との差別化を図れているため、今後はより低コストで現在の優位性を維持・向上してまいります。営業力に

においては、クライアントの規模別・属性別の組織編成を行い、サービス向上を図ります。また、採用から育成までの早期戦力化を図り、機動的な組織運営を行います。ブランド力については、読者及びクライアントから指名される媒体になるべく、提供するサービスの価値及び目的を再定義し、読者及びクライアントを中心とした全てのステークホルダーへ訴求してまいります。

また、首都圏を中心とした競争の激化に備え、「コスト競争力」の強化を図ります。営業―制作―流通―管理におけるさらなる低コスト体制を構築し、市場の変化に対して機動的に対応できる体力を確保してまいります。

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の激化が顕著となりつつあります。質の高い設置場所を確保する競争が激しくなっており、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。これにより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、定期刊行物である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。

(6) コーポレート・ガバナンス

① 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

当社は、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そのものの質・レベルを引き上げるとの考えを基にし、情報を開示し、外部と共有化することを重要視しております。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おります。

このような考え方を実現させるべく、商法上の機関及びその他意思決定機関に関しては以下のように機能を定めております。

取締役会は、単なる決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、あわせて社外取締役の招聘や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等により、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おります。

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等によって、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。

また、株主総会は、当社の企業統治に関する考え方にあるように、企業経営の質・レベルを引き上げるための情報の開示及び共有化の場としての機能をさせていく考えであります。なお、当社は商法上の「中会社」ですが、コーポレート・ガバナンスの観点から平成15年5月29日開催の定時株主総会において、「みなし大会社」となる定款の一部変更が可決されました。これにより、商法上の社外監査役を1名増員し2名体制にし、併せて会計監査人の選任を行い、監査体制の強化・充実を図っています。

② 会社と会社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的关系または取引関係その他の利害関係の概要

社外取締役の木幡仁一氏と当社との間には、人的関係また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6,000株所有しています。

社外監査役の上川真一氏及び清水久員氏と当社との間に、人的関係・資本的关系または取引関係その他の利害関係はありません。

(7) 関連当事者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。

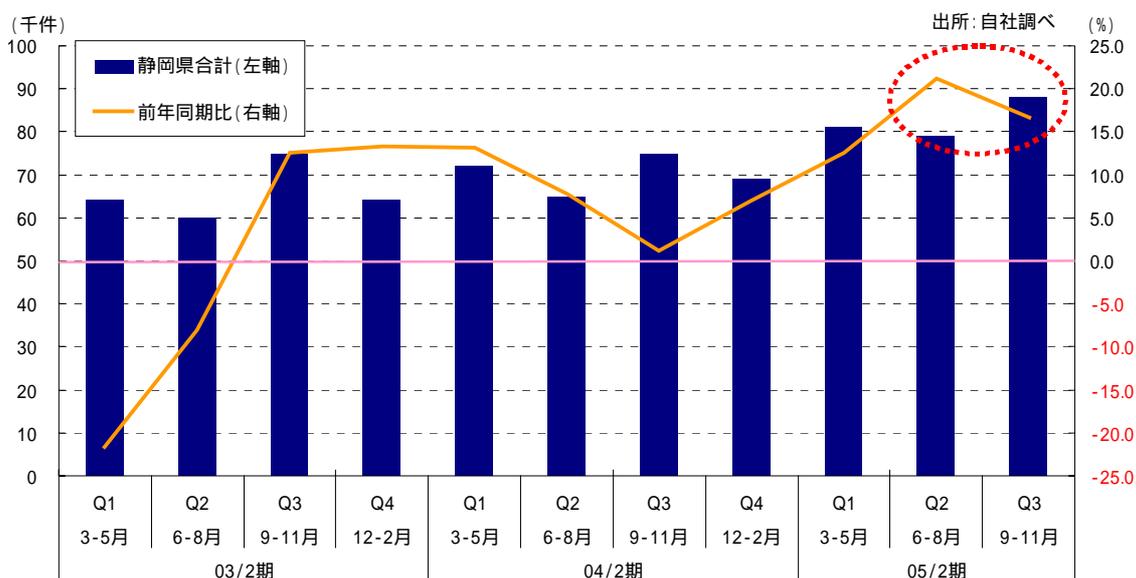
(8) その他、会社の経営上の重要な事項

該当事項はありません。

2. 経営成績

(1) 事業環境

静岡県内の求人広告件数の推移



原油価格は落ち着きを見せつつありますが、一方で原材料（鋼板など）の調達難や急激な円高は景気回復を減速させる懸念材料となりつつあります。しかしながら、近年の企業収益体質の強化や金融システムの安定化は、中長期的な景気の下支えになっており、企業の設備投資意欲は広がりを見せつつあります。

これまで景況感に遅行すると言われていた労働市場においては、「雇用の流動化」が進み機動的な経営判断が可能となりつつあるため、すでにその減速懸念を織り込み始めています。しかしながら中長期的には、規制緩和により『DOMO』の大口顧客である人材派遣・業務請負といった人材サービス企業の事業領域は拡大し、今後も「雇用の流動化」は継続すると見込まれます。これは、主力商品である無料求人情報誌『DOMO』を牽引役とする当社グループの拡大にとって大きな追い風となっています。

(2) 連結業績

(百万円)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
売上高	12,976	100.0%	10,285	100.0%	2,691	26.2%
売上原価	5,961	45.9%	5,141	50.0%	819	15.9%
売上総利益	7,015	54.1%	5,143	50.0%	1,871	36.4%
販売費及び一般管理費	5,374	41.5%	4,090	39.8%	1,284	31.4%
営業利益	1,640	12.6%	1,053	10.2%	587	55.7%
経常利益	1,643	12.7%	1,050	10.2%	592	56.4%
税金等調整前四半期純利益	1,571	12.1%	1,000	9.7%	571	57.1%
四半期純利益	945	7.3%	536	5.2%	408	76.2%
EPS	¥83.74		¥95.80			

(注) 2004年2月29日現在の株主に対して1:2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26.2%増の129億7千6百万円、営業利益が55.7%増の16億4千万円、経常利益が56.4%増の16億4千3百万円、四半期純利益が76.2%増の9億4千5百万円となりました。

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を中心に前年同期比で大幅な拡大となりました。その結果、売上原価率の低い情報関連事業の売上高構成比が増加し、売上原価率の高い人材関連事業が低下したため、連結ベースの売上原価率が低下し、売上総利益率が上昇しました。

特別損失は合計で7千1百万円計上しました。なお、第3四半期で新たに発生した特別損失は、固定資産除却損7百万円です。9月の『DOMO NET』のリニューアル開設に伴い、旧システムを除却したためです。

今期は留保金課税の非適用が税負担の軽減につながっており、四半期純利益は大幅に増加しました。

① 情報関連事業

事業セグメント業績

(百万円)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
売上高	8,690	100.0%	6,051	100.0%	2,639	43.6%
売上原価	2,402	27.7%	1,616	26.7%	786	48.7%
販売費及び一般管理費	4,734	54.5%	3,472	57.4%	1,262	36.4%
営業利益	1,552	17.9%	962	15.9%	589	61.3%

(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)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
連結売上高	12,976	100.0%	10,285	100.0%	2,691	26.2%
『DOMO』合計	7,296	56.2%	4,762	46.3%	2,534	53.2%
首都圏版	2,426	18.7%	1,412	13.7%	1,014	71.8%
ヨコハマ版	750	5.8%	443	4.3%	306	69.1%
静岡県3版	3,459	26.7%	2,814	27.4%	644	22.9%
名古屋版	581	4.5%	90	0.9%	490	539.1%
大阪版	78	0.6%	—	—	78	—
『JOB』	478	3.7%	491	4.8%	△12	△2.6%
『のるぞー』・ 『のるぞーF』	338	2.6%	350	3.4%	△11	△3.2%
求人情報サイト運営	61	0.5%	10	0.1%	50	472.2%
フリーペーパー取次	407	3.1%	324	3.2%	82	25.5%
雑誌取次等	71	0.6%	79	0.8%	△7	△9.8%

当四半期の情報関連事業の業績は、売上高が前年同期比43.6%増の86億9千万円、営業利益が61.3%増の15億5千2百万円、営業利益率が2.0ポイント上昇し17.9%となりました。営業利益率の大幅な改善は、利益率の高い『DOMO』の増収効果によるものです。

主力商品である『DOMO』の売上高は前年同期比53.2%増の72億9千6百万円となりました。競合誌より高い反応（読者からの応募）を得られるため、常時大量募集を行うがゆえ費用対効果に厳しい人材派遣・業務請負・テレマーケティング・飲食チェーンといった大口顧客からの掲載が順調に拡大しました。大口顧客は高頻度かつ大きな区画（広告面積）で求人広告を掲載するため、収益性の向上にもつながっています。

首都圏版の売上高は予想を大幅に上回り、前年同期比71.8%増の24億2千6百万円となりました。最大の要因は、本年11月に無料誌では初となる週2回発行を開始し、早期の浸透を図るため特別価格（キャンペーン価格）を全面的に適用した結果、当初の想定を大幅に上回る広告掲載量となったことです。

ヨコハマ版の売上高は営業エリアを横浜市郊外にも広げた結果、新規取引及び掲載件数が順調に増加し、前年同期比69.1%増の7億5千万円となりました。

市場シェアの高い静岡県3版の売上高は、中間決算時に修正した予想通り、前年同期比22.9%増の34億5千9百万円となりました。前述の通り、景気回復が踊り場に差し掛かる兆しが見えつつあり、人材サービス業の広告掲載の増加ペースが徐々に鈍化しています。

昨年6月に創刊した名古屋版の売上高は、引き続き順調に拡大し、前年同期比6.4倍増の5億8千1百万円となりました。今年6月に創刊した大阪版の売上高は、計画をやや上回るペースで推移し、7千8百万円となりました。

景気回復に伴い正社員求人も増加傾向にありますが、「情報の無料化」という流れの中で有料誌の読者が減少し、クライアントが満足する反応を得ることが難しくなっています。そのため、正社員向け有料求人情報誌『JOB』の売上高は前年同期比2.6%減の4億7千8百万円となりました。

た。一方、求人情報サイト運営事業の売上高は前年同期比5千万円増加し6千1百万円となりました。2003年6月に開設した正社員向け求人情報サイト『ESHIFT』に加え、アルバイト・パート向け求人情報サイト『DOMO NET』を本年9月に開設し、無料誌とインターネットの双方で「情報の無料化」を捉えられる体制が整いました。そのため、2005年2月に『JOB』を休刊し、『ESHIFT』あるいは『DOMO』に移行することを決定しました。

中古車情報誌『のるぞー』『のるぞーF』の売上高は3.2%減の3億3千8百万円となりました。市場自体の成長があまり見込めないこと、その結果過当な価格競争に陥っていることから、今期2005年2月期をもって同事業から撤退することを決断しました。

連結子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25.5%増の4億7百万円となりました。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、同事業は成長力を取り戻しつつあります。一方で、「情報の無料化」により有料誌市場は縮小しており、雑誌取次等は9.8%減の7千1百万円となりました。

② 人材関連事業

事業セグメント業績

(百万円)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
売上高	4,372	100.0%	4,345	100.0%	26	0.6%
売上原価	3,671	84.0%	3,531	81.3%	140	4.0%
販売費及び一般管理費	612	14.0%	725	16.7%	△112	△15.5%
営業利益	87	2.0%	88	2.0%	△0	△0.8%

(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)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
連結売上高	12,976	100.0%	10,285	100.0%	2,691	26.2%
人材派遣合計	4,258	32.8%	4,135	40.2%	122	3.0%
東京都	576	4.4%	639	6.2%	△62	△9.8%
神奈川県	436	3.4%	446	4.3%	△10	△2.3%
静岡県	2,804	21.6%	2,636	25.6%	168	6.4%
愛知県	440	3.4%	412	4.0%	27	6.7%
人材紹介等	63	0.5%	131	1.3%	△67	△51.3%

当四半期の人材関連事業の業績は、売上高が前年同期比0.6%増の43億7千2百万円、営業利益が0.8%減の8千7百万円、営業利益率が前年同期と同じ2.0%となりました。

長期的に安定した取引が見込める顧客に注力する営業戦略をとっていますが、景気回復により派遣先が求めるスタッフの確保が難しくなっているため、収益は予想を下回る結果となりました。

(3) 財政状態

① 財務状態

(百万円)	‘04/11末		‘03/11末		前年同期末比増減	
資産	8,522	100.0%	6,849	100.0%	1,672	24.4%
流動資産	6,883	80.8%	5,002	73.0%	1,881	37.6%
うち現金及び預金	4,435	52.0%	2,896	42.3%	1,539	53.1%
うち受取手形及び売掛金	2,105	24.7%	1,740	25.4%	364	20.9%
固定資産	1,638	19.2%	1,847	27.0%	△208	△11.3%
有形固定資産	1,087	12.7%	1,209	17.7%	△122	△10.1%
無形固定資産	270	3.2%	250	3.7%	19	8.0%
投資その他の資産	280	3.3%	387	5.6%	△106	△27.5%
繰延資産	0	0.0%	0	0.0%	0	△36.4%
負債	2,574	30.2%	2,218	32.4%	355	16.0%
うち借入金	—	—	153	2.2%	△153	—
少数株主持分	—	—	△18	△0.3%	18	—
資本	5,948	69.8%	4,649	67.9%	1,298	27.9%

当四半期末の財務状態は、総資産が前年同期末比24.4%増の85億2千2百万円、負債が16.0%増の25億7千4百万円、株主資本が27.9%増の59億4千8百万円となりました。

資産の部では、売上の増加に伴い、現金及び預金が53.1%増の44億3千5百万円、受取手形及び売掛金が20.9%増の21億5百万円となり、流動資産は37.6%増の68億8千3百万円となりました。

一方で、中間期に静岡県内の旧本社を売却したため、有形固定資産は10.1%減の10億8千7百万円となりました。前期より進めてきた一連の遊休不動産の処分はこの売却により達成しました。

負債の主な増加要因は、業容及び収益の拡大による未払金（大半が印刷費）・未払消費税等・未払法人税等・賞与引当金の増加です。

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、資本金及び資本剰余金が増加したほか、増益により利益剰余金が増加しました。その結果、株主資本比率は1.9ポイント上昇し69.8%となりました。

② キャッシュ・フローの状況

(百万円)	‘05/2期Q3	‘04/2期Q3	前年同期比増減
営業活動によるCF	1,137	485	651
投資活動によるCF	23	259	△235
財務活動によるCF	△2	△528	526
換算差額	—	—	—
合計	1,158	215	943
期首残高	3,277	2,681	596
期末残高	4,435	2,896	1,539

当四半期末の現金及び現金同等物は、主に売上の増加に伴う利益の増加により、前年同期末に比べて、15億3千9百万円増加し44億3千5百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは11億3千7百万円の増加となりました。税金等調整前四半期純利益が15億7千1百万円となる一方で、法人税等の支払による支出が6億8千6百万円となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは2千3百万円の増加となりました。営業拠点の拡充にともない有形固定資産の取得による支出が6千7百万円、またシステム投資など無形固定資産の取得による支出が1億2千万円となりました。一方で、旧本社の売却による収入が6千3百万円、事業所移転などに伴う敷金の返還による収入が4千万円、保険積立金の解約による収入が1億2千3百万円となり、上記支出を上回りました。

財務活動によるキャッシュ・フローは2百万円の減少となりました。期末配当金の支払による支出が7千8百万円となる一方で、役員及び従業員によるストックオプションの行使により、新株発行による収入が6千5百万円となりました。

(4) 単体業績

(百万円)	‘05/2期Q3		‘04/2期Q3		前年同期比増減	
売上高	8,229	100.0%	5,647	100.0%	2,582	45.7%
売上原価	2,049	24.9%	1,424	25.2%	625	43.9%
労務費	165	2.0%	121	2.2%	43	35.5%
印刷費	1,755	21.3%	1,189	21.1%	566	47.6%
その他	128	1.6%	112	2.0%	15	14.2%
売上総利益	6,179	75.1%	4,223	74.8%	1,956	46.3%
販売費及び一般管理費	4,641	56.4%	3,303	58.5%	1,337	40.5%
人件費	2,268	27.6%	1,867	33.1%	400	21.4%
販売促進費	658	8.0%	293	5.2%	364	124.1%
配送費	489	6.0%	313	5.6%	176	56.1%
広告宣伝費	363	4.4%	105	1.9%	257	244.5%
その他	861	10.5%	723	12.8%	138	19.1%
営業利益	1,538	18.7%	919	16.3%	619	67.4%
経常利益	1,551	18.9%	926	16.4%	625	67.4%
税引前四半期純利益	1,449	17.6%	871	15.4%	578	66.4%
四半期純利益	859	10.4%	473	8.4%	385	81.5%
EPS	¥76.15		¥84.56			

(注) 2004年2月29日現在の株主に対して1:2の株式分割を行っています。

当四半期の単体業績は、売上高が前年同期比45.7%増の82億2千9百万円、営業利益が67.4%増の15億3千8百万円、経常利益が67.4%増の15億5千1百万円、四半期純利益が81.5%増の8億5千9百万円となりました。

『DOMO』首都圏版・ヨコハマ版・静岡3版・名古屋版の求人広告掲載件数が大幅に拡大し、大阪版を6月に創刊し、さらに11月より首都圏版の週2回発行を開始したため、売上原価の大半を占め

る印刷費は全ての版で増加しました。首都圏版の週2回発行に伴う特別価格の全面適用により、首都圏版の求人1件当たりの平均単価（売上高）は低下したため、印刷費率は前年同期比で若干上昇しました。

販売費及び一般管理費も前年同期比で増加しましたが、増収効果により対売上高比率は低下しました。全ての地域で売上高が上昇したことや、営業員1人当たりの取り扱い広告件数が増加したことにより、生産性が向上し人件費率は低下しました。一方で、『DOMO』大阪版創刊及び首都圏版の週2回発行により、流通網の開拓費及びプロモーション費（一時費用）と、流通網の維持費や配送費などが増加し、販売促進費・配送費・広告宣伝費の対売上高比率は上昇しました。

3. 今期の見通し

(1) 事業環境と業績見通し

中間決算発表時に下半期の事業環境を慎重に見ていたように、景気回復基調は底固いものの、踊り場に差し掛かる兆しが見えつつあります。求人広告市場においては、前年同期比の伸びに鈍化が見られます。

そのため、中間期に修正した業績予想通り、市場シェアの高い『DOMO』静岡3版の売上高の伸びも鈍化しつつあります。一方で、対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優先的に獲得していく「勝ちパターン」は、依然として首都圏・横浜において有効であり、名古屋も「勝ちパターン」入りしたと言える状況になりつつあります。大阪は進出したばかりですが、徐々に反応（読者からの応募）が上昇しており、計画をやや上回るペースで拡大できています。

国内最大の市場である首都圏でのさらなる市場浸透を図るため、11月より首都圏版を週2回発行にしました。早期の市場浸透を図るため特別価格を全面適用した結果、掲載件数が予想を大きく上回り、第3四半期業績の押し上げにつながりました。さらなる利益の上積みが可能であるため、従来の方針通り、次なる先行投資に充当するため、2005年3月に千葉版を創刊することを決定しました。これにより、来期以降に本格的な投資回収がさらに期待できると考えています。

千葉版の創刊準備費用は1億6千万円と、下半期に見込まれる業績の上積み分で充当できると判断しているため、今期通期の連結業績予想に変更はありません。従って今期通期の連結業績は、売上高が前年比23.2%増の172億円、営業利益が12.4%増の17億4百万円、経常利益が13.1%増の17億1千1百万円、当期純利益が11.5%増の9億8千3百万円を見込んでいます。

(2) 連結業績の見通し

(百万円)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
売上高	17,200	100.0%	13,957	100.0%	3,243	23.2%
売上原価	8,143	47.3%	6,908	49.5%	1,234	17.9%
売上総利益	9,057	52.7%	7,048	50.5%	2,009	28.5%
販売費及び一般管理費	7,353	42.8%	5,532	39.6%	1,820	32.9%
営業利益	1,704	9.9%	1,515	10.9%	188	12.4%
経常利益	1,711	9.9%	1,512	10.8%	198	13.1%
税金等調整前当期純利益	1,639	9.5%	1,445	10.4%	194	13.4%
当期純利益	983	5.7%	881	6.3%	101	11.5%
EPS	¥87.28		¥157.34			

(注) 2004年2月29日現在の株主に対して1:2の株式分割を行っています。

① 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
売上高	11,183	100.0%	8,315	100.0%	2,867	34.5%
売上原価	3,137	28.1%	2,197	26.4%	939	42.7%
販売費及び一般管理費	6,486	58.0%	4,708	56.6%	1,777	37.7%
営業利益	1,559	13.9%	1,409	16.9%	150	10.7%

(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)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
連結売上高	17,200	100.0%	13,957	100.0%	3,243	23.2%
『DOMO』合計	9,372	54.5%	6,618	47.4%	2,754	41.6%
首都圏版	3,008	17.5%	2,001	14.3%	1,006	50.3%
ヨコハマ版	961	5.6%	631	4.5%	329	52.2%
静岡県3版	4,451	25.9%	3,794	27.2%	657	17.3%
名古屋版	825	4.8%	191	1.4%	633	331.1%
大阪版	126	0.7%	—	—	126	—
『JOB』	551	3.2%	636	4.6%	△85	△13.4%
『のるぞー』・ 『のるぞーF』	460	2.7%	468	3.4%	△8	△1.7%
求人情報サイト運営	139	0.8%	23	0.2%	116	492.6%
フリーペーパー取次	605	3.5%	422	3.0%	182	43.1%
雑誌取次等	112	0.7%	100	0.7%	11	11.4%

(注) 売上高予想には内部取引による売上高が含まれています。

② 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

(百万円)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
売上高	6,124	100.0%	5,793	100.0%	330	5.7%
売上原価	5,144	84.0%	4,720	81.5%	424	9.0%
販売費及び一般管理費	835	13.6%	970	16.7%	△134	△13.9%
営業利益	144	2.4%	103	1.8%	40	39.1%

(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)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
連結売上高	17,200	100.0%	13,957	100.0%	3,243	23.2%
人材派遣合計	5,998	34.9%	5,509	39.5%	489	8.9%
東京都	872	5.1%	833	6.0%	39	4.7%
神奈川県	632	3.7%	581	4.2%	50	8.7%
静岡県	3,881	22.6%	3,544	25.4%	336	9.5%
愛知県	612	3.6%	549	3.9%	62	11.4%
人材紹介等	88	0.5%	176	1.3%	△87	△49.6%

(注) 売上高予想には内部取引による売上高が含まれています。

(3) 単体業績の見通し

(百万円)	‘05/2期予想		‘04/2期実績		前期比増減	
売上高	10,560	100.0%	7,792	100.0%	2,768	35.5%
売上原価	2,660	25.2%	1,937	24.9%	723	37.3%
労務費	213	2.0%	174	2.2%	39	22.5%
印刷費	2,287	21.7%	1,611	20.7%	675	42.0%
その他	159	1.5%	151	1.9%	7	5.1%
売上総利益	7,900	74.8%	5,854	75.1%	2,045	34.9%
販売費及び一般管理費	6,358	60.2%	4,487	57.5%	1,871	41.7%
人件費	3,062	29.0%	2,571	33.0%	491	19.1%
販売促進費	920	8.7%	397	5.1%	522	131.3%
配送費	724	6.9%	415	5.3%	308	74.3%
広告宣伝費	460	4.4%	119	1.5%	341	286.1%
その他	1,190	11.3%	982	12.6%	207	21.1%
営業利益	1,542	14.6%	1,367	17.6%	174	12.8%
経常利益	1,562	14.8%	1,377	17.7%	185	13.4%
税引前当期純利益	1,460	13.8%	1,301	16.7%	158	12.2%
当期純利益	865	8.2%	764	9.8%	101	13.3%
EPS	¥76.87		¥136.37			

(注) 2004年2月29日現在の株主に対して1:2の株式分割を行っています。

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16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(資産の部)					
流動資産					
現金及び預金	2,896,532	4,435,922	1,539,389	53.1	3,277,568
受取手形及び売掛金	1,740,682	2,105,110	364,427	20.9	1,759,793
たな卸資産	17,890	28,447	10,556	59.0	12,993
その他	358,544	329,425	29,119	8.1	182,669
貸倒引当金	11,224	15,100	3,875		13,300
流動資産合計	5,002,426	6,883,805	1,881,379	37.6	5,219,725
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物	401,392	343,086	58,306	14.5	399,893
土地	688,555	623,525	65,030	9.4	688,555
その他	119,706	120,952	1,245	1.0	110,704
有形固定資産合計	1,209,654	1,087,564	122,090	10.1	1,199,153
無形固定資産	250,528	270,511	19,982	8.0	231,944
投資その他の資産					
投資その他の資産	421,042	294,482	126,560	30.1	478,511
貸倒引当金	33,740	13,668	20,071		35,460
投資その他の資産合 計	387,302	280,813	106,488	27.5	443,051
固定資産合計	1,847,485	1,638,888	208,596	11.3	1,874,149
繰延資産	26	16	9	36.4	23
資産合計	6,849,937	8,522,710	1,672,773	24.4	7,093,898

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(負債の部)					
流動負債					
短期借入金	53,630		53,630		
未払金	1,163,146	1,712,253	549,106	47.2	1,209,663
賞与引当金	195,766	214,461	18,694	9.5	162,963
その他	700,128	641,086	59,042	8.4	708,173
流動負債合計	2,112,671	2,567,801	455,129	21.5	2,080,799
固定負債					
社債	5,916	5,916			5,916
長期借入金	100,100		100,100		
その他		557	557		850
固定負債合計	106,016	6,473	99,542	93.9	6,766
負債合計	2,218,687	2,574,274	355,586	16.0	2,087,566
(少数株主持分)					
少数株主持分	18,409		18,409		9,488
(資本の部)					
資本金	369,950	413,400	43,450	11.7	380,364
資本剰余金	454,350	497,959	43,609	9.6	464,908
利益剰余金	3,825,358	5,037,076	1,211,717	31.7	4,170,546
資本合計	4,649,658	5,948,436	1,298,777	27.9	5,015,819
負債、少数株主持分及び資本合計	6,849,937	8,522,710	1,672,773	24.4	7,093,898

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16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年2月 期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	10,285,372	12,976,795	2,691,422	26.2	13,957,083
売上原価	5,141,504	5,961,188	819,683	15.9	6,908,391
売上総利益	5,143,868	7,015,607	1,871,739	36.4	7,048,692
販売費及び一 般管理費	4,090,310	5,374,895	1,284,585	31.4	5,532,896
営業利益	1,053,558	1,640,712	587,153	55.7	1,515,796
営業外収益					
受取利息	177	252	75	42.5	223
受取配当金	152	12	140	91.9	152
受取手数料	2,436		2,436		1,306
保険配当金	1,155	1,331	175	15.1	1,156
受取保険金		506	506		
イベント収入		413	413		1,542
その他	1,752	1,224	527	30.1	2,576
営業外収益計	5,674	3,739	1,934	34.1	6,958
営業外費用					
支払利息	5,451	70	5,380	98.7	6,137
違約金	2,912	1,337	1,574	54.1	3,753
その他	22	11	11	49.9	79
営業外費用計	8,387	1,420	6,966	83.1	9,970
経常利益	1,050,845	1,643,031	592,186	56.4	1,512,783
特別利益					
貸倒引当金戻入益	100		100		250
固定資産売却益	2,033		2,033		2,033
商標権売却益	476		476		476
ゴルフ会員権売却 益		50	50		
役員保険解約益		134	134		
特別利益計	2,609	184	2,425	92.9	2,759
特別損失					
固定資産売却損	13,514	46,899	33,385	247.0	13,468
固定資産除却損	39,581	22,581	17,000	43.0	50,930
関係会社株式売却 損		2,175	2,175		5,655
特別損失計	53,095	71,656	18,560	35.0	70,054
税金等調整前四 半期(当期)純 利益	1,000,359	1,571,559	571,199	57.1	1,445,489
税金費用	474,426	626,335	151,908	32.0	565,447
少数株主損失	10,586		10,586		1,665
四半期(当期) 純利益	536,519	945,224	408,704	76.2	881,707

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16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	(参考) 平成16年 2月期
区 分	金 額	金 額	金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前四半期(当期)純利益	1,000,359	1,571,559	1,445,489
減価償却費	113,539	122,327	153,545
貸倒引当金の増減()額	2,316	19,989	1,512
賞与引当金の増減()額	13,586	51,498	46,390
受取利息及び配当金	329	264	375
支払利息	5,451	70	6,137
固定資産売却益	2,033		2,033
固定資産売却損	13,514	46,899	13,468
固定資産除却損	39,581	22,581	50,930
関係会社株式売却損		2,175	5,655
売上債権の増()減額	361,144	348,960	390,397
たな卸資産の増()減額	4,147	15,454	9,035
未払債務の増減()額	276,888	509,838	311,468
未払消費税等の増減()額	18,376	12,934	42,588
役員賞与の支払額	25,956		25,956
その他	11,669	106,305	39,312
小 計	1,041,407	1,823,041	1,613,990
利息及び配当金の受取額	336	228	398
利息の支払額	4,708	70	5,326
法人税等の支払額	551,963	686,185	552,089
営業活動によるキャッシュ・フロー	485,072	1,137,013	1,056,972
—			

	前年同四半期 (平成 16 年 2 月期 第 3 四半期末)	当四半期 (平成 17 年 2 月期 第 3 四半期末)	(参考) 平成 16 年 2 月期
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	10,000		10,000
定期預金の払戻による収入	120,000		120,000
有形固定資産の取得による支出	101,076	67,729	102,967
有形固定資産の除却に係る支出	9,981	64	13,669
有形固定資産の売却による収入	401,968	63,893	402,562
無形固定資産の取得による支出	79,576	120,286	83,364
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入			3,514
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	97,580	8,200	148,062
敷金保証金の返還による収入	54,401	40,510	56,630
保険積立金の解約による収入		123,900	
その他	19,139	5,867	23,509
投資活動によるキャッシュ・フロー	259,013	23,986	201,134
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減()額	190,000		190,000
長期借入金の返済による支出	283,554	9,600	437,284
株式の発行による収入		65,920	20,806
配当金の支払額	55,271	78,166	55,334
財務活動によるキャッシュ・フロー	528,825	2,645	661,811
現金及び現金同等物に係る換算差額			
現金及び現金同等物の増加額 (又は減少額)	215,260	1,158,353	596,296
現金及び現金同等物の期首残高	2,681,272	3,277,568	2,681,272
現金及び現金同等物の四半期末 (期末)残高	2,896,532	4,435,922	3,277,568

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	8,690,393	4,372,722	13,063,116	(86,320)	12,976,795
営業費用	7,137,923	4,284,730	11,422,653	(86,570)	11,336,083
営業利益	1,552,470	87,992	1,640,462	250	1,640,712

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	6,051,074	4,345,764	10,396,838	(111,465)	10,285,372
営業費用	5,088,548	4,257,076	9,345,625	(113,810)	9,231,814
営業利益	962,526	88,687	1,051,213	2,344	1,053,558

〔所在地別セグメント情報〕

前年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17年2月期第3四半期)		前年同期比 (%)
	金額(千円)	割合(%)	
情報誌関連事業	8,654,449	66.7	143.8
情報誌編集発行	8,113,447	62.5	144.8
求人情報サイト運営	61,670	0.5	572.2
フリーペーパー取次	407,652	3.1	125.5
雑誌取次等	71,678	0.6	90.2
人材関連事業	4,322,346	33.3	101.3
人材派遣	4,258,451	32.8	103.0
人材紹介等	63,894	0.5	48.7
合計	12,976,795	100.0	126.2

(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17年2月期第3四半期)		前年同期比 (%)
	連結売上高(千円)	構成比(%)	
情報誌編集発行	8,113,447	100.0	144.8
無料求人情報誌(DOMO)	7,296,373	89.9	153.2
(うち東京都)	2,426,415	29.9	171.8
(うち神奈川県)	750,563	9.2	169.1
(うち静岡県)	3,459,376	42.6	122.9
(うち愛知県)	581,516	7.2	639.1
(うち大阪府)	78,501	1.0	
有料求人情報誌(JOB)	478,170	5.9	97.4
中古車情報誌	338,903	4.2	96.8

(3)人材派遣の地域別売上高

	当四半期 (平成17年2月期第3四半期)		前年同期比 (%)
	連結売上高(千円)	構成比(%)	
人材派遣	4,258,451	100.0	103.0
東京都	576,963	13.6	90.2
神奈川県	436,165	10.2	97.7
静岡県	2,804,720	65.9	106.4
愛知県	440,602	10.3	106.7

平成 17 年 2 月期第 3 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	%
17年2月期第3四半期	8,229	(45.7)	1,538	(67.4)	1,551	(67.4)	859	(81.5)
16年2月期第3四半期	5,647	()	919	()	926	()	473	()
(参考)16年2月期	7,792	(25.3)	1,367	(21.0)	1,377	(23.2)	764	(47.2)

	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
17年2月期第3四半期	76	15	74	22
16年2月期第3四半期	84	56	83	72
(参考)16年2月期	136	37	134	41

（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 15 年度以前に関しましては、四半期業績の処理をおこなっていないため、平成 16 年度第 1 四半期の増減率については記載しておりません。

平成 16 年 4 月 20 日付けにて 1 株につき 2 株の割合をもって株式分割を行っております。平成 17 年 2 月期第 3 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
17年2月期第3四半期	7,437	5,537	74.4	486 94
16年2月期第3四半期	5,794	4,378	75.6	781 94
(参考)16年2月期	6,030	4,690	77.8	834 44

3. 平成 17 年 2 月期の業績予想（平成 16 年 3 月 1 日～平成 17 年 2 月 28 日）

通 期	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
	10,560	1,562	865

（参考） 1 株当たり予想当期純利益（通期） 76 円 87 銭

なお、上記 1 株当たり予想当期純利益は、平成 16 年 4 月 20 日に効力が発生した株式分割（1：2）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 16 年 10 月 19 日の中間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16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(資産の部)					
流動資産					
現金及び預金	2,348,285	3,959,009	1,610,724	68.6	2,746,893
売掛金	1,045,381	1,401,989	356,607	34.1	1,072,197
たな卸資産	15,600	16,290	690	4.4	10,922
その他	408,172	348,440	59,731	14.6	242,984
貸倒引当金	11,238	8,200	3,038		7,500
流動資産合計	3,806,201	5,717,530	1,911,329	50.2	4,065,498
固定資産					
有形固定資産					
建物	380,656	324,961	55,695	14.6	381,190
土地	688,555	623,525	65,030	9.4	688,555
その他	120,096	119,014	1,082	0.9	109,788
有形固定資産合計	1,189,308	1,067,500	121,807	10.2	1,179,534
無形固定資産					
無形固定資産	208,110	250,589	42,478	20.4	196,750
投資その他の資産					
投資その他の資産	701,330	408,495	292,834	41.8	620,856
貸倒引当金	110,895	6,173	104,721		32,502
投資その他の資産合 計	590,434	402,322	188,112	31.9	588,354
固定資産合計	1,987,853	1,720,412	267,440	13.5	1,964,639
繰延資産					
繰延資産	26	16	9	36.4	23
資産合計	5,794,081	7,437,960	1,643,878	28.4	6,030,161

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(負債の部)					
流動負債					
短期借入金	53,630		53,630		
未払金	654,027	1,196,544	542,516	83.0	668,223
賞与引当金	147,141	169,187	22,046	15.0	134,560
その他	442,593	518,901	76,308	17.2	521,000
流動負債合計	1,297,393	1,884,634	587,240	45.3	1,323,784
固定負債					
社債	5,916	5,916			5,916
長期借入金	100,100		100,100		
その他	11,800	10,000	1,800	15.3	10,000
固定負債合計	117,816	15,916	101,900	86.5	15,916
負債合計	1,415,209	1,900,550	485,340	34.3	1,339,700
(資本の部)					
資本金	369,950	413,400	43,450	11.7	380,364
資本剰余金	454,350	497,959	43,609	9.6	464,908
利益剰余金	3,554,571	4,626,050	1,071,478	30.1	3,845,187
資本合計	4,378,871	5,537,410	1,158,538	26.5	4,690,460
負債及び資本合計	5,794,081	7,437,960	1,643,878	28.4	6,030,161

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16年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成16年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
売上高	5,647,089	8,229,600	2,582,511	45.7	7,792,355
売上原価	1,424,079	2,049,688	625,609	43.9	1,937,420
売上総利益	4,223,010	6,179,911	1,956,901	46.3	5,854,934
販売費及び一般 管理費	3,303,945	4,641,066	1,337,121	40.5	4,487,333
営業利益	919,065	1,538,845	619,779	67.4	1,367,601
営業外収益	15,603	13,954	1,649	10.6	19,518
営業外費用	7,809	879	6,929	88.7	9,392
経常利益	926,859	1,551,919	625,059	67.4	1,377,728
特別利益	2,133	184	1,949	91.4	2,283
特別損失	57,877	102,485	44,608	77.1	78,120
税引前四半期(当 期)純利益	871,115	1,449,617	578,502	66.4	1,301,891
税金費用	397,531	590,060	192,528	48.4	537,691
四半期(当期)純 利益	473,583	859,557	385,973	81.5	764,199
前期繰越利益	107,995	93,533	14,461	13.4	107,995
四半期(当期)未 処分利益	581,578	953,090	371,511	63.9	872,194