



平成 18 年 2 月期 第 3 四半期財務・業績の概況（連結）

平成 17 年 12 月 20 日

会社名 株式会社 アルバイトタイムス (JASDAQ 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。
 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 3 四半期財務・業績の概況(平成 17 年 3 月 1 日～平成 17 年 11 月 30 日)

(1) 経営成績（連結）の進捗状況 (百万円未満切捨)

	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3四半期	13,504	(4.1)	1,280	(22.0)	1,280	(22.1)	685	(27.5)
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)
(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3四半期	19 97	19 72
17年2月期第3四半期	83 74	81 61
(参考)17年2月期	103 65	101 56

(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 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 (百万円未満切捨)

	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3四半期	8,319	6,546	78.7	190 48
17年2月期第3四半期	8,522	5,948	69.8	532 08
(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】

(百万円未満切捨)

	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3四半期	12	406	326	4,012
17年2月期第3四半期	1,137	23	2	4,435
(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
通 期	18,443	2,179	1,436

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 41円 93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。

通期の連結業績予想につきましては、平成17年11月24日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	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	P21
3. 今期の見通し	P30
4. 時価発行公募増資等による資金使途計画及び資金充当実績	P40
5. 第3四半期連結財務諸表等	P41
6. 個別第3四半期財務諸表の概要	P49
7. 第3四半期財務諸表等	P50

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3四半期累計
■連結業績・財務						
売上高	11,105,752	11,766,456	13,957,083	17,327,762	18,443,682	13,504,483
営業利益	721,377	1,107,133	1,515,796	2,087,217	2,180,313	1,280,198
経常利益	706,905	1,082,322	1,512,783	2,085,710	2,179,763	1,280,128
当期純利益	355,737	565,932	881,707	1,172,295	1,436,783	685,077
株主資本	3,237,781	4,195,096	5,015,819	6,189,618		6,546,297
総資産	5,639,965	6,587,434	7,093,898	8,831,846		8,319,447
営業利益率	6.5%	9.4%	10.9%	12.0%	11.8%	9.5%
経常利益率	6.4%	9.2%	10.8%	12.0%	11.8%	9.5%
当期純利益率	3.2%	4.8%	6.3%	6.8%	7.8%	5.1%
株主資本比率	57.4%	63.7%	70.7%	70.1%		78.7%
ROE	12.0%	15.2%	19.1%	20.9%		
ROA	12.4%	17.7%	22.1%	26.2%		
■1株当たり指標						
当期純利益	¥74.10	¥110.85	¥157.34	¥103.65	¥41.93	¥19.97
純資産	¥654.09	¥749.12	¥892.32	¥542.98		¥190.48
配当金	¥16.00	¥10.00	¥14.00	¥31.00	¥13.00	—
■事業セグメント						
情報関連 売上高	6,216,045	6,673,492	8,315,981	11,733,977	13,065,829	9,411,208
情報関連 営業利益	794,445	1,163,547	1,409,408	1,987,514	2,130,965	1,214,715
人材関連 売上高	5,081,259	5,248,778	5,793,865	5,705,162	5,473,746	4,165,111
人材関連 営業利益	△82,603	△61,661	103,586	99,453	49,347	65,482
■CF						
営業活動CF	222,245	649,514	1,056,972	1,511,810		12,337
投資活動CF	△199,308	100,418	201,134	△67,395		△406,414
財務活動CF	△28,294	46,094	△661,811	11,356		△326,651
期末残高	1,885,244	2,681,272	3,277,568	4,733,340		4,012,611
減価償却費	129,200	135,873	153,545	166,508		147,349
■その他						
期末正社員数	218人	244人	362人	360人		374人

(注) 1. 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。

2. 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。

3. 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。

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。

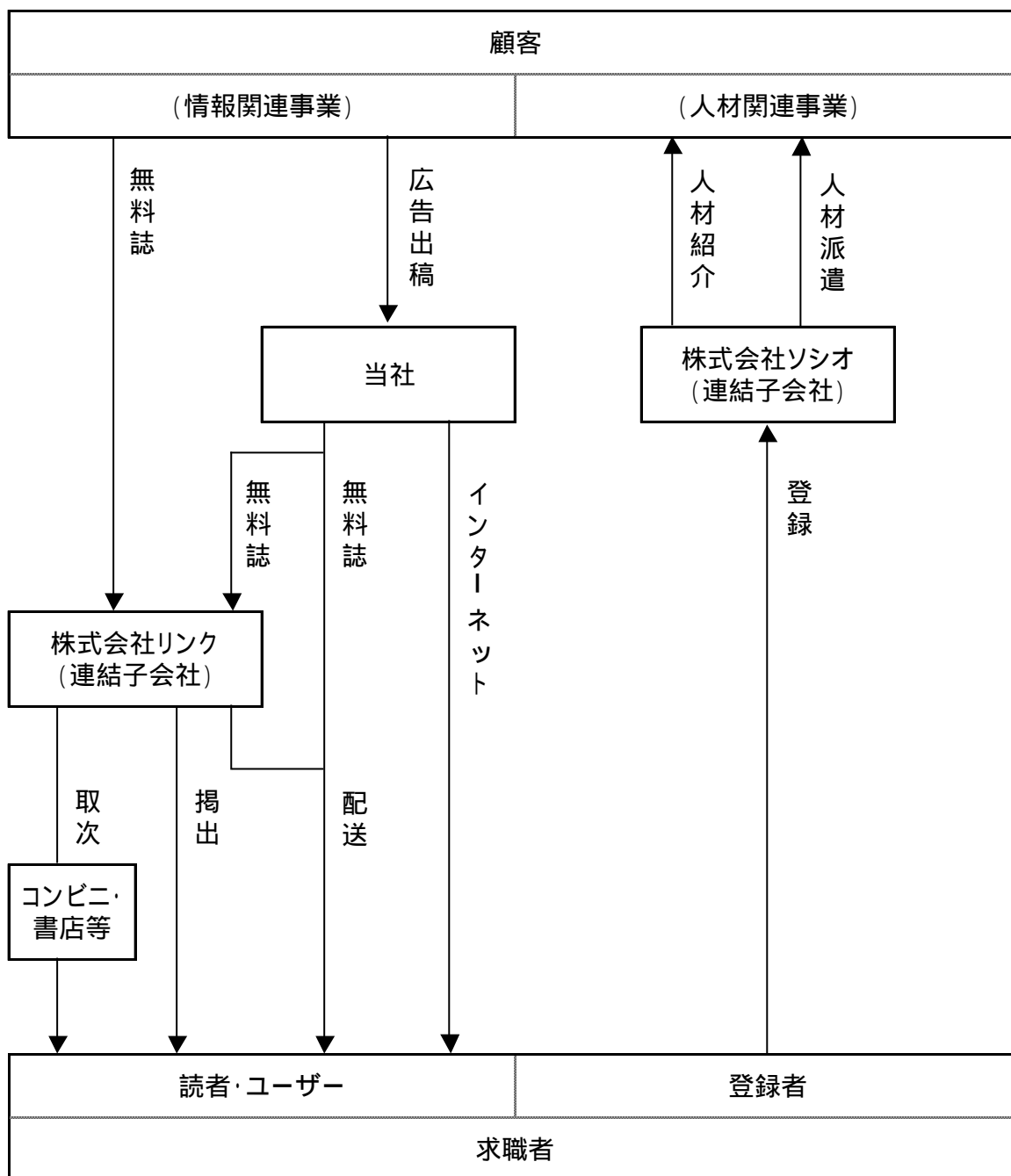
事業セグメント	商品・事業	会社	概要
情報関連事業	DOMO	株式会社アルバイト タイムス	創業以来の主力商品であり、主にアルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員向け無料求人情報誌です。現在は、首都圏版、千葉版、ヨコハマ版、静岡東部・中部・西部版、名古屋版、大阪版、神戸版の合計9版を発行しています。
	DOMO NET		紙媒体『DOMO』との相互補完としてインターネット上で求人情報サイトを運営しています。
	ESHIFT		インターネット上で静岡県内の情報に特化した正社員層向けの求人情報サイトを運営しています。
	フリーペーパー取次	株式会社リンク (100%子会社)	『DOMO』の配布で培ったノウハウを事業化し、無料誌を流通させるインフラ機能を担っています。
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た雑誌（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を営業譲渡し、同事業から撤退しました。

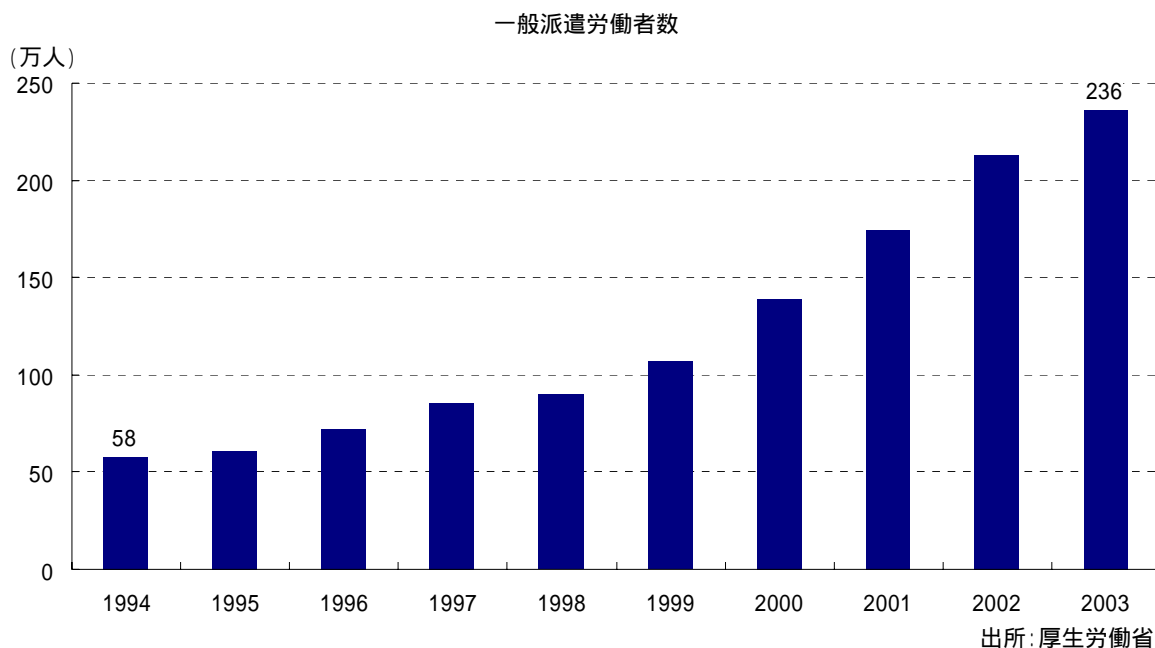
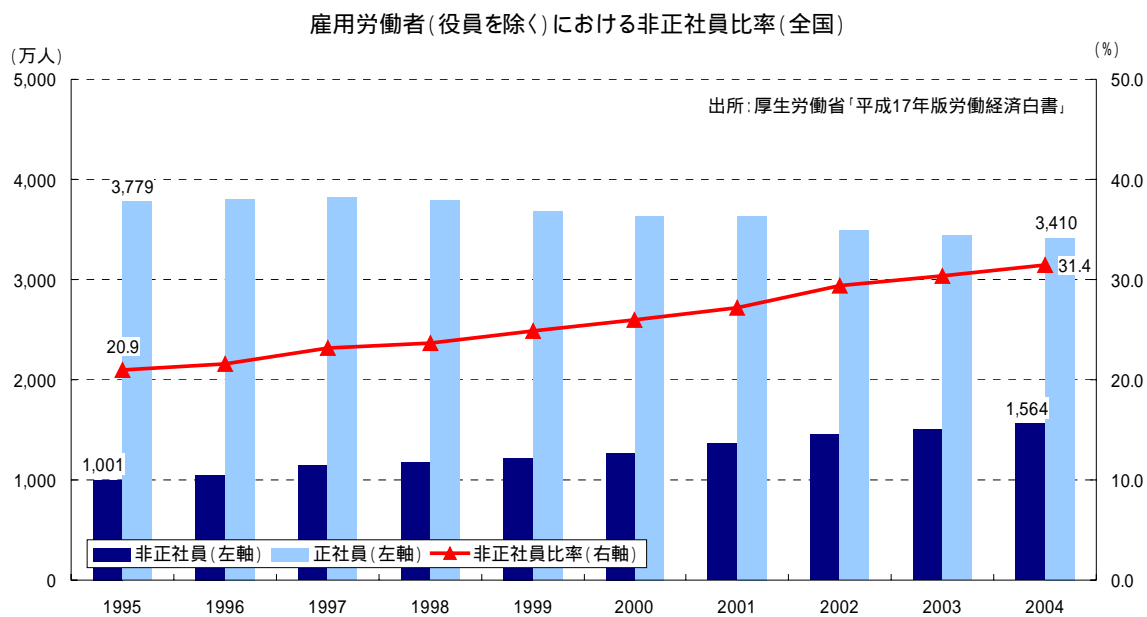
また、2006年2月末をもって人材派遣事業及び人材紹介事業等を行っている当社連結子会社である株式会社ソシオの全株式を株式会社パソナ（東証一部上場、コード：4332）に譲渡する予定です。規制緩和や景気回復が追い

風となり、競争が一層激化する中で、業界全体の変化のスピードに対応しながら派遣スタッフの調達力の強化やサービスの充実化・多様化を推進し、さらなる成長を目指していく上で、シナジーが明確でない無料求人媒体事業を推進する当社グループに属するより、大手人材派遣会社のグループに入るほうが相対的にメリットは大きいと判断したためです。

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、労働者側においては、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広がっています。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傾向にあります。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年以上の間、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（刷新感）・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

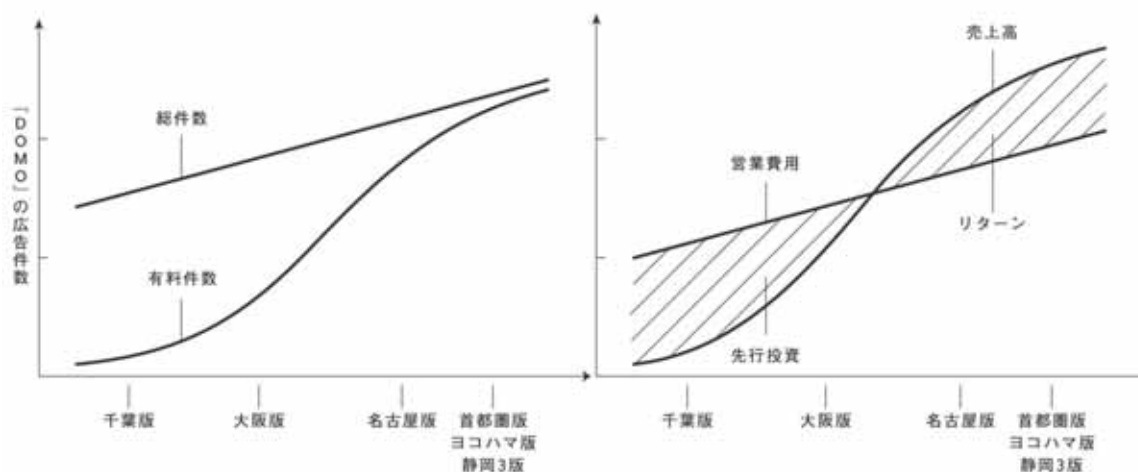
報のあり方について調査・研究を行ったり、不当な求人広告をなくすための自主的な規制を行ったりしています。

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、創刊（創刊準備も含む）から黒字転換まで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・流通費用の大きく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・維持する流通費用が発生します。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、流通費用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	
	売上高	比率	売上高	比率	売上高	比率
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

なお、『JOB』、『のるぞー』、『のるぞーF』については2005年2月期をもって休刊しました。

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、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

一般的に非正社員は繁閑に応じて機動的に募集するため、非正社員系求人広告市場の季節変動は、正社員系より大きい傾向があります。主力商品である『DOMO』の求人情報の大半は非正社員向けであるため、その収益は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・流通費用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。

ただし、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おり、今後は正社員層のみならず、検索軸を比較的明確にしやすい専門的な職種に就いている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。また、多くの非正社員層にとって魅力的である「短期」「日払い」「高収入」といったキーワードで検索し得る求人情報は、紙媒体だけでなくインターネットでも高い反応を得られています。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) 個人情報を初め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、主力事業である求人情報誌・求人情報サイト事業の拡大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。同事業における「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、全国的に展開可能な事業に経営資源を集中させてまいります。そのため、現時点では主力事業である求人情報誌・求人情報サイト事業へ経営資源を集中させています。

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、規制緩和による人材派遣・業務請負・テレマーケティング会社の事業領域の拡大が、非正社員系求人広告市場の中長期的な拡大につながっています。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及び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かと捉えています。

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を目指します。

一方で、2006年2月末をもって人材派遣事業及び人材紹介事業等を行っている当社連結子会社である株式会社ソシオの全株式を株式会社パソナ（東証一部上場、コード：4332）に譲渡することを決定しました。規制緩和や景気回復が追い風となり、競争が一層激化する中で、業界全体の変化のスピードに対応しながら派遣スタッフの調達力の強化やサービスの充実化・多様化を推進し、さらなる成長を目指していくうえで、シナジーが明確でない無料求人媒体事業を推進する当社グループに属するより、大手人材派遣会社のグループに入るほうが相対的にメリットは大きいと判断したためです。

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、2005年3月に千葉版、2005年10月に神戸版を創刊するなど、今後も地域展開を加速させる方針です。ただし、現時点では自社の経営資源で展開する地域は、首都圏・静岡・名古屋・関西のみと考えています。

一方、すでに展開している地域においては市場シェアの引き上げに注力します。静岡県以外の既存展開地域における市場シェアはそれぞれ1割前後に留まっており、未だ確固たる事業基盤を有しているとは言えません。そのため、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。2004年11月より首都圏版の発行頻度を週1回から週2回へ変更する一方で、営業員を増員し、大口顧客だけでなく顧客層の拡充を図ることで、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、「短期」「日払い」「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。

このような変化により、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。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。

(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り、「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。

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。同時に、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、個人の営業力の引き上げを図ります。また、営業員の増員に伴い管理職（営業マネージャー）の育成がますます重要となってきており、管理職育成プログラムの充実を図りつつ、早期抜擢を行ってまいります。さらに、代理店政策を抜本的に見直し、取引代理店を絞り込む一方で販売手数料や営業支援策を拡充するなど、戦略的に代理店の組織化を図ります。なお、代理店戦略の一環として、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費用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。

(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を経営上最も重要な課題の一つと位置付けており、このことが企業価値の最大化の一つとも認識しています。

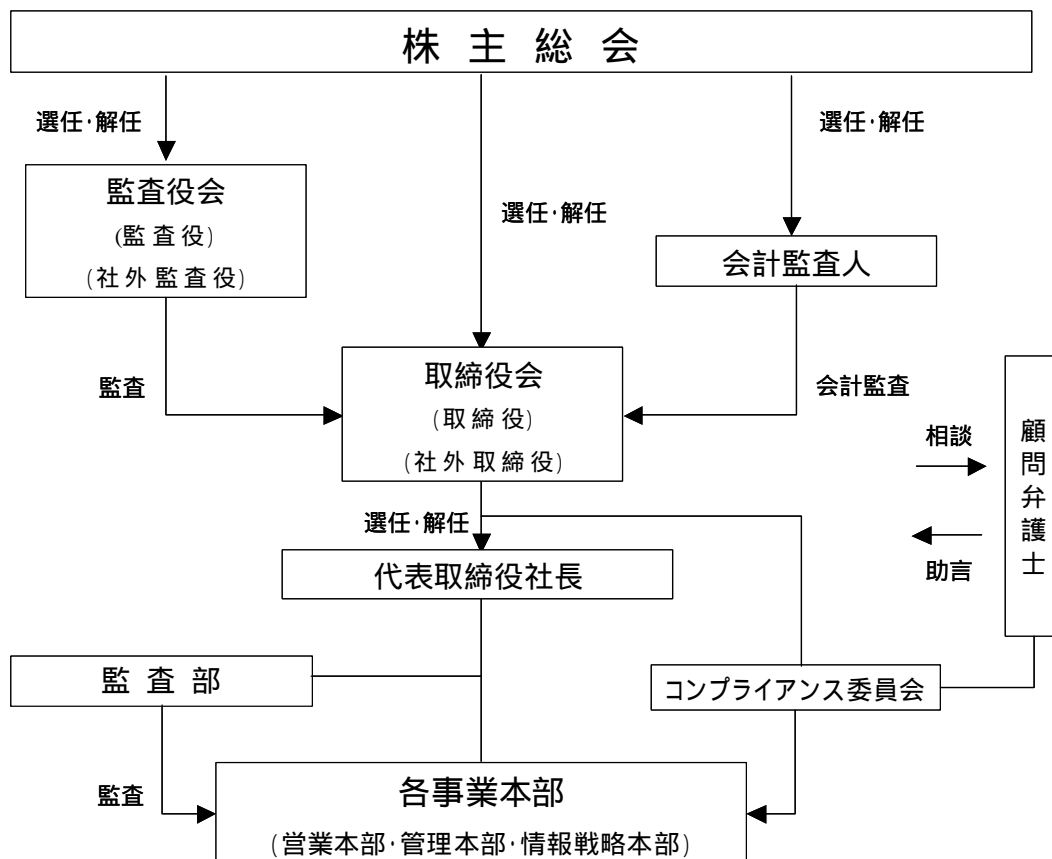
「対話」とは、株主をはじめとする個々の利害関係者の声に対して忠実であるということです。「対話」に基づく相互理解の推進とは、自らの活動全てにおいて関連する倫理及び法令を遵守することで第三者に説明できる公正さを確立し、企業経営の質・レベルの引き上げにつなげること、透明性を強く意識し、会社情報を開示し、外部と共有化することであると考えています。また、「対話」によって構築した当社と株主をはじめとする個々の利害関係者との信頼をもって利害関係者の利益を最大限に生み出すための統治を行うべきであると考えています。

なお、今後も引き続き、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

当社のコーポレート・ガバナンス体制の関係図は、以下の通りです。



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、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名で構成されており、社外監査役が常勤監査役を務めています。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、スタッフ1名を専従させ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。業務を執行した公認会計士は以下の通りです。

指定社員 業務執行社員 浅野裕史 監査法人トーマツ 継続年数6年

指定社員 業務執行社員 谷津良明 監査法人トーマツ 継続年数1年

また、監査業務に係る補助者は、公認会計士2名、会計士補3名です。

当社の内部統制システムについては、監査部が、業務活動における妥当性や有効性、及び社内規程類の遵守状況等について内部監査を実施することにより、業務の改善及び内部統制の整備・向上に取り組んでいます。加えて、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の開催などにより、内部統制の向上に努めています。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一つとして、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。

当中間期の役員報酬の内容は以下の通りです。

取締役の当中間期報酬総額75百万円（うち社外取締役3百万円）

監査役の当中間期報酬総額16百万円（うち社外監査役8百万円）

なお、上記当中間期報酬総額における期初の支給人数は、取締役4名、監査役4名の計8名でしたが、平成17年5月26日開催の定時株主総会終了後は、取締役5名、監査役3名の計8名です。

年間の監査契約に基づく監査報酬の内容は以下の通りです。

監査証明に係る報酬15百万円（年間）

なお、上記以外の報酬はありません。

- (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。個人情報保護については、情報漏洩事故発生後の対応を個人情報漏洩事故対応マニュアル及び危機管理広報マニュアルとして策定し、情報漏洩事故発生直後の報告フローについて情報管理責任者に対して説明を行いました。

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) 親会社等に関する事項

当社は、親会社等を有していません。

- (8) 内部管理体制の整備・運用状況

- (a) 内部牽制組織、組織上の業務部門及び管理部門の配置状況、社内規程の整備状況、その他の内部管理体制の整備状況

当社の内部管理体制は、社長直轄の監査部と管理本部内に総務部、経理部、人事部、情報システム部があります。監査部の社内的な役割、機能等については、(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に記載の通りです。

管理本部の各部に対して、所管する業務に係る重要な社内情報が報告されるようになっており、なかでも機密情報及び個人情報は総務部長、人事情報は人事部長が情報を統括しています。また、社内規程は、各規程の所管部門が適時整備を実施しています。

- (b) 内部管理体制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

(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に記載の通りです。

- (9) 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

41ページ以降の財務諸表等については、第1四半期から第3四半期までの累計で開示していますが、当四半期業績の説明については、中間決算短信に記載した説明との重複を避けるため、第3四半期に絞った説明とさせていただきます。

(1) 事業環境

当四半期の事業環境は、とりわけ主力事業である無料求人情報誌『DOMO』事業にとって、非常に厳しい状況で推移しました。非正社員向け求人広告市場においては、新規参入企業（特にインターネット）を中心とした価格競争が激化しており、コスト負担の小さいインターネット市場が低価格を武器に大幅に拡大しています。非正社員向け求人広告市場のけん引役である人材サービス（人材派遣・業務請負・テレマーケティングなど）企業は、昨年までの求人広告費用の大幅な上積みから、実需（派遣先からの需要）に合わせた費用の投入と、低価格なインターネットの活用の拡大へと変化しつつあります。そのため、有料誌の広告掲載件数の減少率には上昇傾向が、無料誌の増加率には鈍化傾向が顕著となりつつあります。

人材サービス企業は、規制緩和と景気回復により業容を大幅に拡大させていますが、一方で量的拡大を目指した価格競争により利益率は低下傾向にあるため、売り手市場化した人材の調達費用（主に求人広告費用）負担は利益を圧迫しつつあり、費用の見直しや効率化は大きな課題となっています。そのため、大幅な値引きが蔓延しているインターネットを活用する動きや、求人広告費用自体を抑制・削減する動きも見られつつあります。大手人材サービス企業を中心とした派遣先企業への請求単価の値上げの動きが浸透すれば、人材サービス企業の利益率は改善し、徐々に求人広告需要も回復していくと期待しています。

また、人材需要の拡大を契機に、インターネットを中心とした新規参入企業が増加しています。低コストを武器に大幅な値引きをもって市場シェア獲得を目指しているため、足元は非常に厳しい価格競争が繰り広げられていますが、将来的には大半が淘汰されていくと予想しています。なぜなら、求人媒体の最大の価値は価格ではなく反応（求職者からの応募）であり、安易な値引きは反応を高める投資（無料誌では印刷費・流通費、インターネットでは広告宣伝費など）の原資を生み出せなくなるからです。しかしながら、当面は引き続き厳しい事業環境のもと、事業を展開していく必要があると捉えています。

なお、正社員雇用が回復する中で、非正社員雇用の減少が予想されていますが、厚生労働省による「労働力調査」が表すように、非正社員数は引き続き増加しています。景気及び企業収益の回復が底固いものとなった足元においても、引き続き機動的な経営判断を可能とする非正社員の積極活用に大きな変化が見られないことの表れと捉えています。

(2) 連結業績

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	4,687	100.0	4,668	100.0	18	0.4	4,802	100.0	△115	△2.4
売上原価	2,050	43.7	2,085	44.7	△34	△1.7	2,068	43.1	△17	△0.9
売上総利益	2,636	56.3	2,583	55.3	53	2.1	2,734	56.9	△97	△3.6
販管費	1,916	40.9	1,979	42.4	△62	△3.2	2,034	42.4	△117	△5.8
営業利益	720	15.4	604	12.9	116	19.3	700	14.6	20	2.9
経常利益	721	15.4	603	12.9	117	19.4	700	14.6	20	3.0
税金等調整前	556	11.9	596	12.8	△39	△6.7	700	14.6	△143	△20.5
四半期純利益	339	7.2	351	7.5	△12	△3.4	427	8.9	△87	△20.6
EPS	¥9.88		¥31.00				¥12.47			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、税金等調整前：税金等調整前四半期純利益
EPS：1株当たり四半期純利益

当四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.4%増の4,687百万円、営業利益が同19.3%増の720百万円、経常利益が同19.4%増の721百万円、四半期純利益が同3.4%減の339百万円となりました。1株当たり四半期純利益は9.88円となりました。1株当たり四半期純利益が前四半期の31.00円に対して大幅に減少しているのは、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です。

連結売上高をけん引する『DOMO』の売上高が、首都圏版・ヨコハマ版・名古屋版・大阪版で予想に届かず、前年同期比で8.1%増と大幅に鈍化し、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(278百万円、連結売上高の6.0%に相当)を相殺することができませんでした。『DOMO』を取り巻く事業環境は、大口顧客である人材サービス企業の求人広告費の抑制に加え、媒体間の価格競争が激しさを増しています。

売上原価は前年同期比1.7%減の2,050百万円となりました。前年同四半期においては、『DOMO』首都圏版の週2回発行開始(2004年11月)に伴う掲載料金の半額キャンペーンにより、掲載件数が大幅に増加し、印刷費も大幅に増加しましたが、当四半期はその負担がなくなり、印刷費が前年同期比で減少したためです。一方で、販売費及び一般管理費(販管費)は、前年同期比3.2%減の1,916百万円となりました。売上原価と同様に、前年同四半期における『DOMO』首都圏版の週2回発行開始に伴うTVCMなどのプロモーション費用負担が当四半期はなくなったためです。

税金等調整前四半期純利益及び四半期純利益が前年同期比で減少に転じた要因は、主に旧静岡事業所の売却に伴い、特別損失として固定資産売却損を158百万円、固定資産除却損を5百万円計上したことです。業績予想上は第4四半期に見込んでいましたが、売却先及び売却金額が確定したため、当四半期に計上しました。

① 情報関連事業

事業セグメント業績

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	3,312	100.0	3,293	100.0	19	0.6	3,438	100.0	△126	△3.7
売上原価	871	26.3	937	28.5	△66	△7.1	899	26.2	△27	△3.1
販管費	1,750	52.8	1,778	54.0	△28	△1.6	1,853	53.9	△102	△5.5
営業利益	690	20.9	576	17.5	114	19.8	686	20.0	4	0.6

(注) 1. 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。

2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	4,687	100.0	4,668	100.0	18	0.4	4,802	100.0	△115	△2.4
『DOMO』合計	3,014	64.3	2,788	59.7	226	8.1	3,116	64.9	△101	△3.3
首都圏版	1,028	21.9	979	21.0	49	5.0	1,064	22.2	△35	△3.3
千葉版	73	1.6	—	—	73	—	60	1.3	12	20.9
ヨコハマ版	244	5.2	297	6.4	△53	△18.0	296	6.2	△52	△17.7
静岡3版	1,231	26.3	1,235	26.5	△4	△0.3	1,218	25.4	13	1.1
名古屋版	291	6.2	222	4.8	68	30.9	311	6.5	△19	△6.4
大阪版	136	2.9	52	1.1	83	158.8	165	3.4	△29	△17.6
神戸版	9	0.2	—	—	9	—	—	—	9	—
『JOB』	—	—	162	3.5	△162	—	—	—	—	—
中古車情報誌	—	—	115	2.5	△115	—	—	—	—	—
求人サイト	42	0.9	28	0.6	14	50.4	105	2.2	△63	△60.0
DOMO NET	5	0.1	4	0.1	1	25.9	36	0.8	△30	△84.1
ESHIFT	36	0.8	23	0.5	12	55.2	69	1.4	△32	△47.3
FP取次等	246	5.3	186	4.0	59	32.1	205	4.3	40	19.8
FP取次	246	5.3	158	3.4	88	56.3	205	4.3	41	20.0
雑誌取次	△0	△0.0	28	0.6	△29	△101.2	—	—	△0	—

当四半期の情報関連事業の業績は、売上高が前年同期比0.6%増の3,312百万円、営業利益が同19.8%増の690百万円、営業利益率が同3.4ポイント増の20.9%となりました。営業利益の大幅な増加は、主に前年同四半期における『DOMO』首都圏版の週2回発行開始に伴う先行投資負担が一巡したためです。

しかしながら、主力商品である『DOMO』の売上高は、前年同期比8.1%増の3,014百万円となり、伸び率は大幅に鈍化しました。大口顧客である人材サービス企業の求人広告費用の抑制に加え、

媒体間での価格競争の激化により、首都圏版・ヨコハマ版・名古屋版・大阪版で予想に届かなかったためです。

首都圏版の売上高は前年同期比5.0%増の1,028百万円となりました。当四半期は、人材サービス企業の求人広告費用の抑制を前提に、中・小口顧客の開拓を強化するため、東京23区の中心部に注力する営業体制に再編しました。しかしながら、インターネットを中心とした新規参入企業による価格競争が激化しており、従来ほど価格面でのキャンペーンの効果が表れず、新規顧客獲得数は第2四半期より倍増したものの、計画には届きませんでした。そのため、売上高も予想に対して未達となりました。

2005年3月に創刊した千葉版の売上高は73百万円となりました。順調に有料化を推進できているため、当四半期の売上高も予想を上回りましたが、掲載件数の拡充が今後の課題です。

ヨコハマ版の売上高は前年同期比18.0%減の244百万円となりました。前期をもって終了したパブ・スナック系求人情報ページの減収分を新規顧客開拓により相殺する計画でしたが、首都圏版と同様に、人材サービス企業の求人広告費用の抑制や、価格競争の激化により、掲載件数拡充が計画通り進捗せず、売上予想に対して未達となりました。

静岡3版の売上高は予想通り前年同期比0.3%減の1,231百万円となりました。2005年5月に求人広告業界の最大手企業が静岡県内に進出し、『DOMO』と同じ形態の無料求人情報誌を創刊しましたが、価格キャンペーンの展開により大口顧客を中心に顧客関係を強化できたため、競合の影響を最小限に抑えることができています。

名古屋版の売上高は前年同期比30.9%増の291百万円となりました。名古屋市中心部への集中が奏功し、人材サービス企業に加え、飲食・小売業からの掲載も増加しましたが、インターネット市場の拡大に伴う価格競争の激化により、売上高は予想に対して未達となりました。

大阪版の売上高は前年同期比158.8%増の136百万円となりました。首都圏版・ヨコハマ版・名古屋版と同様にインターネットを含めた価格競争が激化しており、大幅に掲載件数は増加しているものの、計画には届かず、売上高は予想に対して未達となりました。また、10月に創刊した神戸版の売上高は9百万円となりました。大阪での経験を踏まえ、一定水準の掲載件数を意識した営業活動を行った結果、掲載件数・反応（読者からの応募）ともに順調に推移しています。

求人情報サイト運営（インターネット事業）の売上高は前年同期比50.4%増の42百万円となりました。内訳として、『DOMO NET』の売上高は同25.9%増の5百万円、正社員向け求人情報サイトの『ESHIFT』は同55.2%増の36百万円となりました。『DOMO NET』は、まだ商品として確立しておらず、当面の最優先課題として、掲載件数とプロモーションによるユーザーの拡充を掲げています。当四半期においては、大口顧客営業を中心に「紙媒体＋インターネット」の営業活動が定着し始めたため、掲載件数は第2四半期に比べ大幅に増加しました。引き続き掲載件数の拡充を図る方針です。『ESHIFT』は、前期末に休刊した正社員向け有料求人情報誌『JOB』の受け皿と位置付けていましたが、『DOMO』への掲載に切り替える顧客が予想以上に上ったことと、『DOMO』静岡3版における新規競合無料誌への対策へ営業活動の比重を置いてしまったため、十分な営業活動量を確保できず、予想に届きませんでした。

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56.3%増の246百万円となりました。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、大手GMSチェーンとの独占取次契約を結ぶなど、大きな成果が得られています。

② 人材関連事業

事業セグメント業績

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,395	100.0	1,400	100.0	△5	△0.4	1,385	100.0	9	0.7
売上原価	1,178	84.5	1,184	84.5	△5	△0.5	1,168	84.3	10	0.9
販管費	186	13.4	189	13.5	△2	△1.3	203	14.7	△16	△8.2
営業利益	29	2.1	27	2.0	2	8.4	13	1.0	16	118.7

(注) 1. 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。

2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	4,687	100.0	4,668	100.0	18	0.4	4,802	100.0	△115	△2.4
人材派遣合計	1,373	29.3	1,373	29.4	0	0.0	1,357	28.3	15	1.2
東京都	144	3.1	169	3.6	△24	△14.5	163	3.4	△18	△11.5
神奈川県	122	2.6	136	2.9	△13	△9.7	130	2.7	△7	△6.0
静岡県	941	20.1	925	19.8	15	1.7	909	18.9	32	3.5
愛知県	164	3.5	142	3.0	22	15.8	154	3.2	10	6.7
人材紹介等	10	0.2	14	0.3	△3	△25.0	17	0.4	△6	△38.2

当四半期の人材関連事業の業績は、売上高が前年同期比0.4%減の1,395百万円、営業利益が同8.4%増の29百万円、営業利益率が前期比0.1ポイント増の2.1%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、人材の売り手市場化により、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、売上高は横ばいとなりました。

なお、事業の「選択と集中」の経営方針のもと、今期をもってソシオの全株式を株式会社パソナ（東証第1部上場、コード：4332）に譲渡することを決定しました。ソシオは、静岡では一定のシェアを獲得できているものの、スタッフの調達能力を強化し、サービスの充実度・多様化を図り、さらなる成長を目指すためには、人材派遣事業を本業とし、十分な規模、ブランド力、スタッフ調達能力を誇るパソナの傘下に入る方が、成長シナリオを描くことができると判断したためです。

(3) 財政状態

① 財務状態

金額：百万円	‘05/11末 実績		‘04/11末 実績		前年同期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
資産	8,319	100.0	8,522	100.0	△203	△2.4
流動資産	6,625	79.6	6,883	80.8	△258	△3.7
固定資産	1,693	20.4	1,638	19.2	54	3.3
有形固定資産	888	10.7	1,087	12.8	△199	△18.3
無形固定資産	404	4.9	270	3.2	133	49.4
投資その他の資産	401	4.8	280	3.3	120	42.9
繰延資産	0	0.0	0	0.0	△0	△57.1
負債	1,773	21.3	2,574	30.2	△801	△31.1
流動負債	1,772	21.3	2,567	30.1	△794	△31.0
固定負債	0	0.0	6	0.1	△6	△95.6
株主資本	6,546	78.7	5,948	69.8	597	10.1
1株当たり株主資本	¥190.48		¥523.08			

(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。

当四半期末の財務状態は、総資産が前年同期末比2.4%減の8,319百万円、負債が同31.1%減の1,773百万円、株主資本が同10.1%増の6,546百万円となりました。また、株主資本比率は前年同期末比8.9ポイント上昇し78.7%となり、1株当たり株主資本は190.48円となりました。なお、2005年2月末の株主に対して1対3の株式分割を行っているため、前年同期末の1株当たり株主資本523.08円から大幅に減少しています。

資産の部では、流動資産は同3.7%減の6,625百万円となりました。主な要因は、受取手形及び売掛金が前年同期末比4.1%増の2,191百万円、『DOMO』配布ラックの設置料金の前払いが増加したため前払費用が同42.1%増の208百万円となる一方で、現金及び預金が同9.5%減の4,012百万円となったことです。

また、固定資産は前年同期末比3.3%増の1,693百万円となりました。主な要因は、旧静岡事業所の売却により有形固定資産が同18.3%減の888百万円となる一方で、情報関連事業における情報システム投資の拡充により無形固定資産が同49.4%増の404百万円、事業所の新設・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42.9%増の401百万円となったことです。

負債の部では、流動負債が前年同期末比31.0%減の1,772百万円、固定負債が同95.6%減の0百万円となりました。流動負債の減少の主な要因は、印刷費用の減少により大半が印刷費用である未払金が同12.8%減の1,492百万円となったことや、納税により未払法人税等が同90.6%減の34百万円、未払消費税等が同58.5%減の67百万円となったことに加え、業績連動により賞与引当金が同74.3%減の55百万円となったことです。前年同四半期においては、『DOMO』首都圏版の週2回発行開始（2004年11月）に伴う掲載料金の半額キャンペーンにより、掲載件数が大幅に増加し、印刷費も大幅に増加しましたが、当四半期はその負担がなくなり、印刷費が前年同期比で減少しています。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に加え、四半期純利益を計上したことにより増加しました。

② キャッシュ・フローの状況

金額：百万円	‘06/2Q3 実績	‘05/2Q3 実績	前年同期比
	金額	金額	増減額
営業活動によるCF	△125	478	△603
投資活動によるCF	△6	△72	65
フリーCF	△132	406	△538
財務活動によるCF	2	31	△28
換算差額	—	—	—
増減額	△129	437	△567
期首残高	4,141	3,998	143
期末残高	4,012	4,435	△423

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、営業活動によるキャッシュ・フローの減少により、期首残高より129百万円減少し4,012百万円となりました。

(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603百万円減の125百万円の赤字となりました。同活動によるキャッシュ・フローの主な黒字要因として、税金等調整前四半期純利益が556百万円、減価償却費が54百万円、固定資産売却損が158百万円となり、一方で主な赤字要因として、賞与引当金の減少額が179百万円、売上債権の増加額が360百万円、法人税等の支払額が394百万円となりました。

(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65百万円増の6百万円の赤字となりました。同活動によるキャッシュ・フローの主な黒字要因として、旧静岡事業所の売却である有形固定資産の売却による収入が95百万円、敷金保証金の返還による収入が1百万円となり、一方で赤字要因として、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が30百万円、敷金保証金の取得による支出が2百万円、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66百万円となりました。

(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28百万円減の2百万円の黒字となりました。同活動によるキャッシュ・フローの主な赤字要因として、配当金の支払額が1百万円になり、一方で黒字要因として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株式発行による収入が3百万円となりました。

(4) 単体業績

金額：百万円	‘06/2Q3 実績		‘05/2Q3 実績		前年同期比		‘06/2Q3 予想		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	3,066	100.0	3,112	100.0	△46	△1.5	3,233	100.0	△166	△5.2
売上原価	713	23.3	803	25.8	△90	△11.3	765	23.7	△52	△6.9
労務費	85	2.8	60	1.9	25	41.7	100	3.1	△14	△14.6
印刷費	573	18.7	695	22.3	△121	△17.5	607	18.8	△34	△5.6
その他	54	1.8	48	1.5	5	12.1	58	1.8	△3	△6.9
売上総利益	2,352	76.7	2,309	74.2	43	1.9	2,467	76.3	△114	△4.6
販管費	1,700	55.5	1,745	56.1	△44	△2.6	1,806	55.9	△105	△5.9
人件費	724	23.6	790	25.4	△66	△8.4	721	22.3	2	0.3
広告宣伝費	137	4.5	208	6.7	△71	△34.3	158	4.9	△21	△13.4
販売促進費	28	0.9	45	1.5	△17	△38.4	38	1.2	△10	△26.1
流通費用	500	16.3	423	13.6	77	18.2	553	17.1	△53	△9.6
設置金	161	5.3	117	3.8	43	△37.0	167	5.2	△5	△3.5
その他	45	1.5	93	3.0	△47	△51.2	89	2.8	△43	△48.8
配送費	293	9.6	211	6.8	81	38.5	297	9.2	△3	△1.3
その他	309	10.1	276	8.9	33	12.2	334	10.3	△24	△7.2
営業利益	652	21.3	563	18.1	88	15.7	660	20.4	△8	△1.3
経常利益	655	21.4	567	18.2	88	15.5	664	20.5	△8	△1.3
税引前	493	16.1	560	18.0	△66	△11.9	664	20.5	△170	△25.6
四半期純利益	301	9.8	328	10.5	△26	△8.1	405	12.6	△104	△25.6
EPS	¥8.78		¥28.94				¥11.84			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、設置金：設置協力金
税引前：税引前四半期純利益、EPS：1株当たり四半期純利益
3. 流通費用のうち、設置協力金及びその他については、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1.5%減の3,066百万円、営業利益が同15.7%増の652百万円、経常利益が同15.5%増の655百万円、四半期純利益が同8.1%減の301百万円となりました。1株当たり四半期純利益は8.78円となりました。

売上高は、競争激化により『DOMO』の売上高が予想に届かず、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』の減収分を相殺できなかったため、前年同期比で減少となりました。

売上原価は前年同期比11.3%減の713百万円となり、売上原価率は、2.5ポイント改善し23.3%と

なりました。東京に新設した求人情報誌の編集・制作拠点の開設に伴い、労務費が同41.7%増の85百万円、その他売上原価が同12.1%増の54百万円となりましたが、一方で印刷費が同17.5%減の573百万円となりました。これは、前年同四半期においては、『DOMO』首都圏版の週2回発行開始（2004年11月）に伴う半額キャンペーンにより、掲載件数が大幅に増加し、印刷費も大幅に増加しましたが、当四半期はその負担がなくなったためです。

販売費及び一般管理費（販管費）は前年同期比2.6%減の1,700百万円となり、販管費率は同0.6ポイント低下し55.5%となりました。主な増加要因として、『DOMO』千葉版・神戸版創刊などにより流通費用が同18.2%増の500百万円、事業所の新設・増床などにより地代家賃・減価償却費などが増加しその他販管費が同12.2%増の309百万円となりました。一方で主な減少要因として、業績連動による賞与引当金の減少により人件費が同8.4%減の724百万円、広告宣伝費が同34.3%減の137百万円となりました。前年同四半期においては、『DOMO』首都圏版の週2回発行開始（2004年11月）に伴い、TVCMなどのプロモーションを大々的に行いましたが、当四半期は『DOMO』神戸版の創刊や『DOMO NET』に伴うプロモーションに留まったためです。

税引前四半期純利益及び四半期純利益が前年同期比で減少に転じた要因は、主に旧静岡事業所の売却に伴い、特別損失として固定資産売却損を158百万円、固定資産除却損を3百万円計上したことです。業績予想上は第4四半期に見込んでいましたが、売却先及び売却金額が確定したため、当四半期に計上しました。

3. 今期の見通し

(1) 今期の事業環境の見通しと経営戦略

当面は事業環境に大きな変化はないと予想しています。大幅に上方修正された民間企業の設備投資計画や有効求人倍率の改善が表すように、企業収益に対する自信に支えられ人材需要は引き続き旺盛であることが予想されます。しかしながら、とりわけ非正社員向け求人広告市場においては、新規参入企業（特にインターネット）を中心とした価格競争が激化しており、コスト負担の小さいインターネット市場が低価格を武器に大幅に拡大しています。非正社員向け求人広告市場のけん引役である人材サービス（人材派遣・業務請負・テレマーケティングなど）企業は、昨年までの求人広告費用の大幅な上積みから、実需（派遣先からの需要）に合わせた費用の投入と、低価格なインターネットの活用の拡大へと変化しつつあります。そのため、当面は厳しい事業環境が継続すると予想しています。

「情報の無料化」の流れがより一層浸透していく中で、市場構図が大きく変化しています。掲載件数ベースでは、有料誌のシェアは減少率が拡大し、無料誌のシェアは増加率が鈍化している中で、インターネットのシェアは大幅な拡大傾向にあります。インターネットを中心に新規参入企業による過当な価格競争が繰り広げられていますが、反応（求職者からの応募）のない媒体は、最終的には淘汰されていくことが予想されます。そのため、厳しい価格競争の中でも反応を高めるための投資は積極的に行っていく必要があり、生き残りをかけた業界再編が加速していくと想定しています。

このような事業環境の変化の中で、既存展開地域での深堀と、紙媒体とインターネットとの相互補完関係を構築していくという経営戦略に大きな変更はありません。しかしながら足元の状況としては、価格競争を打破し得る営業力には至っておらず、首都圏版・ヨコハマ版・名古屋版・大阪版で厳しい見通しです。そのため、必要な投資は計画通り実施しつつ、改めて費用の見直しを徹底し、コストのスリム化を行い、業績予想の達成を目指します。費用の見直しには、来期の投資の原資を拡充する狙いも含まれています。

(2) 第4四半期（12月-2月）業績予想

① 連結業績

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	4,824	100.0	4,350	100.0	473	10.9
売上原価	1,985	41.2	2,038	46.9	△53	△2.6
売上総利益	2,838	58.8	2,312	53.1	526	22.8
販管費	1,918	39.8	1,865	42.9	52	2.8
営業利益	920	19.1	446	10.3	474	106.2
経常利益	920	19.1	442	10.2	477	108.0
税金等調整前	1,262	26.2	379	8.7	882	232.7
四半期純利益	663	13.8	227	5.2	436	192.3
EPS	¥19.37		¥19.96			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、税金等調整前：税金等調整前四半期純利益
 EPS：1株当たり四半期純利益

② 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	3,528	100.0	3,043	100.0	484	15.9
売上原価	867	24.6	842	27.7	25	3.0
販管費	1,740	49.3	1,766	58.0	△25	△1.5
営業利益	920	26.1	435	14.3	485	111.6

- (注) 1. 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。
 2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	4,824	100.0	4,350	100.0	473	10.9
『DOMO』合計	3,162	65.6	2,643	60.8	519	19.6
首都圏版	1,145	23.7	938	21.6	206	22.0
千葉版	84	1.8	—	—	84	—
ヨコハマ版	248	5.2	269	6.2	△21	△7.8
静岡3版	1,144	23.7	1,123	25.8	21	1.9
名古屋版	340	7.1	230	5.3	110	47.9
大阪版	179	3.7	81	1.9	97	119.8
神戸版	19	0.4	—	—	19	—
『JOB』	—	—	117	2.7	△117	—
中古車情報誌	—	—	19	0.5	△19	—
求人サイト	140	2.9	38	0.9	101	262.1
DOMO NET	50	1.0	1	0.0	48	2705.6
ESHIFT	90	1.9	36	0.8	53	144.0
FP取次等	214	4.5	211	4.9	2	1.3
FP取次	214	4.5	188	4.3	26	13.9
雑誌取次	—	—	23	0.5	△23	—

③ 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,318	100.0	1,332	100.0	△14	△1.1
売上原価	1,118	84.8	1,084	81.4	33	3.1
販管費	199	15.2	236	17.7	△36	△15.4
営業利益	0	0.0	11	0.9	△11	△99.9

- (注) 1. 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。
 2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	4,824	100.0	4,350	100.0	473	10.9
人材派遣合計	1,289	26.7	1,303	30.0	△13	△1.0
東京都	160	3.3	144	3.3	15	10.8
神奈川県	123	2.6	124	2.9	△1	△1.0
静岡県	857	17.8	895	20.6	△37	△4.2
愛知県	148	3.1	138	3.2	10	7.3
人材紹介等	17	0.4	16	0.4	0	3.7

④ 単体業績の見通し

金額：百万円	‘06/2Q4 予想		‘05/2Q4 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	3,313	100.0	2,836	100.0	476	16.8
売上原価	741	22.4	782	27.6	△41	△5.3
労務費	100	3.0	69	2.4	31	45.2
印刷費	584	17.7	646	22.8	△61	△9.6
その他	55	1.7	66	2.3	△10	△16.0
売上総利益	2,571	77.6	2,054	72.4	517	25.2
販管費	1,697	51.2	1,643	57.9	54	3.3
人件費	731	22.1	759	26.8	△27	△3.6
広告宣伝費	91	2.8	88	3.1	2	3.2
販売促進費	51	1.6	46	1.7	4	10.2
流通費用	489	14.8	450	15.9	39	8.7
設置金	196	5.9	116	4.1	80	69.5
その他	12	0.4	72	2.6	△59	△82.1
配送費	280	8.5	261	9.2	18	6.9
その他	333	10.1	298	10.5	34	11.7
営業利益	874	26.4	410	14.5	463	112.8
経常利益	877	26.5	410	14.5	467	113.9
税引前	1,497	45.2	347	12.2	1,150	331.6
四半期純利益	915	27.6	210	7.4	704	335.0
EPS	¥26.71		¥18.49			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、設置金：設置協力金
 税引前：税引前四半期純利益、EPS：1株当たり四半期純利益
 3. 流通費用のうち、設置協力金及びその他については、従来販売促進費として計上していました。

(3) 下半期業績予想

① 連結業績

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	9,626	100.0	9,019	100.0	606	6.7
売上原価	4,053	42.1	4,124	45.7	△70	△1.7
売上総利益	5,573	57.9	4,895	54.3	677	13.8
販管費	3,952	41.1	3,844	42.6	107	2.8
営業利益	1,620	16.8	1,050	11.6	569	54.3
経常利益	1,620	16.8	1,046	11.6	574	54.9
税金等調整前	1,962	20.4	976	10.8	986	101.1
当期純利益	1,091	11.3	578	6.4	512	88.6
EPS	¥31.84		¥50.94			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、税金等調整前：税金等調整前当期純利益
EPS：1株当たり当期純利益

② 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	6,967	100.0	6,336	100.0	630	9.9
売上原価	1,766	25.4	1,780	28.1	△13	△0.8
販管費	3,593	51.6	3,545	55.9	48	1.4
営業利益	1,606	23.1	1,011	16.0	595	58.8

- (注) 1. 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。
2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	9,626	100.0	9,019	100.0	606	6.7
『DOMO』合計	6,278	65.2	5,431	60.2	847	15.6
首都圏版	2,209	23.0	1,917	21.3	291	15.2
千葉版	145	1.5	—	—	145	—
ヨコハマ版	545	5.7	567	6.3	△22	△3.9
静岡3版	2,362	24.5	2,358	26.1	4	0.2
名古屋版	652	6.8	453	5.0	199	43.9
大阪版	344	3.6	134	1.5	210	156.7
神戸版	19	0.2	—	—	19	—
『JOB』	—	—	280	3.1	△280	—
中古車情報誌	—	—	135	1.5	△135	—
求人サイト	245	2.6	66	0.7	179	267.9
DOMO NET	86	0.9	6	0.1	80	1255.9
ESHIFT	159	1.7	60	0.7	98	163.7
FP取次等	420	4.4	398	4.4	21	5.5
FP取次	420	4.4	346	3.8	73	21.3
雑誌取次	—	—	51	0.6	△51	—

③ 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	2,703	100.0	2,733	100.0	△29	△1.1
売上原価	2,286	84.6	2,268	83.0	18	0.8
販管費	403	14.9	425	15.6	△22	△5.2
営業利益	13	0.5	38	1.4	△25	△65.0

- (注) 1. 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。
 2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	9,626	100.0	9,019	100.0	606	6.7
人材派遣合計	2,647	27.5	2,676	29.7	△29	△1.1
東京都	323	3.4	313	3.5	9	3.1
神奈川県	254	2.6	260	2.9	△6	△2.6
静岡県	1,766	18.4	1,820	20.2	△54	△3.0
愛知県	303	3.1	280	3.1	22	7.9
人材紹介等	34	0.4	30	0.3	3	11.8

④ 単体業績の見通し

金額：百万円	‘06/2下 予想		‘05/2下 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	6,546	100.0	5,949	100.0	596	10.0
売上原価	1,507	23.0	1,586	26.7	△79	△5.0
労務費	200	3.1	129	2.2	71	54.8
印刷費	1,192	18.2	1,342	22.6	△149	△11.1
その他	113	1.7	114	1.9	△0	△0.7
売上総利益	5,039	77.0	4,363	73.3	675	15.5
販管費	3,504	53.5	3,388	56.9	115	3.4
人件費	1,453	22.2	1,549	26.0	△95	△6.2
広告宣伝費	249	3.8	297	5.0	△47	△16.0
販売促進費	89	1.4	92	1.6	△2	△3.0
流通費用	1,043	15.9	873	14.7	169	19.4
設置金	363	5.6	233	3.9	130	55.6
その他	102	1.6	166	2.8	△63	△38.5
配送費	577	8.8	473	8.0	103	21.8
その他	667	10.2	574	9.7	92	16.1
営業利益	1,535	23.4	974	16.4	560	57.5
経常利益	1,541	23.6	977	16.4	563	57.7
税引前	2,161	33.0	907	15.2	1,254	138.3
当期純利益	1,321	20.2	538	9.1	782	145.3
EPS	¥38.55		¥47.42			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、設置金：設置協力金
 税引前：税引前当期純利益、EPS：1株当たり当期純利益
3. 流通費用のうち、設置協力金及びその他については、従来販売促進費として計上していました。

(4) 通期業績予想

① 連結業績

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	18,443	100.0	17,327	100.0	1,115	6.4
売上原価	8,155	44.2	7,999	46.2	155	1.9
売上総利益	10,288	55.8	9,327	53.8	960	10.3
販管費	8,107	44.0	7,240	41.8	867	12.0
営業利益	2,180	11.8	2,087	12.0	93	4.5
経常利益	2,179	11.8	2,085	12.0	94	4.5
税金等調整前	2,506	13.6	1,951	11.3	555	28.5
当期純利益	1,436	7.8	1,172	6.8	264	22.6
EPS	¥41.93		¥103.65			
DPS	¥13.00		¥31.00			

- (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. 販管費：販売費及び一般管理費、税金等調整前：税金等調整前当期純利益
EPS：1株当たり当期純利益、DPS：1株当たり配当金

② 情報関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	13,065	100.0	11,733	100.0	1,331	11.4
売上原価	3,519	26.9	3,244	27.7	274	8.5
販管費	7,415	56.8	6,501	55.4	914	14.1
営業利益	2,130	16.3	1,987	16.9	143	7.2

- (注) 1. 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。
2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	18,443	100.0	17,327	100.0	1,115	6.4
『DOMO』合計	11,770	63.8	9,939	57.4	1,831	18.4
首都圏版	4,144	22.5	3,364	19.4	779	23.2
千葉版	246	1.3	—	—	246	—
ヨコハマ版	1,003	5.4	1,020	5.9	△16	△1.6
静岡3版	4,658	25.3	4,582	26.4	76	1.7
名古屋版	1,145	6.2	811	4.7	333	41.1
大阪版	553	3.0	160	0.9	393	245.6
神戸版	19	0.1	—	—	19	—
『JOB』	—	—	595	3.4	△595	—
中古車情報誌	—	—	358	2.1	△358	—
求人サイト	328	1.8	100	0.6	228	227.8
DOMO NET	92	0.5	6	0.0	86	1353.9
ESHIFT	236	1.3	93	0.5	142	151.4
FP取次等	921	5.0	691	4.0	229	33.3
FP取次	867	4.7	596	3.4	271	45.6
雑誌取次	53	0.3	94	0.5	△41	△44.0

③ 人材関連事業

事業セグメント業績の見通し

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	5,473	100.0	5,705	100.0	△231	△4.1
売上原価	4,636	84.7	4,756	83.4	△120	△2.5
販管費	787	14.4	849	14.9	△61	△7.2
営業利益	49	0.9	99	1.7	△50	△50.4

- (注) 1. 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。
 2. 販管費：販売費及び一般管理費

商品・事業別売上高の見通し

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
連結売上高	18,443	100.0	17,327	100.0	1,115	6.4
人材派遣合計	5,371	29.1	5,561	32.1	△190	△3.4
東京都	616	3.3	721	4.2	△105	△14.6
神奈川県	498	2.7	560	3.2	△62	△11.1
静岡県	3,635	19.7	3,699	21.4	△63	△1.7
愛知県	620	3.4	579	3.3	41	7.1
人材紹介等	51	0.3	80	0.5	△28	△36.1

④ 単体業績の見通し

金額：百万円	‘06/2通期 予想		‘05/2通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	12,144	100.0	11,066	100.0	1,078	9.7
売上原価	2,947	24.3	2,832	25.6	114	4.0
労務費	391	3.2	234	2.1	156	66.5
印刷費	2,323	19.1	2,402	21.7	△79	△3.3
その他	232	1.9	195	1.8	37	19.1
売上総利益	9,197	75.7	8,233	74.4	963	11.7
販管費	7,197	59.3	6,284	56.8	913	14.5
人件費	3,027	24.9	3,027	27.4	△0	△0.0
広告宣伝費	796	6.6	451	4.1	344	76.3
販売促進費	165	1.4	171	1.6	△6	△3.6
流通費用	1,938	16.0	1,473	13.3	465	31.6
設置金	651	5.4	408	3.7	242	59.5
その他	181	1.5	313	2.8	△132	△42.2
配送費	1,106	9.1	751	6.8	354	47.2
その他	1,269	10.5	1,160	10.5	109	9.4
営業利益	2,000	16.5	1,949	17.6	50	2.6
経常利益	2,012	16.6	1,962	17.7	50	2.6
税引前	2,622	21.6	1,796	16.2	826	46.0
当期純利益	1,618	13.3	1,069	9.7	548	51.2
EPS	¥47.23		¥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. 販管費：販売費及び一般管理費、設置金：設置協力金
 税引前：税引前当期純利益、EPS：1株当たり当期純利益
3. 流通費用のうち、設置協力金及びその他については、従来販売促進費として計上していました。

時価発行公募増資等に係る資金使途計画及び資金充当実績

2002年12月4日に実施した時価発行公募増資による手取概算額469,800千円の資金使途計画及び充当実績は、概ね次の通りです。

1. 資金使途計画

手取概算額469,800千円については、営業拠点の開設に係る設備資金に200,700千円を充当し、269,100千円については、運転資金等に充当する予定です。

2. 資金充当実績

2002年12月4日に実施した時価発行公募増資の資金使途計画については、2003年1月より愛知県名古屋市へ、2004年1月より大阪府大阪市へ、2004年10月より千葉県千葉市へ、2005年6月より兵庫県神戸市へ、2005年8月より東京都渋谷区への営業拠点新設に係る設備資金として充当しました。また、2005年2月より東京都千代田区への制作拠点新設に係る設備資金としても充当しました。これにより、設備投資額は200,923千円となり、予定していた営業拠点の開設に係る設備資金200,700千円の充当は完了しました。

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3四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(資産の部)					
流動資産					
現金及び預金	4,435,922	4,012,611	423,311	9.5	4,733,340
受取手形及び売掛金	2,105,110	2,191,280	86,170	4.1	2,105,171
たな卸資産	28,447	22,827	5,620	19.8	25,383
その他	329,425	403,830	74,405	22.6	305,756
貸倒引当金	15,100	4,800	10,300		15,500
流動資産合計	6,883,805	6,625,749	258,055	3.7	7,154,152
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物	343,086	291,473	51,612	15.0	344,427
土地	623,525	444,475	179,050	28.7	623,525
その他	120,952	152,080	31,127	25.7	127,183
有形固定資産合計	1,087,564	888,029	199,534	18.3	1,095,136
無形固定資産	270,511	404,239	133,727	49.4	230,611
投資その他の資産					
投資その他の資産	294,482	411,412	116,930	39.7	365,755
貸倒引当金	13,668	9,990	3,678		13,823
投資その他の資産合 計	280,813	401,422	120,608	42.9	351,932
固定資産合計	1,638,888	1,693,690	54,801	3.3	1,677,679
繰延資産	16	7	9	57.1	14
資産合計	8,522,710	8,319,447	203,263	2.4	8,831,846

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(負債の部)					
流動負債					
一年以内償還予定社債		5,916	5,916		
未払金	1,712,253	1,495,169	217,084	12.7	1,661,599
賞与引当金	214,461	55,215	159,245	74.3	154,468
その他	641,086	216,561	424,524	66.2	819,665
流動負債合計	2,567,801	1,772,863	794,938	31.0	2,635,732
固定負債					
社債	5,916		5,916		5,916
その他	557	286	270	48.6	579
固定負債合計	6,473	286	6,186	95.6	6,495
負債合計	2,574,274	1,773,149	801,124	31.1	2,642,228
(資本の部)					
資本金	413,400	433,082	19,682	4.8	420,469
資本剰余金	497,959	517,542	19,583	3.9	505,001
利益剰余金	5,037,076	5,595,850	558,774	11.1	5,264,147
自己株式		178	178		
資本合計	5,948,436	6,546,297	597,861	10.1	6,189,618
負債及び資本合計	8,522,710	8,319,447	203,263	2.4	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 3 四半期)	当四半期 (平成 18 年 2 月期 第 3 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	12,976,795	13,504,483	527,688	4.1	17,327,762
売上原価	5,961,188	6,152,686	191,498	3.2	7,999,858
売上総利益	7,015,607	7,351,796	336,189	4.8	9,327,904
販売費及び一 般管理費	5,374,895	6,071,598	696,703	13.0	7,240,687
営業利益	1,640,712	1,280,198	360,513	22.0	2,087,217
営業外収益					
受取利息	252	293	41	16.3	325
受取配当金	12	2	10	80.6	12
保険配当金	1,331	1,397	66	5.0	1,397
受取保険金	506		506		516
違約金収入		4,349	4,349		
イベント収入	413		413		413
その他	1,224	1,638	413	33.8	1,387
営業外収益計	3,739	7,680	3,940	105.4	4,052
営業外費用					
支払利息	70	68	2	3.1	99
新株発行費		6,657	6,657		2,420
違約金	1,337		1,337		2,444
その他	11	1,024	1,013	8820.4	595
営業外費用計	1,420	7,750	6,330	445.8	5,559
経常利益	1,643,031	1,280,128	362,903	22.1	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		134		134
特別利益計	184		184		184
特別損失					
固定資産売却損	46,899	158,493	111,593	237.9	46,899
固定資産除却損	22,581	20,788	1,792	7.9	85,807
関係会社株式売 却損	2,175		2,175		2,175
特別損失計	71,656	179,282	107,625	150.2	134,882
税金等調整前 四半期(当期)	1,571,559	1,100,846	470,713	30.0	1,951,011
純利益					
税金費用	626,335	415,768	210,566	33.6	778,716
四半期(当期) 純利益	945,224	685,077	260,146	27.5	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3四半期)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期)	(参考) 平成17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	1,571,559	1,100,846	1,951,011
減価償却費	122,327	147,349	166,508
貸倒引当金の増減()額	19,989	14,533	19,435
賞与引当金の増減()額	51,498	99,252	8,495
受取利息及び配当金	264	295	338
支払利息	70	68	99
固定資産売却損	46,899	158,493	46,899
固定資産除却損	22,581	20,788	85,807
関係会社株式売却損	2,175		2,175
売上債権の増()減額	348,960	86,108	349,022
たな卸資産の増()減額	15,454	2,556	12,390
未払債務の増減()額	509,838	109,519	406,808
未払消費税等の増減()額	12,934	101,112	6,753
その他	106,305	68,837	65,088
小 計	1,823,041	950,444	2,197,787
利息及び配当金の受取額	228	294	322
利息の支払額	70	68	99
法人税等の支払額	686,185	938,332	686,200
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,137,013	12,337	1,511,810
—			

(単位：千円)

	前年同四半期 (平成 17 年 2 月期 第 3 四半期)	当四半期 (平成 18 年 2 月期 第 3 四半期)	(参考) 平成 17 年 2 月期
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	67,729	152,619	79,985
有形固定資産の売却による収入	63,893	95,291	63,893
有形固定資産の除却に係る支出	64	8,379	4,450
無形固定資産の取得による支出	120,286	282,336	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		2,170
敷金保証金の差入れによる支出	8,200	69,974	77,676
敷金保証金の返還による収入	40,510	17,220	40,570
保険積立金の解約による収入	123,900		123,900
その他	5,867	5,616	6,083
投資活動によるキャッシュ・フロー	23,986	406,414	67,395
財務活動によるキャッシュ・フロー			
長期借入れによる収入	9,600		9,600
株式の発行による収入	65,920	25,154	80,031
自己株式の取得による支出		178	
配当金の支払額	78,166	351,627	78,275
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,645	326,651	11,356
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)	1,158,353	720,729	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	4,435,922	4,012,611	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	9,411,208	4,165,111	13,576,319	(71,836)	13,504,483
営業費用	8,196,492	4,099,628	12,296,121	(71,836)	12,224,285
営業利益	1,214,715	65,482	1,280,198		1,280,198

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	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

〔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18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	9,379,530	69.5	108.4
情報誌編集発行	8,506,952	63.0	104.9
求人サイト運営	125,461	0.9	203.4
フリーペーパー取次事業等	747,115	5.6	155.9
人材関連事業	4,124,953	30.5	95.4
人材派遣	4,097,192	30.3	96.2
人材紹介	27,760	0.2	43.4
合計	13,504,483	100.0	104.1

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2 前年四半期まで別掲しておりました情報誌関連事業の雑誌取次事業等(当年四半期52,828千円)はフリーペーパー取次事業等に含まれております。

(2) 情報誌編集発行の内訳

	当四半期 (平成18年2月期第3四半期)		前年同期比 (%)
	金額(千円)	割合(%)	
情報誌編集発行	8,506,952	100.0	104.9
無料求人情報誌(DOMO)	8,506,952	100.0	116.6
(うち東京都)	2,963,749	34.8	122.1
(うち千葉県)	174,195	2.0	
(うち神奈川県)	702,946	8.3	93.7
(うち静岡県)	3,527,199	41.5	102.0
(うち愛知県)	784,714	9.2	134.9
(うち大阪府)	344,883	4.1	439.3
(うち兵庫県)	9,262	0.1	

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2 平成16年12月をもって中古車情報誌事業を撤退しており、平成17年2月に有料求人情報誌(JOB)は休刊いたしました。

(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3四半期)		前年同期比 (%)
	金額(千円)	割合(%)	
求人情報サイト運営	125,461	100.0	203.4
求人情報サイト(DOMONET)	12,020	9.6	261.8
正社員向け求人情報サイト (ESHIFT)	113,441	90.4	198.7

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(4)人材派遣の地域別売上高

	当四半期 (平成18年2期第3四半期)		前年同期比 (%)
	金額(千円)	割合(%)	
人材派遣	4,097,192	100.0	96.2
東京都	437,286	10.7	75.8
神奈川県	367,397	9.0	84.2
静岡県	2,810,601	68.6	100.2
愛知県	481,908	11.7	109.4

(注)上記の金額には、消費税等は含まれておりません。



平成 18 年 2 月期 第 3 四半期財務・業績の概況（個別）

平成 17 年 12 月 20 日

会社名 株式会社 アルバイトタイムス (JASDAQ 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. 経営成績（個別）の進捗状況 (百万円未満切捨)

	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3四半期	8,664	(5.3)	1,117	(27.4)	1,126	(27.4)	598	(30.3)
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)
(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3四半期	17	46	17	24
17年2月期第3四半期	76	15	74	22
(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 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 (百万円未満切捨)

	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3四半期	7,166		6,032		84.2	175	53	
17年2月期第3四半期	7,437		5,537		74.4	486	94	
(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)

通 期	売上高		経常利益		当期純利益	
	百万円		百万円		百万円	
	12,144		2,012		1,618	

(参考) 1 株当たり予想当期純利益(通期) 47 円 23 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。

通期の業績予想につきましては、平成 17 年 11 月 24 日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3四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(資産の部)					
流動資産					
現金及び預金	3,959,009	3,442,247	516,762	13.1	4,279,381
売掛金	1,401,989	1,474,656	72,666	5.2	1,421,762
たな卸資産	16,290	16,134	156	1.0	16,555
その他	348,440	481,109	132,669	38.1	291,191
貸倒引当金	8,200	2,000	6,200		7,600
流動資産合計	5,717,530	5,412,147	305,382	5.3	6,001,291
固定資産					
有形固定資産					
建物	324,961	267,591	57,370	17.7	327,353
土地	623,525	444,475	179,050	28.7	623,525
その他	119,014	146,261	27,247	22.9	125,913
有形固定資産合計	1,067,500	858,328	209,172	19.6	1,076,792
無形固定資産					
無形固定資産	250,589	373,918	123,328	49.2	213,887
投資その他の資産					
投資その他の資産	408,495	528,200	119,705	29.3	479,408
貸倒引当金	6,173	5,891	281		5,625
投資その他の資産合 計	402,322	522,308	119,986	29.8	473,783
固定資産合計	1,720,412	1,754,555	34,142	2.0	1,764,462
繰延資産					
繰延資産	16	7	9	57.1	14
資産合計	7,437,960	7,166,710	271,249	3.6	7,765,768

(単位：千円、%)

科 目	前年同四半期 (平成17年2月期 第3四半期末)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期末)	増 減		(参考) 平成17年 2月期
	金 額	金 額	金 額	増減率	金 額
(負債の部)					
流動負債					
一年以内償還予定社債		5,916	5,916		
未払金	1,196,544	991,379	205,164	17.1	1,181,883
賞与引当金	169,187	12,913	156,274	92.4	123,250
その他	518,901	114,061	404,840	78.0	682,764
流動負債合計	1,884,634	1,124,270	760,363	40.3	1,987,899
固定負債					
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	10,000	5,916	37.2	15,916
負債合計	1,900,550	1,134,270	766,279	40.3	2,003,815
(資本の部)					
資本金	413,400	433,082	19,682	4.8	420,469
資本剰余金					
資本準備金	497,959	517,542	19,583	3.9	505,001
資本剰余金合計	497,959	517,542	19,583	3.9	505,001
利益剰余金					
利益準備金	5,812	5,812			5,812
任意積立金	3,667,146	4,367,109	699,962	19.1	3,667,146
四半期(当期)未処分利益	953,090	709,071	244,019	25.6	1,163,522
利益剰余金合計	4,626,050	5,081,992	455,942	9.9	4,836,481
自己株式		178	178		
資本合計	5,537,410	6,032,439	495,029	8.9	5,761,952
負債及び資本合計	7,437,960	7,166,710	271,249	3.6	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3四半期)	当四半期 (平成18年2月期 第3四半期)	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	8,229,600	8,664,128	434,527	5.3	11,066,472
売上原価	2,049,688	2,152,848	103,159	5.0	2,832,539
売上総利益	6,179,911	6,511,280	331,368	5.4	8,233,933
販売費及び一般 管理費	4,641,066	5,393,902	752,836	16.2	6,284,251
営業利益	1,538,845	1,117,377	421,468	27.4	1,949,681
営業外収益	13,954	16,620	2,666	19.1	17,501
営業外費用	879	7,266	6,386	725.9	5,017
経常利益	1,551,919	1,126,730	425,188	27.4	1,962,165
特別利益	184		184		184
特別損失	102,485	172,131	69,645	68.0	165,711
税引前四半期(当 期)純利益	1,449,617	954,599	495,018	34.1	1,796,638
税金費用	590,060	355,714	234,346	39.7	726,650
四半期(当期)純 利益	859,557	598,885	260,671	30.3	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	953,090	709,071	244,019	25.6	1,163,522