

# 平成22年3月期 決算説明会



平成22年5月6日 大阪  
平成22年5月7日 東京

■22年3月期

決算の概況について

■23年3月期

事業別の取り組みについて

業績予想について

- ※1.当資料内における、「上期」の表記につきましては、第2四半期連結累計期間を指しております。  
同様に、「下期」の表記につきましては、毎年10月1日から翌年3月31日までの半年間を指して、使用しております。
- ※2.当資料内における、四半期別実績数値は、ご参考のために、各期の四半期累計より算出しております。  
上記の点につきまして、予めご了承下さい。

**【22年3月期**

**決算の概況について】**

## 22年3月期 連結業績の概況

### 1. 事業環境

- ・昨年来の景気悪化の影響で人材採用意欲は低調、事業環境は悪化（昨年7月の完全失業率は過去最悪、8月の有効求人倍率も過去最低）
- ・年明けより、景気底打ち感が台頭⇒求人市場では一部に明るさも

### 2. 対策

- ・売上増の取り組み・・・新市場参入・新商材投入、組織再編（提案力強化）
- ・費用削減の取り組み・・・原価低減、家賃・人件費等の固定費削減

### 3. 結果

- ・売上高・・・市場の急激な縮小のため、前期比で大幅減少
- ・営業利益・・・売上減少のため赤字継続

下期は、『景気底打ち感』+『諸対策の効果』で黒字転換

( )は前年同期実績

売上高	62億77百万円 (91億10百万円)	営業利益	△1億86百万円 (△1億34百万円)
経常利益	△80百万円 (△1億7百万円)	当期期純利益	△80百万円 (△4億78百万円)

## 22年3月期 連結貸借対照表の概要

科目	(平成21年3月31日現在)	(平成22年3月31日現在)	増減	
<b>(資産の部)</b>				
流動資産	2,023	2,039	16	■ 現金及び預金62百万円増加 ■ 受取手形及び売掛金49百万円減少
固定資産	1,178	1,084	△ 94	
<b>資産合計</b>	<b>3,202</b>	<b>3,124</b>	<b>△ 78</b>	■ 敷金29百万円減少
<b>(負債の部)</b>				
流動負債	1,070	1,189	118	■ 短期借入金270百万円増加 ■ 長期借入金81百万円減少
固定負債	318	213	△ 105	
<b>負債合計</b>	<b>1,389</b>	<b>1,403</b>	<b>13</b>	
<b>(純資産の部)</b>				
資本金	351	351	—	■ 当期純損失80百万円 ■ 自己株式の取得12百万円
資本剰余金	271	271	—	
利益剰余金	1,221	1,140	△ 80	■ 自己資本比率54.8% (前年同期比-1.5ポイント)
自己株式	△ 21	△ 33	△ 12	
<b>株主資本合計</b>	<b>1,823</b>	<b>1,730</b>	<b>△ 93</b>	
評価・換算差額等	△ 19	△ 17	1	
少数株主持分	8	8	0	
<b>純資産合計</b>	<b>1,812</b>	<b>1,721</b>	<b>△ 91</b>	
<b>負債、純資産合計</b>	<b>3,202</b>	<b>3,124</b>	<b>△ 78</b>	

## 22年3月期 連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

	21年3月期	22年3月期	増減額	増減率
売上高	9,110	6,277	△ 2,832	-31.1%
売上総利益	4,316	3,337	△ 979	-22.7%
販売費及び一般管理費	4,451	3,523	△ 927	-20.8%
営業損失(△)	△ 134	△ 186	△ 51	—
営業外収益	44	119	74	166.4%
営業外費用	18	13	△ 4	-24.4%
経常損失(△)	△ 107	△ 80	27	—
特別利益	3	—	△ 3	—
特別損失	171	14	△ 156	-91.4%
税金等調整前当期純損失(△)	△ 275	△ 94	180	—
当期純損失(△)	△ 478	△ 80	397	—

【前年同期比,百万円】

- リクルーティング  
広告事業 △1,639
- 人材サービス事業  
△471
- 情報出版事業  
△386
- IT関連事業  
△334

【前年同期比,百万円】

- 人件費 △543
- 地代家賃△49

【前年同期比,百万円】

- 販売協力金16
- 助成金収入41

## 22年3月期連結キャッシュ・フロー(CF)計算書の概要

(単位:百万円)

科目	21年3月期	22年3月期
営業活動によるCF	△ 160	△ 118
投資活動によるCF	22	△ 46
財務活動によるCF	244	176
現金及び現金同等物期末残高	1,131	1,144

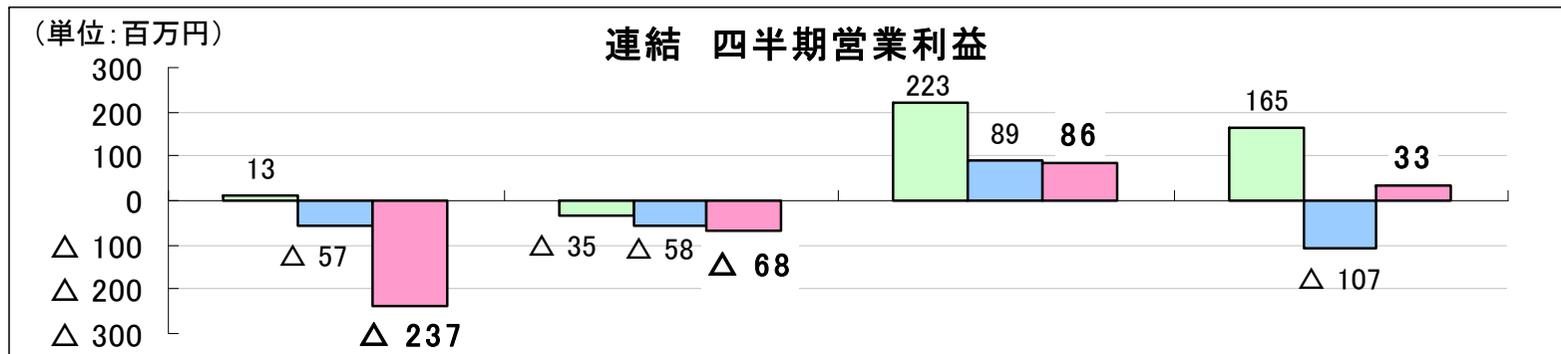
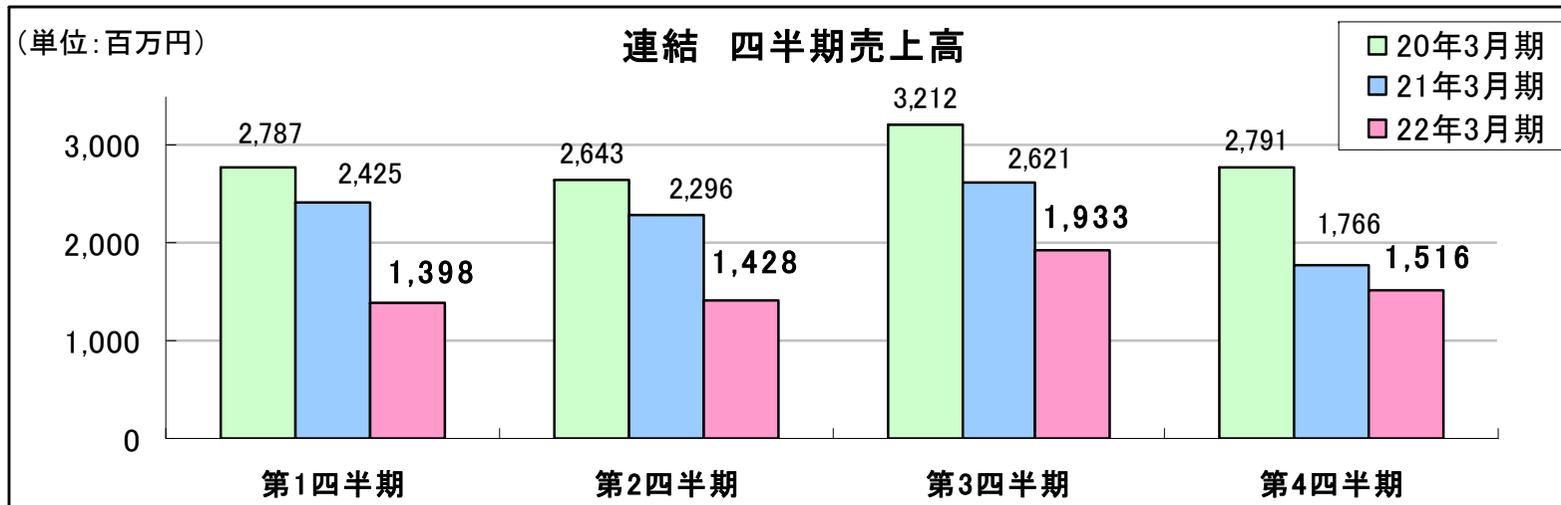
■ 前年同期比13百万円  
増加

(単位:百万円)

<b>■ 営業活動によるCFの主な増減要因</b>		
・税金等調整前純損失(△)	△ 275	△ 94
・減価償却費	98	43
・減損損失	129	—
・売上債権の減少額	452	53
・仕入債務の減少額	△ 303	△ 95
・利息の支払額	△ 6	△ 11
・法人税等の支払額	△ 90	△ 21
<b>■ 投資活動によるCFの主な増減要因</b>		
・定期預金の払戻による収入	100	—
・有形固定資産の取得による支出	△ 5	△ 10
・無形固定資産の取得による支出	△ 70	△ 22
・投資有価証券の取得による支出	△ 1	△ 14
<b>■ 財務活動によるCFの主な増減要因</b>		
・短期借入金の純増額	26	270
・長期借入れによる収入	400	—
・長期借入金の返済による支出	△ 37	△ 81
・自己株式の取得による支出	△ 21	△ 12
・配当金の支払額	△ 123	0

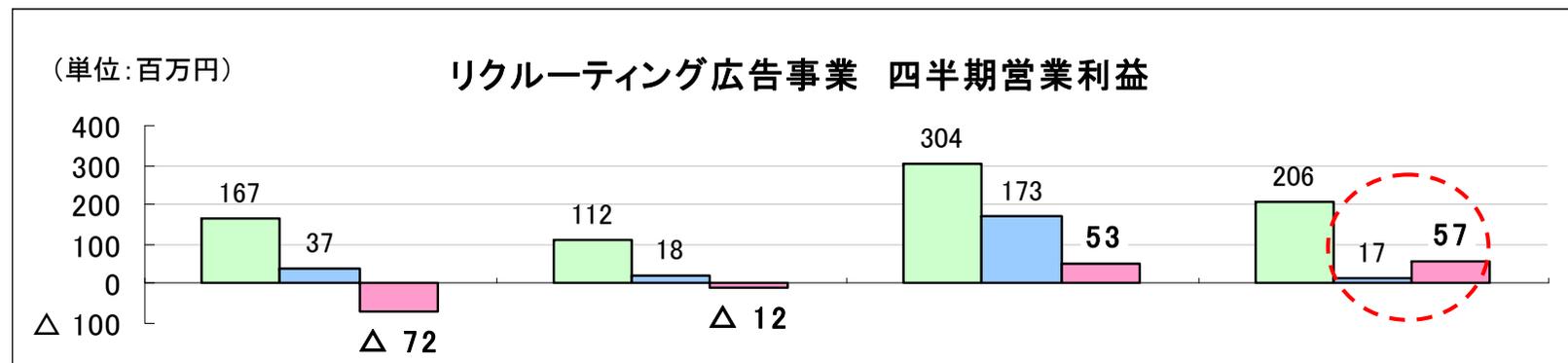
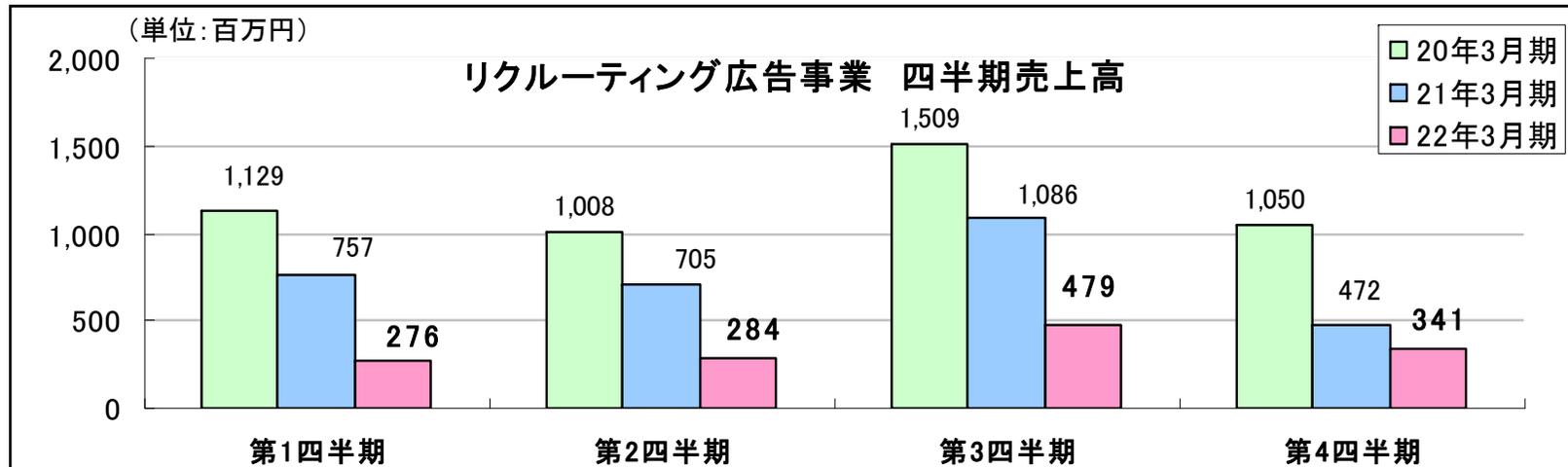
## 連結業績の推移(過去3期の四半期売上高、営業利益)

- [売上高] 2期連続、前年同期比で減少(減少幅は徐々に縮小)
- [営業利益] 22年3月期の第1四半期△237百万円が最悪  
22年3月期の第3四半期より黒字転換(21年第3四半期以来の黒字)



## リクルーティング広告事業の推移(過去3期の四半期売上高、営業利益)

- [売上高] 2期連続、前年同期比で減少(減少幅は徐々に縮小)  
 [営業利益] 22年3月期の第1四半期△72百万円が最悪⇒第3四半期より黒字化  
 22年3月期の第4四半期の黒字幅は前年同期を上回る⇒次ページ

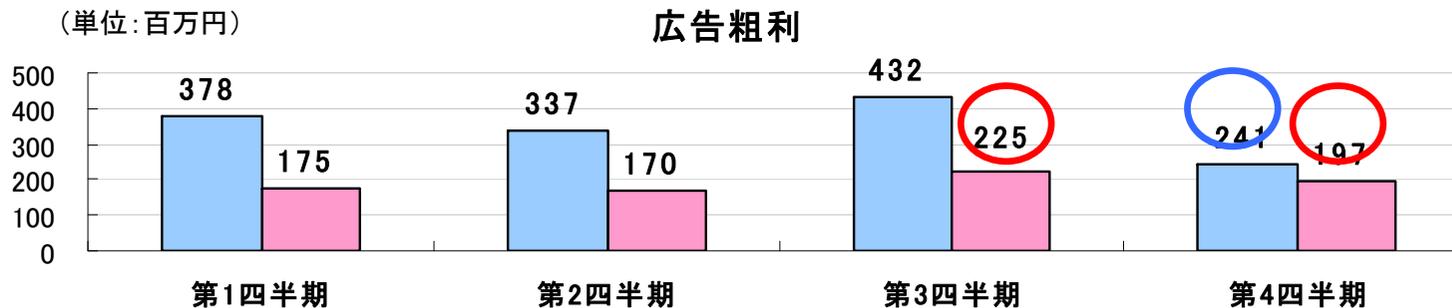
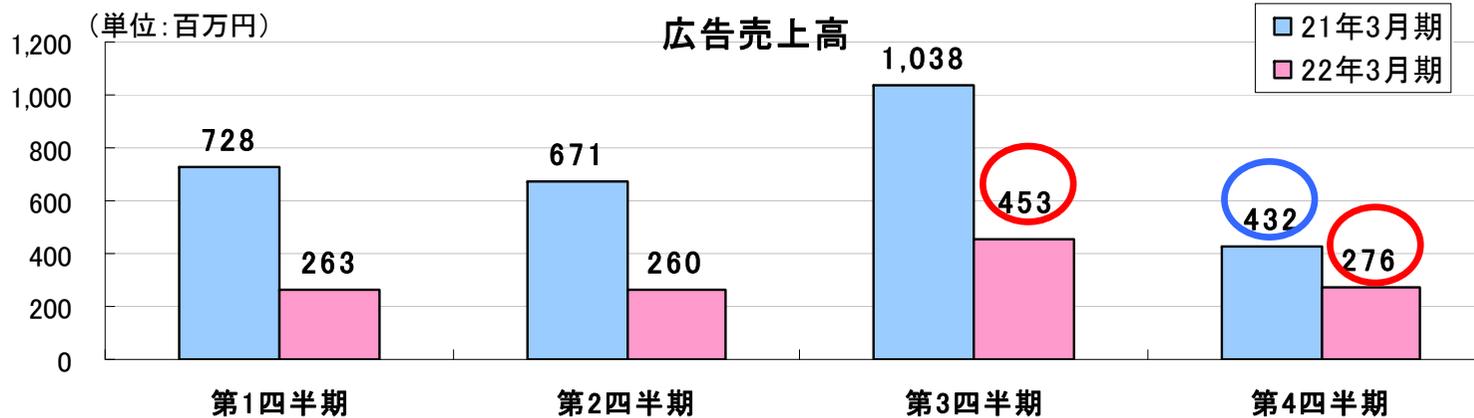


## ・リクルーティング広告(1) [過去2期の四半期・広告売上、広告粗利]

・22年3月期の第4四半期は、主要メディアの  
手数料化に伴い、前年同期および22年第3四  
半期と比較して、広告売上の減少率に比べ、  
粗利の減少率が小さい

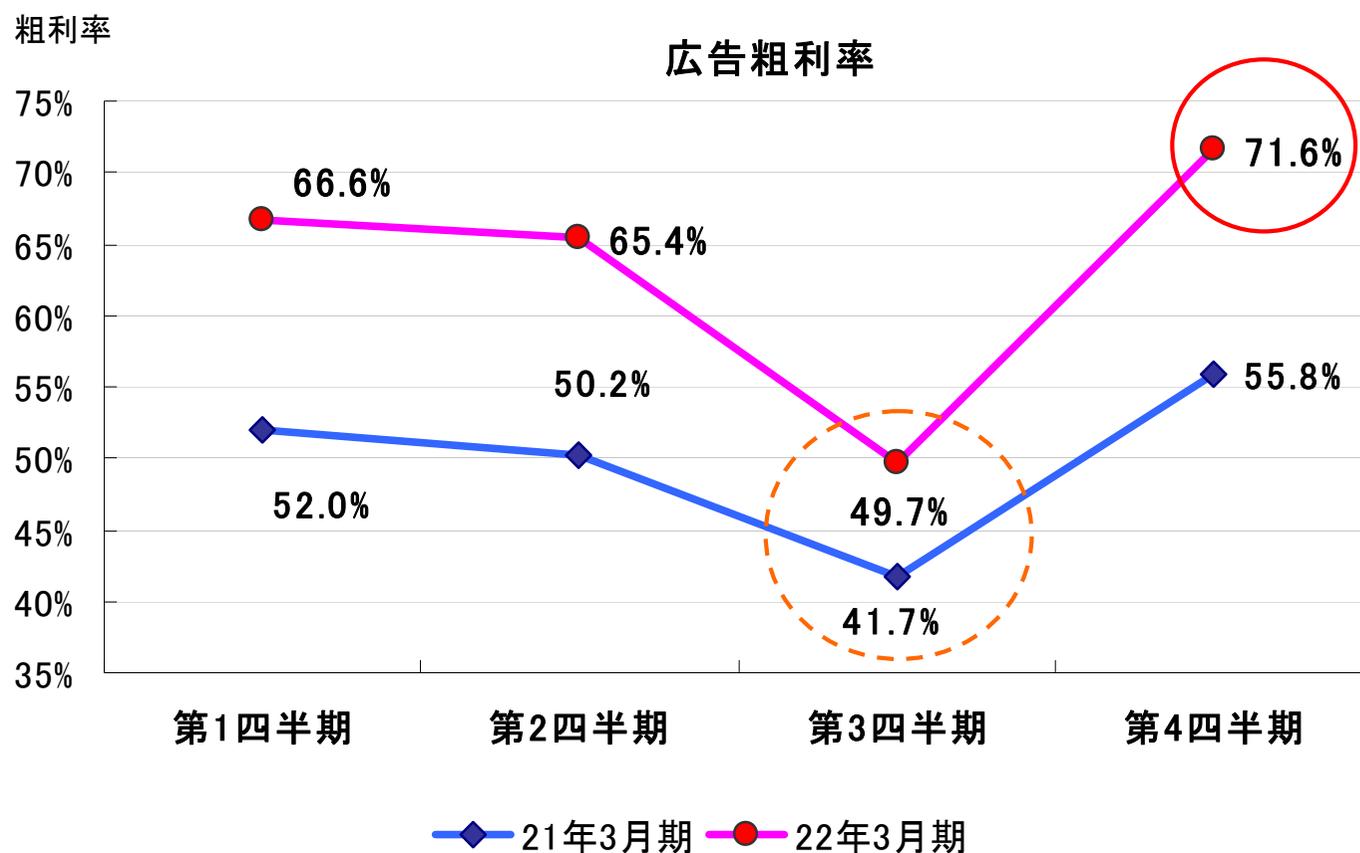
⇒次ページ「広告粗利率の推移」

	22年3月期第4四半期	
	前年同期比	第3四半期比
売上減少率	-36.1%	-39.1%
粗利減少率	-18.0%	-12.4%



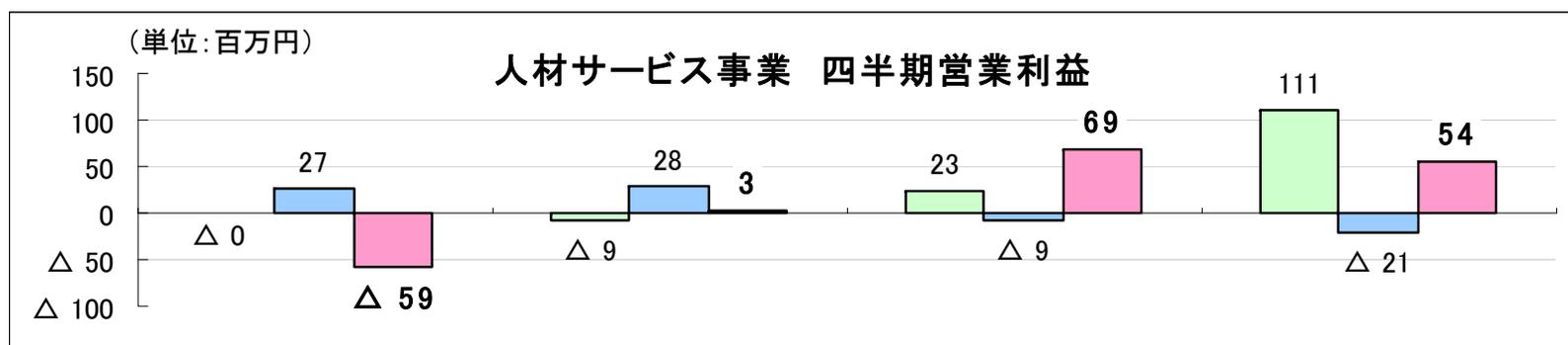
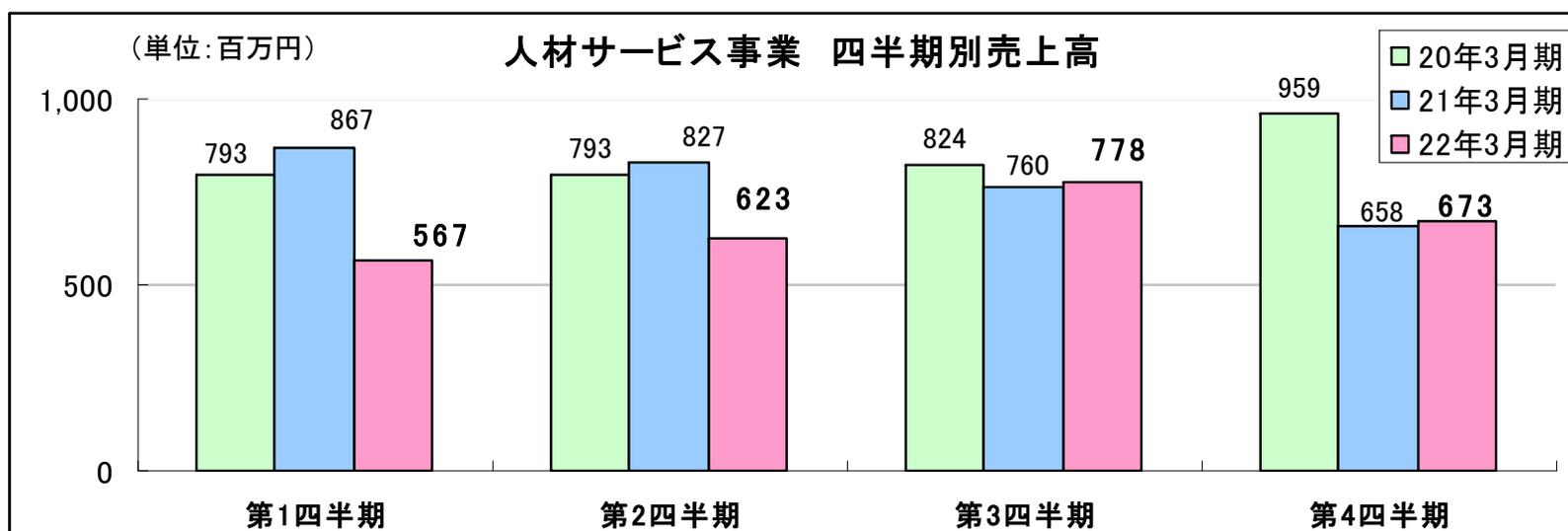
## ・リクルーティング広告(2) [過去2期の四半期・広告粗利率]

- ・委託商品の販売が増加したため、22年3月期の広告粗利率は21年比で上昇
- ・22年3月期の第4四半期、粗利率は71.6%に高まった
- ・第3四半期の粗利率低下は、仕入れが発生する「リクナビ」販売がピークのため



## 人材サービス事業の推移(過去3期の四半期売上高、営業利益)

- [売上高] 22年3月期の下期は前年同期比プラスに転換  
 [営業利益] 22年3月期の第1四半期△59百万円が最悪  
 22年3月期の第2四半期より黒字転換

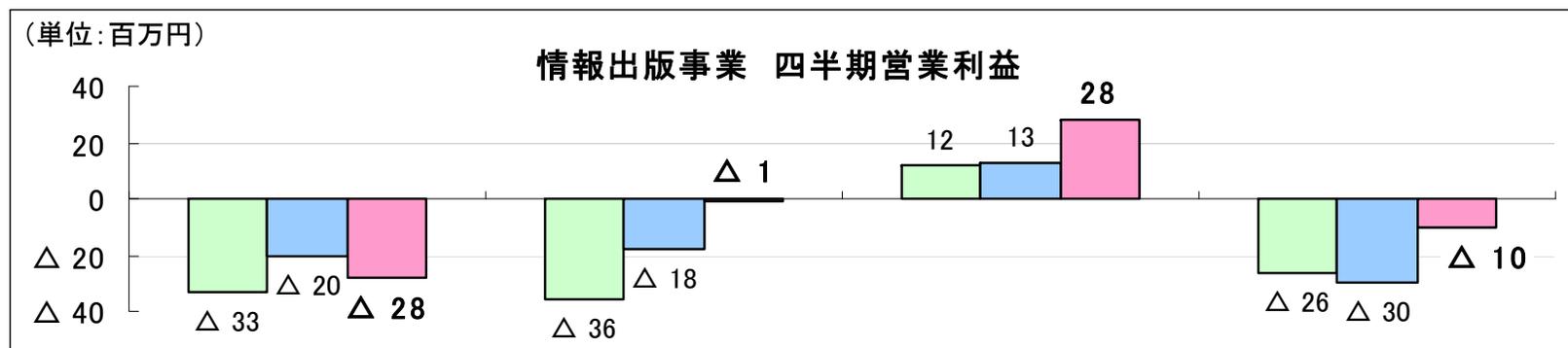
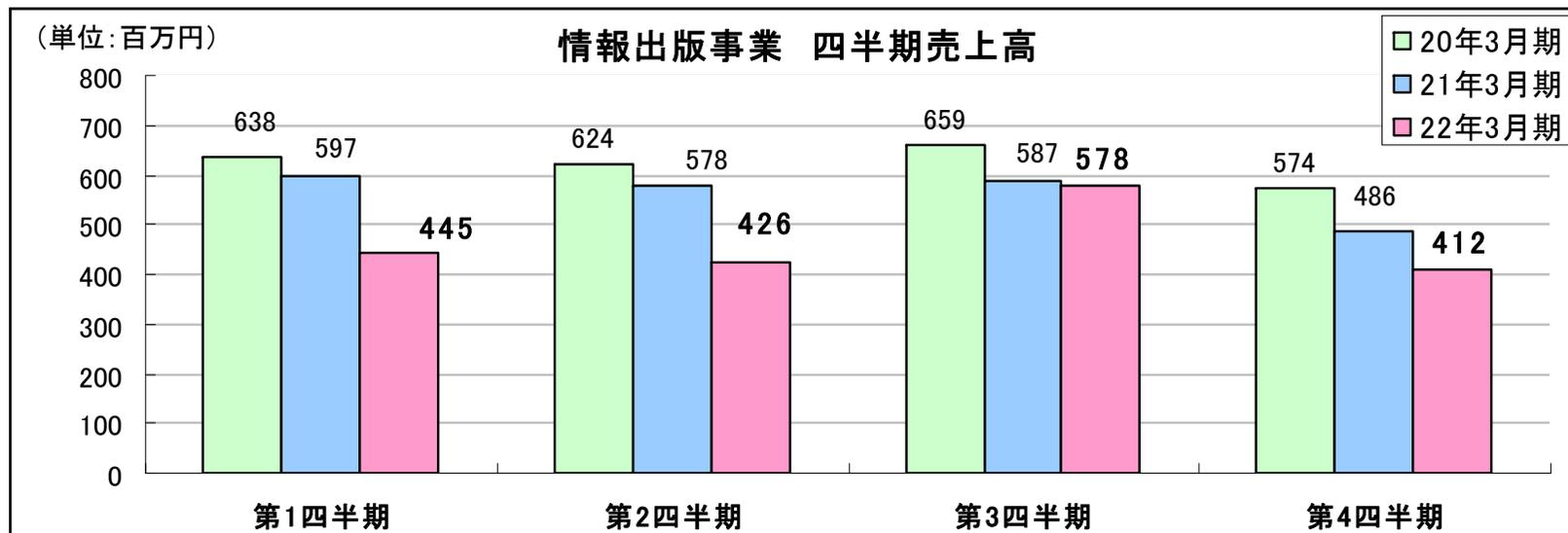


## 情報出版事業の推移(過去3期の四半期売上高、営業利益)

[売上高] 2期連続、前年同期比で減少

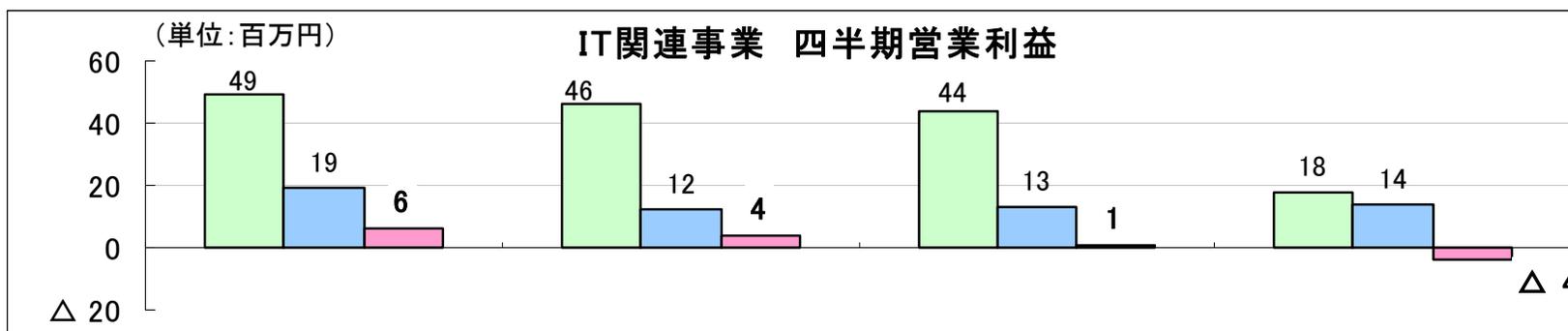
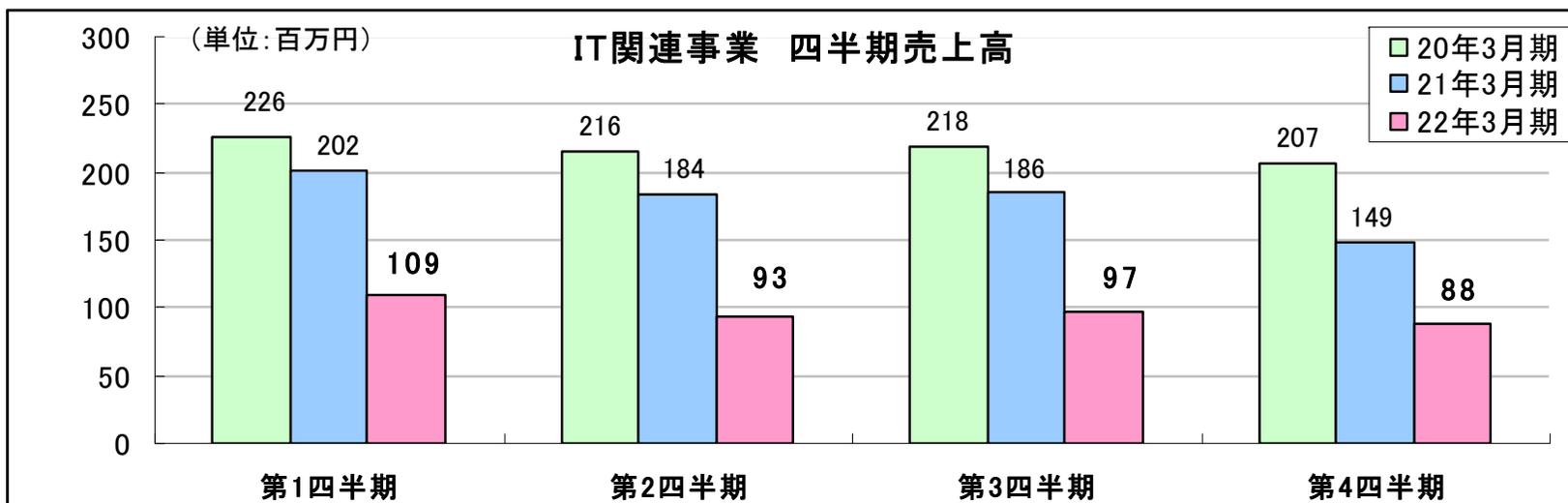
[営業利益] 22年3月期の下期は黒字転換+18百万円

(20年3月期の下期は△15百万円、21年3月期の下期は△17百万円)

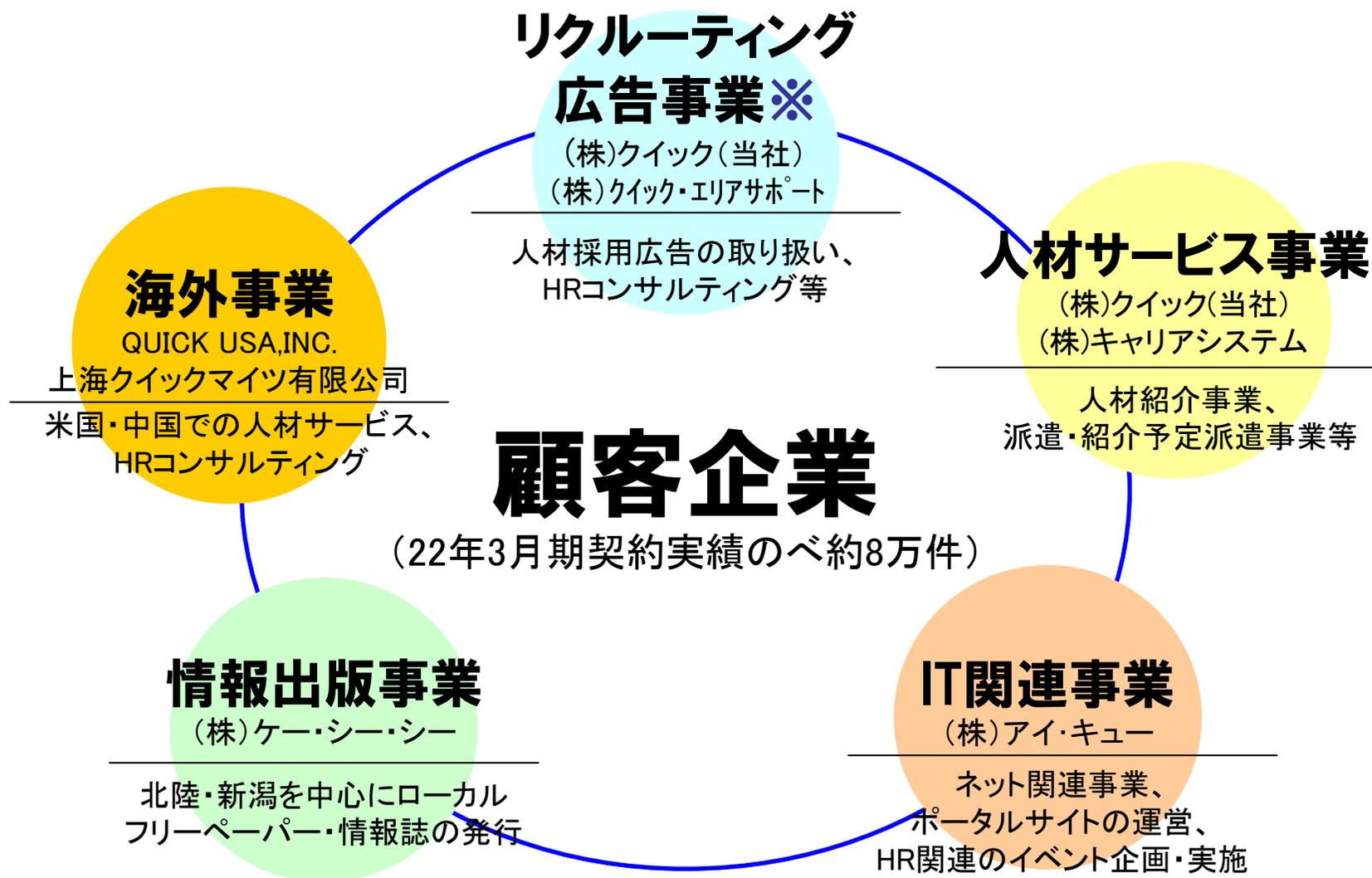


## IT関連事業の推移(過去3期の四半期売上高、営業利益)

- [売上高] ・2期連続、前年同期比で減少 ・22年3月期の各四半期は横ばい  
 [営業利益] 大きな赤字はないが、弱含み



## 各事業・グループの概要



※ リクルーティング広告事業は今期より人材採用広告取扱いから人事コンサルティング、人材育成など幅広いサービスを提供するリクルーティング事業となります。

## 22年3月期 事業セグメント別の概況(1)

### リクルーティング広告(人材採用広告)事業

- (年度前半) 中途採用の悪化が厳しい、買い手市場のため採用は容易
- (年度後半) 年明けから、中途採用が一部で復調の兆し  
新卒採用広告は、年明けも堅調(採用分散化の影響)
- (取り組み) 提案型商材は成長するも、利益貢献はまだ小さい

### 情報出版事業

- (通期) 長引く景気後退の影響で、顧客企業の販促・人材採用の意欲が低下
- (取り組み) 営業体制を再編、特集企画のブラッシュアップ、媒体原価、諸経費を圧縮  
ファミリー向け情報誌を創刊(xこどもといっしょ)、住宅情報誌をリニューアル  
合同説明会を実施(医療+介護適職フェア、夏の転職フェスタ)  
WEB強化(エリアマーケティングサイト)

### IT(ネット)関連事業

- (取り組み)
  - ・「日本の人事部」の会員数は3.3万人を突破(前年同期比121.4%)。  
各企業の人事・労務担当者の高い評価に支えられ成長持続  
「HRカンファレンスby日本の人事部」は好評につき2回目を開催
  - ・「人材バンクネット」は、サイトオープンから10周年。新規会員数は累計40万人を突破。  
主要顧客である人材紹介各社の業績悪化にともない登録者募集広告が大幅に減少

※情報量の関係上、リクルーティング広告事業、情報出版事業、IT関連事業を先に表記しております。

## 22年3月期 事業セグメント別の概況(2)

### 人材サービス事業

#### 人材紹介事業

- (年度前半) 中途採用の抑制傾向が強い、採用のハードルも上がる
- (年度後半) 景気底打ち感台頭に伴い、中途採用も回復傾向
- (新規事業) 求人ニーズの高い医療分野に注目し、昨年5月に看護師紹介の専門サイト「看護roo！」オープン
- (取り組み) 若手社員が戦力化(社員教育の効果)

#### 人材派遣・紹介予定派遣事業

- (年度前半) 景気後退の影響で「雇い止め」(派遣契約の更新をしない)が増加
- (年度後半) 派遣法の改正による規制強化懸念が台頭、人材派遣の活用が減少傾向
- (取り組み) ・エリア別に個別ニーズ、個別案件に柔軟に対応(人員シフト)  
家電メーカーのリコール対応(人材派遣)  
メディカル分野へのシフト(人材派遣、紹介)  
・求人広告、広告宣伝費などの経費を削減

#### 海外事業

- ・米国 QUICK USA,INC  
米国経済の落ち込みにより、顧客企業は採用を抑制  
人材紹介に加え人事労務アドバイザーサービスを開始
- ・中国 上海クイックマイツ有限公司  
日系の主要企業の事業撤退が目立つ  
事業規模縮小のため人材紹介も縮小  
人事コンサルティングサービスは健闘し、前年度並みの実績

## 22年3月期 事業セグメント別売上高・営業利益

### ■売上高

(単位:千円)

	21年3月期	22年3月期	増減率
リクルーティング広告事業	3,022,085	1,382,312	-54.3%
人材サービス事業	3,114,898	※ 2,643,435	※-15.1%
情報出版事業	2,250,062	1,863,083	-17.2%
IT関連事業	723,037	388,719	-46.2%
連結合計	9,110,083	6,277,550	-31.1%

### ■営業利益

(単位:千円)

	21年3月期	22年3月期	増減率
リクルーティング広告事業	247,539	26,198	-89.4%
人材サービス事業	25,160	※ 68,904	※173.9%
情報出版事業	△ 56,021	△ 12,559	—
IT関連事業	59,224	6,746	-88.6%
消去又は全社	(410,491)	(275,301)	—
連結合計	△ 134,588	△ 186,011	—

### ■紹介手数料の返金引当金に関する計上基準(※人材サービス事業)

平成22年3月期決算短信のP20及びP27に記載されておりますとおり、紹介手数料に対する将来の返金に備えるため、当連結会計年度(22年3月期)から売上高に返金率を乗じた金額を計上しております。この結果、従来の方法によった場合と比較して人材サービス事業の売上高は20,300千円減少し、営業利益は同額減少しております。  
ご参考として、従来の計上方法によった場合の業績を確認するために、人材サービス事業の22年3月期売上高及び営業利益に20,300千円をそれぞれ加えると、同事業の修正後の実績は以下とおりです。

### ■売上高(ご参考)

(単位:千円)

	21年3月期	22年3月期	増減率
人材サービス事業	3,114,898	※ 2,663,735	※-14.5%

### ■営業利益(ご参考)

(単位:千円)

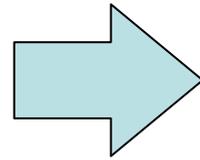
	21年3月期	22年3月期	増減率
人材サービス事業	25,160	※ 89,204	※254.5%

**【23年3月期**

**事業別の取り組みについて**

**今後の業績予想について】**

採用広告中心の  
事業モデル

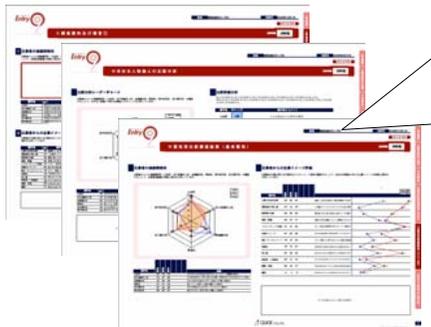


採用広告に加え  
人事・労務、研修の  
支援サービスを強化

多様化する企業の人材・人事課題に対して  
幅広いノウハウに基づくソリューションを提供

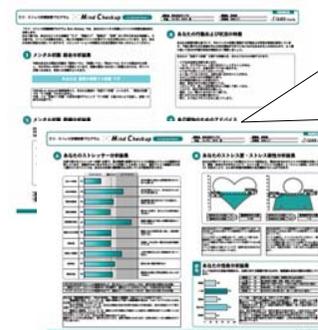
【提供サービスの例】

採用マーケティングサーベイ「Entry9」



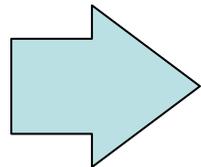
新卒採用説明会に参加した、学生の価値観や志望度の高さ等を測定・分析して、顧客企業の採用活動をサポート

心の状態診断プログラム「Mind Checkup」



社員のメンタルヘルスを診断し、結果を活用することで、メンタルヘルス問題の予防、職場活性化の方向づけをサポート

# 1. 開始2期目となる医療分野の紹介事業 (看護師紹介)を成長路線に乗せる



2009年5月12日  
看護職専門の求人サイト  
『看護roo!』をオープン！  
看護職分野に特化した人材



## 2. リクルーティング広告事業と連動して、 中小・中堅・ベンチャー企業向け人材 紹介を強化する。

## 地域特性、ニーズに合わせ、**得意分野**に絞る 派遣法改正には請負・紹介予定派遣で対応



【大阪】 建築・土木系分野

【名古屋】 ITニッチ分野

【東京】 ITニッチ分野  
リコール分野  
リコール分野の取り組み  
ex. 東芝様

【北陸】 **医療関係を強化**

さらに、自社サイト **北陸×転職.net** を活用し、  
**北陸エリアでの人材紹介サービスを強化する。**

# 「世界の人事部」へ向けた地盤固め

## 海外進出を図る日系大手企業との関係強化

**中国(上海)**  
相談顧問サービスを中心とした人事コンサルティング、人材紹介サービスを強化する。

**アメリカ(NY・LA)**  
日系企業を中心に、人材派遣・人材紹介・人事・労務コンサルティング分野で、日系企業NO.1を目指す。

# 北陸・新潟を中心とした フリーペーパーと各種情報誌を発行 新たなデジタルメディアの企画・運営にも積極的に挑戦

【ブランド力の高い既存メディア】



【新たなデジタルメディア】

地域情報誌と連動した 成功報酬型求人サイト  
エリア・ブログ 「ジョブステnet」



## 23年3月期 事業別取り組み(6)IT関連事業

人材紹介会社の登録者獲得をサポートする「人材バンクネット」、  
人事・労務の情報サイト「日本の人事部」を運営  
2009年より、人事担当者の交流や情報交換・共有を目的とした  
「HRカンファレンス by 日本の人事部」を実施



サイトオープンから  
10周年を迎えた  
「人材バンクネット」



サイトオープンから  
5周年を迎えた  
「日本の人事部」



2009年3月2日、10月27日に開催した  
「HRカンファレンス by 日本の人事部」には  
数多くの企業の人事担当者が参加。

## 事業・組織再編

- ①クイック・エリアサポート、マーケット総合営業部の統合(リクルーティング広告事業)
- ②成長分野への投資(人材サービス事業)  
⇒**看護師紹介事業**への投資
- ③**中国事業推進室**の新設(人材サービス事業)  
⇒対中ビジネスの支援  
例)一般社団法人 **日中福祉事業人材交流協会**  
の設立

## 23年3月期 業績予想

(上期)

(下期)

	[前期実績]		[今期予想]	[前期実績]		[今期予想]	(単位:百万円)
	22年3月期 第1・2四半期 累計	23年3月期 第1・2四半期 累計	前年同期比	22年3月期 第3・4四半期 累計	23年3月期 第3・4四半期 累計	前年同期比	
売上高	2,827	2,783	98.4%	3,450	3,517	101.9%	
営業利益	△ 305	△ 116	-	119	166	139.5%	
経常利益	△ 259	△ 110	-	179	160	89.4%	
当期純利益	△ 255	△ 111	-	175	180	102.9%	
1株配当金(円)	0.00	0.00	-	0.00	未定	-	

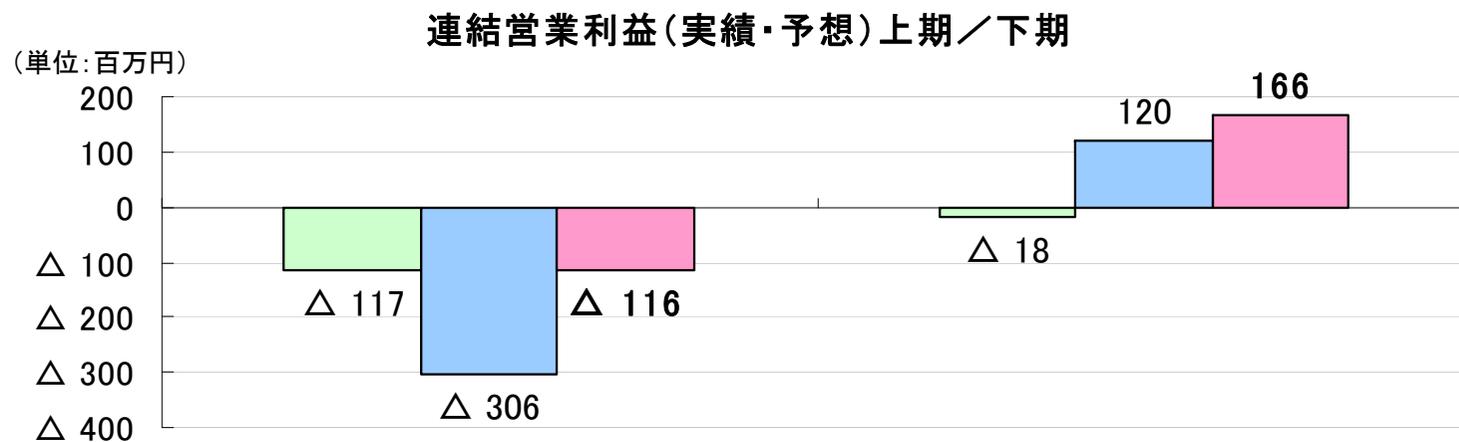
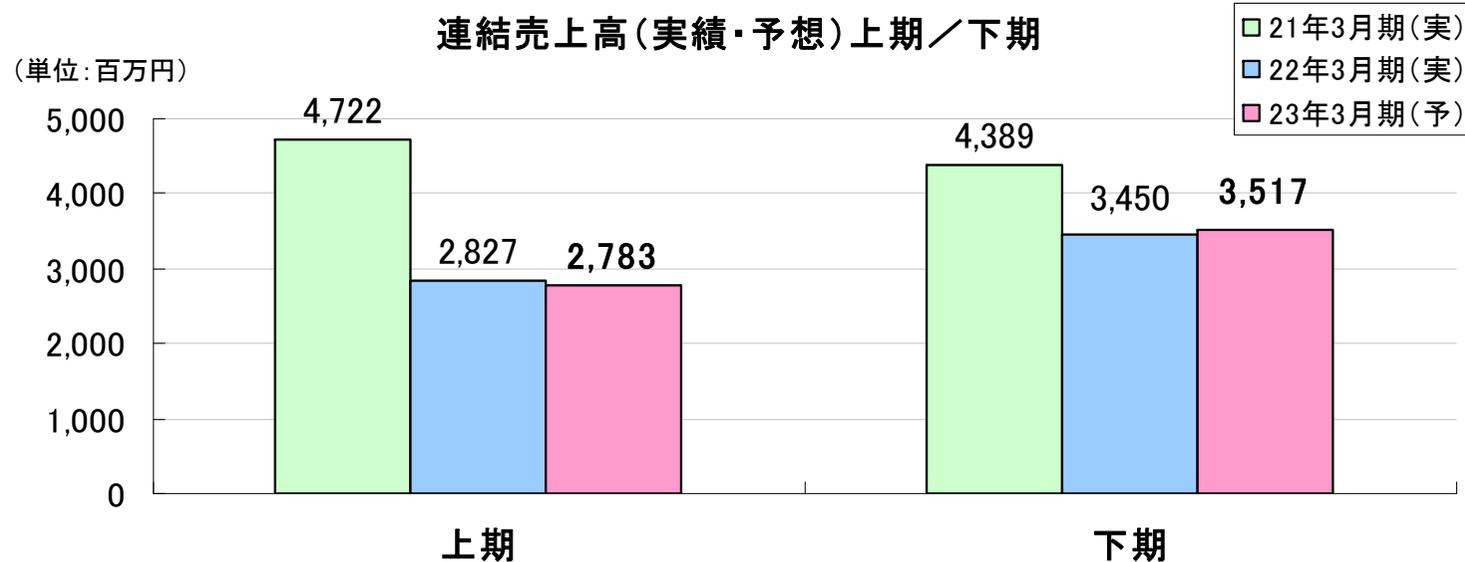
(注)23年3月期の期末配当は未定であります。

通期

	[前期実績]	[今期予想]	(単位:百万円)
	22年3月期 通期	23年3月期 通期	前期比
売上高	6,277	6,300	100.4%
営業利益	△ 186	50	-
経常利益	△ 80	50	-
当期純利益	△ 80	69	-
1株配当金(円)	0.00	未定	-

(注)23年3月期の期末配当は未定であります。

## 連結売上高・営業利益(過去2期の実績、23年3月期予想 [上期/下期])

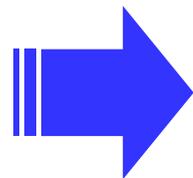


## 中期計画

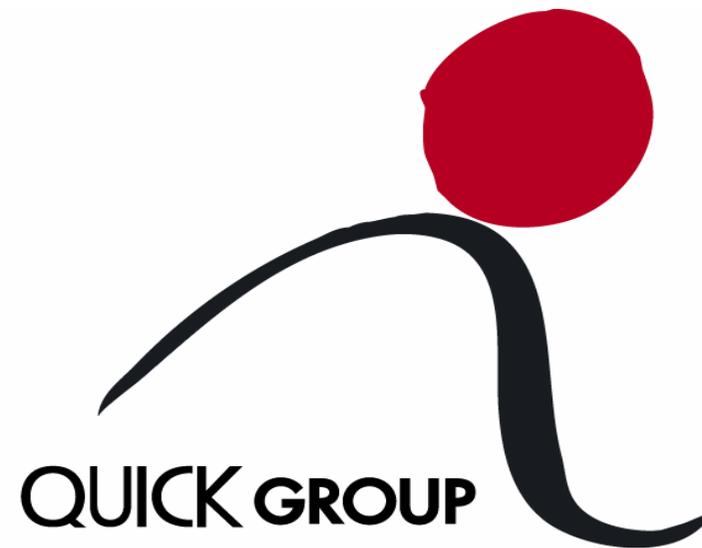
(単位:百万円)

	21年3月期 (実績)	22年3月期 (実績)	23年3月期 (予想)	24年3月期 (計画)	25年3月期 (計画)
売上高	9,110	6,277	6,300	7,500	9,000
営業利益	△ 134	△ 186	50	150	400
経常利益	△ 107	△ 80	50	150	400
当期純利益	△ 478	△ 80	69	90	240
売上高／前期比	79.7%	68.9%	100.4%	119.0%	120.0%
売上高営業利益率	-1.5%	-3.0%	0.8%	2.0%	4.4%

- ①組織再編を進め、既存事業の収益性を高める
- ②収益率の高いビジネスモデル(新規事業)を追及



収益性の高いフィー・ビジネスの割合が増加  
利益率の向上により営業利益が増加



---

この配付資料に記載されている業績目標等はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績は、この配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知下さい。