

平成22年3月期 第2四半期決算説明会



平成21年11月2日 大阪
平成21年11月4日 東京

■平成22年3月期 上半期決算の概況について

■平成22年3月期 今後の業績予想について

※当資料内における、「上半期」の表記につきましては、
平成20年3月期における中間連結会計期間、平成21年3月期以降における第2四半期連結累計期間を指しております。
同様に、「下半期」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。
上記の点につきまして、予めご了承下さい。

【平成22年3月期 上半期決算の概況について】

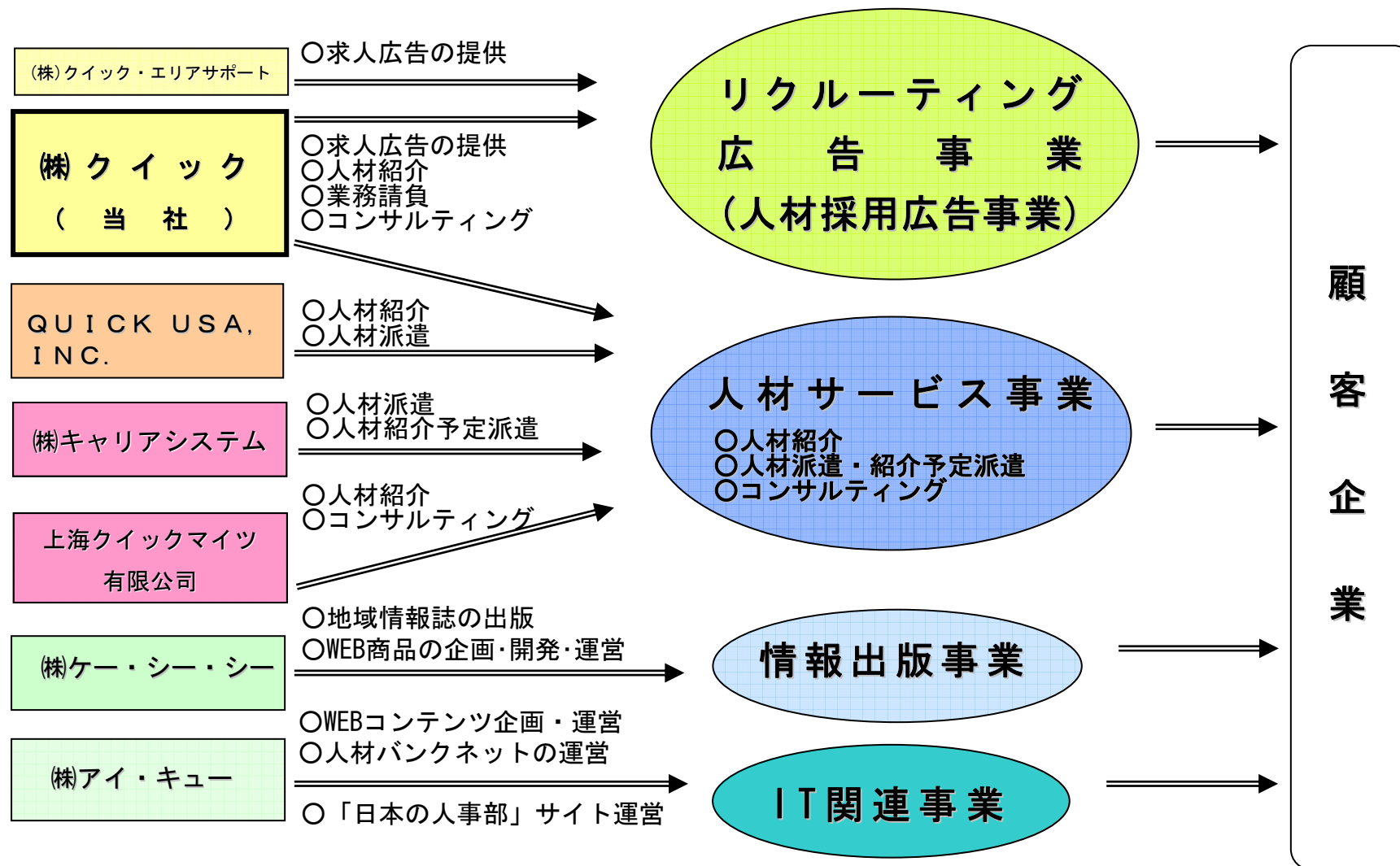
平成22年3月期上半期 連結決算の概況

1. 景況の悪化に伴い、7月には有効求人倍率(0.42倍)や完全失業率(5.7%)と雇用を取り巻く環境が過去最悪の水準にまで悪化。さらに企業の中途採用抑制の動きや一部商品の手数料化を受け、リクルーティング広告(人材採用広告)事業が大きく後退。
2. 人材サービス事業においては人材紹介、人材派遣サービス活用に慎重な企業が増加し、業績が伸び悩む。こうした中、人材紹介事業が看護師紹介サービスを強化。
3. 情報出版事業、IT関連事業は企業の販促、広告規模縮小に伴い減収。各種コストの削減により情報出版は損失縮小、IT関連事業は黒字確保も、グループ全体では上記要因により大幅な減収、営業利益以下が赤字。

()は前年同期実績

売上高	28億27百万円 (47億21百万円)	営業利益	△3億5百万円 (△1億16百万円)
経常利益	△2億59百万円 (△1億14百万円)	四半期純利益 (上半期純利益)	△2億55百万円 (△1億69百万円)

事業領域・企業集団の状況



※上記関係会社6社は、すべて連結子会社であります。

平成22年3月期上半期 事業セグメント別売上高・営業利益

■売上高

(単位:千円)

	平成21年3月期 上半期	平成22年3月期 上半期	増減率
リクルーティング広告事業	1,462,456	561,438	-61.6%
人材サービス事業	1,695,953	1,191,087	-29.8%
情報出版事業	1,175,948	872,151	-25.8%
IT関連事業	387,204	202,670	-47.7%
連結合計	4,721,563	2,827,347	-40.1%

■営業利益

(単位:千円)

	平成21年3月期 上半期	平成22年3月期 上半期	増減率
リクルーティング広告事業	56,168	△ 84,992	赤字転落
人材サービス事業	55,742	△ 55,536	赤字転落
情報出版事業	△ 39,307	△ 30,834	赤字縮小
IT関連事業	31,599	10,479	-66.8%
消去又は全社	(220,743)	(144,688)	-34.5%
連結合計	△ 116,540	△ 305,574	赤字拡大

※記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております

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

売上高559百万円(前年同期比61.7%減)、営業損失84百万円(前年同期は営業利益56百万円)

- ・昨秋から続く景況の悪化により、中途採用や派遣スタッフ登録募集広告をはじめ求人広告市場が縮小。
- ・競合他社との価格競争、商品の一部手数料化が売上高減少に影響。
- ・不況を背景に、企業の人材採用が容易になったほか、採用後の定着率も向上し新規需要が減少。
- ・採用広告だけでなくメンタルヘルス関連商品など、人材採用後のアフターフォロー商品の販売にも着手。

情報出版事業

売上高872百万円(前年同期比 25.8%減)、営業損失30百万円(前年同期は営業損失 39百万円)

- ・企業の販促、採用マインドの低下により、主力商品の生活情報誌ほか、既存の情報誌の大半が苦戦。
- ・発行媒体の休刊や発行部数の見直し、人員の再配置、拠点縮小などの経費節減策により損失額が縮小。
- ・ファミリー向け情報誌や北陸3県版の住宅情報誌の創刊、WEB商品の販促強化にも着手。

IT関連事業

売上高202百万円(前年同期比 47.7%減)、営業利益10百万円(同 66.8%減)

- ・「日本の人事部」の9月末会員数は3万人を突破(前年同期比24%増)。
各企業の人事・労務担当者の高い評価に支えられ、売上高も前年同期比10%増と順調に成長。
- ・「人材バンクネット」は、サイトオープンから10周年を迎えて新規会員数も累計40万人を突破。
さらに転職希望者への使いやすさを追求したトップページのデザインリニューアルなどに着手。
しかし、主要顧客の人材紹介各社からの登録者募集広告が大幅に減少し、業績が伸び悩む。

※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。

事業セグメント別の概況(2)

人材サービス事業

売上高は1,192百万円(前年同期比29.7%減)、営業損失は55百万円(前年同期は営業利益55百万円)

人材紹介事業

- ・多くの業界・職種で中途採用ニーズが減少したことに加え、採用のハードルも高まり業績が伸び悩む。
- ・自社運営サイトの戦略化の一環として、求人ニーズが底堅い医療分野でのサービス強化に向け、看護師紹介に特化した専門サイト「看護roo!」をオープン。
都市圏の医療機関からの求人ニーズにより、業績は堅調に推移。今後の強化分野に。

人材派遣・紹介予定派遣事業

- ・派遣先企業の人件費抑制策の一環として、派遣契約の更新を行わない「雇い止め」が増加。
さらに、企業業績の悪化を背景に新規需要が激減と厳しい市場環境に。
- ・エリアごとの得意分野へ人員をシフトさせる営業体制が奏功。
関西エリアではグループシナジーを活かして建設系技術者の紹介実績が出始めたほか、北陸エリアでは医療系人材の派遣、紹介を強化し、取り組みへの認知度が向上。
関東では家電リコール対策人材派遣の大型案件の成約により、業績低迷の影響は最小限に。

海外事業

- ・QUICK USA,INC.は、アメリカ経済の失速を背景に、一般派遣・人材紹介サービスともに低迷。
- ・顧客企業の人事労務の課題解決をサポートする「HRアドバイザー」サービスを開始。
- ・上海クイックマイツ有限公司は、金融危機の影響による顧客企業の業績不振や事業撤退などにより、人材紹介サービスが低迷。しかし、これまで地道に取り組みを進めてきたセミナーやメールマガジンなどの営業活動が実を結び、人事コンサルティングサービスが堅調に推移。

平成22年3月期上半期 連結貸借対照表の概要

	(平成21年3月31日現在)	(平成21年9月30日現在)	(単位:百万円) 増減	
(資産の部)				
流動資産	2,023	1,493	△ 530	<ul style="list-style-type: none"> ■ 四半期純損失の計上により現金及び預金381百万円減少 ■ 売上高の減少に伴い、受取手形及び売掛金が前年同期比117百万円減少
固定資産	1,178	1,127	△ 51	
資産合計	3,202	2,620	△ 581	
(負債の部)				
流動負債	1,070	793	△ 276	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高の減少に伴い、買掛金128百万円減少 ■ 現在の業績を勘案し、賞与引当金44百万円減額
固定負債	318	265	△ 53	
負債合計	1,389	1,058	△ 330	
(純資産の部)				
資本金	351	351	0	<ul style="list-style-type: none"> ■ 四半期純損失△255百万円による
資本剰余金	271	271	0	
利益剰余金	1,221	965	△ 255	
自己株式	△ 21	△ 21	0	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自己資本比率:59.2% (前年同期比0.6%増)
株主資本合計	1,823	1,567	△ 255	
その他有価証券評価差額金	△ 2	△ 2	△ 0	
為替換算調整勘定	△ 17	△ 12	4	
評価・換算差額等合計	△ 19	△ 15	4	
少数株主持分	8	9	0	
純資産合計	1,812	1,561	△ 251	
負債、純資産合計	3,202	2,620	△ 581	

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております

平成22年3月期上半期 連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

	平成21年3月期 上半期	平成22年3月期 上半期	増減額	増減率
売上高	4,721	2,827	△ 1,894	-40.1%
売上総利益	2,240	1,508	△ 731	-32.7%
販売費及び一般管理費	2,356	1,814	△ 542	-23.0%
営業損失(△)	△ 116	△ 305	△ 189	-
営業外収益	5	51	45	772.3%
営業外費用	3	5	1	55.6%
経常損失(△)	△ 114	△ 259	△ 145	-
特別利益	3	0	△ 3	-100.0%
特別損失	6	6	△ 0	-12.7%
税金等調整前四半期純損失(△)	△ 117	△ 265	△ 148	-
四半期純損失(△)	△ 169	△ 255	△ 86	-

【前年同期比,百万円】

- リクルーティング
広告事業: △901
- 人材サービス事業:
△504
- 情報出版事業:
△303
- IT関連事業
△184

【前年同期比,百万円】

- 人件費: △331
- 媒体発送費: △27
- 交通費: △25
(通勤交通費含む)
- 減価償却費: △32
- 地代家賃: △15
- リース料: △19など

【前年同期比,百万円】

- リクルートからの
販売協力金: 31

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております

平成22年3月期上半期 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:百万円)

	平成21年3月期 上半期	平成22年3月期 上半期
営業活動によるCF	△ 163	△ 342
投資活動によるCF	△ 24	△ 27
財務活動によるCF	199	△ 65
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,047	699

前年同期比179百万円減少

前年同期比3百万円減少

前年同期比265百万円減少

■営業活動によるCFの主な増減要因

(単位:百万円)

税金等調整前四半期純損失(△)	△ 117	△ 265
減価償却費	52	19
賞与引当金の減少額	△ 17	△ 44
売上債権の減少額	209	119
仕入債務の減少額	△ 168	△ 125
法人税等の支払額	△ 64	△ 20

■投資活動によるCFの主な増減要因

有形固定資産の取得	△ 4	△ 8
無形固定資産の取得	△ 17	△ 6
投資有価証券の取得	△ 1	△ 14

■財務活動によるCFの主な増減要因

短期借入金の純増減額(△は減少)	46	△ 25
長期借入れによる収入	240	-
長期借入金の返済による支出	-	△ 39
配当金の支払額	△ 85	△ 0

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております

**【平成22年3月期
今後の業績予想について】**

今期(平成22年3月期) 通期連結業績予想

上半期

	[前期実績]	[期首予想]	[今期実績]	(単位:百万円)
	平成21年3月期 上半期	平成22年3月期 上半期期首予想	平成22年3月期 上半期	前年同期比 (前期実績/今期実績)
売上高	4,721	3,328	2,827	59.9%
営業利益(△は損失)	△ 116	△ 348	△ 305	-
経常利益(△は損失)	△ 114	△ 328	△ 259	-
四半期純利益(△は損失)	△ 169	△ 333	△ 255	-
1株配当金(円)	2.00	-	-	2.00円減

下半期

	[前期実績]	[期首予想]	[修正予想]	(単位:百万円)
	平成21年3月期 下半期	平成22年3月期 下半期	平成22年3月期 下半期修正予想	前年同期比 (前期実績/修正予想)
売上高	4,388	4,022	3,273	74.6%
営業利益(△は損失)	△ 18	198	85	黒字化
経常利益(△は損失)	6	218	109	大幅増益
四半期純利益(△は損失)	△ 309	213	95	黒字化
1株配当金(円)	-	-	-	-

通期

	[前期実績]	[期首予想]	[修正予想]	(単位:百万円)
	平成21年3月期 通期	平成22年3月期 通期	平成22年3月期 通期修正予想	前年同期比 (前期実績/修正予想)
売上高	9,110	7,350	6,100	67.0%
営業利益(△は損失)	△ 134	△ 150	△ 220	-
経常利益(△は損失)	△ 107	△ 110	△ 150	-
当期純利益(△は損失)	△ 478	△ 120	△ 160	-
1株配当金(円)	2.00	-	-	2.00円減

下半期の事業別取り組み(1)

リクルーティング広告(人材採用広告)事業

- ・正社員領域の商品、特に新卒採用向け商品の拡販
(採用広告だけでなく、採用マーケティングサーベイやWEB商品などの自社商品も含め、多様化する顧客のニーズに合わせた柔軟に対応し、競合他社との差別化を図る)
- ・採用後の人事課題のサポートにも対応できる企業としてのブランド確立
(教育研修やメンタルヘルスケア商品の積極提案による既存顧客の深耕、新規顧客の開拓)
- ・上記取り組みを推進するための、各スタッフの商品・サービスに対する知識、提案力の強化

人材サービス事業

人材紹介事業

- ・看護師紹介事業の強化
- ・グループ内企業、事業部門とのシナジーを活かした営業展開による紹介実績の拡大
- ・新人～若手社員の早期戦力化に向けた社員教育の充実

5月にオープンした→
看護師紹介専門
サイト「看護roo!



人材派遣・紹介予定派遣事業

- ・従来からの取り組みである、エリアごとの得意分野に特化した営業展開をさらに強化
※関西エリア:建設系顧客に対する技術者以外の提案
北陸エリア:医療系分野の派遣・紹介実績拡大に向け、登録者獲得のためのフェア開催エリアの拡大

海外事業

- ・アメリカ:新サービス「HRアドバイザー」の拡販
人材派遣・紹介サービスの決定率向上に向けた社内協力体制の確立
- ・上海:メルマガを活用した上海クイックマイツのファン作りから、相談顧問サービスをはじめとした人事コンサルティングサービスの販売強化

下半期の事業別取り組み(2)

情報出版事業

- ・主力の生活情報誌をはじめ既存媒体の企画内容を、より読者(ユーザー)目線に近付ける取り組み
- ・上半期に創刊した新規媒体2誌の成長に向けた企画・営業強化
※WEBによるエリアマーケティングシステム「マイステージネット金沢」の活用
さらに「マイステージネット金沢」ユーザーを対象とした独自イベントの開催も
- ・ホームページおよびネット広告作成、携帯メール配信サービスなど
ペーパーメディア以外の販促支援ツール提案を強化
- ・人材サービス事業と共催した「転職フェスタ」の継続など、
グループ内企業とのシナジーを活かした企画、取り組みを模索



↑マイステージネット金沢

IT関連事業

- ・昨年度、成功を収めた「HRカンファレンス by 日本の人事部」を3倍の規模で実施するなど、ネット上以外のサービス展開をさらに推進
- ・サイトオープンより10周年を迎えた「人材バンクネット」(7月15日)、5周年を迎えた「日本の人事部」(10月15日)とも、人材紹介各社やユーザーのニーズに対応した新サービスの開発、提案により、さらなる登録者の拡大へ



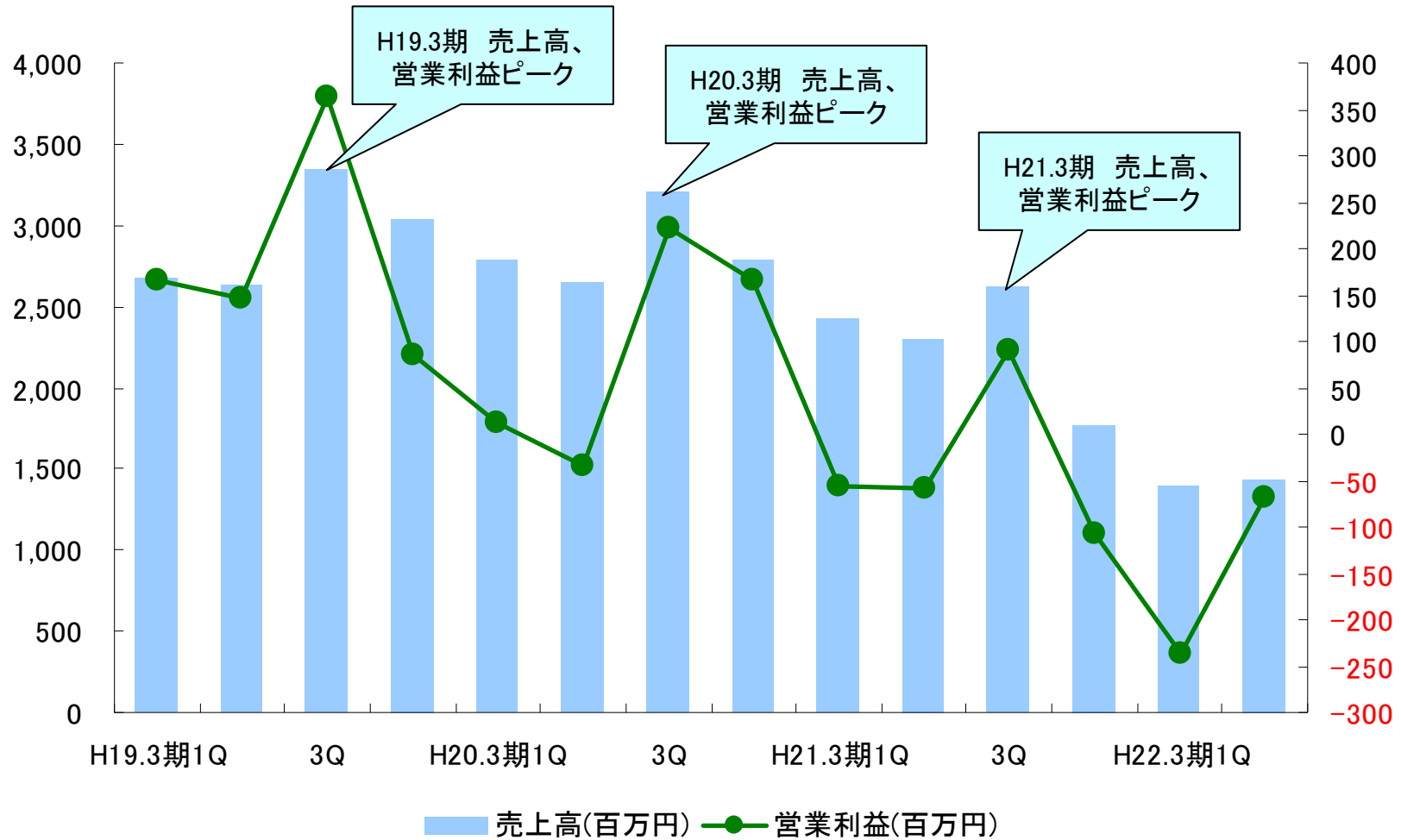
←10周年を期に
トップページを
リニューアルした
「人材バンクネット」

その他

- ・広告費・交際費・交通費の抑制などをはじめ、
人員配置の見直し、新規採用の抑制による人件費の圧縮など
各種経費の徹底的な見直しを継続して取り組む

クイックグループ 業績推移の傾向

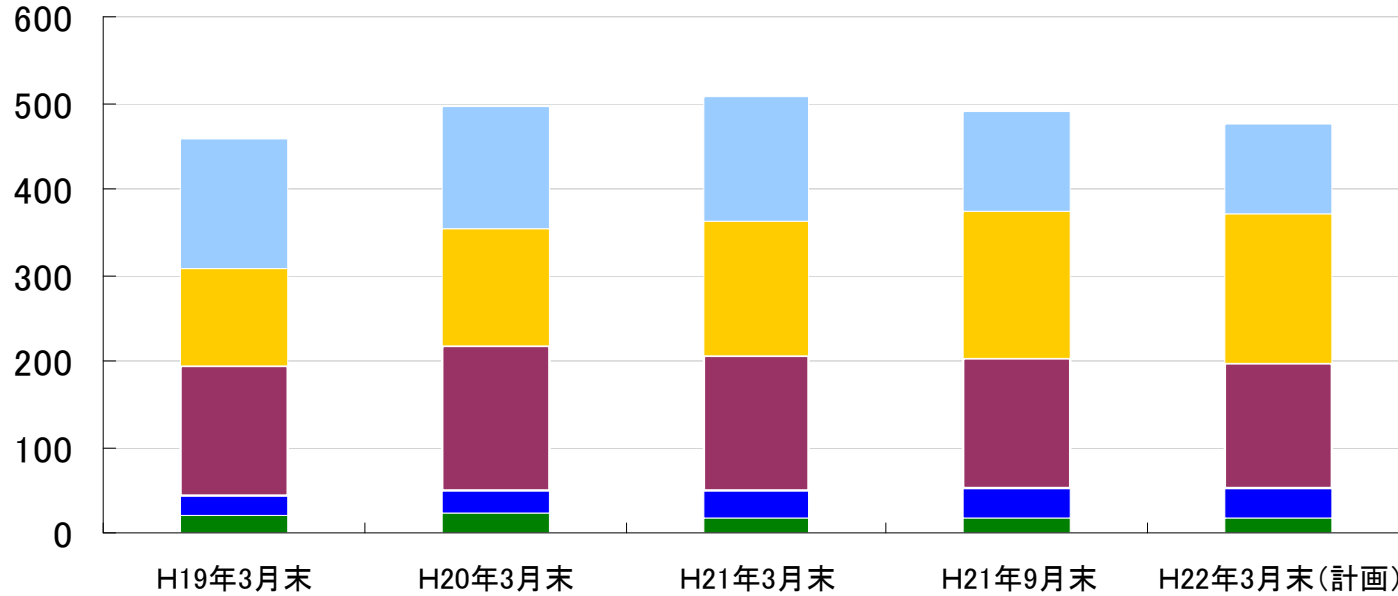
■ 四半期ごとの業績推移



売上高・営業利益ともに第3四半期がピークとなる事業モデル

セグメント別人員計画

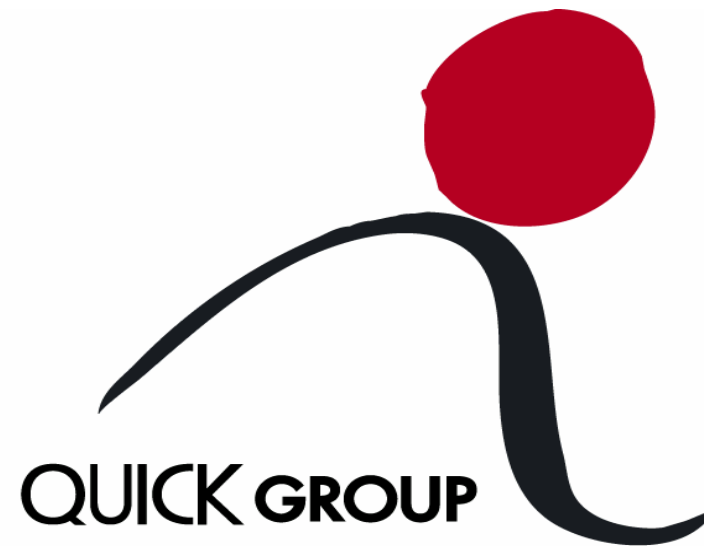
(単位:人)



■ 全社(共通) ■ IT関連 ■ 情報出版 ■ 人材サービス ■ リクルーティング広告

(単位:人)

	【実績】				【計画】		平成21年3月末比
	平成19年3月末	平成20年3月末	平成21年3月末	平成21年9月末	平成21年3月末比	平成22年3月末	
リクルーティング広告	149	141	145	116	△ 29	105	△ 40
人材サービス	115	139	155	171	16	175	20
情報出版	150	166	157	150	△ 7	144	△ 13
IT関連	24	27	32	35	3	35	3
全社(共通)	19	23	18	18	0	17	△ 1
連結計(正社員)	457	496	507	490	△ 17	476	△ 31
臨時雇用者を含む合計	584	621	598	528	△ 70	517	△ 81



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。