

平成20年3月期 中間決算説明会

(補足部分除く)



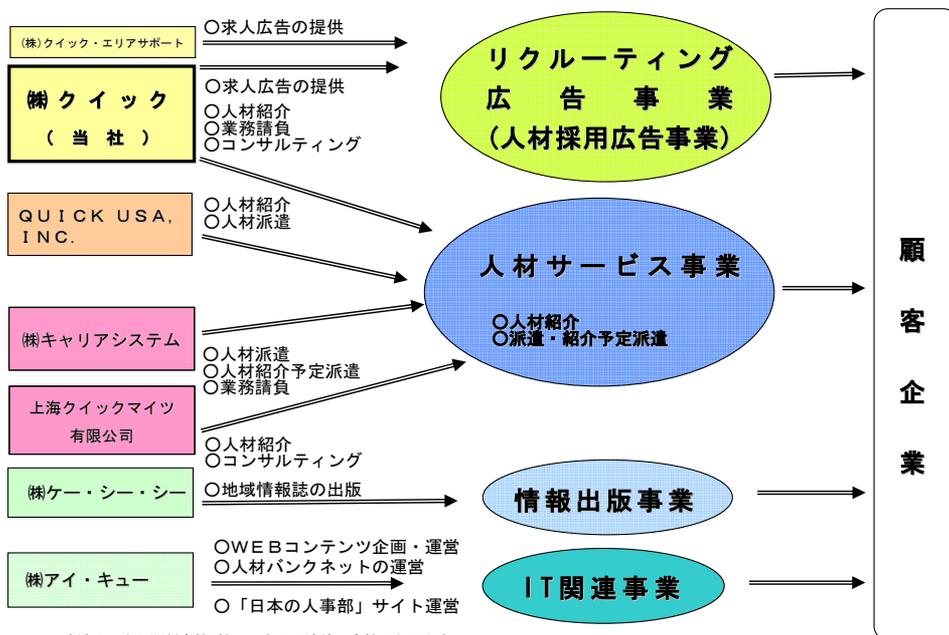
平成19年11月6日 大阪
平成19年11月7日 東京

平成20年3月期 中間決算概要

- ・人材紹介部を始めとした大幅な増員による(新卒採用が中心)経費増と育成の遅れ。
- ・リクルーティング広告(人材採用広告)事業の採用手法の多様化等、競合台頭によるダウンサイジング。
- ・情報出版事業の北陸における競合激化と、投資したブライズ事業(東京支店)の収益化の遅れ。

以上が収益を圧迫し、
期初の予算を下回る結果となりました。

事業領域



(注)1. 上記関係会社6社は、すべて連結子会社であります。

2. IT技術者の派遣・紹介及びITSS(ITスキル標準)事業を営んでまいりました連結子会社㈱ITアソシエイツは、平成18年8月に㈱ラブロスに事業の売却を行っております。残務処理が済み次第、当該子会社清算を行う予定であります。

なお、最近の有価証券報告書(平成19年6月22日提出)における「関係会社の状況」から重要な変更がないため、「関係会社の状況」の開示を省略しております。

平成20年3月期中間決算 セグメント別・売上高・営業利益

(単位:千円)

売上高	H20年中間期	H19年中間期	増減率
リクルーティング広告 (人材採用広告)事業	2,138,543	2,326,641	-9%
人材サービス事業	1,586,536	1,502,826	5%
情報出版事業	1,263,615	1,132,865	10%
IT関連事業	443,031	349,202	21%
連結合計	5,431,726	5,311,535	2%

(単位:千円)

営業利益	H20年中間期	H19年中間期	増減率
リクルーティング広告 (人材採用広告)事業	280,267	319,994	-14%
人材サービス事業	-9,579	115,141	-
情報出版事業	-70,011	110,571	-
IT関連事業	96,435	67,528	30%
連結合計	-22,893	311,726	-

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

セグメント別状況

リクルーティング広告(人材採用広告)事業

企業の人材採用熱が、長期にわたり継続した結果、求人メディアの広告効果が薄れており、また成功報酬型＝アフィリエイトによる採用手法も台頭しそれが企業採用広告費の抑制に繋がり、売上高に大きく影響いたしております。そのような状況下において、東海地区における派遣登録者集客のネット商品や、アルバイト・パート募集向けのエリア特定型商品が堅調に推移いたしました。この結果、売上高は2,138百万円(前年同期8.1%減)営業利益は280百万円(同12.4%減)となりました。

情報出版事業

競合の進出による市場激化で、収益貢献していた石川本社、富山支店の売上が鈍化し、収益に大きな影響を与えました。一方、ブライズ事業(東京支店)において、製本・流通に対し、大胆にてこ入れを行い、大幅な原価削減施策により、徐々に収益化体制に向かっております。この結果、売上高は1,263百万円(前年同期比11.5%増)営業損失は70百万円(前年同期は営業利益110百万円)となりました。

IT関連事業

人材紹介市場拡大を背景に、人材バンクネット参画社数拡大戦略が功を奏し、売り上げが伸び、大きな収益を上げました。一方、未だながら、競合の激化が進んでおり、既存商品の更なる強化や新商品の開発が急務となっております。この結果、売上高は443百万円(前年同期比26.9%増)営業利益は96百万円(同42.8%増)となりました。

※情報量の関係上、情報出版事業、IT関連事業を先に表記しております。

セグメント別状況

人材サービス事業

人材紹介事業

売上が対昨年では伸びているものの、経費増をカバーするまでには至っておりません。その中でも、エントリー者数、面談者数が大幅に伸び(共に前年同期比150%強)ました。また、企業の即戦力採用ニーズは依然高いレベルで推移しており、特に金融、メディカル業界の求人依頼が増加いたしました。

人材派遣事業

前期まで好調だった東海地区の成長鈍化や、関東地区での営業体制強化の遅れ、登録者採用経費がかさみ、収益減となりました。それに対し、北陸エリアでは堅調に一般派遣・紹介予定派遣の売上高が伸長いたしました。全社的には、派遣社員の社会保険完全整備による経費増などが、利益に影響いたしました。

海外事業

QUICK.U.S.A.INCでは積極的に、人材紹介・人材派遣の登録者確保を行いました。また、自社スタッフの増員とロサンゼルスでの営業基盤の整備を進めました。上海クイックマイツは、第1四半期の経常利益のマイナスを吸収いたしました。

この結果、売上高は1,586百万円(前年同期比5.6%増)営業損失は9百万円(前年同期は営業利益115百万円)となりました。

平成20年3月期中間決算 損益計算書

(単位:百万円)

科目	(平成20年4月1日～ 平成20年9月30日)	(平成19年4月1日～ 平成19年9月30日)
売上高	5,431	5,311
売上原価	3,006	2,892
販売費及び一般管理費	2,448	2,107
営業利益	-22	311
営業外収益	28	11
営業外費用	5	4
経常利益	0	317
特別利益	109	7
特別損失	15	9
税金等調整前中間純利益	104	315
法人税、住民税及び事業税	54	121
法人税等調整額	3	37
少数株主利益	0	1
中間純利益	45	155

(注)記載金額は、百万円を切り捨てて表示しております。

平成20年3月期中間決算 貸借対照表

(単位: 百万円)

科目	(平成19年9月30日現在)	(平成18年9月30日現在)
(資産の部)		
流動資産	2,406	2,768
固定資産	1,529	1,357
資産合計	3,936	4,125
(負債の部)		
流動負債	1,601	1,766
固定負債	84	256
負債合計	1,686	2,023
(純資産の部)		
資本金	350	349
資本剰余金	271	270
利益剰余金	1,681	1,541
自己株式	△ 69	△ 69
株主資本合計	2,234	2,092
評価・換算差額等合計	7	3
少数株主持分	9	6
純資産合計	2,250	2,102
負債、純資産合計	3,936	4,125

(注)記載金額は、百万円を切り捨てて表示しております。

參考資料

対昨年での人件費の推移

(単位:千円)

	H19年中間期	H20年中間期	対前年増減
売上高	5,311,535	5,431,726	120,191
営業利益	311,726	-22,893	-334,619
人件費	1,432,118	1,629,964	197,846
人員数	557	653	96

(注)記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

具体的な人材の成長について

- ・紹介部における独自のキャリアコンサルタント育成研修
- ・リクルーティング広告(人材採用広告)事業における若手人材育成研修の実施
- ・全社的な育成(実務)フォローアップ研修
- ・グループビジョン、理念の共有の為の合宿研修

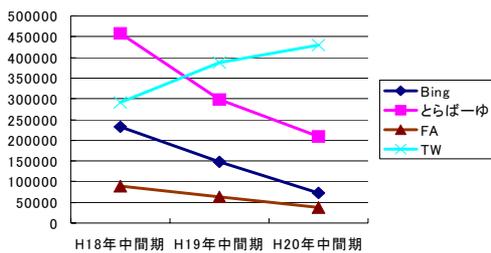
人員増とそれに伴う経費増
(特に人件費増)が利益に影響
している

媒体別売上推移表

■ 中間期における媒体の3カ年推移

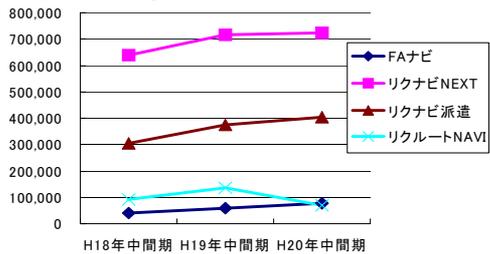
紙媒体

(単位:千円)



ネット媒体

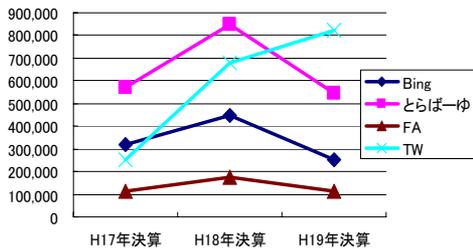
(単位:千円)



■【参考】通期における媒体の過去3カ年推移

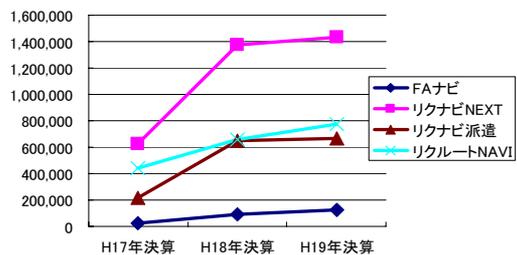
紙媒体

(単位:千円)



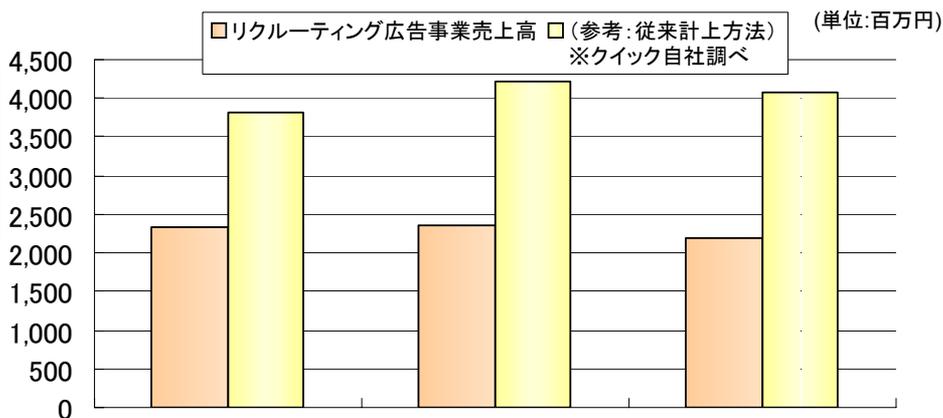
ネット媒体

(単位:千円)



リクルーティング広告事業(人材採用広告事業) 媒体の売上計上方式の変更による、 売上の差異(参考数字)※直近3カ年数字

※平成16年3月期9月時点より一部メディアにおいて、売上高が販売手数料収入計上へ変更になっております。よって従来計上方式の広告売上高との差異が生じております。

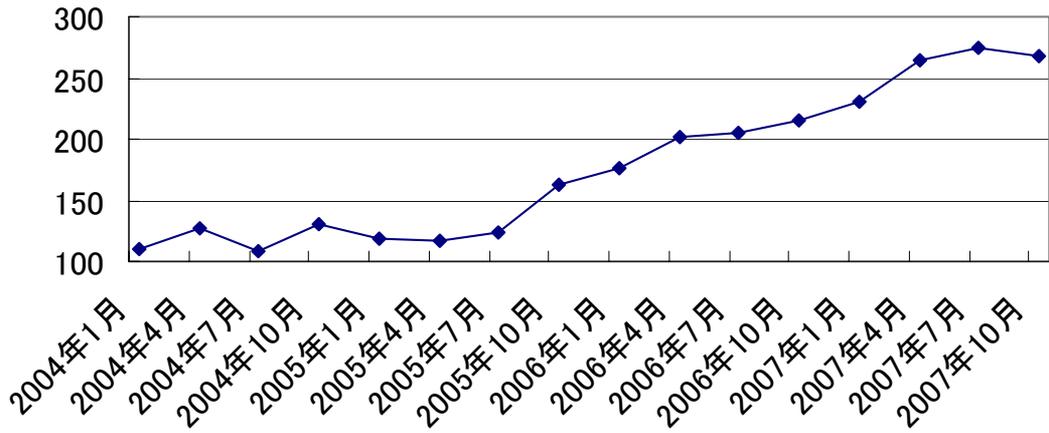


	H18年中間期	H19年中間期	H20年中間期
リクルーティング広告事業売上高	2,344	2,366	2,183
(参考:従来計上方式) ※クイック自社調べ	3,815	4,213	4,082

※内部取引も含まれた数字となる為、公表値とは若干の差異がございます。
※手数料売上ものを全て実際売上高に精査しております。

人材バンクネットの 登録社数の推移

(社数)



順調に登録社数を増やしております。

業績予想

下方修正に関しまして

(単位:百万円)

	修正数字	期初予算	増減比	昨年実績	増減比
売上高	12,000	13,000	-8%	11,689	3%
営業利益	470	820	-43%	760	-38%
経常利益	500	830	-40%	780	-36%
当期純利益	330	415	-20%	382	-14%

(注)記載金額は、百万円を切り捨てて表示しております。

下半期の修正予算について

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
下期予算	6,600	510	520	330

通期予算達成への見込み

■リクルーティング広告(人材採用広告)事業

第3四半期は新卒採用メディアの販売などにより、好調に推移する。

■IT関連事業

(株)アイキューが過去最高業績見込みとなっている。

■人材サービス事業

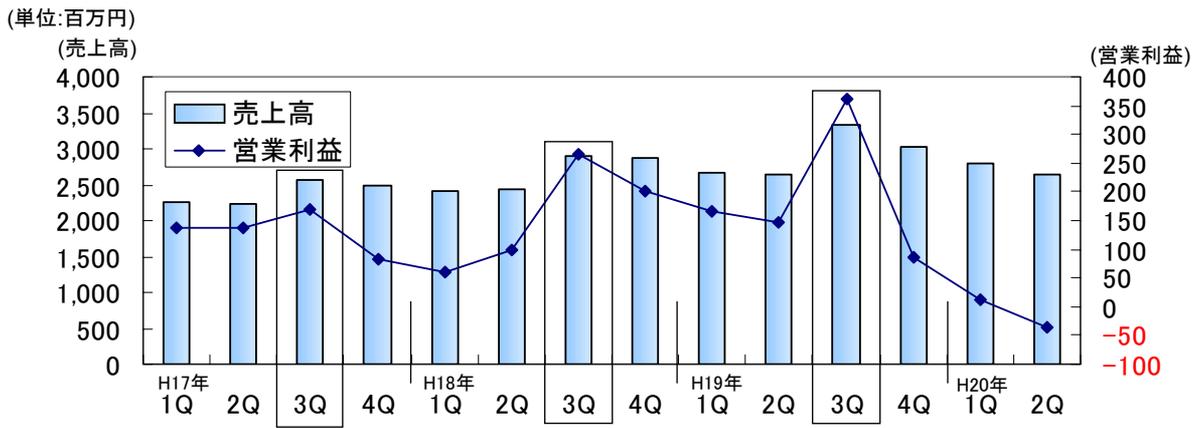
人材紹介事業は広告手法の工夫等により、経費を削減し、キャリアコンサルタントの早期育成を図る。

(株)キャリアシステムは、北陸エリアにおける人材紹介事業を強化していく。

■情報出版事業

グループ各社の人材支援を受け、営業力(特にブライズ事業を中心に)を強化していく。

3Q(第3四半期)に売上の ピークとなる事業モデル



売上高、営業利益のピークは3Qにきております。



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。