

平成12年12月期 中間決算短信(非連結) 平成12年8月25日

上場会社名 株式会社ピーエイ 上場取引所 東証マザーズ
 コード番号 4766 本社所在都道府県 新潟県
 問合せ先 責任者役職名 専務取締役管理本部長
 氏名 本間一浩 TEL (025)241-2351
 決算取締役会開催日 平成12年8月25日 中間配当制度の有無 有・無

1. 12年6月中間期の業績(平成12年1月1日~平成12年6月30日)

(1) 経営成績

	売上高	営業利益	経常利益
	百万円 %	百万円 %	百万円 %
12年6月中間期	665 (-)	62 (-)	70 (-)
11年12月期	1,082	95	109

	中間(当期)純利益	1株当たり中間(当期)純利益	会計処理基準
	百万円 %	円 銭	
12年6月中間期	31 (-)	319	中間財務諸表作成基準
11年12月期	53	11271	

(注) 持分法投資損益 12年6月中間期 -百万円 11年12月 -百万円
 中間期末の有価証券の評価損益 0百万円 中間期末のデリバティブ取引の評価損益 -百万円
 期中平均株式数 12年6月中間期 10,036,800株 11年12月期 476,333株
 会計処理の方法の変更 有・無
 平成12年4月18日をもって、1株を15.3株とする株式分割を実施しております。

(2) 配当状況

	1株当たり 中間配当金	1株当たり 年間配当金
	円 銭	円 銭
12年6月中間期		
11年12月期		

(3) 財政状態

	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
12年6月中間期	753	535	71.0	5333
11年12月期	667	503	75.4	76721

(注) 期末発行済株式数 12年6月中間期 10,036,800株 11年12月 656,000株

1. 経営方針

(経営基本方針について)

当社は、インターネットを活用したオンラインデータベースマーケティングを駆使して、情報化社会の発展に寄与する人材の育成と流通を担い、我が国の産業を活性化するエマージングビジネスとして、情報化社会のインフラとなる企業を目指しております。そのため、ダイレクトマーケティングの手段となる転職、資格取得希望のIT系技術者データベースの継続的収集と圧倒的保有によるウェブパワーを極大化し、IT技術者に特化したキャリアアップ支援事業JOBMAILとスキルアップ支援事業ライセンスワールドのオンラインメディア事業を確立します。併せて、アナログメディアである求人情報誌事業とLEDディスプレイ事業による安定的収益基盤を強化します。

(会社の利益配分に関する基本方針について)

当社は、従来、株主に対する利益還元と並んで企業の継続性の強化を優先課題としてまいりました。しかし、今日の急激なネット社会の進展に対応し、インターネット事業の拡大発展に備え競争力を強化するため、システム投資等の先行投資や事業の拡大に対応するための資金需要が発生する可能性があります。そのため事業資金原資の社外流出を抑制し、内部留保に努め、株主資本を充実させることに主眼をおきつつ、各期の経営成績を考慮して決定することを基本方針としております。

(中長期的な会社の経営戦略について)

(1)事業ドメインの選別と経営資源の集中

当社は、収益性と投資効率の両面でシナジー効果が見込める事業ドメインを選別し経営資源を集中することを基本方針としております。

インターネット事業について

当社のビジネスモデルは、転職、資格取得希望のアクティブなIT系技術者データベースの継続的収集をコアコンピタンスとし、そのウェブパワー（総ヒット数、ページビュー数、ユニークユーザー数）を源泉とするものであります。ユニークユーザー数の増加は優良ウェブサイトとしてページビュー数を増加し、必然的にウェブパフォーマンス（データベースの量と質、その成果）を向上します。IT系技術者を対象とする人材情報サービス事業は、追随する大手競合先や類似業種や新規参入による一層の競争激化は不可避と思われれます。従って、IT系技術者のマインドシェアの証左として、そのウェブパワーの保持を検証し、競争優位に立ち、収益性の確保と効率経営の推進を図り対処いたしてまいります。

ページビュー数の具体的な増加策としては、魅力あるコンテンツづくり、メールサービスの実施、ウェブサイトの使い勝手の改善に加え、何よりも人気のある有名求人企業を確保するための販売体制の強化を図ります。また同時に、キャリアアップ希望者と求人企業のマッチングサービスを向上させるために、ウェブ上のマッチングシステムの強化と人材ビジネスやIT分野に精通した専門人材の獲得により、カウンセリング力を強化します。メールサービスにおいては、one to oneの対応を可能とする的確なプッシュメールを実施し、平成13年初頭には検索精度の高い新システムへの更新を完了しマッチング精度と処理能力の向上を図ります。

また、キャリアアップ支援サイト「JOBMAIL」ともう一つのビジネスモデルであるスキルアップ支援サイト「LicenseWorld」をWB T（ウェブベースドトレーニング）へのナビゲーターとして更なるコンテンツの充実を図り、キャリアアップサイトとスキルアップサイトとの戦略的補完関係を強化します。

	第1四半期実績	第2四半期実績	前四半期対比
ページビュー数当り売上	14.5 円	24.9 円	171.7%
ユニークユーザー当り売上	331.7 円	411.2 円	124.0%
ユニークユーザー / ページビュー数	4.4%	6.0%	136.4%

基幹業務系システム投資について

当社は、従前より間接コストの低減に努めてきましたが、今後の業容拡大に対応できる経営管理体制の整備の一環として、これに適合する基幹業務系システムの強化を必要としております。既存のシステム（ハード、ソフト）を一新し、販売情報の一元管理により、情報の精度・迅速性を格段に向上させることを目的としております。

(2) iモードによる人材情報サービスの推進

iモード公式サイトに「i-JOBMAIL」を開設

「ケータイ」は株式会社エヌ・ティ・ティ ドコモが昨年より開始したインターネットサービス「iモード」により、電話という領域を越え、インターネットに接続する携帯端末としての役割も持ち合わせたことにより、若年層を中心に加入者が爆発的に増えております。2000年8月6日現在のiモード加入者数は1000万人を突破し、今年度中には1700万人程度になると見られており、この夏以降に販売する携帯端末のほぼ全機種にiモードの接続機能を搭載する計画となっています。

当社は、このような環境変化を踏まえ、インターネット端末としての役割を持つ「iモード」公式サイトに平成10年より開始したITプロフェッショナル専門のキャリアアップサイト「JOBMAIL」を平成12年8月1日より「i-JOBMAIL(アイジョブメール)」として開設いたしました。「i-JOBMAIL」は、求人情報、適職紹介(人材紹介)情報を提供し、職種、勤務地、年齢にて検索を行うことにより、ITプロフェッショナルが自由に求人情報、適職紹介情報を閲覧することができます。求人情報については、企業に直接電話ができ、適職紹介については、当社JOBMAIL事務局にE-mailにて応募することができます。また合わせて、ITプロフェッショナルがE-mailを登録することにより、希望に応じて随時、新着情報をE-mailにて配信するサービスも行います。「JOBMAIL」は、「i-JOBMAIL」により、通常のウェブのみならず携帯端末における入口を確保することになり、ITプロフェッショナルの囲い込みを強化することができます。

iモード公式サイトに「i-職ing」を開設

求人情報のネットでの提供が急速に広がり、労働省も来年度から同時検索可能な官民雇用情報システムをスタートさせ効率的な就職支援の方針を固めてきております。当社は、お客さまのニーズの変化、人材サービスの変化を敏感に感じ取り、情報鮮度を高め、お客様にとって魅力ある生活者情報源としての役割りを果たすため、平成12年8月1日より求人情報誌の発行サイクルを短縮し、「ing新潟版」「ing信州版」を毎週発行(「ing福島版」は月3回の旬刊発行、10月より毎週発行)とし、情報鮮度を必要とするパートアルバイト系求人募集に対応すると同時に、求人情報誌ingのコンテンツを、iモード公式サイトで情報提供する事により、iモードを利用した新潟・長野・福島の各地域別無料求人情報サービス「i-職ing(アイショッキング)」として、アルバイト・パート・正社員・契約社員・派遣社員等雇用形態別の求人情報を閲覧・検索できるようにして、求人情報誌のオンライン化により利便性向上を図ります。このサービスは、雇用形態、職種、地域別に検索を行うことにより、求職者が自由に求人情報を閲覧し、電話番号を押すことなく電話ができるようになっております。また併せて、求職者がE-mailを登録することにより希望に応じて随時、新着情報をE-mailにて配信するサービスも行います。このサービスは、当面求人情報マガジンingの付加サービスとして行い、ingへの求人広告掲載の申込をいただきますと無料掲載サービスをしております。

(対処すべき課題について)

「IT系技術者のキャリアアップのための最強のポータル」の構築は、今後将来においても当社の最優先課題であり続けます。当社が常に進化し、インターネット社会において存続するためには、アクティブで圧倒的なIT系技術者のデータベースの継続的な保有をコアコンピタンスとしてのみ成長のシナリオを描くことができるものと認識しております。そのためには、

1. IT系技術者予備軍を育て、「JOBMAIL」登録可能対象者に格上げ

この間当社は教育機会の斡旋および情報提供で収益をあげます。そして、登録後は「JOBMAIL」のビジネスモデルで収益確保を果たします。

2. 「JOBMAIL」登録対象者に対する再教育機会の提供

同データベースに登録するキャリアアップ志向のアクティブなIT系技術者に対し、IT人材市場における評価引き上げのための高度教育機会の提供を行い、登録者の陳腐化を防ぎます。

3. IT系技術者予備軍に対するライフスタイルマーケティング

登録IT系技術者（アクティブ、予備軍）に対し、コミュニティ機能を付加することにより、登録技術者間のコミュニケーションを促進、そこで得られる新鮮なライフスタイル情報を充実強化していきます。これにより当社が提供できる情報はIT系技術者の生き方全てに関わる、ある種のライフスタイルマーケティングメディアとしての機能をもつものであります。

(情報の適時開示体制とコーポレートガバナンスの充実)

当社は、情報の適時開示を重要な経営課題として位置付けております。企業情報の適時開示と透明性に重きをおき、四半期業績の公表と年2回以上の会社説明会を開催、また当社ホームページに投資者向けコーナー等を設けるなど、IR活動をとおして市場の意見を経営に反映するよう市場に応えてまいります。また、社内の経営管理体制の整備については、取締役会を活性化し意思決定の迅速化を図り、且つ、監査役・社外顧問を交えた経営会議の意見を積極的に取り入れるなど、コーポレートガバナンスの充実をはかる所存であります。

2. 特別記載事項

(当社や業界の歴史が短いことについて)

当社のインターネット事業は開始して日も浅く、なお発展途上にあります。かかる状況下で、短期間でIT系技術者に関する人材情報サービスの分野におけるリーディングカンパニーとなるべく、当社は、事業の拡大のため積極的に継続的な広告活動を行う必要があります。更に人員の投入、M&Aや業務提携、提携サイトの拡充等も積極的に押し進める必要があります。そのため、多額な先行投資や経費負担が発生し、必ずしも収益確保において計画どおりに行われぬ可能性があります。

また、当社は、現在30万人不足していると言われるIT系技術者の人材マッチングサービスに、インターネットを活用するビジネスモデルを短期間に構築いたしました。インターネットの業界は、技術の進歩や商品サービスの変化のスピードが速いため、当社のビジネスの手法や形態についても予期し得ない変更を余儀なくされる可能性や、当社が業界のスピードに遅れ、当社サービスの市場における価値が低下する可能性があります。また、本事業は、開始後間もないため、事業計画展開の過程において、既存のビジネス慣行とのギャップ、インターネットを通じての転職、求職に対する認識やその他未知の変動要因があり、このため業績に影響を受ける可能性があります。

(人材の確保について)

当社の平成12年6月30日現在の人員構成は、役員7名および従業員86名、合計で93名であり、内部管理体制も会社組織に応じたものとなっております。そのため、社員の社歴、年齢、性別に関わりなく公正な評価制度や成果に基づく報酬体系で士気向上を図り、且つ、業務のアウトソーシング、パート等臨時的従業員の活用で固定費軽減を図ってきました。しかしながら最近における急激な事業領域の拡大に伴い、より専門性の高い人材が不足しており、このため今後の事業拡大に制約を受ける可能性があります。また、営業部門でも特に間接要員が不足しており、人材の積極的な増強と登用や社内教育システムの充実に努めていく方針ではありますが、もしそれらが計画通りに進まない場合、当社の事業拡大は影響を受ける可能性があります。また、急激なマンパワーの増強は、今後、固定費を急増させコストアップを余儀なくさせる可能性があります。

(社長への依存度について)

当社の創業者であり代表取締役社長である加藤博敏は、当社の経営方針や戦略の決定をはじめ、新規事業や商品開発、販売および業界交流等各方面において重要な役割を果たしております。一方、社業の業容拡大に伴い社長に過度に依存しない経営体制の構築を進め、外部からの高い能力の人材の確保等、マンパワーを強化し権限を委譲してきておりますが、このような経営体制が構築される前に、何らかの要因により社長が退任するような事態が生じた場合には、当社の業績に重大な影響を与える可能性があります。

(業務提携について)

当社のインターネット事業を成功させるためには、自社ブランドのマーケットへの浸透が必要と考え、当社ではIT系ポータルサイトと提携関係を築き、当社が制作、運営するJOBMAIL関連サイト、ライセンスワールド関連サイトを各ポータルサイトの中に設置し、より多くのIT系技術者の目に触れるよう、努めております。JOBMAIL関連サイトは、JOBMAIL、JOBWORLD、ライセンスワールド、ASCII JobServe、MSN、CNET、HOTWIRED、ZDNet等のIT系ポータルのキャリアアップサイトが相互に連携し関連づけられている集合サイトであります。更に、ライセンスワールド関連サイトは、@nifty、g o o等のポータルサイトと提携するとともに、iモードの携帯端末の分野やEZweb、EZインターネットにおいても提携しております。

当社は業務提携に関する契約を以上の関連サイトの会社と締結しております。これらの契約期間は一般的には1年でその後1年ずつ更新されます。また当社はその提供するコンテンツ、情報について相手方提携先に対し当社が正当な権利を有している旨保証しております。その他これら契約においては秘密保持、報告、損害賠償、契約解除等について規定されております。

当社は、JOBMAIL、ライセンスワールドのブランドバリューを確立するべく企業努力をいたしておりますが、万一これらの契約が、当社の提供するコンテンツが情報として十分でなくなったとき、または強力な競争相手の出現、その他の要因で更新されなかったり、契約解除となった場合、当社は提携先を失い、当社のJOBMAIL、ライセンスワールドの事業は重大な影響を受ける可能性があります。更に、相手方提携先から契約違反によ

り損害賠償請求その他の手続きがとられた場合、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

(インターネットをめぐる現状の諸問題)

(1) セキュリティ(データの守秘性)について

インターネットコミュニケーションにおいて障害となり得る最も重大なものは、情報通信におけるセキュリティの問題であります。情報化の急速な進展に伴って、様々な事業者が情報システムを利用し、個人情報を取り扱うことが可能となった結果、個人情報が分散した形で蓄積、利用される可能性が高まり、情報の不適切な利用、改ざんなどが行われるおそれが強まってきております。そのため、個人情報の適切な利用と保護が極めて重要となっており、個人情報保護の強化に向けた取組みが行われてきております。通商産業省において、平成元年に制定した「民間部門における電子計算機処理に係る個人情報の保護について(指針)」が改定され、「民間部門における電子計算機処理に係る個人情報の保護に関するガイドライン」として平成9年1月30日に告示されました。

当社は、これら一連の動きに対して、個人情報の保護を極めて重要なことと認識し、外部への漏洩がないよう努めております。これらの対策として、ネットからの侵入については、社内ネットワークをファイアウォールにより保護し、さらにウェブサーバには個人情報を保存しないようにしております。また、人的侵入については、個人情報を全て電子化し、専用ルームにて保管しております。この専用ルームには、担当者以外は入室することはできず、保管元のサーバも担当者以外は操作できないようにして、セキュリティ対策がなされております。データのバックアップ保管についても、責任者、担当者が金庫にて保管しております。また、組織体制としても、個人情報を扱う部門を他部門と独立させるとともに、当該部門は専用ルームにおいて業務を行っております。

当社は、個人情報の保護のためにこれらの対策を行っておりますが、対策が十分でなく、個人情報が外部に漏洩等した場合は、当社の信頼を失うばかりでなく、損害賠償請求、訴訟等による責任追及の事態が発生する可能性があります。また、不正アクセスによるデータの漏洩、コンピュータウイルスなど外部からのデータ破壊や誤作動が起こる可能性があります。このような場合、当社に対する訴訟や責任追及の事態が発生する可能性があります。

当社のネットワークの運用上に生ずる通信機能の中断や不具合が原因で当社の信頼性が傷つけられたり、修復に多額の経費を要したりする可能性があります。また、取引先を失ったり、ユーザーから損害賠償を請求されたり責任追及される可能性があります。

(2) ビジネスモデル等の知的財産権の保全に関する問題

当社における知的財産の中で、最も重要なビジネスモデルは、転職求職情報を積極的に求めているIT系技術者のデータベースを継続的に収集、保有、発信するスキームであるJOBMAIL、ライセンスワールドであります。ビジネスモデルの特許登録申請については現在準備中ではありますが、今後第三者が独自に当社のビジネスモデルと類似した商品サービスを開発し登録された場合、当社商品サービスの価値に影響を与えるばかりでなく、これを阻止することも場合によっては難しくなります。また、当社がビジネスモデル特許を登録申請したとしても当社のビジネスモデルが法的に確立されるかどうかは不確定であります。当社は、著作権法、商標法、その他関連法規により当社の商品サービスの知的財産権を法的に保全しておりますが、第三者がその有効性について争う可能性も否定できません。加えて第三者が、当社の既存または将来のサービスが当該第三者の知的財産権を侵害していると主張してくる可能性も否定はできません。また、当社が属する市場が今後大きくなり、サービスが多様化し競合他社が増加するとともに、知的財産権をめぐる紛争の件数が増加する可能性があり、当社もそのような紛争に巻き込まれる可能性があります。これらの紛争は主張の当否を問わず時間がかかり、多大な費用を発生させ、新規のサービス開始の遅延をもたらしたり、他社との間でライセンス等に関する合意を行う必要を生じさせたりすることもあります。この結果として当社の事業遂行に不利な影響を与えることもありえます。

(業界の動向について)

(1) 最近のインターネット市場環境および予測

インターネット白書2000(日本インターネット協会)の調査によると、日本のインターネット人口は、2000年2月時点で、前年の1,508万5000人から28.5%増の1937万7000人に達し、インターネット世帯普及率は20.1%で、家庭以外の利用を含んだ世帯普及率は24.6%に達しております。同調査では、2000年6月末にはインターネット人口は、2000万人を突破すると予測しておりました。平成12年7月25日、エーシーニールセン/ネットレイティングスの調査によると2000年6月のインターネット利用者数は前月の6.7%増加となる2045万人を記

録し、利用率は全人口の 17.1%となったと報じております。(平成 12 年 7 月 25 日ジーディーネットジャパンニュース)

先の平成 11 年版インターネット白書は、社会のさまざまな局面でインターネットは浸透し、2005 年にはインターネット人口は、4,000 万人を越えると予測しております。市場規模においては、インターネットを利用し最終消費財やサービスの取引を行うインターネットコマースの最終消費財市場では前年の 2 倍、インターネット・サービス・プロバイダー等による接続ビジネスでは前年の 2.6 倍、インターネット端末、関連ソフトウェア、決済サービス、インターネット広告等のインターネット関連ビジネスでは前年の約 1.4 倍に拡大しております。今や、我が国のリーディング産業に成長した情報通信産業は、実質国内生産額で 1995 年に建設産業を上回り 1997 年の推計では 111 兆円に達し、全産業に占めるシェアは 11.8%となりました。

また、インターネット広告市場においては、平成 12 年 2 月 15 日の電通発表 - 99 年国内総広告費(日本経済新聞平成 12 年 2 月 16 日)によれば、我が国のインターネット広告市場も順調に成長を続け、平成 11 年(1999 年)は 241 億円と前年の 2.1 倍に達し、平成 12 年(2000 年)は平成 11 年(1999 年)の 1.5 倍に当たる 369 億円と予測され、平成 16 年(2004 年)には 1,000 億円、平成 18 年(2007 年)にはラジオ広告並みの 2,000 億円の市場規模に達すると予測されています。

また、日本経済新聞(平成 11 年 9 月 7 日)によれば、昨年 8 月、経団連は 5 兆円規模の情報政策「デジタルニューディール政策」を提言し、その目標として、2004 年初頭における我が国のインターネット利用者を自動車免許取得者並の 7,000 万人に、現在 10 兆円の電子商取引の市場規模を 2003 年には 72 兆円に、それぞれ拡大することが掲げられております。

このような情報化社会の拡大は、当社のインターネット事業においても追い風となり、当社の業績も拡大基調にあると考えますが、インターネット使用に関する法整備の立ち遅れや、新たな規制による制約等、行政面での変化は未知数であり、当社の今後の業績に重大な影響を与える可能性もあります。

(2) ハイスキルの IT 系技術者の人材確保

企業においてウェブを立上げ、データを管理し、ナレッジマネジメントのコアとなるなど、企業の競争力の源泉となる IT 系技術者の確保や IT インフラ投資は企業の競争力強化に不可欠であり、当然、よりレベルの高いハイスキルの IT 系技術者が求められております。また、IT 系技術者に対する民間需要に加えて情報化推進が加速されている公的機関でも増大しており、質的観点からも需給ギャップは大であり、IT 系技術者の流動化は更に加速するものと思われます。

平成 6 年(1994 年)の通商産業省機械情報局編集「ソフト新時代と人材育成」において、平成 12 年(2000 年)における情報処理技術者の需要予測は、194 万人の需要に対して人材育成努力による供給拡大は 140 万人にとどまり、54 万人が不足すると予測されておりました。今日なお、2000 年年初における IT 系技術者の需給ギャップは、電子商取引(EC)やコンテンツ配信等、ネット経済活動を支えるには業界推定で 30 万人が不足すると試算されております。ネット時代を支える人材の育成が産業のみならず社会全体に大きな課題としてクローズアップされ、社会全体の急速な情報化が進む中、IT 系技術者の需給ギャップは社会全体の重要な問題として早くから認識されながらも、依然、未解決の点も残し今日に至っております。

以上のような事業環境下、当社が継続的に保有する IT 系技術者データベースは情報化社会全体のインフラとなるものであり当社の競争力の源泉であると当社は考えておりますが、将来において行政施策の強化や IT 系技術者の企業内育成努力により IT 系技術者の需給バランスが早急に改善されるような状況になった場合や、情報化社会の質的要求水準が上がることにより当社の保有する IT 系技術者データベースの量が確保されたとしても質の確保について需要に応えるだけの有能な人材を保有できなくなった場合には当社の持つデータベースの価値が相対的に低下するような事態が起こる可能性があります。この場合、当社の求人情報サービスの事業は重大な影響を受けることになります。

(3) 携帯端末等、移動体通信事業の動向

インターネットの端末となる携帯端末の急激な普及が、インターネットを中心とする情報化社会を一気に拡大し、当社の事業展開上、極めて重大な影響をもつ可能性が生じつつあります。今後 10 年間で現在パソコンが果たしている役割はポケットに入る携帯端末がとって代わり、インターネットに接続していわゆるモバイル(携帯電話、PHS)による文字画像情報を検索できるサービスの利用者が拡大し、音楽、書籍、ゲームといったコンテンツを通信回線を通してネットワーク上で購入するライフスタイルが広がることが予想されます。

当社においても携帯端末の普及を受けて、オンライン模擬試験を中心とした資格取得サイト、ライセンスワールドをE Z w e b（第二電電株式会社）のI D OやE Z インターネット（日本移動通信株式会社）のD D Iの公式サイトを通じてコンテンツとして提供し、2000年2月よりN T Tドコモのiモードの公式サイトにコンテンツ提供を開始しておりますが、インターネット端末となる携帯端末の普及が想定通りに推移しなかった場合や、当社の提供するコンテンツが携帯端末の時代における十分な情報でなくなった場合または専門学校等からライセンスワールドに供給される情報について何らかの支障をきたした場合、当社の業績に少なからず影響を与える可能性があります。

（人材情報サービス事業を巡る事業環境の変化）

人材派遣の対象業務を自由化する改正労働者派遣法が平成11年12月施行されたことにより、今後企業がリストラの一環として正社員をパートや派遣労働者に置き換える動きが一段と強まり、正社員以外の形で働く人が構造的に増えるものと当社は考えております。それに伴い、紹介、アウトプレースメント、派遣、請負、組織人事コンサルティング、教育研修、情報サービス等の人材サービスの総合化と兼業化が進み、事実上、人材紹介業と人材派遣業との垣根が取り払われ、人材サービス事業は大きな変革の時代に入ったと考えております。平成12年12月には、人材派遣においてテンプ・ツー・パームが解禁となります。テンプ・ツー・パームは、派遣スタッフとして短期間就労した後、スタッフと派遣先企業の条件が折り合えば正社員雇用に切り替える制度であります。人材派遣会社も、従来よりも高度なIT教育を派遣スタッフに施し、正社員採用を目的に準備を進めております。このような規制緩和、自由化による市場活性化の一方で業界内の競争激化は、入職形態は違っても、結果として常用雇用と派遣労働の区別がなくなるためIT系に特化する当社の人材紹介事業に影響を与える可能性があります。

（法的規制について）

人材情報サービス事業においては、インターネット上であれ、求人情報誌であれ、公衆に対して正確な情報を伝える義務が、職業安定法に基づく「労働者の募集方法」、「労働条件の明示」、「職業紹介」、「虚偽の求人広告」等によって定められております。また、職業安定法の他、労働基準法による「男女同一賃金の原則」、最低賃金法に基づく「各都道府県の地域別または産業別の最低賃金」、パートタイム労働法に基づく「短時間労働者の適正な労働時間の確保」、労働者派遣事業法に基づく「労働者派遣事業の適正な運営の確保」、消費者保護法の表示の適正化等に基づく「虚偽又は誇大な表示の規制」、風俗営業等の規制および業務の適正化等に関する法律等の法的規制の他自主的規制も合わせて、当社事業活動に制約をうける可能性があります。

当社は、このような規制の趣旨にそって自主的な求人広告倫理綱領を定めて広告掲載基準とし、これを遵守するための厳正な審査手続き、その他法令違反防止の体制を確立しており、広告掲載依頼主に対してもこの趣旨を十分に伝えて転職者、求職者に信頼と安心をいただくよう努力しております。しかし、仮に何らかの理由で、これらの審査手続きや法令違反防止の体制が十分に機能しなかった場合、顧客の信頼と安心を失い、当社の業績にも影響を与える可能性があります。

（競合について）

JOBMAIL（キャリアアップサポート事業）

当社が行うキャリアアップサポート事業を、IT業界へのIT系技術者の提供という事業分野に属すると考えると、a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社、b. 人材紹介、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社、c. 新規参入のオンラインリクルーティング会社等が当社の競合他社となります。今後、当該分野において、a, bの会社による事業拡大や新規参入、cの会社の増加が考えられますので、価格競争の激化により当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社

求人情報誌、新聞等は、最も一般的な求人手法ではありますが、日常的にインターネットを利用するIT系技術者にとって、求人ウェブサイトから無料で求人情報を得られることから、あえて求人情報誌等を購入する必要性は低いと当社は考えております。また、一般の求人情報誌等にはIT系技術者が必要とする情報が少なく、この点でも当社は一般の求人情報誌等の会社に対して優位にあると当社は考えております。しかし、ネームバリュー、資本力、技術力等に優れた大手求人情報誌、新聞等の求人広告会社が、当社のようなIT系技術者の個人情報を収集するビジネス

ススキームを独自に構築した場合、強力な競合相手となり、当社事業に影響をおよぼす可能性があります。

b. 人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社

人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社は一般に、確実に人材を確保できる成功報酬型であり、求人情報誌、新聞等の求人広告会社よりも効果は高いと考えられます。しかし、必要とする転職、求職者の募集は求人情報誌、新聞等の求人広告掲載によって行われており、それは上記「a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社」で説明しましたように効果が低いとも考えられ、ビジネスとしても、小規模にとどまっているのが現状です。これらの人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社は、現状では当社事業の提携先として有力であると考えておりますが、人材派遣の対象業務を自由化する改正労働者派遣法が施行されたことにより、将来的には人材派遣会社が当社の競合相手となる可能性があります。

また、資本金、技術力に優れた人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社が、当社のようなIT系技術者の個人情報を収集するビジネススキームを独自に構築した場合、強力な競合相手となり当社事業に影響をおよぼす可能性があります。

c. 新規参入のオンラインリクルーティング会社

オンラインリクルーティングに関心を持ち、十分なコンテンツを持たずにリクルーティングウェブを立上げて、新規参入するオンラインリクルーティング会社が増加する傾向にあります。これらの企業が、今後、当社のようなIT系技術者の個人情報を収集するビジネススキームを構築し、ネームバリューを得た場合、これらの新規参入のオンラインリクルーティング会社は競合相手となる可能性があります。

ライセンスワールド（スキルアップサポート事業）

オンラインによる資格取得、教育サポート事業であるライセンスワールドの、資格、教育に関する学校資料請求（講座サーチ）という事業分野を考えると、教育関連雑誌や、講座案内の新聞広告等が当社のライセンスワールドと競合するとも考えられます。また、オンラインによる講座サーチを新規に開始する事業会社の新規参入の可能性もあります。

ライセンスワールドのコンテンツは、2000年2月に携帯端末の最大手であるNTTドコモの運営するiモードの公式サイトに加えられており、このことは、本事業のブランドバリューの証でもあると考えられます。しかしながら、今後、他社が提供する類似したコンテンツが追加されたり、他のコンテンツ提供者に変更されたりする場合は、当社の提供するコンテンツにおいて問題を生ずるような状況が発生した場合、本事業は悪影響を受ける可能性があります。

（事業展開）

(1) 事業戦略

我が国におけるインターネットビジネスは、インターネットのソフトウェアを開発するという第一段階から、YAHOOに象徴されるようなインターネットを活用するための完結型サービスを行う第二段階を経て、現実のビジネスやネットワークにインターネットを活用して合理的且つ効率的に情報を流通させて、ビジネスの構造を変革させるという第三段階に入ったと当社は認識しております。今後、インターネットは社会の知識インフラという共通基盤の上にあらゆる社会システムと共に統合され、コンピュータ、通信、放送、家電の各分野でもメディア融合の時代に向かうと予想され、IT社会の基幹インフラとしてインターネットの情報価値はさらに高められるものと思われます。ドッグイヤーと言われるスピードの早いインターネット業界において、当社の優位性を保つには、将来にわたり豊富な情報とハイスキルなIT系技術者データベースを継続的に保持することが最重要であると認識しております。そのうえで、当社は、このような情報やデータベースを基にインターネット上にIT系技術者に特化したコミュニティを形成することを目指しており、さらに、IT系技術者のライフスタイルのすべてに関わるマーケティングメディアとしてWBT（ウェブベースドトレーニング）やインキュベーターサポート事業へ事業領域を拡大させることも視野に入れております。しかしながら、前記（インターネットをめぐる現状の諸問題）で説明しましたように、インターネット関連産業が必ずしも順調に推移する保証はありませんし、また、当社が将来にわたりIT系技術者のデータベースを維持し続けること、競争の激しい市場で変化の早い企業ニーズや技術革新に対応した競争力のある商品サービスを提供し続けることなどについて、その実現には不確実性を含んでいます。これら当社のインターネット事業をめぐる抑制要因や障害を克服できない場合、これらの将来構想も予

定通りには運ばない可能性があります。

(2) インターネット事業における商品サービスの多様化

当社は、商品戦略における商品サービスの多様化を図り、平成 12 年 1 月から JOBMAIL プレミアムサーチおよび JOBMAIL パーフェクトバックをインターネット事業の一部に加え商品サービスの強化をいたしております。

JOBMAIL プレミアムサーチ

昨今、金融業界への異業種参入等に見られる企業間競争の激化は IT 投資の増大にさらに拍車をかけてきております。このような状況下、大手企業の IT 系技術者大量採用の流れに対応し、当社は、求人企業がより短期間に、より絞り込んだ人材を確実に獲得することができるようにするためオンラインリクルーティングサービスの新商品 JOBMAIL プレミアムサーチを開発いたしました。JOBMAIL プレミアムサーチは、ウェブ求人広告と人材紹介を複合した商品であり、通常は成功報酬型である人材紹介についても、当社が求人企業から活動費として着手金を受け取ることができます。この新商品の提供によって当社は、これまで主に販売促進ツールと位置付けてきた JOBMAIL マガジンを利用して、人材紹介においても採用の成否にかかわらず収益を獲得することができます。

かかる着手金は、当社が求人企業の採用のための活動費として採用の成否とは直接関係なく求人企業から受け取るものであります。また、当社は応募者の書類選考、一次インタビュー、面接のキャリアアップサポートを実施した後、さらに求人企業が行う書類選考、面接セッティングを行い、最終的に内定、入社により紹介が成立した際には、紹介料として年収の 30% に相当する金額のうち、着手金金額を超えた部分を成功報酬として求人企業から受け取ります。本商品は、ハイスキルの IT 系技術者の大量採用を行う大手企業を対象とする高額商品であるために、必ずしも、中小の一般企業において広く利用される商品として受け入れられるとは限りません。

JOBMAIL パーフェクトバック

本商品は、

・JOBMAIL、JOBWORLDの各サイトにおいて求人情報を掲載する定型のウェブ求人広告

・当社の販売促進ツールであるJOBMAILマガジン

・株式会社アイ・ディ・ジー・ジャパンのコンピュータ専門誌5誌

・転職、求職を希望する登録者に対し求人情報をダイレクトに配信するメールサービス

をパッケージした広告商品であります。提供する広告の内容により、企業インタビュー記事 + 求人広告タイプと、求人広告のみのタイプのいずれかを選択できますが、企業インタビュー記事 + 求人広告タイプは、JOBMAIL プレミアムサーチと同様に高額商品であるため、中小の一般企業において広く受け入れられない可能性があります。

これらの新商品は、緒についたばかりであり、またウェブ単体の広告に比べ高額商品ということもあり、企業の需要を多く見込める保証はありません。

(求人情報誌事業)

当社は、一般求人を対象とする、求人情報マガジン、アイ・エヌ・ジー新潟版 (毎週)、アイ・エヌ・ジー長野版 (毎週) およびイング福島版 (月 3 回) を発行しております。地方においては、求人情報誌は身近な生活情報として迅速で豊富な求人情報を提供しており、コンビニエンスストアや書店の店頭で販売され、安価で気軽に利用できる地域の就職情報源であります。同事業では、求人企業若しくは事業主が求人情報誌に掲載する求人広告の広告料が収益源となります。その他に本誌のコンビニエンスストアや書店への販売がありますが、本誌自体の販売による売上高のウェイトは低く運賃を補填する程度であります。

求人情報誌は地域社会において一定の役割を持ち、求人情報誌を含む民間の媒体を通じての就職者は全体の 3 割を占め、職業安定所等の公的機関を補完するものであります。当社は、取引先である中小事業所や、事業主に対する求人募集広告の営業活動と共に誌面の編集作業等を行い、特集記事の制作、印刷、製本等は外部の業者へ発注しております。

従来、当社は求人情報誌事業への依存度が際立って高く、求人情報誌事業は当社の安定的収益源として大きく貢献してきました。平成9年5月期の当社売上高に占める求人情報誌事業の割合は87.4%で、平成10年5月期では85.8%と推移してきましたが、平成10年12月期(7ヶ月の変則決算期間)では55.0%、平成11年12月期は50.5%と大きく低下しました。これは地域における雇用環境が悪化し有効求人倍率の低下にともなう求人広告件数の減少と、当社がLED販売やインターネット関連ビジネスへ進出したことによる事業構成の変化が主な要因であります。

当社の求人情報誌事業は、それぞれの地域に特化しており、当社の求人情報誌と同一の地域で発行される他社求人情報誌と常に競合関係にあります。当社の求人広告の営業活動は、従来より代理店を殆ど介さず、当社が直接行っております。近時では、顧客(求人企業)満足度を更に向上させるため、従来の電話勧誘に加えて顧客への訪問件数を増加させております。求人広告掲載件数も漸く回復の兆しが見えてきましたが、現下の雇用環境から、正社員求人件数の回復が遅く、パート、アルバイト系求人数が増加する傾向が、なお続くものと思われます。当社としても雇用形態の変化に対応し、月間発行回数の増加を実施いたしますが、その場合のコストアップも懸念されます。また、当社の扱う求人広告は、中小事業所の正社員求人に偏っており、もし、正社員系求人広告掲載件数の回復が遅れるような状況が続いた場合、当社の求人情報誌事業の業績にも影響を受ける可能性があります。

(LED事業)

電光掲示板LEDディスプレイは、平成10年5月より求人情報誌事業を補完する商品として販売を開始しております。LEDディスプレイは、発光ダイオードによる電光掲示板で、店頭における集客アイキャッチャーが主たる用途であります。当社は主としてシャープ製品を取扱いますが、顧客の必要に応じてスポットで他社製品を販売することもあります。LEDに搭載するコンテンツ(画像や文字情報)は顧客と相談のうえ当社で入力して納品しております。

当社のLEDディスプレイの営業活動は、新潟本社、長野本社および福島本社において求人情報誌の掲載企業の勧誘活動と並行して同一の機会で行うようにしているため、LEDディスプレイの販売先も同地域に集中しております。対象業種は、飲食店、美容院、理髪店、ペットショップ、遊技場、中古車販売、バイクショップ等、広く地域の一般業種にわたります。また、売上債権の回収リスク軽減のため原則として信販会社を通じて販売しております。当社は、LED営業を行う際に、求人情報誌の営業における電話による販売手法をそのままLEDの販売に応用しておりますが、LED市場の成熟化に伴い、今後は従来の新規顧客の獲得だけでなく、既存顧客の増設需要、代替需要、保守等アフターサービス営業の強化、更には団体組合等のルート販売、催事におけるデモ販売等、営業活動を多角化することが必要となっております。しかしながら、現状では、そのためのノウハウが不足しておりますので、必ずしもLED事業の伸長が計画通り達成できない可能性もあります。

3. 経営成績

1. 当中間期の概況（平成12年1月1日～平成12年6月30日）

当期の我が国経済は、IT関連産業を中心に景気も緩やかな回復軌道にあるものの、民需の自律回復にはいまひとつ及ばず、企業のリス
トラ圧力が続く中、雇用環境もなお厳しい状況が続いております。また、証券市場におけるネットバブルの崩壊とはかかわりなく、イン
ターネットが新しい社会基盤として官民挙てIT革命の声が高まる中、情報化人材の不足は更に深刻となりインターネットにおける情報化が
生む経済格差、いわゆる「デジタルデバインド」として社会現象化してきております。かかる状況下、今日、IT系技術者は情報化社会を支
える、なくてはならぬ存在として、時代がIT系技術者の絶対数の確保と流動性を高めタイムリーな人的資源の社会的再配分を必要として
おります。当社はIT系技術者のキャリアアップに対して「JOBMAIL」を通じ、転職情報・転職斡旋を、求人企業に対しては採用活動に係
わるウェブ広告・人材紹介サービスを提供しております。当中間期は、IT系技術者のキャリアアップ支援オンラインメディアである
JOBMAIL事業（ウェブ広告と紹介）は順調に推移し、当社事業をしてアナログメディアからデジタルメディアへの移行を一段と鮮明にして
おります。

当中間期（平成12年1月1日～平成12年6月30日）の売上高は、665,022千円、売上総利益は450,516千円、販売管理費は387,796千
円、経常利益は70,676千円となりました。

また、当第2四半期（平成12年4月1日～平成12年6月30日）の業績は、第1四半期（平成12年1月1日～平成12年3月31日）に
対して、売上高は、374,242千円（第1四半期比128.7%）となりました。一方、売上原価においては、JOBMAILマガジンの効率的配布を調
査するため、3ヶ月間のテストマーケティングによる発行部数増や、アイ・ディ・ジー・ジャパン社のコンピュータ専門誌に加え、新たに
ソフトバンク社のコンピュータ専門誌への媒体露出や求人情報アイエヌジー誌の増刊（新潟県、長野県では月3号発行から毎週発行。福島
県では月2号から月3号発行。）により、141,078千円（第1四半期比192.1%）と増大したため、売上総利益では233,163千円（第1四半
期比107.3%）と微増いたしました。販売管理費は、社員増により205,249千円（第1四半期比112.4%）となり、経常利益では、33,465千
円（第1四半期比89.9%）となりました。

インターネット事業

当中間期（平成12年1月1日～平成12年6月30日）のインターネット売上高は、297,991千円で、当第2四半期は第1四半期に対して
154.1%の大幅な増収となり、中間期の売上構成比は、44.8%に拡大しました。これは、他社人材情報ウェブサイトの増加に対する差別化と
して、当社が提携先ポータルサイトの強化と併せプレミアムブランドとしてのプレミアムサーチ（紹介）とパーフェクトパック（ウェブ広告とマ
ガジン広告）を追加してリアルワールドとウェブとの「デジタルとアナログ」のダブルカバレッジ統合媒体として商品サービスの充実に注
力いたしましたことによるものであります。特に、IT系技術者のマインドシェアの証左となる自社ポータルサイトへの集客数（ヒット数・
ページビュー数・ユニーク数）の加速度的な増加により、紹介売上高は、当第2四半期は第1四半期に対して284.7%と拡大し、ウェブ広告
売上では、当第2四半期は第1四半期に対して112.6%の伸びとなりました。また、スキルアップ支援オンラインメディアである「ライセ
ンスワールド」サイトにおいては、先にiモード公式サイトとしてサービスインした「資格王」「受験王」のコンテンツリニューアルや「ス
クール大辞典」等新メニューの追加や、その他移動端末へのコンテンツ充実を先決として今後の拡大に備え鋭意注力いたしておりますが、
売上高では、当第2四半期は第1四半期に対して103.0%にとどまりました。

求人情報誌事業

既に、景気は底を打ちアルバイト・パート求人から回復過程に入ってはいますものの、地域や業種によりまだら模様の様相で、一般求人
における雇用環境は依然厳しさが続きますが、正社員求人も緩慢ではありますが確実に回復過程にあり、当第2四半期の求人情報誌事業（i
n g他）の売上高は、150,200千円で、第1四半期に比べて114.3%の伸びとなり、結果、当中間期の売上高は281,606千円となり、売上構
成比では42.3%となりました。

LED事業

当中間期のLED売上は、85,424千円で、当第2四半期は第1四半期に対して102.9%と伸び悩み、売上構成比では12.8%にとどまりまし
た。当面は、LED専売営業体制を整え、テレフォンアポインターの育成強化により、i n gに優先注力できるLED販売体制づくりが課
題となります。

(参考) < 品目別売上高 >

(単位: 千円)

品 目			期 別	当中間会計期間 (自 平成 12 年 1 月 1 日 至 平成 12 年 6 月 30 日)	
				金 額	売上構成比
情報 サー ビス 収 入	インターネット	JOBMAIL	ウェブ 求人広告	169,459	25.5%
			人 材 紹 介	110,651	16.6%
		ライセンスワールド		17,881	2.7%
		小 計		297,991	44.8%
	求 人 情 報 誌			281,606	42.3%
	計			579,597	87.2%
商品	L E D		85,424	12.8%	
合 計			665,022	100.0%	

2. 当期の見通し (平成 12 年 1 月 1 日 ~ 平成 12 年 12 月 31 日)

(1) インターネット関連売上

JOBMAIL は、1998 年 6 月に開設以来、IT 技術者好感度の高い主要サイバーメディア (JOBWORLD、ASCII、MSN Japan、CNET Briefs Japan、HotWired Japan、ZDNet Japan 等) に求人コーナーを提供する一方、IT 専門誌、イベントという既存メディアも利用しデジタルとアナログの両面効果により、転職希望の IT プロフェッショナル延べ 87 万人のメール配信登録者を保有しております。また、JOBMAIL サイトの知名度向上のためウェブ広告と並行し無料の IT 専門求人情報誌「JOBMAIL マガジン」を発行し、全国有名書店や大手パソコンショップの IT 関連書籍コーナーや IT 関連イベントで配布する他、IDG 社の専門誌 (Windows NT World、Java World、等) に求人コーナーJOBWORLD を掲載しております。当期はさらにソフトバンクパブリッシング社の専門誌 (DOS/V magazine、INTERROP MAGAZINE、Notes / Domino Magazine、等) 求人コーナーに JOBMAIL を掲載し露出を強化し、JOBMAIL サイトへの集客を誘導し、アクティブな IT 系個人データベースの収集とインターネット部門売上 (ウェブ広告および人材紹介) の飛躍的拡大を図ります。

特に、当期は人材紹介においては、ウェブ上のマッチングシステム強化とコンサルティング要員の確保でのコンサルティング能力の強化により人材マッチングサービス効率を一段と向上させ、情報系ユーザーから金融等、非情報系ユーザーにたいする営業を強化することで今期のインターネット関連売上は前年比 230% 台で拡大基調に推移する見通しであります。

また、スキルアップ支援オンラインメディアである「ライセンスワールド」サイトにおいては、先に i モード公式サイトとしてサービスインした「資格王」「受験王」のコンテンツリニューアルや日本最大級の「スクール大辞典」等、WB T (ウェブベースドトレーニング) ビジネスに向け、事業展開を加速させてまいります。

(2) 求人情報誌売上

当社の発行する求人情報マガジン「アイエヌジー新潟版」「アイエヌジー信州版」および「イング福島版」は、地域における雇用環境には依然厳しさが続く中、漸くにして一般求人件数も緩慢ながら回復過程にはありますが、地域外同業の新規参入による競合の激化が同時に進んでおります。既に有効求人倍率 1.0 を越える長野県下への「求人ジャーナル誌」の参入や、新潟県下への学生援護会系「デューダ誌」の参入の中、当社は、i n g 誌の増刊 (毎週発行) や i モードによる求人情報の発信等アルバイトパート求人募集への対応が進み、今期の求人誌売上は前年比 110% 台の増加に転ずる見通しであります。

(3) L E D

当社が電光掲示板 L E D 販売を開始して 3 年目となりますが、需要予測は前年 120% 台の業界予測とは裏腹に売上は下降しております。既に商品サイクルとしては成熟期に入り、新規需要の伸び悩みと、新型機の投入も頻繁にありますが代替需要も 1 年以上のリース期間を残す端境期にあり、専売体制への建て直しを図っても今期の売上は前年比 80% と予想しております。

よって、当期（平成 12 年 12 月期）の売上高は、前期（平成 11 年 12 月期）の 140% 台、経常利益では前年比 140% 台の増収増益と予想しております。

4. 中間財務諸表

(1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間会計期間末 (平成12年6月30日)		前事業年度の要約貸借対照表 (平成11年12月31日)	
		金 額	構 成 比	金 額	構 成 比
			%		%
(資産の部)					
流動資産					
1. 現金及び預金		344,071		346,810	
2. 売掛金		175,416		131,369	
3. たな卸資産		5,394		5,504	
4. その他		8,929		5,384	
貸倒引当金		11,000		8,700	
流動資産合計		522,811	69.4	480,369	72.0
固定資産					
1. 有形固定資産	1				
(1) 土地	2	116,692		116,692	
(2) その他	2	28,663		30,206	
有形固定資産合計		145,355	19.3	146,898	22.0
2. 無形固定資産		10,132	1.3	6,629	1.0
3. 投資その他の資産					
(1) 敷金・差入保証金		38,496		15,146	
(2) その他		36,596		18,569	
投資その他の資産合計		75,092	10.0	33,715	5.0
固定資産合計		230,580	30.6	187,243	28.0
資産合計		753,392	100.0	667,612	100.0

(単位：千円)

期 別 科目	当中間会計期間末 (平成12年6月30日現在)		前事業年度の要約貸借対照表 (平成11年12月31日)	
	金額	構成比	金額	構成比
(負債の部)		%		%
流動負債				
1. 買掛金	86,992		59,354	
2. 1年内返済予定長期借入金	7,000		13,101	
3. 未払法人税等	39,845		28,415	
4. 賞与引当金	13,500		3,500	
5. その他	66,294		55,167	
流動負債合計	213,632	28.4	159,539	23.9
固定負債				
1. 長期借入金			431	
2. 退職給与引当金	3,157		2,714	
3. その他	1,331		1,632	
固定負債合計	4,488	0.6	4,777	0.7
負債合計	218,120	29.0	164,317	24.6
(資本の部)				
資本金	158,150	21.0	158,150	23.7
資本準備金	25,300	3.3	25,300	3.8
利益準備金	1,724	0.2	1,724	0.3
その他の剰余金				
1. 任意積立金	313,600		253,600	
2. 中間(当期)未処分利益	36,497		64,521	
その他の剰余金合計	350,097	46.5	318,121	47.6
資本合計	535,271	71.0	503,295	75.4
負債・資本合計	753,392	100.0	667,612	100.0

(2) 中間損益計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間会計期間末 (自 平成 12 年 1 月 1 日 至 平成 12 年 6 月 30 日)		前事業年度の要約貸借対照表 (自 平成 11 年 1 月 1 日 至 平成 11 年 12 月 31 日)	
		金 額	百 分 比	金 額	百 分 比
			%		%
売 上 高		665,022	100.0	1,082,414	100.0
売 上 原 価	1	214,506	32.3	352,141	32.5
売 上 総 利 益		450,516	67.7	730,272	67.5
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	1	387,796	58.3	634,912	58.7
営 業 利 益		62,719	9.4	95,360	8.8
営 業 外 収 益	2	8,251	1.2	16,263	1.5
営 業 外 費 用	3	294	0.0	1,933	0.2
経 常 利 益		70,676	10.6	109,690	10.1
特 別 利 益					
特 別 損 失					
税引前中間(当期)純利益		70,676	10.6	109,690	10.1
法人税、住民税及び事業税		38,700	5.8	56,000	5.1
中間(当期)純利益		31,976	4.8	53,690	5.0
前期繰越利益		4,521		10,830	
中間(当期)未処分利益		36,497		64,521	

中間財務諸表作成の基本となる事項

<p style="text-align: center;">期 別</p> <p style="text-align: center;">項 目</p>	<p style="text-align: center;">当中間会計期間</p> <p style="text-align: center;">(自 平成 12 年 1 月 1 日) (至 平成 12 年 6 月 30 日)</p>
<p>1. 事業年度の財務諸表作成のために採用している会計処理の原則及び手続と異なる会計処理の基準</p>	<p>(1) 減価償却費の計上基準 減価償却費は、期首から保有する資産については年間減価償却費見積額の2分の1を、期中取得資産については年間償却費見積額の所有月数按分額を計上しております。</p> <p>(2) 退職給与引当金繰入額の計上基準 退職給与引当金は、年間繰入見積額の2分の1を計上しております。</p> <p>(3) 法人税及び住民税並びに事業税の計上基準 中間会計期間に係る法人税及び住民税並びに事業税は、税引前中間純利益を基礎として算定される期首より当中間会計期間末までの負担すべき税額を計上しております。</p>
<p>2. たな卸資産の評価基準及び評価方法</p>	<p>(1) 商 品...移動平均法による原価法を採用しております。</p> <p>(2) 仕掛品...個別法による原価法を採用しております。</p> <p>(3) 貯蔵品...最終仕入原価法による原価法を採用しております。</p>
<p>3. たな卸資産以外の資産について原価基準以外の基準を採用している場合の評価基準</p>	<p>取引所の相場のある有価証券 移動平均法による低価法(洗替え方式)を採用しております。</p>
<p>4. 有形固定資産の減価償却の方法</p>	<p>法人税法の規定による定率法を採用しております。</p>
<p>5. リース取引の処理方法</p>	<p>リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p>
<p>6. その他中間財務諸表作成のための基本となる重要な事項</p>	<p>消費税等の会計処理 消費税等の会計処理は税抜方式によっております。なお、仮払消費税等及び仮受消費税等は相殺の上、流動負債の「その他」に含めて表示しております。</p>

(追加情報)

	当中間会計期間 (自 平成 12 年 1 月 1 日 至 平成 12 年 6 月 30 日)
ソフトウェア(自社利用)	<p>自社利用のソフトウェアについては、「研究開発費及びソフトウェアの会計処理に関する実務指針」(日本公認会計士協会会計制度委員会報告第 12 号 平成 11 年 3 月 31 日)の経過措置の適用により、従来の会計処理方法を継続しております。ただし、同報告により上記に係るソフトウェアの表示については、当四半期会計期間より投資その他の資産の「その他」から無形固定資産に変更しております。</p> <p>なお、減価償却方法は、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法によっております。</p>

注 記 事 項

(中間貸借対照表関係)

(単位：千円)

当中間会計期間末 (平成 12 年 6 月 30 日現在)		前事業年度末 (平成 11 年 12 月 31 日現在)			
1	有形固定資産の減価償却累計額	38,464	1	有形固定資産の減価償却累計額	36,981
2	担保資産		2	担保資産	
Ⅰ.	担保に供している資産		Ⅰ.	担保に供している資産	
	建物	16,575		建物	17,351
	土地	116,421		土地	116,421
	計	132,996		計	133,772
Ⅱ.	上記に対応する債務		Ⅱ.	上記に対応する債務	
	1年内返済予定長期借入金	7,000		1年内返済予定長期借入金	13,101
				長期借入金	431
				計	13,533

(中間損益計算書関係)

(単位：千円)

当中間会計期間 (自 平成 12 年 1 月 1 日) (至 平成 12 年 6 月 30 日)	前 事 業 年 度 (自 平成 11 年 1 月 1 日) (至 平成 11 年 12 月 31 日)
1 減価償却実施額	1 減価償却実施額
有形固定資産 3,085	有形固定資産 6,566
無形固定資産 622	
2 営業外収益の主要項目	2 営業外収益の主要項目
受取利息・配当金 314	受取利息・配当金 650
不動産賃貸料 5,701	不動産賃貸料 7,627
3 営業外費用の主要項目	3 営業外費用の主要項目
支払利息 123	支払利息 489

(リース取引関係)

(単位：千円)

当中間会計期間 (自平成12年1月1日) (至平成12年6月30日)					前事業年度 (自平成11年1月1日) (至平成11年12月31日)				
リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引					リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引				
リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び中間会計期間末残高相当額					リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び期末残高相当額				
	建 物	工具器具 備 品	無 形 固定資産	合 計		工 具 器 具 備 品	長 期 前 払 費 用	合 計	
取得価額					取得価額				
相当額	2,597	19,159	9,292	31,049	相当額	28,690	5,322	34,013	
減価償却					減価償却				
累計額	129	3,008	1,019	4,157	累計額	23,802	354	24,157	
相当額					相当額				
中間会計					期末残高				
期間末残	2,468	16,150	8,273	26,891	相当額	4,888	4,967	9,856	
高相当額									
未経過リース料中間会計期間末残高相当額					未経過リース料期末残高相当額				
	1 年 以 内			5,958		1 年 以 内			2,287
	1 年 超			21,192		1 年 超			7,702
	合 計			27,151		合 計			9,990
支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額					支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額				
	支 払 リ ー ス 料			2,346		支 払 リ ー ス 料			4,319
	減 価 償 却 費 相 当 額			2,158		減 価 償 却 費 相 当 額			3,696
	支 払 利 息 相 当 額			313		支 払 利 息 相 当 額			434
減価償却費相当額及び利息相当額の算定方法					減価償却費相当額及び利息相当額の算定方法				
・減価償却費相当額の算定方法					・減価償却費相当額の算定方法				
・・・ リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。					同 左				
・利息相当額の算定方法					・利息相当額の算定方法				
・・・ リース料総額とリース物件の取得価額相当額の差額を利息相当額とし、各期への配分については、利息法によっております。					同 左				

(重要な後発事象)

<p style="text-align: center;">当中間会計期間 (自 平成 12 年 1 月 1 日 至 平成 12 年 6 月 30 日)</p>	<p style="text-align: center;">前事業年度 (自 平成 11 年 1 月 1 日 至 平成 11 年 12 月 31 日)</p>
<p>1. 平成 12 年 6 月 8 日及び平成 12 年 6 月 16 日開催の取締役会において、下記の通り新株式の発行を決議し、平成 12 年 7 月 5 日に払込が完了いたしました。</p> <p>この結果、平成 12 年 7 月 6 日付けで資本金は、498,150 千円、発行済株式総数は 11,036,800 株となっております。</p> <p>(1)募集方法 一般募集(ブックビルディング方式による募集)</p> <p>(2)発行する株式の種類及び数 無額面普通株式 1,000,000 株</p> <p>(3)発行価格 一株につき 1,100 円 一般募集はこの価格にて行いました。</p> <p>(4)引受価額 一株につき 1,012 円 この価額は、当社が引受人から新株式払込金として受け取った金額であります。 なお発行価格と引受価額の差額の総額は、引受人の手取金となります。</p> <p>(5)発行価額 一株につき 680 円(資本組入額 340 円)</p> <p>(6)発行価額の総額 680,000 千円</p> <p>(7)払込金額の総額 1,012,000 千円</p> <p>(8)資本組入額の総額 340,000 千円</p> <p>(9)払込期日 平成 12 年 7 月 5 日</p> <p>(10)配当起算日 平成 12 年 1 月 1 日</p> <p>(11)資金使途 システム投資等</p>	<p>1. 株式の分割に関する件 平成12年 2月22日開催の取締役会において、下記の要領にて株式分割を行う旨決議されました。</p> <p>(1) 平成12年 4月18日付をもって、無額面普通株式 1 株を15.3株に分割する。</p> <p>(2) 前項の分割に伴い、同日付をもって、次のとおり新株式を追加発行する。</p> <p style="padding-left: 40px;">分割により増 無額面普通株式 9,380,800 株 加する株式数</p> <p style="padding-left: 40px;">発行の方法 平成12年 3月15日最終の株主 名簿に記載された株主に対し、その所有株式 1 株につき 15.3株に分割する。</p> <p style="padding-left: 40px;">配当起算日 平成 12 年 1 月 1 日</p> <p>2. 当社取締役及び従業員に対する新株引受権付与の件 平成12年 2月22日開催の取締役会議及び平成12年 3月15日開催の定時株主総会決議に基づき、平成12年 4月20日に当社取締役及び従業員に対し、商法第280条の19の規定に基づき新株引受権の付与(ストックオプション)を行っております。</p> <p style="padding-left: 40px;">ストックオプションの内容</p> <p>(1) 株式の種類 無額面普通株式</p> <p>(2) 新株発行の予定株数 11,000 株</p> <p>(3) 発行価額 1株につき 800 円</p> <p>(4) 資本組入額 1株につき 400 円</p> <p>(5) 発行価額の総額 8,800,000 円</p> <p>(6) 資本組入額の総額 4,400,000 円</p> <p>(7) 取得者 当社の取締役及び従業員</p> <p>(8) 発行予定期間 平成14年 4月 1日から 平成18年12月31日まで</p> <p>(注)本新株引受権の行使により発行する株式の発行価額中、資本に組入れない額は、発行価額の2分の1の額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、これを切り捨てるものとし、ただし、資本に組入れる額は、当会社の普通株式の額面金額を下回らないものとします。</p>

(有価証券の時価等関係)

有 価 証 券 の 時 価 等

(単位：千円)

種 類	当中間会計期間末(平成12年6月30日)			前事業年度末(平成11年12月31日)		
	中間貸借	時 価	評価損益	貸借対照表	時 価	評価損益
流動資産に属するもの						
株 式	3,877	3,840	37	3,562	3,528	34
債 券						
そ の 他						
小 計	3,877	3,840	37	3,562	3,528	34
固定資産に属するもの						
株 式						
債 券						
そ の 他						
小 計						
合 計	3,877	3,840	37	3,562	3,528	34

(注) 1. 時価の算定方法

上 場 有 価 証 券 …… 主に東京証券取引所の最終価格によっております。

2. 開示の対象から除いた有価証券の中間貸借対照表計上額及び貸借対照表計上額

		当中間会計期間末	前事業年度末
流動資産に属するもの	自 己 株 式	154千円	千円
固定資産に属するもの	非 上 場 株 式	18,000千円	3,000千円

(店頭売買株式を除く)

(デリバティブ取引関係)

当中間会計期間 (自 平成12年1月1日 至 平成12年6月30日)

当社は、デリバティブ取引を全く利用しておりませんので、該当事項はありません。

前事業年度 (自 平成11年1月1日 至 平成11年12月31日)

当社は、デリバティブ取引を全く利用しておりませんので、該当事項はありません。

2. そ の 他

該当事項はありません。