

平成 13 年 12 月期

中間決算短信（非連結）

平成 13 年 8 月 31 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 13 年 8 月 31 日

中間配当制度の有無 有・無

1. 13 年 6 月中間期の業績（平成 13 年 1 月 1 日～平成 13 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	%
13 年 6 月中間期	832	( 25.2 )	53	( 14.9 )	58	( 17.5 )
12 年 6 月中間期	665	( )	62	( )	70	( )
12 年 12 月期	1,491		151		134	

	中間（当期）純利益		1 株当たり中間（当期）純利益		潜在株式調整後 1 株当たり中間（当期）純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
13 年 6 月中間期	23	( 27.8 )	2	9	2	9
12 年 6 月中間期	31	( )	3	19		
12 年 12 月期	66		6	33	6	33

(注) 持分法投資損益 13 年 6 月中間期 百万円 12 年 6 月中間期 百万円 12 年 12 月期 百万円  
 期中平均株式数 13 年 6 月中間期 11,036,800 株 12 年 6 月中間期 10,036,800 株 12 年 12 月期 10,525,871 株  
 会計処理の方法の変更 有 無  
 売上高、営業利益、経常利益、中間（当期）純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

## (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
13 年 6 月中間期				
12 年 6 月中間期				
12 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	
13 年 6 月中間期	1,856		1,611		86.8	146	2	
12 年 6 月中間期	753		535		71.0	53	33	
12 年 12 月期	1,844		1,587		86.0	143	80	

(注) 期末発行済株式数 13 年 6 月中間期 11,036,800 株 12 年 6 月中間期 10,036,800 株 12 年 12 月期 11,036,800 株

## (4) キャッシュ・フローの状況

	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	
13 年 6 月中間期	42		47				1,219	
12 年 6 月中間期								
12 年 12 月期	93		66		997		1,224	

2. 13 年 12 月期の業績予想（平成 13 年 1 月 1 日～平成 13 年 12 月 31 日）

	売上高		経常利益		当期純利益		1 株当たり年間配当金	
	百万円		百万円		百万円		円	銭
通期	1,760		152		74			

(参考) 1 株当たり予想当期純利益（通期）6 円 70 銭

# 1. 企業集団の状況

## 1. 企業集団等の概況

当社の企業集団は、子会社2社及び関連会社1社で構成されており、インターネットをフル活用し、IT人材を対象とした求人情報の提供、有料職業紹介、及びIT人材を中心とする資格取得希望者を対象とした資格・受験関連情報の提供、また求人情報誌の出版、電光掲示板の販売を主たる業務としております。

### ○インターネット事業

インターネット事業は、インターネットというデジタルメディアと雑誌・イベント等のアナログメディアを両輪として、IT人材を対象とした求人情報の提供、有料職業紹介、及びIT人材を中心とする資格取得希望者を対象とした資格・受験関連情報の提供を東京本社で行っております。なお、人材関連の営業活動について、子会社である(有)アップハンドが指導、サポートしております。

### ○求人情報誌事業

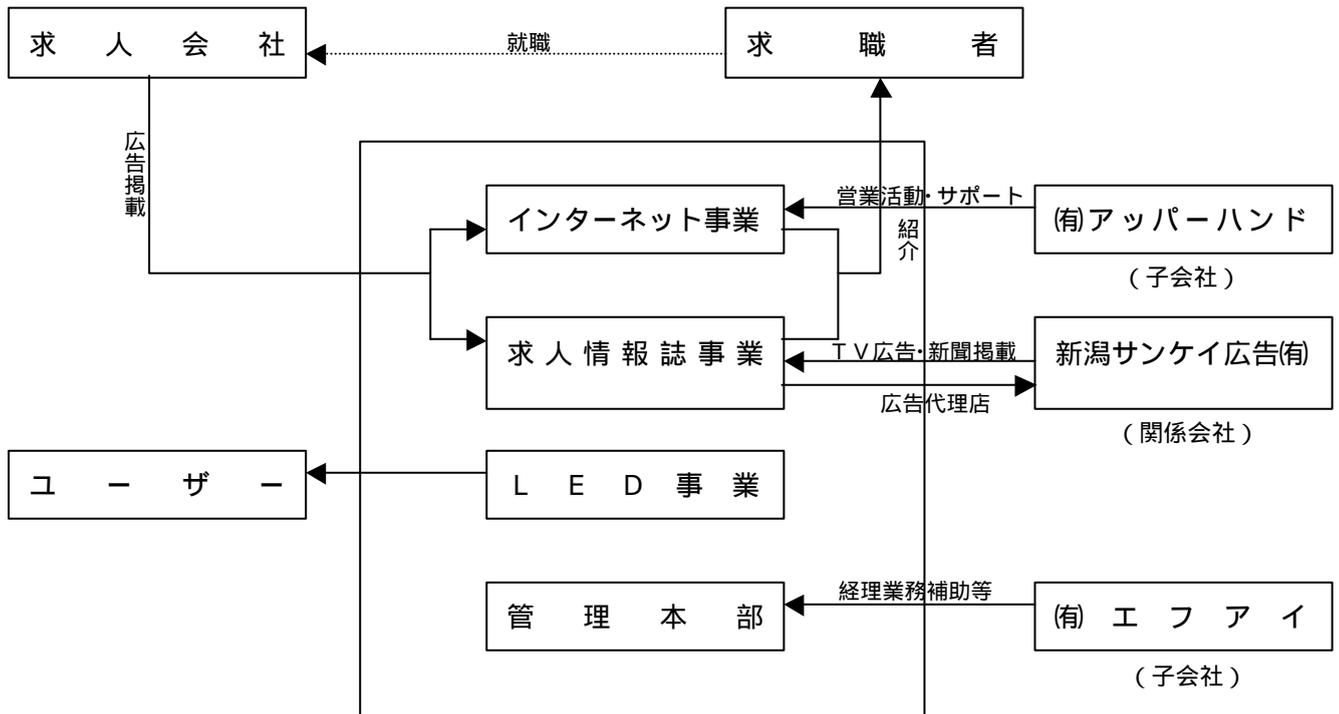
求人情報誌事業は、「ring誌」の出版、インターネット・iモードを利用した求人情報の提供を新潟、長野、福島で行っております。新潟においては関連会社である新潟サンケイ広告(有)が地元テレビ、新聞の一次代理店となっているのを利用して幅広く広告掲載に対応しております。

### ○LED事業

LED事業は、主として新潟、長野、福島において電光掲示板LEDディスプレイの販売を行っております。

### ○その他

本店の管理本部に対して、子会社である(有)エフアイが経理補助、財務分析等を行っております。



## 2. 企業集団の状況

連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則（昭和51年10月大蔵省令第28号）第5条第2項により、当社では、子会社の資産、売上等からみて、当企業集団の財政状態及び経営成績に関する合理的な判断を誤らせない程度に重要性が乏しいものとして、連結財務諸表は作成していません。

従って、企業集団の状況については記載をしていません。

### (1) 企業集団の業績

該当事項はありません。

### (2) 研究開発活動

該当事項はありません。

### (3) 連結財務諸表（a.連結貸借対照表、b.連結損益計算書、c.連結剰余金計算書）

該当事項はありません。

### (4) 連結子会社の状況

該当事項はありません。

### (5) その他

該当事項はありません。

## 2. 経営方針

### ( 1 ) 会社の経営基本方針

当社は、情報化社会の発展に欠くことのできないIT人材をインターネットのフル活用で圧倒的多数囲い込み、そのIT人材を企業に供給することにより情報化社会発展のための人材インフラを握る企業となり、同時にIT人材にはキャリアアップ・スキルアップを中心とした自己価値を高めるためのサービスを行うことによって我が国の情報化社会の発展に寄与することを経営方針としております。

インターネットというデジタルメディアと雑誌・イベント等のアナログメディアを両輪として日本にIT人材のキャリアアップ・スキルアップマーケットプレイスを構築してきた先駆者であるというブランドバリューとIT人材の個人データベース(以下DB)を圧倒的・継続的に収集する仕組みによって、IT人材の生涯にわたるライフサポートを行うことを目指します。また、これらのインターネット関連成長事業を加速すると同時に既存事業である一般求人情報誌事業とLED事業を加えて企業価値の極大化を目指しております。

### ( 2 ) 会社の利益配分に関する基本方針

当社は、従来より企業の継続性を優先課題としながら、株主の皆様に対する利益還元の実に努力してまいりました。しかし、今日の急激な情報化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維持強化するため、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、当面、一定の配当性向を保つという考え方はとり難いと考えます。そのため事業資金原資の社外流出を抑制し、内部留保重視の観点から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。

### ( 3 ) 中長期的な会社の経営戦略

#### インターネット事業

平成13年1月、高度情報通信ネットワーク社会形成基本法(IT基本法)が制定施行され、官民を挙げて我が国社会の情報化が加速されようとしています。特に本年よりインターネット回線のブロードバンド化が実用段階に入り、官民上げての情報武装とネットワーク活用はその競争力強化の上で不可欠になりました。しかし、現実的には急速な情報化に伴ってIT人材は絶対的に不足しており、需給関係では圧倒的な売り手市場のために、日本の情報化社会の発展にはIT人材の育成と流動化が必須になっています。

かかる状況下、当社はIT人材を圧倒的・継続的に囲い込む仕組みと、IT人材に対してキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートを行う仕組みと共に、企業の人事部に対してIT人材の採用・教育に関するアウトソースサービスを行うという仕組みを構築してまいりました。

具体的には、デジタルメディアであるインターネット上にIT人材のキャリアアップ専門サイト「JOBMAIL」を運営すると共に、IT人材が豊富に集まるIT系出版社サイト、IT系ニュースサイト、ポータルサイト、プロバイダー系サイト、ケータイ公式サイトなどの主要IT系ポータルサイトと提携し、各サイト専属の求人・資格コーナーを当社が運営し、アナログメディアでは、当社発行のフリーペーパー「JOBMAIL マガジン」を主要書店、パソコン量販店のブックコーナー、IT系イベントにて無料配布し、また主要IT専門誌に「JOBMAIL」の求人コーナーを設けることにより圧倒的多数のIT人材を囲い込みました。このIT系キャリアアップポータルメディア群とアナログメディアとの連合群をいち早く形成したことにより、ポータルサイトにバナー広告を掲載して個人DBを収集し企業に人材供給するネット求人サイト各社とは、DB収集力と収集コストでの差別化を図ることができました。

また、求人企業に対してはこれらのIT人材DBをもとに求人企業の採用ニーズに合わせて求人広告型・人材紹介型サービスの両方のサービスを提供し、さらに当社独自の求人広告と人材紹介をミックスした着手金型人材紹介「プレミアムサーチ」を提供することで付加価値の高いIT人材採用サービスを提供しております。

一方、IT人材へのスキルアップ支援としては、自社サイトであるIT人材を中心とした資格取得希望者のスキルアップ専門サイト

「LicenseWorld」を運営すると共に、「JOBMAIL」同様、各種ポータル及びケータイ系全12サイトに資格・受験関連情報を提供することによって確立したスキルアップポータルメディア連合群により、スキルアップ志向のIT人材DBを圧倒的・継続的に収集する仕組みを構築し、ネット上でオンライン模擬試験サービス、教育機関等への入学ナビゲートサービス、Eラーニング紹介サービスなどを行っております。

今後、ブロードバンド（広域帯通信）の時代となり通信料金の固定化や低コストが実現するとEラーニングを中心とする教育市場は、一躍、有望なマーケットになります。既にブロードバンドが始まっているアメリカでは、企業向けEラーニング市場は、2003年に114億1,500万ドルに達すると予想されております（IDC社発表）。今後日本が本格的ブロードバンド時代を迎え、さらにEラーニングコンテンツの充実と課金システムが確立することにより、Eラーニングは教育手段として欠くことのできない時代が来ると考えられます。「LicenseWorld」はその前にいち早くEラーニングのマーケットプレイスとしてブランドバリューを確立し、また国内最大の総合ポータルサイトYahoo!JAPANやiモード公式サイトにコンテンツ提供している先駆者的、代表的な教育ポータルサイトとして教育産業の本格的インターネット活用時代に備えると同時に、キャリアアップサイト「JOBMAIL」とのシナジー効果を最大限活用してまいります。

さらに、今後当社はIT人材に対するキャリアアップ支援事業とスキルアップ支援事業を中心としてIT人材のライフスタイル全てに関わるその他の支援事業を取り組むことによってIT人材のキャリアアップ・スキルアップサービスの付加価値を高め、さらなるIT人材の囲い込み強化を図ると同時にIT人材のライフスタイルのフルサポート企業への進化を図ってまいります。

#### 求人情報誌事業

我が国の労働市場において労働力需給システムの一端を担う民間の職業紹介機関である求人広告による入職者は入職者全体の3割を占め、公共職業安定所を補完する役割を負っております。当社の求人情報誌事業「i n g誌」は、求人全般を扱い、迅速で豊富な求人情報を提供する就職情報源として新潟・長野・福島県においてその役割を果たしてきました。そしてまた、これらの事業で培ったノウハウが日本の情報化社会実現のためのIT人材のキャリアアップ・スキルアップスキームである「JOBMAIL」「LicenseWorld」に進化してまいりました。

しかし、昨今のIT人材以外の雇用情勢は、社会構造の変化による人材のミスマッチ等、厳しい環境にあり、一般求人事業においては正社員等常用雇用の求人広告掲載件数の低迷が続いております。かかる状況下、当社の発行する「i n g誌」の求人広告件数は、ゆるやかな景気回復過程にあった昨年来、臨時雇用のパートアルバイト、業務請負等の求人広告受注と求人情報誌の発行回数が増え求人広告件数を伸ばしてきましたが、本年第2四半期に入り景気減速感から求人広告件数も減少し再び厳しさを増してきております。

当社は、お客様ニーズの変化に対応し、「i n g誌」のコンテンツをエヌ・ティ・ティ・ドコモの携帯電話によるインターネット接続サービス「iモード」の公式サイトに求人情報サービス「i-職i n g（アイジョッキング）」として新潟・長野・福島の3県でサービスインし、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に関連・検索できるi n g誌iモード版として無料にて提供してきました。加えて本年6月よりインターネット人口の86%を占めるパソコンユーザーに向けての求人情報提供を目的に、国内最大の総合ポータルサイトYahoo!JAPANを運営する株式会社ヤフーと提携し、同サイトの「就職・転職」コーナーに首都圏以外初の正社員採用の求人情報を提供しました。さらに、今後は当社の「JOBMAIL」でのネットマーケティングのノウハウを注入した一般求人情報専門サイト「E-職i n g（イージョッキング）」を開設する予定です。これによりアナログメディアの「i n g誌」、デジタルメディアの「iモード」公式サイト「i-職i n g」、WebのYahoo!JAPAN、「E-職i n g」とデジタル・アナログメディアの両面による求人情報サービスを推進してまいります。

#### LED事業

LED事業は、平成10年5月より求人情報誌事業の売上を補完する商品として販売を開始しました。LED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。近時、売れ筋は小型機種から中型機種へとシフトしておりますが、当期に入り景気減速感から商談期間が長期化しております。今後も求人情報誌事業と同一の市場で求人情報誌事業の補完商品として一定の収益貢献を見込んでおります。

### （4）会社の経営管理組織の整備等に関する施策

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、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

の会社説明会の開催、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、積極的なIR活動を通して市場の意見を経営に反映するよう市場に应运えてまいります。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経営環境の変化に対して意思決定の迅速化を図り、且つ、社会性、透明性の高い経営活動を進めるため、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及びコンプライアンスが有効に機能するよう充実を図っております。

## ( 5 ) 会社の対処すべき課題について

### IT人材のキャリアアップ専門サイト「JOBMAIL」の機能拡充

当社は、デジタル・アナログメディアを両輪として活用することにより、IT人材のライフサポートを行い、生涯のあらゆる場面で支援することを志向しております。将来においても当社がIT人材の高いマインドシェアを獲得し、信頼度を高めて大量かつ継続的なIT人材DBの保有をコアコンピタンスとして成長のシナリオを描くために「JOBMAIL」サイトにおけるサービスの拡充とIT人材のライフスタイル全般に係る商品サービスの多様化を更に必要としております。しかし、現状のシステムではそのキャパシティにおいても運用面においても制限が大きくなっており、競合他社への更なる優位性を獲得するため当事業のインフラとなる情報システムの見直しと強化が必要となってきております。そのため、情報システム要員の増強と併せて「JOBMAIL」サイトの再構築に着手しております。

### ネットを介したベストマッチングソリューションへの取り組み

インターネットによるIT人材のベストマッチングソリューションを可能とする要件は、1つにIT人材のレジメ(履歴書・経歴書)の量、2つに求人企業コンテンツの量、3つにマッチング力であります。当社は、ベストマッチングを可能とするために、「JOBMAIL」サイトの検索機能(年齢・募集職種・事業区分・勤務地・希望年収と業務経験・言語・英語能力・資格等)の強化を行い、同時に「JOBMAIL」メーリングサービスを希望職種に合わせた分別配信に変更したことにより、ユーザーのニーズによりマッチした情報提供が行われるようになり、それがレジメ数の増加とレジメからの内定率を飛躍的に改善しております。今後さらに、マッチング業務の大部分をネットで行うことを目標とするマッチングシステムを構築し、当社の保有するIT人材DBと企業の採用情報DBとをE-mailとWebを介してベストマッチングし、これによりさらなるレジメからの内定率向上を目指しマッチングソリューションの進化を図ります。

## ( 6 ) 目標とする経営指標について

JOBMAIL事業は、IT人材のDB(アドレス)を基礎DBとして、レジメ獲得数と求人クライアント数、そしてマッチング率(レジメからの内定率)を構成要素としているスキームです。当社は、レジメ獲得数を増大させ、レジメからの内定率20%~25%を目指すことにより収益性の向上を図り、同時に基礎DBであるIT人材DBを元にレジメという資産のストック増強に努めてまいります。

また、LicenseWorld事業では、Eラーニングポータルサイトとしてのフレームワークをベースに、JOBMAIL同様の構成要素を強化してまいります。

### 3. 事業の概況等に関する特別記載事項

以下において、当社の事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避および発生した場合の対応に努める方針であります。当社株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項および本項以外の記載事項を、慎重に検討した上で行われる必要があると考えられます。

#### 1. 当社の事業内容について

##### (1) 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、短期間でIT人材に関する人材情報サービス、資格・受験関連情報サービスの分野における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IT人材のキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートサービスに、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行う可能性や、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やインターネットを通じての転職、求職、資格・受験関連情報の提供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。

##### (2) 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。

##### (3) 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、自社ブランドの確立が必要と考え、当社では有名IT系ポータルサイトと提携関係を築き、当社が運営する「JOBMAIL」、「LicenseWorld」のコンテンツを各ポータルサイトに提供・運営することによりキャリアアップ・スキルアップのマーケットプレイスを構築し、IT人材DBを圧倒的且つ継続的に収集することに努めております。当社は業務提携に関する契約をそれぞれの関連サイト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。万一、これらの契約で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」「LicenseWorld」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。

##### (4) 人材の確保について

当社の平成13年6月30日現在の人員構成は、役員7名および従業員125名、合計で132名であり、内部管理体制も会社組織に合ったも

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の構築、また商法第 28 条ノ 19 及び当社定款第 11 条の規定に基づいた新株引受権（ストックオプション）の付与で士気向上を図り、且つ、業務のアウトソーシング、パート等臨時の従業員の活用で固定費軽減を図ってきました。しかしながらインターネット関連の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、間接部門共に管理職人材を強化し、人材の積極的な増強や社内教育システムの充実を図り、さらに強化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、急激な人材増強は、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。

## （５）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きており、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（現経済産業省）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、専用室にて保管しております。この専用室には、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、当該部門は専用室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、当社の業績にも影響を与え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、コンピュータウィ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。

## （６）システムダウンについて

当社の事業は、コンピュータを結ぶネットワークを活用したビジネスモデルです。天災や非常事態の発生などの不可抗力により、ネットワークが切断された場合、またプロバイダーのサーバが作動不能に陥った場合、さらに当社のサーバ、提携先のサーバが作動不能に陥ったり、社員などの誤作動により障害が発生する可能性があります。そのような場合、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。

## （７）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 人材 DB を圧倒的・継続的に収集、保有、発信するスキームであります。ビジネスモデルの特許登録申請については現在進行中ですが、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共に、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ます。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ます。

## ( 8 ) ハイスキルな I T 人材の確保難について

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 I T 人材の確保や I T 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な I T 人材が求められています。また、I T 人材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、I T 人材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 ( 現経済産業省 ) 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 I T 人材の需給ギャップは、電子商取引 ( E C ) 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 40 万人が不足すると試算されております。情報化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、I T 人材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、未解決の状態まで今日に至っております。このような中、政府の情報技術 ( I T ) 戦略会議と I T 戦略本部は 5 年以内に世界最先端の I T 国家になることを目指し、目標の 1 つに人材育成の強化に努め、I T を指導する人材を育成すると共に I T 技術者・研究者の増加に取り組み、さらに 2005 年までに 3 万人の外国人 I T 技術者を確保するという指針を出し、政府も I T 人材の増加強化に取り組むようになりました。

以上のような事業環境下、当社が継続的に保有する I T 人材 D B 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企業内育成努力により I T 人材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 I T 人材 D B 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、当社のキャリアアップサポートサービスの事業は重大な影響を受けることとなります。

## ( 9 ) 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、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てきております。それに伴い、紹介、アウトブレースメント、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ております。平成 12 年 12 月には、人材派遣において TEMP・ツー・パームが解禁となりました。TEMP・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より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 I T 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、特に I T 系派遣労働者側の意識も大きく変化してきております。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 I T 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。

## ( 10 ) 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、職業安定法その他、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。

## ( 1 1 ) 競合について

### キャリアアップサポート事業「JOBMAIL」

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人材の供給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人材にとって、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考えております。また、一般の求人情報誌等にはIT人材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、ブランドバリュー、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、何らかの形でIT人材の個人情報を強力に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。

#### 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、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、資本力、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、IT人材の個人情報を何らかの形で強力に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、何らかの形でIT人材の個人情報を強力に収集するビジネススキームを構築し、ブランド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。

### スキルアップサポート事業 「LicenseWorld」

オンラインによる資格取得、教育サポート事業である「LicenseWorld」を、資格、教育に関する学校資料請求という事業分野に限定し考えると、教育関連雑誌や、講座案内の新聞広告等が当社の「LicenseWorld」と競合するとも考えられます。また、オンラインによる学校資料請求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。

「LicenseWorld」のコンテンツは、2000年2月に携帯端末の最大手であるエヌ・ティ・ティ・ドコモの運営する「iモード」の公式サイトに加えられ、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、他社が当社と類似するコンテンツを追加したり、他のコンテンツ提供者に変更されたりする場合や、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。

### 求人情報誌事業「求人情報マガジン ing」

求人情報誌事業は、地域に密着した求人情報の提供を目的に、新潟・長野・福島にて「求人情報マガジン ing (アイエヌジー) 新潟県版・信州版・福島県版」を発行する事業です。各誌共、毎週1回発行しており、タイムリーに人材募集ができる地域情報源としての役割を目指しております。競合については、各県共、求人情報誌発行企業、連合求人情報チラシ発行企業があります。

当社はこれら競合企業との差別化を図るために、昨年8月株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの携帯電話によるインターネット接続サービス「iモード」の公式サイトに無料求人情報サービスサイト「i-職ing (アイショッキング)」を開設し、携帯電話のユーザーに向けて求人情報の提供を開始し、また本年6月に国内最大の総合情報サイトYahoo!JAPANを運営するヤフー株式会社と提携し、同サイトの「Yahoo!就職・転職情報」コーナーに正社員採用の求人情報を提供するなど、デジタルとアナログの両面にて求人情報を提供してまいりました。しかし、競合との競争による価格競争や、資本力のある新規参入があった場合、本事業に影響を及ぼす可能性があります。

## (12) インターネット事業における商品サービスの多様化

### 「JOBMAIL プレミアムサーチ」

当社は、大手企業のIT人材大量採用の動きに対応し、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、平成12年1月から求人広告と人材紹介をミックスした着手金型人材紹介「プレミアムサーチ」を開発しました。本商品は、通常、成功報酬型である人材紹介について、当社が独自のIT系キャリアアップポータルメディア連合群を持つという独自の経営資源を生かして、人材紹介型(成功報酬)でありながら求人企業の人材募集広告を当社の持つIT系キャリアアップポータルメディア連合群とJOBMAILマガジン、IT系専門誌全てに求人広告として掲載することによって顕在求職者のみならず潜在求職者へも個々のクライアントの求人アピールを強化し、求人効果を上げることによって求人企業から活動費として着手金を受け取ります。この商品はIT系キャリアアップポータルメディア連合群とJOBMAILマガジン、IT系専門誌の求人コーナーという求人誌媒体を持つ「メディア」としての機能と人材紹介機能の両方を持つ当社であるがゆえに提供可能な差別化商品です。

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、紹介手数料として年収の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人材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。

### Eラーニングポータルサイト

平成12年11月、政府のIT戦略会議とIT戦略本部は5年以内に世界最先端のIT国家になることを基本理念としたIT基本戦略を発表し、「5年以内に少なくとも3,000万世帯が高速で、1,000万世帯が30M~100Mビット/秒程度の超高速でインターネットにアクセスできる環境を整備する」ことをその重点政策の一つとしております。これにより、通信回線がブロードバンド化して料金が低価格・固定化したとき、新たな市場分野が活性化すると予想されております。その一つがEラーニングを中心とした教育市場です。当社はこの市場分野にいち早く着目し、「LicenseWorld」の中にEラーニングのポータルサイトを開設いたしました。このサイトは「LicenseWorld」の持つ大きな見込み顧客データベースと株式会社セブンドリーム・ドットコムとの提携による課金システムを持ち、開設当初から教育関連企業の大手である株式会社日立インフォメーションアカデミー、株式会社富士通ラーニングメディア、学校法人大原学園、マンパワー・ジャパン株式会社などのEラーニングコンテンツを掲載しております。これにより、いち早くEラーニングに興味のある企業・スクールを囲い込み、本サイトがEラーニングのポータルであることを認知せしめ、本格的なEラーニング時代到来に備えていきたいと考えております。しかしながら、日本における通信回線のブロードバンド化が計画通りに進展しなかったり、情報通信環境整備の立ち遅れが生じた場合は、当社の計画においても遅延をきたす可能性があります。

## 2. 今後の事業展開について

### (1) インターネット事業について

当社の業績は、IT人材の人材流動化が加速する時代環境の中で拡大基調に推移すると考えますが、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があります。また、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、当社が将来にわたりIT人材DB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等、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、その実現には不確実性を含んでいます。

## (2) その他投融資計画の考え方

当社の投融資に対する基本的考え方は、当該企業が持つ経営資源が当事業の競争優位性を向上する等、シナジー効果があると判断される事業にのみ投融資を行う方針であります。また、当社の現在の事業規模と比較して多額となる可能性があります。投融資先当該事業が当社業績に与える影響は不明確であり、こうした会社への投資が回収できない可能性もあります。

## 4. 経営成績について

### 1. 当中間期の業績の概況（平成 13 年 1 月 1 日～平成 13 年 6 月 30 日）

当中間期における我が国の経済は、前半緩やかな回復基調にあったものの、米国の IT 景気の失速による影響や政府の施策により、景気の減速感が出始めてきております。こうした状況下、当期間（平成 13 年 1 月 1 日～平成 13 年 6 月 30 日）の当社の業績は、第 1 四半期については、売上高 445,975 千円（前年同期比 153.4%）、経常利益 60,824 千円（前年同期比 163.5%）と業績予想を上回ることができたものの、第 2 四半期に入り、景気の減速感と先行き不安感から求人情報誌事業、LED 事業が伸び悩み始めたためと当社のコア事業であるインターネット部門について営業部門、人材コンサルタント部門、情報システム部門、管理部門強化のための種まきとしての人材補強を行い、売上高は 832,584 千円（前年同期比 125.2%）、経常利益 58,297 千円（前年同期比 82.5%）と増収減益となりました。

販売管理費は、インターネット部門強化で第 16 期上期中の平均人員が前年同期人員の 37.6 人増（+49.5%）となったための人件費増（+24.4%）により 439,540 千円（前年同期比 113.3%）となり営業利益では 53,350 千円（前年同期比 85.1%）となりました。

#### （1）インターネット事業

当中間期のインターネット事業売上高については、JOBMAIL 事業にて人材紹介 218,786 千円（前年同期比 197.7%）、求人広告 154,224 千円（前年同期比 91.0%）、LicenseWorld 事業にて 41,823 千円（前年同期比 233.9%）、合計 414,834 千円（前年同期比 139.2%）と人材紹介を中心に伸長し、当社総売上高の 49.8%（前年 44.8%）を占めるまでになりました。

キャリアアップ支援事業「JOBMAIL」は、営業部門の強化を進め人員の増加を図ると共に、求人広告と人材紹介をミックスした着手金型人材紹介「プレミアムサーチ」をメインに売上を拡大しコンテンツ量の増大を図りました。また IT 人材に対する囲い込みとブランドアップを強化するため、国内最大の総合ポータルサイト Yahoo! JAPAN を運営するヤフー株式会社と提携し、同サイトに IT 人材向けの求人情報を提供しました。さらに、求人企業と求職登録者とのベストマッチングのためのコンサルティング要員と情報システム要員、管理要員の増強も積極的に進め、インターネット事業に関わる東京本社の第 16 期上期中平均人員は 50.5 人となり第 15 期上期中の平均人員 24.3 人から 25.8 人増（+104.2%）となりました。これらの集中的な人的資源の投入施策により、下期以降に向けての体制を固めることができました。

また、スキルアップ支援事業「LicenseWorld」は、IT 人材のキャリアアップサイトである「JOBMAIL」とのシナジー効果により、IT 関連企業のクライアントを増大させることができました。

#### （2）求人情報誌事業

当中間期の求人情報誌事業は、第 2 四半期以降、雇用情勢が急激に悪化し業務請負等の大口求人広告件数の激減に加えて、大手同業企業の新規参入による価格競争激化の影響を受け、売上高は、336,689 千円（前年同期比 119.6%）となりました。

当社は、昨年 8 月に携帯端末時代への対応を一斉に進め、新潟、長野、福島 3 県の求人情報誌「i n g 誌」のコンテンツを株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの携帯電話によるインターネット接続サービス「i モード」の公式サイトに無料求人情報サービス「i-職 i n g（アイショッキング）」を開設したのに続き、本年 6 月には、インターネット人口の 86% を占めるパソコンユーザーに向けて求人情報を提供するため、国内最大の総合ポータルサイト Yahoo! JAPAN を運営する株式会社ヤフーと提携し、同サイトの「就職・転職情報」コーナーに首都圏以外初の正社員採用の求人情報を提供いたしました。さらに、Yahoo! JAPAN への正社員求人情報の提供と合わせて、当社運営の求人情報専門サイト「E-職 i n g（イーショッキング）」の開設を予定し、正社員、アルバイト・パート、派遣・業務請負などあらゆる求人情報を提供し、当社が培ってきたデジタル・アナログの両面の経営資源の活用を図り次世代求人情報媒体としてイノベーションを図ります。

#### （3）LED 事業

LED 事業は、求人情報誌事業の補完的商品であります。LED 事業における主力商品の一般向け小型 LED の商品サイクルは成熟期に

入り新規需要の伸び悩みが見られ、近時、小型機販売から中型機の販売にシフトしたところでありましたが、景気の急激な減速に伴い、中型機の商談期間が長期化する傾向が見られ始めたため、LED事業部門を求人情報誌事業部門に吸収再編いたしました。これにより売上高は、81,060千円（前年同期比94.9%）となりました。

（参考）＜品目別売上高＞

（単位：千円）

品 目				当中間期			前中間期	
				自 平成 13 年 1 月 1 日 至 平成 13 年 6 月 30 日			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	前年比	金 額	売上構成比
情報 サー ビス 収 入	インターネット	JOBMAIL	求人広告	154,224	18.5%	91.0%	169,459	25.5%
			人材紹介	218,786	26.3%	197.7%	110,651	16.6%
		ライセンスワールド		41,823	5.0%	233.9%	17,881	2.7%
		小 計		414,834	49.8%	139.2%	297,991	44.8%
	求 人 情 報 誌		336,689	40.5%	119.6%	281,606	42.4%	
計				751,524	90.3%	129.7%	579,597	87.2%
商品	L E D			81,060	9.7%	94.9%	85,424	12.8%
合 計				832,584	100.0%	125.2%	665,022	100.0%

## 2. 当期の見通し

### （1）インターネット事業

＜キャリアアップ支援サイト「JOBMAIL」＞

回復過程にあった我が国経済は、米国発のIT不況の追い打ちにより再び後退しておりますが、今日、IT投資は、官民を問わず経営革新に不可欠な課題となっております。かかる状況下、当社は情報化社会の発展に欠くことのできないIT人材をインターネットのフル活用で圧倒的多数囲い込み、そのIT人材を企業に供給することにより、情報化社会発展のための人材インフラを握る企業となり、同時にIT人材にはキャリアアップ・スキルアップを中心とした自己価値を高めるためのサービスを行うことによって我が国の情報化社会の発展に寄与することを基本方針としており、当社を巡る事業環境は中長期的には拡大基調にあります。

当社は、日本初のIT人材のためのキャリアアップ支援サービスとして、自社サイトの「JOBMAIL」を中心とする主要IT系サイトと連携したキャリアアップポータルメディア群のデジタルメディアと、「JOBMAIL マガジン」の主要書店、パソコン量販店のブックコーナー、IT系イベント等での無料配布とIT系専門誌への求人情報提供を行うアナログメディアとの連合群による独自のIT人材DB収集スキームを背景に、IT人材のキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポート企業として成長してきました。今後も引き続き、IT人材市場におけるマーケットプレイス機能と日本最大規模の登録者数と高付加価値サービスをさらに強化すると同時に、IT人材の生涯にわたるライフサポートサービスを行い、IT人材の圧倒的・継続的囲い込みとIT人材DBの入手経路を拡大する新たな提携やチャネル増強に注力してまいります。

「JOBMAIL」事業において、その基本的スキームは「求職・転職希望者のレジメ獲得数増×求人企業コンテンツ数増＝マッチング率（レジメからの内定率）向上」の図式となります。従いまして、「JOBMAIL」の商品サービスを成功報酬型の人材紹介中心にシフトすることによって求人企業コンテンツを充実し、キャリアアップ志向IT人材の求職・転職希望者のレジメ獲得数とマッチング率を飛躍的に拡大いたします。

また、これまで当社は少ないコンサルティング要員でベストマッチングを実現するため「JOBMAIL」サイトの検索機能の改善や「JOBMAIL メーリングサービス」の希望職種に合わせた分別配信への変更、また人事採用担当者に対する採用・教育のためのコンサルティング情報を

WEBとEメールを使って伝達する無料の「HR-Mail(ヒューマンリソースメール)」を充実して対処してきましたが、当期もレジメ獲得数の拡大に伴い、マッチング業務の大部分をネットを介しベストマッチングソリューションを可能とするシステムの拡充をさらに進めてまいります。また同時に、コンサルティング要員の能力向上による ONE to ONE 対応のワークフローを確立して一連の業務プロセスを専任化し業務の単純化とWEB上のマッチングスピードを向上することによって、レジメからの内定率20%~25%を目指し高収益確保を目指してまいります。

<スキルアップ支援サイト「LicenseWorld」>

「LicenseWorld」は、「JOBMAIL」同様に主要ポータルサイト及びケータイ公式サイトとの提携により、スキルアップポータルメディア連合群を構築し、IT人材DBの収集に努めております。当社は「LicenseWorld」にオンライン模擬試験サービス、教育機関等へのナビゲートサービスのビジネスモデルに加え、前期第4四半期中に「LicenseWorld」内に開設したEラーニングサイトを拡張し、Eラーニングポータルサイト「Eエデュスタイル」として独立開設を予定し、学習希望者に対するEラーニングのB2Cマーケットプレイスを創出します。さらに、今後はEラーニングコンテンツ企業と企業内Eラーニング教育を必要とする企業とのB2Bマーケットプレイス創出への事業拡大を視野に入れ準備してまいります。今後、ブロードバンド(広域帯通信)化の時代となり通信料金の固定化や低コストが実現するとEラーニングを中心とする教育市場は、一躍、一大マーケットとなることは明らかであります。その間、当社は「LicenseWorld」における商品開発と新ビジネスモデルのフレームワークを整備しつつIT人材予備軍を育て、教育機会の斡旋及び情報提供で収益をあげ、IT人材として登録可能対象者に格上げした後は「JOBMAIL」のビジネスモデルで収益確保を果たします。また、「JOBMAIL」登録対象者に対する「LicenseWorld」での再教育機会の提供により、「JOBMAIL」データベースに登録するキャリアアップ志向のIT人材に対し高度教育機会の提供を行いIT人材市場における評価を引き上げて登録者のスキルアップ支援を行います。

## (2) 求人情報誌事業

平成13年4月16日、厚生労働省は職を探している人が適職を見つけやすくするために全米を網羅する職業情報「O\*NET(通称オーネット)」日本版の「職業情報データベース」を作る方針を明らかにし、雇用のミスマッチを緩和するための情報インフラに育てようと民間企業にも参加を呼びかけ、2002年度から2年程度かけて実用化を目指していると報じております。(日本経済新聞)

当社においても強力なアナログメディアである求人誌にiモードというネット戦略を加えることにより、1,700万人を超え、携帯ネットでの市場シェア6割以上に達したiモードの爆発的な普及と相俟って地方版ネットビジネスへと進化させるべき転機にあると認識いたしております。当社は、携帯端末時代への対応を進めて、いち早くiモード公式サイトに「i-職ing」を開設し、新潟県版、信州版、福島県版に掲載する求人情報を提供していますが、それをスキルアップに役立つiモード版資格・受験関連情報サイト「受験王・資格王」へリンクし読者と求人広告スポンサーの利便性を図っております。また、「JOBMAIL」事業で培ったインターネットをフル活用したDB収集のノウハウを求人情報誌事業に移植して、いち早く地域の人材DBの集積を開始しており、デジタルとアナログを兼ね備えた次世代人材情報サービスのビジネスモデルとして「求人情報誌」ビジネスを「総合人材情報サービス」業に進化させることにより競争優位性を強化いたします。また、同時に「i n g誌」の制作原価の削減や効率的な人員計画により、コスト競争力の上でも今後の景気動向のさらなる悪化にも対応できる体制を作ります。

以上の状況を踏まえ、通期の見通しとしては売上高1,760百万円、経常利益152百万円、当期純利益74百万円と予想しております。

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績は、これらの業績予想とは異なる数値となる場合がありますことをご承知おきください。従いまして、これらの業績予想のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えられるようお願いいたします。

## 5. 中間財務諸表

### (1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

期 別 科 目	当中間会計期間末 (平成13年6月30日現在)		前中間会計期間末 (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12年12月31日現在)	
	金額	構成比	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	893,049		344,071		881,643	
2. 受取手形	1,837				8,599	
3. 売掛金	194,969		175,416		217,277	
4. 有価証券	490,877				494,358	
5. たな卸資産	1,770		5,394		2,860	
6. その他 貸倒引当金	14,612 6,800		8,929 11,000		12,033 10,900	
流動資産合計	1,590,317	85.6	522,811	69.4	1,605,872	87.0
固定資産						
1. 有形固定資産						
(1) 土地	116,692		116,692		116,692	
(2) その他	23,112		28,663		25,768	
有形固定資産合計	139,805	7.5	145,355	19.3	142,460	7.7
2. 無形固定資産	15,414	0.9	10,132	1.3	12,339	0.7
3. 投資その他の資産						
(1) 敷金・差入保証金	49,475		38,496		39,790	
(2) その他	61,907		36,596		44,341	
投資その他の資産合計	111,382	6.0	75,092	10.0	84,131	4.6
固定資産合計	266,601	14.4	230,580	30.6	238,931	13.0
資産合計	1,856,918	100.0	753,392	100.0	1,844,803	100.0

期 別 科 目	当中間会計期間末 (平成13年6月30日現在)		前中間会計期間末 (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12年12月31日現在)	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比
( 負 債 の 部 )		%				%
流 動 負 債						
1. 買 掛 金	90,159		86,992		110,487	
2. 1年内返済予定長期借入金	2		7,000			
3. 未払法人税等	35,523		39,845		47,884	
4. 賞与引当金	14,300		13,500		5,300	
5. そ の 他	101,890		66,294		91,024	
流 動 負 債 合 計	241,873	13.0	213,632	28.4	254,697	13.8
固 定 負 債						
1. 退職給与引当金			3,157		2,728	
2. 退職給付引当金	2,870					
3. そ の 他	601		1,331		300	
固 定 負 債 合 計	3,472	0.2	4,488	0.6	3,028	0.2
負 債 合 計	245,345	13.2	218,120	29.0	257,725	14.0
( 資 本 の 部 )						
資 本 金	498,150	26.8	158,150	21.0	498,150	27.0
資 本 準 備 金	697,300	37.6	25,300	3.3	697,300	37.8
利 益 準 備 金	1,724	0.1	1,724	0.2	1,724	0.1
そ の 他 の 剰 余 金						
1. 任 意 積 立 金	383,600		313,600		313,600	
2. 中間(当期)未処分利益	29,392		36,497		76,303	
そ の 他 の 剰 余 金 合 計	412,992	22.2	350,097	46.5	389,903	21.1
その他有価証券評価差額金	1,406	0.1				
資 本 合 計	1,611,573	86.8	535,271	71.0	1,587,078	86.0
負 債 ・ 資 本 合 計	1,856,918	100.0	753,392	100.0	1,844,803	100.0

## (2) 中間損益計算書

(単位：千円)

期 別 科 目	当中間会計期間 (自 平成13年1月 1日) (至 平成13年6月30日)		前中間会計期間 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年6月30日)		前事業年度の要約損益計算書 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)	
	金 額	百 分 比	金 額	百 分 比	金 額	百 分 比
売 上 高	832,584	100.0	665,022	100.0	1,491,214	100.0
売 上 原 価	339,693	40.8	214,506	32.3	555,627	37.3
売 上 総 利 益	492,891	59.2	450,516	67.7	935,586	62.7
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	439,540	52.8	387,796	58.3	784,046	52.6
営 業 利 益	53,350	6.4	62,719	9.4	151,540	10.1
営 業 外 収 益	4,983	0.6	8,251	1.2	14,463	1.0
営 業 外 費 用	36	0.0	294	0.0	31,214	2.1
経 常 利 益	58,297	7.0	70,676	10.6	134,789	9.0
特 別 利 益	3,282	0.4				
特 別 損 失	9,630	1.2				
税引前中間(当期)純利益	51,949	6.2	70,676	10.6	134,789	9.0
法人税、住民税及び事業税	35,700	4.2	38,700	5.8	74,200	4.9
法人税等調整額	6,839	0.8			6,006	0.4
中間(当期)純利益	23,088	2.8	31,976	4.8	66,595	4.5
前期繰越利益	6,303		4,521		4,521	
過年度税効果調整額					5,187	
中間(当期)未処分利益	29,392		36,497		76,303	

## (3) 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	当中間会計期間	前事業年度
	(自 平成 13 年 1 月 1 日 至 平成 13 年 6 月 30 日)	(自 平成 12 年 1 月 1 日 至 平成 12 年 12 月 31 日)
	金 額	金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー		
1. 税引前中間(当期)純利益	51,949	134,789
2. 減価償却費	3,564	7,441
3. 賞与引当金の増減額	9,000	1,800
4. 退職給与引当金の増減額	2,728	14
5. 退職給付引当金の増減額	2,870	
6. 貸倒引当金の増減額	4,100	2,200
7. 受取利息及び受取配当金	1,411	1,323
8. 投資有価証券評価損	9,630	
9. 売上債権の増減額	29,069	94,507
10. たな卸資産の増減額	1,090	2,644
11. 仕入債務の増減額	20,328	51,133
12. その他	10,874	42,937
小計	89,479	147,129
13. 利息及び配当金の受取額	1,381	1,325
14. 利息の支払額		173
15. 法人税等の支払額	48,061	54,730
営業活動によるキャッシュ・フロー	42,799	93,550
投資活動によるキャッシュ・フロー		
1. 定期預金の預入による支出	166,680	147,799
2. 定期預金の払戻による収入	147,799	146,946
3. 有価証券の取得による支出		4,430
4. 有価証券の売却による収入		3,890
5. 投資有価証券の取得による支出	14,552	111,869
6. 投資有価証券の売却による収入		95,000
7. 有形固定資産の取得による支出	260	7,297
8. 無形固定資産の取得による支出	4,340	5,592
9. 敷金・差入保証金の増減	10,338	28,827
10. その他	665	6,318
投資活動によるキャッシュ・フロー	47,707	66,297
財務活動によるキャッシュ・フロー		
1. 長期借入金の返済による支出		13,533
2. 株式の発行による収入		1,012,000
3. 自己株式取得による支出		1,419
財務活動によるキャッシュ・フロー		997,047
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減額	4,907	1,024,300
現金及び現金同等物の期首残高	1,224,163	199,863
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,219,255	1,224,163

中間財務諸表作成の基本となる事項

期 別 項 目	当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日) (至 平成13年 6月30日)	前中間会計期間 (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12年 1月 1日) (至平成12年12月31日)
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	_____	(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。 (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。 (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。	_____
2. たな卸資産の評価基準及び評価方法	商品 移動平均法による原価法を採用しております。 仕掛品 個別法による原価法を採用しております。 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。	(1) 商品 同 左 (2) 仕掛品 同 左 (3) 貯蔵品 同 左	商品 同 左 仕掛品 同 左 貯蔵品 同 左
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	その他有価証券 時価のあるもの 当中間会計期間末日の市場価格等に基づく時価法（評価差額は、全部資本直入法により処理し、売却原価は、移動平均法により算定） 時価のないもの 移動平均法による原価法 （追加情報） 金融商品については、当中間会計期間より金融商品に係る会計基準（「金融商品に係る会計基準の設定に関する意見書」（企業会計審議会 平成11年1月22日））を適用しております。 この変更に伴い、従来の方法によった場合に比べ、経常利益が114千円少なく、税引前中間純利益が同額少なく計上されております。	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。	同 左

期 別 項 目	当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日) (至 平成13年 6月30日)	前中間会計期間 (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12年 1月 1日) (至平成12年12月31日)
	<p>また、期首時点で保有する有価証券の保有目的を検討し、1年以内に満期の到来する有価証券は流動資産として、それら以外のものは投資有価証券として表示しております。これにより有価証券は 3,857 千円減少し、投資有価証券は同額増加しております。</p>		
4. 固定資産の減価償却の方法	<p>(1) 有形固定資産...定率法 (2) ソフトウェア... (自社利用ソフトウェア) 社内における利用可能期間 (5年) に基づく定額法 (3) 長期前払費用...均等償却</p>	<p>有形固定資産の減価償却の方法 法人税法の規定による定率法を採用しております。</p>	<p>(1) 有形固定資産... 法人税法の規定による定率法を採用しております。 (2) ソフトウェア... (自社利用ソフトウェア) 社内における利用可能期間 (5年) に基づく定額法を採用しております。 (3) 長期前払費用... 法人税法の規定による均等償却を採用しております。</p>
5. 引当金の計上基準	<p>(1) 貸倒引当金 a. 一般債権 貸倒実績率法によっております。 b. 貸倒懸念債権及び破産更生債権 財務内容評価法によっております。 (2) 賞与引当金 従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しております。 (3) 退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務及び年金資産の見込み額に基づき、当中間会計期間末において発生していると認められる額を計上しております。なお、会計基準時変更差異は発生しておりません。 (追加情報) 当中間会計期間から退職給付に係る会計基準(「退職給付に係る会計基準の設定に関する意見書」(企業会計審議会平成10年6月16日)を適用しております。 この変更が利益に与える影響はありません。</p>	<p>—————</p>	<p>(1) 貸倒引当金 債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権に係る部分については過去の一定期間における貸倒実績率により、その他個別に債権の回収可能性を検討して計上しております。 (2) 賞与引当金 従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しております (3) 退職給与引当金 従業員の退職に備えるため、期末自己都合要支給額から期末現在の適格退職年金資産残高を控除した額を計上しております。</p> <p>—————</p>
6. リース取引の処理方法	<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>同 左</p>	<p>同 左</p>

期 別 項 目	当中間会計期間	前中間会計期間	前事業年度
	(自 平成13年 1月 1日) (至 平成13年 6月30日)	(自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年 6月30日)	(自平成12年 1月 1日) (至平成12年12月31日)
7. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	キャッシュ・フロー計算書における資金（現金及び現金同等物）は、手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。	—	キャッシュ・フロー計算書における資金（現金及び現金同等物）は、手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。
8. 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	—  (1)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。	—  同 左	(1)適格退職年金制度 平成10年2月1日より退職した従業員に支給する退職金の一部について適格退職年金制度を採用しております。 1.平成12年12月31日現在の年金資産は8,248千円であります。 2.過去勤務費用の掛金期間は5年7ヶ月であります。  (2)消費税等の会計処理 税抜方式によっております。

(表示方法の変更)

当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日) (至 平成13年 6月30日)	前中間会計期間 (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12年 1月 1日) (至平成12年12月31日)
「有価証券」は、前中間会計期間まで、流動資産の「その他」に含めて表示していましたが、当中間会計期間末において、資産の総額の100分の5を超えたため、区分掲記いたしました。なお、前中間会計期間末の「有価証券」の金額は3,877千円であります。	—	—

(追加情報)

当中間会計期間 (自平成13年1月1日 至平成13年6月30日)	前中間会計期間 (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12年1月1日 至平成12年12月31日)
<p>(税効果会計)</p> <p>中間財務諸表等規則の一部改正に伴い、当中間会計期間から税効果会計を適用しております。これにより、従来の税効果会計を適用しない場合と比較し、繰延税金資産 17,027 千円(流動資産 13,274 千円)が新たに計上されるとともに、中間純利益が、6,839 千円、中間未処分利益が同額多く計上されております。</p>	<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、当中間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>	<p>(税効果会計)</p> <p>財務諸表等規則の一部改正に伴い、当期から税効果会計を適用しております。これにより、従来の税効果会計を適用しない場合と比較し、繰延税金資産 11,193 千円(流動資産 10,450 千円、投資その他の資産 743 千円)が新たに計上されるとともに、当期純利益は、6,006 千円、当期末処分利益は 11,193 千円多く計上されております。</p> <p>(ソフトウェア)</p> <p>前期まで投資その他の資産の「長期前払費用」に計上していた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書第 12 号 平成 11 年 3 月 31 日)における経過措置の適用により、従来の会計処理方法を継続して適用しております。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、当期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>

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 13 年 6 月 30 日現在)	前中間会計期間末 (平成 12 年 6 月 30 日現在)	前事業年度末 (平成 12 年 12 月 31 日現在)												
<p>1 有形固定資産の減価償却累計額 41,431</p>	<p>1 有形固定資産の減価償却累計額 38,464</p>	<p>1 有形固定資産の減価償却累計額 40,474</p>												
	<p>2 担保資産</p> <p>イ.担保に供している資産</p> <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>建 物</td> <td style="text-align: right;">16,575</td> </tr> <tr> <td>土 地</td> <td style="text-align: right;">116,421</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td style="text-align: right;">132,996</td> </tr> </table>	建 物	16,575	土 地	116,421	計	132,996	<p>2 担保資産</p> <p>イ.担保に供している資産</p> <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>建 物</td> <td style="text-align: right;">15,802</td> </tr> <tr> <td>土 地</td> <td style="text-align: right;">116,421</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td style="text-align: right;">132,223</td> </tr> </table>	建 物	15,802	土 地	116,421	計	132,223
建 物	16,575													
土 地	116,421													
計	132,996													
建 物	15,802													
土 地	116,421													
計	132,223													
	<p>ロ.上記に対応する債務</p> <p>1年内返済予定長期借入金 7,000</p>													
<p>3 中間会計期間末日満期手形の処理</p> <p>中間会計期間末日満期手形は、手形交換日をもって決済処理しております。従って、当中間会計期間末日は、金融機関の休日であったため中間会計期間末日手形が以下の科目に含まれております。</p> <p>受 取 手 形 1,837</p>														

## (中間損益計算書関係)

(単位：千円)

当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日 至 平成13年6月30日)	前中間会計期間 (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	1 減価償却実施額
有形固定資産 2,298	有形固定資産 3,085	有形固定資産 6,046
無形固定資産 1,265	無形固定資産 622	無形固定資産 1,395
2 営業外収益の主要項目	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 1,411	受取利息・配当金 314	受取利息・配当金 1,323
不動産賃貸料 2,385	不動産賃貸料 5,701	不動産賃貸料 9,990
	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 166
4 特別利益の主要項目		
貸倒引当金戻入益 3,282		
5 特別損失の主要項目		
投資有価証券評価損 9,630		

## (中間キャッシュ・フロー計算書関係)

(単位：千円)

当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日 至 平成13年6月30日)	前中間会計期間 (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)
現金及び現金同等物の当中間期末残高と中間 期貸借対照表に掲記されている科目の金額と の関係 (平成13年6月30日現在)		現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照 表に掲記されている科目の金額との関係 (平成12年12月31日現在)
現金及び預金勘定 893,049		現金及び預金勘定 881,643
有価証券勘定 490,877		有価証券勘定 494,358
計 1,383,926		計 1,376,002
預入期間が3ヶ月を超え る定期預金 164,670		預入期間が3ヶ月を超え る定期預金 147,799
満期までの期間が3ヶ月を 越える有価証券		満期までの期間が3ヶ月 を越える有価証券 4,039
現金及び現金同等物 1,219,255		現金及び現金同等物 1,224,163

(リース取引関係)

(単位：千円)

当中間会計期間 (自平成13年1月1日 至平成13年6月30日)				前中間会計期間 (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12年1月1日 至平成12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			
	取得価額相当額	減価償却累計額相当額	中間会計期間末残高相当額		取得価額相当額	減価償却累計額相当額	中間会計期間末残高相当額		取得価額相当額	減価償却累計額相当額	期末残高相当額
建物	4,096	674	3,421	建物	2,597	129	2,468	建物	2,597	389	2,208
工具器具備品	27,307	7,246	20,061	工具器具備品	19,159	3,008	16,150	工具器具備品	22,930	4,680	18,250
ソフトウェア	46,158	8,995	37,162	無形固定資産	9,292	1,019	8,273	ソフトウェア	46,158	4,379	41,778
合計	77,562	16,915	60,646	合計	31,049	4,157	26,891	合計	71,686	9,449	62,237
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 15,177				1年以内 5,958				1年以内 13,850			
1年超 46,301				1年超 21,192				1年超 48,914			
合計 61,479				合計 27,151				合計 62,765			
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、減価償却費相当額及び支払利息相当額			
支払リース料 7,990				支払リース料 2,346				支払リース料 8,030			
減価償却費相当額 7,466				減価償却費相当額 2,158				減価償却費相当額 7,450			
支払利息相当額 828				支払利息相当額 313				支払利息相当額 974			
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				・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				同 左			
・利息相当額の算定方法				・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				同 左			

## (有価証券関係)

## 有価証券の時価等

(単位：千円)

種 類	前中間会計期間末(平成12年6月30日)			前事業年度末(平成12年12月31日)		
	中間貸借対照表 計上額	時 価	評 価 損 益	貸借対照表 計上額	時 価	評 価 損 益
流動資産に属するもの						
株 式	3,877	3,840	37	4,767	4,720	47
債 券						
そ の 他						
小 計	3,877	3,840	37	4,767	4,720	47
固定資産に属するもの						
株 式				1,384	1,370	14
債 券						
そ の 他						
小 計				1,384	1,370	14
合 計	3,877	3,840	37	6,152	6,090	62

## (注) 1. 時価の算定方法

(1) 上場有価証券 東京証券取引所の最終価格によっております。

(2) NASDAQJAPAN 登録有価証券 NASDAQJAPAN における最終価格によっております。

## 2. 株式会社には自己株式を含んでおります。

なお、自己株式の評価損益は、次のとおりであります。

		前中間会計期間末	前事業年度末
流動資産に属するもの	自 己 株 式	千円	8千円

## 3. 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

		前中間会計期間末	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
	MMF	千円	440,238千円
	公社債投資信託	千円	50,080千円
固定資産に属するもの	非 上 場 株 式	18,000千円	18,000千円

(店頭売買株式を除く)

1. 時価のある有価証券

(単位：千円)

区 分	当中間会計期間 (平成13年6月30日現在)		
	取 得 原 価	中間貸借対照表計上額	差 額
その他有価証券			
株 式	9,925	12,337	2,411
債 券			
そ の 他			
計	9,925	12,337	2,411

2. 時価評価されていない主な有価証券(時価のある有価証券のうち満期保有目的の債権を除く。)

(単位：千円)

区 分	当中間会計期間 (平成13年6月30日現在)
その他有価証券	中間貸借対照表計上額
非上場株式(店頭売買株式を除く)	18,420
新和光(MMF)	350,590
DKA(MMF)	90,069
グリーン中期国債ファンド	50,217
計	509,298

(デリバティブ取引関係)

当中間会計期間 (自 平成13年1月1日 至 平成13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12年1月1日 至 平成12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。

( 1 株 当 た り 情 報 )

当中間会計期間 (自 平成13年 1月 1日) (至 平成13年 6月30日)	前中間会計期間 (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12年 1月 1日) (至平成12年12月31日)
1 株当たり純資産額 146 円 2 銭	—	1 株当たり純資産額 143 円 80 銭
1 株当たり中間純利益 2 円 9 銭	—	1 株当たり当期純利益 6 円 33 銭
潜在株式調整後 1 株当 り中間純利益 2 円 9 銭	—	潜在株式調整後 1 株当 り当期純利益 6 円 33 銭

(注) 当社は平成 11 年 3 月 31 日付をもって無額面普通株式 1 株を 4 株に、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 株に株式分割して  
おりますが、1 株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しております。

( 重 要 な 後 発 事 象 )

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12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)
—	<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。 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 株になっております。</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) 資金用途 システム投資等</p>	<p>1. 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 13 年 2 月 27 日開催の取締役会決議及び平成 13 年 3 月 29 日開催の定時株主総会決議に基づき、当社取締役および従業員対し、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）を行います。</p> <p>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：220,000 株</p> <p>(3) 発行価額：東京証券取引所が公表する当社株式の権利付与日前日の最終売買価格又は権利付与日の属する月の前月の各日（取引が成立しない日を除く）における最終売買価格の平均値のいずれか高い方に 1.05 を乗じた金額とします。</p> <p>(4) 取得者：当社の取締役及び従業員</p> <p>(5) 発行予定期間：平成 15 年 4 月 1 日から平成 19 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ます。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>