

平成 14 年 12 月期 中間決算短信 (連結)

平成14年8月30日

上場会社名 株式会社ピーエイ
コード番号 4766

上場取引所 東証マザーズ
本社所在都道府県 新潟県

(URL <http://www.pa-co-ltd.co.jp>)

問合せ先 責任者役職名 取締役管理本部長
氏名 鶴巻靖夫

TEL (03) 3237 - 8911

決算取締役会開催日 平成14年8月30日

米国会計基準採用の有無 有(無)

当中間連結会計期間より中間連結財務諸表を作成しております。

1. 14年6月中間期の連結業績 (平成14年 1月 1日 ~ 平成14年6月30日)

(1) 連結経営成績 (百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
14年6月中間期	718	(-)	261	(-)	268	(-)
13年6月中間期	-	(-)	-	(-)	-	(-)
13年12月期	-		-		-	

	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
14年6月中間期	305	(-)	27	73	-	-
13年6月中間期	-	(-)	-	-	-	-
13年12月期	-		-	-	-	-

(注) 持分法投資損益 14年6月中間期 百万円 13年6月中間期 百万円 13年12月期 百万円
期中平均株式数(連結) 14年6月中間期 11,027,841株 13年6月中間期 - 株 13年12月期 - 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) 連結財政状態

	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	
14年6月中間期	2,078		1,229		59.14	111	72	
13年6月中間期	-		-		-	-	-	
13年12月期	-		-		-	-	-	

(注) 期末発行済株式数(連結)平成14年6月中間期 11,004,775株 平成13年6月中間期 - 株 平成13年12月期 - 株

(3) 連結キャッシュ・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	
14年6月中間期	313		75		33		741	
13年6月中間期	-		-		-		-	
13年12月期	-		-		-		-	

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 1社 持分法適用非連結子会社数 社 持分法適用関連会社数 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 1社(除外) 社 持分法(新規) 社(除外) 社

2. 14年12月期の連結業績予想(平成14年1月1日 ~ 平成14年12月31日)

	売上高		経常利益		当期純利益	
	百万円		百万円		百万円	
通期	1,831		327		377	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 35円 2銭

上記の予想に関連する事項については、添付資料7ページをご参照ください。

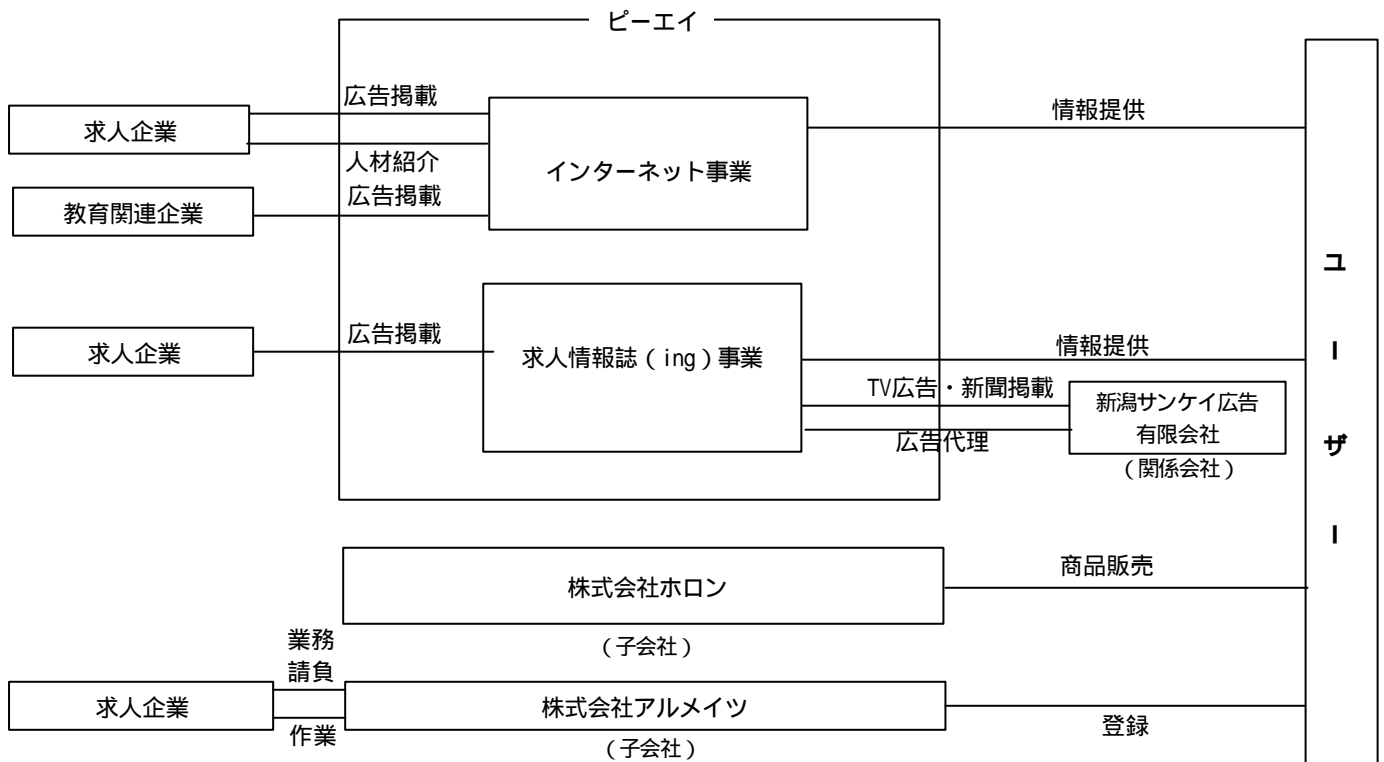
1. 企業集団の状況

当社グループの企業集団（平成14年6月末現在）は、当社、連結子会社1社、非連結子会社1社、関係会社1社で構成されております。主な事業内容は、ITを通じて人々の生活を豊かにするライフデザインを提案するIT関連総合サービス業として、就職支援、教育支援などを行うインターネット事業と、一般求人情報の提供を行う求人情報誌（ing）事業、及びソフトウェア開発・販売事業を行っております。

子会社及び関連会社の状況は下記の通りです。

会社名	事業内容	出資比率	当社との関係
株式会社ホロン	ビジネス・実用ソフト開発販売・LinuxOS&アプリケーション開発・販売	51.7%	連結子会社
株式会社アルメイツ	業務請負	100.0%	非連結子会社
新潟サンケイ広告 有限会社	広告代理	33.3%	関係会社

なお、平成14年8月に非連結子会社で出資率66.7%の株式会社リナックス教育研究所を設立しております。



2. 経営方針

(1) 会社の経営基本方針

当社グループは、ITプロフェッショナルユーザーとIT初心者ユーザーを、インターネットというデジタルメディアとユーザーのコミュニティによって囲い込み、就職支援、教育支援、生活支援等の「IT関連総合サービス」を行うことで、ITを通じて人々の生活を豊かにする「ライフデザイン」を提案し、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。

インターネットによる就職・教育マーケットプレイスとコミュニティによって圧倒的・継続的にユーザーを囲い込む仕組み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、収集したデータベースを多面的に活用して、ユーザーがITを活用する際のあらゆる機会を低コストで事業化することによって競合他社との差別化を図り、グループ会社として収益の向上を目指しております。

当社グループは、これらのインターネット事業を拡大させると同時に、既存事業である求人情報誌（ing）事業を加えて企業価値の向上を図ってまいります。

(2) 会社の利益配分に関する基本方針

当社グループは、従来から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充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て競争力を維持強化するために、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て内部留保に努め、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。

(3) 目標とする経営指標について

当社グループは、経営目標として経常利益の最大化を掲げ、月次の売上高経常利益率10%を目指しております。

当社グループのインターネット事業は、インターネットを活用したメディア構造となっているため、限界費用以降は利益になると考えております。当社グループは、このメリットを活かした経営を行うという観点から、売上高経常利益率を重要な目標指標として捉えております。

(4) 中長期的な会社の経営戦略

今世界では、ITの出現により、製造業を中核とした社会構造から情報と知識を付加価値とする社会へと変貌し、18世紀の産業革命に匹敵するIT革命がおきております。このIT革命も既に第二幕に入っており、ITの活用方法も変化してきております。企業は、事務作業の効率化からコア事業への集中化による競合他社との差別化とコスト削減のために、そして国民はコミュニケーション手段から多様化するライフスタイルの実現手段としてITを活用するようになってきました。まさに、IT化は経済面では経済構造改革の実現や産業活動の効率化を促進し、国民生活では多様なライフスタイルの実現や利便性の向上を図るキーとなっているのです。そのような状況下、我が国も着実にIT化は進んできております。政府は2005年までに世界最先端のIT国家となることを目的とした「e-Japan戦略」を掲げ、我が国におけるIT革命の戦略的推進体制を構築すると共に、企業は競合他社との差別化を図るための競争力の源泉としてITを積極的に活用しております。また、インターネット人口もインプレス発表「インターネット白書2002」によると4,619万人と普及率34.7%まで増加してきました。

しかしながら、総務省発表「平成12年国勢調査」によると、企業のIT化を担う情報処理技術者は788千人と絶対的不足状況にあり、「平成13年度情報通信白書」によると国民のITリテラシーもまだ低いのが現状で、このままでは我が国の経済成長を阻害する可能性さえあります。そのため、当社グループでは世界的に競争力を持つITプロフェッショナルの育成と国民のITリテラシーを向上させるために、インターネット上に構築した就職・教育マーケットプレイスによってユーザーを囲い込むことで、就職支援・教育支援を行ってまいりました。また、教育支援を拡大させるために、教育系ビジネスソフト及びLinuxOS&アプリケーション等のデジタルコンテンツのプロデュース、開発販売を行う株式会社ホロンを子会社化、またレーザーファイブドットネット株式会社と合併でLinux技術に関わる教育事業を行う株式会社リナックス教育研究所を設立し、教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売とLinux

教育をグループ会社として開始いたしました。さらに、よりITに興味のあるユーザーを囲い込み、ITを通じてユーザーの生活を豊かにするサービス、ツールを提供する会員制コミュニティ「PAあいていクラブ」の募集を開始いたしました。今後はこれら事業をさらに拡大させると共に、収集してきたデータベースを活用したローコストな新規事業の展開を計画しております。

就職支援における強化策としては、SE、プログラマーなど、ITプロフェッショナルのミドルスキル層を対象としている「JOBMAIL」に加え、経営者層、上級管理者層、プロジェクトマネージャーなどのハイスکیل層、また、ユーザーサポート、ヘルプデスクや学生などのロースキル層を対象としたサービスを展開していきたいと考えております。また、株式会社ホロンとのシナジー効果を活かし、当社がIT関連企業等から業務のアウトソースを受け、株式会社ホロンに発注、同社は提携パートナーに発注するという企業のIT化支援のためのアウトソース事業を展開していきたいと考えております。

教育支援における強化策としては、株式会社ホロンにてパソコン量販店等でパッケージソフトを販売すると共に、当社の構築した就職・教育マーケットプレイスでパッケージソフトを販売し、またデジタルコンテンツそのものをネット上で販売することを検討しております。さらに、株式会社リナックス教育研究所とのシナジー効果を活かして、Linux技術に関する教育支援を行うと共に、ソフトウェアに関する世界最大の標準化団体、OMGの日本法人であるオブジェクト・マネジメント・グループ・ジャパン有限会社と提携することで、OMG標準技術に関する教育支援を事業化していきたいと考えております。

これらに加えて、就職支援、教育支援にて収集してきたデータベースを多面的に活用した生活支援も事業化していきたいと考えております。IT書籍販売情報、インターネット回線販売情報、住宅情報、金融情報など、生活に関わるあらゆる情報を提供することで、ユーザーの生活利便性を向上させると共に、ユーザーがITを活用するさまざまな機会に収益を上げ、現行コストに利益を加算することが可能なビジネスモデルを構築していきたいと考えております。

一方、求人情報誌（ing）事業では、インターネット事業で培ってきた最先端のインターネットによる求人情報提供のノウハウを活かし、ネットによる求人情報提供を視野に入れた事業展開を行い、利益率の向上を図ってまいりたいと考えております。

これらにより、当社グループは、各事業を複合的に活かした事業展開を行うことで、ITを通じて人々を豊かにする「ライフデザイン」を提案し、我が国の情報化社会の発展に貢献すると共に、収益の向上を図ってまいりたいと考えております。

（5）会社の対処すべき課題について

就職支援における履歴書獲得と教育支援における資料請求獲得を増加させるための情報システムの再構築

当社グループは、独自に構築したインターネットによる就職・教育マーケットプレイスとコミュニティによってITプロフェッショナルとIT初心者を取り込み、履歴書及び資料請求の獲得を行っております。この履歴書と資料請求の獲得量を増加させるには、当社グループがITプロフェッショナル及びIT初心者の高いマインドシェアを獲得して信頼度を高める必要があり、そのために、就職・教育マーケットプレイスにおけるサービス拡充とITプロフェッショナル及びIT初心者のライフデザインに係る支援を強化していく必要があります。しかし、現状の情報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に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、情報システム部門にて、JOBMAIL、LicenseId関連全サイトの再構築に着手しております。

ベストマッチングソリューションへの取り組み

ITプロフェッショナルのベストマッチングを可能にするには、ITプロフェッショナルの人材コンサルティングを行い、求人企業のニーズに合致する人材を紹介することが重要であると認識しております。当社グループは、このマッチング効率の向上を図るために、当社グループにおける面談を強化して、より求職者のニーズをつかむと共に面接の絶対数を向上させるよう努めております。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の構築も進めております。これらにより、当社グループの面談からの入社率の向上を図り、マッチングソリューションの進化を図ります。

株式会社ホロン、株式会社リナックス教育研究所とのさらなるシナジー効果の向上について

当社グループは、本年4月に株式会社ホロンを子会社化すると共に、本年8月に合併会社の株式会社リナックス教育研究所を設立いたしました。今後は、各社事業を展開すると同時に、シナジー効果を活かした事業展開を行う必要があると考えております。現在計画されているネットによるデジタルコンテンツの販売、アウトソース事業などに加え、3社一体となった新規事業とコスト削減に注力していきたいと考えております。

(6) 会社の経営管理組織の整備等(コーポレートガバナンスの充実)に関する施策

当社グループは、情報の適時開示を重要な経営課題として位置付け、四半期業績の公表と年2回以上の会社説明会の開催、また当社グループホームページに投資家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努めてまいります。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て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に当社取締役に加え、監査役・非常勤顧問を交えた経営会議を行うなど、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。

(7) 関係当事者(子会社等)との関係に関する基本方針

当社グループは、連結子会社1社、非連結子会社1社、関係会社1社(平成14年6月30日現在)で構成されております。各社共、グループ会社として展開していくために、役員の兼務や会議等を通じて事業方針の決定を迅速に行い、社会性、透明性の高い経営活動に努めてまいります。現在は、当社社員2名が非連結の子会社である株式会社アルメイツの役員を兼務しております。

3. 経営成績及び財政状態について

(1) 経営成績

当中間期の業績の概況（平成14年1月1日～平成14年6月30日）

昨今の我が国における情報化は、世界的にまだ低いレベルではありますが、徐々に進んできております。企業は、設備投資を抑えているものの、競合他社との差別化とコスト削減のためにIT投資を積極的に行っており、ソフトウェア購入費用やアウトソーシング費用、ネットワーク関連費用を増やしております。また、国民は、安価且つ定額なブロードバンド回線の普及と携帯電話でのインターネットサービスにより、ライフスタイルの実現のためにインターネットを活用し始めました。その影響を受けて、企業のIT支援を行うITプロフェッショナルは、依然不足状況にある上に、よりハイスキルの人材が求められるようになり、国民もITリテラシーの向上に関心が高まってまいりました。

このような状況下、当中間期（平成14年1月1日～平成14年6月30日）における当社の連結業績は、売上高718百万円、営業損失261百万円、経常損失268百万円、当期純損失305百万円となりました。本年4月に子会社化したデジタルコンテンツ販売を行う株式会社ホロンが5月から連結対象となり、連結業績に貢献いたしました。

一方、単体業績は、売上高482百万円（前年同期比42.0%減）、営業損失279百万円、経常損失284百万円、当期純損失300百万円となりました。インターネット事業は、市場ニーズの変化に合わせて、ハイスキルのITプロフェッショナルを供給できる体制へ転換するために、求人広告と成功報酬型人材紹介の個別商品の強化を行った結果、成功報酬型人材紹介の4月～6月四半期業績が前四半期比72.2%増となったものの、売上高が216百万円（前年同期比47.9%減）と減少いたしました。また同時に、Webへの露出の拡大、サイトのリニューアルやコンサルタントの増員を行う一方、提携先の見直し、紙媒体の休刊、IT専門誌への求人情報提供の縮小などを行ったことにより、履歴書獲得数の拡大を行うと同時に、原価削減を行いました。さらに新卒採用による営業員の補強を行う一方、他部門の人員削減を行い、人件費の維持に努めました。このように、当中間期では、売上高増のための体制転換準備を行うと共に、コスト削減により履歴書獲得数などの効果を向上させながら損益分岐点を下げたことで、下期に向けて単月黒字化する経営体制を構築することができました。

また、求人情報誌（ing）事業は、4月～6月四半期業績が前四半期比9.2%増と上向き始め、売上高266百万円（前年同期比20.9%減）となると同時に、原価、人員の削減を行い、より一層のコスト低減を図りました。

事業別では、インターネット事業の売上高がJOBMAIL事業にて求人広告100百万円（前年同期比35.1%減）、人材紹介85百万円（前年同期比60.8%減）、LicenseWorld事業にて30百万円（前年同期比27.2%減）となり、求人情報誌（ing）事業の売上高が、266百万円（前年同期比20.9%減）となりました。また、株式会社ホロンにてデジタルコンテンツ販売を行うソフトウェア開発・販売事業の売上高は235百万円（5,6月計）となりました。

JOBMAIL事業では、ITプロフェッショナルの採用ニーズの変化に合わせ、オプション商品を追加開発するなど、商品の改善を行うと共に、マッチング効率を向上させるために、当社における面談を強化するなど求人広告と成功報酬型人材紹介の個別商品を強化してまいりました。これらと合わせて、履歴書獲得数を増加させるために、Webへの露出の拡大、JOBMAILサイトのリニューアルなどの拡大施策を行うと同時に、提携先の見直し、JOBMAILマガジンの休刊、IT専門誌への求人情報提供の縮小などを行って効率的な原価配分を行った結果、履歴書獲得数を増大することができたと同時に原価削減を行うことができました。さらに、営業員とコンサルタントの増員を行い、下期からの売上増のための体制を構築することができました。

LicenseWorld事業では、商品の改良・改善を続けてきた結果、第1四半期の入学ナビゲートサービスの資料請求が増大し、収益貢献につながりました。

一方、求人情報誌（ing）事業は、求人企業と求職者のよりよいマッチングを実現するために、本年1月に雑誌のリニューアルを行うと共に、iモード及びYahoo! JAPANで求人情報の提供を行い、求人広告の販売に注力してまいりました。その結果、4月～6月四半期業績が前四半期比9.2%増と、増加傾向になってまいりました。

今期の見通し（平成 14 年 1 月 1 日～平成 14 年 12 月 31 日）

今期における IT 関連総合サービスにおける市場は、我が国の IT 化がさらに進行していることから中長期的には拡大基調にあると考えております。そのような状況下、当社グループは、IT プロフェッショナルと IT 初心者インターネットというデジタルメディアとユーザーのコミュニティによって囲い込み、就職支援、教育支援、生活支援などの「IT 関連総合サービス」を行うことによって、IT を通じて人々を幸せにする「ライフデザイン」を提案し、我が国の情報化社会に貢献するという基本方針の下、現状事業を拡大させると共に、就職支援、教育支援にて収集してきたデータベースを活用したローコストな新規事業を展開していきたいと考えております。

就職支援では、JOBMAIL 事業において、ユーザーの囲い込みをさらに強化するために、産業経済新聞社と提携し、同社の運営する総合ニュースサイト「ZAK ZAK」に当社の運営する就職コーナー「おシゴトzakzak」を 7 月に開設し、さらにニフティ株式会社と提携し、同社の運営する「Job@nifty」に求人情報の提供を 8 月より開始いたしました。今後も、このような新たな提携を行うと共に、提携先の見直し等を含めた原価再配分を引き続き行い、履歴書獲得に努めてまいります。一方、商品においては、新しい付加価値を加えた求人広告と人材紹介をミックスした着手金型人材紹介であるプレミアムサーチの投入や、ロースキル層を低価格で人材紹介する新しい人材紹介の投入を図り、求人広告と成功報酬型人材紹介のさらなる強化を行っていききたいと考えております。

教育支援では、ソフトウェア開発・販売事業において、下期よりさらにユーザーの利便性を向上させる新商品の投入を計画すると共に、LicenseWorld 事業において、JOBMAIL 事業と同様に「ZAK ZAK」に当社の運営する教育コーナー「スキルUP zakzak」を開設してさらなるユーザーの囲い込み強化に努め、売上高の向上を図ってまいります。これらに加え、株式会社リナックス教育研究所にて Linux 教育事業を行うと共に、ソフトウェアに関する世界最大の標準化団体、OMG の日本法人であるオブジェクト・マネジメント・グループ・ジャパン 有限会社と提携し、OMG 標準技術に関する教育支援事業を行うこととなりました。これにより、情報提供のみならず、Linux 及び OMG 標準技術に関する教育コンテンツ・教材販売、出版、トレーナー派遣などを行っていききたいと考えております。

これらの既存事業の拡大策に加え、就職支援、教育支援にて収集してきたデータベースを多面的に活用して、ローコストな新規事業を展開していくという施策の第一弾として、より IT に興味のあるユーザーを囲い込み、IT を通じてユーザーの生活を豊かにするサービス、ツールを提供する会員制コミュニティサービス「PA あいていクラブ」の会員募集を開始いたしました。本サービスは会員制となっており、会員には三井住友カード株式会社との提携によって初年度会費無料の「PA あいていクラブ VISA カード」を発行すると共に、就職、教育関連のみならず、生活関連分野におけるサービス、ツールを会員だから享受できる特別価格で提供していきます。当社グループは、これによりコミュニティ拡大によるカード取扱手数料で収益を上げると共に、既存事業の就職支援、教育支援の特別サービスとあわせて、生活関連などの新しいビジネスを展開し、ユーザーが IT を活用する際のあらゆる機会に収益を上げていききたいと考えております。

今後も、限界費用以降が売上 利益となるメディアの構造を活かして、既存事業の就職支援、教育支援を拡大させていくと共に、収集してきたデータベースをフルに活かし、現行コストの上に利益を積み上げていくことが可能な利益率の高い事業を展開していきたいと考えております。

一方、求人情報誌（ing）事業では、一般求人市場においてもネットが主流となりつつある市場環境を踏まえて、求人情報誌、i モード、Yahoo! JAPAN へのメディアミックス求人広告の販売に加え、インターネットユーザーのみを対象としたネット商品の販売を行い、利益率の向上を図っていききたいと考えております。

以上の見通しにより、当期（平成 14 年 1 月 1 日～平成 14 年 12 月 31 日）の業績予想は、8 月 23 日に発表した通り、連結にて売上高 1,831 百万円、経常損失 327 百万円、当期損失 377 百万円、単体にて売上高 1,086 百万円、経常損失 342 百万円、当期損失 361 百万円を見込んでおります。

（業績予想に関する注意事項）

今回の業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社において判断したものであります。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予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依存して投資等の判断を行うことは差し控えてくださいますよう、お願い申し上げます。

(2) 財政状態

当中間期の概要

当中間期における連結総資産は、当社の1,410百万円、子会社の株式会社ホロンの847百万円に連結調整勘定141百万円を行い、2,078百万円となりました。連結負債は687百万円、連結株主資本は1,229百万円となり、これに少数株主持分調整162百万円を行い、負債・資本合計は2,078百万円となりました。

また、連結キャッシュフローでは、営業活動に使用されたキャッシュ・フローが、税金等調整前中間純損失280百万円が主因となり、344百万円となりました。投資活動に使用されたキャッシュ・フローは、連結範囲の変更を伴う株式の取得による支出166百万円と定期預金の減少額116百万円が主因となり、75百万円となりました。財務活動に使用されたキャッシュ・フローは、株式会社ホロンによる短期、長期借入金と自己株式取得による支出で33百万円となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の中間期末残高は、741百万円となりました。

当期の見通し

当社グループは、成長事業であるインターネット事業に、求人情報誌（ing）事業を加え、収益の向上を目指しております。今後も、収益の拡大と共に、総資産、株主資本の充実、キャッシュフローの増大を目指した経営を行っていく所存です。

4. 事業の概況等に関する特別記載事項

以下において、当社グループ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、当社グループは、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。本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ております。また、以下の記載は本株式への投資に関するリスクを全て網羅するものではありませんので、その点ご留意ください。

1. 当社グループの事業内容について

(1) 当社グループの事業内容について

当社グループは、当社及び連結子会社1社（株式会社ホロン）、非連結子会社1社（株式会社アルメイツ）、関連会社1社（新潟サンケイ広告有限会社）により構成されており（平成14年6月30日）、インターネット事業においては、就職支援にてITプロフェッショナルの就職支援「JOBMAIL」事業、教育支援にてITプロフェッショナルを中心とした資格取得希望者の教育支援「LicenseWorld」事業を行い、求人情報誌（ing）事業において、求人情報誌の発行事業を行っております。また、株式会社ホロンにて、教育系・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売を行うソフトウェア開発・販売事業を行っております。

(2) 競合について

インターネット事業

ITプロフェッショナルの就職支援事業「JOBMAIL」

ITプロフェッショナルの就職支援事業「JOBMAIL」は、インターネットというデジタルメディアとユーザーのコミュニティによってITプロフェッショナルの囲い込みを行い、求人広告提供と人材紹介を行っております。現在、この両ビジネスモデルを同一会社に行っている企業は数少ないと考えておりますが、ビジネスモデルごとに競合があります。求人広告提供では、インターネットを活用したネット求人広告会社、求人情報誌等の紙媒体と求人情報専門サイトの両媒体を持つ求人広告企業が競合会社となり、人材紹介では、人材紹介会社、ヘッドハンティング会社が競合会社となります。

「求人広告提供」

求人広告提供は、求人企業から求人広告掲載料を徴収することで、当社グループが運営するインターネット上の求人情報専門サイトに求人広告を掲載し、求職者に無料で情報提供するビジネスモデルです。インターネットによる求人情報の提供は、いかにユーザーに閲覧してもらい、履歴書を送付してもらうかが重要となります。そのマーケティング方法として、競合他社はポータルサイト等にバナー広告等を掲載し、サイトの宣伝を行うことで実現しております。そのため、売上看った履歴書を獲得するためには、バナー広告掲載を増やしていかざるを得なく、モデル構造は売上増 コスト増となり、大幅な収益拡大は難しいと考えております。また、紙媒体による求人情報の提供は、発行コストが非常に多額になるため、損益分岐点が高くなり、収益確保に時間がかかるものと考えております。

そのような中、当社グループのマーケティング方法は、ITプロフェッショナルのよく閲覧するサイトであるIT系ポータルサイトに当社グループが運営する就職コーナーを開設、または情報提供することで、ITプロフェッショナルの就職マーケットプレースを構築して履歴書の獲得を実現し、競合他社との差別化を図っております。この仕組みは、ITプロフェッショナルのよく閲覧するサイトを抑えたことで履歴書収集力に優れていると同時に、限界費用以降が売上増 利益増となるメディア構造となっているため、コストパフォーマンスにも優れております。しかし、企業ブランドバリュー、資本金、技術力等に優れた求人広告会社が参入し、何らかの形でITプロフェッショナルの履歴書獲得スキームを構築した場合、強力な競合相手となり、本事業に影響をおよぼす可能性があります。

「人材紹介」

人材紹介は、求職者に登録してもらい、求人企業へ紹介、その対価として登録者の入社時に登録者の年収30%程度を求人企業から徴収するビジネスモデルです。競合他社は、登録者の募集を求人情報専門サイト、求人情報誌への求人広告掲載によって行われており、それは前述の「求人広告提供」で説明しましたように多額のコストがかかり、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。

そのような中、当社グループのマーケティング方法は、求人広告提供と同様に就職マーケットプレイスにて安価且つ圧倒的に履歴書の収集を実現し、競合他社と差別化を図っております。しかしながら、資本力、技術力に優れた人材紹介会社、ヘッドハンティング会社が、何らかの形でITプロフェッショナルの履歴書を強力的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本事業に影響をおよぼす可能性があります。

ITプロフェッショナルを中心とした資格取得希望者の教育支援事業 「LicenseWorld」

ITプロフェッショナルを中心とした資格取得希望者の教育支援事業「LicenseWorld」は、インターネットというデジタルメディアとユーザーのコミュニティによってITプロフェッショナルを中心とする資格取得希望者を囲い込み、「学校ナビゲートサービス」「Web Based Training紹介」「オンライン模擬試験サービス」を行っております。

これらのビジネスモデルの競合は、教育関連雑誌発行会社や講座案内の新聞広告会社、インターネットによる学校・講座案内広告会社、Web Based Training作成会社になると考えられます。これらの競合他社と差別化を図るために、当社グループは、ITプロフェッショナルを中心とした資格取得希望者のよく見るサイトに教育コーナーを開設、また情報提供を行うことで教育マーケットプレイスを構築し、資格取得希望者の囲い込みを行っております。しかし、企業ブランドバリュー、資本力、技術力に優れた教育関連会社、インターネット・紙媒体による学校・講座案内広告会社、Web Based Training作成会社が、何らかの形で資格取得希望者の個人データベースを強力的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本事業に影響をおよぼす可能性があります。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参入の可能性もあります。

IT初心者向け教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売事業

IT初心者向けの教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売を行う本事業は、子会社である株式会社ホロンがデジタルコンテンツの企画プロデュースを行い、提携先の企画デザイン会社、ソフト開発会社、技術ライセンス会社でデジタルコンテンツを開発、ソフト流通会社を通じてパソコン量販店等にて販売するビジネスモデルです。

このビジネスモデルは、同業種の競合が存在しますが、株式会社ホロンの持つデジタルコンテンツのプロデュース能力と、当社グループのシナジー効果を活かして、当社グループの構築した就職・教育マーケットプレイスでパッケージを販売すると共に、デジタルコンテンツそのものの販売を計画し、競合他社との差別化を図ってまいります。しかしながら、何らかの形で優れた教育・エンジニアサポート系のデジタルコンテンツを競合他社が開発したり、独自の販売スタイルを構築した場合、本事業に影響を及ぼす可能性があります。また、デジタルコンテンツの開発に多額なコストがかかる可能性があります。

求人情報誌（ing）事業

求人情報誌（ing）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・福島各県にて「求人情報マガジン ing 新潟県版・信州版・福島県版」を発行する事業です。本誌は、週間で発行しており、各地域でタイムリーに人材募集ができる情報源としての役割を目指しております。

本事業の競合については、各県ごとに求人情報誌発行企業、連合求人情報チラシ発行企業などがあります。これら競合他社との差別化を図るために、当社グループは株式会社エヌ・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、競合他社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。

(3) セキュリティ(データの守秘性)について

インターネットにおける最も重大な課題は、セキュリティの問題であります。インターネットは様々な情報システムを利用しているため、個人情報が無断で蓄積、利用される可能性があります。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。官民共同で日本のIT施策を推進するIT戦略本部では、ITの発展による個人情報の不適切な利用、改ざんを防止するために「個人情報保護法」の立法化を検討し、また、日本情報処理開発協会は個人情報プライバシー保護に関するガイドラインを制定しております。

当社グループは、これら一連の動きに即して、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。ネットからの侵入については、情報システム部門にて、ネットワーク関連の構築、監視等を行うと同時に、よりセキュリティの高いWebシステムを構築する予定であります。また、人的侵入については、個人情報を全て電子化して情報システム部門以外が入室できない専用室に保管すると共に、保管元のサーバも情報システム部門者以外が操作できないようにするなどのセキュリティ対策がなされております。また、データのバックアップ保管についても、情報システム部門、管理部門が金庫にて保管し、万全の対策を行っております。さらに、個人情報を扱う人材紹介部門については、他部門と独立させ、専用室にて業務を行っております。

当社グループは、これらの対策を行っておりますが、万が一個人情報が外部に漏洩等した場合は、当社グループ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。当社グループ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、当社グループ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。

(4) システムダウンについて

当社グループの事業は、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、ネットワークの切断、プロバイダーのサーバ・当社グループのサーバ・提携先のサーバなどの作動不能、社員の誤操作などで障害が発生する可能性があります。そのような場合、当社グループ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、当社グループ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。

2. 事業体制について

(1) 当社グループや業界の歴史が短いこと、それに伴う資金負担の増加について

当社グループのインターネット事業は、開始して日も浅く、なお発展途上にあるため、短期間にIT関連総合サービスに関わる事業を拡大・新規展開していく必要があります。そのため、広告活動、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、多額な先行投資や経費負担が発生する可能性があります。その場合は、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、当社グループは現在のビジネスモデルを短期間に構築いたしました。インターネット業界は、技術の進歩や商品サービスの変化スピードが速いため、当社グループのビジネス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、当社グループが業界のスピードに遅れ、IT関連総合サービス市場においての価値が低下する可能性があります。さらに、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による就職支援事業、教育支援事業、生活支援事業に対する認識のギャップ、その他未知の変動要因があった場合、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

当社グループの創業者であり代表取締役社長である加藤博敏は、当社グループ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って社長に過度に依存しない経営体制の構築を進め、外部から能力の高い人材の確保等、マンパワーを強化して権限を委譲してきておりますが、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、当社グループ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

当社グループの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で就職・教育マーケットプレイスを構築し、事業のベースとしております。このマーケットプレイスを構成する各サイトとは、業務提携に関する契約を締結しており、契約期間は1年でその後1年ずつ更新されるものがほとんどです。この契約にて、当社グループが提供するコンテンツ、情報については、当社グループが正当な権利を有している旨を保証しており、その他、秘密保持、報告、損害賠償、契約解除等についても規定されております。しかし、万一これらの契約で当社グループ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、当社グループは提携先を失い、当社グループのインターネット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、当社グループ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14年6月30日現在の人員構成は、役員6名および従業員113名、合計119名となっております。内部管理体制は、会社組織に応じたものとなっており、従業員には、社歴、年齢、性別に関わりない公正な評価制度や成果に基づく報酬体系の構築、ストックオプションの付与などで士気向上を図り、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まいりました。

しかしながら、インターネット事業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、このために今後の事業拡大に制約を受ける可能性があります。また、直接部門、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、さらなる強化に努めていく方針であります。もしそれらが計画通りに進まない場合、当社グループの事業拡大に影響を及ぼす可能性があります。また、急激な人材増強は、今後、固定費を急増させてコストアップを余儀なくさせる可能性があります。

(5) ビジネスモデル等の知的財産権の保全に関する問題

当社グループにおける知的財産の中で、最も重要なビジネスモデルは、ITプロフェッショナルとIT初心者インターネットというデジタルメディアとユーザーのコミュニティによって囲い込み、就職支援、教育支援、生活支援を行う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グループのビジネスモデルと類似した商品サービスを開発して登録された場合、当社グループの商品サービス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、当社グループがビジネスモデル特許を登録申請したとしても当社グループ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。

商品サービスの知的財産については、著作権法、商標法、その他関連法規により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、当社グループ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、当社グループが属する市場が今後大きくなり、サービスが多様化して競合が増加することで、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、当社グループ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グループの事業遂行に不利な影響を与えることもあります。

3. 業界動向について

(1) ITプロフェッショナルの需給状況について

総務省発表「平成12年国勢調査」によると、情報処理技術者は788千人と全就業者数の1.3%しか存在しておらず、絶対的不足状況にあります。情報化時代を支えるITプロフェッショナルの確保と育成が産業のみならず社会全体の大きな課題として早くから認識されながらも、依然未解決の状態です。

このような環境下、ITプロフェッショナルの就職市場は中長期的に拡大基調にあると考えておりますが、将来において行政施策の

強化や企業内育成努力によりITプロフェッショナル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ITプロフェッショナルの囲い込み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の囲い込みができなくなった場合には、当社グループのJOBMAIL事業は重大な影響を受ける可能性があります。

(2) 人材情報サービス事業を巡る事業環境の変化

近年、自由な労働市場を目指して、平成11年12月に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、また平成12年12月にテンプ・ツー・パームが解禁されるなど、序々に規制緩和が行われております。これに伴い、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。また、事実上、人材紹介業と人材派遣業との垣根が取り払われたことで、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、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。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一層高まる可能性があり、当社グループのJOBMAIL事業に影響を与える可能性があります。

(3) 国民のITリテラシー（IT初級能力）の状況について

我が国が本格的な情報化社会に突入したことにより、ITはITプロフェッショナルの活用ツールとしてだけでなく、国民のライフスタイルの利便性を向上するためのツールとしても活用されつつあります。しかしながら、我が国のITリテラシー（IT初級能力）は世界的にみても非常に低いのが現状で、我が国の情報化社会を発展させるためには、これらをサポートすることが必要になってきております。

このような状況下、IT初心者への教育支援を担う教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売は拡大基調にあると考えておりますが、政府のITリテラシー向上のための施策、民間企業の育成努力等により、ITリテラシーが飛躍的に向上する状況になった場合、当社グループのソフトウェア開発・販売事業は重大な影響を受ける可能性があります。

(4) 法的規制について

インターネットをめぐる法的規制の可能性について

インターネットは、近年普及してきた媒体であるため、インターネット使用に関する法整備が立ち遅れております。今後、インターネットに関わる規制や法令等が制定されたり、既存の法令等の摘要が明確になることにより、当社グループの事業が制約され、今後の業績に重大な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めぐる法的規制の可能性について

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、自主的規制もあります。

当社グループは、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求職者に信頼と安心をいただくよう努力しております。また、当社グループは社団法人全国求人情報誌協会に加入しており、同協会の広告自主規制を尊重すると共に、社員の教育を行っております。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、当社グループの業績にも影響を与える可能性があります。また、新たな法律、自主規制等により当社グループ事業活動に制約を受ける可能性があります。

人材紹介事業をめぐる法的規制の可能性について

当社グループの人材紹介事業は、職業安定法に基づく有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を取得しております。（許可番号 13-01-1-0312）有料職業紹介に係る規制は、近年民間の役割を認め、自由な労働市場を目指して徐々に緩和され、平成11年7月の改正職業安定法の施行により一部業務の除き、原則自由化されました。当社グループは、この職業安定法を遵守し、事業を行っておりますが、仮に何らかの理由で遵守できなかった場合、罰則や顧客からの損害賠償請求、その他訴訟を受ける可能性があると同時に、顧客の信頼と安心を失い、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、職業安定法のより一層の規制緩和により、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性があります。

4. 今後の事業展開について

当社グループは、ITプロフェッショナルとIT初心者に対してIT関連総合サービスを行うことでITを通じて人々の生活を豊かにするライフデザインを提案し、情報化社会の発展に貢献することを目指しております。その中で現在、就職支援にてITプロフェッショナルの就職支援事業「JOBMAIL」、教育支援にてITプロフェッショナルと中心とした資格取得希望者の教育支援事業「LicenseWorld」、IT初心者向けの教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツの販売事業を行っておりますが、今後は、これらの事業をさらに拡大させると共に、生活関連への事業展開を検討しております。これらの新規事業展開において、何かしらの状況が発生し、計画通りに事業展開できない場合、当社グループ業績に影響を与えると共にコスト増になる可能性があります。

5. その他投融資計画の考え方

当社グループの投融資に対する基本的考え方は、当社グループの行う事業とシナジー効果があると判断される事業のみに投融資を行う方針であります。しかし、これら投融資が当社グループ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。また、投融資先当該事業が当社グループ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。

1.中間連結財務諸表

(1)中間連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間連結会計期間末 (平成14年6月30日現在)	
		金 額	構成比
(資産の部)			%
流動資産			
1. 現金及び預金		758,700	
2. 受取手形及び売掛金		296,111	
3. たな卸資産		77,174	
4. その他 貸倒引当金		28,894 7,270	
流動資産合計		1,153,610	55.5
固定資産			
1. 有形固定資産	1		
(1) 土地		116,692	
(2) その他		32,104	
有形固定資産合計		148,796	7.2
2. 無形固定資産			
(1) ソフトウェア		317,867	
(2) 連結調整勘定		141,028	
(3) その他		53,494	
無形固定資産合計		512,390	24.6
3. 投資その他の資産			
(1) 長期前払費用		157,222	
(2) その他 貸倒引当金		116,855 10,080	
投資その他の資産合計		263,997	12.7
固定資産合計		925,185	44.5
資産合計		2,078,795	100.0

(単位：千円)

科 目	当中間連結会計期間末 (平成14年6月30日現在)	
	金 額	構 成 比
		%
(負 債 の 部)		
流動 負 債		
1. 買掛金及び支払手形	189,557	
2. 短期借入金	49,271	
3. 1年以内返済予定の長期借入金	74,172	
4. 未払法人税等	35,994	
5. 賞与引当金	32,862	
6. 返品調整引当金	8,800	
7. その他	173,919	
流動負債合計	564,577	27.2
固定 負 債		
1. 長期借入金	118,198	
2. 退職給付引当金	3,636	
3. その他	601	
固定負債合計	122,436	5.9
負債合計	687,014	33.1
(少 数 株 主 持 分)		
少数株主持分	162,322	7.8
(資 本 の 部)		
資 本 金	498,150	24.0
資本準備金	697,300	33.5
連結剰余金	39,629	1.9
その他有価証券評価差額金	247	0.0
自 己 株 式	5,373	0.3
資本合計	1,229,458	59.1
負債,少数株主持分及び資本合計	2,078,795	100.0

(2)中間連結損益計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間連結会計期間 (自平成14年1月1日 至平成14年6月30日)	
		金 額	百分比
売 上 高		718,214	100.0 [%]
売 上 原 価		446,904	62.2
売 上 総 利 益		271,309	37.8
販売費及び一般管理費	1	532,705	74.2
営 業 損 失		261,396	36.4
営 業 外 収 益	2	5,637	0.8
営 業 外 費 用	3	12,510	1.8
経 常 損 失		268,269	37.4
特 別 利 益			
特 別 損 失	4	12,456	1.7
税金等調整前中間純損失		280,725	39.1
法人税、住民税及び事業税		25,566	3.6
少数株主損失		516	0.1
中 間 純 損 失		305,775	42.6

(3)中間連結剰余金計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	当中間連結会計期間 (自平成14年1月1日 至平成14年6月30日)	
		金 額	
連結剰余金期首残高		345,405	
中間純損失		305,775	
連結剰余金中間期末残高		39,629	

(4) 中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	期 別		当中間連結会計期間	
			(自 平成14年 1月 1日)	
			(至 平成14年 6月30日)	
		金 額		
営業活動によるキャッシュ・フロー				
1. 税金等調整前中間純損失			280,725	
2. 減価償却費			5,325	
3. 支払利息			1,239	
4. 受取利息及び受取配当金			462	
5. 貸倒引当金の増加額			2,360	
6. 賞与引当金の増加額			27,080	
7. 退職給付引当金の増加額			826	
8. 返品調整引当金の増加額			5,500	
9. 投資有価証券評価損			4,166	
10. 売上債権の増加額			67,386	
11. たな卸資産の増加額			13,767	
12. 販売用ソフトウェアの減少額			17,151	
13. 長期前払費用の減少額			9,703	
14. 仕入債務の減少額			60,295	
15. その他			5,178	
小計			344,107	
16. 利息及び配当金の受取額			474	
17. 利息の支払額			720	
18. 法人税等の還付額			30,711	
営業活動によるキャッシュ・フロー			313,640	
投資活動によるキャッシュ・フロー				
1. 定期預金の減少額(純額)			116,901	
2. 有形固定資産の取得による支出			6,434	
3. 無形固定資産の取得による支出			8,408	
4. 関係会社株式の取得による支出			10,000	
5. 連結範囲の変更を伴う株式の取得による支出(純額)			166,978	
6. その他			188	
投資活動によるキャッシュ・フロー			75,108	
財務活動によるキャッシュ・フロー				
1. 短期借入金の減少額			16,728	
2. 長期借入金の返済による支出			12,346	
3. 自己株式取得による支出			4,624	
財務活動によるキャッシュ・フロー			33,698	
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減少額			422,447	
現金及び現金同等物の期首残高			1,164,147	
現金及び現金同等物の中間期末残高			741,700	

中間連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

期 別 項 目	当中間連結会計期間 (自 平成14年 1月 1日 至 平成14年 6月30日)
1. 連結の範囲に関する事項	<p>(1) 連結子会社の数 1社 連結子会社の名 株式会社 株式会社 当中間連結会計期間において株式を取得したため連結の範囲に含めております。</p> <p>(2) 主要な非連結子会社の名称等 非連結子会社 株式会社 (連結の範囲から除いた理由) 非連結子会社は、小規模であり、総資産、売上高、中間純損益(持分に見合う額)及び剰余金(持分に見合う額)は、いずれも中間連結財務諸表に重要な影響を及ぼしていないためであります。</p>
2. 持分法の適用に関する事項	<p>持分法を適用していない非連結子会社(株式会社)及び関連会社(新潟サンケイ広告(有))は、それぞれ中間連結純損益及び剰余金に及ぼす影響が軽微であり、かつ全体としても重要性がないため、持分法を適用していません。</p>
3. 連結子会社の中間決算日等に関する事項	<p>連結子会社の(株式会社)の決算日は、6月30日であります。 中間連結財務諸表の作成に当たっては、株式取得時に実施した仮決算及び中間連結決算日に実施した本決算に基づく財務諸表を使用しております。</p>
4. 会計処理基準に関する事項	<p>(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法 有価証券の評価基準及び評価方法 時価のあるもの 当中間連結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 たな卸資産 商 品 移動平均法による原価法を採用しております。 製 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。</p> <p>(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法 有形固定資産 定率法 なお、耐用年数及び残存価額については、法人税法に規定する方法と同一の基準によっております。 市場販売目的のソフトウェア 見込有効期間(3年以内)における販売見込数量を基準とした償却額と残存有効期間に基づく均等配分額とを比較し、いずれか大きい額を償却しております。 自社利用のソフトウェア 社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法 長期前払費用 定額法 ただし、長期前払費用中の前払ロイヤリティは、販売数量等に基づいて償却しております。</p>

期 別 項 目	当中間連結会計期間 (自 平成14年 1月 1日) (至 平成14年 6月30日)
	<p>(3)重要な引当金の会計基準</p> <p>貸倒引当金 債権の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>賞与引当金 従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額の当中間連結会計期間負担額を計上しております。</p> <p>返品調整引当金 売上済商品の中間期末日後の返品損失に備えるため、過去の経験率に基づき計上しております。</p> <p>退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当中間連結会計期間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、当中間連結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、会計基準変更時差異は発生しておりません。</p> <p>(4)重要なリース取引の処理方法 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>(5)その他中間連結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。</p>
5. 中間連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	<p>中間連結キャッシュ・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。</p>

注 記 事 項

(中間連結貸借対照表関係)

(単位：千円)

当中間連結会計期間末 (平成14年6月30日現在)	
1 有形固定資産の減価償却累計額	48,880

(中間連結損益計算書関係)

(単位：千円)

当中間連結会計期間 (自平成14年1月1日 至平成14年6月30日)	
1 販売費及び一般管理費の主要項目	
給料手当	188,359
賞与引当金繰入額	21,722
退職給付費用	4,699
貸倒引当金繰入額	2,796
2 営業外収益の主要項目	
受取利息	420
不動産賃貸料	2,014
3 営業外費用の主要項目	
支払利息	1,239
事業買収関連費用	10,802
4 特別損失の主要項目	
役員退職慰労金	8,290
投資有価証券評価損	4,166

(中間連結キャッシュ・フロー計算書関係)

(単位：千円)

当中間連結会計期間 (自平成14年1月1日 至平成14年6月30日)	
1. 現金及び現金同等物の中間期末残高と中間連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係	
(平成14年6月30日現在)	
現金及び預金勘定	758,700
預入期間が3ヶ月を超える定期預金	17,000
現金及び現金同等物	<u>741,700</u>
2. 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産及び負債の内訳	
当連結会計年度において、株式の取得により、(株)ホロンを連結したことに伴う連結開始時の資産及び負債の内訳並びに株式の取得価額と取得による支出(純額)との関係は次のとおりです。	
(株)ホロン (平成14年4月30日現在)	
流動資産	336,020
固定資産	553,606
連結調整勘定	145,891
流動負債	427,842
固定負債	124,644
少数株主持分	<u>162,838</u>
(株)ホロン株式の取得価額	320,193
(株)ホロンの現金及び現金同等物	<u>153,214</u>
差引：連結の変更を伴う株式の取得による支出	<u>166,978</u>

(リース取引関係)

(単位：千円)

当中間連結会計期間 (自平成14年1月1日 至平成14年6月30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			
	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
有形固定資 産「その他」	134,490	24,316	110,174
無形固定資 産「その他」	84,195	22,145	62,049
合 計	218,686	46,462	172,223
未経過リース料中間会計期間末残高相 当額			
1年以内	42,914		
1年超	131,110		
合計	174,024		
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	21,324		
減価償却費相当額	20,143		
支払利息相当額	1,840		
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			
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。			
・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 期の配分については、利息法によって おります。			

(有価証券関係)

当中間連結会計期間(平成14年6月30日現在)

1. その他有価証券で時価のあるもの

(単位:千円)

区 分	取 得 原 価	中間連結貸借対照表計上額	差 額
株 式	5,759	5,512	247
債 券			
そ の 他			
計	5,759	5,512	247

(注)当中間連結会計期間において減損処理を行い、投資有価証券評価損 4,166 千円を計上しております。

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

(単位:千円)

区 分	中間連結貸借対照表計上額
その他有価証券	
非上場株式(店頭売買株式を除く)	17,529
計	17,529

(デリバティブ取引関係)

当中間連結会計期間(自 平成14年1月1日 至 平成14年6月30日)

当社は、デリバティブ取引は全く行っておりませんので、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14年 1月 1日 至 平成14年 6月30日)	
1株当たり純資産額	111円72銭
1株当たり中間純損失	27円73銭
潜在株式調整後1株当たり 中間純利益	—

(注) 当中間連結会計期間は、中間純損失を計上しているため、潜在株式調整後1株当たり中間純利益の記載をしておりません。

(セグメント情報)

1 事業の種類別セグメント情報

当中間連結会計期間(自 平成14年1月1日 至 平成14年6月30日)

(単位:千円)

	情報サービス 事業	ソフトウェア開 発・販売事業	計	消去又は全社	連結
売上高					
(1)外部顧客に対する売上高	482,696	235,518	718,214		718,214
(2)セグメント間の内部売上 高又は振替高					
計	482,696	235,518	718,214		718,214
営業費用	761,919	217,691	979,610		979,610
営業利益	279,223	17,827	261,396		261,396

(注) 1 事業の区分は、製品・サ - ビスの種類、性質及び販売市場等の類似性を考慮して区分しております。

2 各区分の主な製品・サ - ビス

(1) 情報サービス事業 JOBMAIL、LicenseWorld、求人情報マガジン ing

(2) ソフトウェア開発・販売事業 . . . 教育・エンジニアサポート系デジタルコンテンツ

3 営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用はありません。

2 所在地別セグメント情報

存在子会社及び存在支店がないため、記載していません。

3 海外売上高

海外売上高がないため、記載していません。