

I. サービス分野別 要約連結損益計算書

(単位：千円)

サービス分野別			売上高		売上総利益		営業利益	
			前年同期比 (%)	売上比 (%)	前年同期比 (%)	売上比 (%)		
与信管理サービス等	ASPサービス	ライト会員向けサービス	69,267	124.2	236,033	66.0	60,725	15.5
		レギュラー会員向けサービス	288,374	111.9				
		ASPサービス合計	357,641	114.1				
	コンサルティングサービス(注)1	35,326	83.4	25,068	71.0			
与信管理サービス等合計		392,968	110.5	261,101	66.4			
ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)	J-MOTTO会員向けサービス	121,726	103.1	58,866	48.4	22,189	18.2	
コンサルティングサービス(BPOサービス)	デジタルデータ化サービス等	19,933	51.0	571	2.9	△15,685	△78.7	
合計		534,628	104.2	320,540	60.0	67,229	12.6	

(注)1. 「ポートフォリオサービス及びマーケティングサービス」及び「金融サービス」等を含む「その他サービス」

II. ASPサービス 1会員当たり売上高(3ヶ月累計)

サービス分野別		会員数		1会員当たり売上高(3ヶ月累計)	
		前年同期比 (%)	金額(千円)	前年同期比 (%)	
与信管理サービス等	ライト会員向けサービス(注)1	1,557	74.3	44	167.2
	レギュラー会員向けサービス	1,680	98.2	171	113.9
	与信管理サービス等合計	3,237	85.1	110	134.1
ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)	J-MOTTO会員向けサービス(注)2	4,357	98.7	27	104.5
ASPサービス合計		7,594	92.4	63	120.3

(注)1. 月々の利用単価が低く、1年以内に会員契約期間が満了となる短期契約会員51Dを含めております。

2. ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)の前年同期の会員数は、1年以内に会員契約期間が満了となる短期契約会員113社を含めて比較しております。

III. 平成22年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成21年9月第2四半期予想	1,233	157	159	61
平成22年3月期予想	2,569	331	333	175
平成21年6月第1四半期実績	534	67	68	27
対通期進捗率 (%)	20.8	20.3	20.4	15.7

IV. 総括

1. 第1四半期について

景況感が悪化する中で、与信管理のニーズが高まったことや、ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)が堅調に推移したこと等により、コンサルティングサービス(BPOサービス)は減収減益となったものの、当第1四半期連結累計期間の売上高は534,628千円(前年同期比104.2%)となりました。また、営業利益につきましては、当社グループが対処すべき課題として従来から注力している低コスト構造の維持や採算管理徹底の取り組み等により、売上が前年同期に比べ1.7ポイント改善し、67,229千円(前年同期比119.9%)となりました。

① 与信管理サービス等について

当第1四半期連結累計期間は、景況感が悪化する中で企業の倒産が相次いだこと等が影響し、企業における与信管理機能強化の必要性があらためて認識され、当社グループの主要事業である与信管理サービスの需要が高まり、利用が促進し、その結果、ライト会員向けサービスの1会員当たり売上高が44千円(前年同期比167.2%)、レギュラー会員向けサービスの1会員当たり売上高が171千円(前年同期比113.9%)と増加し、与信管理サービス等合計の1会員当たり売上高は110千円(前年同期比134.1%)となりました。それに伴い、ライト会員向けサービスの売上高が69,267千円(前年同期比124.2%)、レギュラー会員向けサービスの売上高が288,374千円(前年同期比111.9%)となり、与信管理サービス等の売上高の合計は357,641千円(前年同期比114.1%)、コンサルティングサービスを含めた売上高の合計は392,968千円(前年同期比110.5%)となりました。

与信管理サービス等の会員数合計は3,2321D(前年同期比84.9%)と減少いたしました。その内訳として、前連結会計年度においてレギュラー会員のうち、利用頻度が低い一部の会員についてライト会員に組み入れ、ライト会員のうち、月々の利用頻度が低く、1年以内に会員契約期間が満了となる見通しの短期契約会員を会員数から除外したため、ライト会員の会員数は1,5521D(前年同期比74.1%)、レギュラー会員の会員数は1,6801D(前年同期比98.2%)となりました。これは、利用頻度によるサービスの浸透度を計り、浸透度に応じて利用促進施策を行なうためのものです。

損益につきましては、原価部隊の生産性の向上と採算管理の徹底を行い、変動コスト比率が改善したことから与信管理サービス等の売上総利益は261,101千円(売上比66.4%)となりました。また、営業利益につきましては、売上が前年同期に比べ3.0ポイント改善し、60,725千円(売上比15.5%)と高水準を維持しました。

② ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)について

J-MOTTO 会員数につきましては、前連結会計年度において短期契約会員の契約更新、整理等対応が完了し、4,357会員と堅調に推移したため、売上高は121,726千円(前年同期比103.1%)となりました。また、システム運用コストの改善に着手できたことに伴い、売上が前年同期に比べ売上総利益は3.0ポイント、営業利益は7.4ポイントと大幅に改善したため、売上総利益は58,866千円(売上比48.4%)、営業利益は22,189千円(売上比18.2%)となりました。今後も業務の見直しを行い、与信管理サービス等との業務の共通化を行なって収益の改善を目指します。

③ コンサルティングサービス(BPOサービス)について

消費者マインドが悪化する中、消費者ビジネスに関わる案件が多いため、1案件当たりの売上高が低調であったことや、継続案件が減少したため、売上高は19,933千円(前年同期比51.0%)となりました。損益については、受注見込み案件増加に対応するための海外事務処理センター増床等の先行投資により固定費が増加したため、売上総利益は571千円(売上比2.9%)、営業利益は△15,685千円となりました。今後も受注見込みと採算管理を徹底しながら、事業の拡大を行なってまいります。また、グループの事務処理の集中センターも担ってまいります。

2. 業績予想について

通期の業績見通しといたしましては、売上高2,569百万円(前年同期比118.2%)、営業利益331百万円(前年同期比105.8%)、経常利益333百万円(前年同期比105.8%)、当期純利益175百万円(前年同期比103.4%)を予定しております。当第1四半期連結累計期間の業績は堅調に推移しておりますが、今後の景況感、景気動向の不透明性を踏まえ、現時点では中間期及び通期の連結業績予想は変更していません。

景気の先行きは、引き続き予断を許さない状況が続くことが予想されますが、中期経営計画「To the next 10」の2年目である当連結会計年度は、前連結会計年度に地固めした収益獲得のための体制を更に強固にし、その目標達成に向けて尽力してまいります。

(注) 本資料への監査法人の関与はありません。