



I. 事業分野別 要約連結損益計算書

(単位：千円)

事業分野別	売上高		売上総利益		営業利益			
	前年同期比 %	前年同期比 %	売上比 %	売上比 %	売上比 %	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	204,033	106.0	701,056	65.3	150,234	12.5
		レギュラー会員向けサービス	870,019	106.1				
		ASPサービス合計	1,074,053	106.1				
	コンサルティングサービス(注)1	127,709	89.5	89,298	69.9			
与信管理サービス等合計(注)2		1,201,762	104.0	790,355	65.8			
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	365,019	102.2	171,908	47.1	67,362	18.5	
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	80,656	73.3	8,273	10.3	△47,169	△58.5	
合計(注)2		1,647,438	101.6	970,537	58.9	170,427	10.3	

(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」
2. グループ3社の本社の移転に伴う一時的な移転費用を除いた場合の営業利益の売上比は、与信管理サービス等で14.3%、グループ全体で11.7%となります。

II. ASPサービス 1会員当たり売上高(9ヶ月累計)

サービス分野別		会員数(ID)		1会員当たり売上高(9ヶ月累計)	
		前年同期比(%)	金額(千円)	前年同期比(%)	金額(千円)
与信管理サービス等	ライト会員向けサービス(注)1	1,440	67.7	141	156.7
	レギュラー会員向けサービス	1,599	94.1	544	112.8
	与信管理サービス等合計	3,039	79.4	353	133.6
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	4,293	97.1	85	105.3
ASPサービス合計		7,332	88.9	196	118.2

(注)1. ライト会員向けサービス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4371ID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
第3四半期実績	1,647	170	171	83
平成22年3月期予想	2,569	331	333	175
対通期進捗率(%)	64.1	51.4	51.3	47.3

IV. 総括

1. 第3四半期について

与信管理サービス等ASPサービス及びビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)は比較的堅調に推移しましたが、会員企業の経費削減対策の影響を受け、コンサルティングサービスの売上高が大幅に減少し、当第3四半期(9ヶ月)の売上高は1,647,438千円(前年同期比101.6%)となりました。また、営業利益につきましては、第2四半期に実施したグループ3社の本社移転に伴う固定費を、売上高が伸び悩んだため吸収出来なかったことや一時的な移転費用を計上したこと等により、170,427千円(前年同期比69.9%)となりました。なお、一時的な移転費用を除いた場合の営業利益の売上比は11.7%となります。

① 与信管理サービス等について
与信管理サービス等ASPサービスにつきましては、第2四半期までは、景況感の悪化により与信管理サービスの需要が高まり、与信管理サービス等ASPサービスの利用が促進されましたが、第3四半期は会員企業の経費削減対策の影響を受け売上高が伸び悩みました。内訳といたしましては、ライト会員向けサービスの売上高が204,033千円(前年同期比106.0%)、レギュラー会員向けサービスの売上高が870,019千円(前年同期比106.1%)となり、ASPサービスの売上高の合計は1,074,053千円(前年同期比106.1%)となりました。また、与信管理サービス等の会員数合計は3,039ID(前年同期比89.6%)と減少いたしました。前年同期に比べ会員数が減少したのは、前連結会計年度から当第2四半期にかけて会員区分の見直し、整理等を実施したことと、新規の会員数が伸び悩んだためであります。1会員当たりの売上高につきましては、第2四半期までは順調に推移したことと不稼働会員を整理したことにより、ライト会員向けサービスの1会員当たり売上高が141千円(前年同期比156.7%)、レギュラー会員向けサービスの1会員当たり売上高が544千円(前年同期比112.8%)となり、与信管理サービス等合計の1会員当たり売上高は353千円(前年同期比133.6%)となりました。

コンサルティングサービスにつきましては、他と比較して高額なサービスのため、不況による会員企業の経費削減対策の影響を受け、主力サービスであるポートフォリオサービスの売上高が減少いたしました。当第3四半期(9ヶ月)のポートフォリオサービスの受注件数が減少し、コンサルティングサービスの売上高は127,709千円(前年同期比89.5%)となりました。
なお、ポートフォリオサービスの1案件当たりの売上高及び受注件数の前年同期比の推移は次のとおりです。

	当第1四半期(3ヶ月)	当第2四半期(3ヶ月)	当第3四半期(3ヶ月)
1案件当たりの売上高の前年同期比(%)	128.4	91.6	106.4
受注件数の前年同期比(%)	72.1	91.4	87.5

その結果、与信管理サービス等の売上高の合計は1,201,762千円(前年同期比104.0%)となりました。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、変動コスト比率を維持していることから与信管理サービス等の売上総利益は790,355千円(売上比65.8%)となりました。また、営業利益につきましては、売上比が前年同期に比べ6.2ポイント悪化し、150,234千円(売上比12.5%)となりました。これは、グループ3社の本社移転に伴い固定費が増加したことと一時的な移転費用を計上したことによるものであり、移転費用を除いた場合の営業利益の売上比は14.3%となります。

② ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)について
J-MOTTO会員数は4,293会員(前年同期比97.1%)、売上高は365,019千円(前年同期比102.2%)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、売上比が前年同期に比べ売上総利益は1.6ポイント、営業利益は6.9ポイントと大幅に改善したため、売上総利益は171,908千円(売上比47.1%)、営業利益は67,362千円(売上比18.5%)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、新規の受注件数は増加したものの、1案件当たりの売上高が低調であったことや、継続案件の処理量が減少したため、売上高は80,656千円(前年同期比73.3%)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ことや、新規案件の移動に伴う初期費用を計上したため、売上総利益は8,273千円(売上比10.3%)、営業利益は△47,169千円となりました。今後も受注見込みと採算管理を徹底し、また、グループの事務処理の集中センターを担ってまいります。

2. 業績予想について

当第3四半期(9ヶ月)につきましては、第2四半期に実施したグループ3社の本社移転に伴う固定費の増加を、売上高が当初の予定に比べ伸び悩み吸収出来なかったことや一時的な移転費用を計上したこと等により、業績は当初の予定を下回る結果となりました。

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。

通期の連結業績予想につきましては、現在精査中であり、今後の動向により修正の必要性が生じた場合は、速やかに公表いたします。

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。