



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 (%)	売上比 (%)	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	140,077	112.7			
	ライト会員向けサービス	584,451	109.7			
	レギュラー会員向けサービス	724,529	110.3	479,422	66.2	
	ASPサービス合計					
	コンサルティングサービス(注)1	92,675	88.9	64,461	69.6	
	与信管理サービス等合計(注)2	817,204	107.3	543,883	66.6	110,749 13.6
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	243,754	103.4	115,962	47.6	45,603 18.7
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	45,803	63.1	6,191	13.5	△23,718 △51.8
	合計(注)2	1,106,762	103.5	666,037	60.2	132,633 12.0

(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16.2%、グループ全体で14.0%となります。

II. ASPサービス 1会員当たり売上高(6ヶ月累計)

サービス分野別		会員数(1D)		1会員当たり売上高(6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	1,450	68.1	96	165.4
	レギュラー会員向けサービス	1,659	96.5	352	113.8
	与信管理サービス等合計	3,109	80.8	233	136.5
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	4,321	98.3	56	105.3
	ASPサービス合計	7,430	90.1	130	120.4

(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4381D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
前回発表 第2四半期予想	1,233	157	159	61
増減額	△126	△25	△26	5
第2四半期実績	1,106	132	133	66
平成22年3月期予想	2,569	331	333	175
対前期進捗率(%)	43.1	40.0	40.0	37.8

IV. 総括

1. 第2四半期について

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により与信管理サービス等ASPサービスの利用が促進し、また、ビジネスポータルサイト(グループウェアサービス等)は堅調に推移いたしました。また、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は大幅に減少し、当第2四半期(6ヶ月)の売上高は1,106,762千円(前年同期比103.5%)となりました。また、営業利益につきましては、グループ3社の本社の移転に伴う一時的な移転費用を計上したため、132,633千円(前年同期比88.1%)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14.0%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の会員数合計は3,1091D(前年同期比91.1%)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、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に、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、整理等を実施したためであります。

当第2四半期(6ヶ月)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、与信管理サービス等ASPサービスの利用が促進しました。また、サービス単体の安いサービスの利用が促進されました。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96千円(前年同期比165.4%)、レギュラー会員向けサービスの1会員当たり売上高が352千円(前年同期比113.8%)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233千円(前年同期比136.5%)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140,077千円(前年同期比112.7%)、レギュラー会員向けサービスの売上高が584,451千円(前年同期比109.7%)となり、会員数は減少したものの、ASPサービスの売上高の合計は724,529千円(前年同期比110.3%)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煽りを受け、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。ポートフォリオサービスの1件当たりの売上高につきましては、当第1四半期(3ヶ月)は前年同期比128.4%、当第2四半期(3ヶ月)は前年同期比91.6%と、長引く景気低迷の影響を受け厳しい状況となっております。当第2四半期(6ヶ月)のポートフォリオサービスの受注件数は前年同期比83.8%となり、コンサルティングサービスの売上高は92,675千円(前年同期比88.9%)となりました。

その結果、与信管理サービス等の売上高の合計は817,204千円(前年同期比107.3%)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543,883千円(売上比66.6%)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3.9ポイント悪化し、110,749千円(売上比13.6%)となりました。これは、グループ3社の本社の移転に伴う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16.2%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、4,321会員と堅調に推移したため、売上高は243,754千円(前年同期比103.4%)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より、売上比が前年同期に比べ2.2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115,962千円(売上比47.6%)、営業利益は45,603千円(売上比18.7%)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、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45,803千円(前年同期比63.1%)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6,191千円(売上比13.5%)、営業利益は△23,718千円となりました。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

当第2四半期(6ヶ月)につきましては、景況感の悪化により、ASPサービスの与信管理サービスは利用が促進したものの、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たことや、本社の移転に伴い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。

今後の景況感、景気の動向は不透明であるため、現時点では通期の連結業績予想は変更しておりません。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。