

平成 13 年 10 月 25 日

各 位

本店所在地 東京都港区六本木4-8-7六本木三河台ビル
(登記上は東京都千代田区丸の内3-2-3)

会 社 名 **グッドウィル・グループ株式会社**
(コード番号: 4723 店頭上場銘柄)

代 表 者 代表取締役会長 折口雅博
問合わせ先 取締役管理本部長 金崎 明
電 話 番 号 03 - 3405 - 9228

四半期の当社の事業進捗状況について

当社の第8期第1四半期(平成13年7月1日から平成13年9月30日まで)の事業の進捗状況についてお知らせ申し上げます。

1. はじめに

当四半期におけるわが国経済は、軟調な経済環境に加え、平成13年9月に米国で起きた同時多発テロの影響を受け、景気の減速感や株式市場の低迷等をより強め、企業収益を圧迫している状態にあります。

このような影響もあり、企業のリストラ、倒産件数の増加等により、完全失業率が高水準で推移するなど個人消費、雇用情勢は引き続き厳しい状況にあり、わが国経済は、非常に厳しい局面を迎えていると言わざるを得ない状況にあります。

当社は、企業理念に『拡大発展』『社会貢献』『自己実現』を掲げる設立7年目のベンチャー企業であり、本業の軽作業請負事業を行う一方でグループ9社を統括する持株会社でもあります。当企業グループは、人材に関するあらゆる支援ビジネス(総合人材サービス)を行っており、『アウトソーシング』『人材紹介・派遣』『医療・介護』分野で多角的に事業展開を図っております。

2. 当社における事業の進捗状況

(1) 当社の販売状況

当社の軽作業請負事業は、「労働力を必要な時に、必要な人数のみ、必要な場所にて確保したい」顧客ニーズに対し、作業スタッフの調達から作業の実施、完了までを請負うサービスの提供を行うアウトソーシング関連ビジネスであります。経済情勢悪化に伴い、アウトソーシングは、リストラクチャリング・リエンジニアリングの一環として見直されており、軽作業請負事業は、産業界のアウトソーシングの普及というフォローの風を受け創業以来急成長を続けております。

当社の請負作業のメニューも従来の軽作業の請負作業に加え、マルチメディア関連の請負作業、販売代行、市場調査、一般オフィスにおけるデータ入力等の請負作業などを加え増加傾向にあり、期初において153店舗に増設し、全国47都道府県すべてをカバーする体制をつくり、年間を通して売上を安定して計上できる体制の確立いたしました。当四半期における前期に比しての増収は、安定的な収益構造を実現したことによるものと理解しております。現在、商品等の販売作業、倉庫内物品検品作業並びにネット通販に対応した物流作業、機器取付工事作業の請負等、顧客の販売・物流・製造工程の一部作業をアウトソース受託する需要が増加しております。これらは一般企業との継続的な請負契約関係を基礎にするため、今後もより一層安定した事業基盤の確立が見込まれます。またカスタマーセンターの開設によるお客様のニーズの掘り起こし、採用コールセンター及び「モバイ

トドットコム」の開設による採用の効率化を図っております。一方で雇用の流動化等、激変する労働市場が存在する中、従来固定費であった人件費を変動費化するコンセプトに基づく、「人材」を中心とした新しいアウトソーシング関連ビジネス・モデルの完成に引き続き注力してまいります方針であります。

当四半期におきましては、産業界における労働力のアウトソーシングのニーズの高まりによる既存店売上の伸びに加え、前年度に新設された支店による増収効果もあり、当四半期の売上高は前年同四半期比 32.49%増と増収を達成することができました。

当四半期中に、前期からの新規出店のノウハウの充実・蓄積を基礎として、7月に小山支店（栃木県小山市）、戸塚支店（神奈川県戸塚区）、尼崎支店（兵庫県尼崎市）、倉敷支店（岡山県倉敷市）、折尾支店（福岡県北九州市）、8月に札幌北支店（北海道札幌市）、仙台北支店（宮城県仙台市）、仙台南支店（宮城県仙台市）、京都隣街支店（京都府京都市）、西宮支店（兵庫県西宮市）、テクニカルサポート横浜支店（神奈川県横浜市）、コンストラクション横浜支店（神奈川県横浜市）の計12店舗を新規開設いたしました。その結果、9月末現在、全国165店舗のサービスネットワーク体制を構築いたしました。また統括部の細分化・エキスパート事業部の新設などによりよりきめ細かい・専門性の高いサービスの提供を目指しております。更に業界初の試みとしてお客様専用サイト「goodwill.com」を開設し見積から作業依頼申込み・登録手続きまですべてWEB上で実現させ、また当社独自のCRMシステム「G-C S」を稼働し豊富なデータに基づいたお客様の新規開拓・既存フォローをすることによる効果的な営業活動を行うよう努力しております。

以上の結果、営業力の強化・向上及び従業員のモチベーションアップ等とあいまって、顧客の新規獲得数も順調に推移し、従来以上の安定的な収益拡大を達成することができました。今後とも、顧客ニーズを正しく読み取りつつ、多様な請負メニュー提供による営業力の強化を図ってまいりたいと考えております。

(2) 第1四半期の売上高の状況

(単位：千円、単位未満切り捨て)

品目別	期別	14年6月期第1四半期	13年6月期第1四半期	増減率
		(自平成13年7月1日 至平成13年9月30日)	(自平成12年7月1日 至平成12年9月30日)	
請負作業	キャスティング作業	4,968,684	3,795,857	30.8%
	コンストラクション作業	64,842	99,725	34.9%
	セールスプロモーション作業	201,433	65,371	208.1%
	テクニカルサポート作業	117,262	70,745	65.7%
	その他	44,902	41,949	7.0%
	合計	5,397,124	4,073,650	32.4%

- (注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。
2. 当社が行う請負業務は人員数、期間等が様々ではないため、数量表示は困難でありますので記載しておりません。
3. 品目区分について
請負作業・キャスティング作業……軽作業全般の請負作業
" ・コンストラクション作業……建設、内装現場の請負作業
" ・テクニカルサポート作業……マルチメディア関連の請負作業
" ・セールスプロモーション作業……店頭での販売促進等の請負作業
" ・その他……オフィス・事業所内軽作業、市場調査・競合調査、データ入力等の請負作業
4. セールスプロモーション作業は平成9年8月より発足していましたが、前期までは小規模のため「その他」に含めておりました。
5. 売上高の数値は、未監査であります。

3. 第1四半期の損益の状況

(単位：千円、単位未満切捨)

科目	14年6月期 第1四半期 (自平成13年7月1日 至平成13年9月30日) (A)		13年6月期 第1四半期 (自平成12年7月1日 至平成12年9月30日) (B)		前年同期比増減	
	金額	百分比	金額	百分比	金額(A)-(B)	増減率
		%		%		%
売上高	5,397,124	100.0	4,073,650	100.0	1,323,474	32.4
売上原価	3,460,918	64.1	2,595,889	63.8	865,029	33.3
[売上総利益]	1,936,206	35.9	1,477,761	36.3	458,445	31.0
販売費及び一般管理費	1,529,148	28.4	1,054,929	25.9	474,219	44.9
[営業利益]	407,058	7.5	422,831	10.4	15,773	3.7
営業外収益						
受取利息	10,259	0.2	90,394	2.2	80,135	88.6
その他	69,892	1.3	60,684	1.4	9,208	15.1
営業外費用						
支払利息及び割引料	18,312	0.3	10,768	0.2	7,544	70.0
その他	9,862	0.2	35	0.0	9,827	28,077.1
[経常利益]	459,036	8.5	563,106	13.7	104,070	18.4

(注) 1. 上記損益計算書においては、特別損益以下の項目の記載を省略しております。

2. 前年同期比増減の欄の増減は下記の計算式によって算出しております。

$$\text{増減率} = \frac{(\text{A}) \text{ 当年第3四半期の実態} - (\text{B}) \text{ 前年第3四半期の実態}}{(\text{B}) \text{ 前年第3四半期の実態}} \times 100$$

3. 上記の数値は、当四半期における業績の速報であることから、一部正規の決算手続を経ていないものが含まれており、未監査であります。

以上