

各位

会社名 株式会社 フリード
 代表者名 代表取締役社長 稲垣 靖彦
 (JASDAQ・コード9423)
 問合せ先 取締役 松永 光市
 (TEL03-5436-1702)

特別損失の発生及び平成21年3月期業績予想の修正に関するお知らせ

この度、当社において下記の通り特別損失が発生いたしますので、その概要をお知らせするとともに、平成20年8月8日に公表いたしました平成21年3月期（平成20年4月1日～平成21年3月31日）の連結および個別の業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 特別損失の発生及びその内容

前期損益修正損として、過年度に未計上であった各種経費による発生、営業トラブルによる発生、未使用資産の除却による発生により2百万円が、固定資産売却損として、福利厚生施設の会員権を売却した際に3百万円発生いたしました。

2. 平成21年3月期 連結業績予想

(1)第2四半期累計期間（平成20年4月1日～平成20年9月30日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	第2四半期累計純利益	1株当たり第2四半期累計純利益
前回予想(A)	350	1	1	0	0円00銭
今回修正(B)	361	△49	△51	△52	△1,259円07銭
増減額(B-A)	11	△50	△52	△52	—
増減率	3.1%	—	—	—	—
(ご参考) 平成20年3月期第2四半期累計実績	439	△361	△359	△499	△17,267円61銭

(2)通期（平成20年4月1日～平成21年3月31日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり純利益
前回予想(A)	750	3	3	0	0円00銭
今回修正(B)	750	△162	△166	△172	△4,164円64銭
増減額(B-A)	0	△165	△169	△172	—
増減率	—	—	—	—	—
(ご参考)平成20年3月期実績	815	△602	△608	△882	△27,386円41銭

3. 平成21年3月期 個別業績予想

(1)第2四半期累計期間（平成20年4月1日～平成20年9月30日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	第2四半期累計純利益	1株当たり第2四半期累計純利益
前回予想(A)	300	1	1	64	1,549円63銭
今回修正(B)	306	△42	△43	16	387円40銭
増減額(B-A)	6	△43	△44	△48	—
増減率	2.0%	—	—	△75.0%	—
(ご参考) 平成20年3月期第2四半期累計実績	304	△373	△366	△507	△17,534円30銭

(2)通期（平成 20 年 4 月 1 日～平成 21 年 3 月 31 日）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり純利益
前回予想（A）	700	2	2	64	1,549 円 63 銭
今回修正（B）	700	△141	△143	△89	△2,154 円 96 銭
増減額（B－A）	0	△143	△145	△153	－
増減率	－	－	－	－	－
（ご参考）平成 20 年 3 月期	549	△623	△622	△901	△27,965 円 01 銭

4. 修正理由

当社事業の中心であるビジネスツール販売業務では、通信回線の再販活動、ビジネスホンや複合機等のネットワーク関連機器の販売活動（以下、機器販売という）をおこなっております。通信回線の再販活動においては、通信回線の顧客獲得を通じ、顧客企業が利用する通話料金、保守メンテナンスサービス料金といった様々な商品・サービス利用料の請求を一本化する自社プリングサービス「フラディオ・コレクト」の提供しております。この営業活動は、顧客対象の企業にとって経費負担が軽く、申込に対して敷居の低い商品のため、新規顧客の開拓に適しております。一方、機器販売は回線再販に比べ顧客の経費負担が大きく新規の営業には適しておりません。そのため当社では、通信回線の再販活動により新規顧客を開拓し、プリングサービスにより顧客との結び付きを強めた上で機器販売の活動をおこなうスタイルをとっております。また、各活動の利益率としては、通信回線の再販活動は高利益率であり、機器販売としては中程度の利益率であり、プリングサービスによる通話料金サービスに関しては低利益率であります。

平成 21 年 3 月期第 2 四半期累計期間においては、原油高をはじめとする物価高騰や米国におけるサブプライムローン問題が影響し金融不安が長期化していることに影響を受け、わが国経済においても、株式・為替市場の低迷などから、景気の先行き不透明感が強まり、経済全体の混迷が続いております。そのため、当社の顧客対象である企業の事業環境は芳しくない状況にあり、営業活動は困難な環境にあります。

こういった中、顧客に資金負担がかかる機器販売の営業活動よりも、顧客に資金負担の少ない通信回線再販によるプリング顧客の申込獲得に注力することが顧客を増やし機器販売の機会を伸ばすこと、通話料金の売上を伸ばすことにつながり、売上に貢献する確実性が高いと判断したこと、及びこれまで何の関係もない企業に対しネットワーク関連機器販売のための営業よりも、フラディオコレクトを提供した企業に対して販売活動を実施したほうが営業効率が高まると判断したことにより、プリングサービスの提供に営業の重点をシフトいたしました。その結果、当初予測していた月間 200 顧客による利用予測件数を 1 割程度上回ったため通話料収益が多くなり、プリングサービス提供による売上が増加しております。その結果、売上全体としては 11 百万円増加する見込みとなりました。

利益率の高い新規回線申込による一人当たりの獲得数が増加したことにより、売上に関しては全体として増加したものの、人員の減少により利益率の高い機器販売による売上が減少し、利益率の低いプリングサービスによる売上が増加したことにより、全体の売上総利益率は減少いたしました。

また、販売管理費である人件費については、当社が予測していなかった既存営業が退職したことにより、当初下期に予定していた増員計画を上期に前倒しして人員補強を行った結果、退職による削減された人件費が相殺され、増減はありません。しかしながら、増員計画の前倒しし実施したことにより第 2 四半期には 2 百万円程度の採用活動経費が増加しております。

従いまして利益面につきましては、販売管理費において採用活動経費が増加したこと、及び利益率の低いプリングサービスの売上が増加したことにより売上総利益率が低下したこと等により、営業損失が 49 百万円、経常損失が 51 百万円、第 2 四半期累計純損失につきましては 52 百万円となる見込であります。

通期につきましても、顧客対象である企業の事業環境は芳しくない状況により回復が望みにくい状況下においては困難な営業活動が続くこと、また、当初事業会社を割当先とする増資を予定しておりましたが、今後計画する資金調達の手続き等に関わる経費が増加する見込であること、及び当初予測していなかった営業員の離職者が増えてきたことから、営業人員数が売上に直結する当社といたしましては人員計画を見直したところ、当初の予定よりも採用活動経費を増加し、人員を確保する必要があると見込んでいることから連結の通期業績予想については、第 2 四半期累計期間の状況が引き続くことが予測されるため、売上に関しては 750 百万円、利益面においても、営業損失 162 百万円、経常損失 166 百万円、当期損失として 172 百万円と修正を行いました。

なお、個別業績予想数値の修正の理由は、連結業績予想数値の修正の理由と同様の内容であります。

※本業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したもので、不確定な要素を含んでおります。実際の業績は業況の変化などにより上記の予想数値と異なる可能性があります。

以上