

減益という厳しい当期業績を受け、今期は過去最大の投資を計画

- 当期連結業績は、3%増収の5%減益という結果となりました。当期中に人材派遣・人材紹介事業を売却したため、特別利益が発生し、当期純利益は11%増となりました。1株当たり配当金は13円を予定しています。
- 減益となった主因は、売上高の伸びが鈍化し、上半期実施した投資を回収しきれなかったためです。インターネット市場が急速に拡大し、商品上での差別化が難しくなっている中、価格競争が激化しています。
- 中長期的な成長を目指すため、『DOMO NET』への投資を最優先に行い、あわせて『DOMO』の優位性を再強化するため、過去最大の投資を実施する方針です。
- そのため、今期連結業績は大幅な減収減益で赤字を予想しています。今期期末配当は、業績連動の配当方針に基づき、無配を予想しています。なお、大幅な減収は人材派遣・人材紹介事業を売却したためです。

業績のご報告にあたって

株主の皆さまには格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当社株価は長期間低迷しており、株主の皆さまにおかれましてはご不安およびご不満を募らせていらっしゃることを私自身大変心苦しく感じております。

当期(2006年2月期)の連結業績は、上場後初の減益という厳しい結果となりました。上半期に実施した投資を下半期に回収しきれなかったためです。人の入れ替わる春に大規模な広告宣伝活動を展開したり、千葉や神戸への進出と、地域展開を加速させたりした投資を、首都圏を中心とした増収で回収する計画でした。

インターネット市場が予想を上回るスピードで拡大しております。その変化への対応が遅れてしまったことが成長率鈍化の最大の要因と捉えております。私の現状把握が甘かったと深く反省しております。また、人材需要は旺盛ながらも、媒体間の価格競争は熾烈になっており、それを打破し得る営業力が不足していることも痛感しております。営業力の強化については、昨年夏に本格的に着手し、首都圏の地域顧客担当や飲食・小売チェーン顧客担当において徐々に成果として表れてきております。

インターネットへの対応の遅れを克服し中期的な成長を目指すため、今期(2007年2月期)は過去最大の投資を実施することを決断しました。営業損益で赤字に転落してしまう見込みですが、我々が今置かれている状況を勘案し、現時点で必要な投資を実施する方が将来的な企業価値の向上につながると判断しました。

大変心苦しい決断ですが、従来から採用している業績連動の配当政策に基づき、今期は無配とさせていただきます。今期は大きな勝負の年であり、全役員・全従業員一丸となって不転の決意で望みますので、引き続き株主の皆さまからのご支援を賜りたいと存じます。よろしく願い申し上げます。

2006年4月

代表取締役社長 鈴木 秀和

本資料に含まれる予想数値は、本資料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あり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

2006年2月期通期連結業績のご報告(その2)

■ 事業環境

インターネット市場の拡大と競争の激化

正社員層と同様に、非正社員層においてもインターネットの活用が広がっており、求人情報媒体としての募集効果(ユーザーからの応募)が改善しています。仕事を検索する条件が曖昧である非正社員層においては、インターネットの活用は限定的であると予想していましたが、パソコンやブロードバンドの普及、またそれに伴うコンピュータ・リテラシー(活用能力)の向上により、当社の予想を上回るスピードで市場は拡大しています。

一般的に、インターネットは紙媒体に比べ低コストであるため、あらゆる競合が価格攻勢を仕掛けています。人材需要は旺盛ながらも、媒体間の競争はますます激しくなっているため、従来のような短期間で大幅な成長を実現するシナリオは描きにくい状況に置かれています。

■ 通期の業績

(百万円)	'06/2 実績		'05/2 実績		前年同期比		'06/2 予想 (06/2/14 付)		予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	17,821	100%	1,7327	100%	493	3%	17,843	100%	△22	△0%
売上原価	8,051	45%	7,999	46%	51	1%	8,077	45%	△26	△0%
販管費	7,779	44%	7,240	42%	538	7%	7,816	44%	△36	△1%
営業利益	1,990	11%	2,087	12%	△96	△5%	1,949	11%	41	2%
経常利益	1,989	11%	2,085	12%	△96	△5%	1,950	11%	39	2%
当期純利益	1,302	7%	1,172	7%	129	11%	1,321	7%	△19	△2%
EPS	¥37.94		¥103.65				¥38.56			
DPS	¥13.00		¥31.00				¥13.00			

(注) 販管費:販売費及び一般管理費、EPS:1株当たり当期純利益、DPS:1株当たり配当金

競争激化により『DOMO』の増収率が鈍化し、上半期の投資を回収しきれず

当期の連結業績は、売上高が前年同期比3%増の178億2千1百万円、営業利益が同5%減の19億9千万円、経常利益が同5%減の19億8千9百万円となりました。2006年1月末に人材派遣・人材紹介事業子会社を売却したため、特別利益が発生し、当期純利益は11%増の13億2百万円となりました。

当期の増収率が前期(2005年2月期)の24%から3%に鈍化した要因は、収益をけん引する『DOMO』の増収率が鈍化したことに加え、前期末で休刊した正社員向け有料求人情報誌や中古車情報誌の売上高(合計9億5百万円)が減少した点にあります。本資料に含まれる予想数値は、本資料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あり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

株主の皆さまからのお問い合わせ先:
株式会社アルバイトタイムス 管理本部 広報・IR担当マネージャー 高橋 徹弥
E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300

2006年2月期通期連結業績のご報告(その3)

千4百万円)がなくなったことです。なお、『DOMO』の売上高は同13%増の112億3千万円となりました。

営業利益および経常利益の減少は、上半期に大々的に行った広告宣伝活動や、『DOMO』千葉版や神戸版創刊に伴い、販売費及び一般管理費が前年同期比で5億3千8百万円増加し、増収でその費用の増加を吸収できなかったためです。

また、『DOMO NET』については、『DOMO』の拡大が計画に対して遅れたことも影響し、無料掲載キャンペーンを展開したものの、計画ほど掲載件数が拡充せず、募集効果の改善には至りませんでした。

■ 第4四半期(12月-2月)の概況

第4四半期の営業利益は6割増

第4四半期の連結業績は、売上高が前年同期比1%減の43億1千6百万円、営業利益が同59%増の7億1千万円、経常利益が同60%増の7億8百万円、四半期純利益が同172%増の6億1千7百万円となりました。売上高は横ばいでしたが、前期における『DOMO』首都圏版週2回化の投資負担が一巡したことが主因となり、大幅な増益となりました。

今後の成長の鍵を握る「営業力」を強化するため、首都圏では営業研修の内容を抜本的に見直し、あわせて担当地域・担当顧客数を絞り込み、営業効率の向上を図った結果、地域顧客担当や飲食・小売チェーン担当の売上高の伸びが顕著に改善するなど、徐々に成果として表れつつあります。また、大阪版においては、大阪市営地下鉄の全駅に『DOMO』の配布ラックを設置したことが、認知度の向上だけでなく、営業活動の後方支援にもなっており、新規顧客の開拓と顧客の定着化の両立が徐々にできつつあります。

■ 今期の戦略と業績予想

紙媒体とインターネットの両立による成長を目指す

求職者のインターネット活用が広がる中、当社が行った調査によると、非正社員系の求職者の大半は、状況と利便性に依拠して紙媒体とインターネット媒体を併用しており、利用する媒体を紙媒体あるいはインターネット媒体に限定している求職者は少ないのが現状です。この結果を受け、改めて「紙媒体とインターネットの両立」に注力していく方針です。

主な課題と施策

新規参入企業を含め、無料求人情報誌や求人情報サイトが乱立しており、企業の人材需要は旺盛ながらも媒体間の競争は熾烈さを極めています。募集効果という商品力を強化し得る余地はまだ残されていますが、商品力だけで差別化を図ることは難しくなっているため、今後は営業力が非常に重要になると予想してい

本資料に含まれる予想数値は、本資料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あり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

2006年2月期通期連結業績のご報告(その4)

ます。そのため、商品力の強化に加え、営業力の強化を重点的に行っていく必要があると考えています。

商品力の強化については、他社に遅れをとっている『DOMO NET』の強化を最優先課題として取り組みます。具体策としては、これまで首都圏のみでの展開でしたが、4月よりすべての地域で掲載を開始し、掲載件数の拡充を図ります。あわせて、インターネット向けの広告宣伝費を前年同期比で3倍以上に積み増し、『DOMO NET』ユーザー(利用者)の拡充を図ります。

一方『DOMO』に関しては、勤務地にこだわらず仕事探しをする求職者をターゲットとし、その多くが利用する駅への配布ラックの設置を強化します。一例として、東京メトロ(旧:営団地下鉄)への設置が解禁され、首都圏の主要な鉄道網の全てに設置することができるようになりました。

営業力の強化については、第一に営業員の早期戦力化に向けた体制の整備に注力しています。具体的には、徐々に成果が出始めた営業研修を全社的に徹底していくことに加え、営業、営業支援、営業管理の各役割を明確に絞り込むことで、業務の効率化を図ります。第二に、営業管理者の育成と、成功体験などを共有することで組織力の強化に努めます。

人材派遣・人材紹介事業売却による大幅減収、過去最大の投資による大幅減益

今期の連結業績は、売上高が前年同期比25%減の133億3千1百万円、営業損失が2億4千万円、経常損失が2億3千8百万円、当期純損失が1億8千9百万円と予想しています。

大幅な減収は、2006年1月末に売却した人材派遣・人材紹介事業の売上高(54億2千4百万円)が30%の減収要因となるためです。継続事業のみの前年同期比では7%、8億9千3百万円の増収となる見込みです。

『DOMO』の売上高は、前年同期比6%増の118億5千1百万円を予想しています。千葉版、大阪版、神戸版で大幅な増収を見込んでいますが、首都圏版が4%増と鈍化し、静岡3版が11%減に転じると予想しています。首都圏での熾烈な競争は当面継続することが予想され、静岡では『DOMO NET』への注力と、競合無料誌による攻勢の影響が出ると見込んでいます。

今期は過去最大の投資を行い、継続事業における費用の増加額が増収額を大幅に上回る結果、赤字に転じる見込みです。具体的には、『DOMO』の抜本的なリニューアルを夏に計画しており、それにより売上原価が継続事業のみの前年同期比で34%、11億4千8百万円の増加となる見込みです。また、営業員の増員、それに伴う営業拠点の拡充、駅への配布ラック設置の強化、基幹情報システムの再構築、『DOMO NET』向け広告宣伝費の積み増しなどにより、販売費及び一般管理費が継続事業のみの前年同期比で27%、19億4百万円の増加となる見込みです。

当社は、連結当期純利益の30%を配当原資とする業績連動型の配当方針を採用しているため、今期期末配当金については無配を予想しています。大変申し訳ございません。

本資料に含まれる予想数値は、本資料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あり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

2006年2月期通期連結業績のご報告(その5)

連結業績予想(2007年2月期通期)

(百万円)	'07/2期 予想		'06/2期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	13,331	100%	17,821	100%	△4,489	△25%
売上原価	4,550	34%	8,051	45%	△3,501	△44%
販管費	9,021	68%	7,779	44%	1,241	16%
営業利益	△240	△2%	1,990	11%	△2,230	—
経常利益	△238	△2%	1,989	11%	△2,227	—
当期純利益	△189	△1%	1,302	7%	△1,491	—
EPS	△¥5.51		¥37.94			
DPS	¥0.00		¥13.00			

(注) 販管費:販売費及び一般管理費、EPS:1株当たり当期純利益、DPS:1株当たり配当

(ご参考)情報関連事業(継続事業)のみの業績予想(2007年2月期通期)

(百万円)	'07/2期 予想		'06/2期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	13,331	100%	12,438	100%	893	7%
売上原価	4,550	34%	3,402	27%	1,148	34%
販管費	9,021	68%	7,117	57%	1,904	27%
営業利益	△240	△2%	1,919	15%	△2,159	—

(注) 販管費:販売費及び一般管理費

■株主総会開催予定日及び第1四半期決算発表予定日のお知らせ

第33回定時株主総会は、5月中旬に招集通知を発送し、5月25日(木)に東京で開催する予定です。また、2007年2月期第1四半期の決算発表予定日は6月下旬を予定しています。当社ホームページでは決算発表予定日などIR関連のスケジュールを掲載していますので、インターネットに接続できる環境にある方はぜひご利用ください。

URL: <http://www.atimes.co.jp/corporate/index.html>

また、電子メールアドレスのみで登録が可能な「メールマガジン」ではホームページの更新情報やニュースリリースを無料でお届けしています。こちらもあわせてご利用ください。

本資料に含まれる予想数値は、本資料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あり、実際の業績は、今後、さまざまな要因により、予想数値と異なる可能性があります。

株主の皆さまからのお問い合わせ先:
株式会社アルバイトタイムス 管理本部 広報・IR担当マネージャー 高橋 徹弥
E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300