

売上高6%増、利益は5割減—期初予想を達成、しかし首都圏・大阪は苦戦

- 当中間期連結業績は、期初予想通り、売上高が前年同期比6%増の88億1千7百万円、営業利益が同46%減の5億5千9百万円、経常利益が同46%減の5億5千9百万円、中間純利益が同42%減の3億4千5百万円となりました。1株当たり中間純利益は10.08円となりました。
- 『DOMO』の売上高は引き続き大幅に増加しました。ただし地域間でばらつきが見られ、千葉・静岡・名古屋では予想を上回りましたが、首都圏・大阪では予想を下回りました。
- 来期以降の成長力を確かなものにするため、商品力を改めて強化しつつ、営業力強化に全力を尽くします。ただし通期の連結業績予想については、足元の状況を勘案し、売上高を前年同期比11%から6%増へ、当期純利益を同24%増から4%増へ、1株当たり期末配当金を13円から11円へ下方修正します。

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、厚くお礼申し上げます。

当中間期の連結業績は、期初の計画に沿って第1四半期で大々的に広告宣伝を行ったことが主因となり、増収減益となりました。『DOMO』の売上高は前年同期比22%増の54億9千2百万円と、高成長を継続しています。

朗報としては、求人広告業界の最大手企業が進出してきた静岡や、同じ無料誌が市場シェアの大半を占める千葉において、予想を上回る進捗となったことです。10月に進出した神戸においても順調にスタートしました。

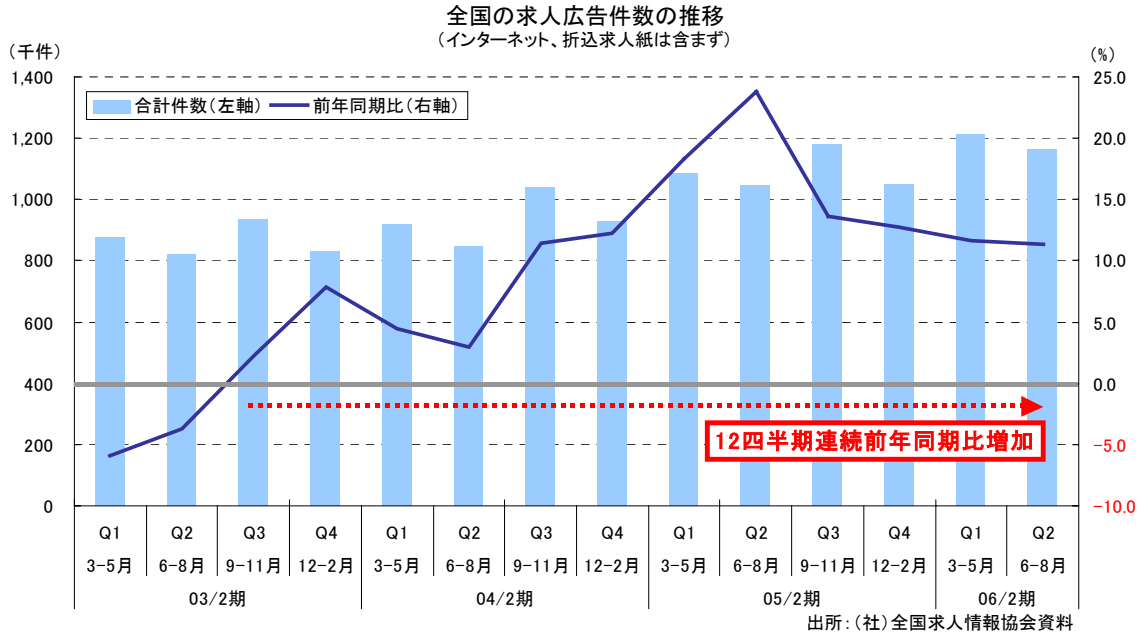
しかしながら、首都圏や大阪においては予想を下回る結果となりました。足元の景気調整局面の中で、特に人材サービス企業において、求人広告費用を抑制する動きが見られます。静岡以外の地域における市場シェアは未だ1割程度であり、環境の変化による影響を受ける水準ではないと想定していましたが、実際は首都圏で大きく影響を受けてしまいました。

3・4月に行った大々的な広告宣伝により、読者層における『DOMO』の認知度は大幅に向上しました。しかし継続的な読者として定着させるには、読者が求める魅力的な媒体作りが必要であり、そのためには商品力及び営業力の強化が不可欠です。足元の状況を真摯に受け止め、この下半期は商品力を改めて強化するとともに、営業力の強化に全力を尽くします。

いずれにしても期初に公表した業績予想を下方修正することについて、ご期待いただいている株主の皆さまには大変申し訳なく感じております。来期以降の成長のシナリオを実現するためにも、この下半期を正念場と捉え、全力で挽回していく思いです。引き続きアルバイトタイムスにご支援を賜りたいと存じます。

2005年10月
代表取締役社長
鈴木 秀和

■ 事業環境



求人広告市場は堅調に推移、しかし人材サービス企業からの掲載の伸び率は鈍化

社団法人全国求人情報協会の発表資料によれば、当中間期における全国の求人広告件数は、景気調整局面を迎えながらも堅調に推移しました。大幅に拡充された企業の新規学卒者の採用計画が示すように、企業は中長期的な業績見通しに対する自信を深めており、積極的な人的投資を行っています。

しかしながら足元においては、非正社員系の求人広告市場をけん引し、かつ当社が戦略的に獲得を図っている人材サービス企業(人材派遣・業務請負・テレマーケティングなど)が求人広告費用の抑制を図っています。これは、人材の売り手市場化によりあらゆる求人媒体の反応は低下傾向にあるため、求人広告費用のさらなる上積みも収益の圧迫要因になることを懸念していることの表れと考えられます。求人広告を抑制する代替策として、派遣スタッフの給与の引き上げや福利厚生充実を行う一方で、大幅な値引き販売が蔓延している求人情報サイト(インターネット)の活用を拡充している模様です。

ただし、景気回復と規制緩和により、人材サービス企業の業容は中長期的に大きく拡大することが見込まれるため、派遣スタッフの拡充が必要となる人材サービス企業が引き続き非正社員系の求人広告市場の拡大を牽引するという見方に変わりはありません。

また、顧客企業が必要としているのは人材(応募者)であって値引きではありません。従って、紙媒体であろうと、インターネットであろうと、最終的に顧客企業が選択するのは、反応(読者・利用者からの応募)の高い媒体であることは間違いありません。

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。

■ 当中間期の業績

(百万円)	'06/2 中間 実績		'05/2 中間 実績		前年同期比		'06/2 中間 予想		期初予想比	
	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	8,817	100%	8,308	100%	508	6%	8,654	100%	162	2%
売上原価	4,102	47%	3,875	47%	226	6%	3,949	46%	152	4%
販管費	4,155	47%	3,395	41%	759	22%	4,215	49%	△60	△1%
営業利益	559	6%	1,036	13%	△476	△46%	488	6%	70	15%
経常利益	559	6%	1,039	13%	△480	△46%	477	6%	81	17%
中間純利益	345	4%	593	7%	△248	△42%	283	3%	62	22%
EPS	¥10.08		¥52.71				¥8.28			

(注) 販管費:販売費及び一般管理費、EPS:1株当たり中間純利益

大幅に上積みした広告宣伝費、地域展開などの先行投資により、期初予想通りの業績

当中間期の連結業績は、売上高が前年同期比6%増の88億1千7百万円、営業利益は同46%減の5億5千9百万円、経常利益は同46%減の5億5千9百万円、中間純利益は同42%減の3億4千5百万円でした。

減益の主因は、第1四半期業績でご報告申し上げた通り、3・4月に大々的に広告宣伝を行ったためです。『DOMO』大阪版(2004年6月創刊)、千葉版(2005年3月創刊)、神戸版(2005年10月創刊)、及び『DOMO NET』(2004年9月開設)といった新規展開地域・事業での先行投資(営業赤字)も減益の要因となっています。

『DOMO』の進捗に地域間でばらつき

『DOMO』の売上高は、前年同期比22%増の54億9千2百万円と、期初予想を達成しました。地域別では、きめ細かい営業を徹底できている千葉版、30年以上かけて築き上げてきた読者基盤・顧客基盤により、求人広告業界の最大手企業の進出による影響を最小限に抑えることができている静岡3版、そして代理店に郊外地域を担当させ、直接販売組織を中心に集中させたことが奏効している名古屋版においては、期初予想を上回る結果となりました。ヨコハマ版はほぼ期初予想通りの結果となりました。しかし一方で、大口顧客である人材サービス企業の求人広告費用の抑制が大きく影響した首都圏版や、首都圏や名古屋ほど読者へ浸透していない大阪版においては、期初予想を下回る結果となりました。

首都圏でのみ販売している『DOMO NET』の売上高は、『DOMO』首都圏版の苦戦の影響を受け、期初予想を下回る6百万円となりました。静岡県内の正社員系の求人情報に特化している『ESHIFT』は、前期末で休刊した有料誌『JOB』の受け皿として概ね順調に拡大し、売上高は7千6百万円となりました。

フリーペーパー取次事業の売上高は、前年同期比79%増の4億4千7百万円となりました。安定収益源となるフリーマガジンの獲得に注力した結果、大手スーパーマーケットとの独占取次契約を結ぶなど、大きな成果が得られています。一方、人材派遣事業の売上高は、競争激化により同6%減の27億2千3百万円となりました。

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。

■ 今期の業績見通し

(百万円)	'06/2期 修正予想		'05/2期 実績		前年同期比		'06/2期 期初予想		期初予想比	
	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	18,443	100%	17,327	100%	1,115	6%	19,238	100%	△795	△4%
売上原価	8,155	44%	7,999	46%	155	2%	8,327	43%	△171	△2%
販管費	8,107	44%	7,240	42%	867	12%	8,307	43%	△199	△2%
営業利益	2,180	12%	2,087	12%	93	5%	2,604	14%	△423	△16%
経常利益	2,179	12%	2,085	12%	94	5%	2,592	14%	△412	△16%
当期純利益	1,215	7%	1,172	7%	43	4%	1,455	8%	△239	△17%
EPS	¥35.47		¥103.65				¥42.56			
DPS	¥11.00		¥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

事業環境は慎重な見通し、営業力向上には一定の時間が必要

人材サービス企業からの掲載の鈍化には下げ止まり感が表れつつありますが、短期間で再び大幅な増加局面を迎えることは想定し難い状況です。また、環境の変化により、今まで以上に重要性が増してきている営業力の向上については、一定の時間が必要です。営業力強化の一つとして営業員の増員が挙げられますが、それ以前に管理者(営業マネージャー)の増員が必要であるため、すでに今期初めから取り組んでいる管理職育成プログラムの充実を図りつつ、資質を重視し早期抜擢を行います。

経営戦略に変更なし、ただし地域展開以上にインターネット事業の強化が急務

しかしながらこうした課題を抱えつつも、地域展開を加速させ、インターネット事業を強化し、紙媒体とインターネットとの相互補完関係を構築していくという経営戦略に大きな変更はありません。むしろ足元においては、競合が加速しているため、当社もさらなる加速が必要です。そのため、2005年3月の『DOMO』千葉版に続き、10月に神戸版を創刊し、さらに『DOMO NET』を首都圏以外の地域での販売を開始する準備に入りました。大都市部では、大口顧客である人材サービス企業を中心にインターネットの活用が増加しているため、『DOMO NET』を商品として確立させることが急務となっています。

足元の進捗状況を勘案し業績予想を下方修正

中間業績は期初予想を上回る結果となりましたが、地域や事業によって進捗率にばらつきが見られるため、通期の業績予想については修正が必要となりました。連結業績予想については、売上高を期初の192億3千8百万円(前年同期比11%増)から184億4千3百万円(同6%増)へ、営業利益を同26億4百万円(同25%増)から21億8千万円(同5%増)へ、経常利益を同25億9千2百万円(同24%増)から21億7千9百万円(同5%増)へ、当期純利益を同14億5千5百万円(同24%増)から12億1千5百万円(同4%増)へ下方修正します。

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。

2006年2月期中間期連結業績のご報告(その5)

1株当たり当期純利益は同42.56円から35.47円となる見込みです。なお当社は、業績連動型の配当政策を採用しているため、1株当たり期末配当金は同13円から11円とさせていただきます。

『DOMO』千葉版・静岡3版は上方修正、首都圏版・大阪版は下方修正

『DOMO』の売上高を期初の127億1千5百万円(前年同期比28%増)から117億7千万円(同18%増)へ下方修正しました。地域別では、千葉版や静岡県3版の売上高を上方修正し、首都圏版や大阪版の売上高を下方修正しました。その他『DOMO』(ヨコハマ版、名古屋版、神戸版)、求人情報サイト(『DOMO NET』、『ESHIFT』)事業、及び子会社事業(フリーペーパー取次、人材派遣、人材紹介)の売上高については据え置きました。

印刷費及び人件費を抑制、先行投資の一部を来期に延期

売上高の下方修正に合わせ、費用及び先行投資を抑制します。費用については、印刷費のうち売上と連動する部分の削減を図るほか、修正した地域別の売上高に応じて要員計画を見直し、人件費を抑制します。

先行投資については、短期的には業績及び経営戦略に大きな影響を及ぼさない案件については、来期への延期を決定しました。具体的には、原稿処理や電話対応などを行う営業サポート部門と原稿のデザインを行う制作部門との統合に向けた投資を来期に延期しました。

一方で、競合誌に対して改めて反応で差別化を図るため、流通経費を上積みします。具体的には、成長をけん引する地域である首都圏・名古屋・大阪において、1箇所ですべてに配布可能な駅への設置を強化します。また、『DOMO NET』を、首都圏以外の地域で販売を開始する準備に入ったことに伴い、利用者獲得の広告宣伝費用を上積みします。ここであえて投資を積み増す目的は、来期以降の成長のシナリオを実現していくためです。

■ 第3四半期業績発表予定日のお知らせ

2006年2月期第3四半期業績(3月-11月)の発表予定日は12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一度アクセスしてください。

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。

■ 株主の皆さまからのお問合せ先

株式会社アルバイトタイムス 総務部 IR担当

E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300

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。