

2006年2月期第3四半期(9月-11月)連結業績のご報告(その1)

## 厳しい事業環境の中、19%増益を確保

- 当四半期連結業績は、予想通り、売上高が前年同期比横ばいの46億8千7百万円、営業利益が同19%増の7億2千万円、経常利益が同19%増の7億2千1百万円、四半期純利益が同3%減の3億3千9百万円となりました。1株当たり四半期純利益は9.88円となりました。
- 紙媒体の求人広告市場は、インターネットを中心とした新規参入企業による過大な価格競争により厳しい局面に置かれているものの、『DOMO』は東京・名古屋・大阪を中心に引き続き増収を達成しました。最大手である静岡においては、業界最大手の進出の影響を最小限に留めることができ、再び拡大局面入りの兆しが見えつつあります。
- インターネットを含め、価格競争は激化しており、今期の業績見通しは予断を許さない状況です。引き続き営業力強化による売上の拡大と、費用見直しの徹底による業績予想の達成を目指していく方針です。

## 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。

当四半期(2006年2月期第3四半期)の連結業績は、厳しい事業環境の中においても、予想通り2割の増益を達成することができました。当社の主力商品である『DOMO』の売上高に関しては、求人広告業界の最大手企業の進出による影響を最低限に抑えることができている静岡や、順調に有料化を推進できている千葉で予想を上回りました。また10月に進出した神戸も、掲載件数・読者からの応募(反応)も計画を上回り、順調に進捗していると捉えています。

しかしながら一方で、首都圏、名古屋、大阪では、前年同期比で増収を達成しましたが、予想を下回る結果となりました。主因としては、首都圏では、インターネット求人広告市場の拡大に伴う価格競争の激化により、新規開拓が計画ほど伸びなかったためです。名古屋では、名古屋市中心部へ営業を集中させた結果、人材サービス企業に加えて飲食・小売業の顧客獲得が進捗しているものの、前期の人材需要を押し上げた愛知万博の終了に加えて、インターネット市場の拡大が影響しているためです。大阪版では、引き続き新規顧客の獲得に努めましたが、首都圏と同様に価格競争の激化により、広告掲載件数が計画ほど伸びなかったためです。

第4四半期の見通しとしては、静岡では明るい兆しが見えつつありますが、その他の地域における事業環境は引き続き厳しく、予断を許さない状況が継続すると予想しています。しかしながら、首都圏、名古屋、大阪において安定収益基盤を確立すべく、必要な投資は積極的に実施します。今後は状況に応じて無料誌とインターネットを使い分ける求職者が多数を占めていくと予想しているため、DOMO(無料誌)に加え、DOMO NET(インターネット)の確立を最優先課題として取り組んでいます。今後もアルバイトタイムスにご期待ください。

2005年12月

代表取締役社長

鈴木 秀和

2006年2月期第3四半期(9月-11月)連結業績のご報告(その2)

## ■ 事業環境

### 非正社員層は拡大基調ながらも、求人広告市場は価格競争により厳しい局面入り

総務省の「労働力調査」によれば、非正社員数は引き続き増加基調にあります。背景としては、正社員需要が回復している中でも、非正社員の積極活用に大きな変化は見られないためであると推測されます。景気回復や規制緩和により、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)の業容は拡大傾向にあり、非正社員の需要は今後も伸びることが予想されます。そのため、当社は戦略的に深堀を図っています。

しかしながら、人材サービス企業においては、過大な価格競争により悪化した収益性を改善するため、安価なインターネットを活用するなど、求人広告費用を抑制する動きが継続しています。展望としては、大手人材サービス企業を中心に取り組んでいる派遣先企業への請求単価の値上げが浸透すれば、人材サービス企業の収益が改善し、求人広告市場全体の広告需要も回復していくと期待しています。

非正社員系の求人広告市場は、景気回復と「情報の無料化」の流れの中で、新規参入企業(特にインターネット)による過大な価格競争が繰り広げられています。最終的には効果のない(求職者からの応募のない)媒体は淘汰されると予想していますが、当面は厳しい事業環境を前提に事業を推進していく必要があります。

## ■ 第3四半期(9月-11月)の業績

(百万円)	'06/2 Q3 実績		'05/2 Q3 実績		前年同期比		'06/2 Q3 予想		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	4,687	100%	4,668	100%	18	0%	4,802	100%	△115	△2%
売上原価	2,050	44%	2,085	45%	△34	△2%	2,068	43%	△17	△1%
販管費	1,916	41%	1,979	42%	△62	△3%	2,034	42%	△117	△6%
営業利益	720	15%	604	13%	116	19%	700	15%	20	3%
経常利益	721	15%	603	13%	117	19%	700	15%	20	3%
四半期純利益	339	7%	351	8%	△12	△3%	427	9%	△87	△21%
EPS	¥9.88		¥31.00				¥12.48			

(注) 販管費:販売費及び一般管理費、EPS:1株当たり四半期純利益

### 厳しい事業環境ながらも、期間利益を確保

第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比横ばいの46億8千7百万円、営業利益は同19%増の7億2千万円、経常利益は同19%増の7億2千1百万円、四半期純利益は同3%減の3億3千9百万円となりました。『DOMO』の売上高は、前年同期比8%増の30億1千4百万円となりました。事業の「選択と集中」の経営方針のもと、前期末をもって休刊した『JOB』や中古車情報誌の売上高(278百万円)が連結売上高を6%押し下げる要因となりました。

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。

2006年2月期第3四半期(9月-11月)連結業績のご報告(その3)

## **東名阪では増収を確保、千葉・静岡・神戸では予想を達成**

当社が安定収益基盤を確立すべく注力している首都圏版、名古屋版、大阪版では、予想には届きませんでした。が、前年同期比で増収し、引き続き成長しています。

創刊(3月)時に新規顧客向けに実施した無料キャンペーンから、順調に有料化を推進できている千葉版、業界最大手の進出に対する営業施策が奏功し、大口顧客を中心に関係を強化できた静岡3版は、予想を達成しました。また、10月に創刊した神戸版も、掲載件数、反応ともに計画を上回り順調に推移しています。

しかしながら、その他の地域では苦戦を強いられました。首都圏版では、東京都内8区に注力する営業体制に再編したものの、競合他社の価格競争の激化により、以前ほどは価格面でのキャンペーンの効果が顧客獲得に結びつかず、新規顧客獲得数が計画未達となりました。

名古屋版は、前期の人材需要を押し上げた愛知万博の終了やインターネット市場の拡大の影響を受け、売上高は予想未達となりましたが、名古屋市中心部への集中が奏功し、人材サービス企業に加えて、飲食・小売業からの掲載も増加し、前年同期比では3割増と大幅に拡大しました。

大阪版は、引き続き掲載件数拡充に努め、新規顧客獲得数は大幅に増加したものの、首都圏と同様に価格競争の激化により、広告掲載件数が計画ほど伸びなかったため、売上高は予想未達となりました。

『DOMO NET』の売上高は予想を下回る5百万円となりました。商品としての確立を目指し、「紙媒体+インターネット」の提案営業により、まずはお試し(無料)掲載による件数拡充に注力しました。

フリーペーパー取次事業の売上高は、前年同期比56%増の2億4千6百万円となりました。一方、人材関連事業の売上高は、競争激化により同横ばいの13億8千4百万円となりました。

事業の「選択と集中」の経営方針のもと、今期をもって人材派遣事業子会社の株式会社ソシオを株式会社パソナに株式譲渡することに決定しました。ソシオは、静岡では一定のシェアを獲得できているものの、スタッフの調達能力を強化し、サービスの充実度・多様化を図り、さらなる成長を目指すためには、人材サービスを本業とし、十分な規模、ブランド力、スタッフ調達能力を誇るパソナの傘下に入る方が、成長シナリオを描くことができると判断したためです。

## **■今期の業績見通し**

### **事業環境及び業績は引き続き慎重な見通し**

民間企業の設備投資計画の上方修正は今後人材需要へ波及すること期待されます。そのため、競争激化の影響を抑制できている静岡については、明るい兆しが見えつつありますが、その他の地域における事業環境及び業績は楽観視できない状況にあります。特に首都圏では、相次ぐ新規参入企業(特にインターネット)による過当な価格競争により、新規顧客獲得及び掲載件数の拡充に苦戦しています。そのため、重点地域・顧客の明確化や営業力強化による売上の拡大を図りつつ、費用見直しの徹底により業績予想の達成を目指します。

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月期第3四半期(9月-11月)連結業績のご報告(その4)

**流通網整備に向けた投資は計画通り積み増し**

事業環境は生き残りをかけた競争が当面継続するということを前提に、改めて差別化を徹底するため、配布部数を拡大し、反応(求職者からの応募)を向上させる必要があると考えています。競合よりも先に、部数を効率的に配布できる駅などへの設置を強化すべく、流通費用の上積みを行いました。

具体的には、大阪市営地下鉄と神戸市営地下鉄のほぼ全ての駅へ配布ラックを設置しました。これにより、大阪、神戸地域での反応が大きく向上することを期待しています。

**『DOMO NET』の掲載件数拡充**

インターネット市場が急速に拡大する中、来期中には商品としての確立を図るため、引き続き掲載件数拡充を最優先課題として取り組み、あわせて広告宣伝により利用者の拡大、反応の向上を目指します。

(百万円)	'06/2期 予想		'05/2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	18,443	100%	17,327	100%	1,115	6%
売上原価	8,155	44%	7,999	46%	155	2%
販管費	8,107	44%	7,240	42%	867	12%
営業利益	2,180	12%	2,087	12%	93	5%
経常利益	2,179	12%	2,085	12%	94	5%
当期純利益	1,436	8%	1,172	7%	264	23%
EPS	¥41.93		¥103.65			
DPS	¥13.00		¥31.00			

(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

**■ 通期業績発表予定日のお知らせ**

2006年2月期通期決算発表予定日は4月中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](mailto: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。