

2007年2月期中間連結業績のご報告(その1)

売上高 30%減、営業利益 37%減—大幅減収は人材関連事業売却によるもの

- 当中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 30%減、営業利益が同 37%減、経常利益が同 37%減、中間純利益が同 42%減という結果となりました。大幅減収は、前期に人材関連事業を売却したためです。
- 大幅減益の要因は、成長力再強化に向けた営業員の増員やDOMO 流通網の拡充によるものですが、その他の投資の多くが下半期にずれただため、期初の赤字予想から一転して黒字となりました。
- DOMO の売上高は微増に留まりました。静岡および名古屋では概ね順調ですが、首都圏および関西では引き続き苦戦しています。DOMO NET は掲載件数および利用者数が大幅に増加しました。
- 通期連結業績は、売上高が前年同期比 27%減の 129 億 9 千万円、営業利益が 2 億 4 千万円の赤字、経常利益が 2 億 4 千 2 百万円の赤字、当期純利益が 1 億 9 千 8 百万円の赤字を予想しています。

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、厚く御礼申し上げます。当中間期(2007年2月期中間期)の連結業績は、期初の赤字予想から黒字となりましたが、DOMO および DOMO NET 事業の強化に向けた投資の実施が下半期にずれただことによるものです。

DOMO 事業の売上高は、首都圏および大阪では引き続き苦戦し、前年同期比で微増に留まりました。首都圏では、飲食・小売チェーンや地域顧客の開拓は順調ですが、大口顧客(主に人材サービス系)からの掲載が低迷し、その落ち込みを相殺できていません。大阪では、募集効果(読者からの応募)が競合媒体に匹敵する水準まで改善しつつありますが、価格競争の激化により、売上高は予想に届きませんでした。

一方、静岡および名古屋では概ね計画を達成できました。静岡では、前期に業界最大手が進出し価格競争が激化していますが、安易な値引きではなく、掲載前後の提案やフォローアップなどサービス強化に努めた結果と捉えています。名古屋では、首都圏と同様にインターネットへの移行と価格競争の激化が顕著になりつつありますが、営業力強化と営業活動管理が順調に進捗しているため、「計算できる」地域になりつつあります。

課題である DOMO NET 事業の強化については、営業地域の拡大と広告宣伝費の積み増しにより、掲載件数および利用者数が大幅に増加しました。また、利用者数の増加に向け積極的に他社との連携を模索しています。

DOMO および DOMO NET への投資は来年年初に延期しましたが、DOMO 首都圏版のみ先行して9月にリニューアルを行いました。下半期は来期以降の成長路線回帰を占う重要な時期であるため、必要な投資を着実に実施し、競争力の再強化に注力したいと思います。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。

2006年10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。

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

■ 事業環境

媒体間の競争の激化、媒体の棲み分けの進展

正社員・非正社員共に人手不足感は強く、当面の人材需要は拡大傾向にあると予想されます。しかしながら、求人情報媒体は、厳しい価格競争に晒されており、見た目ほど収益に結びついていないことが推測されます。

給与、仕事内容、時間といった条件が良い企業ほど、つまり多くの求職者がわがままに検索しやすい条件の企業ほど、インターネットの効果が改善しています。一方で、地域顧客のような企業名(ブランド)や条件以外の魅力で惹きつけなければならない企業は、依然として紙媒体を支持しています。今後もこのような媒体の棲み分けは進展することが予想されます。

■ 当中間期の業績(2006年3月~2006年8月)

(百万円)	'07/2 中間 実績		'06/2 中間 実績		前年同期比		'07/2 中間 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	6,149	100%	8,817	100%	△2,667	△30%	6,456	100%	△306	△5%
うち情報関連	6,149	100%	6,076	69%	73	1%	6,456	100%	△306	△5%
うち人材関連	—	—	2,740	31%	△2,740	—	—	—	—	—
売上原価	1,645	27%	4,102	47%	△2,457	△60%	1,958	30%	△313	△16%
販管費	4,151	68%	4,155	47%	△4	△0%	4,580	71%	△429	△9%
営業利益	353	6%	559	6%	△206	△37%	△82	△1%	435	—
経常利益	352	6%	559	6%	△206	△37%	△82	△1%	435	—
中間純利益	200	3%	345	4%	△144	△42%	△59	△1%	260	—
EPS	¥5.82		¥10.08				△¥1.71			

(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

一時的要因により大幅減収、投資により大幅減益

当中間期の連結業績は、売上高が前年同期比30%減の61億4千9百万円、営業利益が同37%減の3億5千3百万円、経常利益が同37%減の3億5千2百万円、中間純利益が同42%減の2億円となりました。前期に売却した人材関連事業(人材派遣・人材紹介)を行う連結子会社の売上高は、当中間期において31%の減収要因となっています。連結売上高の大幅減収はこの売却によるものです。

主力であるDOMOの売上高は同1%増の55億1千8百万円となりました。首都圏で14%の減収となったことが

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。

2007年2月期中間連結業績のご報告(その3)

大きく影響し、その他の地域での増収を相殺してしまう結果となりました。

DOMO NETは同2.2倍増の1千3百万円となりました。引き続き商品としての価値を高めることに注力しており、営業地域の拡大と広告宣伝費の積み増しにより、掲載件数は同19倍増と大幅に増加し、月間の平均利用者数は同4割増と業界2番手水準まで拡大しました。

費用面では、売上原価が同60%減の16億4千5百万円、販売費及び一般管理費(販管費)が同0%減の41億5千1百万円となりました。売上原価減少の主因は、人材関連事業の売却により、派遣スタッフの給与などの費用がなくなったことです。一方、販管費は、広告宣伝費が減少しましたが、営業員の増員により人件費が増加し、DOMO流通網の強化により流通費が増加したため、横ばいとなりました。広告宣伝費減少の主因は、前中間期で行ったTVCMや交通広告などを縮小し、インターネット広告を拡大した結果、費用が抑制されたことです。

課題であるDOMO NET事業の強化については、単独での広告宣伝活動だけではなく、積極的に他社サイトと連携し利用者数拡大を図っています。開始している案件としては、9月より大学生向けポータルサイト『Campus Navi(キャンパスナビ)』(<http://www.campusnavi.com>)内に「アルバイトNAVI」コーナーを開設し、求人情報の掲載に加え、職場体験した学生の声を掲載するなど、利用者が追加情報として求める情報を掲載しています。

また、10月より大学生向けポータルサイト『Future Design School(フューチャーデザインスクール、以下FDS)』(<http://www.fds.bz/>)内に「スキルアップバイト」コーナーを開設しました。FDSは就職活動を控えた大学生を主なターゲットとし、アルバイトを単なる「小遣い稼ぎ」ではなく、就職活動を意識した「能力開発」として紹介しているため、利用者の高い意欲が募集効果(利用者からの応募)の改善につながると期待しています。

■ 今期の業績予想

売上高は下方修正、利益は変更なし

今期の最大の課題は、DOMOおよびDOMO NET事業における競争力の再強化です。そのために下記の投資を実施し、下半期は期初予想を達成する見通しです。ただし売上高は、期初予想に対して中間期時点で未達であるため、第3四半期までは苦戦する前提で予想を下方修正しました。利益については、期初予想とほぼ同額を予想しています。

今期の投資計画の概要

DOMO NETの強化	営業地域の拡大、掲載件数の拡充	2006年4月より実施中
	広告宣伝活動の拡大(前期比5倍増)	2006年3月より実施中
	DOMOとの連動性強化 (例:DOMOで見てDOMO NETで応募)	2007年年初に実施予定

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。

2007年2月期中間連結業績のご報告(その4)

DOMO NETの強化	自分専用ページの設置 (お気に入り情報や履歴書の保存など)	2007年年初に実施予定
DOMOの強化	検索性・読みやすさの強化	2007年年初に実施予定
	流通網の強化	2006年9月より東京メトロ主要駅全駅に設置
営業力の強化	営業員の増員	2006年4月に約50名の新卒入社
	営業スキル研修の強化	現場での実施・定着段階
業務効率の改善	基幹情報システムの刷新	2007年年初に実施予定

連結業績予想(2007年2月期通期)

(百万円)	'07/2期 修正予想		'06/2期 実績		前年同期比		'07/2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	12,990	100%	17,821	100%	△4,830	△27%	13,331	100%	△341	△3%
うち情報関連	12,990	100%	12,396	70%	594	5%	13,331	100%	△341	△3%
うち人材関連	—	—	5,424	30%	△5,424	—	—	—	—	—
売上原価	3,784	29%	8,051	45%	△4,267	△53%	4,550	34%	△766	△17%
販管費	9,447	73%	7,779	44%	1,667	21%	9,021	68%	425	5%
営業利益	△240	△2%	1,990	11%	△2,231	—	△240	△2%	0	0%
経常利益	△242	△2%	1,989	11%	△2,231	—	△238	△2%	△3	2%
当期純利益	△198	△2%	1,302	7%	△1,500	—	△189	△1%	△8	5%
EPS	△¥5.76		¥37.94				△¥5.51			
DPS	¥0.00		¥13.00				¥0.00			

(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

■第3四半期決算発表予定日のお知らせ

2007年2月期第3四半期の決算発表予定日は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ぜひご活用ください。

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「ニューズメールマガジン」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