



2005年2月期通期決算説明会

2005年4月13日

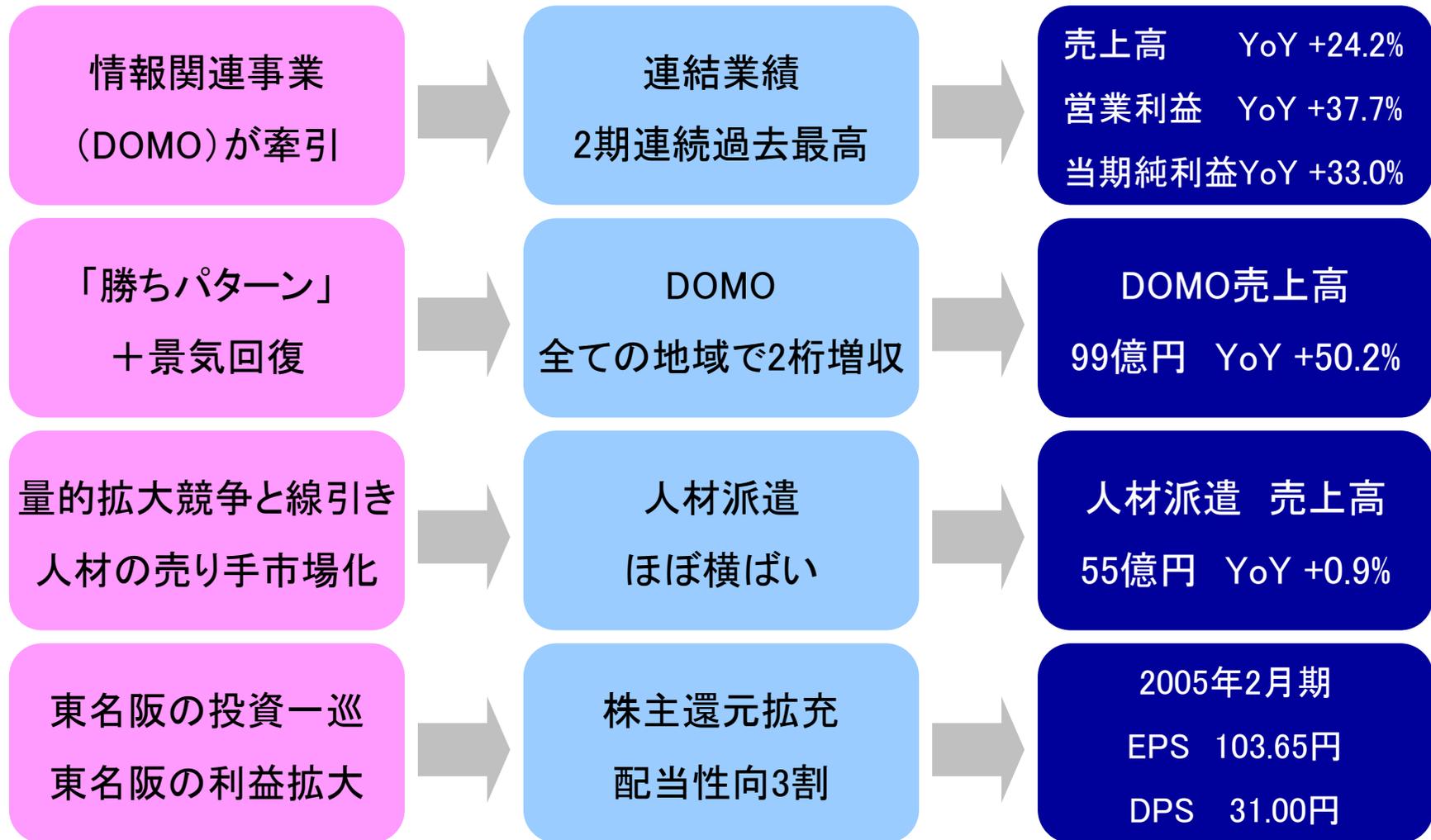
株式会社 **アルバイトタイムス** 

当期(2005年2月期)業績

取締役 管理本部長
垣内 康晴

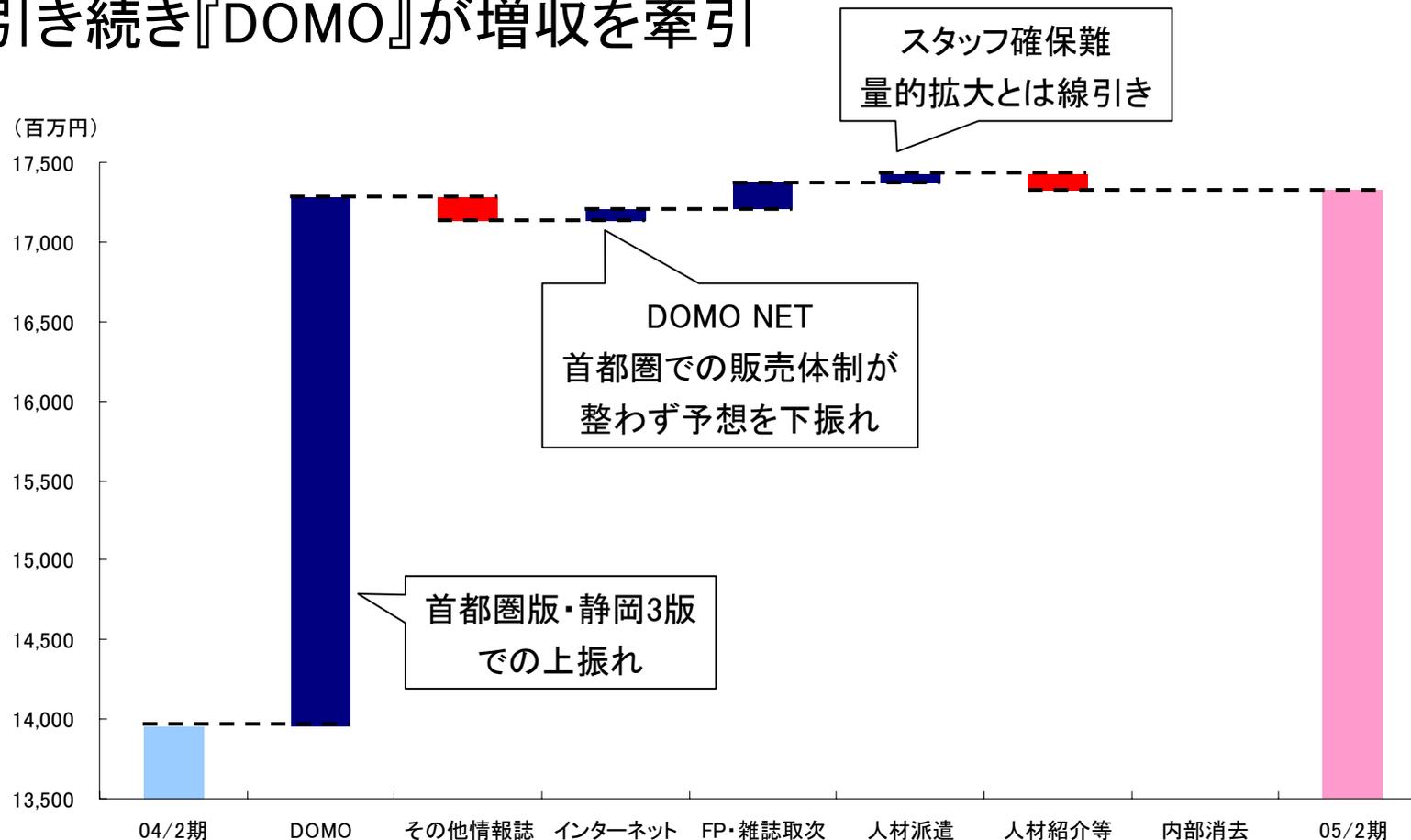
当期業績ハイライト

■ 「勝ちパターン」+景気回復により前期比で大幅増加



連結売上高の増加要因 (2005年2月期通期)

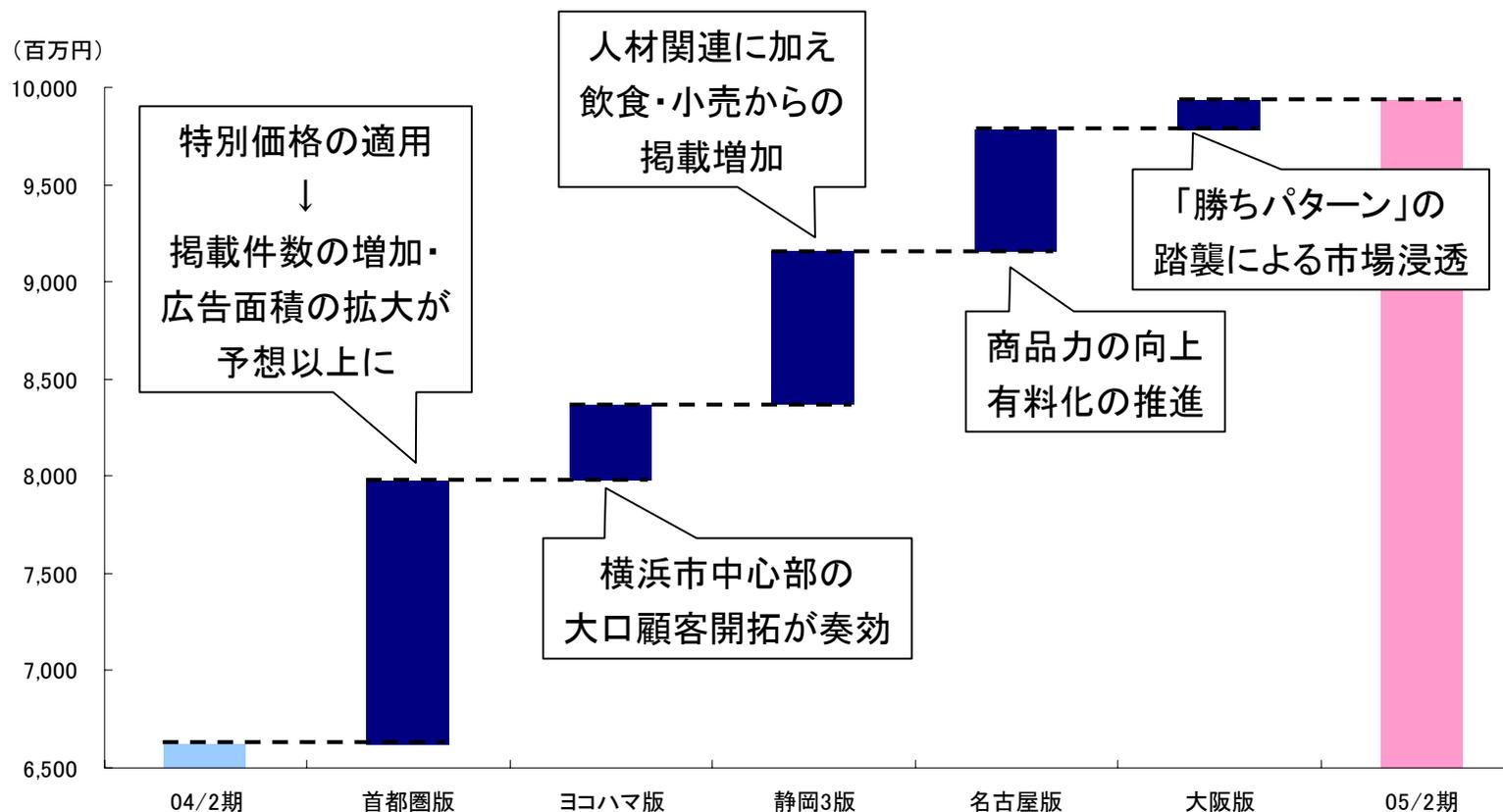
■ 引き続き『DOMO』が増収を牽引



		04/2期	DOMO	その他情報誌	インターネット	FP・雑誌取次	人材派遣	人材紹介等	内部消去	05/2期
05/2期通期	実績	百万円	9,939	954	100	691	5,561	80	—	17,327
前期比	増減額	百万円	3,320	-150	76	167	52	-95	—	3,370
	増減率	%	50.2	-13.6	324.8	31.9	0.9	-54.4	—	24.2
予想比	増減額	百万円	566	-57	-39	-26	-437	-8	129	127
	増減率	%	6.0	-5.7	-28.3	-3.7	-7.3	-9.5	-100.0	0.7

『DOMO』売上高の増加要因(2005年2月期通期)

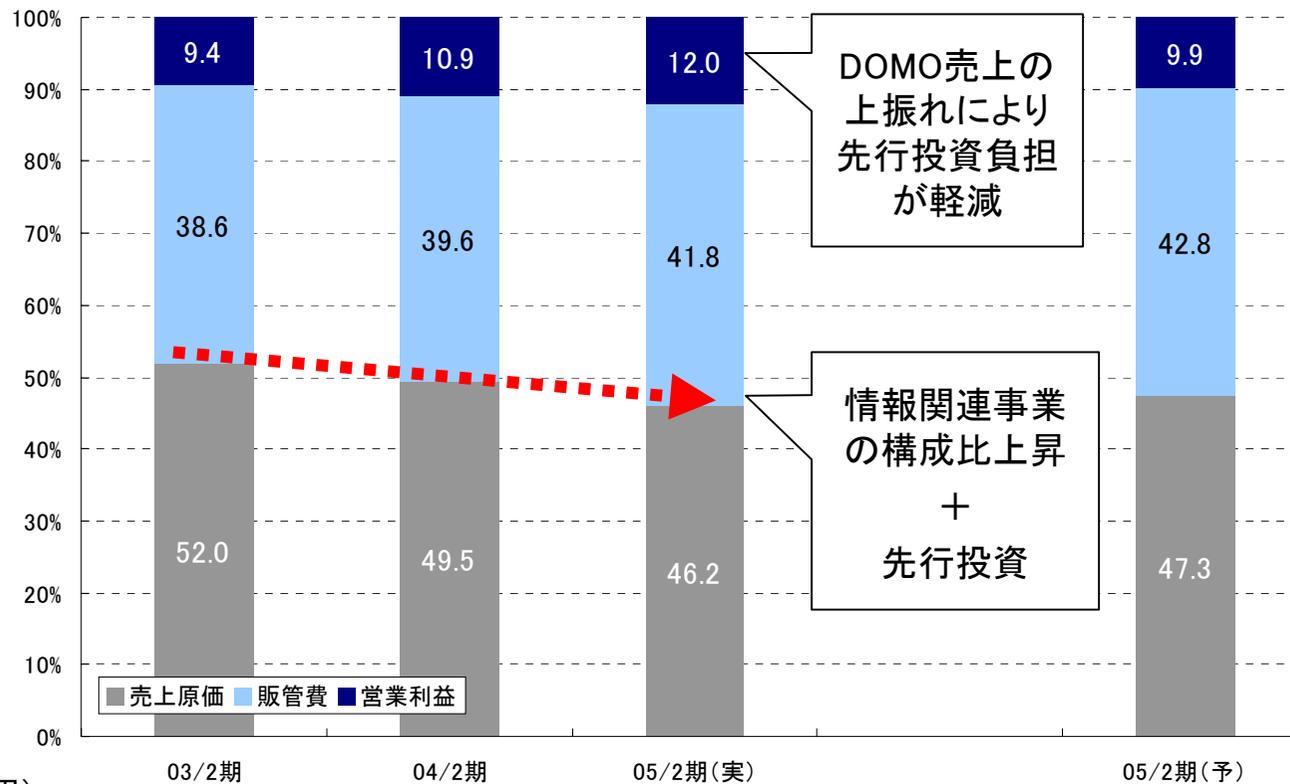
■ 首都圏版・静岡3版を中心に全ての地域で大幅に増加



05/2期通期		実績	百万円	3,364	1,020	4,582	811	160	9,939
前期比	増減額	百万円	1,363	388	788	620	160	3,320	
	増減率	%	68.1	61.5	20.8	324.1	—	50.2	
予想比	増減額	百万円	356	58	130	-13	33	566	
	増減率	%	11.9	6.1	2.9	-1.6	26.8	6.0	

連結コスト構造 (2005年2月期通期)

■ 事業セグメント構成比の変化により連結営業利益率は上昇傾向

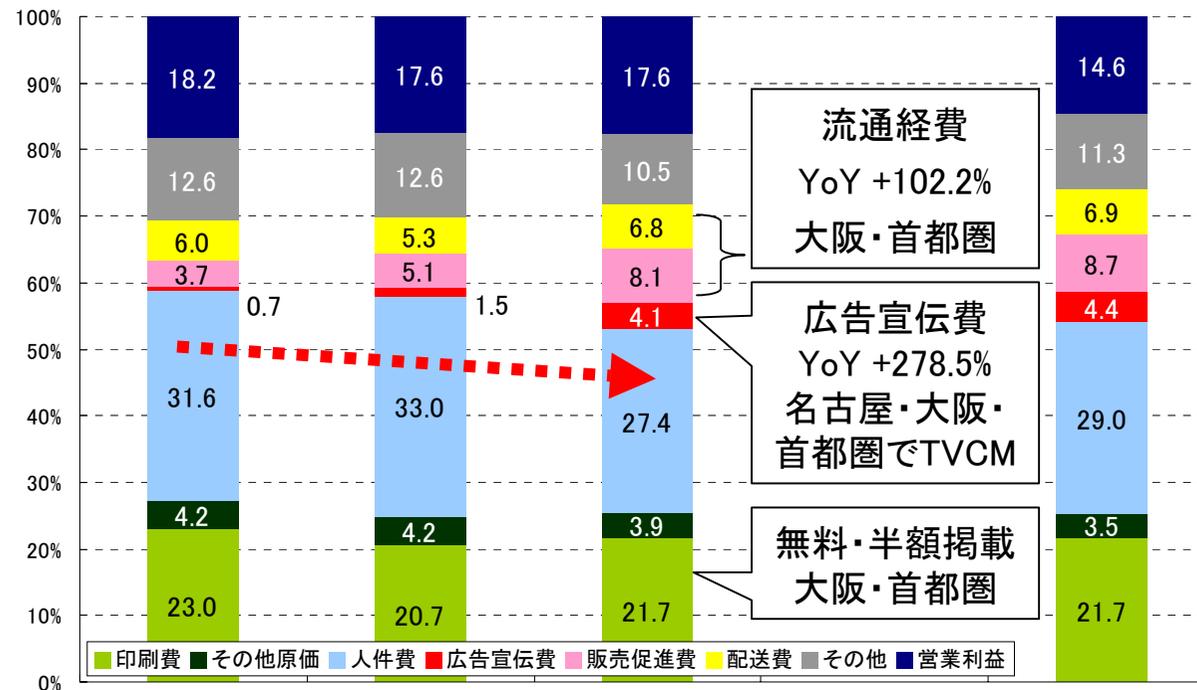


(百万円)

	03/2期	04/2期	05/2期(実)	05/2期(予)
売上高	11,766	13,957	17,327	17,200
売上原価	6,118	6,908	7,999	8,143
販管費	4,540	5,532	7,240	7,353
営業利益	1,107	1,515	2,087	1,704

単体コスト構造 (2005年2月期通期)

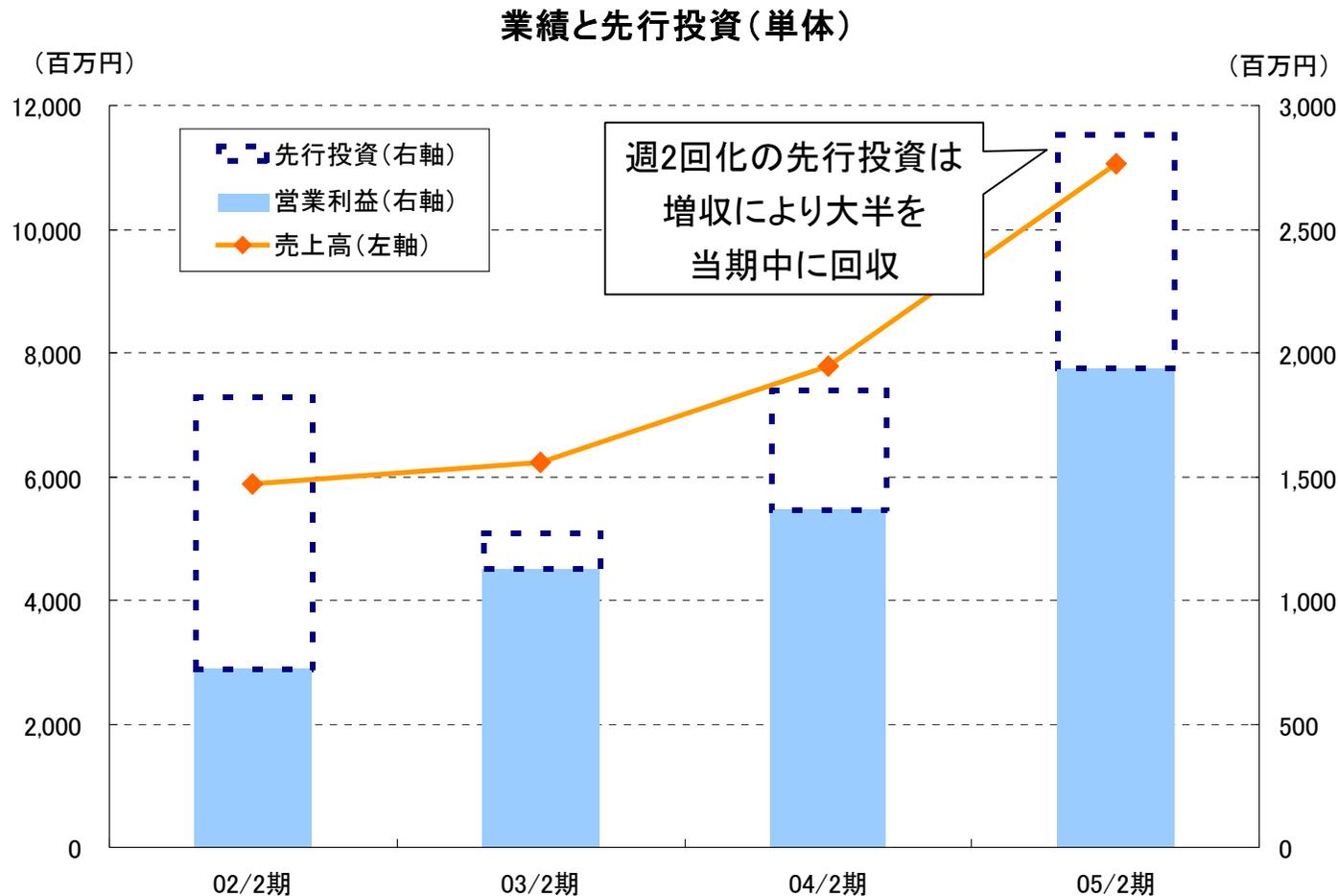
■ 首都圏版の上振れにより先行投資負担を吸収



(百万円)	03/2期	04/2期	05/2期(実)	05/2期(予)
売上高	6,220	7,792	11,066	10,560
印刷費	1,431	1,611	2,402	2,287
その他原価	263	326	429	373
人件費	1,964	2,571	3,027	3,062
広告宣伝費	45	119	451	460
販売促進費	227	397	893	920
配送費	375	415	751	724
その他	781	982	1,160	1,190
営業利益	1,130	1,367	1,949	1,542

先行投資の実績

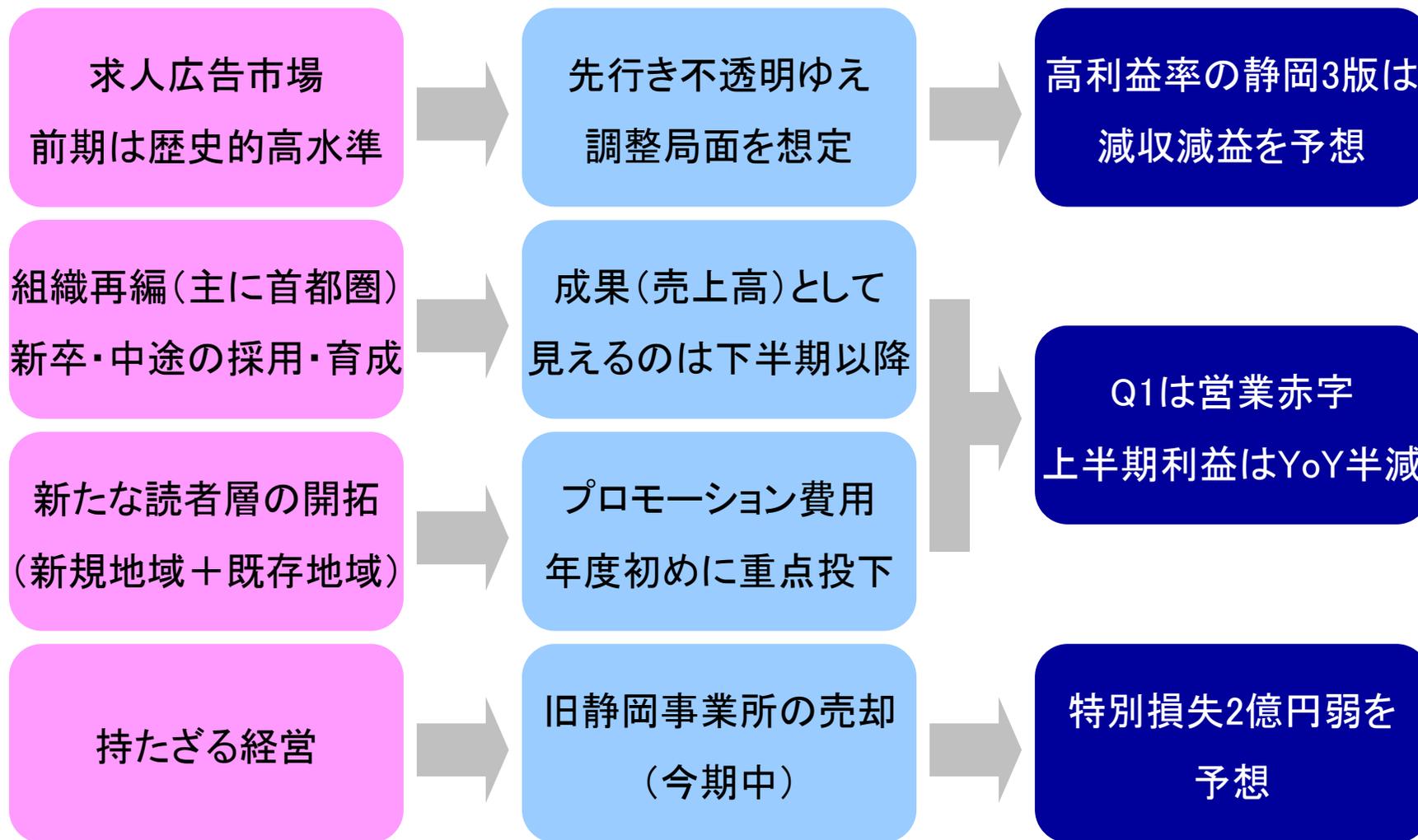
- 首都圏版の早期回収、千葉版PR費用の使用時期のずれにより、先行投資は当初予想より抑制



今期(2006年2月期)業績見通し

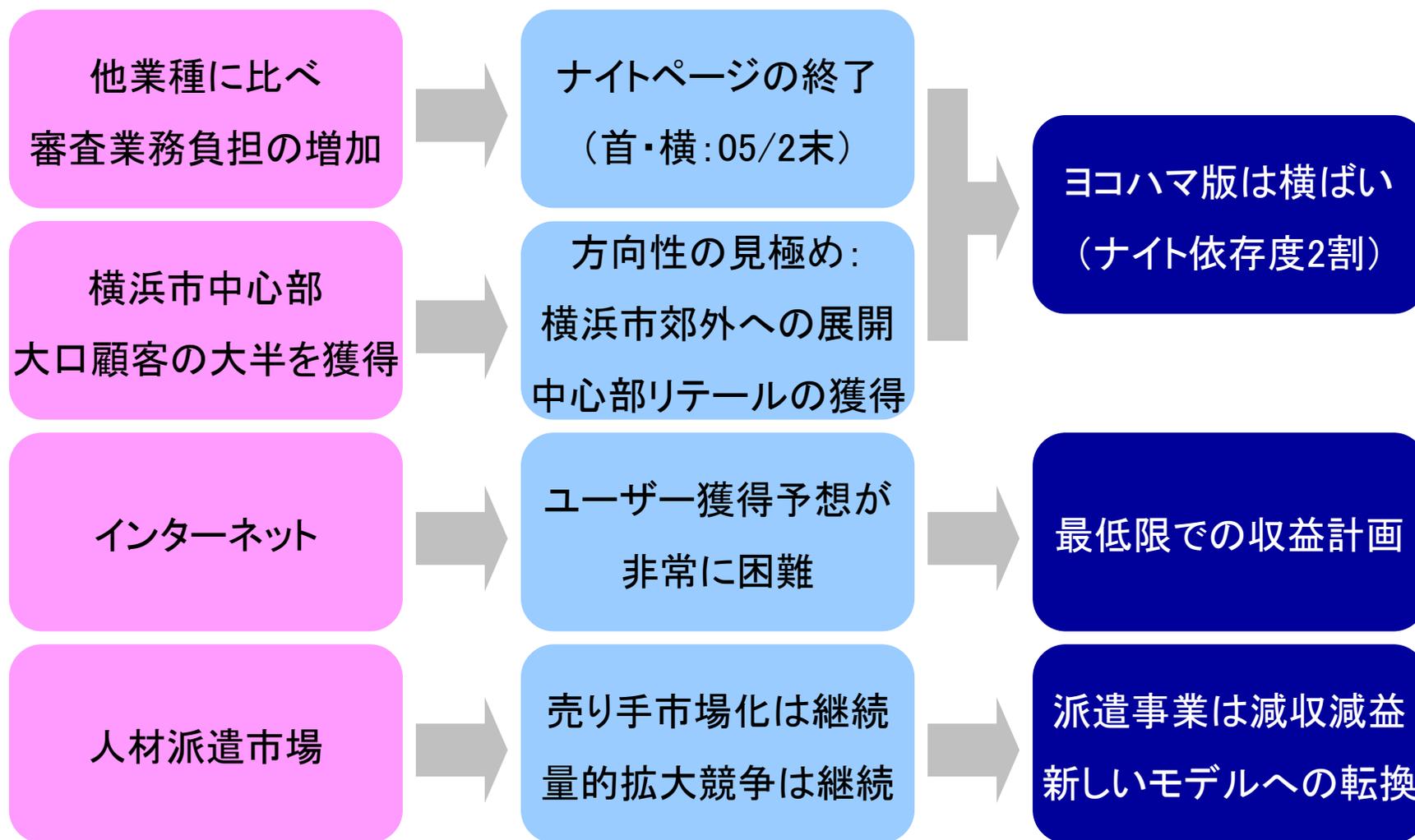
業績予想の前提及び概要①

■ 事業環境は慎重な見通し、上半期は組織再編などを実施



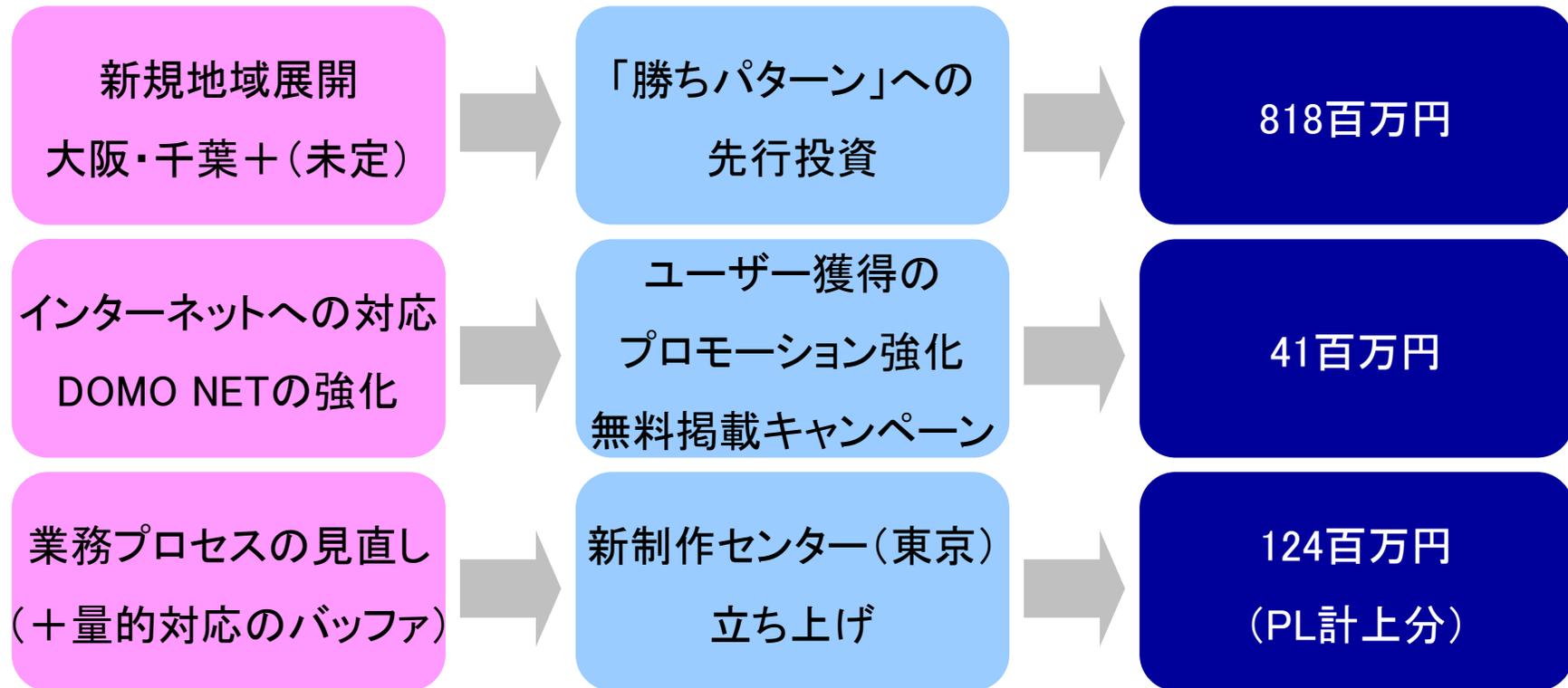
業績予想の前提及び概要②

■ 不確定要素が多いものは最低限で予想



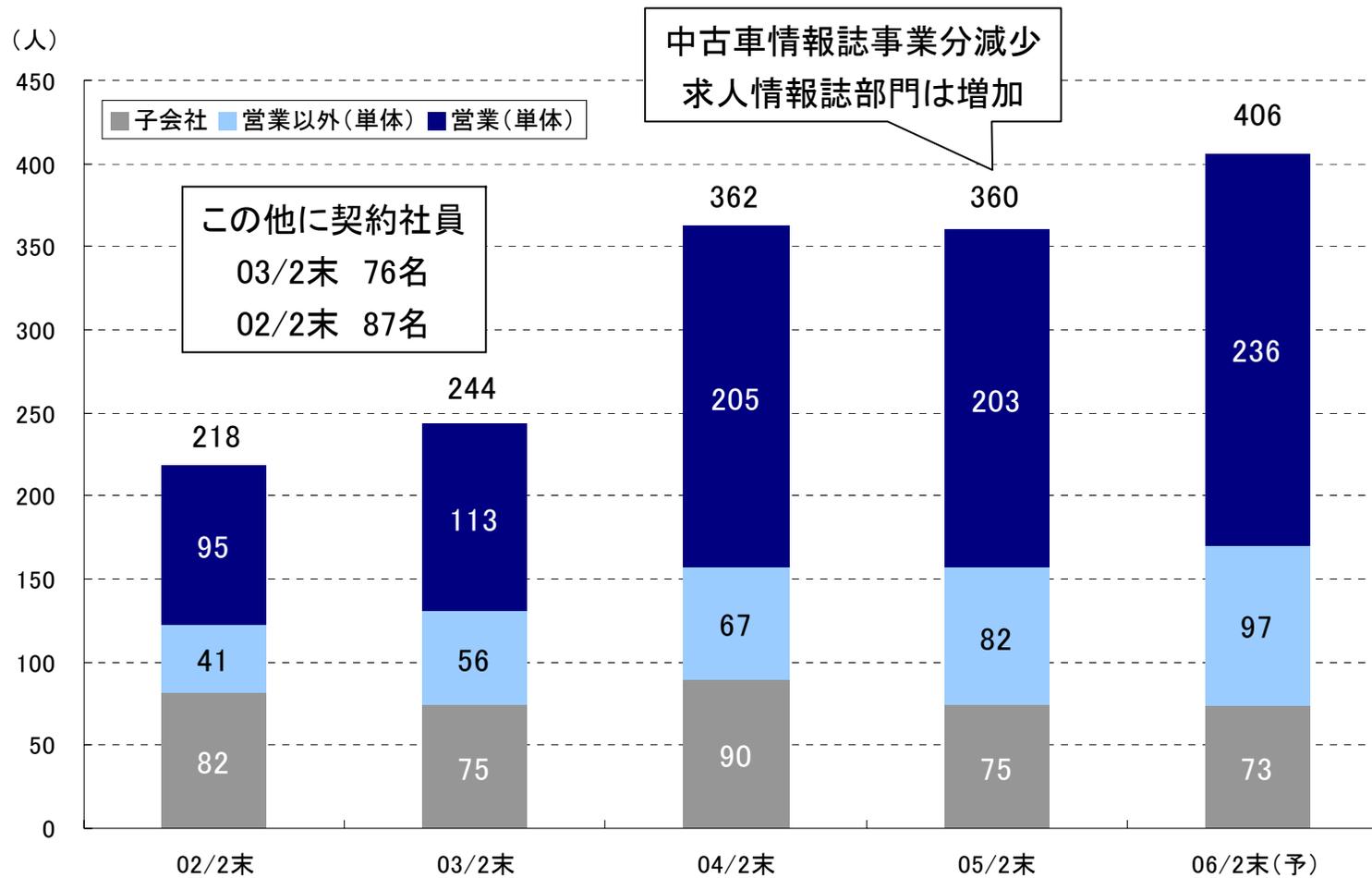
今期の先行投資

■ 今期の先行投資(営業損失)は10億円



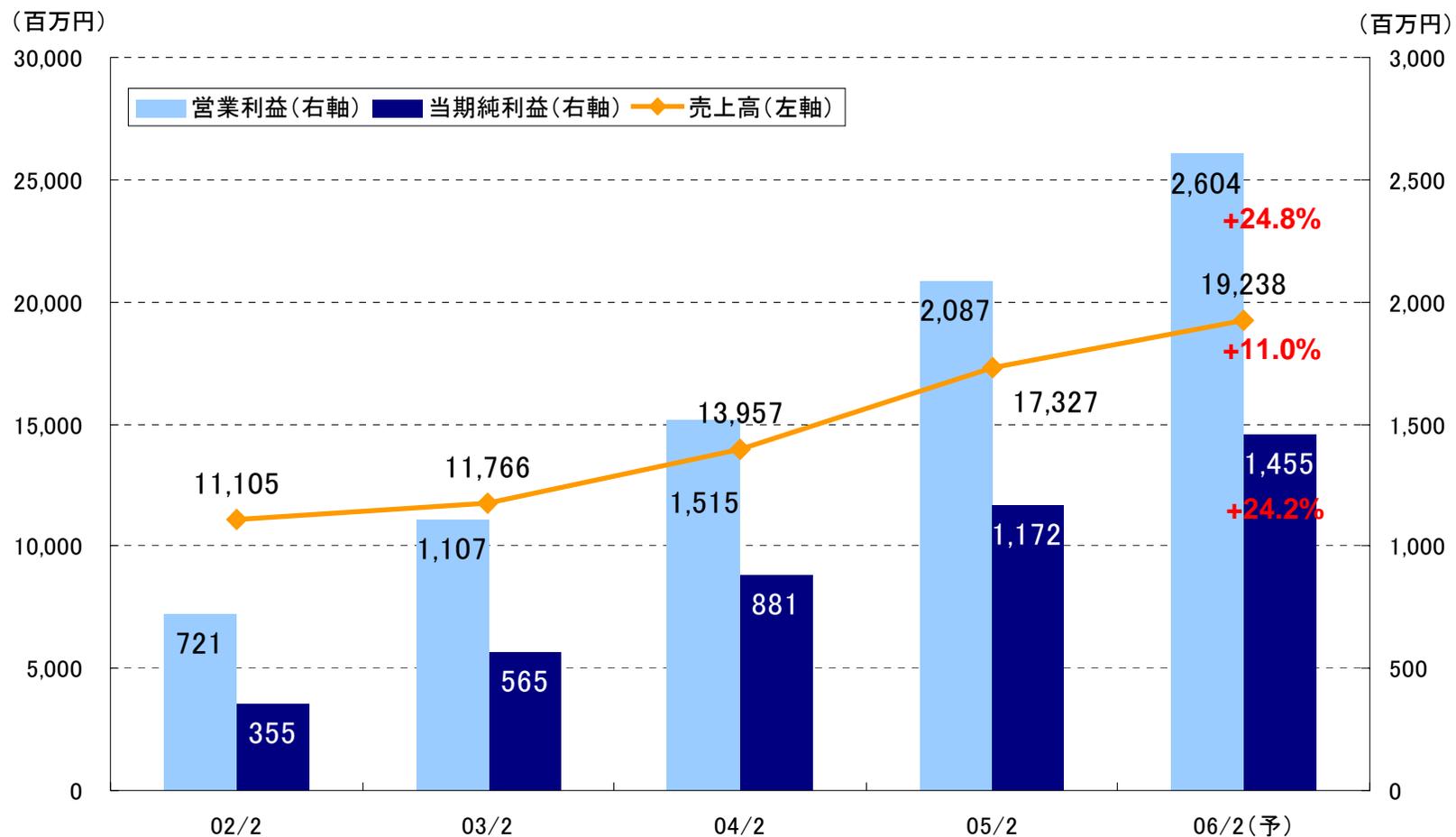
要員計画(正社員)

■ 東名阪で営業員を増員



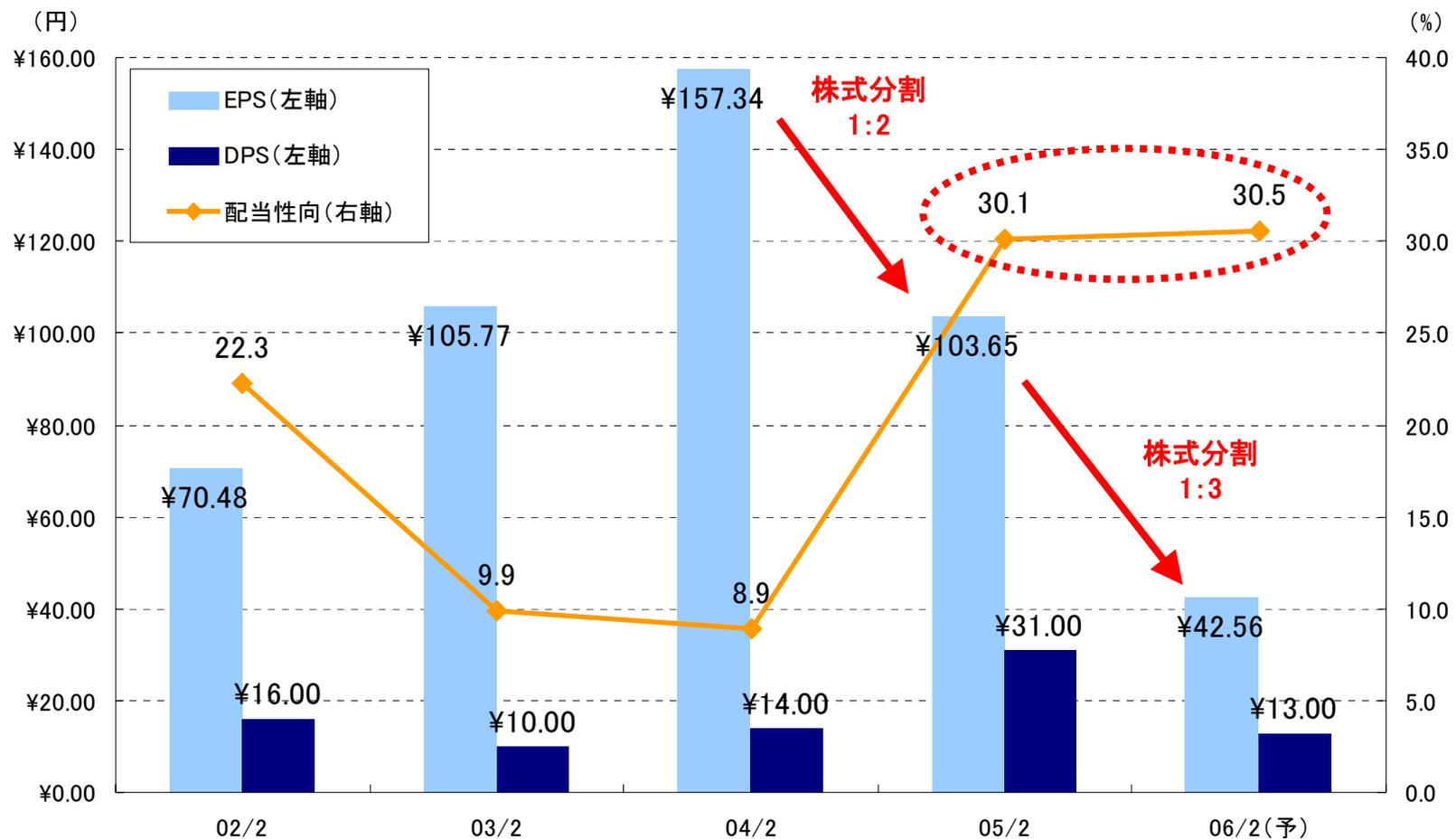
連結業績見通し(2006年2月期)

■ 静岡以外の利益貢献度の上昇により先行投資負担は軽減、引き続き大幅増収増益へ



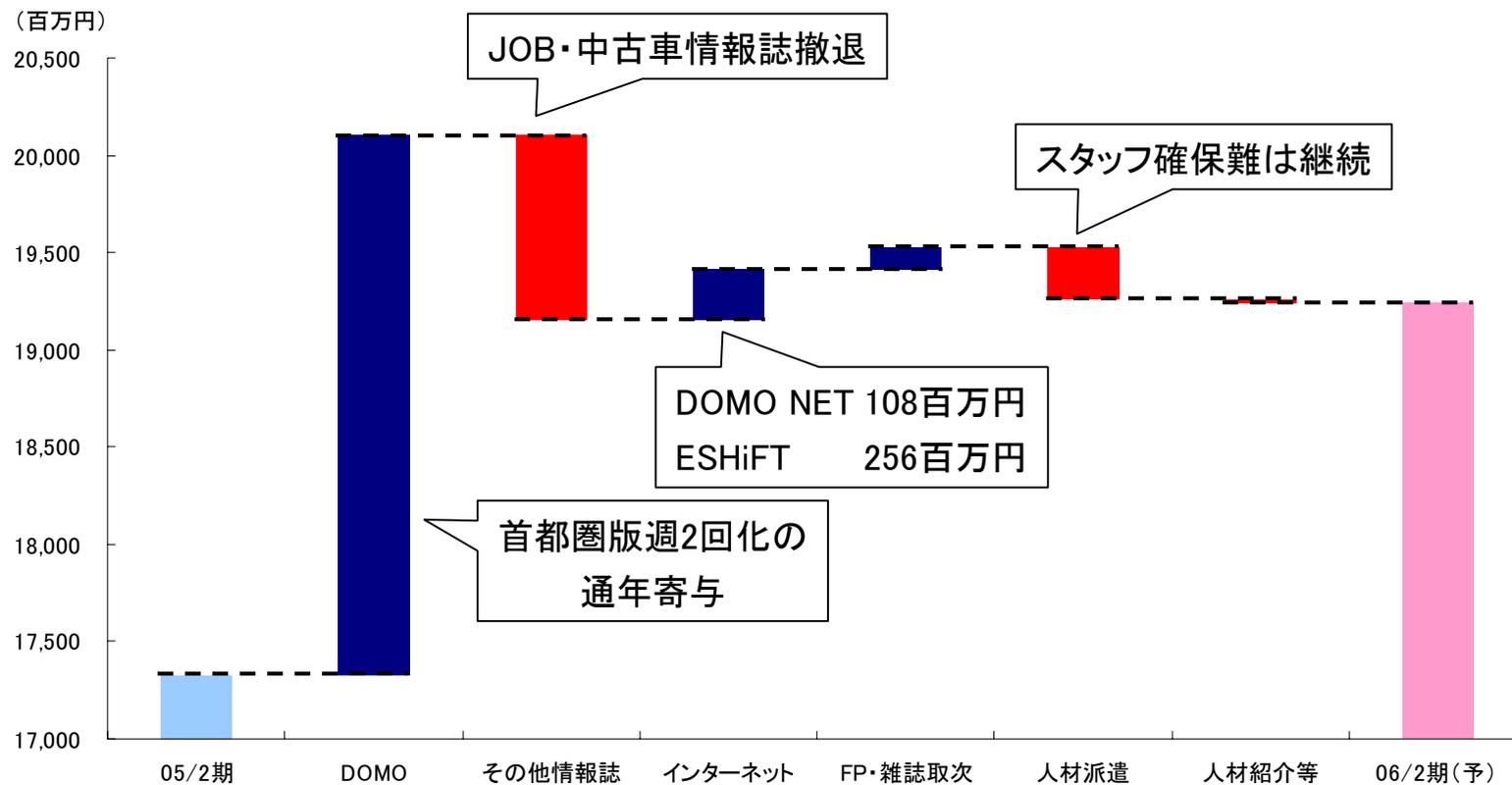
連結1株当たり指標見通し(2006年2月期)

■ 連結当期純利益の30%を目処にした利益配分方針を継続



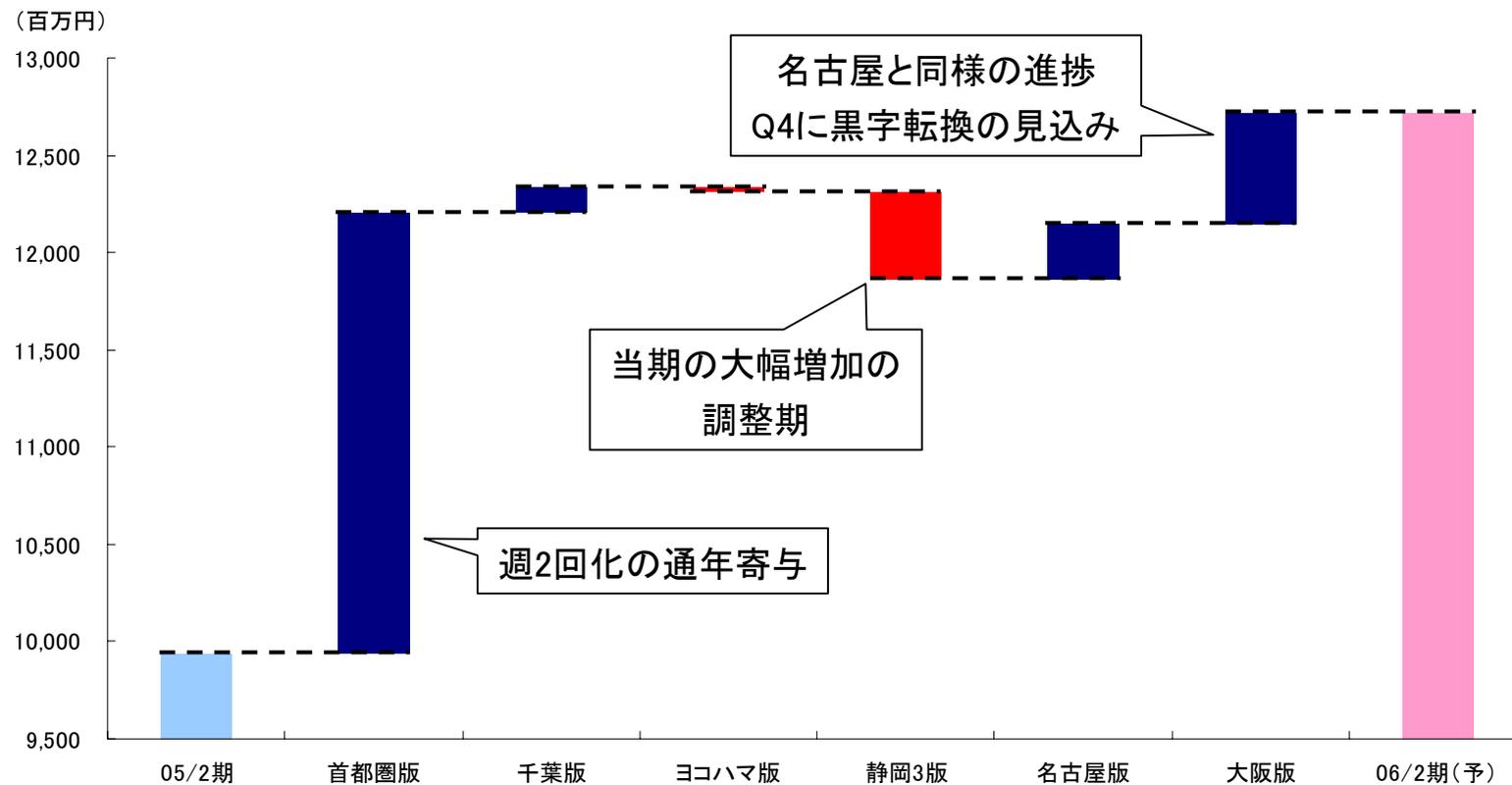
連結売上高の見通し(2006年2月期)

■ 引き続き『DOMO』が増収を牽引



『DOMO』売上高の見通し(2006年2月期)

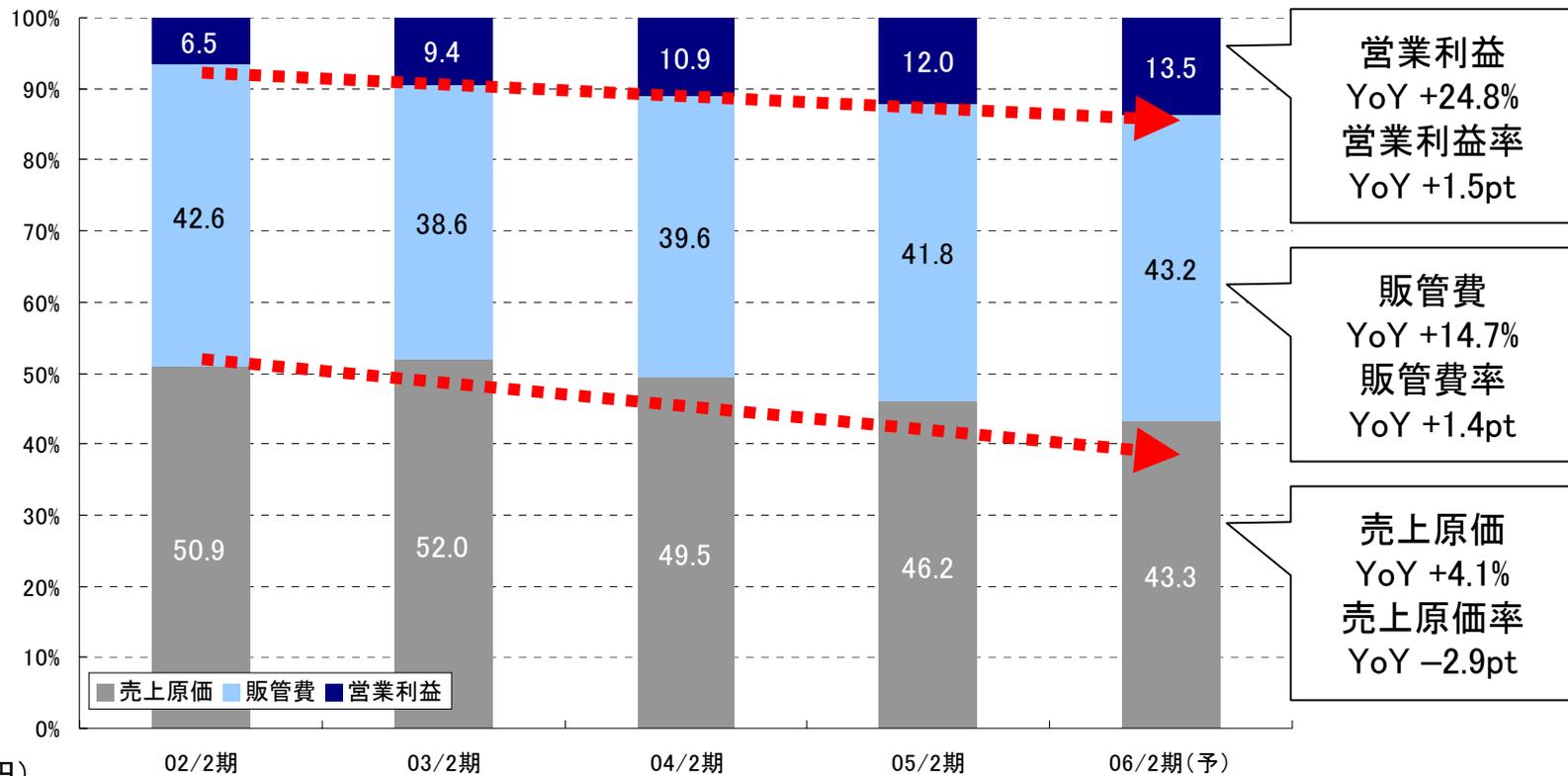
■ 首都圏版週2回発行が通年寄与、大阪版はQ4に黒字転換



		百万円	首都圏版	千葉版	ヨコハマ版	静岡3版	名古屋版	大阪版	06/2期(予)
06/2期(予)	予想	百万円	5,630	127	999	4,136	1,092	728	12,715
05/2期	実績	百万円	3,364	—	1,020	4,582	811	160	9,939
当期比	増減額	百万円	2,265	127	-20	-446	280	568	2,776
	増減率	%	67.3	—	-2.0	-9.7	34.5	—	27.9

連結コスト構造の見通し(2006年2月期)

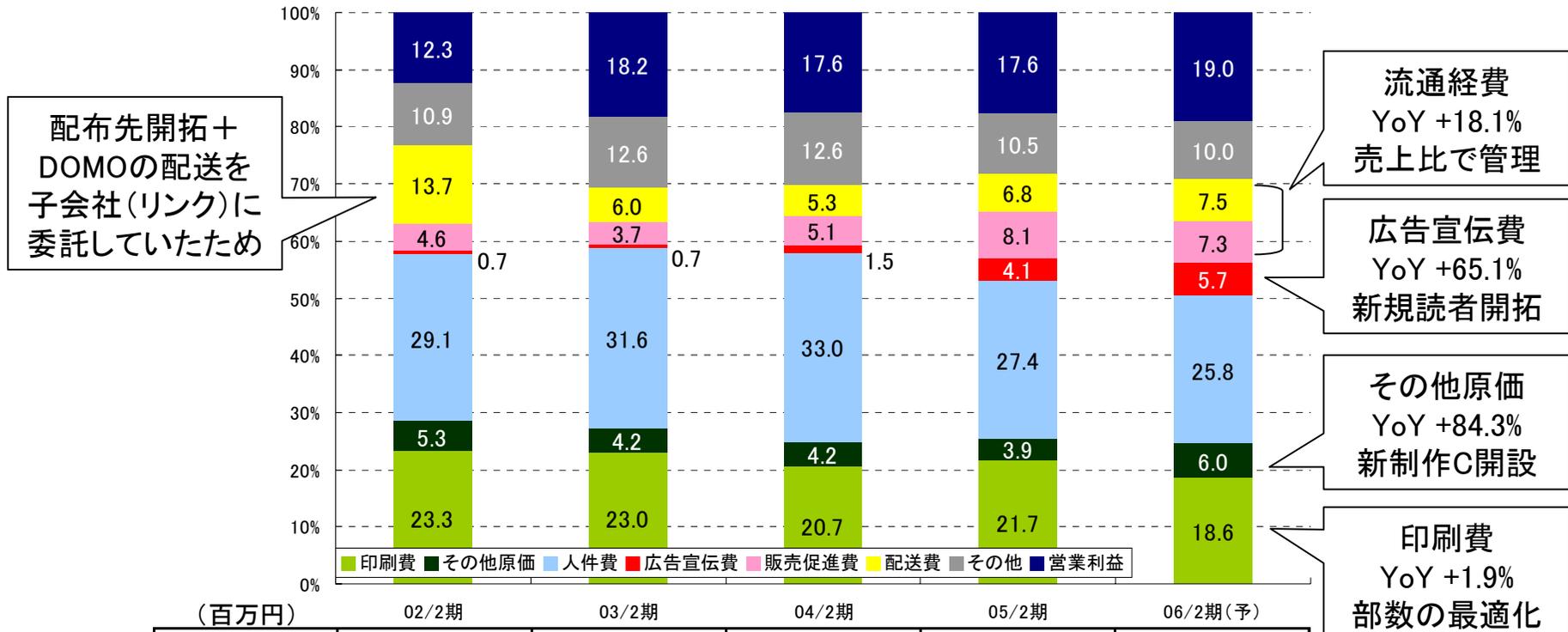
■ 事業セグメント構成比の変化による営業利益率の改善は継続



(百万円)	02/2期	03/2期	04/2期	05/2期	06/2期(予)
売上高	11,105	11,766	13,957	17,327	19,238
売上原価	5,656	6,118	6,908	7,999	8,327
販管費	4,727	4,540	5,532	7,240	8,307
営業利益	721	1,107	1,515	2,087	2,604

単体コスト構造の見通し(2006年2月期)

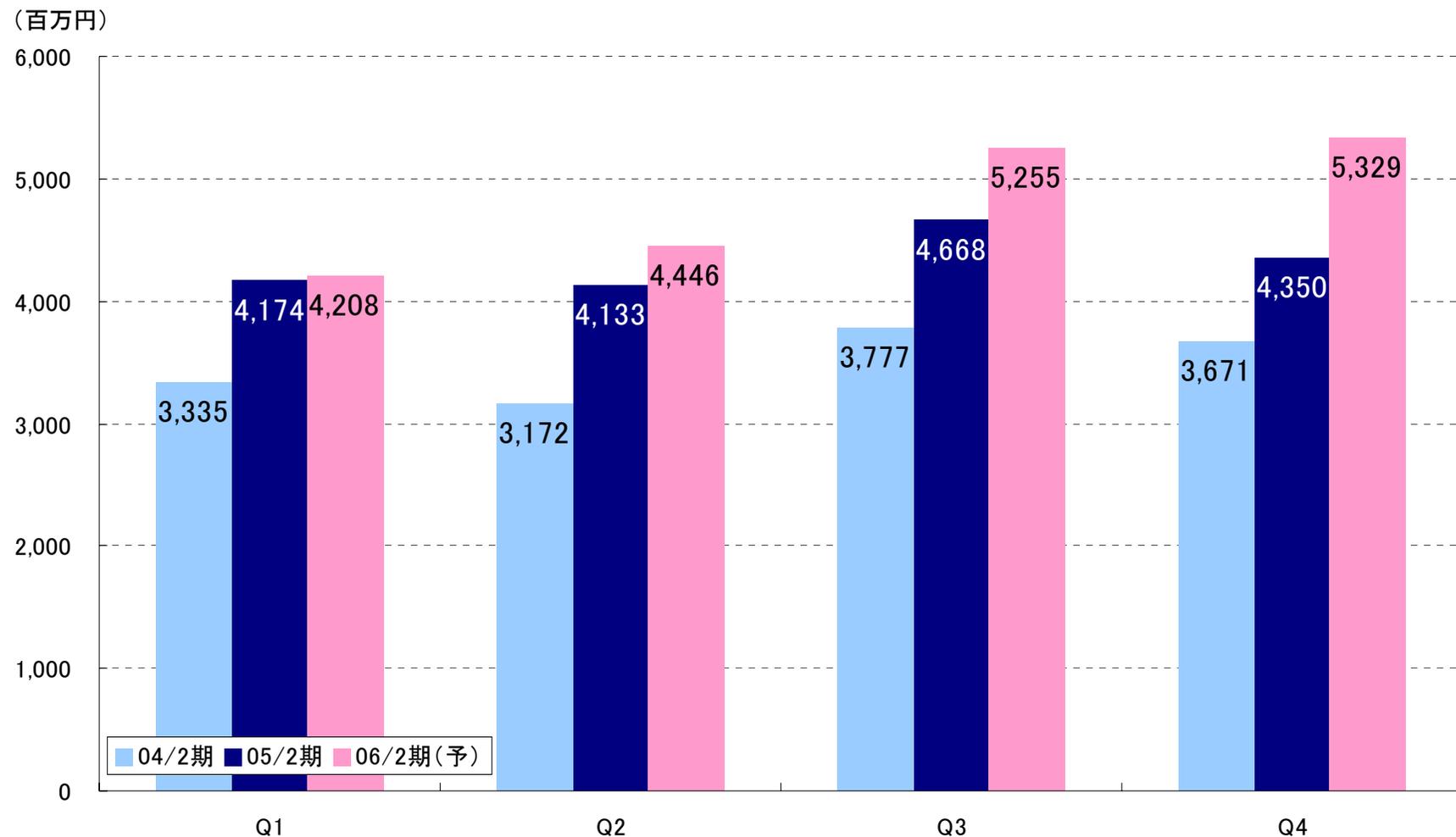
■ プロモーション費用を積極的に投下、流通経費は売上比で管理



(百万円)	02/2期	03/2期	04/2期	05/2期	06/2期(予)
売上高	5,882	6,220	7,792	11,066	13,125
印刷費	1,368	1,431	1,611	2,402	2,447
その他原価	311	263	326	429	792
人件費	1,711	1,964	2,571	3,027	3,385
広告宣伝費	43	45	119	451	745
販売促進費	271	227	397	893	962
配送費	806	375	415	751	979
その他	643	781	982	1,160	1,312
営業利益	726	1,130	1,367	1,949	2,500

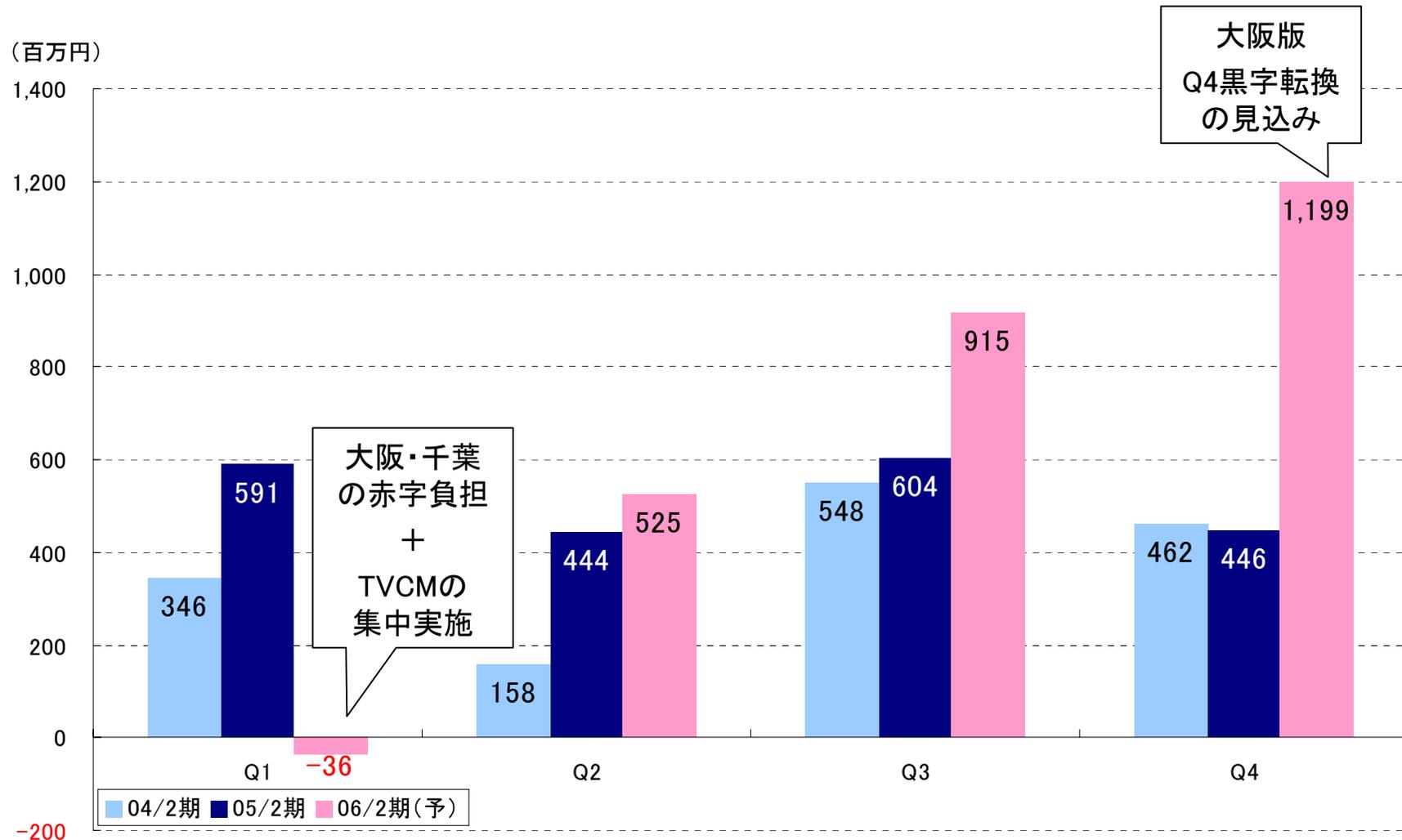
四半期別連結売上高の見通し(2006年2月期)

■ 組織再編、新卒・中途育成の成果は下半期からの見込み



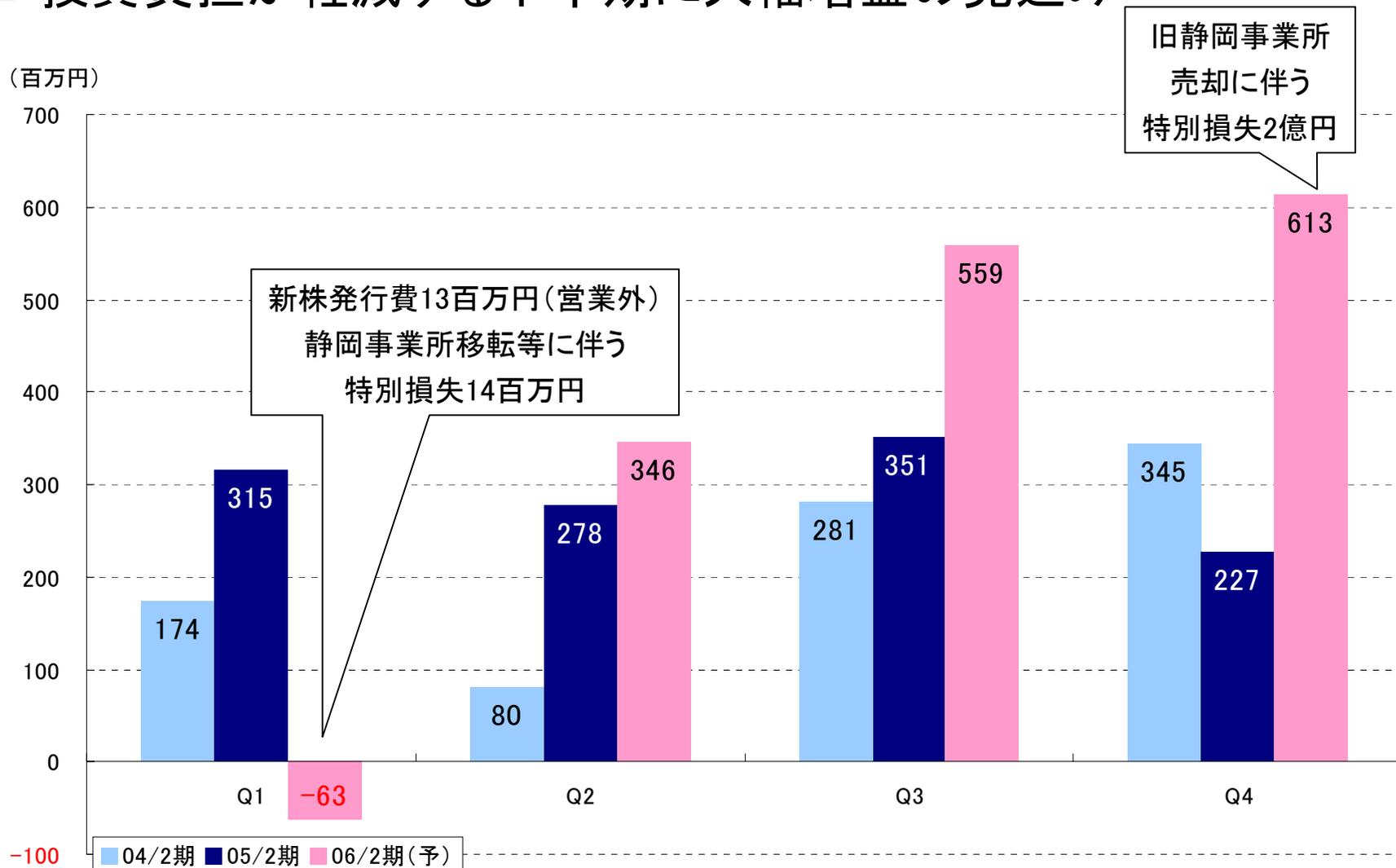
四半期別連結営業利益の見通し(2006年2月期)

■ 投資負担が軽減する下半期に大幅増益の見込み



四半期別連結当期純利益の見通し(2006年2月期)

■ 投資負担が軽減する下半期に大幅増益の見込み

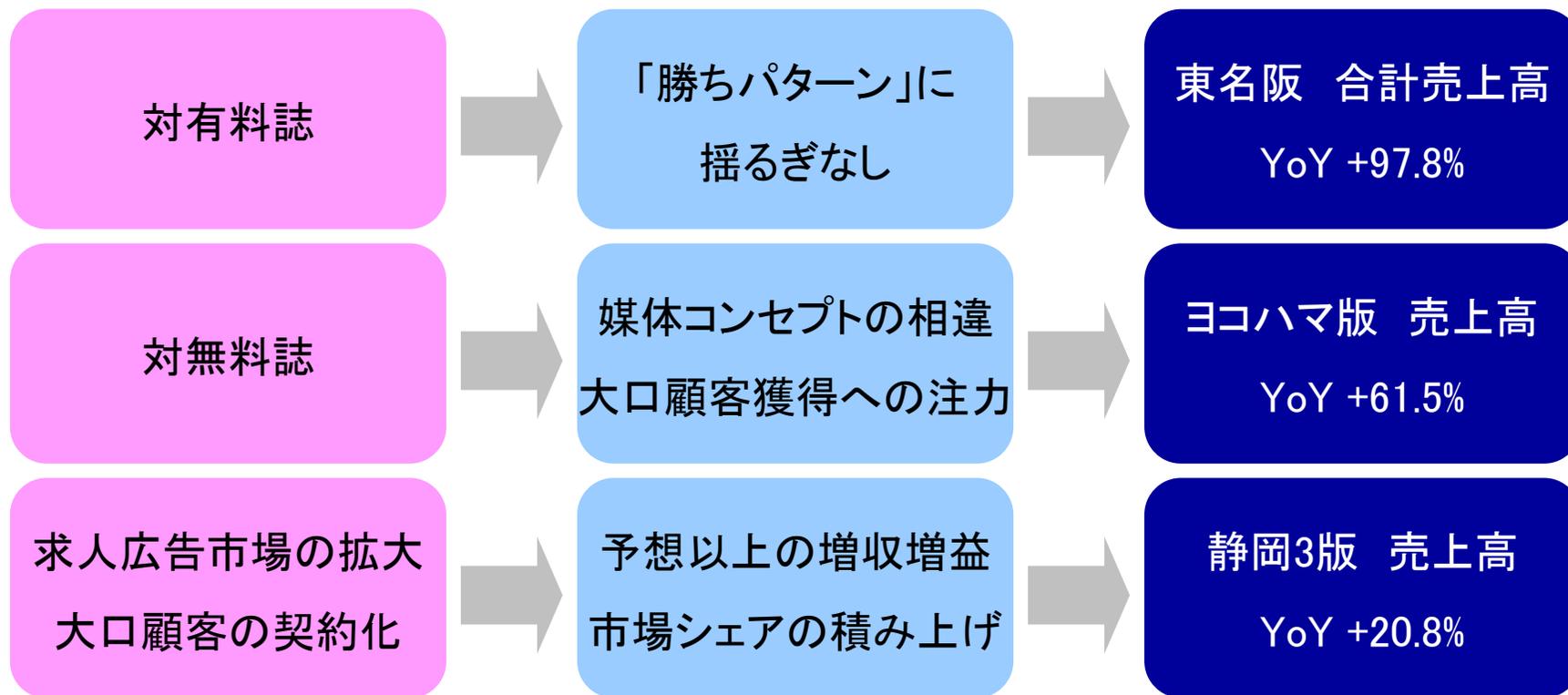


当期の総括と今期の戦略

代表取締役社長
鈴木 秀和

当期の総括—DOMO

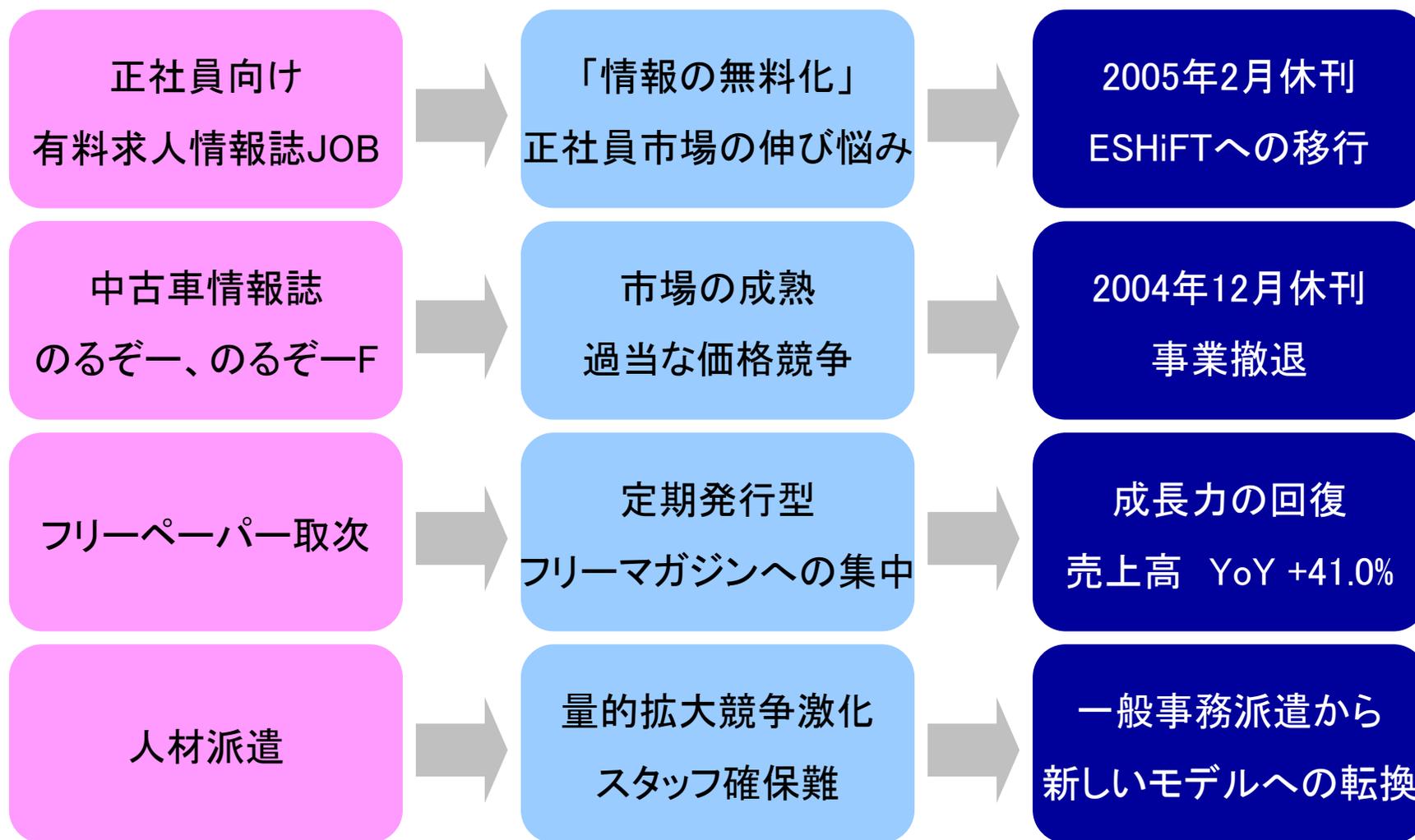
■ 成長の加速: 利益の上積みにより先行投資を前倒し



(参考)05/2期求人広告掲載件数
DOMO静岡3版 YoY +20.7%
静岡県主要媒体合計 YoY +14.9%

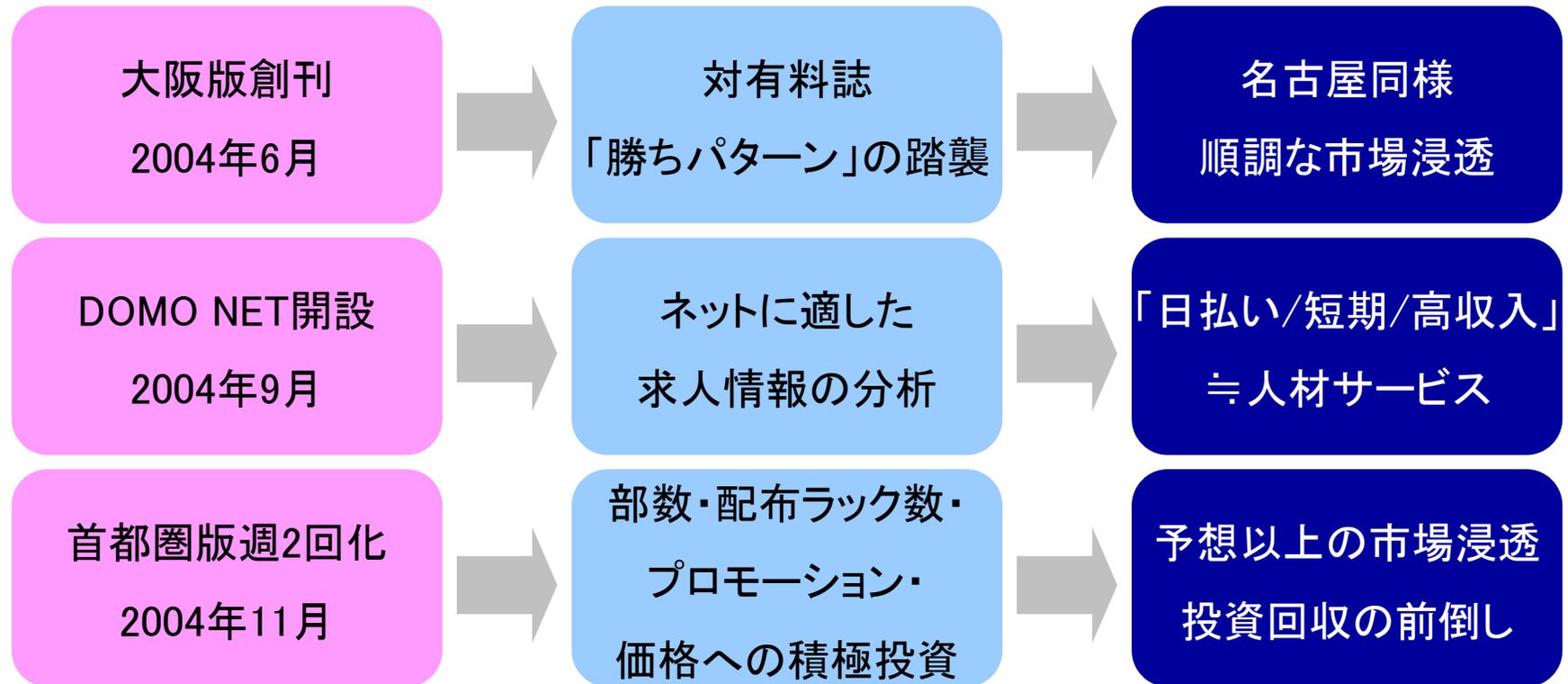
当期の総括—その他の事業

■ 「選択と集中」の徹底



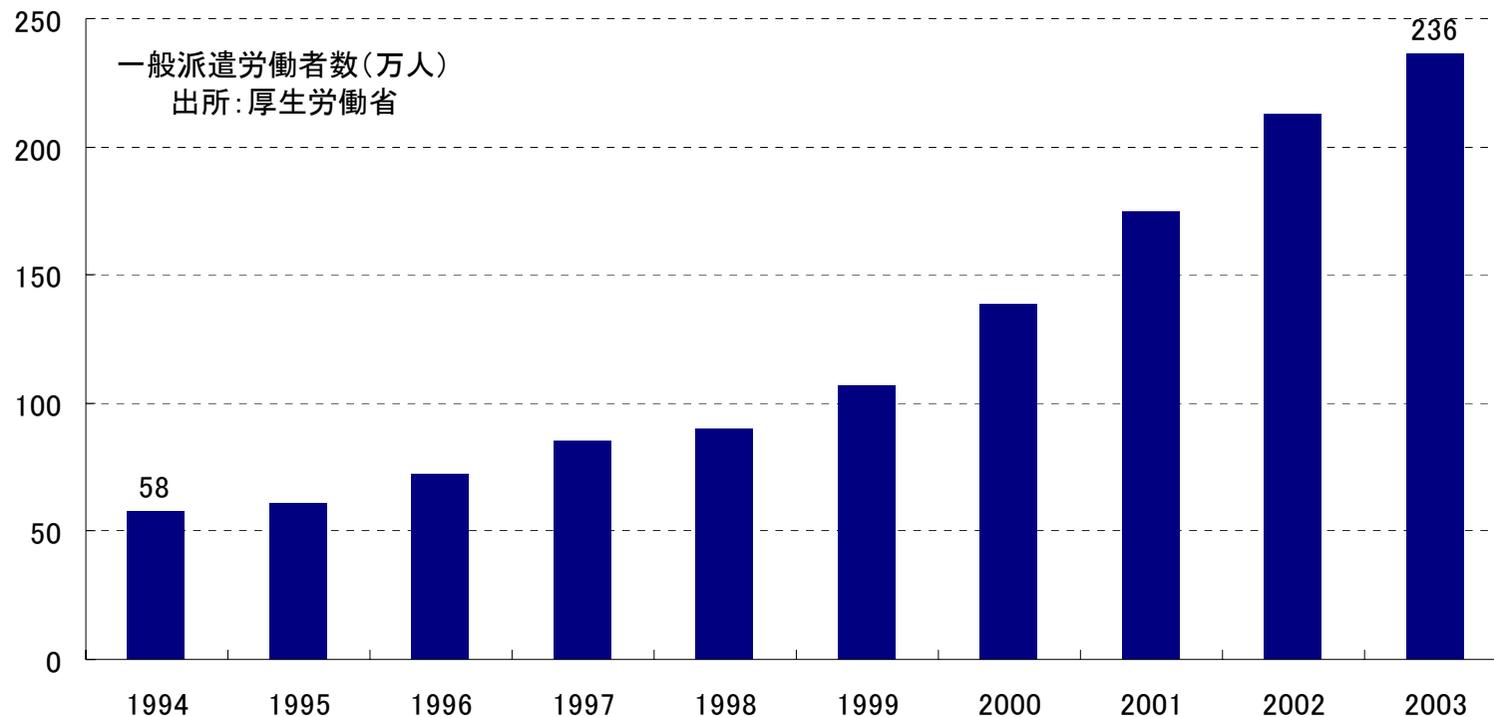
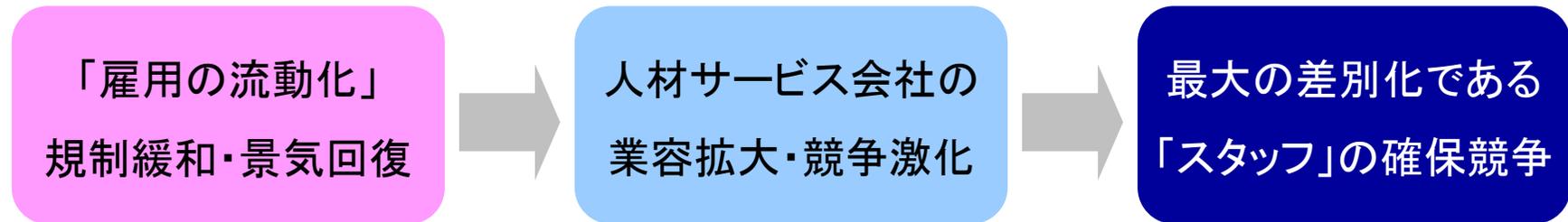
投資の手応え

■ 地域展開は順調に進捗、インターネットは今期の課題



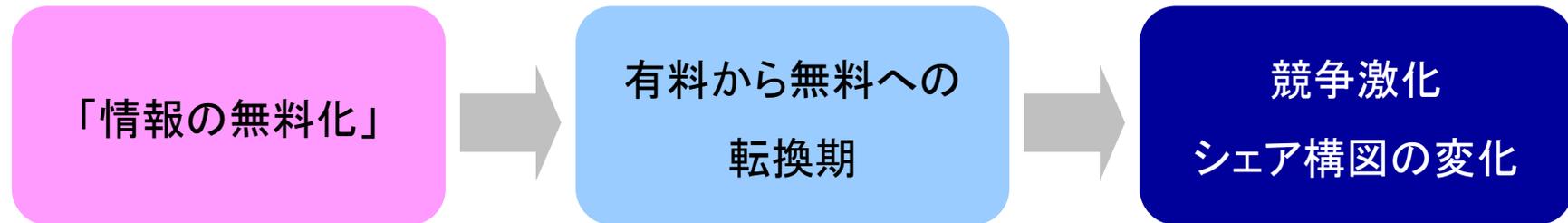
業界の変革期—トップシェア獲得への大きなチャンス①

■ 「雇用の流動化」は人材獲得競争につながっていく



業界の変革期—トップシェア獲得への大きなチャンス②

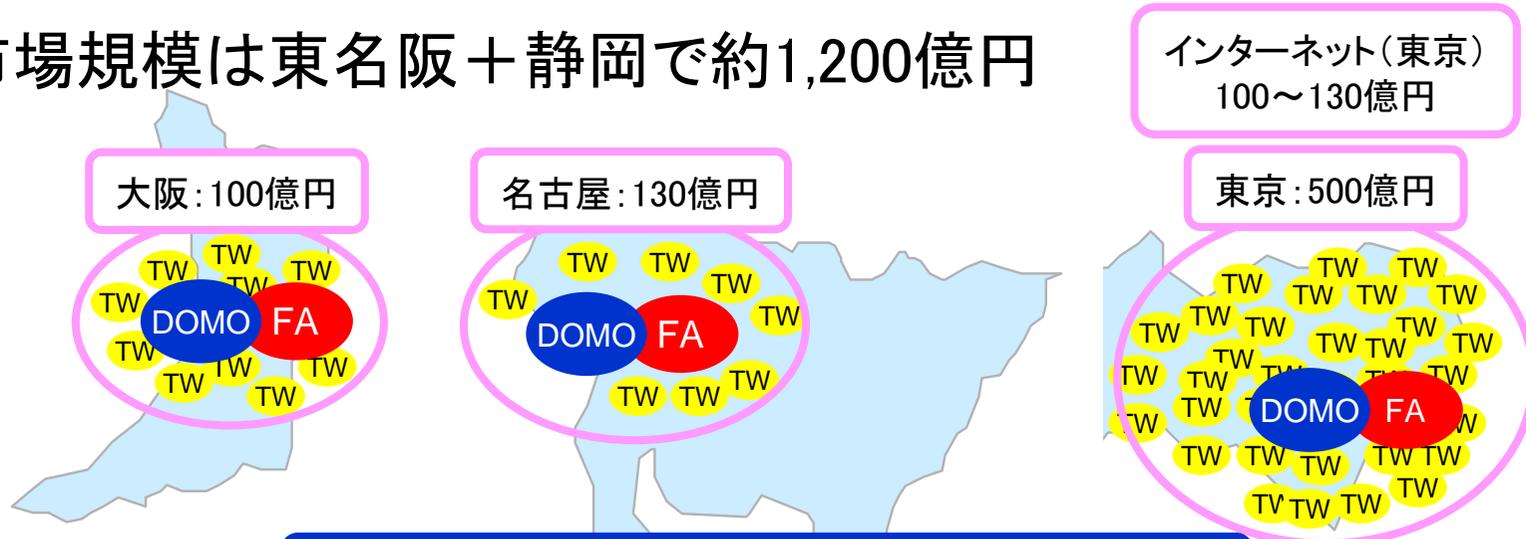
■ 「情報の無料化」はシェア構図の変化につながっていく



会社名	有料誌/チラシ	無料誌	インターネット
(株)アルバイトタイムス	—	DOMO (1973年)	DOMO NET (2004年)
(株)リクルート	From A (1982年)	Town Work (1998年)	From A navi (1996年)
(株)学生援護会	an (1967年)	アルバイトニュース (2004年)	web an (2000年)
(株)アイデム	アイデム (1971年)	ジョブアイデム (2002年)	e-aidem (2004年)
(株)インテリジェンス	—	—	OPPO (2000年)
ディップ(株)	—	—	バイトルドットコム (2002年)

市場規模と競合状況

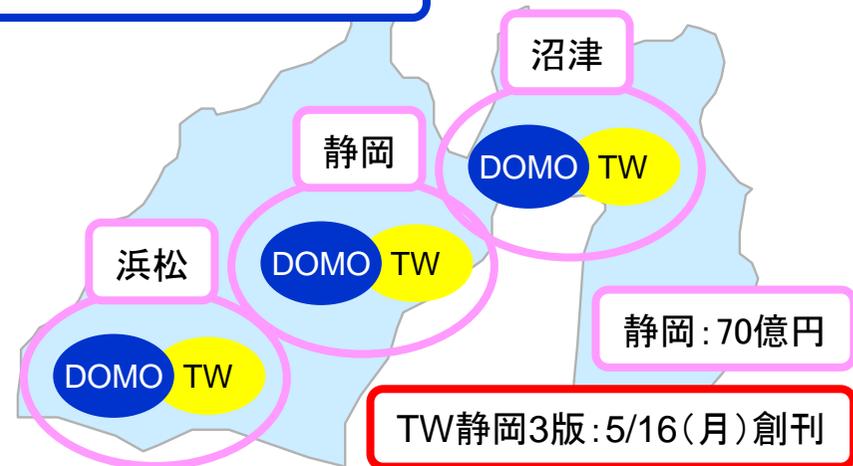
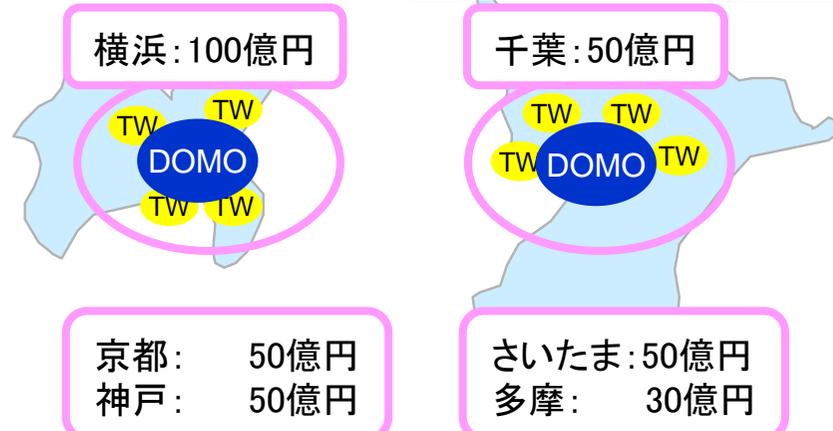
■ 市場規模は東名阪＋静岡で約1,200億円



DOMO vs. 有料誌(無料誌は狭域版)

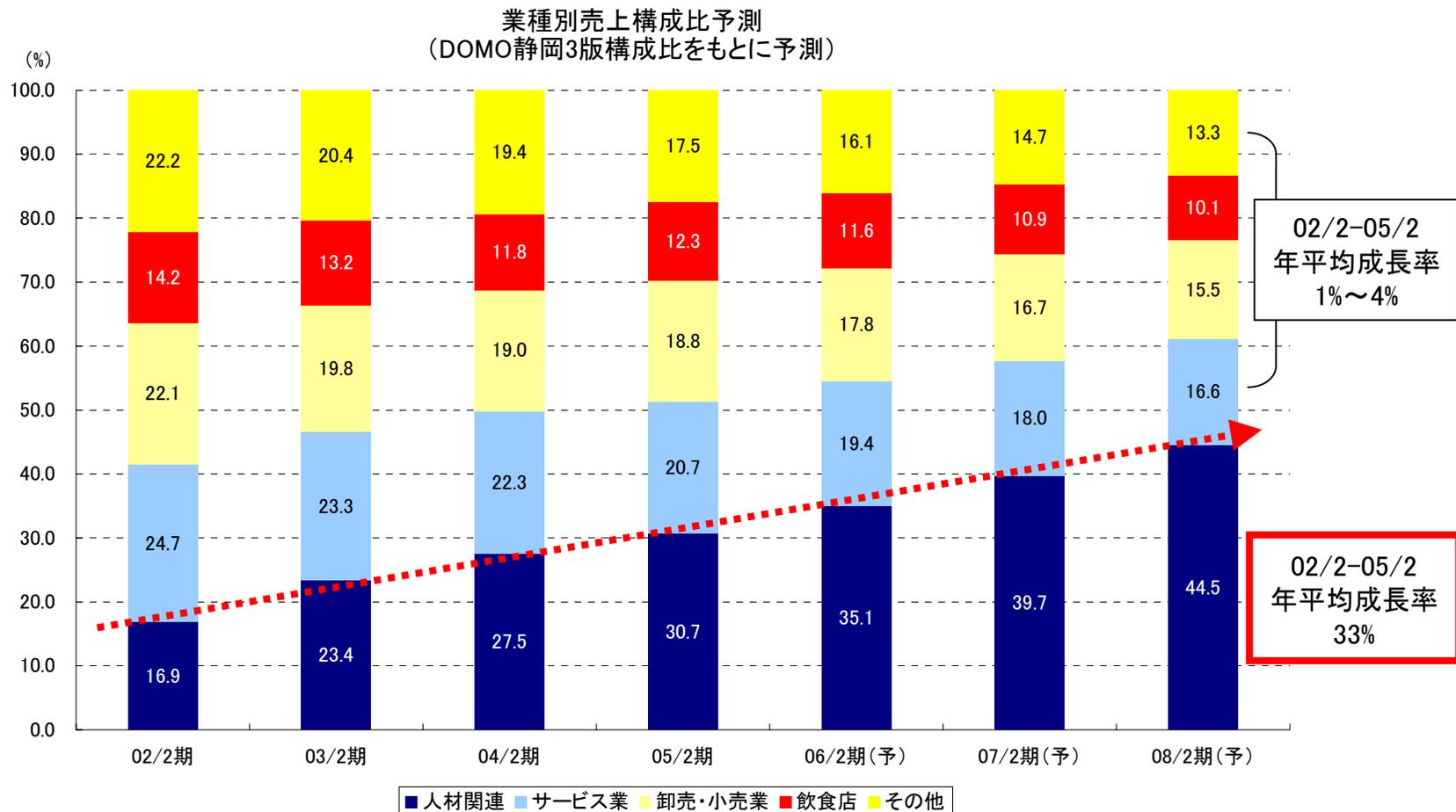
DOMO vs. 狭域無料誌

DOMO vs. 中域無料誌



求人広告市場の見通し(中期)

- 非正社員向け求人広告市場は年平均5~15%の伸びを見込む
 - 人材サービス会社が市場の拡大を牽引



中期経営目標(06/2期～08/2期)

東名阪のNo.1求人媒体

(現在の静岡に加え)

非正社員系市場でのNo.1・無料誌及びインターネットでのNo.1
売上高シェア25～30%がターゲット



必要な経営資源を積極的に投入していく

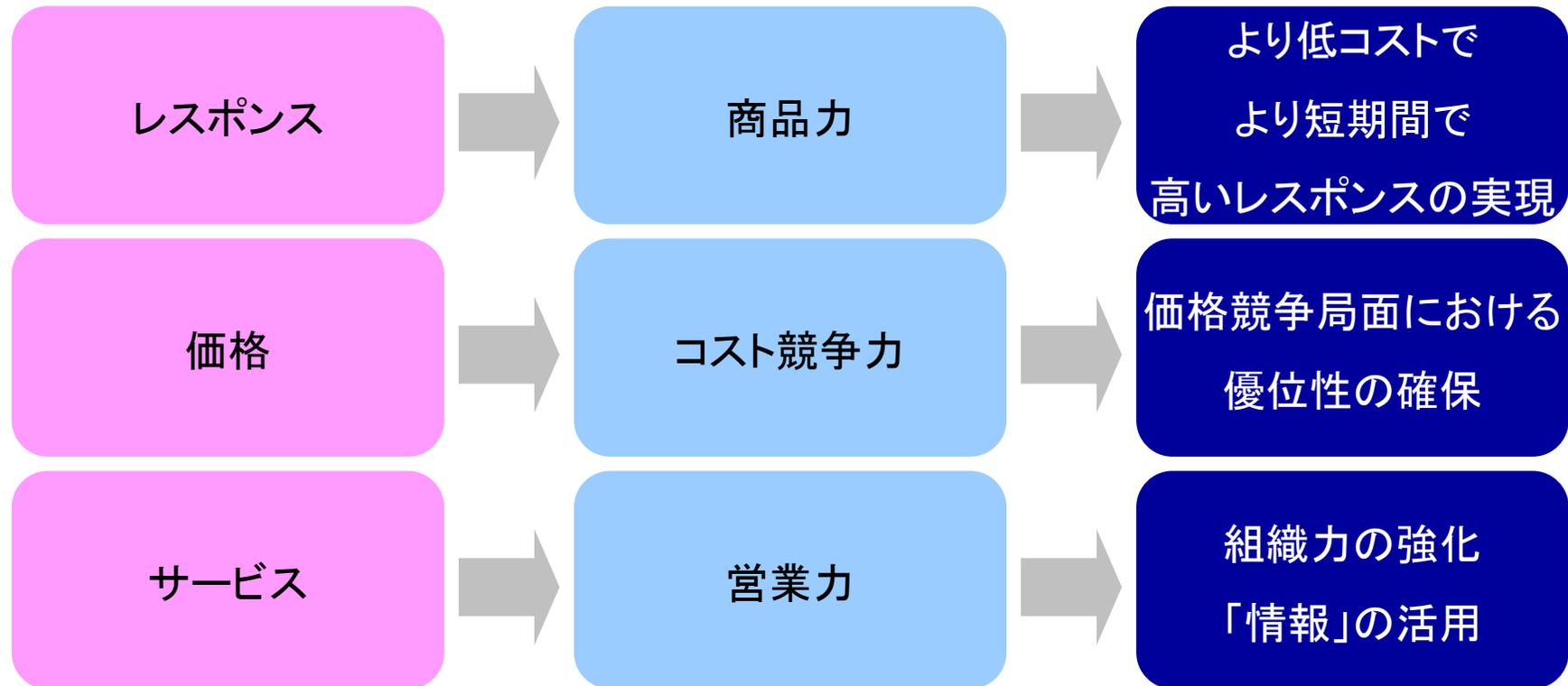
今期の戦略

■ 無料誌とインターネットの相互補完関係の確立



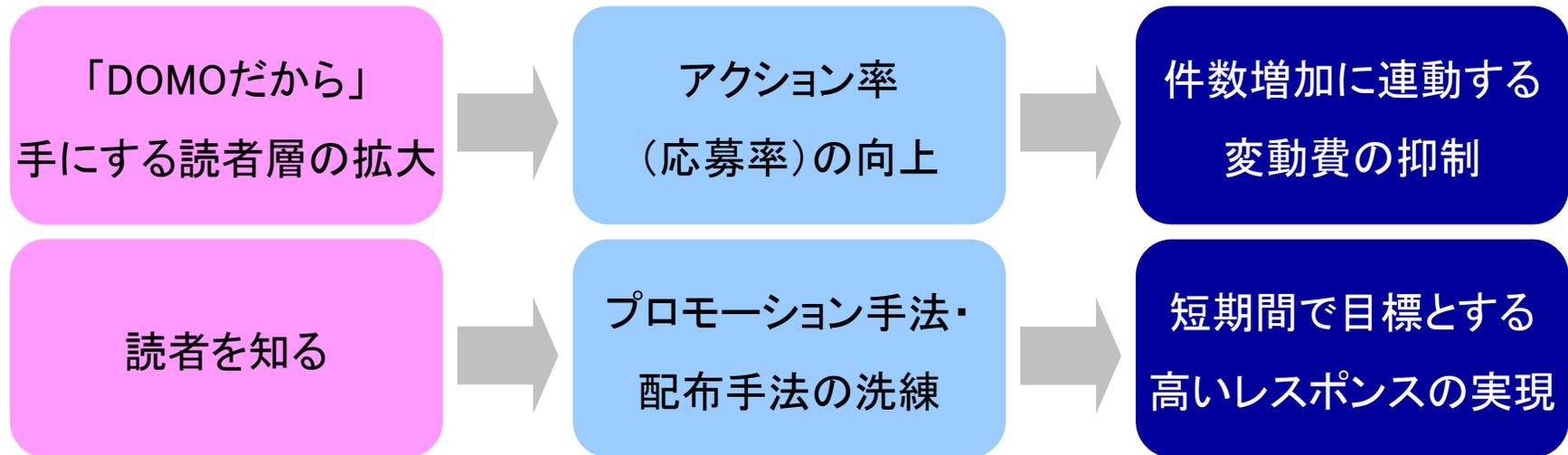
課題

■ (引き続き)商品力の洗練、人材の育成



課題(商品力①)

■ より低コストで(より短期間で)高いレスポンスの実現



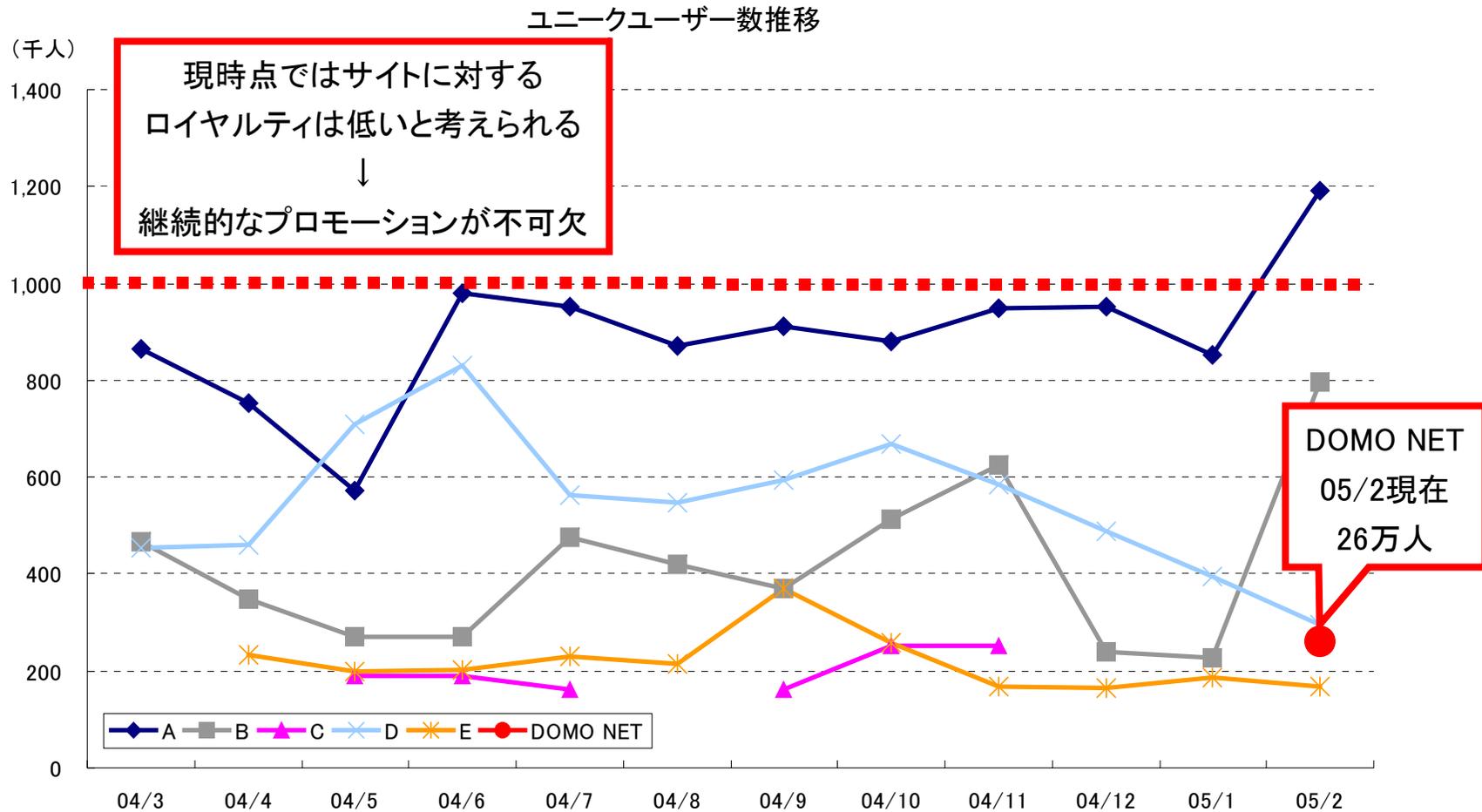
DOMO TVCM
←あいさつ編
お皿編→



課題(商品力②)

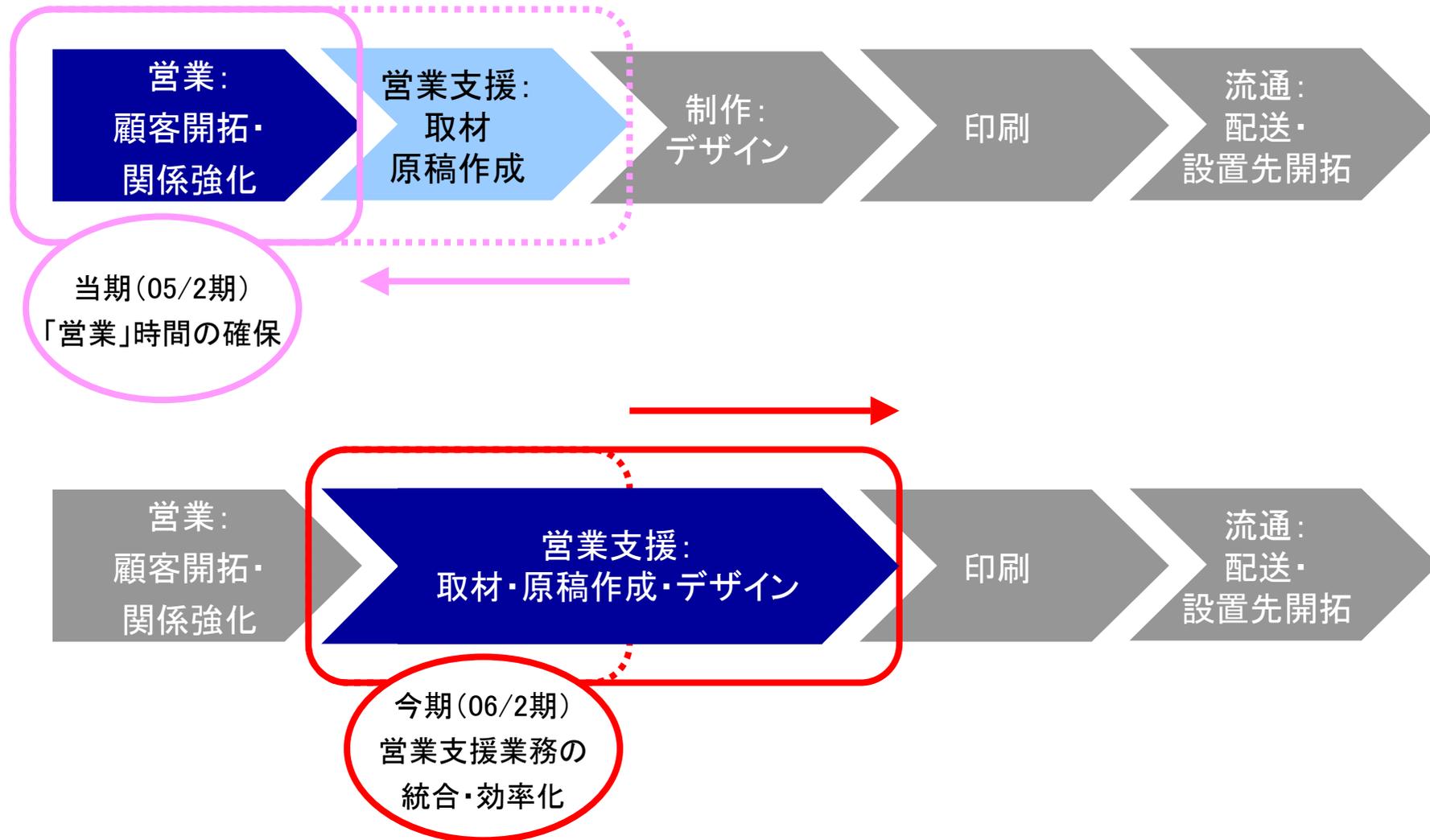
■ DOMO NETのユニークユーザー数の拡大

ー 競争力ある100万ユーザー数を今期末(2006年2月末)までに達成



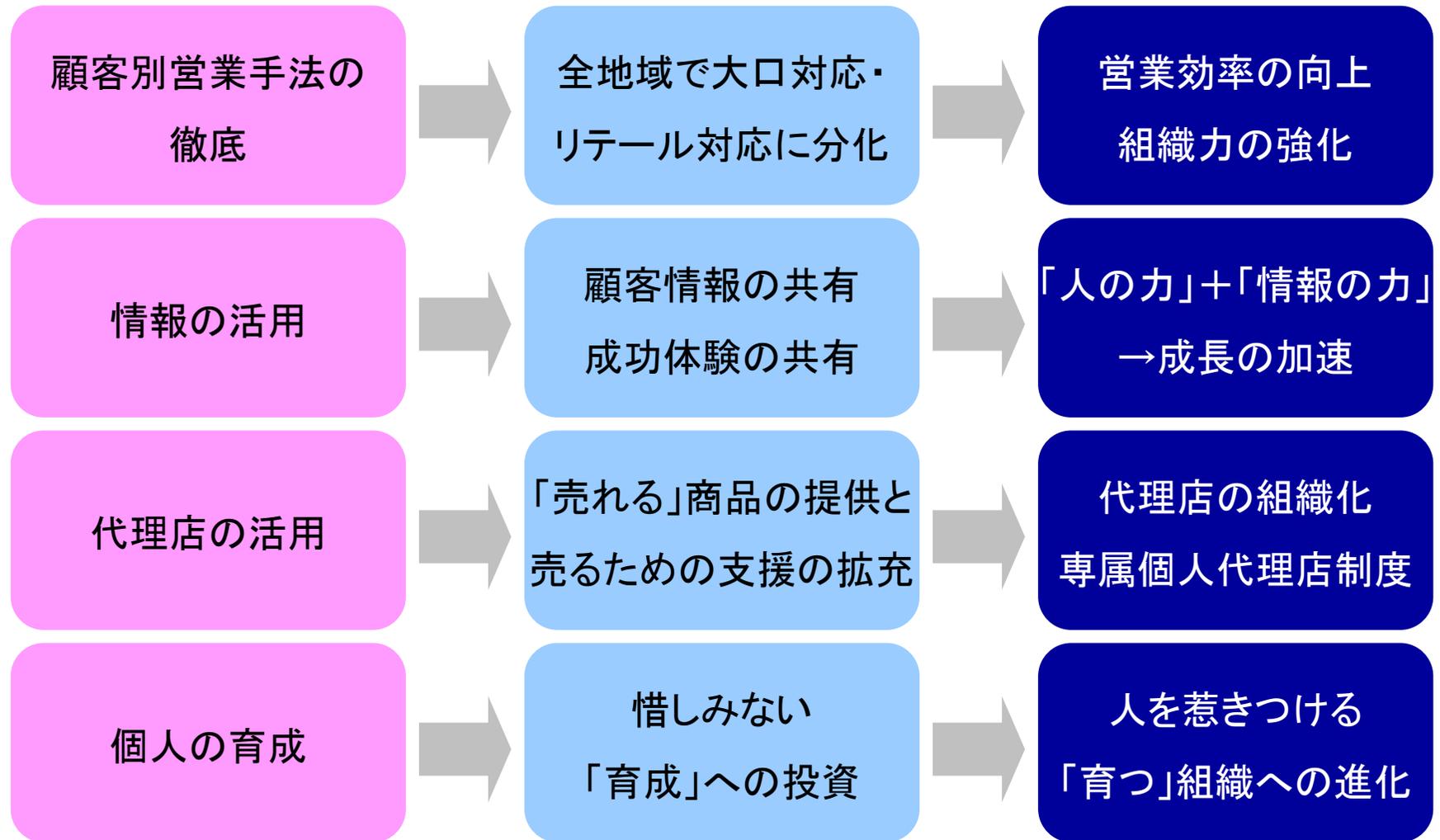
課題(コスト競争力)

■ 業務プロセスの抜本的な見直しによるコスト競争力の向上



課題(営業力)

■ 組織再編・情報の活用による営業力の強化



DOMO千葉版近況報告

- 予想以上のクライアントの「期待」を実感
 - － 計画を上回るページ数
 - － 他媒体を上回る人材サービス会社からの掲載
- 設置箇所開拓、プロモーションは計画通り進捗



JR津田沼駅前



JR京葉線

掲載情報について

本資料に掲載されている、アルバイトタイムスグループ(株式会社アルバイトタイムス及び子会社・関連会社;以下当社グループ)の予想数値あるいは将来に関する記述の部分は、本資料の作成時において入手可能な情報から得られた当社グループの経営陣の判断に基づいています。

しかし、業績予想の数値は実際の業績と異なるリスクを内包していることにご注意ください。当社グループは、常に最新の情報提供に努めますが、実際の業績は、業績予想以後に実際に生じる市場動向、経済情勢、消費動向、社内事情等の影響を受ける等の事情により、当社グループの経営陣が予想した数値と大きく異なることもあり得ます。

今後のIR関係スケジュールのお知らせ

- 4月14日(木)より 個別取材・訪問対応
- 4月20日(水) 分割株券交付日
- 5月26日(木) 定時株主総会
- 6月下旬 第1四半期決算発表
第1四半期決算説明会

ご連絡先

株式会社アルバイトタイムス

総務部 広報・IR担当 高橋 徹弥

Tel: 03-5202-2255

Fax: 03-5202-2300

E-mail: tetsutaka@atimes.co.jp

住所: 〒103-0027

中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング

HP: <http://www.atimes.co.jp/>