

各 位

2006年4月26日
株式会社アルバイトタイムス

Q&A 一覧

4月25日開催の個人投資家向けインターネット会社説明会に多数のご参加をいただき、誠にありがとうございました。

当日の様子は当社ホームページより動画でご覧いただけますが、お答えできなかったご質問を含め、全てのご質問とその回答をまとめさせていただきました。ぜひご参照ください。

なお、鈴木が回答した内容については、鈴木の手紙を引用していますが、必要に応じて補足しています。また、同様の内容で複数いただいたご質問については、1つに取りまとめています。

ご不明な点がございましたらお気軽に管理本部 IR 担当までお問い合わせください。

目次

< 株価・IR 関連 >

- P4 Q1-1 自社株買いはしないのですか？
Q1-2 株価大幅下落についてどのようにお考えですか？
Q1-3 業界内では小さい企業だと思いますが、他社からの買収提案などがあった場合も絶対に拒否できますか？
Q1-4 無配の代償として株主優待制度は検討できませんか？
-

< 業績・財務関連 >

- P5 Q2-1 ここ5年先ぐらまでの純益見込みを教えてください。
Q2-2 今期の業績予想は固めに出しているのか。また2回も下方修正するようなことはないのか。
Q2-3 新たにエリアを開拓する場合、損益分岐点売上高に達するまでどの程度時間がかかるのか。
Q2-4 DOMO のリニューアル内容、来期の売上原価・販管費の見通し、基幹情報システム再構築のコストと回収計画、各エリア版の営業戦略
Q2-5 来期は黒字転換する計画ですか？
-
- P6 Q2-6 来期の業績予想が大和総研によると、不透明感が大きいとのことでしたがどのようにお考えでしょうか？
Q2-7 今回の無配の発表は、前期の度重なる下方修正の反省によるものですか？
Q2-8 今期は赤字予想とのことですが、この数値はどんなに悪くてもこの値ということですか？
Q2-9 投資により有利子負債が5百万円からどの程度増大しますか？
Q2-10 利益剰余金は5,256百万円からどの程度までになりますか？
-

< 事業関連 >

P7	Q3-1	既にネットでの職業紹介は多数あり競争が激しいが、後発として何を最大のセールスポイントにするのか、分かりやすく説明して欲しい。
	Q3-2	どうやって他社との差別化を図っていきますか...?
	Q3-3	反響を上げる為の何かキャンペーンは?
	Q3-4	現行、重くて使いづらい DOMO NET のインフラ整備時期
	Q3-5	DOMO NET の有料化はいつからですか。
	Q3-6	取引先は何社ほどありますか...?

P8	Q3-7	御社に必要とされる営業力とは具体的にどのような能力であるとお考えですか?
	Q3-8	東北圏への進出は?
	Q3-9	先日、堺屋太一氏が講演会で団塊の世代の再就職でローコスト社会がくると言っていましたが、それについて何かお考えありますか?
	Q3-10	他社を含めて中高年用のアルバイト情報誌とか外国人用のアルバイト情報媒体というものはあるのでしょうか?

P9	Q3-11	利用者および知名度増を考えたポータルサイトとの協業などはお考えでしょうか?
	Q3-12	アルバイトタイムスとして、ライバル社との優位性は具体的に何があるとお考えですか?
	Q3-13	昨今の人手不足の状況の中、営業の増員は順調に進むとお考えですか?
	Q3-14	PC と紙の連動はおっしゃられているより難しいと思いますが、中長期的に見るのであればPCとモバイルに資源集中を行ったほうが良いのではないのでしょうか?
	Q3-15	「紙 + ネット」、「DOMO と DOMO NET」の両立に勝算はありますか?

< その他 >

P10	Q4-1	決算発表前に、筆頭株主が株を売却していますが、インサイダー取引ではないのですか? また、売却先はどこですか? 売却先は、評価損を計上して、税金対策に使っているのではないですか?
	Q4-2	株を保有し続ける勇気がわく言葉をいただきたい。
	Q4-3	何故、ネットでの会社説明会を開こうと思われたのですか?
	Q4-4	次回の開催はありますか?

お問合せ先:
株式会社アルバイトタイムス 管理本部 IR 担当
E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300

株価・IR 関連

Q1-1 自社株買いはしないのですか？

A1-1 今のところ予定はありません。

ただし株価に無関心というわけでは決してなく、現時点で最優先すべきことは、早期の業績回復とそれに伴う評価(株価)の回復であると考えています。そのことにより株主の皆様のご期待に応えていきたいと考えています。

Q1-2 株価大幅下落についてどのようにお考えですか？

A1-2 これまでの成長路線が変調してしまったため、右肩上がりの株価が下落に転じてしまったと捉えています。

今期は成長力の再強化を目的とした投資を実施するため、結果として赤字業績になると見込んでいますが、残念ながらその方針や戦略に対する評価が現在の株価であると真摯に受け止めています。

Q1-3 業界内では小さい企業だと思いますが、他社からの買収提案などがあった場合も絶対に拒否できますか？

A1-3 いわゆる買収防衛策というものは用意しておりませんし、導入の予定もありません。当社ではできないことや当社にはないものを有しており、明確なシナジーが得られ、提携のような形であれば応じる可能性はあります。

Q1-4 無配の代償として株主優待制度は検討できませんか？

A1-4 今まで検討したことはありませんでしたが、貴重なご意見をいただきましたので検討させていただきます。当社にふさわしい株主優待は何かということを検討した上で、制度自体を導入するかどうか判断したいと考えています。

業績・財務関連

- Q2-1 ここ5年先ぐらいまでの純益見込みを教えてください。
A2-1 現時点では中長期の業績予想や目標は開示していません。ご了承下さい。
-
- Q2-2 今期の業績予想は固めに出しているのか。また2回も下方修正するようなことはないのか。
A2-2 もちろん2回も下方修正するつもりで業績予想を作成してはおりませんので、今期の業績予想は、現状から見て妥当なものであると考えています。
-
- Q2-3 新たにエリアを開拓する場合、損益分岐点売上高に達するまでどの程度時間がかかるのか。
A2-3 現時点では新規地域への展開は計画していませんが、通常、新規地域では3年を目処に黒字転換を目指しています。
-
- Q2-4 DOMO のリニューアル内容、来期の売上原価・販管費の見通し、基幹情報システム再構築のコストと回収計画、各エリア版の営業戦略
A2-4 DOMO のリニューアル内容については、営業戦略上、現時点では開示しておりません。ご了承ください。
現時点では業績予想は単年度のみ開示とさせていただいておりますので、来期(2008年2月期)の売上原価や販管費の見通しについては開示しておりません。ご了承ください。
連結ベースの設備投資金額は、前期(2006年2月期)の546百万円に対して、今期(2007年2月期)は812百万円を予想しております。そのうち基幹情報システムへの投資は6億円程度見ております。
首都圏・名古屋・関西における営業戦略は、中心部に集中していくということと、人材サービス企業に加え、飲食・小売業からの掲載の拡充を図るということです。静岡については、全地域および全業種をまんべんなく網羅しているため、DOMO NET を投入することで「紙媒体+インターネット」の両立を図るということです。
-
- Q2-5 来期は黒字転換する計画ですか？
A2-5 具体的な予想として開示はしていませんが、今期(2007年2月期)にこれだけ多額の投資を行う計画であるため、来期(2008年2月期)から黒字転換し投資回収が始まると見込んでいます。
-

お問合せ先：
株式会社アルバイトタイムス 管理本部 IR 担当
E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300

Q2-6 来期の業績予想が大和総研によると、不透明感が大きいとのことでしたがどのようにお考えでしょうか？

A2-6 来期以降の業績予想を開示していないため、来期業績に不透明感があるというご指摘をいただきますが、これだけ大きな投資を計画している以上、その投資に見合った成果を来期以降に得られると期待しています。
なお、今期に積み増す投資のうち、一時的なものと継続的なものがあるため、今期の赤字が体質として来期以降も継続するということは考えていません。

Q2-7 今回の無配の発表は、前期の度重なる下方修正の反省によるものですか？

A2-7 当社は、連結当期純利益の30%を目処に配当原資を決定しています。今期の業績予想は赤字であるため、その業績連動型の配当方針に基づき無配を発表させていただきました。

株主の皆さまには大変ご迷惑をおかけしていることは重々承知しておりますが、われわれが最優先にすべきことは、できるだけ早く業績を回復させることに尽きると考えています。そのため、現在の配当方針や考え方については維持したいと考えています。

Q2-8 今期は赤字予想とのことですが、この数値はどんなに悪くてもこの値ということですか？

A2-8 想定していない大きな事態が発生すれば業績予想に影響が出るとは思われますが、今期の業績予想は高い売上拡大を前提に置いているわけではなく、現状から見て妥当なものであると考えています。

Q2-9 投資により有利子負債が5百万円からどの程度増大しますか？

A2-9 2月末の現預金は連結・単体ともに50億円以上あり、十分この範囲で投資を行えますので、今期の投資により有利子負債が増えるということはありません。

Q2-10 利益剰余金は5,256百万円からどの程度までになりますか？

A2-10 今期業績は赤字予想のため、増えることはないと思います。どれだけ増やせるかというよりは、むしろこれだけ積み上がったキャッシュの有効活用を問われつつありますので、本業の成長を加速させたり、新規事業を模索したり、今後の成長に結び付けられるような有効活用をしていきたいと考えています。

お問合せ先：
株式会社アルバイトタイムス 管理本部 IR担当
E-mail: ir@atimes.co.jp Tel: 03-5202-2255 Fax: 03-5202-2300

事業関連

Q3-1 すでにネットでの職業紹介は多数あり競争が激しいが、後発として何を最大のセールスポイントにするのか、分かりやすく説明して欲しい。

A3-1 当社が行った求職者の調査によれば、インターネットだけしか使わない、あるいは無料誌しか使わないという求職者は非常に少ないため、今後は無料誌とインターネットを上手く連携させることができる企業に優位性があると捉えています。

Q3-2 どうやって他社との差別化を図っていきますか...?

A3-2 無料誌であってもインターネットであっても、求人情報媒体の価値は、募集効果(求職者からの応募)にあるため、これを高めていくことが最優先課題です。DOMO はすでに有している優位性を今後も維持し、DOMO NET は掲載件数の拡充と積極的な広告宣伝による募集効果の引き上げを図ります。

次いで今後差別化のポイントとなる営業力については、徐々に成果の出始めた営業研修を全ての地域で徹底し、早期育成の仕組みを確立させていく予定です。

Q3-3 反響を上げる為の何かキャンペーンは?

A3-3 募集効果(求職者からの応募)を高める施策という意味で捉えるならば、インターネットでは検索連動型広告、オプトインメール、SEO などを行ったり、無料誌では増部や配布先を拡充したりする予定です。

Q3-4 現行、重くて使いづらい DOMO NET のインフラ整備時期

A3-4 現時点ではサーバーの能力的には問題はないと考えていますが、高負荷の要因をほぼ特定できているため、負荷分散についての対策を早期に検討しています。

Q3-5 DOMO NET の有料化はいつからですか。

A3-5 現時点でも一部有料化していますが、本格的な有料化、それによる収益の貢献については、来期(2008年2月期)以降になると考えています。

Q3-6 取引先は何社ほどありますか...?

A3-6 顧客マスター件数では十数万社ありますが、店舗の移転・退店などによる不稼働マスターも含まれています。

広告の掲載件数では、全地域合計で前期(2006年2月期)が36万4千件となっています。

お問合せ先:

株式会社アルバイトタイムス 管理本部 IR 担当

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

Q3-7 御社に必要とされる営業力とは具体的にどのような能力であるとお考えですか？

A3-7 どの業界でも言われますが最も重要なのはコミュニケーション能力です。次に現況を踏まえると、苦しい状況の中でも営業の基本行動を日々継続していく力が重要であると考えています。

Q3-8 東北圏への進出は？

A3-8 現時点では考えていません。今期の経営戦略の一つとして、東名阪への集中および深掘りを掲げており、現時点では地域を広げていくことに優先順位を置いていません。

ただし、自社ではなく、提携などの形で進出することは将来的には検討する余地があると思っています。

Q3-9 先日、堺屋太一氏が講演会で団塊の世代の再就職でローコスト社会がくると言っていました。それについて何かお考えありますか？

A3-9 講演を拝聴したことがないため正確には趣旨を分かりかねますが、当社の事業は団塊の世代を対象にしているものではなく、若者を対象にしているため、事業とはあまり関連性はないと思われます。

再就職によってローコストになるのは十分考えられます。それは、年功序列で高い報酬を得てきた人が市場価格で再雇用されるためでしょうが、そもそも団塊の世代の多くはすでに十分な報酬を得ており、さらに手厚い年金等が用意されているため、社会への貢献や生きる目的の実感として再就職するという背景もローコストの再就職につながっていくと思われます。

Q3-10 他社を含めて中高年用のアルバイト情報誌とか外国人用のアルバイト情報媒体というのはあるのでしょうか？

A3-10 他社の状況は正確に把握しておりませんのでコメントを差し控えさせていただきますが、当社は現時点では検討していません。

ただし、発祥である静岡では DOMO を創刊してから 30 年以上経過しており、また市場シェアが 5 割以上に達しているため、今の読者層は若者から中高年まで幅広いという事実があります。

Q3-11 利用者および知名度増を考えたポータルサイトとの協業などはお考えでしょうか?

A3-11 現時点で具体的な形になっているものはありませんが、他社との情報交換は積極的に行っており、その中で打診をいただいているケースもあります。
当社ではできないことや、当社では不足していることを補えるのであれば、前向きに検討し実行していきたいと考えています。

Q3-12 アルバイトタイムスとして、ライバル社との優位性は具体的に何があるとお考えですか?

A3-12 静岡以外では、際立った優位性というものはありません。ただし、今後インターネットがより拡大していく中で、PC の分野ではすでにリクルートとヤフーがトップを固めたといえるのですが、モバイルの分野ではこれからだと思います。そのため、モバイルをより研究していきたいと考えています。

Q3-13 昨今の人手不足の状況の中、営業の増員は順調に進むとお考えですか?

A3-13 この春に48名の新卒を迎え入れ、当面の営業員数を確保できたと考えており、欠員による補充については大きな問題になるとは考えていません。
今後は1人当たりの生産性を向上させることで、一定の成長を実現できると考えています。

Q3-14 PC と紙の連動はおっしゃられているより難しいと思いますが、中長期的に見るのであればPCとモバイルに資源集中を行ったほうが良いのではないのでしょうか?

A3-14 個人的に紙媒体にこだわっているわけではありません。あくまで求職者に紙媒体のニーズが存在しているため、紙媒体に投資を行っているだけです。
今後更にインターネットへ移行し、紙媒体の存在価値が低くなるのであれば、大胆に紙媒体に投入している経営資源をインターネットへ振り向けます。

Q3-15 「紙 + ネット」、「DOMO と DOMO NET」の両立に勝算はありますか?

A3-15 まだまだ検証する余地はありますが、現時点では勝算ありと判断して推進しています。ただし、単純に両媒体を持つということではなく、両媒体の連動性を十分に確保することが重要であると考えています。
顧客に対しては、紙媒体だけ使うとか、インターネットだけ使うとかではなく、紙媒体もインターネットも一体化した商品・サービスとしてご利用いただくようお勧めしていきたいと考えています。

お問合せ先:

株式会社アルバイトタイムス 管理本部 IR 担当

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

その他

Q4-1 決算発表前に、筆頭株主が株を売却していますが、インサイダー取引ではないのですか？また、売却先はどこですか？売却先は、評価損を計上して、税金対策に使っているのではないですか？

A4-1 4月14日付で当社も開示しておりますが、彼自身が設立した奨学財団への「寄付」であるため、売却損益も売却収入も発生していません。もちろんインサイダー取引でもありません。
財団の目的は若者向けの就職支援であり、社会貢献活動の一環と聞いています。

Q4-2 株を保有し続ける勇気がわく言葉をいただきたい。

A4-2 今期の戦略自体は目新しくもなく突飛なものでもなく、当社の規模や現状からみて妥当なものであると判断しています。とにかくこの戦略や方針をやり通せるかどうかにかかっていると思います。
そのため、決定した今期の方針・戦略を計画通り徹底し、成果に結び付けていくことをお約束します。

Q4-3 なぜ、ネットでの会社説明会を開こうと思われたのですか？

A4-3 地域を限定せず幅広い個人投資家から参加を期待できることと、リアルタイムで質疑応答できるためです。費用が比較的安価であることも理由の一つです。

Q4-4 次回の開催はありますか？

A4-4 これまでも1年に2回程度開催していますので、今後も定期的に行きたいと考えています。
