

# 第30期事業報告書

(2002年3月1日～2003年2月28日)



# 「アルバイトタイムス」とは

株式会社アルバイトタイムスは、静岡での創業以来30年に亘り、フリーペーパー(無料誌)を通じて、求人分野を中心に人と企業をマッチングさせる機会を提供してまいりました。主力の無料求人情報誌「DOMO(ドモ)」は、静岡県内では6割以上のシェアを誇り、現在首都圏で急速にシェアを拡大しております。

また、フリーペーパーの成功に必要な不可欠である、効率的な流通網(配布網)の構築についても創業以来ノウハウを蓄積してまいりました。現在は子会社を通じて、そのノウハウや構築した流通網を活かし、他社が発行するフリーペーパーも含めて効率的に流通させていく事業を今後の成長事業の1つとして強化しております。

2002年12月にはJASDAQ市場に株式上場を果たし、調達した資金も活用し全国展開に向けた布石を着実に打っています。現在アルバイトタイムスは、従業員数227名(2003年2月末現在)を有し、東京・横浜・静岡で事業を展開しており、2003年6月からは名古屋へ進出する予定です。

## 目次

ごあいさつ .....	01
社長インタビューによる Q & A .....	02
営業の概況 .....	06
財務諸表 .....	10
株式の状況 .....	12
会社概要 .....	13

## ごあいさつ



代表取締役社長  
鈴木秀和

株主の皆様には益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。ここ数年、我々アルバイトタイムスが創業以来主力としている無料求人情報誌事業に、2つの大きな環境の変化が訪れています。

1つは労働市場の変化です。企業はその合理化の一環として固定費を変動費化させるため、正社員雇用からアルバイト・パート雇用へのシフトを進めています。これはアルバイト・パート向け求人情報誌の需要増加につながっています。

一方で、フリーペーパーが急速に普及しています。これはインターネットの普及による情報入手方法の無料化が大きな要因として挙げられます。そのため、有料求人情報誌の販売部数は減少し、当社の無料求人情報誌は特に首都圏で大幅にシェアを拡大しております。

こうした状況を追い風に、アルバイトタイムスは、増収増益を達成し、売上高で過去最高を計上致しました。連結業績としては、売上高は117億6千6百万円(前期比5.9%増)、営業利益は11億7百万円(同53.5%増)、そして当期純利益は5億6千5百万円(同59.1%増)となりました。その結果、1株あたり10円の配当を実施させて頂くことになりました。

当期の大きなトピックスとして、2002年12月、JASDAQ市場に株式上場を果たすことができました。ひとえに株主・投資家の皆様のお陰であると感じております。上場の際に調達した資金は、主に他地域への事業展開の投資、制作や管理システムの効率化投資に充当する計画です。

現在、フリーペーパーは都市部を中心に新たなトレンドとなっており、事業環境としては非常に追い風です。アルバイトタイムスとしては、この市場をさらに開拓し、そして拡大させ、多くの読者へ有用な情報を豊富に提供してまいりたいと考えております。

株主の皆様、今後ともアルバイトタイムスにご期待ください。アルバイトタイムスはフリーペーパーの先駆者として培ってきたノウハウとインフラ(流通網)を武器に、ユニークに、そして大胆に、皆様と共に新しい時代を創っていくことをお約束いたします。

2003年5月

代表取締役社長 **鈴木秀和**

# 社長インタビューによるQ&A

## Q1

**有料誌の売上高が減少している中で、フリーペーパー(無料誌)の発行が増加していますがその理由をお聞かせください。**

情報獲得手段の無料化や可処分所得の減少が要因となり、有料誌全体の発行部数は減少しており、有料求人情報誌も同様に販売部数が減少しています。一方で、長引く景気低迷により、広告主の費用対効果への意識は高まっております。

フリーペーパーが広告収入に依存しているように、有料誌もその収入の大半を広告収入に依存しています。従って

有料無料を問わず、情報誌の生命線は広告効果(求人情報誌では応募数)になります。しかし有料誌は売れなくなっており、その広告効果は低下しているのです。

こうした状況により、広告主にとって有料誌の魅力は薄れ、広告効果の高いフリーペーパーへの需要は増加しているのです。

## Q2

**フリーペーパーを成功させるために必要な要素は何ですか？**

有料誌と同様に広告効果を上げることです。広告効果を高めるには読者に流通する部数を増やすことが必要です。同時に、その部数を配布する流通網の構築が必要です。有料誌には東販・日販のような大手取次業者により全国的な流通網が構築されておりますが、フリーペーパーにはそのような大手取次業者はいないため、自社で流通網を構築・確保しなければなりません。これには時間とコストが必要となるため、流通網の構築は一つの参入障壁であると言えます。

流通部数を増やせば広告効果を高められると申し上げましたが、のべつ幕無しに配布することで実現しようとするれば、それだけコスト(特に印刷費及び配送費)の上昇につながり、結果として利益率及び競争力の低下を招いてしまいます。従って、必要な部数を高い消化率\*で配布できる流通網を構築し、コスト削減も同時に追及することが戦略上

重要となってまいります。

一方で、コスト削減の追及はサービスの低下を招く可能性があります。しかし、フリーペーパーだからといって「安かろう悪かろう」では読者や顧客からの支持は得られません。そのサービスとは、きめ細かい顧客対応や、求職者が安心して応募できるための広告内容確認の徹底などです。さらには配布ラックに置かれた情報誌の整理整頓も、非常に細かいことですが読者が情報誌を手にとり易い環境整備にとって不可欠な作業となります。

このような一つ一つの作業の積み重ねが、顧客及び読者からの支持につながると信じております。読者が求める新鮮で有用な情報を豊富に提供するという点では、フリーペーパーは有料誌と全く同じです。この点を理解せずに無料誌に進出すれば、その大半は失敗に終わるでしょう。

\*消化率とは、配布した部数に対して実際読者が持ち帰った部数の割合を意味します。

## Q3 「DOMO」の強みを教えてください。

大きく2つあると考えています。1つ目は、先程申し上げましたフリーペーパーを成功させるために必要な要素を満たしており、圧倒的に高い応募効果を提供できることです。「DOMO」は求人情報誌であるため効果が非常に明確です。従って一回の求人広告で平均何人の応募があったのかという「応募効果」が他誌との最大の差別化のポイントになります。今後、広告主が費用対効果に敏感になればなるほど、「DOMO」の優位性はさらに高まっていくでしょう。

2つ目は、「DOMO」のノウハウを定型化していることです。これを表わす実績として、「DOMO」の静岡県内における6割以上のシェアのみならず、首都圏でのシェアの急速な拡大、そして首都圏地域の黒字転換が挙げられます。もちろん、各地域によって求職者の動向や商慣行などに地域特性がありますが、このノウハウを今後の展開地域の特性にあわせていくことで、競争上優位に立てると確信しております。

## Q4 「DOMO」の成長シナリオについて教えてください。

全国展開に尽きます。先程申し上げましたように、首都圏における「DOMO」の急速な成長によって、静岡(地方)での成功ノウハウは都市部でも有効であることが証明されました。「DOMO」のノウハウは、より有用な情報を求める読者とより高い効果を求める広告主の双方の期待に応え得るものであると確信しております。

事業環境としては、フリーペーパーのブームにより、類似の無料求人情報誌の参入が増えてまいりました。「DOMO」は類似のフリーペーパーに対しても応募効果で絶対的な優位性を有しておりますが、先行者メリットを享受するには全国展開のスピードを高めなければなりません。

そのため、2003年6月より「DOMO」名古屋版を創刊することを決定しました。30年に亘り蓄積したノウハウで流通網を構築し、高い応募効果を広告主に理解していただければ、早期に首都圏のように成功させることが可能であると思います。



## Q5

### 配布網を開拓しているフリーペーパー取次事業についてお聞かせください。

「DOMO」の流通網の構築とは別に、これまで培ってきた流通網の構築ノウハウを武器に、情報誌の流通を1つのビジネスとして行っているのが、連結子会社リンクのフリーペーパー取次事業です。

ファーストフードチェーン、ファミリーレストラン、スーパー等に専用ラックを設置し、他社が発行したフリーペーパーやSP物(販促用チラシ等)の配布取次を有料で行っています。「DOMO」など当社の情報誌と競合するものもあえて取扱っておりますが、これは、ブームになっているフリーペーパーをよりよい仕組みでより多くの読者に届けていくことで、フリーペーパー自体の定着を図っているためです。

先程申し上げましたように、高い広告効果を生む効率的な流通網の構築には時間とコストが

必要になります。事業展開にこれまで以上のスピードが求められる現在、自社で流通網を構築するよりは、リンクの持つ流通網を活用の方が合理的であると考えられます。既に、数多くのフリーペーパーの発行企業からご利用いただき、その効果をご理解いただいております。

現在の課題としては、東京・横浜・静岡・名古屋の4地域で事業を行っておりますが、その流通網をさらに全国に展開し、広告主にとってより魅力的なものにしていくことです。そのため全国チェーン店舗への設置を強化しております。同時に出版社と提携し、有力な有料誌のフリーペーパー化を流通面から支援することで、広告主に対しては広告効果の向上、読者に対しては有用な情報の提供を実現してまいります。

## Q6

### 人材関連事業の方向性は？

人材派遣ビジネスは参入企業が多く、競争が激化しています。事業の特性上、売上原価が高いため、各社ともより多くの人員を確保し派遣する薄利多売の競争に陥っています。連結子会社であるソシオはこうした競争とは一線を画し、得意な業種・地域を模索しています。

一方、新事業として、2002年9月に大学生向け就職活動支援サービスを行う「ジョブカレッジ」を設立いたしました。いわば「大学生向け就職活動の予備校」です。内定を獲得したい学生のニーズと、優秀な人材を確保したい企業のニーズの双方を満たす全く新しいサービスとして今後の成長事業と位置付けております。





## Q7

### アルバイトタイムスグループの成長シナリオについて教えてください。

月並みですが「選択と集中」を徹底することです。成長性や収益性が高いと見込まれる事業については積極的に投資します。現時点では、第一に主力の「DOMO」の全国展開を加速することが挙げられます。先程申し上げましたように、展開スピードを高め、先行者メリットを貪欲に追及することで、収益基盤の強化を図ります。

また、競争力を備えたユニークな事業を展開してまい

ります。情報関連事業で言えばフリーペーパー取次事業、人材関連事業で言えば大学生向け就職活動支援サービスです。特に後者は「就職の予備校」と言えるユニークなサービスです。事業はスタートして間もないため明確な結果は出ておりませんが、次の決算時にはご報告できると思います。

## DOMO について

### 求職者と求人企業をマッチングする機会を提供しています。

「DOMO」は、その30年の歴史の中で確立されたビジネスモデルにより、読者、広告主に対して大きなメリットをもたらしています。

読者(求職者)に対しては、毎回新しい新鮮な求人情報を豊富に、かつ無料で提供しています。

広告主(求人企業)に対しては、他の有料求人情報誌より高い応募効果を約束し、締切から発刊まで中1日というタイムリーな制作体制により、臨機応変な採用機会を提供しています。



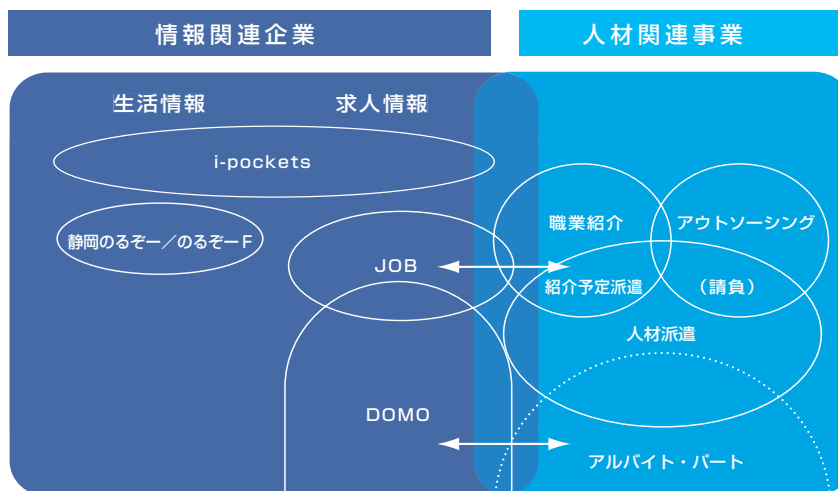
## 営業の概況

当社の事業は大きく2つに分けられます。1つは、求人情報誌を中心とした情報誌の編集・発行、及び情報誌の取次・流通を行う情報関連事業です。2つ目は、人材派遣・人材紹介サービスなどを行う人材関連事業です。このように求職者と企業をマッチングさせる様々な商品・サービスを提供しております。

当期の連結業績としては、売上高は前期比5.9%増の117億6千6百万円となりました。両事業とも売上を拡大しましたが、特に、フリーペーパーの普及が追い風となり、情報関連事業が売上を大きく伸ばしたことが要因です。

営業利益は、前期比53.5%増の11億7百万円となりました。売上が増加する一方で、業務の効率化や前期の首都圏への投資負担がなくなったことなどにより、低コスト運営が実現できたためです。また、経常利益は前期比53.1%増の10億8千2百万円となり、当期純利益は前期比59.1%増の5億6千5百万円となりました。

当社の静岡以外における事業基盤はまだまだ不動のものとは言えず、言い換えれば拡大の余地は大きく残されています。そのため、各事業の競争力を更に高め、全国展開を加速しなければなりません。売上高において過去最高を計上し、当期純利益も大幅な増加となりましたが、上記戦略に向けた内部留保の充実を図るため、当期末の配当金は1株当たり10円とさせて頂くことになりました。





## 情報関連事業

### 事業内容

情報関連事業は、情報誌の編集・発行を行う情報誌事業と、フリーペーパー取次事業の2つに大きく分けられます。

情報誌事業では無料誌(フリーペーパー)と有料誌の両方を扱っています。無料求人情報誌「DOMO(ドーム)」を軸に、有料求人情報誌「JOB(ジョブ)」、有料中古車情報誌「のるぞー」、無料中古車情報誌「のるぞーF(エフ)」を編集・発行しています。当面は、定型化された展開ノウハウをもとに、「DOMO」の全国展開を進め、収益機会の増加を図っていく計画です。

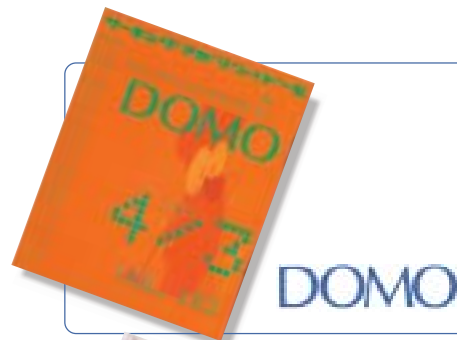
フリーペーパー取次事業では、連結子会社のリンクがファーストフードチェーン、ファミリーレストラン、スーパー等集客力のある場所に専用ラックを設置し、フリーペーパーや販売促進用ツール(パンフレット等)を読者に配布しています。有料誌とは異なり、フリーペーパーには東販・日販のような大手取次業者が存在しないため、独自の配布・流通網を構築しなければなりません。さらに、書店など「店」という存在もないため、ターゲット(読者)に確実に届けることが可能な集客力のある場所を確保しなければなりません。この流通網の構築には時間とコストが必要です。市場で発行されるフリーペーパーの多種多様化に伴い、リンクが取り扱う情報誌の数が急増しているのは、ターゲットとする読者に確実に情報を提供できる魅力的な流通網を確保していることの表れです。今後は、現在の東京、横浜、静岡、名古屋から全国へ展開し、大手全国チェーン店舗への設置を図っていく計画です。

■**DOMO** アルバイト・パート向けの無料求人情報誌。1973年に静岡市内で創刊され、現在では首都圏版(都内)、横浜版、静岡県の東部・中部・西部版の合計5版を週刊で発行。

■**JOB** 正社員向けの有料求人情報誌。静岡県全域の求人情報を豊富に掲載。

### ■のるぞー・のるぞーF

有料中古車情報誌「のるぞー」に次いで、「DOMO」で培ったフリーペーパーのノウハウを注入した「のるぞーF」を2000年に創刊。「のるぞーF」のターゲットは女性・ファミリーという新たな読者層。



DOMO



JOB



のるぞー  
F  
静岡のるぞー



 **i-pockets.**

## 当期の業績

日本の雇用環境に大きな変化が訪れています。具体的には、派遣・フリーターが増加するなど求職者の就業形態が多様化する一方で、雇用者は雇用形態を正社員から派遣・パート・アルバイトへとシフトさせています。この傾向は、フリーペーパーの普及と相まって、当社の主力商品である無料求人情報誌「DOMO」にかつてない追い風となっています。そうした環境の中、当社は静岡県で培ったノウハウを基盤に、首都圏に展開を進めており、東京都内、横浜でその知名度を着実に向上させることに成功しております。その結果、当期の情報関連事業の売上高は、前期比7.4%増の66億7千3百万円となりました。また、DOMOの首都圏地域(都内・横浜)及びフリーペーパー取次事業の黒字転換により、営業利益は前期比46.5%増の11億6千3百万円となりました。



フリーペーパー市場の拡大に伴い、「DOMO」は急速に普及し、フリーペーパー取次事業もそのニーズが急増していることから、情報関連事業は今後も継続的な成長が期待できます。2003年6月には「DOMO」名古屋版を創刊するなど、着実に全国展開を進めています。



ファーストフードチェーン店等にフリーペーパーや販売促進用ツール(パンフレット等)の専用ラックを設置。他社のフリーペーパーも取り扱い、多様な品揃えを確保。

## 人材関連事業

### 事業内容

人材関連事業では、主に人材派遣と人材紹介事業を展開しております。この事業は連結子会社のソシオが行っています。

人材派遣事業は1989年に静岡で開始して以来、一般事務・秘書・経理などの職種を中心に、各企業・各部署のニーズに合った人材を供給しています。また、人材紹介も併せて行い、顧客企業の正社員採用のニーズにも応えています。静岡県内においては、「DOMO」の高い知名度を活用し、派遣登録者の募集面でも優位性を発揮し、大手の一角を占める程の強固な基盤を確立しております。現在は、静岡、東京、横浜、名古屋に拠点を設け事業を展開しています。

また、同じく連結子会社であるソシオプロスでは、企業の人事部門における給与計算、社員の勤怠管理、人事情報管理等の業務設計から導入までのコンサルティングと、業務そのものの受託代行サービスの双方を提供しています。

### 当期の業績

当期の人材関連事業売上高は、前期比3.3%増の52億4千8百万円となりました。主な要因としては、人材派遣業界の競争は激化しているものの、きめ細かい企業ニーズへの対応を徹底した結果、静岡県内における人材派遣事業の売上が二桁増となったことです。また、営業利益は前期より2千万円改善し、6千1百万円の赤字となりました。ソシオ単体では黒字転換を果たしましたが、設立して間もない連結子会社があるため、人材関連事業全体としては赤字となりました。今期については事業全体での黒字転換を見込んでおります。

当期のトピックスとしては、選択と集中を行った結果、福岡県内で人材派遣事業を展開していた連結子会社ソシオ福岡の営業譲渡及び解散を行いました。また、2002年9月には連結子会社ジョブカレッジを設立し、大学生向け就職活動支援サービスを提供しております。当期における収益貢献はまだ微小であるものの、今後の新たな成長の柱として位置付けています。



# 財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位:千円、単位未満切捨)

	当期末 2003年2月28日現在	前期末 2002年2月28日現在		当期末 2003年2月28日現在	前期末 2002年2月28日現在
	(資産の部)			(負債の部)	
<b>流動資産</b>			<b>流動負債</b>		
現金及び預金	2,791,272	2,221,244	短期借入金	354,826	427,816
受取手形及び売掛金	1,379,537	1,109,151	未払金	893,501	802,322
たな卸資産	22,037	8,382	未払法人税等	453,084	197,680
繰延税金資産	144,857	48,011	賞与引当金	209,353	182,169
その他	91,155	67,312	その他	211,022	201,248
貸倒引当金	△ 9,820	△ 7,498			
<b>流動資産合計</b>	<b>4,419,040</b>	<b>3,446,604</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>2,121,787</b>	<b>1,811,235</b>
<b>固定資産</b>			<b>固定負債</b>		
<b>有形固定資産</b>			社債	5,916	5,916
建物及び構築物	412,871	436,484	長期借入金	272,458	567,874
機械装置及び運搬具	4,530	5,692	退職給付引当金	-	15,947
土地	1,093,751	1,093,751	その他	-	1,210
その他	87,512	82,269	<b>固定負債合計</b>	<b>278,374</b>	<b>590,947</b>
<b>有形固定資産合計</b>	<b>1,598,665</b>	<b>1,618,198</b>	<b>負債合計</b>	<b>2,400,161</b>	<b>2,402,183</b>
<b>無形固定資産</b>	<b>244,137</b>	<b>234,561</b>	<b>少数株主持分</b>	<b>△ 7,822</b>	<b>-</b>
<b>投資その他の資産</b>					
投資有価証券	847	2,677			
その他	362,171	366,717			
貸倒引当金	△ 37,461	△ 28,836			
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>325,558</b>	<b>340,559</b>			
<b>固定資産合計</b>	<b>2,168,361</b>	<b>2,193,318</b>	<b>資本の部</b>		
<b>繰延資産</b>			資本金	369,950	176,250
社債発行差金	33	42	資本準備金	454,350	159,250
<b>繰延資産合計</b>	<b>33</b>	<b>42</b>	連結剰余金	3,370,796	2,901,460
<b>資産合計</b>	<b>6,587,434</b>	<b>5,639,965</b>	その他有価証券評価差額金	-	821
			<b>資本合計</b>	<b>4,195,096</b>	<b>3,237,781</b>
			<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	<b>6,587,434</b>	<b>5,639,965</b>

## 連結損益計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当期 2002年3月1日より 2003年2月28日まで	前期 2001年3月1日より 2002年2月28日まで
売上高	11,766,456	11,105,752
売上原価	6,118,567	5,656,775
売上総利益	5,647,889	5,448,977
販売費及び一般管理費	4,540,775	4,727,599
営業利益	1,107,133	721,377
営業外収益		
受取利息	244	887
受取配当金	12	92
受取手数料	4,497	2,211
助成金収入	1,127	4,552
消費税等調整益	3,427	3,703
違約金収入	—	1,876
その他	4,138	3,756
営業外費用		
支払利息	16,994	25,717
新株発行費	19,741	—
その他	522	5,835
経常利益	1,082,322	706,905
特別利益		
貸倒引当金戻入益	81	159
保険解約返戻金	—	35,053
投資有価証券売却益	566	250
特別損失		
固定資産除却損	11,430	58,312
役員退職慰労金	—	3,172
投資有価証券売却損	55	—
投資有価証券評価損	—	2,342
特別退職金	—	4,454
貸倒引当金繰入額	8,250	20,000
清算に伴う費用	6,150	—
退職給付制度改定に伴う費用	18,183	—
退職給付会計基準変更時差異	—	10,641
税金等調整前当期純利益	1,038,899	643,446
法人税、住民税及び事業税	583,372	246,854
法人税等調整額	△ 97,682	40,854
少数株主損失	12,722	—
当期純利益	565,932	355,737

## 連結剰余金計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当期 2002年3月1日より 2003年2月28日まで	前期 2001年3月1日より 2002年2月28日まで
連結剰余金期首残高	2,901,460	2,646,294
連結剰余金減少高		
配当金	79,200	66,960
取締役賞与	17,396	33,611
当期純利益	565,932	355,737
連結剰余金期末残高	3,370,796	2,901,460

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当期 2002年3月1日より 2003年2月28日まで	前期 2001年3月1日より 2002年2月28日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	649,514	222,245
投資活動による キャッシュ・フロー	100,418	△ 199,308
財務活動による キャッシュ・フロー	46,094	△ 28,294
現金及び現金同等物の増減額	796,027	△ 5,357
現金及び現金同等物の期首残高	1,885,244	1,890,602
現金及び現金同等物の期末残高	2,681,272	1,885,244

# 株式の状況

(2003年2月28日現在)

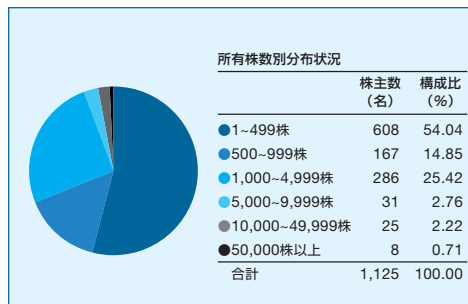
## 株式の概況

会社が発行する株式の総数	19,800,000株
発行済株式の総数	5,600,000株
株主数	1,125名

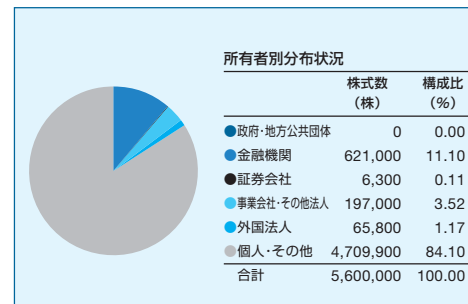
## 大株主

氏名又は名称	所有株式数 (株)	発行済株式総数に 対する割合(%)
1 満井義政	3,108,200	55.50%
2 アルバイトタイムス従業員持株会	365,400	6.53
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託口	293,700	5.24
4 日本トラスティサービス信託銀行株式会社信託口	144,700	2.58
5 鈴木秀和	85,000	1.52
6 株式会社静岡銀行	72,000	1.29
6 SMBCキャピタル株式会社	72,000	1.29
6 静岡キャピタル株式会社	72,000	1.29
9 内田美紀子	42,500	0.76
9 大石繁	42,500	0.76
9 塚本泰彦	42,500	0.76
9 富田國夫	42,500	0.76
計	4,383,000	78.27%

## 所有株数別分布状況



## 所有者別分布状況



# 会社概要

商号	株式会社アルバイトタイムス
本社	〒420-0857 静岡県静岡市御幸町11-30 エクセルワード静岡ビル11F TEL: 054-653-3344
設立	1973年10月29日
資本金	3億6,995万円(2003年2月28日現在)
従業員数	227名(2003年2月28日現在)
主な事業内容	情報誌の編集・発行及びそれに付帯するサービスの提供 当社発行媒体: 無料求人情報誌「DOMO」(首都圏版(都内)・横浜版・静岡県東部版・同中部版・同西部版) 有料求人情報誌「JOB」(静岡全県版) 中古車情報誌「のるぞー」(静岡全県版) 無料中古車情報誌「のるぞーF」(静岡県東部版・同中部版・同西部版) インターネットサイト「mitsukete.com(DOMO・JOB・のるぞーの情報発信)」 <a href="http://www.mitsukete.com/">http://www.mitsukete.com/</a>
役員	代表取締役社長 鈴木 秀和 取締役会長 満井 義政 取締役 富永 典利 取締役 堀田 欣弘 取締役 長野 節雄 取締役 木幡 仁一 監査役 塚本 泰彦 監査役 安本 隆晴 監査役 上川 真一 (2003年5月29日現在)
取引金融機関	株式会社静岡銀行 株式会社三井住友銀行
ホームページ	<a href="http://www.atimes.co.jp/">http://www.atimes.co.jp/</a>
IR窓口	総務部 IR担当 TEL: 03-5215-3311 E-mail: <a href="mailto:ir@atimes.co.jp">ir@atimes.co.jp</a>



# 株主メモ

**決 算 期** 2月末日  
**定 時 株 主 総 会** 毎年5月中  
**期 末 配 当 基 準 日** 2月末日  
**中 間 配 当 基 準 日** 8月31日  
**1 単 元 の 株 式 数** 100株  
**名 義 書 換 代 理 人** 〒100-0005  
千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱信託銀行株式会社  
**同 事 務 取 扱 所** 〒100-0005  
千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱信託銀行株式会社 証券代行部  
**同 取 次 所** 三菱信託銀行株式会社 全国各支店  
**公 告 掲 載 新 聞 名** 日本経済新聞

株式会社 **アルバイトタイムス**



〒420-0857 静岡県静岡市御幸町11-30 TEL: 054-653-3344  
<http://www.atimes.co.jp/>