

2003年2月期決算説明会 プレゼンテーション資料

2003年4月24日

株式会社 **アルバイトタイムス**



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(アルバイトタイムス及び子会社・関連会社)の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られたアルバイトタイムスグループの経営陣の判断に基づいています。

従って、これら業績の見通しはリスクや不確定な要素を含んでおり、これらの上に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。実際の業績は様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えうる要素としては、当グループの事業領域を取り巻く日本国内の経済情勢、当グループの事業領域である求人情報市場・フリーペーパー市場・人材派遣紹介市場における競争状況、及び新サービスの成否等が挙げられます。なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。

目次

- 事業内容 P5-
- 業績総括 P13-
- 業績説明
 - － 単体業績・見通し P17-
 - － 連結業績・見通し P28-
- 今期の戦略 P36-

事業内容

代表取締役社長

鈴木 秀和

事業概要及びグループ企業構成

情報関連事業

求人情報誌
の編集・発行

アルバイト・パート会員マガジン キャリアアップへ、ページを開く。
DOMO JOB

中古車情報誌
の編集・発行

静岡のるぞー 中古車マガジン のるぞー 【エフ】
有料誌 フリーペーパー

雑誌取次
・販売促進

TAKE ONE BOX
i-pockets
フリーペーパー取次

株式会社 **アルバイトタイムス**



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

LINK

株式会社 **リンク**

<http://www.link-timesgr.co.jp/>

SOCIO

株式会社 **ソシオ**

<http://www.socionet.co.jp/>

SOCIOPROS

株式会社 **ソシオプロス**

<http://www.spros.co.jp/>

JOB COLLEGE

株式会社 **ジョブカレッジ**

<http://www.jobcollege.jp/>

人材関連事業

人材派遣・人材紹介

ペイロールアウトソーシング

学生向け就職活動支援

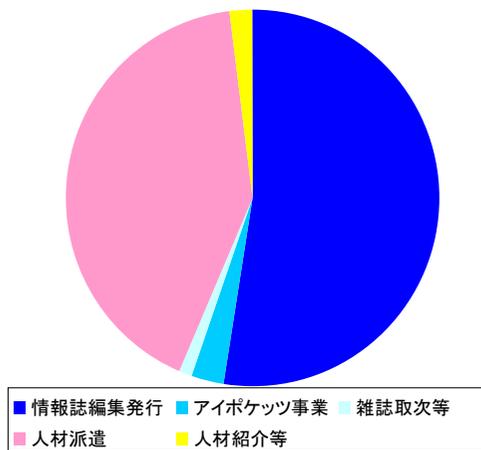
商品別売上高内訳(2003年2月期)

	売上高(千円)	構成比
情報誌編集発行	6,167,411	52.4%
アイポケッツ事業	350,663	3.0%
雑誌取次等	105,614	0.9%
人材派遣	4,906,917	41.7%
人材紹介等	235,850	2.0%

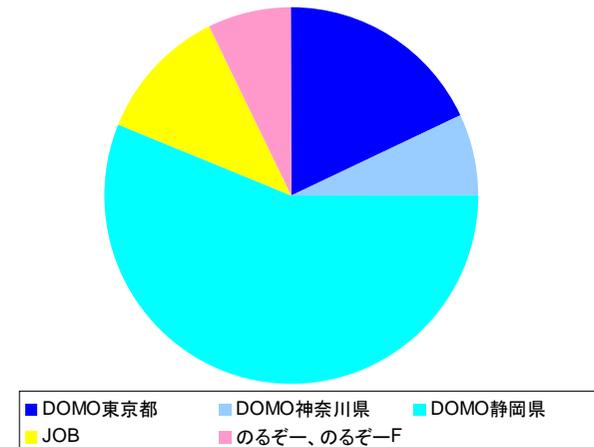
	売上高(千円)	構成比
情報誌編集発行	6,167,411	100.0%
DOMO東京都	1,106,200	17.9%
DOMO神奈川県	432,922	7.0%
DOMO静岡県	3,463,193	56.2%
JOB	715,949	11.6%
のるぞー、のるぞーF	449,144	7.3%

	売上高(千円)	構成比
人材派遣	4,906,917	100.0%
東京都	854,725	17.4%
神奈川県	586,636	12.0%
静岡県	2,898,734	59.1%
愛知県	469,773	9.6%
福岡県	97,047	2.0%

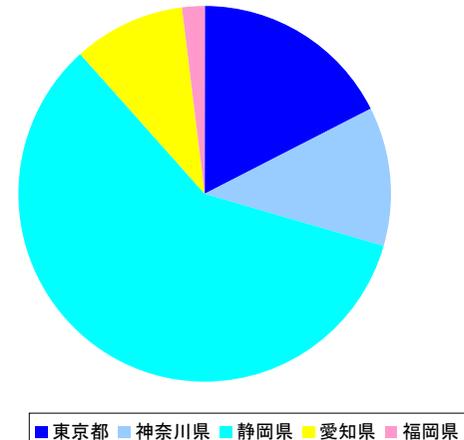
商品別売上高構成(2003年2月期)



情報誌売上高内訳



人材派遣売上高内訳



主力無料求人情報誌「DOMO」



- 創刊1973年、30年の歴史
- 無料求人情報誌市場を開拓
- 店頭設置型フリーペーパー
- アルバイト・パート情報主体



事業環境（フリーペーパー）

「フリーペーパーの急速な普及」

- 読者の変化
 - － インターネット普及等による情報獲得手段の無料化の浸透→有料誌販売の減少
- 広告主の変化
 - － 費用対効果への意識向上

事業環境(求人情報誌)

「非常用雇用者の増加」

- 求職者(読者)の変化
 - － 就業形態の多様化(派遣・パート・フリーター)
- 雇用者(広告主)の変化
 - － 正社員→派遣・パート・アルバイトへのシフト

事業環境(競合状況)

「費用対効果の競争激化」

- 有料誌やチラシから無料誌求人誌への参入増加

DOMOの強み-1

「圧倒的に高い応募効果*」

なぜなら 多くの読者に支持され読まれている
そのために 集客力のある設置先を多く確保している
だから 広告主に継続して選んでいただける

*応募効果: 読者(求職者)からの平均応募数

DOMOの強み-2

地域を選ばず結果を出せる市場浸透ノウハウ

- 地方都市 静岡
 - 6割を超えるシェア

- 大都市 東京・横浜
 - 首都圏地域黒字転換
 - 前期売上高成長率 +153%(東京)
+57%(横浜)

前期の施策及び結果-1

- 情報関連事業: 計画通り増収増益
 - － 情報誌事業
 - 「DOMO」首都圏営業の強化、黒字転換
 - 制作の効率化、コスト削減
 - 配布網の最適化
 - － フリーペーパー取次事業
 - 大手チェーンとの共同事業強化
 - 設置台数の大幅増加
(前期末2,305台→今期7月末2,900台見込み)

前期の施策及び結果-2

- 人材関連事業: 増収、赤字縮小
 - － 人材派遣・紹介
 - 不採算地域からの撤退
 - 低コストオペレーションの徹底
 - － 新たなビジネスモデルへの投資

業績説明

取締役管理本部長

富永 典利

単体業績

前期のトピックス

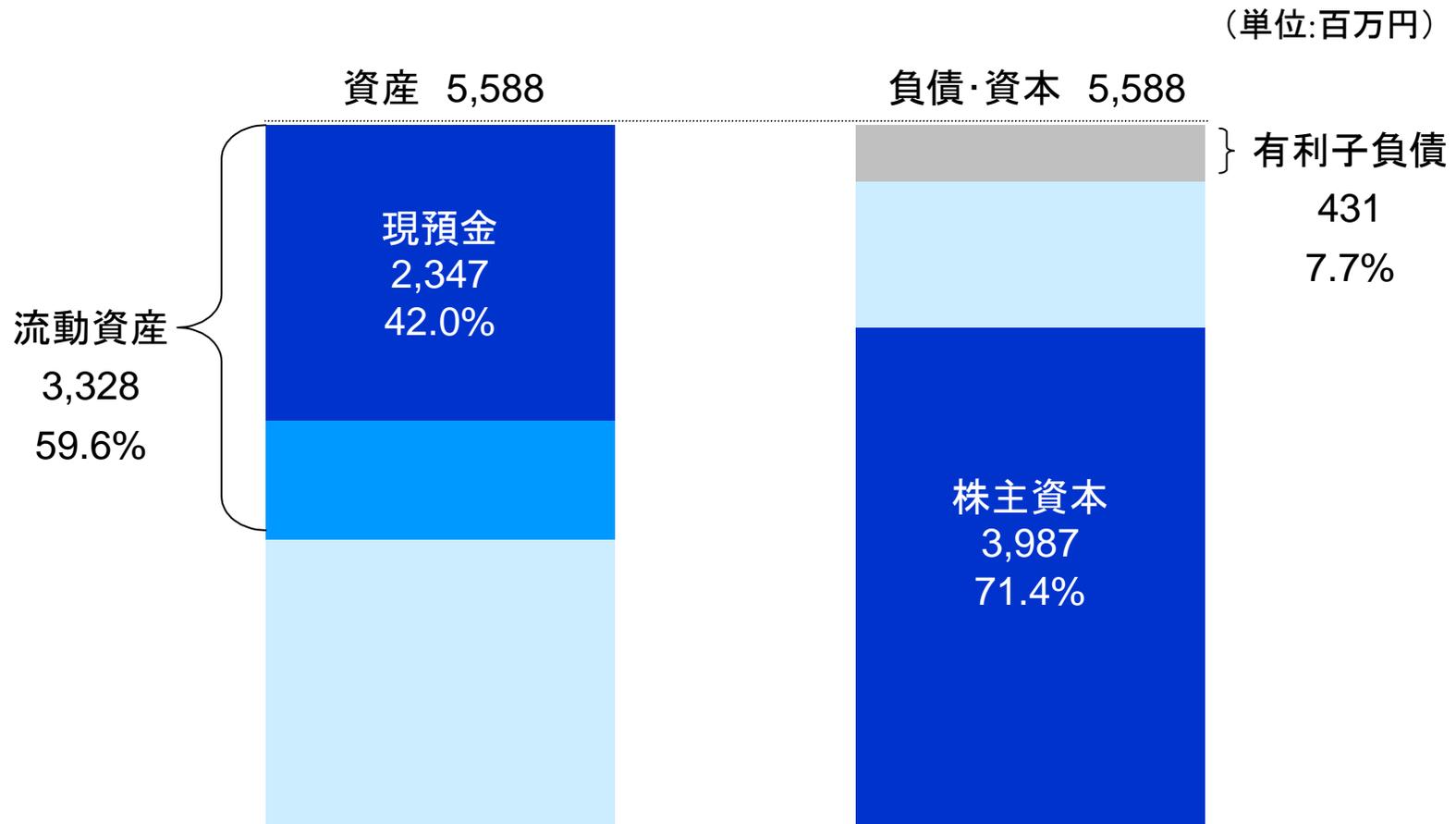
「見通しどおり」の増収増益

- 売上高、営業利益、経常利益は過去最高を記録
 - － 子会社株式等の評価減による特別損失のみ予算外
- 全体の8割を占めるDOMOが2ケタ増
 - － 首都圏2版の大幅増加、都内版2.5倍、横浜版1.5倍
- 無料誌は好調
 - － DOMO、のるぞーF

売上原価及び販管費のトピックス

- 売上原価率の低下
 - － 制作業務の効率化、労務費の低減
 - － 売上の増加による原価率の低下
- 先行投資コストの一巡による販管費の減少
 - － 首都圏事業拡大の投資コストは一巡
 - － 配送業務を子会社からアルバイトタイムス本体に移管したことによる配送費の減少

財務状態

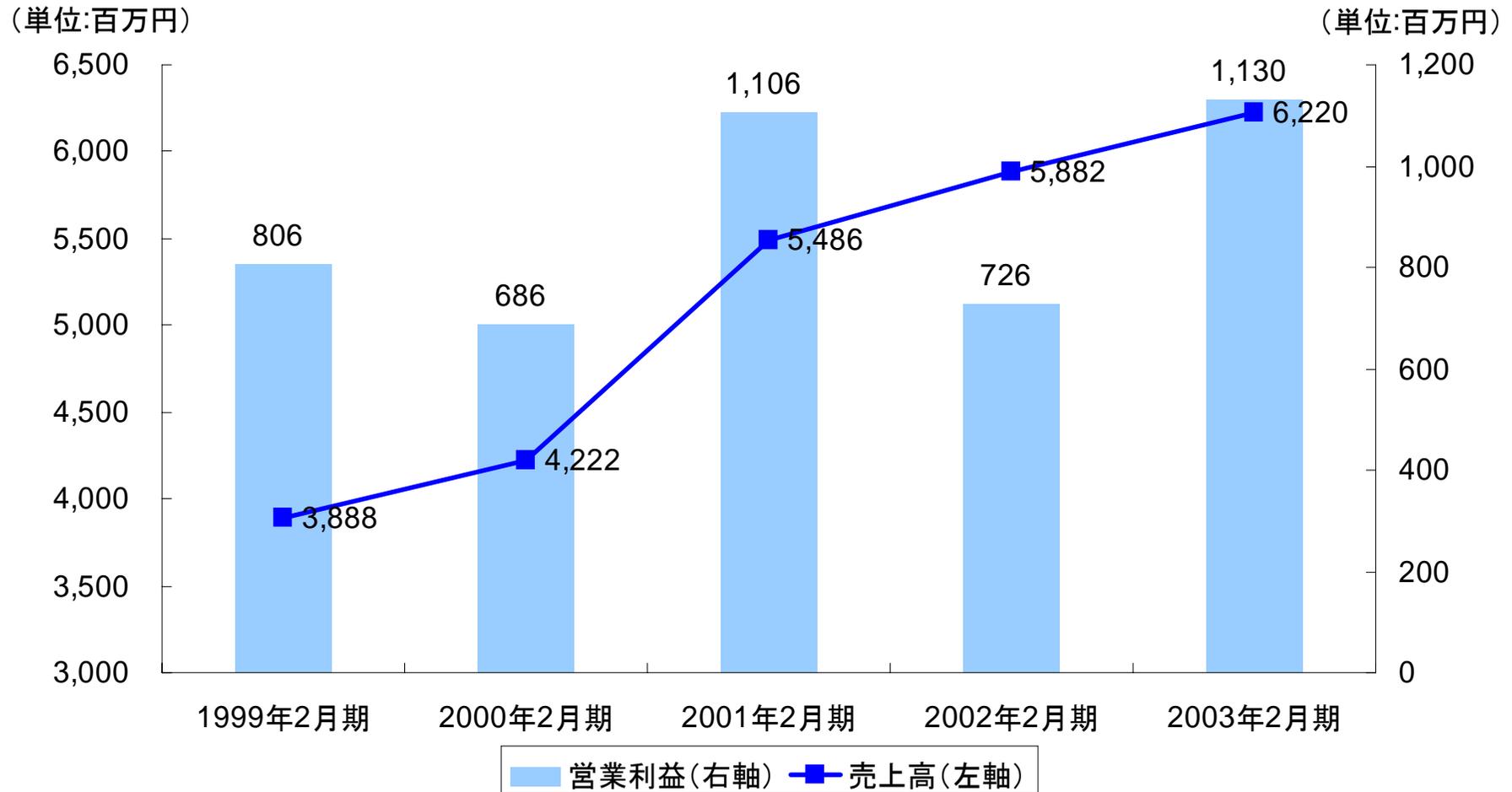


BS上のトピックス

- 「持たざる経営」の継続
 - － 増資、売上増、利益増の影響を除くと総資産にほぼ変化なし
- 引続き健全な財務状態
 - － 実質無借金
 - － 高い株主資本比率
 - － 環境・戦略の変化に機動的に対応可能な余力

単体業績見通し

当社業績の特徴(単体)



上半期見通しのトピックス-1

- DOMOは増収基調を持続
 - 前年同期比では首都圏2版は大幅増加継続
 - 静岡3版も前年同期比プラスに転化
- 中古車情報誌は無料誌が好調継続

上半期見通しのトピックス-2

- 売上原価率の低下
 - － 前年同期比4.6ポイント低下の25.0%
 - － 対2003年2月期下半期でも0.2ポイント低下

- 販管費の増加
 - － 名古屋進出に係る費用発生
 - － 人員増による人件費増加
 - － 情報システム更新費等その他販管費の増加

通期見通しのトピックス-1

- 売上高から当期純利益まで全て過去最高を更新
- DOMOの売上高増加の継続
 - 首都圏2版の増加傾向継続、DOMO内構成比は10.7ポイント増の35.5%に上昇
 - 静岡3版は通期でも前年比7.3%増

通期見通しのトピックス-2

- 売上原価率の低下
 - － 前期比2ポイントの低下の25.2%
 - － 上半期の原価率をほぼ維持
- 販管費率の上昇
 - － 前期比では4.7ポイント上昇の59.3%
 - － 下半期の売上増加により営業利益率は15.5%まで回復

連結業績

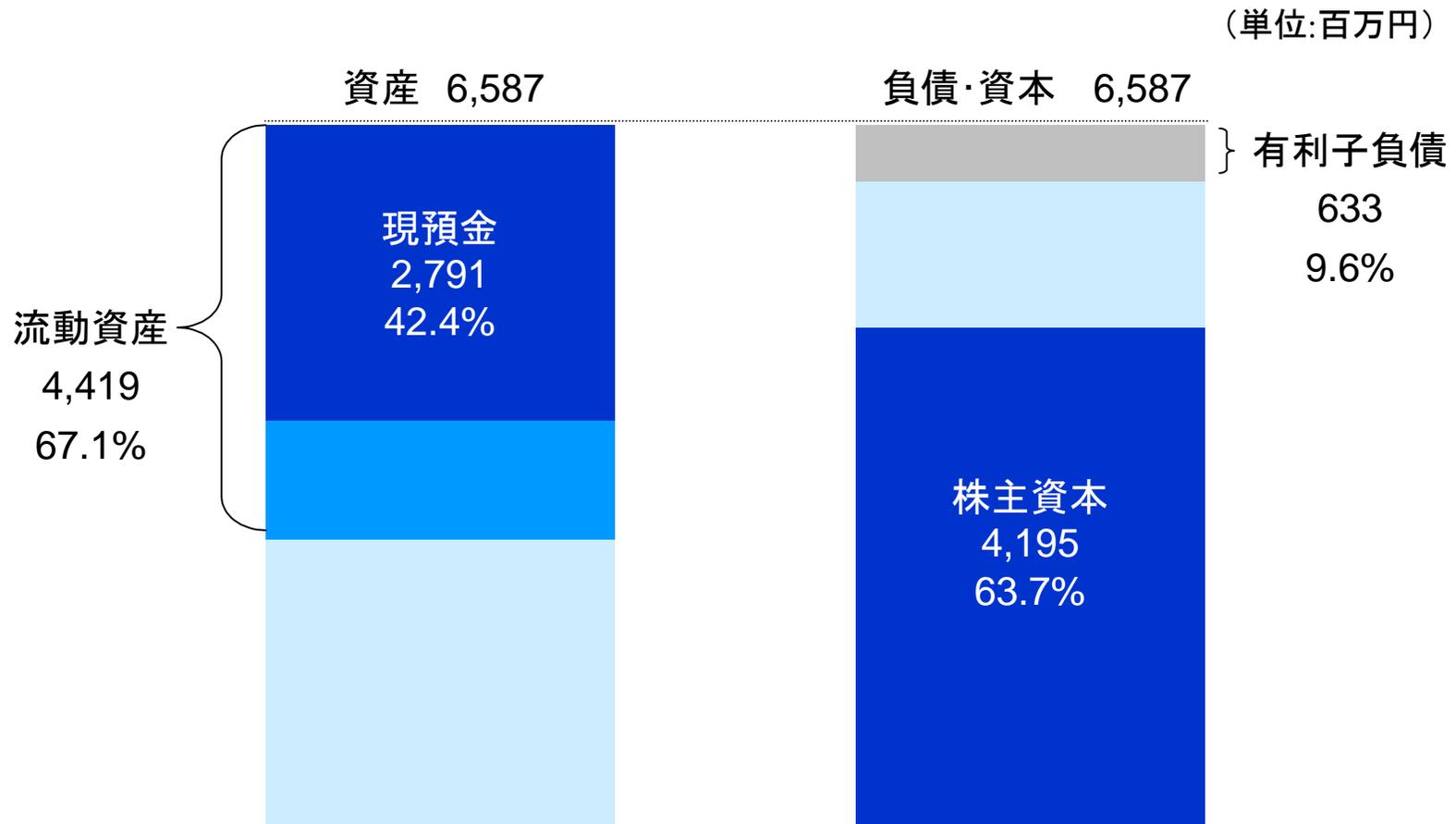
連結PL上のトピックス-1

- 計画通りの増収増益
- 情報関連事業の利益率向上
 - 「DOMO」首都圏版(都内・横浜)の黒字化
 - フリーペーパー取次事業の黒字化
- 人材関連事業の赤字縮小
 - 連結子会社ソシオの黒字回復

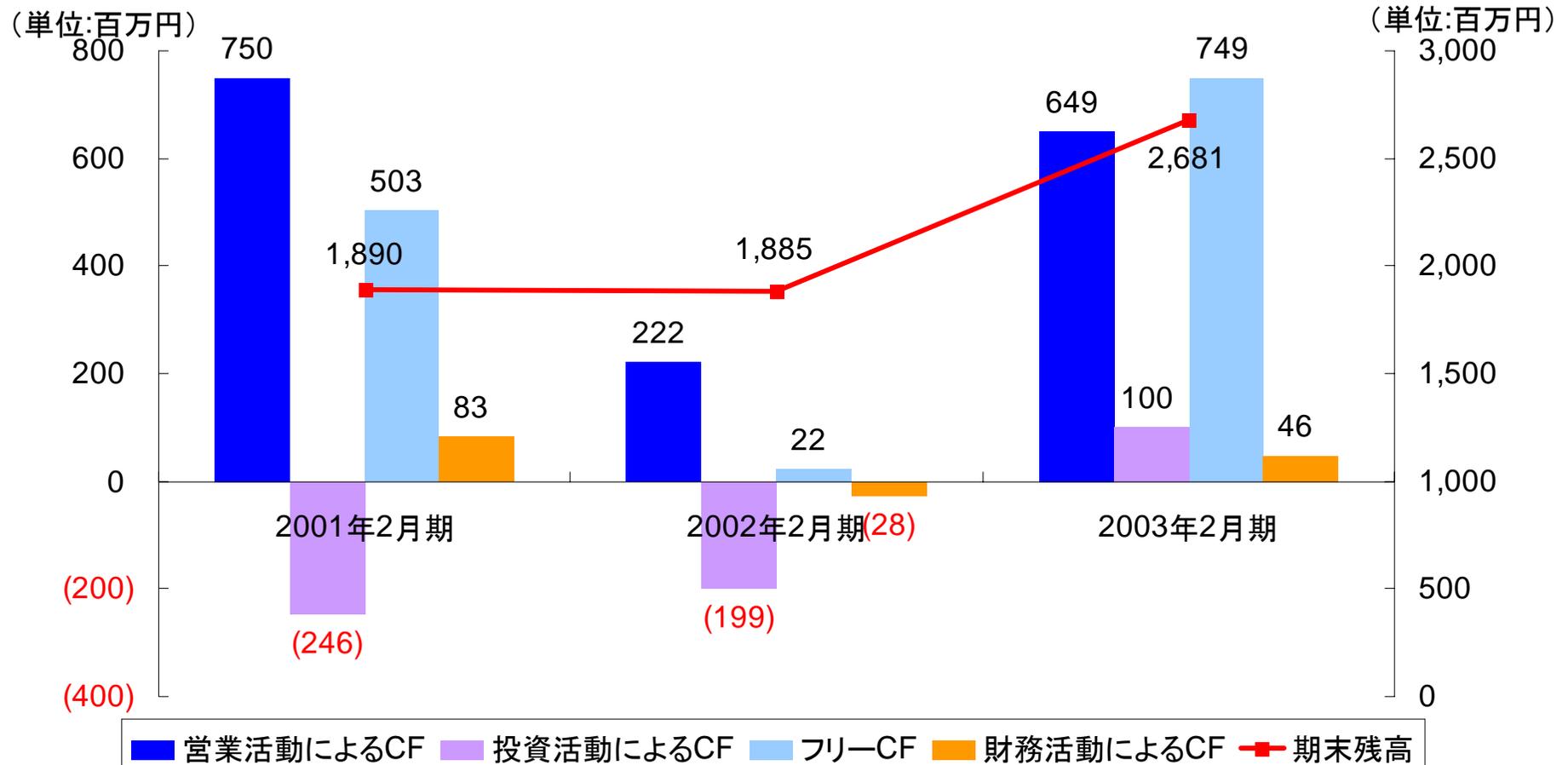
連結PL上のトピックス-2

- 売上増による売上原価の増加
 - 人材派遣の売上増加及び派遣スタッフの社会保険料の負担増加
- ローコストオペレーションによる販管費減
 - 単体の販管費減
 - グループ各社のローコストオペレーションの徹底

財務状態



連結キャッシュ・フローの状況



連結業績見通し

連結見通しのトピックス-1

- 売上高変化要因は単体とほぼ同じ
 - 情報関連事業の増収の大半は単体の増収
 - 人材関連事業の売上は前期比ほぼフラット
 - 情報関連と人材関連の売上比率の変化
5.5:4.5(前期)→6:4(今期)

連結見通しのトピックス-2

- 売上原価増は情報関連事業によるもの
 - 単体における増加に加え、リンクの事業拡大投資に伴うコストの増加
- 販管費増は単体の影響
 - 販管費の増加はほとんどが単体における増加によるもの

今期の戦略及び見通し

代表取締役社長
鈴木 秀和

今期の方針

「競争力の強化と地域展開への加速」

－ 情報関連事業

- 競争力の強化
- DOMOの全国展開
- アイポケッツの全国展開

－ 人材関連事業

- 利益体質の実現
- 新事業の育成

今期の戦略(情報関連事業)-1

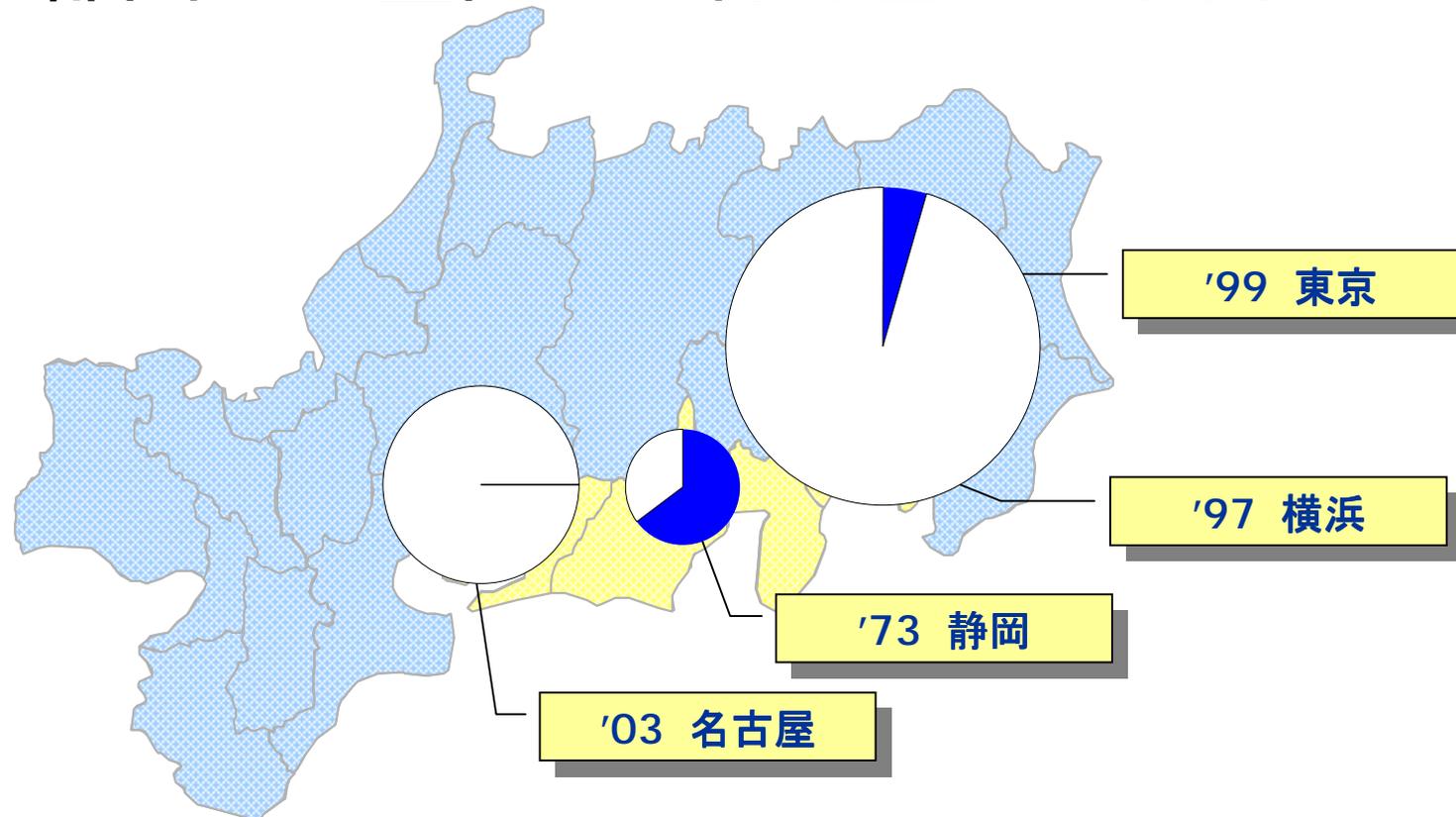
「競争力の強化」

- マーケティング機能の強化
 - － 顧客の業種・業態・規模別営業の推進
 - － コールセンターによる生産性の向上
 - － 市場浸透ノウハウ(勝ちパターン)の更なる高度化
- コスト競争力の強化
 - － 制作業務の効率化による制作原価の削減
 - － 配送効率の向上による配送費の削減

今期の戦略(情報関連事業) -2

「DOMOの全国展開」

- 首都圏の基盤固めと名古屋への進出



今期の戦略(情報関連事業) -3

「DOMOの全国展開」

- 2003年6月 DOMO名古屋版創刊
 - － 市場環境
 - 大手2誌の寡占状態
 - 求人広告は名古屋市中心部(中区・中村区)に集中
 - － 戦略
 - 営業は名古屋市内中心部に特化
 - 配布拠点は名古屋市及び近郊
 - 圧倒的な応募効果による差別化
 - 定型化したノウハウによる早期の市場浸透

今期の戦略(情報関連事業) -4

「DOMOの全国展開」

- DOMO名古屋版の目標
 - － 初年度売上高目標 6千4百万円
 - － 初年度広告掲載件数 延べ9千件
 - － 配布ラック設置先数 約3,000件
 - － 2006年2月期通期黒字化
 - － 5年後名古屋市内トップシェア達成

DOMO名古屋版の目標

	2004年2月期	2005年2月期	2006年2月期
売上高(千円)	64,000	280,000	470,000
延べ年間広告件数(件)	9,000	14,000	19,000

今期の戦略(情報関連事業) -5

「アイポケッツの全国展開」

- フリーペーパー取次機能の強化
 - － 対ナショナルチェーン営業の強化による集客力のある優良設置先の確保・増加
- キラーコンテンツの確保
 - － 有力出版社(コンテンツメーカー)との提携による既存有料誌の無料化
- 「DOMO」とのシナジー創出
 - － コンテンツ(情報誌)事業の全国展開に向けたインフラ(流通網)事業の先行展開

今期の戦略(人材関連事業)

「利益体質の実現」

- 事業・地域による「選択と集中」
- ローコストオペレーションの徹底

「新事業の育成」

- 大学生向け就職活動支援サービスの開始

ご連絡先

株式会社アルバイトタイムス

総務部 IR担当 高橋 徹弥

Tel: 03-5215-3311

Fax: 03-5215-3355

E-mail: ir@atimes.co.jp

住所: 〒102-0082

千代田区一番町4-6 一番町中央ビル2F

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

株式会社 **アルバイトタイムス**

