

# 2004年2月期決算説明会 プレゼンテーション資料

---

2004年4月20日

株式会社 **アルバイトタイムス**



# 目次

---

■ 事業環境と当期の概況	P2
■ 今期の課題と戦略	P7
■ 業績説明	P13
■ 業績予想説明	P17
■ 参考資料	
－ 業績関連情報	P21
－ 事業関連情報	P26

# 事業環境と当期の概況

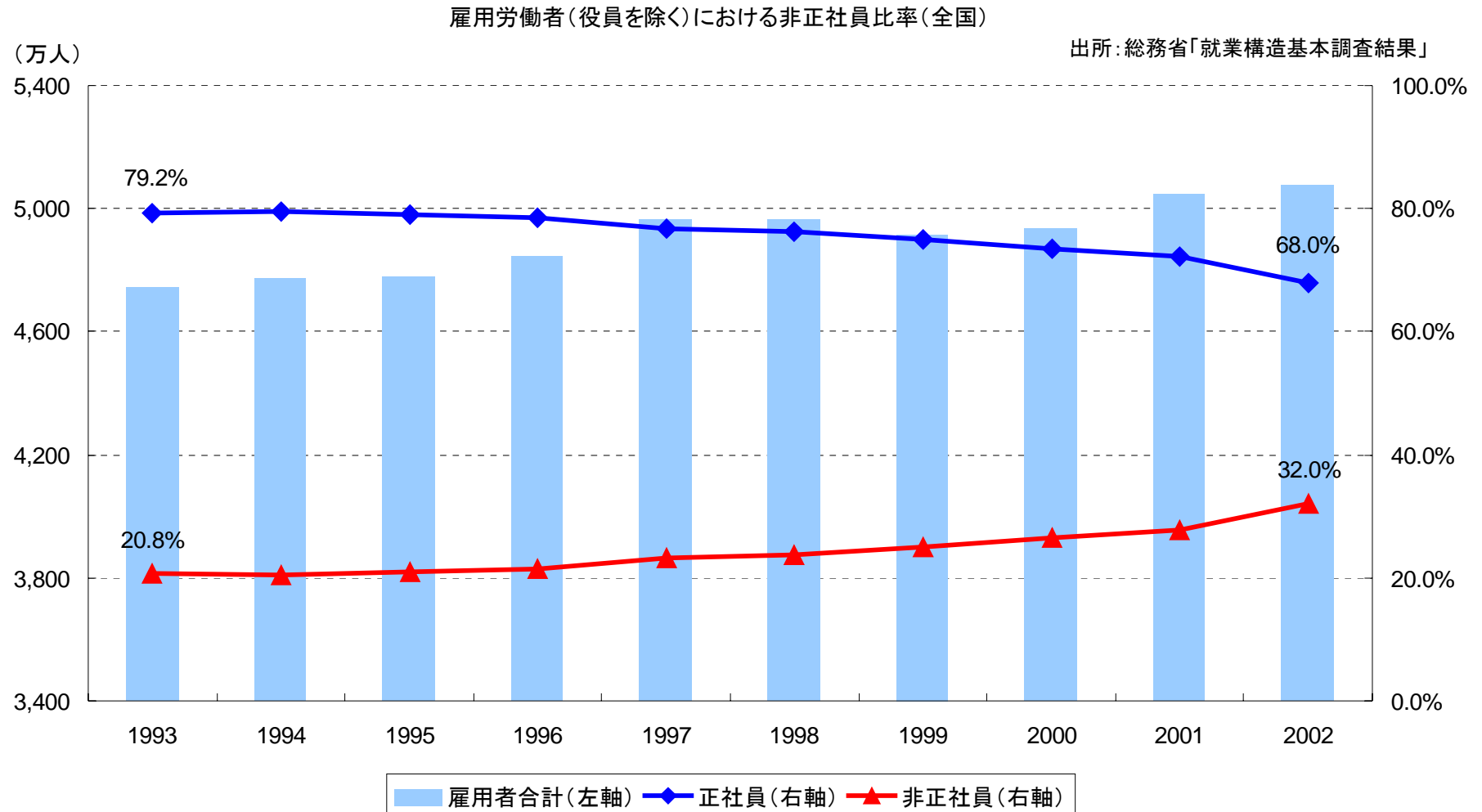
---

代表取締役社長

鈴木 秀和

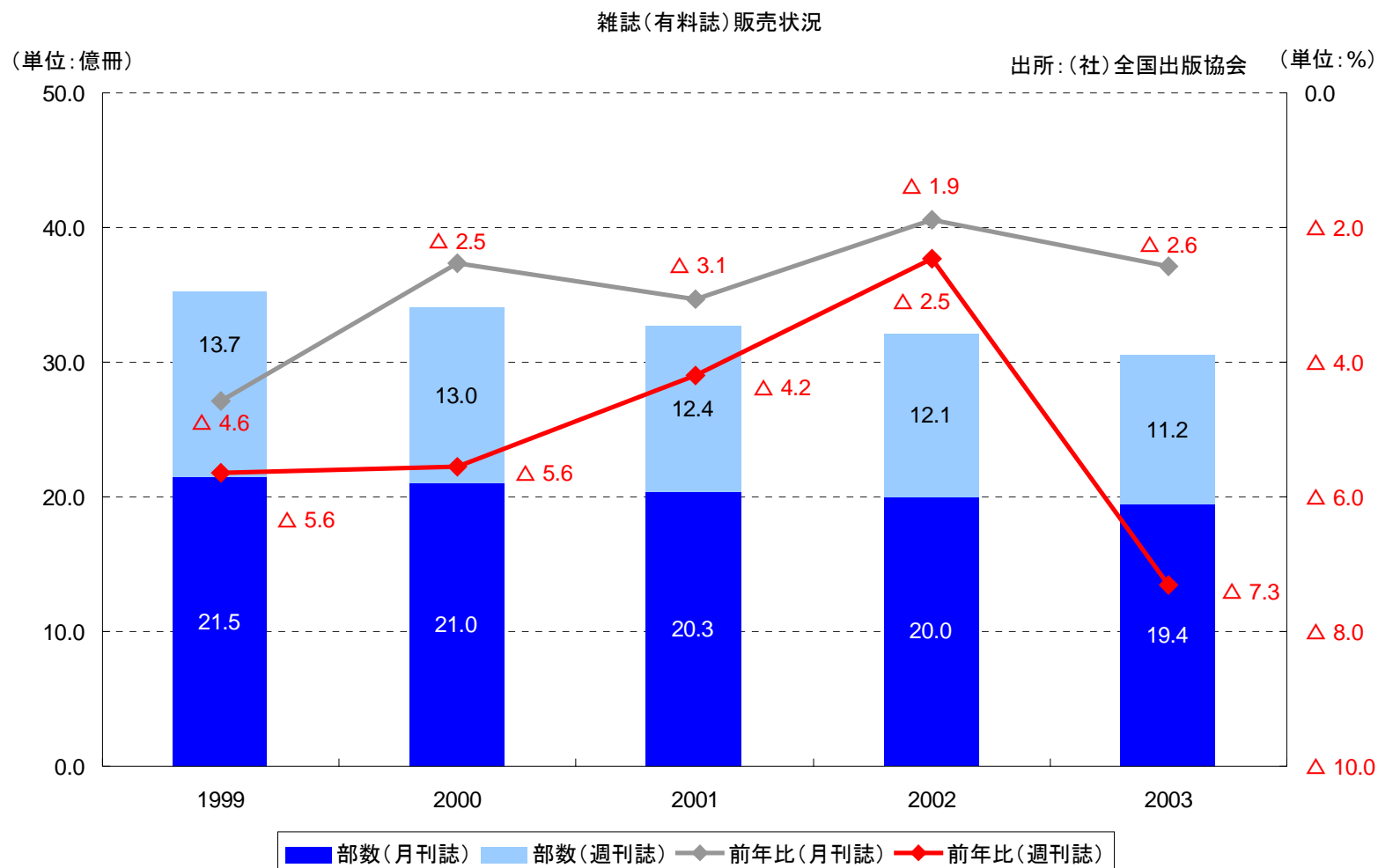
# 環境の変化(中長期)

## ■ 雇用の流動化



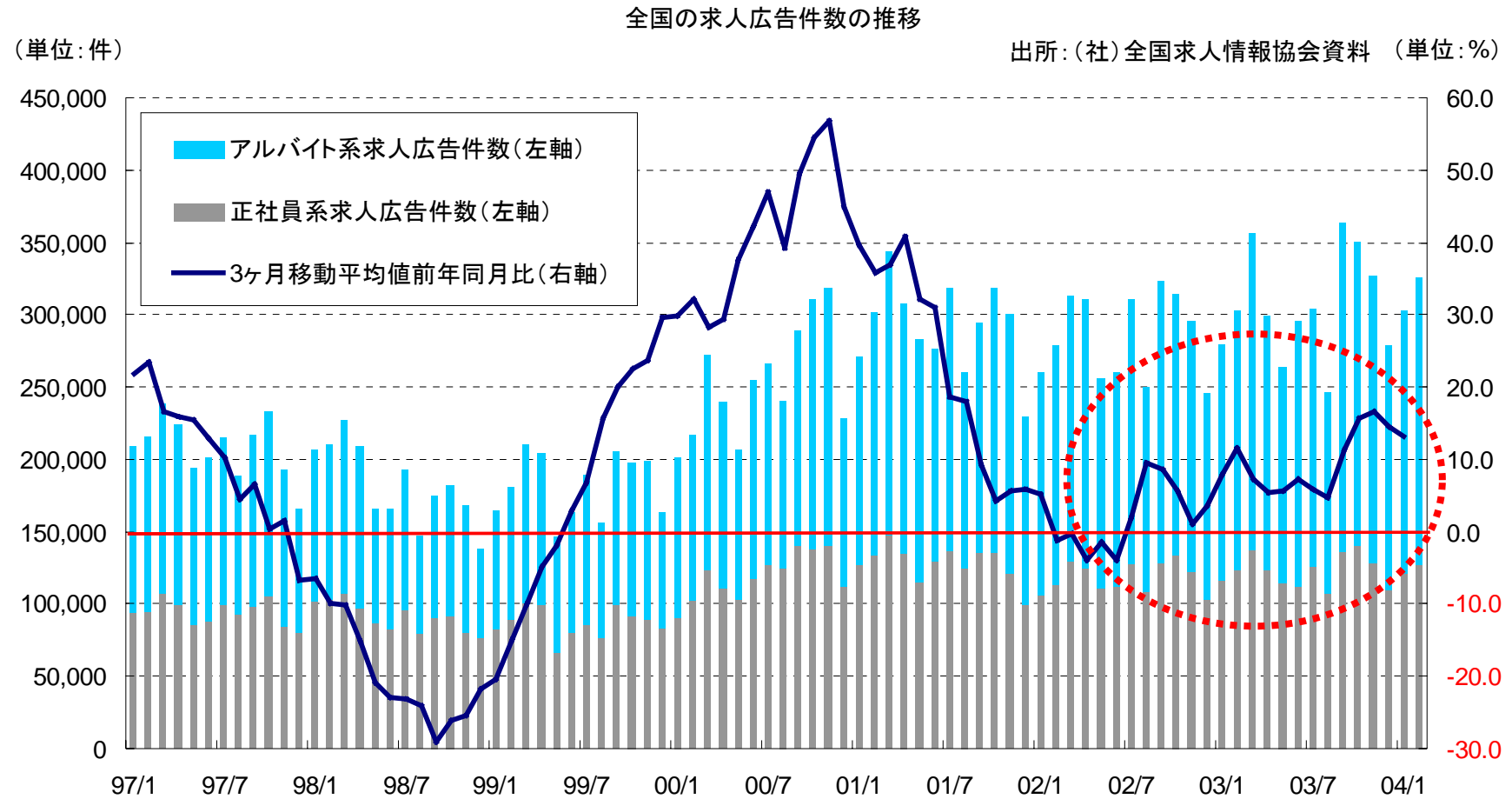
# 環境の変化(中長期)

## ■ 情報の無料化



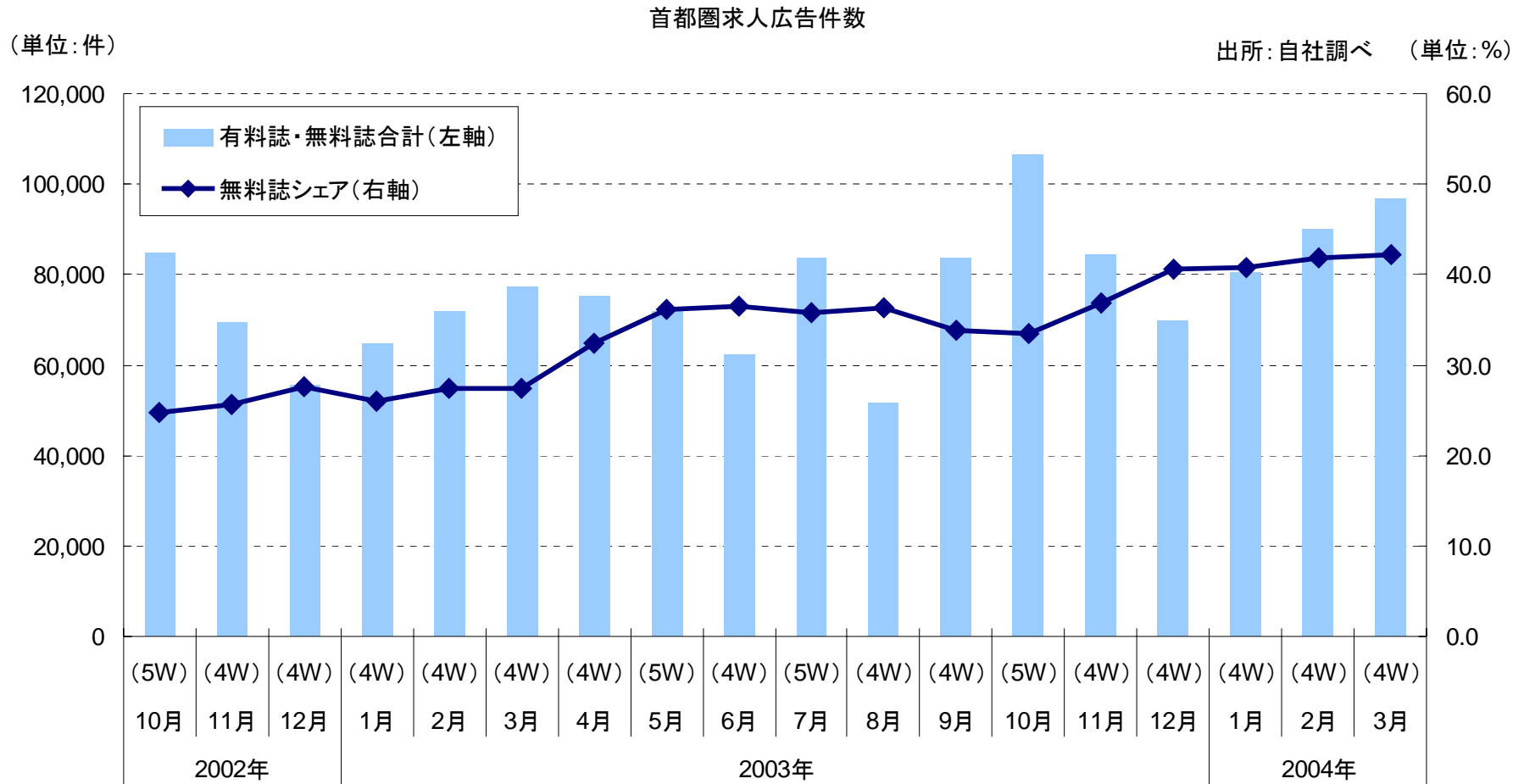
# 環境の変化(足元)

## ■ 求人広告需要の回復



# 環境の変化(足元)

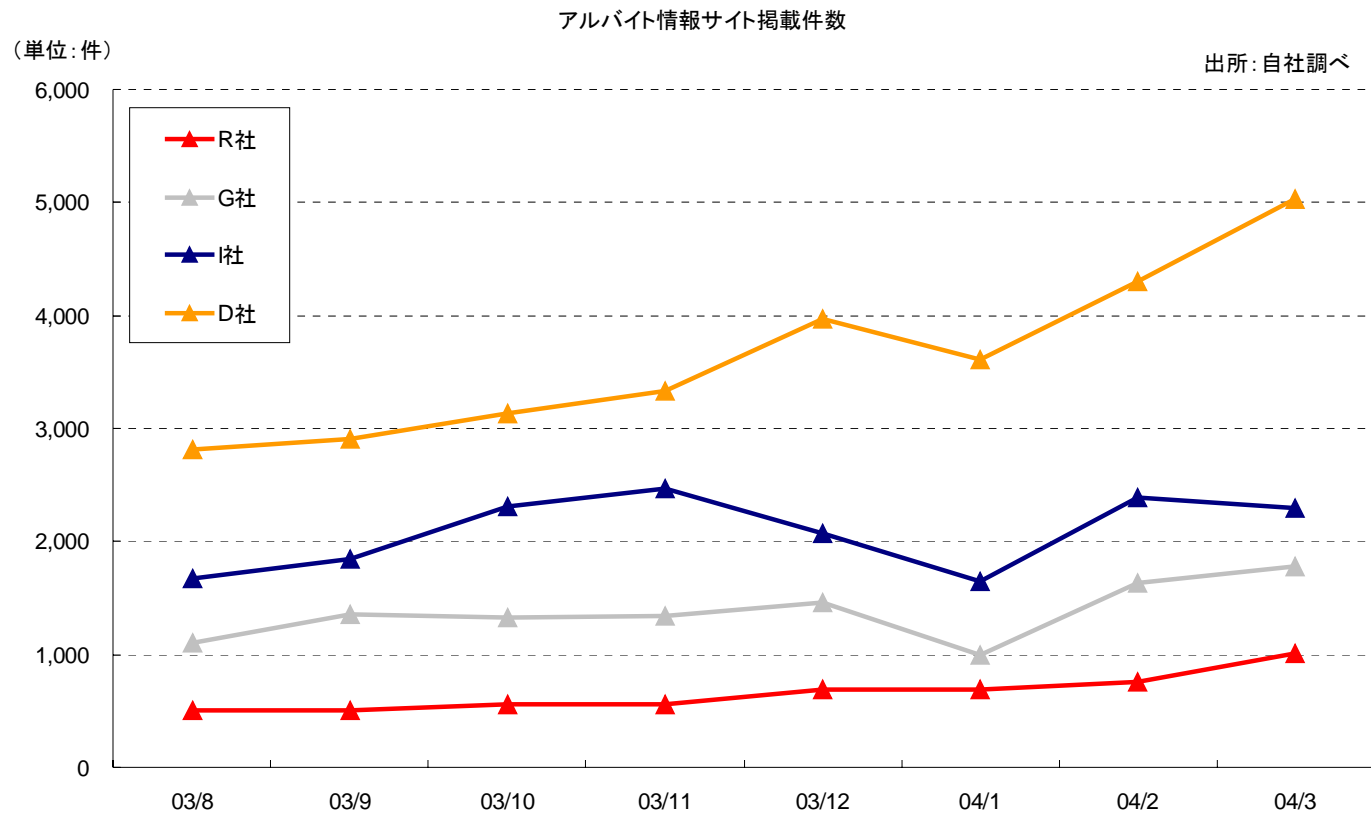
## ■ 無料誌への参入増加



# 環境の変化(足元)

## ■ 求人情報サイトの拡大

- 情報の無料化
- アルバイト・パート系は紙媒体、正社員系はインターネットが中心

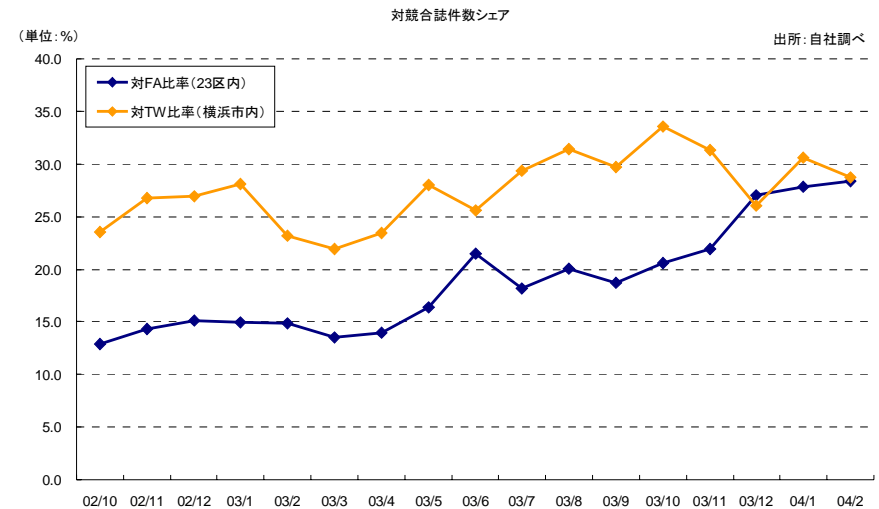
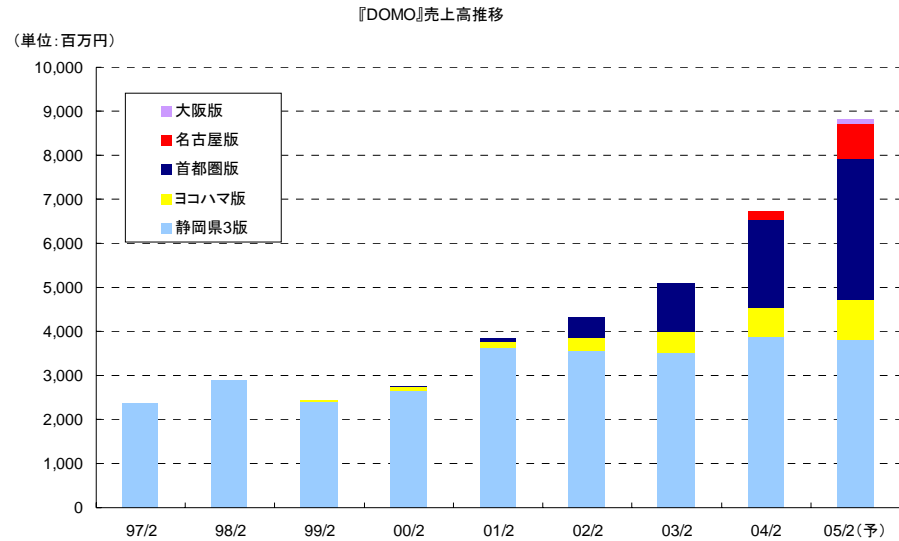




# 『DOMO』事業

## 高い「応募効果」に変化なし

- 首都圏版
  - 8割増収
  - 対競合誌比率は確実に上昇
- ヨコハマ版
  - 4割増収
  - 対競合誌比率は底上げ
- 静岡県3版
  - 過去最高の売上高
- 名古屋版
  - 当初計画比2.5倍の売上高
  - 早期黒字化の見込み



# 「応募効果」とは

## ■ 「応募効果」こそ顧客満足

- 顧客(広告主)が求めているのは「値引き」ではなく「応募者」

## ■ 読者は最大のセールスマン

- 読者(求職者・従業員)の声ほど顧客に響くものはない



\*応募効果: 求人広告1件当りの平均応募数(平均レスポンス数)

# 子会社事業の「選択と集中」

## ■ フリーペーパー取次事業

- 単発物(チラシ・パンフレット等)依存モデルの限界

チラシ・パンフレット系

マガジン系

## ■ 人材派遣事業

- 着実な増収、利益体質の定着
- 2期連続黒字

## ■ 就職活動支援事業

- 大学公認ゼミは好調、自前講座は苦戦

## ■ ペイロールアウトソーシング事業

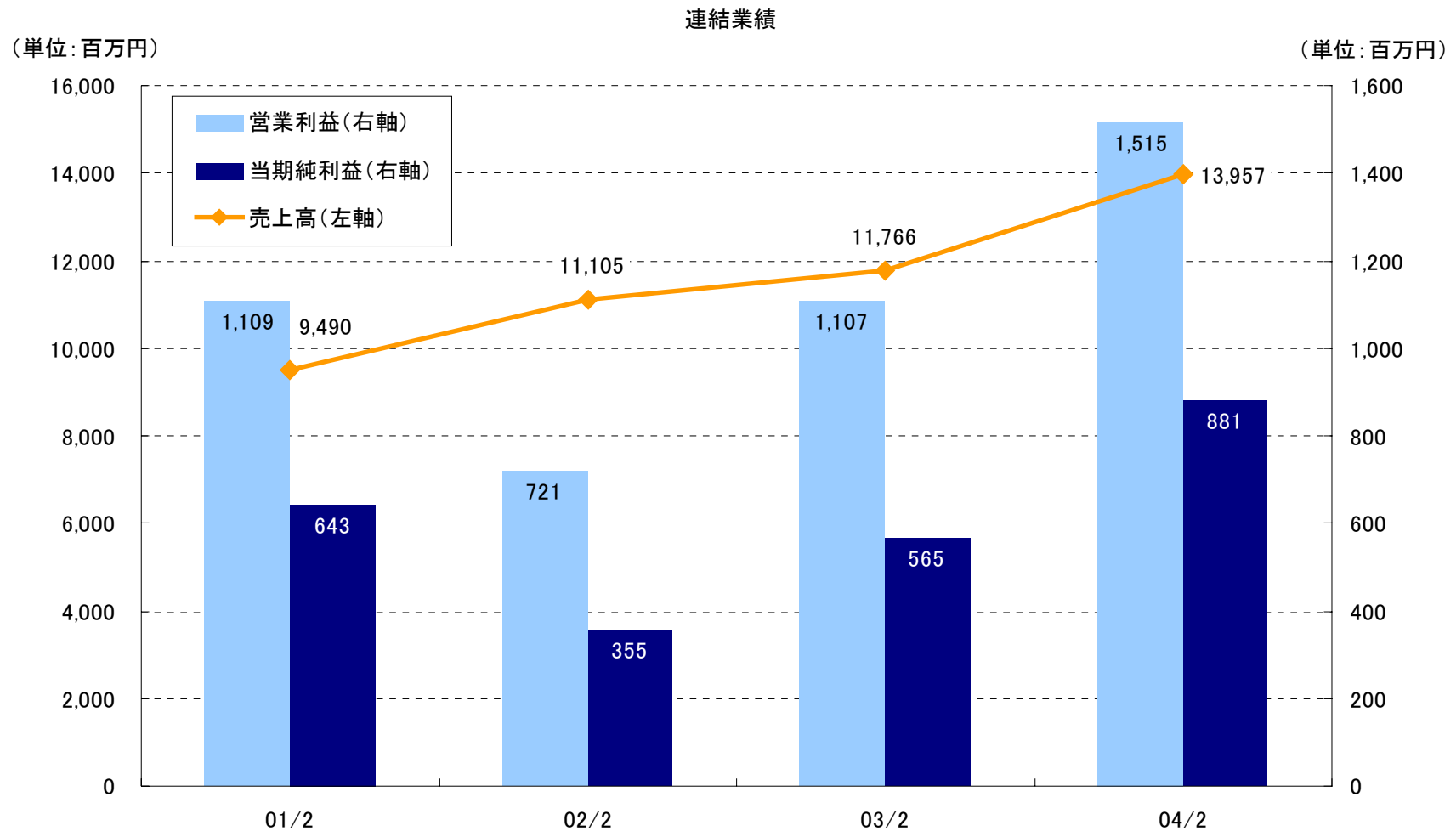
- 経営資源配分の最適化による事業撤退



テイクワンボックス「アイポケット」  
(フリーペーパー取次事業)

# 決算概況

## ■ 売上高から当期純利益まで全て過去最高



# 今期の課題と戦略

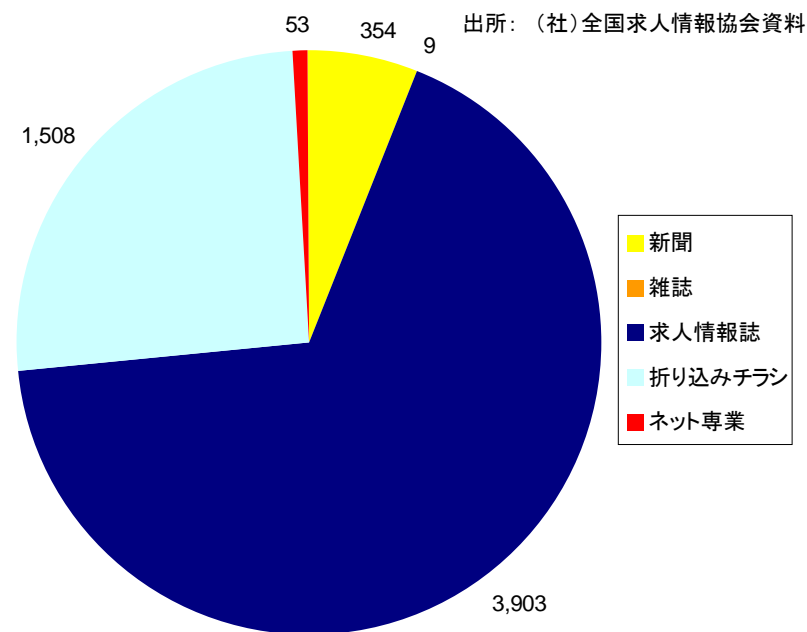
---

# 求人広告市場規模

## ■ 首都圏で1,000億円程度

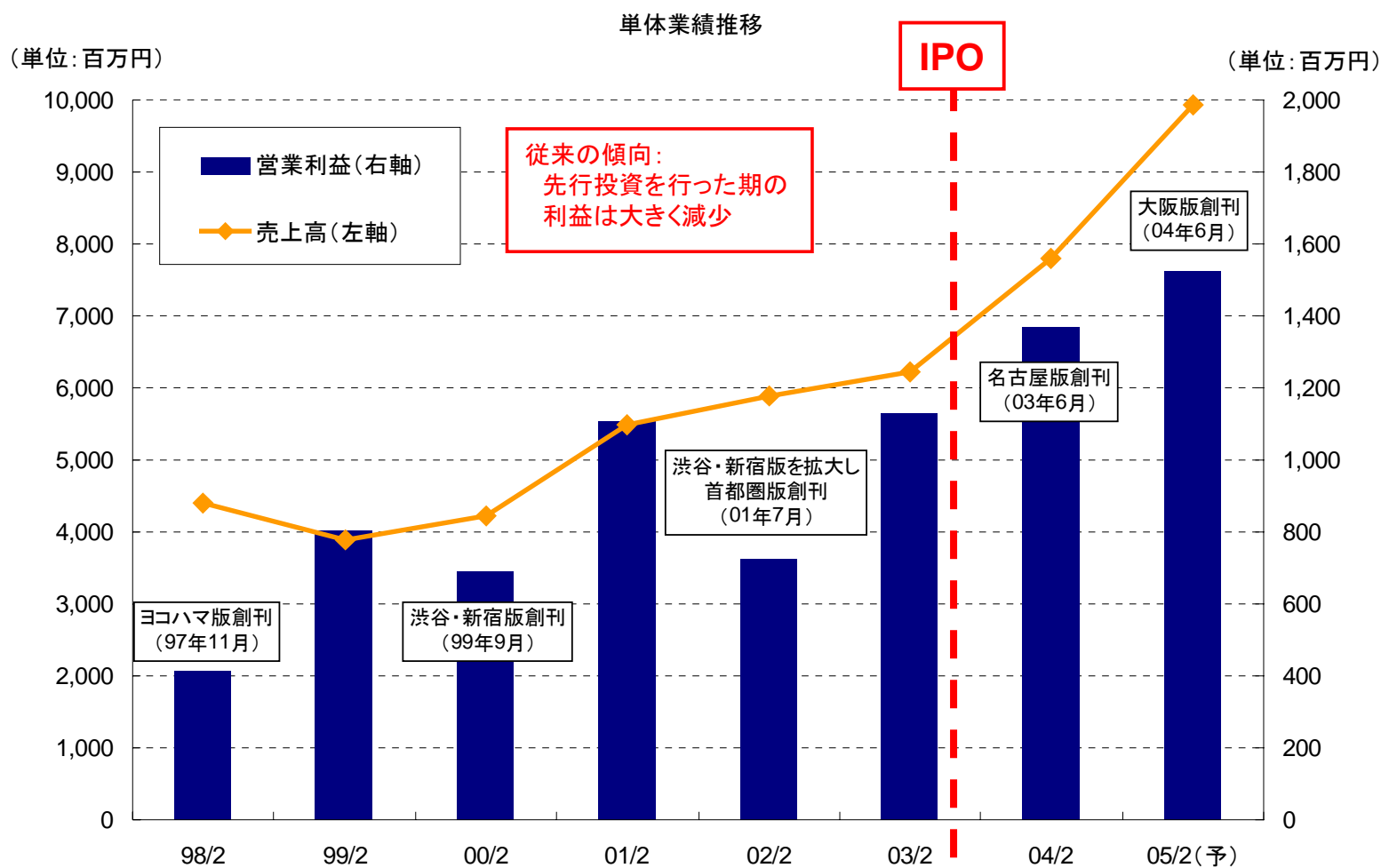
- 首都圏vs.静岡県
  - 求人広告件数 6~7倍 平均単価 2.5倍
- 静岡県 約60億円 $\div$ 38億円(『DOMO』売上) $\div$ 65%(『DOMO』シェア)
- 首都圏 約1,000億円 $\div$ 60億円 $\times$ 6~7(件数比) $\times$ 2.5(平均単価比)

2000年求人広告市場規模(単位:億円)



# 当面の予算策定方針

## ■ 前年を上回る利益を確保しつつ上積み分は「先行投資」へ充当



# 『DOMO』における「先行投資」

## 当期のPLに全て計上される「先行経費」

### ■ 人件費

- 創刊時から読者満足を得られる豊富な求人情報を確保

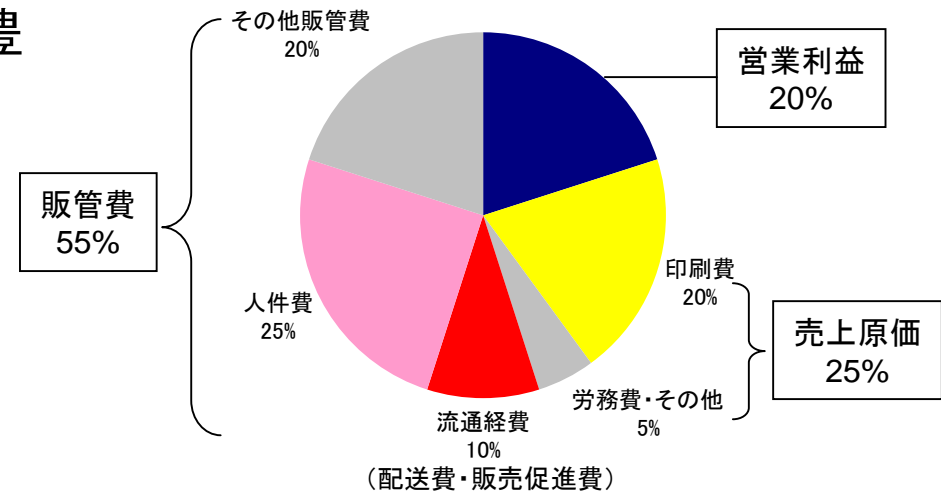
### ■ 印刷費

- 大多数の読者に配布するための部数を印刷

### ■ 流通経費（配送費・販売促進費）

- 大量の部数を無駄なく読者へ配布できるインフラを整備・運営

アルバイトタイムス(単体)の収益構造(イメージ)





# 流通機能の重要性

無料誌への参入増加により流通機能の重要性が増している

## ■ 「適正部数」の管理・設定

- 各号・各設置箇所別の部数管理
- 設置箇所のスクラップアンドビルド

## ■ 「部当たりコスト」の管理

- 優良設置箇所確保の競争激化
- 「費用」と「消化」の見合い

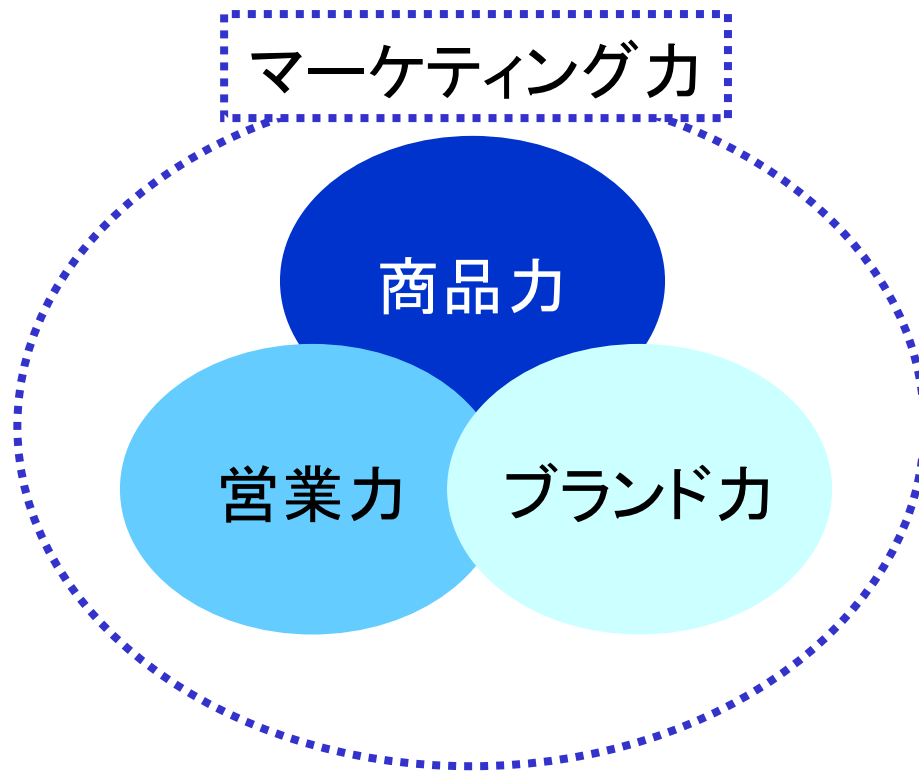
ウェンデーズ用ラック  
(首都圏版)



都営地下鉄用ラック  
(首都圏版)



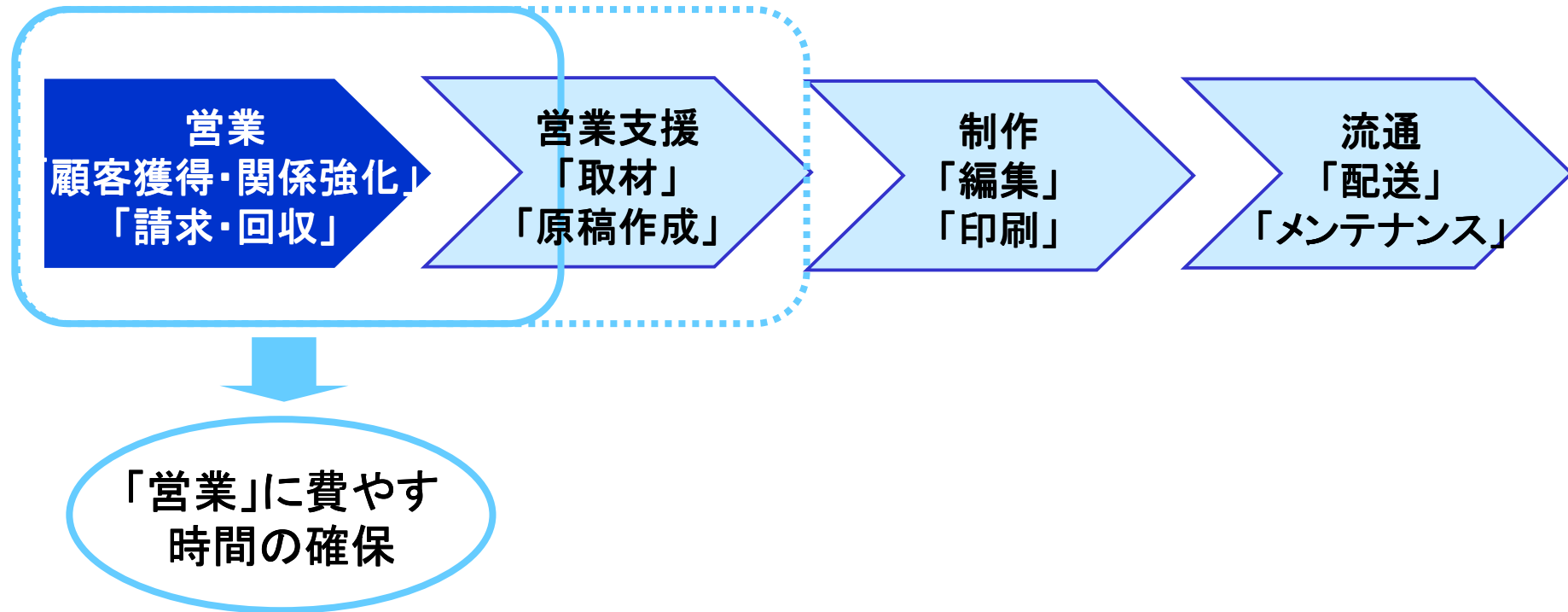
# 課題1 – 「マーケティング力」の強化



- 「商品力」 ○
  - より短期間での予定した応募効果の実現
  - より低コストでの予定した応募効果の実現
- 「営業力」 △
  - 営業力・組織力の向上
- 「ブランド力」 ×
  - 「無料求人情報誌といえばDOMO」としての認知・浸透

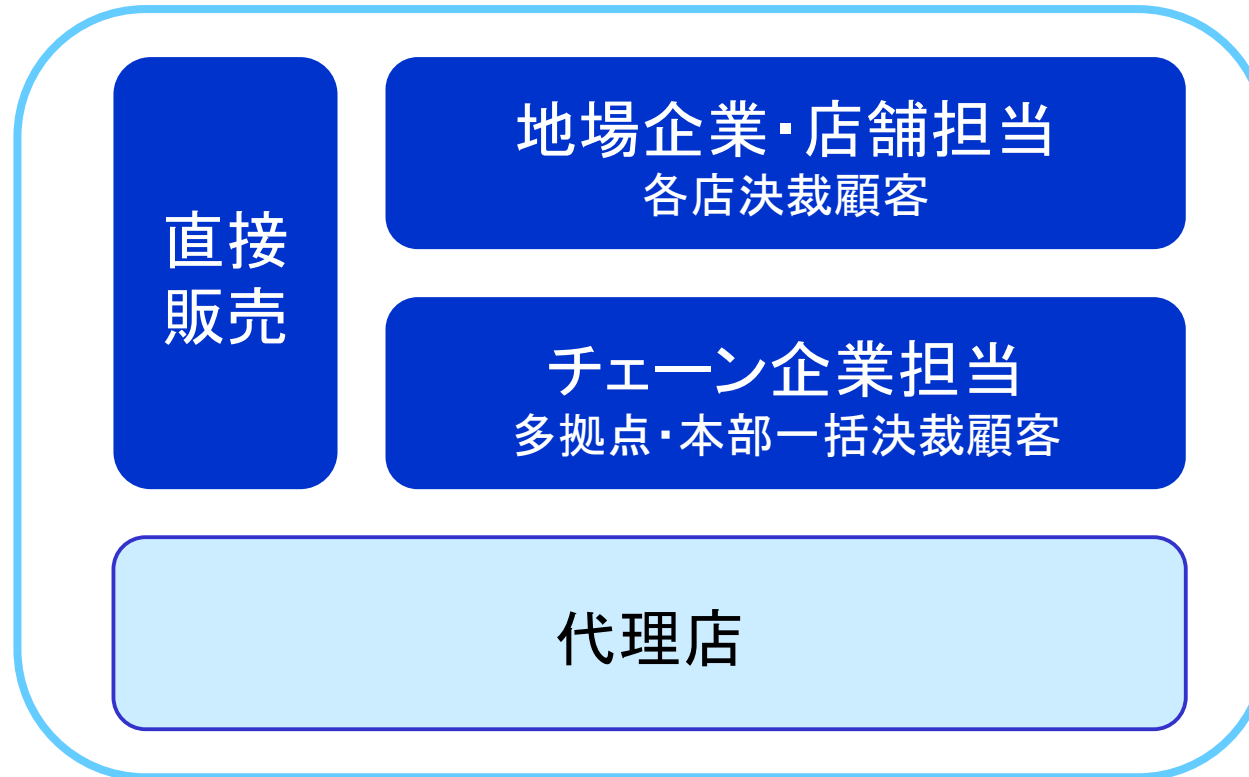
# 「営業力」の強化 – 営業力

## ■ 業務分担による営業効率・サービスの向上



# 「営業力」の強化 – 組織力

## ■ 顧客属性別の組織化による専門性の向上



## ■ 管理層の強化による営業員の育成・戦力化

# 課題2 – 収益力の向上

## ■ 首都圏版・ヨコハマ版

- ヘビーユーザー(人材派遣・業務請負・大手チェーン等)との関係強化

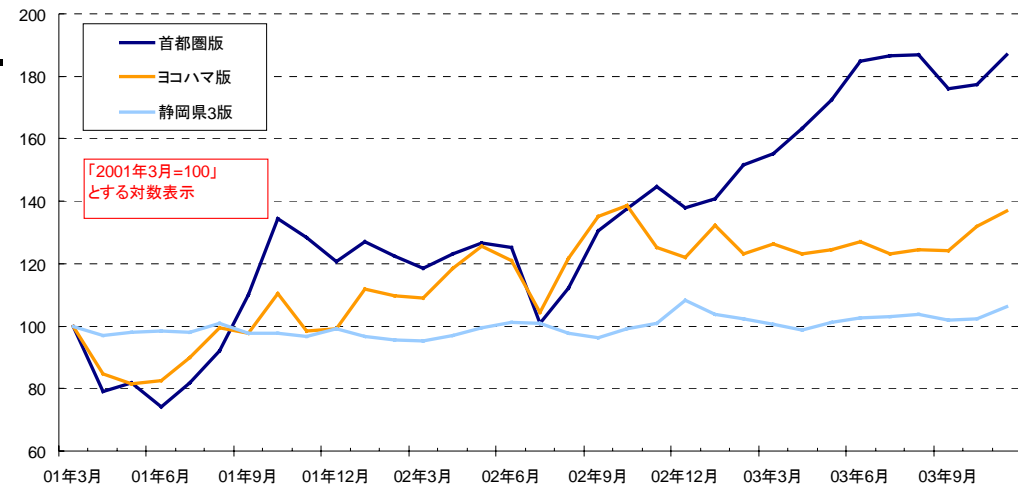
## ■ 静岡県3版

- 生産性(営業員1人当たり売上高)の向上

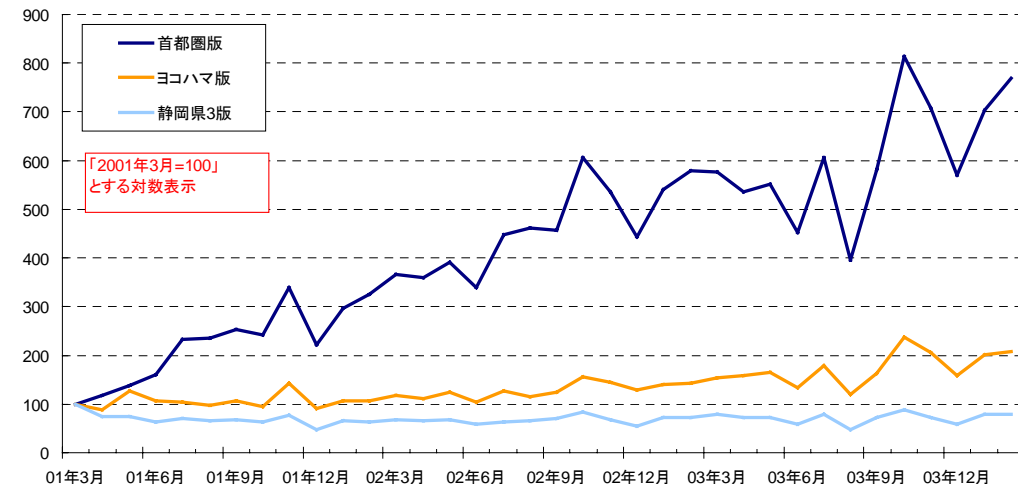
## ■ 名古屋版

- 早期黒字化

平均単価の推移  
(2001年3月～2004年2月)



広告件数の推移  
(2001年3月～2004年2月)



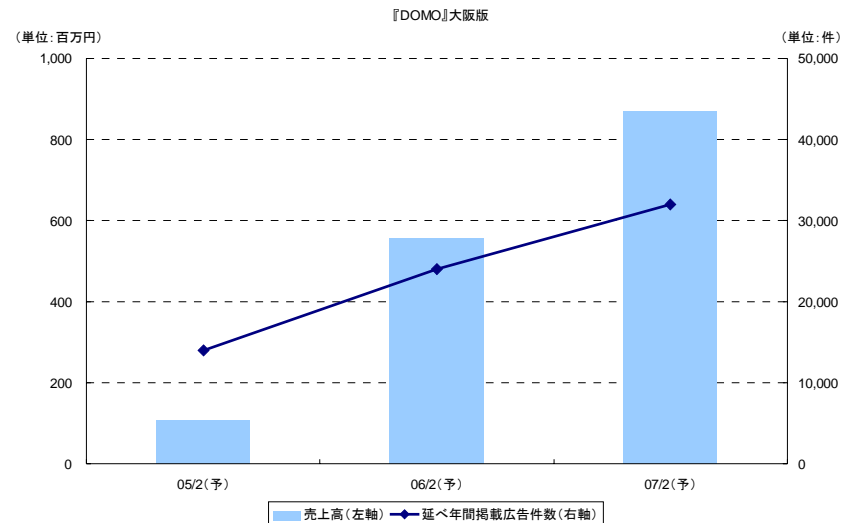
# 戦略1 – 水平展開:『DOMO』大阪版

## ■ 戦略

- 競合状況は首都圏・名古屋と同様
- 「勝ちパターン」による早期収益化

## ■ 計画

- 初年度売上目標 1億円
- 初年度広告掲載件数 延べ14,000件
- 配布ラック設置数 約5,000件
- 通期黒字化 2007年2月期



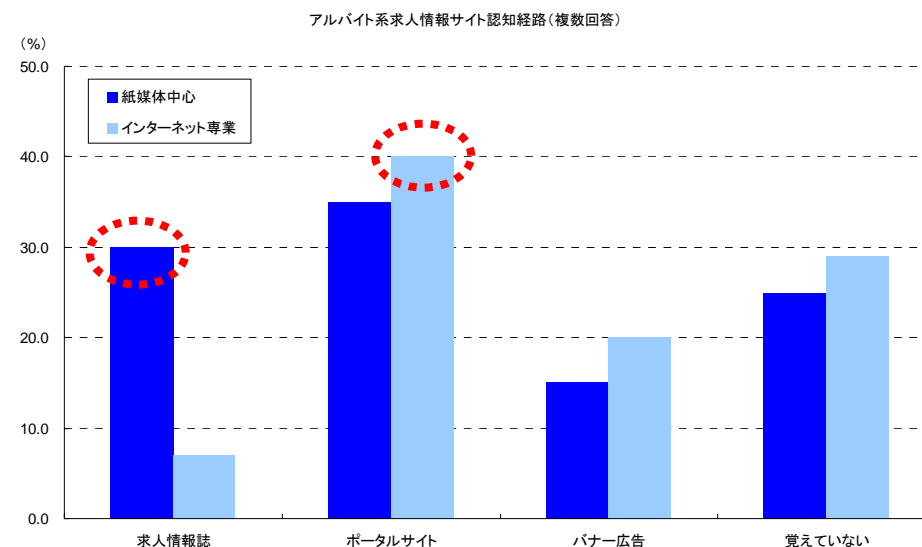
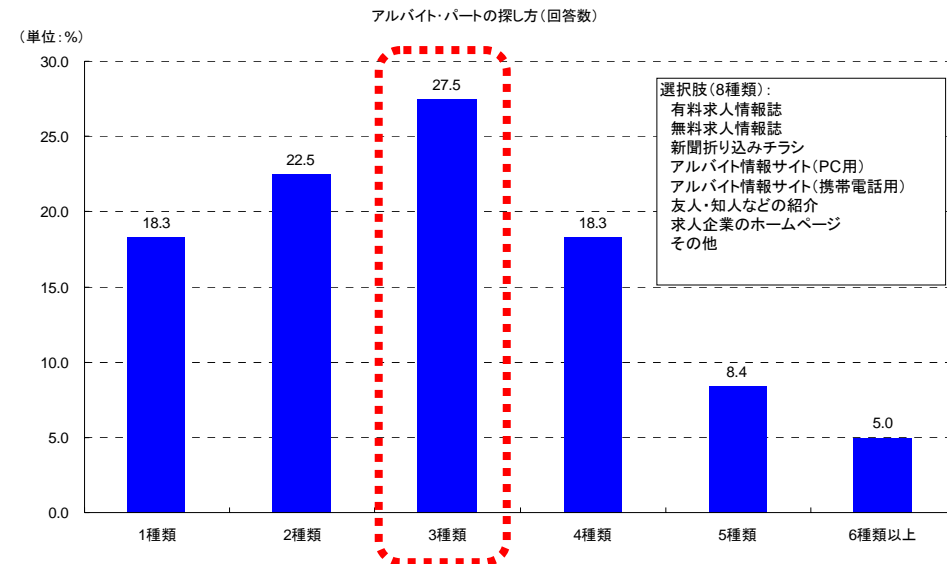
# 戦略2 – 垂直展開: 求人情報サイト

## ■ 紙媒体との補完関係

- 広告主に対してはワンストップサービスの提供
- 読者に対してはメディアミックスによるリーチ度の向上

## ■ ユーザー獲得における紙媒体の高い有効性

- 紙媒体からの認知率は3割 (ポータルサイトに次ぐ認知経路)



## 戦略3 – 「選択と集中」

---

### ■ フリーペーパー取次事業

- ビジネスモデルの再構築、安定収益源となり得る「フリーマガジン(定期刊行物)」への集中

### ■ 人材派遣事業

- 地域・職種などによる独自性の追求

### ■ 新規事業への挑戦

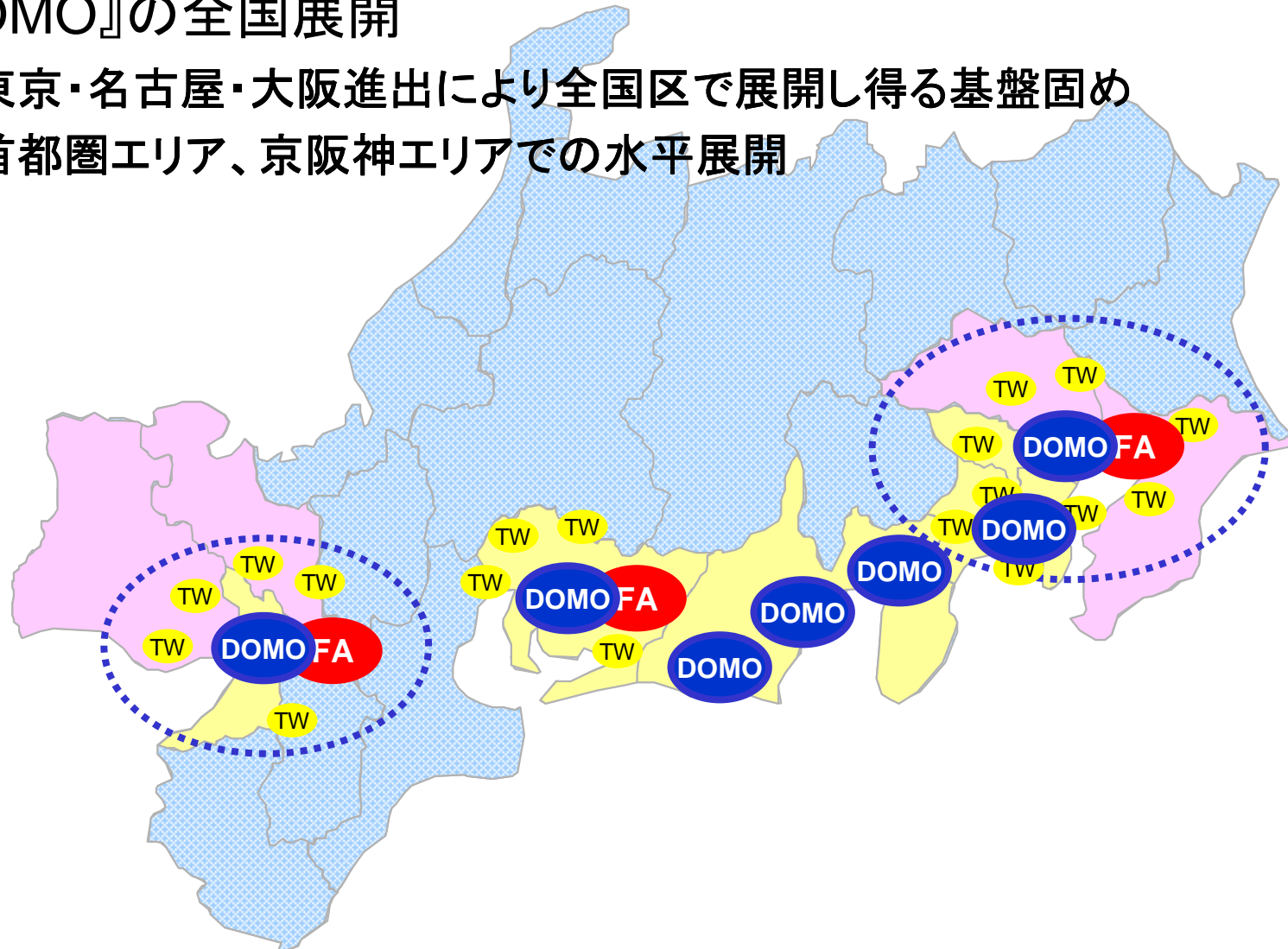
- 就職支援活動事業
- 「若年雇用」「雇用の流動化」「情報の無料化」などをキーワードにしたユニークな事業への挑戦



# 中期経営方針

## ■ 『DOMO』の全国展開

- 東京・名古屋・大阪進出により全国区で展開し得る基盤固め
- 首都圏エリア、京阪神エリアでの水平展開



# 業績説明

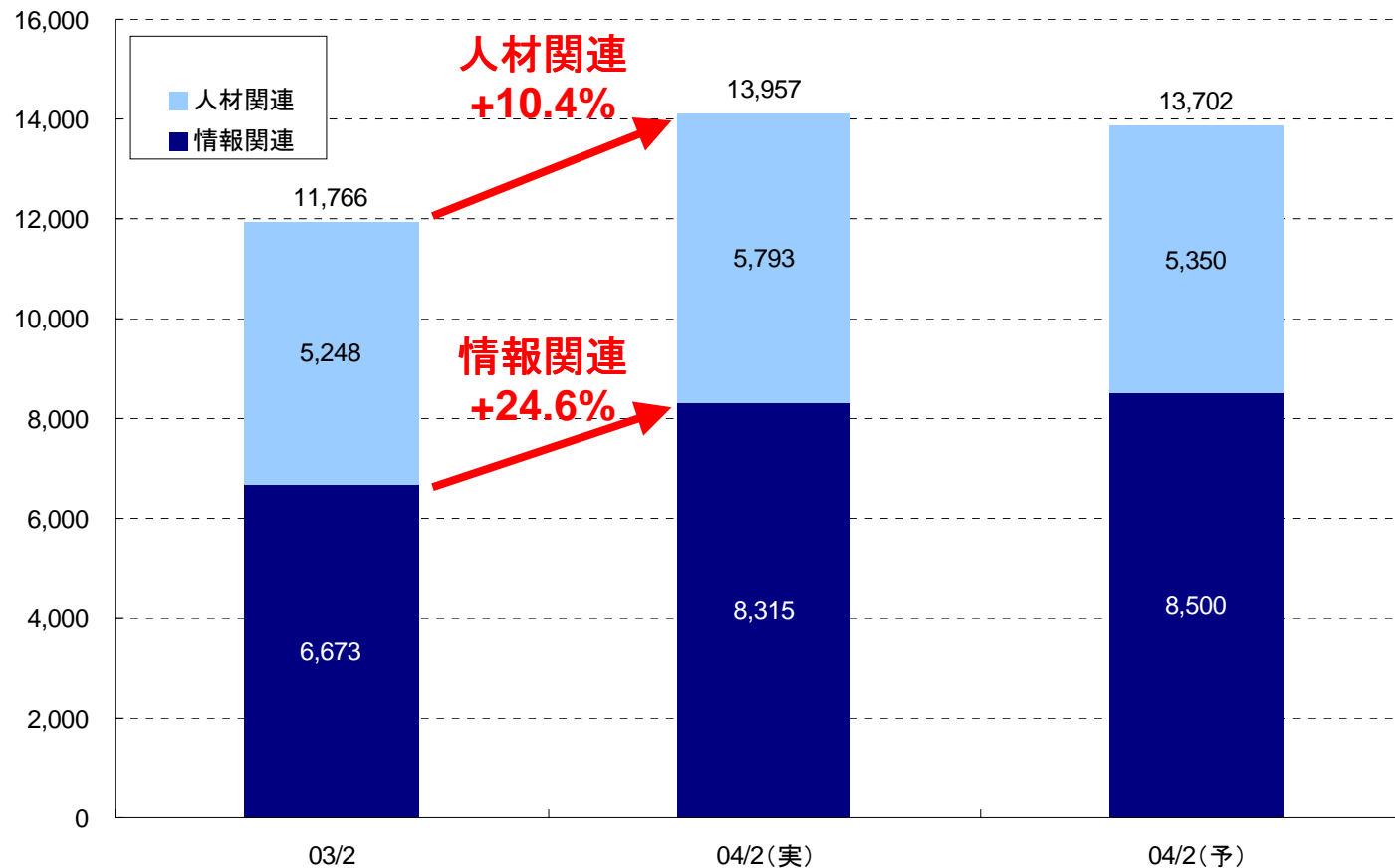
---

管理本部長  
垣内 康晴

# 連結売上高

## ■ 連結売上高は予定通り前期比18.6%増の13,957百万円

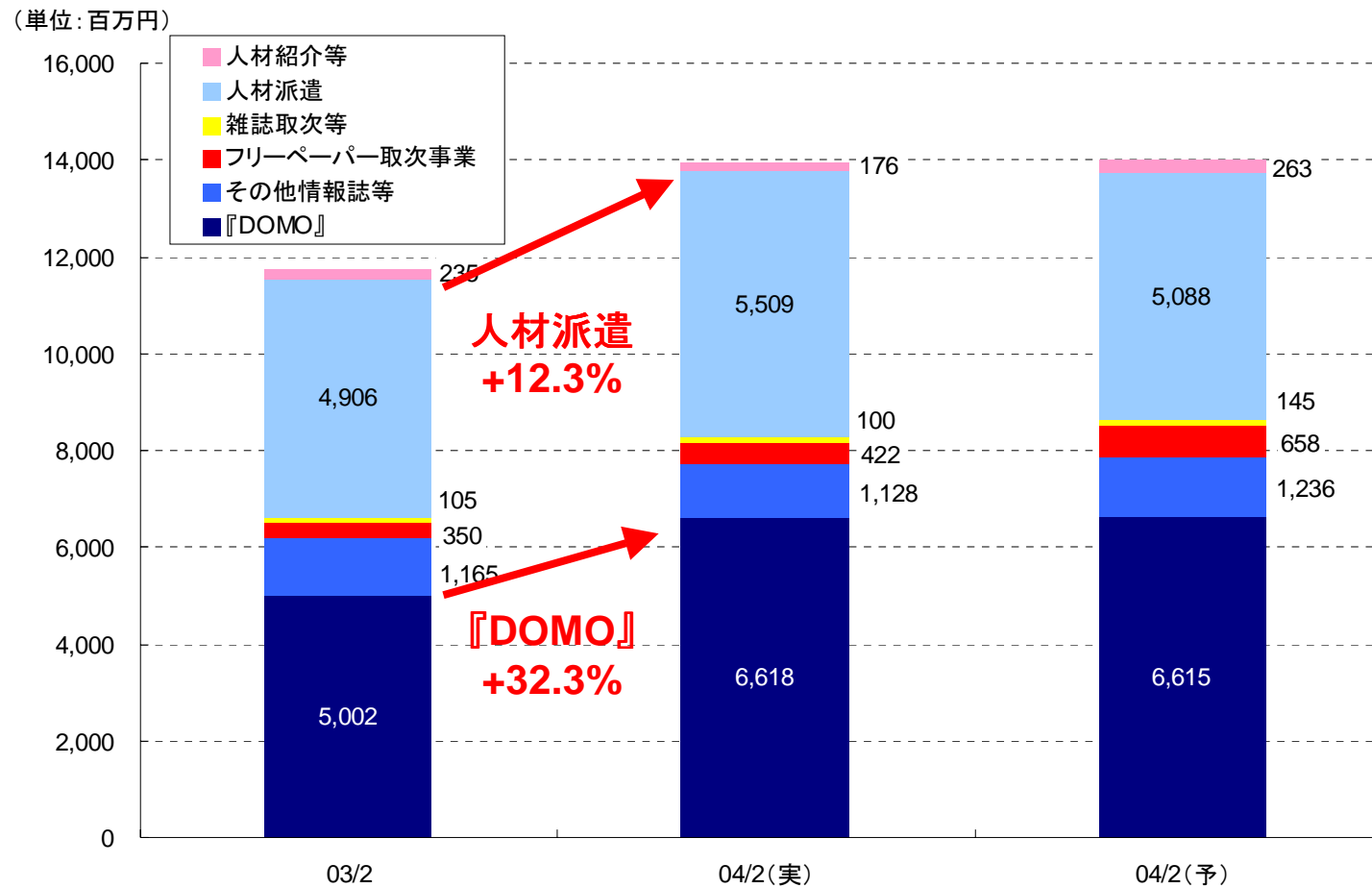
(単位:百万円)



# 連結商品別売上高

(注)  
04/2期予算については、内部取引  
を相殺していないため、合計が連  
結売上高と異なります。

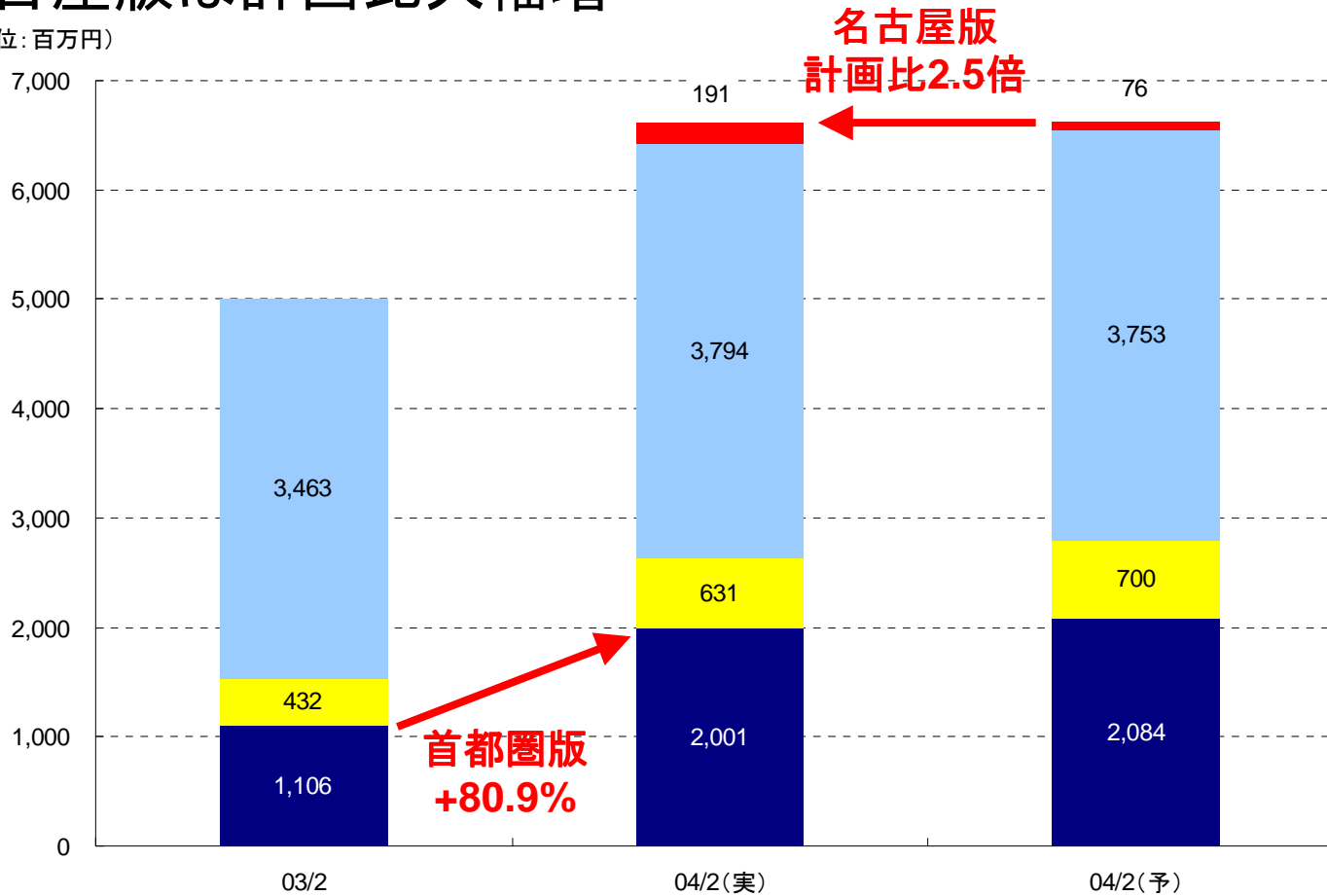
## ■ 『DOMO』が全体を牽引



# 『DOMO』 – 版別売上高

- 首都圏版が全体を牽引
- 名古屋版は計画比大幅増

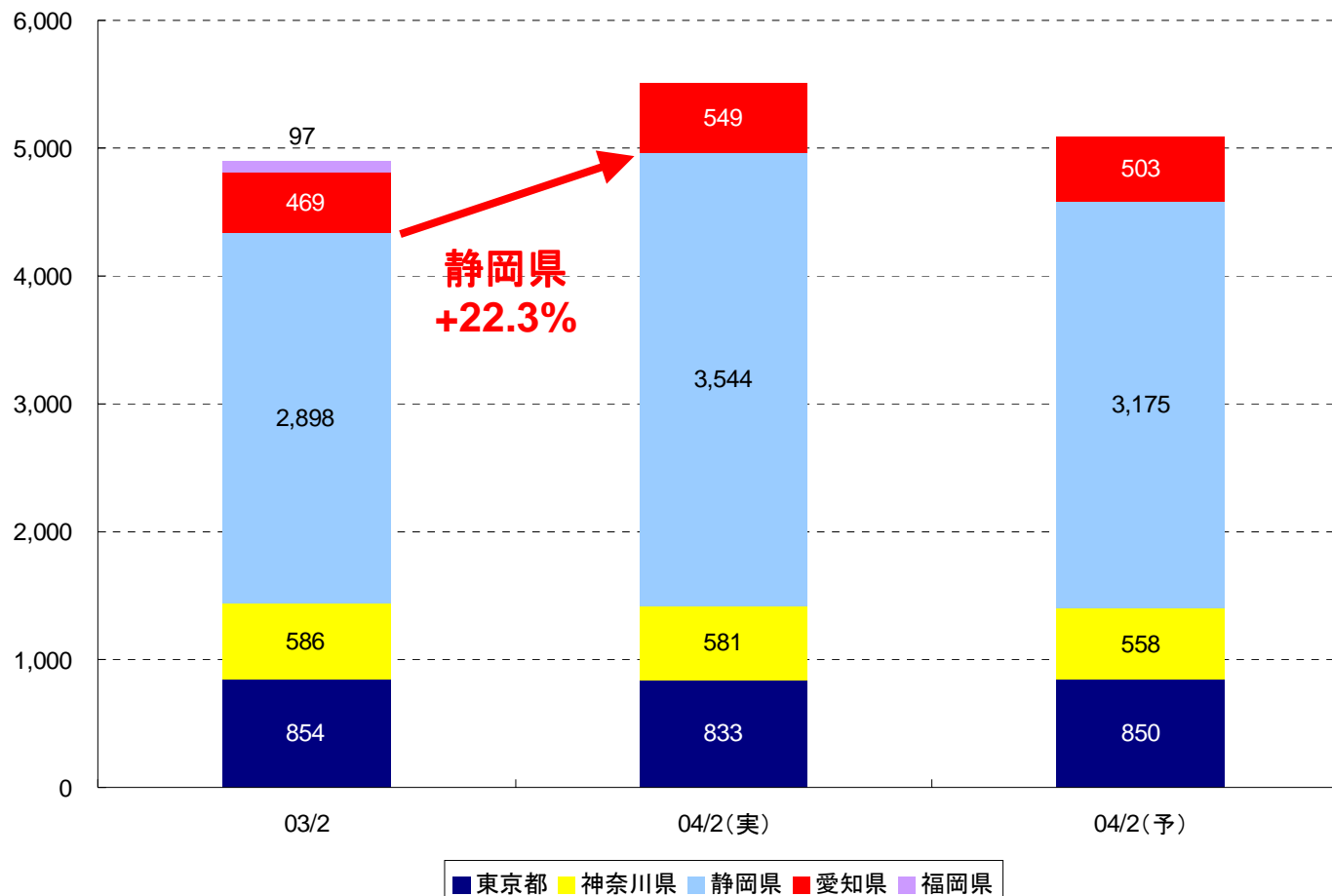
(単位: 百万円)



# 人材派遣 – 地域別売上高

## ■ 静岡県が全体を牽引

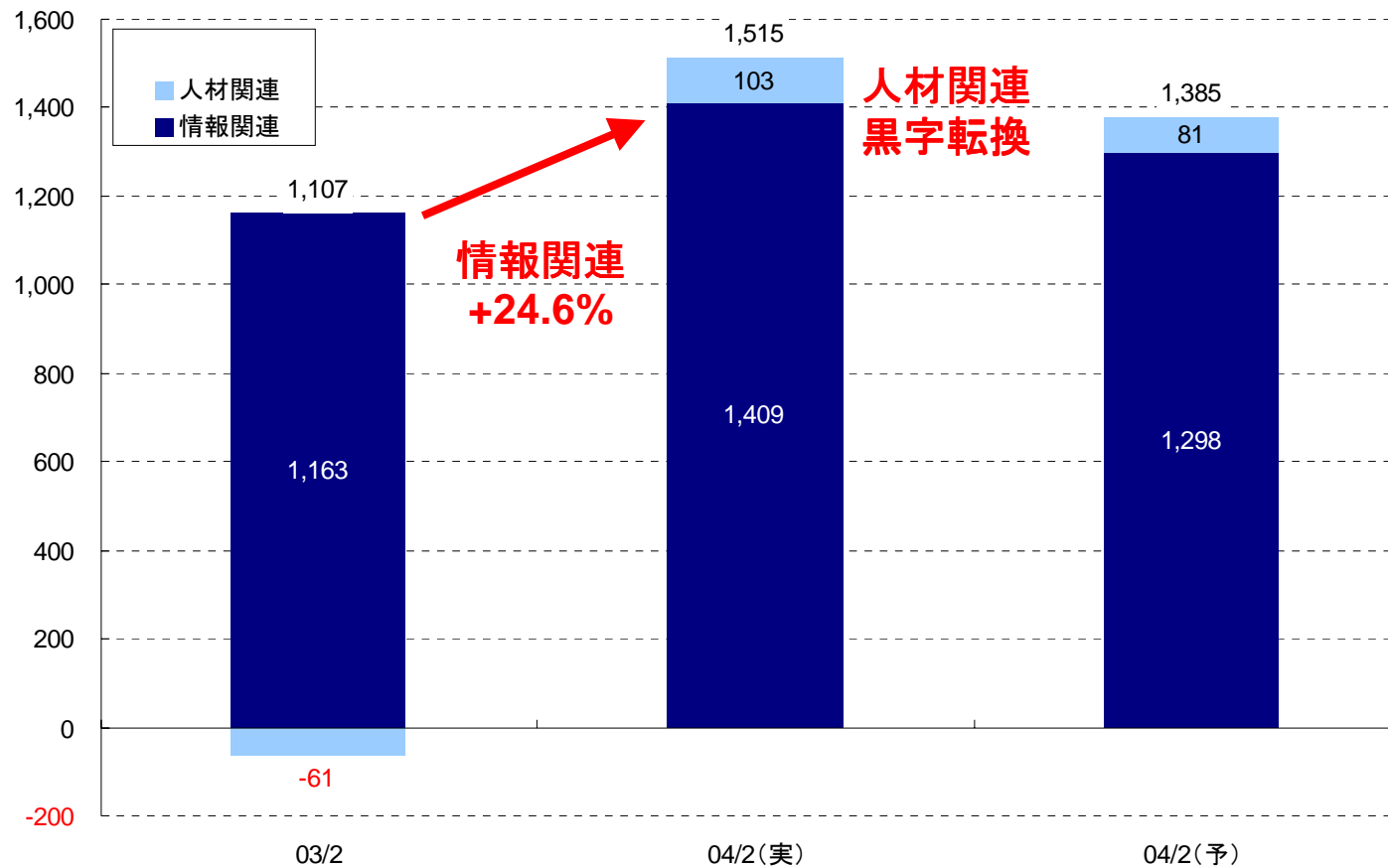
(単位:百万円)



# 連結営業利益

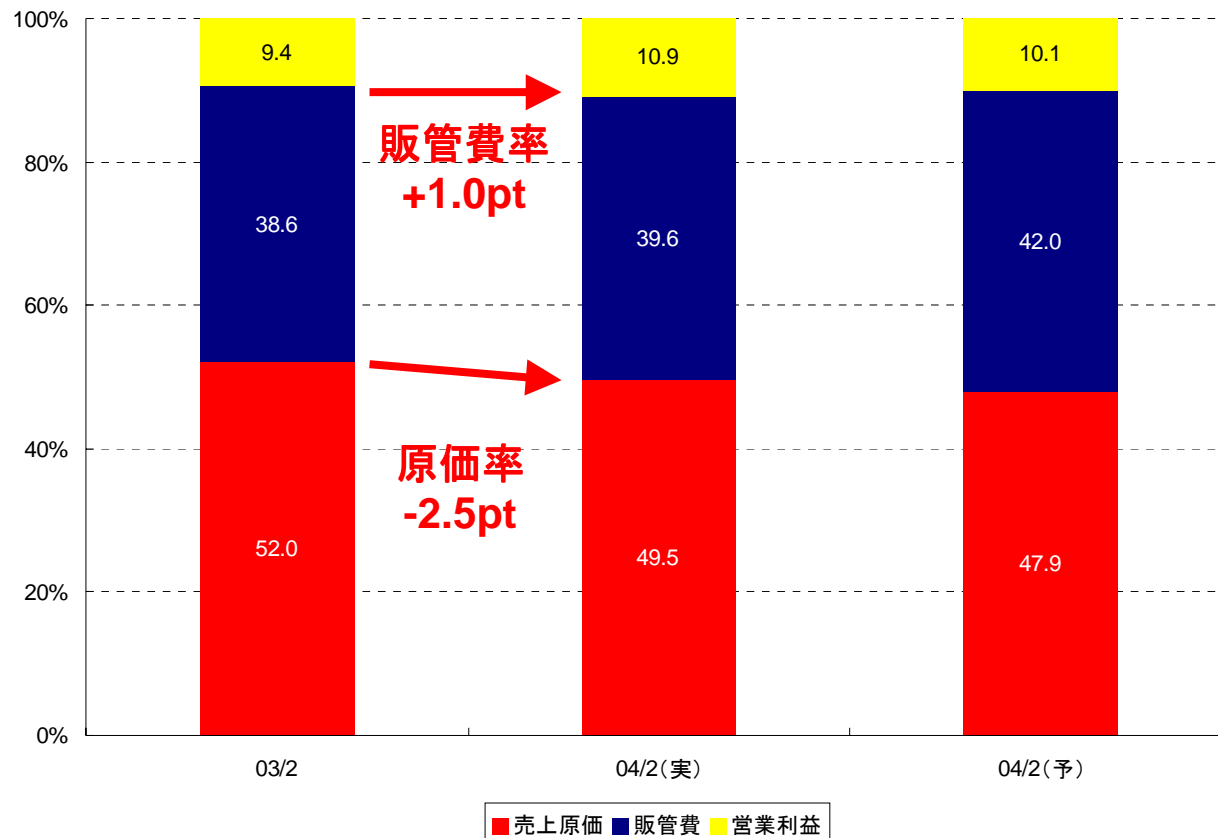
- 情報関連事業はほぼ予算通り
- 人材関連は予定通り黒字転換

(単位: 百万円)



# 連結営業費用構成

- 連結営業利益率は前期比1.5ポイント上昇し10.9%
  - 粗利益率の高い情報関連事業の増収により原価率低下
  - 名古屋版創刊により販管费率上昇

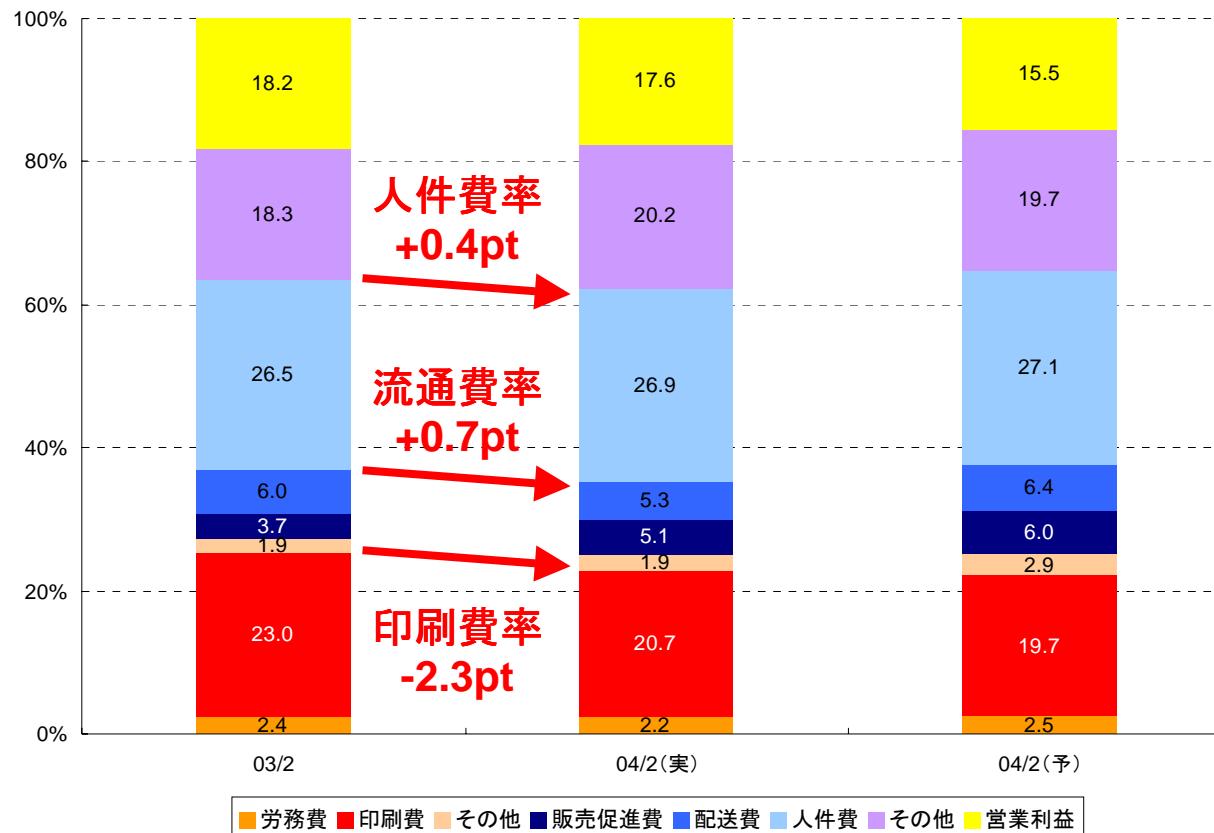




# 単体営業費用構成

## ■ 単体営業利益率は前期比0.6ポイント低下し17.6%

- 首都圏版の増収効果、02年9月の制作DTP化により印刷費率低下
- 名古屋版創刊により流通経費及び人件費の上昇



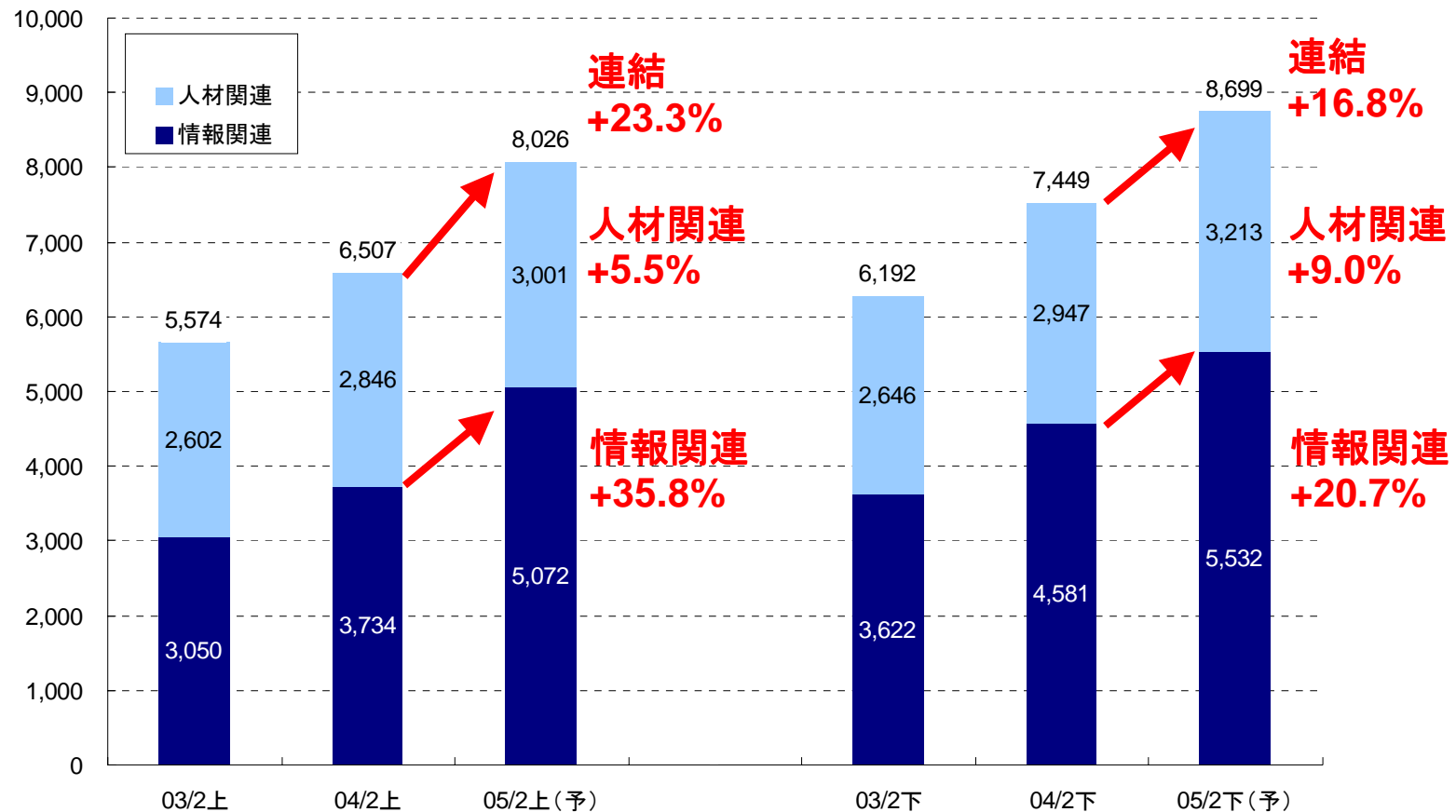
# 業績予想説明

---

# 連結売上高

## ■ 連結売上高は前期比19.8%増の16,726百万円の見込み

(単位:百万円)

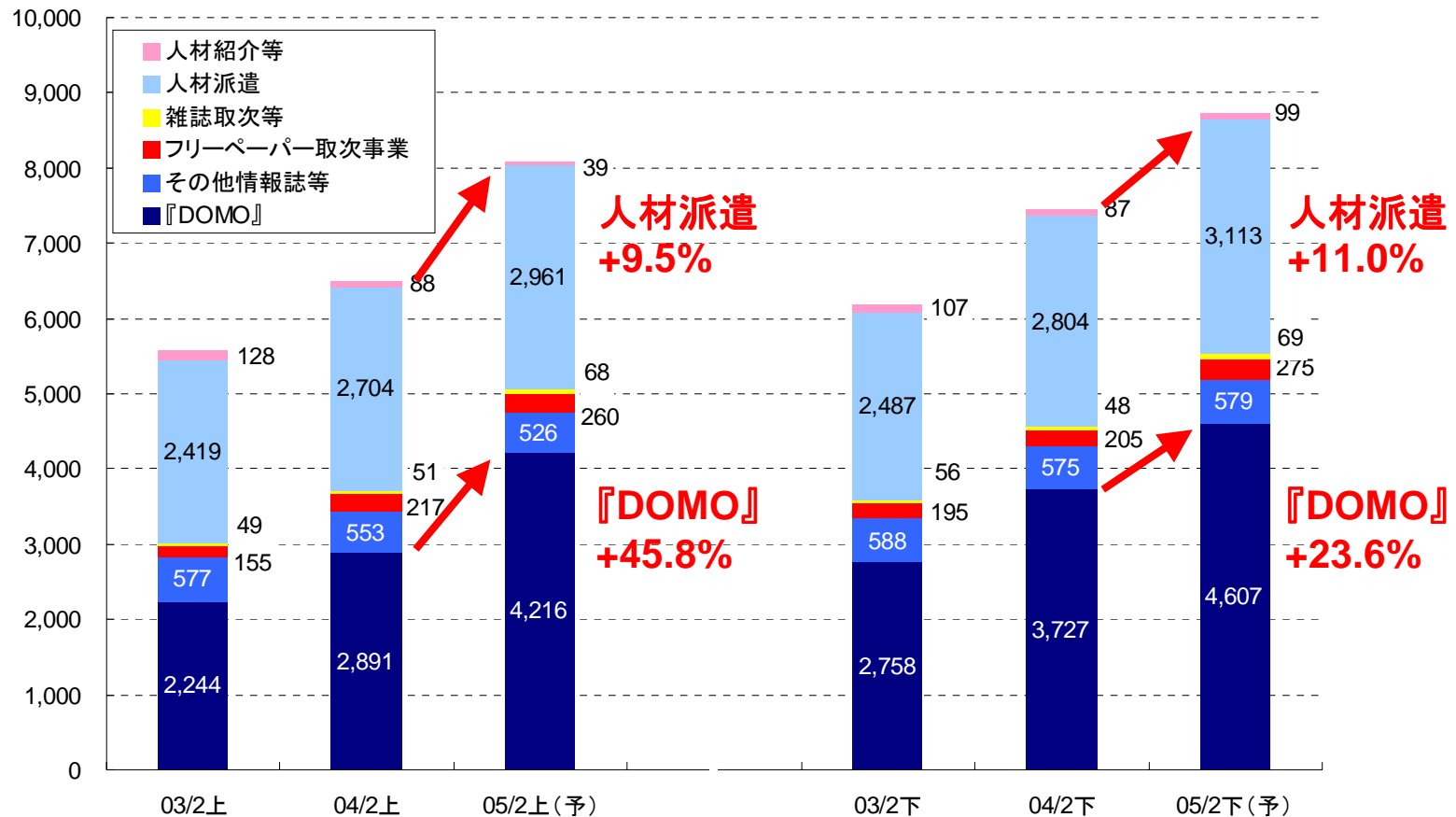


# 連結商品別売上高

(注)  
05/2期予算については、内部取引  
を相殺していないため、合計が連  
結売上高と異なっています。

- 『DOMO』売上高は前期比33.3%増の8,824百万円の見込み
- 人材派遣の売上高は前期比10.3%増の6,075百万円の見込み

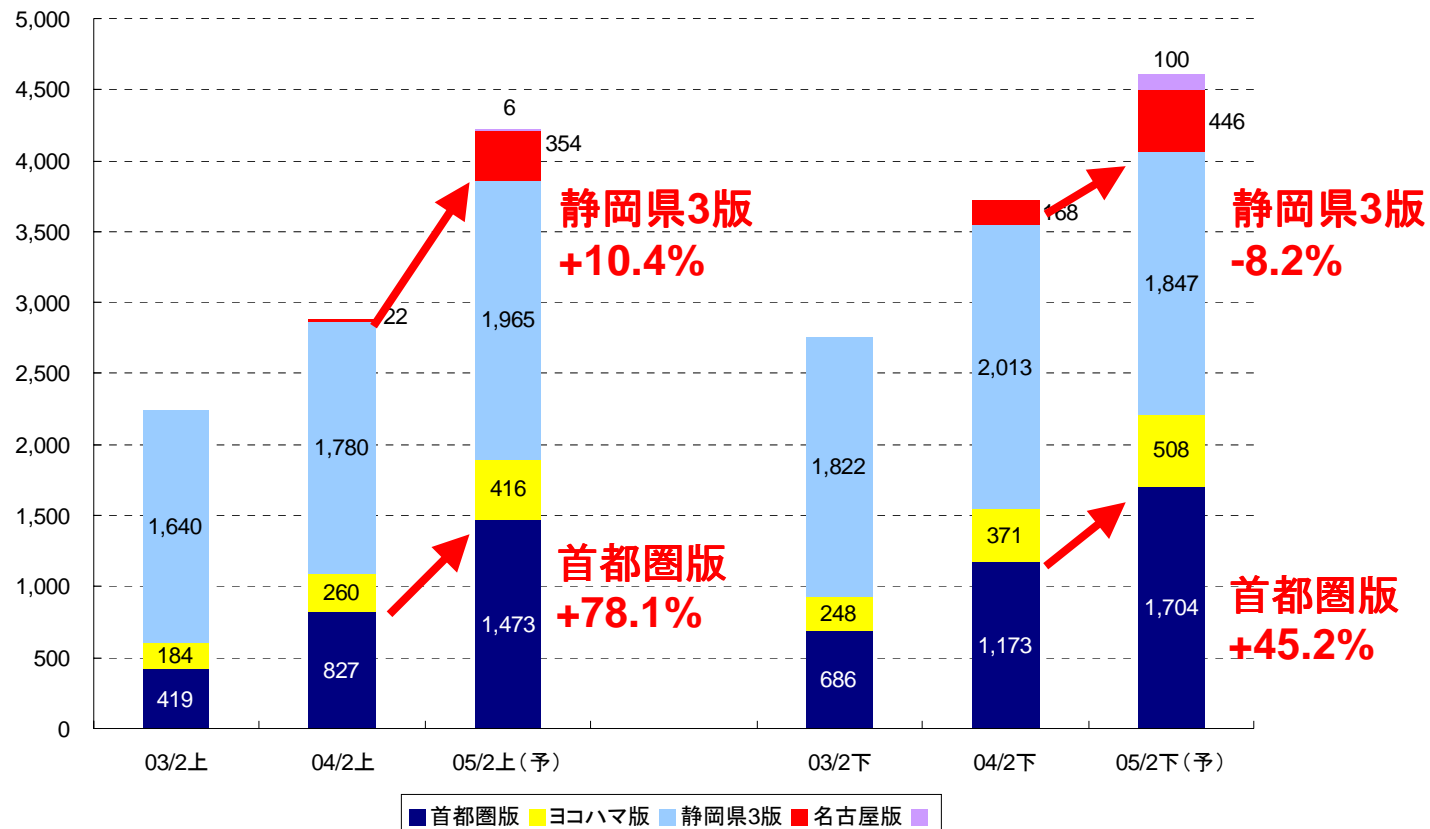
(単位: 百万円)



# 『DOMO』 – 版別売上高

- 首都圏版は前期比58.8%増の3,178百万円の見込み
- 静岡県3版は求人広告市場の見通しにより下半期に前期比で下回る見込み

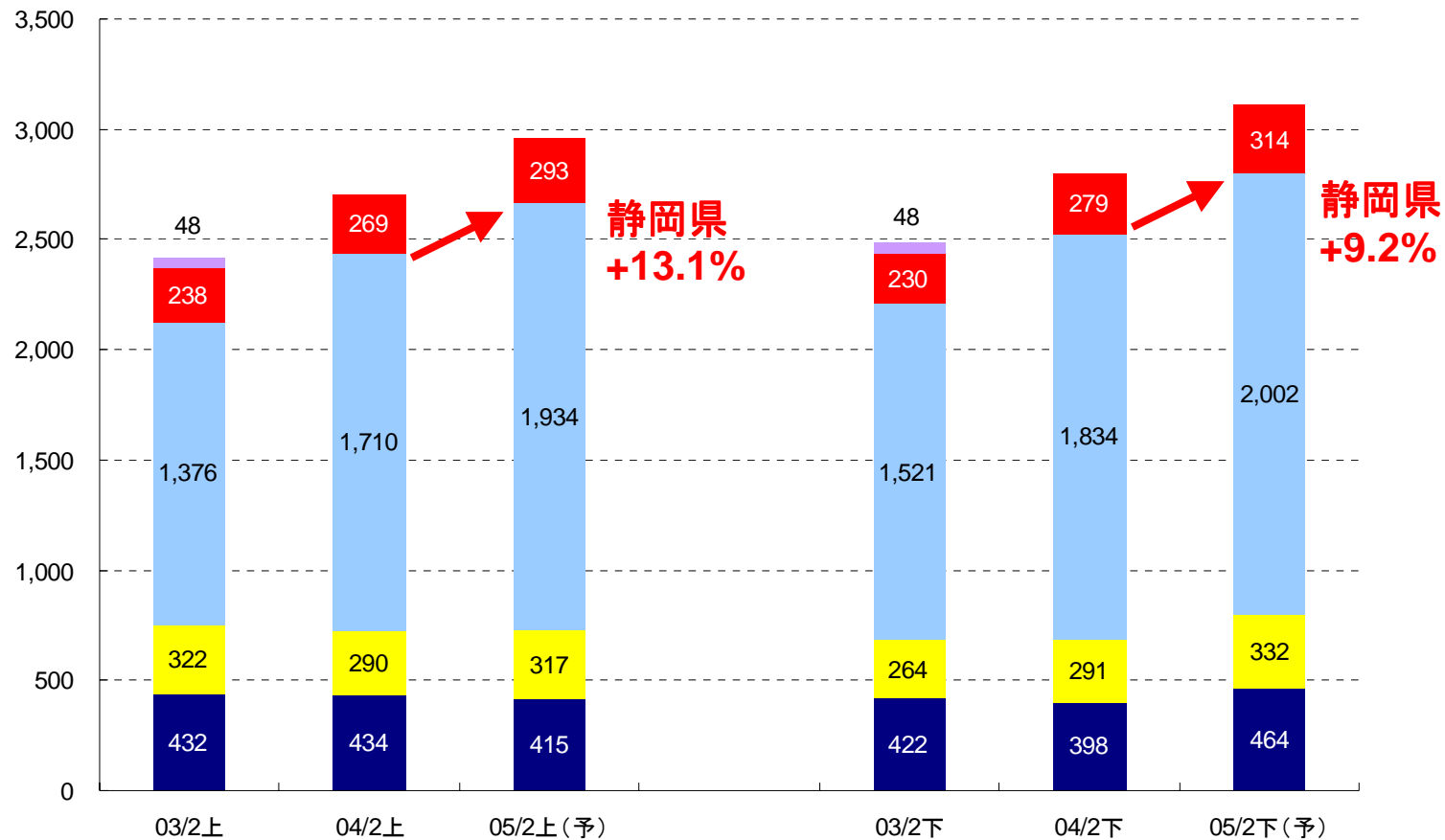
(単位: 百万円)



# 人材派遣 – 地域別売上高

## ■ 静岡県の売上高は前期比11.1%増の3,937百万円の見込み

(単位:百万円)



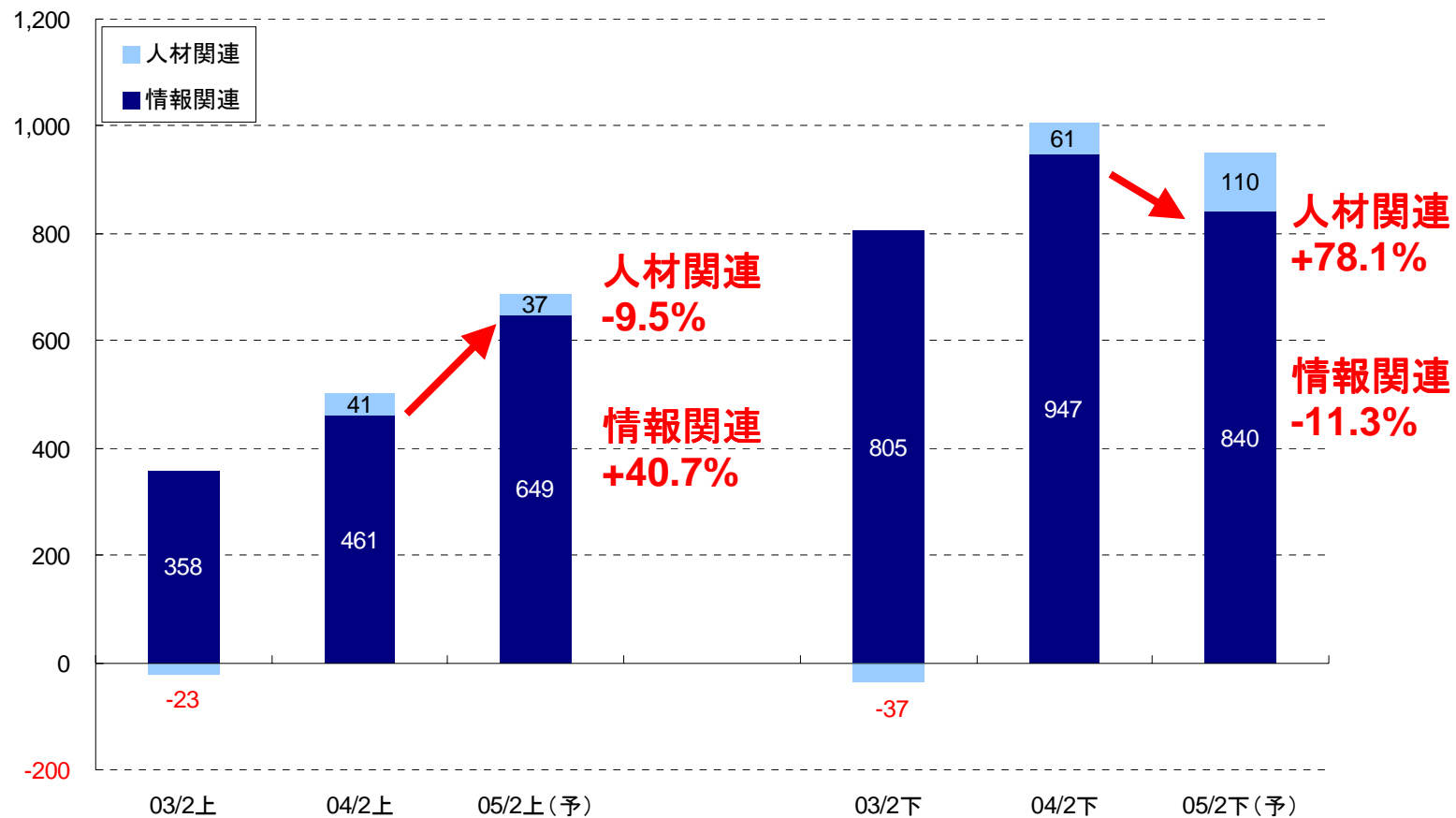
■ 東京都 ■ 神奈川県 ■ 静岡県 ■ 愛知県 ■ 福岡県



# 連結営業利益

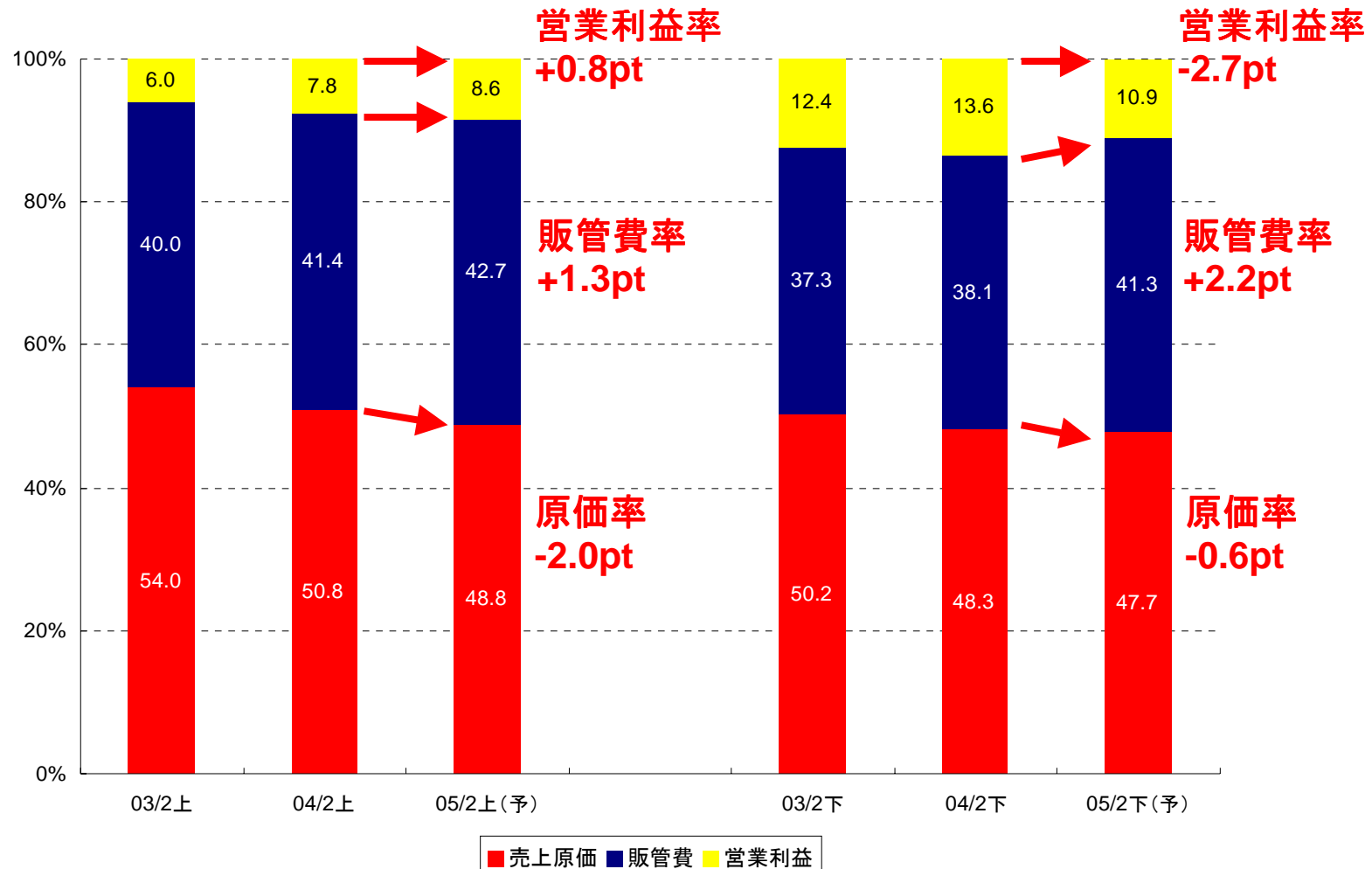
- 連結営業利益は前期比8.1%増の1,638百万円の見込み
  - 大阪版の先行投資費用、下半期の静岡県3版の売上減が影響

(単位:百万円)



# 連結営業費用構成

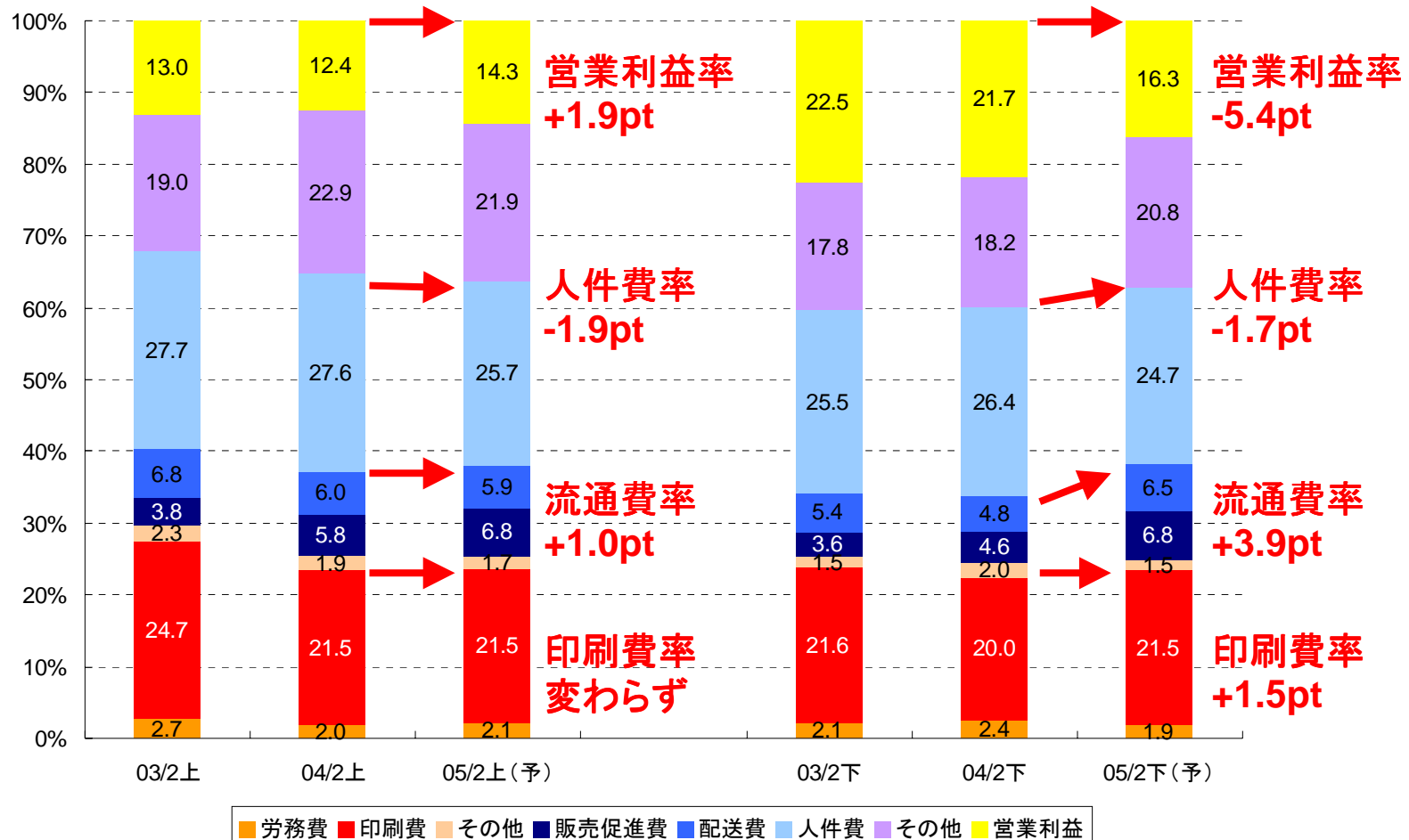
## ■ 連結営業利益率は前期比1.1ポイント低下し9.8%の見込み





# 単体営業費用構成

## ■ 単体営業利益率は前期比2.2ポイント低下し15.4%の見込み



## 参考資料－業績関連情報

---

# 連結PL(2004年2月期)

(単位:百万円)	①04年2月期実績		②04年2月期予算		①-②増減		③03年2月期実績		①-③増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	予算比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	13,957	100.0%	13,702	100.0%	254	1.9%	11,766	100.0%	2,190	18.6%
売上原価	6,908	49.5%	6,558	47.9%	350	5.3%	6,118	52.0%	789	12.9%
売上総利益	7,048	50.5%	7,144	52.1%	△95	△1.3%	5,647	48.0%	1,400	24.8%
販管費	5,532	39.6%	5,758	42.0%	△225	△3.9%	4,540	38.6%	992	21.8%
営業利益	1,515	10.9%	1,385	10.1%	130	9.4%	1,107	9.4%	408	36.9%
経常利益	1,512	10.8%	1,387	10.1%	125	9.1%	1,082	9.2%	430	39.8%
税引前純利益	1,445	10.4%	1,299	9.5%	145	11.2%	1,038	8.8%	406	39.1%
当期純利益	881	6.3%	678	5.0%	203	29.9%	565	4.8%	315	55.8%
EPS	¥157.34		¥121.16				¥110.85			
■情報関連事業										
売上高	8,315	100.0%	8,500	100.0%	△184	△2.2%	6,673	100.0%	1,642	24.6%
営業利益(率)	1,409	16.9%	1,298	15.3%	111	8.6%	1,163	17.4%	245	21.1%
■人材関連事業										
売上高	5,793	100.0%	5,350	100.0%	442	8.6%	5,248	100.0%	545	10.4%
営業利益(率)	103	1.8%	81	1.5%	21	26.8%	△61	△1.2%	165	-

# 商品別売上高(2004年2月期)

(単位:百万円)	①04年2月期実績		②03年2月期実績		①-②増減	
<b>DOMO</b>	<b>6,618</b>	<b>47.4%</b>	<b>5,002</b>	<b>42.5%</b>	<b>1,616</b>	32.3%
－首都圏版	2,001	14.3%	1,106	9.4%	895	80.9%
－ヨコハマ版	631	4.5%	432	3.7%	198	45.9%
－静岡県3版	3,794	27.2%	3,463	29.4%	330	9.6%
－名古屋版	191	1.4%	-	-	191	-
JOB	636	4.6%	715	6.1%	△79	△11.1%
のるぞー、のるぞーF	468	3.4%	449	3.8%	19	4.4%
求人情報サイト運営	23	0.2%	-	-	23	-
フリーペーパー取次事業	422	3.0%	350	3.0%	72	20.6%
雑誌取次等	100	0.7%	105	0.9%	△4	△4.4%
<b>情報関連事業合計</b>	<b>8,271</b>	<b>59.3%</b>	<b>6,623</b>	<b>56.3%</b>	<b>1,647</b>	24.9%
<b>人材派遣</b>	<b>5,509</b>	<b>39.5%</b>	<b>4,906</b>	<b>41.7%</b>	<b>602</b>	12.3%
－東京都	833	6.0%	854	7.3%	△21	△2.5%
－神奈川県	581	4.2%	586	5.0%	△4	△0.8%
－静岡県	3,544	25.4%	2,898	24.6%	646	22.3%
－愛知県	549	3.9%	469	4.0%	80	17.0%
－福岡県	-	-	97	0.8%	△97	-
人材紹介等	176	1.3%	235	2.0%	△59	△25.3%
<b>人材関連事業合計</b>	<b>5,685</b>	<b>40.7%</b>	<b>5,142</b>	<b>43.7%</b>	<b>542</b>	10.6%
<b>連結売上高</b>	<b>13,957</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,766</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,190</b>	18.6%

# 単体PL(2004年2月期)

(単位:百万円)	①04年2月期実績		②04年2月期予算		①-②増減		③03年2月期実績		①-③増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	予算比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	7,792	100.0%	7,851	100.0%	△59	△0.8%	6,220	100.0%	1,571	25.3%
売上原価	1,937	24.9%	1,979	25.2%	△42	△2.1%	1,694	27.2%	242	14.3%
－労務費	174	2.2%	199	2.5%	△25	△12.6%	147	2.4%	26	18.0%
－印刷費	1,611	20.7%	1,550	19.7%	60	3.9%	1,431	23.0%	179	12.5%
－その他	151	1.9%	229	2.9%	△77	△33.9%	115	1.9%	36	31.5%
売上総利益	5,854	75.1%	5,872	74.8%	△17	△0.3%	4,525	72.8%	1,329	29.4%
販管費	4,487	57.6%	4,654	59.3%	△167	△3.6%	3,395	54.6%	1,092	32.2%
－販促費	397	5.1%	470	6.0%	△72	△15.4%	227	3.7%	170	74.7%
－配送費	415	5.3%	504	6.4%	△88	△17.6%	375	6.0%	39	10.6%
－人件費	2,096	26.9%	2,130	27.1%	△34	△1.6%	1,650	26.5%	445	27.0%
－その他	1,577	20.2%	1,549	19.7%	28	1.8%	1,141	18.3%	436	38.3%
営業利益	1,367	17.6%	1,217	15.5%	149	12.3%	1,130	18.2%	237	21.0%

(注)

役員報酬については、従来販管費内の「その他」に含めてご説明しておりましたが、今回から過去の分を含め「人件費」に含めることにいたしました。そのため、有価証券報告書の「人件費」とは異なる金額となっております。

# 連結PL(2004年8月中間期見通し)

(単位:百万円)	①04年8月中間期見通し		②03年8月期中間実績		①-②増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	8,026	100.0%	6,507	100.0%	1,518	23.3%
売上原価	3,915	48.8%	3,308	50.8%	606	18.3%
売上総利益	4,111	51.2%	3,199	49.2%	912	28.5%
販管費	3,424	42.7%	2,694	41.4%	729	27.1%
営業利益	687	8.6%	504	7.8%	182	36.2%
経常利益	692	8.6%	502	7.7%	189	37.7%
税引前純利益	630	7.8%	456	7.0%	173	38.1%
当期純利益	352	4.4%	254	3.9%	97	38.2%
EPS	¥31.34		¥45.52			
■情報関連事業						
売上高	5,072	100.0%	3,734	100.0%	1,338	35.8%
営業利益(率)	649	12.8%	461	12.4%	188	40.7%
■人材関連事業						
売上高	3,001	100.0%	2,846	100.0%	155	5.5%
営業利益(率)	37	1.3%	41	1.5%	△3	△9.5%

# 商品別売上高(2004年8月中間期見通し)

(注)  
05/2期予算については、内部取引  
を相殺していないため、合計が連  
結売上高と異なっています。

(単位:百万円)	①04年8月中間期見通し		②03年8月期中間実績		①-②増減	
<b>DOMO</b>	<b>4,216</b>	<b>52.2%</b>	<b>2,891</b>	<b>44.4%</b>	<b>1,325</b>	45.8%
－首都圏版	1,473	18.3%	827	12.7%	646	78.1%
－ヨコハマ版	416	5.2%	260	4.0%	156	59.9%
－静岡県3版	1,965	24.3%	1,780	27.4%	185	10.4%
－名古屋版	354	4.4%	22	0.3%	331	1,477.3%
－大阪版	6	0.1%	－	－	6	－
JOB	252	3.1%	317	4.9%	△64	△20.5%
のるぞー、のるぞーF	228	2.8%	234	3.6%	△5	△2.5%
求人情報サイト運営	45	0.6%	2	0.0%	43	2,182.4%
フリーペーパー取次事業	260	3.2%	217	3.3%	43	19.9%
雑誌取次等	68	0.9%	51	0.8%	16	32.3%
<b>情報関連事業合計</b>	<b>5,072</b>	<b>62.8%</b>	<b>3,714</b>	<b>57.1%</b>	<b>1,358</b>	36.6%
<b>人材派遣</b>	<b>2,961</b>	<b>36.7%</b>	<b>2,704</b>	<b>41.6%</b>	<b>256</b>	9.5%
－東京都	415	5.2%	434	6.7%	△18	△4.2%
－神奈川県	317	3.9%	290	4.5%	27	9.5%
－静岡県	1,934	24.0%	1,710	26.3%	224	13.1%
－愛知県	293	3.6%	269	4.1%	23	8.7%
人材紹介等	39	0.5%	88	1.4%	△48	△55.2%
<b>人材関連事業合計</b>	<b>3,001</b>	<b>37.2%</b>	<b>2,793</b>	<b>42.9%</b>	<b>207</b>	7.4%
<b>全合計／連結売上高</b>	<b>8,074</b>	<b>100.0%</b>	<b>6,507</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,566</b>	24.1%

# 単体PL(2004年8月中間期見通し)

(単位:百万円)	①04年8月中間期見通し		②03年8月期中間実績		①-②増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	4,743	100.0%	3,464	100.0%	1,278	36.9%
売上原価	1,198	25.3%	881	25.4%	317	36.0%
－労務費	97	2.1%	69	2.0%	28	41.7%
－印刷費	1,020	21.5%	745	21.5%	275	36.9%
－その他	80	1.7%	67	1.9%	13	19.9%
売上総利益	3,544	74.7%	2,583	74.6%	961	37.2%
販管費	2,864	60.4%	2,154	62.2%	709	32.9%
－販促費	322	6.8%	200	5.8%	122	61.0%
－配送費	279	5.9%	206	6.0%	73	35.3%
－人件費	1,221	25.7%	955	27.6%	265	27.8%
－その他	1,041	21.9%	792	22.9%	248	31.4%
営業利益	680	14.3%	428	12.4%	251	58.7%

(注)

役員報酬については、従来販管費内の「その他」に含めてご説明しておりましたが、今回から過去の分を含め「人件費」に含めることにいたしました。そのため、有価証券報告書の「人件費」とは異なる金額となっております。



# 連結PL(2005年2月期見通し)

(単位:百万円)	①05年2月期見通し		②04年2月期実績		①-②増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	16,726	100.0%	13,957	100.0%	2,769	19.8%
売上原価	8,067	48.2%	6,908	49.5%	1,159	16.8%
売上総利益	8,658	51.8%	7,048	50.5%	1,609	22.8%
販管費	7,020	42.0%	5,532	39.6%	1,487	26.9%
営業利益	1,638	9.8%	1,515	10.9%	122	8.1%
経常利益	1,647	9.8%	1,512	10.8%	134	8.9%
税引前純利益	1,577	9.4%	1,445	10.4%	131	9.1%
当期純利益	896	5.4%	881	6.3%	14	1.7%
EPS	¥79.74		¥157.34			
■情報関連事業						
売上高	10,604	100.0%	8,315	100.0%	2,288	27.5%
営業利益(率)	1,489	14.0%	1,409	16.9%	80	5.7%
■人材関連事業						
売上高	6,214	100.0%	5,793	100.0%	420	7.3%
営業利益(率)	148	2.4%	103	1.8%	44	42.9%

# 商品別売上高(2005年2月期見通し)

(注)  
05/2期予算については、内部取引  
を相殺していないため、合計が連  
結売上高と異なっています。

(単位:百万円)	①05年2月期見通し		②04年2月期実績		①-②増減	
<b>DOMO</b>	<b>8,824</b>	<b>52.5%</b>	<b>6,618</b>	<b>47.4%</b>	<b>2,205</b>	33.3%
－首都圏版	3,178	18.9%	2,001	14.3%	1,176	58.8%
－ヨコハマ版	925	5.5%	631	4.5%	293	46.5%
－静岡県3版	3,813	22.7%	3,794	27.2%	19	0.5%
－名古屋版	800	4.8%	191	1.4%	609	318.2%
－大阪版	106	0.6%	—	—	106	—
JOB	488	2.9%	636	4.6%	△148	△23.3%
のるぞー、のるぞーF	465	2.8%	468	3.4%	△2	△0.6%
求人情報サイト運営	152	0.9%	23	0.2%	128	544.1%
<b>フリーペーパー取次事業</b>	<b>536</b>	<b>3.2%</b>	<b>422</b>	<b>3.0%</b>	<b>113</b>	26.8%
雑誌取次等	138	0.8%	100	0.7%	37	37.1%
<b>情報関連事業合計</b>	<b>10,605</b>	<b>63.1%</b>	<b>8,271</b>	<b>59.3%</b>	<b>2,333</b>	28.2%
<b>人材派遣</b>	<b>6,075</b>	<b>36.1%</b>	<b>5,509</b>	<b>39.5%</b>	<b>565</b>	10.3%
－東京都	880	5.2%	833	6.0%	47	5.7%
－神奈川県	650	3.9%	581	4.2%	68	11.7%
－静岡県	3,937	23.4%	3,544	25.4%	392	11.1%
－愛知県	607	3.6%	549	3.9%	57	10.5%
人材紹介等	139	0.8%	176	1.3%	△36	△21.0%
<b>人材関連事業合計</b>	<b>6,214</b>	<b>36.9%</b>	<b>5,685</b>	<b>40.7%</b>	<b>528</b>	9.3%
<b>全合計/連結売上高</b>	<b>16,819</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,957</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,862</b>	20.5%

# 単体PL(2005年2月期見通し)

(単位:百万円)	①05年2月期見通し		②04年2月期実績		①-②増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高	9,930	100.0%	7,792	100.0%	2,138	27.4%
売上原価	2,493	25.1%	1,937	24.9%	556	28.7%
－労務費	199	2.0%	174	2.2%	24	14.1%
－印刷費	2,134	21.5%	1,611	20.7%	523	32.5%
－その他	160	1.6%	151	1.9%	8	5.5%
売上総利益	7,436	74.9%	5,854	75.1%	1,582	27.0%
販管費	5,911	59.5%	4,487	57.6%	1,424	31.7%
－販促費	672	6.8%	397	5.1%	275	69.2%
－配送費	617	6.2%	415	5.3%	201	48.5%
－人件費	2,502	25.2%	2,096	26.9%	406	19.4%
－その他	2,118	21.3%	1,577	20.2%	541	34.3%
営業利益	1,525	15.4%	1,367	17.6%	157	11.5%

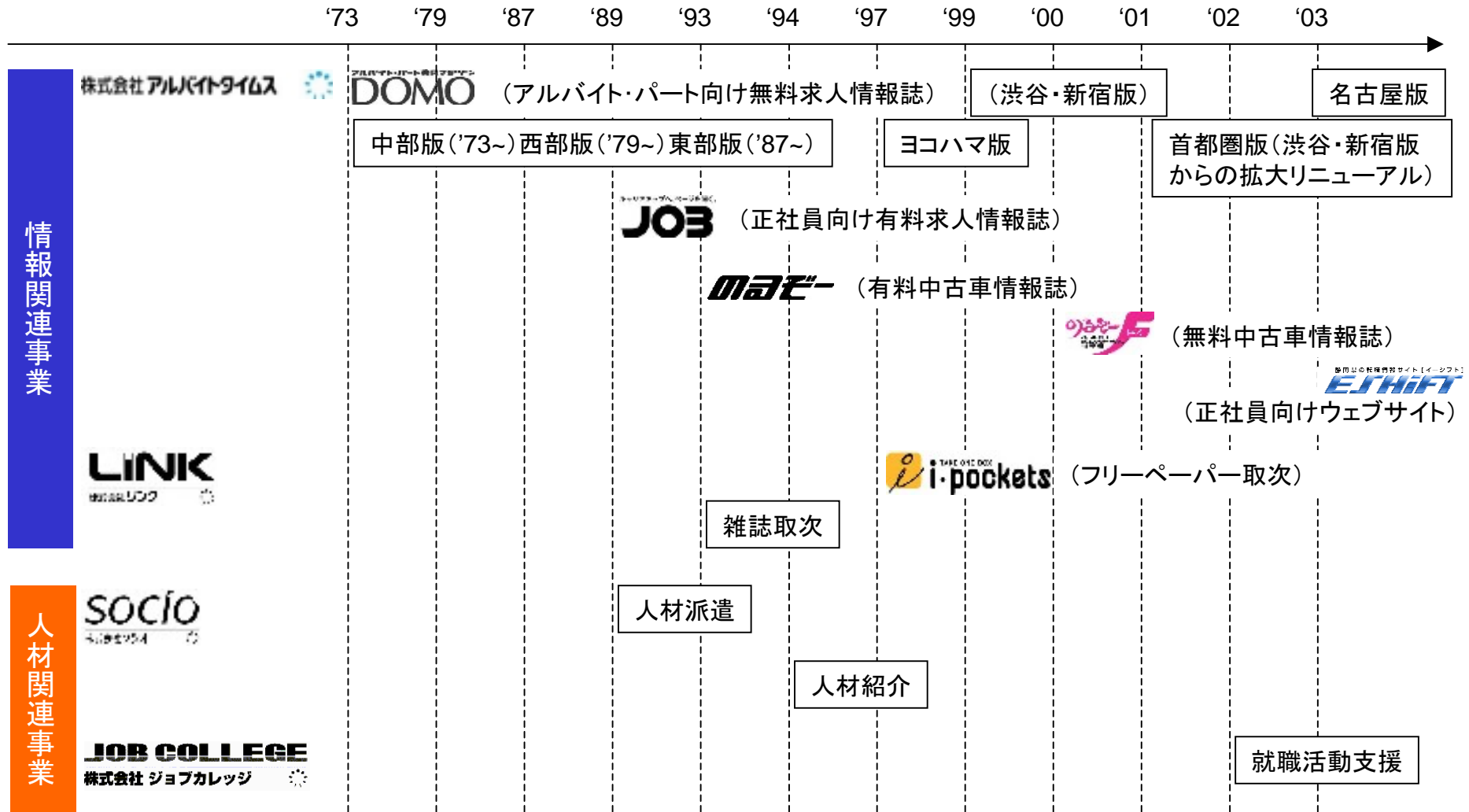
(注)

役員報酬については、従来販管費内の「その他」に含めてご説明しておりましたが、今回から過去の分を含め「人件費」に含めることにいたしました。そのため、有価証券報告書の「人件費」とは異なる金額となっております。

## 参考資料－事業関連情報

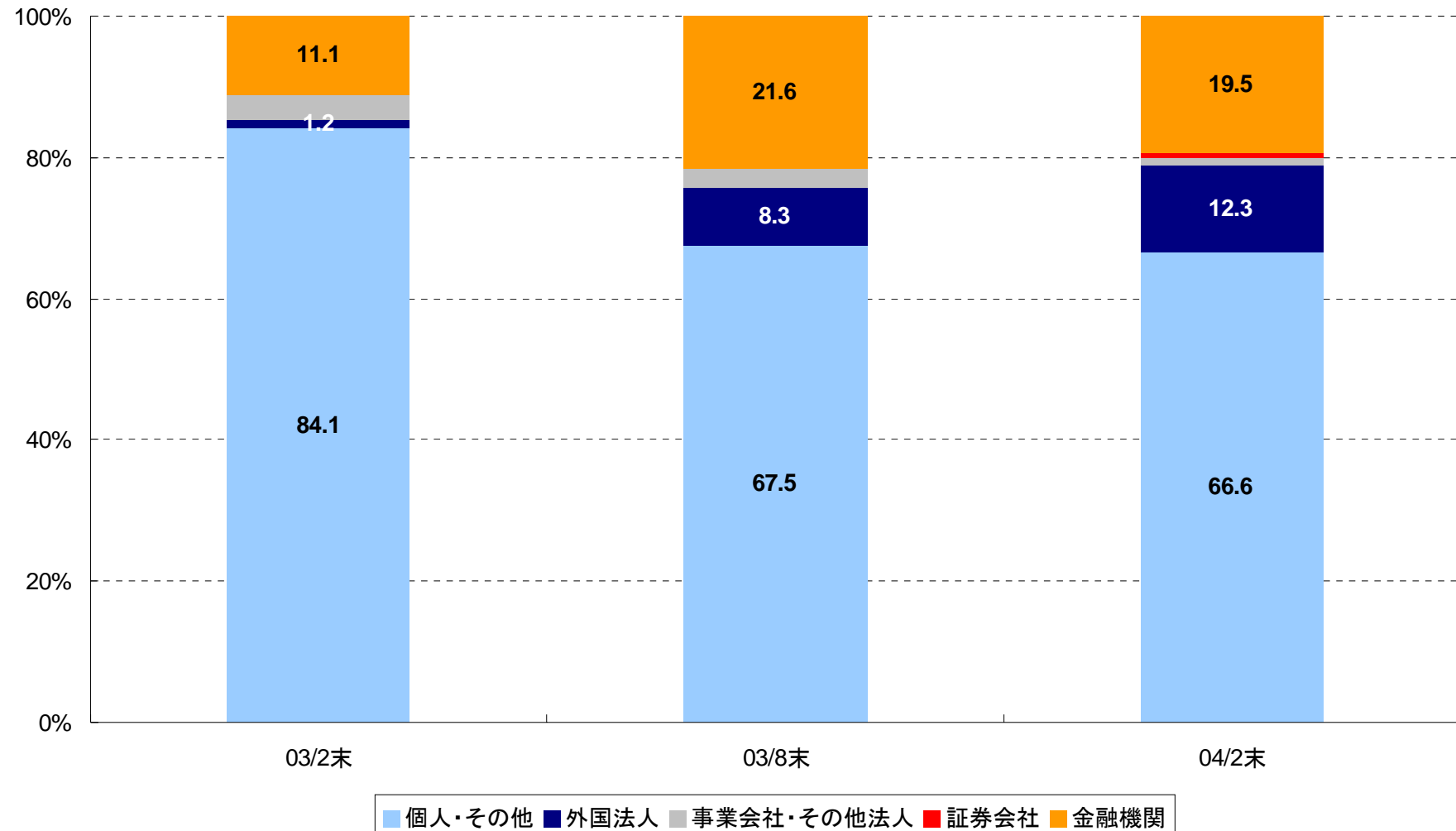
---

# 事業概要及びグループ企業構成



# 株主構成(主体別)

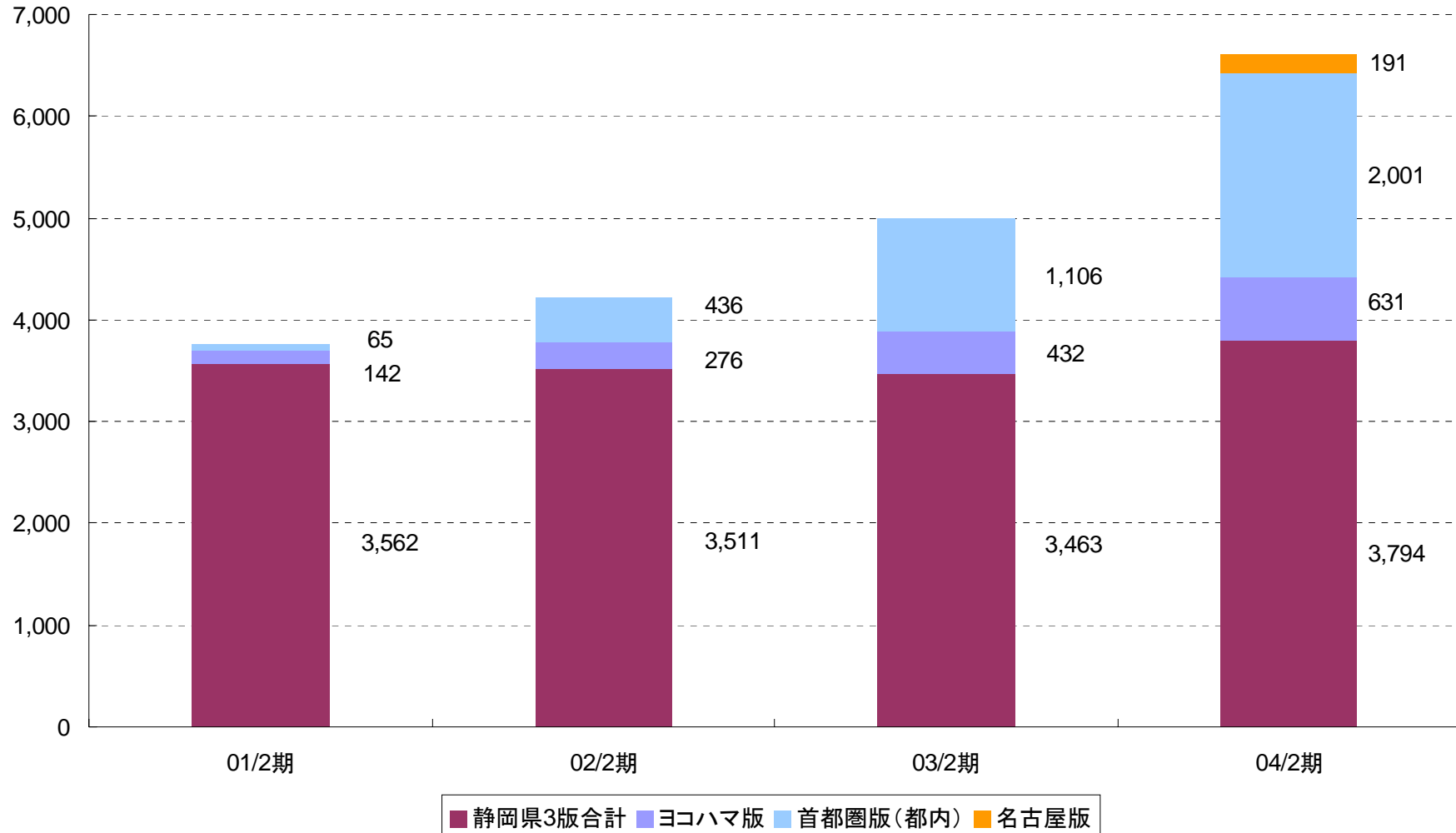
所有者別分布状況(株数ベース)



# 『DOMO』 - 版別売上高推移

無料求人情報誌『DOMO』 - 版別売上高

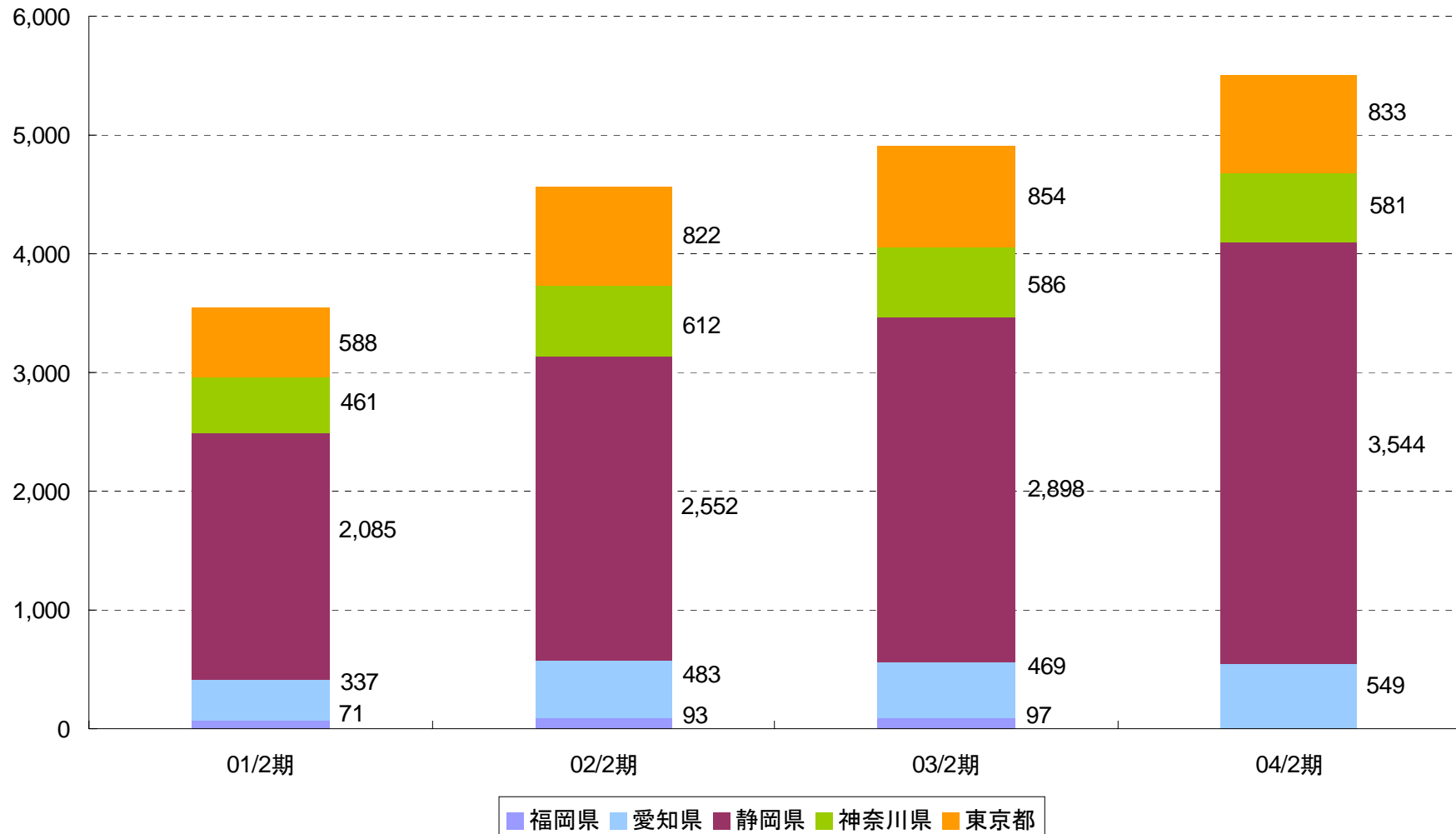
(単位: 百万円)



# 人材派遣 - 地域別売上高推移

人材派遣 - 地域別売上高

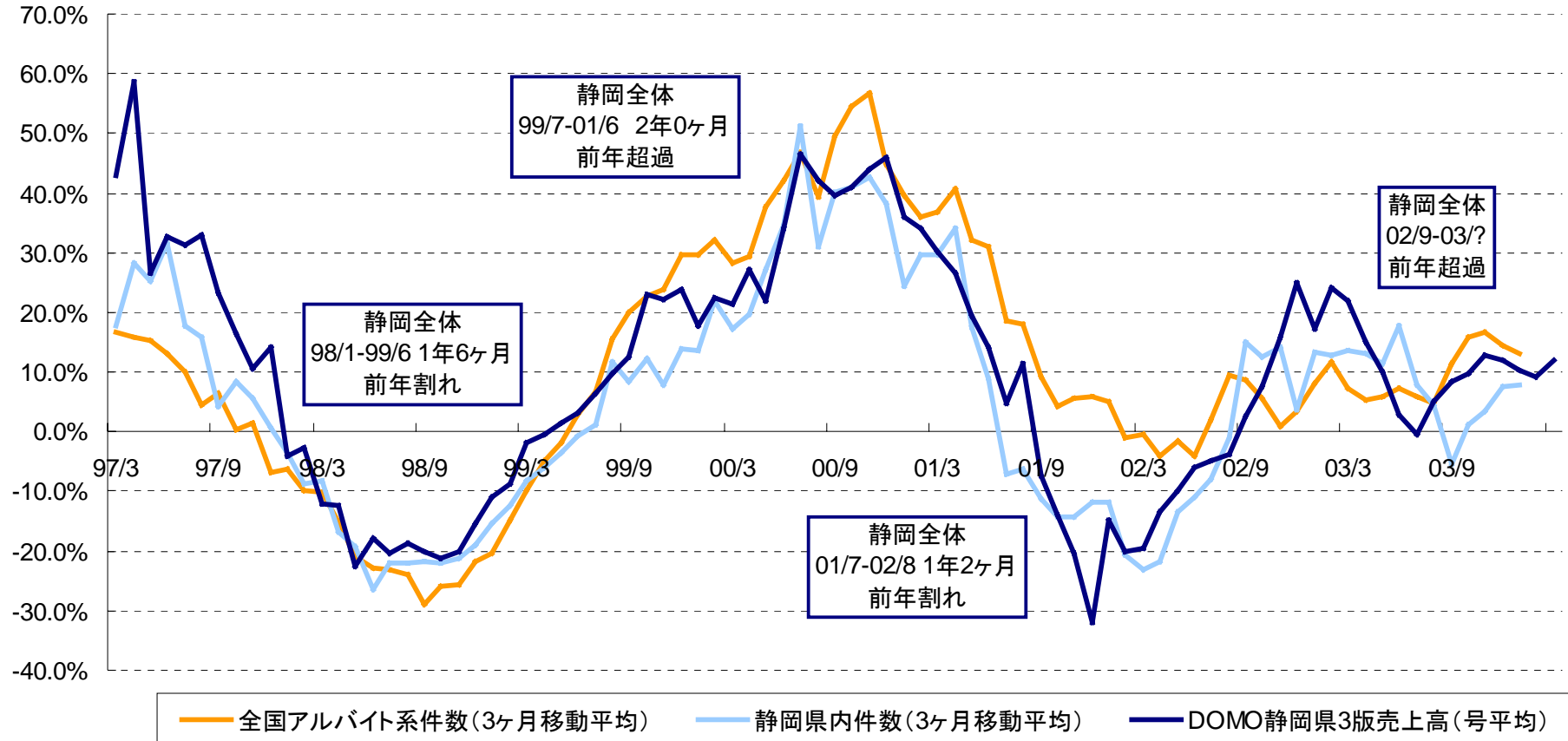
(単位: 百万円)





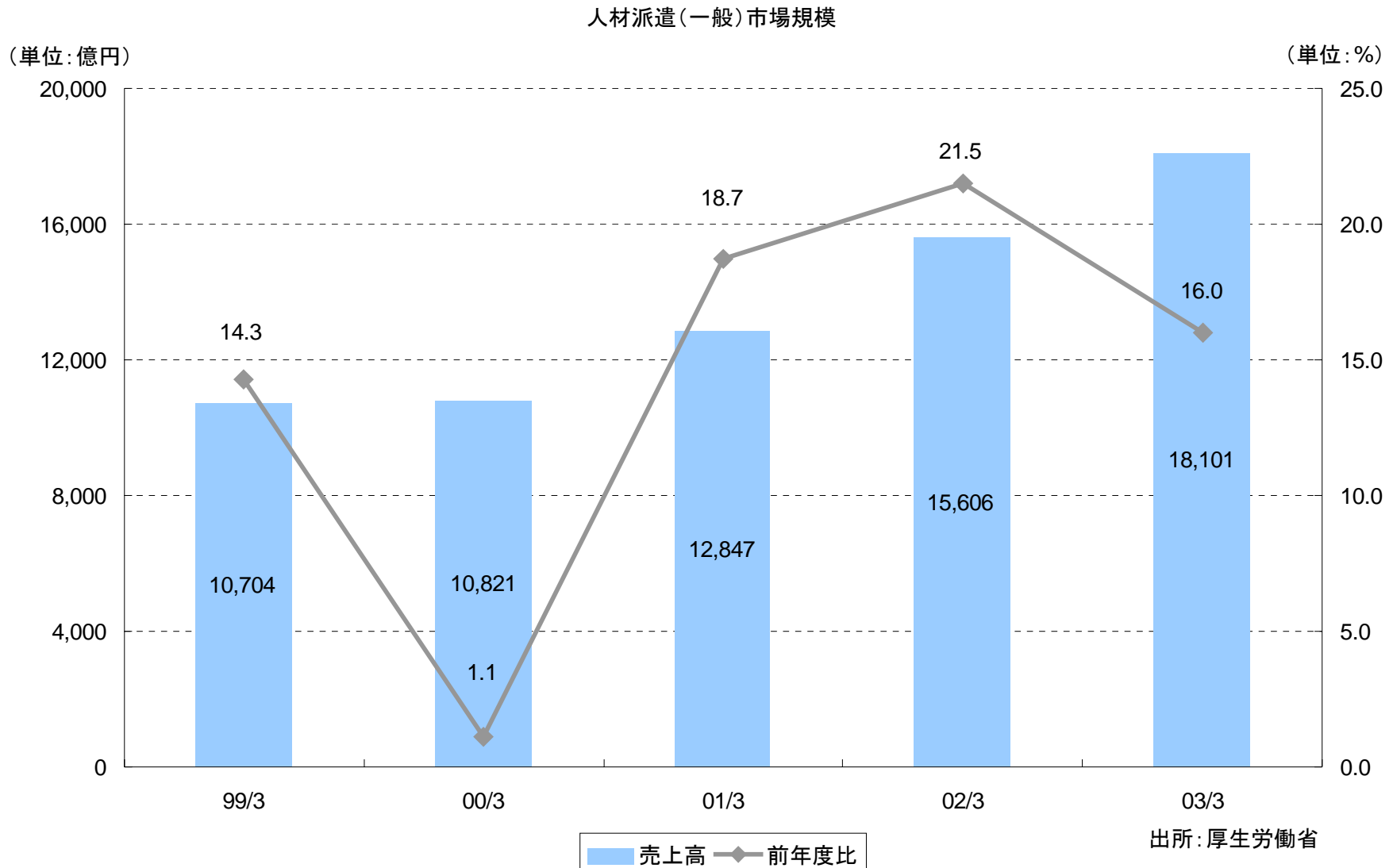
# 求人広告件数の推移

全国及び静岡県内の求人広告件数、DOMO静岡県3版合計売上高の推移



出所： 全国件数は(社)全国求人情報協会によるレポート  
静岡県件数は自社調べ

# 人材派遣(一般)市場規模



# 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](mailto: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/>

# 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。

株式会社 **アルバイトタイムス**

