



# DOMOのビジネスモデルと 今後の戦略

2005年1月14日

株式会社 アルバイトタイムス 

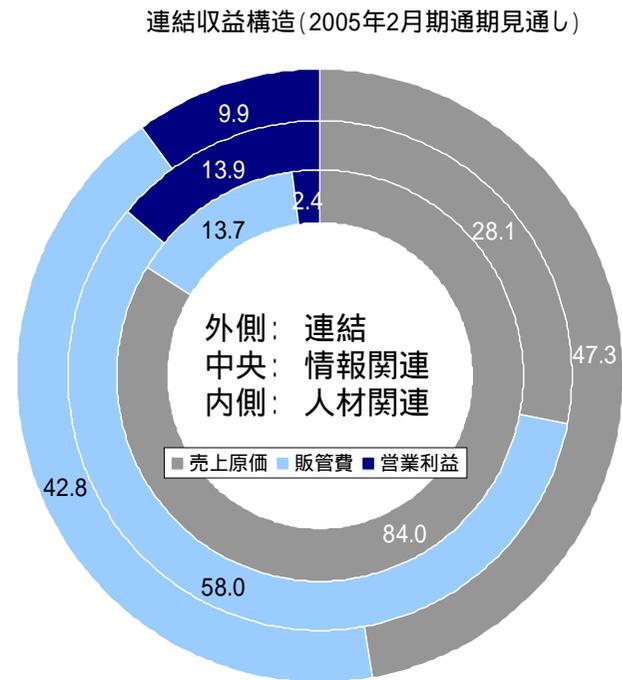
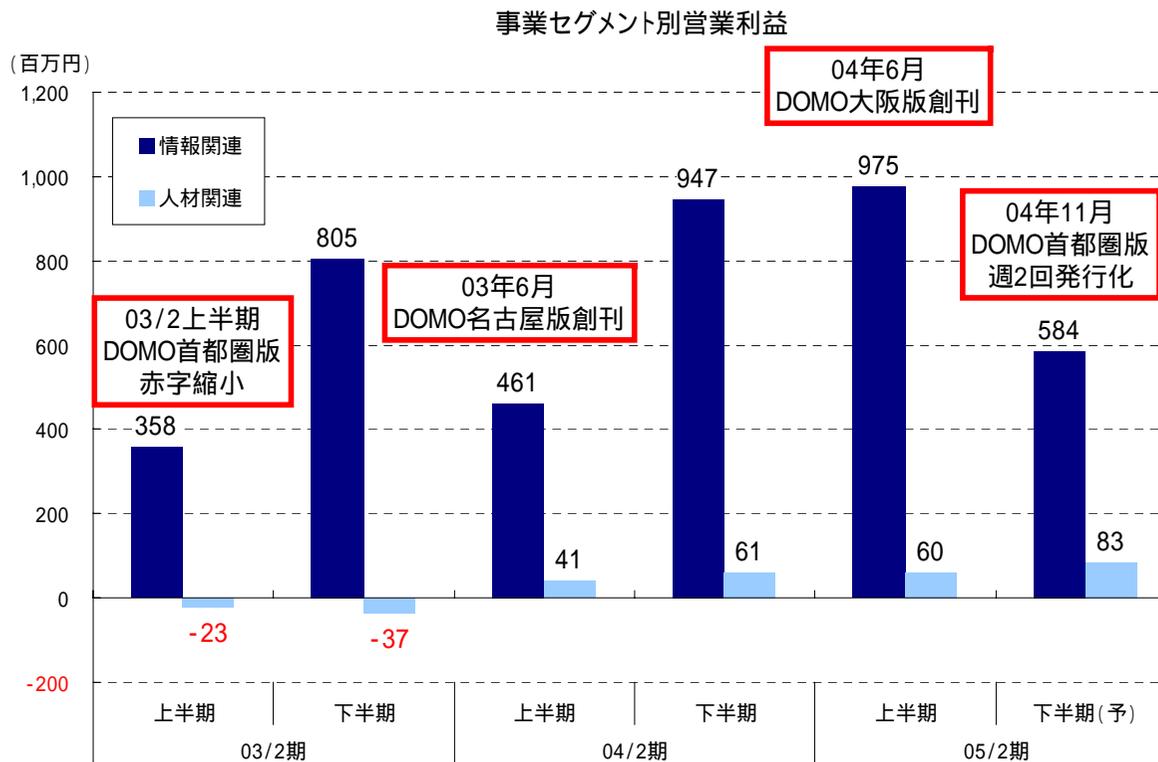
# DOMOのビジネスモデルと今後の戦略

---

代表取締役社長  
鈴木 秀和

# 連結業績の特徴

- 連結業績はDOMOを中心とする情報関連事業の業績が牽引
  - － 従来はDOMOの先行投資次第で利益が大幅に増減



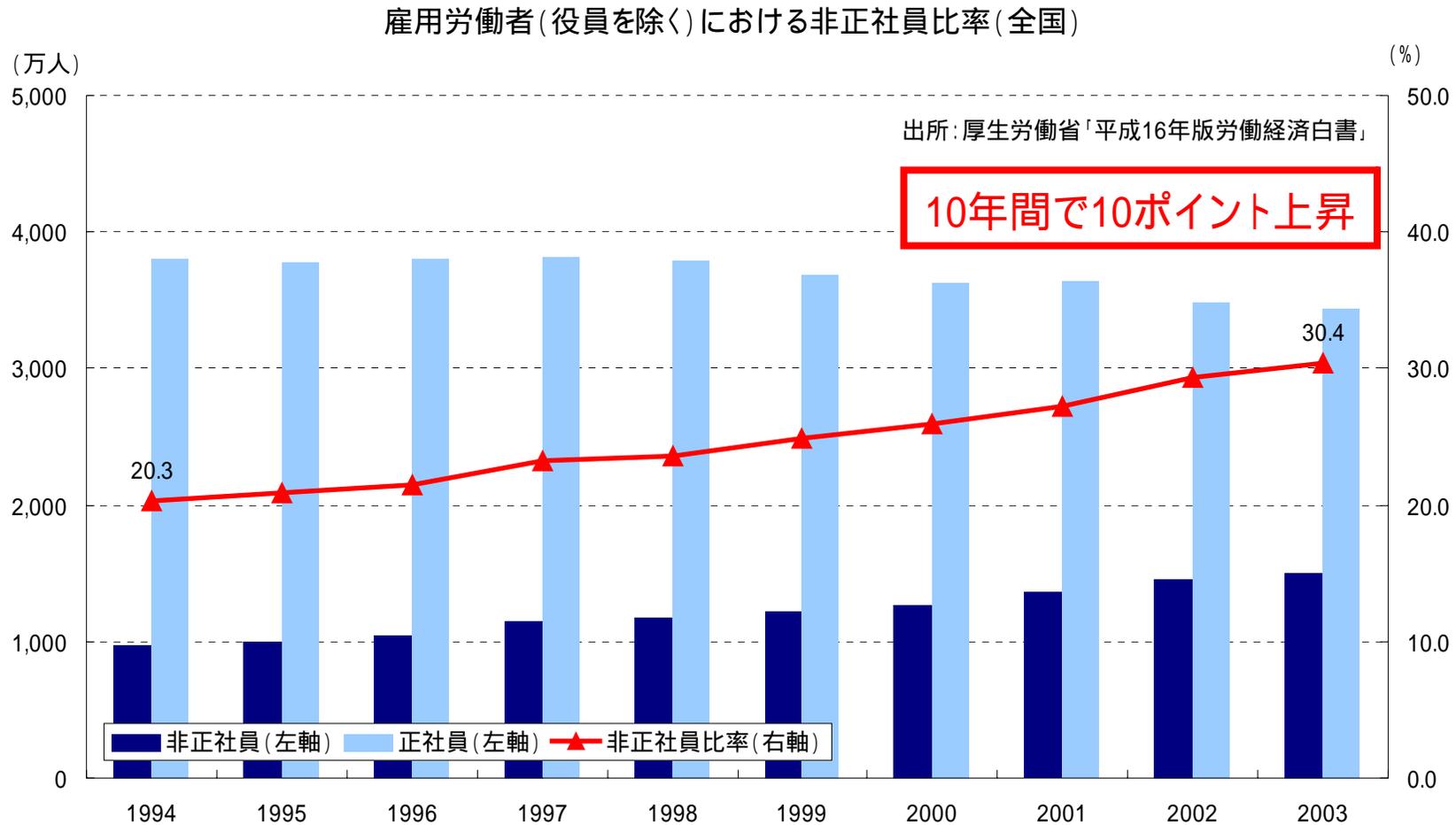
# DOMOの概要

- 非正社員向け無料求人情報誌：広告収入100%
  - － アルバイト、パート、派遣、契約、(一部の)正社員
- 全国で8版、週1回発行(首都圏版は週2回発行)
  - － 1973年 静岡中部版(静岡市中心)
  - － 1979年 静岡西部版(浜松市中心)
  - － 1987年 静岡東部版(沼津市中心)
  - － 1997年 ヨコハマ版
  - － 1999年 渋谷・新宿版(首都圏版の前身)
  - － 2001年 首都圏版
  - － 2003年 名古屋版
  - － 2004年 大阪版(6月)、首都圏版週2回発行(11月)
  - － 2005年 千葉版(3月)



# 環境の変化：「雇用の流動化」

## ■ 企業収益が回復してもなお、非正社員の積極活用は継続

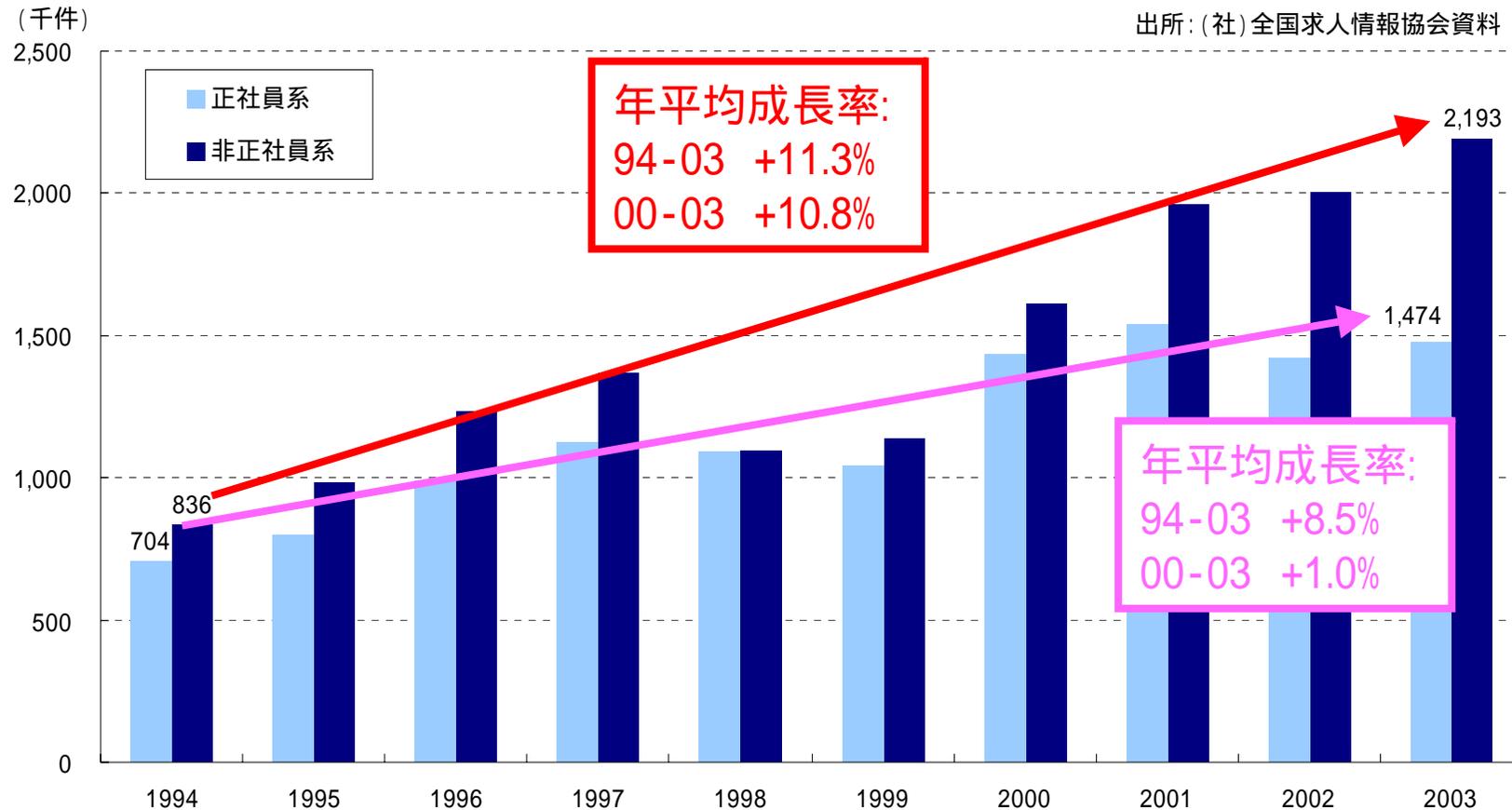


# 環境の変化:非正社員系求人広告の増加

## ■ 非正社員系の求人広告が増加している

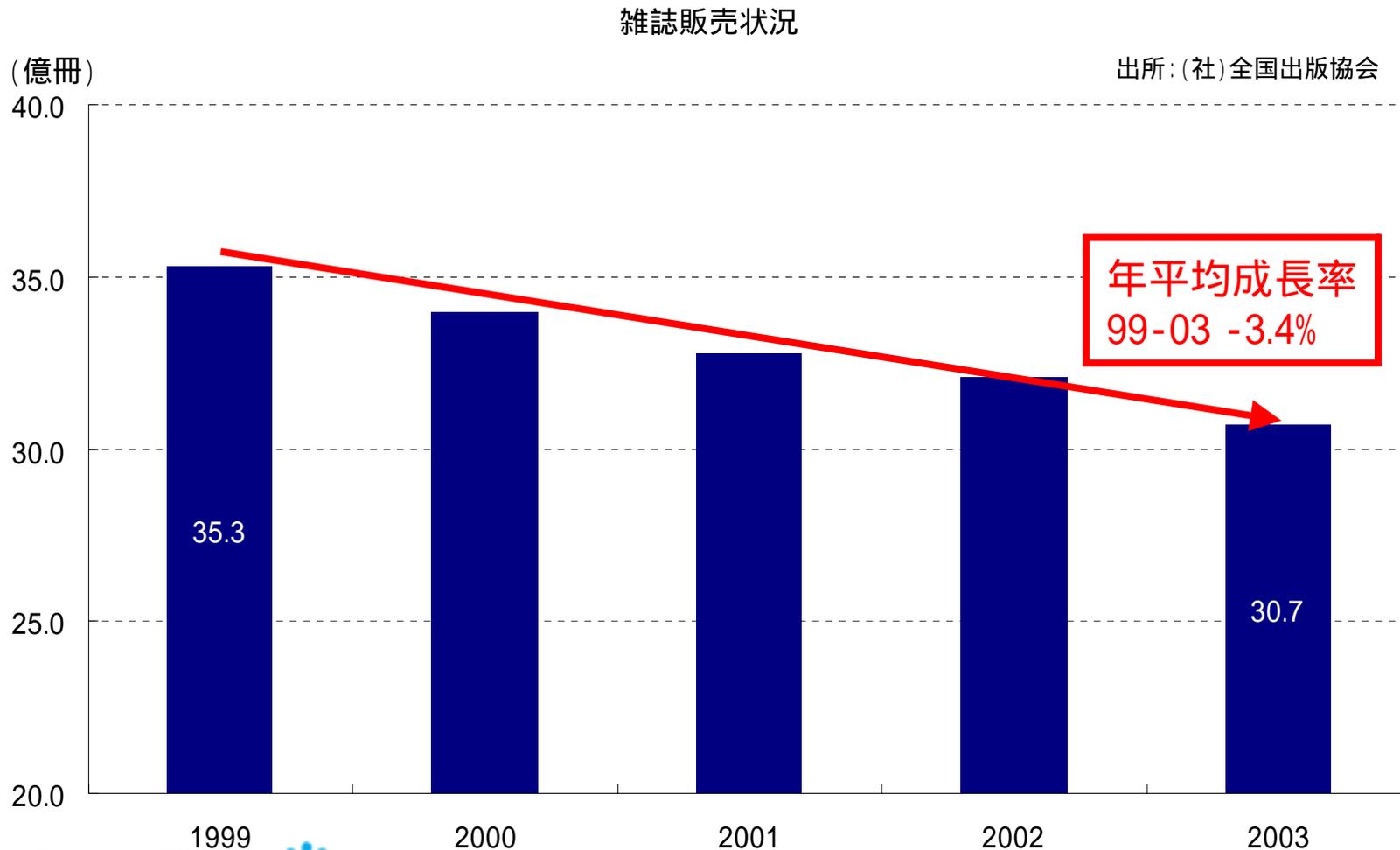
- 「雇用の流動化」+「必要な時期に必要な数だけ募集」

全国の求人広告件数の推移



# 環境の変化:「情報の無料化」

- 無料誌・インターネットの普及により、雑誌販売はますます減少



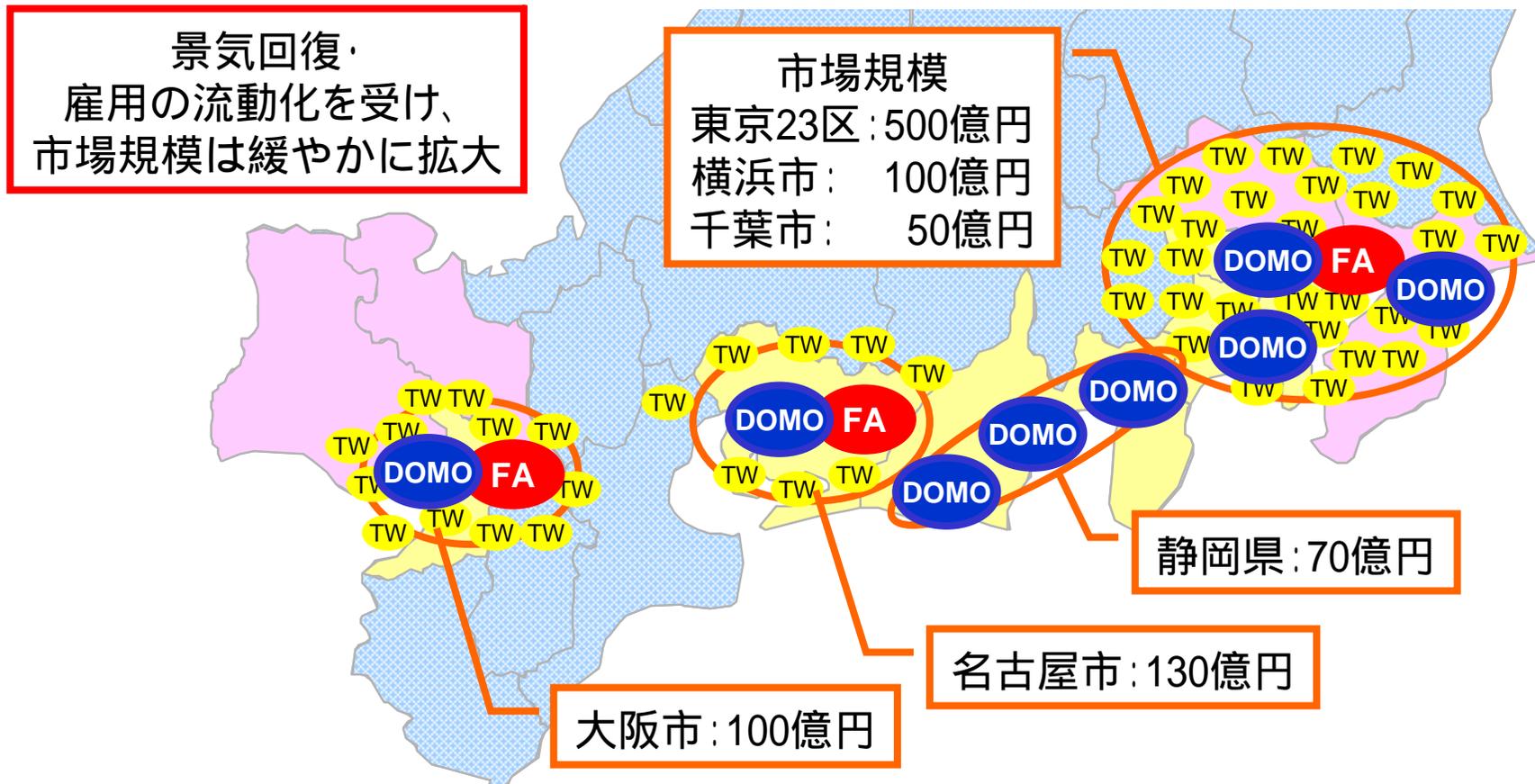
# 市場規模と競合状況

## ■ 地域によって競合状況が異なる

- 東京・名古屋・大阪
- 千葉・横浜

有料誌 : From A

無料誌 : Town Work (ただしカバレッジに違い)



# 競合誌との相違点

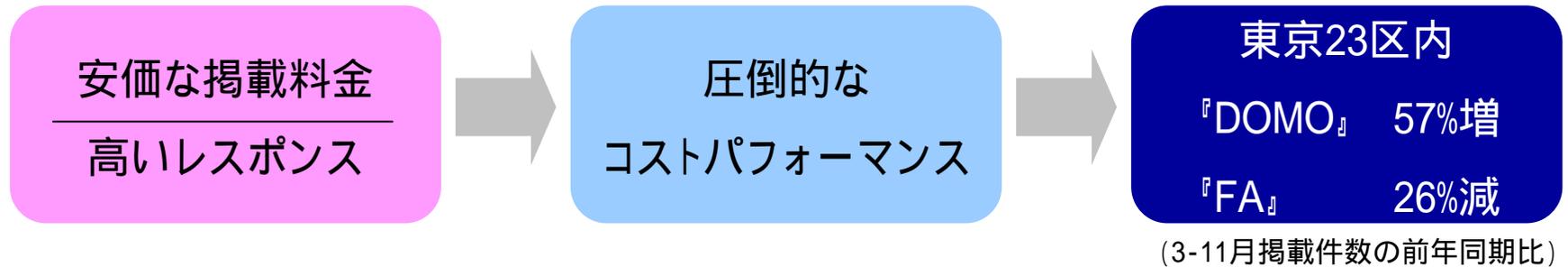
## ■ 掲載料金だけでなく、カバレッジの相違により顧客層も異なる

地域	東京・名古屋・大阪		千葉・横浜	
媒体名	DOMO	From A	DOMO	Town Work
形態	無料誌	有料誌	無料誌	無料誌
発行日	首都圏：月曜日・木曜日 名古屋・大阪：月曜日		千葉：月曜日 横浜：木曜日	月曜日
最小区画	AB版：1/16P	A4版：1/24P	AB版：1/16P	AB版：1/24P
上記掲載料金	首都圏：¥28,000 名古屋：¥20,000 大阪：¥22,000	首都圏：¥40,000 名古屋：¥15,000 大阪：¥23,000	千葉：¥15,000 横浜：¥28,000	¥15,000
カバレッジ	広域(1版)	広域(1版)	中域(1版)	狭域(4版)
主要顧客層	高頻度大量募集	高頻度大量募集	高頻度大量募集	低頻度少数募集

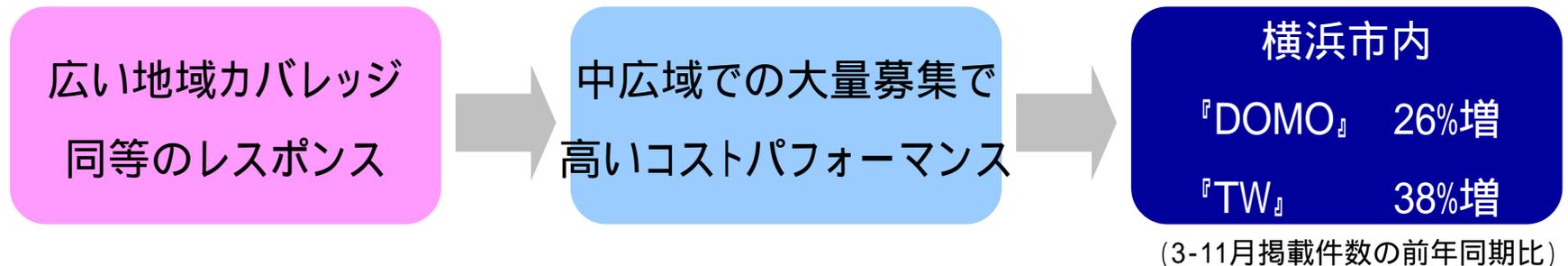
# DOMOの強み

## ■ 競合誌より高いコストパフォーマンス(特に都市中心部)

– 対 From A



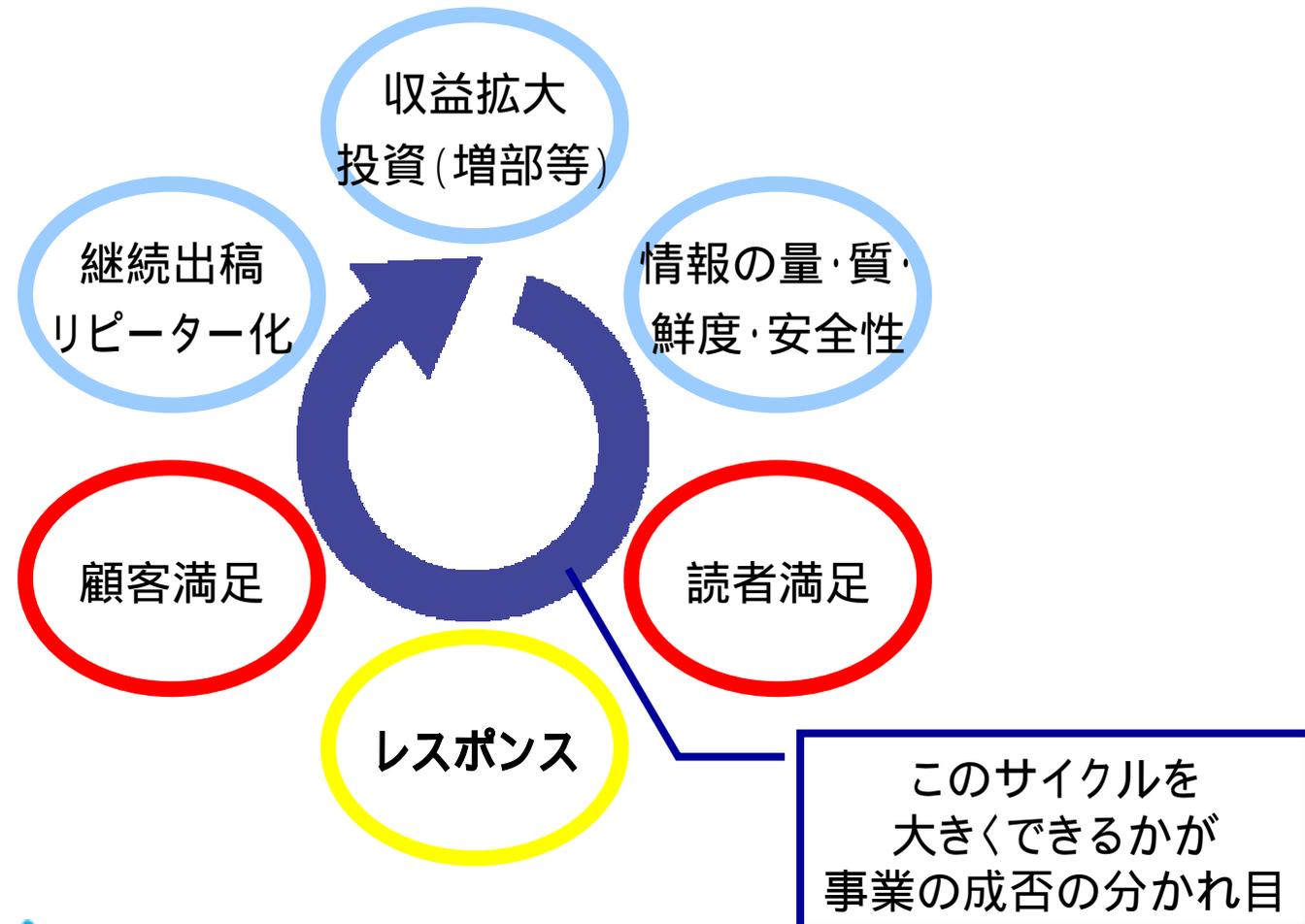
– 対 Town Work



**中広域で常時大量募集する大口顧客ほど大きなメリットを享受**

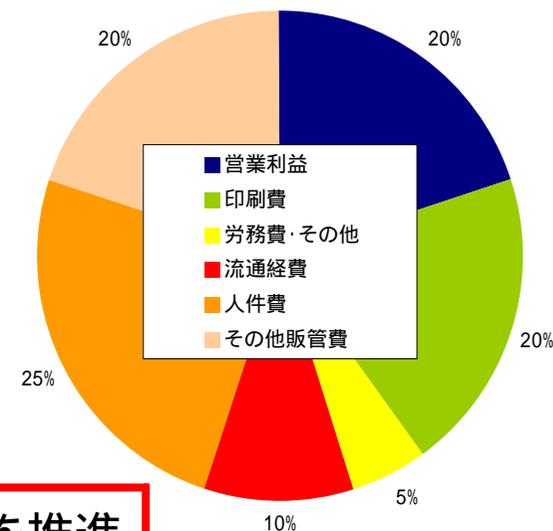
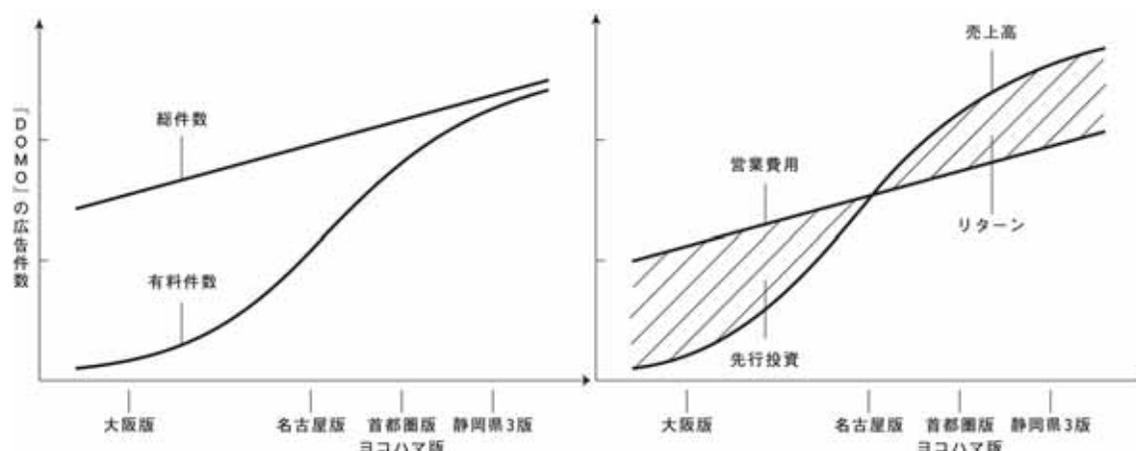
# 高いレスポンスの仕組み

- 読者満足があって初めて顧客満足を得られる
  - － 「安かろう悪かろう」は全く通用しない



# 「勝ちパターン」への先行投資

## ■ 先行投資：高いレスポンスを生み出すサイクルを早期に確立

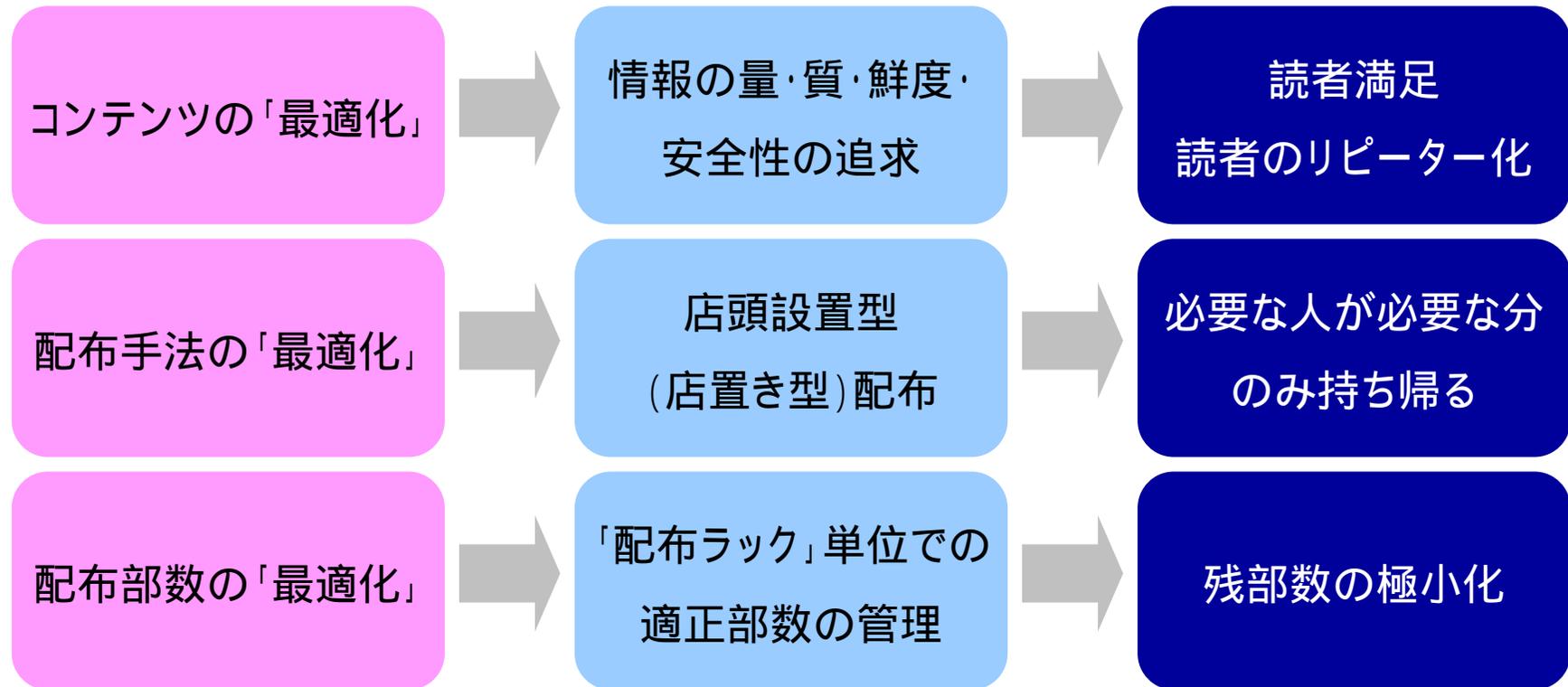


創刊時は無料でお試し掲載、レスポンスの上昇とともに有料化を推進

- 人件費(営業員)
  - 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(販促費(配布ラック設置料金)及び配送費)
  - 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

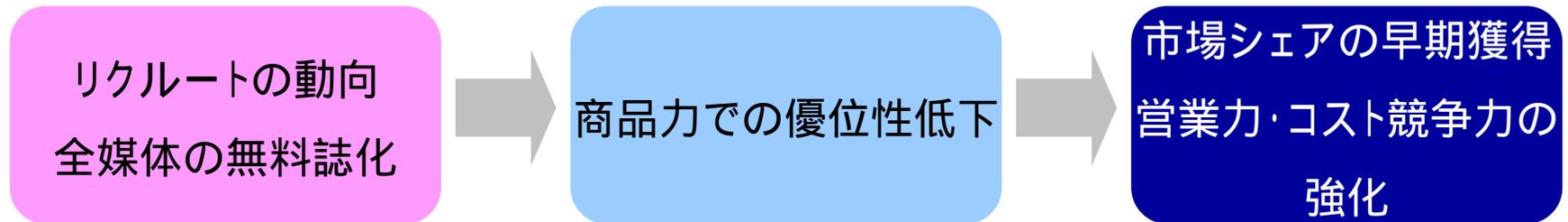
# DOMOの強み

## ■ 「最適化」を追求した高収益モデル

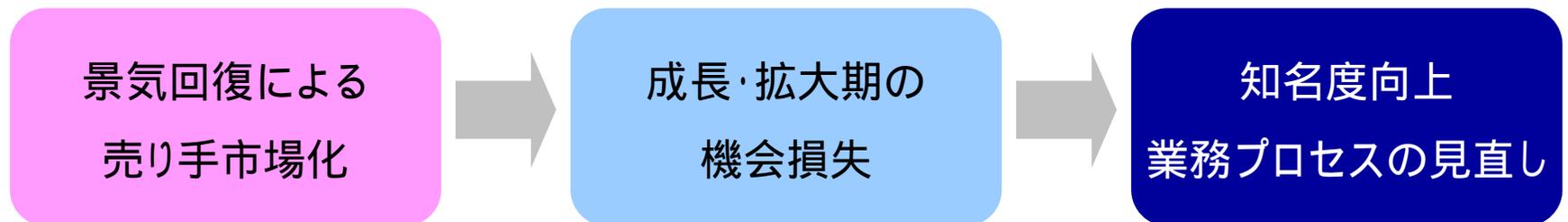


# リスク要因

## ■ 競合他社の動向

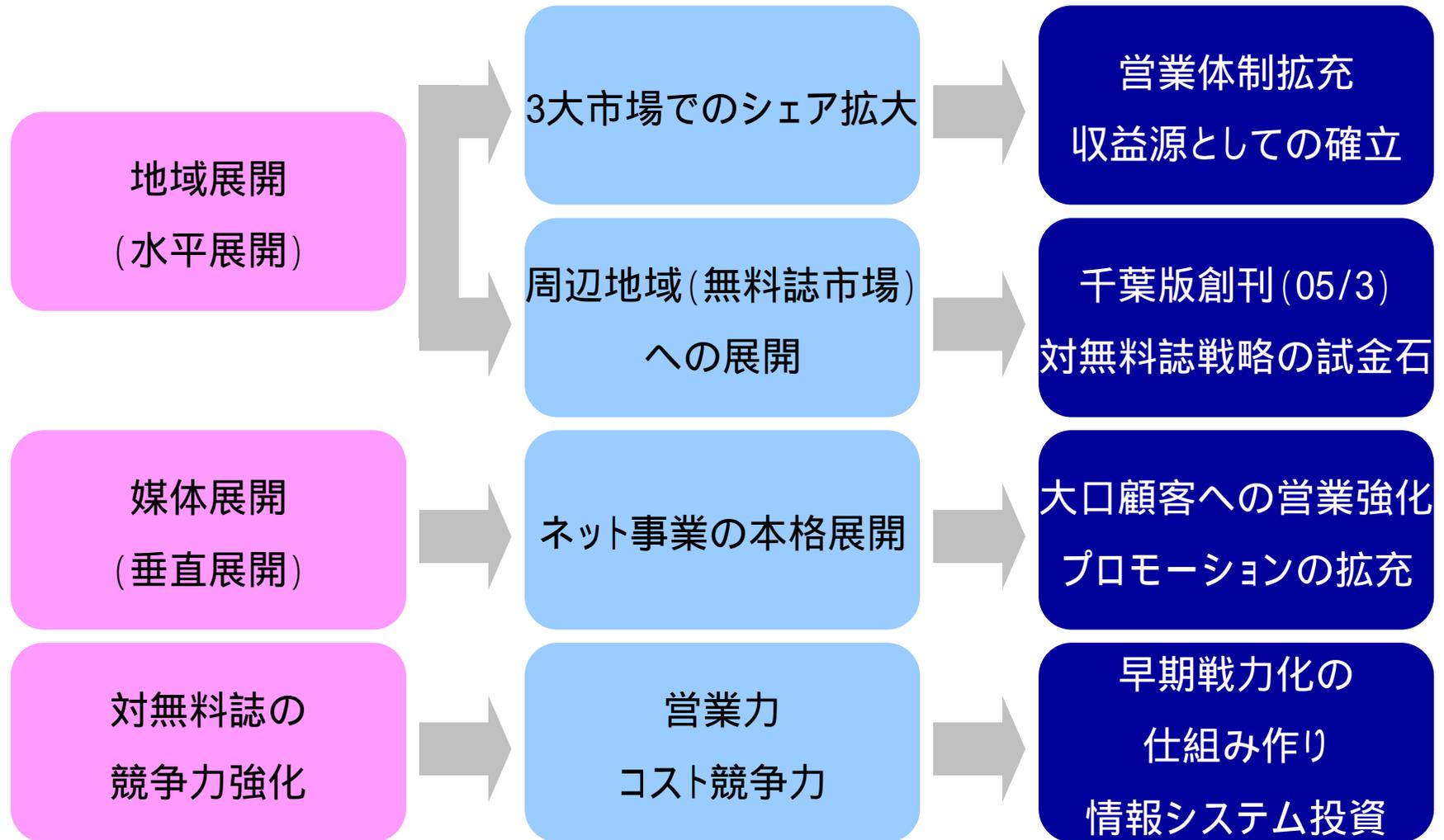


## ■ 人材獲得



# 今後の戦略

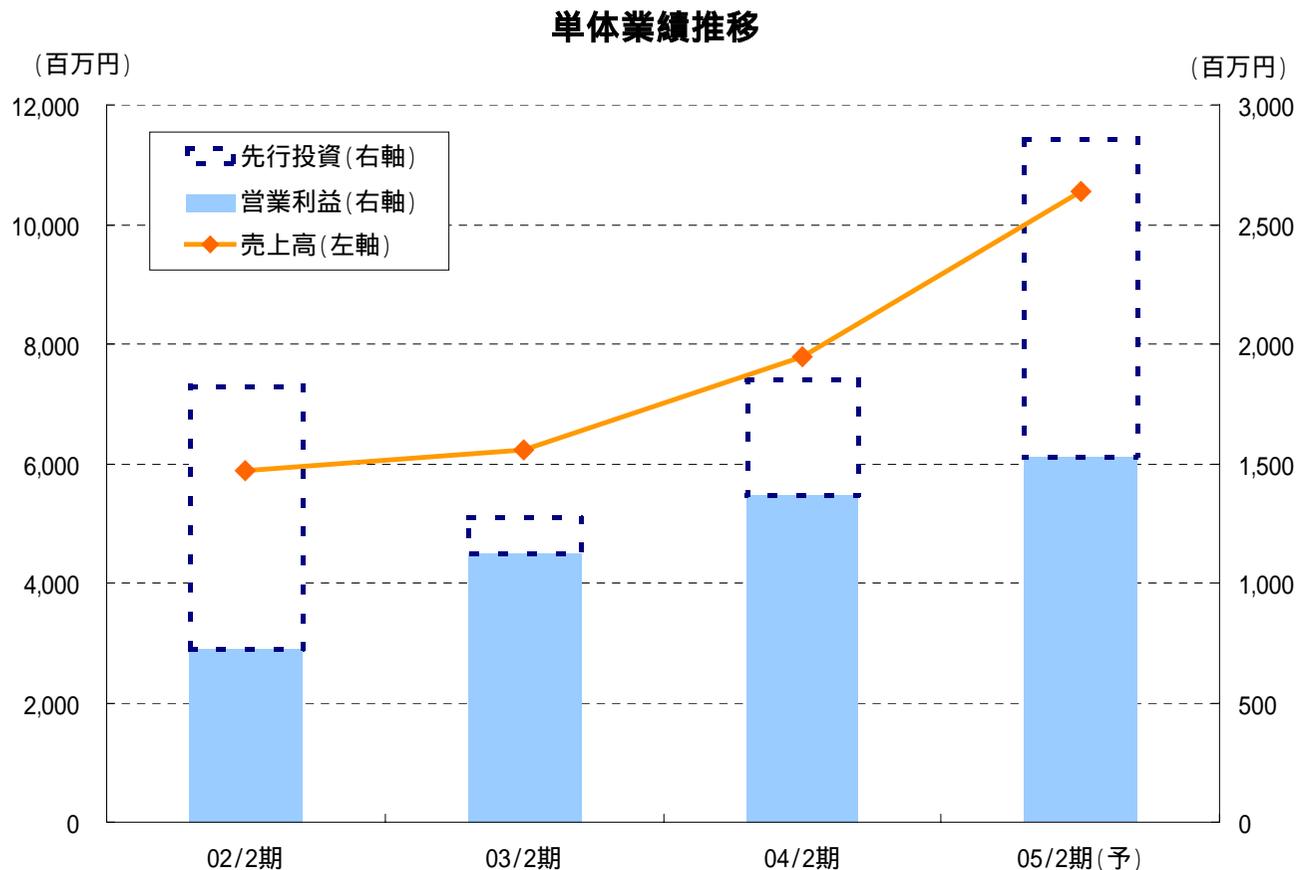
## ■ DOMO事業の拡大に経営資源を集中



# 業績推移

## ■ 来期は本格的な投資回収期

- 来期予定していた首都圏版週2回化や千葉版創刊準備の前倒しにより、来期の利益率は大きく改善の見込み



### 先行投資内訳

02/2期 1,099百万円

首都圏版エリア拡大  
(渋谷・新宿版から  
23区全域版へ拡大)  
ヨコハマ版赤字縮小

03/2期 143百万円

首都圏版赤字縮小

04/2期 483百万円

名古屋版創刊  
ESHIFT開設

05/2期 1,328百万円

ESHIFT赤字縮小  
大阪版創刊  
DOMO NET開設  
首都圏版週2回化



# 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。

# 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/>