



2005年2月期中間決算説明会

2004年10月20日

株式会社 **アルバイトタイムス** 

上半期の業績

取締役 管理本部長
垣内 康晴

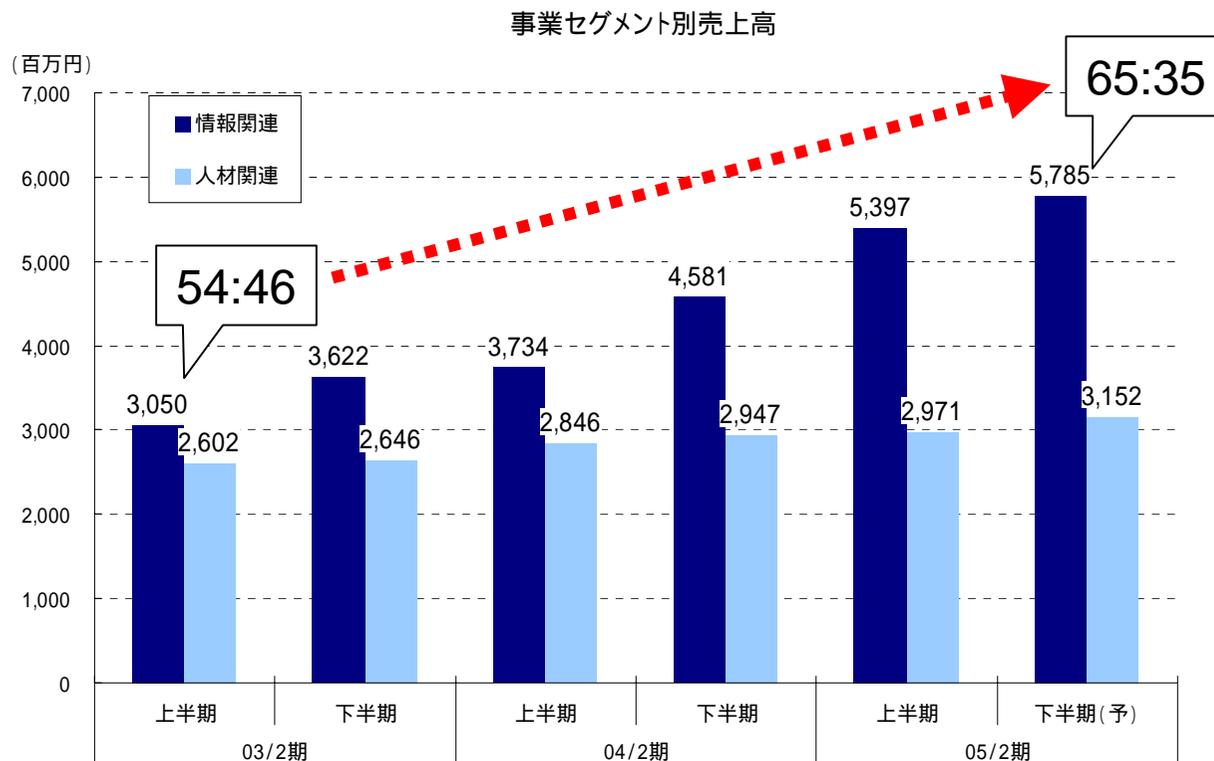
連結営業利益率の上昇要因

■ 事業セグメント構成比の変化

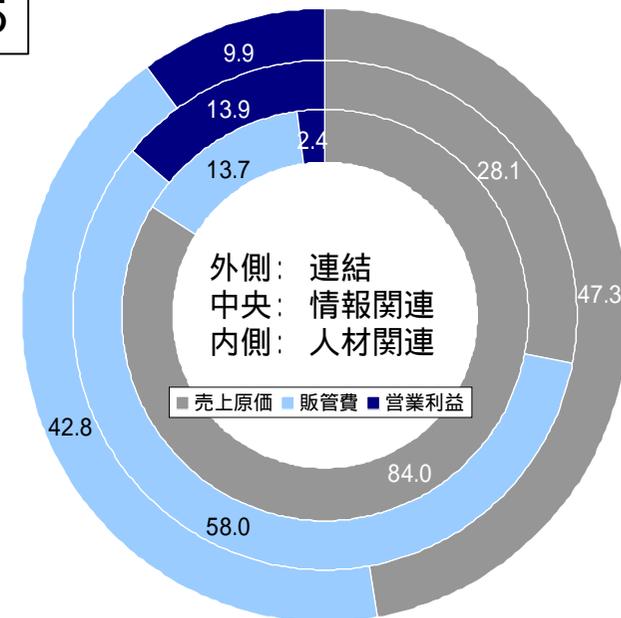
- 利益率の高い情報関連事業の構成比の上昇

■ 情報関連事業の営業利益率の上昇

- 特に単体営業利益率の上昇の寄与度が大きい

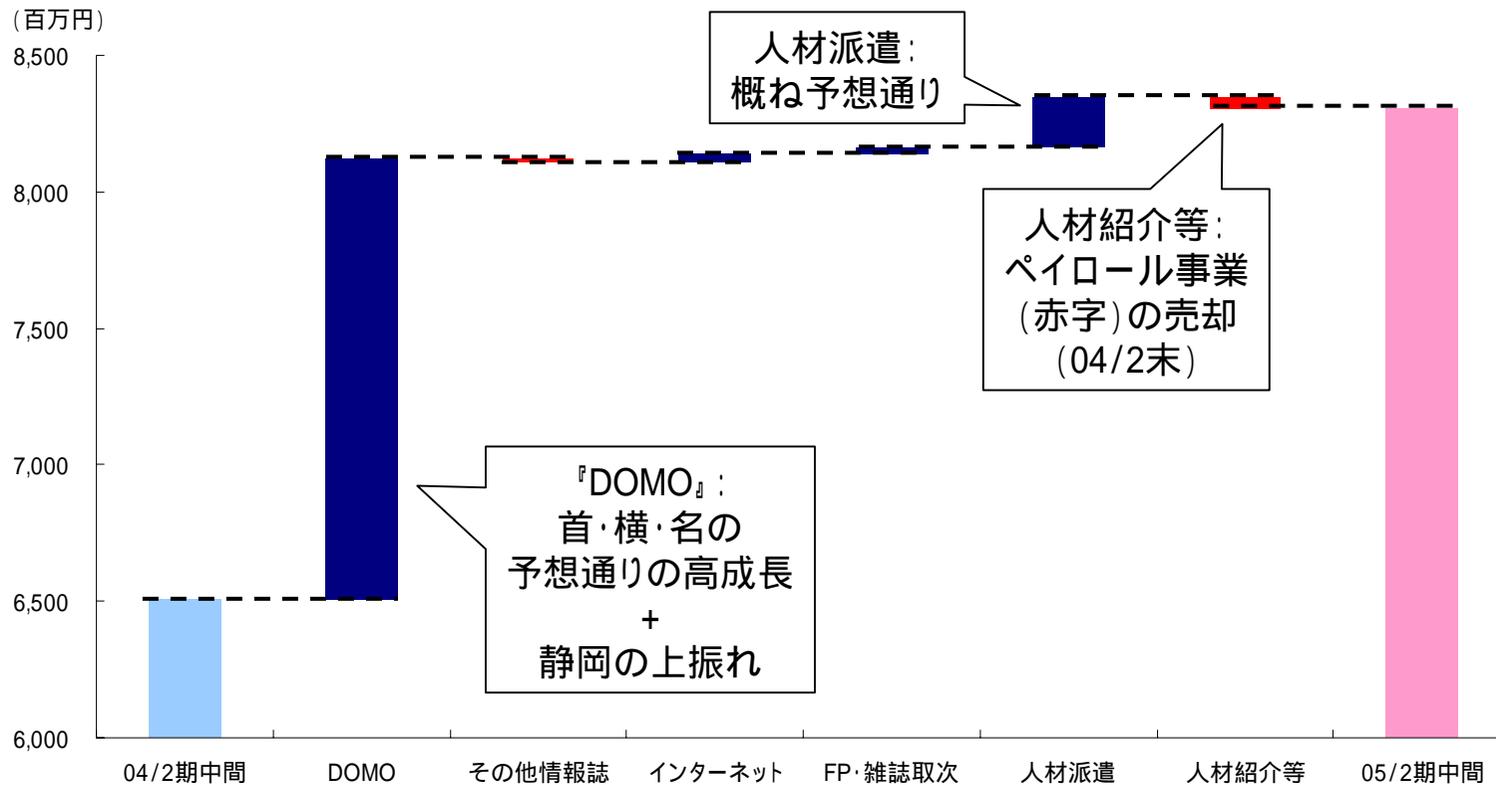


連結収益構造 (2005年2月期通期見通し)



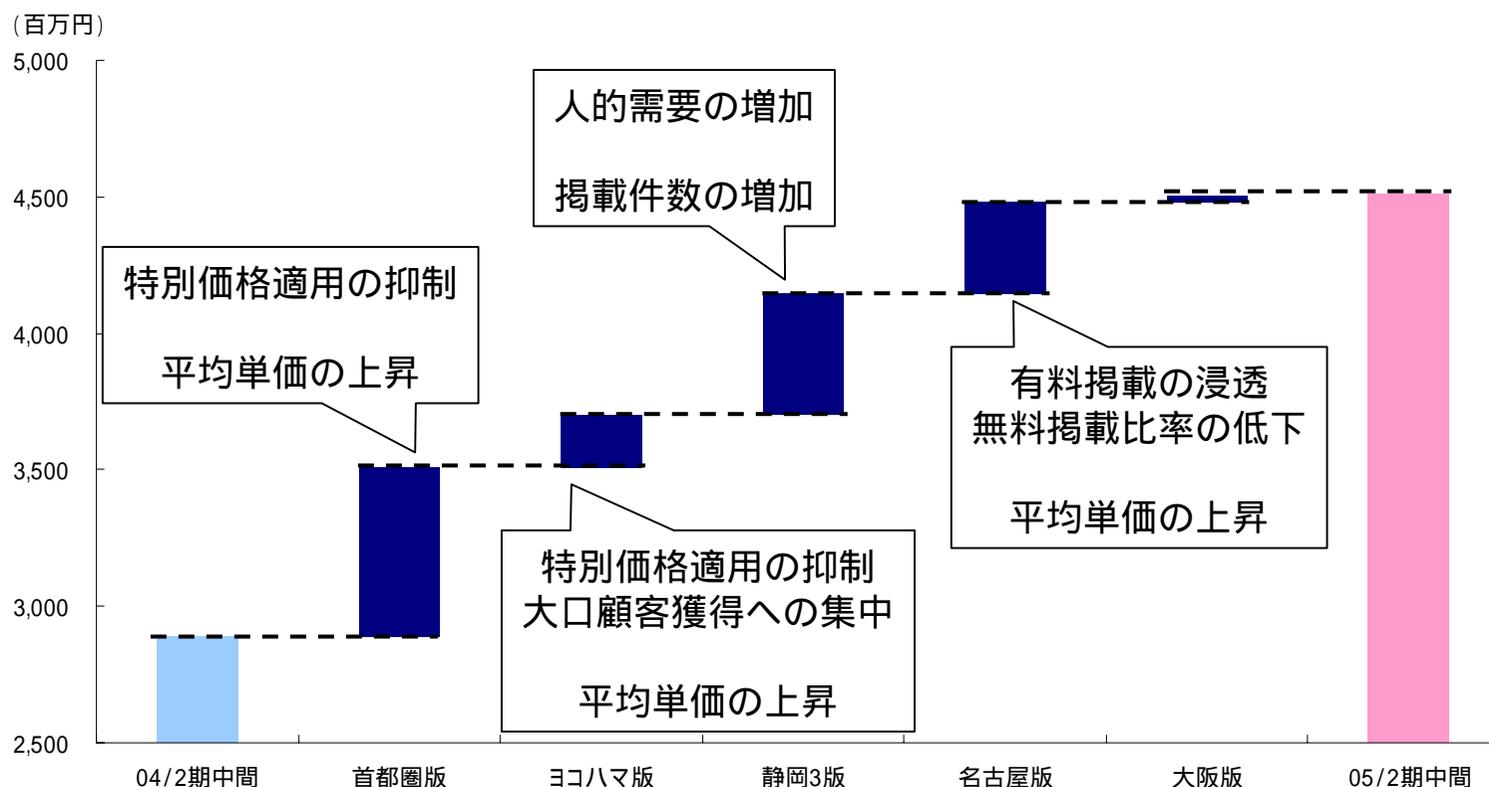
連結売上高の増加要因 (2005年2月期上半期)

■ 引き続きけん引役は『DOMO』、人材派遣は安定成長



『DOMO』売上高の増加要因 (2005年2月期上半期)

■ 「勝ちパターン」に加え、景気回復が追い風になっている

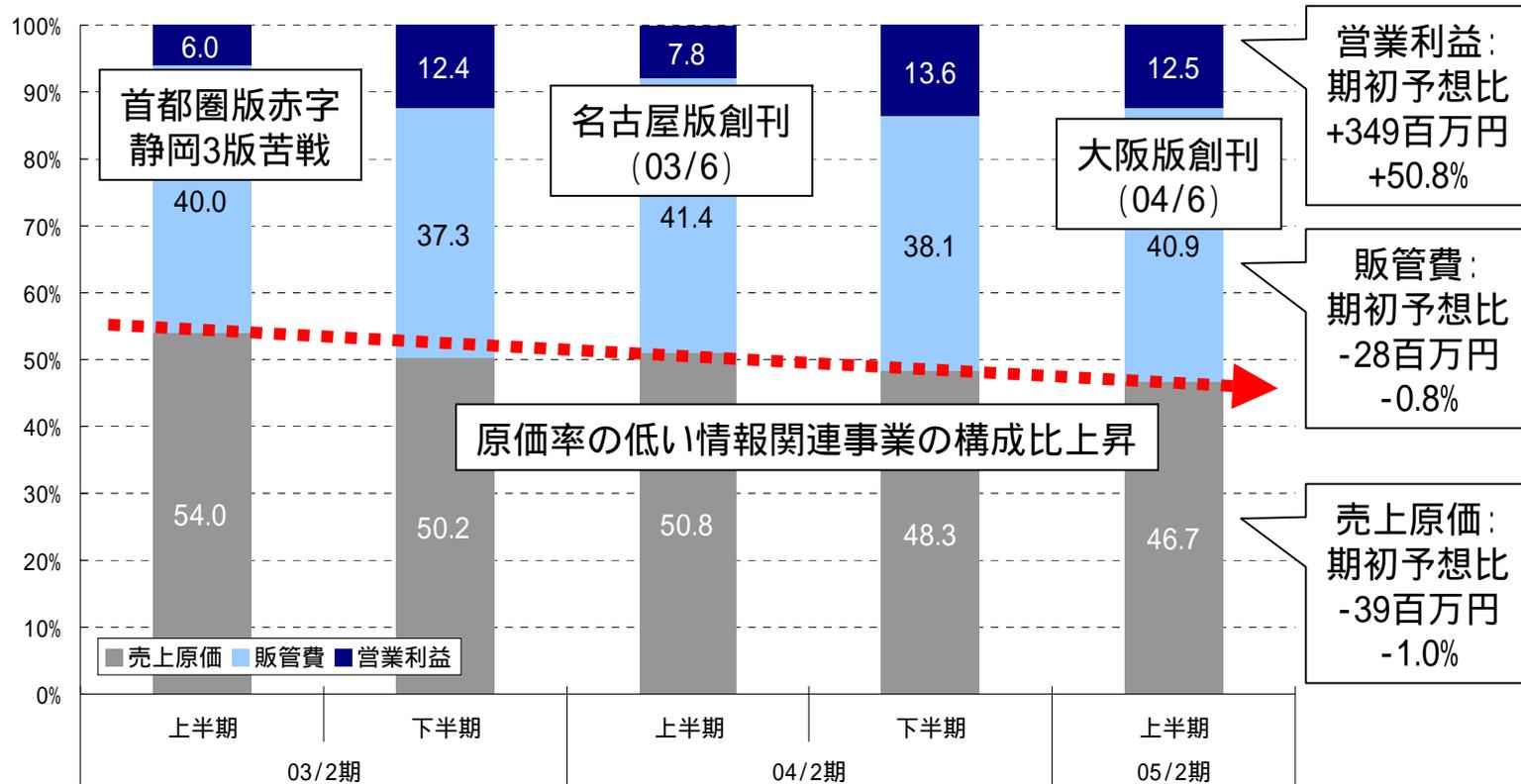


05/2期上半期	百万円	1,447	452	2,223	358	25	4,508
期初予想比	百万円	-26	36	257	4	19	291
	%	-1.8	8.7	13.1	1.3	303.9	6.9
前年同期比	百万円	619	192	443	336	25	1,617
	%	74.9	73.8	24.9	1,497.9		55.9

連結コスト構造 (2005年2月期上半期)

■ 連結営業利益率は4.7pt上昇し12.5%

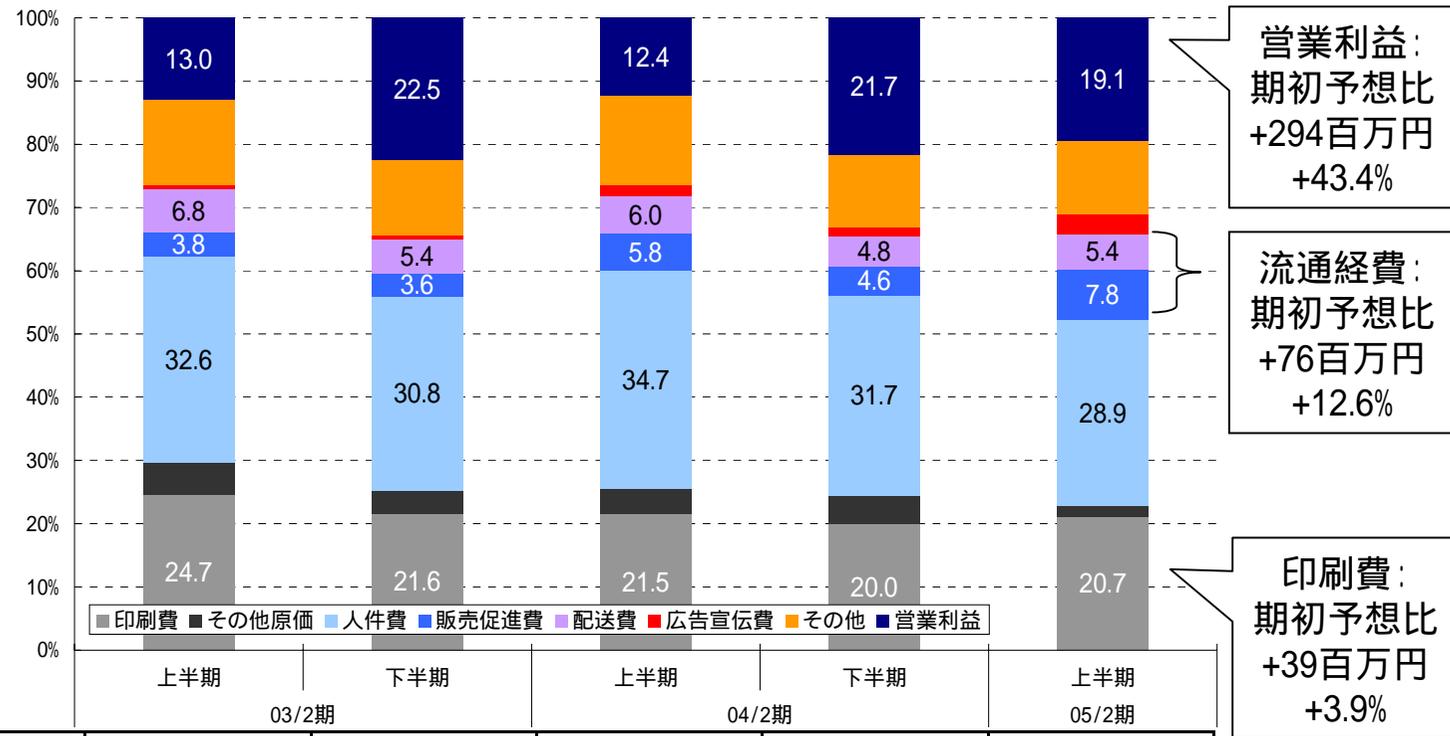
－ 事業セグメント構成比の変化、単体営業利益率の上昇によるもの



売上高	百万円	5,574	6,192	6,507	7,449	8,308
売上原価	百万円	3,008	3,110	3,308	3,599	3,875
販管費	百万円	2,228	2,311	2,694	2,838	3,395
営業利益	百万円	336	770	504	1,010	1,036

単体コスト構造 (2005年2月期上半期)

■ 収益源の拡大(静岡+首都圏)により、先行投資負担を吸収



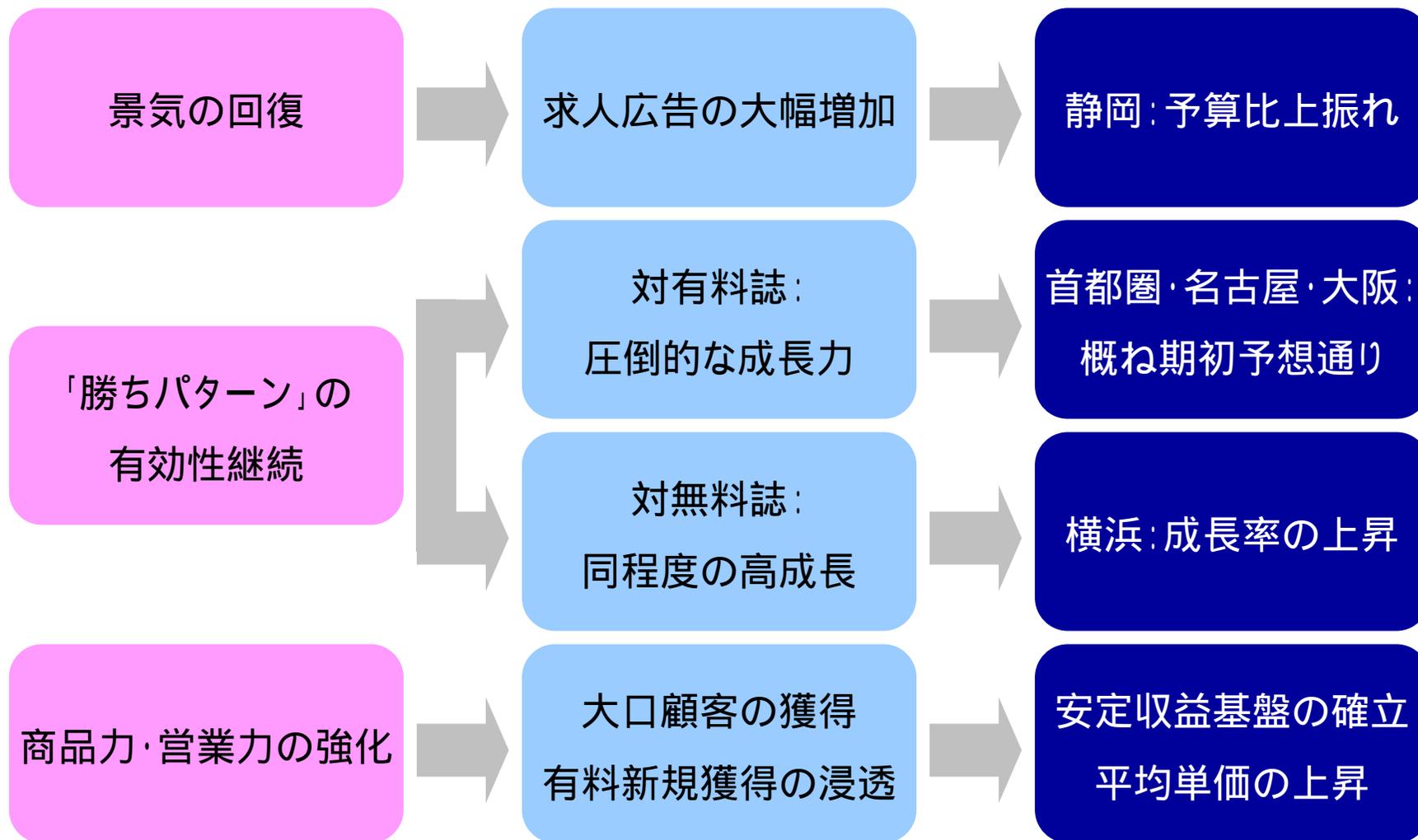
売上高	百万円	2,847	3,373	3,464	4,327	5,116
印刷費	百万円	702	728	745	865	1,060
その他原価	百万円	141	121	136	190	185
人件費	百万円	927	1,037	1,200	1,370	1,477
販売促進費	百万円	107	119	200	197	400
配送費	百万円	194	181	206	208	277
広告宣伝費	百万円	22	22	58	60	154
その他	百万円	381	400	488	494	585
営業利益	百万円	369	760	428	939	974

上半期の概況

代表取締役社長
鈴木 秀和

上半期の概況

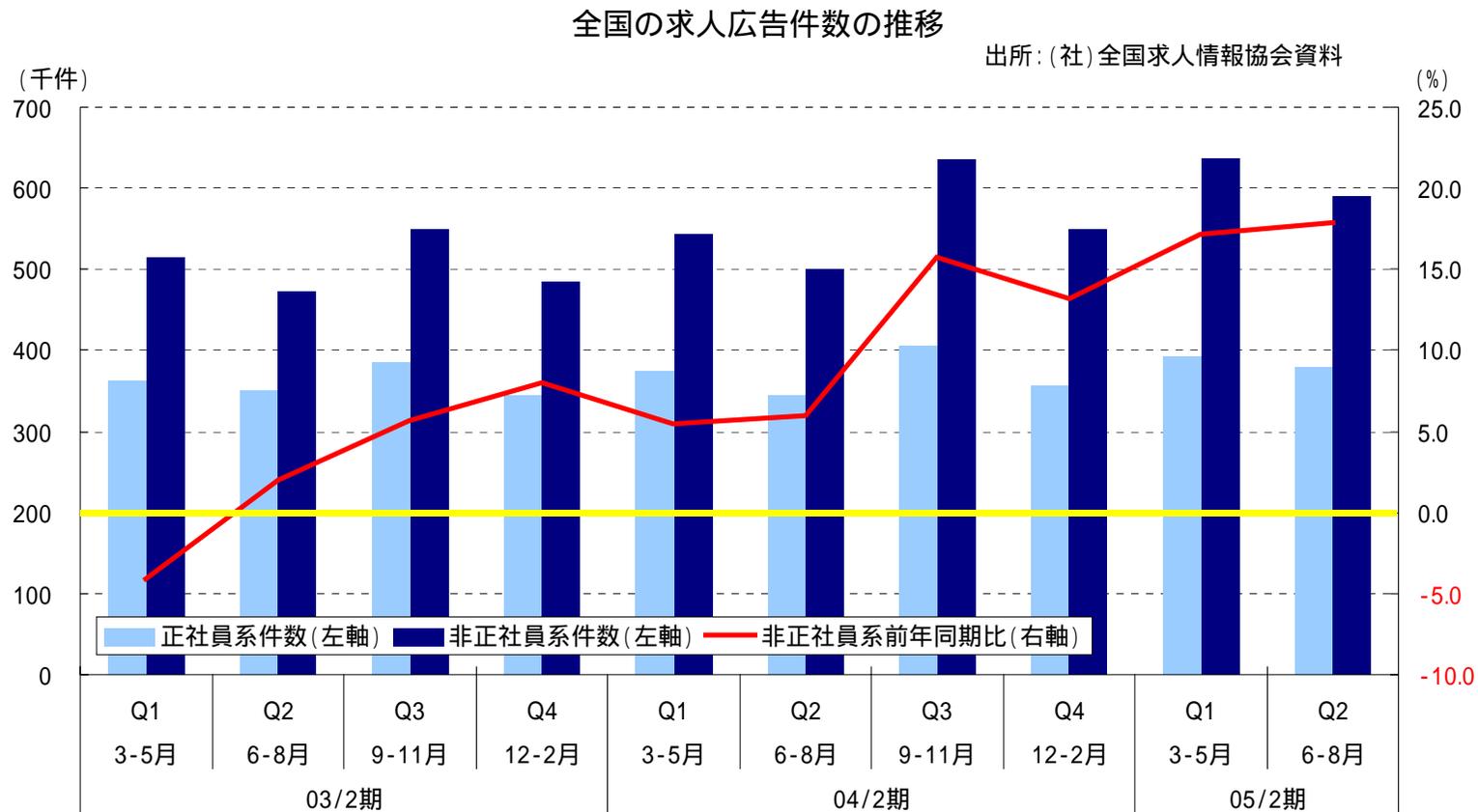
■ 予想を上回る増収増益



環境：求人広告市場の拡大

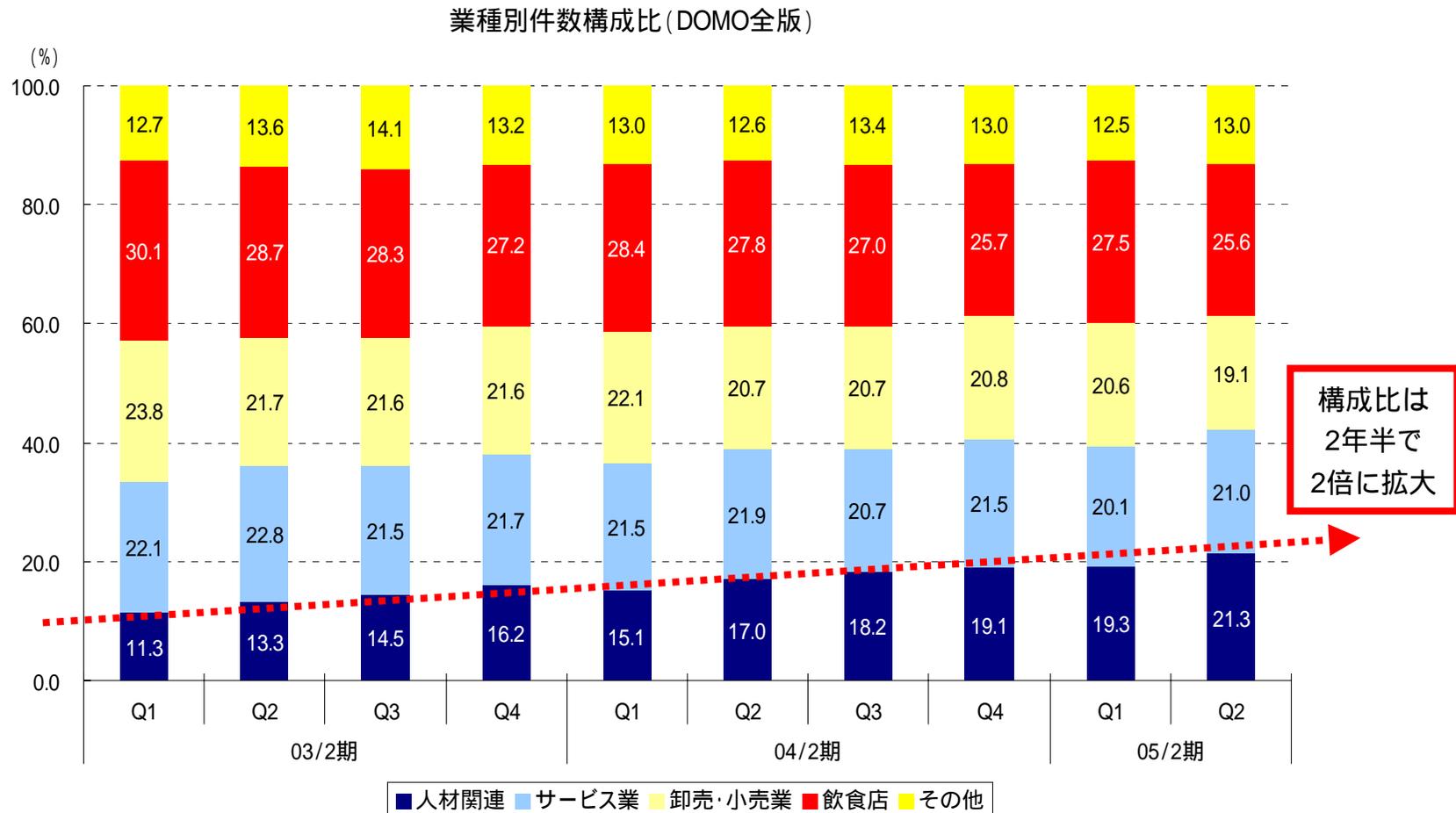
■ 雇用の流動化は継続

- － 「必要な時期に必要な数だけ」 今や人的投資も設備投資の1つ



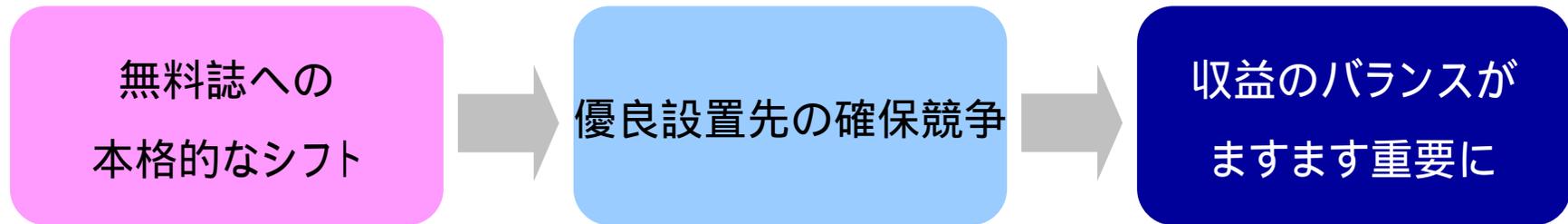
環境: 大口顧客の業容拡大

- 規制緩和と景気回復により人材サービス企業の業容は拡大期
 - 求人広告市場と景気との連動性が高まっている最大の要因



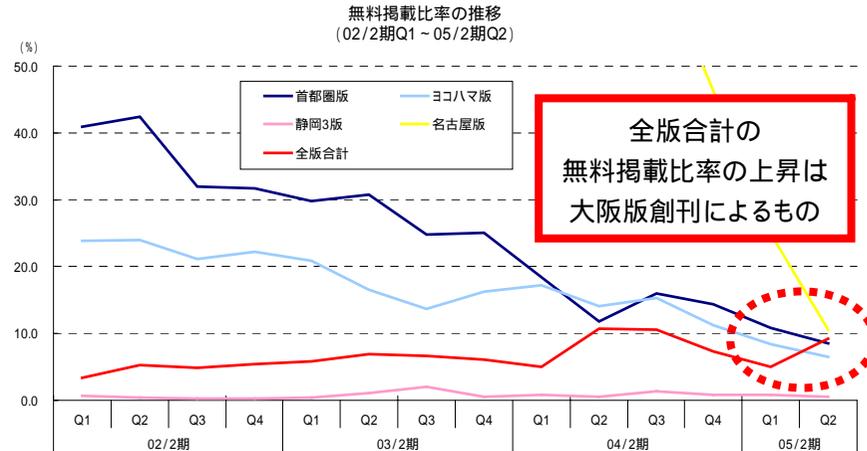
環境：優良設置先確保の競争激化

■ 中長期的な事業の収益力が問われ始めている



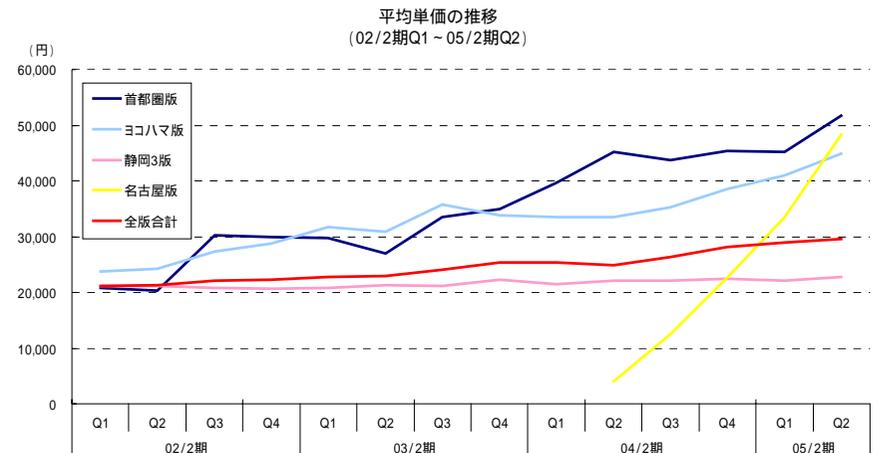
『DOMO』経営指標

■ 概ね期初予想通りの市場浸透



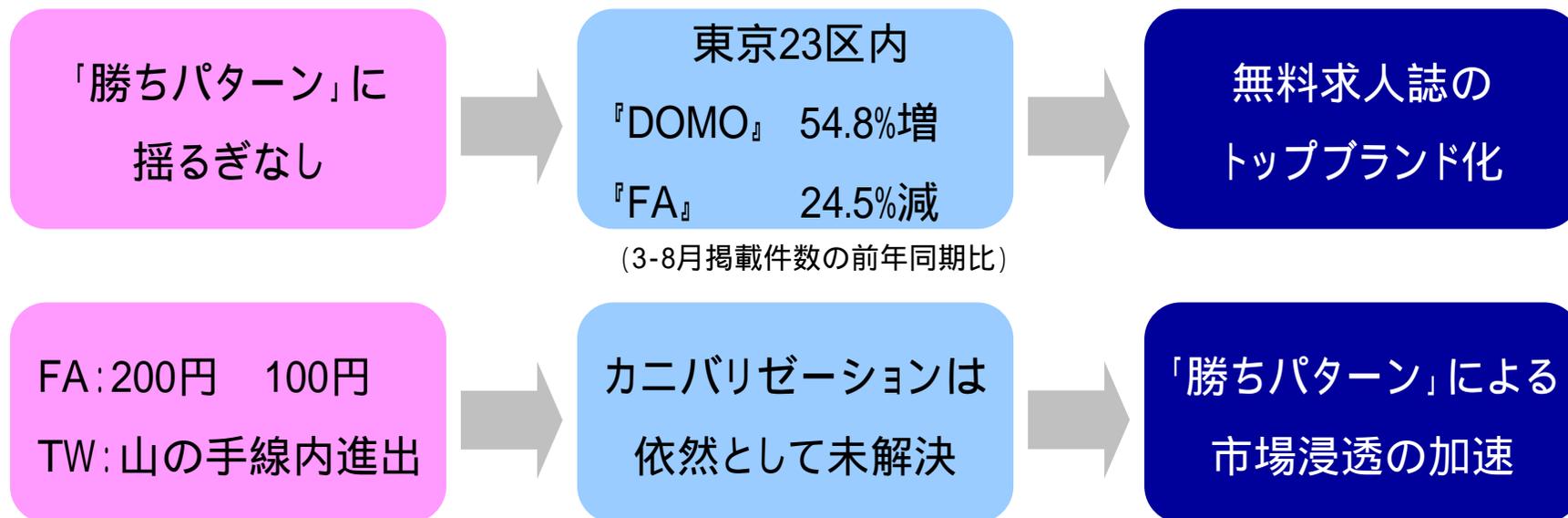
「勝ちパターン」に加え、
景気回復が加速要素となり、
件数は大幅に増加

商品力・営業力強化により、
有料新規獲得が浸透し、
無料比率は低下、平均単価は上昇



『DOMO』各版の状況：首都圏版・ヨコハマ版

■ 首都圏版

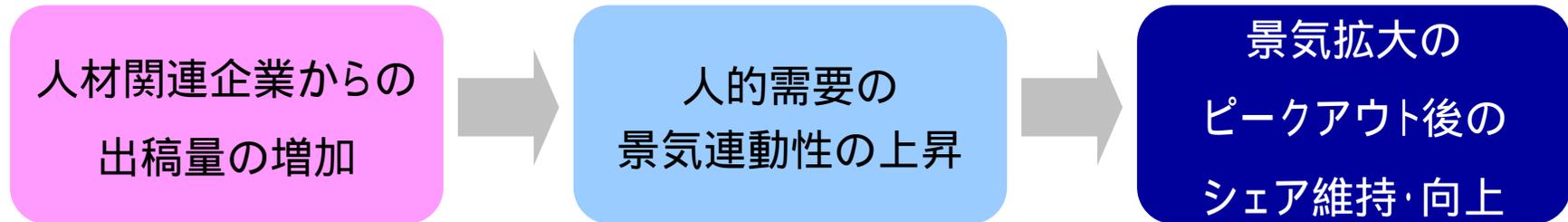


■ ヨコハマ版

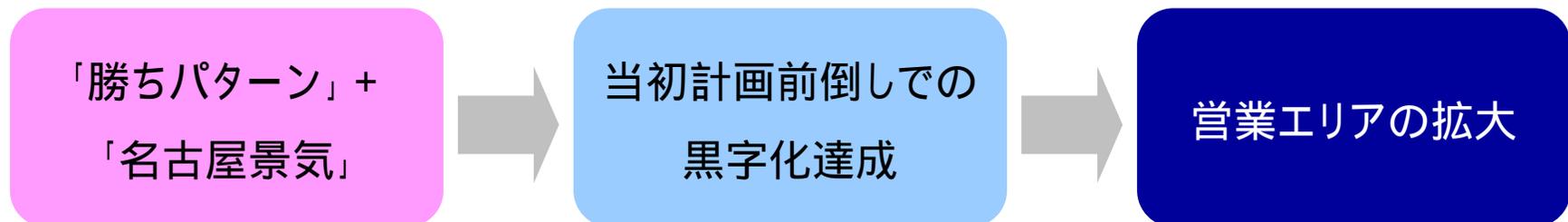


『DOMO』各版の状況：静岡3版・名古屋版・大阪版

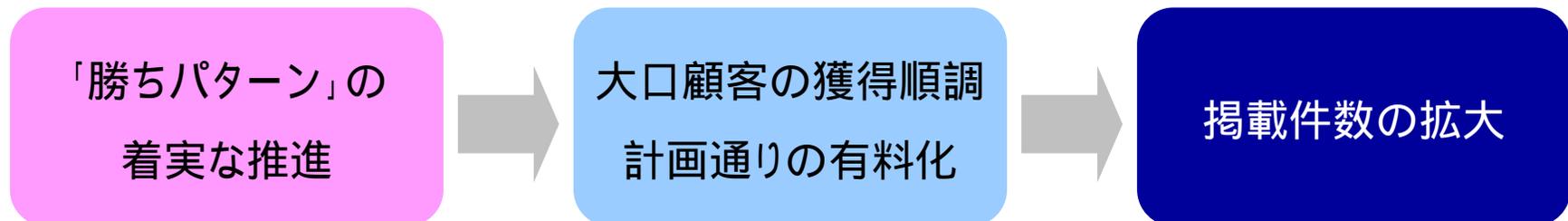
■ 静岡3版



■ 名古屋版

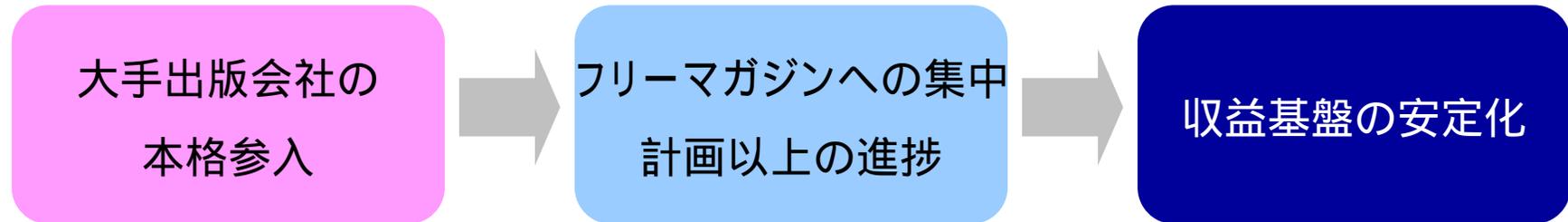


■ 大阪版

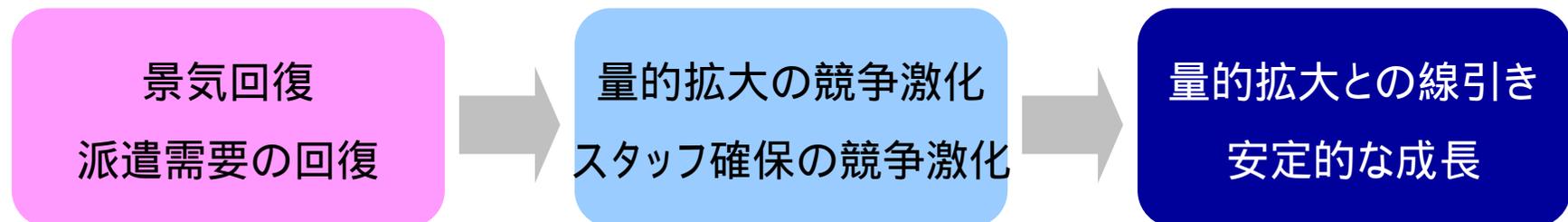


子会社事業の状況

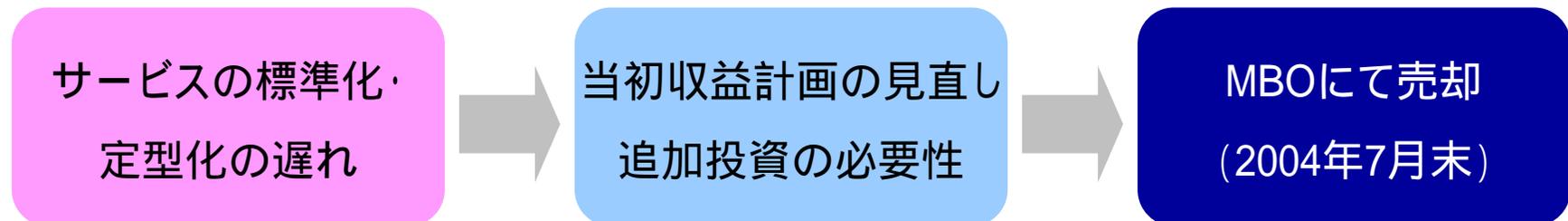
■ フリーペーパー取次事業



■ 人材派遣事業



■ 就職活動支援事業



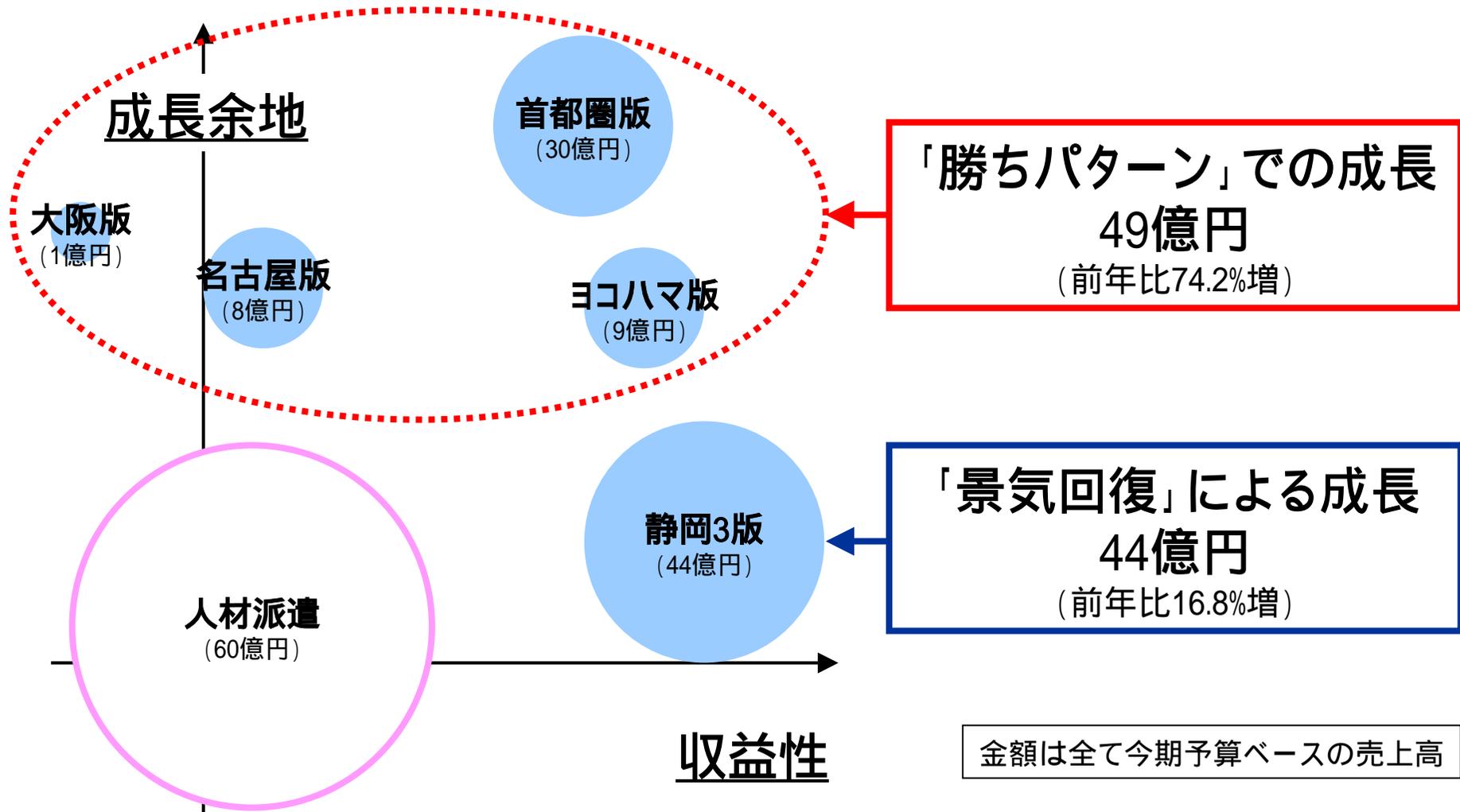
下半期の戦略

代表取締役社長

鈴木 秀和

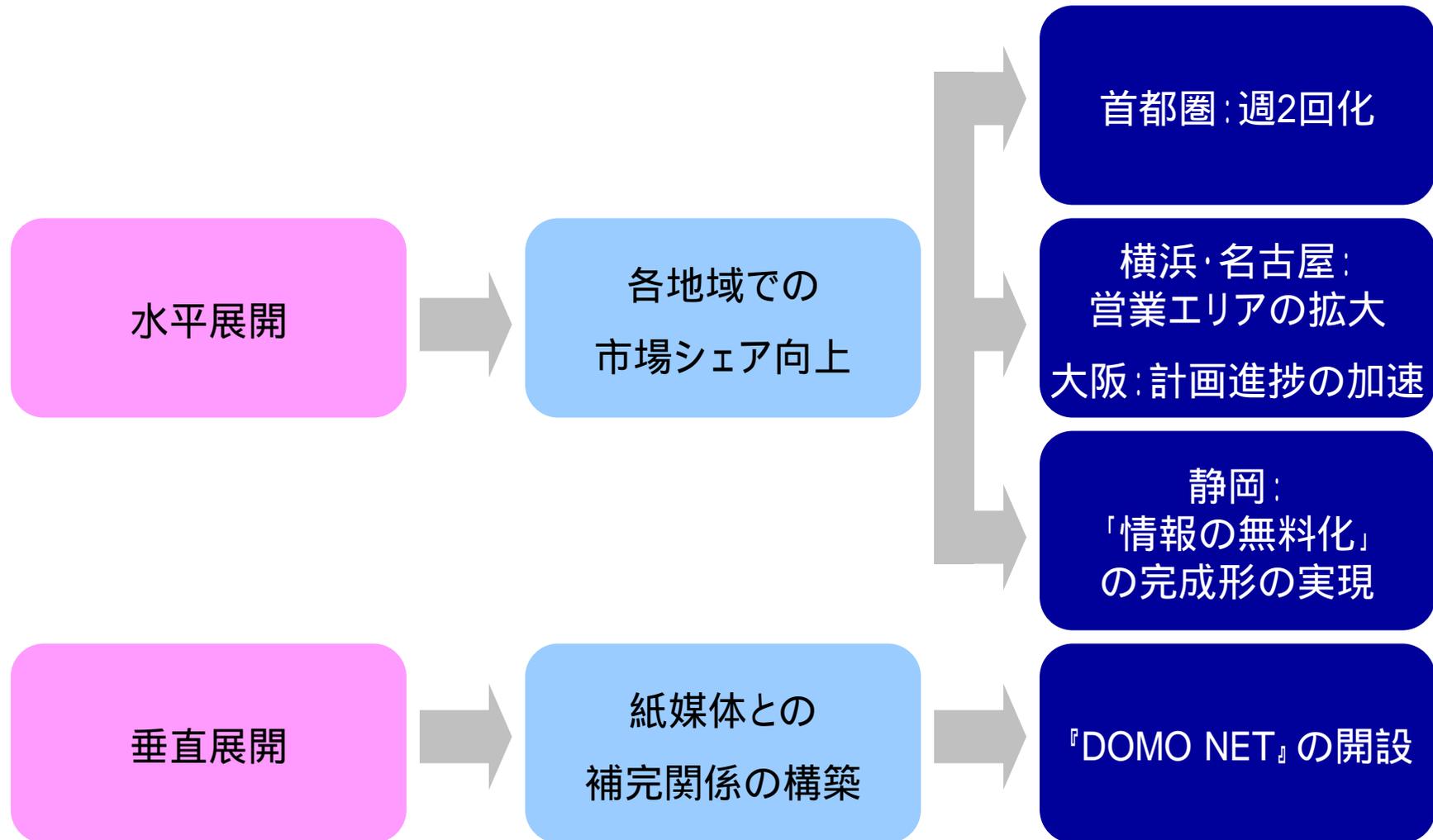
主要事業ポートフォリオ

■ 『DOMO』各版でも収益性、成長余地、成長要因に大きな相違



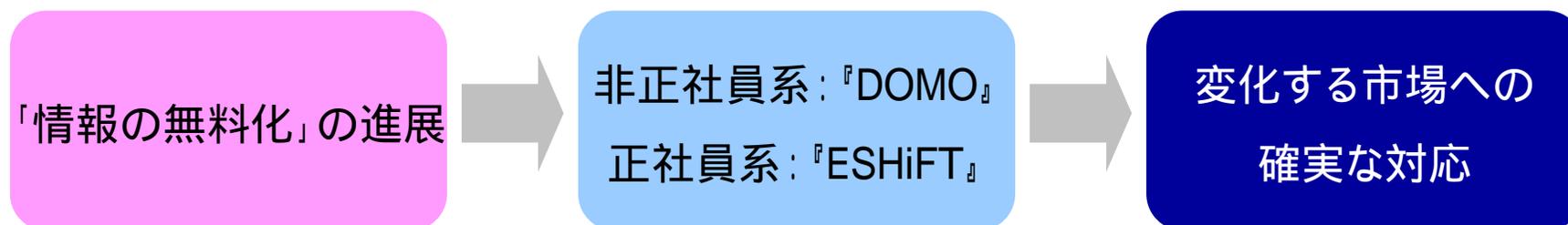
下半期の戦略

■ 当面は『DOMO』へ経営資源を集中

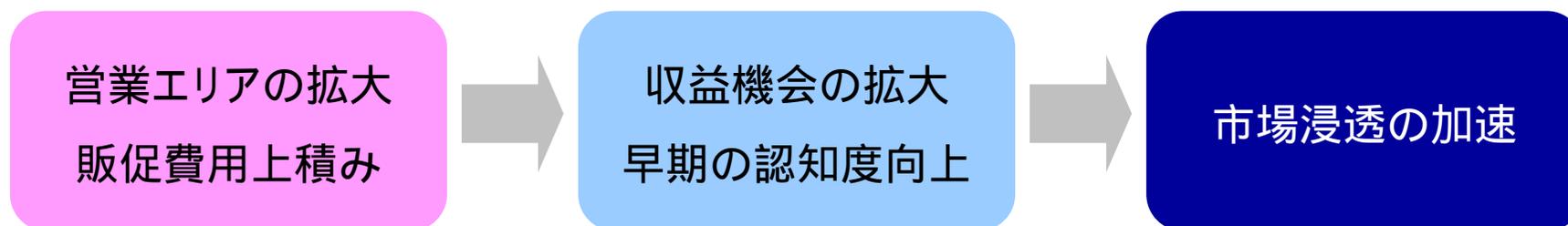


『DOMO』首都圏版以外

■ 静岡3版：「情報の無料化」の完成形の実現

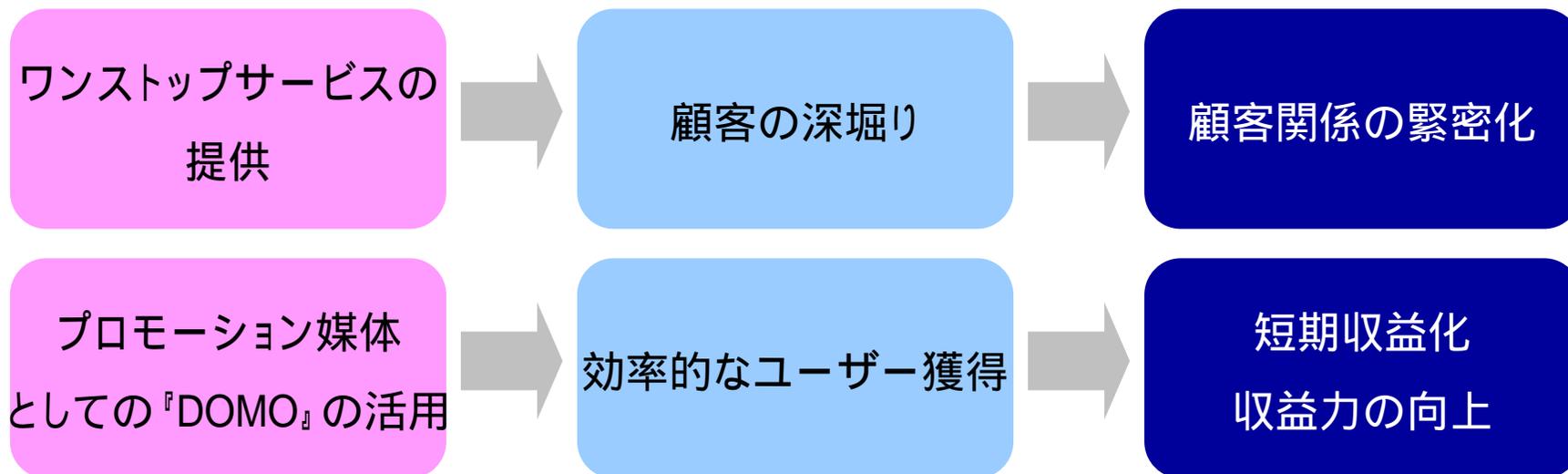


■ ヨコハマ版・名古屋版・大阪版：市場浸透の加速



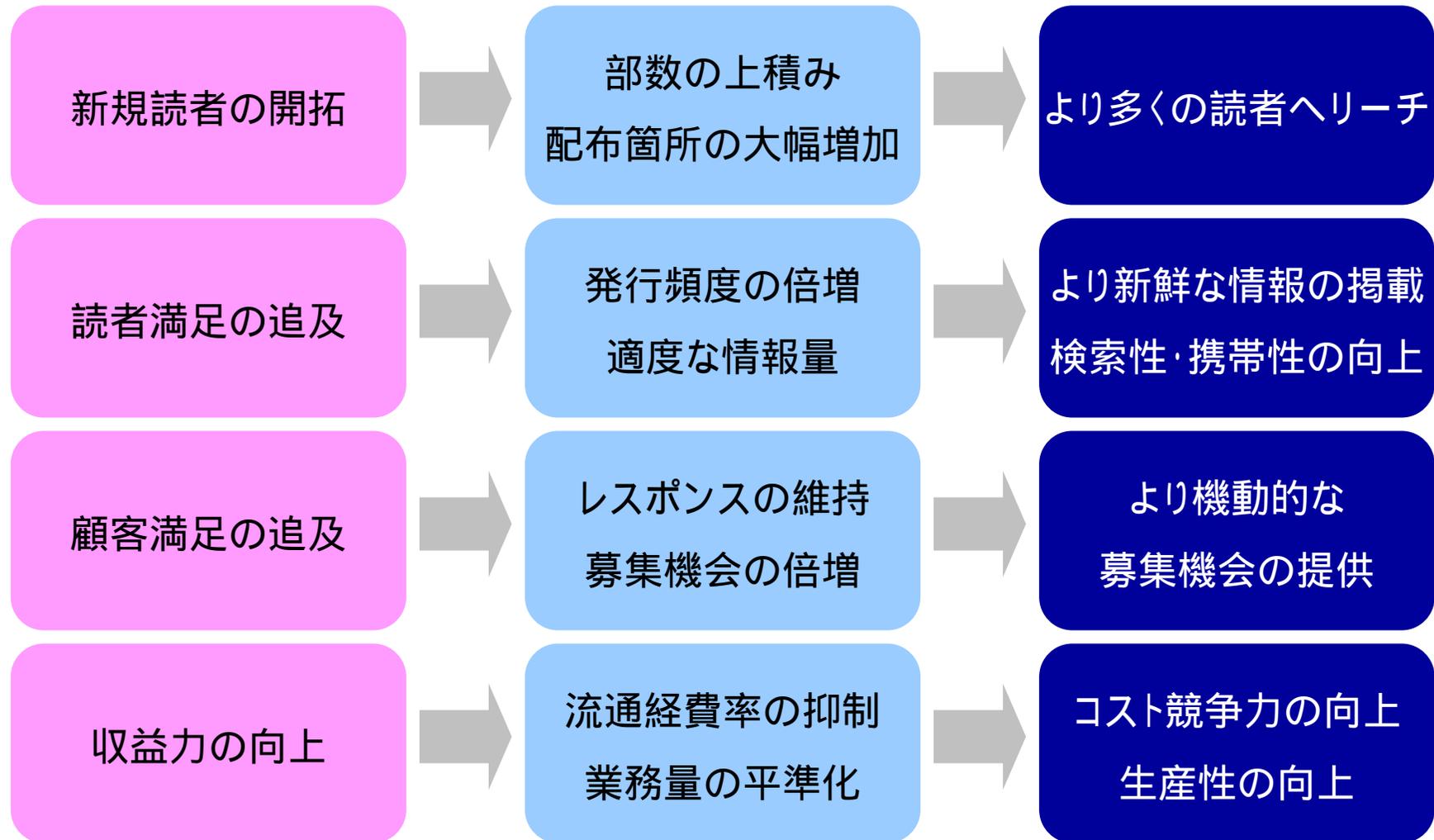
『DOMO NET』

■ 紙媒体とのシナジーの追求



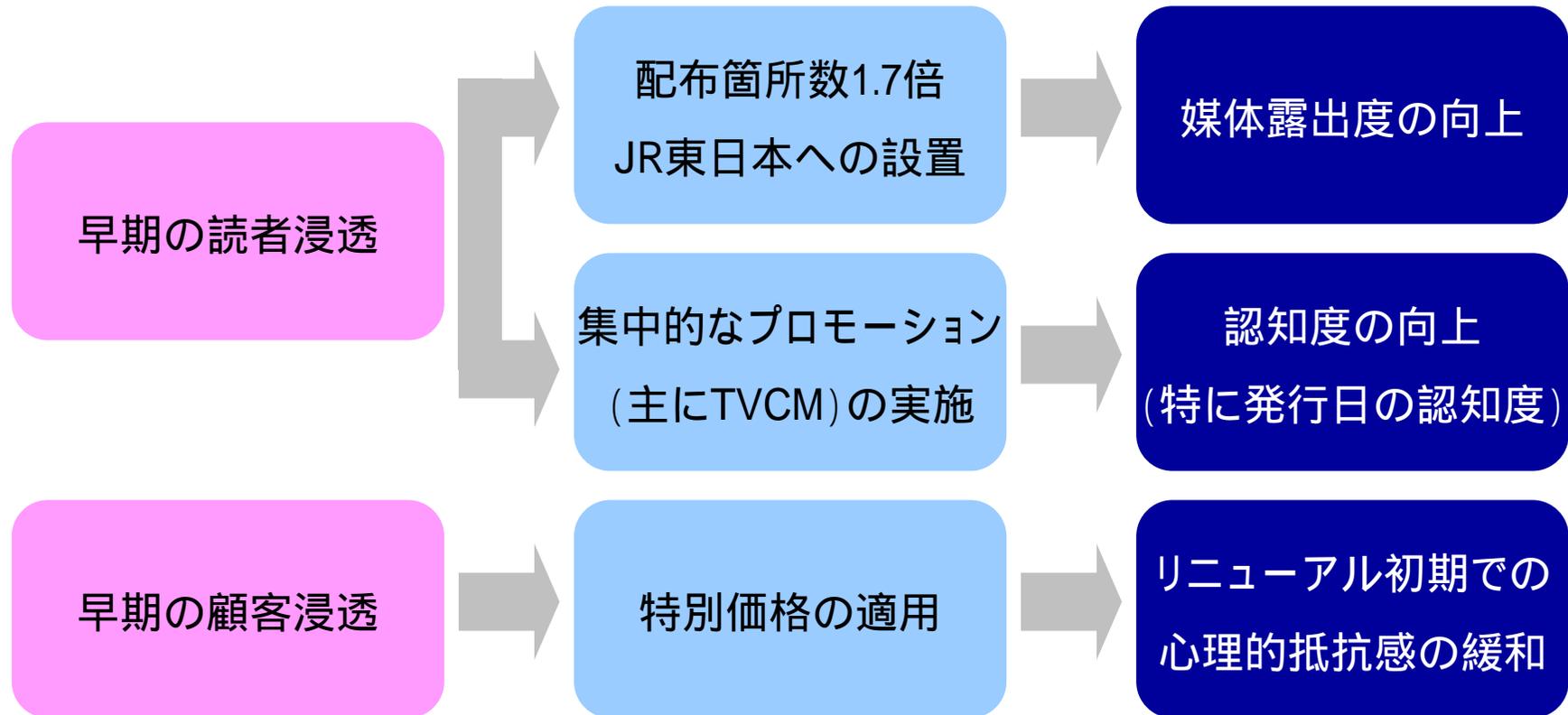
週2回化の目的

■ さらなる読者満足・顧客満足の追及



週2回化での先行投資(目的)

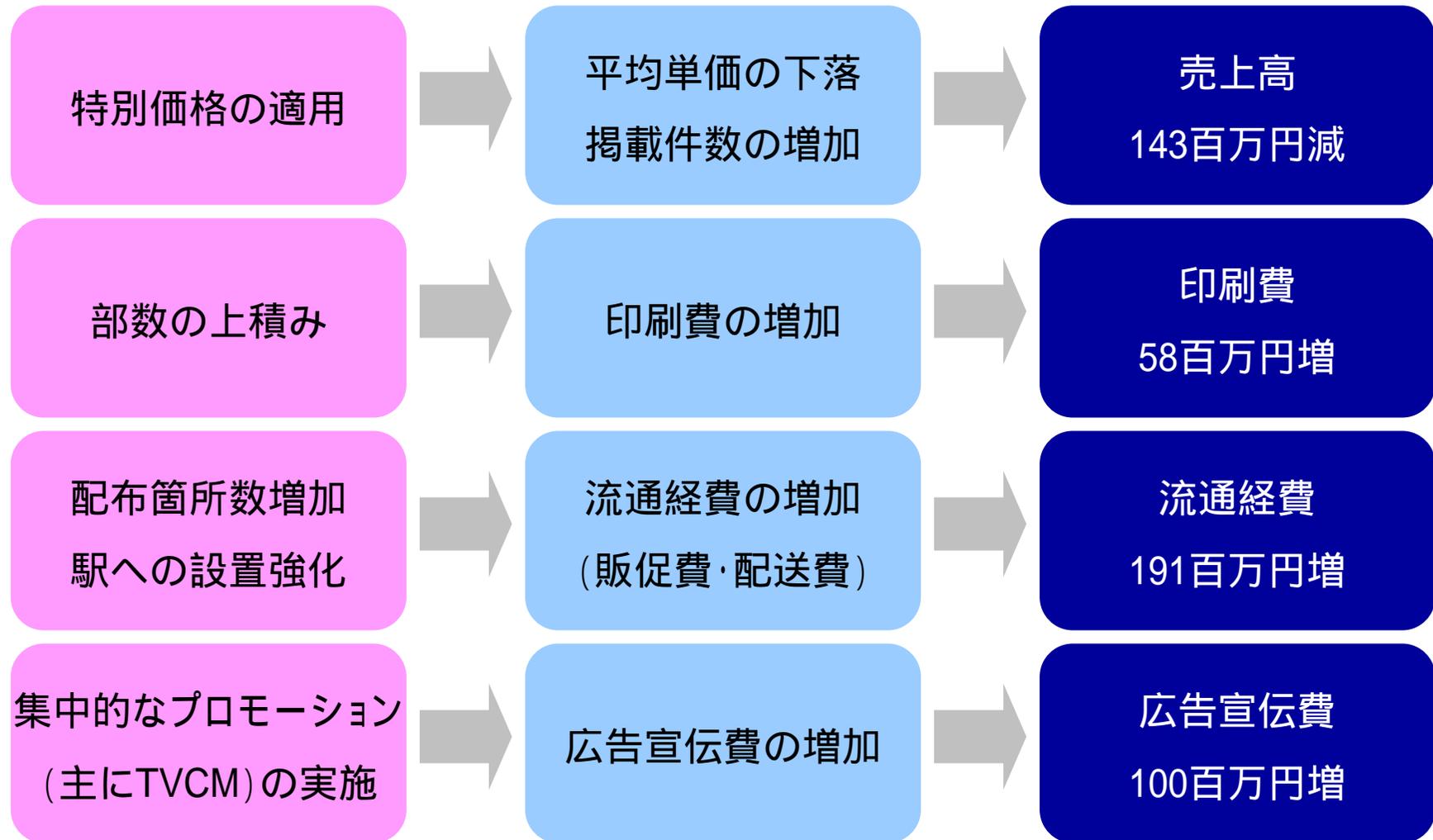
■ 早期の市場浸透を実現するための先行投資



週2回化での先行投資(金額)

■ 総額で約5億円の先行投資

(増減は期初予想比)



週2回化によるインパクト: 広告件数

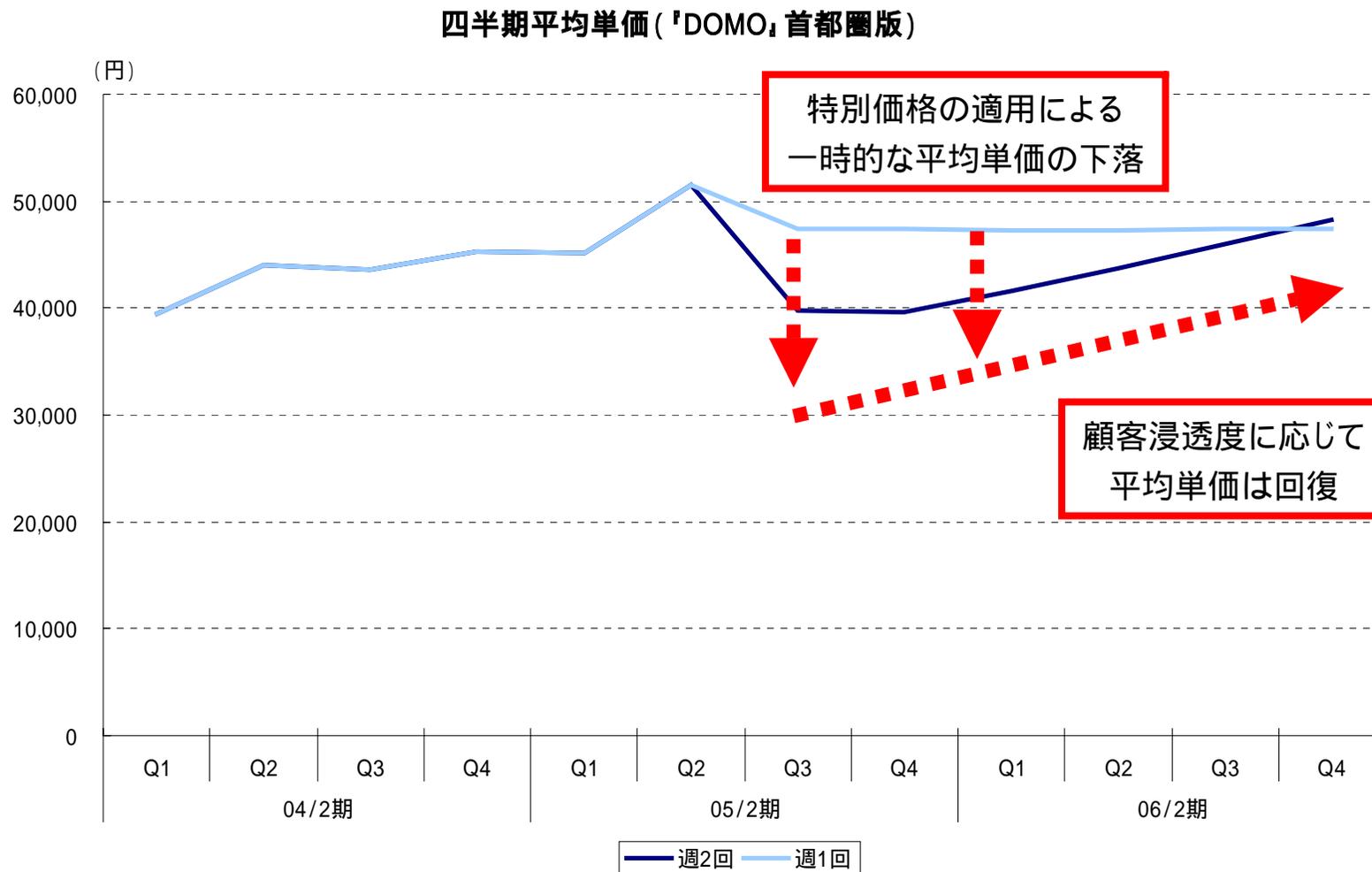
■ 広告件数へのインパクト(06/2期はシミュレーション)

四半期掲載件数(「DOMO」首都圏版)



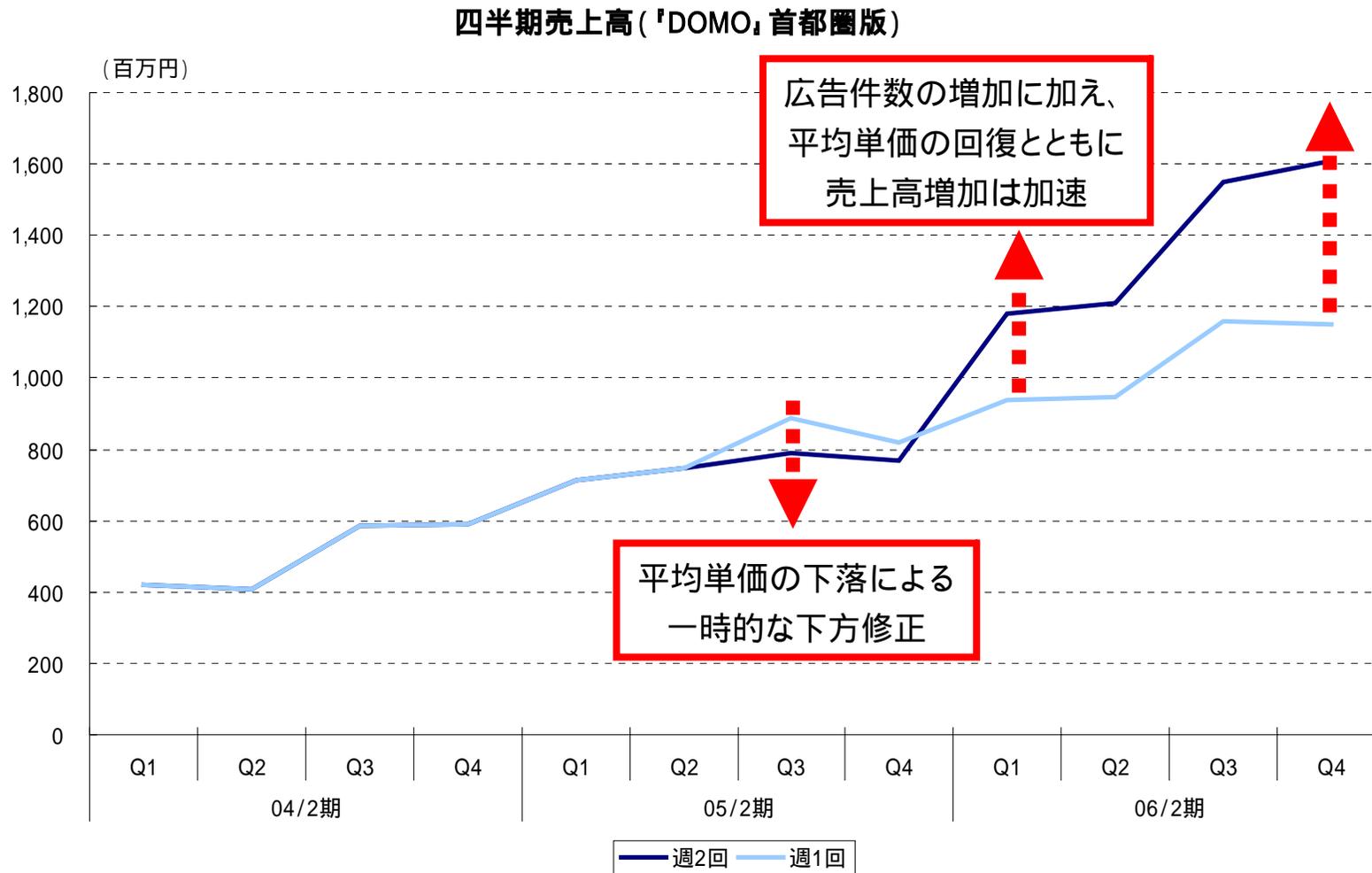
週2回化によるインパクト: 平均単価

■ 平均単価へのインパクト(06/2期はシミュレーション)



週2回化によるインパクト:売上高

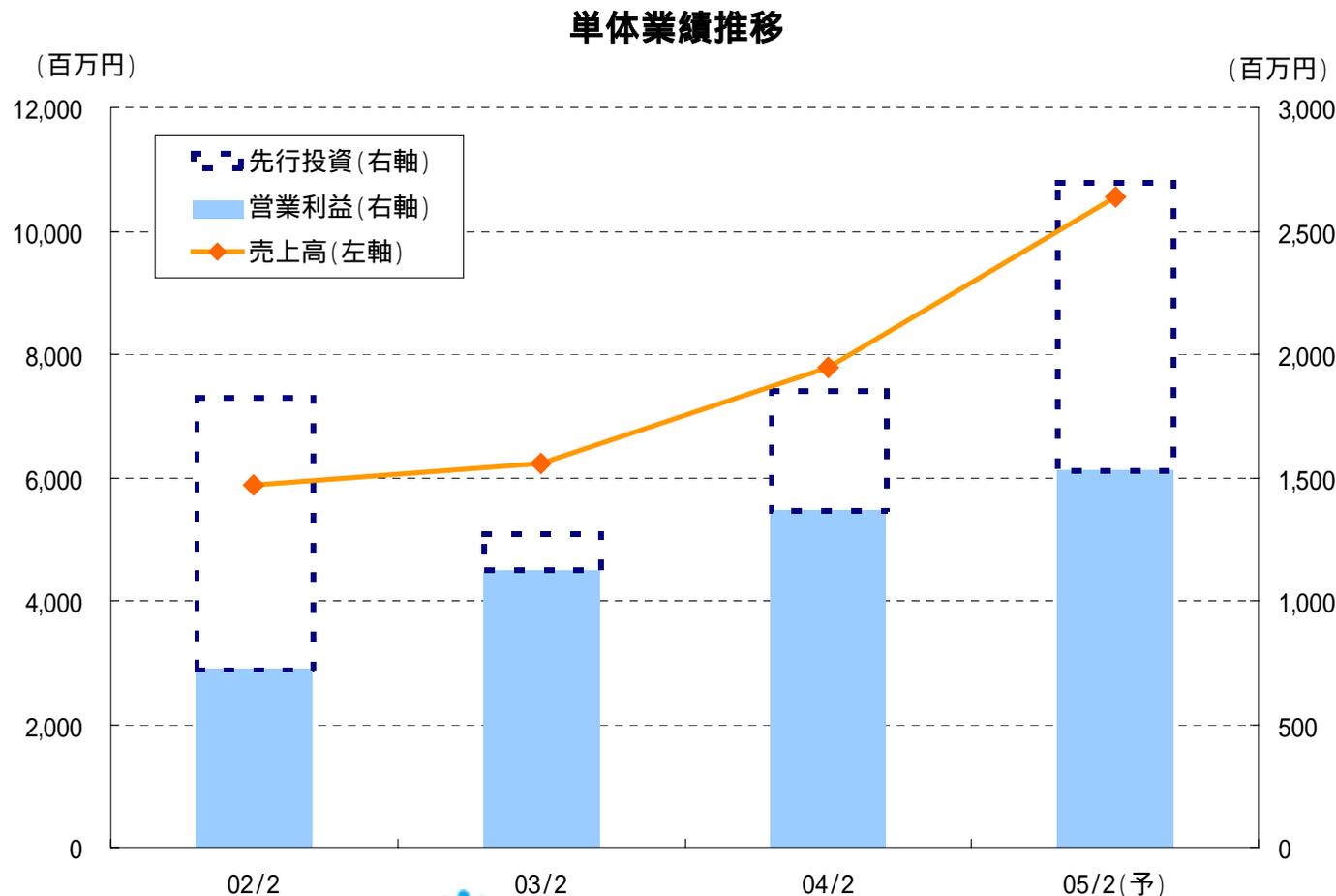
■ 売上高へのインパクト(06/2期はシミュレーション)



今後の業績見通し

■ 来期は本格的な投資回収期

－ 来期予定していた週2回化の前倒しにより来期の利益率は改善の見込み



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 1,170百万円

ESHIFT赤字縮小
大阪版創刊
DOMO NET開設
首都圏版週2回化

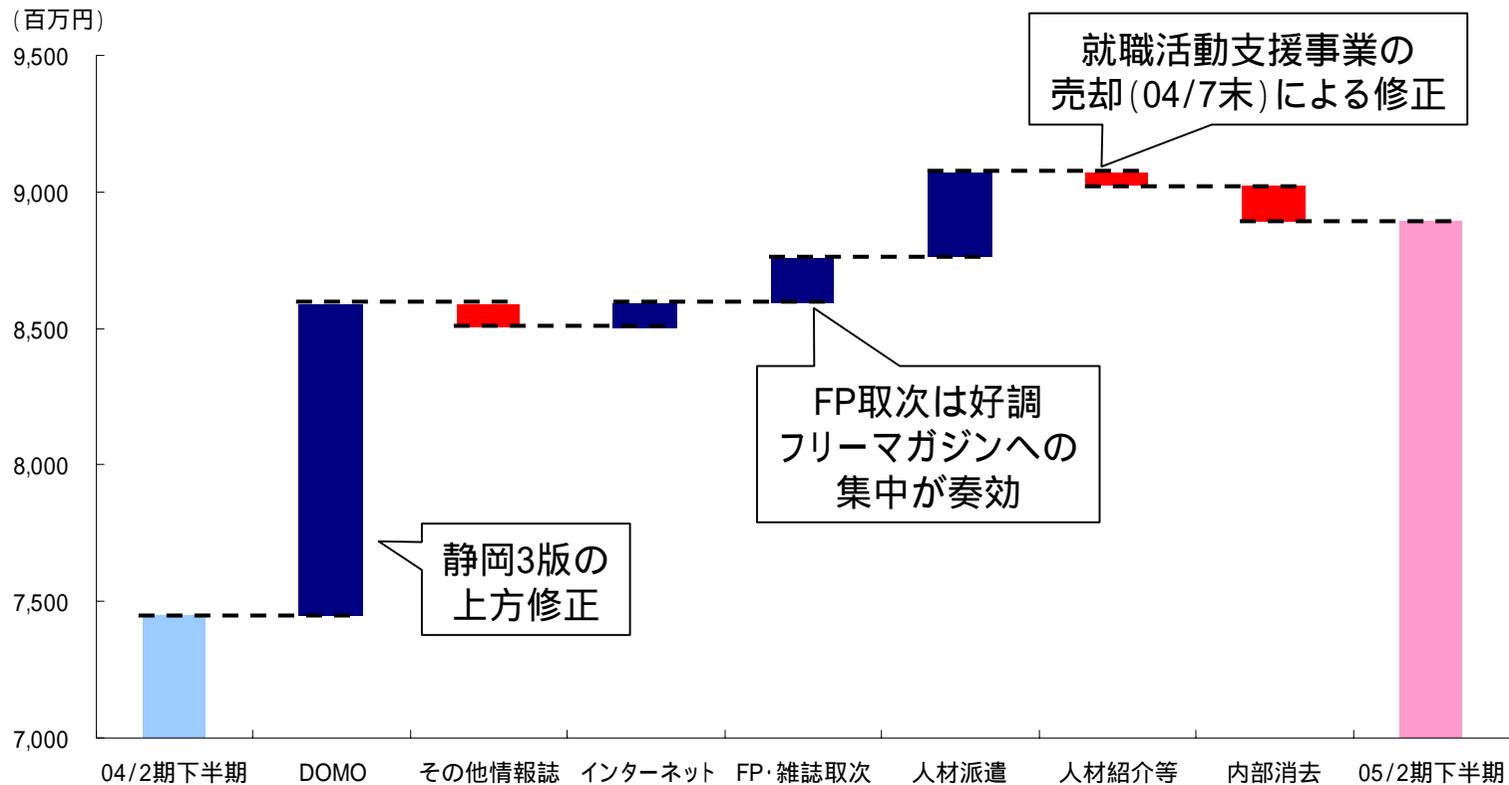


下半期の業績見通し

取締役 管理本部長
垣内 康晴

連結売上高の増加要因 (2005年2月期下半期見通し)

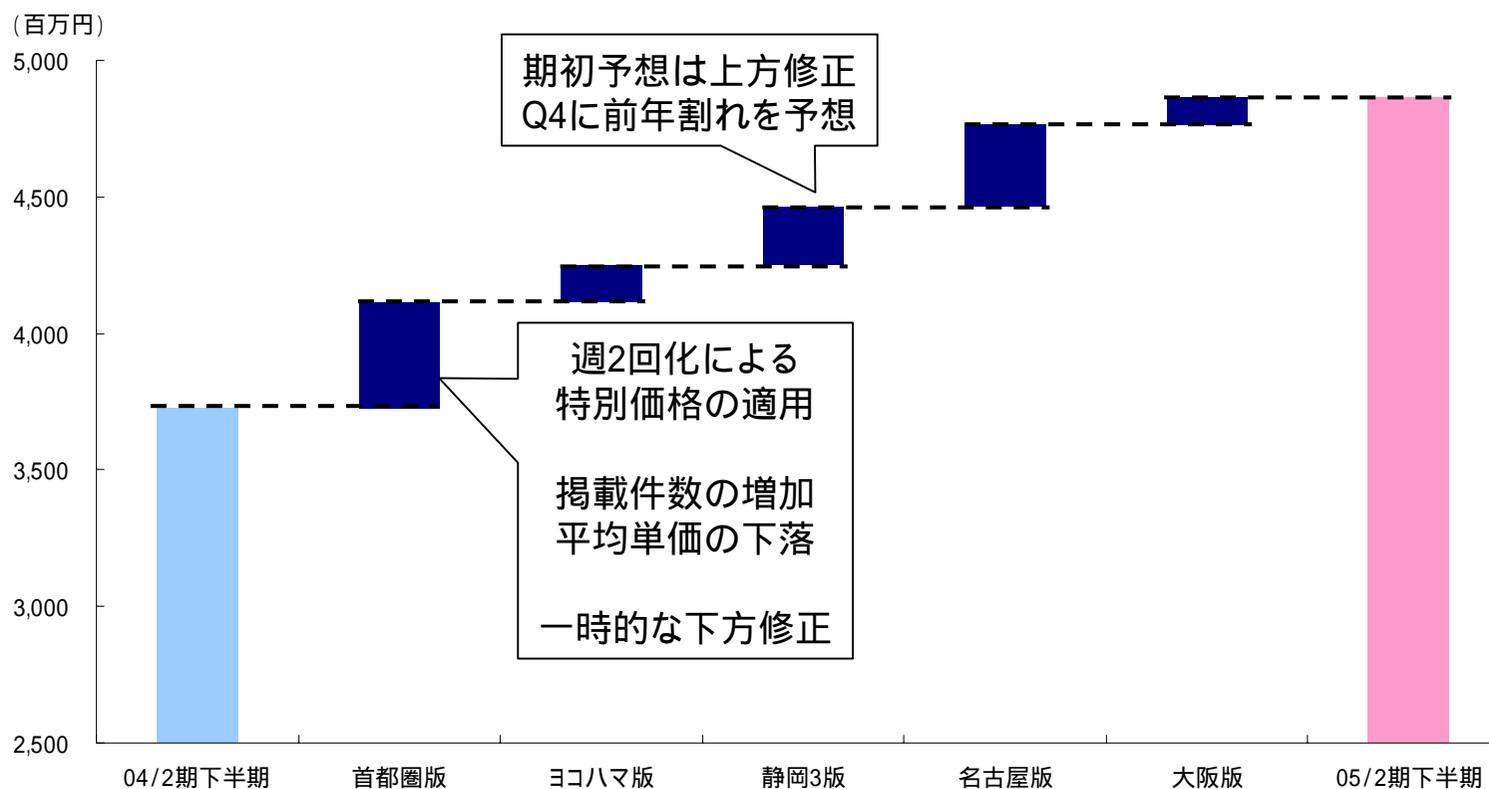
■ 情報関連は上方修正、人材関連は実質修正なし



05/2期下半期	百万円	4,864	473	106	424	3,113	39	-129	8,892
期初予想比	百万円	256	0	0	79	0	-60	-82	193
	%	5.6	0.0	0.0	23.1	0.0	-60.8	179.3	2.2
前年同期比	百万円	1,137	-80	84	170	309	-48		1,443
	%	30.5	-14.5	392.4	66.9	11.0	-55.4		19.4

『DOMO』売上高の増加要因 (2005年2月期下半期見通し)

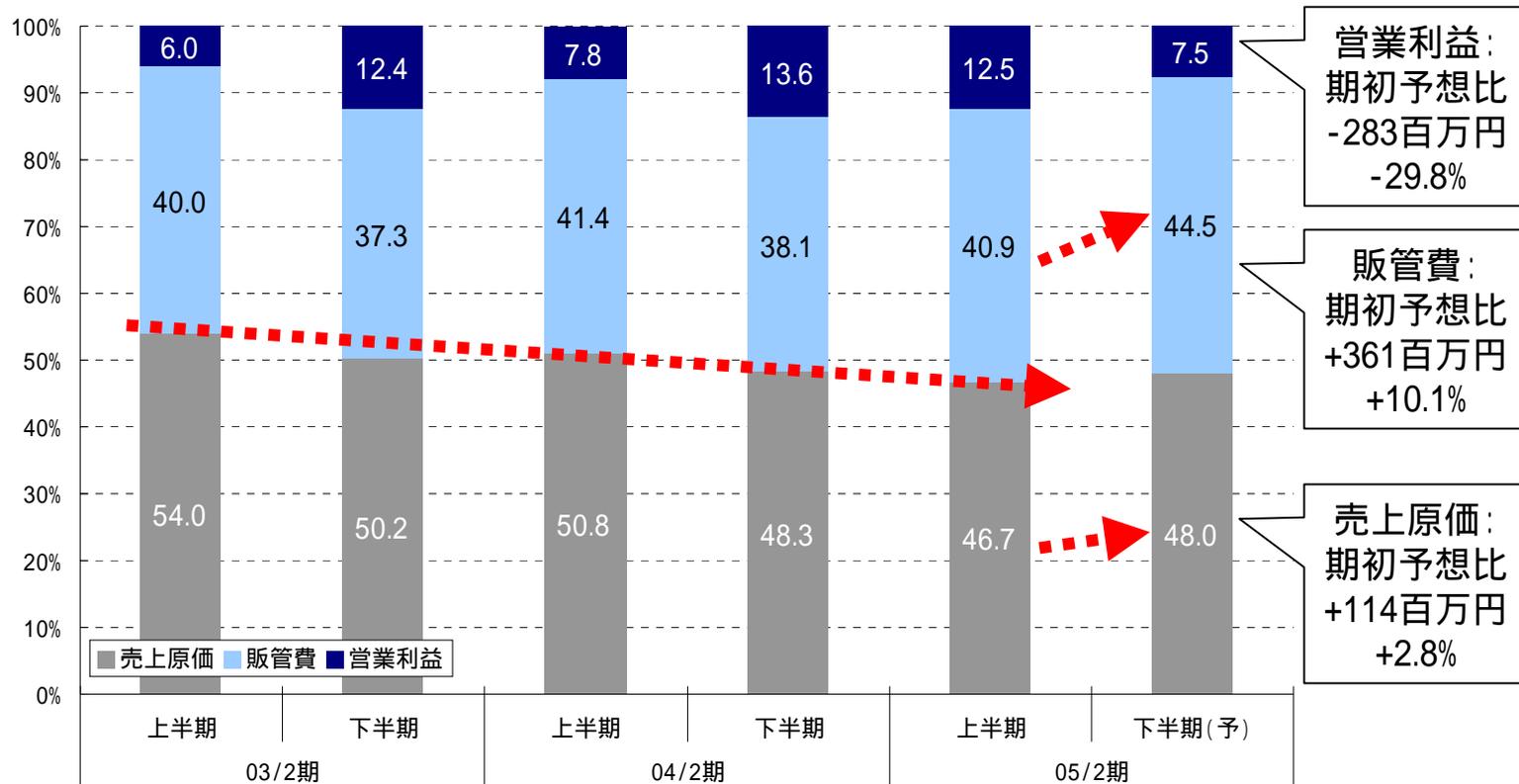
■ 静岡3版は上方修正、首都圏版は一時的な下方修正



05/2期下半期	百万円	1,560	508	2,227	466	100	4,864
期初予想比	百万円	-143	0	380	20	0	256
	%	-8.4	0.0	20.6	4.5	0.0	5.6
前年同期比	百万円	387	137	214	297	100	1,137
	%	33.0	37.0	10.7	176.0		30.5

連結コスト構造 (2005年2月期下半期見通し)

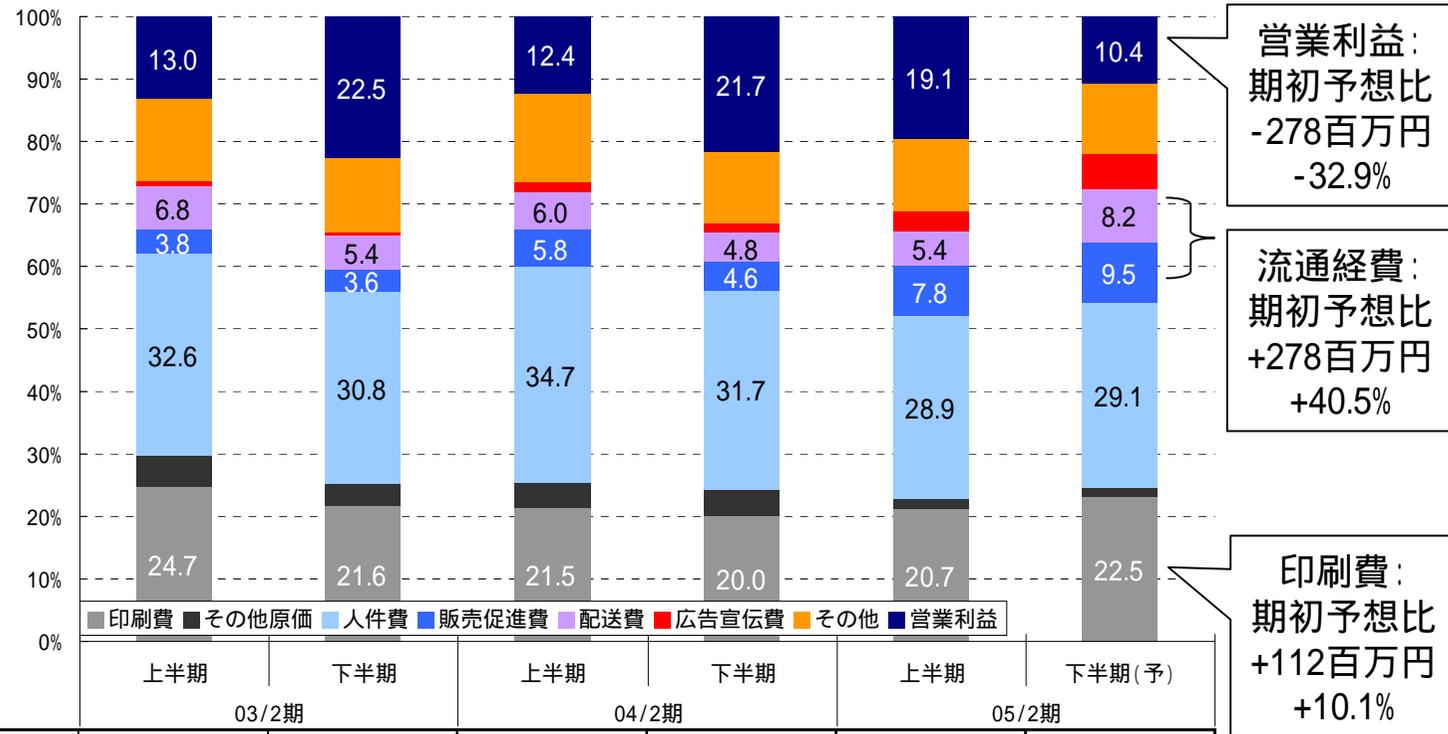
■ 『DOMO』への先行投資により、売上原価及び販管費は増加



売上高	百万円	5,574	6,192	6,507	7,449	8,308	8,892
売上原価	百万円	3,008	3,110	3,308	3,599	3,875	4,267
販管費	百万円	2,228	2,311	2,694	2,838	3,395	3,957
営業利益	百万円	336	770	504	1,010	1,036	667

単体コスト構造 (2005年2月期下半期見通し)

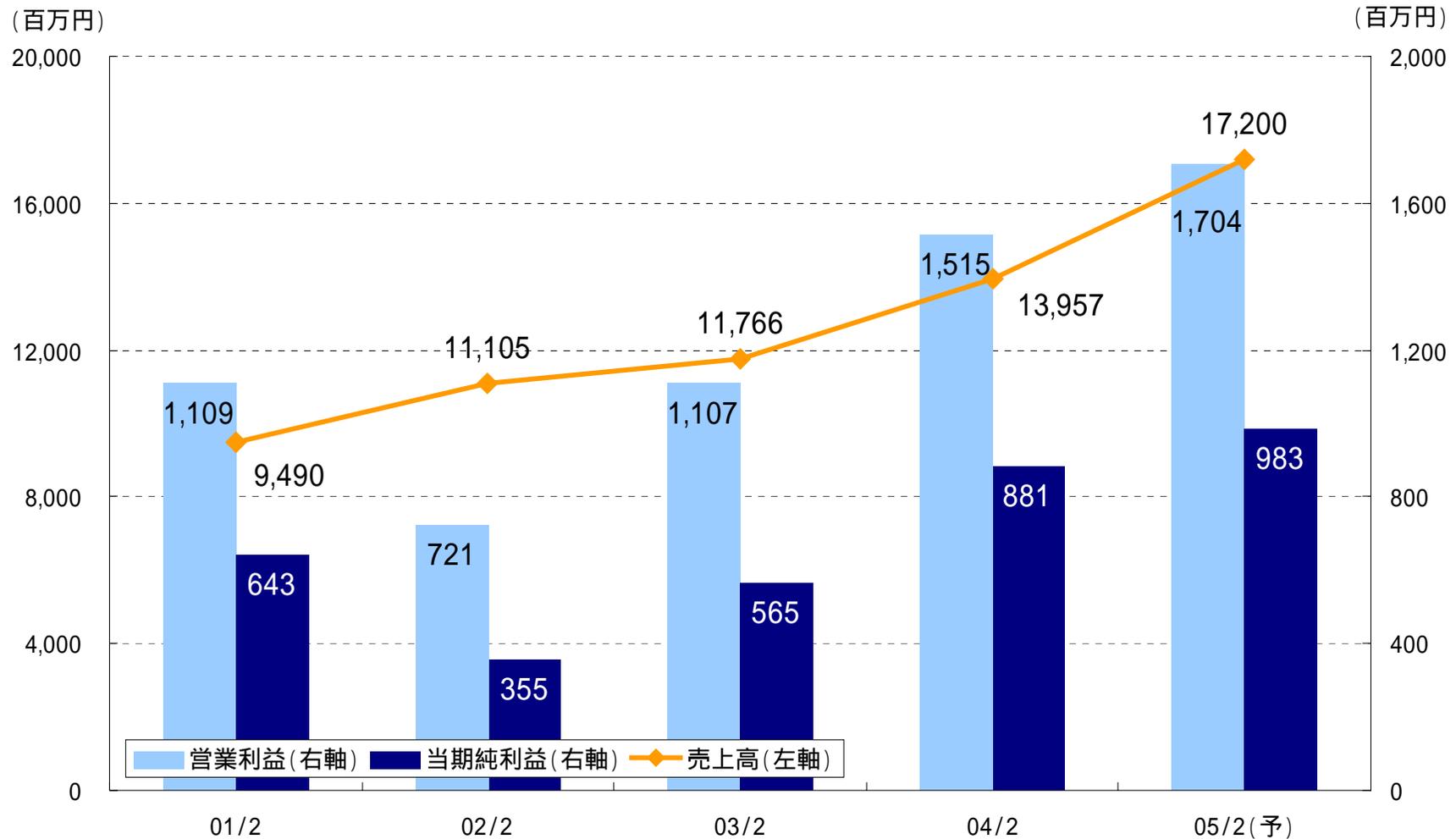
■ 『DOMO』首都圏版週2回化、静岡3版上方修正により費用増加



	百万円	03/2期 上半期	03/2期 下半期	04/2期 上半期	04/2期 下半期	05/2期 上半期	05/2期 下半期(予)
売上高	百万円	2,847	3,373	881	1,055	5,116	5,444
印刷費	百万円	702	728	745	865	1,060	1,226
その他原価	百万円	141	121	136	190	185	187
人件費	百万円	927	1,037	1,200	1,370	1,477	1,585
販売促進費	百万円	107	119	200	197	400	519
配送費	百万円	194	181	206	208	277	446
広告宣伝費	百万円	22	22	58	60	154	306
その他	百万円	381	400	488	494	585	604
営業利益	百万円	369	760	428	939	974	567

連結業績見通し(2005年2月期通期)

■ 先行投資を積み増すものの、増収増益は確保の見通し



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

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/>