



## 2007年2月期通期決算説明会

2007年4月11日

# 2007年2月期通期決算説明会

---

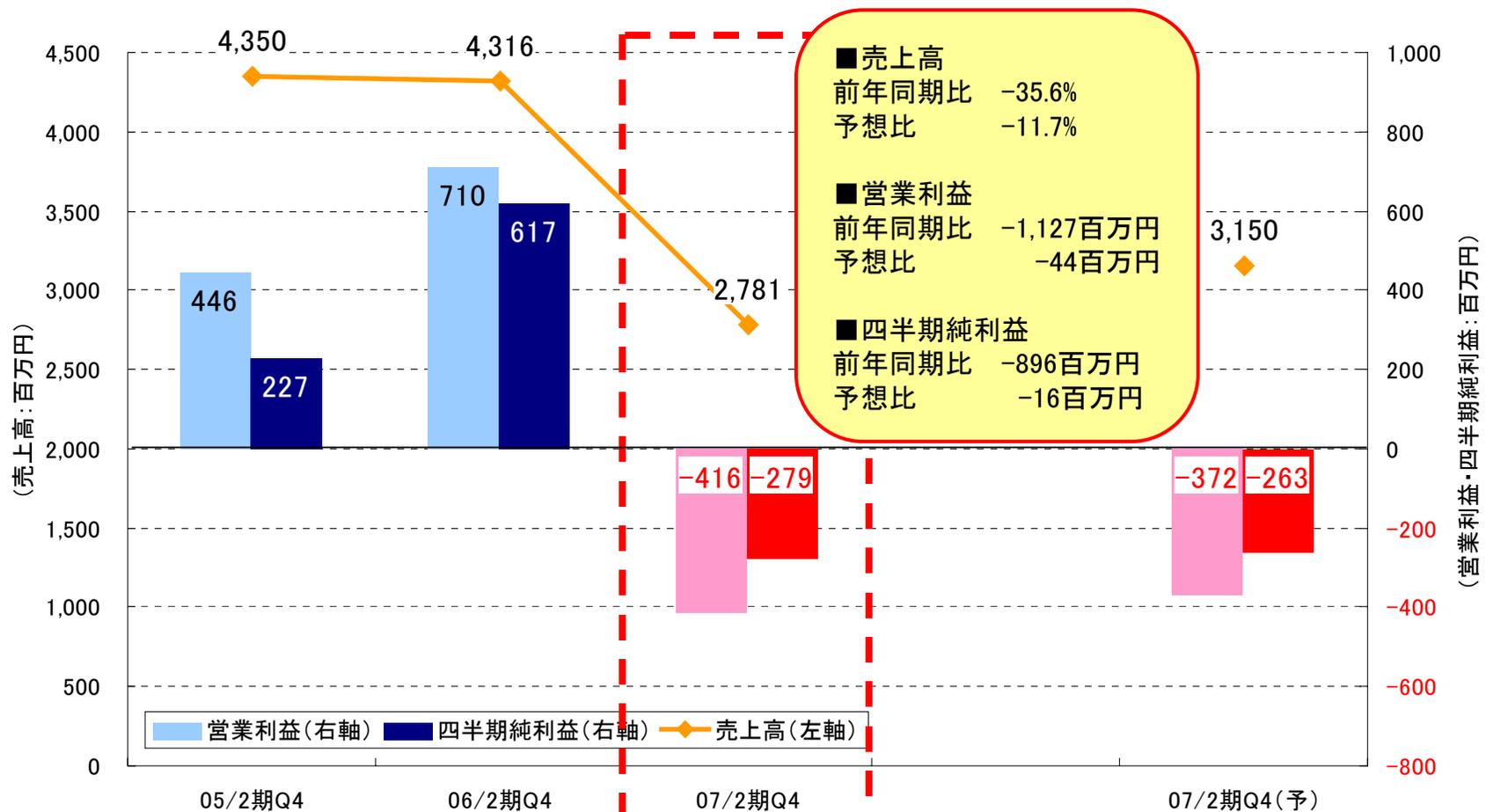
当四半期の業績

当四半期の総括

今期の方針と業績予想

# 当四半期連結業績(2007年2月期第4四半期)

- 売上高36%減、営業利益1,127百万円減、純利益896百万円減
  - 売上高が予想に届かず厳しい状況が継続



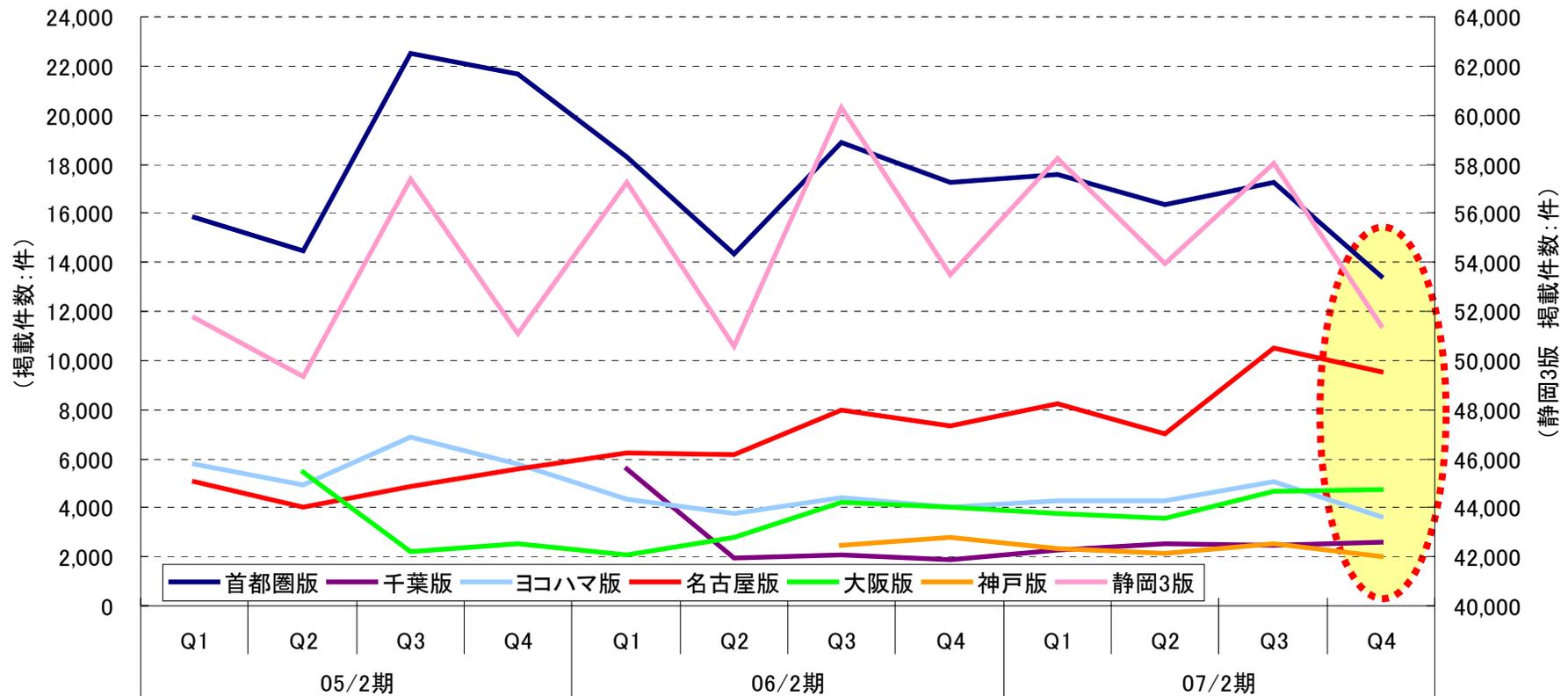
# 当四半期連結業績ハイライト(2007年2月期第4四半期)

- 減収要因は子会社売却、  
減益要因はDOMO/DOMO NET事業への投資負担の先行

(単位:百万円)	連結 06/2Q4	+ 情報関連 YoY増減	+ 人材関連 YoY増減	+ 消去/全社 YoY増減	- 連結 07/2Q4	増減要因
売上高	4,316	△245	△1,309	19	2,781	(↓)DOMO事業の苦戦 (↓)子会社売却(06/2期末)
売上原価	1,898	215	△1,120	—	992	(↑)DOMOフルカラー化、 (↑)IT投資、(↓)子会社売却
売上総利益	2,418	△460	△188	19	1,788	
販管費	1,707	660	△182	19	2,205	(↑)広宣費増、(↑)流通費増、 (↑)営業員増加、(↑)IT投資
営業利益	710	△1,121	△5	0	△416	
経常利益	708			△1,125	△416	
税金等調整前	1,230			△1,684	△454	(↓)子会社売却益の減少
四半期純利益	617			△896	△279	

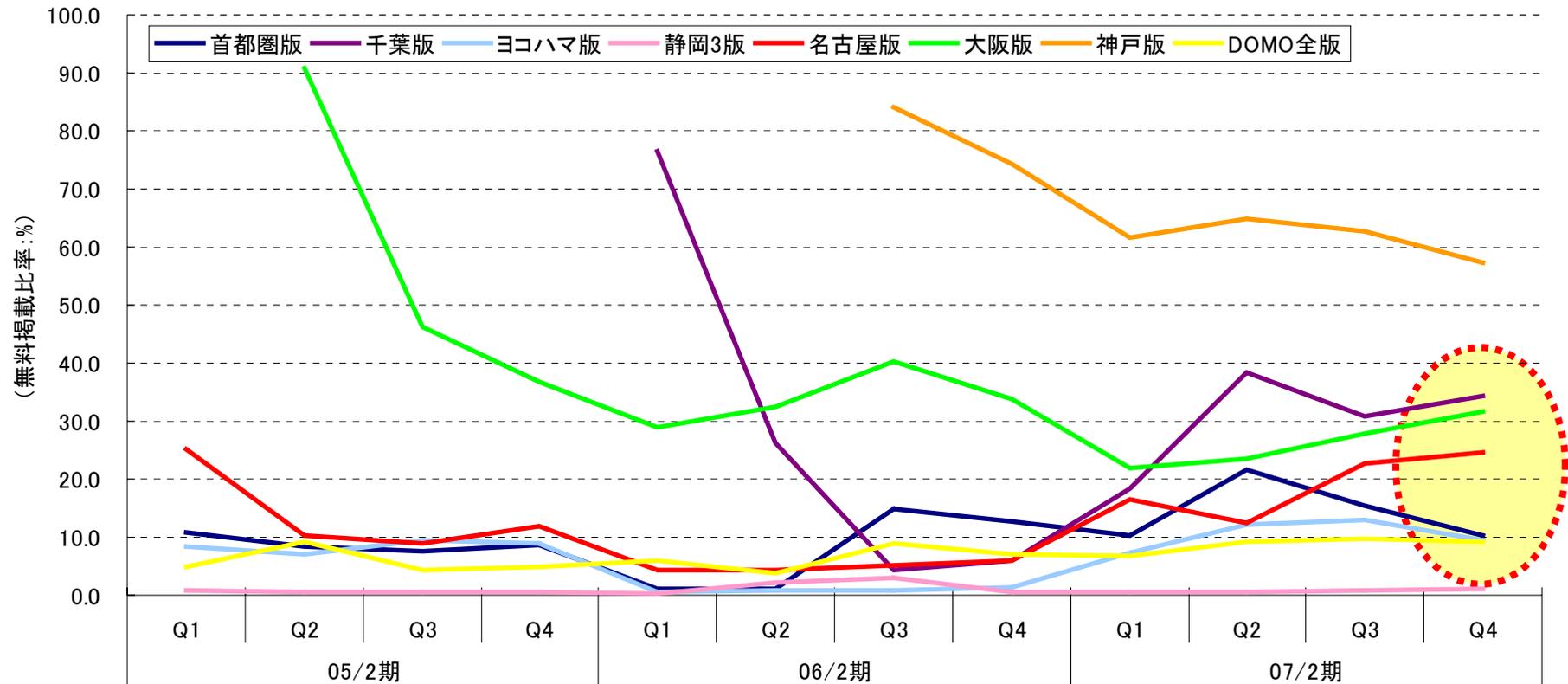
# DOMO指標: 掲載件数

- 木曜発行版は前期Q4より発行回数が1回少ないことが影響
  - 首都圏版(maido DOMO)、ヨコハマ版、静岡3版の掲載件数に影響
- Q3→Q4の落ち込みは季節性



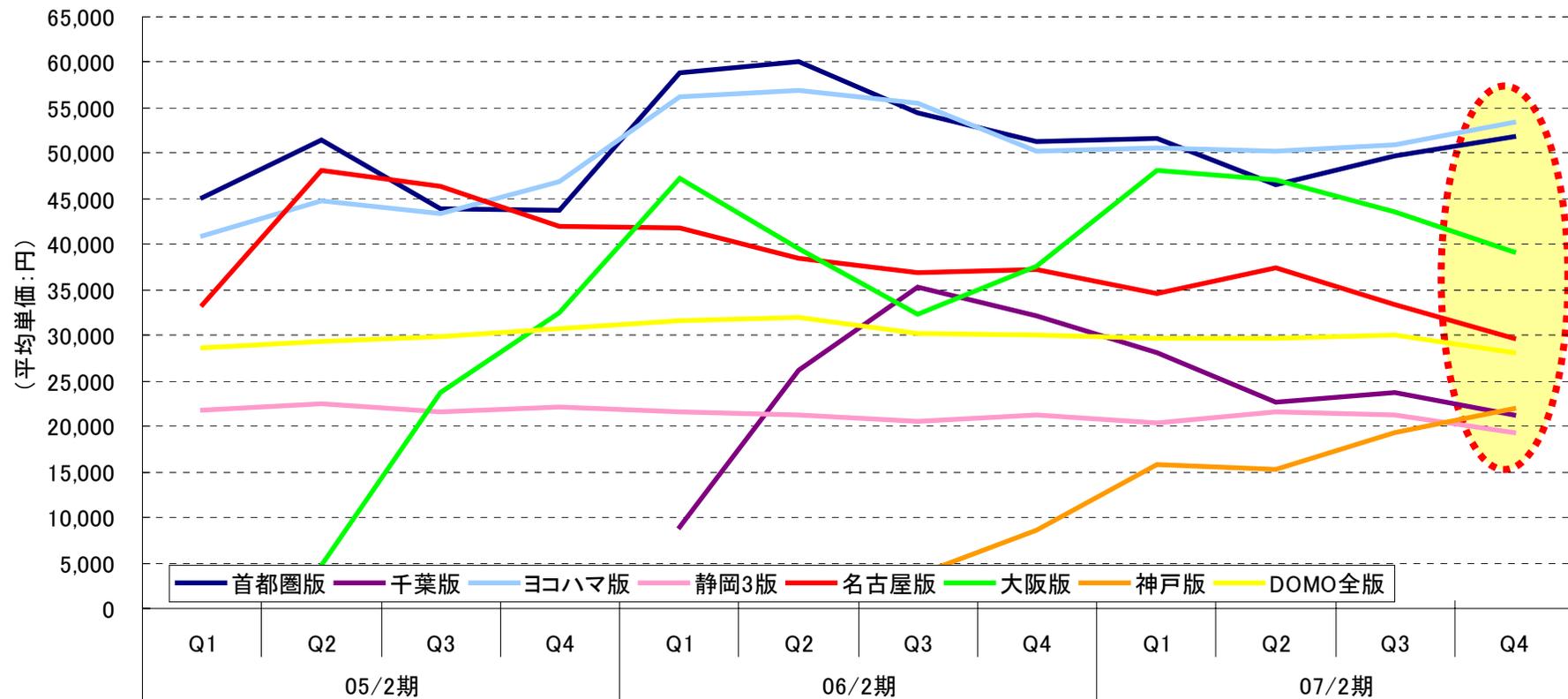
# DOMO指標：無料掲載比率

- 掲載件数の増加を優先した千葉版、名古屋版、大阪版で上昇
- 価格競争の影響等により、無料掲載比率の抑制と掲載件数の拡充とのバランスが以前より難しくなっている



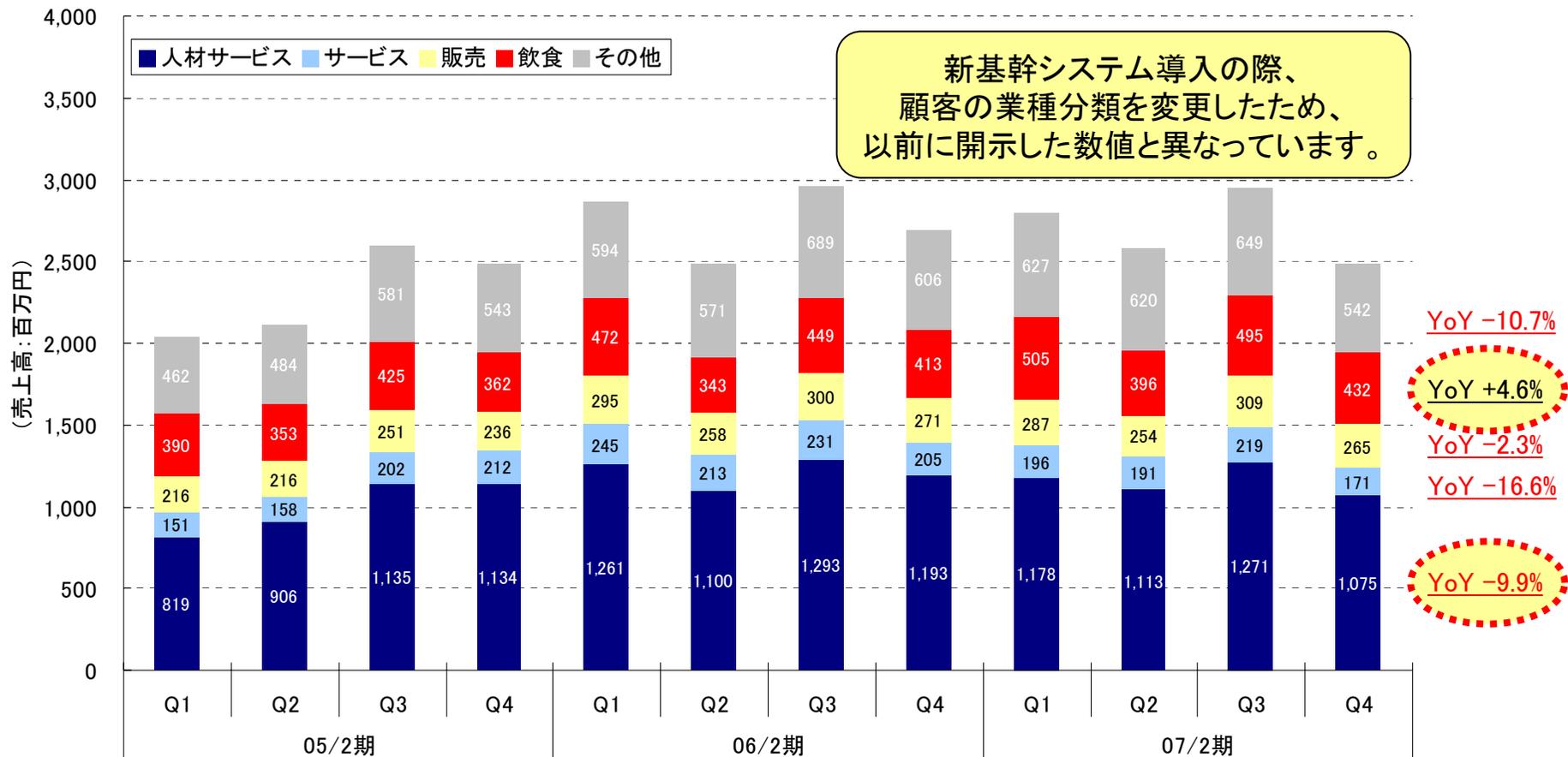
# DOMO指標: 平均単価

- リニューアル前に実施した年末年始のセット販売により、全版の平均単価が低下
- 価格キャンペーンの実施も平均単価の低下に影響(名古屋等)



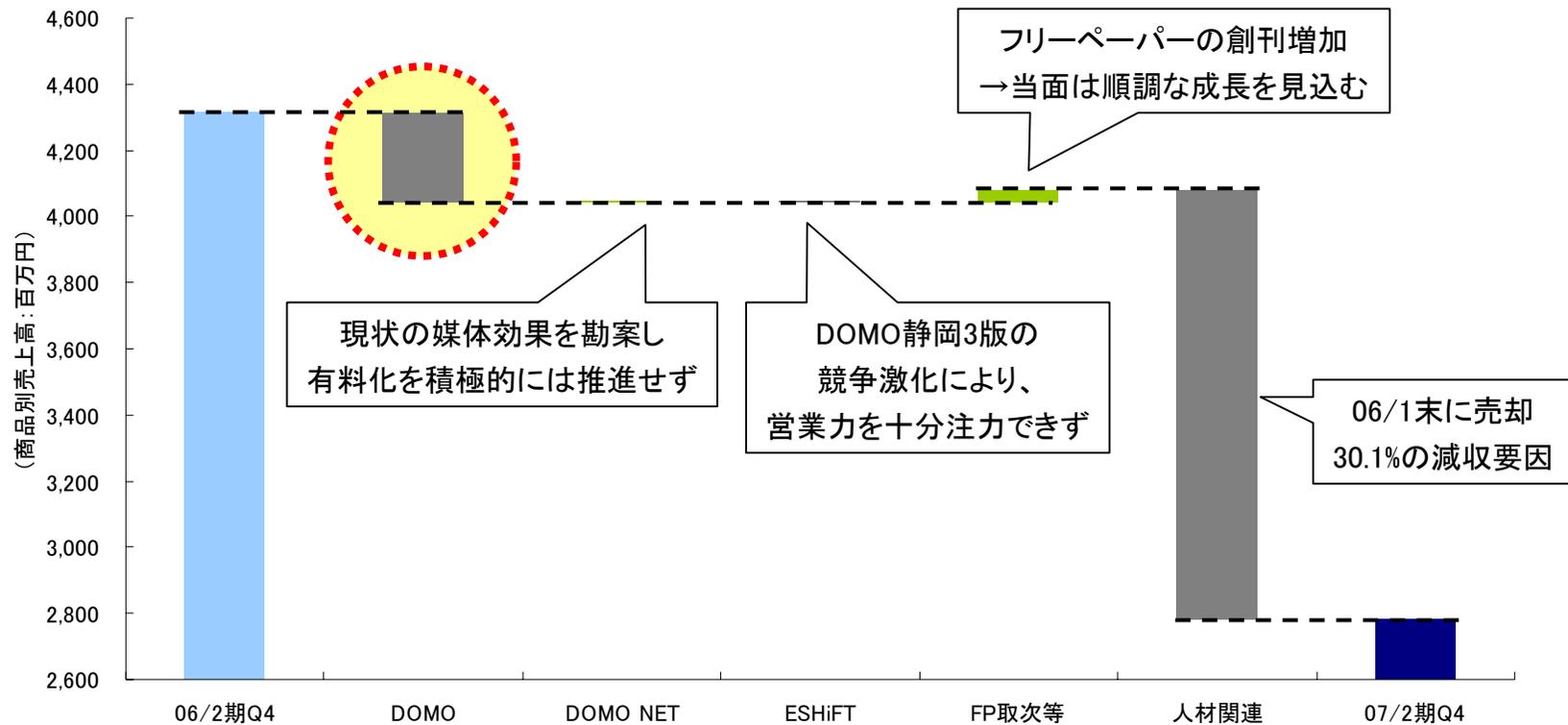
# DOMO指標：業種別売上高

- 木曜発行版が前期Q4より発行回数が1回少ないことが影響し、飲食業以外の業種で前年同期比減収
- 首都圏を中心に人材サービス業の顧客流出は継続



# 連結売上高の増減要因 (2007年2月期第4四半期)

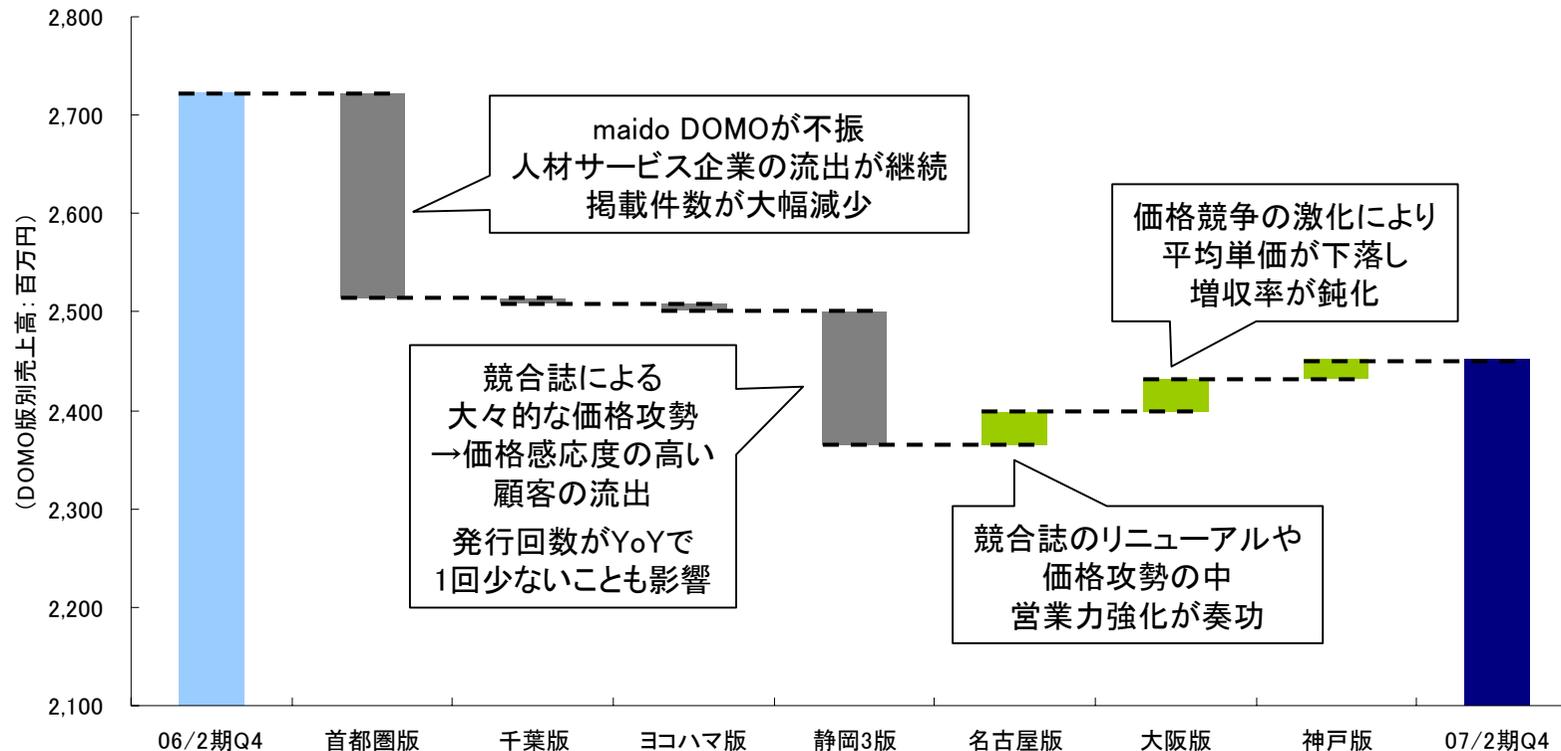
## ■ 継続事業が前年同期比8%の減収に



07/2期Q4	実績	百万円	2,452	10	25	292	—	2,781
前年同期比	増減額	百万円	-270	4	-5	35	-1,300	-1,535
	増減率	%	-9.9	74.8	-17.2	14.0	—	-35.6
予想比	増減額	百万円	-336	-21	-32	20	—	-369
	増減率	%	-12.1	-67.5	-55.7	7.5	—	-11.7

# DOMO売上高の増減要因 (2007年2月期第4四半期)

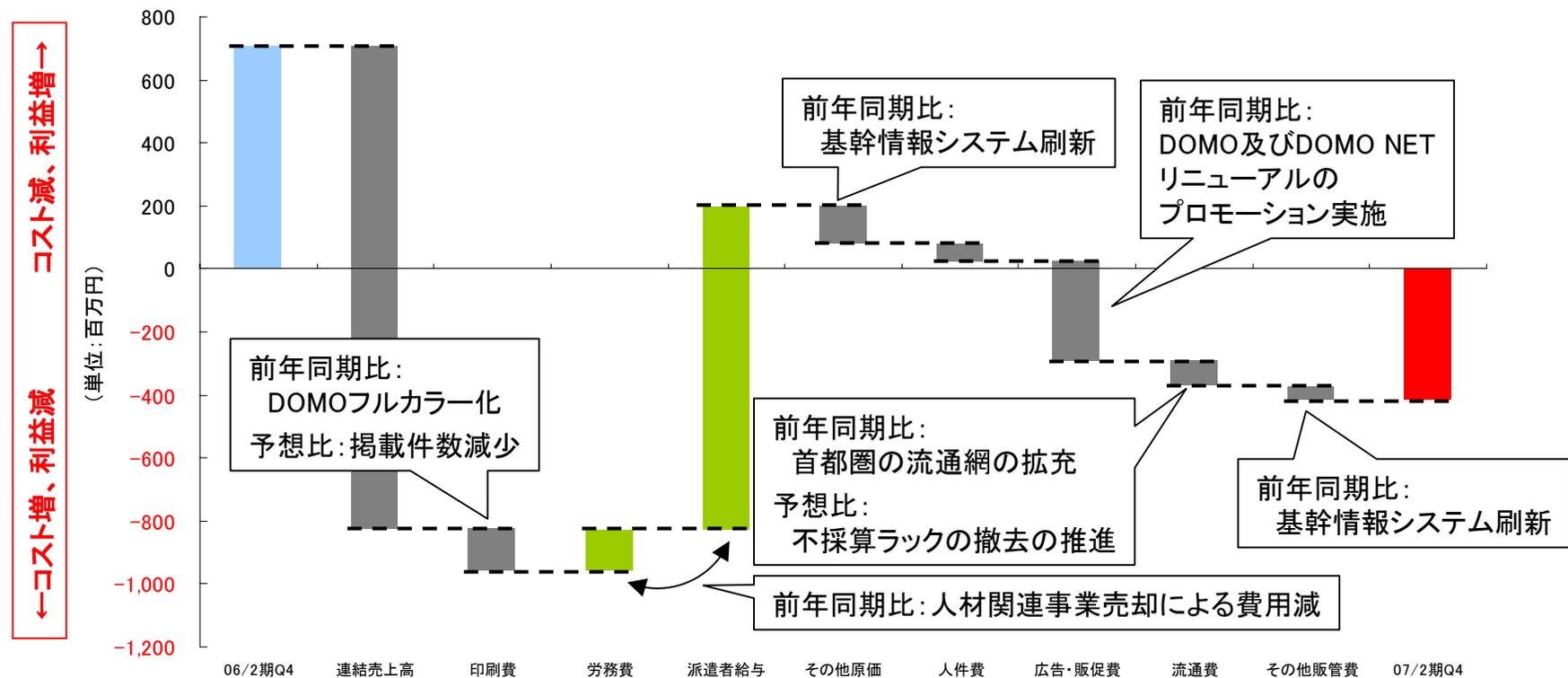
- 首都圏版、静岡3版の減収が大きくDOMO合計で10%の減収に
- 名古屋版、大阪版、神戸版は大幅増加



	06/2期Q4	首都圏版	千葉版	ヨコハマ版	静岡3版	名古屋版	大阪版	神戸版	07/2期Q4	
07/2期Q4	実績	百万円	673	55	194	996	303	184	44	2,452
前年同期比	増減額	百万円	-208	-4	-7	-136	33	33	19	-270
	増減率	%	-23.7	-7.5	-3.8	-12.0	12.5	21.9	82.0	-9.9
予想比	増減額	百万円	-162	-34	-32	41	-17	-70	-61	-336
	増減率	%	-19.4	-38.1	-14.3	4.3	-5.3	-27.5	-58.1	-12.1

# 連結営業利益の増減要因(2007年2月期第4四半期)

## ■ DOMO及びDOMO NETへの投資負担が重く、営業損失を計上



07/2期Q4	実績	百万円	2,781	611	71	—	309	894	357	563	390	-416
前年同期比	増減額	百万円	-1,535	132	-129	-1,028	119	55	316	82	43	-1,127
	増減率	%	-35.6	27.8	-64.5	—	62.7	6.6	762.9	17.1	12.6	—
予想比	増減額	百万円	-369	-71	-32	—	-8	-153	-6	-33	-17	-44
	増減率	%	-11.7	-10.4	-31.6	—	-2.7	-14.7	-1.9	-5.7	-4.4	—

## 連結貸借対照表の増減要因(2007年2月期末)

### ■ 設備投資及び当期純損失の計上により、流動資産が減少

(単位:百万円)	'07/2末	'06/2末	増減	増減要因
流動資産	6,380	7,239	△858	現預金(△1,486):当期純損失、IT投資、配当の支払い等 未収還付法人税等(443)の計上
固定資産	2,333	1,632	700	有形(200):IT投資に伴うサーバー等の増強、 無形(397):IT投資、投資その他(102):繰延税金資産の増加
繰延資産	—	0	△0	
総資産	8,714	8,872	△158	
流動負債	2,159	1,701	457	未払金(800):未払営業費用(印刷費、広宣費、設備投資等) の増加
固定負債	0	0	△0	
純資産	6,554	7,170	△615	利益剰余金(△645):06/2期利益処分、当期純損失
負債・純資産合計	8,714	8,872	△158	

# 2007年2月期通期決算説明会

---

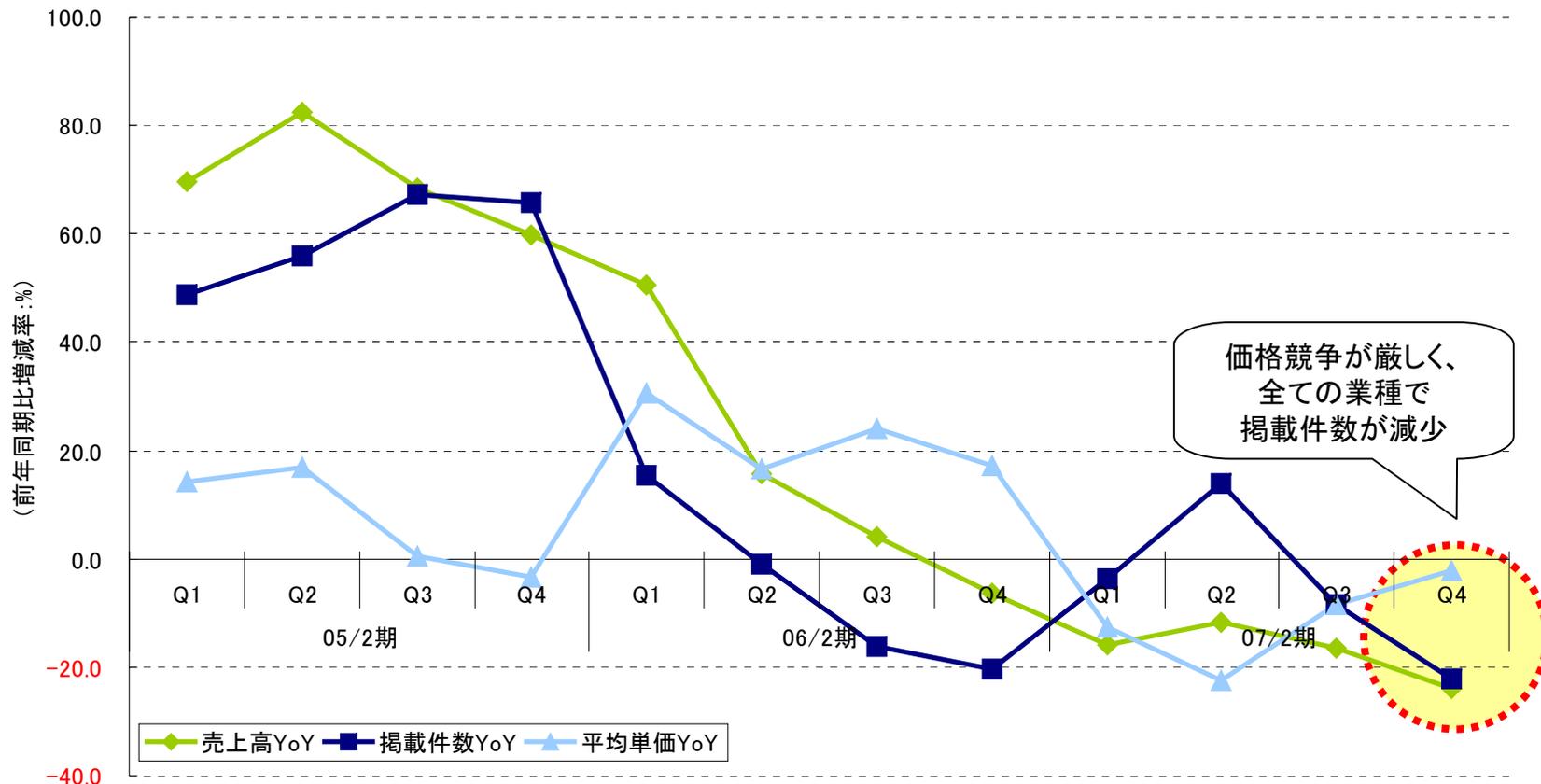
当四半期の業績

当四半期の総括

今期の方針と業績予想

# DOMO首都圏版の状況

- maido DOMOが不振、人材サービス業の顧客流出が継続
- チェーン企業の開拓が進まずQ4は全業種で苦戦

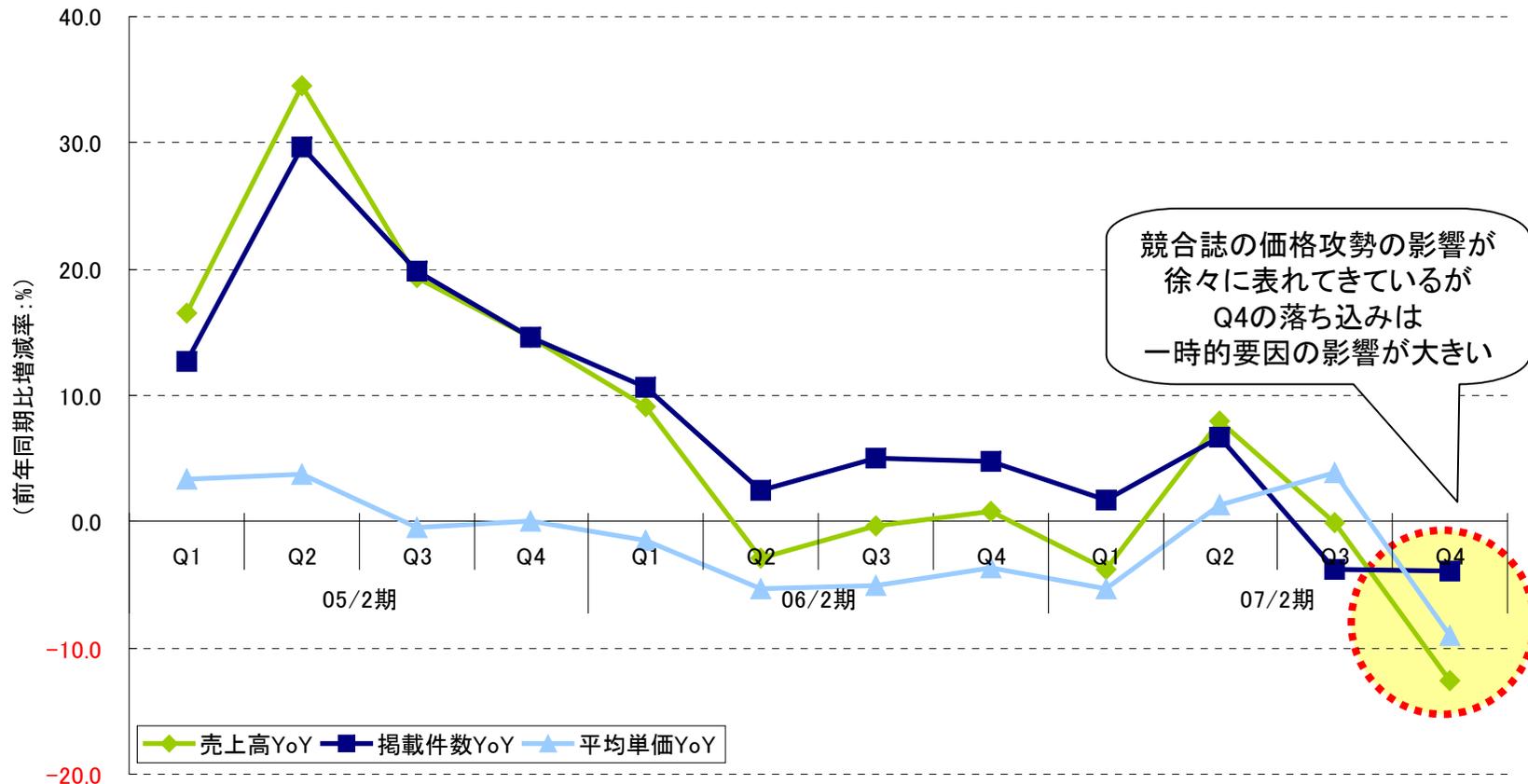


# DOMO静岡3版の状況

## ■ 一時的要因が減収の主因

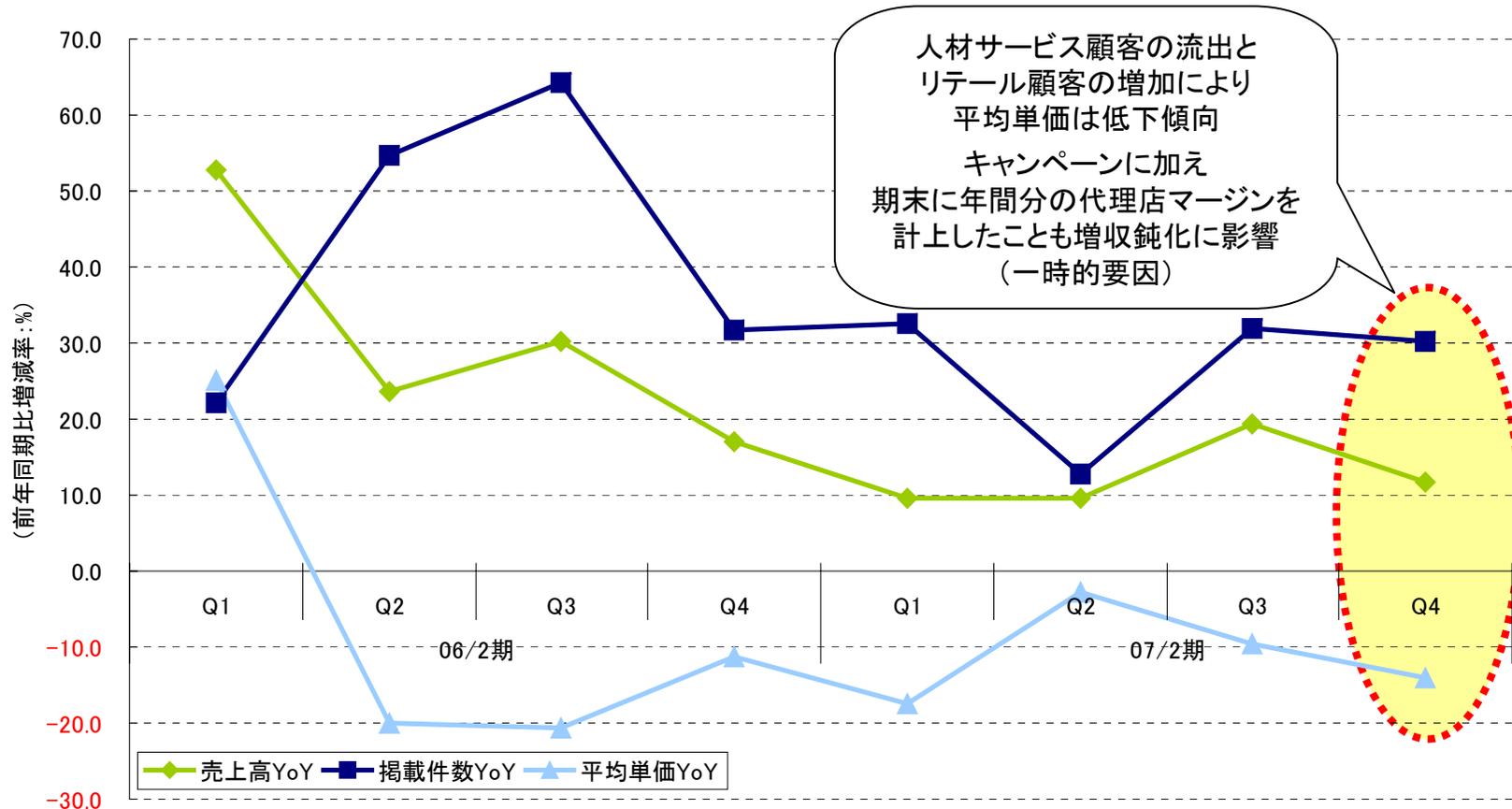
- 発行回数が1回少ないこと、年末年始のセット販売を強化したこと

## ■ 競合誌の価格攻勢により、価格感応度の高い顧客の流出



# DOMO名古屋版の状況

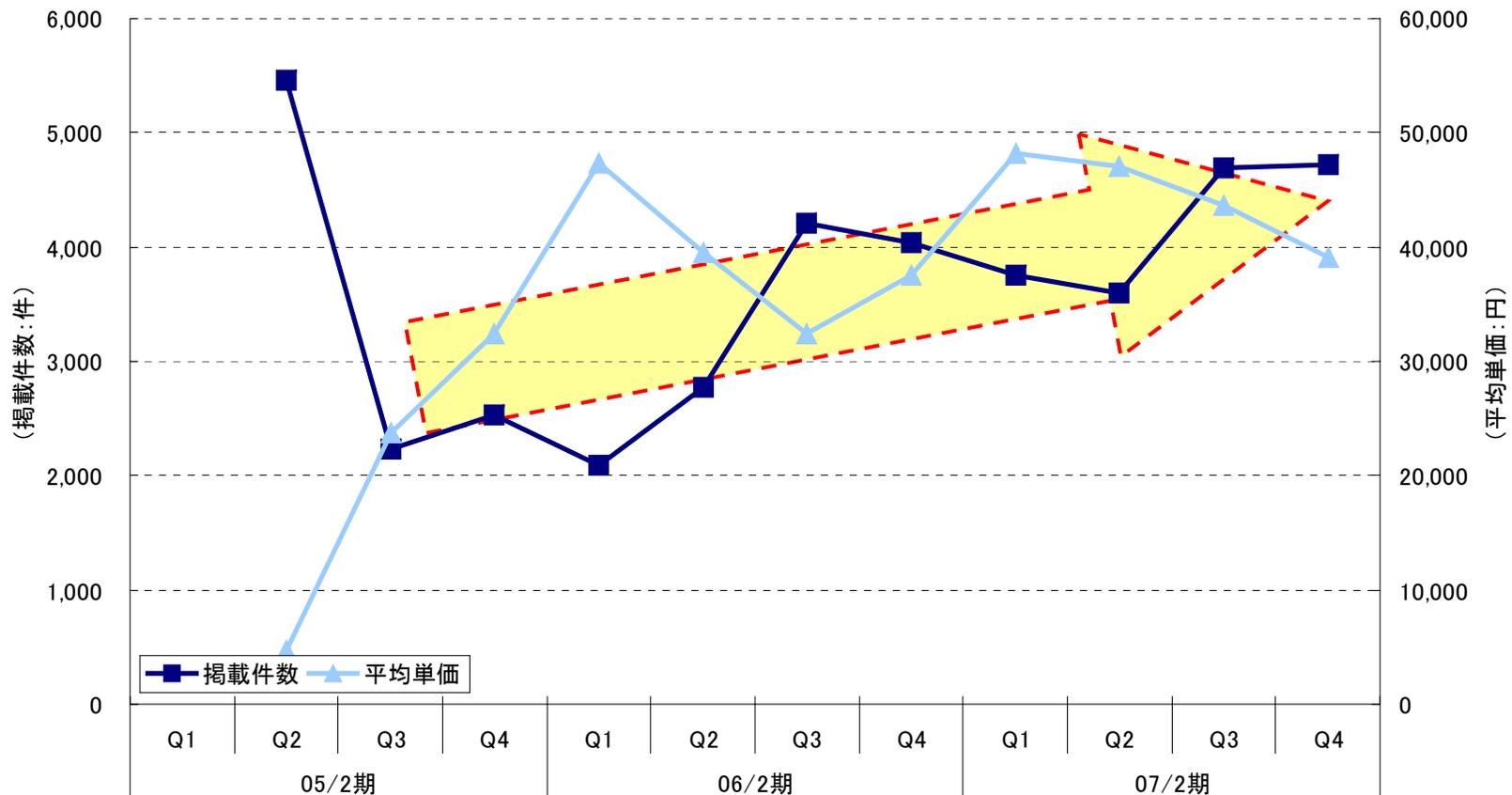
- 「営業活動量の引き上げ」の徹底により掲載件数が大幅増加
- 平均単価は一時的に大幅低下
  - 年末年始のセット販売、期末の掲載キャンペーンによる低下



# DOMO大阪版の状況

## ■ 掲載件数及び平均単価はともに上昇基調

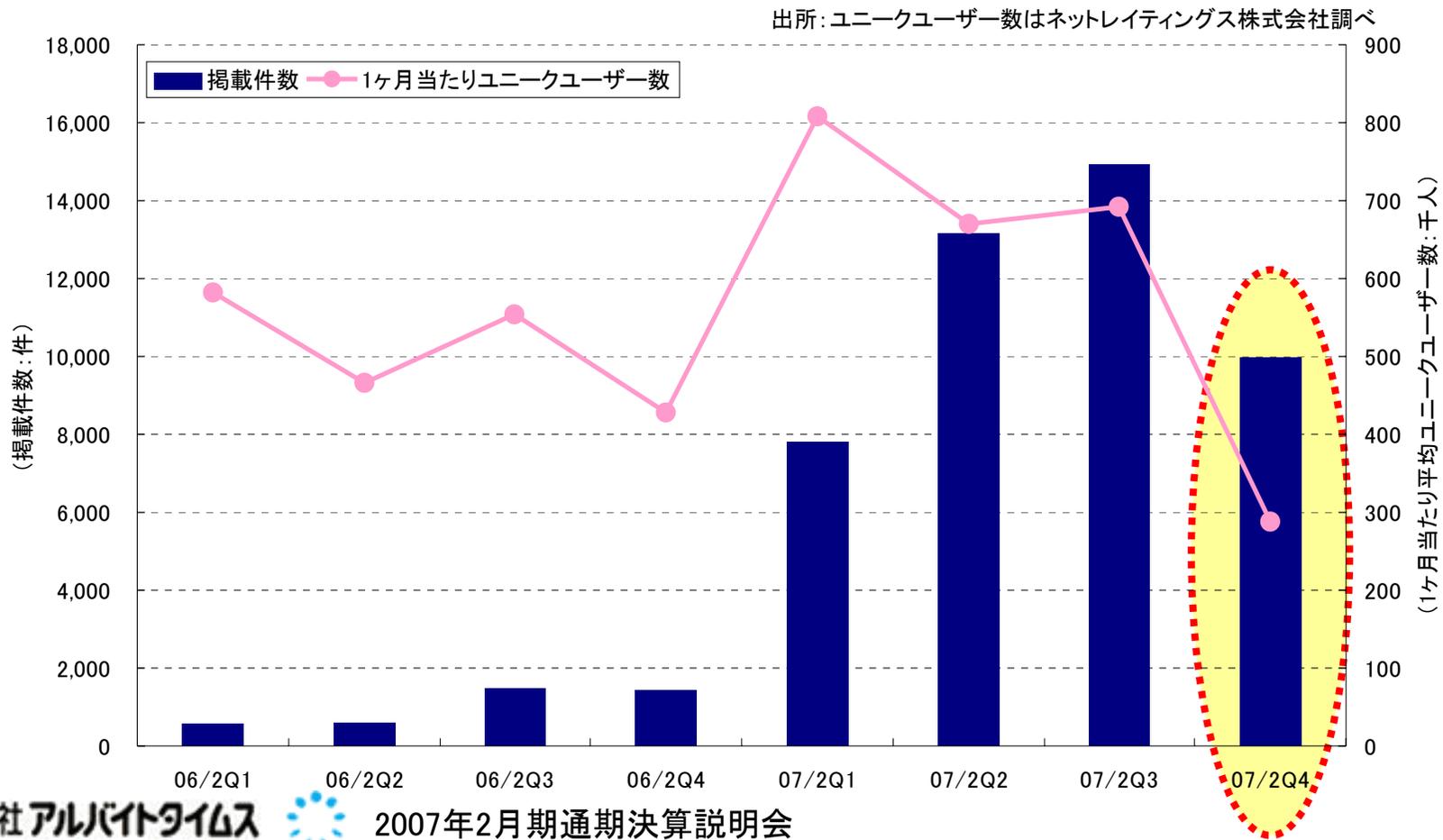
- 商品力は競合媒体に匹敵する水準まで向上
- Q3→Q4の平均単価の下落は年末年始のセット販売によるもの



# DOMO NETの状況

## ■ ユニークユーザー数はQ3→Q4で減少したが媒体効果は改善

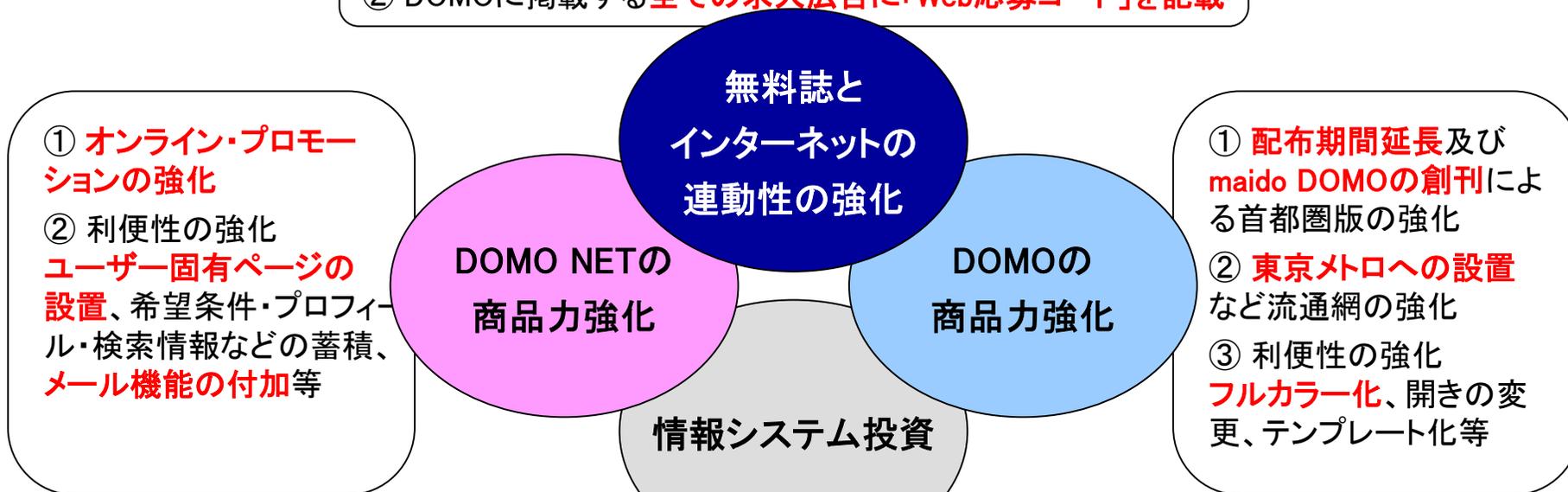
- リニューアルにより「無料誌を見てネットで応募する」環境が整いつつある
- 年初のリニューアルを期に「実」ユーザー数の増加に注力



# 当期の投資の総括

## ■ 「無料誌とインターネットの連動性の強化」による商品力の向上を目的に実施

- ① DOMOに掲載する**全ての求人広告をDOMO NETに掲載**
- ② DOMOに掲載する**全ての求人広告に「Web応募コード」を記載**



- ① DOMOとDOMO NETの連動性強化に向けた**基幹情報システムの刷新**
- ② システムの安定稼働の確保
- ③ OS変更による制作用PCの入れ替え

# 2007年2月期通期決算説明会

---

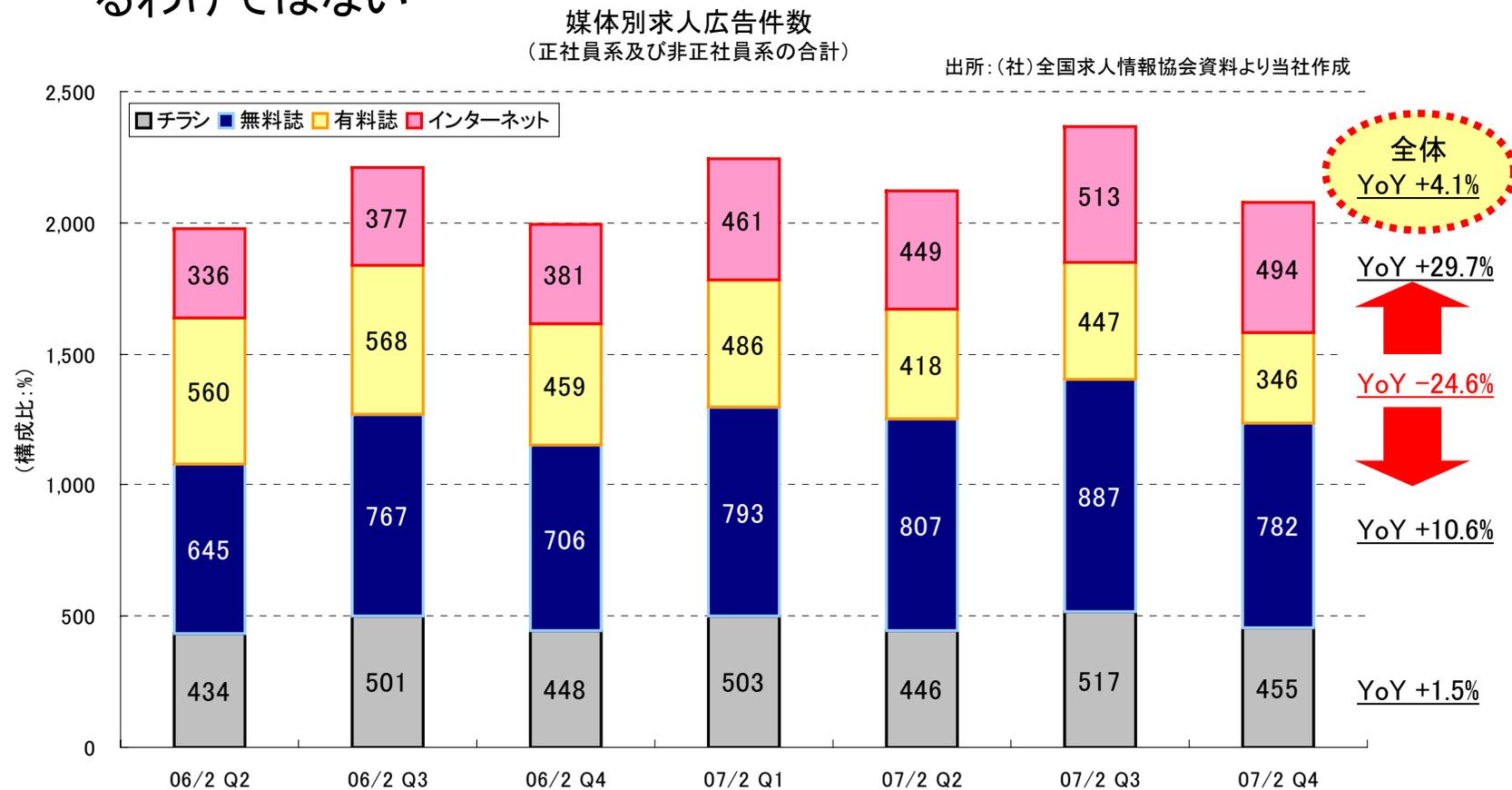
当四半期の業績

当四半期の総括

今期の方針と業績予想

# 求人広告市場の状況

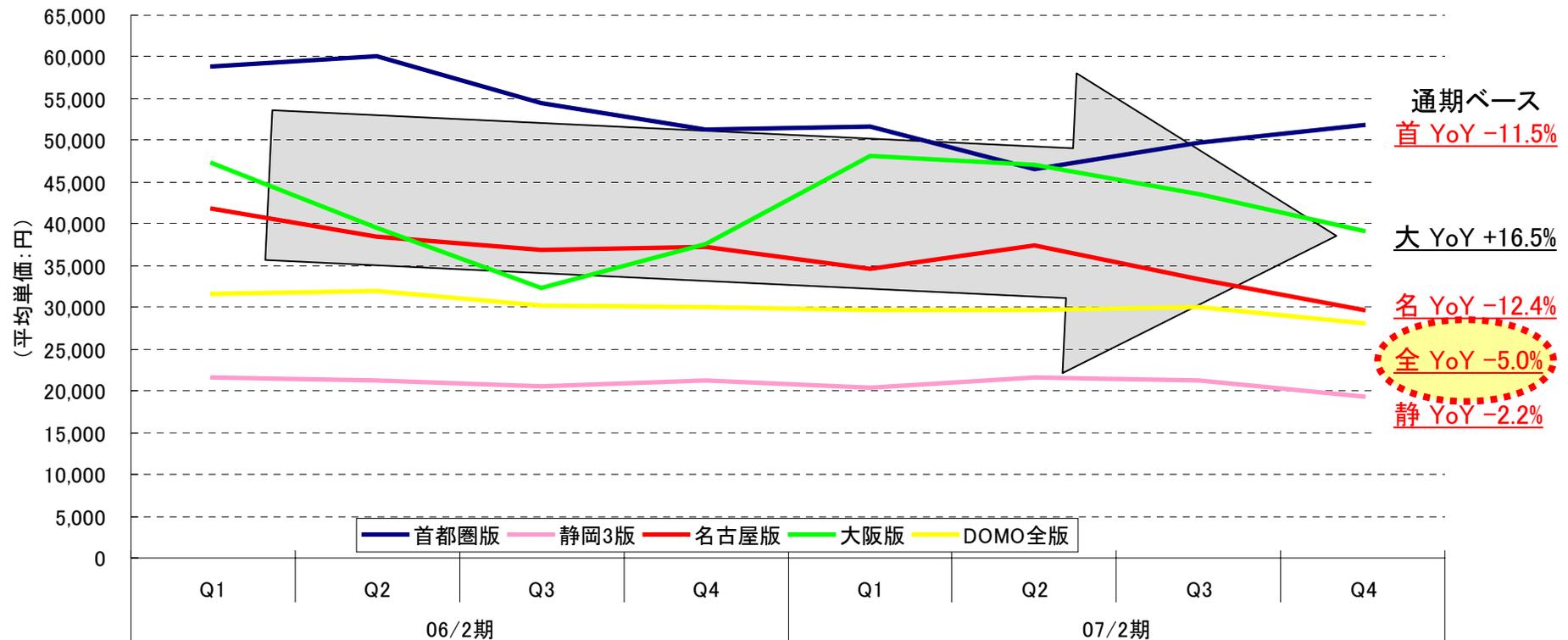
- 人材需要は逼迫しているが、求人広告市場は4%増と伸び悩み
  - 「有料誌→ネット/無料誌」の流れは顕著だが、実需が大幅に拡大しているわけではない



# 販売価格の状況(自社)

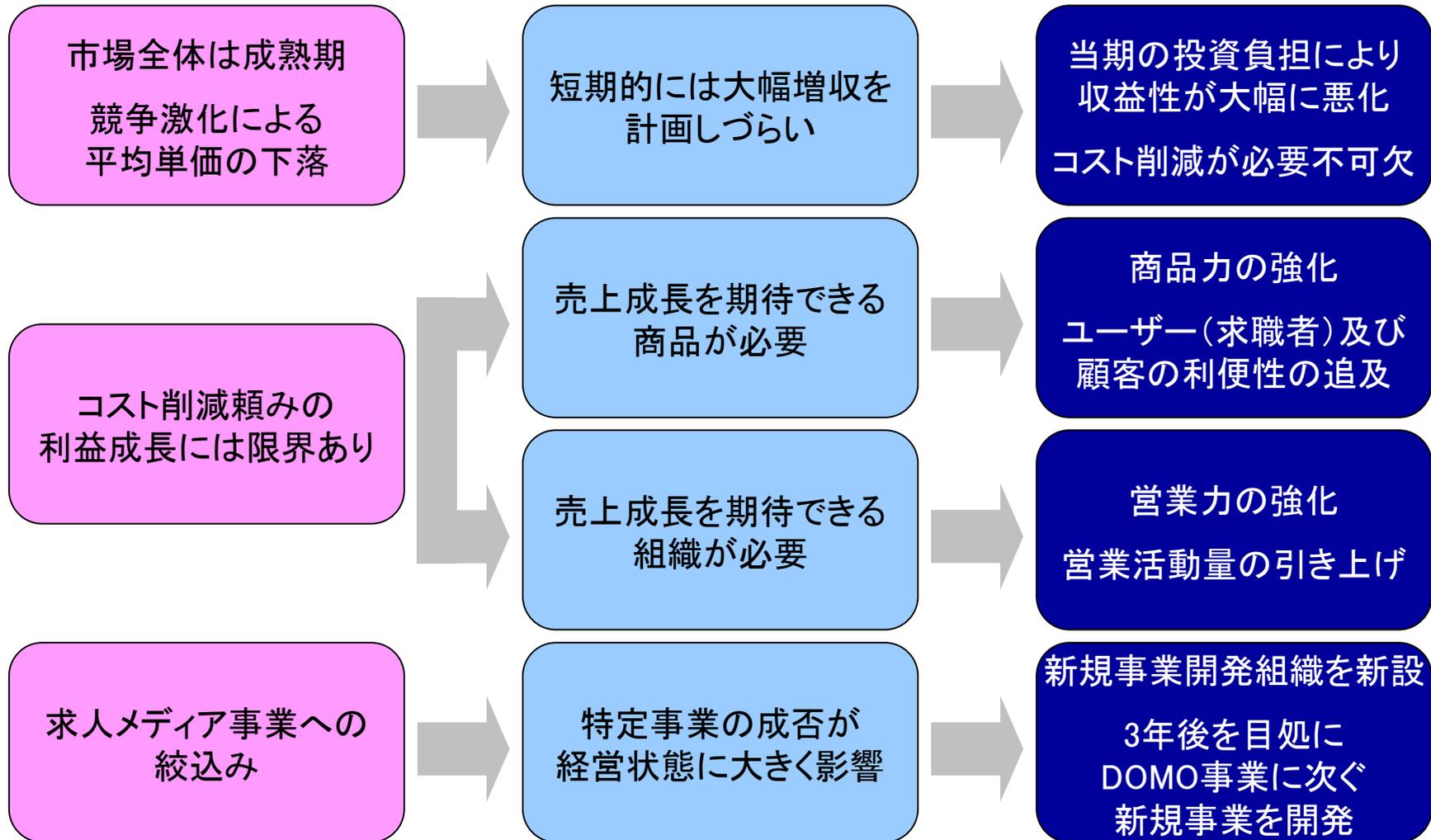
## ■ 広告の小口化、価格競争により、平均単価に低下圧力が強い

- 広告面積の縮小 ← 人材サービス顧客の流出、リテール顧客の増加
- 面積単価の低下 ← 価格競争の激化



# 対処すべき課題

## ■ 売上が伸び悩む中、コストの増加が先行し過ぎている



## 今期の方針

---

収益構造の改善

DOMOとDOMO NETの連動性強化

営業力の強化

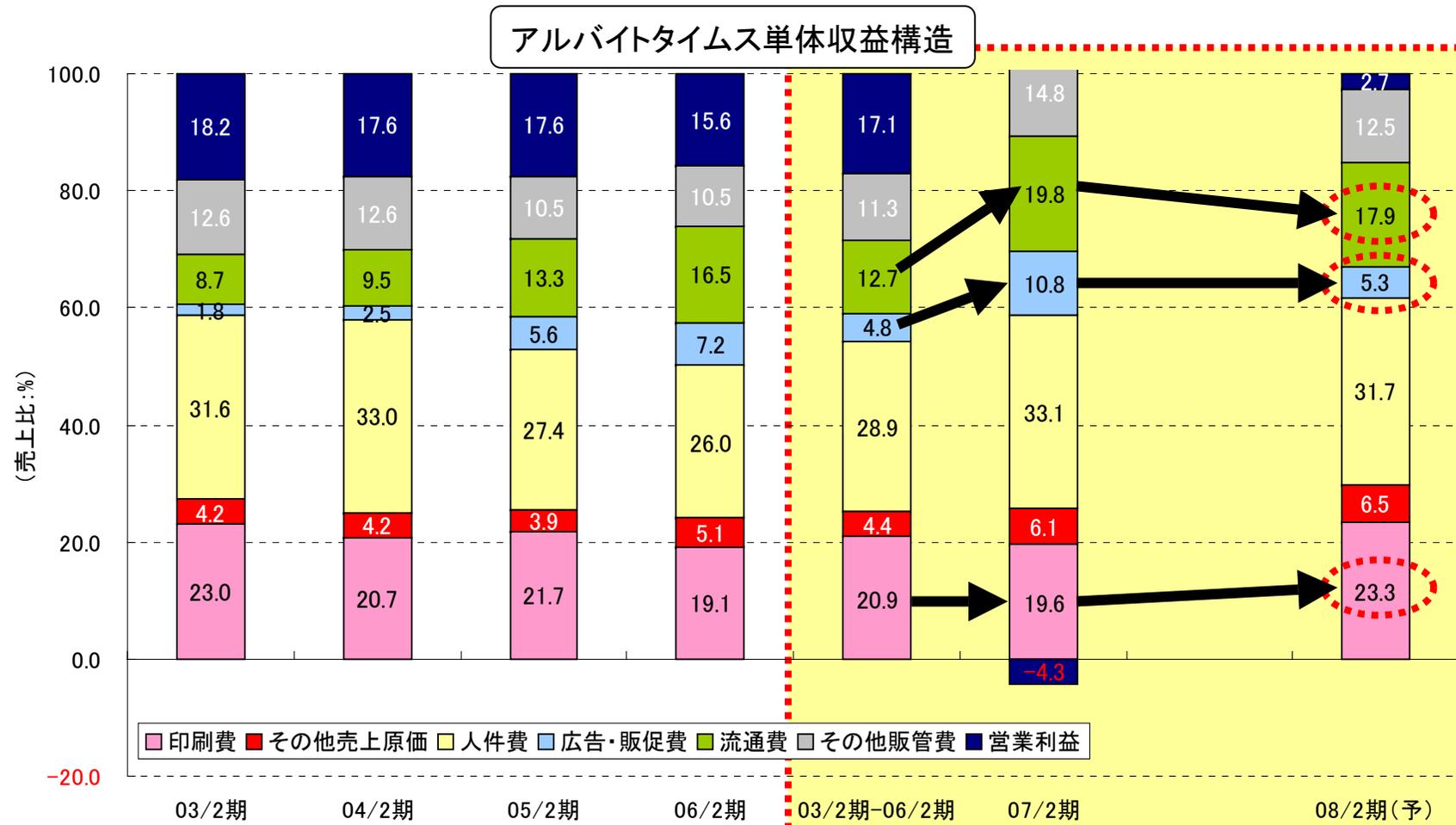


新たな投資に向けた経営の機動性の確保

# 今期の方針: 収益構造の改善

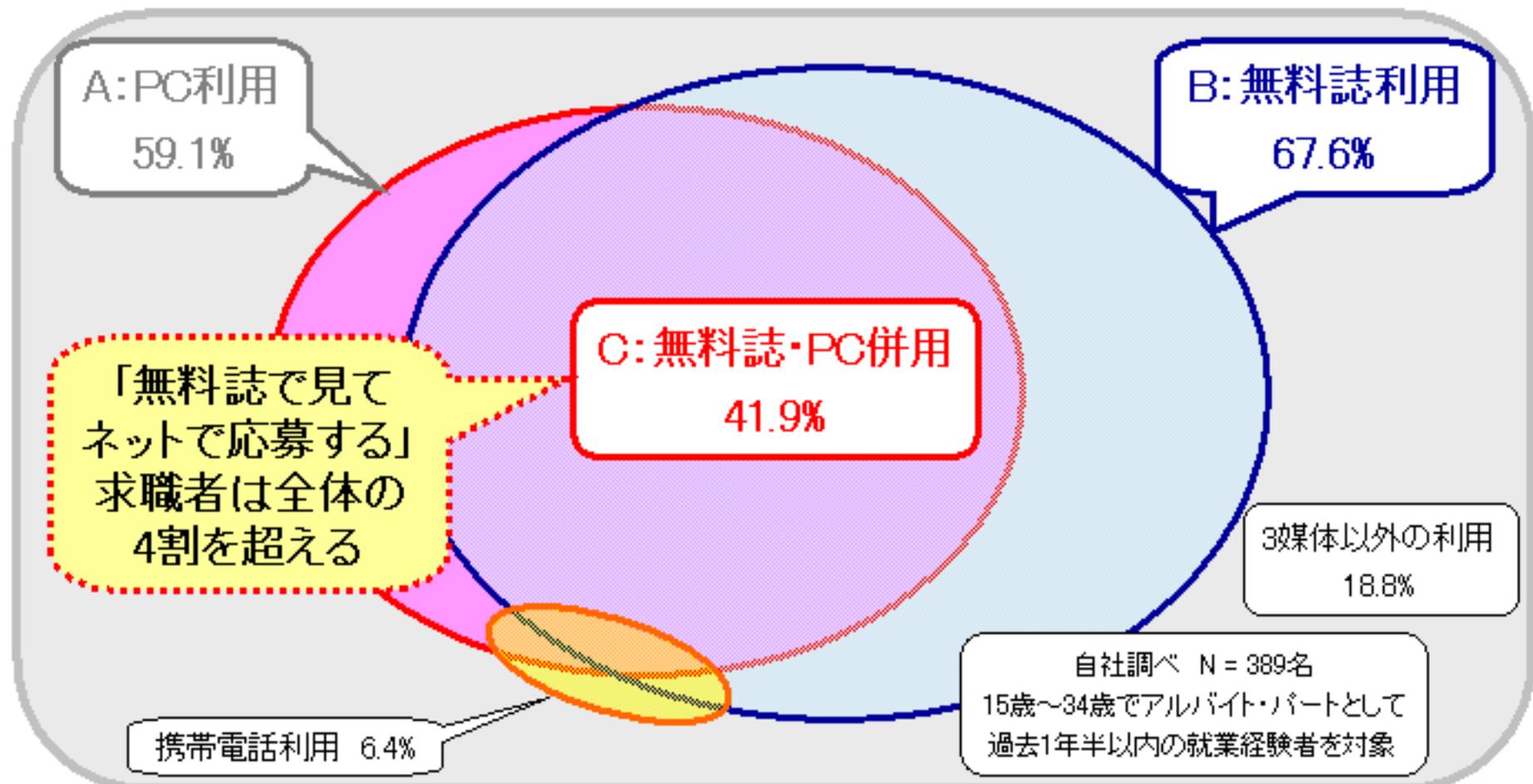
## ■ 収益構造のバランスの回復が最優先課題

－ 売上が横ばいでも利益を生み出せる体質に戻すことが必要不可欠



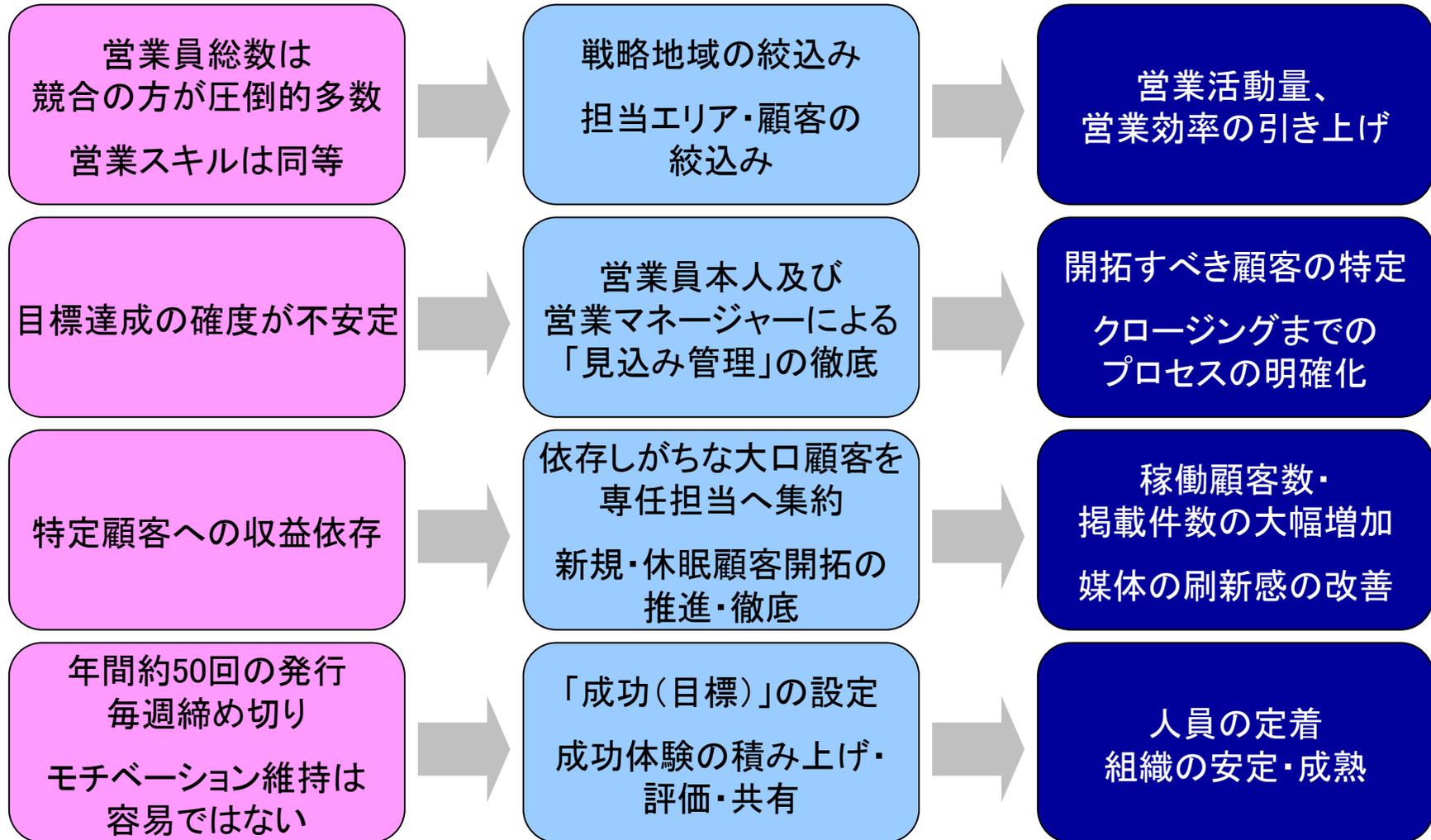
# 今期の方針: DOMOとDOMO NETの連動性強化

- DOMO NETは、プロモーション頼みの単独強化ではなく、「DOMO+DOMO NET」(一体)での強化を推進



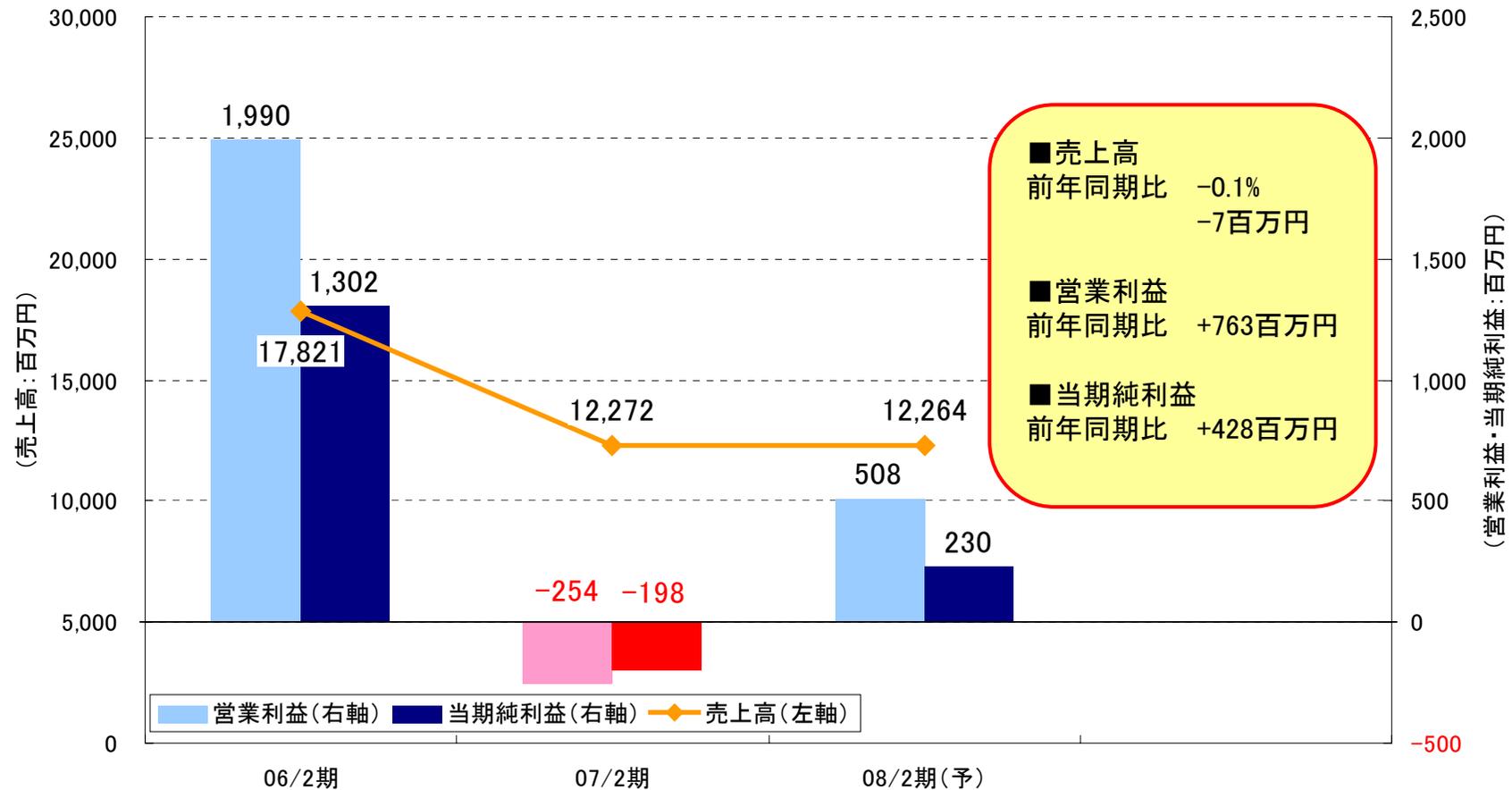
# 今期の方針: 営業力の強化

## ■ 「営業力の強化」は名古屋の成功手法を他拠点でも導入



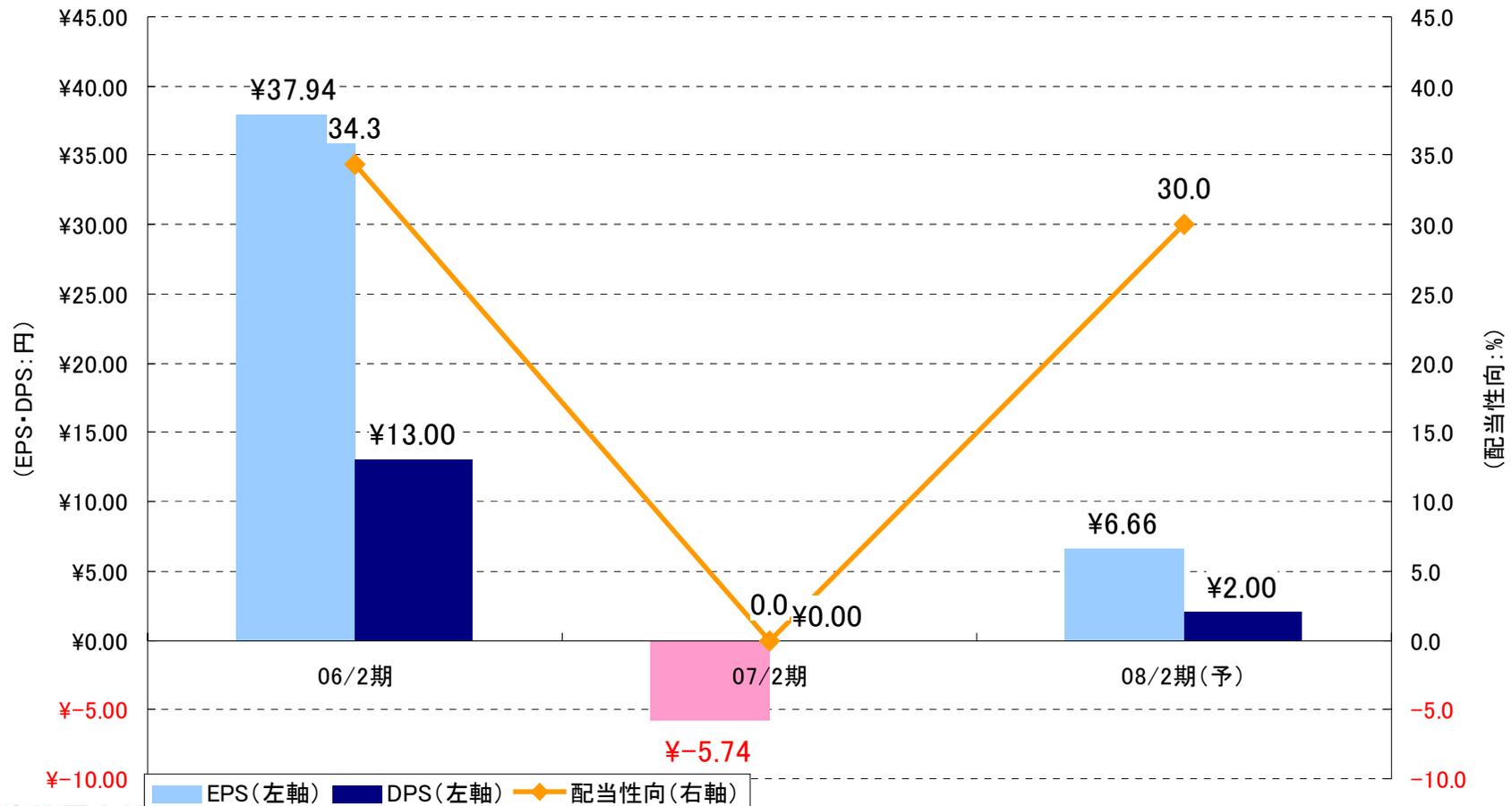
# 連結業績予想(2008年2月期通期)

- 売上高は横ばい、コスト削減の推進により黒字転換を目指す
  - － 収益構造の改善により経営の機動性を確保



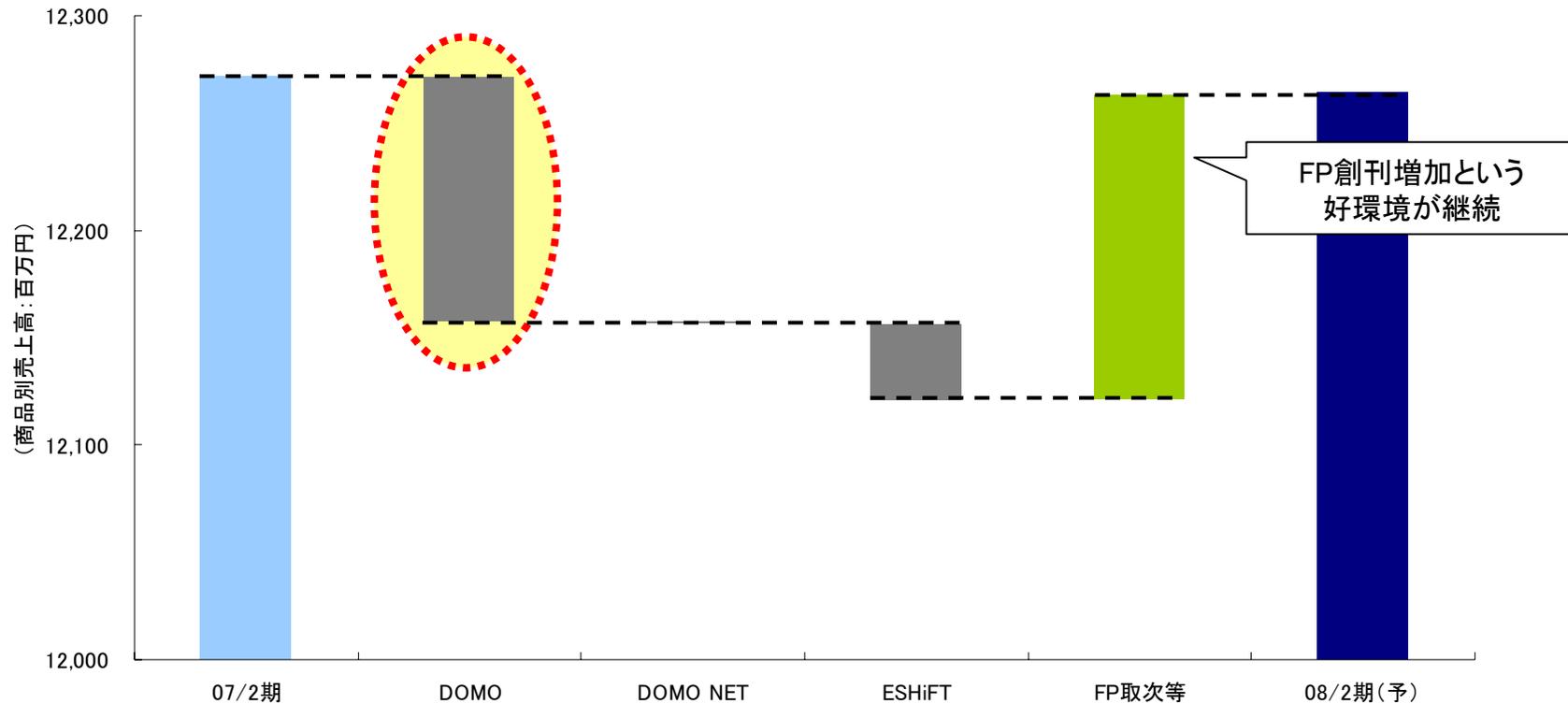
# 連結1株当たり指標見通し(2008年2月期通期)

- 業績連動型の配当方針に基づき今期は1株当たり2円を予想
  - － 連結配当性向30%が基準



# 連結売上高予想の増減要因(2008年2月期通期)

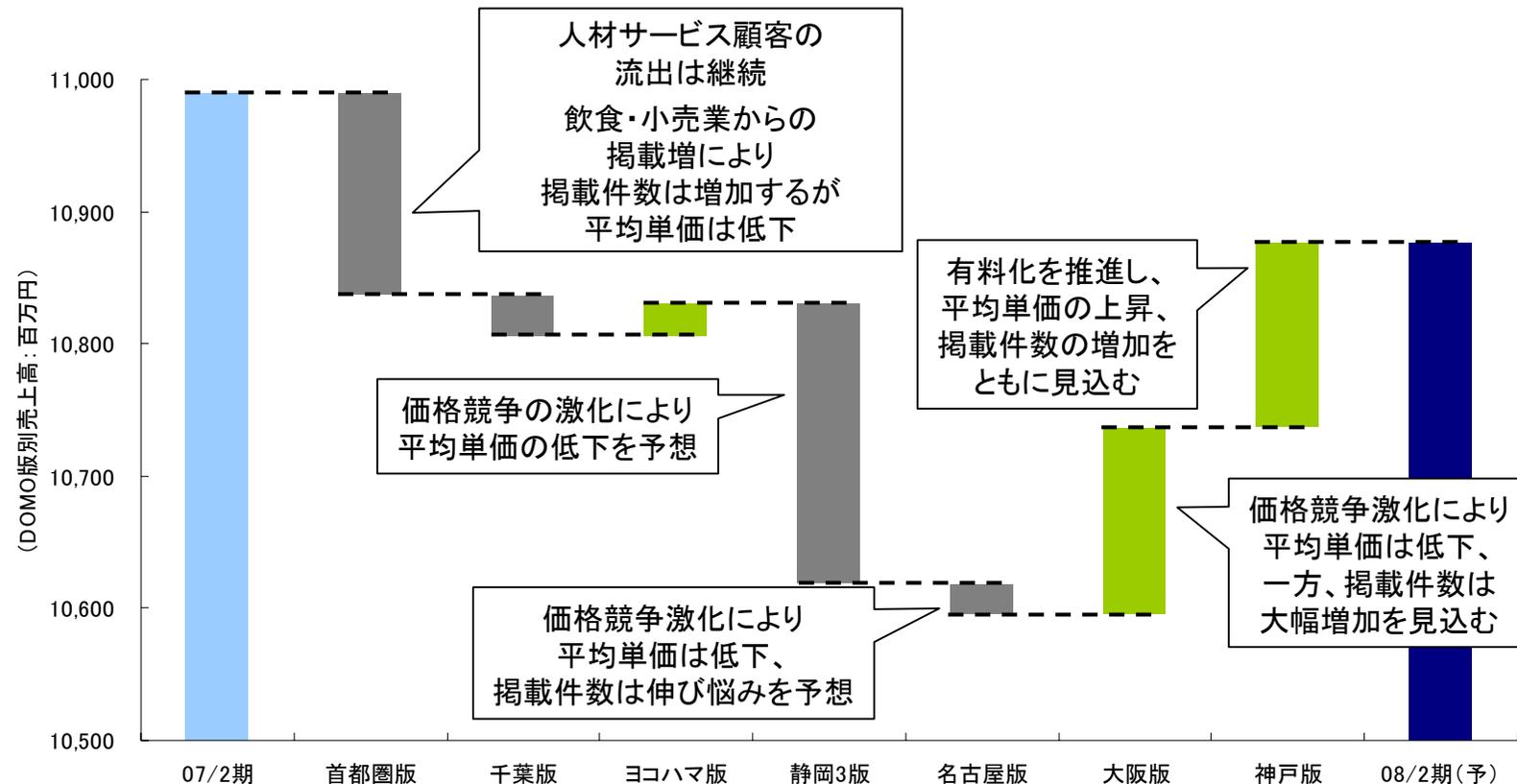
■ DOMO事業は1%減、FP取次事業は13%増と順調と見込む



08/2期	予想	百万円	10,876	30	70	1,286	12,264
07/2期	実績	百万円	10,990	31	106	1,143	12,272
前年同期比	増減額	百万円	-113	-1	-35	142	-7
	増減率	%	-1.0	-4.1	-33.6	12.5	-0.1

# DOMO売上高予想の増減要因 (2008年2月期通期)

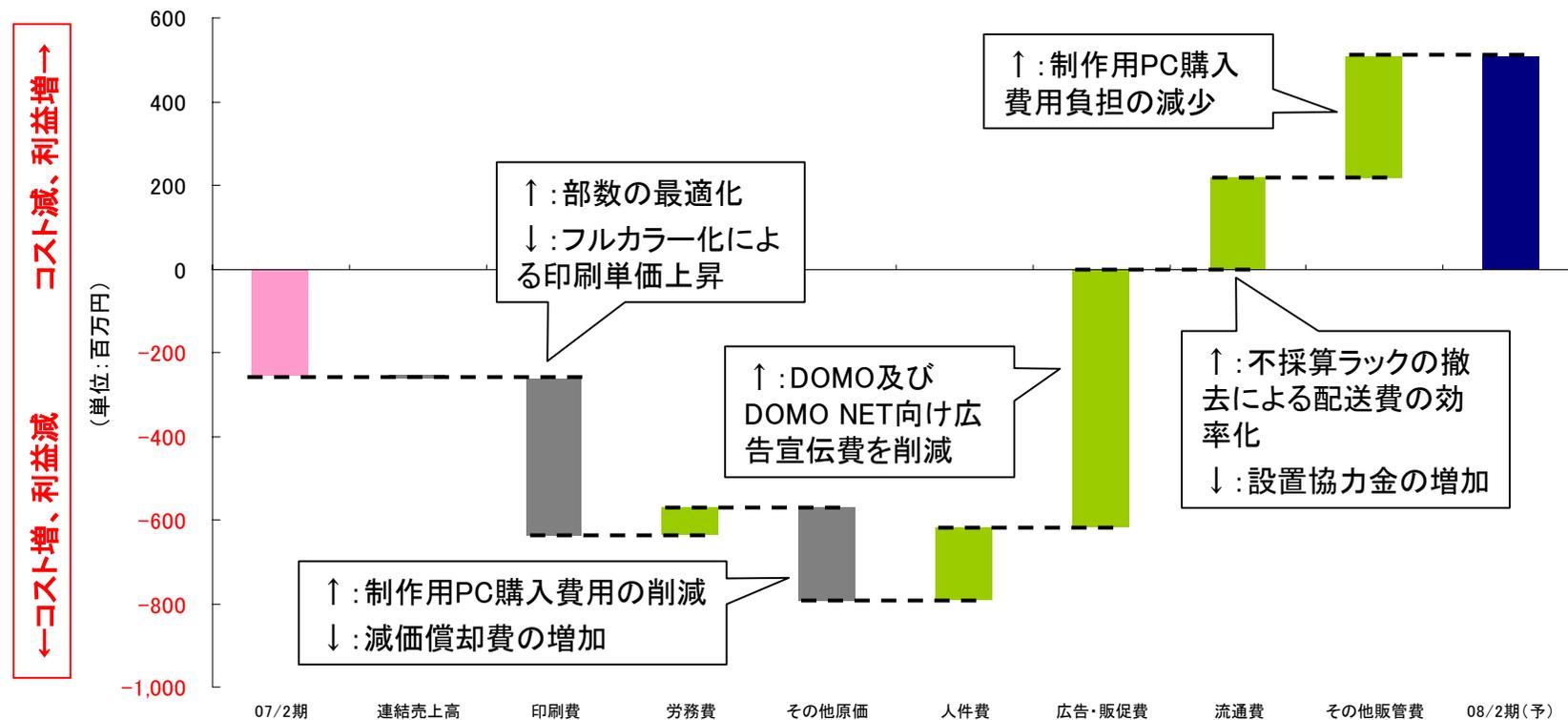
## ■ 首都圏版、静岡3版でそれぞれ5%の減収を予想



08/2期	予想	百万円	3,050	201	910	4,370	1,161	879	301	10,876
07/2期	実績	百万円	3,202	233	885	4,583	1,184	739	162	10,990
前年同期比	増減額	百万円	-151	-31	25	-212	-22	140	139	-113
	増減率	%	-4.7	-13.6	2.8	-4.6	-1.9	19.0	85.8	-1.0

# 連結営業利益の増減要因(2008年2月期通期)

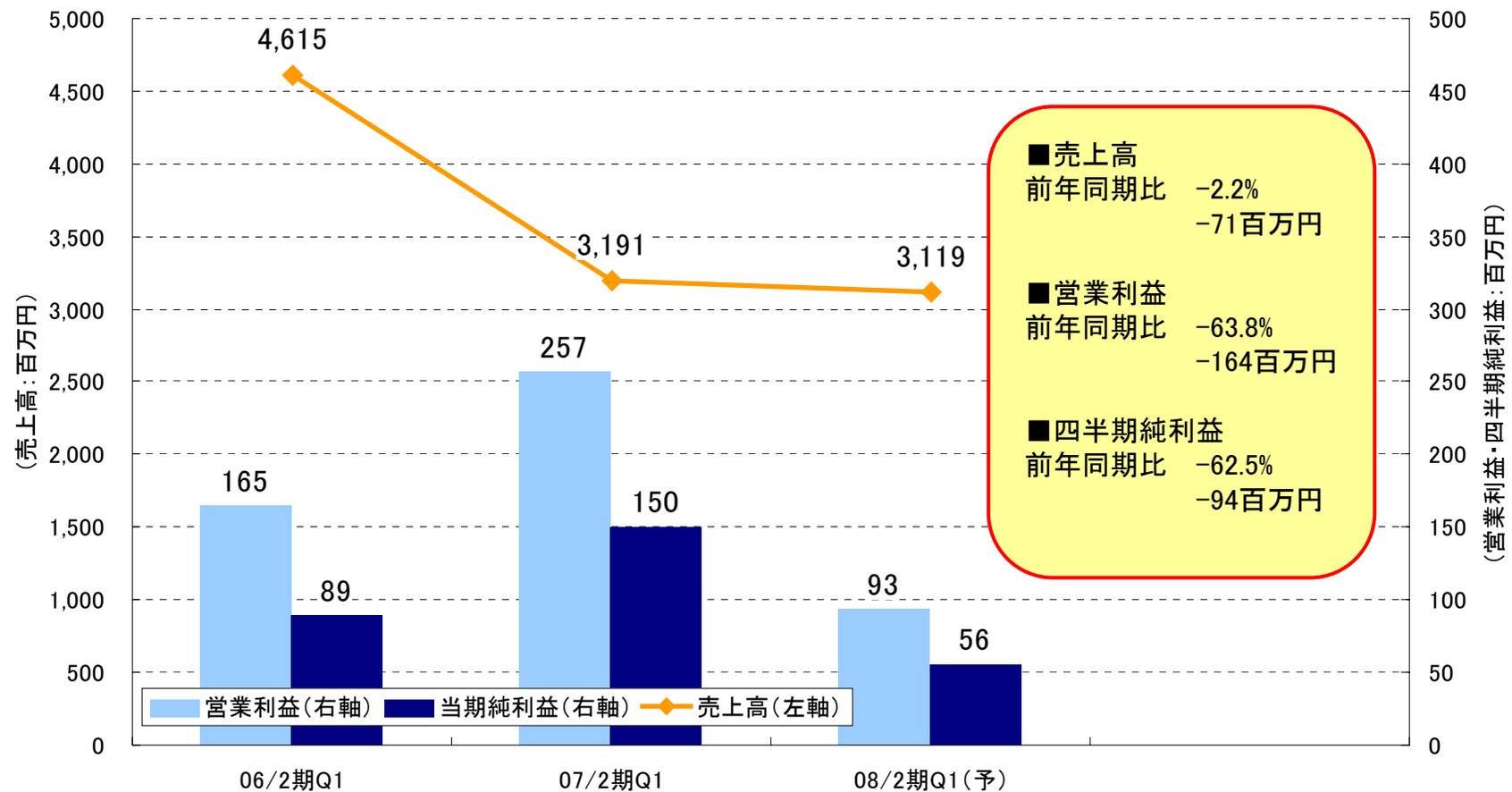
## ■ 3大コスト(印刷費、流通費、広告・販促費)の効率化を徹底



# 第1四半期連結業績予想(2008年2月期第1四半期)

## ■ Q1は2%の減収、64%の営業減益を予想

－ コスト削減が効いてくるのは主に下期



## 今期の方針(再掲)

収益構造の改善

DOMOとDOMO NETの連動性強化

営業力の強化



新たな投資に向けた経営の機動性の確保

# 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 広報・IR部

Tel: 03-5202-2255

Fax: 03-5202-2300

E-mail: [ir@atimes.co.jp](mailto:ir@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/>