



2007年2月期中間決算説明会

2006年10月11日

株式会社 アルバイトタイムス



2007年2月期中間決算説明会

当中間期の業績

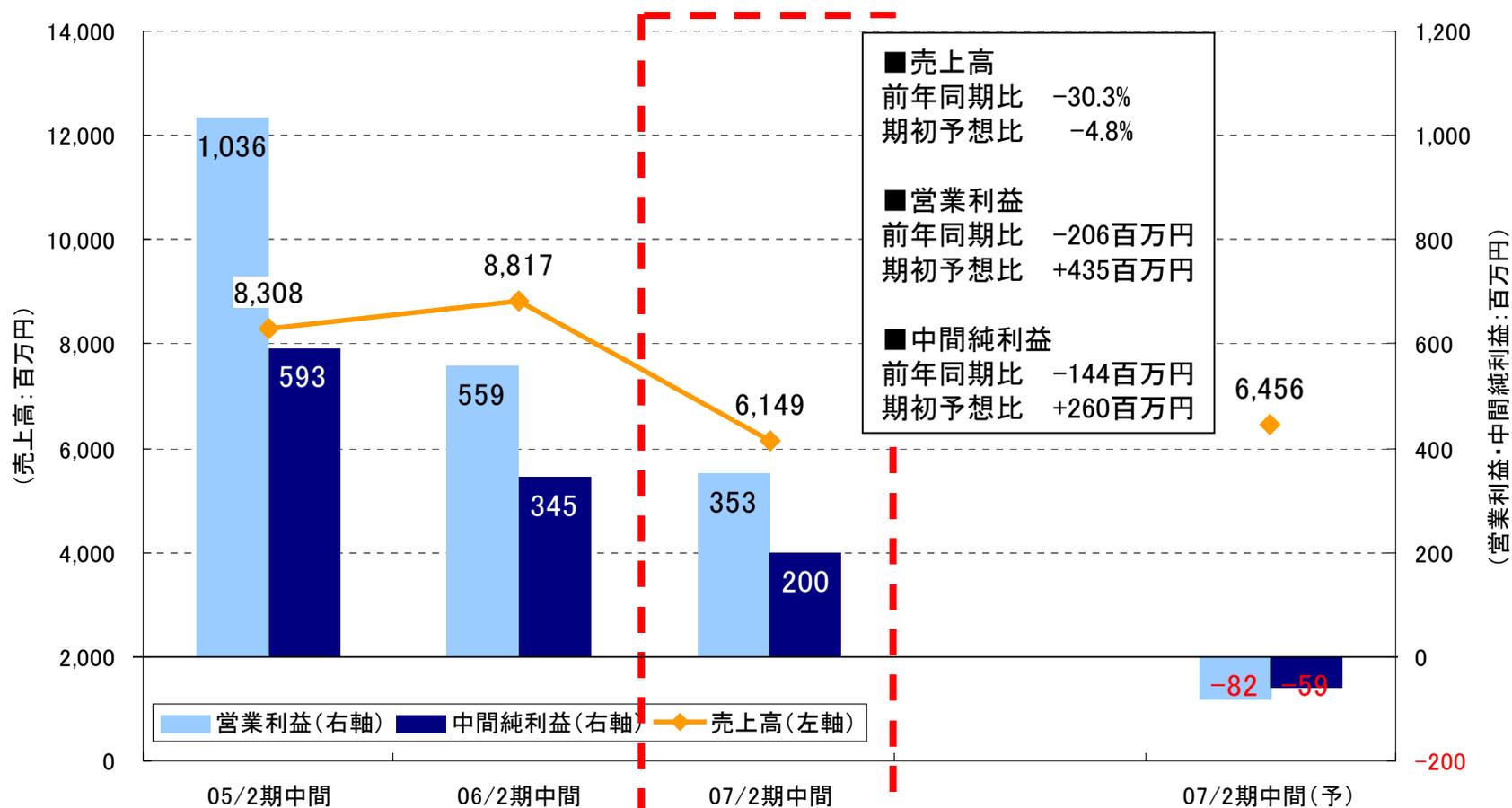
今期の業績予想

当中間期の総括と今後の戦略

当中間期連結業績(2007年2月期中間)

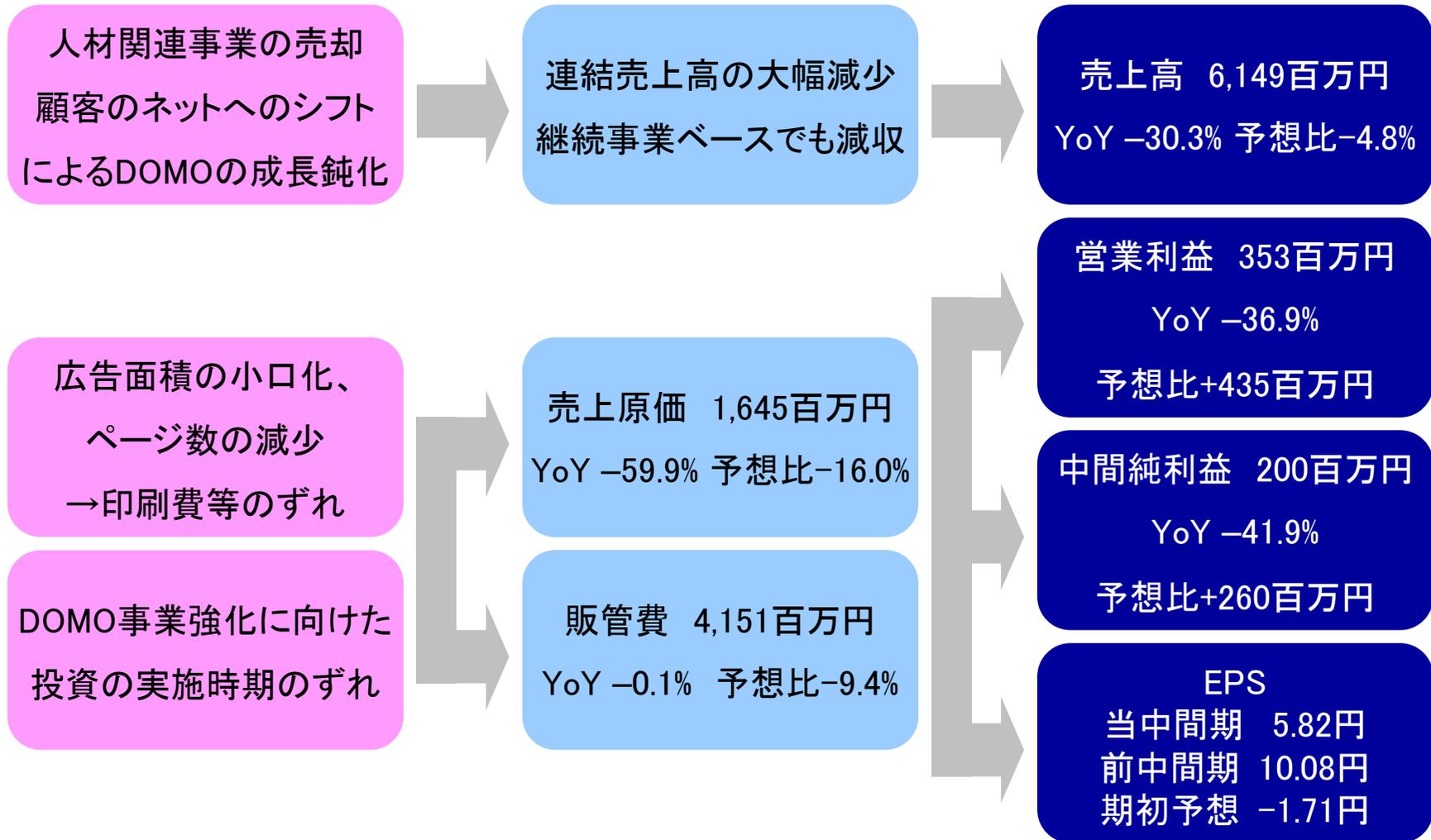
■ 売上高30%減、営業利益37%減、中間純利益42%減

- 減収は人材派遣子会社売却によるもの
- 減益はDOMO事業への投資によるもの



当中間期連結業績ハイライト(2007年2月期中間)

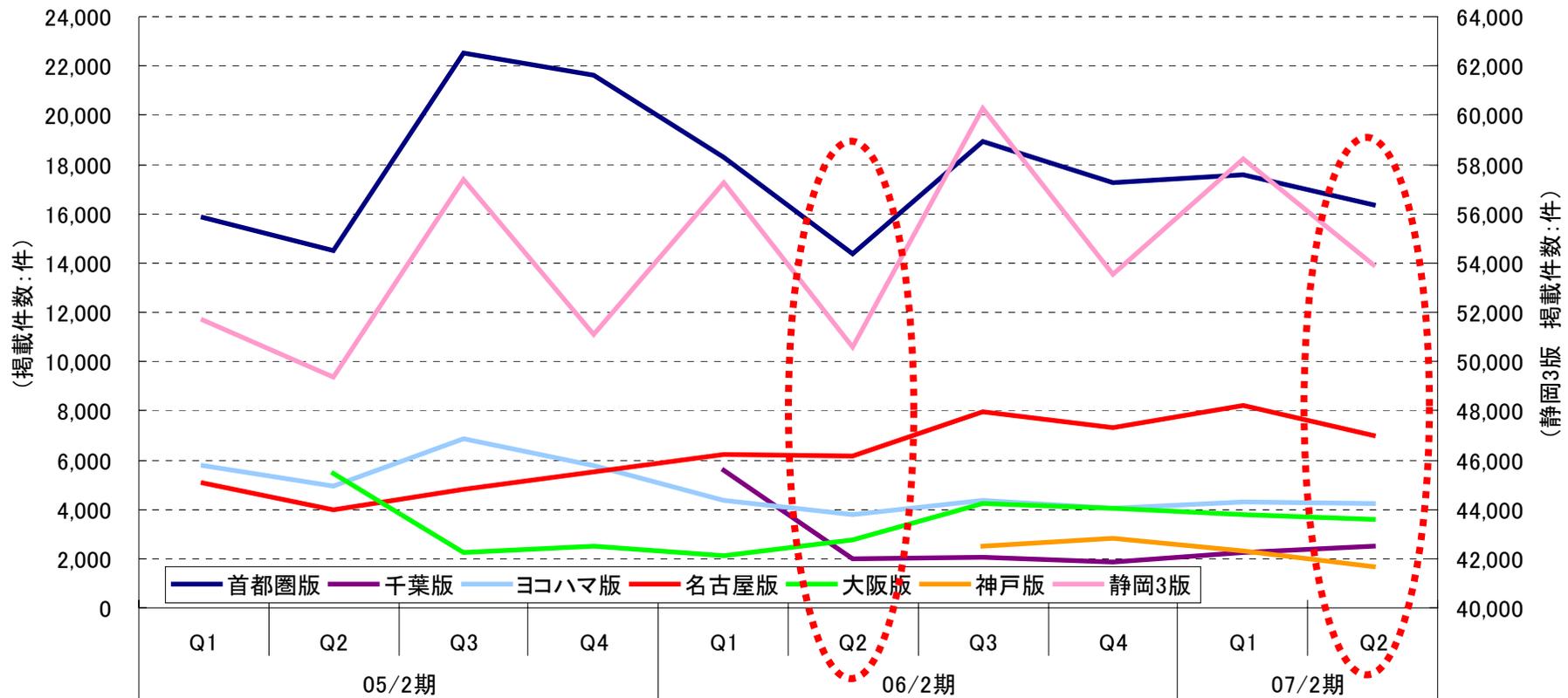
■ Q1と状況は大きく変わらず、投資実施時期のずれにより黒字化



DOMO指標: 掲載件数

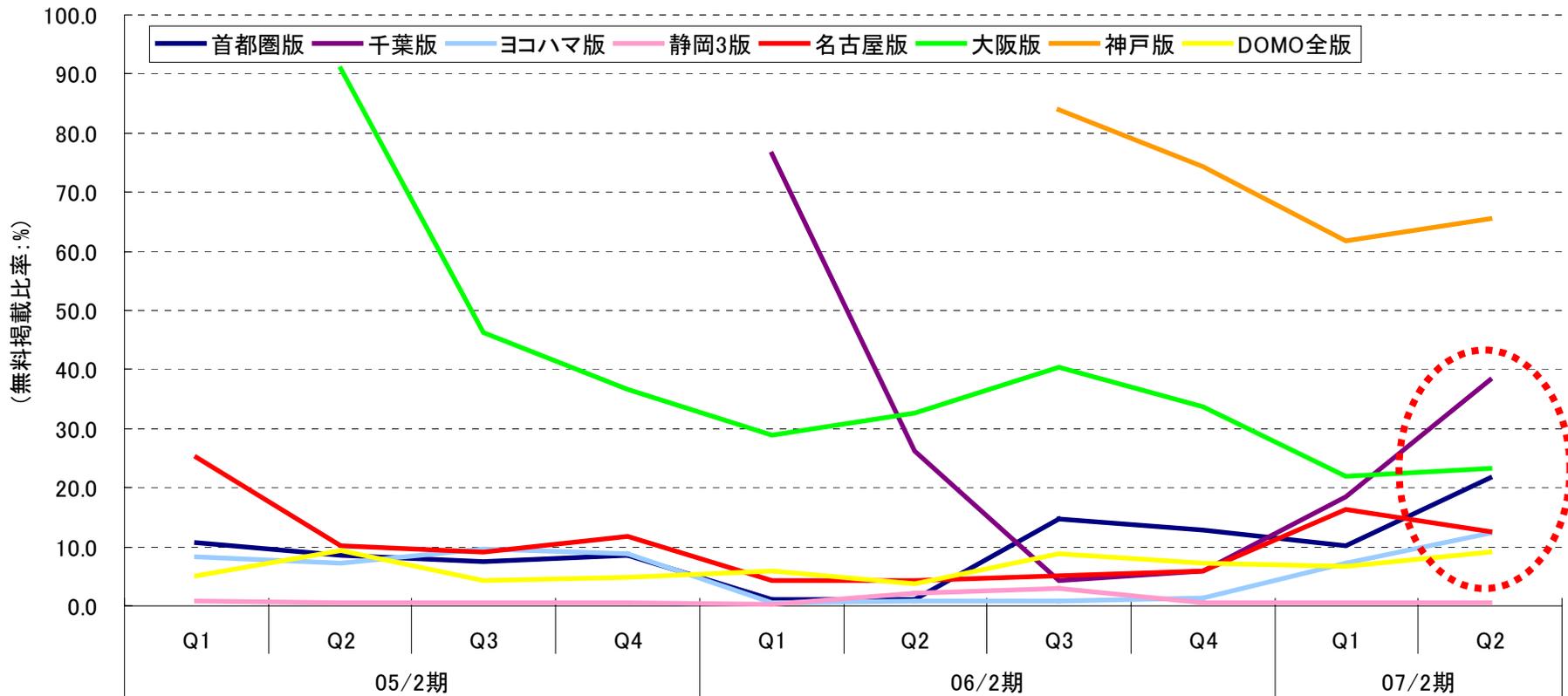
■ 全版の掲載件数の伸びは予想に届かず

- 名古屋版・大阪版は大幅に増加したが、首都圏版は微増に留まった
- Q1→Q2の落ち込みは季節性



DOMO指標: 無料掲載比率

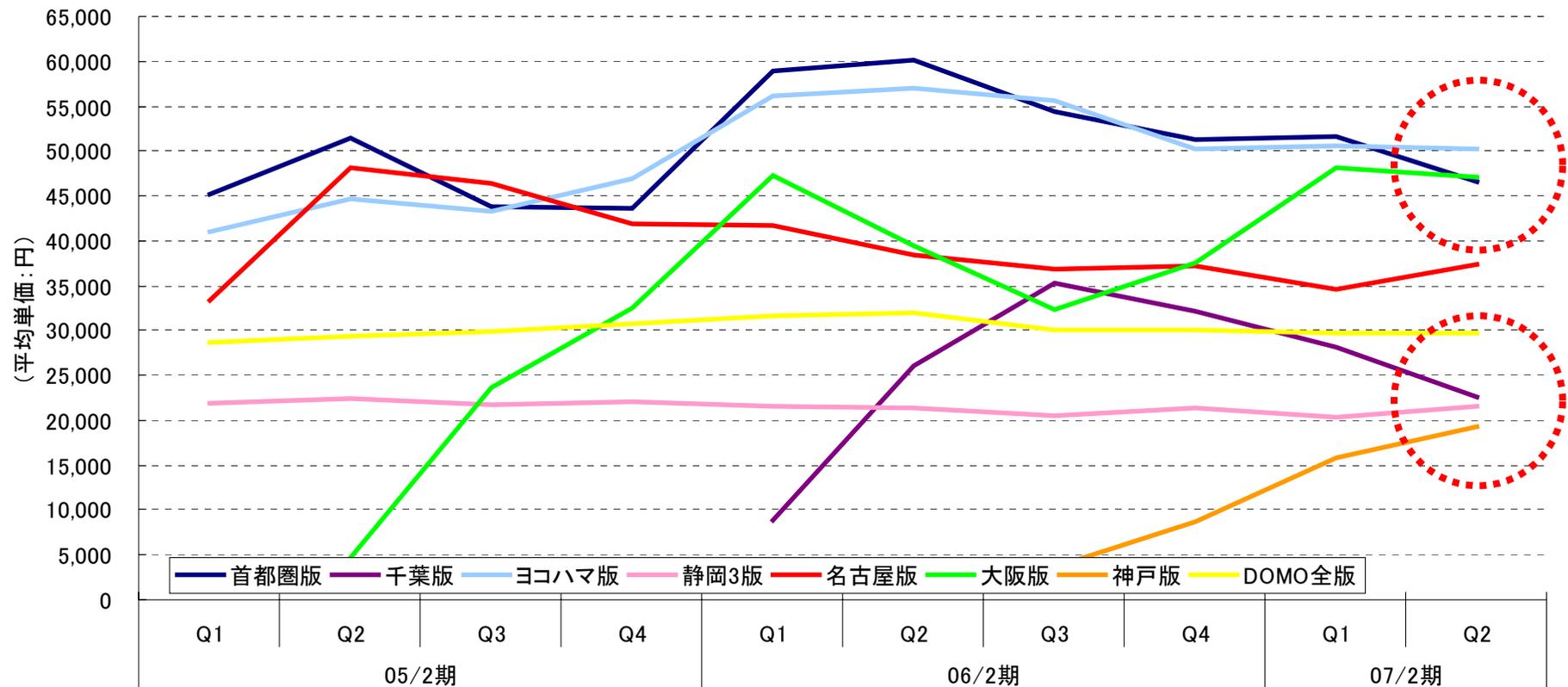
- 掲載件数の増加を図り、全版の無料掲載比率は上昇傾向
 - － 掲載件数拡充を優先し、首都圏版・千葉版・ヨコハマ版で上昇
 - － 複数期間のセット販売等により無料掲載が一時的に増加



DOMO指標: 平均単価

■ 全版の平均単価は横ばいで推移

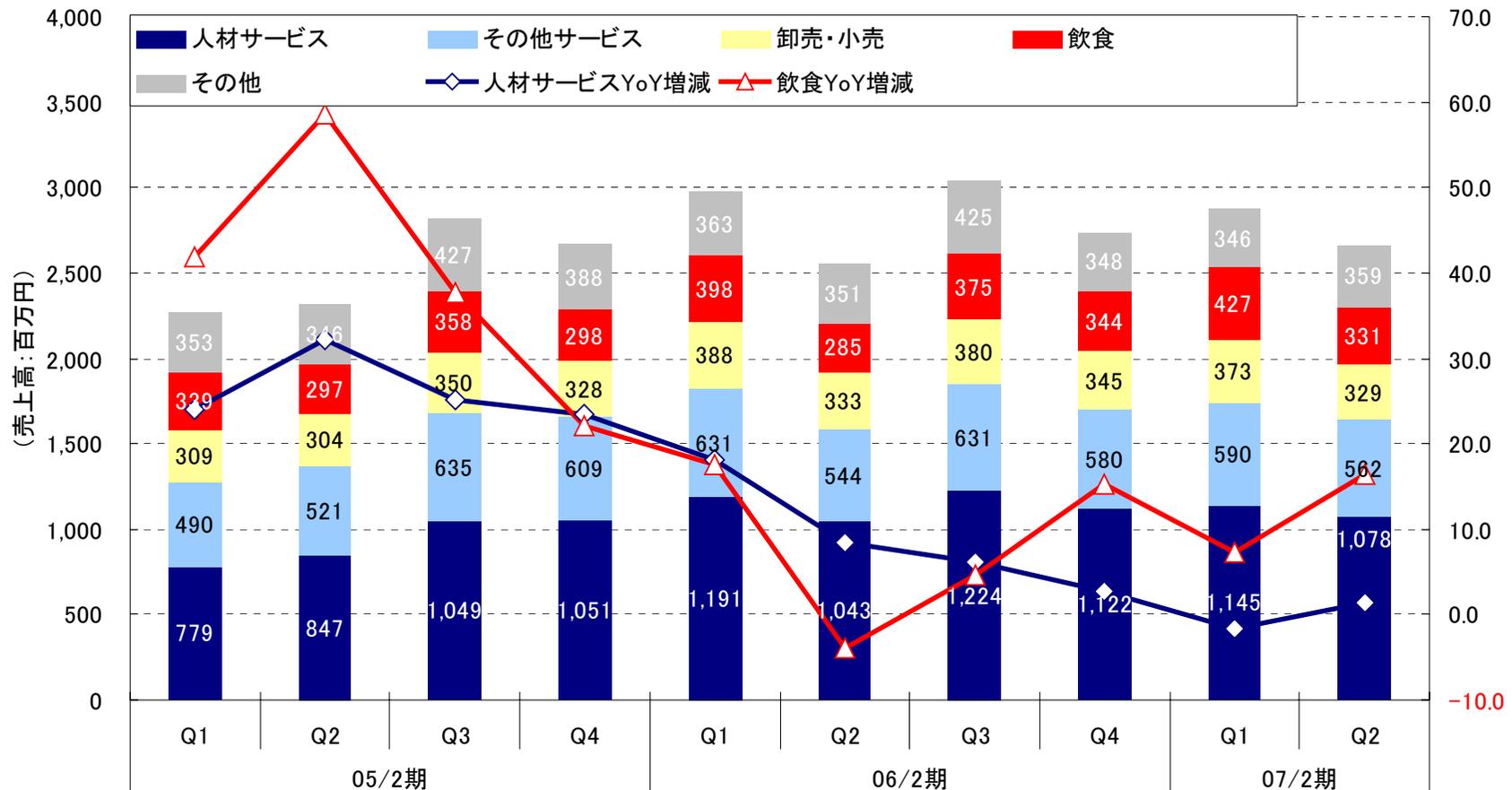
- 無料掲載比率が上昇している首都圏版・千葉版で平均単価が低下
- 広告面積の小口化、掲載キャンペーン等が影響



DOMO指標:業種別売上高

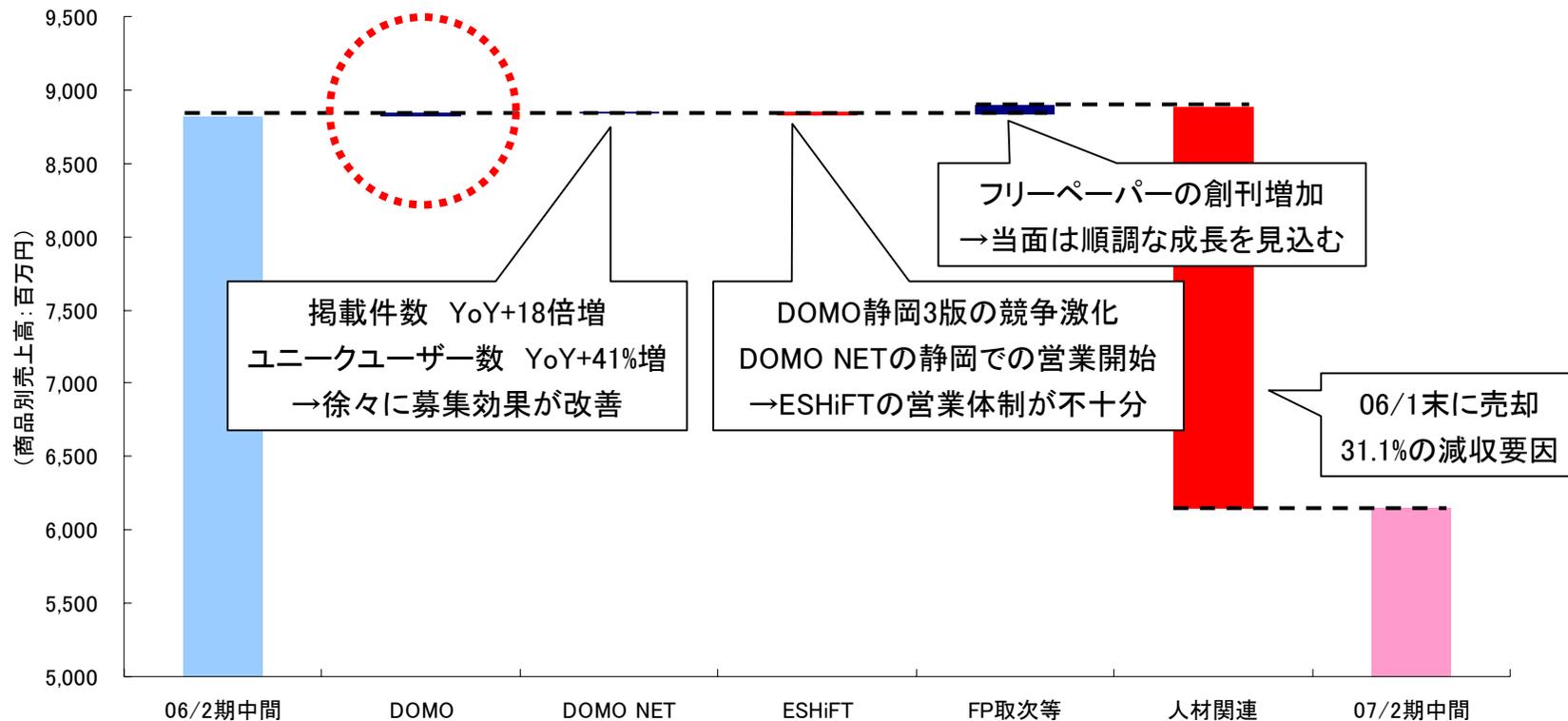
■ 飲食業向け売上高は16.3%の増加

－ 人材サービス業向けは首都圏での落ち込みを静岡での増加で相殺



連結売上高の増減要因 (2007年2月期中間)

- 大幅減収は人材関連の売却が主因 (31.1%の減収要因)
- 競争激化によりDOMOが0.5%増と横ばいに留まってしまった

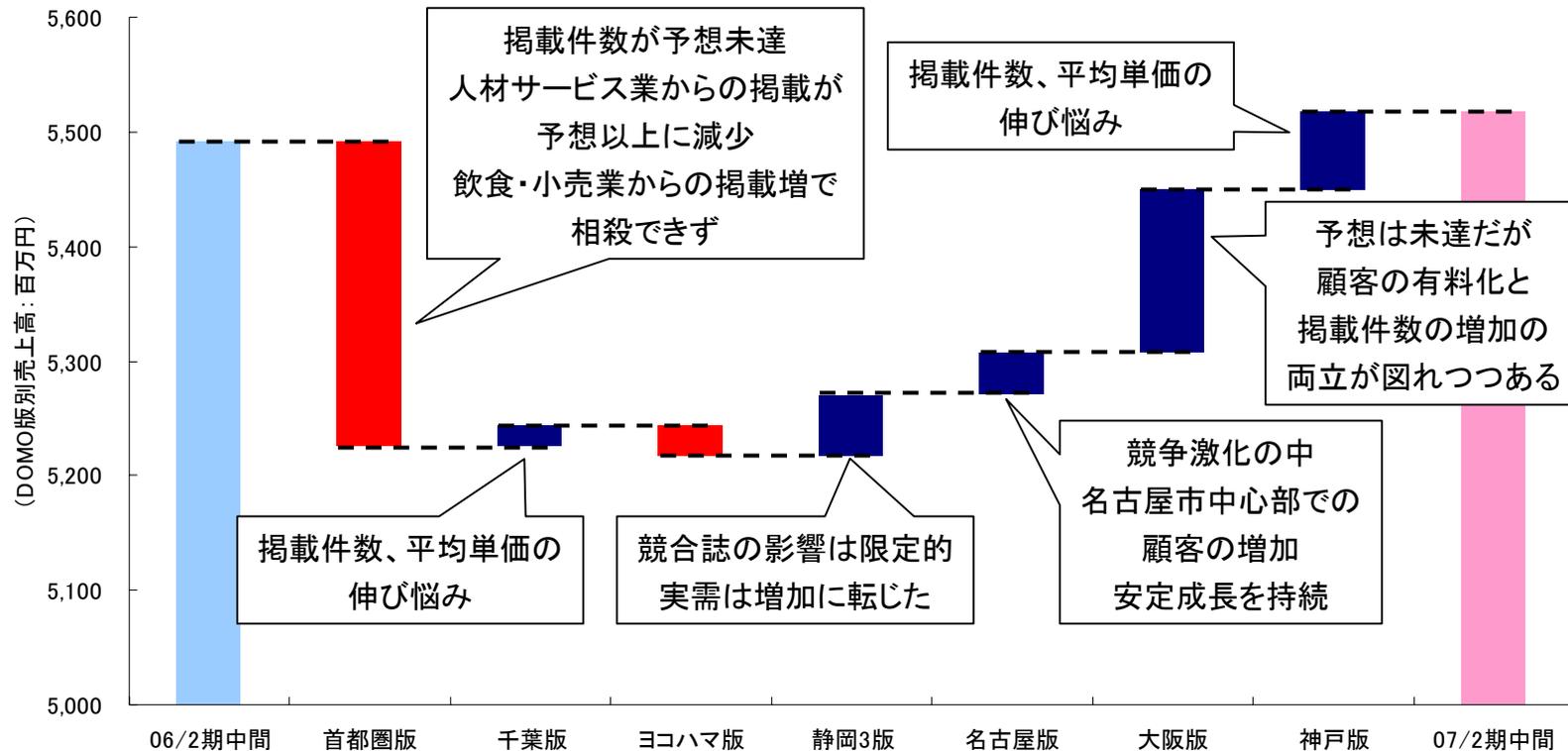


	06/2期中間	DOMO	DOMO NET	ESHIFT	FP取次等	人材関連	07/2期中間
07/2期中間	実績	百万円	5,518	13	56	559	6,149
前年同期比	増減額	百万円	26	7	-20	59	-2,667
	増減率	%	0.5	122.1	-26.0	11.8	-30.3
予想比	増減額	百万円	-305	0	-30	29	-306
	増減率	%	-5.3	0.7	-35.0	5.6	-4.8

DOMO売上高の増減要因(2007年2月期中間)

■ 首都圏版の苦戦が主因

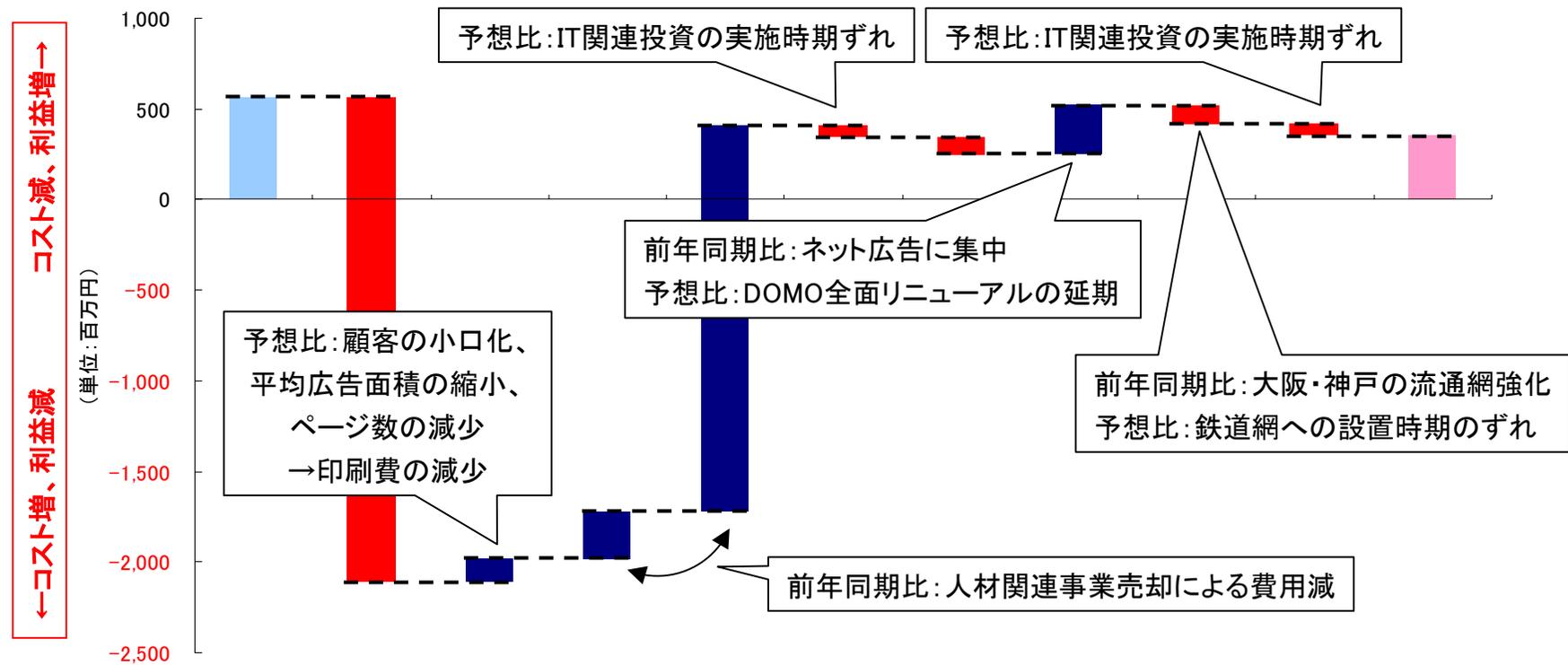
－ 静岡3版・名古屋版は概ね順調



07/2期中間	実績	百万円	1,668	119	432	2,349	530	349	69	5,518
前年同期比	増減額	百万円	-266	18	-26	53	37	141	69	26
	増減率	%	-13.8	18.3	-5.8	2.3	7.6	67.8	—	0.5
予想比	増減額	百万円	-331	-63	-7	191	-17	-43	-34	-305
	増減率	%	-16.6	-34.6	-1.7	8.9	-3.1	-11.0	-33.6	-5.3

連結営業利益の増減要因(2007年2月期中間)

■ 投資の実施時期のずれにより一時的に黒字化



		06/2期中間	連結売上高	印刷費	労務費	派遣者給与	その他原価	人件費	広告・販促費	流通費	その他販管費	07/2期中間
07/2期中間	実績	百万円	6,149	1,004	161	—	479	2,012	367	974	796	353
前年同期比	増減額	百万円	-2,667	-126	-264	-2,126	60	95	-265	98	67	-206
	増減率	%	-30.3	-11.2	-62.0	—	14.5	5.0	-41.9	11.2	9.3	-36.9
予想比	増減額	百万円	-306	-194	-64	—	-54	46	-105	-150	-220	435
	増減率	%	-4.8	-16.2	-28.6	—	-10.2	2.4	-22.3	-13.4	-21.6	—

2007年2月期中間決算説明会

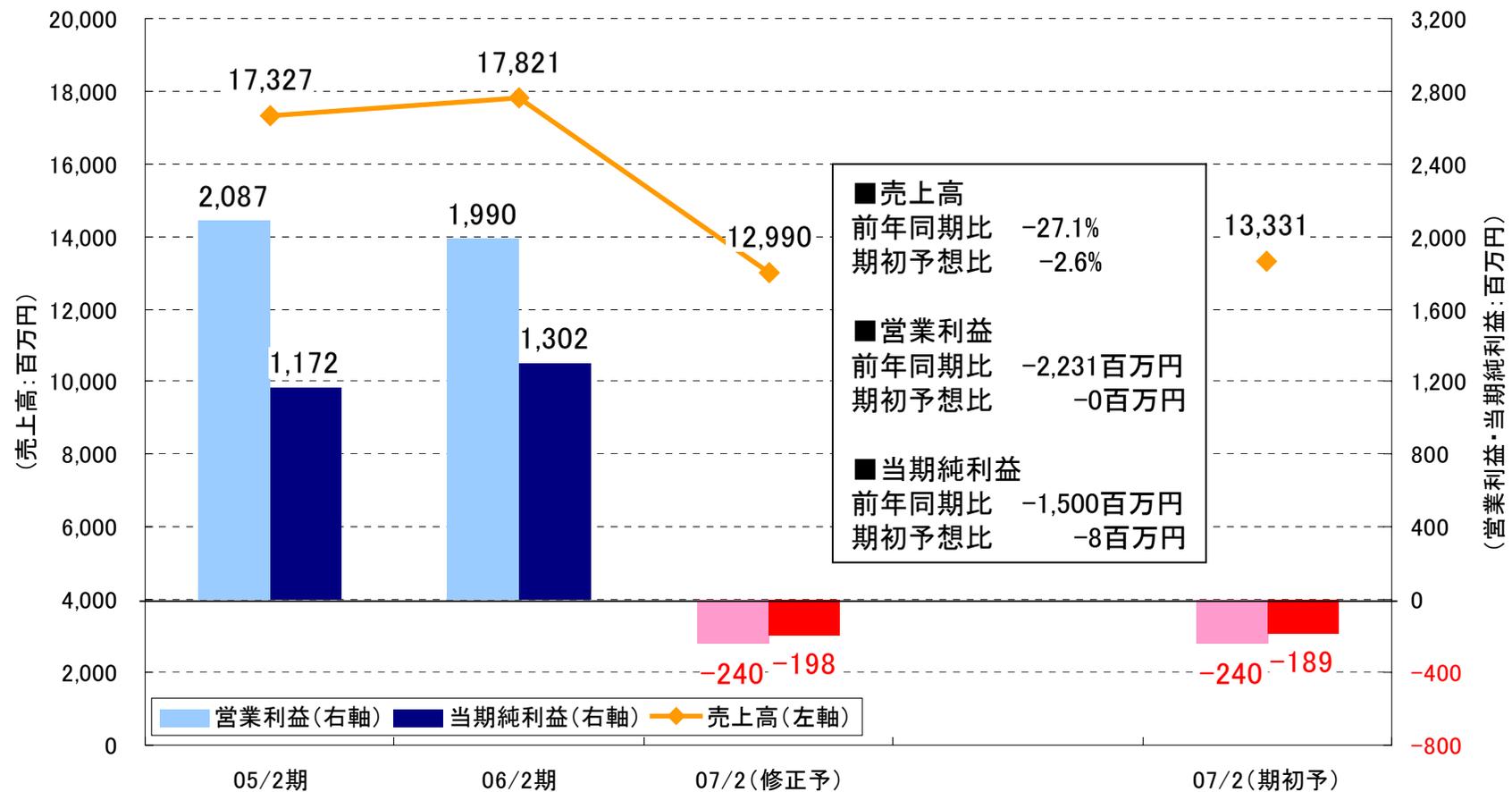
当中間期の業績

今期の業績予想

当中間期の総括と今後の戦略

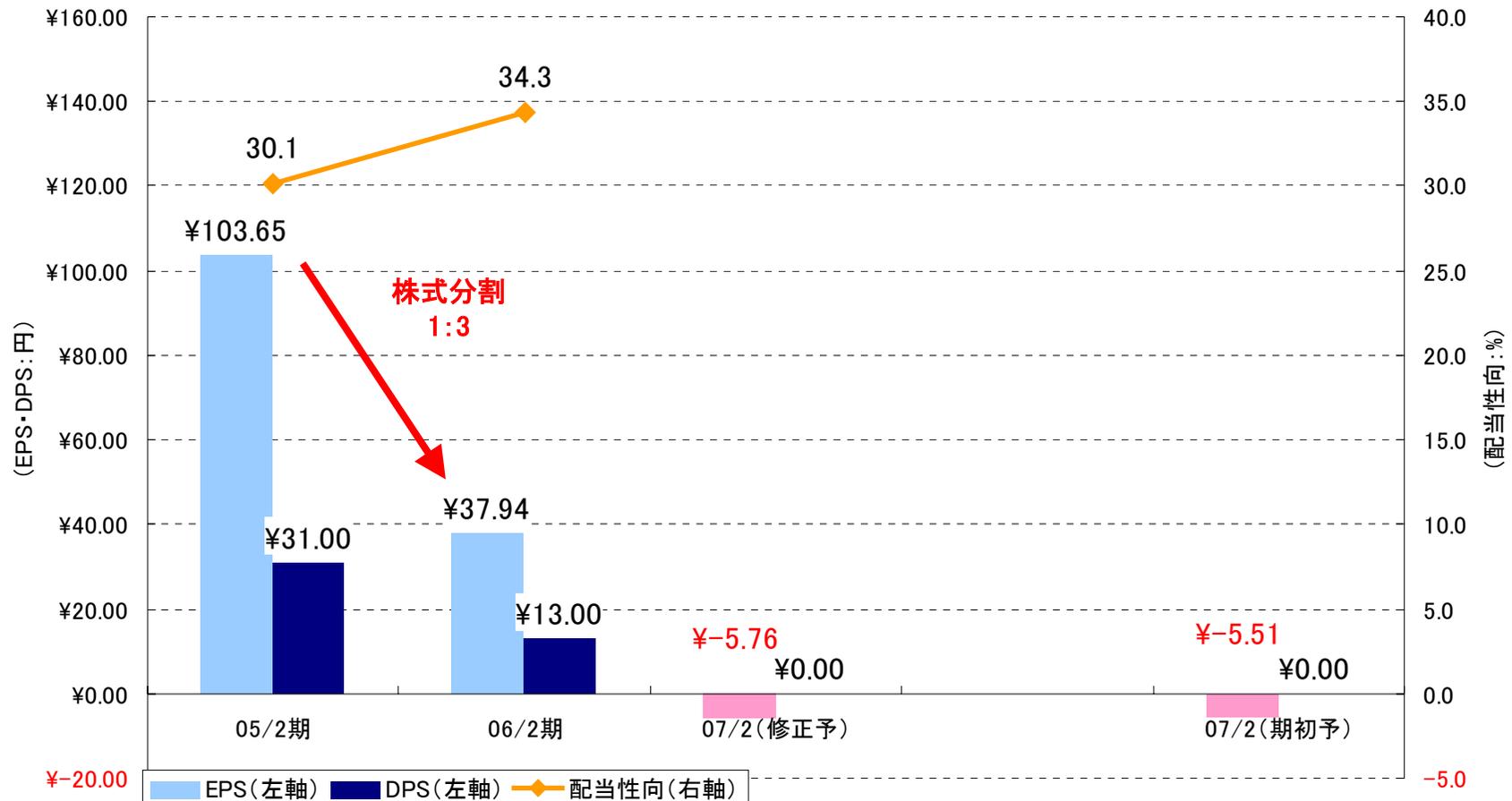
通期連結業績予想 (2007年2月期通期)

- 売上高を下方修正、利益は期初予想を維持
 - 売上高は中間期実績＋下半期期初予想で修正



連結1株当たり指標見通し(2007年2月期)

■ 期初予想通り、業績連動の方針に基づき、配当は見送る予定



修正内容(商品別売上高)

■ 総額は中間期実績＋下半期期初予想に修正

(単位:百万円)	理由	修正予想	期初予想	予想比
連結売上高	DOMO及びDOMO NETの下方修正	12,990	13,331	△341
DOMO	首都圏版の苦戦	11,674	11,851	△177
首都圏版	Q3も苦戦を予想	3,623	4,012	△389
千葉版	Q3も苦戦を予想	299	381	△82
ヨコハマ版	下半期は若干上方修正	935	911	23
静岡3版	下半期も上方修正	4,509	4,156	352
名古屋版	下半期は期初予想通り	1,202	1,231	△29
大阪版	下半期は上半期増員の戦力化を見込む	846	863	△17
神戸版	下半期は期初予想通り	259	294	△34
DOMO NET	課金開始時期を年初に延期	49	177	△128
ESHIFT	営業体制を再構築、下半期は期初予想通り	169	200	△30
FP取次等	通期で期初予想通り	1,097	1,101	△4

※前年同期比等は別紙「ファクトシート」を参照のこと

修正内容(連結損益)

■ 売上高は下方修正、利益の上振れ分は投資に充当

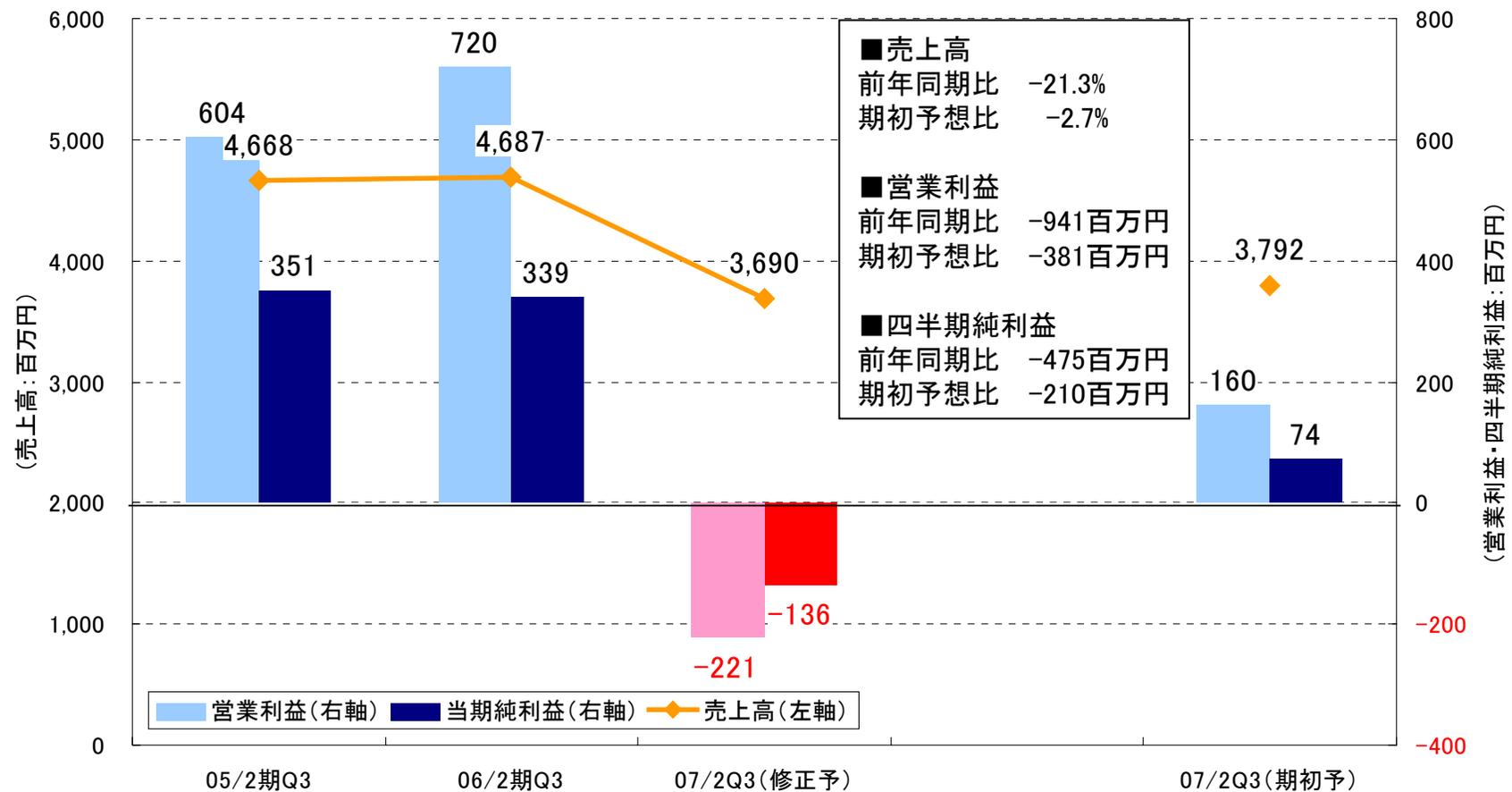
(単位:百万円)	理由	修正予想	期初予想	予想比
売上高	上半期末達分を反映、下半期は期初予想	12,990	13,331	△341
売上原価	DOMOリニューアル時期延期によるコスト減	3,784	4,550	△766
人件費	残業代の増加、大阪の増員を反映	4,120	3,978	142
広告・販促費	『maido DOMO』創刊等の広告宣伝費を増額	1,239	964	275
流通費	東京メトロ設置等、流通網強化を継続	2,261	2,252	8
その他販管費	下半期へのIT投資の実施時期のずれ	1,825	1,826	△0
営業利益	通期で期初予想通り	△240	△240	△0
経常利益	通期で期初予想通り	△242	△238	△3
税金等調整前	通期で期初予想通り	△305	△290	△14
当期純利益	通期で期初予想通り	△198	△189	△8

※前年同期比等は別紙「ファクトシート」を参照のこと

第3四半期連結業績予想(2007年2月期第3四半期)

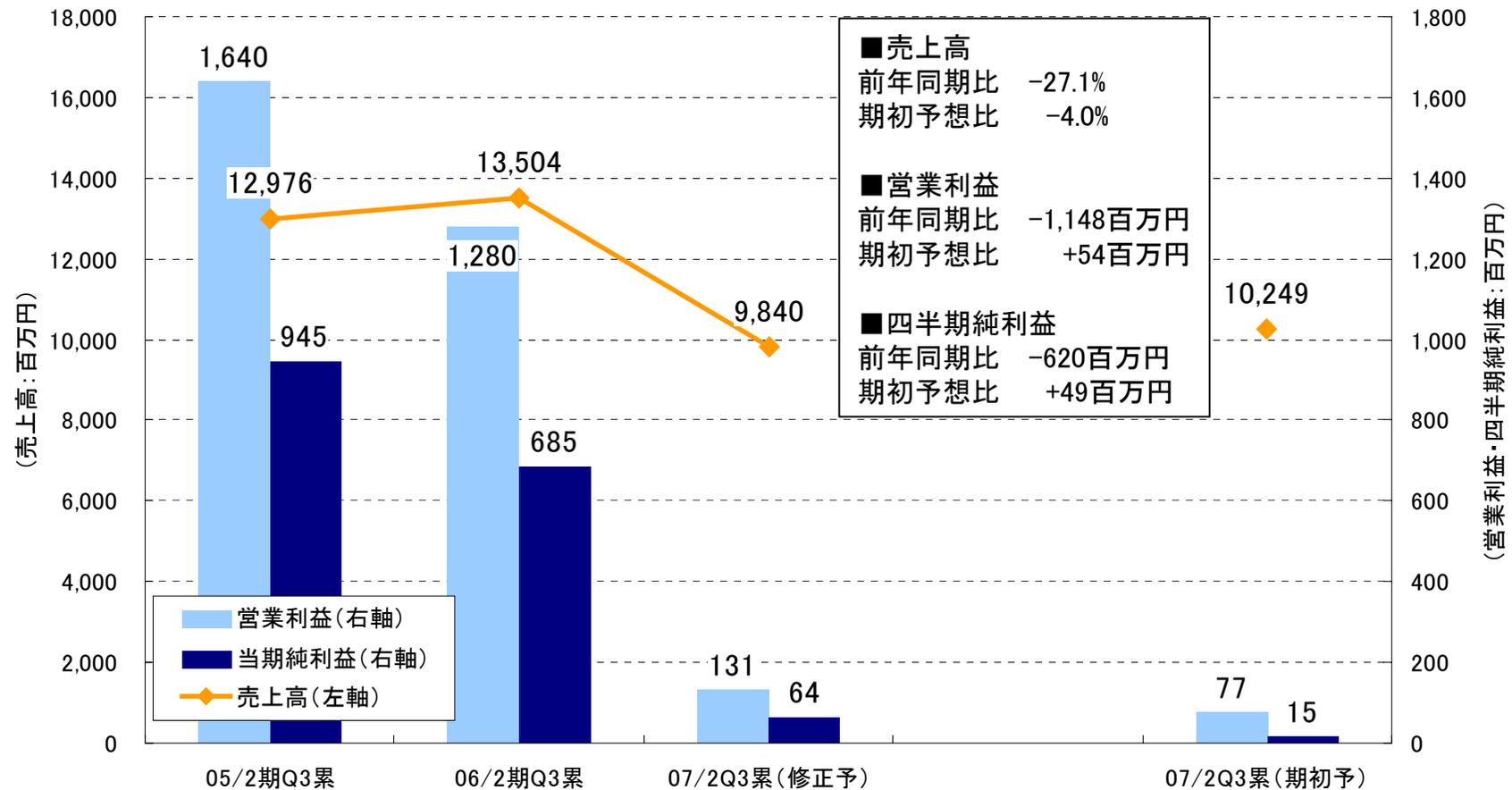
■ DOMO事業再強化の投資を一部実施するため赤字を予想

- 『maido DOMO』創刊プロモーション、流通網強化、IT投資等による販管費の増加を見込む



第3四半期(累計)連結業績予想(2007年2月期第3四半期累計)

■ 第3四半期(累計)でほぼ期初予想に収斂する見込み



2007年2月期中間決算説明会

当中間期の業績

今期の業績予想

当中間期の総括と今後の戦略

当中間期の業績(2007年2月期中間)

■ 増益は主に投資時期のズレによる費用減によるもの

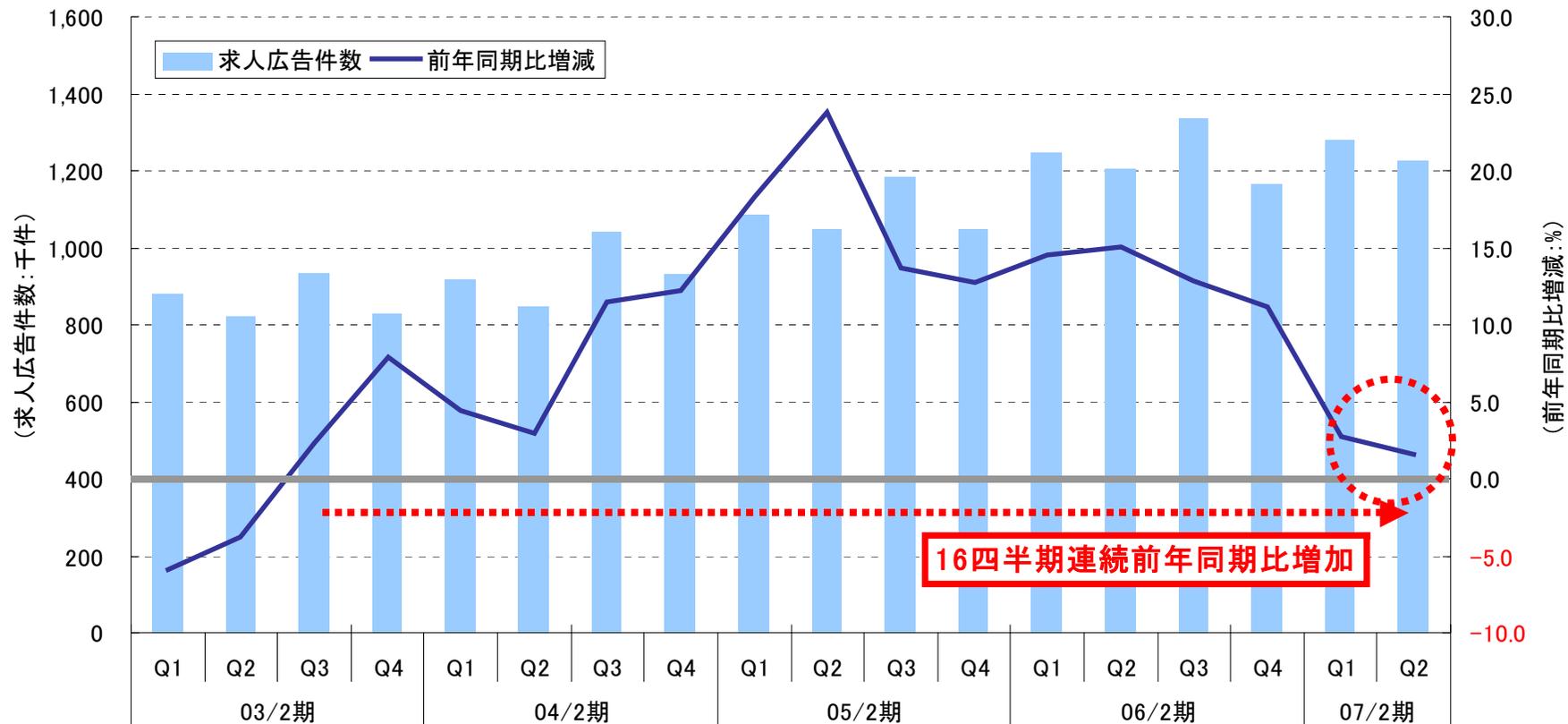
(単位:百万円)	当中間期	前中間期	前年同期比	期初予想	期初予想比
売上高	6,149	8,817	△2,667	6,456	△306
うち情報関連事業	6,149	6,076	73	6,456	△306
うち人材関連事業	—	2,740	△2,740	—	—
売上原価	1,645	4,102	△2,457	1,958	△313
売上総利益	4,504	4,714	△210	4,497	6
販管費	4,151	4,155	△4	4,580	△429
営業利益	353	559	△206	△82	435
経常利益	352	559	△206	△82	435
中間純利益	200	345	△144	△59	260

売上高が前年比横ばいという状況を打開しなければならない
黒字確保より増収に向けた投資が必要不可欠

求人広告市場の状況(全国)

- 求人広告市場は16四半期連続拡大するも伸び率は鈍化
 - 「慢性的な人手不足」であって人材需要拡大は「踊り場」という見方もあり

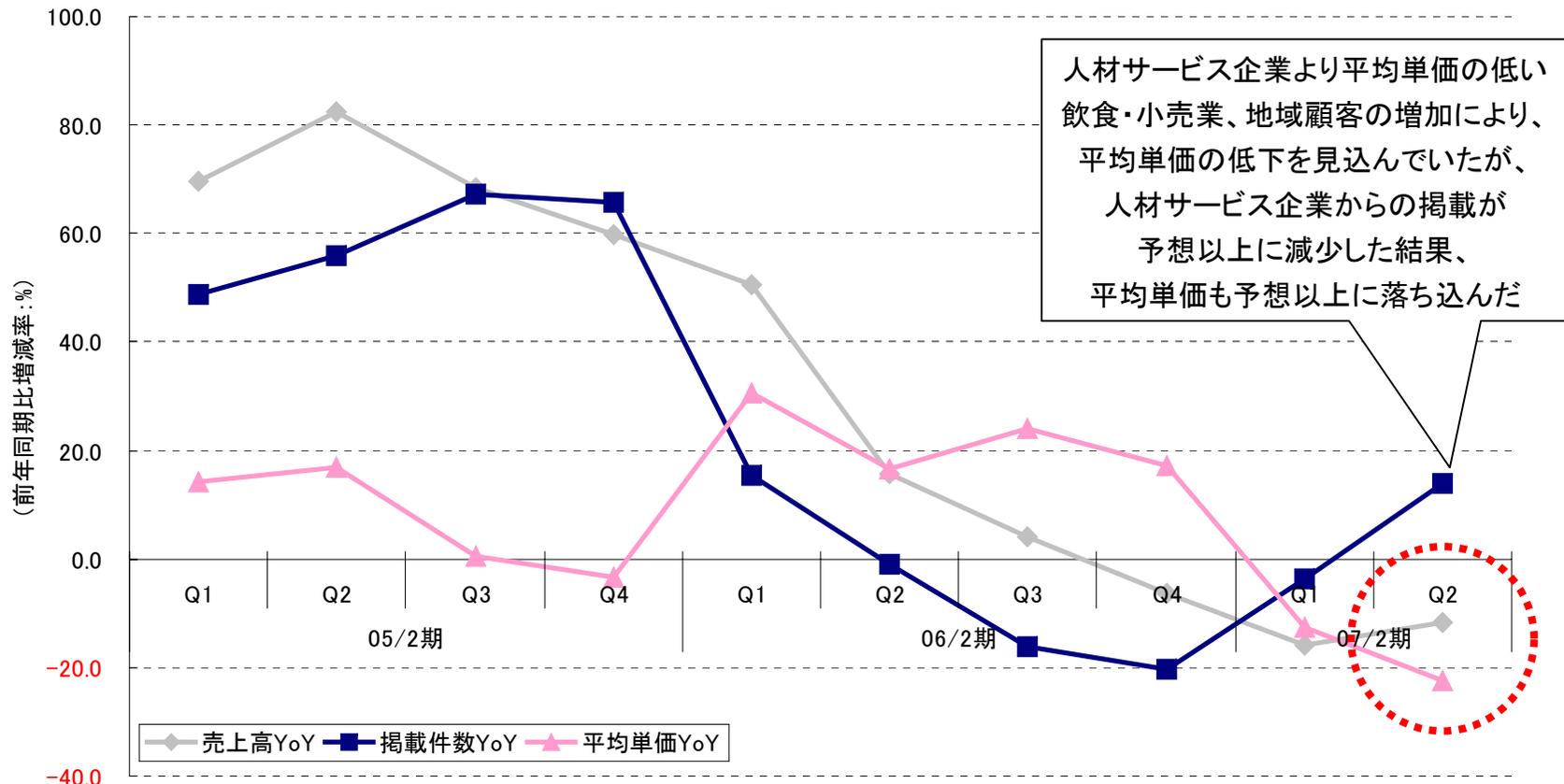
全国の求人広告件数の推移
(正社員系及び非正社員系の合計、求人情報誌のみ)



DOMO首都圏版の状況

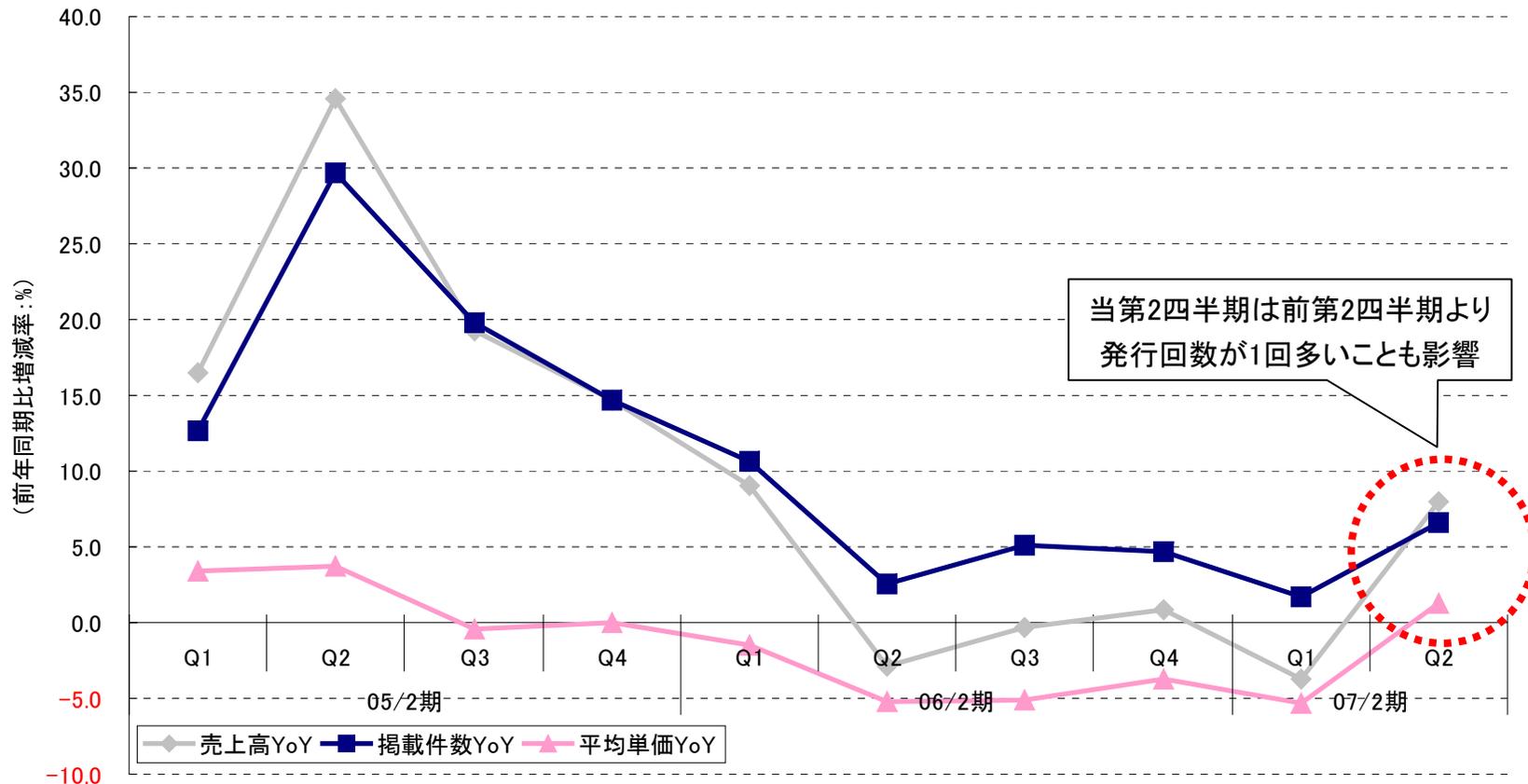
■ 飲食・小売チェーン及びリテール顧客の獲得は概ね順調

- 人材サービス企業からの掲載減が平均単価の低下及び売上高の減少に大きく影響



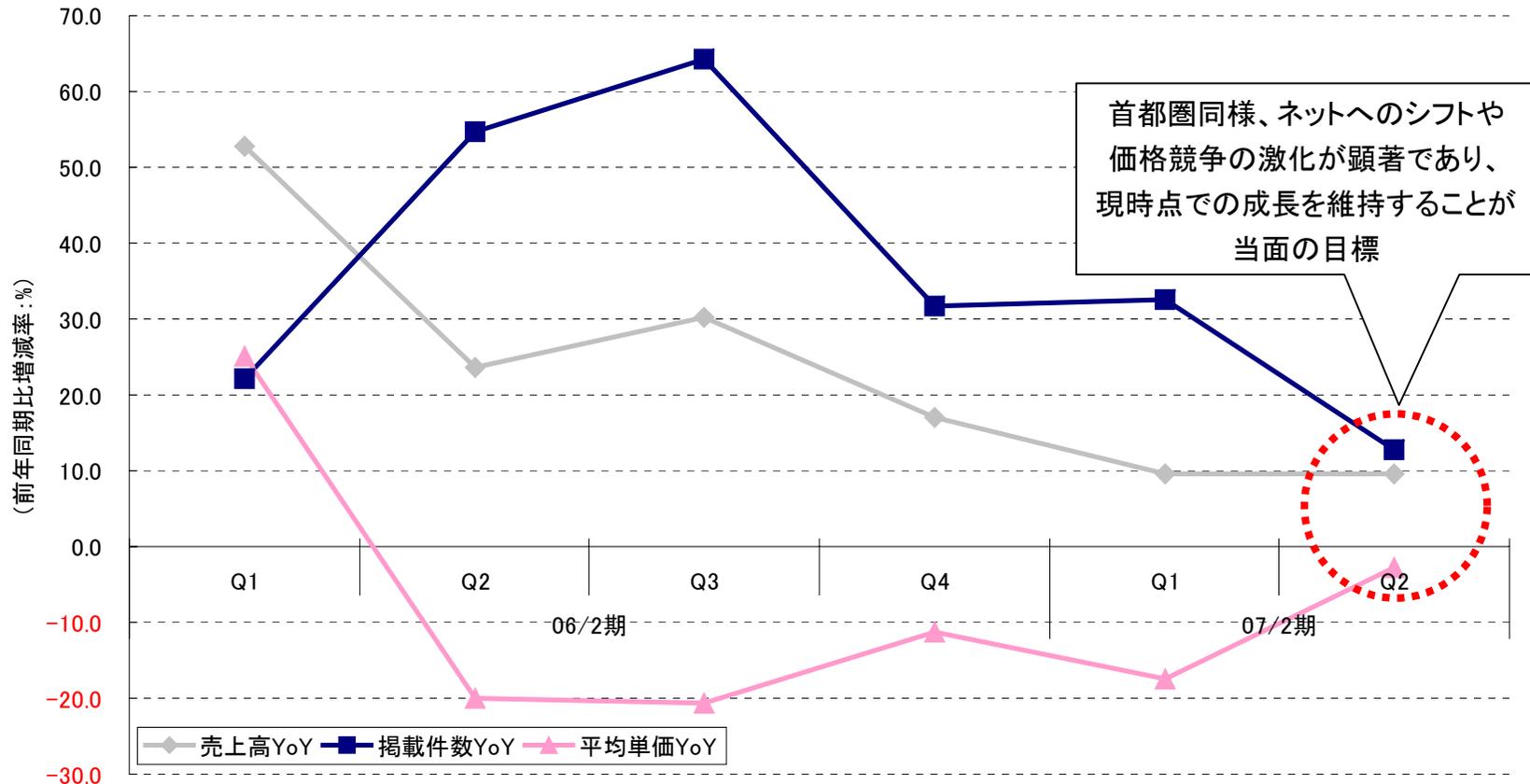
DOMO静岡3版の状況

- 実需は堅調、第2四半期から前年同期比増加に転じた
 - 慢性的な人手不足状態であって、更なる需要の拡大は見込み難しい
 - 競合無料誌は再び低価格攻勢を強めているが影響は限定的



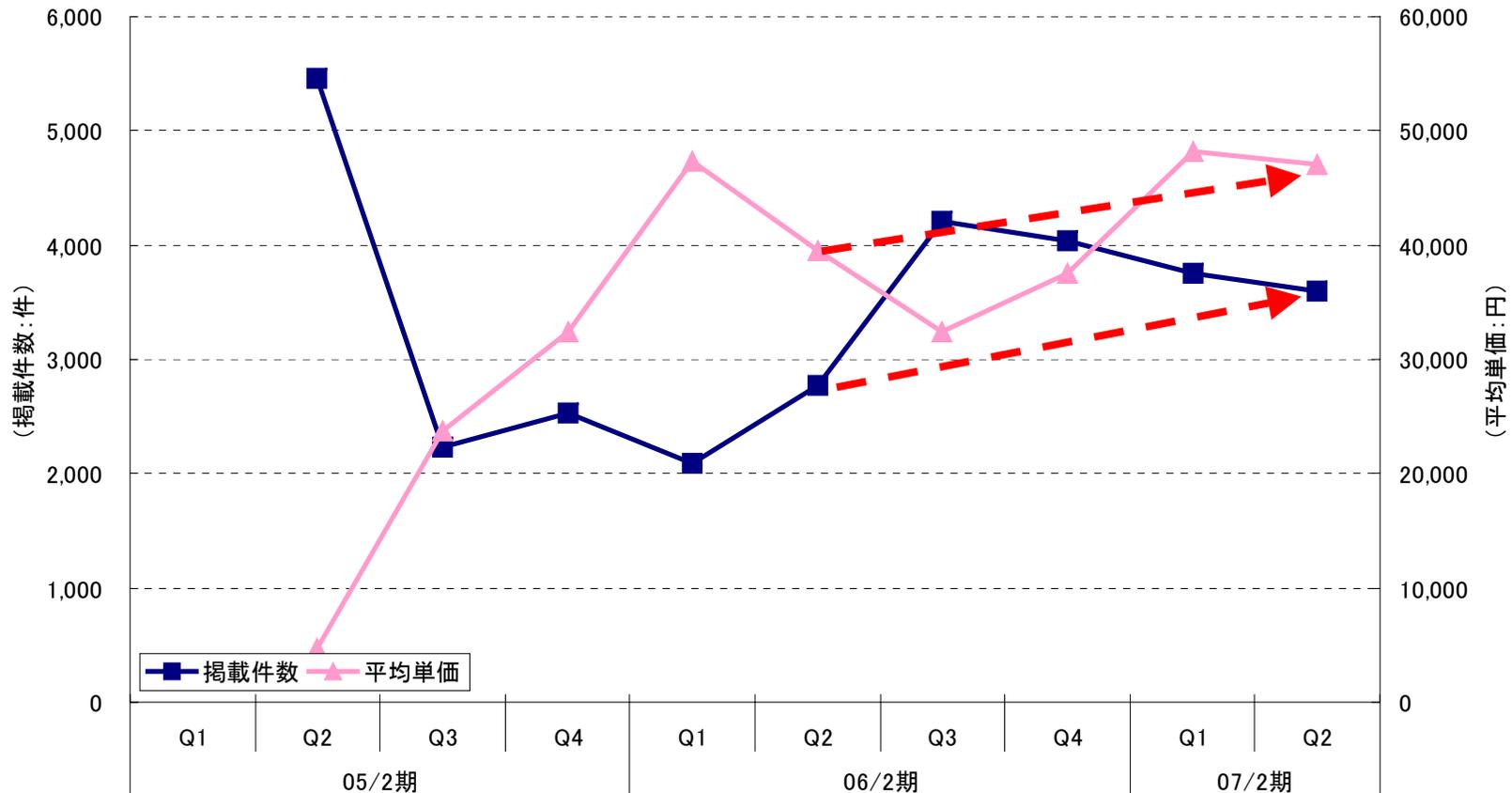
DOMO名古屋版の状況

- 競争環境は首都圏同様だが、安定的な成長を持続できている
 - － 進捗管理が最もできており、「計算できる」地域になりつつある



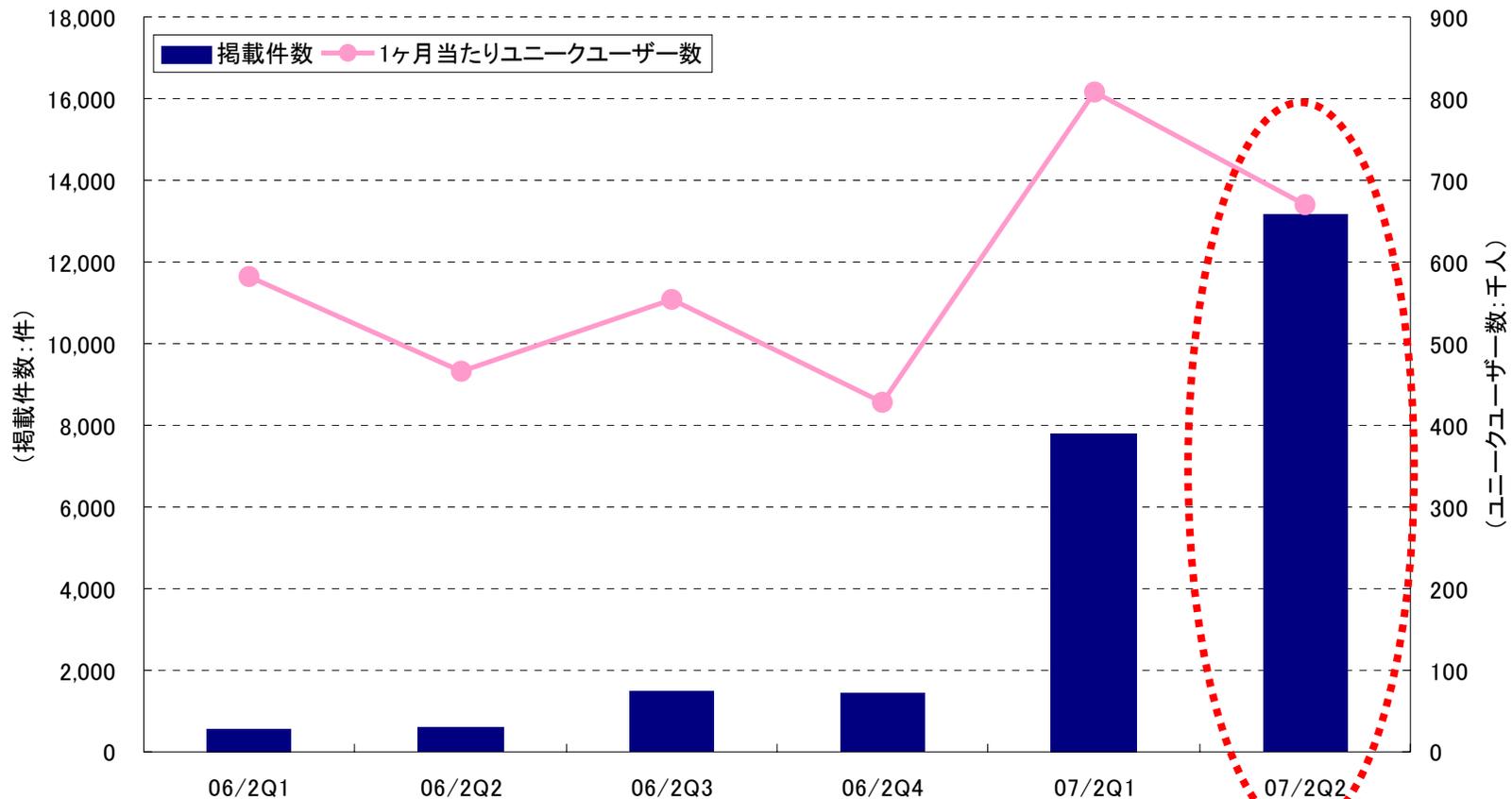
DOMO大阪版の状況

- 掲載件数、平均単価はともに前年同期比で上昇傾向
 - － 予想は未達だが前年同期比で6割強の増収



DOMO NETの状況

- 掲載件数、ユニークユーザー数はともに大幅増加
 - － 募集効果は徐々に改善しつつある



今期の経営方針(再掲)

成長路線回帰に向け、今期は積極的に投資



戦略地域の絞り込み

「無料誌＋インターネット」の確立

営業力の強化

今期投資計画の進捗状況

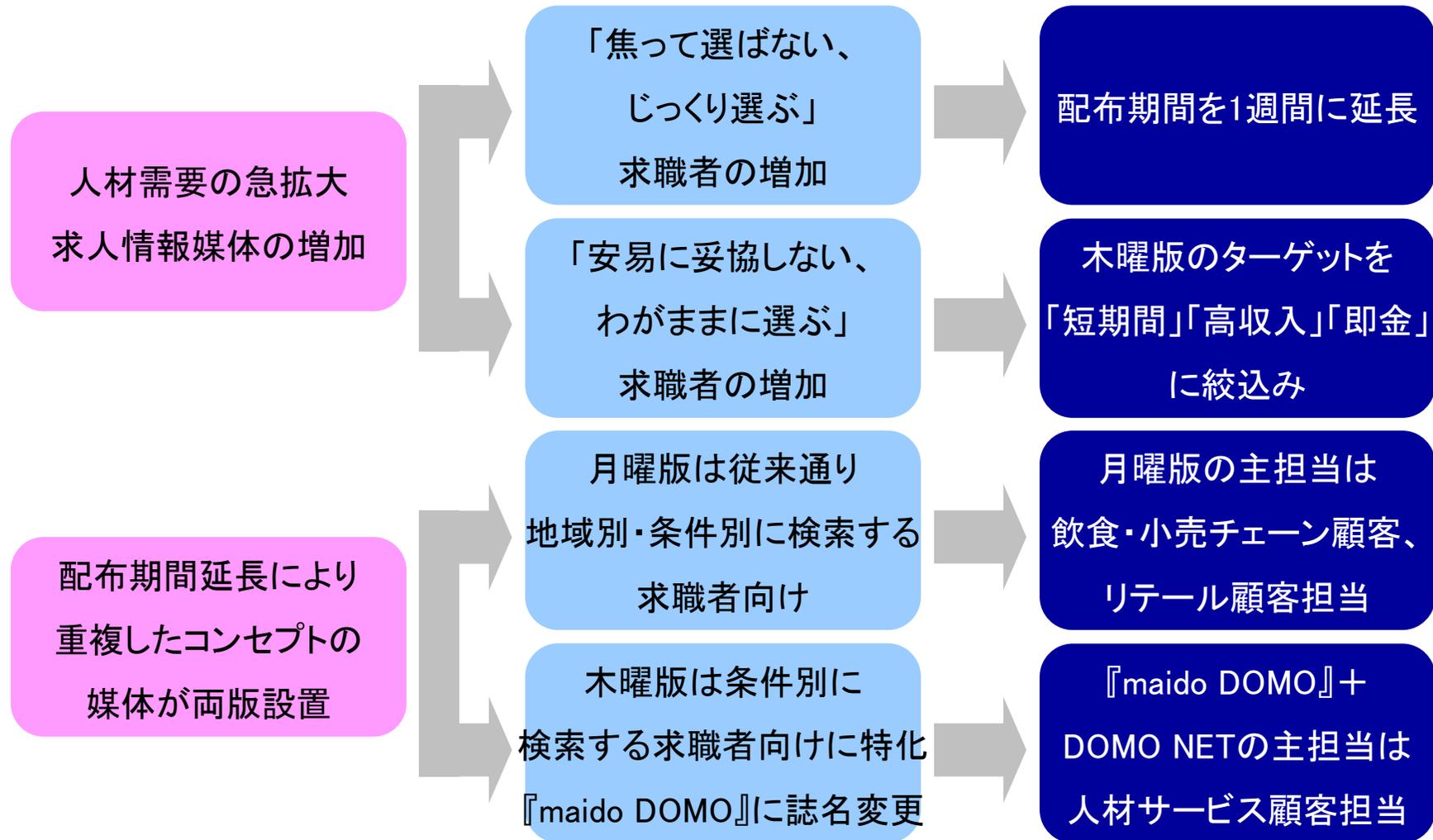
■ コスト負担が大きい投資の大半を下半期に実施

目的	施策	進捗状況	
DOMO NETの強化	営業地域の拡大、掲載件数の拡充	○	2006年4月より実施中
	広告宣伝活動の拡大(前期比5倍増)	○	2006年3月より実施中
	他社サイトとの連携	○	3社と連携中
	DOMOとの連動性強化	△	2007年初に実施予定
	自分専用ページの設置	△	2007年年初に実施予定
DOMOの強化	流通網の強化	○	2006年9月より東京メトロ主要駅全駅に設置
	(首都圏のみ)配布期間の延長(3日/4日→1週間)	○	2006年9月より実施中
	(首都圏のみ)「短期間」「高収入」「日払い」に該当する求人情報に特化した『maido DOMO』の創刊	○	2006年9月に創刊
	検索性・読みやすさの強化	△	2007年年初に実施予定
営業力の強化	営業員の増員	○	2006年4月に約50名の新卒入社
	営業スキル研修の強化	○	現場での実施・定着化
業務効率の改善	基幹情報システムの刷新	△	2007年年初に実施予定

※「○」は「実施中、実施済み」、「△」は「準備中、実施予定」

DOMO首都圏版の戦略

■ 配布期間を延長し、各版のコンセプト・主担当を明確にする



DOMO NETの戦略①

従来型プロモーション(バナー、リスティング等)は継続

ターゲットが重なる他社サイトとの連携を積極化

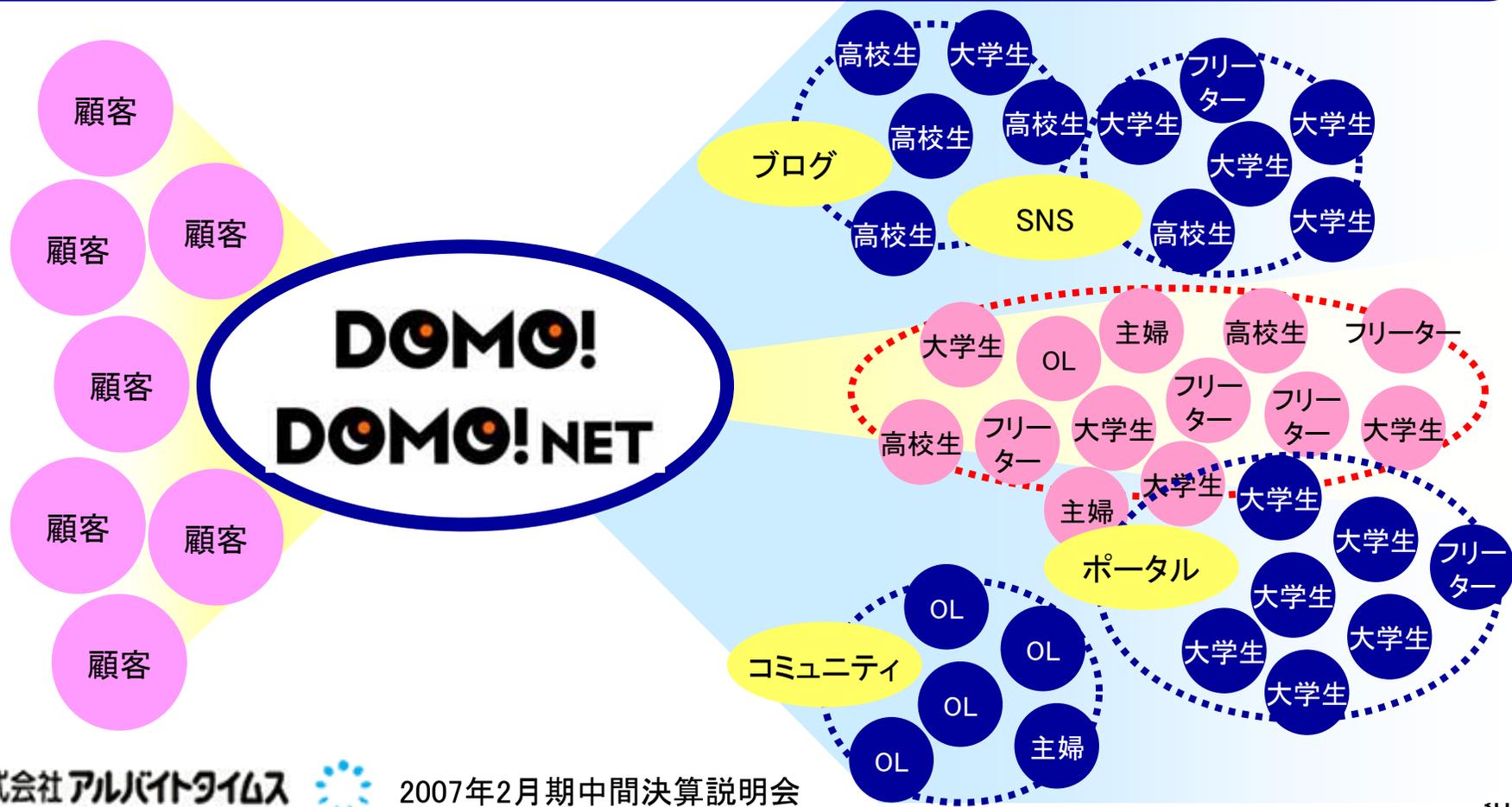
「紙＋ネット」実現に向け、ITリテラシーが高く、
アルバイト初心者な「学生」をコアターゲット



DOMO NETの募集効果、応募率の改善

DOMO NETの戦略②

ターゲットが明確な他社サイトと積極的に連携
ユーザー数の増加だけでなく応募率の向上も目指す



DOMO NETの施策①:『楽天仕事市場』との連携

■ (目的) 求職ニーズが顕在化したユーザーの呼び込み

The image displays three overlapping screenshots of the 'Rakuten Job Market' website. The top-left screenshot shows the site's header with the 'Rakuten Job Market' logo highlighted in a red box. The middle screenshot shows a prominent yellow banner for 'maido DOMO!' with the text '短期!即金!高収入! maido!DOMO! 創刊記念! すぐやる!すぐもらう!たくさ シゴト特集!' circled in red. A red callout box points to this banner with the text: 'DOMO専用の特集ページを開設 現在は、ネットで反応が得られやすい『maido DOMO!』のコンテンツを配信'. The bottom-right screenshot shows a list of job openings, including one for 'au by KDDI'.

『楽天仕事市場』概要
<http://career.www.infoseek.co.jp>
 運営会社 楽天(株)
 月間ユーザー数 約60万人
 月間PV数 約700万PV
 概要
 アルバイト・転職・派遣の3つのカテゴリーを網羅。各媒体社からのコンテンツ提供により構成。

DOMO NETの施策②:『CAMPUS NAVI』との連携

■ (目的)コアターゲットである学生向けプロモーション

体験した学生の生のコメントも掲載

1ヶ月に1店舗を対象に4回(4週)に分けて掲載

「同じ目線」の学生の体験談を掲載
→応募率の向上を期待

体験した学生の生のコメントも掲載

『CAMPUS NAVI』概要
<http://www.campusnavi.com>
運営会社 (株)ゲッティ
月間PV数 100万PV以上
概要
大学生がターゲット。クラブ・サークル、ミスキャンパス、イベント等のコンテンツを掲載。



DOMO NETの施策③:『Future Design School』との連携

■ (目的)仕事に対する意識・意欲の高い学生向けプロモーション

新卒採用コンサルティングや学生派遣事業で豊富な実績を持つデジット(株)が2006年10月1日に開設

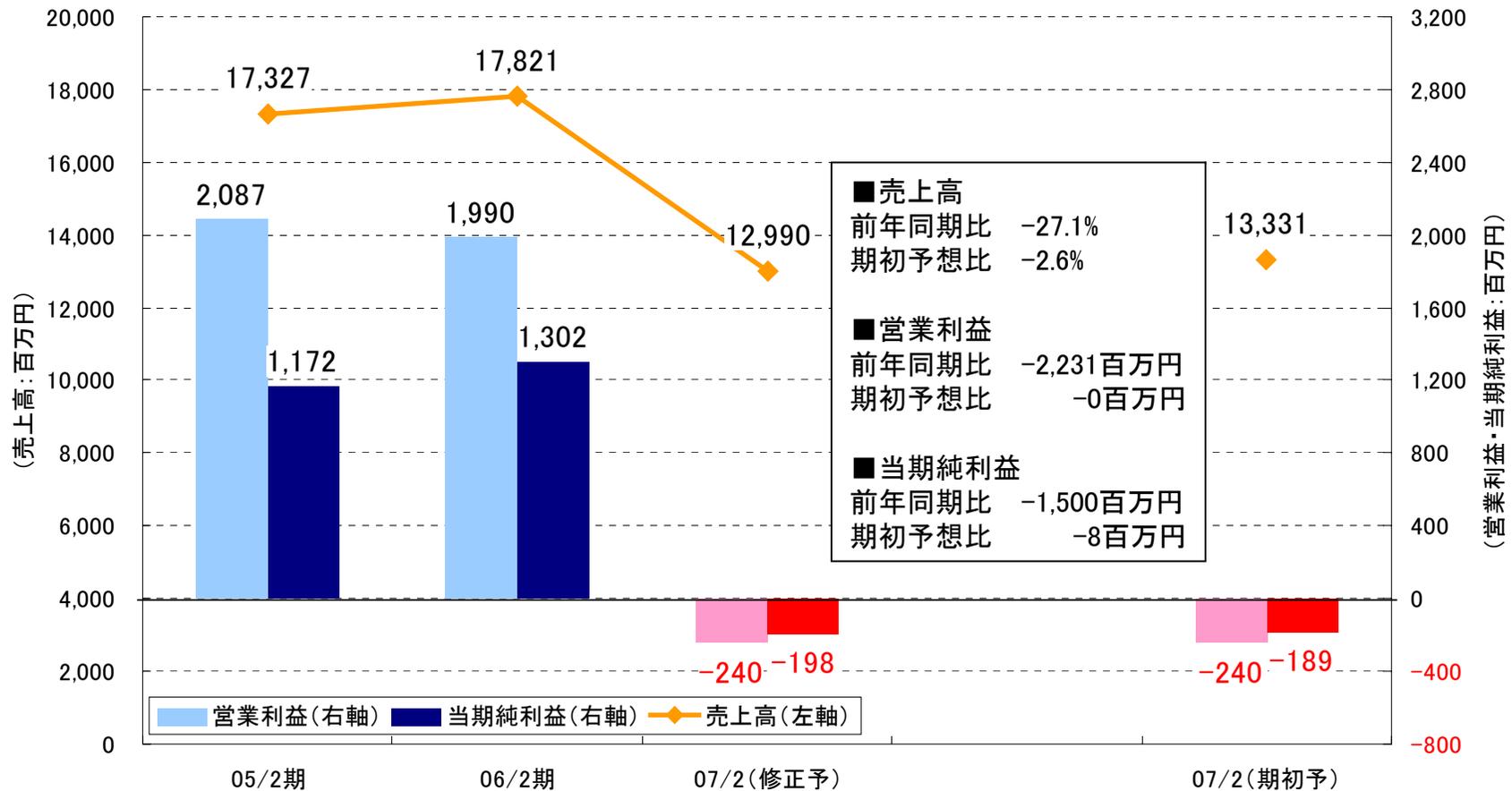
各業務を通じて強化できるスキルを明示
↓
単なる「小遣い稼ぎ」だけでなく、「スキルアップ」の目的が追加
↓
高い意欲、高い成果が期待できる
↓
応募率の向上、顧客満足度の向上

『Future Design School』概要
<http://www.fds.bz/>
 運営会社 デジット(株)
 開設日 2006年10月1日
 概要
 就職活動を控えた大学生がターゲット。自己実現に向け必要な将来設計を「学校形式」で総合的にサポートするポータルサイト。



通期連結業績予想 (2007年2月期通期)

- 下半期の売上高は期初予想を必達、中間期までの利益の上振れ分は投資に充当し、来期に向けた事業の再強化を徹底する
 - － 中間期実績を考慮し、地域別の売上高は修正



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

管理本部 広報・IR担当マネージャー 高橋 徹弥

Tel: 03-5202-2255

Fax: 03-5202-2300

E-mail: 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/>