



2007年2月期第3四半期決算説明会

2006年12月26日

株式会社 アルバイトタイムス



2007年2月期第3四半期決算説明会

当四半期の業績

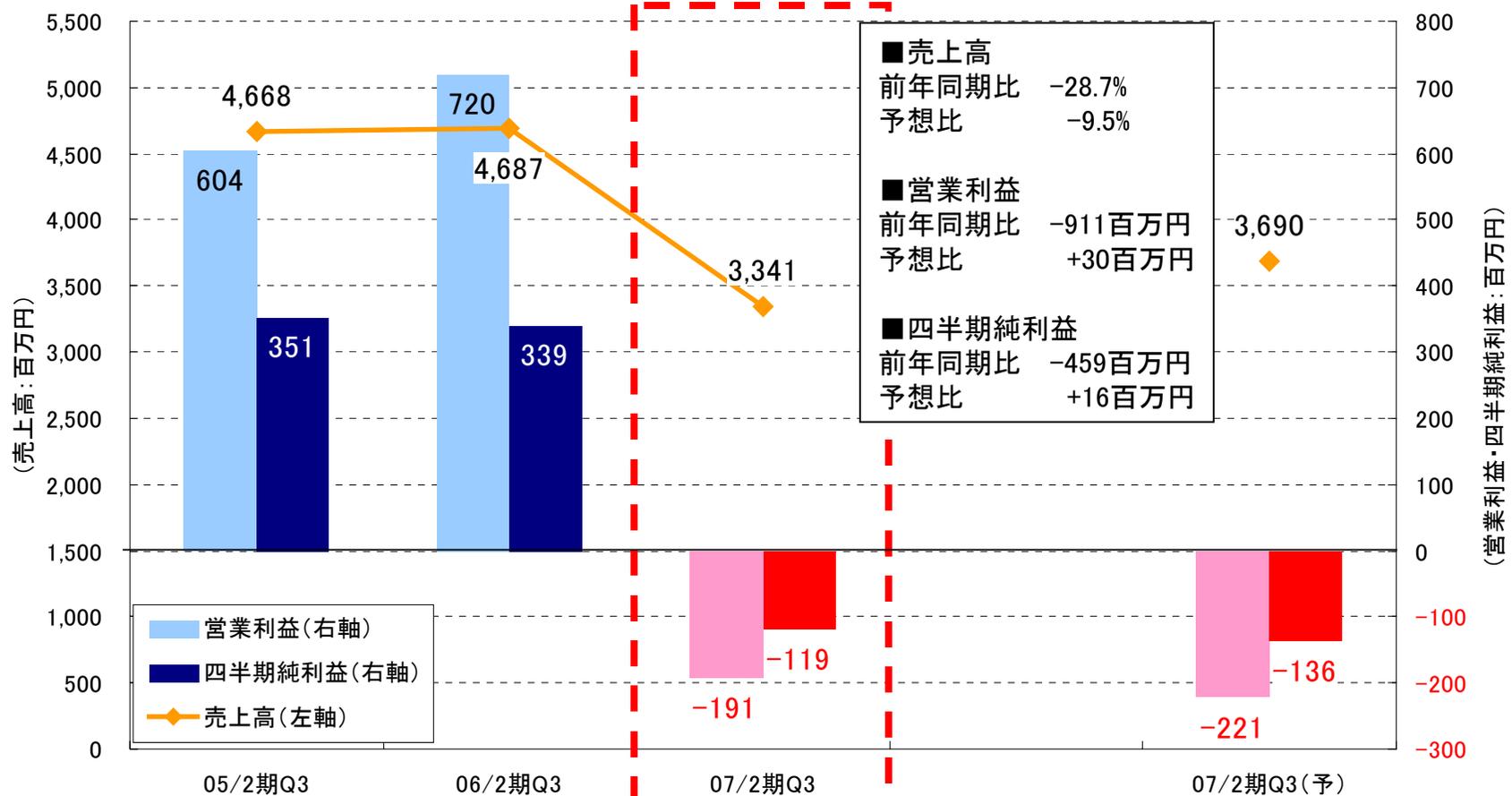
第4四半期及び通期業績予想

当四半期の総括と年初のリニューアル概要

当四半期連結業績(2007年2月期第3四半期)

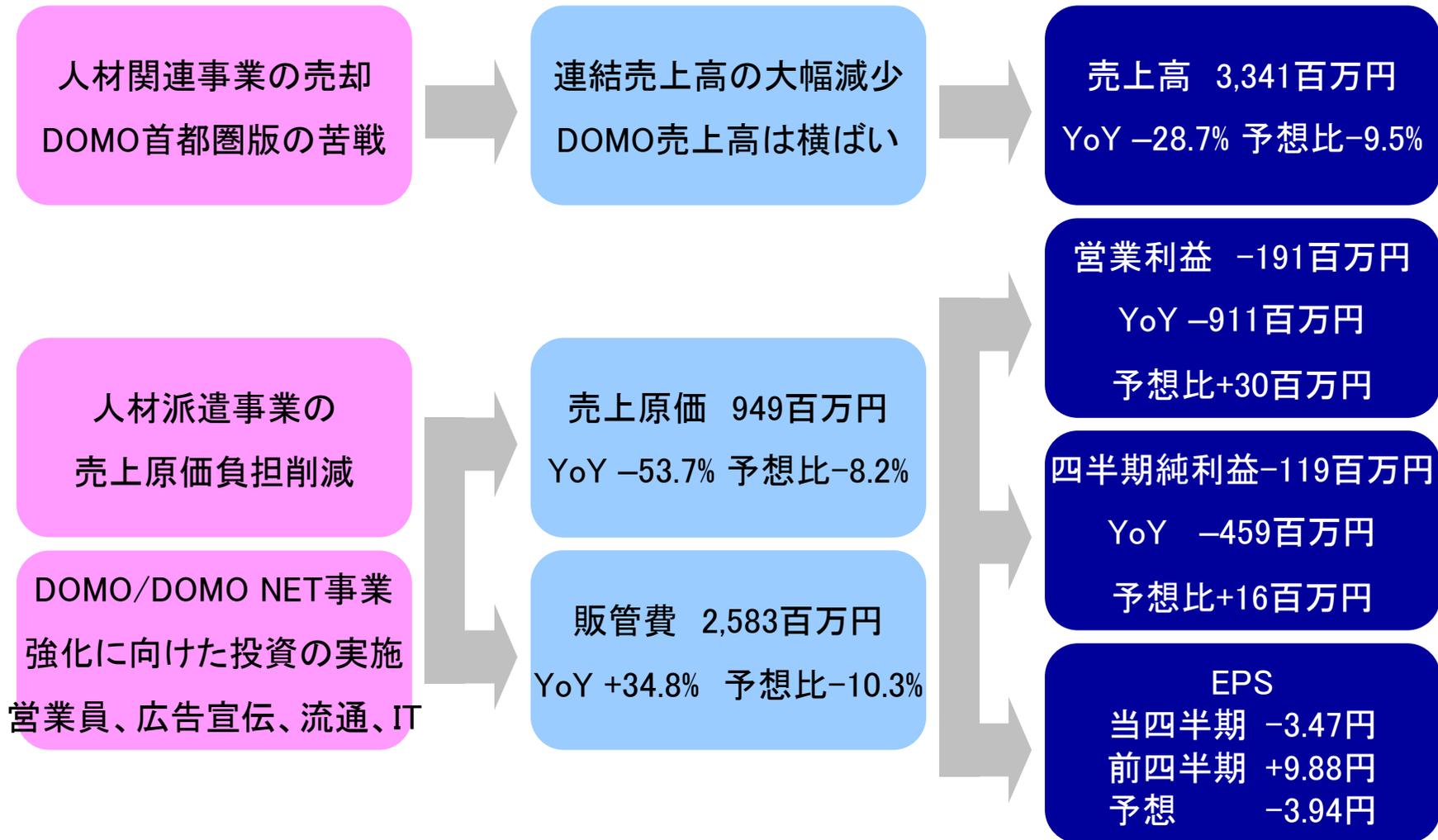
■ 売上高29%減、営業利益911百万円減、純利益459百万円減

- 減収の主因は人材派遣子会社売却によるもの
- 減益の主因はDOMO及びDOMO NET事業への投資によるもの



当四半期連結業績ハイライト(2007年2月期第3四半期)

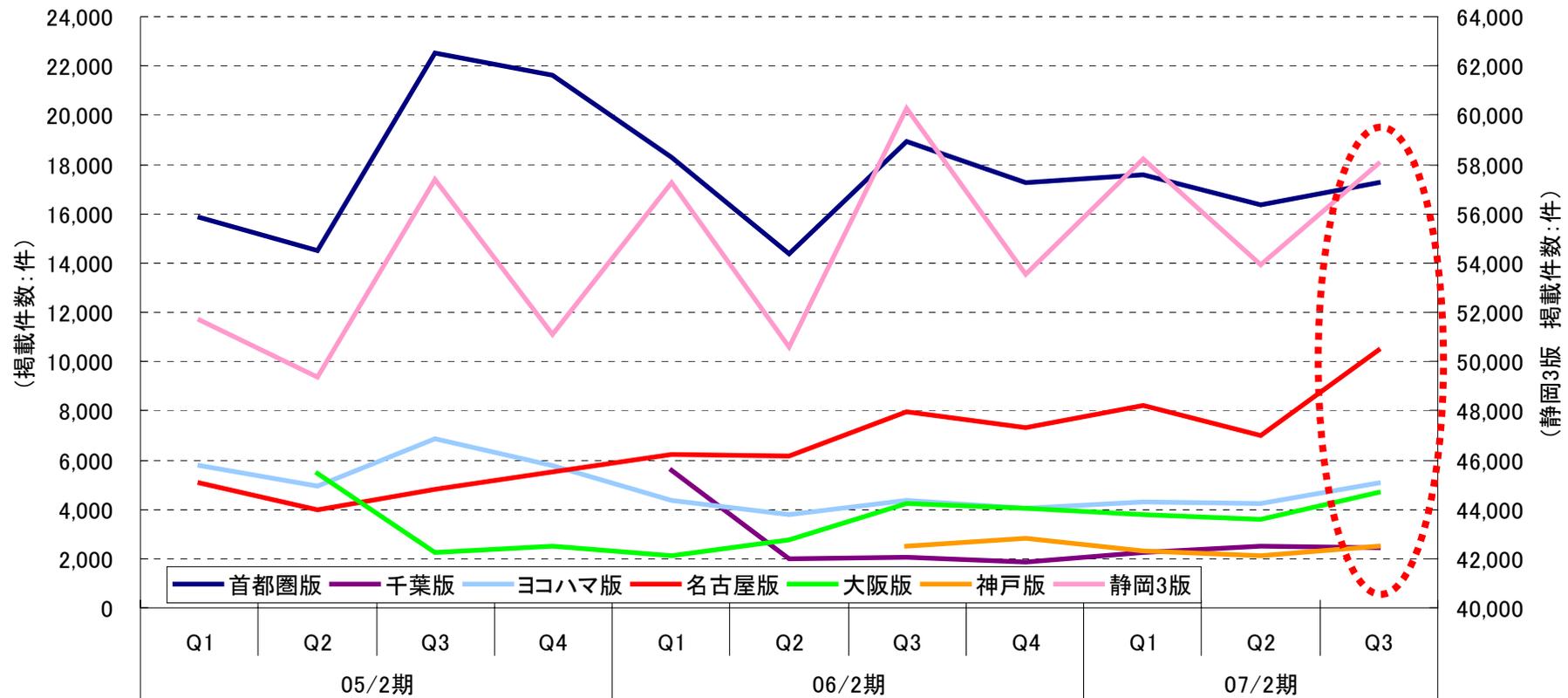
■ 売上高は予想未達、Q4へ投資実施がずれ損益はほぼ予想通り



DOMO指標:掲載件数

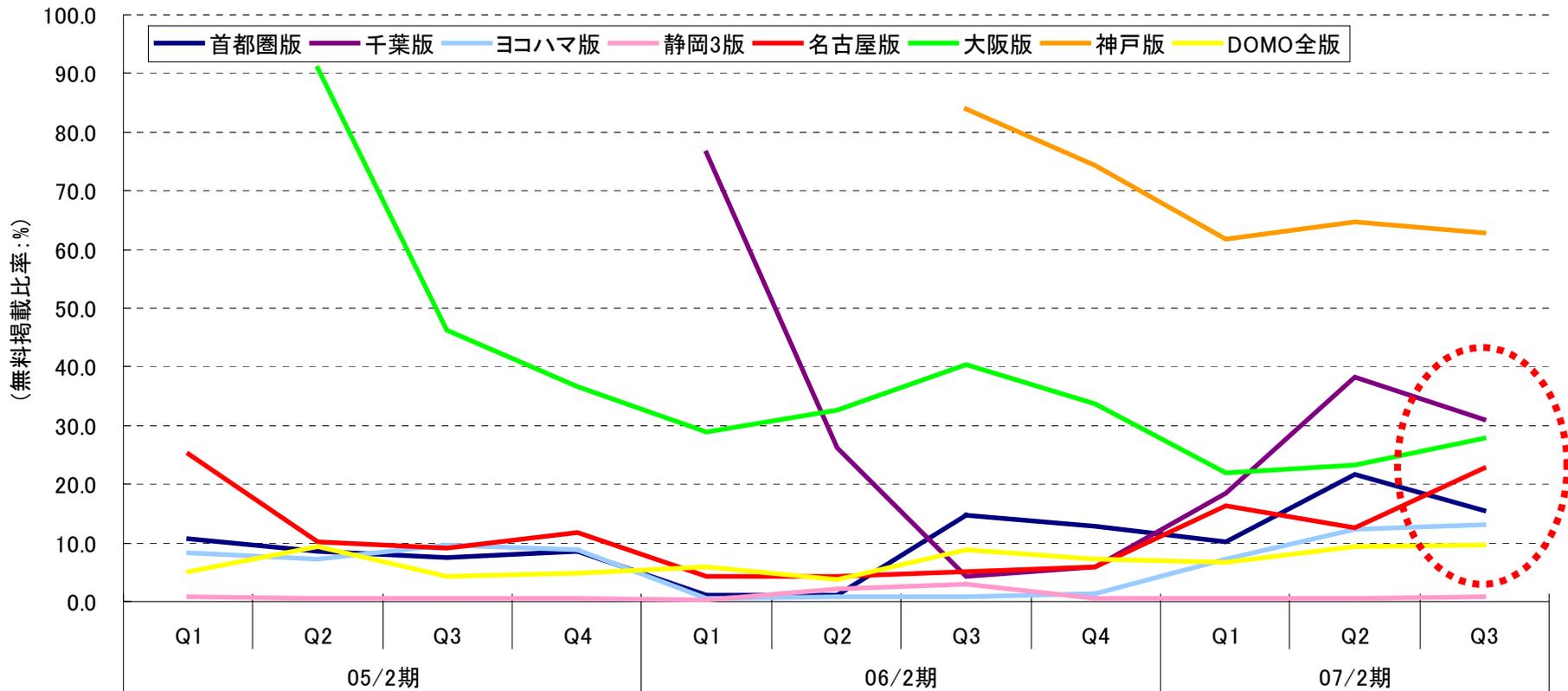
■ 全版の掲載件数は予想に届かず

- 名古屋版・大阪版は大幅増加、首都圏版は減少
- Q2→Q3の増加は季節性(年末年始商戦に向けた人材需要の増加)



DOMO指標：無料掲載比率

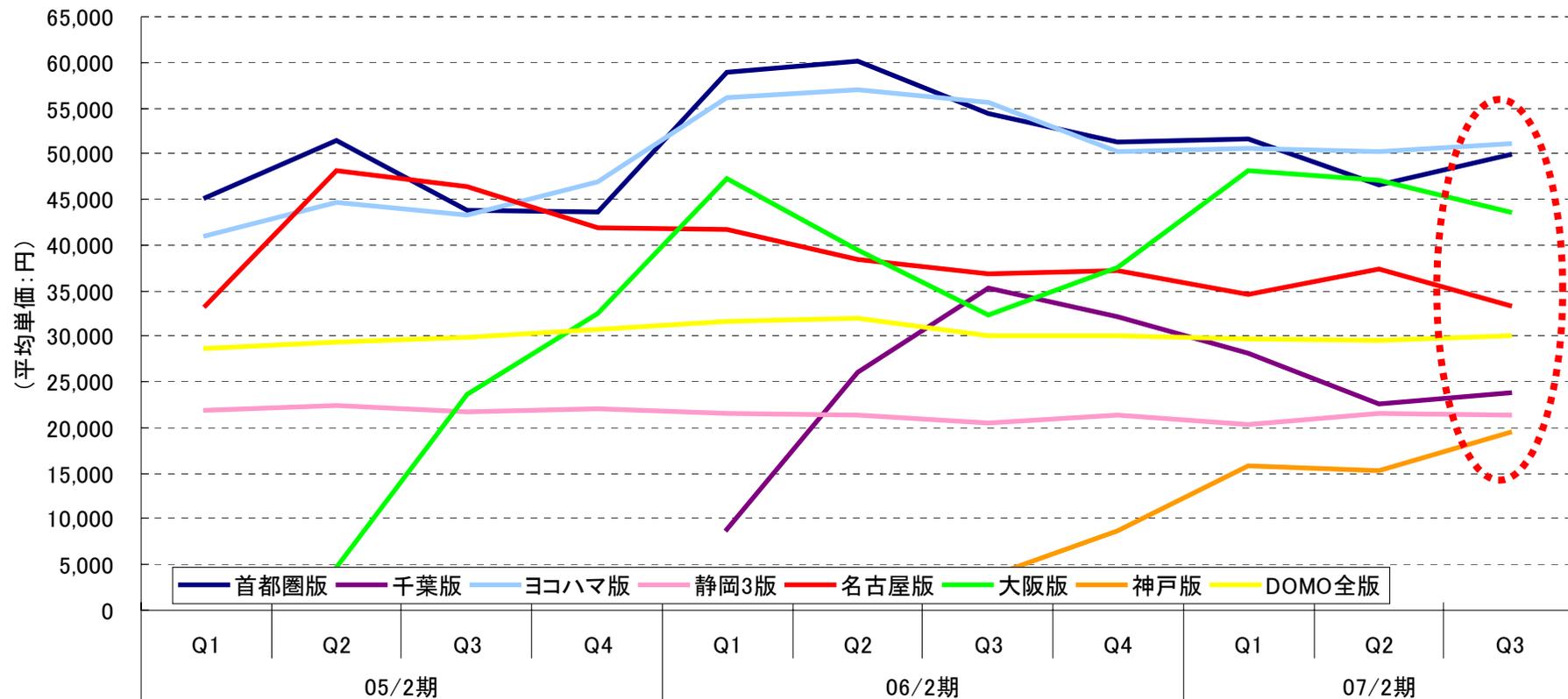
- 掲載件数の増加を優先し、全版の無料掲載比率は上昇
 - － 掲載件数拡充を優先し、名古屋版などで上昇
 - － Q2の掲載キャンペーン顧客の有料化を推進し、首都圏版・千葉版で低下



DOMO指標: 平均単価

■ 全版の平均単価は横ばいで推移

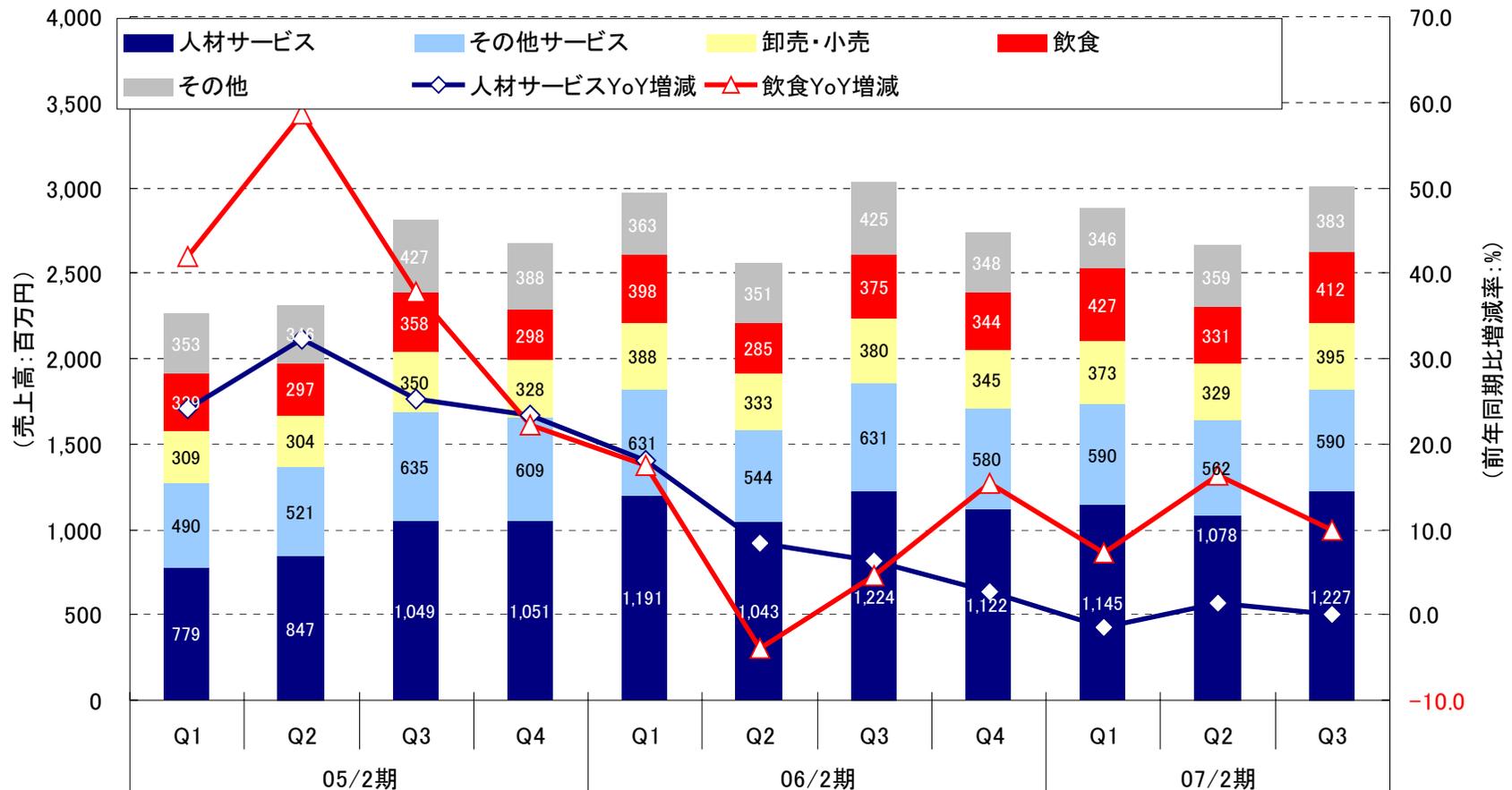
- 大口顧客からの掲載減少により、首都圏版は前年同期比で低下
- 掲載キャンペーンを推進した名古屋版で低下



DOMO指標：業種別売上高

■ 飲食・小売業からの売上増加は継続

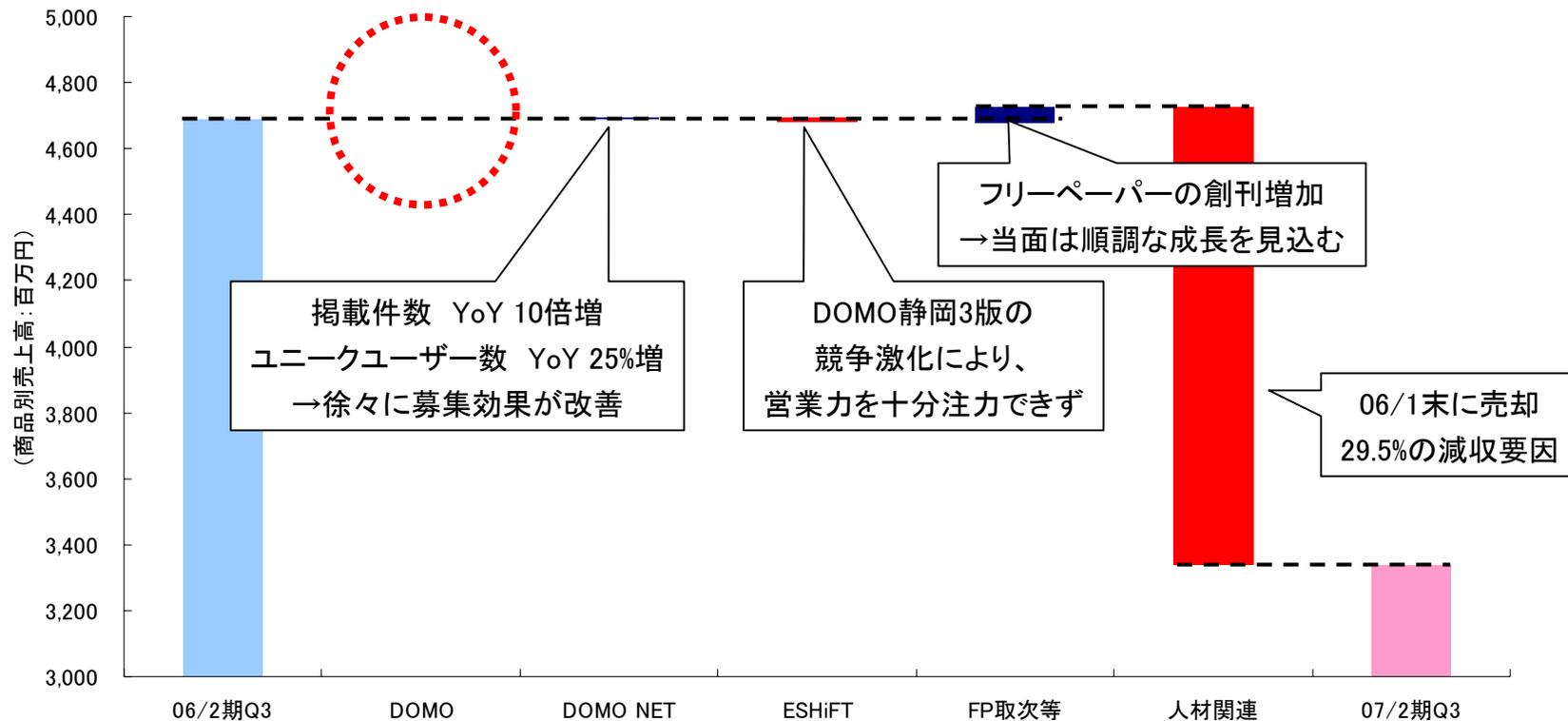
- 人材サービス・その他サービス業からの売上減少を飲食・小売業からの売上増加で相殺



連結売上高の増減要因 (2007年2月期第3四半期)

■ 継続事業は前年同期比1.2%増と横ばい

－ 競争激化により、DOMOが0.1%増と横ばいに留まってしまった

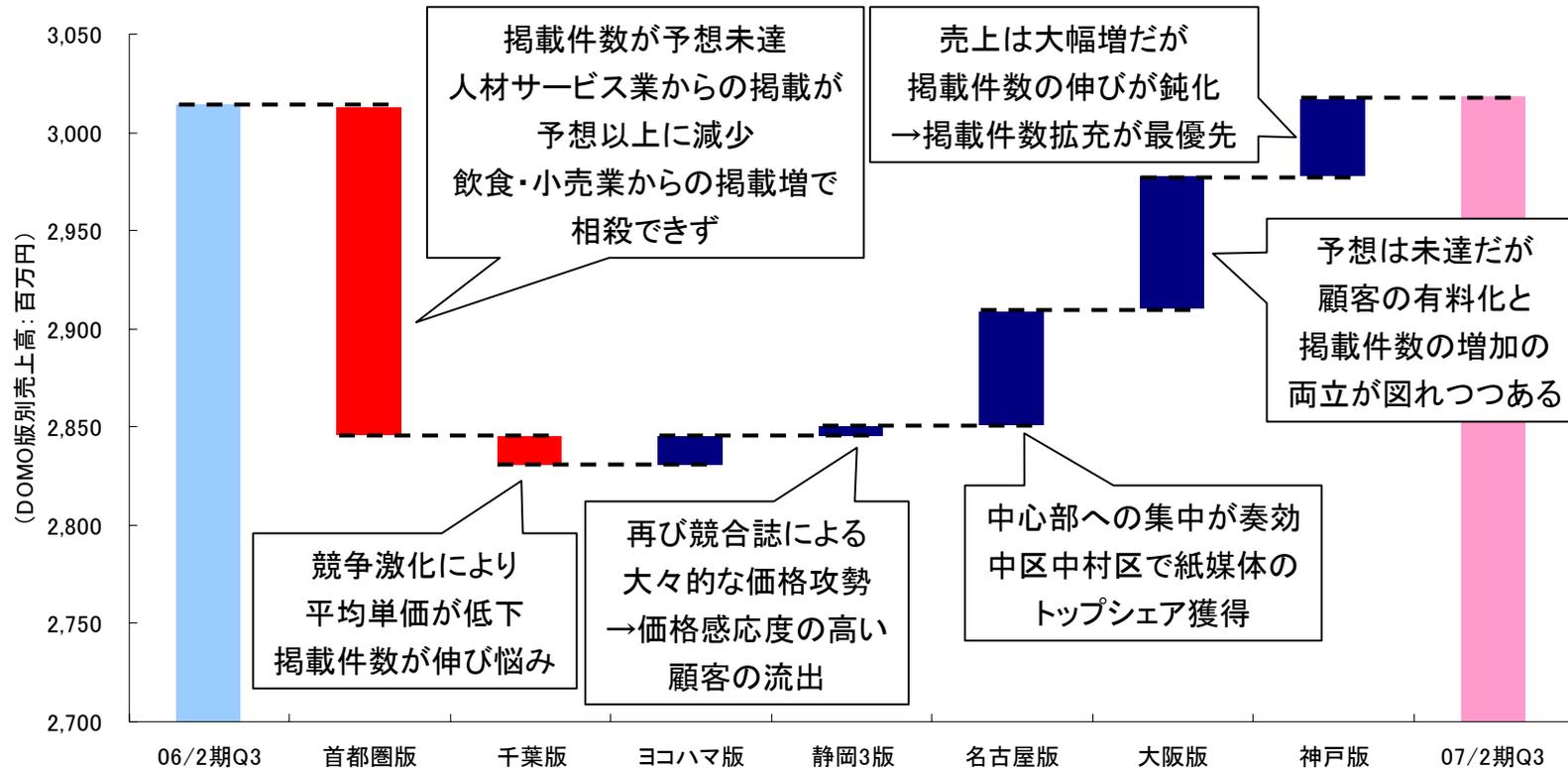


	06/2期Q3	DOMO	DOMO NET	ESHIFT	FP取次等	人材関連	07/2期Q3	
07/2期Q3	実績	百万円	3,018	7	24	291	—	3,341
前年同期比	増減額	百万円	4	1	-12	44	-1,384	-1,345
	増減率	%	0.1	27.6	-33.0	18.1	—	-28.7
予想比	増減額	百万円	-348	3	-30	26	—	-349
	増減率	%	-10.3	73.9	-55.5	9.9	—	-9.5

DOMO売上高の増減要因(2007年2月期第3四半期)

■ 名古屋版・大阪版等の増収で首都圏版の減収を相殺

－ 静岡3版は競争激化の中、予想を達成

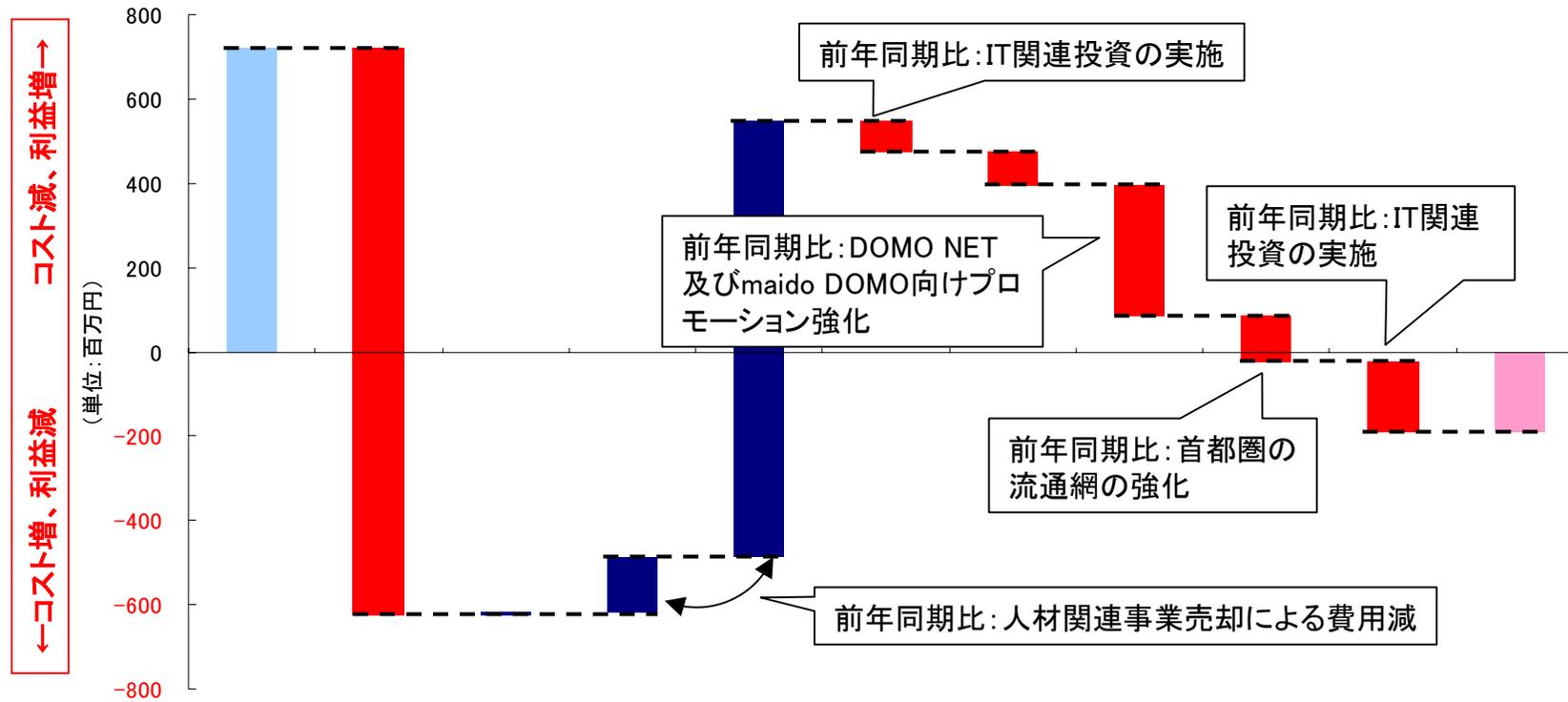


	06/2期Q3	首都圏版	千葉版	ヨコハマ版	静岡3版	名古屋版	大阪版	神戸版	07/2期Q3	
07/2期Q3	実績	百万円	860	58	258	1,237	349	204	49	3,018
前年同期比	増減額	百万円	-167	-14	14	5	58	68	39	4
	増減率	%	-16.3	-20.2	5.8	0.5	20.1	50.1	431.0	0.1
予想比	増減額	百万円	-258	-31	-17	32	-0	-36	-35	-348
	増減率	%	-23.1	-35.3	-6.4	2.7	-0.2	-15.2	-42.0	-10.3

連結営業利益の増減要因(2007年2月期第3四半期)

■ DOMO及びDOMO NETへの投資負担の増加により営業減益

－ 予想比減少分(投資の未実施分)はQ4で発生(実施)予定



		06/2期Q3	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Q3
07/2期Q3	実績	百万円	3,341	568	75	—	305	964	478	603	536	-191
前年同期比	増減額	百万円	-1,345	-5	-133	-1,034	72	78	310	112	165	-911
	増減率	%	-28.7	-1.0	-63.8	—	31.0	8.8	184.3	23.0	44.7	—
予想比	増減額	百万円	-349	-38	-16	—	-28	-95	-29	-86	-83	30
	増減率	%	-9.5	-6.4	-18.3	—	-8.5	-9.0	-5.7	-12.5	-13.5	—

2007年2月期第3四半期決算説明会

当四半期の業績

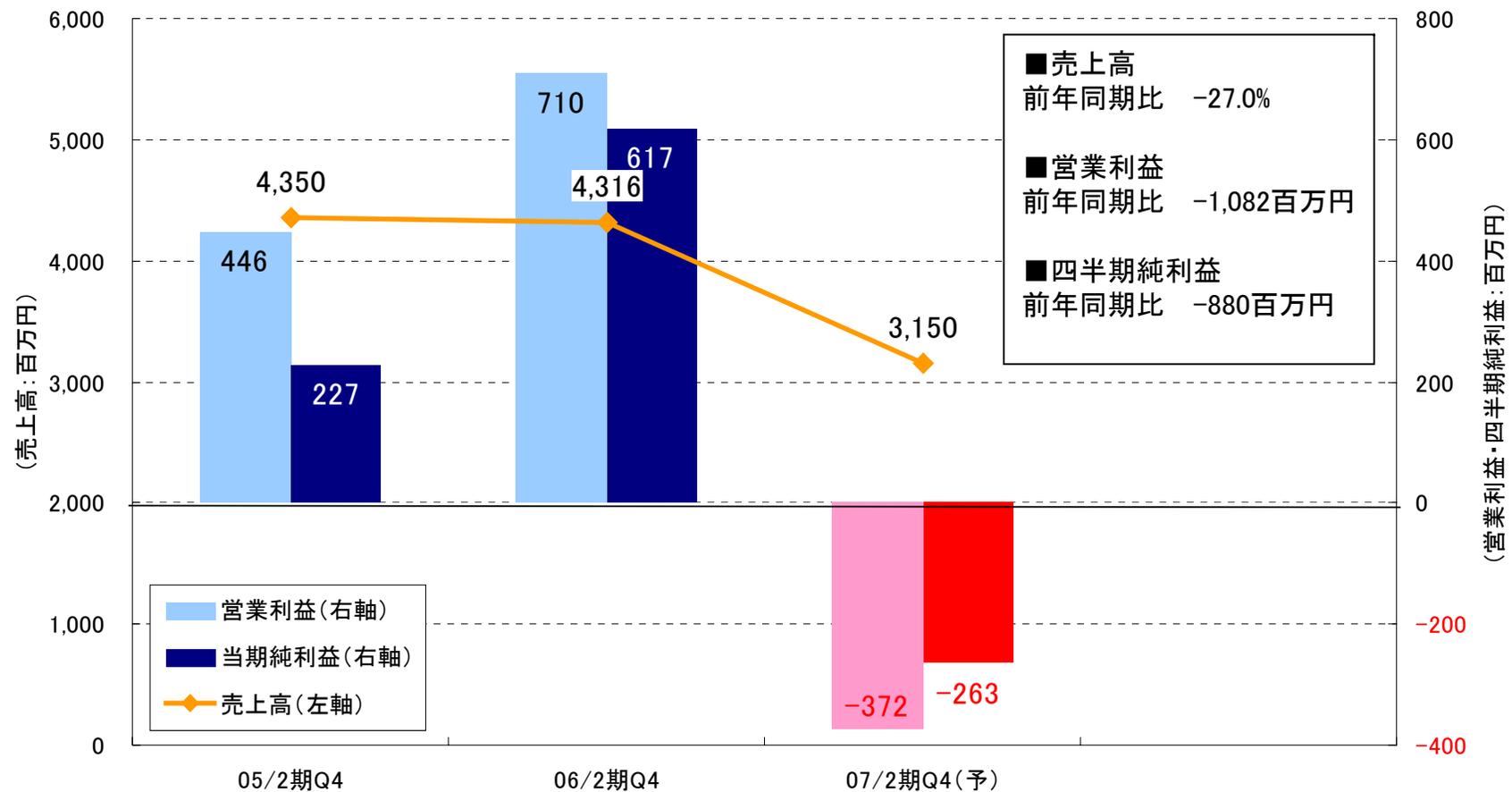
第4四半期及び通期業績予想

当四半期の総括と年初のリニューアル概要

第4四半期連結業績予想(2007年2月期第4四半期)

■ Q4は中間決算発表時の予想に変更なし

- 年初のDOMO及びDOMO NETの全面リニューアルに伴う投資負担により、Q4も営業損失を予想



第4四半期商品別売上高予想

■ 継続事業で4.4%の増収を予想

(単位:百万円)	理由	07/2Q4予	06/2Q4実	前年同期比
連結売上高	人材関連事業売却による減収	3,150	4,316	△1,166
DOMO	名古屋版・大阪版の増収で首都圏版・静岡3版の減収を相殺	2,789	2,723	65
DOMO NET	年初から静岡で課金開始予定	31	5	25
ESHIFT	営業体制の再構築	57	30	26
FP取次等	取り扱いフリーマガジン数の増加	272	256	15
人材関連	前期に売却	—	1,300	△1,300

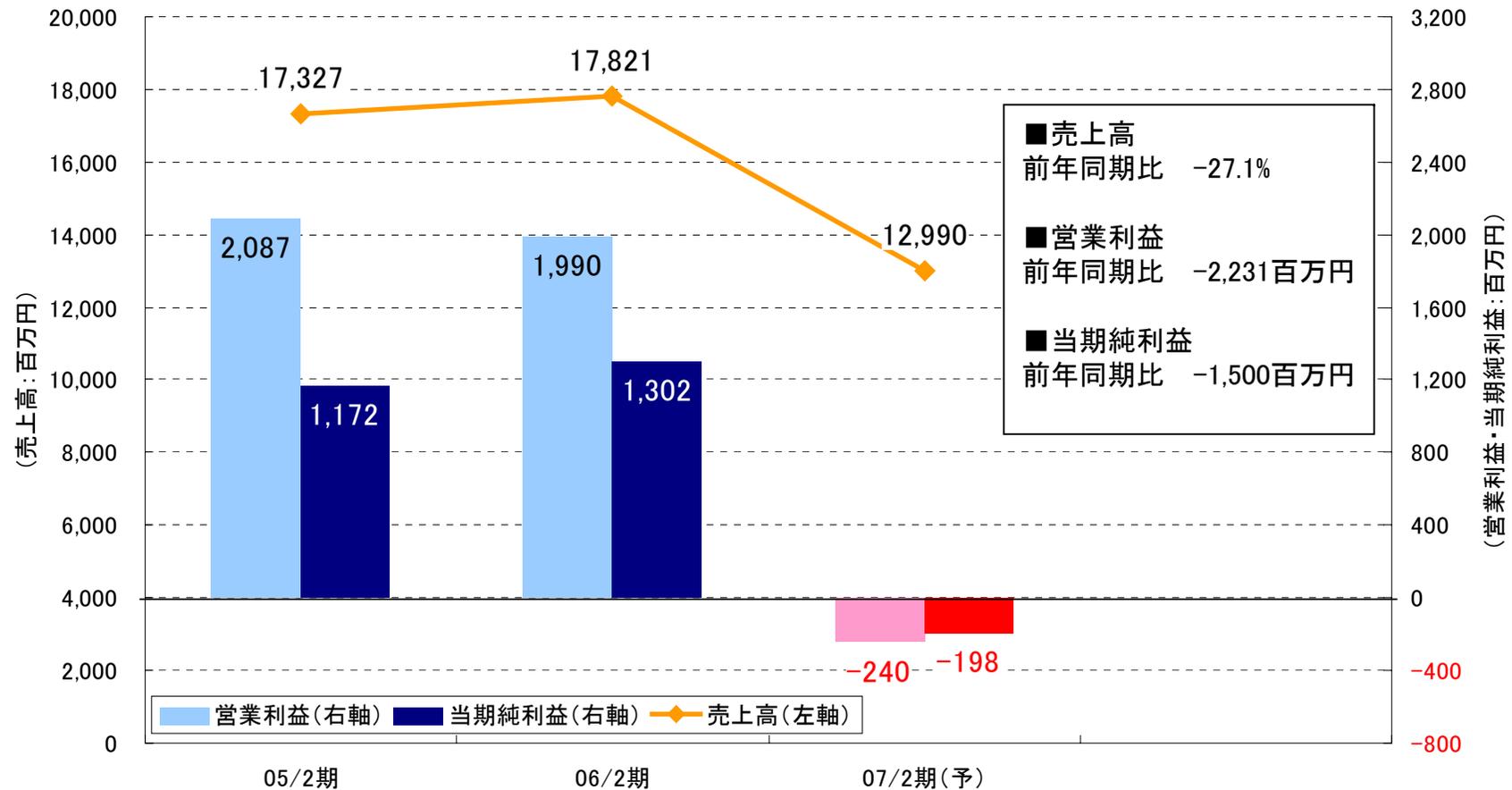
第4四半期損益予想

■ 売上原価は前年同期比41.8%減、販管費は41.6%増を予想

(単位:百万円)	理由	07/2Q4予	06/2Q4実	前年同期比
売上高	人材関連事業売却による減収	3,150	4,316	△1,166
売上原価	人材関連事業売却によるコスト減(△11億円) DOMOフルカラー化による印刷費増(2億円)	1,105	1,898	△793
販管費		2,417	1,707	709
人件費	(前年同期比で)営業員数増加 リニューアル準備による残業時間増加	1,047	838	209
広告・販促費	DOMO及びDOMO NETリニューアルのプロモーション実施によるコスト増	364	41	322
流通費	首都圏流通網の強化によるコスト増	596	480	116
その他販管費	IT関連投資の実施によるコスト増	408	346	61
営業利益		△372	710	△1,082
経常利益		△373	708	△1,082
税金等調整前	前期は特別利益(人材関連事業売却;5億円)を計上	△415	1,230	△1,645
四半期純利益		△263	617	△880

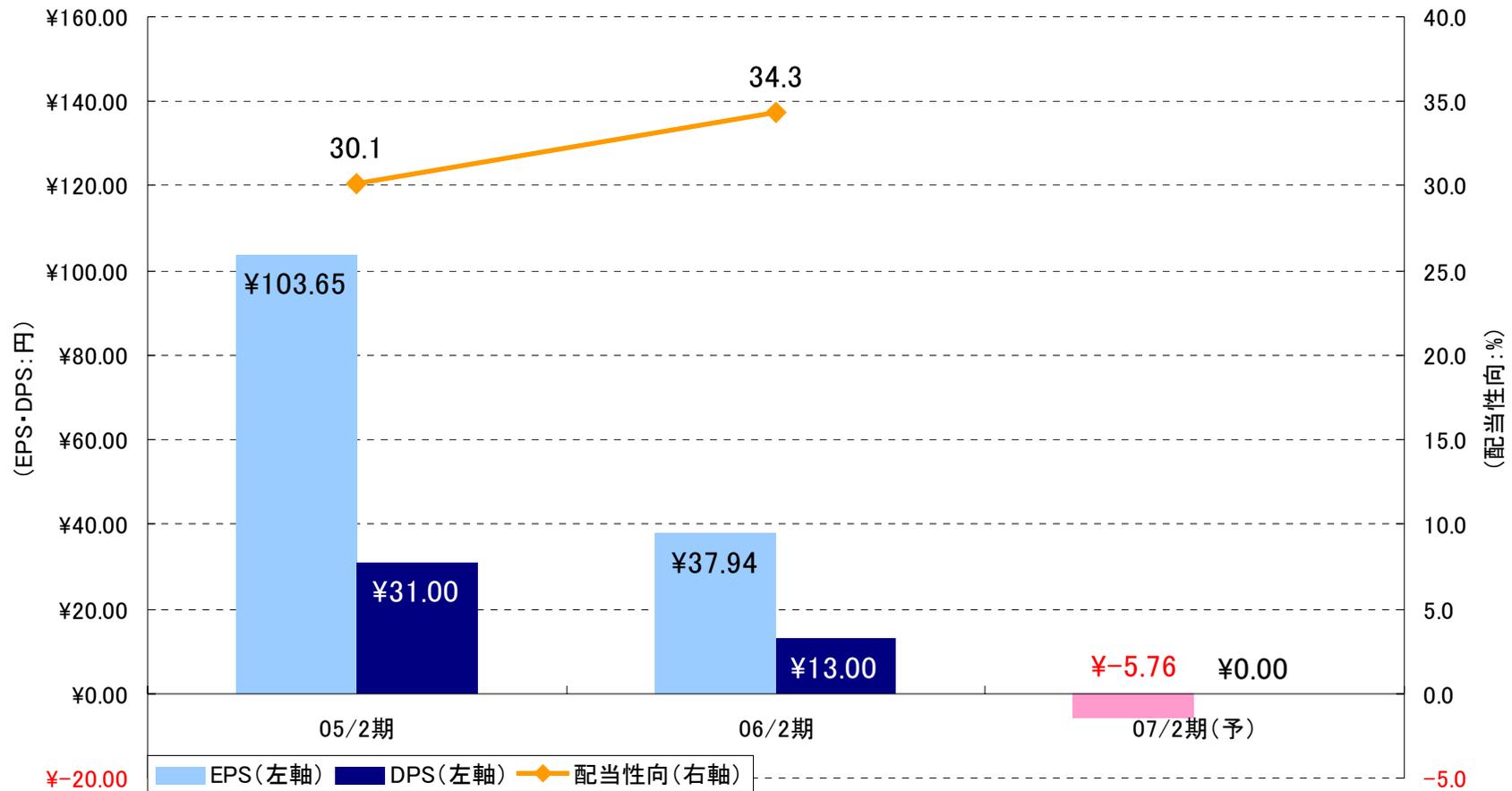
通期連結業績予想(2007年2月期通期)

■ 通期業績予想に変更なし



連結1株当たり指標見通し(2007年2月期)

- 既公表の配当方針(業績連動型方針)に基づき、今期末配当は見送る予定



2007年2月期第3四半期決算説明会

当四半期の業績

第4四半期及び通期業績予想

当四半期の総括と年初のリニューアル概要

当四半期の業績(2007年2月期第3四半期)

■ 首都圏の不振により、主力事業の売上高の横ばいが継続

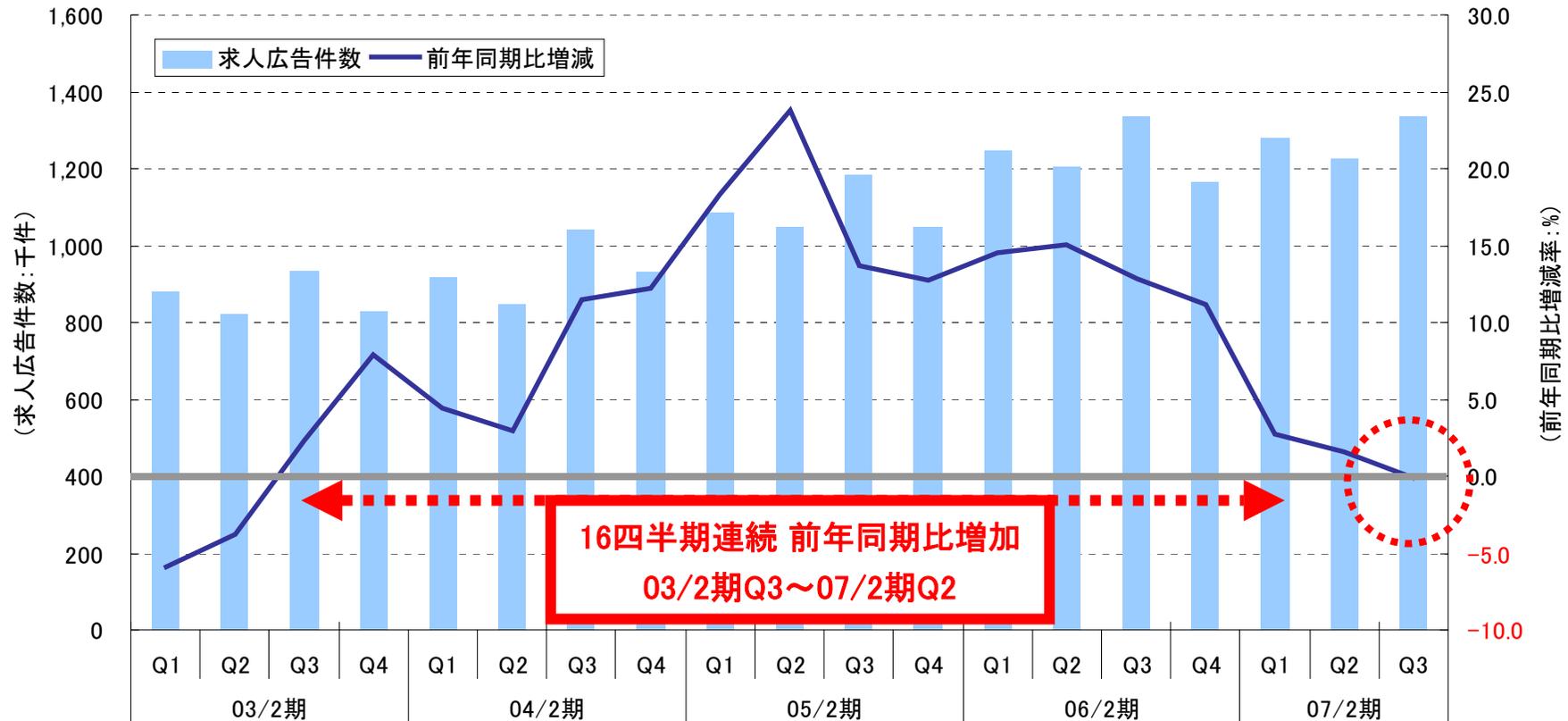
－ 9月に行ったDOMO首都圏版のリニューアルの成果が計画には届かず

(単位:百万円)	07/2Q3 実績	06/2Q3 実績	前年同期比	07/2Q3 予想	予想比
売上高	3,341	4,687	△1,345	3,690	△349
うち情報関連事業	3,341	3,303	38	3,690	△349
うち人材関連事業	—	1,384	△1,384	—	—
売上原価	949	2,050	△1,101	1,033	△84
売上総利益	2,392	2,636	△244	2,657	△264
販管費	2,583	1,916	666	2,878	△295
営業利益	△191	720	△911	△221	30
経常利益	△189	721	△910	△220	31
四半期純利益	△119	339	△459	△136	16

求人広告市場の状況

- (紙媒体) 求人広告市場は17四半期ぶりに前年同期比で減少
 - － 全体が伸び悩む中でのシェアの奪い合いにより、価格競争は一層激化

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)

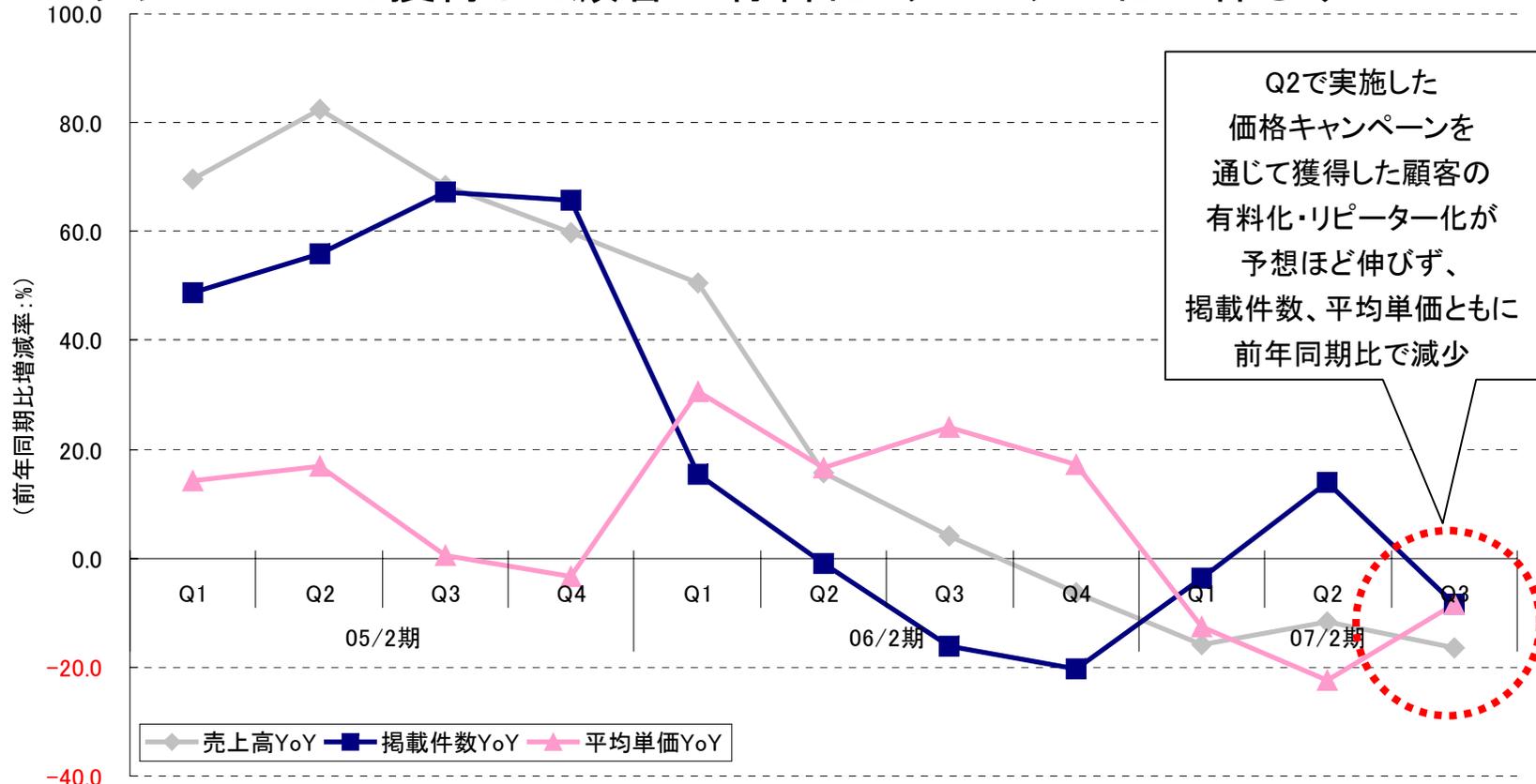


16四半期連続 前年同期比増加
03/2期Q3～07/2期Q2

DOMO首都圏版の状況

■ 掲載件数、平均単価ともに前年同期比で減少

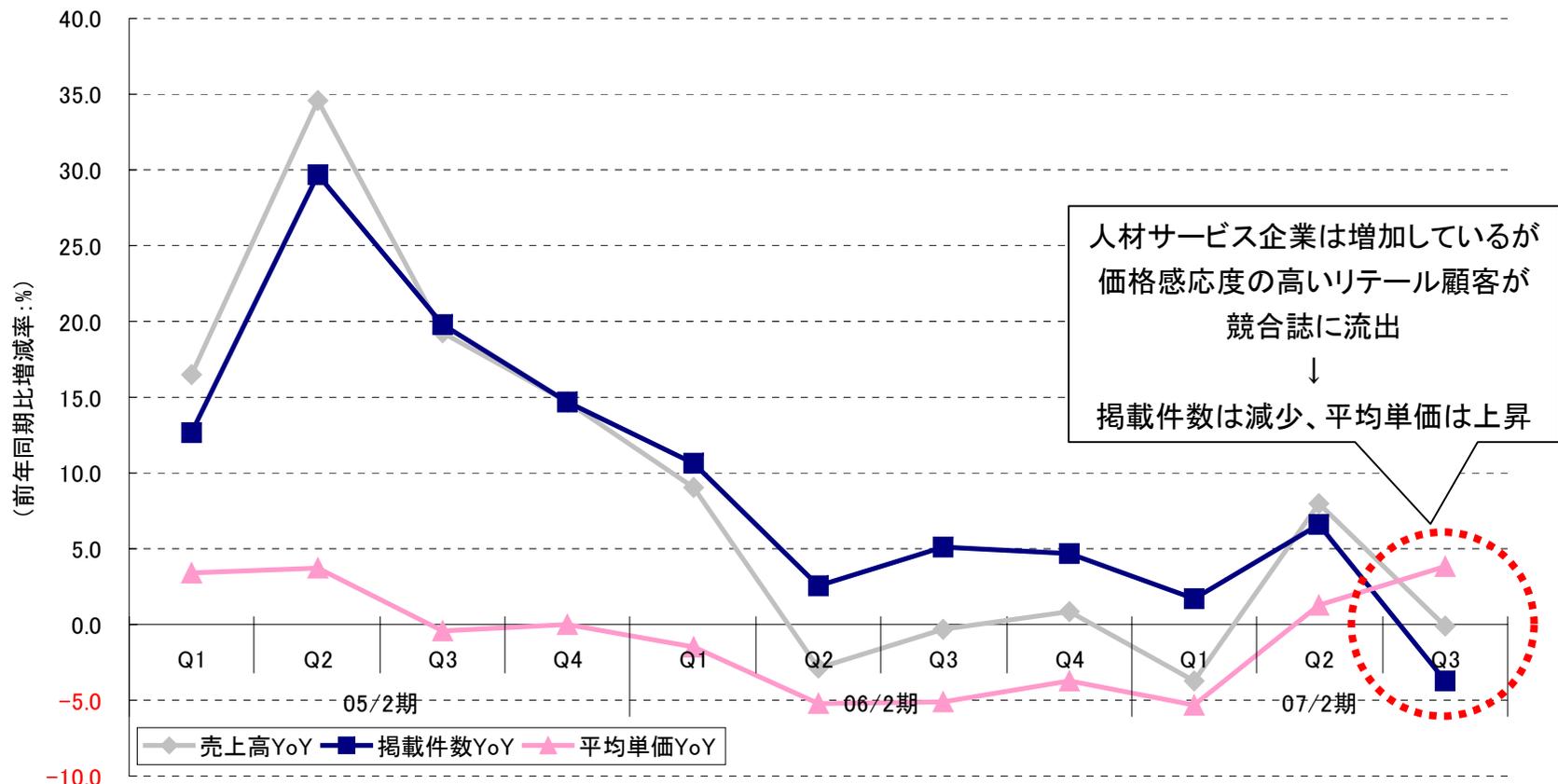
- 木曜日発行号を『maido DOMO』に誌名を変更し、「短期」「即金」「高収入」に特化させたが、人材サービス企業の流出は継続
- キャンペーンで獲得した顧客の有料化・リピーター化が伸びず



DOMO静岡3版の状況

■ 売上高は前年同期比横ばいながらも予想を上回る結果

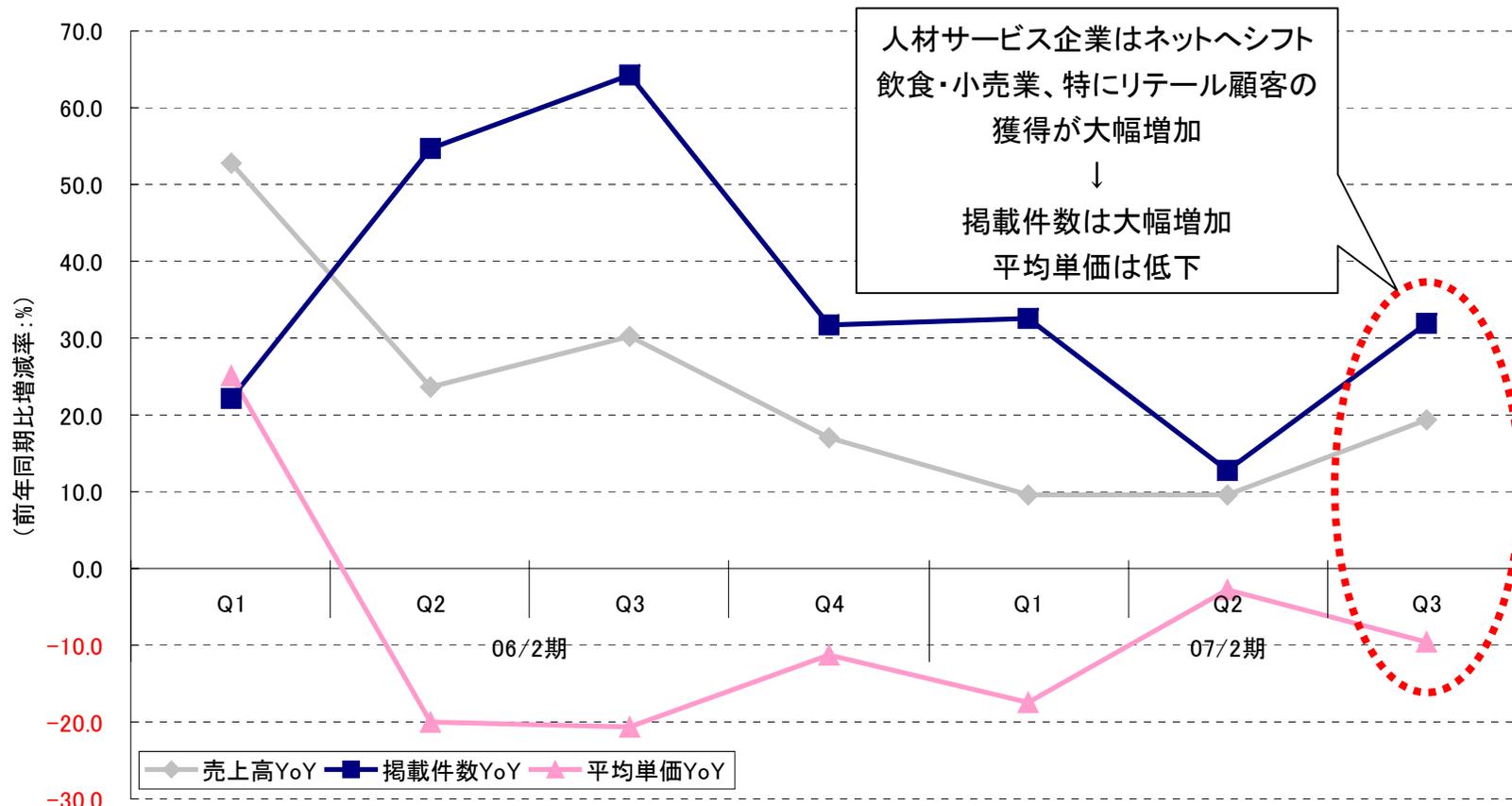
- － 競合誌による積極的な価格攻勢により、価格感応度の高い顧客が流出したが、商品や営業面での差別化に集中し、前年水準を維持



DOMO名古屋版の状況

■ 名古屋市街中(中区・中村区)でトップシェア獲得(10月～)

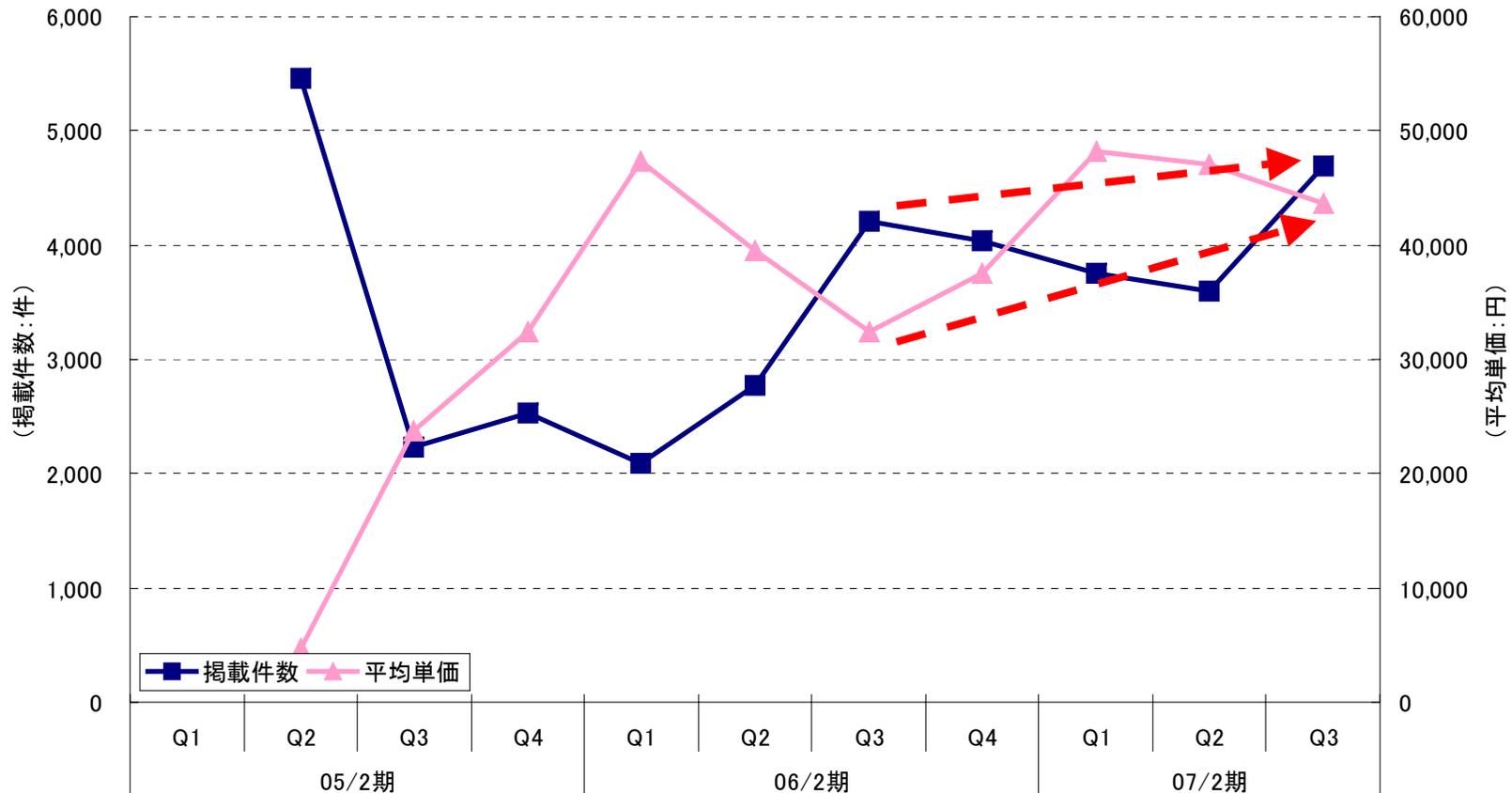
- － 人材サービス企業を中心にインターネットへのシフトが顕著ながらも、自社営業体制を街中へ集中させ、顧客数及び掲載件数は大幅増加



DOMO大阪版の状況

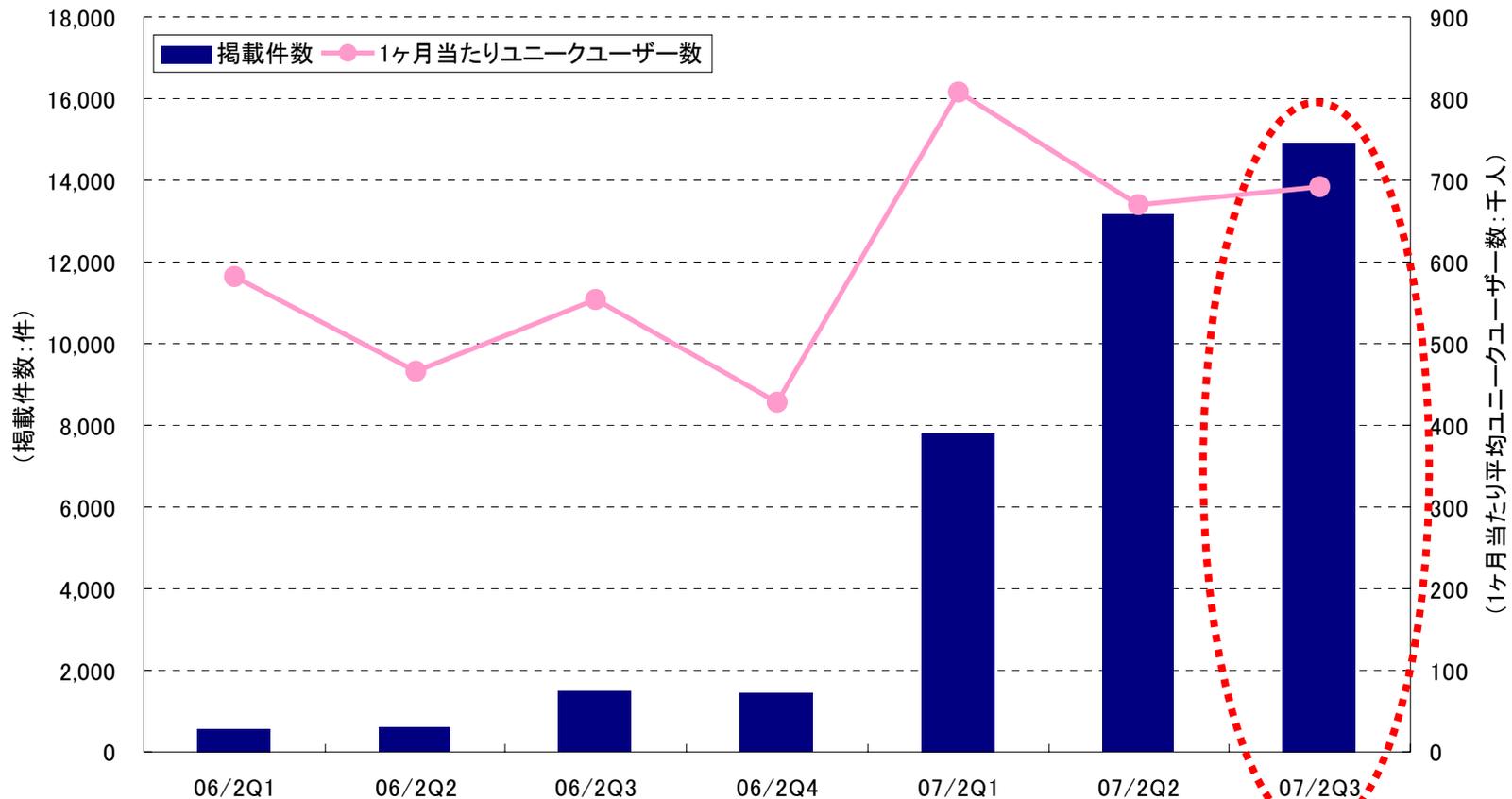
■ 予想は未達だが前年同期比で5割の増収

- 大阪市街中(北区・中央区)における募集効果は競合誌に匹敵
- 掲載件数、平均単価はともに前年同期比で上昇傾向



DOMO NETの状況

- 掲載件数、ユニークユーザー数はともに前年同期比で大幅増加
 - － 募集効果は緩やかながら改善傾向にある



2007年年初のリニューアル概要①

■ 利便性の改善、「無料誌＋インターネット」の両立を目的に実施

コンセプト	『DOMO』及び『DOMO NET』双方の利便性の改善	
	無料誌とインターネットの相互補完関係の確立	
	広告掲載料金は据え置き	
DOMO	利便性の改善	全面フルカラー化 右開きから左開きへ変更
	DOMO NETとの相互補完関係確立	全ての求人情報をDOMO NETへ自動掲載 DOMOを見てモバイルやPCから簡単に応募できる Web応募コードを全ての求人情報に記載
DOMO NET	利便性の改善	「ジブンPage(利用者固有ページ)」の設置 (希望条件、プロフィール、検索情報などの蓄積)
		メール機能の付加 (求職活動をDOMO NETで完結し得る環境整備)
		スカウトメール機能の付加 (求人企業・店舗から募集のDMを電子メールで送付)

2007年年初のリニューアル概要②

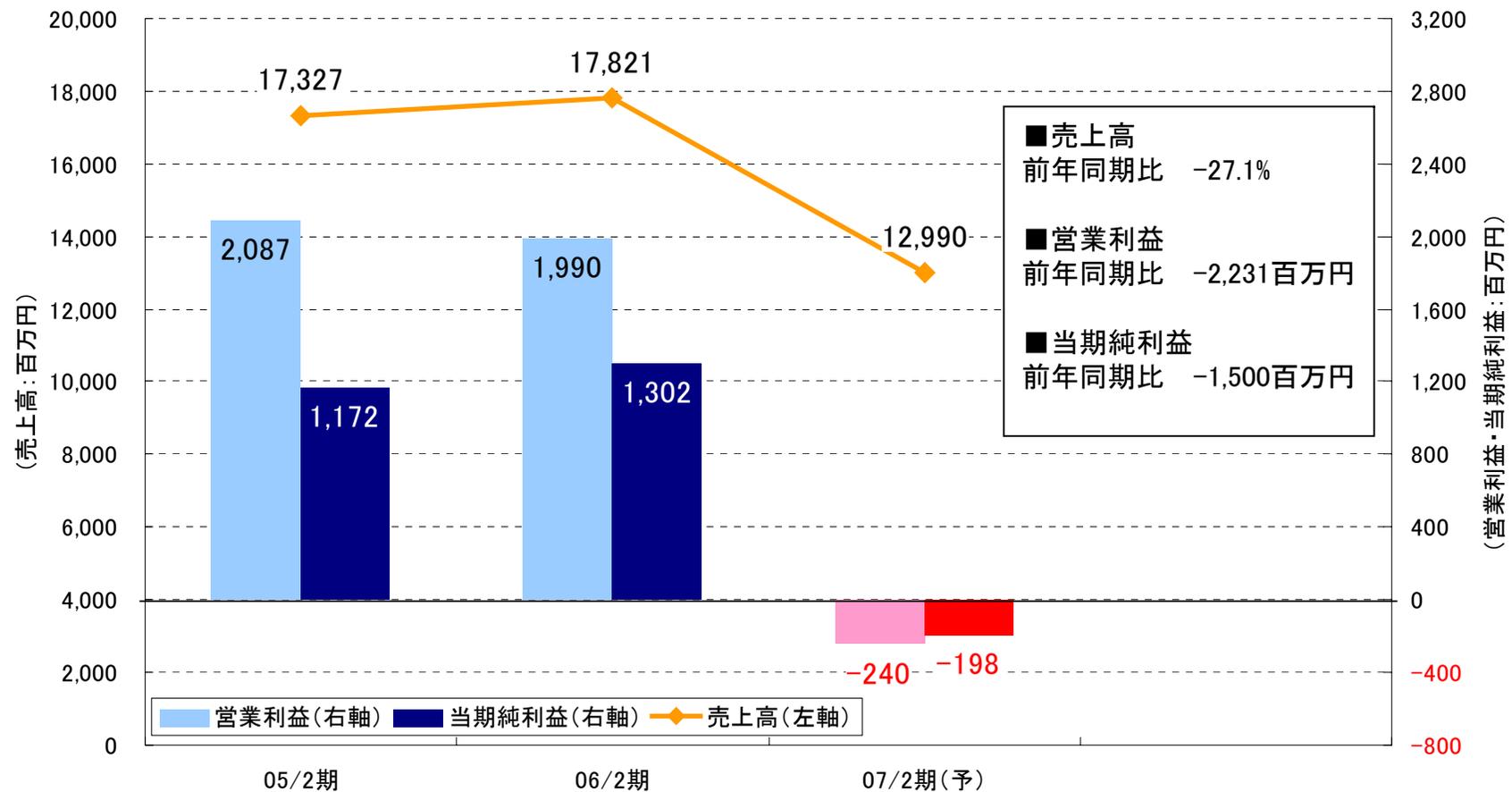
■ コスト負担が大きい投資の大半を下半期に実施

プロモーション	インターネット上のプロモーション	検索連動型(リスティング)広告 バナー広告(SNS国内最大手の『ミクシィ』のターゲティングバナーなどを利用)
	他社サイトとの連携	『楽天仕事市場』、『Campus Navi』、『Future Design School』、『Qlep』などと連携
	交通広告	東京メトロ、東急線、大阪市営地下鉄、JR西日本等
	TVCM	静岡県内で実施
	ハンドビル(街頭での手配り)	全地域で実施(静岡以外は主要駅周辺)
設備投資	業務効率の改善	基幹情報システムの刷新

通期連結業績予想(2007年2月期通期)

■ 通期業績予想は変更なし

- 来期以降の成長路線への回帰を占う重要な投資である年初のリニューアルに集中



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/>