

# DOMO!

LINK

株式会社 アルバイトタイムス



## 2009年2月期 通期決算説明会



2009年4月10日  
株式会社アルバイトタイムス  
総務部 広報・IR課



当期の業績

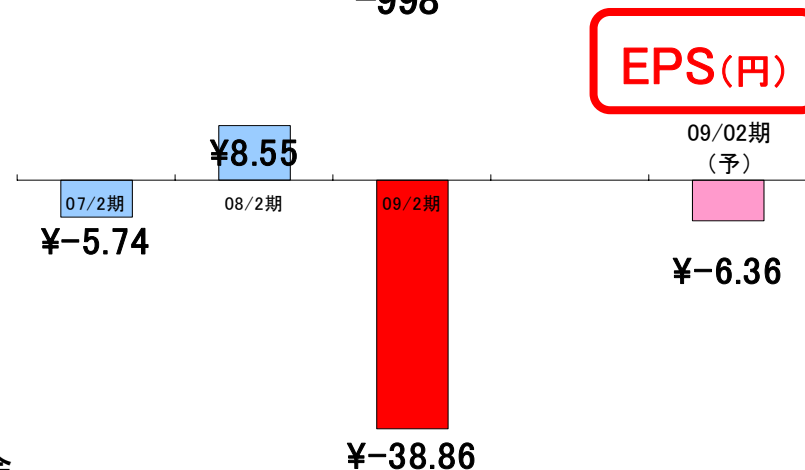
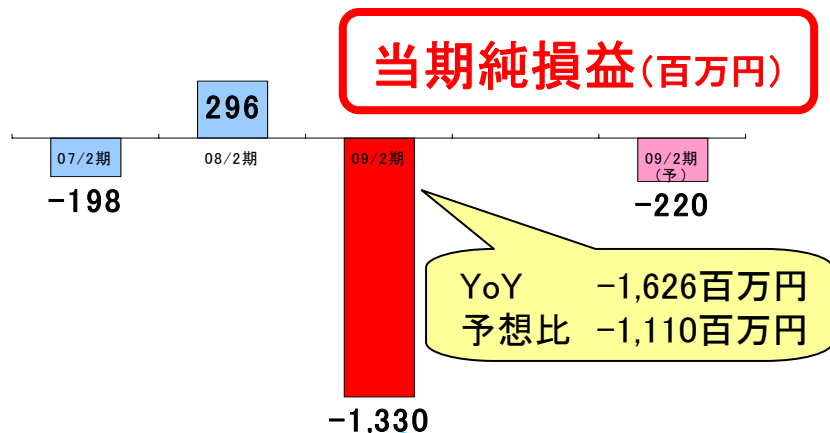
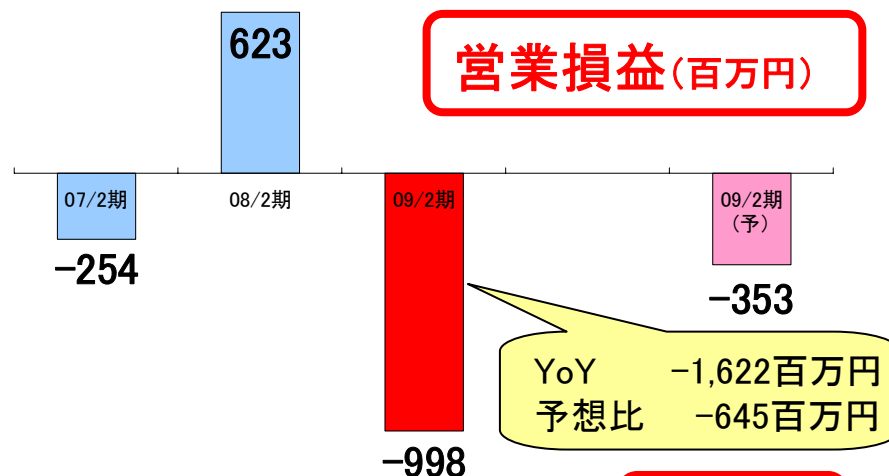
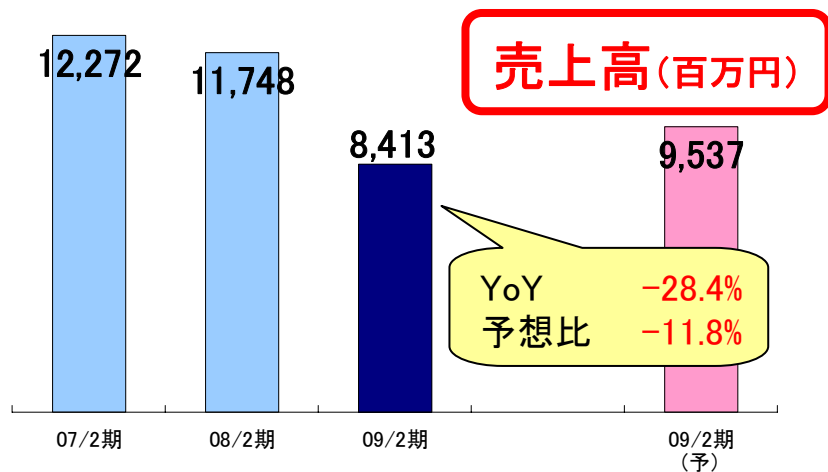
当期の総括

次期の方針及び業績予想

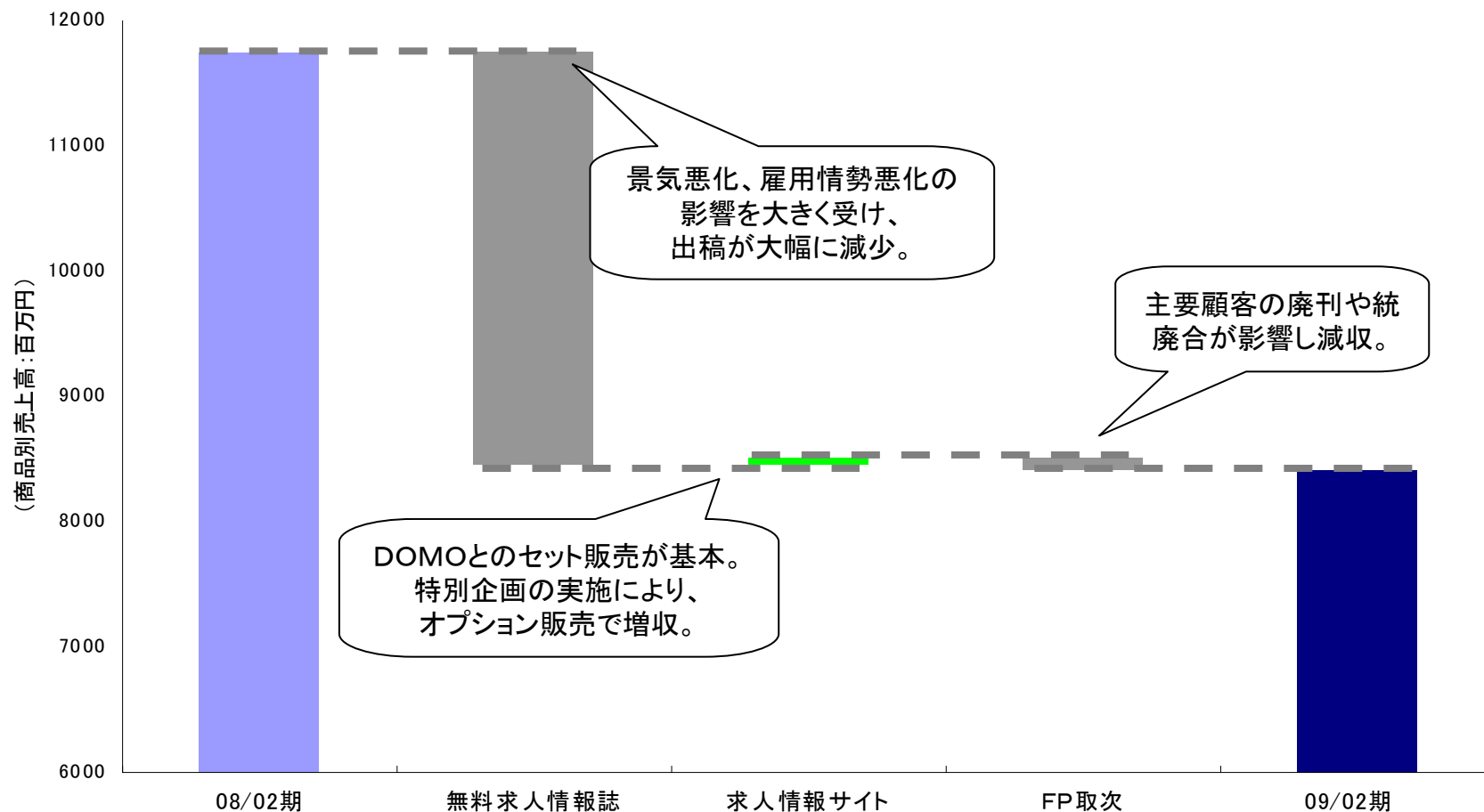


## 前期比で大幅に減収減益

※予想数値は、2008年8月18日に公表した通期予想修正後数値に基づいた表記となっております。

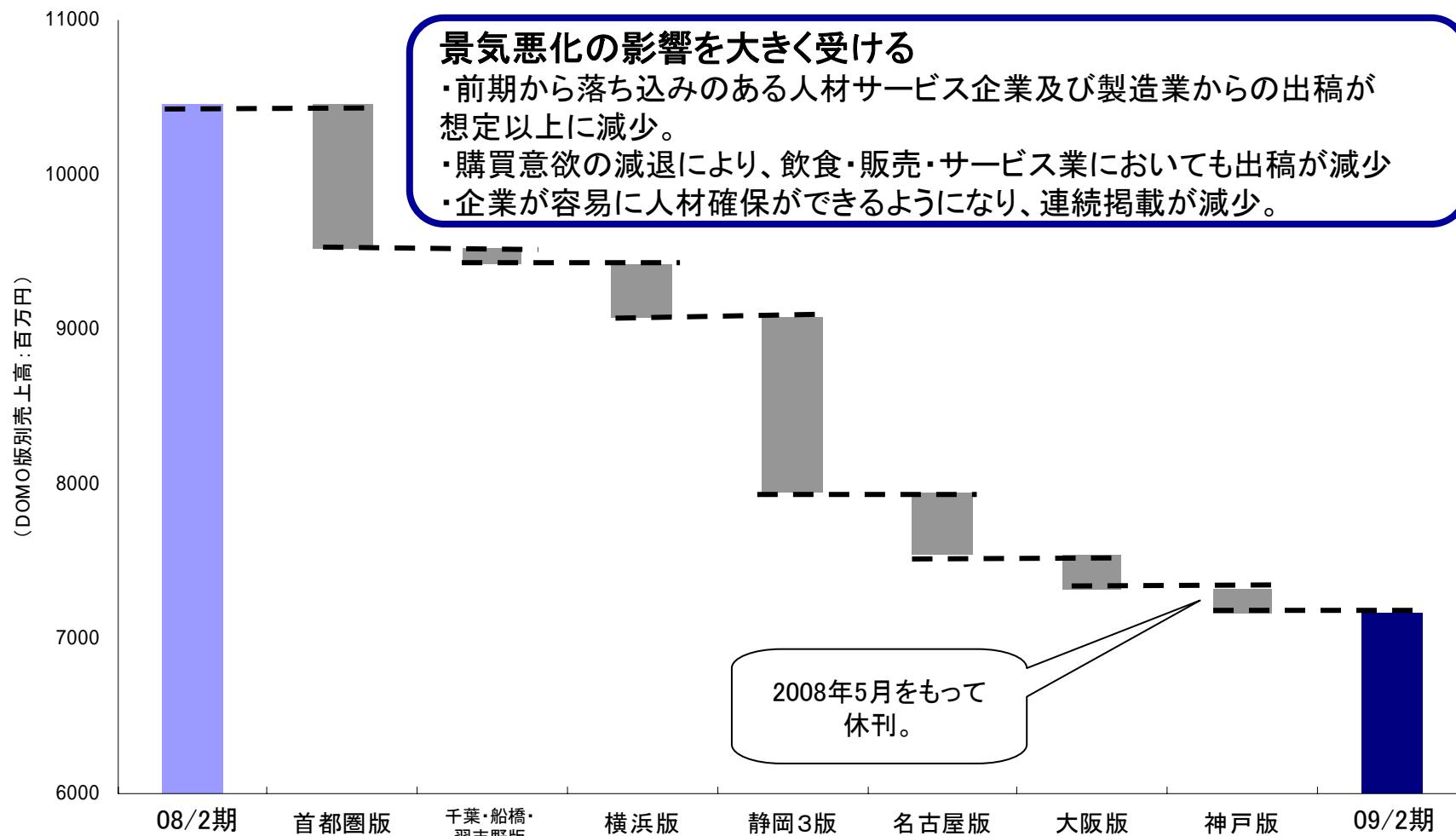


# 連結売上高の増減要因 (2009年2月期通期)



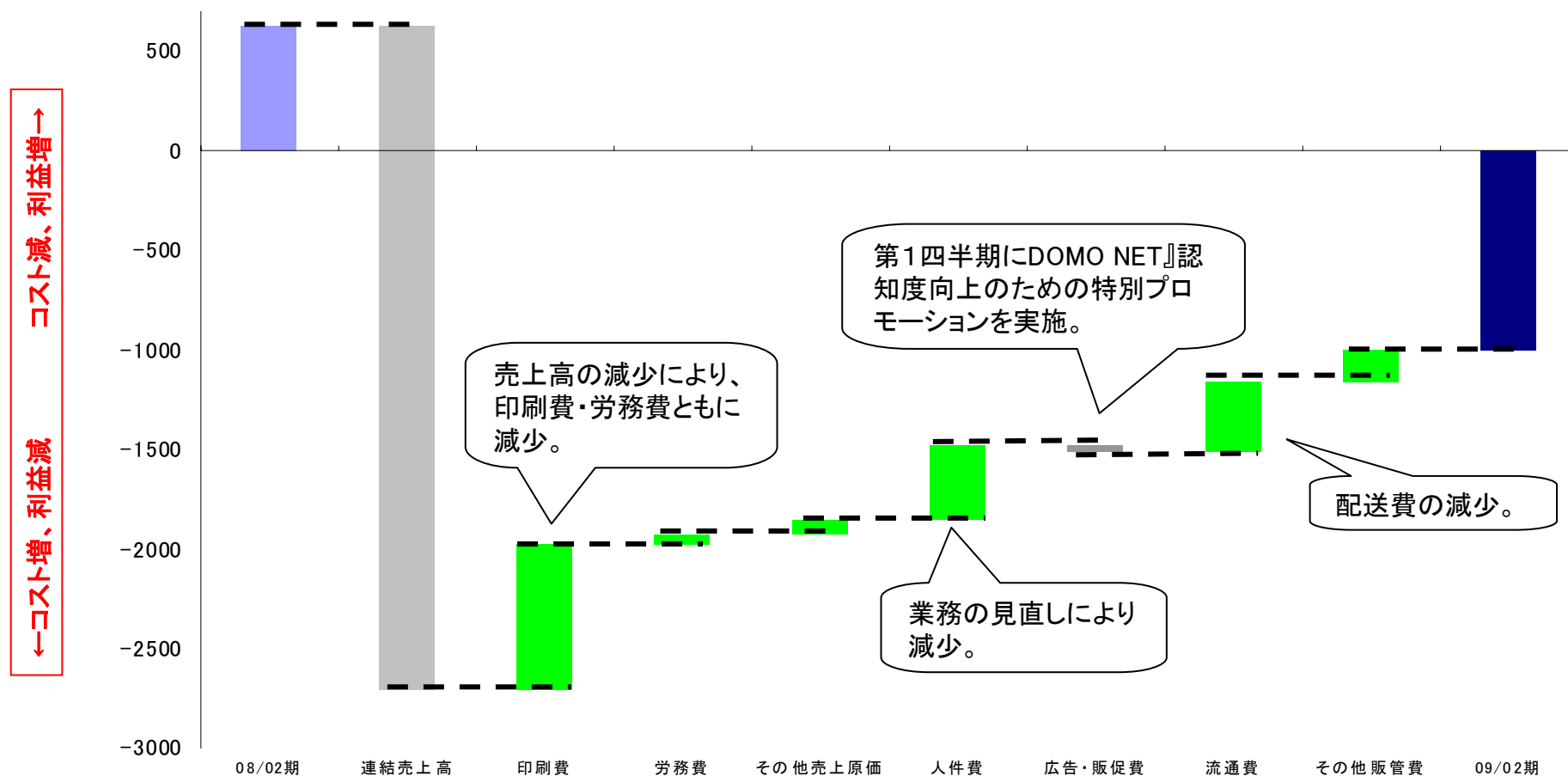
09/2期	実績	百万円	7,155	145	1,112	8,413
前年同期比	増減額	百万円	-3,303	54	-85	-3,334
	増減率	%	-31.6	59.2	-7.1	-28.4
予想比	増減額	百万円	-1,147	15	8	-1,123
	増減率	%	-13.8	12.1	0.8	-11.8

# DOMO売上高の増減要因 (2009年2月期通期)



09/2期	実績	百万円	1,758	139	463	3,242	941	578	31	7,155
前年同期比	増減額	百万円	-942	-97	-347	-1,131	-396	-224	-163	-3,303
	増減率	%	-34.9	-41.1	-42.8	-25.9	-29.7	-27.9	-84.0	-31.6
予想比	増減額	百万円	-340	-19	-114	-506	-74	-91	—	-1,147
	増減率	%	-16.2	-12.5	-19.8	-13.5	-7.3	-13.7	—	-13.8

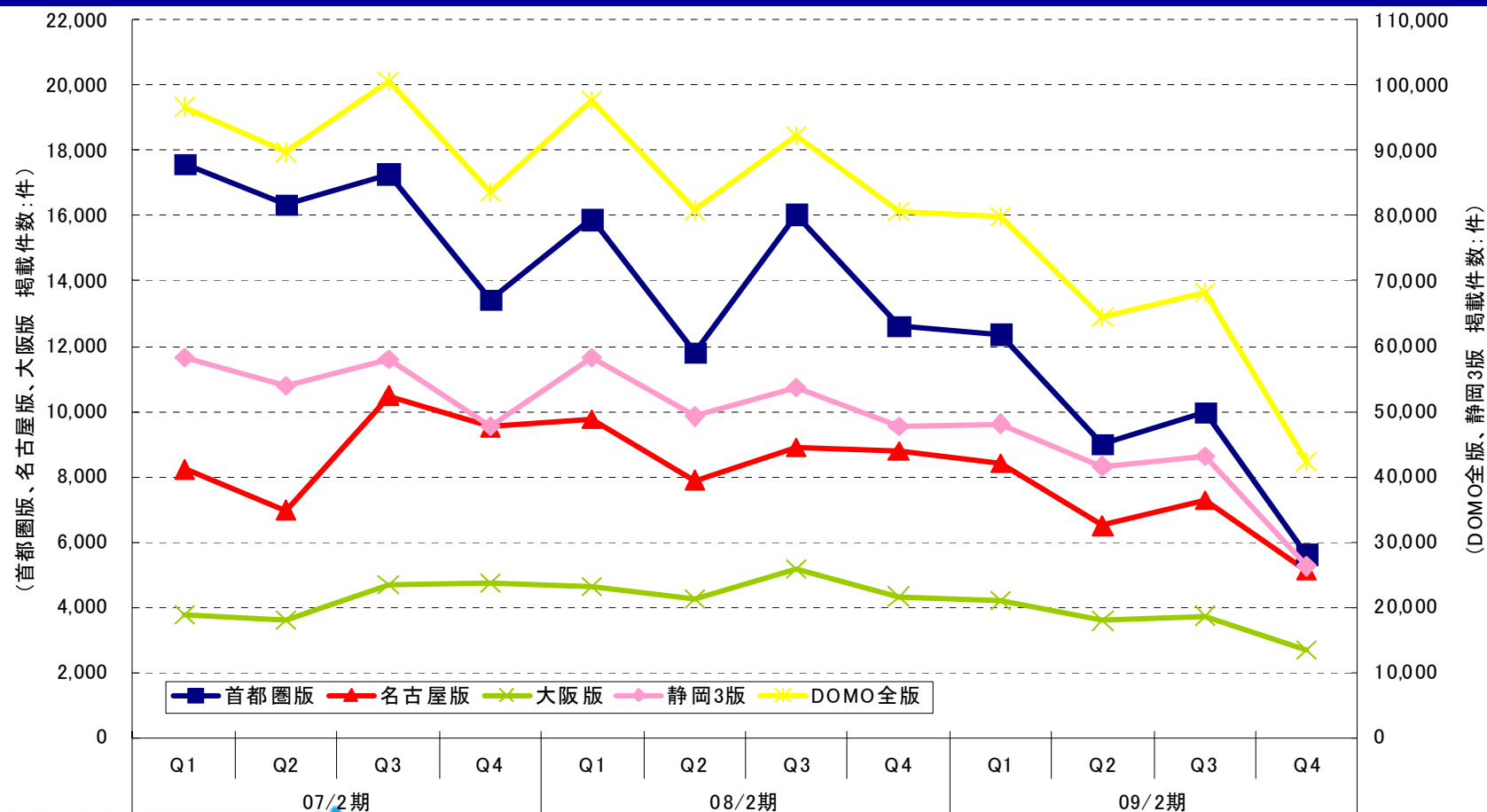
# 連結営業損益の増減要因 (2009年2月期通期)



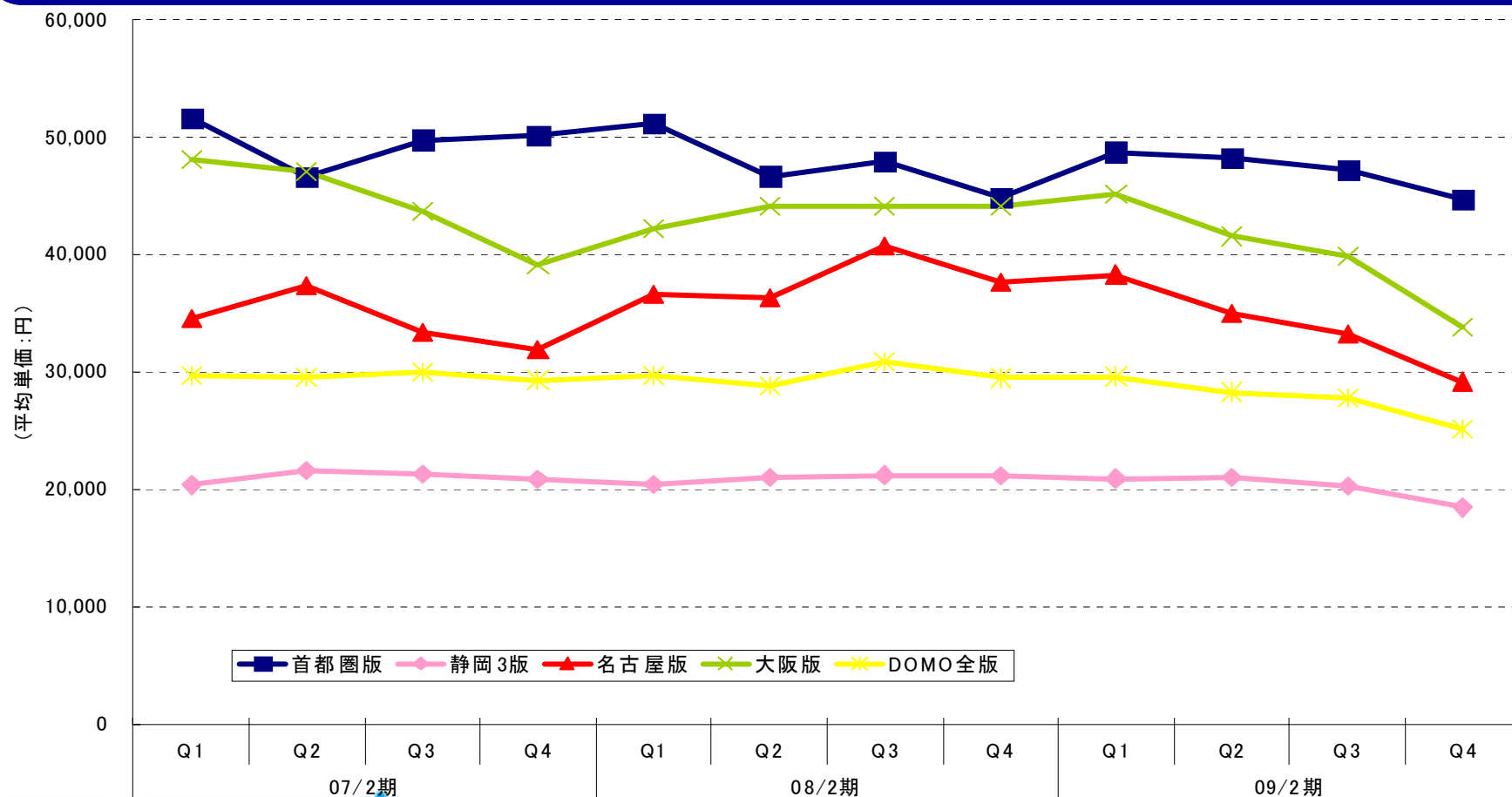
	08/02期	連結売上高	印刷費	労務費	その他売上原価	人件費	広告・販促費	流通費	その他販管費	09/02期	
09/2期	実績	百万円	8,413	1,697	151	1,185	3,097	656	1,445	1,178	-998
前年同期比	増減額	百万円	-3,334	-733	-46	-74	-379	32	-350	-159	-1,622
	増減率	%	-28.4	-30.2	-23.5	-5.9	-10.9	5.2	-19.5	-11.9	—
予想比	増減額	百万円	-1,123	-239	-17	-1	-151	3	-61	-11	-645
	増減率	%	-11.8	-12.3	-10.1	-0.1	-4.7	0.5	-4.1	-0.9	—

# DOMO指標：掲載件数

景気悪化の影響を受け掲載件数は大幅に減少  
全版合計では前期比で27.4%の減少



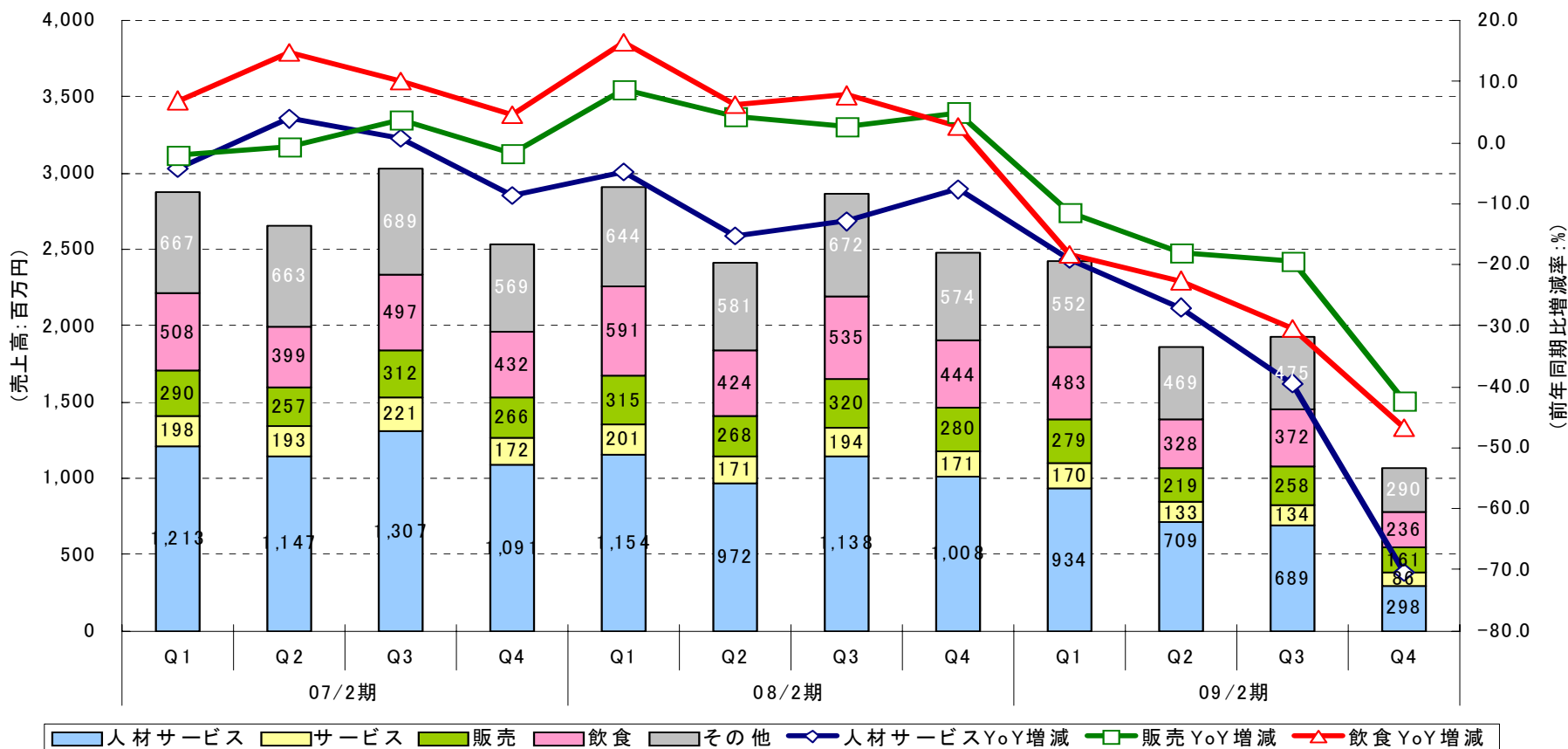
全版で平均単価は低下  
景気の悪化により採用費の縮小が見られる





# DOMO指標：業種別売上高

幅広い業種で売上高が減少  
特に人材サービス系の落ち込みが顕著



当期の業績

当期の総括

次期の方針及び業績予想

# 当期の総括

求人広告件数は大幅に減少し、DOMO事業を直撃

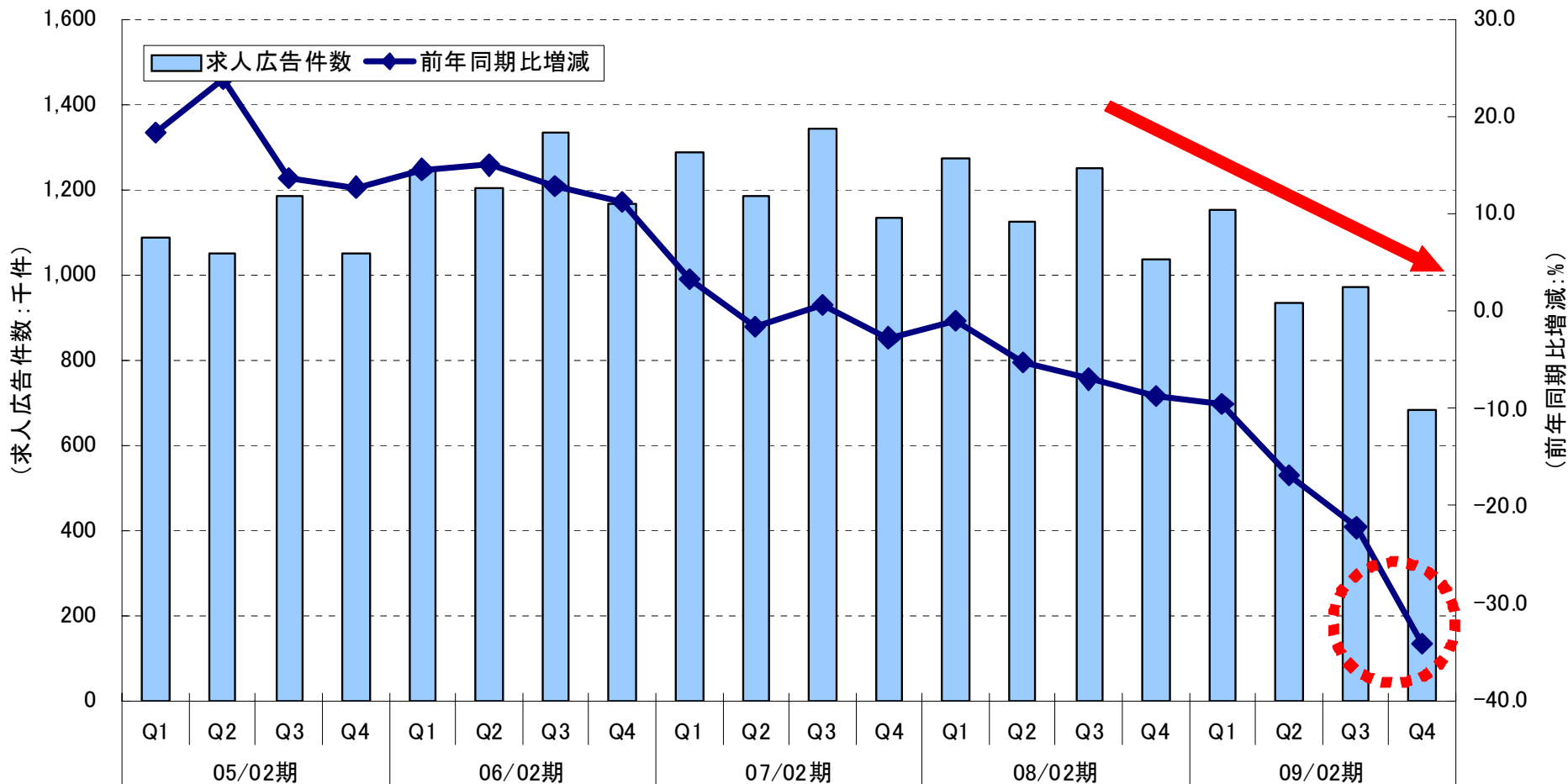
特別企画、商業広告、ガイダンス等への取組みを強化

新本部・子会社を設立し、事業領域の拡大を図る

# 事業環境 全国の求人広告件数の推移

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)

出所：(社)全国求人情報協会資料より当社作成

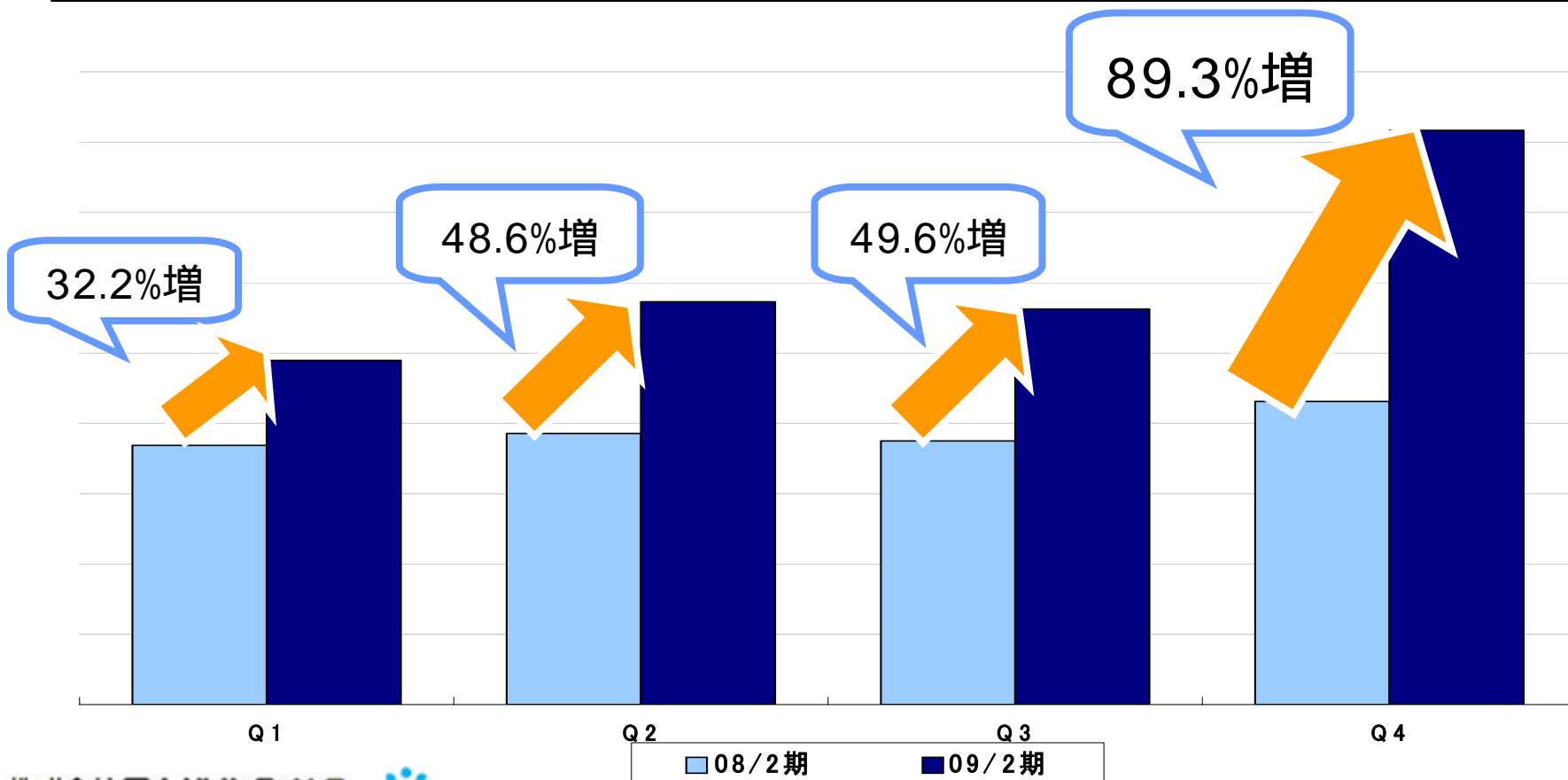


# DOMO 全国平均応募数の推移

有効求人倍率の悪化⇒応募数は増加

全国有効求人倍率の推移

08/02	08/03	08/04	08/05	08/06	08/07	08/08	08/09	08/10	08/11	08/12	09/01	09/02
0.98	0.95	0.93	0.93	0.90	0.88	0.85	0.83	0.80	0.76	0.73	0.67	0.59



# 特別企画、商業広告、ガイダンス等への取組みを強化

## ■静岡県にて 中途採用向け合同企業ガイダンスを実施



出展企業数・来場者数ともに達成

- 東部会場  
参加者数 40社 来場者数 281名
- 中部会場  
参加者数 80社 来場者数 601名

⇒新規顧客の開拓にも効果

## ■地域・業種を絞った特別企画を各版で掲載

- ニーズ・注目度の高い特集記事での  
読者・顧客確保

⇒DOMO NETの売上増にも繋がる

## ■DOMO穴埋め記事欄に商業広告を掲載

- 読者に幅広い情報の配信

⇒穴埋め記事欄を使った  
新たな収益機会の創出



# 新本部・子会社を設立し、事業領域の拡大を図る

既存事業にとどまらない新たなサービスの提供



収益機会の拡大へ

## 採用支援サービス本部の設立

- 人材採用戦略コンサルティング
- 採用業務代行
- 研修支援
- 人材定着化提案
- 人材紹介・斡旋

等

⇒人材調達・育成のパートナーへ

## 株式会社NNCの設立

- 正社員専門求人モバイルサイト
- 成果課金型モデルの適用



当期の業績

当期の総括

次期の方針及び業績予想





# 次期の方針

景気・雇用情勢の悪化により依然として厳しい環境

同業他社との競争が一層熾烈化



当社グループの商品・サービスの差別化が重要

⇒既存事業にとどまらない新しい取組みへ

# 対処すべき課題

## 営業力の強化

- 各地域に合った商品・サービスをスピーディーに提供  
⇒単一商品・サービスからの脱却
- マネジメント力の向上 ⇒事業スピードのアップ

## 収益構造の改善

- 生産性の向上
- 業務提携によるコストシェア
- 固定費の削減

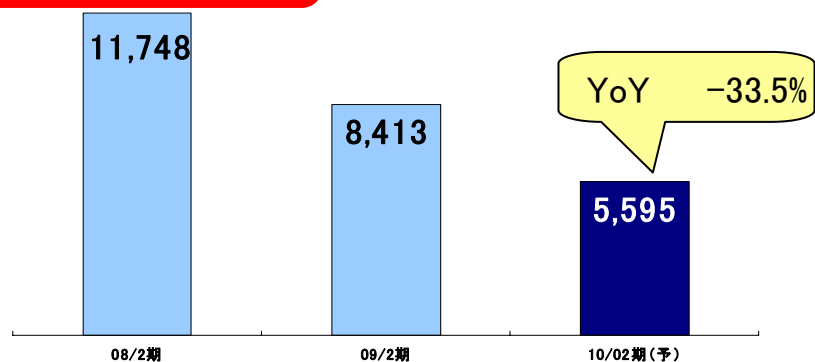
## 事業領域の拡大

- 人材調達・育成における総合的なサービスである採用支援サービスの強化
- 求人情報を正社員に絞ったモバイルサイトであり、かつ成果課金型を適用した『Jobee by 正社員JOB』への投資

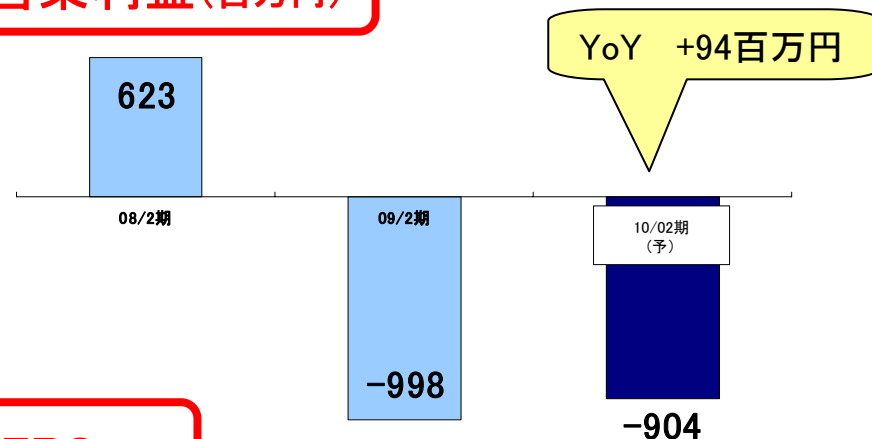


## 新たな取組みを行うものの、損失を計上する見込み

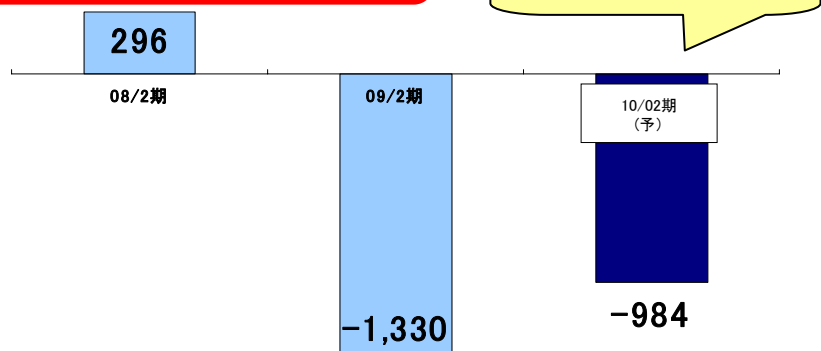
### 売上高(百万円)



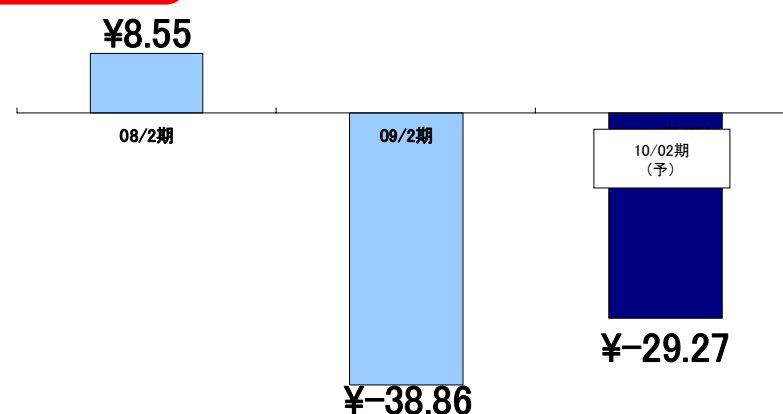
### 営業利益(百万円)



### 当期純利益(百万円)



### EPS(円)



# 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課

Tel: 03-5202-1242

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/>