



第31期中間事業報告書

(2003年3月1日～2003年8月31日)

「アルバイトタイムス」とは

株式会社アルバイトタイムスは、静岡での創業以来30年にわたり、フリーペーパー(無料誌)を通じて、求人分野を中心に人と企業をマッチングさせる機会を提供してまいりました。主力の無料求人情報誌『DOMO(ドモ)』は、静岡県内における求人広告の中で6割以上のシェアを誇り、現在は首都圏で急速にシェアを拡大しております。

また、フリーペーパーの成功に必要な不可欠である、効率的な流通網(配布網)の構築についても創業以来ノウハウを蓄積してまいりました。現在は子会社を通じて、そのノウハウを活用し、他社が発行するフリーペーパーも含めて効率的に流通させていく事業を今後の成長事業の1つとして強化しております。

2002年12月にはジャスダック市場に株式上場を果たし、調達した資金を活用して全国展開に向けた布石を着実に打っています。現在アルバイトタイムスは、従業員数263名(2003年8月末現在)を有し、東京・横浜・静岡で事業を展開しており、2003年6月からは名古屋へ進出しました。

目次

ごあいさつ	01
社長インタビューによるQ & A	02
営業の概況	06
トピックス	09
財務諸表	10
株式の状況	12
会社概要	13

ごあいさつ

代表取締役社長
鈴木秀和



株主の皆様にはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

当社の主力商品である無料求人情報誌『DOMO(ドモ)』は順調に収益を拡大しました。市場シェアの高い静岡3版(静岡県東部版・中部版・西部版)は、求人広告市場全体の変調による影響を受けましたが、前年同期比で売上高を増加させることができました。一方、成長の核となっている首都圏版(都内)・ヨコハマ版は引き続き高成長を持続し、本格的に収益に貢献する規模になってまいりました。

グループ会社では、人材派遣事業を行う株式会社ソシオが、事業環境の好転に加え、収益性を重視した運営全般の見直しにより、収益が改善いたしました。

このような取り組みの結果、当社の2003年8月中間期(2003年3月1日～8月31日)の連結業績は、売上高が前年同期比16.8%増の65億7百万円、営業利益は同49.9%増の5億4百万円、中間純利益は86.7%増の2億5千4百万円と大幅な増益となり、過去最高の売上高、営業利益および中間純利益を達成することができました。

当中間期のトピックとして、『DOMO』名古屋版を6月に創刊いたしました。名古屋版は、首都圏での試行錯誤を経て確立した成功パターンに基づいてスタートしているため、今後どの程度短期間で結果を残せるかという試金石として位置付けております。まだ短期間ではありますが、計画通り順調に進捗しており、確かな手応えを感じております。

私は、株主の皆様が当社にご期待いただいているものは、安定した利益の確保と高成長の継続だと考えております。そのご期待に応えるべく、今後ともユニークに、そして大胆に、事業に邁進してまいります。

2003年11月

代表取締役社長

鈴木秀和

社長インタビューによるQ&A



Q. 「フリーペーパー」とはどのようなものですか？

A. 端的に言えば「無料で手に入る情報誌」です。

意識しないと気が付かないものですが、注意して街中を歩いたり、自宅ポストに投函されたものを調べたりすると、非常に多くのフリーペーパーを目にされると思います。これはこの2・3年での大きな変化です。体裁としては雑誌型からタブロイド版、折込チラシまで、さまざまなタイプのものがあります。内容別に見ると、地域の情報を掲載したタウン誌は古くからあり、最近では飲食店などの割引券を掲載するクーポン誌も出てきました。

フリーペーパーの市場は着実に拡大しています。インターネットの普及とともに、有益な情報も無料で得られるという認識が広がっていることが、市場拡大を後押ししている大きな要因であると考えています。

フリーペーパーの種類や発行部数が拡大し、また目に付く場所で配布されるようになってきたため、一般の人たちの間でも認知度が向上し、読者が増えています。

当社の主力商品である無料求人情報誌『DOMO』は、30年前の創刊時からフリーペーパーというモデルであり、その点では「フリーペーパーのパイオニア」と言えるでしょう。1997年の『DOMO』ヨコハマ版の創刊を契機として、首都圏でも求人情報誌を中心に、さまざまなフリーペーパーが増えてきたと認識しています。



Q. 無料なのに収益をあげられるのはなぜですか？

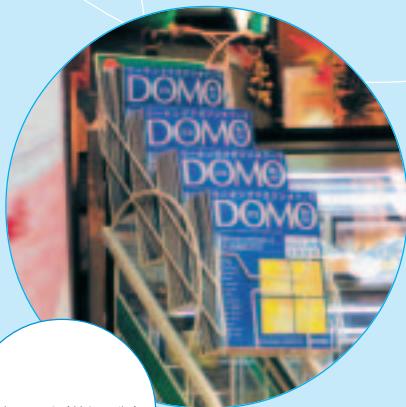
A. 情報誌の売上の大半は広告収入で占められているからです。

情報誌の売上の大半は広告収入で占められるため、収益モデルとしては、ほぼ全ての情報誌をフリーペーパー化することが可能です。しかし有料誌を単純に無料誌にするだけでは事業として成り立ちません。フリーペーパー化の上で求められるものは大きく2つあります。

1つ目は媒体としての魅力です。有料誌の出版社は、既存の自社の有料誌との差別化を図るため、安易に低価格設定を行い、その結果サービスを低下させてしまいがちです。しかし、フリーペーパーでは「安かろう悪かろう」は全く通用しません。なぜなら情報誌を手にする読者にとって有料・無料は関係なく、求める情報の魅力は同じであるからです。「やっぱり無料だからこんなもんなんだ」と認識されたら二度と手に取ってもらえません。

「こんなに良い情報が無料で手に入るんだ」と喜んでもらえるよう、有料誌よりもはるかに魅力的な情報を掲載することが必要なのです。

2つ目は、フリーペーパーには取次業者や販売店が存在しないため、自前で配布箇所を開拓し、読者に届けなければならないということです。決められたエリアにある全ての住宅に配布する「宅配型」は非常に簡便な配布方法ですが、その分必要のない人にも届く「無駄」が極めて多くなります。当然収益も悪化します。対照的に、『DOMO』が採用している「店頭設置型」配布方法は、人が多く集まる飲食店、スーパー、コンビニ、駅などに専用の配布ラックを設置し、必要な人に必要な部数だけ「持ち帰って」いただく仕組みです。これにより極力無駄を抑制できるため、収益力を高められるのです。



配布ラック(首都圏版)



Q. 『DOMO』とはどんな雑誌なのでしょう？

A. 「応募効果」の高い無料の求人情報誌です。

顧客である広告主の最大の満足は「応募効果」にあります。「値引き」が優先されることはありません。広告料金の値引きや無料化によって短期的には顧客を獲得できますが、そもそも顧客は「人」を探しているので、応募者を集められない媒体を最終的には選ばなくなるはずで

す。応募効果を高めるには、情報の量・質・鮮度・安全性を高め、部数を増やすことで、読者満足度を高め、読者数を拡大させることが必要です。これは有料誌・無料誌共通のポイントなのです。インターネットの普及とともに、有益な情報も無料で得られるとの認識が広がっていることにより、有料誌の販売が減少しています。一方、フリーペーパーは手軽に入手できるため、読者を増やすことが可能なのです。

『DOMO』では、情報の量・質・鮮度・安全性のうち、特に安全性にこだわっています。『DOMO』で応募した方が何らかのトラブルに巻き込まれてしまったら、『DOMO』に掲載されている求人広告全体への不信感につながり、読者でなくなってしまう可能性があります。またその評判は、口コミによって広範囲の読者の耳に届いてしまう可能性もあります。そのため当社では、厳密な求人広告掲載規定を設け、顧客および広告を審査することで、トラブルの事前回避に努めております。それでも規定を潜り抜け掲載しようとする業者は存在するため、「読者相談室」を設け、読者のトラブル解決をサポートしています。



Q. 今後『DOMO』の事業をどのように展開していこうと考えていますか？

A. 首都圏での確固たるポジションの確立と、新地域への展開を加速させることです。

フリーペーパーの存在しない地域では、情報の伝達方法は有料誌だという「変な」常識ができあがっています。我々はそういった既存概念にとらわれることなく、30年前からフリーペーパーを事業としてまいりました。前期に首都圏で黒字転換を果たしたことにより、『DOMO』のビジネスモデルは、地域を選ばず、全ての読者・広告主から支持されるものだだと確信することができました。

そのため、新たな地域展開として、今年6月に『DOMO』名古屋版を創刊しました。首都圏で確立した市場浸透手法に基づき、必要な全ての経営資源を創刊時から投入しています。そのため名古屋版は、投資回収時期がどの程度短期間化できるかという試金石になると考えています。

当面の事業戦略としては、『DOMO』の全国展開を掲げておりますが、首都圏での成功なくして全国展開の成功はあり得ないと考えています。従って、まずは黒字転換を果たした首都圏での市場シェアをさらに拡大し、既存の有料求人情報誌に匹敵するポジションを確立することです。同時に、名古屋の次の地域展開をできるだけ早めることで、先行者メリットを享受していきたいと考えています。



名古屋版創刊
キャンペーン

営業の概況

業績概況

当社グループの事業は、求人情報誌の編集・発行を中心とした情報関連事業と、人材派遣事業を中心とした人材関連業の2つに分けられます。

当中間期の事業環境としてはおおむね良かったです。情報関連事業においては、フリーペーパーの急速な普及が、主力商品である無料求人情報誌『DOMO(ドモ)』に追い風となり、また、フリーペーパー取次事業を行う子会社のリンクにとっては、フリーペーパー新創刊の増加に伴い、引き合いが増加する好環境となりました。

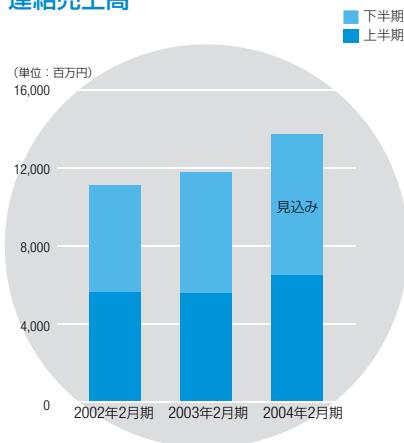
人材関連事業においては、企業の人的リストラが一段落したこと、企業収益の回復が鮮明となってきたことなどにより、人材派遣事業を中心に環境は好転しました。同時に、同業他社が非常に多い人材派遣会社は、淘汰の時代を迎えつつあり、勝ち組と負け組の収益の伸び率に顕著な差が出始めています。

このような事業環境のもと、当中間期の連結業績としては、売上高が前年同期比で16.8%増の65億7百万円、営業利益が同49.9%増の5億4百万円、経常利益が50.9%増の5億2百万円、中間純利益が86.7%増の

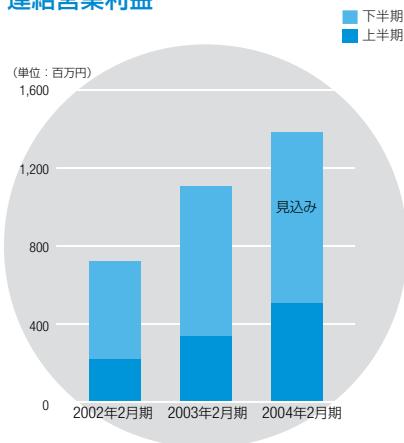
2億5千4百万円となりました。大幅な増収増益を達成し、中間期では売上高から中間純利益まで全て過去最高を記録しました。

通期の連結業績見通しとしては、期初の見通し通り、売上高が前年同期比で16.5%増の137億2百万円、営業利益が同25.1%増の13億8千5百万円、経常利益が28.1%増の13億8千7百万円、当期純利益が19.9%増の6億7千8百万円を見込んでいます。

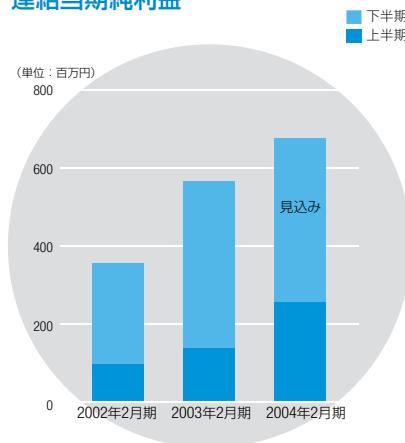
連結売上高



連結営業利益



連結当期純利益



情報関連事業

情報関連事業は、情報誌の編集・発行を行う情報誌事業と、フリーペーパーを配布・流通させるフリーペーパー取次事業の2つに大きく分けられます。

情報誌事業では、求人情報誌と中古車情報誌を扱っています。その中でも、創業以来の主力商品である、アルバイト・パート向け無料求人情報誌『DOMO』を当面の成長力の源泉として位置付け、積極的に経営資源を投入しています。

子会社のリンクが行うフリーペーパー取次事業は、近年のフリーペーパーの急速な

普及を追い風に事業を拡大しています。この事業は、フリーペーパーの流通面における、取次機能と販売(配布)機能を担うだけでなく、地域や読者属性などにに基づき配布箇所を選択することによって、ターゲットである読者に効率的に情報を伝達できるため、非常に効果的な販売促進手法となるのです。

当中間期の情報関連事業の業績としては、売上が前年同期比22.4%増の37億3千4百万円、営業利益が同28.8%増の4億6千1百万円となりました。利益率の高い情報誌事業が伸長し、営業利益率は0.7ポイ

ント上昇し、12.4%となりました。

『DOMO』首都圏版は引き続き高成長を達成し、収益に本格的に寄与する規模となりました。『DOMO』静岡県3版は、高シェアゆえ市場動向の影響が不可避な状況にあります。中間期は、静岡県内の求人広告市場が期初の見込みより低水準で推移しましたが、静岡県内トップの「応募効果」を軸にした営業努力により、前年同期を上回る水準で着地することができました。今後は、営業員1人当たりの生産性をより一層高めていくことで、売上変動による利益への影響度を低減していく計画です。

無料求人情報誌
DOMO(ドモ)



中古車情報誌
のぞー

無料中古車情報誌
のぞーF(エフ)



正社員向け求人情報誌
JOB(ジョブ)



人材関連事業

人材関連事業は、子会社のソシオが行う人材派遣・人材紹介事業が中心となっています。その他の事業として、子会社のソシオプロスが行う給与計算受託代行サービス（ペイロールアウトソーシングサービス）や、同じく子会社のジョブカレッジが行う大学生向け就職活動支援サービスがあります。

人材派遣事業は、近年の人材派遣会社の飽和がもたらした競争激化の波に晒されています。しかしながらソシオは、大手派遣会社にしばしば見られるスケールメリットを追求する量的拡大とは一線を画し、顧客ごとのニーズにきめ細かく対応することで

顧客満足度を高めた結果、収益が十分に見込める案件を数多く受注できています。人材派遣市場全体の好転も追い風となり、シェア大手の一角を占める静岡県内では前期比2割を超える成長を達成できています。

当中間期の人材関連事業の業績としては、前述の人材派遣事業が牽引役となり、売上高が前年同期比9.4%増の28億4千6百万円、営業利益が黒字転換し4千1百万円となりました。前期末に営業譲渡および解散を行ったソシオ福岡の赤字額がなくなり、また、ソシオプロスの赤字が大幅に縮小したことも、人材関連事業全体の黒字転換の大きな要因です。

人材関連事業の新規事業として、2002年9月からスタートしたジョブカレッジの大学生向け就職活動支援サービスは、まだまだこれからの事業ですが、確かな手応えを感じています。提携している大学2校で公認の就職支援ゼミを開設しましたが、その受講生の大半が内定を獲得でき、なおかつ内定先の「顔ぶれ」も良くなったと高い評価をいただきました。今期は学生・大学からの要望が強まったため、大幅に定員を拡充でき、順調なスタートを切っています。今後の新たな成長事業として期待しています。



トピックス

転職情報サイト『ESHIFT』

アルバイトタイムスでは、2003年6月、静岡県内の転職情報に特化したウェブサイト『ESHIFT(イーシフト)』を立ち上げました。インターネットの利点を活かし、求職者・求人企業双方に「新しい」求人・転職手法を提供しています。

より「多くの」情報、より「良い」人材が求められている

『ESHIFT』とは、夢や目標に向かって「次の自分」にSHIFT(移行)するための転職をバックアップするウェブサイトです。近年の転職経験者の増加とともに、転職の判断材料として待遇や仕事の概要といった基本的な情報だけでは十分ではなく、より多くの、より深い情報が求められつつあります。そのニーズを満たすには、掲載スペースに限りのある紙媒体では難しく、現時点ではインターネットが最適とされています。

また、企業はリストラや人事再編によって、正社員の総数を削減したり、正社員層を非正社員(派遣・アルバイト・パート)雇用へシフトしたりする一方で、若い経営幹部候補や専門技術者などスバツクの高い人材はむしろ増員させようとしています。

静岡で30年間、人と企業をマッチングさせる事業を行ってきた当社は、求職者・求人企業のこのようなニーズに応えるため、2003年6月、『ESHIFT』を立ち上げました。

インターネットを使った求人・転職は着実に浸透

静岡のインターネットの普及率は首都圏に比べ低く、首都圏では一般的になりつつあるインターネットを活用した求人・転職はこれから浸透していく段階です。

しかし着実に結果は表れつつあります。岡山在住のシステムエンジニアの静岡へのUターン転職や、静岡在住の研究開発者の転職など、徐々に成功体験が出始めています。求職者が匿名で自分の職務経歴書を公開する「匿名公開」機能や、企業が求職者からの応募をただ待つのではなく、自ら求職者に直接メールで声をかける「スカウトメール」機能の活用が増えてきているためでしょう。

6月にスタートしたばかりですので『ESHIFT』自体の認知度はまだ十分とは言えません。このインターネットの特長をフルに活用した「新しい」求人・転職手法を、より多くの企業・求職者に認知・活用してもらうことが、当面の課題であると考えています。



URL <http://eshift.jp/>

財務諸表

中間連結貸借対照表

(単位:千円、単位未満切捨)

	当中間期末 2003年8月31日現在	前中間期末 2002年8月31日現在		当中間期末 2003年8月31日現在	前中間期末 2002年8月31日現在
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	2,642,812	2,122,530	短期借入金	83,030	351,566
受取手形及び売掛金	1,374,982	1,192,111	未払金	1,229,950	993,497
たな卸資産	23,000	9,358	賞与引当金	62,704	197,694
その他	242,810	208,478	その他	337,764	382,797
貸倒引当金	△ 9,824	△ 7,854	流動負債合計	1,713,448	1,925,555
流動資産合計	4,273,781	3,524,624	固定負債		
固定資産			社債	5,916	5,916
有形固定資産			長期借入金	103,430	511,896
建物及び構築物	408,964	425,716	固定負債合計	109,346	517,812
土地	688,555	1,093,751	負債合計	1,822,794	2,443,367
その他	129,087	101,279	少数株主持分	△ 15,461	-
有形固定資産合計	1,226,607	1,620,747	(資本の部)		
無形固定資産	266,452	261,703	資本金	369,950	-
投資その他の資産			資本剰余金	454,350	-
投資その他の資産	446,228	351,478	利益剰余金	3,543,783	-
貸倒引当金	△ 37,680	△ 37,824	資本合計	4,368,083	-
投資その他の資産合計	408,548	313,654	負債、少数株主持分及び資本合計	6,175,417	-
固定資産合計	1,901,608	2,196,104	資本金	-	176,250
繰延資産	28	37	資本準備金	-	159,250
資産合計	6,175,417	5,720,766	連結剰余金	-	2,941,388
			その他有価証券評価差額金	-	511
			資本合計	-	3,277,399
			負債、少数株主持分及び資本合計	-	5,720,766

中間連結損益計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当中間期 2003年3月1日より 2003年8月31日まで	前中間期 2002年3月1日より 2002年8月31日まで
売上高	6,507,935	5,574,180
売上原価	3,308,475	3,008,487
売上総利益	3,199,459	2,565,692
販売費及び一般管理費	2,694,548	2,228,802
営業利益	504,910	336,890
営業外収益		
受取利息	123	138
受取配当金	152	12
受取手数料	2,193	2,905
保険配当金	1,155	1,230
助成金収入	-	1,127
消費税等調整益	-	1,301
その他	1,185	1,159
営業外収益合計	4,810	7,876
営業外費用		
支払利息	4,605	9,205
新株発行費	-	2,376
違約金	2,375	-
その他	19	60
営業外費用合計	6,999	11,641
経常利益	502,722	333,124
特別利益		
貸倒引当金戻入益	100	-
固定資産売却益	2,033	-
商標権売却益	476	-
特別利益合計	2,609	-
特別損失		
固定資産売却損	13,514	-
固定資産除却損	35,685	8,131
貸倒引当金繰入額	-	6,250
退職給付制度改定に伴う費用	-	18,183
特別損失合計	49,199	32,565
税金等調整前中間純利益	456,132	300,558
法人税、住民税及び事業税	135,734	201,636
法人税等調整額	73,091	△ 37,602
少数株主損益	△ 7,638	-
中間純利益	254,944	136,524
1株当たり中間純利益	¥45.52	¥27.58

中間連結剰余金計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当中間期 2003年3月1日より 2003年8月31日まで	前中間期 2002年3月1日より 2002年8月31日まで
(資本剰余金の部)		
資本剰余金期首残高	454,350	-
資本剰余金中間期末残高	454,350	-
(利益剰余金の部)		
利益剰余金期首残高	3,370,796	-
利益剰余金増加高		
中間純利益	254,944	-
利益剰余金増加高合計	254,944	-
利益剰余金減少高		
配当金	56,000	-
取締役賞与	25,956	-
利益剰余金減少高合計	81,956	-
利益剰余金中間期末残高	3,543,783	-
連結剰余金期首残高	-	2,901,460
連結剰余金減少高		
配当金	-	79,200
取締役賞与	-	17,396
連結剰余金減少高合計	-	96,596
中間純利益	-	136,524
連結剰余金期末残高	-	2,941,388

中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円、単位未満切捨)

	当中間期 2003年3月1日より 2003年8月31日まで	前中間期 2002年3月1日より 2002年8月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	131,816	162,539
投資活動によるキャッシュ・フロー	325,745	△ 33,825
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 496,022	△ 211,428
現金及び現金同等物の増減額	△ 38,459	△ 82,714
現金及び現金同等物の期首残高	2,681,272	1,885,244
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,642,812	1,802,530

株式の状況 (2003年8月31日現在)

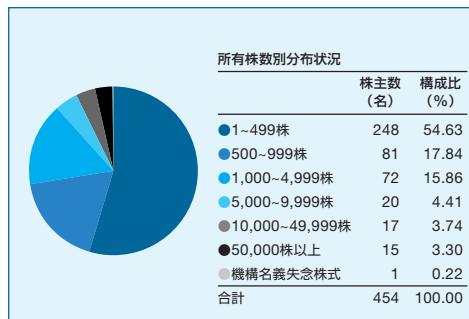
株式の概況

会社が発行する株式の総数	19,800,000株
発行済株式の総数	5,600,000株
株主数	454名

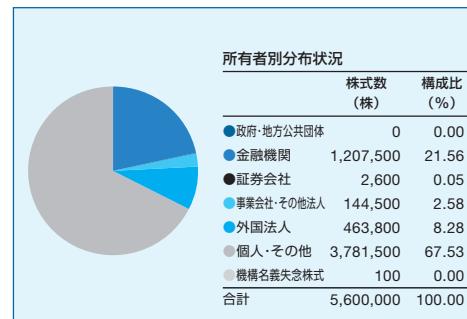
大株主

氏名または名称	所有株式数 (株)	発行済株式総数に 対する割合(%)
1 満井義政	2,858,200	51.04
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託口	402,000	7.18
3 アルバイトタイムス従業員持株会	296,400	5.29
4 日本トラスティ サービス信託銀行株式会社信託口	237,500	4.24
5 ゴールドマン サックス インターナショナル	214,500	3.83
6 UFJ信託銀行株式会社信託勘定A口	163,700	2.92
7 資産管理サービス信託銀行株式会社証券投資信託口	114,900	2.05
8 日興シテイ信託銀行株式会社証券投資信託口	92,800	1.66
9 鈴木秀和	85,000	1.52
10 株式会社静岡銀行	72,000	1.29
10 静岡キャピタル株式会社	72,000	1.29
計	4,609,000	82.30

所有株数別分布状況



所有者別分布状況



会社概要

(2003年8月31日現在)

商号	株式会社アルバイトタイムス
本社	東京本社： 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング TEL: 03-5202-2255 静岡本社： 〒420-0857 静岡県静岡市御幸町11-30 エクセルワード静岡ビル TEL: 054-653-3344
設立	1973年10月29日
資本金	3億6,995万円
従業員数	連結: 354名 単体: 263名 (正社員のみ 契約社員・アルバイト・パートを除く)
主な事業内容	アルバイト・パート向け無料求人情報誌『DOMO』の編集・発行 首都圏版(都内)、ヨコハマ版、静岡東部版、静岡中部版、静岡西部版、名古屋版 静岡県の正社員向け求人情報誌『JOB』の編集・発行 静岡全県版 静岡県の正社員向け転職情報サイト『ESHIFT』の運営 http://eshift.jp 中古車情報誌『のるぞー』の編集・発行 静岡全県版 無料中古車情報誌『のるぞーF』の編集・発行 静岡東部版、静岡中部版、静岡西部版 各種インターネットサイトの運営 (DOMONet、のるぞーWeb、SCHOOLNETなど) http://www.mitsukete.com
役員	代表取締役社長 鈴木 秀和 取締役会長 満井 義政 取締役 富永 典利 取締役 堀田 欣弘 取締役 長野 節雄 取締役 木幡 仁一 監査役 塚本 泰彦 監査役 安本 隆晴 監査役 上川 真一
取引金融機関	株式会社静岡銀行 株式会社三井住友銀行
ホームページ	http://www.atimes.co.jp/
IR窓口	総務部 広報・IR担当 TEL: 03-5202-2255 E-mail: ir@atimes.co.jp

株主メモ

決 算 期 2月末日

定 時 株 主 総 会 毎年5月中

期 末 配 当 基 準 日 2月末日

1 単 元 の 株 式 数 100株

名 義 書 換 代 理 人 〒100-0005
千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社

同 事 務 取 扱 所 〒100-0005
千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
TEL: 0120-707-696(フリーダイヤル)
(ホームページURL)
http://www.mitsubishi-trust.co.jp/kojin/kdaiko/kdk_00f.html

同 取 次 所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店

公 告 掲 載 新 聞 名 日本経済新聞

株式会社 **アルバイトタイムス**



〒103-0027 東京都中央区日本橋2-1-14 TEL: 03-5202-2255

<http://www.atimes.co.jp/>