



Not Just Number One but the Only One

第32期中間事業報告書

(2004年3月1日～2004年8月31日)



リターンが見込める投資を行い、 ますます市場浸透を加速させます。



株式会社アルバイトタイムスは無料求人情報誌『DOMO』へ経営資源を集中し、成長を加速させています。本格展開から3年で成長エンジンとなった首都圏版、創刊からわずか1年で黒字転換した名古屋版に続き、2004年6月には大阪版を創刊し、全国展開を加速させています。さらに、9月には『DOMO NET』を開設し、11月には無料求人情報誌として史上初の週2回発行に踏み切りました。「雇用の流動化」と「情報の無料化」をキーワードにさらなる成長を目指しています。

目次

01 ごあいさつ 02 社長インタビュー 06 5月の株主アンケートから 07 営業の概況 11 トピックス 12 財務諸表
16 株式の状況 17 会社概要

● ごあいさつ

株主・投資家の皆さまには格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。2005年2月期中間期(2004年3月1日から2004年8月31日)の事業報告書をお届けするにあたり、ごあいさつ申し上げます。

日本経済はようやく本格的な回復に向かい、企業業績も好調に推移しています。このような景気回復期にあっても、企業は人件費の変動費化、つまりアルバイト・パートタイマー・派遣社員・契約社員といった非正社員での対応姿勢をむしろ強めているため、非正社員向けの求人広告が大きく増加しています。このような環境の中で、当社の主力商品である無料求人情報誌『DOMO』は、景気回復により静岡3版が期初予想を大きく上回る売上高を達成し、首都圏・ヨコハマ・名古屋の各版については、高い商品力、つまり競合誌より高い「応募効果」(読者からの応募)により、期初予想通りの高成長を継続しました。また、6月に創刊した大阪版も計画通りのスタートを切り、順調に推移しています。

さらに、人材関連事業についても前年を着実に上回る状況で推移した結果、当中間期の連結業績は、売上・利益とも大幅に増加しました。売上高は前年同期比27.7%増の83億8百万円、営業利益は同105.3%増の10億3千6百万円、経常利益は同106.7%増の10億3千9百万円、中間純利益は同132.9%増の5億9千3百万円となり、過去最高の売上高、営業利益、経常利益および中間純利益を達成することができました。

景気回復の後押しなどで市場が成長する中、読者・クライアントの満足度のさらなる向上と収益機会の拡大を目指し、11月から『DOMO』首都圏版を無料求人情報誌では初めて週2回発行としました。また、非正社員系でも職種によっては、インターネットでも紙媒体と同等以上の「応募効果」が出てきているため、9月に非正社員向け求人情報サイト『DOMO NET』をオープンしました。既存の『DOMO』の顧客と読者の基盤を活用することで、早期の市場浸透が可能であると期待しています。

求人広告市場は首都圏だけでも1,000億円規模と推測されるため、『DOMO』は東京・名古屋・大阪の3大都市だけでも成長余地は大きく残されています。引き続き首都圏を中心としたさらなる市場浸透を確実に実現することによって株主・投資家の皆さまのご期待にお応えしていきたいと考えています。

今後とも、アルバイトタイムスにご期待ください。

2004年11月

代表取締役社長 鈴木秀和



無料求人情報誌の トップブランドとしての確立を図ります。

President, Hidekazu Suzuki

QUESTION 1 _____ 現在の経営環境をお聞かせください。

まず挙げられることは、アルバイト、パートタイマー、契約社員、派遣社員などの非正社員のニーズが活性化しているということです。景気は回復基調にあり、人材需要は全体的に高まっています。そのような状況にあっても、即正社員雇用を増やすのではなく、非正社員を積極的に活用する方針をとる企業が増えていきます。従来ですと求人サイクルは景気に遅

行する傾向にありましたが、最近は景気に連動する傾向が出てきていることです。これは、足元も企業は収益改善の手綱を緩めず、景況感に合わせた機動的な人的投資を行っているためであると捉えています。その中で、規制緩和や景気回復を受け、『DOMO』の大口顧客である人材派遣や業務請負といった人材関連サービス企業が急速に業容を拡大させています。

QUESTION 2

『DOMO』が大きく伸びた要因としては どのような要因が挙げられますか。

読者においてもクライアントにおいても『DOMO』への満足度や信頼度が従来以上に高まってきているためだと思います。当社は創業時より常に読者とクライアントの両者の満足度を高める努力を続けています。その努力が巨大マーケットである首都圏においても大きな成果を上げ始めているのです。

クライアントにとっての満足とは、「必要な時に必要な人材を集めることができる」ということです。そのためには、読者からの広告に対する問い合わせや応募の数を示す「応募効果」を高めなければなりません。

応募効果を高めるには、多くの読者を満足させる媒体でなければなりません。そのためには、働いてみたくなる魅力的な求人情報をできるだけ多く掲載する必要があります。つまり、情報の「質」と「量」の追求です。また、読者は常に最新

の情報を求めているため、情報の「鮮度」が重要です。『DOMO』は、木曜日発行の場合は火曜日締め切りの中1日、月曜日発行の場合は金曜日締め切りの中2日と、高い鮮度を紙媒体で実現しています。4つ目のポイントは、最近特に重要になってきている「安全性」です。近年、悪徳業者による無料誌やインターネットを通じた人材募集が増加しています。そのため、当社では独自に制定した「求人広告掲載基準」に基づき、必要に応じて掲載前後に審査を行い、読者の安全性の確保に努めています。読者数が多く、「応募効果」が高い媒体であればあるほど、リスクの高い広告主も引きつけることになるため、継続的に掲載規定の更新を重ねています。併せて「読者相談室」を開設し、トラブルに巻き込まれた読者の苦情受付や、相談者への対処方法のアドバイスなどを行っています。さらに、社団法

人全国求人情報協会に加盟し、求人情報が読者の職業の選択に役立つよう、求人情報のあり方について調査・研究を行ったり、不当な求人広告をなくすための自主的な規制を行ったりしています。こうした取り組みを継続して行ってきたことが読者の満足度を高めることにつながり、さらには読者層の拡大およびクライアントの満足につながっていると考えています。

無料誌の場合、クライアントからの広告掲載料が収入の全てであるため、クライアント寄りの判断をしがちですが、読者満足なくしてクライアントの満足はあり得ません。当社の読者満足を追求する姿勢がクライアントの満足につながっているからこそ、他社よりも高い成長を続けていられるのだと思います。

QUESTION 3

『DOMO』の地域別の状況について お聞かせください。

求人広告市場自体の規模が大きく、成長余力が大きい首都圏版が当面の成長を牽引していくと期待しています。この中間期においても、首都圏版は、『DOMO』の成長が前年同期比75%と引き続き大幅に売上を伸ばしました。その他の地域でも好調な売上を記録しました。

名古屋、静岡においては電子部品や自動車などの製造業の人的需要が活性化しています。さらに名古屋では中部国際空港、愛知万博といった特需も重なり、売上は前年同期から16倍増という高い伸びを示しており、通期での黒字はほぼ確実

になりました。期初には慎重に見ていた静岡3版も、県内の景気回復の後押しも受けて、前年同期比25%増となりました。また、ヨコハマ版も、前半期から取り組んできた競合無料誌との差別化が期待以上の成果を上げ、期初予想を上回りました。6月に創刊した大阪版も、首都圏で培った大都市の中心部での展開ノウハウを活かし、計画通りの好調なスタートを切っています。

6月の大阪版創刊により、静岡発の『DOMO』は、国内市場の大半を占める東名阪を全てカバーすることになりました。





QUESTION 4

『DOMO NET』を開設する目的は。

紙媒体に比べ、ウェブサイトが優れている点は、多くの情報から任意のキーワードで必要な情報を特定できる「検索性」にあります。しかしながら、非正社員層の代表的な特徴は、仕事内容・時給・勤務時間・勤務地など仕事を探す上での検索軸およびその優先順位が不明確であったり、曖昧であったりするため、現時点では、ウェブサイトの「検索性」はあまり有効に機能せず、依然として紙媒体の「一覧性」の方が有効です。一方で、非正社員層の拡大により、仕事を探す上での検索軸およびその優先順位が明確な非正

社員層も拡大しています。また、PCの普及により、非正社員にも1人1台PCを与えられるなど、自宅だけでなく職場でもインターネットに触れる環境が整いつつあります。これらの変化に伴い、多くが曖昧な仕事探しをする非正社員層においても、「検索性」に優れたウェブサイトの有効性が認められつつあります。

そもそも、仕事を探す際、ひとつの方法に限定する人はほとんどいないでしょう。求職者は、雑誌、折り込みチラシ、口コミ・紹介など、仕事を探す方法を状況に応じてうまく使いわけています。近

年の「情報の無料化」により、求職者は、有料誌から無料誌あるいはインターネットへと流れているのです。その変化に対応するため、『DOMO』に加えて『DOMO NET』を立ち上げました。

インターネット専門家に対する当社の強みとしては、『DOMO』で培った12万社の顧客と年間2,500万人にも上る読者という資産を最大限活用できることです。紙媒体とインターネットを併せ持つ強みにより、クライアントの多様なニーズに対応でき、さらなるシェア拡大を図ります。

● 5月の株主アンケートから

アルバイトタイムスは、株主の皆さまとのより良いコミュニケーションを図るため、5月にお届けした事業報告書にアンケートを同封させていただきました。おかげさまで600通以上と、約3割にも上る株主の皆さまからご回答をいただき、大変深く感謝しております。頂戴いたしました貴重なご意見は、今後の事業報告書の編集方針、IR活動、経営などに反映させていきたいと考えております。

5月にお届けした事業報告書に掲載した「社長インタビュー」の内容について、9割以上の株主の皆さまから理解あるいは共感できるというご回答をいただきました。また、当社株式への投資時期は、2003年9月から2004年2月までの半年間が約8割と最も多く、投資動機は、株式分割が約3割と最も多かったことから、2004年2月末で行った株式分割をきっかけに当社株式を購入していただいた株主が最も多いことが推測されます。

小型成長株への投資スタンスについては、回答が多かった順に、成長性、収益性、事業内容、株主還元というご回答をいただきました。収益性の高い『DOMO』事業へ経営資源を集中し、積極的に成長戦略を推進していくという意識をさらに強固にしました。

今中間期においては、『DOMO』への経営資源の集中により、引き続き高い成長率を維持することができました。さらに、11月から開始した首都圏での週2回発行によって、成長の加速を図ります。

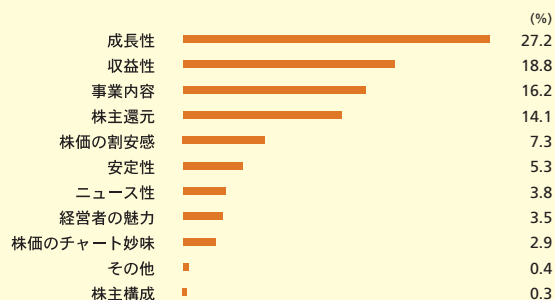
今後も、株主の皆さまとのコミュニケーションを継続的に行いたく、今回お届けする中間事業報告書にもアンケート葉書を同封させていただきます。大変お手数ですが、ぜひご協力くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

<5月の株主アンケートから>

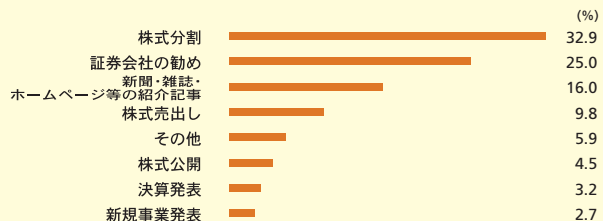
Q1. 株式購入時期 (複数回答有)



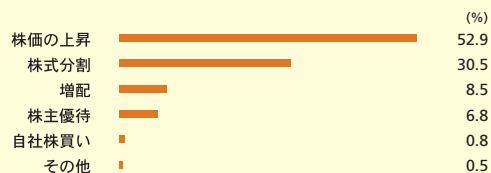
Q3. 「小型成長株」へ投資する場合重視するポイント (複数回答有)



Q2. 株式購入動機 (複数回答有)



Q4. 「小型成長株」に最も期待すること (複数回答有)



● 営業の概況

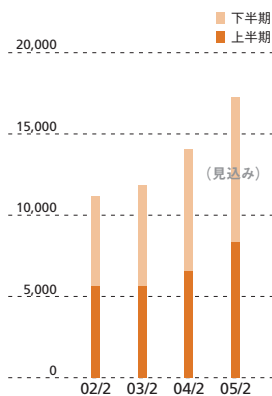
当中間期は、引き続き無料求人情報誌『DOMO』へ経営資源を集中させた結果、売上高、営業利益、経常利益、中間純利益のいずれも過去最高を達成しました。

連結業績は、売上高が前年同期比27.7%増の83億8百万円となりました。情報関連事業の主力商品であり、かつ利益率の高い『DOMO』の売上高が首都圏版を中心に前年同期比で55.9%増の45億8百万円となりました。特に、首都圏版は前年同期比74.9%増の14億4千7百万円となり、売上の増加に大きく貢献しました。

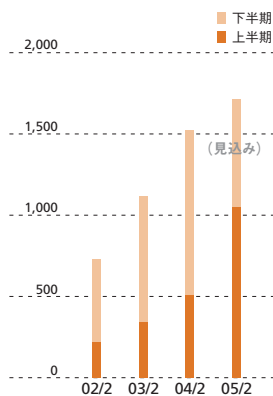
営業利益は前年同期比105.3%増の10億3千6百万円となりました。首都圏版・ヨコハマ版の利益貢献度が大きくなってきたことに加え、静岡3版の収益が上振れたことにより、『DOMO』大阪版創刊(6月)に伴う先行投資負担(営業損失)を吸収することができ、大幅な増益となりました。

経常利益は106.7%増の10億3千9百万円、中間純利益は132.9%増の5億9千3百万円となりました。なお、今期は留保金課税の非適用が税負担の軽減につながっており、中間純利益は大幅に増加しました。

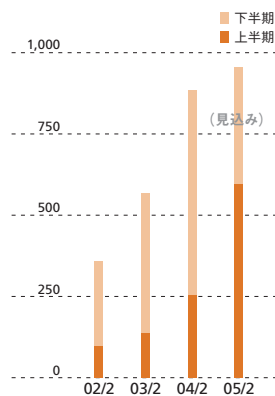
連結売上高 (百万円)



連結営業利益 (百万円)



連結当期純利益 (百万円)



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、フリーペーパー等の取次事業の2つに大きく分けられます。

情報関連事業の売上高は、前年同期比44.5%増の53億9千7百万円となりました。営業利益は前年同期比111.5%増の9億7千5百万円、営業利益率は5.7ポイント上昇し18.1%となりました。営業利益

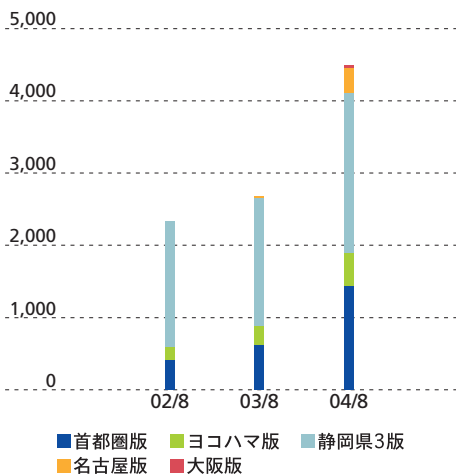
率の大幅な改善は、利益率の高い『DOMO』の増収効果によるものです。

主力商品である『DOMO』の売上高は前年同期比55.9%増の45億8百万円となりました。求人情報誌の生命線である反応が、他社よりも高い媒体としての認知および浸透が進んだ結果、掲載件数が前年同期比で3割以上も増加しました。特

に、高頻度で求人広告を出稿するため、媒体の費用対効果に厳しい人材派遣・業務請負・テレマーケティング・大手飲食チェーンといった大口顧客からの出稿が大幅に増加しました。

版別の売上高は、首都圏版が前年同期比74.9%増の14億4千7百万円となりました。大都市中心部における対有料誌の戦

「DOMO」売上高 (百万円)

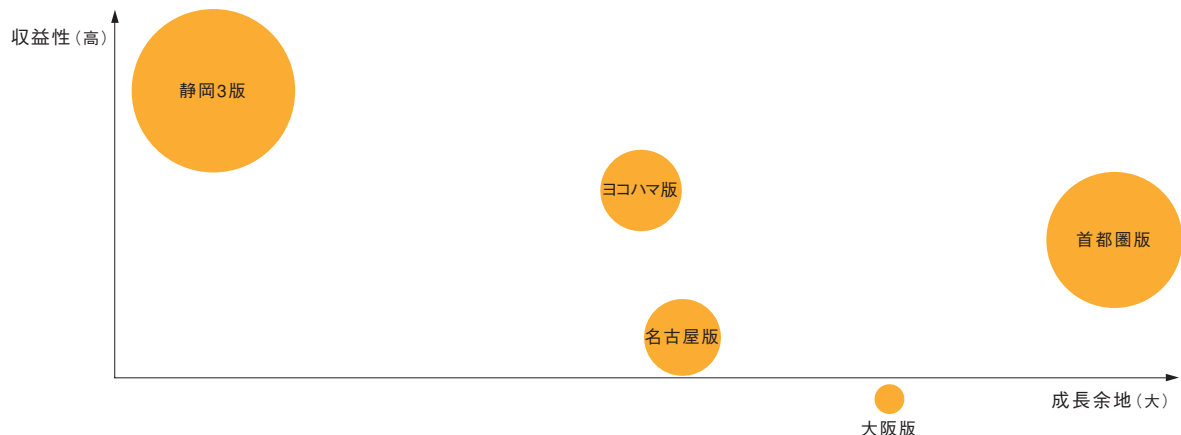


情報関連事業

(百万円)

| | 2004年8月中間期 | 2003年8月中間期 | 2002年8月中間期 |
|---------------------|------------|------------|------------|
| 情報誌編集発行 | 5,047 | 3,442 | 2,821 |
| 無料求人情報誌『DOMO』合計 | 4,508 | 2,891 | 2,244 |
| 首都圏版 | 1,447 | 827 | 419 |
| ヨコハマ版 | 452 | 260 | 184 |
| 静岡県3版 | 2,223 | 1,780 | 1,640 |
| 名古屋版 | 358 | 22 | — |
| 大阪版 | 25 | — | — |
| 有料求人情報誌『JOB』 | 315 | 317 | 358 |
| 中古車情報誌『のるぞー』『のるぞーF』 | 223 | 234 | 218 |
| 求人情報サイト運営 | 33 | 2 | — |
| フリーペーパー取次事業 | 249 | 217 | 155 |
| 雑誌取次等 | 43 | 51 | 49 |
| 情報関連事業合計 | 5,373 | 3,714 | 3,026 |

『DOMO』の地域別の成長余地と収益性
主要事業ポートフォリオ



略は依然として有効であり、市場平均を大幅に上回る拡大を継続しています。また、無料誌が競合となっている横浜版は73.8%増の4億5千2百万円と、首都圏版と同様の高成長となりました。景気の回復により、人材派遣や業務請負といった人材関連サービス業を中心に需要が拡大した結果、市場シェアの高い静岡県3版は期初予想を大幅に上回り、24.9%増の22億2千3百万円となりました。昨年6月に創刊した名古屋版の売上高は3億5千8百万円となり、当初計画を1年前倒し

し、通期の黒字転換がほぼ確実となりました。首都圏と同様の対有料誌の「勝ちパターン」に加え、自動車、中部国際空港、愛知万博といった名古屋特有の好景気が大きな後押しとなっています。今年6月に創刊した大阪版の売上高は、おおむね予想通りに推移しました。

正社員向け求人情報誌『JOB』の売上高は、正社員向け求人広告の回復を受け、ほぼ前年同期並みの3億1千5百万円となりました。中古車情報誌『のぞー』『のぞーF』の売上高は、前年同期比4.7%

減の2億2千3百万円となりました。なお、中古車情報誌については、今後も大きな市場の拡大が望めないため、今期をもって撤退することを決定しました。

フリーペーパー取次事業の売上高は、前年同期比14.8%増の2億4千9百万円となりました。不定期でメンテナンスに手間がかかるチラシ・パンフレットではなく、安定収益源となるフリーマガジン(定期刊行の無料誌)の獲得に注力した結果が、首都圏を中心に徐々に表れてきています。

人材関連事業

人材関連事業は、連結子会社のソシオで展開している人材派遣事業が中心です。

人材関連事業の売上高は前年同期比4.4%増の29億7千1百万円、営業利益が45.4%増の6千万円、営業利益率が0.5ポイント上昇し2.0%となりました。

市場シェアの高い静岡県および景況感が改善している愛知県での人材派遣事業が好調を維持し、人材派遣事業の売上高は、前年同期比6.7%増の28億8千5百万円となりました。人材派遣市場において

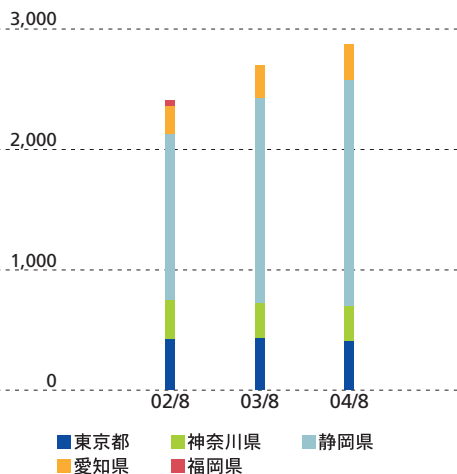
は、企業収益の回復に伴い、需要が再び拡大する一方で、参入企業の増加により量的拡大競争がさらに激化しています。ソシオは、そのような量的拡大競争とは一線を画し、コスト削減の徹底により利益体質を一層強化し、日々の営業活動を通じてクライアントのニーズを捉え、的確なサービスを提供することに注力しています。その結果、当事業は安定した収入源となっています。

営業利益率の改善は、主に人材派遣事業の増収効果に加え、前期末で撤退した

給与計算代行（ペイロールアウトソーシング）事業の赤字負担がなくなったことによるものです。

なお、新卒学生向け就職活動支援サービス事業を行う連結子会社ジョブカレッジについては、当初期待していた収益規模に至るまでは相当な時間を要し、さらに追加投資が必要であると認められたため、2004年7月末をもってMBO(マネジメント・バイ・アウト)方式により同社の役員に全株式を譲渡し、連結対象から除外しました。これによる下半期連結業績への影響は軽微です。

人材派遣売上高 (百万円)



人材関連事業

| 人材関連事業 | (百万円) | | |
|----------|------------|------------|------------|
| | 2004年8月中間期 | 2003年8月中間期 | 2002年8月中間期 |
| 人材派遣合計 | 2,885 | 2,704 | 2,419 |
| 東京都 | 407 | 434 | 432 |
| 神奈川県 | 299 | 290 | 322 |
| 静岡県 | 1,878 | 1,710 | 1,376 |
| 愛知県 | 298 | 269 | 238 |
| 福岡県 | — | — | 48 |
| 人材紹介等 | 49 | 88 | 128 |
| 人材関連事業合計 | 2,934 | 2,793 | 2,548 |

無料求人情報誌では初の週2回発行へ



2004年11月から『DOMO』首都圏版を月曜・木曜の週2回発行とします。国内最大市場に展開する首都圏版は、掲載件数が前年同期比で40%以上伸び、ページ数が100ページ以上増加するなど、急速に拡大しています。これは、常に新鮮な情報と多様な選択肢を求める読者と、低コストでより多くの人材を集めたいクライアントの両者からの高い支持を得られた結果と捉えています。

しかし当社はさらなる読者満足・顧客満足を追求します。求職者である読者は常に新しい情報を求めており、クライア

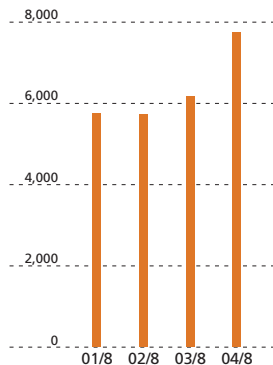
ントはより機動的な募集機会を求めています。これらのニーズを満たすべく、『DOMO』首都圏版の発行頻度を倍増させることを決定しました。集中的なプロモーションなどの実施により、読者およびクライアントの認知度を向上させ、早期の市場浸透を図ります。具体的には、①配布ラック数を1.7倍に増やし『DOMO』の露出度を高める、②山手線などのJR東日本の主要駅に配布ラックを設置し大量に配布できるインフラを整備する、③テレビコマーシャルを集中的に行い認知度を高める、④広告掲載料金に期間限定の

特別価格を適用しクライアントへ早期浸透を図る、などの施策を展開します。これらの先行投資費用として約5億円を見込んでいます。

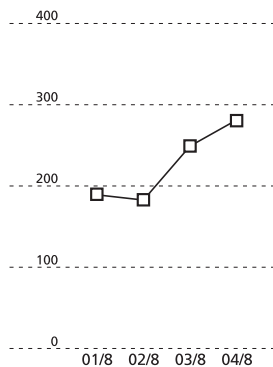
首都圏における『DOMO』の市場シェアは、まだ数%程度に留まっており、市場規模1,000億円と推定される首都圏では、依然として大半が有料誌で占められています。今回の週2回発行により、市場浸透のさらなる加速を図ります。

中間連結貸借対照表

総資産 (百万円)



流動比率 (%)



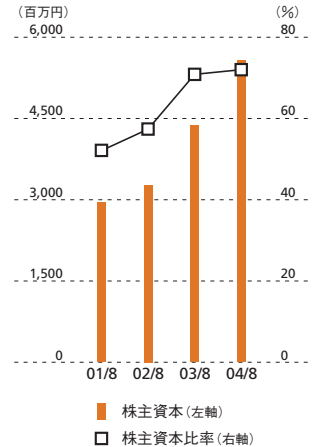
(千円)

| | 当中間期末 (2004年8月31日) | 前中間期末 (2003年8月31日) |
|---------------|-----------------------|-----------------------|
| (資産の部) | | |
| 流動資産 | | |
| 現金及び預金 | 3,998,119 | 2,642,812 |
| 受取手形及び売掛金 | 1,780,200 | 1,374,982 |
| たな卸資産 | 19,539 | 23,000 |
| その他 | 329,766 | 242,810 |
| 貸倒引当金 | △12,700 | △9,824 |
| 流動資産合計 | 6,114,926 | 4,273,781 |
| 固定資産 | | |
| ＜有形固定資産＞ | | |
| 建物及び構築物 | 344,426 | 408,964 |
| 土地 | 623,525 | 688,555 |
| その他 | 120,948 | 129,087 |
| 有形固定資産合計 | 1,088,900 | 1,226,607 |
| ＜無形固定資産＞ | 254,768 | 266,452 |
| ＜投資その他の資産＞ | | |
| 投資その他の資産 | 293,560 | 446,228 |
| 貸倒引当金 | △7,691 | △37,680 |
| 投資その他の資産合計 | 285,868 | 408,548 |
| 固定資産合計 | 1,629,537 | 1,901,608 |
| 繰延資産 | | |
| 繰延資産 | 18 | 28 |
| 資産合計 | 7,744,482 | 6,175,417 |

(千円)

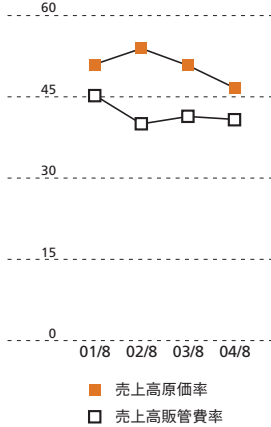
| | 当中間期末 (2004年8月31日) | 前中間期末 (2003年8月31日) |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|
| (負債の部) | | |
| 流動負債 | | |
| 短期借入金 | — | 83,030 |
| 未払金 | 1,367,417 | 1,229,950 |
| 賞与引当金 | 154,035 | 62,704 |
| その他 | 651,511 | 337,764 |
| 流動負債合計 | 2,172,964 | 1,713,448 |
| 固定負債 | | |
| 社債 | 5,916 | 5,916 |
| 長期借入金 | — | 103,430 |
| その他 | 557 | — |
| 固定負債合計 | 6,473 | 109,346 |
| 負債合計 | 2,179,437 | 1,822,794 |
| 少数株主持分 | — | △15,461 |
| (資本の部) | | |
| 資本金 | 397,456 | 369,950 |
| 資本剰余金 | 482,076 | 454,350 |
| 利益剰余金 | 4,685,511 | 3,543,783 |
| 資本合計 | 5,565,044 | 4,368,083 |
| 負債、少数株主持分及び資本合計 | 7,744,482 | 6,175,417 |

株主資本／株主資本比率



中間連結損益計算書

売上高原価率／売上高販管比率 (%)



| | (千円) | |
|--------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| | 当中間期 (自 2004年3月1日 至 2004年8月31日) | 前中間期 (自 2003年3月1日 至 2003年8月31日) |
| 売上高 | 8,308,117 | 6,507,935 |
| 売上原価 | 3,875,774 | 3,308,475 |
| 売上総利益 | 4,432,343 | 3,199,459 |
| 販売費及び一般管理費 | 3,395,712 | 2,694,548 |
| 営業利益 | 1,036,631 | 504,910 |
| 営業外収益 | | |
| 受取利息 | 159 | 123 |
| 受取配当金 | 12 | 152 |
| 受取手数料 | — | 2,193 |
| 保険配当金 | 1,331 | 1,155 |
| 受取保険金 | 496 | — |
| その他 | 1,154 | 1,185 |
| 営業外費用 | | |
| 支払利息 | 47 | 4,605 |
| 違約金 | 600 | 2,375 |
| その他 | 7 | 19 |
| 経常利益 | 1,039,129 | 502,722 |
| 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 |
| ゴルフ会員権売却益 | 50 | — |
| 役員保険解約益 | 134 | — |
| 特別損失 | | |
| 固定資産売却損 | 46,899 | 13,514 |
| 固定資産除却損 | 15,303 | 35,685 |
| 関係会社株式売却損 | 2,175 | — |
| 税金等調整前中間純利益 | 974,935 | 456,132 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 382,800 | 135,734 |
| 法人税等調整額 | △1,524 | 73,091 |
| 少数株主損失 | — | 7,638 |
| 中間純利益 | 593,659 | 254,944 |

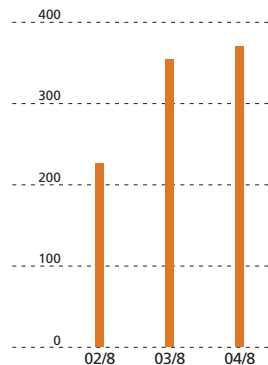
中間連結剰余金計算書

| | (千円) | |
|----------------------------|---|---|
| | 当中間期 (自 2004年 3月 1日 至 2004年 8月 31日) | 前中間期 (自 2003年 3月 1日 至 2003年 8月 31日) |
| (資本剰余金の部) | | |
| 資本剰余金期首残高 | 464,908 | 454,350 |
| 資本剰余金増加高 | | |
| 新株引受権及び新株予約権行使による資本準備金の増加高 | 17,002 | — |
| 新株引受権からの振替 | 166 | — |
| 資本剰余金中間期末残高 | 482,076 | 454,350 |
| (利益剰余金の部) | | |
| 利益剰余金期首残高 | 4,170,546 | 3,370,796 |
| 利益剰余金増加高 | | |
| 中間純利益 | 593,659 | 254,944 |
| 利益剰余金増加高合計 | 593,659 | 254,944 |
| 利益剰余金減少高 | | |
| 配当金 | 78,694 | 56,000 |
| 取締役賞与 | — | 25,956 |
| 利益剰余金減少高合計 | 78,694 | 81,956 |
| 利益剰余金中間期末残高 | 4,685,511 | 3,543,783 |

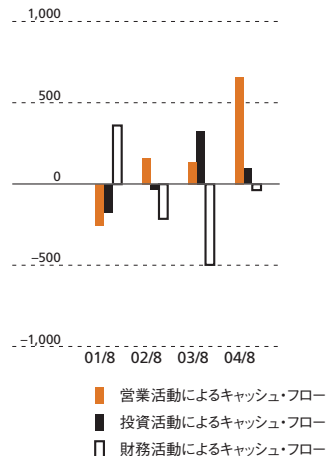
中間連結キャッシュ・フロー計算書

| | (千円) | |
|------------------|---|---|
| | 当中間期 (自 2004年 3月 1日 至 2004年 8月 31日) | 前中間期 (自 2003年 3月 1日 至 2003年 8月 31日) |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 658,818 | 131,816 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 96,154 | 325,745 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △34,422 | △496,022 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 720,550 | △38,459 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 3,277,568 | 2,681,272 |
| 現金及び現金同等物の中間期末残高 | 3,998,119 | 2,642,812 |

従業員数 (人)



キャッシュ・フロー (百万円)



● 株式の状況 (2004年8月31日現在)

株式の概況

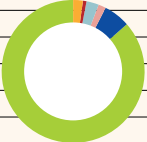
| | |
|--------------|-------------|
| 会社が発行する株式の総数 | 44,900,000株 |
| 発行済株式の総数 | 11,309,956株 |
| 株主数 | 1,819名 |

大株主

| 氏名又は名称 | 所有株式数 (株) | 発行済株式総数に 対する割合 (%) |
|--|--------------|-----------------------|
| 1. 満井義政 | 5,175,800 | 45.8 |
| 2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託口 | 757,500 | 6.7 |
| 3. 日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口) | 528,200 | 4.7 |
| 4. 資産管理サービス信託銀行株式会社証券投資信託口 | 393,100 | 3.5 |
| 5. アルバイトタイムス従業員持株会 | 372,200 | 3.3 |
| 6. 日興シティ信託銀行株式会社(投信口) | 350,900 | 3.1 |
| 7. 野村信託銀行株式会社(投信口) | 285,800 | 2.5 |
| 8. エイチエスピーシーバンクピエールシークライアーツユーケータックストリーティ | 277,000 | 2.4 |
| 9. ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505019 | 200,000 | 1.8 |
| 10. 鈴木秀和 | 170,000 | 1.5 |
| 計 | 8,510,500 | 75.2 |

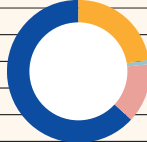
所有株数別分布状況

| | 株式数 (株) | 構成比 (%) |
|-----------------|------------|------------|
| ● 1～499 | 250,800 | 2.2 |
| ● 500～999 | 90,400 | 0.8 |
| ● 1,000～4,999 | 319,200 | 2.8 |
| ● 5,000～9,999 | 195,100 | 1.7 |
| ● 10,000～49,999 | 679,505 | 6.0 |
| ● 50,000～ | 9,774,951 | 86.4 |
| 機構名義失念株式 | 0 | 0.0 |
| 合計 | 11,309,956 | 100.0 |



所有者別分布状況

| | 株式数 (株) | 構成比 (%) |
|--------------|------------|------------|
| 政府・地方公共団体 | 0 | 0.0 |
| ● 金融機関 | 2,537,700 | 22.4 |
| ● 証券会社 | 4,700 | 0.0 |
| ● 事業会社・その他法人 | 108,500 | 1.0 |
| ● 外国法人 | 1,514,700 | 13.4 |
| ● 個人・その他 | 7,144,356 | 63.2 |
| 機構名義失念株式 | 0 | 0.0 |
| 合計 | 11,309,956 | 100.0 |



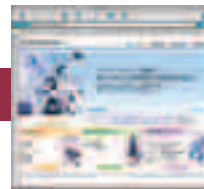
● 会社概要 (2004年8月31日現在)

| | |
|-------------|---|
| 会 社 名 | 株式会社アルバイトタイムス |
| 本 社 | 東京都中央区日本橋2-1-14 日本橋加藤ビルディング |
| 設 立 | 1973年10月29日 |
| 資 本 金 | 3億9,745万円 |
| 従 業 員 数 | 単体288名、連結370名(正社員のみ) |
| 主 な 事 業 内 容 | アルバイト・パート向け無料求人情報誌『DOMO(ドモ)』の編集・発行 アルバイト・パート向け求人サイト『DOMO NET(ドモネット)』の運営 (http://domonet.jp/) 正社員向け求人情報誌『JOB(ジョブ)』の編集・発行 中古車情報誌『のるぞー』の編集・発行 無料中古車情報誌『のるぞーF(エフ)』の編集・発行 正社員向け求人情報提供サイト『ESHIFT(イーシフト)』の運営(http://eshift.jp) |
| 役 員 | 代表取締役社長 鈴木 秀和 取 締 役 長野 節雄 取 締 役 垣内 康晴 取 締 役 木幡 仁一 常勤監査役 塚本 泰彦 常勤監査役 富永 典利 監 査 役 上川 真一 監 査 役 清水 久員 |
| 事 業 拠 点 | 東京、横浜、沼津、静岡、藤枝、浜松、名古屋、大阪 |
| グ ル ー プ 企 業 | 株式会社リンク フリーペーパー取次 株式会社ソシオ 人材派遣・人材紹介 総務部IR担当 TEL: 03-5202-2255 E-mail: ir@atimes.co.jp |

ホームページ及びメールマガジンのご案内

アルバイトタイムスは、プレスリリースや決算発表資料などを公表と同時に自社ホームページに掲載しています。また、プレスリリースや決算発表資料などIR情報、ホームページの更新情報をお知らせするメールマガジンを発行しています。メールアドレスのみで登録できますので、ぜひこちらも併せてご利用ください。(ホームページ及びメールマガジンは携帯電話からはご利用いただけません。ご了承ください。)

<http://www.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 | 〒105-8574 東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社 |
| 同 事 務 取 扱 所 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉2-8-4 中央三井信託銀行株式会社 証券代行事務センター TEL: 03-3323-7111 (受付時間: 平日9:00~17:00) TEL: 0120-87-2031 (名義書換用紙請求専用フリーダイヤル、自動音声案内) ホームページURL: http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html |
| 同 取 次 所 | 中央三井信託銀行株式会社本支店及び日本証券代行株式会社本支店 |
| 公 告 掲 載 新 聞 名 | 日本経済新聞 なお、決算公告については日本経済新聞に代えて当社ホームページに掲載することにいたしました。 |