



新しいシゴト、新しいジブアン「ドモ！」首都圏 木

# DOMO!

¥0!!

毎週月・木曜日発行

G W  
合併号

特集1「はじめで安心!未経験から始める」事務&デスクワーク  
特集2「2つの価値」四ツ谷・後楽園・御茶ノ水  
特集3「時給1700円以上の派遣オフィスワーク」

vol.408  
4.27...5.7

アルバイト・パート 派遣・社員の新ジョブ情報満載!

0120-144510

DOMO! NET  
http://domoer.jp



## 第33期事業報告書

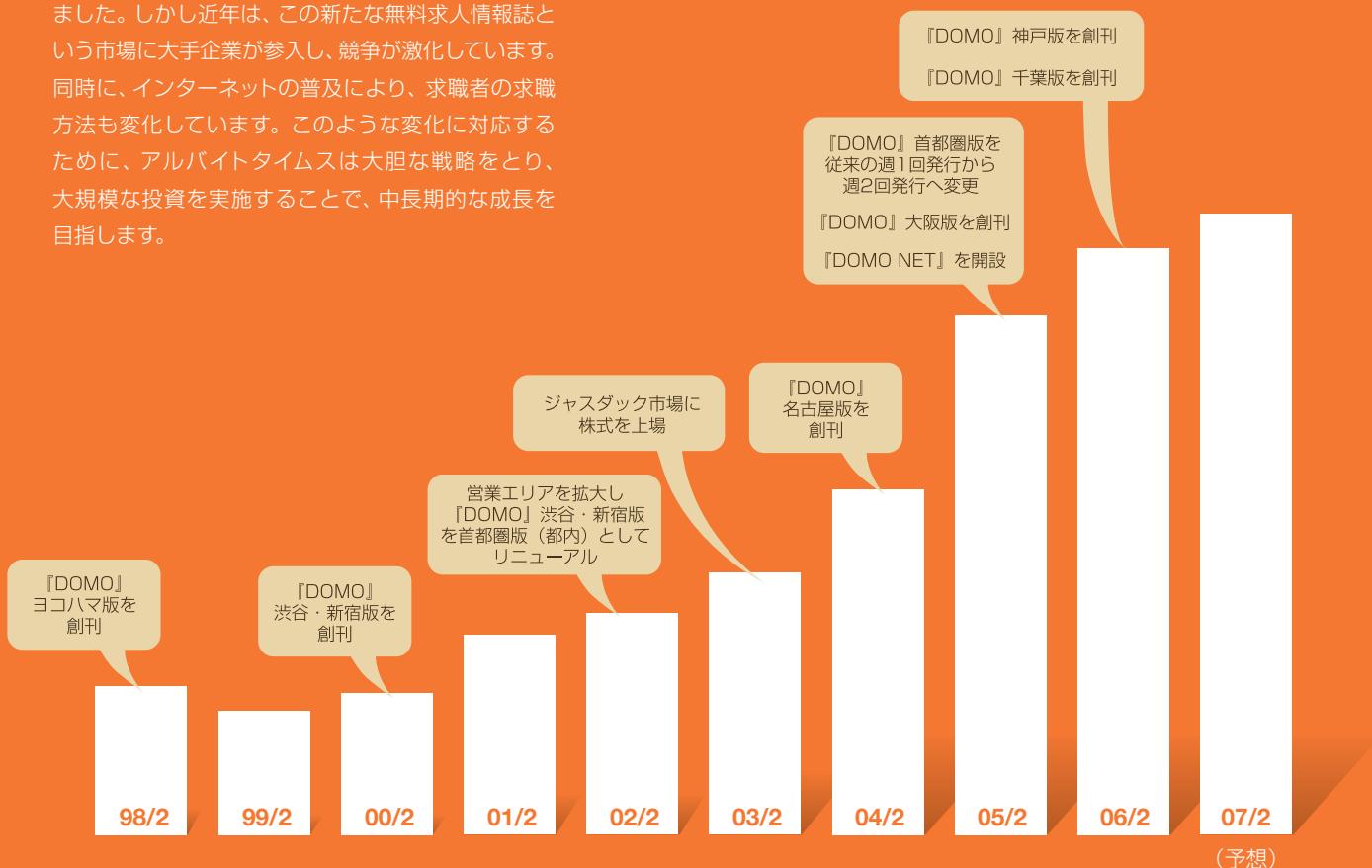
(2005年3月1日から2006年2月28日)

持続的な成長を目指して



株式会社アルバイトタイムスは、1973年の設立以来、求人情報市場に無料求人情報誌という新しい流れを吹き込み、急速に拡大しました。

静岡でスタート以来、横浜、東京、名古屋、大阪、千葉、神戸へと発行地域を広げ、順調に収益を拡大してきました。しかし近年は、この新たな無料求人情報誌という市場に大手企業が参入し、競争が激化しています。同時に、インターネットの普及により、求職者の求職方法も変化しています。このような変化に対応するために、アルバイトタイムスは大胆な戦略をとり、大規模な投資を実施することで、中長期的な成長を目指します。



## 株主の皆さまへ

# 中長期的な成長を実現するための 投資を実行します

2006年2月期（当期）の連結売上高は前年同期比2.8%増の178億2千1百万円となりました。営業利益が同4.6%減の19億9千万円、経常利益が同4.6%減の19億8千9百万円という結果となりました。2006年1月末に人材派遣・人材紹介事業を行う連結子会社を売却したため、特別利益が5億2千4百万円発生し、当期純利益は同11.1%増の13億2百万円となりました。

1株当たり当期純利益は37.94円となり、業績連動の配当方針に基づき、1株当たり期末配当金は13円とさせていただきます。

主力事業である無料求人情報誌『DOMO』の売上高は、前年同期比13.0%増の112億3千万円と、引き続き二桁の成長となりましたが、期初の計画では27.9%の成長を目指していたため、非常に残念な結果といえます。



当期は、春に大々的に実施した広告宣伝や『DOMO』の配布箇所拡充のための投資を、『DOMO』首都圏版を中心とした増収により吸収し、高成長を継続する計画でしたが、競争激化とインターネットへの対応の遅れから増収率が鈍化し始め、上場以来、初の減益という結果になってしまいました。

(詳しい業績内容につきましては10ページ以降の「営業の概況」をご参照ください。)

このような厳しい状況を受け、当社は、中長期的な成長を実現していくために、競争力のてこ入れを行う必要があります。これまで主力事業と明確な相乗効果が得られない事業から撤退する一方で、『DOMO』の地域展開を加速させ、高成長を実現してきましたが、当期の大きな変化として、成長を支える首都圏での成長力が鈍化し始めました。そのため、2007年2月期(今期)は、基盤である静岡に加え、市場規模の大きさから優先順位が高い首都圏・名古屋・大阪に経営資源を集中させ、さらなる競争力の強化に向けての投資、すなわち「攻めの投資」を実行していきます。これにより、今期は大幅に利益が減少いたしますが、2008年2月期(来期)以降は、再び成長路線に回帰する計画です。

(具体的な施策につきましては、4ページ以降の特集ページをご参照ください。)

投資のためといえ、今期は赤字業績および無配を予想しており、株主の皆さまには大変なご心配をおかけして申し訳ございません。今期の積極的な投資を計画通り着実に実施し、再び成長路線に回帰することを期待していただくと同時に、引き続きのご支援ならびにご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2006年5月  
代表取締役社長

鈴木 秀和



私たち経営陣は、広範囲での市場シェアを競うのではなく、戦略的に攻めるべき地域を選択しました。同時に、商品力と営業力を強化することで、競争に打ち勝つ企業体をつくりあげていきます。

# われわれの「勝つ」ということは

現在のような厳しい事業環境下で、当社が「勝つ」ということはどういうことなのか？私たちはこの再定義からスタートしました。これまでのように地域展開を加速させ、広範囲での市場シェアを競うのではなく、戦略的に攻めるべき地域を選択することが必要です。具体的には、東京山手線内の6区、名古屋市の中区・中村区、大阪市の中央区・北区といった首都圏・名古屋・大阪の中心部であり、それら地域でトップシェアの獲得を目指していくことで全体の収益性を高めていく方針です。

また、遅れをとっていた『DOMO NET』に関しては、今年の4月から、『DOMO』を展開しているすべての地域で掲載を開始しました。最重要課題は、商品力である募集効果(求職者からの応募)を引き上げることです。そのため、当面は無料掲載キャンペーンなどを活用した掲載件数の拡充に加え、積極的な広告宣伝を実施する予定です。将来的には、同じ若者をターゲットとし、求人情報以外のサービスや商品を提供し

ている企業との連携も前向きに検討していきたいと考えています。

ただし重要なことは、無料誌とインターネットを単純に商品として揃えるのではなく、十分な運動性を持たせることです。それは求職者の行動特性が表すように、無料誌のみとか、あるいはインターネットのみといった求職者は少数であり、状況と利便性に応じて使い分けているためです。これは顧客についても同様です。

競争が激化し、以前のように商品力で圧倒的に差別化できる時代ではなくなりました。引き続き商品力の優位性が必要不可欠であることに変わりはありませんが、今後は販売する力(営業力)が成長の大きな鍵を握ると考えています。単純に人員数を増やすのではなく、個々の能力を平均的に底上げする(標準化する)仕組み作りに取り組んでいます。

# 求職者ニーズに合った 紙とネットの連動

昨年、求職活動の実態把握を目的に当社が実施したインターネット調査によると、求職者の7割が無料誌を活用し、6割がパソコン(PC)を活用しており、その大半が併用しています。携帯電話はまだ少数ですが、今後は特に応募や登録用としての活用が進むことが予想されます。この調査結果を手にし、当社はあらためて「紙媒体とインターネットの両立」が中期的な成長の大きなポイントとなると確信しました。

まずは、求職者の7割が活用し、かつ当社が優位性を維持している無料誌『DOMO』を再強化する計画です。読者にとってより見やすく、検索しやすいようにリニューアルすると同時に、『DOMO NET』との連動性を強化していきます。さらに、『DOMO』の流通網の最適化を目指した投資も引き続き積極的に行い、効率的に大量に部数を配布できる駅に集中して、設置を拡充していく計画です。

一方、他社に遅れを取ってしまったインターネットにおいては、首都圏で起きている変化が徐々に全国的な変化となることを

想定し、この4月より『DOMO NET』について『DOMO』を展開するすべての地域で掲載を開始しました。あわせて当期の3倍以上の予算を確保し、広告宣伝活動を大々的に展開します。これにより『DOMO NET』の募集効果を引き上げ、「紙媒体とインターネットの両立」を目指します。

インターネットは「アクセス待ち」の媒体であるため、いかに多くの利用者呼び込めるかが最大のポイントです。もちろん、「アルバイト」といったキーワードに連動する検索連動型広告やSEO（検索エンジン最適化）といった顕在化した求職者向けの広告宣伝も積極的に実施しますが、あわせて潜在的な求職者向けの広告宣伝にも取り組んでいきたいと考えています。具体的には、同じ若者をターゲットに商品やサービスを提供するサイトと提携し、例えば共同サイトの運営など、インターネットならではの広告戦略も、前向きに検討していきます。

『DOMO』を再強化する一方、『DOMO NET』との連動性を強化しなくてはなりません。私たち商品部員は、絶えず変化する求職者の動向を把握し、いかに使いやすい媒体に仕上げていくかが大きな課題です。





すべての顧客は何かしらの悩みを持っています。それを把握し、アルバイトタイムスが持つ付加価値で解決する。それが私たち営業員に求められていることです。

# 顧客のニーズを捉え期待させる力

『DOMO』が首都圏でこれまで高成長を遂げてきた最大の要因は、大きなシェアを占めていた有料誌に対して圧倒的に高い募集効果を提供できていたことです。これは、『DOMO』が無料誌ゆえ有料誌より読者数を拡充できたということだけでなく、広域を網羅する数少ない無料誌であったためです。さらに規制緩和と景気回復を追い風に業容を急速に拡大させている人材サービス企業のニーズに合致したことが成長を加速させました。

しかしながら、人材市場が急回復し、売り手市場化が顕著になる中、競争相手が有料誌から同じ無料誌に移行し、さらにインターネットを中心に新規参入が増加した結果、募集効果だけで圧倒的な差別化を図ることが難しくなっています。そのため、今後は営業力、つまり「販売する力」が大きな差別化のポイントとなると想定しています。

求人広告業界の営業員に求められる資質は、優れたコミュニケーション能力と高い活動性です。人手不足に悩んでいながら必要十分な採用ができていない顧客は数多く存在します。つまり不満のない顧客は存在せず、無関心や不信を克服しつつ、商品やサービスの価値を、顧客のニーズと結びつけて解決していくことが当社の営業員には求められています。

従来の育成はベテラン社員の知識と経験に依存してしまう傾向が見られましたが、昨年夏に抜本的に見直した新しい営業研修は、「顧客の無関心や不満を捉え克服する力（気付く力）」「顧客に商品やサービスの価値を提供する力（期待させる力）」を養成するものです。最初に導入した首都圏において成果として表れつつあるため、今期は全地域で徹底する計画です。意図した成果を意図した時期に得られるようになれば、並行して営業員を増員し、競合他社に勝る営業力を蓄積できると確信しています。

## 営業の概況

2006年2月期(当期)の連結業績は、売上高が前年同期比2.8%増の178億2千1百万円、営業利益が同4.6%減の19億9千万円、経常利益が同4.6%減の19億8千9百万円となりました。2006年1月末に人材派遣・人材紹介事業を行う連結子会社を売却したため、特別利益を5億2千4百万円計上し、当期純利益は同11.1%増の13億2百万円となり、1株当たり当期純利益は37.94円となりました。

連結当期純利益の30%を目処に配当原資を決定する業績連動型の配当政策に基づき、当期の期末配当金は1株当たり13円とさせていただきます。

当期の増収率が2.8%と、前期の24.2%から大幅に鈍化した要因としては、連結売上高をけん引する『DOMO』の増収率が大幅に鈍化したことに加え、前期に休刊した情報誌の減収分(合計9億5千4百万円)が連結売上高を5.5%押し下げる要因となったことが挙げられます。

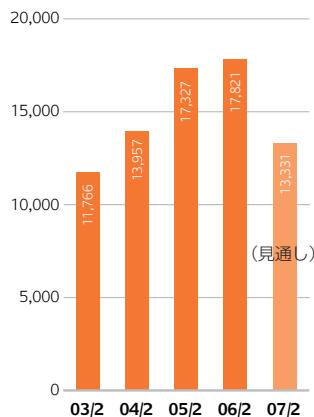
期初計画においては、『DOMO』首都圏版を中心とした増収により、先行投資負担を吸収し、増益を継続させる目論見でしたが、競争激化とインターネットへの対応の遅れから増収率が大幅に鈍化し、先行投資負担を吸収しきれず、営業損益ベースで減益という結果となりました。また、営業利益率は前年

同期比0.8ポイント減の11.2%となりました。

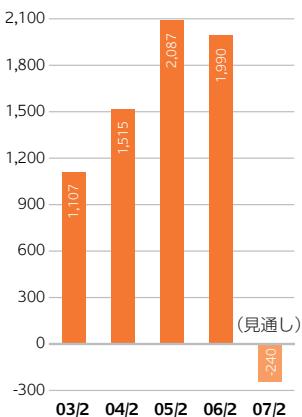
主な特別損益としては、前述の通り、連結子会社の売却に伴い、特別利益を5億2千4百万円計上し、一方で、移転に伴う旧静岡事業所の売却などにより、固定資産売却損を1億5千8百万円、固定資産除却損を2千4百万円計上しました。

事業環境の変化と競争の激化を受け、中長期的な競争力の強化のため、2007年2月期(今期)は過去最大の投資を実施し、2008年2月期(来期)以降の成長を目指すことを決断しました。そのため今期の連結業績は、売上高が前年同期比25.2%減の133億

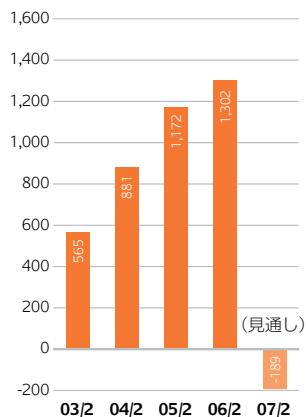
連結売上高 (百万円)



連結営業利益 (百万円)



連結当期純利益 (百万円)



3千1百万円、営業損益が同22億3千万円減の2億4千万円の赤字、経常損益が同22億2千7百万円減の2億3千8百万円の赤字、当期純損益が同14億9千1百万円減の1億8千9百万円の赤字を予想しています。なお大幅な減収は、連結売上高の約3割を占めていた人材派遣・人材紹介事業を売却したことが、今期の大幅な減収要因となるためです。継続事業は7.2%の増収を見込んでいます。

今期の業績は赤字を見込んでいるため、業績連動の利益配分方針に基づき、今期の期末配当金については無配とさせていただく予定です。



## 情報関連事業

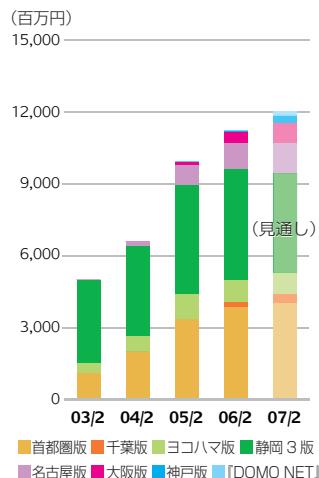
当期の情報関連事業の業績は、売上高が前年同期比6.0%増の124億3千8百万円、営業利益が同3.4%減の19億1千9百万円、営業利益率が同1.5ポイント減の15.4%となりました。

主力事業である『DOMO』『DOMO NET』事業において、年度の変わり目で人材需要が旺盛な春に大々的な広告宣伝活動を行ったことや、『DOMO』千葉版(3月)・神戸版(10月)の創刊などに伴う営業要員の増加、駅などを中心とした流通網の拡充を行いました。前述の通り、競争激化とインターネットへの対応の遅れから、『DOMO』の増収率

が大幅に鈍化し、上半期に集中させた先行投資負担を吸収しきれず、減益となりました。

『DOMO』の売上高は、前年同期比13.0%増の112億3千万円となり、増収率は前期の50.2%から大幅に鈍化しました。とりわけ首都圏では、新規参入を含め、類似の無料誌やインターネットサイトが増加し、媒体間の競争が激化しています。後発である大阪でも価格競争に苦戦しています。さらに当社のインターネットへの対応の遅れから、期初計画ほど求人広告の掲載件数を拡大させることができず、首都圏では伸び率が大幅に鈍化し、『DOMO』の成長に大きく影響しました。一方、基盤である静岡では堅調

『DOMO』『DOMO NET』売上高



## 情報関連事業

	(百万円)		
	2007年2月期(予想)	2006年2月期	2005年2月期
情報誌編集発行	11,851	11,230	10,894
無人求人情報誌『DOMO』合計	11,851	11,230	9,939
首都圏版	4,012	3,846	3,364
千葉版	381	234	—
ヨコハマ版	911	905	1,020
静岡3版	4,156	4,659	4,582
名古屋版	1,231	1,054	811
大阪版	863	496	160
神戸版	294	33	—
有料求人情報誌『JOB』	—	—	595
中古車情報誌『のぞー』『のぞーF』	—	—	358
求人情報サイト運営	378	162	100
求人情報サイト『DOMO NET』	177	17	6
正社員向け求人情報サイト『ESHIFT』	200	144	93
フリーペーパー取次等	1,101	1,004	691
情報関連事業合計	13,331	12,396	11,685

に推移し、当期に創刊した千葉版・神戸版はおおむね順調に推移し、名古屋では引き続き高成長を継続しました。

求人情報サイト運営(インターネット事業)の売上高は前年同期比61.5%増の1億6千2百万円となりました。『DOMO NET』は、当面の最優先課題として、掲載件数の拡充と積極的な広告宣伝による募集効果(求職者からの応募)の引き上げを図りましたが、競争激化などにより掲載件数の拡充が計画通り進まず、募集効果の改善が遅れています。一方、『ESHIFT』は、積極的な広告宣伝により、認知度が大幅に向上し、募集効果が改善しつつあります。

連結子会社リンクが行うフリーペーパー取次事業等の売上高は、前年同期比45.2%増の10億4百万円となりました。安定収益源となるフリーマガジンの獲得に注力した結果、大手小売チェーンとの独占取次契約を結ぶなど、大きな成果が得られています。

今期は、足元の厳しい競争環境が当面継続することを想定し、『DOMO』および『DOMO NET』の売上高は緩やかな増加を見込んでいます。一方、中長期的な成長力にてこ入れするため、『DOMO』のリニューアルや『DOMO NET』の強化、営業力の強化のための投資を積極的に行い、最優先課題である「紙媒体(無料誌)とインターネットの両立」を目指します。

『DOMO』のリニューアルについては、「見やすさ」「検索しやすさ」を強化するとともに、『DOMO NET』との連動性を強化する計画です。また、首都圏を中心に駅への設置を拡充し、より効率的に『DOMO』を読者に届ける仕組みに改善していく予定です。

『DOMO NET』については、4月より首都圏以外の地域でも営業を開始し、特にトップシェアである静岡での拡大に期待しています。あわせてインターネット上の広告宣伝活動を大幅に強化し、利用者の増加を図ります。

営業力強化については、営業員の増員だけでなく、生産性の向上を目指します。すでに首都圏では、当下半年より、営業研修プログラムを全面的に見直すとともに、各営業員の担当地域・担当顧客数を絞り込むことで営業効率の向上を図った結果、飲食・小売チェーン担当や地域顧客担当の売上高の伸び率が顕著に改善するなど、徐々に成果が表れてきています。今期はこの手法をすべての地域で実施する計画です。

上記施策により、投資額は過去最高に上るため、印刷費、人件費、広告宣伝費、流通経費が大幅に増加する見込みです。今期の情報関連事業の業績は、売上高が前年同期比7.2%増の133億3千1百万円、営業損益が同21億5千9百万円減の2億4千万円の赤字を予想しています。



## 人材関連事業

当期の人材関連事業の業績は、売上高が前年同期比4.0%減の54億7千4百万円、営業利益が同28.4%減の7千

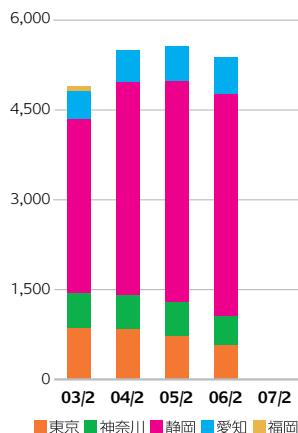
1百万円、営業利益率が前期比0.4ポイント減の1.3%となりました。

求人媒体事業に次いで売上高構成比の大きい人材派遣事業の売上高は、人材の売り手市場化により、引き続き

派遣スタッフの確保が難しい状況に置かれており、前年同期比3.1%減の53億8千6百万円となりました。

なお、事業の「選択と集中」の経営方針のもと、2006年1月末で同事業を

人材派遣売上高 (百万円)



行う連結子会社ソシオの全株式を株式会社パソナに譲渡しました。ソシオは、静岡では一定のシェアを獲得できているものの、スタッフの調達能力を強化し、サービスの充実度・多様化を図り、さら

なる成長を目指すためには、人材派遣事業を本業とし、十分な規模、ブランド力、スタッフ調達能力を誇るパソナグループの傘下に入る方が、成長シナリオを描きやすいと判断したためです。

#### 人材関連事業

	2007年2月期(予想)	2006年2月期	2005年2月期
人材派遣合計	—	5,386	5,561
東京都	—	566	721
神奈川県	—	485	560
静岡県	—	3,708	3,699
愛知県	—	626	579
人材紹介等	—	38	80
人材関連事業合計	—	5,424	5,642



## 『DOMO NET』を静岡、名古屋、関西でも展開

『DOMO NET』は、従来、首都圏を対象としてきましたが、2006年4月より『DOMO』の既存展開地域(首都圏・静岡・名古屋・関西)のすべてで掲載を開始しました。

掲載地域を拡大した背景としては、非正社員の分野でもインターネット求人広告市場が東名阪の大都市圏を中心に大幅に拡大していることが挙げられます。当社が行った調査によると、非正社員系の求職者が仕事を探す際に、7割の人が無料誌、6割の人がPCを活用しています。ただし、どちらかに限定している求職者は非常に少なく、状況と利便性に応じて両媒体を使い分けています。アルバイトタイムスは、『DOMO』および『DOMO NET』の両立により、求職者のニーズと期待に応えられるブランドとしての確立を目指します。

一方、求人広告を掲載する顧客(広告主)は、売り手市場化し人材獲得が困難になっている中で、必要な人材を必要な時期に採用するため、さまざまな媒体を活用し、その効果的な使い方を模索しています。全国の『DOMO』の顧客に対して、無料誌とインターネットの両媒体の効果的な使い分けを提案することで、顧客の人材獲得における最適なパートナーを目指します。

『DOMO NET』の全国展開にあたっては、商品力の早期向上が最重要課題となるため、当面は無料掲載キャンペーンなどを活用した掲載件数の拡充に加え、積極的な広告宣伝により、十分な募集効果(求職者からの応募)の創出を図っていく予定です。また、将来的には求職者の行動特性を分析することで、より効果的な求人手法の提案を行い、顧客とのさらなる関係強化を目指します。

URL <http://domonet.jp>

# 株主の皆さまの声

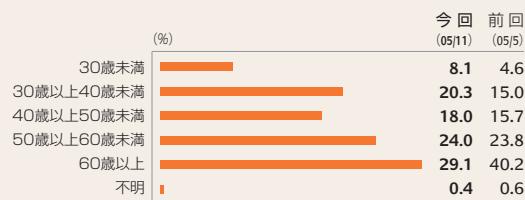
株主の皆さまとのコミュニケーションによって、IR活動の充実を図るため、2005年11月にお届けした事業報告書にアンケートを同封させていただきました。今回のご回答数は4,000名強と、引き続き全体の4割近い多くの株主の皆さまからご回答をいただきました。心よりお礼申し上げます。

皆さまからいただき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。当社では、引き続き株主の皆さまとのコミュニケーションを継続する貴重な機会として、今回お届けする事業報告書にもアンケートを同封させていただきました。大変お手数ですが、ぜひご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

## Q.1 回答者年齢

### 若い年齢層が大幅に増加

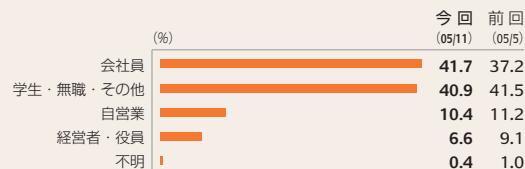
「30歳以上40歳未満」の株主が5.3ポイント増の20.3%、「30歳未満」の株主が3.5ポイント増の8.1%と大幅に増加したのに対し、「60歳以上」の株主が11.1ポイント減の29.1%と大幅に減少しました。比較的若い年齢層で株主が増加しました。



## Q.2 回答者職業

### 会社員の株主が最大に

「会社員」の株主が、4.5ポイント増の41.7%と、大幅に増加し最大となりました。次いで「学生・無職・その他」の株主が0.6ポイント減の40.9%となりました。



## Q.3 株式取得時期（複数回答有）

### 直近半年間の取得が過半を占める

直近半年間（2005年3月～2005年8月）で取得された株主が全体の6割となりました。1年以上保有（2004年8月以前に取得）が17.4%と低水準に留まっているため、当社株式を中長期で保有していただけるよう、業績の拡大とIR活動の充実に努めてまいります。

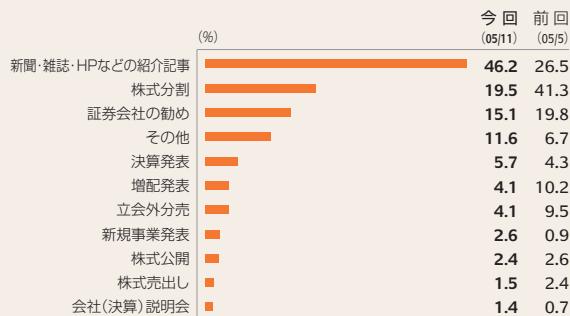


(注) 2005年11月にお届けした中間事業報告書の制作時以降、アンケート返信があったため、「前回」の数値が中間事業報告書での記載と異なっています。

## Q.4 株式取得のきっかけ（複数回答有）

### 新聞・雑誌・ホームページの紹介記事が圧倒的多数

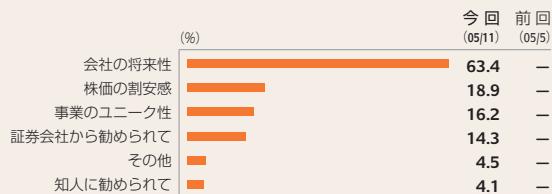
日経新聞やマネー雑誌などで取り上げていただく機会が増えたため、「新聞・雑誌・ホームページなどの紹介記事」がきっかけである株主は19.7ポイント増の46.2%と1.7倍に増加しました。前回最多であった「株式分割」は21.8ポイント減の19.5%とほぼ半減しました。



## Q.5 株式保有の理由（複数回答有）

### 会社の将来性が圧倒的多数

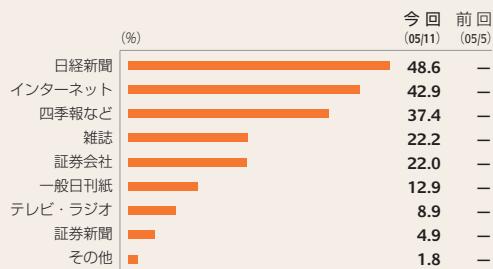
株式保有の理由は、「会社の将来性」が63.4%と圧倒的多数を占めました。次いで「株価の割安感」が18.9%、「事業のユニーク性」が16.2%、「証券会社から勧められて」が14.3%となりました。



## Q.6 投資情報源（複数回答有）

### 日経新聞が最多

投資情報源は「日経新聞」が48.6%と最多となりました。次いでヤフーファイナンスや証券会社のウェブサイトなど「インターネット」が42.9%となり、「四季報」が37.4%となりました。「雑誌」も22.2%と比較的多く、具体的にはダイヤモンド社のZAi(ザイ)や日経マネーが多数を占めました。平均的に2つ以上の情報源を利用しているようです。



(注) 2005年11月にお届けした中間事業報告書の制作時以降、アンケート返信があったため、「前回」の数値が中間事業報告書での記載と異なっています。

# 財務諸表

## 流動資産

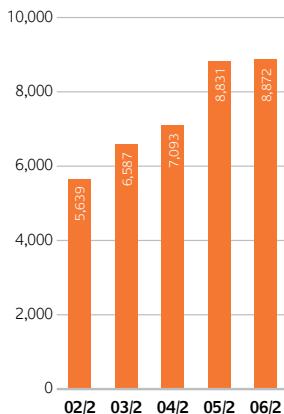
流動資産は前年同期末比8千5百万円増加しました。これは主に、売却した連結子会社が保有する売掛金約6億円が当期末の貸借対照表から消去されたことにより、受取手形及び売掛金が同5億7千3百万円減少しましたが、連結子会社の売却収入8億1千6百万円などにより、現金及び預金が同7億6百万円増加し、減少額を上回ったためです。

## 固定資産

固定資産は前年同期末比4千5百万円減少しました。これは主に、情報システムの増強により無形固定資産が同1億6千8百万円増加したことと、事業所の新設・増床に伴う敷金・保証金の増加により、投資その他の資産が同4千万円増加しましたが、主に旧静岡事業所の土地・建物の売却により、有形固定資産が同2億5千3百万円減少し、増加額を上回ったためです。

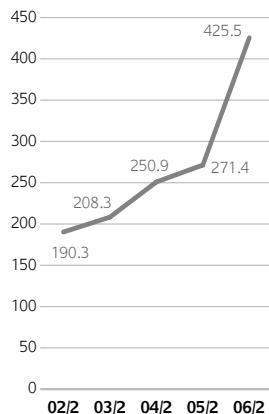
## 総資産

(百万円)



## 流動比率

(%)



## 連結貸借対照表

(百万円)

	当期末 (2006年2月期末)	前期末 (2005年2月期末)	前年同期末比
<b>(資産の部)</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	5,439	4,733	706
受取手形及び売掛金	1,532	2,105	△ 573
たな卸資産	29	25	4
繰延税金資産	70	135	△ 64
その他	170	170	0
貸倒引当金	△ 3	△ 15	12
<b>流動資産合計</b>	<b>7,239</b>	<b>7,154</b>	<b>85</b>
<b>固定資産</b>			
<b>&lt;有形固定資産&gt;</b>			
建物及び構築物	267	344	△ 77
機械装置及び運搬具	—	2	△ 2
土地	444	623	△ 179
建設仮勘定	—	3	△ 3
その他	129	120	8
<b>有形固定資産合計</b>	<b>841</b>	<b>1,095</b>	<b>△ 253</b>
<b>&lt;無形固定資産&gt;</b>			
399	230	168	
<b>&lt;投資その他の資産&gt;</b>			
投資有価証券	—	0	△ 0
その他	400	364	35
貸倒引当金	△ 8	△ 13	5
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>391</b>	<b>351</b>	<b>40</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>1,632</b>	<b>1,677</b>	<b>△ 45</b>
<b>繰延資産</b>			
社債発行差金	0	0	△ 0
<b>繰延資産合計</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>△ 0</b>
<b>資産合計</b>	<b>8,872</b>	<b>8,831</b>	<b>40</b>

	(百万円)		
	当期末 (2006年2月期末)	前期末 (2005年2月期末)	前年同期末比
<b>(負債の部)</b>			
<b>流動負債</b>			
一年以内償還予定社債	5	—	5
未払金	958	1,661	△ 703
未払法人税等	589	543	46
賞与引当金	42	154	△ 111
その他	104	276	△ 171
<b>流動負債合計</b>	<b>1,701</b>	<b>2,635</b>	<b>△ 934</b>
<b>固定負債</b>			
社債	—	5	△ 5
その他	0	0	△ 0
<b>固定負債合計</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>△ 6</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,701</b>	<b>2,642</b>	<b>△ 940</b>
<b>(資本の部)</b>			
<b>資本金</b>	436	420	16
<b>資本剰余金</b>	521	505	16
<b>利益剰余金</b>	6,213	5,264	948
<b>自己株式</b>	△ 0	—	△ 0
<b>資本合計</b>	<b>7,170</b>	<b>6,189</b>	<b>981</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>8,872</b>	<b>8,831</b>	<b>△ 40</b>
1株当たり株主資本	208.40円	542.98円	

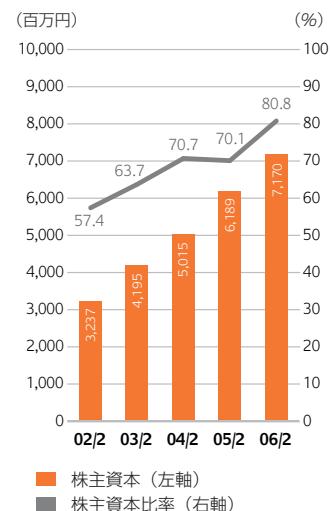
#### 負債

負債は前年同期末比9億4千万円減少しました。これは主に、大半が印刷費である未払金が同7億3百万円減少し、業績連動により賞与引当金が1億1千1百万円減少したためです。

#### 資本

資本は前年同期末比9億8千1百万円増加しました。これは主に、当期純利益13億2百万円を計上した一方で、期末配当金3億5千3百万円を実施し、利益剰余金が9億4千8百万円増加したためです。

#### 株主資本／株主資本比率



## 売上原価

売上原価は前年同期比5千1百万円増加しました。これは主に、前期下半期に行った『DOMO』首都圏版の掲載料金半額キャンペーンによる印刷費負担が一巡し、印刷費が同2億1千8百万円減少しましたが、『DOMO』の制作センターを東京に新規開設し、その他売上原価が3億4千8百万円増加し、減少額を上回ったためです。

## 販売費及び一般管理費

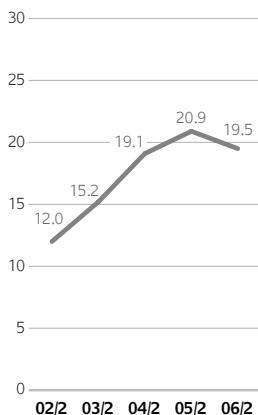
販売費及び一般管理費は前年同期比5億3千8百万円増加しました。業容の拡大により従業員数は増加しましたが、業績連動により賞与は大幅に減少したため、人件費は同8千7百万円減少しました。また、『DOMO』および『DOMO NET』における積極的な広告宣伝活動により、広告宣伝費は同2億5千8百万円増加しました。さらに、『DOMO』千葉版・神戸版の創刊や首都圏版の流通網の強化により、設置協力金は同2億4千2百万円増加し、配送費は同3億5千4百万円増加しました。

売上高原価率／売上高販管費率／  
営業利益率 (%)



— 売上高原価率  
— 売上高販管費率  
— 営業利益率

ROE (株主資本当期比純利益) (%)



## 連結損益計算書

(百万円)

	当期 (2006年2月期)	前期 (2005年2月期)	前年同期比
<b>売上高</b>	17,821	17,327	493
情報関連	12,396	11,685	710
人材関連	5,424	5,642	△217
<b>売上原価</b>	8,051	7,999	51
印刷費	2,183	2,402	△218
派遣スタッフ給与	4,189	4,267	△77
その他売上原価	1,677	1,329	348
<b>売上総利益</b>	9,769	9,327	441
<b>販管費及び一般管理費</b>	7,779	7,240	538
人件費	3,642	3,729	△87
広告宣伝費	714	456	258
販売促進費	128	198	△69
設置協力金	596	354	242
その他流通費用	164	313	△148
配送費	1,086	732	354
その他販管費	1,446	1,456	△10
<b>営業利益</b>	1,990	2,087	△96
<b>営業外収益</b>	8	4	4
<b>営業外費用</b>	9	5	3
<b>経常利益</b>	1,989	2,085	△96
<b>特別利益</b>	524	0	524
<b>特別損失</b>	183	134	48
<b>税金等調整前当期純利益</b>	2,330	1,951	379
法人税、住民税及び事業税	957	801	155
法人税等調整額	71	△23	94
<b>当期純利益</b>	1,302	1,172	129
1株当たり当期純利益	37.94円	103.65円	
1株当たり配当金	13.00円	31.00円	

## 連結剰余金計算書

	当期 (2006年2月期)	前期 (2005年2月期)	前年同期比
(百万円)			
<b>(資本剰余金の部)</b>			
資本剰余金期首残高	505	464	40
<b>資本剰余金増加高</b>			
新株予約権の行使による 資本準備金の増加高	16	39	△ 23
新株引受権からの振替	—	0	0
資本剰余金増加高合計	16	40	△ 23
資本剰余金減少高	—	—	—
資本剰余金期末残高	521	505	16
<b>(利益剰余金の部)</b>			
利益剰余金期首残高	5,264	4,170	1,093
<b>利益剰余金増加高</b>			
当期純利益	1,302	1,172	129
利益剰余金増加高合計	1,302	1,172	129
<b>利益剰余金減少高</b>			
配当金	353	78	274
取締役賞与	—	—	—
利益剰余金減少高合計	353	78	274
期末残高	6,213	5,264	948

## 連結キャッシュ・フロー計算書

	当期 (2006年2月期)	前期 (2005年2月期)	前年同期比
(百万円)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	670	1,511	△ 841
投資活動によるキャッシュ・フロー	355	△ 67	422
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 319	11	△ 330
現金及び現金同等物の増減額	706	1,455	△ 749
現金及び現金同等物の期首残高	4,733	3,277	1,455
現金及び現金同等物の期末残高	5,439	4,733	706

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、6億7千万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益23億3千万円等の収入が、法人税等の支払額9億3千7百万円等の支出を上回ったためです。

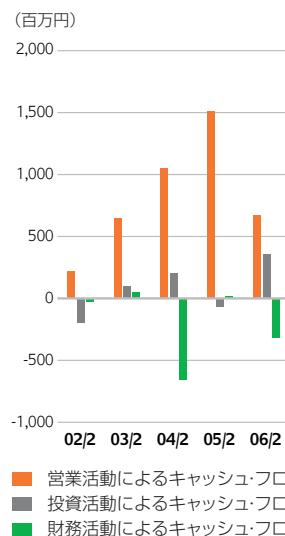
### 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果得られた資金は、3億5千5百万円となりました。これは主に、無形固定資産の取得による支出2億8千8百万円、有形固定資産の取得による支出1億5千9百万円、および敷金保証金の差入による支出1億5百万円等の支出があったものの、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入8億1千6百万円等の収入が上回ったためです。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は、3億1千9百万円となりました。これは主に、配当金の支払額3億5千1百万円等によるものです。

### キャッシュ・フロー



# 株式の状況 (2006年2月28日現在)

## 株式の概況

会社が発行する株式の総数	136,700,000株
発行済株式の総数	34,408,368株
株主数	12,627名

## 大株主

氏名又は名称	所得株式数 (株)	発行済株式総数に対する割合 (%)
1. 満井義政	13,727,400	39.89
2. 日本証券金融株式会社	966,100	2.80
3. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託口	895,100	2.60
4. ビーエヌピー パリバ セキュリティーズ サービス ロンドン ジャスデック ユーケー レジデンツ	890,000	2.58
5. アールピーシー テクシア インベスター サービスズ トラスト ロンドン クライアント アカウント	875,300	2.54
6. 鈴木秀和	510,000	1.48
7. アルバイトタイムス従業員持株会	498,100	1.44
8. 株式会社静岡銀行	432,000	1.25
9. バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウント イーアイエスジー	389,500	1.13
10. オカサン アジア クライアント	361,200	1.04
計	19,544,700	56.80

(注) 2006年3月16日付で当社の創業者および筆頭株主である満井義政氏の保有株は1,300,000株 (3.8%相当) 減少しています。満井氏本人が設立し、かつ理事長を務める、財団法人満井就職支援奨学財団に対し、満井氏本人が保有する当社株式を同財団の基本財産として寄付したことによるものです。

## 所有株数別分布状況



## 所有者別分布状況



(注) 1. 自社名義株式 (136株) については「個人・その他」に含めております。  
2. 機構名義失念株式 (200株) については「事業法人・その他法人」に含めております。

## 会社概要 (2006年2月28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

4億3,669万円

### 従業員数

連結311名、単体297名（正社員のみ）

### 主な事業内容

無料求人情報誌

『DOMO(ドーム)』の編集・発行

求人情報サイト

『DOMO NET(ドームネット)』の運営  
(<http://domonet.jp/>)

正社員向け求人情報サイト

『ESHIFT(イーシフト)』の運営  
(<http://eshift.jp/>)

### 役員 (2006年5月25日現在)

代表取締役社長 鈴木 秀和

取締役 垣内 康晴  
管理本部長

取締役 上川 真一  
情報戦略本部長

取締役 長野 節雄

取締役 木幡 仁一

監査役 藤田 信彦

監査役 巻田 茂

監査役 清水 久員

### 事業拠点

東京、千葉、横浜、沼津、静岡、藤枝、  
浜松、名古屋、大阪、神戸

### グループ企業

株式会社リンク フリーペーパー取次

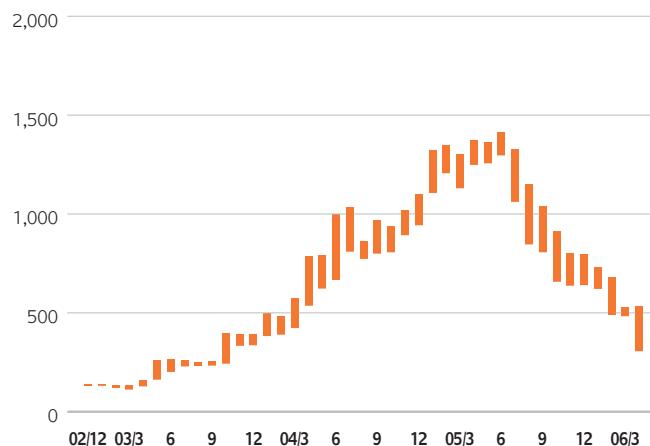
### IR窓口

管理本部IR担当

TEL: 03-5202-2255

E-mail: [ir@atimes.co.jp](mailto:ir@atimes.co.jp)

### 当社株価 (株式分割調整後) (円)



## ホームページおよびメールマガジンのご案内

アルバイトスは、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、ぜひこちらもあわせてご利用ください。(ホームページおよ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
株主名簿管理人	〒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: <a href="http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html">http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html</a>
同取次所	中央三井信託銀行株式会社本店及び日本証券代行株式会社本店
公告方法	電子公告 第33回株主総会決議により、当社の公告方法は電子公告とさせていただきます。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告を行うことができない場合の公告は、日本経済新聞に掲載いたします。 電子公告先: 当社ホームページ ( <a href="http://www.atimes.co.jp">http://www.atimes.co.jp</a> )