

各 位

2004 年 7 月 28 日
株式会社アルバイトタイムス
(証券コード:2341)
(URL: <http://www.atimes.co.jp>)
代表取締役社長 鈴木 秀和

アルバイトタイムス、アルバイト情報サイトをオープン

紙媒体との相互補完関係の構築に向けてインターネット事業を本格展開

アルバイト・パート向け無料求人情報誌『DOMO(ドモ)』を編集・発行する株式会社アルバイトタイムス(本社:東京日本橋、代表:鈴木秀和、ジャスダック上場、コード:2341)は、2004年9月1日(水)にアルバイト・パート向け求人情報サイト『DOMO NET(ドモネット)』をオープンすることを決定しました。

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の比率がここ数年で10ポイント近く上昇し、就業者全体の3割を超えてきています。このように雇用の流動化が進んだ結果、事務系や技術系派遣社員といった仕事へのこだわりが明確な非正社員が徐々に増加しています。このような層においては、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がはっきりしているため、検索性に優れたインターネットの有効性が認められつつあります。

大半の学生、フリーター、主婦は依然として検索軸及びその優先順位が曖昧であるため、紙媒体の一覧性が有効であると捉えていますが、上記の変化が生み出す新たな収益機会を確保すべく、新たにアルバイト情報サイトを立ち上げ、紙媒体との相互補完関係の構築を図る予定です。

アルバイト情報サイトの市場規模は現在約50億円と推測されます。(社)全国求人情報協会の資料によれば、2000年時点での全国の求人広告市場規模は約5,800億円であり、このうち約6割の3,500億円がアルバイト系求人広告と推測されます。アルバイト系求人広告件数は、雇用の流動化を受け、2000年から2003年までの3年間で年平均11%と安定的に拡大しています。アルバイト系求人広告の主要媒体は、これまで有料誌や新聞折込チラシでしたが、情報の無料化や若年層における新聞購読率の低下などにより、現在急速に無料誌あるいはイ

インターネットへ転換が進んでいます。

新興のインターネット専門企業に対する当社の大きな強みは、『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営業資産を最大限活用できることです。つまり、顧客に対しては紙媒体及びインターネットの双方を一括して提案・提供できるため、顧客サービスの向上が期待できます。また、ユニークユーザーの獲得では大体的な広告宣伝を行わずとも、既に大多数の求職者へ浸透している『DOMO』を効果的なプロモーション媒体として活用することで、有効なユニークユーザーを多数呼び込めると考えています。

営業活動は、当面専門の部署で行うため首都圏中心となりますが、軌道に乗った段階で既存の紙媒体の営業部署へ窓口を拡げていく計画です。掲載料金は、写真点数、案件数、掲載期間によって異なりますが、具体的には1案件1週間で5万5千円、あるいは10案件1週間で28万9千円などを予定しています。募集案件が常時複数見込まれる会社ほどメリットが大きくなる価格設定となっています。

アルバイトタイムスは、この『DOMO NET』で初年度(2005年2月期)売上高3千5百万円を見込んでおり、2年目に売上高2億5千万円で通期黒字化を目指しています。

代表取締役社長 鈴木秀和のコメント

「非正社員層の拡大により、限定的ではあるものの、仕事のこだわりが明確な人が徐々に増えています。派遣という雇用形態が増加していることがその典型といえます。一方で、このような変化に対応するため、広告主である顧客は紙媒体とインターネットを効果的に使い分けていく必要に迫られています。

従って当社を含めた求人広告業界に求められているのは、紙媒体とインターネットの相互補完関係を持つことだと思います。例えば、移動中であれば紙媒体で探すことが多いでしょうし、PCを利用中であればインターネットで探すでしょう。また、営業系の職種であれば紙媒体の方が有効でしょうし、事務系や技術系の職種であればインターネットの方が有効でしょう。

このような読者・ユーザーの状況に合わせた情報提供を実現し、かつ顧客のニーズにワンストップで対応できる体制を構築することが今後この業界で勝ち残る条件と考えています。

1997年のヨコハマ版創刊を契機とした『DOMO』の全国展開は、今年6月の大阪版創刊をもって第一段階を達成しつつあります。そのためこの地域展開と平行し、紙媒体で得られた読者及び顧客からの信頼をもとにインターネット事業を本格展開し、紙媒体とのシナジーを最大限追及していく方針です。」

『DOMO NET』の概要

名称	DOMO NET(ドーマネット)
URL	http://www.domonet.jp (9月1日よりアクセス可能となります。)
開設日	2004年9月1日(水)
営業エリア	当面は首都圏
掲載料金	1案件1週間(写真2点) 5万5千円 10案件1週間(同上) 28万9千円 その他 (掲載写真点数、掲載案件数、掲載期間によって異なります。)
初年度売上高計画	3千5百万円
2年目売上高計画	2億5千万円(黒字転換)

株式会社アルバイトタイムスについて

無料求人情報誌『DOMO』を全国展開する求人広告業界のリーディングカンパニー。本格展開から3年で成長エンジンとなった首都圏版、わずか1年で黒字化が見えてきた名古屋版に続き、大きな市場が期待できる大阪版を2004年6月に創刊しました。「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。

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

メディア関係のお問合せ先

株式会社アルバイトタイムス

総務部 広報・IR担当 高橋徹弥

E-mail: tetsutaka@atimes.co.jp

TEL: 03-5202-2255

FAX: 03-5202-2300

〒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

営業関係のお問合せ先

株式会社アルバイトタイムス

インターネットソリューション部長 水野聡

E-mail: smizuno@atimes.co.jp

TEL: 03-5207-8502

FAX: 03-5207-8503

〒101-0045 東京都千代田区神田鍛冶町 3-5-2 JP 鍛冶町ビル