

第16期 事業報告書

自平成13年1月1日 至平成13年12月31日



JOBMAIL
www.jobmail.co.jp

LicenseWorld
www.licenseworld.co.jp



株主のみなさまへ

株式会社ピーエイ
(証券コード：4766)

科 目		第16期 (平成13年12月期)	第15期 (平成12年12月期)
売上高	(百万円)	1,518	1,491
営業利益又は営業損失()	(百万円)	24	151
経常利益又は経常損失()	(百万円)	14	134
当期利益又は当期損失()	(百万円)	46	66
株主資本	(百万円)	1,538	1,587
総資産	(百万円)	1,710	1,844
一株当り当期利益又は当期損失()	(円)	4.19	6.33
一株当り株主資本	(円)	139.43	143.80
株主資本当期利益率(ROE)	(%)	3.0	6.4
総資本経常利益率(ROA)	(%)	0.8	10.7

目 次

決算ハイライト.....	1P
ごあいさつ.....	2P
当社のビジョン.....	3P
営業概況報告.....	9P
財務諸表概要.....	11P
会社概要.....	13P
株式の状況.....	14P

本事業報告書に記載されている将来の業績に関する計画、戦略や確信などは、過去の事実ではなく当社が現在入手可能な情報から判断した仮定や確信に基づく見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は、弊社事業にご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに第16期（自平成13年1月1日 至平成13年12月31日）の事業活動についてご報告させていただきます。

当期における我が国のIT業界は、米国IT不況と米国同時多発テロの影響を受け、大きく減速しておりますが、企業が競争力の源泉となる情報化武装を積極的に行っていることから、中長期的には拡大基調にあります。そのような状況下、各IT企業はサービス部門の強化を図っており、IT人材を増強しております。そのため、依然IT人材は不足しており、社会の大きな課題となっております。

一方、我が国政府も5年以内に世界最先端のIT国家となることを目的とした「e-Japan構想」を掲げており、日本のIT化は国策として取り組まれております。

その中で、当社はIT人材に対してキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートを行う唯一の企業として情報化社会の発展に貢献すべく、事業を展開してまいりました。

このIT人材のライフサポートでキャリアアップ支援を担うJOBMAIL事業では、IT人材のキャリアアップマーケットプレイスにてIT人材の囲い込みを強化すると共に、求人広告と人材紹介をミックスしたハイブリッド人材紹介サービス「プレミアムサーチ」を中核とした人材紹介に求人広告を加えて伸長することができました。一方、IT人材のスキルアップ支援を担うLicenseWorld事業は、ブロードバンドの普及に伴う教育産業の本格的インターネット活用時代に備えるために、いち早くEラーニングマーケットプレイスとしてのフレームワークを構築することができました。

今後も、拡大するIT人材マーケットにおいてキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートを行うことによって、拡大する日本の情報化社会の中で確固たる地位を築くと同時に、その発展に寄与していきたいと考えております。

株主の皆様には、引き続き、尚一層のご理解とご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

平成14年3月

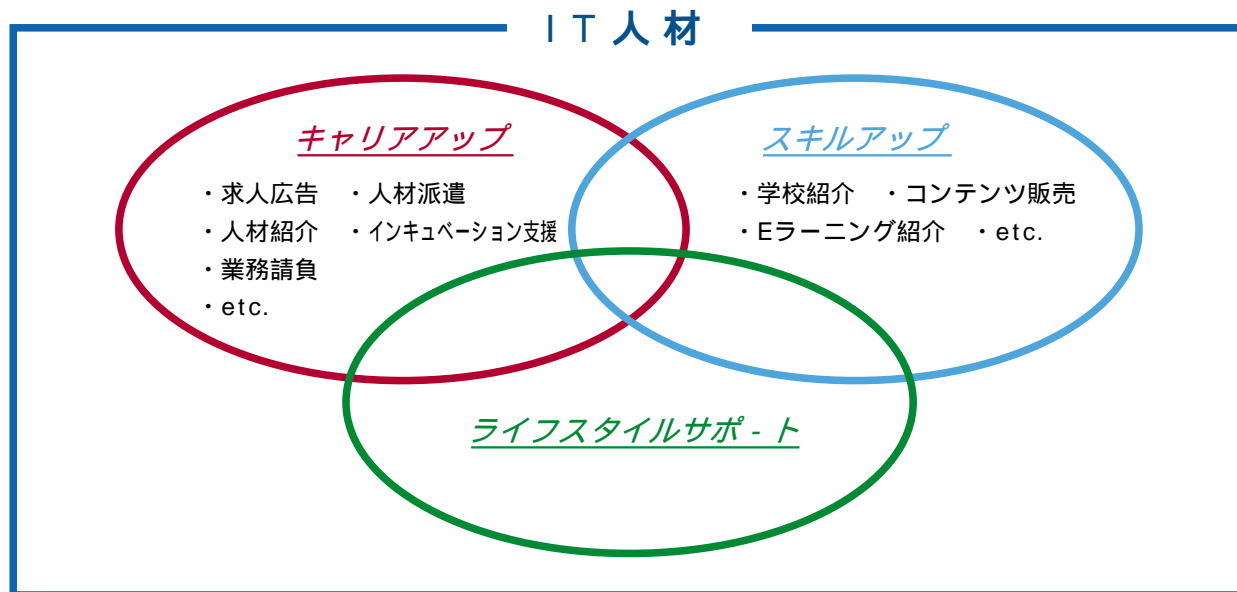


代表取締役社長

如藤 博敏

IT人材のキャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートビジネスを展開

PAはIT人材の全てに関わるライフスタイルをサポート



情報化社会とは、社会のあらゆるところでIT技術が活用される社会です。全ての企業にとってIT武装の成否が、競争力の源泉となっているといっても過言ではありません。IDC Japan発表資料によると、2002年の国内IT投資規模は12兆4千万円となり2003年にはさらに拡大すると発表されました。

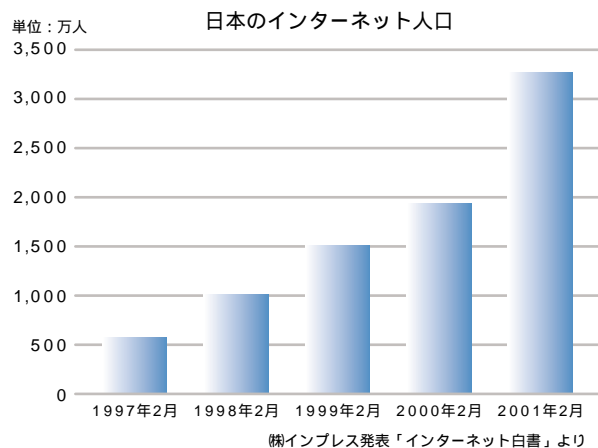
このような急速な情報化社会発展の中で、推進役であるべきIT人材は、絶対的不足状況にあります。総務省発表

「平成12年国勢調査」によると、日本における情報処理技術者は788千人と全就業者数の1.3%程度しか存在しておりません。

この状況下、当社は「IT人材」を情報化社会のもっとも重要なキーファクターと規定し、キャリアアップ・スキルアップを中心としたライフサポートを行っていきたいと考えております。

IT人材のライフサポートビジネスの背景

拡大する人材マーケット



e-Japan構想

1. 超高速ネットワークインフラ整備及び競争政策
2. 電子商取引
3. 電子政府の実現
4. 人材育成の強化

我が国の情報化は、技術の進歩、各種政策、サービスの充実等により加速しております。株式会社インプレス発表「インターネット白書」によると、1997年のインターネット人口が571万人に対し、2001年には3,263万人と5.7倍まで増加しております。さらに2001年がブロードバンド元年と言われるように、ADSLを中心としてブロードバンドが普及し始めたことで、今後インターネット人口はさらに増加していくと考えられます。一方、政府は5年以内に世界最先端のIT国家となることを目的とした「e-Japan構想」を計画・実行しており、国策としてIT化を推進しております。

IT人材を増やすと同時に、世界的に競争力を持つIT人材を育成しなければならない

そのために

その中で

IT人材のキャリアアップ・スキルアップ支援による社会的地位の向上
企業の競争力を上げるための技術的支援
IT人材の生活水準向上のためのサポート
若年層のITリテラシーの向上

これらのライフサポートを行うことで、IT人材の市場価値を高め、情報化社会の発展に貢献する

しかしながら、このIT業界の成長を担うキーファクターである「IT人材」は非常に少なく、絶対的不足状況にあります。当社は、この不足するIT人材を増やすと同時に、世界的に競争力を持つIT人材を育成するために、IT人材のキャリアアップ・スキルアップ支援による社会的地位の向上、企業の競争力を上げるための技術的支援、IT人材の生活水準向上のためのサポート、若年層のITリテラシーの向上などのライフサポートを行うことで、IT人材の市場価値を高め、情報化社会の発展に貢献していきたいと考えております。

IT人材に特化することによる競合他社との差別化要因 その1

IT人材マーケットは、他の人材マーケットとまったく異なる特殊性を持つ

IT業界はドックイヤー

その影響で

- ・技術進歩のスピードが速いために、新しい技術が出現する度に一から勉強し直さなければならない。
- ・変化スピードに対応するために、体力的問題が発生する。

そのために

ITエンジニア35歳定年説がある。

IT業界は、ドックイヤーと言われるように、1年が通常の7年の価値を持つと言われております。その影響を受け、IT人材は新しい技術が出現する度に一から勉強し直さなければならないこと、変化スピードに対応するために体力的問題が発生する等の理由により、35歳定年説があるとまで言われております。そのために、IT人材は経験を積み上げてレベルアップを図るという通常のワークサイクルと違い、今必要とされる技術の中でどのようなスキルレベルを持っ

つまり

IT人材に特化したキャリアアップ支援とスキルアップ支援を同時に行うと共に、ライフスタイル全てに関わるサポートを行う必要がある特殊分野である。

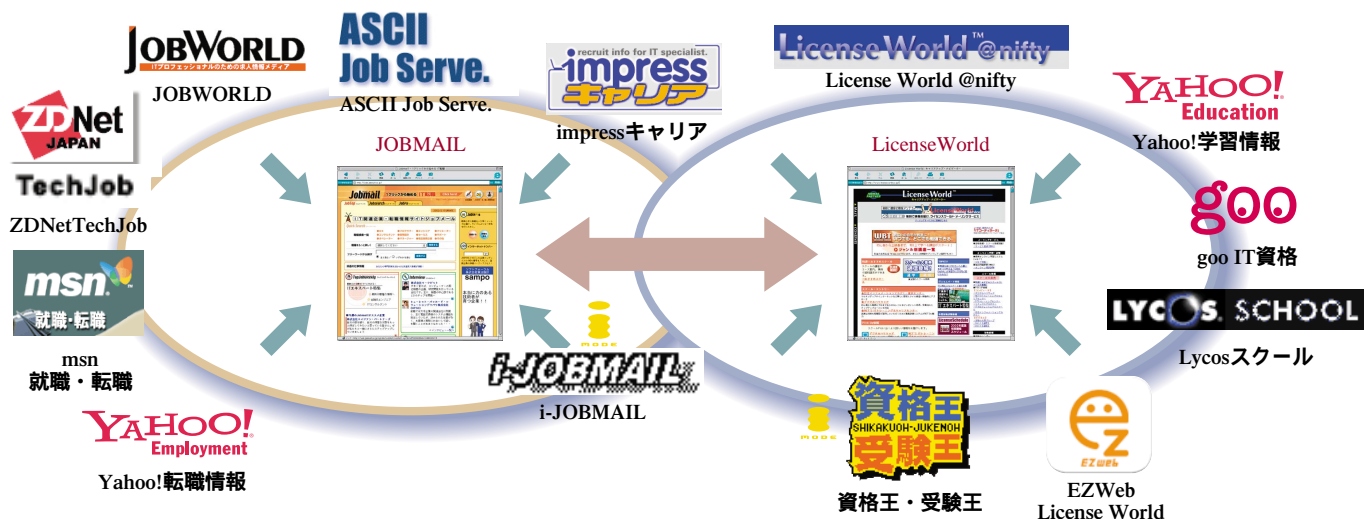
通常と同じ転職サポートを行ってもIT人材をサポートすることはできない。

これが競合他社に対して競争力を持つ要素となる

ているかが重要になり、IT人材の転職をサポートするには、通常の支援では不十分となります。そこで、当社はIT人材に特化したキャリアアップ支援とスキルアップ支援を同時に行うと共に、ライフスタイル全てに関わるサポートを行うことで、IT人材のあらゆるニーズに応えていきたいと考えております。そして、これが当社の競合他社に対して競争力を持つ要素ともなります。

IT人材に特化することによる競合他社との差別化要因 その2

インターネットを中心としたIT人材のキャリアアップ・スキルアップマーケットプレイスを構築



「iモード/アイモード」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

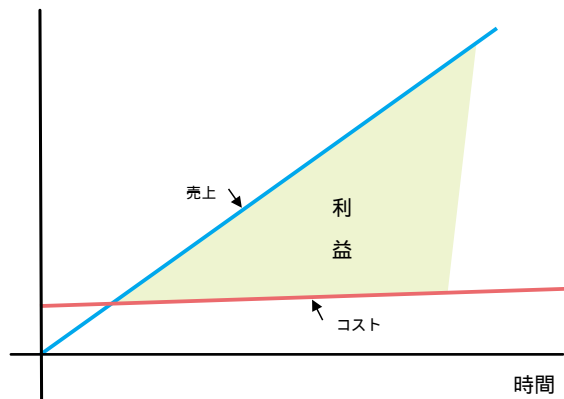
あらゆるIT系ポータルサイトに求人・資格関連情報を提供し、キャリアアップ・スキルアップコーナーを当社が運営

当社はIT人材を圧倒的・継続的に囲い込む仕組みを構築し、事業のベースとしております。具体的には、インターネット上でIT人材のキャリアアップサイト「JOBMAIL」、スキルアップサイト「LicenseWorld」を運営すると共に、IT人材が豊富に集まるIT系出版社ニュースサイト、IT系ニュースサイト、ポータルサイト、プロバイダー系サイト、iモード・EZWeb公式サイトなどの主要IT系ポータルサイトと提携して、各サイトの求人・資格コーナーを当社が運営することでIT人材を囲い込んでおります。

このIT人材のキャリアアップ・スキルアップマーケットプレイスをいち早く形成したことにより、競合他社とはIT人材に対するブランド力とデータベース収集力で差別化を図っております。

当社の売上と原価構造

当社の構築したマーケットプレイスは、売上増 利益増の構造である

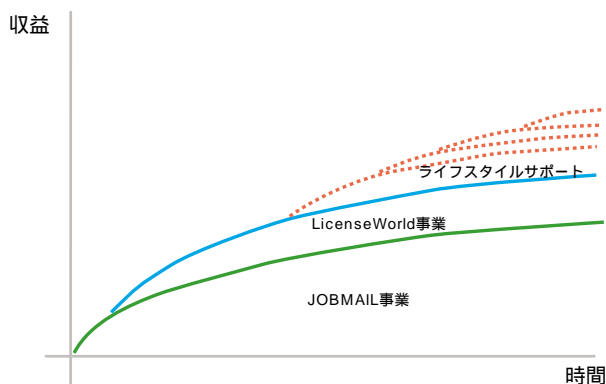


当社が構築したIT人材のキャリアアップ・スキルアップマーケットプレイスは、インターネットをフル活用したメディア構造となっております。

そのため、限界費用以降は売上増 利益増となり、ポータルサイトにバナー広告を掲載して個人データベースを収集し企業に人材供給するネット求人各社とは、収集コストと利益率で差別化を図っております。

当社の将来収益モデル

今後の収益計画は、既存事業であるIT人材のキャリアアップ支援事業「JOBMAIL」、スキルアップ支援事業「LicenseWorld」をさらに拡大させると共に、IT人材データベースを多面的に活用することでライフスタイル全てに関わるサポートを事業化し、さらなる収益拡大を図っていきたいと考えております。



IT人材のキャリアアップ支援事業「JOBMAIL」



IT人材のキャリアアップ支援事業「JOBMAIL」は、IT人材と求人企業のベストマッチングを行うことを目的に、求人広告提供、人材紹介、そして当社独自の求人広告と人材紹介を融合したハイブリッド型人材紹介「プレミアムサーチ」を行っております。

インターネットを中心としたIT人材のキャリアアップマーケットプレイスを持つメディア企業というメリットを活かし、求人企業のニーズに合わせて求人広告型、人材紹介型の両サービスを提供し、更に当社独自のサービス「プレミアムサーチ」を提供することで付加価値の高いIT人材の採用サービスを行っております。

IT人材のスキルアップ支援事業「LicenseWorld」

IT人材のスキルアップ支援事業「LicenseWorld」は、IT人材を中心とした資格取得希望者と教育関連企業を結びつけることを目的に、オンライン模擬試験の提供、学校入学ナビゲートサービス、Eラーニングの紹介を行っております。

ブロードバンドの普及による教育産業の本格的インターネット活用時代に備えて、スキルアップマーケットプレイスと株式会社セブンドリーム・ドットコムとの課金システムにより、Eラーニングビジネス事業化のためのフレームワークをいち早く構築し、教育関連企業のサポートサービスを行っております。



求人情報誌 (ing) 事業



i-職 ing

求人情報誌 (ing) 事業は、当社が培ってきた最先端のインターネットによる求人情報提供のノウハウを活かし、新潟県、長野県、福島県にて発行するアナログメディアの「求人情報マガジン ing」と、デジタルメディアのiモード公式サイト「i-職ing」、PC webの「Yahoo! Japan」に求人情報掲載を行うハイブリッドな求人情報メディアです。

これにより、求職者と求人企業のパイプ役を担い、地域の産業活性化に貢献してまいります。

当期における我が国の経済は、デフレの長期化、株価の低迷により、依然景気回復の兆しが見えないまま低調に推移いたしました。内閣府が発表した平成13年12月の景気動向指数によると、景気の現状を示す一致指数は、生産指数、大口電力使用量、投資財出荷指数の変化方向がプラスになったものの、消費関連、雇用関連の指標がマイナスとなっていることから、12ヶ月連続で50%を下回りました。

その中で、IT産業は半導体を中心としたIT製造業が大きく減速しているものの、ITサービス業は、企業が競争の激化による競合他社との差別化やコスト削減のためのIT投資を積極的に行っていることから、市場は堅調に推移しております。IDC Japan発表資料によると、ITサービス市場は2000年に対前年比6.7%増の5兆2,777億円となり、2005年には7兆9,000億円に到達する見通しであると発表されました。そのため、各社共、IT人材の採用を強化しております。

このような状況下、当期（自平成13年1月1日 至平成13年12月31日）における当社の業績は、売上高1,518百万円（前期比1.8%増）営業損失24百万円、経常損失14百万円、当期損失46百万円となりました。

インターネット事業は、売上高798百万円（前期比24.2%増）と人材紹介を中心に伸長いたしました。収益的には、履歴書獲得数強化のためのWeb提携拡大による原価増と営業部門、人材紹介部門、情報戦略部門強化のために先行的に人員増を行いながらも収益を確保することができました。一方、求人情報誌（ing）事業は、売上高720百万円（前期比15.1%減）となり、第1四半期売上高が前年同期比38.1%増と堅調に推移したものの、4月以降、景況低迷による雇用情勢の悪化で減速しました。また、競合他社と発行サイクルを合わせるためにing誌の発行回数を増やしたため、原価が増加し、収益を圧迫する非常に厳しい状況となりました。その対応として第3四半期に個別原価の削減、人員削減を行いました。第4四半期から更なる雇用情勢の悪化で、改善に至りませんでした。

このように、当期においてはインターネット事業が先行的に人員補強等を行いながらも収益を確保し売上構成比52.6%と過

半数を超えるコア事業に成長しましたが、求人情報誌（ing）事業の収益減が大きく業績に響く結果となりました。

（1）インターネット事業

当期のインターネット事業の売上高は、JOBMAIL事業にて人材紹介412百万円（前期比80.3%増）求人広告300百万円（前期比18.4%減）、LicenseWorld事業にて85百万円（前期比85.4%増）合計798百万円（前期比24.2%増）と人材紹介を中心に伸長いたしました。

IT人材のキャリアアップ支援事業「JOBMAIL」は、営業部門、人材紹介部門強化のための人員増を図ったことで、求人広告と人材紹介をミックスしたハイブリッド型人材紹介「プレミアムサーチ」を中心に売上高の増加、人材紹介における内定数の増加を図ることができました。また、当社が構築したIT人材のキャリアアップマーケットプレイスを更に拡大し、IT人材の囲い込みを強化するために、株式会社ベクターと提携し、同社の運営するダウンロードサイト「Vector」の転職情報コーナーにIT人材の求人情報を提供、またヤフー株式会社と提携し、同社の運営する「Yahoo!Japan」の「Yahoo!転職情報」と「Yahoo!転職情報 求人特集」にIT人材専門の求人情報を提供したことで、履歴書獲得数を増加することができました。これにより、人材マッチング力、履歴書数共に増加させることができたと同時に、来期に向けての体制を整えることができました。

IT人材のスキルアップ支援事業「LicenseWorld」では、従来から行っている学校での入学ナビゲートサービスにセミナーナビゲートサービスを加えるなど商品の改善改良を行うと共に、販売強化を行い、売上高増につながりました。

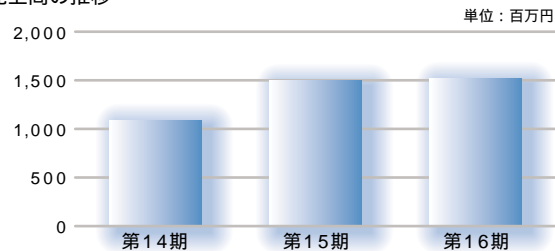
(2) 求人情報誌 (ing) 事業

当期の求人情報誌 (ing) 事業の売上高は720百万円 (前期比15.1%減) となりました。

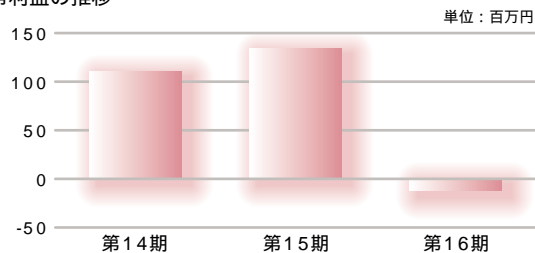
一般求人情報市場は、景況悪化の影響を受けて非常に厳しい状況になっております。社団法人全国求人情報誌協会によると、求人広告掲載件数が、平成13年3月の312千件をピークに12月には206千件までに落ち込んでおります。また、有効求人倍率も12月で新潟県0.46 (前年0.67)、長野県0.66 (前年1.16)、福島県0.46 (前年0.67) と更に悪化しております。

その中で、当社はインターネット事業で培ったインターネットによる求人情報提供のノウハウを活かし、ヤフー株式会社と提携し、同社の運営する「Yahoo!Japan」に求人情報の提供を開始すると共に、当期12月に「求人情報マガジン ing」を全面リニューアルいたしました。これにより、アナログメディア「求人情報マガジン ing」のブランド力、商品力の強化を行うと共に、デジタルメディアのiモード公式サイト「i-職ing」に、PC Webの「Yahoo!Japan」を加え、デジタル・アナログの両面によるメディアミックス求人情報メディアとして新しい商品を提供することができました。

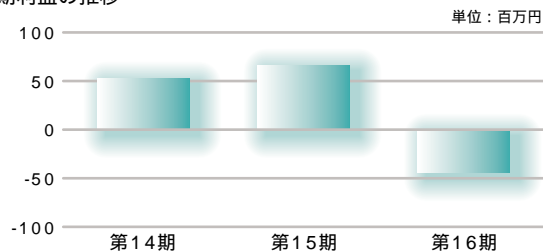
売上高の推移



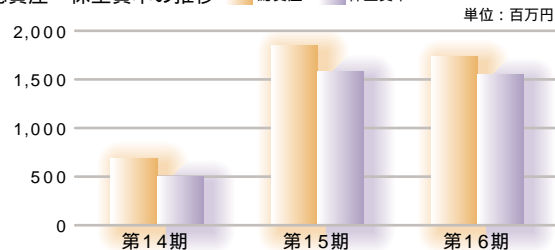
経常利益の推移



当期利益の推移



総資産・株主資本の推移



貸借対照表

(単位：千円)

科 目	期 別		比較増減 (ば減)
	当 期 (平成13年12月31日現在)	前 期 (平成12年12月31日現在)	
資産の部			
流動資産	1,454,373	1,605,872	151,498
現金及び預金	1,289,759	881,643	408,115
受取手形	6,633	8,599	1,966
売掛金	125,553	217,277	91,723
有価証券		494,358	494,358
自己株式		728	728
商品	515	1,781	1,265
仕掛品	462	843	380
貯蔵品	367	235	131
未取還付法人税等	32,113		32,113
その他の流動資産	3,589	854	2,734
貸倒引当金	4,620	10,900	6,280
繰延税金資産		10,450	10,450
固定資産	256,211	238,931	17,280
有形固定資産	138,886	142,460	3,573
建物	16,502	17,330	828
構築物	281	315	34
車輜運搬具	1,726	2,668	942
工具器具及び備品	3,684	5,453	1,768
土地	116,692	116,692	0
無形固定資産	14,773	12,339	2,434
ソフトウェア	7,956	5,568	2,388
電話加入権	6,816	6,770	45
投資等	102,551	84,131	18,419
投資有価証券	24,957	19,384	5,572
出資金	1,141	1,141	0
子会社出資金		6,000	6,000
敷金・差入保証金	53,826	39,790	14,036
破産更生等債権	10,080		10,080
長期前払費用	8,062	6,059	2,003
繰延税金資産		743	743
その他	14,563	11,012	3,550
貸倒引当金	10,080		10,080
資産合計	1,710,585	1,844,803	134,218

科 目	期 別		比較増減 (ば減)
	当 期 (平成13年12月31日現在)	前 期 (平成12年12月31日現在)	
負債の部			
流動負債	168,504	254,697	86,192
買掛金	82,307	110,487	28,180
未払金	41,897	38,275	3,622
未払費用	22,910	25,247	2,336
前受金	4,382	7,660	3,278
預り金	8,574	8,687	112
未払法人税等		47,884	47,884
未払消費税等	8,146	11,154	3,008
賞与引当金	285	5,300	5,014
固定負債	3,411	3,028	382
退職給付引当金	2,809	2,728	81
その他の固定負債	601	300	301
負債合計	171,915	257,725	85,809
資本の部			
資本金	498,150	498,150	0
法定準備金	699,024	699,024	0
資本準備金	697,300	697,300	0
利益準備金	1,724	1,724	0
剰余金	343,680	389,903	46,222
任意積立金	383,600	313,600	70,000
別途積立金	383,600	313,600	70,000
当期末処分利益 (内、当期利益)	39,919 (46,222)	76,303 (66,595)	116,222 (112,818)
評価差額金	1,436		1,436
その他有価証券評価差額金	1,436		1,436
自己株式	749		749
資本合計	1,538,669	1,587,078	48,408
負債・資本合計	1,710,585	1,844,803	134,218

損益計算書

(単位：千円)

科 目	期 別		比較増減 (は減)
	当 期 (自 平成13年 1月 1日 至 平成13年 12月 31日)	前 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年 12月 31日)	
経常損益の部			
営業損益の部			
営業収益	1,518,486	1,491,214	27,272
営業費用	1,542,959	1,339,674	203,285
売上原価	641,938	555,627	86,310
販売費及び一般管理費	901,021	784,046	116,974
営業利益又は営業損失()	24,472	151,540	176,012
営業外損益の部			
営業外収益	10,473	14,463	3,989
受取利息・配当金	2,317	1,323	993
その他	8,156	13,139	4,983
営業外費用	183	31,214	31,030
支払利息		166	166
有価証券評価損		1,348	1,348
上場費用		29,505	29,505
その他	183	194	10
経常利益又は経常損失()	14,182	134,789	148,972
特別損益の部			
特別損失	13,384	13,384	
有価証券評価損	10,555	10,555	
子会社整理損	2,828	2,828	
税引前当期利益又は 税引前当期損失()	27,567	134,789	162,356
法人税、住民税及び事業税	6,435	74,200	67,764
法人税等調整額	12,220	6,006	18,226
当期利益又は当期損失	46,222	66,595	112,818
前期繰越利益	6,303	4,521	1,782
過年度税効果調整額		5,187	5,187
当期末処分利益又は 当期末処理損失()	39,919	76,303	116,222

キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	期 別		比較増減 (は減)
	当 期 (自 平成13年 1月 1日 至 平成13年 12月 31日)	前 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年 12月 31日)	
営業活動によるキャッシュ・フロー	42,208	93,550	135,758
投資活動によるキャッシュ・フロー	17,807	66,297	48,489
財務活動によるキャッシュ・フロー		997,047	997,047
現金及び現金同等物に係る換算差額			0
現金及び現金同等物の増加額	60,015	1,024,300	1,084,316
現金及び現金同等物期首残高	1,224,163	199,863	1,024,300
現金及び現金同等物期末残高	1,164,147	1,224,163	60,015

利益処分

(単位：千円)

科 目	期 別	
	当 期 (平成14年 3月 28日)	前 期 (平成13年 3月 29日)
当期末処分利益又は 当期末処理損失()	39,919	76,303
損失処理額		
任意積立金取崩額		
別途積立金取崩額	100,000	
合計	60,080	
利益処分額		
1.利益準備金		
2.配当金		
3.任意積立金		
別途積立金		70,000
次期繰越利益	60,080	6,303

(注) 期別欄の日付は株主総会承認日であります。

商 号：株式会社ピーエイ（英）PA Co.,Ltd.

役 員

本店所在地：新潟県新潟市紫竹山1丁目9番29号

設立年月日：昭和61年6月2日

資 本 金：498,150千円（平成13年12月31日現在）

取 引 銀 行：北越銀行 新潟東支店

三井住友銀行 飯田橋支店

第四銀行 南新潟支店

新潟信用金庫 米山支店

事業所所在地：

東 京 本 社：東京都千代田区九段北4丁目1番3号

新 潟 本 社：新潟（営）新潟県新潟市紫竹山1丁目9番29号

長岡（出）新潟県長岡市中沢町4丁目406番1号

長 野 本 社：長野（営）長野県長野市南堀630

松本（営）長野県松本市南松本1丁目4番9号

福 島 本 社：郡山（営）福島県郡山市開成4丁目3番10号

福島（営）福島県福島市成川字西谷地12番1号

代表取締役社長 加藤 博敏

代表取締役副社長 飼沼 健

取 締 役 鶴巻 靖夫

取 締 役 加藤 浩一

常 勤 監 査 役 津田 哲男

監 査 役 富山 富一

監 査 役 小林 稔忠

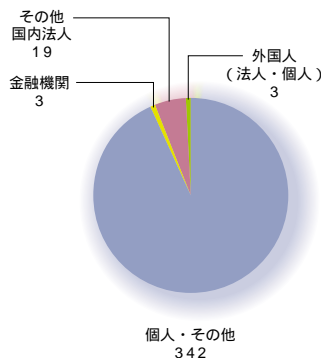
会社の発行する株式の総数 40,147,200株

発行済株式総数 11,036,800株

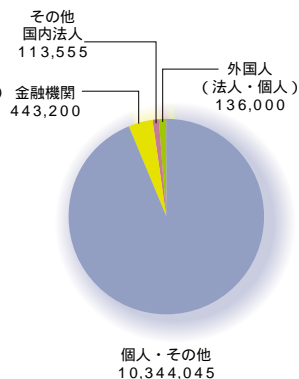
株主数 367名

株主数及び株式数比率

株主数比率 単位(人)



株式数比率 単位(株)



大株主の状況

大株主	所有株式数	発行済株式総数に対する所有株式数の割合
加藤 博敏	6,808,200株	61.6%
加藤 郁子	894,000株	8.1%
加藤美由紀	612,000株	5.5%
加藤 一裕	612,000株	5.5%
東洋信託銀行株式会社	373,000株	3.3%
ピーエイ従業員持株会	325,320株	2.9%
小林 稔忠	115,050株	1.0%
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	80,000株	0.7%
大沢 典彦	73,440株	0.6%
梨本 義暁	72,440株	0.6%

平成14年1月15日をもって商号変更し、現在UFJ信託銀行株式会社となっています。

株 主 メ モ

決 算 期 : 12月31日

定時株主総会 : 3月

基 準 日 : 12月31日

名義書換代理人 : 〒100-0005

東京都千代田区丸の内1丁目5番1号
東京証券代行株式会社

同事務取扱場所 : 〒100-0005

東京都千代田区丸の内1丁目5番1号
東京証券代行株式会社

1単元の株式の数 : 1,000株

公告掲載新聞 : 日本経済新聞



お問合せ先

東京本社：東京都千代田区九段北4-1-3
飛栄九段北ビル 3F
TEL(03)3237-8911
E-mail ir@pa-co-ltd.co.jp
URL <http://www.pa-co-ltd.co.jp>