



---

# 平成16年12月期 決算概況

平成17年3月

株式会社 ピーエイ

東証マザーズ 証券コード: 4766



## PART1・決算概要

- . 決算概況のポイント-4
  
- . 連結業績
- (1) 損益計算書
  - 全体PL(前年同期比)-5
  - 原価、販売管理費-6
  - 売上総利益、営業利益、経常利益-7
  - セグメント別売上高の推移-8
  - 主要商品の売上高-9
- (2) キャッシュフロー-10
  
- . 次期の見通し-11

## PART2・事業展開

- . 今後のPAの進む方向
  
- . 次期戦略
  
- . 海外戦略



---

PART 1  
決算概要

# 決算概要のポイント



## 1. 売上高は、ほぼ横ばい

～ 前年同期1,646百万円 1,586百万円～ (対前年度3.6%減)  
 (株)ホロン売却によるソフトウェア開発販売事業からの撤退  
 情報サービス事業の売上増

## 2. 経常損益の大幅な改善

～ 前年同期 414百万円 39百万円(454百万円のプラス効果)～  
 赤字部門からの撤退。  
 情報サービス事業の売上増。

## 3. 平成17年12月期の見通し

～ 売上高2,160百万円、経常利益60百万円～  
 新サービス開始による業績への貢献が見込まれる。  
 LicenseWorld部門、求人情報誌部門は、堅調。

連結業績 (1) 損益計算書  
 損益計算書の概要 (平成16年12月期通期)



(百万円)

	連結		単体	
	H16(1~12)	前期比	H16(1~12)	前期比
売上高	1,586	- 3.6%	1,383	+ 13.6%
売上原価	587	- 39.5%	502	+ 10.4%
売上総利益	999	+ 49.2%	881	+ 15.5%
販売費および 一般管理費	974	- 8.9%	855	+ 8.5%
営業利益	25	-	25	-
経常利益	39	-	51	-
当期純利益	35	-	18	-

# 連結業績 (1) 損益計算書 原価、販売管理費



## 原価・販売管理費の推移 (連結)

(百万円)

	H14・12	H15・12	H16・12
売上高	1,948	1,646	1,586
原価	1,140	976	587
販管費	1,102	1,069	974

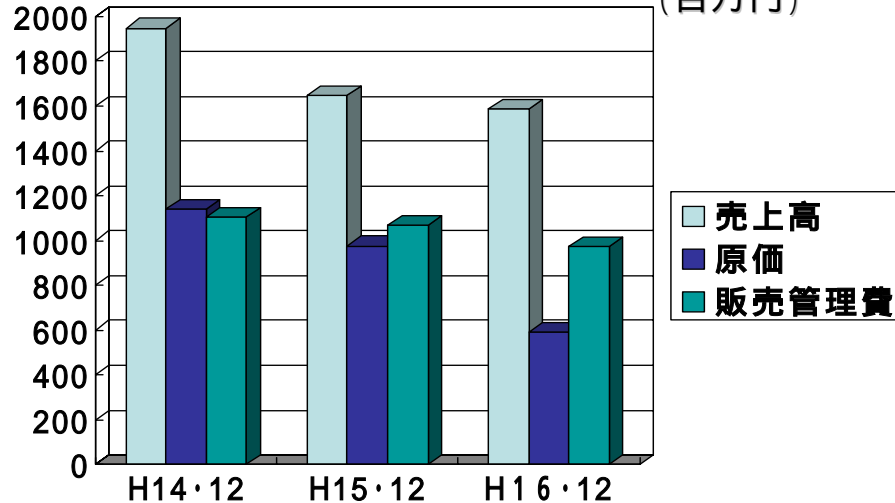
～ 売上原価率・販売管理費比率の改善～

(%)

	H14・12	H15・12	H16・12
原価率	58.5	59.3	37.0
販管費率	56.6	65.0	61.4

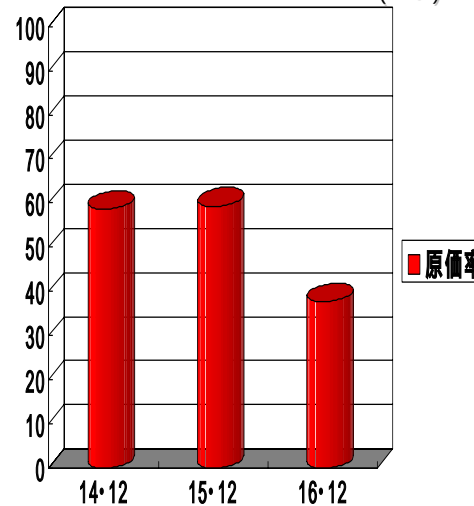
## 売上高・原価・販売管理費

(百万円)



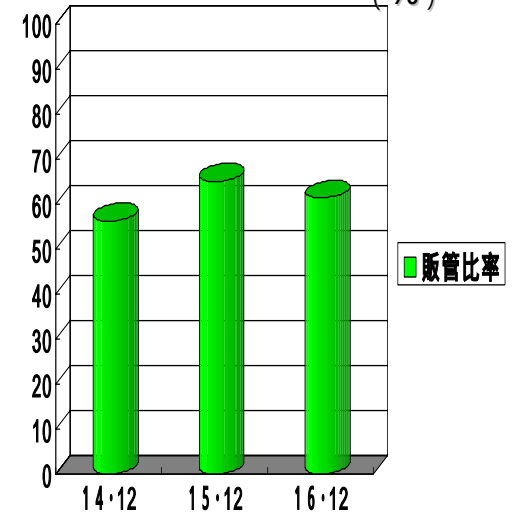
## 原価率

(%)



## 販管費率

(%)



撤退したソフトウェア開発販売事業の売上高は、H14・6・235百万円(3ヶ月分)、H15・6・372百万円(6ヶ月分)となっております。

# 連結業績 (1) 損益計算書

## 売上総利益、営業利益、経常利益



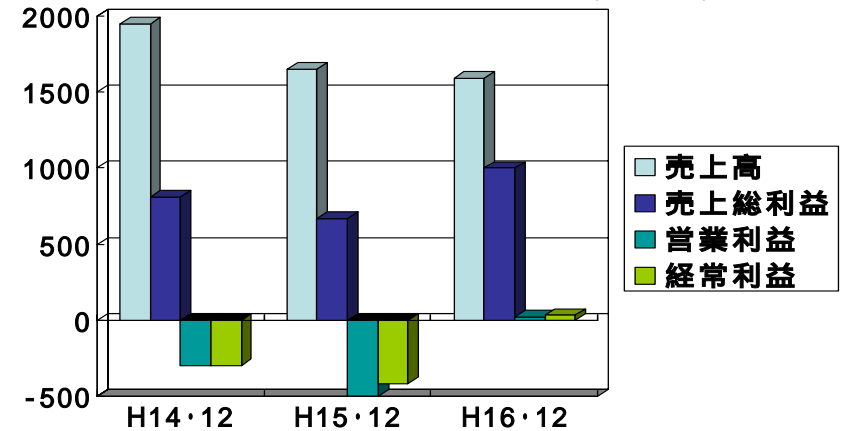
連結

(百万円)

	H14・12	H15・12	H16・12
売上高	1,948	1,646	1,586
売上総利益	807	669	999
営業利益	294	400	25
経常利益	296	414	39

連結

(百万円)



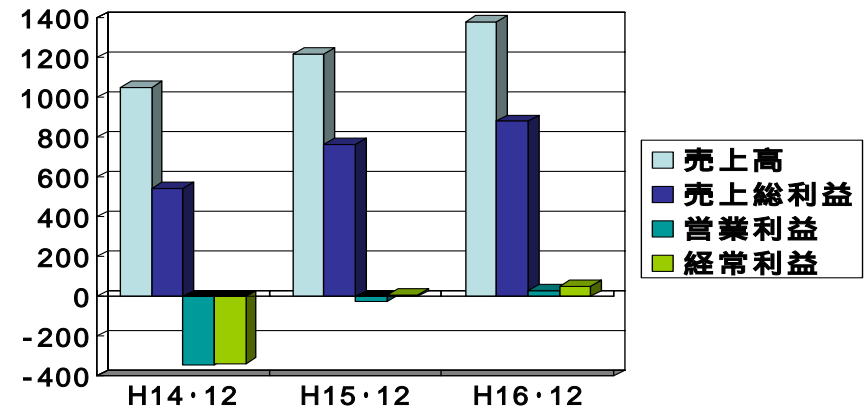
単体

(百万円)

	H14・12	H15・12	H16・12
売上高	1,052	1,217	1,383
売上総利益	542	763	881
営業利益	341	25	25
経常利益	336	6	51

単体

(百万円)



# 連結業績 (1) 損益計算書

## セグメント別売上高・営業損益



- ・情報サービス事業
- ～ 順調に売上が増加。営業損益の大幅な改善～
- ・ソフトウェア開発・販売
- ～ 平成15年12月期に撤退～
- ・その他事業
- ～ 人材派遣・業務請負～

### 売上高

(百万円)

	H14・12	H15・12	H16・12
情報サ	1052	1,125	1,494
ソフト	895	520	
その他			92

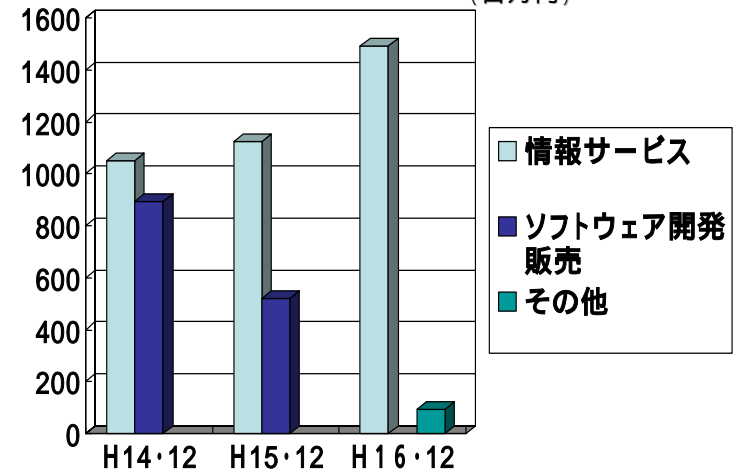
### 営業利益

(百万円)

	H14・12	H15・12	H16・12
情報サ	341	154	20
ソフト	44	245	
その他			0

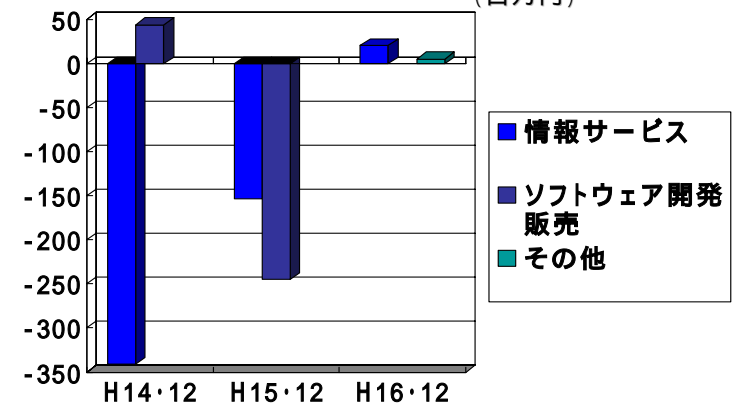
### 売上高

(百万円)



### 営業利益

(百万円)





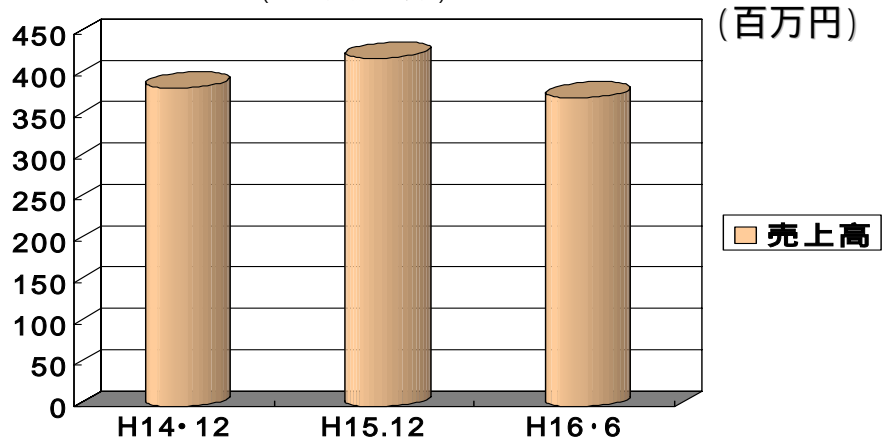
# 連結業績 (1) 損益計算書

## 主要商品の売上高



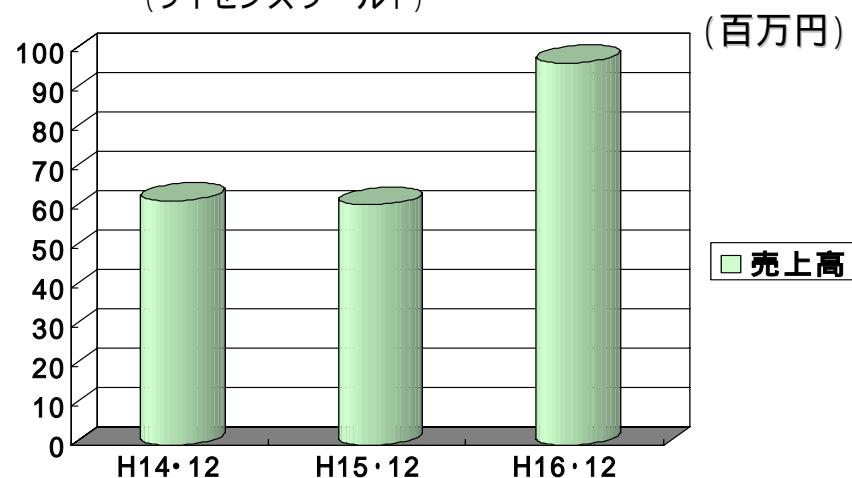
### A JOBMAIL (広告 + 紹介)

(ジョブメール)



### B LicenseWorld

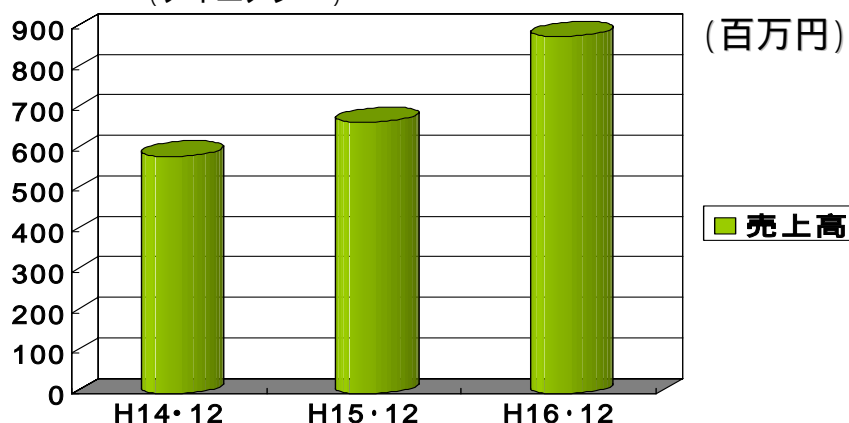
(ライセンスワールド)



### C ing (無料求人誌「JOBPOST」を含む)

(アイエヌジー)

(ジョブポスト)



### 主要商品の売上高/構成比 (連結)

(百万円)

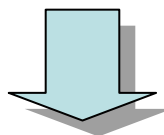
	H14.12	H15.12	H16.12
JOBMAIL	386 (19.8%)	422 (25.6%)	374 (23.6%)
LicenseWorld	62 (3.2%)	61 (3.7%)	97 (6.1%)
ing	586 (30.1%)	670 (40.7%)	882 (55.6%)



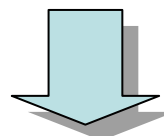
(2) キャッシュフローの状況(平成16年12月期通期)

主な要因

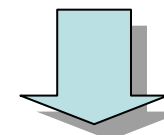
・ 営業活動によるキャッシュ・フロー 75百万円



・ 投資活動によるキャッシュ・フロー 230百万円



・ 財務活動によるキャッシュ・フロー 25百万円



・税引前当期純損益	41百万円
・減価償却費	34百万円

・有価証券の取得による支出	236百万円
・無形固定資産の取得	90百万円
・有価証券償還による収入	116百万円

・短期借入金の減少	200百万円
・長期借入金の増加	200百万円

・ <b>現金および現金等価物増減額</b>	<b>180百万円</b>
・ 期首現金及び現金等価物残高	577百万円
・ 連結子会社増加による現金等価物増加	2百万円
・ 期末現金および現金等価物残高	400百万円



連結

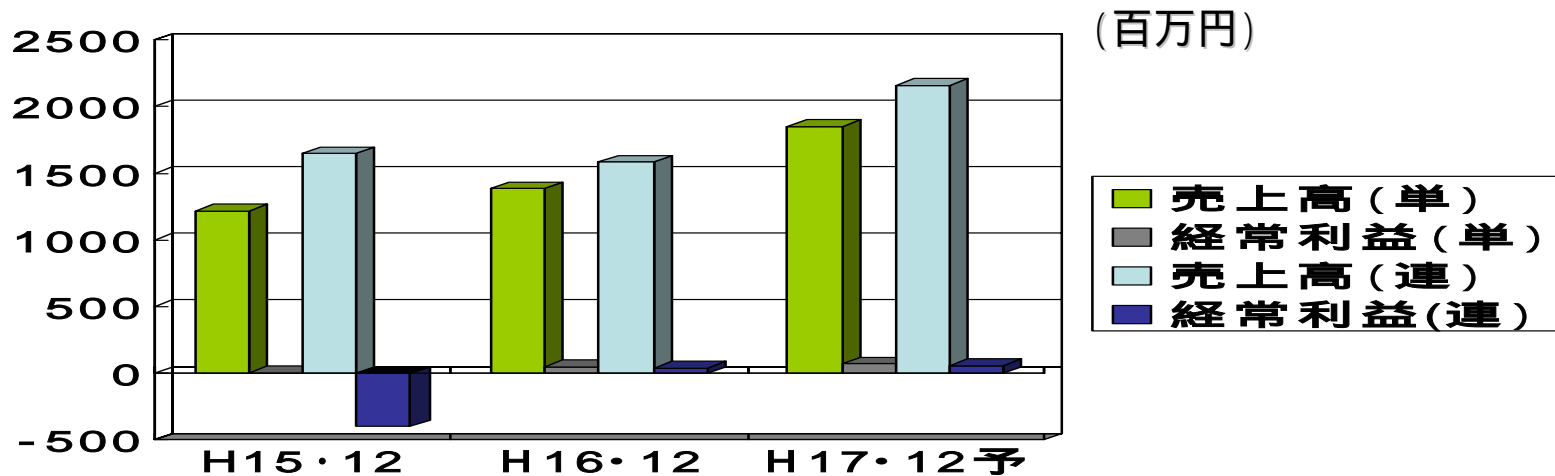
(百万円)

	H15・12	H16・12	H17・12・予
売上高	1,646	1,586	2,160
経常利益	414	39	60
当期純利益	176	35	35

単体

(百万円)

	H15・12	H16・12	H17・12・予
売上高	1,217	1,383	1,850
経常利益	6	51	70
当期純利益	162	18	40





次期の見通し (平成17年12月期中間期)・・連結・単体

連結

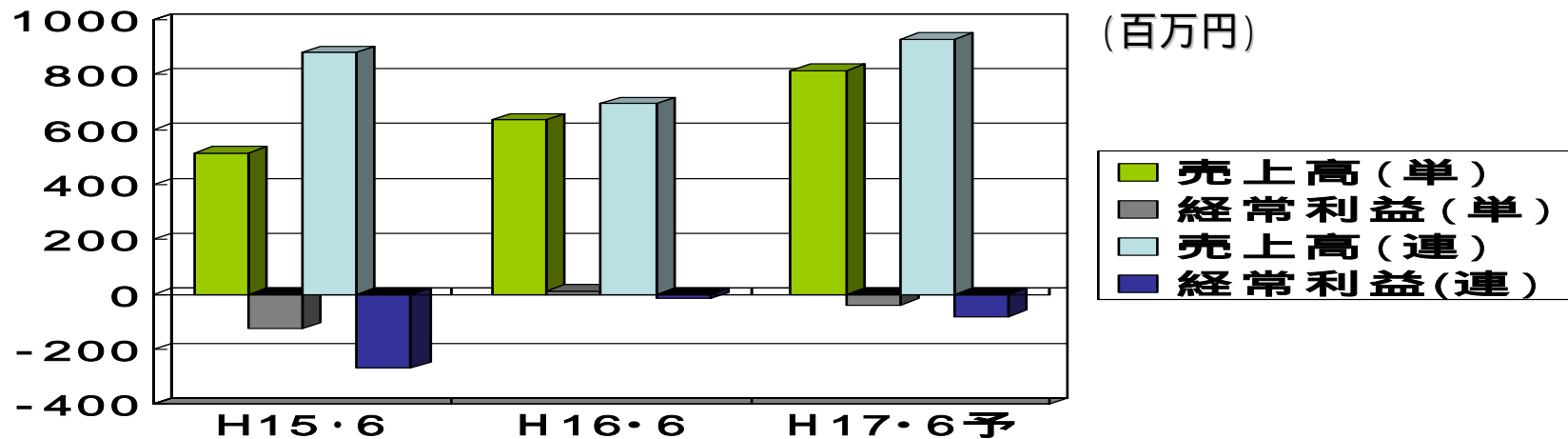
(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6・予
売上高	882	696	930
経常利益	361	18	62
当期純利益	269	14	80

単体

(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6・予
売上高	515	635	810
経常利益	125	13	39
当期純利益	133	11	63





---

# PART 2

# 事業展開



: 今後のPAの進む方向

: 次期戦略

: 海外戦略

次期:平成17年12月期



---

**：今後のPAの進む方向**



# 今はどんな時代か？ ~ 価値観のシフト ~

## 今日の仕事に対する価値観

- 「人間の生き方」を追求する：E.H.シャイン
- “収入を得るための仕事” “社会人として役割を果たすための仕事” “**自分の生き方を体現するための仕事**”

【旧来】

所属する企業

企業内の地位

出身学歴

- どの企業で働くのか
- どのくらい高いポストに就いているのか
- 最終学歴の入学時にどのくらいの学力を備えていたのか

【今日】

仕事の種類

行いうる  
レベル

得られる評価

- どの職種に就くのか
- どのくらいの仕事をこなせるようになるのか
- 仕事を達成することで、周囲や自分自身はどのような評価を自分に下すと考えられるのか

よりどころの基準例

- 自己達成感
- 自己有能感
- 年収
- 地位
- 権限や権力
- 社会奉仕感
- 具体的な実績

個人の自己実現のために、個人が会社を選ぶ時代になってきている

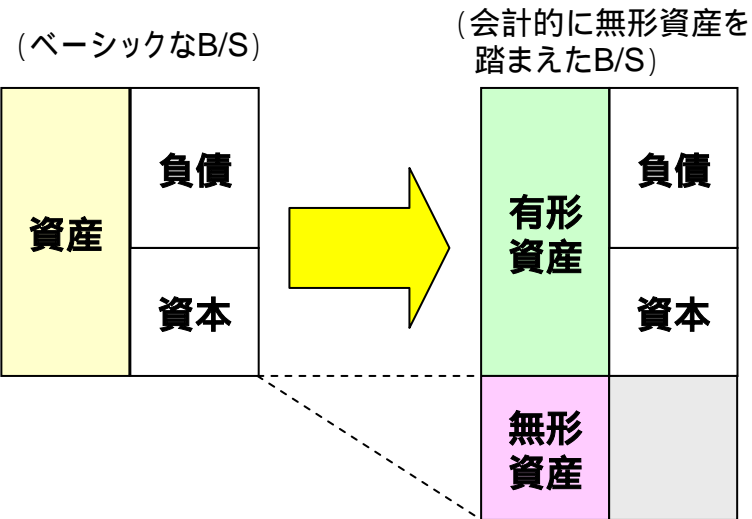


# ：今後のPAの進む方向 企業価値



無形資産は世界的に会計基準として資産計上していく方向。  
それをクリエイトしているのが人財である。

## 【無形資産(Intangible Assets)】



## 【人材と人財】

• **人材 = Human Resource**: 限られた原資をどう使うか? = 経費、減算的発想



• **人財 = Human Assets, Capital**: 人は資本であり、企業の財産。社員の可能性をいかに伸ばすかが重要で、高い価値の社員をいくら有しているかが企業価値とも言える。人財は重要な経営資源である = 投資、加算的発想

## 【世界の動向】

- 会計基準の変化、M&Aなどにより世界的な取り組みになっていく
- イギリスは、既にブランド価値を資産として計上
- アメリカも、検討中
- 日本は、経済産業省から“企業の価値創造力”と“企業の社会的責任(CSR)”として方向性が示されている

- ブランド価値
- 知的財産
- 経営理念、ビジョン
- 企業文化
- 社員の知識、知恵 etc.

**無形資産をクリエイトしているのが人財**

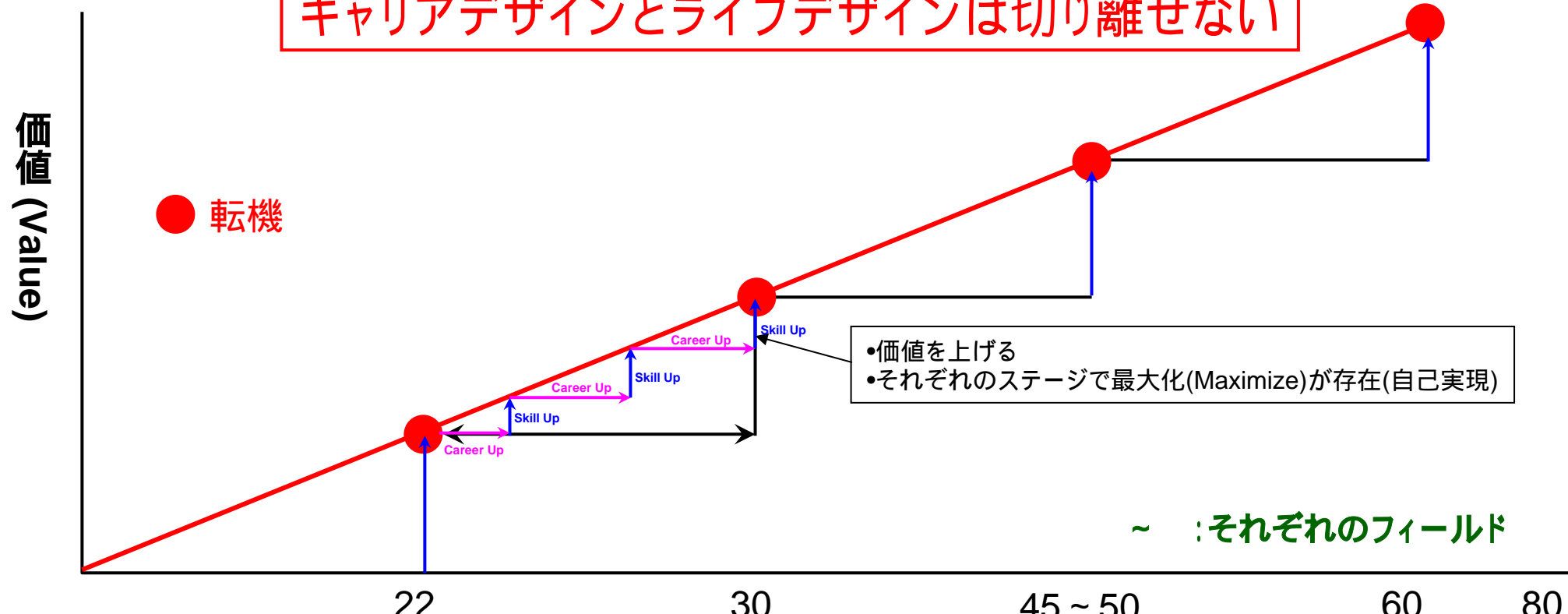
(出典: July 2001, Diamond Harvard Business Review)

(出典: 平成16年版通商白書、経済産業省、平成16年6月)

# 人財価値向上のステップ



キャリアデザインとライフデザインは切り離せない



22

30

45 ~ 50

60

80

Age

企業

Work(Job)

経営理念  
価値観

社内研修・OJT 主任昇格  
新卒入社 転職

課長昇進

部長昇進  
転職

役員

定年

個人

Private

価値観  
人生観

就職

結婚

第一子誕生

マイホーム購入

子育て終了

セカンドライフ

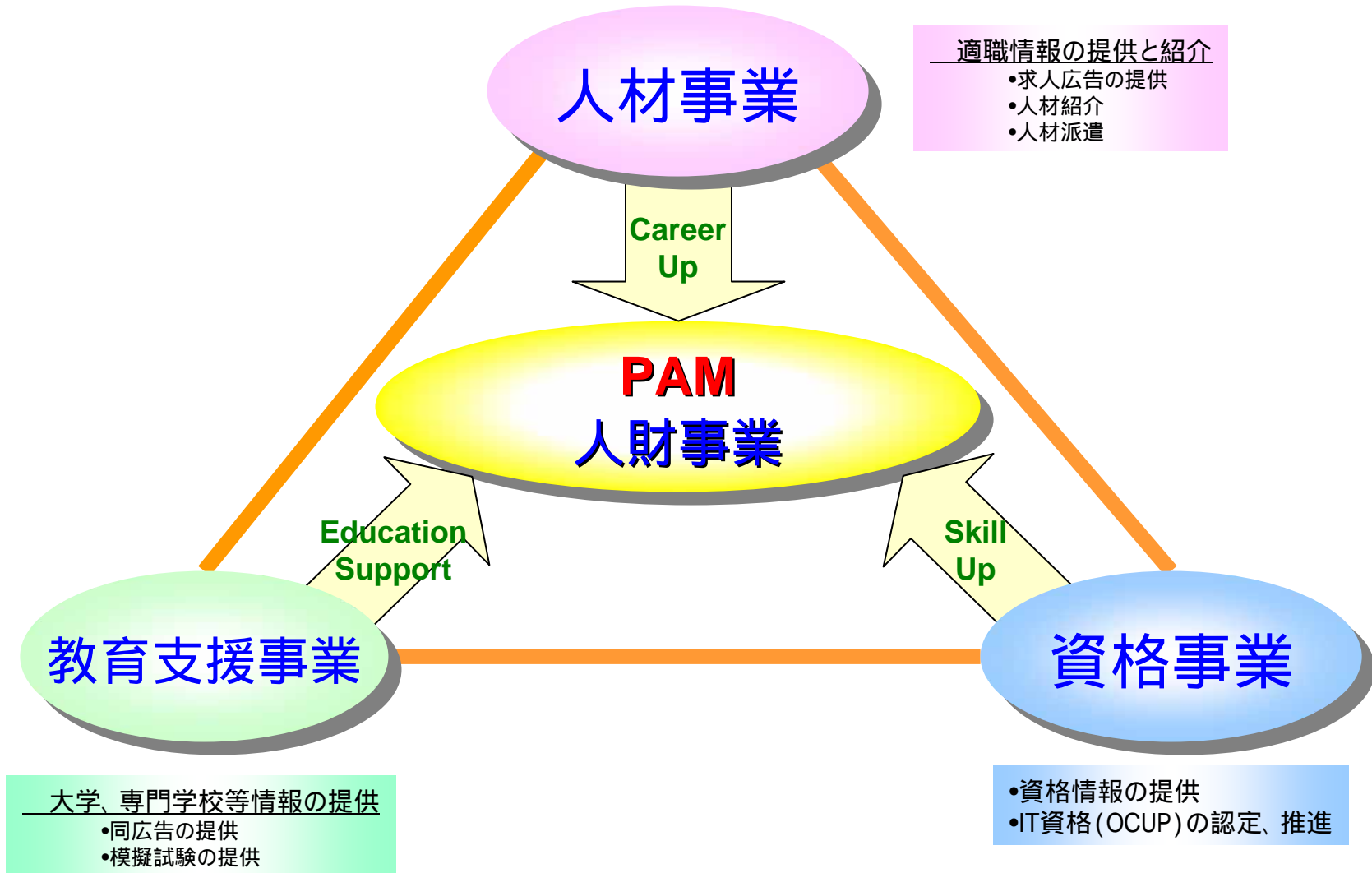


## *PAM : Potential Achievement Maximization*

人財価値を最大化し、  
人財と企業を結び付ける  
サービス(仕組みやツール)を提供することで、  
企業価値を最大化します。

Note : PAMは、社名「PA」にかけての造語です

# ：今後のPAの進む方向 PAグループ事業領域





# : 次期戦略

次期:平成17年12月期



## 事業展開のポイント

**人財事業は全業種、全職種へ拡大**

IT分野の強みを発揮しながら、全事業分野へ

**ITを駆使した革新的商品の投入**

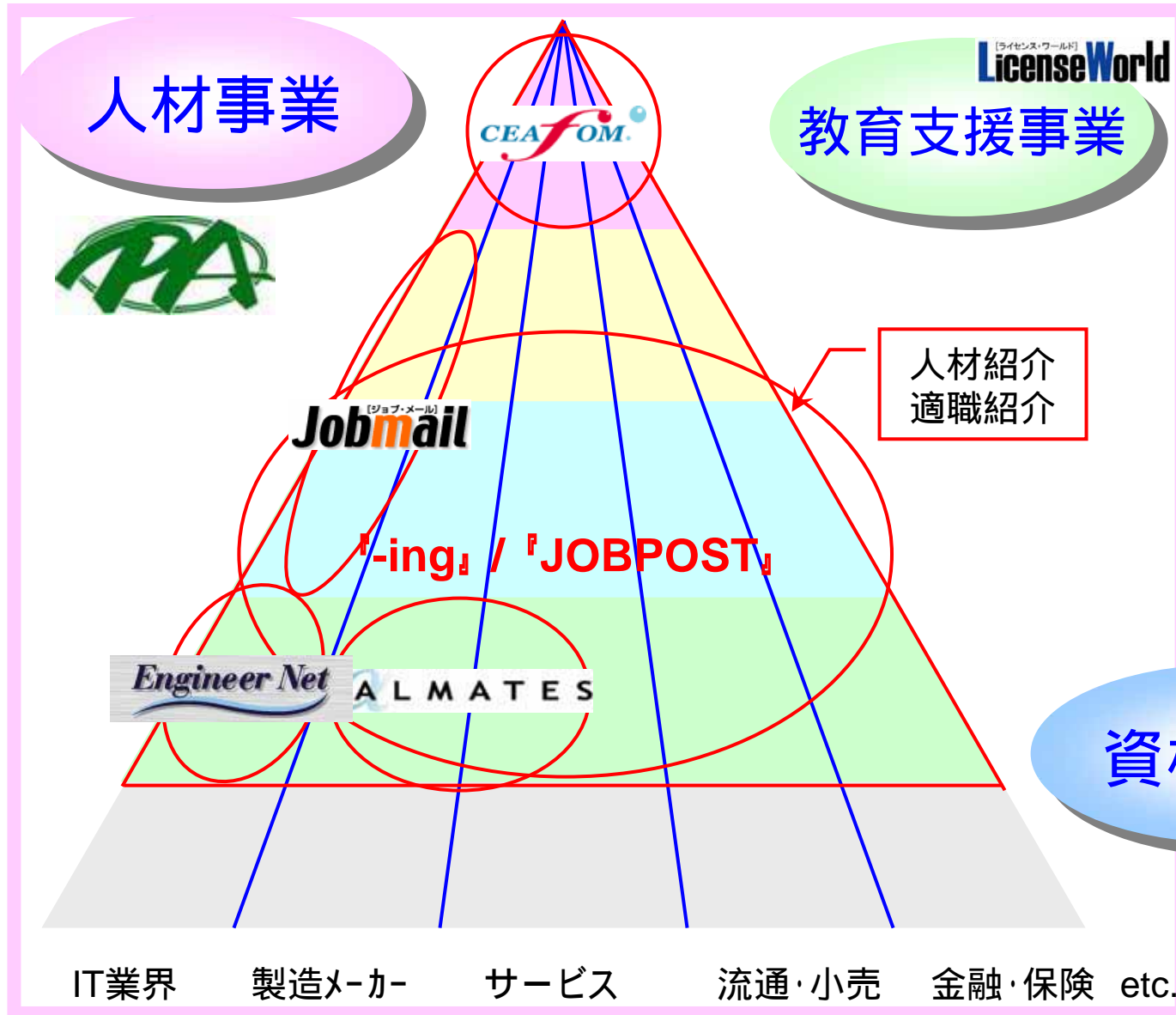
PAM実現に向けて3つの事業領域における共通キー商品の投入

**中国における事業展開を開始(海外展開)**

地域人財の国際的流動化支援の第一歩



# 3つの事業領域のシナジー効果を極大化する必要性





---

メリイズ  
merise (未来図) 新世紀創造

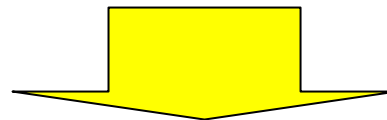
*New Century with merise*





## Webによる既存人材事業サービスの問題点

1. 求人側(応募者)、求職側(求人企業)とのミスマッチ発生
  - 求人雑誌の延長線上でマッチングを行っている
2. 広告型ビジネスモデルの限界
  - 募集案件が企業規模の大小に依存しがち
  - 費用対効果がわかりにくい
3. 個人情報漏洩の危惧
  - インターネットの特性であり、ネットで全ての求職者をキャッチアップできているとは言えない
4. 人材の全国規模における流動化が起こりにくい
  - 労働集約型で、首都圏中心のビジネスモデル



これらの問題を解決し、人財価値、更に企業価値を高めるサービス提供が可能な革命的商品としてmerise(ミライズ)!

# merise merise (ミライズ) とは・・・



いつでも、どこでも成功報酬で情報提供できる登録型転職マッチングサイト

【ログイン画面】

**merise** 「ミライズ」  
キャリアアップを目指す、  
すべての人たちへ。  
仕事と学びの総合検索サイト「ミライズ」

仕事  学ぶ   
\*JOB SEARCH

SEARCH FROM JOB

検索

メンバーログイン

メンバーID

パスワード

ログイン

- メンバーエントリー
- パスワードを忘れた方
- 法人のお客様

Jobmail

IT系の求人情報なら

LicenseWorld

資格取得・スキルUP  
スクール情報満載

PRODUCED BY PA

Copyright (C) 2004 PA Co., Ltd. All rights reserved.

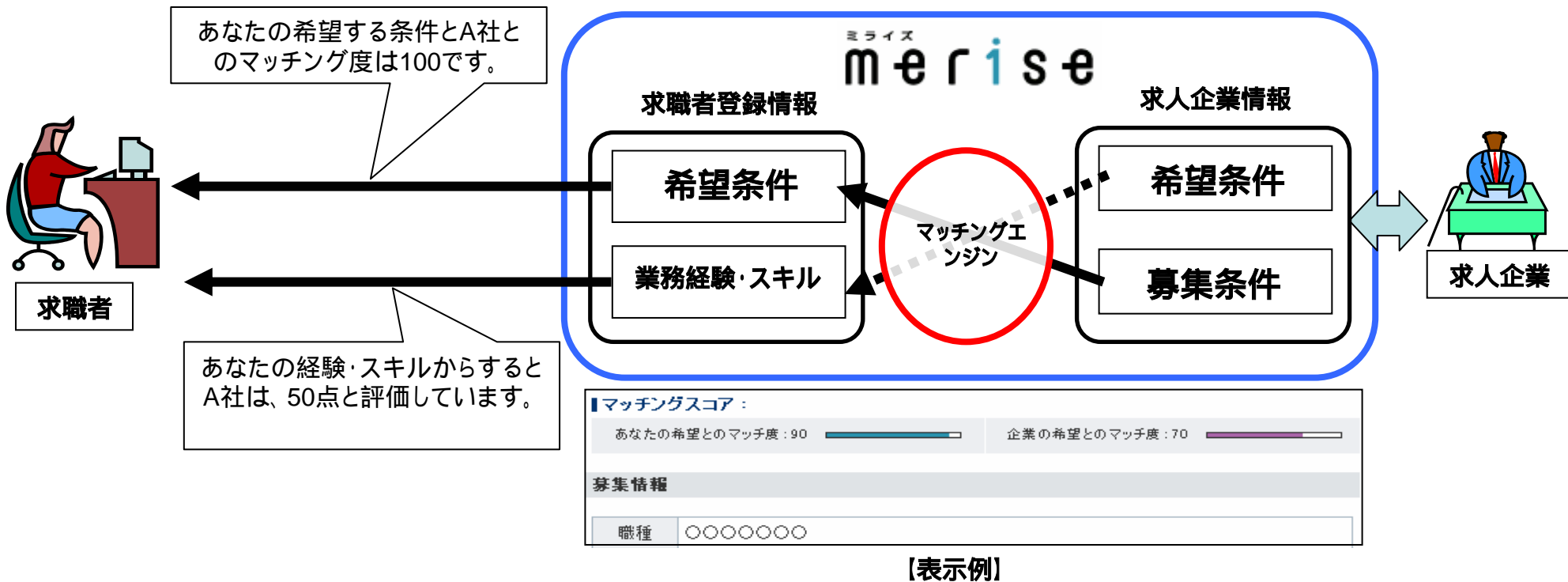
ベータテスト画面

1. 求人企業の募集条件と、求職者の転職条件を**meriseエンジンがマッチング**し、求職者に情報提供。求人企業から見た求職者の評価、求職者から見た求人企業の評価をmeriseエンジンが点数化して表示
2. 参画料は、履歴書開封数による**成功報酬型**
3. 求職者が安心してmeriseを利用できるように、**匿名による登録、応募を実現**
4. **求人情報の登録、修正等はいつでもWebで可能**

# 評価スコア機能



企業の求人条件と求職者の希望する条件とのマッチング度に加え、求職者の持つ経験・スキルに対する評価をマッチングエンジンが自動的に算出して表示します

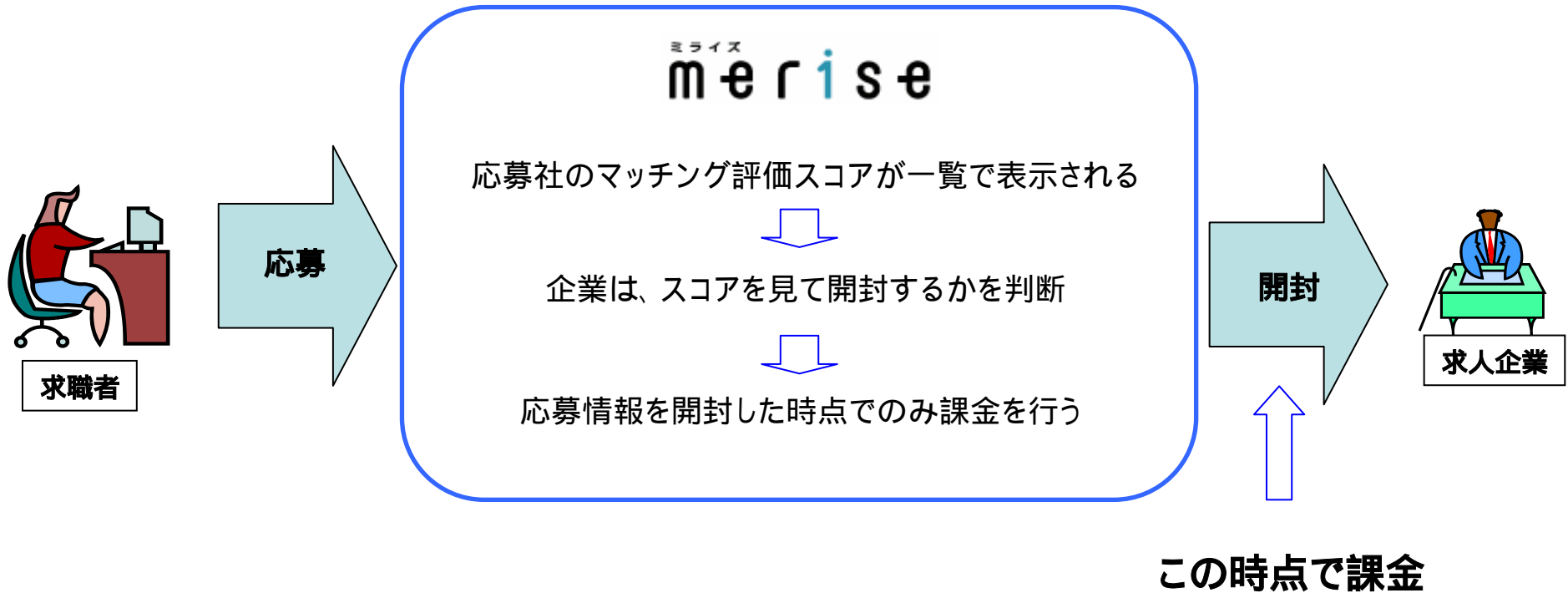


企業側からするとミスマッチの少ない応募が期待できる(逆の応募者側も同じ)

# 成功報酬型課金



「merise」では、開封実績に対する課金のみで、効果的な求人活動を行うことが可能  
また、受付応募数の上限を設定できるので、予算に見合った募集計画が実行可能



## 匿名登録・応募



希望条件、経験業務などのスキルマッチングにて情報提供するため、  
個人情報の登録は基本的に不必要。応募のときも、実名だけでなく、  
匿名でも応募できるため、個人情報漏洩リスクを軽減可能

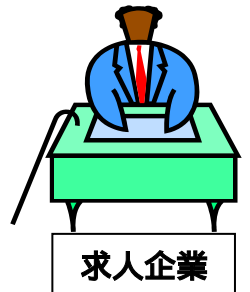


登録  
応募



職歴・スキル情報のみで  
応募可能

応募



求職者は必要なときに  
個人情報を開示すればOK

従来、Webを経由して応募することを敬遠していた求職者も困り込み可能に！

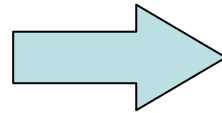
# 簡単にいつでも登録、修正が可能



求人情報の作成、修正等は24時間いつでもWeb上で簡単に実行可能  
 (募集企業が容易に自ら募集案件を掲載できる)

[Page 1/3]

【MyPage 求人情報編集ページ】

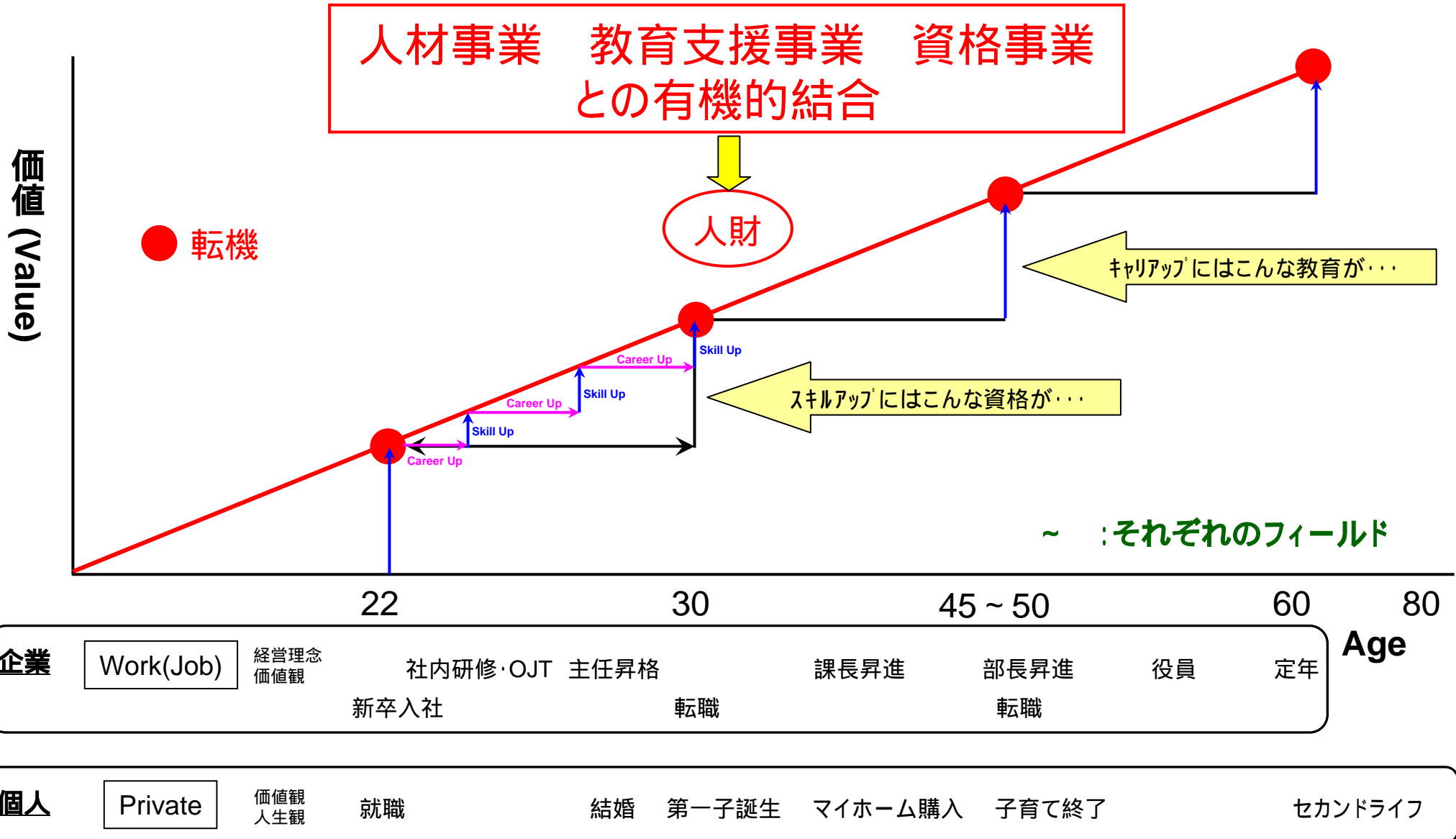


[Page 2/3]

[Page 3/3]

- ・求人情報の登録、掲載は、MyPageからできます。
- ・既に登録されている求人情報を複製し、修正することも可能
- ・過去に登録した情報も保存されているため、再度同じ求人情報を掲載することも可能

# 将来への可能性・発展性





期待の『merise (ミライズ)』  
2005年4月いよいよスタート！





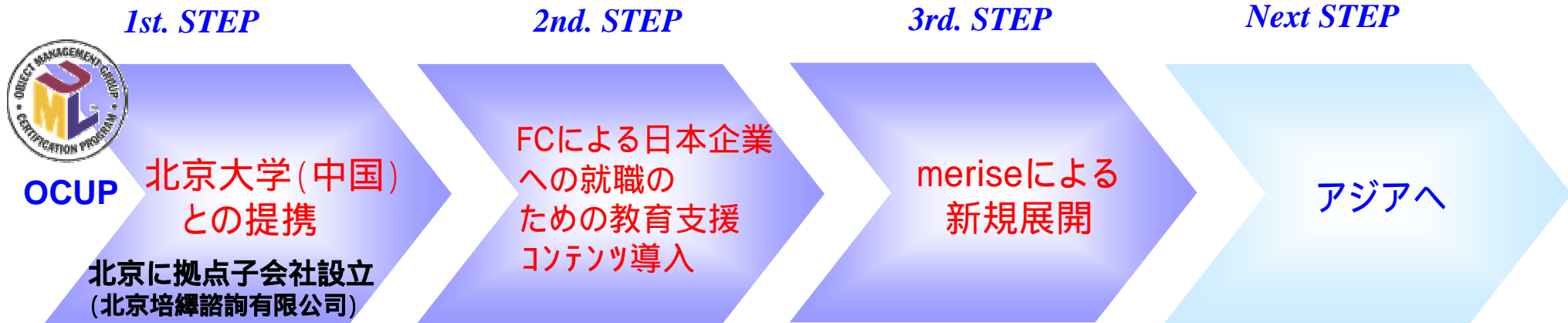
---

# : 海外戦略

# 海外戦略 中国へのビジネス展開



まずはPAグループの強みで、中国市場へ進出し橋頭堡を確保。  
教育機関(北京大学)でOCUPより開始、meriseによる新規展開を図る



教育支援事業、資格事業より展開

meriseにより、中国全土の人財と日本企業との流動化(マッチング)

## (Note)

OCUP: OMG Certified UML Professional Program

UML: Unified Modeling Language

# 海外戦略 よりグローバルに・・・



中国からアジア、そして世界へ・・・ with merise.





---

終わり

*Thank you very much.*