



平成 17年12月期 中間決算概況

平成17年 8月

株式会社 ピーエイ

東証マザーズ 証券コード： 4766

• PART1 :中間決算概要

- 1. 中間決算概況のポイント
- 2. 中間業績
 - (1) 損益計算書
 - 全体P/L (前年同期比)
 - 原価 販売管理費
 - 売上総利益・営業利益・経常利益
 - セグメント別売上高・営業損益の推移
 - 主要商品の売上高
 - (2) キャッシュフロー
 - 連結
 - 単体
- 3. 通期予想

• PART2 :事業展開

- 1. ビジョン
- 2. 企業価値と無形資産
- 3. 事業戦略とソリューション
- 4. 事業展開
 - (1) merise (ミライズ)
 - (2) 中国ビジネス
 - (3) UML
- 5. まとめ

PART 1

中間決算概要

中間決算概況のポイント

● 単体

1. 新商品「merise (ミライズ)」オープン 5月末
2. 既存ビジネスは堅調に推移
 - 求人情報誌「ing (アイエヌジー)」、JOBPOST (ジョブポスト) の強化
 - 教育情報「LicenseWorld (ライセンスワールド)」、「資格王・受験王」の定着

● 連結

1. 売上高は、増加
 - 前年同期696百万円 902百万円 (前年同期比 :29.5%増)
 - 情報サービス事業の売上増
2. 平成17年12月期中間業績の予想の改善
 - 予想経常利益 62百万円のところ 34百万円
 - 当期純利益 80百万円のところ 37百万円
3. 連結通期で復調の見通し
 - 通期の売上高2,160百万円、経常利益60百万円、当期純利益35百万円の見通し
 - － 新サービス開始による業績への貢献が見込まれる。
 - － 求人情報誌部門、教育情報部門の堅調、新規事業の採算化。
4. (株)グローバル・ピーエイ・コンサルティング(GPAC)設立 :7月

損益計算書

～ 概要 ～



	連結		単体	
	H17 (1～6) (百万円)	前期比 (%)	H17 (1～6) (百万円)	前期比 (%)
売上高	902	129%	798	125%
売上原価	379	155%	314	142%
売上総利益	523	115%	483	116%
販売費及び一般管理費	561	119%	501	122%
営業利益	38	-	17	-
経常利益	34	-	10	-
当期純利益	37	-	30	-

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)

	H15・6	H16・6	H17・6	H17・12予
売上高	882	696	902	2,160
原価	636	244	379	743
販管費	602	471	561	1,342

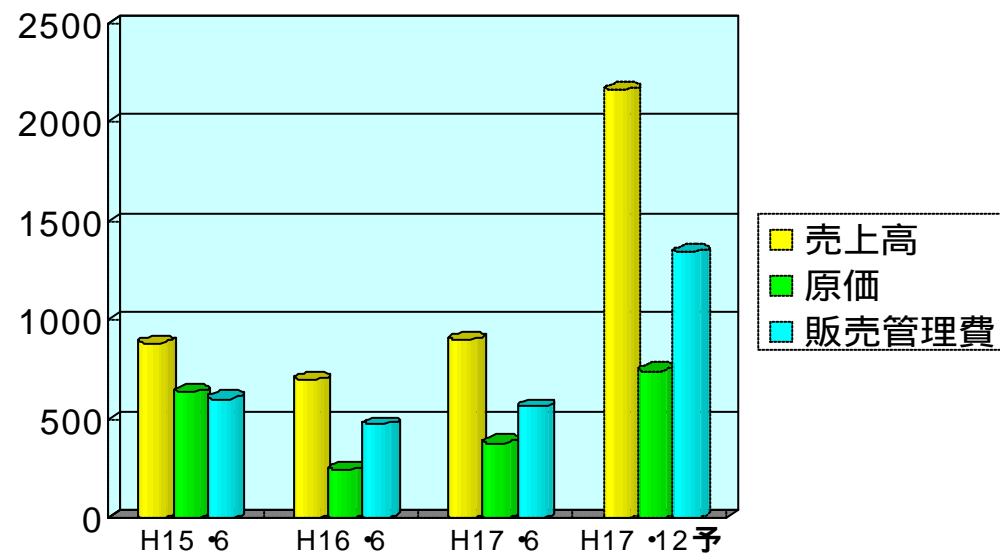
売上原価率・販売管理費比率の改善

(%)

	H15・6	H16・6	H17・6	H17・12予
原価率	72.1	35.0	42.0	34.4
販管費率	68.2	67.6	62.1	62.1

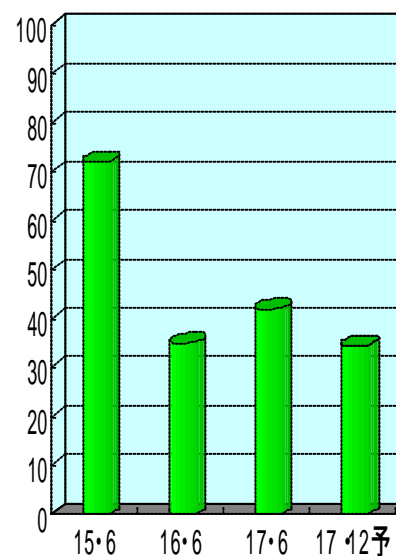
売上高・原価・販売管理費

(百万円)



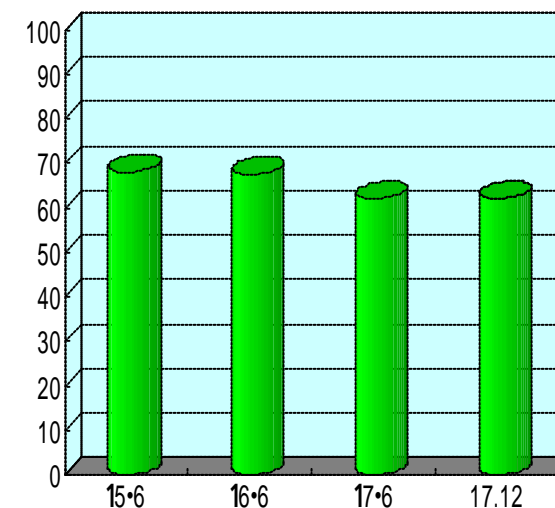
原価率

(%)



販管費率

(%)



損益計算書

～ 売上総利益・営業利益・経常利益 ～



連結

(百万円)

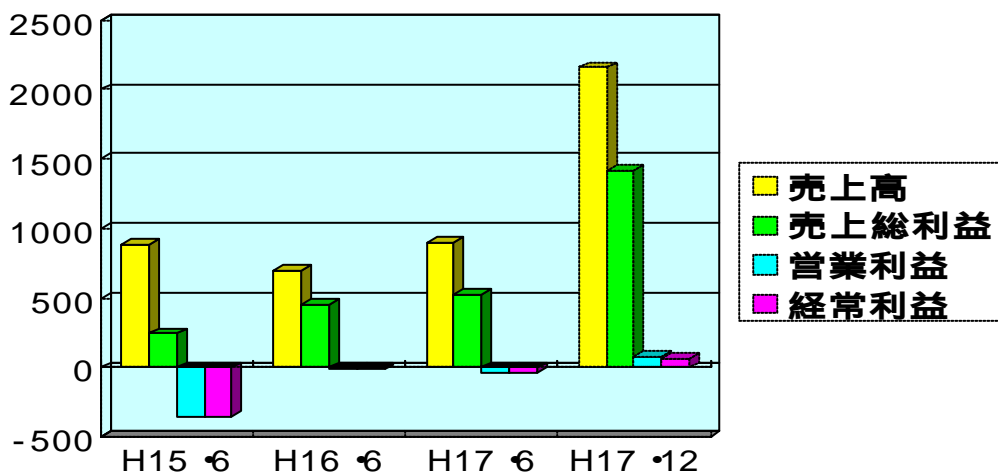
	H15 6	H16 6	H17 6	H17 12予
売上高	882	696	902	2,160
売上総利益	246	452	523	1,416
営業利益	355	19	38	73
経常利益	361	18	34	60

単体

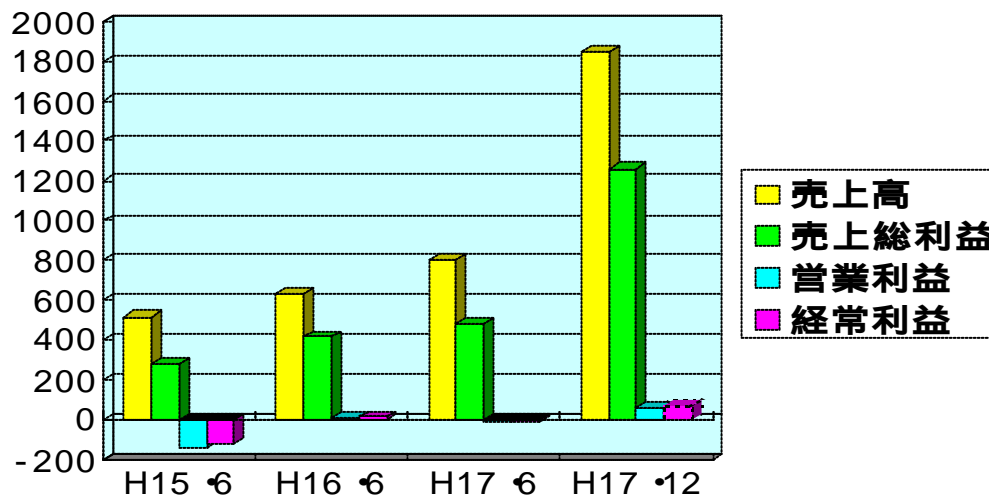
(百万円)

	H15 6	H16 6	H17 6	H17 12予
売上高	515	635	798	1,850
売上総利益	279	413	483	1,259
営業利益	141	5	17	59
経常利益	124	13	10	70

(百万円)



(百万円)



損益計算書

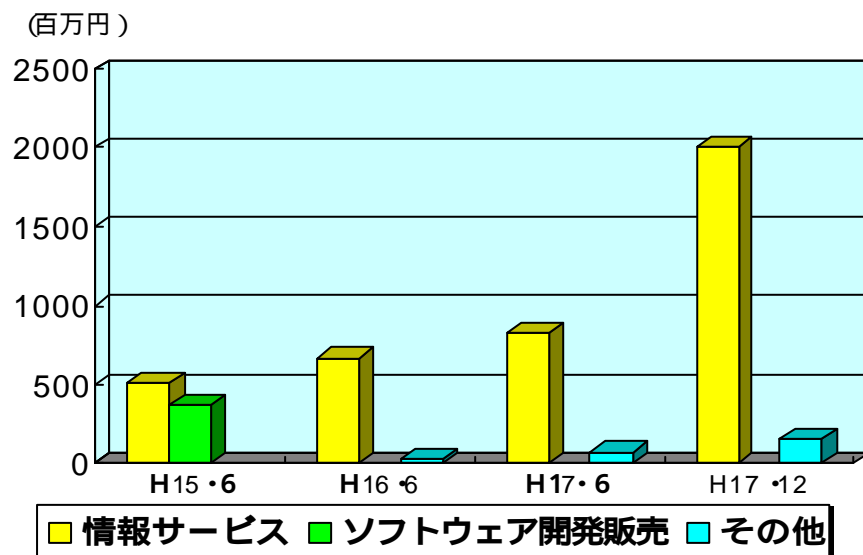
～ セグメント別売上高・営業損益 ～

売上高

(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6	H17・12予
情報サ	510	668	830	2,006
ソフト	372	-	-	-
その他	-	28	72	154

:平成15年3月に撤退

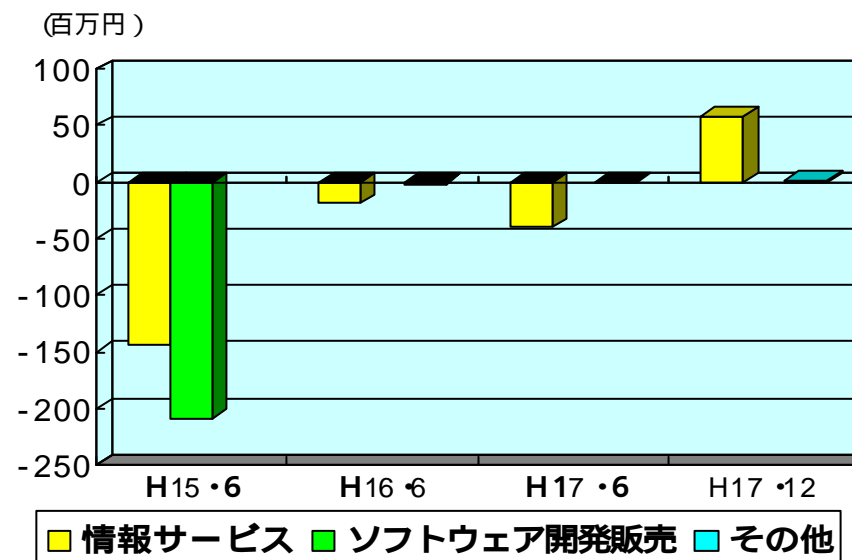


営業利益

(百万円)

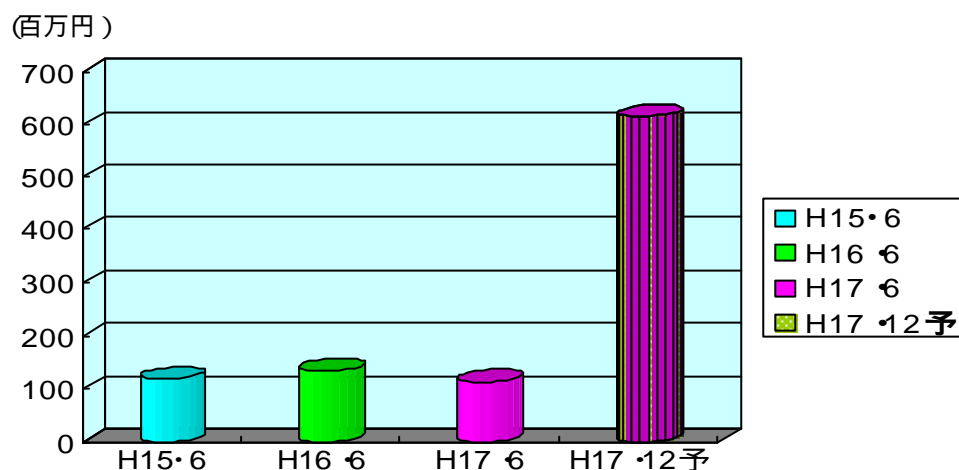
	H15・6	H16・6	H17・6	H17・12予
情報サ	144	19	40	58
ソフト	209	-	-	-
その他	-	1	0.6	2

:平成15年3月に撤退

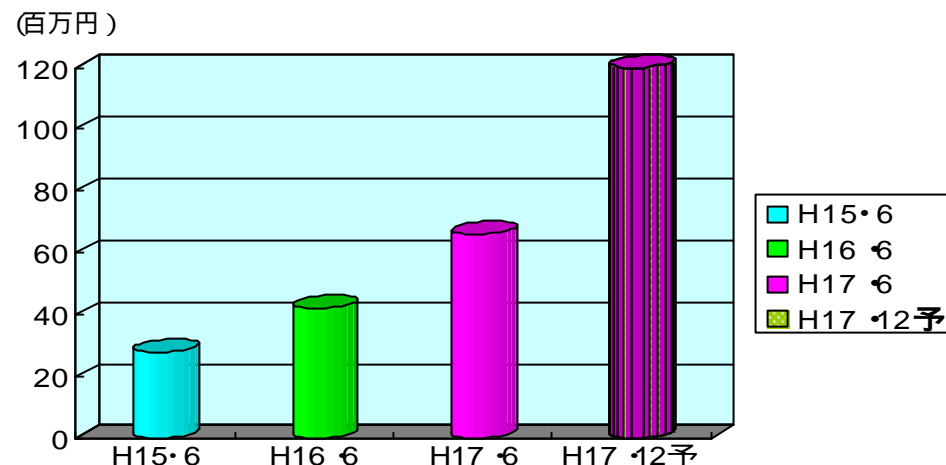


損益計算書 ～ 主要製品の売上高 ～

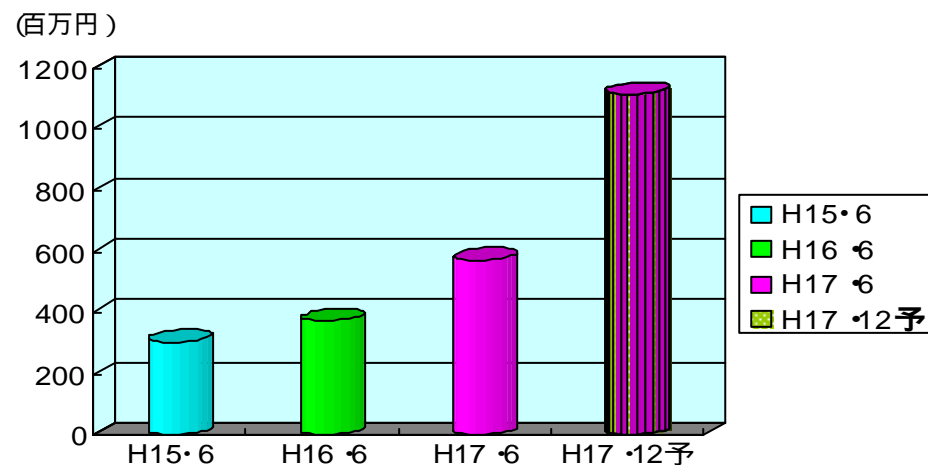
Web求人サービス(「merise」、「JOBMAIL」)



教育情報(「LicenseWorld」、「資格王・受験王」)



求人情報誌(「JOBPOST」、「ing」)



主要商品の売上高 / 構成比

(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6	H17・12予
「merise」 「JOBMAIL」	119 (13.5%)	134 (19.2%)	113 (12.5%)	614 (28.4%)
「LicenseWorld」 「資格王」・「受験王」	28 (3.2%)	42 (6.0%)	66 (7.3%)	120 (5.5%)
「JOBPOST」 「ing」	305 (34.5%)	374 (53.7%)	571 (63.3%)	1,115 (51.6%)

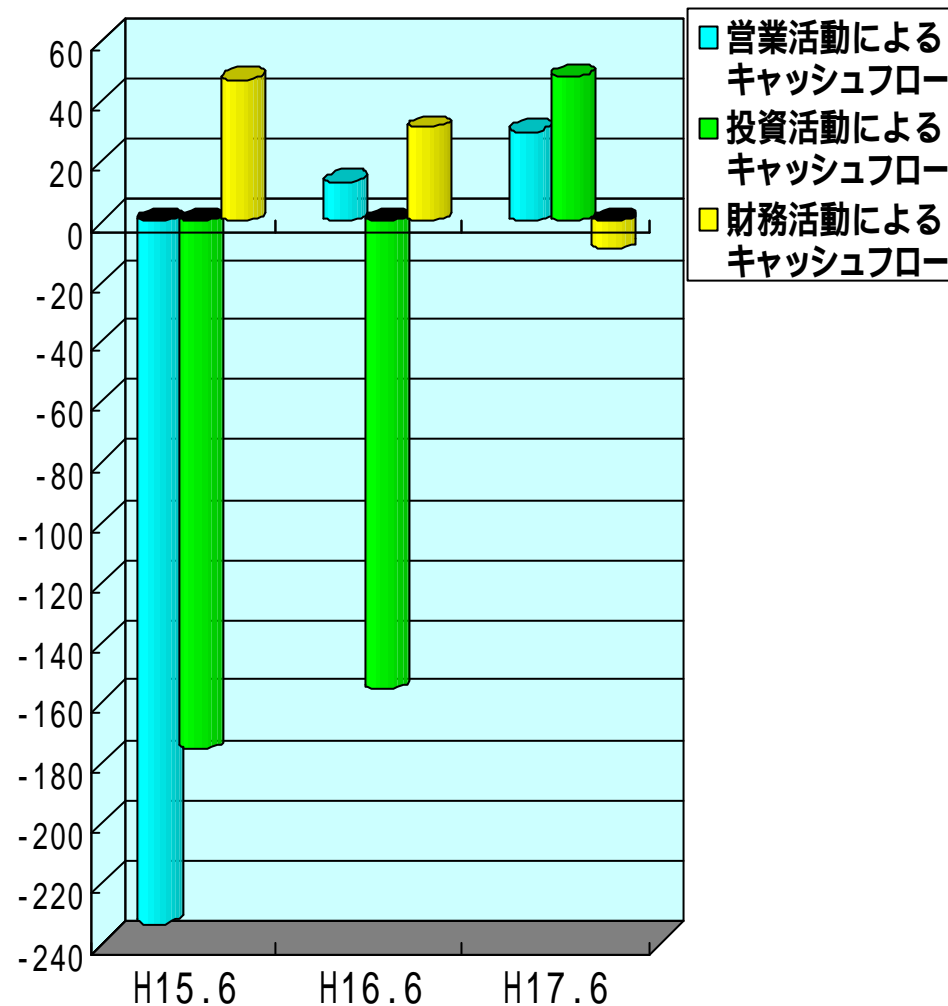
連結業績 ～ キャッシュフロー（連結）～

キャッシュフロー（連結）

(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6
営業活動による キャッシュフロー	233	13	30
投資活動による キャッシュフロー	175	155	48
財務活動による キャッシュフロー	47	31	9

(百万円)



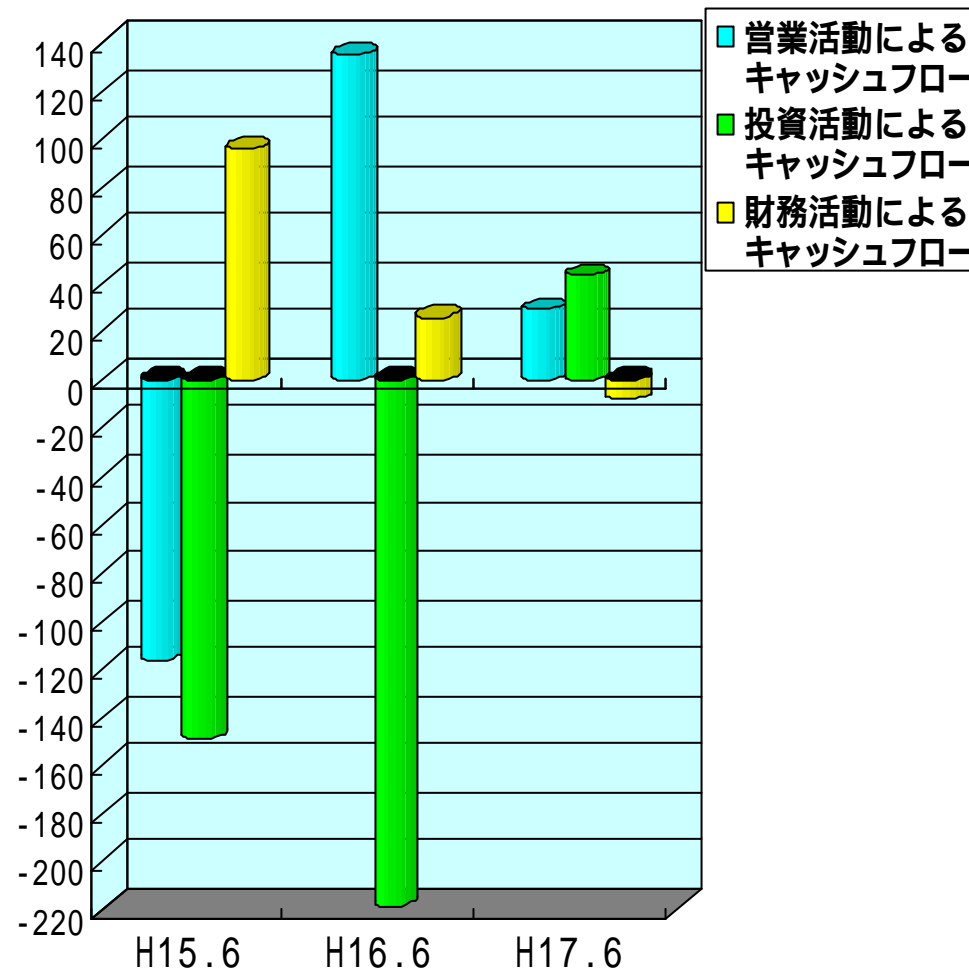
連結業績 ～ キャッシュフロー (単体) ～

キャッシュフロー (単体)

(百万円)

(百万円)

	H15・6	H16・6	H17・6
営業活動による キャッシュフロー	116	135	29
投資活動による キャッシュフロー	149	218	43
財務活動による キャッシュフロー	96	26	8



通期予想 ~ 連結・単体 (平成17年12月期) ~

連結

(百万円)

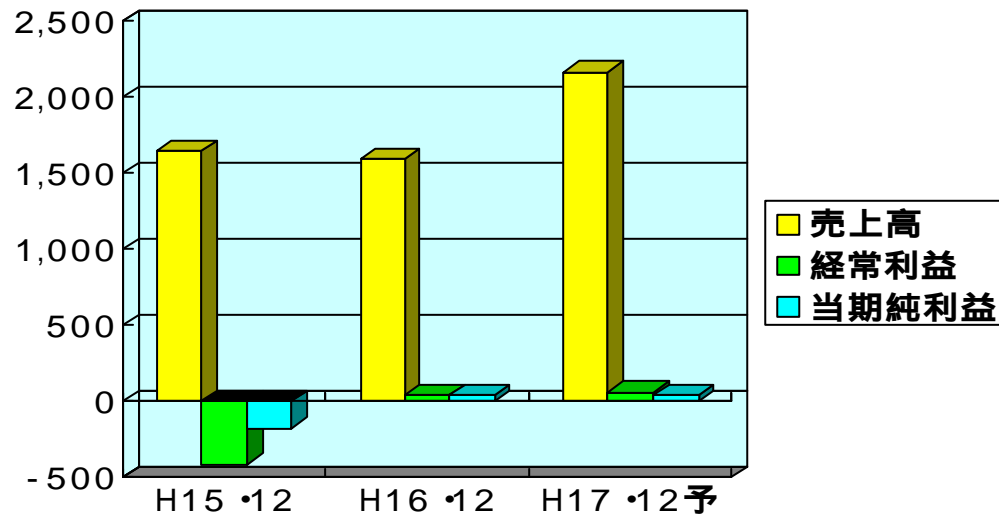
	H15・12	H16・12	H17・12予
売上高	1,646	1,586	2,160
経常利益	414	39	60
当期純利益	176	35	35

単体

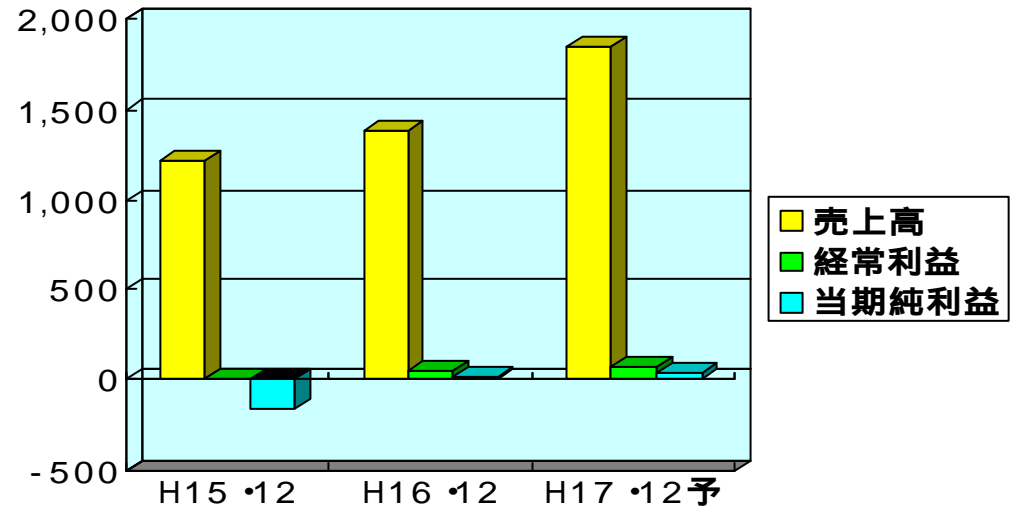
(百万円)

	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

(百万円)



(百万円)



PART 2
事業展開

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を提供することで、
企業価値を最大化します。

企業価値

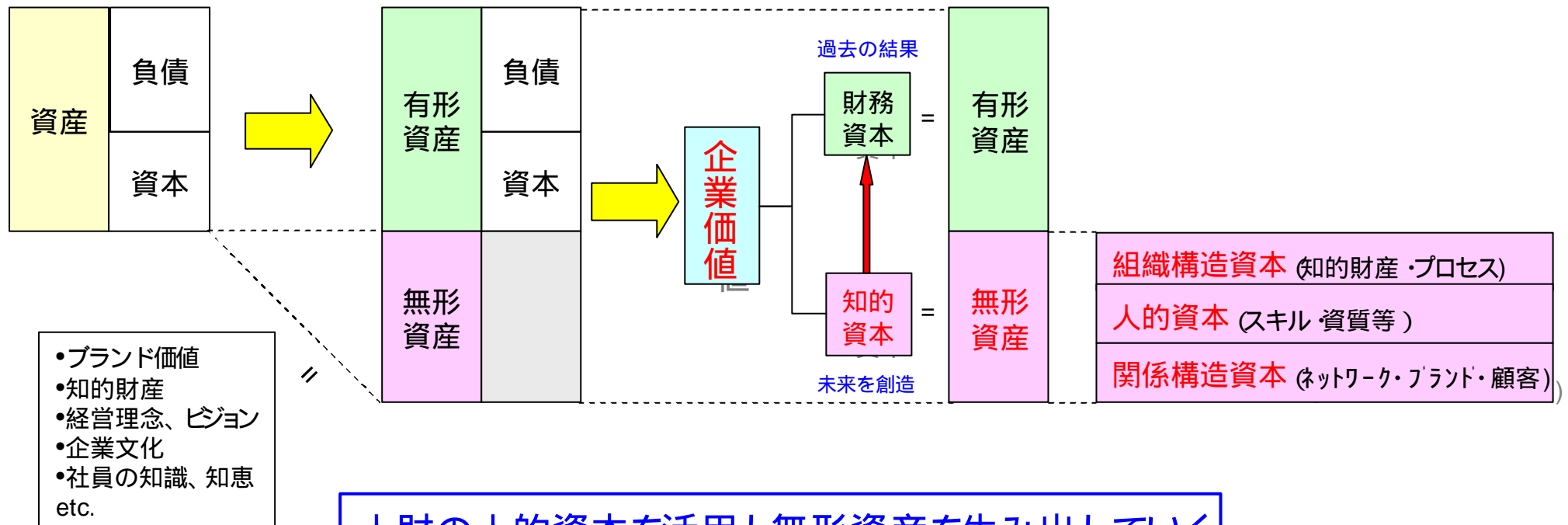
企業価値には無形資産が重要、無形資産は人財が生み出す

【無形資産 (Intangible Assets)】

B/S

無形資産計上したB/S

企業価値 = 財務資本 (有形資産) + 知的資産 (無形資産)



《出典 : July 2001, Diamond Harvard Business Review》

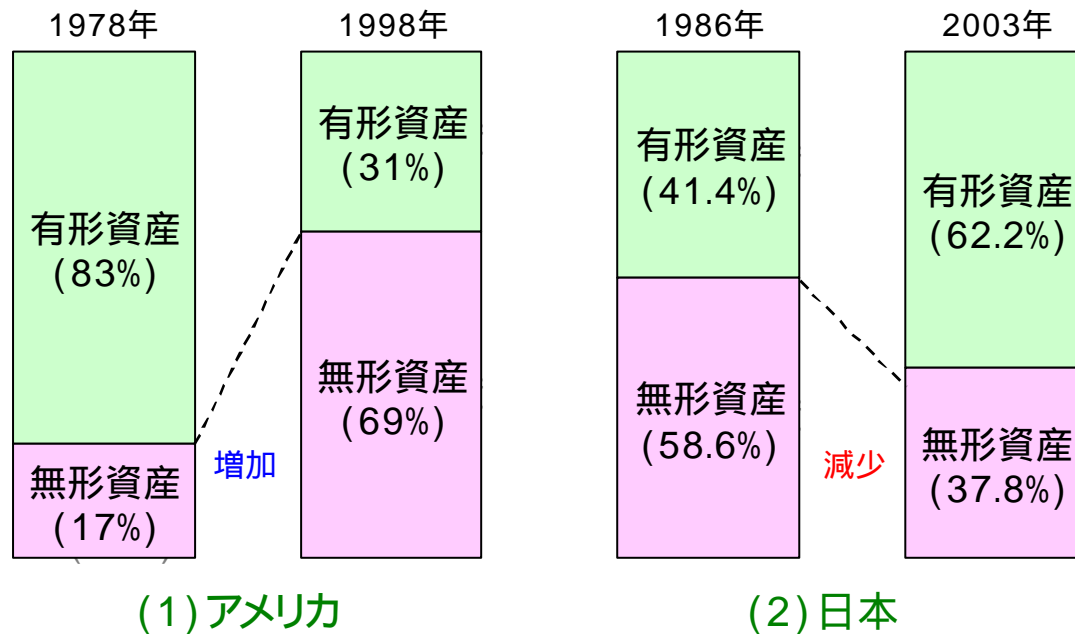
《出典 : 平成16年版通商白書、経済産業省、平成16年6月》

株式会社ピーエイ 中間決算概況 (平成17年12月期)

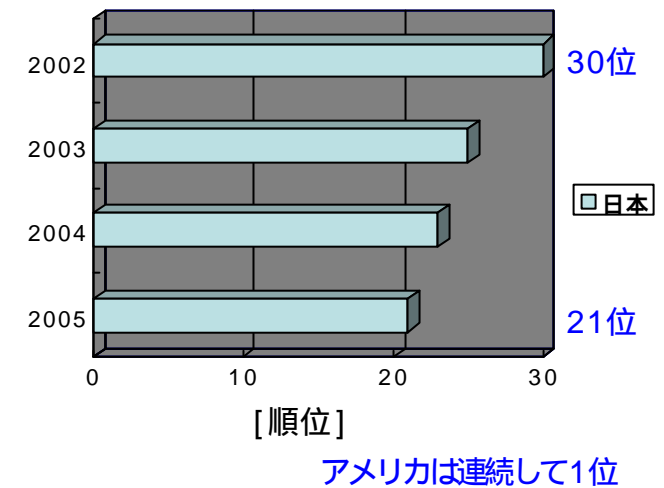
無形資産と国際競争力

無形資産比率が少なく減少している日本は、アメリカに比べて格段に国際競争力が弱い

【無形資産比率】



【国際競争力】



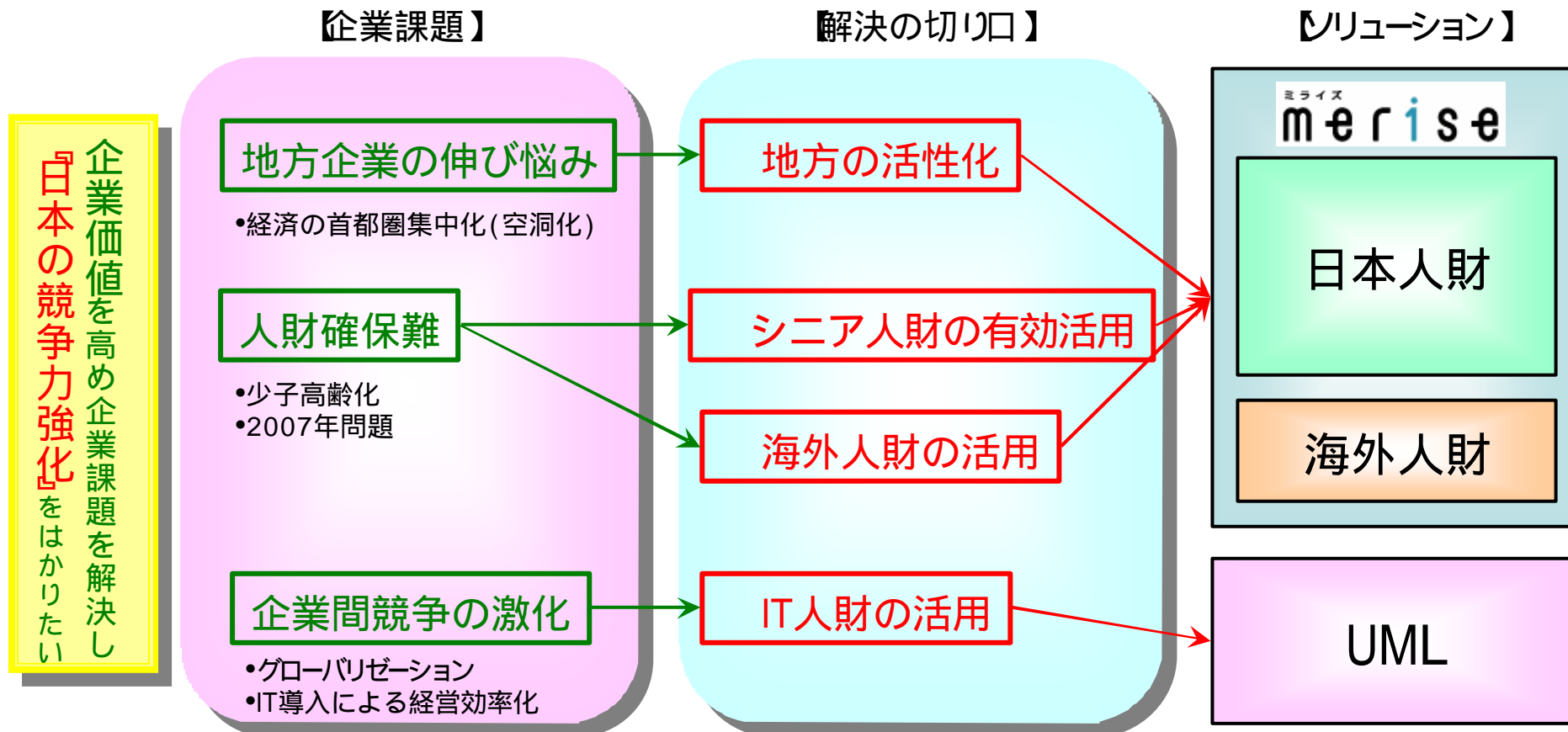
《出典: IMD (International Institute for Management Development) "World Competitive Scoreboard"》

企業価値の高い企業は、無形資産比率が高く、
無形資産関連投資額が大きい

《出典: 平成16年版通商白書、経済産業省、平成16年6月》

企業競争力 / 日本の活性化をはかる

企業価値を高め企業課題を解決し、『日本の競争力強化』をはかりたい



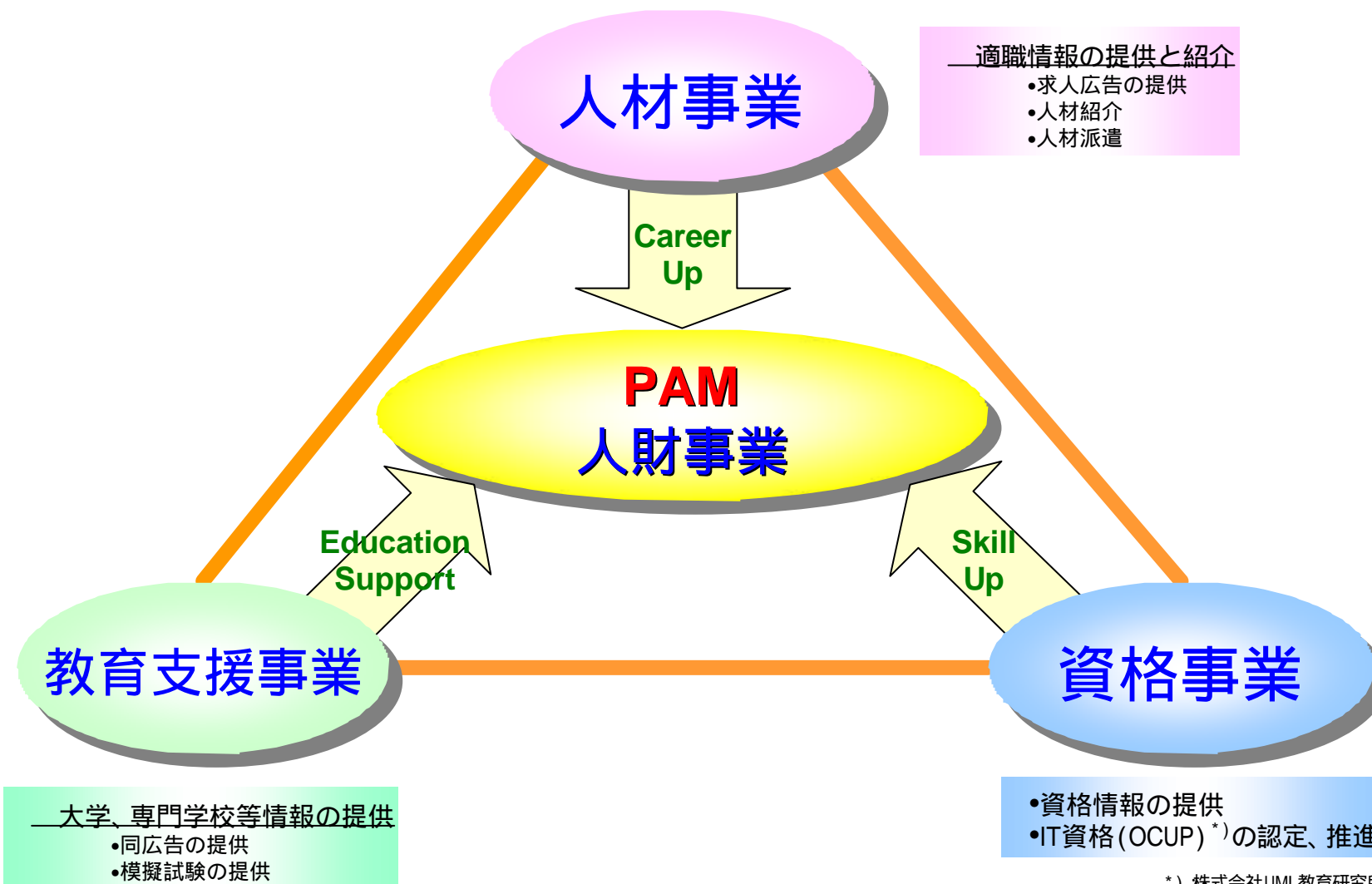
『日本の競争力強化』をはかりたい
企業価値を高め企業課題を解決し

競争力を強化するために『無形資産を増やす』Keyは人財

UML: Unified Modeling Language

事業領域

人材事業、教育支援事業、資格事業で課題を解決

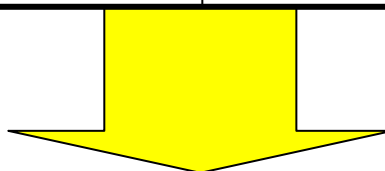


^{*}) 株式会社UML教育研究所

ミライズ

～ 従来のWeb人材ビジネスの問題点 ～

	Why ?	Because ...
1	広告型ビジネスモデルの限界	<ul style="list-style-type: none"> • 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
2	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
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し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りにくい	労働集約型で、首都圏中心のモデル



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)』が5月末オープン!

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

 ミライズ
merise

【ビジネスモデル】

1. 参画料は、履歴書開封数による **成功報酬型**

参加企業数が飛躍的に拡大

【機能】

2. 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

ミスマッチを防ぐ

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**

セキュリティの問題などで敬遠しているハイクール人材、及びシニア人材を取り込む

4. **求人情報の登録、修正等はいつでもWebで可能**

地域の壁を越える

《meriseの語源 :自分(me)を高める(rise)、未来図(未来を描く)》

年内で

- IT人材登録者数、No.1を目指します
- 企業登録案件数、No.1を目指します

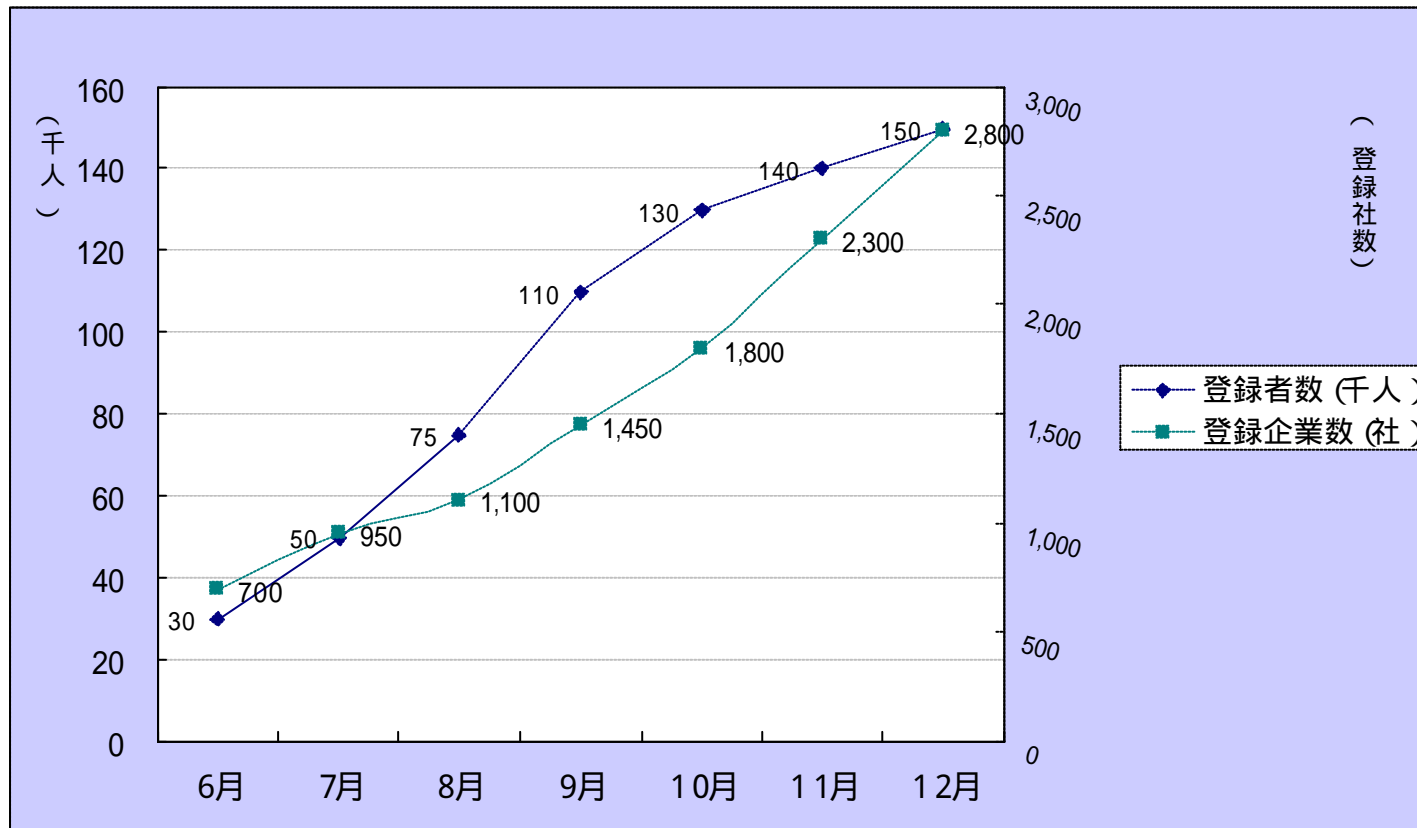
来期以降

- マッチングエンジンのチューンアップ
 - IT職種からIT職種以外へ展開
 - 更に拡大・・・

ミライズ

～ 登録社数・ユーザー数推移予定 ～

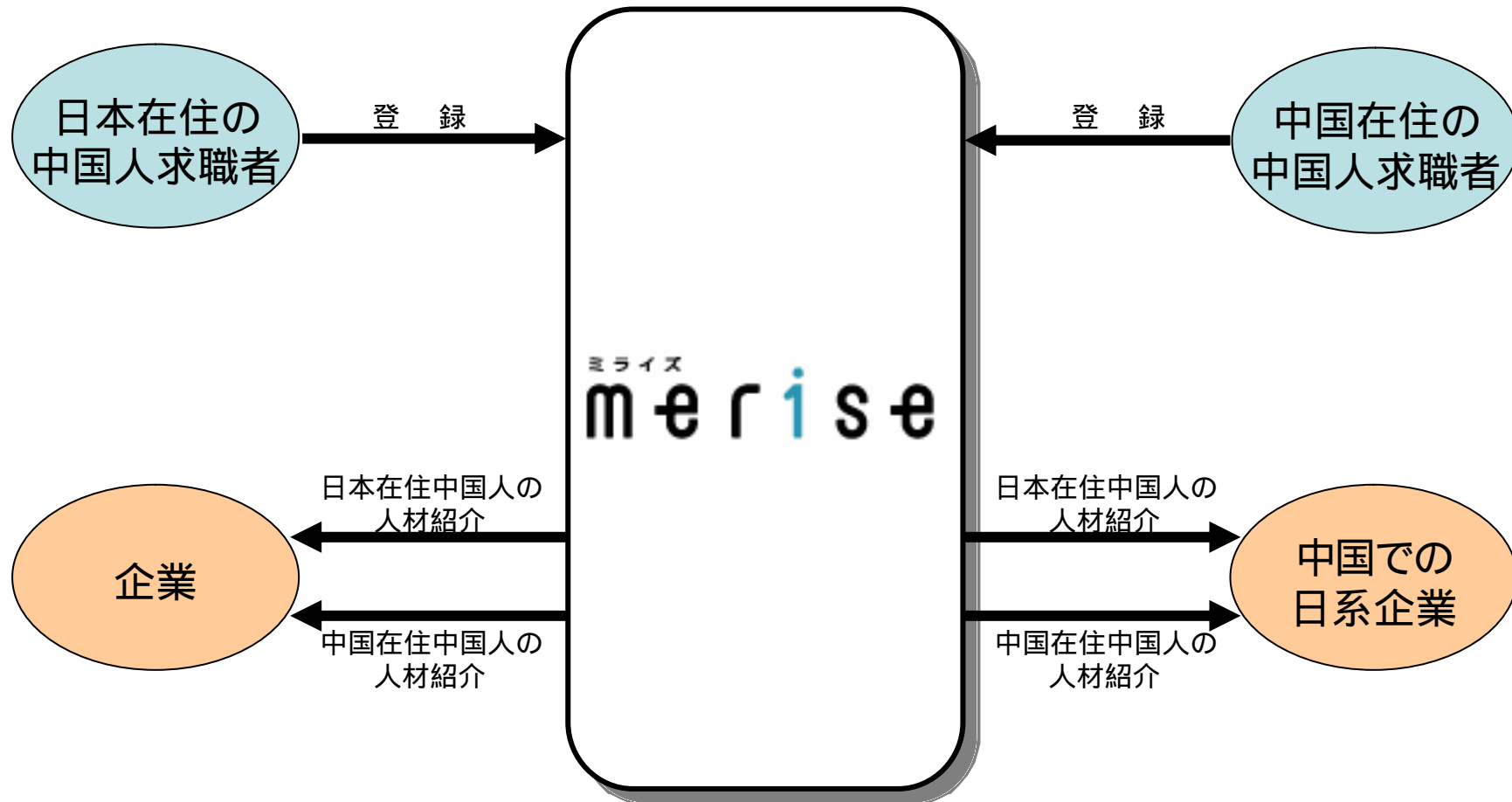
当初推定の範囲内で堅調に推移中



- 登録者数
 - 8月25日時点で、**80,000人**
- 企業登録数
 - 8月末時点で、**850社**
 - 当初予測より伸びは鈍化しているが、1ヶ月100社弱のペースで増加
- 代理店登録数
 - 1ヶ月10社の割合で契約

中国ビジネスモデル

ピーエイグループとして、ミライズを活用し、
日本と中国での人財と企業の橋渡しを行うことを目指す

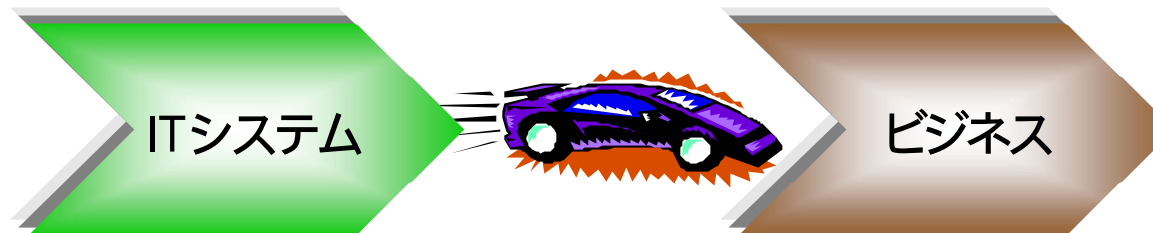


UML

～ ビジネスとITの融合 ～

世界の共通認識はIT人材の必要性！

【ビジネスはITシステムによって加速される】



経営にとって、ITは効率化・迅速な意思決定ツールとして欠かすことができない

しかし、ビジネス側はITシステムがわからない。IS部門はビジネスがわからない

双方、理解しないままシステム発注を行い、供給されたものは、当初望んだものではなくなっている

ビジネスがITをわかる (ITアーキテクト)と、ISがビジネスをわかる (ビジネスエンジニア)の双方の**人財**が必要

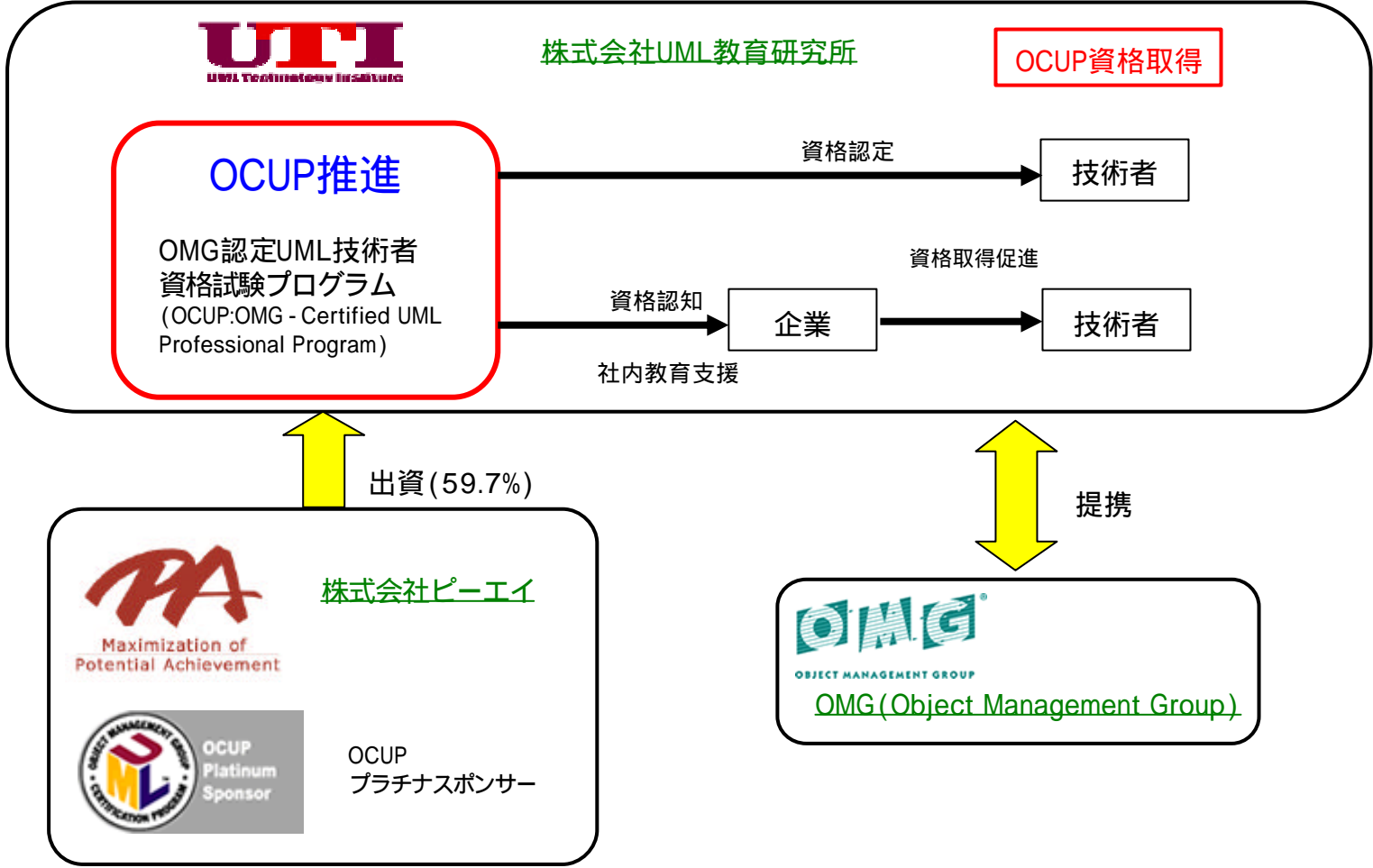
共通な言語と手法 (ルールや仕組み)が必要
“世界共通の設計図”でビジネスとITをつなぐ

UML: Unified Modeling Language

これを策定しているのは有名IT企業が多数参加する
OMG (Object Management Group)

UML ~ UTI(株)UML教育研究所 ~

ビジネスとITをつなぐ人財を育成



まとめ

ピーエイは、知的資産にフォーカスし、
企業と個人の価値を高め、未来を創造します。

ピーエイグループは、人と人・人と企業 企業と企業を
ネットワークします。

人財の価値を高め、企業価値を高めるのが
我々のビジョンです

PAM *Potential Achievement Maximization*

End

Thank you very much.