



# 平成17年12月期 決算概況

平成18年3月

株式会社 ピーエイ

東証マザーズ 証券コード: 4766

PART 1  
**決算概要**

# 決算概要のポイント

**平成17年12月期連結業績は、増収減益**

## 1. 連結売上高が1,845百万円、前年比16.3%増

- ・情報サービス事業の求人情報誌が1,178百万円、前年比33.5%増が寄与
- ・情報サービス事業のウェブ求人サービスが開発の遅れにより、188百万円、前年比30.6%減

## 2. 連結経常利益が先行投資により△98百万円

- ・PA本体にて、上半期に販売・管理体制の強化のための人員増加
- ・情報サービス事業のウェブ求人サービスにて開始されたmerise(ミライズ)の減価償却の増などの、先行投資をしたことが要因

# 平成17年12月期決算サマリー

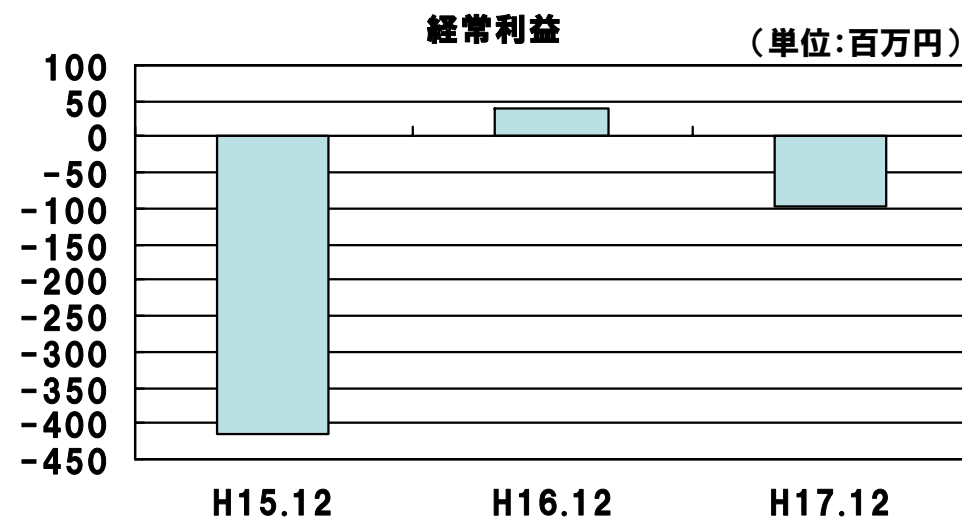
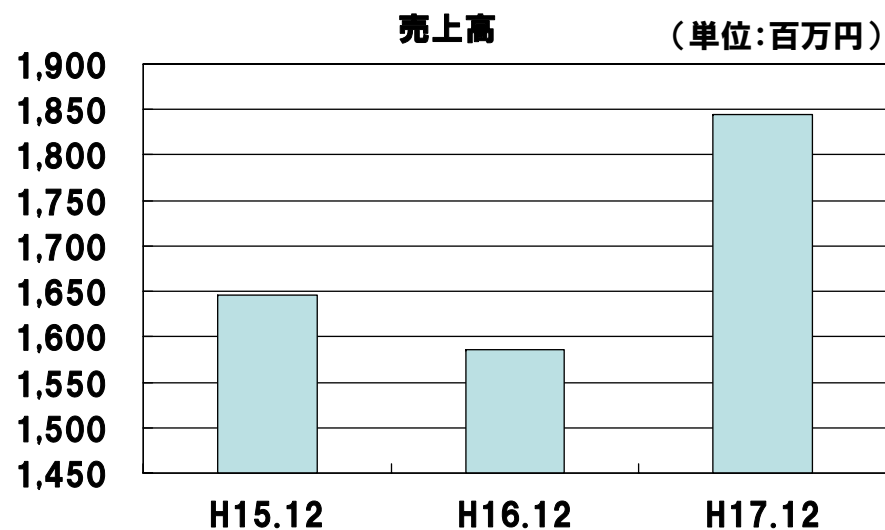
|       | 連結                  |       | 単体                  |       |
|-------|---------------------|-------|---------------------|-------|
|       | H17(1~12月)<br>(百万円) | 前年比   | H17(1~12月)<br>(百万円) | 前年比   |
| 売上高   | 1,845               | 16.3% | 1,561               | 12.8% |
| 売上原価  | 750                 | 27.9% | 582                 | 16.1% |
| 売上総利益 | 1,094               | 9.5%  | 978                 | 10.9% |
| 販売管理費 | 1,212               | 24.5% | 1,087               | 27.0% |
| 営業利益  | △118                | —     | △108                | —     |
| 経常利益  | △98                 | —     | △79                 | —     |
| 当期純利益 | △123                | —     | △122                | —     |

連結業績は、売上高1,845百万円、前年比16.3%増。経常損失98百万円  
単体業績は、売上高1,561百万円、前年比12.8%増。経常損失79百万円

# 連結業績：3ヵ年P/L推移

(単位:百万円)

|       | H15.12 | H16.12 | H17.12 |
|-------|--------|--------|--------|
| 売上高   | 1,646  | 1,586  | 1,845  |
| 売上原価  | 976    | 587    | 750    |
| 売上総利益 | 669    | 999    | 1,094  |
| 販売管理費 | 1,069  | 974    | 1,212  |
| 営業利益  | △400   | 25     | △118   |
| 経常利益  | △414   | 39     | △98    |



# 連結業績：3ヵ年セグメント別売上高、営業利益推移



## ■売上高

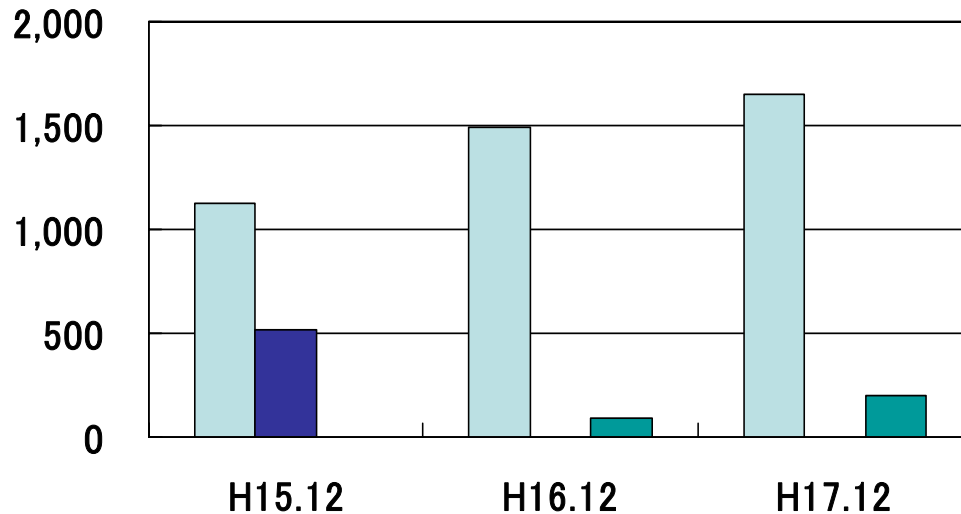
(単位:百万円)

|               | H15.12 | H16.12 | H17.12 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 情報サービス事業      | 1,125  | 1,494  | 1,646  |
| ソフトウェア開発・販売事業 | 520    | —      | —      |
| その他事業         | —      | 92     | 198    |

売上高

(単位:百万円)

■ 情報サービス ■ ソフトウェア開発販売 ■ その他



## ■営業利益

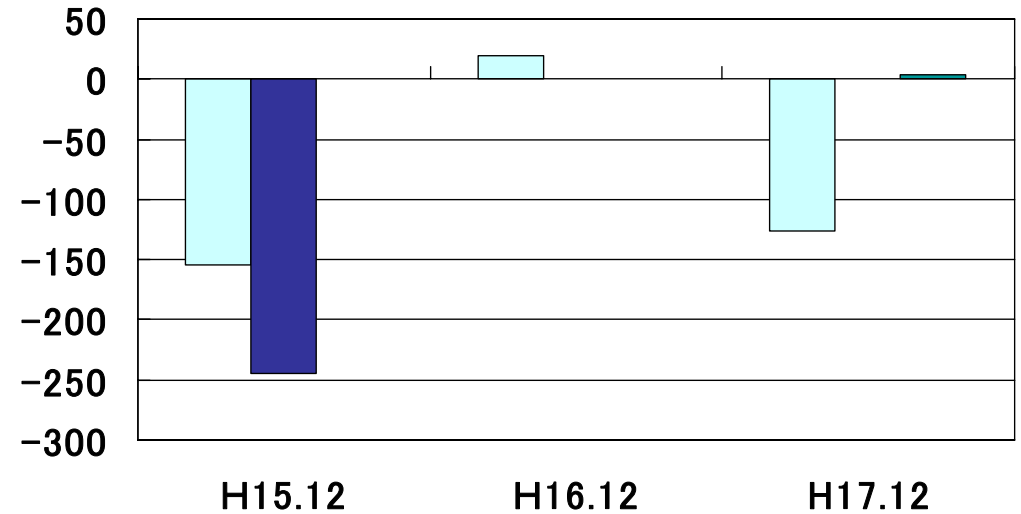
(単位:百万円)

|               | H15.12 | H16.12 | H17.12 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 情報サービス事業      | △154   | 20     | △126   |
| ソフトウェア開発・販売事業 | △245   | —      | —      |
| その他事業         | —      | 0      | 4      |

営業利益

(単位:百万円)

■ 情報サービス ■ ソフトウェア開発販売 ■ その他

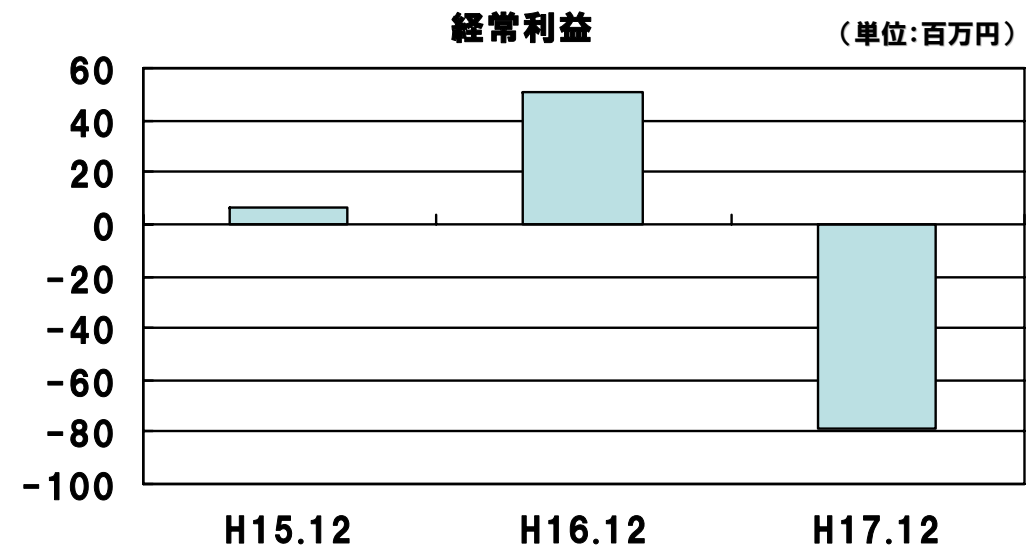
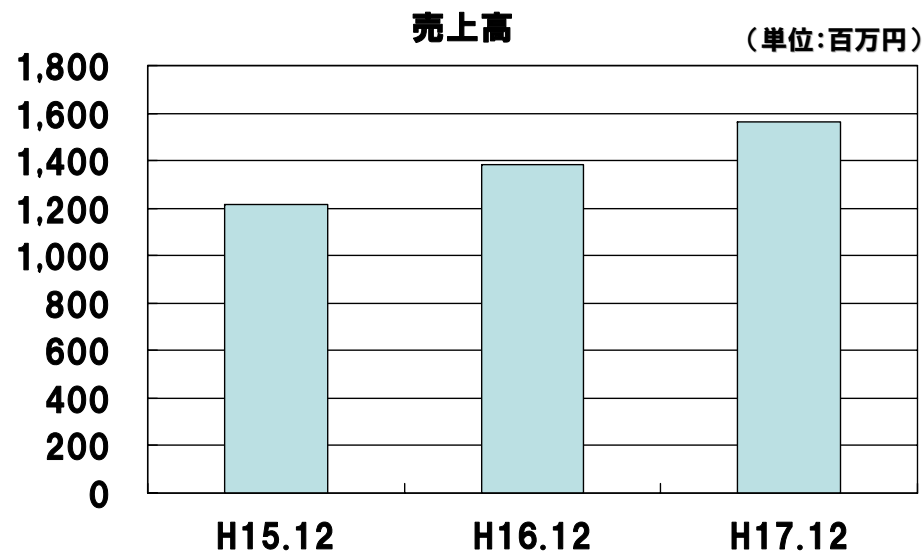


※:ソフトウェア開発・販売事業は平成15年3月に撤退

# 単体業績:3ヵ年P/L推移

(単位:百万円)

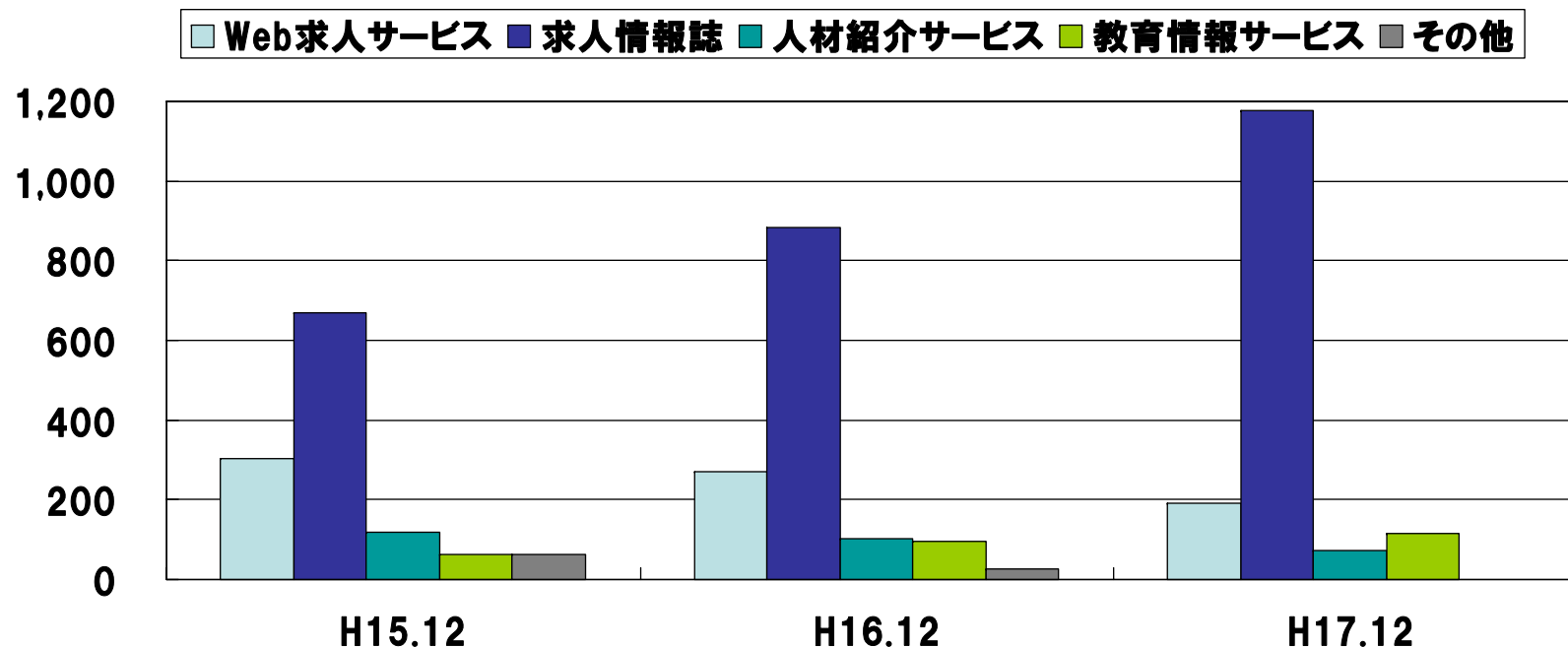
|       | H15.12 | H16.12 | H17.12 |
|-------|--------|--------|--------|
| 売上高   | 1,217  | 1,383  | 1,561  |
| 売上原価  | 454    | 502    | 582    |
| 売上総利益 | 763    | 881    | 978    |
| 販売管理費 | 788    | 855    | 1,087  |
| 営業利益  | △25    | 25     | △108   |
| 経常利益  | 6      | 51     | △79    |



# 単体業績：3ヵ年サービス別売上高推移

(単位:百万円)

|           | H15.12 | H16.12 | H17.12 |
|-----------|--------|--------|--------|
| Web求人サービス | 303    | 271    | 190    |
| 求人情報誌     | 670    | 882    | 1,178  |
| 人材紹介サービス  | 119    | 102    | 74     |
| 教育情報サービス  | 61     | 97     | 117    |
| その他       | 62     | 28     | -      |





# 連結業績：キャッシュフロー

|                         | 主な要因  |
|-------------------------|---|
| • I. 営業活動によるキャッシュ・フロー   | △23百万円  |
| ↓                       | • 税引前当期純損失 △122百万円<br>• 減価償却費 71百万円           |
| • II. 投資活動によるキャッシュ・フロー  | 81百万円   |
| ↓                       | • 有価証券の売却等による収入 212百万円<br>• 無形固定資産の取得 △102百万円 |
| • III. 財務活動によるキャッシュ・フロー | 59百万円   |
| ↓                       | • 短期借入金の増加 75百万円<br>• 長期借入金の返済 △41百万円         |
| • IV. 現金および現金等価物増減額     | 117百万円  |
| • V. 期首現金及び現金等価物残高      | 400百万円  |
| • VI. 連結子会社減少による現金等価物減少 | △38百万円  |
| • VII. 期末現金および現金等価物残高   | 479百万円  |

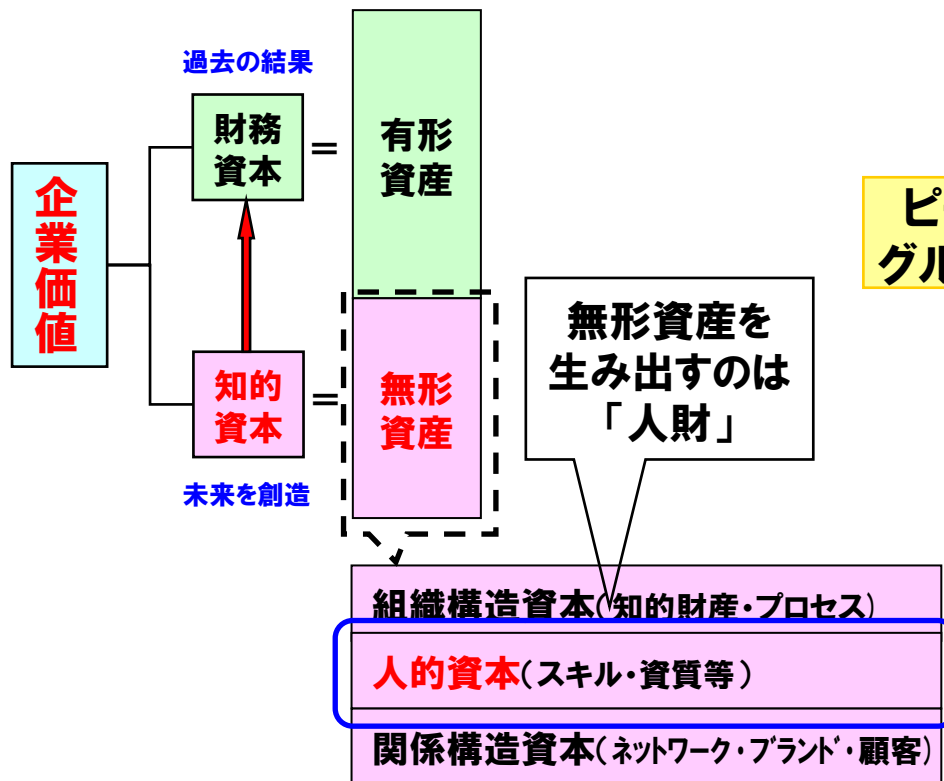
## PART 2

# 平成18年事業戦略

# ピーエイグループのビジョン

企業価値の源泉となる無形資産を  
生み出す「人財」が重要になってきている

■企業価値 = 財務資本(有形資産) + 知的資産(無形資産)



ピーエイ  
グループは

PAM  
Potential Achievement  
Maximization

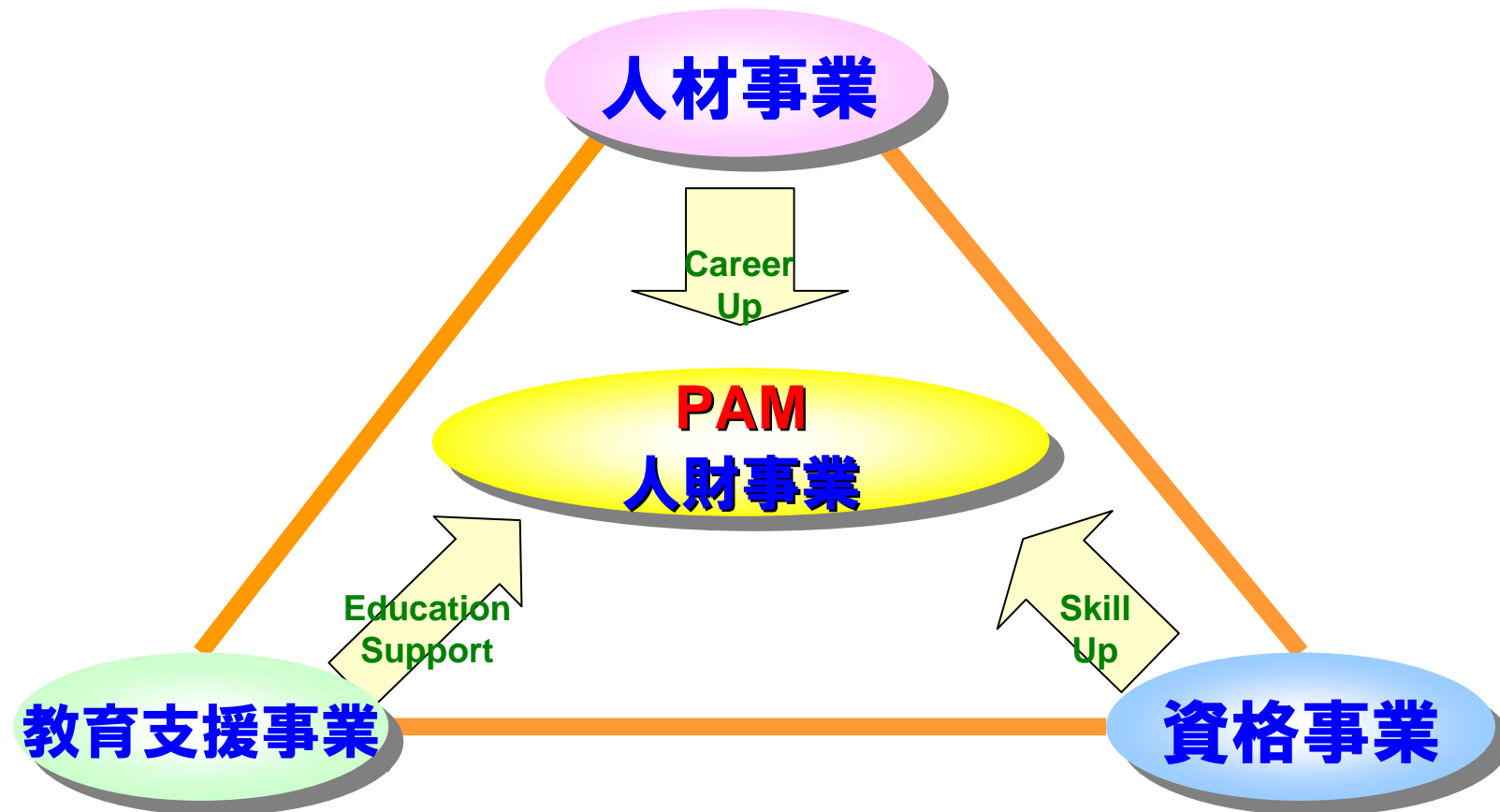
人財価値を最大化し、  
人財と企業を結び付ける  
サービスを提供することで、  
企業価値を最大化します。

《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 決算概況(平成17年12月期)

# ピーエイグループの事業領域

人財価値の最大化を行うための機会を提供するサービスを事業領域としていく



# 我が国の人財に関する問題と課題

人財に関する社会現象が日本経済の成長を阻害する可能性がある

## 【社会現象】

人口減社会

少子高齢化

2007年問題

ニート・フリーターの増加

## 【問題】

労働人口の  
減少

## 【課題】

人財の流動化

新たな労働力(人財)  
の確保

# ピーエイグループのコアバリュー

『人と企業のベストマッチ』・適材適所を実現  
する **マッチング型Web求人サイト\***

merise

\*)ビジネスモデル特許出願中

## Core Values of PA Group

地域密着型で、地域認知度の高い  
**求人情報誌「ing」、「JOBPOST」**



世界の技術標準化団体OMG  
との強固なパートナーシップを  
持つ関連子会社



**(株)UML教育研究所**



※OMG:Object Management Group

# 今期事業戦略トピックス

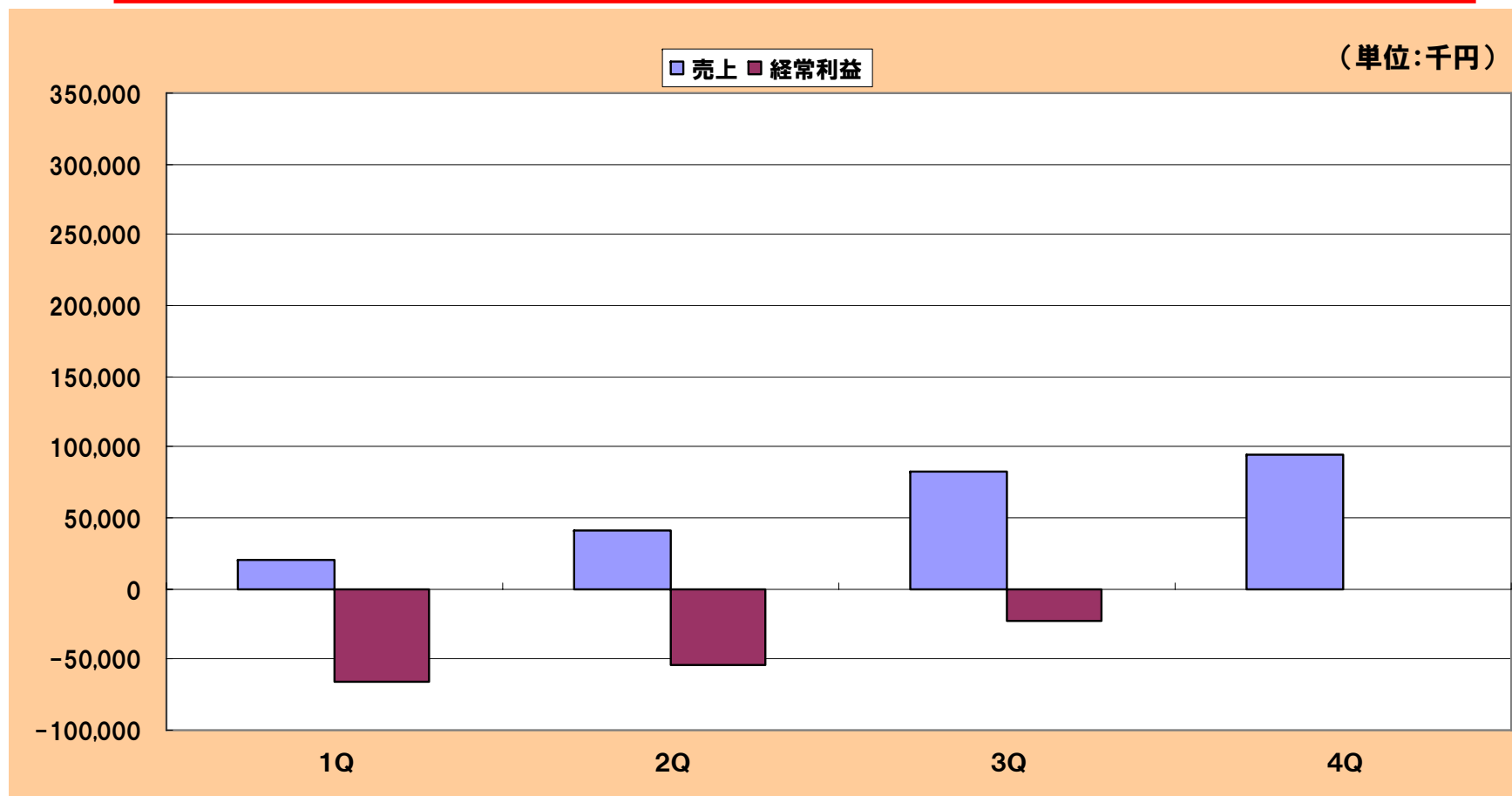
**連結 売上2,020百万円、前年比9.4%増 経常利益22百万円**  
**単体 売上1,610百万円、前年比3.2%増 経常利益29百万円** **を目指す**

- 新世代人財サイト「ミライズ」は、絶対多数の企業数と登録者数を集めるために、サービス拡充を上期に集中化、下期に拡大
- 求人情報誌の更なる収益拡大を図り、盤石な安定事業に！
- (株)UML教育研究所は、新たな資格試験として、組込み技術者資格試験「OCRES(オークレス)\*」を下期に開始予定
- 新たな収益源として、既存事業の顧客を利用した外国人インポート事業を開始

\*OCRES:OMG-Certified Real-time Embedded Specialist Program

# ウェブ求人サービス 業績予想

売上238百万円、前年比25.2%増 経常利益△143百万円



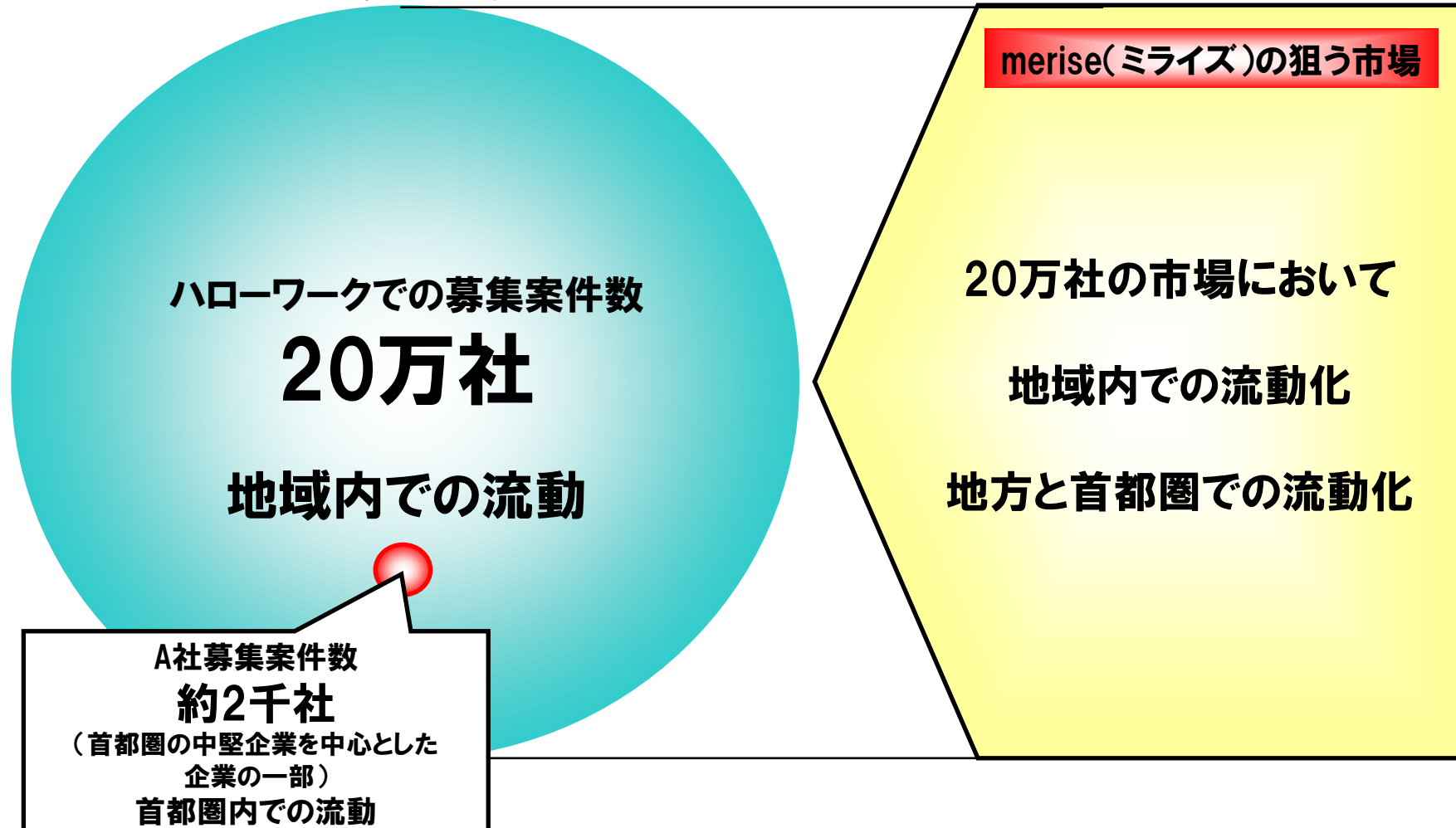
4Qには収支均衡に！



# merise(ミライズ)が狙う市場

merise(ミライズ)は、20万社の市場で人材の流動化を狙う

人材募集市場



# 20万社の市場を狙うための課題と解決方法

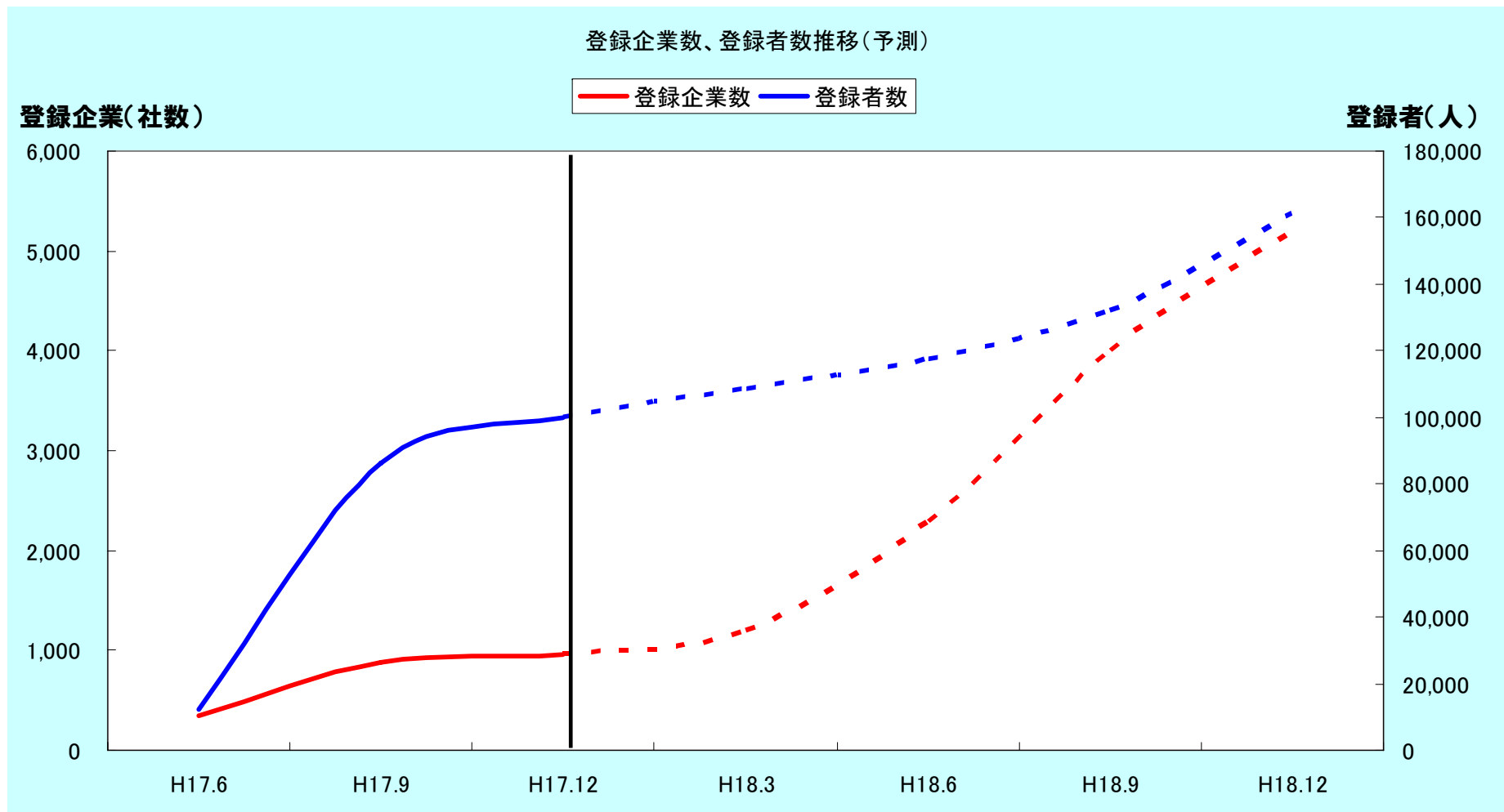
|   | Why ?                       | Because...  | Core Values of PA  |
|---|-----------------------------|---|--|
| 1 | 広告型ビジネスモデルの限界               | <ul style="list-style-type: none"> <li>•高額な広告料金により、中小企業が参加しにくい</li> <li>•募集案件が企業規模の大小に依存しがち</li> <li>•費用対効果がわかりにくい</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>•従量課金型のビジネスモデル</li> </ul>                           |
| 2 | 人材の全国規模における流動化が起こりにくい       | <ul style="list-style-type: none"> <li>•労働集約型で、首都圏中心のモデル</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>•ネット上での申し込み</li> <li>•タイムリーな求人情報の掲載と情報修正</li> </ul> |
| 3 | 求人側(応募者)、求職側(求人企業)とのミスマッチ発生 | <ul style="list-style-type: none"> <li>•求人雑誌の延長線上でマッチングを行っている</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>•ピーエイ独自のマッチングシステム</li> </ul>                        |
| 4 | 個人情報漏洩の危惧                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>•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</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>•匿名登録、匿名応募</li> </ul>                               |



**merise(ミライズ)の持つコアバリューで課題を解決し、事業展開を行う**

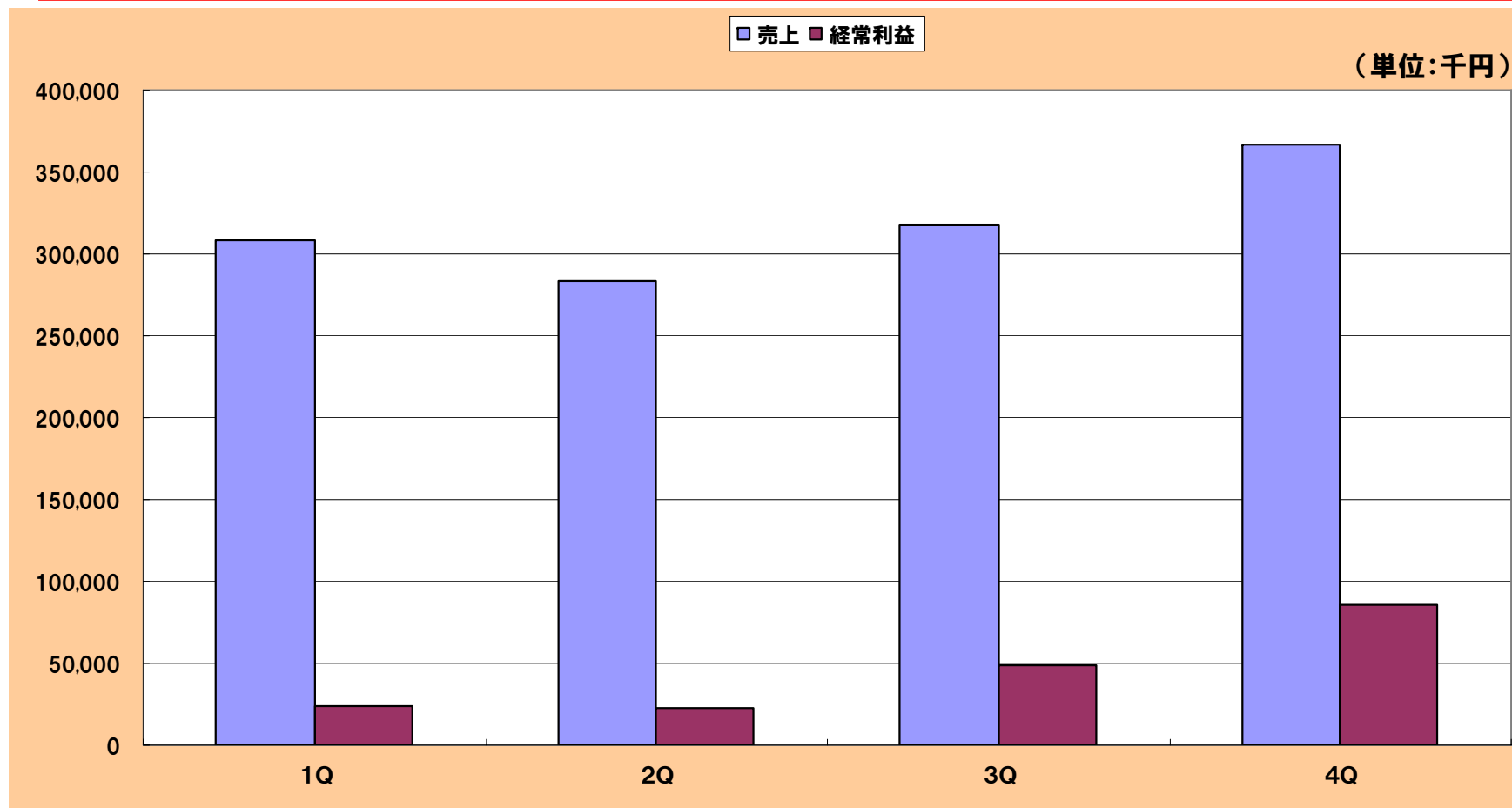
# merise(ミライズ)の企業数と登録者数の推移

企業数、登録者数の拡大のために、上期はサービス拡充に集中化  
下期より拡大を狙う



# 求人情報誌 業績予想

売上1,275百万円、前年比8.2%増 経常利益181百万円、前年比7.3%増



着実な収益確保を行う

# 求人情報誌の展開

昨年11月からJOBPOSTを週間発行に増刊。ingを正社員中心の雑誌へ



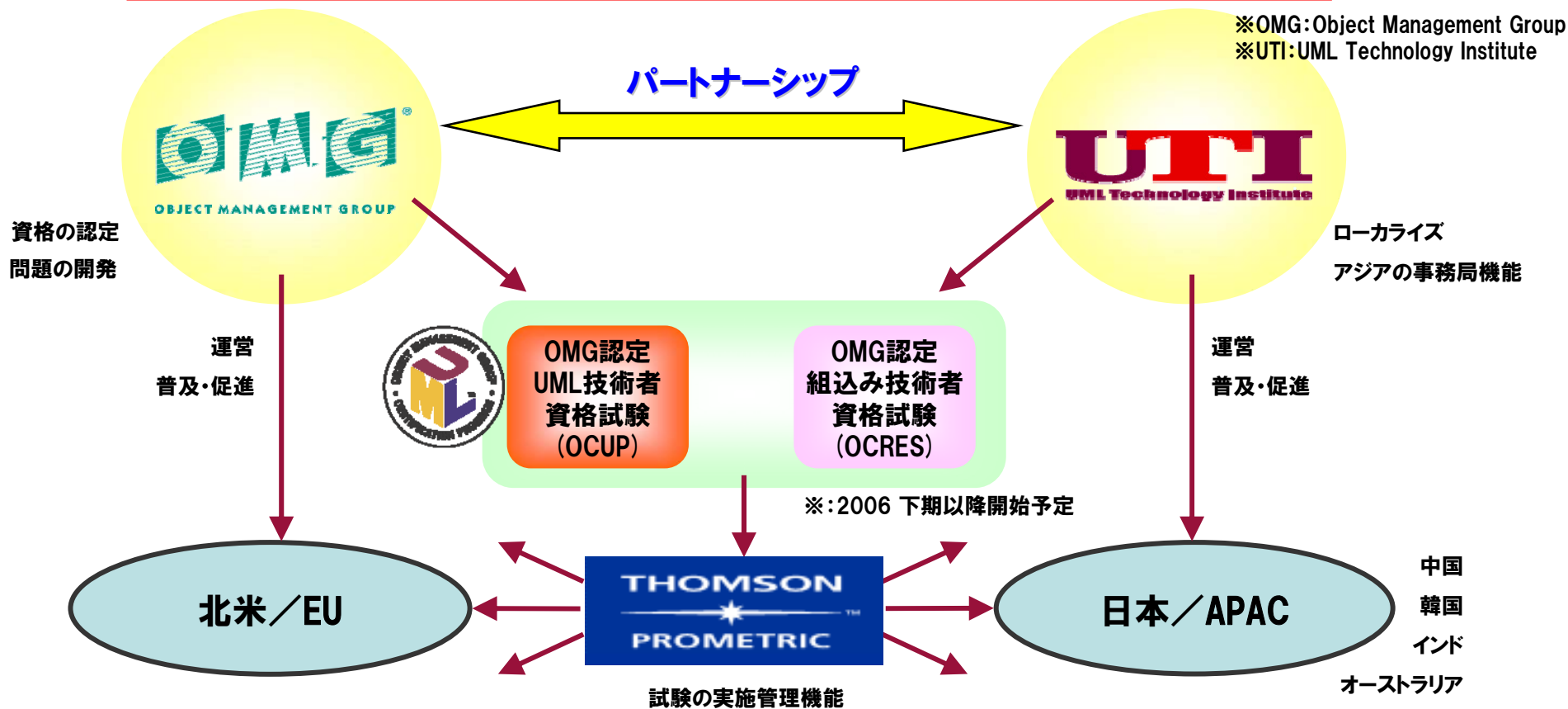
■ 隔週、月3回発行から  
週間発行へ増刊  
■ 配布部数アップのための  
設置店の見直し

■ 求人ターゲットを  
正社員中心に！  
■ ウェブとの連動



# 株式会社 UML教育研究所 (UTI) の強み

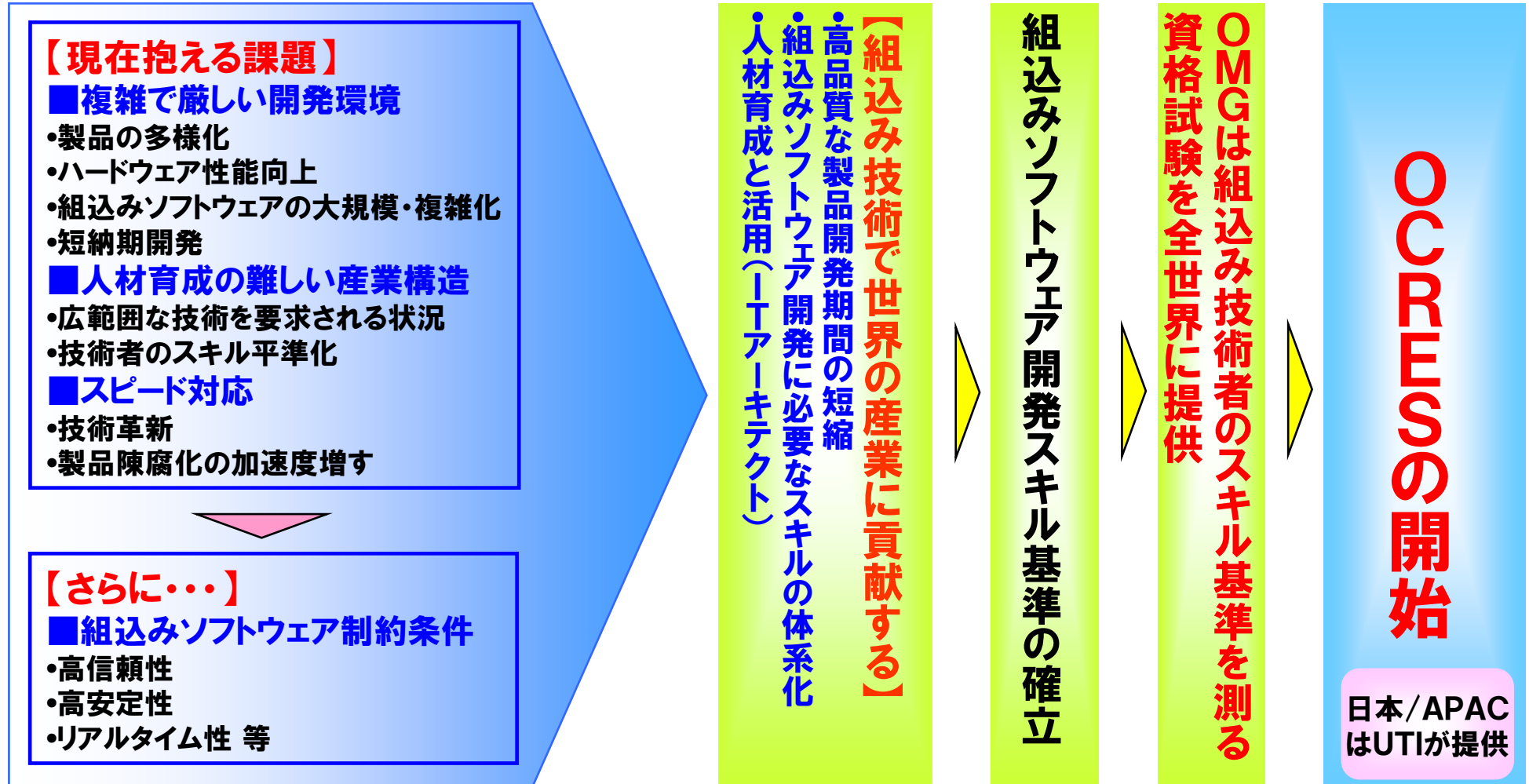
世界の技術標準化推進団体である“OMG”と  
資格試験で唯一のパートナーシップを締結しているUTI



※OCUP: OMG-Certified UML Professional Program

※OCRES: OMG-Certified Real-time Embedded Specialist Program

# OMG認定組込み技術者資格試験 (OCRES) の開始



## 【背景】

携帯電話、情報家電、自動車、ロボット、衛星等の知識情報処理ニーズの高まっている

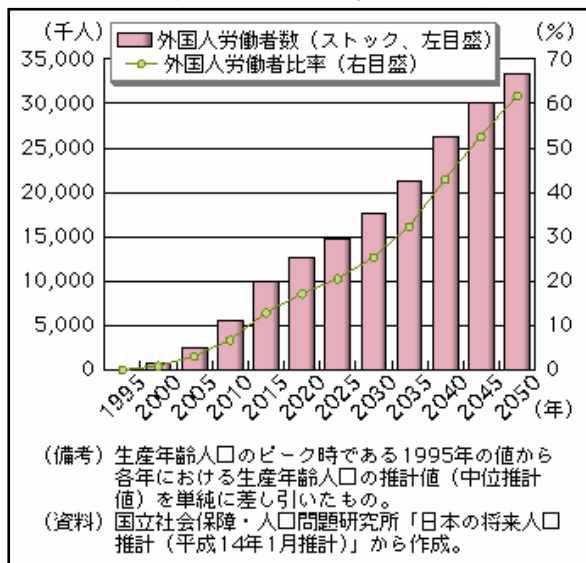
UML適用

※OCRES:OMG-Certified Real-time Embedded Specialist Program

# アジア人財インポート事業

## アジアの技術者・一般人財を既存事業の顧客に対して紹介

生産年齢人口ピークを位置するために  
必要な外国人労働者数



経済産業省は、現在の生産年齢人口を2030年時点において維持しようとする、約1,800万人の外国人労働者を受け入れる必要があると発表

中国



ベトナム



教育・紹介

教育・紹介



既存事業の顧客

IT企業

製造業企業

建築業企業

etc.

※: 経済産業省発表「通商白書」2005年版より



# まとめ

ピーエイグループが持つユニークそしてオリジナリティあるコアバリューを活かしたサービスで  
企業価値と人財価値の向上を目指す



終わり

*Thank you very much.*