



# 決算説明会

【東証アローズ プレゼンテーション・ステージ】

平成25年2月21日

株式会社 ピーエイ

東証マザーズ 証券コード:4766

**1. 当社の使命** p. 3

**2. 決算概要と通期業績予想** p. 5

**3. 事業環境と戦略** p. 14

## お客様の笑顔と感動を実現

### ビジョン

PAM: Potential Achievement Maximization

人財と企業を結ぶ付けるサービスを提供し、人財価値と企業価値を最大化する

### 行動・意識

3C: Change! Challenge! Create!

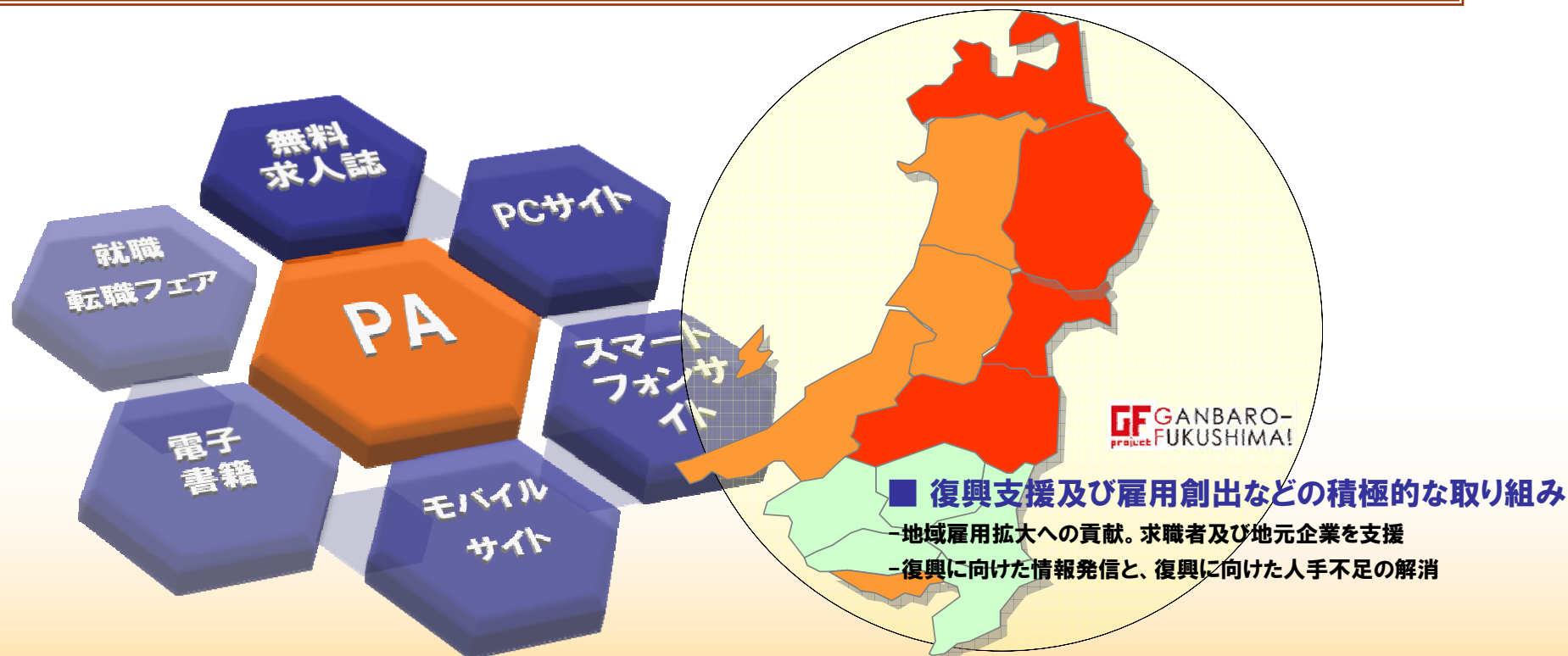
変化に対して自らを変え、挑戦し、創造をし続ける



# 中小企業の課題を解決していく企業の リーディングカンパニーへ

# 東北の復興再生にむけての当社の使命

**福島を中心に求人情報誌トップシェア  
メディアとして当社が果たすべき大きな使命と役割**



**雇用拡大・地域支援ネットワークの形成にて、  
復興における中心的な役割を果たす！**



PART 1

# 決算概要 および 通期業績予想

# 平成24年12月期業績のハイライト

## 1. 連結売上高 21.4%増収

(単体では24.0%増収)

## 2. 過去最高利益

## 3. エリア拡大と復興需要の吸収

(求人需要の増加)

# 平成24年12月期 決算概要

	連結		単体	
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比
売上高	1,278	+21.4%	1,115	+24.0%
売上総利益	854	+19.8%	769	+23.3%
販管費	714	+12.0%	655	+13.3%
営業利益	139	+86.8%	113	+153.4%
経常利益	151	+97.6%	156	+136.4%
当期純利益	222	+225.1%	231	+1114.9%

## 「JOBPOST」が好調に推移

※無料求人情報誌「JOBPOST」及びインターネットサイト「JOBPOST web」

### 1. 外部環境の好転

・東北復興地域における求人需要の増加、広告掲載社数の増加

### 2. 事業エリアの拡大

・岩手県、石川県にも事業所を設置（月次損益は黒字化の見通し）、インターネットサイト(PC、スマホ、モバイル等)による東北全県のカバー

### 3. スマートフォンの強化

・「JOBPOST web」、「スマホ」や「電子書籍」での展開、県別エリア版の拡大

### 4. 応募効果の増大

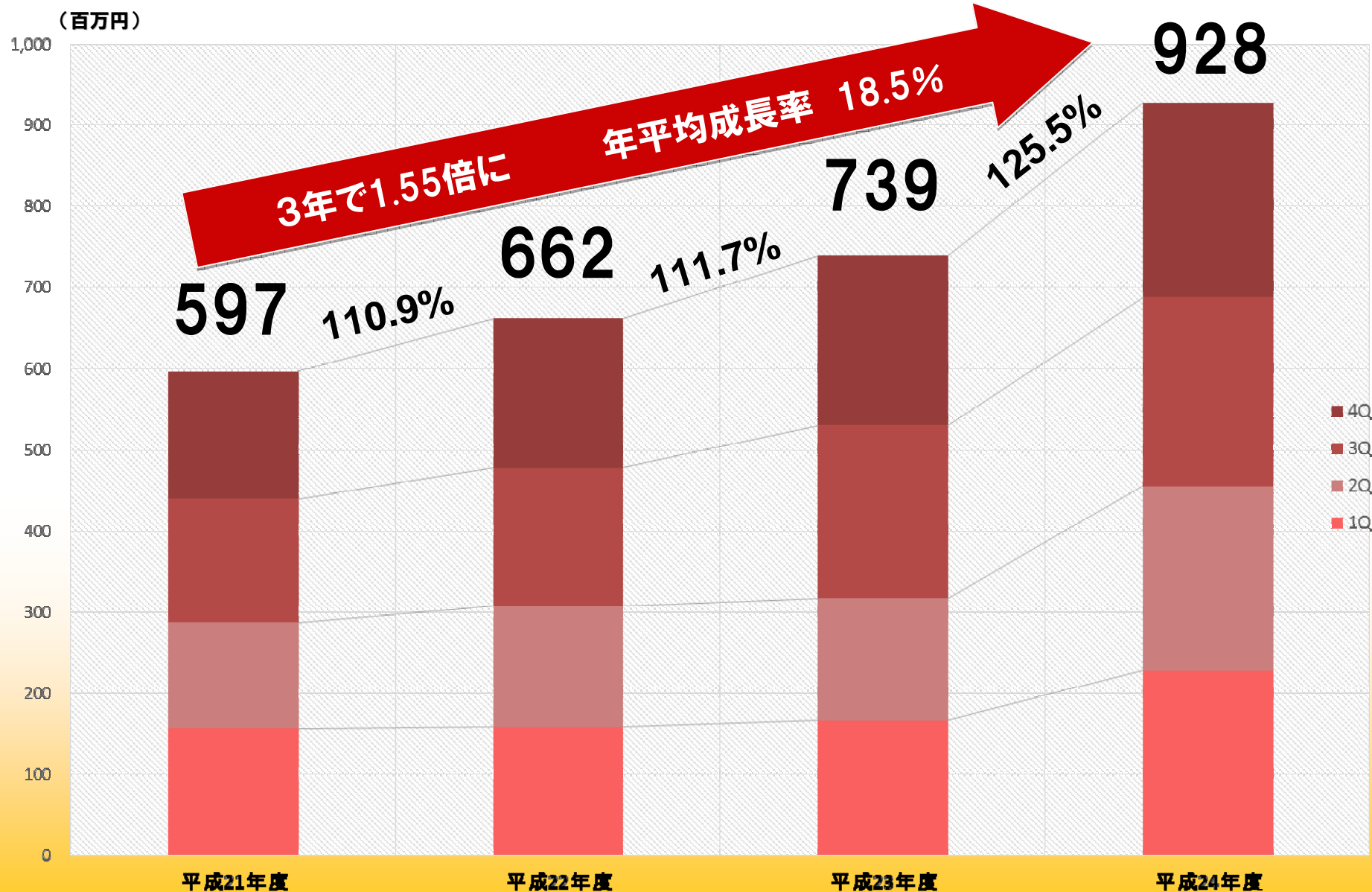
・プロモーション強化に伴う幅広い人財層の確保とベストマッチング

### 5. 先行投資としての営業人員の増進

**連結・単体共に上場以来過去最高益を計上**



# 求人情報誌「JOBPOST」の売上推移



# 事業拡大について (PC・スマホ・モバイルでの展開)

## 応募効果、エリア拡大により 案件数、応募数ともに増加

19年ぶりに東北地方の1倍超え

H23/12 H24/12

福島県求人倍率 0.74 → 1.18倍

宮城県求人倍率 0.76 → 1.15倍

岩手県求人倍率 0.69 → 0.89倍

■ 2012年9月20日開設  
JOB POST 金沢版



JOB POST 富山県版

富山

JOB POST 福井県版

福井



長野

JOB POST 長野県版

JOB POST 東京都版

東京

■ 2012年10月30日～  
JOB POST 青森県版

青森

■ 2012年10月30日～  
JOB POST 秋田県版

秋田

■ 2012年10月15日～  
JOB POST 山形県版

山形

岩手

■ 2012年7月23日盛岡営業所開設  
JOB POST 岩手県版



■ 2011年10月3日 仙台営業所開設  
JOB POST 仙台版




宮城

JOB POST 福島県版

福島

■ 2012年9月7日～  
いわきエリアの追加

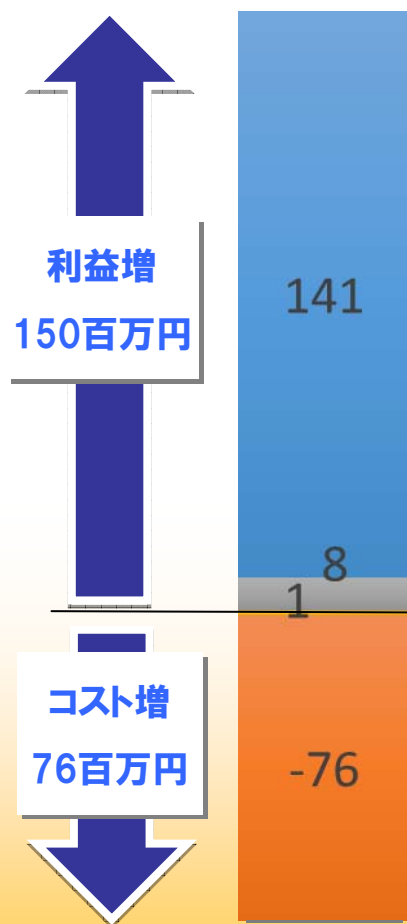


-  事業所
-  ウェブ&紙媒体での展開エリア
-  ウェブでの展開エリア

首都圏をはじめ  
東北エリア、信越エリア、  
北陸エリアをカバー

# 業績変動要因について:P/L分析

## 平成24年12月期 経常損益増減要因



### 売上総利益:

141百万円増(前年比+19.8%)の854百万円

### 営業外収益:

8百万円増(前年比+174.0%)の13百万円

- 助成金収入
- 有価証券売却収入
- 貸倒引当金戻入等

### 営業外費用:

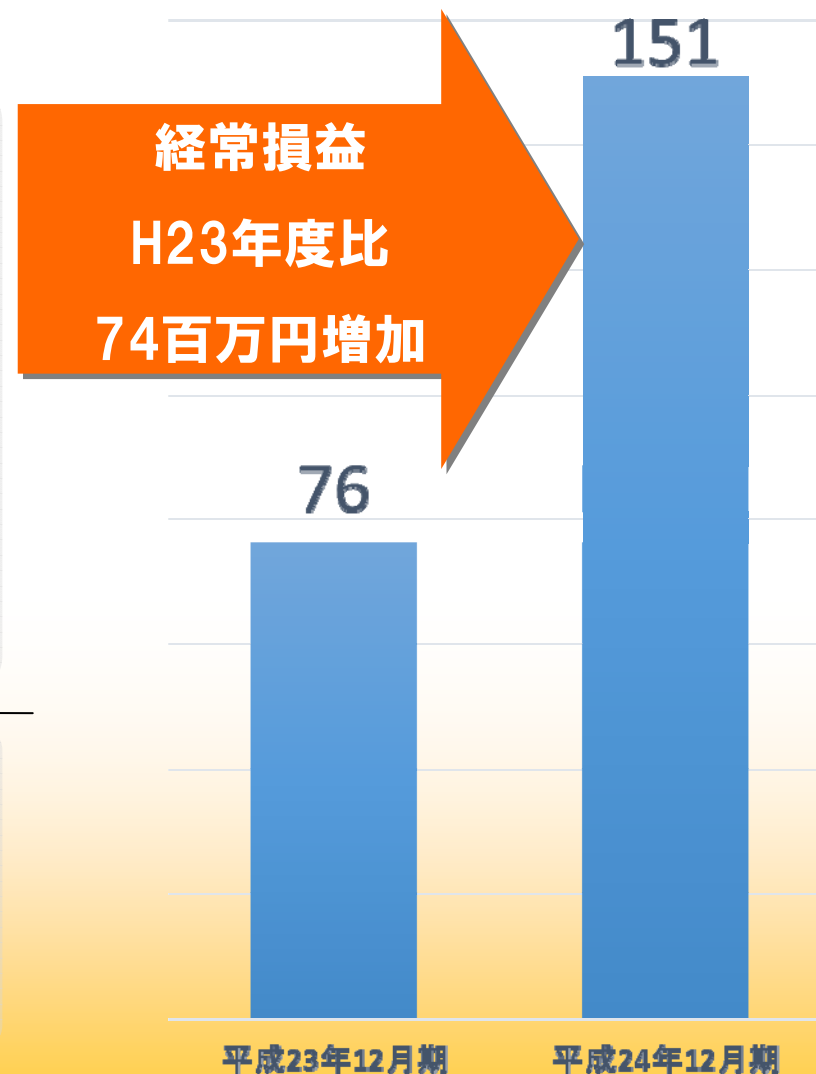
△1百万円減(前年比△44.0%)の2百万円

- 借入利息減少

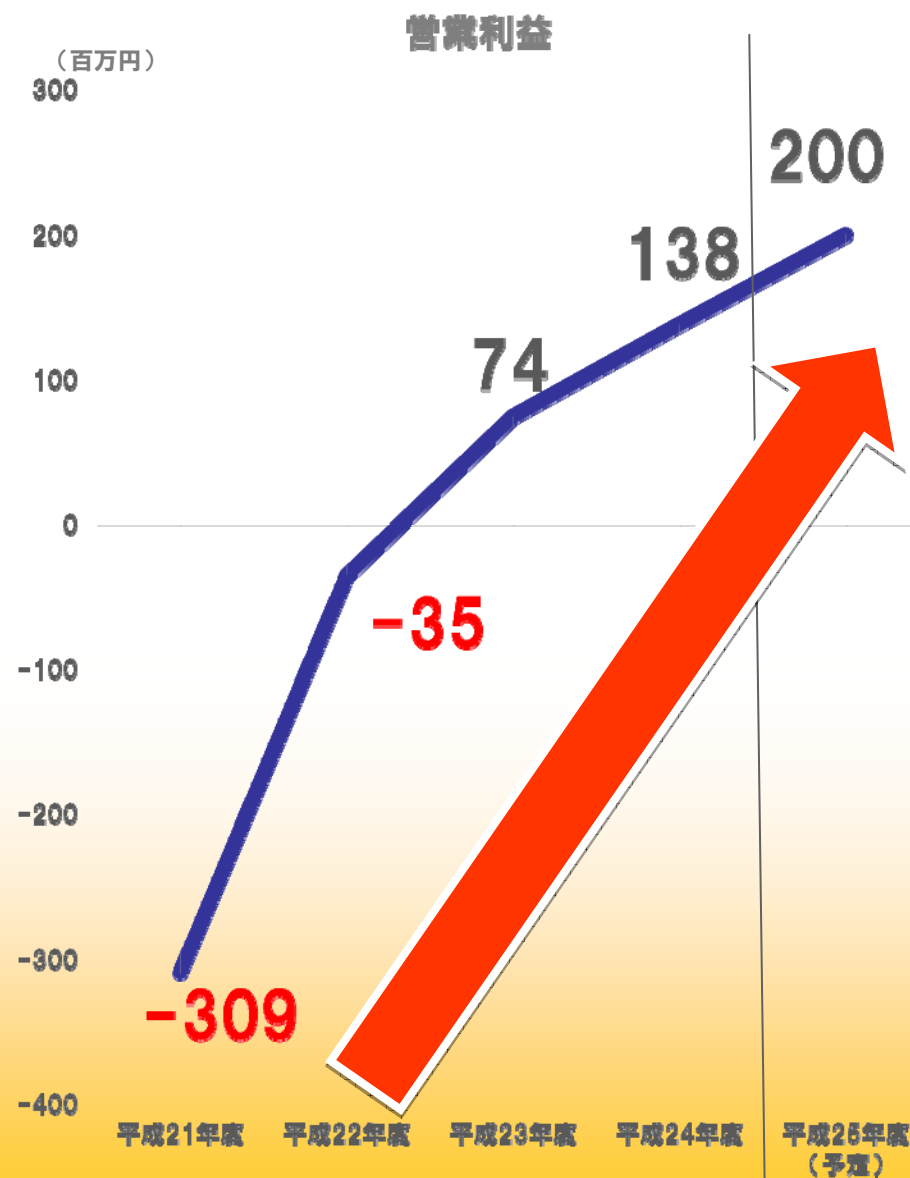
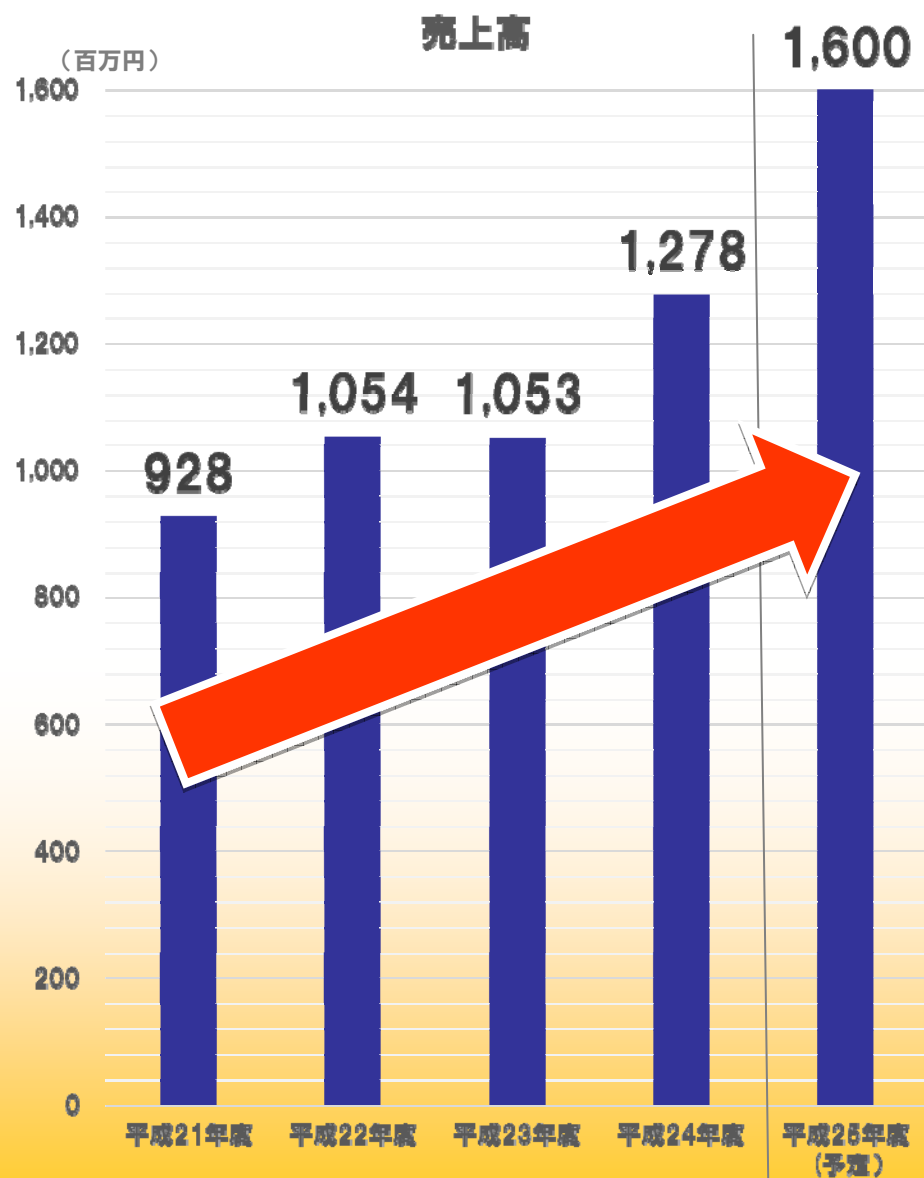
### 販売管理費:

76百万円増(前年比+12.0%)の714百万円

- 人件費の増加(積極的に採用)
- 広告宣伝費の増加(プロモーション強化)



# 業績推移と今年度の予定について



# 平成25年12月期 連結業績予想

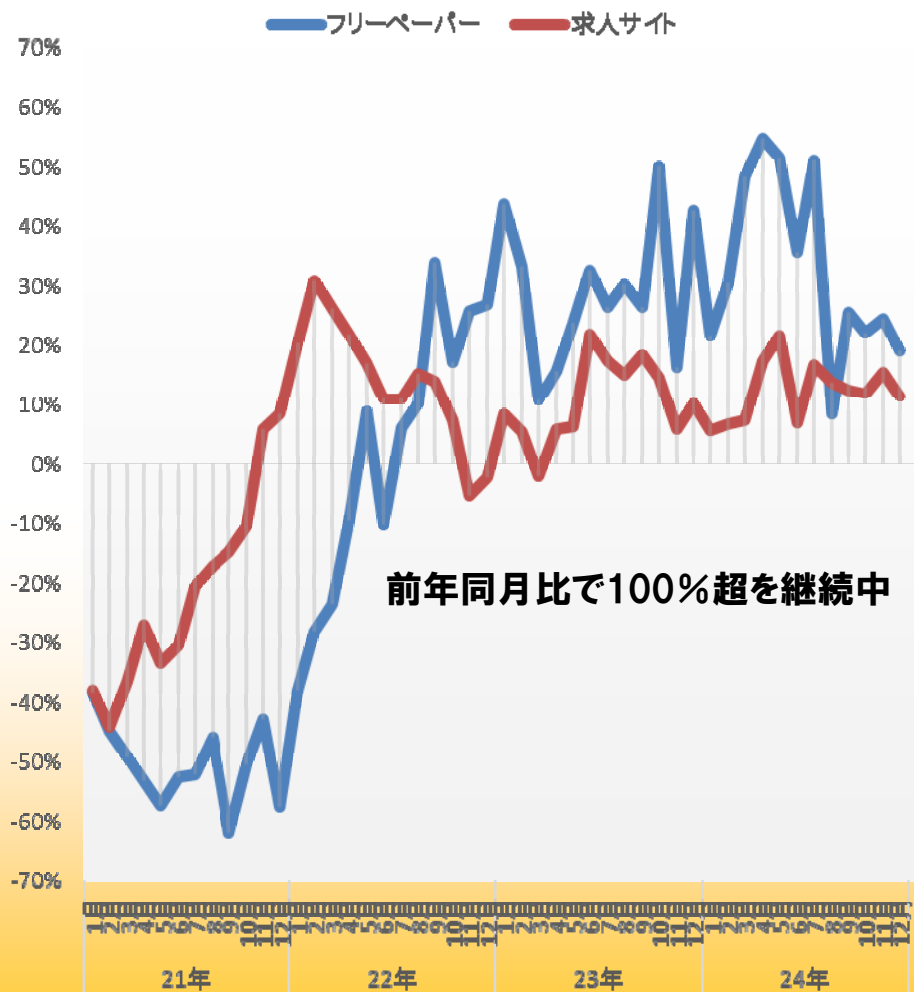
	通期		第2四半期	
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比
売上高	1,600	+25.1%	750	+23.8%
営業利益	200	+43.1%	80	+8.7%
経常利益	200	+31.7%	80	+2.8%
当期純利益	190	-14.8%	80	-11.0%

PART 2

# 事業環境と戦略

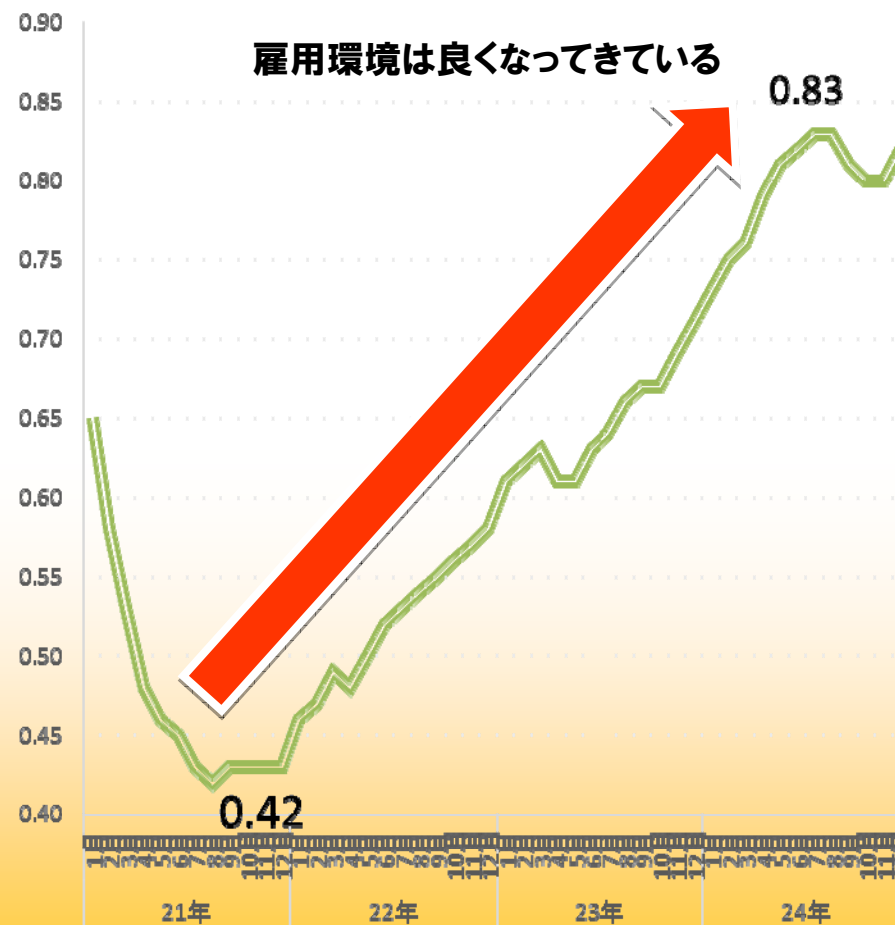
# 求人広告業界の外部環境について

求人広告掲載件数等集計結果



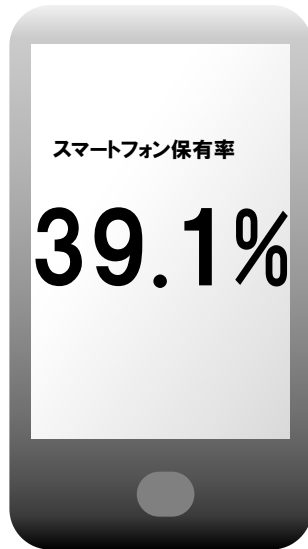
社団法人全国求人情報協会データより

有効求人倍率の推移

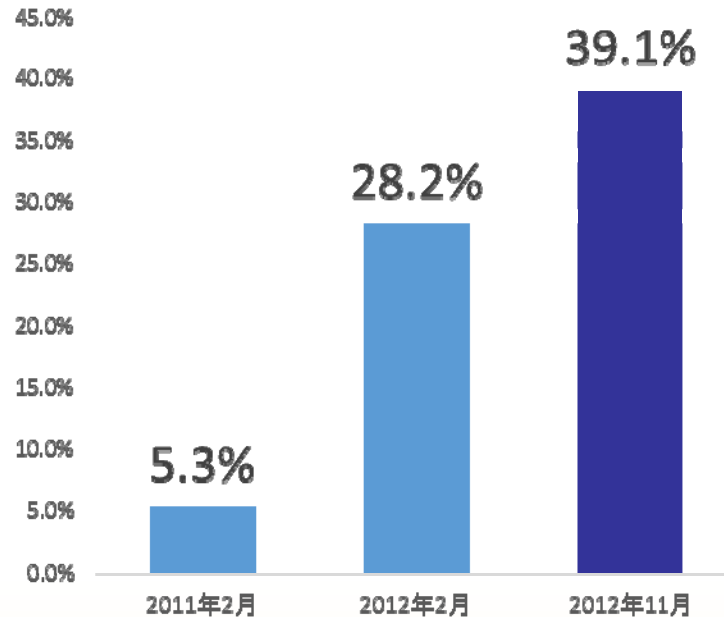


厚生労働省データより

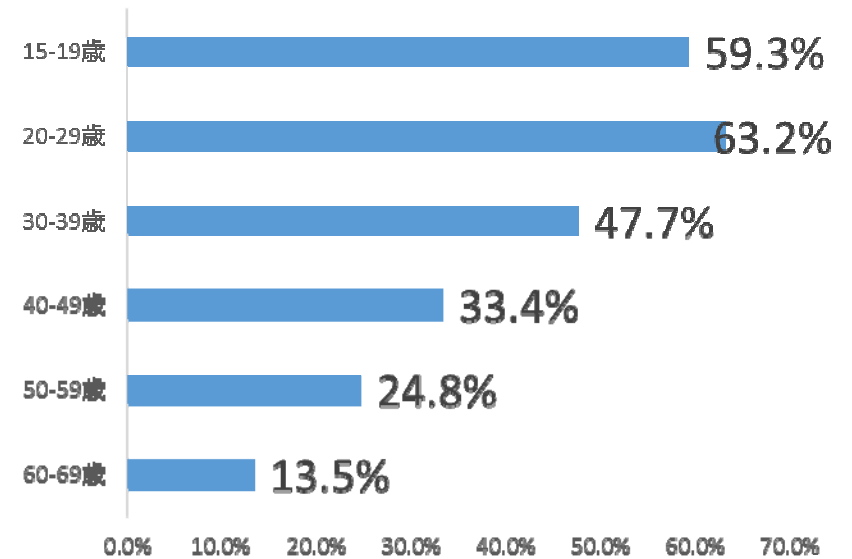
# スマートフォンの浸透



スマホ保有率の推移



年代別保有率



博報堂DYグループ・スマートデバイス・ビジネスセンター調べ



その他、スマホ保有率で  
男女比では 男性 38.6%、女性 39.5%  
地域別でも差異はなく、30~40%台

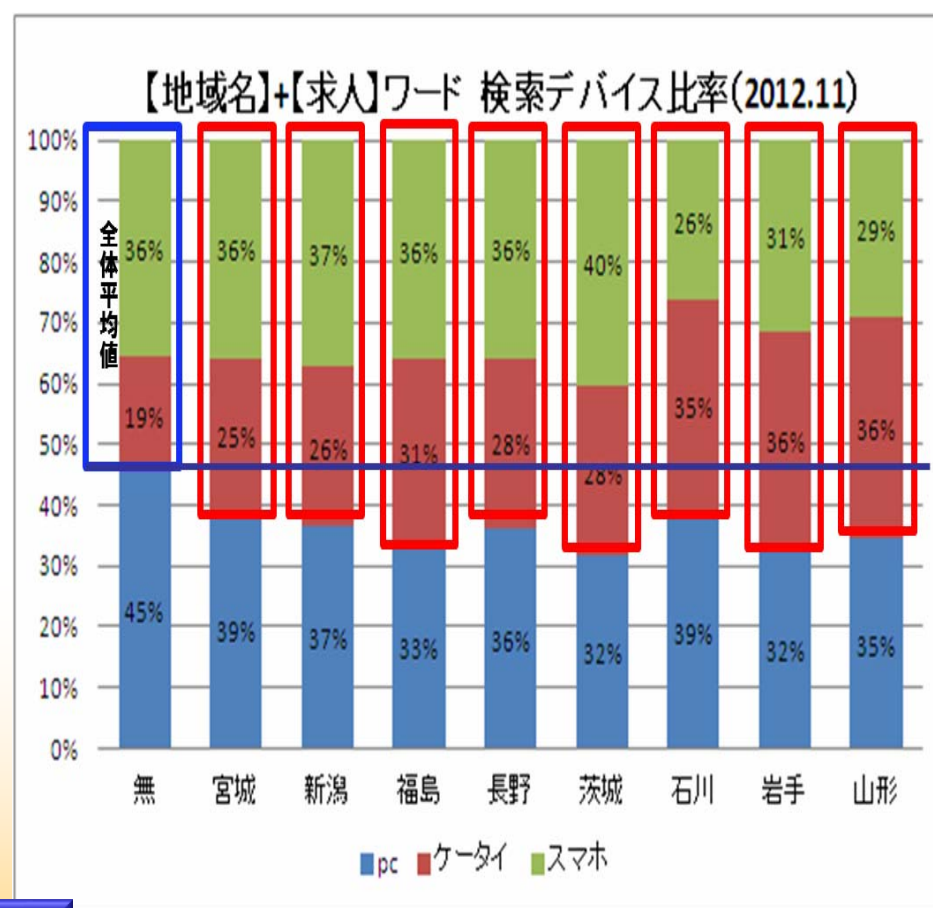
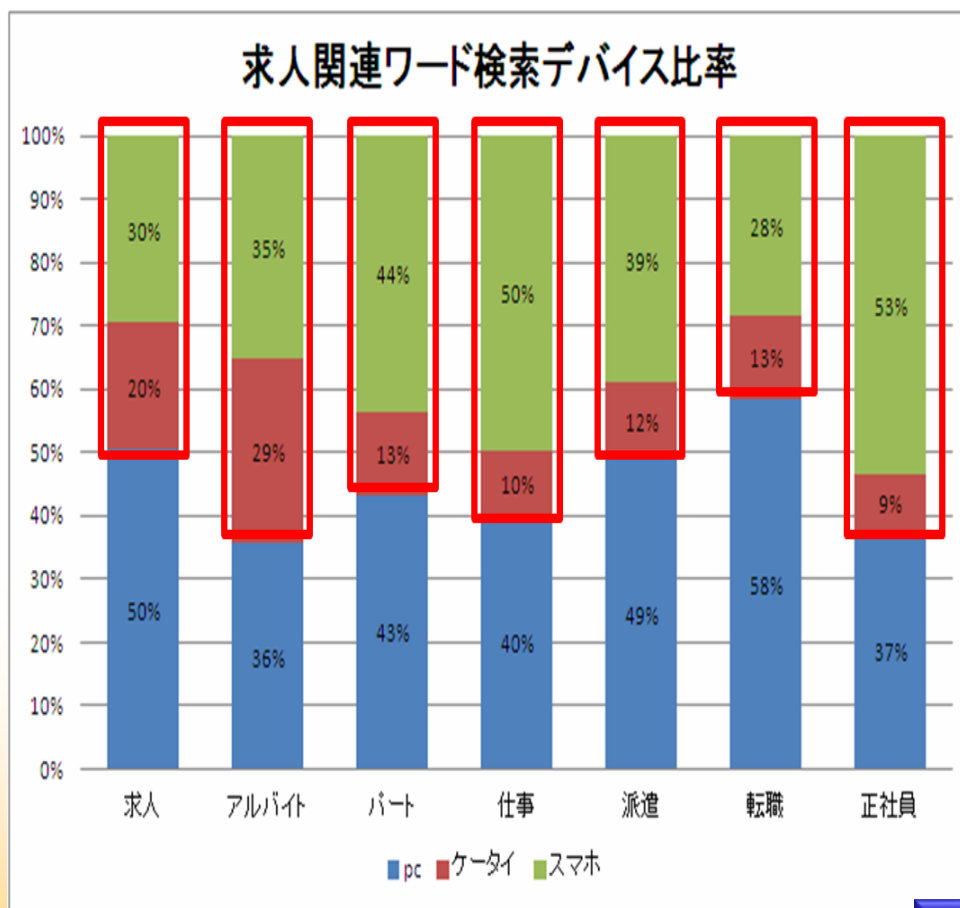
**スマホ保有率は年々高まってきている**



# スマートフォン・モバイルの求人関連での利用

スマホの増加によりPCの比率が低下

地方ではPCよりもモバイル支持率が高い傾向



2012.11 Google検索結果より

スマートフォン・モバイルでの利用率が高まってきている

# JOBPOSTのさらなる拡充



スマホ・ケータイ・PC・全面对応型求人サイトへ。  
特にスマホへ注力し、応募効果の向上をはかる。



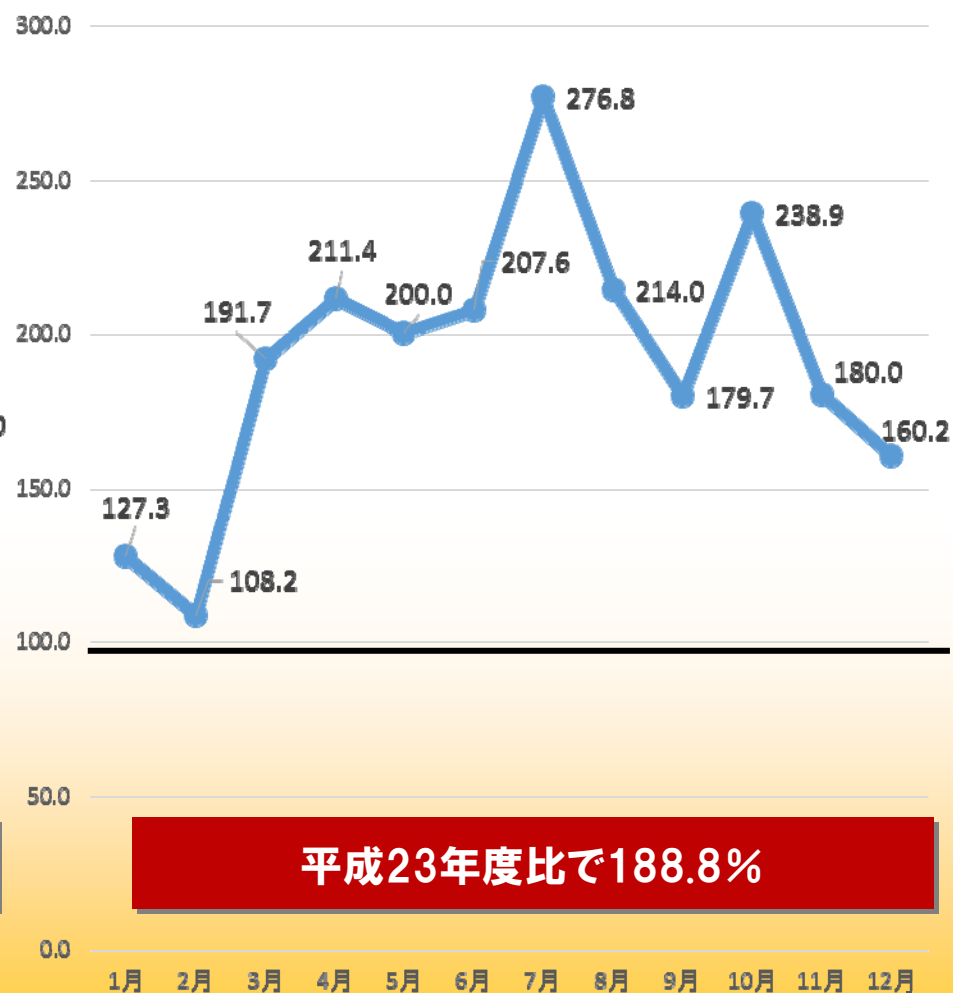
**若年層～正社員ミドル層をメインターゲット**

# 顧客推移とWeb経由での応募推移

## 顧客数前年同月比グラフ



## Web応募数前年同月比グラフ



# 当社のブランド力【公式サイトに強い】



## iphone App Store検索

「仕事探し」で **1位**      「転職」で **2位**      「求人」で **6位**

## Androidアプリ(google play)検索

「仕事探し」で **1位**      「転職」で **7位**      「求人」で **13位**

## Androidアプリ(google play)検索

「福島 求人」で **1位**    「福島 転職」で **1位**    「福島 アルバイト」で **1位**

「新潟 求人」で **1位**    「新潟 転職」で **1位**    「新潟 アルバイト」で **1位**

「長野 求人」で **1位**    「長野 転職」で **1位**    「長野 アルバイト」で **1位**



**JOB POST**



全キャリアでの公式サイト



docomo iメニュー

**【転職部門】 全国1位（15ヶ月連続）**

北海道エリア3位	東北エリア2位
関東甲信越エリア3位	東海エリア2位
北陸エリア1位	関西エリア1位
中国エリア2位	四国エリア1位
九州沖縄エリア2位	

**JOB POST**

docomo iメニュー

関東甲信越 東北	転職部門2位 転職部門3位
-------------	------------------

# 当社のブランド力【若年層に人気が高い】



ケータイサイト番付・15歳～19歳（2012年6月）

男性	順位	女性
OCNモバイル ocn.ne.jp	1位	Jobee jobee-sj.jp
ニコニコ動画モバイル nicovideo.jp	2位	献立レシピ99円 recipe99.jp
ログ速モバイル logsoku.com	3位	メンズカジュアル通販 Topism topism.jp
引越し比較.com hikkoshihakaku.com	4位	AWALKERRANKING
車賃い取り比較.com satei.wakase.com	5位	ジョブポスト jobpost.jp
NAVER naver.jp	6位	MobileSpace (モバスペース) xmsb.jp
ザッププラス運営サイト zapplus.jp	7位	mobileOZ (モバイルオズ) ozmall.co.jp
	8位	ファッションウォーカー fashionwalker.com
	9位	Rady rady.in
	10位	ケータイlivedoor ld.tv

ケータイサイト番付・20代（2012年8月）

男性	順位	女性
モビット 035000.com	1位	そといく！えほんといっしょ ehontoisyo.com
モビット mobit.ne.jp	2位	Jobee jobee-sj.jp
エフルート/froute.jp	3位	バイオエステBTB btb.co.jp
Jobee jobee-sj.jp	4位	ついっぶる twipple.jp
infoseek楽天モバイル infoseek.co.jp	5位	ニコニコ動画モバイル nicovideo.jp
献立レシピ99円 recipe99.jp	6位	mixiモバイル mixi.net
ネットマイル netmily.co.jp	7位	献立レシピ99円 recipe99.jp
ブリス comise.co.jp	8位	韓国市場 letss.jp
モバコレ mbkr.jp	9位	さくらインターネット sakura.ne.jp
お財布.com osaifu.com	10位	mobileOZ (モバイルオズ) ozmall.co.jp

ケータイサイト番付・20代（2012年6月）

男性	順位	女性
mobileOZ (モバイルオズ) ozmall.co.jp	1位	mobileOZ (モバイルオズ) ozmall.co.jp
AWALKERRANKING	2位	AWALKERRANKING
ジョブポスト jobpost.jp	3位	ジョブポスト jobpost.jp
Jobee jobee-sj.jp	4位	Jobee jobee-sj.jp
無料ブログJUGEM jugem.jp	5位	無料ブログJUGEM jugem.jp
クックパッド cookpad.com	6位	クックパッド cookpad.com
メンズカジュアル通販 topism.jp	7位	メンズカジュアル通販 topism.jp
SOBRE sobre.jp	8位	SOBRE sobre.jp
NAVER naver.jp	9位	NAVER naver.jp
携帯アプリならjig.jp	10位	ザッププラス運営サイト zapplus.jp

クインした各サイトについて、15歳～19歳、20代の各世代、男女別のリーチ率を調査し、各世代・性別に高いドメインを上位10サイトまで掲載しています。



「Jobee」は、連結子会社モバイル求人株式会社が発行する求人サイトです。

※訪問者数TOP200にランクインした各サイトについて、15歳～19歳別のリーチ率を調査し、各世代・性別に含有率が相対的に高いドメインを上位10サイトまで掲載しています。

(データ提供：ビデオリサーチインタラクティブ)

ケータイサイト番付・20代（2012年7月）

男性	順位	女性
モビット 035000.com	1位	@cosme cosme.net
モビット mobit.ne.jp	2位	クックパッド cookpad.com
Jobee jobee-sj.jp	3位	オルビスオンラインショップ orbis.jp
mixiモバイル mixi.net	4位	mixiモバイル mixi.net
エムティアイ運営サイト mabcon.jp	5位	エムティアイ運営サイト mabcon.jp
ファッションウォーカー fashionwalker.com	6位	資生堂 shiseido.co.jp
トップリズム topism.jp	7位	さくらインターネット sakura.ne.jp
そといく！えほんといっしょ ehontoisyo.com	8位	OKWave okwave.jp
OKWave okwave.jp	9位	エクシア krea.com
韓国市場 letss.jp	10位	無料ブログJUGEM jugem.jp

# さらなる成長に向けて

県別エリア版の拡大及びプロモーションの強化により、  
ユーザーの生活圏での求職活動の利便性のさらなる向上をはかる

## 新規エリア進出を加速

- ウェブ(PC,スマホ)などのメディア展開
- エリアで地域密着してきたノウハウを活用



## 既存エリアでの成長

- 求人情報誌「JOBPOST」でのエリアでのシェア向上
- スマホでのブランド強化による集客アップ

求職者と企業のベストマッチングの実現を追求

GF GANBARO-  
project FUKUSHIMA!

東北への復興支援のため、人財の流動化を支援

上海化粧品イベント 2012年7月実施



中国から日本への留学生の集客イベント 2012年8月実施



特に注目度が高い日本の化粧品ブランド  
中国美容事業としての収益事業化をはかる



人材面での交流、日系企業と中国企業との  
架け橋として、チャレンジしていく

# 今後の戦略・施策(まとめ)

★ 求職者と企業のベストマッチング

## 各エリアで圧倒的No.1効果のスマホメディアへ

→ 案件数増加とスマホを中心に応募数の倍増を目指す。

★ 人財の流動化を通じた復興支援

## 事業エリアのさらなる拡大

→ 自社および提携により事業エリアをさらに広げ、短期間での黒字化を目指す。



# 「求人広告事業のさらなる拡大」



最後までご静聴頂きありがとうございました。

終わり