



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27年2月24日

株式会社 ピーエイ

東証マザーズ 証券コード:4766

1.会社概要 p.3

2.業績説明 p.6

3.今後の戦略 p.12

「求職者様の自己実現」と「企業様の求人ニーズ」を
新しいツールと知恵を用いて、効果的にマッチングする求人メディア

社名	株式会社ピーエイ 東証マザーズ上場（証券コード：4766）
設立	昭和61年6月
資本金	514,068千円（平成26年12月末現在）
代表者	代表取締役社長 加藤 博敏
社員数	205名 ※パート・アルバイト含む（平成26年12月末現在 グループ全体）
事業内容	求人広告の提供
事業所	東京都(文京区)、新潟県(新潟市、長岡市)、長野県(長野市、松本市) 福島県(郡山市、福島市、いわき市)、宮城県(仙台市)、 岩手県(盛岡市)、石川県(金沢市)、 千葉県(成田市、船橋市)、茨城県(神栖市)

PAMの実現により、お客様に「笑顔と感動」を

スマホを中心にしたWebと無料求人誌等を通じて

東日本各エリアの求職者の自己実現 と 企業様の求人ニーズを効果的にマッチング

スマホ求人
NO.1を目指す

インターネットへの投資強化

モバイル求人ではパイオニア
地域のニーズを汲み取り、応募効果が高いメディア



エリアシェア
NO.1を目指す

エリアの拡大、攻めの営業

エリア拡大、提案力強化により、
東日本各エリアでもエリアNO.1求人広告会社へ



地域の活性化と人財の流動化を支援
2つのNO.1求人メディアへの成長を加速

エリア展開

ウェブで、47都道府県
地元求人サイトを展開



新潟版



福島版



長野版



仙台版



岩手版



北陸版



千葉版



正社員版



紙媒体で、9県展開



事業所 15事業所



ウェブ&リアルでの展開エリア 9県



ウェブでの展開エリア 47都道府県

PART 1

平成26年度業績説明

平成26年12月期 業績ハイライト

	連結		単体	
	(百万円)	前年同期比	(百万円)	前年同期比
売上高	1,805	+25.2%	1,377	+8.5%
売上総利益	1,089	+13.5%	934	+4.8%
販管費	1,041	+28.0%	872	+14.7%
営業利益	48	▲66.6%	61	▲52.7%
経常利益	79	▲54.2%	98	▲43.7%
当期純利益	11	▲93.5%	39	▲77.8%

5期連続増収を達成！

- 求人市況の回復に伴い、ジョブポストを中心に拡大

更なる成長に向けての投資を積極化！

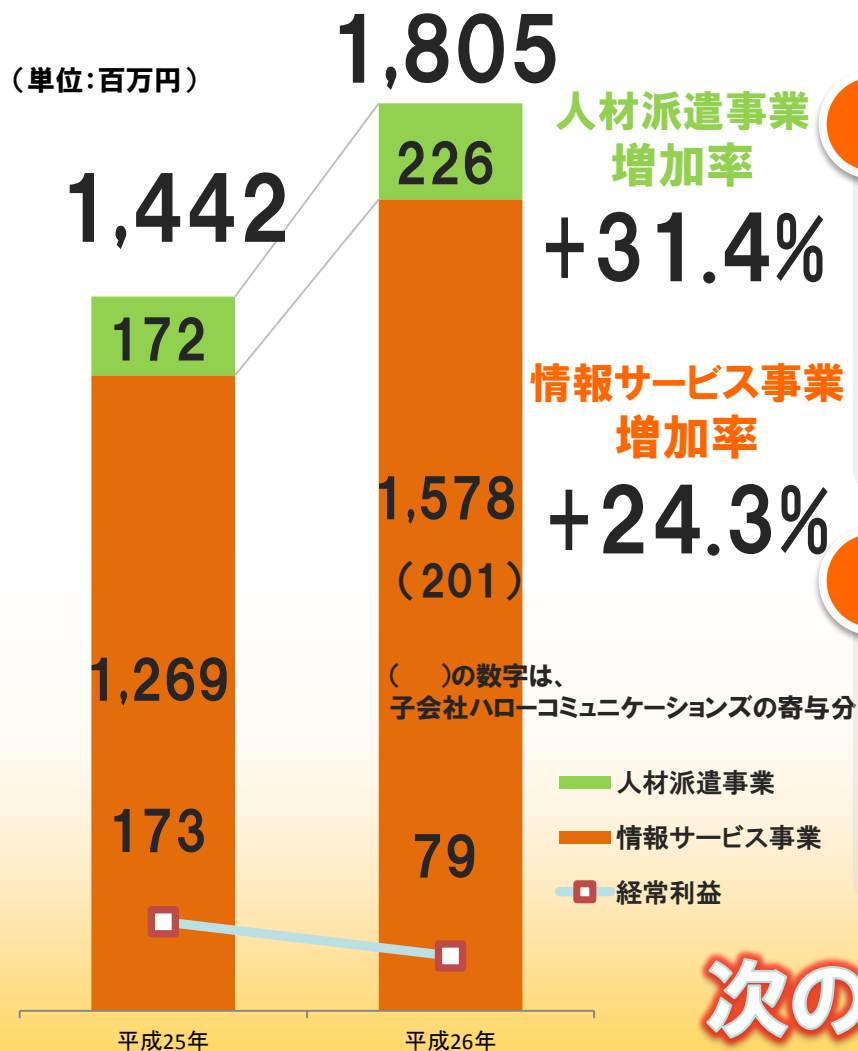
- シェア拡大のための人員、プロモーション等を強化
- M&Aの実施(ハローコミュニケーションズ)

当期、初配当を実施予定！

- 1株当たり5円予定

セグメント別業績について

前年同期比 **25.2%増収、好調持続。成長のための先行投資は増加**



広告収入が順調に拡大

- ・提案営業強化によるジョブポストの広告収入の増加
- ・ハローコミュニケーションズの連結子会社化により201百万円増
- ・人材派遣事業(アルメイツ)は、地域に密着した派遣人員をタイムリーに確保、積極的な営業により、54百万円増

先行投資の増加

- ・ハローコミュニケーションズの連結子会社化によるコスト増
(平成26年11月度に単月黒字になるなど収益は改善傾向)
- ・将来の業務拡大、営業力強化のための人員の増加
- ・石川県及び宮城県での週刊発行

次の成長に向けて、成長の踊り場

業績変動要因:P/L分析

平成26年12月期 経常損益増減要因

売上総利益:129百万円増

前年同期比+13.5% 1,089百万円

+ ジョブポスト PA	33百万円
+ 派遣事業 AL	16百万円
+ 折込チラシ HC	80百万円

営業外収益:1百万円増

前年同期比+1.8% 33百万円

+ ソフトウェア遅延損害額	5百万円
+ その他	1百万円
- 投資有価証券売却益	5百万円

営業外費用:2百万円減

前年同期比 ▲52% 2百万円

+ 為替差損	2百万円
--------	------

販管費:226百万円増

前年同期比 +27.8% 1,041百万円

+ 人件費の増加(積極的に採用)	122百万円
うち、HC増加分	60百万円
+ 広告宣伝費の増加(プロモーション強化)	15百万円
+ 流通コスト増加(配送費)	13百万円
+ その他販売費増加	16百万円

投資増

227百万円

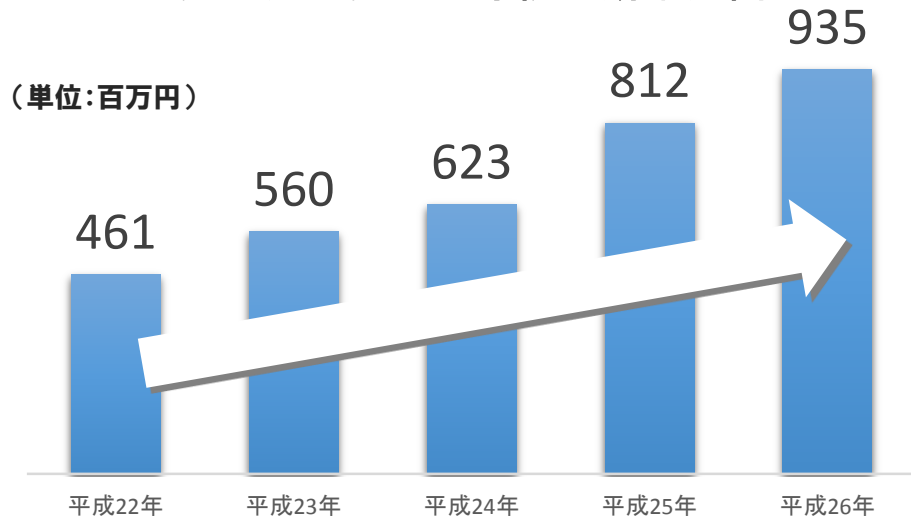
利益増

132百万円

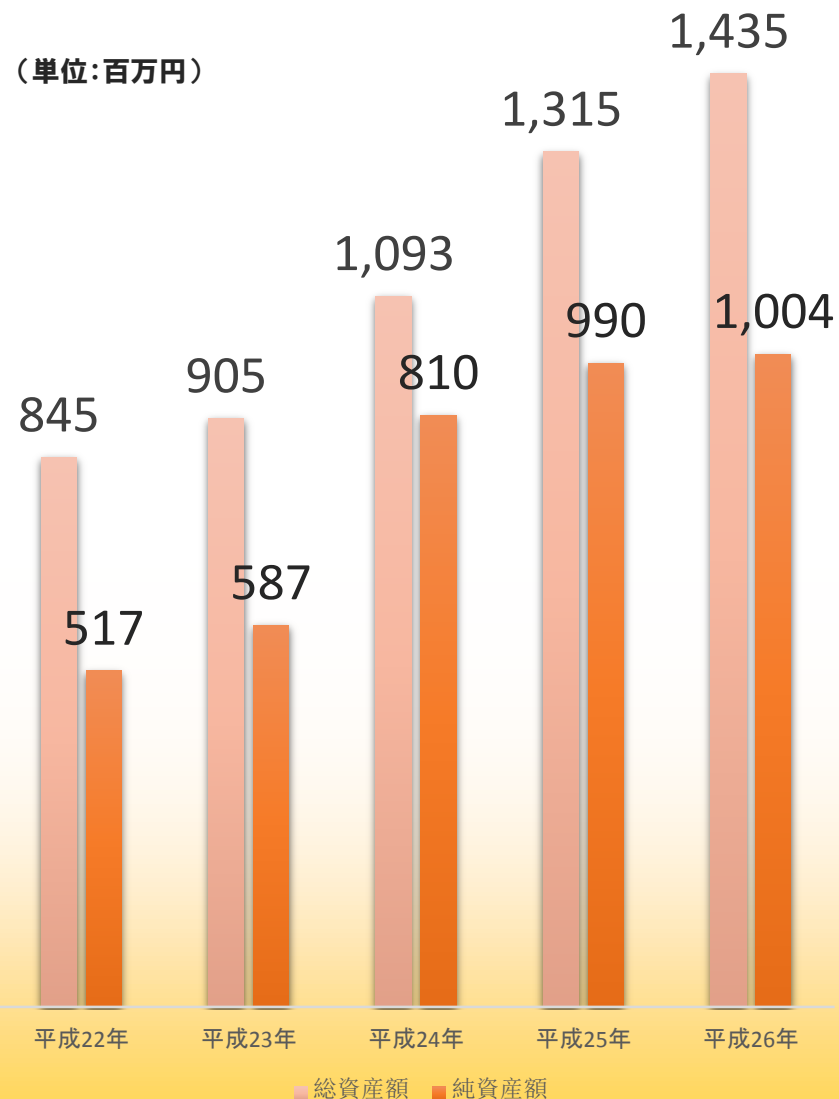
競争力強化のための先行投資を実施

指標の推移:B/S

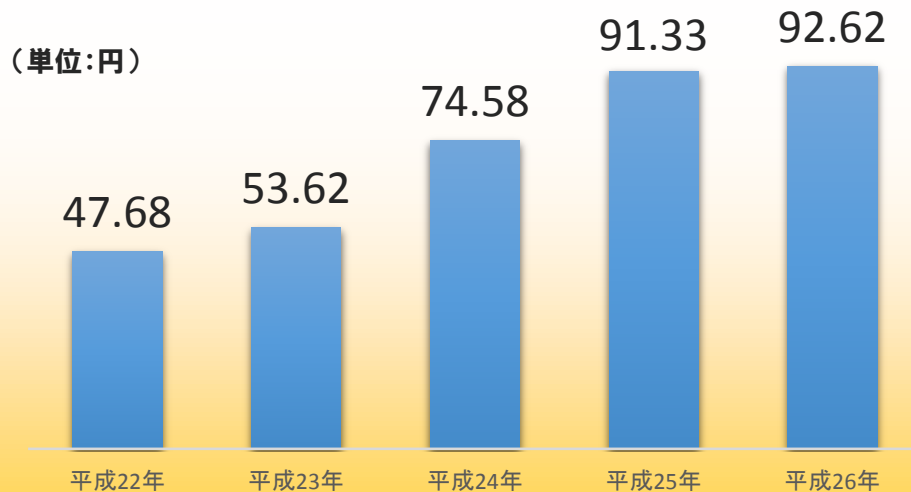
現金及び現金同等物の期末残高



総資産・純資産



1株あたり純資産額



PART 2

今後の戦略

福島の企業を応援するクラウドファンディング

「はじめっぺふくしまファンド」創設のお知らせ

弊社、代表取締役社長加藤博敏が代表理事の「一般社団法人ふくしまチャレンジはじめっぺ」（設立準備中）と経済産業省東北経済産業局「福島県よろず支援拠点」、株式会社東邦銀行、ミュージックセキュリティーズ株式会社の連携により、福島県内の企業を応援する「はじめっぺふくしまファンド」を創設いたしました。弊社は、これらの復興支援活動を今後も継続的に実施してまいります。

【はじめっぺふくしまファンドについて】

震災後の4年間、様々な逆境の中で課題に立ち向かい、そこで得たノウハウや経験を活かし、新たな挑戦を行う福島県内の企業と全国の応援したい個人をつなぐことを目的とした取り組みです。

福島県内の企業ごとに、インターネットのウェブサイトを通じて、全国の個人が数万円ずつ少額資金で出資ができる仕組みとなっており、「はじめっぺふくしまファンド」は、福島県内の企業に対して募集されるファンドの総称となります。

本取り組みは、一般社団法人ふくしまチャレンジはじめっぺ（設立準備中）、経済産業省東北経済産業局「福島県よろず支援拠点」、株式会社東邦銀行、ミュージックセキュリティーズ株式会社の団体や企業が連携して、福島県内の企業を支援してまいります。団体や企業の役割は以下の通りです。

【一般社団法人ふくしまチャレンジはじめっぺ（設立準備中）】

福島県内の企業紹介、運営するWEBサイト「ふくしまから はじめよう。未来づくり“HAJIMEPPE”」やイベント等を通じて、福島県内の企業および地元商品の紹介などの情報発信。

【株式会社東邦銀行】・【経済産業省東北経済産業局「福島県よろず支援拠点」】

福島県内の企業紹介や事業計画策定・販路開拓支援。

【ミュージックセキュリティーズ株式会社】

ファンドの組成・募集・運営業務。



ふくしまから新しい流れを創っていこう、という未来への意志が込められた「ふくしまから はじめよう。」のスローガンの下、前向きに復興に取り組む県内外の企業・団体の皆さまの活動の基盤となるものです。

ピーエイの問題意識② 人材面の支援

ポイントその1

景気回復と
労働人口減少

- ・ 平成26年12月の全国の完全失業率は3.4% → 17年4ヶ月ぶりの低水準
- ・ 全国の有効求人倍率は1.15倍 → 22年9ヶ月ぶりの高水準
- ・ 労働者過不足感DIも各業種、中小企業、地方企業で軒並み高水準

→景気の好転と鈍化の要因となる「深刻な人手不足」

ポイントその2

ニーズの多様化と
人材獲得力の低下

- ・ 正社員を、パートタイマーや派遣労働者などのコストの安い労働力で代替によるコスト削減
- ・ 経営全般が短期的、効率志向になり、中長期的な視野での人材育成や人材確保機能が低下
- ・ 必要な場面で必要なスキルとモチベーションを備えた人材の確保が困難

→企業の成長を阻害する「深刻な人材不足」

ポイントその3

地方創世など
地方への人の動き

- ・ 地方における安定した雇用の創出(創業支援、競争力強化、人材育成支援)
- ・ 東京圏から地方への人の転出(地方拠点強化、地方採用の拡大)
- ・ まちの活性化、子育て環境

→日本全体の成長を阻害する「深刻な基盤不足」

**求人市場は拡大するも人材獲得競争は激化！
多様化に対応した求人サービスと地方強化がテーマ**

1. 営業力の強化

- 顧客ニーズの取込みの強化 → 顧客との接触回数の増加し、顧客接点を拡大
- 提案力の強化 → 営業マンの取材力、文章力、表現力等のスキルの向上によるクリエイティブな提案強化
基本サービスに、地域や職種を考慮した企画やサービスの提案など、ニーズへの即応力強化
- 他社との差別化 → ニーズへの対応としての人材紹介や派遣サービスの強化

2. 媒体力の強化

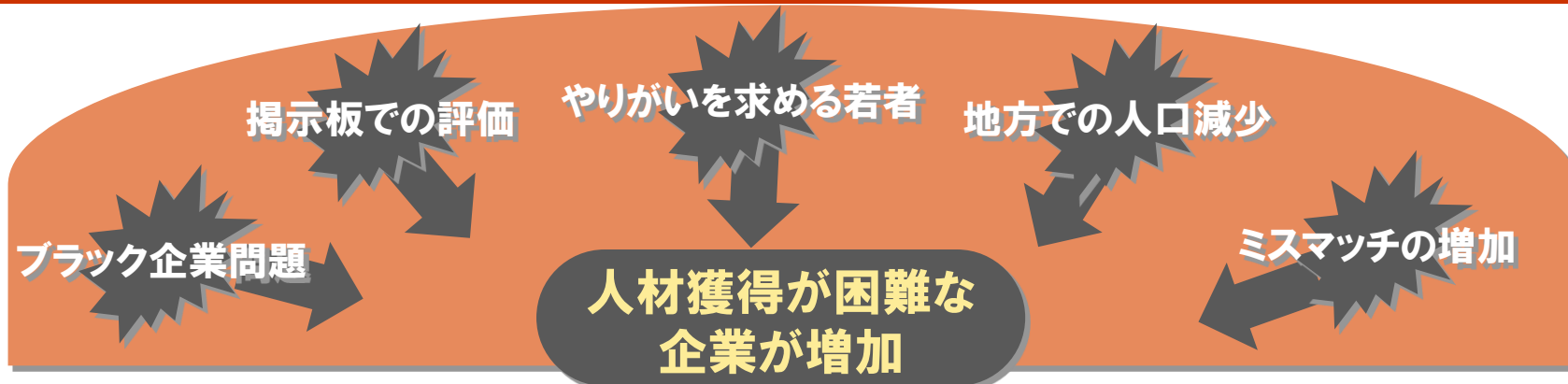
- 応募効果の向上 → SEO(検索サイトの適正化)の強化
→ 優良設置店の開拓、ターゲットに即した設置エリア等の見直し
- ウェブのリニューアル → ユーザービリティの高いウェブサイトの追求
- 情報の質と量の向上 → 社長メッセージや企業の強みなど、より企業の魅力が伝わる内容へ

3. 機動力の強化

- スピード化 → 定形フォーマットや自動組版の導入などによる原稿制作の効率化・短期化
- 機能分担化 → コールセンターの活用
→ 新規のアポイントや既存顧客への応募状況のヒアリングなど、リレーション強化
- 不採算部門の撲滅 → 新規エリアのトップライン伸長強化、売上の質の改善

地方における求人広告事業の更なる拡大へ

地元密着でのソリューション強化で差別化



ピーエイが解決！

solution1. 「読者志向」の取材、情報量を増大

企業の強みや魅力だけでなく、リアルな仕事観などを伝えるための取材力やアドバイスの強化

最大で従来の4倍まで情報量をアップさせるなど、コンテンツを強化

共感できる転職活動コンテンツへ

solution2. +αとしての人材紹介・派遣の展開

紙媒体、
ウェブ(PC、スマホ、携帯)
転職イベント

地方主要エリアで
早期に展開

人材紹介

人材派遣

地方でワンストップソリューションを展開

双方がハッピーになれる求人サービスの強化→差別化へ、3C(変化、挑戦、創造)

ALMATES

派遣市場は回復傾向

収益力アップのための営業施策を実施

登録者の増加、営業強化

お仕事フェアの開催強化、既存・新規営業の強化

特定需要の取り込み強化

地域特化し、製造・介護関連の新規開拓

派遣スタッフのフォロー強化

希望に合った就業機会の提供と継続率の向上

更なる収益強化を図る

Hello
communications

エリアでの提案力向上

早期の収益貢献化のための営業施策を実施

下期収益は改善傾向

昨年11月に単月黒字化、今期早期の黒字化を目指す

リピート客への営業強化

成田周辺エリアでNo.1の強みを活かす
フリーペーパーやウェブに、+αの提案を強化

新規提案の付加価値強化

ニーズに対応した提案強化

通年での黒字化を図る

営業利益に対する改善額 昨対比 + 30百万円を目指す

平成27年度業績予想および施策のポイント

1. トップラインの伸長と収益力の向上

- 景気回復に伴う求人需要増により、求人サービスビジネスがさらに拡大
- 顧客密着度向上や媒体力強化を通じて、ジョブポストの売上も拡大
- 子会社ハローコミュニケーションズの収益改善による通期での貢献予想

2. 中長期成長に向けた投資

- SEO(検索サイトの適正化)や生産性向上のためのシステム投資の実施
- 更なる成長に向けて、引き続き営業人員の増加、及びプロモーションを強化

3. 経営基盤及び収益体質の強化

- PAMの実現や中期成長に向けた人財の育成・強化体制の構築
- 不採算の撲滅、制作原価低減をはじめ、総コストの削減策の実施

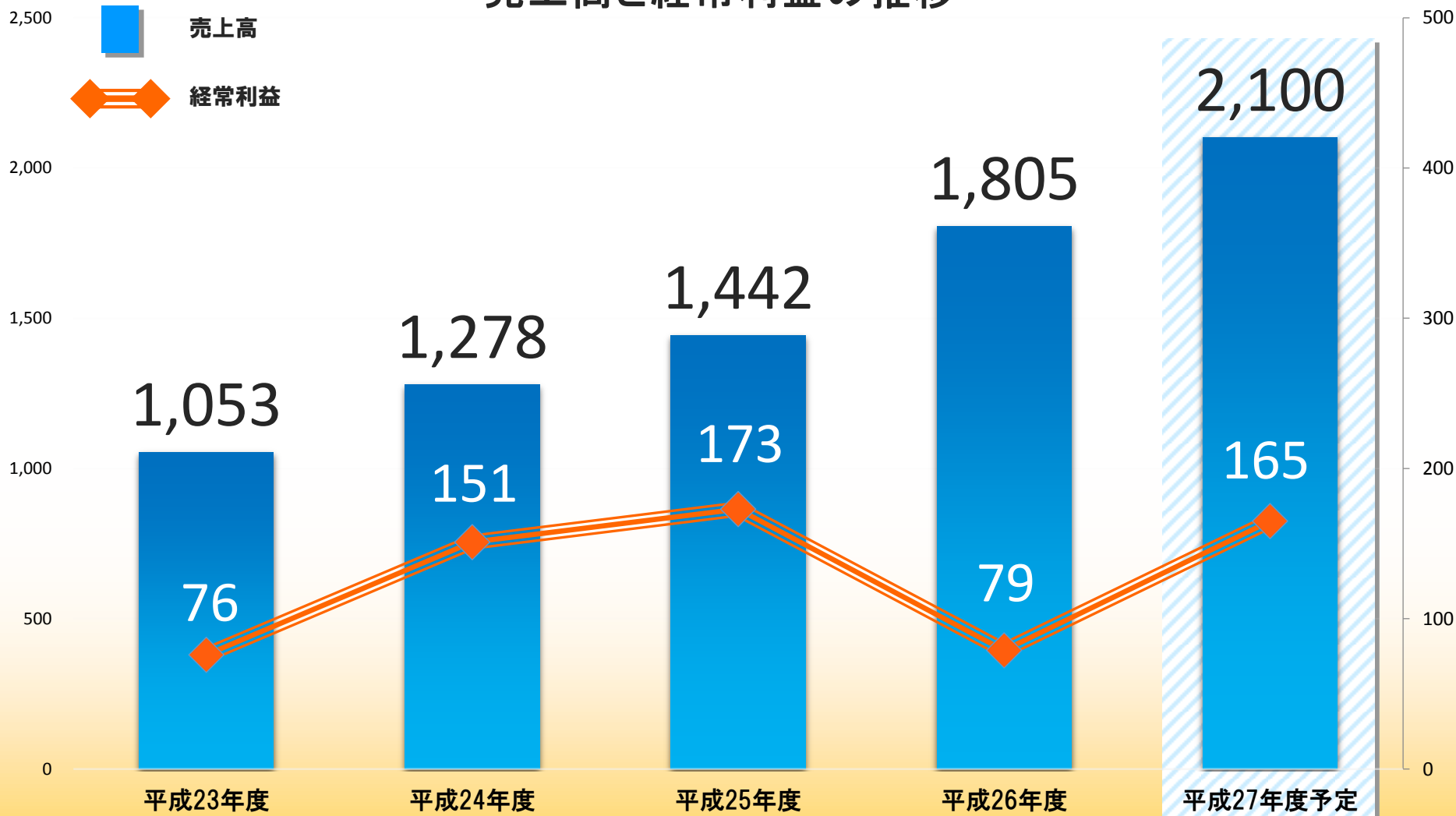
**連結売上高2,100百万円、経常利益165百万円の達成、
および、更なる成長に向けた基盤の強化をおこないます**

連結業績推移と今年度の予定について

(単位:百万円)

(単位:百万円)

売上高と経常利益の推移



配当について

平成26年12月期 期末 **5.0円**/株

上場来の初配となります。

株主の皆様の皆様への適正かつ安定的な利益配分を、経営上の最重要課題の一つと認識し、各期の業績と必要な投資、内部留保等を勘案の上、配当を通じた株主の皆様への利益配分を実施することを基本方針としております。

この方針のもと、引き続き成長を継続させ、企業価値を高めてまいる所存ですが、同時に当社株式を長期保有していただいております株主の皆様への利益還元として、配当(初配)を実施予定です。

今期予定(平成27年12月期)

普通配当として 1株あたり **3.0円**/株 を見込んでおります。

(中間配当 0.0円 期末配当 3.0円)

配当性向 23.0% 予定

最後までご清聴ありがとうございました。

終わり