

平成 22 年 7 月 30 日

各位

上場会社名 株式会社ピーアンドピー
 (コード番号：2426 ジャスダック)
 本社所在地 東京都新宿区新宿三丁目27番4号
 代表者 代表取締役社長 山室正之
 問合せ先 取締役経営管理本部長 白井智章
 TEL (03) 3359-7599 (代表)

平成23年3月期 第1四半期決算ハイライト

平成23年3月期第1四半期

売上高は対前年同期比 24.2%増、営業利益は対前年同期比 62.8%増を達成！

平成23年3月期第1四半期（平成22年4月1日から平成22年6月30日）の株式会社ピーアンドピーの連結業績を発表いたしましたので、概略のご報告をいたします。詳細につきましては、「平成23年3月期第1四半期決算短信」をご参照下さい。

(注：実績の数値等は全て、百万円未満を切捨てて表記しております)

【1】業績概況

■連結実績状況 (対前年同期比)

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第1四半期実績 (連)		平成23年3月期 第1四半期実績 (連)		対前年増減率
売上高	4,181	100.0%	5,193	100.0%	+24.2%
売上総利益	836	20.0%	948	18.3%	+13.3%
販売管理費	777	18.6%	851	16.4%	+9.5%
営業利益	59	1.4%	96	1.9%	+62.8%
経常利益	60	1.5%	95	1.8%	+57.9%
当期純利益	10	0.3%	4	0.1%	△62.7%

【2】主な分野別業績概況

(1) カテゴリー分野別

※従来のカテゴリー分類を超えた業種へのサービス及びサービス分野の拡大を推進していることから、当期より、カテゴリー分野の分類を一部変更いたしました。(詳細は下記をご参照ください。)

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第1四半期実績		平成23年3月期 第1四半期実績		対前年増減率
SPOサービス* ¹	2,838	67.9%	2,778	53.5%	△2.1%
ストアサービス* ²	551	13.2%	505	9.7%	△8.4%
人材サービス* ³	290	6.9%	1,509	29.1%	+420.3%
棚卸サービス* ⁴	499	12.0%	399	7.7%	△20.0%

*1：「SPOサービス」とは、当社独自の「セールス・プロセス・アウトソーシングサービス」の略で、放送・通信キャリア、一般消費材メーカー及び各関連企業を中心に販売支援・営業支援に係る各種サービス業務等を総称しております。

*2：「ストアサービス」とは、生鮮技術者派遣・請負、レジ業務派遣・請負等を総称しております。

*3：「人材サービス」とは、コールセンター業務、事務・IT人材派遣、人材紹介を総称しております。

*4：「棚卸サービス」とは、小売店舗、倉庫の商品棚卸代行業務等(子会社のピーアンドピー・インベックスのサービス分野)を総称しております。

(2) セグメント別

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第1四半期実績		平成23年3月期 第1四半期実績		対前年増減率
アウトソーシング事業	1,661	39.7%	1,458	28.1%	△12.2%
人材派遣事業 (人材紹介を含む)	2,519	60.3%	3,735	71.9%	+48.2%

(3) 地域別

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第1四半期実績		平成23年3月期 第1四半期実績		対前年増減率
東日本地区*1	3,035	72.6%	3,442	66.3%	+13.4%
西日本地区*2	1,145	27.4%	1,750	33.7%	+52.9%

*1：「東日本地区」とは、中部（愛知県、三重県、岐阜県）、甲信越（長野県、新潟県）以東を指します。

*2：「西日本地区」とは、上記*1以外の地域を指します。

【3】 業績に関する要因

- 連結売上高につきましては、平成21年7月1日に子会社化した株式会社ピーアンドピー・キャリア（以下PPCという）の売上が大きく貢献し、対前年比24.2%増となりました。カテゴリー分野別に見ると、SPOサービスの主たる業界であります、移動体通信をはじめとした放送・通信業界においては、各キャリアの販売奨励金削減の影響等を受け、一部の代理店を中心に、キャンペーン及びレギュラー販売員のニーズ縮小という動きがありました。また、その他メーカーの中でも、各食品メーカーを中心に、販売数の減少及び販売価格の大幅下落といった影響を大きく受けました。その結果、SPOサービスの対前年比は2.1%減となりました。しかしながら、放送・通信業界では益々移動体通信と固定回線の融合が進んでいること、家電業界での各クライアントの業績が回復基調にあることを受け、今後の売上拡大には明るい兆しが見えております。一方、ストアサービス分野におきましては、大手GMS及びスーパー等の業績が厳しい中で、外部への派遣・委託ニーズは引き続き縮小しており、前年同期比8.4%減となりました。人材サービス分野では、事務派遣・コールセンター派遣を中心とするPPCの子会社化により、大きく売上を伸ばし、対前年比420.3%増となりました。棚卸サービス分野では、各CVSや小売店等の業績が低迷する中、棚卸の委託ニーズが大幅に縮小し、対前年比20.0%減という結果となりました。
- セグメント別では、人材派遣事業において、事業の88%以上を派遣契約で実施しているPPCが加わったことで、売上高・構成比共に前年を大きく上回る結果となりました。
- 連結業績の利益面におきましては、前年度下期より取組んでまいりましたリバイバルプランを、積極的に推進し、前年の対売上高販売管理費率で、2.2%削減することに成功いたしました。その結果、営業利益・経常利益共に前年度を大きく上回り、営業利益では対前年比62.8%増、経常利益では対前年比57.9%増となりました。しかしながら、四半期純利益におきましては、経営効率UPと販売管理費削減を目的とした、関西支社・名古屋営業所の移転及び、盛岡営業所・山口営業所の閉鎖により、特別損失を11百万円計上したほか、当期より「資産除去債務に関する会計基準」が適用となったことで、各賃借事務所の原状回復費用について、過年度の経過年数償却分を特別損失として32百万円計上し、一時的に最終利益に大きな影響を及ぼしました。なお、当期の資産除去債務による償却費用の影響額は軽微であります。また、前年度と比較し、法人税等の支払額が増加したことを受け、税金等調整後の四半期純利益は、対前年比62.7%減となりました。

本資料に記載されている将来に関する記述の部分は資料作成時において当社が各種情報により判断した将来情報であります。その内容を当社として保証するものではありません。予想数字等は、今後の経済情勢、市場動向等の変化による不確実性を含有しております。また、本資料は投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。