

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2四半期決算ハイライト

平成23年3月期第2四半期

売上高は対前年同期比 0.9%増、営業利益は対前年同期比 74.5%増を達成!

平成23年3月期第2四半期(平成22年4月1日から平成22年9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2四半期決算短信」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2四半期実績(連)		平成23年3月期 第2四半期実績(連)		対前年増減率
売上高	10,381	100.0%	10,480	100.0%	+0.9%
売上総利益	1,952	18.8%	1,956	18.6%	+0.2%
販売管理費	1,814	17.4%	1,716	16.3%	△5.4%
営業利益	137	1.3%	240	2.2%	+74.5%
経常利益	141	1.3%	242	2.3%	+71.4%
当四半期純利益	57	0.5%	88	0.8%	+54.2%

【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2四半期実績		平成23年3月期 第2四半期実績		対前年増減率
SPOサービス* ¹	5,636	54.3%	5,505	52.4%	△2.3%
ストアサービス* ²	1,188	11.4%	993	9.4%	△16.4%
人材サービス* ³	2,490	23.9%	3,099	29.5%	+24.4%
棚卸サービス* ⁴	1,065	10.2%	881	8.4%	△17.3%

*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2四半期実績		平成23年3月期 第2四半期実績		対前年増減率
アウトソーシング事業	3,411	32.8%	3,009	28.7%	△11.8%
人材派遣事業 (人材紹介を含む)	6,969	67.1%	7,470	71.2%	+7.1%

(3) 地域別

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第2四半期実績		平成23年3月期 第2四半期実績		対前年増減率
東日本地区*1	7,237	69.7%	6,945	66.2%	△4.0%
西日本地区*2	3,143	30.2%	3,534	33.7%	+12.4%

*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）の売上が貢献し、対前年比0.9%増となりました。カテゴリ分野別に見ますと、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・通信業界におきましては、付加価値の高いエリア一括の事務局案件の獲得や、他商材の知識を持ち、クロスセル販売力があるスタッフへのニーズが高まり、対前年比で2.7%増となりましたが、一般消費材メーカー等の各種CP案件が縮小になったことが影響し、SPOサービス分野全体では、対前年比2.3%減という結果となりました。また、ストアサービス分野におきましては、大手GMS及びスーパー等の収益環境が厳しい中で、外部への派遣・委託ニーズは引続き縮小しており、前年同期比16.4%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の連結子会社化により、大きく売上を伸ばし、対前年比24.4%増となりました。棚卸サービス分野では、各CVSや小売店等の業績の影響を受け、棚卸回数の削減や外部棚卸の委託ニーズが縮小し、対前年比17.3%減という結果となりました。
- セグメント別では、アウトソーシング事業は、各メーカーのキャンペーン案件の縮小が影響し、売上・構成比共に、対前年同期比を下回る結果となりました。また、人材派遣事業では、昨年7月1日に子会社化したPPCの3カ月分の売上純増により、対前年比7.1%増となりました。
- 連結業績の利益面におきましては、付加価値の高いSPOサービスや新サービス（例：デジタルサイネージサービス、訪日ツアーサービス等）の売上が順調に拡大したことによって、社会保険料の料率改定による売上総利益率の低下を吸収しているほか、不採算事業部門等の終了により、利益改善に取り組んだことで、対前年同期比と同程度の売上総利益率18.6%を維持しているほか、昨年度より取り組んでおります販売管理費削減のためのリバイバルプランによって各種経費の削減を行った結果、前年同期比で販売管理費比率1.1%減を実現いたしました。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74.5%増、経常利益では対前年比71.4%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、事務所の移転及び閉鎖により、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の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、最終利益に影響を及ぼしましたが、当四半期純利益は、対前年同期比54.2%増となりました。

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。