

各位

上場会社名 株式会社ピーアンドピー
 (JASDAQ・コード2426)
 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3四半期決算ハイライト

**平成23年3月期第3四半期は大幅増益で
 営業利益は対前年同期比69.9%増、四半期純利益は対前年同期比619.0%増を達成！**

平成23年3月期第3四半期（平成22年4月1日から平成22年12月31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3四半期決算短信」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ので、決算短信と多少の誤差があります。また、パーセンテージで表記している数値に関しては、小数点第2位以下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3四半期実績（連）		平成23年3月期 第3四半期実績（連）		対前年増減率
売上高	16,230	100.0%	15,944	100.0%	△1.7%
売上総利益	2,968	18.2%	2,999	18.8%	+1.0%
販売管理費	2,733	16.8%	2,599	16.3%	△4.8%
営業利益	235	1.4%	400	2.5%	+69.9%
経常利益	237	1.4%	401	2.5%	+69.1%
当四半期純利益	23	0.1%	170	1.0%	+619.0%

【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3四半期実績		平成23年3月期 第3四半期実績		対前年増減率
SPOサービス* ¹	8,467	52.1%	8,685	54.4%	+2.5%
ストアサービス* ²	1,865	11.4%	1,519	9.5%	△18.5%
人材サービス* ³	4,313	26.5%	4,457	27.9%	+3.3%
棚卸サービス* ⁴	1,583	9.7%	1,281	8.0%	△19.1%

*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3四半期実績		平成23年3月期 第3四半期実績		対前年増減率
アウトソーシング事業	5,051	31.1%	4,751	29.7%	△5.9%
人材派遣事業 (人材紹介を含む)	11,178	68.8%	11,192	70.2%	+0.1%

(3) 地域別

(単位：百万円)

	平成22年3月期 第3四半期実績		平成23年3月期 第3四半期実績		対前年増減率
東日本地区* ¹	11,185	68.9%	10,650	66.7%	△4.7%
西日本地区* ²	5,045	31.0%	5,293	33.2%	+4.9%

*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）の不採算部門を前期末に終了させた影響及び一部収益環境の厳しいクライアントの業績を受け、前年同期比1.7%減となりました。カテゴリー分野別に見ますと、SPOサービス分野では、第3四半期より、大型の請負案件等が多数スタートしたこと、また、年末商戦の繁忙時期にスマートフォン販売の拡大及びエコポイント需要に喚起されたデジタルテレビをはじめとした家電販売の拡大により、ニーズが大きく拡大した結果、前年同期比2.5%増となりました。特に移動体通信をはじめとした放送・通信分野への売上高は、前年同期比7.0%増と、SPOサービス分野の売上高拡大に大きく貢献いたしました。一方、ストアサービス分野におきましては、大手GMS及びスーパー等の収益環境が厳しい中で、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18.5%減となりました。人材サービス分野では、各企業の雇用に対する厳しい姿勢を受け、一般事務派遣に対するニーズは低調に推移しておりますが、ネット通販やテレビショッピング等が拡大する中で、コールセンターへの人材派遣ニーズが高まり、前年同期比3.3%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、前年同期比19.1%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、第2四半期から引続き、売上・構成比共に、前年同期比を下回る結果となっておりますが、第3四半期より、大型のエリア一括請負案件や、全国一括の事務局案件など、売上拡大要因が多数出たことにより、当四半期のみでの売上高は前年同期比6.3%増と大きく拡大しました。また、人材派遣事業では、昨年7月1日に子会社化したPPCの売上純増により、前年同期比0.1%増となりました。
- 連結業績の利益面におきましては、POP制作などを含む事務局案件の獲得や付加価値の高いPPR（P&P Reporting system）^{※1}を活用したSPOサービス案件など、利益率の高い案件が順調に拡大したことにより、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、不採算事業部門を終了させるなどの利益改善に取組み、売上総利益率で、前年同期比0.6%の改善ができました。また、前年度より取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り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0.5%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、営業利益では前年同期比69.9%増、経常利益では前年同期比69.1%増となり、当四半期純利益は、前年同期比619.0%増と大きく伸ばすことができました。

※1：PPR（P&P Reporting system）とは、独自で開発したシステムであり、Web環境を用い、世界中どこであっても、リアルタイムに必要な情報を報告できるシステムとなっております。独自に開発しているため、汎用性があり、お客様の要望に合わせたカスタマイズが可能なシステムです。

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。