

脱・シロウト。



ピープルスタッフ株式会社
(JASDAQ : 2324)

2005年3月期 決算の概況

2005年6月7日(火)

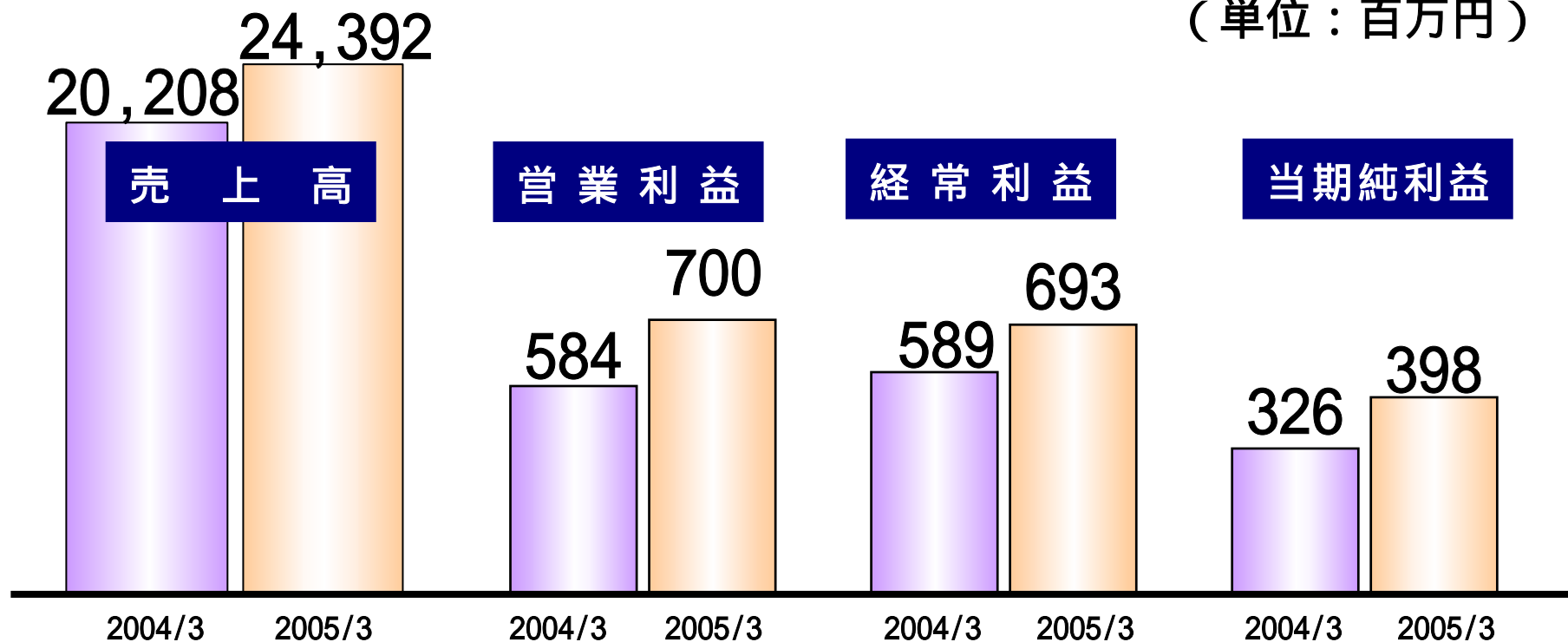
<http://www.peoplestaff.co.jp/>



2005年3月期 決算の概要

2005年3月期 連結決算の概要

(単位：百万円)



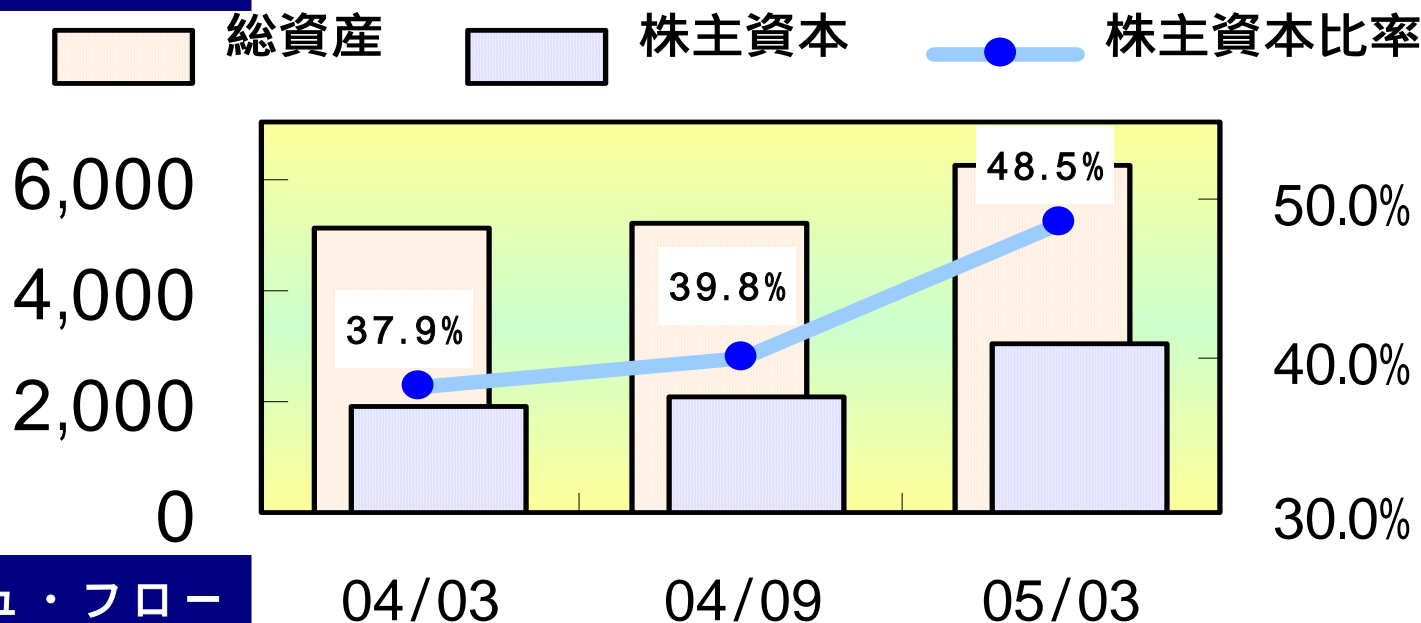
(単位：百万円)	2004/3期	2005/3期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	20,208	24,392	4,184	+20.7%
売上総利益	3,642	4,409	767	+21.1%
営業利益	584	700	116	+19.7%
経常利益	589	693	104	+17.5%
当期純利益	326	398	72	+22.1%

- 売上高 20.7%増
- 当期純利益 22.1%増

決算の概要 財政状態-

財政状態

(単位：百万円)



キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

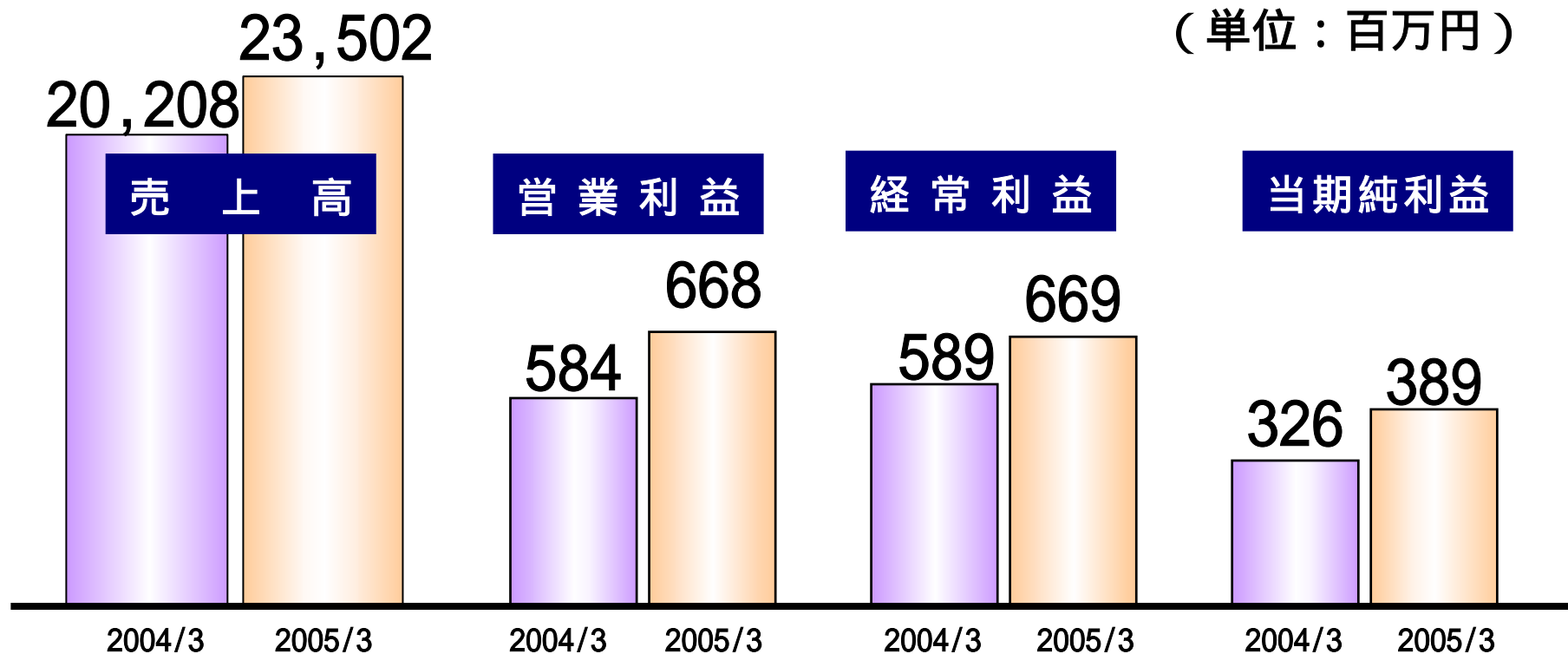
2004 / 3期

2005 / 3期

	2004 / 3期	2005 / 3期
営業キャッシュ・フロー	526	291
投資キャッシュ・フロー	198	245
財務キャッシュ・フロー	86	449
現金及び現金同等物の期末残高	963	1,458

2005年3月期 単独決算の概要

(単位：百万円)



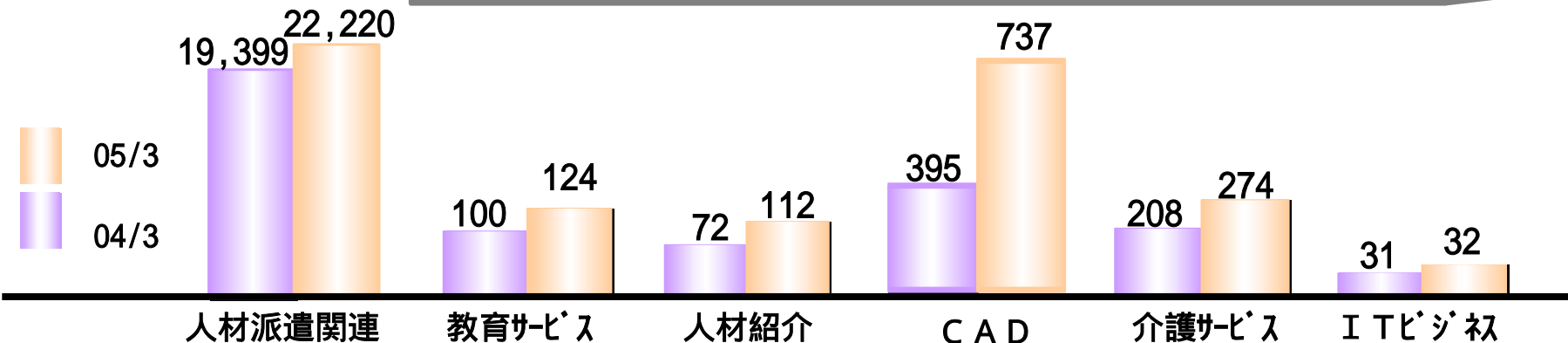
(単位:百万円)	2004/3期	2005/3期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	20,208	23,502	3,294	+16.3%
売上総利益	3,642	4,232	590	+16.2%
営業利益	584	668	84	+14.4%
経常利益	589	669	80	+13.6%
当期純利益	326	389	63	+19.1%

- 売上高 16.3%増
- 当期純利益 19.1%増

単独決算の概要 事業別業績

売上高

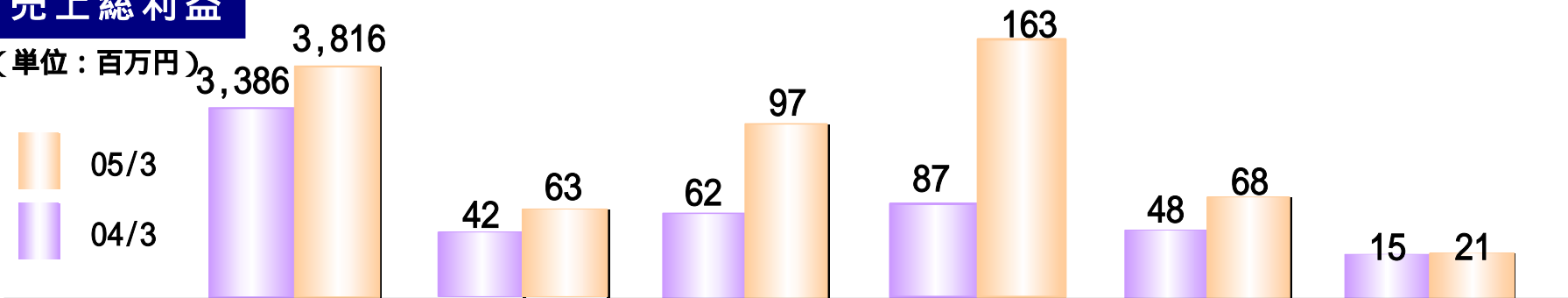
(単位：百万円)



- ・主力の人材派遣関連の好調
- ・重点分野：人材紹介、CAD、介護サービスの好調

売上総利益

(単位：百万円)



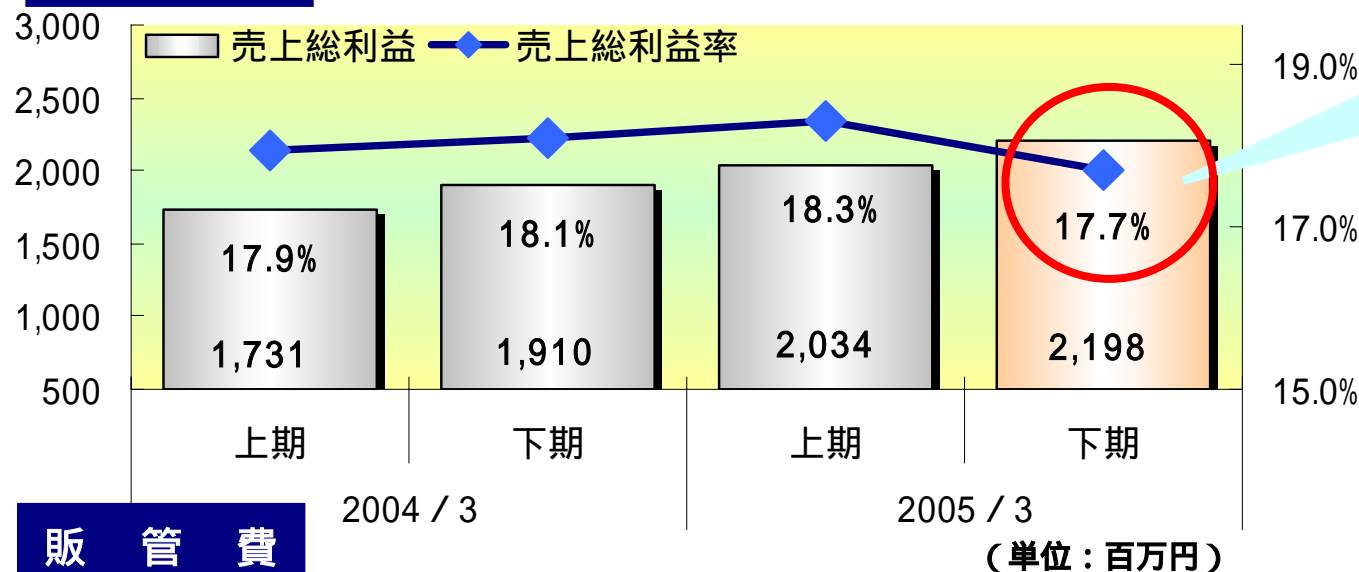
決算の概要

	人材派遣関連			教育サービス			人材紹介			CAD			介護サービス			ITビジネス		
	04/3期	05/3期	前期比	04/3期	05/3期	前期比	04/3期	05/3期	前期比	04/3期	05/3期	前期比	04/3期	05/3期	前期比	04/3期	05/3期	前期比
売上高	19,399	22,220	+14.5%	100	124	+24.3%	72	112	+55.8%	395	737	+86.3%	208	274	+31.5%	31	32	+3.6%
売上総利益	3,386	3,816	+12.7%	42	63	+48.4%	62	97	+57.4%	87	163	+87.1%	48	68	+43.4%	15	21	+34.2%

単独決算の概要 売上総利益及び販管費の推移

売上総利益

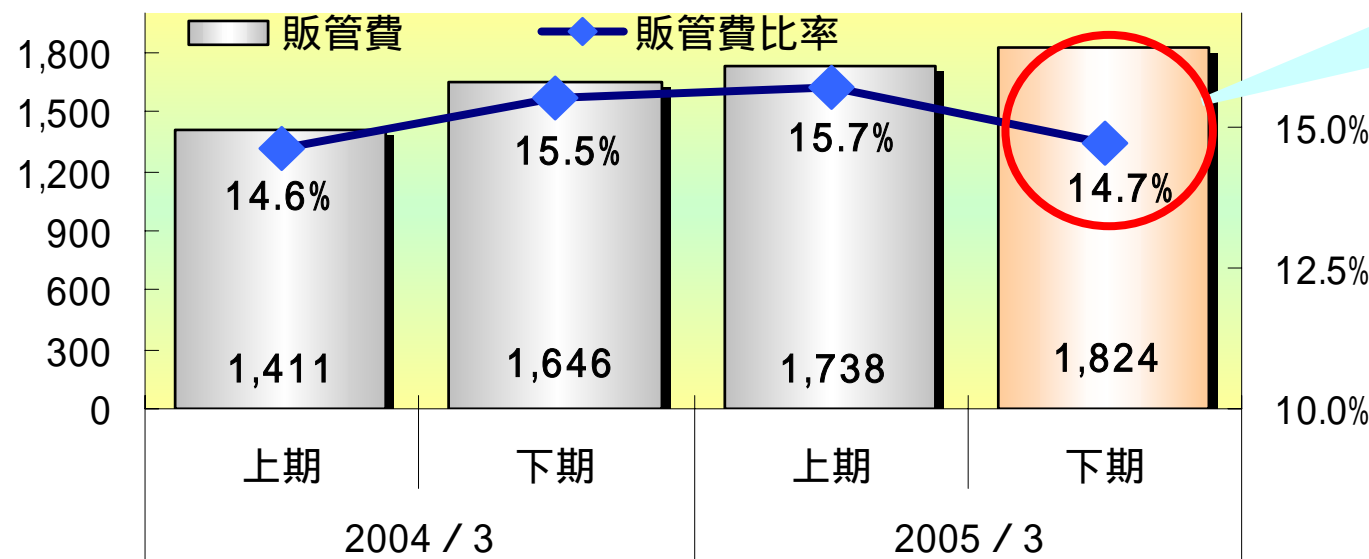
(単位：百万円)



厚生年金料率の引上げとマーケティング事業の一時費用で下期は17.7%

販管費

(単位：百万円)



上期は先行投資により販管費が増加したが、下期の販管費比率は売上の増加に伴い低下

現状分析 業務別売上高の状況

2005 / 3

売上高 23,502百万円

人材派遣関連
(94.5%)

教育サービス(0.5%)

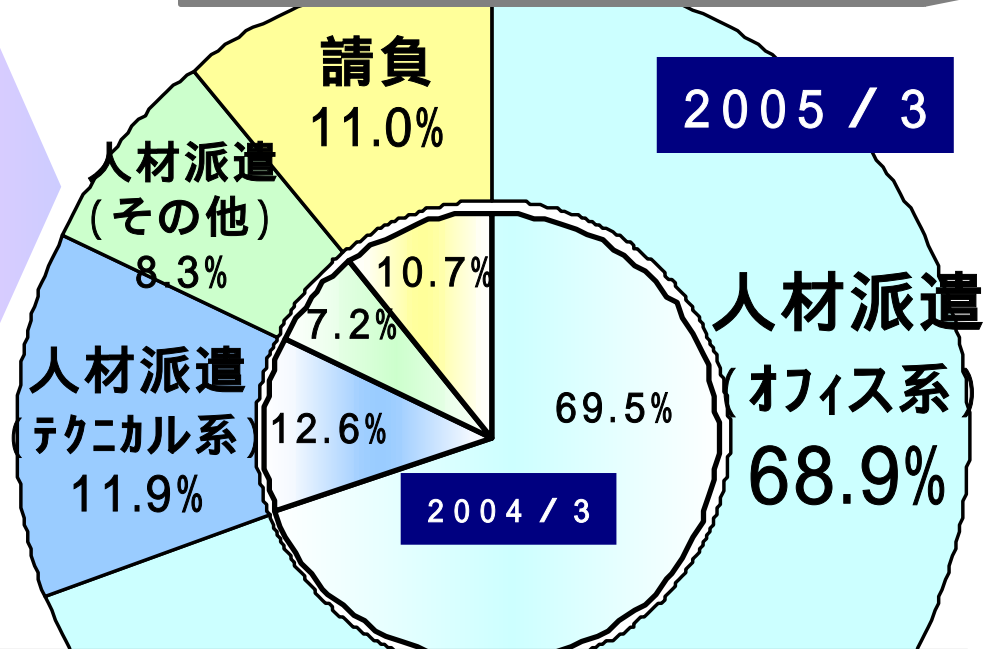
人材紹介 (0.5%)

C A D (3.1%)

介護サービス(1.2%)

I T ビジネス(0.1%)

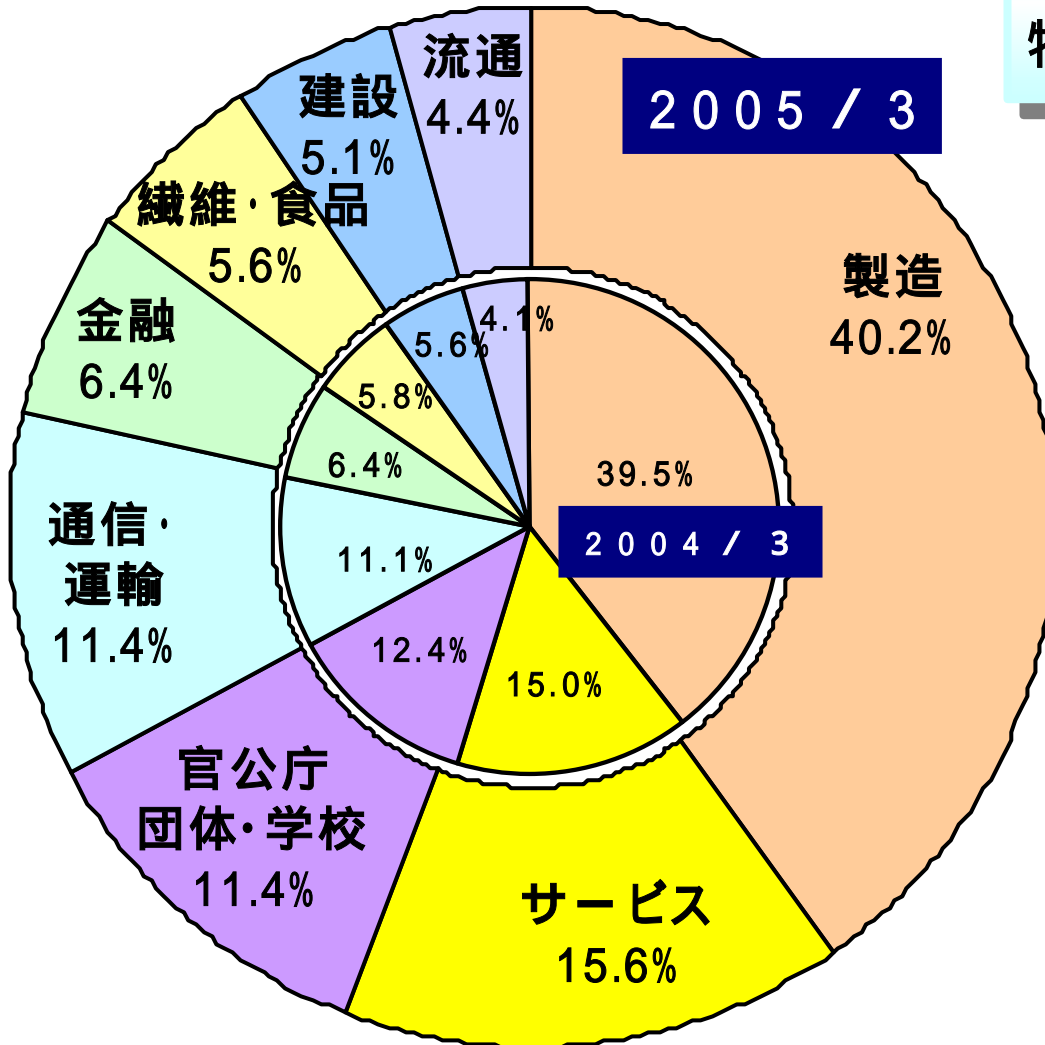
主力の人材派遣関連事業は
すべての業務分野が伸長



単位:百万円	2004/3期		2005/3期	
	金額	金額	金額	前期比
人材派遣(オフィス系)	13,485	15,299		+13.5%
人材派遣(テクニカル系)	2,445	2,646		+8.2%
人材派遣(その他)	1,400	1,835		+31.0%
請負	2,067	2,439		+18.0%
計	19,399	22,220		+14.5%

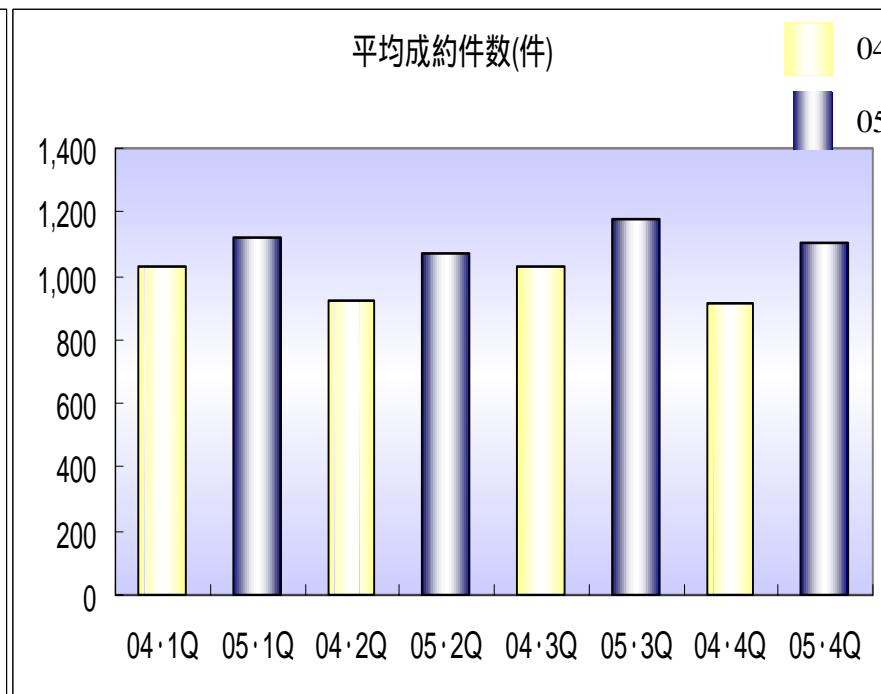
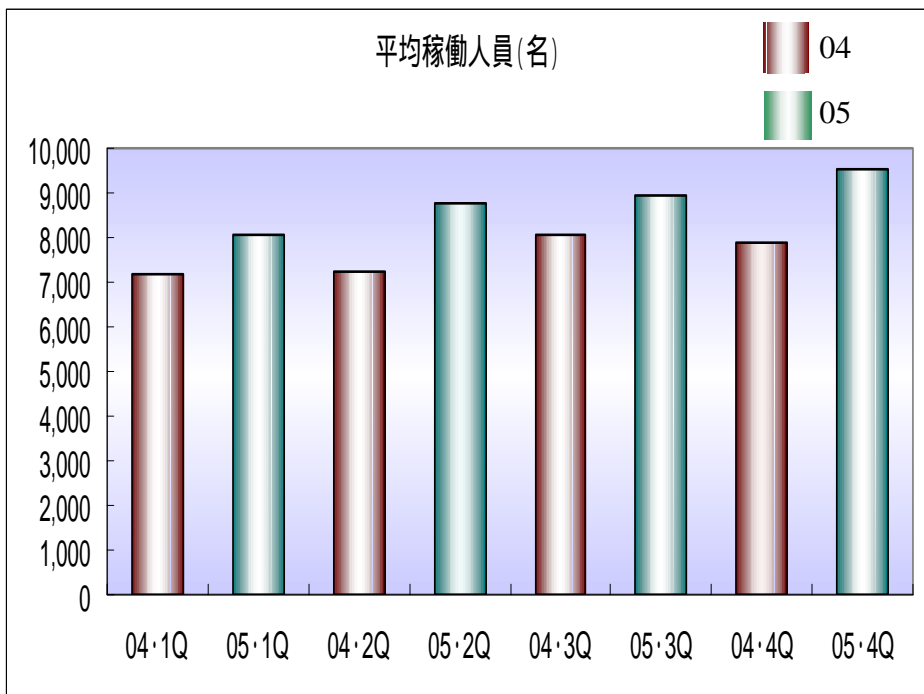
現状分析 顧客業種別売上高の状況

すべての業種で前期比増加、
特に製造が増加率・額とも好調



単位:百万円	2004/3期		2005/3期	
	金額	金額	金額	前期比
製 造	7,986	9,436		+18.2%
サ ー ビ ス	3,033	3,660		+20.7%
官 公 庁 ・ 団 体 ・ 学 校	2,507	2,672		+6.6%
通 信 ・ 運 輸	2,247	2,686		+19.5%
金 融	1,293	1,510		+16.8%
繊 維 ・ 食 品	1,176	1,308		+11.2%
建 設	1,122	1,197		+6.7%
流 通	838	1,029		+22.8%

人材派遣の状況



	2004 / 3				2005 / 3			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
月平均稼働人員(名)	7,196	7,212	8,086	7,856	8,057	8,746	8,918	9,554
月平均受注件数(件)	1,276	1,407	1,470	1,702	1,849	1,864	1,953	2,011
月平均成約件数(件)	1,030	923	1,032	917	1,121	1,067	1,175	1,100
平均請求単価(円)	1,813	1,821	1,823	1,830	1,812	1,824	1,810	1,813
平均支払単価(円)	1,293	1,293	1,292	1,296	1,287	1,289	1,282	1,287
新規登録スタッフ数(名)	3,002	2,714	2,776	3,181	4,440	3,299	2,946	3,598

2大プロジェクトの経過

•愛知万博の開催

テーマ : 「自然の叡智(えいち)」
 開催期間 : 2005年3月25日～9月25日
 会場 : 名古屋東部丘陵
 (長久手町、豊田市、瀬戸市)



派遣 スタッフ数
最大

•中部国際空港の開港

(セントレア)

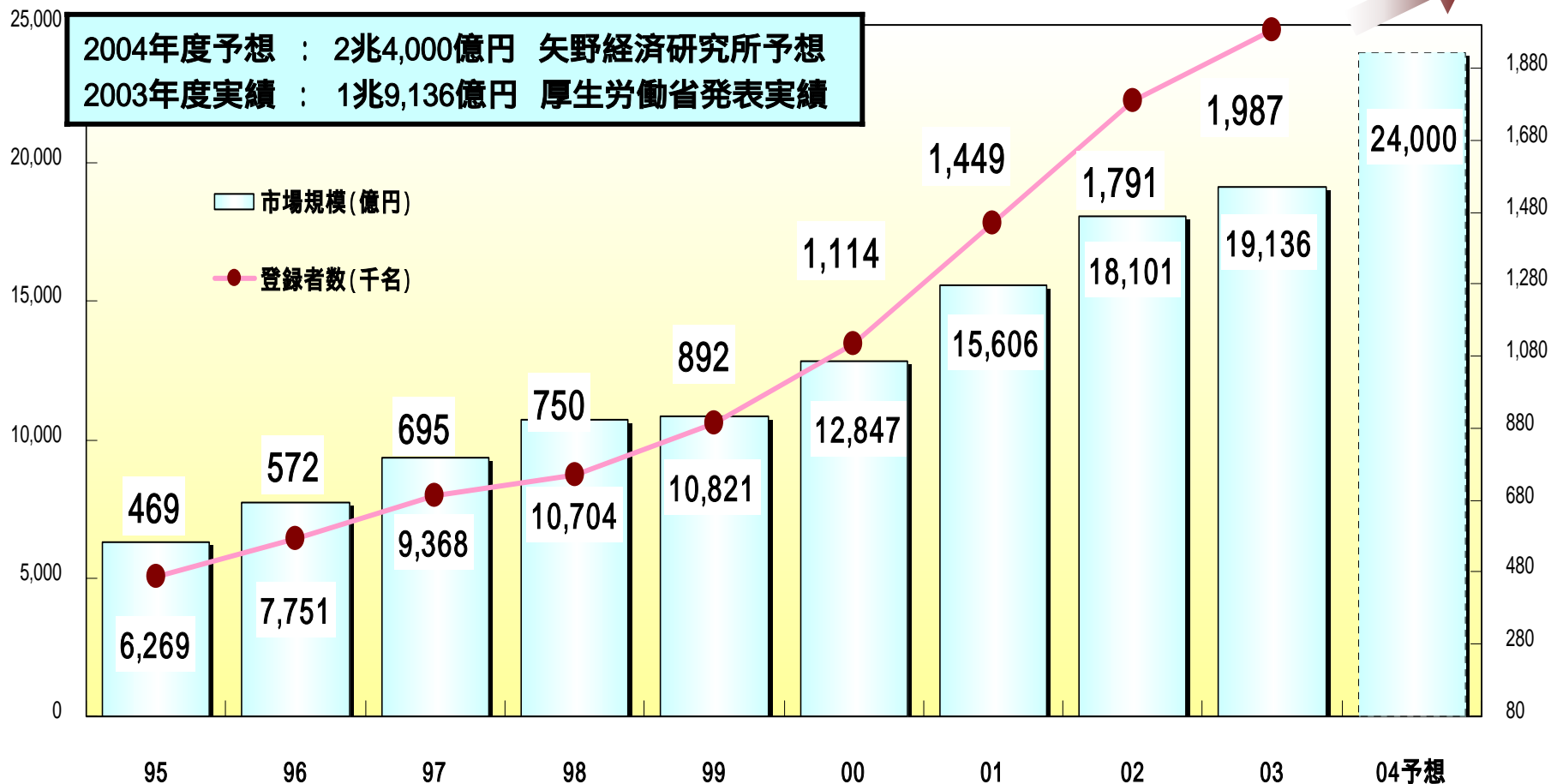
建設地 : 愛知県常滑市沖合
 敷地面積 : 約470ha
 滑走路長及び本数 : 3,500m 1本
 開港 : 2005年2月17日

派遣 スタッフ数
現在も増加中

2006年3月期の取り組みと 通期の見通し

人材派遣市場の動向

億円 人材派遣市場と登録者数の推移 千人



2004年度予想 : 2兆4,000億円 矢野経済研究所予想
 2003年度実績 : 1兆9,136億円 厚生労働省発表実績

(注)登録者数:労働者派遣された業務別の延べ人数

出典:厚生労働省「労働者派遣事業の平成15年度事業報告の集計結果について(一般労働者派遣事業の部分)」及び
 矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2004年度版」

完全失業率と有効求人倍率

東海地区の人材需要は高止まり

平成17年3月 完全失業率

完全失業率	全国	東京	大阪	愛知	東海地区
	4.5	5.0	6.0	3.5	3.2

平成17年4月 有効求人倍率

有効求人倍率	全国	東京	大阪	愛知	三重	岐阜
	0.94	1.32	0.98	1.72	1.35	1.16

経営課題と当社の取り組み



中長期経営戦略

2006年3月期の取り組み

東海地区で突出した
総合人材サービス企業に
成長する

収益性の高い
事業構造への転換を目指す

企業規模の拡大を図る

- 一般派遣分野の一層の強化拡大
- ・経営資源（人材）のより有効な活用
- ・需給バランスに見合った請求支払単価の見直し
- ・紹介予定派遣の推進
- ・首都圏・関西圏でのグループシナジーの追求

- 高収益事業のさらなる拡大
- ・人材紹介、CAD、介護サービスの強化

- 規制緩和分野への事業展開
- ・製造ライン、試験実験業務への派遣拡大
- ・営業・販売職派遣の強化

積極的なM&Aへの取り組み

一般派遣分野の取り組み

資源の集中

- 人手不足を背景に限られた人材の有効活用に向け戦略的視点での顧客への選択と集中を行う

収益構造の改善

- 継続的な値上げ交渉による売上総利益率の改善に努める
- 積極的に紹介予定派遣を推進する

首都圏・関西圏の展開

- 川商SSとのシナジー追求による首都圏・関西圏の業容拡大

派遣スタッフの増強

- Web集客の強化
- 拠点活用の強化
- 万博終了スタッフの確保

規制緩和分野への事業展開

当社の取り組み

製造現場への派遣

- ・ 製造業の強い東海地区での旺盛な需要に対応
- ・ 07年3月からの派遣期間延長(3年)を見据えた事業基盤の確立と強化

営業・販売職派遣の強化

- ・ 規制緩和による需要拡大への対応
- ・ 特に、成長性の高い通信分野(光ファイバーによるブロードバンド)へ集中

人材の確保と育成

- ・ 常用雇用の全国採用の継続
- ・ 新設したテクニカルセンターの活用による人材育成の推進
- ・ 高付加価値分野へ派遣推進
- ・ 試験実験業務への取り組み強化

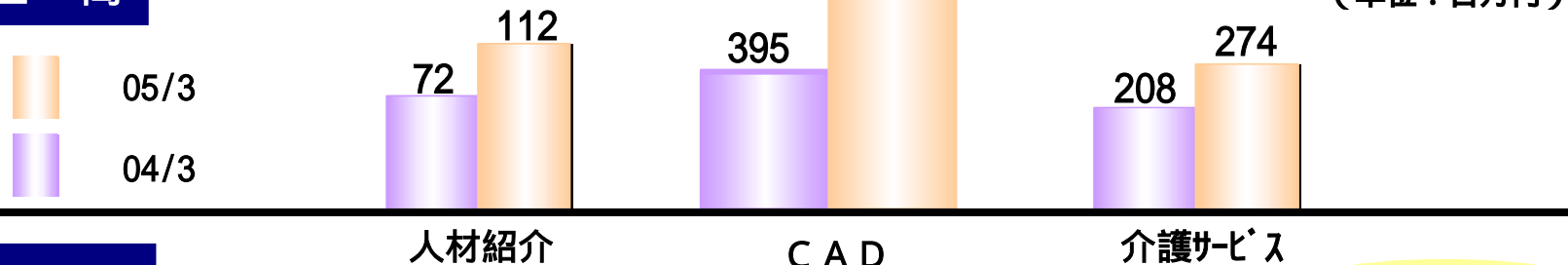


マーケティング事業部(04年10月新設)による専門化した事業展開
光ファイバー市場の競争激化による営業職需要の拡大を取込む
東海地区での強固な事業基盤を活かした人材確保と需要拡大

収益性の高い事業構造への転換

高収益事業の 05年3月期成績

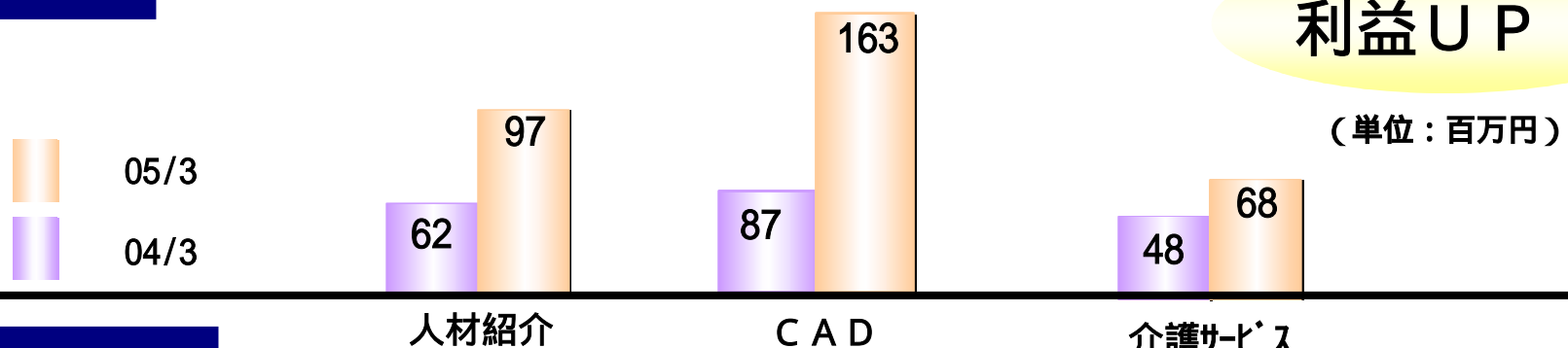
売上高



売上UP

(単位：百万円)

売上総利益



利益UP

(単位：百万円)

売上総利益率

86.6%

22.1%

24.8%

06年3月期 高収益事業のさらなる拡大

収益性の高い事業構造への転換

06年3月期の基本方針

人材紹介事業

自動車業界および成長分野への営業強化
官公庁就職支援事業の受注促進

C A D 事業

有望顧客の戦略的絞込み
全国的レベルでの技術者獲得
ニーズに合わせた技術教育

介護サービス事業

業容の拡大によりさらなる成長の追求
スタッフ育成による供給力の強化

今後の取り組み

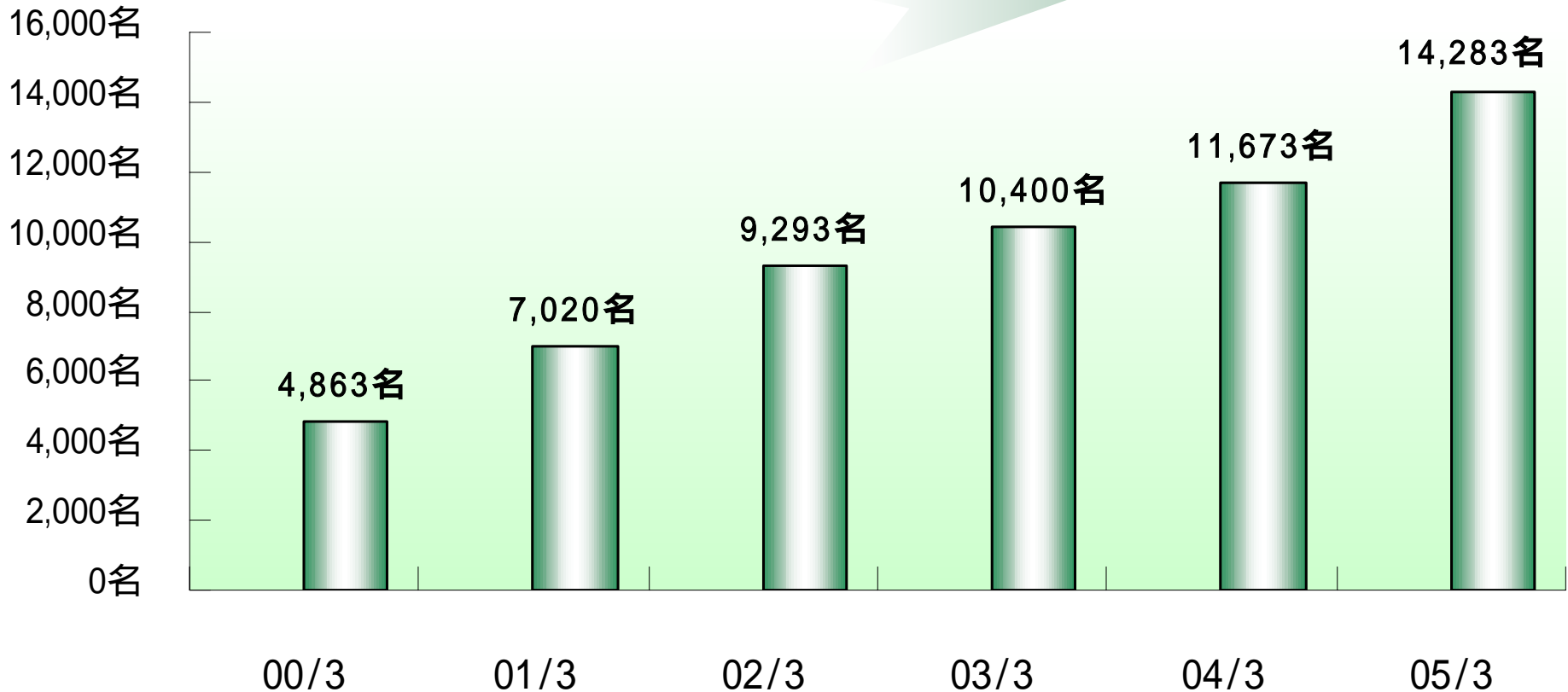
優良顧客からの新規オーダー獲得推進
・顧客ターゲティングとアプローチ強化
・キャリアカウンセラー資格者の営業同行
市場化テストモデル事業の営業強化

CATIA採用顧客への営業の集中
・顧客ニーズの分析と分類によるマッチング
の最適化と長期就業の拡大
・ニーズに対応する教育講座の設定
全国からの常用雇用者募集活動

専門職派遣と医療・福祉施設への事務職
派遣の拡大
医療機関への人材紹介・紹介予定派遣
専門職育成講座の充実
・ヘルパー養成講座、看護師向けセミナー、
医療事務講座の開催

派遣スタッフの増強

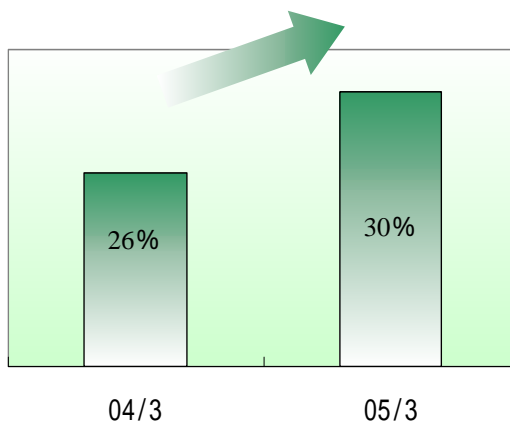
登録人数推移



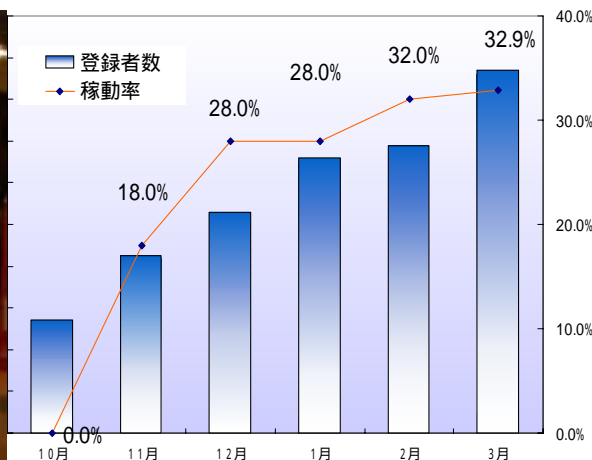
派遣スタッフの増強

Webの活用

登録のweb比率が上昇



拠点の活用



- Webからの登録者の増加
- 利便性の高い登録拠点JOBSTORE (04年9月,10月に2拠点開設)での登録者の増加

登録者数と募集費の推移

	04年3月期	05年3月期
年間登録者数	11,646(名)	14,308(名)
募集費	285(百万円)	333(百万円)
一人当たり募集費	2.45(万円/人)	2.33(万円/人)

< 今後の取り組み >

- Web集客の強化
- 拠点の有効活用
- 万博終了スタッフの確保

市場化テスト(民間委託事業)への取り組み

2003年

- ・ 名古屋市教育委員会「学校生活介助アシスタント派遣事業」
- ・ 岐阜県「人材チャレンジセンター活性化事業」(若年産業人材育成モデル事業)

2004年

- ・ 厚生労働省「名古屋地区に係る民間委託による長期失業者の就職支援事業」
- ・ 名古屋市教育委員会「学校生活介助アシスタント派遣事業」
- ・ 名古屋市健康福祉局「名古屋市母子家庭等就業支援モデル事業」

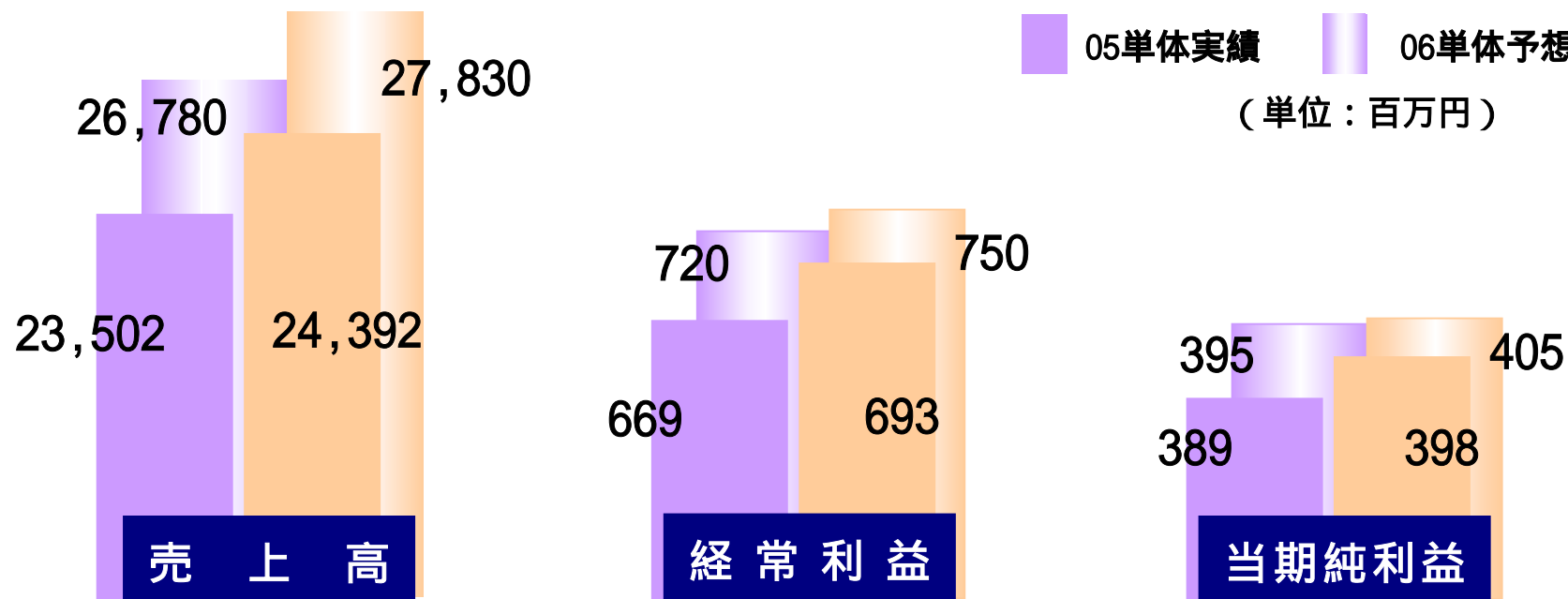
2005年

- ・ 厚生労働省「名古屋地区に係る民間委託による長期失業者の就職支援事業」
- ・ 名古屋市教育委員会「学校生活介助アシスタント派遣事業」
- ・ 三重県 産業人材育成講座「就職しま専科」運営業務

今後も受託活動推進

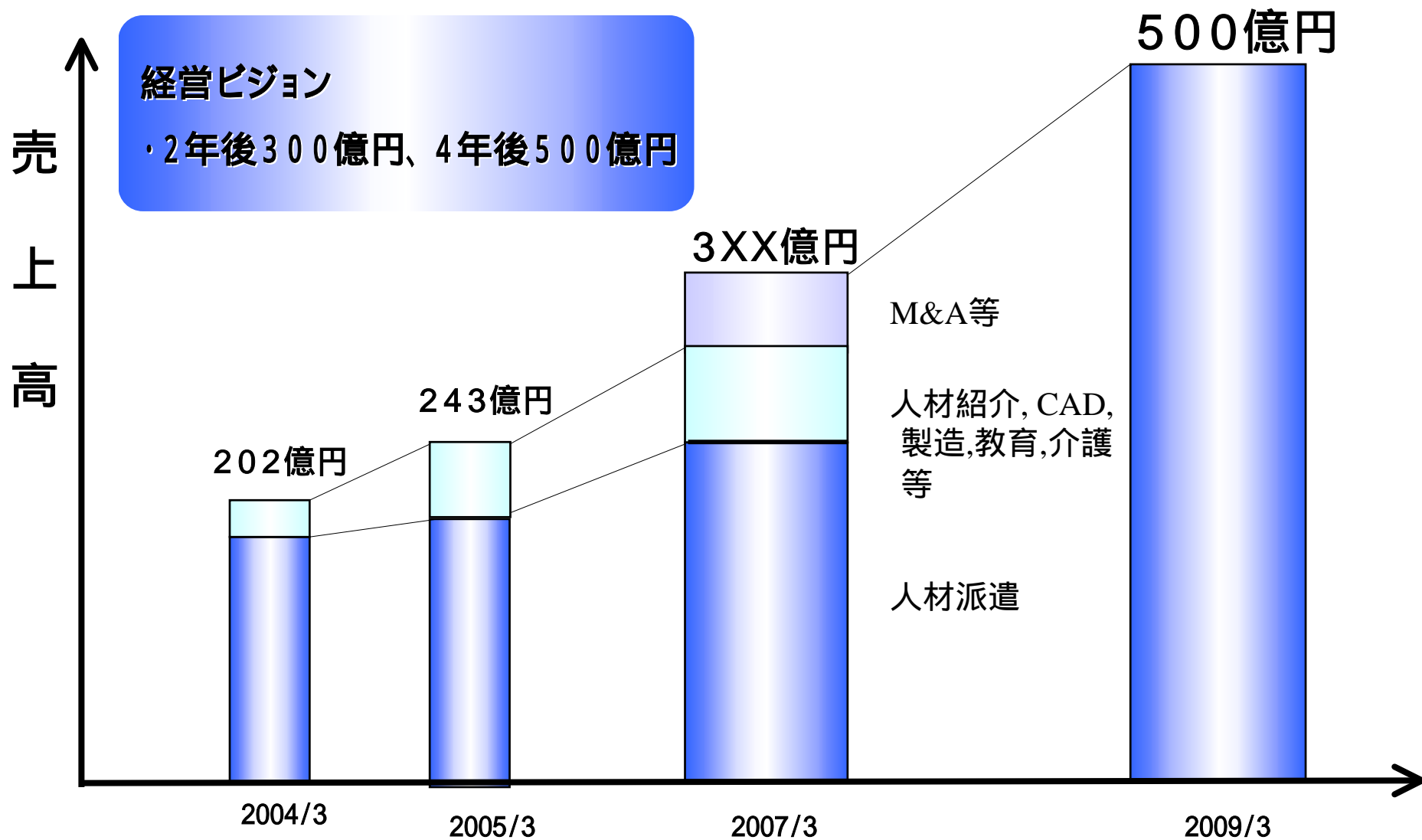
2006年3月期の見通し

■ 05連結実績 ■ 06連結予想
■ 05単体実績 ■ 06単体予想
 (単位：百万円)



	単体	連結	単体	連結
(単位：百万円)	2005/3 単体	2006/3 単体	2005/3 連結	2006/3 連結
売上高	23,502	26,780	24,392	27,830
営業利益	668	700	700	730
経常利益	669	720	693	750
当期純利益	389	395	398	405

中長期経営計画





People Staff

問 合 せ 先 : 経営企画室

E - m a i l : psir@peoplestaff.co.jp

T E L : (052)953-5339

本資料は、2005年6月7日現在のデータに基づいて作成されております。
本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、
予告なしに変更されることがあります。