

## 第2 【事業の状況】

### 1 【業績等の概要】

#### (1) 業績

##### ・当連結会計年度の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、輸出が緩やかに増加し、生産が持ち直すなど、企業の景況感には改善傾向にありましたが、内需低迷の長期化等により、その回復ペースは緩やかなものとなりました。また、デフレの持続や欧州経済不安など、景気押下げリスクも未だ存在しており、雇用情勢においても、完全失業率や有効求人倍率が足元で再び悪化に転じるなど、依然として厳しい状況にありました。

加えて、当連結会計年度においては労働者派遣法の改正論議が高まり、改正案が第174回通常国会に提出されましたが、結果、継続審議となりました。同法改正案審議の過程においては、業界への規制強化の影響のみならず、雇用機会喪失の側面からも社会的議論がなされました。さらに、新卒採用の大幅抑制による就業機会減少が社会的問題となり、大学や地方自治体等を中心に様々な施策が実施される中、当社グループは独自の未就職卒業者の就業支援をいち早く開始し、人材サービス会社の新たな役割を提起しました。

人材サービス業界においては需要の濃淡が見られ、特に企業の人員調整を受けて再就職支援事業の需要が大幅に拡大しました。また、業績が底打ちした企業においては専門職や即戦力となる人材を中心に求人意欲回復の動きも見られましたが、全体的には新規採用に慎重な姿勢が続きました。このような環境の下、当社グループにおいては、人材派遣事業ではサービス業や商社、一部メーカーを中心に受注回復の兆しが見られたものの、企業の雇用過剰感が続いたことから本格的な回復までは至らず、人材紹介事業の需要も低調に推移しました。一方、再就職支援事業は企業の雇用調整により受注が大幅に増加したほか、注力分野であるインソーシング（請負）事業も順調に拡大しました。これらの結果、当連結会計年度の連結売上高は183,515百万円（前連結会計年度比16.1%減）となりました。

利益面では、人材派遣および人材紹介事業の減収影響に加え、人材派遣事業における派遣単価のスプレッド低下や、派遣スタッフの有給休暇取得の増加等により、売上総利益は36,731百万円（前連結会計年度比15.7%減）となりましたが、再就職支援事業の底上げにより、売上総利益率は20.0%（前連結会計年度比0.1%ポイント増）とわずかながら改善しました。販管費については、効率的な人員配置による人件費抑制に加えて、派遣スタッフ等の募集費の削減、さらに新グループ総合拠点へのオフィス統合により業務効率化とコスト削減を進めた結果、前連結会計年度比7,664百万円減の33,070百万円（前連結会計年度比18.8%減）となり、結果、連結営業利益は3,660百万円（前連結会計年度比28.4%増）、連結経常利益は4,044百万円（前連結会計年度比20.3%増）となりました。

一部連結子会社において当連結会計年度をもって役員退職慰労金制度を廃止し、打ち切り支給を行わないこととしたため、役員退職慰労引当金戻入額（150百万円）を特別利益として計上する一方、オフィス統合に伴う固定資産除売却損（238百万円）および移転関連費用（149百万円）を特別損失として計上しました。繰延税金資産を取崩したこと等により法人税等調整額が膨らみ、連結当期純利益は204百万円（前連結会計年度比34.5%減）となりました。

#### ■連結業績

	平成22年5月期	平成21年5月期	増減率
売上高	183,515百万円	218,699百万円	△16.1%
営業利益	3,660百万円	2,850百万円	28.4%
経常利益	4,044百万円	3,361百万円	20.3%
当期純利益	204百万円	312百万円	△34.5%

・事業の種類別セグメントの業績（セグメント間取引消去前）

①人材派遣・請負、人材紹介事業 売上高 155,104百万円、営業利益 630百万円

（人材派遣・請負事業） 売上高 152,128百万円

当社グループが手がけるオフィスワーク中心の人材派遣事業においては、景気低迷に伴って派遣需要が低調に推移したものの、足元では受注が回復の動きを見せています。しかしながら、雇用調整助成金の支給等により企業の雇用過剰感が続いたことから本格的な回復には至らず、派遣先企業における残業抑制や派遣スタッフの有給休暇取得増の影響もあって減収となりました。

職種別では、一般事務分野（クラリカル）は下げ止まりが見られたものの低調に推移し、専門事務分野（テクニカル）は、三井物産グループの派遣子会社の吸収合併が貿易事務分野の伸長に貢献したほか、テレマーケティング職の需要が他職種に比べ堅調であったこともあり、マイナス幅が抑制されました。一方、営業・販売職は需要の落ち込みに加え、自由化職種の派遣可能期間満了に伴う契約終了もあり低調に推移しましたが、足元では全職種においてマイナス幅の縮小傾向が見られました。

重点注力分野であるインソーシング（請負）事業は、企業の業務効率化の流れを受け、受付、事務センターやコールセンターなどの受託が順調に増加したほか、パブリック案件への提案営業を強化した結果、売上高は12,288百万円（前連結会計年度比23.5%増）と伸長しました。

以上の結果、人材派遣・請負事業の売上高は152,128百万円（前連結会計年度比20.5%減）となりました。

（人材紹介事業） 売上高 2,975百万円

国内の人材紹介事業においては、依然として企業の採用抑制が続いており、即戦力や専門人材については求人回復の兆しも見られるものの、選考基準の引き上げによりマッチングが難しくなっています。紹介予定派遣の需要も低調に推移し、売上高は2,311百万円（前連結会計年度比53.3%減）となりました。海外の人材紹介事業も需要は反転せず、売上高は664百万円（前連結会計年度比31.3%減）となりました。

結果、人材紹介事業全体の売上高は2,975百万円（前連結会計年度比49.7%減）と大幅な減収となりました。

当セグメントの利益については、人材派遣、人材紹介双方の大幅な減収により売上総利益が減少したことに加え、人材派遣事業において派遣単価のスプレッドが低下したことや、派遣スタッフの有給休暇取得が前連結会計年度比で増加したこと等の影響により、セグメントの粗利率も低下しました。募集費や人件費を中心に販管費を大幅に削減したものの吸収できず、セグメントの売上高は155,104百万円（前連結会計年度比21.4%減）、営業利益は630百万円（前連結会計年度比80.9%減）となりました。

②再就職支援事業 売上高13,481百万円、営業利益 3,854百万円

企業において早期退職、希望退職等の雇用調整が続く、再就職支援の受注は大幅に増加しました。当社グループでは、人材紹介部門をはじめ他部門からの配置転換によりコンサルタントを増員して受注増に対応し、サービスレベルを維持しつつ、再就職先企業の開拓に注力しました。その結果、売上高は13,481百万円（前連結会計年度比132.7%増）、営業利益は3,854百万円（前連結会計年度比275.9%増）と大幅な増収増益となりました。尚、これにはグループ会社再編に伴って当該子会社が14ヶ月の変則決算を行った影響を含んでおります。

③アウトソーシング事業 売上高 13,791百万円、営業利益 2,252百万円

当社子会社で福利厚生のアウトソーシングサービスを手がける株式会社ベネフィット・ワンでは、大企業・官公庁等の法人会員に対して提案営業を推進し、ワークライフ・バランスを実現する福利厚生サ

サービスのメニュー拡充に注力しました。また、カスタマー・リレーションシップ・マネージメント事業（顧客満足度向上のためのサービス提供）、「特定健診・特定保健指導」等のヘルスケア事業、インセンティブ事業（報奨金などをポイント化して管理・運営するサービス）等の新規サービスに注力しました。

景気影響による福利厚生会員の退会と、新規サービスの立ち上がりが想定よりも遅れたこと等により、売上高は13,791百万円（前連結会計年度比6.3%減）となりましたが、原価低減と販管費圧縮に努めた結果、営業利益は2,252百万円（前連結会計年度比5.5%増）となりました。

④その他の事業 売上高 4,458百万円、営業損失 120百万円

保育関連事業や語学教室運営などの教育事業のほか、グループ内シェアードサービス会社等を含んでいます。シェアード化推進のため、前連結会計年度中にシェアード会社を2社設立したことから、売上高は4,458百万円（前連結会計年度比48.5%増）、営業損失は120百万円（前連結会計年度は12百万円の営業利益）となりました。

⑤消去又は全社 売上高 △3,320百万円、営業利益 △2,957百万円

グループ間取引および、純粋持株会社である株式会社パソナグループの販管費が含まれており、当連結会計年度は家賃、人件費を中心に全社コストを削減しました。

■セグメント別売上高

	平成22年5月期	平成21年5月期	増減率
人材派遣・請負、人材紹介	155,104百万円	197,333百万円	△21.4%
人材派遣・請負事業	152,128百万円	191,412百万円	△20.5%
人材紹介事業	2,975百万円	5,921百万円	△49.7%
再就職支援事業	13,481百万円	5,794百万円	132.7%
アウトソーシング事業	13,791百万円	14,725百万円	△6.3%
その他の事業	4,458百万円	3,002百万円	48.5%
消去又は全社	△3,320百万円	△2,155百万円	—
合計	183,515百万円	218,699百万円	△16.1%

■セグメント別営業利益

	平成22年5月期	平成21年5月期	増減率
人材派遣・請負、人材紹介事業	630百万円	3,291百万円	△80.9%
再就職支援事業	3,854百万円	1,025百万円	275.9%
アウトソーシング事業	2,252百万円	2,135百万円	5.5%
その他の事業	△120百万円	12百万円	—
消去又は全社	△2,957百万円	△3,614百万円	—
合計	3,660百万円	2,850百万円	28.4%

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という）は、前連結会計年度末に比して1,796百万円減少（前連結会計年度は507百万円増加）し、12,324百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は、2,875百万円（前連結会計年度4,443百万円）となりました。

資金増加の主な内訳は、税金等調整前当期純利益3,833百万円（同2,885百万円）、減価償却費1,902百万円（同1,911百万円）等によるものです。

資金減少の主な内訳は、預り金の減少額1,670百万円、法人税等の支払額1,442百万円（同3,071百万円）等によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は、387百万円（前連結会計年度4,966百万円）となりました。

資金増加の主な内訳は、オフィス移転等による敷金及び保証金の回収による収入2,246百万円（同186百万円）等によるものです。

資金減少の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出614百万円（同1,553百万円）、無形固定資産の取得による支出490百万円（同1,654百万円）、子会社株式の追加取得による支出1,386百万円（同63百万円）等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は、4,275百万円（前連結会計年度1,077百万円の増加）となりました。

資金増加の主な内訳は、長期借入金による収入2,900百万円によるものです。

資金減少の主な内訳は、短期借入金の減少6,324百万円（同6,289百万円の増加）、配当金の支払518百万円（同1,040百万円）等によるものです。

(参考) キャッシュ・フロー指標のトレンド

	(ご参考) 平成18年 5月期	(ご参考) 平成19年 5月期	平成20年 5月期	平成21年 5月期	平成22年 5月期
自己資本比率	45.5%	41.1%	41.6%	35.4%	39.6%
時価ベースの自己資本比率	187.6%	176.7%	59.0%	33.9%	42.1%
キャッシュ・フロー対有利子 負債比率	0.1年	0.0年	0.0年	1.5年	1.9年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	363.0	165.3	176.6	132.1	27.5

(注) 1 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

2 いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

3 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

4 キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを使用しております。

5 有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利息を支払っている全ての負債を対象としております。

6 平成18年5月期及び平成19年5月期は参考として株式会社パソナ(連結)の数値を記載しております。

## 2 【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 生産実績

当社グループは、人材派遣・請負事業を中心に、人材紹介事業、福利厚生アウトソーシングなどの人材関連事業を行っており、提供するサービスの性格上、生産実績の記載に馴染まないため、記載しておりません。

### (2) 受注実績

生産実績と同様の理由により、記載しておりません。

### (3) 販売実績

当連結会計年度における販売実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりとなります。

		平成22年5月期		
		売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
	クラリカル(一般事務)	78,833	43.0	77.7
	テクニカル(専門事務)	25,820	14.1	81.1
	I Tエンジニアリング	17,559	9.6	79.8
	営業・販売職	10,544	5.7	68.9
	その他の派遣 (注) 3	6,556	3.6	64.0
	請負 (注) 3	12,202	6.6	123.1
	派遣付随業務	125	0.1	62.5
人材派遣・請負事業		151,643	82.7	79.4
人材紹介事業		2,971	1.6	50.2
人材派遣・請負、人材紹介事業		154,614	84.3	78.5
再就職支援事業		13,478	7.3	232.8
アウトソーシング事業		13,530	7.4	94.6
その他の事業		1,892	1.0	112.5
全社		—	—	—
合計		183,515	100.0	83.9

(注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

3 従来、「その他の派遣・請負」として記載しておりましたが、請負事業の重要性が増してきたことから、当連結会計年度より「その他の派遣」及び「請負」として記載しております。

上記に記載した当連結会計年度における売上高を地域別に示すと、次のとおりとなります。

	平成22年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	4,190	2.3	82.5
関東(東京以外)	15,651	8.5	78.6
東京	99,831	54.4	89.8
東海・北信越	18,135	9.9	73.7
関西	28,557	15.5	79.3
中国・四国・九州	14,984	8.2	76.3
海外	2,164	1.2	91.9
合計	183,515	100.0	83.9

### 3 【対処すべき課題】

国内経済においては、一部では景況感の改善が見られつつも、デフレ持続や欧州経済不安などの景気押し下げリスクも存在するなど、不透明な状況が続いています。こうした環境下では、企業においても一段進んだ雇用調整も否定できず、正社員を中心とした雇用情勢は慎重に見ざるを得ないと考えます。一方で、足元では人材派遣の新規受注が底打ちして反転の兆しを見せており、企業の外部人材活用への本格シフトが進みつつあることがうかがえます。経営効率向上の観点からインソーシング（請負）やアウトソーシング需要も増加していることから、当社グループでは人材派遣事業とともにこれらの事業の更なる拡大を図り、トータルソリューションサービスを提供する体制を一層強化していくため、以下の3点を重点戦略に事業を展開してまいります。

#### ①インソーシング、アウトソーシング事業の更なる拡大

当連結会計年度は、平成21年4月に設立した株式会社パソナドゥタンクを機軸にコンサルティング営業とマーケティングを強化するとともに、インソーシングとアウトソーシングメニューの拡充を図りました。特に、多様化・高度化する顧客案件に柔軟かつ的確に対応するためにHRコンサルタントを増員し、かつ現場で受託業務の運営・管理を行うプロジェクトマネージャーをOJTを中心とした実践的教育によって育成するなど、人材面のインフラの早期構築に注力しました。

次期はこれらのサービスインフラを最大限活用し、顧客の経営効率向上を実現するため、コンサルティングから実際のサービス提供までをトータルで実施するとともに、グループ営業の強化を図り、案件獲得にさらに注力してまいります。

#### ②エキスパートサービス（人材派遣）の高度化、専門化の推進

当連結会計年度は、株式会社三井物産ヒューマンリソース、エイアイジースタッフ株式会社など専門派遣会社の取得や、株式会社パソナテックの完全子会社化など、グループ全体で専門職派遣を強化するための基盤構築を推進しました。

次期は、データ加工・分析など専門スキルが要求されるオフィス事務や、IT、会計、貿易、秘書、医療事務など分野ごとのスペシャリストを増員するほか、派遣スタッフ向け研修制度の拡充にも取り組み、顧客満足度向上と派遣スタッフのキャリアアップの双方を充足する施策を実行してまいります。

#### ③グループ総合拠点を中心としたグループ営業の推進

平成21年12月にグループ総合拠点「パソナグループ本部」を東京・大手町に開設し、グループ会社と周辺拠点を集約しました。あわせて当連結会計年度はグループの事業再編を加速して実施するなどグループ全体の力を集約し一体化を推し進めました。

次期はこれらの束ねた力を存分に発揮し営業力をさらに向上させるとともに、グループのシナジー効果と業務効率を高めてまいります。同時にコスト削減にも積極的に取り組み収益性の拡大にも努めてまいります。

これら重点戦略を推進するとともに、今後の成長領域である海外でのサービス展開や保育・介護等の社会福祉分野についても注力してまいります。

## 4 【事業等のリスク】

当社は経営に重大な影響を及ぼす危機を未然に防止し、万一発生した場合には損失の極小化を図るため、リスクマネジメント規程を定めております。また、リスクに関する統括組織としてリスクマネジメント委員会を設置し、危機管理マニュアルに基づいて日常の対策および緊急時に適切な対応を行う体制を整備しております。また、内部監査室による内部監査を通じて各部署の日常的なリスク管理状況を監視しております。

なお将来に関する事項は、別段の記載のない限り当有価証券報告書提出日において判断したものであり、当社株式への投資に関連する全てのリスクを網羅するものではありません。

### ①個人情報および機密情報の管理について

当社グループの各事業においては、派遣登録者、職業紹介希望者および再就職支援サービス利用者、さらにはアウトソーシング事業の会員企業の個人会員情報など、多数の個人情報を保有しております。当社グループでは個人情報保護方針を策定して個人情報の適正な取得・利用・提供等を行うとともに、個人情報についての開示・削除等の要求を受け付ける窓口を明確にしております。また、個人情報の漏洩や滅失を防止するために、技術面および組織面における必要かつ適切な安全管理措置を講じ、全役職員および全従業員に個人情報保護管理に関する教育を徹底しております。

さらに当社グループ、社員、登録スタッフおよび取引先企業に関する営業秘密・重要情報の漏洩を防止すべき情報管理体制・管理手法を定め、その周知と実施の徹底につとめております。

当社グループの派遣スタッフについては、派遣従業員就業規則、派遣従業員秘密情報保持規程を定めるとともに、派遣就業開始時には誓約および承諾書の提出を求め、派遣先の秘密の保持義務その他就業上のルール遵守を確認してから派遣を開始しております。

こうした当社グループの取組みにも拘わらず、各種規程類等の遵守違反、不測の事態等により個人情報が外部に漏洩した場合、損害賠償請求や社会的信用の失墜等により、当社グループの業績および財務状況が影響を受ける可能性があります。

### ②派遣スタッフの確保について

当社グループの人材派遣事業では、その事業の性質上、派遣スタッフの確保が非常に重要であり、当社グループは、派遣就業希望者をインターネット、新聞、雑誌等による広告や既登録者からの紹介などにより募集しております。また、当社グループでは、登録拠点の立地条件や店舗設備の充実、給与・福利厚生面での就労条件の充実、登録者一人ひとりのニーズに応じた就業機会を提供する担当者制の導入、教育・研修の拡充などにより、派遣スタッフの満足度を高めることに継続努力し、派遣スタッフの安定確保に努めております。また、既に当社に登録しているものの現在は就業していない派遣スタッフとのコミュニケーションを強化し、既存登録者の囲い込みも進めております。しかしながら、このような施策によりましても、派遣需要に対して十分な派遣スタッフの確保を行えなかった場合、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

### ③派遣料金について

当社グループの人材派遣事業においては、派遣先企業に稼働時間単位または月単位で派遣料金を請求して売上を計上しており、売上原価として、業務内容や能力に応じて労働時間単位で派遣スタッフに支払う給与およびこれに伴う法定福利費、有給休暇取得費用、その他の費用を計上しております。当社グループは適正価格による取引、適正水準の給与支払いに努めており、派遣給与支払い水準の引上げの際には請求料金についても値上げするべく派遣先企業との料金交渉に取り組んでおります。しかしながら、派遣給与と派遣料金の値上げまたは値下げが必ずしも同期しない可能性があることから、このような案件が急激に増加したり、同期しない期間が長期化した場合、人材派遣事業の収益性が低下し、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

#### ④再就職支援事業について

当社グループの再就職支援事業では、会社都合による企業の退職者または退職予定者に対して、次の再就職先が決定するまでの間、全国の拠点で、職務経歴書作成、面接対策、求人情報の提供、メンタルケアなどの支援を行っております。利用者ごとに担当のコンサルタントを定め、カウンセリング、求人情報収集・紹介に注力するとともに、再就職支援活動を詳細に把握しアドバイスをすることで早期再就職決定につなげております。サービスレベルの向上による顧客企業からのリピートオーダーの獲得と、積極的な営業活動により新規受注の獲得に努めておりますが、顧客企業の雇用政策や経済環境の影響を受けやすく、各拠点における受注動向や受注料金水準、再就職決定状況により、収益性が変動することが考えられます。

また、全国的な拠点ネットワークの維持は、求職活動の拠点となる施設を備えた店舗を設置し、コンサルタントを配置して、一定のサービスレベルを維持することを意味しますので、固定費負担も少なくありません。拠点やコンサルタントの配置について、経済環境の変化に応じた機動的な対応ができるとは限らず、拠点ネットワーク維持のための固定費が負担となる可能性があります。今後の経済環境により、再就職決定率が低下したり、再就職決定までの期間が長期化した場合、固定費負担が増加し、収益性が低下することにより、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

#### ⑤アウトソーシング事業について

当社グループの福利厚生アウトソーシング事業は、主に顧客企業が株式会社ベネフィット・ワンと契約することにより法人会員となり、法人会員の従業員がベネフィット・ワンと契約関係にあるサービス提供企業の運営する宿泊施設やスポーツクラブ、各種学校等の福利厚生メニューを会員価格で利用できるサービスです。

株式会社ベネフィット・ワンは法人会員から入会金および従業員数に応じた月会費を収受し、従業員が宿泊施設等を利用した際に、加入コースに応じ補助金を支給しております。補助金の伴う施設の利用率が増加し、補助金単価が不変であれば、収入に対する補助金負担の割合が増大し、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

#### ⑥法的規制について

##### a. 人材派遣・請負事業、人材紹介事業

##### (イ) 人材派遣・請負事業

##### i. 事業の許認可について

当社グループの人材派遣事業は、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」（以下、「労働者派遣法」）に基づき、主として一般労働者派遣事業（登録型の人材派遣事業）として厚生労働大臣の許可を取得して行っている事業であります。労働者派遣法は、労働者派遣事業の適正な運営を確保するために、派遣事業を行う者（派遣元事業主）が、派遣元事業主としての欠格事由に該当したり、法令に違反した場合には、事業の許可を取り消し、または事業の停止を命じる旨を定めております。当社グループでは株式会社パソナグループの法務室、コンプライアンス室を中心に適正な派遣取引のためのガイドラインを作成し、徹底して社員教育に努めるとともに、内部監査等により関連法規の遵守状況を日頃より監視し、法令違反等の未然防止に努めております。しかしながら、万一当社グループ各社および役職員による重大な法令違反等が発生し、事業許可の取り消し、または、業務停止を命じられるようなことがあれば、一般労働者派遣事業を行えなくなることが考えられます。また、労働者派遣法および関係諸法令については、労働市場をとりまく状況の変化等に応じて今後も適宜改正が予想され、その変更内容によっては、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。



## ii. 派遣対象業務について

平成11年12月の労働者派遣法改正前においては、労働者派遣を行うことができる業務が26の専門的業務（以下、「政令26業務」という）に限定されておりましたが、同法改正により、労働者派遣の対象業務は港湾運送、建設、警備、医療関係、物の製造業務などの一部の業務を除いて自由化されました。さらに、平成16年3月には物の製造業務に関わる派遣および医療関係業務への紹介予定派遣（派遣期間終了後に派遣先が派遣スタッフを社員として採用することを前提とした派遣）が解禁されております。また、平成18年4月には医師のへき地への派遣、医師、看護師、保健師等の産休、育休等の代替要員としての派遣が解禁されました。しかし今後の労働者派遣法の改正内容によっては、将来の人材派遣事業の拡大に制約を与える可能性があり、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

## iii. 派遣期間制限について

労働者派遣法における派遣期間制限については、平成16年3月の改正において、政令26業務の派遣期間制限は撤廃されましたが、平成11年12月に自由化された営業・販売職などについては、派遣可能期間が最長1年から3年（派遣先が従業員の過半数を代表する者の意見を聴取し受け入れ期間を延長することが可能）に延長されたものの、派遣先は、派遣就業の場所ごとにおける同一の業務について、派遣会社から3年を超えて継続して労働者派遣を受け入れてはならないことになっており、派遣会社側もそのような派遣を行わないように定められております。派遣会社は派遣期間の制限に違反することとなる日の前日までに派遣先と派遣スタッフに派遣停止を通知し、派遣先が派遣期間の制限日を超えて当該派遣スタッフを引き続き使用する場合は、派遣先による雇用契約の申込が義務づけられております。

また、政令26業務については派遣期間に制限はありませんが、3年を超えて同一の派遣スタッフを受け入れている派遣先が、当該業務で労働者を雇い入れようとするときは、当該3年を超えて受け入れている派遣スタッフを優先雇用すべく、派遣先による雇用契約の申込が義務づけられております。

こうした派遣期間制限により、派遣先の派遣スタッフへの雇用契約の申込が増加し、派遣スタッフが派遣先との直接雇用契約へと移行する場合、派遣スタッフの減少につながり、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

## iv. 労働者派遣法の改正について

現在、労働者派遣事業に係る制度の見直しが行われており、平成22年3月29日に国会提出された労働者派遣法改正案が衆議院において継続審議となりました。

当該改正案には、専門26業務等を例外とする登録型の人材派遣事業の原則禁止が盛り込まれましたが、当社グループの人材派遣事業は専門26業務がその多くを占めております。また現在、当社グループは顧客ニーズに対応して、インソーシング（請負）事業を重点注力分野と位置づけて注力しているほか、グループ全体でトータルソリューションサービスを推進しております。インソーシング（請負）事業のノウハウを蓄積することにより、派遣対象範囲が制限される分野を補い、さらに人材サービスの総合化によって、同法改正が実施された場合も、グループの成長基盤を維持・構築していく方針です。

また、登録型派遣の原則禁止の施行は、改正法公布の日から3年以内とされておりますが、当社グループが専門26業務以外で派遣している分野の多くは、さらに2年以内つまり計5年以内の政令で定める日まで猶予措置の適用を受ける見込みです。

しかしながら、平成22年2月に厚生労働省が「専門26業務派遣適正化プラン」を策定し、専門26業務と自由化業務の区分を更に厳格化する方針を公表したことにより、今後の指導状況によっては当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。また同法改正に伴い、派遣契約の減小や、直接雇用契約への切り替え等が増加し、人材派遣市場が当社グループの対応を上回る速度で縮小した場合、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

## <参考> 労働者派遣法改正案(平成22年3月19日閣議決定)骨子

### ●事業規制の強化

- ・登録型派遣の原則禁止（専門26業務、産休・育休代替、シニア、紹介予定派遣は例外）
- ・製造業務派遣の原則禁止（常時雇用（1年を超える雇用）の労働者派遣は例外）
- ・日雇派遣（日々又は2か月以内の期間を定めて雇用する労働者派遣）の原則禁止
- ・グループ企業内派遣の8割規制、離職した労働者の離職後1年以内の派遣労働者としての受入れを禁止

●派遣労働者の無期雇用化や待遇の改善

- ・派遣元事業主に、一定の有期雇用の派遣労働者につき、無期雇用への転換推進措置を努力義務化
- ・派遣労働者の賃金等の決定にあたり、同種の業務に従事する派遣先の労働者との均衡を考慮
- ・派遣料金と派遣労働者の賃金の差額の派遣料金に占める割合（マージン率）などの情報公開を義務化
- ・雇入れ等の際に、派遣労働者に対して、一人当たりの派遣料金の額を明示

●違法派遣に対する迅速・的確な対処

- ・違法派遣の場合、派遣先が違法であることを知りながら派遣労働者を受け入れている場合には、派遣先が派遣労働者に対して労働契約を申し込んだものとみなす
- ・処分逃れを防止するため労働者派遣事業の許可等の欠格事由を整備

※施行期日：公布の日から6か月以内の政令で定める日（登録型派遣の原則禁止および製造業務派遣の原則禁止については、改正法の公布の日から3年以内の政令で定める日（政令で定める業務については、施行からさらに2年以内の政令で定める日まで猶予））

資料：厚生労働省 平成22年3月19日発表資料

(ロ) 人材紹介事業

当社グループが行う人材紹介事業は、職業安定法に基づき、有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受けて行っている事業であります。平成11年12月には、職業安定法の改正を受けて、取扱職業の拡大、紹介手数料制限の緩和および新規学卒者の職業紹介が可能となっているほか、平成12年12月には人材派遣事業と人材紹介事業の兼業規制に関する緩和が行われており、いわゆる紹介予定派遣が可能となっております。

人材紹介事業についても、一定の要件を満たさない場合には人材派遣事業と同様に許可の取消し、事業の停止といった措置が規定されていることから、同様のリスクが想定されます。

b. 再就職支援事業

当社グループが行う再就職支援事業は、職業安定法に基づき、有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受けて行っている事業であります。収益構造やビジネスモデルは人材紹介事業とは異なりますが、求職者を求人企業に紹介するという点において前述の人材紹介事業と同様の規制、指導および監督を受けることから、同様のリスクが想定されます。

⑦社会保険料負担について

当社グループでは、現行の社会保険制度において社会保険加入対象となる派遣スタッフの完全加入を徹底しております。健康保険については、当社グループの従業員および派遣スタッフが属する人材派遣健康保険組合は老人加入率が低く、従来の老人保健拠出金は他の健康保険組合に比べ低い水準でした。しかし平成20年4月からの医療制度改革において、老人保健拠出金に替わって新たに後期高齢者支援金および前期高齢者納付金の負担が課されたため、人材派遣健康保険組合における健康保険料の会社負担分の料率が、30.5/1000（平成19年度）から38.0/1000（平成20年度）へと大幅に引き上げられ、平成22年度はさらに39.75/1000まで上昇しました。同健康保険組合の財政は厳しい状態にあることから、今後さらに保険料率が引き上げられる可能性があります。また、平成16年の年金制度改革により、標準報酬月額に対する厚生年金保険料会社負担分の料率は、平成16年10月時点の6.967%から平成29年まで毎年0.177%ずつ引き上げられ、平成29年以降は9.15%で固定されることとなっております。

さらに、平成22年4月1日付の雇用保険制度改革により、雇用保険料率と会社負担分の料率がともに上昇しました。また、雇用保険の適用基準が緩和され、適用範囲が「6か月以上雇用見込み」（平成21年度）から「31日以上雇用見込み」の労働者に拡大しました。

このように社会保険制度の改正による保険料率や被保険者の範囲等の変更に伴って会社負担金額が大幅に上昇する場合、当社グループの財政および業績に影響を受ける可能性があります。

#### ⑧当社代表取締役南部靖之およびその近親者の出資する会社との関係について

当社代表取締役南部靖之およびその近親者（同氏の二親等内の親族。以下同じ）、ならびに、同氏およびその近親者が議決権の過半数を自己の計算において所有する会社等は、平成22年5月末現在、合わせて当社の議決権の49.46%を所有しておりますが、コーポレートガバナンス体制を十分に機能させることにより、適切な事業運営に努めております。

#### ⑨事業投資について

##### a. 子会社・関連会社への投資

平成22年5月末現在、当社グループは連結子会社32社、持分法適用関連会社3社で構成しております。関係会社のうち、上場子会社などは市場動向に株価が左右されることもあり、今後の動向によっては関係会社株式の評価替えなどにより、単体の業績や資産の額に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは今後も、顧客企業や就労者の多様なニーズに応じて新規事業投資を積極的に行っていく考えであります。新規の事業投資については、進捗状況を常に把握し、既存グループ事業インフラや営業網の活用等による早期育成に取り組んでおりますが、こうした取組みにも関わらず期待した収益を生まない場合には、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

##### b. 企業買収について

当社グループは、本業の強化補強を図る有効な手段として、積極的に人材関連の企業買収等に取り組んでいきたいと考えております。買収に当たっては、インハウス系（親会社のグループ、系列企業への人材派遣を主目的に設立された派遣会社）や専門特化した分野で強みを持つ派遣会社および周辺事業分野での有力企業を対象とすることで、当社グループの事業領域の補完、連結収益力の向上を図ってまいりたいと考えております。

こうした企業買収に伴い多額の資金需要が発生する可能性があるほか、のれんの償却等により業績に影響を受ける可能性もあります。また、これらの買収が必ずしも当社グループの見込みどおりに短期間で連結収益に貢献するとは限らず、貢献に時間を要する場合があります。

#### ⑩資金調達について

当社グループは、グループCMS（キャッシュ・マネジメント・サービス）によるグループ資金の有効活用を図っているほか、金融機関との間にコミットメントラインを設定し流動性を確保しておりますが、今後、当社の経営状況や金融市場の動向などにより、資金が必要な時期に希望する条件で調達できなかった場合、当社グループの事業遂行に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑪人材サービス市場について

当社グループは、人材派遣・請負、人材紹介、再就職支援、アウトソーシングなど人材サービスの総合化を推進し、特定の領域に偏らない事業ポートフォリオの構築を進めているほか、雇用のあり方に関する情報発信、啓蒙活動や各種提案に積極的に取り組んでおります。しかし、国内外の景気変動やビジネス環境の変化に伴う顧客の人材需要、採用動向、外部人材の活用や人材育成に関する戦略などの変化の影響を受け、市場環境や顧客需要が急激に変化した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## 5 【経営上の重要な契約等】

顧客ニーズの高い人材派遣、人材紹介、再就職支援の全てのサービスを網羅し、人材に関するサービスをワンストップで提供できる体制を整えることを目的として、当社の連結子会社である、(旧)株式会社パソナと株式会社パソナキャリアは、平成22年3月1日を効力発生日とし、(旧)株式会社パソナを吸収合併消滅会社、株式会社パソナキャリアを吸収合併存続会社とする吸収合併を行い、株式会社パソナキャリアは、同日付で商号を株式会社パソナに変更しました。

当該吸収合併に先立ち、当社は平成22年1月12日付けで(旧)株式会社パソナに対して自己株式処分を行い、平成22年3月1日付けで(旧)株式会社パソナに対し吸収分割により当社保有の株式会社パソナキャリアの株式の全てを承継させました。また、同日、(旧)株式会社パソナ及び株式会社パソナキャリアは、(旧)株式会社パソナを株式交換完全親会社、株式会社パソナキャリアを株式交換完全子会社とする株式交換を行い、株式会社パソナキャリアを(旧)株式会社パソナの完全子会社としたうえで、上記吸収合併を行いました。当該株式交換に際しては、株式会社パソナキャリアの(旧)株式会社パソナ以外の少数株主に対して、当社が上記自己株式処分により(旧)株式会社パソナに割り当てた当社普通株式が対価として交付されました。

なお、詳細は「第5 経理の状況 1 [連結財務諸表等]」の「企業結合等関係」に記載のとおりです。

## 6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

## 7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

### (1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の作成にあたっての会計基準は、「第5 経理の状況 1 [連結財務諸表等]」の「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載のとおりです。

### (2) 当連結会計年度の経営成績の分析

#### ① 売上高

当連結会計年度の売上高は前連結会計年度に比べ35,184百万円減の183,515百万円となりました。人材派遣事業ではサービス業や商社、一部メーカーを中心に受注回復の兆しが見られたものの、企業の雇用過剰感が続いたことから本格的な回復までは至らず、人材派遣・請負事業の売上高が152,128百万円（前連結会計年度比39,283百万円減）となったことに加え、人材紹介事業においても企業の採用抑制が続き、2,975百万円（前連結会計年度比2,945百万円減）となったことによります。

一方、再就職支援事業は企業の雇用調整により受注が大幅に増加し、13,481百万円（前連結会計年度比7,687百万円増）となったほか、注力分野であるインソーシング（請負）事業も順調に拡大しました。

#### ② 営業利益及び経常利益

利益面では減収の影響に加え、人材派遣事業における派遣単価のスプレッド低下や、派遣スタッフの有給休暇取得の増加等により、売上総利益は6,854百万円減の36,731百万円となりましたが、再就職支援事業の底上げにより、売上総利益率は20.0%（前連結会計年度比0.1%ポイント増）とわずかながら改善しました。一方、販管費については効率的な人員配置による人件費抑制に加えて、派遣スタッフ等の募集費の削減、さらに新グループ総合拠点へのオフィス統合により業務効率化とコスト削減を進めた結果、33,070百万円と7,664百万円減少し、結果、連結営業利益は3,660百万円（前連結会計年度比809百万円増）、連結経常利益は4,044百万円（前連結会計年度比682百万円増）となりました。

### ③ 当期純利益

一部連結子会社において当連結会計年度をもって役員退職慰労金制度を廃止し、打ち切り支給を行わないこととしたため、役員退職慰労引当金戻入額（150百万円）を特別利益として計上する一方、オフィス統合に伴う固定資産除売却損（238百万円）および移転関連費用（149百万円）を特別損失として計上しました。繰延税金資産を取崩したこと等により法人税等調整額が膨らみ、連結当期純利益は204百万円（前連結会計年度比107百万円減）となりました。

### (3) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

#### ① 流動性と資金の源泉

当社グループの所要資金は、大きく分けて店舗及びIT関連設備投資や、子会社・関連会社への投融資資金および経常の運転資金となっております。これら所要資金のうち、店舗及びIT関連設備投資、出資・貸付等の投融資関連については、適宜、自己資金およびファイナンス・リース、銀行からの長期借入により調達しております。また、経常運転資金については、資金需要時期に適宜銀行からの短期借入により調達しております。

当連結会計年度の設備投資は総額3,738百万円であり、その主なものは、グループ総合拠点「パソナグループ本部」の新規開設等による建物（建物附属設備を含む）及びリース資産として3,100百万円、基幹業務システム追加開発・改修費などのソフトウェア637百万円であります。

現状、当社グループでは通常の店舗投資やIT投資等に必要の事業資金は十分に確保されていると認識しており、グループCMSによるグループ資金の有効活用に努め、更に金融機関との間にコミットメントラインを設定すること等により、急な資金需要や不測の事態にも備えております。今後につきましても、主力の人材派遣事業が業績拡大期には先行的に運転資金が増大するビジネスであること、事業拡大に伴い店舗投資や情報化投資の増加が見込まれること、などを考慮して、十分な流動性を維持していく考えです。

#### ② キャッシュ・フロー

当連結会計年度におけるキャッシュ・フローの状況については、「第2 事業の状況 1. 業績等の概要 (2) キャッシュ・フローの状況」に記載の通りです。

### ③ 資産、負債及び純資産

#### (1) 資産

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べて3,198百万円減少(5.8%減)し、52,269百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少1,789百万円、受取手形及び売掛金の減少1,048百万円、リース資産の増加2,145百万円、敷金及び保証金の減少2,002百万円等によるものです。

#### (2) 負債

当連結会計年度末における負債の残高は、前連結会計年度末に比べて3,029百万円減少(10.0%減)し、27,289百万円となりました。これは主に、短期借入金の減少5,744百万円、リース債務の増加2,459百万円、長期借入金の増加2,144百万円、未払費用の減少1,005百万円等であります。

#### (3) 純資産

当連結会計年度末の純資産は、前連結会計年度末に比べて169百万円減少(0.7%減)し、24,979百万円となりました。これは主に、関係会社の完全子会社化による少数株主持分の減少1,221百万円、自己株式の処分1,076百万円等によるものであります。この結果、自己資本比率は、前連結会計年度末に比べて4.2%ポイント増加し、39.6%となりました。