

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

①当連結会計年度の経営成績

当連結会計年度における我が国経済は、アジアなど新興国を中心とした海外需要の伸長により企業収益の回復が見られました。またそれを受けて、有効求人倍率は改善に向かい、完全失業率は高水準ながらも低下傾向を示すなど雇用情勢にもやや持ち直しの動きが見られました。しかしながら、平成23年3月11日に東日本大震災が発生し、サプライチェーン（供給網）寸断や電力不足等の影響から企業の生産活動や個人消費が急激に落ち込みました。被災地を中心に離職を余儀なくされた方が急増するなかで、電力不足の長期化リスクなどにより工場等の海外移転が増加する可能性も高まり、雇用情勢の更なる悪化が懸念されています。

当社グループにおいては、重点注力分野であるインソーシング（委託・請負）はこれまでの受託実績と管理体制が評価されて官公庁・地方自治体等からの受注が増加し、体制構築も並行して進めた結果、前連結会計年度を大きく上回る成長となりました。また、日本企業の海外シフトが加速してグローバルソーシング（海外人材サービス）も拡大したほか、国内のプレース&サーチ（人材紹介）においても、企業業績の回復に伴い即戦力となる人材を中心に求人が増加するなど、国内外ともに人材需要が高まりました。一方、エキスパートサービス（人材派遣）においては、新規受注が増加したものの、厚生労働省による派遣職種の適正化推進が直接雇用につながったほか、震災後、企業の先行き不透明感が高まり派遣需要が抑制された結果、長期稼働者数は横ばいで推移しました。

これらの結果、当連結会計年度の連結売上高は178,806百万円（前連結会計年度比2.6%減）となりました。

売上総利益は、アウトプレースメント（再就職支援）の減収と売上総利益率の低下影響をグローバルソーシングの拡大で一部吸収したものの、33,558百万円（前連結会計年度比8.6%減）となりました。

販管費については、業務効率化に加えて、グループ会社の再編やオフィス統合などによってコストを削減し、前連結会計年度比1,945百万円減の31,125百万円（前連結会計年度比5.9%減）と抑制しましたが、連結営業利益は2,432百万円（前連結会計年度比33.5%減）、連結経常利益は2,571百万円（前連結会計年度比36.4%減）となりました。

特別利益として投資有価証券売却益463百万円を計上しましたが、会計基準の変更に伴う資産除去債務影響額480百万円と東日本大震災による派遣スタッフの休業補償費用等63百万円を特別損失として計上したため、税金等調整前当期純利益は2,496百万円（前連結会計年度比34.9%減）となりました。税効果会計の影響が前連結会計年度より少なかったこともあり、結果、連結当期純利益は412百万円（前連結会計年度比101.4%増）と増益となりました。

尚、前連結会計年度においては株式会社パソナ（旧・株式会社パソナキャリア）が合併に伴い14ヶ月の変則決算を行っております。

■連結業績

	平成22年5月期	平成23年5月期	増減率
売上高	183,515百万円	178,806百万円	△2.6%
営業利益	3,660百万円	2,432百万円	△33.5%
経常利益	4,044百万円	2,571百万円	△36.4%
当期純利益	204百万円	412百万円	101.4%

②セグメント別の業績（セグメント間取引消去前）

※「セグメント情報等の開示に関する会計基準」の適用開始に伴い、当連結会計年度からマネジメント・アプローチに基づいてセグメント区分を変更したため、セグメント別の前連結会計年度比は記載しておりません。

HRソリューション

エキスパートサービス(人材派遣)、インソーシング(委託・請負)他

売上高 153,106百万円、営業利益 1,980百万円

[エキスパートサービス(人材派遣)、インソーシング(委託・請負)、HRコンサルティング]

売上高 149,240百万円

当社グループが手がけるオフィスワーク中心のエキスパートサービスでは、サービス業やメーカーをはじめ多くの業界で新規受注が増加しました。しかし、厚生労働省による派遣職種の適正化推進によって、専門26業種が厳格化され、それ以外の職種は労働者派遣法の改正により派遣が認められなくなる可能性から、企業の直接雇用につながった面もありました。また、震災後、企業の先行き不透明感が高まり派遣需要が抑制された結果、長期稼働者数は横ばいで推移しました。職種別では、メディカル分野の育成型派遣の推進や、M&Aによる保険・金融分野の強化が奏功してテクニカル分野が伸長したほか、営業・販売職においてもエコポイントの影響による家電量販店での需要が増加し、売上高は130,735百万円となりました。

重点注力分野であるインソーシングは、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増加したほか、官公庁・地方自治体等の案件も順調に推移し、売上高は16,365百万円に拡大しました。

[プレス&サーチ(人材紹介)] 売上高 1,833百万円

国内人材紹介マーケットは、技術職や営業職の即戦力となる人材を中心に求人増加の動きが見られ、売上高は1,833百万円と回復基調となりました。また、マネジメントレベルの人材紹介についても堅調に推移しました。

※海外の人材紹介は「グローバルソーシング（海外人材サービス）」に含んでおります。

[グローバルソーシング（海外人材サービス）] 売上高 2,031百万円

中国、台湾、インドなどアジアにおいては、日本企業の海外シフトにより現地社員の需要が活発化し、人材紹介が好調に推移しました。また、昨年12月に株式会社パソナグローバルを株式会社パソナに統合し、全国レベルで国内での営業を強化したことにより、人材派遣や給与計算等の業務や海外人事における周辺分野の委託業務も増加しました。北米における人材紹介も堅調に推移した結果、グローバルソーシングは大幅に伸長しました。

当セグメントの利益については、インソーシングやグローバルソーシングが拡大したことから、営業利益は1,980百万円となりました。

アウトプレースメント(再就職支援) 売上高 9,807百万円、営業利益 1,011百万円

企業の海外移転に伴う再就職支援の需要等、着実に受注を獲得しシェアを拡大したものの、需要が大幅に拡大した前連結会計年度と比較すると受注が減少し減収となりました。加えて、前連結会計年度に受け入れたサービス利用者の早期再就職決定を最優先した結果、原価が膨らみ、売上高は9,807百万円、営業利益は1,011百万円となりました。

アウトソーシング 売上高 14,690百万円、営業利益 2,227百万円

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ービスの拡販を進めたほか、報奨金などをポイント化して管理・運営するインセンティブ事業にも注力しました。その結果、福利厚生事業は堅調に推移し、売上高は14,690百万円と増収となりましたが、一部案件において原価が膨らんだことなどから営業利益は2,227百万円と若干の減益となりました。

ライフソリューション、パブリックソリューション、シェアード

売上高 3,564百万円、営業利益 134百万円

ライフソリューションの保育関連事業では、保育士の派遣や学童保育事業、臨時託児施設などの受託が増加し、堅調に業績を拡大しました。

■平成23年5月期 セグメント別業績

	売上高	営業利益																			
HRソリューション	177,604百万円	5,218百万円																			
<table border="1"> <tr> <td>エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負)他</td> <td>153,106百万円</td> <td>1,980百万円</td> </tr> <tr> <td> <table border="1"> <tr> <td>エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング</td> <td>149,240百万円</td> <td rowspan="3">1,980百万円</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> </tr> </table> </td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>アウトプレースメント(再就職支援)</td> <td>9,807百万円</td> <td>1,011百万円</td> </tr> <tr> <td>アウトソーシング</td> <td>14,690百万円</td> <td>2,227百万円</td> </tr> </table>	エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負)他	153,106百万円	1,980百万円	<table border="1"> <tr> <td>エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング</td> <td>149,240百万円</td> <td rowspan="3">1,980百万円</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> </tr> </table>	エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング	149,240百万円	1,980百万円	プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円	グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,031百万円			アウトプレースメント(再就職支援)	9,807百万円	1,011百万円	アウトソーシング	14,690百万円	2,227百万円		
エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負)他	153,106百万円	1,980百万円																			
<table border="1"> <tr> <td>エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング</td> <td>149,240百万円</td> <td rowspan="3">1,980百万円</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> </tr> </table>	エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング	149,240百万円	1,980百万円	プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円	グローバルソーシング(海外人材サービス)		2,031百万円													
エキスパートサービス(人材派遣) インソーシング(委託・請負) HRコンサルティング	149,240百万円	1,980百万円																			
プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円																				
グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,031百万円																				
アウトプレースメント(再就職支援)	9,807百万円	1,011百万円																			
アウトソーシング	14,690百万円	2,227百万円																			
ライフソリューション パブリックソリューション シェアード	3,564百万円	134百万円																			
消去又は全社	△2,362百万円	△2,920百万円																			
合計	178,806百万円	2,432百万円																			

※セグメント区分変更のため、前連結会計年度と比較した増減率は記載しておりません。

(参考)

■平成22年5月期 旧セグメント別業績

	売上高	営業損益							
<table border="1"> <tr> <td>人材派遣・請負、人材紹介</td> <td>155,104百万円</td> <td rowspan="3">630百万円</td> </tr> <tr> <td>人材派遣・請負</td> <td>152,128百万円</td> </tr> <tr> <td>人材紹介</td> <td>2,975百万円</td> </tr> </table>	人材派遣・請負、人材紹介	155,104百万円	630百万円	人材派遣・請負	152,128百万円	人材紹介	2,975百万円		
人材派遣・請負、人材紹介	155,104百万円	630百万円							
人材派遣・請負	152,128百万円								
人材紹介	2,975百万円								
再就職支援	13,481百万円	3,854百万円							
アウトソーシング	13,791百万円	2,252百万円							
その他	4,458百万円	△120百万円							
消去又は全社	△3,320百万円	△2,957百万円							
合計	183,515百万円	3,660百万円							

(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10,239百万円増加し、22,563百万円となりました。

（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、6,419百万円（前連結会計年度2,875百万円）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2,496百万円（同3,833百万円）、営業債務の増加2,963百万円（同1,250百万円の減少）、減価償却費2,161百万円（同1,902百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、法人税等の支払額1,030百万円（同1,442百万円）等によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果得られた資金は、166百万円（前連結会計年度387百万円の減少）となりました。資金増加の主な内訳は、投資有価証券の売却1,395百万円（同88百万円）、敷金保証金の回収349百万円（同2,246百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、投資有価証券の取得779百万円（同68百万円）、無形固定資産の取得612百万円（同490百万円）等によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果得られた資金は、3,695百万円（前連結会計年度4,275百万円の減少）となりました。資金増加の主な内訳は、長期借入による収入5,958百万円（同2,900百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、長期借入金の返済1,374百万円（同172百万円）、配当金の支払464百万円（同518百万円）、ファイナンス・リース債務の返済348百万円（同141百万円）等によるものであります。

（参考）キャッシュ・フロー関連指標の推移

	（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	平成23年 5月期
自己資本比率	41.1%	41.6%	35.4%	39.6%	34.7%
時価ベースの自己資本比率	176.7%	59.0%	33.9%	42.1%	44.8%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	0.0年	0.0年	1.5年	1.9年	1.5年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	165.3	176.6	132.1	27.5	36.0

（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おります。

4 キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

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子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、人材紹介、再就職支援、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セグメントごとに示すと、次のとおりとなります。

	平成23年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	176,504	98.7	—
エキスパートサービス(人材派遣)、 インソーシング(委託・請負)他 (注)3	152,234	85.1	—
クラリカル	72,450	40.5	—
テクニカル	28,061	15.7	—
ITエンジニアリング	16,029	9.0	—
営業・販売職	8,577	4.8	—
その他エキスパートサービス	5,992	3.3	—
インソーシング	16,625	9.3	—
人材紹介	3,597	2.0	—
その他関連事業(HRコンサル他)	900	0.5	—
アウトプレースメント	9,805	5.5	—
アウトソーシング	14,464	8.1	—
その他 (注)4	1,550	0.9	—
全社	750	0.4	—
合計	178,806	100.0	—

(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 「エキスパートサービス(人材派遣)、インソーシング(委託・請負)他」には、エキスパートサービス(人材派遣)、インソーシング(委託・請負)、HRコンサルティング、プレース&サーチ(人材紹介)、グローバルソーシング(海外人材サービス)の各事業を含んでおります。

4 「その他」には、ライフソリューション、パブリックソリューション、シェアードを含んでおります。

5 当連結会計年度より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」(企業会計基準第17号 平成21年3月27日)及び「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第20号 平成20年3月21日)を適用しており、前連結会計年度との比較は記載しておりません。

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23年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	5,375	3.0	98.2
関東(東京以外)	17,202	9.6	87.1
東京	88,808	49.7	99.3
東海・北信越	18,408	10.3	93.5
関西	29,243	16.3	96.4
中国・四国・九州	17,501	9.8	105.0
海外	2,267	1.3	104.8
合計	178,806	100.0	97.4

(注) 従来、株式会社パソナ(旧株式会社パソナキャリア)の再就職支援事業の売上高は「東京」に一括して集計しておりましたが、当連結会計年度より、各地域ごとに集計する方式に変更しております。なお、前期比は前連結会計年度において「東京」に一括して集計していた数値を各地域ごとに再集計し算定しております。

3 【対処すべき課題】

東日本大震災により、回復基調であった企業の生産活動や個人消費は急激に落ち込みました。今なお、復興に向けた具体的なプランが政府から示されないこともあり、当面は景気の下振れ圧力がかかる状況が続くと予想されます。

当社グループでは、企業の使命として、まずは被災地における雇用創出、被災者の方々への全国での雇用機会の提供にグループをあげて取り組んでいきたいと考えております。

また一方で、今回の震災は、電力不足という新たな課題を企業に突きつけることになりました。これを受けて、企業はこれまでより更に海外シフトを加速し、災害や電力不足に備えて補完体制を強化するため、データ等のバックアップ（二重化）を含めた拠点の分散を強めていくことが予想されます。こうした企業ニーズに対応するため、当社グループでは、海外におけるサポートサービス、経営効率化に加えリスク分散という観点からインソーシング（委託・請負）やBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング＝業務プロセスの受託）の提案を強化するべく、以下を次連結会計年度の重点戦略として掲げております。

①エキスパートサービスの高度化・専門化の推進

当連結会計年度は、グループ全体で専門職派遣を強化するために人材育成に注力し、派遣スタッフのスキル向上を図るとともに、新職種の開発と拡大を進めました。また地方における営業を強化するために、特に九州地域に重点をおいて地域子会社の再編を進め、九州全域をカバーする体制を構築しました。

次連結会計年度については、当連結会計年度に進めた基盤整備を引き続き実施しながら、更に専門職種の強化と地方の営業強化を推進するとともに、地域を活性化できる人材の育成などにも取り組んでいきます。

②グローバルソーシング、海外関連事業の積極展開

企業の海外シフトに対応するべく、当社グループでは、日系企業の現地での人材サポートサービスを強化しています。当連結会計年度では、株式会社パソナグローバルを株式会社パソナに統合し、全国レベルで国内での営業を強化したほか、海外人事における周辺分野の業務受託にも注力しました。また海外拠点も拡充し、インドではニューデリーに続きムンバイ、チェンナイ、バンガロールと3拠点を開設しました。

次連結会計年度も積極的に拠点開設を進め、サービスエリアの拡大を図るとともに、各国での人材サービスメニューの拡充にも取り組みます。

③インソーシング事業の強化・拡大

当連結会計年度では、インソーシング事業は緊急雇用創出案件や就農支援事業など、これまでの受託実績と案件管理の体制が評価され、官公庁・自治体からの受注が増加し、前連結会計年度を大きく上回る実績となりました。また、教育・研修などのメニューを拡大し、一層の管理体制を構築するためにPMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）を設置したことも事業拡大に寄与しています。

次連結会計年度は積み上げた実績を活かしながら、更なる事業拡大を目指すとともに、営業・販売業務や特許関連業務においては、専門会社化することでノウハウの集約を図り事業の拡大を目指します。

④BPO事業の拡大

企業の経営効率化を背景にBPO市場は拡大を続けております。インソーシング事業の一部であるBPO事業では、松山と岐阜にBPOセンターを開設し、コールセンター、Web開発業務を受託し、海外では、中国・大連で日本企業のテクニカルサポート業務を、ベトナムではソフトウェアの開発をそれぞれBPOセンターで受託しました。

次連結会計年度は企業の機能分散を視野にBPOセンターを大阪に開設し、関西エリアの事業規模を拡大するとともに、海外においても、既存のBPOセンターの拡充を図ります。企業ニーズに様々な角度から対応できるようトータルソリューションサービスを一層強化し、収益機会を確実に捉えてまいります。

4 【事業等のリスク】

当社グループ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

当社グループのエキスパートサービス（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

当社グループのエキスパートサービス事業においては、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、エキスパートサービス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アウトプレースメント（再就職支援）事業について

当社グループのアウトプレースメント事業では、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が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が影響を受ける可能性があります。

⑥法的規制について

a. エキスパートサービス（人材派遣）事業、プレース&サーチ（人材紹介）事業

（イ）エキスパートサービス（人材派遣）事業

i. 事業の許認可について

当社グループのエキスパートサービス事業は、「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が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、将来のエキスパートサービス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（自由化業務）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日まで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

平成22年3月29日に労働者派遣法改正案が国会に提出され、当有価証券報告書提出日現在、衆議院において継続審議となっております。当該改正案は、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を盛り込んだものとなっておりますが、当社グループのエキスパートサービス事業は専門26業務がその多くを占めております。また、当社グループは顧客ニーズに対応して、インソーシング（委託・請負）事業を重点分野と位置付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た場合もその分野を補っていくことに加えて、人材サービスの総合化により、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。

一方、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の厳格化を進めていることから、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。また今後、専門26業務の見直しが行われる可能性もあります。これらに伴い、派遣契約の減少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。

(ロ) プレース&サーチ（人材紹介）事業

当社グループが行うプレース&サーチ事業は、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。

プレース&サーチ事業についても、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. アウトプレースメント事業

当社グループが行うアウトプレースメント事業は、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プレース&サーチ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プレース&サーチ事業と同様の規制、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月の医療制度改革において、老人保健拠出金に代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は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ました。以来、毎年上昇が続いており、平成23年度は40.8/1000まで引き上げられる予定です。同健康保険組合の財政は大変厳しい状態にあることから、今後さらに保険料率が上昇する可能性もあります。

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正により、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が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23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23年5月末現在、当社グループは連結子会社28社、持分法適用関連会社2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が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。

⑫自然災害およびシステム障害等について

当社グループは全国にグループ会社と営業拠点を有しており、地震や水害など大規模な自然災害が発生した場合に備えて、従業員および派遣スタッフの安否を確認し、安全を確保するための対策を危機管理マニュアルに定めております。また、事業拠点や情報システムの機能分散など事業継続のための施策も講じております。しかしながら、想定を大きく上回る規模で自然災害が発生した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、当社グループは事業活動や情報管理にITシステムを多用しており、何らかの原因によって大規模なシステム障害が発生した場合、当社グループの事業運営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】

該当事項はありません。

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比4,709百万円減の178,806百万円となりました。

重点注力分野であるインソーシング（委託・請負）はこれまでの受託実績と管理体制が評価されて官公庁・地方自治体等からの受注が増加し、体制構築も並行して進めた結果、大きく成長しました。また、日本企業の海外シフトが加速してグローバルソーシング（海外人材サービス）も拡大したほか、国内のプレース&サーチ（人材紹介）においても、企業業績の回復に伴い即戦力となる人材を中心に求人が増加するなど、国内外ともに人材需要が高まりました。一方、エキスパートサービス（人材派遣）では新規受注が増加したものの、厚生労働省による派遣職種の適正化推進が直接雇用につながったほか、震災後、企業の先行き不透明感が高まり派遣需要が抑制されました。

② 営業利益及び経常利益

売上総利益は、アウトプレースメント（再就職支援）の減収と売上総利益率の低下影響をグローバルソーシングの拡大で一部吸収したものの、前連結会計年度比3,172百万円減の33,558百万円となりました。売上総利益率は18.8%と前連結会計年度に比べて1.2%低下しました。

販管費については、業務効率化に加えて、グループ会社の再編やオフィス統合などによってコストを削減し、前連結会計年度比1,945百万円減の31,125百万円と抑制しましたが、連結営業利益は2,432百万円（前連結会計年度比1,227百万円減）、連結経常利益は2,571百万円（前連結会計年度比1,472百万円減）となりました。

③ 当期純利益

特別利益として投資有価証券売却益463百万円を計上しましたが、会計基準の変更に伴う資産除去債務影響額480百万円と東日本大震災による派遣スタッフの休業補償費用等63百万円を特別損失として計上したため、税金等調整前当期純利益は前連結会計年度比1,336百万円減の2,496百万円となりました。税効果会計の影響が前連結会計年度より少なかったこともあり、結果、連結当期純利益は前連結会計年度比207百万円増の412百万円と増益となりました。

尚、前連結会計年度においては株式会社パソナ（旧・株式会社パソナキャリア）が合併に伴い14ヶ月の変則決算を行っております。

(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、グループCMSによるグループ資金の有効活用で対応しております。

当連結会計年度の設備投資は総額1,403百万円であり、その主なものは、新規拠点の開設及び既存拠点の改修に伴う建物（建物附属設備を含む）およびリース資産として621百万円、基幹業務システム開発・改修に伴うソフトウェア781百万円であります。

現状、当社グループでは通常の店舗投資やIT投資等に必要な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、主たる事業であるエキスパートサービス、インソーシング事業の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」に記載のとおりです。

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8,294百万円増加（15.9%増）し、60,564百万円となりました。これは主に、現金及び預金の増加9,998百万円、有形固定資産の減少337百万円、無形固定資産の減少530百万円等によるものであります。

(2) 負債

当連結会計年度末の負債は、前連結会計年度末に比べて7,632百万円増加（28.0%増）し、34,922百万円となりました。これは主に、長期借入金の増加3,119百万円、派遣スタッフの給与支払を月2回から月1回に変更したことによる未払費用の増加2,824百万円、短期借入金の増加1,418百万円等によるものであります。

(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662百万円増加（2.7%増）し、25,642百万円となりました。これは主に、当期純利益412百万円等によるものであります。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度と比べて4.9%ポイント減少して34.7%となりました。