

## 第2 【事業の状況】

### 1 【事業等のリスク】

当第1四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスクはありません。

また、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

### 2 【経営上の重要な契約等】

当第1四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

### 3 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、本四半期報告書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

#### (1) 業績の状況

##### ①当第1四半期の経営成績

当第1四半期連結累計期間におけるわが国経済は、金融緩和等の経済政策により景気回復の兆しが見られ、企業業績も改善に向かっています。またそれに伴い、雇用情勢も有効求人倍率や新規求人倍率が上昇を続けるなど、企業の採用意欲は高まっています。

このような状況のもと、当社グループは企業ニーズの多様化に伴うソリューションメニューの拡大に加え、当連結会計年度は働く人々にも焦点をあて、新しい働き方の提案や支援の強化を行っています。企業の女性活用・制度設計を支援するサービスを新たに立ち上げたほか、IT活用により個人が時間や場所にとらわれず仕事ができるクラウドソーシングサービスの強化など、雇用インフラの構築とより多くの方々に向けた就労機会の提供を行っています。

当四半期の業績につきましては、インソーシング（委託・請負）において、案件の品質向上や標準化に取り組むと同時に、コンサルティングを強化したことにより委託領域が拡張、民間企業からの受託も増加し、粗利率が上昇しました。アウトプレースメントにおいては、前連結会計年度のメーカーを中心とする大幅な受注増が一部当四半期にも寄与したほか、グローバルソーシング（海外人材サービス）では北米の景気回復やASEANへの生産シフトなどにより、人材紹介、人材派遣および駐在員の給与計算・労務アウトソーシングサービスなど全ての事業で伸長しました。一方、エキスパートサービス（人材派遣）は、景況感の改善を受けて受注は引き続き回復傾向にあるものの、専門26業務以外の自由化職種において期間制限による契約終了やインソーシングへの切り替え等もあり、増収には至りませんでした。

これらの結果、当第1四半期連結累計期間の連結売上高は51,212百万円（前年同期比0.1%減）と前年同期比横ばいとなりました。

一方、連結売上総利益はアウトプレースメント、インソーシングの粗利率上昇に加えて、アウトソーシングなどの増収により、10,032百万円（前年同期比5.4%増）と増加しました。販管費は9,197百万円（前年同期比0.2%増）と一部、第2四半期以降への期ずれがあったものの、前年同期とほぼ同水準で収まったことにより、連結営業利益は834百万円（前年同期比149.0%増）と大幅な増益となり、連結経常利益も798百万円（前年同期比141.5%増）、連結四半期純利益は103百万円（前年同期は四半期純損失193百万円）と大幅に改善しました。

## ■連結業績

	平成25年 5月期 第1四半期	平成26年 5月期 第1四半期	増減率
売上高	51,270百万円	51,212百万円	△0.1%
営業利益	335百万円	834百万円	149.0%
経常利益	330百万円	798百万円	141.5%
四半期純損益	△193百万円	103百万円	—

## ②事業別の状況（セグメント間取引消去前）

### 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 43,140百万円 営業利益 653百万円

[エキスパートサービス] 売上高 31,169百万円

企業の業績回復を受け、金融やメーカーをはじめとする幅広い業界で受注は回復傾向となりました。アベノミクス影響やNISA（少額投資非課税制度）対応で金融事務の需要が急増したほか、IT関連などの専門職派遣も堅調に推移した一方、自由化職種の期間制限による契約終了やインソーシングへの切り替え等もあり前年同期を上回る水準には至らず、売上高は31,169百万円（前年同期比5.5%減）となりました。

また平成25年9月に株式会社ジャックスの子会社であった株式会社サポートを完全子会社化したほか、富士火災海上保険株式会社の子会社である富士火災ビジネスソリューションズ株式会社の人材派遣事業を株式会社パソナが譲り受けるなど、引き続き専門人材と顧客基盤の更なる拡充を進めております。

[インソーシング] 売上高 9,327百万円

企業の業務効率化やコスト競争力向上のニーズを受けて、業務分析のコンサルティングに注力し提案の強化を図りました。グループ連携と組織横断的な業務改善提案を推進したほか、クラウド技術を活用した情報管理システム構築なども進め、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）の提案領域を拡張しました。また、キャプラン株式会社の子会社である株式会社アサヒビールコミュニケーションズにおける商品受発注業務の受託等も寄与した結果、民間企業からの受託が大幅に増加しました。官公庁・自治体等のパブリック分野では、予算終了に伴って緊急雇用案件が減少した一方、行政事務代行の受託は前連結会計年度同様順調に拡大し、インソーシング全体では民間の受託割合が増加したことにより収益性が高まりました。結果、売上高は9,327百万円（前年同期比1.9%増）となりました。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 1,013百万円

企業の人材育成への意識の高まりや海外進出の増加に伴う教育・研修ニーズを背景に、「Jプレゼンスアカデミー」を運営するキャプラン株式会社を中心に提案やコンサルティングを推進し、コミュニケーションやマネジメント研修などが増加しました。また、企業の人材一元管理を支援するタレントマネジメントシステムの導入企業およびユーザー数が増加したことなどにより、売上高は1,013百万円（前年同期比10.6%増）となりました。

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 762百万円

企業業績の回復に伴い人材需要が増大し、製造業、IT関連をはじめ幅広い業界で求人が増加しました。求人増に対応してWebリニューアルなどの人材募集を強化していますが、売上に繋がるまでのタイムラグがある一方で、きめ細かいキャリアカウンセリングに注力し、コンサルタント1人当た

りの成約件数が増加したことにより、売上高は762百万円（前年同期比2.5%増）となりました。

**[グローバルソーシング(海外人材サービス)]**      売上高 866百万円

北米の景気回復に伴う製造業の再進出や、ASEANへの生産拠点移転などにより、海外における日系企業の人材需要は堅調に推移しました。中国やインドで人材紹介が伸長したほか、人材派遣も北米や台湾で営業を再強化したことにより増収となりました。さらに、駐在員の給与計算・労務を一括管理するアウトソーシングサービスにおいても、顧客の日本本社と現地法人双方のニーズを汲み取った営業戦略が奏功し、北米や中国で受託が増大しました。その結果、売上高は866百万円（前年同期比29.7%増）と伸長しました。

以上の結果、当セグメントの売上高は43,140百万円（前年同期比2.9%減）となりましたが、グローバルソーシングの増収影響やインソーシングの粗利率上昇によって売上総利益は微増となり、加えて、退職給付費用の減少や期ずれによって販管費が抑制された結果、営業利益は653百万円（前年同期比8.3%増）となりました。

**アウトプレースメント(再就職支援)**      売上高 3,060百万円      営業利益 613百万円

前連結会計年度は平成24年7月より急増した受注がリーマン・ショック時に次ぐ高水準で推移しましたが、景気回復の見通しが強まってきたことから、当四半期の受注は緩やかに減少しました。しかし、売上高を按分計上していることに加え、生産拠点の海外移転や事業構造変化に伴う雇用調整による需要が底堅く、売上高は3,060百万円（前年同期比12.3%増）となりました。きめ細かいキャリアコンサルティングや新規求人開拓に注力したことにより再就職決定が早期化したことに加えて、機動的な人員配置によるコストコントロールを行ったことにより、粗利率が前年同期比で上昇し、営業利益は613百万円（前年同期比58.0%増）と大幅な増益となりました。

**アウトソーシング**      売上高 4,552百万円      営業利益 530百万円

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、福利厚生サービスを中心に、サービスインフラを有効に活用しながら多角的に事業展開しています。主力の福利厚生事業のメニュー拡充により会員が順調に増加したほか、報奨金等をポイント化して管理・運営するインセンティブ事業も堅調に推移しました。また、取引先と協働で個人顧客向けサービスを展開するパーソナル事業においても会員が順調に増加しました。また、平成24年7月から連結した株式会社ベネフィットワン・ヘルスケアのヘルスケア事業も増収に寄与しました。その結果、売上高は4,552百万円（前年同期比17.1%増）、営業利益は530百万円（前年同期比13.1%増）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 1,194百万円      営業損失 19百万円

ライフソリューションにおいて、保育関連事業が新規保育所の開設や新規受託により増収となったほか、平成25年5月に株式会社パソナソーシングから福祉介護事業、家事代行事業を承継した株式会社パソナライフケアが加わったことから、売上高は1,194百万円（前年同期比21.0%増）となりました。利益面では、保育関連事業において新規大型施設の開業に伴い、人件費・募集費が増加したことや、前連結会計年度に地域活性化事業を立ち上げた株式会社パソナふるさとインキュベーションのコストが高んだことにより、営業損失19百万円（前年同期は営業利益40百万円）となりました。

**消去又は全社**      売上高 △735百万円      営業利益 △944百万円

グループ間取引および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います。前年同期は大阪のグループ拠点開設に伴うコスト等があったため、当四半期の営業利益は△944百万円（前年同期は△1,166百万円）と改善しました。

■セグメント別業績

売上高

	平成25年5月期 第1四半期	平成26年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	51,061百万円	50,753百万円	△0.6%
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	44,449百万円	43,140百万円	△2.9%
エキスパートサービス(人材派遣)	32,971百万円	31,169百万円	△5.5%
インソーシング(委託・請負)	9,149百万円	9,327百万円	1.9%
HRコンサルティング、教育・研修他	916百万円	1,013百万円	10.6%
ブレース&サーチ(人材紹介)	743百万円	762百万円	2.5%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	668百万円	866百万円	29.7%
アウトプレースメント(再就職支援)	2,724百万円	3,060百万円	12.3%
アウトソーシング	3,886百万円	4,552百万円	17.1%
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	987百万円	1,194百万円	21.0%
消去又は全社	△777百万円	△735百万円	—
合計	51,270百万円	51,212百万円	△0.1%

営業損益

	平成25年5月期 第1四半期	平成26年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	1,461百万円	1,798百万円	23.0%
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	603百万円	653百万円	8.3%
エキスパートサービス(人材派遣)	603百万円	653百万円	8.3%
インソーシング(委託・請負)			
HRコンサルティング、教育・研修他			
ブレース&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)			
アウトプレースメント(再就職支援)	388百万円	613百万円	58.0%
アウトソーシング	469百万円	530百万円	13.1%
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	40百万円	△19百万円	—
消去又は全社	△1,166百万円	△944百万円	—
合計	335百万円	834百万円	149.0%

## (2) 財政状態の分析

### ①資産

当第1四半期連結会計期間末の総資産は、前連結会計年度末に比べて1,463百万円減少(2.1%減)し、69,812百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少427百万円、受取手形及び売掛金の減少539百万円等によるものです。

### ②負債

当第1四半期連結会計期間末の負債は、前連結会計年度末に比べて976百万円減少(2.2%減)し、44,046百万円となりました。これは主に、買掛金の減少1,173百万円、賞与引当金の減少842百万円、長期借入金の増加1,142百万円等によるものです。

### ③純資産

当第1四半期連結会計期間末の純資産は、前連結会計年度末に比べて487百万円減少(1.9%減)し、25,765百万円となりました。これは主に、四半期純利益103百万円、配当金の支払374百万円、少数株主持分の減少207百万円等によるものです。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度比0.3%ポイント増加し、29.6%となりました。

## (3) 事業上および財務上の対処すべき課題

当第1四半期連結累計期間において、当社グループの事業上及び財務上の対処すべき課題に重要な変更および新たに生じた課題はありません。

## (4) 研究開発活動

該当事項はありません。