

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、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動減があったものの、引き続き企業の人材需要は高まっており、雇用情勢も着実に改善しています。また日本経済の更なる成長に向け、女性の活躍推進など人材活用の多様化が注目されており、こうした環境のなか、当社グループは、事業環境に合わせたサービスメニューの拡充や新しい働き方の提案に積極的に取り組んでいます。また「ソーシャルソリューションカンパニー」として教育・研修、保育、ヘルスケア、地域活性・農業分野にもサービス領域を拡大しております。

当四半期の業績については、人材需要の回復、M&Aに伴う顧客基盤の拡大等によって、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）、プレース&サーチ（人材紹介）等のセグメントが増収となり、売上高は58,727百万円（前年同期比14.7%増）となりました。尚、連結納税への移行に伴い、当連結会計年度より対象子会社の決算期を3月から5月に変更いたしました。これにより、対象子会社が当第1四半期連結累計期間において5ヶ月分の業績を計上しております。

売上総利益については、前年同期はアウトプレースメント（再就職支援）において再就職の早期決定が前倒しで進んだことから利益が押し上げられていましたが、当連結会計年度はエキスパートサービスやプレース&サーチの増収でそのマイナスを吸収し、11,450百万円（前年同期比14.1%増）となりました。しかしながら、販管費についてはM&Aや変則決算による増加に加え、既存事業成長のための人的投資等を実施したことから11,130百万円（前年同期比21.0%増）となり、結果、営業利益は320百万円（前年同期比61.6%減）、経常利益は286百万円（前年同期比64.2%減）となりました。

また四半期純損失は253百万円（前年同期は四半期純利益103百万円）と減益ではありますが、概ね計画通りです。

■連結業績

	平成26年5月期 第1四半期	平成27年5月期 第1四半期	増減率
売上高	51,212百万円	58,727百万円	14.7%
営業利益	834百万円	320百万円	△61.6%
経常利益	798百万円	286百万円	△64.2%
四半期純損益	103百万円	△253百万円	—

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 50,230百万円 営業利益 779百万円

[エキスパートサービス] 売上高 35,211百万円

景気改善や派遣需要の回復から幅広い業界で受注が増加すると共に、規制強化による派遣職種の適正化影響も一巡しました。職種別ではクラリカルやITエンジニアリング分野が堅調に推移し、当連結会計年度から医療関連人材サービスを提供する株式会社メディカルアソシアが寄与していることに加えて、育成型派遣が奏功したことにより金融事務や貿易事務、英文事務などの外国語関連業務が好調となり、テクニカル分野が大幅に伸長しました。結果、売上高は35,211百万円（前年同期比13.0%増）と増収となりました。

[インソーシング] 売上高 11,372百万円

民間企業ではこれまでの実績が評価され、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）等を切り口とした案件が増加しました。IT・クラウドと人材を併せた付加価値の高い提案を推進すると共に、社内でも運用手法を改善したり、ITを活用してノウハウ共有を迅速化することで、プロジェクトマネジメント力の向上も図りました。自治体等のパブリック分野においても行政事務代行の受託が大きく伸長し、売上高は11,372百万円（前年同期比21.9%増）となりました。

また、平成27年4月には総務業務のアウトソーシング事業を展開するパナソニックビジネスサービス株式会社の子会社化を予定しており、同社のノウハウと当社グループのBPO事業の実績と人材供給力を活かし、グループの新しい事業の柱として更なる成長を目指してまいります。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 1,356百万円

「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、グループ全体で教育・研修事業を強化しております。企業向けの他、2020年東京オリンピック・パラリンピックを見据えた国際化を軸に「外国語」と「おもてなし」を融合した当社グループならではの研修ニーズも増加しています。

また、大企業を中心に人材をグローバルに一元管理するニーズが高まっていることから、キャプランが導入、コンサルティングを実施しているタレントマネジメントシステム（サクセスファクターズ）※の導入企業およびユーザー数も増加しました。結果、売上高は1,356百万円（前年同期比33.8%増）となりました。

※従業員の実績・経験等の可視化と評価の一元管理を可能にして企業の人材活用・育成を支援するSAPグループのHRシステム

[ブレース&サーチ（人材紹介）] 売上高 1,201百万円

企業の採用意欲は引き続き旺盛で、メーカーやIT・通信をはじめ幅広い業界で求人が増加しました。求人増加に対応してWebやスマートフォン経由のエントリー施策を強化して登録を促進したほか、顧客開拓や求職者フォローに注力しました。また、前連結会計年度に優秀なキャリアコンサルタントを育成、確保するなど人的投資を行ったことが奏功し、ボリュームゾーンの若年層から中堅・管理職層にまで決定者層が広がり、成約単価が上昇したことに加えて、生産性やサービス品質の向上を目指す取り組みが効果を上げ始めたことなどにより、売上高は1,201百万円（前年同期比57.6%増）と大幅な増収となりました。

[グローバルソーシング (海外人材サービス)] 売上高 1,088百万円

北米やASEANにおける日系企業の人材需要は引き続き堅調に推移し、人材派遣・人材紹介からアウトソーシングまでクロスボーダーで幅広いサービスの提供が可能であることが他社との競争力に繋がり、全カテゴリで増収となりました。人材紹介では提案営業を強化したことにより中国、シンガポール、台湾等で伸長したほか、人材派遣も大口顧客の開拓や成功事例の横展開が奏功して北米、台湾、インドなどで稼働者が増加しました。アウトソーシングにおいても、北米や中国などで駐在員の経費可視化やコア業務への集中等のニーズが高まり、給与計算代行等が増加しました。結果、売上高は1,088百万円(前年同期比25.6%増)と伸長しました。

また今後、企業の更なるグローバル化が進み、海外に拠点を出すだけでなく、世界規模での人事異動、それに伴う人事制度の必要性が高まってくると予想され、人材関連サービスを幅広く海外で展開している当社グループの役割はさらに大きくなるものと考えております。

以上の結果、当セグメントの売上高は50,230百万円(前年同期比16.4%増)となりました。エキスパートサービスの増収影響に加えてインソーシングのプロジェクトマネジメント力の向上により粗利率が上昇し、全体の売上総利益を押し上げました。M&Aや変則決算で販管費が増加したほか、プレス&サーチでコンサルタントの増員、グローバルソーシングにおいても現地スタッフ増員やオフィス増床などの先行投資を行いました。当セグメントの営業利益は779百万円(前年同期比19.2%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 2,184百万円 営業利益 28百万円

景気回復により企業の雇用調整が大幅に減少し、案件規模も小型化したことにより、売上高は2,184百万円(前年同期比28.6%減)となりました。きめ細かいキャリアカウンセリングや新規求人開拓に注力してサービス品質を高め、再就職決定の早期化を進めたほか、拠点と営業競争力を維持しつつコストの最適化にも努めましたが、営業利益は28百万円(前年同期比95.4%減)と大幅な減少となりました。

アウトソーシング 売上高 4,852百万円 営業利益 572百万円

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を展開すると共に、海外事業も積極的に推進しています。主力の福利厚生事業においては提案営業を積極的に行い、中堅・中小企業の開拓にも注力した結果、会員が順調に増加しました。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たほか、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た結果、売上高は4,852百万円(前年同期比6.6%増)、営業利益は572百万円(前年同期比8.0%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 1,926百万円 営業損失 58百万円

ライフソリューションにおいては、保育関連事業を展開する株式会社パソナフォスターで大型保育施設の受託が増加したことに加えて、平成25年5月に当セグメントに加わった介護関連事業の株式会社パソナライフケアにおいてはデイサービス施設の新規オープンが続きました。一部の会社で変則決算となった影響もあって、当セグメントの売上高は1,926百万円(前年同期比61.3%増)と大幅な増収となった一方、利益面ではパソナライフケアの社会環境を見込んだ積極的な出店に伴う先行投資が膨らんだことなどもあり、営業損失58百万円(前年同期は営業損失19百万円)となりました。

消去又は全社 売上高 △465百万円 営業利益 △1,001百万円

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。

■セグメント別業績

売上高	平成26年5月期 第1四半期	平成27年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	50,753百万円	57,266百万円	12.8%
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	43,140百万円	50,230百万円	16.4%
エキスパートサービス(人材派遣)	31,169百万円	35,211百万円	13.0%
インソーシング(委託・請負)	9,327百万円	11,372百万円	21.9%
HRコンサルティング、教育・研修他	1,013百万円	1,356百万円	33.8%
ブレース&サーチ(人材紹介)	762百万円	1,201百万円	57.6%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	866百万円	1,088百万円	25.6%
アウトブレースメント(再就職支援)	3,060百万円	2,184百万円	△28.6%
アウトソーシング	4,552百万円	4,852百万円	6.6%
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	1,194百万円	1,926百万円	61.3%
消去又は全社	△735百万円	△465百万円	—
合計	51,212百万円	58,727百万円	14.7%

営業損益	平成26年5月期 第1四半期	平成27年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	1,798百万円	1,380百万円	△23.2%
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	653百万円	779百万円	19.2%
エキスパートサービス(人材派遣)	653百万円	779百万円	19.2%
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)			
アウトブレースメント(再就職支援)	613百万円	28百万円	△95.4%
アウトソーシング	530百万円	572百万円	8.0%
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	△19百万円	△58百万円	—
消去又は全社	△944百万円	△1,001百万円	—
合計	834百万円	320百万円	△61.6%

(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3,437百万円減少(4.6%減)し、72,178百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少3,753百万円、受取手形及び売掛金の減少506百万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2,605百万円減少(5.4%減)し、45,829百万円となりました。これは主に、買掛金の減少1,316百万円、賞与引当金の減少835百万円、未払法人税等の減少751百万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832百万円減少(3.1%減)し、26,349百万円となりました。これは主に、四半期純損失253百万円、配当金の支払374百万円、少数株主持分の減少249百万円等によるものです。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度末と比べて0.5ポイント増加して28.4%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。