

## 第2 【事業の状況】

### 1 【事業等のリスク】

当第2四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】

当社は平成26年9月30日の取締役会において、パナソニック株式会社の100%子会社であるパナソニックビジネスサービス株式会社（以下、「パナソニックビジネスサービス」）の66.5%の株式を取得し、子会社化するための基本合意書を締結することを決議し、同日付けで基本合意書を締結いたしました。

また、平成26年12月25日の取締役会において、基本合意書に基づき、パナソニックビジネスサービスの株式を取得し、子会社化することを決議し、同日付けで株式譲渡契約を締結しております。

詳細は「第4 経理の状況 1 四半期連結財務諸表 注記事項（追加情報）」に記載のとおりであります。

### 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2四半期の経営成績

当第2四半期連結累計期間における我が国経済は、消費増税後の個人消費の不振や海外経済の下振れ懸念等により一部弱い動きも見られたものの、企業収益の改善は続いており、人材需要も高まっております。こうした環境のなか当社グループは、企業の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み、「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、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）など多くのセグメントで増収となり、売上高は113,805百万円（前年同期比10.9%増）となりました。尚、当期より連結納税に移行し、対象子会社の決算期を3月から5月に変更したことに伴い、当第2四半期連結累計期間において一部子会社が8ヶ月の変則決算となっております。

売上総利益については、プレース&サーチやエキスパートサービスの増収と、インソーシングの粗利率向上などが寄与し、22,461百万円（前年同期比15.7%増）となりました。販管費についてはM&Aや変則決算の影響に加え、既存事業拡大を見据えた人的投資等を行ったことから21,265百万円（前年同期比15.7%増）となりました。

その結果、営業利益は1,195百万円（前年同期比15.2%増）、経常利益は1,118百万円（前年同期比16.3%増）と増益となりました。四半期純損益については、決算期変更に伴い税金費用が一時的に増加したことにより、四半期純損失155百万円（前年同期は四半期純損失25百万円）と計画は上回ったものの、前年同期比では減益となりました。

##### ■連結業績

	平成26年5月期 第2四半期(累計)	平成27年5月期 第2四半期(累計)	増減率
売上高	102,619百万円	113,805百万円	10.9%
営業利益	1,038百万円	1,195百万円	15.2%
経常利益	961百万円	1,118百万円	16.3%
四半期純損益	△25百万円	△155百万円	—

## 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 97,455百万円 営業利益 1,959百万円

[エキスパートサービス] 売上高 67,697百万円

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したことに加えて、当期から医療関連人材サービスを提供する株式会社パソナメディカル（旧 株式会社メディカルアソシア）の寄与もあり、売上高は67,697百万円（前年同期比8.8%増）と増収となりました。当期は需要の高い専門職種の拡大に注力しておりますが、利便性の高いeラーニング講座の開発や外部の専門家と連携した教育プログラムも進め、派遣スタッフの更なるスキルアップの支援体制を強化しています。その結果、職種別ではITエンジニアリングが堅調に推移し、経理事務、貿易事務や外国語事務などのテクニカル分野が大幅に伸長しました。

[インソーシング] 売上高 22,362百万円

民間企業においては、委託効果が評価され、顧客内の他部署への横展開が増加しました。また、プロジェクトマネージャーの育成・教育や外部パートナーとの連携などによってサービス体制を強化した結果、BPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）やコンサルティング業務など受託領域が拡張しました。パブリック分野においては、女性の復職支援や介護人材の育成などの案件が増加したほか、自治体の行政事務代行の受託が大幅に増加しました。その結果、売上高は22,362百万円（前年同期比17.9%増）となりました。

また成長戦略の一環として、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を子会社化する予定です。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拡大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 2,692百万円

グローバル化の進展に加えて、2020年東京オリンピック・パラリンピック開催をふまえて訪日外国人の増加が想定されることから、国内外で「おもてなし研修」や外国語を使用する接客研修のニーズが高まり、「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で教育・研修の需要が増加しました。

また、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）※ についても、日系グローバル企業で人材の一元管理ニーズが高まっていることに加えて、グループ会社と連携した新規顧客開拓を推進したことにより、導入企業およびユーザーが増加しました。

結果、売上高は2,692百万円（前年同期比32.2%増）となりました。

※ 従業員のスキル・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

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 2,465百万円

企業からの求人は幅広い業種で増加基調が続きました。また今後、市場ニーズが高まると予想される女性の転職支援に特化した専門チームの発足やWebリニューアル、スマートフォン経由のエントリーを促進する施策などが奏功し、登録者が順調に増加したことが成約件数の増加につながりました。さらに、マネージャーやマネジメントクラスの紹介比率が高まったことにより、成約単価も上昇した結果、売上高は2,465百万円（前年同期比58.2%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 2,238百万円

北米やASEANにおける日系企業の人材需要は堅調に推移し、人員増強や現地のサービス体制の拡充も奏功し、人材派遣、人材紹介、アウトソーシングの全カテゴリで増収となりました。

人材紹介については、成約件数が増加したほか、マネジメント層の紹介にシフトしたことにより単価が上昇し、北米、中国、シンガポールを中心に伸長しました。人材派遣では、営業を増員し、大手顧客の開拓が進んだことなどから、北米、台湾、インドなどで稼働者が増加しました。アウトソーシングでは、給与計算代行が増加したことに加えて、海外進出する企業に対して現地法人設立に関するコンサルティングやビザ取得支援などのサポートを開始するなど、サービス領域の拡張も進めました。

結果、売上高は2,238百万円（前年同期比30.1%増）と伸長しました。

以上の結果、当セグメントの売上高は97,455百万円（前年同期比12.7%増）となりました。エキスパートサービスをはじめセグメント内の全事業で増収となったほか、インソーシングの粗利率の向上もあって売上総利益が増加し、M&Aや変則決算の影響で増加した販管費を吸収し、営業利益は1,959百万円（前年同期比66.9%増）と大幅な増益となりました。

**アウトプレースメント(再就職支援)** 売上高 4,333百万円 営業利益 111百万円

景気回復により企業の雇用調整が大幅に減少し、受注水準が継続的に低下していることに加え、案件規模も小型化したことにより、売上高は4,333百万円（前年同期比23.2%減）となりました。引き続き、細やかなキャリアカウンセリングや新規求人開拓に注力し、再就職決定の早期化を進めた上、市場ニーズに合わせてコンサルタントや拠点の最適化に努めましたが、営業利益は111百万円（前年同期比86.0%減）と大幅な減益となりました。

**アウトソーシング** 売上高 9,935百万円 営業利益 1,188百万円

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、会員数は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大幅に増加し、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収益は堅調に推移しました。

その結果、売上高は9,935百万円（前年同期比5.3%増）、営業利益は1,188百万円（前年同期比23.0%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 3,045百万円 営業損失 34百万円

ライフソリューションでは、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、介護関連事業の株式会社パソナライフケアにおいてデイサービス施設の新規オープンが続きました。当セグメントの売上高は3,045百万円（前年同期比19.5%増）と増収となり、利益面ではパソナライフケアの積極的な出店に伴う先行投資が膨らみ、営業損失34百万円（前年同期は営業利益8百万円）となりました。

**消去又は全社** 売上高 △964百万円 営業利益 △2,028百万円

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2四半期(累計)	平成27年5月期 第2四半期(累計)	増減率
HRソリューション	101,563百万円	111,724百万円	10.0%
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	86,482百万円	97,455百万円	12.7%
エキスパートサービス(人材派遣)	62,198百万円	67,697百万円	8.8%
インソーシング(委託・請負)	18,967百万円	22,362百万円	17.9%
HRコンサルティング、教育・研修他	2,036百万円	2,692百万円	32.2%
プレース&サーチ(人材紹介)	1,558百万円	2,465百万円	58.2%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	1,720百万円	2,238百万円	30.1%
アウトプレースメント(再就職支援)	5,644百万円	4,333百万円	△23.2%
アウトソーシング	9,436百万円	9,935百万円	5.3%
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	2,547百万円	3,045百万円	19.5%
消去又は全社	△1,492百万円	△964百万円	—
合計	102,619百万円	113,805百万円	10.9%

営業利益

	平成26年5月期 第2四半期(累計)	平成27年5月期 第2四半期(累計)	増減率
HRソリューション	2,935百万円	3,258百万円	11.0%
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	1,173百万円	1,959百万円	66.9%
エキスパートサービス(人材派遣)	1,173百万円	1,959百万円	66.9%
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			
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)			
アウトプレースメント(再就職支援)	796百万円	111百万円	△86.0%
アウトソーシング	965百万円	1,188百万円	23.0%
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	8百万円	△34百万円	—
消去又は全社	△1,905百万円	△2,028百万円	—
合計	1,038百万円	1,195百万円	15.2%

## (2) 財政状態の分析

### ①資産

当第2四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3,258百万円減少(4.3%減)し、72,357百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少4,747百万円、受取手形及び売掛金の増加984百万円等によるものであります。

### ②負債

当第2四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2,821百万円減少(5.8%減)し、45,613百万円となりました。これは主に、買掛金の減少1,102百万円、長期借入金の減少1,694百万円等によるものであります。

### ③純資産

当第2四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437百万円減少(1.6%減)し、26,744百万円となりました。これは主に、四半期純損失155百万円、配当金の支払374百万円、少数株主持分の減少13百万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0.7ポイント増加して28.6%となりました。

## (3) キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末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4,703百万円減少し13,317百万円となりました。

### ①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781百万円(前第2四半期連結累計期間2,197百万円の減少)となりました。

資金増加の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益1,088百万円(同920百万円)、減価償却費1,249百万円(同1,219百万円)、未払消費税等の増加1,922百万円(同15百万円の減少)等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、売上債権の増加967百万円(同985百万円)、営業債務の減少1,753百万円(同1,018百万円)、法人税等の支払額897百万円(同1,317百万円)等によるものであります。

### ②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1,800百万円(前第2四半期連結累計期間2,465百万円の減少)となりました。

資金減少の主な内訳は、固定資産の取得による支出1,710百万円(同1,087百万円)、投資有価証券の取得による支出152百万円(同859百万円)、敷金保証金差入支出158百万円(同258百万円)等によるものであります。

### ③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3,884百万円(前第2四半期連結累計期間312百万円の減少)となりました。

資金減少の主な内訳は、長期借入金の返済2,232百万円(同1,291百万円)、配当金の支払額792百万円(同729百万円)等によるものであります。

## (4) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当第2四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及び新たに生じた課題はありません。

## (5) 研究開発活動

該当事項はありません。