

第2 【事業の状況】

1 【事業等のリスク】

当第3四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」、平成27年4月1日付けでパソナ・パナソニック ビジネスサービス株式会社へ商号変更）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、平成27年4月1日付けで同社株式を取得し、子会社化いたしました。

詳細は「第4 経理の状況 1 四半期連結財務諸表 注記事項（重要な後発事象）」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3四半期の経営成績

当第3四半期連結累計期間における我が国経済は、個人消費や設備投資において持ち直しの鈍さが一部懸念されたものの、企業業績や雇用環境は緩やかに改善しており、人材需要の高まりは継続しております。こうした環境の中、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、地方活性・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）をはじめ多くのセグメントで増収となり、売上高は169,185百万円（前年同期比9.2%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3四半期連結累計期間において一部子会社が11ヶ月の変則決算となっております。

また売上総利益については、人材需要の拡大に伴いプレース&サーチ（人材紹介）やエキスパートサービスが増収となったことに加え、インソーシングの粗利率向上も寄与し、33,781百万円（前年同期比14.3%増）となりました。販管費はM&Aや変則決算の影響に加えて、既存事業拡大のための人的投資等を行ったことから31,446百万円（前年同期比14.4%増）となりました。

その結果、営業利益は2,334百万円（前年同期比14.1%増）、経常利益は2,251百万円（前年同期比15.0%増）と増益、四半期純利益は7百万円（前年同期比37.2%減）となりました。

■連結業績

	平成26年5月期 第3四半期(累計)	平成27年5月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	154,939百万円	169,185百万円	9.2%
営業利益	2,046百万円	2,334百万円	14.1%
経常利益	1,957百万円	2,251百万円	15.0%
四半期純利益	12百万円	7百万円	△37.2%

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 144,551百万円 営業利益 2,965百万円

[エキスパートサービス] 売上高 99,719百万円

景気改善により幅広い業界で人材ニーズの増加が見られるものの、職種別の需要では濃淡があり、一般事務の回復は緩やかな一方で、専門人材への需要は強い状況が続いております。そのような中、経理、貿易、法務など専門性の高い求人増加に対応するため、外部パートナーとの連携や、教育・研修によってスキル向上や資格取得を支援する育成型派遣に注力し、専門人材の供給力を高めました。また、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）の寄与もあって、売上高は99,719百万円（前年同期比7.7%増）となりました。職種別ではテクニカル分野が大幅に伸長し、クラリカルやITエンジニアリング分野も堅調に推移しました。

また、平成27年3月には住友商事株式会社の100%子会社である住商アドミサービス株式会社の派遣事業を株式会社パソナが譲り受けており、キャプラン株式会社と共に増加する国際取引の需要に対応し、貿易事務におけるシェアを拡大させてまいります。

[インソーシング] 売上高 33,490百万円

民間企業においては、コスト削減や経営効率化などの導入効果が評価され、顧客内で他部署への横展開が進みました。また、実績の増加に伴って、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）等での外部人材活用が日本企業にも浸透してきたことから、新規顧客も増加しました。パブリック分野では、豊富な実績と、高品質なサービスが評価され、女性の活躍推進、海外進出支援、介護人材育成など政府の成長戦略に基づく案件が増加したことも追い風となりました。また自治体の行政事務代行の受託も大幅に増加したこともあり、売上高は33,490百万円（前年同期比13.4%増）となりました。

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ソナ・パナソニックビジネスサービス株式会社（旧 パナソニックビジネスサービス株式会社）を子会社化し、同社のノウハウと当社グループの実績および人材供給力を活かして更なる拡大を目指します。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 4,118百万円

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に伴う訪日外国人の増加に対応するため、「おもてなし研修」や外国語を使用する接客研修などの需要が高まりました。国内外のグループ会社と連携した提案営業も奏功し、キャプラン株式会社が運営する「Jプレゼンスアカデミー」での教育・研修が拡大したほか、中国・ASEANの現地人材育成ニーズに対応した海外研修の実績も増加しました。

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、グループ会社や外部パートナーと連携した顧客開拓によって新規導入企業が増加したほか、既存顧客においても対象者や利用メニューが広がりました。

結果、売上高は4,118百万円（前年同期比25.1%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グループの人材管理システム

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 3,739百万円

景気改善が追い風となって企業からの活発な求人が続いたことや募集戦略が奏功したことにより、成約数は順調に推移しました。従来からのボリュームゾーンである20～30代の年齢層に加えて、マネージャーやマネジメントクラスの多い40～50代の成約も売上拡大に寄与しました。また、女性管理職比率の向上を目指す企業からの求人増加に伴い、女性の転職に特化したチームの発足やイベント開催など様々な施策を行った結果、女性の成約数も増加しました。よって売上高は3,739百万円（前年同期比57.9%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 3,483百万円

北米やASEANで日系企業の人材需要が堅調であることに加えて、海外拠点の体制整備やサービス拡張が順調に進んだことにより、人材派遣、人材紹介、アウトソーシングの全カテゴリーで増収となりました。

人材派遣は台湾や北米を中心に、12月など顧客の繁忙期等もあって稼働者数が増加しました。人材紹介は北米、中国のほか、シンガポール、タイなど新しい拠点でも成約数が増加し、成約単価の上昇やエグゼクティブサーチ案件の増加も見られました。アウトソーシングは給与計算代行に加えて、教育・研修、採用代行、現地法人設立に関するコンサルティング、ビザ取得支援などの新サービスも顧客の増加に寄与しました。その結果、売上高は3,483百万円（前年同期比27.4%増）と伸長しました。

またインドネシアにおいて、平成27年5月に現地の人材サービス会社「PT Dutagriya Sarana（デュータグリヤサラナ）」を子会社化する予定です。これにより人材派遣、人材紹介からアウトソーシング、教育・研修までの総合人材サービスを成長性の高いインドネシアで提供することが可能となり、ASEANでの事業拡大を加速してまいります。

以上の結果、当セグメントの売上高は144,551百万円（前年同期比10.8%増）となりました。増収と粗利率向上により売上総利益が増加し、M&Aや変則決算の影響で販管費が増加したものの、営業利益は2,965百万円（前年同期比53.2%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 6,439百万円 営業利益 172百万円

景気改善により企業の雇用調整が大幅に減少し、受注の低下や案件規模の小型化が継続しており、売上高は6,439百万円（前年同期比19.6%減）となりました。一方で人材需要の高まりを受けて、新規求人開拓に注力すると共に、能力開発やキャリアカウンセリングを強化し、再就職決定の早期化を進めました。コスト面ではコンサルタント数や拠点の最適化に努めましたが、営業利益は172百万円（前年同期比79.4%減）と大幅な減益となりました。

アウトソーシング 売上高 15,500百万円 営業利益 2,235百万円

当社子会社で福利厚生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順調に増加し、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新規顧客の獲得が好調に推移しました。さらに、健診予約代行から特定保健指導に至るまでのワンストップサービスを提供するヘルスケア事業では、既存サービスに加えてデータヘルス計画支援やメンタルチェック等の新サービスに積極的に取り組み、営業基盤の強化に注力しました。

その結果、売上高は15,500百万円（前年同期比5.3%増）、営業利益は2,235百万円（前年同期比9.3%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 4,147百万円 営業損失 46百万円

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政府の待機児童減少や女性活躍推進に向けた施策も追い風となって大型保育施設の受託が増加したこともあり、当セグメントの売上高は4,147百万円（前年同期比4.2%増）となりました。利益面では新規事業の先行投資等により、営業損失46百万円（前年同期は営業利益58百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △1,453百万円 営業利益 △2,992百万円

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3四半期(累計)	平成27年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	153,227百万円	166,491百万円	8.7%
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	130,494百万円	144,551百万円	10.8%
エキスパートサービス(人材派遣)	92,561百万円	99,719百万円	7.7%
インソーシング(委託・請負)	29,537百万円	33,490百万円	13.4%
HRコンサルティング、教育・研修他	3,291百万円	4,118百万円	25.1%
プレース&サーチ(人材紹介)	2,369百万円	3,739百万円	57.9%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,734百万円	3,483百万円	27.4%
アウトプレースメント(再就職支援)	8,013百万円	6,439百万円	△19.6%
アウトソーシング	14,719百万円	15,500百万円	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	3,979百万円	4,147百万円	4.2%
消去又は全社	△2,267百万円	△1,453百万円	—
合計	154,939百万円	169,185百万円	9.2%

営業損益

	平成26年5月期 第3四半期(累計)	平成27年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	4,814百万円	5,373百万円	11.6%
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	1,935百万円	2,965百万円	53.2%
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)			
HRコンサルティング、教育・研修他	1,935百万円	2,965百万円	53.2%
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)	834百万円	172百万円	△79.4%
アウトソーシング	2,044百万円	2,235百万円	9.3%
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	58百万円	△46百万円	—
消去又は全社	△2,826百万円	△2,992百万円	—
合計	2,046百万円	2,334百万円	14.1%

(2) 財政状態の分析

①資産

当第3四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1,002百万円増加（1.3%増）し、76,618百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少3,254百万円、受取手形及び売掛金の増加3,167百万円、前払費用の増加545百万円、投資有価証券の増加330百万円等によるものであります。

②負債

当第3四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847百万円増加（1.8%増）し、49,282百万円となりました。これは主に、前受金の増加923百万円等によるものであります。

③純資産

当第3四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155百万円増加（0.6%増）し、27,336百万円となりました。これは主に、四半期純利益7百万円、配当金の支払374百万円、為替換算調整勘定の増加221百万円、少数株主持分の増加358百万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0.6ポイント減少して27.3%となりました。

(3) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当第3四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。

(4) 研究開発活動

該当事項はありません。

(5) 主要な設備

前連結会計年度末において計画中であった重要な設備の新設について、当第3四半期連結累計期間に完成したものは次のとおりであります。

会社名 (所在地)	セグメントの名称	設備の内容	投資額 (百万円)	資金調達方法	完成年月
株式会社ベネフィット・ワン (東京都渋谷区)	アウトソーシング	宿泊施設等	896	自己資金	平成26年10月