

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わが国経済は、消費税率引き上げの影響等により個人消費に弱さが見られたものの、政府の経済政策の効果もあり、企業収益や雇用情勢は堅調に推移しました。

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・農業分野へもサービス領域を拡張し様々な課題解決を行ってまいりました。

このような活動の結果、当連結会計年度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226,227百万円（前連結会計年度比8.4%増）となりました。尚、当連結会計年度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、一部子会社が14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、プレース&サーチ（人材紹介）が大幅に伸長したほか、エキスパートサービスやグローバルソーシング（海外人材サービス）も増収となったことなどにより、45,871百万円（前連結会計年度比14.0%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42,381百万円（前連結会計年度比14.5%増）と増加しましたが、営業利益は3,490百万円（前連結会計年度比8.7%増）、経常利益は3,343百万円（前連結会計年度比6.6%増）と共に増益となりました。しかし、平成27年度税制改正に伴い、繰延税金資産の取崩し等の影響により法人税等調整額が増加したことから、当期純利益は214百万円（前連結会計年度比59.3%減）と減益となりました。

■連結業績

	平成26年5月期	平成27年5月期	増減率
売上高	208,660百万円	226,227百万円	8.4%
営業利益	3,210百万円	3,490百万円	8.7%
経常利益	3,135百万円	3,343百万円	6.6%
当期純利益	526百万円	214百万円	△59.3%

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 192,374百万円 営業利益 3,960百万円

[エキスパートサービス] 売上高 132,621百万円

景気改善により幅広い業界で受注が増加しており、特に職種別では専門職領域のニーズが高く、当社グループでは経理、貿易、外国語事務などを強化分野として、教育・研修によるスキル向上や資格取得を支援する育成型派遣に注力しました。また、外部パートナーとの連携も強化して専門人材の供給力を高めたほか、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パソナメディカル（旧 株式会社メディカルアソシア）も寄与した結果、職種別ではテクニカルやITエンジニアリング分野が伸長しました。

また、専門人材の分野では、平成27年3月に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、今後、キャプラン株式会社と共に貿易事務分野でのシェア拡大をさらに推進し、専門強化を図ってまいります。

これらの結果、売上高は132,621百万円（前連結会計年度比6.7%増）となりました。

[インソーシング] 売上高 43,985百万円

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、顧客内での他部門への横展開が大幅に増加しました。また、実績の増加が提案力向上につながり、新規顧客も増加しました。

パブリック分野では、女性の活躍推進、中小企業の海外進出支援、地方移住サポートなど政府の成長戦略に基づく案件の民間委託の増加が追い風となりました。従来から注力してきた行政事務代行の豊富な実績に加えて、「子ども・子育て支援新制度」に対応した「保育事務センター」の設置・運営を民間企業として初めて受託するなど、先進的事例が複数の自治体に波及し、結果、売上高は43,985百万円（前連結会計年度比11.3%増）となりました。また、ノウハウの蓄積によりプロジェクトマネジメント力が向上し、粗利率も順調に改善しています。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 5,536百万円

企業のグローバル化や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、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」では「おもてなし研修」や外国語を使用する接客など、企業向けコミュニケーション研修が大幅に増加しました。

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5,536百万円（前連結会計年度比18.7%増）となりました。

※従業員スキル・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

[ブレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 5,389百万円

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、成約数は好調に推移しました。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が多い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5,389百万円（前連結会計年度比57.1%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 4,840百万円

北米やASEANへの日系企業の進出が増加し、人材需要が堅調に推移しました。人材派遣は北米や台湾を中心に、稼働者の増加や単価の上昇などにより増収となりました。人材紹介は北米、中国、シンガポールをはじめ多くの国で成約数が増加し、エグゼクティブサーチ案件も伸長しました。アウトソーシングは給与計算代行、採用代行のほか、現地人材育成を支援する教育・研修、さらには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、海外進出をサポートする事業も着実に増加しました。その結果、売上高は4,840百万円（前連結会計年度比31.9%増）となりました。

以上の結果、当セグメントの売上高は192,374百万円（前連結会計年度比9.6%増）となりました。増収とインソーシングにおける粗利率向上の寄与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3,960百万円（前連結会計年度比37.9%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 8,806百万円 営業利益 379百万円

景気回復により企業の雇用調整が大幅に減少し、受注の低下や案件の小型化によって、売上高は8,806百万円（前連結会計年度比14.9%減）となりました。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、コンサルタント数や拠点の最適化にも努めましたが、営業利益は379百万円（前連結会計年度比61.8%減）と大幅な減益となりました。

アウトソーシング 売上高 21,643百万円 営業利益 3,193百万円

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21,643百万円（前連結会計年度比6.3%増）、営業利益は3,193百万円（前連結会計年度比3.9%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 5,433百万円 営業損失 60百万円

政府の待機児童解消や女性活躍推進に向けた施策が追い風となり、保育関連事業を展開する株式会社パソナフォスターでは保育施設の開設や学童クラブの運営が増加し、当セグメントの、売上高は5,433百万円（前連結会計年度比0.6%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60百万円（前連結会計年度は営業利益17百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △2,030百万円 営業利益 △3,983百万円

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や新規事業のインキュベーション費用が含まれております。また期中より、グループの経営効率化の観点から、「シェアード」セグメントに含めておりましたIT部門を持株会社に集約しております。

■セグメント別業績

売上高	平成26年5月期	平成27年5月期	増減率
HRソリューション	206,276百万円	222,824百万円	8.0%
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	175,569百万円	192,374百万円	9.6%
エキスパートサービス(人材派遣)	124,280百万円	132,621百万円	6.7%
インソーシング(委託・請負)	39,527百万円	43,985百万円	11.3%
HRコンサルティング、教育・研修他	4,663百万円	5,536百万円	18.7%
プレース&サーチ(人材紹介)	3,430百万円	5,389百万円	57.1%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	3,668百万円	4,840百万円	31.9%
アウトプレースメント(再就職支援)	10,350百万円	8,806百万円	△14.9%
アウトソーシング	20,356百万円	21,643百万円	6.3%
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	5,401百万円	5,433百万円	0.6%
消去又は全社	△3,017百万円	△2,030百万円	—
合計	208,660百万円	226,227百万円	8.4%

営業損益	平成26年5月期	平成27年5月期	増減率
HRソリューション	6,941百万円	7,534百万円	8.5%
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	2,872百万円	3,960百万円	37.9%
エキスパートサービス(人材派遣)	2,872百万円	3,960百万円	37.9%
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)	993百万円	379百万円	△61.8%
アウトソーシング	3,074百万円	3,193百万円	3.9%
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	17百万円	△60百万円	—
消去又は全社	△3,748百万円	△3,983百万円	—
合計	3,210百万円	3,490百万円	8.7%

※当期中より、グループの経営効率化の観点から、「シェアード」セグメントに含めておりましたIT部門を持株会社に集約しております。

(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2,277百万円増加し、20,298百万円となりました。

（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、8,587百万円（前連結会計年度1,639百万円の増加）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3,208百万円（同3,071百万円）、減価償却費2,554百万円（同2,365百万円）、のれん償却額938百万円（同886百万円）、未払消費税等の増加4,280百万円（同533百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、退職給付に係る資産の増加567百万円（前連結会計年度565百万円の増加）、営業債務の減少806百万円（同513百万円の増加）、法人税等の支払額2,088百万円（同2,316百万円）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）

投資活動の結果使用した資金は、4,645百万円（前連結会計年度4,910百万円の減少）となりました。

資金減少の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出1,228百万円（同798百万円）、無形固定資産の取得による支出1,520百万円（同1,378百万円）、投資有価証券の取得による支出402百万円（同1,262百万円）及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出1,115百万円（同1,202百万円）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）

財務活動の結果使用した資金は、2,004百万円（前連結会計年度1,180百万円の増加）となりました。

資金増加の主な内訳は、長期借入れによる収入5,100百万円（同5,300百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、長期借入金の返済による支出4,702百万円（前連結会計年度2,982百万円）、ファイナンス・リース債務の返済による支出690百万円（同634百万円）及び配当金の支払額373百万円（同373百万円）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

項目	平成23年 5月期	平成24年 5月期	平成25年 5月期	平成26年 5月期	平成27年 5月期
自己資本比率	34.7%	29.0%	29.3%	27.9%	24.1%
時価ベースの自己資本比率	44.8%	29.1%	31.5%	24.1%	35.0%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	1.5年	3.9年	1.9年	8.8年	1.6年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	36.0	23.7	31.6	9.8	49.5

（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。

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。

セグメントの名称	平成27年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	221,609	98.0	108.0
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 (注)3	191,442	84.7	109.5
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)	181,319	80.2	108.0
クラリカル	67,933	30.0	101.4
テクニカル	33,426	14.8	116.8
ITエンジニアリング	19,839	8.8	110.4
営業・販売職	5,824	2.6	102.3
その他エキスパートサービス	5,295	2.3	112.6
インソーシング	43,748	19.3	111.2
その他関連事業 (HRコンサル他)	5,250	2.3	116.6
プレース&サーチ	5,361	2.4	157.4
グローバルソーシング	4,761	2.1	133.0
アウトプレースメント	8,802	3.9	85.1
アウトソーシング	21,364	9.4	106.1
その他 (注)4	4,617	2.0	137.0
全社	—	—	—
合計	226,227	100.0	108.4

(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)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。

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。

区分	平成27年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	7,508	3.3	103.3
関東(東京以外)	19,987	8.8	101.9
東京	117,881	52.2	109.4
東海・北信越	17,585	7.8	104.6
関西	34,458	15.2	108.6
中国・四国・九州	24,016	10.6	110.8
海外	4,789	2.1	124.0
合計	226,227	100.0	108.4

3 【対処すべき課題】

当社グループでは、人々の多様な価値観やライフスタイルに対応できる働き方を提案し、雇用創造に取り組んでおります。付加価値向上のためにフィールドを拡大し、様々な分野におけるニーズを取り込むとともに、多様なソリューションを提供し、既存事業とのシナジー創出にも注力してまいります。持続的成長を実現していくために以下を次連結会計年度の重点として掲げています。

①BPO事業の成長加速

国際競争力が高まる中で、企業のBPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）を踏まえた業務の外部委託がますます増加すると見込んでおります。パブリックでも、当社の強みを活かした女性や農業の分野での受託が増加しており、今まで培ったノウハウが功を奏しております。次連結会計年度は人材とICTを組み合わせたソリューションや、総務等に新たにサービスフィールドを拡張するなどグループ連携を図りながら、パブリック、民間企業の生産性向上に寄与するサービスを提案、構築してまいります。

※ICT：Information and Communication Technology（情報通信技術）

②エキスパートサービスの専門強化と拡大

今後もニーズが高まると予想される貿易、経理、外国語事務などの専門人材の教育、育成を拡充していきます。また、人々がそれぞれの価値観に応じて活躍できるよう、外部パートナーとの連携により、在宅ワークなど新しい働き方の推進や派遣スタッフ向けにキャリアコンサルティングを強化することによって、体系的な専門スキル習得の支援を行ってまいります。

③グローバル事業の拡大

世界でも成長が見込まれるASEAN地域や、北米をターゲットに一層の強化を図っていきます。サービスメニューの拡張はもとより、現地法人設立から人事・経理業務などのトータルサポートや現地の大学との連携により技術者の育成を行うなど新しい事業の開発も推進してまいります。また、現地化を進める企業から、現地の文化等を熟知した人材の採用や人材育成などのニーズが高まっており、グループ会社との連携を強化し企業の人材戦略を支援してまいります。

④ヘルスケア事業の強化

企業が人材を確保するために「健康経営」に取り組むことは重要な経営戦略の一つです。当社グループでは、働く人々の健康を守ることを第一と考えており、今まで派遣スタッフや社員に向けて様々な健康サポートに取り組んでまいりました。そのようなノウハウを通じて、企業が「健康経営」を実現するため、様々な支援サービスを強化してまいります。

⑤地方活性化事業の更なる推進

当社グループは人口の減少や産業の衰退など課題を抱える地方に人材を流動化させ、持続的に発展できる新たな産業や雇用を創造する地方活性化事業を推進しています。

地域の豊かな資源をより一層発展させるため、農業や食に関わる人材の育成、産業の創出を通じ、地方の活性化を支援してまいります。

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時点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・提供等を行うと共に、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、全役職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、登録スタッフの個人および取引先に関する営業秘密・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努めております。

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共に、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および機密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よう努力し、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や社会保険料負担増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インソーシング（委託・請負）事業について

当社グループのインソーシング事業は、受託に際して、業務の範囲と内容、受注金額、受託期間、費用見積等を確認したうえで顧客との契約を締結しております。またインソーシング事業では、当社グループが業務履行、進捗管理および労務管理を行うため、PMO（プロジェクトマネジメントオフィス）室を設置して随時状況を確認し、適切な対応に努めております。こうした取組みにもかかわらず、インソーシング事業のため管理する顧客情報・個人情報の取扱い上の事故、パブリック事業にかかわる手続き過誤、その他予期せぬ事態や想定を超えたコストが発生した場合、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

⑤再就職支援事業について

当社グループの再就職支援事業では、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、求人情報の収集・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。サービスレベル向上に

よる取引先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、取引先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、収益性が変動する可能性があります。

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。

⑥福利厚生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、主に企業や官公庁・自治体など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同社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受受し、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。個人会員数が増加すれば当社グループの収入も増加しますが、収入以上に個人会員の補助金を伴う施設利用が増加すれば、収入を上回る補助金負担の増大に伴い、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

⑦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

（イ）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保護等に関する法律」（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、事業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。

（ロ）労働者派遣法の改正について

現行の労働者派遣法では、労働者派遣の対象業務は港湾運送、建設、警備、医療関係、物の製造業務など一部の業務を除いて原則自由化され、26の専門的業務（以下、「専門26業務」という）の他、自由化業務（営業・販売職など）も派遣対象業務となっています。専門26業務については派遣期間の制限がない一方で、自由化業務は派遣可能期間が最長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）となっています。派遣先は、派遣就業の場所ごとの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ず、派遣会社もそのような派遣を行わないように定められおり、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し込みが義務付けられております。

現在、平成27年3月13日に国会に提出された労働者派遣法の改正案が、6月19日に衆議院本会議で可決され、参議院で審議中となっています。本改正案には、専門26業務を廃止して、専門26業務と自由化業務、製造業務等の区分をなくし、新しく派遣スタッフ個人単位の期間制限（3年）を設けること、派遣先の事業所単位の期間制限（3年、一定の場合に延長可）を設けることなどが含まれています。また、派遣元・派遣先の双方において派遣スタッフの均衡待遇確保のための取組みを強化することや、派遣スタッフ個人単位の期間制限の上限に達した場合に、派遣元事業主に雇用の安定を図るための措置を義務付けることも含まれています。

このため、自由化業務の期間制限が緩和される一方で、専門26業務は同一の派遣スタッフの派遣期間が制限されることになり、同改正法案が定める雇用安定措置等の運用によっては、今後のエキスパートサービス事業に影響を及ぼす可能性があります。

これに対し当社グループでは、顧客ニーズに対応してインソーシングの提案営業を強化するほか、トータルソリューションサービスを推進し、その影響を補ってグループの成長基盤を維持・構築していく方針です。しかしながら、有期雇用者の保護と雇用安定を目的に平成25年4月に本格施行された改正労働契約法など、諸労働法令の改正と運用状況によっては、人材派遣市場や当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。

b. 人材紹介事業

当社グループが行う人材紹介事業は、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。

人材紹介事業についても、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。

c. 再就職支援事業

当社グループが行う再就職支援事業は、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人材紹介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人材紹介事業と同様の規制、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。

⑧社会保険料負担について

当社グループでは、従業員に加えて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。社会保険料の保険料率や被保険者の範囲等は適宜改定されていることから、社会保険制度の改正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に影響を受ける可能性があります。

厚生年金保険については、平成16年の年金制度改革により、標準報酬月額に対する会社負担分の料率は平成16年10月時点の6.967%から毎年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。

また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高齢者加入率が低く、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、段階的に引き上げられており、平成27年度は44.5/1000になります。

さらに介護保険料率も、平成24年度に8.5/1000（平成23年度）から10.35/1000へと大幅に引き上げられ、平成27年度はさらに10.8/1000に引き上げられました。同健康保険組合の財政は大変厳しい状態にあり、今後さらに保険料率が上昇した場合、収益の圧迫要因となる可能性があります。

雇用保険についても、平成22年4月1日付の制度改正により、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。一般の事業における会社負担分の料率は平成25年度は据え置かれていましたが、平成24年度に8.5/1000となり、平成23年度の9.5/1000から1/1000低下した一方で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。今後、雇用保険制度の改正によって保険料率が上昇したり、加入対象者や被保険者数が大幅に増加した場合、収益の圧迫要因となる可能性があります。

⑨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保有する会社等は、平成27年5月末現在、合わせて当社の議決権の50.33%を保有しており、南部靖之は当社の支配株主にあたりますが、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。

⑩事業投資について

a. 子会社・関連会社への投資

当社グループの関係会社のうち、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。

当社グループは今後も、取引先や就労者の多様なニーズに応じて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、既存の事業インフラや営業網も活用しながら、早期育成に取り組んでおりますが、こうした取組みにもかか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、多額の資金調達およびのれんの償却等が発生する可能性があるほか、これらの買収が必ずしも当社グループの見込み通りに連結収益に貢献したり、シナジー効果を生むとは限らず、買収した企業の収益性が著しく低下した場合、のれんの減損が生じるなど当社グループの業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

⑪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）によるグループ各社間の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ております。また、資金需要に応じた個別借入れを行うことにより資金を確保していますが、今後の経営状況や金融市場の動向などにより、資金調達に影響が出た場合、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。

⑫人材サービス市場について

当社グループは、人材派遣、委託・請負、人材紹介、再就職支援、アウトソーシング、福祉介護、家事代行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、また海外への展開を積極的に行っているほか、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、収益に影響を受ける可能性があります。また各種関連法令において規制を受ける場合もあり、様々なサービスを拡充することでリスク分散は図ってまいりますが、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑬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持っており、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及ぼす可能性があります。

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】

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5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項（企業結合等関係）」に記載のとおりであります。

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 (1) 連結財務諸表 注記事項（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17,566百万円増の226,227百万円となりました。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ったことに加えて、当期連結会計年度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、一部子会社が14ヶ月の変則決算となった影響を含んでおります。

②営業利益及び経常利益

売上総利益は、プレース&サーチ（人材紹介）が大幅に伸長したほか、エキスパートサービスやグローバルソーシング（海外人材サービス）も増収となったことなどにより、前連結会計年度比5,631百万円増の45,871百万円となりました。売上総利益率は前連結会計年度に比べて1.0ポイント上昇し、20.3%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、前連結会計年度比5,352百万円増の42,381百万円となりました。

以上の結果、営業利益は前連結会計年度比279百万円増加の3,490百万円となり、経常利益も連結会計年度比207百万円増加の3,343百万円と共に増益となりました。

③当期純利益

平成27年度税制改正に伴い、繰延税金資産の取崩し等の影響により法人税等調整額が増加したことから、当期純利益は前連結会計年度比312百万円減少の214百万円となりました。

(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及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、自己資金及びファイナンス・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2,711百万円であり、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）及びリース資産として1,304百万円、基幹業務システム開発・改修に伴うソフトウェア1,407百万円であります。

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

a. 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13,025百万円増加（17.2%増）し、88,641百万円となりました。そのうち、パソナ・パナソニック ビジネスサービス株式会社及び同社子会社を連結子会社化したことによる増加は8,103百万円であります。

主な科目の変動は、現金及び預金の増加2,920百万円、受取手形及び売掛金の増加4,865百万円、たな卸資産の増加327百万円、建物の増加1,319百万円、ソフトウェアの増加593百万円、退職給付に係る資産の増加864百万円、敷金及び保証金の増加301百万円であります。

b. 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10,587百万円増加（21.9%増）し、59,021百万円となりました。そのうち、パソナ・パナソニック ビジネスサービス株式会社及び同社子会社を連結子会社化したことによる増加は6,041百万円であります。

主な科目の変動は、買掛金の増加2,670百万円、未払消費税等の増加4,309百万円、長期借入金の増加915百万円、退職給付に係る負債の増加552百万円であります。

c. 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2,438百万円増加（9.0%増）し、29,620百万円となりました。これは主に、当期純利益214百万円、少数株主持分の増加2,202百万円、為替換算調整勘定の増加201百万円、配当金の支払額374百万円、自己株式の増加72百万円等によるものであります。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度末と比べて3.8ポイント減少して24.1%となりました。