

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、中国の景気減速など先行きの不透明感はあるものの、企業業績や雇用情勢は緩やかに改善しており、回復基調で推移しました。

こうした環境の中、当社グループは多様化する企業ニーズを捉え、社会環境に合わせたインフラを構築するために、BPO（ビジネスプロセス・アウトソーシング）事業の強化、専門人材の育成、グローバル化の支援などに注力し、また新たな価値を創造するためにヘルスケア、地方活性化の分野にも積極的に取り組んでおります。中でも、平成27年4月にパソナ・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）を連結子会社化し、従来のソリューションメニューに加え、総務事務アウトソーシング領域の拡大を進めています。

このような取り組みの結果、当四半期の業績はインソーシング（委託・請負）、アウトソーシングをはじめ多くのセグメントで増収となり、売上高は63,891百万円（前年同期比8.8%増）となりました。尚、前第1四半期については、連結納税への移行に伴い一部子会社が決算期を3月から5月に変更し、5ヶ月分の業績を計上しております。

また売上総利益については、インソーシングやアウトソーシングの増収影響に加え、再就職支援事業の生産性向上により粗利率が上昇したことから、13,412百万円（前年同期比17.1%増）となりました。販管費もM&Aや規模拡大等の影響により13,061百万円（前年同期比17.4%増）と増加しましたが、営業利益は350百万円（前年同期比9.5%増）と増益となりました。しかし、成長を加速している持分法適用会社の投資損失が増加したことによって、経常利益は256百万円（前年同期比10.2%減）となり、親会社株主に帰属する四半期純損失も323百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失253百万円）と減益となりました。

■連結業績

	平成27年5月期 第1四半期	平成28年5月期 第1四半期	増減率
売上高	58,727百万円	63,891百万円	8.8%
営業利益	320百万円	350百万円	9.5%
経常利益	286百万円	256百万円	△10.2%
親会社株主に帰属 する四半期純損失	△253百万円	△323百万円	—

②事業別の状況（セグメント間取引消去前）

※当連結会計年度よりセグメント区分を変更しております。前年同期比については、平成27年5月期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値と比較しております。

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 53,070百万円 営業利益 325百万円

[エキスパートサービス] 売上高 33,221百万円

企業業績の改善に伴い、サービス業やメーカーをはじめ幅広い業界で受注が増加し、稼働者数も増加しました。当社グループでは専門性の高い人材など企業の多様なニーズに応じていくために、様々な育成プログラムを開発し、派遣スタッフのキャリアチェンジやキャリアアップを支援しています。加えて当期は有資格カウンセラーの育成にも注力し、キャリアコンサルティングを通じて派遣スタッフのバックアップ体制をさらに強化しています。一方で外部企業との協業によるインフラ構築等にも積極的に取り組み、クラウド技術を活用した在宅ワーク型派遣を推進するなど、新しい働き方の提案も行っています。

その結果、育成型派遣に注力している金融、経理、貿易などのテクニカル分野が順調に伸長しました。売上高は33,221百万円（前年同期比5.7%減）と減収となっていますが、前期の決算期変更による5ヶ月分の業績計上影響を除いた実質ベースでは微増となりました。

[インソーシング] 売上高 16,925百万円

民間企業においては、コスト削減効果などが評価され、顧客内での他部門への横展開が引き続き増加したほか、多様な実績に伴う提案力の向上により新規顧客の開拓も進みました。パブリック分野では、保育事務など当社グループが強みを発揮できる案件が拡大し、行政事務代行もさらに増加しました。

また、平成27年4月に連結子会社化したパソナ・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）および同社子会社の新日本工業株式会社の総務事務アウトソーシング事業が、当四半期から業績寄与しています。ノウハウの積み上げとグループ横断的なサービス体制が奏功して、BPO案件の規模拡張も進んだことから、売上高は16,925百万円（前年同期比48.8%増）と大幅な増収となりました。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 1,504百万円

企業の人材戦略が多岐にわたる中、キャプラン株式会社が導入・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）※が、大型案件の受注や既存顧客において対象者や利用メニューが広がりました。また、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伴い、キャプランが運営する「Jプレゼンスアカデミー」では、インバウンド（外国人旅行者）に対応する接客などが伸長し、売上高は1,504百万円（前年同期比10.9%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グループの人材管理システム

[グローバルソーシング（海外人材サービス）] 売上高 1,420百万円

北米やASEANへの日系企業の進出が引き続き増加し、人材需要は堅調に推移しました。人材紹介は北米をはじめ多くの地域で成約が増加したほか、エグゼクティブサーチ案件も伸長しました。人材派遣も北米やインドなどで稼働者の増加や時給の上昇が見られ、アウトソーシングは給与計算代行やBPOを活用する顧客が増加しました。その結果、売上高は1,420百万円（前年同期比30.4%増）となりました。

平成27年7月には自動車・エネルギー産業の集積が進んでいる米国南部にPasona N A, Inc.の「ダラス支店」を開設しました。さらにベトナムでは、Pasona Tech Vietnam Co., Ltd.が日系独資の人材サービス会社として初の労働派遣ライセンスを取得し、10月から人材派遣事業を開始するなど、第2四半期以降の拡大に向けて足固めも実施しました。

以上の4事業から構成されるセグメントの売上高は53,070百万円（前年同期比8.2%増）となりました。インソーシングの増収等により売上総利益が増加した一方で、案件の端境期のため一時的にコストが増加したことによって、営業利益は325百万円（前年同期比31.1%減）と減益となりました。

キャリアソリューション（人材紹介、再就職支援） 売上高 4,032百万円 営業利益 794百万円

景気改善により旺盛な求人が続き、メーカーの管理職層などの成約が好調に推移したほか、女性の管理職候補人材の成約も増加しました。利用者の満足度向上を目指す継続的な取り組みにより、口コミで登録者が増加したことや、コンサルタントの定着率が高水準で推移していることも好循環につながり、人材紹介は順調に伸長しました。

再就職支援については、景気改善により縮小してきた企業の雇用調整も一部底打ちが見られており、着実に受注に結びつけました。また、コンサルタント1人当たりの生産性を高め、再就職決定の早期化を進めた結果、セグメントの売上高は4,032百万円（前年同期比19.1%増）、営業利益は794百万円（前年同期比137.1%増）と大幅な増益となりました。

アウトソーシング 売上高 5,971百万円 営業利益 641百万円

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、会員数は順調に増加しました。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堅調に推移しました。その結果、売上高は5,971百万円（前年同期比23.1%増）、営業利益は641百万円（前年同期比12.0%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

売上高 1,342百万円 営業損失 192百万円

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新規受託や学童クラブの運営が増加しました。結果、当セグメントの売上高は1,342百万円（前年同期比30.3%減）となりましたが、前年同期に5ヶ月分の業績を計上していた影響を除いた実質ベースでは増収で推移しました。また利益面は、地方活性化事業において、立ち上げに伴う初期投資を一部前倒しで実施したこともあり、営業損失192百万円（前年同期は営業損失58百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △524百万円 営業利益 △1,218百万円

グループ間取引に加えて、持株会社である株式会社パソナグループの販管費等が含まれています。特にグループシェアード機能の強化を図っており、前年同期に「シェアード」セグメントに含めていたIT部門を持株会社に集約したほか、経理、給与計算等のシェアードサービスも推進しています。

■セグメント別業績

売上高

	平成27年5月期 第1四半期	平成28年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	57,266百万円	63,074百万円	10.1%
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	49,028百万円	53,070百万円	8.2%
エキスパートサービス(人材派遣)	35,211百万円	33,221百万円	△5.7%
インソーシング(委託・請負)	11,372百万円	16,925百万円	48.8%
HRコンサルティング、教育・研修他	1,356百万円	1,504百万円	10.9%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	1,088百万円	1,420百万円	30.4%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	3,386百万円	4,032百万円	19.1%
アウトソーシング	4,852百万円	5,971百万円	23.1%
ライフソリューション、パブリックソリューション	1,926百万円	1,342百万円	△30.3%
消去又は全社	△465百万円	△524百万円	—
合計	58,727百万円	63,891百万円	8.8%

営業損益

	平成27年5月期 第1四半期	平成28年5月期 第1四半期	増減率
HRソリューション	1,380百万円	1,761百万円	27.6%
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	472百万円	325百万円	△31.1%
エキスパートサービス(人材派遣)	472百万円	325百万円	△31.1%
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			
グローバルソーシング(海外人材サービス)			
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	335百万円	794百万円	137.1%
アウトソーシング	572百万円	641百万円	12.0%
ライフソリューション、パブリックソリューション	△58百万円	△192百万円	—
消去又は全社	△1,001百万円	△1,218百万円	—
合計	320百万円	350百万円	9.5%

※当連結会計年度よりセグメント区分を変更しております。平成27年5月期については変更後のセグメント区分に組み替えた数値を記載しており、増減率は組み替え後の数値と比較しております。

(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6,491百万円減少（7.3%減）し、82,150百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少4,086百万円、受取手形及び売掛金の減少1,982百万円等によるものであります。

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4,491百万円減少（7.6%減）し、54,530百万円となりました。これは主に、買掛金の減少2,407百万円、長期借入金の増加2,045百万円、未払消費税の減少2,429百万円、未払法人税等の減少850百万円、賞与引当金の減少563百万円等によるものであります。

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1,999百万円減少（6.8%減）し、27,620百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失323百万円、資本剰余金の減少411百万円、配当金の支払441百万円、非支配株主持分の減少803百万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0.4ポイント増加して24.5%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。