

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】

当第2四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わが国経済は、中国経済の下振れリスクを懸念しつつも、企業業績の緩やかな改善を背景に、良好な雇用環境が続きました。

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ているほか、新たな価値を創造するべく、ヘルスケアや地方活性化などの領域にも積極的に取り組んでおります。

平成27年4月にはパソナ・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、総務事務アウトソーシング領域の拡大を睨んでBPO事業の基盤を強化しました。

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127,602百万円（前年同期比12.1%増）となりました。

また売上総利益については、インソーシング、アウトソーシング等の増収に加え、再就職支援事業の拡大と生産性向上により粗利率が上昇し、25,435百万円（前年同期比13.2%増）となりました。しかし販管費も、M&Aや業容拡大に加えて一部前倒しで投資を実施したこと等もあり24,362百万円（前年同期比14.6%増）と増加し、営業利益は1,072百万円（前年同期比10.3%減）、経常利益は977百万円（前年同期比12.7%減）と減益となり、親会社株主に帰属する四半期純損失も334百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失155百万円）となりました。

■連結業績

	平成27年5月期 第2四半期(累計)	平成28年5月期 第2四半期(累計)	増減率
売上高	113,805百万円	127,602百万円	12.1%
営業利益	1,195百万円	1,072百万円	△10.3%
経常利益	1,118百万円	977百万円	△12.7%
親会社株主に帰属 する四半期純損失	△155百万円	△334百万円	—

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 105,818百万円 営業利益 755百万円

[エキスパートサービス] 売上高 65,708百万円

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ました。特に専門性の高い人材のニーズが増加していることから、当社グループでは、実務や資格取得に役立つ教育・研修プログラムの提供に加えて、キャリアコンサルティングを行う有資格カウンセラーの育成にも注力し、キャリアチェンジ、キャリアアップを全面的に支援しました。

また第1四半期連結会計期間末にSalesforce導入のコンサルティングサービスやクラウド技術者の育成・派遣を行う株式会社パソナテキーラを持分法適用会社から連結子会社に変更し、IT分野の即戦力となる人材の育成にも注力しました。

その結果、売上高は65,708百万円（前年同期比2.9%減）と減収となりましたが、前年同期は連結納税移行に伴い一部子会社が8ヶ月決算であったため、この影響を除く実質ベースでは増収となりました。

[インソーシング] 売上高 34,375百万円

重点注力分野であるインソーシングでは、様々な業務の外部委託が定着してきたこともあり、引き続き順調に推移しています。当四半期においては一部案件の終了や縮小がみられたものの、コスト削減や経営効率向上などの効果が評価され、実績の増加に伴って提案力も向上し、新規顧客の開拓も進みました。パブリック分野では、民間への業務委託の増加が追い風となって保育関連事務など新しい分野も伸長し、行政事務代行も引き続き拡大しました。また、業務効率化にはITツール活用が欠かせないことから、IT企業を中心に業務提携も積極的に進め、提案領域がさらに拡張しました。

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期から寄与しており、これらの結果、売上高は34,375百万円（前年同期比53.7%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、その他] 売上高 2,924百万円

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」において、外国人旅行者に対応する接客、おもてなし、語学などインバウンド関連の教育や、組織力を高めるマネジメント研修など、クライアントのニーズに合わせた様々なプログラムを提案していることから、研修事業は堅調に推移しました。また、キャプランが導入・コンサルティングを行っ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）※は新規顧客が増加したほか、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。

その他の事業も順調に拡大した結果、売上高は2,924百万円（前年同期比8.6%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

[グローバルソーシング(海外人材サービス)] 売上高 2,809百万円

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、人材派遣では北米やインドで稼働者数の増加や時給の上昇が見られました。アウトソーシングも給与計算代行やBPOなどの案件が増加しています。その結果、売上高は2,809百万円（前年同期比25.5%増）となりました。

北米の「Pasona N A, Inc.」では、平成27年7月にダラス支店を開設し、10月にはサンフランシスコ支店を開設しました。同じく10月には、インドネシアの人材サービス会社「PT. Dutagriya Sarana（デュータグリヤ サラ

ナ)」を子会社化し、インドネシアの現地法人である「PT Pasona HR Indonesia」との連携により、国内と同水準の人材サービスの展開を進めてまいります。またベトナムの「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、人材派遣事業を開始するなど、今後の成長が見込まれる地域で事業基盤を強化しました。

以上の事業から構成される当セグメントの売上高は105,818百万円（前年同期比11.4%増）となりました。M&Aによりインソーシングは大幅な増収となった一方、償却等によるコストが増加したことに加えて、案件の規模縮小等に伴い固定費負担も一時的に膨らんだことが主因となり、営業利益は755百万円（前年同期比44.3%減）と減益となりました。下期においては、M&Aのシナジー効果を積み上げ売上を確保すると共に、コストコントロールを図り収益の改善を目指してまいります。

キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援) 売上高 8,267百万円 営業利益 1,628百万円

好況な求人環境が続く中、人材紹介ではコンサルタントの教育などを通じ、利用者満足度を高めるための取り組みの実施や、新人の戦力化、コンサルタントの定着率の高さなどが好循環を生み、順調に伸長しました。特に管理職層の成約が増加したほか、拡大しつつある女性の転職マーケットで先行し、女性管理職候補の成約も好調に推移しています。

再就職支援については、景況感の改善から企業の雇用調整は少なくなっているものの、着実に受注を獲得しています。また、起業支援やU・Iターンなど多彩なメニューをセカンドライフ支援として提案できる強みから、福利厚生としての導入も増加しています。効率面でもコンサルタント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8,267百万円（前年同期比21.6%増）、人的リソースを効率的に配分したことなども奏功し、営業利益は1,628百万円（前年同期比127.8%増）と大幅な増益となりました。

アウトソーシング 売上高 11,952百万円 営業利益 1,481百万円

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、カフェテリアプラン導入企業数が拡大しました。また、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、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数が大幅に増加しました。

その結果、売上高は11,952百万円（前年同期比20.3%増）、営業利益は1,481百万円（前年同期比24.7%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 2,734百万円 営業損失 356百万円

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オ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。また、株式会社パソナライフケアでも介護施設の運営や家事代行サービスが堅調に推移しています。当セグメントの売上高は、一部子会社が前年同期に8ヶ月決算をしているため、2,734百万円（前年同期比10.2%減）と減収になりましたが、実質ベースでは増収となっています。一方で利益面は、保育関連事業の業容拡大に伴う労務・人件費の増加や、地方活性化事業において追加投資を実施したことなどにより、営業損失356百万円（前年同期は営業損失34百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 Δ 1,171百万円 営業利益 Δ 2,437百万円

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。経営基盤強化の施策として、ITインフラならびに経理・給与計算等のグループシェアード機能の拡充を図っております。

■セグメント別業績

売上高

	平成27年5月期 第2四半期(累計)	平成28年5月期 第2四半期(累計)	増減率
HRソリューション	111,724百万円	126,038百万円	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	94,990百万円	105,818百万円	11.4%
エキスパートサービス(人材派遣)	67,697百万円	65,708百万円	△2.9%
インソーシング(委託・請負)	22,362百万円	34,375百万円	53.7%
HRコンサルティング、教育・研修、その他	2,692百万円	2,924百万円	8.6%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,238百万円	2,809百万円	25.5%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	6,799百万円	8,267百万円	21.6%
アウトソーシング	9,935百万円	11,952百万円	20.3%
ライフソリューション、パブリックソリューション	3,045百万円	2,734百万円	△10.2%
消去又は全社	△964百万円	△1,171百万円	—
合計	113,805百万円	127,602百万円	12.1%

営業損益

	平成27年5月期 第2四半期(累計)	平成28年5月期 第2四半期(累計)	増減率
HRソリューション	3,258百万円	3,866百万円	18.6%
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	1,355百万円	755百万円	△44.3%
エキスパートサービス(人材派遣)	1,355百万円	755百万円	△44.3%
インソーシング(委託・請負)			
HRコンサルティング、教育・研修、その他			
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)	714百万円	1,628百万円	127.8%
アウトソーシング	1,188百万円	1,481百万円	24.7%
ライフソリューション、パブリックソリューション	△34百万円	△356百万円	—
消去又は全社	△2,028百万円	△2,437百万円	—
合計	1,195百万円	1,072百万円	△10.3%

※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8,477百万円減少(9.6%減)し、80,164百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少7,236百万円、受取手形及び売掛金の減少272百万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6,559百万円減少(11.1%減)し、52,462百万円となりました。これは主に、買掛金の減少2,342百万円、未払消費税等の減少3,581百万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1,917百万円減少(6.5%減)し、27,702百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失334百万円、配当金の支払441百万円、非支配株主持分の減少386百万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ポイント増加して24.7%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6,733百万円減少し13,565百万円となりました。

①営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果使用した資金は4,919百万円(前第2四半期連結累計期間781百万円の増加)となりました。

資金増加の主な内訳は、税金等調整前四半期純利益985百万円(同1,088百万円)、減価償却費1,618百万円(同1,249百万円)、売上債権の減少401百万円(同967百万円の増加)等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、営業債務の減少2,685百万円(同1,753百万円)、未払消費税等の減少3,570百万円(同1,922百万円の増加)、法人税等の支払額1,088百万円(同897百万円)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497百万円(前第2四半期連結累計期間1,800百万円の減少)となりました。

資金増加の主な内訳は、固定資産の売却による収入869百万円(同3百万円)等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、固定資産の取得による支出1,269百万円(同1,710百万円)、投資有価証券の取得による支出482百万円(同152百万円)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1,273百万円(前第2四半期連結累計期間3,884百万円の減少)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3,000百万円(前年同四半期は発生なし)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2,293百万円(同2,232百万円)、配当金の支払額961百万円(同792百万円)、子会社の自己株式の取得による支出831百万円(前年同四半期は発生なし)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。