

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】

当第3四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わが国経済は、企業業績の底堅さから雇用情勢は引き続き改善しているものの、足元では中国経済減速の警戒感が高まり、国内の個人消費にも停滞感が見られるなど、景気の先行き不透明さがやや増して推移しました。

このような中、当社グループは社会環境に合わせて多様化する企業ニーズや課題を捉え、様々なサービスインフラを構築するため、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、ヘルスケアや地方創生などの事業領域にも積極的に取り組んでおります。

このような取り組みの結果、当四半期はM&A効果によりインソーシング（委託・請負）が大幅な増収になったほか、アウトソーシング等多くのセグメントで増収となり、売上高は194,430百万円（前年同期比14.9%増）となりました。売上総利益についても38,477百万円（前年同期比13.9%増）と拡大しています。

しかし、M&Aや新規事業領域拡大のための先行投資などにより販管費が36,474百万円（前年同期比16.0%増）と膨らんだことから、営業利益は2,002百万円（前年同期比14.2%減）、経常利益は1,933百万円（前年同期比14.1%減）と減益となり、親会社株主に帰属する四半期純損失は453百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益7百万円）となりました。

■連結業績

	平成27年5月期 第3四半期(累計)	平成28年5月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	169,185百万円	194,430百万円	14.9%
営業利益	2,334百万円	2,002百万円	△14.2%
経常利益	2,251百万円	1,933百万円	△14.1%
親会社株主に帰属 する四半期純損益	7百万円	△453百万円	—

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 161,345百万円 営業利益 1,086百万円

[エキスパートサービス] 売上高 98,270百万円

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、株式会社パソナでは金融事務や経理など専門事務分野が伸長、株式会社キャブランでは貿易事務が増加し、Salesforceのシステム開発や認定技術者の育成・派遣を行う株式会社パソナテキエラではクラウドエンジニアの育成に注力するなど、グループ各社で専門性強化が進みました。

また、派遣法改正では派遣スタッフのスキルアップ施策が派遣会社に義務付けられましたが、以前より教育・研修を重点課題として取り組んできた当社グループでは、そのノウハウやインフラが今後、優位性強化にもつながっていくと考えております。

結果、売上高は98,270百万円（前年同期比1.5%減）となりました。前年同期は連結納税移行に伴い一部子会社が11ヶ月決算であったため減収となりましたが、この影響を除く実質ベースでは増収となりました。粗利面で社会保険料率の上昇や有給休暇の取得増加がマイナスに影響しましたが、スタッフのスキルアップや料金交渉などに引き続き取り組むことで吸収したいと考えております。

また平成28年4月1日付で株式会社パソナが、大阪ガスグループの大阪ガスエクセレントエージェンシー株式会社を子会社化して関西エリアの事業基盤を強化したほか、村田製作所の子会社である株式会社ムラタアクティブパートナーの人材派遣事業を譲り受け、エレクトロニクス分野の研究開発スキルを保有する人材を拡充しました。今後も教育研修やM&Aなどを通じ、人材の専門強化に取り組み、ソリューションサービスの機能向上を目指してまいります。

[インソーシング] 売上高 53,995百万円

企業を中心に外部委託活用が広がってきたことを背景に、新たにマイナンバー導入や、派遣法および労働契約法の改正を契機として、様々な雇用形態の人材を最適な形で構成するための組織コンサルティング案件が増加しました。また、コスト削減や経営効率向上などの実績が評価され、新規顧客の開拓も進みました。パブリック分野においては、窓口業務や保育関連事務などの行政事務代行が引き続き拡大しました。

当期はM&Aにより事業規模が拡大していることに加えて、ビーウィズ株式会社が平成27年12月に完全子会社となったことにより決算期を5月に変更し、当第3四半期間に5ヶ月分の業績を計上したことで、売上高は53,995百万円（前年同期比61.2%増）と大幅な増収となりました。

インソーシングでは、規模拡大に加え、粗利率の向上を目指しており、既存案件の利益率は着実に改善しています。新規案件においては案件精査を実施すると共にノウハウの蓄積を含め、粗利率改善に努めてまいります。

[HRコンサルティング、教育・研修、その他] 売上高 4,623百万円

教育・研修事業では、企業・自治体において、外国人旅行者に対応する接客、日本式おもてなし、語学などインバウンドに関わる人材育成や、階層別マネジメント研修などのニーズが増加しています。また女性社員の活躍を促進させたい企業向けに、人事設計から教育支援などのコンサルティングニーズが高まっていることから、グループ連携で様々なメニューをトータルで提案できる体制を構築し、積極的に推進しております。

また、キャブラン株式会社が導入・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）※については、人材のスキル・経験等の可視化や、グローバルでの一元管理ニーズが顕在化してきたことを背景に、導入企業数およびユーザー数が増加しました。その他の事業も順調に伸長した結果、売上高は4,623百万円（前年同期比12.3%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 4,455百万円

北米やASEANへの日系企業の進出増加により、海外における人材需要は堅調に推移しました。特に北米では、新規または再進出する日系企業が急増し、パソナNAが7月にダラス支店、10月にはサンフランシスコ支店を開設して営業基盤を強化したことに加え、国内と連携した営業活動やセミナー開催等が奏功し、人材派遣、人材紹介、請負の全カテゴリーで大幅な増収となりました。ベトナムではITアウトソーシングや採用代行など増加するBPO需要に対応し、大企業を中心に順調に受託を伸ばしました。インドネシアでは、平成27年10月に子会社化したPT. Dutagriya Sarana (デュータグリヤ サラナ) が当第3四半期から寄与しているほか、人材紹介は多くの地域で成約が増加、請負は給与計算代行や採用代行などのアウトソーシングが増加しました。

これらの結果、売上高は4,455百万円(前年同期比27.9%増)となりました。

以上の事業から構成される当セグメントの売上高は161,345百万円(前年同期比14.6%増)となりました。インソーシング事業がM&Aにより大幅な増収となった一方で、その関連費用としてのれん償却を含むコストが増加、パブリック分野の大型案件縮小と選別に伴う一時的な待機コストの発生に加え、需給が逼迫しているIT分野人材の採用・育成が遅れたことなどにより、営業利益は1,086百万円(前年同期比47.4%減)と減益となりました。引き続き当セグメントにおいては、提案力を強みに売上拡大と効率化を推進し、利益率の向上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 12,132百万円 営業利益 2,108百万円

転職市場の活況が続く中、人材紹介では、利用者満足度を高める取り組みや新人の戦力化、コンサルタントの定着率の高さなどが好循環を生み、順調に拡大しました。経理や人事など管理部門等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ました。

再就職支援については、景況感改善により雇用調整が減少したものの、きめ細かいサポートと、起業や地方へのU・Iターンを含む多彩なセカンドライフ支援メニューを強みに、福利厚生としての導入も広がってきています。

これらの結果、セグメントの売上高は12,132百万円(前年同期比19.2%増)、コンサルタント1人当たりの生産性向上に注力した成果により、営業利益は2,108百万円(前年同期比96.8%増)と大幅な増益となりました。

アウトソーシング 売上高 18,672百万円 営業利益 2,863百万円

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18,672百万円(前年同期比20.5%増)、営業利益は2,863百万円(前年同期比28.1%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 4,112百万円 営業損失 472百万円

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。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ました。一部子会社が前年同期が11ヶ月決算であったため、売上高は4,112百万円(前年同期比0.8%減)とわずかにマイナスとなりましたが、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・人件費等や、新規事業である地方創生事業の追加投資でコストが増加したことなどにより、営業損失472百万円(前年同期は営業損失46百万円)となりました。

消去又は全社 売上高 △1,833百万円 営業利益 △3,583百万円

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。持株会社としての管理コストは前期と同水準ですが、東京本社移転に伴うオフィスの追加償却や、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強化を図っており、前年同期よりもコストが増加しています。

■セグメント別業績

売上高	平成27年5月期 第3四半期(累計)	平成28年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	166,491百万円	192,151百万円	15.4%
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	140,811百万円	161,345百万円	14.6%
エキスパートサービス(人材派遣)	99,719百万円	98,270百万円	△1.5%
インソーシング(委託・請負)	33,490百万円	53,995百万円	61.2%
HRコンサルティング、教育・研修、その他	4,118百万円	4,623百万円	12.3%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	3,483百万円	4,455百万円	27.9%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	10,179百万円	12,132百万円	19.2%
アウトソーシング	15,500百万円	18,672百万円	20.5%
ライフソリューション、パブリックソリューション	4,147百万円	4,112百万円	△0.8%
消去又は全社	△1,453百万円	△1,833百万円	—
合計	169,185百万円	194,430百万円	14.9%

営業損益	平成27年5月期 第3四半期(累計)	平成28年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	5,373百万円	6,058百万円	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	2,066百万円	1,086百万円	△47.4%
エキスパートサービス(人材派遣)	2,066百万円	1,086百万円	△47.4%
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)	1,071百万円	2,108百万円	96.8%
アウトソーシング	2,235百万円	2,863百万円	28.1%
ライフソリューション、パブリックソリューション	△46百万円	△472百万円	—
消去又は全社	△2,992百万円	△3,583百万円	—
合計	2,334百万円	2,002百万円	△14.2%

※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8,952百万円減少（10.1%減）し、79,689百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少9,438百万円、受取手形及び売掛金の増加1,199百万円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5,607百万円減少（9.5%減）し、53,414百万円となりました。これは主に、買掛金の減少2,577百万円、未払消費税等の減少3,246百万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3,344百万円減少（11.3%減）し、26,275百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失453百万円、子会社の自己株式の取得及び子会社株式の追加取得等による資本剰余金の減少1,161百万円、配当金の支払441百万円、非支配株主持分の減少926百万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0.4ポイント減少して23.7%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。