

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、企業業績や雇用情勢の回復基調が続く一方で、中国や新興国の景気減速影響が懸念されるなど、先行きに不透明感も見られました。

また中長期的には、労働力人口の減少や企業のグローバル化に伴い、人材の柔軟な働き方の支援や教育が大きな課題となっております。当社グループではこのような環境の中、多様化する企業ニーズや課題をいち早く捉え、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たほか、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みました。

その結果、M&Aにより大幅な増収となったインソーシング（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263,728百万円（前連結会計年度比16.6%増）となりました。

売上総利益は52,808百万円（前連結会計年度比15.1%増）となり、販管費はM&Aや事業領域拡大のための先行投資などにより48,948百万円（前連結会計年度比15.5%増）と増加したものの、営業利益は3,860百万円（前連結会計年度比10.6%増）、経常利益は3,855百万円（前連結会計年度比15.3%増）となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は243百万円（前連結会計年度比13.8%増）となりました。

■連結業績

	平成27年5月期	平成28年5月期	増減率
売上高	226,227百万円	263,728百万円	16.6%
営業利益	3,490百万円	3,860百万円	10.6%
経常利益	3,343百万円	3,855百万円	15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	214百万円	243百万円	13.8%

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。前連結会計年度比については、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 218,231百万円 営業利益 1,959百万円

[エキスパートサービス] 売上高 132,588百万円

人材需要は好調に推移し、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。社会環境とニーズに合わせ、派遣スタッフの専門性を重視しキャリアコンサルティングも強化するなど、人材育成をグループ全体で推進しました。またスキルアップに合わせて、料金交渉にも積極的に取り組みました。結果、金融や経理などの専門事務や貿易事務などが伸長し業績に貢献しました。

平成28年4月には株式会社パソナが、大阪ガスエクセレントエージェンシー株式会社（現・株式会社パソナOGXA）を子会社化して関西エリアの事業基盤を強化したほか、株式会社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人材を拡充しました。

これらの結果、売上高は132,588百万円（前連結会計年度比0.0%減）となり、前連結会計年度は連結納税移行に伴う決算期変更で一部子会社が14ヶ月決算でしたが、この影響を除く実質ベースでは増収となりました。

[インソーシング] 売上高 73,417百万円

企業においては、業務効率化に加えて、マイナンバー導入や派遣法・労働契約法の改正を契機に、様々な雇用形態の人材管理や人材ポートフォリオを最適化するため、組織コンサルティングの需要が増大しました。当社グループでは人材派遣、BPOを柔軟に組み合わせ、顧客に最適なソリューションを提供できることを強みに、実績を積み上げました。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拡大したほか、地方創生にかかるU・I・Jターン支援やシティプロモーション案件が増加するなど、受託分野も広がりました。

当連結会計年度からパソナ・パナソニック ビジネスサービス株式会社が総務事務領域の強化と業績に寄与しているほか、ビーウィズ株式会社が完全子会社化に伴う決算期変更で14ヶ月分の業績を計上したこともあり、売上高は73,417百万円（前連結会計年度比66.9%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 6,044百万円

企業や自治体において、外国人旅行者への接客、日本式おもてなしや語学など、インバウンド関連の教育・研修に加えて、階層別マネジメント研修などのニーズが増加しました。

また、キャプ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）※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の顕在化を背景に、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6,044百万円（前連結会計年度比9.2%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 6,180百万円

海外においては、人材派遣、人材紹介、BPOの全カテゴリーで増収となりました。特に市場規模の大きい北米では、新規または再進出する日系企業が急増したことから、パソナNAが平成27年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事業基盤を強化したことに加え、国内と迅速に連携した営業活動も奏功して業績を牽引しました。またASEANも伸長し、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）が人材派遣の増収に大きく寄与しました。加えて給与計算代行や採用代行なども伸長し、特にベトナムでは需要の高いITアウトソーシングや採用代行などの受託を順調に伸ばしました。これらの結果、売上高は6,180百万円（前連結会計年度比27.7%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218,231百万円（前連結会計年度比16.7%増）となりました。

一方、セグメントの営業利益は1,959百万円（前連結会計年度比21.2%減）と減益となりました。のれん償却を含むM&A関連費用の増加に加え、クラウドシステムの技術者派遣事業の人材育成等の先行投資が続いており、当連結会計年度中に持分法適用会社から連結子会社に移行した影響で営業利益のマイナス幅が拡がりました。引き続き技術者の育成を強化すると同時に、案件精査やノウハウ蓄積により規模拡大と収益性改善に注力してまいります。

キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援) 売上高 16,265百万円 営業利益 2,904百万円

転職市場の活況が続く中、人材紹介では経理や人事など管理部門を中心に成約が増加したほか、女性管理職候補の成約も伸長しました。また、利用者満足度を高めるための全社的取り組みが奏功し、利用者の評価やサービス品質が向上した結果、高い成長が持続しました。

再就職支援では、景気回復や人手不足感により雇用調整が減少したものの、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を強みに受注を獲得しました。きめ細かい利用者サポートにより、再就職決定までの期間がさらに短縮しました。

これらの結果、セグメントの売上高は16,265百万円（前連結会計年度比14.6%増）となり、両事業共にコンサルサルトの生産性が向上したことにより営業利益は2,904百万円（前連結会計年度比56.5%増）と大幅な増益となりました。

アウトソーシング 売上高 26,229百万円 営業利益 4,276百万円

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、従業員等が福利厚生メニューを個別に選択できる「カフェテリアプラン」の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26,229百万円（前連結会計年度比21.2%増）、営業利益は4,276百万円（前連結会計年度比33.9%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 売上高 5,618百万円 営業損失 477百万円

ライフソリューションでは株式会社パソナフォスターにおいて待機児童解消や女性活躍等の政策が追い風となり、保育施設の受託などが増加、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。

パブリックソリューションでは、当連結会計年度より西日本最大級の道の駅を運営する株式会社丹後王国が本格稼動し売上貢献しました。

二つの事業を合わせた売上高は5,618百万円（前連結会計年度比3.4%増）と、前連結会計年度は14ヶ月決算会社の一部あったものの増収となりました。一方で利益面は、業容拡大に伴う人件費等の増加や、丹後王国の立ち上げコストなどにより、営業損失477百万円（前連結会計年度は営業損失60百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △2,617百万円 営業利益 △4,802百万円

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。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インフラや経理・給与計算等のグループシェアード機能の強化を図ったことにより、コストが増加しました。

■セグメント別業績

売上高	平成27年5月期	平成28年5月期	増減率
HRソリューション	222,824百万円	260,726百万円	17.0%
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	186,984百万円	218,231百万円	16.7%
エキスパートサービス(人材派遣)	132,621百万円	132,588百万円	△0.0%
インソーシング(委託・請負)	43,985百万円	73,417百万円	66.9%
HRコンサルティング、教育・研修、その他	5,536百万円	6,044百万円	9.2%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	4,840百万円	6,180百万円	27.7%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	14,196百万円	16,265百万円	14.6%
アウトソーシング	21,643百万円	26,229百万円	21.2%
ライフソリューション、パブリックソリューション	5,433百万円	5,618百万円	3.4%
消去又は全社	△2,030百万円	△2,617百万円	—
合計	226,227百万円	263,728百万円	16.6%

営業損益	平成27年5月期	平成28年5月期	増減率
HRソリューション	7,534百万円	9,140百万円	21.3%
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	2,485百万円	1,959百万円	△21.2%
エキスパートサービス(人材派遣)	2,485百万円	1,959百万円	△21.2%
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)	1,855百万円	2,904百万円	56.5%
アウトソーシング	3,193百万円	4,276百万円	33.9%
ライフソリューション、パブリックソリューション	△60百万円	△477百万円	—
消去又は全社	△3,983百万円	△4,802百万円	—
合計	3,490百万円	3,860百万円	10.6%

※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) 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3,857百万円減少し、16,441百万円となりました。

（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、482百万円（前連結会計年度8,587百万円の増加）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3,861百万円（同3,208百万円）、減価償却費3,293百万円（同2,554百万円）、のれん償却額1,000百万円（同938百万円）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516百万円（前連結会計年度567百万円の増加）、売上債権の増加1,971百万円（同273百万円）、未払消費税等の減少2,986百万円（同4,280百万円の増加）、法人税等の支払額2,417百万円（同2,088百万円）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、2,176百万円（前連結会計年度4,645百万円の減少）となりました。

資金増加の主な内訳は、有形固定資産の売却による収入908百万円（同1百万円）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出1,165百万円（同1,228百万円）、無形固定資産の取得による支出1,367百万円（同1,520百万円）、投資有価証券の取得による支出615百万円（同402百万円）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670百万円（同1,115百万円）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、2,024百万円（前連結会計年度2,004百万円の減少）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6,500百万円（同5,100百万円）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4,437百万円（前連結会計年度4,702百万円）、子会社の自己株式の取得による支出1,464百万円（前連結会計年度は発生なし）及び連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出1,060百万円（前連結会計年度は発生なし）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	平成28年 5月期
自己資本比率	29.0%	29.3%	27.9%	24.1%	22.2%
時価ベースの自己資本比率	29.1%	31.5%	24.1%	35.0%	32.2%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	3.9年	1.9年	8.8年	1.6年	32.3年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	23.7	31.6	9.8	49.5	3.0

（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

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 平成28年5月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率は、平成27年5月期と比較して大きく変動しております。これは営業キャッシュ・フロー項目の未払消費税等の増減額が減少したことが主な要因となっております。前連結会計年度末において消費税率上昇により未払消費税残高が大きく増加していましたが、当連結会計年度においてこれを納付したことにより、営業キャッシュ・フローは前連結会計年度に比べて大きく減少しております。

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、委託・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28年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	258,998	98.2	116.9
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	217,057	82.3	116.6
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)	210,951	79.9	116.3
クラリカル	68,733	26.1	101.2
テクニカル	34,134	12.9	102.1
ITエンジニアリング	18,957	7.2	95.6
営業・販売職	5,578	2.1	95.8
その他エキスパートサービス	4,821	1.8	90.7
インソーシング	73,070	27.7	167.0
その他関連事業 (HRコンサル他)	5,656	2.1	107.7
グローバルソーシング	6,106	2.3	128.2
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	16,222	6.2	114.5
アウトソーシング	25,718	9.8	120.4
その他 (注)4	4,729	1.8	102.4
全社	—	—	—
合計	263,728	100.0	116.6

(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、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28年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	7,785	3.0	103.7
関東(東京以外)	23,498	8.9	117.6
東京	130,400	49.4	110.6
東海・北信越	19,178	7.3	109.1
関西	52,453	19.9	152.2
中国・四国・九州	24,143	9.2	100.5
海外	6,268	2.3	130.9
合計	263,728	100.0	116.6

3 【対処すべき課題】

国内における労働力不足の深刻化に加えて、働く一人ひとりの労働生産性を上げていくための能力開発や柔軟な働き方を支援する社会インフラの必要性がますます高まっております。そのような中で当社グループでは、一人ひとりが自分の人生設計に合わせた働き方ができる社会を目指し、多様なソリューションを提供し雇用創造に取り組んでいます。このような方針のもと、以下を次連結会計年度の重点課題として掲げています。

①ソリューションサービスの深化

当社グループでは顧客企業に向けて、成長戦略や労働法制を鑑み派遣スタッフ、正社員、契約社員など従業員の様々な働き方をマネジメントし最適な雇用ポートフォリオの提案を行っています。加えてグループが持つリソースを活用し、女性や外国人などの労働参加を促すダイバーシティ支援サービスの構築も行っております。また働く人々に向けては、様々なITベンダーとのタイアップにより教育システムを充実させることでキャリアチェンジを可能にし、多様化する業務への対応を図っております。

②成長ドライバーへの更なる注力

経済環境の変化から企業の業務効率化とグローバル化が進み、これを背景として当社グループのBPO事業とグローバル事業は成長を続けてまいりました。BPO事業ではさらに領域の拡大を図ると共に、業務プロセスの一部にAI・ロボットを活用しサービスレベルや仕事の質を向上させるという新しい時代に対応したメニューの開発も行っております。グローバル事業においては成長の見込まれるASEAN地域の事業拡大に注力し、ニーズの高い研修事業を展開することによってメニューの多様化を図ります。

③収益性の改善

グループ力を結集して付加価値を高め利益を創出することに加え、グループの重複機能を見直し、バックオフィスオペレーションではAIを活用し業務を進化させるとともに更なる効率化を進めてまいります。あわせて同じビジネスモデルを持つグループ会社に展開または共通化を図ることにより、グループ全体で収益性を高めてまいります。

④成長領域での価値創造

ヘルスケアと地方創生分野を成長領域として位置づけ、さらに注力してまいります。

ヘルスケアでは「健康経営」をテーマに企業向けのサービスを強化し、地方創生では、地域の豊かな資源を発展させるために「道の駅」事業のノウハウを蓄積すると共に、インバウンドを契機とした地方での産業の創出にも注力してまいります。

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および受託業務に従事するスタッフについては、各就業規則、秘密情報保持規程を定めています。

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。

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の過誤、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、加入コースに応じた補助金を支給することがあります。会費収入と補助金支出の割合は一定範囲となるよう注意してバランスをとっておりますが、想定を超える利用がある場合、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

また、同社は福利厚生事業で培ったサービスインフラを多重的に活用し、新規事業を創出しております。進捗状況を常に把握し、既存の営業網を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、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職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

平成27年9月30日付で労働者派遣法が改正され、派遣スタッフ個人単位の派遣期間制限（3年）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）が設けられました。加えて、派遣スタッフに対するキャリアアップ措置や、派遣先従業員と派遣スタッフの均衡待遇に配慮すること、さらには派遣スタッフ個人単位の期間制限の上限に達した場合、派遣元事業主が雇用安定を図るための措置を講じることなどが義務付けられました。

当社グループは従来から派遣スタッフの専門性強化に注力し、実務や資格取得に役立つ教育研修プログラムの開発・提供や、キャリア・コンサルティングの拡充を推進しておりますが、雇用安定措置等の今後の運用や、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および運用状況によっては、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。

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28年度は46.2/1000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28年度はさらに11.4/1000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たうえに、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。平成28年度の一般の事業における会社負担分の料率は平成27年度の8.5/1000から7/1000に引き下げられましたが、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28年5月末現在、合わせて当社の議決権の49.68%を保有しておりますが、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。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有しており、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】

該当事項はありません。

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

当連結会計年度は人材需要が好調に推移したことにより、多くのセグメントで増収となり、売上高は前連結会計年度比37,500百万円増の263,728百万円となりました。

特に、M&Aが寄与したインソーシング(委託・請負)は大幅な伸びとなりました。

②営業利益及び経常利益

売上総利益は、インソーシング、アウトソーシング、キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)の増収などにより、前連結会計年度比6,936百万円増の52,808百万円となりました。

販管費はM&Aや事業領域拡大のための先行投資などにより、前連結会計年度比6,566百万円増の48,948百万円となりましたが、売上高販管費比率は0.1ポイント低下して18.6%となりました。

以上の結果、営業利益は前連結会計年度比370百万円増加の3,860百万円となり、経常利益も前連結会計年度比511百万円増加の3,855百万円と共に増益となりました。

③親会社株主に帰属する当期純利益

税金等調整前当期純利益は前連結会計年度比653百万円増加の3,861百万円となり、法人税等が前連結会計年度比324百万円増加、非支配株主に帰属する当期純利益は前連結会計年度比298百万円増加した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前連結会計年度比29百万円増加の243百万円となりました。

(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2,816百万円であり、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1,518百万円、基幹業務システム開発・改修に伴うソフトウェア1,298百万円であります。

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3,285百万円減少（3.7%減）し、85,356百万円となりました。

主な科目の変動は、現金及び預金の減少4,347百万円、受取手形及び売掛金の増加2,456百万円、建物の減少564百万円、のれんの減少401百万円、顧客関係資産の増加465百万円、退職給付に係る資産の減少570百万円であります。

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400百万円減少（0.7%減）し、58,621百万円となりました。

主な科目の変動は、買掛金の減少243百万円、未払費用の増加433百万円、未払消費税等の減少3,000百万円、短期借入金の増加889百万円、長期借入金の増加1,387百万円であります。

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2,884百万円減少（9.7%減）し、26,735百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益243百万円、非支配株主持分の減少509百万円、為替換算調整勘定の減少166百万円、退職給付に係る調整累計額の減少739百万円、配当金の支払額441百万円、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1.9ポイント減少して22.2%となりました。