

## 第2 【事業の状況】

### 1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社グループは創業以来、「社会の問題点を解決する」という企業理念のもと、働く人々がそれぞれのライフスタイルに合わせた働き方ができる社会の実現を目指して、事業活動に取り組んでいます。

現在、わが国では「人生100年時代」を見据えた様々な社会インフラの改革が議論されています。また足元では新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、企業経営や人々の働き方、価値観にも大きく変化が生じています。

当社グループはこうした環境の変化を的確に捉えながら、企業の生産性の向上や働き方改革の推進に貢献する様々なソリューションを提供するとともに、働く個人の価値観が多様化していく中で、従来の「企業依存社会」から一人ひとりが自分のライフスタイルに合わせた働き方ができる「個人自立社会」への転換を通じて、働くすべての人々が個性と才能を存分に発揮し、夢と誇りを持って活躍できる社会の実現に向けて事業活動を通じて貢献してまいります。

#### (2) 目標とする経営指標

当社グループの仕事は「人を活かす」こと、人々の心豊かな生活の創造、すなわち「ライフプロデュース」です。「ソーシャルソリューションカンパニー」として、多様化するニーズに対応し、社会から必要とされる会社であり続けると共に、グループ連携とシナジー創出によって企業価値を高め、持続的な成長と収益性の向上に努めてまいります。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループでは社会環境や経済情勢、働く人を取り巻く環境の変化を的確に捉え、次の時代を創る新規事業開発に努めております。人材関連事業を通じた雇用創造はもとより、時間や場所、組織にとらわれない多様で自由な働き方を応援するプラットフォーム「JOB HUB」のほか、AI/IoTなどテクノロジーの発展に対応する国内外での人材育成、東京一極集中を打破し地方に新たな産業を創造する地方創生事業、人々の豊かな生活を実現する新たな健康・ヘルスケア産業の確立など、未来を見据えた様々なイノベーション創出を進めてまいります。これからも、「ソーシャルソリューションカンパニー」として更なる信頼と企業価値の向上を目指してまいります。

#### (4) 会社の対処すべき課題

(1)及び(3)に記載の、経営方針及び中長期的な経営戦略を実行していくうえで、当社グループが優先的に対処すべき課題は以下のとおりであります。

##### ①DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進

当社グループが提供するあらゆるサービスのデジタル化を加速し、新しい価値の創造を目指します。「新たな生活様式（ニューノーマル）」ではテレワークやリモートが日常となり、従来の通勤や対面を基本とした働き方から大きく変化しようとしています。こうした環境変化に対応するため、既存のエキスパートサービスやBPOサービス、研修事業などのデジタル化を促進し、お客様により高い付加価値を生み出すサービスのDXを推進し、関連市場の拡がりを見据え、新たなサービスの創造にも注力してまいります。

同時に多様化する企業の経営課題に対しては、様々なメニューを複合的に提案する体制を強化するべくシナジー効果の高い事業子会社統合を含む組織の再編、グループの総合力を強化する人的資源の最適化など、今後のグループの持続的な成長に向け、事業ポートフォリオの最適化も進めてまいります。

##### ②アフターコロナ社会の働き方

新型コロナウイルス感染症の拡大は、人が過密な状態で生活するリスクとして医療体制の崩壊や都市機能の封鎖など、これまで人々が経験しなかった様々なリスクを顕在化しました。企業ではこうしたリスクを回避するため、事業継続のための機能分散に関心が高まっています。当社グループはこれまで取り組んできた地方創生事業を深化させ、地方でのBPOサービスや研修、採用などあらゆる人材サービスにおいて地方での活動を強化してまいります。また感染症の拡大は、人々の働き方と価値観にも大きな影響を及ぼしました。テレワークが急激に拡大しライ

フスタイルに変化が生じたほか、感染防止のため運動や免疫力の向上など健康への意識がさらに高まっています。当社グループでは、こうした人々の意識や社会環境の変化を迅速に捉え、地方での働き方の提案や地方への移住に加え、食や健康に関するヘルスケアサービスの拡充とプログラムの開発にも取り組んでまいります。

### ③人生100年時代を見据えて

少子高齢化により生産年齢人口が減少するわが国では、生涯現役で働き続けることができる社会インフラの整備が進められています。現在は企業に対して65歳までの定年引上げや継続雇用制度の導入、あるいは定年の廃止のいずれかを講ずることが義務付けられており、さらに2021年4月には70歳までの就業機会の確保が努力義務として課せられます。定年に関わらず生涯現役で活躍したいと考える人やリカレント教育によりキャリアチェンジを果たす人、またライフスタイルに合わせて就業先や雇用形態を自ら選択する人など、シニア人材の働き方も多様化しています。当社グループは、シニア人材の再就職支援やフリーランスでの就業支援、起業支援やNPO活動支援など多様な就労形態に対応したソリューションメニューを開発し、一人ひとりに合った働き方ができるサービスの強化に努めてまいります。

## 2 【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、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ております。同委員会では、想定される重大リスク毎に担当部を定め、平時の継続的な監視により新たなリスクを含めた危機の事前予知に務め、危機管理マニュアルに基づいて日常の対策及び緊急時に適切な対応を行う体制を整備するとともに、委員会の主要な活動状況について平時においては定期的に取り締り役会へ報告することで、取締役会が当社グループの状況や対応を適切にモニタリングできる体制を整えております。また、事業運営上生じる日常的なリスクについては、コンプライアンス担当部内で適正に対応し、適宜経営会議等で報告するほか、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。

このようなリスクマネジメントを行うなかで、有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。なお、重要と識別された主要な危機・脅威のほか、経営戦略の実現に関連する不確実性としてのリスク及び当社グループの事業活動・経営方針を理解するうえで重要と考えられる事項についても記載しています。

なお、文中の将来に関する事項は、別段の記載のない限り当連結会計年度末現在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すべてのリスクを網羅するものではありません。

### (1) 景気動向等のマクロ環境の影響

当社グループの事業は、企業や組織の人材活用に関わる様々なソリューションサービスと生産性の向上に貢献するアウトソーシングサービスを提供するとともに、個人に対してはそれぞれのライフスタイルに合わせた働き方を支援する就労インフラを提供しています。こうしたサービスは、国内外の景気変動や技術革新等のビジネス環境の変化、労働関連法令における規制等の影響を受けます。

当社グループは、人材派遣、委託・請負、人材紹介、再就職支援、福利厚生代行、保育、福祉介護、家事代行など人材サービスを総合的に展開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行っているほか、常に新しい雇用のあり方に関する情報発信や提案、啓蒙活動にも積極的に取り組んでおります。しかし今後、様々な要因により、市場環境や雇用情勢、顧客需要が急激に変化した場合、各事業の業績や当社グループの収益構造に影響を受ける可能性があります。

また今後、長期的には国内の人口推移により更なる人手不足あるいは市場縮小等が起きることも想定されます。当社グループは持続的成長に向けた取組みとして、常に社会の変化の兆しを捉え、コントロールし得るリスクテイクもしたうえで、引き続き、企業理念である「社会の問題点を解決する」ことをテーマとした様々な新規事業・サービスを開発・拡充することでリスク分散を図ってまいります。また、このような新規事業への挑戦が常にできる体制・組織作りを維持するため、グループ社員一人ひとりへの企業理念の更なる浸透を図ることを目指してPasona Way本部を設置し、将来のパソナグループを担う人材の育成、強い組織・仲間づくりの実現に取り組んでおります。

## (2) 法的規制について

政府が推進する働き方改革により、2019年4月施行の改正労働基準法に定められた時間外労働の上限規制や年次有給休暇の取得義務化、2020年4月施行の同一労働同一賃金制度における雇用区分別の均等・均衡待遇の明確化と不合理な待遇差が存在する場合はその格差是正の義務化など、無期・有期双方の従業員を取り巻く法規制や労働環境には重大な変化が起っております。人材サービス事業を展開する当社グループには多数の有期・無期雇用労働者が就労しており、こうした労働関連法改正への対応や労働環境の変化により、原価率や販管費率が上昇したり、当社グループが必要な人材を十分に維持・確保できなくなる可能性があります。

具体的には、例えばエキスパートサービス事業において、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、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が、労働関係諸法令の改正に伴う対応によるスタッフ給与等の上昇や有給休暇取得費用、健康診断費用等の福利厚生関連コストの負担増があるなか、派遣給与と派遣料金の値上げが必ずしも同期しない可能性があります。このような案件の急激な増加や同期しない期間の長期化による、原価率の上昇、あるいは派遣料金のコスト増を敬遠した企業の派遣利用の減少といった影響を受ける可能性があります。

こうした状況への対応として、雇用形態の異なる労働者における職務内容を明確にするとともに、派遣スタッフについては派遣先企業に対して丁寧な説明を行い料金改定等の取組みを進めており、また事業全体の生産性ならびに効率性の向上等によるコスト増の吸収にも引き続き努めてまいります。

また、労働者派遣法及び関係諸法令については、労働市場を取り巻く状況の変化等に応じて今後も適宜改正が予想され、その変更内容と法律で求められる対応の具体的内容によっては、当社グループの事業運営、業績が少なからず影響を受ける可能性があります。

### ① 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、主として労働者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コーポレートガバナンス本部が主導して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及び役員による重大な法令違反等が発生し、事業許可の取消しまたは事業停止を命じられるようなことがあれば、労働者派遣事業を行えなくなることが考えられます。

また人材紹介事業においては、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。職業安定法ではこれまでの改正により、取扱職業の拡大、紹介手数料制限の緩和及び新規学卒者の職業紹介が可能となっているほか、人材派遣事業と人材紹介事業の兼業規制に関する緩和により紹介予定派遣が可能となっております。また、2018年1月には職業紹介の機能強化や求人情報等の適正化を図るための義務が強化されております。人材紹介事業についても、人材派遣事業と同様に、一定の要件を満たさない場合には事業許可の取消し、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。

そして再就職支援事業は、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、指導及び監督を受けることから、同様のリスクが想定されます。

### ② 労働者派遣法について

労働者派遣法の改正により、2015年9月30日以降に開始した労働者派遣契約について、すべての業務において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、派遣スタッフが同一の組織単位に継続して3年間派遣されることになった場合は派遣元事業主は派遣先への直接雇用の依頼や新たな就業機会の提供などといった雇用安定措置を講じること、派遣スタッフに対するキャリアアップ措置、派遣先従業員と派遣スタッフの均衡待遇への配慮などが義務付けられております。

当社グループは従来から派遣スタッフの教育研修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、教育コストの負担が一部増加しております。また、派遣先企業への直接雇用の申入れも積極的に行っていますが、

当社グループで派遣スタッフの雇用安定措置を講じる場合において、就業先が決まるまでの待機期間中の労務費等の負担が発生することが考えられます。雇用安定措置等の今後の運用や、今後の法改正及び運用状況によっては、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

### ③労働契約法について

労働契約法の改正により、2013年4月1日以降に開始した有期雇用契約が通算5年を超えて更新された場合は、労働者の申込みにより、無期雇用契約（期間の定めのない雇用契約）に転換することが定められております。

当社グループで派遣スタッフ等を無期雇用する場合、就業先が決まるまでの待機期間中の労務費等の負担が発生することが考えられます。取引先企業への料金改定の交渉等を進め、コスト増を吸収するよう努めますが、今後の運用状況によっては、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

また、今後の法改正により求められる対応の具体的内容によっては、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

### (3)個人情報及び機密情報の管理について

当社グループは各事業の運営に際し、派遣登録者、求職者、各サービス利用者、顧客企業、従業員、その他関係者等の個人情報及び機密情報を大量に保有しております。当社グループによる個人情報の取扱いについては、日本における「個人情報の保護に関する法律」だけでなく、2018年5月に施行された「欧州連合一般データ保護規則（GDPR）」をはじめ当該国の個人情報に関する法律が適用されます。これらの法規制は、国境を越えて適用される傾向にあり、その遵守や事業運営における費用が増加する可能性があります。

当社グループではGDPRにも対応した個人情報保護方針等を策定して個人情報の適正な取得・利用・提供等を行うとともに、個人情報の漏洩や滅失を防止するために技術面及び組織面における必要かつ適切な安全管理措置を講じ、全役職員及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。また、当社グループ及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。具体的には、前述した様々な秘密保持義務については、各就業規則、秘密情報保持規程において定めるとともに、システムへの不正アクセス、標的型攻撃メールへの防御のための技術的対策、社員に対する定期的な研修や訓練等を実施しております。

こうした当社グループの取組みにもかかわらず、従業員等の故意又は過失、不測の事態等により個人情報及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、当社グループの財政状態及び業績に悪影響を与える可能性があります。

### (4)事業投資について

#### ①子会社・関連会社への投資

当社グループは今後も、企業や就労者の多様なニーズに応じたサービス領域の拡大、また社会的課題の解決につながる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、多額の資金需要が発生する可能性があるほか、収益が必ずしも当初の計画通りに推移する保証はなく、想定した収益規模が確保できない可能性があります。事業の進捗状況を適時に把握し、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が影響を受ける可能性があります。

また当社が保有する関係会社株式は、市場動向や経営環境によっては評価替えなどにより当社の個別財務諸表における業績や資産の額に影響を与える可能性があります。

#### ②地方創生事業に係る商業施設について

当社グループの地方創生事業においては、地方の活性化と人材育成及び雇用創造の拠点として複数の商業施設を運営しており、既存の人材サービスと異なる以下のような固有のリスクが想定されます。現在、地方創生ソリューションセグメントでは営業損失が継続しております。

- ・商業施設の新規開設については、施設規模の大きいものは多額の資金負担が生じます。人件費等の固定的な費用も多く、開設後に利用者数が一定水準に至るまでの期間において費用負担が先行する傾向があり、短期的には当社グループの利益を圧迫する場合があります。
- ・天候、災害、パンデミック等の影響により利用者の減少や営業休止を余儀なくされる可能性があります。また、

利用者への訴求力増加施策が不十分であったり利用者の高い満足度を得られず利用者数が計画に届かない場合、収益が計画を下回ったり、追加投資が必要になる可能性があります。

- ・施設におけるアトラクション等の安全管理、食事の提供や食品の販売における品質管理や食品衛生には十分注意しておりますが、万一事故が発生した場合、当社グループの信頼性の低下や訴訟などが発生する可能性があります。

### ③企業買収について

当社グループは、事業の強化補強を図る有効な手段として、企業買収を行う場合があります。こうした企業買収に伴い、多額の資金需要及びのれんの償却等が発生する可能性があります。また企業買収にあたっては市場動向や顧客のニーズ、相手先企業の業績及び財政状況などを考慮し進めておりますが、これらの買収が必ずしも当社グループの見込みどお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、経営環境や事業の状況の著しい変化等によりそれぞれの経営成績が想定どおり進捗しない場合、のれんの減損損失や株式の評価損が生じるなど、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### ④減損会計について

当社グループは、地方創生事業に係る商業施設を含めた事業用の不動産やのれん、ソフトウェア等の有形・無形固定資産を所有し、連結貸借対照表に計上しております。こうした資産は、当該資産が生み出す将来キャッシュ・フローの状況により減損会計の適用を受ける場合があります、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### (5)資金調達について

当社グループは、事業活動の維持拡大に必要な資金を安定的に確保するため、内部資金及び外部資金を有効に活用しております。グループCMS（キャッシュ・マネジメント・システム）によりグループ各社間の資金の有効活用と資金調達の一元化を図っているほか、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。資金需要に対する機動的な対応と、当社の考える資本コストのバランスからある程度の現金及び現金同等物を保有するとともに、資金需要の規模に応じた個別借入れや社債等により資金を確保していますが、今後の経営状況や信用収縮、金融情勢の変化などにより、必要な資金調達ができない場合は、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。

### (6)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及び受託業務に従事する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おり、各保険制度の現在の状況は以下のとおりです。これら社会保険料の負担増は原価率や人件費率の上昇につながり、今後、社会保険制度の改正に伴って各保険料率や会社負担額が大幅に上昇したり、加入対象者や被保険者数が大幅に増加する場合、当社グループの収益性の圧迫要因となる可能性があります。

厚生年金保険については、2004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毎年引き上げられ、2017年以降は9.15%となっております。また2016年10月から、週20時間以上働く短時間労働者にも厚生年金保険及び健康保険の適用が拡大されております。

健康保険については、これまで当社グループの従業員及び派遣スタッフ等が属していた人材派遣健康保険組合が解散したことにより、2019年4月に全国健康保険組合に移行しております。健康保険、介護保険の保険料率は年々上昇を続けていた前年のものと大きくは変わっておりませんが、健康診断の会社負担が増加しています。

雇用保険についても、適用範囲が31日以上雇用見込みの労働者に拡大し、2017年1月以降は、65歳以上の労働者も適用対象となっております。2020年度の一般の事業における会社負担分の料率は6/1000となっております。

### (7)業績の季節的な変動

当社グループのエキスパートサービス事業においては、労働市場の変化の影響を受けるとともに、派遣スタッフの有給休暇取得や稼働日数の多少という季節的な変動要因があり、上期に比較して下期に利益が集中する傾向があります。また、福利厚生アウトソーシング事業においては、上期は夏期休暇等の影響により会員に対し宿泊施設等の利用の都度に支払われる補助金が増し売上原価が増加する特性や、ヘルスケア事業での健康診断サービス等の受

託業務の実施、納品が下期に偏る特性があります。当社グループの業績は、このような季節的な変動要因により、概ね利益が下期に偏る傾向があります。

(8) 自然災害及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及び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、パンデミック、事件・事故、その他企業存続を脅かす事象が発生した場合に備えて、従業員及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、事業継続のための施策としてBCPマニュアルの策定、事業拠点や情報システムの機能分散なども講じております。危機発生時は迅速かつ適切な対応をとる所存ではありますが、想定を大きく上回る規模で自然災害等が発生した場合、当社グループの事業運営、財政状態及び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や通信ネットワーク障害が発生した場合、当社グループの事業運営に悪影響を及ぼす可能性があります。

(9) 新型コロナウイルス感染拡大に関するリスク

今般の新型コロナウイルス感染拡大の影響については、その収束時期や第二波の発生懸念についていまだ不透明感の強い状況にあるため、国内企業の事業活動や人材採用・需要にも大きな影響が生じるものと考えます。一方、企業の効率的な事業活動を支援するBPOサービスや再就職支援サービスの領域で企業の需要が拡大することが見込まれるため、環境変化に迅速に対応しながら企業の課題解決に貢献してまいります。

また新型コロナウイルス感染症は人々の働き方にも大きな影響を与えており、アフターコロナ社会を見据えた各種施策に取り組んでまいります。詳細は、「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (4) 会社の対処すべき課題」に記載のとおりです。

新型コロナウイルス感染症がさらに拡大し事態が悪化した場合、従業員の健康被害、事業所閉鎖による事業活動の停滞、市況の悪化及び営業活動や受注の縮小による収益低下などに直結する恐れがあります。当社グループとしては、感染症の影響が拡大する状況下において事業を継続させるべく、2020年1月、このリスクをいち早く捉え「新型肺炎対策本部」を設置し、契約社員・派遣スタッフ等を含む全従業員の感染リスクの軽減・安全確保を目的に「オフピーク通勤制度」や登録面談をモバイルで行う「モバイルカウンセリング」をはじめとした様々な対策を講じてまいりました。また経営の安定性を図るための手元流動性の確保、リモートワークやWeb会議、Web営業の実施など、様々な取組みを立案、実行し、その影響を最小限に抑える努力を継続してまいります。

しかしながら、これらによっても新型コロナウイルス感染症による被害を完全に回避できるわけではなく、感染症が拡大した場合には、当社グループの取引減少等がリスクとして見込まれ、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、新型コロナウイルス感染症の拡大による会計上の見積り及び仮定への影響については、「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 (追加情報)」に記載しております。

(10) 訴訟・不祥事及びレピュテーションリスクについて

当社グループは法令遵守を重視した事業活動を行っておりますが、各種訴訟、係争、損害賠償請求の当事者となる可能性や不祥事、誹謗中傷等のリスクを排除できない場合があります。これらの発生に起因し、当社グループの社会的信用や企業イメージが低下し、売上の減少等、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

### 3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当連結会計年度における当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という。）の状況の概要ならびに経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

#### (1) 経営成績

##### ① 当期の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、概ね上半期においては緩やかな雇用・所得環境の改善が続いたものの、輸出が弱含むなかで製造業を中心に慎重さが増し、消費税増税による個人消費の低下や米中貿易摩擦に伴う世界経済の減速が見られるなか、期末にかけて新型コロナウイルス感染症の発生・拡大、緊急事態宣言による活動自粛等の一連の影響により経済環境は急速に悪化いたしました。当社グループを取り巻く事業環境としては、前期に影響を受けた労働者派遣法改正への対応が一巡するものの、主に第4四半期連結会計期間において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を各事業で受けることとなりました。一方で、企業での働き方改革の推進や生産性向上への意識の高まりも後押しとなり、業務の一部を外部に委託するBPOサービス活用へのニーズが拡大を続けました。また現在、雇用・労働環境や社会のあり方自体が大きく変化するなか、企業や人々が直面する課題の解決に向けて当社グループが果たすべき役割はますます高まるものと認識しております。

こうした環境のなか、当社グループは「HRソリューションの事業領域拡大」、「多様化する働き方の推進」、「持続可能な地方創生の実現」という当期の重点戦略のもと、グループの事業拡大及び雇用機会の創出に努めてまいりました。働く人々の価値観やライフスタイルが多様化するなかで一人ひとりに合った働き方として、独立個人事業主や複業を支援する「パソナJOB HUB」、経験豊富な専門人材を企業の顧問や社外役員としてマッチングする「パソナ顧問ネットワーク」、定年退職したアクティブ・ミドル人材の活躍機会を広げる「エルダーシャイン制度」や「マスターズ派遣制度」の展開など、「人生100年時代」を見据えた就労機会の拡大に取り組みました。また地方創生にも注力し、地域観光の核となるアミューズメント施設や飲食、宿泊施設など特色ある施設の開設によって交流人口の拡大と地域雇用の創出に取り組みました。

以上の結果、当期は、企業の働き方改革の推進や生産性向上への意識の高まりも後押しとなり、業務の一部を外部に委託するBPOサービス（委託・請負）や福利厚生代行のアウトソーシングなどが売上を伸ばした一方、前期に法改正の影響を受けたエキスパートサービス（人材派遣）の回復の遅れや、第4四半期に新型コロナウイルス感染症が各事業に与えた影響もあり、売上高は324,984百万円（前期比0.6%減）と減収となりました。

しかしながら、売上総利益についてはBPOサービス及びアウトソーシングの増収効果に加え、エキスパートサービスの粗利率改善もあり76,689百万円（前期比2.6%増）と増加しました。販管費も、システム関連費用や東京オリンピック・パラリンピック関連費用、地方創生事業における新規施設の初期費用等により増加したものの、オペレーションの効率化によるコスト抑制が進んだ結果、営業利益は10,577百万円（前期比11.8%増）と増益となりました。

第1四半期に子会社株式の一部売却に伴う支払手数料を営業外費用に計上したことから経常利益は10,236百万円（前期比10.8%増）、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた地方創生事業について今後の事業計画の見直しを実施し、期末に一部の固定資産について減損損失を計上したこと等から、親会社株主に帰属する当期純利益は594百万円（前期比69.9%減）となりました。

#### ■ 連結業績

	2019年5月期	2020年5月期	増減率
売上高	326,984百万円	324,984百万円	△0.6%
営業利益	9,465百万円	10,577百万円	+11.8%
経常利益	9,237百万円	10,236百万円	+10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,975百万円	594百万円	△69.9%

## 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、一部のセグメント名称及び一部子会社のセグメント区分を変更しております。また、「グローバルソーシング」の営業利益を個別開示しております。前期比については、前連結会計年度の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

## HRソリューション

### エキスパートサービス(人材派遣)、BPOサービス(委託・請負)他

売上高 267,043百万円 営業利益 9,139百万円

[エキスパートサービス] 売上高 151,450百万円

当期は景気の先行きに不透明感が出始めたことから、主にメーカー等での人材派遣の需要が減少し、第4四半期にかけては新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、新規の派遣需要及び新規派遣契約のスタート数が減少しました。政府の緊急事態宣言下では、派遣登録時の面談や企業への営業活動にオンラインを活用し、就業中の派遣スタッフにおいても企業に応じて在宅勤務を積極的に推奨するなど新型コロナウイルス感染症拡大の予防に努めました。また、2020年4月より施行された「同一労働同一賃金」の対応については、派遣スタッフの処遇向上のため企業との交渉を進め、概ねご理解をいただきました。

これらの結果、当期の売上高は151,450百万円（前期比4.5%減）と減収となりました。

[BPOサービス]（旧インソーシング） 売上高 99,781百万円

業務の効率化や外部人材を活用したアウトソーシングニーズの拡大により、BPOサービスは堅調に成長を続けました。コンタクトセンターを運営するビーウィズ株式会社は、新規案件を新たに獲得したほか、オペレーターの応対品質の向上を目指して大学と連携するなど、サービスレベルの向上に取り組みました。また多様な働き方が広がる中で、株式会社パソナJOB HUBではフリーランスや複業希望者のプラットフォームとしての利用が拡大しました。

新型コロナウイルス感染症の拡大による緊急事態宣言を受けて、コンタクトセンター等の一部のBPOサービスでは一時的に稼働率が低下するなどの影響を受けましたが、引き続き社員の安全に配慮しながらサービスの継続的な提供に努めました。

これらの結果、当期の売上高は99,781百万円（前期比2.7%増）と増収となりました。

[HRコンサルティング、教育・研修、その他] 売上高 8,015百万円

教育・研修事業を展開するキャプラン株式会社で前期寄与した大型案件が終了したことに加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大後は、対面・集合型研修やワイン教室などが開講できず減収となりました。現在は研修のオンライン化を急速に進めており、ウェビナーの開催などを行っています。また当期は、エキスパートサービスで前期に増加した派遣スタッフの派遣先企業への直接雇用化に伴う紹介手数料が減少したことから、売上高は8,015百万円（前期比11.8%減）と減収となりました。

[グローバルソーシング（海外人材サービス）] 売上高 7,796百万円 営業利益 197百万円

海外ではインドネシアのPT. Dutagriya Sarana（デュータグリヤサラナ）やタイで、それぞれ人材派遣と人材紹介が好調に推移し増収となりました。一方、前期好調だった北米やベトナムでは大型案件の終了があったほか、中国と香港では政治・経済情勢の影響を受け、台湾では労働関係法の改正影響を受けて減収となりました。加えて、当期は体制強化のための採用・研修等による販管費の増加や為替のマイナス影響もあったため、売上高は7,796百万円（前期比2.1%減）、営業利益は197百万円（前期比70.1%減）と減収減益となりました。

以上の事業から構成されるセグメントの売上高は267,043百万円（前期比2.1%減）と減収ながらも、粗利率の改善と販管費抑制等により、営業利益は9,139百万円（前期比24.3%増）と増益となりました。



## キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援) 売上高 15,371百万円 営業利益 3,549百万円

人材紹介事業は一部業種での採用控えや採用基準の高まりはありますが、経験豊富な専門人材に対する需要は強く、なかでも株式会社パソナ顧問ネットワークが大幅に伸長したほか、エグゼクティブ人材に特化した転職支援サービスの株式会社パソナフォーチュンでも紹介実績が伸びました。また現在、コンサルタント育成強化に取り組む株式会社パソナでは転職エージェントとして2年連続で顧客満足度総合第1位※という外部評価をいただき、引き続き質のよいサービス提供と生産性向上に注力してまいります。

一方、再就職支援事業においては、雇用調整を実施する企業が前年より増加し下期は好調に推移したものの、前期の大型案件の終了の影響もあり売上は前年並みとなりました。新型コロナウイルス感染症の広がりなど不安定な経済環境のもと、足元では案件は増加傾向にあるため、拡大するニーズに対応する支援体制の強化を図っています。

これらの結果、当セグメントの売上高は15,371百万円（前期比1.5%増）、営業利益は上期のマイナスをカバーできず3,549百万円（前期比0.4%減）となりました。

※2020年、転職エージェントのオリコン顧客満足度ランキングにて、株式会社パソナのパソナキャリアが2年連続で総合第1位。

## アウトソーシング 売上高 37,271百万円 営業利益 8,375百万円

当社社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、働き方改革や同一労働同一賃金などの動きをうけた従業員のエンゲージメント向上や生産性向上、健康サポートへの社会的関心の高まりが追い風となりました。福利厚生事業において新規獲得企業の入会時期が翌期にずれ込むなどで計画に対し未達ながらも、引き合いは堅調で取引が拡大したほか、ヘルスケア事業・インセンティブ事業も業績を牽引しました。一方、個人会員向けに割引サービスを提供するパーソナル事業では新規会員獲得の遅れにより減収となりました。これらの結果、売上高は37,271百万円（前期比8.2%増）、営業利益は8,375百万円（前期比9.6%増）と増収増益となりました。

## ライフソリューション 売上高 6,250百万円 営業利益 224百万円

介護分野ではデイサービスや訪問介護の運営は前年並みでしたが、家事代行やハウスクリーニング、仕事と介護の両立支援サービスといった関連サービスが拡大しました。また保育分野でも企業内保育や学童等の子育て支援施設を前期末に8施設増設したことから増収となりました。新型コロナウイルス感染症の影響は、セミナー及びイベント託児が減少した一方で、仕事と介護の両立について学ぶeラーニングサービスを開始したほか、学童保育施設の預かり時間の延長ニーズが広がりました。これらの結果、売上高は6,250百万円（前期比10.4%増）、営業利益は224百万円（前期比33.6%増）と増収増益となりました。

## 地方創生ソリューション(旧パブリックソリューション) 売上高 2,990百万円 営業損失 1,876百万円

当期は、昨年4月に兵庫県立淡路島公園アニメパーク「ニジゲンノモリ」にてアトラクション「NARUTO&BORUTO 忍里」や、8月にハローキティの新施設「HELLO KITTY SHOW BOX」をオープンするなど、魅力的な観光スポットを開設しました。また丹後地域では、京の台所である京都錦市場商店街に丹後地域のアンテナショップ「丹後TABLE」を開設するなど地域商社として京野菜や果物の販促支援の活動を拡大し、全国各地において地方活性化と雇用創出に取り組みました。しかしながら、飲食・宿泊・アミューズメント施設の運営事業は第4四半期より新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けることとなり、売上高は2,990百万円（前期比16.7%増）と伸長ながらも計画に届かず、広告宣伝費など新施設の初期費用の増加もあり、営業損失1,876百万円（前期は営業損失1,254百万円）となりました。また感染症の影響なども踏まえ今後の事業計画について見直した結果、期末に一部の固定資産について減損損失を計上いたしました。

**消去又は全社** 売上高 △3,942百万円 営業利益 △8,834百万円

グループ間取引消去とグループシナジーの最大化のためのコストや新規事業のインキュベーションコスト、持株会社としての管理コストが含まれています。当期は東京オリンピック・パラリンピック関連費用のほか、新規事業の開発やシニアを中心とする新たな雇用創出への取組み、本部機能集約化に伴い当セグメントに計上される人件費等が増加しました。

■セグメント別業績

**売上高**

	2019年5月期	2020年5月期	増減率
HRソリューション	322,405百万円	319,686百万円	△0.8%
エキスパートサービス(人材派遣) BPOサービス(委託・請負)他	272,801百万円	267,043百万円	△2.1%
エキスパートサービス(人材派遣)	158,597百万円	151,450百万円	△4.5%
BPOサービス(委託・請負)	97,152百万円	99,781百万円	+2.7%
HRコンサルティング、教育・研修、その他	9,086百万円	8,015百万円	△11.8%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	7,965百万円	7,796百万円	△2.1%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	15,142百万円	15,371百万円	+1.5%
アウトソーシング	34,461百万円	37,271百万円	+8.2%
ライフソリューション	5,660百万円	6,250百万円	+10.4%
地方創生ソリューション	2,561百万円	2,990百万円	+16.7%
消去又は全社	△3,642百万円	△3,942百万円	—
合計	326,984百万円	324,984百万円	△0.6%

**営業損益**

	2019年5月期	2020年5月期	増減率
HRソリューション	18,557百万円	21,063百万円	+13.5%
エキスパートサービス(人材派遣) BPOサービス(委託・請負)他	7,353百万円	9,139百万円	+24.3%
エキスパートサービス(人材派遣)			
BPOサービス(委託・請負)	6,690百万円	8,941百万円	+33.6%
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)	662百万円	197百万円	△70.1%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	3,562百万円	3,549百万円	△0.4%
アウトソーシング	7,641百万円	8,375百万円	+9.6%
ライフソリューション	168百万円	224百万円	+33.6%
地方創生ソリューション	△1,254百万円	△1,876百万円	—
消去又は全社	△8,006百万円	△8,834百万円	—
合計	9,465百万円	10,577百万円	+11.8%

※当連結会計年度より、「インソーシング(委託・請負)」を「BPOサービス(委託・請負)」に、「パブリックソリューション」を「地方創生ソリューション」にセグメント名称を変更、あわせて一部子会社のセグメント区分を変更しております。また、「グローバルソーシング」の営業利益を個別開示しております。前連結会計年度の数値は、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ます。

(2)生産、受注及び販売の実績

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	2020年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	316,307	97.3	99.0
エキスパートサービス(人材派遣)、 BPOサービス(委託・請負)他	264,396	81.3	97.8
エキスパートサービス(人材派遣)	150,866	46.4	95.4
BPOサービス(委託・請負)	98,851	30.4	102.6
HRコンサルティング、教育・研修、その他	7,117	2.2	88.5
グローバルソーシング(海外人材サービス)	7,561	2.3	96.8
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	15,307	4.7	101.6
アウトソーシング	36,603	11.3	107.3
ライフソリューション	6,060	1.9	110.1
地方創生ソリューション	2,616	0.8	127.0
合計	324,984	100.0	99.4

(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。

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	2020年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	12,654	3.9	101.5
関東(東京以外)	34,318	10.6	104.7
東京	150,674	46.4	96.4
東海・北信越	22,572	6.9	95.0
関西	64,353	19.8	102.8
中国・四国・九州	32,314	9.9	104.4
海外	8,097	2.5	99.8
合計	324,984	100.0	99.4

### (3) 財政状態

#### 資産、負債及び純資産の状況

当連結会計年度は、長期運転資金の確保や新型コロナウイルス感染拡大時における緊急時の資金需要に備えるため資金調達を行い、手元流動性を確保した結果、前連結会計年度末に比べて現金及び預金は16,816百万円増加いたしました。また、第4四半期連結会計期間において、委託案件が増加したことから、受取手形及び売掛金が前連結会計年度末と比べて3,331百万円増加しております。結果、当連結会計年度末の総資産は前連結会計年度末と比べて20,981百万円増加（17.6%増）の140,441百万円となりました。

当連結会計年度末の負債は、消費税増税の影響等により未払消費税等が前連結会計年度末に比べて2,606百万円増加したことに加え、前述の資金調達で社債が2,194百万円増加、長期借入金が10,352百万円増加しており、前連結会計年度末に比べて18,918百万円増加（23.9%増）し、98,124百万円となりました。

当連結会計年度末の純資産は、資本剰余金が子会社株式の一部売却により5,827百万円増加した一方で、子会社による当該子会社自己株式の取得により2,372百万円減少しており、前連結会計年度末に比べて2,063百万円増加（5.1%増）し、42,316百万円となりました。

また、資金調達を進めたことから、自己資本比率については、前連結会計年度末と比べて1.0ポイント減少し、22.7%となりました。

### (4) キャッシュ・フロー

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16,354百万円増加し、48,147百万円となりました。

#### (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、11,424百万円（前連結会計年度9,186百万円の増加）となり、前連結会計年度より2,238百万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7,583百万円（同8,894百万円）、減価償却費4,013百万円（同4,303百万円）、減損損失2,202百万円（同214百万円）、消費税増税に伴う仮受消費税の増加による未払消費税等の増加2,803百万円（同162百万円の減少）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、期末にかけて委託案件が拡大したこと等による売上債権の増加3,536百万円（同737百万円の減少）、法人税等の支払額5,406百万円（同4,175百万円）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、6,964百万円（前連結会計年度6,519百万円の減少）となり、前連結会計年度より445百万円の増加となりました。

資金減少の主な内訳は、地方創生事業における商業施設の開設等に伴う有形固定資産の取得による支出4,810百万円（同3,628百万円）、システム投資に伴う無形固定資産の取得による支出1,894百万円（同1,577百万円）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)

財務活動の結果得られた資金は、12,102百万円（前連結会計年度3,962百万円の増加）となり、前連結会計年度より8,139百万円の増加となりました。

資金増加の主な内訳は、長期運転資金の確保及び新型コロナウイルス感染拡大時における緊急時の資金需要に備えた手元流動性の確保を目的とした、長期借入れによる収入19,035百万円（同5,328百万円）及び社債の発行による収入2,309百万円（前連結会計年度は発生なし）、連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の売却による収入8,658百万円（同4,899百万円）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6,429百万円（前連結会計年度6,541百万円）、子会社の自己株式の取得及び処分による支出4,908百万円（同325百万円）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	2016年 5月期	2017年 5月期	2018年 5月期	2019年 5月期	2020年 5月期
自己資本比率	22.2%	20.1%	21.0%	23.7%	22.7%
時価ベースの自己資本比率	32.2%	35.8%	58.9%	54.8%	35.7%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	32.3年	2.9年	2.5年	2.7年	3.2年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	3.0	43.0	51.1	41.9	57.9

(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。
- 2016年5月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率は、他年度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。2015年5月期末日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おりましたが、2016年5月期においてこれを納付したことにより、営業キャッシュ・フローは大きく減少しております。

(5) 資本の財源及び資金の流動性

①財務戦略の考え方

当社グループは、財務体質の強化と資金効率の向上を両立しつつ、企業価値の向上のために資金を適切に調達・配分することを財務戦略の基本方針としております。当社グループの重点戦略として掲げている地方創生事業に対する設備投資や、HRソリューション領域におけるデジタル化推進のためのIT関連投資、拠点関連投資など、当社グループの成長、企業価値の向上に必要な資金及び経常の運転資金を効率的に確保しております。さらに、グループ会社との間ではCMS（キャッシュ・マネジメント・システム）を導入しており、グループ各社における余剰資金の有効活用に努めております。

②資金調達の基本方針

当社グループの事業活動の維持拡大に必要な資金を安定的、かつ機動的に確保するため、内部資金及び外部資金の有効活用に努めております。月中の短期運転資金需要に対しては、金融機関との間に設定しているコミットメントラインや当座借越枠を機動的に活用しています。長期借入については、約定返済額や投資計画等を勘案しながら、年度の資金調達計画を策定し、取引金融機関からの調達を実施しています。資金調達にあたっては、財務体質や資本コストにも留意しながら、その可否を判断しています。自己資本比率やEBITDA有利子負債倍率等を見据えつつ、銀行借入、社債をはじめとした負債を有効に活用することで、資本コストの低減及び資本効率の向上に努めております。

③資金配分についての考え方

当社グループ全体として得られた資金は、成長投資、株主還元、手元資金に振り分けています。成長投資については、経営戦略を踏まえたグループとしての投資意義や、投資資金の回収可能性や期待されるリターン等を吟味し、投資の可否を判断しています。また、業績に応じた株主還元を実施することを基本方針としており、配当政策については、連結配当性向30%を目途とするともに、継続的かつ安定的な配当の維持にも努めてまいります。手元資金については、金融機関との間に設定しているコミットメントライン等を活用し、適切な水準に抑えることで、グループ全体の資金効率を高めていくよう努めております。

#### (6) 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

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方針は、「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。

また、この連結財務諸表の作成にあたり、決算日における資産・負債の報告数値及び報告期間における収益・費用の報告数値に影響を与える見積りや判断を行う必要があります。過去の実績や現在の状況に応じ、合理的と考えられる様々な要因に基づき見積り及び判断を行っておりますが、見積り特有の不確実性があるため、実際の結果はこれらの見積りと異なる場合があります。

連結財務諸表を作成するにあたって、会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定のうち、重要なものは次のとおりです。

なお、新型コロナウイルス感染症の影響の仮定に関する情報は、「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 (追加情報)」に記載のとおりです。

##### ① 固定資産及びのれんの減損

当社グループは、固定資産及びのれんのうち減損の兆候がある資産または資産グループにつき、将来の収益性が著しく低下した場合には、固定資産及びのれんの帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上することとしております。固定資産及びのれんにおける回収可能価額の評価の前提条件には、投資期間を通じた将来の収益性の評価や資本コストなどが含まれますが、これらの前提条件は長期的な見積りに基づくため、将来の経営環境の変化による収益性の変動や市況の変動により、回収可能性を著しく低下させる変化が見込まれた場合、減損損失の計上が必要となる場合があります。

##### ② 繰延税金資産の回収可能性

当社グループは、繰延税金資産の回収可能性について、慎重かつ実現性の高い継続的な事業計画に基づいて、将来の課税所得を合理的に見積り、実行可能なタックス・プランニングを考慮して、将来の税金負担額を軽減する効果を有すると考えられる範囲で繰延税金資産を計上しています。繰延税金資産の回収可能性は、将来の課税所得の見積りに依存するため、課税所得の見積りに影響を与える要因が発生した場合は、将来の税金費用に影響を及ぼす可能性があります。

#### 4 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

#### 5 【研究開発活動】

該当事項はありません。