

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

※当社は平成19年12月3日に株式移転にて株式会社パソナの完全親会社として設立されておりますが、移転方式が単独移転であり、実質的に連結するグループ集団には変更がないため、株式会社パソナの平成19年5月期の連結業績との比較を前年同期比として記載いたしております。

・当期の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、上期は緩やかな景気拡大が続いたものの、下期はアメリカ経済の減速や原油など原材料価格の高騰を背景に、景気の不透明感が色濃くなってきました。雇用情勢に関しては、企業の人手不足感を受けて、若年層を中心に正社員採用が拡大しましたが、足元では、新規求人数の減少や有効求人倍率の低下など厳しさも見られました。

また、正規・非正規労働者の待遇格差や社会問題化した日雇い派遣などに対して、社会的に議論が高まっており、労働者派遣法の改正についても取り上げられるなど、人材派遣業界を取り巻く環境も大きく変化しようとしています。

このような環境のもと、当社グループでは、より強いグループ経営、グループ営業を実践するべく、昨年12月に純粋持株会社体制へと移行すると同時に、人材派遣事業だけでなく、人材紹介事業、再就職支援事業、アウトソーシング事業の強化など、人材サービスの総合化戦略をさらに推進いたしました。下期に入り、人材需要の一服感から、人材派遣の成長が鈍化しましたが、再就職支援事業、アウトソーシング事業が大幅に伸長したことにより、当連結会計年度の連結売上高は236,945百万円(前年同期比2.5%増)となりました。

利益面では、他社に先がけて実施した派遣スタッフへの交通費支給などの長期安定化施策により、人材派遣事業の原価率は上昇しましたが、収益性の高い人材紹介事業、再就職支援事業、アウトソーシング事業の拡大により、全体の売上高総利益率は前年同期比0.5%ポイント改善し、20.8%となりました。

一方、派遣スタッフとのコミュニケーションを重視した福利厚生施設の拡充やグループ戦略を推進するための中枢拠点の新設などの戦略的投資の実施に加え、総合化戦略推進のための成長分野への人的投資などにより、販管費が前年同期に比べ増加いたしました。

これらにより、連結営業利益は6,444百万円(前年同期比24.2%減)、連結経常利益は6,637百万円(前年同期比24.6%減)となりました。

また当連結会計年度において、関係会社株式売却益1,095百万円を特別利益として計上したほか、平成21年6月以降に予定されている大手町野村ビル移転に伴い、移転費用等の一部として約430百万円を特別損失として計上したことから、税金等調整前当期純利益は7,000百万円(前年同期比19.7%減)となり、少数株主損益が853百万円となったことから、連結当期純利益は2,962百万円(前年同期比29.4%減)となりました。

■連結業績

	平成20年 5 月期	(ご参考) 平成19年 5 月期	(ご参考) 増減率
売上高	236,945百万円	231,231百万円	2.5%
営業利益	6,444百万円	8,507百万円	△24.2%
経常利益	6,637百万円	8,807百万円	△24.6%
当期純利益	2,962百万円	4,198百万円	△29.4%

・事業の種類別セグメントの業績（セグメント間内部取引消去前）

※昨年12月3日に純粋持株会社を設立したことから、当連結会計年度下期より持株会社の費用が「消去又は全社」の中の全社費用として計上されています。

①人材派遣・請負、人材紹介事業 売上高 216,486百万円、営業利益 5,056百万円

（人材派遣・請負事業） 売上高 208,810百万円

上期の派遣需要は堅調に推移したものの、新卒や第二新卒を中心に正社員採用が拡大したこともあり、企業内における人材の充足感に昨年末からの景気先行き不透明感が重なったことから、下期には派遣需要に一服感が見られました。

顧客業種別では、通信関連の需要は堅調に推移しましたが、メーカーや金融業界については、景気の減速感を受け、需要に足踏み傾向が見られました。

また、派遣職種別では、一般事務分野（クラリカル）、専門事務分野（テクニカル）が伸び悩んだ一方で、当社グループの株式会社パソナテックが資格取得支援など、効果的なエンジニア育成策を積極的にすすめたことにより、ITエンジニアリング分野が伸長したほか、営業・販売職分野も堅調に推移しました。

一方、優秀人材の確保については、稼働中スタッフに対する「お友達紹介キャンペーン」の実施など口コミ登録による質の高い人材の確保を図る一方で、よりきめ細やかな対応を行うため、登録者数を戦略的に絞り込んだことから、新規登録者数は前年同期に比べ減少しましたが、カウンセリングとリラクゼーションに重点を置いたスタッフ向け福利厚生施設をオープンするなど、派遣スタッフとのコミュニケーションを強化した結果、平均契約期間の長期化が続くなど、優秀な派遣スタッフの長期安定化へとつながりました。

これらの結果、人材派遣・請負事業の売上高は208,810百万円（前年同期比0.1%減）となりました。

（人材紹介事業） 売上高 7,676百万円

人材紹介事業は当第3四半期まで好調に推移していましたが、景気の減速感が増すなかで、企業の人材不足感や採用意欲は依然として強く、求人数に大きな変化は見られないものの、スキルや経験といった人材の要求レベルが相対的に高くなってきています。

このような環境の中、当社グループでは、大都市圏だけでなく地方へとサービスエリアを拡大したほか、マネジメント層やグローバル人材への求人对応など、幅広いサービスを提供する体制を強化しました。また、サービスクオリティの向上に向けたコンサルタント教育の強化を通じて、求職者、顧客企業双方の要求レベルに対応できる体制の構築に努めました。

この結果、国内の人材紹介事業の売上高は5,465百万円（前年同期比36.8%増）と大幅な増収を達成しましたが、海外の人材紹介事業はサブプライムローン問題や為替レートの影響を受けたことから、売上高は2,210百万円（前年同期比16.6%減）となり、人材紹介事業全体の売上高は7,676百万円（前年同期比15.5%増）となりました。

当セグメントの利益については、人材派遣事業では粘り強い料金交渉により請求単価が緩やかながら引き上げられ、単価スプレッドは改善したものの、社会保険料率の引き上げや有給休暇の取得増加、一部地域のスタッフに対する交通費支給等により人材派遣の原価率が上昇しました。しかしながら、人材紹介事業の増

収によりこれを吸収し、セグメントの売上高は216,486百万円（前年同期比0.4%増）となり、セグメントの粗利率は前年同期比で改善しました。

また、スタッフ向け福利厚生施設の開設など戦略的な投資により販管費が増加したことから、営業利益は5,056百万円（前年同期比27.4%減）となりました。

②再就職支援事業 売上高 5,858百万円、営業利益 1,377百万円

再就職支援市場はここ数年縮小を続けていましたが、経営環境の先行き懸念が広がり、大手企業を中心に早期・希望退職の募集、実施が増加するなど底打ちの兆しが見られ、足元の需要も堅調に推移してきています。

当社グループの株式会社パソナキャリアは、業界トップ企業として、業界唯一の全国ネットワークを活用した質の高い再就職支援サービスを実施するとともに、再就職希望者と同年代の大手企業出身の再就職コンサルタントを大幅に増員し、きめ細やかなカウンセリングを行うことで、企業と求職者のマッチング向上に努めました。また、当期は大口需要の特需もあったことから、拠点およびコンサルタントを効率よく活用したサービス提供が可能となり、売上高は5,858百万円（前年同期比32.9%増）、営業利益は1,377百万円（前年同期比81.6%増）と過去最高の業績となりました。

③アウトソーシング事業 売上高 13,732百万円、営業利益 1,883百万円

当社グループの株式会社ベネフィット・ワンは、福利厚生サービスの法人会員に対して従業員の給与と福利厚生とを一括で管理するトータルコンペンセーション（総額報酬管理）の提案営業を推進するとともに、顧客ニーズを受けて、育児・介護などのワークライフバランスに配慮したメニューの開発にも注力し、福利厚生サービスの拡大を図りました。

また新規事業として取り組んでいる、報奨金・奨励金などをポイント化して管理・運営するサービス「インセンティブ・カフェ」、企業顧客への特典事業「カスタマー・ロイヤリティプログラム」、グルメ関連の標章および割引事業などに注力し、個人と法人会員向けの両面でサービスを強化しました。

利益面では愛媛県松山市のカスタマーセンターの稼働など、オペレーションの効率化やコスト削減が奏功したこともあり、売上高は13,732百万円（前年同期比34.3%増）、営業利益は1,883百万円（前年同期比60.3%増）と大幅な増収増益を達成しました。

④その他の事業 売上高 2,115百万円、営業損失 26百万円

保育関連事業や語学教室の運営などの教育事業を行っており、売上高は2,115百万円（前年同期比7.1%増）、営業損失は26百万円（前連結会計年度は396百万円の損失）となりました。

■セグメント別売上高

	平成20年5月期	(ご参考) 平成19年5月期	(ご参考) 増減率
人材派遣・請負事業	208,810百万円	208,952百万円	△0.1%
人材紹介事業	7,676百万円	6,645百万円	15.5%
再就職支援事業	5,858百万円	4,408百万円	32.9%
アウトソーシング事業	13,732百万円	10,226百万円	34.3%
その他の事業	2,115百万円	1,975百万円	7.1%
消去又は全社	△1,248百万円	△976百万円	—
合計	236,945百万円	231,231百万円	2.5%

■セグメント別営業利益

	平成20年5月期	(ご参考) 平成19年5月期	(ご参考) 増減率
人材派遣・請負、人材紹介事業	5,056百万円	6,964百万円	△27.4%
再就職支援事業	1,377百万円	758百万円	81.6%
アウトソーシング事業	1,883百万円	1,174百万円	60.3%
その他の事業	△26百万円	△396百万円	—
消去又は全社	△1,846百万円	6百万円	—
合計	6,444百万円	8,507百万円	△24.2%

※昨年12月3日に純粋持株会社を設立したことにより、当連結会計年度下期より持株会社の費用が「消去又は全社」の中の全社費用として計上されております。

(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は、前連結会計年度末に比べて1,861百万円増加（前連結会計年度は2,905百万円の減少）し、当連結会計年度末現在の残高は13,612百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因を以下に記載します。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税金等調整前当期純利益は前連結会計年度に比べて1,720百万円減の7,000百万円となりましたが、売上債権の減少による増加額が309百万円、営業債務の増加による増加額が214百万円、法人税等の支払額が4,093百万円であったことなどにより、営業活動の結果得られた資金は5,974百万円（前連結会計年度は5,897百万円）となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

主に有形固定資産の取得による支出2,118百万円、ソフトウェアなどの無形固定資産の取得による支出1,375百万円などにより、投資活動の結果使用した資金は2,968百万円（前連結会計年度は3,226百万円）となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払1,060百万円などにより、財務活動の結果使用した資金は980百万円（前連結会計年度は5,607百万円）となりました。

財務活動の結果使用した資金が前連結会計年度に比べ4,626百万円減少しているのは、前連結会計年度に行った自己株式の取得（4,287百万円）を当連結会計年度においては実施していないことなどによるものです。

(参考) キャッシュ・フロー指標のトレンド

	(ご参考) 平成16年 5月期	(ご参考) 平成17年 5月期	(ご参考) 平成18年 5月期	(ご参考) 平成19年 5月期	平成20年 5月期
自己資本比率	42.5%	48.1%	45.5%	41.1%	41.6%
時価ベースの自己資本比率	467.3%	250.1%	187.6%	176.7%	59.0%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	0.3年	0.1年	0.1年	0.0年	0.0年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	45.9	213.1	363.0	165.3	176.6

(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

(注2) 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。

(注3) 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います。

(注4) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを使用しております。

(注5) 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息を支払っている全ての負債を対象としております。

(注6) 平成16年5月期より平成19年5月期は株式会社パソナ(連結)の数値を記載しております。

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・請負事業を中心に、人材紹介事業、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事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりとなります。

	平成20年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
クラリカル(一般事務)	112,968	47.7	98.7
テクニカル(専門事務)	33,653	14.2	98.8
I Tエンジニアリング	22,253	9.4	105.2
営業・販売職	18,794	7.9	108.2
その他の派遣・請負	20,623	8.7	96.1
派遣付随業務	220	0.1	78.6
人材派遣・請負事業	208,513	88.0	99.9
人材紹介事業	7,654	3.2	115.2
人材派遣・請負、人材紹介事業	216,168	91.2	100.4
再就職支援事業	5,855	2.5	133.3
アウトソーシング事業	13,309	5.6	134.7
その他の事業	1,577	0.7	99.3
全社	34	0.0	—
合計	236,945	100.0	102.5

(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 前期比につきましては、株式会社パソナ第19期の数値との比較となっております。

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。

	平成20年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	5,331	2.2	103.6
関東(東京以外)	22,821	9.6	97.2
東京	116,944	49.4	105.5
東海・北信越	27,489	11.6	101.2
関西	38,361	16.2	99.1
中国・四国・九州	22,258	9.4	103.5
海外	3,738	1.6	84.7
合計	236,945	100.0	102.5

(注) 前期比につきましては、株式会社パソナ第19期の数値との比較となっております。

派遣スタッフ契約件数(連結子会社の合計)の月平均件数は次のとおりであります。

	月平均契約件数(件)
平成20年5月期	62,330

3 【対処すべき課題】

現在、景気の不透明感は依然強く、さらには景気後退局面へと移行する可能性も否定できません。一方、雇用環境としては、昨年からの企業での正社員化の流れは緩やかになりつつあり、景気動向により派遣需要は一時的に引き締まるものの、正社員採用の抑制傾向も続いていることから、下期以降は派遣需要の回復や、アウトソーシング市場の拡大が見込まれています。

また、昨今の派遣に関する様々な問題は、顧客企業の人材活用における「コンプライアンス」に対する関心を高め、顧客企業、派遣スタッフ双方にとって、派遣会社を選択するポイントは「安心感」となっています。それは、コンプライアンス体制に根付いた「安心感」であり、福利厚生や処遇の充実度に根付いた「安心感」でもあります。当社グループとしてこれまで推進してきた、コンプライアンス体制強化、派遣スタッフの処遇向上などの施策が他社との明らかな差別化につながる、大きなビジネスチャンスの時期でもあると捉えております。

また、厳しい経営環境は一方で企業の“アウトソーシング化”を促進することから、従来の福利厚生サービスなどの「アウトソーシング」事業に加えて、請負事業など、顧客企業の社内で業務を進める「インソーシング」事業の拡大を推進していきます。これら2つをあわせた、「トータルアウトソーシング」事業において、アライアンスも含めた新たなサービスメニューの開発、営業提案を実施する体制を強化し、当社グループの総合化戦略をさらに強く推し進めてまいります。

あわせて、グループ内業務フローの見直しや業務のシェアード化の推進、グループ事業再編など効率化による合理化を進めます。

また、一部企業の偽装請負や日雇い派遣の問題を発端に、「格差」や「非正規雇用」の問題が社会問題として大きくクローズアップされるなど、人材派遣をめぐる環境は大きく変化してきています。当社グループは、「派遣」という働き方だけでなく、働く人々が自由に選択できる、多様な働き方やキャリアアップの機会を提供することこそが私たちの社会的使命であると考え、新たな雇用インフラやサポートインフラを構築し続けるとともに、社会に向けて様々な提言、情報発信をしてまいります。

4 【事業等のリスク】

当社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有事の際には迅速かつ適切な情報伝達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有価証券報告書提出日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等、多数の個人情報をお預かりしております。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・提供等を行うとともに、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います。また、個人情報の漏えい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、登録スタッフおよび取引先企業に関する営業秘密・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つとめております。

当社グループの派遣スタッフについては、派遣従業員就業規則、派遣従業員秘密情報保持規程を定めるとともに、派遣就業開始時には誓約および承諾書の提出を求め、派遣先の秘密の保持義務その他就業上のルール遵守を確認してから派遣を開始しております。

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、登録者一人一人のニーズに応じた就業機会を提供する担当者（マイコーチ）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ことに継続努力し、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います。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

当社グループの人材派遣事業においては、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、派遣給与の引上げを先行して実施し、派遣先企業との料金値上交渉が不調に終わった場合、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

(4) 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、全国80拠点あまりで、次の再就職先が決定するまでの間、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がっております。サービスレベルの向上による顧客企業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、顧客企業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、収益性が変動することが考えられます。

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。経済環境の影響および各拠点やコンサルタントの配置について機動的な対応ができるとは限らず、全国的な拠点ネットワーク維持のための固定費が負担となり、収益性が低下し、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

(5) 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、主に顧客企業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ベネフィット・ワン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収受し、従業員が宿泊施設等を利用した際に、加入コースに応じ補助金を支給します。補助金の伴う施設の利用率が増加し、補助金単価が不変であれば、収入に対する補助金負担の割合が増大し、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

(6) 法的規制について

① 人材派遣・請負事業、人材紹介事業

a. 人材派遣・請負事業

(イ) 事業の許認可について

当社グループの人材派遣事業は、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」（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、法令違反等の未然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、業務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に影響を受ける可能性があります。

(ロ) 派遣対象業務について

平成11年12月の労働者派遣法改正前においては、労働者派遣を行うことができる業務が26の専門的業務（以下、「政令26業務」という）に限定されておりましたが、同法改正により、労働者派遣の対象業務は港湾運送、建設、警備、医療関係、物の製造業務などの一部の業務を除いて自由化されました。さらに、平成16年3月には物の製造業務に関わる派遣および医療関係業務への紹介予定派遣（派遣期間終了後に派遣先が派遣スタッフを社員として採用することを前提とした派遣）が解禁されております。また、平成18年4月には医師のへき地への派遣、医師、看護師、保健師等の産休、育休等の代替要員としての派遣が解禁されました。しかし未だ許可されていない業務があることから、将来の人材派遣事業の拡大に制約を与える可能性が

あり、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

(ハ) 派遣期間制限について

労働者派遣法の規定により、現在では、派遣先は、平成11年12月に解禁となった業務及び物の製造業務については原則1年（最高3年までの期間で、派遣先が従業員の過半数を代表する者の意見を聴取し受け入れ期間を延長した場合は、その期間）を超える期間、派遣就業の場所ごとにおける同一の業務について、派遣会社から継続して労働者派遣を受け入れてはならないことになっており、派遣会社側もそのような派遣を行わないように定められております。派遣会社は派遣期間の制限に違反することとなる日の前日までに派遣先と派遣スタッフに派遣停止を通知し、派遣先が派遣期間の制限日を超えて当該派遣スタッフを引き続き使用する場合は、派遣先による雇用契約の申込が義務づけられております。

また、政令26業務については派遣期間に制限はありませんが、3年を超えて同一の派遣スタッフを受け入れている派遣先が、当該業務で労働者を雇い入れようとするときは、当該3年を超えて受け入れている派遣スタッフを優先雇用すべく、派遣先による雇用契約の申込が義務づけられております。

こうした派遣期間制限により、派遣先の派遣スタッフへの雇用契約の申込が増加し、派遣スタッフが派遣先との直接雇用契約へと移行する場合、派遣スタッフの減少につながり、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

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。

② 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。

(7) 社会保険料負担について

当社グループでは、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。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老人加入率が低く、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月からの医療制度改革において、老人保健拠出金に替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3.05%（平成19年度）から3.8%へと大幅に上昇することになりました。

また、平成16年の年金制度改革により、標準報酬月額に対する厚生年金保険料会社負担分の料率は、平成16年10月時点の6.967%から平成29年まで毎年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。

このように社会保険制度の改正による保険料率や被保険者の範囲等に変更がある場合には、当社グループの財政および業績が影響を受ける可能性があります。

(8) 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

平成20年5月末現在、当社代表取締役南部靖之およびその近親者（二親等内の近親者）、同氏およびその

近親者が議決権の過半数を所有する会社（南部エンタープライズグループ各社）が当社株式の45.4%を所有しておりますが、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。

(9) 事業投資について

① 子会社・関連会社への投資

平成20年5月31日現在、当社グループは連結子会社42社、持分法適用関連会社5社で構成しております。

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。

また、当社グループは今後も、顧客企業や就労者の多様なニーズに応じて新規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、既存グループ事業インフラや営業網の活用等による早期育成に取り組んでおりますが、こうした取組みにも関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。

② 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需要が発生する可能性があるほか、のれんの償却等により業績に影響を受ける可能性もあります。また、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短期間で連結収益に貢献するとは限らず、貢献に時間を要する場合があります。

(10) 人材サービス市場について

当社グループは、人材派遣・請負、人材紹介、再就職支援、アウトソーシング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、当社グループの業績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】

当社グループにおける研究開発活動は、アウトソーシング事業において、顧客企業会員等に信頼される「福利厚生サービス」を提供することを目的としており、これに係るシステム開発等の設備投資を行っております。

なお、当連結会計年度においては、研究開発費の総額は32百万円であります。

7 【財政状態及び経営成績の分析】

(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]」の「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

当連結会計年度の売上高は、前年同期に比べ、5,713百万円増（前年同期比2.5%増）の236,945百万円となりました。人材派遣事業においては、需要の一服感から、142百万円減（前年同期比0.1%減）とほぼ横ばいとなりました。一方、当社グループが総合化戦略の一環として注力している、人材紹介事業が1,030百万円増加（前年同期比15.5%増）したほか、再就職支援事業が1,449百万円増（前年同期比32.9%増）、アウトソーシング事業は3,506百万円増（前年同期比34.3%増）と大幅に伸長しました。

② 営業利益及び経常利益

当連結会計年度の営業利益は2,062百万円減（前年同期比24.2%減）の6,444百万円となりました。これは、収益性の高い人材紹介事業、再就職支援事業、アウトソーシング事業の拡大により、売上総利益は2,319百万円増（前年同期比4.9%増）の49,369百万円となりましたが、派遣スタッフとのコミュニケーションを重視した福利厚生施設の拡充やグループ戦略を推進するための中枢拠点の新設などの戦略的投資の実施に加え、総合化戦略推進のための成長分野への人的投資などにより、販管費が4,382百万円増加（前年同期比11.4%増）したことによるものです。

また、就農支援事業等における補助金収入273百万円など営業外収益が560百万円、持株会社体制移行に伴う費用など営業外費用が366百万円、結果、営業外損益が193百万円となったことから、当連結会計年度の経常利益は6,637百万円となりました。

③ 当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1,235百万円減（前年同期比29.4%減）の2,962百万円となりました。これは、関係会社株式売却益1,095百万円を特別利益として計上したほか、平成21年6月以降に予定されている大手町野村ビル移転に伴い、移転費用等の一部として430百万円を特別損失として計上したことに加え、少数株主損益が353百万円増（前年同期比70.7%増）の853百万円となったことなどによるものです。

(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、大きく分けて店舗およびIT関連設備投資や、子会社・関連会社への投融資資金およ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、IT関連設備投資、出資・貸付等の投融資関連については自己資金による調達を基本としております。また、経常運転資金については、資金需要時期に適宜銀行からの短期借入により調達しております。

当連結会計年度の設備投資は総額3,099百万円であり、その主なものは、新規拠点の開設および既存拠点の配置変更に伴う建物(建物附属設備を含む)および工具器具備品として1,637百万円、基幹業務システム追加開発・改修費などのソフトウェアとして1,462百万円であります。

現状、当社グループでは通常の店舗投資やIT投資等に必要の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、さらに主たる事業会社では金融機関との間に100億円のコミットメントラインを設定することで、急の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、主力の人材派遣事業が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

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4,087百万円増加(前年同期比7.5%増)し、58,513百万円となりました。純資産は、2,563百万円増加(前年同期比9.5%増)し、29,468百万円となりました。自己資本比率は、前連結会計年度末に比べて0.5%ポイント増加し、41.6%となりました。

主な増減としては、資産の部では流動資産が41,213百万円と前連結会計年度末に比べて2,126百万円の増加(前年同期比5.4%増)となりました。これは、現金及び預金が13,672百万円と2,201百万円増加(前年同期比19.2%増)したことなどによるものです。固定資産は17,300百万円と1,961百万円の増加(前年同期比12.8%増)となりました。これはグループ戦略の中核拠点として、新丸の内ビルディング(東京都千代田区)にオフィスを開設したことなどにより、有形固定資産が4,990百万円と605百万円増加(前年同期比13.8%増)したこと、システム投資などにより、無形固定資産が3,338百万円と690百万円増加(前年同期比26.1%増)したことなどによるものです。

負債の部では流動負債が26,731百万円と前連結会計年度末に比べて1,027百万円の増加(前年同期比4.0%増)となりました。固定負債は2,313百万円と497百万円の増加(前年同期比27.4%増)となりました。これは本社移転費用等の一部を引当金として430百万円計上したことなどによるものです。

(将来見通しに関する記述について)

上述の本文中、将来に関する事項については提出日現在において判断したものでありますが、多分に不確定な要素を含んでおります。従いまして実際の業績や財産状態等は、業況の変化などにより、本文に記載されている予想とは異なる場合があります。