

2025年5月期 決算説明会

株式会社パソナグループ

東証プライム（2168）

2025年7月17日

<https://www.pasonagroup.co.jp/>



パソナハートフルアーティスト共同作品「アンモナイト3」

株式会社パソナグループ
2025年5月期 決算説明会

2025年7月17日(木)

【説明者】

株式会社パソナグループ 副社長執行役員 CFO 仲瀬 裕子(以下、仲瀬)

【その他、登壇者】

株式会社パソナグループ 代表取締役社長 CEO 若本 博隆

株式会社パソナ 代表取締役社長 中尾 慎太郎

2025年5月期 業績概況

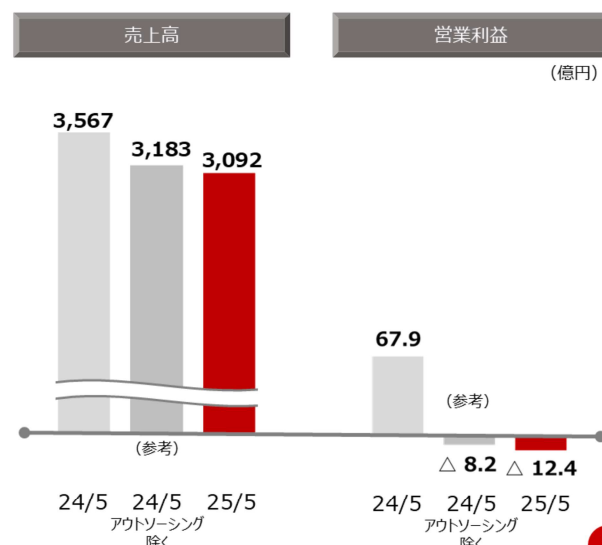
※この資料の数字は、億円単位は億円未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています

2

（仲瀬）
パソナグループの仲瀬でございます。
いつも、様々な形でご支援賜り、誠にありがとうございます。
それでは、私から、2025年5月期の決算概要について、ご説明します。

- 期首からアウトソーシングセグメントを廃止（※）、BPOソリューションで大型受託案件がピークアウト
- アウトソーシングを除いたベースでは、売上総利益は粗利率の改善により増加
- 大阪・関西万博のパビリオン出展に伴う万博出展関連費用を特別損失に計上したことから、親会社株主に帰属する当期純利益は▲86億円の赤字

(百万円)	24/5 (構成比 %)	25/5 (構成比 %)	前期比	24/5 (アウトソーシング除く) (構成比 %)	前期比
売上高	356,733 (100.0)	309,240 (100.0)	△47,492 △13.3%	318,301 (100.0)	△9,061 △2.8%
売上原価	271,907 (76.2)	241,281 (78.0)	△30,626 △11.3%	252,102 (79.2)	△10,820 △4.3%
売上総利益	84,825 (23.8)	67,958 (22.0)	△16,866 △19.9%	66,199 (20.8)	+1,759 +2.7%
販管費	78,030 (21.9)	69,196 (22.4)	△8,833 △11.3%	67,020 (21.1)	+2,176 +3.2%
営業利益	6,794 (1.9)	△1,237 (△0.4)	△8,032 -	△821 (△0.3)	△416 -
経常利益	7,152 (2.0)	△460 (△0.1)	△7,612 -		
親会社株主に帰属する 当期純利益	95,891 (26.9)	△8,658 (△2.8)	△104,549 -		
売上総利益率	23.8%	22.0%	△1.8pt	20.8%	+1.2pt
営業利益率	1.9%	△0.4%	△2.3pt	△0.3%	△0.1pt



(※) 前連結会計年度末に連結子会社であった株式会社ベネフィット・ワンの株式を売却したことから、当期首よりアウトソーシングセグメントを廃止しておりますので、参考情報としてアウトソーシングセグメントを除く合計を記載しております。

まず、連結業績についてです。

当期は、前期にベネフィット・ワン（以下、ベネワン）株式を売却した影響により、期初よりアウトソーシングセグメントがなくなっております。

加えて、当期はBPOソリューションで大型案件のピークアウトの影響をうけており、結果、売上高は、前期比13.3%減の3,092億円となりました。

粗利は、19.9%減の680億円、販管費は、11.3%減の692億円となり、結果、営業利益は、12.4億円の赤字となりました。

経常利益は、万博でのパビリオン出展に伴い、協賛企業からの協賛金収入などもあったことから4.6億円の赤字、万博出展関連費用48億円を特別損失に計上したことから親会社株主に帰属する当期純利益は87億円の赤字で着地しております。

なお、ベネワンを除いたベースでは、売上高は、前期比2.8%減、

粗利は、17.6億円ほど増えましたが、販管費が21.8億円増えておりますので営業利益は、前期比4.2億円減の赤字で着地しております。

特に4Q期間においては、BPOの市場環境は悪くはなかったものの

提案から受託まで想定以上に時間がかかり、案件を積み増すことができませんでした。

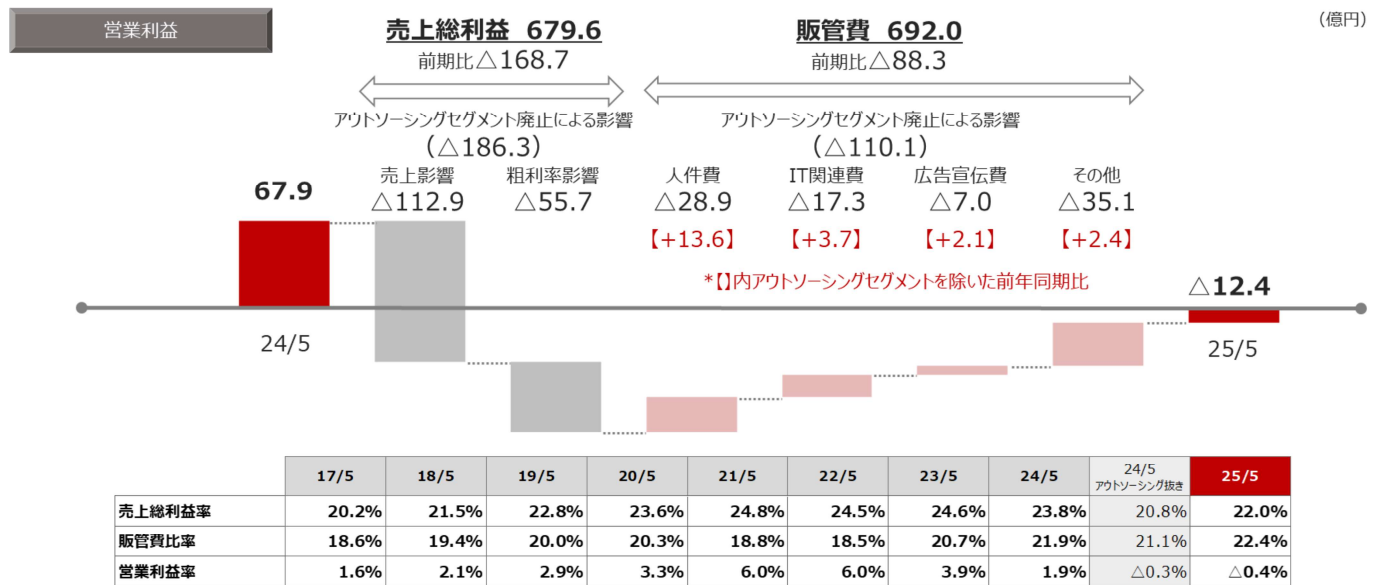
派遣も4月以降は稼働者数が前年を超えてまいりましたが

改善の立ち上がりが遅れ、BPO、エキスパート共に売上計画を下回ることになりました。

キャリアソリューションも伸びたのですが、上方修正した計画には届かず

利益も修正計画を下回りました。

- 前期から売上総利益率（粗利率）が低下（アウトソーシングセグメントの廃止による影響）
- アウトソーシングを除いた売上総利益は+17.6億円、粗利率は改善（+1.2pt）
- 販管費は減少。アウトソーシングを除いたベースでは増加。成長領域への人材投資や人件費UPが主因



次に営業利益分析です。

粗利は、ベネワンが抜けたことにより大きく減少しましたが、

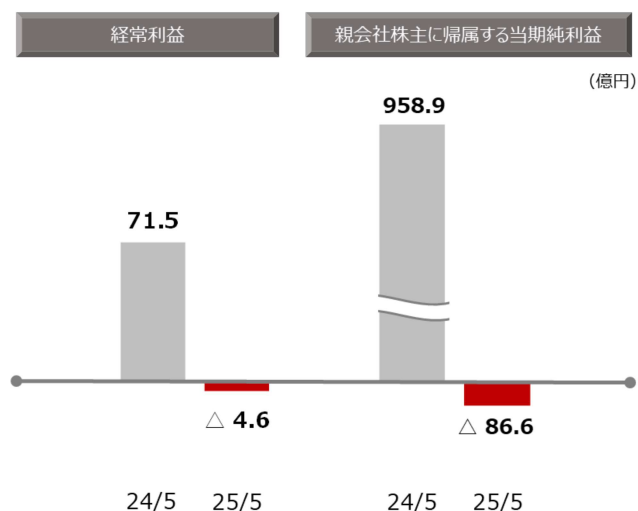
実力ベースでは、粗利率が改善しており、前期比で17.6億円のプラスとなりました。

販管費も約88億円減少しましたが、ベネワンを除くベースでは人件費やIT関連費用が増えたことから、営業利益は12.4億円の赤字となりました。

連結業績（営業外・特別損益）

- 大阪・関西万博へのパビリオン出展に伴い、万博出展関連費用を特別損失に計上（合計48.2億円）
- 前期はベネフィット・ワン株式の売却益を特別利益に計上
- 非支配株主損益はベネフィット・ワン株式売却による連結除外により減少

（百万円）	24/5	25/5	前期比	%
営業利益	6,794	△1,237	△8,032	－
営業外収益	1,145	1,346	+200	+17.5%
営業外費用	787	568	△219	△27.9%
経常利益	7,152	△460	△7,612	－
特別利益	112,060	178	△111,882	△99.8%
特別損失	12,961	5,545	△7,415	△57.2%
税引前当期純利益	106,251	△5,826	△112,078	－
法人税等充当金	4,926	1,989	△2,937	△59.6%
法人税等調整額	1,886	126	△1,760	△93.3%
法人税等計	6,813	2,115	△4,698	△69.0%
非支配株主損益	3,547	716	△2,831	△79.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	95,891	△8,658	△104,549	－



5

次に、営業利益以下となります。

ベネワン影響を除くのが難しく、ベネワンを含んだ前期比となりますが、

営業外収益は、運用による利息の受取や、大阪関西万博のパビリオンの協賛金の収入などにより、前期比で2億円プラスの13億円、営業外費用は、支払利息の減少などにより、前期比で2億円マイナスの5.7億円となりました。

結果、当期の経常利益は、営業利益に比べ7.8億円積み上がりましたが、4.6億円の赤字で着地しています。

また万博関連の特別損失を計上したことから、税引前利益では58億円の赤字となりました。

非支配株主損益もベネワンが抜けて大きく減少しましたが、

法人税は大きく減らず、当期純利益は約87億円の赤字となりました。

連結業績 セグメント別

(百万円)

セグメント別		売上高				営業利益				営業利益率		
		24/5	25/5	前期比	%	24/5	25/5	前期比	%	24/5	25/5	前期比
①	BPOソリューション (委託・請負)	147,579	137,236	△10,342	△7.0%	11,582	9,759	△1,823	△15.7%	4.1%	3.6%	△0.5pt
②	エキスパートソリューション (人材派遣)	137,082	134,807	△2,274	△1.7%							
③	キャリアソリューション (人材紹介、再就職支援)	13,054	14,507	+1,453	+11.1%	4,042	5,048	+1,005	+24.9%	31.0%	34.8%	+3.8pt
HRソリューション		297,715	286,552	△11,163	△3.7%	15,625	14,808	△817	△5.2%	5.2%	5.2%	△0.0pt
④	グローバルソリューション (海外人材サービス)	11,024	11,407	+383	+3.5%	270	401	+130	+48.3%	2.5%	3.5%	+1.0pt
アウトソーシング		38,962	—	△38,962	—	7,615	—	△7,615	—	19.5%	—	—
⑤	ライフソリューション (子育て支援・介護等)	7,792	8,623	+830	+10.7%	128	△26	△155	—	1.6%	△0.3%	△1.9pt
⑥	地方創生・観光ソリューション	6,610	7,083	+473	+7.2%	△2,671	△1,900	+770	—	△40.4%	△26.8%	+13.6pt
⑦	消去又は全社	△5,372	△4,425	+946	—	△14,174	△14,519	△345	—	—	—	—
合計 (アウトソーシング含む)		356,733	309,240	△47,492	△13.3%	6,794	△1,237	△8,032	—	1.9%	△0.4%	△2.3pt
(参考) 合計 (アウトソーシング除く)		318,301	309,240	△9,061	△2.8%	△821	△1,237	△416	—	△0.3%	△0.4%	△0.1pt

6

各セグメントについては、後程ご説明いたします。

主な増減内訳		24/5末	25/5末	(億円)
資産		3,011	2,650	△361
流動資産		2,436	1,889	△547
現金及び預金		1,923	1,248	△675
受取手形・売掛金・契約資産		435	413	△22
有価証券		—	145	+145
固定資産		573	760	+187
有形固定資産		355	471	+117
無形固定資産		50	76	+26
投資その他の資産		169	212	+44
負債		1,464	1,239	△225
流動負債		1,039	877	△162
短期借入金		93	60	△32
未払費用		168	186	+18
預り金		564	387	△176
固定負債		425	362	△63
長期借入金		294	237	△58
純資産		1,547	1,411	△135
株主資本		1,473	1,342	△131
資本剰余金		175	160	△15
利益剰余金		1,275	1,158	△117
自己株式		△27	△26	+1
その他の包括利益累計額		12	8	△5
新株予約権		0	0	±0
非支配株主持分		62	62	+0
自己資本比率		49.3%	50.9%	+1.6pt
自己資本比率（受託案件の預り金を除く）		60.3%	58.7%	△1.6pt

主な増減要因

【現金及び預金】
 ・固定資産の取得、短期的な資金運用、投資有価証券の取得、借入金の返済等により減少
 ・受託案件に係る一時的な預り金の減少 △197億円
 2025年 5月末（当期末） 353億円
 2024年 5月末（前期末） 550億円

【有価証券】
 短期的な資金運用

【有形固定資産】
 地方創生事業や淡路島に移転する万博パビリオン関連の資産の取得

【預り金】
 受託案件に係る一時的な預り金の減少 △197億円

【利益剰余金】
 ・親会社に帰属する当期純損失 △87億円
 ・配当金の支払い △30億円

【自己株式】
 2025年1月より自己株式の取得を実施。
 4月30日付で自己株式150万株を消却したため、前期末に比べ大きな変動はなし

【自己資本比率】
 受託案件に係る一時的な預り金を控除した場合は58.7%（△1.6pt）

次に、バランスシートですが、

資産は、前期末から361億円減少の2,650億円となりました。

これは主に、受託案件に伴う預り金が減少したほか、短期的な資金運用による有価証券の取得や地方創生や万博パビリオン関連の資産取得などにより、現預金が減少したことによるものです。

負債は、前期末から225億円減少の1,239億円となりました。

こちらも先ほどの預り金の減少や借入金の返済による減少などが主な要因です。

純資産は、最終利益の赤字に加えて、配当支払いによる利益剰余金の減少により、前期末から135億円減少の1,411億円となりました。

結果、自己資本比率は50.9%となり、前期末に比べて1.6ポイントのプラスとなりましたが受託案件の預り金を除いたベースでは58.7%で、前期末からは、1.6ポイントのマイナスとなりました。

(億円)				主な増減要因（前期比）	
主な増減内訳	24/5	25/5	増減		
営業活動によるキャッシュ・フロー	74	43	△31		
税金等調整前四半期純利益	1,063	△58	△1,121	【償却前利益】 △25億円（前期比△1,259億円）	
減価償却費	56	28	△28		
減損損失	108	2	△106		
のれん償却額	8	3	△4		
関係会社株式売却関連費用	12	—	△12		
関係会社株式売却損益（△は益）	△1,120	—	+1,120	（前期）ベネフィット・ワン株式売却関連	
売上債権・契約資産の増減額	42	22	△19		
営業債務の増減額	△9	8	+17		
法人税等の支払額	△45	△3	+42	【有価証券の取得による支出】 短期的な資金運用	
その他	△38	41	+80		
投資活動によるキャッシュ・フロー	943	△476	△1,419		
定期預金純増減額（△は増加）	1	△105	△106		
有価証券の取得による支出	—	△145	△145	【有形固定資産の取得】 地方創生事業等における資産の取得	
有形固定資産の取得	△152	△149	+3		
投資有価証券の取得	△4	△45	△40		
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	1,152	—	△1,152		
財務活動によるキャッシュ・フロー	△129	△151	△22	【投資有価証券の取得】 ベンチャー企業への投資等	
長期借入金の返済による支出	△103	△91	+12		
自己株式の取得による支出	△6	△17	△11		
配当金支払	△14	△30	△16		
配当金支払（非支配株主）	△32	△4	+28	【配当金支払（非支配株主）】 アウトソーシングセグメントの廃止によりキャッシュアウトが減少	
現金同等物の増減額	891	△584	△1,475		
現金同等物期首残高	479	1,370	+891		
現金同等物期末残高	1,370	787	△584		
フリーキャッシュ・フロー	1,017	△433	△1,449		

※ キャッシュ・フローには、受託案件に係る顧客からの一時的な「預り金」に見合うキャッシュの残高・増減額は含まれておりません。

8

次に、キャッシュフローですが、
 営業キャッシュフローは、
 償却前利益での赤字により、前期比31億円マイナスの43億円となりました。
 投資キャッシュフローは、476億円のキャッシュアウトとなりました。
 これは主に、地方創生事業における有形固定資産の取得、
 ベンチャー企業への投資、また定期預金や有価証券の取得など、短期的な資金運用などによるものです。
 財務キャッシュフローは、151億円のマイナスとなっていますが、
 これは長期借入金の返済や自己株式の取得および増配した配当金の支払いによるキャッシュアウトとなります。

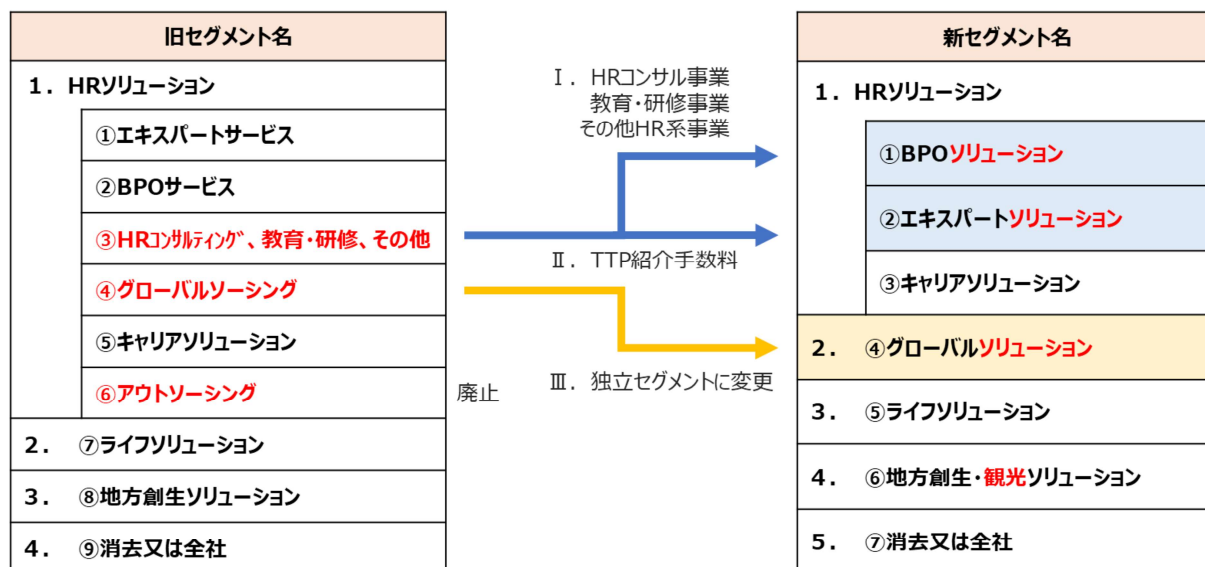
セグメント情報

※この資料の数字は、億円単位は億円未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています

9

次にセグメント情報についてご説明いたします。

「アウトソーシング」セグメントを担っていた株式会社ベネフィット・ワンの株式売却により連結の範囲から除外されたため、2025年5月期から報告セグメントの構成及び名称を一部変更

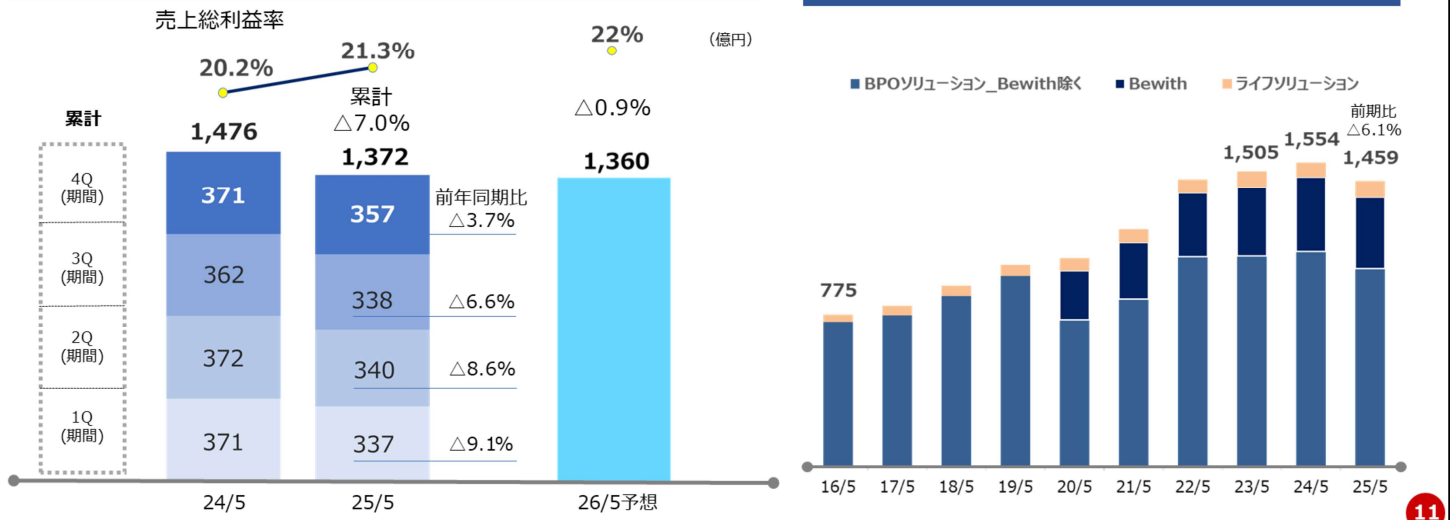


こちらのとおり当期よりセグメントを変更しております。

- 大型受託案件のピークアウト影響等により前期比で減収
- X-TECH BPOなどのDX支援の受託が増加
- AIエージェントを組み合わせたサービスや次世代経営者育成支援等の新サービスも拡大

売上高・売上総利益率

【参考】BPOソリューション及びライフソリューションセグメントの売上高推移

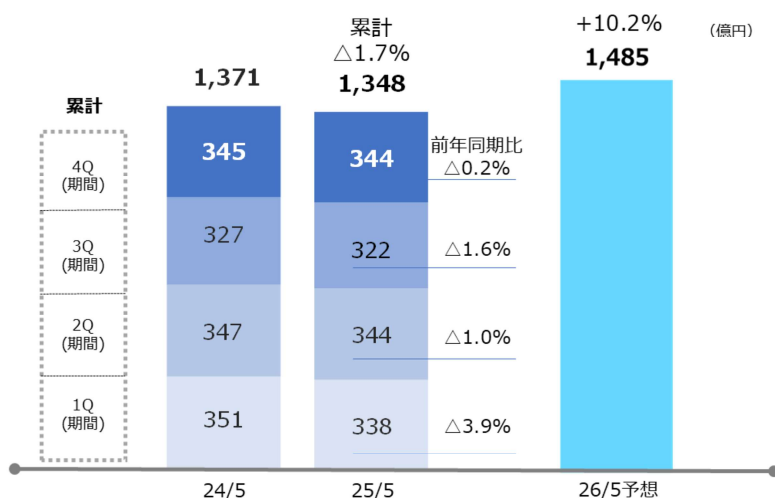


BPOソリューションは、大型受託案件のピークアウトの影響に加え、一部子会社で特定の企業との取引が縮小したこともあり、7%の減収となりました。一方で、戦略的に取り組んでいる「X-TECH BPO」の領域や慢性的な人材不足による採用支援事業など、粗利率の高い案件の獲得が進んでおり結果、BPOの粗利率は21.3%と前期より1.1ポイント改善しました。来期については、ピークアウト影響がまだ続くため若干減収の計画ではありますが、X-TECHや専門領域に注力し、引き続き、粗利率の向上に努めてまいります。

② エキスパートソリューション（派遣）

- 前期比で派遣稼働者数が減少。2025年4月以降は増加に転じる
- 派遣スタッフの処遇向上とともに派遣料金単価も上昇
- 営業日数が前期より少なくマイナスに影響（年間▲4日）

売上高



トピックス

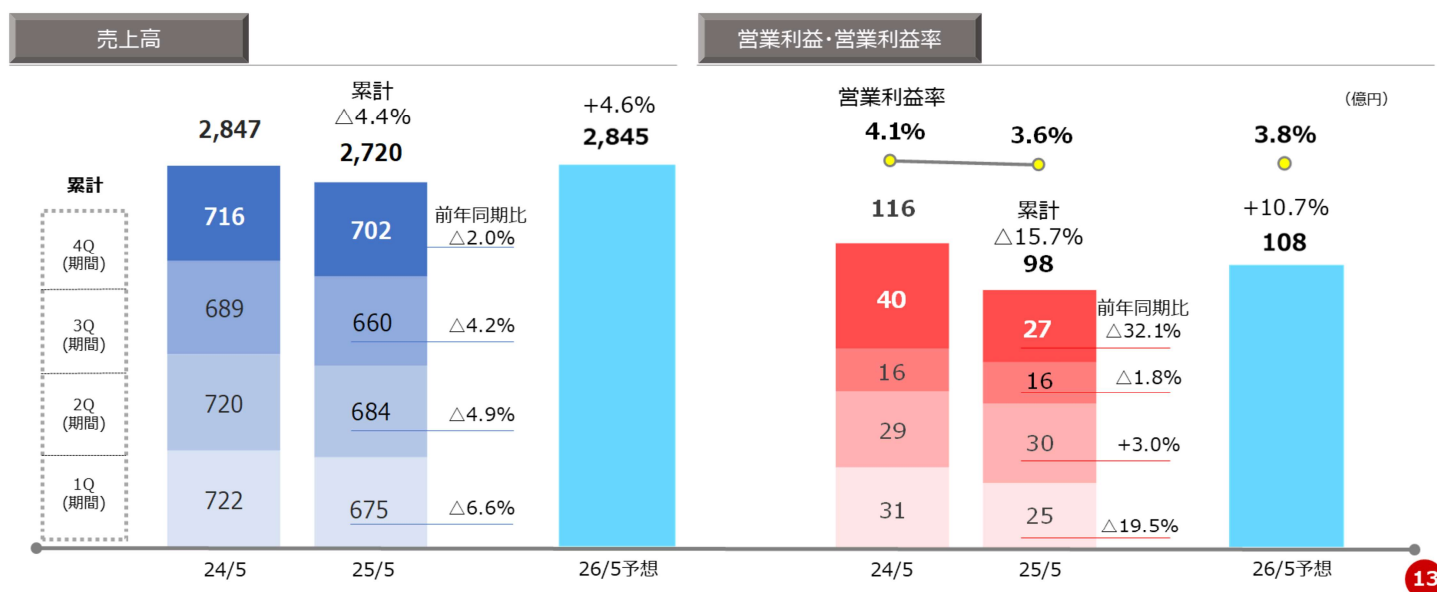
- 大阪・関西万博にて、パソナグループパビリオン「PASONA NATUREVERSE」だけでなく、出展されている各パビリオンにてパソナのスタッフが活躍中
- 大阪・関西万博にて活躍されている延べ2万人に対し、会期終了後も安心して次のキャリアに進めるよう転職・就業支援フェアを開催



エキスパートソリューションです。商社やメーカー、サービス業などからの受注が増加し派遣稼働者数も4月以降、前年を上回り回復基調となりましたが営業日数が前年より4日ほど少ないこともあり、1.7%の減収となりました。

来期については営業日数は1日少なくなりますが、足下の派遣稼働者数は前年超えが続くと見ており、万博の需要もしっかりと取り込み、派遣単価の上昇と合わせ、2桁の増収を見込んでおります。

- BPOソリューションの粗利率は前期から改善
- BPOソリューション、エキスパートソリューションがともに減収、社員の賃上げ等による人件費の増加もあり減益

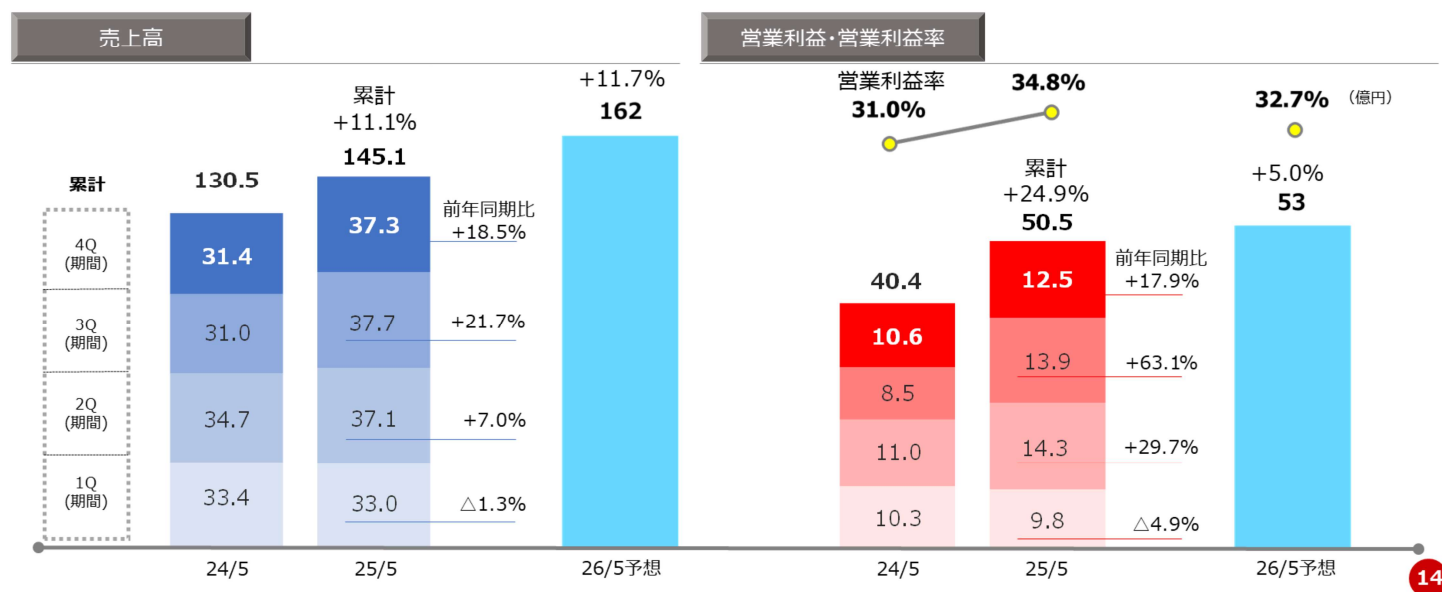


これらのセグメントの営業利益については、BPO、エキスパートともに減収しており、粗利も減益となりましたが、粗利率は改善しました。

加えて、人件費など販管費が増加したことで、営業利益は15.7%減益の98億円となりました。来期はBPO、エキスパートの共通部分を統合し、業務効率を向上させる新基幹システムが一部スタートすることにより、IT関連費用が増加します。加えて年金費用も増加することから、販管費は膨らむ見込みですが、増収でカバーし、増益を達成したいと考えております。

③ キャリアソリューション (人材紹介、再就職支援) PASONA

- **【人材紹介】** ハイキャリア領域で安定した需要が継続。紹介手数料の平均単価が上昇
- **【再就職支援】** 2024年から市場規模が大きく拡大し、2025年も引き続き好調に推移
- 両事業がともに拡大したことから増収（+11.1%）、増益（+24.9%）



次は、キャリアソリューションです。人材紹介は、引き続きハイキャリア領域に戦略的に注力した結果、平均成約単価が上がりました。

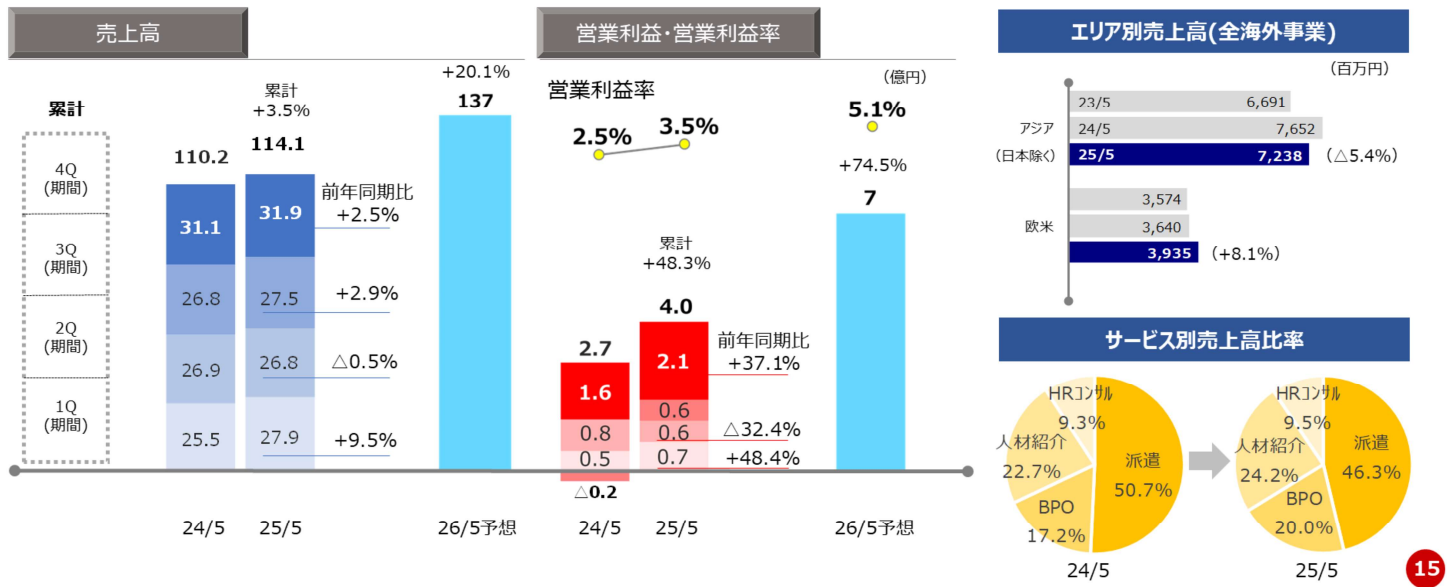
また、再就職支援は、早期退職や希望退職についての需要が好調に推移しており、従業員の自律的なキャリア形成を支援する「セーフプレースメント・トータルサービス」の利用企業数も拡大しています。

結果、売上は11.1%増収の145億円、営業利益は24.9%増の51億円、営業利益率も35%近くとなり、前期よりも3.8pt改善しています。

来期はキャリアソリューションでも生産性向上に繋がる基幹システムがカットオーバーするため、一時的に利益率は下がるものの、それを吸収し増収増益を計画しています。

④ グローバルソリューション（海外人材サービス）

- 【アジア地域】台湾では人材需要が引き続き好調。インド・シンガポールも増収。インドネシアは競争激化により減収
- 【北米地域】BPOサービスやHRコンサルティングサービス、人材紹介が伸長
- 利益率の高い人材紹介とHRコンサルティングの事業比率が高まり増益



次にグローバルソリューションです。米国では経理や給与計算などを行うBPOサービスやHRコンサルティング、人材紹介と全事業が伸長しました。

アジア地域は、特に台湾、インド、シンガポールが伸び、

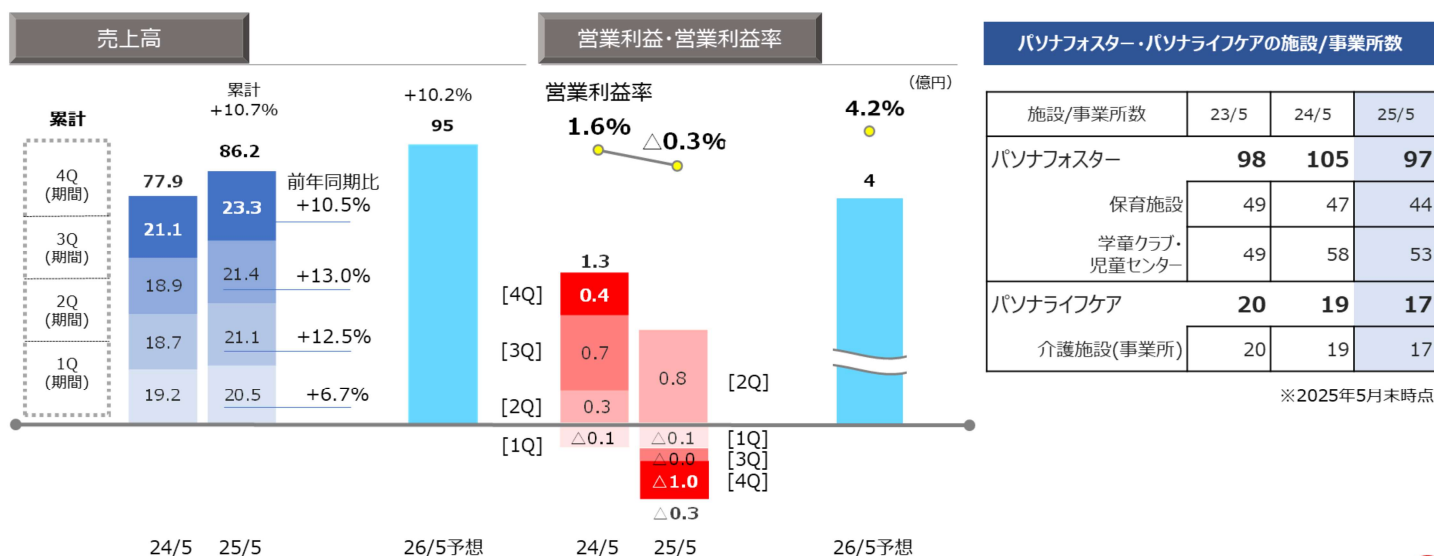
結果、為替影響もあり売上は3.5%増収の114億円となりました。

営業利益は利益率の高い人材紹介やHRコンサルティングの比率が高まったこともあり、48.3%増益の4億円となりました。

来期については、利益率の高い事業をさらに拡大することで、営業利益率も向上させる計画です。

⑤ ライフソリューション（子育て支援・家事代行等） P A S O N A

- 運営施設数は減少したものの受入れ可能人数の多い施設の開設や補助金収入の増加などにより増収
- 人件費やシステム投資のほか、保育事業に係る一時的な費用が増加



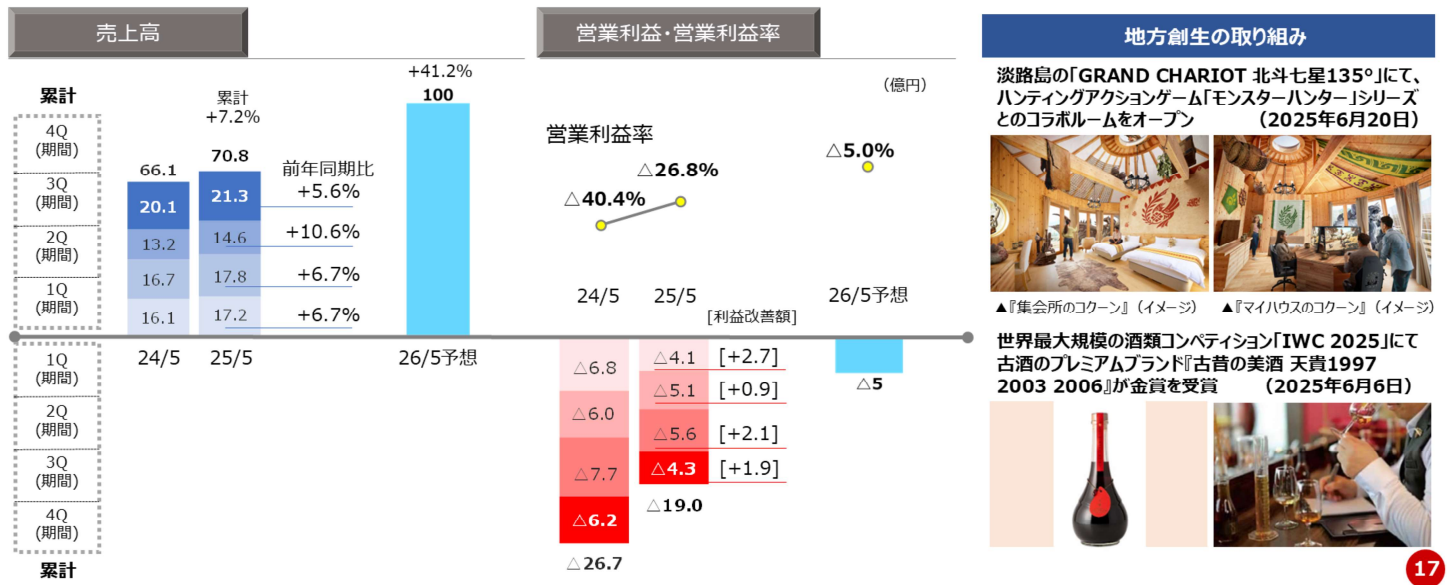
ライフソリューションは、子育て支援事業で、前期と比べて小規模な学童クラブの運営施設数は減りましたが、受入れ可能人数の多い施設の開設や保育施設の運営補助金の増加などにより、売上は10.7%増の86億円となりました。

費用面では、子育て支援事業において、人件費の増加や品質管理強化に係る費用、一時的な費用などにより販管費が増加し、営業利益は27百万円の赤字となりました。

来期については、新規施設の開設も予定しており、トップラインの成長を見込むとともに、一時的な費用もなくなることから、4億円の黒字を計画しています。

⑥ 地方創生・観光ソリューション

- ニジゲンノモリ、ハローキティスマイルでは、女性客やインバウンド客の来場者が増加
- 一部施設でリニューアルのための休業期間有
- 原材料の高騰や処遇向上による人件費が増加するも、減価償却費の減少などもあり赤字幅は縮小



地方創生・観光ソリューションについては、インバウンドや団体客、女性客などの幅広い層の観光客が増加した結果、一部施設のメンテナンス休業があったものの、売上は7.2%増の71億円となりました。

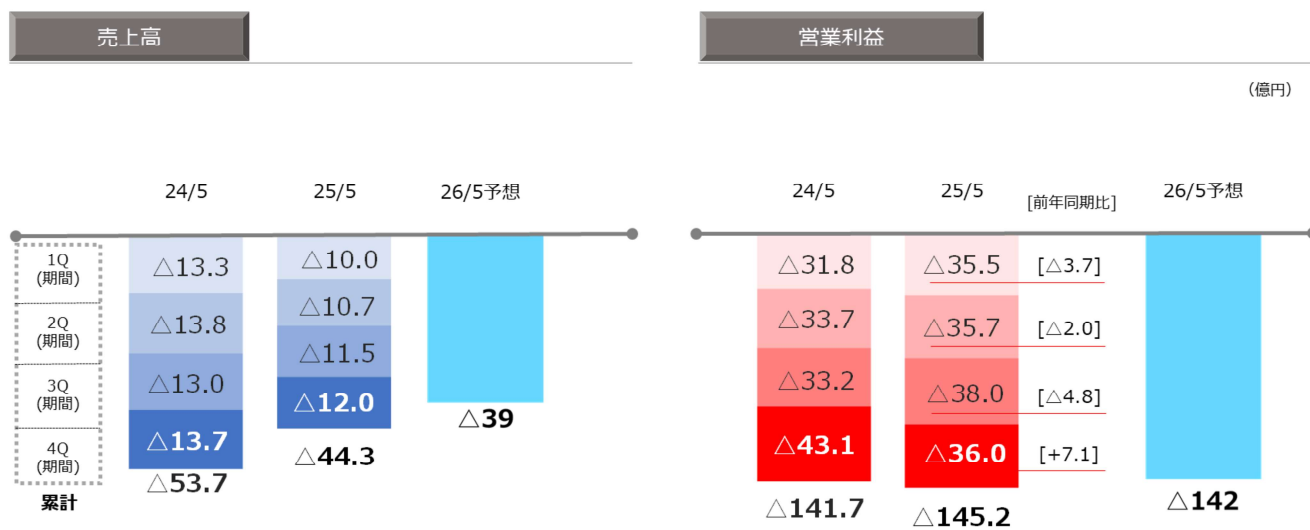
利益面では、減価償却費の減少もあり、赤字幅が縮小し、19億円の赤字となりました。

前期に比べて7.7億の利益改善となっておりますが、償却費の影響を除いた実力ベースでは約1.5億円、淡路だけなら2.5億円の改善となりました。

来期については、好調なインバウンドを更に取込み、宿泊施設の新規オープンなどによる増収を計画しています。

加えて、コストコントロールをしっかりと進めることで、今期以上の赤字幅縮小を達成していきたいと考えています。

- 処遇向上による人件費、新規事業立ち上げに伴う先行投資、DXを推進するIT関連費用が増加



最後に、全社セグメントですが、当期は、人件費やDXを推進するIT関連費用が増加した結果、前期より3.5億円コストが増加し、145億円のマイナスとなりました。
来期に向けて全社コスト全体を見直し、マイナス幅を縮小していきたいと考えております。

2026年5月期 通期連結業績予想

※この資料の数字は、億円単位は億円未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています

2026年5月期 通期連結業績予想

売上高

営業利益

親会社株主に帰属する当期純利益

(億円)

■ アウトソーシング除く

当期比
+6.7%

当期比
+37億円

△ 86.6

20/5 21/5 22/5 23/5 24/5 25/5 26/5 通期予想 20/5 21/5 22/5 23/5 24/5 25/5 26/5 通期予想 20/5 21/5 22/5 23/5 24/5 25/5 26/5 通期予想

	20/5	21/5	22/5	23/5	24/5	25/5	26/5 通期予想	当期比 増減	(%)
売上高	324,984	334,540	366,096	372,579	356,733	309,240	330,000	+20,759	+6.7%
営業利益	10,577	19,940	22,083	14,377	6,794	△1,237	2,500	+3,737	-
経常利益	10,236	20,379	22,496	15,366	7,152	△460	2,800	+3,260	-
親会社株主に帰属する当期純利益	594	6,784	8,621	6,099	95,891	△8,658	500	+9,158	-

以上の結果、2026年5月期の通期連結業績予想として、
売上高3,300億円、営業利益は25億円、経常利益は28億円、当期利益は5億円を計画しております。

2026年5月期 セグメント別 業績予想

(百万円)

セグメント別		売上高				営業利益				営業利益率		
		25/5	26/5 通期予想	当期比 増減	%	25/5	26/5 通期予想	当期比 増減	%	25/5	26/5 通期予想	%
①	BPOソリューション	137,236	136,000	△1,236	△0.9%	9,759	10,800	+1,040	+10.7%	3.6%	3.8%	+0.2pt
②	エキスパートソリューション	134,807	148,500	+13,692	+10.2%							
③	キャリアソリューション	14,507	16,200	+1,692	+11.7%							
HRソリューション		286,552	300,700	+14,147	+4.9%	14,808	16,100	+1,291	+8.7%	5.2%	5.4%	+0.2pt
④	グローバルソリューション	11,407	13,700	+2,292	+20.1%	401	700	+298	+74.5%	3.5%	5.1%	+1.6pt
⑤	ライフソリューション	8,623	9,500	+876	+10.2%	△26	400	+426	-	△0.3%	4.2%	+4.5pt
⑥	地方創生・観光ソリューション	7,083	10,000	+2,916	+41.2%	△1,900	△500	+1,400	-	△26.8%	△5.0%	+21.8pt
⑦	消去又は全社	△4,425	△3,900	+525	-	△14,519	△14,200	+319	-	-	-	-
連結		309,240	330,000	+20,759	+6.7%	△1,237	2,500	+3,737	-	△0.4%	0.8%	+1.2pt

21

セグメントでの予想は、各セグメントでのご説明の通りです。

株主還元

※この資料の数字は、億円単位は億円未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています

1. 1株当たり配当金

2025年5月末 75円（普通配当 15.0円 / 特別配当 60.0円※）

2026年5月末（予想） 75円（普通配当 15.0円 / 特別配当 60.0円※）

※ 2024年5月期において連結子会社の株式を売却したことによる株主還元の拡充策として、
2024年5月期から2028年5月期までの5期にわたって、毎期1株当たり60円の特別配当を実施することを決議
(2024年4月12日付「特別配当の決議及び2024年5月期期末配当予想の修正」)

2. 配当方針の変更（累進配当の導入）

業績に応じた株主還元を実施することを基本方針に、連結配当性向40%を目処とするともに、
「PASONA GROUP VISION 2030」の期間中は、一時的な業績変動に左右されることなく、
継続的かつ安定的な配当を実現するため、1株当たり75円を下限とした配当維持または増配を
実施する**累進配当を導入**。

	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期（予想）
1株当たり配当金(円)	18	19	30	35 普通配当 30円 特別配当 5円	35	75 普通配当 15円 特別配当 60円	75 普通配当 15円 特別配当 60円	75 普通配当 15円 特別配当 60円
連結配当性向(%)	35.6	124.9	17.3	15.9	22.5	3.1	-	585.5
※普通配当に対する配当性向(%) (0.6%) (-) (117.1%)								

23

最後に配当についてお話をさせていただきます。

24年5月期よりベネワン売却益の株主還元策として、5年間 1株あたり60円の特別配当を実施することとしており、当期末の配当は、普通配当15円に特別配当60円の1株当たり75円とし、来期の配当も当期同様75円を予定しております。

また今回、中期VISIONとして、「PASONA GROUP VISION 2030」を発表いたしましたが、この期間中は一時的な業績変動に左右されることなく、継続的かつ安定的な配当を実現するため、1株あたり75円を下限とした累進配当を導入いたします。

今後もしっかりと株主還元を拡充してまいります。

以上で、私からの説明は終了させていただきます。

ありがとうございました。