

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、ユーロ圏を中心とした世界経済の減速などにより企業収益や雇用への悪影響が懸念されていたものの、政策主導による円高修正の局面から先行きに明るさが見え始め、景況感改善への期待が高まっています。このような環境のなか当社グループでは、経営効率向上やグローバル化など競争力強化を図る顧客のニーズ多様化に対応するべく、ソリューション提供の体制強化を推進しています。

当期、積極展開しているインソーシング（委託・請負）においては、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）などのコンサルティングを強化し、派遣から委託、さらに外部への業務集約化など、顧客の業務構造を最適化するための提案を進めた結果、特に民間企業からの案件が増加しました。また、エキスパートサービス（人材派遣）でも受注が回復してきており、M&Aによる顧客基盤や専門職派遣が拡大したことから増収となりました。アウトplacement（再就職支援）においては大手メーカーの雇用調整を背景に受注が高水準で推移し、コンサルタントの生産性向上にも努めたことで、増収に加え粗利率も大幅に上昇しました。

これらの結果、当第3四半期連結累計期間の連結売上高は153,561百万円（前年同期比13.5%増）、連結売上総利益は29,093百万円（前年同期比16.9%増）となりました。

当期は新規事業として兵庫県淡路島で地域活性化事業を立ち上げ、大阪でBPOセンターを備えた拠点を開設するなど次期以降の成長を見据えた投資を先行して行っておりますが、初期投資は第2四半期で概ね完了し、前期M&Aによる新規連結子会社の費用やのれん償却などの増加があるものの、既存事業でのコスト削減を進めたことで一部吸収し、販管費は27,340百万円（前年同期比14.8%増）となりました。結果、連結営業利益は1,752百万円（前年同期比62.3%増）と大幅な増益となり、連結経常利益については前年同期に東日本大震災に伴う雇用調整助成金が営業外収入に計上されていたことから1,703百万円（前年同期比49.6%増）となりました。一方で、のれん償却費用は税効果対象外ということもあり、連結四半期純損失は294百万円（前年同期は四半期純損失106百万円）となりましたが、当第3四半期会計期間では160百万円の純利益となっております。

今後も顧客の多様化するニーズを捉え、コンサルティングを軸に様々なサービスメニューの提供に注力し、既存事業の拡大と新規事業の早期収益化に邁進してまいります。

■連結業績

	平成24年5月期 第3四半期(累計)	平成25年5月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	135, 245百万円	153, 561百万円	13. 5%
営業利益	1, 080百万円	1, 752百万円	62. 3%
経常利益	1, 138百万円	1, 703百万円	49. 6%
四半期純損益	△106百万円	△294百万円	—

②事業別の状況（セグメント間取引消去前）

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 131, 241百万円 営業利益 1, 838百万円

[エキスパートサービス] 売上高 96, 531百万円

企業の景況感改善に加えて、派遣職種適正化の影響が一巡したことにより受注は回復基調になり、第3四半期ではさらに鮮明になりました。前期M&Aにてキャプラン株式会社や株式会社安川ビジネススタッフ等を連結子会社化したことにより、顧客基盤や専門人材の拡充が進み、テクニカルやIT分野の専門職派遣が伸長しました。また昨年10月には、株式会社パソナテックと株式会社パソナエンジニアリング、株式会社パソナエンパワーと株式会社パソナマーケティングの合併を行うなど、子会社の再編を通じて専門性をさらに深化させるための基盤を整えました。加えてクラウドサービスを付加した新たな提案を行うため、クラウド技術者の育成・派遣を行う株式会社パソナテキーラを11月に設立しました。専門職領域の強化を推進した結果、売上高は96, 531百万円（前年同期比5. 3%増）となりました。

[インソーシング] 売上高 27, 560百万円

グローバル化の流れから、日本企業においても競争力強化のための業務効率化への意識が高まっており、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）などのコンサルティングに注力しました。派遣からインソーシングへの切り替えを引き続き推進したほか、ビーウィズ株式会社のコンタクトセンターを活用した提案、さらには総務・庶務業務などへも提案領域を拡張しました。民間企業からの案件が増加したことに加え、官公庁・自治体等については、行政事務代行の受託も順調に増加し、売上高は27, 560百万円（前年同期比38. 2%増）と大幅に伸長しました。

[HRコンサルティング他] 売上高 2, 835百万円

「Jプレゼンスアカデミー」を運営するキャプラン株式会社を新規連結したことにより、企業や自治体に対して、グローバル人材の育成やビジネスコミュニケーションなどの教育研修を切り口とした提案をグループ全体で展開しました。企業の人材育成への課題意識は高まっており、教育研修事業を含むHRコンサルティングの売上高は2, 835百万円（前年同期比114. 3%増）と大幅な増収となりました。

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 2, 077百万円

製造業およびIT関連のエンジニア、即戦力となる営業職や、国内業務におけるグローバル人材の需要は引き続き高水準で推移しました。また、景況感の回復から人材需要の増加業種が拡大傾向にあり、求人総数は増加しているものの、一部、求める人材の高度化などにより伸びが抑制され、売上高は2, 077百万円（前年同期比7. 5%増）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 2,236百万円

日系企業の海外におけるグローバル人材需要は、北米の景況感改善やA S E A N地域へのシフトなどにより引き続き堅調に推移しました。駐在員の給与計算・労務を一括管理するアウトソーシングサービスについては、積極的な営業活動により業務効率化、リスク管理上のメリットが顧客企業に浸透したこともあり、北米を中心に受託が拡大しました。また重点戦略の一つであるサービスメニューの拡大やA S E A N地域の強化施策の一環として、ベトナムの現地子会社等を当期から連結したこともあり、売上高は2,236百万円（前年同期比38.6%増）となりました。

以上の結果、当セグメントの売上高、売上総利益は共に大きく増加しました。新規連結子会社の費用やのれん償却に加えて、退職給付費用が一時的に増加したものの、引き続き既存事業に係るコスト削減に努め、営業利益は1,838百万円（前年同期比44.2%増）と大幅に拡大しました。

アウトプレースメント(再就職支援) 売上高 8,915百万円 営業利益 1,485百万円

経営環境の悪化に伴う雇用調整を背景に需要が急増し、引き続き高水準で推移しました。受注の増加に伴い、利便性に配慮した拠点の増設やコンサルタントを増員するなどサービス品質の向上に努めました。利用者に対してはきめ細かいキャリアカウンセリングを実施して再就職決定の早期化に注力し、生産性が向上したことから粗利率が大幅に上昇しました。また65歳までの再雇用義務化を見据えたコンサルティングなど新しい需要も増加した結果、売上高は8,915百万円（前年同期比23.8%増）、営業利益は1,485百万円（前年同期比109.6%増）と大幅な増益となりました。

アウトソーシング 売上高 12,702百万円 営業利益 1,766百万円

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、顧客に対するきめ細やかなサービスインフラの確立を目指し、福利厚生サービスメニューを拡充しています。企業の顧客満足度向上のためのサービス「カスタマー・リレーションシップ・マネージメント（CRM）事業」と企業の顧客に直接サービスを提供する「パーソナル事業」に注力すると共に、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」が堅調に推移しました。また新規連結子会社化した株式会社ベネフィットワン・ヘルスケアによる特定保健指導などのヘルスケア事業や株式会社ベネフィットワンソリューションズの通信回線の精算代行およびコスト削減のコンサルティングなどのコストダウン事業が寄与しました。結果、売上高は12,702百万円（前年同期比17.2%増）、営業利益は1,766百万円（前年同期比8.4%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、シェアード

売上高 2,995百万円 営業損失 △12百万円

ライフソリューションの保育関連事業において保育士派遣や学童保育事業の受託が増加したことなどにより、当セグメントの売上高は2,995百万円（前年同期比7.5%増）となりました。しかしながら、保育事業の新規施設開業によるコスト増に加えて、I T関連業務を行うシェアードにおいてI Tシステム改修費が膨らんだことなどにより、営業損失12百万円（前年同期は営業利益106百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △2,293百万円 営業利益 △3,325百万円

グループ間取引および持株会社である株式会社パソナグループの販管費が含まれています。大阪のグループ拠点開設に伴うコストや新規事業に伴うインキュベーションコストが増大し、営業利益は△3,325百万円（前年同期は△2,638百万円）となりました。

■セグメント別業績

売上高	平成24年5月期 第3四半期(累計)	平成25年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	134,513百万円	152,860百万円	13.6%
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)他	116,470百万円	131,241百万円	12.7%
エキスパートサービス(人材派遣)	91,655百万円	96,531百万円	5.3%
インソーシング(委託・請負)	19,946百万円	27,560百万円	38.2%
HRコンサルティング他	1,323百万円	2,835百万円	114.3%
プレース&サーチ(人材紹介)	1,932百万円	2,077百万円	7.5%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	1,613百万円	2,236百万円	38.6%
アウトプレースメント(再就職支援)	7,202百万円	8,915百万円	23.8%
アウトソーシング	10,840百万円	12,702百万円	17.2%
ライフソリューション パブリックソリューション シェアード	2,785百万円	2,995百万円	7.5%
消去又は全社	△2,053百万円	△2,293百万円	—
合計	135,245百万円	153,561百万円	13.5%

営業損益	平成24年5月期 第3四半期(累計)	平成25年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	3,612百万円	5,090百万円	40.9%
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	1,274百万円	1,838百万円	44.2%
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			
プレース&サーチ(人材紹介)			
グローバルソーシング(海外人材サービス)			
アウトプレースメント(再就職支援)	708百万円	1,485百万円	109.6%
アウトソーシング	1,628百万円	1,766百万円	8.4%
ライフソリューション パブリックソリューション シェアード	106百万円	△12百万円	—
消去又は全社	△2,638百万円	△3,325百万円	—
合計	1,080百万円	1,752百万円	62.3%

(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3,042百万円減少（4.3%減）し、67,847百万円となりました。これは主に、配当金及び税金の支払い、子会社株式取得等による現金及び預金の減少6,479百万円、有形固定資産の増加1,485百万円等によるものです。

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1,594百万円減少（3.6%減）し、42,999百万円となりました。これは主に、長期借入金の減少1,826百万円、リース債務の増加887百万円等によるものです。

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1,447百万円減少（5.5%減）し、24,848百万円となりました。これは主に、四半期純損失294百万円、配当金の支払374百万円、少数株主持分の減少790百万円等によるものです。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度比0.3%ポイント増加し、29.3%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。