

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

1. 経営成績

(1) 業績

①当連結会計年度の経営成績

足元の日本経済は復興需要が牽引し、設備投資などに持ち直しの動きが見られ緩やかな回復を辿っている一方で、欧州債務危機の再燃などにより先行きの不透明感が続いています。

このような環境のなか当社グループでは、インソーシング（委託・請負）において、地方自治体の若年層就労支援や被災者就労支援などの緊急雇用案件に加えて、行政の事務代行などの受託も増加しました。民間企業においても受付・総務・経理などの受託が増加したうえ、ノウハウを活かし、業務を外部に集約化（センター化）するなどの提案も進めたことから、インソーシングは大幅な増収となりました。またブレース&サーチ（人材紹介）も、IT関連やメディカル業界を中心に正社員採用が活発化して大幅に伸長したほか、グローバルソーシング（海外人材サービス）も企業の海外展開に伴う現地人材の需要増大に加えて、人材派遣や給与計算などのアウトソーシングサービスも伸長したことにより増収となりました。

一方、エキスパートサービス（人材派遣）は、厚生労働省による派遣職種適正化推進の影響で企業の派遣需要が抑制されたことや、派遣からインソーシングへの移行を戦略的に推進したこともあり、長期稼働者数は減少しました。

これらの結果、当連結会計年度の連結売上高は181,498百万円（前連結会計年度比1.5%増）となりました。

利益面では、インソーシングやブレース&サーチの増収が寄与する一方で、インソーシングにおいて地方自治体案件や新規案件の増加により粗利率が低下した影響もあり、連結売上総利益は33,805百万円（前連結会計年度比0.7%増）に留まりました。また震災以降、大阪への機能分散などグループ全体のリスクマネジメントを強化したほか、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業拡大に向けた先行投資、将来を見据えた地域活性化事業への注力などから販管費が増加し、連結営業利益は1,964百万円（前連結会計年度比19.2%減）、連結経常利益は2,091百万円（前連結会計年度比18.7%減）と共に減少しました。

連結当期純利益は29百万円（前連結会計年度比92.9%減）と、法人税率の引き下げにより法人税等調整額が膨らんだことや、少数株主利益が増加したことなどから、大幅な減益となりました。

■連結業績

	平成23年5月期	平成24年5月期	増減率
売上高	178,806百万円	181,498百万円	1.5%
営業利益	2,432百万円	1,964百万円	△19.2%
経常利益	2,571百万円	2,091百万円	△18.7%
当期純利益	412百万円	29百万円	△92.9%

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 156,028百万円 営業利益 2,211百万円

[エキスパートサービス、インソーシング、HRコンサルティング]

売上高 151,008百万円

当社グループが手がけるオフィスワーク中心のエキスパートサービスでは、厚生労働省による派遣職種適正化推進の影響などにより企業の派遣需要が抑制されたことや、派遣からインソーシングへの移行を戦略的に推進したこともあり、長期稼働者数が減少しました。結果、売上高は122,491百万円（前連結会計年度比6.2%減）となりました。

重点注力分野であるインソーシングは、官公庁・地方自治体等の若年層就労支援事業や被災者就労支援事業などの緊急雇用案件に加えて、総務・事務センターや行政の窓口業務などの受託も増加しました。また、平成15年より農業分野の雇用創出に取り組み、昨年12月に設立した株式会社パソナ農援隊が行っている地方での農業人材育成事業などの受託も堅調に推移しました。一方、民間企業においても受付・総務・経理などの受託が増加したほか、多様化するニーズに応えるため、クライアントの内部業務の外部集約化（センター化）提案などを行い、インソーシングの売上高は26,748百万円（前連結会計年度比63.4%増）と大幅に増加しました。

以上の結果、セグメントの売上高は151,008百万円（前連結会計年度比1.2%増）となりました

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 2,692百万円

IT関連やメディカル業界を中心に正社員採用が活発化したことに加え、企業のグローバル化に伴う国内求人が増加したことにより、売上高は2,692百万円（前連結会計年度比46.8%増）と大幅に伸長しました。

[グローバルソーシング（海外人材サービス）] 売上高 2,327百万円

企業の海外シフトに伴い台湾、インド、中国などアジアを中心に現地での人材紹介が増加したほか、人材派遣や給与計算等のアウトソーシングサービスも伸長しました。また、当連結会計年度は海外ネットワークの拡張に注力し、平成23年10月にインド5拠点目となるグルガオン支店を開設、11月には韓国初の拠点を、12月には米国にテキサス支店を開設し北米10都市体制としました。さらに今年1月、インドネシアに進出し、加えて上海に「ペイロールセンター」を開設して海外駐在員の給与計算・労務を一括管理するアウトソーシングサービスを開始し、サービス面も拡充しました。結果、海外拠点は10ヶ国34ヶ所となり、グローバルソーシングの売上高は2,327百万円（前連結会計年度比14.6%増）となりました。

当セグメントの利益については、インソーシングにおいて、下期にかけて復興需要の立ち上がりに伴い被災者向けの就労支援事業が本格化したことや、スタート時に一時的に原価が膨らむ傾向にある新規案件の増加などが相俟って粗利率が低下したものの、インソーシングやプレース&サーチの大幅増収により売上総利益が増加し、営業利益は2,211百万円（前連結会計年度比11.7%増）となりました。

アウトプレースメント(再就職支援) 売上高 9,594百万円 営業利益 834百万円

新規受注は前連結会計年度比マイナスとなったものの、下期にかけては経営環境悪化に伴う雇用調整や、生産拠点の海外移転などによる需要の増加が見られました。また、次期以降の需要増を見据え、人員の拡充と拠点開設を先行的に行いました。結果、売上高は9,594百万円（前連結会計年度比2.2%減）、営業利益は834百万円（前連結会計年度比17.4%減）となりました。

アウトソーシング 売上高 14,959百万円 営業利益 2,479百万円

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、大企業・官公庁等の法人会員に対して提案営業を推進し、ワークライフ・バランスを実現する福利厚生サービスメニューを拡充しました。また、企業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」において、企業の顧客から直接収入を得るパーソナル事業等の新規サービスにも注力した結果、売上高は14,959百万円（前連結会計年度比1.8%増）、営業利益は2,479百万円（前連結会計年度比11.3%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 3,732百万円 営業利益 42百万円

ライフソリューションの保育関連事業では、学童保育事業や節電の影響による臨時託児所の受託が増加したことなどから増収となりました。またシェアードにおいて、グループのリスクマネジメント強化の一環としてシステム対応によるコストが膨らみ、結果、当セグメントの売上高は3,732百万円（前連結会計年度比4.7%増）、営業利益は42百万円（前連結会計年度比68.2%減）となりました。

■セグメント別業績

売上高

	平成23年5月期	平成24年5月期	増減率																												
HRソリューション	177,604百万円	180,581百万円	1.7%																												
<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>153,106百万円</td> <td>156,028百万円</td> <td>1.9%</td> </tr> <tr> <td> <table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>149,240百万円</td> <td>151,008百万円</td> <td>1.2%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> <td>2,692百万円</td> <td>46.8%</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> <td>2,327百万円</td> <td>14.6%</td> </tr> </table> </td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>アウトプレースメント(再就職支援)</td> <td>9,807百万円</td> <td>9,594百万円</td> <td>△2.2%</td> </tr> <tr> <td>アウトソーシング</td> <td>14,690百万円</td> <td>14,959百万円</td> <td>1.8%</td> </tr> </table>	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	153,106百万円	156,028百万円	1.9%	<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>149,240百万円</td> <td>151,008百万円</td> <td>1.2%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> <td>2,692百万円</td> <td>46.8%</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> <td>2,327百万円</td> <td>14.6%</td> </tr> </table>	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	149,240百万円	151,008百万円	1.2%	プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円	2,692百万円	46.8%	グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,031百万円	2,327百万円	14.6%				アウトプレースメント(再就職支援)	9,807百万円	9,594百万円	△2.2%	アウトソーシング	14,690百万円	14,959百万円	1.8%			
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	153,106百万円	156,028百万円	1.9%																												
<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>149,240百万円</td> <td>151,008百万円</td> <td>1.2%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td>1,833百万円</td> <td>2,692百万円</td> <td>46.8%</td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td>2,031百万円</td> <td>2,327百万円</td> <td>14.6%</td> </tr> </table>	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	149,240百万円	151,008百万円	1.2%	プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円	2,692百万円	46.8%	グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,031百万円	2,327百万円	14.6%																			
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) HRコンサルティング	149,240百万円	151,008百万円	1.2%																												
プレース&サーチ(人材紹介)	1,833百万円	2,692百万円	46.8%																												
グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,031百万円	2,327百万円	14.6%																												
アウトプレースメント(再就職支援)	9,807百万円	9,594百万円	△2.2%																												
アウトソーシング	14,690百万円	14,959百万円	1.8%																												
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	3,564百万円	3,732百万円	4.7%																												
消去又は全社	△2,362百万円	△2,816百万円	—																												
合計	178,806百万円	181,498百万円	1.5%																												

営業利益

	平成23年5月期	平成24年5月期	増減率																												
HRソリューション	5,218百万円	5,525百万円	5.9%																												
<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>1,980百万円</td> <td>2,211百万円</td> <td>11.7%</td> </tr> <tr> <td> <table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>1,980百万円</td> <td>2,211百万円</td> <td>11.7%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>アウトプレースメント(再就職支援)</td> <td>1,011百万円</td> <td>834百万円</td> <td>△17.4%</td> </tr> <tr> <td>アウトソーシング</td> <td>2,227百万円</td> <td>2,479百万円</td> <td>11.3%</td> </tr> </table>	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	1,980百万円	2,211百万円	11.7%	<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>1,980百万円</td> <td>2,211百万円</td> <td>11.7%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	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	1,980百万円	2,211百万円	11.7%	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)	1,011百万円	834百万円	△17.4%	アウトソーシング	2,227百万円	2,479百万円	11.3%			
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	1,980百万円	2,211百万円	11.7%																												
<table border="1"> <tr> <td>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</td> <td>1,980百万円</td> <td>2,211百万円</td> <td>11.7%</td> </tr> <tr> <td>プレース&サーチ(人材紹介)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>グローバルソーシング(海外人材サービス)</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	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	1,980百万円	2,211百万円	11.7%	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)																						
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	1,980百万円	2,211百万円	11.7%																												
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)	1,011百万円	834百万円	△17.4%																												
アウトソーシング	2,227百万円	2,479百万円	11.3%																												
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	134百万円	42百万円	△68.2%																												
消去又は全社	△2,920百万円	△3,603百万円	—																												
合計	2,432百万円	1,964百万円	△19.2%																												

(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175百万円増加し、22,739百万円となりました。

（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、3,431百万円（前連結会計年度6,419百万円の増加）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2,218百万円（同2,496百万円）、営業債務の増加532百万円（同2,963百万円）、減価償却費2,149百万円（同2,161百万円）等によるものであります。資金減少の主な内訳は、法人税等の支払額1,748百万円（同1,030百万円）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、5,718百万円（前連結会計年度166百万円の増加）となりました。資金増加の主な内訳は、投資有価証券の売却297百万円（同1,395百万円）、敷金及び保証金の回収355百万円（同349百万円）等によるものであります。資金減少の主な内訳は、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出4,424百万円、有形固定資産の取得747百万円（同318百万円）、無形固定資産の取得689百万円（同612百万円）、事業譲受による支出410百万円（同21百万円）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、2,479百万円（前連結会計年度3,695百万円の増加）となりました。資金増加の主な内訳は、長期借入による収入5,600百万円（同5,958百万円）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2,050百万円（同1,374百万円）、配当金の支払660百万円（同464百万円）、ファイナンス・リース債務の返済759百万円（同348百万円）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	平成20年 5月期	平成21年 5月期	平成22年 5月期	平成23年 5月期	平成24年 5月期
自己資本比率	41.6%	35.4%	39.6%	34.7%	29.0%
時価ベースの自己資本比率	59.0%	33.9%	42.1%	44.8%	29.1%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	0.0年	1.5年	1.9年	1.5年	3.9年
インタレスト・ガバレッジ・レシオ	176.6	132.1	27.5	36.0	23.7

（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・ガバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

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。

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おります。

4 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。

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子を支払っている全ての負債を対象としております。

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、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24年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	179,931	99.1	101.9
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	155,608	85.7	102.2
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)	150,633	83.0	101.5
クラリカル	69,121	38.1	93.3
テクニカル	24,754	13.6	96.3
ITエンジニアリング	15,781	8.7	98.5
営業・販売職	7,631	4.2	89.0
その他エキスパートサービス	4,980	2.8	84.5
インソーシング	26,698	14.7	164.0
その他関連事業(HRコンサル他)	1,665	0.9	92.3
プレース&サーチ	2,656	1.4	148.6
グローバルソーシング	2,318	1.3	114.7
アウトプレースメント	9,587	5.3	97.8
アウトソーシング	14,734	8.1	101.9
その他(注)4	1,567	0.9	101.1
全社	—	—	—
合計	181,498	100.0	101.5

(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 「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、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)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、シェアードを含んでおります。

5 従来、「プレース&サーチ」及び「グローバルソーシング」について「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」の内数としておりましたが、セグメント情報との関連を重視し、当連結会計年度より「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)」、「プレース&サーチ」及び「グローバルソーシング」として区分表示しております。なお、前期比は前連結会計年度の数値を再集計し算定しております。

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。

区分	平成24年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	6,980	3.9	129.8
関東(東京以外)	17,447	9.6	101.4
東京	88,059	48.5	99.2
東海・北信越	18,039	9.9	98.0
関西	29,817	16.4	102.0
中国・四国・九州	18,613	10.3	106.4
海外	2,540	1.4	112.1
合計	181,498	100.0	101.5

3 【対処すべき課題】

変化とスピードが要求される経営環境において、顧客企業の国際競争力強化や成長をサポートし、組織のパフォーマンスを最大化するために、業務プロセス効率化のコンサルティングやアウトソーシングの受託、海外進出のためのサポートなどをさらに強化すべく、以下を次期の重点戦略として掲げております。

①ソリューションサービスの強化

当連結会計年度において、当社グループでは多様化する顧客ニーズに対応する体制強化のためM&Aを積極的に推進しました。昨年12月には翻訳・通訳等の人材サービスを行う株式会社国際交流センターを、今年3月には伊藤忠商事や日本航空のグループ会社であるキャプラン株式会社、4月には安川電機の派遣子会社である株式会社安川ビジネススタッフを新たに子会社化しました。次期はこれら新子会社とグループシナジーの最大化を図り、企業のグローバル展開に伴う、外国語サービスの拡大や、研修事業の強化、更なる専門人材の育成に注力し、企業の多様化する人材ニーズに応えてまいります。

またコンタクトセンター事業やBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業を中心とするピーウィズ株式会社の株式を今年5月に取得し、三菱商事との共同経営体制といたしました。これによって派遣からインソーシング、インソーシングからアウトソーシング（BPO）など様々な移行スキームへの対応が可能になり、人材活用コンサルティングの提案領域を拡張し、更なるソリューション提案力の強化を図ってまいります。

②パブリック（自治体）へ向けた戦略強化

当連結会計年度は若年層や被災者の就労支援など緊急雇用案件に注力したほか、グローバル人材の育成事業として当社グループの海外ネットワークを使った教育プログラムの提案、在宅ワークの推進など、地方自治体との実績作りとノウハウの蓄積に重点をおきました。次期はさらに業務領域の拡大を目指し、行政事務代行の受託や提案営業の強化を図ってまいります。また、収益管理や案件の付加価値向上に努め、収益力の強化を目指してまいります。

③グローバル事業の深耕・拡大

当連結会計年度は海外のサービスエリアを拡大し、韓国、インドネシアに進出したほか、拠点の拡充や上海にペイロールセンターも開設し、日系企業の海外進出の加速に対応し、ネットワークの強化とサービスメニューの拡充に注力しました。次期については、新設拠点において早期の顧客基盤確立を進めるとともに、地域別のニーズやマーケット状況を見据えたマネジメントに重点をおいてまいります。またサービス面でも、キャプラン株式会社が導入支援を行っているタレントマネジメントシステム（人材一元管理支援システム）などのツールやグローバル教育研修メニューなどを新たに加え、企業のグローバル人材の最適配置へ向けたコンサルティングや研修事業も強化してまいります。

そして、日系企業の海外進出のための人材需要から、現地マネジメント層の拡充など質の需要への変化に対応するため、海外拠点間のクロスボーダーサービスも強化してまいります。

※タレントマネジメントシステム（人材一元管理支援システム）

効果的な人材活用プロセス確立のため、人材の能力・スキルをはじめ、成果や潜在的な可能性までデータベース化し、可視化するシステム

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。またインソーシング事業では、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）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、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アウトプレースメント（再就職支援）事業について

当社グループのアウトプレースメント事業では、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、加入コースに応じ補助金を支給しております。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、プレース&サーチ（人材紹介）事業

（イ）エキスパートサービス事業

i. 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、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が影響を受ける可能性があります。

ii. 派遣対象業務について

労働者派遣の対象業務は労働者派遣法において定められております。同法および関係諸法令は、規制緩和や派遣元事業主における管理体制の強化等の面から、改正が適宜実施されております。これまで、26の専門的業務（以下、「専門26業務」という）以外に、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派遣対象業務は原則自由化されたほか、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）、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などが解禁されてきました。

現在は、平成22年2月に厚生労働省から発表された派遣職種適正化推進の方針にしたがい、より、専門26業務の厳格化が進められており、また、今後の労働者派遣法に関する見直しや厚生労働省の指導状況によっては、人材派遣市場やエキスパートサービス事業の拡大が制約され、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

iii. 派遣期間制限について

労働者派遣法における派遣期間制限については、平成16年3月の改正において、専門26業務の派遣期間制限は撤廃されましたが、平成11年12月に自由化された営業・販売職（自由化業務）などについては、派遣可能期間が最長1年から3年（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することが可能）に延長されたものの、派遣先は、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3年を超えて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、専門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。

iv. 労働者派遣法の改正について

平成24年3月28日に改正労働者派遣法が成立し、4月6日に公布された同法は10月1日に施行される見込みです。当改正は、当社グループのエキスパートサービス事業に急激な変化をもたらすものではないと判断しておりますが、付帯決議として「登録型派遣の在り方、製造業務派遣の在り方及び特定労働者派遣事業の在り方について、施行後1年経過後をめどに論点を整理し、労働政策審議会での議論を開始すること」とされているほか、「いわゆる専門26業務に該当するかどうかによって派遣期間の取扱いが大きく変わる現行制度について、派遣労働者や派遣元・派遣先企業に分かりやすい制度となるよう、速やかに見直しの検討を開始すること」などが明記されました。検討の結果によっては、今後の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。

これに対し、当社グループはトータルソリューションサービスを推進しているほか、顧客ニーズに対応してインソーシングの提案営業を強化し、専門26業務の範囲が変更された場合もその影響を補ってグループの成長基盤を維持・構築していく方針です。

しかしながら、今後の厚生労働省の指導状況によっては、人材派遣市場や当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) プレース&サーチ事業

当社グループが行うプレース&サーチ事業は、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。

プレース&サーチ事業についても、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。

b. アウトプレースメント事業

当社グループが行うアウトプレースメント事業は、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プレース&サーチ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プレース&サーチ事業と同様の規制、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、毎年上昇が続いており、平成24年度は42.5/1000まで引き上げられました。また、介護保険料率も8.5/1000（平成23年度）から平成24年度は10.35/1000へと大幅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。

さらに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ました。一般の事業における会社負担分の平成24年度の料率は、8.5/1000と平成23年度の9.5/1000から1/1000低下しましたが、一方で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。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24年5月末現在、合わせて当社の議決権の49.46%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

平成24年5月末現在、当社グループは連結子会社34社、持分法適用関連会社2社で構成されております。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、取引先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・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、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、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〕」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連結会計年度比2,692百万円増の181,498百万円となりました。

インソーシング（委託・請負）は地方自治体の若年層就労支援や被災者就労支援などの緊急雇用案件に加えて、行政の事務代行などの受託も増加、民間企業においても受付・総務・経理などの受託が増加したうえ、ノウハウを活かし、業務を外部に集約化（センター化）するなどの提案も進めたことから、大幅な増収となりました。またプレース&サーチ（人材紹介）も、IT関連やメディカル業界を中心に正社員採用が活発化して大幅に伸長したほか、グローバルソーシング（海外人材サービス）も企業の海外展開に伴う現地人材の需要増大に加えて、人材派遣や給与計算などのアウトソーシングサービスも伸長したことにより増収となりました。

一方、エキスパートサービス（人材派遣）は、厚生労働省による派遣職種適正化推進の影響で企業の派遣需要が抑制されたことや、派遣からインソーシングへの移行を戦略的に推進したこともあり、長期稼働者数が減少したことから、減収となりました。

②営業利益及び経常利益

売上総利益は、インソーシングやプレース&サーチの増収が寄与した一方で、インソーシングにおいて地方自治体案件や新規案件の増加により粗利率が低下した影響もあり、前連結会計年度比246百万円増の33,805百万円に留まりました。売上総利益率は18.6%と前連結会計年度に比べて0.2%ポイント低下しました。

販管費については、震災以降、大阪への機能分散などグループ全体のリスクマネジメントを強化したほか、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業拡大に向けた先行投資、将来を見据えた地域活性化事業への注力などから、前連結会計年度比714百万円増の31,840百万円となりました。

以上の結果、営業利益は1,964百万円（前連結会計年度比468百万円減）、経常利益は2,091百万円（前連結会計年度比480百万円減）と共に減少しました。

③当期純利益

当期純利益は、法人税率の引き下げにより法人税等調整額が膨らんだことや、少数株主利益が増加したことなどから、前連結会計年度比383百万円減の29百万円と大幅な減益となりました。

(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、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、自己資金およびファイナンス・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1,452百万円であり、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）およびリース資産として912百万円、基幹業務システム開発・改修に伴うソフトウェア514百万円であります。

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

(1) 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10,325百万円増加（17.0%増）し、70,889百万円となりました。これは主に、当連結会計年度末でキャプラン株式会社・株式会社安川ビジネススタッフ・ピーウィズ株式会社の3社が新たに連結子会社となったことによるものであります。具体的には、売掛金の増加4,023百万円（うち、上記3社による増加3,029百万円）、無形固定資産の増加4,382百万円（同4,682百万円）、敷金及び保証金の増加651百万円（同527百万円）等によるものであります。

(2) 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9,671百万円増加（27.7%増）し、44,593百万円となりました。これは主に、短期借入金の増加1,029百万円、未払金の増加1,626百万円（うち、新たに連結子会社となった3社による増加769百万円）、未払費用の増加1,833百万円（同1,411百万円）、長期借入金の増加2,993百万円等によるものであります。

(3) 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653百万円増加（2.5%増）し、26,295百万円となりました。これは主に、当期純利益29百万円、少数株主持分の増加1,114百万円（うち、新たに連結子会社となった3社による増加628百万円）、配当金の支払374百万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5.7%ポイント減少して29.0%となりました。