

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、政府の経済政策への期待から円高修正や株高が継続し、緩やかな回復基調となりました。企業の景況感が幅広く改善していることを受け、完全失業率が低下、有効求人倍率も1倍以上で推移するなど、雇用情勢も好転傾向にあります。一方で、消費税増税による一時的な景気低迷の懸念など、先行きの不透明感も広がっています。

このような状況のもと当社グループは、企業ニーズの多様化に対応してソリューションメニュー拡充を進めているほか、働く人々に焦点をあて、新しい働き方の提案や支援の強化を行っています。

当四半期の業績については、アウトソーシングやインソーシング（委託・請負）などが増収に寄与し、連結売上高は154,939百万円（前年同期比0.9%増）となりました。

連結売上総利益については、エキスパートサービス（人材派遣）やアウトプレースメント（再就職支援）の減収影響があったものの、アウトソーシングの増収やインソーシングの粗利率上昇により、29,544百万円（前年同期比1.6%増）と増加しました。販管費は27,497百万円（前年同期比0.6%増）と前年同期とほぼ同水準となった結果、連結営業利益は2,046百万円（前年同期比16.8%増）、連結経常利益は1,957百万円（前年同期比14.9%増）と増益となりました。連結四半期純利益は12百万円と黒字化し、前年同期の四半期純損失294百万円から大幅に改善しました。

■連結業績

	平成25年5月期 第3四半期(累計)	平成26年5月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	153,561百万円	154,939百万円	0.9%
営業利益	1,752百万円	2,046百万円	16.8%
経常利益	1,703百万円	1,957百万円	14.9%
四半期純損益	△294百万円	12百万円	—

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 130,494百万円 営業利益 1,935百万円

[エキスパートサービス] 売上高 92,561百万円

景気回復を受けて幅広い業界で受注が増加し、NISA（少額投資非課税制度）対応や保険業界の需要増により金融事務が引き続き伸長したほか、経理・貿易等の専門分野も増加、事務系派遣の受注も回復基調で推移しました。しかし、当連結会計年度は派遣職種の適正化影響を受けた自由化職種において期間制限による契約終了がピークを迎えたこともあり、結果として長期稼働者数が前年を下回り、売上高は92,561百万円（前年同期比4.1%減）と増収には至りませんでした。

当四半期においてもM&Aに積極的に取り組み、平成25年9月に子会社化した株式会社サポートが当四半期から寄与しているほか、株式会社パソナが富士火災海上保険株式会社の子会社である富士火災ビジネスソリューションズ株式会社から人材派遣事業を譲り受けました。平成26年4月には医療人材サービスを提供する株式会社メディカルアソシアの子会社化を予定しており、専門人材と顧客基盤の拡充を引き続き進めてまいります。

[インソーシング] 売上高 29,537百万円

民間企業において、派遣からインソーシングへの移行提案が浸透したうえ、業務効率化やコスト削減等の成果が評価され、同一企業内で業務の追加受託や別部署からの新規受託などサービスの横展開が増加しました。また、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）へのサービス領域拡張が進み、クラウド技術を活用した案件も増加したほか、株式会社アサヒビールコミュニケーションズの商品受発注業務の受託等も寄与しました。官公庁・自治体等のパブリック分野では、予算終了に伴って緊急雇用案件が減少した一方で、行政事務代行の受託が順調に拡大しました。結果、売上高は29,537百万円（前年同期比7.2%増）となりました。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 3,291百万円

景気回復を受け、人材育成需要が高まるなか、「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中心に、グループ全体で教育・研修の提案を強化しました。接遇スキル向上のための「おもてなし研修」をはじめ、コミュニケーション、マネジメント研修などが伸長し、官公庁から受託したグローバル人材育成プロジェクトの研修を担当するなど、企業、官公庁・自治体への教育・研修事業の幅が広がり、案件当たりの規模も拡大しています。また、企業の人材一元管理を支援するタレントマネジメントシステムの導入企業およびユーザー数も増加した結果、売上高は3,291百万円（前年同期比16.1%増）となりました。

[プレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 2,369百万円

企業業績の回復に伴い幅広い業界で求人が増加し、受注と成約が共に高水準で推移しました。適職や待遇向上を求める求職者も増加したほか、より良い人材を採用したい企業の意向と人材の逼迫感を反映し、成約単価の上昇も見られました。市場活性化に対応し、募集施策を強化して登録者の増加を図ると共に、キャリアコンサルタントを増員してきめ細かいフォローに努めた結果、売上高は2,369百万円（前年同期比14.1%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 2,734百万円

北米の景気回復に伴う日系メーカーの再進出や、ASEANへの生産シフトが続いたことから、海外における日系企業の人材需要が堅調だったことに加えて、現地と日本本社の双方をサポートして総合的な人材サービスが提供できる優位性が評価され、人材派遣、人材紹介、アウトソーシングの全カテゴリ

一で増収となりました。人材派遣は北米、台湾、インドなどで増収となり、人材紹介についても単価上昇や平成24年1月に設立したインドネシア、平成24年12月に設立したタイなど新しい拠点の伸長が寄与し、増収となりました。アウトソーシングサービスでは駐在員の給与計算・労務の一括管理や採用代行などの顧客開拓が進んだほか、教育・研修の提案を強化してサービスメニュー拡張を進めました。為替影響もあり、売上高は2,734百万円（前年同期比22.3%増）と増収となりました。

以上の結果、当セグメントの売上高は130,494百万円（前年同期比0.6%減）となった一方、インソーシングにおいて受託体制の継続的改善やノウハウ蓄積の成果により粗利率が上昇したことなどから、売上総利益は増益となりました。グローバルソーシングで次期の拡大のため現地スタッフの増員やオフィス増床などの先行投資を行ったほか、プレース&サーチでもキャリアコンサルタントを増員するなどコスト増加要因があったものの、営業利益は1,935百万円（前年同期比5.3%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 8,013百万円 営業利益 834百万円

前連結会計年度はリーマンショック時に次ぐ高水準の受注が続きましたが、当連結会計年度は景気回復や円高修正により雇用調整が急減し、受注が前年同期比では大幅に減少、案件規模も小型化しました。結果、売上高は8,013百万円（前年同期比10.1%減）となりました。きめ細かいキャリアコンサルティングや新規求人開拓に注力し、再就職決定の早期化は続きましたが、全国を網羅する拠点を営業戦略上、維持したことなどから粗利率が低下しました。結果、営業利益は834百万円（前年同期比43.8%減）と、計画は上回ったものの、前年同期比では減益となりました。

アウトソーシング 売上高 14,719百万円 営業利益 2,044百万円

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、福利厚生サービスを中心にサービスインフラを有効に活用しながら、多角的に事業を展開しています。主力の福利厚生事業のメニュー拡充により会員が順調に増加したほか、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も堅調に推移しました。また、取引先と協働で個人顧客向けサービスを展開するパーソナル事業においても会員が順調に増加しました。健診予約代行から特定保健指導の実施に至るまでのワンストップサービスを提供するヘルスケア事業も増収に大きく寄与した結果、売上高は14,719百万円（前年同期比15.9%増）、営業利益は2,044百万円（前年同期比15.7%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 3,979百万円 営業利益 58百万円

ライフソリューションでは、保育関連事業を展開する株式会社パソナフォスターが保育所の新規開設等により増収となったことに加えて、平成25年5月に株式会社パソナソーシングから福祉介護事業、家事代行業を承継した株式会社パソナライフケアが当セグメントに加わったことから、売上高は3,979百万円（前年同期比32.8%増）と大幅な増収となりました。利益面では新規大型保育施設の開業に伴い人件費が増加したほか、地域活性化事業を本格的に開始したことによる先行コストがあったものの、営業利益は58百万円（前年同期は営業損失12百万円）と改善しました。

消去又は全社 売上高 △2,267百万円 営業利益 △2,826百万円

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。前年同期には大阪のグループ拠点開設や兵庫県淡路島における地域活性化事業のインキュベーションコストが当セグメントに含まれていたことから、前連結会計年度と比べてコストが大幅に減少し、営業利益は△2,826百万円（前年同期は△3,325百万円）と改善しました。

■セグメント別業績

売上高	平成25年5月期 第3四半期(累計)	平成26年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	152,860百万円	153,227百万円	0.2%
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)他	131,241百万円	130,494百万円	△0.6%
エキスパートサービス(人材派遣)	96,531百万円	92,561百万円	△4.1%
インソーシング(委託・請負)	27,560百万円	29,537百万円	7.2%
HRコンサルティング、教育・研修他	2,835百万円	3,291百万円	16.1%
プレース&サーチ(人材紹介)	2,077百万円	2,369百万円	14.1%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	2,236百万円	2,734百万円	22.3%
アウトプレースメント(再就職支援)	8,915百万円	8,013百万円	△10.1%
アウトソーシング	12,702百万円	14,719百万円	15.9%
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	2,995百万円	3,979百万円	32.8%
消去又は全社	△2,293百万円	△2,267百万円	—
合計	153,561百万円	154,939百万円	0.9%

営業損益	平成25年5月期 第3四半期(累計)	平成26年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	5,090百万円	4,814百万円	△5.4%
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	1,838百万円	1,935百万円	5.3%
エキスパートサービス(人材派遣)	1,838百万円	1,935百万円	5.3%
インソーシング(委託・請負)			
HRコンサルティング、教育・研修他			
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)	1,485百万円	834百万円	△43.8%
アウトソーシング	1,766百万円	2,044百万円	15.7%
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	△12百万円	58百万円	—
消去又は全社	△3,325百万円	△2,826百万円	—
合計	1,752百万円	2,046百万円	16.8%

(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4,277百万円減少(6.0%減)し、66,998百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少8,814百万円、受取手形及び売掛金の増加2,561百万円等によるものであります。

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4,403百万円減少(9.8%減)し、40,618百万円となりました。これは主に、買掛金の減少614百万円、賞与引当金の減少834百万円、未払法人税等の減少968百万円、退職給付引当金の減少350百万円、長期借入金の減少401百万円等によるものであります。

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126百万円増加(0.5%増)し、26,379百万円となりました。これは主に、四半期純利益12百万円、配当金の支払374百万円、少数株主持分の増加406百万円等によるものであります。

この結果、自己資本比率は、前連結会計年度比1.5ポイント増加し、30.8%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。