

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

①当連結会計年度の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済対策や金融緩和の効果により、輸出関連企業を中心に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、有効求人倍率も改善が続くなど、雇用情勢も好転しています。

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の拡充を進めたほか、働く人々に焦点をあて、新しい働き方の提案やキャリアアップ支援を強化しました。

その結果、ソリューションメニューの積極展開からアウトソーシングやインソーシング（委託・請負）が増収、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）の減収を吸収し、売上高は208,660百万円（前連結会計年度比0.5%増）となりました。

売上総利益については、プレース&サーチ（人材紹介）の増収や、インソーシングの粗利率上昇も寄与し、40,239百万円（前連結会計年度比0.4%増）となりました。販管費は37,029百万円（前連結会計年度比0.4%増）とM&A等により一部増加しましたが、営業利益は3,210百万円（前連結会計年度比1.1%増）と増益になりました。

IT分野の戦略子会社の創業期投資による持分法投資損失を計上したことから、経常利益は3,135百万円（前連結会計年度比1.6%減）となりました。また、次連結会計年度からの連結納税制度適用に伴う会計処理による税負担の減少がありましたが、復興特別法人税の前倒し廃止の影響もあり、当期純利益は526百万円（前連結会計年度比13.8%減）と計画は上回ったものの、子会社株式売却益等の特別利益があった前連結会計年度比では減益となりました。

■連結業績

	平成25年5月期	平成26年5月期	増減率
売上高	207,685百万円	208,660百万円	0.5%
営業利益	3,176百万円	3,210百万円	1.1%
経常利益	3,187百万円	3,135百万円	△1.6%
当期純利益	610百万円	526百万円	△13.8%

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 175,569百万円 営業利益 2,872百万円

[エキスパートサービス] 売上高 124,280百万円

景気回復とNISA（少額投資非課税制度）対応や保険業界の需要等により金融事務が大幅に増加したことに加え、経理・貿易・ITなどの人材育成に注力した結果、専門事務分野やIT分野は拡大しました。しかしながら、規制強化による派遣職種の適正化影響を受け、期間制限による契約終了が当連結会計年度にピークを迎えたこともあり、全体としては長期稼働者数が伸び悩み、売上高は124,280百万円（前連結会計年度比4.2%減）と増収に至りませんでした。

[インソーシング] 売上高 39,527百万円

民間企業において業務効率化やコスト削減等の成果が評価され、業務の追加受託や別部署からの新規受託など同一企業内での横展開が増加しました。ITを活用した業務プロセス改善等の提案を強化したことに加えて、プロジェクトマネジメントの成果によりサービス品質も向上しました。これにより、コンタクトセンターを活用したBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）案件が増加したほか、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も寄与しました。自治体等のパブリック分野においても、行政事務代行の受託が順調に拡大したこともあり、売上高は39,527百万円（前連結会計年度比6.8%増）となりました。

[HRコンサルティング、教育・研修他] 売上高 4,663百万円

「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中心に、グループ全体で教育・研修の提案を強化し、接客スキル向上のための「おもてなし研修」なども推進しました。また平成26年1月に日本航空株式会社とキャプランが「JALエアラインアカデミー」の共同運営を開始するなど独自の教育・研修メニューも拡充しました。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、結果、売上高は4,663百万円（前連結会計年度比13.9%増）となりました。

[ブレース&サーチ(人材紹介)] 売上高 3,430百万円

企業の採用意欲は年間を通じて旺盛であり、金融、サービスをはじめとする幅広い業界で求人増加が続きました。Webリニューアルなど募集施策を強化すると共にブランド構築にも努め、登録者増加を図ったほか、キャリアコンサルタントを増員して顧客開拓ときめ細かい求職者フォローに注力しました。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て成約単価が上昇したこともあり、売上高は3,430百万円（前連結会計年度比19.5%増）と大幅な増収となりました。

[グローバルソーシング（海外人材サービス）] 売上高 3,668百万円

北米への日系メーカー再進出や、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は堅調に推移しました。現地と日本本社の双方をサポートして海外でも総合的な人材サービスが提供できる当社グループの優位性が評価され、人材派遣、人材紹介、アウトソーシングの全カテゴリーで増収となりました。

人材派遣は稼働者の増加に伴い、米国、台湾、インドをはじめとする多くの地域で増収となりました。人材紹介も中国ではマネジメント人材の需要が多く成約単価が上昇したほか、平成24年1月に設立したインドネシア、同年12月に設立したタイなど新拠点も寄与しました。為替影響もあり、売上高は3,668百万円（前連結会計年度比13.3%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175,569百万円（前連結会計年度比0.8%減）となりました。インソーシングでプロジェクトマネジメントの成果により粗利率が上昇したことやプレース&サーチの増収等でエキスパートサービスの減収影響をカバーし、売上総利益は増益となりました。M&Aで増加したほか、グローバルソーシングで現地スタッフの増員やオフィス増床など先行投資を行い、プレース&サーチでもキャリアコンサルタントを増員し販管費が増加しましたが、営業利益は2,872百万円（前連結会計年度比7.9%増）と増益となりました。

アウトプレースメント(再就職支援) 売上高 10,350百万円 営業利益 993百万円

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により企業の雇用調整が大幅に減少し、案件規模も小型化した結果、売上高は10,350百万円（前連結会計年度比15.4%減）となりました。きめ細かいキャリアカウンセリングや新規求人開拓に注力し、再就職決定の早期化を進めたほか、サービス品質を維持しつつコストの最適化にも努めましたが、営業利益は993百万円（前連結会計年度比54.1%減）と計画は上回ったものの、前連結会計年度比では大幅な減益となりました。

アウトソーシング 売上高 20,356百万円 営業利益 3,074百万円

当社子会社で福利厚生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20,356百万円（前連結会計年度比15.6%増）、営業利益は3,074百万円（前連結会計年度比14.0%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 5,401百万円 営業利益 17百万円

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、家事代行事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5,401百万円（前連結会計年度比37.3%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増加しましたが、営業利益は17百万円（前連結会計年度は営業損失46百万円）となりました。

消去又は全社 売上高 △3,017百万円 営業利益 △3,748百万円

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。前連結会計年度は大阪のグループ拠点開設や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、前連結会計年度に比べてコストが大幅に減少し、営業利益は△3,748百万円（前連結会計年度は△4,299百万円）となりました。

■セグメント別業績

売上高	平成25年5月期	平成26年5月期	増減率
HRソリューション	206,773百万円	206,276百万円	△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	176,928百万円	175,569百万円	△0.8%
エキスパートサービス(人材派遣)	129,720百万円	124,280百万円	△4.2%
インソーシング(委託・請負)	37,007百万円	39,527百万円	6.8%
HRコンサルティング、教育・研修他	4,094百万円	4,663百万円	13.9%
プレース&サーチ(人材紹介)	2,869百万円	3,430百万円	19.5%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	3,236百万円	3,668百万円	13.3%
アウトプレースメント(再就職支援)	12,235百万円	10,350百万円	△15.4%
アウトソーシング	17,610百万円	20,356百万円	15.6%
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	3,933百万円	5,401百万円	37.3%
消去又は全社	△3,021百万円	△3,017百万円	—
合計	207,685百万円	208,660百万円	0.5%

営業損益	平成25年5月期	平成26年5月期	増減率
HRソリューション	7,522百万円	6,941百万円	△7.7%
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	2,661百万円	2,872百万円	7.9%
エキスパートサービス(人材派遣)	2,661百万円	2,872百万円	7.9%
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)	2,164百万円	993百万円	△54.1%
アウトソーシング	2,696百万円	3,074百万円	14.0%
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	△46百万円	17百万円	—
消去又は全社	△4,299百万円	△3,748百万円	—
合計	3,176百万円	3,210百万円	1.1%

(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1,927百万円減少し、18,021百万円となりました。

（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、1,639百万円（前連結会計年度5,877百万円の増加）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3,071百万円（同3,204百万円）、減価償却費2,365百万円（同2,632百万円）、のれん償却額886百万円（同680百万円）、退職給付に係る負債の増加1,139百万円（前連結会計年度は発生なし）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、退職給付引当金の減少1,202百万円（前連結会計年度266百万円の増加）、売上債権の増加1,533百万円（同588百万円の減少）、法人税等の支払額2,316百万円（同1,677百万円）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、4,910百万円（前連結会計年度4,532百万円の減少）となりました。

資金減少の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出798百万円（同2,585百万円）、無形固定資産の取得による支出1,378百万円（同998百万円）、投資有価証券の取得による支出1,262百万円（同843百万円）及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出1,202百万円（前連結会計年度は発生なし）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、1,180百万円（前連結会計年度4,285百万円の減少）となりました。

資金増加の主な内訳は、長期借入れによる収入5,300百万円（前連結会計年度は発生なし）等によるものであります。

資金減少の主な内訳は、長期借入金の返済による支出2,982百万円（前連結会計年度2,606百万円）、ファイナンス・リース債務の返済による支出634百万円（同502百万円）及び配当金の支払額373百万円（同373百万円）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22年 5月期	平成23年 5月期	平成24年 5月期	平成25年 5月期	平成26年 5月期
自己資本比率	39.6%	34.7%	29.0%	29.3%	27.9%
時価ベースの自己資本比率	42.1%	44.8%	29.1%	31.5%	24.1%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	1.9年	1.5年	3.9年	1.9年	8.8年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	27.5	36.0	23.7	31.6	9.8

（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

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26年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
HRソリューション	205,289	98.4	99.7
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	174,816	83.8	99.2
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)	167,830	80.3	98.6
クラリカル	67,022	32.1	93.9
テクニカル	28,607	13.7	100.5
ITエンジニアリング	17,973	8.6	102.0
営業・販売職	5,693	2.7	91.4
その他エキスパートサービス	4,705	2.3	82.2
インソーシング	39,325	18.8	106.6
その他関連事業 (HRコンサル他)	4,503	2.2	114.3
プレース&サーチ	3,406	1.6	119.5
グローバルソーシング	3,580	1.7	115.8
アウトプレースメント	10,342	5.0	84.6
アウトソーシング	20,129	9.6	115.8
その他 (注)4	3,371	1.6	179.2
全社	—	—	—
合計	208,660	100.0	100.5

(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)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。

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26年5月期		
	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
北海道・東北	7,267	3.5	92.9
関東(東京以外)	19,612	9.4	96.6
東京	107,711	51.5	103.6
東海・北信越	16,807	8.1	95.0
関西	31,721	15.2	95.2
中国・四国・九州	21,678	10.4	102.3
海外	3,862	1.9	114.7
合計	208,660	100.0	100.5

3 【対処すべき課題】

当社グループでは、企業に向けて事業環境に合わせたサービスメニューの拡充や働く人々に向けての新しい働き方の提案、教育の強化などあらゆる人々が社会で活躍するためのインフラの構築と雇用拡大に努めております。

また、既存事業のみならず、付加価値を追求していくための新規成長分野への取り組みにも積極的に挑戦するために、以下を次連結会計年度の重点戦略として掲げております。

①教育・研修強化によるエキスパート事業の拡大

グループの教育機関を活用した、教育・研修メニューの充実やスキルアップ支援に注力するとともに、M&Aによって拡充した専門人材と顧客基盤を活かし、経理、貿易、メディカル、IT等専門領域の育成型派遣をさらに拡大していきます。また、働く人々へのスキルチェンジ、スキルアップのためのカウンセリングを強化し、その人らしい豊かな人生設計を描けるようサポートしてまいります。

②グループ連携によるソリューションサービスの推進

多様化した顧客ニーズに応えるべく、ITを活用した業務効率化の提案など様々なソリューションメニューをさらに拡張していきます。加えて、職場復帰を支援するプログラムや当社がメニュー開発した女性活用のコンサルティングなどのほか、グループ会社の多様なインフラサービスを駆使し、企業の成長を支える女性活用の推進などにも注力してまいります。

③新成長分野への取り組み強化

パソナグループでは創業以来、企業理念である「社会の問題点を解決する」を掲げソーシャルソリューションカンパニーとして事業を展開しています。問題解決のための様々な新規事業を創出し、人材派遣や人材紹介、再就職支援、福利厚生代行等はグループの基盤事業として確立しております。しかしながら、持続的成長のためには、新しい価値を創造する必要があると考えています。その取り組みとして、教育・ヘルスケア・保育・農業の4分野を強化し、付加価値向上に繋げてまいります。

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時点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・提供等を行うと共に、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共に、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および機密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、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）室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、インソーシング事業のために管理する顧客情報・個人情報の取扱い上の事故、パブリック事業にかかわる手続き過誤、その他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ております。個人会員数が増加すれば当社グループの収入も増加しますが、収入以上に個人会員の補助金を伴う施設利用が増加すれば、収入を上回る補助金負担の増大に伴い、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保護等に関する法律」（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、事業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. 派遣対象業務および派遣期間制限について

労働者派遣の対象業務は、平成11年12月施行の労働者派遣法改正により港湾運送、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原則自由化され、26の専門的業務（以下、「専門26業務」という）の他、営業・販売職（自由化業務）なども派遣対象業務になりました。専門26業務については派遣期間に制限はありませんが、自由化業務については、平成16年3月に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の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し込みが義務付けられております。

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し込みが義務付けられております。

後述のとおり、平成26年3月11日に閣議決定され、国会に提出された労働者派遣法の改正法案（同年6月20日に廃案となり、次期国会に再提出が見込まれる）では、専門26業務と自由化業務等、派遣対象業務の区分と、派遣期間制限について抜本的に見直す内容となっていました。

iii. 労働者派遣法の改正について

平成26年3月11日に閣議決定され、国会に提出された労働者派遣法の改正案（平成26年6月20日に廃案）では、派遣期間の制限がない専門26業務と、制限のある自由化業務、製造業務等の区分をなくし、共通のルールとして派遣期間の制限を定める内容になっていました。労働者派遣法の改正案は平成26年の次期国会に提出が見込まれておりますが、同様の内容で成立した場合、営業、販売等の自由化業務について期間制限が緩和される一方、専門26業務については同一の派遣労働者の派遣期間について制限されることになり、また、同改正法案が定める雇用安定措置等の運用によっては、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では、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するほか、トータルソリューションサービスを推進し、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、有期雇用者の保護と雇用安定を目的に平成25年4月に本格施行された改正労働契約法など、諸労働法令の改正と運用状況によっては、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（人材紹介）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、段階的に引き上げられており、平成26年度は43.5/1000になります。また、介護保険料率も8.5/1000（平成23年度）から平成24年度に10.35/1000へと大幅に引き上げられた後据え置かれてはいるものの、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料率は平成24年度に8.5/1000となり、平成23年度の9.5/1000から1/1000低下し、平成25年度以降は据え置かれていますが、平成24年度に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26年5月末現在、合わせて当社の議決権の50.33%を保有しており、南部靖之は当社の支配株主にあたりますが、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

当社グループの関係会社のうち、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、委託・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「[注記事項] 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975百万円増の208,660百万円となりました。派遣職種の適正化影響を受けたエキスパートサービス（人材派遣）と、企業の雇用調整が大幅に減少したアウトプレースメント（再就職支援）は減収となりましたが、ソリューションメニューを積極的に展開したアウトソーシングや、業務効率化が評価されて民間企業からの受託等が増加したインソーシング（委託・請負）の増収で吸収しました。

②営業利益及び経常利益

売上総利益は、プレース&サーチ（人材紹介）の増収や、インソーシングの粗利率上昇も寄与し、前連結会計年度比164百万円増の40,239百万円となりました。売上総利益率は前連結会計年度と同水準の19.3%となりました。

販管費はM&A等により一部増加し、前連結会計年度比130百万円増の37,029百万円となりました。

以上の結果、営業利益は3,210百万円と前連結会計年度比33百万円増加しましたが、IT分野の戦略子会社の創業期投資による持分法投資損失を計上したことから、経常利益は3,135百万円と前連結会計年度比51百万円減少しました。

③当期純利益

次連結会計年度からの連結納税制度適用に伴う会計処理による税負担の減少がありましたが、復興特別法人税の前倒し廃止の影響もあって526百万円となり、子会社株式売却益等の特別利益があった前連結会計年度比では84百万円の減益となりました。

(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及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、自己資金及びファイナンス・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2,823百万円であり、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）及びリース資産として1,206百万円、基幹業務システム開発・改修に伴うソフトウェア1,617百万円であります。

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

a. 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4,339百万円増加（6.1%増）し、75,615百万円となりました。これは主に、現金及び預金の減少2,368百万円、受取手形及び売掛金の増加2,385百万円、のれんの増加1,109百万円、ソフトウェアの増加681百万円、投資有価証券の増加1,286百万円、退職給付に係る資産の増加565百万円等によるものであります。

b. 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3,411百万円増加（7.6%増）し、48,434百万円となりました。これは主に、短期借入金の増加2,300百万円、長期借入金の増加848百万円等によるものであります。

c. 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927百万円増加（3.5%増）し、27,181百万円となりました。これは主に、当期純利益526百万円、少数株主持分の増加746百万円、退職給付に係る調整累計額の増加314百万円、配当金の支払額374百万円、自己株式の増加334百万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1.4ポイント減少して27.9%となりました。