

## 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、当四半期報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクの発生又は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」についての重要な変更はありません。

### 2 【経営者による財政状態、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) 経営成績の状況

##### 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、新型コロナウイルス感染症による停滞から、経済活動の一部で持ち直しが見られたものの、本年1月からは再び緊急事態宣言が発令されるなど、先行きは依然不透明な状況が継続しました。

こうした中、当社グループでは当期の重点目標として「DXの推進」、「アフターコロナ社会の働き方の提案」、「人生100年時代を見据えた就労機会の拡大」を掲げ、アフターコロナ社会を見据えて、新しい働き方の提案や新たなソリューションの開発に取り組んでいます。また、コロナ禍でライフスタイルや働き方の見直しが進む中、ワーケーションプログラムの促進、プロフェッショナル人材のサービスの拡充など、多様化する価値観に合わせた働き方の提案を行っています。

本年1月から再び緊急事態宣言が発令されるなど、先行きへの不透明さは継続しており、人材派遣事業と人材紹介事業では前年同期に比べて需要が減少した状態が継続しました。一方、BP0サービスはパブリックセクターのほか、企業からの需要も拡大したことから前年同期から大きく伸長し、全体業績を押し上げた結果、売上高は244,670百万円（前年同期比2.2%増）となりました。売上総利益については、BP0サービスの収益力が高まったことから61,029百万円（前年同期比9.7%増）と増加し、販管費は46,517百万円（前年同期比6.5%減）と抑えられたことから、結果、営業利益は14,512百万円（前年同期比147.8%増）となりました。

経常利益は14,622百万円（前年同期比163.3%増）となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は5,582百万円（前年同期比882.9%増）となりました。

#### ■連結業績

	2020年5月期 第3四半期(累計)	2021年5月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	239,348百万円	244,670百万円	+2.2%
営業利益	5,856百万円	14,512百万円	+147.8%
経常利益	5,554百万円	14,622百万円	+163.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	568百万円	5,582百万円	+882.9%

## ②事業別の状況（セグメント間取引消去前）

※第1四半期連結会計期間より、子会社再編に伴い、一部子会社のセグメント区分を変更しております。

また、「グローバルソーシング」の営業損益を個別開示しております。前期比については、前連結会計年度の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

## HRソリューション

### エキスパートサービス（人材派遣）、BPOサービス（委託・請負）他

売上高 203,980百万円 営業利益 13,274百万円

〔エキスパートサービス〕 売上高 111,186百万円

当四半期は、引き続き新規の派遣需要が前年同期を下回る状態が継続しましたが、期初からは改善しており、少しずつ需要回復の動きが見られました。また、当期は派遣スタッフの処遇向上に伴って請求単価が前年同期から上昇しましたが、稼働者数は前年を下回っているため、結果、売上高は111,186百万円（前年同期比1.2%減）となりました。

〔BPOサービス〕 売上高 82,403百万円

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中で、企業やパブリックセクターからのBPOサービスへのニーズは当四半期も拡大しました。パブリックセクターからの一部案件は既に終了したのものもありますが、当四半期も引き続き新たな需要に対応をしています。また企業からは業務の効率化や生産性の向上を目的とした受注も獲得しており、売上高は82,403百万円（前年同期比14.1%増）となりました。引き続き、RPAやAIなどのデジタルツールを活用することで、付加価値の高いサービス提供に努め、事業を推進してまいります。

〔HRコンサルティング、教育・研修、その他〕 売上高 5,326百万円

プロフェッショナル人材の需要は引き続き堅調に推移しており、株式会社パソナJOB HUBの「顧問ネットワーク」のサービスが拡大しました。教育・研修事業は、オンライン研修の増加などにより回復傾向にあるものの、企業向け集合型研修の規模縮小などもあり、前年同期からは減少しました。これらの結果、売上高は5,326百万円（前年同期比26.1%減）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 5,062百万円 営業利益 32百万円

海外拠点では、新型コロナウイルス感染症の拡大によるロックダウンなど、引き続き事業活動における制約が続いています。インドネシアのPT. Dutagriya Sarana（デュータグリヤ サラナ）では、コロナ禍でも需要が活発な物流系や金融系向けの派遣拡大により増収となりましたが、多くの国・地域では紹介・派遣共に需要が低迷し、減収となりました。一方、出張を含むコスト抑制施策は一定の成果も見られました。これらの結果、売上高は5,062百万円（前年同期比14.4%減）、営業利益は32百万円（前年同期比87.4%減）となりました。

今後は教育・研修のオンライン化やBPOサービスの拡充など、地域に適した多様な人材サービスの提供を一層推進してまいります。

以上の事業から構成されるセグメントの売上高は203,980百万円（前年同期比3.1%増）となり、利益面では収益性の高いBPOサービスが引き続き伸長したことに加え、前年から継続しているオペレーションの効率化と販管費の抑制により、営業利益は13,274百万円（前年同期比137.7%増）となりました。

## **キャリアソリューション（人材紹介、再就職支援）** 売上高 9,777百万円 営業利益 2,297百万円

人材紹介事業では、低迷していた企業の中途採用意欲に少しずつ回復の動きが見られましたが、前年からは需要が下回った状態が継続しています。しかしながら、専門スキルを有する人材や経験者の採用を重視する案件は需要が高いことから、専門人材の紹介の強化に取り組んでいます。

一方、再就職支援事業では早期・希望退職者を募る企業の需要は引き続き増加しており、サービスの利用が拡大しました。また、改正高齢者雇用安定法の施行に伴い、社員のキャリア支援に早期に取り組みたいと考える企業に、社員の多様な価値観やライフプランに向き合う個別相談型支援を通じて在職中から、社員の主体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」を開始するなど、新たなマーケットの創出に取り組んでいます。

これらの結果、売上高は9,777百万円（前年同期比4.9%減）、営業利益は2,297百万円（前年同期比3.6%増）となりました。

## **アウトソーシング** 売上高 27,077百万円 営業利益 6,919百万円

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、新型コロナウイルス感染症の影響によるサービス利用減少や健診・保健指導の実施遅れなどの影響がありながらも、前期比増益を維持し、業績は概ね堅調に推移いたしました。福利厚生事業における新規会員獲得は、中小企業で減速感があるものの大手・中堅企業では堅調に推移しました。会員向けサービスでは、eラーニングやECメニューなど在宅利用可能なメニューの拡充やGo Toトラベルと連動したキャンペーン企画などにより、利用は回復傾向にありましたが前期を下回る水準にとどまっており、補助金支出も前期比で減少しました。インセンティブ事業では、旅行や周年行事の代替策としてのニーズが高まるなど新規顧客開拓も進みました。ヘルスケア事業では、健診事業での受診勧奨や保健指導事業でのICT面談（コンピュータを活用した遠隔面談）実施体制の拡充などの業務改善に取り組みましたが、健康診断や保健指導の実施に遅れが生じました。これらの結果、売上高は27,077百万円（前年同期比0.1%増）、営業利益は6,919百万円（前年同期比16.2%増）となりました。

## **ライフソリューション** 売上高 4,882百万円 営業利益 224百万円

介護分野では、コロナ禍で施設利用者や外部施設への派遣需要が減少しました。一方、家事代行などのライフサポート事業で提供する除菌消毒サービスの需要が好調に推移し、施設清掃など各種サービスの利用が拡大しました。保育分野では事業所内保育の受託施設増や料金の改定のほか、幼児英語教育や保育コンサルティングの需要が伸びて増収となりました。これらの結果、売上高は4,882百万円（前年同期比4.1%増）、セグメント全体では粗利率の改善や販管費の抑制効果もあり、営業利益は224百万円（前年同期比50.6%増）となりました。

## **地方創生ソリューション** 売上高 2,173百万円 営業損失 1,555百万円

地方での雇用創出や経済拡大を目的に、飲食・宿泊・アミューズメント施設などの運営を行う地方創生ソリューションでは、緊急事態宣言が解除された7月以降、Go Toトラベルキャンペーンが開始されたことで観光客は戻りはじめましたが、今年1月に再び緊急事態宣言が発令され、引き続き人の移動に制限がかかりました。こうした中で当四半期は、兵庫県淡路島で4月開設を予定している新アトラクションや新型コロナウイルス感染症の影響を受けたシェフを全国から募集し、新たなチャレンジを応援する「Awaji Chef's Garden」プロジェクトを始動するなど、感染拡大の収束後に備えた事業の準備にも取り組みました。これらの結果、売上高は2,173百万円（前年同期比3.5%減）、営業損失は1,555百万円（前年同期は営業損失1,301百万円）となりました。

## **消去又は全社** 売上高 △3,221百万円 営業利益 △6,647百万円

グループ間取引消去とグループシナジーの最大化のためのコストや新規事業のインキュベーションコスト、持株会社としての管理コストが含まれています。当四半期は、グループ各社への最適な人員配置や広告宣伝費の削減などにより販管費が減少しました。

■セグメント別業績

売上高

	2020年5月期 第3四半期(累計)	2021年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	235,214百万円	240,835百万円	+2.4%
エキスパートサービス(人材派遣)	197,867百万円	203,980百万円	+3.1%
BPOサービス(委託・請負)他			
エキスパートサービス(人材派遣)	112,532百万円	111,186百万円	△1.2%
BPOサービス(委託・請負)	72,213百万円	82,403百万円	+14.1%
HRコンサルティング、教育・研修、その他	7,205百万円	5,326百万円	△26.1%
グローバルソーシング(海外人材サービス)	5,916百万円	5,062百万円	△14.4%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	10,284百万円	9,777百万円	△4.9%
アウトソーシング	27,062百万円	27,077百万円	+0.1%
ライフソリューション	4,692百万円	4,882百万円	+4.1%
地方創生ソリューション	2,253百万円	2,173百万円	△3.5%
消去又は全社	△2,811百万円	△3,221百万円	—
合計	239,348百万円	244,670百万円	+2.2%

営業損益

	2020年5月期 第3四半期(累計)	2021年5月期 第3四半期(累計)	増減率
HRソリューション	13,757百万円	22,491百万円	+63.5%
エキスパートサービス(人材派遣)	5,585百万円	13,274百万円	+137.7%
BPOサービス(委託・請負)他			
エキスパートサービス(人材派遣)	5,325百万円	13,241百万円	+148.7%
BPOサービス(委託・請負)			
HRコンサルティング、教育・研修、その他			
グローバルソーシング(海外人材サービス)	260百万円	32百万円	△87.4%
キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)	2,216百万円	2,297百万円	+3.6%
アウトソーシング	5,954百万円	6,919百万円	+16.2%
ライフソリューション	149百万円	224百万円	+50.6%
地方創生ソリューション	△1,301百万円	△1,555百万円	—
消去又は全社	△6,747百万円	△6,647百万円	—
合計	5,856百万円	14,512百万円	+147.8%

※第1四半期連結会計期間より、子会社再編に伴い、一部子会社のセグメント区分を変更しております。

(2) 財政状態の分析

資産、負債及び純資産の状況

当第3四半期連結会計期間末の資産は、前連結会計年度末に比べて、預り金の増加などにより現金及び預金が19,597百万円増加したことに加えて、たな卸資産が1,202百万円増加、有形固定資産が1,251百万円増加した結果、前連結会計年度末に比べて21,845百万円増加（15.6%増）し、162,286百万円となりました。

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、受託案件に伴い預り金が21,158百万円増加した一方で、支払が進んだことによる買掛金1,776百万円の減少、賞与引当金1,545百万円の減少などにより、前連結会計年度末に比べて16,836百万円増加（17.2%増）し、114,960百万円となりました。

当第3四半期連結会計期間末の純資産は、配当金支払が758百万円あったものの親会社株主に帰属する四半期純利益が5,582百万円となったことから、利益剰余金が4,824百万円増加したことなどにより、前連結会計年度末に比べて5,009百万円増加（11.8%増）し、47,325百万円となりました。

以上の結果、自己資本比率は22.7%となりました。

(3) 会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

前事業年度の有価証券報告書に記載した「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」中の重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定の記載について重要な変更はありません。

(4) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当第3四半期連結累計期間において、当社グループの優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題に重要な変更及び新たに生じた課題はありません。

(5) 研究開発活動

該当事項はありません。

(6) 主要な設備

①当第3四半期連結累計期間において、以下の設備の新設を決定しております。

会社名	所在地	セグメント の名称	設備の内容	投資予定額（百万円）		資金調達 方法	着手年月	完了予定 年月
				総額	既支払額			
(株)パソナ グループ	兵庫県 淡路市	地方創生 ソリューション	商業用設備	600	206	自己資金	2020年9月	2021年4月
(株)パソナ グループ	兵庫県 淡路市	地方創生 ソリューション	商業用設備	1,600	36	自己資金	2020年9月	2022年3月
(株)パソナ グループ	兵庫県 淡路市	全社	オフィス用 設備	900	1	自己資金	2020年12月	2021年8月
(株)ニジゲン ノモリ	兵庫県 淡路市	地方創生 ソリューション	商業用設備	1,600	638	自己資金	2020年10月	2021年4月

(注) 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

②前連結会計年度末において計画中であった主要な設備の新設などについて、当第3四半期連結累計期間において著しい変更があったものは、次のとおりであります。

会社名	所在地	セグメント の名称	設備の内容	投資予定額（百万円）		資金調達 方法	着手年月	完了予定 年月
				総額	既支払額			
㈱ベネフィット・ワン	東京都 千代田区	アウトソー シング	業務系システ ム	2,910	647	自己資金	2020年4月	2021年9月

- (注) 1 業務系システムにかかるハードウェア投資を含んでおります。  
 2 上記の金額には消費税等は含まれておりません。  
 3 当期以降、複数年で想定していたシステム開発案件の実施時期を短縮・早期化することを決定しております。  
 なお、上記の投資予定額は一部、資産計上されず費用処理される可能性のある部分を含んでおります。

### 3 【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。