

2015年7月15日

## パソナグループ 2015年5月期 決算概要

- 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)など多くのセグメントが増収となり、売上高は 2,262 億円(前期比+8.4%)と増収
- プレース&サーチ(人材紹介)が大幅に伸長したほか、エキスパートサービス、インソーシングの増収もあり、売上総利益は増益。M&Aや変則決算※の影響に加え、人的投資等により販管費が増加したものの、営業利益は 35 億円(+8.7%)、経常利益は 33 億円(+6.6%)と共に増益
- 2015 年度税制改正に伴い、繰延税金資産の取崩し等の影響により法人税等調整額が増加したことから、当期純利益は 2 億円(△59.3%)と減益
- 2016 年 5 月期はパソナ・パナソニック ビジネスサービスと連携して BPO(ビジネスプロセス・アウトソーシング)の拡大に注力し、売上高は 2,680 億円(当期比+18.5%)、営業利益は 47 億円(+34.7%)、親会社株主に帰属する当期純利益は 7.5 億円(+250.2%)を計画

※連結納税移行に伴い対象子会社が決算期を3月から5月に変更。当期は一部子会社が14ヶ月の変則決算

### 1. 通期連結業績 (2014年6月1日~2015年5月31日)

(百万円)

|                       | 2014年5月期        | 2015年5月期                      | 増減               | 増減率    |
|-----------------------|-----------------|-------------------------------|------------------|--------|
| <b>売上高</b>            | 208,660         | <b>226,227</b>                | +17,566          | +8.4%  |
| 売上総利益<br>(売上比)        | 40,239<br>19.3% | <b>45,871</b><br><b>20.3%</b> | +5,631<br>+1.0pt | +14.0% |
| 販売費及び一般管理費<br>(売上比)   | 37,029<br>17.7% | <b>42,381</b><br><b>18.7%</b> | +5,352<br>+1.0pt | +14.5% |
| <b>営業利益</b><br>(売上比)  | 3,210<br>1.5%   | <b>3,490</b><br><b>1.5%</b>   | +279<br>+0.0pt   | +8.7%  |
| <b>経常利益</b><br>(売上比)  | 3,135<br>1.5%   | <b>3,343</b><br><b>1.5%</b>   | +207<br>△0.0pt   | +6.6%  |
| 税金等調整前当期純利益<br>(売上比)  | 3,071<br>1.5%   | <b>3,208</b><br><b>1.4%</b>   | +137<br>△0.1pt   | +4.5%  |
| <b>当期純利益</b><br>(売上比) | 526<br>0.3%     | <b>214</b><br><b>0.1%</b>     | △312<br>△0.2pt   | △59.3% |
| <b>1株当たり当期純利益</b>     | 14円05銭          | <b>5円82銭</b>                  | △8円23銭           | △58.6% |

### 2. セグメント別連結業績 (セグメント間取引消去前)

(百万円)

|                                     | 売上高            | 前期比          | 営業損益         | 前期比          |
|-------------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|
| HRソリューション                           | 222,824        | +8.0%        | 7,534        | +8.5%        |
| エキスパートサービス(人材派遣)<br>インソーシング(委託・請負)他 | 192,374        | +9.6%        | 3,960        | +37.9%       |
| エキスパートサービス(人材派遣)                    | 132,621        | +6.7%        | 3,960        | +37.9%       |
| インソーシング(委託・請負)                      | 43,985         | +11.3%       |              |              |
| HRコンサルティング、教育・研修他                   | 5,536          | +18.7%       |              |              |
| プレース&サーチ(人材紹介)                      | 5,389          | +57.1%       |              |              |
| グローバルソーシング(海外人材サービス)                | 4,840          | +31.9%       |              |              |
| アウトプレースメント(再就職支援)                   | 8,806          | △14.9%       | 379          | △61.8%       |
| アウトソーシング                            | 21,643         | +6.3%        | 3,193        | +3.9%        |
| ライフソリューション<br>パブリックソリューション<br>シェアード | 5,433          | +0.6%        | △60          | —            |
| 消去又は全社                              | △2,030         | —            | △3,983       | —            |
| <b>合計</b>                           | <b>226,227</b> | <b>+8.4%</b> | <b>3,490</b> | <b>+8.7%</b> |

※当期中より、グループの経営効率化の観点から、「シェアード」セグメントに含めていたIT部門を持株会社に集約しています。

## 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 192,374 百万円(+9.6%) 営業利益 3,960 百万円(+37.9%)

## 〔エキスパートサービス〕

売上高 132,621 百万円(+6.7%)

- 幅広い業界で受注が増加。職種別では専門職領域のニーズが高く、経理、貿易、外国語事務などを強化分野として教育・研修によるスキル向上や資格取得を支援する育成型派遣に注力
- 外部パートナーとの連携も強化して専門人材の供給力を高めたほか、当期から医療関連人材サービスを提供する(株)パソナメディカル(旧 メディカルアソシア)も寄与した結果、職種別ではテクニカルや IT エンジニアリング分野が伸長
- 2015年3月に住友商事(株)の100%子会社である住商アドミサービス(株)の派遣事業を(株)パソナが譲り受け、キャプラン(株)と共に貿易事務のシェア拡大を推進

## 〔インソーシング〕

売上高 43,985 百万円(+11.3%)

- 民間企業では、コスト削減や経営効率化などの導入効果が評価され、顧客内で他部門への横展開が大幅に増加。実績の増加が提案力向上につながり、新規顧客も増加
- パブリック分野では、女性の活躍推進、中小企業の海外進出支援、地方移住サポートなど政府の成長戦略に基づく案件の民間委託の増加が追い風に。行政事務代行の豊富な実績に加えて、「子ども・子育て支援新制度」に対応した「保育事務センター」の設置・運営を民間企業として初めて受託するなど、先進的事例が複数の自治体に波及
- ノウハウの蓄積によりプロジェクトマネジメント力が向上し、粗利率も順調に改善

## 〔HR コンサルティング、教育・研修他〕

売上高 5,536 百万円(+18.7%)

- キャプラン(株)が運営する「J プレゼンスアカデミー」では「おもてなし研修」や外国語を使用する接客など、企業向けコミュニケーション研修が大幅に増加
- キャプランが導入・コンサルティングを実施しているタレントマネジメントシステム(サクセスファクターズ)<sup>※</sup>も、グループ会社や外部パートナーと連携した顧客開拓によって新規導入企業が増加したほか、既存顧客においても対象者や利用メニューが広がる

※ 従業員のスキル・経験等の可視化と評価の一元管理を可能にして、企業の人材活用・育成を支援する SAP グループの人材管理システム

## 〔ブレース&amp;サーチ(人材紹介)〕

売上高 5,389 百万円(+57.1%)

- 企業からの活発な求人を持続や募集戦略の奏功により、成約数は好調に推移
- 従来からのボリュームゾーンである 20~30 代の年齢層に加えて、マネージャーやマネジメントクラスの多い 40~50 代の成約も売上拡大に寄与
- 女性管理職比率の向上を目指す企業からの求人増加に伴い、女性の転職に特化したチームの発足やイベント開催など様々な施策を行ったことで、女性の成約数も増加

## 〔グローバルソーシング(海外人材サービス)〕

売上高 4,840 百万円(+31.9%)

- 北米や ASEAN への日系企業の進出が増加し、人材需要が堅調に推移
- 人材派遣は北米や台湾を中心に、稼働者の増加や単価の上昇などにより増収
- 人材紹介は北米、中国、シンガポールをはじめ多くの国で成約数が増加し、エグゼクティブサーチ案件も伸長
- アウトソーシングは給与計算代行、採用代行のほか、現地人材育成を支援する教育・研修、さらには現地法人設立に関するコンサルティングやビザ取得支援など、海外進出をサポートする事業も着実に増加

以上の結果、当セグメントの売上高は増収。増収とインソーシングにおける粗利率向上の寄与により売上総利益が増加し、M&A や変則決算の影響で販管費が増加したものの、営業利益は大幅な増益

## アウトプレースメント(再就職支援)

売上高 8,806 百万円(△14.9%) 営業利益 379 百万円(△61.8%)

- 景気回復により企業の雇用調整が大幅に減少し、受注の低下や案件の小型化によって減収
- 新規求人開拓に注力すると共に、能力開発やキャリアカウンセリングを強化し、再就職決定の早期化を進める
- コンサルタント数や拠点の最適化にも努めたが、大幅な減益

## アウトソーシング

売上高 21,643 百万円 (+6.3%) 営業利益 3,193 百万円 (+3.9%)

- 主力の福利厚生事業は提案営業を積極的に行い、中堅・中小企業の開拓にも注力した結果、会員数は堅調に推移
- 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
- 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新規顧客獲得が好調に推移
- 健診予約代行から特定保健指導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では、既存サービスに加えてデータヘルス計画支援やメンタルチェック等の新サービスに積極的に取り組み、営業基盤の強化に注力

## 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 5,433 百万円 (+0.6%) 営業損失 60 百万円

- 政府の待機児童減少や女性活躍推進に向けた施策が追い風となり、保育関連事業を展開する(株)パソナフォスターで保育施設の開設や学童クラブ運営が増加し、増収
- 利益面では新規事業の先行投資等により、営業損失

## 消去又は全社

売上高 △2,030 百万円 営業利益 △3,983 百万円

- グループ間取引、持株会社(株)パソナグループの販管費や新規事業のインキュベーション費用を含む
- 期中より、グループ経営効率化の観点から、「シェアード」セグメントに含めていた IT 部門を持株会社に集約

## 3. 財政・投資の状況

### ● 財政の状況

(百万円)

|        | 2014年5月期<br>期末 | 2015年5月期<br>期末 | 前期末比    |        | 増減要因   |
|--------|----------------|----------------|---------|--------|--|
|        |                |                | 増減      | 増減率    |  |
| 流動資産   | 48,545         | 58,129         | +9,583  | +19.7% | 現金及び預金の増加2,920百万円、受取手形及び売掛金の増加4,865百万円、たな卸資産の増加327百万円、建物の増加1,319百万円、ソフトウェアの増加593百万円、退職給付に係る資産の増加864百万円、敷金及び保証金の増加301百万円等 |
| 固定資産   | 27,069         | 30,512         | +3,442  | +12.7% |  |
| 資産合計   | 75,615         | 88,641         | +13,025 | +17.2% |  |
| 流動負債   | 36,967         | 46,267         | +9,300  | +25.2% | 買掛金の増加2,670百万円、未払消費税等の増加4,309百万円、長期借入金の増加915百万円、退職給付に係る負債の増加552百万円等  |
| 固定負債   | 11,467         | 12,753         | +1,286  | +11.2% |  |
| 負債合計   | 48,434         | 59,012         | +10,587 | +21.9% |  |
| 純資産合計  | 27,181         | 29,620         | +2,438  | +9.0%  | 当期純利益214百万円、少数株主持分の増加2,202百万円、為替換算調整額の増加201百万円、配当金の支払額374百万円、自己株式の増加72百万円等   |
| 自己資本比率 | 27.9%          | 24.1%          | △3.8pt  |        |  |

※パソナ・パナソニック ビジネスサービス(株)および同社子会社を連結したことによる資産の増加8,103百万円、負債の増加6,041百万円

### ● キャッシュ・フローの状況

現金及び現金同等物の期末残高20,298百万円(前期末比+2,277百万円)

(百万円)

|           | 2014年5月期 | 2015年5月期 | 増減     | キャッシュフローの主な内訳   |
|-----------|----------|----------|--------|---|
| 営業活動によるCF | 1,639    | 8,587    | +6,948 | 税金等調整前当期純利益3,208百万円、減価償却費2,554百万円、のれん償却額938百万円、未払消費税等の増加4,280百万円、退職給付に係る資産の増加567百万円、営業債務の減少806百万円、法人税等の支払額2,088百万円等 |
| 投資活動によるCF | △4,910   | △4,645   | +265   | 有形固定資産の取得による支出1,228百万円、無形固定資産の取得による支出1,520百万円、投資有価証券の取得による支出402百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出1,115百万円等                |
| 財務活動によるCF | 1,180    | △2,004   | △3,185 | 長期借入れによる収入5,100百万円、長期借入金の返済による支出4,702百万円、ファイナンス・リース債務の返済による支出690百万円、配当金の支払額373百万円等                                  |
| フリーCF     | △3,271   | 3,942    | +7,213 |   |

#### 4. 2016年5月期(2015年6月1日～2016年5月31日) 連結業績予想

(百万円)

|                 | 2015年5月期 | 2016年5月期予想 |         |         |         |        |         |         |
|-----------------|----------|------------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|
|                 | 通期実績     | 通期         | 増減      | 当期比     | 上期      | 当期比    | 下期      | 当期比     |
| 売上高             | 226,227  | 268,000    | +41,772 | +18.5%  | 129,000 | +13.4% | 139,000 | +23.6%  |
| 営業利益            | 3,490    | 4,700      | +1,209  | +34.7%  | 1,300   | +8.7%  | 3,400   | +48.2%  |
| 経常利益            | 3,343    | 4,600      | +1,256  | +37.6%  | 1,230   | +9.9%  | 3,370   | +51.5%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 214      | 750        | +535    | +250.2% | △300    | —      | 1,050   | +184.1% |

- 売上高は2,680億円(当期比+18.5%)を計画
- アウトソーシングの季節影響等により、利益は下期偏重となるが、営業利益は47億円(+34.7%)、経常利益は46億円(+37.6%)、親会社株主に帰属する当期純利益は7.5億円(+250.2%)と増収増益を見込む

#### ●セグメント別通期連結業績予想 (セグメント間取引消去前)

(百万円)

|                                     | 売上高     | 当期比    | 営業損益   | 当期比    |
|-------------------------------------|---------|--------|--------|--------|
| HRソリューション                           | 264,140 | +18.5% | 9,420  | +25.0% |
| エキスパートサービス(人材派遣)<br>インソーシング(委託・請負)他 | 219,800 | +17.5% | 3,090  | +24.3% |
| エキスパートサービス(人材派遣)                    | 133,380 | +0.6%  | 3,090  | +24.3% |
| インソーシング(委託・請負)                      | 74,250  | +68.8% |        |        |
| HRコンサルティング、教育・研修他                   | 6,300   | +13.8% |        |        |
| グローバルソーシング(海外人材サービス)                | 5,870   | +21.3% |        |        |
| キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)             | 15,450  | +8.8%  | 2,050  | +10.5% |
| アウトソーシング                            | 28,890  | +33.5% | 4,280  | +34.0% |
| ライフソリューション、パブリックソリューション             | 5,710   | +8.7%  | △150   | —      |
| 消去又は全社                              | △1,850  | —      | △4,570 | —      |
| 合計                                  | 268,000 | +18.5% | 4,700  | +34.7% |

- 次期より、事業環境の変化に対応した適切な経営体制の観点から「プレース&サーチ(人材紹介)」と「アウトプレースメント(再就職支援)」を統合し、「キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)」セグメントを新設
- 当期中より、グループの経営効率化の観点から、「シェアード」セグメントに含めていたIT部門を持株会社に集約
- 当期比は新セグメント区分に組み替えて計算

#### エキスパートサービス(人材派遣)

- 企業の外部人材活用が増加する中、受注および稼働者数は次期も回復基調で推移する見込み
- 引き続き経理、貿易、外国語事務、秘書など専門分野の育成型派遣の強化に重点を置き、派遣スタッフ向け教育・研修の拡充やキャリアコンサルティングを強化
- 在宅ワークなど新しい働き方の普及を推進し、人材供給力を高める

#### インソーシング(委託・請負)

- BPO(ビジネスプロセス・アウトソーシング)事業の拡大を加速。併せて今まで培ったノウハウを結集し、プロジェクトマネジメント力をさらに強化して粗利率向上も重視
- マイナンバー制度導入と法改正への対応に伴う労務管理の煩雑化が予想されることから、多様なITツール活用やベンダーとの協業によって、新規需要取り込みを図る
- 2015年4月に子会社化したパソナ・パナソニック ビジネスサービス(株)(旧 パナソニック ビジネスサービス)と同社子会社の新日本工業(株)が次期から業績寄与し、総務系アウトソーシングおよびMICE分野の事業を牽引

#### HRコンサルティング、教育・研修他

- キャプランが運営する「Jプレゼンスアカデミー」では、外国語での接客やコミュニケーションを学ぶ「おもてなし研修」などの堅調な需要を引き続き見込む
- ASEANで現地人材の接客、マナー向上のための研修ニーズが高まっており、海外でも実績の積み上げを図る
- タレントマネジメントシステム(サクセスファクターズ)は、人事・研修コンサルティングをシステム導入と合わせて提案し、大企業のみならず中小企業にも顧客層を広げる

## グローバルソーシング(海外人材サービス)

- 日系企業の進出が増加している北米、ASEAN の双方で事業拡大を図る
- 給与計算、経理、海外進出支援などのアウトソーシング需要が高まっていることから、クロスボーダーで体制拡充やメニュー多様化を進める
- 北米では、自動車・エネルギー産業が米国南部に集積しつつあることに対応し、2015年7月にテキサス州に「ダラス支店」を開設
- インドネシアでは、現地の人材サービス会社「PT Dutagriya Sarana(デュータグリヤ サラナ)」を子会社化し、人材派遣、人材紹介、アウトソーシング、教育・研修まで総合人材サービスを提供

## キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)

- 人材紹介は好調な求人環境が続くと見ており、人事・総務・経理など専門分野の管理職層に重点を置いて人材募集や受注を強化
- 女性管理職の転職支援にも注力していくほか、社外取締役の紹介や、大企業の役員・管理職経験者を活用する「パソナ顧問ネットワーク」などの新サービスも育成
- 再就職支援は厳しい市場環境が続く一方で、福利厚生の一環としてセカンドキャリアや再就職へのサポートを常設的に提供する企業が増加するなど、底堅い需要が存在することから、ニーズを的確に捉え、サービス品質の更なる向上や競争力強化に取り組む

※ 次期より、現状の事業環境の変化に対応した適切な経営体制の観点から「プレース&サーチ(人材紹介)」と「アウトプレースメント(再就職支援)」を統合し、「キャリアソリューション(人材紹介、再就職支援)」セグメントを新設

## アウトソーシング

- 主力の福利厚生サービスは、大手企業・パブリックマーケットでの堅調な受注を見込むと共に、中堅・中小企業の開拓にも注力
- パーソナル事業、インセンティブ事業、ヘルスケア事業も新たな中核事業として成長してきており、受注も順調に伸長する見込み
- 海外事業も積極的に推進

## ライフソリューション、パブリックソリューション

- 保育関連事業については、待機児童の解消を目指す「子ども・子育て支援制度」が2015年4月からスタートし、事業所内保育施設、学童保育、託児サービス等の需要は次期も堅調に推移する見通し
- パブリックソリューションでは、京都府京丹後市にある西日本最大級の道の駅 丹後王国「食のみやこ」を地元企業と協同で運営する(株)丹後王国を2015年1月に設立したほか、4月には(株)パソナ東北創生を岩手県釜石市に設立し、東北での研修ツーリズムや事業開発支援事業を開始。グループで連携しながら、観光促進、産業振興や人材育成による地方活性を推進

## 5. 配当について

- 当期は業績や株主還元を総合的に勘案し、1株当たり12円の期末配当を実施
- 次期は、第2四半期連結累計期間は親会社株主に帰属する四半期純損失を予想していることから中間配当は見送り、期末配当は当期と同額の1株当たり12円を予定

| 配 当 金  | 2015年5月期(1株当たり) |   |        | 2016年5月期予想(1株当たり) |    |   |        |        |
|--------|-----------------|---|--------|-------------------|----|---|--------|--------|
|        | 中間              | — | 期末 12円 | 年間 12円            | 中間 | — | 期末 12円 | 年間 12円 |
| 配当金総額  | —               | — | 441百万円 | 441百万円            | —  | — | —      | —      |
| 連結配当性向 | 206.3%          |   |        | 58.9%             |    |   |        |        |

四半期ごとの連結業績、セグメント別業績データは <http://www.pasonagroup.co.jp/ir/data/quarter.html> に掲載しています。

本資料記載の将来に関する記述の部分は資料作成時において当社が各種情報により判断した将来情報であり、その内容を当社として保証するものではありません。予想数字等は今後の経済情勢、市場動向等の変化による不確実性を含有しております。本資料は投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。