



2019年3月期 決算説明会

パーソルホールディングス株式会社
2019年5月15日



決算説明会動画



決算説明会動画を掲載しております
HP内「決算説明会動画」ページをご覧ください
<https://www.persol-group.co.jp/ir/library/movie/index.html>

第1部 2019年3月期 連結決算概要

第2部 中期経営計画の進捗状況

第3部 2020年3月期 業績予想

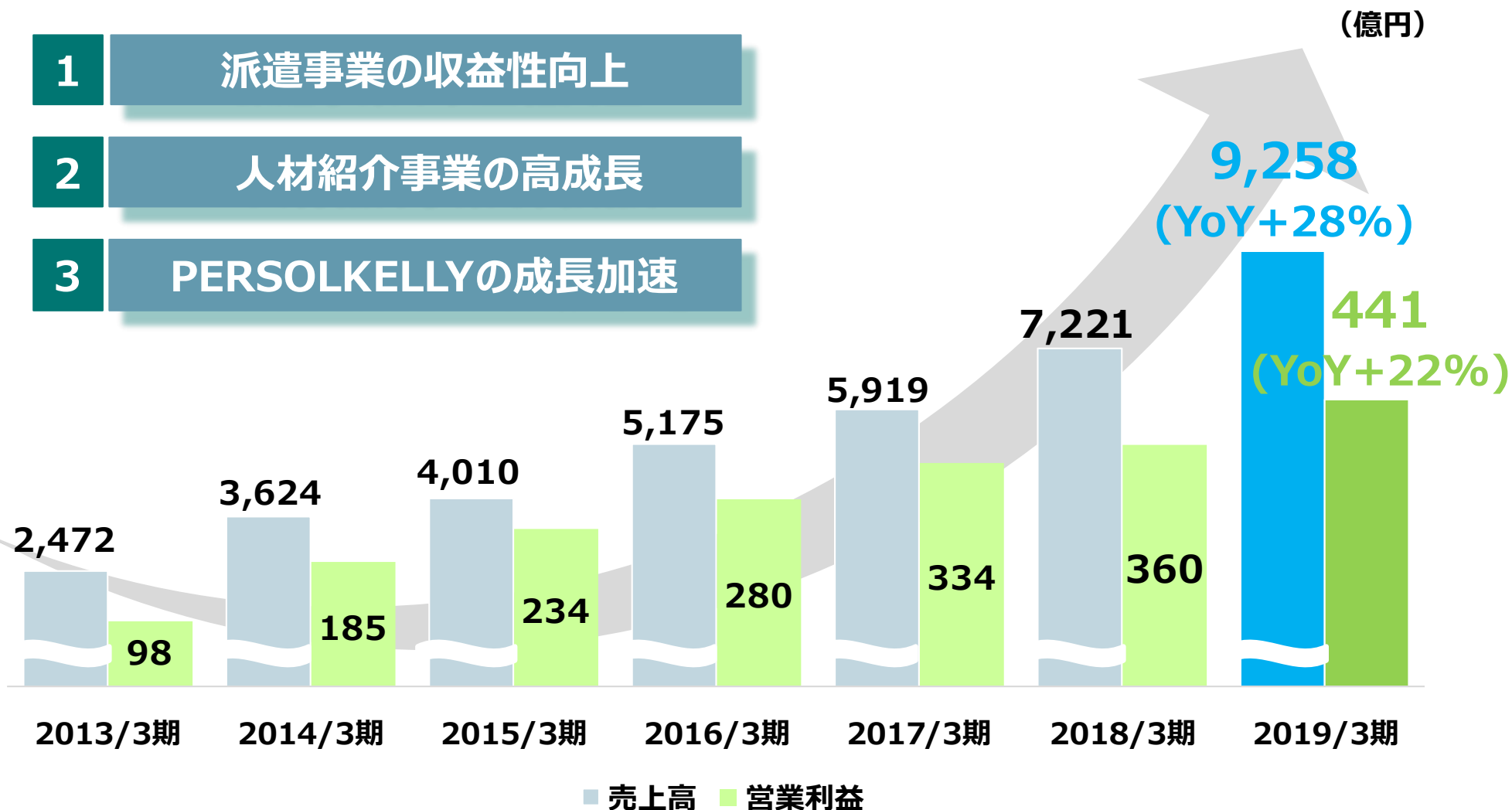
第1部

2019年3月期 連結決算概要

2019年3月期 連結業績

7期連続、過去最高決算を更新

国内の人材派遣・人材紹介・海外のPERSOLKELLY事業が牽引



2019年3月期 セグメント別業績

派遣・BPO、リクルーティング、PERSOLKELLYが牽引

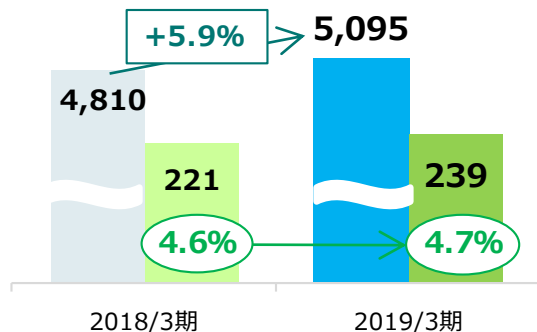
売上

営業利益

営業利益率

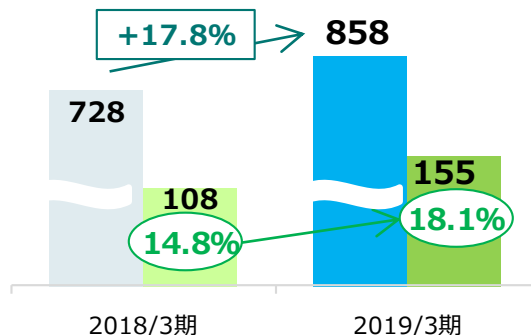
(億円)

派遣・BPO



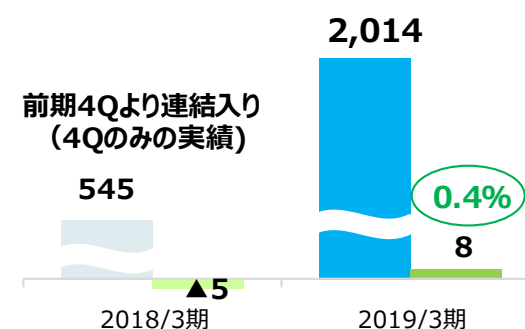
収益性向上 (PMIなかりせば5.1%)
法改正の積極対応 (1万人を無期転換)

リクルーティング



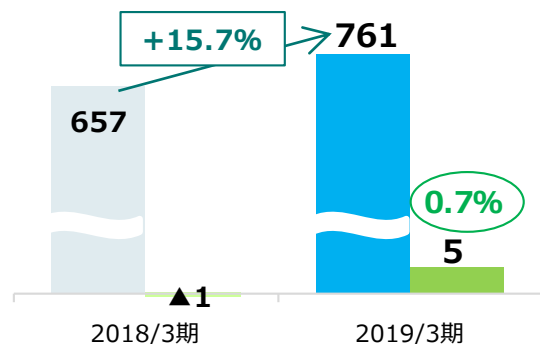
転職市場の拡大
人材紹介事業の高成長 (+29%)

PROGRAMMED



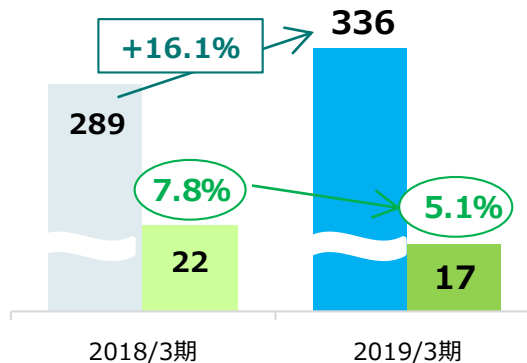
スタッフィングは大口失注の影響
メンテナンスは堅調推移

PERSOLKELLY



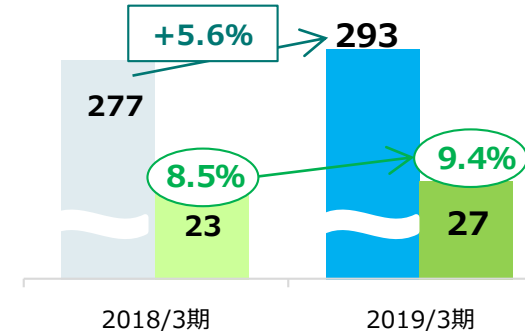
APAC市場環境は良好
JV後、初の営業黒字

ITO



企業のIT化ニーズは旺盛
待遇改善の投資実施

エンジニアリング

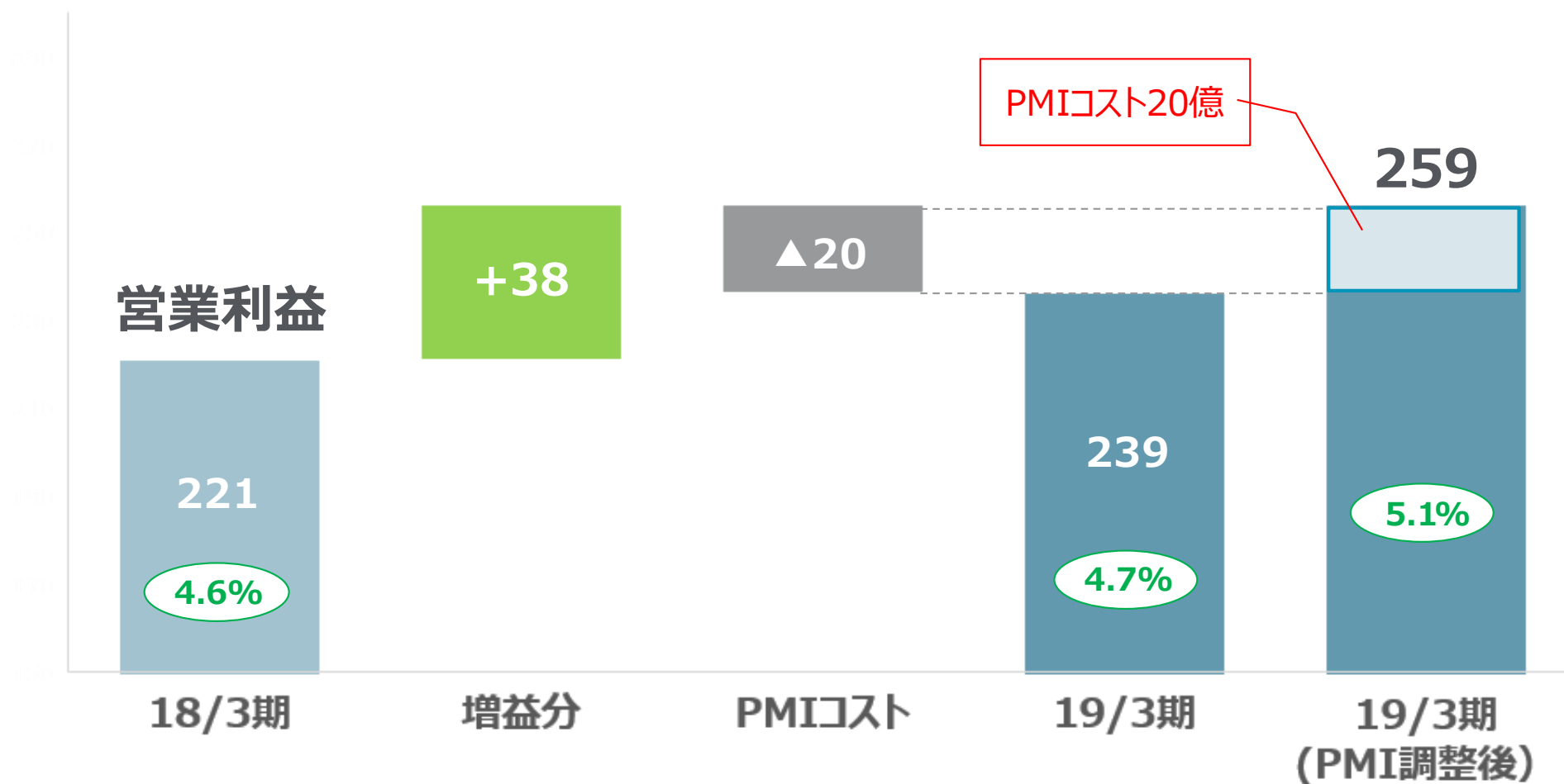


自動車・建機領域は好調
電機領域は弱含み

派遣・BPOセグメントの収益性改善

PMIコストなかりせば営業利益率は5.1%に改善

営業利益率 (単位：億円)



派遣事業における法改正対応の状況について

一時的に法改正の影響を受けるも、無期スタッフは1万人を達成

無期化スタッフ数
(累計^{*1})

約**1.0万人**
(40%) ▶

請求単価平均10%UP
無期スタッフ稼働率はほぼ100%^{*2}

企業の直接雇用

約**0.4万人**
(16%) ▶

紹介手数料の増加

新たな派遣先

約**1.1万人**
(44%) ▶

次の派遣先就業までにタイムラグが発生

抵触対象者 合計 約**2.5万人**
(100%)

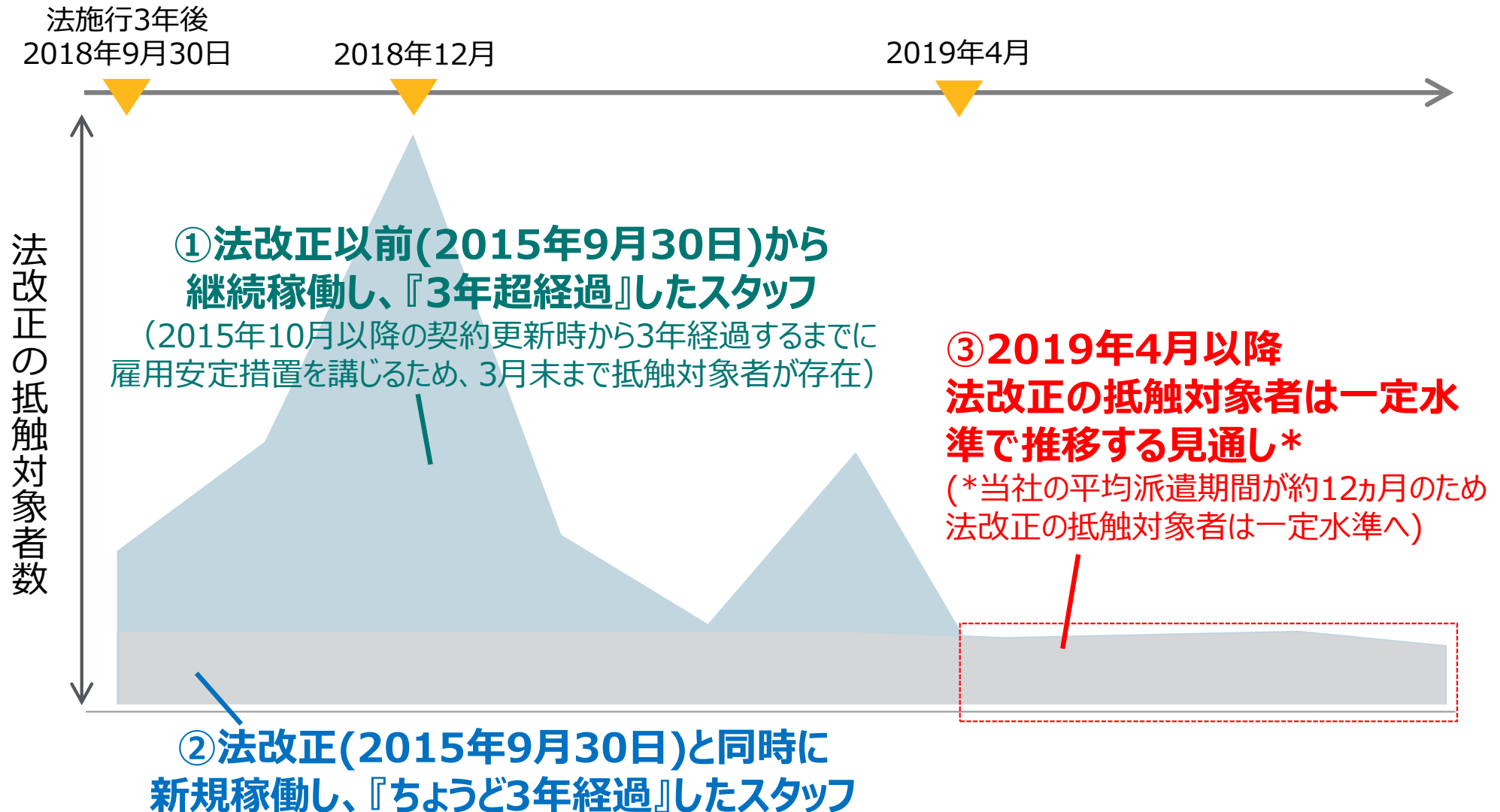
^{*1}：労働契約法および派遣法改正に伴い無期転換した派遣スタッフ数（別途約2,600名は従前より無期スタッフ）

^{*2}：研修・教育による非稼働の時間を除く稼働率

法改正の抵触対象者の見通し

2018年12月がピーク

2019年4月以降、派遣期間が3年を超える派遣スタッフは一定水準で推移する見通し



リクルーティングセグメントの高成長

コンサルタントの積極採用やサービスの複層化により、売上高の高成長を継続

人材紹介売上

YoY + 29%
(dodaプラス伸長中)

求人広告売上

(正社員向け)

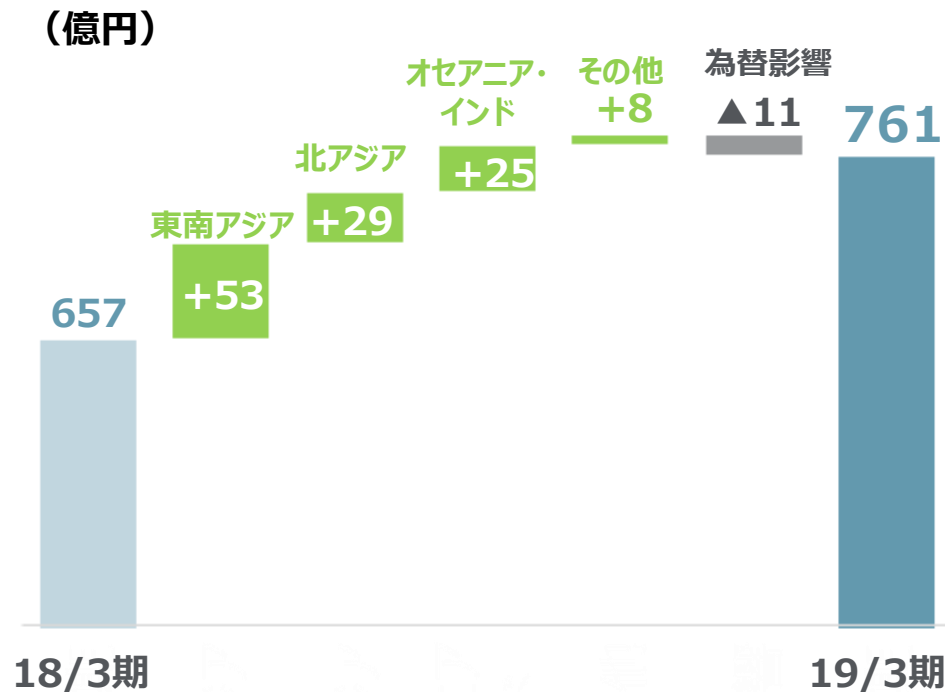
YoY + 31%

*dodaプラス：対面のキャリアカウンセリングを受けていない求職者にもメールや電話でアプローチするサービス

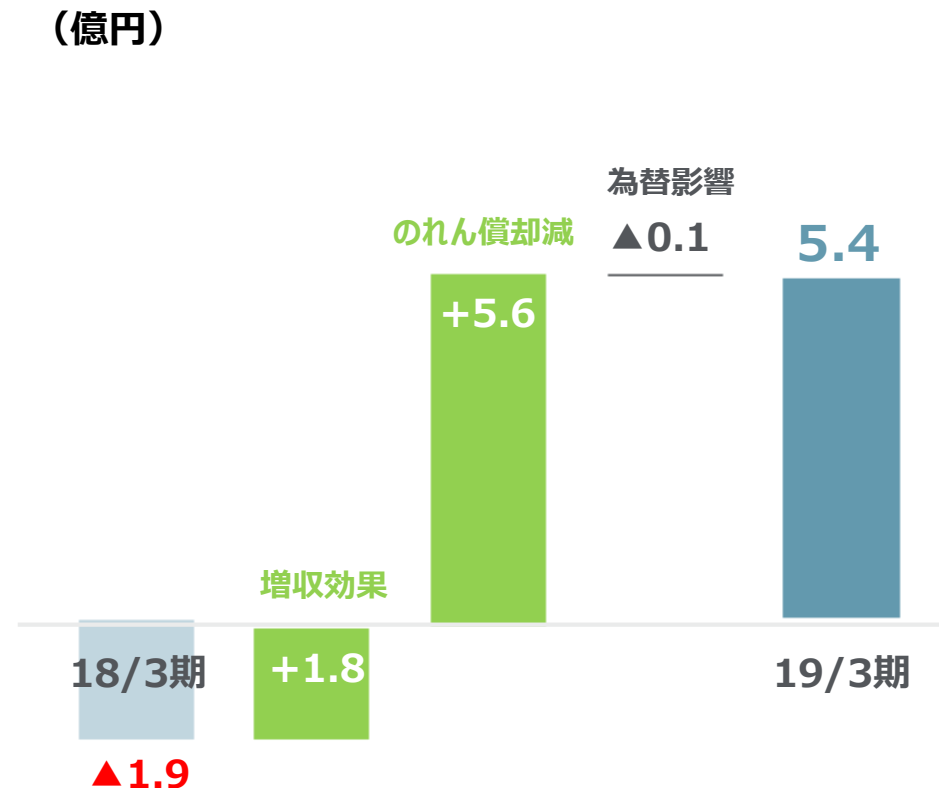
PERSOLKELLYの業績回復

2018年3月期に一部のれん減損を実施したPERSOLKELLYでは、シンガポールの人材紹介の業績が回復し、黒字体制へ

売上



営業利益



*東南アジア：シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナム / 北アジア：中国、韓国、香港、台湾 / オセアニア・インド：オーストラリア、ニュージーランド、インド

2019年3月期 市場環境

需要の基調に変化はなく、求人数は増加基調

求人・案件数

2018年3月時点

2019年3月時点

派遣事業

(獲得オーダー数)

約2.5万件



約2.8万件 (+12%)

人材紹介事業

(有効案件数)

約7.2万件



約8.7万件 (+21%)

求人広告事業

(doda広告掲載件数)

約6.1万件



約9.3万件 (+52%)

求人広告事業

(an広告掲載件数)

約24万件



約33万件 (+37%)

第2部

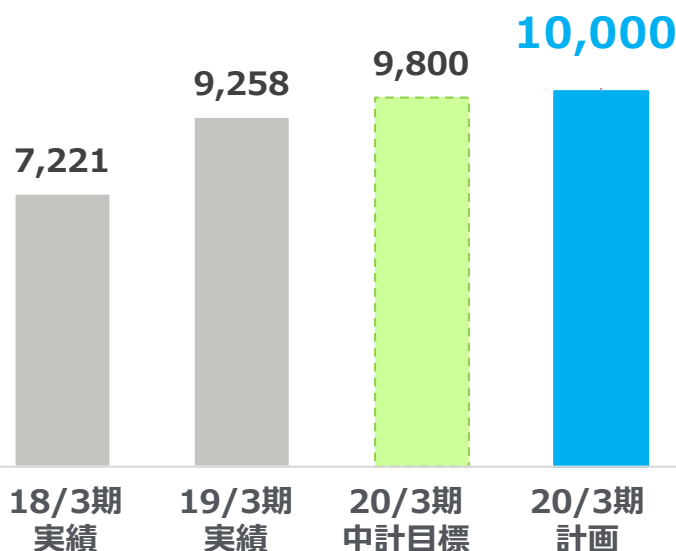
中期経営計画の進捗状況

業績目標数値の目安

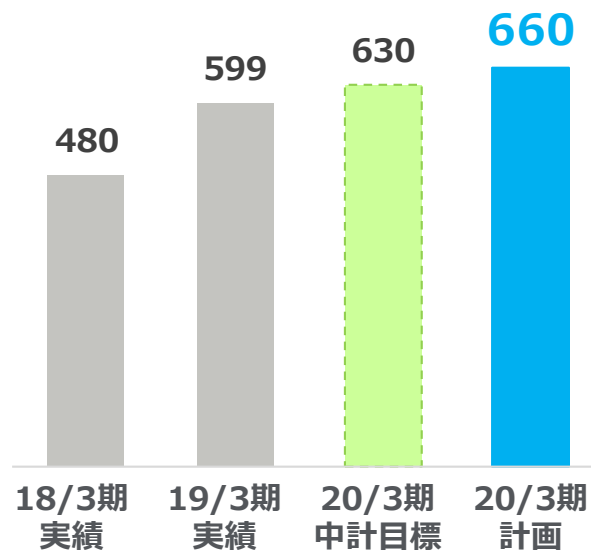
2020年3月期を最終年度とする中期経営計画の超過達成を目指す

(単位：億円)

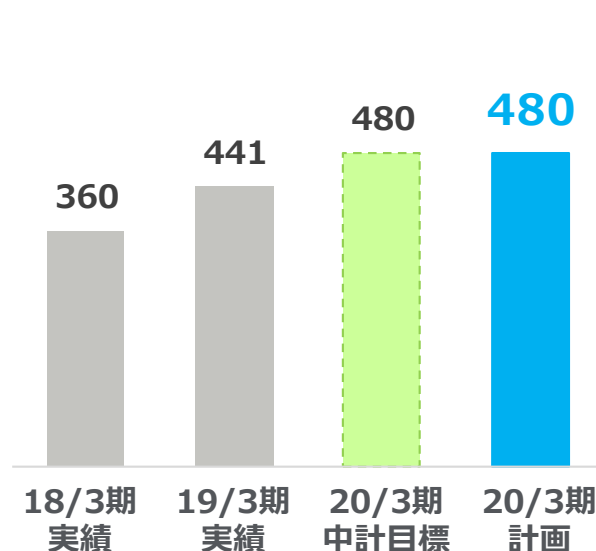
売上高



EBITDA



営業利益



前提条件



GDP成長率

穏やかな成長(+0.0~1.0%程度)



有効求人倍率

経済成長・構造的要因で需要持続(1.0~1.2倍程度)

今中期経営計画の戦略×重点施策

中期経営計画の戦略は引き続き継続し、各戦略において下記の重点施策を推進

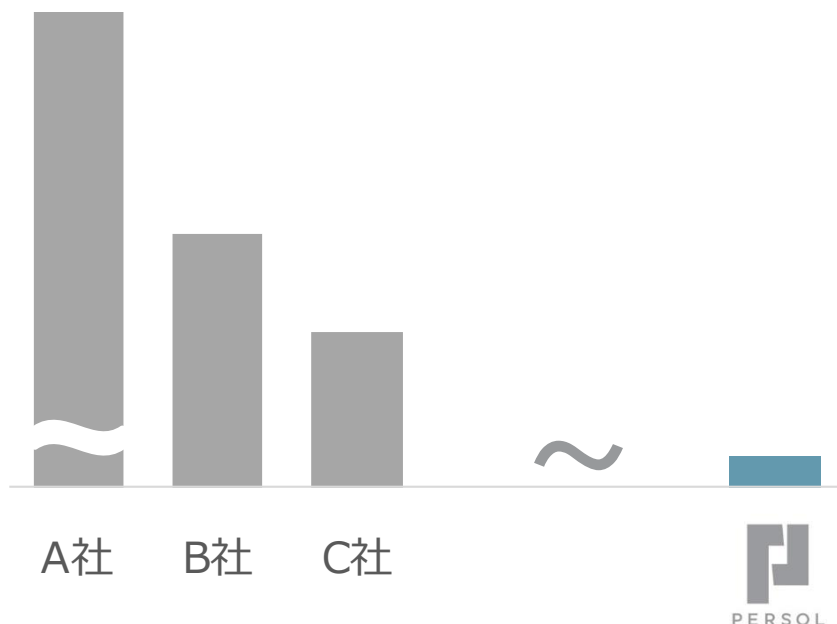
	今中期経営計画 (前中期経営計画と同じ)	重点施策
戦略1	グループ認知度の向上	新プロモーションの開始（詳細後述）
戦略2	更なる事業成長へ向けたシステム投資や生産性向上	派遣事業の基幹システム「GENESIS」を通じた生産性の向上（詳細後述）
戦略3	グループシナジーの創出及びグループ経営の推進	グループ協業シナジーの拡大
戦略4	アジア・パシフィック地域におけるプレゼンス向上	オーガニック成長の加速と、PMIの推進を中心に収益性を向上
戦略5	M&Aによる積極的な事業基盤強化及びサービス領域の拡大	国内事業のM&A積極対応と、新規事業の立ち上げ（詳細後述）

戦略1：重点施策—PERSOLグループ認知度の向上

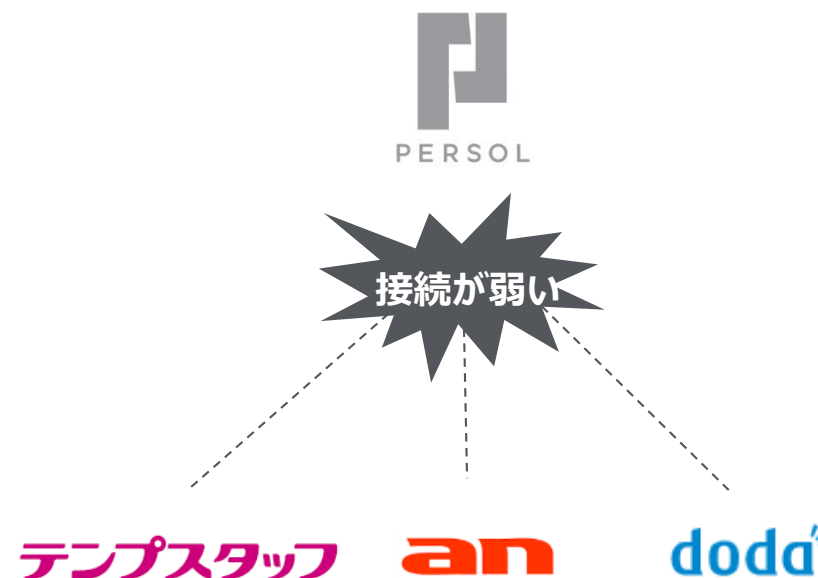
パーソル誕生から3年弱、これまでのプロモーションを通じパーソルに対する「好意」は高まるも、課題も存在

業態理解が低い

人材サービスと聞いて思い浮かぶ具体的なブランドは？



サービスブランドとの 接続に課題



戦略1：重点施策—PERSOLグループ認知度の向上

新プロモーションでは「ニッポンの人事部長」というキーワードで、PERSOLグループの事業理解の促進、およびサービスブランドとの接続を図る

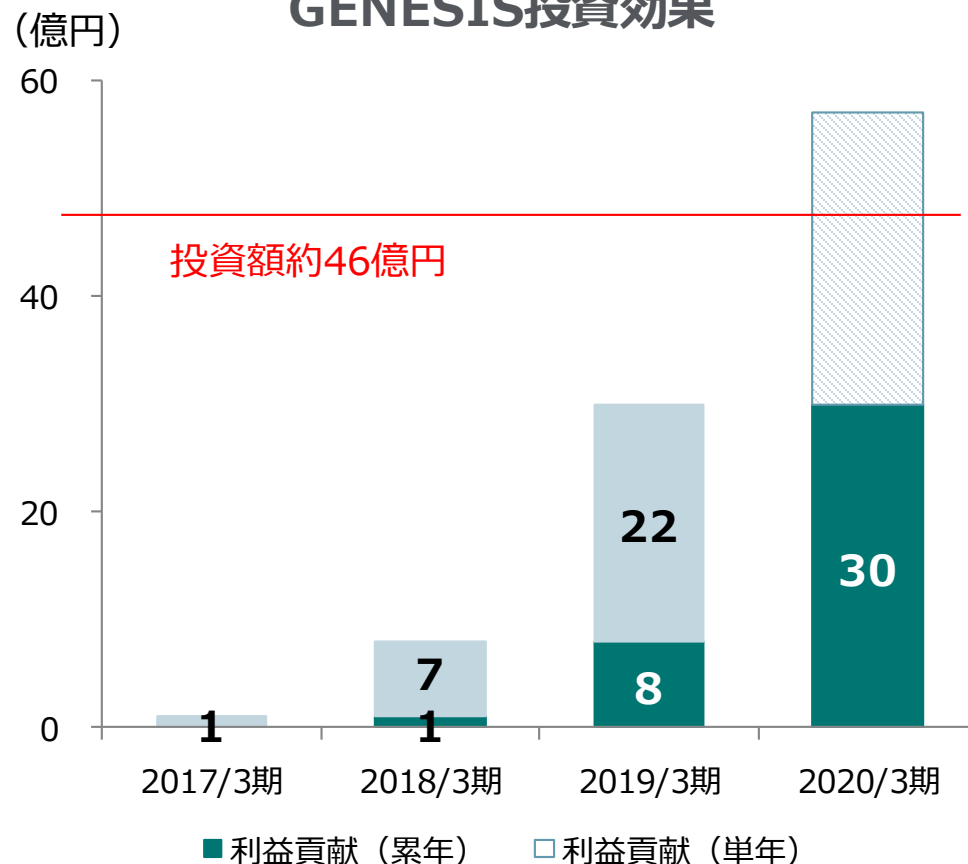


戦略2: 重点施策—派遣事業の基幹システム「GENESIS」を通じた生産性の向上

2019/3期に22億の利益貢献効果

当初計画通り2020/3期には投資総額約46億円を回収できる見通し

GENESIS投資効果



※投資効果には、GENESIS導入以前より実施のBPR効果を一部含む

実績 (2019年3月期)

- 東京23区、大阪中心区において**マッチング決定数は計画通り増加基調**
- 分業化推進** (請求書電子化、オーダー入力業務等の事務作業をセンターへ集約)

計画 (2020年3月期)

- 久留米 (福岡) に**マッチングセンター新設**し、西日本エリアにおけるマッチング決定数の向上を図る
- 分業化の更なる推進** (大阪事務センター大阪の受託業務量拡大)

戦略5：重点施策—「市場×領域」別のM&A戦略

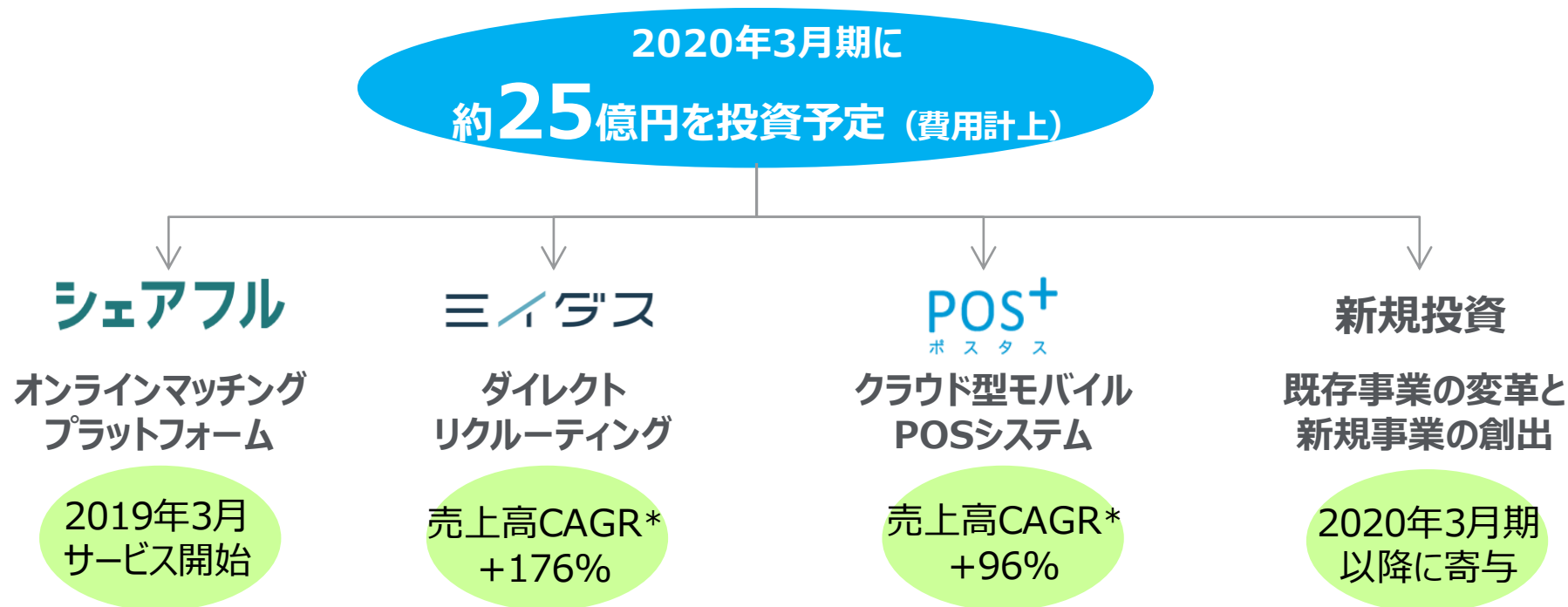
戦略に沿って、国内既存事業領域におけるM&Aや新規事業領域への投資を実施

	既存事業領域	新規事業領域*
国内市場	<p>従来通り積極的に検討、推進</p> <ul style="list-style-type: none">・ アバンティスタッフの子会社化・ 商船三井キャリアサポートの事業承継	<p>オープンイノベーション・M&Aを積極的に推進</p> <ul style="list-style-type: none">・ 新規事業「シェアフル」立ち上げ・ PERSOL INNOVATION FUND(PIF) 出資金を15億増資(累計25億円)・ 19/3期PIFから4社投資(累計15社)
海外市場	<p>PMI推進による収益性改善に取り組む</p>	<p>過去出資先例</p> <div></div>

*パーソルグループにとって、新規事業の創出や既存事業のサービス高度化が図れるような企業をM&Aの対象として想定

戦略5：重点施策—イノベーション・新規事業投資の方針

次世代の柱となる事業創造を目指し、2020年3月期に約25億円を投資予定



推進体制

パーソルイノベーション株式会社*



PERSOL INNOVATION
FUND

オープンイノベーションの推進など

*PHDイノベーション推進本部を2019年4月～法人として切り出し

マーケットリサーチ及び投資活動など

第3部

2020年3月期 業績予想

2020年3月期 連結業績予想

中期経営計画最終年度として、業績の継続成長を目指す

	2020年3月期 通期予想 ^{*1}	成長率 (%)
売上高	10,000億	+8.0
EBITDA ^{*2}	660億	+10.1
営業利益	480億	+8.8
親会社株主帰属当期純利益	275億	+12.9
【参考】のれん償却前当期純利益 ^{*3}	361億	+9.5
配当金	30円	-

^{*1} : 想定為替レート 1米ドル=110円、1豪ドル=80円

^{*2} : PROGRAMMEDセグメントにおいて、IFRS16の適用に伴う影響を見込んでおります（影響額+約19億円/AUD=80.00円換算）

^{*3} : のれん償却前当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益 + のれん償却額

2020年3月期 セグメント別業績予想：派遣・BPOセグメント

派遣法改正の影響も落ち着き、強い需要を背景に売上高は再加速へ

売上高

5,490億円
YoY+7.7%

営業利益

265億円
YoY+10.5%

営業
利益率

4.8%
YoY+0.1pt

Point1

生産性向上（スタッフ・マネジメントおよび営業活動の時間創出）

- GENESISの導入範囲の拡大と、マッチングセンターの新設によるマッチング決定数の向上
- 分業化の更なる推進（大阪事務センターの受託業務量拡大）

Point2

スタッフ・マネジメントの強化（常用型派遣ビジネスモデルへ）

- 無期スタッフの増加を見据えた「常用型派遣ビジネスモデル」の確立（稼働率の高水準維持）
- スタッフ評価の運用により、スタッフの成長サポート、ならびに給与水準引き上げを図る

Point3

法改正の積極対応（無期スタッフ拡大と同一労働同一賃金の対応）

- 積極的にスタッフの無期化をサポート（無期スタッフ数+5千人、請求単価UP率前年同水準へ）
- 同一労働同一賃金の対応に向けた顧客コミュニケーション開始（今期2Q以降に開始予定）

※派遣事業における稼働日影響で▲1.3%（前年比▲3日）1Q:▲3日、2Q:±0日、3Q:▲1日、4Q: +1日

2020年3月期 セグメント別業績予想：派遣・BPOセグメント（稼働日影響の試算）

稼働日影響およびPMIコスト調整後の営業利益率は5.3%（オーガニックベース）

	2020年3期 計画	稼働日影響 (前年比▲3日)	PMIコスト (なかりせば)	調整後
売上高*	5,312億円	63億円	-	5,374億円
営業利益	265億円	11億円	10億円	285億円
営業利益率	4.9%	-	-	5.3%

※売上高はM&A効果を除くオーガニック分となります

2020年3月期 セグメント別業績予想：リクルーティングセグメント

転職市場の拡大を追い風に高成長を継続

はたらくが多様化する中、サービスの複層化と業務プロセスの高度化を図る

売上高

990億円
YoY+15.3%

営業利益

182億円
YoY+17.0%

営業
利益率

18.4%
YoY+0.3pt

Point1

人材紹介事業の高成長継続（+20%）

- ・断片的なご支援ではなく、個人のキャリア構築全般の支援を行う
- ・dodaプラスの高成長およびコンサルタントの生産性向上を通じて高成長を継続

Point2

サービス複層化に向けた継続投資

- ・ハイクラス向け新サービス「iX（アイエックス）」の提供開始
- ・メディア事業に対する継続投資（人員、マーケティング、プロダクトへの投資）

Point3

業務プロセスの高度化

- ・選考プロセスやマッチングにおけるテクノロジーの活用へ向けた継続投資
- ・サービスの高度化、拡大へ向けたBPR・RPA・AIの活用

PROGRAMMEDの業績振り返り（2019年3期実績）

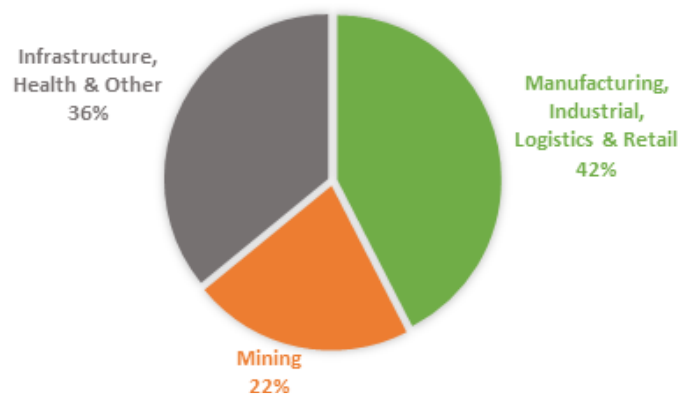
豪州経済はゆるやかに拡大し、人口は依然増加

スタッフィング事業は、グローバル化、オンライン販売、自動化等の影響により、一部の業界においてブルーカラー労働者数が減少し、需要はやや弱含んだものの、メンテナンス事業では、人口増に伴うインフラ需要が増加

スタッフィング市場環境

- 製造業、工業、物流、小売セクターは、グローバル化、オンライン販売、自動化などの要素が相まって需要減少
- マイニングセクターは生産が拡大し、需要は堅調に推移
- インフラ、建設、教育、ヘルスケア等のセクターは成長

スタッフィング事業 セクター別売上内訳

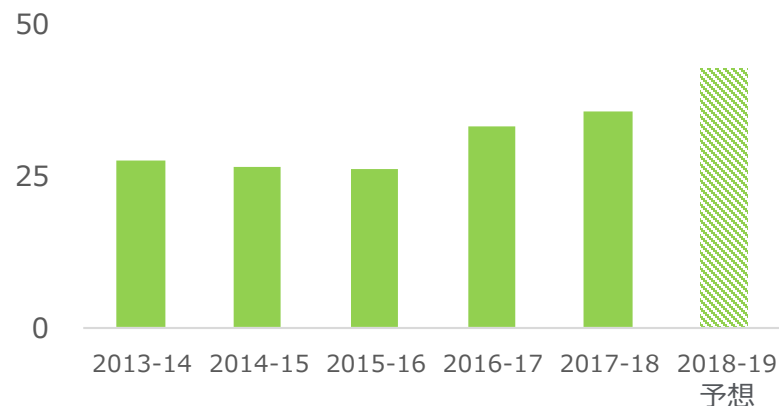


メンテナンス市場環境

- 人口増加に伴う公共インフラ投資の大幅な増加が予測されており、時間の経過とともにメンテナンス機会へ寄与
- 既存のインフラの老朽化に伴い、より多くの維持費が必要に。結果、時間の経過とともにメンテナンス需要が拡大

(\$ billion)

豪州インフラ投資資金の推移*

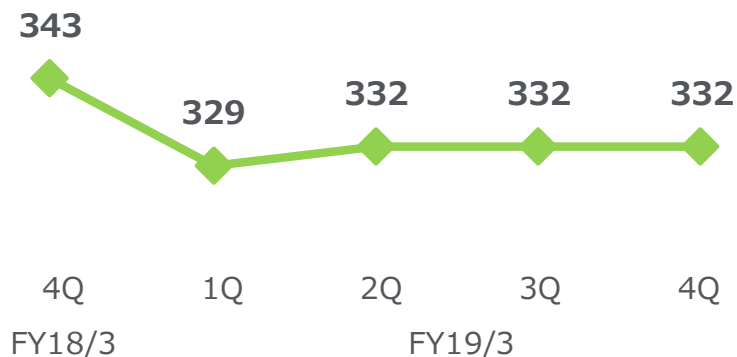


* Infrastructure Partnerships Australiaをもとに当社作成

スタッフィング

- 製造業、工業、物流、小売業セクターの需要が低調に推移（当社売上比率42%）
- マイニングセクターは堅調（当社売上比率22%）
- インフラ、建設、教育、ヘルスケア等のセクターは拡大（当社売上比率36%）
- 2019年3月期に大規模契約の終了が発生

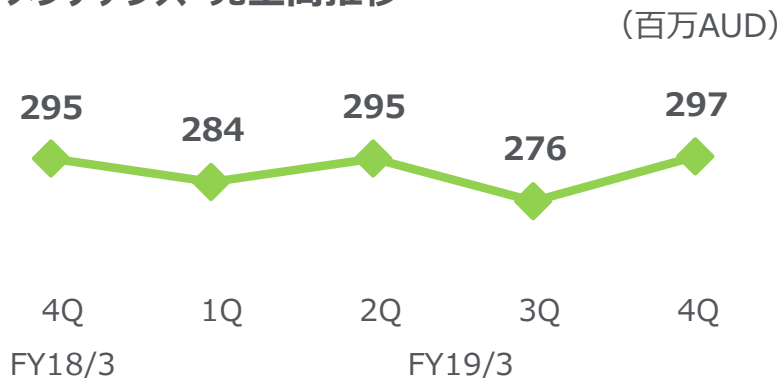
スタッフィング 売上高推移* (百万AUD)



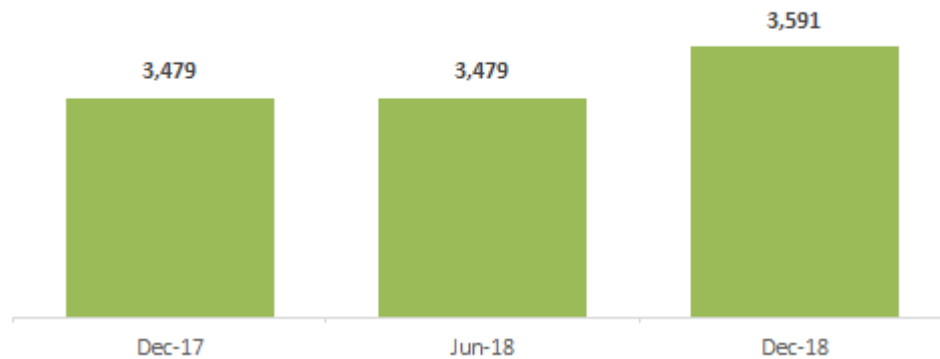
メンテナンス

- 前年比で政府関連支出が減少がする中、受注残（契約売上の総額）は堅調に増加
- 4Qより新規契約獲得（空港や公営住宅など）が貢献開始

メンテナンス 売上高推移* (百万AUD)



メンテナンス 受注残 (百万AUD)



*管理会計ベースの実績値

2020年3月期 セグメント別業績予想： PROGRAMMEDセグメント

成長分野である インフラ、建設、マイニング、教育、ヘルスケアセクターにおける当社事業の拡大
当社サービスの価値を訴求した営業およびマーケティングと、テクノロジーを活用した業務効率化

売上高

2,040億円
YoY+1.3%

営業利益

10億円
YoY+18.9%

営業
利益率

0.5%
YoY+0.1pt

Point1

成長分野への注力

- 今後の成長が見込まれる、インフラ、建設、マイニング、教育、ヘルスケアセクターに注力

Point2

当社サービスの価値を訴求

- エリア特性を踏まえた営業体制の強化
- メンテナンス事業の案件パイプラインの拡大に伴い、ダイレクトマーケティングと入札に注力
- 安全性と法令遵守、オンラインツールの活用、顧客向けレポート機能、人材供給力の訴求

Point3

テクノロジーの活用による業務効率化

- 業務効率化、契約管理およびレポート機能の向上
- ダイレクトリクルーティングサービスのローンチ準備

※ 想定為替レート 1豪ドル=80円

2020年3月期 セグメント別業績予想： PERSOLKELLYセグメント

外部環境を追い風に高成長継続

持続的な成長に向けたビジネス基盤固め

売上高

840億円
YoY+10.4%

営業利益

10億円
YoY+82.2%

営業
利益率

1.2%
YoY+0.5pt

Point1

重点エリアおよびGDP高成長エリアへの注力

- ・ シンガポール・マレーシアでトップレベルシェアの堅持
- ・ インドネシア・ベトナム・タイでのシェア拡大を図る

Point2

基幹システムATS導入による生産性の向上

- ・ ATSの導入国での生産性向上による収益の改善を図る
- ・ 未導入国におけるATSの導入

Point3



更なる成長に向けたビジネス基盤固め

- ・ 共通人事施策の策定および実行
- ・ ガバナンス・コンプライアンス体制の継続強化

※ 想定為替レート 1米ドル=110円

戦略5：重点施策—「市場×領域」別のM&A戦略

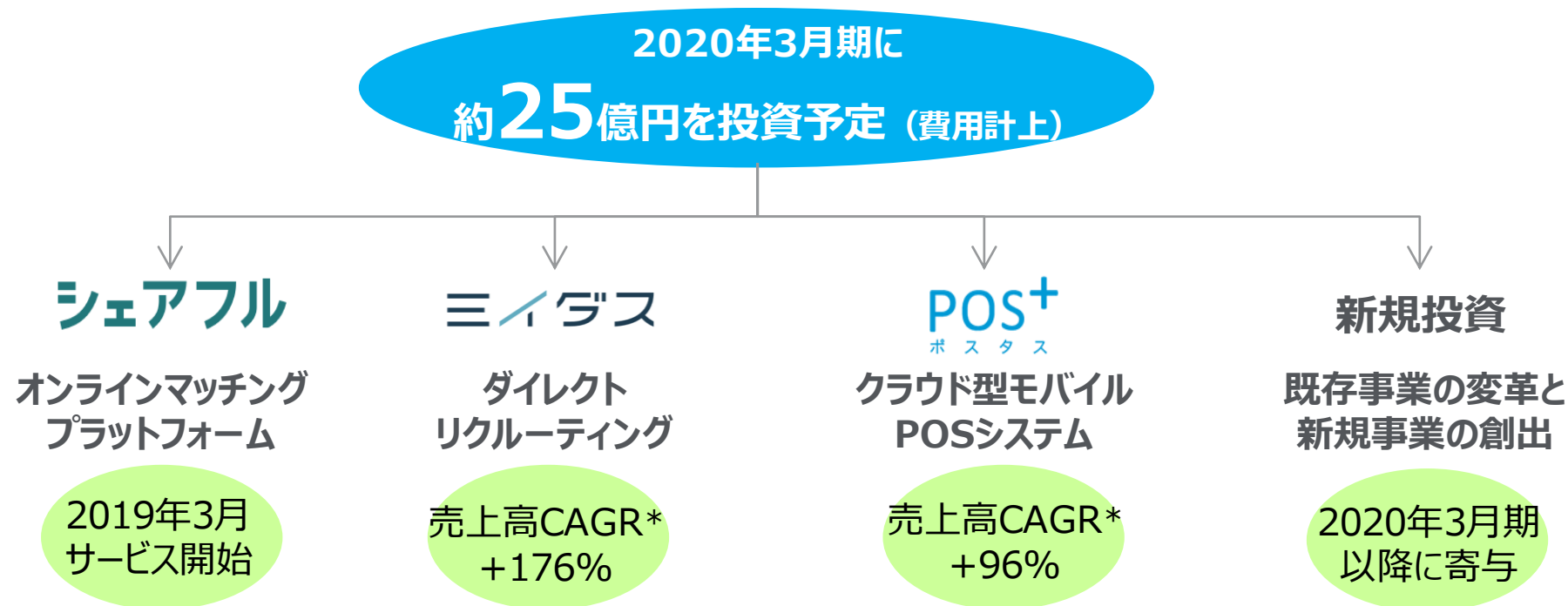
戦略に沿って、国内既存事業領域におけるM&Aや新規事業領域への投資を実施

	既存事業領域	新規事業領域*
国内市場	<p>従来通り積極的に検討、推進</p> <ul style="list-style-type: none">・ アバンティスタッフの子会社化・ 商船三井キャリアサポートの事業承継	<p>オープンイノベーション・M&Aを積極的に推進</p> <ul style="list-style-type: none">・ 新規事業「シェアフル」立ち上げ・ PERSOL INNOVATION FUND(PIF) 出資金を15億増資(累計25億円)・ 19/3期PIFから4社投資(累計15社)
海外市場	<p>PMI推進による収益性改善に取り組む</p>	<p>過去出資先例</p> <div></div>

*パーソルグループにとって、新規事業の創出や既存事業のサービス高度化が図れるような企業をM&Aの対象として想定

戦略5：重点施策—イノベーション・新規事業投資の方針

次世代の柱となる事業創造を目指し、2020年3月期に約25億円を投資予定



推進体制

パーソルイノベーション株式会社*



PERSOL INNOVATION
FUND

オープンイノベーションの推進など

*PHDイノベーション推進本部を2019年4月～法人として切り出し

マーケットリサーチ及び投資活動など

*ミイダス：17/3期～19/3期のCAGR POS+：16/3期～19/3期のCAGR



2019年3月期 決算説明会

パーソルホールディングス株式会社
2019年5月15日

2020年3月期 セグメント別業績予想：ITOセグメント

ビジネスプロセスの変革により人と組織の生産性向上にコミット

待遇改善を継続しつつ収益性の改善も図る

売上高

420億円
YoY+24.8%

営業利益

24億円
YoY+41.0%

営業
利益率

5.7%
YoY+0.7pt

Point1

プロダクトシフトで高収益モデルへの転換

- これまでの導入実績を強みに、RPA導入ベンダーとして業界トップを目指す
- 派遣・BPOセグメントとの連携を強化し、デジタルレイバーの普及を実現する（RPAアソシエイツ）

Point2

待遇改善投資の継続（通期7億）

- 持続的な成長を見据え、社員のリテンションを高めるために通期7億を投資
- リテンションを図りつつ、生産性向上による収益性の改善を目指す

Point3

更なるテクノロジーの活用（デジタル化の担い手へ）

- 生産性向上のプロフェッショナルとして、これまで築いてきた受託業務・コンサル業務等の提供価値をデジタル化し収益性を高める

2020年3月期 セグメント別業績予想：エンジニアリングセグメント

高い技術力を武器に、事業領域の拡大と技術者に選ばれる技術集団を目指す

売上高

310億円
YoY+5.6%

営業利益

30億円
YoY+8.6%

営業
利益率

9.7%
YoY+0.3pt

Point1

新規および重点顧客企業との取引拡大

- ・ 自動車/電機業界で培った高い技術/開発力の提供先を拡大
- ・ 顧客ポートフォリオの拡大を通じ、特定顧客に依存しない強固な事業基盤を構築

Point2

事業成長の原動力となる開発力の拡充

- ・ 採用力強化による積極的な人材確保と、成長機会の提供による技術者育成を継続
- ・ パートナー企業との取引拡大により総開発力を拡大

Point3

先進技術の獲得と技術蓄積の推進

- ・ 業界横断的なトレンドである電動化/無人化に向け、各種先進技術獲得・蓄積を加速
- ・ 自動車業界の“CASE*”への対応を始め、AI・IoT・ロボティクス技術などを戦略的に獲得

*CASE：自動運転、モビリティサービス化等、自動車の新たな付加価値を生み出すための、4つの技術要素の総称
“Connected（つながる）、Autonomous（自律走行）、Shared（共有）、Electric（電動）”

Appendix

2019年3月期 業績サマリー

(単位：億円)	2018年3月期 実績		2019年3月期 実績		
	通期	構成比 (%)	通期	構成比 (%)	成長率 (%)
売上高	7,221	100.0	9,258	100.0	+28.2
EBITDA	480	6.7	599	6.5	+24.9
営業利益	360	5.0	441	4.8	+22.3
親会社株主帰属 当期純利益	77	1.1	243	2.6	+213.5

2019年3月期 セグメント別業績サマリー

(単位：億円)	2019年3月期					
	売上高		EBITDA		営業利益	
	実績	成長率 (%)	実績	成長率 (%)	実績	成長率 (%)
派遣・BPO	5,095	+5.9	279	+9.1	239	+8.5
リクルーティング	858	+17.8	183	+28.8	155	+43.9
PROGRAMMED	2,014	-	67	-	8	-
PERSOLKELLY	761	+15.7	13	+23.2	5	+388.6
ITO	336	+16.1	24	△15.0	17	△24.8
エンジニアリング	293	+5.6	33	+12.9	27	+16.8
その他	57	+32.5	△4	△46.7	△5	△42.3
調整額	△158	-	2	-	△7	-
合計	9,258	+28.2	599	+24.9	441	+22.3

2019年3月期 連結貸借対照表

(単位：億円)

	2018年3月期	2019年3月期	
	実績	実績	増減額
資産	4,023	3,708	△314
流動資産	2,305	2,098	△207
固定資産	1,717	1,609	△107
負債	2,423	1,999	△424
流動負債	2,171	1,449	△721
固定負債	252	549	297
純資産	1,599	1,709	109
自己資本	1,455	1,555	100
非支配株主持分	144	153	8

2019年3月期 連結キャッシュフロー計算書

(単位：億円)

	2018年3月期	2019年3月期	
	実績	実績	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	350	423	73
投資活動による キャッシュ・フロー	△667	△151	515
財務活動による キャッシュ・フロー	501	△481	△983
現金及び 現金同等物の 増減額	201	△205	△407
現金及び 現金同等物の 期末残高	895	689	△205

2019年3月期 配当

(単位：億円)	2018年3月期		2019年3月期	
	中間	期末	中間	期末
1株当たり配当金	9円	10円	10円	15円
配当性向	57.1%		24.0%	

2020年3月期 連結業績予想

(単位：億円)

	2020年3月期 予想					
	上期	構成比 (%)	成長率 (%)	通期	構成比 (%)	成長率 (%)
売上高	4,835	100.0	+6.9	10,000	100.0	+8.0
EBITDA	302	6.2	+7.1	660	6.6	+10.1
営業利益	213	4.4	+4.1	480	4.8	+8.8
親会社株主帰属 当期純利益	120	2.5	+0.1	275	2.8	+12.9
【参考】のれん償却前 当期純利益	163	3.4	-	361	3.6	+9.5

2020年3月期 セグメント別業績予想 売上高

(単位：億円)

	2020年3月期 予想			
	上期	成長率 (%)	通期	成長率 (%)
派遣・BPO	2,656	+6.9	5,490	+7.7
リクルーティング	470	+14.5	990	+15.3
PROGRAMMED	1,005	△1.9	2,040	+1.3
PERSOLKELLY	410	+13.5	840	+10.4
ITO	194	+26.2	420	+24.8
エンジニアリング	145	+6.2	310	+5.6
その他	50	+90.9	110	+91.3
調整額	△95	-	△200	-
合計	4,835	+6.9	10,000	+8.0

2020年3月期 セグメント別業績予想 EBITDA

(単位：億円)

	2020年3月期 予想			
	上期	成長率 (%)	通期	成長率 (%)
派遣・BPO	136	+4.6	304	+8.9
リクルーティング	106	+18.6	222	+20.8
PROGRAMMED	41	+28.3	84	+25.0
PERSOLKELLY	7	△2.9	15	+11.2
ITO	10	+22.7	31	+24.5
エンジニアリング	14	+19.2	35	+3.9
その他	△6	△85.9	△11	△56.6
調整額	△6	-	△20	-
合計	302	+7.1	660	+10.1

*数値は内部取引消去前となります

2020年3月期 セグメント別業績予想 営業利益

(単位：億円)

	2020年3月期 予想			
	上期	成長率 (%)	通期	成長率 (%)
派遣・BPO	117	+5.3	265	+10.5
リクルーティング	87	+15.1	182	+17.0
PROGRAMMED	3	+37.3	10	+18.9
PERSOLKELLY	4	+11.9	10	+82.2
ITO	7	+53.5	24	+41.0
エンジニアリング	11	+25.2	30	+8.6
その他	△6	△79.5	△13	△57.0
調整額	△10	-	△28	-
合計	213	+4.1	480	+8.8

*数値は内部取引消去前となります

戦略3：重点施策—グループシナジーの拡大

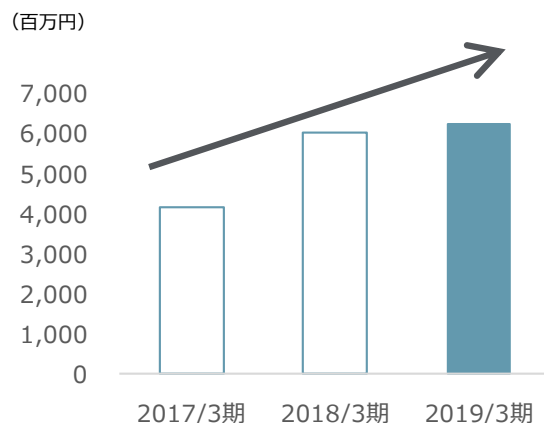
グループ内の連携が深まり、グループ協業実績は拡大傾向

グループ協業実績

グループ内の連携が深まり
2017/3期～2019/3期売上
CAGRは+22%UP

【グループ内案件紹介による売上推移】

売上CAGR
+22%

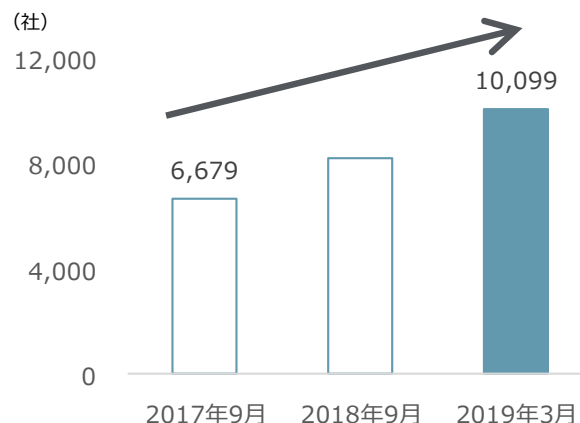


複数サービス利用社数

人材派遣、人材紹介、BPO等
複数サービス利用社数は順調に拡大

【複数サービス利用社数の推移】

10,000社超



※ データの集計方法の変更に伴い、2018年11月12日付の決算説明会資料に記載した「複数サービス利用社数」を変更しております

テンプスタッフ×DODA

全国にあるテンプスタッフの拠点を
活用した転職支援の増加

【協業による転職支援の月次売上高推移】

引き続き拡大



派遣事業における法改正対応の見通し（2020/3期）

2019年3月期比較では影響が低減

	2019/3期実績	2020/3期予想	
無期化スタッフ数 (累計 ^{*1})	約1.0万人 (40%)	約0.5万人 (42%)	▶ 前期同程度の請求単価UP 企業への安定的な派遣
企業の直接雇用	約0.4万人 (16%)	約0.2万人 (17%)	▶ 紹介手数料の増加
新たな派遣先	約1.1万人 (44%)	約0.5万人 (42%)	▶ 次の派遣先へのスムーズに就業サポート
<hr/>			
抵触対象者 合計	約2.5万人 (100%)	約1.2万人 (100%)	

^{*1}：労働契約法および派遣法改正に伴い無期転換した派遣スタッフ数（別途約2019年3月期期初時点で2,600名は従前より無期スタッフ）

同一労働同一賃金の概要

正社員と非正規社員の不合理な待遇格差の解消のため

大企業では2020年4月、中小企業では2021年4月^{*1}より実施

		①基本給+賞与	②各種手当 ^{*3}	③福利厚生・教育訓練 ^{*4}
パートタイム労働者 ・有期雇用労働者 (除く派遣労働者)		正社員に合わせる (能力・経験・業績・勤務 年数・貢献度等を考慮)	正社員に合わせる	正社員に合わせる
派遣労働者	「派遣先」での 均等・均衡 (派遣先均等・均衡方式)			
	何れかを選択 ↓ 「派遣元」での 均等・均衡 (労使協定方式)	「同種の業務に従事する 一般労働者の平均 的な賃金」 ^{*2} と同等以上	「派遣元」の 正社員に合わせる	「派遣元」の 正社員に合わせる

^{*1}：パートタイム労働者・有期雇用労働者の場合で、資本金の額又は出資の総額が3億円以下(小売業又はサービス業の場合5000万円以下、卸売業の場合1億円以下)、もしくは常時使用する労働者の数が300人以下(小売業の場合50人以下、卸売業又はサービス業の場合100人以下)の企業

^{*2}：職種ごとの賃金、能力・経験、地域別の賃金差をもとに決定(※職種ごとの賃金等については、毎年6~7月に厚生労働省より通知予定)

^{*3}：役職手当、皆勤手当、時間外労働手当の割増率、深夜・休日手当の割増率、通勤手当、出張旅費、食事手当、単身赴任手当、地域手当など

^{*4}：転勤者用社宅、慶弔休暇、病気休職、法定外の有給休暇その他の休暇、教育訓練など(※派遣先の給食施設・休憩室・更衣室の利用機会は均等に与える)

株式会社アヴァンティスタッフの株式取得（子会社化）について



アヴァンティスタッフが培ってきた芙蓉グループを中心とした顧客基盤および金融事務・貿易事務等専門職種への対応ノウハウと、PERSOLグループの求職者の集客ノウハウを活用し、更なる企業価値の向上を目指す

株式取得の概要

狙い

会社概要

株式会社アヴァンティスタッフ

1984年9月設立

日本国内において人材派遣事業、人材紹介事業、アウトソーシング事業、研修事業を展開

売上高18,366百万円、営業利益271百万円（2018年3月期実績）

取引概要

株式譲渡日2019年1月31日

発行済み株式の92.52%を取得

2019年3月期4Qより業績反映開始（派遣・BPOセグメント）

顧客基盤の拡大

(株)みずほ銀行や丸紅(株)といった芙蓉グループとの取引基盤の拡大

専門性の強化

金融事務・貿易事務等専門職種への対応ノウハウの強化

集客ノウハウの活用

PERSOLグループの求職者の集客ノウハウを中心とした経営基盤の活用

当資料取り扱い上の注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が2019年5月15日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があります。

本資料に含まれる数値、指標は、当社グループの経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進する事を目的として開示しており、すべての数値、指標が監査法人による監査またはレビューの対象ではない点にご留意ください。



2014年8月：JPX日経インデックス400の構成銘柄へ選定されました

JPX日経400とは？

日本企業の魅力を内外にアピールすることなどを目的に、資本の効率的活用や投資家を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした会社で構成される新しい株価指数です。