



## 2017年3月期 第2四半期 決算説明会 要旨

2016年11月16日(水)  
テンプホールディングス株式会社

### 2017年3月期 第2四半期(累計) 連結業績ハイライト

#### 連結損益計算書：構造的な人材不足を背景に、主力事業を中心に各事業で伸長

売上高は対前年同期比+12.5%、営業利益は同+25.3%の伸長となりました。要因としては主力事業の人材派遣・人材紹介のファンダメンタルズの強固さによるものと考えております。

売上高は、2,767億円となりました。前年同期実績からの増収額306億円の内訳は、オーガニックによる成長が240億円、M&A<sup>1</sup>による増加が89億円です。オーガニックでは市場の強いファンダメンタルズを反映し、派遣・BPOセグメントにおいては稼働者数の増加などの要因で161億円の増収、リクルーティングセグメントにおいては人材紹介事業における転職決定人数の増加などの要因で37億円の増収となりました。

EBITDAは、215億円となりました。前年同期実績からの増益額の43億円となり、そのほとんどがオーガニック成長によるものです。各セグメントの売上成長に伴う利益成長が大きく寄与しました。

営業利益についても、166億円となり、前年同期実績から34億円の増益となりました。

#### 連結貸借対照表、連結キャッシュフロー計算書：引き続き良好な財務状態を維持

連結貸借対照表については、基本的に大きな変化はありません。

トピックとしましては、非支配株主持分の増加が挙げられます。こちらは既に公表の通り、Kelly Services社と北アジアで展開している合併事業(ジョイントベンチャー)をAPAC地域全域に拡大した事によるものです。これにより自己資本比率が前事業年度末の53.8%から52.4%に低下しましたが、引き続き健全な財務状態を維持していると考えております。

連結キャッシュフロー計算書についても、各事業セグメントで順調な進捗を見せていること、健全に投資活動・財務活動を行ってきたことなどから、堅実に推移致しました。

#### 配当について：好調な業績を背景に、年間配当を2円増配

既に開示している通り、中間配当額および期末配当予想を各1円ずつ増配し、年間合計で1株16円とすることを発表致しました。これにより、通期の配当性向は18.7%を予定しています。

<sup>1</sup> 2015年6月より連結のP&Pホールディングス社、2016年1月より連結のCapita社など

## 中期経営計画の進捗状況について

### 事業を取り巻く環境：深刻化する働き手不足

当社グループのシンクタンクであるパーソル総合研究所の調査によると、10年後に583万人の労働者の不足が予想されます。将来の働き手不足は従前から認識されておりましたが、本格的に足元の实体经济に影響が出つつあるという実感です。産業別でも、製造業などで働き手の余剰が発生する見込みである一方、サービス産業を中心とした多くの産業で働き手の不足が予想されます。

このような労働力不足に対しては、女性・シニア・外国人労働者の労働参画促進などによる労働力の量的増加と、既存労働力の生産性の向上が必要であると考えられます。

とりわけ生産性の向上については、我々の産業構造やワークスタイル、仕事観が大きく変化する中で、成熟産業から成長産業へいかにスムーズに労働力を移動できるか、ミスマッチを解消できるかという点が鍵となります。安倍内閣が標榜する「失業なき労働移動」にあるように、我々は雇用のインフラとしてミスマッチを解消し、日本の生産性向上に貢献してまいります。

また外国人労働者の労働参画については、デフレの影響で日本の賃金水準が停滞する一方、他国の賃金水準は上昇しており、相対的に外国人労働者が日本で働くインセンティブが下がっています。我々はいずれ、日本で働いて頂ける方を少しでも増やせるようお手伝いを出来ればと思っています。

今後、社会は大きな転換点を迎えますが、創業者である篠原のDNAの詰まった経営理念「雇用の創造、人々の成長、社会貢献」、グループビジョン「人と組織の成長創造インフラへ」を胸に、世の中になくはならない存在になるべく、今後も全力を尽くしてまいります。

### 中期経営計画：「人と組織の成長創造インフラへ」

2020年3月期を区切りとする中期経営計画は、5月の発表の通り、5つの戦略<sup>2</sup>を主軸としています。今期の取り組みとして、4点ご紹介します。

1点目は、グループブランド「PERSOL」の新設です。我々はM&Aを経て総合人材サービス企業グループとなりましたが、個社の知名度（テンプスタッフ・インテリジェンスなど）は高い一方、その個社が同じテンプグループであるということの認知が低いことが大きな課題でした。今後、働き方が一層多様化していくなかで、当社グループの総合力を最大化し、ひとりでも多くのはたらく人・お客様を応援していく為に、新グループブランド「PERSOL」を広めたいと考えています。

2点目は、ガバナンス体制の変更です。当社は、6月株主総会での承認を経て、監査等委員会設置会社に移行いたしました。社長の水田、副社長の高橋は事業会社から離れ、ホールディングスの業務に専念し、それぞれの事業会社の舵取りを次世代に引き継ぎました。

3点目は、2017年4月に発表いたしましたKelly Services社との合併事業範囲の拡大です。

<sup>2</sup> ①グループ認知度の向上、②更なる事業成長へ向けたシステム投資や生産性向上、③グループシナジーの創出及びグループ経営の推進、④アジア・パシフィック地域におけるプレゼンス向上、⑤M&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



Kelly Services 社とは、以前より北アジアで合併事業を展開しておりましたが、今回の対象範囲拡大に伴い、APAC の主要地域において、多くのサービスが提供できるようになりました。

当社は海外進出開始からまだ日が浅く、一部地域において、ライセンスの問題等で十分な事業展開が出来ておりませんでした。今回の合併範囲拡大により、現地での歴史が長く経験豊富な Kelly 社との協業という形で、そうした問題が解決されるようになりました。また、顧客ポートフォリオにおいても、当社の得意とする日系企業・現地企業に加え、当社がアプローチしきれていなかった欧米グローバル企業群が加わることとなります。今後ますます活発化が予想される APAC 地域の人材の自由な往来に、本合併事業がインフラとして貢献できるよう邁進してまいります。

最後に 4 点目として、戦略 3 の「グループシナジーの創出およびグループ経営の推進」の進捗について、成果をご紹介します。2013 年に加わったインテリジェンス社は大都市圏特化型の人材ビジネス展開しておりましたが、当社グループへ加わったことにより人材派遣の営業網を利用して地方展開が可能になりました。新規投資を行わずに、グループの資産の有効活用が出来た好事例であると思いますので、こういった取り組みを更に強化したいと考えています。

### 2017 年 3 月期通期見通しについて

足元の事業環境は①構造的な人手不足、②長時間労働の是正、③テクノロジーの進化に伴う製造業からの根強い人材需要によって堅調に推移しています。

こうした状況を踏まえ、業績予想を 8 月に公表した計画より上方修正致しました。売上高は 8 月計画より 60 億円上方修正し、5,900 億円、営業利益は 8 億円上方修正し、325 億円と致しました。営業利益は、上期実績 166 億円に対し通期予想 325 億円とした結果、下期は上期に対して減益となるように見えますが、好調な業績を踏まえ、下期はグループブランド強化などに向けた成長投資をグループ全体で追加的に 15 億円ほど実施していきたいと考えています。

### 最後に

新ブランド「PERSOL」のロゴはカメラのファインダーをモチーフにしており、一人一人の働く方々に焦点をあて、働く方々に寄り添うサービスを提供していきたいという思いを込めています。いまこの瞬間も、色々な方が色々な場所で働いています。我々は前向きに一生懸命働いている人を応援したい、そう思っています。今後もより一層、皆様のお役に立てるよう成長してまいりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願い致します。