



# 2019年3月期 第3四半期 連結決算概要

パーソルホールディングス株式会社  
2019年2月14日

# 2019年3月期 第3四半期 連結業績サマリー



既存事業の安定成長とM&A効果により、売上高は+38.4%の増収となり、同期間で過去最高を更新  
主力の派遣事業および、人材紹介事業が牽引し、利益も大幅増益

(単位：百万円)

	2018年3月期		2019年3月期			2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	構成比 (%)	3Q累計	構成比 (%)	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
売上高	495,085	100.0	685,231	100.0	+38.4	940,000	72.9
売上総利益	118,323	23.9	151,252	22.1	+27.8	-	-
EBITDA*	33,648	6.8	43,730	6.4	+30.0	56,500	77.4
営業利益	25,899	5.2	32,074	4.7	+23.8	42,500	75.5
親会社株主帰属 当期純利益	10,872	2.2	18,738	2.7	+72.3	21,800	86.0

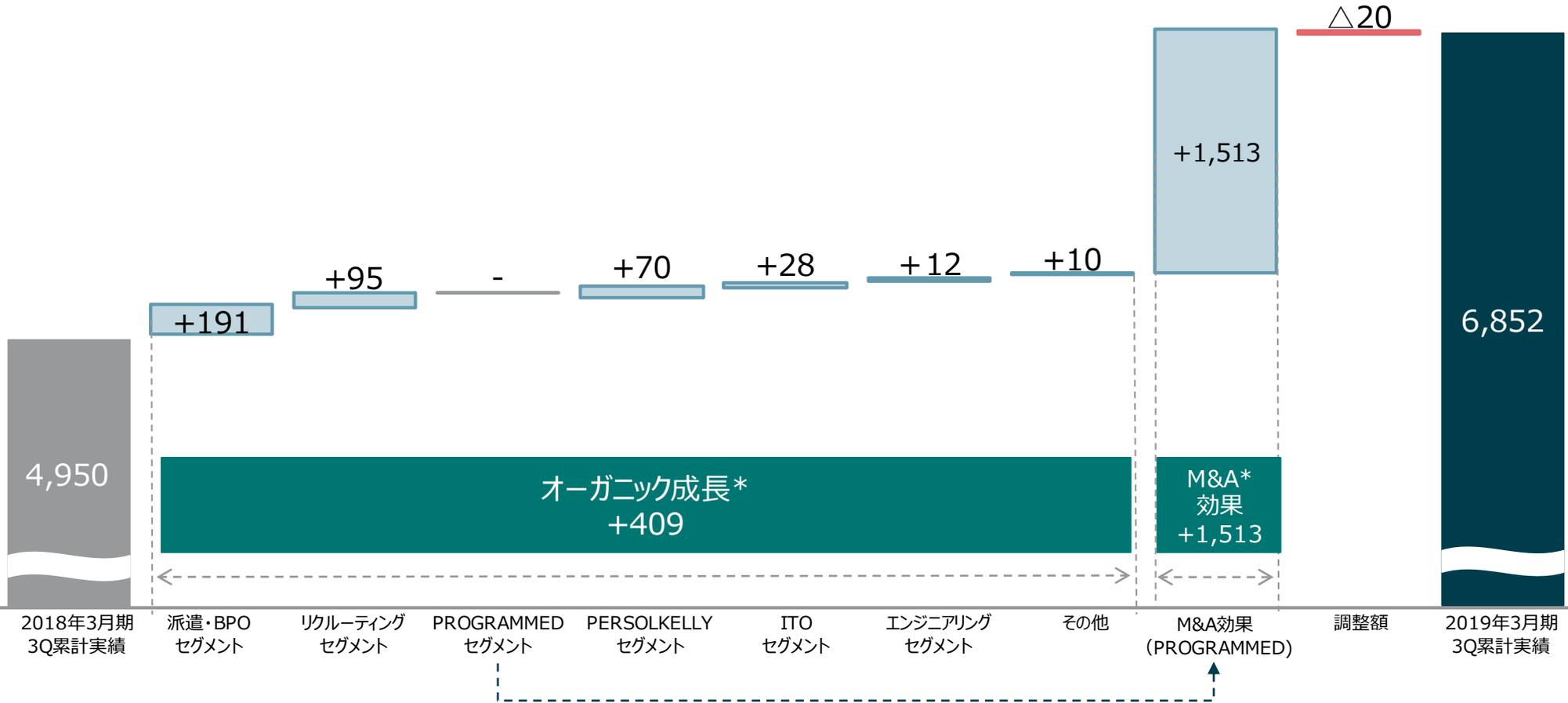
\*億円、百万円未満は切捨てて表示しております（次ページ以降同様）

\*EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却額（次ページ以降同様）

# 2019年3月期 第3四半期 売上高分析

既存事業のオーガニック成長は+8.3%であることに加え、PROGRAMMEDのM&A効果により、売上高は+38.4%成長

(単位：億円)



\* M&A対象会社 (カッコ内は連結業績寄与開始年月) : Programmed Maintenance Services Limited (2018年1月)  
 \* M&A効果 : M&Aによる純増金額を示しております (数値は内部取引消去前となります)  
 \* オーガニック成長 (または既存事業) : M&Aによる純増金額を除いた増加額を示しております (数値は内部取引消去前となります)  
 \* BPO = Business Process Outsourcing (業務プロセスの委託)、ITO = IT Outsourcing (ITアウトソーシング) (次ページ以降同様)

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別売上高

引き続き旺盛な需要を受け、各セグメント売上高は伸長



(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
派遣・BPO	359,263	378,435	+5.3	520,000	72.8
リクルーティング	52,736	62,249	+18.0	84,000	74.1
PROGRAMMED*	-	151,331	-	215,000	70.4
PERSOLKELLY	48,452	55,495	+14.5	68,000	81.6
ITO	21,004	23,869	+13.6	33,000	72.3
エンジニアリング	20,154	21,371	+6.0	30,000	71.2
その他	3,123	4,219	+35.1	5,000	84.4
調整額	△9,648	△11,739	-	△15,000	-
合計	495,085	685,231	+38.4	940,000	72.9

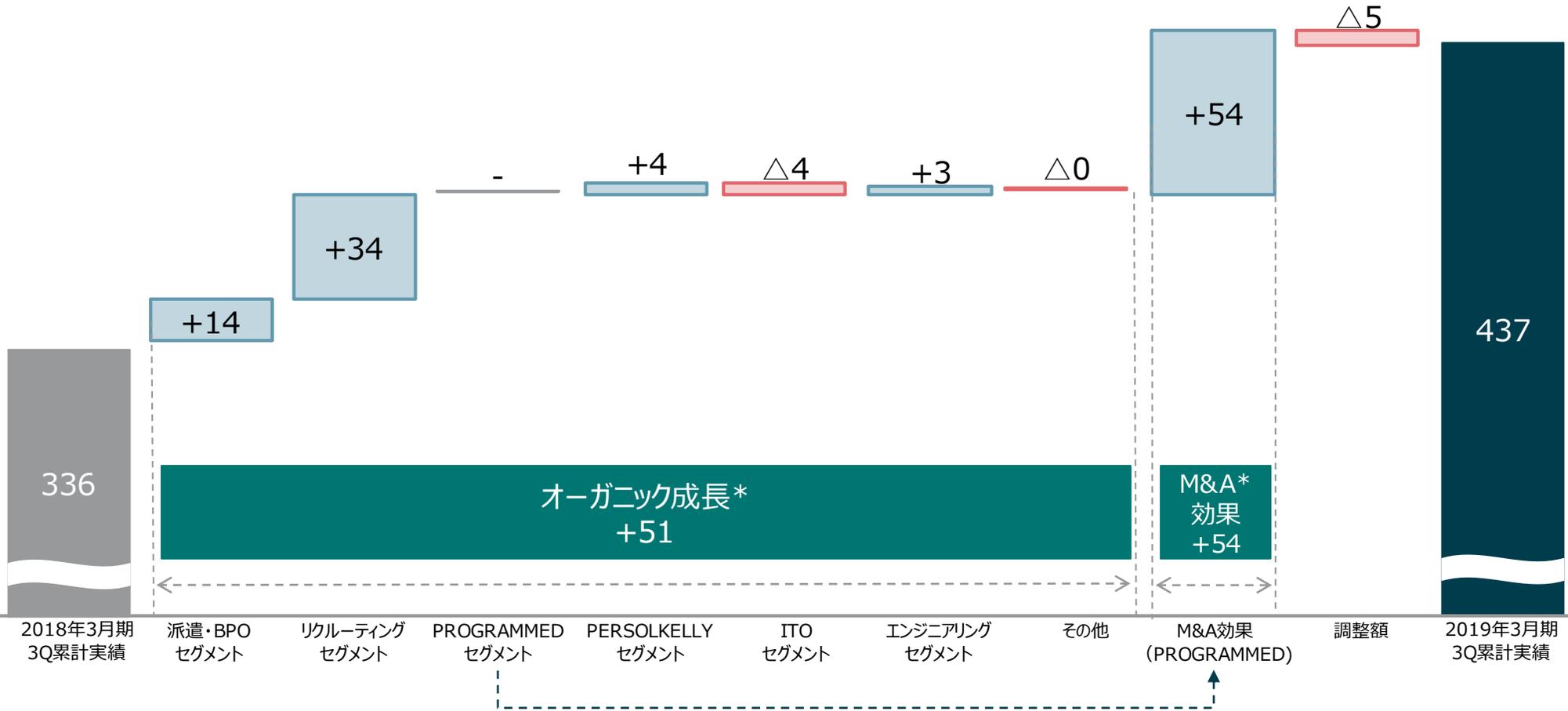
\*PROGRAMMEDセグメント：PROGRAMMED社の決算日は当社と3か月異なっており、企業結合のみなし取得日を平成29年9月30日としているため、2018年1月より業績貢献しています

\*数値は内部取引消去前となります

# 2019年3月期 第3四半期 EBITDA分析

既存事業のオーガニック成長は+15.3%であることに加え、PROGRAMMEDのM&A効果により、EBITDAは+30.0%成長

(単位：億円)



\* M&A対象会社 (カッコ内は連結業績寄与開始年月)

\* M&A効果 : Programmed Maintenance Services Limited (2018年1月) なお、2018年3月期3Qに株式取得関連費用8億円を計上しております

\* M&A効果 : M&Aによる純増金額を示しております (数値は内部取引消去前となります)

\* オーガニック成長 (または既存事業) : M&Aによる純増金額を除いた増加額を示しております (数値は内部取引消去前となります)

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別EBITDA

派遣・BPO、リクルーティングのオーガニック成長が牽引



(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
派遣・BPO	19,433	20,850	+7.3	27,700	75.3
リクルーティング	9,454	12,860	+36.0	16,900	76.1
PROGRAMMED*	△804	4,660	-	6,500	71.7
PERSOLKELLY	794	1,199	+51.0	1,200	100.0
ITO	1,831	1,430	△21.9	2,100	68.1
エンジニアリング	1,910	2,266	+18.7	3,100	73.1
その他	△89	△116	△30.7	△200	-
調整額	1,118	577	-	△800	-
合計	33,648	43,730	+30.0	56,500	77.4

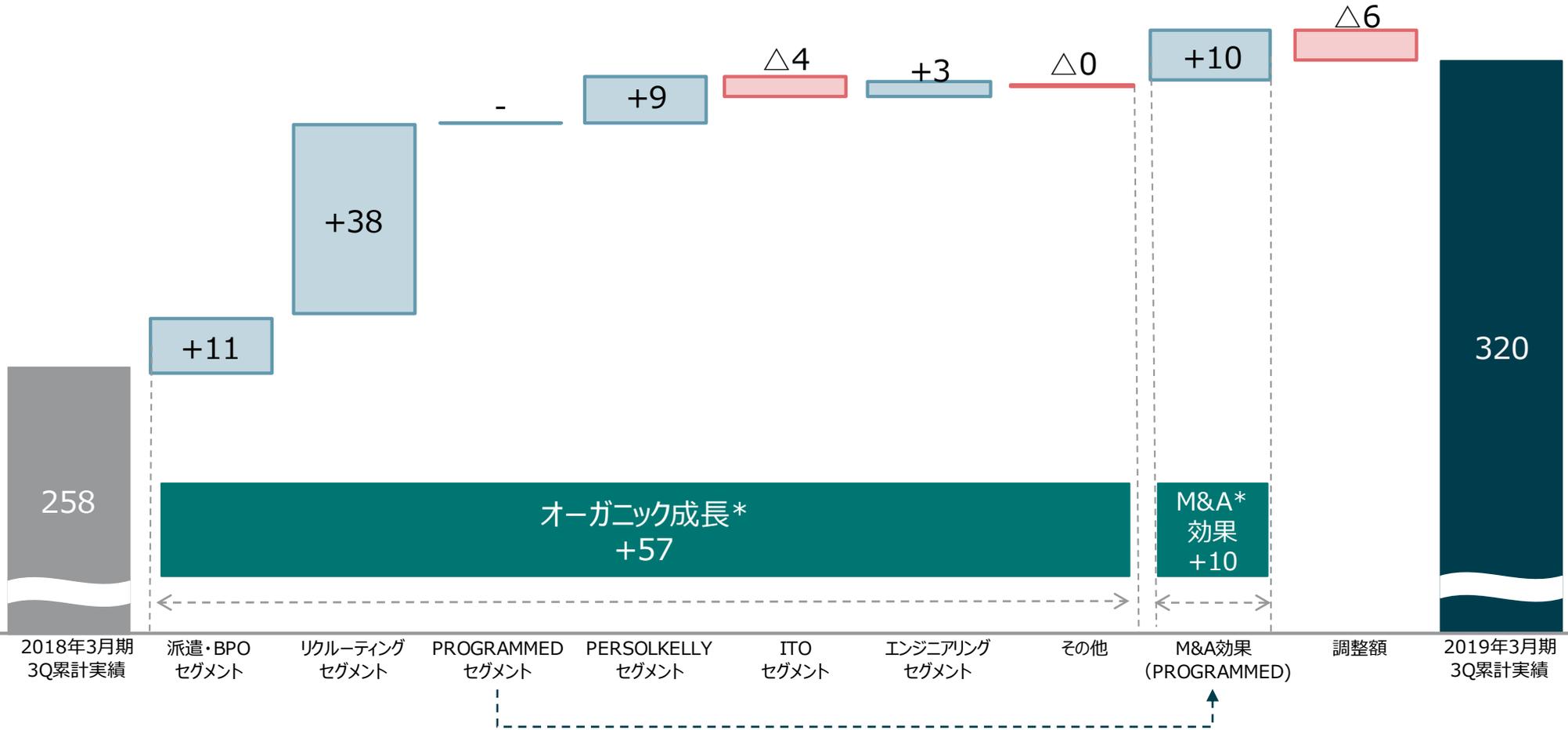
\*PROGRAMMEDセグメント：PROGRAMMED社の決算日は当社と3か月異なっており、企業結合のみなし取得日を2017年9月30日としているため、2018年1月より業績貢献しています  
 なお、2018年3月期3Qに株式取得関連費用8億円を計上しております

\*数値は内部取引消去前となります

# 2019年3月期 第3四半期 営業利益分析

既存事業のオーガニック成長は+22.4%であることに加え、PROGRAMMEDのM&A効果により、営業利益は+23.8%成長

(単位：億円)



\* M&A対象会社 (カッコ内は連結業績寄与開始年月)

\* M&A効果 : Programmed Maintenance Services Limited (2018年1月) なお、2018年3月期3Qに株式取得関連費用8億円を計上しております

\* M&Aによる純増金額を示しております (数値は内部取引消去前となります)

\* オーガニック成長 (または既存事業) : M&Aによる純増金額を除いた増加額を示しております (数値は内部取引消去前となります)

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別営業利益

派遣・BPO、リクルーティングのオーガニック成長が牽引



(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
派遣・BPO	16,908	18,015	+6.5	23,900	75.4
リクルーティング	6,890	10,770	+56.3	14,300	75.3
PROGRAMMED*	△804	237	-	1,100	21.6
PERSOLKELLY	△314	647	+305.9	700	92.5
ITO	1,335	844	△36.7	1,500	56.3
エンジニアリング	1,451	1,816	+25.1	2,700	67.3
その他	△139	△175	△25.9	△250	-
調整額	572	△83	-	△1,450	-
合計	25,899	32,074	+23.8	42,500	75.5

\*PROGRAMMEDセグメント：PROGRAMMED社の決算日は当社と3か月異なっており、企業結合のみなし取得日を2017年9月30日としているため、2018年1月より業績貢献しています  
 なお、2018年3月期3Qに株式取得関連費用8億円を計上しております

\*数値は内部取引消去前となります

# 2019年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018年3月期末		2019年3月期 第3四半期末		
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額
資産	402,336	100.0	365,083	100.0	△37,252
流動資産	230,552	57.3	205,310	56.2	△25,241
(現金及び預金)	89,624	22.3	73,537	20.1	△16,087
固定資産	171,783	42.7	159,773	43.8	△12,010
(商標権・のれん)	113,265	28.2	102,348	28.0	△10,917
負債	242,343	60.2	197,042	54.0	△45,301
流動負債	217,102	54.0	132,487	36.3	△84,614
(1年内返済予定の借入金)	89,928	22.4	20,269	5.6	△69,659
固定負債	25,241	6.3	64,554	17.7	39,313
(長期借入金)	15,713	3.9	35,713	9.8	20,000
(社債)	0	0.0	20,000	5.5	20,000
純資産	159,992	39.8	168,041	46.0	8,048
自己資本	145,537	36.2	153,140	41.9	7,602
(資本金)	17,467	4.3	17,479	4.8	12
(資本剰余金)	20,182	5.0	20,396	5.6	213
(利益剰余金)	105,993	26.3	120,054	32.9	14,061
非支配株主持分	14,455	3.6	14,901	4.1	446

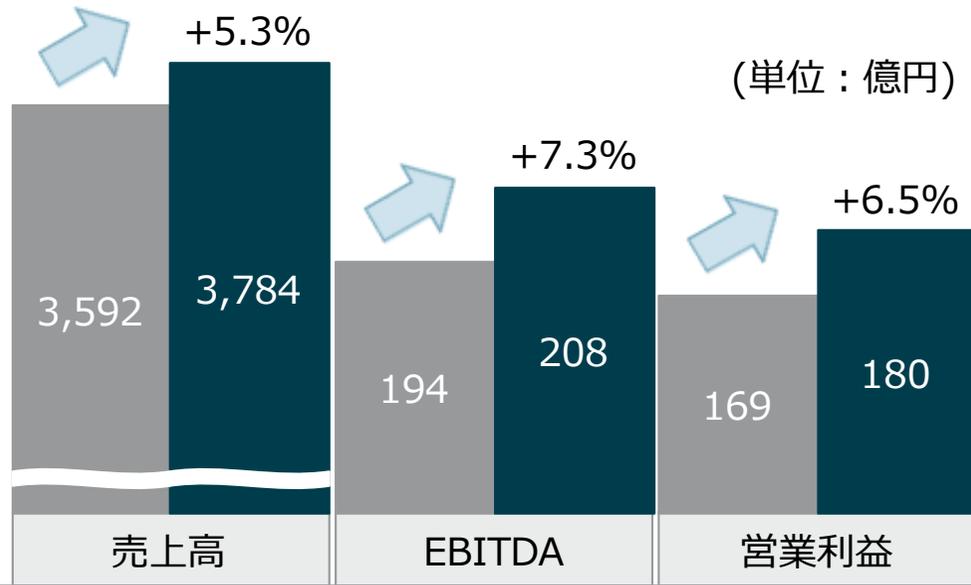
＜商標権・のれん＞  
償却・為替換算による減少

＜流動資産・流動負債・固定負債＞  
短期借入金について、一部を現金返済、  
残りを社債発行および長期借入金により  
ファイナンス（長期化）

＜利益剰余金＞  
利益増による増加

\*「税効果会計に係る会計基準」の一部改正等を2019年3月期第1四半期より適用しており、前期期末の実績については再計算後の実績を表記しています

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移① 派遣・BPOセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

- 働き方改革、慢性的な人手不足を背景に派遣需要は高水準
- 法改正対応の影響があったものの需要の強さを背景に増収
- 子会社統合による費用増があったが、法改正に伴う顧客企業の直接雇用化による紹介手数料の増加や、請求単価UPにより収益性は改善

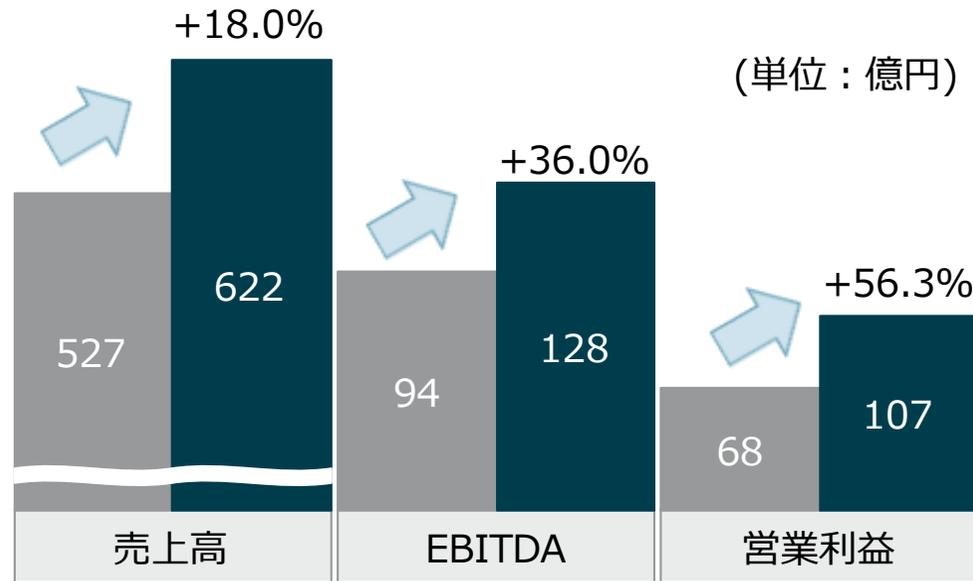
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率(%)
売上高	359,263	378,435	+5.3	520,000	72.8
EBITDA	19,433	20,850	+7.3	27,700	75.3
EBITDAマージン(%)	5.4	5.5	-	5.3	-
営業利益	16,908	18,015	+6.5	23,900	75.4
営業利益率(%)	4.7	4.8	-	4.6	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移② リクルーティングセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

- 引き続き顧客企業の人材需要は旺盛で、人材紹介事業が業績を牽引
- 旺盛な需要に対応すべく人員増強やプロモーション投資等の積極投資を実施した結果、利益は大幅増益（特に2018年10月に転職支援サービス「DODA」を「doda」へリブランディング）
- 前期4Qの「an」事業の減損損失計上によるのれん償却減も収益性改善に寄与

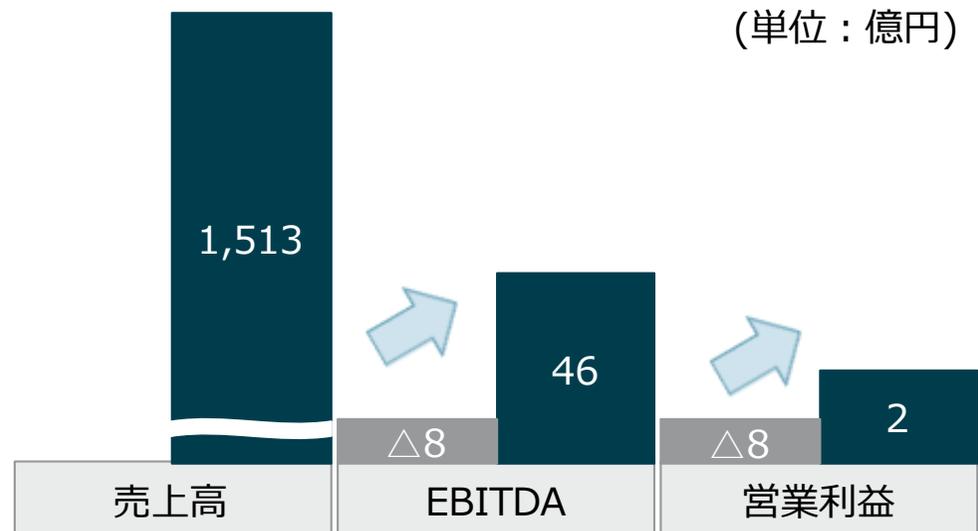
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
売上高	52,736	62,249	+18.0	84,000	74.1
EBITDA	9,454	12,860	+36.0	16,900	76.1
EBITDAマージン(%)	17.9	20.7	-	20.1	-
営業利益	6,890	10,770	+56.3	14,300	75.3
営業利益率(%)	13.1	17.3	-	17.0	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移③ PROGRAMMEDセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

### <スタッフィング事業>

- 一部競合による価格面での攻勢の影響があり、売上高は減少するも、販管費の削減により、利益は微減

### <メンテナンス事業>

- 公的機関の施設メンテナンスは、主要顧客からの受注減があり、売上高は減少するも、大学関連施設等の好採算の新規案件の受注により、利益面は堅調に推移
- 一方、鉱山施設の設備メンテナンスは、既存顧客からの受注減に伴い稼働率が低下し、売上高・利益ともに減少

(単位：百万円)

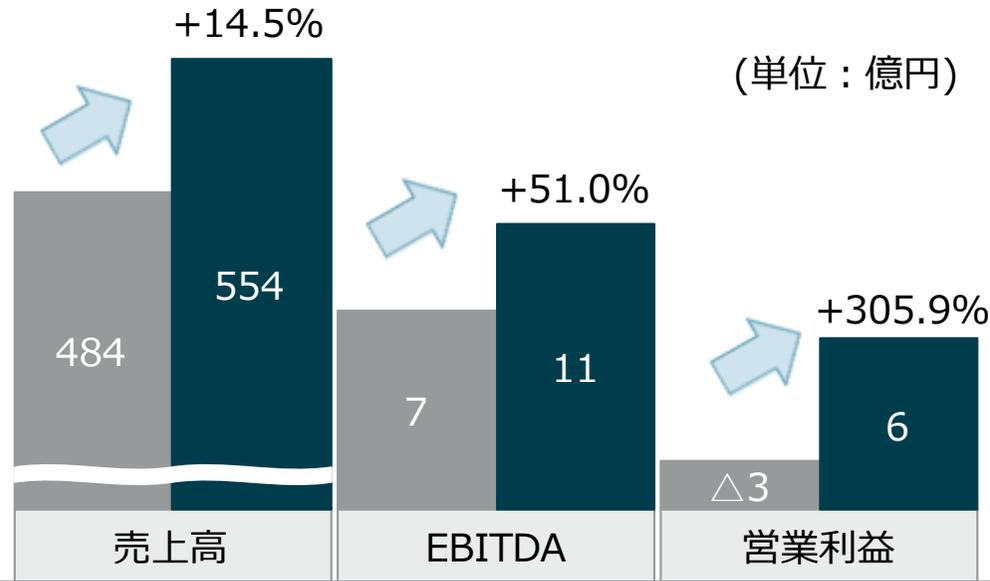
	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
売上高	-	151,331	-	215,000	70.4
EBITDA	△804	4,660	-	6,500	71.7
EBITDAマージン(%)	-	3.1	-	3.0	-
営業利益	△804	237	-	1,100	21.6
営業利益率(%)	-	0.2	-	0.5	-

\*2018年3月期3Qに株式取得関連費用8億円を計上しております

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移④ PERSOLKELLYセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

- 引き続きAPAC各国の好調な市場環境を背景に、売上は堅調に推移。人材紹介事業が業績を牽引し、営業利益の黒字化を達成
- 旺盛な需要に対応すべく積極的な人員増強および、各拠点共通のシステム導入による生産性向上を図るなど積極投資を実施
- 前期3Qに減損損失を計上したCapitaの業績が回復、かつ主要各国の業績が堅調に推移

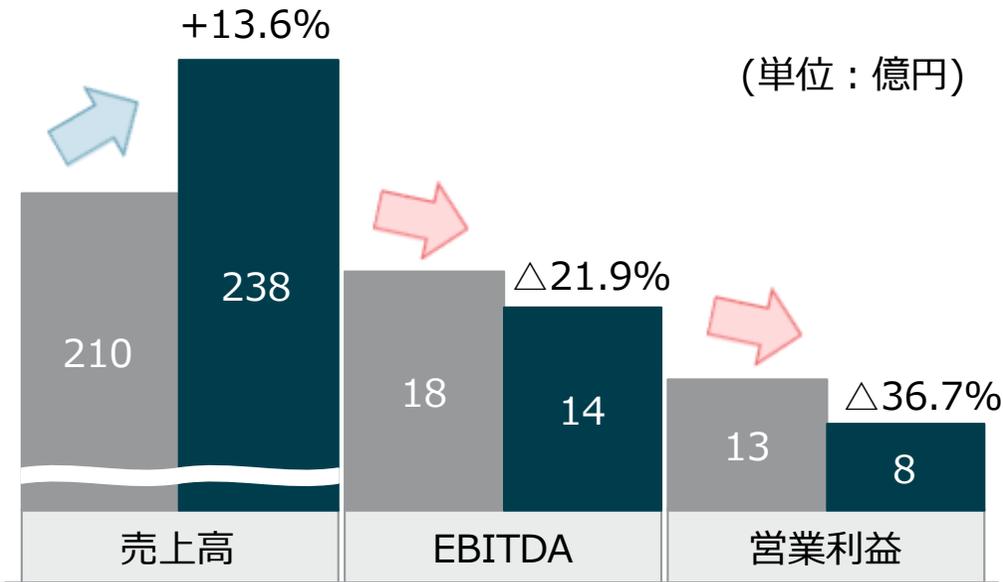
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率(%)
売上高	48,452	55,495	+14.5	68,000	81.6
EBITDA	794	1,199	+51.0	1,200	100.0
EBITDAマージン(%)	1.6	2.2	-	1.8	-
営業利益	△314	647	+305.9	700	92.5
営業利益率(%)	△0.6	1.2	-	1.0	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移⑤ ITOセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

- 既存顧客企業におけるシステム関連サービス等への投資意欲は堅調に推移
- 引き続き、SI関連サービス、アウトソーシングサービス等の高付加価値案件が全体を牽引
- 待遇改善に伴うコスト増の中、収益性は前年比で低下するも、概ね計画通り進捗。なお、社員の退職抑制並びに新規採用に向けた待遇改善により退職率は低下傾向

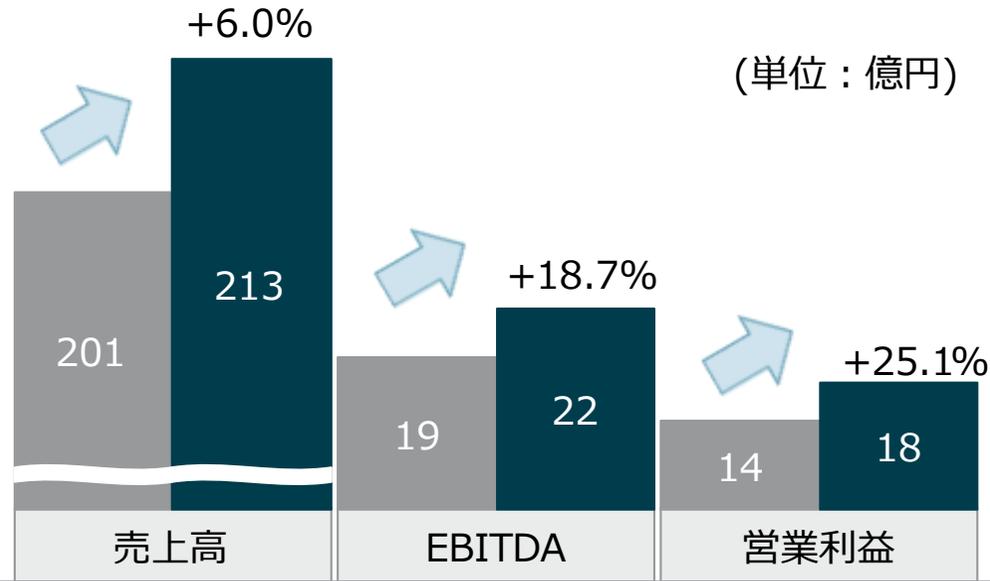
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
売上高	21,004	23,869	+13.6	33,000	72.3
EBITDA	1,831	1,430	△21.9	2,100	68.1
EBITDAマージン(%)	8.7	6.0	-	6.4	-
営業利益	1,335	844	△36.7	1,500	56.3
営業利益率(%)	6.4	3.5	-	4.5	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

# 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移⑥ エンジニアリングセグメント



## 2019年3月期 3Q ハイライト

- 一部家電系需要の弱含みはあるものの、自動車、建機など開発需要は堅調
- 堅調な受注と高単価案件の増加により利益率は向上
- 事業規模の確保のため、積極的な人材採用やパートナー活用を継続的に推進

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率 (%)
売上高	20,154	21,371	+6.0	30,000	71.2
EBITDA	1,910	2,266	+18.7	3,100	73.1
EBITDAマージン(%)	9.5	10.6	-	10.3	-
営業利益	1,451	1,816	+25.1	2,700	67.3
営業利益率(%)	7.2	8.5	-	9.0	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

## 2019年3月期 第3四半期 セグメント別業績推移⑦ その他、調整額

(単位：百万円)

その他	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率(%)
売上高	3,123	4,219	+35.1	5,000	84.4
EBITDA	△89	△116	△30.7	△200	-
EBITDAマージン(%)	△2.9	△2.8	-	△4.0	-
営業利益	△139	△175	△25.9	△250	-
営業利益率(%)	△4.5	△4.2	-	△5.0	-

(単位：百万円)

調整額	2018年3月期	2019年3月期		2019年3月期 業績予想	
	3Q累計	3Q累計	成長率 (%)	通期	進捗率(%)
売上高	△9,648	△11,739	-	△15,000	-
EBITDA	1,118	577	-	△800	-
EBITDAマージン(%)	-	-	-	-	-
営業利益	572	△83	-	△1,450	-
営業利益率(%)	-	-	-	-	-

\*数値は内部取引消去前となります

\*数値の詳細につきましては、同日HPにて公開しております「2019年3月期 第3四半期 ファクトブック」をご参照下さい

\*「その他」は、グループ全体の機能別役割であるシェアードサービス、教育研修、障がい者雇用・就職支援等の人材サービスで構成しております

\*「調整額」は、セグメント間取引消去、パーソルホールディングスの収益及び費用となります

# 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

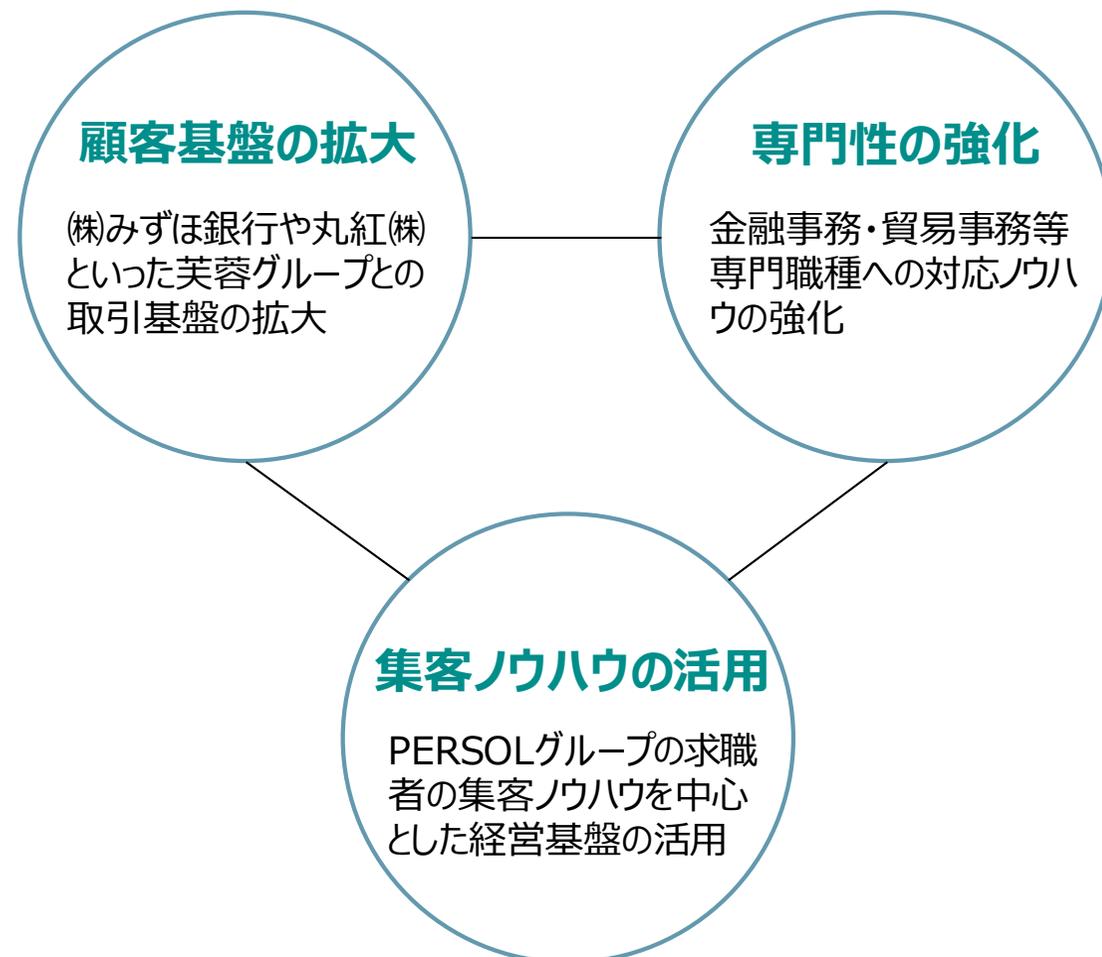


アヴァンティスタッフが培ってきた芙蓉グループを中心とした顧客基盤および金融事務・貿易事務等専門職種への対応ノウハウと、PERSOLグループの求職者の集客ノウハウを活用し、更なる企業価値の向上を目指す

## 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）



## Appendix : 直近のM&Aについて

社名	Programmed Maintenance Services Limited	
設立	1992年1月	
売上高 (*1)	2,691 million AUD (*1)	
営業利益 (*1)	21 million AUD (*1)	
株式取得月	2017年10月	
業績反映開始	2018年3月期 4Q	
取得割合	100%	
取得価額	660億円 (*2)	
のれん	Staffing事業	Maintenance事業
	210.3億円	315.4億円
のれん償却期間	10年	20年
所属セグメント	PROGRAMMED	

\*1. 数値は2017年3月期のProgrammed 及び子会社の連結業績であり、営業利益は買収時に算出したのれん（暫定）および無形固定資産（計56 million AUD/年）償却後の数値となります

\*2. 1AUD = 88.15円で換算しております

## 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2月14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。