



2023年3月期 第1四半期 決算説明会

2022年8月10日
パーソルホールディングス

1

2023年3月期第1四半期 決算概要

- 売上高2,841億円（前年同期比+13%）営業利益164億円（同+27%）とグループで大きく成長
- 業績予想の進捗は順調。マクロ経済等の影響も現時点では限定的

2

Asia Pacific SBUの中期経営計画

- 来年5月発表予定のグループ次期中期経営計画に先んじて、APAC SBU*中期経営計画を本日発表
- 2030年に向けた基盤づくりの3年間として、収益性改善にフォーカス

3

自己株式の取得

- 中期経営計画の進捗、株価の状況等に鑑み、100億円を上限に市場から自己株式取得を実施
- 取得した自己株式は全て消却予定

*Asia Pacific SBU

2023年3月期第1四半期 決算概要

2023年3月期第1四半期 決算概要（連結）



売上高・営業利益ともに大きく成長

（単位：百万円）

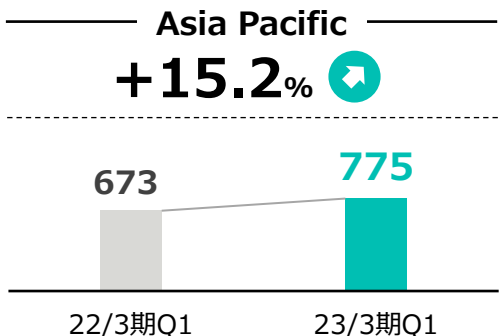
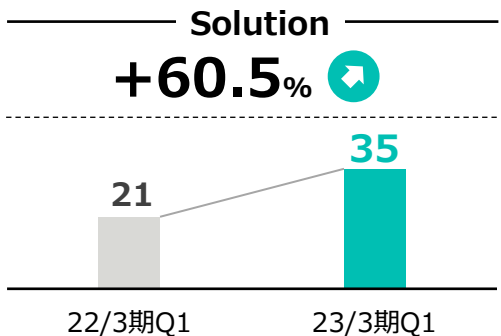
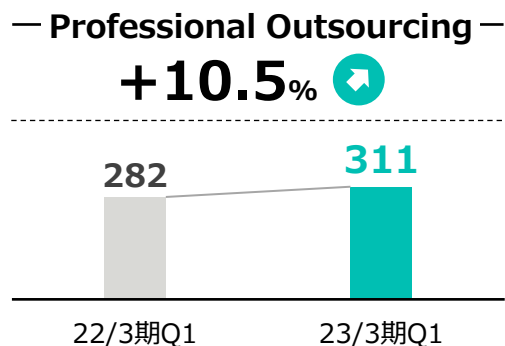
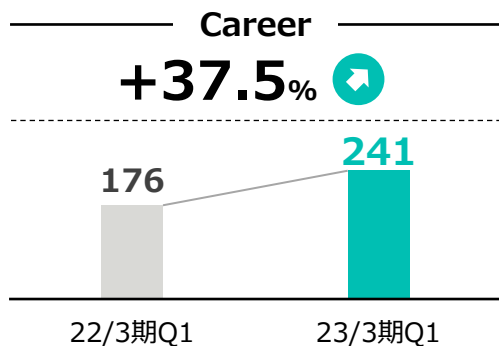
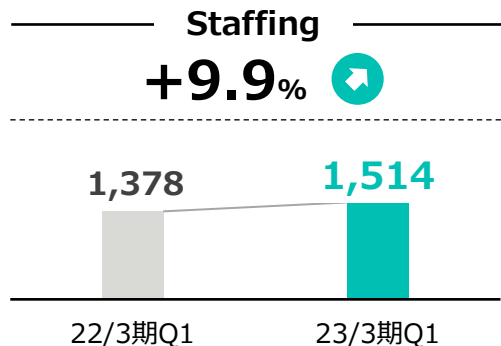
	22/3期 Q1実績	23/3期 Q1実績	前年同期比
売上高	250,432	284,100	+13.4%
営業利益	12,973	16,495	+27.1%
営業利益率（%）	5.2%	5.8%	+0.6pt
EBITDA	17,638	21,978	+24.6%
EBITDA Margin（%）	7.0%	7.7%	+0.7pt
税金等調整前四半期純利益	13,998	17,238	+23.1%
四半期純利益*	8,383	10,301	+22.9%
調整後四半期純利益	9,954	12,275	+23.3%
調整後EPS（円）	43.26	53.24	+23.1%

注1. 22/3期第3四半期にAPAC SBUの豪州事業においてSaaSの会計処理を変更したため、22/3期第1四半期の業績に遡及適用しております（以下同じ）
2. 23/3期第1四半期より、資産除去債務の会計処理を変更したため、22/3期第1四半期の業績に遡及適用しております（以下同じ）

* 親会社株主に帰属する四半期純利益

2023年3月期第1四半期 SBU別売上高

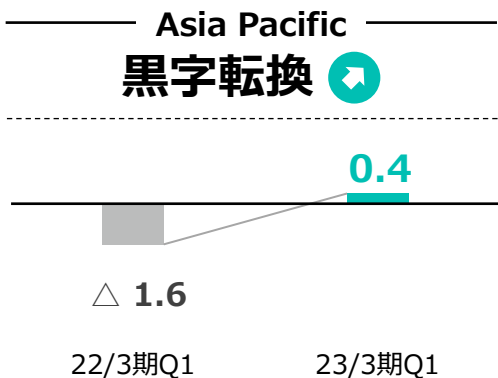
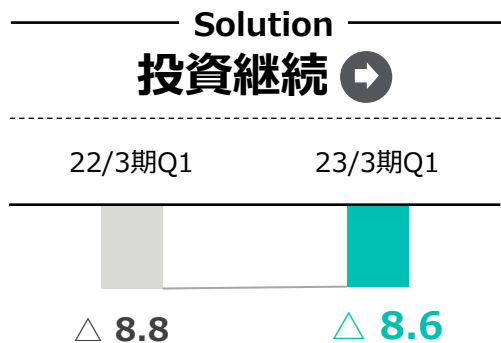
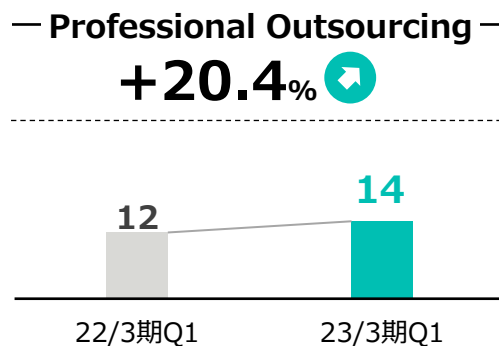
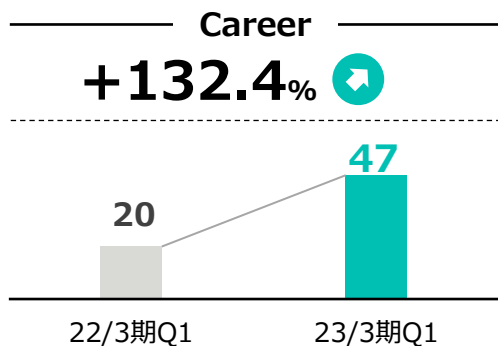
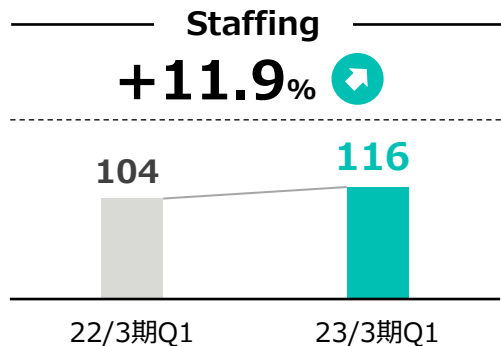
(単位：億円)



全てのSBUで
売上成長実現

2023年3月期第1四半期 SBU別営業利益

(単位：億円)



主なSBUで
増益・黒字転換

営業利益の増減分析

先行投資で販管費が増加したものの、
売上総利益が計画通り伸び、大幅増益



(参考) 2023年3月期第1四半期 SBU別売上高



(単位：百万円)

	22/3期 Q1実績	23/3期 Q1実績	前年同期比	23/3期 通期業績予想	進捗率
連結	250,432	284,100	+13.4%	1,165,000	24.4%
Staffing	137,846	151,432	+9.9%	601,200	25.2%
Career	17,602	24,198	+37.5%	98,400	24.6%
Professional Outsourcing	28,222	31,177	+10.5%	133,500	23.4%
Solution	2,181	3,502	+60.5%	16,400	21.4%
Asia Pacific	67,306	77,521	+15.2%	328,200	23.6%
その他	3,314	3,897	+17.6%	17,500	22.3%
調整	△6,041	△ 7,629	-	△ 30,200	-%

(参考) 2023年3月期第1四半期 SBU別 営業利益および営業利益率



(単位：百万円)

	22/3期 Q1実績	23/3期 Q1実績	前年同期比	23/3期 通期業績予想	進捗率
連結	12,973	16,495	+27.1%	52,000	31.7%
	5.2%	5.8%	+0.6pt	4.5%	-
Staffing	10,428	11,670	+11.9%	33,900	34.4%
	7.6%	7.7%	+0.1pt	5.6%	-
Career	2,063	4,795	+132.4%	14,800	32.4%
	11.7%	19.8%	+8.1pt	15.0%	-
Professional Outsourcing	1,214	1,461	+20.4%	7,000	20.9%
	4.3%	4.7%	+0.4pt	5.2%	-
Solution	△883	△860	-	△2,700	-%
	△40.5%	△24.6%	+15.9pt	△16.5%	-
Asia Pacific	△164	40	-	1,800	2.2%
	△0.2%	0.1%	+0.3pt	0.5%	-
その他	△55	△41	-	△700	-%
調整	371	△570	-	△2,100	-%

(参考) 2023年3月期第1四半期 SBU別 EBITDAおよびEBITDA Margin

(単位：百万円)

	22/3期 Q1実績	23/3期 Q1実績	前年同期比	23/3期 通期業績予想	進捗率
連結	17,638	21,978	+24.6%	74,200	29.6%
	7.0%	7.7%	+0.7pt	6.4%	-
Staffing	11,370	12,890	+13.4%	38,300	33.7%
	8.2%	8.5%	+0.3pt	6.4%	-
Career	3,002	5,806	+93.4%	19,000	30.6%
	17.1%	24.0%	+6.9pt	19.3%	-
Professional Outsourcing	1,589	1,897	+19.4%	8,900	21.3%
	5.6%	6.1%	+0.5pt	6.7%	-
Solution	△527	△433	-	△1,000	-%
	△24.2%	△12.4%	+11.8pt	△6.1%	-
Asia Pacific	1,492	1,734	+16.2%	8,700	19.9%
	2.2%	2.2%	+0.0pt	2.7%	-
その他	54	101	+84.6%	△200	-%
調整	657	△18	-	500	-%

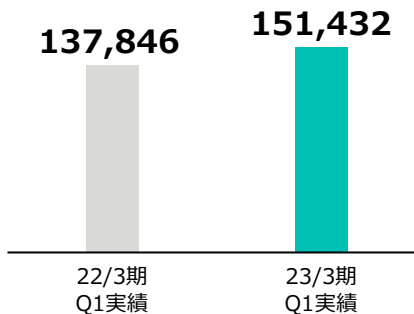
2023年3月期第1四半期 SBU別決算概要

SBU別四半期決算概要 –Staffing SBU–

(単位：百万円)

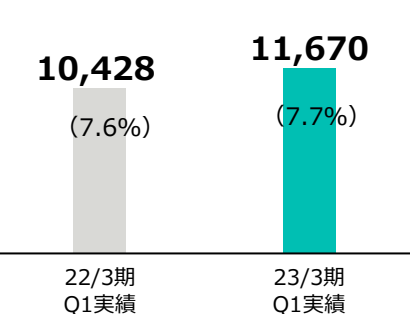
売上高

+9.9% 



営業利益

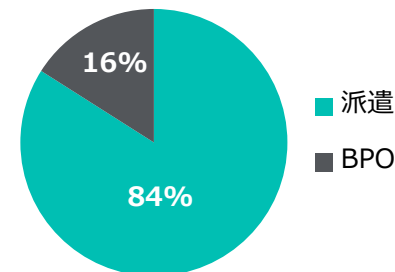
+11.9% 



*カッコ内の%は営業利益率です

売上構成比

23/3期Q1



四半期業績コメント

派遣

受注数・確定数共に堅調な推移

- 受注数：前年同期比約20%増加
- 確定数：前年同期比約15%増加
- 終了数：前年同期比で増加も、稼働者数に対する終了者数の割合は依然としてCOVID-19前を下回る水準

BPO

一時的な公共案件、通常案件ともに受注が好調で増収増益

売上増減分析

①派遣：8.0%の増収

稼働者数：+8.2% 単価：+0.9%

稼働時間等：△1.1% 稼働日：±0%（前年同期比同日数）

②BPO：22.2%の増収

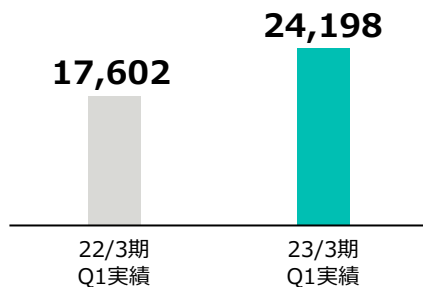
一時的な公共案件を除く増収率は、約6%

SBU別四半期決算概要 –Career SBU–

(単位：百万円)

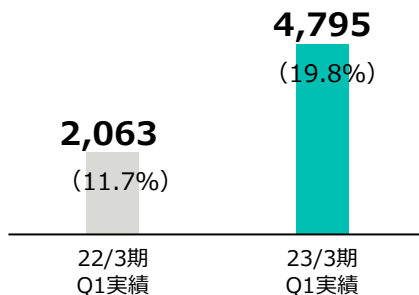
売上高

+37.5% 



営業利益

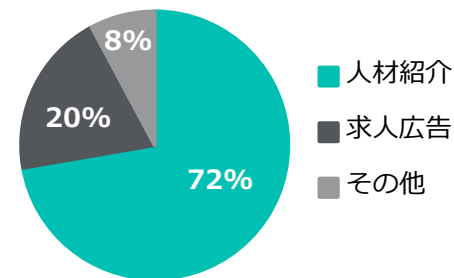
+132.4% 



*カッコ内の%は営業利益率です

売上構成比

23/3期Q1



四半期業績コメント

人材紹介

- 前年同期比約50%の増収

求人広告

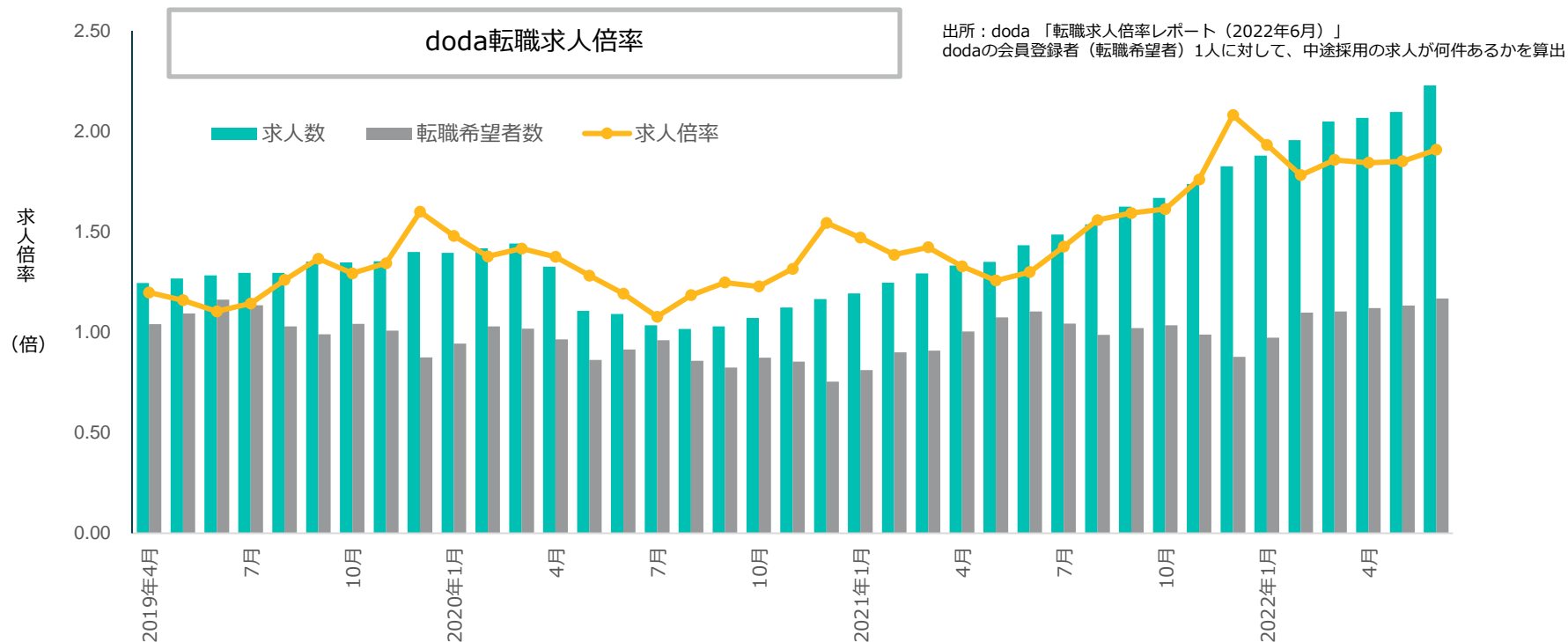
- 前年同期比30%超の増収

転職市場の市況

- IT業界や大手企業を中心に採用強化の動きが目立つ
- サービス需要の回復により、外食関連企業の案件も回復傾向
- 国際情勢や資源高、円安影響は現時点で顕著な兆しは表れていない

Career SBUの事業環境

- 求人数（法人需要）、転職希望者数（求職者需要）ともに増加傾向にあるものの、求人数の増加の方が大きく、求人倍率は上昇
- 特に求人数は、2020年9月から22ヵ月連続で増加し、2019年4月以降過去最高値を更新



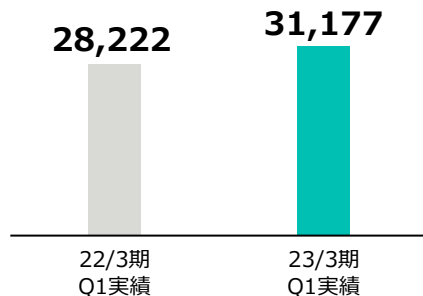
SBU別四半期決算概要 –Professional Outsourcing SBU–



(単位：百万円)

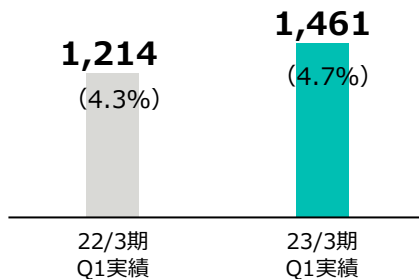
売上高

+10.5%



営業利益

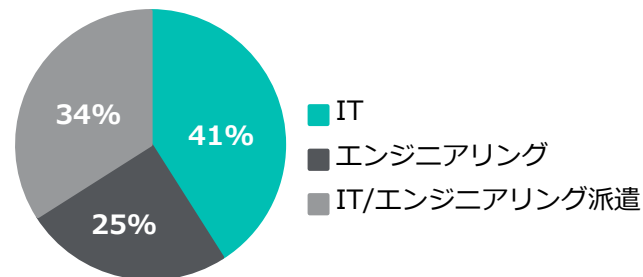
+20.4%



*カッコ内の%は営業利益率です

売上構成比

23/3期Q1



四半期業績コメント

IT

- 需要は引き続き高く15%増収
- 稼働率：約90%
- エンジニア数：約5,100名（前年同期比+11.8%）

エンジニアリング

- 需要は堅調であり12%増収
- 稼働率：約90%
- エンジニア数：約3,400名（前年同期比+6.9%）

IT/エンジニアリング派遣

- IT領域、エンジニアリング領域共に堅調であり5%増収
- 稼働技術者数*：約6,000名（前年同期比+4.4%）

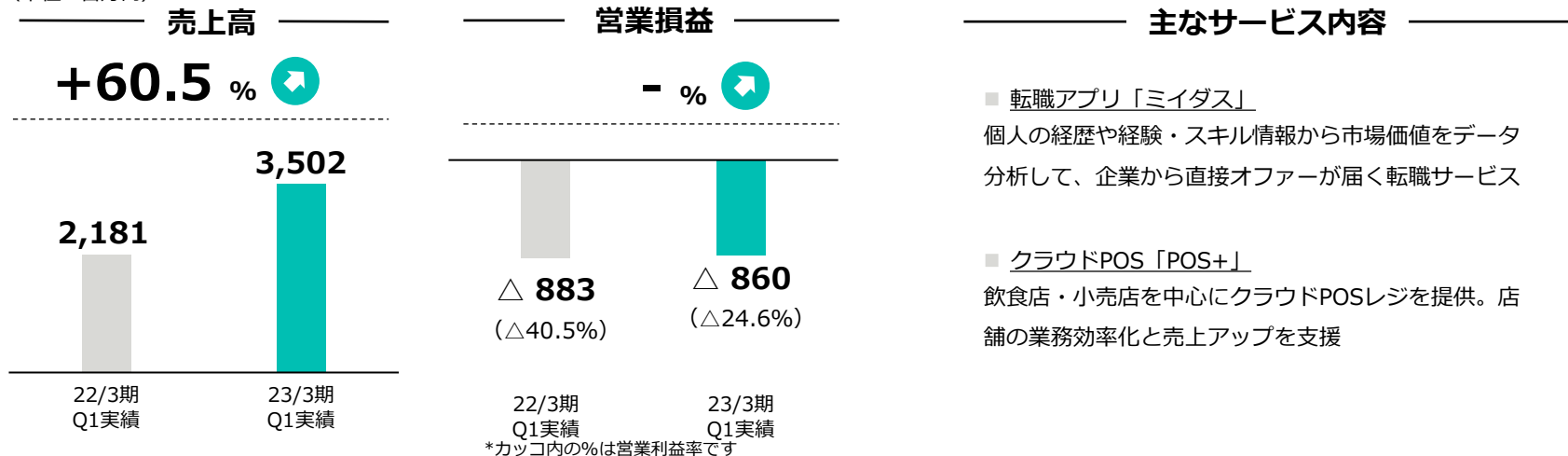
エンジニアの採用状況（SBU全体）

- 獲得競争は過熱化しており、Q1計画に対し若干のビハインド（達成率 約95%）

*稼働技術者数は登録型エンジニアを含む

SBU別四半期決算概要 –Solution SBU–

(単位：百万円)



四半期業績コメント

ミイダス

- 引き続き好調に推移し、前年同期比大きく増収
- 累計アカウント企業数は中小企業を中心に伸長し、6月末時点で約40万社に（前年同月：約28万社）

POS+（ポスタス）


- 営業体制強化により、累計導入店舗数が前年同期比で約1.2倍に拡大
- 飲食や小売、理美容以外にも、官公庁や自治体のDXとして新たな市場セグメントを開拓し、順調に受注を獲得

SBU別四半期決算概要 –Asia Pacific SBU–

※現地Q1（22年1月～3月）の実績値となります

（単位：百万円）

売上高

+15.2% 

67,306 77,521

22/3期
Q1実績

23/3期
Q1実績

営業損益

- % 

40
(0.1%)

△ 164
(△0.2%)

22/3期
Q1実績

23/3期
Q1実績

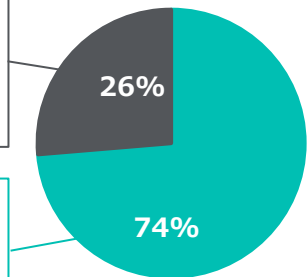
*カッコ内の%は営業利益率です

売上構成比

23/3期Q1

シンガポール : 47%
マレーシア : 15%
インド : 11%
中国 : 3%

Staffing : 51%
Maintenance : 47%
その他 : 2%



 Programmed  PERSOLKELLY

四半期業績（22年1～3月）コメント

PERSOLKELLY

- 人材派遣事業の堅調な推移と人材紹介事業の高い成長に加え、為替影響もあり20.8%の増収
- 今後の成長に向けた人員増加等の投資を行う一方、増収効果により増益

Programmed

- Staffing事業・Maintenance事業ともに堅調な推移に加え、豪ドル高もあり13.3%の増収
- 人件費の増加などで販管費が増加したが、増収効果により黒字転換

四半期業績（22年4～6月）コメント

※下記22年4月～6月の業績は連結Q2決算に計上します

SBU全体の状況

- 中国でロックダウンの影響を受けるも、その他の地域は順調に回復・成長

(参考) Asia Pacific SBU業績内訳

Asia Pacific SBUにおける、PERSOLKELLYとProgrammedの内訳は下記のとおり

(単位：百万円)

	22/3期 Q1	23/3期 Q1	前年同期比
売上高	67,306	77,521	+15.2%
PERSOLKELLY	16,901	20,411	+20.8%
Programmed	50,404	57,109	+13.3%
営業損益	△164	40	-%
PERSOLKELLY	26	161	506.2%
Programmed	△54	105	-%
EBITDA	1,492	1,734	+16.2%
PERSOLKELLY	195	322	+64.5%
Programmed	1,432	1,634	+14.1%

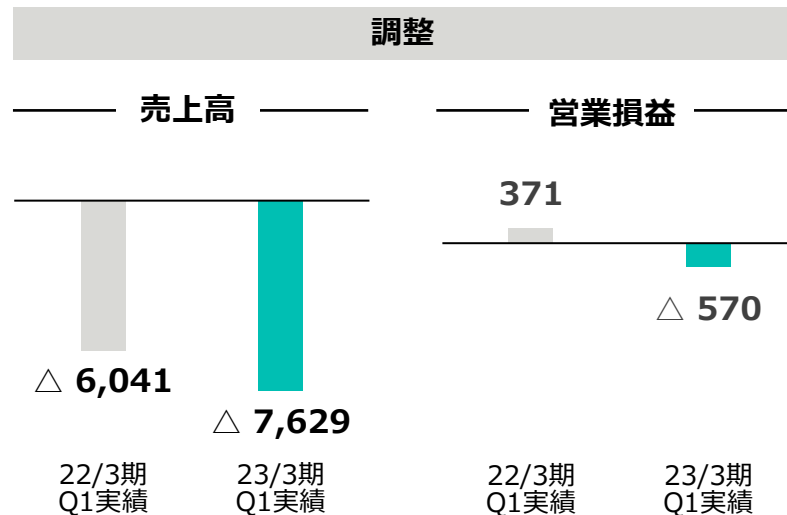
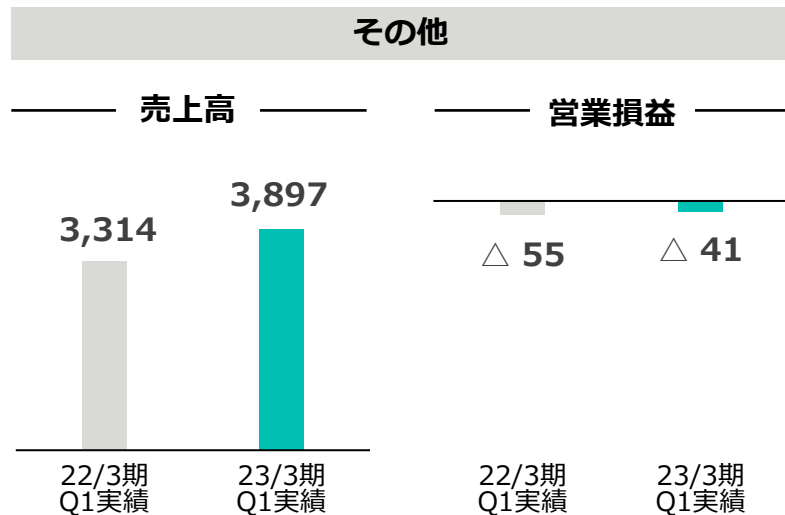
注1. 当SBUは、「PERSOLKELLY」「Programmed」の他に、事業を管掌する本部機能等で構成されております。上記内訳において、当該本部機能等の実績は省略しており、合計は一致しません。

2. 為替レート 【米ドル (PERSOLKELLY)】 22/3期Q1：106.1円、23/3期Q1：116.3円 【豪ドル (Programmed)】 22/3期Q1：81.9円、23/3期Q1：84.2円

3. 上記、23/3期Q1の業績は、現地Q1（22年1月～3月）の実績値であり、22/3期Q1の業績は前期の現地Q1（21年1～3月）の実績値となります。いずれも日本会計基準ベースで算出しております。

SBU別四半期決算概要 -その他・調整-

(単位：百万円)



四半期業績コメント

- 売上高は、研修事業の回復に加え、特例子会社における障害者雇用事業のグループ内取引が増加した結果、前年同期比で増収
- 損益面は、研修事業の回復に伴い、赤字幅縮小

四半期業績コメント

- 会計処理変更に伴う償却費増、プロモーションやリモートワーク推進対応等により、赤字計上

Asia Pacific SBU 中期経営計画

Work, and Smile



パーソルのAPAC事業の位置づけ



グループビジョン

「はたらいて、笑おう。」 “Work, and Smile” の世界を APAC へ

社会課題の解決

APAC地域からの人材サポートによる日本の労働課題の解決

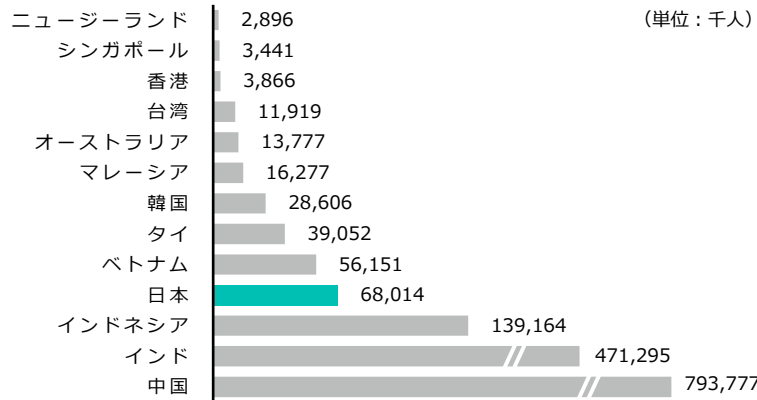
テクノロジーによるシナジー

APACでのテクノロジー投資を通じたグループシナジー創出

APAC地域の人材市場：労働力人口の比較

- APAC地域の労働力人口は、世界の約50%
- 世界で最も賃金が増加し、人材の流動性が高い地域

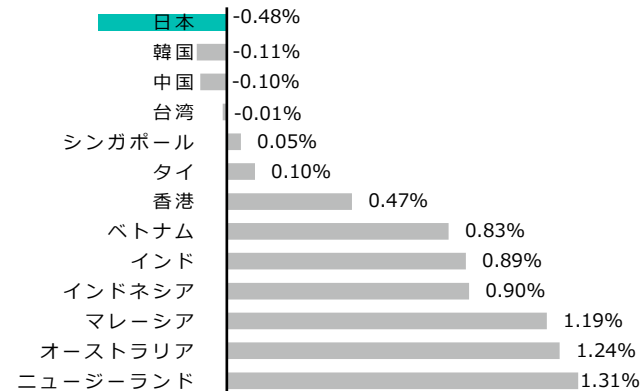
労働力人口（2021年）



- APAC地域の労働力人口は全世界の約50%を占める
- ASEAN地域の主要市場の労働力人口は、日本の約4倍にあたる、**2.5億人**

出所：世界銀行「世界開発指標」データベース（2022年2月時点）、台湾国家統計（2022年5月時点）

平均人口増加率（2022-2025年）



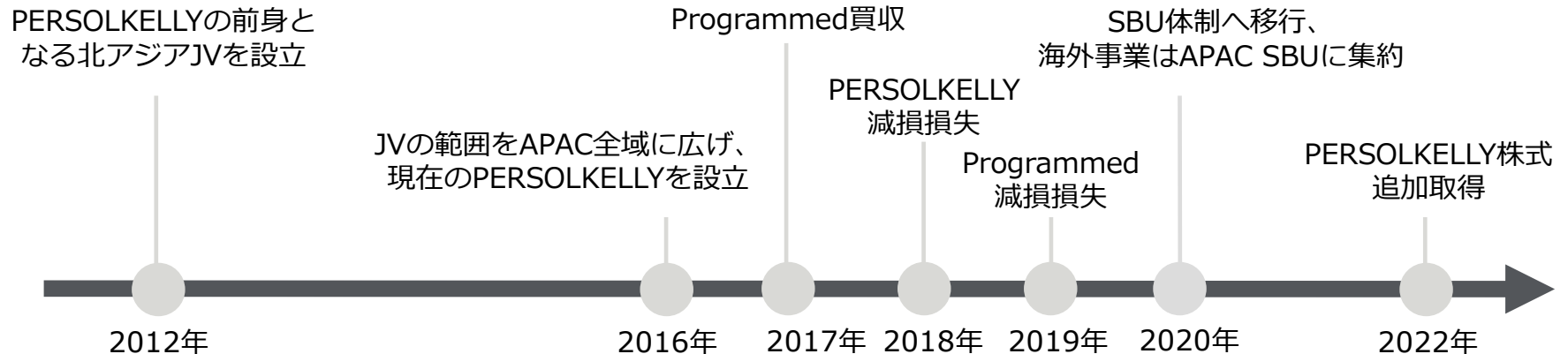
- ASEAN諸国の大半およびANZ地域*の人口は**プラス成長**である一方、**日本は最大の減少率**
- Willis Towers Watsonの調査では、APAC地域は他の地域と比較して2022年の賃金は**最も増加**する見通し

* ANZ地域：オーストラリアおよびニュージーランド

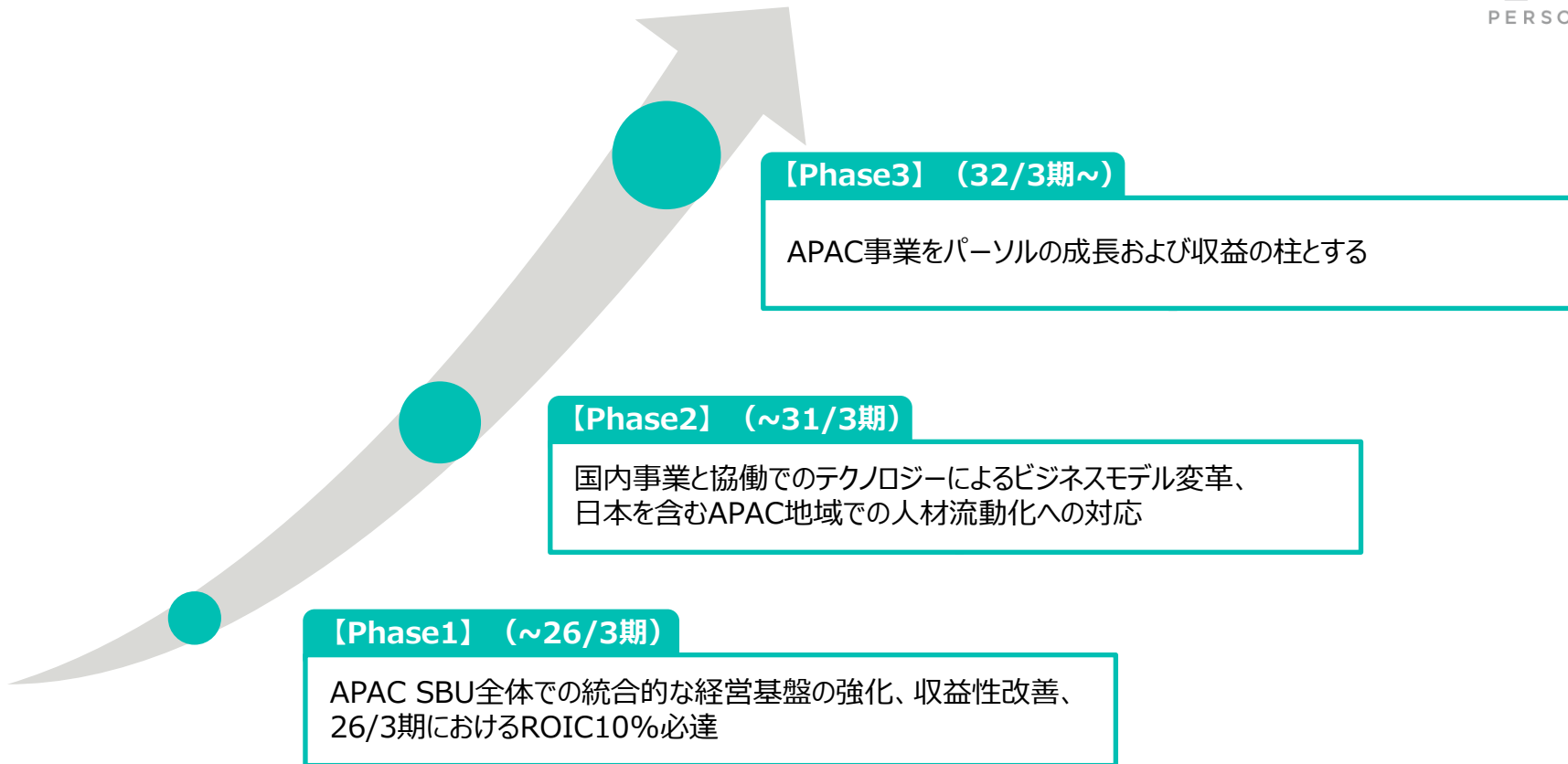
出所：国際通貨基金「世界経済見通し」データベース（2022年4月時点）

APAC SBUの歴史

- 2019年にはProgrammedで減損損失を計上するなど、収益性に課題
- 2020年のSBU体制への移行により海外事業をAPAC SBUに集約
- 2022年のPERSOLKELLY株式追加取得によりマネジメントを一本化し、更なる収益性改善を目指す



APAC SBUでの今後の取り組み



APAC SBU中期経営計画概要

Phase 1 : 収益性の改善

① APAC市場とAPAC地域におけるパーソル

- ✓APAC地域主要マーケットで高いシェアを誇る
- ✓マネジメントは多様性のある経験豊富な人材で構成
- ✓PERSOLKELLY株式追加取得により統合的な組織を構築

~26/3期

② 中期経営計画

- ✓テクノロジーの活用による生産性向上とバックオフィスの効率化で営業利益100億円*、ROIC10%を26/3期に実現
- * IFRSベースで算出

③ 事業戦略（3つの戦略の柱）

- ✓事業ポートフォリオの見直し、構造改革およびコスト最適化、DX投資による生産性向上

Phase 2 :

~31/3期

2030年への成長に向けて

Phase 3 :

32/3期~

APACをパーソルの収益基盤へ

APAC市場とAPAC地域におけるパーソル

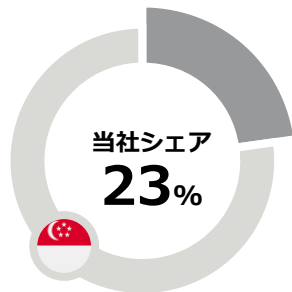
Asia Pacific SBUの中期的な事業環境と可能性

APAC地域におけるパーソルのシェア

パーソルは、APAC地域を代表する人材ソリューション企業の地位を確立

シンガポール、マレーシア、オーストラリアにおいてトップシェア

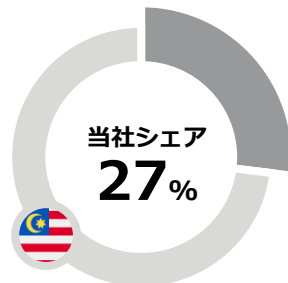
シンガポール



人材サービス
市場規模 **1,680**億円

- 市場シェアは23%で**No.1**
- 政府が経済成長の原動力として、人材サービス業界にも多くの機会を創出しており、その**公共部門**への重点的な取り組みが奏功

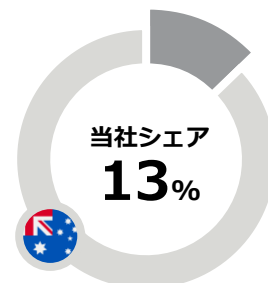
マレーシア



人材サービス
市場規模 **650**億円

- 人材派遣および業務委託ビジネスを得意とし、市場シェア**No.1**
- シンガポールと同様、**公共部門**は経済成長を促進
- 特にASEANの介護都市発展のための看護師育成計画により、さらなる成長の可能性

オーストラリア



フィールド系スタッフ
派遣市場規模 **5,920**億円

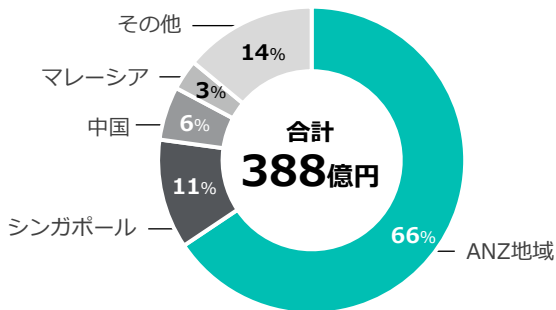
- **大手企業**の一社として、優先して選択されるサプライヤー
- **フィールド系スタッフ派遣**需要は、自動化やサービス産業へのシフトの影響があるものの、2025年までに労働力人口が4%増加し、着実に成長する見通し

出所： シンガポール/マレーシア：ACRA/SSMによる会社財務諸表、SIALレポート、社内企業分析/ ANZ地域：IBIS World レポート、プレス検索、McKinsey Expert Interview

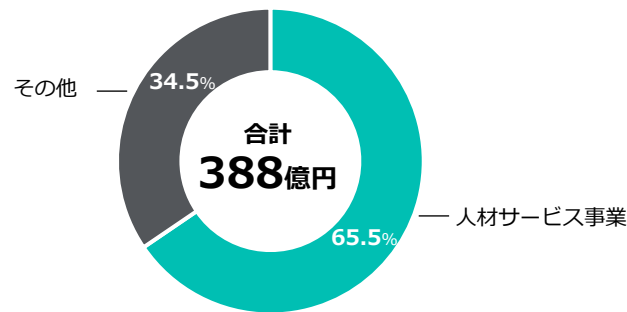
注： 為替レートは、1米ドル=130円を基に各国通貨レートに換算したものを使用

22/3期（2021年1月～12月）のAPAC SBUの業績

主要国別 売上総利益



セグメント別 売上総利益



(億円)	人材サービス事業 ^{*1}	その他事業 ^{*2}	Asia Pacific SBU合計 ^{*3}
売上高	2,064	879	2,901
売上総利益	254	132	388
売上総利益率	12.3%	15.1%	13.4%
営業利益	32	21	10
営業利益率	1.6%	2.4%	0.4%
EBITDA	45	44	76
EBITDAマージン	2.2%	5.0%	2.7%

*1 人材派遣、人材紹介など、*2 ファシリティマネジメント、プロパティサービス、ヘルスケアなど

*3 実績数値は日本会計基準ベースです。また、当SBUは「PERSOLKELLY」「Programmed」の他に、事業を管掌する本部機能等で構成されております。

上記内訳において、当該本部機能等の実績は省略しており、合計は一致しません。

APAC地域におけるパーソルの強み

PERSOLKELLYの株式追加取得と構造改革により、収益改善へ



総合力

APAC地域の主要地域を
包括的にカバーし、
多様なHRサービスを
提供する総合力

経営の多様性

多様なバックグラウンドを
持つ経営陣が、
急速に進化する市場に
迅速に対応

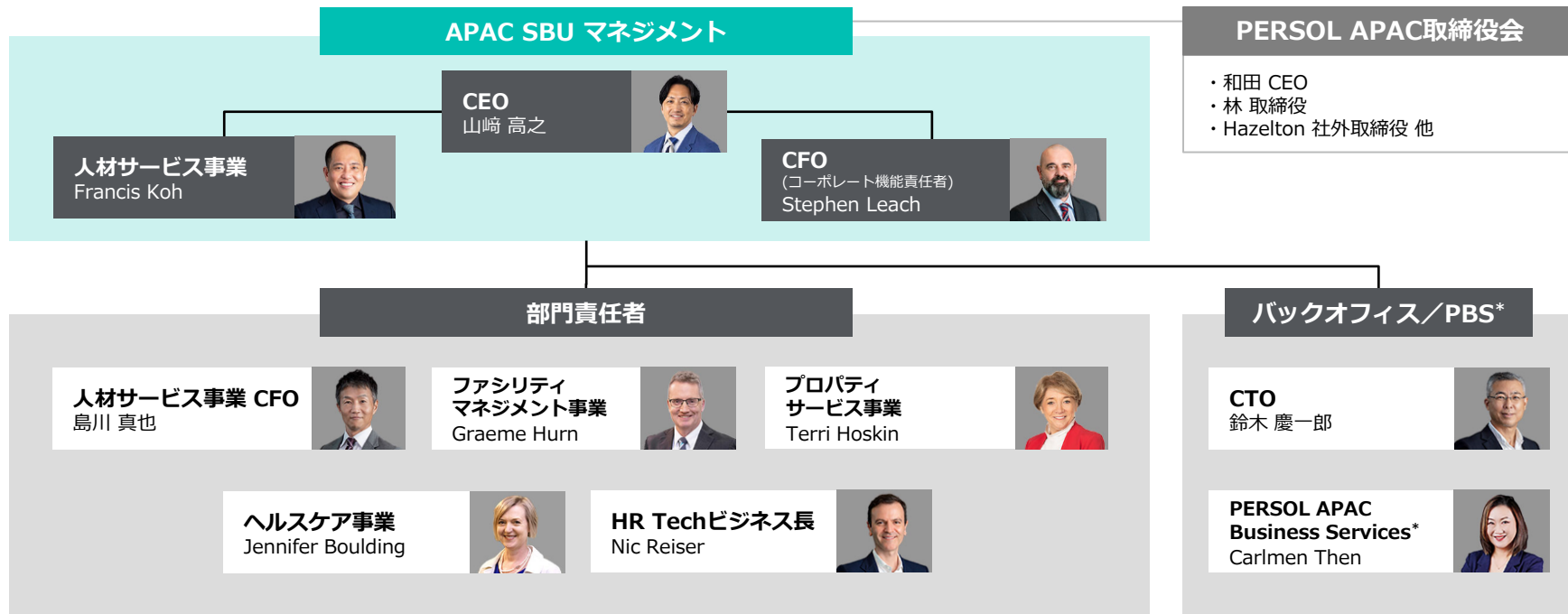
テクノロジー

国内事業との連携による更なる
テクノロジーの活用により、
APAC地域での
生産性向上と新規市場開拓

APAC SBUにおけるマネジメントチーム



PERSOLKELLY株式追加取得を経て、マネジメントがPERSOLKELLY、Programmedの垣根なくAPAC地域を統括できる組織を構築。経営陣は、多様で経験豊富なプロフェッショナルで構成



*PERSOL APAC Business Services : マレーシアのシェアードサービスセンター

中期経営計画

2023年4月-2026年3月

26/3期の目標 * 24/3期から会計期間変更予定

グループビジョン

「はたらいて、笑おう。」

中期経営目標

高い生産性と効率的な経営基盤の下、
更なる成長が期待できるAPAC地域で規模・収益性**No.1**の人材サービス企業

特に重視する数値目標

2026年3月期



*1 26/3期における投下資本は700億円の見込み *2 IFRSベースで算出

26/3期の財務目標

APAC SBU全体の収益性を向上させ、営業利益100億円およびEBITDA150億円の達成を目指す

(単位：億円)

	22/3期実績* (2021年1月～2021年12月)		中期経営計画最終年度 (2025年4月～2026年3月)	
	APAC SBU 合計	人材サービス事業	APAC SBU 合計	人材サービス事業
売上高	3,380	2,410	4,000	3,000
営業利益	38	47	100	90
営業利益率	1.2%	2.0%	2.5%	3.0%
EBITDA	89	52	150	110
EBITDA Margin	2.6%	2.2%	3.8%	3.7%

*22/3期実績については、中期経営計画最終年度目標と同条件で比較を行うため、為替レートは、1米ドル=130円を基に各国通貨レートに換算したものを適用するとともに、24/3期より導入を予定しておりますIFRS移行を前提とした数値としております

事業戦略

2023年4月-2026年3月

APAC戦略の3つの柱

- ① 事業ポートフォリオの見直し
- ② 構造改革およびコスト最適化
- ③ DX投資による生産性向上

戦略別重点施策：戦略の柱① 事業ポートフォリオの見直し

現状

- ANZ地域における人材紹介事業比率が低い
 - ANZ地域におけるオフィス系派遣事業比率が低い
-
- ANZ地域のプロパティサービスは、回収に時間が掛かることから、運転資金の負担が大きい
 - ファシリティマネジメントは運転資金が少なく、ROIC改善に貢献

重点施策

A

APAC SBU全体での
人材紹介事業の拡大による
人材サービス事業の収益性改善

ANZ地域での人材サービス事業の
ポートフォリオの変革

B

その他事業において、
**ファシリティ
マネジメントに集中**

KPI 22/3期→26/3期

人材紹介事業の売上総利益比率

18% ▶ **27%**

ANZ地域における
オフィス系派遣・人材紹介事業の売上総利益比率

5% ▶ **13%**

売上総利益・営業利益の成長率

売上総利益：+ **63%**

営業利益：+ **55%**

戦略別重点施策：戦略の柱② 構造改革およびコスト最適化

現状

- ProgrammedやPERSOLKELLYで、本社機能・サポート機能が重複し、独立したITインフラを有する
- Programmedにおいては、各事業部にもバックオフィス機能が存在

-
- オーストラリアの人件費は、ASEAN諸国と比較して非常に高い

重点施策

C

本社機能の重複をなくし、サポート機能を集約して
コストを削減

D

マレーシアのシェアードサービスセンターを活用し、
コストを削減

KPI 22/3期→26/3期

コスト削減（中計最終年度）

△ **9** 億円

コスト削減（中計最終年度）

△ **8** 億円

戦略別重点施策：戦略の柱③ DX投資による生産性向上

現状

- 人材紹介事業において、コンサルタントは候補者の検索と絞り込みに多大な時間を費やしている

- 人材派遣事業では、非常に手作業が多く、大規模なバックオフィスサポートが必要で、コスト負担になっている

重点施策

E

AIマッチングを
Career SBUと共同で開発し、
**人材紹介コンサルタント
の生産性を向上**

F

自動化ツールや
プロセス改善ツールを活用し、
**人材派遣事業の
生産性を向上**

KPI 22/3期→26/3期

コンサルタント生産性*1

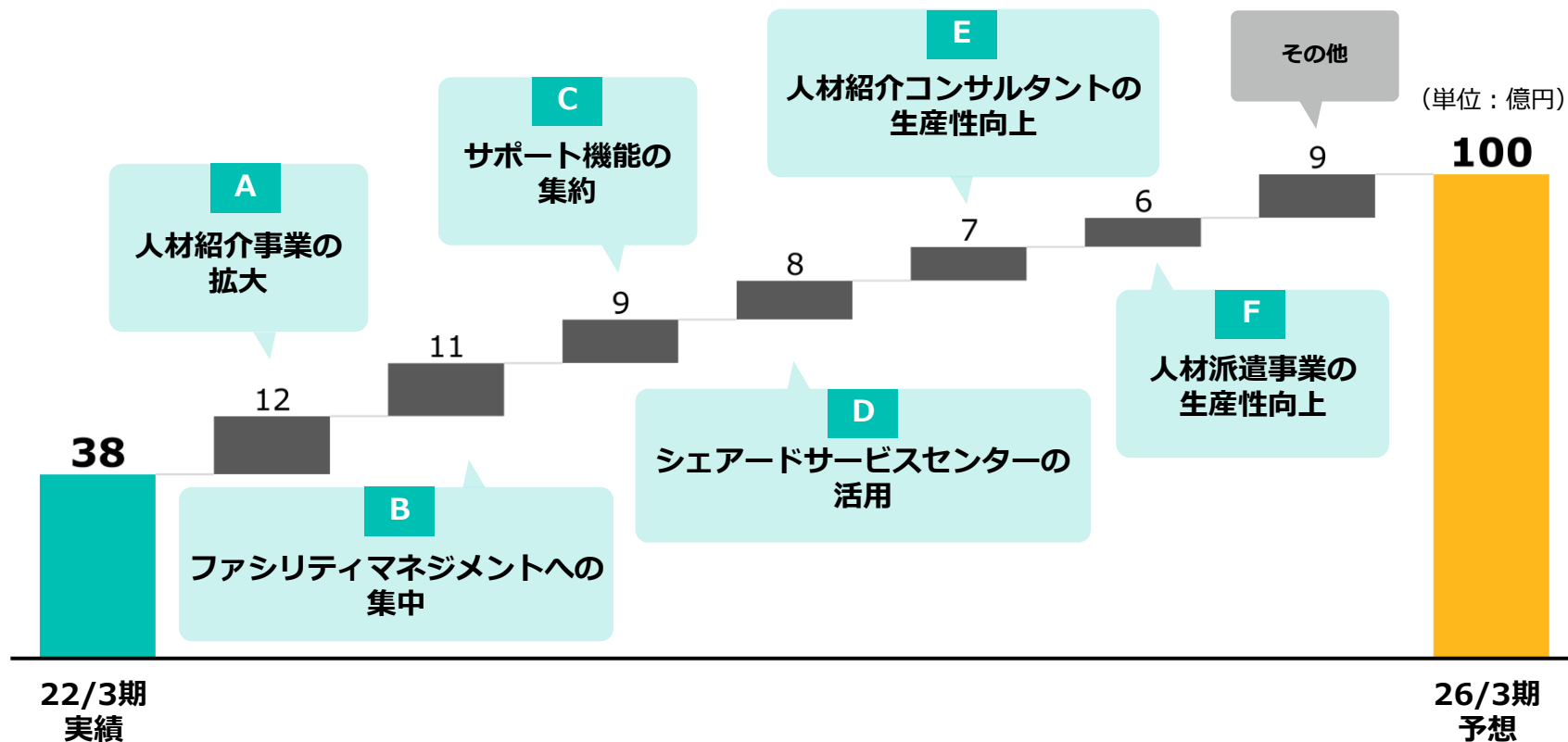
15%向上

派遣事業間接費効率性*2

10%向上

*1 人材紹介事業の売上総利益÷コンサルタント基本給、*2 人材派遣事業間接費÷人材派遣事業売上高

営業利益改善のブレークダウン

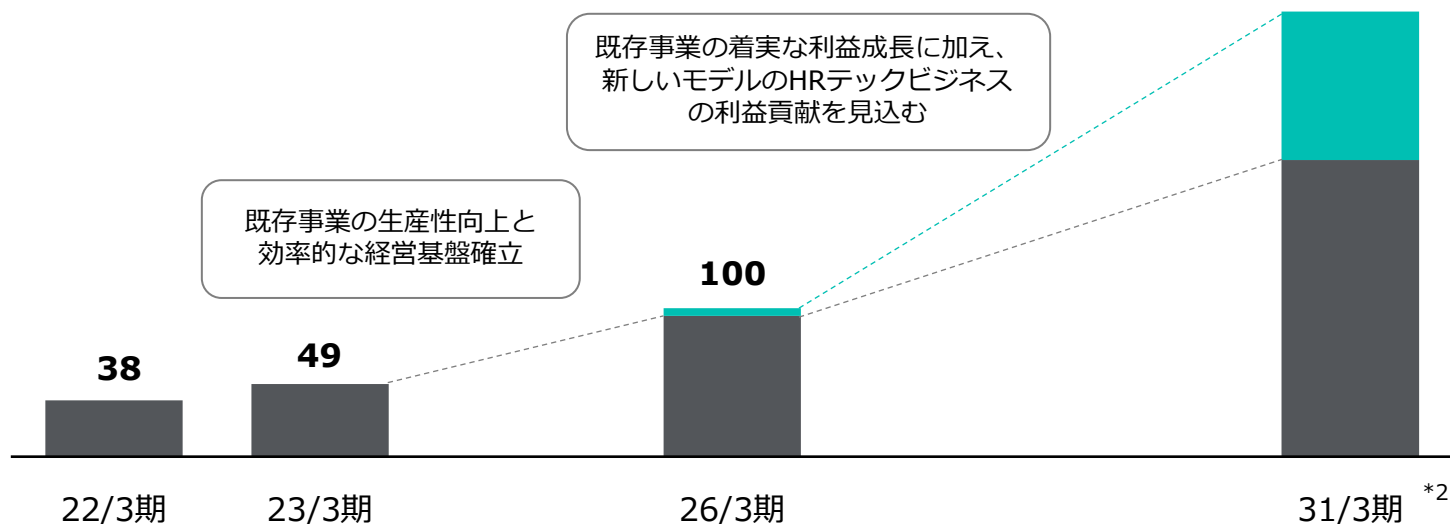


2030年への成長に向けて

投資効率性を検証しながらHRテック領域へ投資。テクノロジーによるビジネスモデルの変革を国内事業と共に推進し、深刻な人材不足に直面する日本に対し、APACから人材面でサポートを行う

営業利益*1

■ 既存事業 ■ HRテック：オンデマンドスタッフィング、デジタルメディアと人材紹介が融合したモデルなど (単位：億円)



*1 IFRSベースで算出

*2 31/3期のグラフサイズはイメージです

自己株式の取得

自己株式の取得（総額100億円）

1. 自己株式の取得を行う理由

中期経営計画の進捗及び財務状況、並びに株価の状況等に鑑み、株主還元の拡充を図るため

2. 取得の内容

(1) 取得する株式の種類	当社普通株式
(2) 取得する株式の総数	7,100,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合3.08%）
(3) 株式取得価額の総額	100億円（上限）
(4) 取得期間	2022年8月12日～2023年3月31日
(5) その他	本件により取得した自己株式については、会社法第178条の規定に基づく取締役会決議により、全て消却する予定です

（ご参考）2022年6月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	230,574,847株
自己株式数	6,130,014株

Appendix

サステナビリティに関する取り組み

カーボンニュートラル目標の策定

- 当社グループは、温室効果ガス排出量に関する目標として、2030年度までに、事業活動に伴う温室効果ガスの排出量を実質ゼロにする「カーボンニュートラル」目標を策定

TCFD提言への賛同

- 当社グループは、2022年5月より気候関連のリスクと機会に関する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の開示を開始

当社グループの気候変動への対応詳細は[こちら](#)

連結

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	227,533	238,083	246,883	250,432	262,415	267,342	280,703	284,100
YoY	△6.6%	△1.7%	△1.0%	+5.1%	+15.3%	+12.3%	+13.7%	+13.4%
営業損益	4,578	8,390	3,842	12,973	13,474	14,363	7,332	16,495
営業利益率	2.0%	3.5%	1.6%	5.2%	5.1%	5.4%	2.6%	5.8%
EBITDA	8,774	12,718	8,496	17,638	18,121	19,116	12,274	21,978
EBITDA Margin	3.9%	5.3%	3.4%	7.0%	6.9%	7.2%	4.4%	7.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,848	5,145	2,816	8,383	7,001	8,517	8,004	10,301

Staffing SBU

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	129,605	134,086	135,870	137,846	141,507	146,728	149,660	151,432
YoY	+2.8%	+2.4%	+3.8%	+5.5%	+9.2%	+9.4%	+10.1%	+9.9%
営業損益	7,387	8,361	4,452	10,428	11,433	10,606	6,892	11,670
営業利益率	5.7%	6.2%	3.3%	7.6%	8.1%	7.2%	4.6%	7.7%
EBITDA	8,283	9,265	5,387	11,370	12,395	11,596	7,991	12,890
EBITDA Margin	6.4%	6.9%	4.0%	8.2%	8.8%	7.9%	5.3%	8.5%
稼働日数(日)	58	61	60	61	58	61	59	61
稼働者数YoY	-	-	-	△1.7%	+4.0%	+6.9%	+8.1%	+8.2%
請求単価YoY	-	-	-	+0.4%	+0.5%	+0.5%	+0.7%	+0.9%
稼働時間等YoY	-	-	-	+5.1%	+1.4%	△0.3%	+0.1%	△1.1%

Career SBU

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	12,887	13,595	16,258	17,602	17,339	18,702	21,635	24,198
YoY	△42.1%	△24.9%	△16.7%	+4.6%	+34.5%	+37.6%	+33.1%	+37.5%
営業損益	△1,367	△466	660	2,063	1,129	1,960	2,110	4,795
営業利益率	△10.6%	△3.4%	4.1%	11.7%	6.5%	10.5%	9.8%	19.8%
EBITDA	△526	395	1,538	3,002	2,047	2,894	3,089	5,806
EBITDA Margin	△4.1%	2.9%	9.5%	17.1%	11.8%	15.5%	14.3%	24.0%
求職者新規登録者数 YoY	-	-	-	+18.7%	+14.2%	+13.0%	+23.8%	+3.9%

Professional Outsourcing SBU



(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	27,281	28,680	30,718	28,222	29,526	30,830	32,530	31,177
YoY	+4.4%	+6.8%	+6.5%	+6.8%	+8.2%	+7.5%	+5.9%	+10.5%
営業損益	674	1,481	1,556	1,214	1,590	2,320	1,809	1,461
営業利益率	2.5%	5.2%	5.1%	4.3%	5.4%	7.5%	5.6%	4.7%
EBITDA	1,049	1,861	1,958	1,589	1,968	2,701	2,193	1,897
EBITDA Margin	3.8%	6.5%	6.4%	5.6%	6.7%	8.8%	6.7%	6.1%
エンジニア数 (千人)	-	-	-	13.5	13.6	13.7	13.9	14.5

Solution SBU

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	1,237	1,593	1,918	2,181	2,773	2,966	3,248	3,502
YoY	△32.6%	△14.2%	△2.5%	+129.0%	+124.1%	+86.1%	+69.3%	+60.5%
営業損益	△1,260	△1,095	△1,016	△883	△681	△708	△785	△860
営業利益率	△101.8%	△68.8%	△53.0%	△40.5%	△24.6%	△23.9%	△24.2%	△24.6%
EBITDA	△1,018	△781	△663	△527	△314	△304	△366	△433
EBITDA Margin	△82.3%	△49.0%	△34.6%	△24.2%	△11.3%	△10.3%	△11.3%	△12.4%

Asia Pacific SBU

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	58,684	62,124	64,657	67,306	74,198	71,183	77,451	77,521
YoY	△15.7%	△6.2%	△8.2%	2.0%	26.4%	14.6%	19.8%	15.2%
営業損益	△743	△345	△828	△164	459	9	737	40
営業利益率	△1.3%	△0.6%	△1.3%	△0.2%	0.6%	0.0%	1.0%	0.1%
EBITDA	759	1,168	832	1,492	2,139	1,719	2,340	1,734
EBITDA Margin	1.3%	1.9%	1.3%	2.2%	2.9%	2.4%	3.0%	2.2%
豪GDP成長率*	△7.0%	△3.8%	△1.1%	1.1%	9.6%	3.9%	4.2%	3.3%
為替 (USD/JPY)	108.2	107.5	106.8	106.1	107.8	108.6	109.9	116.3
為替 (AUD/JPY)	71.1	72.8	73.7	81.9	83.1	82.4	82.5	84.2

* 速報値を記載しています

その他

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	2,656	3,428	3,015	3,314	3,028	3,980	3,431	3,897
YoY	+2.7%	+14.7%	+7.5%	+40.2%	+14.0%	+16.1%	+13.8%	17.6%
営業損益	△405	263	△558	△55	△497	229	△477	△41
営業利益率	△15.3%	7.7%	△18.5%	△1.7%	△16.4%	5.8%	△13.9%	△1.1%
EBITDA	△329	350	△462	54	△381	344	△361	101
EBITDA Margin	△12.4%	10.2%	△15.3%	1.7%	△12.6%	8.7%	△10.5%	2.6%

調整

(単位：百万円)

	21/3期			22/3期				23/3期
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	△4,819	△5,425	△5,555	△6,041	△5,958	△7,047	△7,254	△7,629
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-
営業損益	292	191	△423	371	41	△55	△2,955	△570
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	556	457	△96	657	266	164	△2,613	△18
EBITDA Margin	-	-	-	-	-	-	-	-

のれん残高

(単位：百万円)

SBU	23/3期Q1
Staffing SBU	7,137
Career SBU	16,332
Professional Outsourcing SBU	7,190
Solution SBU	717
Asia Pacific SBU	30,549
PERSOLKELLY	1,666
Programmed Staffing	2,312
Programmed Maintenance	25,381
Programmed その他	1,190
その他	1,639
合計	63,567

調整後EPS

2021年3月期より、配当性向重視の配当方針へ転換。配当性向は、調整後EPSの25%を目途とする
調整後EPSは、主にのれんの償却額や特別損益等の影響を除外して算出

$$\begin{aligned} \text{調整後 EPS} &= \frac{\text{調整後当期純利益}}{\text{期中平均発行済株式数} - \text{期中平均自己株式数}} \\ \text{調整後当期純利益} &= \text{親会社株主に帰属する当期純利益} \pm \text{調整項目 (非支配株主帰属分を除く)} \pm \text{調整項目の一部にかかる税金相当額} \end{aligned}$$

(単位：百万円)

	22/3期Q1	23/3期 Q1
親会社株主に帰属する当期純利益	8,383	10,301
調整項目	1,703	2,111
調整項目の一部にかかる税金相当額	△132	△137
調整後当期純利益	9,954	12,275
株式数 (株) *	230,119,423	230,566,885
調整後EPS (円)	43.26	53.24

調整項目の内容

- 企業結合により生じたのれん以外の無形固定資産の償却額
- のれんの償却額
- 特別損益

* 株式数 = 期中平均発行済株式数 - 期中平均自己株式数

各SBUのビジネス概要

Staffing SBU	Career SBU	Professional Outsourcing SBU	Solution SBU	Asia Pacific SBU
<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材派遣 (事務、研究、臨床開発、販売、軽作業) ■ アウトソーシング (事務、官公庁事業、コール・ヘルプデスク、CRO、製造) ■ 紹介予定派遣／人材紹介 <p>テンプスタッフ</p> <p>funrable</p> <p>hall-edge</p> <p>リモートテンプ</p> <p>Flexible CAREER</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材紹介 (中途採用、新卒採用) ■ 転職メディア、ダイレクトソーシング ■ 副業・兼業・フリーランス支援 ■ キャリア自律支援 ■ 再就職支援 <p>doda doda キャブパス</p> <p>iX</p> <p>IA EXECUTIVE AGENT</p> <p>HiPRO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ アウトソーシング (IT・業務) ■ デジタルソリューション、システム開発 ■ IT・業務コンサルティング ■ エンジニアリング (設計・実験) ■ 人材派遣 (IT・機電エンジニア) <p>パーソルのRPA</p> <p>MiTERAS</p> <p>HITO Link</p> <p>HITO Manager</p> <p>U.29</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタルソリューション (人材採用、人材管理、教育) ■ インキュベーションプログラム <p>メイダス</p> <p>シェアフル</p> <p>POST+</p> <p>Dot HOMES Drit</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材派遣 ■ 人材紹介 ■ 設備・施設メンテナンス ■ アウトソーシング ■ 人事・労務コンサルティング ■ 教育、研修 ■ 訪問介護 <p>PERSOLKELLY</p> <p>PROGRAMMED</p>

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2022年8月10日現在入手している情報およ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およ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。