



P E R S O L

# 2018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

2018年5月17日



決算説明会動画を掲載しました  
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 2018年3月期 決算概要**

**第2部 中期経営計画の見直し**

**第3部 2019年3月期 業績予想**

# 第1部

## 2018年3月期 決算概要

# 2018年3月期 連結業績サマリー

(単位：億円)		2017/3期	2018/3期			2018/3期
		実績	実績	前期比	業績予想	業績予想
業績	売上高	5,919	7,221	+22.0%	△1.4%	7,323
	海外売上高比率	6.3%	16.6%	+10.3%	+0.5%	16.1%
	EBITDA	434	480	+10.6%	△1.0%	485
	EBITDAマージン	7.3%	6.7%	△0.7%	+0.1%	6.6%
	営業利益	334	360	+8.0%	+0.0%	360
	営業利益率	5.6%	5.0%	△0.6%	+0.1%	4.9%
	親会社株主帰属当期純利益	178	77	△56.4%	△41.6%	186
財務 指標	ROE (%)	13.4%	5.5%	△7.9%	-	-
	EPS (潜在株式調整後)	75.77	33.27	△56.1%	-	-
	配当性向 (%)	22.4%	57.1%	+34.7%	-	-
	自己資本比率 (%)	51.8%	36.1%	△15.7%	-	-

# 2018年3月期 連結業績の総括

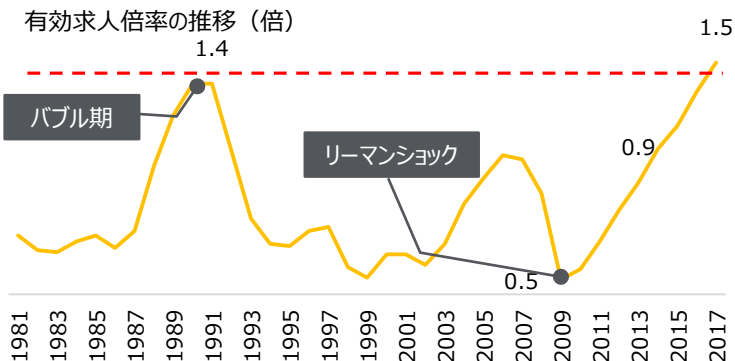
市場環境が良好な中、業績は過去最高を更新

来期は成長の加速と、海外PMIおよびan事業の立て直しが重点テーマ

## 市場環境

良好

- 構造的な労働不足の時代へ
- 豊富な情報量や、ITを活用したスピーディーなマッチング力が差別化要因
- 今期より労働契約法および派遣法改正による無期化が開始

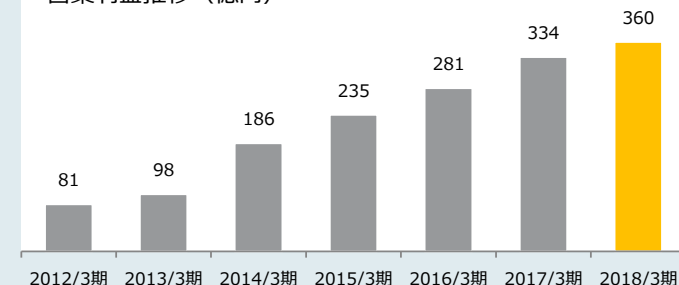


## 業績等

過去最高の営業利益

- パーソルへの社名変更、ブランド投資の実施
- PROGRAMMED社の買収によるAPAC地域のプレゼンス向上
- 一方、PERSOLKELLY及び、リクルーティングのan事業における減損計上

営業利益推移 (億円)

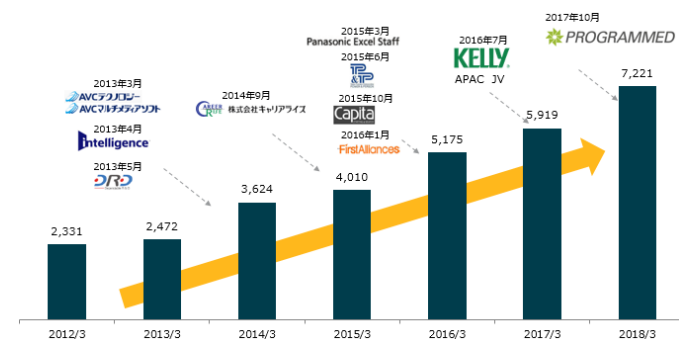


## 来期に向けた展望

海外PMI

an事業

- 継続的な企業価値の向上
- 派遣事業における法改正への対応
- PROGRAMMED社を含めた海外PMI推進
- an事業の立て直し(2Q目途に方針決定予定)



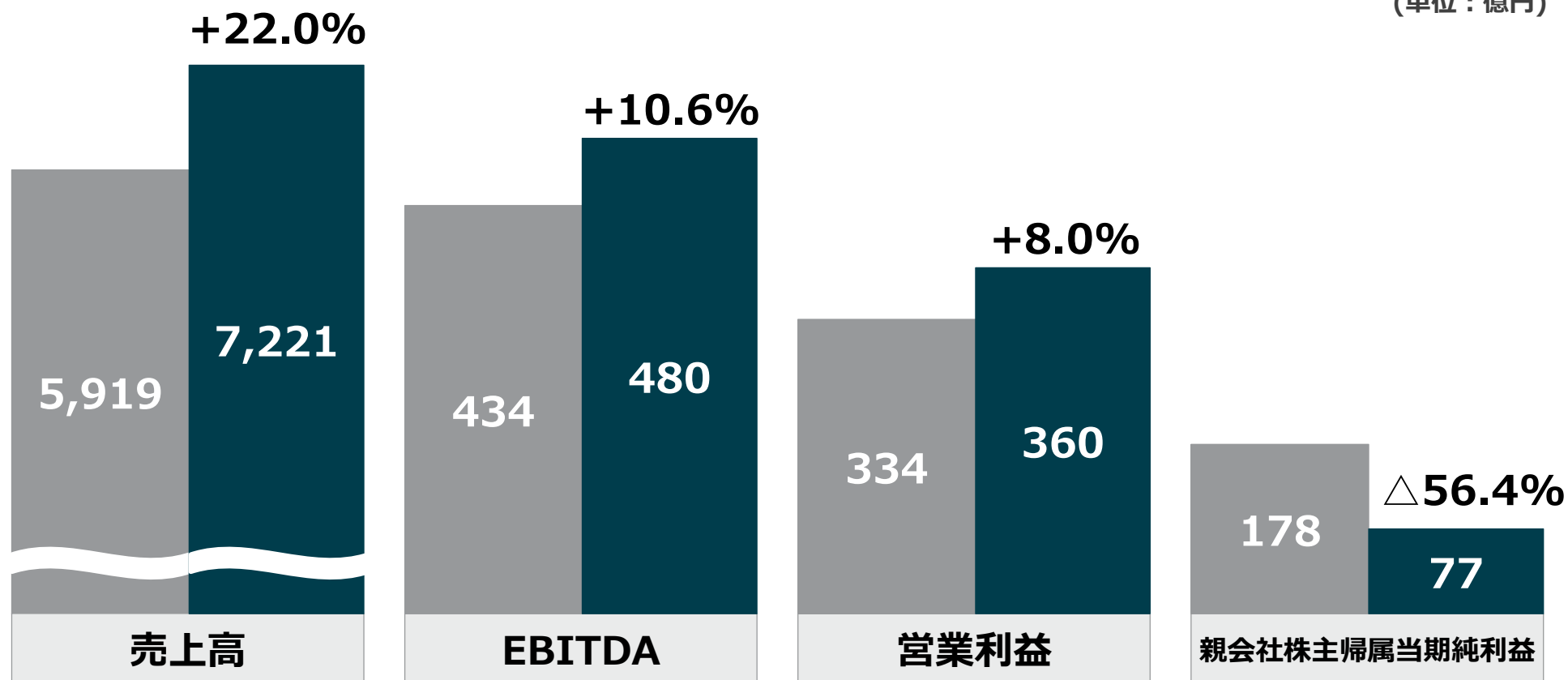
# 2018年3月期 連結業績サマリー

既存事業の安定成長とM&A効果により、売上高は+22.0%の増収

PROGRAMMED社におけるのれん償却、各セグメントでの成長投資や新ブランドの認知拡大にむけた費用増により営業利益は+8.0%の成長

PERSOLKELLY及び、リクルーティングのan事業における減損計上により親会社帰属当期純利益は△56.4%と減益に

(単位：億円)



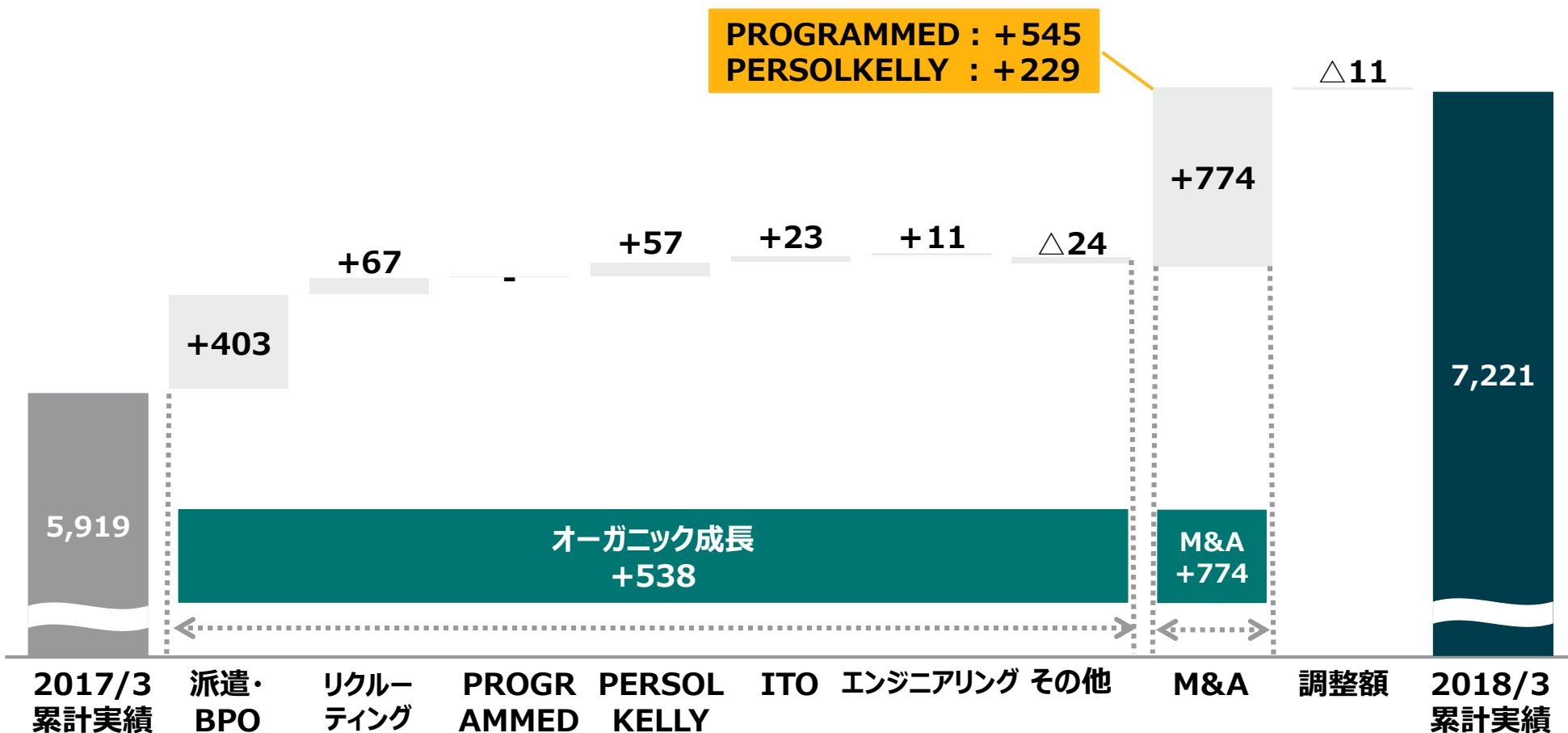
2017/3 累計実績

2018/3 累計実績

# 2018年3月期 売上高分析

既存事業のオーガニック成長は+9.1%であることに加え、M&Aが寄与し、売上高は+22.0%成長

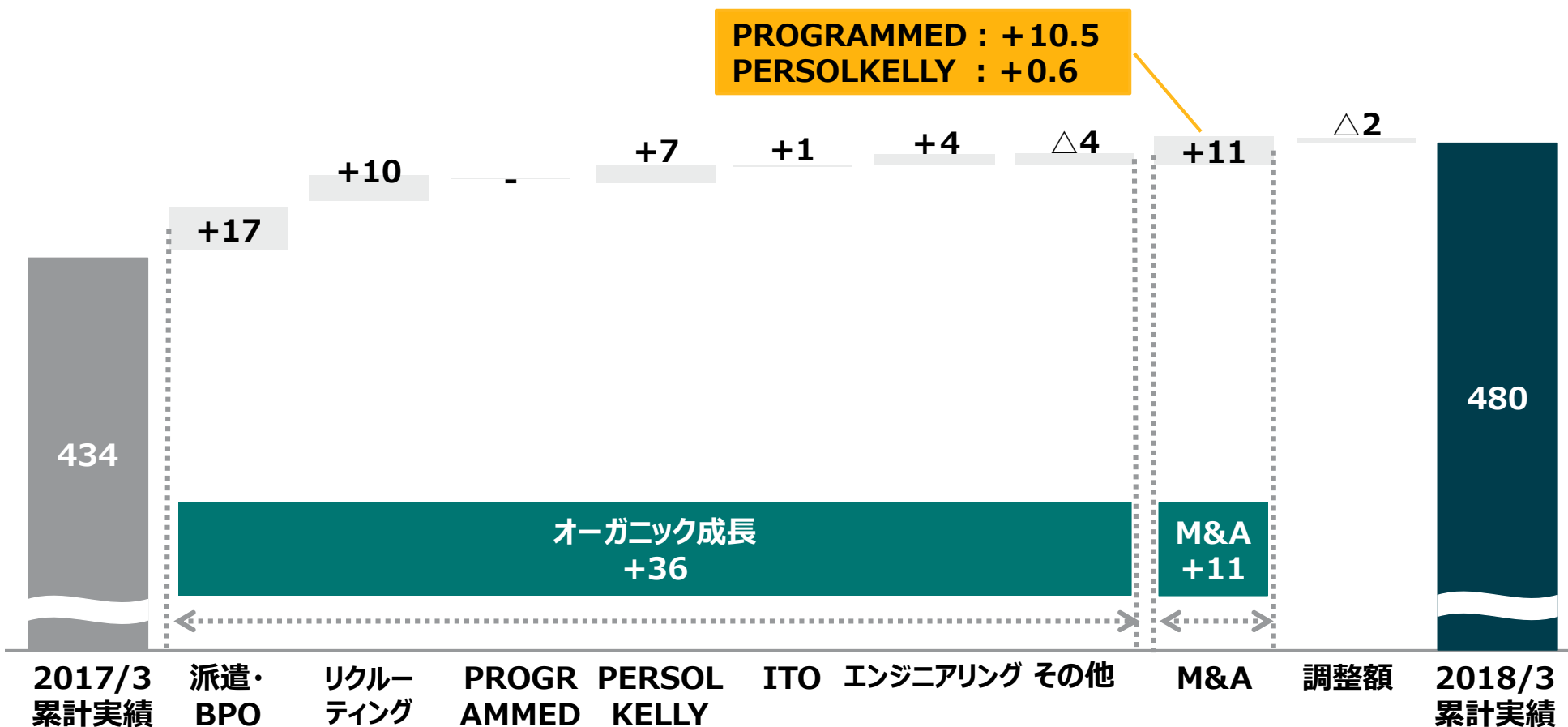
(単位：億円)



# 2018年3月期 EBITDA分析

派遣BPO、リクルーティングのオーガニック伸長に加え、PROGRAMMED等のM&Aにより、EBITDAは+46億の増益に

(単位：億円)

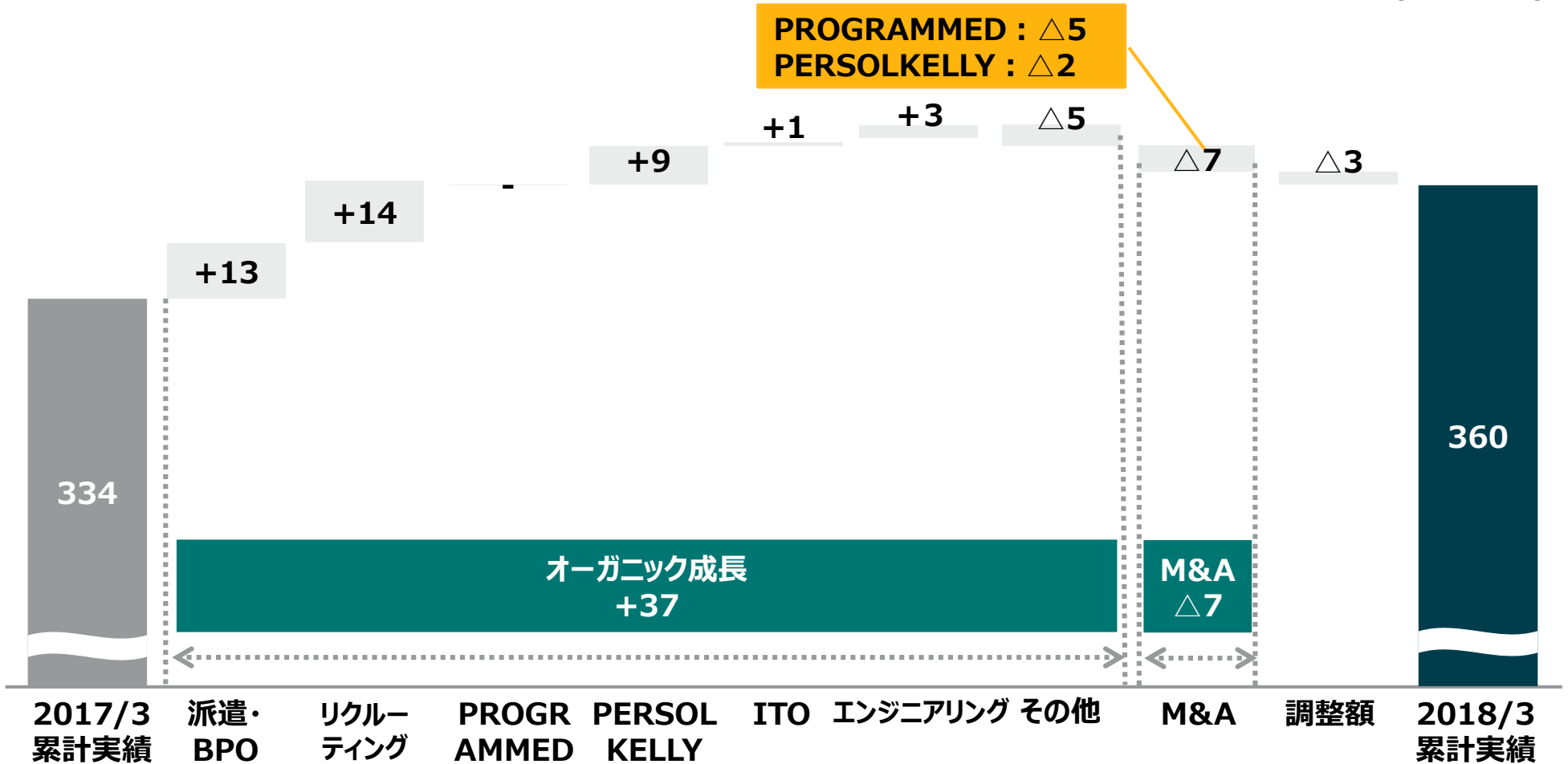




# 2018年3月期 営業利益分析

派遣・BPO、リクルーティングのオーガニック伸長の一方、M&AにおいてはPROGRAMMED社の株式取得に伴う費用が8億ほどあり減益に結果、営業利益は+26億の増益に

(単位：億円)



# 2018年3月期 連結貸借対照表

(単位：億円)

	2017年3月期	2018年3月期		
	実績	実績	増減額	
<b>資産</b>	<b>2,683</b>	<b>4,034</b>	<b>1,351</b>	
流動資産	1,652	2,354	702	現金及び預金・売上債権の増加
固定資産	1,031	1,679	648	M&Aによるのれんの増加
<b>負債</b>	<b>1,145</b>	<b>2,434</b>	<b>1,289</b>	
流動負債	879	2,171	1,291	短期借入金の増加 未払金・未払消費税等の増加
固定負債	266	263	△2	長期借入金の減少
<b>純資産</b>	<b>1,538</b>	<b>1,599</b>	<b>61</b>	
自己資本	1,391	1,455	64	当期純利益増による増加 自己株式の取得による減少
非支配株主持分	146	144	△2	

# 2018年3月期 連結キャッシュフロー計算書



(単位：億円)

	2017年3月期	2018年3月期	
	累計	累計	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	396	350	△46
投資活動による キャッシュ・フロー	△97	△667	△570
財務活動による キャッシュ・フロー	△116	501	618
現金及び 現金同等物の 増減額	182	201	19
現金及び 現金同等物の 期末残高	693	895	201

## 【法人税等の支払額】

└前期：△115億円

└当期：△187億円

## 【子会社株式の取得による支出】

└前期：△25億円

└当期：△618億円

## 【短期借入金の増減】

└前期：△2億円

└当期：693億円

# 2018年3月期 配当について

成長分野への迅速かつ積極的な事業展開が可能な企業体質の強化を図りつつ、業績の進展状況に応じて安定した配当を継続的に実施

	2017年3月期		2018年3月期	
	中間	期末	中間	期末
1株当たり配当金	8円	9円	9円	10円
配当性向	22.4%		57.1%	

# 2018年3月期 セグメント別業績サマリー



(単位：億円)

(単位：億円)	2018年3月期								
	売上高			EBITDA			営業利益		
	実績	業績 予想比	増減率 (前期比)	実績	業績 予想比	増減率 (前期比)	実績	業績 予想比	増減率 (前期比)
派遣・BPO	4,810	△ 43	+9.2%	255	△ 6	+7.5%	221	△ 5	+6.6%
リクルーティング	728	△ 52	+10.1%	142	+11	+8.2%	108	+13	+15.5%
PROGRAMMED	545	△ 4	-	10	0	-	△ 5	0	-
PERSOLKELLY	657	+26	+77.3%	10	0	+238.3%	△ 1	0	+356.7%
ITO	289	△ 4	+8.8%	29	0	+6.7%	22	△ 1	+8.0%
エンジニアリング	277	△ 3	+4.2%	29	+1	+17.5%	23	+1	+19.5%
その他	43	0	△35.8%	△ 2	△ 1	△204.5%	△ 3	△ 1	△270.9%
調整額	△ 131	△ 20	-	3	△ 7	-	△ 4	△ 5	-
合計	7,221	△ 101	+22.0%	480	△ 4	+10.6%	360	0	+8.0%

# 2018年3月期4Q計上：an事業の減損について

2018年4月から新マネジメントの下、新体制へ移行  
新たな事業計画を策定中、2019年3月期2Q決算を目途に説明予定

【対象事業】

## an事業

【減損額】

# 8,619 百万円

減損に至った経緯

- ・WEB中心のサービスへの移行が遅れ、  
プロモーション投資が増やせず、競争力低下
- ・2017年8月に紙からWEBサービスへ完全移行済み
- ・新たな事業計画の策定に時間を要するため、全額減損計上

今後

- ・4月から新マネジメントの下、新体制へ移行
- ・新たな事業計画を策定中
- ・2019年3月期2Q決算発表時を目途に事業計画について説明予定
- ・今期は前期並みの収支を想定

# 2018年3月期3Q計上：海外事業の減損について

統合による一時的な混乱、積極的な先行投資、ヘッドクォーター機能の拡充に伴うコスト負担を吸収できず減損損失を計上

対象会社	減損額*	減損に至った経緯	現在の状況
<b>Capita</b> (シンガポール)	<b>3,793</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>統合による一時的な混乱により有能なコンサルタントの離職</li> <li>シンガポール市場の停滞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポール市場は復調傾向</li> <li>事業は回復傾向にあるものの当初事業計画へのキャッチアップには時間を要する</li> </ul>
<b>First Alliances</b> (ベトナム)	<b>413</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルタントの増員、積極的なオフィス拡大の先行投資実行</li> <li>コンサルタントの戦力化の遅れにより、先行投資を吸収できず</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルタントの戦力化が進む</li> <li>2019年3月期は当初事業計画を上回る成長を見込む</li> </ul>
<b>KELLY SG</b> (シンガポール)	<b>812</b>	ガバナンス強化のため、ヘッドクォーター機能を拡充	ヘッドクォーターコストは増加する一方で、本業は順調に推移
<b>KELLY INDIA</b> (インド)	<b>634</b>	事業は順調であるものの、コスト負担を吸収できず当初計画未達へ	同上
<b>合計</b>	<b>5,653</b>		(単位：百万円)

\*：為替換算の影響で、2018年3月期3Q時点で計上した金額と一致しない

# 第2部 中期経営計画の見直し



## 中期経営計画の見直し（定量面）

従来の中期経営計画の目標より、①PROGRAMMED社の新規連結、②減損によるのれん償却費の減少、③当初の想定よりシステム投資額が低下したことによる減価償却費の減少、の影響を踏まえ、改めて今中期経営計画の目標を修正

（単位：億円）

	従来 (2020年3月期)	今回 (2020年3月期)		
		PROGRAMMED	その他	
売上高	7,500	+2,300	-	9,800
EBITDA	600	+70	△ 40	630
EBITDAマージン	8.0%	-	-	6.4%
営業利益	450	+15	+15	480
営業利益率	6.0%	-	-	4.9%

※ 想定為替レート：1米ドル=105円、1豪ドル=82.5円

# 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	サービスブランドとの接続を強化し、PERSOLブランド確立のための継続投資
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
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 派遣・BPOセグメントにて子会社統合の推進
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	「市場×領域」別のM&A戦略に基づく、新事業領域への投資拡大

# 戦略1：重点施策—PERSOLブランド確立のための継続投資

事業領域を超えたサービス力が求められる時代を見据え、PERSOLブランドの確立を図りたい  
また、PERSOLブランドとサービスブランドの接続を強め、広告効果を高めていく

## 今中期経営計画の目標



事業領域を超えたサービスが  
求められる時代へ

- 人や組織の成長を支援する企業グループとして、PERSOLが認知された状態
- 事業領域を超えて、グループとして最適なサービス・価値提供が提案できている状態

## 広告手法の変更

- PERSOLへの社名変更と共に、ブランド広告を実施
- 一方で、PERSOL単独での広告展開から開始したため、サービスブランドとの関連性が薄い状態であった

従来



今後

ブランド広告は次のステージに。PERSOLとサービスブランドの関係性が視覚的に分かる広告を展開



※上記はイメージです

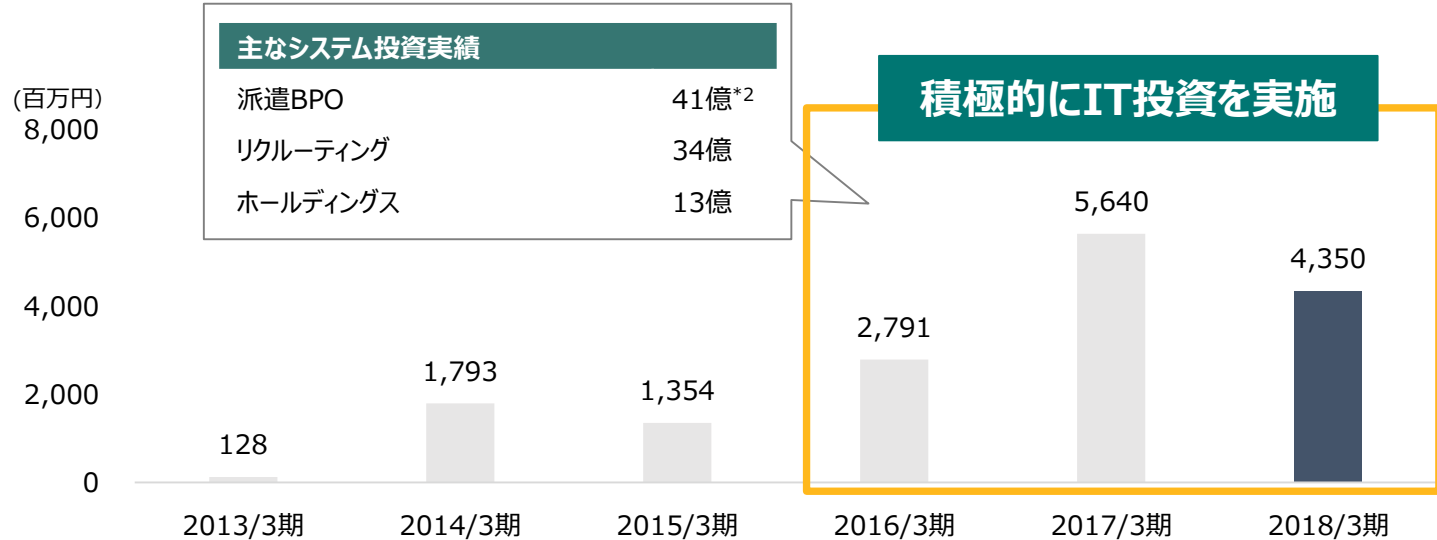


※上記はイメージです

# 戦略2：重点施策—基幹システムGENESISを通じた生産性の向上

2016年3月期よりシステム投資を重点的に行い、成長投資を加速  
派遣基幹システムGENESISに46億円の大型投資を行い、生産性向上を推進

無形固定  
資産投資  
額推移\*1



投資概要

派遣基幹システム GENESIS への投資	投資総額	約46億円*2
	稼働時期	2017年9月

投資効果

投資回収目処	2021年3月期	
効果	①生産性向上 ・検索機能の拡充による マッチング精度向上	マッチング決定数 1.7倍
	②コストの削減 ・請求書電子化による業務効率化 ・オーダー入力業務等の事務作業をセンターへ集中	

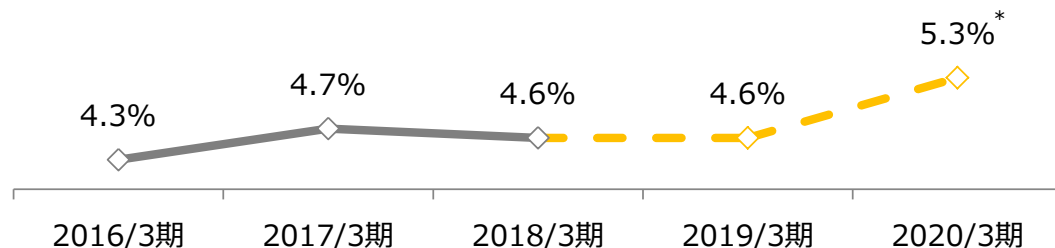
\*1：有価証券報告書の連結キャッシュフロー計算書の「無形固定資産の取得における支出」欄の金額を記載

\*2：一部、他セグメントでGENESISへ投資を行っており、派遣BPOの投資額と一致しない

# 重点施策—派遣BPO事業の収益性向上

今期10社の統合を実施予定。基幹システムGENESISの本格稼働を踏まえ、生産性向上と間接業務の効率化を推進。2020年3月期に営業利益率5.3%を目指す

## 営業利益率目標



マーケット  
No.1

顧客支持No.1  
スタッフ支持No.1  
利用シェアNo.1

グループ  
子会社統合

データベースの統合

子会社毎に管理していた「派遣登録者」や「取引先企業」の情報を一元化

ミドルバック機能の  
統合

- ・派遣事業で7社をパーソルテンプスタッフへ統合
- ・BPO事業で3社統合を実施

GENESIS  
本格稼働

マッチング精度・  
速度の向上

候補者検索機能の強化に伴うスピードアップ  
(詳細な条件設定が可能)

法改正

無期化への  
積極対応

労働契約法、派遣法改正に伴い、積極的に派遣スタッフの無期化を促進するとともに、価格転嫁を進め、待遇改善を推進

\* : PMIコスト等を除いた派遣・BPO事業の実質的な収益力

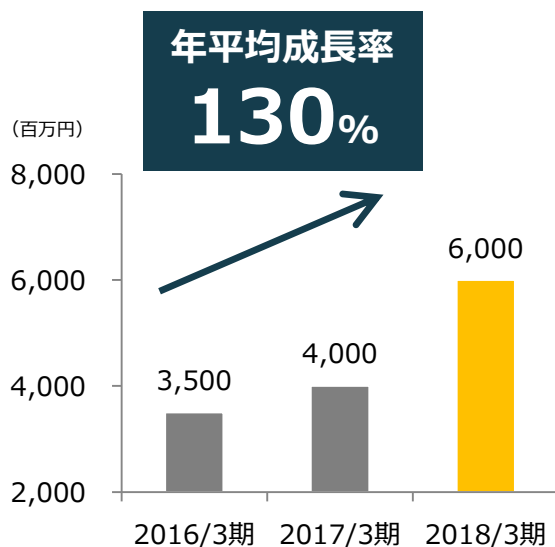
# 戦略3：重点施策—グループシナジーの拡大

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  
売上は年平均130%UP

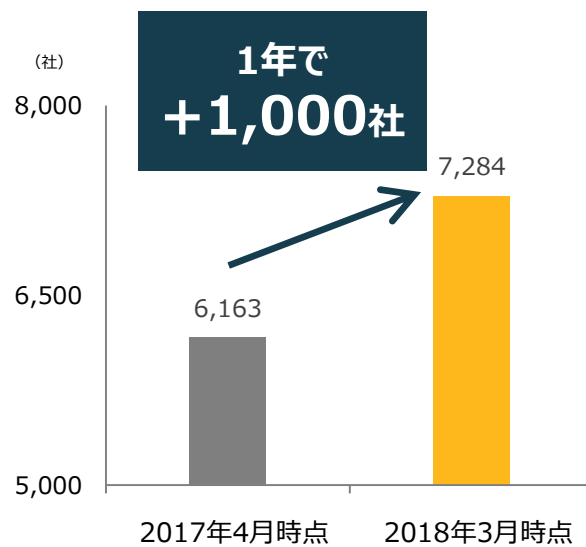
【グループ内案件紹介による売上推移】



## 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

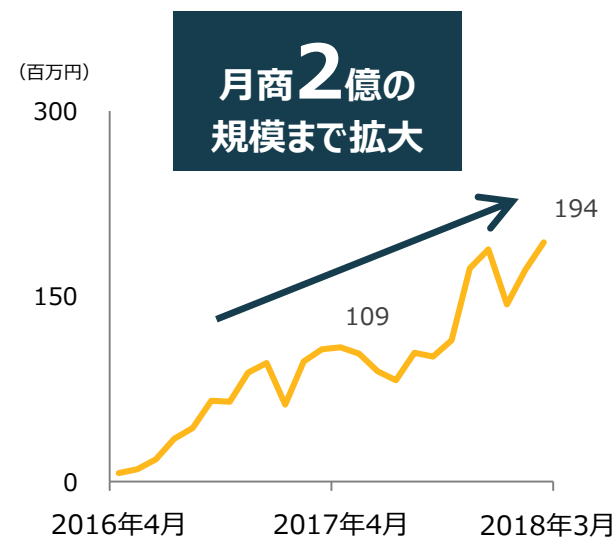
【複数サービス利用社数の推移】



## テンプスタッフ×DODA

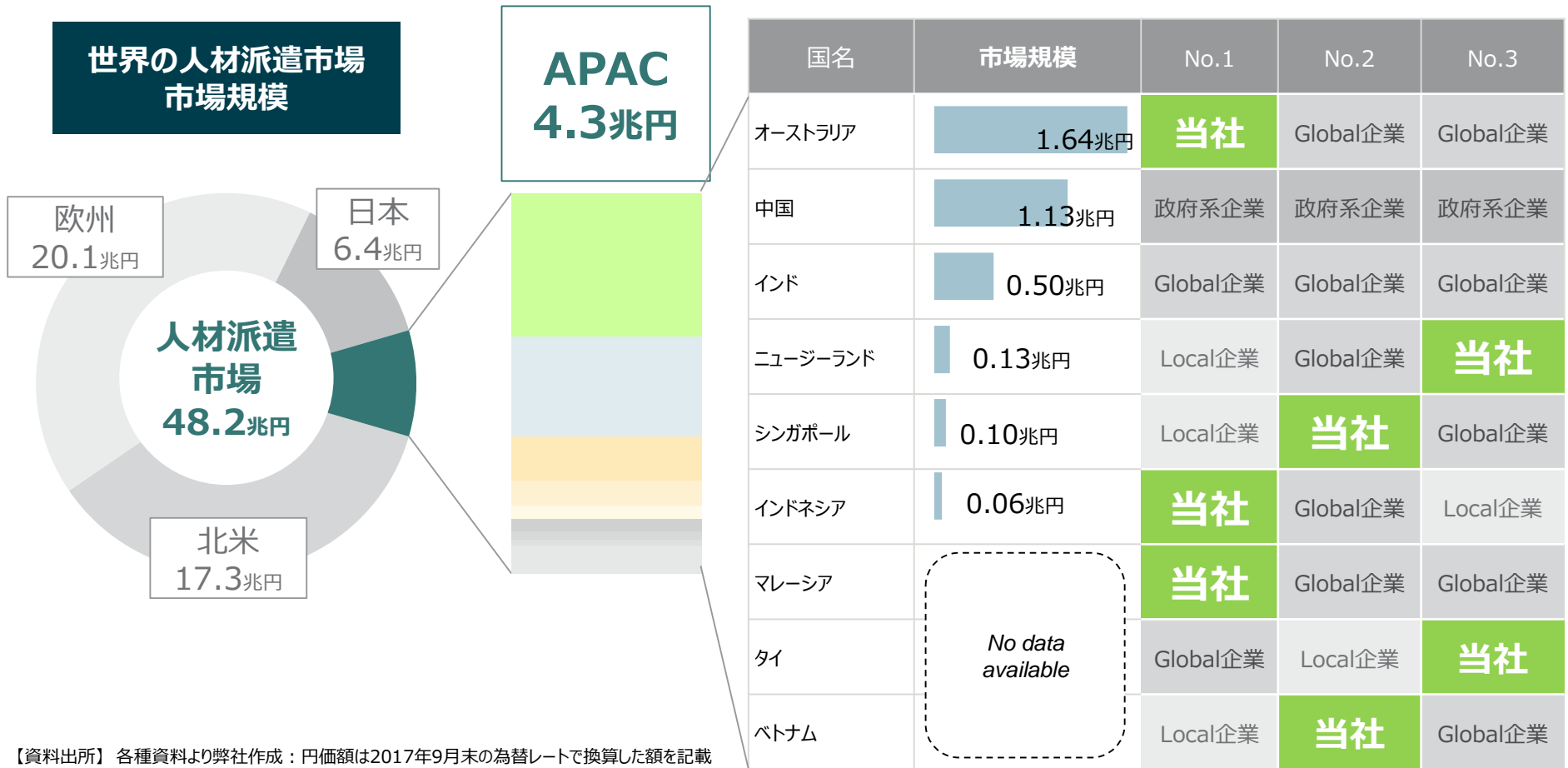
全国にあるテンプスタッフの拠点を  
活用した転職支援の増加

【協業による転職支援の売上高推移】



# 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

中国、インド以外の主要国については既に各市場でTOP3のポジションを獲得済み  
 今後はそれぞれの地域でのシェア拡大を図り、APAC内の市場でTOP2以内を目指す

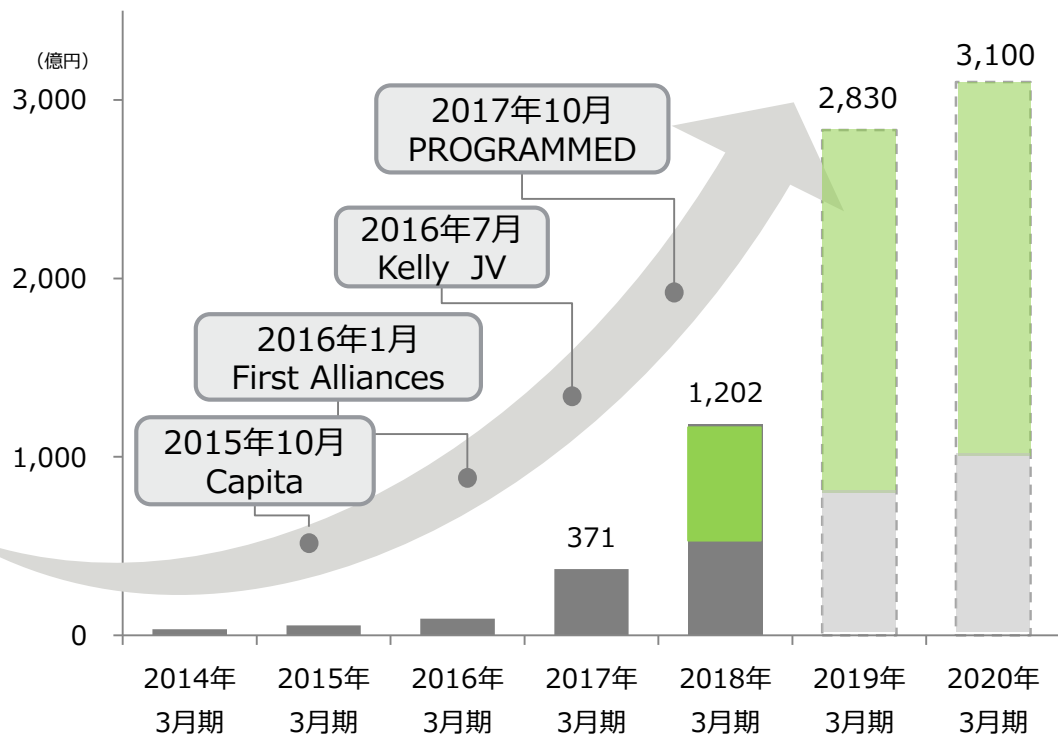


【資料出所】 各種資料より弊社作成：円価額は2017年9月末の為替レートで換算した額を記載

# 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—中計位置づけ

M&Aを通じた積極的な量的拡大は一旦完了。当面はオーガニック成長の加速とPMI推進による収益基盤の確立を図る。海外事業全体の戦略は次期中期経営計画までに策定

## 海外売上高推移



M&Aにより810億を投資  
積極的な量的拡大は一旦完了

見直し

オーガニック成長の加速と  
次期中期経営計画を見据えた  
PMIを推進

【2020年3月期数値目標】  
売上高 3,100億円  
EBITDAマージン 3.0%

※当該数値は、2020/3期の為替レートを  
下記の水準で試算  
1米ドル=105円、1豪ドル=82.5円



# 戦略5：重点施策—「市場×領域」別のM&A戦略

海外はPMI推進による収益性改善に取り組む。国内既存事業領域については従来通り積極的に検討。新規事業領域には積極的に投資を推進していく

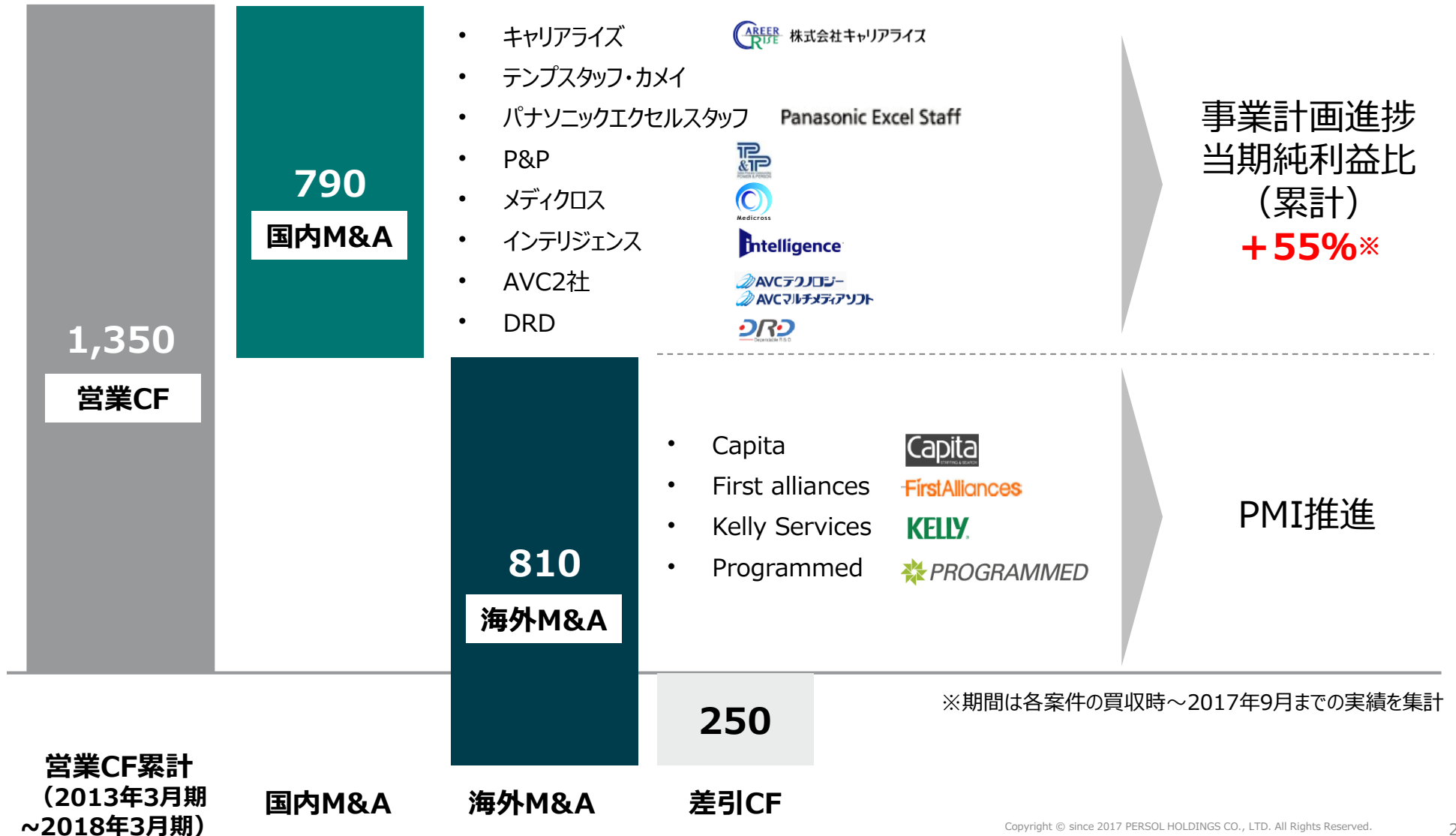
	既存事業領域	新規事業領域*
国内市場	従来通り積極的に検討	<ul style="list-style-type: none"><li>これまでのパーソルイノベーションファンドによる調査・投資活動に加え、「グループイノベーション推進本部」を設置し、グループ全社視点でのオープンイノベーションを加速</li></ul>
海外市場	<ul style="list-style-type: none"><li>M&amp;Aを通じた積極的な量的拡大は一旦完了</li><li>PERSOLKELLYセグメント、PROGRAMMEDセグメントともにPMIに集中</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>外部企業との提携、M&amp;Aを積極的に推進</li></ul>

\*：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

# M&Aの実績

営業キャッシュフロー(CF)を積極的にM&A投資に活用

2013年以降の営業キャッシュフロー1,350億円(累計)を活用して1,600億円のM&Aを実施



# 第3部

## 2019年3月期業績予想

# 2019年3月期 連結業績予想

(単位：億円)	2018年3月期	2019年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	7,221	9,400	+30.2%
(海外売上高比率)	16.6%	30.1%	+13.5%
EBITDA	480	565	+17.6%
(EBITDAマージン)	6.7%	6.0%	△0.7%
営業利益	360	425	+17.8%
(営業利益率)	5.0%	4.5%	△0.5%
親会社株主帰属当期純利益	77	218	+180.6%

※当該数値は、2019/3期の為替レートを下記の水準で試算  
 1米ドル=105.0円、1豪ドル=80.0円

# 2019年3月期 セグメント別業績予想

(単位：億円)	売上高			EBITDA			営業利益		
	18/3期	19/3期		18/3期	19/3期		18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比	実績	予想	前期比	実績	予想	前期比
派遣・BPO	4,810	5,200	+8.1%	255	277	+8.2%	221	239	+8.0%
リクルーティング	728	840	+15.3%	142	169	+18.4%	108	143	+32.3%
PROGRAMMED	545	2,150	+294.4%	10	65	+516.7%	△ 5	11	+216.6%
PERSOL KELLY	657	680	+3.4%	10	12	+9.6%	△ 1	7	+368.1%
ITO	289	330	+13.8%	29	21	△28.3%	22	15	△33.7%
エンジニアリング	277	300	+7.9%	29	31	+3.9%	23	27	+14.1%
その他	43	50	+15.2%	△ 2	△ 2	+27.2%	△ 3	△ 2	+29.0%
調整額	△ 131	△ 150	-	3	△ 8	-	△ 4	△ 14	-
合計	7,221	9,400	+30.2%	480	565	+17.6%	360	425	+17.8%

# 派遣・BPOセグメント

国内マーケットの追い風による業績の拡大と、マーケットシェア拡大を追求

業績予想			
(単位：億円)	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	4,810	5,200	+8.1%
EBITDA	255	277	+8.2%
EBITDAマージン	5.3%	5.3%	0.0%
営業利益	221	239	+8.0%
営業利益率	4.6%	4.6%	0.0%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>人手不足に伴う需給のひっ迫が継続</li> <li>派遣市場における寡占化の加速</li> </ul>
競合動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀なスタッフ獲得のため、各社とも広告宣伝費を増加</li> <li>中小の派遣事業者の減少</li> </ul>
法改正等	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働契約法及び派遣法改正の対応の本格化</li> </ul>

重点施策	No	施策名	概要
	1	生産性向上	GENESISを最大活用したマッチング業務の改善による供給の効率化
	2	無期・直接雇用・育成型派遣	新サービスの提供、適切な各労働法対応

# 派遣・BPOセグメント（法改正の影響について）

向こう1年間において、全契約が更新された場合の無期転換権の発生は、約2万人の見込み  
4月以降、順次無期転換を実施中。10月以降は派遣法改正に伴う無期転換が発生

法律	内容	2019年3月期		法改正の 対象見込みの 派遣スタッフ*2	現在の状況 (2018年4月20日時点)		
		上期	下期		無期転換申込権 の発生を通知した 人数	実際に 無期転換した人 数	割合
労働 契約法	<b>無期転換申込権発生</b> 有期労働契約が通算5年を超えた時、労働者の申し込みにより、期間の定めのない労働契約へ転換可能	4月開始		約2万人	<div style="border: 1px solid red; padding: 5px; text-align: center;">                     順次、労働者の申し込みによる 無期転換を対応中                 </div> 約1万人    ※435人    4.3%		
派遣法	<b>雇用安定措置*1の実施</b> 同一の組織単位に継続して3年間派遣される見込みの労働者は、派遣元から雇用安定措置が講じられる	—	10月 開始		<div style="border: 1px solid red; padding: 5px; text-align: center;">                     ※パーソルテンプスタッフ単体の数値 グループ全体の数値は集計中                 </div> (10月以降)		
同一労働 同一賃金	<b>正規・非正規の待遇差の解消</b> 雇用形態に関わらず、同一労働と認められる場合は同一賃金を支給する義務が発生	—			2021年以降に改正予定 (影響等については法制化の過程で確認)		

\*1：派遣先への直接雇用の依頼、新たな派遣先の紹介、派遣元での無期雇用等  
\*2：2018年4月以降の向こう1年間に発生が見込まれる派遣スタッフ数

# リクルーティングセグメント

好調な市場環境を追い風に、人員・マーケティング投資の強化を実施

(単位：億円)	業績予想		
	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	728	840	+15.3%
EBITDA	142	169	+18.4%
EBITDAマージン	19.6%	20.1%	+0.5%
営業利益	108	143	+32.3%
営業利益率	14.8%	17.0%	+2.2%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>構造的な人手不足により失業率は最低水準、有効求人倍率は高水準で推移</li> <li>転職に対する心理的な抵抗が減ってきており、人材の流動化が進む</li> </ul>
競合動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>好調な市場環境のもと、各社業績伸長</li> </ul>

重点施策	No.	施策名	概要
	1	<b>若年層人材紹介領域No.1へ</b>	転職ボリュームゾーンである若年層の転職支援においてNo.1になるべく、業界最大成長率を目指し、人員・マーケティング投資の強化
	2	<b>メディアパワーの強化</b>	魅力的なサイト作りに加え、マーケティング投資を実施し、転職メディア事業の確立を図る



# PROGRAMMEDセグメント

良好な市場環境のもと、既存顧客との契約に加え、新興市場の開拓を推進

(単位：億円)	業績予想		
	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	545	2,150	+294.4%
EBITDA	10	65	+516.7%
EBITDAマージン	1.9%	3.0%	+1.1%
営業利益	△ 5	11	+216.6%
営業利益率	△0.9%	0.5%	+1.4%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>主要産業セクターで成長見込み</li> <li>人口増加に伴うインフラ設備の増強</li> <li>競争過多によるマージン・再契約率低下</li> </ul>
豪州GDP	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年度GDP成長率は2.4%と堅調</li> </ul>

重点施策	No.	施策名	概要	
	スタッフフィング	1	スタッフマッチング率の上昇	プロセス&システムの改善により、マッチング率の向上を図る
		2	プロフェッショナル領域のマージン改善	高スキル人材のプロフェッショナル領域の売上・マージン増加を図る
	メンテナンス	1	新規顧客の確保	建設等インフラ投資の増加を背景とした新規セクター・顧客への積極的なアプローチを実施
		2	コラボレーション・クロスセル	サービス間でのビジネスコラボレーションを活性化
ヘルスケア	1	成長が期待できるダイレクトケア市場の攻略	ナース派遣（BtoB）市場が頭打ちとなる中で、成長分野であるダイレクトケア市場（BtoC）に積極投資	

# PERSOLKELLYセグメント

組織・システム統合、企業統治体制の確立に努めるとともに、各地域におけるシェア獲得を図る

業績予想			
(単位：億円)	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	657	680	+3.4%
EBITDA	10	12	+9.6%
EBITDAマージン	1.7%	1.8%	+0.1%
営業利益	△ 1	7	+368.1%
営業利益率	△0.3%	1.0%	+1.3%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>APAC全体で実質GDPの高成長予測</li> <li>派遣、紹介の継続成長に加え、需給ともにバラエティの富んだものへ</li> </ul>
顧客動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き世界の生産・消費センターとして外資の投資関心は高い</li> <li>現地経済の高度化に伴い、中小規模なローカル企業における人材需要の高まり</li> </ul>

重点施策	No.	施策名	概要
	1	<b>SG,MY：トップレベルシェア堅持 IN,VN：トップレベルシェア目指す</b>	最適な人員配置および生産性の向上による紹介ビジネスの強化、およびメジャークライアントとの関係構築による派遣ビジネスの強化
	2	<b>基幹システムの稼働</b>	複数国における基幹システム導入・稼働を通じた生産性向上を図る
	3	<b>企業統治体制の確立</b>	ガバナンス・コンプライアンス体制の強化、JSOXへの対応に加え、PERSOLKELLYの成長をリードするRHQ（地域統括会社）の効果的な運営

\*：SG シンガポール、MY マレーシア、IN インド、VN ベトナム

## 人材投資による優秀なエンジニアの確保、高収益モデルへのシフトが成長の鍵

業績予想			
(単位：億円)	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	289	330	+13.8%
EBITDA	29	21	△28.3%
EBITDAマージン	10.1%	6.4%	△3.7%
営業利益	22	15	△33.7%
営業利益率	7.8%	4.5%	△3.3%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のIT投資の投資意欲は引き続き堅調</li> <li>優秀なエンジニアは各社にて争奪戦激化</li> </ul>
顧客動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部委託と内製志向の明確化</li> </ul>

重点施策	No.	施策名	概要
	1	自社サービス・プロダクトの拡販	POS+（ポスタス） <sup>*1</sup> を代表とする自社プロダクトへの開発強化
	2	RPA <sup>*2</sup> 事業本格化	RPA事業の体制構築本格化
	3	社員報酬水準の底上げ	経営課題の重要テーマの一つである社員の報酬水準の抜本見直しを実施

\*1：幅広い業種の店舗管理を支援するクラウド型モバイルPOSレジ

\*2：Robotic Process Automation

# エンジニアリングセグメント

国内製造業界の新技术への開発投資増を背景に、持続的な成長を見込む

業績予想			
(単位：億円)	18/3期	19/3期	
	実績	予想	前期比
売上高	277	300	+7.9%
EBITDA	29	31	+3.9%
EBITDAマージン	10.7%	10.3%	△0.4%
営業利益	23	27	+14.1%
営業利益率	8.5%	9.0%	+0.5%

外部環境	
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車・電機業界ともにIoT/ロボティクスなどの新技术への開発投資継続</li> <li>国内のエンジニアリングアウトソーシングサービス市場は堅調に推移</li> </ul>
競合動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aや採用強化による人的規模拡大を背景に成長</li> </ul>

重点施策	No.	施策名	概要
	1	技術力向上	技術戦略に基づいた技術の蓄積・活用と次世代新技术の獲得を推進する
	2	人材の拡充と開発力の強化	積極的な採用の継続と配属力強化、および人材育成により開発体制の拡充を図る

# 為替の想定影響額

## 米ドル

## 豪ドル

為替推移



売上影響額  
(1円あたり)

約 ±6.0億円

約 ±27.0億円

営業利益  
影響額  
(1円あたり)

約 ±0.1億円

約 ± 0.6億円

2019年3月  
期予算レート

1米ドル = 105.00円

1豪ドル = 80.00円

# 多様な働き方を支援する取り組み

多様な働き方を提供し、生涯にわたり「働く」を支援する成長のパートナーを目指す



障がい者雇用における雇用創造  
「クラウド型名刺管理システム」



シニア層の活躍と中小企業の経営支援を  
両立する「i-common」



ワーキングマザーの育休中の不安を自信へと  
変えるキャリア支援サービス「ママボラン」



職住近接オフィスで週5日フルタイム以外でも  
働ける「ジョブシェアセンター」



若者向けのキャリア教育支援活動  
「CAMP」



テレワーク等普及推進事業  
の運営参画

## 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2018年5月17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。