



# 2020年3月期第2四半期 連結決算補足情報

パーソルホールディングス株式会社  
2019年11月12日

# 本資料の構成

1. 2020年3月期第2四半期 連結決算概要
2. 2020年3月期第2四半期 セグメント別業績
3. 2020年3月期通期 業績予想
4. Appendix



# 2020年3月期第2四半期 連結決算概要

# 連結業績概要（2020年3月期第2四半期）

主要セグメントの派遣・BPOおよびリクルーティングの上期売上・営業利益は前年同期および予想を上回り、好調を維持

一方、2017年度に買収した豪州PROGRAMMED社が当初想定よりも業績が下回っているため、減損損失を計上し、親会社に帰属する当期純利益は△51億円とマイナスに転じる

百万円	FY2018			FY2019			8月予想との差異	
	Q1	Q2	上期	Q1	Q2	上期	上期*	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>225,929</b>	<b>226,330</b>	<b>452,260</b>	<b>235,218</b>	<b>243,738</b>	<b>478,956</b>	<b>482,500</b>	<b>99.3%</b>
YoY(%)	39.6%	39.0%	39.3%	4.1%	7.7%	5.9%	6.7%	△0.8pt
<b>営業費用</b>	<b>214,398</b>	<b>217,408</b>	<b>431,806</b>	<b>225,160</b>	<b>233,678</b>	<b>458,839</b>	<b>461,700</b>	<b>99.4%</b>
<b>営業利益</b>	<b>11,530</b>	<b>8,922</b>	<b>20,453</b>	<b>10,057</b>	<b>10,058</b>	<b>20,116</b>	<b>20,800</b>	<b>96.7%</b>
営業利益率%	5.1%	3.9%	4.5%	4.3%	4.1%	4.2%	4.3%	△0.1pt
<b>EBITDA</b>	<b>15,401</b>	<b>12,795</b>	<b>28,196</b>	<b>14,416</b>	<b>14,532</b>	<b>28,948</b>	<b>29,700</b>	<b>97.5%</b>
EBITDA Margin%	6.8%	5.7%	6.2%	6.1%	6.0%	6.0%	6.2%	△0.2pt
<b>親会社に帰属する純利益</b>	<b>6,631</b>	<b>5,355</b>	<b>11,987</b>	<b>5,466</b>	<b>△10,643</b>	<b>△5,177</b>	<b>9,600</b>	<b>△14,777</b>

\* 2019年8月発表業績予想

# 2020年3月期第2四半期累計決算概要（前年同期比）

PROGRAMMED社に係るのれんの減損発生等による特別損失を計上。親会社帰属純利益はマイナスに

第2四半期累計 単位：百万円	FY2018	FY2019	前年 同期比
連結売上	452,260	<b>478,956</b>	+5.9%
営業利益	20,453	<b>20,116</b>	△1.6%
EBITDA	28,196	<b>28,948</b>	+2.7%
特別損益	98	<b>△17,249</b>	—
親会社帰属 当期純利益	11,987	<b>△5,177</b>	—
調整後EPS (円)	71.31	68.30	△4.2%

## 特別損失の主な内訳

- 有価証券評価損  
(PROGRAMMED Marine事業)  
**△ 610**百万円
- 貸倒引当金繰入額  
(PROGRAMMED Marine事業)  
**△ 1,114**百万円
- のれん減損損失  
(主にPROGRAMMED Staffing事業)  
**△ 12,759**百万円
- 「an」事業終了に伴う特別損失  
**△ 2,868**百万円

# セグメント別業績ハイライト（2020年3月期第2四半期累計）

単位：億円

売上  
(YoY)

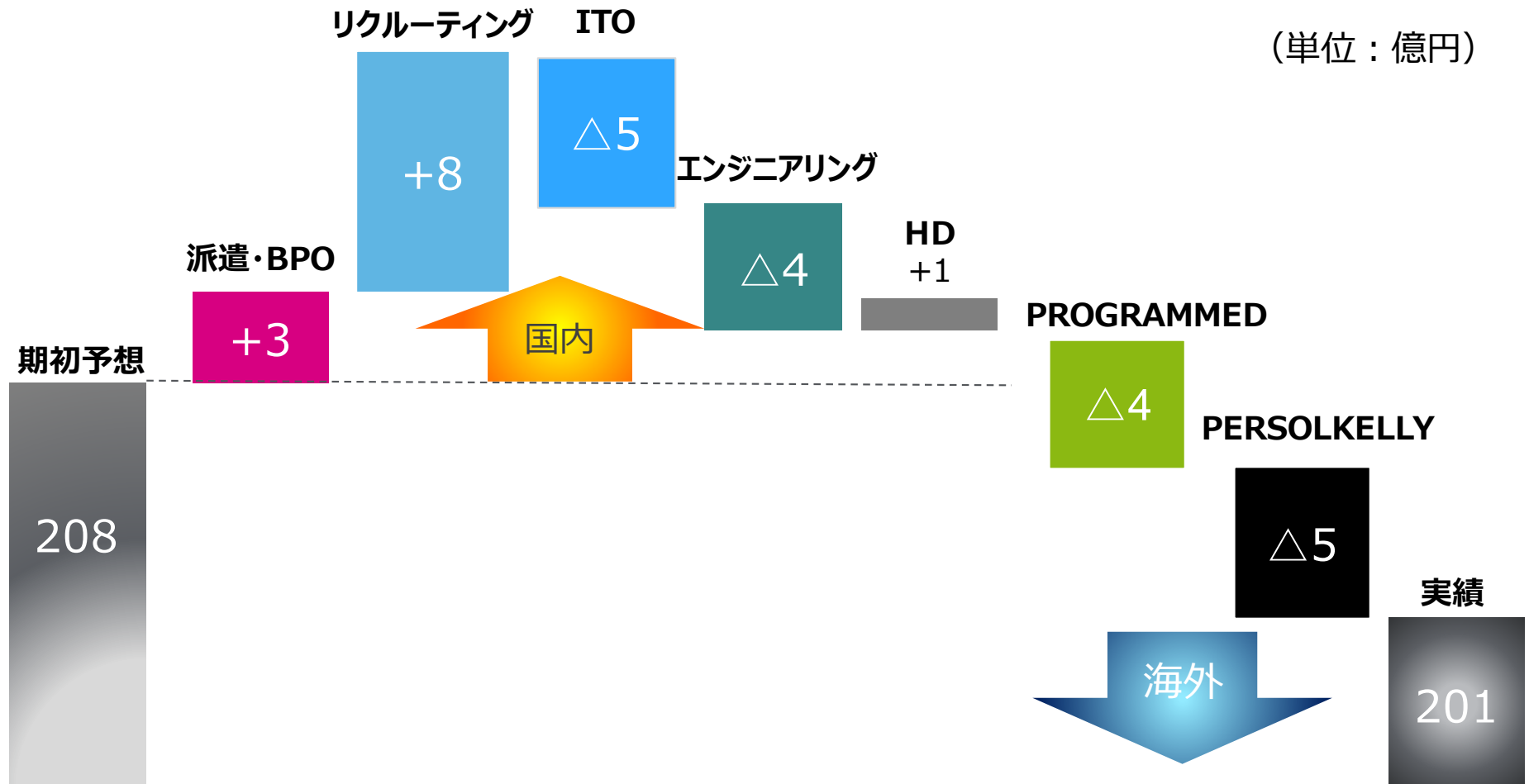
営業利益  
(YoY)

要因

派遣・BPO	2,668 (+7.4%)	120 (+8.1%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2四半期はGENESISによる生産性向上や、スタッフの無期雇用による単価アップによりオーガニック成長+6.4%。アヴァンティスタッフの新規連結化による増収+3.2%</li> <li>計画 売上2,656億円、営業利益117億円</li> </ul>
リクルーティング	458 (+11.6%)	90 (+20.3%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材紹介事業の売上成長率は、コンサルタントの生産性低下により第2四半期累計期間+15.6%に鈍化</li> <li>「an」事業終了に向けたキャンペーンは順調に推移</li> <li>計画 売上460億円、営業利益82億円</li> </ul>
PROGRAMMED	946 (△7.7%)	△1.4 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>豪ドル安に加え豪州景気の鈍化によりStaffing事業の売上を押し下げ 売上△7.7%（為替影響△7.3%、現地通貨ベース△0.4%、 Staffing△6.5%、Maintenance+6.2%</li> <li>計画 売上1,005億円、営業利益3億円</li> </ul>
PERSOLKELLY	419 (+16.2%)	△1.4 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Staffing事業が伸長、豪州以外の地域で増収</li> <li>豪州でのシステムトラブルによる混乱により営業損失</li> <li>計画 売上410億円、営業利益4億円</li> </ul>
ITO	192 (+25.4%)	1.2 (△73.3%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>クライアント企業のIT投資は引き続き堅調に推移し、売上は増加</li> <li>請負案件の検収時期のズレや、報酬体系変更に伴う人件費の増加により営業利益は減益</li> <li>計画 売上194億円、営業利益7億円</li> </ul>
エンジニアリング	138 (+1.2%)	6.6 (△23.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>米中貿易摩擦によるマクロ環境の鈍化により主要クライアントからの受注が減少し、収益が悪化</li> <li>計画 売上145億円、営業利益11億円</li> </ul>


# 営業利益の業績予想との差異

国内事業は、ITO、エンジニアリングの不調を主力の派遣・BPO、リクルーティングでカバーするものの、海外事業の未達をカバーできず、期初予想営業利益208億円に対して、実績は201億円と未達に



# PROGRAMMEDに関する特別損失

- ・豪州経済の低迷を受け、Staffing事業は「のれん」を減損処理
- ・また、原油価格下落に伴いビジネスが低調となり、Atlas社とのJVにおけるMarine事業は「合併会社の株式持分」の評価損と、合併会社相手先への貸付金について貸倒引当金を計上

PROGRAMMED	当社との関係	事業内容	事業特性・現在のビジネス状況	減損テスト結果
<b>Maintenance</b> のれん額：276億円※	連結子会社	Maintenance事業 (空港・公共施設等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共施設の長期請負契約が多く、安定した収益構造</li> <li>・現地通貨ベースで上期6.2%成長</li> </ul>	問題なし
<b>Staffing</b> のれん額：187億円※		Staffing事業 (ブルーカラーが主力)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・豪州経済の成長率が鈍化する中、特に現地製造業が低迷し、現地通貨ベースで上期△6.5%成長</li> </ul>	のれん減損損失 <b>125</b> 億円
 <b>Marine</b> 関連資産：37億円※	持分法適用 蘭Atlas社との合併会社	海洋油田・ガス開発現場向けStaffingおよび付帯サービス	原油価格の冷え込み等の影響を受け、厳しい事業環境	特別損失計上額 <b>17</b> 億円

※適用した為替レート 77.74円/AUD



# Atlas社とのJVのMarine事業の補足説明

持分法適用のMarine事業にて、原油価格低迷を受けた市況悪化により採算が悪化  
 合併会社に対して有する株式や貸付金について、特別損失を合計17億円計上

## ■ 経緯

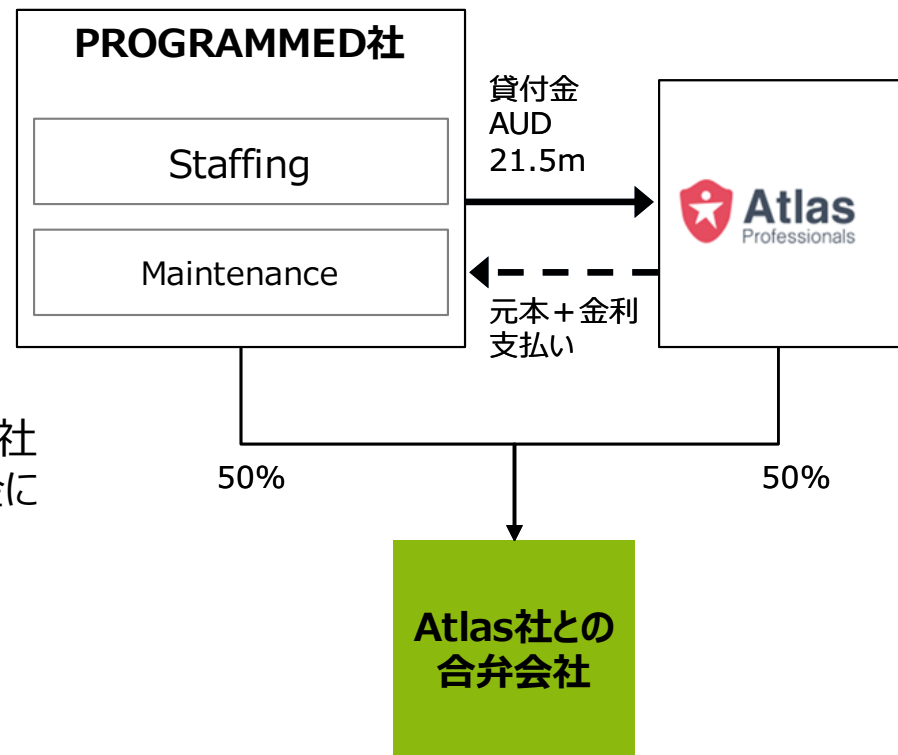
当社がPROGRAMMED社を買収した2017年10月以前に、PROGRAMMED社はオランダAtlas社に  
 Marine事業の国際部門を売却し、オーストラリア／ニュージーランド事業について、同社と持分50%ずつを保  
 有する合併事業を設立

## ■ 経営体制

経営は、Marine事業のノウハウを持つ  
 Atlas社に委託

## ■ 減損損失計上の理由

原油価格下落に伴いビジネスが低調になり、合併会社  
 投資有価証券と、合併会社相手先に対する貸付金に  
 ついてキャッシュフローの現在価値算定の結果、評価  
 損および貸倒引当金を計上





# 2020年3月期第2四半期 セグメント別業績

稼働人数の増加に加え、法改正の対応に伴う単価アップが奏功し、業績は堅調に推移

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)		予想との差異		
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>123,568</b>	<b>129,927</b>	<b>131,103</b>	<b>131,429</b>	<b>135,457</b>	<b>266,887</b>	<b>265,600</b>	<b>100.5%</b>
YoY(%)	4.6%	5.0%	7.6%	5.2%	9.6%	7.4%	6.9%	+0.5pt
<b>営業利益</b>	<b>4,213</b>	<b>6,904</b>	<b>5,976</b>	<b>6,311</b>	<b>5,694</b>	<b>12,005</b>	<b>11,700</b>	<b>102.6%</b>
OPM(%)	3.4%	5.3%	4.6%	4.8%	4.2%	4.5%	4.4%	+0.1pt
<b>EBITDA</b>	<b>5,165</b>	<b>7,849</b>	<b>7,074</b>	<b>7,310</b>	<b>6,717</b>	<b>14,027</b>	<b>13,600</b>	<b>103.1%</b>
EBITDA Margin(%)	4.2%	6.0%	5.4%	5.6%	5.0%	5.3%	5.1%	+0.2pt
<b>稼働日数 (日)</b>	<b>59</b>	<b>62</b>	<b>57</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>118</b>	<b>118</b>	<b>0</b>

## 売上高

- 第2四半期1は135,457百万円 (YoY+9.6%)
- 稼働日は昨年度と同数だった一方で、稼働者数と請求単価の引き上げは引き続き好調
- 2019年3月期の第4四半期に連結入りしたアヴァンティスタッフのM&A効果も寄与し伸長 (M&A効果+3.2%)

## 営業利益

- 第2四半期は5,694百万円 (YoY+35.1%)
- 売上総利益率は16.7%と、前期Q2の15.7%より1%改善
- アヴァンティスタッフの人件費が上乗せ約7億円増加に加え、新規登録者獲得のため広告宣伝 (CM) を積極的に行い、広告宣伝費が増加 (約4億円)
- コスト増を売上総利益率の改善効果が上回り、営業利益率は4.2%と前期Q2の3.4%より0.8%改善

# リクルーティングセグメント

人材紹介事業における売上高成長率は鈍化した一方で、「an」事業の終了に伴う「ありがとうキャンペーン」が奏功

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>20,303</b>	<b>21,207</b>	<b>23,577</b>	<b>23,549</b>	<b>22,259</b>	<b>45,808</b>	<b>46,000</b>	<b>99.6%</b>
YoY(%)	18.8%	21.9%	17.3%	13.6%	9.6%	11.6%	12.1%	△0.5pt
<b>営業利益</b>	<b>3,337</b>	<b>3,210</b>	<b>4,784</b>	<b>4,703</b>	<b>4,393</b>	<b>9,096</b>	<b>8,200</b>	<b>110.9%</b>
OPM(%)	16.4%	15.1%	20.3%	20.0%	19.7%	19.9%	17.8%	+2.1pt
<b>EBITDA</b>	<b>4,024</b>	<b>3,920</b>	<b>5,521</b>	<b>5,414</b>	<b>5,146</b>	<b>10,560</b>	<b>10,100</b>	<b>104.6%</b>
EBITDA Margin(%)	19.8%	18.5%	23.4%	23.0%	23.1%	23.1%	22.0%	+1.1pt

## 売上高

- 第2四半期は、22,259百万円 (YoY+9.6%)
- 人材紹介事業は、コンサルタントの生産性の低下に伴い、売上高成長率は+12.8%に鈍化 (Q1は+18.2%)
- 一方で、「an」事業においては事業の終了に伴う「ありがとうキャンペーン」が奏功し、売上高は+16.1%と伸長

## 営業利益

- 第2四半期は、4,393百万円 (YoY+31.6%)
- 人材紹介事業は、売上成長鈍化によりコスト増を吸収できず、Q2の営業利益率は32.6%と前年Q2の38.1%より低下
- 「an」事業においては撤退を前提としたコスト削減に加え、キャンペーンが奏功し大幅に黒字転換

# PROGRAMMEDセグメント

PROGRAMMED



豪州の景気低迷の影響を受けスタッフィング事業は苦戦。メンテナンス事業は堅調を維持

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)		予想との差異		
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>50,968</b>	<b>48,866</b>	<b>50,145</b>	<b>46,444</b>	<b>48,160</b>	<b>94,605</b>	<b>100,500</b>	<b>94.1%</b>
YoY(%)	-	-	△8.0%	△9.8%	△5.5%	△7.7%	△1.9%	△5.8pt
<b>営業利益</b>	<b>△16</b>	<b>18</b>	<b>604</b>	<b>73</b>	<b>△215</b>	<b>△142</b>	<b>300</b>	<b>-</b>
OPM(%)	0.0%	0.0%	1.2%	0.2%	△0.4%	△0.2%	0.3%	△0.4pt
<b>EBITDA</b>	<b>1,443</b>	<b>1,463</b>	<b>2,061</b>	<b>1,893</b>	<b>1,570</b>	<b>3,464</b>	<b>4,100</b>	<b>84.5%</b>
EBITDA Margin(%)	2.8%	3.0%	4.1%	4.1%	3.3%	3.7%	4.1%	△0.4pt
<b>豪GDP成長(%)</b>	<b>3.1%</b>	<b>2.6%</b>	<b>2.2%</b>	<b>1.7%</b>	<b>1.4%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>為替 (円/AUD)</b>	<b>83.8</b>	<b>83.1</b>	<b>82.6</b>	<b>78.5</b>	<b>77.7</b>	<b>77.7</b>	<b>80.0</b>	<b>△2.3</b>

## 売上高

- 第2四半期は、48,160百万円 (YoY△5.5%)
- Staffing事業は、豪州の景気低迷が主要因となり現地通貨ベースで△6.7%と減収
- Maintenance事業においては、Facility Management事業が高い成長率を維持する一方で、収益性の高いProperty services事業は天候不順の影響を受け減収。結果、現地通貨ベースで9.9%成長

## 営業利益

- 第2四半期は、△215百万円 (前期Q2は△16百万円)
- Staffing事業は売り上げ低迷を受けてEBITDA Marginは1.8% (前期Q2は3.0%) に低下
- Maintenance事業では収益性の高いProperty Services事業の減収によりEBITDA Marginは4.1% (前年Q2は4.8%) に低下

為替は決算で使用した累計会計期間の平均レートを記載

豪州のシステムトラブルによる影響を受け、未回収債権の償却も加わり大幅に損益が悪化

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>18,867</b>	<b>19,372</b>	<b>20,611</b>	<b>20,568</b>	<b>21,423</b>	<b>41,991</b>	<b>41,000</b>	<b>102.4%</b>
YoY(%)	16.4%	16.3%	19.0%	19.2%	13.5%	16.2%	13.5%	+2.7pt
<b>営業利益</b>	<b>433</b>	<b>290</b>	<b>△98</b>	<b>△230</b>	<b>88</b>	<b>△141</b>	<b>400</b>	<b>-</b>
OPM(%)	2.3%	1.5%	△0.5%	△1.1%	0.4%	△0.3%	1.0%	△0.7pt
<b>EBITDA</b>	<b>614</b>	<b>479</b>	<b>148</b>	<b>△19</b>	<b>297</b>	<b>277</b>	<b>700</b>	<b>39.6%</b>
EBITDA Margin(%)	3.3%	2.5%	0.7%	△0.1%	1.4%	0.7%	1.7%	△1.0pt

## 売上高

- 第2四半期は、21,423百万円 (YoY+13.5%)
- 派遣事業が好調であり、シンガポール、マレーシア、インド等は2桁の成長を達成。一方で、豪州ではシステムトラブルへの対応により20%近くの減収に

## 営業利益

- 第2四半期は、88百万円 (YoY△81.5%)
- 豪州地域におけるシステムトラブルは終息に向かうものの、売上低迷の影響や、未回収債権の償却もあり、営業利益は大幅にマイナスに
- また、利益貢献度の高い地域において、米中貿易摩擦の外部要因や人員入替えによる一時的な生産性悪化に伴い、人材紹介事業の収益性が悪化

売上高成長率は25%超と高い成長を維持。Q2は人件費アップにより営業減益

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>8,191</b>	<b>8,496</b>	<b>9,775</b>	<b>8,986</b>	<b>10,292</b>	<b>19,278</b>	<b>19,400</b>	<b>99.4%</b>
YoY(%)	11.5%	13.7%	22.4%	25.1%	25.7%	25.4%	26.2%	△0.8pt
<b>営業利益</b>	<b>521</b>	<b>388</b>	<b>857</b>	<b>△345</b>	<b>467</b>	<b>121</b>	<b>700</b>	<b>17.3%</b>
OPM(%)	6.4%	4.6%	8.8%	△3.8%	4.5%	0.6%	3.6%	△3.0pt
<b>EBITDA</b>	<b>712</b>	<b>615</b>	<b>1,059</b>	<b>△96</b>	<b>720</b>	<b>623</b>	<b>1,000</b>	<b>62.3%</b>
EBITDA Margin(%)	8.7%	7.2%	10.8%	△1.1%	7.0%	3.2%	5.2%	△2.0pt

## 売上高

- 第2四半期は、10,292百万円 (YoY+25.7%)
- 引き続き顧客企業のシステム関連サービス等への投資意欲は堅調
- SI関連サービスへの投資が堅調に推移したに加え、POS+等の自社開発プロダクトの売上も寄与したことにより増収

## 営業利益

- 第2四半期は、467百万円 (YoY△10.2%)
- 給与水準引き上げに伴う報酬投資に伴うコスト増加があるものの、値上げ効果もあり売上総利益率は対前年より向上
- 第1四半期に入社した新入社員も顧客先への配属は完了し売上貢献。また、第1四半期はシステム開発に伴う赤字案件が発生したが、Q2は一定終息

# エンジニアリングセグメント

米中貿易摩擦の影響を受け、主要クライアントからの受注が減少

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>7,211</b>	<b>7,720</b>	<b>7,986</b>	<b>6,373</b>	<b>7,435</b>	<b>13,809</b>	<b>14,500</b>	<b>95.2%</b>
YoY(%)	7.7%	8.9%	4.5%	△1.0%	3.1%	1.2%	6.2%	△5.1pt
<b>営業利益</b>	<b>732</b>	<b>938</b>	<b>945</b>	<b>11</b>	<b>658</b>	<b>669</b>	<b>1,100</b>	<b>60.8%</b>
OPM(%)	10.2%	12.2%	11.8%	0.2%	8.9%	4.8%	7.6%	△2.8pt
<b>EBITDA</b>	<b>885</b>	<b>1,092</b>	<b>1,100</b>	<b>113</b>	<b>767</b>	<b>880</b>	<b>1,400</b>	<b>62.9%</b>
EBITDA Margin(%)	12.3%	14.1%	13.8%	1.8%	10.3%	6.4%	9.7%	△3.3pt

## 売上高

- 第2四半期は、7,435百万円 (YoY+3.1%)
- 米中貿易摩擦の影響により、自動車関連企業を中心とした主要クライアントからの受注が減少

## 営業利益

- 第2四半期は、658百万円 (YoY△10.1%)
- 第1四半期に入社した新入社員も顧客先への配属は完了し売上貢献。一方で、好採算の特定顧客の案件が終了。他顧客への配置転換を行うものの、収益性は低下し営業利益率は低下



# その他セグメント

ミイダス等の新規事業が順調に成長し、上期予想を20%ほど超過

百万円	FY2018 (実績)			FY2019 (実績)			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>1,199</b>	<b>1,600</b>	<b>1,531</b>	<b>2,486</b>	<b>3,545</b>	<b>6,031</b>	<b>5,000</b>	<b>120.6%</b>
YoY(%)	15.3%	39.6%	25.9%	75.3%	195.7%	130.4%	91.0%	39.4pt
<b>営業利益</b>	<b>△206</b>	<b>△52</b>	<b>△383</b>	<b>△196</b>	<b>△410</b>	<b>△606</b>	<b>△600</b>	<b>101.0%</b>
OPM(%)	△17.2%	△3.3%	△25.0%	△7.9%	△11.6%	△10.0%	△12.0%	△2.0pt
<b>EBITDA</b>	<b>△186</b>	<b>△31</b>	<b>△360</b>	<b>△142</b>	<b>△275</b>	<b>△418</b>	<b>△600</b>	<b>69.7%</b>
EBITDA Margin(%)	△15.5%	△1.9%	△23.5%	△5.7%	△7.8%	△6.9%	△12.0%	5.1pt

## 売上高

- 第2四半期は、6,031百万円 (YoY+130.4%)
- 当期よりミイダスがリクルーティングセグメントより移管

## 営業利益

- 第2四半期は、△410百万円 (前年同期は△206百万円)
- ミイダスは予算を上回って進捗するものの、HITOタレント事業等その他の新規事業への投資も積極的に実施した結果、上期営業利益は△606百万円とほぼ予想と同水準で着地

# 調整額（HDおよび連結調整）

期初の計画通り、AI活用に向けたDX投資や、イノベーションへの投資を積極的に実施

百万円	FY2018（実績）			FY2019（実績）			予想との差異	
	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	上期	上期	達成率/差異
<b>売上高</b>	<b>△3,981</b>	<b>△4,220</b>	<b>△4,143</b>	<b>△4,619</b>	<b>△4,837</b>	<b>△9,455</b>	<b>△9,500</b>	<b>99.5%</b>
YoY(%)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>営業利益</b>	<b>△93</b>	<b>△78</b>	<b>△648</b>	<b>△269</b>	<b>△617</b>	<b>△886</b>	<b>△1,000</b>	<b>88.6%</b>
OPM(%)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>137</b>	<b>144</b>	<b>△365</b>	<b>△56</b>	<b>△412</b>	<b>△468</b>	<b>△600</b>	<b>78.0%</b>
EBITDA Margin(%)	-	-	-	-	-	-	-	-

## 売上高

- 第2四半期は、△4,837百万円（前年同期は△3,981百万円）
- 事業拡大に伴い、セグメント間の取引、HDの経営管理料及びブランド利用料等の内部取引の消去によるもの

## 営業利益

- 第2四半期は、△617百万円（前年同期は△93百万円）
- 子会社であるパーソルイノベーションに対して、DXやイノベーションに関する研究開発投資を委託している費用により、期初予定通り、上期の営業利益はマイナスとなる



# 2020年3月期業績見通し

# 業績予想修正 連結業績

百万円	売上高	EBITDA	営業利益	親会社帰属 当期純利益	のれん償却前 当期純利益	調整後 EPS (円)	
FY2018 通期	925,818	59,972	44,111	24,361	32,973	150.26	
期初	1,000,000	66,000	48,000	27,500	36,100	158.51	
8月公表	990,000	61,000	43,000	21,700	30,300	143.71	
FY2019 通期	<b>今回発表</b>	<b>980,000</b>	<b>58,000</b>	<b>40,700</b>	<b>5,500</b>	<b>13,300</b>	<b>141.06</b>
	<b>差異*</b>	<b>△ 10,000</b>	<b>△ 3,000</b>	<b>△ 2,300</b>	<b>△ 16,200</b>	<b>△ 17,000</b>	<b>△ 2.65</b>
	<b>YoY</b>	<b>5.9%</b>	<b>△3.3%</b>	<b>△7.7%</b>	<b>△ 77.4%</b>	<b>△60.0%</b>	<b>△6.1%</b>
参考	<b>下期**</b>	<b>501,043</b>	<b>29,052</b>	<b>20,583</b>	<b>10,667</b>	<b>14,168</b>	<b>72.76</b>

Notes:

\*今回予想額 - 8月予想額

\*\*今回通期予想 - 上期実績

# 業績予想 連結/セグメント別売上高

百万円	FY2018		FY2019 業績予想				
	—	5月公表	8月公表	今回発表	8月公表からの差異*	8月YoY	11月YOY
<b>連結売上高</b>	<b>925,818</b>	<b>1,000,000</b>	<b>990,000</b>	<b>980,000</b>	<b>△10,000</b>	<b>6.9%</b>	<b>5.9%</b>
派遣・BPO	509,538	549,000	549,000	552,000	3,000	7.7%	8.3%
リクルーティング	85,826	99,000	89,000	84,000	△5,000	3.7%	△2.1%
PROGRAMMED	201,476	204,000	204,000	192,000	△12,000	1.3%	△4.7%
PERSOLKELLY	76,106	84,000	84,000	85,000	1,000	10.4%	11.7%
ITO	33,644	42,000	41,500	41,500	0	23.4%	23.4%
エンジニアリング	29,357	31,000	31,000	29,800	△1,200	5.6%	1.5%
その他整	5,751	11,000	11,000	15,000	4,000	91.3%	160.8%
調整	△15,883	△20,000	△19,500	△19,300	200	22.8%	—

Note:

\*今回予想額－8月予想額

# 業績予想 連結/セグメント別EBITDA

百万円	FY2018		FY2019 業績予想				
	—	5月公表	8月公表	今回発表	8月公表からの差異*	8月YoY	11月YOY
<b>連結EBITDA</b>	<b>59,972</b>	<b>66,000</b>	<b>61,000</b>	<b>58,000</b>	<b>△3,000</b>	<b>1.7%</b>	<b>△3.3%</b>
派遣・BPO	27,925	30,400	30,400	31,400	1,000	8.9%	12.4%
リクルーティング	18,382	22,200	17,400	17,600	200	△5.3%	△4.3%
PROGRAMMED	6,721	8,400	8,400	6,700	△1,700	25.0%	△0.3%
PERSOLKELLY	1,348	1,500	1,500	△300	△1,800	11.3%	—
ITO	2,490	3,100	2,900	2,900	—	16.5%	16.5%
エンジニアリング	3,367	3,500	3,500	2,600	△900	4.0%	△22.8%
その他整	△476	△1,100	△1,100	△1,100	—	—	—
調整	213	△2,000	△2,000	△1,800	200	—	—

Note:

\*今回予想額-8月予想額

# 業績予想 連結/セグメント別営業利益

百万円	FY2018		FY2019 業績予想				
	—	5月公表	8月公表	今回発表	8月公表からの差異*	8月YoY	11月YOY
<b>連結営業利益</b>	<b>44,111</b>	<b>48,000</b>	<b>43,000</b>	<b>40,700</b>	<b>△2,300</b>	<b>△2.5%</b>	<b>△7.7%</b>
派遣・BPO	23,991	26,500	26,500	27,500	1,000	10.5%	14.6%
リクルーティング	15,555	18,200	13,400	13,600	200	△13.9%	△12.6%
PROGRAMMED	841	1,000	1,000	0	△1,000	18.9%	—
PERSOLKELLY	548	1,000	1,000	△800	△1,800	82.5%	—
ITO	1,702	2,400	2,200	2,200	0	29.3%	29.3%
エンジニアリング	2,762	3,000	3,000	2,100	△900	8.6%	△24.0%
その他整	△558	△1,300	△1,300	△1,300	0	—	—
調整	△732	△2,800	△2,800	△2,600	200	—	—

Note:

\*今回予想額－8月予想額

## 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11月12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。