



**2020年3月期第2四半期
決算説明会**

**パーソルホールディングス株式会社
2019年11月13日**

本日のアジェンダ



1. 2020年3月期第2四半期連結決算概要
2. 第2四半期決算および事業環境について
3. 2020年3月期通期業績見通し
4. ご参考



おはようございます。財務を担当しております関でございます。

本日は、パーソルホールディングス株式会社2020年3月期第2四半期決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

最初に、私から第2四半期累計決算の概要についてご報告いたします。

2020年3月期第2四半期累計決算概要



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	478,956	+5.9%	特別損失の主な内訳 <ul style="list-style-type: none"> ● 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
営業利益	20,453	20,116	△1.6%	
EBITDA	28,196	28,948	+2.7%	
特別損益	98	△17,249	-	
親会社帰属 当期純利益	11,987	△5,177	-	
調整後EPS (円)	71.31	68.30	△4.2%	

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

3

まず、ビジネス環境ですが、国内経済は一部で景気の弱含みの兆しは見られるものの、雇用情勢全般は引き続き、構造的な人手不足を背景に多くの需要が寄せられ、関連市場は概ね堅調に推移いたしました。一方で、アジア・パシフィック地域においては、貿易摩擦により中国およびその周辺諸国経済の減速に加え、豪州経済の低成長が続きました。

このような環境のもと、当社グループの当第2四半期連結累計期間の売上は4,789億円となりました。当社グループの主力事業である派遣・BPOやリクルーティングセグメントが引き続き好調に推移した結果、半期ベースでは過去最高を記録し、増収となりました。

営業利益は、派遣・BPOやリクルーティングセグメントは増益となる一方、経済の減速および為替影響等により、海外事業は大幅な減益となり、前年同期比で減益の201億円となりました。

また、既に発表しています「an」事業の終了に係る事業再編損28億円に加え、後程ご説明しますが、主にPROGRAMMEDセグメントのStaffing事業に係るのれんの減損125億円、また持分法適用子会社となっておりましたMarine事業を展開している合併会社に関する有価証券評価損等を特別損失として計上したことにより、52億円の純損失計上に至りました。

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"> 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%。アワンテスタッフの新規連結化による増収+3.2% 計画 売上2,656億円、営業利益117億円
リクルーティング	458 (+11.6%)	90 (+20.3%)	<ul style="list-style-type: none"> 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 「an」事業終了に向けたキャンペーンは順調に推移 計画 売上460億円、営業利益82億円
PROGRAMMED	946 (△7.7%)	△1.4 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> 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%） 計画 売上1,005億円、営業利益3億円
PERSOLKELLY	419 (+16.2%)	△1.4 (-%)	<ul style="list-style-type: none"> Staffing事業が伸長、豪州以外の地域で増収 豪州でのシステムトラブルによる混乱により営業損失 計画 売上410億円、営業利益4億円
ITO	192 (+25.4%)	1.2 (△73.3%)	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 計画 売上194億円、営業利益7億円
エンジニアリング	138 (+1.2%)	6.6 (△23.8%)	<ul style="list-style-type: none"> 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 計画 売上145億円、営業利益11億円

次に、各セグメントの概況について、簡単にご説明いたします。

派遣・BPOセグメントは、無期雇用転換の推進やシステム統合による生産性向上により、増収増益となりました。

リクルーティングセグメントは、人材紹介事業は組織の拡大に生産性が追い付かないことから、成長率は鈍化したものの、コストの適正な見直しも併せて行い、増収増益となりました。

PROGRAMMEDセグメントは、Maintenance事業は増収したものの、Staffing事業は豪州経済の低迷により減収、加えて豪ドル安に影響もあり、全体の売上は減少し、採算悪化により営業損失となりました。

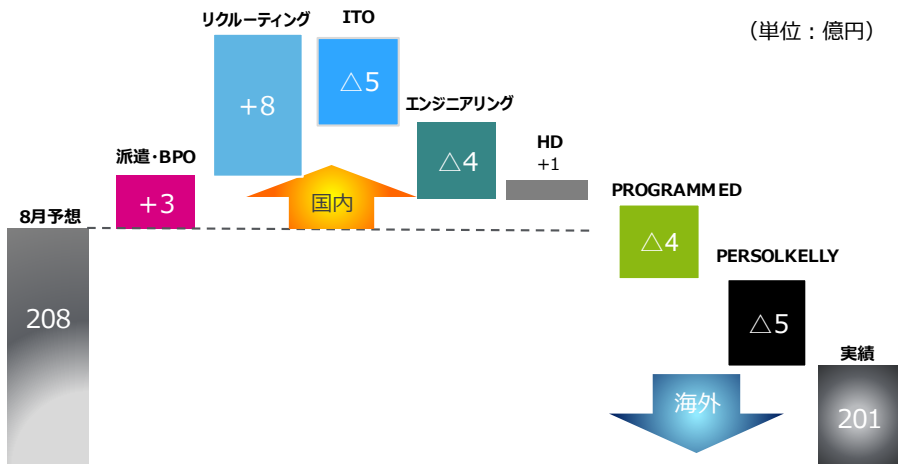
PERSOLKELLYセグメントは、中国経済の減速の影響を受けながらも、豪州以外の地域では売上を伸ばし増収となりましたが、営業利益は、豪州地域でのシステムトラブルによる売上減少により損失となりました。

ITOセグメントは、旺盛な需要に伴い売上高は大幅に伸長いたしました。積極的に技術者の採用を進めるとともに、退職の抑制・待遇改善を図った結果、営業利益は減益となりました。

エンジニアリングセグメントは、貿易摩擦の影響を受け、好採算の主要顧客からの受注が減少した結果、売上は横ばい、営業利益は減益となりました。

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、予想営業利益208億円に対して、実績は201億円と未達に



次に、上半期の営業利益予想と実績の差異についてご説明いたします。

国内事業では、当社の主力の派遣・BPOセグメントおよびリクルーティングセグメントの営業利益は、期初計画を上回り、ITOセグメントおよびエンジニアリングセグメントの未達をカバーしました。しかしながら、苦戦の海外事業まではカバーできなかったため、全体の営業利益は、201億円となり、8月予想の208億円には届きませんでした。

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
Maintenance のれん額：276億円※	連結子会社	Maintenance事業 (空港・公共施設等)	・公共施設の長期請負契約が多く、安定した収益構造 ・現地通貨ベースで上期6.2%成長	問題なし
Staffing のれん額：187億円※		Staffing事業 (ブルーカラーが主力)	・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	のれん減損損失 125 億円
 Marine 関連資産：37億円※	持分法適用 関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 17 億円

※ 適用した為替レート 77.74円/AUD

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

6

続いて、今回の決算で重要な案件である、PROGRAMMED社の減損についてご説明いたします。

アジア・パシフィック地域で最大級の総合人材サービスグループ会社を目指し、日本に次ぐ市場規模のオーストラリアのPROGRAMMED社を、2017年10月に約660億円で買収しました。

PROGRAMMED社の主要事業は、StaffingおよびMaintenanceですが、Maintenance事業は堅調に推移している一方、ブルーカラーを中心とするStaffing業は資源価格の低迷もあり、買収当時の収益計画を達成できない見込みとなり、減損テストを実施し、現在の事業環境を踏まえて将来の回収可能性を検討した結果、買収時に発生した「のれん」の減損損失125億円を特別損失に計上することになりました。

また、PROGRAMMED社の買収時に持分法適用会社となったAtlas社との合併会社にて経営しておりますMarine事業についても、損失を計上することとなりました。詳細については、次のスライドにてご説明申し上げます。

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

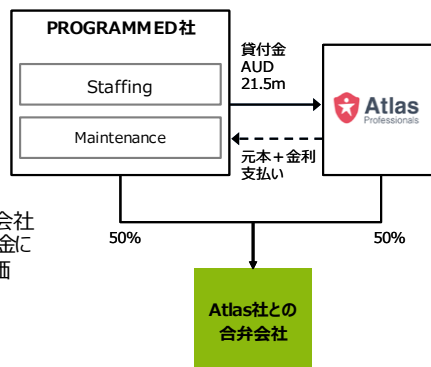
当社がPROGRAMMED社を買収した2017年10月以前に、PROGRAMMED社はオランダAtlas社に
Marine事業の国際部門を売却し、オーストラリア/ニュージーランド事業について、同社と持分50%ずつを保
有する合併事業を設立

■ 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



Marine事業は、2017年に当社がPROGRAMMED社を買収する前に、Maintenance事業の一部であったMarine事業を切り出し、オランダのAtlas社と50%ずつの保有割合で合併会社を設立し、合併会社が経営を行っております。

Marine事業は、原油価格下落に伴いビジネスが低調となったことから、PROGRAMMED社が保有する合併会社投資有価証券と、PROGRAMMED社の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の17億円を特別損失に計上することになりました。

改めて全体の業績に触れさせていただきますが、当上半期は、特別損失という一時的な損失を計上したことから損益的には厳しい決算となりましたが、下半期は、計画をしっかりとやり遂げ、純損益でも黒字転換を実現する計画です。以上、第2四半期累計決算概要としてご説明申し上げます。ありがとうございました。



社長の水田でございます。本日は大変お忙しいところ、誠にありがとうございます。

それでは、私から事業環境および通期業績予想についてご説明させていただきます。

2020年3月期第2四半期累計ハイライト



上半期実績：半期ベースでは過去最高の売上を達成。一方、営業利益は減益に

- **売上** 4,789億56百万円（前年同期比+5.9%）
- **営業利益** 201億16百万円（同△1.6%）
 - － 主力の派遣・BPO、リクルーティングセグメントは営業利益予想を達成。ITO、エンジニアセグメントの未達を補い。国内事業は業績予想を達成
 - － 一方、海外事業では主に豪州における景気後退、システム導入の混乱、為替影響等により業績予想を下回る結果となる
- **PROGRAMMED社Staffing事業およびMarine事業の減損等の損失を144億円計上。結果、純損失を計上**

下半期の注力ポイント：

- **国内派遣事業における法改正対応**
 - － 来年4月施行される「同一労働同一賃金制度」導入に向けて、顧客企業様への理解促進
- **海外事業の立て直し**
 - － PROGRAMMED社のStaffing事業及びPERSOLKELLY豪州事業の立て直し

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDING CO., LTD. All rights reserved.

9

先ほど、関からご説明したとおり、当上半期は、国内事業は順調で推移する一方、減損損失を計上するなど、海外事業は厳しい状況でした。

国内事業は、主力である派遣・BPO、リクルーティングが利益を堅調に成長している一方で、特にエンジニアリングでは、好採算の主力顧客の案件が終了したこともあり、利益は減益となりました。

海外事業においては、今回PROGRAMMED社において、Staffing事業および、買収時に合併化したMarine事業において、多額の損失を計上することとなり、皆様方には大変ご心配をおかけし誠に申し訳ありません。深くお詫び申し上げます。

後ほどご説明させていただきますが、PROGRAMMED社においてはトップの刷新を図り、経営体制を強化して、立て直して参ります。

下半期の課題は、海外事業の立て直しと、国内で来年4月から導入される法改正への対応になります。来期からの再成長のための施策をこれからご説明いたします。

派遣・BPOセグメント（オーガニック成長）

派遣・BPO



稼働日影響と2019年3月期第4四半期に連結入りしたアヴァンティススタッフのM&A効果、およびPMIコストを控除後のオーガニックの営業利益率は、当第2四半期累計5.1%に改善（前年同期4.5%）

	2020年3期 Q2累計	稼働日影響 (前年比▲3日)	PMIコスト (なかりせば)	M&A効果 (除外)	調整後 (オーガニック)
売上	2,668億円	+67億円	-	△86億円	2,649億円
営業利益	120億円	+10億円	+6億円	△2億円	134億円
営業利益率	4.5% (前年同期4.5%)	-	-	-	5.1%

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

10

まず派遣・BPOセグメントについてです。主力事業のひとつである、同セグメントの継続成長は今後も重要です。

当上期では、営業利益率が前年同期と同じ4.5%となりましたが、令和の元号改定に伴う営業日の減少や、前期にグループ入りしたアヴァンティススタッフによる売上増加等の影響を考慮したオーガニックベースでの営業利益率は5.1%となり、収益性は高まってきています。

今後の収益改善のポイントの一つは、GENESISシステムの導入によりマッチング率がきちんと改善をしていくこと。第二に、派遣法改正に伴い無期雇用に転換したスタッフのマネジメントを強化していくこと、そして、同一労働同一賃金に向けた価格転嫁がきちんとできることなどが大きな増益の要因ではないかと考えております。

次ページ以降で、それぞれご説明いたします。

派遣スタッフ業務基幹システム「GENESIS」導入効果

GENESISの導入によりオフサイトのマッチングセンターの開設が可能になり、コーディネーター1人当たりの決定数を1.7倍に高めることに成功

また、グループ会社の統合や、システム導入により、現行事務領域の派遣事業では直近グループ入りしたアヴァンティススタッフ社を除きすべての会社に導入完了

派遣・BPOセグメントの子会社や買収し グループ入りした会社にGENESISを導入

GENESIS 導入	2017年 9月	パーソルテンプスタッフ社へ導入
GENESIS 導入	2018年 10月	子会社7社を統合し、GENESISを導入
GENESIS 導入	2019年 5月	テンプロス社へ導入
GENESIS 導入	2019年 8月	パーソル パナソニック HRパートナーズ社 へ導入
GENESIS 導入	2020年 (予定)	パーソルテンプスタッフカメイ社

すべての事務領域の派遣事業については
GENESIS導入が完了*1

ジョブコーディネーターセンター(JCC) 展開エリア



*1: 2019年1月にグループ入りしたアヴァンティススタッフ社を除く

*2: 2019/4~/6の3か月の効果

最初に、派遣事業の基幹システムGENESISでございます。

GENESISは、当社グループにて開発をした、大規模な派遣事業の基幹システムでございます。買収したグループ会社を統合することでコスト削減を実現すると同時に、GENESISを導入することで生産性を上げ、売上拡大につなげます。既に、東京23区および大阪中心区において、GENESIS導入前に比べ、マッチング決定数は1.7倍に上昇し、その利益改善効果は年間で約11億円を実現しています。

本年4月には、久留米にジョブコーディネーターセンターを稼働させましたが、横浜・名古屋・福岡など大都市圏においても、確定数1.7倍に向けて急速に改善が進んでいます。

法改正に伴う対応（派遣・BPOセグメント）

派遣・BPO



法規制の改正により、収益性は一時的にダウンするものの、事業機会として積極的な働きかけを展開

関連法規制の動き	内容
2018年4月 一億総活躍社会に 関する提言公表	
2013年4月 労働契約法施行 （5年経過が 2018年4月）	<ul style="list-style-type: none">対象：契約社員及び派遣労働者内容：通算5年超の有期雇用契約となった場合、無期雇用契約へ転換
2015年10月 派遣法施行 （3年経過が 2018年10月）	<ul style="list-style-type: none">対象：派遣労働者内容：3年超同一組織に派遣される派遣労働者に対し、派遣会社はスタッフに 対し雇用安定措置を講じる（派遣先、元への無期雇用契約へ転換、または、 新たな就業先の紹介義務）
2020年4月～ 同一労働 同一賃金の施行	<ul style="list-style-type: none">対象：契約社員及び派遣労働者内容：仕事の内容や責任の程度に応じて、給与・賞与や、手当・福利厚生を均衡待遇 にすること

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

12

次いで、派遣・BPOセグメントにおける法改正に伴う対応について、おさらいとはなりますが、再度お伝えいたします。

現状の同セグメントの課題は、人手不足の環境下、いかに派遣スタッフを確保できるかが戦略上、非常に重要とらえています。

当社グループでは、2018年10月の派遣法改正に対応して、積極的に無期化スタッフを増加させ、労働力の供給面を強化すること、加えて請求単価のアップを実現しています。

また、来年4月から導入される「同一労働同一賃金」への対応も重要になります。

派遣事業における法改正対応の状況について

引き続き積極的に無期スタッフを増加させ、労働供給力強化に注力

	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 上期実績	2020年3月期 通期予定	コメント
無期化スタッフ数	約10,000人 ^{*1}	約2,500人	約5,000人	請求単価平均約10%UP 無期スタッフ稼働率はほぼ 100% ^{*2}
抵触対象者 合計	約25,000人	約5,000人	約12,000人	

^{*1}: 労働契約法および派遣法改正に伴い無期転換した派遣スタッフ数（従前よりIT領域で別途無期スタッフが約2,600名在籍）

^{*2}: 研修・教育による非稼働の時間を除く稼働率

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

13

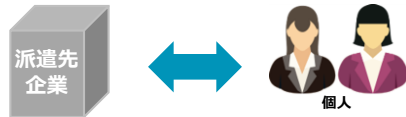
昨年の派遣法改正対応として、無期化スタッフの増加状況です。

当上半期で約2,500人増加しましたが、当期中に5,000人の無期化スタッフを増やす計画です。企業クライアント様に請求するスタッフの単価を平均10%上げることで更なる売上拡大を目指します。また、無期化スタッフの稼働率につきましても、研修、教育による非稼働時間を除けば、ほぼ100%となっております。

同一労働同一賃金で求められること、当社の取り組み

■ 派遣先による派遣料金の配慮義務が発生

- ・ 通勤交通費や福利厚生等、正社員との待遇差の解消
- ・ 労使協定方式をベースに、職種×エリアを基準とした最低賃金を下回るスタッフに対する賃金の引き上げ



- ・ 派遣料金への配慮意識
- ・ コスト増による雇用形態配分の見直し

- ・ 待遇改善による働き方の多様化の浸透

■ 当社の対応方針と取り組み

- ・ 2020年4月の施行に向け、2019年下期から顧客企業様への通勤交通費等を含む賃金の値上げ交渉を順次実施中



**スタッフの待遇改善&
就業機会の増加に貢献**

続いて、「同一労働同一賃金」制度の導入についてです。この制度は、契約社員、派遣スタッフや、パートアルバイトの方々の待遇を正社員と同等レベルとすることを目指しているものです。来年4月より施行されます。

当社が展開している派遣スタッフに関しては、派遣スタッフへ通勤交通費や福利厚生等の配慮義務が発生し、正社員との待遇差の解消を図るものです。

当社としては、派遣スタッフの待遇改善と就業機会の増加につながるとして、当下期から顧客企業様へ、通勤交通費等を含む賃金の値上げ交渉を順次実施するなど、理解を求めて活動中です。

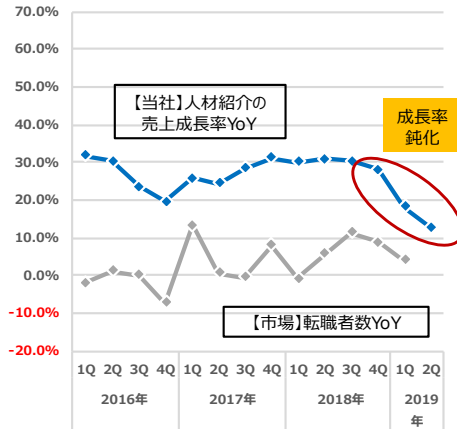
リクルーティングセグメント（人材紹介事業）

リクルーティング



製造業を中心とした採用ニーズの減少に加え、コンサルタント一人当たり生産性低下により、人材紹介事業の売上成長率は鈍化

人材紹介の成長率と転職者数成長率



成長鈍化要因

- 急速な成長による組織拡張
 - 人材紹介業の売上成長率は、過去3年間で20%以上成長し続け、高水準の新規採用を継続
 - 結果的にマネジメントの管理メンバー数が増加
- コンサルタント1人あたり決定人数の低下
 - 対策として、リーダーの配置を行い早期の戦力化を図ったが、メンバー育成が追い付かず1人あたり決定人数が低下
- 「an」事業の撤退に伴う人員の受け入れも重なっており、立て直しには一定の時間がかかる見込み

注：総務省統計局の資料を基に当社作成

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

15

続いて、リクルーティングセグメントのご説明をいたします。

人材紹介事業は、過去3年間、転職者数は高水準で推移したことに伴い、転職市場は高成長を遂げております。当社は、市場の成長に対応するため、每期コンサルタントを積極的に増員してきましたが、組織の急拡大に伴い、生産性の低下が課題として浮き彫りになっております。

その結果、当期は、当初、人材紹介事業において20%前後の成長を見込んでおりましたが、通期では10%程度まで成長率が鈍化していく見込みです。

また、下半期より、パートタイムアルバイト求人広告『an』事業の撤退に伴い、人員を再配置するため、教育等で生産性向上には一定の時間を要すると考えております。

主力の人材紹介事業をもう一段成長させるべく、下半期には運営体制の強化を図り、生産性の向上に努めてまいります。

PROGRAMMEDセグメント：マネジメント体制

PROGRAMMED



2019年10月よりトップマネジメントを刷新
海外事業管掌役員に、海外事業経験豊富な山崎を新たに配置
また、Staffing及びMaintenance両ビジネスの経験豊富なThompson氏をPROGRAMMED社
CEOに任命

山崎 高之
(PERSOL HOLDINGS)
執行役員
海外事業管掌



2012年以降、海外中心に事業を管掌

2004年 インテリジェンス社 執行役員
2012年 インテリジェンスアジア社 Director
2016年 パーソルホールディングス社 執行役員
Kelly Services (Singapore)社 CEO
2017年 PERSOLKELLY社 Director (CEO)
2019年 PERSOLKELLY社 Director (Chairman)

Glenn Thompson
Chief Executive Officer

1987年にSkilled社入社以降、 Staffing、Maintenanceビジ スの両方を管掌

1987年 Skilled社 Regional Manager
2001年 Symphony Commerce社
Chief Executive Officer
2012年 PROGRAMMED社
CEO Property Services
CEO Maintenance Division
Managing Director



新任

Stephen Leach
Chief Financial Officer



Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

16

続いて、PROGRAMMEDセグメントの立て直し施策についてご説明いたします。

10月1日付で、現地のマネージメント体制を変更し、現地のCEOを、MaintenanceとStaffing事業に経験豊富なGlenn Thompsonに交代し、CFOのStephen Leachと協力して、新体制をスタートさせました。また、アジアパシフィックエリアとのシナジー効果を創出すべく、当社執行役員でPERSOLKELLY社会長の山崎高之にPERSOLKELLYセグメントとPROGRAMMEDセグメントを担当をさせ、現地の経営にもしっかりコミットさせます。

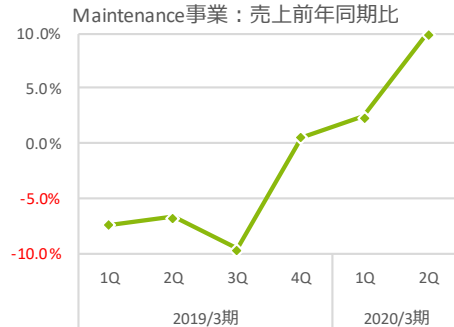
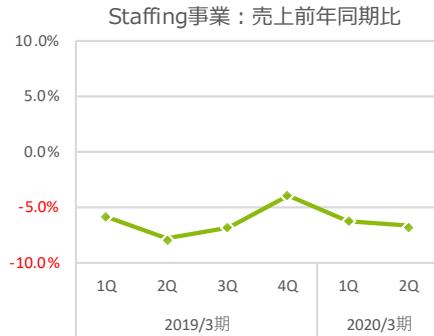
山崎は、2004年にインテリジェンス社執行役員に就任し、2012年より海外事業に従事し、現在はPERSOLKELLYセグメント長を担っております。今後、PROGRAMMEDとPERSOLKELLYを兼務することで両者が一体となって相乗効果を生み出して参りたいと考えております。

PROGRAMMEDセグメント：各事業の状況

PROGRAMMED



Staffing事業は主に外部環境の影響から減収が続いている一方で、Maintenance事業はプラス成長に転換



- ・豪州経済のGDP成長率の鈍化を受けて、当社の主要顧客であるManufacturing産業からの発注量が減少
- ・また、利益率の高い中小企業の顧客数も減少したことからStaffing事業ではEBITDAマージンが前期4.0%からQ2累計2.2%へ低下
- ・結果、Staffing事業ではのれんの減損損失を当期計上

- ・Facility Management事業はQ2累計で18%の売上成長したものの、利益率の高いProperty Services事業は天候不順等が続き△8%と苦戦
- ・結果、Maintenance事業ではEBITDAマージンが前期4.9%からQ2累計4.7%へ低下

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

17

続いて、PROGRAMMEDセグメントの各事業の状況です。

Maintenance事業は、Facility Management 事業で18%もの高成長を実現できましたが、創業事業でもあるProperty Service 事業では天候不順もあり若干苦戦しております。とは言いましても、公共施設の長期請負契約が多く、安定した収益構造を実現する事業でございますので、今後も引き続き成長していけるものと信じております。

一方、Staffing事業は、オーストラリア経済が低調なことから、再建が急務となっております。新体制のもと、コスト削減に加え、中小規模の顧客層の拡大に向けて事業戦略の再構築を図っていきます。また、PERSOLKELLYセグメントとのシナジー効果も早期に生み出せるように尽力して参りたいと思います。

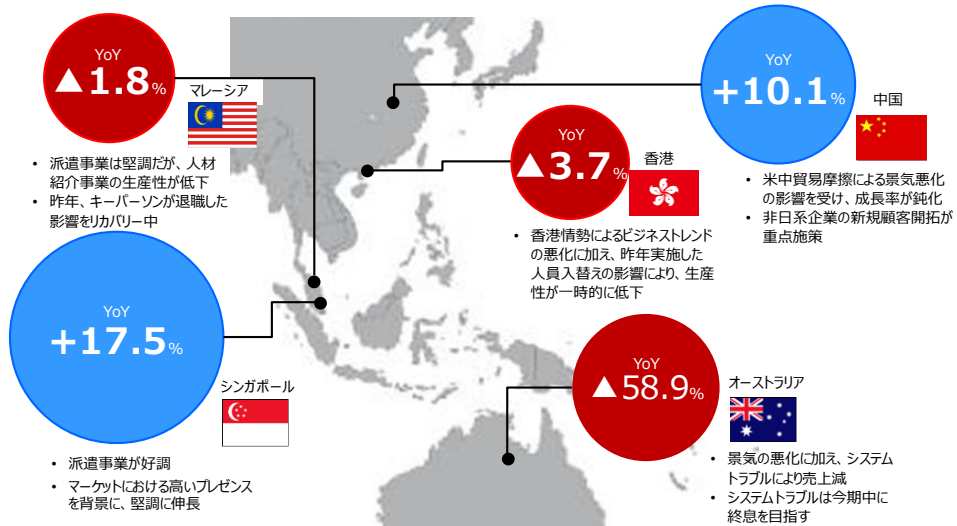
当下半期に新しい経営基盤を確立し、来期からは着実に利益を創出できるよう、本社も現地とのコミュニケーションを密にして、全力で取り組んで参りたいと思います。

PERSOLKELLYセグメント

PERSOLKELLY



システムトラブルにより豪州事業の収益は低迷。その他主要マーケットの売上総利益は経済環境が厳しい中でも大きな下落はなく安定的に推移



※現地通貨ベースの2Q累計売上総利益比較を記載。円の大きさは売上総利益額の大きさを示す

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

18

次に、PERSOLKELLYセグメントの状況についてご説明いたします。

売上は、オーストラリア以外の主要国において、貿易摩擦の影響を一部の地域で受けながらも、2桁の増収となりましたが、オーストラリアにおいて発生したシステムトラブルに伴い、営業損失を計上しました。本システムトラブル自体はおよそ対策は完了しておりますが、現地の営業体制の立て直しが急務であり、来期以降に再び成長して行けるように対策を打っているところでございます。

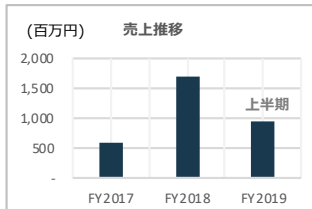
当期は、システム混乱に伴う債権の回収遅れ、一部は回収不能となり、多額の損失を計上することとなりましたが、来期にはこれらの影響がなくなるものと想定しておりますので、来期は収支はプラスに持っていけるものと考えております。

イノベーション・新規事業の状況

Innovation、新規事業



ミイダス



- 9月のアカウント社数増加は4月当初と比べ約3倍のペースと好調
- 独自開発の「ミイダス コンピテンシー診断検索機能[®]」が「日本の人事部」主催「HRアワード2019」にて「プロフェッショナル 人材採用・雇用部門」最優秀賞を受賞



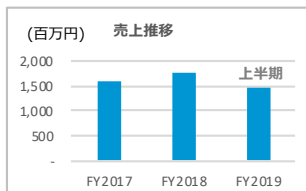
※希望者と相性のよい上司・部下のタイプや、転職希望者がストレスを感じやすい環境など、社風・組織カルチャー・マッチングに役立つ機能

POS+

ポ ス タ ス

- 消費税軽減税率開始前の特需により上半期の売上は前年同期比182%
- 「2019年度グッドデザイン賞」(主催：公益財団法人日本デザイン振興会)を受賞

GOOD DESIGN AWARD
2019年度受賞



Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

19

続いて、新規事業の状況です。次世代の柱となる事業創造を目指して、新規事業にも積極的に投資を進めています。

ダイレクトリクルーティングの「ミイダス」は好調に売上を伸ばしており、また、10月からの消費税引き上げの際の軽減税率開始前の特需として、クラウド型モバイルPOSシステム「POS+」も売上を伸ばしており、ともに、着実に成長しています。まだ、投資先行の状況ですが、大きく育っていけるように育て参りたいと思います。



続いて、当期の通期業績見通しについてご説明いたします。

連結業績見通し



売上は中期経営計画の9,800億円を目指す。営業利益は、「an」事業の撤退、海外事業の低迷を受けて407億円の見込みとなり、中期経営計画達成は困難に
また、特別損失の計上により、親会社帰属純利益は大幅に下落

通期（百万円）	FY2018実績	前回予想 (8月公表)	今回予想	中期経営計画 目標
売上	925,818	990,000	980,000	980,000
営業利益	44,111	43,000	40,700	48,000
EBITDA	59,972	61,000	58,000	66,000
親会社帰属純利益	24,361	21,700	5,500	—
調整後EPS（円）	150.26	143.71	141.06	—

- 急速な労働力人口の減少を背景に、クライアントの人材採用ニーズは旺盛であるものの、世界経済の先行き不透明感が増すなど、外部環境の変調により一部業界では新規採用見送りの動きも顕在化
- 国内事業は派遣・BPOセグメントを中心に安定的な収益を確保する一方、貿易摩擦、為替変動の影響により製造業・自動車メーカーからの受注減傾向
- 海外事業は、PROGRAMMED社は豪州経済の低迷を受け、PERSOLKELLY社はシステムトラブルの影響で減益見通し
- 「an」事業の撤退に加え、PROGRAMMEDのStaffing事業及びMarine関連資産、他で特別損失を計上

Copyright © since 2017 PERSOL KOLONG CO., LTD. All Rights Reserved.

21

本日、連結業績の通期予想を下方修正いたしました。

前期まで増収増益を継続してきており、当期も期初には増収増益予想を見込んでおりました。その後、「an」事業のサービス終了に伴い、8月に業績予想を下方修正しましたが、その際は既存事業についての見直しはしておりませんでした。今回、改めて通期の業績の見込みを精査した結果、通期業績予想を下方修正することになりました。

国内事業につきましては、派遣・BPOセグメント、リクルーティングセグメントを中心に安定的な収益を確保する一方、米中間の貿易摩擦等、世界経済の先行きに不透明感が増すなど、外部環境の変調により、製造業や自動車メーカーを中心に景気の減速感が表面化しつつあります。

一方で海外事業は、PERSOLKELLYセグメントではオーストラリアのシステムトラブル、およびPROGRAMMEDセグメントではStaffing事業の業績低迷していることから、売上および営業利益を下方修正いたします。また、上半期に、PROGRAMMED社の減損損失を計上したことから、純利益も前回計画を大幅に下回ることになりました。

以上の結果、当期は、3か年中期経営計画の最終年に当たりますが、大変残念ながら、当初の目標と定めていた連結営業利益480億円には届かない見通しとなりました。来年春に発表予定の新中期経営計画に向けて、再拡大できるよう、現状把握と成長戦略の策定に取り組んでまいります。

業績予想：セグメント別（2020年3月期通期）



単位：億円	売上		営業利益		要因
	前回予想※	今回/差額	前回予想※	今回/差額	
派遣・BPO	5,490	5,520 +30	265	275 +10	・順調に稼働を積み上げ、単価改善も進み、売上、営業利益ともに上方修正
リクルーティング	890	840 △50	134	136 +2	・人材紹介事業の売上成長率は通期で約10%程度まで鈍化する見込み。コスト削減により営業利益は若干改善見込み
PROGRAMMED	2,040	1,920 △120	10	0 △10	・豪ドル安に加え、豪州景気の鈍化によりブルーカラーのStaffing事業の売上が減少のれん減損に伴う下半期のれん償却費が7億円減
PERSOLKELLY	840	850 +10	10	△8 △18	・中国経済の減速の影響を受けながらも、豪州以外の地域では売上伸長。豪州でのシステムトラブル対応コスト増等により、損益悪化
ITO	415	415 ±0	22	22 ±0	・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、営業利益ともに達成見込み
エンジニアリング	310	298 △12	30	21 △9	・貿易摩擦によるマクロ環境の影響により、主要クライアントからの好採算案件が減少し、減収減益の見込み

※2019年8月公表値

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

22

次に、通期予想の各セグメントの概況です。

派遣・BPOは、順調に推移し、通期の営業利益も10億円ほど、前回予想より上方修正させていただきます。

リクルーティングにつきましては、人材紹介事業の成長率鈍化の影響もあり、売上高を50億円引き下げましたが、コストの精査もあり、営業利益は2億円のプラスを見込んでおります。

また、PROGRAMMEDにつきましては、主にStaffing事業での大幅な収益性の悪化がある一方で、上期に減損損失を計上したことにより、のれん償却費の減少を7億円ほど下期に見込んでおります。その結果として、10億円の利益予想を0億円に引き下げます。

PERSOLKELLYにつきましては、ご説明をしておりますとおり豪州事業で大幅に損失が発生していることに加え、香港、中国ビジネスの足元の影響を受けて、営業利益はマイナス8億円を見込んでおります。

ITOビジネスは上期は未達ではございましたが、通期では達成できる見込みです。

最後にエンジニアリングにつきましては、好採算の既存顧客の案件が終了する影響もあり、通期の利益は21億円と、従来予想より9億円ほど引き下げを行いました。

中間配当および期末配当（予想）について



当社の配当方針は安定的な配当による株主還元継続であり、かつ、特別損失計上により親会社帰属純利益は減少するものの、ノンキャッシュ費用であることから、期初発表通りの年間30円の配当を実施を予定

	2019年3月期		2020年3月期	
	中間	期末	中間	期末(予定)
1株当たり配当金	10円	15円	15円	15円

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

23

最後に配当についてご説明いたします。

当期純利益は、特別損失計上により、前期と比べ純利益は大幅な減益となりますが、一時的な費用でもあることから、5月に発表しました配当予想のとおり、中間配当は15円とさせていただき、現時点、期末配当も15円の予定であります。

以上が本日のご説明になります。引き続き、ご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

本日は、どうもありがとうございました。

ご参考 役員体制 (2019年10月1日現在)



・取締役

代表取締役社長 CEO
水田 正道

取締役副社長 COO (グループ機能統括担当)
高橋 広敏

取締役専務執行役員 (営業戦略担当、派遣・BPOセグメント長)
和田 孝雄

取締役執行役員 (財務担当)
関 喜代司

社外取締役
玉越 良介

取締役 (常勤監査等委員)
嶋崎 広司

取締役 (常勤監査等委員)
小澤 稔弘

社外取締役 (監査等委員)
進藤 直滋

社外取締役 (監査等委員)
西口 尚宏

社外取締役 (監査等委員)
榎本 知佐

・執行役員

執行役員 (ガバナンス・リスクマネジメント・コンプライアンス担当)
林 大介

執行役員 (経営戦略担当、人事担当)
美濃 啓貴

執行役員 (リクルーティングセグメント長)
峯尾 太郎

執行役員 (PROGRAMMEDセグメント長、PERSOLKELLYセグメント長)
山崎 高之

執行役員 (ITOセグメント長)
横道 浩一

執行役員 (エンジニアリングセグメント長)
宮村 幹夫

執行役員 (派遣・BPOセグメント パーソルパナソニックグループ領域担当)
木村 和成

執行役員 (派遣・BPOセグメント BPO領域担当)
高倉 敏之

執行役員 (派遣・BPOセグメント 派遣サービス業務革新担当)
正木 慎二

執行役員 (リクルーティングセグメント Works事業領域担当、転職メディア事業領域担当)
瀬野尾 裕

※ Peter W. Quigley氏は本年9月末付で社外取締役を退任いたしました。

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

24

ご参考

同一労働同一賃金に関する参照資料

- 厚生労働省「平成30年度 労働者派遣法改正の概要 <同一労働同一賃金>
<https://www.mhlw.go.jp/content/000469167.pdf>
- 厚生労働省「リーフレット：派遣元の皆様へ」
<https://www.mhlw.go.jp/content/000497031.pdf>
- 当社グループ会社 パーソルテンプスタッフ株式会社 サイト「働き方を知る：同一賃金同一労働」
<https://www.tempstaff.co.jp/personal/ways/temporary/douitsu/>

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13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。