



# 2021年3月期 第2四半期 決算説明会

2020年11月10日  
パーソルホールディングス

1. 2021年3月期第2四半期累計 決算概要

2. 2021年3月期 業績予想

3. 株主還元方針

- 株主還元方針
- 中期経営計画のキャッシュアロケーション
- 2021年3月期の配当予想

## Point 1

### **2021年3月期第2四半期累計 連結業績**

- 主にCOVID-19の影響を受けたCareer SBUとAPAC SBUの売上減少により、前年同期比減収減益
- 8月発表の上期予想に対しては、Staffing SBUが好調に推移し、営業利益は上振れ

## Point 2

### **2021年3月期 通期業績予想**

- COVID-19の影響を大きく受けた第1四半期以降、徐々に回復基調にあり、主力事業であるStaffing SBU、Career SBUが前回予想を上回って推移していることから、利益に関し、通期業績予想を上方修正

## Point 3

### **株主還元方針**

- 配当の基本方針は、従来の安定配当を重視する方針から、今後は配当性向型に転換
- 配当性向は調整後EPSをベースとし、前々期の16.6%、前期の20.2%から引き上げ、今期より25%を目処に株主還元を強化
- 今期は、COVID-19という特殊事情により一時的に減益となるため、1株当たり中間配当13円、期末配当13円を予定（1株当たり年間配当は前期比4円減配の26円の予定）

# 2021年3月期 第2四半期累計 決算概要

## 2021年3月期第2四半期累計決算概要（連結）

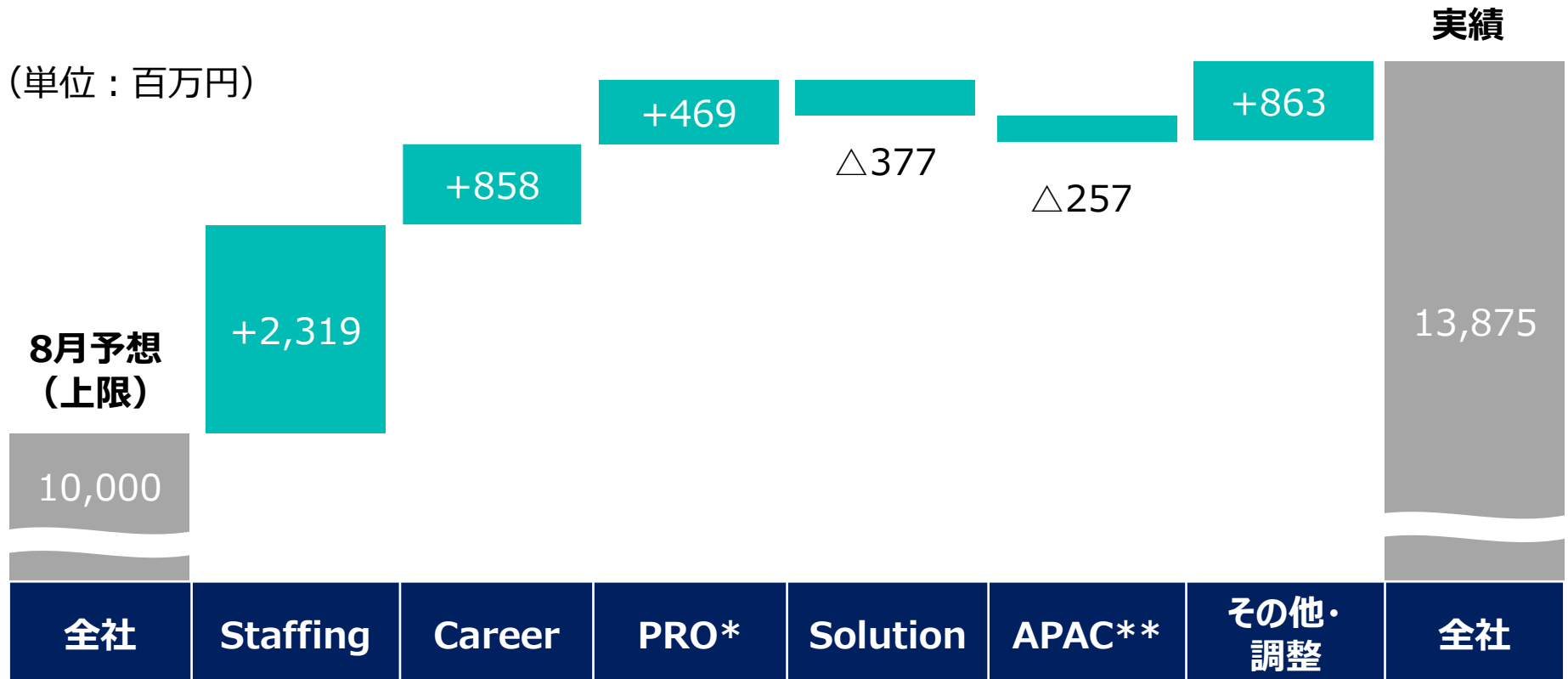
売上高はStaffing SBU等で増収はあったが、主にCOVID-19の影響を受けたCareer SBUとAPAC SBUの減収により、グループ全体では減収。営業利益はCareer SBUを中心に大幅に利益が減少した結果、減益となった

単位：百万円	20/3期 上期	21/3期 上期	増減比	上期業績予想 (ご参考)	
連結売上高	478,956	<b>465,755</b>	△2.8%	453,100	～ 468,000
営業利益	20,116	<b>13,875</b>	△31.0%	9,000	～ 10,000
営業利益率	4.2%	<b>3.0%</b>	△1.2pt	2.0%	～ 2.1%
EBITDA	28,948	<b>22,351</b>	△22.8%	17,000	～ 18,000
四半期 純利益*	△5,177	<b>7,644</b>	—	3,800	～ 4,500
調整後EPS(円)	68.30	<b>52.28</b>	△23.5%	—	—

\*親会社株主に帰属する四半期純利益

# 2021年3月期第2四半期累計決算概要（営業利益の上振れ要因）

- ◆ 営業利益は、上期業績予想90～100億円に対し、実績は138億円と上振れ
- ◆ Staffing SBUにおいて、想定よりQ2の稼働時間が増加し、予想対比で+約23億円と大幅に上振れたこと、Career SBUにおける積極的なコスト削減により+約9億円上振れたことが主な要因



\*: Professional Outsourcing

\*\* : Asia Pacific

# 2021年3月期第2四半期累計決算概要 (SBU別 売上高)

単位：百万円	20/3期 上期実績	21/3期 上期予想	21/3期 上期実績	コメント (前年同期比)
Staffing	248,320	254,800 ～ 257,800	260,283	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同一労働同一賃金により請求単価が上昇し増収</li> <li>・BPO領域で新規案件獲得が進む</li> </ul>
Career	45,808	29,400 ～ 29,600	29,715	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「an」事業の終了(2019年11月)による減収</li> <li>・足許(7-9月)は回復基調も、4-6月の大幅受注減がQ2に計上され、上期は大幅減収</li> </ul>
Professional Outsourcing	50,134	54,300 ～ 54,800	53,696	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT領域は引き続き需要が旺盛で2桁増収</li> <li>・エンジニアリング領域は企業の開発予算削減の影響を受け減収</li> </ul>
Solution	3,188	2,300 ～ 2,500	2,190	<ul style="list-style-type: none"> <li>・COVID-19の影響に加え、転職アプリ事業の原則的会計処理の適用により減収 (影響額△7.8億円)</li> </ul>
Asia Pacific (APAC)	136,597	116,900 ～ 127,900	124,664	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主に豪州人材派遣事業でCOVID-19の影響を受けたこと、豪ドル安の影響を受け減収</li> </ul>
その他	4,317	5,200 ～ 5,300	5,020	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2019年7月に買収した研修事業のM&amp;A効果、内部取引である障害者雇用事業の売上増加より増収</li> </ul>
調整	△9,409	△9,900 ～ △9,800	△9,815	—

# 2021年3月期第2四半期累計決算概要（SBU別 営業利益）

単位：百万円	20/3期 上期実績	21/3期 上期予想	21/3期 上期実績	コメント（前年同期比）
Staffing	11,157	13,590 ～ 13,990	16,309	・増収効果および収益性の高いBPO領域の伸長により増益
Career	9,096	△790 ～ △720	138	・マーケティング費用や人員の最適化を中心にコスト削減施策を実施したが、COVID-19の影響による減収により減益
Professional Outsourcing	1,720	430 ～ 520	989	・エンジニアリング領域における未稼働技術者の発生等により減益
Solution	△474	△2,820 ～ △2,320	△2,697	・COVID-19の影響に加え、転職アプリ事業の原則的会計処理の適用もあり赤字計上（影響額△7.6億円）
Asia Pacific (APAC)	△283	△460 ～ △420	△677	・人員や賞与の削減等によるコスト削減を実施するものの、APAC全域でCOVID-19の影響を受け、赤字拡大
その他	△206	△1,050 ～ △1,020	△860	・主に研修事業でCOVID-19の影響を受け赤字になった結果、赤字拡大
調整	△893	△30 ～ 100	674	・COVID-19により中計関連の投資時期が遅れたことに加え、販管費削減の結果、黒字計上



**(ご参考)**

**2021年3月期**

**第2四半期(単体) 決算概要**

# 連結四半期業績推移

当第2四半期においては、売上高は「an」事業の終了やCOVID-19等の影響を受け、Career SBUとAPAC SBUの売上高が大きく減少し、減収減益に

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>232,971</b>	<b>240,586</b>	<b>235,218</b>	<b>243,738</b>	<b>242,204</b>	<b>249,411</b>	<b>238,222</b>	<b>227,533</b>
YoY(%)	36.8%	5.9%	4.1%	7.7%	4.0%	3.7%	1.3%	△6.6%
<b>営業利益</b>	<b>11,620</b>	<b>12,036</b>	<b>10,057</b>	<b>10,058</b>	<b>8,287</b>	<b>10,681</b>	<b>9,115</b>	<b>4,760</b>
OPM(%)	5.0%	5.0%	4.3%	4.1%	3.4%	4.3%	3.8%	2.1%
<b>EBITDA</b>	<b>15,533</b>	<b>16,242</b>	<b>14,416</b>	<b>14,532</b>	<b>12,410</b>	<b>14,997</b>	<b>13,389</b>	<b>8,962</b>
EBITDA Margin(%)	6.7%	6.8%	6.1%	6.0%	5.1%	6.0%	5.6%	3.9%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>6,750</b>	<b>5,622</b>	<b>5,466</b>	<b>△10,643</b>	<b>4,522</b>	<b>8,266</b>	<b>4,670</b>	<b>2,974</b>

当第2四半期は、事務領域が堅調に推移し、またBPOが大きく伸長しており、増収増益に

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>120,592</b>	<b>122,101</b>	<b>122,189</b>	<b>126,130</b>	<b>130,986</b>	<b>130,871</b>	<b>130,678</b>	<b>129,605</b>
YoY(%)	-	-	5.5%	10.0%	8.6%	7.2%	6.9%	2.8%
<b>営業利益</b>	<b>6,114</b>	<b>5,343</b>	<b>5,823</b>	<b>5,333</b>	<b>6,806</b>	<b>5,905</b>	<b>8,921</b>	<b>7,387</b>
OPM(%)	5.1%	4.4%	4.8%	4.2%	5.2%	4.5%	6.8%	5.7%
<b>EBITDA</b>	<b>6,996</b>	<b>6,334</b>	<b>6,765</b>	<b>6,298</b>	<b>7,759</b>	<b>6,885</b>	<b>9,914</b>	<b>8,283</b>
EBITDA Margin(%)	5.8%	5.2%	5.5%	5.0%	5.9%	5.3%	7.6%	6.4%
<b>稼働日数(日)</b>	<b>62</b>	<b>57</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>61</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>58</b>

## 【当四半期に関するコメント】

- 売上高は前年同期比+2.8%の増収。主な要因は単価上昇+5.2%、稼働時間増加+2.3%、稼働日数1日減△1.7%、稼働者数減△2.9%
- 契約終了数は前年同期比△10.6%と減少しているものの、受注数減少に伴い確定数も減少し、稼働者数は減少基調
- 同一労働同一賃金による派遣スタッフの通勤手当等の増加に伴う社会保険料増額や、第1四半期は特別損失に特別有給休暇費用を計上した反動を受け、第1四半期は1.9pt改善していた前年同期比の売上総利益率は、第2四半期においては1.4ptの改善
- BPOは通期で前期比大きく増収・増益となるとともに収益性も向上し、今後の当SBUの成長に寄与する見込み

※19/3期のYoYは、セグメント変更により18/3期の比較数値がないため「-」としています（以下同じです）

当第2四半期は、人材紹介事業・広告事業ともにCOVID-19の影響を受け、減収減益

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>21,207</b>	<b>23,577</b>	<b>23,549</b>	<b>22,259</b>	<b>18,114</b>	<b>19,526</b>	<b>16,827</b>	<b>12,887</b>
YoY(%)	-	-	13.6%	9.6%	△14.6%	△17.2%	△28.5%	△42.1%
<b>営業利益</b>	<b>3,210</b>	<b>4,784</b>	<b>4,703</b>	<b>4,393</b>	<b>1,271</b>	<b>2,900</b>	<b>1,505</b>	<b>△1,367</b>
OPM(%)	15.1%	20.3%	20.0%	19.7%	7.0%	14.9%	8.9%	△10.6%
<b>EBITDA</b>	<b>3,920</b>	<b>5,521</b>	<b>5,414</b>	<b>5,146</b>	<b>2,047</b>	<b>3,697</b>	<b>2,316</b>	<b>△526</b>
EBITDA Margin(%)	18.5%	23.4%	23.0%	23.1%	11.3%	18.9%	13.8%	△4.1%

## 【当四半期に関するコメント】

- 人材紹介事業、広告事業ともに受注はQ1がボトム（売上転換ズレの影響により売上はQ2がボトム）となり、足元は回復しているものの、COVID-19感染拡大前の水準への回復には一定程度時間が掛かる見込み
- 人材紹介事業の売上は、Q1の大幅な受注減少を受け、前年同期比約36%減少するも、Q2の受注は前年同期比75%程度まで回復
- 広告事業の売上は約35%減少。Q2の受注は前年同期比、半減したQ1と比較し、70%程度まで回復したが、人材紹介事業と比較し回復は緩やか
- マーケティング費用の削減や人員の再配置による人件費削減等、コスト削減を継続実施

# Professional Outsourcing SBU

PRO



当第2四半期は、IT領域で旺盛な需要があり、全体の売上は順調に推移するが、エンジニアリング領域は未稼働技術者の発生等により減益に

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>25,056</b>	<b>26,194</b>	<b>24,008</b>	<b>26,126</b>	<b>26,850</b>	<b>28,842</b>	<b>26,415</b>	<b>27,281</b>
YoY(%)	-	-	8.2%	9.7%	7.2%	10.1%	10.0%	4.4%
<b>営業利益</b>	<b>2,108</b>	<b>2,440</b>	<b>271</b>	<b>1,449</b>	<b>1,519</b>	<b>3,070</b>	<b>315</b>	<b>674</b>
OPM(%)	8.4%	9.3%	1.1%	5.5%	5.7%	10.6%	1.2%	2.5%
<b>EBITDA</b>	<b>2,551</b>	<b>2,901</b>	<b>677</b>	<b>1,866</b>	<b>1,982</b>	<b>3,216</b>	<b>683</b>	<b>1,049</b>
EBITDA Margin(%)	10.2%	11.1%	2.8%	7.1%	7.4%	11.2%	2.6%	3.8%

## 【当四半期に関するコメント】

- 全般的にITエンジニアに対する需要は旺盛であり、旧ITOセグメントの売上高は+20%程度と順調に推移
- 旧エンジニアリングセグメントの売上高は10%弱の減収、営業利益は若干の赤字となる。特に自動車関連領域が苦戦。未稼働技術者の発生、新卒の配属遅延などの影響もあり、改善は一定程度時間が掛かる見込み

当第2四半期は、今期より転職アプリ事業において、原則的会計処理方針を適用したことに伴い、売上高△4億円、営業利益△3.9億円の影響もあり減収。また、前期からの投資拡大によるコスト増により赤字

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>487</b>	<b>478</b>	<b>1,351</b>	<b>1,837</b>	<b>1,856</b>	<b>1,967</b>	<b>952</b>	<b>1,237</b>
YoY(%)	-	-	213.8%	392.9%	281.2%	310.8%	△29.5%	△32.6%
<b>営業利益</b>	<b>△18</b>	<b>△114</b>	<b>△299</b>	<b>△175</b>	<b>△376</b>	<b>△768</b>	<b>△1,437</b>	<b>△1,260</b>
OPM(%)	△3.9%	△23.9%	△22.1%	△9.6%	△20.3%	△39.0%	△150.8%	△101.8%
<b>EBITDA</b>	<b>△18</b>	<b>△112</b>	<b>△248</b>	<b>△111</b>	<b>△302</b>	<b>△340</b>	<b>△1,204</b>	<b>△1,018</b>
EBITDA Margin(%)	△3.8%	△23.4%	△18.4%	△6.1%	△16.3%	△17.3%	△126.4%	△82.3%

## 【当四半期に関するコメント】

- 転職アプリ事業は、企業の人材需要の回復に伴い受注も回復傾向にあり、原則的会計処理の適用による影響を除外すると実質増収となる一方、クラウドPOS事業は飲食店の景況感が悪化している影響により減収が続く
- このような環境下でありながら
  - ↳ 転職アプリ事業においては、累計アカウント企業数は前年同期比で約2.8倍と拡大
  - ↳ クラウドPOS事業においては、導入頂いた累計店舗数が前年同期比で約1.25倍と拡大
 と事業規模拡大のKPIは堅調に推移

# Asia Pacific (APAC) SBU

APAC



当第2四半期は、COVID-19の影響を大きく受け、PERSOLKELLY・PROGRAMMEDともに減収  
(APACは3か月遅れで連結のため、4月から6月の実績)

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>68,239</b>	<b>70,756</b>	<b>67,012</b>	<b>69,584</b>	<b>66,240</b>	<b>70,403</b>	<b>65,980</b>	<b>58,684</b>
YoY(%)	-	-	△2.5%	△0.4%	△2.9%	△0.5%	△1.5%	△15.7%
<b>営業利益</b>	<b>308</b>	<b>505</b>	<b>△156</b>	<b>△126</b>	<b>△575</b>	<b>451</b>	<b>△116</b>	<b>△561</b>
OPM(%)	0.5%	0.7%	△0.2%	△0.2%	△0.9%	0.6%	△0.2%	△1.0%
<b>EBITDA</b>	<b>1,943</b>	<b>2,210</b>	<b>1,874</b>	<b>1,868</b>	<b>960</b>	<b>2,060</b>	<b>1,390</b>	<b>947</b>
EBITDA Margin(%)	2.8%	3.1%	2.8%	2.7%	1.4%	2.9%	2.1%	1.6%
<b>豪GDP成長 (%)</b>	<b>2.6%</b>	<b>2.2%</b>	<b>1.7%</b>	<b>1.4%</b>	<b>1.7%</b>	<b>2.2%</b>	<b>1.4%</b>	<b>△7.0%</b>
<b>為替 (円/USD)</b>	<b>109.6</b>	<b>110.4</b>	<b>110.2</b>	<b>110.1</b>	<b>109.1</b>	<b>109.0</b>	<b>108.9</b>	<b>108.2</b>
<b>為替 (円/AUD)</b>	<b>83.1</b>	<b>82.6</b>	<b>78.5</b>	<b>77.7</b>	<b>76.3</b>	<b>75.8</b>	<b>71.6</b>	<b>71.1</b>

## 【当四半期に関するコメント】

- PERSOLKELLYは、シンガポールは堅調に人材派遣を伸ばし20%程度増収である一方、COVID-19の影響を受け主要な各国で人材派遣事業、人材紹介事業が苦戦。人員削減、賞与削減等のコスト削減を実施し、また足元は徐々に回復しているものの、COVID-19の影響を色濃く受けるインド、インドネシアにおいては厳しい状況が続く。前期、赤字であったオーストラリアではPROGRAMMEDへの事業統合と併せてリストラを実施し、損益はゼロ付近まで改善
- PROGRAMMEDは、8%程度の豪ドル安に加え、COVID-19の影響を受け減収減益。ブルーカラー派遣事業は高収益性の中小企業顧客の減少により30%程度減益となるものの、足元は稼働人員が増加傾向に回復。Maintenance事業も塗装事業を始め各事業が苦戦し、減収減益に

# その他

当第2四半期は、主に内部取引である障害者雇用事業の売上が増加し増収となった一方、COVID-19による研修事業の需要の減少を受け、赤字拡大

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>売上高</b>	<b>1,600</b>	<b>1,531</b>	<b>1,731</b>	<b>2,585</b>	<b>2,989</b>	<b>2,803</b>	<b>2,364</b>	<b>2,656</b>
YoY(%)	-	-	22.0%	115.5%	86.8%	83.1%	36.5%	2.7%
<b>営業利益</b>	<b>2</b>	<b>△273</b>	<b>△3</b>	<b>△202</b>	<b>54</b>	<b>△275</b>	<b>△455</b>	<b>△405</b>
OPM(%)	0.2%	△17.8%	△0.2%	△7.8%	1.8%	△9.8%	△19.3%	△15.3%
<b>EBITDA</b>	<b>23</b>	<b>△251</b>	<b>0</b>	<b>△131</b>	<b>148</b>	<b>△197</b>	<b>△380</b>	<b>△329</b>
EBITDA Margin(%)	1.5%	△16.5%	0.0%	△5.1%	5.0%	△7.0%	△16.1%	△12.4%

## 【当四半期に関するコメント】

- 主に障害者雇用事業で、グループ内部からの取引が増加した結果、増収に
- 一方、営業損益は、COVID-19の影響を踏まえ販管費等の削減等により第1四半期より赤字幅は改善



# 調整額（コーポレートおよび連結調整）

当第2四半期は、営業利益は第1四半期に続きプラスに転じる

(単位：百万円)	19/3期		20/3期				21/3期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	△4,212	△4,054	△4,624	△4,785	△4,833	△5,003	△4,995	△4,819
YoY(%)	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益	△106	△649	△281	△612	△413	△602	382	292
OPM(%)	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	117	△361	△66	△404	△184	△325	669	556
EBITDA Margin(%)	-	-	-	-	-	-	-	-

## 【当四半期に関するコメント】

- COVID-19の影響を受け中期経営計画関連の投資が遅れたこと、また、ホールディングスにおいて各種販管費の削減により黒字計上
- 毎期、半期に1回、IT等の共通費の精算を行うため、第1四半期よりは減益となる

# 2021年3月期 業績予想

# 2021年3月期業績見通し

- ◆ COVID-19の影響から徐々に市場が回復基調にある中、当社の主力事業である人材派遣事業、人材紹介事業がともに計画を上回って推移していることから、利益に関し、通期の業績予想を上方修正

(百万円)	20/3期 通期 (ご参考)	21/3期 前回予想	21/3期 今回予想	前期比(%)
連結 売上高	970,572	913,400 ~945,800	<b>940,000</b>	△ <b>3.1%</b>
営業利益	39,085	18,000 ~22,000	<b>25,000</b>	△ <b>36.0%</b>
EBITDA	56,356	34,000 ~38,000	<b>41,700*</b>	△ <b>26.0%*</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,612	8,300 ~11,100	<b>14,500</b>	<b>90.5%</b>
調整後EPS(円)	148.44	72.51 ~84.46	<b>98.58</b>	△ <b>33.6%</b>

※ 「21/3期 今回予想」のEBITDA予想値に誤りがありましたので、修正しております。

## 2021年3月期業績予想（SBU別売上高）

(単位：百万円)	21/3 上期(実績)	21/3 下期(予想)	21/3 通期(予想)	ご参考 20/3下期	ご参考 20/3通期	下期予想コメント
連結売上高	465,755	474,244	940,000	491,615	970,572	—
Staffing	260,283	262,016	522,300	261,857	510,177	稼働人員減を単価上昇等で補い、前年同期水準を維持
Career	29,715	29,584	59,300	37,640	83,449	回復基調を迎え、前年同期比20%減程度まで戻す見込み
Professional Outsourcing	53,696	58,903	112,600	55,692	105,826	IT領域を中心に堅調な成長
Solution	2,190	3,809	6,000	3,823	7,012	一部COVID-19の影響を受けるものの、転職アプリ事業が伸長
Asia Pacific (APAC)	124,664	122,735	247,400	136,643	273,241	COVID-19の影響を受け人材派遣やメンテナンスが苦戦
その他	5,020	6,679	11,700	5,793	10,111	前期の研修会社買収に伴う売上増
調整	△9,815	△9,484	△19,300	△9,836	△19,246	内部取引の減少に伴うもの

## 2021年3月期業績予想（SBU別営業利益）

(単位：百万円)	21/3 上期(実績)	21/3 下期(予想)	21/3 通期(予想)	ご参考 20/3下期	ご参考 20/3通期	下期予想コメント
連結営業利益	13,875	11,124	25,000	18,969	39,085	—
Staffing	16,309	12,790	29,100	12,712	23,869	社会保険料増加のほか、各種 先行投資に伴うコスト増により 下期は前年同期水準に 需要が回復基調。コスト削減を 実施し、下期予想を上方修正 し、通期損益ゼロまで改善
Career	138	△138	0	4,172	13,268	IT領域で積極採用によるコスト 増や、未稼働人員が引き続き 発生し減益
Professional Outsourcing	989	2,850	3,840	4,589	6,310	転職アプリ事業の原則的会計 処理の適用もあり赤字計上 (影響額△5.3億円)
Solution	△2,697	△2,182	△4,880	△1,144	△1,619	人員、賞与の削減を実施するも の、COVID-19の影響を受け 人材紹介が大幅減少し赤字
Asia Pacific (APAC)	△677	△212	△890	△124	△408	研修事業の苦戦により赤字計 上
その他	△860	△249	△1,110	△220	△427	
調整	674	△1,734	△1,060	△1,015	△1,909	上期の戦略投資未消化を下期 に実施予定

# 2021年3月期業績予想（SBU別EBITDA）

(単位：百万円)	21/3 上期(実績)	21/3 下期(予想)	21/3 通期(予想)	ご参考 20/3下期	ご参考 20/3通期
連結EBITDA	22,351	19,348 <sup>※</sup>	41,700 <sup>※</sup>	27,407	56,356
Staffing	18,197	14,682	32,880	14,644	27,709
Career	1,789	1,510	3,300	5,745	16,305
Professional Outsourcing	1,733	3,596	5,330	5,199	7,744
Solution	△2,223	△1,706	△3,930	△643	△1,003
Asia Pacific (APAC)	2,338	2,791 <sup>※</sup>	5,130 <sup>※</sup>	3,020	6,763
その他	△710	△329	△1,040	△49	△181
調整	1,226	△1,196	30	△510	△981

※「21/3期下期（予想）」、「21/3通期（予想）」の連結およびAPAC SBUのEBITDA予想値に誤りがありましたので、修正しております。

# 株主還元方針

# 株主還元の基本方針

- ◆ IFRS導入を見据え、ベースとなる利益を調整後EPSとし、配当性向25%を基本方針とする
- ◆ 株価が適正水準を下回る場合や投資の執行状況を総合的に考慮して、自己株式の取得も検討
- ◆ キャッシュとデットを一体管理し、ネットベースで適正キャッシュポジションを管理

## 株主還元 基本方針

- **調整後EPSの25%を配当実施の基本とする  
(19/3期は16.6%、20/3期は20.2%)**
- 調整後EPSは、のれん償却前当期純利益をベースに、特別損益の影響を除外しているため、比較的安定的な配当水準で推移できる見込み

## キャッシュ ポジション方針

- 当社の適正キャッシュポジションとして、「ネットキャッシュ（デット）がEBITDAの1倍以内」と定義
- 今後、投資が計画通りに進まず、過剰キャッシュとなった場合、または投資を実行した結果、過剰債務状態になった場合の基本方針は以下の通り
  - ✓ ネットキャッシュが連結EBITDAの1.0倍を超える場合、自己株式取得等の株主還元強化を検討
  - ✓ ネットデットが連結EBITDAの1.0倍を超える場合、増資等による資本充実を検討



# 2023年3月期の業績数値目標

COVID-19以前の水準まで収益力を回復させ、2023年以降の飛躍的な成長を実現するための基盤づくりを推進  
 営業利益は、**2019年3月期の過去最高益（441億円）を更新する水準**まで収益性を回復させる

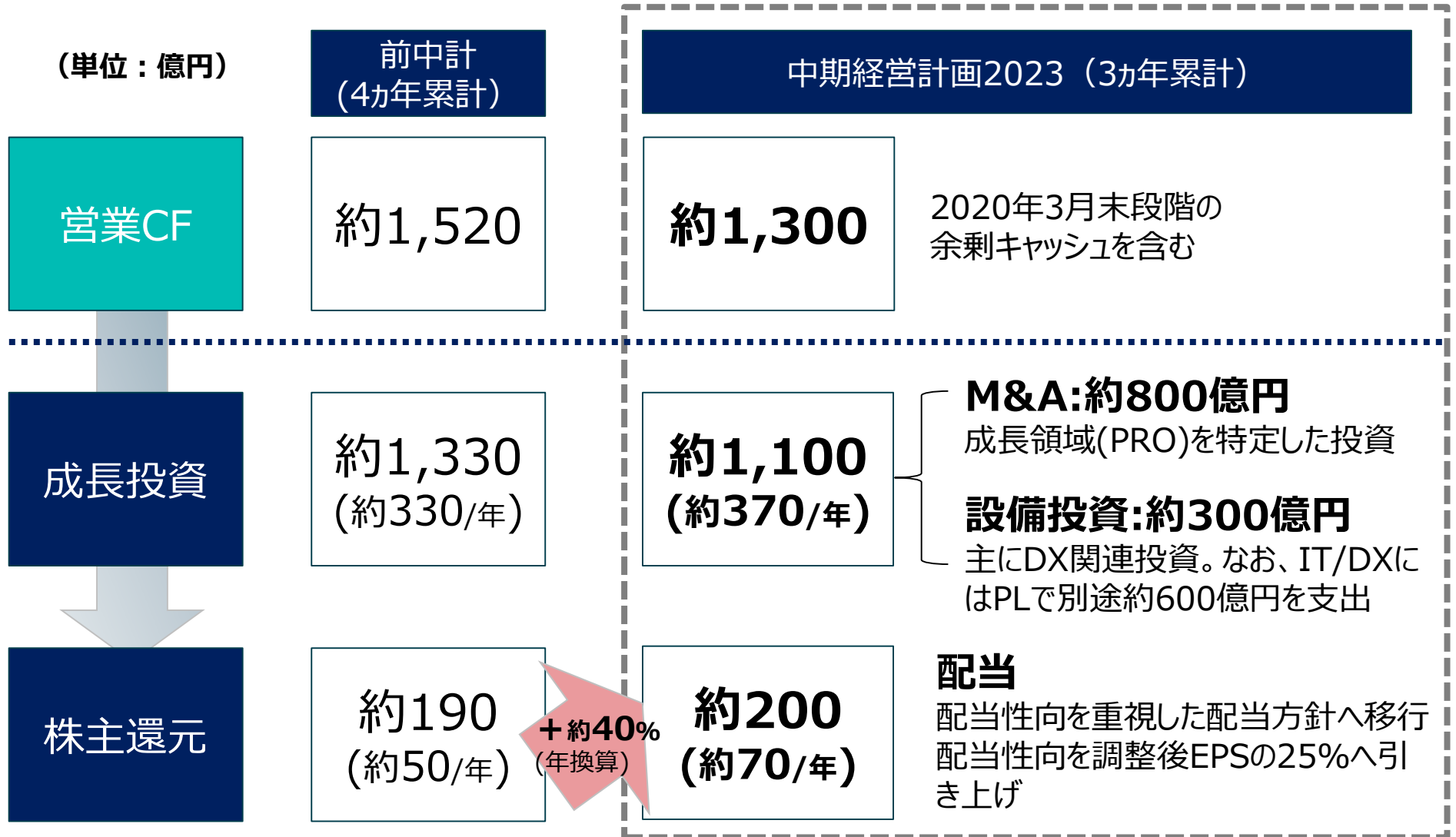
	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想（修正）	2023年3月期 計画
売上高	9,705億円	9,400億円	10,000億円
営業利益 (営業利益率)	390億円 (4.0%)	250億円 (2.7%)	450億円 (4.5%)
EBITDA (EBITDAマージン)	563億円 (5.8%)	417 <sup>※</sup> 億円 (4.4 <sup>※</sup> %)	610億円 (6.1%)
当期純利益	76億円*	145億円	268億円
調整後EPS	148.44円	98.58円	147.76円

\*:2020年3月期は、海外事業を中心とした減損損失を計上

※「2021年3月期予想（修正）」のEBITDA予想値に誤りがありましたので、修正しております。

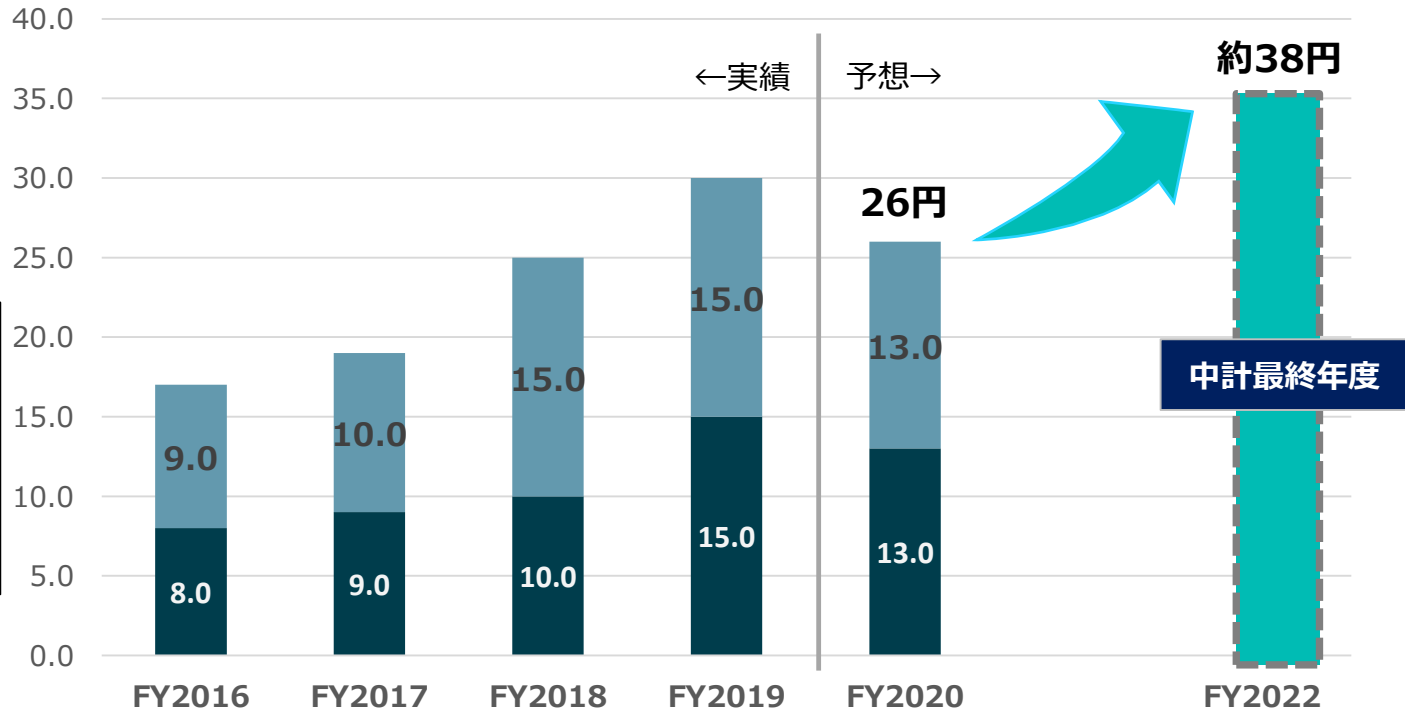
# 中期経営計画2023のキャッシュアロケーション

- ◆ 今後3か年で創出するキャッシュ（前期末余剰資金を含む）を成長投資に1,100億円、配当に200億円を投下予定



# 1株当たり配当金推移・予定

- ◆ 配当性向重視の配当方針へ転換し、かつ配当性向を従前より引き上げ
- ◆ 今期はCOVID-19の特殊要因により一時的に減益となるため、通期26円を予定
- ◆ 中期経営計画の最終年度では、過去最高の株主還元を実現できる見込み



\*1 FY2016-FY2019の配当性向は、基準となる利益を調整後EPSに置き換えて算出

\*2 配当総額予想の算出に当たっては、発行済株式数、自己株式数ともに2020年9月末時点の株数をもとに試算

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY22
調整後EPS(円)	114.27	115.70	150.26	148.44	98.58	147.76
調整後EPSによる配当性向(%)*1	14.9	16.4	16.6	20.2	基本、25%を適用	
配当総額(百万円)*2	3,985	4,443	5,849	6,967	6,022	約8,800

# 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2020年11月10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。