

2008年5月期 決算説明会

株式会社パソナグループ

東証一部 ヘラクレス (2168)

2008年7月28日

www.pasonagroup.co.jp

派遣法改正論議

「正規雇用」と「非正規雇用」

雇用の多様性、就労機会の確保が重要
セーフティネットの拡充

今秋をめどに派遣法の改正案が提出される見込み

日雇い派遣の原則禁止
もっぱら派遣の規制強化

【日雇い派遣】

日々または30日以内の期間を
定めた労働者派遣

【もっぱら派遣】

労働者派遣の役務を特定の
者に提供することを目的として
行われる労働者派遣

派遣会社に求められる“安心感”

顧客企業 = コンプライアンス

派遣スタッフ = 福利厚生、処遇向上

2008年5月期 決算総括

この資料の数字は、億円単位は億円未満四捨五入、百万円単位は切り捨てで表示しています
前年比については、株式会社パソナの2007年5月期連結業績を基に算出しております

重点戦略

2007年12月3日 純粋持株会社 株式会社パソナグループ 設立

持株会社体制への移行によりグループ成長戦略を加速
更に強く、健全なグループ成長の実現を目指す

経営機能別にグループ施策を推進

グループ人事（採用、教育、各種規程整備）

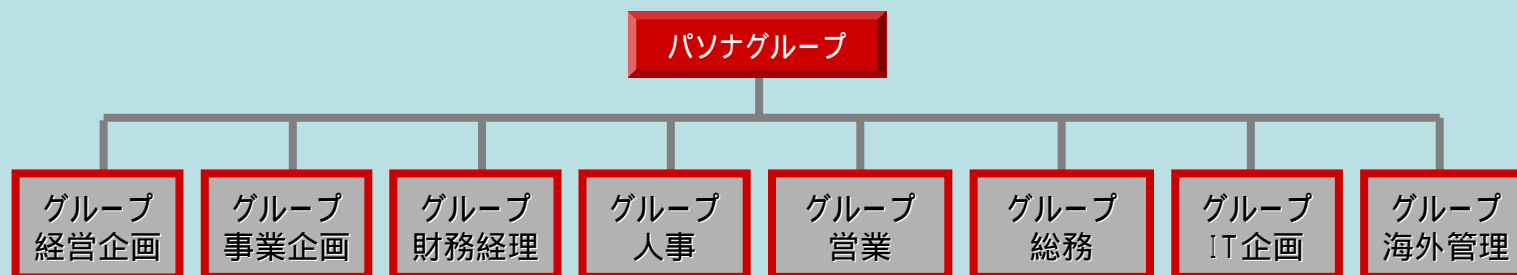
グループ総務（オフィス戦略、共同購買）

グループ財務（グループCMSスタート）

グループ法務・コンプライアンス（コンプライアンス研修、派遣法セミナー実施）

グループ内部統制（J-SOX対応）

ガバナンス強化
効率向上
コスト削減



→ 総合化戦略（ONE PASONA）推進の土台構築

ビジネス環境

景気の先行き不透明感広がる
 企業の人材戦略の転換
 派遣ビジネスのネガティブイメージ

事業戦略

総合化戦略の更なる推進
 派遣の長期安定化施策推進
 成長分野への資源投下

人材派遣・長期安定化

処遇向上施策による平均契約継続期間の長期化
 交通費支給、福利厚生拡充施策

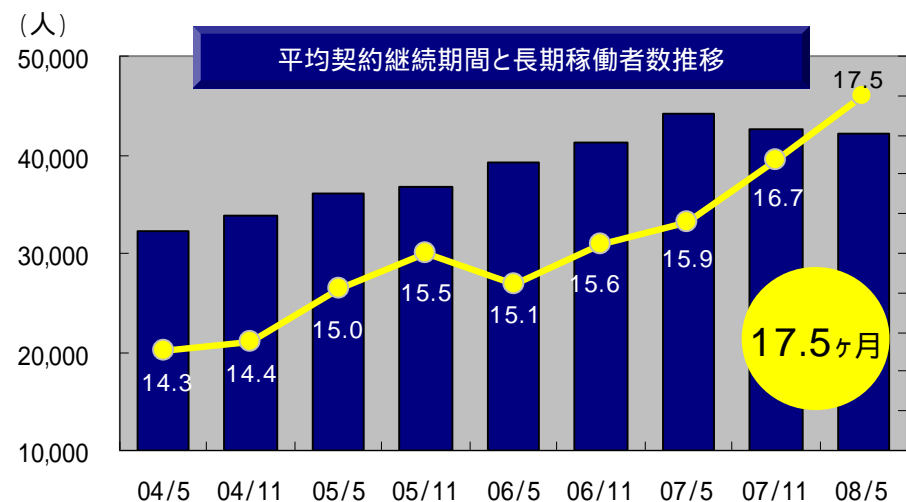
平均契約継続期間: 15.9ヶ月 **17.5ヶ月**

総合化戦略推進

戦略分野はいずれも2ケタ増収
 成長分野への継続的な資源投下
 “ワンパソナプロジェクト”の推進
 派遣・請負売上構成比率:

90.3% **88.1%**

● 平均契約継続期間 ■ 長期稼働者数(6ヶ月平均)



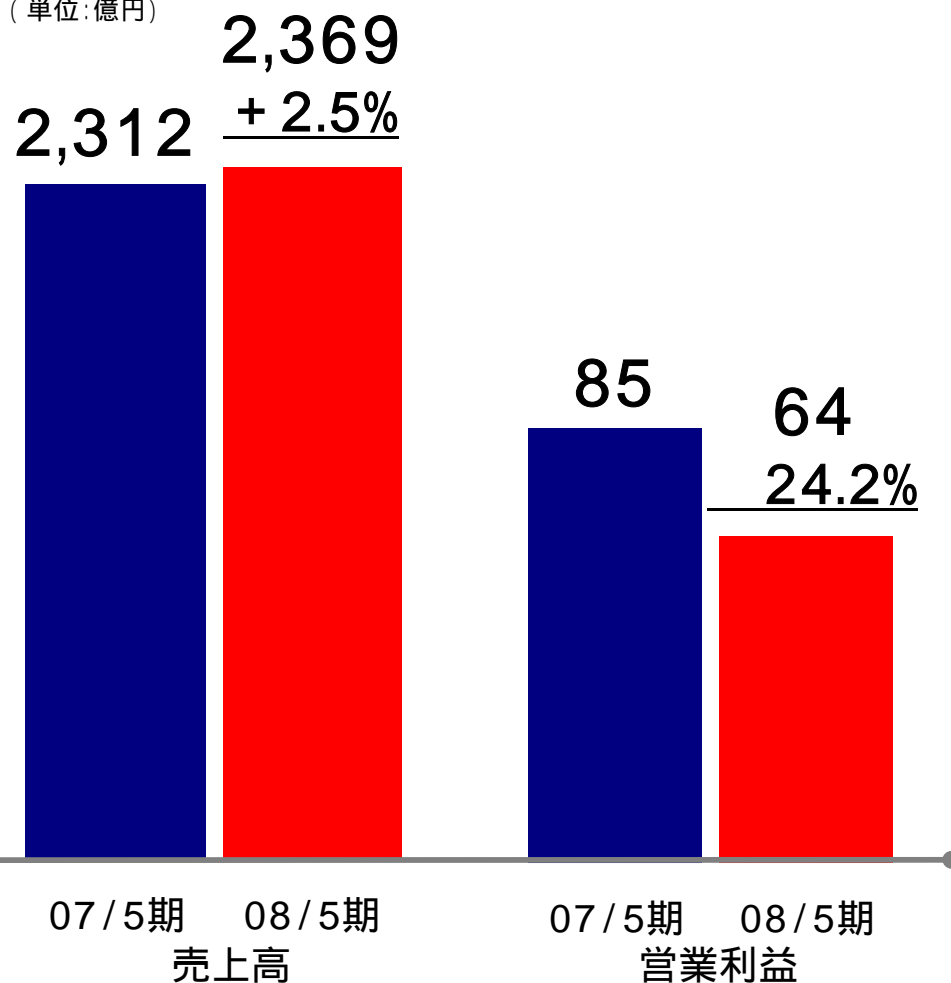
(株)パソナ営業計数、07/5の平均契約継続期間は特需影響を除いた数値

売上高	07/5期	08/5期	前年比
人材紹介	6,645	7,676	+ 15.5%
再就職支援	4,408	5,858	+ 32.9%
アウトソーシング	10,226	13,732	+ 34.3%

2008年5月期 連結業績

- ・総合化戦略により、人材紹介、再就職支援、アウトソーシングが拡大
- ・グループ中枢拠点の開設や福利厚生拡充などの戦略的投資、
成長分野への人的投資によりコストが先行

(単位:億円)



(単位:百万円)

連結	07/5期	08/5期
売上高	231,231	236,945
(前期比)	(+13.5%)	(+2.5%)
営業利益	8,507	6,444
	(+9.8%)	(-24.2%)
経常利益	8,807	6,637
	(+12.3%)	(-24.6%)
当期純利益	4,198	2,962
	(+17.0%)	(-29.4%)

重点戦略

総合化戦略（ONE PASONA）の更なる推進 業務効率化の推進 アウトソーシングサービスの徹底強化

総合化戦略の更なる推進

ONE PASONA プロジェクト

グループサービスの拡販とクロスセルの強化、グループ間人材交流の推進
グループリソースの共有化
成長分野の更なる強化

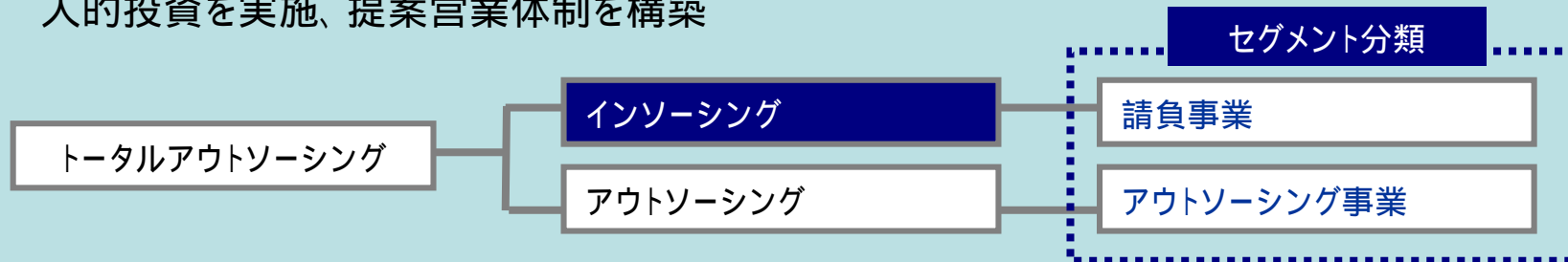
業務効率化の推進

間接部門のシェアード化の推進
グループ事業再編の検討実施

アウトソーシングサービスの徹底強化

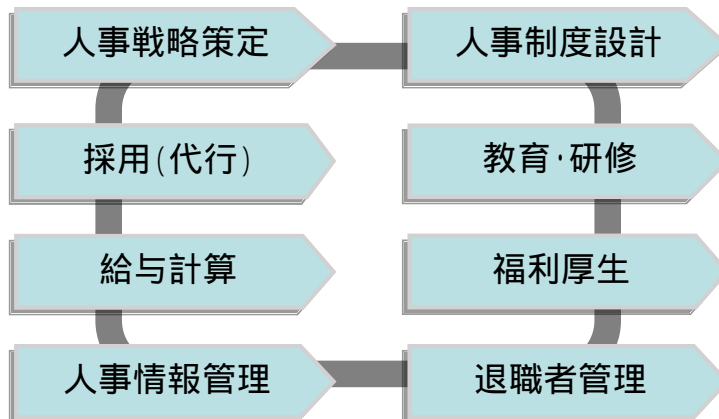
アウトソーシングサービスメニューの開発（アライアンス含む）

人的投資を実施、提案営業体制を構築



人事フルラインサービスの提供

パソナグループのノウハウを集結し、
人事部門のフルアウトソーシングメニューを提供



機能別アウトソーシングサービスの強化

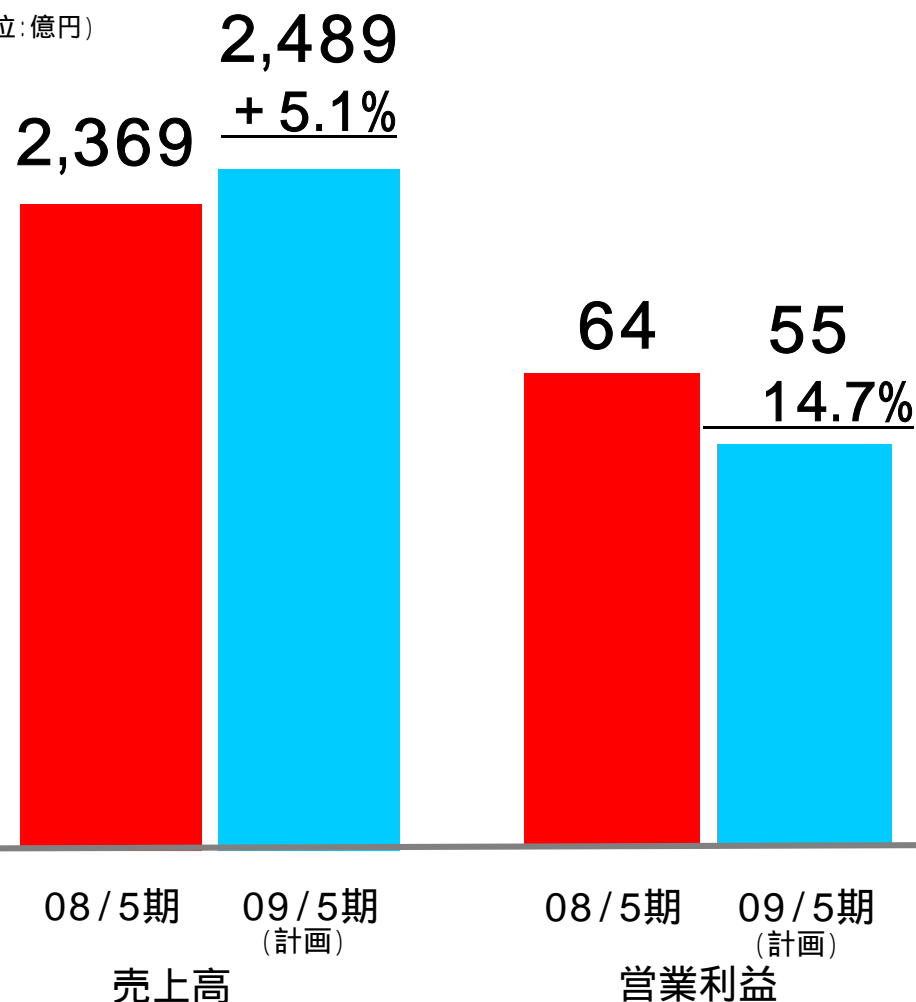
パソナグループの人材リソースを活用し、
各種機能別のアウトソーシングサービスを提供



2009年5月期 通期連結業績見通し

- ・景気後退感により、人材派遣・人材紹介事業の環境は厳しく推移、
下期の派遣需要回復見通し
- ・主に派遣事業における原価増（健康保険料等）により、減益見通し

(単位:億円)



(単位:百万円)

連結	08/5期	09/5期
売上高 (前期比)	236,945 (+2.5%)	248,920 (+5.1%)
営業利益	6,444 (24.2%)	5,500 (14.7%)
経常利益	6,637 (24.6%)	5,810 (12.5%)
当期純利益	2,962 (29.4%)	2,560 (13.6%)

配当政策

業績に応じた株主還元の実施を基本方針に継続的かつ安定的な配当を維持

08/5期 配当 **1株当たり 2,500円** (中間 1,200円、期末 1,300円)

安定配当ベース、目標連結配当性向 25%目処

09/5期 配当 **1株当たり 2,500円** (中間 1,200円、期末 1,300円) 予定

	04年5月期	05年5月期	06年5月期	07年5月期	08年5月期	09年5月期 (予定)
1株当たり配当金	667円	1,500円	1,800円	2,000円	2,500円	2,500円
配当性向(連結)	7.8%	15.1%	21.7%	20.0%	35.2%	40.7%

自己株式

株主利益の最大化を図るべく、自己株式の取得枠の設定と消却を決議

08年7月25日 自己株式取得枠設定決議

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	50,000株 (上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合11.99%
株式の取得価額の総額	3,500百万円 (上限)
取得する期間	2008年7月28日 ~ 2008年10月31日

08年7月25日 自己株式の消却決議

06年8月 17,500株取得

消却する株式の種類	当社普通株式
消却する株式の総数	17,500株 消却前発行済株式総数の4.03%
消却予定日	2008年8月29日

2. 中期経営ビジョン

企業理念

「社会の問題点を解決する」

社会復帰を望む人、
新しい人生にチャレンジする人、
人生の目標に果敢に挑戦する人、
『誰もがいつでも自由に好きな仕事を選択することができ、
それぞれのライフスタイルに合わせた働き方のできる社会』をつくる。

社会環境の変化

少子高齢化 = 社会保障負担の増加

産業構造の転換
(サービス業・第一次産業)

IT技術革新
= 情報のポータビリティ

労働市場の変化

少子高齢化 = 労働人口減少

非典型社員(非正規・非雇用型)
比率の増加

在宅就業

グローバルな人材流動

求められる
変化

国際競争力向上

潜在労働力の
顕在化

生産性の向上

多様な
雇用インフラ

人材の
地域間移動

産業構造の
転換

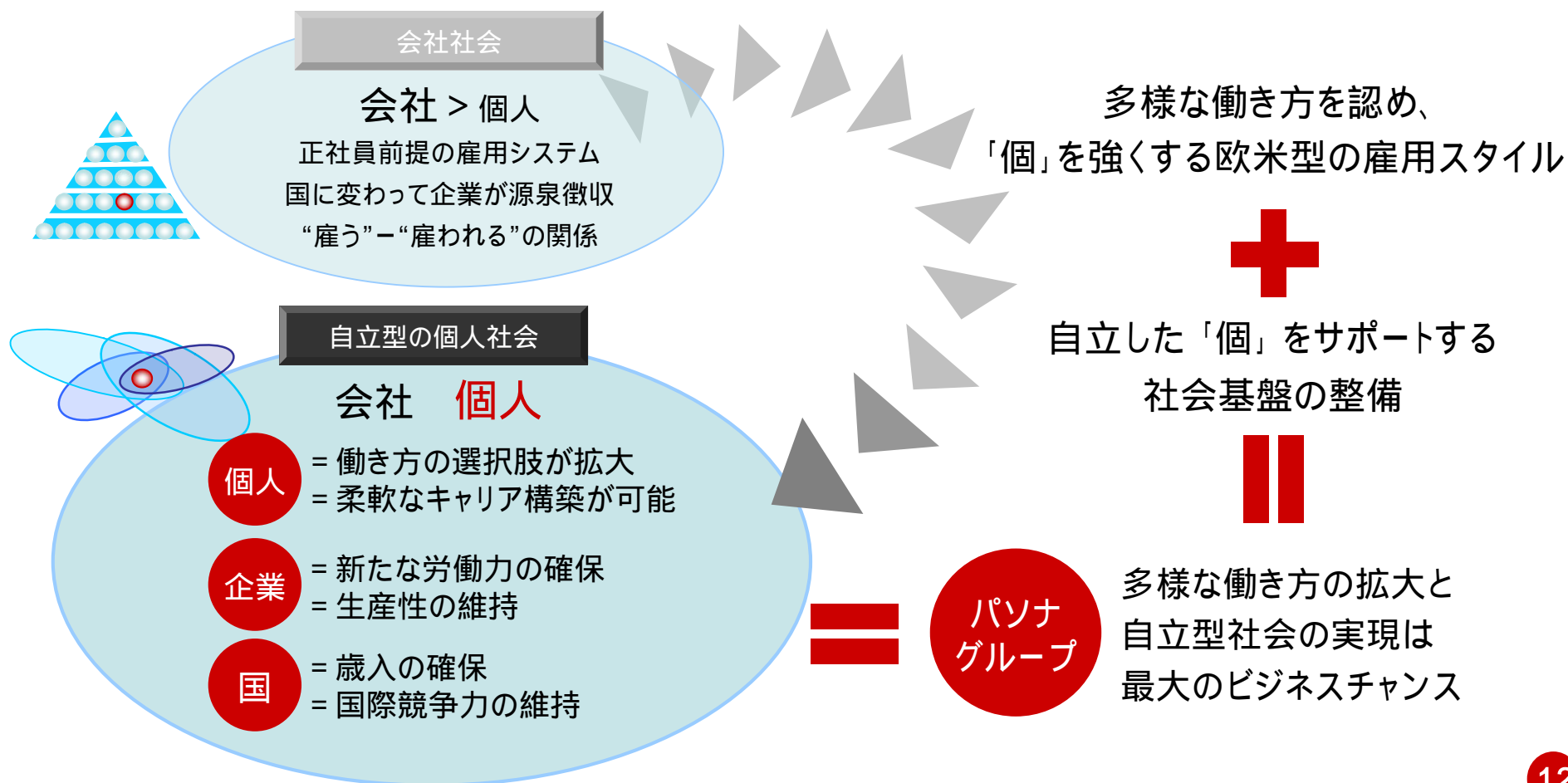
10年後の
目指すべき社会

インディペンデント・ソサエティ = 自立型の個人社会

長期ビジョン

インディペンデント・ソサエティ = **自立型の個人社会** の実現

「会社社会」から「自立型個人社会」への転換



中期経営目標

“自立”を促し、“自立”した個人を“育む”、自立型個人社会を実現するために、
社会、働く人々、そして企業にとっての“**日本人事部**”となる

中期経営戦略

“**日本人事部**”に向けた体制構築と機能強化

グループの連携強化

ONE PASONA 推進体制の構築
人材力・組織力の向上

業務効率化の更なる向上

間接部門のシェアード化の推進
グループ事業再編

サービス機能の拡充

人事サービス機能拡充 サービスの深耕・拡大、新規事業、アライアンス
総合人材紹介拡大

中期経営戦略： 業務効率の更なる向上

間接部門のシェアード化推進



グループ人材の教育機関

第1フェーズ

シェアード化の推進

間接部門を中心に
シェアード化を推進する

シェアード化運営のノウハウを
構築する

効果

グループ全体の
業務効率化
によるコスト削減

第2フェーズ

サービスの外販 プロフィットセンター化

企業向けのアウトソーシング
サービスとして外販し、
事業拡大を目指す

個人事業主向けのサービス
インフラとしても機能

効果

売上拡大
サービス領域
の拡大

第3フェーズ

人材教育機関 としての機能も果たす

シェアードの業務を業務経験
の浅い登録スタッフのOJT
研修の場として活用

若年層、主婦層を中心に
育成を行うことで、恒常的な
派遣人材の供給源としても
機能する

効果

グループ全体の
売上拡大
への貢献

中期経営戦略： サービス機能の拡充

専門職派遣、トータルアウトソーシング事業分野に注力

専門職派遣 強化領域

新規分野：専門部署の立ち上げとアライアンス、M & Aによる
人材の育成と確保

既存分野：育成型派遣の強化とサービスエリアの拡大

新規分野

リーガル（法務）

経営（参謀、顧問）

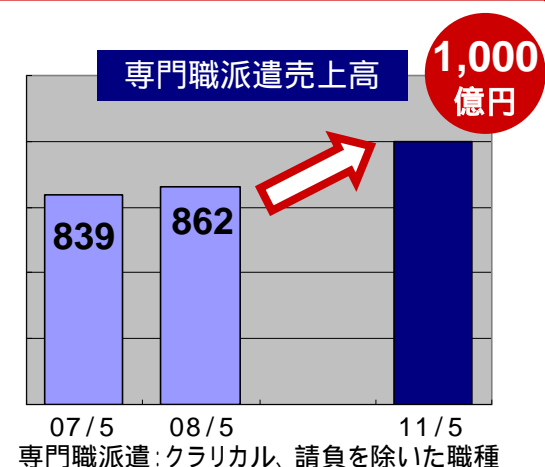
医薬分野（MR、治験）

既存強化分野

専門事務（経理、英文、金融）

製造系エンジニア

ケアワーカー



アウトソーシング領域の拡大

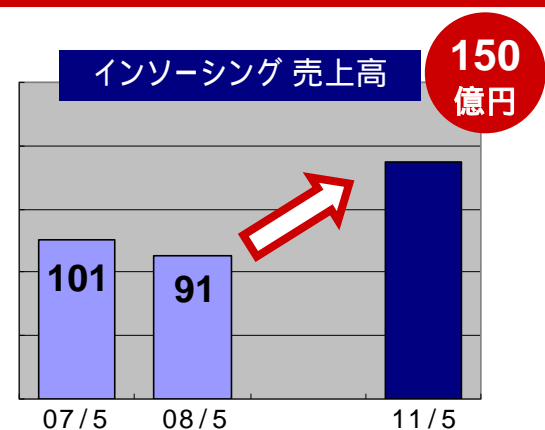
インソーシング（請負）事業の強化：

請負事業など顧客企業の社内で業務を進める

“インソーシング”事業のサービスメニューの開発を推進

戦略的人員配置

アライアンス、M & Aも積極的に検討



総合人材紹介事業拡大戦略

中期経営戦略： サービス機能の拡充



すべての領域にフォーカスした総合人材紹介事業を展開

各領域でのブランド強化と総合戦略の推進

各領域の紹介事業を強化

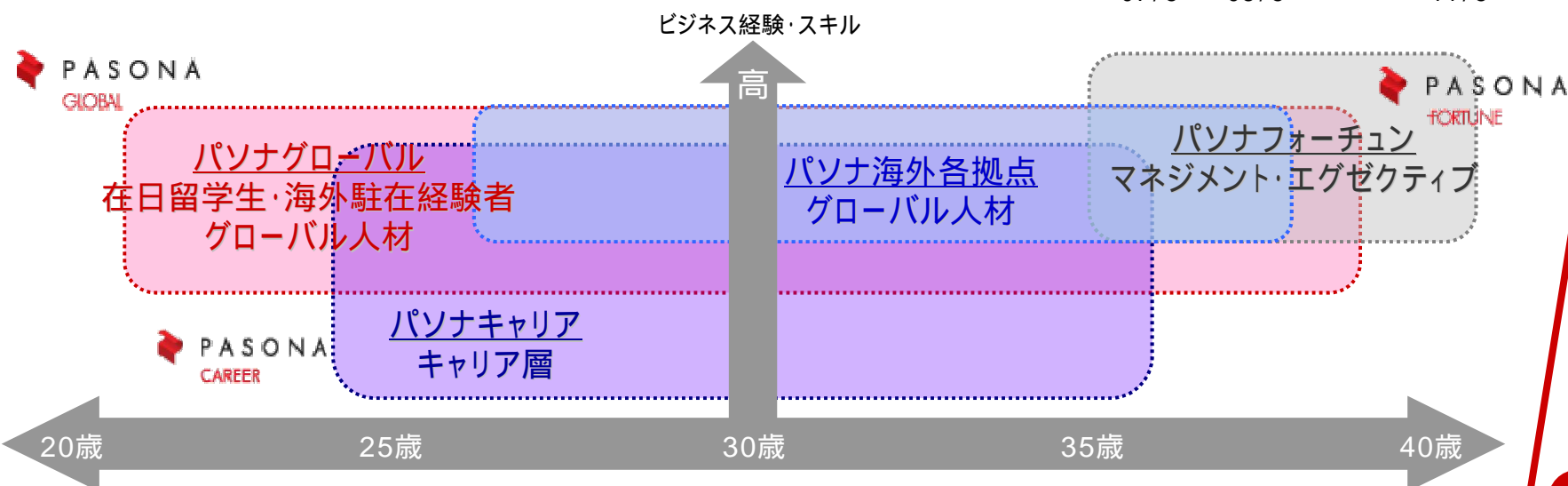
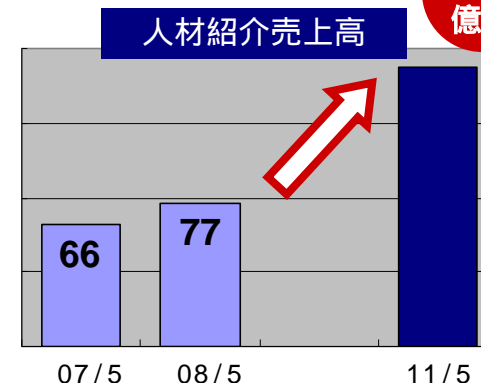
キャリア・マネジメント層： サービスクオリティ向上、サービスエリア拡大

グローバル人材確保：

グローバル人材（在日外国人、海外滞在経験日本人）の紹介事業強化

海外就職支援「ASIA JOB EXPO」開催

JETプログラム、パソナ国際交流プログラム



3. 2008年5月期決算概要

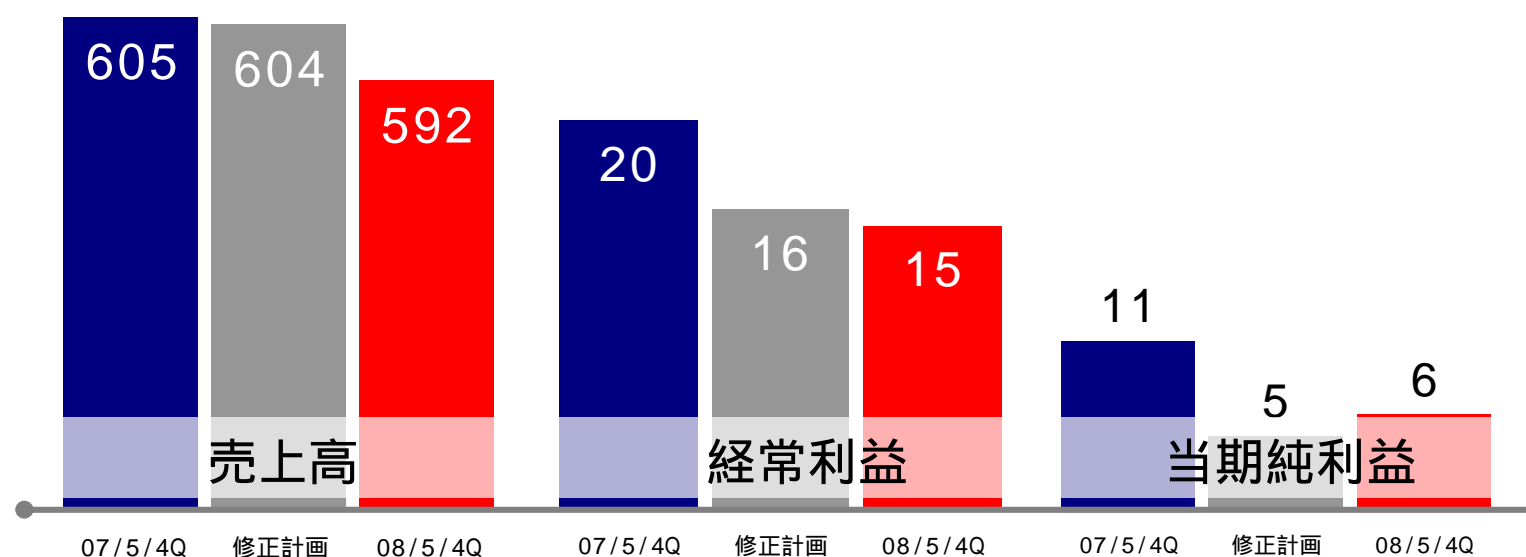
2009年5月期見通し

連結業績 第4四半期間 (2008/3-2008/5)

第4四半期間

再就職支援・アウトソーシングは好調、人材派遣事業は環境厳しく、計画未達

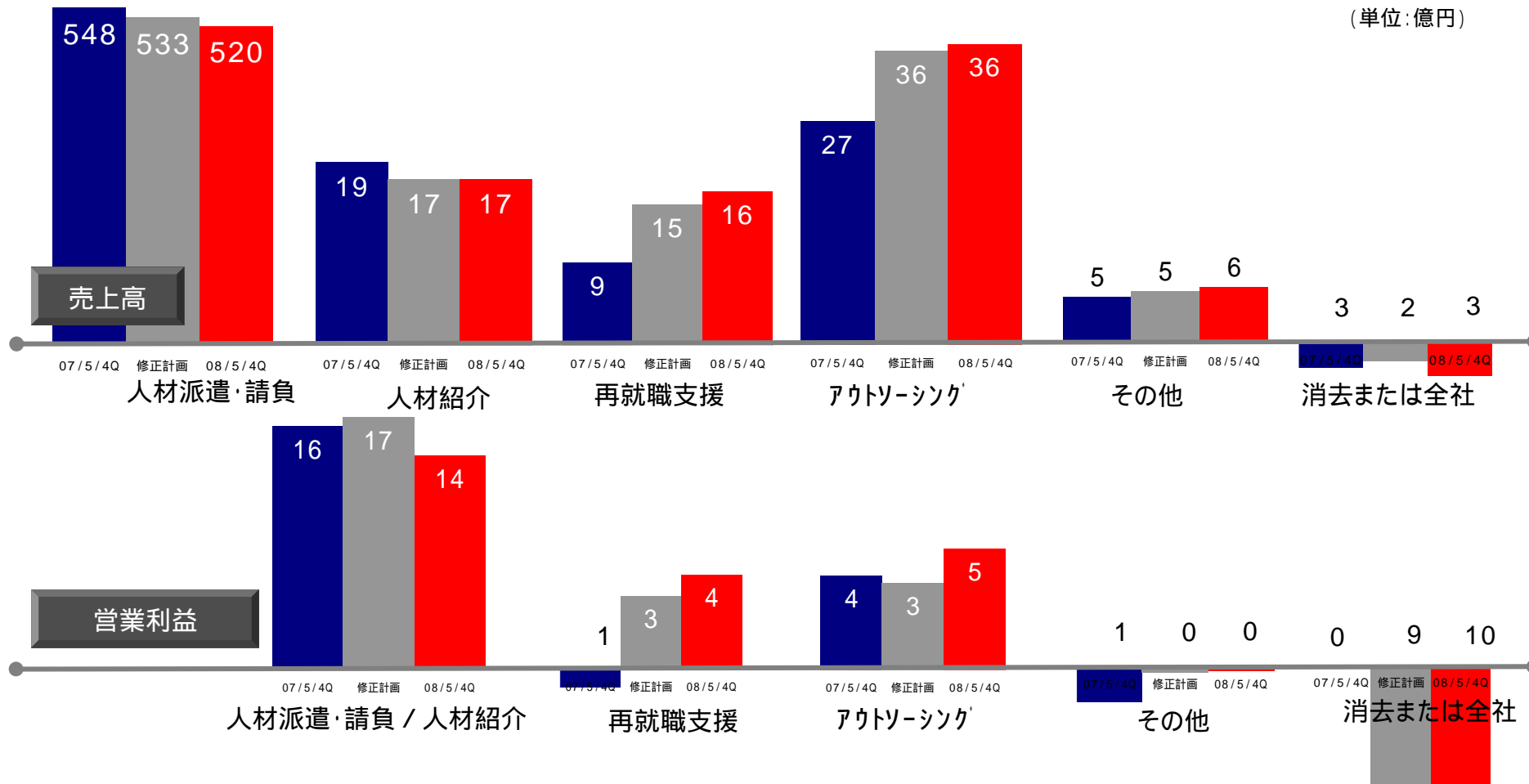
(単位: 億円)



(単位: 百万円)	07/5/4Q	(%)	修正計画	(%)	08/5/4Q	(%)	計画比 増減	%	(%pt)
売上高	60,531	(100.0)	60,370	(100.0)	59,178	(100.0)	1,192	2.0%	(-)
売上原価	48,348	(79.9)	48,053	(79.6)	46,825	(79.1)	1,227	2.6%	(0.5)
売上総利益	12,182	(20.1)	12,317	(20.4)	12,352	(20.9)	34	+0.3%	(+0.5)
販管費	10,320	(17.0)	10,921	(18.1)	10,995	(18.6)	74	+0.7%	(+0.5)
営業利益	1,862	(3.1)	1,396	(2.3)	1,356	(2.3)	39	2.8%	(0.0)
経常利益	2,047	(3.4)	1,581	(2.6)	1,497	(2.5)	84	5.3%	(0.1)
第4四半期間純利益	1,074	(1.8)	479	(0.8)	612	(1.0)	133	+27.8%	(+0.2)

連結業績 事業区分別 第4四半期間 (2008/3-2008/5) PASONA

(単位: 億円)



(単位: 百万円)

	人材派遣・請負					人材紹介					再就職支援				
	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比
売上高	54,847	53,276	51,961	1,315	2.5%	1,895	1,717	1,714	3	0.2%	882	1,493	1,634	141	9.5%
営業利益	1,635	1,692	1,440	251	14.9%	-	-	-	-	-	83	318	411	93	29.3%
営業利益率	2.9%	3.1%	2.7%	-	0.4pt	-	-	-	-	-	9.5%	21.3%	25.2%	-	3.9pt
	アウトソーシング					その他					消去または全社				
	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比	07/5/4Q	修正計画	08/5/4Q	計画比増減	計画比
売上高	2,711	3,559	3,639	80	2.3%	468	528	571	42	8.0%	272	205	342	137	-
営業利益	375	343	476	133	38.7%	65	12	10	1	-	1	945	961	16	-
営業利益率	13.8%	9.7%	13.1%	-	3.4pt	14.1%	2.4%	1.9%	-	0.5pt	-	-	-	-	-

*1. 数値はセグメント間内部取引消去前 *2. 人材派遣・請負、人材紹介は同一セグメントにつき営業利益は合算して表示

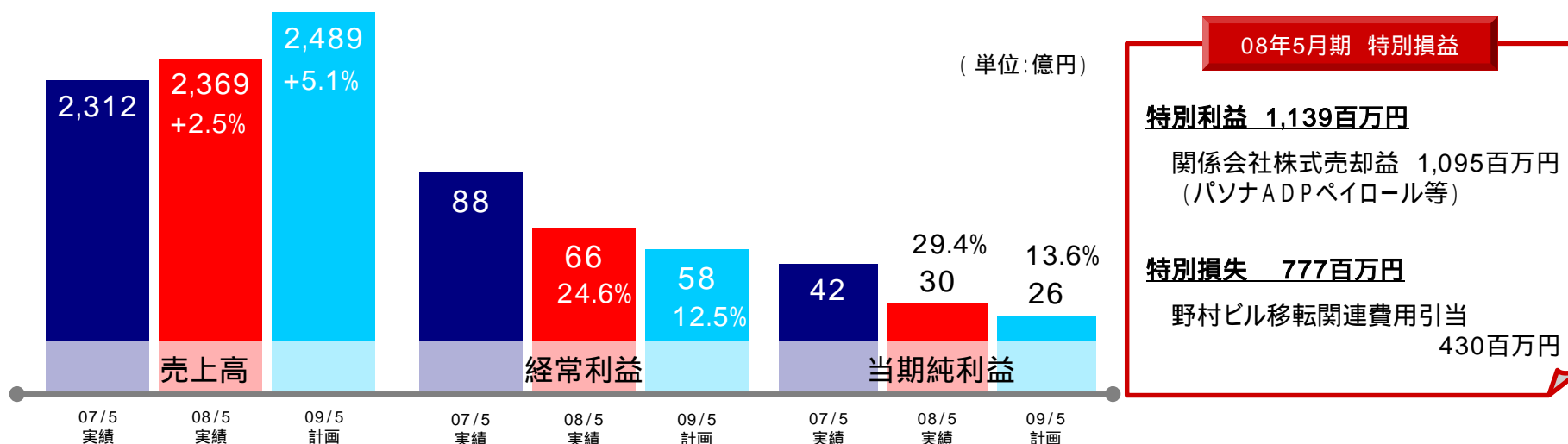
連結業績 (08年5月期実績-09年5月期計画)

08年5月期

派遣事業伸び悩むも他部門の貢献により増収を維持 戦略投資コスト先行により減益

09年5月期

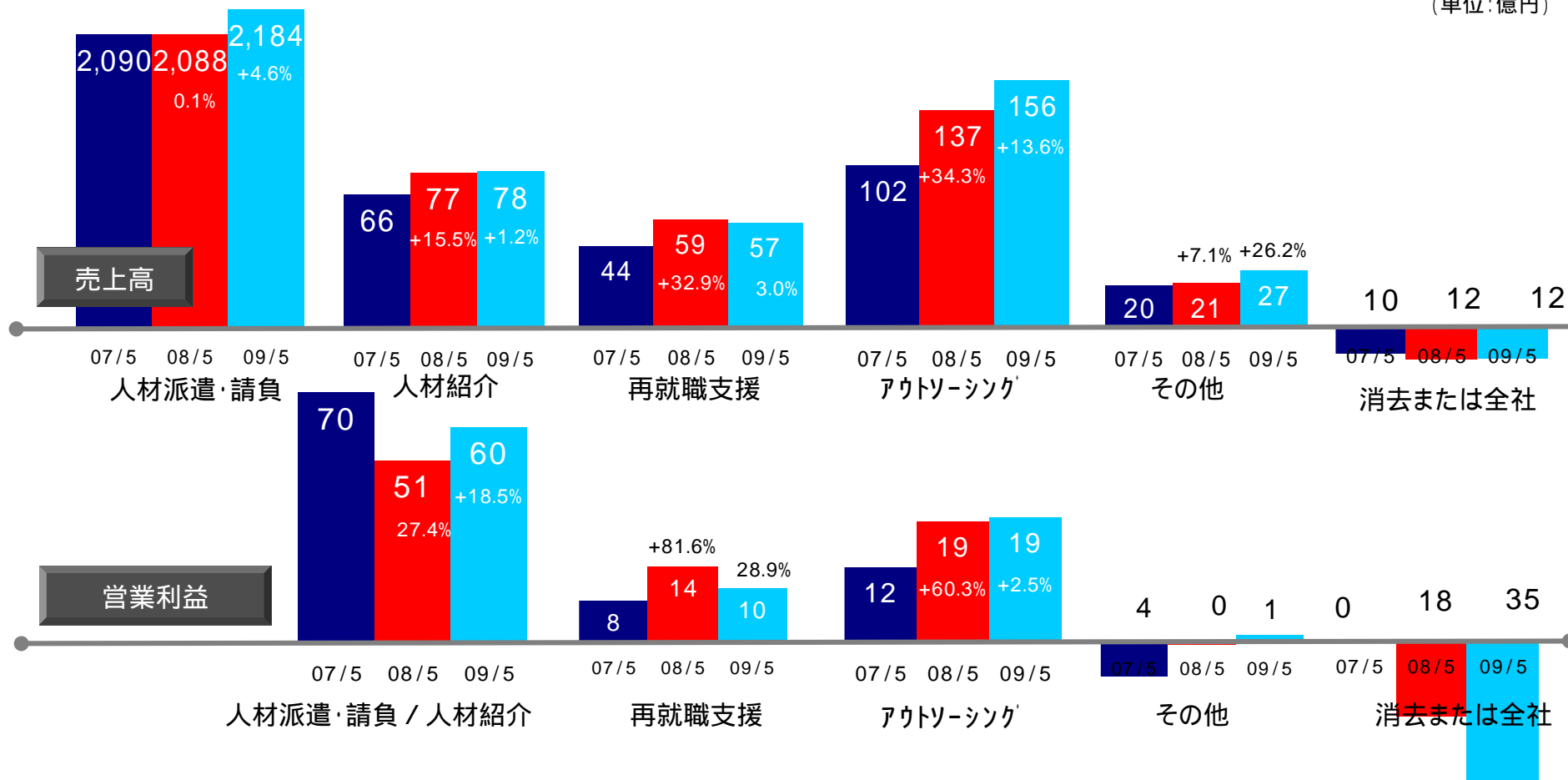
アウトソーシング事業注力、派遣は下期回復見込み
派遣の健康保険料率UPによる原価増大、減益見込み



(単位: 百万円)	07/5	(%)	08/5 実績	(%)	%	09/5 計画	(%)	08/5比 増減	%
売上高	231,231	(100.0)	236,945	(100.0)	+2.5%	248,920	(100.0)	11,974	+5.1%
売上原価	184,181	(79.7)	187,575	(79.2)	+1.8%	197,980	(79.5)	10,404	+5.5%
売上総利益	47,050	(20.3)	49,369	(20.8)	+4.9%	50,940	(20.5)	1,570	+3.2%
販管費	38,542	(16.6)	42,925	(18.1)	+11.4%	45,440	(18.3)	2,514	+5.9%
営業利益	8,507	(3.7)	6,444	(2.7)	24.2%	5,500	(2.2)	944	14.7%
経常利益	8,807	(3.8)	6,637	(2.8)	24.6%	5,810	(2.3)	827	12.5%
当期純利益	4,198	(1.8)	2,962	(1.3)	29.4%	2,560	(1.0)	402	13.6%

連結業績 事業区分別 (08年5月期実績 - 09年5月期計画)

(単位: 億円)



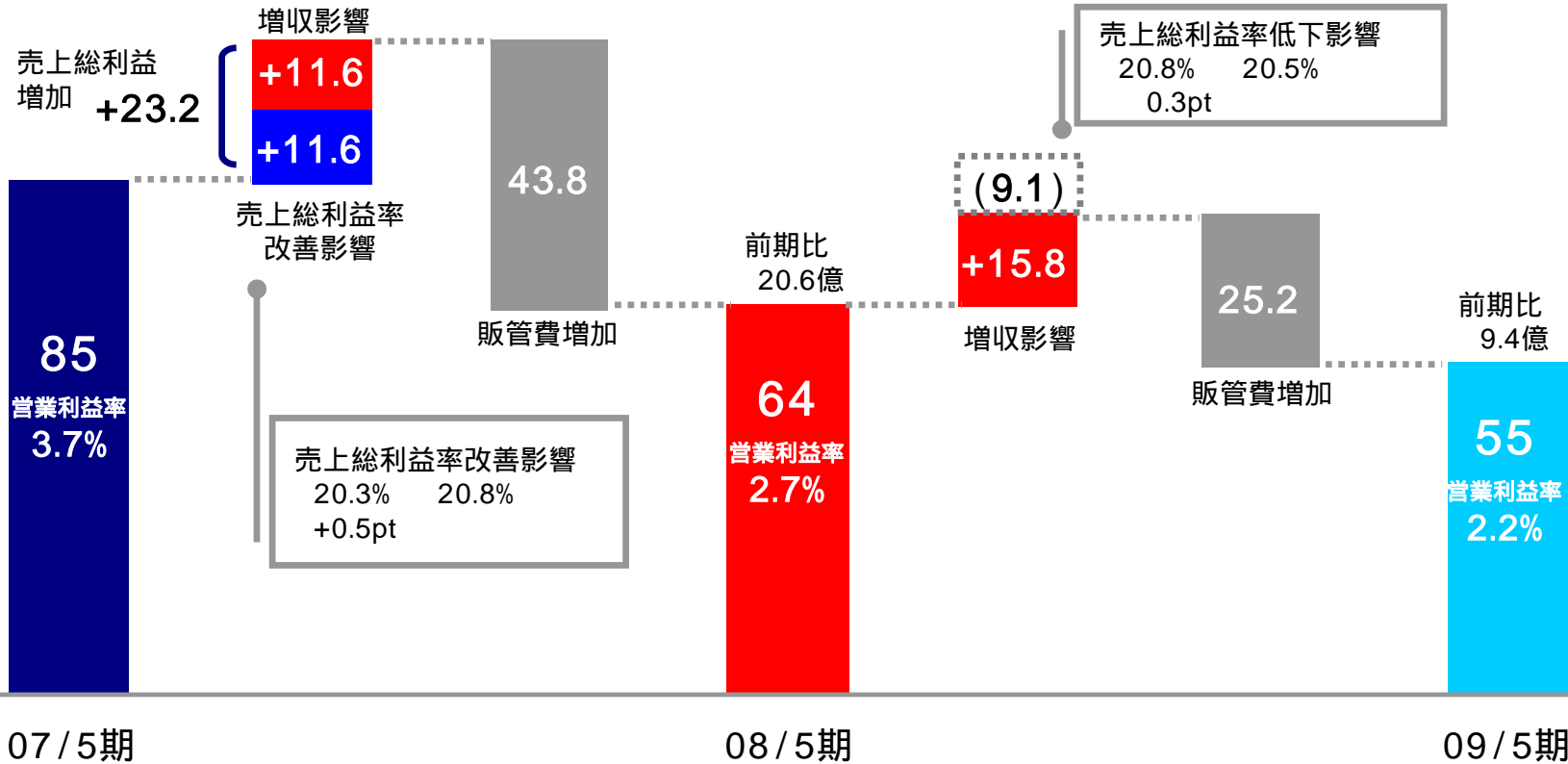
(単位: 百万円)

	人材派遣・請負						人材紹介						再就職支援					
	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比
売上高	208,952	208,810	0.1%	218,390	9,579	4.6%	6,645	7,676	15.5%	7,770	93	1.2%	4,408	5,858	32.9%	5,680	178	3.0%
営業利益	6,964	5,056	27.4%	5,990	933	18.5%	-	-	-	-	-	-	758	1,377	81.6%	980	397	28.9%
営業利益率	3.2%	2.3%	0.9pt	2.6%	-	0.3pt	-	-	-	-	-	-	17.2%	23.5%	6.3pt	17.3%	-	6.2pt
	アウトソーシング						その他						消去または全社					
	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比	07/5	08/5	前期比	09/5	増減	前期比
売上高	10,226	13,732	34.3%	15,600	1,867	13.6%	1,975	2,115	7.1%	2,670	554	26.2%	976	1,248	-	1,190	58	5.8%
営業利益	1,174	1,883	60.3%	1,930	46	2.5%	396	26	-	100	126	-	6	1,846	-	3,500	1,653	28.9%
営業利益率	11.5%	13.7%	2.2pt	12.4%	-	1.3pt	20.1%	1.3%	18.8pt	3.7%	-	5.0pt	0.6%	-	-	-	-	-

* 1. 07/5,08/5は実績値、09/5は計画値 * 2. 数値はセグメント間内部取引消去前 * 3. 人材派遣・請負、人材紹介は同一セグメントにつき、営業利益は合算して表示

営業利益分析

(単位: 億円)



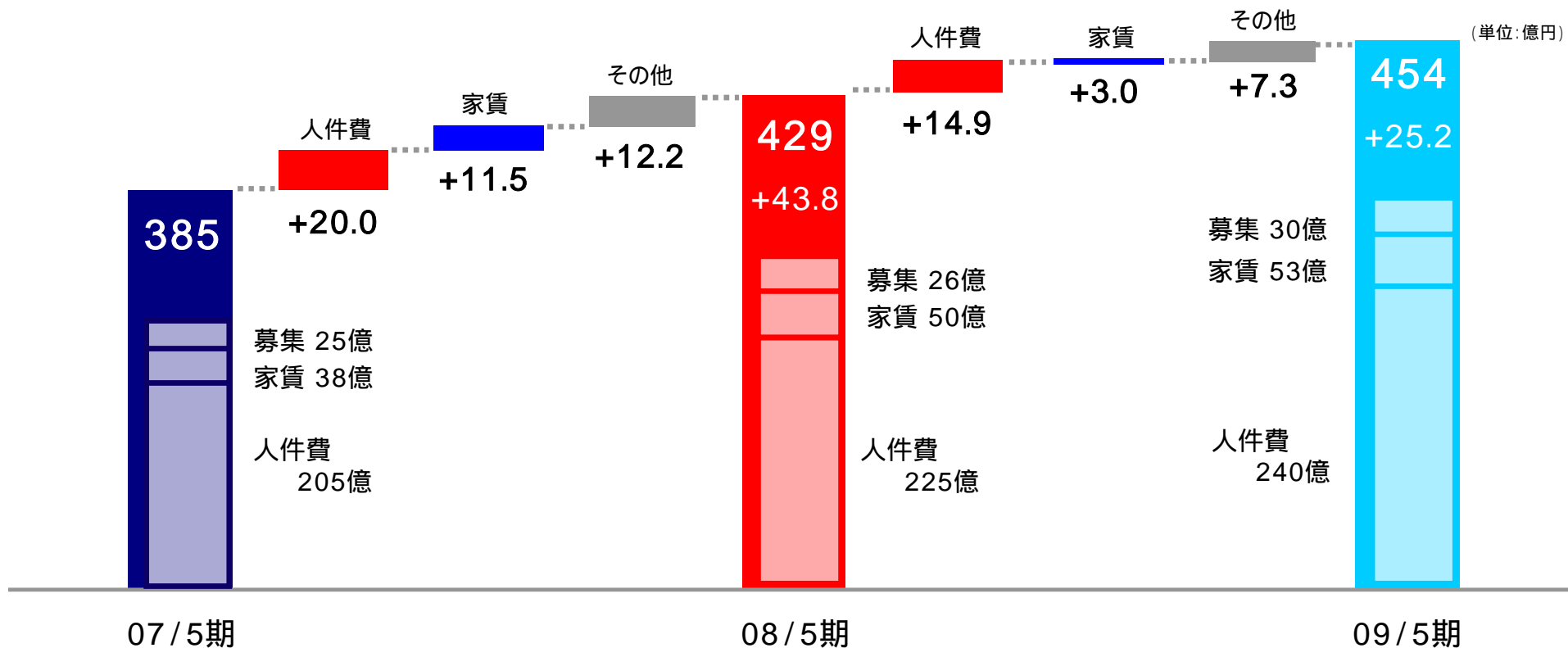
2008年5月期

- 売上総利益率が改善
20.3% 20.8% (+0.5pt)
- ・収益率の高い事業構成比が拡大
- ・アウトソーシングの粗利率上昇 +1.9pt
規模拡大による原価減と効率化
- 戦略的投資によるコスト増

2009年5月期

- 売上総利益率が低下
20.8% 20.5% (-0.3pt)
- ・人材派遣 0.4pt
健康保険料UP、原価増
- ・人材紹介 +5.4pt
Pelham 2 社売却影響
- ・再就職支援 5.8pt
- 成長分野の維持発展コスト中心に増加

販管費分析



2008年5月期

維持発展投資
成長分野人員増に伴う人件費の増加
連結(契約社員含む) + 689人

戦略投資
新丸ビル・表参道など
戦略拠点開設による家賃等のコスト増
持株会社体制移行に伴う
支払報酬等コスト増

2009年5月期

維持発展投資
成長分野への投資継続

募集費の増加 + 3.6億円
国内人材紹介の転職希望者募集コストが増加

業務効率向上施策を実施
シェアード化、事業再編等

財務・CFの状況

財務状況

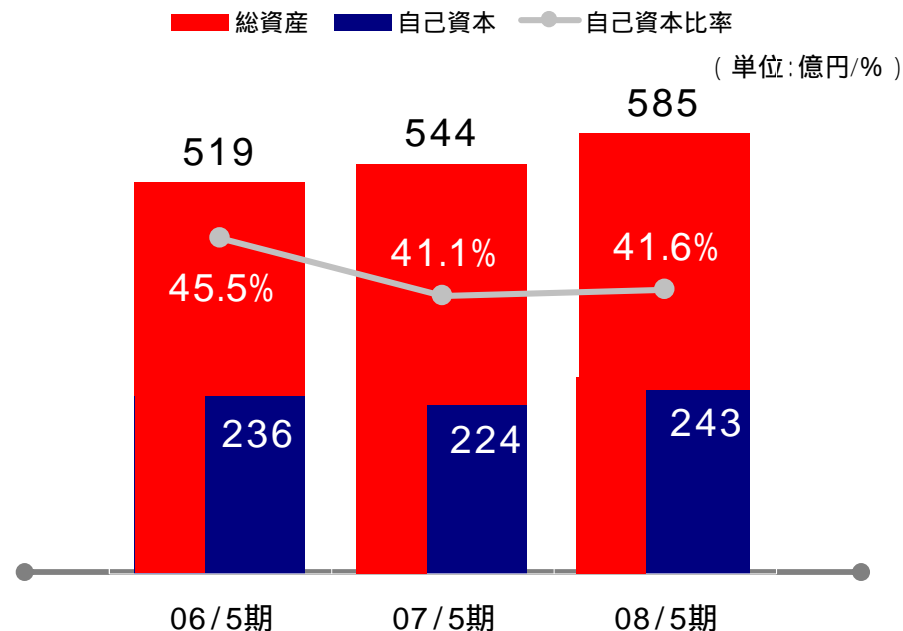
08/5期
()内は07/5期末比



キャッシュ・フロー

	07/5	08/5
営業CF	59	60
投資CF	32	30
財務CF	56	10
フリーCF	27	30

総資産・自己資本・自己資本比率



・税引前利益	70億円
・営業債務の増加	2億円
・法人税等の支払	41億円

・有形固定資産の取得	21億円
・無形固定資産の取得	14億円

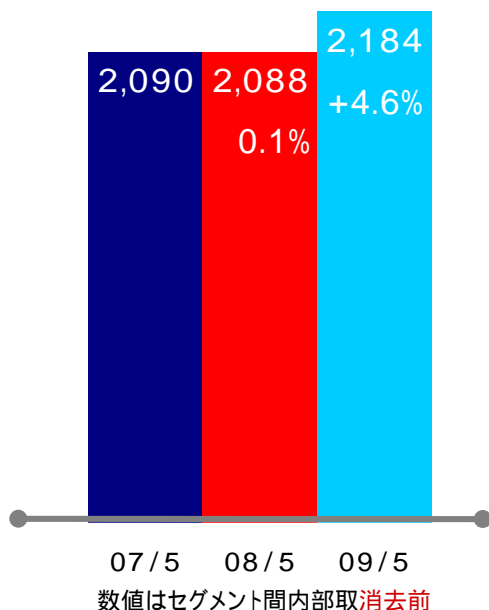
・配当金支払	11億円
--------	------

4. 事業区分別

人材派遣・請負事業 職種別売上高・構成比

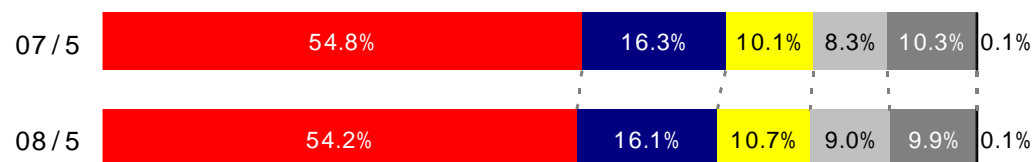
売上高

(単位:億円)



職種別売上高

数値はセグメント間内部取引消去後



(単位:百万円)

	07/5期	前期比	08/5期	前期比
クラリカル (一般事務)	114,418	13.7%	112,968	1.3%
テクニカル (専門事務)	34,050	9.1%	33,653	1.2%
ITエンジニアリング	21,143	5.2%	22,253	5.2%
営業・販売職	17,367	25.9%	18,794	8.2%
その他	21,469	11.3%	20,623	3.9%
派遣付随業務	281	12.9%	220	21.4%

2008年5月期

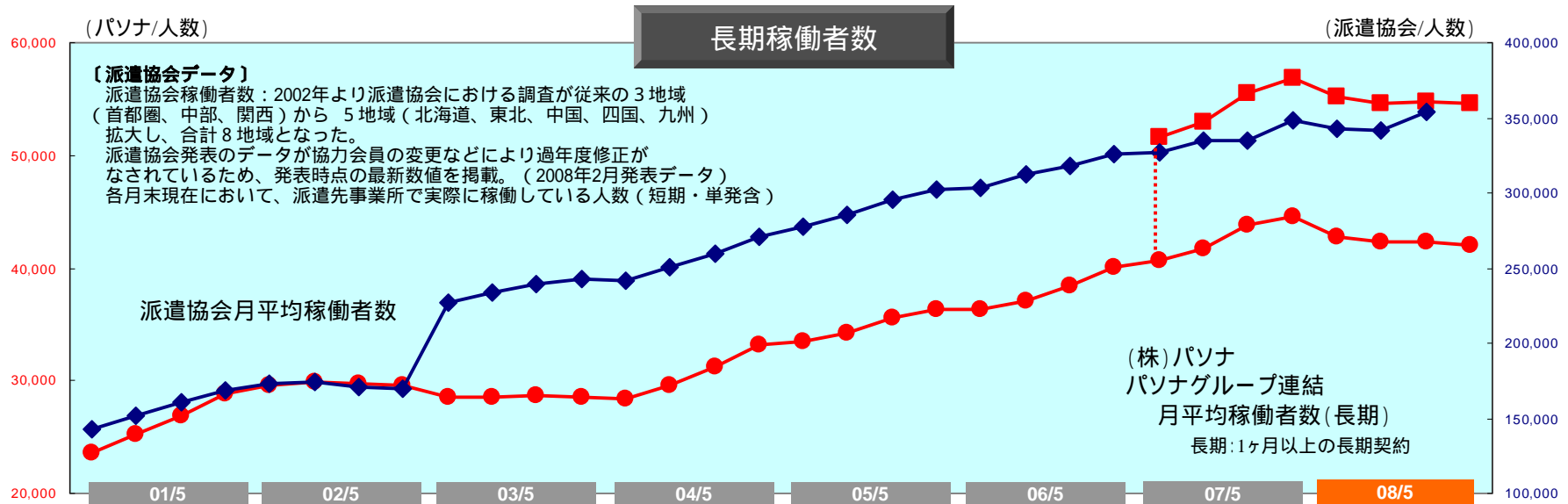
クラリカル、テクニカル 伸び悩み
ITエンジニアリング、営業・販売職は伸長
大企業および首都圏での需要減
正社員採用による人材需要の一服感
終了件数抑制
平均契約期間の長期化

➡ 長期安定化戦略の奏功

2009年5月期

顧客・スタッフのコンプライアンス志向
シェア拡大へ
下期以降の需要回復局面に向け
専門職分野の強化と優秀人材の囲い込みを実施
請負事業(インソーシング)を強化

人材派遣事業 営業計数



	07/5期				08/5期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
派遣協会	327,110	334,570	340,784	348,667	342,784	341,996	353,834	353,834
前年同Q比	7.7%	7.4%	7.2%	7.2%	4.8%	2.2%	3.8%	1.5%
(株)パソナ	* 40,745	41,676	43,832	44,619	* 42,825	42,350	42,387	42,073
前年同Q比	12.2%	12.3%	14.0%	11.3%	5.1%	1.6%	3.3%	5.7%
パソナグループ連結(国内)	51,586	52,889	55,566	56,881	55,168	54,619	54,758	54,573
前年同Q比	13.4%	13.1%	14.9%	12.8%	6.9%	3.3%	2.0%	4.1%

* 2006年5月期4Qに㈱ソシオを吸収合併。稼働者数に含む。
 * 2008年5月期1Qより特別プロジェクト案件数を含む。

データはパソナ単体
 月平均稼働者数、受注、スタート、終了、成約率については、2002年9月～2007年5月迄、特別プロジェクト案件を除いた数値で表示
 派遣料金は2004年5月期より総稼働時間ベースの表示に変更
 04/5期のスタート件数、終了件数のうち、上期データの一部に過誤があったため、05/5期データより修正
 月平均データは12ヶ月間の平均
 新規登録者は連結ベース、国内派遣事業での開示
 パソナは6月～5月、子会社は4月～3月の数値
 06/5期の営業計数は4Qよりソシオを含む
 07/5期はソシオ含む数値

特別プロジェクト案件の影響が小さくなったため
 08/5期より数値に含む。数値基準を変更したため、
 斜体前期比は参考値

営業計数（株）パソナ） 12ヶ月平均

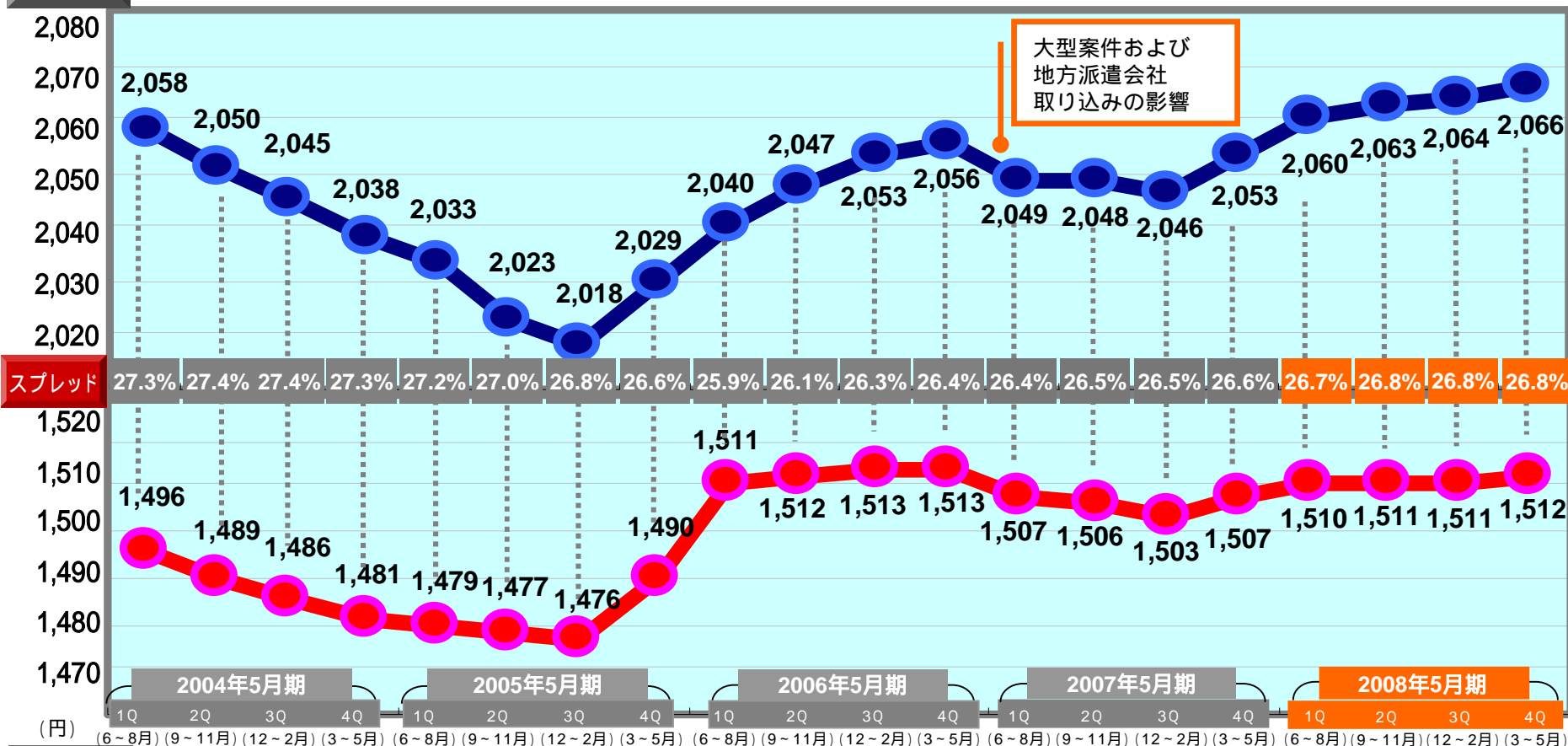
	月平均長期受注件数		月平均長期スタート件数		月平均長期終了件数		月平均成約率 (長期スタート/長期受注)		累計新規登録者数 (連結/国内)	
	件数	前期比	件数	前期比	件数	前期比	成約率	前期比	人数	前期比
07/5	8,032	7.5%	3,272	8.8%	3,284	16.1%	40.7%	0.4pt	100,703	5.9%
08/5	7,112	11.4%	2,780	15.0%	3,076	6.4%	39.1%	1.6pt	88,439	12.2%

人材派遣・請負事業 単価 / 株式会社パソナ

継続的な料金交渉を実施
 スプレッド、請求単価ともに緩やかに推移

請求単価
08年5月期 26.8%
 (前年比 + 0.3pt)

	2007年5月期 平均				前期比	2008年5月期 平均	
	04/5期	05/5期	06/5期	07/5期		08/5期	前期比
請求単価	2,048	2,026	2,049	2,049	0.0%	2,063	0.7%
支払単価	1,488	1,481	1,512	1,506	0.4%	1,511	0.3%
スプレッド	27.3%	26.9%	26.2%	26.5%	+0.3pt	26.8%	+0.3pt

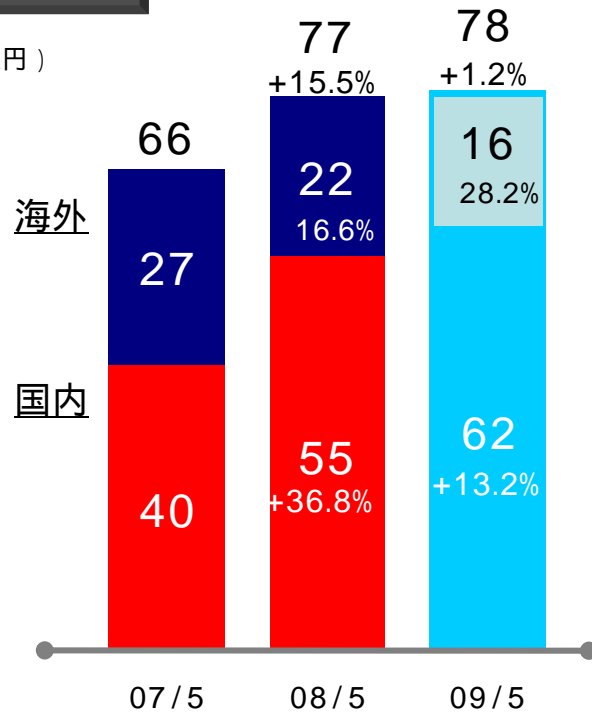


支払単価

パソナ単体 / 全職種平均時間単価 (加重平均)
 2007年5月期より、吸収合併した㈱ソシオを含む

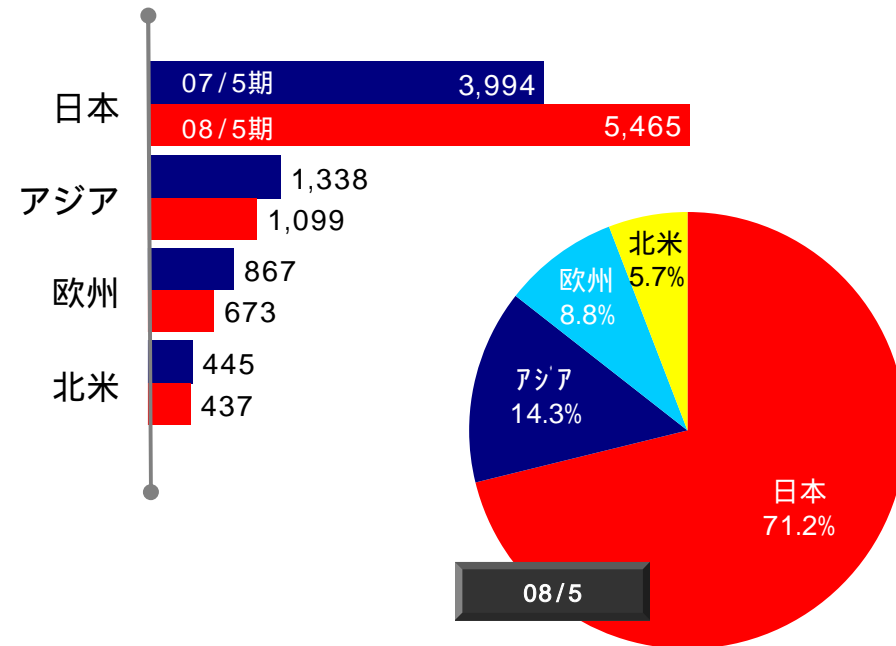
売上高

(単位:億円)



エリア別売上高

(単位:百万円)



2008年5月期

国内紹介

- ・若年層、キャリア層に加え、マネジメント層の紹介も拡大
- ・紹介予定派遣も堅調
- ・企業の採用意欲は高いが、求めるレベルは上がってきている

海外紹介

- ・サブプライム、為替レート影響でマイナス

2009年5月期

国内紹介

- ・サービスクオリティ向上のため
コンサルタントの育成強化
- ・グローバル人材、マネジメント層の紹介強化

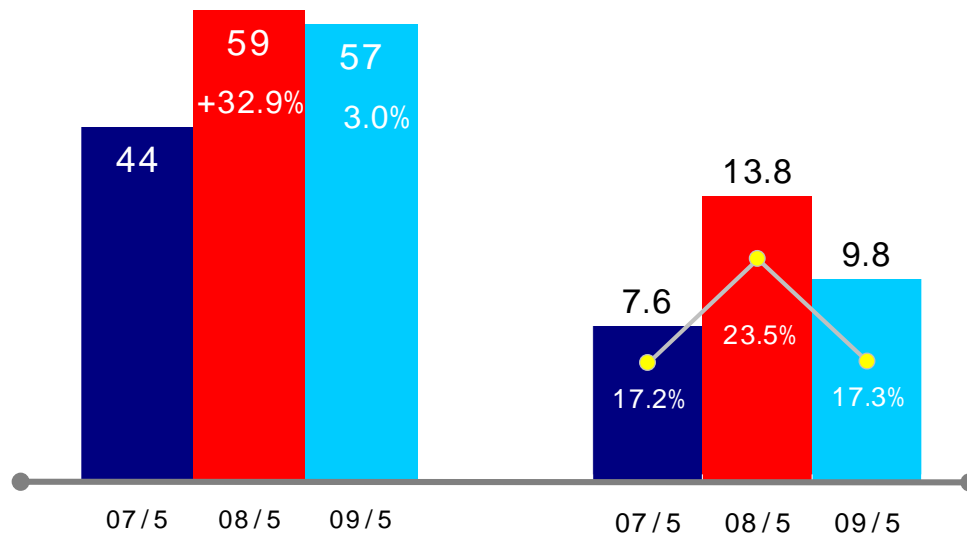
海外紹介

- ・子会社売却影響 (約9億円) によりマイナス成長
- ・中国、インドを強化し、成長軌道へ

売上高

営業利益・営業利益率

(単位:億円)



営業計数 (前年同期比)

取引社数 +10.0%
 1社あたり受入れ人数 +43.1%
 受注人数 +57.1%

(単位:百万円)

	07/3期	08/3期	前期比
受注高	4,260	6,012	41.1%

2008年5月期

再就職支援市場の縮小は底打ち
 大企業中心に早期・希望退職実施が増加
 大口特需により
 拠点・コンサルタントの効率向上

➡ 売上・利益ともに過去最高を達成

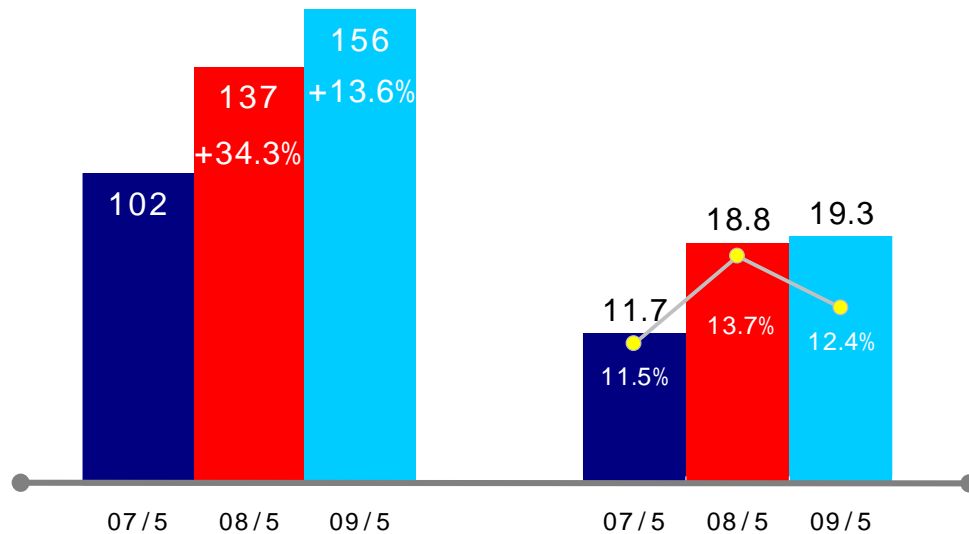
2009年5月期

景気の不透明感続き
 上期需要は引き続き堅調
 サービスレベルの向上を目指し
 さらなるシェアアップに注力
 08/5期の特需影響消える
 売上・利益ともにマイナス見込む

売上高

営業利益・営業利益率

(単位: 億円)



ベネフィット・ワン業績

(単位: 百万円)

	07/3期	08/3期	09/3期
売上高	10,226	13,735	15,624
営業利益	1,271	1,948	2,021

前期比

売上高	34.3%	13.8%
営業利益	53.3%	3.7%

2008年5月期

トータルコンペンセーション (総額報酬管理)
提案営業を推進、福利厚生サービスを拡大
オペレーションの効率化
松山カスタマーセンターの稼働
コスト削減に貢献

➡ 大幅増収増益を達成

2009年5月期

企業の福利厚生制度の見直し、
アウトソーシング化進捗により堅調に推移
サービスコンテンツの差別化・拡充を推進
カスタマー・ロイヤリティ・プログラム事業、
メタボ関連ヘルスケア事業も貢献

➡ 着実に増収増益へ

2009年5月期 上期・下期バランス

・アウトソーシングの季節影響大きく、利益の上下差が拡大

売上高



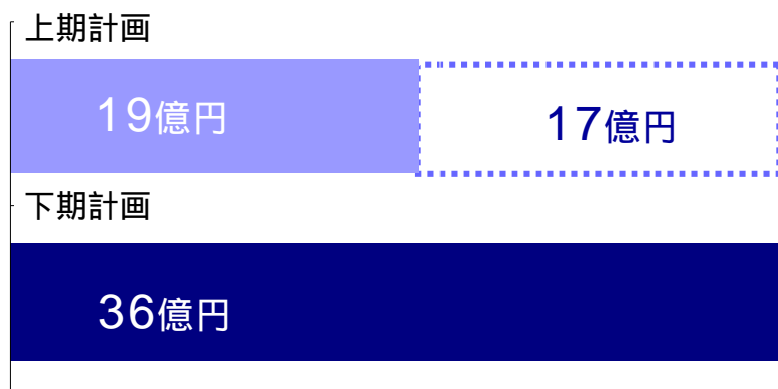
売上高

人材派遣事業では下期の需要回復を見込む

セグメント上下差

・人材派遣	+ 31億円
・人材紹介	+ 2.7億円
・再就職支援	4.8億円
・アウトソーシング	+ 5.8億円

営業利益



営業利益

季節変動の大きいアウトソーシングの
コストが上期に集中

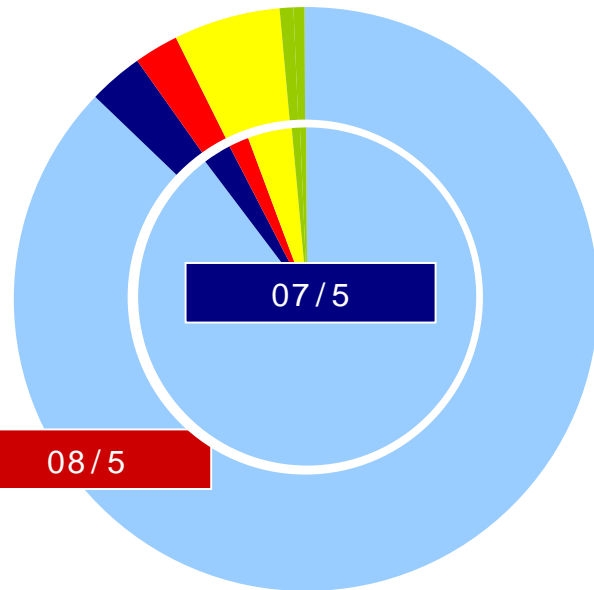
セグメント上下差

・人材派遣・紹介	+ 8.5億円
・再就職支援	4.2億円
・アウトソーシング	+ 15.7億円

5. 参考資料

連結業績 事業区分別構成比(2007/6-2008/5)

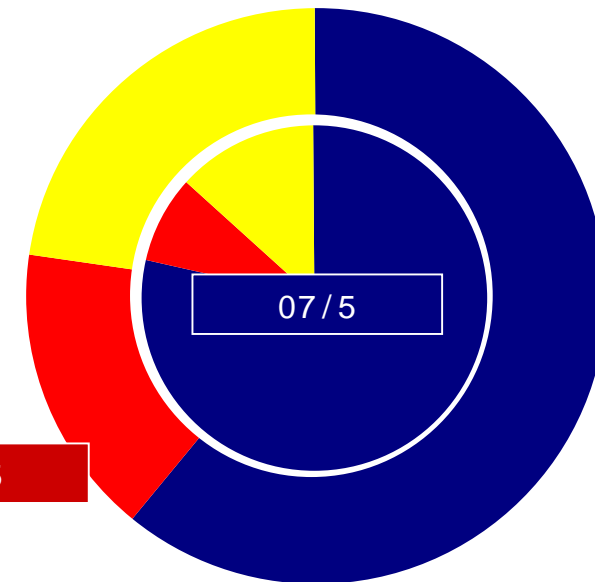
売上高



営業利益

営業利益構成グラフは人材派遣・人材紹介、再就職支援、アウトソーシングのみ

- 人材派遣(売上高)
- 人材紹介(売上高)
- 派遣・紹介(営業利益)
- 再就職支援
- アウトソーシング
- その他

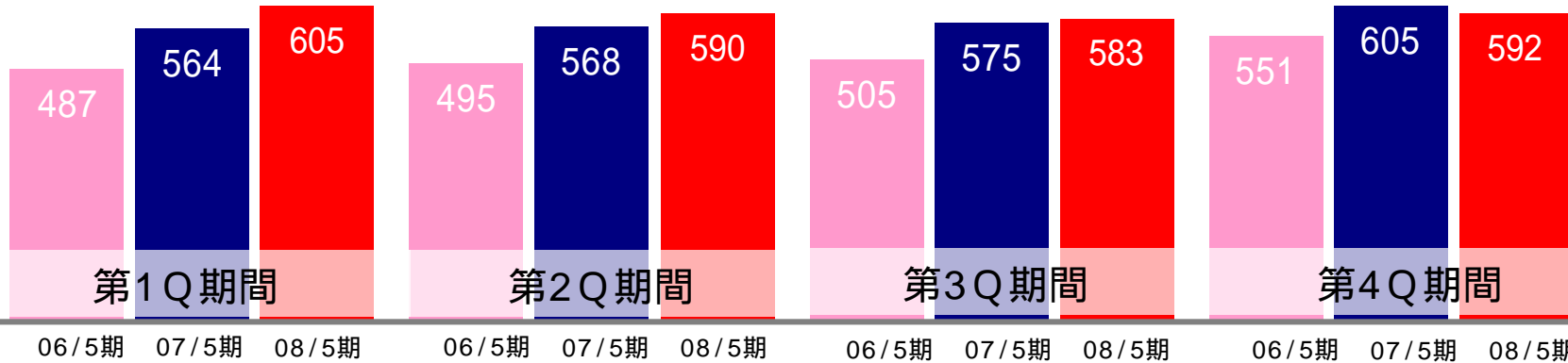
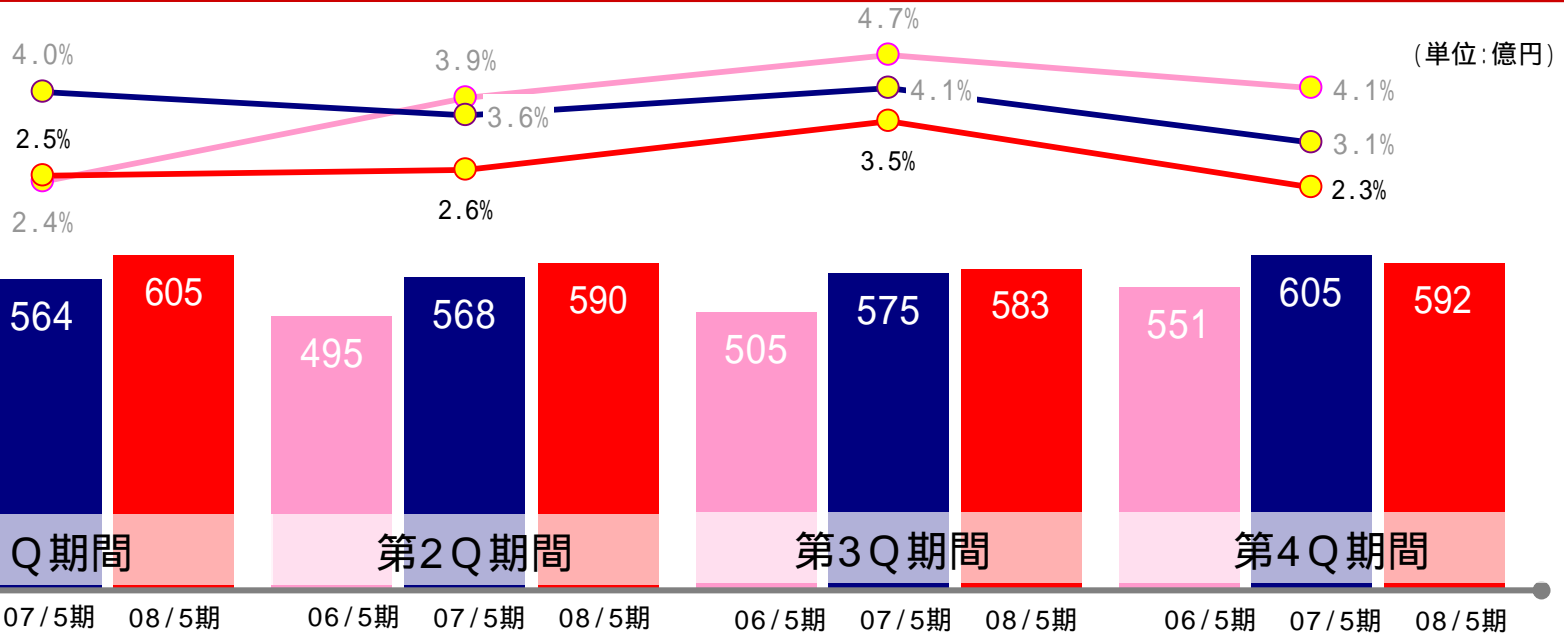


(単位:百万円)

	07/5期				08/5期			
	売上高	構成比	営業利益	構成比	売上高	構成比	営業利益	構成比
人材派遣	208,952	90.3%	6,964	81.9%	208,810	88.1%	5,056	78.4%
人材紹介	6,645	2.9%			7,676	3.2%		
再就職支援	4,408	1.9%	758	8.9%	5,858	2.5%	1,377	21.4%
アウトソーシング	10,226	4.4%	1,174	13.8%	13,732	5.8%	1,883	29.2%
その他	1,975	0.9%	396	4.7%	2,115	0.9%	26	0.4%
消去又は全社	976	0.4%	6	0.1%	1,248	0.5%	1,846	28.6%
合計	231,231	100.0%	8,507	100.0%	236,945	100.0%	6,444	100.0%

連結業績 四半期推移 / 事業区分別

売上高



	第1四半期 (6~8月)					第2四半期 (9~11月)					第3四半期 (12~2月)					第4四半期 (3~5月)					
	06/5期	07/5期	対前期増減率	08/5期	対前期増減率	06/5期	07/5期	対前期増減率	08/5期	対前期増減率	06/5期	07/5期	対前期増減率	08/5期	対前期増減率	06/5期	07/5期	対前期増減率	08/5期	対前期増減率	
売上高	人材派遣・請負	44,432	50,723	14.2%	53,596	5.7%	45,178	51,213	13.4%	52,090	1.7%	45,699	52,167	14.2%	51,162	1.9%	50,273	54,847	9.1%	51,961	5.3%
	人材紹介	1,063	1,704	60.2%	2,260	32.6%	999	1,516	51.8%	1,905	25.7%	1,149	1,529	33.0%	1,795	17.4%	1,329	1,895	42.6%	1,714	9.5%
	再就職支援	890	1,328	49.2%	1,213	8.7%	1,007	1,260	25.0%	1,421	12.8%	1,079	937	13.2%	1,588	69.5%	1,031	882	14.5%	1,634	85.4%
	アウトソーシング	2,033	2,415	18.8%	3,217	33.2%	2,030	2,502	23.2%	3,389	35.4%	2,086	2,596	24.4%	3,486	34.3%	2,068	2,711	31.1%	3,639	34.2%
	その他	519	496	4.3%	472	4.9%	505	495	1.9%	498	0.4%	670	514	23.3%	574	11.7%	608	468	23.0%	571	22.0%
	消去または全社	212	225	-	270	-	201	231	-	278	-	201	246	-	356	-	226	272	-	342	-
営業利益	人材派遣・請負/人材紹介	1,248	2,076	66.2%	1,384	33.3%	1,582	1,411	10.8%	618	56.2%	1,802	1,841	2.2%	1,613	12.4%	1,922	1,635	14.9%	1,440	11.9%
	再就職支援	211	451	113.5%	226	49.8%	275	350	27.3%	361	3.0%	294	40	86.3%	378	836.3%	185	83	-	411	-
	アウトソーシング	154	119	-	72	-	264	340	28.5%	550	61.6%	440	577	31.1%	929	60.8%	351	375	6.7%	476	27.0%
	その他	86	134	-	9	-	215	62	-	10	-	158	133	-	17	-	238	65	-	10	-
	消去または全社	31	3	-	0	-	27	2	-	1	-	2	4	56.3%	887	-	19	1	92.8%	961	-
営業利益率	人材派遣・請負/人材紹介	2.7%	4.0%	1.3pt	2.5%	1.5pt	3.4%	2.7%	0.7pt	1.1%	1.6pt	3.8%	3.4%	0.4pt	3.0%	0.4pt	3.7%	2.9%	0.8pt	2.7%	0.2pt
	再就職支援	23.7%	34.0%	10.3pt	18.6%	15.4pt	27.4%	27.8%	0.4pt	25.4%	2.4pt	27.2%	4.3%	22.9pt	23.8%	19.5pt	18.0%	9.5%	27.5pt	25.2%	34.7pt
	アウトソーシング	7.6%	4.9%	2.7pt	2.3%	2.6pt	13.0%	13.6%	0.6pt	16.2%	2.6pt	21.1%	22.3%	1.2pt	26.6%	4.3pt	17.0%	13.8%	3.2pt	13.1%	0.7pt
	その他	16.6%	27.0%	10.4pt	2.0%	25.0pt	42.7%	12.7%	30.0pt	2.2%	14.9pt	23.6%	25.9%	2.3pt	3.0%	22.9pt	39.3%	14.1%	25.2pt	1.9%	12.2pt
	消去または全社	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

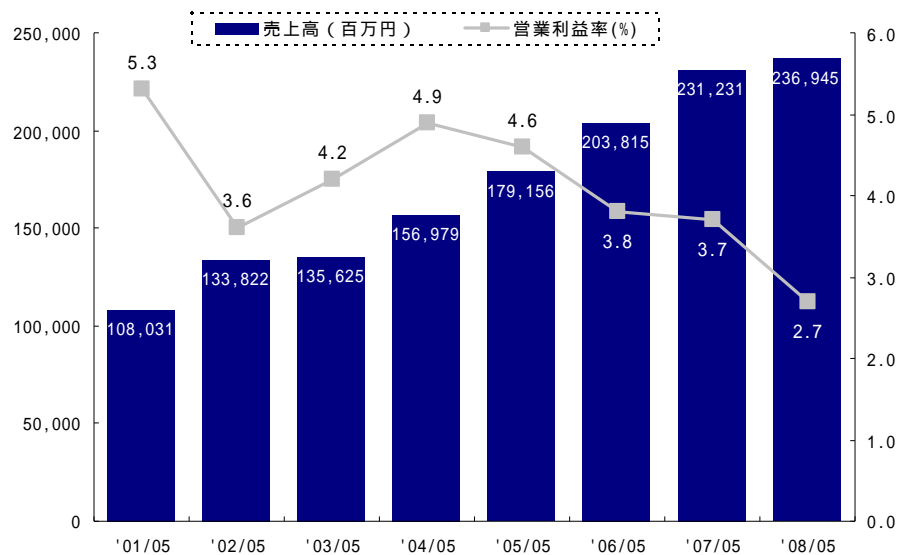
連結業績 四半期推移

(単位:百万円)

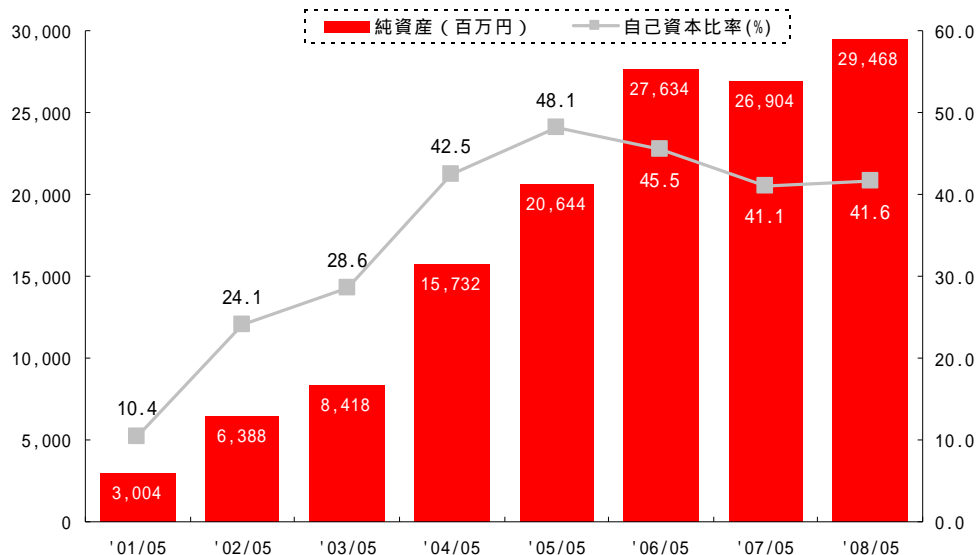
	第1四半期(6~8月)					第2四半期(9~11月)					第3四半期(12~2月)					第4四半期(3~5月)				
	06/5期	07/5期	対前期 増減率	08/5期	対前期 増減率	06/5期	07/5期	対前期 増減率	08/5期	対前期 増減率	06/5期	07/5期	対前期 増減率	08/5期	対前期 増減率	06/5期	07/5期	対前期 増減率	08/5期	対前期 増減率
	売上	48,726	56,444	15.8%	60,489	7.2%	49,520	56,757	14.6%	59,026	4.0%	50,484	57,498	13.9%	58,250	1.3%	55,084	60,531	9.9%	59,178
売上総利益	9,438	11,308	19.8%	12,115	7.1%	9,975	11,660	16.9%	12,230	4.9%	10,614	11,897	12.1%	12,671	6.5%	11,208	12,182	8.7%	12,352	1.4%
販管費	8,250	9,031	9.5%	10,585	17.2%	8,040	9,623	19.7%	10,688	11.1%	8,232	9,567	16.2%	10,655	11.4%	8,967	10,320	15.1%	10,995	6.5%
営業利益	1,188	2,277	91.6%	1,529	32.8%	1,934	2,037	5.3%	1,541	24.3%	2,382	2,330	2.2%	2,015	13.5%	2,240	1,862	16.9%	1,356	27.1%
経常利益	1,207	2,377	96.9%	1,584	33.4%	1,895	2,014	6.2%	1,560	22.5%	2,381	2,367	0.6%	1,994	15.8%	2,360	2,047	13.2%	1,497	26.9%
当期純利益	543	1,125	107.1%	795	29.4%	939	947	0.9%	268	71.7%	1,113	1,050	5.7%	1,286	22.5%	992	1,074	8.3%	612	43.0%
粗利率	19.4%	20.0%	0.6pt	20.0%	0.0pt	20.1%	20.5%	0.4pt	20.7%	0.2pt	21.0%	20.7%	0.3pt	21.8%	1.1pt	20.3%	20.1%	0.2pt	20.9%	0.8pt
販管费率	17.0%	16.0%	1.0pt	17.5%	1.5pt	16.2%	16.9%	0.7pt	18.1%	1.2pt	16.3%	16.6%	0.3pt	18.3%	1.7pt	16.2%	17.0%	0.8pt	18.6%	1.6pt
営業利益率	2.4%	4.0%	1.6pt	2.5%	1.5pt	3.9%	3.6%	0.3pt	2.6%	1.0pt	4.7%	4.1%	0.6pt	3.5%	0.6pt	4.1%	3.1%	1.0pt	2.3%	0.8pt
経常利益率	2.5%	4.2%	1.7pt	2.6%	1.6pt	3.8%	3.5%	0.3pt	2.6%	0.9pt	4.7%	4.1%	0.6pt	3.4%	0.7pt	4.3%	3.4%	0.9pt	2.5%	0.9pt
当期純利益率	1.1%	2.0%	0.9pt	1.3%	0.7pt	1.9%	1.7%	0.2pt	0.5%	1.2pt	2.2%	1.8%	0.4pt	2.2%	0.4pt	1.8%	1.8%	0.0pt	1.0%	0.8pt

主要経営指標

売上高および営業利益率



純資産および自己資本比率



業績推移

経営指標	'01/05	'02/05	'03/05	'04/05	'05/05	'06/05	'07/05	'08/05
売上高	108,031	133,822	135,625	156,979	179,156	203,815	231,231	236,945
売上総利益率	20.8%	18.2%	19.7%	20.9%	20.8%	20.2%	20.3%	20.8%
販売費及び一般管理費	16,695	19,557	21,058	25,104	28,992	33,491	38,542	42,925
売上高販管費比率	15.5%	14.6%	15.5%	16.0%	16.2%	16.4%	16.6%	18.1%
営業利益	5,742	4,786	5,687	7,648	8,238	7,745	8,507	6,444
営業利益率	5.3%	3.6%	4.2%	4.9%	4.6%	3.8%	3.7%	2.7%
経常利益	5,464	4,222	5,373	7,329	8,289	7,844	8,807	6,637
経常利益率	5.1%	3.2%	4.0%	4.7%	4.6%	3.8%	3.8%	2.8%
当期純利益 (損失)	6,849	1,974	2,027	3,647	4,363	3,588	4,198	2,962
売上高当期純利益率	6.3%	1.5%	1.5%	2.3%	2.4%	1.8%	1.8%	1.3%
総資産	28,849	26,526	29,425	37,004	42,884	51,931	54,425	58,513
純資産 *1	3,004	6,388	8,418	15,732	20,644	27,634	26,904	29,468
自己資本比率 *2	10.4%	24.1%	28.6%	42.5%	48.1%	45.5%	41.1%	41.6%
流動比率	114.3%	121.6%	122.3%	160.2%	182.8%	170.8%	152.1%	154.2%
従業員数 (契約社員含まず)	1,371	1,537	1,687	1,979	2,204	2,608	3,126	3,647

*1 会計基準の変更に伴い、従来の株主資本を純資産とし、2006年5月期以降は少数株主持分を含めた金額で表示しております。

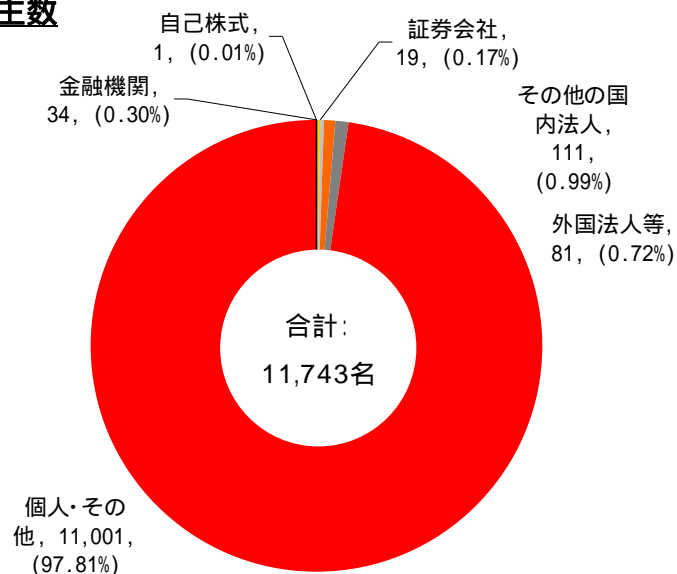
*2 会計基準の変更に伴い純資産の算出基準が変更されておりますが、2006年5月期以降も普通株式に係る純資産額に相当する金額より自己資本比率を算出してあります。

*3 2007年5月期までは(株)パソナ、2008年5月期以降は(株)パソナグループのデータを掲載しております。

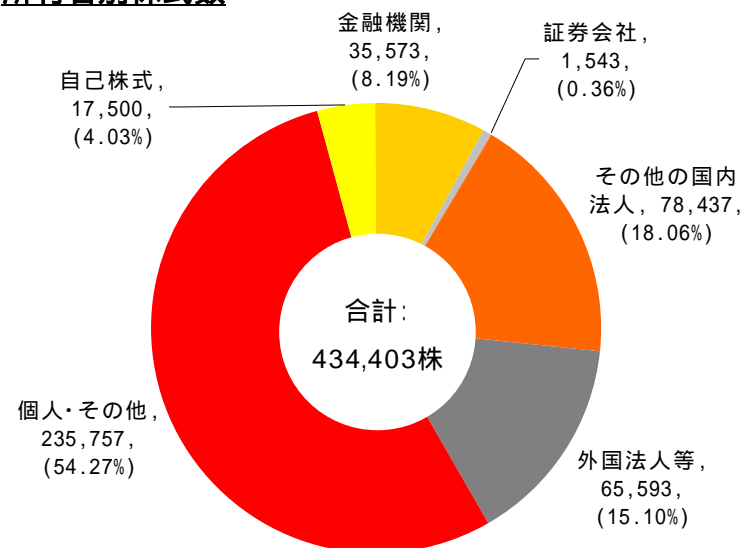
株式保有状況

(2008年5月31日現在)

所有者別株主数



所有者別株式数



大株主

	株式数	割合
南部 靖之	147,632	33.99%
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	42,462	9.77%
株式会社南部エンタープライズ	35,688	8.22%
株式会社日興コーディアルグループ	33,330	7.67%
大和生命保険株式会社	9,918	2.28%
南部 栄三郎	9,000	2.07%
メロン バンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	7,072	1.63%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,125	1.18%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,484	1.03%
パソナグループ従業員持株会	3,721	0.86%

上記のほか 自己株式17,500株(発行済株式数に対する所有割合4.03%)がありますが、会社法第308条第2項の規定により議決権を有していません。

東京証券取引所市場第一部、大阪証券取引所ヘラクレス 2168

社名	株式会社パソナグループ (Pasona Group Inc.)
本社所在地	〒100-6514 東京都千代田区丸の内1-5-1 新丸の内ビルディング 03-6734-0200(代)
設立	2007年12月3日 (創立 1976年2月)
資本金	50億円
代表者	南部 靖之
事業内容	人材派遣・請負事業 人材紹介事業 再就職支援事業 アウトソーシング事業 その他事業(教育、研修 他)
従業員数	【 連 結 】 従業員数 3,647名 / うち 契約社員数 1,335名
グループ会社	連結子会社 42社 , 持分法適用関連会社 5社
ホームページ	http://www.pasonagroup.co.jp/

2008年5月31日時点

スタッフ向けトータルサポート



パソナは、パソナスタッフの皆さんのお仕事から福利厚生、ヘルスケア、生活相談に至るまでトータルなサポート体制を構築しています。

Total Support

