

## 第2【事業の状況】

### 1【業績等の概要】

#### (1) 業績

当事業年度における我が国経済は、政府の経済政策や日銀の金融緩和策を背景に、企業収益に改善が見られるなど、景気は消費税引き上げ後のもたつきから脱し、緩やかな回復基調で推移いたしました。

一方、世界経済は、米国経済が堅調に推移しているものの、欧州においては景気回復力が弱く、また、中国経済の減速が続いており、世界経済全体の先行きは、依然として不透明な状況が続いております。

我が国人材サービス業界を取り巻く環境は、景気が緩やかに回復していることから、雇用情勢は改善傾向が続いており、当業界に対する需要も増加傾向で推移しております。しかしながら、一方で、建設・製造・飲食サービス業界など一部業種で人手不足が深刻化してきているなど、人材確保の面では厳しさを増してきております。

このような経営環境の中、BPO関連事業部門の堅調な受注高に支えられ、当事業年度の売上高は前期比20.3%増の13,948,392千円になりました。

また、BPO大型案件における業務処理の効率化が進展したことなどから、利益面では売上高の伸び率を大きく上回り、営業利益は前期比179.9%増の831,972千円、経常利益は前期比190.6%増の822,200千円、当期純利益は前期比201.2%増の487,605千円となりました。

当事業年度の事業部門別の業績は、以下のとおりであります。

#### ① BPO関連事業

当事業は、首都圏における民間BPO大型プロジェクト案件の業務量が順調に拡大したほか、民間BPO案件の新規受注が好調に推移し、また、消費税増税に伴う臨時給付金案件など官公庁向けBPO案件も予想以上に受注できたことなどから、官公庁向けBPO大型プロジェクト案件が前期で終了したことによる売上高の減少があったものの、当事業部門の売上高は前期比35.9%増の8,410,415千円となりました。

#### ② CRM関連事業

当事業は、テレマーケティング業界の需要回復の足取りが弱かったことなどもあり、テレマーケティング事業者への派遣が低調に推移し、また、前期における大型コンタクトセンターへの派遣案件に代わる大型スポット案件の受注がなかったことなどから、当事業部門の売上高は前期比10.0%減の3,040,930千円となりました。

#### ③ 一般事務事業

当事業は、一般事務案件の需要が持ち直してくるなど、先行きには明るい材料が出始めてきている中、金融機関向けの事務案件をはじめ新規案件の獲得に努めた結果、当事業部門の売上高は前期比2.1%増の950,902千円となりました。

#### ④ 製造技術系事業

当事業は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減に伴う生産減が反転し、食肉加工メーカー・機械部品メーカー及び製薬メーカー等からの受注量が拡大し、また、新規業務の受注も回復してきたことなどから、当事業部門の売上高は前期比40.7%増の1,546,144千円となりました。

#### (2) キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）の残高は、前事業年度末と比べ、1,538,688千円増加して、3,118,671千円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は以下のとおりであります。

##### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果、得られた資金は1,724,908千円（前期は739,328千円の使用）となりました。

その主な要因は、税引前当期純利益が822,200千円、未払消費税等が696,297千円増、未払金が368,414千円増、法人税等の還付額が123,609千円、未払費用及び預り金等で221,703千円増となった一方で、売上債権の増加による減少額が523,153千円あったことによるものであります。

##### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果、使用した資金は86,363千円（前期は83,796千円の使用）となりました。

その主な要因は、有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出が64,072千円、定期預金の預入による支出が22,000千円、敷金及び保証金の差入による支出が11,256千円あった一方で、定期預金の払戻による収入が10,000千円あったことによるものであります。

##### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果、使用した資金は99,856千円（前期は135,602千円の使用）となりました。

その主な要因は、長期借入金の借入れによる収入が250,000千円、社債の発行による収入が98,890千円、短期借入金の純増額が36,000千円あった一方で、長期借入金の返済による支出が274,421千円、社債の償還による支出が129,000千円、配当金の支払額が86,053千円あったことによるものであります。

## 2【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 生産実績

当社は、総合人材サービス事業を営んでおり、提供するサービスの関係上、生産実績の記載に馴染まないため記載しておりません。

### (2) 受注状況

当社は、総合人材サービス事業を営んでおり、提供するサービスの関係上、受注状況の記載に馴染まないため記載しておりません。

### (3) 販売実績

当社は、総合人材サービス事業の単一セグメントのため、当事業年度の販売実績を事業区分別に示しますと、以下のとおりであります。

事業区分の名称	金額（千円）	前期比（％）
BPO関連事業	8,410,415	35.9
CRM関連事業	3,040,930	△10.0
一般事務事業	950,902	2.1
製造技術系事業	1,546,144	40.7
合計	13,948,392	20.3

（注）1. 当事業年度の販売実績を契約形態別に示しますと、以下のとおりであります。

契約形態の名称	金額（千円）	前期比（％）
人材派遣	8,650,732	6.7
請負	5,226,146	57.0
紹介予定派遣	41,224	△36.2
人材紹介	30,288	△69.6
合計	13,948,392	20.3

2. 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は以下のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自 平成25年3月1日 至 平成26年2月28日)		当事業年度 (自 平成26年3月1日 至 平成27年2月28日)	
	金額（千円）	割合（％）	金額（千円）	割合（％）
トッパン・フォームズ(株)	2,569,589	22.2	4,910,311	35.2
(株)もしもしホットライン	2,849,473	24.6	1,099,311	7.9

3. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

### 3 【対処すべき課題】

今後の我が国の経済見通しについては、政府の経済政策が下支えする中で景気回復が持続することが期待されますが、世界経済全体では、中国、ユーロ圏、ロシア等の各国経済が与える世界経済への影響が懸念されております。

我が国の人材サービス業界においては、現在、政府が国会に提出中の労働者派遣法改正案の施行に対する期待もありますが、一方で、就業スタッフの確保が重要な課題となっております。

当社は、今後とも拡大が期待できるBPOに関連する事業を主力事業として積極的に事業展開していく中で、以下の取り組みを重点的に進めてまいります。

#### (1) BPO関連事業の拡大

当社が主力事業とするBPO関連事業では、今後とも、官公庁及び地方公共団体の財政支出抑制策として、公的業務の外部委託が進展していくほか、民間企業においても、コア事業への経営資源の集中に伴う周辺業務の外部委託が進むものと予想されます。

このようにBPO市場が拡大傾向にある中、当社はこれまで培ってきた効率的業務処理並びに品質管理を含めたBPO業務運用ノウハウを最大限に活かし、顧客の様々なニーズにお応えし、特に、平成28年1月から導入されるマイナンバー制度に関連する需要の獲得に注力するなど、BPO関連事業を積極的に拡大展開してまいります。

#### (2) 就業スタッフの確保と満足度の向上

総合人材サービス事業を展開していく上で大変重要なことは、高い専門性や豊富な経験を有する就業スタッフの確保であります。

しかしながら、景気の回復とともに、優秀な就業スタッフの確保が次第に困難になってきております。そのため、当社は、就業スタッフ重視（本位）を志向し、教育研修制度や社員へのキャリアパス制度などの充実を図るとともに、有資格者によるキャリアコンサルティングをきめ細かく実施し、ワークライフバランスにマッチした職業設計を提供するなど、高付加価値を実現できる人材になることを支援してまいります。

当社はこれらの施策を通じて、就業スタッフの満足度向上を図り、引き続き「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指してまいります。

#### (3) 経営基盤の強化、成長速度に応じた組織体制の充実

##### ① 人材の採用・育成と組織体制の充実

総合人材サービス事業を営む当社が一番の経営資源は“人”そのものであるとの認識から、人材の採用と育成を重要な経営課題として捉え、優秀な人材の採用並びに教育研修制度の充実による人材の育成に注力するとともに、人事制度の一層の充実を図り、社員の質的向上に努めてまいります。

また、外部環境、内部環境の変化に応じて組織を機動的に変更するなど、組織の隅々まで統制の取れた企業統治、経営管理を実現するため、当社の成長速度に応じた組織体制の充実を図ってまいります。

##### ② 情報システムの充実

今後とも、事業規模の拡大に伴い、業務処理量、管理コストが増加していくものと予想しております。当社は、そのような経営環境の変化に対応する情報システムの充実を図ることを重要な経営課題の一つとして、情報システム再構築による業務処理の効率化、就業スタッフ支援システムの高機能化等を推進しております。

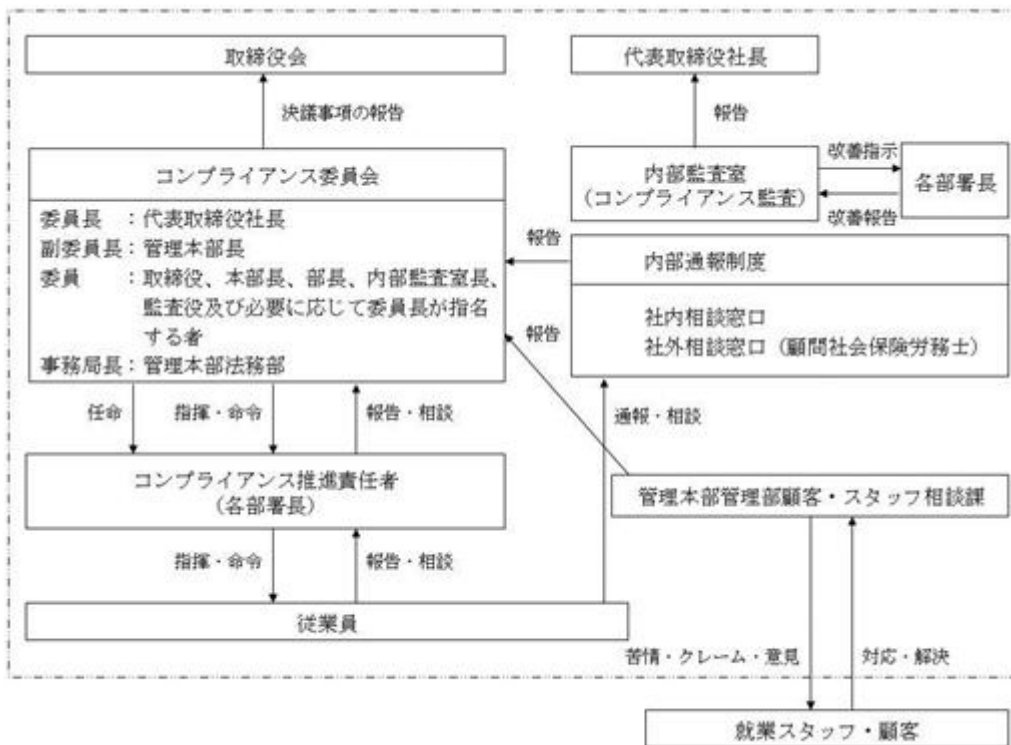
また、インターネットは、スマートフォン等の普及により、個人の生活に結びついたメディアとしてその利用が拡大しております。当社は、このようなインターネットの進化に合わせて、今後とも積極的に新しい技術を取り入れることにより、顧客満足度の向上、就業スタッフ支援システムの充実、業務システムの一層の効率化に取り組んでまいります。

#### (4) コンプライアンスの重視

人材サービス業は“人”を介して役務を提供するものであり、その運営には高い倫理性の保持とコンプライアンスの徹底が重要であります。当社は労働基準法、労働者派遣法等の関連法規の遵守を初めとして、事業運営に関わる全ての法令・ルールを遵守することが、当社が果たすべき社会的責任の基本であると認識しております。

当社は、関連法令に基づいた社内諸規程を整備するとともに代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンスの状況を監視する体制を整えて、コンプライアンスの徹底を図っておりますが、今後ともコンプライアンス体制の実効性を確保するための適切な運営を継続してまいります。

＜コンプライアンス体制図＞



## 4【事業等のリスク】

当社の事業展開に関するリスクについて、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる事項は以下のようなものがあります。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資者の投資判断上、重要と考えられる事項については、情報開示の観点から記載しております。当社は、これらのリスクの可能性を認識したうえで、発生回避及び発生した場合の適切な対応に努めてまいります。

なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

### (1) 法的規制について

当社は、企業としての社会的責任を遂行するため、関係法令に則った社内諸規程及び業務マニュアルの整備、社内研修プログラムの充実等、適宜、内部管理体制の充実を図っております。今後とも事業規模の拡大や内外の状況変化に対応して適切な内部統制システムの充実やその運用を推進してまいります。社員による重大な過失、不正、違法行為等が生じ、当社が行政指導・改善命令を受けた場合、又は、訴訟や損害賠償等に至った場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社に関連する主要な法的規制である労働者派遣法及び関連諸法令については、労働市場を取り巻く状況の変化等に応じて、派遣対象業務並びに派遣期間に関する規制強化を目的とする改正が適宜行われておりますが、改正内容によっては、当社の経営成績に影響が及ぶ可能性があります。

#### ① 人材派遣

人材派遣は、労働者派遣法に基づき厚生労働大臣の「一般労働者派遣事業許可」を受けて行っており、許可の有効期間は5年であります。

労働者派遣事業の適正な運営を確保するために「許可の取消し等」を定めている労働者派遣法第14条において、派遣元事業主（派遣事業を行う者、法人である場合にはその役員を含む。）が同条第1項のいずれかに該当するときは、許可の取消しができる旨を定めております。

現時点において当社が上記の取消事由に抵触することはありませんが、今後何らかの理由で許可が取り消された場合、当社の事業活動が制限され、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ② 請負

昭和61年労働省告示第37号により、請負と派遣の区分基準が示されており、請負を行うにはこの基準に準拠する必要があります。

当社は、労働省告示第37号の遵守を徹底していますが、当社が請負で受託した取引が、万一、各都道府県労働局により、実質的には人材派遣であると認定された場合には、「偽装請負」と見做され、それにより、業務停止等の処分を受けた場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ③ 人材紹介

人材紹介は、職業安定法に基づく厚生労働大臣の「有料職業紹介事業許可」を受けて行っており、許可の有効期間は5年であります。

職業紹介事業等が労働力の需要供給の適正かつ円滑な調整に果たすべき役割に鑑み、その適正な運営を確保するために「許可の取消し等」を定めている職業安定法第32条の9において、有料職業紹介事業者が同条第1項のいずれかに該当するときは、許可の取消しができる旨を定めております。

現時点において、当社が上記の取消事由に抵触することはありませんが、今後何らかの理由で許可が取り消された場合、当社の事業活動が制限され、経営成績に影響が及ぼす可能性があります。

#### ④ 紹介予定派遣

紹介予定派遣は、上記①人材派遣及び③人材紹介の事業展開と重なるため、「一般労働者派遣事業許可」及び「有料職業紹介事業許可」を受けて行っております。

従って、紹介予定派遣を事業展開するに当たってのリスクは上記①及び③それぞれの記載内容を合わせたものであり、現時点においては、当社が両事業許可取消事由に抵触することはありませんが、今後何らかの理由で許可が取り消された場合、当社の事業活動が制限され、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 社会保険制度の改定について

社会保険料の料率並びに対象範囲は、社会保障と税の一体改革など国家的な見直し論議の中で、適宜改定が実施されております。

当社では、現行の社会保険制度において、社員はもちろんのこと、加入要件を満たす就業スタッフ全員についても社会保険加入を徹底しておりますが、今後、社会保険制度の改定が実施され、例えば、加入要件を引き下げられることにより、社会保険料の事業主負担額が増加する場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。厚生年金保険においては、平成16年に成立した年金改革関連法により、保険料率は、平成16年10月から平成29年9月まで毎年0.354%ずつ段階的に引き上げられ、最終的に保険料率は18.3%と定められております。これにより、標準月額報酬に対する厚生年金保険料の事業主負担率は、平成29年まで毎年0.177%ずつ増加していくことが予定されており、これにより収益を圧迫する要因になることが予想されます。

また、当社の社員及び就業スタッフが加入する人材派遣健康保険組合においては、平成20年4月の高齢者医療の制度改革に伴う新たな拠出金制度（後期高齢者支援金及び前期高齢者納付金）の発足による拠出金負担、医療費の上昇、景気低迷に伴う保険料収入の減少等により、同組合の財政収支が悪化し、平成27年度から健康保険料の事業主負担率は前年度の43.5/1000から44.5/1000へとほぼ毎年引き上げられております。同組合では健全な財政維持に向けた医療費適正化対策や組合運営費の抑制策等が講じられておりますが、今後も改善が見られない場合は更なる保険料率のアップが誘引され、これにより収益を圧迫する要因となることが予想されます。

雇用保険においては、平成22年度の雇用保険制度改正により、一般の事業における雇用保険料の事業主負担率は7/1000から9.5/1000に引き上げられ、また適用範囲も拡大されました。今後も雇用保険制度が改正され、事業主負担率の引上げや加入対象者の増加が生じた場合は、今後の収益を圧迫する要因となることが予想されます。

(3) 登録スタッフ及び就業スタッフの確保について

登録スタッフの募集については、インターネットや新聞、雑誌等の広告等により常時実施しております。

事業展開するうえで、登録スタッフ及び就業スタッフの確保が重要な課題の一つであることから、未就業の登録スタッフに対して、定期的に連絡をとることでコミュニケーションの緊密化を図り、登録スタッフ本人の希望に合った就業機会を提供する施策を実施しております。

また、就業スタッフに対しては、教育・研修等の支援、社員への登用制度を設けるなど、就業スタッフのスキル向上の施策を実施しております。しかしながら、雇用情勢や労働需要の変化により、人材の確保が当社の意図したとおりに進まなかった場合や顧客の要望に対して十分な人材の確保ができなかった場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 合併、買収などの企業買収（M&A）について

当社は、今後、事業を拡大させる手段として、関連事業を営む企業の買収等を行う可能性があります。買収等を行う場合には、対象となる企業の財務内容や事業内容のデューデリジェンスを厳密に実施することにより、事前のリスク把握に努めてまいります。

しかしながら、国内外の経済環境の変化等から、当社が買収を行った企業の経営、事業、資産に対して十分なコントロールができない場合や買収した企業の人材や顧客が流出した場合には、当社が期待した買収効果を得られない可能性があります。すなわち、当初の期待どおりに事業を展開できない場合には、当社は投資額を十分に回収できない恐れがあり、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 競争の激化について

当社が属する人材サービス業界は、多くの競合会社が存在しております。当社は、BPO関連事業をはじめさまざまな受注案件で培ってきた豊富なノウハウを基に、顧客に対して業務効率化や合理化を企画提案し、実施運用する人材サービスの提供を推進するなど、競合先との差別化を図っておりますが、競争がさらに激化した場合には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 自然災害及びシステム障害について

① システムのトラブル・ダウンについて

当社は、事業展開をコンピューターシステムやネットワークに大きく依存しており、保有の業務管理情報システム内に、登録スタッフ及び就業スタッフの個人情報並びに顧客企業に係る基本情報等を大量に保有しております。これらは顧客企業のニーズに対し最適な登録スタッフを選択し、マッチングさせることを可能としております。また、当社は、就業スタッフに対する労働債務の管理、給与の支払、顧客企業に対する代金の請求、与信管理の業務等も当該システムによって行っております。

このため、当社のBCP対策を超える大地震等の大規模な災害が発生し、当該システムのデータを保存しているサーバー等が停止した場合には、当社の業務遂行に支障を来し、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

② 情報ネットワークのセキュリティについて

当社は、業務上、多くの個人情報並びに機密情報を取り扱っております。そのため、情報セキュリティに関しては、その重要性及びリスクを十分に認識し、情報セキュリティ規程を整備するとともに、平成22年4月にISO/IEC27001（注）の認証を取得して、社員の教育やセキュリティ管理を組織的かつ継続的に行っております。しかしながら、不測の事態により情報セキュリティ事故が発生した場合には、当社の信用が失墜し、企業イメージの低下を招くなどして、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

（注）ISO/IEC27001とは、情報セキュリティマネジメントシステム（Information Security Management System）の規格のことであり、情報セキュリティマネジメントシステムとは、組織が情報管理の有効性を維持するための体制のことで、情報の保管方法やウイルス対策、メール使用のガイドライン、障害発生時の行動計画などの要素から構成されております。

(7) 個人情報の取り扱いについて

当社は、登録スタッフ、就業スタッフ、職業紹介希望者、社員等に関する多くの個人情報を保管しております。また、当社は、平成17年4月に施行された個人情報保護法が定める個人情報取扱事業者該当し、個人情報保護法の適用を受けております。

当社は、平成17年4月にプライバシーマーク認証を取得し、「個人情報保護要領書」、「個人情報保護マニュアル」等を充実して、その遵守や社員教育を通して個人情報の厳正な管理を行っております。しかしながら、このような取り組みにもかかわらず、個人情報の漏洩や不正使用等の事態が発生した場合には、社会的信用の失墜や企業イメージの悪化、また、損害賠償請求の発生等により、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 機密情報の取り扱いについて

当社は、人材派遣、業務請負の受注増加に伴い、取引先企業の機密性の高い情報を取り扱う場合が増加してきております。

当社は、情報セキュリティ体制を構築するための基本方針として平成22年1月に「ISMS 基本方針」を定め、情報セキュリティマネジメントシステムを導入、確立及び維持し、かつ、これを継続的に改善しておりますが、万が一、取引先企業の重要な機密情報の漏洩が発生した場合には、社会的信用の失墜、企業イメージの低下、また、損害賠償請求の発生等により、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(9) 人材の確保について

当社は、より高付加価値を実現する人材を提供する人材サービス業者になるために、優秀な人材の採用及び人材の育成が欠かせません。従って、今後、必要とする優秀な人材を適時に採用できなかった場合や社内の有能な中核的人材が流出した場合には、今後の事業拡大に支障を来すことが考えられ、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

## 5【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

## 6【研究開発活動】

該当事項はありません。

## 7【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

### (1) 重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づいて作成されております。財務諸表の作成に当たっては、重要な会計方針等に基づき、資産・負債の評価及び収益・費用の認識に影響を与える見積り及び判断を行っております。これらの見積り及び判断に関しては、継続して評価を行っておりますが、見積り特有の不確実性があるため、実際の結果は見積りと異なる可能性があります。

### (2) 財政状態の分析

#### (資産の部)

当事業年度末における資産合計は、5,314,834千円となり、前事業年度末と比べ1,924,949千円増加となりました。その主な要因は、現金及び預金が1,593,688千円、売掛金が523,153千円それぞれ増加した一方で、未収消費税等が160,631千円、未収還付法人税等が114,566千円それぞれ減少したことによるものであります。

#### (負債の部)

当事業年度末における負債合計は3,119,933千円となり、前事業年度末と比べ1,516,450千円増加となりました。その主な要因は、未払金が420,859千円、未払法人税等が362,133千円、未払消費税等が538,662千円、預り金が98,410千円、未払費用が86,438千円それぞれ増加したことによるものであります。

#### (純資産の部)

当事業年度末における純資産合計は、2,194,901千円となり、前事業年度末と比べ408,498千円増加となりました。その主な要因は、利益剰余金が当期純利益により487,605千円増加したものの、配当金の支払いにより86,460千円減少したことによるものであります。

### (3) 経営成績の分析

#### (売上高)

当事業年度の売上高は13,948,392千円となり、前事業年度に比べ20.3%増加しました。

売上高増加の主な要因は、首都圏における民間BPO大型プロジェクト案件の業務量が順調に拡大したほか、民間BPO案件の新規受注が好調に推移し、また、消費税増税に伴う臨時給付金案件など官公庁向けBPO案件も予想以上に受注できたことや製造技術系事業の受注量が拡大したことなどによるものであります。

#### (売上総利益)

当事業年度の売上総利益は2,947,424千円となり、前事業年度に比べ40.3%増加し、売上総利益率は21.1%となり、前事業年度に比べ3.0ポイント上昇しました。

売上総利益が増加した主な要因は、売上高の増加並びにBPO大型案件における業務処理の効率化が進展したことによるものであります。

#### (販売費及び一般管理費)

当事業年度の販売費及び一般管理費は2,115,451千円となり、前事業年度に比べ17.3%増加しましたが、販管費率は15.2%となり、前事業年度と比べ0.4ポイント減少しました。

販管費が増加した主な要因は、売上高の増加に伴うものですが、一方で、業務処理の効率化及び経費の削減に努めた結果、販管費率は前事業年度に比べ若干減少しました。

#### (営業利益)

当事業年度の営業利益は831,972千円となり、前事業年度に比べ179.9%増加し、営業利益率は6.0%となり、前事業年度に比べ3.4ポイント上昇しました。

営業利益率が上昇した主な要因は、売上総利益率が前事業年度に比べ3.0ポイント上昇したことによるものであります。

#### (経常利益)

当事業年度の経常利益は822,200千円となり、前事業年度に比べ190.6%増加し、経常利益率は5.9%となり、前事業年度に比べ3.5ポイント上昇しました。

経常利益率が上昇した主な要因は、営業利益率が前事業年度に比べ3.4ポイント上昇したことによるものであります。

#### (当期純利益)

以上の結果、当事業年度の当期純利益は、前事業年度に比べ201.2%増加の487,605千円となりました。



(4) 経営戦略の現状と見通し

当社は、「すべての人に 働くよろこびを」の企業理念のもと、事業規模と利益の持続的拡大を推進してまいります。

具体的には、今後の事業展開においては、BPO関連事業における当社独自の企画提案・運営管理及び品質管理ノウハウ等を活かし、BPO関連事業を中心として業容の拡大を積極的に展開してまいります。また、総合人材サービス企業として、コンプライアンス及び経営管理体制の一層の強化を図るとともに、高付加価値を実現する人材の提供を含む人材サービスの質的向上に努め、持続的な成長基盤を構築してまいります。

(5) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）の残高は、前事業年度末と比べ、1,538,688千円増加して、3,118,671千円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果、得られた資金は1,724,908千円（前期は739,328千円の使用）となりました。

その主な要因は、税引前当期純利益が822,200千円、未払消費税等が696,297千円増、未払金が368,414千円増、法人税等の還付額が123,609千円、未払費用及び預り金等で221,703千円増となった一方で、売上債権の増加による減少額が523,153千円あったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果、使用した資金は86,363千円（前期は83,796千円の使用）となりました。

その主な要因は、有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出が64,072千円、定期預金の預入による支出が22,000千円、敷金及び保証金の差入による支出が11,256千円あった一方で、定期預金の払戻による収入が10,000千円あったことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果、使用した資金は99,856千円（前期は135,602千円の使用）となりました。

その主な要因は、長期借入金の借入れによる収入が250,000千円、社債の発行による収入が98,890千円、短期借入金の純増額が36,000千円あった一方で、長期借入金の返済による支出が274,421千円、社債の償還による支出が129,000千円、配当金の支払額が86,053千円あったことによるものであります。

(6) 経営者の問題意識と今後の方針について

当社は、BPO関連事業を主力とする事業戦略により、今後も事業規模が拡大していくものと見込んでおりますが、事業規模の拡大を着実に達成していくには、営業体制の拡充もさることながら、事業規模拡大のスピードに適した経営基盤の充実が重要な課題であると考えております。特に、経営管理面において将来を担う人材の採用、育成並びに増加する業務処理の効率化に加え、仕事紹介など登録スタッフに対する積極的な情報提供や就業スタッフ支援システムの高機能化、インターネット等新しい技術の活用等、情報システムの充実が重要であると考えております。当社は、持続的成長に向けた戦略投資として、これらの経営基盤の充実を重点的に行うことを計画しております。

また、当社のビジネスモデルは、顧客それぞれのニーズに応えるとともに、就業希望者それぞれに最適の就業環境を提供することで成り立つものであると考えております。そして、当社の顧客に対するサービスは“人”を介して行うものであり、その運営にはコンプライアンスが欠かせません。当社は、労働者派遣法を初めとする法改正に適時適切に対応することはもちろんのこと、総合人材サービス事業を展開するうえでコンプライアンスが極めて重要なことであると認識しております。

当社は、今後とも当社の企業理念である「すべての人に 働くよろこびを」を遵守し、行動規範の「日本一親身な人材サービスカンパニー」の実現に向けて規律ある企業活動を実践してまいります。

(7) 経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因につきましては、「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載のとおりであります。