

平成 29 年 6 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社ツナグ・ソリューションズ
代 表 者 名 代表取締役社長 米田光宏
(コード番号：6551 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役コーポレート 片岡伸一郎
統 括 本 部 長
(TEL 050-3816-5566)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、平成 29 年 6 月 30 日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。
今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、当社グループにおける平成 29 年 9 月期（平成 28 年 10 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）の連結業績予想は以下のとおりであり、また最近の決算情報等につきましては、別添のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	平成 29 年 9 月期 (予想)			平成 29 年 9 月期 第2四半期累計期間 (実績)		平成 28 年 9 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売 上 高		6,388	100.0	25.6	3,409	100.0	5,087	100.0
営 業 利 益		292	4.6	27.0	186	5.5	230	4.5
経 常 利 益		269	4.2	20.1	181	5.3	224	4.4
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		120	1.9	12.3	86	2.5	107	2.1
1株当たり当期（四半期）純利益		56円42銭			41円96銭		51円94銭	
1株当たり配当金		0.00円			0.00円		0.00円	

- (注) 1. 平成 28 年 9 月期（実績）及び平成 29 年 9 月期第 2 四半期累計期間（実績）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。平成 29 年 9 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益は公募予定株式数（270,000 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大 67,500 株）は考慮しておりません。
2. 平成 29 年 3 月 15 日付で、株式 1 株につき 30 株の株式分割を行っております。上記では、平成 28 年 9 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。

【平成 29 年 9 月期業績予想の前提条件】

1. 全社の見通し

当社グループは、採用市場のインフラとなるべく、グループ 5 社で人材の集客から、採用、定着に至るまでのあらゆるサービスをワンストップで提供しております。報告セグメントは、アルバイト・パートを中心とした採用代行業務を手掛けるアウトソーシング領域、求人メディアの原稿制作や顧客の社内イベントの受託を行う業務代行領域の二つの領域を主とする「人材サービス事業」、アルバイト・パートを中心とした求人メディアの運営を手掛ける「メディアサービス事業」、コンビニエンスストアを 3 店舗運営する「リテールサービス事業」の 3 つのセグメントで構成されております。

「人材サービス事業」のアウトソーシング領域では、全国に多店舗を有する小売・飲食業のナショナルチェーンを中心に、採用課題に最適なメディアの選定、発注の代行、原稿の手配、応募者の受付、面接設定の代行を通じて、顧客の採用成果と効率の向上を図ります。昨今の求人需要の高まり、慢性的な人手不足の影響を受け、当社への問い合わせ数も増加しており、業績は好調に推移しています。業務代行領域については、求人メディアの原稿制作、イベントの受託、いずれも一定の収益性が見込める案件のみを受注することにより、前期比で売上については減少していますが、利益面においては、業績への影響は軽微となっております。

「メディアサービス事業」においては、当社グループは、求人掲載をする際ではなく、応募や採用といった成果に応じた課金形態をとっている関係で、マッチング量を最大化することが重要になります。昨今の採用需給が逼迫している関係上、求職者の獲得競争は激化しており、当社における既存メディアの成長は鈍化しています。一方で、採用難易度の高い社員求人、コンビニ業界の短期バイト求人、外国人留学生向けのアルバイト求人といったターゲットを絞った新規のメディアの業績は好調に伸ばしています。

「リテールサービス事業」は、コンビニでの販売実績は堅調に推移しているものの、出店開始からまだ年数が浅いため、収益貢献については、しばらく時間を要する見込みです。当事業は、コンビニ経営だけでなく、出店エリアの派遣会社の研修所としての機能の強化を計画しており、それらをあわせて、今後の成長を目指しています。

このような状況の下、平成 29 年 9 月期におきましては、期初計画のうち、第 2 四半期までを実績値に置き換え、第 3 四半期以降の計画値を足しこむことにより、売上高 6,388 百万円（前期比 25.6%増加）、営業利益 292 百万円（前期比 27.0%増加）、経常利益 269 百万円（前期比 20.1%増加）、当期純利益 120 百万円（前期比 12.3%増加）を見込んでおります。

なお、第 2 四半期までの累計期間においては、売上高 3,409 百万円（進捗率 53.3%）、営業利益 186 百万円（進捗率 63.6%）、経常利益 181 百万円（進捗率 67.2%）、四半期純利益 86 百万円（進捗率 71.6%）となっており、進捗率としては、順調に推移しております。

2. 個別の前提条件

（1）売上高

【人材サービス事業】

当セグメントについては、アウトソーシング領域、業務代行領域の 2 つの領域があります。特に、アウトソーシング領域のうち、アルバイト・パート採用のアウトソーシングについては、小売・飲食業界の高い出店意欲、それにとまなう求人需要というマーケット環境に加えて、当社が数多くの実績とノウハウを保有しているため、高い成長を見込んでおります（前期比 50.2%増）。事業計画の策定にあたっては、既存顧客の売上から、過去 3 年間の実績の平均値の失注分を読み込んだ上で、既存顧客の取引増分、新規顧客の獲得による売上増分について加算することにより、シミュレーションを行っております。

<既存顧客の取引増>

既存顧客の取引増については、以下 3 つの売上増見込みを合算しています。①まずは、既に商談に至っている案件について、その受注確度に応じた掛率を乗じて、取引増分を読み込んでいます。②そして、既存顧客内での利用度（店舗数等）を高めることによる売上増を、前期の既存顧客の利用度の平均値に比して、利用度が低い顧客の利用度を 10%増加させることをベースにシミュレーションし算出しています。③最後に、既存顧客において、弊社の発注代行、応募受付代行といったメインとなるサービスの利用有無状況から、未利用サービスが利用されることによる取引拡大余地を算出し、その 10%を獲得することを想定して算出しています。以上により、既存顧客より約 8.5 億円の取引増を計画しています。

<新規顧客の獲得数および単価>

新規顧客については、①全国に数百店舗を持つような大手顧客からの受注を過去数年間の実績より年間に 3 社とし、②ホームページを含む WEB 販促を通じての問い合わせからの受注を、前期の実績数値にホームページのリニューアルとプロモーションによる一定の販促効果を見込んで算出した数値により、計画値としています。合わせて、約 1.5 億円の売上増を計画しています。

一方で、業務代行領域については、収益性を重視して、採算性の低い受注を制限することにより、対前期▲142 百万円と計画しています。

以上の結果、人材サービス事業における売上高は、4,181 百万円（前期比 30.1%増）を見込んでおります。

【メディアサービス事業】

「メディアサービス事業」においては、メディアごとに、KPIロジックの元となるパラメータを、過去実績の月ごとの繁閑などを反映した月次トレンド、有効求人倍率などのマーケットトレンドを加味して、シミュレーションし、それらの掛け合わせにより計画を策定しております。

<KPIロジックについて>

当社グループの求人メディアのKPIとしては、取引社数、掲載案件数、応募数、課金数、課金単価などがあげられます。また、売上高決定のKPIロジックとしては、主に、応募や採用などの課金される成果数に課金単価を乗じて決定されます。その成果数は、①求人案件数から想定される成果数と②求職者の集客量から想定される成果数の低い方により、決まります。現状、主要サービスである求人メディア「ショットワークス」については①により、「シフトワークス」については②によって、成果数が決定されています。

事業計画では、「ショットワークス」の求人案件数については、月ごとの繁閑と求人ニーズの動向に応じて、顧客あたりの案件掲出数がやや増加をしながら上下する過去数年間のトレンドと、営業1人当たりの新規顧客獲得数（過去1年間の平均値）に営業人員数を乗じて算出した新規顧客の獲得数などを加味して算出し、前期比で3.6%増の計画としました。また、1求人案件から見込まれる課金数を、同じく過去数年間の月ごとの求人意欲を反映した案件あたりの成果数のやや減少しながら上下するトレンドからシミュレーションし、それを乗じて成果数を算出しました。「シフトワークス」での応募数については、SEO施策および有料プロモーションによる集客量と、そこから応募に至る率（コンバージョン）の掛け合わせで算出されますが、集客量については、過去数年間の月ごと、及び、集客チャンネルごとの上下の平均値に加え、有料プロモーションについては予算増による増加を読み込んで算出し、応募コンバージョンについては、過去1年間の上下のトレンドに、コンバージョン改善施策による一定の増加を読み込んで算出しました。その結果、応募数については、前期比で0.7%増の計画としました。

以上により、主要サービスである「ショットワークス」「シフトワークス」については、前期比で数%の伸びを見込んでいます。一方で、「ショットワークス」の派生サービスで、コンビニ業界の短期バイト求人サービス「ショットワークス コンビニ」、「シフトワークス」の派生サービスで、外国人留学生向けのアルバイト求人サービス「ニホンDEバイト」といったターゲットを絞ったメディア、あるいは、難易度の高い正社員採用向けのサービスである「ダイレクトマッチング」といったサービスについては、新規サービスといったこともあり、その事業戦略より、今期は、月次で数ポイントずつの成長を見込んで計画しています。

以上の結果、メディアサービス事業における売上高は、1,391百万円（前期比6.2%増）を見込んでおります。

【リテールサービス事業】

「リテールサービス事業」においては、前期実績をベースに、各店舗の商圈のトレンドを加味した売上計画としています。また、コンビニ3店舗のうち、富山中田1丁目店、原町北町店については、それぞれ2016年の1月16日、4月30日にオープンしたことにより、前期は、9ヵ月と5ヵ月の実績でしたが、今期は、通期での売上計上がなされます。

以上の結果、リテールサービス事業における売上高は、815百万円（前期比44.5%増）を見込んでおります。

以上により、当社グループの平成29年9月期の売上高は、前期5,087百万円より、1,301百万円（25.6%）増加し、6,388百万円を見込んでおります。

（2）売上原価

当社グループの売上原価は、「人材サービス事業」においては、主に、採用アウトソーシングを行う上での、採用メディアやセミナー会場などの直接原価、もしくは、労務費等の製造原価に二分されます。直接原価については、サービスごとにほぼ原価率が一定の率で推移しており、売上計画にその率を乗じるにより算出しています。製造原価については、原価計上となる人材の人員計画にそれぞれの人件費、それに、月次の残業時間を足し合わせて算出しています。人員および残業時間については、売上計画に連動する形でシミュレーションしています。

「メディアサービス事業」においては、主に、メディア運営のためのシステム費用、システム開発やデザインに従事する者の労務費などが、それにあたります。システム費用は、サーバー代等で、各サービスの事業規模拡大にあわせて増加するように計画しています。労務費については、開発エンジニア及びデザイナーの人員計画に給与単価を掛け合わせたものより算出し、そこから資産化される開発案件分の労務費を控除することにより計画しています。

「リテールサービス事業」においては、商品の仕入れ及び廃棄などが原価となります。仕入れ原価率は、ほぼ一定率を乗じて算出し、廃棄についても過去実績と同水準で計画しています。

現状、人材サービス事業のアルバイト・パート採用のアウトソーシング領域において、広告枠の仕入・販売業務であるメディア関連サービスの受注が増えておりますが、当該サービスは、顧客の出稿するメディア掲載費用自体が原価として計上されるため、売上原価率が上昇しております。その影響も加味した結果、平成29年9月期の売上原価は、前期2,861百万円より、889百万円（31.1%）増加し、3,750百万円を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費

当社グループの販売費及び一般管理費は、いずれのセグメントにおきましても、人件費および関連費用が大きな割合（1,198百万円、前期比11.4%増）を占めます。また、「人材サービス事業」「メディアサービス事業」においては、広告宣伝費、減価償却費用等のシミュレーションを行っています。以下、各科目の事業計画についての策定方法を記載します。

人件費につきましては、グループ各社、部門ごとの人員計画をもとに算出しています。人員計画は、営業部門であれば、売上高の計画を達成するための必要人員の算出をおこない、管理部門であれば、十分な内部管理体制を維持するのに必要な人員より算出します。また、「リテールサービス事業」では、アルバイトスタッフのシフト体制、不足人員の派遣利用などを鑑みた計画としています。関連費用については、法定福利費、業務交通費、通信費等を差し、人件費もしくは人員数に相関があるため、それぞれに従って、算出しています。

広告宣伝費につきましては、「人材サービス事業」では、ホームページ含むWEB販促を差し、対法人向けの販促プロモーション費用を計上しています。「メディアサービス事業」につきましては、対個人（求職者）向けの採用メディアへの誘導集客のための、広告宣伝プロモーションを指し、CPA（1応募あたりの集客コスト）を鑑みて、必要集客量より算出しています。

その他、販管費につきましては、過去実績を鑑みて、人員数や売上高に連動させて計上しております。

以上の結果、平成29年9月期の販売費及び一般管理費は、人件費増および販促効果を見込んだ広告宣伝の強化等により、前期1,995百万円より、349百万円（17.5%）増加し、2,345百万円を見込んでおります。

(4) 営業外損益

営業外収益については、雑収入1百万円を見込んでおり、営業外損失については、上場関連費用及び支払い利息が主なものになり24百万円を見込んでいます。結果、平成29年9月期の営業外損失は、22百万円を見込んでおります。

(5) 特別損益等

特別収益及び特別損失については、計画策定時に織り込んでいるものはなく、発生ベースでの対応となります。

(6) 親会社株主に帰属する当期純利益

法人税等については、グループ各社のうち、黒字企業については、法定実効税率を基に見積もり、赤字企業については、固定で賦課される金額を算出し、それらを足しあげることにより、計上しております。

以上の結果平成29年9月期の当期純利益は、前期比12.3%増加の120百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

平成29年9月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

平成29年6月30日

上場会社名 株式会社ツナグ・ソリューションズ 上場取引所 東
 コード番号 6551 URL [https:// www.tsunagu.co.jp/](https://www.tsunagu.co.jp/)
 代表者(役職名) 代表取締役社長(氏名) 米田 光宏
 問合せ先責任者(役職名) 取締役コーポレート統括本部長(氏名) 片岡 伸一郎 (TEL) 050(3816)5566
 四半期報告書提出予定日 - 配当支払開始予定日 -
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 平成29年9月期第2四半期の連結業績(平成28年10月1日~平成29年3月31日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
29年9月期第2四半期	3,409	-	186	-	181	-	86	-
28年9月期第2四半期	-	-	-	-	-	-	-	-

(注) 包括利益 29年9月期第2四半期 86百万円(-%) 28年9月期第2四半期 一百万円(-%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
29年9月期第2四半期	41.96	-
28年9月期第2四半期	-	-

- (注) 1 平成28年9月期第2四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、平成28年9月期第2四半期の数値及び平成29年9月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
 2 当社は平成29年3月15日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。
 3 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式平成29年9月期第2四半期において非上場であるため、期中平均株式が把握できませんので記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
29年9月期第2四半期	2,153	510	23.7
28年9月期	2,077	423	20.4

(参考) 自己資本 29年9月期第2四半期 510百万円 28年9月期 423百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
28年9月期	-	0.00	-	0.00	0.00
29年9月期	-	0.00	-	-	-
29年9月期(予想)	-	-	-	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 平成29年9月期の連結業績予想（平成28年10月1日～平成29年9月30日）（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	6,388	25.6	292	27.0	269	20.1	120	12.3	56 42

- (注) 1 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無
 2 当社は、平成29年3月15日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。連結業績予想の1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮しております。

※ 注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	29年9月期2Q	2,070,000株	28年9月期	69,000株
② 期末自己株式数	29年9月期2Q	－株	28年9月期	－株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	29年9月期2Q	2,070,000株	28年9月期2Q	－株

(注) 当社は平成29年3月15日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して期末発行済株式数及び期中平均株式数（普通株式）を算定しております。

※ 四半期決算短信は四半期レビューの対象外ではありますが、この四半期決算短信の開示時点において金融商品取引法に基づく四半期連結財務諸表に対するレビュー手続きは終了しております。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績の見通し等の将来に関する記述は、当社が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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料3ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
(3) 連結業績予測などの将来予測情報に関する説明	3
2. サマリー情報(注記事項)に関する事項	4
(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動	4
(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用	4
(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示	4
(追加情報)	4
3. 四半期連結財務諸表	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書	9
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(セグメント情報)	11

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第 2 四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、雇用・所得環境の改善が続き、引き続き緩やかな景気回復基調で推移しました。一方で、世界経済は、英国のEU離脱や中国を始めとするアジア新興国・資源国の景気減速、米国の政権移行の影響等により、先行きは不透明な状態にあります。国内の雇用情勢においては、企業の採用意欲は引き続き活発であり平成29年3月の有効求人倍率は1.45倍（厚生労働省発表）と改善し、26年4ヵ月ぶりの高水準となりました。

このような環境のもと、当社グループにおきましては、前期を大きく上回る業績を上げることができました。特に人材サービス事業セグメントにおいては、主力のアルバイト・パートの採用代行領域が大きく伸びました。また、メディアサービス事業セグメントについても、新規サービスへの注力なども功を奏し、堅調に推移しました。

これらの取組の結果、当第 2 四半期連結累計期間の業績は、売上高3,409,369千円、営業利益186,137千円、経常利益181,780千円、親会社株主に帰属する四半期純利益86,855千円となりました。

当社グループの各セグメント別の業績は以下のとおりであります。

(人材サービス事業)

人材サービス事業における採用代行領域では、景気回復に伴う採用ニーズの高まりとアルバイト・パートの人手不足、さらには、過重労働対策としてのアウトソーシングニーズの増加を背景に、大手企業、特に、コンビニ業界や自動車業界などを中心とした既存顧客の売上増に加えて、新規取引顧客も増加しております。

業務代行領域においては、求人原稿制作代行、イベントの受託に関しては、前年実績を下回っているものの、派遣手配業務のとりまとめを行っている派遣センター業務においては、対応拠点を増やすなどして、大きく成長しています。また、株式会社スタッフサポーターによる派遣事業についても、新たに名古屋にて営業を開始するなど、業容の拡大を図っています。これらの結果、人材サービス事業における売上高は2,343,039千円、営業利益は99,808千円となりました。

(メディアサービス事業)

メディアサービス事業におきましては、株式会社インディバルの主要なアルバイト向け採用サイトである「ショットワークス」「シフトワークス」については、ほぼ前年並みで堅調に推移しましたが、その派生サービスである「ショットワークス コンビニ(コンビニ業界向け短期バイトサイト)」「ニホンDEバイト(外国人留学生向けアルバイトサイト)」が伸び、全体の成長を支えました。一方で、正社員向け採用の新たなサービスである「ダイレクトマッチング」については、大手クライアントの獲得が進み、大きく業績寄与しました。その他のサービスにおいても、事業拡大と収益向上に努めた結果、メディアサービス事業における売上高は662,956千円、営業利益は90,505千円となりました。

(リテールサービス事業)

リテールサービス事業におきましては、株式会社チャンスクリエイターが運営するコンビニエンスストアを計3店舗運営しており、いずれも販売面では前年並みで推移していますが、スタッフを充足するための派遣費用などが負担となり、収益化には至りませんでした。しかしながら、勤務シフトの適正化などにより、3月月次は黒字化しております。結果、売上高は403,373千円、営業損失は15,079千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第 2 四半期連結会計期間末における総資産は2,153,973千円となっております。流動資産は1,428,527千円となり、主として現金及び預金、受取手形及び売掛金から構成されております。固定資産は725,445千円となり、主としてのれん及びソフトウェアから構成されております。

(負債)

当第 2 四半期連結会計期間末における負債は1,643,684千円となっております。流動負債は1,271,583千円となり、主として、短期借入金及び買掛金から構成されております。固定負債は372,101千円となり、主として長期借入金から構成されております。

(純資産)

当第 2 四半期連結会計期間末における純資産は510,288千円となっております。

< キャッシュフローの状況 >

当第 2 四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計期間末と比べ 61,386 千円増加し、611,353 千円となりました。

当第 2 四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次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、増加した資金は 84,514 千円となりました。これは、主として税金等調整前四半期純利益 181,780 千円、法人税等の支払額 116,321 千円があったことによるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果、減少した資金は 51,346 千円となりました。これは、主として無形固定資産の取得による支出 34,941 千円があったことによるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果、増加した資金は28,218千円となりました。これは、主として短期借入金の純増減額の増加157,969千円、長期借入金の返済による支出98,750千円があったことによるものです。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

平成29年9月期の連結業績予想については、本日開示いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、業績予想は、当社が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、その達成を当社として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可能性があります。今後の見通しにつきましては引続き検討を行い、業績予想に関し修正の必要が生じた場合には、速やかに開示する予定であります。

2. サマリー情報(注記事項)に関する事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動
該当事項はありません。

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用
該当事項はありません。

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
該当事項はありません。

(追加情報)

「繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第26号平成28年3月28日)
を第1四半期連結会計期間から適用しております。

3. 四半期連結財務諸表

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成28年 9 月30日)	当第 2 四半期連結会計期間 (平成29年 3 月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	549,966	611,353
受取手形及び売掛金	589,189	627,416
商品	17,365	17,389
仕掛品	7,307	2,765
貯蔵品	486	516
繰延税金資産	51,312	40,661
その他	101,773	130,553
貸倒引当金	△1,283	△2,129
流動資産合計	1,316,118	1,428,527
固定資産		
有形固定資産	132,921	126,911
無形固定資産		
ソフトウェア	170,485	182,831
のれん	202,230	173,340
その他	1,003	252
無形固定資産合計	373,719	356,423
投資その他の資産		
敷金及び保証金	114,852	110,915
繰延税金資産	117,636	103,145
その他	22,782	28,730
貸倒引当金	△656	△680
投資その他の資産合計	254,615	242,110
固定資産合計	761,256	725,445
資産合計	2,077,375	2,153,973

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成28年9月30日)	当第2四半期連結会計期間 (平成29年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	193,136	198,273
短期借入金	264,851	422,820
1年以内返済予定の長期借入金	126,428	110,756
1年以内償還予定の社債	40,000	20,000
未払金	144,216	161,697
未払費用	125,580	136,170
未払法人税等	106,424	62,453
賞与引当金	98,395	85,900
その他	88,524	73,510
流動負債合計	1,187,556	1,271,583
固定負債		
長期借入金	447,406	364,328
その他	18,978	7,773
固定負債合計	466,384	372,101
負債合計	1,653,941	1,643,684
純資産の部		
株主資本		
資本金	180,000	180,000
利益剰余金	243,433	330,288
株主資本合計	423,433	510,288
純資産合計	423,433	510,288
負債純資産合計	2,077,375	2,153,973

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第 2 四半期連結累計期間

	(単位：千円)
	当第 2 四半期連結累計期間 (自 平成28年10月 1 日 至 平成29年 3 月31日)
売上高	3,409,369
売上原価	2,099,501
売上総利益	1,309,867
販売費及び一般管理費	1,123,730
営業利益	186,137
営業外収益	
受取利息	10
助成金収入	840
その他	491
営業外収益合計	1,341
営業外費用	
支払利息	2,965
支払手数料	2,586
その他	147
営業外費用合計	5,698
経常利益	181,780
税金等調整前四半期純利益	181,780
法人税、住民税及び事業税	69,783
法人税等調整額	25,141
法人税等合計	94,925
四半期純利益	86,855
親会社株主に帰属する四半期純利益	86,855

四半期連結包括利益計算書

(単位：千円)

	当第 2 四半期連結累計期間 (自 平成28年10月 1 日 至 平成29年 3 月31日)
四半期純利益	86,855
四半期包括利益	86,855
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	86,855

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当第 2 四半期連結累計期間 (自 平成28年10月 1 日 至 平成29年 3 月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前四半期純利益	181,780
減価償却費	39,300
のれん償却額	28,890
賞与引当金の増減額(△は減少)	△12,495
受取利息	△10
支払利息	2,965
売上債権の増減額(△は増加)	△34,415
たな卸資産の増減額(△は増加)	4,488
仕入債務の増減額(△は減少)	5,136
未払費用の増減額(△は減少)	10,589
その他	△22,508
小計	203,721
利息及び配当金の受取額	6
利息の支払額	△2,892
法人税等の支払額	△116,321
営業活動によるキャッシュ・フロー	84,514
投資活動によるキャッシュ・フロー	
定期預金の預入による支出	△6,000
有形固定資産の取得による支出	△10,330
無形固定資産の取得による支出	△34,941
その他	△74
投資活動によるキャッシュ・フロー	△51,346

(単位：千円)

	当第 2 四半期連結累計期間 (自 平成28年10月 1 日 至 平成29年 3 月31 日)
財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入金の純増減額(△は減少)	157,969
長期借入金の返済による支出	△98,750
リース債務の返済による支出	△1,000
社債の償還による支出	△30,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,218
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	61,386
現金及び現金同等物の期首残高	549,966
現金及び現金同等物の四半期末残高	611,353

(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当第 2 四半期連結累計期間(自 平成28年10月 1 日 至 平成29年 3 月31日)

1 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	四半期連結損 益計算書計上 額 (注) 2
	人材 サービス事業	メディア サービス事業	リテール サービス事業	計		
売上高						
外部顧客への売上高	2,343,039	662,956	403,373	3,409,369	—	3,409,369
セグメント間の内部 売上高又は振替高	19,066	81,956	9,694	110,718	△110,718	—
計	2,362,106	744,913	413,067	3,520,087	△110,718	3,409,369
セグメント利益又は 損失(△)	99,808	90,505	△15,079	175,234	10,903	186,137

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額10,903千円は、セグメント間取引消去10,903千円であります。

2. セグメント利益又は損失(△)は四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。