



2023年9月14日

各 位

会社名 株式会社ツナググループ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 米田 光宏
(コード番号：6551 東証スタンダード)
問合せ先 財務戦略室室長 沼畑 正輝
(TEL. 03-3569-2790)

2023年9月期 第3四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年8月14日(月)の2023年9月期 第3四半期決算発表以降に、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問とその回答をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

【2023年9月期 第3四半期決算 ご参考資料】

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81305/10242c62/3010/418c/9bb3/4c65d90db9a6/140120230814542408.pdf>

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81305/6fe51e88/7377/485f/95f4/805b8e279631/140120230814542420.pdf>

■決算説明動画(投資WEB YouTube チャンネルに掲載)

https://www.youtube.com/watch?v=LUVa1MOi_iU&feature=youtu.be

■決算説明書き起こし(ログミーFinance)

<https://finance.logmi.jp/378378>

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ツナググループ・ホールディングス

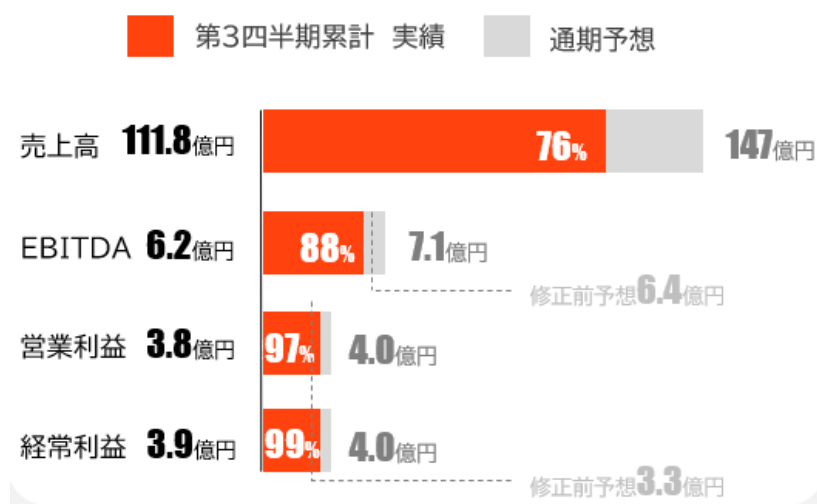
IR お問い合わせフォーム <https://tghd.co.jp/ir/inquiry/>

【質疑応答集】

Q. 通期計画に対し、進捗をどうとらえているか。

- A. 第3四半期累計の売上高は111.8億円で、通期計画147億円に対し、進捗率は76パーセントです。アグレッシブな計画でしたが、予定どおりに進んでいます。営業利益は通期計画4億円に対し3.8億円と、進捗率は97パーセントとなっています。取り組んできた収益構造改革が前倒しで効いています。第4四半期は、来期以降も続くとみられる人手不足による採用支援ニーズの増加にそなえ、追加投資を実施します。

第3四半期累計 通期業績進捗



※2023年度第3四半期決算発表資料より

Q. スタッフィング事業・派遣領域の売上が伸びた要因はなにか。黒字は定着するか。

- A. LeafNxT（リーフネクスト）による成長が寄与しています。こちらは、日総工産株式会社と合弁（50%）で設立した派遣会社。物流・製造・倉庫業のお客様を中心にご依頼をいただいています。2022年3月に設立以降、売上を順調に伸ばし、この第3四半期で損益分岐点の売上を超えることができました。来期以降も、派遣需要の増加を見込んでいますが、需要への対応スピードを上げるために派遣スタッフを先行して募集するなど投資を行うことも考えており、その場合一時的に赤字となる可能性もあります。

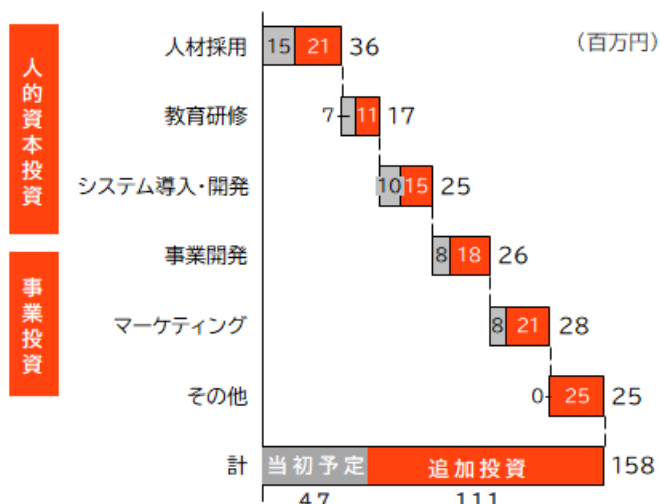
Q. 収益構造改革とは。来期以降も続けるのか。

- A. コロナ禍で業績が悪化した際、人員削減は行わず、オフィス統合や人件費の外注化などを中心とした構造改革を進め、結果、筋肉質な体質になり、生産性をあげることができました。今期の注力テーマであり、順調に結果につながりました。来期以降は限界利益率の改善を進め、売上高を伸ばしていくとともに、利益率を高めていきたいと考えております。

Q. 第4四半期に「追加投資」と記載があったが、元々投資の予定があったということか。

- A. 投資については、元々予定していた4700万円に加え、1.1億円を追加する計画です。営業利益の通期計画である4億円を下回ることはないよう、進めたいと考えております。
- 投資内容は、人材採用（営業やコンサルタント人材）・教育研修・仕組み化やシステム導入を予定しています。これにより、来期テーマである限界利益率向上に年間を通して寄与できるように準備しています。また、広告宣伝費を含めたマーケティングを行うことで、来期のスタートダッシュにしっかりと活かしていきます。

第4四半期 投資予定



※2023年度第3四半期決算発表資料に当初の投資予定額を追記

Q. 決算短信に「インバウンド需要」とあったが、どう影響してくるのか。

- A. 当社は、飲食・小売業のお客様も多く、コロナ禍においては店舗の営業縮小により、雇用されていたアルバイト・パートの離職が起きました。コロナ禍が落ち着きを見せ、インバウンド需要増に伴い、アルバイト・パートを含む人手不足が顕著となり、当社のRPO（採用代行）のニーズの増加へとつながりました。

Q. 営業利益率は中長期でどれ位を目標にしているのか。

- A. 今期計画においては2.7%となっていますが、今後中長期的には10%台を目指しています。

Q. 中期経営計画は出さないのか。

- A. 現在、2023年9月期～2025年9月期の3か年計画に取り組んでおりますが、こちらは開示しておりません。次回中期経営計画は開示することを含め、検討中でございます。

以上