

成長可能性に関する説明資料
株式会社ツナグ・ソリューションズ
(証券コード 6551)



2017.06.30



TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

3 contents

1.会社概要

事業概要

代表者

沿革&拠点

グループ事業概要

業績推移

2.特徴と強み

アルバイトパートマーケット概観

ワンストップソリューションの提供

人材サービス事業セグメント

メディアサービス事業セグメント

リテールサービス事業セグメント

3.成長戦略

成長戦略-1（短期）

成長戦略-2（中期）



1. 会社概要

事業概要

代表者

沿革 & 拠点

グループ事業概要

業績推移



事業概要

- 社 名 ■ 株式会社ツナグ・ソリューションズ
- 事業内容 ■ アルバイト・パートを中心とした採用コンサルティング業
- 設 立 ■ 2007年2月28日
- 代 表 者 ■ 米田光宏
- 資 本 金 ■ 444,546千円
- 従 業 員 数 ■ 181名（グループ 280名）※2017.04.30現在（アルバイト、派遣社員除く）
- 本社所在地 ■ 千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル7F
- 連結子会社 ■ 株式会社インディバル
株式会社テガラミル
株式会社チャンスクリエーター
株式会社スタッフサポーター

代表者

1969年生◇大阪府出身

1993年◇株式会社リクルートフロムエー入社
(現リクルートジョブズ)
営業、商品企画、営業企画などを経て

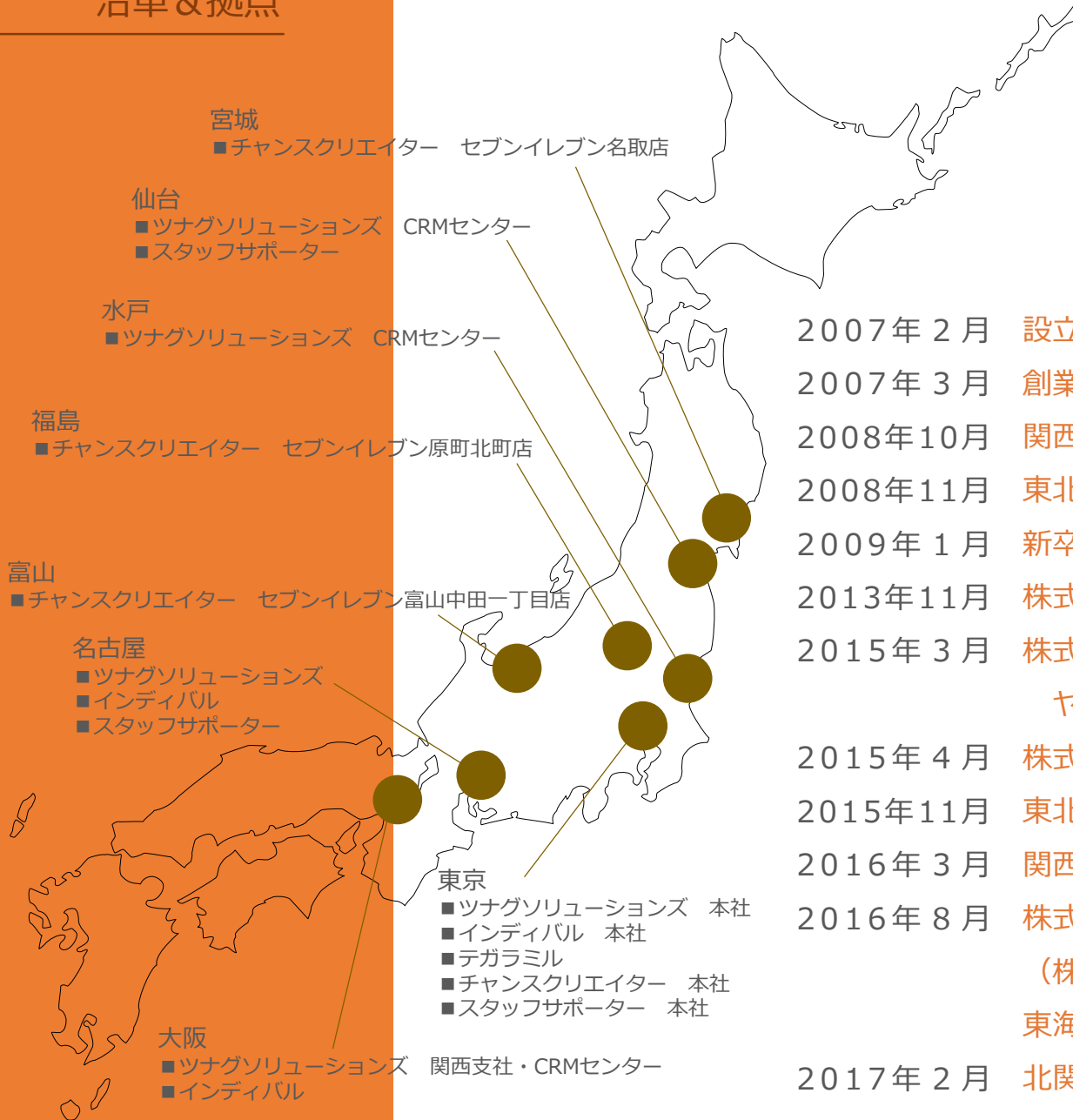
2003年◇株式会社リクルート出向
(現リクルートホールディングス)
マーケティング業務などを経て
アルバイト・パート領域の事業企画責任者

2007年◇株式会社ツナグ・ソリューションズ設立



代表取締役社長
米田 光宏
よねだ みつひろ

沿革&拠点



- 2007年 2月 設立
- 2007年 3月 創業「RPOサービス開始」
- 2008年10月 関西支社開設
- 2008年11月 東北支社開設（CRMセンター）
- 2009年 1月 新卒採用代行業務開始
- 2013年11月 株式会社テガラミルを子会社化
- 2015年 3月 株式会社インディバルの全発行株式をヤフー株式会社より取得
- 2015年 4月 株式会社チャンスクリエイター設立
- 2015年11月 東北支社アネックス開設
- 2016年 3月 関西CRMセンター開設
- 2016年 8月 株式会社スタッフサポーター設立（株式会社インディバル子会社）
- 東海支社開設
- 2017年 2月 北関東CRMセンター開設

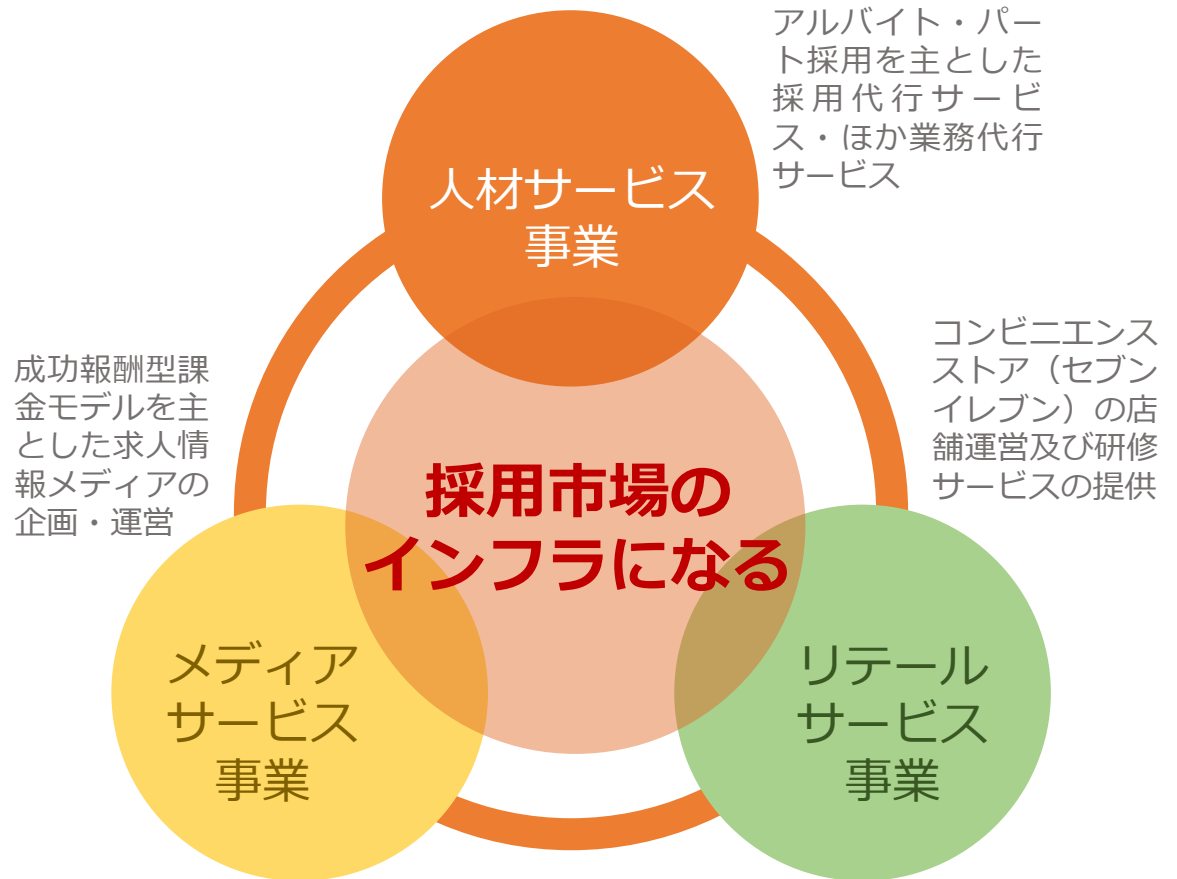
グループ事業概要

当社グループは、採用市場において、当たり前のように利用される、欠くことのできない存在“インフラ”になることを目指して、ビジネスを展開。

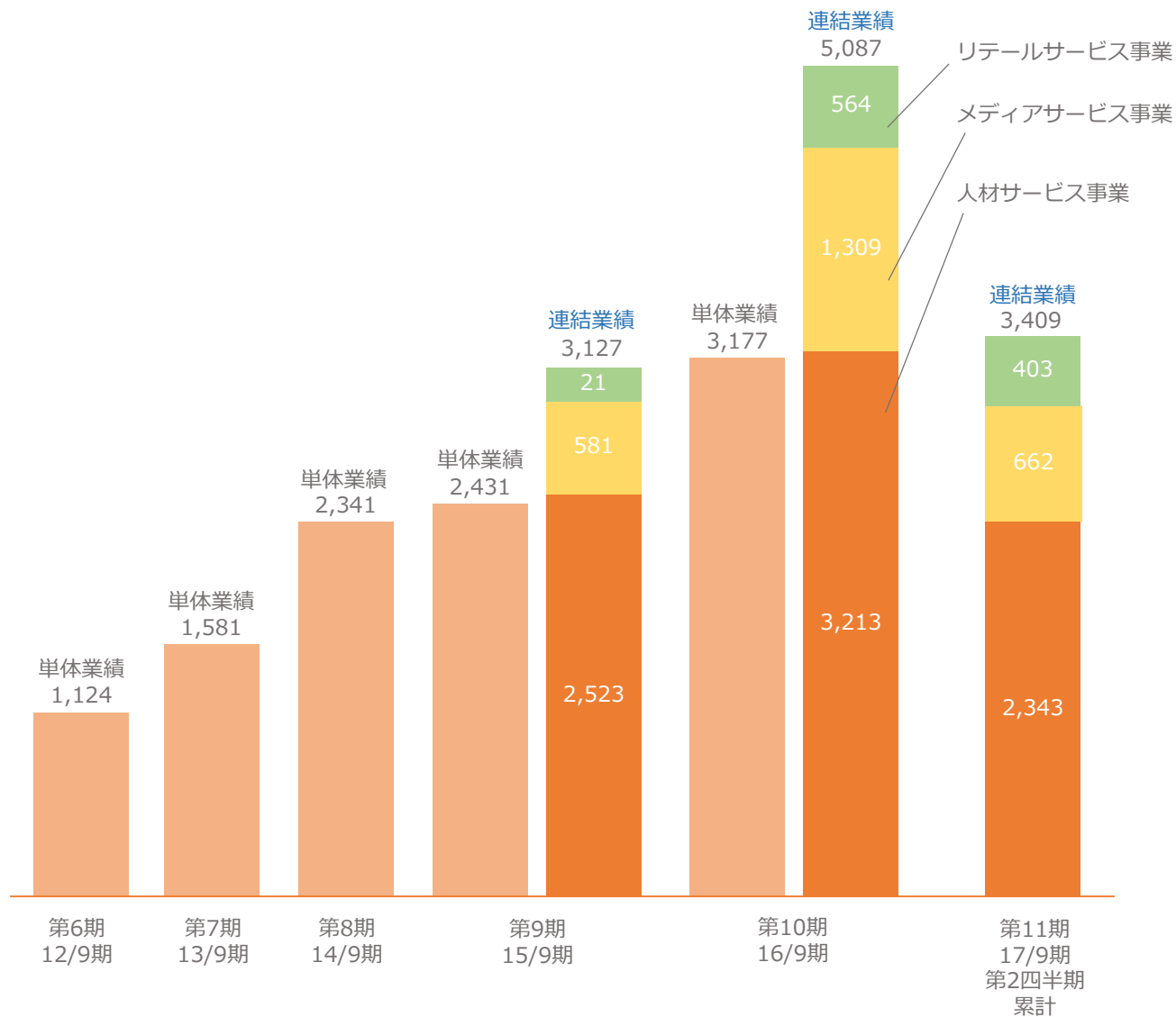
その事業セグメントは、

アルバイト・パートのRPO = 採用活動代行 - Recruitment Process Outsourcing -

を中心とした「人材サービス事業」、求人サイトの企画・運営を主力とした「メディアサービス事業」、そして「リテールサービス事業」の3つに分かれております。



売上高推移（百万円）



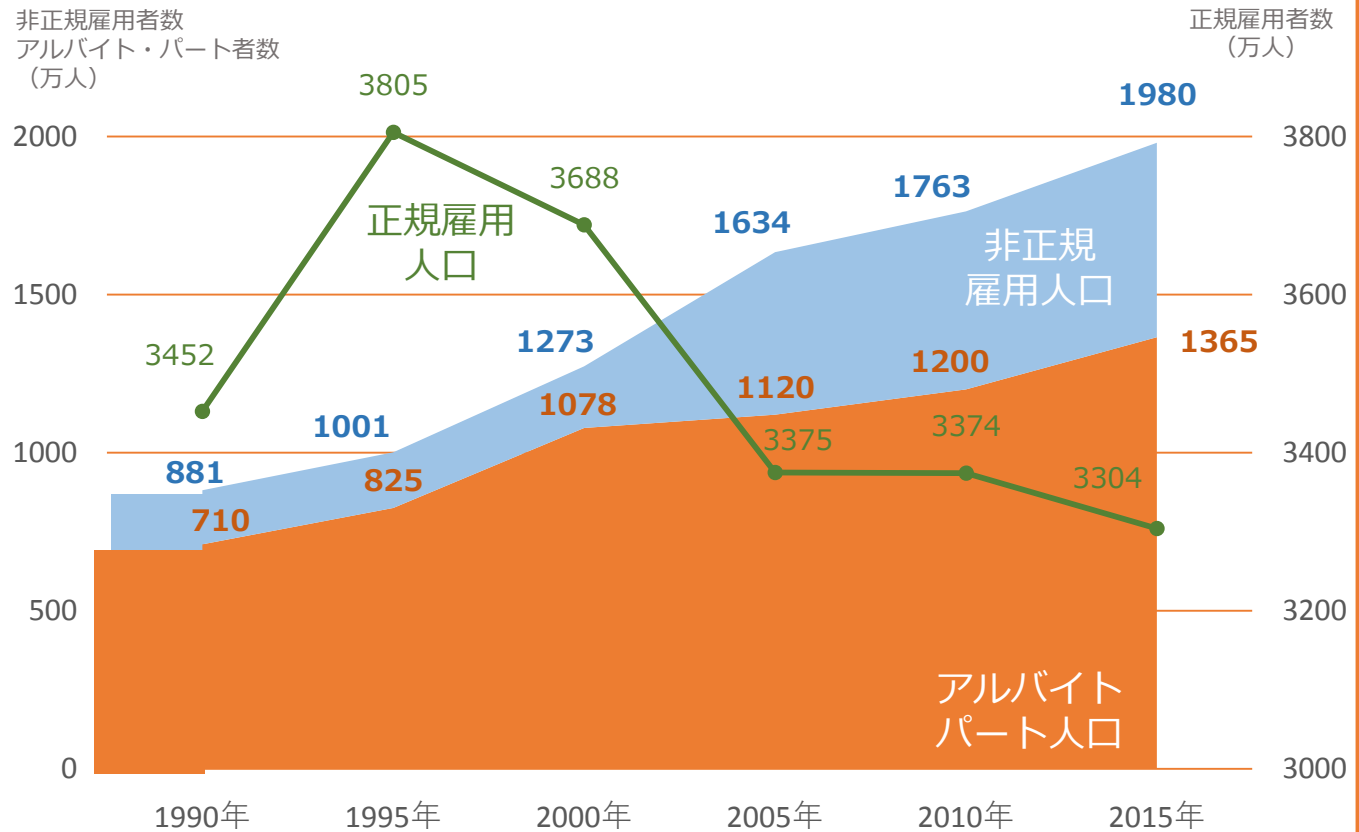
2.特徴と強み

アルバイト・パートマーケット概観
ワンストップソリューションの提供
人材サービス事業セグメント
メディアサービス事業セグメント
リテールサービス事業セグメント



国内において、正規雇用者数が減少する中
アルバイト・パート人口は、年々増加しています。

＝人口減少が進む日本において 成長市場と位置づけられる。



採用メディア市場においても、
アルバイトメディア市場は、
転職メディア市場と比較して
はるかに大きい市場となっています。

ネット転職情報
サービス市場

820億円

<

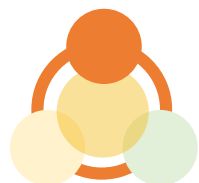
アルバイト・パート・
派遣
求人情報市場

2380億円

採用から教育・定着までの 一気通貫のサービス提供。

そのような市場において、当社は、アルバイト・パート採用の全ての
ビジネスプロセスをカバレッジするワンストップサービスを提供。





主要なサービスの紹介

RPO (リクルートメント・プロセス・アウトソーシング)

アルバイト採用における様々な悩みを解決するRPO。
採用手段の選定から応募者対応まで、ワンストップで支援します。

RPO (Recruitment Process Outsourcing)

応募者を増やしたい。面接キャンセルや辞退は減らしたい

求人メディアが多すぎて、どこが費用対効果が良いのだろうか？



顧客企業
(クライアント)

複数のメディアを使うと応募者管理が煩雑で手間がかかる

本部で採用支援したいが、店舗数が多くて対応できない

店舗ごとに採用していて、本部が把握できない





RPOの主要な取引先

前期1年間の顧客数は**265社**。^{*}

265社の総店舗数では**約6.5万店舗**。^{*}

利用応募者数は**65万名超**^{*}となります。

^{*} 2016年9月期の通期実績より算出



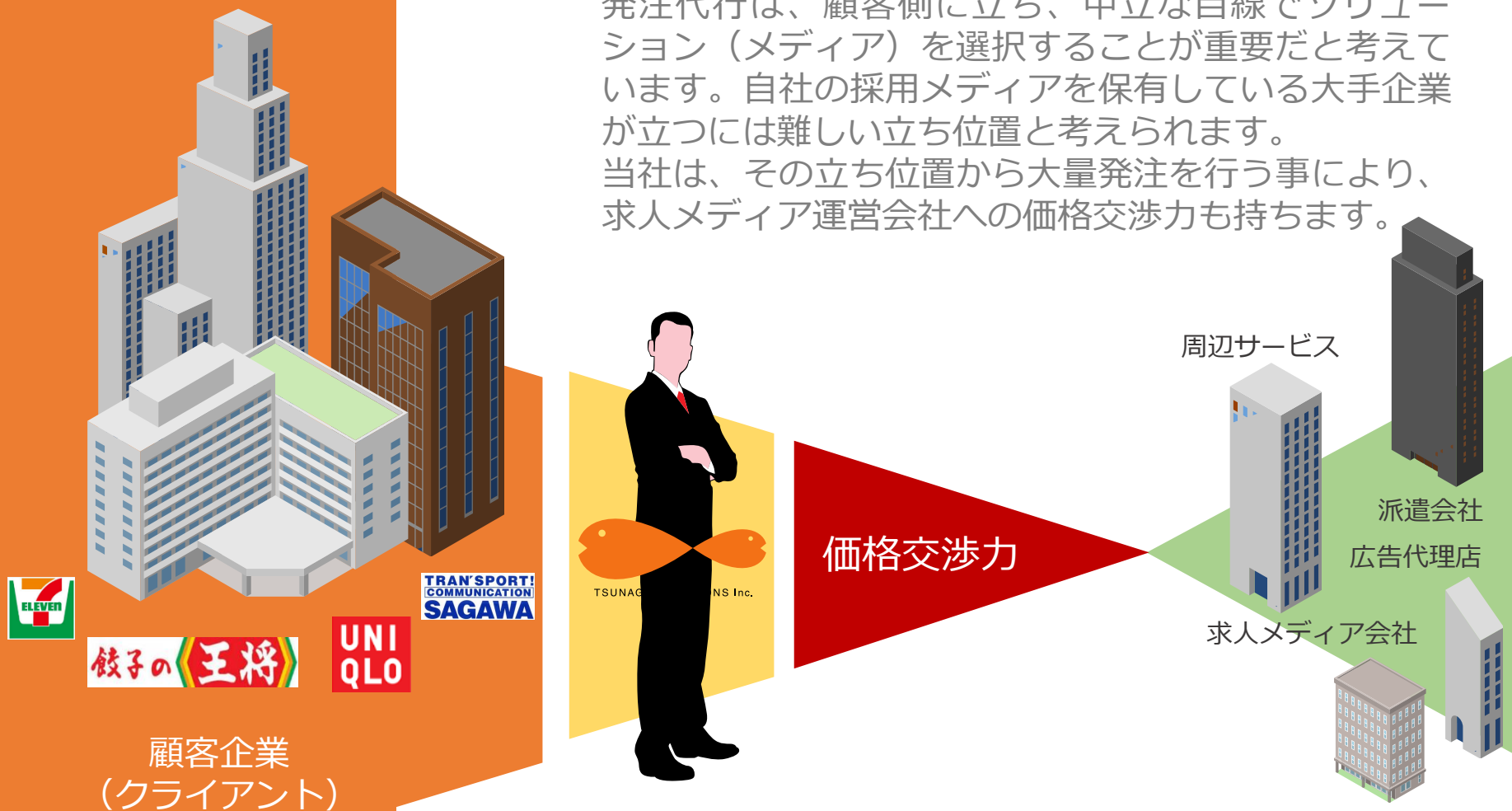


RPOの競争優位性

①-1.ビジネスモデル『発注代行という立ち位置』

発注代行は、顧客側に立ち、中立な目線でソリューション（メディア）を選択することが重要だと考えています。自社の採用メディアを保有している大手企業が立つには難しい立ち位置と考えられます。

当社は、その立ち位置から大量発注を行う事により、求人メディア運営会社への価格交渉力も持ちます。

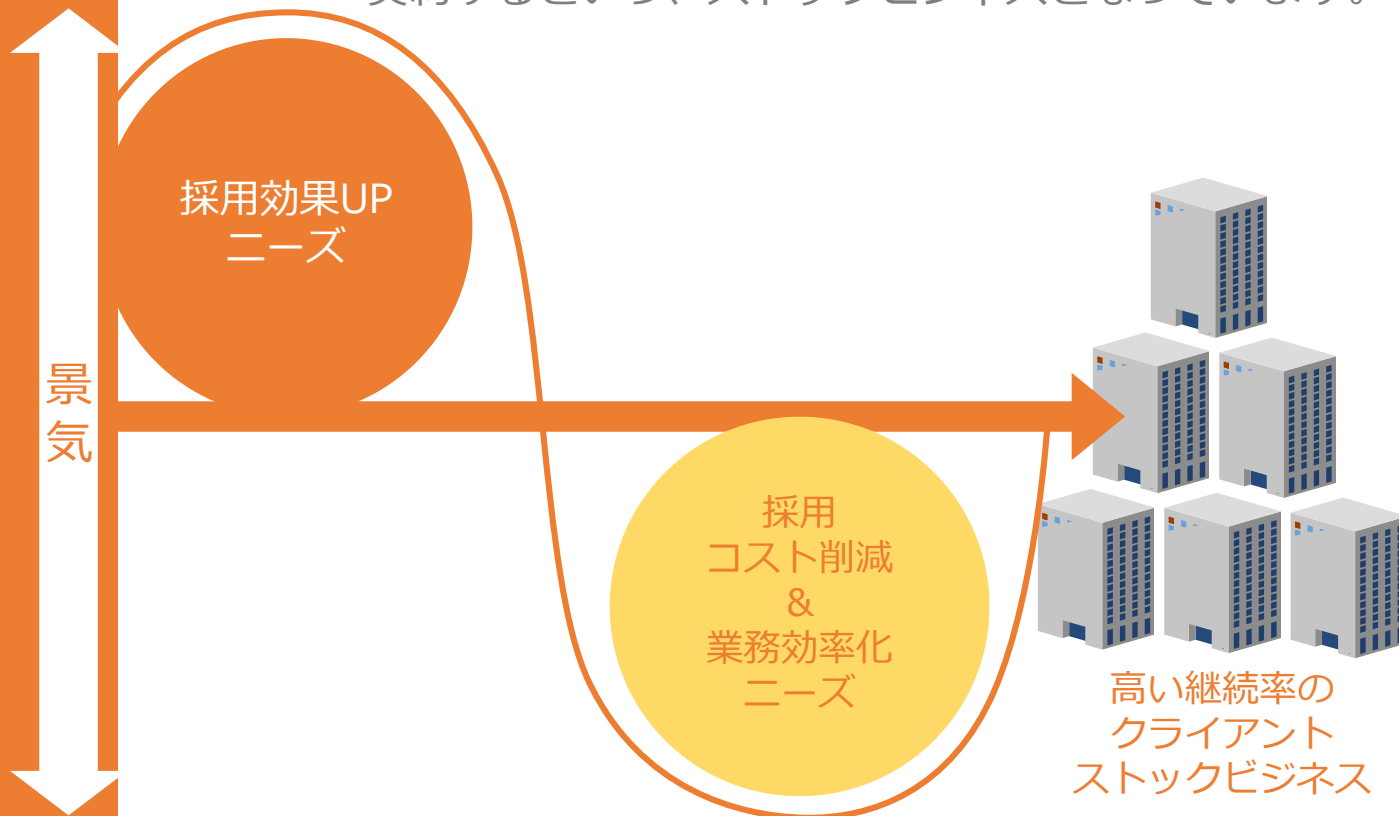




RPOの競争優位性

①-3.ビジネスモデル『クライアント ストックビジネス』

好景気には、求人難より、より採用効果をも高めるニーズ、不景気には、採用コストの効率化ニーズや過剰な応募者への対応ニーズ。景気の浮き沈みに関わらず、必要とされるサービス。結果、多くの既存顧客が継続契約するという、ストックビジネスとなっています。





主要なサービスの紹介

①短期アルバイト専門求人サイト「ショットワークス」

短期アルバイトの領域では、カスタマー（アルバイト求職者）の支持を得ている「ショットワークス」を運営。「当日からの仕事が探せる」「スポットで人を集めることができる」という求人サイトです。

掲載求人数
4.5万件/月

※16年9月期実績の
平均値

1日～
3カ月の
案件のみ

倉庫内軽作業・
イベント・引越/
移転・デモ販
売・チラシ/サン
プリング等



登録
カスタマー
累計
130万人超

※16年9月時点

月1万名超の
新規会員

学生・主婦・副
業・フリーター
など、幅広いカ
スタマーを有し
ています





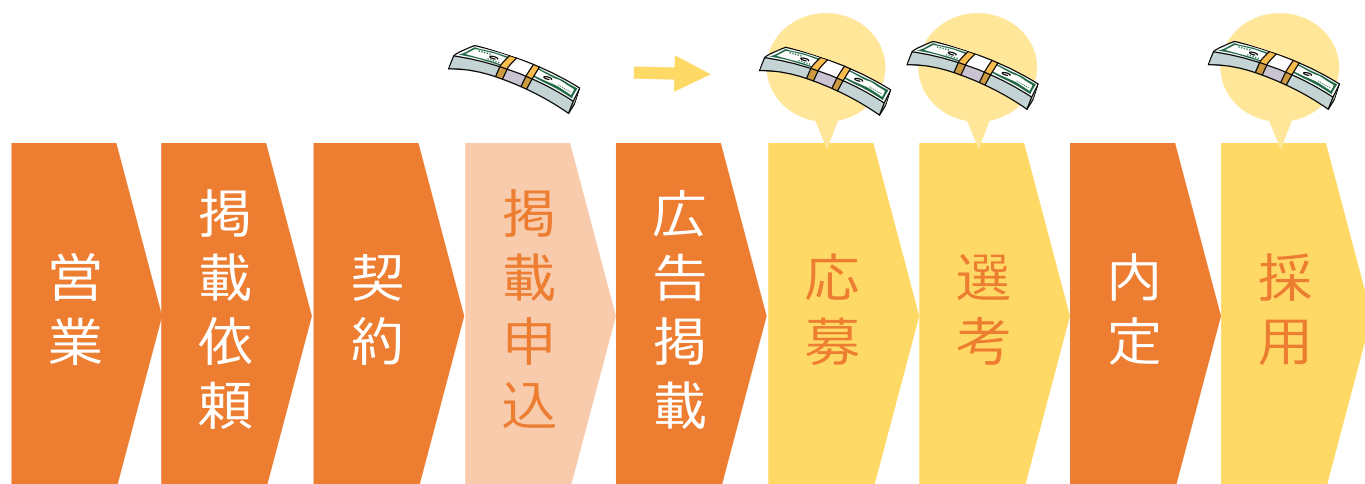
「ショットワークス」の特徴 ★成功報酬型の課金モデル

多くの求人サイトが掲載課金の中、インディバルのサービスは、成功報酬型課金。導入費用を小さくすることで、顧客のリスクを軽減する事ができ、少ないマンパワーでも、求人案件を集めやすくしています。

Shotworks

掲載申込時に費用がかかるモデルではなく

応募や面接、採用などの成果が出た際に課金！



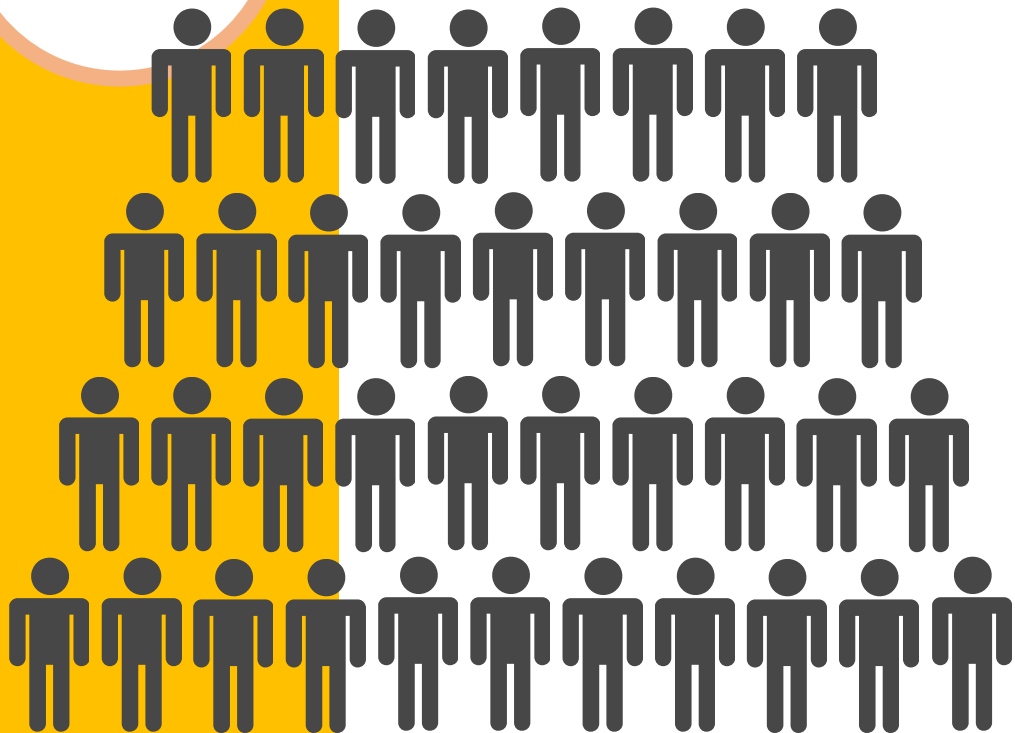


「ショットワークス」の競争優位性

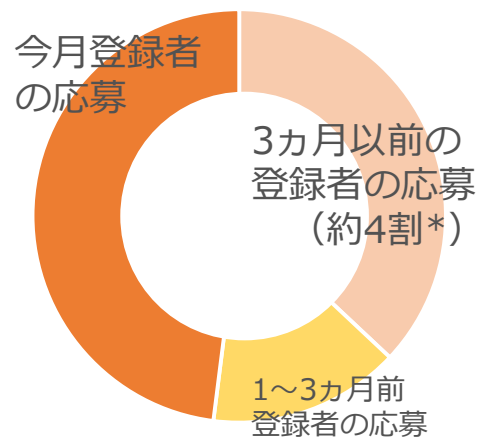
ビジネスモデル 『カスタマーストックビジネス』

完全登録制で、空いた時間に仕事を探す「ショットワークス」は、カスタマー1人当たりの月間平均応募回数が3.5回*であり、リピート率が高いと考えています。そのため、カスタマーストックビジネスであると考えています。

月に
1万名強*の
新規登録者



カスタマーストックビジネス



1人当たり応募数3.5回*/月

*16年9月期実績の平均値



株式会社インディバルで 運営する主要サイト一覧

Shotworks

『短期・単発アルバイトサイト』

倉庫・引越・イベント・サンプリング等、3ヵ月以内の短期・単発アルバイトを専門に扱う求人情報サイト。月間掲載求人数平均4.5万件、登録カスタマー累計130万人超（月平均1万名超）。1人当たりの月間平均応募回数3.5回（平成28年9月期）。

シフトワークス

『希望のシフトで働くアルバイトサイト』

週2回・夜勤のみ・指定の曜日だけ等、勤務シフトに応じたアルバイトが探せる、あるいは、募集ができる求人情報サイト。月間掲載求人数平均10.5万件（平成28年9月期）。

**DM Direct
Matching**

『社員向け採用支援サービス』

通常の求人サイトでは採用が難しい案件に対して、ビッグデータとWeb広告のテクノロジーを駆使して、採用ターゲットにアプローチして、応募、採用に導くサービス。

Shotworks コンビニ

ニホンdeバイト

『セグメントサービス』

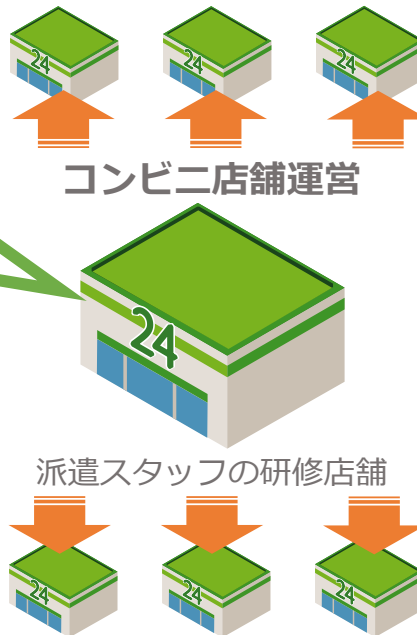
既存メディアのプラットフォームを活用して、派生的に展開しているターゲットセグメントサービス。コンビニ業向けの「ショットワークスコンビニ」、外国人留学生向けの「ニホンdeバイト」がある。



主要なサービス コンビニ店舗経営

株式会社チャンスクリエイターがセブン-イレブン店舗を3店舗運営しています。また、当店舗は、株式会社スタッフサポーター（派遣会社）の研修店舗としての役割と、店舗運営を通じて、当社サービスのマーケティング活動にも役立てております。

コンビニチェーン



アルバイト・パートの
採用や定着に関する
マーケティング機能

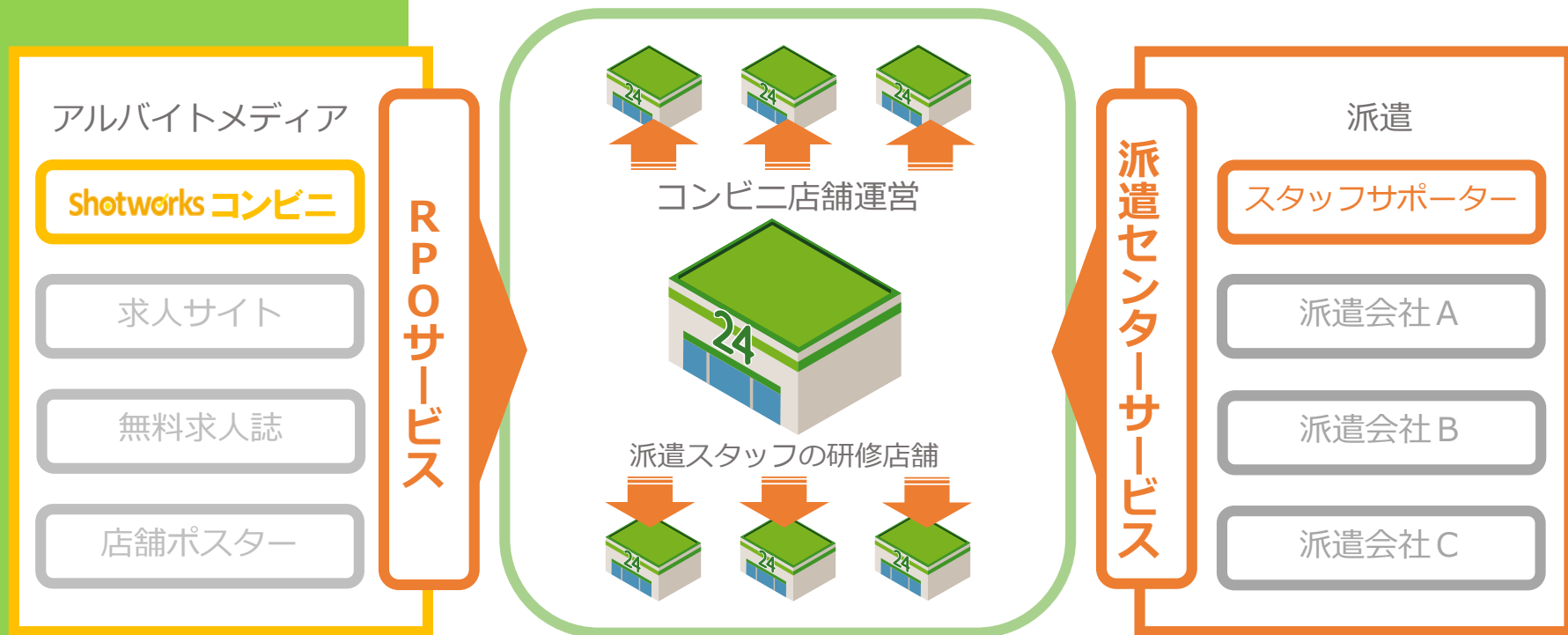
スタッフサポーター
(コンビニ派遣)



コンビニ業界向けソリューション

また当社グループでは、「RPOサービス」、派遣会社の発注集約を行う「派遣センターサービス」、コンビニ向けメディア「ショットワークスコンビニ」、そして、「コンビニ派遣」、「研修店舗を兼ねた実店舗運営」と、セグメント間での連携を図り、コンビニ業界向けのトータルソリューションを展開しております。

コンビニチェーン



3.成長戦略

成長戦略-1 (短期)

成長戦略-2 (中期)



RPOサービスの水平展開と 周辺サービスの深掘り

取引社数

取引領域

RPOサービス

メディア

定着

派遣



①さらなる市場開拓

②周辺・内包サービスの深耕

RPOサービスをコアに、その『市場開拓、規模拡大』を**第一の矢**、『周辺サービスの深耕、内包サービスのインキュベート』を**第二の矢**にして、採用市場での存在感を増していきます。

①さらなる市場開拓

■AP-RPOの水平展開

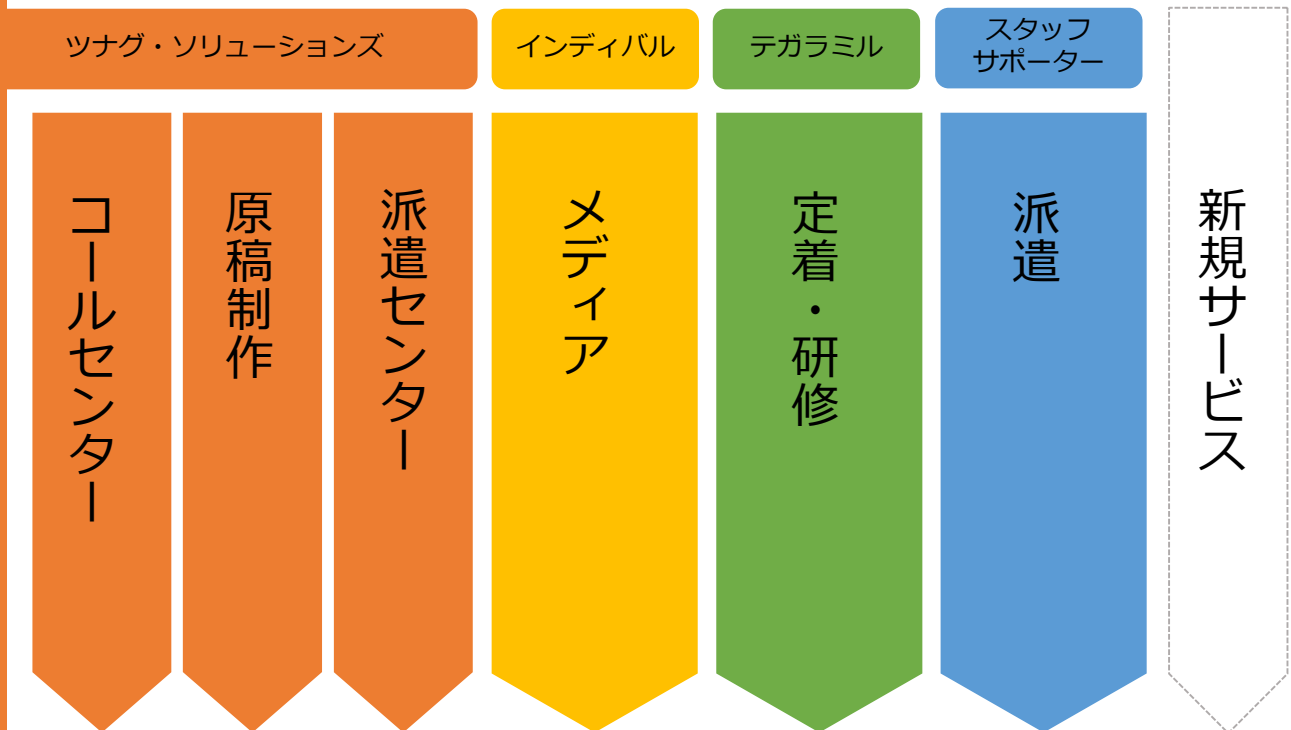
RPOサービスにおけるメインターゲットは、アルバイト就労者数500名以上、30店舗以上の企業となります。今後、該当企業群への更なるアプローチ、当社ブランドの知名度向上を図ることで、顧客層を拡大することが可能と考えております。



②-1 周辺サービスの深堀り

■内製化・サービス開発

当社は、これまで外注化していた周辺サービスを、内製化することにより、収益向上を図ってきました（コールセンター、原稿制作、研修等）。また、自らも新たなサービスを開発してきました（定着化支援、派遣センター等）。今後も、これらを深堀りするとともに、他領域にも広げることにより収益効率を最大化します。



②-2 周辺サービスの深掘り

■メディアサービス

およそ3500億円*ある求人メディアサービスマーケットにおいては、インディバルの主カメディアである「ショットワークス」「シフトワークス」を軸に、専門特化型のカテゴリーサービスを順次展開していくことで、規模&収益拡大をはかります。

*矢野経済研究所調べ「人材ビジネスの現状と展望2016年版」



中期成長戦略においては、 以下3つを軸に進めていきたい。

①M&A・事業提携

「GLOBAL」「HR-TECH」をテーマにシナジー効果の発揮できるパートナーを幅広い分野において探していきます。

②IT投資

収益力向上のため、BPR*の実現を支援するIT投資を実施。RPO作業効率を格段にUPさせます。AI化なども視野。

③オフショア投資

現地と国内の給与差からのコストメリット。時差からくる24時間対応など、オフショアメリットを考えた上での展開を行います。

*BPR（「ビジネスプロセス・リエンジニアリング」（Business Process Re-engineering）の略。企業活動の目標達成のために、既存の業務内容や業務フロー、組織構造、ビジネスルールを全面的に見直し、再設計（リエンジニアリング）することを言います。

免責事項および将来見通しに関する注意事項

免責事項

- この資料は皆様の参考に資するため、株式会社ツナグ・ソリューションズ（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。