

2022年9月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ツナググループ・ホールディングス

2022年2月14日
(証券コード:6551)

目次

① 当グループの社会的存在意義	…	P3
② 全体ハイライト	…	P7
③ 連結決算の概況	…	P9
④ セグメント別業績	…	P15
⑤ 注力領域の事業戦略・進捗	…	P19
⑥ 一般社団法人スポットワーク協会への参画について	…	P29
⑦ 業績予想	…	P32

Appendix

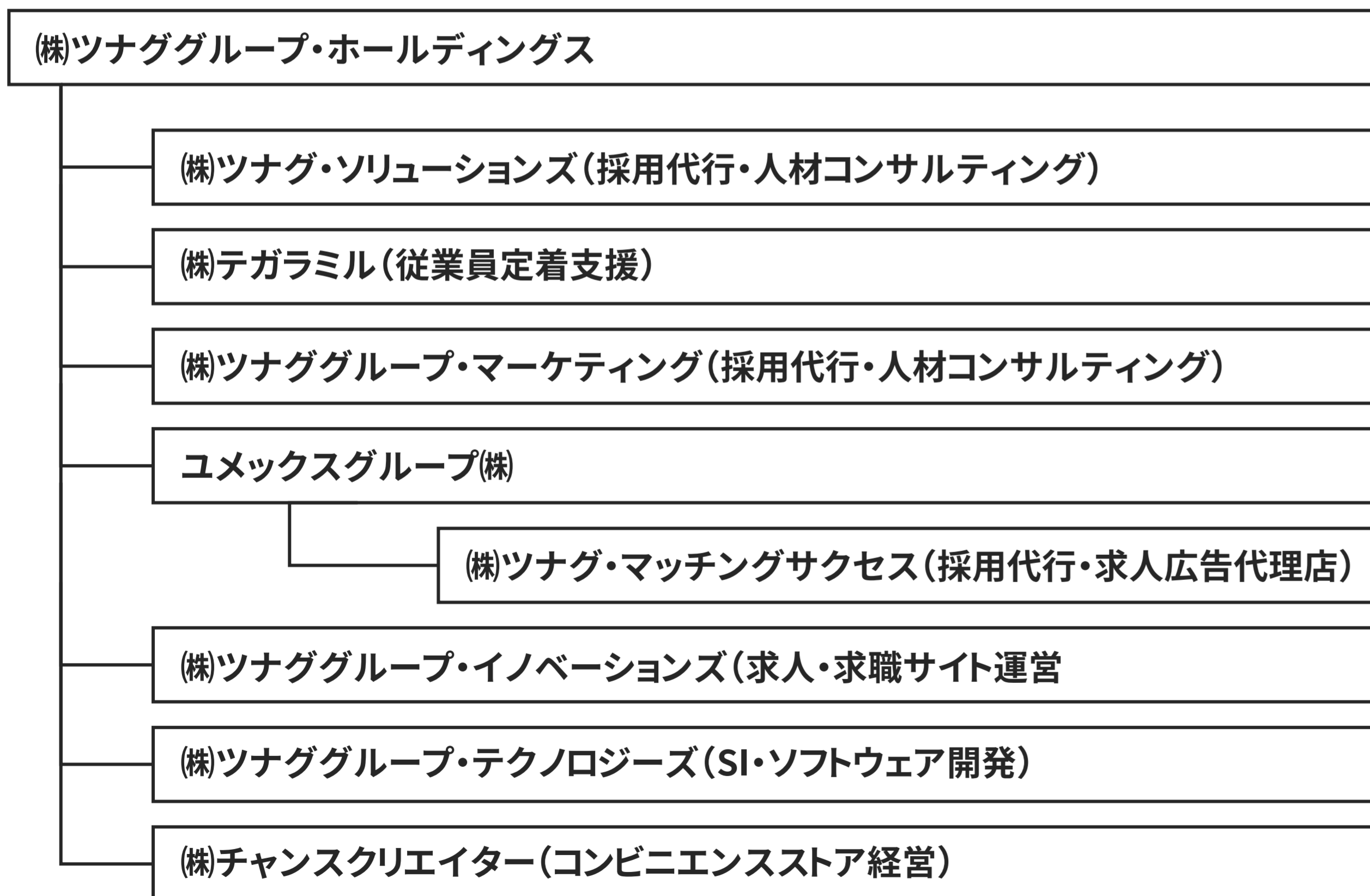
① 当グループの社会的存在意義

2021年10月、事業再編を契機に
当グループのミッションを制定。
社会にとって私達の存在意義を再定義する。

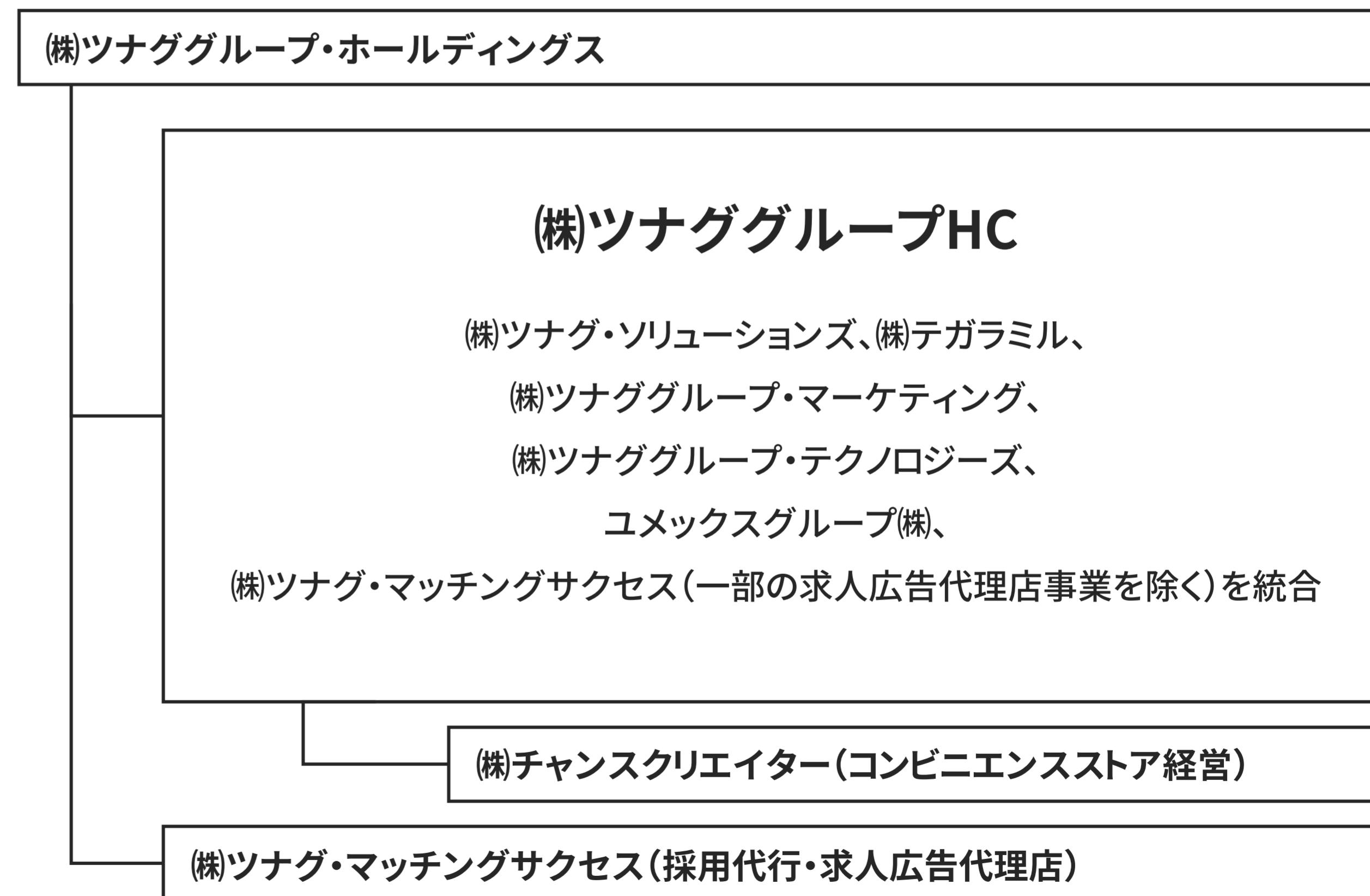
事業再編概要

2021年10月、最も大切な“人的資本”の価値向上に取り組むため、グループの事業運営ノウハウや多様な人的資産を可能な限り一元化し、ツナググループHC (HumanCapitalの略) を設立いたしました。

事業再編前の体制

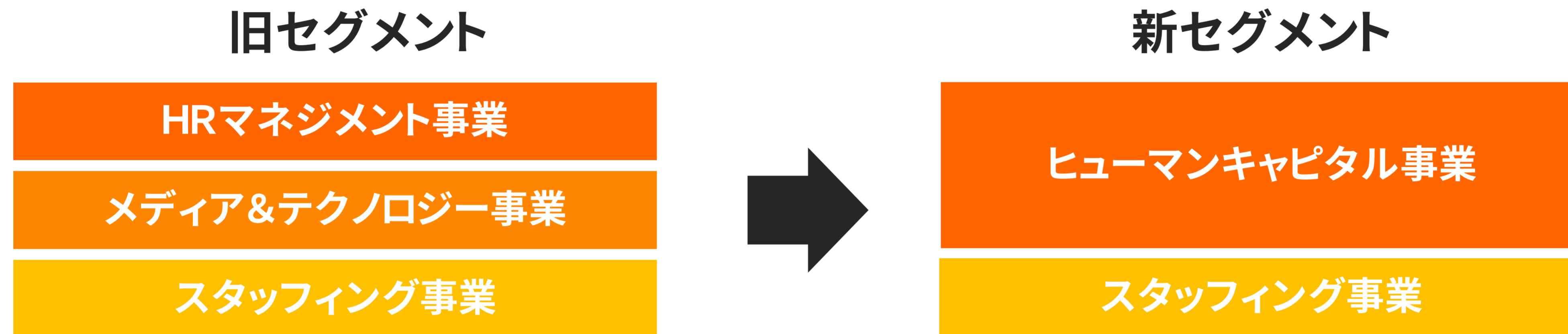


事業再編後の体制



事業セグメントの変更について

HR (Human Resource) から HC (Human Capital) へ



これまでの「HRマネジメント」「メディア&テクノロジー」といった手段ではなく、顧客の“人的資本 (Human Capital)”の課題解決あるいは価値向上といった目的にフォーカスした事業として、2つの事業セグメントを統合し、「ヒューマンキャピタル事業」といたしました。

ツナググループのミッション

つなぐ、つなげる、つながる。

一人ひとりが何かと何かをつなぐ事で、何かを変える大きな力になる。
そして、その一つの“つながり”を、また別の“つながり”につなぐことで、世の中を前に進める大きな力になる。

人と企業、人と人、企業と企業、過去と現在、現在と未来を「つなぐ、つなげる、つながる」。
働く人たちがもっとイキイキと働き、結果、企業がもっと成長し、面白い仕事を増やす。そして社会がもっと元気になる。

企業や人の、それぞれのありたい姿が実現する。
その社会実現にむけて、私たち一人ひとりが、一つひとつの“つながり”をつなげていきます。

② 全体ハイライト

売上高の実質前年同期比は+18.9%、
EBITDAは前期比で+2.3億円の伸長。
構造改革効果とwithコロナにむけた戦略転換の効果が見え始めた。

全体ハイライト

2022年9月期
第1四半期

実績

売上高	2,808百万円	YoY +2.8% (実質YoY* +18.9%)	*売却したツナグ スタッフینگ 社の実績を除く実質の前年同期比
営業利益	13百万円	YoY +276百万円	
EBITDA	90百万円	YoY +235百万円	

決算概況

- 売上高は28億円、営業利益は13百万円と前年同期比で増収増益
- 売上高の実質前年同期比は+18.9%、予想を上回る実績
- EBITDAは0.9億円、前年同期比で+2.3億円の伸長

2022年9月期
通期

業績予想

	前回		今回(利益予想の開示)	
売上高	110.0億円	YoY ▲0.2%	110.0億円	YoY ▲0.2%
営業利益	-	-	1.5億円	-
経常利益	-	-	1.5億円	-
EBITDA	4.5億円	YoY +63.6%	4.5億円	YoY +63.6%

業績予想概況

- 今期より営業利益、経常利益の予想を開示
- 第1四半期は計画を上回る業績で推移しているが、新型コロナウイルス感染症の再拡大が今後の業績に及ぼす影響が不明であり、現時点では業績予想を据え置く

③ 連結決算の概況

売上回復と構造改革が進み、4四半期連続の黒字決算。

Withコロナにあわせ、ターゲット業界に変化も。

再成長にむけて、人的資本と集客広告宣伝予算を積極的に投下する。

2022年9月期 第1四半期 連結損益計算書

2022年9月期第1四半期は前年同期比で増収増益となる。

売上高の回復が進み、構造改革により大幅なコスト削減にも成功。4四半期連続の黒字決算。

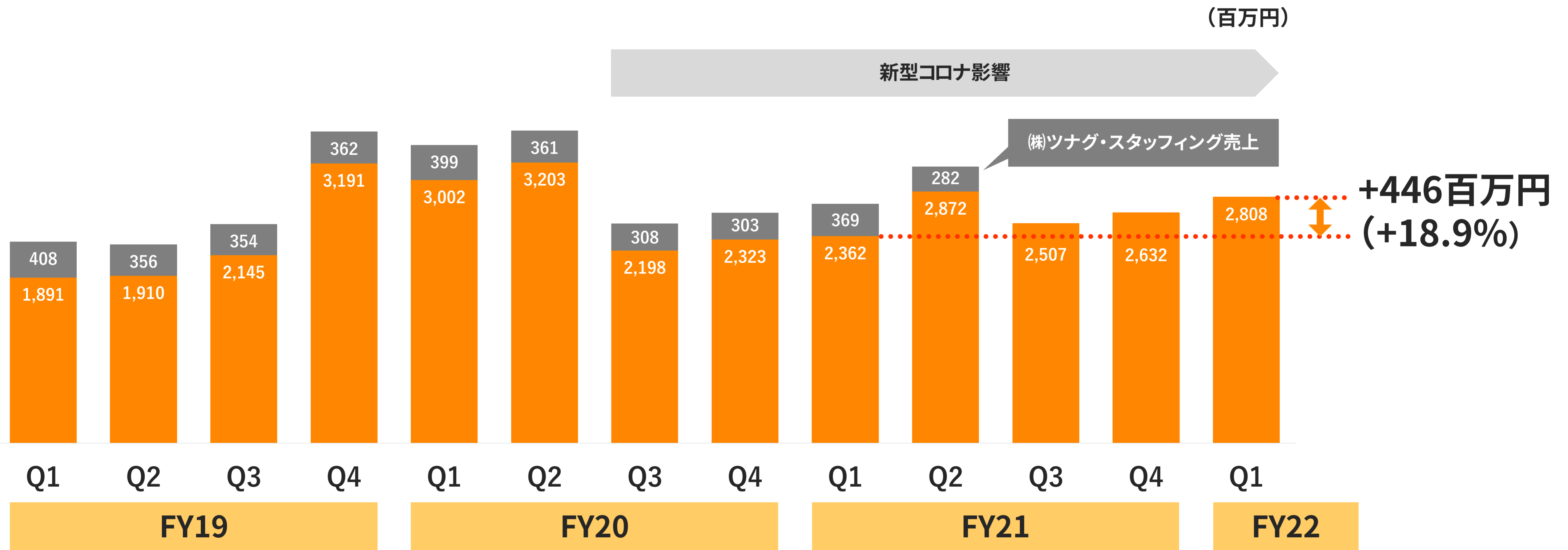
	FY21 Q1 (前年同期)	FY22 Q1 (当四半期)	対前年差	対前年比
	(百万円)			
売上高	2,731	2,808	+77	+2.8%
原価	1,475	1,424	▲51	▲3.5%
売上総利益	1,255	1,384	+129	+10.3%
販売管理費	1,518	1,371	▲147	▲9.7%
営業利益	▲263	13	+276	-
EBITDA*	▲145	90	+235	-

*営業利益に減価償却費及びのれん償却費等を加算した調整後EBITDA

連結売上高 四半期推移

売上高は四半期毎に回復が続く。第1四半期の前年同期比は実質+18.9%の増収。
中でもヒューマンキャピタル事業は+22.6%の増収であり、連結売上高の成長を牽引。

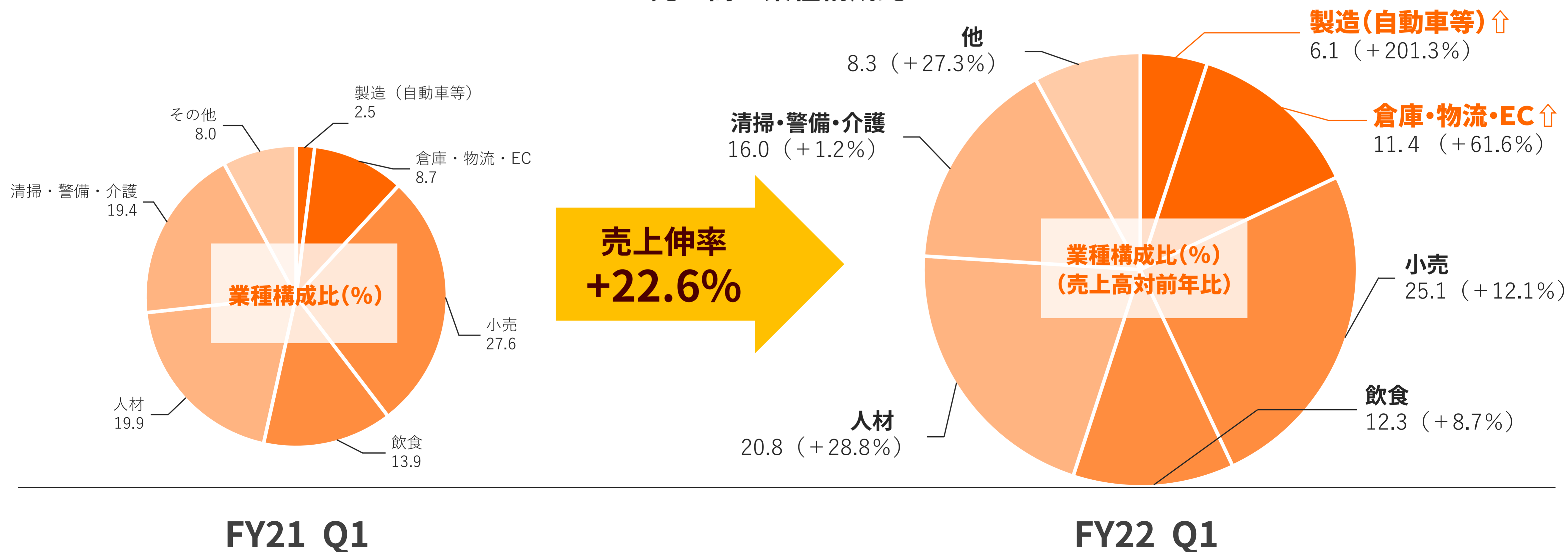
連結売上高推移



売上高の業種構成比変化

全業種で、売上高対前年比がプラスに。特に自動車メーカーでの期間工の採用復調、EC大手顧客の大型新規案件獲得もあり「製造業」「倉庫・物流・EC」の構成比の上昇が顕著。Withコロナにむけた営業戦略効果が見え始める。

売上高の業種構成比*



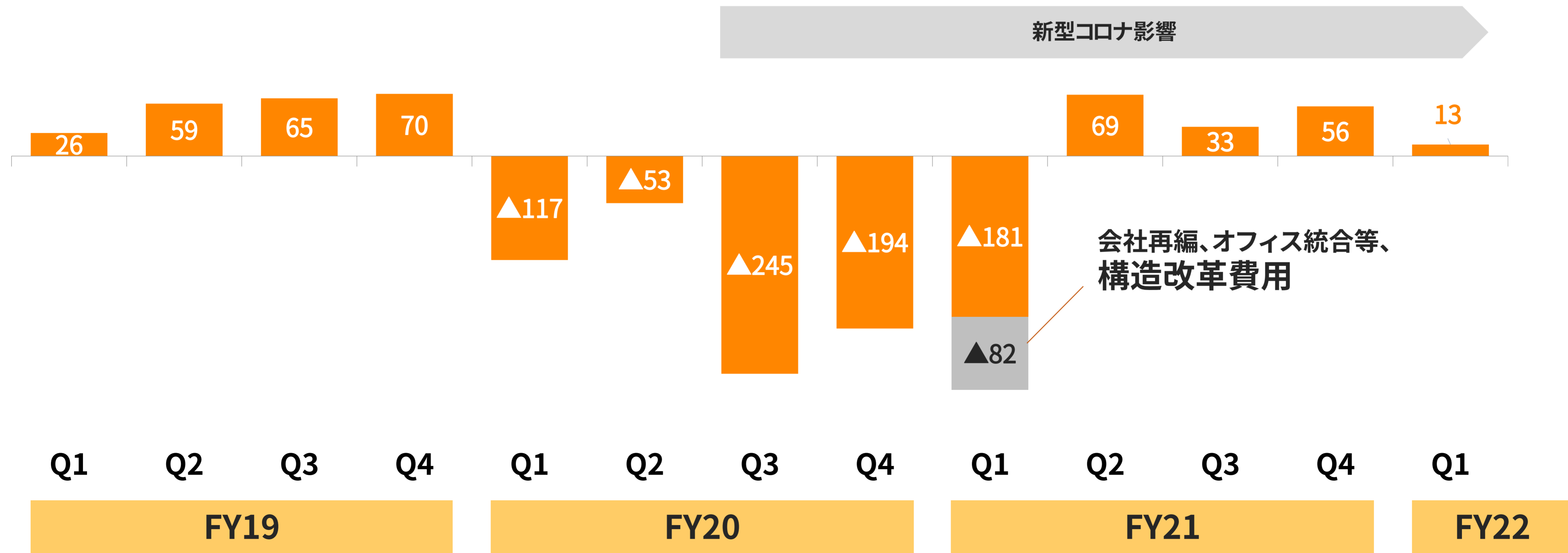
*ヒューマンキャピタル事業の売上高にて算出

連結営業利益 四半期推移

売上の回復、ならびに構造改革による収益改善により、4四半期続けての黒字決算となる。再成長に向けての戦略投資を行ったことにより、前四半期と比べ利益額は減少。

連結営業利益推移

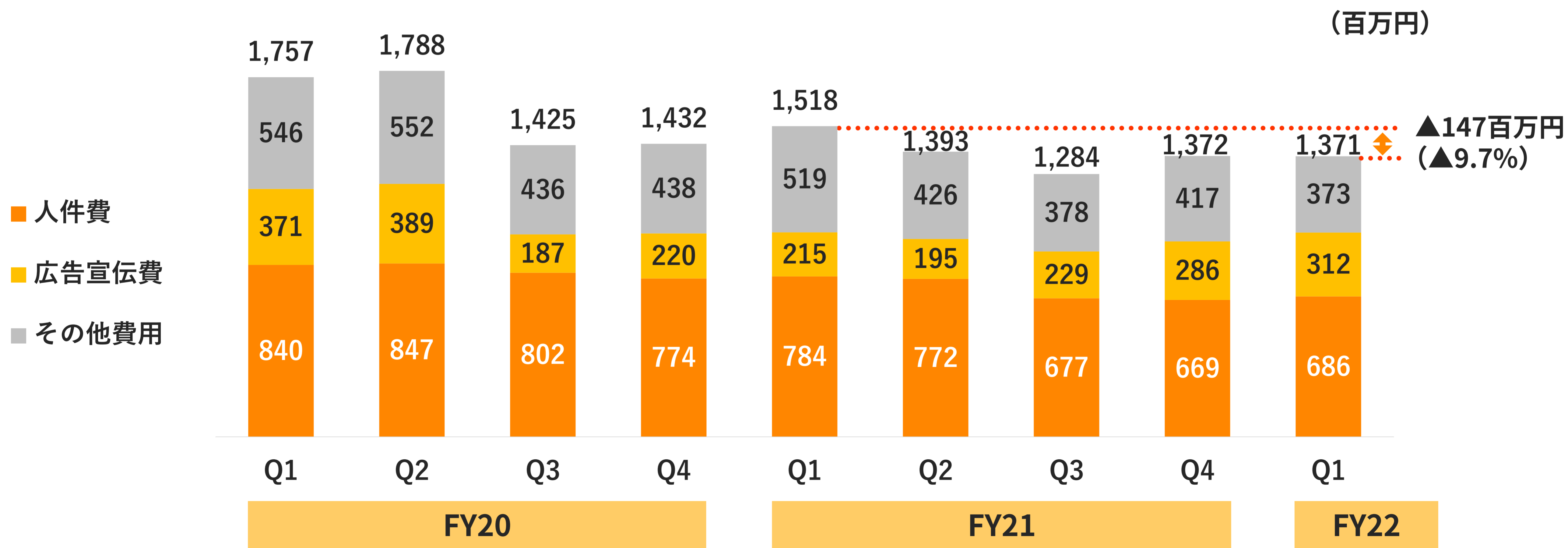
(百万円)



連結費用 四半期推移

前期に取り組んだ構造改革によるコスト削減策により、総費用は前年同期比で▲9.7%削減。
再成長に向けて人件費(人的資本)と集客広告宣伝費を積極的に投下。

連結費用推移



④ セグメント別業績

HR (Human Resource) から HC (Human Capital) へ

事業セグメントについて



ヒューマンキャピタル事業

RPO (採用代行)

採用代行・採用コンサルティング

DXリクルーティング

採用業務のDXソリューション

セグメントメディア

レギュラーワーク・
スポットワーク(短期単発)

外国人採用支援

日本在住外国人の採用支援

定着力・
従業員満足度向上

従業員コンディション把握・定着支援

業務代行

営業代行・制作代行など各種業務代行



スタッフィング事業

人材派遣・紹介

スポットアルバイト紹介・派遣・日々紹介

コンビニエンスストア
経営

コンビニエンスストアFC店経営・
スタッフ研修

ヒューマンキャピタル事業

第1四半期の売上高は22億55百万円と前年同期比+22.6%の成長。

セグメント利益は、再成長に向けた戦略投資を行った結果、損失を計上したものの、対前年では大きく改善。

- RPO(採用業務支援)は飲食・小売や製造業の回復、EC物流の新規受注もあり売上増
- DXリクルーティングや短期単発メディアが事業の成長を牽引

(百万円)	FY21 Q1 (前年同期)	FY22 Q1 (当四半期)	対前年差	対前年比
売上高	1,840	2,255	+415	+22.6%
セグメント利益	▲ 201	▲ 4	+197	-

スタッフィング事業

第1四半期の売上高は、(株)ツナグ・スタッフィングの売却影響により ▲38.3%の減収。
一方で、セグメント利益は、同影響により黒字に転換。

- 継続事業のコンビニ領域は、ニューノーマル下での中食需要に対応した売り場展開や、季節の変化に適した品揃えの徹底により売上回復が続き、前年比では2.8%の増収

(百万円)	FY21 Q1 (前年同期)	FY22 Q1 (当四半期)	対前年差	対前年比
売上高	914	564	▲350	▲38.3%
セグメント利益	▲7	4	+11	-

(注記) 株式会社ツナグ・スタッフィングの全株式の譲渡により、対象会社の決算は前期第3四半期から連結対象外としております。

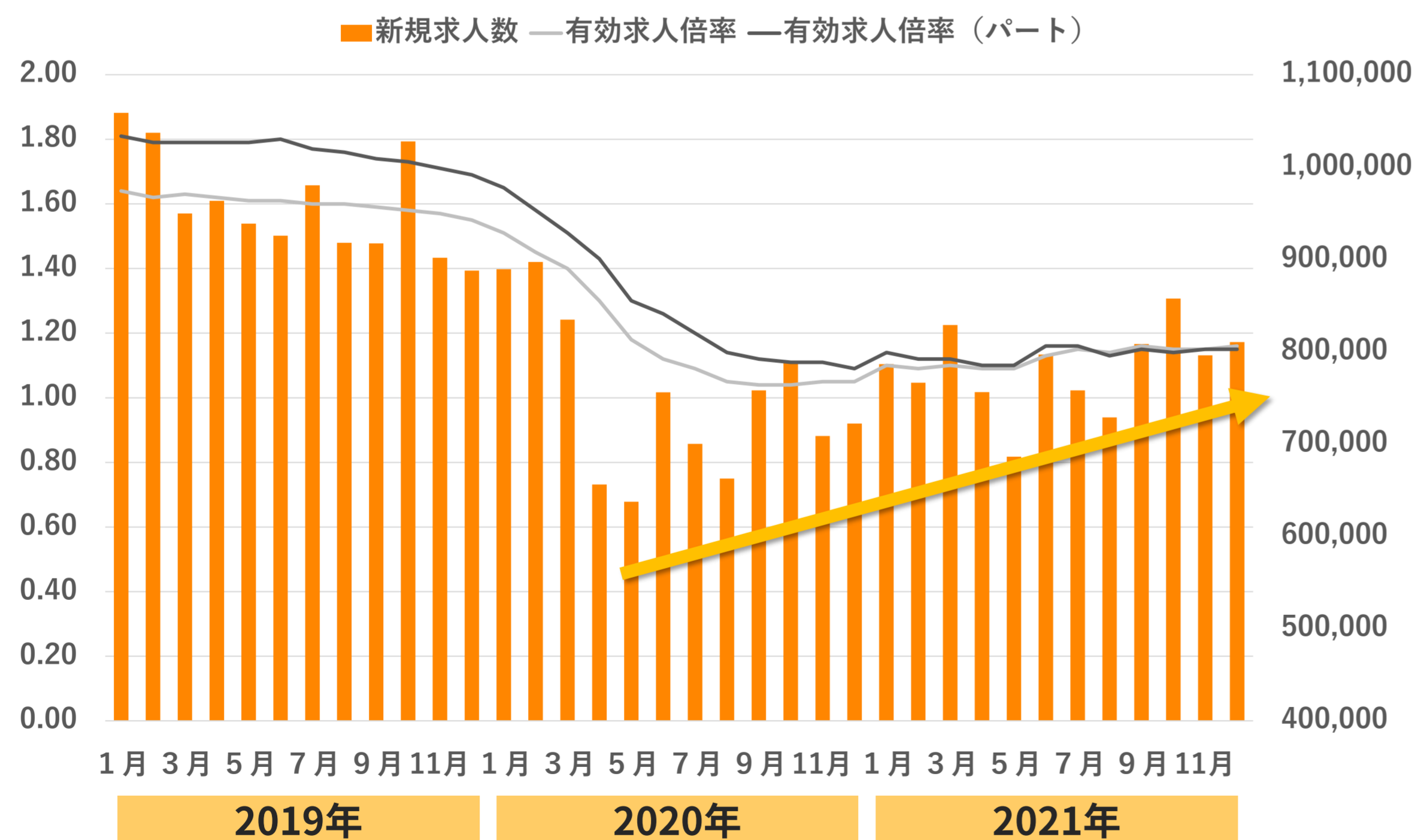
⑤ 注力領域の事業戦略・進捗

1. DXリクルーティング領域
2. スポットワーク(短期単発)領域

マーケット環境 — 雇用情勢の回復

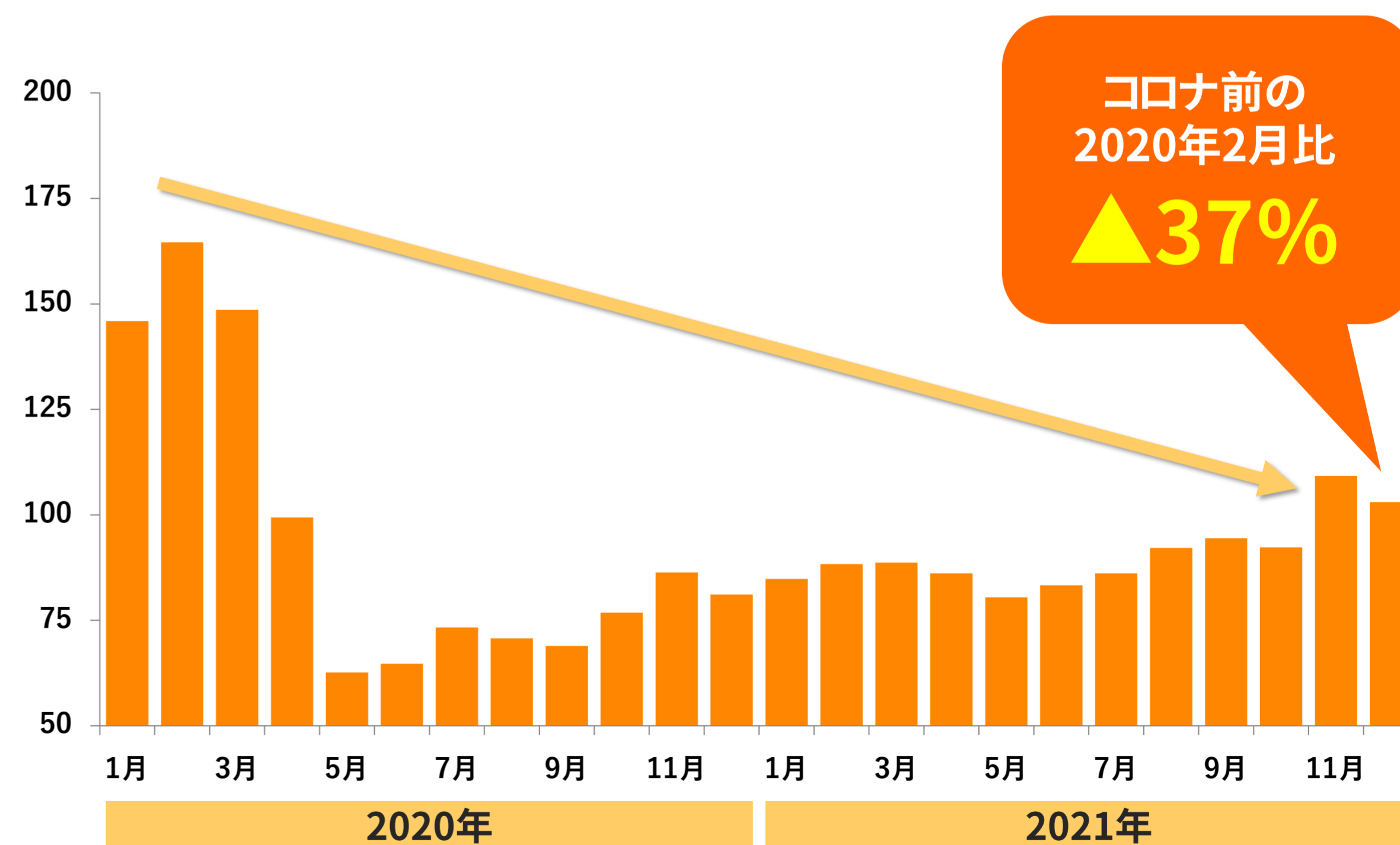
- 国内での雇用情勢の回復は続き、企業の求人ニーズは本格回復へ
- アルバイトの求人件数は回復途上、市場の回復余地は非常に大きい
- 当社は、ヒューマンキャピタル事業への本格的な成長投資を進める

有効求人倍率・新規求人数



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

アルバイト・パート求人件数

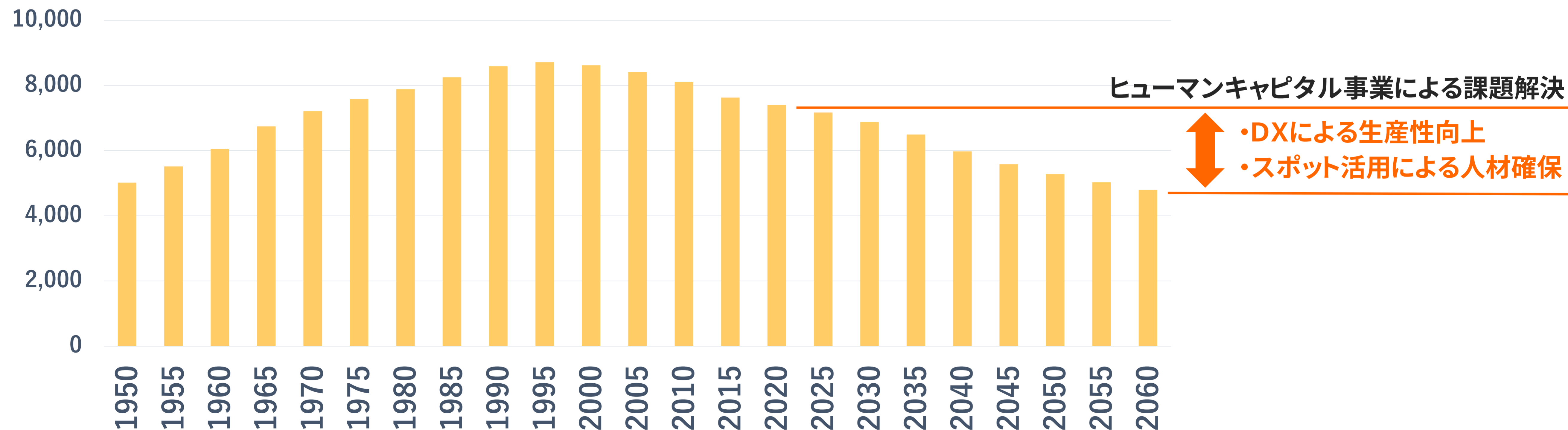


出所：公益社団法人全国求人協会「調査発表/求人広告掲載件数」

マーケット環境 – 生産年齢人口の減少

- 国内での生産年齢人口は、今後ますます減少
- 将来の労働力不足をカバーするため、“生産性向上”と“人材のスポット活用”が課題
- 当社のヒューマンキャピタル事業は、この課題解決を優先し、取り組む

日本人口推移予測 (15～64歳人口)



出所:2015年までは総務省「国勢調査」、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」(出生中位・死亡中位推計)

マーケット環境 — DXニーズの拡大

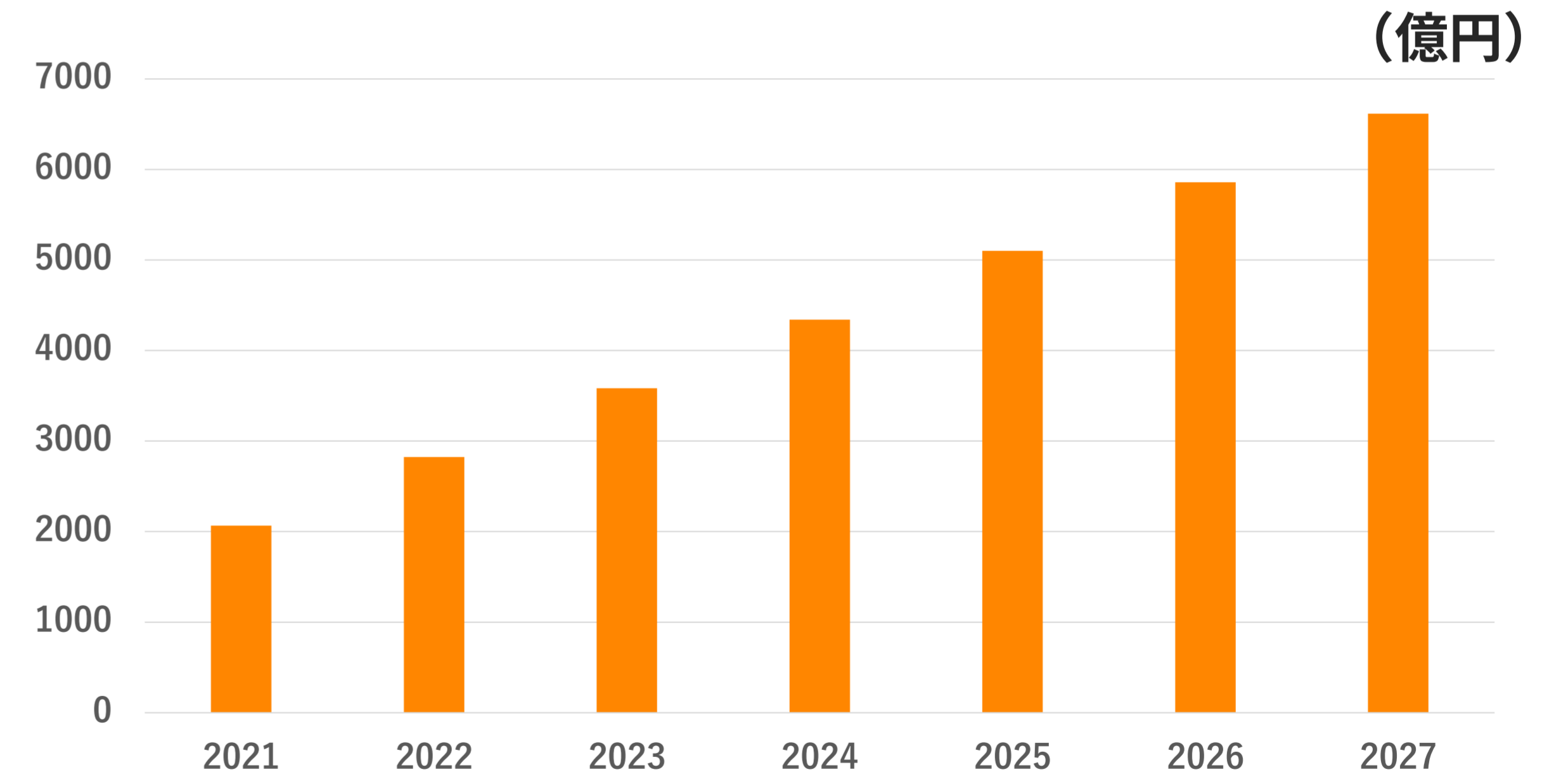
- DX(デジタルトランスフォーメーション)の国内市場は急激に拡大
- 業務効率化や省人化、コスト削減を中心にDXが進展し、人事や人材開発におけるHR Tech市場の規模も大きく成長する予測
- 採用業務の効率化に対するニーズは急速に増加、当社提供のDXリクルーティングサービスへの期待は大きい

DXの国内市場(投資金額)

(億円)	2019年度	2030年度予測	2019年度比
交通/運輸	2,190	9,055	4.1倍
金融	1,510	5,845	3.9倍
製造	971	4,500	4.6倍
流通	367	2,375	6.5倍
医療/介護	585	1,880	3.2倍
不動産	160	900	5.6倍
その他業界	550	2,090	3.8倍
営業・マーケティング	1,007	2,590	2.6倍
カスタマーサービス	572	1,190	2.1倍
合計	7,912	30,425	3.8倍

出所:富士キメラ総研DX国内市場調査(2021年7月20日)

日本におけるHR Tech(人事・人材開発)市場規模予測



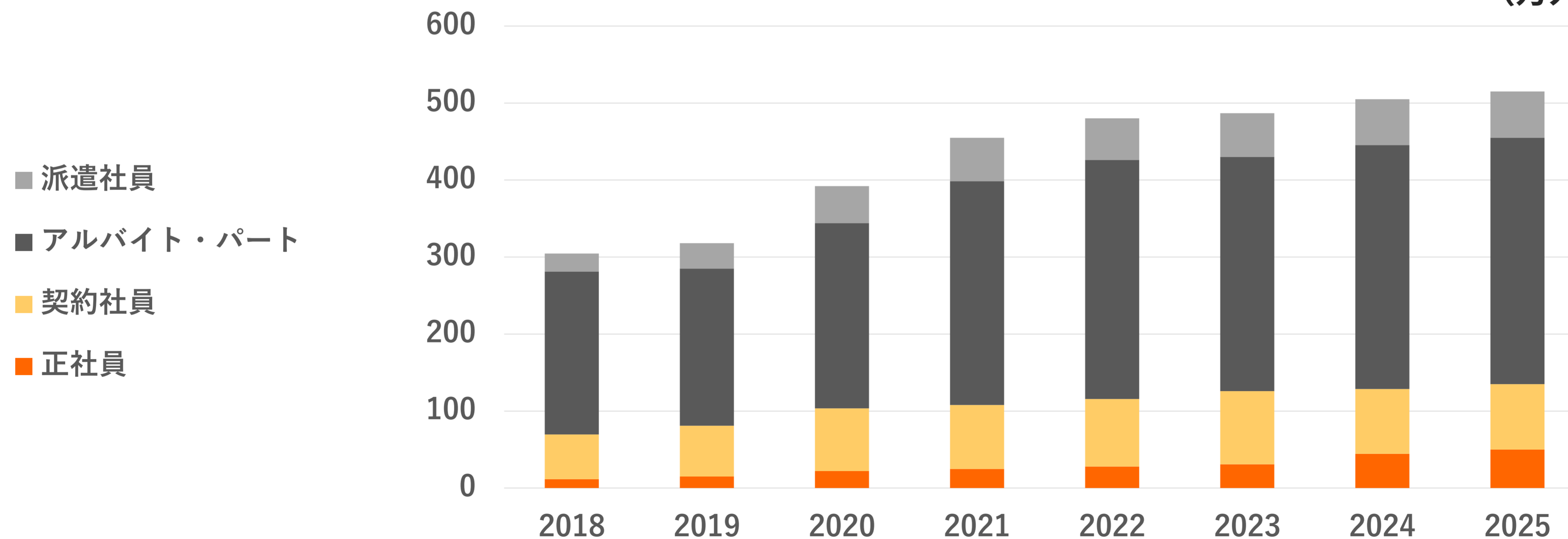
出所:野村総合研究所(2021年12月17日)

マーケット環境 – スポットワーカーの急増

- コロナ禍によるエッセンシャルワーカーの不足からスポットワーカーは急増、2025年には500万人を超える予測
- エッセンシャルワーカー×スポットワークは、他社に先駆けて、2004年から取り組んでいる領域
- 当社提供のスポットワークサービスへの期待は大きい

雇用形態別スポットワーカー推移(予測)

(万人)



出所:ツナグ働き方研究所 労働調査レポート

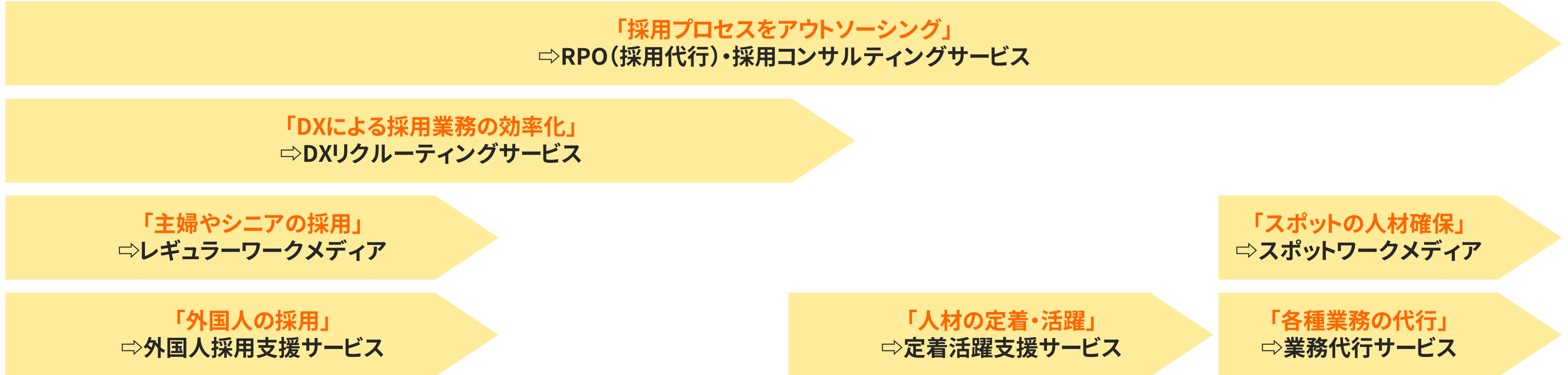
ヒューマンキャピタル事業 サービス領域

企業の人的資本向上を実現する、ありとあらゆるサービスをワンストップで提供。

▼ 人的資本 業務プロセス



▼ ヒューマンキャピタル事業 各サービスのスコープ



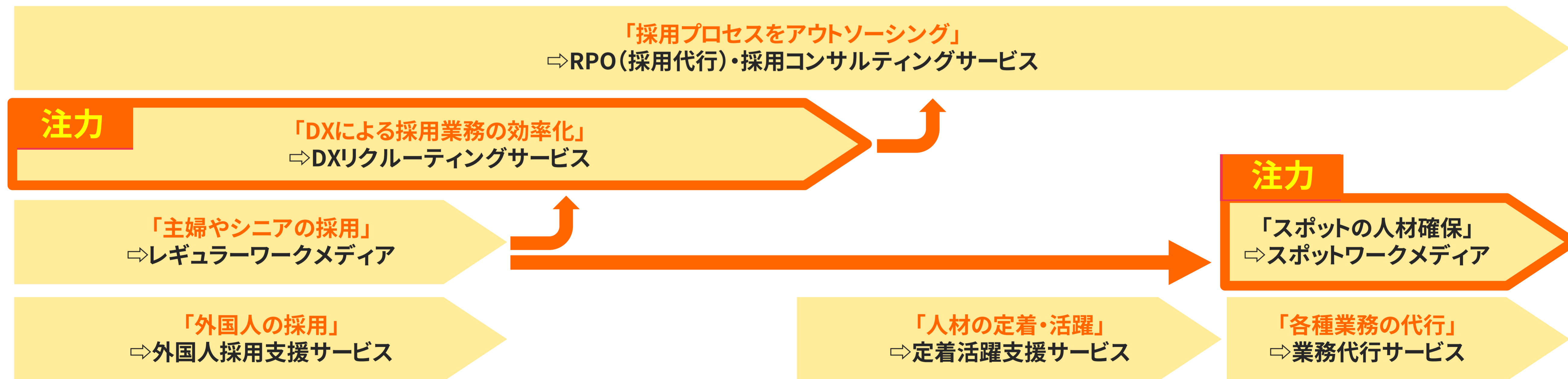
ヒューマンキャピタル事業 今期戦略

今期は、DXとスポットワークに経営資源を集中。DXで企業の採用活動をもっと効率的に。
そして、企業がエッセンシャルワーカーをもっと安心かつ簡単にスポットワークで活用できるように。

▼ 人的資本 業務プロセス



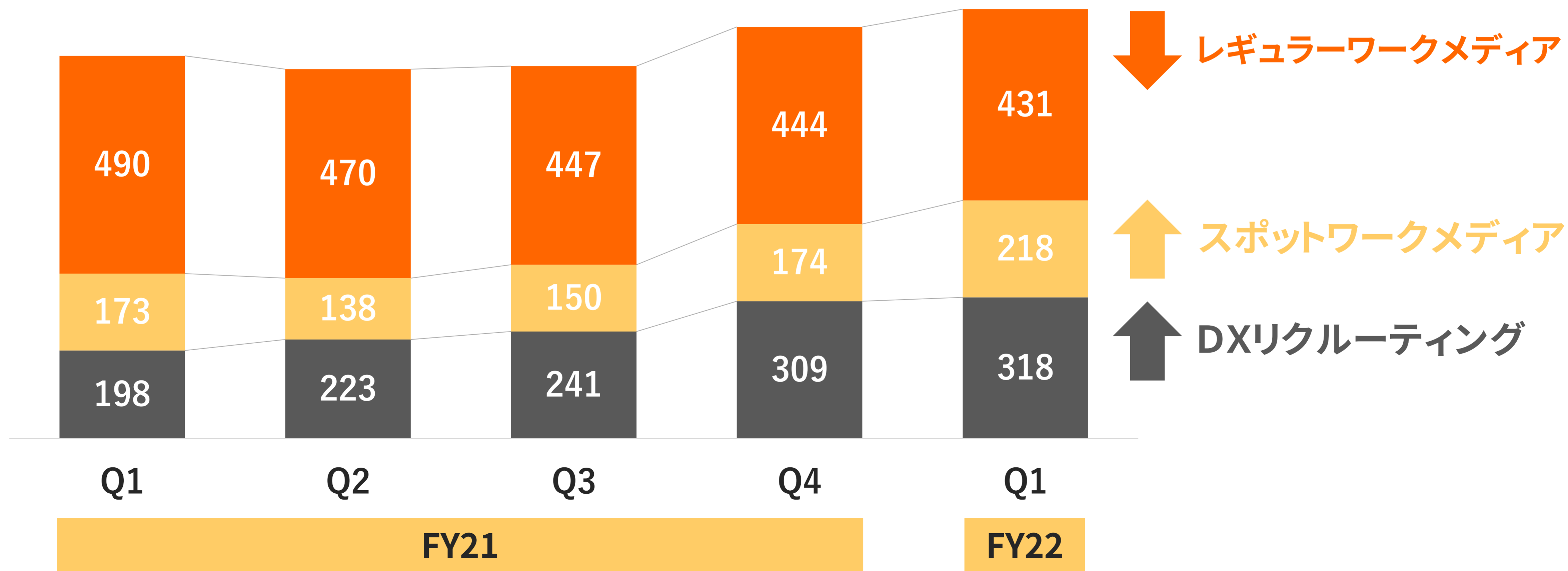
▼ ヒューマンキャピタル事業 各サービスのスコープ



ヒューマンキャピタル事業 売上構成の変化

当社が運営する“採用メディアサービス”の売上構成は、レギュラーワークから、DXリクルーティング及びスポットワークへ大きくシフト。このシフトチェンジにより全体売上高は増加。

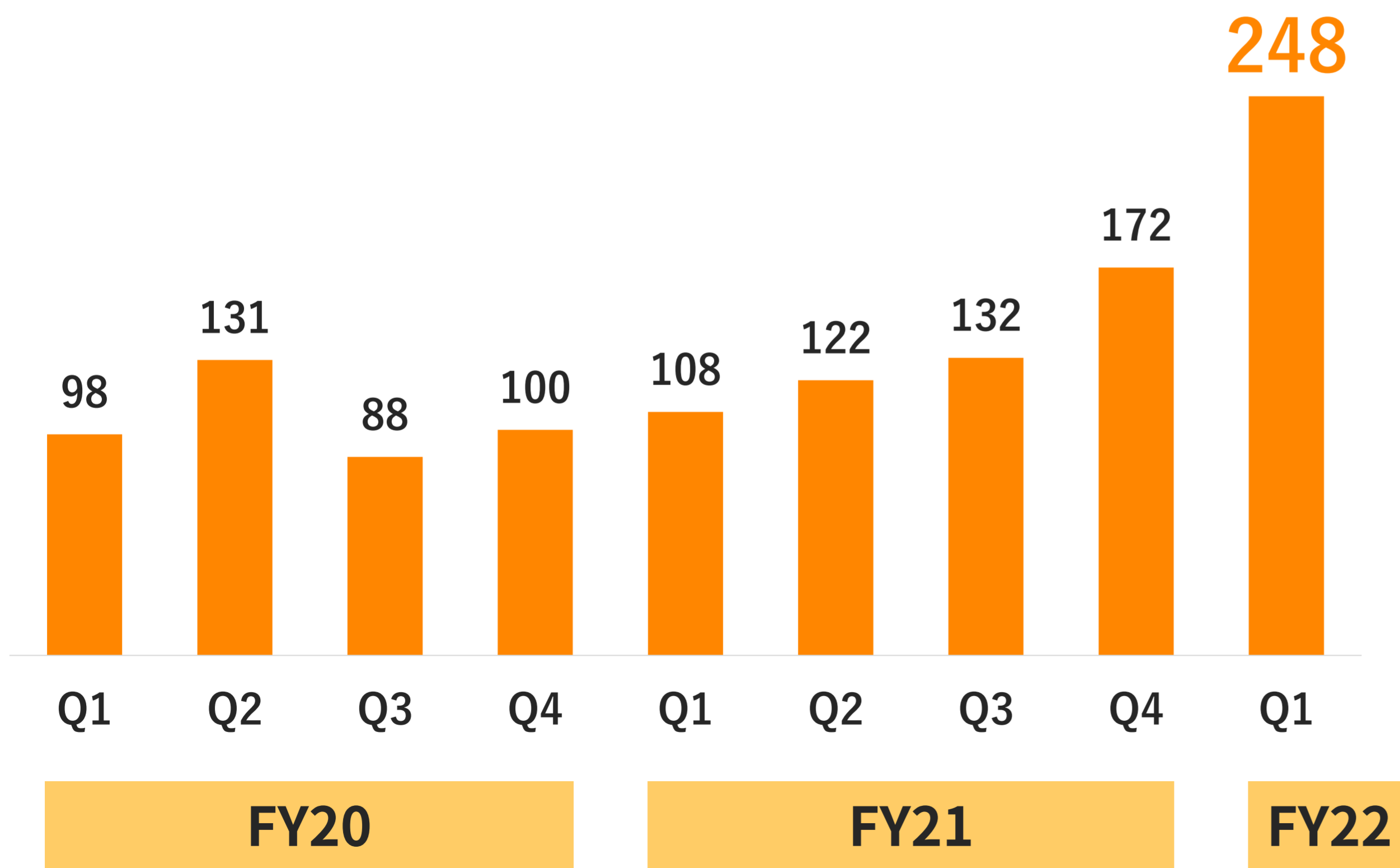
当社採用メディアサービス 売上推移



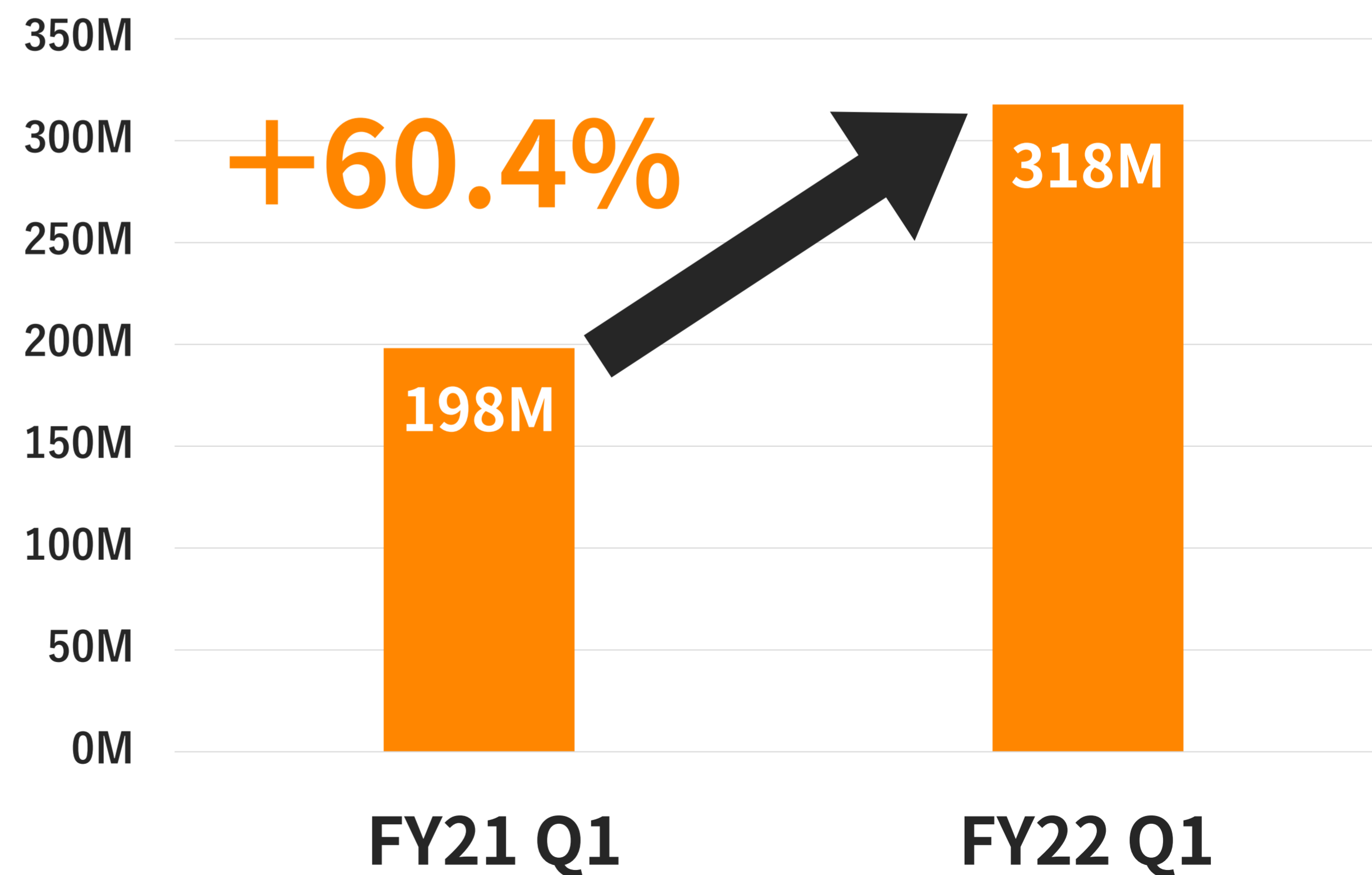
DXリクルーティング Q1戦略進捗

DXリクルーティングは、顧客の引き合いも多く、DX導入プロジェクト数は急増。
売上高も前年同時期から+60.4%増加、急激な成長を実現。

DXリクルーティング
『Findin』導入プロジェクト数



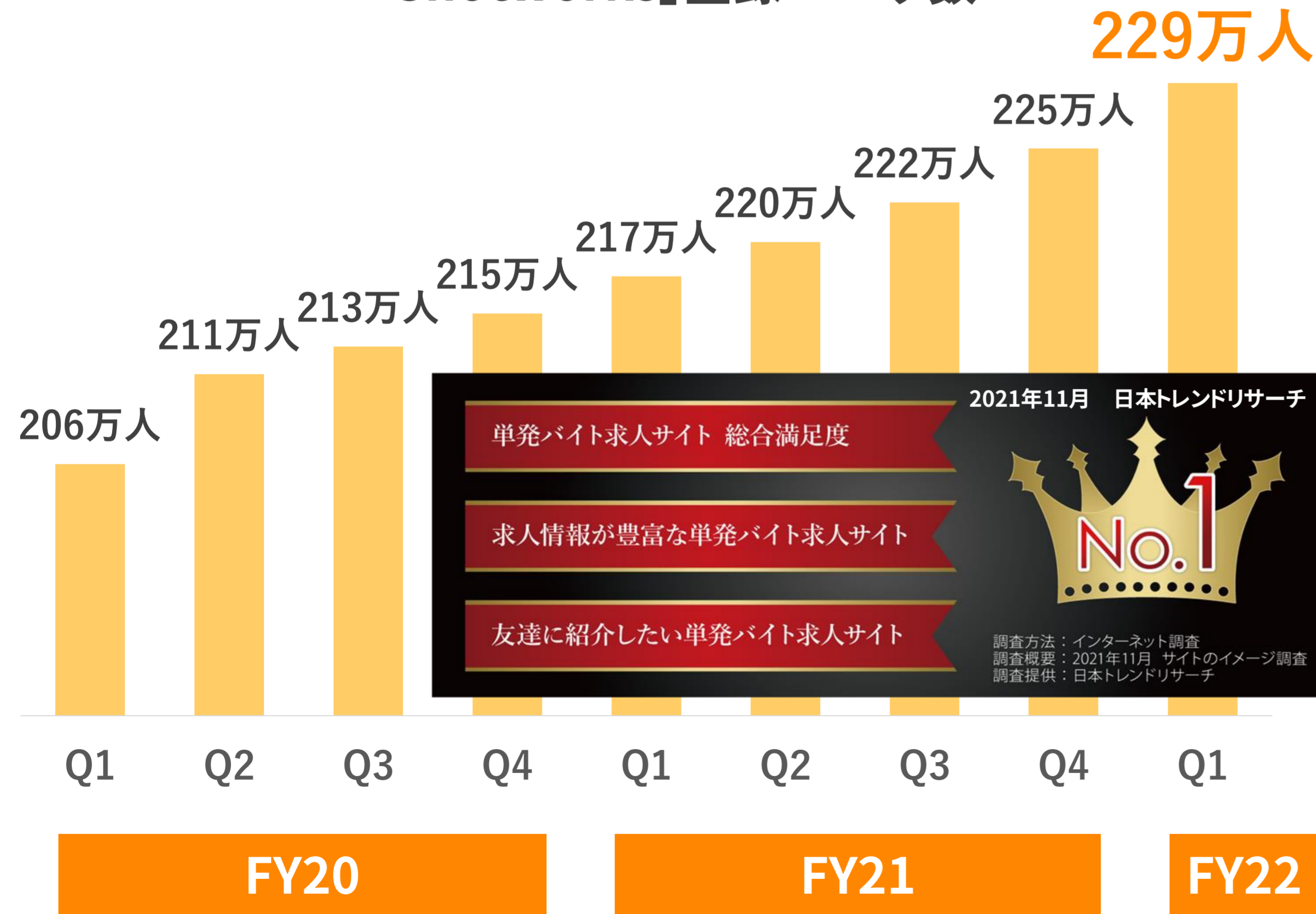
DXリクルーティング売上



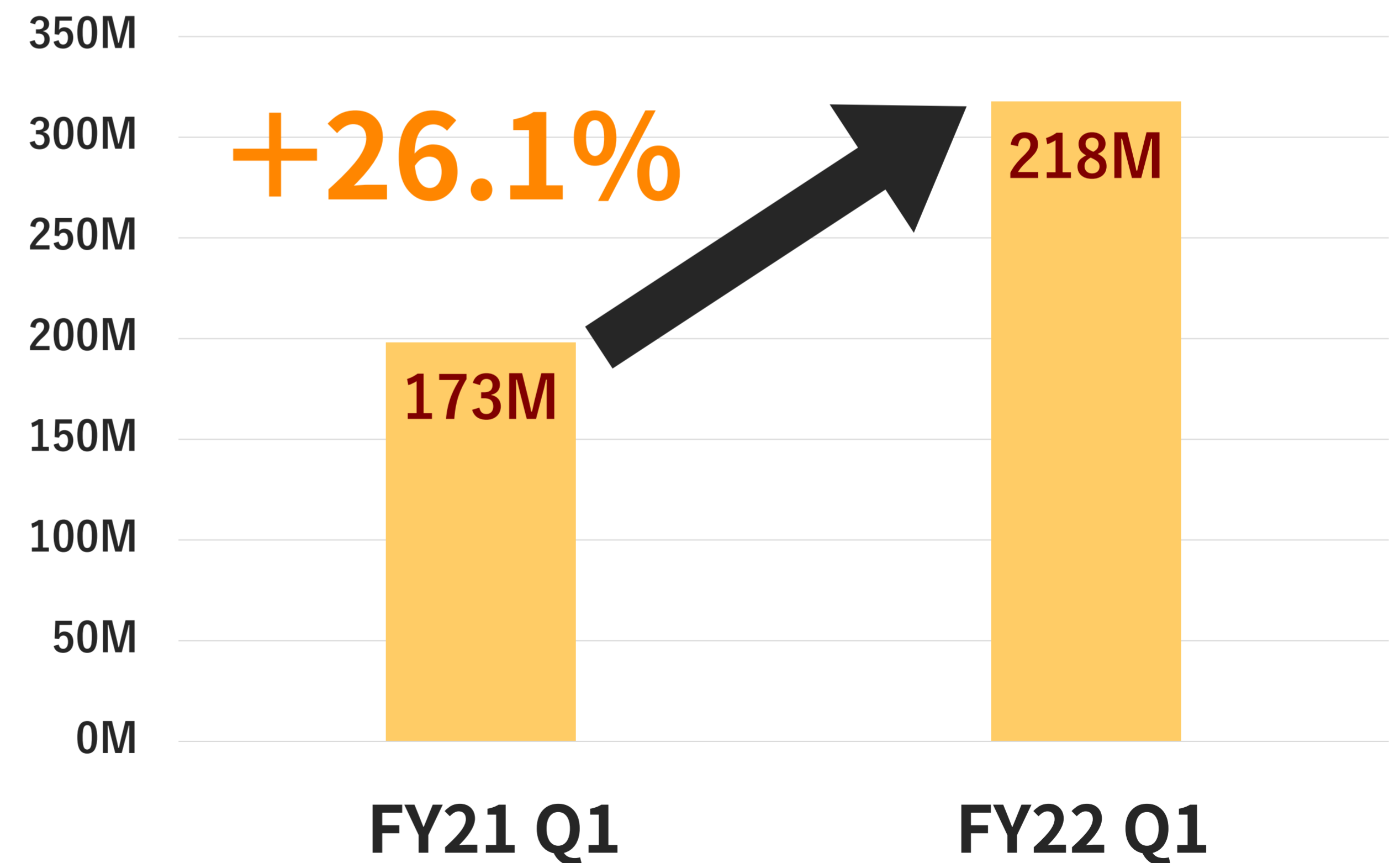
スポットワークメディア Q1戦略進捗

当社が運営する短期単発求人サイト「ショットワークス」は、総合満足度No.1を獲得！
働く個人の支持により登録ユーザ数も増加。売上高も前年同期比で+26.1%と着実に成長。

「Shotworks」登録ユーザ数



ショットワークス売上



⑥ 一般社団法人スポットワーク協会への参画について

2022年1月、働く個人・利用企業の保護を目的とし協会が設立。
スポットワーク領域における第一人者として協会へ立ち上げより参画。
当社代表米田が代表理事に就任する。

スポットワークの健全な発展に向けて

当社は、スポットワークの健全な発展を目指し、スポットワーク事業者と協働し、新たに「一般社団法人スポットワーク協会」を設立。当社代表取締役の米田光宏がスポットワーク協会代表理事に就任いたしました。

名称	一般 社団法人 スポットワーク協会		
事務所	東京都千代田区神田三崎町3丁目1-16 神保町北東急ビル2F		
設立日	2022年1月26日(設立総会:2月17日予定)		
事業内容	1 スポットワークに関する調査研究及び統計等の作成 2 スポットワークに関する調査研究結果の刊行 3 スポットワークに関する意見の公表及び国会その他関係機関に対する意見の開陳 労働基準法その他労働関係法令の施行に対する協力 4 スポットワーク業界の調査及び研究並びに広報事業 5 スポットワーカーと雇用者側とのトラブルの防止及び発生時の相談に関する事業 6 スポットワークプラットフォームの規格化と認証、その他適正化関係に関する事業 等		
体制	代表理事	米田 光宏	(株)ツナググループ・ホールディングス代表取締役社長
	理事	鎌田 耕一	東洋大学名誉教授
		上土 達哉	LINE(株) HRサービス事業部長
		大友 潤	シェアフル(株) 代表取締役社長 / パーソルイノベーション(株) 取締役執行役員
		武井 繁	HRソリューションズ(株) 代表取締役社長
		中野 雅之	弁護士 岩田合同法律事務所

スポットワークの健全な発展に向けて






当社は、スポットワークのプラットフォーマーの一員として、このスポットワーク協会の活動に主体的に参画し、スポットワーク事業者との協働により、今後益々増加が予想されるスポットワーカーとして働く個人の保護、ならびにスポットワーカーを活用される企業の保護を最重要課題として、取り組んでまいります。

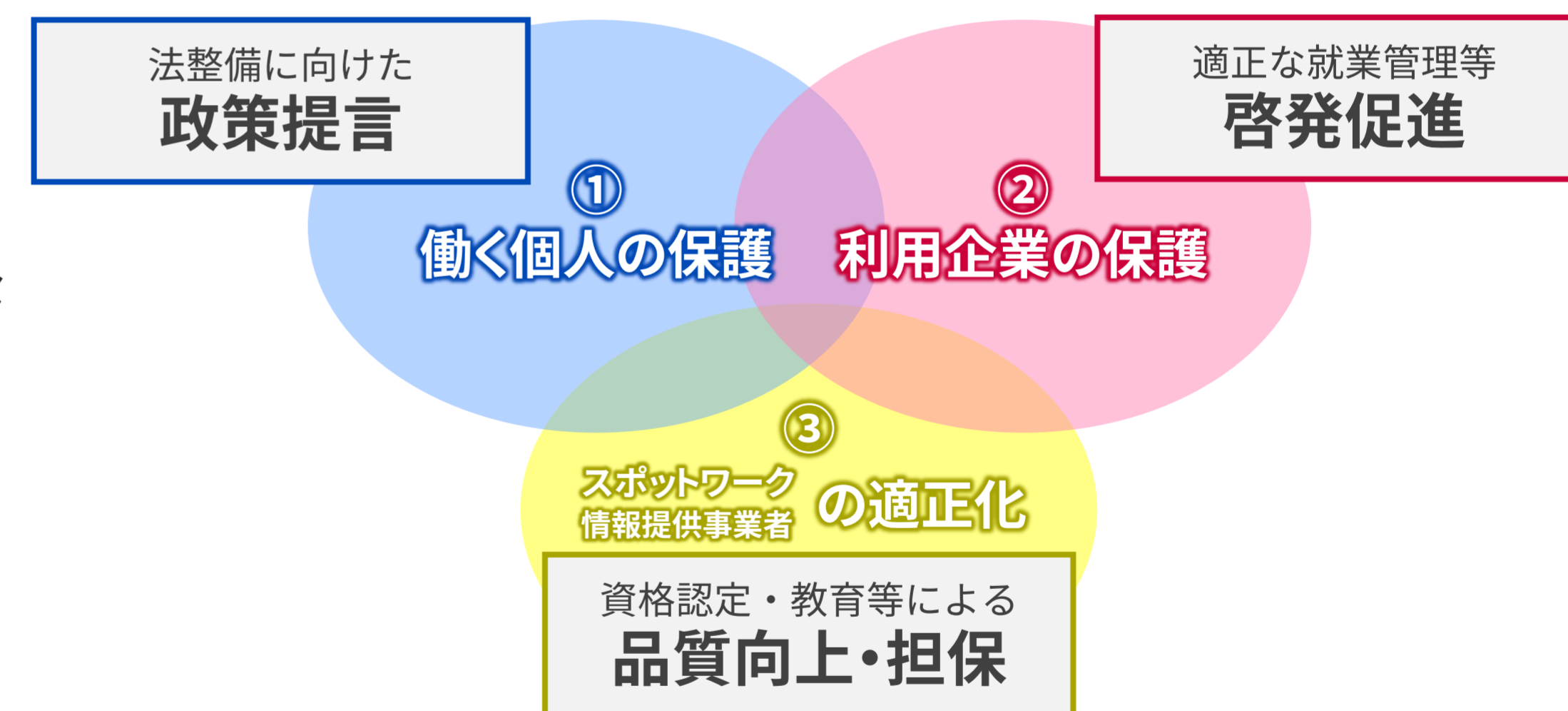
スポットワーク協会の理念・目的

「**スポットワークの健全な発展を推進し、国民の幸福度向上に寄与する**」

当協会は、スポットワーカーを取り巻く環境の調査及び研究を行うとともに、労働行政に協力し、また関係機関及び会員相互の緊密な連絡協調をはかり我が国におけるスポットワークの健全な発展に寄与し、多様な働き方の定着とそれによる国民生活の充実に資する存在となる。

協会参画企業 (2022年2月1日時点)

 Shotworks	株式会社ツナググループ・ホールディングス
 LINE スキマニ	LINE株式会社
 Wakrak	Wakrak株式会社
 シェアフル	シェアフル株式会社
 iR Solutions	HRソリューションズ株式会社



7 2022年9月期 業績予想

今期から営業利益・経常利益予想を開示

2022年9月期 連結業績予想

2022年9月期の連結業績予想は、売上高110億円、営業利益1.5億円、経常利益1.5億円、EBITDA4.5億円とします。

※適切かつ有用な情報開示を行うべきと判断し、今期より営業利益・経常利益の業績予想を開示いたします。

第1四半期は予想を上回る業績であったものの、新型コロナ変異株の感染拡大が当社の今後の業績に及ぼす影響は不明なため、今回は業績予想を据え置き、配当も未定としております。

(百万円)	FY21 (前期実績)	FY22 (業績予想)	対前年差
売上高	110,25	110,00	▲25
営業利益	▲105	150	+343
経常利益	▲98	150	+332
EBITDA*	275	450	+275

*営業損益に減価償却費及びのれん償却費等を加算した調整後EBITDA

(注記) 今期連結対象外とした株式会社ツナグ・スタッフィングの決算は、前期第3四半期までは連結対象として含めております

Appendix

企業概要

社名	株式会社ツナググループ・ホールディングス
設立	2007年2月28日
資本金	688,652千円（2021年12月末時点）
所在地	東京都千代田区神田三崎町3丁目1-16 神保町北東急ビル1F・2F
代表者	代表取締役社長 米田 光宏
従業員数	グループ合計 641名（正社員524名、契約社員34名、パートタイム社員83名） / 2021年10月1日時点
上場市場	東京証券取引所 市場第一部（証券コード：6551）

代表者



代表取締役社長

よねだ みつひろ

米田 光宏

1969年生

大阪府出身

1993年

株式会社リクルートフロムエー
(現株式会社リクルート)入社

営業、商品企画、営業企画などを担当

2003年

株式会社リクルート
(現株式会社リクルートホールディングス)出向

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
(現株式会社ツナググループ・ホールディングス) 設立
代表取締役社長就任 (現任)

2022年

一般社団法人スポットワーク協会
代表理事 就任 (現任)

沿革

私たちは「採用市場におけるインフラ企業」を目指し、積極的に事業を展開しております。

- 2007年2月 設立
- 2007年3月 創業「RPOサービス開始」
- 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を子会社化
- 2015年4月 株式会社チャンスクリエイター設立
- 2016年8月 株式会社スタッフサポーター設立
- 2017年6月 東証マザーズ市場に株式上場
- 2017年9月 株式会社asegoniaを子会社化
- 2018年1月 株式会社スタープランニングを子会社化
- 2018年7月 東証市場第一部に市場変更
- 2018年10月 Regulus Technologies株式会社を子会社化
- 2019年6月 ユメックス株式会社を子会社化
- 2019年10月 株式会社ツナググループ・マーケティング設立
- 2020年4月 株式会社GEEKを子会社化
- 2021年1月 グループ会社を再編統合
- 2021年6月 株式会社ツナグ・スタッフィングの全発行株式を譲渡
- 2021年10月 グループ子会社の再編統合を行い、株式会社ツナググループHC発足

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、株式会社ツナググループ・ホールディングス(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。

IR関係のご質問・お問合せは、こちらまでお願いいたします

株式会社ツナググループ・ホールディングス／IR担当

MAIL: ir@tsunagu-grp.jp お問合せフォーム: <https://tghd.co.jp/ir/inquiry/>

※お問合せがございましたら弊社ホームページのお問い合わせフォーム、もしくはメールにてご連絡いただきますよう、お願い申し上げます。

つなぐ、つなげる、つながる。

一人ひとりが何かと何かをつなぐ事で、何かを変える大きな力になる。
そして、その一つの“つながり”を、また別の“つながり”につなぐことで、世の中を前に進める大きな力になる。

人と企業、人と人、企業と企業、過去と現在、現在と未来を「つなぐ、つなげる、つながる」。
働く人たちがもっとイキイキと働き、結果、企業がもっと成長し、面白い仕事を増やす。そして社会がもっと元気になる。

企業や人の、それぞれのありたい姿が実現する。
その社会実現にむけて、私たち一人ひとりが、一つひとつの“つながり”をつなげていきます。