

2022年9月期 第2四半期 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
(証券コード:6551)

AGENDA

- 1. 会社概要**
- 2. 事業内容**
- 3. ハイライト**
- 4. 2022年9月期 第2四半期業績**
- 5. 2022年9月期 通期業績予想(修正)**
- 6. APPENDIX**

01

会社概要



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

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 スタンダード市場(証券コード:6551)



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)

企業理念

「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、過去から現在、現在から未来を「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。

経営理念

「採用市場のインフラになる」

私達が持つサービスだけでなく、「低生産性を解決する」「採用・雇用成功を実現する」ための全てのサービスを最適に、そして、公平性をもって、世の中に“つなぐ、つなげる、つながる。”

結果、イキイキと働く人が増え、職場が活性化し、そして日本が元気になる。

そのような社会実現の一助となるべく、私達は一日一日を、一つひとつの取り組みをしっかりと努め続けます。

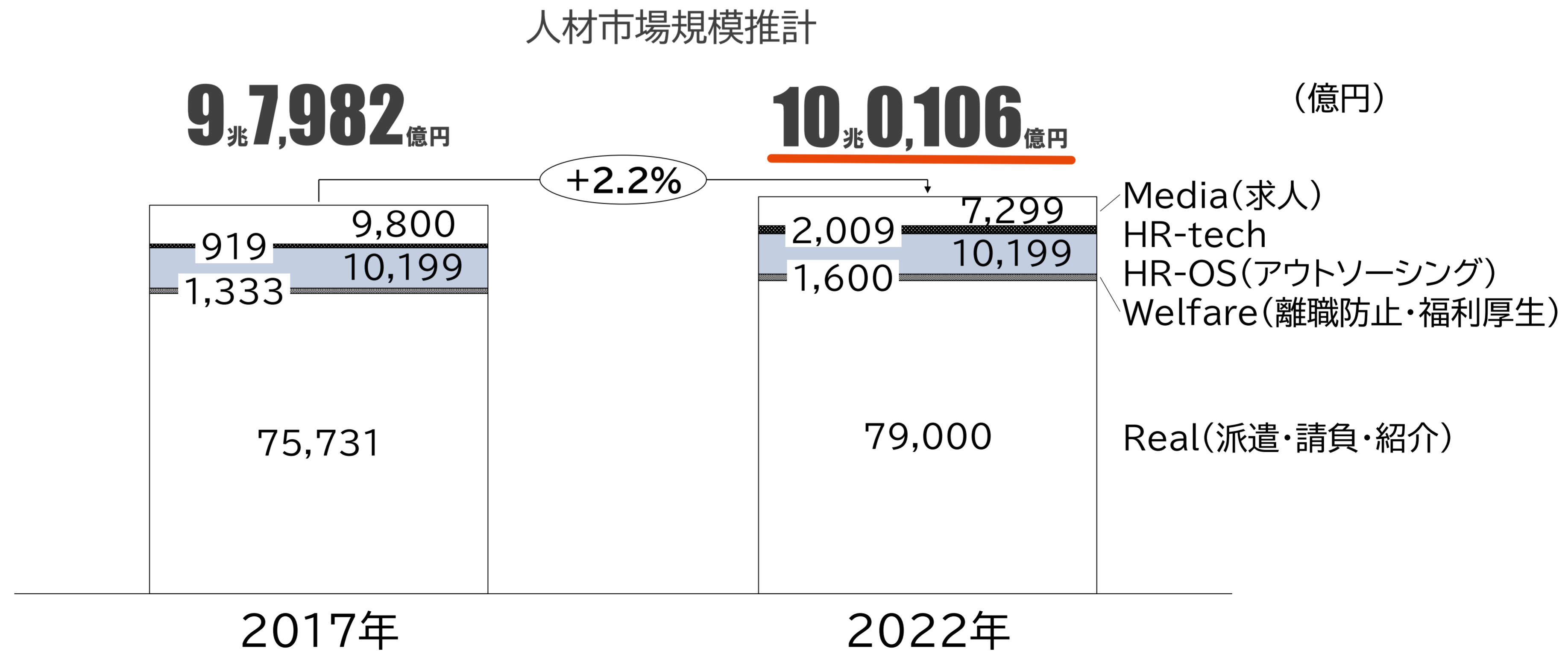
私達は社会にとって無くてはならない存在、「採用市場のインフラ」企業を目指します。

約10兆円の広大な市場

- 人材市場は国内有数の市場規模、サービス内容により景気影響を受けやすい特徴があるがコロナ影響を受けても市場規模は微増
- Media市場減少分をHR-tech市場がカバー

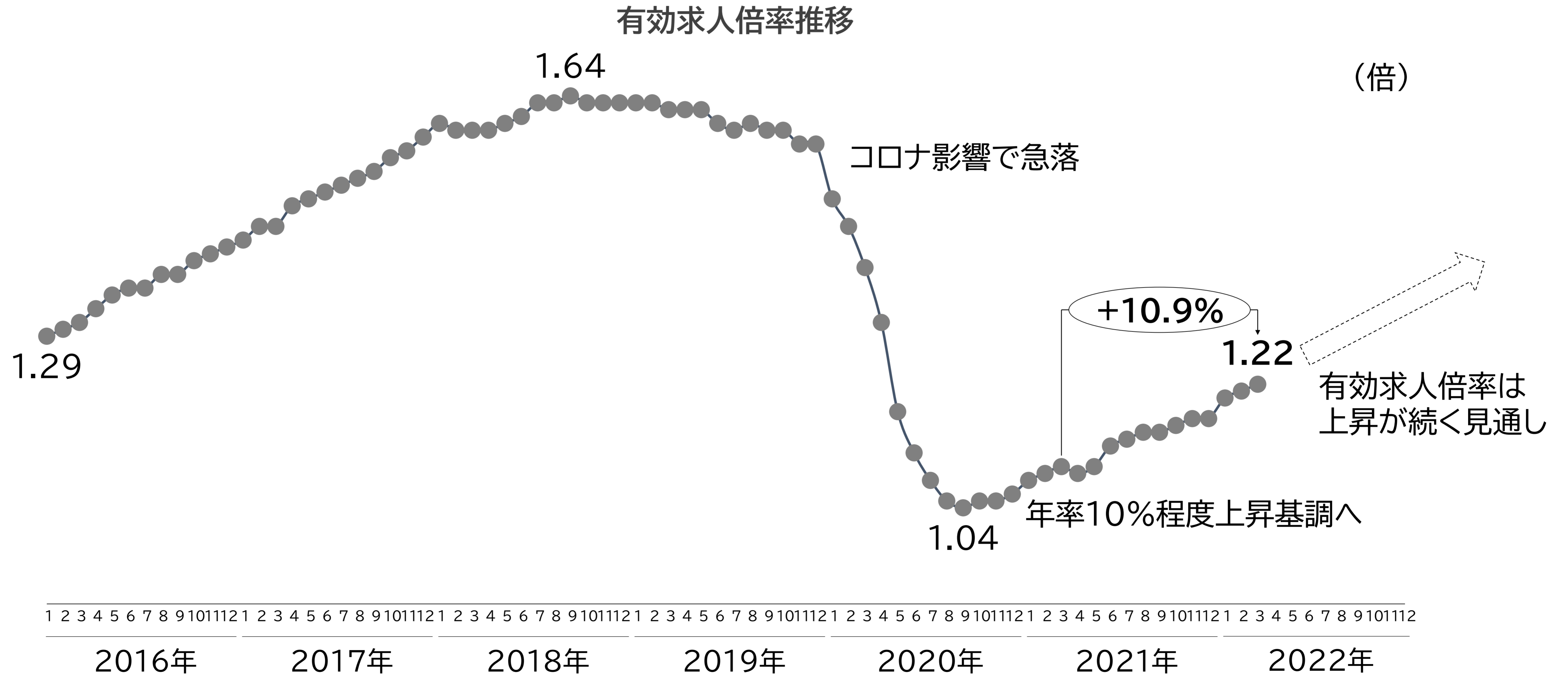
労働人口激減により、多様なニーズが生まれ市場拡大の見通し

- 国内労働人口は激減に向かい、企業の人手不足感は強まりニーズは更に拡大
- 法規制・DX・人的資本管理の開示など人材市場は拡大とともに多様化



コロナ禍で急落も回復基調、構造的な人手不足*は加速し上昇が続く見通し

*人口減、高齢化率上昇、労働人口の減少等



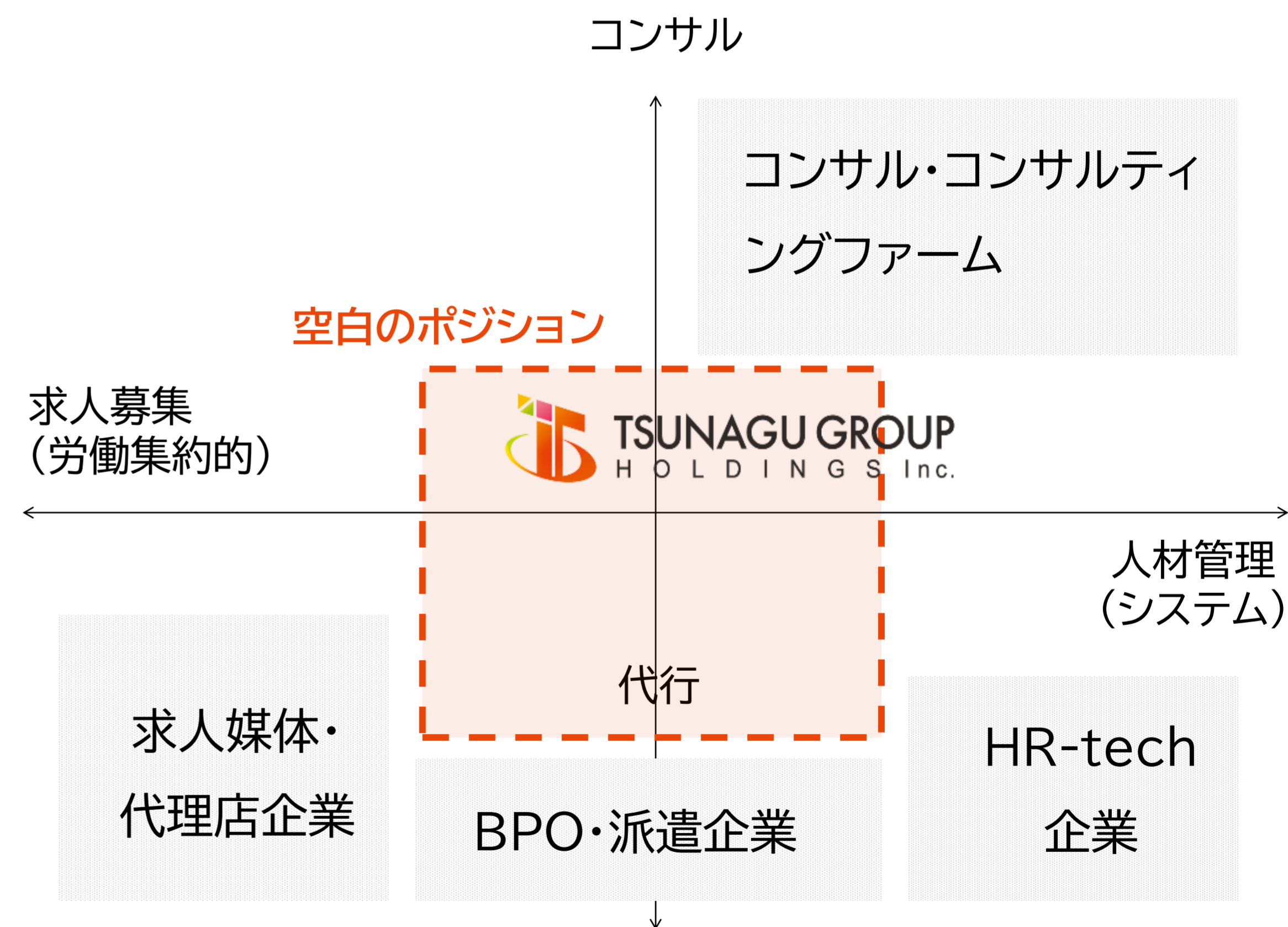
差別化戦略を推進・継続

人材業界におけるプレーヤーの顧客から見た、ツナググループ独自のポジショニング(右図参照)によって、激しい競争環境から一歩距離を置くことで顧客への高い価値提供に集中。

競争優位性の源泉

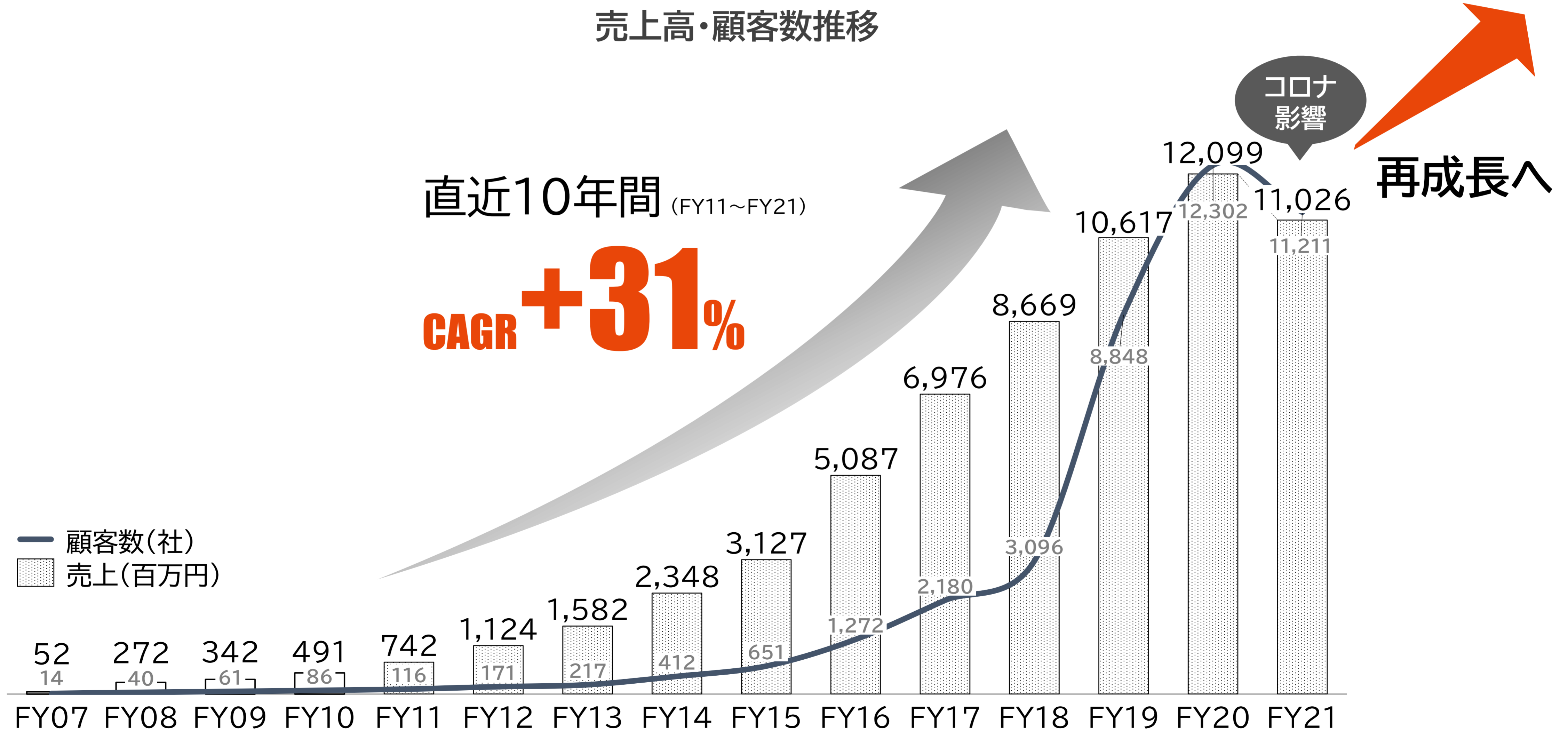
Value (経済価値)	大手企業を中心に多くの顧客が継続的に利用
Rarity (希少性)	長年蓄積した独自の各種データ・データベース
Inimitability (模倣困難性)	限界利益率が低いビジネスモデル ※規模の経済がなければ収益化困難
Organization (組織)	市場創造できる、事業開発力。先行者利益を享受。

ポジショニングマップ



創業来成長を続け、直近10年間ではCAGR+31%の急成長

コロナ影響を変革の契機とし、人材市場の拡大・多様化を追い風に再成長へ



02

事業内容



拡大・多様化が進む人材市場において、2セグメント・8領域で事業を展開



ヒューマンキャピタル事業

領域	備考
RPO(採用代行・採用コンサルティング)	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

領域	備考
人材派遣・紹介	スポットアルバイト紹介・派遣・請負
コンビニ経営	コンビニエンスストアFC店経営・ スタッフ研修

主要領域・ビジネスモデル・特徴		サービス提供範囲					
		求人・集客	エントリー管理	面接設定	採用・稼働	データ集積	
ヒューマンキャピタル事業	RPO(採用代行・採用コンサルティング)	特徴:採用戦略立案から定着支援までをワンストップで代行・コンサルティング ビジネスモデル:ストック型	✓	✓	✓	✓	
	DXリクルーティング	特徴:WEBプロモーション・HR-techで採用を効率化 ビジネスモデル:ストック型	✓	✓	✓		
	セグメントメディア	特徴:スポットワーク人材確保支援・求人情報メディア ビジネスモデル:フロー型	✓				
スタッフィング事業	人材派遣・紹介	特徴:一般派遣だけではなく、紹介・請負など物流を中心に支援 ビジネスモデル:フロー型				✓	
	コンビニ経営	特徴:全国9店舗のコンビニエンスストアを経営。経営支援も実施。 ビジネスモデル:フロー型				✓	



集客や応募受付、面接設定など採用に関わる様々なプロセスを代行するサービスです。単なる採用代行業務ではなく、多くの企業の採用支援から蓄積されたビッグデータや知見を活用し、経験豊富な採用コンサルタントが採用活動における全体最適をはかります。

アルバイトを中心とした採用大手企業 **330社/90,000事業所**にご利用いただいています。

RPO

(採用代行・採用コンサルティング)

採用戦略立案から定着支援までを
ワンストップでサポート



求人発注代行



長年蓄積した、独自のビッグデータを活用し、採用手法選定・求人媒体選定(求人予算ポートフォリオの組み直し〜最適化)から、価格交渉・求人原稿入稿・事務手続き業務までをワンストップで実施します。

応募受付代行



電話・WEB等からの応募受付～面接日程調整を全日稼働の求人応募受付専門コールセンターにて実施します。時代を先駆けた、独自Chatbotを活用したハイブリッド(ヒト×IT)応募受付もスタートしています。

採用関連業務代行



「自社採用サイト運用代行」「HR Tech(HR テック)運用代行」「面接官代行」「説明会場取得代行」「採否連絡代行」など、あらゆる採用に関わる業務代行を実施します。

コンサルティングサービス



採用に特化した専門コンサルタントが「現状分析・評価・施策立案・施策実施サポート・モニタリング」までを定期的なアドバイザーやプロジェクトマネジメントを通じて支援いたします。

コロナ影響から順調に回復、ARPU(1社あたりの取引額)は大きく上昇

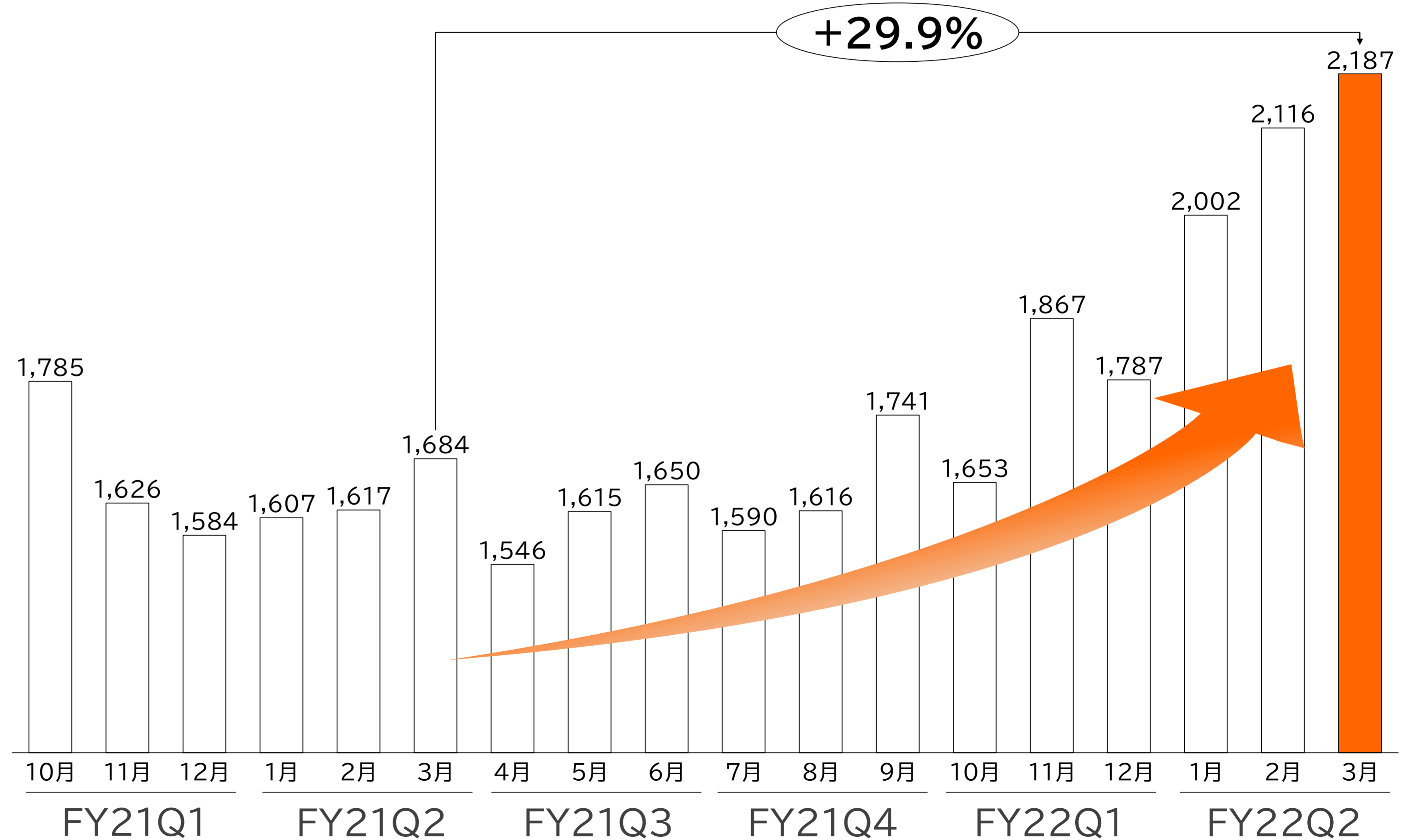
RPO ARPU推移

(千円)

RPO

(採用代行・採用コンサルティング)

採用戦略立案から定着支援までを
ワンストップでサポート



DX時代の潮流に合わせ、当社が保有するリアルな採用ビッグデータと、WEB広告の知見を持つコンサルタントが、**お客様の採用サイトへの最適な集客を実現**します。

DX リクルーティング

ビッグデータを駆使した
WEBプロモーションで
採用を最大化

集める・まとめる・管理する「DXリクルーティング」



Findin PROMOTION



オプションサービス

広告運用ノウハウと求人特化のビッグデータを活用し、効果的な
広告文作成、チャネル選定や配信設定を行い、各種メディアや
SNSなどに貴社の求人広告を配信します。

求人関連データ



弊社保有
データ※

- ・ 会員情報
- ・ 職種情報
- ・ 業種業態情報
- ・ エリア情報
- ・ スキル情報 など

第三者保有データ



ビッグ
データ

- ・ グーグル
- ・ ヤフー
- ・ Facebook
- ・ Twitter など

採用サイト
構築

自動
面接設定

応募管理

WEB面接

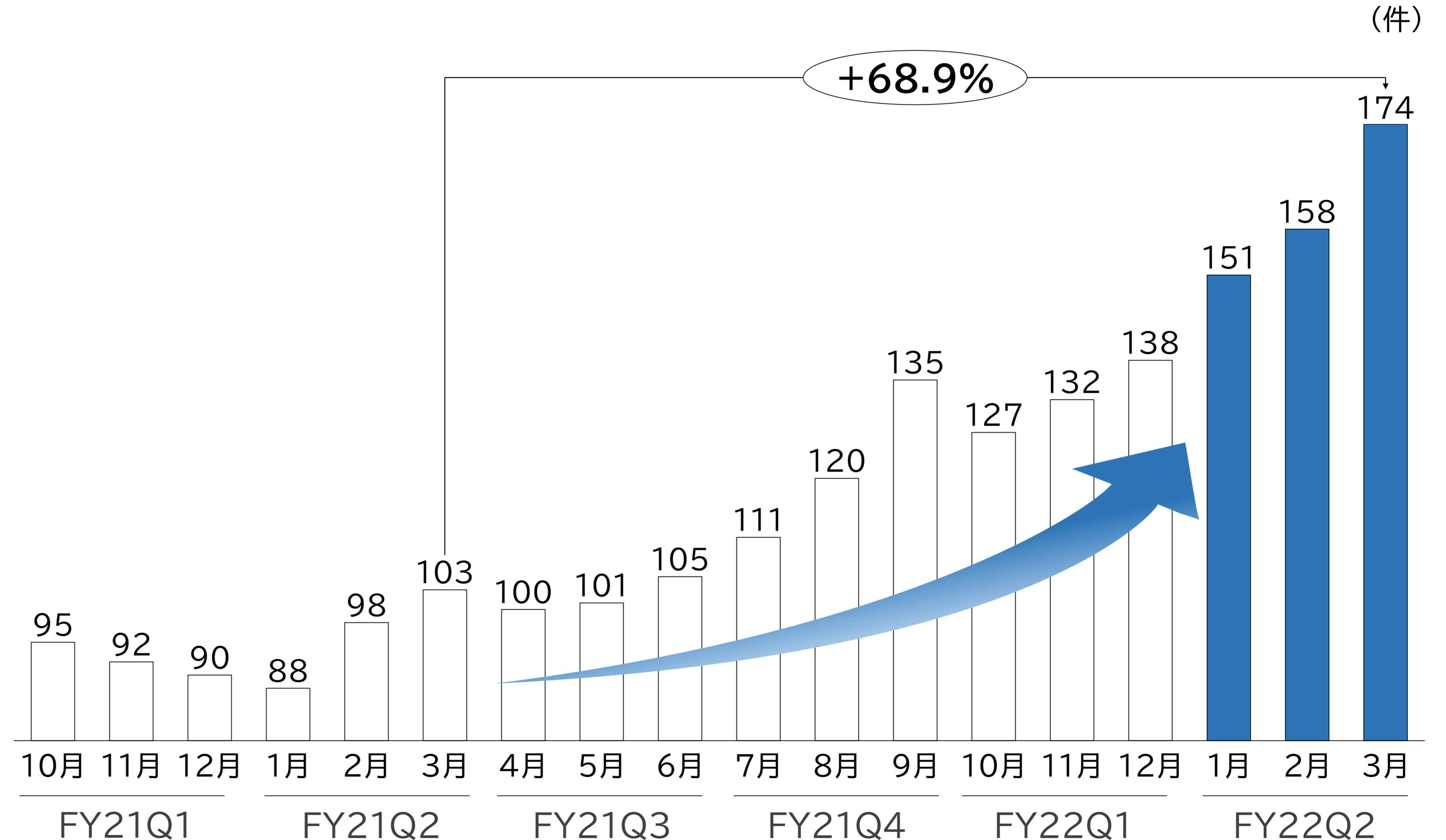
他媒体
応募者取込

外部連携

※弊社保有データ:弊社が運営するWEB求人媒体・アプリの利用者データ・閲覧者データ等のこと。

DX時代の潮流をつかみ、WEB広告配信の案件が急速に拡大

Findin PROMOTION 案件数推移



DX リクルーティング

ビッグデータを駆使した
WEBプロモーションで
採用を最大化

日本で最も早くから短期単発雇用サービスを提供してきた膨大な経験を活かし、業務設計から雇用におけるコンプライアンス面のアドバイスまで、**スポットワーカー活用による生産性向上**を実現します。

日本最大級の短期求人専門サイト

Shotworks

Shotworks Shotworks デリバリー

Shotworks コンビニ Shotworks ダイレクト

コ/ビニ

スポットワーク

すきま時間のマッチングで
生産性を向上



※調査概要:日本トレンドリサーチ提供 インターネット調査(2021年11月サイトのイメージ調査)

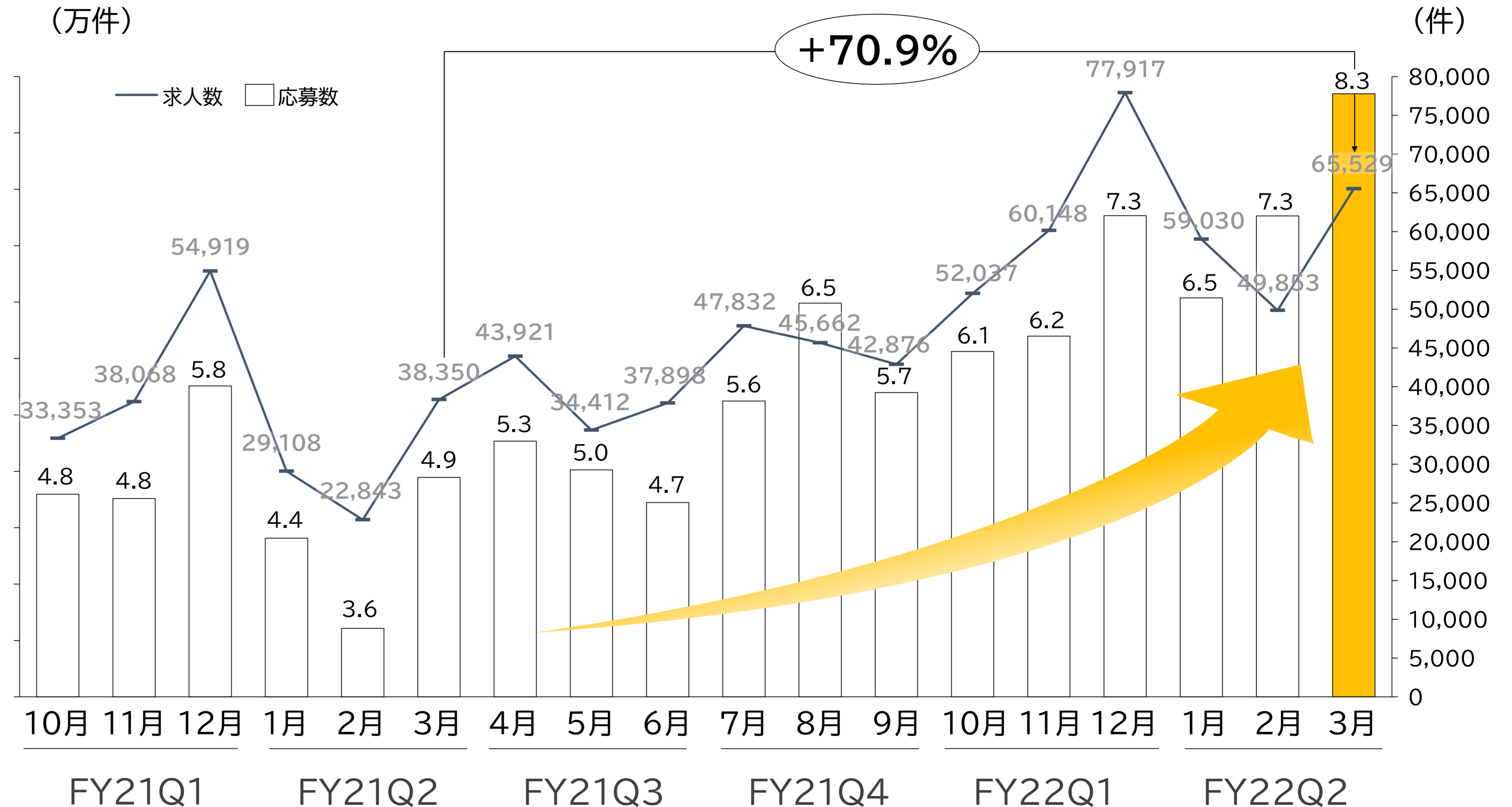


スポットワークの需要増加をつかみ、求人数・応募数ともに急増

スポットワーク(短期単発)求人案件数・応募数推移

(万件)

(件)



スポットワーク

すきま時間のマッチングで
生産性を向上

03

ハイライト



2022年9月期
第2四半期業績

第2四半期は 増収、大幅な増益 となる

売上高	3,252	百万円	YoY	+3.1	% ※売却事業を除くとYoY+13.2%
営業利益	144	百万円	YoY	+108.8	%

2022年9月期
通期業績予想(修正)

通期業績予想を 上方修正

売上高	12,000	百万円	当初予想との差異	+1,000	百万円
営業利益	200	百万円	当初予想との差異	+50	百万円

トピックス

- 雇用情勢回復の追い風に乗れ、増収
- 前期より進めてきた収益構造改革の効果で 収益率が大幅に向上
- 当初予想を大きく上回る進捗、通期業績予想を上方修正

04

2022年9月期 第2四半期業績

第2四半期は増収・大幅な増益で着地

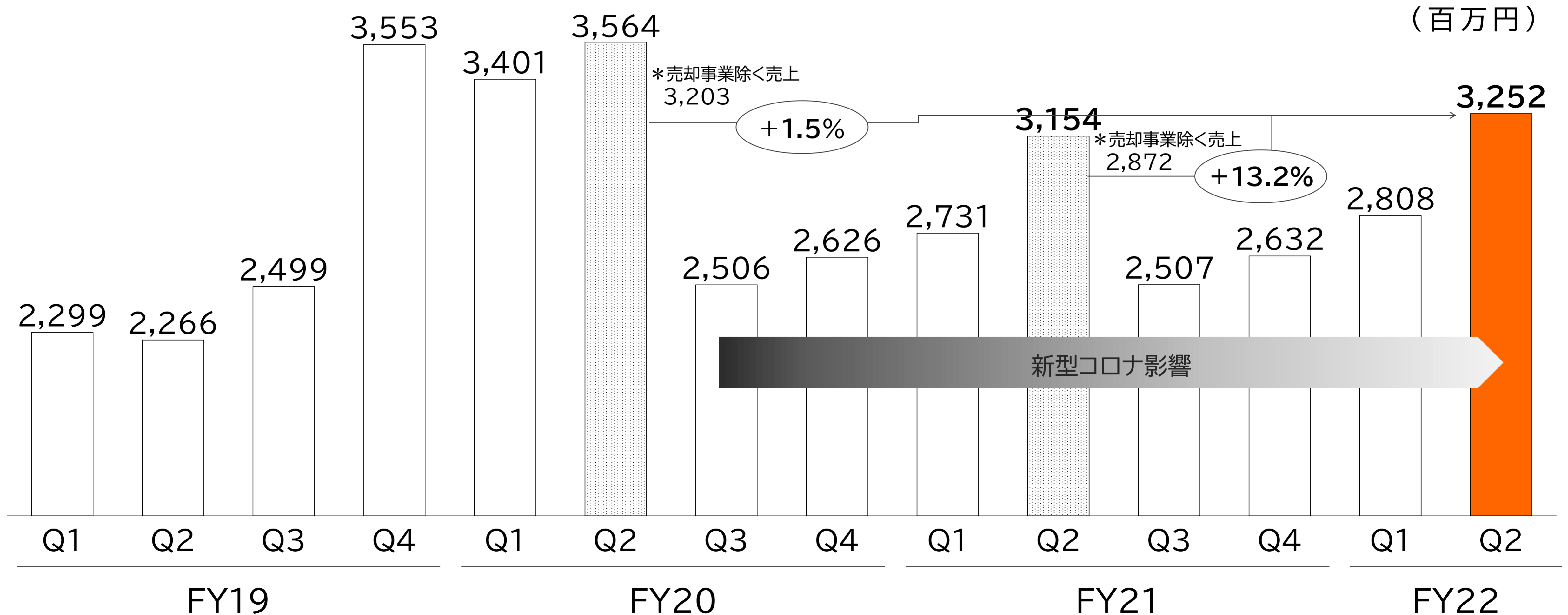
- ・ 雇用情勢回復の追い風に乗増収
- ・ 前期より進めてきた収益構造改革の効果で収益率は大幅に向上

(百万円)	22/9 Q1 (前四半期)	22/9 Q2 (当四半期)	YoY	QoQ	22/9 Q2累計	YoY
売上	2,808	3,252	3.1%	15.8%	6,061	3.0%
売上総利益	1,384	1,628	11.3%	17.6%	3,013	10.8%
EBITDA*	90	226	35.8%	151.1%	316	1425.1%
営業利益	13	144	108.8%	1007.7%	158	353

*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

連結売上高は回復が続き、新型コロナ影響前まで復調

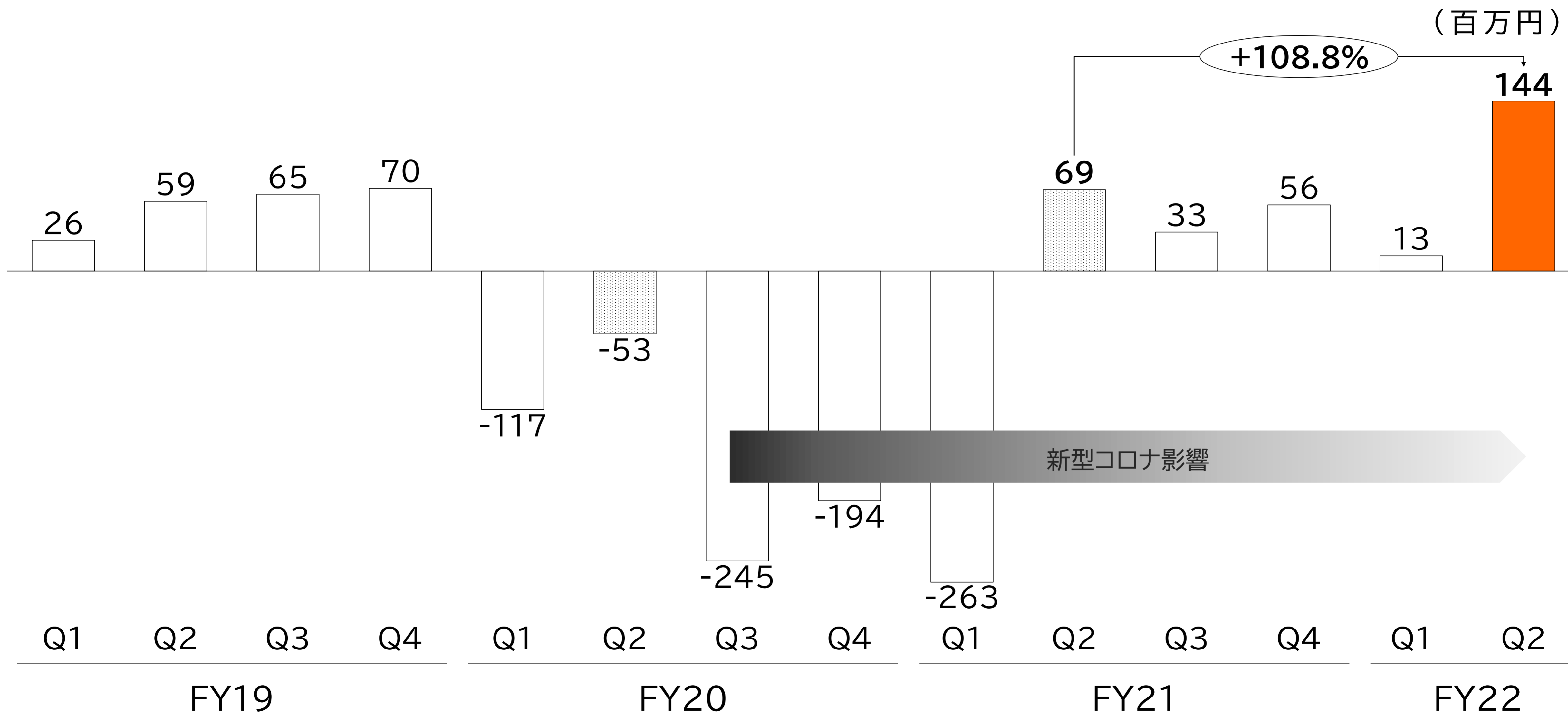
- 売却事業*を除くと第2四半期YoY+13.2%の成長となった



*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FY21Q3から連結対象外

営業利益は大幅な増益、5四半期続けての黒字で着地

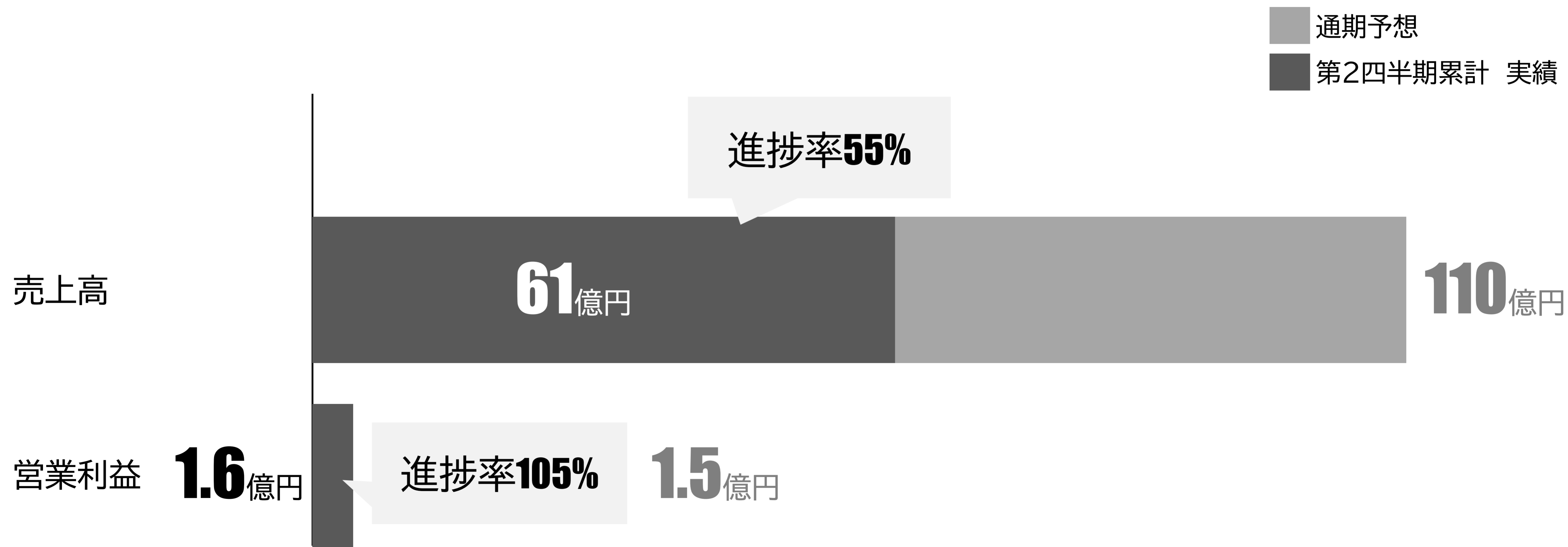
- 第2四半期営業利益はYoY+108.8%の成長となった



(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

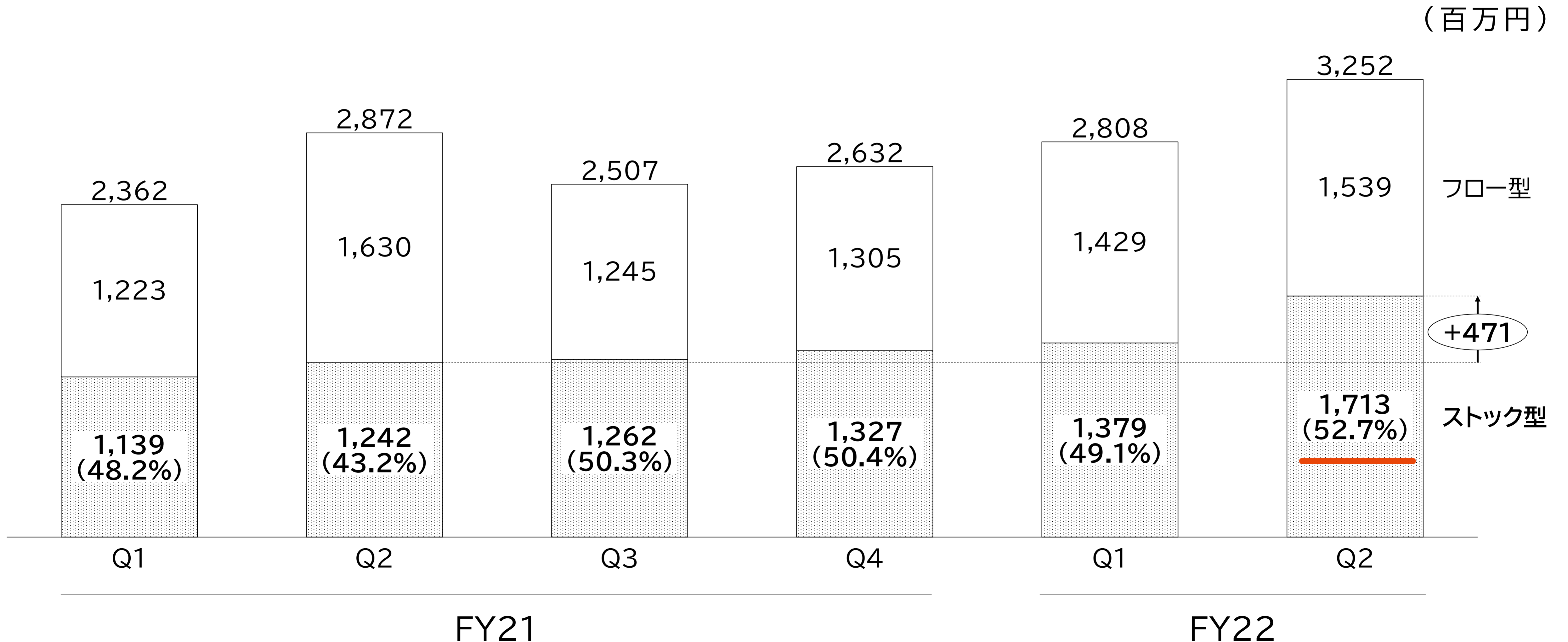
当初業績予想を大きく上回る進捗

- 第2四半期累計で売上高は55.1%の進捗、営業利益は105.3%と当初業績予想を達成



ストック型売上比率が向上し、景気変動に強い事業構造に

- FY22.2Q前期同時期比 実績+4.7億円 ストック型売上比率+9.4pt 大幅に増加



ヒューマンキャピタル事業

主要領域

- RPO(採用代行・採用コンサルティング)領域
- DXリクルーティング領域
- セグメントメディア領域

(百万円)	21/9 Q2 (前年同期)	22/9 Q1 (前四半期)	22/9 Q2 (当四半期)	YoY	QoQ
売上	2,385	2,255	2,676	12.2%	18.7%
セグメント利益	98	-4	151	54.1%	+155

スタッフィング事業

主要領域

- 人材派遣・紹介領域
- コンビニエンスストア経営領域

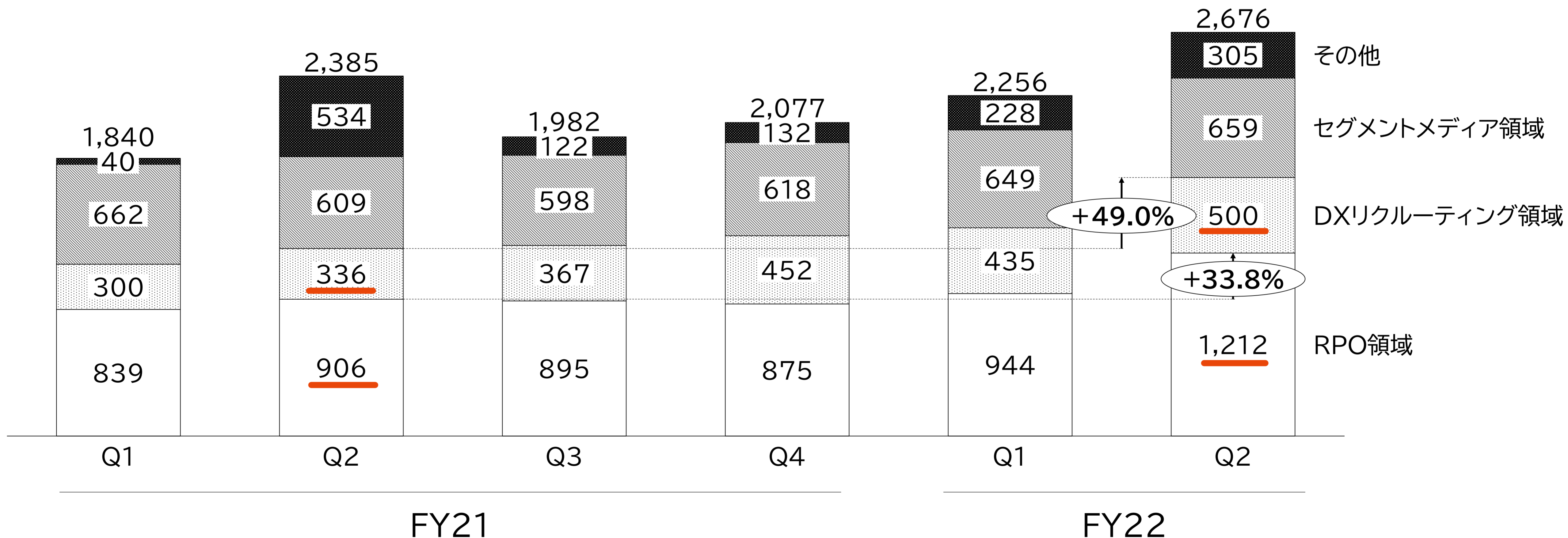
(百万円)	21/9 Q2 (前年同期)	22/9 Q1 (前四半期)	22/9 Q2 (当四半期)	YoY	QoQ
売上	914	564	591	-35.3%	4.8%
セグメント利益	-7	4	-4	+3	-8

RPO領域・DXリクルーティング領域がヒューマンキャピタル事業の成長を牽引

- RPO領域YoY+33.8%・DXリクルーティングYoY+49.0%と大きく成長

ヒューマンキャピタル事業領域別売上推移

(百万円)



05

2022年9月期 通期業績予想(修正)

2022年9月期の通期業績予想を上方修正

- 雇用情勢回復が続き、当社の業績も現在のトレンドで推移すると予測
- 人材やサービス開発など成長投資の原資を確保した上での業績予想

(百万円)	21/9通期 (前年実績)	22/9通期 (業績予想)	22/9通期 (修正予想)	当初予想 との差異	YoY
売上	11,025	11,000	12,000	1,000	8.8%
営業利益	-105	150	200	50	305
経常利益	-98	150	200	50	298
EBITDA*	275	450	500	50	81.8%

*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

※上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要課題としており、「成長投資の原資を確保した上で、業界平均の配当性向を継続的に行うこと」を基本方針としております。

2022年9月期の配当予想につきましては引き続き「未定」とさせていただきますが、今後の業績進捗を見定めた上で、改めて開示いたします。

006

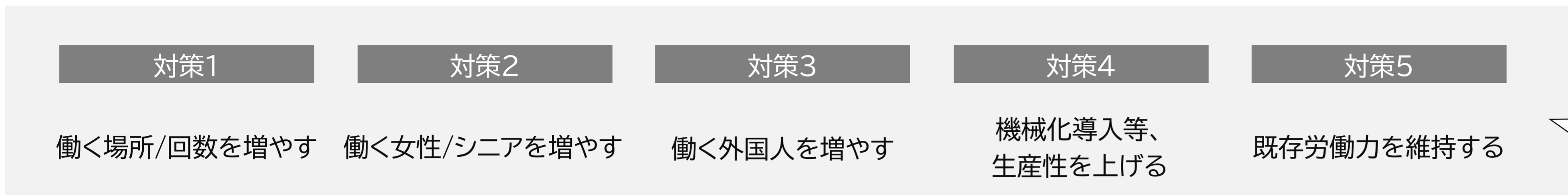
APPENDIX



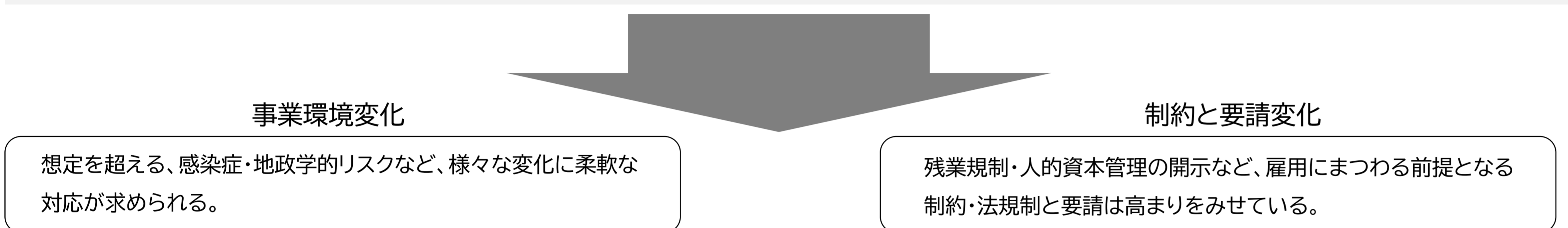
	利益創出フェーズ	利益化フェーズ	事業化フェーズ
ヒューマンキャピタル事業	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">FY22 成長加速</div> <ul style="list-style-type: none"> RPO <ul style="list-style-type: none"> • RPO・採用コンサルティング Findin <ul style="list-style-type: none"> • DXリクルーティング Shotworks <ul style="list-style-type: none"> • スポットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> W.I.N. Work In Nippon <ul style="list-style-type: none"> • 外国人採用支援サービス テガタみる <ul style="list-style-type: none"> • 定着支援サービス(SaaS) 	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 新規事業 <ul style="list-style-type: none"> • FY22開発開始 • FY23事業開始見込み </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • スポットワークサービス • FY22下半期本格稼働予定 </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>(株)Leaf NxT :2022年1月～日総工産(株)との合併会社 両社のノウハウや知見を活かし、人材領域において持続可能な循環性のある様々なサービスを順次提供。将来的には、現場スタッフ研修の事業化など、企業の人的資源を人的資本化するサービスを展開予定。</p> </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • 派遣・紹介・請負事業 </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • FY22下半期事業再構築予定 </div>
スタッフィング事業	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • コンビニエンスストア経営 </div>	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">FY22黒字化見込み</div>	
新規			<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> 新規事業 <ul style="list-style-type: none"> • FY22開発開始 </div>

2030年 644万人の人手不足 *1

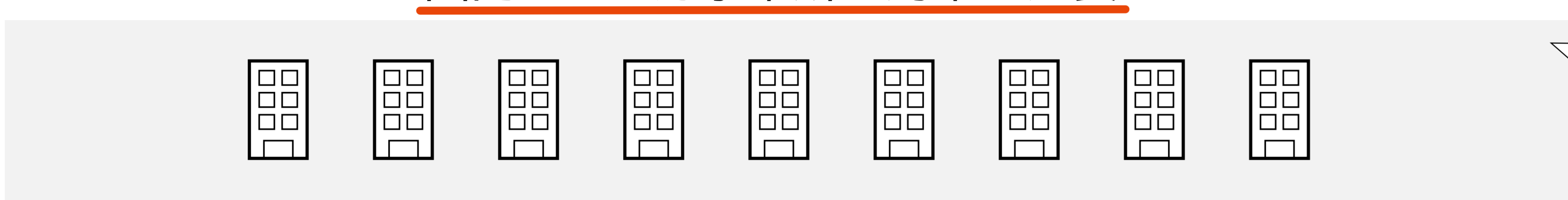
※2025年は505万人の人手不足



環境や実情に合わせて、追加対策の有無や対策ごとの比重を考える必要がある。



国内 558万事業所で対策が必要 *2



558万の事業所の中で多くの事業所で対策が必要になることが想定されるが、対策実施に向けてノウハウやリソースが不足されることが予想される



「採用市場のインフラになる」という理念を掲げているツナググループが解決すべき社会課題。一方で解決に向けてツナググループが身につけるべきスキル・獲得すべきアセットがあると想定。

中期経営計画のメインテーマ

*1 出所: パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

*2 出所: 総務省統計局, 経済産業省「経済センサス-活動調査結果」

2007年2月

2007年3月

2013年11月

2015年3月

2015年4月

2016年8月

2017年6月

2017年9月

2018年1月

2018年7月

2018年10月

2019年6月

2019年10月

2020年4月

2021年1月

2021年6月

2021年10月

2022年3月

設立

創業「RPOサービス開始」

株式会社テガラミルを子会社化

株式会社インディバルを子会社化

株式会社チャンスクリエイター設立

株式会社スタッフサポーター設立

東証マザーズ市場に株式上場

株式会社asegoniaを子会社化

株式会社スタープランニングを子会社化

東証市場第一部に市場変更

Regulus Technologies株式会社を子会社化

ユメックス株式会社を子会社化

株式会社ツナググループ・マーケティング設立

株式会社GEEKを子会社化

グループ会社を再編統合

株式会社ツナグ・スタッフィングの全発行株式を譲渡

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

株式会社LeafNxT発足(日総工産株式会社との合併会社)

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。



「つなぐ、つなげる、つながる。」