

2022年9月期 第3四半期 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. ハイライト**
- 3. 2022年9月期 第3四半期業績**
- 4. 2022年9月期 通期業績予想**
- 5. 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 696,651千円

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)



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)

2015年 株式会社チャンスクリエイター設立。代表取締役社長就任

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)

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。

会社概要 | 社会課題における私たちの役割

高齢化、人口減少が続き、これからの人手不足が避けられない日本
私たちは、「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、努め続けます

2030年 **644万人の人手不足** ※①

対策 01

働く場所 / 回数
を増やす

対策 02

働く女性 / シニア
を増やす

対策 03

働く外国人を
を増やす

対策 04

機械化導入等、
生産性を上げる

対策 05

既存労働力を
維持する

環境事業変化

想定を超える、感染症・地政学的
リスクなど、様々な変化に柔軟な対応が
求められる。



ノウハウとリソース
の提供

制約と要請変化

残業規制・人的資本管理の開示など、
雇用に関わる前提となる制約・法規制
と要請は高まりをみせている。

国内 **558万事業所**で対策が必要 ※②

※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」

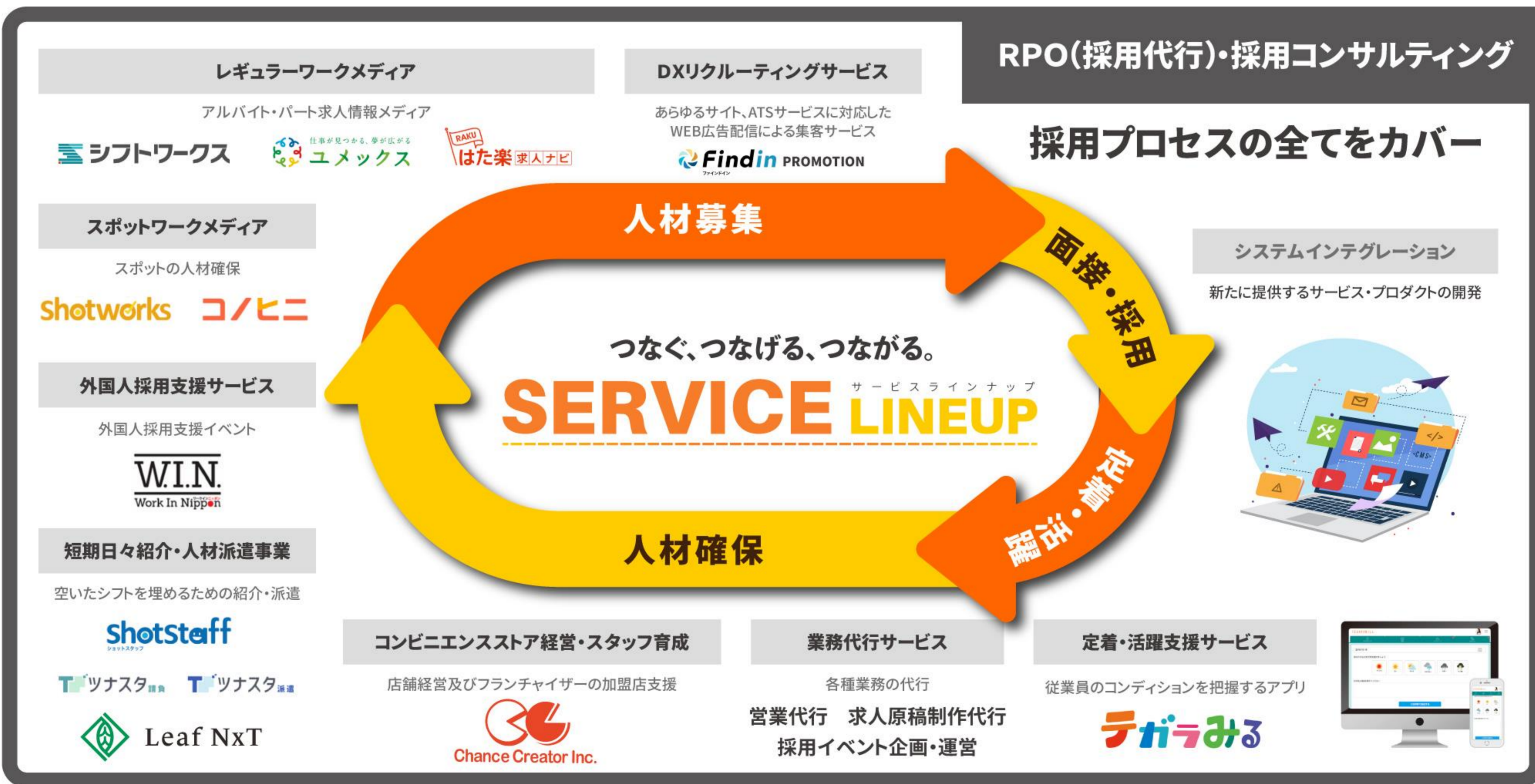
※② 出所：総務省統計局、経済産業省「経済センサス - 活動調査結果」

私たちは、顧客企業の雇用や採用課題を解決するために、RPO事業を中核とし、あらゆるサービスを最適に、そして、公平性をもって“つなぐ、つなげる、つながる。”形で事業を展開しています



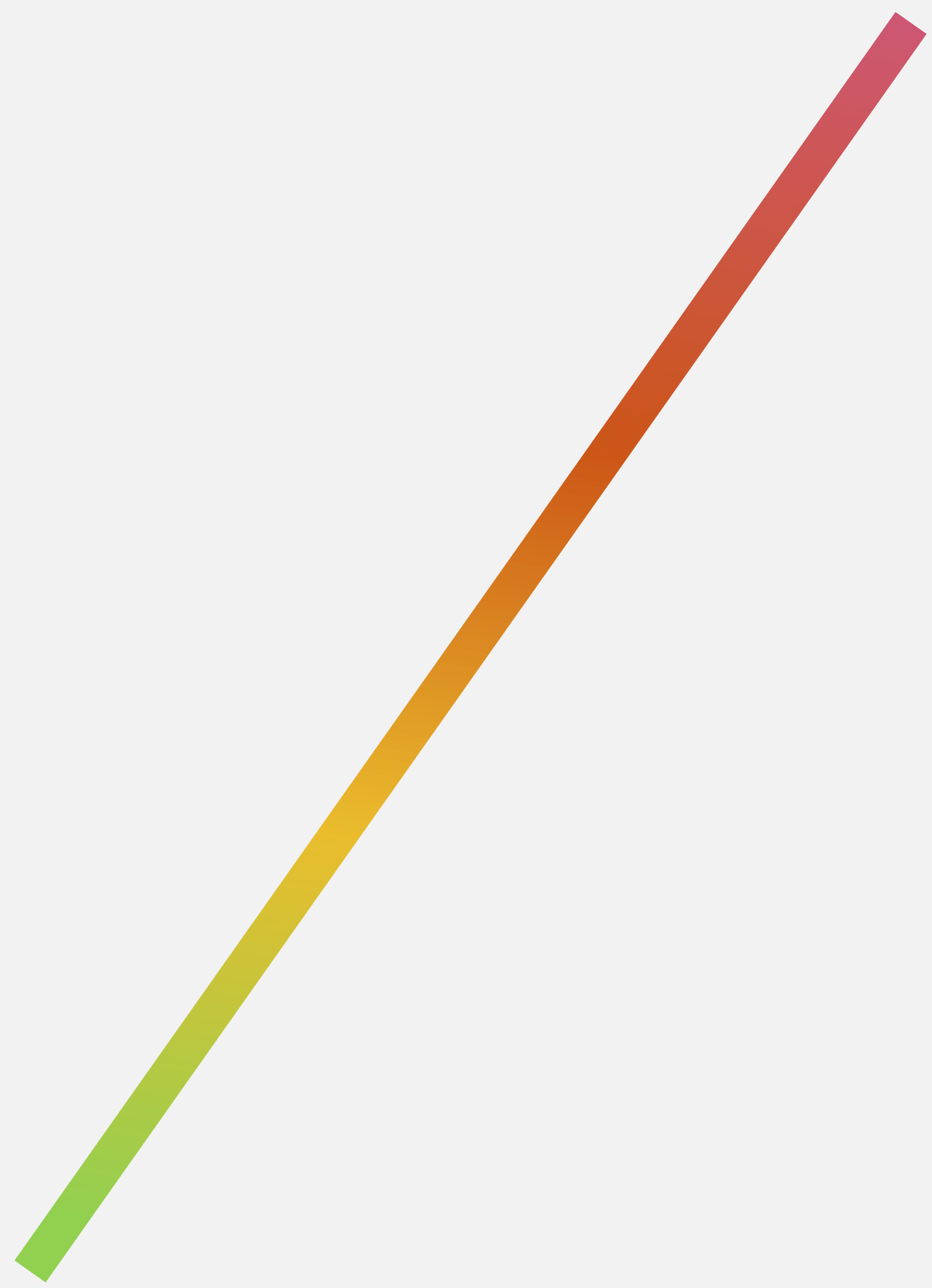
会社概要 | サービスの概要

当グループは、企業の人的資本向上実現を目指し、「低生産性を解決する」「採用・雇用成功を実現する」ためのあらゆるサービスをワンストップでご提供しています



02

ハイライト



2022年9月期
第3四半期累計

増収、大幅な増益

売上高	9,347 百万円	YoY	+11.4 %	※売却事業を除くとYoY+20.7%
営業利益	168 百万円	YoY	+330 百万円	

トピックス

- 成長領域への経営資源の集中により、売上高は高成長を持続
- 成長投資強化の方針に沿った人的資本への投資と事業化投資によりQ3営業利益は減益となるも、6四半期連続での黒字決算
- 通期業績は、上方修正した予測に対し順調な進捗
- 共同事業化に伴う資産承継により今期約4億円の譲渡益を計上予定
純利益も大幅な増益となる見込み

03

2022年9月期 第3四半期業績

第3四半期累計は増収・大幅な増益で着地

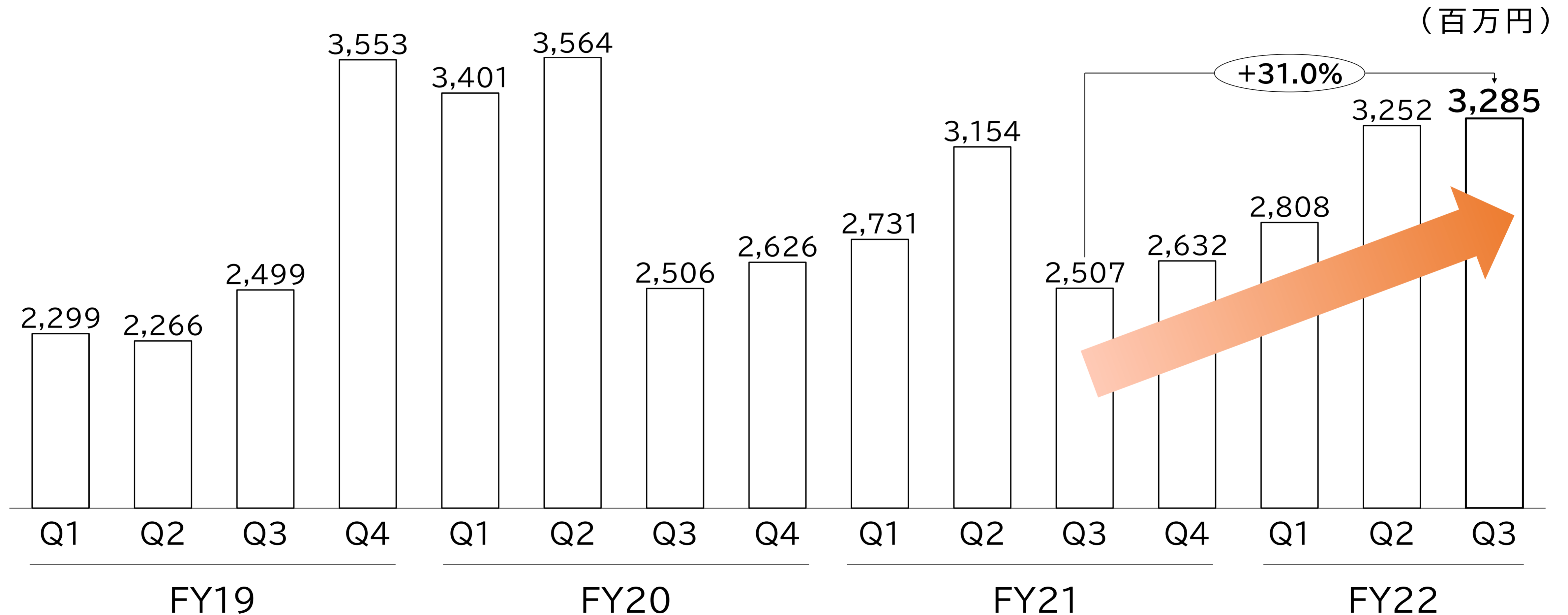
- ・ 雇用情勢回復の追い風に乗り増収
- ・ 成長領域への経営資源の集中により、売上高は高成長を継続

(百万円)	22/9 Q3	YoY	QoQ	22/9 Q3累計	YoY
売上高	3,285	+31.0%	+1.0%	9,347	+11.4%
売上総利益	1,452	+10.2%	△10.8%	4,465	+10.6%
EBITDA*	95	△15.8%	△57.6%	412	+206.2%
営業利益	10	△68.5%	△92.8%	168	+ 330
経常利益	9	△72.5%	△93.3%	163	+ 316

*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

売上高は、高成長が続く

- Q3売上高は32.8億円、YoYは+31.0%
- 成長領域であるRPO・DXリクルーティング・スポットワークに経営資源を集中、積極的な投資により売上成長を実現



新型コロナ影響

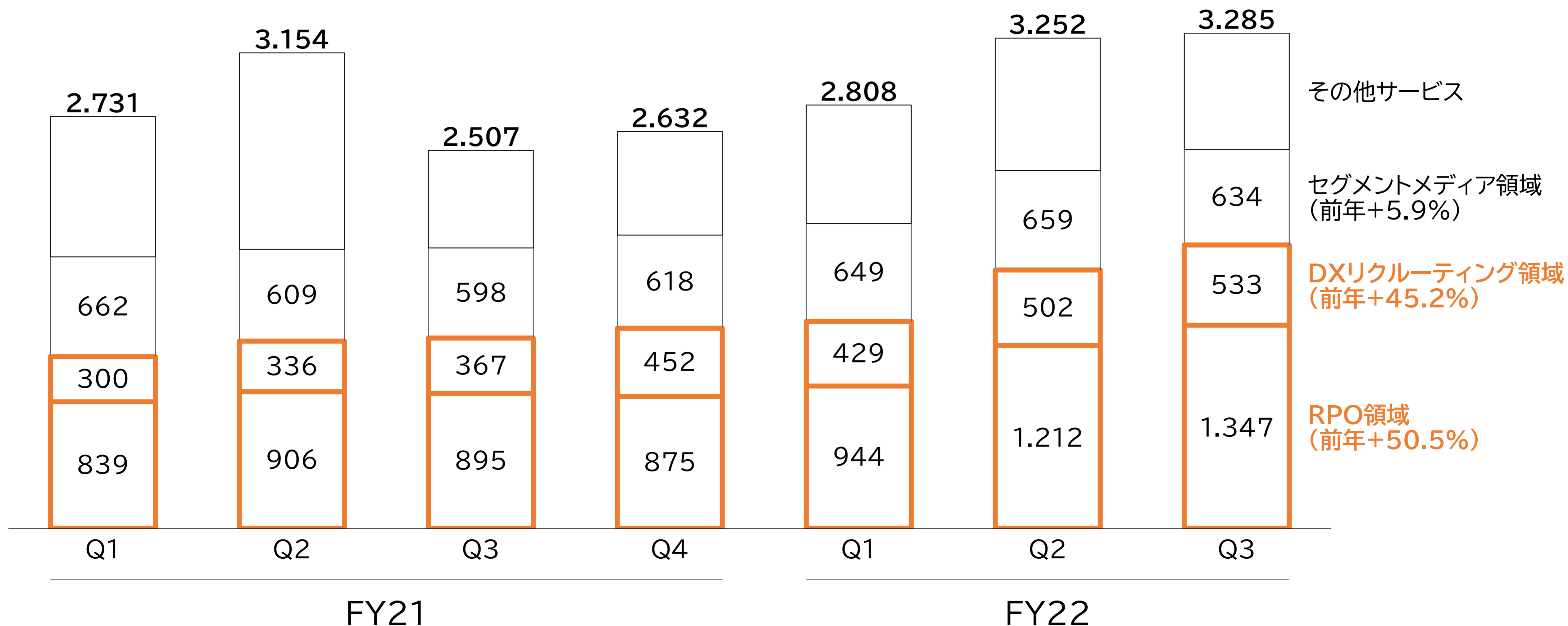
*株式会社ツナグ・スタッフィングの全株式の譲渡により対象会社の決算はFY21Q3から連結対象外

RPO・DXリクルーティング・スポットワークが売上成長を牽引

- RPO領域YoY+50.5%、DXリクルーティングYoY+45.2%と大きく成長
- セグメントメディア領域内のスポットワークサービスもYoY+44.6%と高成長を継続

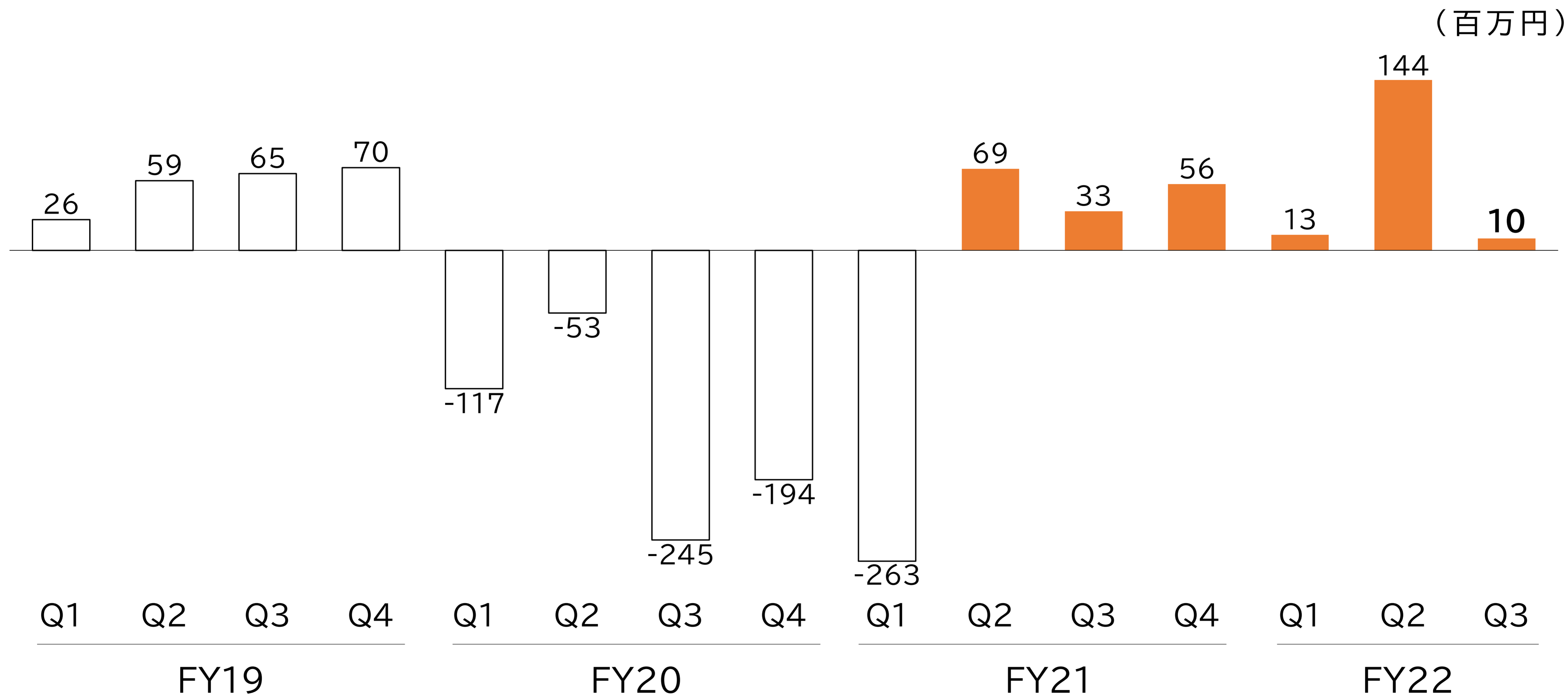
主要領域別売上推移

(百万円)



営業利益は、6四半期連続の黒字

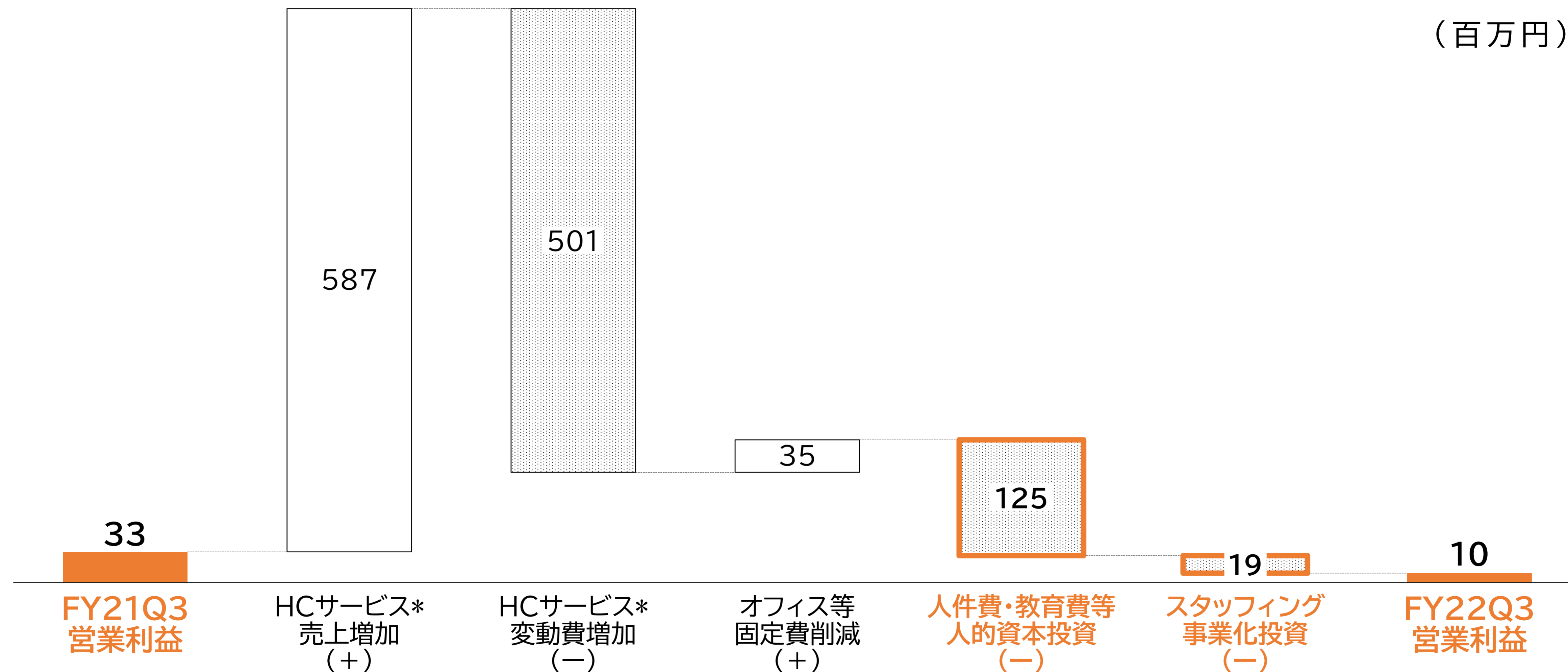
- 成長投資の強化により利益額は減少も、Q3営業利益は10百万円となる



新型コロナ影響

人的資本への投資と事業化投資

- Q3営業利益は対前年減益であるが、これは人的資本への投資とスタッフィング領域における事業化投資を実施したことによる



*HCサービス:当社グループのヒューマンキャピタル事業(RPO・DXR・セグメントメディア等)

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)	22/9 Q3	YoY	22/9 Q3累計	YoY
売上	2,604	+31.6%	7,536	+21.5%
セグメント利益	23	+ 62	170	+ 313

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)	22/9 Q3	YoY	22/9 Q3累計	YoY
売上	726	+36.0%	1,882	△16.2%
セグメント利益	△ 13	△ 13	△ 14	+ 33

(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

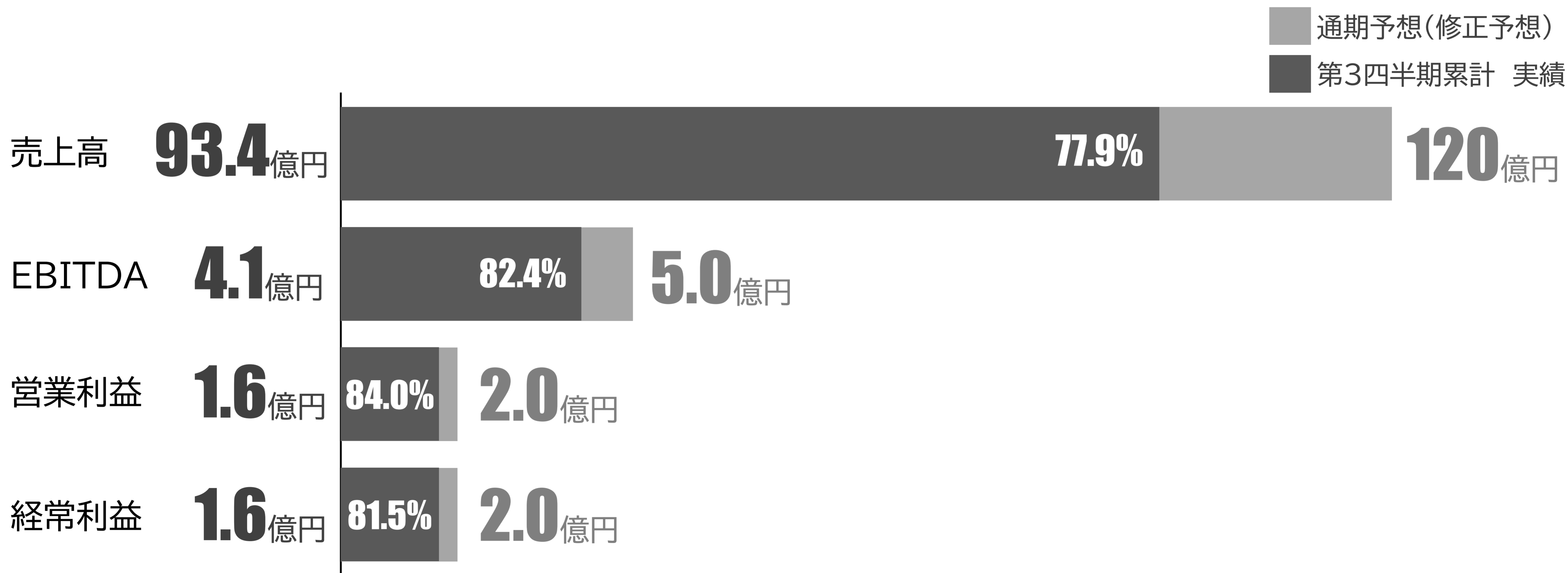
04

2022年9月期

通期業績予想

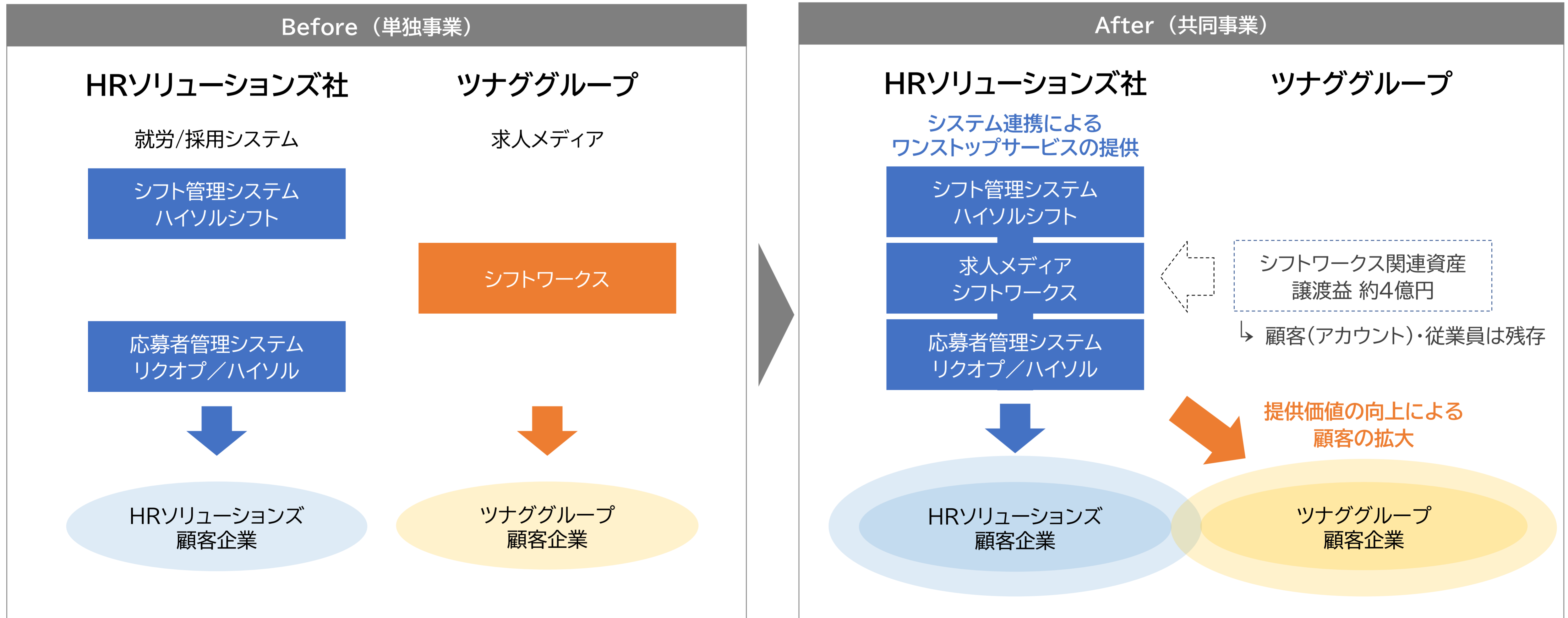
上方修正した業績予想に対し、順調な進捗

- 第3四半期累計で売上高は77.9%、EBITDA・営業利益・経常利益ともに8割を超える順調な進捗



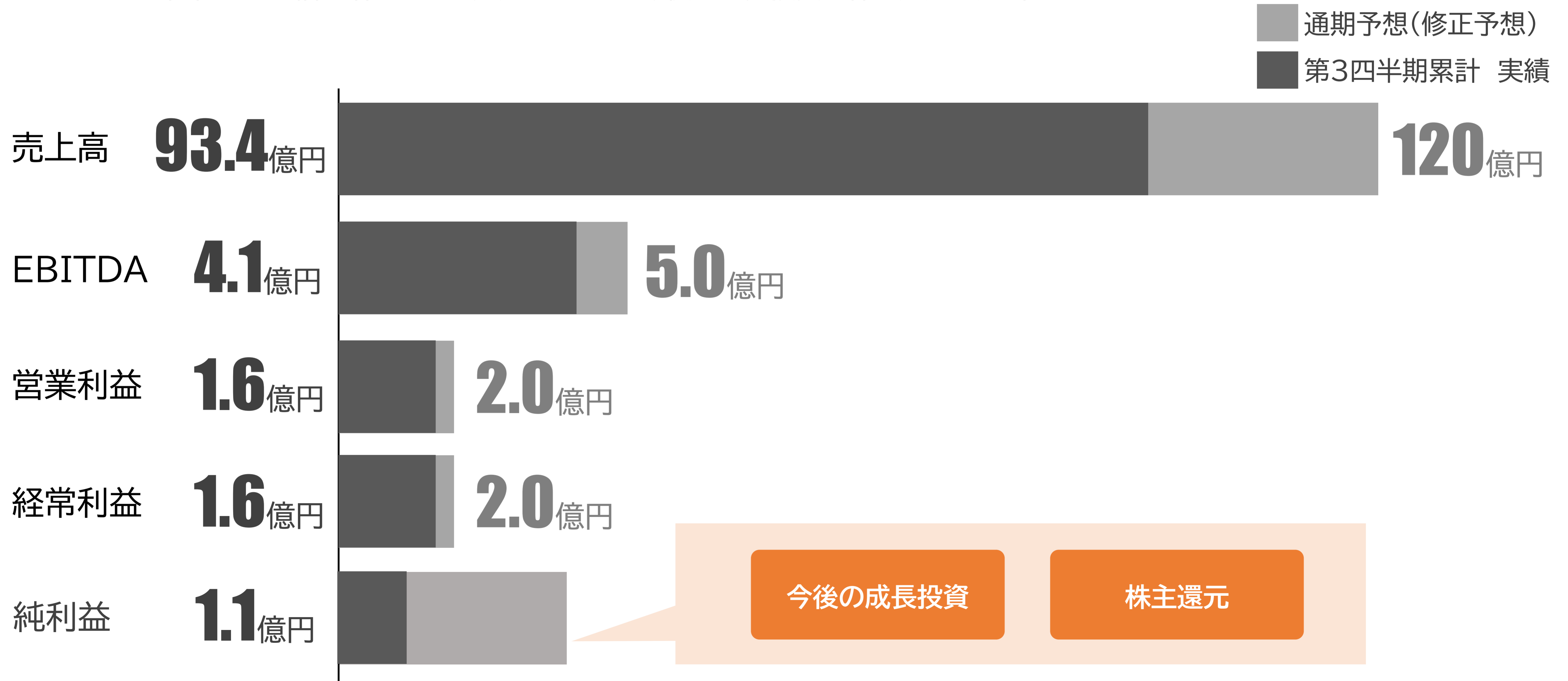
HRソリューションズ社との共同事業化

- 7月28日の取締役会において「HRS社との業務提携」ならびに当社グループが保有する「シフトワークス」の資産承継を決議
- 両社がそれぞれの強みを活かし、“システム連携によるワンストップサービスの提供”、“提供価値向上による顧客拡大の実現”を目指す



共同事業化に伴う資産譲渡益により、純利益も大幅な増益となる見込み

- ・ 前述の共同事業化のための資産継承により、2022年9月期決算において、約4億円の固定資産譲渡益を計上予定
- ・ これにより純利益も大幅な増益となる見込みであり、今後の成長投資と株主還元に充当したい



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、
今後の進捗を見定めた上で、改めて開示いたします。

05

APPENDIX





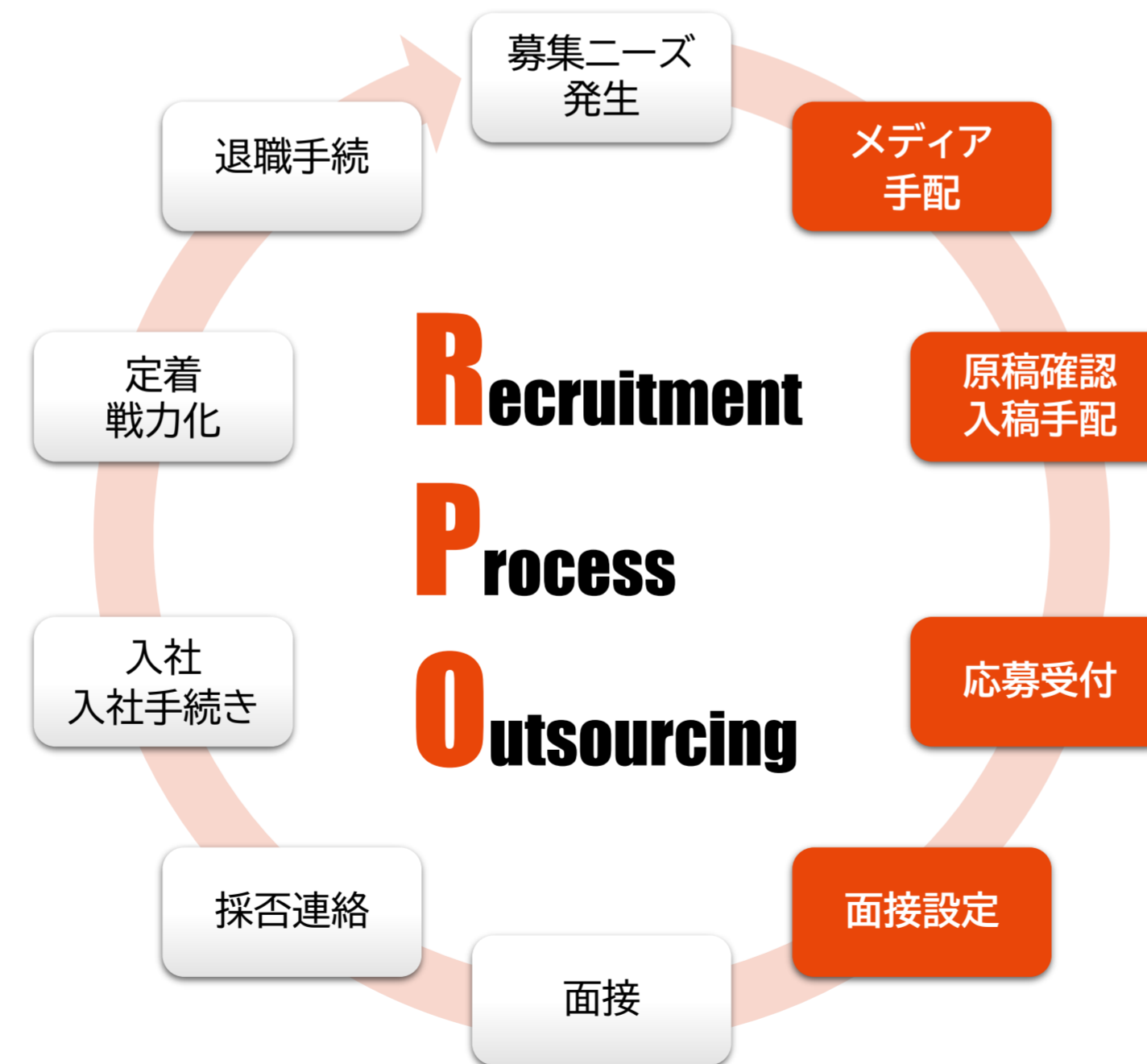
集客や応募受付、面接設定など採用に関わる様々なプロセスを代行するサービスです。単なる採用代行業務ではなく、多くの企業の採用支援から蓄積されたビッグデータや知見を活用し、経験豊富な採用コンサルタントが採用活動における全体最適をはかります。

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

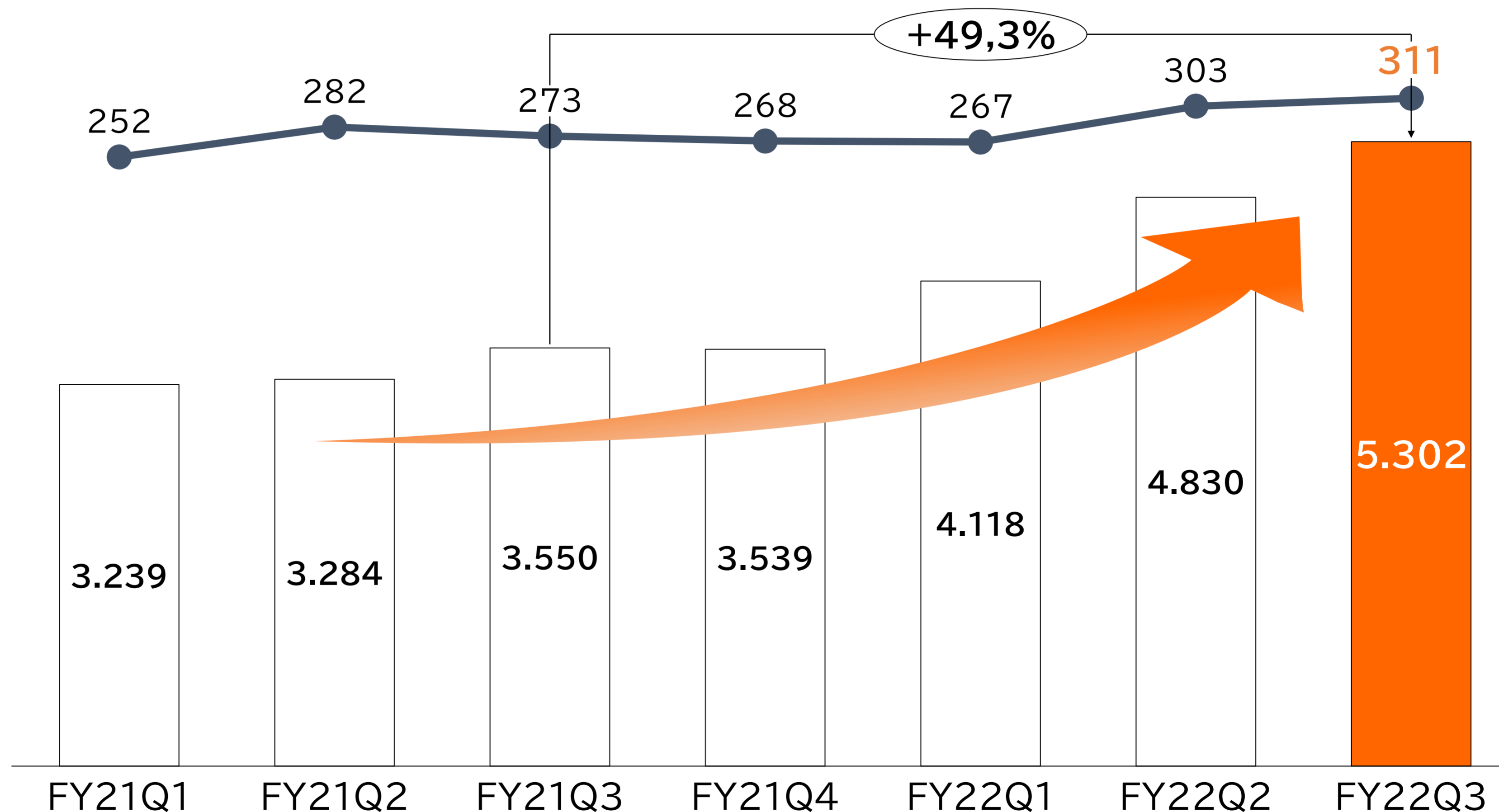


採用に特化した専門コンサルタントが「現状分析・評価・施策立案・施策実施サポート・モニタリング」までを定期的なアドバイザーやプロジェクトマネジメントを通じて支援いたします。

回復から成長へ。ARPUは大きく上昇し、アクティブ社数も増加。

RPO ARPU・アクティブ社数推移

● アクティブ社数(社)
□ ARPU(千円)



アクティブ社数：RPO利用顧客のうち該当Qに採用活動を実施した社数

ARPU：1社当たり管理売上(RPO利用顧客におけるRPOおよび他サービスも含む売上)

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。

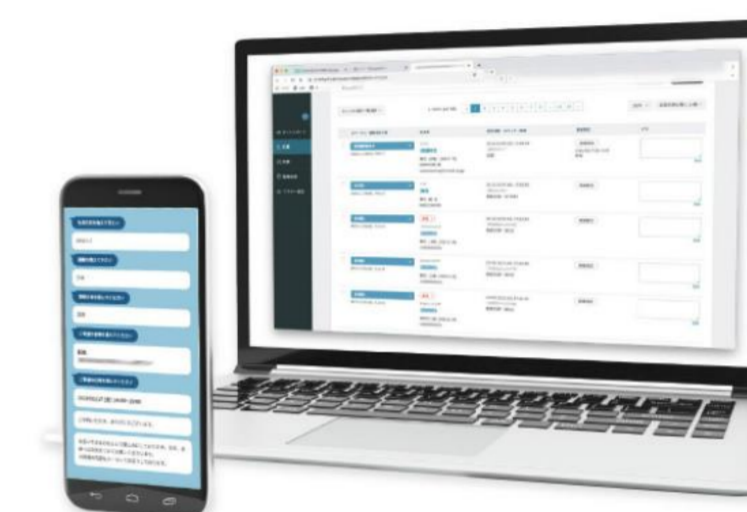
DX リクルーティング

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

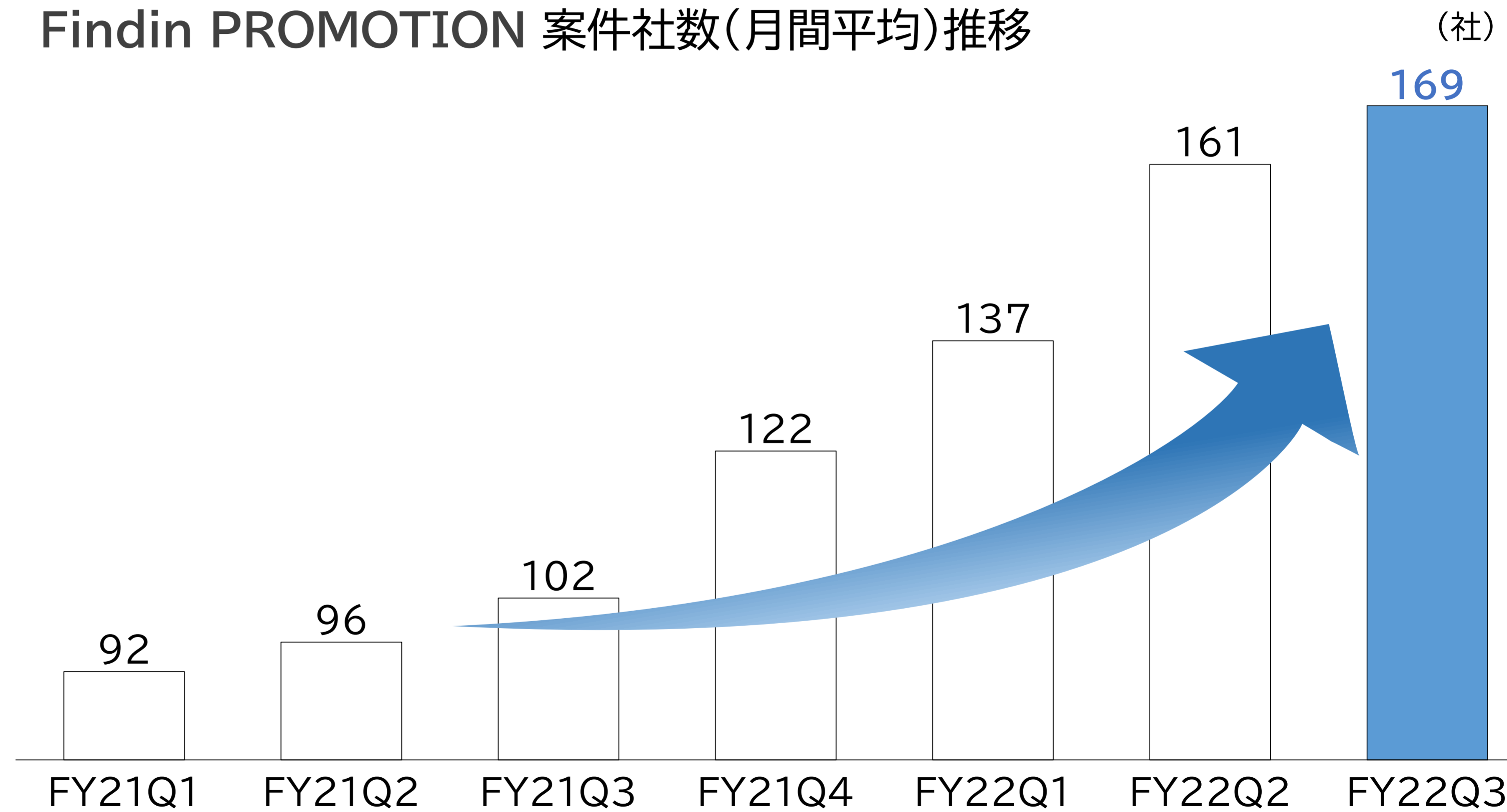
他媒体
応募者取込

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への顧客や社会のニーズの高まりを捉え、案件が急速に拡大。

Findin PROMOTION 案件社数(月間平均)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)

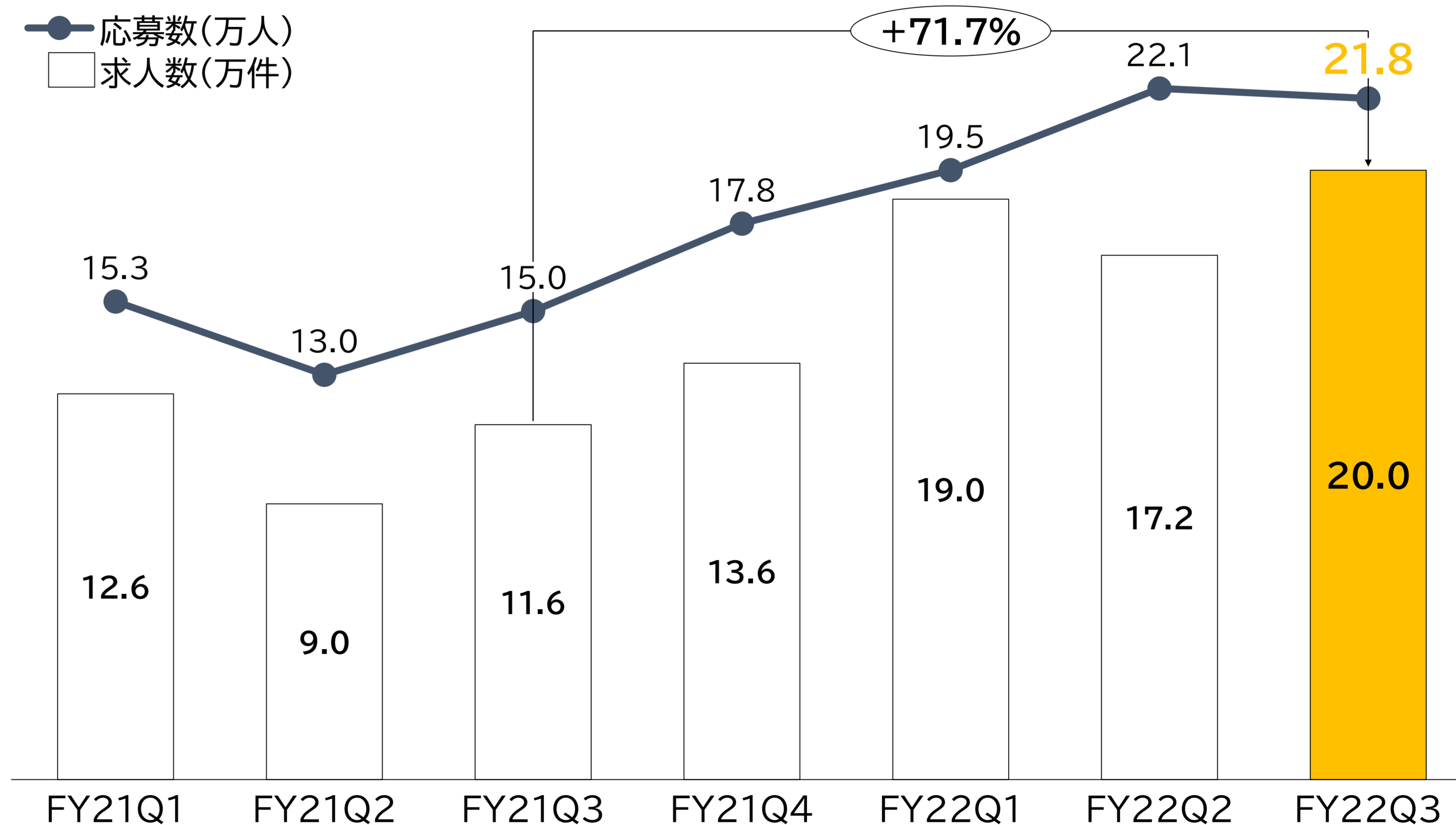


スポットワークの需要増加を追い風に、求人件数・応募数ともに増加。

スポットワーク(短期単発)求人案件数・応募数推移

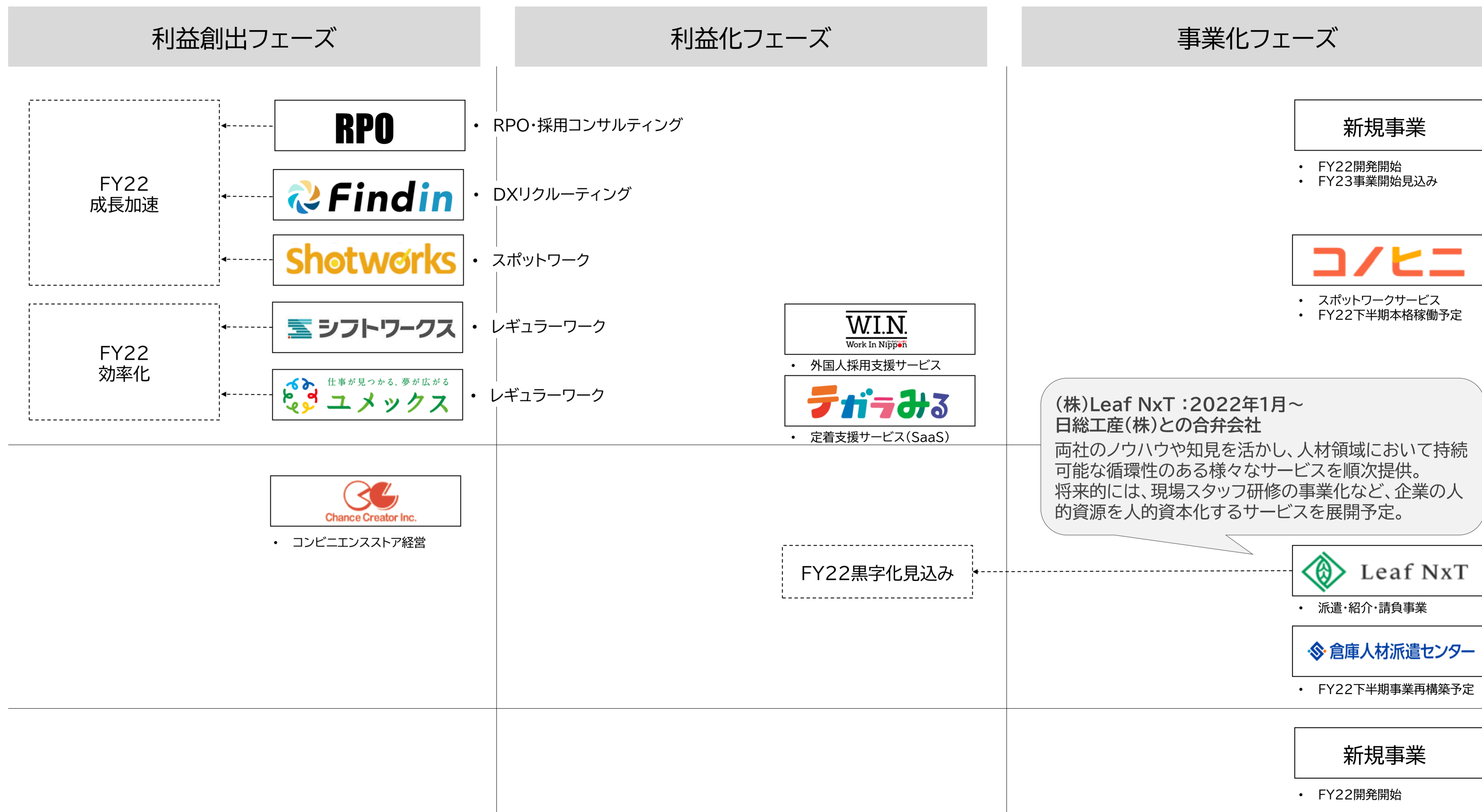
(万件)

● 応募数(万人)
□ 求人数(万件)



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

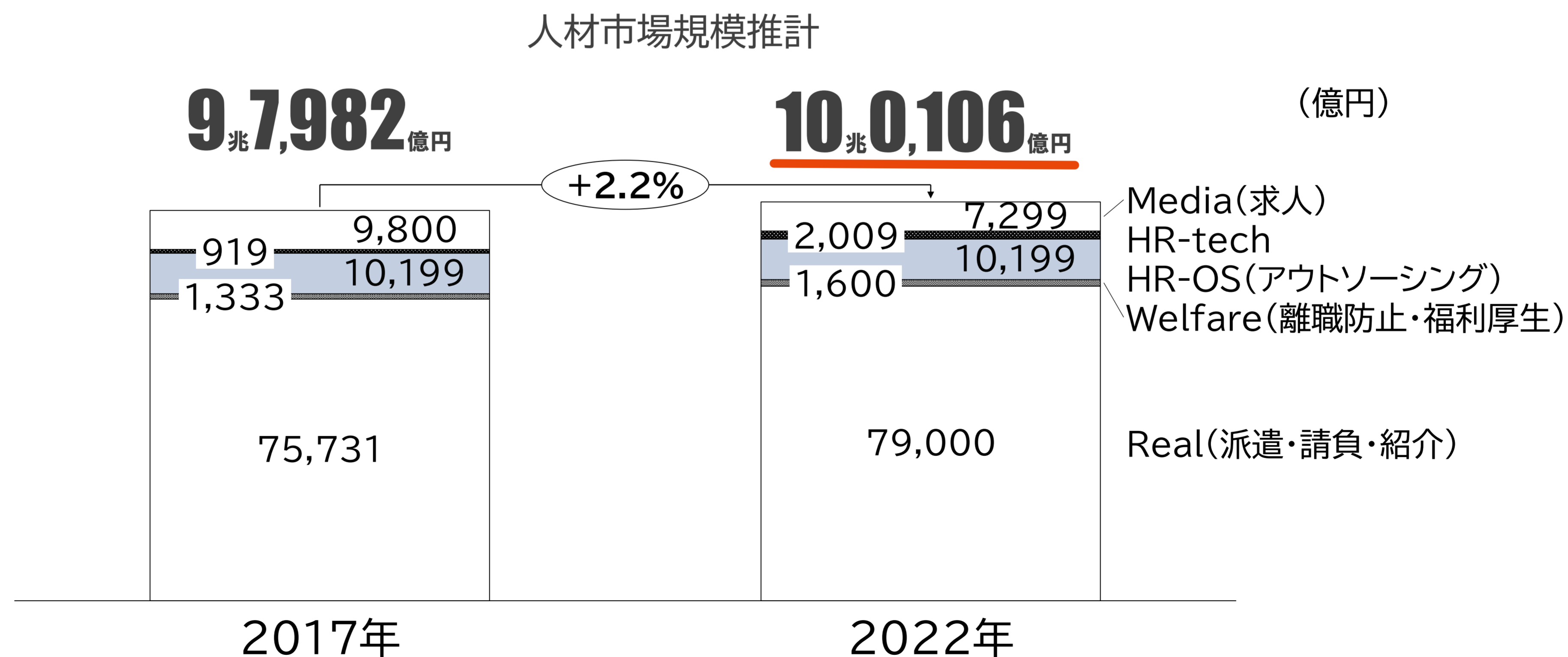


約10兆円の広大な市場

- 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



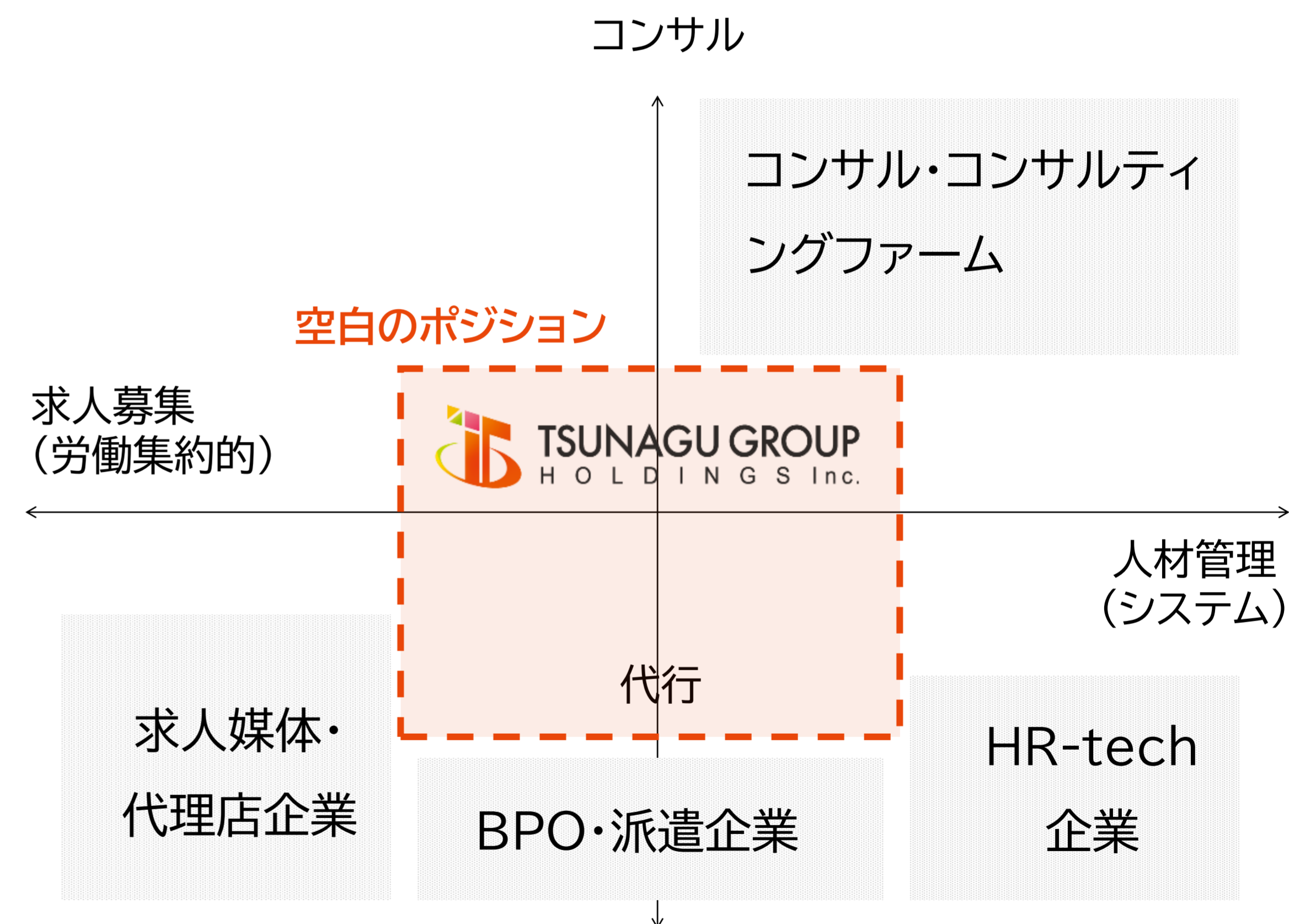
差別化戦略を推進・継続

人材業界におけるプレイ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

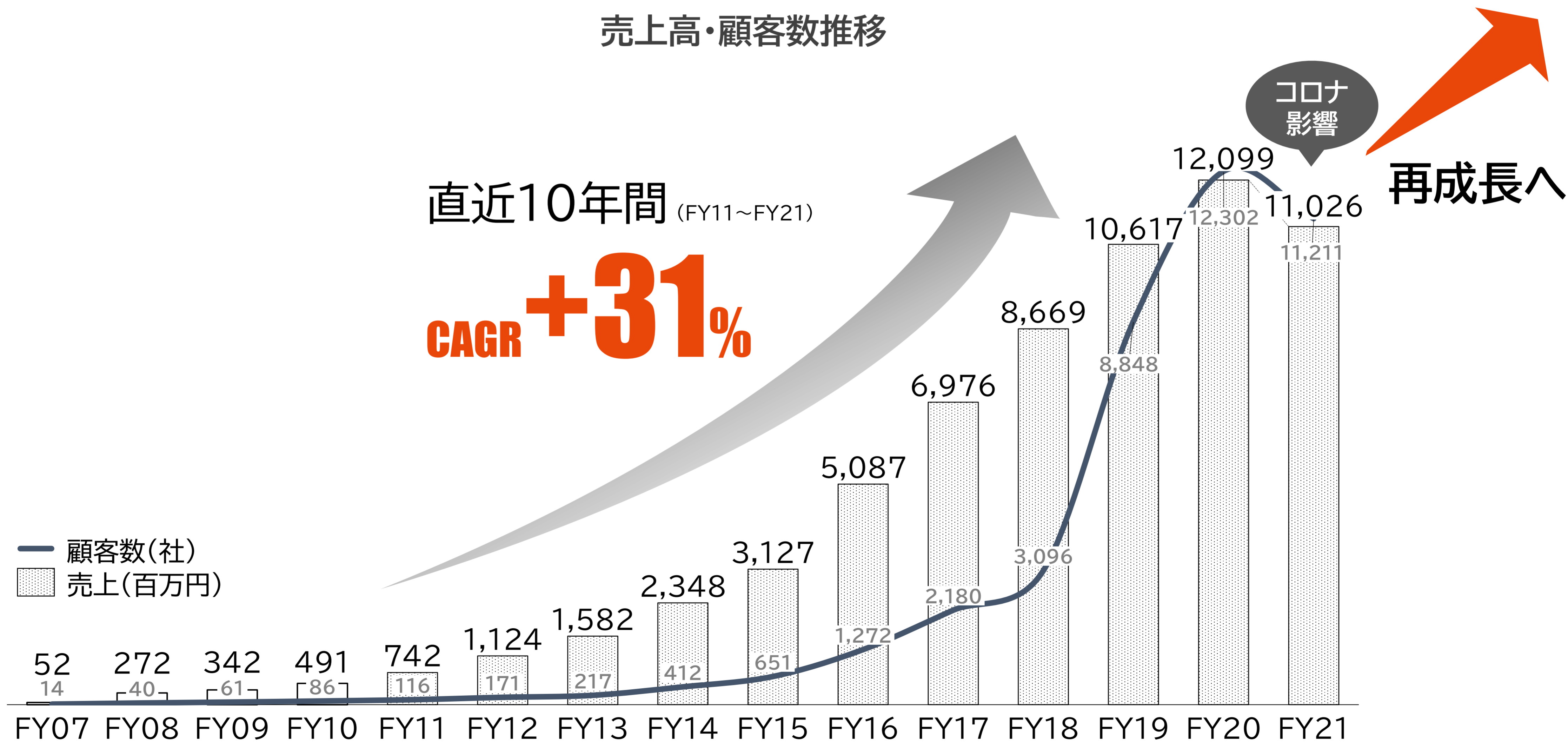
Value (経済価値)	大手企業を中心に多くの顧客が継続的に利用
Rarity (希少性)	長年蓄積した独自の各種データ・データベース
Inimitability (模倣困難性)	限界利益率が低いビジネスモデル ※規模の経済がなければ収益化困難
Organization (組織)	市場創造できる、事業開発力。先行者利益を享受。

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



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

2022年4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)

東証スタンダードに市場変更

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。」