

# 2023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  
(証券コード:6551)

# agenda

1. はじめに
2. 第1四半期業績
3. 通期業績予想
4. APPENDIX 企業情報



# 01 はじめに

## 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。”

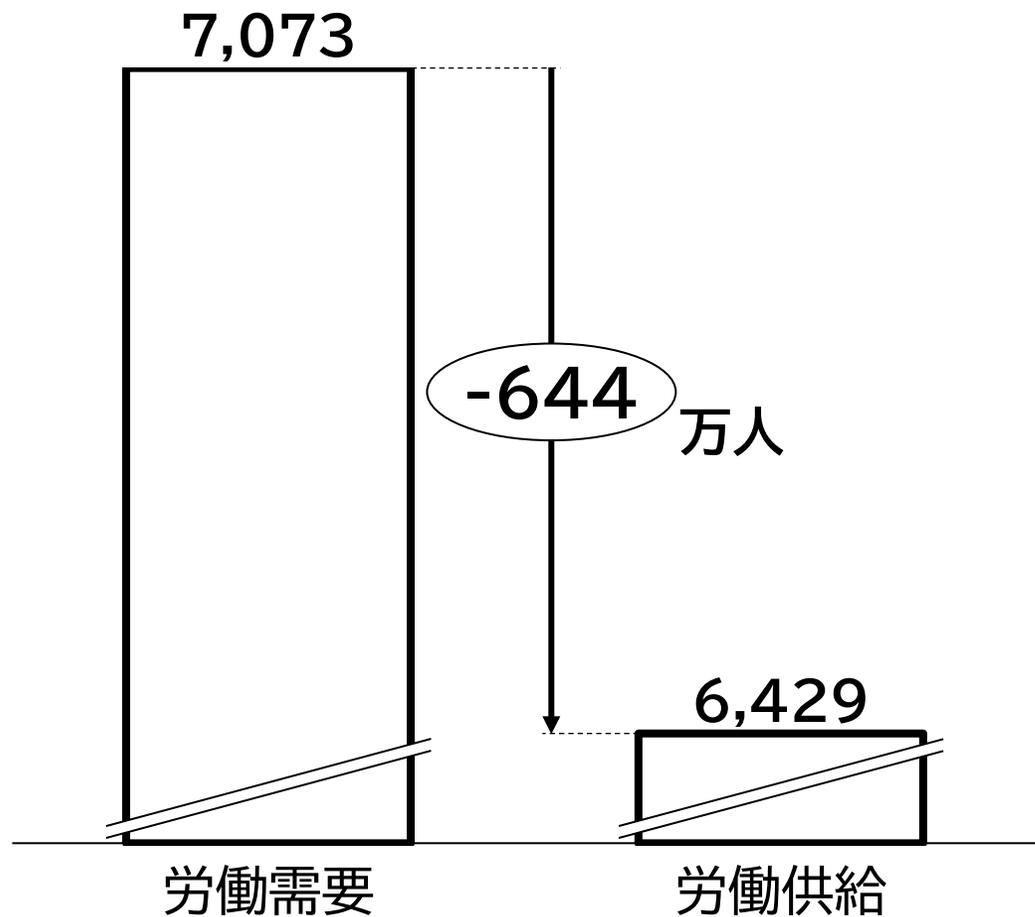
結果、イキイキと働く人が増え、職場が活性化し、そして日本が元気になる。

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。

# 2030年労働需給予測\*

(万人)



## コロナ禍を経て、構造的 人出不足は2030年に向 けて加速。

### 社会課題

有効求人倍率上昇

物価上昇と円安の影響

構造的人口問題の再顕在化

インバウンド大復活

上昇を続ける最低賃金

運送業の残業規制適用

社会保険適用範囲の拡大

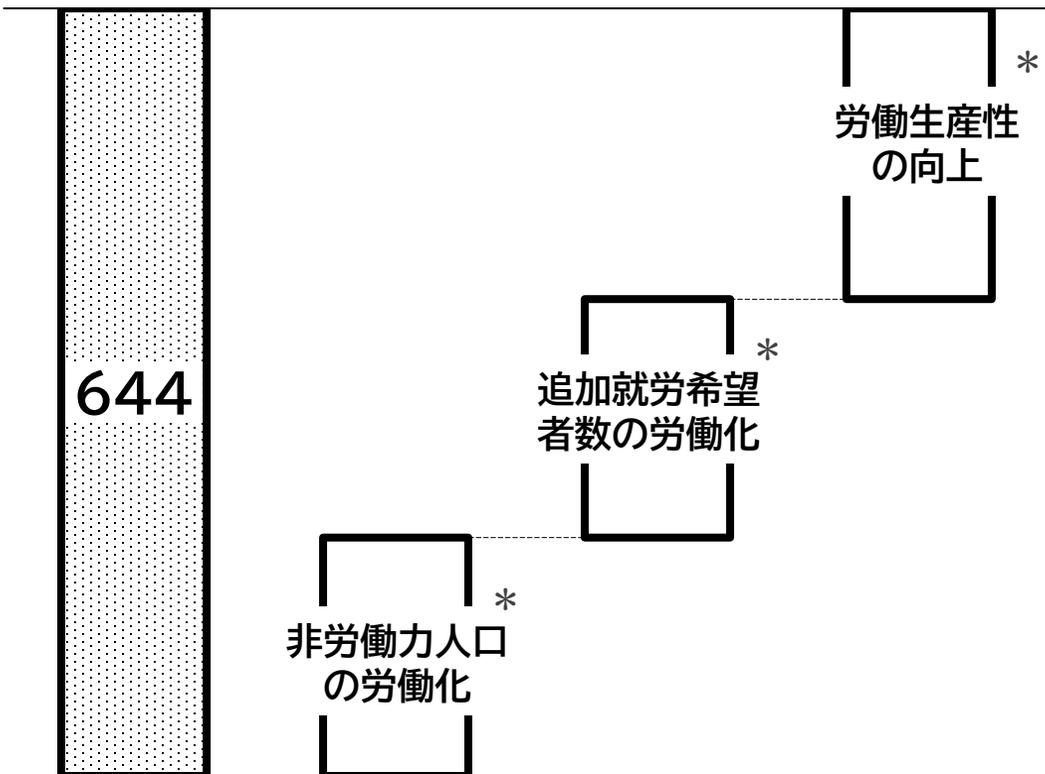
労働力高齢化の進行

and more

# 労働需給GAP\_FILL

(万人)

需給GAP

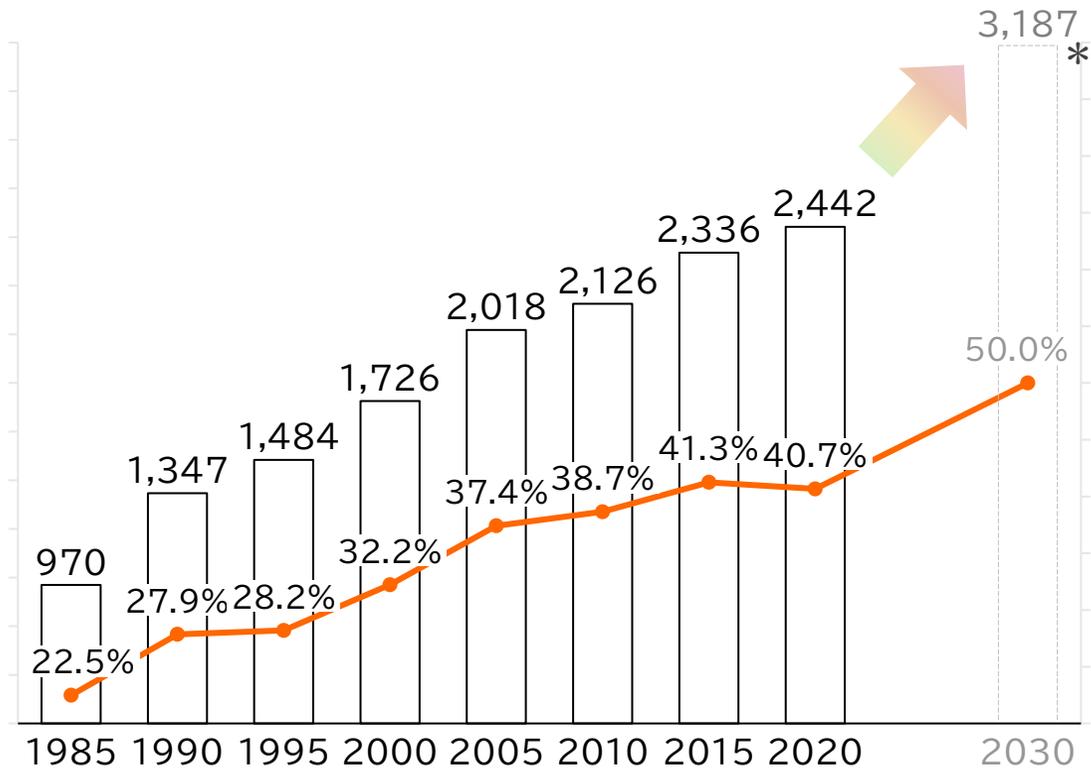


**非正規雇用  
＝アルバイト・パート  
の活躍が  
労働需給GAP解消の「鍵」**

# 非正規雇用数・割合の推移

(万人)

● 非正規雇用割合  
□ 非正規雇用数



## 非正規雇用 = アルバイト・パート の数・割合増加は不可避

※急速に65歳以上人口割合の増加により、非正規雇用増加要因

# 10 2030

**ツナググループは社会課題解決に向けて、  
ノウハウの活用とソリューション開発にリソースを集中**



# 第102 四半期業績

## Q1 業績 | ハイライト

2023年9月期  
Q1

リバウンド需要をしっかりと受け止め、**大幅な増収増益**を実現

### Q1業績

- 売上高 **3,517**百万円 ( YoY +**708**百万円 +**25.2%** )
- 営業利益 **42**百万円 ( YoY +**29**百万円 +**220.0%** )

### TOPICS

アルバイト採用支援サービスを中心に大きく増収

- RPO YoY **+31%** DXリクルーティング YoY **+71%** スポットワーク YoY **+31%**。

持続的成長への**投資**(人的資本価値・業務効率向上)を拡大

- 社員平均約6.6%の賃上げを実施。人的資本投資拡充・待遇改善を業績拡大へ繋げる。
- DX推進により生産性を大幅に改善。更なる成長を企図する基幹システム構築を進行中。

## Q1 業績 | 損益計算書

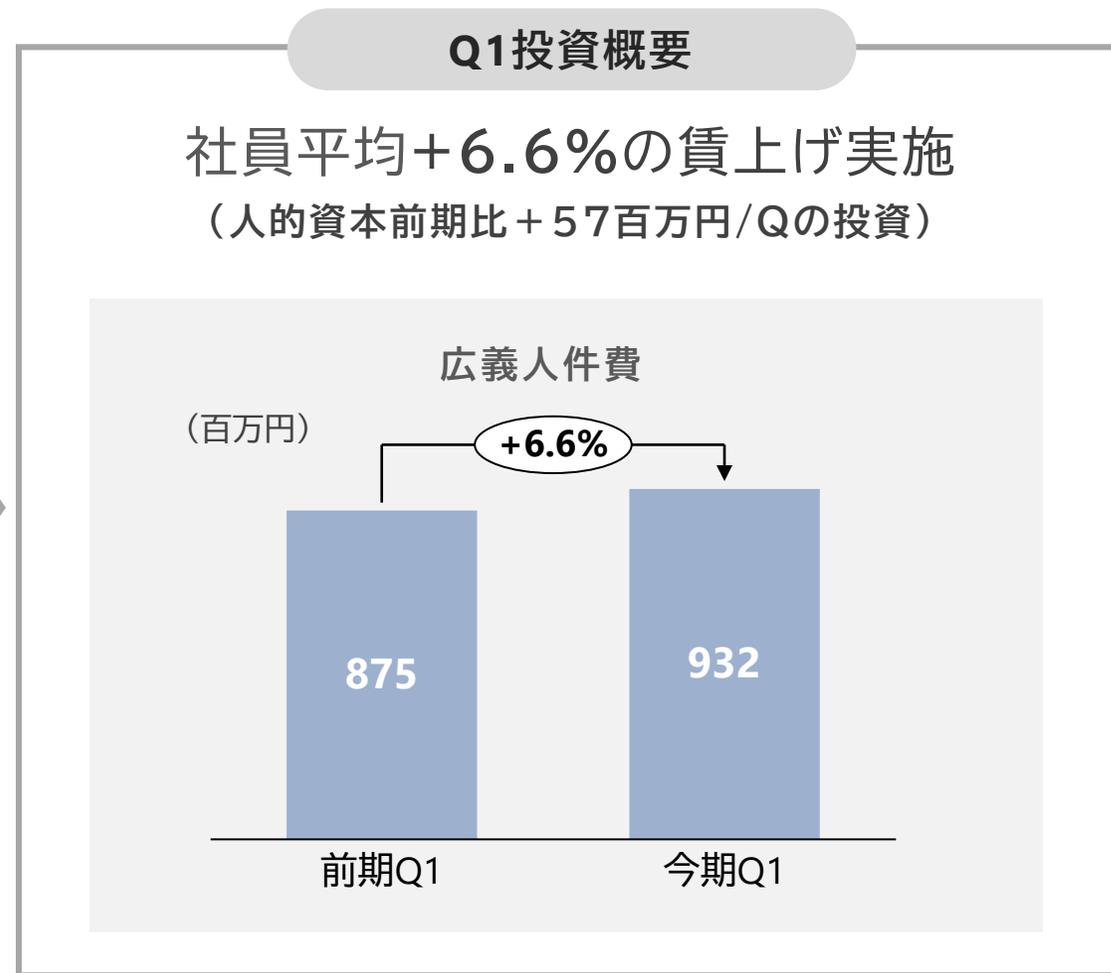
売上高大きく伸長。+25.2%と市場の追い風をしっかりと受け止める。

(百万円)	2023年9月期 第1四半期				
	実績	前年差	前年伸率	前Q差	前Q伸率
売上高	<b>3,517</b>	+708	+25.2%	+142	+4.2%
売上総利益	<b>1,656</b>	+271	+19.6%	+98	+6.3%
EBITDA	<b>120</b>	+29	+33.1%	-11	-8.5%
営業利益	<b>42</b>	+29	+220.0%	-3	-8.5%
経常利益	<b>42</b>	+31	+268.1%	-6	-12.8%
当期純利益	<b>33</b>	+28	+531.4%	-327	-90.7%

(注記) 当期純利益／前Q差は、前Qに固定資産売却益(401百万円)によるもの

# Q1 業績 | [参考] FY23投資方針

当グループは、持続的成長の実現に向けて**人的資本投資を積極的に実行**する。



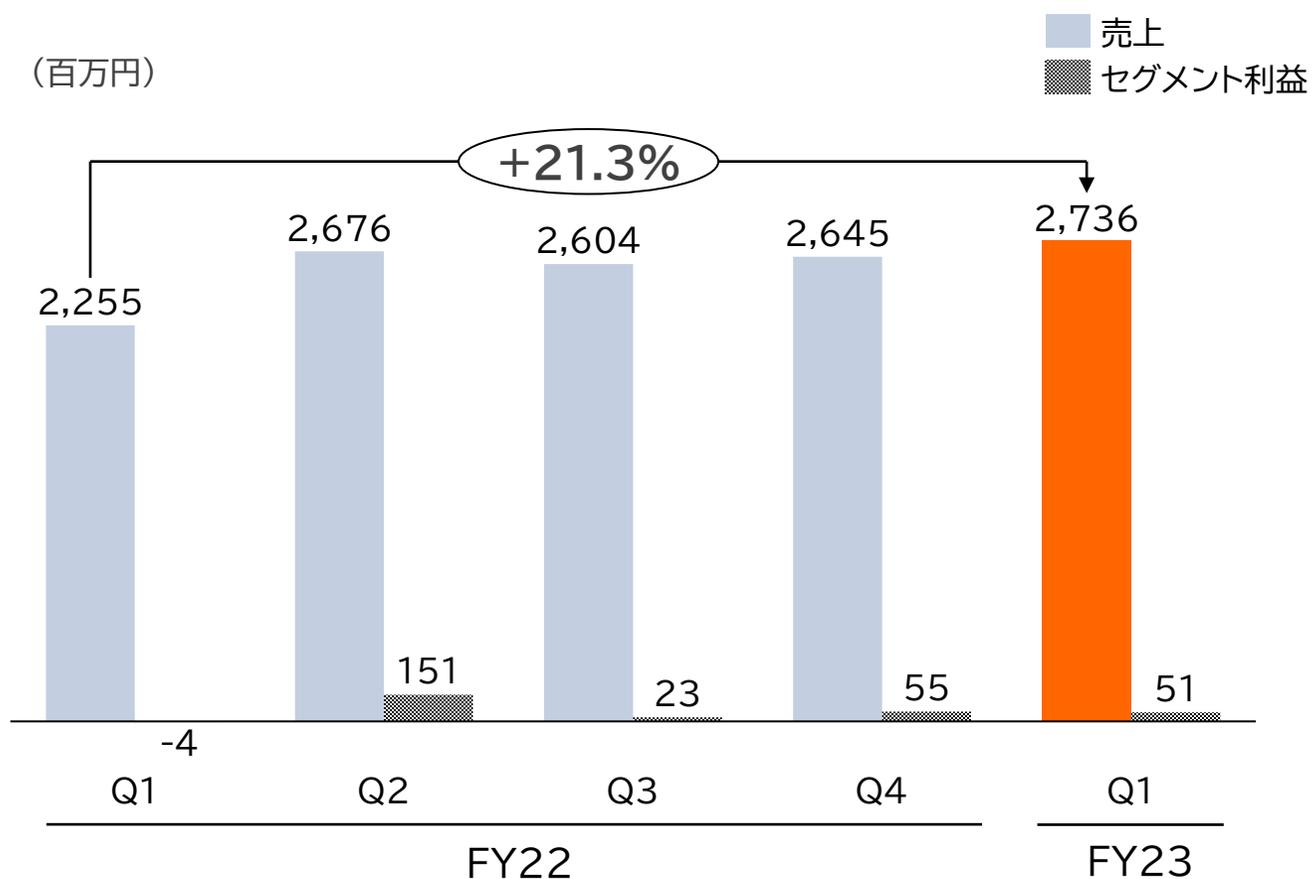
# Q1 業績 | セグメント別業績 | ヒューマンキャピタル事業

## ヒューマンキャピタル事業

- ・RPO(採用コンサル・採用代行)領域
- ・DXリクルーティング領域
- ・セグメントメディア領域
- ・その他
  - ・外国人採用
  - ・定着化支援
  - ・業務代行
  - ・テクノロジーなど

## 高まる採用意欲の需要に応え、伸長。

特にRPO領域・DXリクルーティング領域・スポットワークサービスが大きく伸長



# Q1 業績 | セグメント別業績 | スタッフィング事業

## スタッフィング事業

### ・人材派遣紹介領域

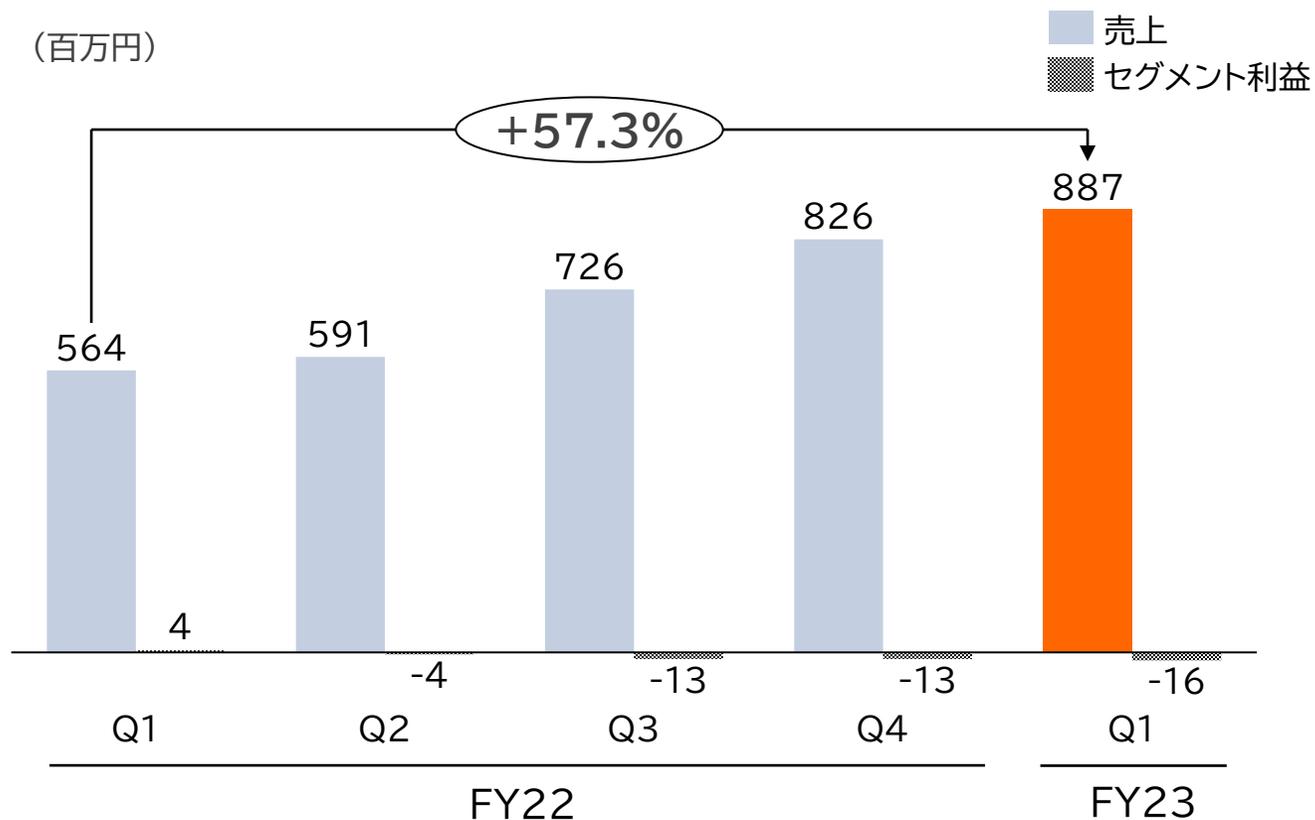
(株)LeafNxt\*  
ロジHR(株)

### ・コンビニエンスストア経営領域

(株)チャンスクリエイター

\* (株)LeafNxt  
FY22Q3連結開始の日総工産(株)との  
合併会社、両社のノウハウや知見を活かし  
物流・イベント業界の人的資本課題解決に  
取り組む

人材派遣紹介領域の新規事業が、順調に売上を拡大。



# Q1 業績 | 貸借対照表

成長投資の余力を確保。当期以降は「攻め」へ大きくギアチェンジ。

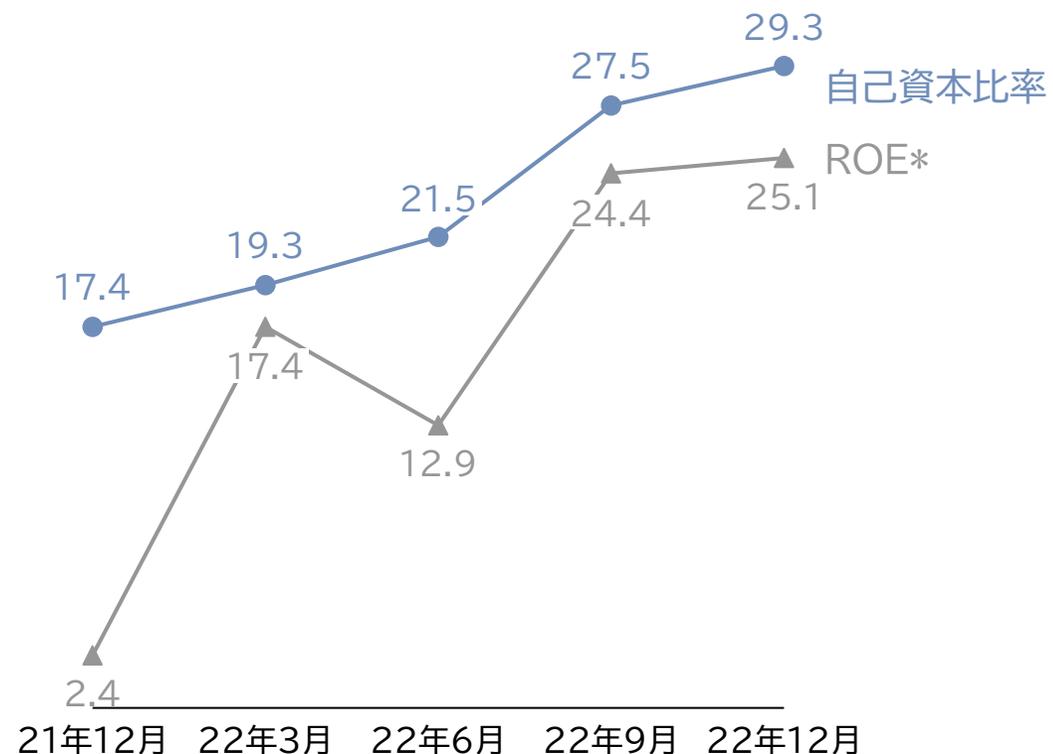
貸借対照表

(百万円)	2022年9月	2022年12月	増減
流動資産	3,113	2,822	△291
固定資産	2,095	2,031	△ 63
資産計	5,209	4,854	△ 355
流動負債	2,298	2,038	△259
固定負債	1,374	1,301	△ 72
負債計	3,672	3,340	332
資本金等	1,301	1,302	△ 1
利益剰余金	132	123	△ 9
自己株式・非支配株主持分等	102	88	△ 14
純資産合計	1,536	1,513	22

※流動資産/流動負債の減少は短期借入金返済によるもの

※利益剰余金の減少は株式配当の実行によるもの

(参考)自己資本比率・ROE\*



\*: 12月・3月・6月のROEは参考数値として便宜的に算出しているもの



# 通期業績予想

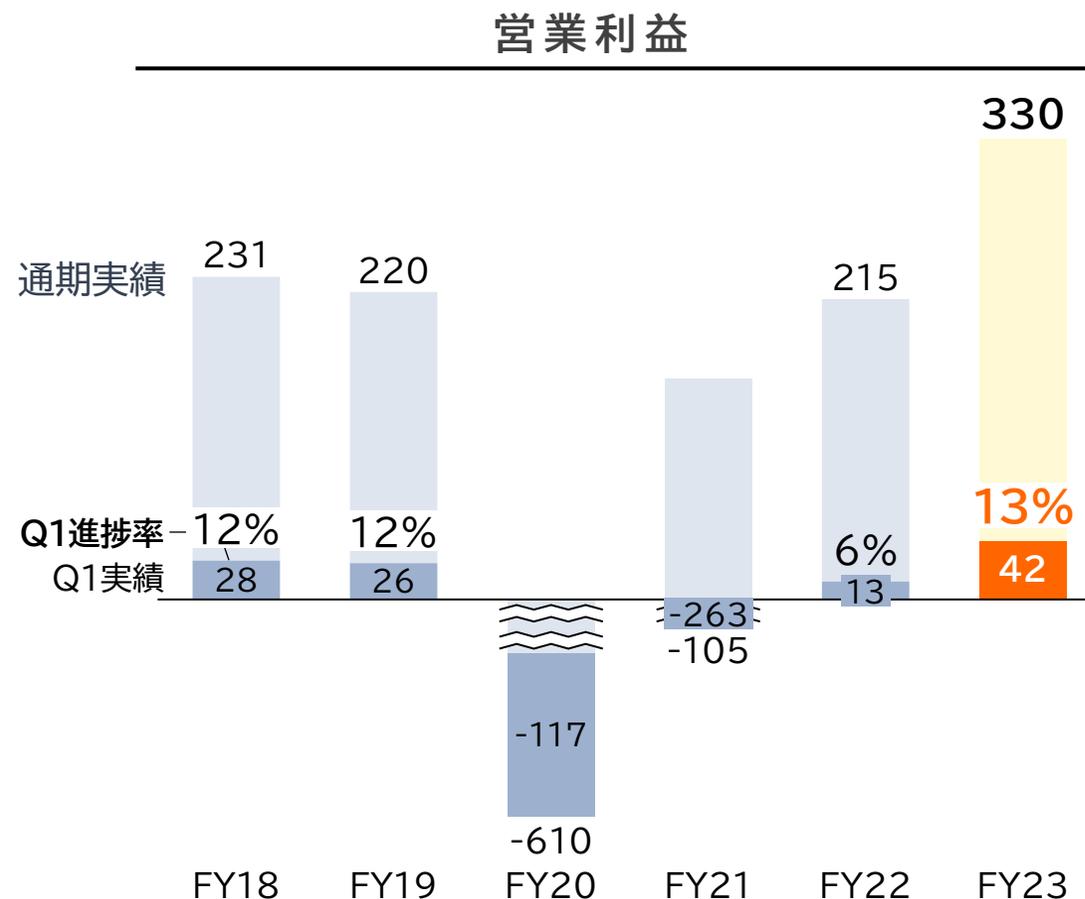
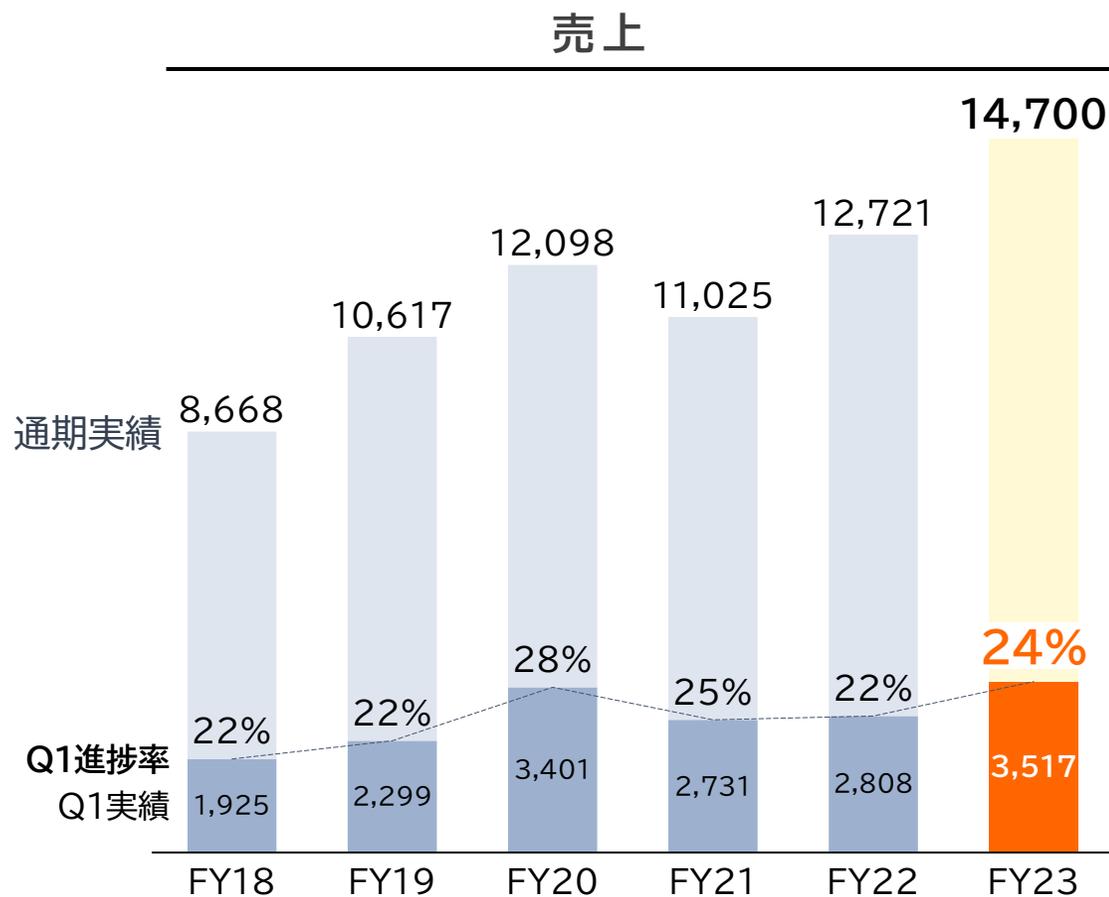
## FY23 通期業績予想

業績は順調に推移し、売上・利益ともに前期実績を上回る進捗  
今後、修正予想が必要となった場合は、速やかに適時開示を行なう。

(百万円)	2022年9月期	2023年9月期		2023年9月期	Q1
	実績	業績予想	YoY	実績	YoY
売上高	12,721	<b>14,700</b>	+15.5%	<b>3,517</b>	+25.2%
EBITDA	543	<b>640</b>	+17.6%	<b>120</b>	+33.1%
営業利益	215	<b>330</b>	+53.1%	<b>42</b>	+220.0%
経常利益	213	<b>330</b>	+54.9%	<b>42</b>	+268.1%

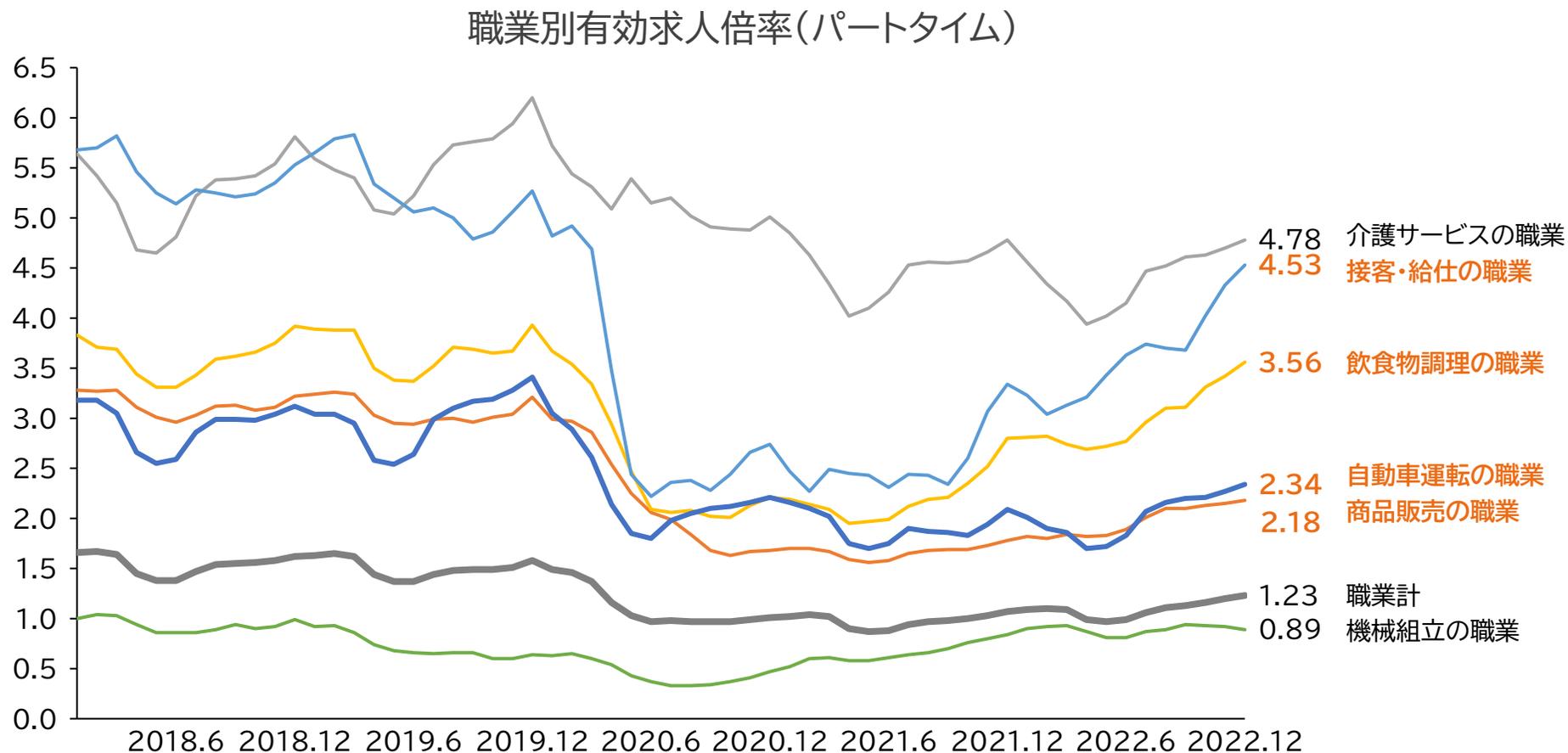
# FY23 通期業績予想 | Q1業績進捗

営業利益は前期Q1進捗6%と比較し、**2倍以上の進捗**。



## FY23 通期業績予想 | 有効求人倍率

当社の主要顧客である飲食・小売・物流業の有効求人倍率が急上昇  
当社サービスへの需要は、今後さらに高まるものと考えられる。



## FY23 通期業績予想 | 戦略進捗（事業）

全ての戦略事業において、**目標を上回る進捗**  
市況の追い風を受け、今後の取り組みをさらに加速する。

戦略事業	FY23基本戦略	通期目標	Q1進捗	評価	今後の取り組み
RPO	エンタープライズ営業に注力 採用要件～人事労務までサービスの 提供範囲を拡充	売上YoY +15%	売上YoY +31%		<ul style="list-style-type: none"> <li>経済回復基調・インバウンド増加から人手不足感が高まり、RPOニーズが増加</li> <li>物流介護の支援強化に加え、他領域サービス利用顧客へのRPO支援を展開する体制を構築</li> </ul>
DXリクルー ティング	顧客ニーズに合わせたサービスライ ンナップの拡充	売上YoY +21%	売上YoY +71%		<ul style="list-style-type: none"> <li>オウンドメディアによる採用手法への興味関心がより一層進む</li> <li>求人メディア利用顧客へのDXR商談を強化</li> </ul>
スポットワーク	新サービス/コノヒニでの案件獲得 パイロールマーケットへの進出	売上YoY +15%	売上YoY +31%		<ul style="list-style-type: none"> <li>アルバイト・パート領域のアルムナイ活用プラットフォームAlumniaのリリースにより成長を加速</li> <li>給与デジタル払い解禁を見据えた機能の開発</li> </ul>
投資事業	(株)Leaf NxT 物流・イベント業界大規模事業所との 新規取引及びシェア拡大	売上通期 +7.5億円	Q1売上 +2.3億円		<ul style="list-style-type: none"> <li>大型イベントの更なる開催増加が見込まれ、需要は大きく高まる見通し</li> <li>人員調達をより円滑に進めるためコーディネーターの体制強化を進める</li> </ul>

## FY23 通期業績予想 | 戦略進捗（費用）

### 計画通りの費消

人的資本価値向上への大幅投資を実行し、持続的な業績拡大に繋げる。

戦略費用	FY23基本戦略	通期計画	Q1進捗	評価	今後の取り組み
広告宣伝費	DXリクルーティング・スポットワークの売上増加に伴う広告宣伝費(Web集客費用)の最適化	対売上比 9.5%	対売上比 11.7% DXRの売上構成 アップによる		<ul style="list-style-type: none"> <li>DXRやスポットワークの売上はQ2以降も計画を上回る予測</li> <li>Web集客の効率化にむけ、より一層のデータ活用とマネジメント強化を推進</li> </ul>
人件費・教育費 など	事業成長を支える人的資本投資を進め、人件費・教育費などの積極的な投資を計画	人的資本投資 3.3億円	待遇改善 (社員平均6% の賃上げ) +0.4億円		<ul style="list-style-type: none"> <li>人材価値を最大限にする改善施策を継続</li> <li>コンサルタント・マネジャー育成を中核とした教育プログラムをQ2より始動</li> <li>業務の繁閑対策としてパート・派遣・委託をROI確認の上、投入</li> </ul>
その他販管費	生産性向上の実現に向けたシステム投資(開発1.5億円/今期費用0.4億円)を行なう	システム投資 開発1.5億円 (今期0.4億円)	計画通り進行		<ul style="list-style-type: none"> <li>勤怠・経費管理は1月にリリース、業務効率化や外部費用削減を実現</li> <li>販売・会計管理は4月から順次リリース、管理業務工数の大幅な削減が実現できる見通し</li> </ul>

## 株主還元

2023年9月期は増配とし、1株あたりの年間配当金8円を予定しております。  
(参考／2022年9月期の年間配当金 5円)

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。



# Appendix 04 企業情報



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（開業日 2007年3月26日）

資本金 697,256千円

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 699名  
(正社員550名、契約社員46名、パートタイム社員103名)  
/ 2022年9月30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**

(略歴)

- 1969年 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  
リクルートグループにて、アルバイト・パート求人メディアの営業、商品企画、営業企画、マーケティングなどを経て、アルバイト・パート領域の事業企画責任者(Executive-Manager)に着任
- 2007年 株式会社ツナグ・ソリューションズ設立、代表取締役社長着任  
アルバイトに特化したRPO(採用代行業務)を提供する事業会社を設立し、代表取締役社長に着任  
その後、人材サービス企業・IT企業の子会社化や設立を積極的に推進
- 2019年 株式会社ツナググループ・ホールディングス代表取締役社長(現任)  
RPOに加え、採用のDX化推進、短期単発雇用支援に注力し、物流・飲食・小売業界や製造業界を中心に、労働力不足・低生産性といった課題解決に向けて、事業を展開
- 2022年 一般社団法人スポットワーク協会代表理事(現任)  
多様な働き方の発展のためにスポットワーク協会を設立、代表理事に着任

## 株式会社ツナググループ・ホールディングス

代表取締役社長	米田 光宏
取締役副社長	上林 時久
社外取締役	六川 浩明
社外取締役	多田 斎
社外取締役	中江 康人
監査役	宮原 正雄
監査役	小山 貴子
監査役	北村 恵美

## グループ会社

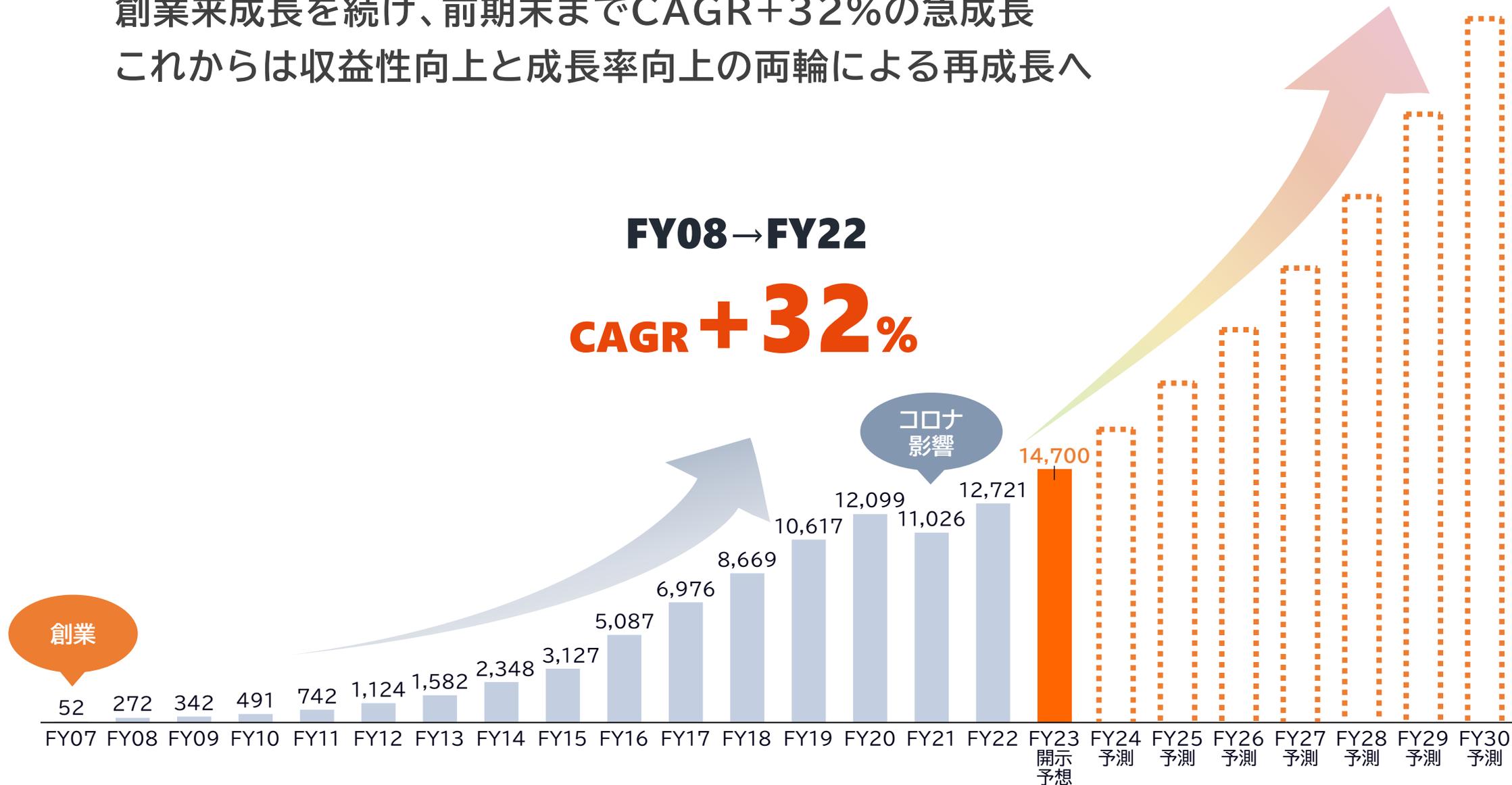
株式会社ツナググループHC	
代表取締役社長	上林 時久
株式会社チャンスクリエイター	
代表取締役社長	近藤 賢司
株式会社ツナグ・ソリューションズ	
代表取締役社長	御子柴 淳也
株式会社LeafNXT	
代表取締役社長	石橋 弘二
株式会社ロジHR	
代表取締役社長	玉井 生
株式会社ツナグ・マッチングサクセス	
代表取締役社長	上林 時久

飲食・小売・物流・製造・人材サービス企業など各業界のトップ企業にお取引をいただいております

## 2022年9月期にお取引いただいた主な顧客企業様 (取引上位顧客企業、50音順表記)

アマゾンジャパン 合同会社 様	スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社 様	株式会社 フォーシーズ 様
株式会社 AOKIホールディングス 様	株式会社 セブン-イレブン・ジャパン 様	福山通運 株式会社 様
イオンリテール 株式会社 様	株式会社 大創産業 様	本田技研工業 株式会社 様
ウエルシア薬局 株式会社 様	大和ライフネクスト 株式会社 様	株式会社 メガネトップ 様
株式会社 エイジス 様	タパストリー・ジャパン 合同会社 様	株式会社 メディカル・プラネット 様
エイジスマーチャンダイジングサービス 株式会社 様	株式会社 出前館 様	株式会社 メフォス 様
ENEOS 株式会社 様	トヨタ・コニック・プロ 株式会社 様	ヤマト運輸 株式会社 様
株式会社 ENEOSフロンティア 様	日総工産 株式会社 様	合同会社 ユー・エス・ジェイ 様
株式会社 王将フードサービス 様	日本ケンタッキー・フライド・チキン 株式会社 様	株式会社 ユニクロ 様
株式会社 カスミ 様	パーク24 株式会社 様	ラルフローレン 合同会社 様
株式会社 クスリのアオキ 様	パーソルプロセス&テクノロジー 株式会社 様	株式会社 リクルートスタッフィング 様
佐川急便 株式会社 様	ハーベスト 株式会社 様	株式会社 流通サービス 様
株式会社 サンマルクホールディングス 様	パナソニック エイジフリー 株式会社 様	株式会社 LEOC 様
シモハナ物流 株式会社 様	株式会社 FOOD & LIFE COMPANIES 様	など、およそ1万社

創業来成長を続け、前期末までCAGR+32%の急成長  
これからは収益性向上と成長率向上の両輪による再成長へ



- 2007年2月 設立
- 2007年3月 **創業「RPOサービス開始」**
- 2013年11月 人材定着・活躍支援事業「株式会社テガラミル」を子会社化
- 2015年3月 アルバイト・パート求人メディア事業「株式会社インディバル」を子会社化
- 2015年4月 コンビニエンスストア店舗運営およびFC加盟店支援「株式会社チャンスクリエイター」設立
- 2016年8月 短期単発派遣事業「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 外国人採用支援事業「株式会社asegonia」を子会社化
- 2018年1月 派遣事業「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 HRtech事業「Regulus Technologies株式会社を」子会社化
- 2019年6月 地域求人情報メディア事業「ユメックス株式会社」を子会社化
- 2019年10月 採用コンサルティング事業「株式会社ツナググループ・マーケティング」設立
- 2020年4月 WEB開発事業「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 派遣事業「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 **グループの事業子会社を再編統合、株式会社ツナググループHC発足**
- 2022年3月 短期間・短時間の仕事紹介事業「株式会社LeafNxT」設立(日総工産株式会社との合併会社)
- 2022年4月 東証スタンダードに市場変更
- 2022年10月 業務提携・資産承継によるソフトウェアのHRソリューションズ株式会社との共同事業化
- 2023年1月 株式会社倉庫人材派遣センターを「ロジHR株式会社」へ社名変更、新たなソリューションの提供を開始



# RPO

Recruitment  
Process  
Outsourcing

## 人事採用に、「代行 + コンサルティング」という解決策を

### 特徴1

日本発のアルバイト採用専門代行会社がワンストップで解決

### 特徴2

RPO業界のリーディングカンパニー  
330社90,000店舗の採用を代行してきた確かな実績

### 特徴3

特定のサービスにとらわれず、最適な手法をフラットに選定  
採用だけでなく、応募者受付代行や定着支援なども対応

採用フロー、それぞれの課題に応じたコンサルティング+ソリューションを提供



# RPO

Recruitment  
Process  
Outsourcing

アルバイト・パート雇用に悩む大手企業  
日本全国330社、9万店舗の採用を支援

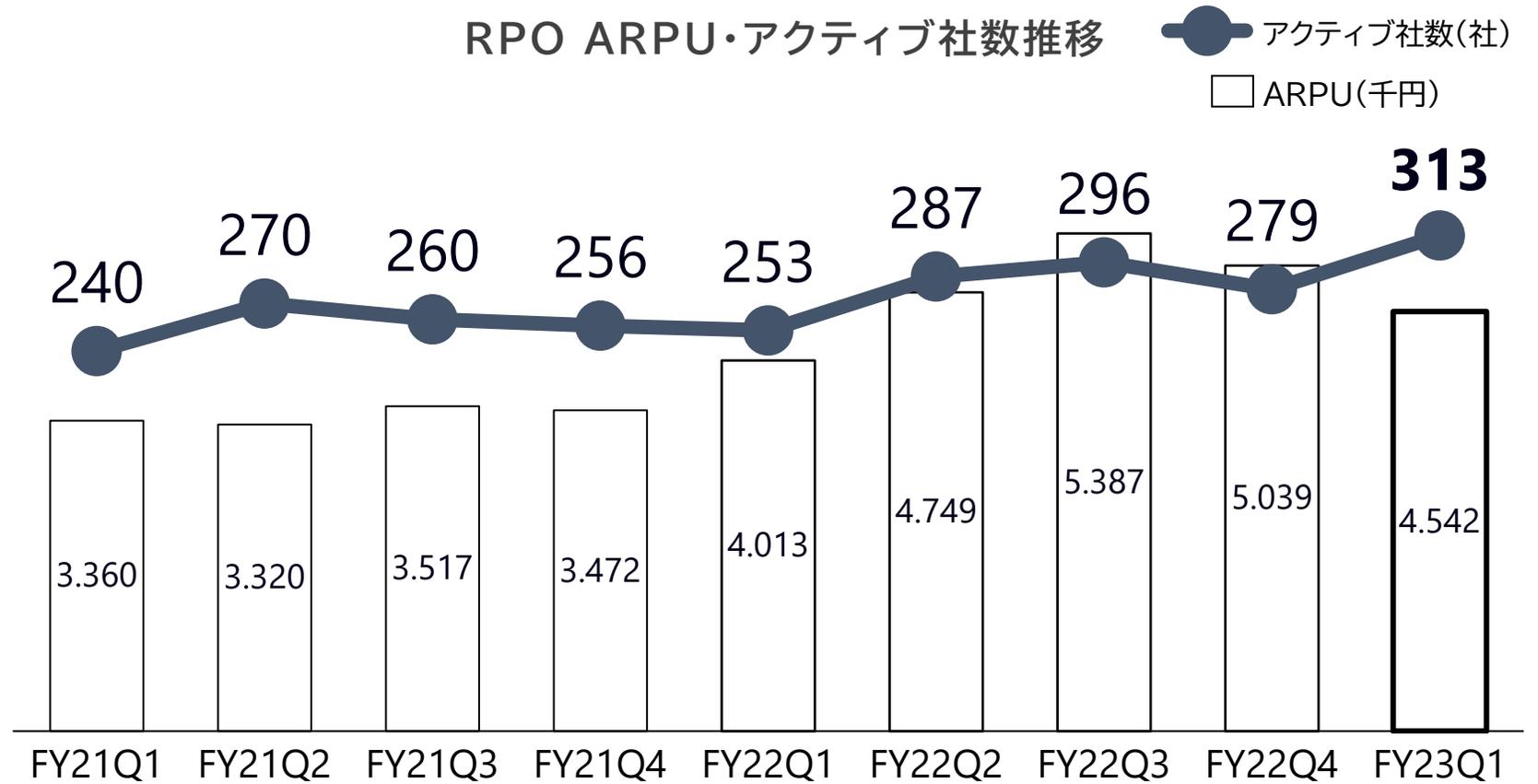


RPO利用顧客企業の一部

# RPO

Recruitment  
Process  
Outsourcing

## 回復から成長へ、アクティブ社数が大きく増加



アクティブ社数：RPO管理顧客のうち該当Qに採用活動を実施した社数

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

# DXR

## Digital Transformation Recruiting

集める・まとめる・管理する「DXリクルーティング」

**Findin**  
ファインドイン

# WEBプロモーションにより アルバイト・パート採用を効率的に最大化

特徴1

業界トップクラスのRPOサービスやWEB求人メディア運用等  
求人広告に特化した集客知見を持つプロモーションチーム

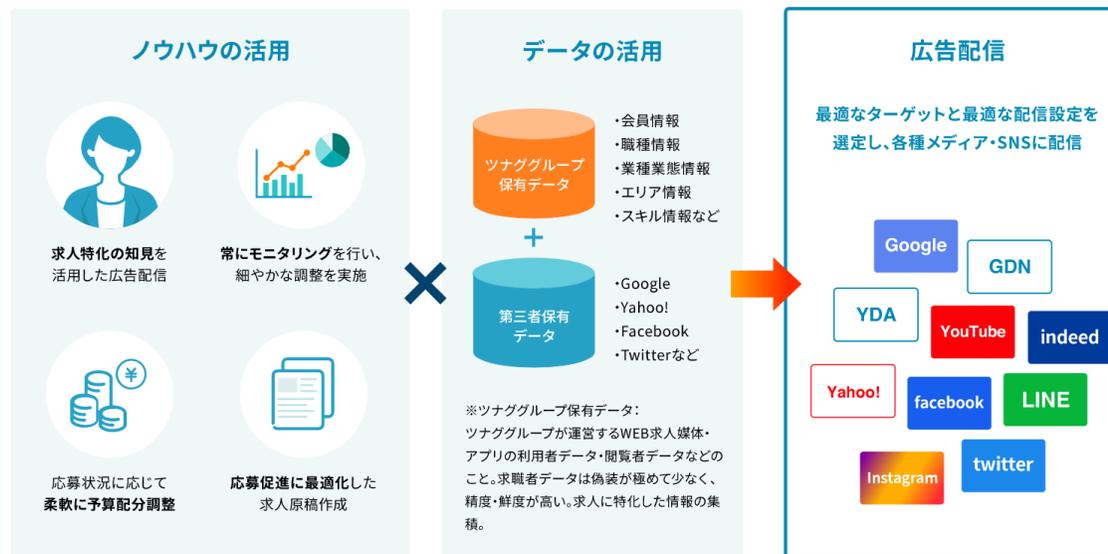
特徴2

採用領域における実績と信頼性  
求人30万件、応募者対応90万人

特徴3

日本で13社のみ！  
indeedパートナー制度で最高位の「ゴールドパートナー」認定

### 業界トップクラスの求人関連データを活用し、最適なメディアに配信



# DXR

Digital  
Transformation  
Recruiting

集める・まとめる・管理する「DXリクルーティング」

 **Findin**  
ファインドイン

物流・販売サービス・飲食業界、コールセンター・派遣業界まで  
幅広い顧客企業に導入



DXR利用顧客企業の一部(順不同)

# DXR

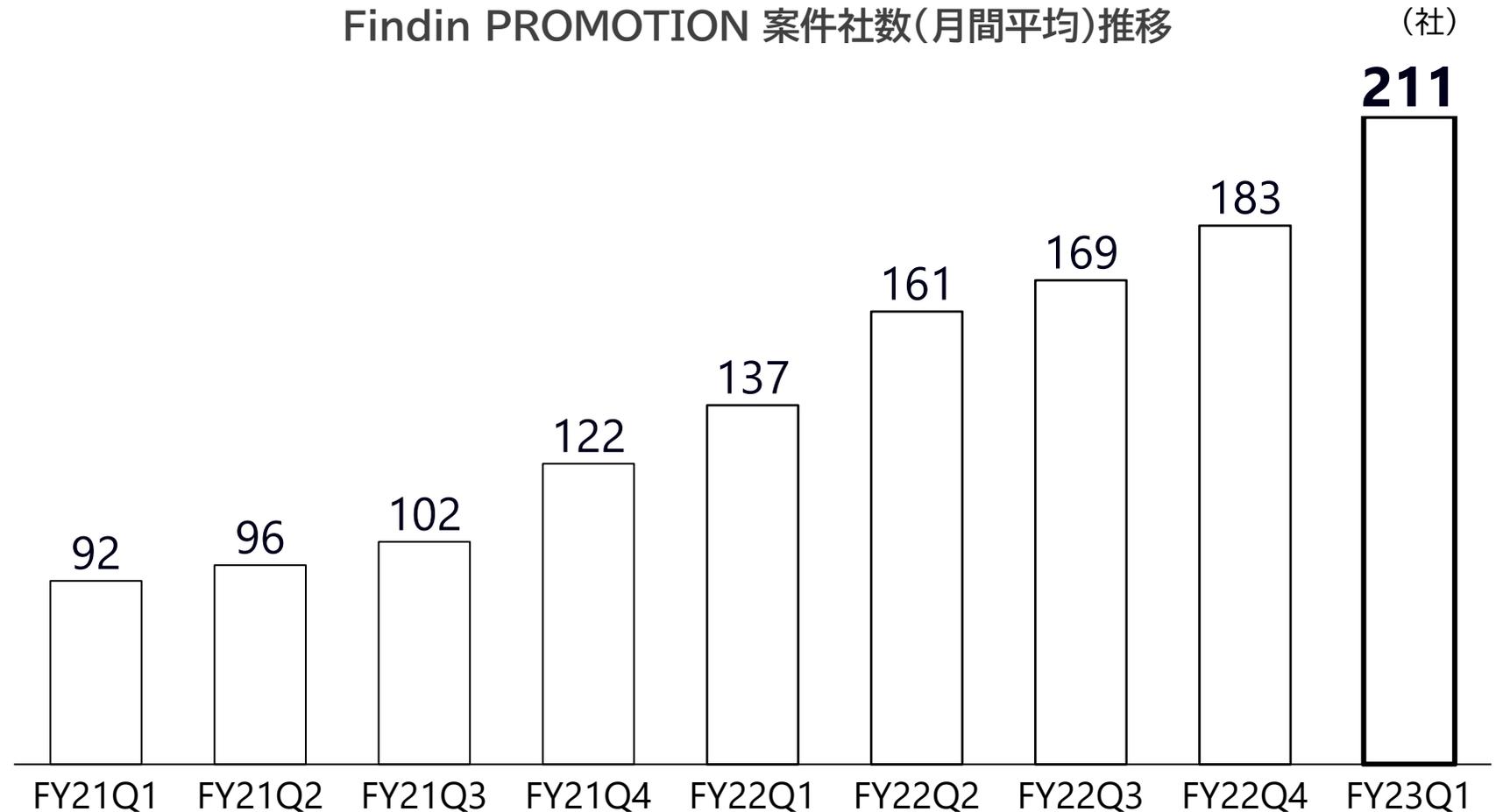
Digital  
Transformation  
Recruiting

集める・まとめる・管理する「DXリクルーティング」



## 提案活動を強力に推進、DX案件の急増が続く

Findin PROMOTION 案件社数(月間平均)推移



# Spot Work

Shotworks

Shotworks

コ/ビニ

## 「この日に働いて」と「この日に働きたい」をつなぐ求人サービス

### 特徴1

日本で最も早い2004年から続く短期単発専門サービス  
豊富な実績と、250万人を超えるユーザ登録者数

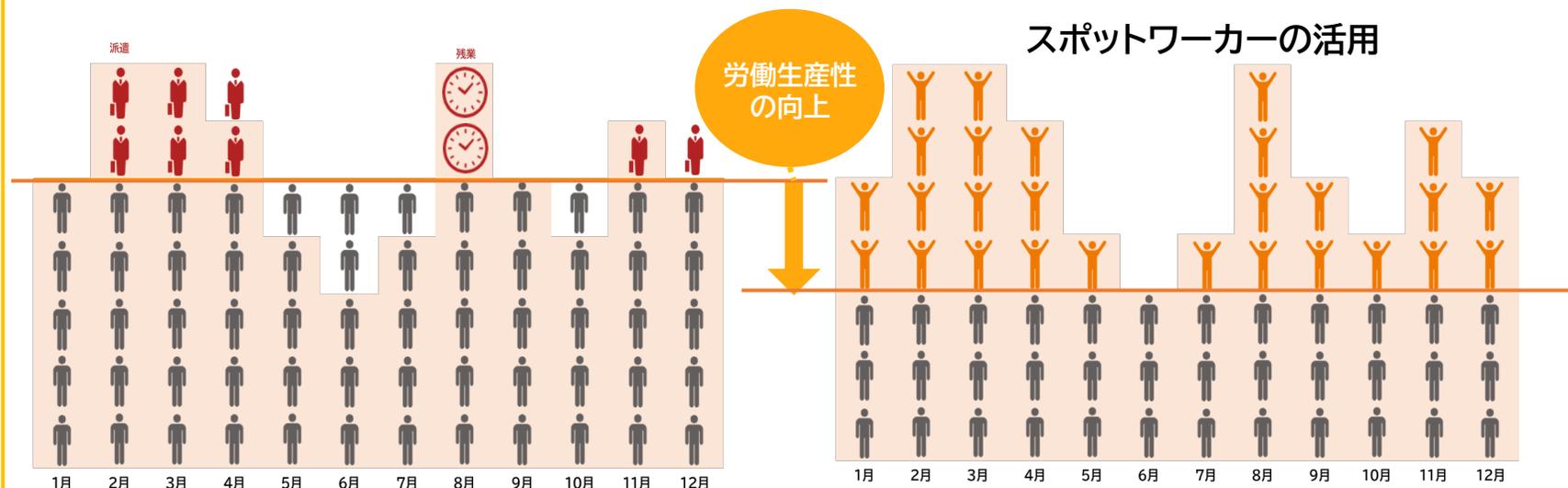
### 特徴2

24時間、365日必要なタイミングで募集でき、掲載費無料  
成果に応じた料金体系

### 特徴3

コンビニ、デリバリーといった業界特化サービスや  
マッチング率向上機能を装着した新たなアプリサービスを展開  
Shotworks Shotworksデリバリー Shotworksコンビニ Shotworksダイレクト コ/ビニ

### 働く回転数を上げる = 職場の労働生産性UP

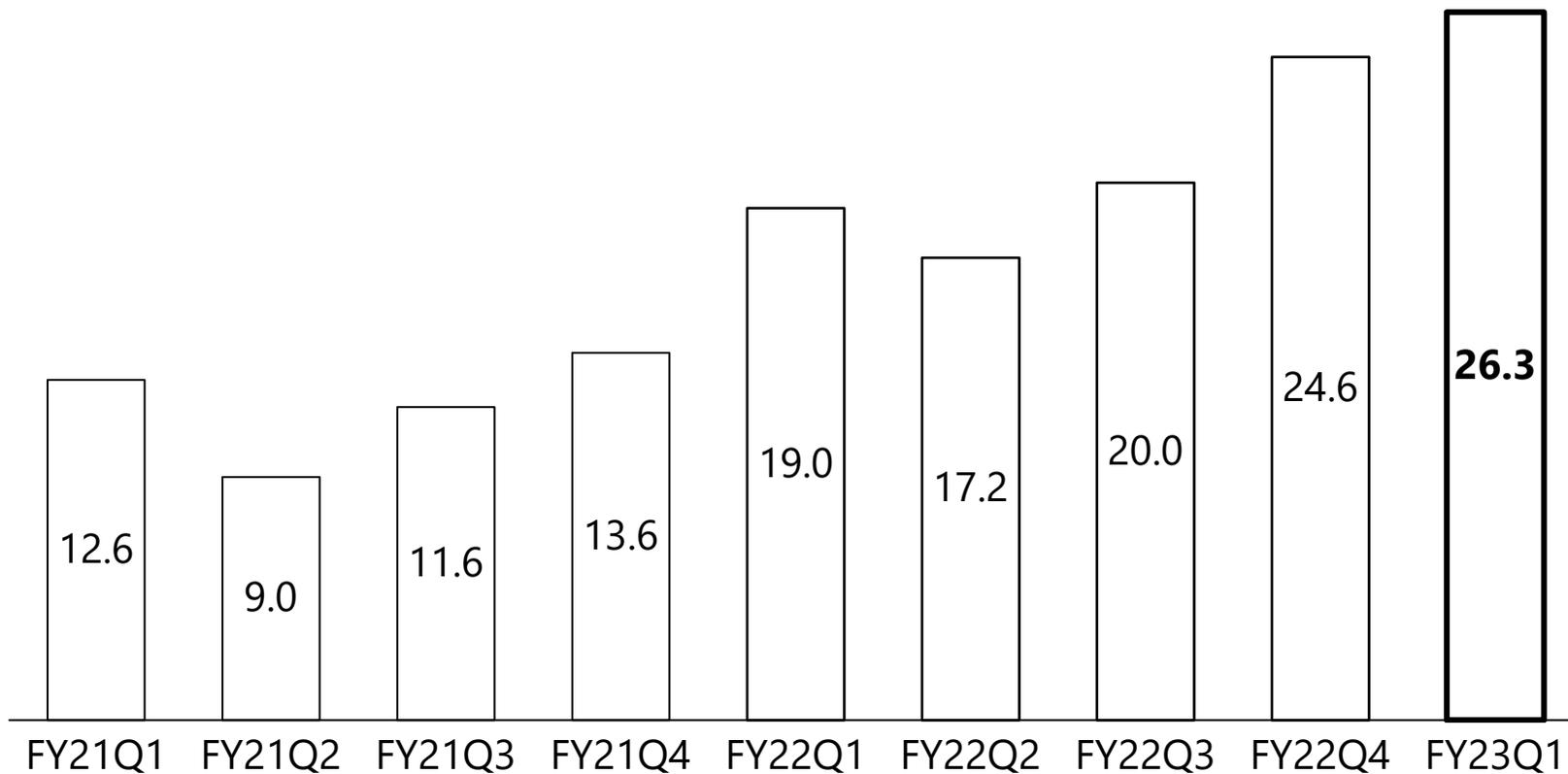


# Spot Work

企業のニーズは高まり、  
スポットワーク求人件数増加が続く

スポットワーク(短期単発)求人案件数推移

(万件)



Shotworks

Shotworks

コ/ヒニ

## 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。」

「採用市場のインフラになる」