

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。



2024年9月期 通期

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)

About “Tsunagu”

私たちについて

Our Mission

つなぐ、つなげる、つながる。

Our Vision

採用市場のインフラになる。

日本の社会課題である

「2030年労働需給GAP解消」

を目指す、ソリューションカンパニー。

INDEX

01.Highlight

02.会社紹介

03.FY24 通期業績

04.FY25 業績予想

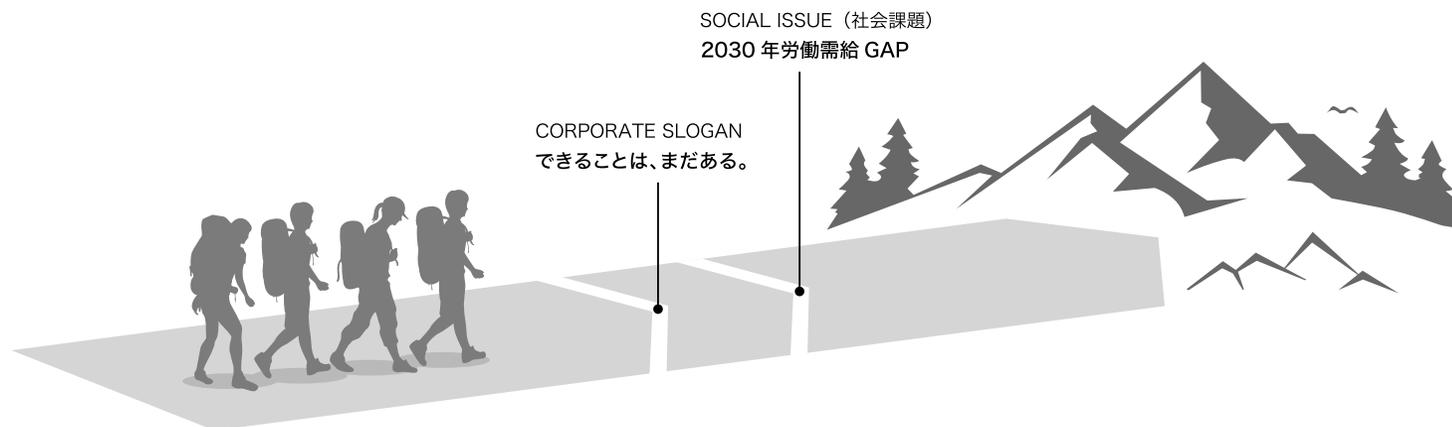
05.Appendix

01

Highlight

VISION 目指す姿

採用市場のインフラになる



MISSION 存在意義

つなぐ、つなげる、つながる。

Highlight
主要指標

売上高

163.8億円

(前期比：+9.1%)

営業利益

6.2億円

(前期比：+42.0%)

ROIC

24.4%

(前期差：+8.0%)

EVAスプレッド

17.0%

(前期差：+9.4%)

自己資本比率

35.7%

(前期差：+2.1%)

売上高・営業利益ともに
過去最高を更新し増収増益
効率的な収益体質へ

02

会社紹介



会社概要

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)

事業内容	採用ソリューション事業 (採用コンサルティング・アウトソーシング等) 派遣・紹介事業
設立	2007年2月
資本金	7.0億円
本社	東京都中央区銀座七丁目3番5号 ヒューリック銀座7丁目ビル7階・8階
代表取締役	米田 光宏
従業員数	847名 ※契約・パート社員含む (2024年9月末時点)



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

沿革 ~業容拡大を進め複雑化する市場ニーズに応える~

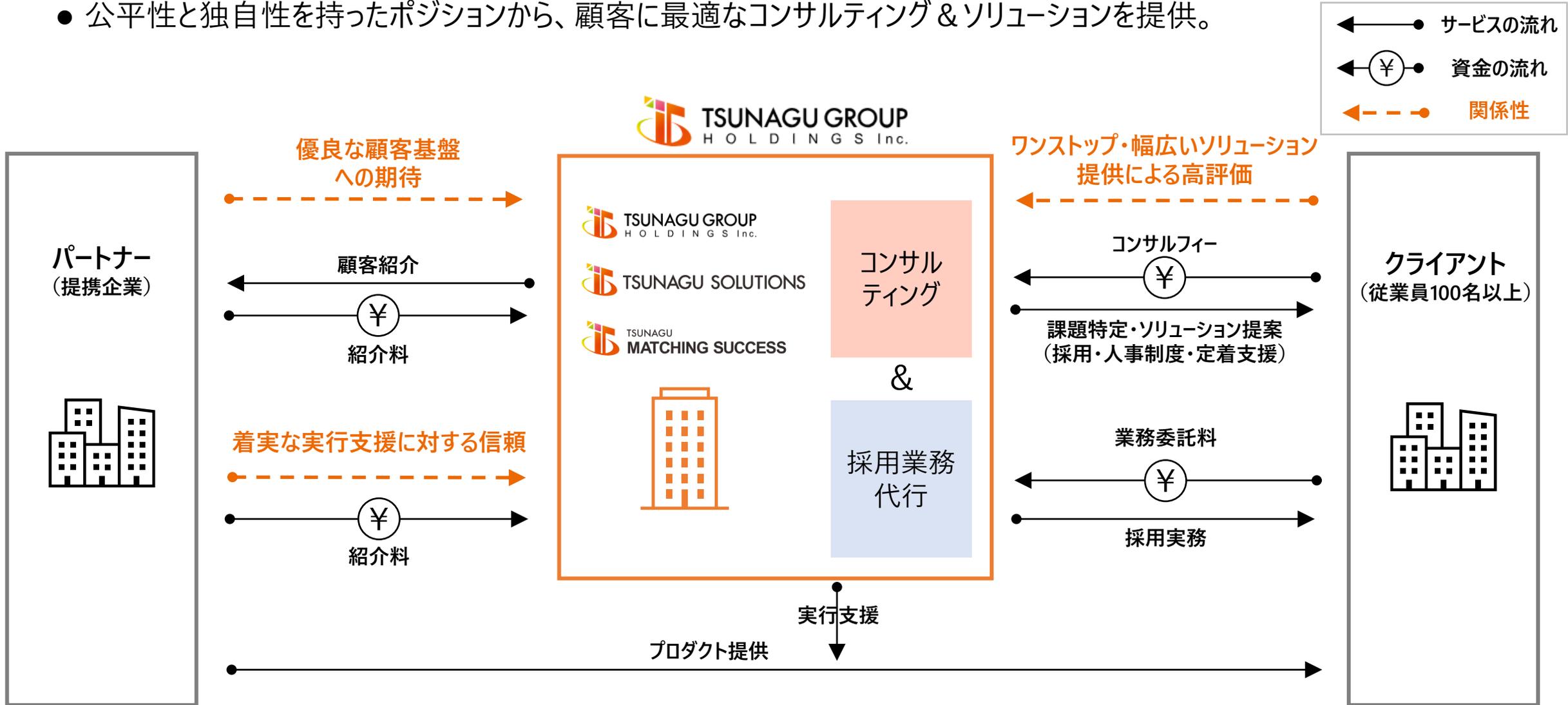
- 2007 株式会社ツナグ・ソリューションズ創業
- 2013 人材定着・活躍支援事業M&A
- 2015 求人情報メディア事業M&A
- 2017 東証マザーズに上場
外国人採用支援事業M&A
- 2018 東証一部に市場変更
HRTech事業M&A
- 2019 株式会社ツナググループ・ホールディングスに社名変更
求人メディア事業M&A
- 2020 Web開発事業M&A
- 2022 東証スタンダードに市場変更
- 2024 人材派遣事業M&A
人材情報サービス事業M&A



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

ビジネスモデル – RPO（採用代行・採用コンサルティング） 事業

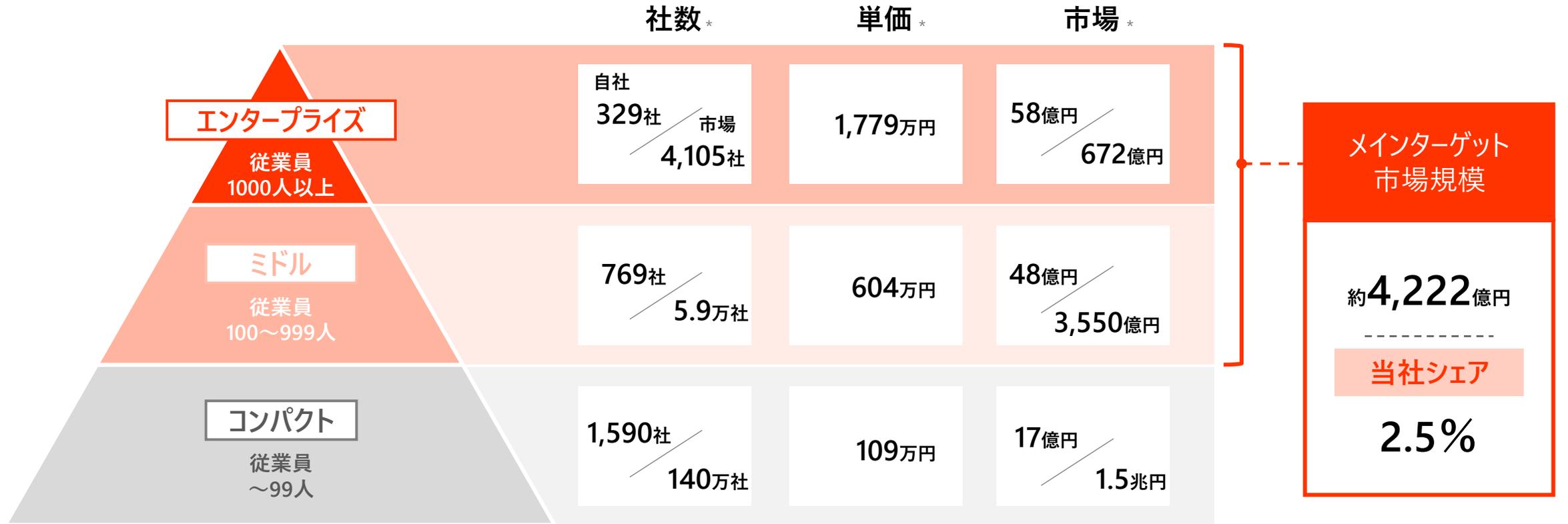
- 公平性と独自性を持ったポジションから、顧客に最適なコンサルティング & ソリューションを提供。



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

市場特性 – RPO領域

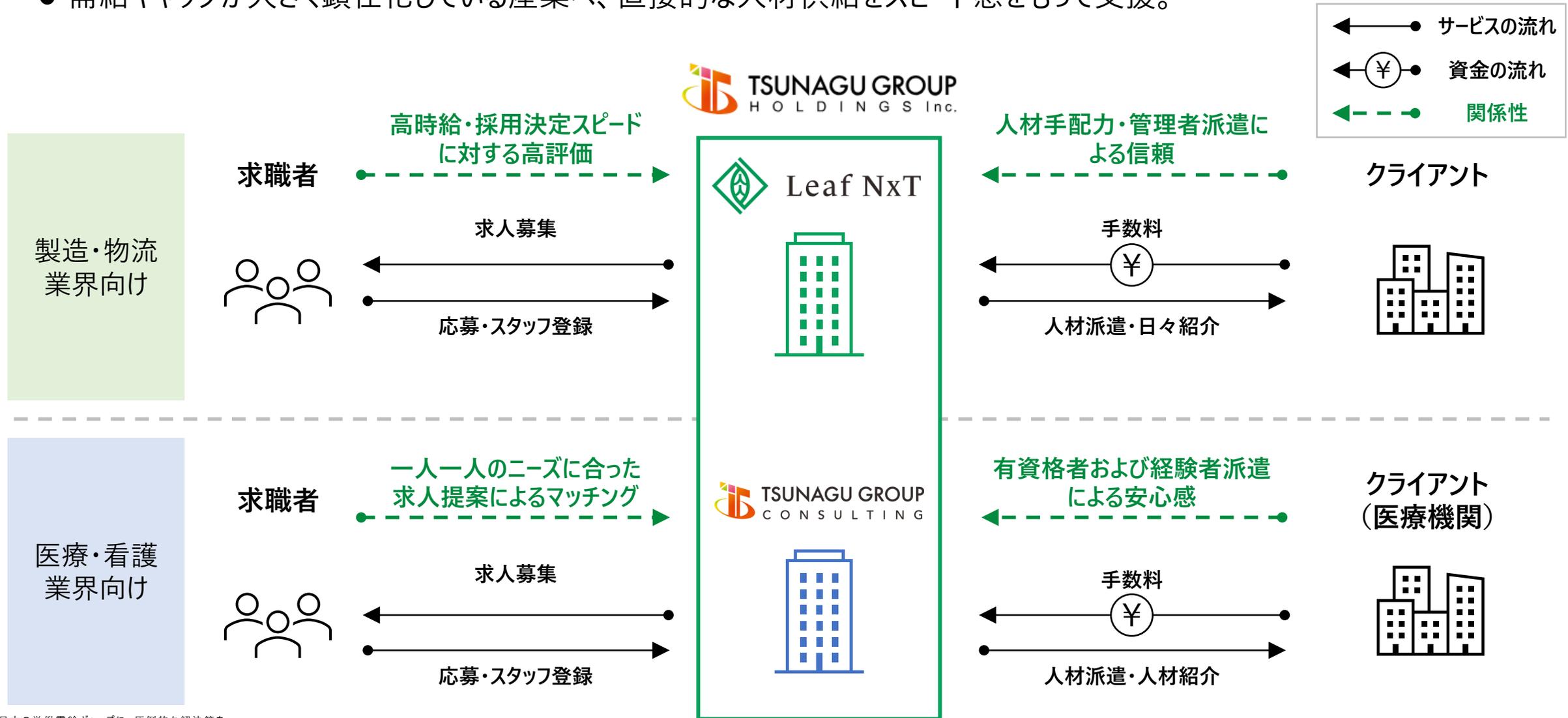
- ターゲット市場における当社売上シェアは約2.5%であり、更なる開拓の余地が存在。



*社数：ユーザー社提供の取引先データより集計
 *単価：当社取引実績より算出
 *市場：社数×当社算出の単価により想定の市場規模を算出

ビジネスモデル – スタッフینگ（派遣・紹介）事業

- 需給ギャップが大きく顕在化している産業へ、直接的な人材供給をスピード感をもって支援。

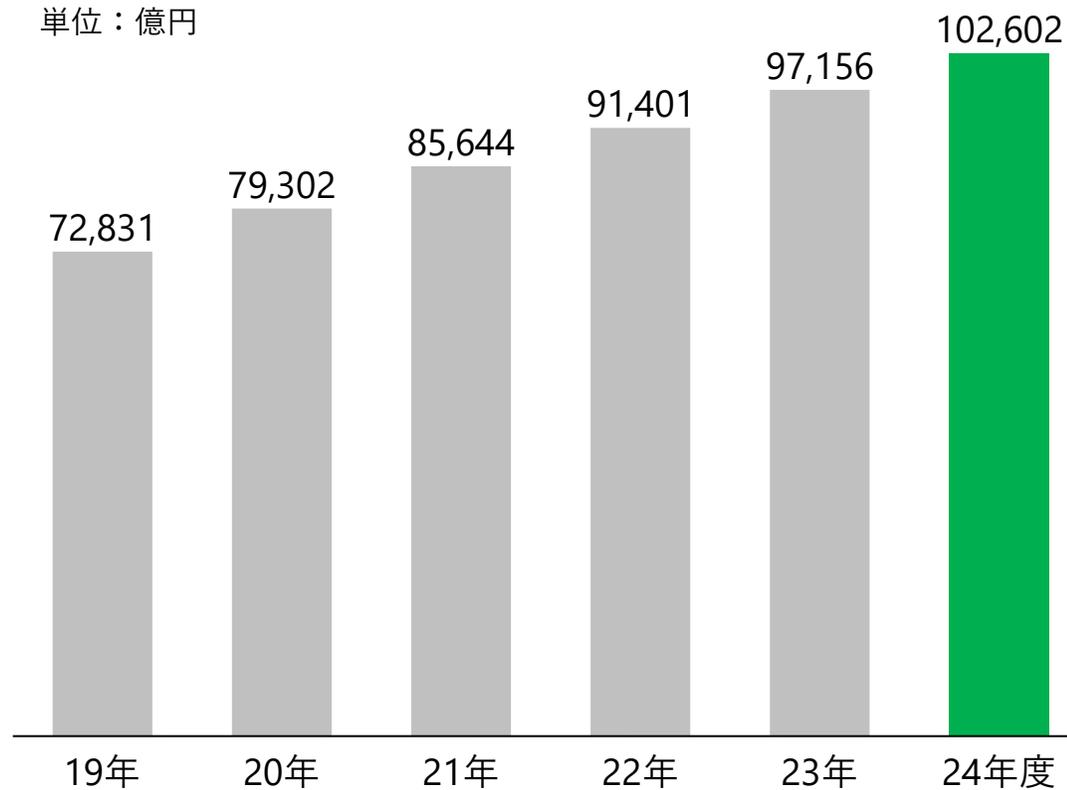


日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

市場特性 – スタッフィング領域

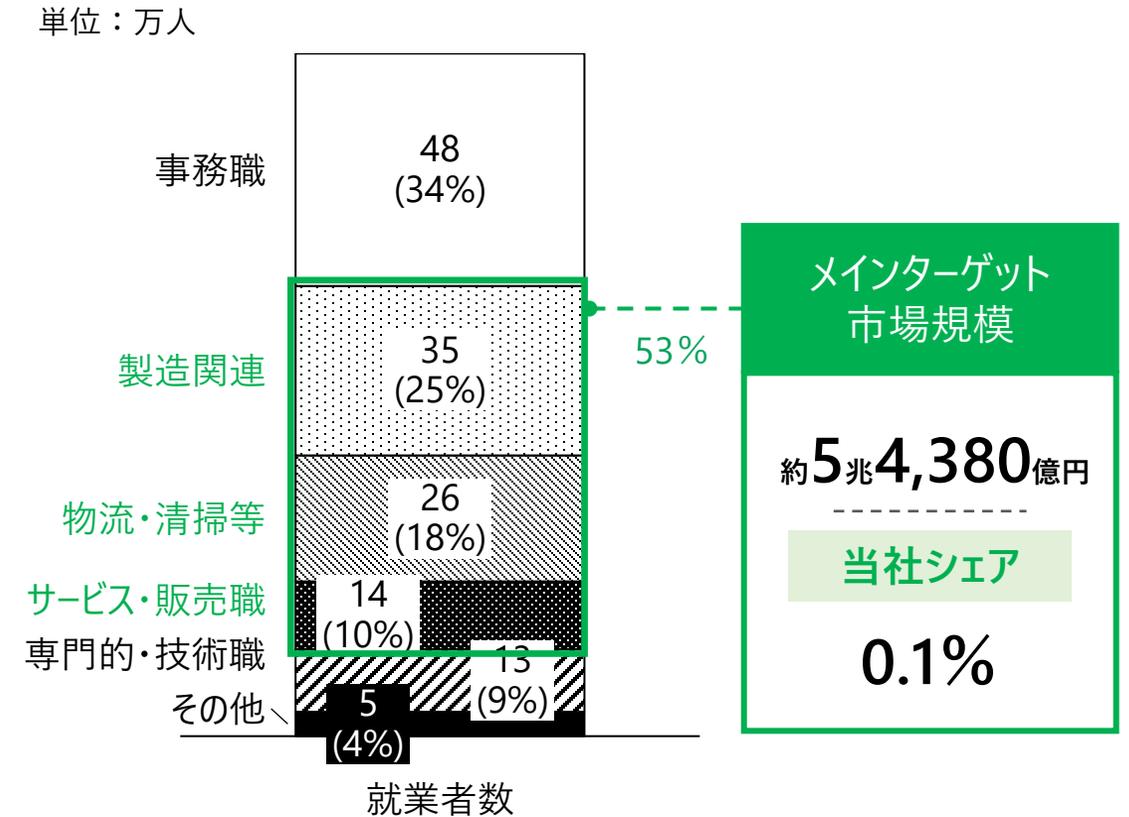
- 派遣・紹介市場は右肩上がりで推移。当社メインターゲットの市場はその中の半数を占める。

派遣・紹介市場規模推移 *1



*1 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」から引用

職種別派遣就業者数 *2



*2 一般財団法人 日本人材派遣協会「データ」から引用

03

FY24通期業績



通期業績－連結損益計算書

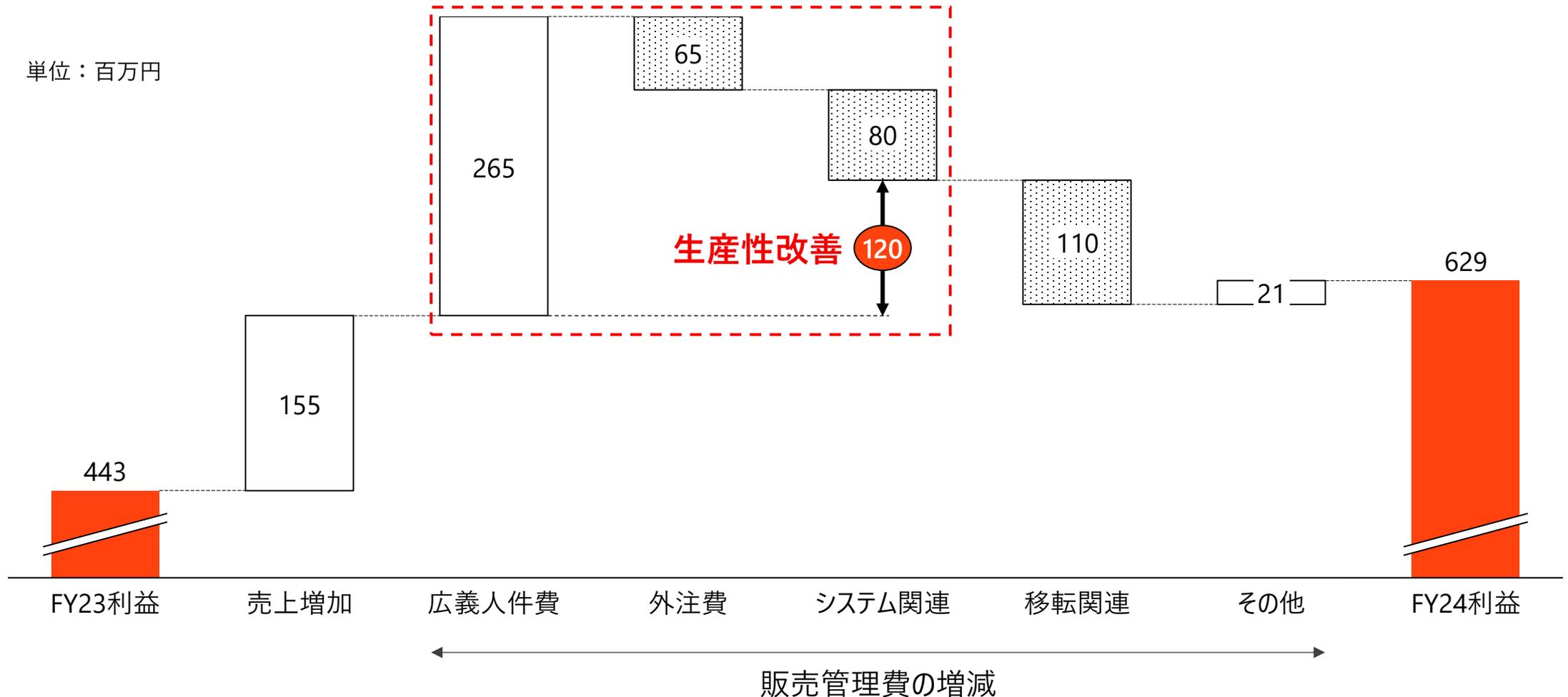
- 業績予想に対し概ね達成。前期に引き続き大幅な増収増益となった。

(百万円)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (実績)	前年同期比		2024年9月期 (業績予想)	業績予想比	
			増減額	%		増減額	%
売上高	15,027	16,388	1,361	9.1%	16,650	-262	-1.6%
売上総利益	6,651	7,168	—	—	—	—	—
営業利益	443	629	186	42.0%	662	-33	-5.0%
営業利益率	3.0%	3.8%	0.8%	—	4.0%	-0.2%	—
経常利益	447	626	179	40.0%	662	-36	-5.4%
経常利益率	3.0%	3.8%	0.8%	—	4.0%	-0.2%	—

通期業績－連結営業利益

- 本社移転による一時費用が増加したものの、売上増加に加えて、外注及びシステムの活用により大幅に生産性が改善した結果、営業利益が大きく上昇。

単位：百万円



セグメント別業績

- セグメント利益ではヒューマンキャピタル事業が大幅に伸長。
- 新規事業であるスタッフィング事業においては成長投資により売上高が2桁成長。

単位：百万円

ヒューマンキャピタル事業					スタッフィング事業					その他	
対象領域：RPO(採用代行・採用コンサルティング)、DXリクルーティング、セグメントメディア、その他					対象領域：派遣・紹介、コンビニ (派遣スタッフの研修店舗を兼ねた店舗運営)					本社部門所管のその他の利益を獲得する事業活動	
単位 百万円	FY23 通期実績	FY24 通期実績	前年同期比		単位 百万円	FY23 通期実績	FY24 通期実績	前年同期比		単位 百万円	FY24 通期実績
			増減額	%				増減額	%		
売上高	11,879	12,785	906	8%	売上高	3,502	3,928	426	12%	売上高	501
セグメント利益	574	1,262	688	120%	セグメント利益	-100	-100	0	-	セグメント利益	-531

※FY24通期実績については2024年1月
ホールディングスへの顧客移管影響

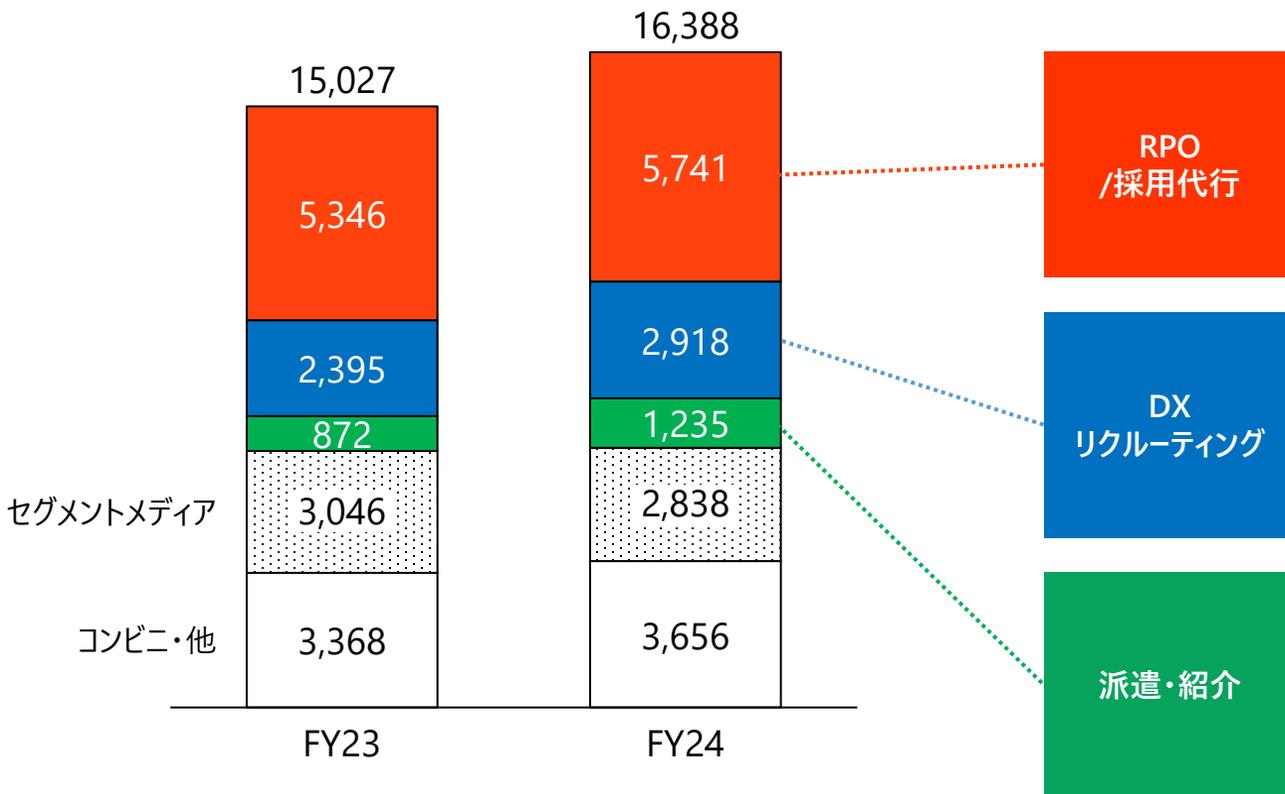
※グループ運営事業、管理業務受託事
業等が含まれます

セグメント別業績 – 主要領域別業績推移

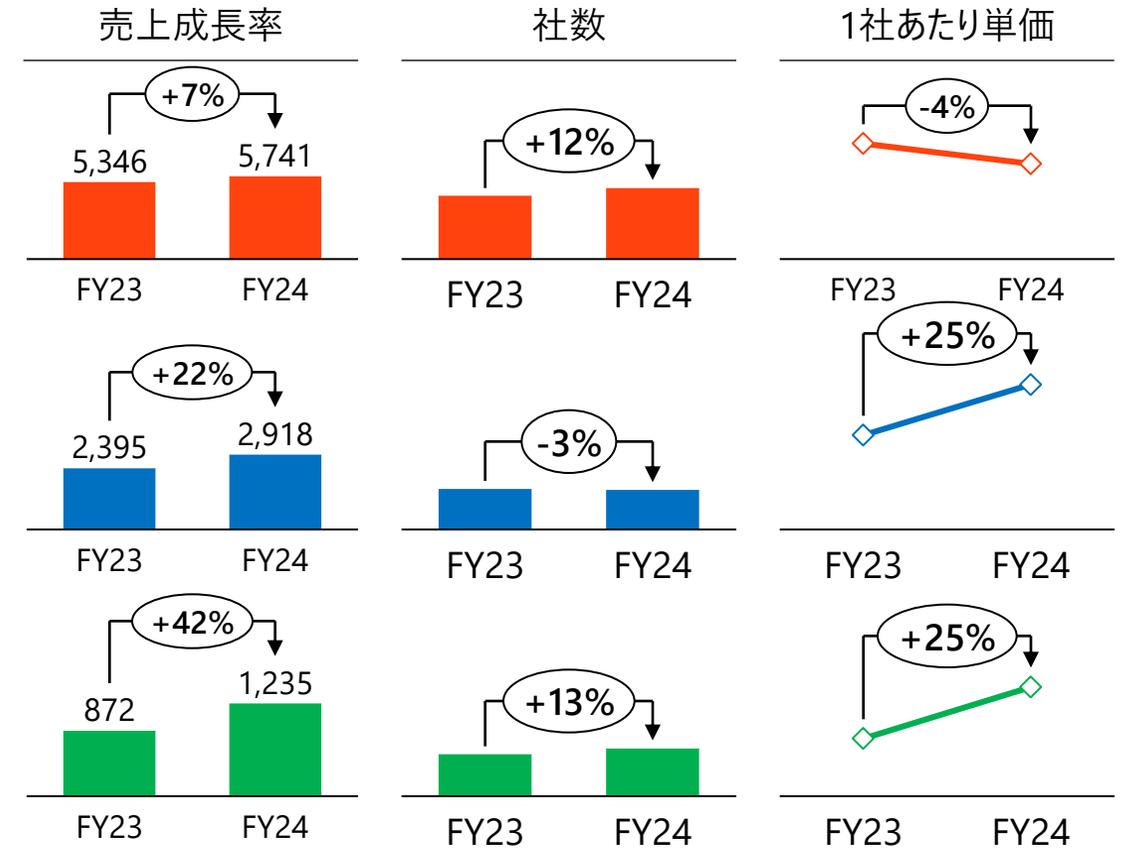
- 主要事業の売上はいずれも高い成長を実現。DXリクルーティングにおいては1社あたりの単価が大幅上昇。
- RPO/採用代行においてミドル顧客の取り込みにより社数伸長。

主要領域売上推移

単位：百万円



主要事業売上推移

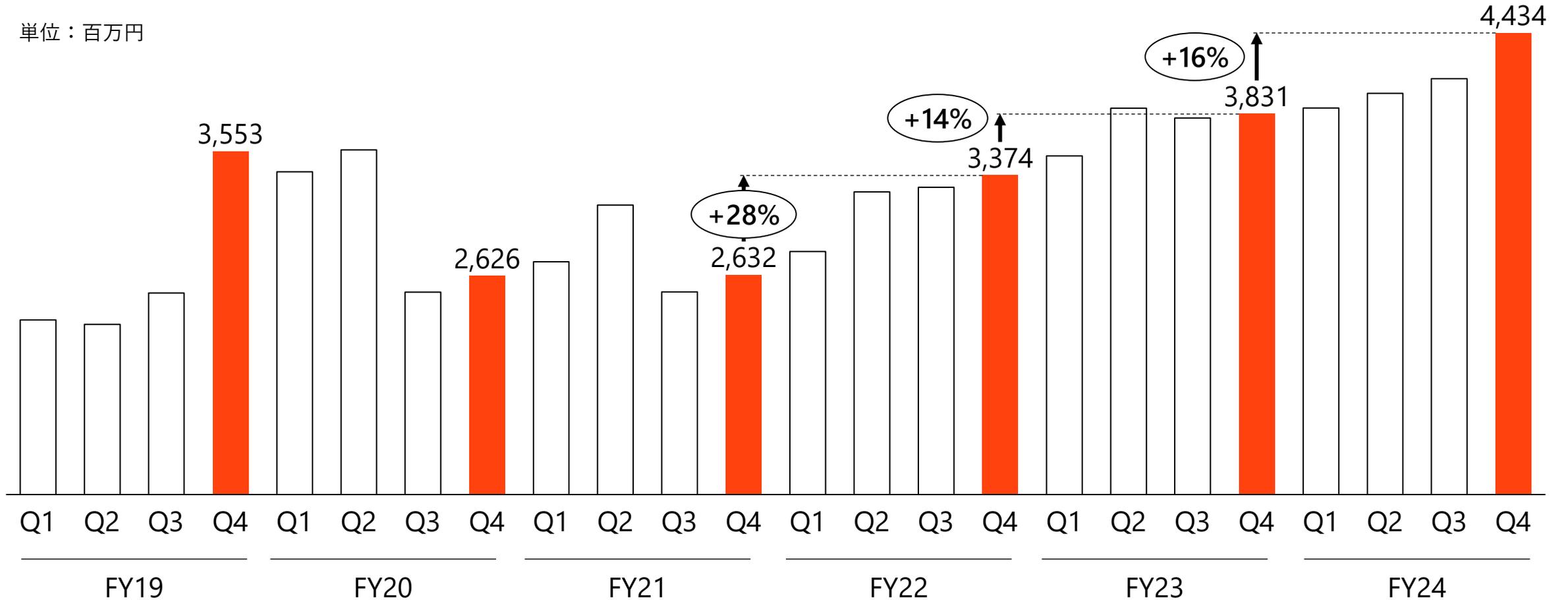


日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

連結売上高 - 四半期推移

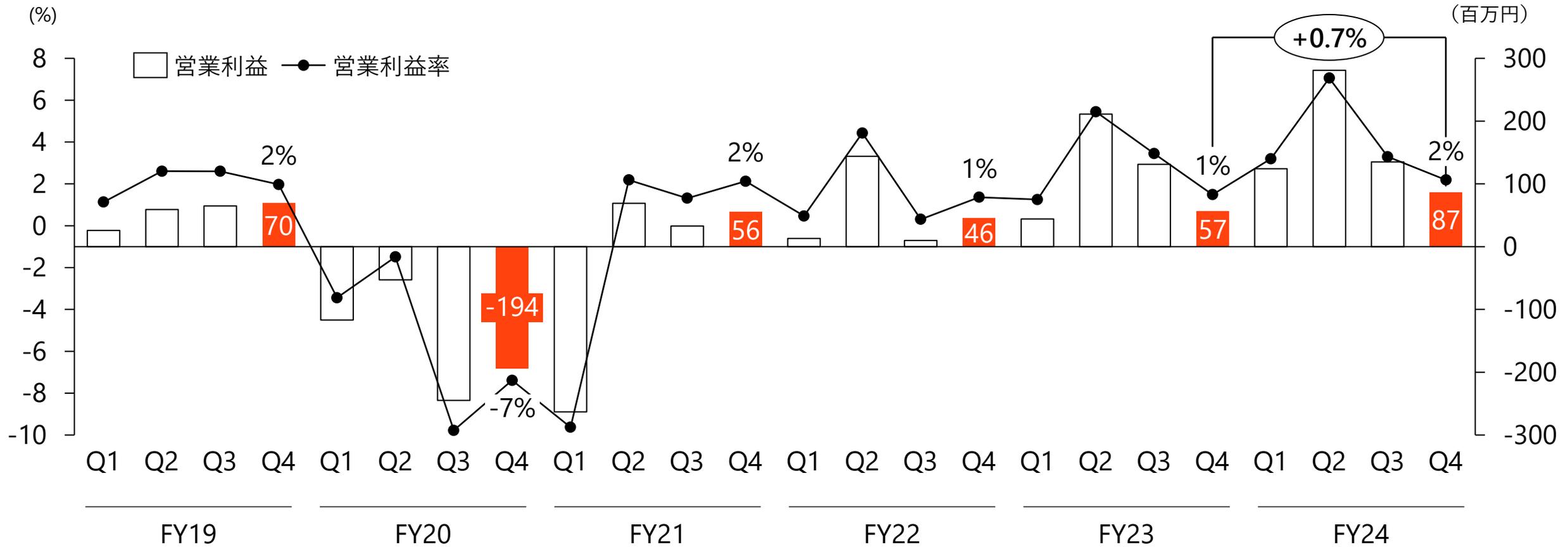
- 前年比10%を超える高成長を継続し、四半期として過去最高の売上高を更新。

単位：百万円



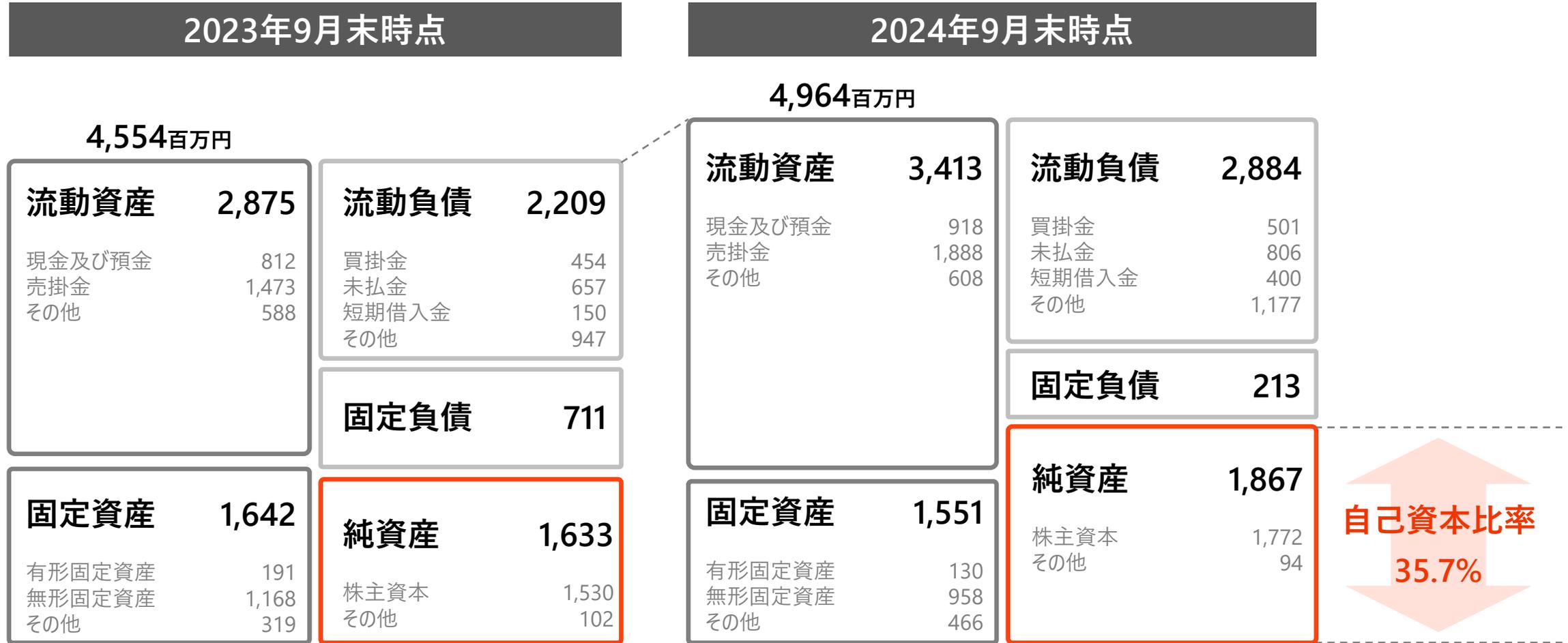
連結営業利益－四半期推移

- 第4四半期として過去最大の営業利益を更新。



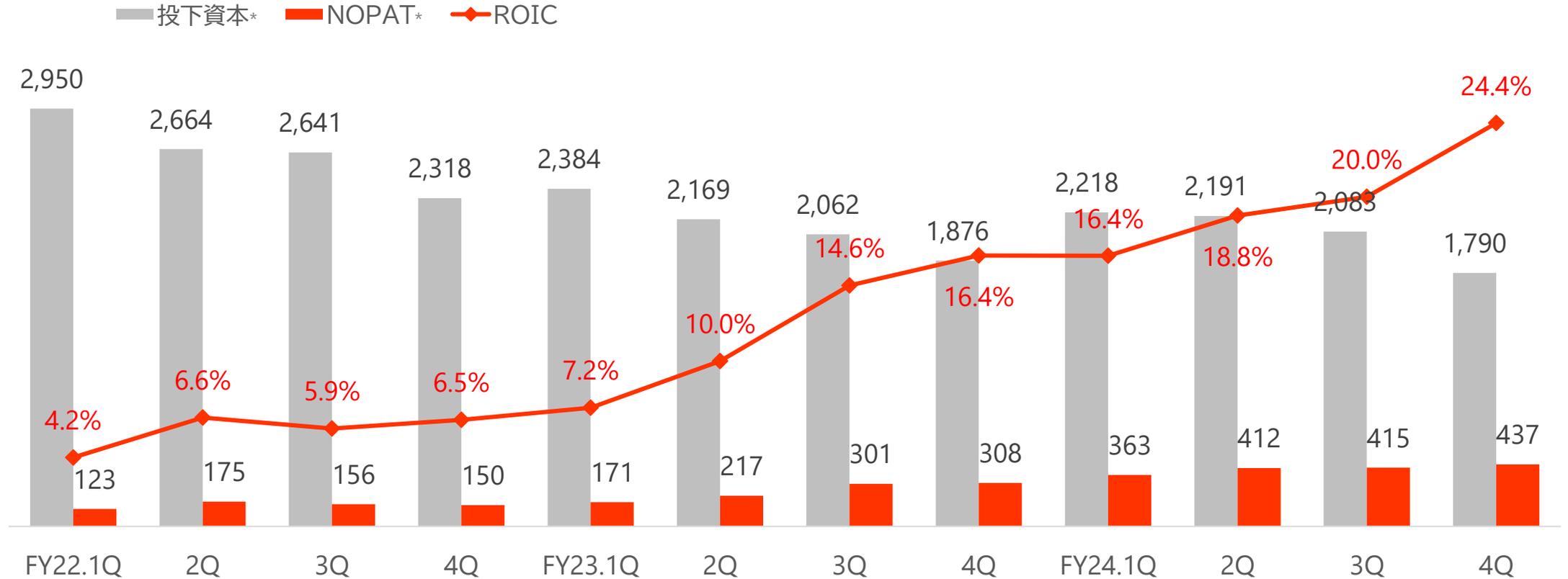
貸借対照表と自己資本比率

- 収益体質の強化により、利益剰余金が増加。自己資本比率が2.1pt向上。



ROIC推移

- 順調な営業利益増加に加えて、資本効率の向上によりROICが上昇。



* NOPAT (税引き後営業利益) は過去4四半期累計として使用

* 投下資本 = 流動資産 (現預金を除く) - 流動負債 (借入金を除く) + 固定資産

04

FY25業績予想



FY25通期業績予想

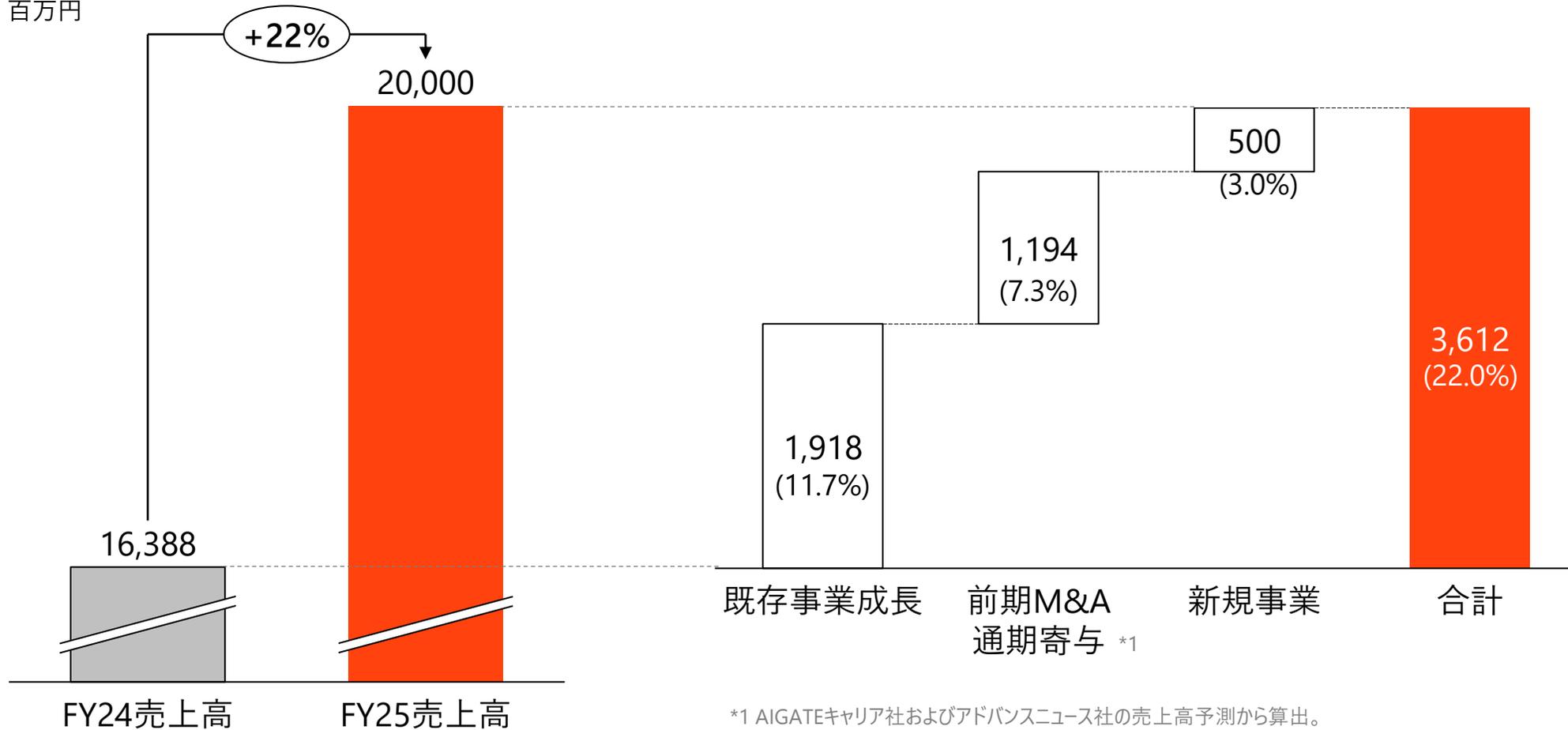
単位 百万円	FY24 通期 実績	FY25 通期 業績予想	前年比	
			増減額	%
売上高	16,388	20,000	3,612	22.0%
営業利益	629	860	231	36.7%
営業利益率	3.8%	4.3%	0.5%	—
経常利益	626	860	234	37.4%
経常利益率	3.8%	4.3%	0.4%	—

売上高**200**億円、
4期連続の増収増益を予想。

FY25 売上高の見立てについて

- 既存事業の約12%成長に加え、M & A通期寄与および新規事業による増収を想定。

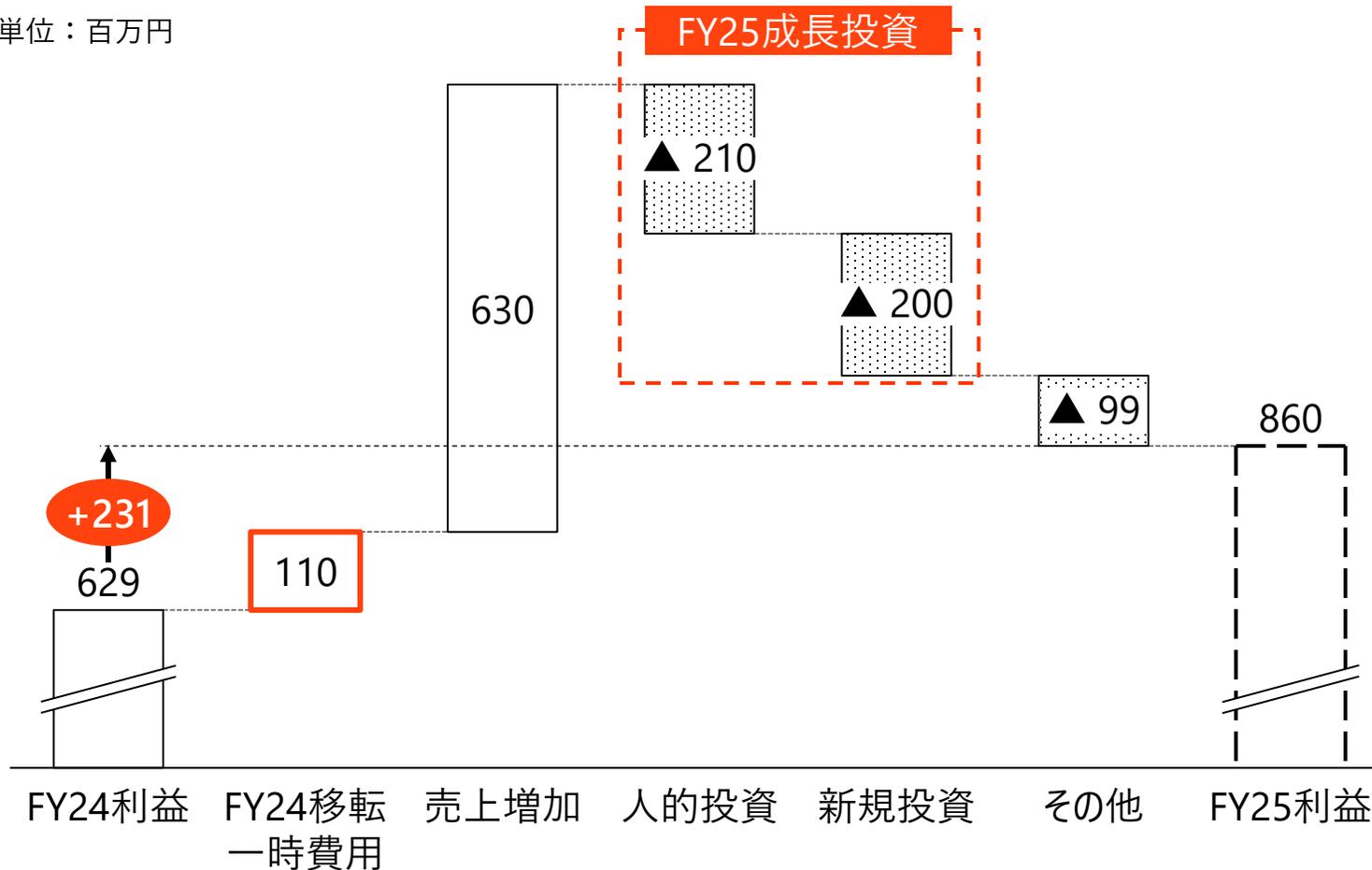
単位：百万円



FY25 営業利益の見立てについて

- 積極的な成長投資（≒売上成長）を行いながら、2億円を超える増益を想定。

単位：百万円

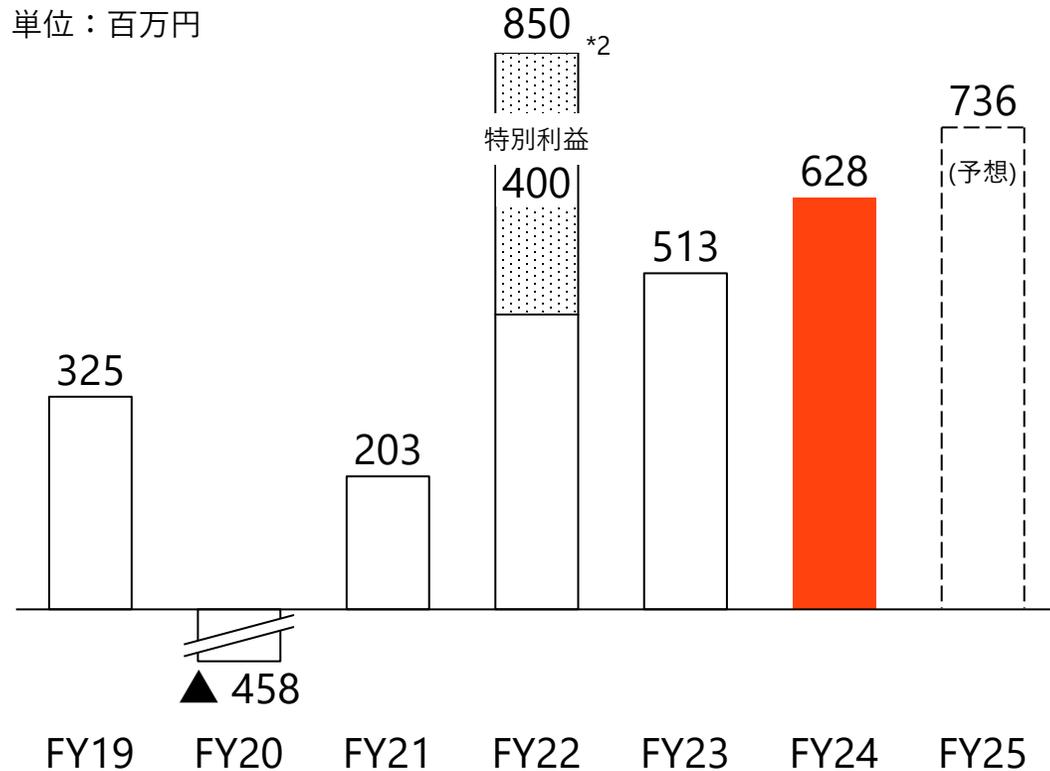


- オフィス移転の一時費用解消
- 次なる成長に向けた投資強化
 - － 人的投資
 - ・人員増強、教育研修強化 など
 - － 新規投資
 - ・新規サービス関連 など

フリーキャッシュフロー及び株主資本コスト

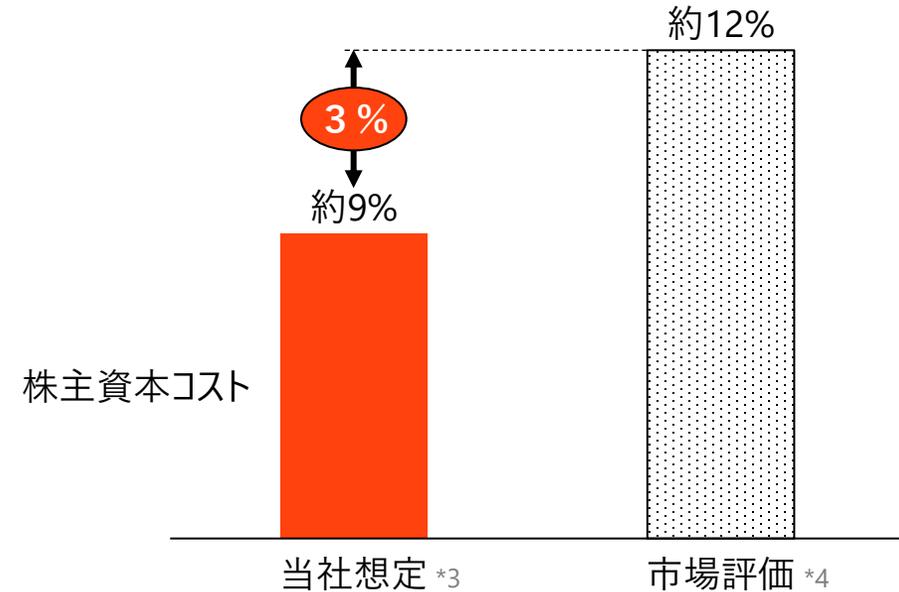
- フリーキャッシュフローは増加傾向。
- 現時点（2024年9月末）のフリーキャッシュフローから算出される株主資本コストは当社想定数値よりも割高感あり。

フリーキャッシュフロー推移*1



*1 フリーキャッシュフローは税引き後営業利益+減価償却費-事業投資-ΔWCで算出
 *2 一部事業譲渡による特別利益(投資の回収)あり (4億円)

株主資本コスト



*3 当社想定 of 株主資本コストはCAPMで算出
 *4 市場からの評価はFCFから逆算し算出

株主資本コストに対するアクション

- 当社想定と市場評価の乖離（3%）を以下の施策で埋めていく。

株主資本コストの引き下げに向けた重点施策

施策①

IRの充実

当社ならではの成長戦略を伝えるIR/エンゲージメントの充実

明瞭な経営ビジョン、差別化されたビジネスモデル、肥沃なシェア拡大余力に裏打ちされた成長戦略を伝えるべく、IR情報開示と投資家エンゲージメント活動を充実へ

施策②

株主還元

成長投資と並行して、株主還元を強化

成長投資とのバランスを勘案しつつ、総還元性向30%超をめどとした安定的な増配と機動的な自己株式取得を継続

施策③

収益体質の強化

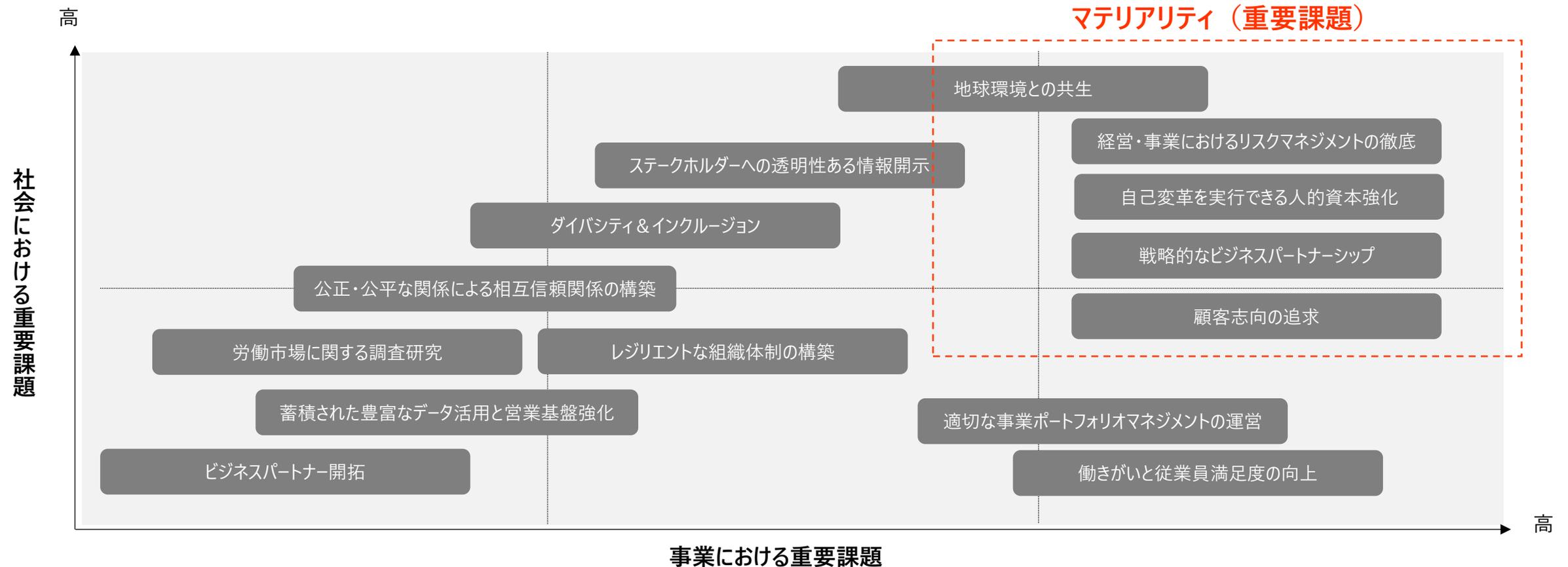
収益体質の強化による資本効率の向上

生産性の改善やアライアンス強化を通じて、収益体質（営業利益率）や資本効率を向上

社会課題と事業課題のマトリクスでESG課題をリストアップ。マテリアリティを特定。

- 社会課題・事業課題ともに高いものをマテリアリティに設定し実効性と実現性を高めます。

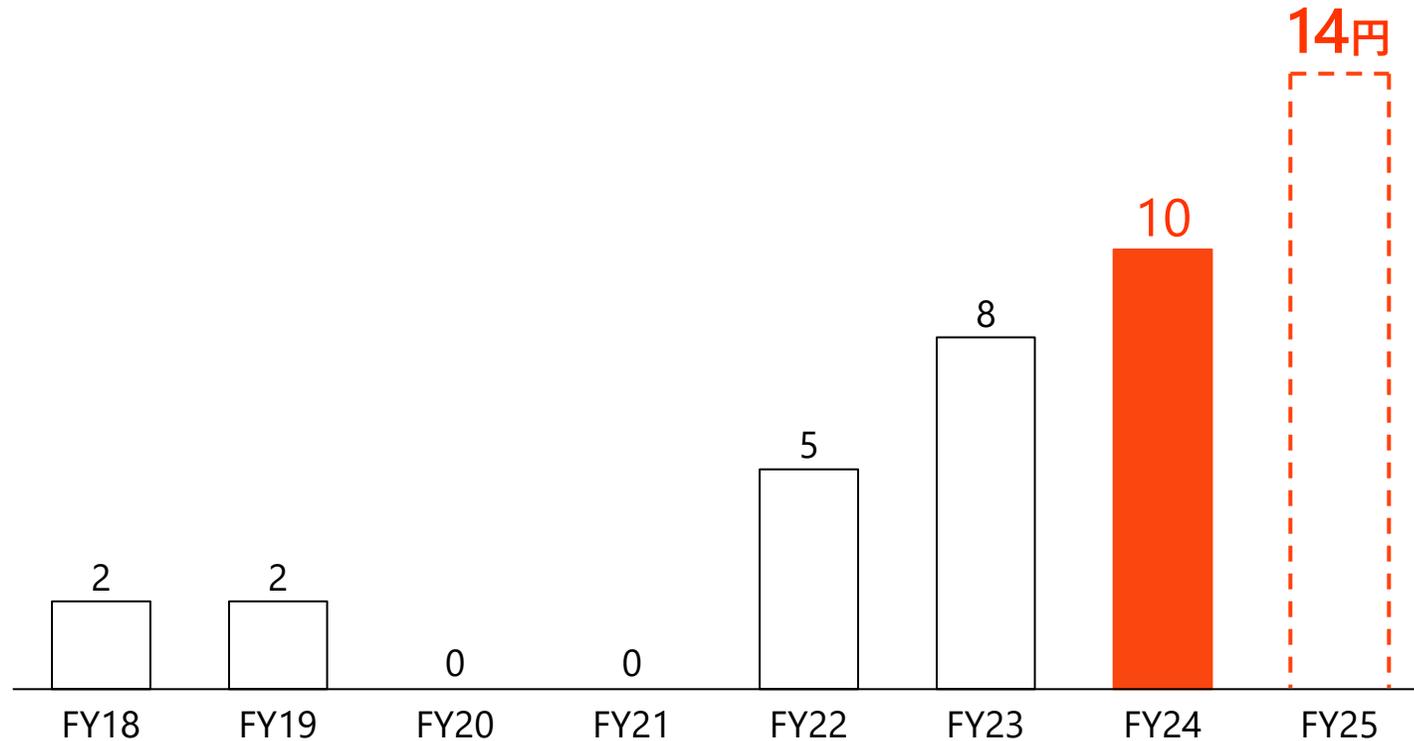
■マトリクスによる整理



株主還元

- 当社は社会課題解決とともに持続的な事業成長を実現し、成長投資と株主還元のバランスを考慮して、配当を増やしていくことを目指します。あわせて自己株式の取得を行い、総還元性向30%超を目指します。

一株あたりの配当金



2024年9月期は

一株あたり**10**円（過去最高）

2025年9月期は

+4円の**増配**を予定

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

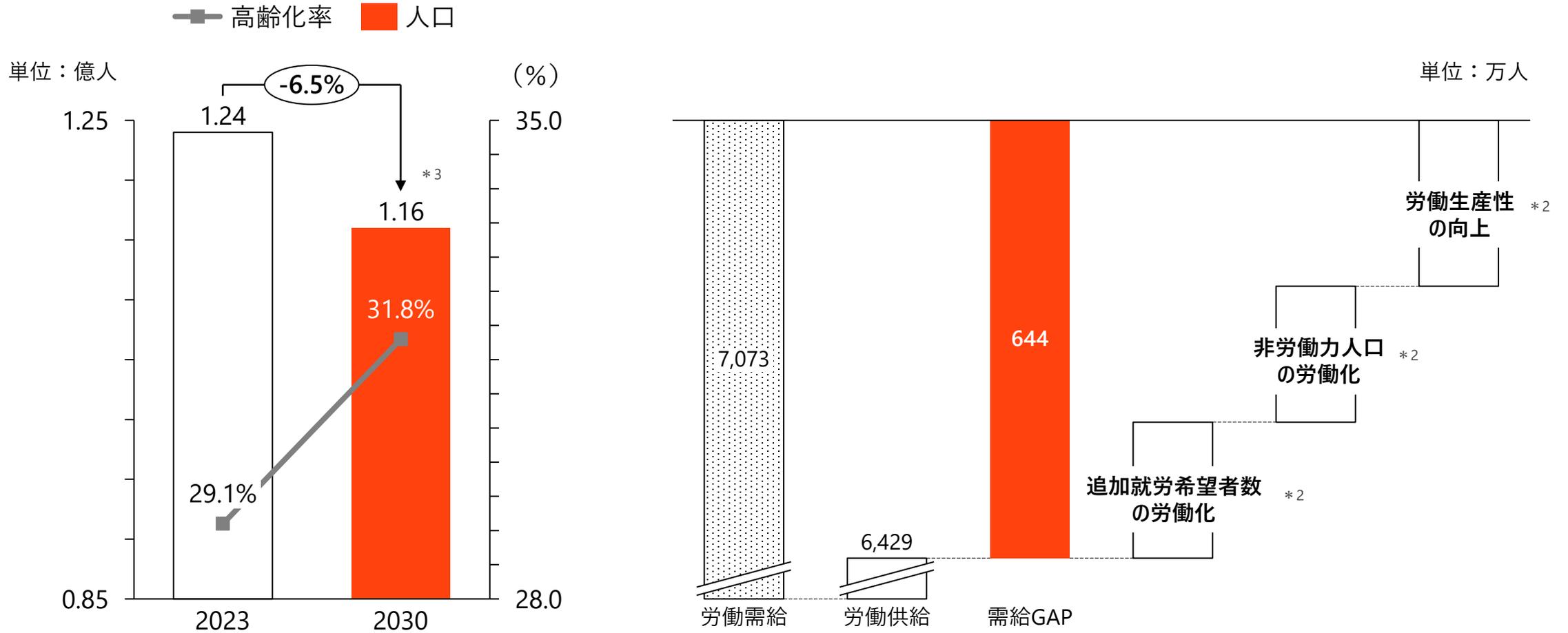
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

05

Appendix



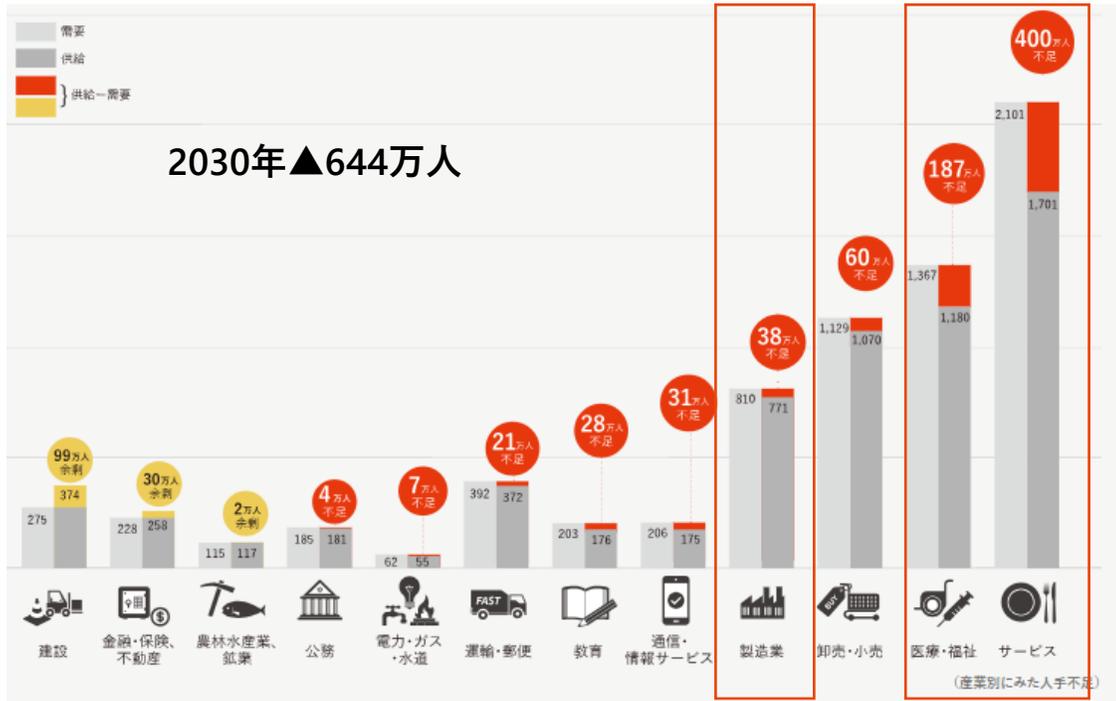
2030年には労働需給ギャップが644万人となる見込み。



* 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 (注釈) GAPを埋める代表的な施策の一例であり、他にも施策は存在する
* 3 (出所) 厚生労働省データより

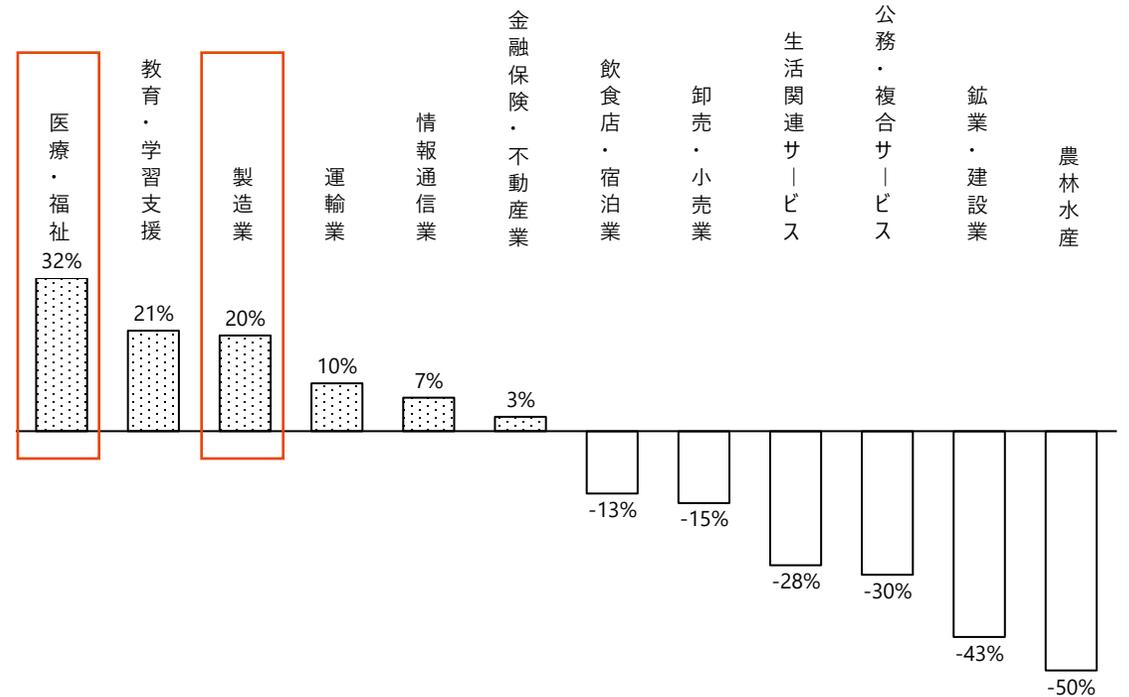
医療介護・製造・サービス業は大きな労働需給ギャップは続く見通し。

2030年の産業別 労働需給ギャップ



出所：) パーソル研究所「労働市場の未来推計 2030」2019-2-1.
<https://rc.persol-group.co.jp/thinktank/spe/roudou2030/> (参照 2024-5-17)

各産業の割合の変化率 (2020年→2050年)



出所：) 労働政策研究・研修機構「労働力需給の推計-労働力需給モデル（2018年度版）」、「職務構造に関する研究 II」（2015年）World Economic Forum “The future of jobs report 2020”, Hasan Bakhshi et al., “The future of skills: Employment in 2030”, 内閣府「産業界と教育機関の人材の質的・量的需給マッチング状況調査」（2019年）、文部科学省 科学技術・学術政策研究所「第11回科学技術予測調査ST Foresight 2019」等を基に経済産業省が推計。

対象産業・提供ソリューションの拡大を目指し積極的な業務提携・M&Aを実施。

提供ソリューションの拡大

FY24 業務提携数 **9** 件

※資本業務提携・株式取得含む

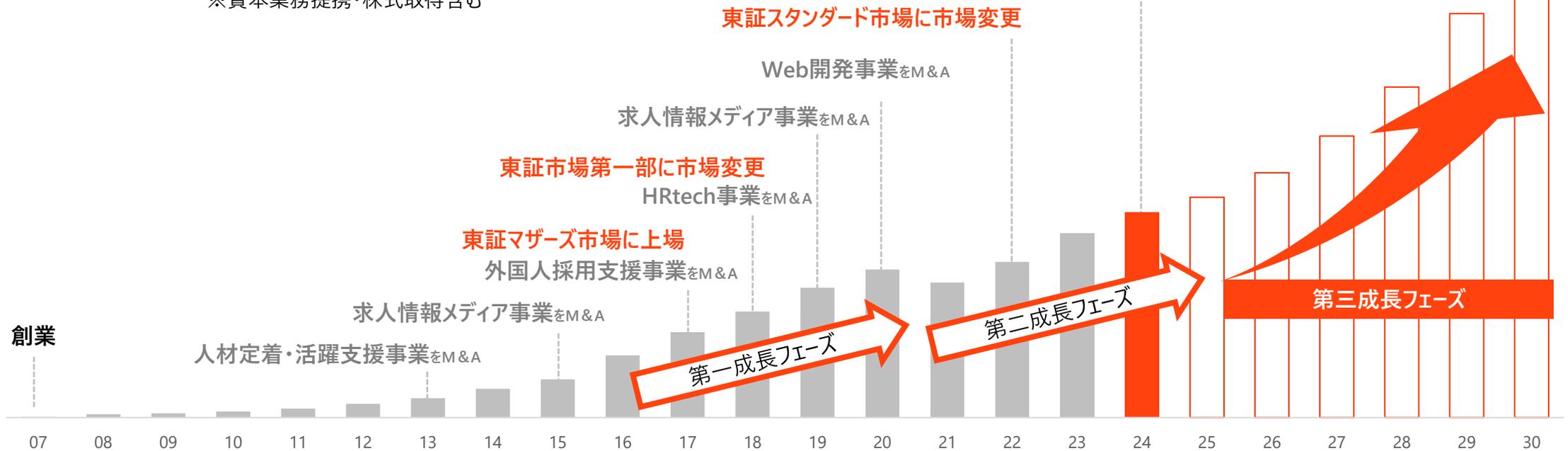
対象産業の拡大

製造業界

↳ NISSOホールディングス資本業務提携など

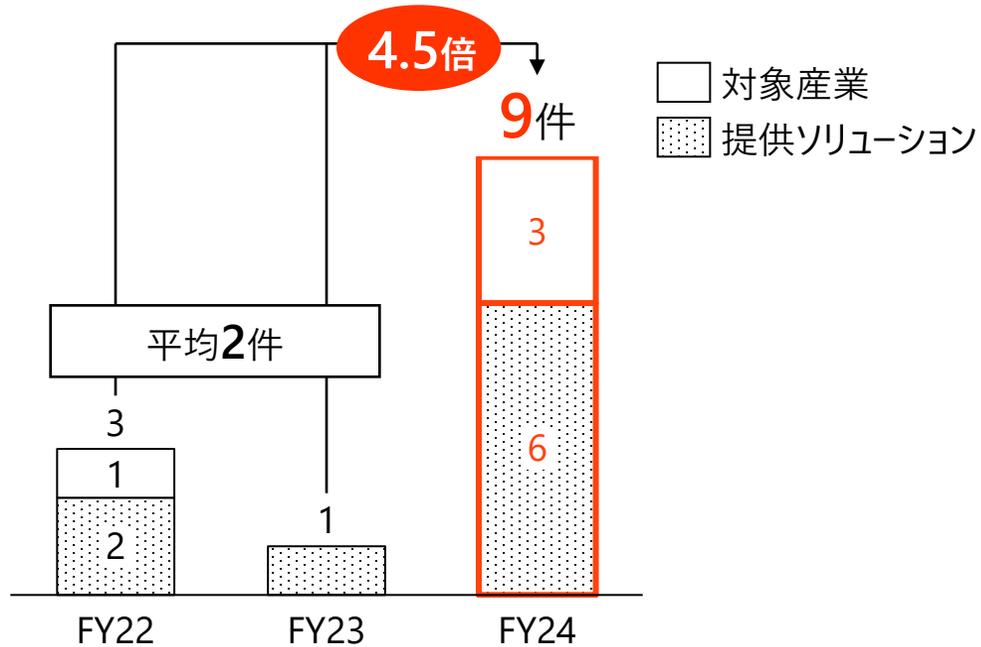
医療介護業界

↳ AIGATEキャリア社をM&Aなど



FY24では過去最多の業務提携・M & Aにより新たな対象産業・提供ソリューションを獲得。

- 2023.12 「グローバルワークフォース」正式ローンチ
- 2024.01 ジェイフロンティアとの業務提携
- 2024.03 ツナググローバルスカラシップ設立
- 2024.04 セレブレインとの業務提携、IMSとの業務提携
- 2024.05 Helteへの追加出資、NISSOホールディングスとの資本業務提携
- 2024.07 AIGATEキャリアの全株式取得
- 2024.08 地域新聞社との業務提携



対象産業 製造・医療・介護業界への進出

製造・介護

医療・介護

医療・福祉

提供ソリューション 外国人採用・人事コンサル・紙面採用をカバー

外国人採用支援

外国人就業支援

外国人登録支援

海外支援

コンサルティング

地域誌面採用

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

