



株式会社ツナグ・ソリューションズ（証券コード 6551）

2018年9月期 決算説明会

2018年11月20日

A thick, orange, wavy line that starts from the left side of the page, curves upwards, then downwards, and finally loops back to the right side, ending in a circular flourish.

目次

1. 18年9月期 決算概要
2. 18年9月期 セグメント別実績
3. 成長戦略について
4. 19年9月期 業績予想

APPENDIX



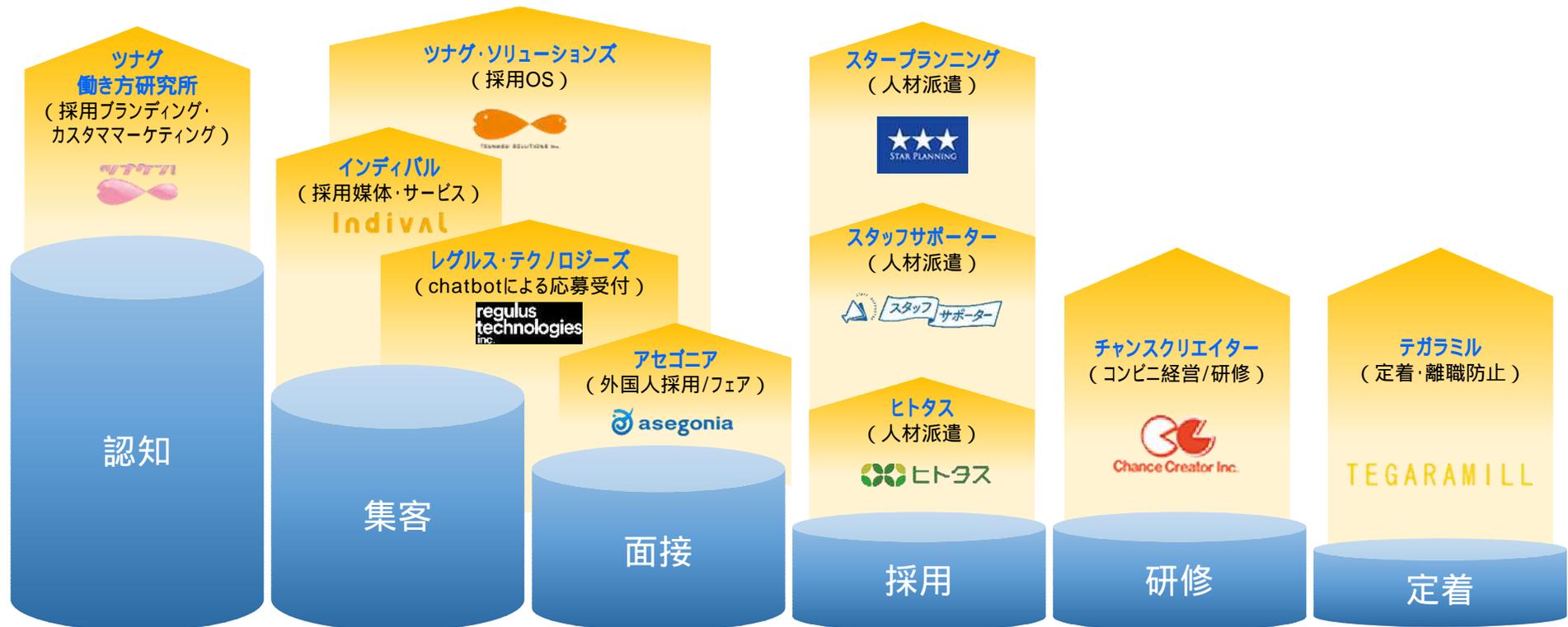
TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

1. 18年9月期 決算概要

ツナグ・ソリューションズグループの事業概要



当社グループは、そのサービスが、採用市場において当たり前のように利用され、
欠くことのできない存在“インフラ”になることを目指して、ビジネスを展開しております。
事業領域については、アルバイト・パート採用の全てのプロセスをカバーするワンストップサービスを提供しています。



連結損益計算書サマリー



単位：百万円	2018年9月期 予測	2018年9月期 実績	対予想比	2017年9月期 実績	対前年比
売上高	8,643	8,668	100.3%	6,976	124.3%
営業利益	224	231	103.1%	302	76.7%
経常利益	239	248	103.8%	280	88.7%
当期純利益	90	98	108.9%	138	71.0%
EBITDA	-	462	-	420	109.9%

EBITDA 税引前当期純利益+減価償却費及びのれん償却費+支払利息

- 売上高においては、前年比で20%増を超える大きな成長を遂げました。
- また、M&A等ののれん影響を除いた“稼ぐ力”である、EBITDAについても約10%の伸びとなりました。
- 一方で、経常利益他の利益面においては、投資回収及びBPRの遅れなどにより、前年を下回る結果となりました。

連結損益計算書 販管費サマリー



単位：百万円	2017年9月期 実績	2018年9月期 実績	対前年比	
販売管理費合計	2,380	3,022	126.9%	
人件費	1,119	1,435	128.3%	M&A影響、営業強化等
広告宣伝費	377	535	141.8%	メディア事業の売上増にともなうもの
地代家賃	97	129	133.1%	M&A影響
支払手数料	63	84	134.0%	M&A及び東証一部への市場変更費用
システム費用	25	53	211.0%	生産性向上のためのIT投資
のれん償却費	57	104	180.2%	M&A影響
その他販管費	640	678	106.0%	

- 費用面では、M&Aに関連するもの、東証一部への市場変更費用などの影響も受けて対前年で6億42百万円増加しました。

1 人件費には給与、福利厚生費、採用費、教育費等も含まれております
 2 広告宣伝費には販売促進費も含まれております

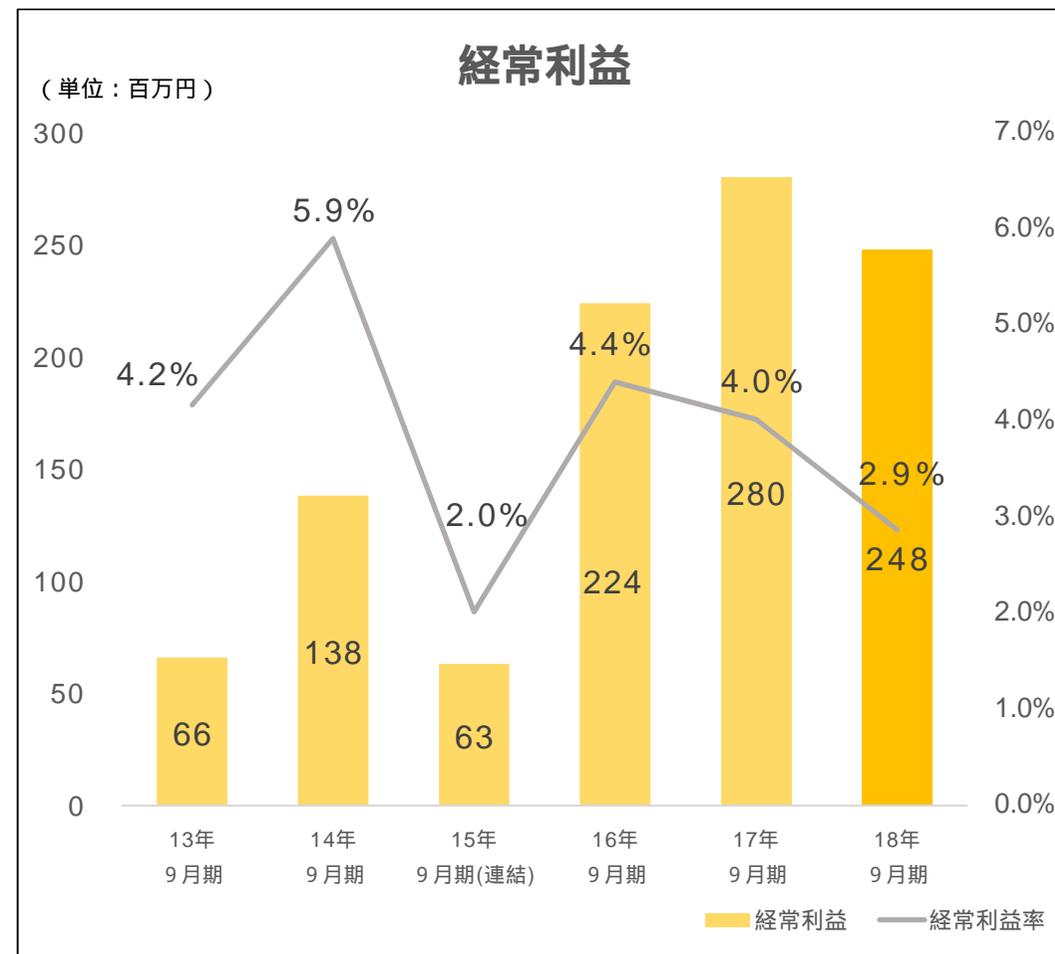
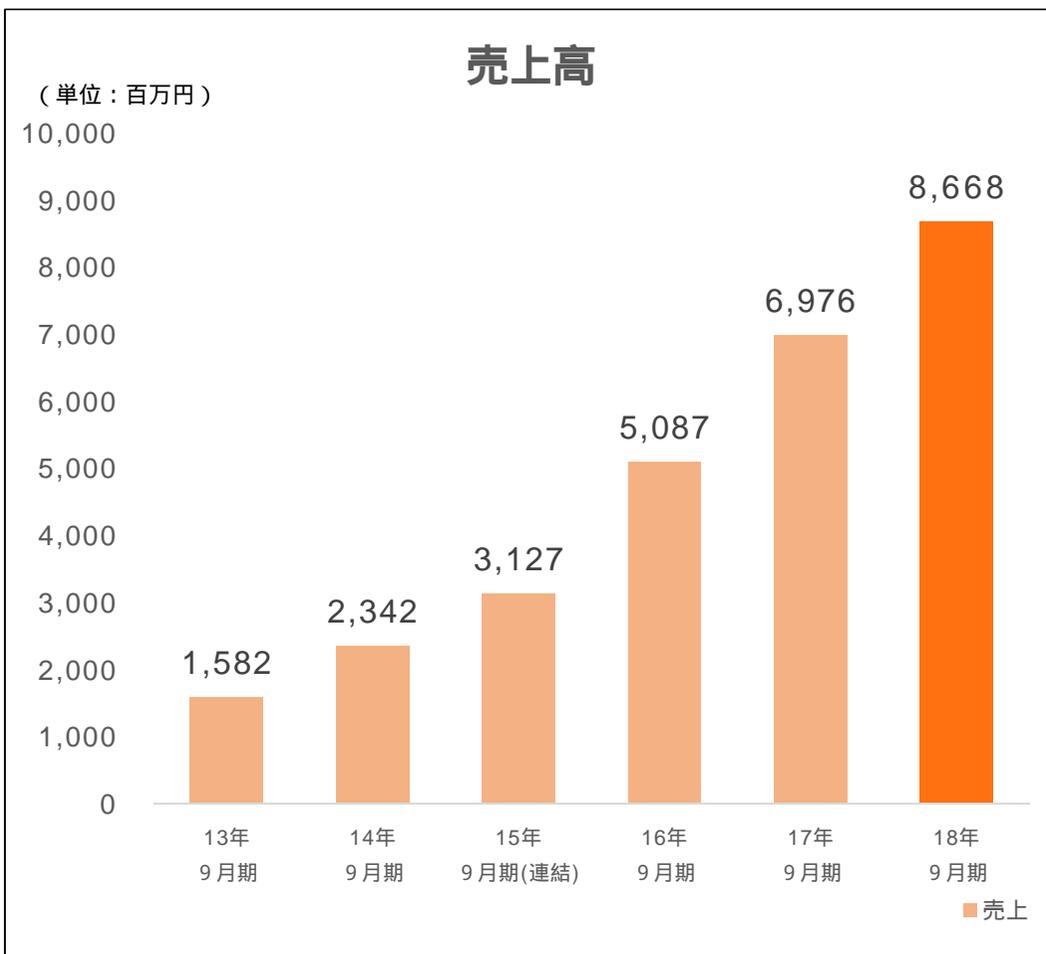
連結貸借対照表サマリー



単位：百万円	2017年9月期 実績	2018年9月期 実績	当期増減額	
流動資産	1,888	2,318	430	
固定資産	752	1,207	454	M&Aによるのれんの増加
資産計	2,641	3,525	884	
流動負債	1,058	1,566	508	
固定負債	353	616	262	M&Aに伴う長期借入金の増加
負債合計	1,412	2,183	770	
純資産計	1,228	1,342	113	ストックオプション行使の影響 その他利益剰余金の増加及び非支配株主持分が増加
負債純資産計	2,641	3,525	884	

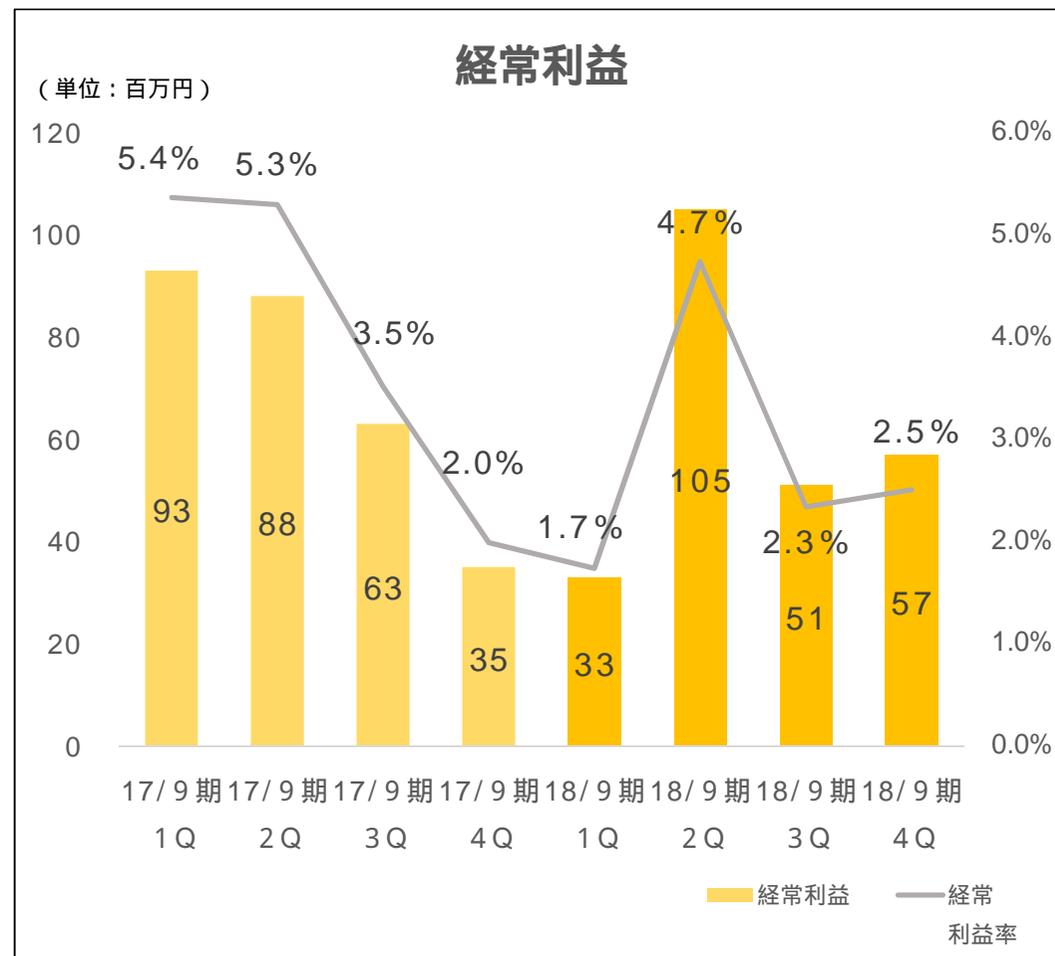
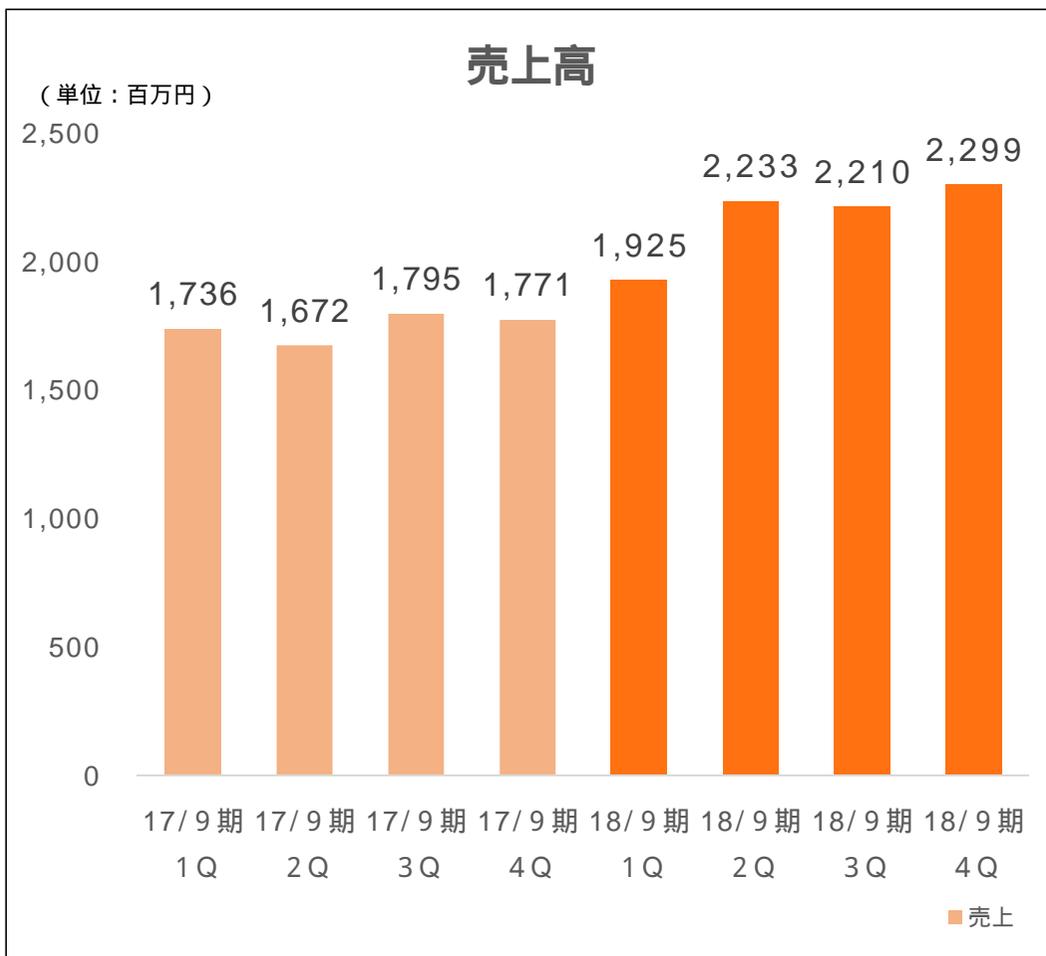
- B S では、同じくM&Aに関連して、のれん（固定資産）及び長期借入金が増加。総資産は、8億84百万円増加しました。

売上高・経常利益推移



2016年9月期以前の数値は未監査であり、当該部分は参考数値となります

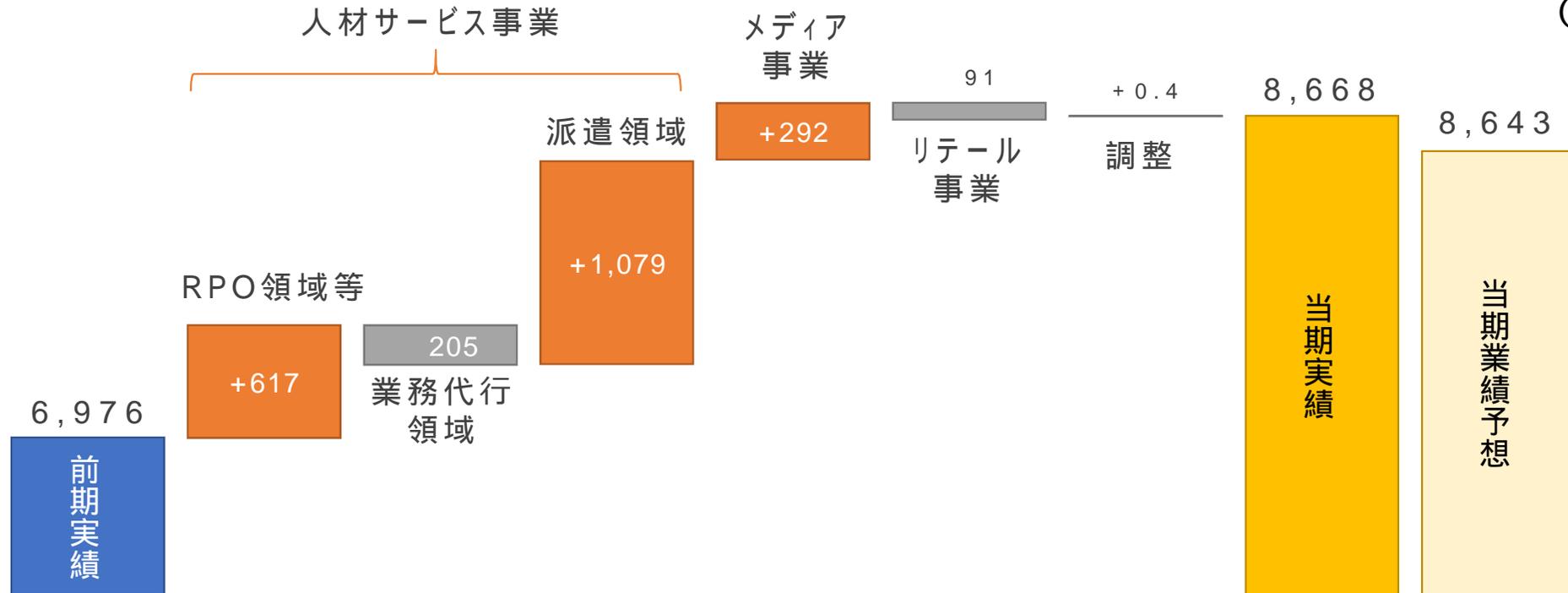
四半期売上高・経常利益推移



18年9月期 売上高 増減分析

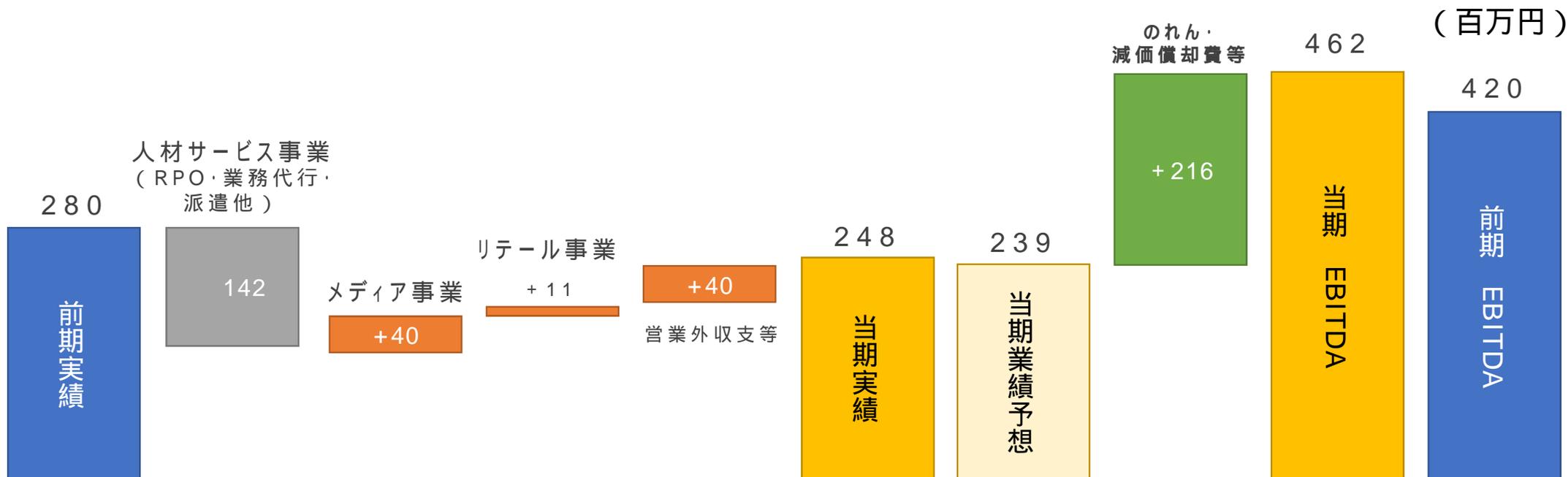


(百万円)



- 人材サービス事業のRPO領域は、新規顧客の増加もあり、大幅に売上高を伸ばしました。
- 派遣領域は、1月より子会社化した(株)スタープランニングが売上高増に寄与しました。
- メディア事業は、メインのショットワークス及び新規サービスが順調に推移しました。

18年9月期 経常利益・EBITDA 増減分析



- メディア事業・リテール事業は、前期よりいずれも収益増（損失減）がはかれました。
- 人材サービス事業は、RPO領域の収益率低下、派遣領域の投資回収の遅れ等の影響、さらには、M&A・市場変更等に係る費用負担も増加し、対前期 1億42百万円でした。
- 結果、経常利益では、対前期 32百万円の2億48百万円。のれん・減価償却費用等の影響を除くEBITDAでは、対前期 +42百万円（+9.9%増）となりました。



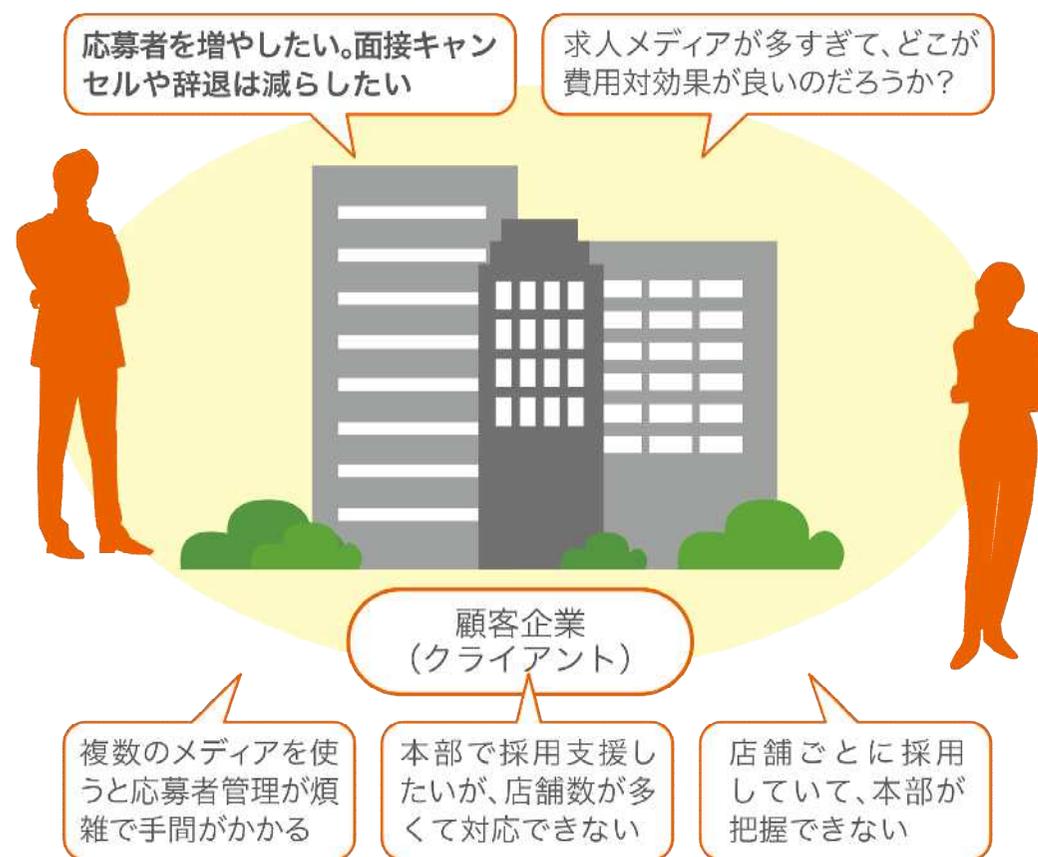
TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

2. 18年9月期 セグメント別実績

RPO

RPO(リクルートメント・プロセス・アウトソーシング)

アルバイト採用における様々な悩みを解決するRPO。採用手段の選定から応募者対応まで、ワンストップで支援します。



RPOの主要な取引先

前期1年間の顧客数は**330社***

330社の総店舗数では**約9万店舗***

利用応募者数は**90万名超***となります。

*18年9月期の通期実績より算出



人材サービス事業

メディアサービス事業

リテールサービス事業



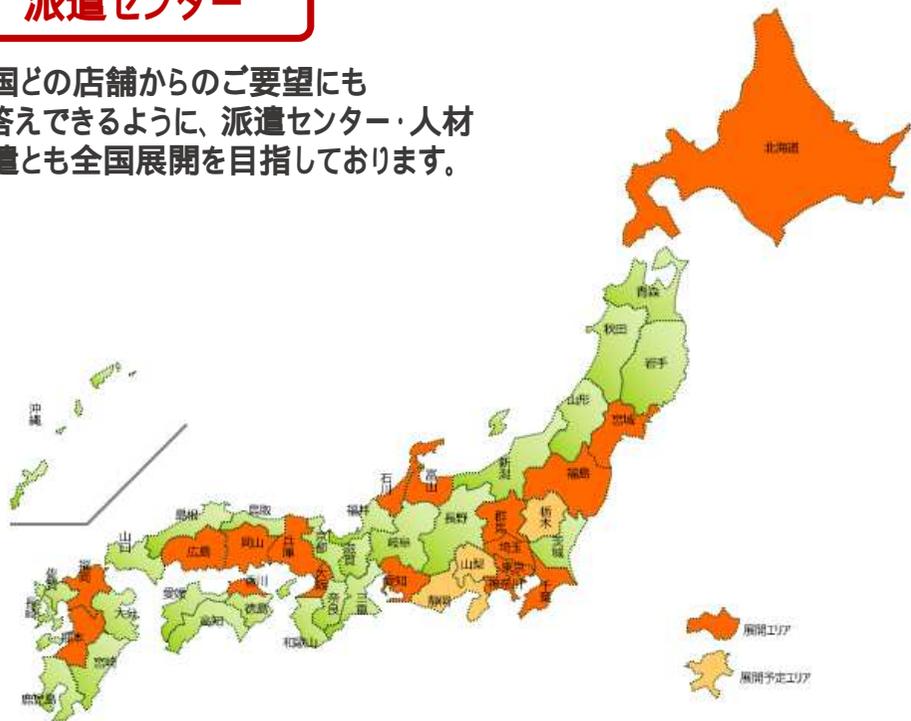
人材派遣

販売・流通サービス領域での人材派遣サービス

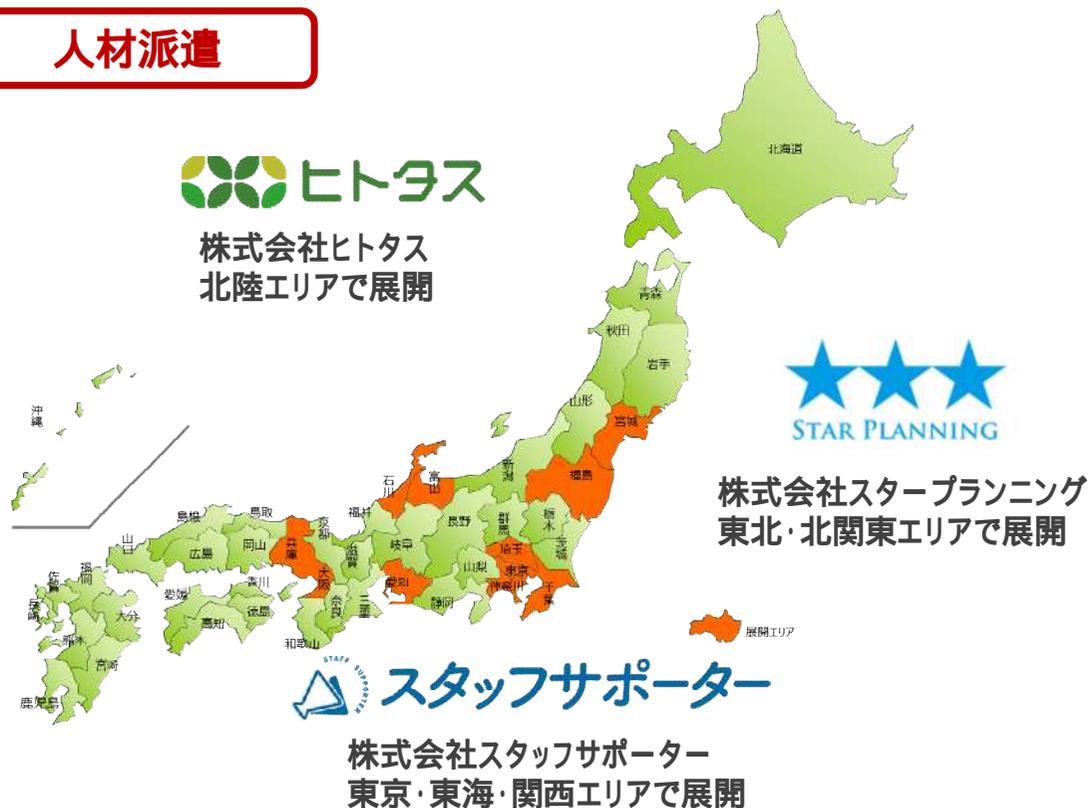
人材派遣領域では、コンビニへの派遣会社への受発注・請求を取りまとめる**派遣センター事業**に加えて、**人材派遣会社をグループに3社**（スタッフサポーター、スタープランニング、ヒトタス）有し、派遣・請負事業を行っております。

派遣センター

全国どの店舗からのご要望にもお答えできるように、派遣センター・人材派遣とも全国展開を目指しております。



人材派遣



人材サービス事業

メディアサービス事業

リテールサービス事業

売上高

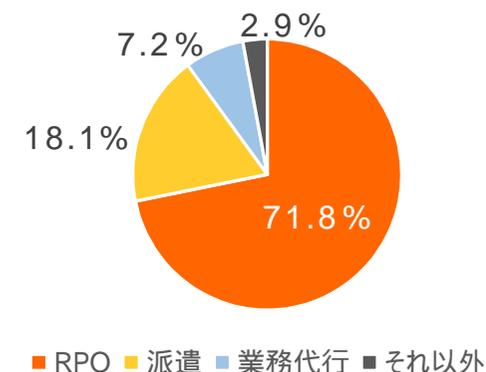
63億41百万円

対前年比
(130.7%)

営業利益

1百万円

(1.3%)



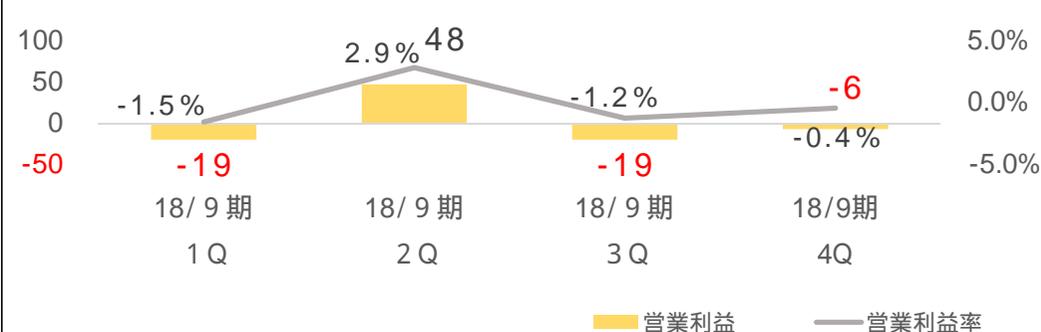
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

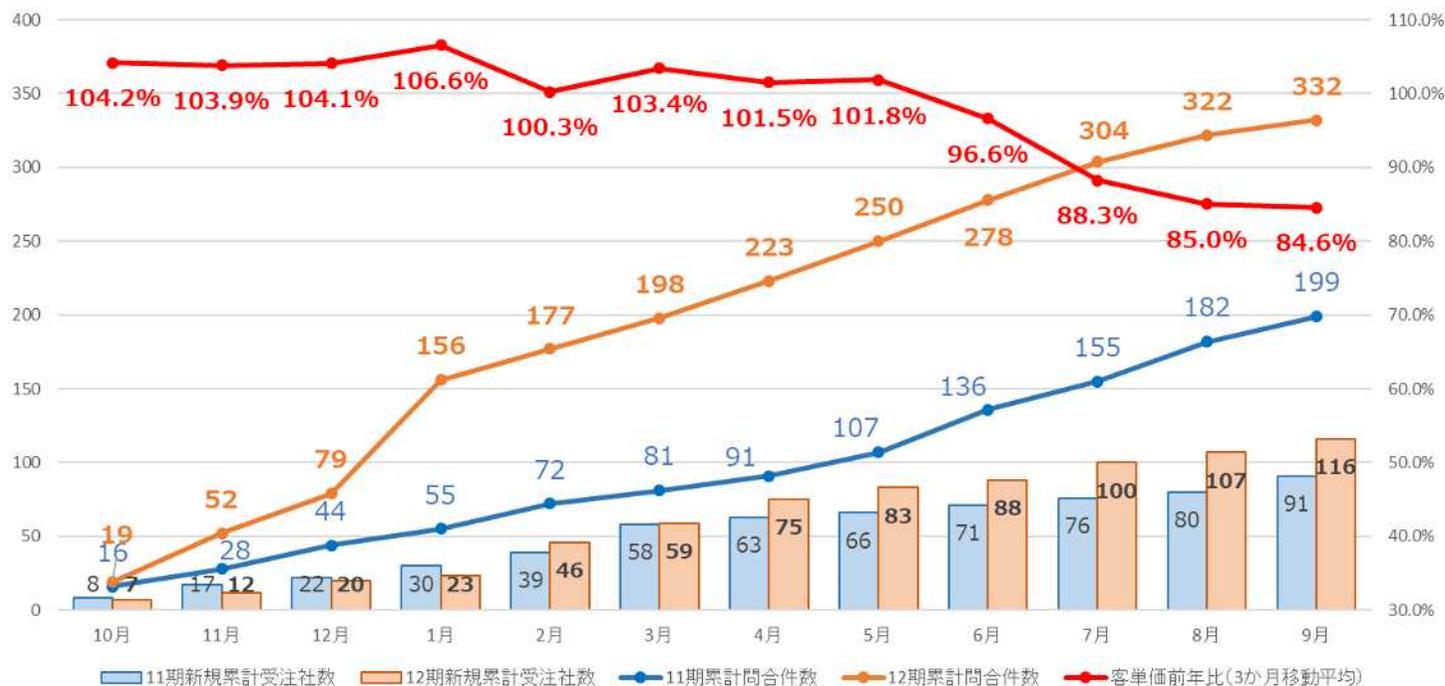
営業利益



- 前述の通り、(株)ツナグ・ソリューションズのRPOの売上高増に加えて、1月より子会社化した(株)スタープランニングの業績寄与により、売上高は対前年30%超の増加となりました。
- 一方で、生産性向上策での収益増が十分でなかったこと、のれん負担を含む投資回収の遅れなどにより、利益面では苦戦しました。

RPO

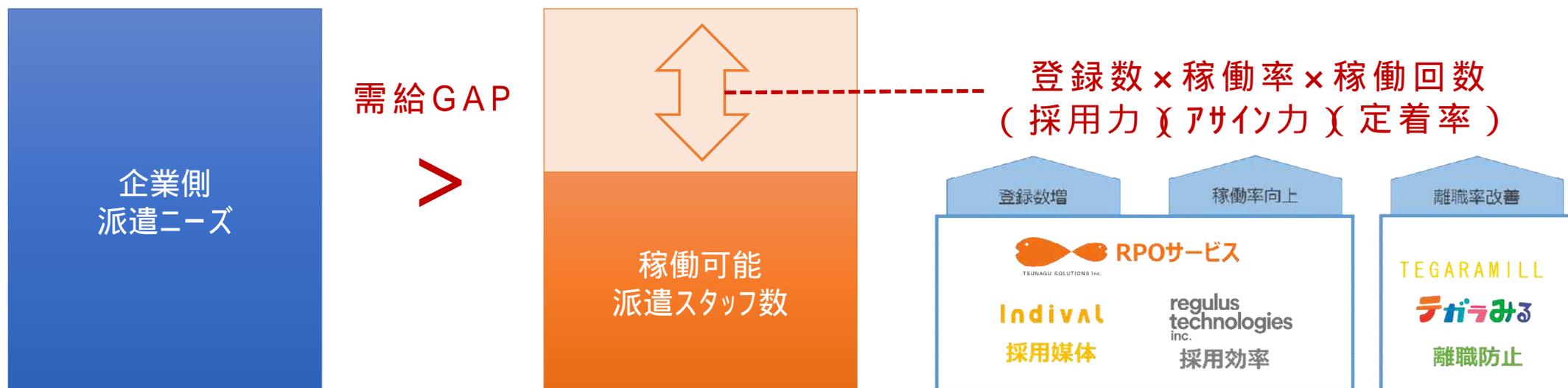
顧客数増加とともに、顧客層も中堅規模にも拡大



- IPO効果もあり、新規の問い合わせや受注数は増加。
- 一方で、受注単価の減少により、収益性を悪化させる結果となりました。

人材派遣

派遣スタッフの供給力向上が課題



- (株)スタッフサポーター、(株)スタープランニングともに、派遣ニーズに対して、稼働可能スタッフが十分に確保できず、収益が伸び悩みました。
- それに対して、グループ各社のアセットを活用して、登録数、稼働率、稼働回数の向上を図る連携をはじめましたが、当期業績への影響は、限定的でした。
- また、(株)ヒトタスでは、派遣免許の取得が半年間遅れ、派遣開始が18年8月となりました。

人材サービス事業

メディアサービス事業

リテールサービス事業



求人メディア

カテゴリNO.1メディアを目指して、求人サービスを提供

およそ3,620億円*ある求人メディアサービスマーケットにおいては、短期単発バイト求人サイトである「ショットワークス」に代表される専門特化型のカテゴリサービスを中心に提供しています。

* 矢野経済研究所調べ「人材ビジネスの現状と展望2017年版」



人材サービス事業

メディアサービス事業

リテールサービス事業

売上高

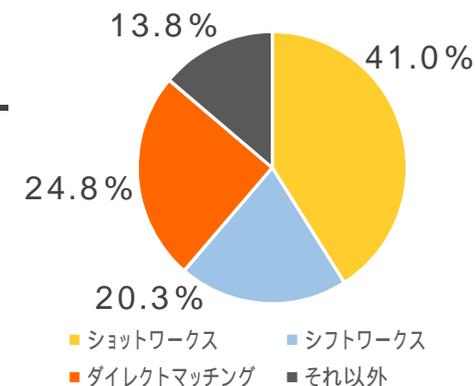
18億33百万円

対前年比
(119.0%)

営業利益

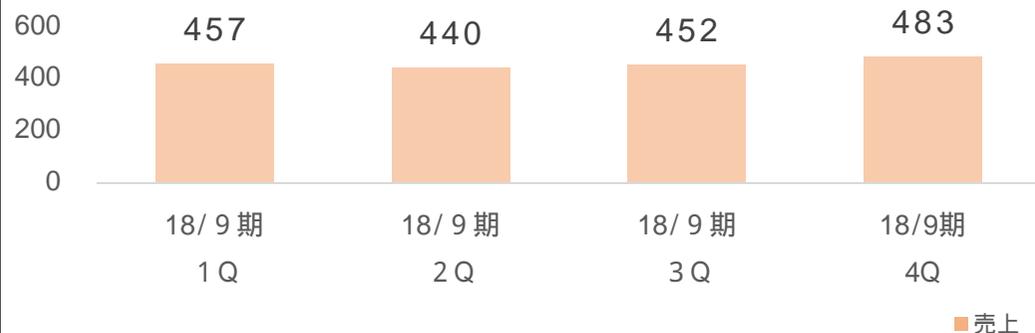
2億07百万円

(124.1%)



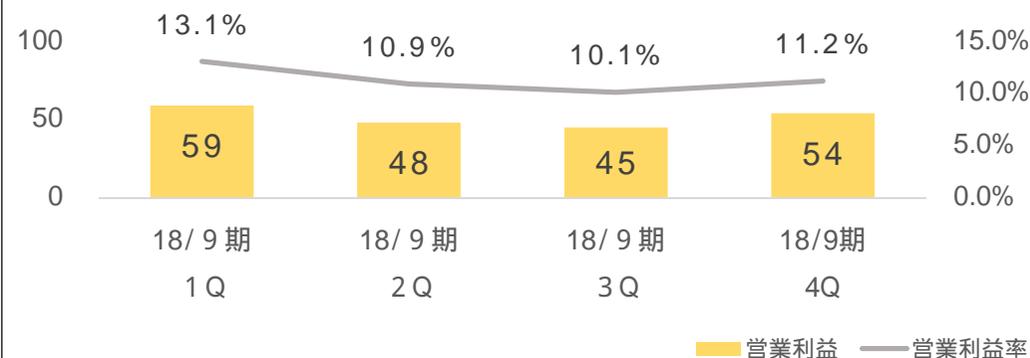
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

営業利益

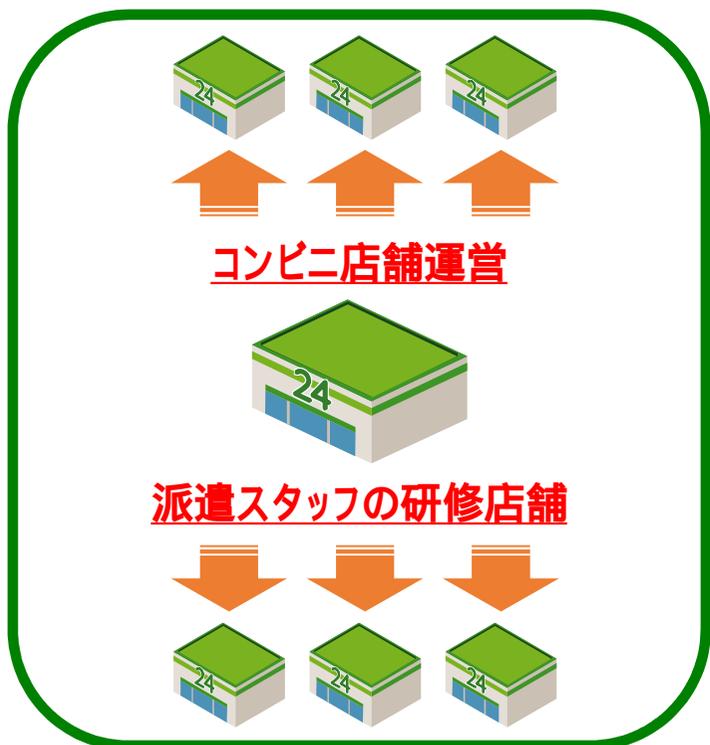


- 「ショットワークス」及びその派生サービスでの売上高は、前年比二桁成長。
- DMPとアドテクを用いた求人サービス「ダイレクトマッチング」は前年倍増の売上高。
- 結果、売上高・営業利益ともに、20%程度伸ばすことができました。

コンビニ店舗運営 センター経由で派遣するスタッフの研修店舗

株式会社チャンスクリエイターがセブン-イレブン店舗を3店舗運営しています。当店舗は、派遣センターサービスで契約している派遣会社のスタッフ研修店舗として、また、店舗運営を通じて、当社サービスのマーケティング活動にも役立てております。

コンビニチェーン



派遣センターサービス

コンビニスタッフ派遣

スタッフサポーター

派遣会社B

スタープランニング

派遣会社C

ヒトタス

派遣会社D

派遣会社A

派遣会社E

人材サービス事業

メディアサービス事業

リテールサービス事業



売上高

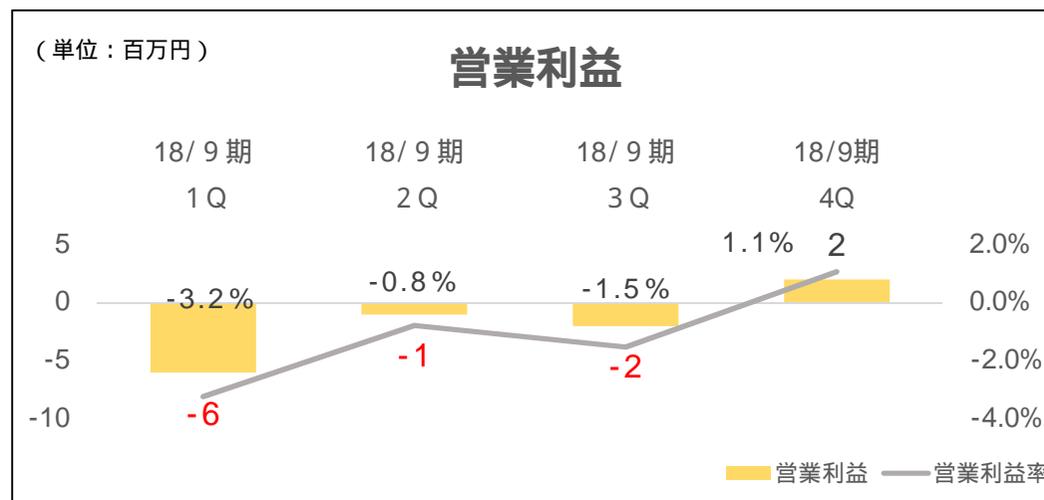
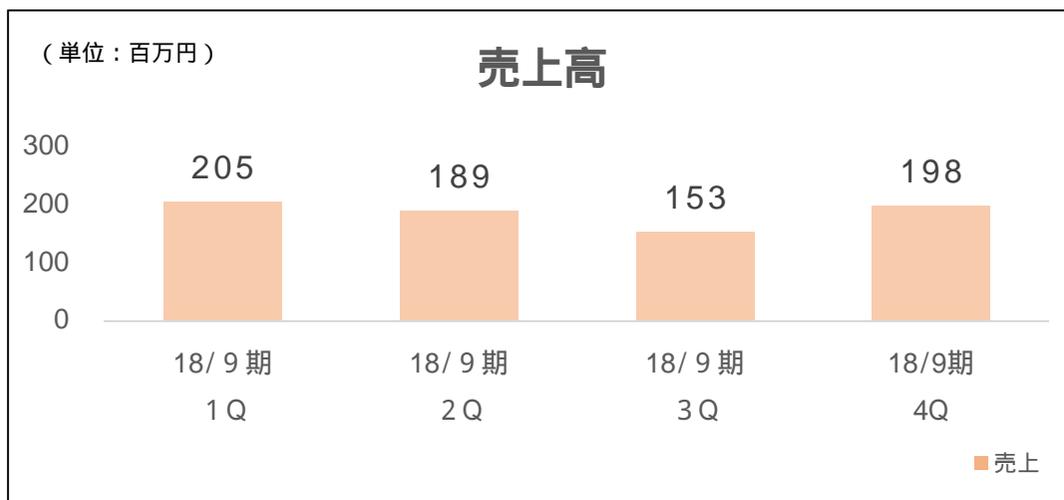
7億46百万円

対前年比
(89.1%)

営業利益

8百万円

(11百万円改善)



- 販売面では前年をやや下回って推移したこと、そして1店舗が改装にともない休業（5月8日～7月25日）をしたため、売上高については、前期比 10.9%。
- ただし、廃棄率の改善、コスト削減策等により、営業損失については改善しました。



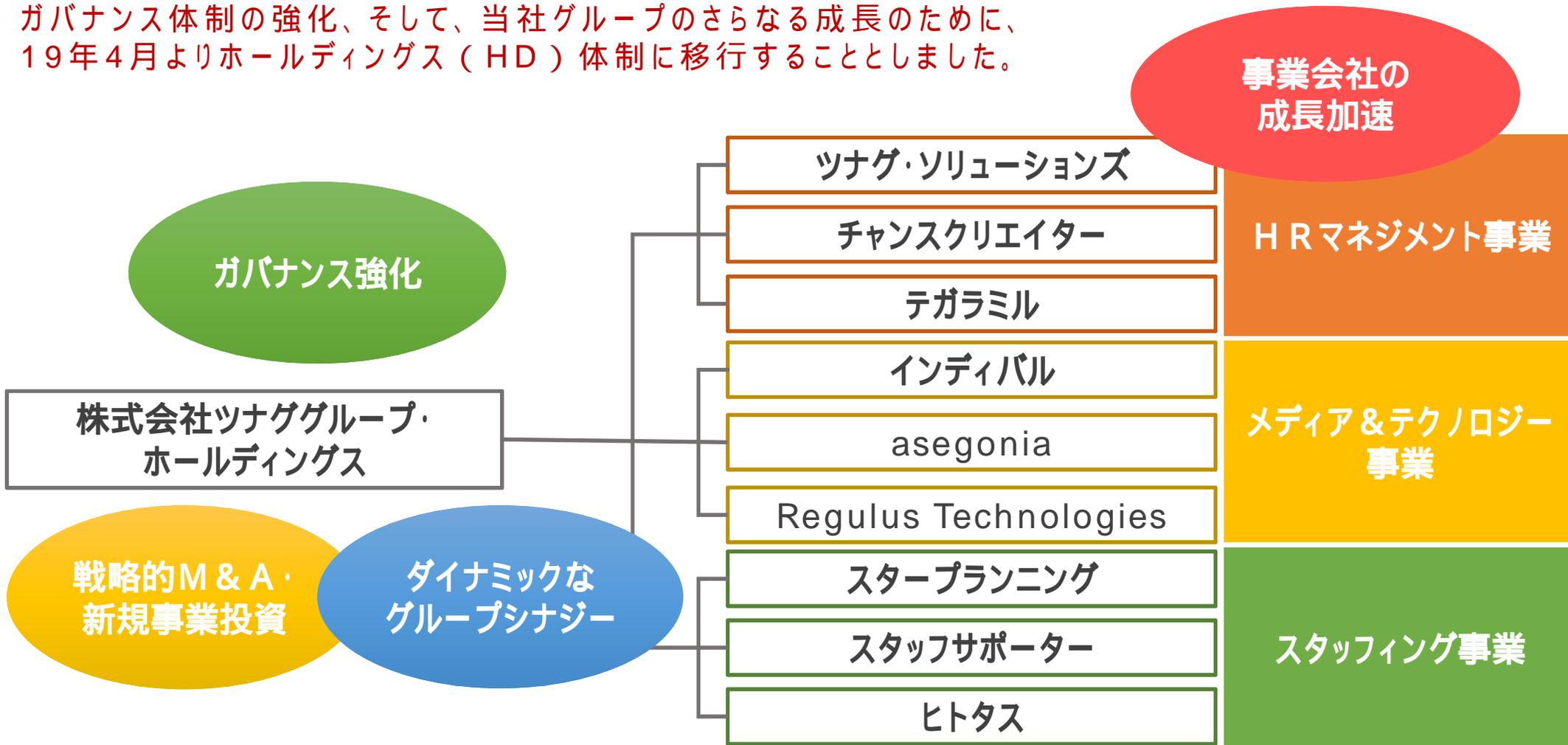
TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

3. 成長戦略について

ホールディングス体制への移行



ガバナンス体制の強化、そして、当社グループのさらなる成長のために、19年4月よりホールディングス（HD）体制に移行することとしました。



事業セグメントの変更



また、それにともない事業セグメントも再編。セグメントごとのシナジーの発揮、事業マネジメントの効率性などを考慮した編成により、成長戦略をよりシャープに推進していきます。

HRマネジメント事業

- 集客から採用、定着化までのワンストップな人材アウトソーシングサービス及びツールの提供

ツナグ・ソリューションズ

チャンスクリエイター

テガラミル

メディア&テクノロジー事業

- カテゴリーNO.1の採用メディアの開発・提供、テクノロジーオリエンテッドなマッチングサービスの提供

インディバル

asegonia

Regulus Technologies

スタッフィング事業

- コンビニ派遣等、販売流通サービス領域を中心とした人材派遣 / 請負事業

スタープランニング

スタッフサポーター

ヒトタス

成長戦略キーワード



世の中の“不”の解決をミッションとする当社グループの成長戦略は、人材マーケットにおける社会的な課題に
適応した形でソリューションを展開することで実現すると考えます。

HRマネジメント事業

- 集客から採用、定着化までのワンストップな人材アウトソーシングサービス及びツールの提供

ツナグ・ソリューションズ

チャンスクリエイター

テガラミル

Key Word

RPO顧客層の拡大

定着率向上

メディア&テクノロジー事業

- カテゴリーNO.1の採用メディアの開発・提供、テクノロジーオリエンテッドなマッチングサービスの提供

インディバル

asegonia

Regulus Technologies

外国人活用

脱求人メディア

スタッフィング事業

- コンビニ派遣等、販売流通サービス領域を中心とした人材派遣 / 請負事業

スタープランニング

スタッフサポーター

ヒトタス

非正規雇用の構造変化

HR Tech

HR-Tech

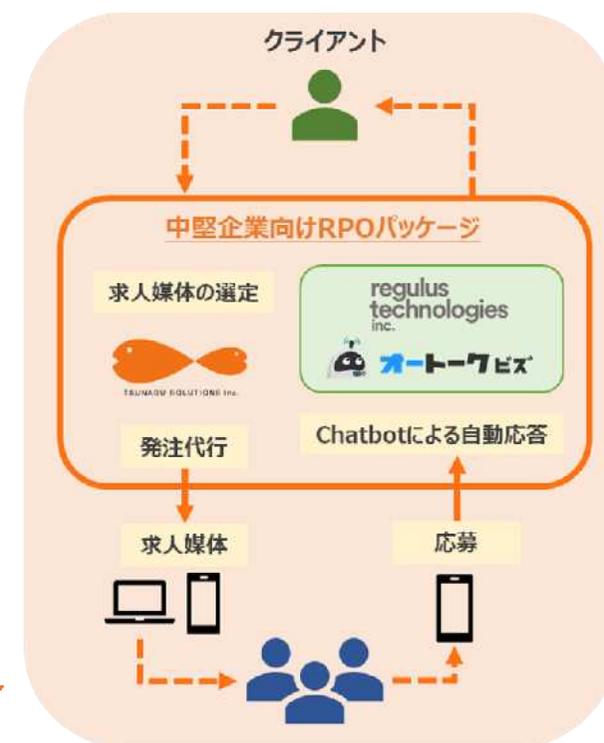
人材領域において、AI・ARO・ロボット等、最新のITやデジタル技術を用いた“HR-Tech”領域でのサービスが日々生まれています。それらを取り入れたサービス改善や新サービス開発は必然となってくることが予想されます。

RPO顧客層拡大

×

HR-Tech

RPO（発注代行機能）とRegulus Technologiesのchatbotによる応募受付機能（オートクビズ）を組み合わせたパッケージサービスの提供により、中堅規模の顧客に対応した安価で、収益の確保が可能なサービスの提供を、18年10月より開始しました。



定着率向上

人口減少時代において、最良の採用戦略は、人を辞めさせない事です。

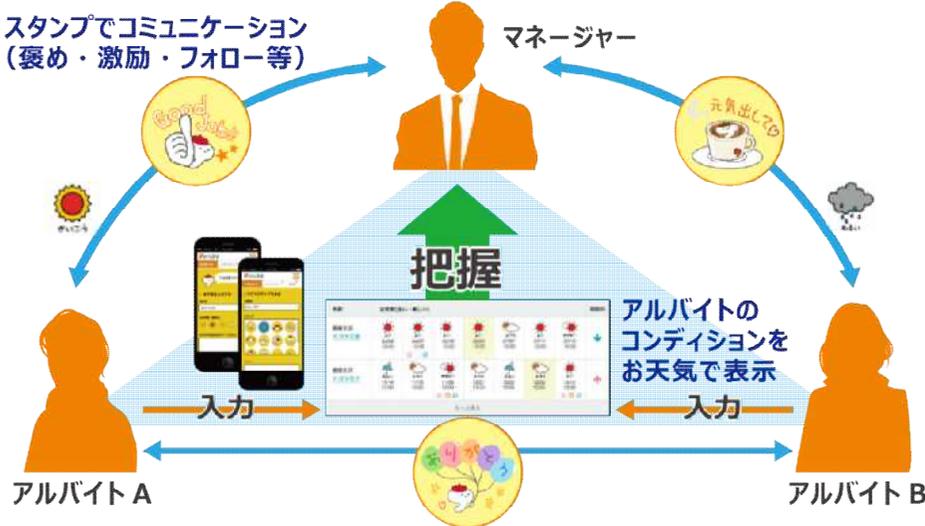
また、日本は欧米と比較して、人材市場全体において、求人メディア市場だけが異常に大きいと言われています。今後、非求人分野（教育・定着（リテンション））でのマーケット成長がより期待できると考えています。

テガラみる

定着率の向上を支援するアプリ

TEGARAMILL

“従業員の心のコンディションの変化の可視化”を実現し、離職の芽を早期に発見。属人的になりがちな従業員フォローの「いつ」「誰に」「何を」「どうやって」「なぜ」をサポートする革新的な定着支援サービスです。



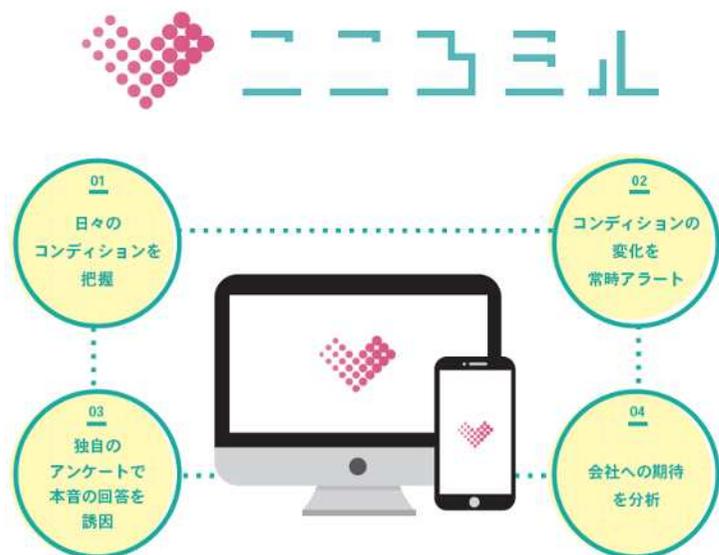
ユーザー数 14,152ユーザー（対前年比219.5%）





内定辞退を防ぎ、新入社員の定着率向上へとつなげる「こころミル」

定着支援アプリ「テガラみる」を提供する株式会社テガラミルと、“こころ”のデータを解析し可視化する技術を持つ株式会社 Emotion Techとの共同開発で、新卒採用の内定辞退を防止し、新入社員の定着率向上につなげるサービス「こころミル」を共同で開発しました。内定期間中に得られる各個人の”こころ”のデータを可視化させ、人事から配属先へ、スムーズな受け渡しを実現。個人の能力が発揮できる土壌づくりはもちろん、ひいては企業業績向上へとつなげます。



外国人活用

2019年、外国人雇用について、大きな法改正が予定されています。

これまで以上に、外国人の採用が進むと同時に、コンプライアンス等を考慮して、適切に雇用管理していくという能力が求められます。



asegonia

ベトナムとの強力なネットワークを活用した各種求人マッチングサービスを提供



Link-Line

日本最大級のベトナム人向けポータルサイト (WORK&LIFE and more)

ベトナム人2万人が登録

ベトナム人に特化した就業・教育・生活情報を掲載したポータルサイト。登録会員数2万人、月間平均6万ページビューを超え、これまでアルバイト求人を中心に185社1,000件以上を掲載。



30名～参加人数保証

※契約参加人数に満たない場合はLink-Line掲載期間による応募数での補填となります。

在日ベトナム人留学生に特化したアルバイト説明会。参加者 面接会案内 当日の司会業務 面接までトータルサポート。1イベントあたりの平均応募者数50名、平均採用率55%を誇り、高い評価をいただいています。



Individual インディバル

asegoniaとシナジーを発揮する外国人採用メディア

ニホンdeバイト



脱求人メディア

現在、indeedの台頭に象徴されるように、従来型の求人メディアから、ダイレクトにWEB広告を出稿するモデルや自社ホームページなどのオウンドメディアに集客する手法が急拡大しています。近い将来、大きく勢力図が変わる可能性があります。

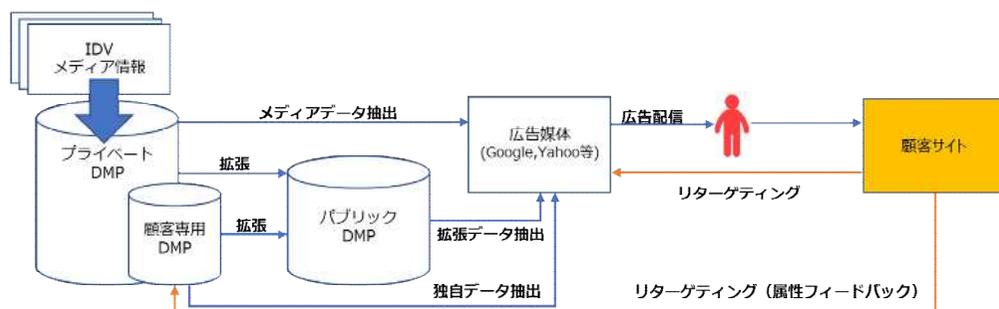


ダイレクトマッチング 採用ターゲットに広告配信技術（アドテク）を駆使してダイレクトにアプローチするサービス

Individual

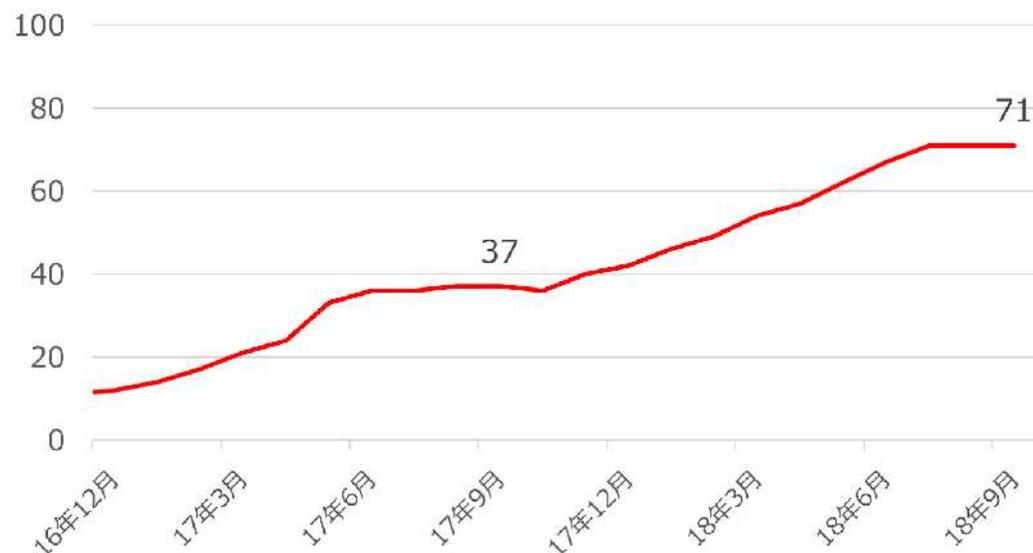
当社の求人メディアと顧客のHPの応募者データより、採用ターゲットのプライベートDMPを生成。そのプライベートDMPを拡張することにより、採用ターゲットの視聴するWEBサイトやスマホなどに、ダイレクトに募集広告を配信します。

ダイレクトマッチングの仕組み



今仕事探しをしている求職者データをもとに
プライベートDMPを生成、抽出、フィードバックを繰り返し配信精度を向上させる

取引社数 71社（対前年比191.9%）



非正規雇用の構造変化

昨今、アルバイトの時給は上昇の一途をたどっています。また、社会保険制度の拡充により、加入義務のあるアルバイトスタッフが増加していきます。コスト面において、これまでのような“派遣社員 > アルバイト”といった構図が、崩れる時代の到来が予見されます。

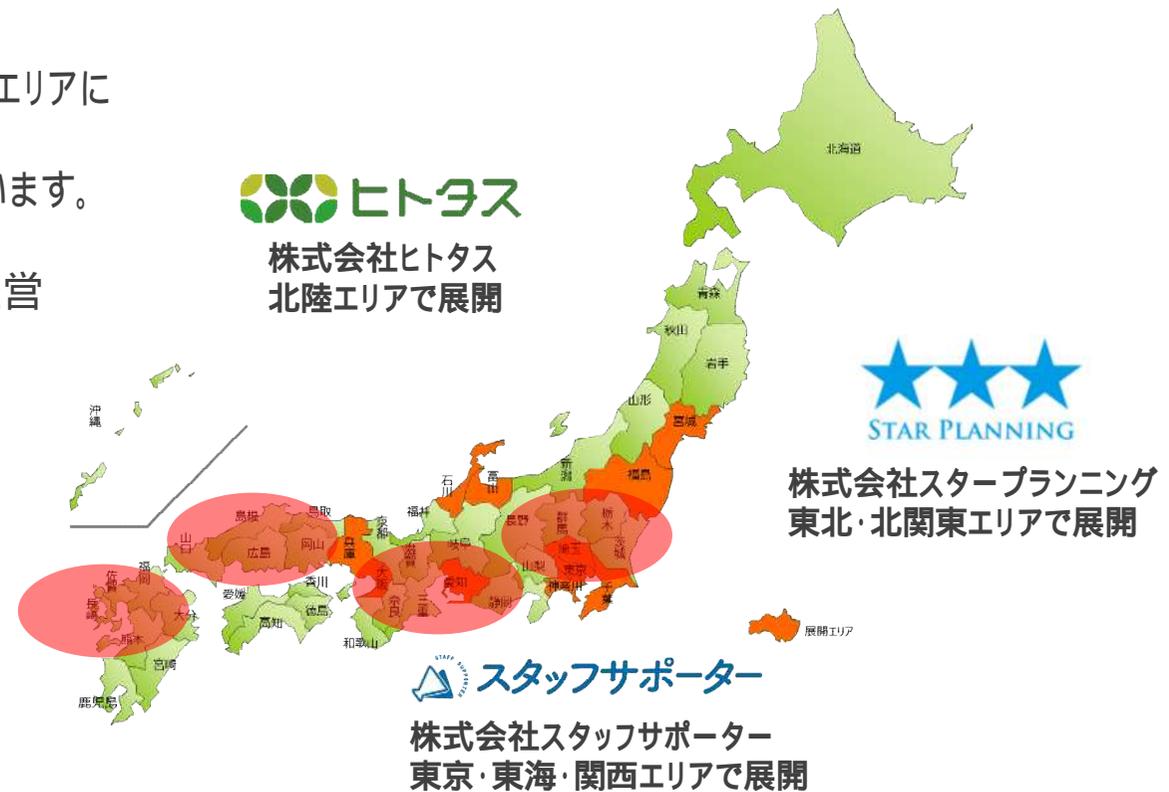


人材派遣

M & Aも含めたサービス提供エリアの拡大

求人難エリアを中心に、新エリアでの展開をしていきます。
また、首都圏エリアや東海エリアなど、マーケット規模が大きいエリアにおいては、さらなる拠点展開も検討しています。
いずれも、M&A、資本業務提携等、あらゆる手段を考えています。

そのために、前述のグループアセットを最大限活用した効率経営スキームをいち早く確立したいと考えています。





TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

4. 19年9月期 業績予想

19年9月期通期・上半期業績予想



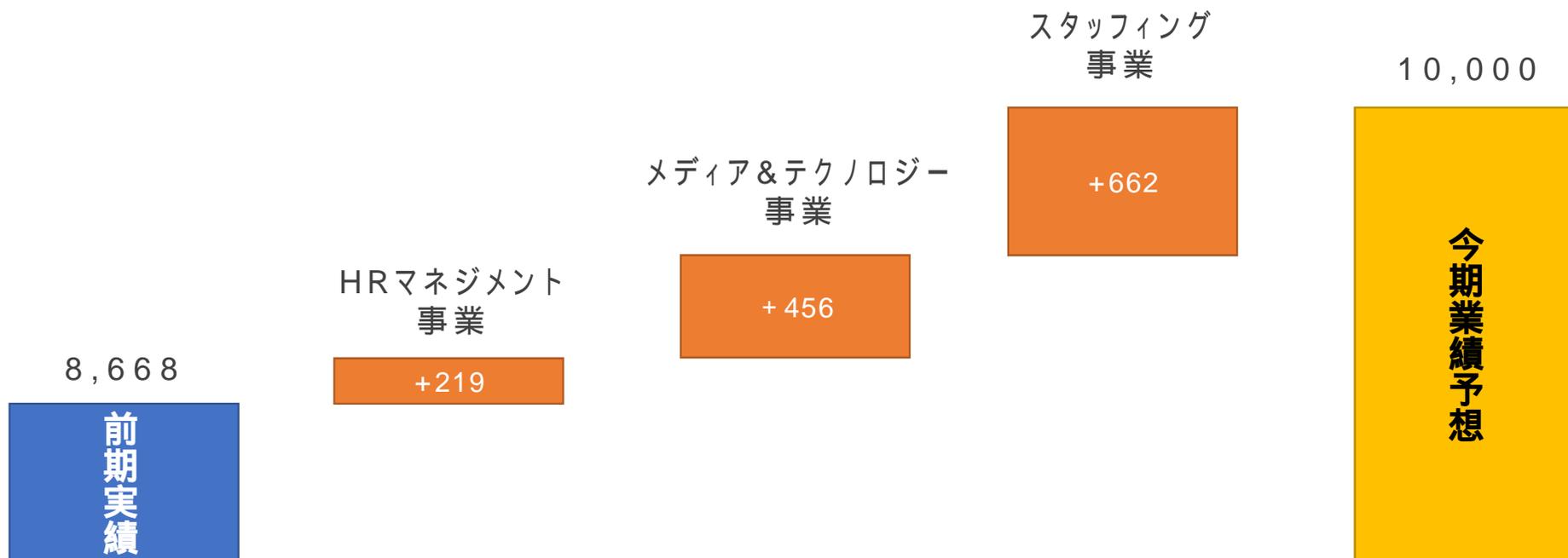
単位：百万円	2018年9月期 実績	2019年9月期 予測	対前年比
売上高	8,668	10,000	115.4%
営業利益	231	250	107.8%
経常利益	248	290	116.7%
当期純利益	98	125	127.0%

単位：百万円	2018年9月期 上半期実績	2019年9月期 上半期予測	対前年比
売上高	4,158	4,700	113.0%
営業利益	123	58	47.0%
経常利益	139	70	50.3%
当期純利益	55	21	38.0%

業績予想における売上高増減について

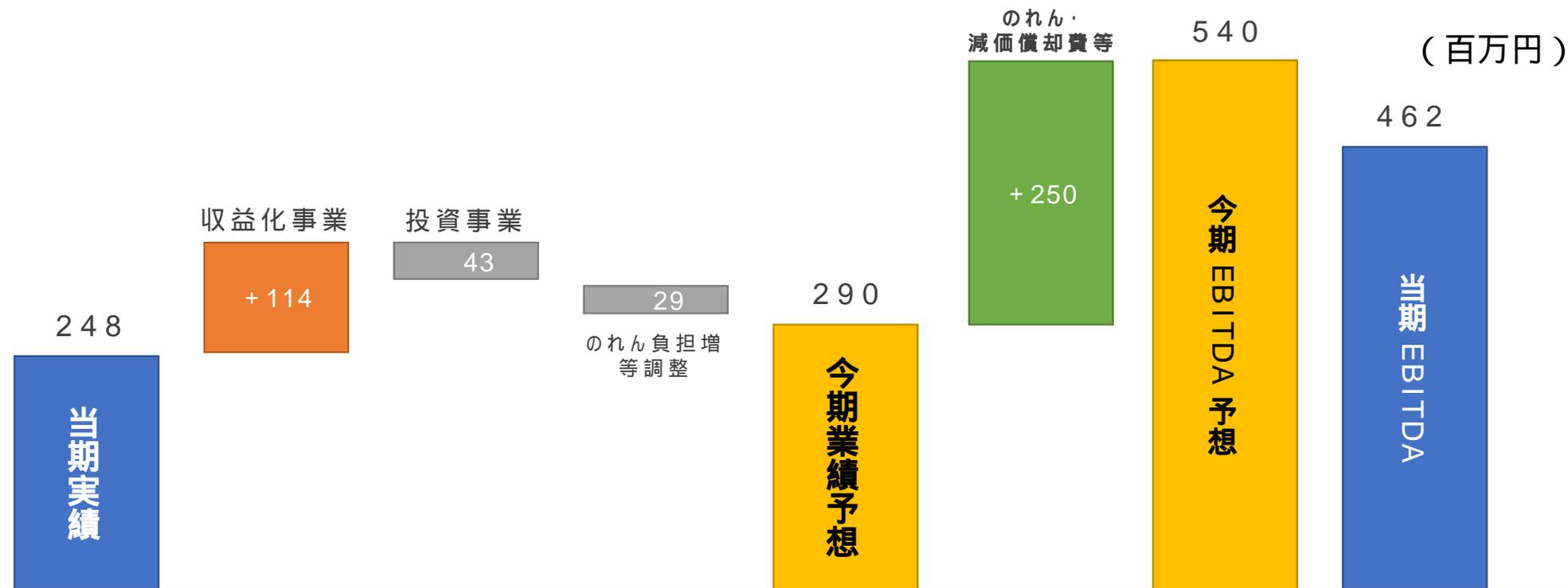


(百万円)



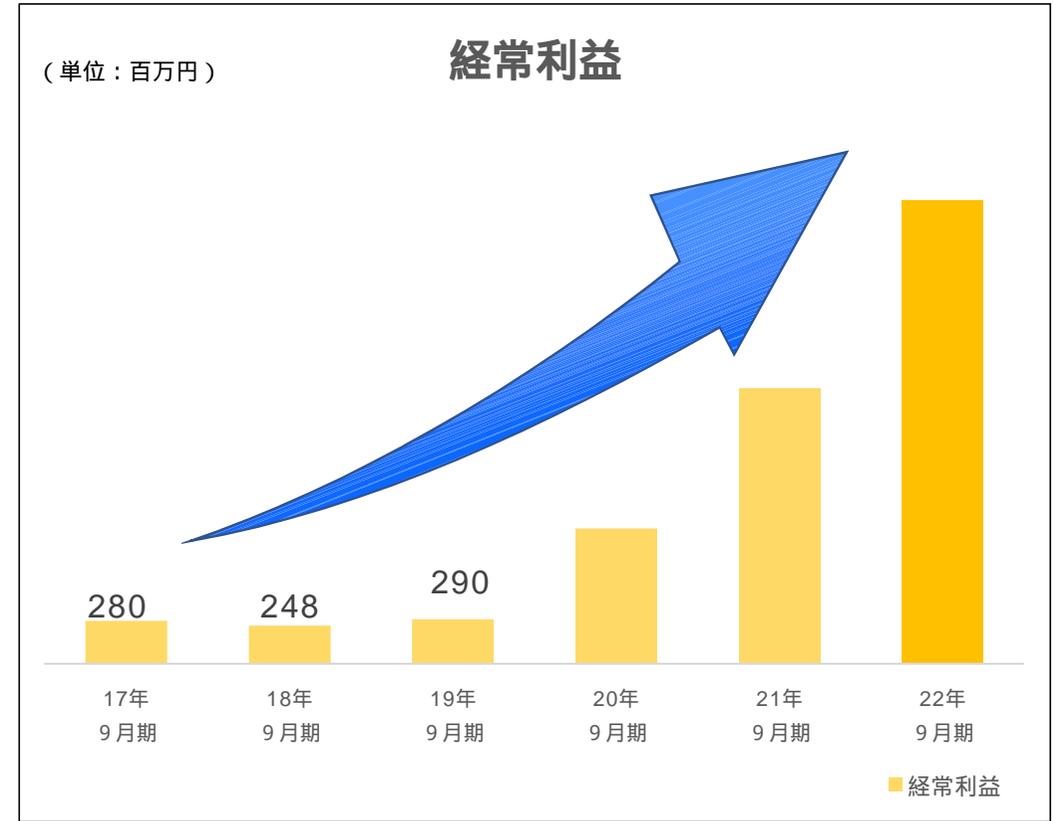
- いずれの事業セグメントにおいても、引き続き売上増を図っていきます。
- HRマネジメント事業については、収益性を重視し、保守的な売上高予想としています。
- Media & Tech事業、Staffing事業については、引き続き規模拡大を図ります。

業績予想における経常利益増減について



- RPO、メディアといった安定的に収益が期待できる事業で、1億14百万円の利益増。
- (株)Regulus Technologies等、投資フェーズにある事業で、43百万円の利益減。
- 結果、経常利益で2億90百万円の過去最高益、EBITDAは16.9%増を予想。

売上高・営業利益推移



- M&A等も含めて、売上高規模をさらに拡大していきたい。
- 収益率を改善し、営業利益率は、二桁を目指したい。



TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

APPENDIX

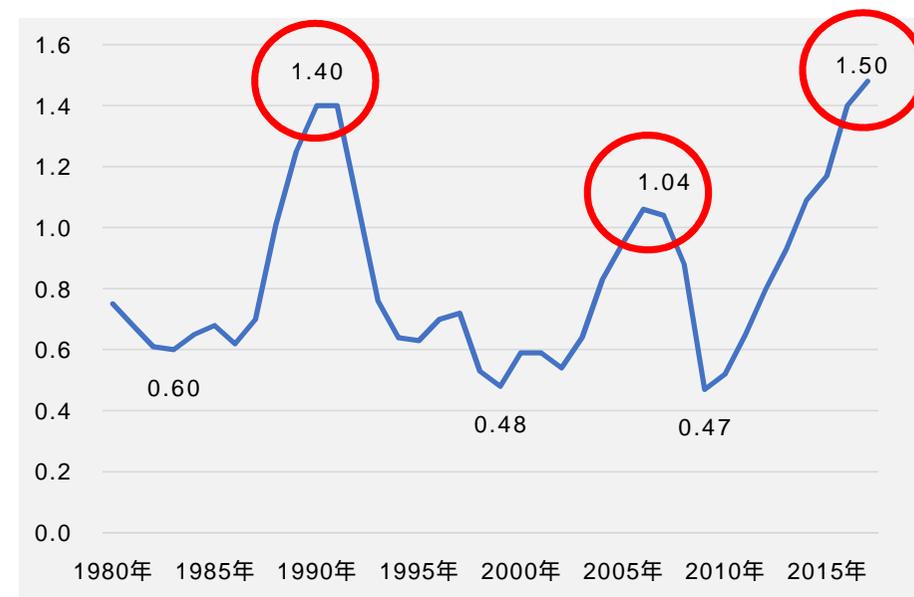


会社概要



社名	株式会社ツナグ・ソリューションズ
事業内容	アルバイト・パートを中心とした採用コンサルティング業
設立	2007年2月28日
代表者	米田 光宏
資本金	516,693千円 * 2018年9月30日現在
従業員数	207名(グループ364名)アルバイト、派遣社員除く * 2018年9月30日現在
本社所在地	千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル7F
連結子会社	株式会社インディバル 株式会社テガラムル 株式会社チャンスクリエーター 株式会社スタッフサポーター 株式会社asegonia 株式会社ヒトタス 株式会社スタープランニング Regulus Technologies株式会社

有効求人倍率推移



代表者

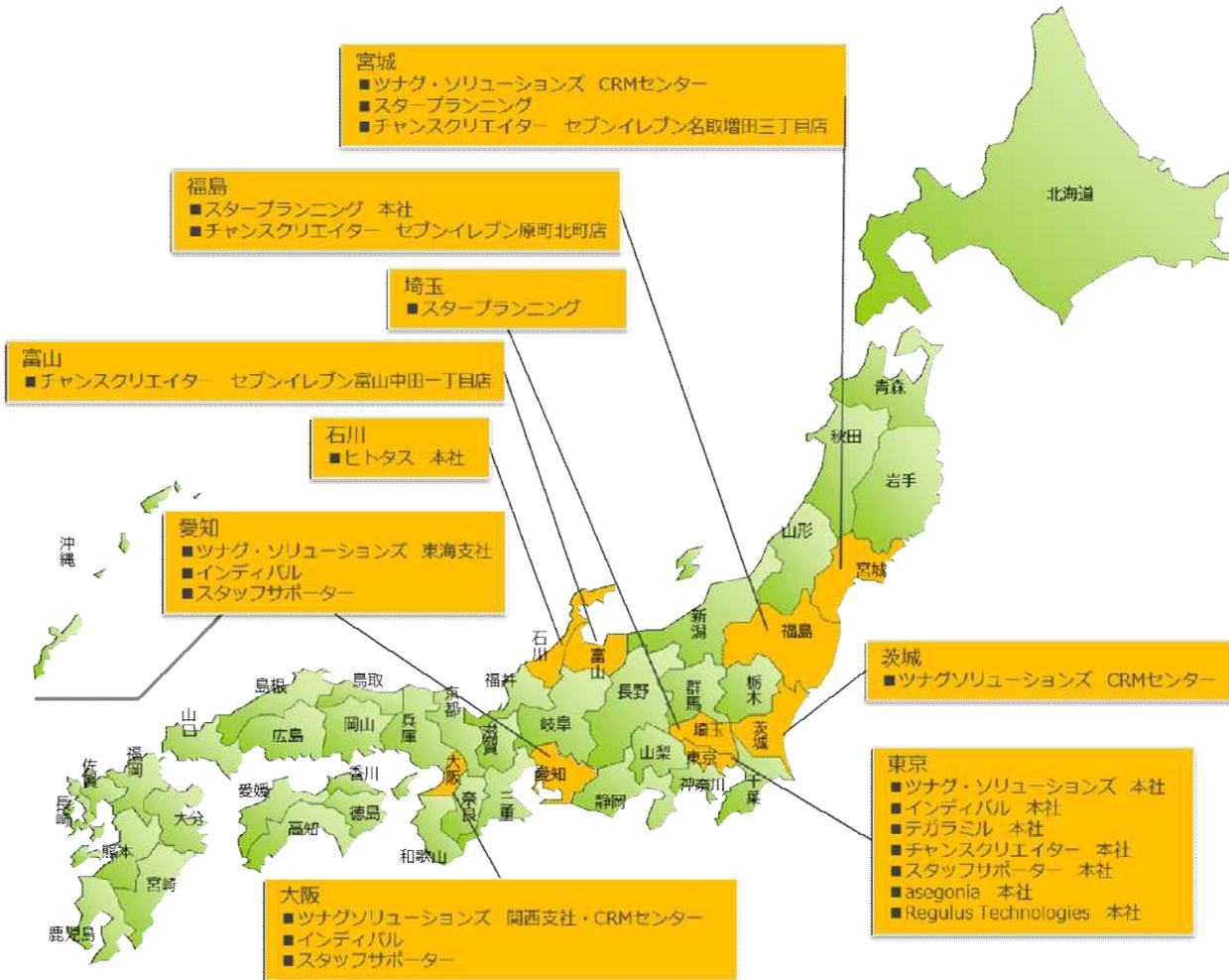


代表取締役社長

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ジョブズ)入社
営業、商品企画、営業企画などを経て
- 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・ソリューションズ設立

沿革 & 拠点



- 2007年2月 設立
- 2007年3月 創業「RPOサービス開始」
- 2008年10月 関西支社開設
- 2008年11月 東北支社開設（CRMセンター）
- 2009年1月 新卒採用代行業務開始
- 2013年11月 株式会社テガラムルを子会社化
- 2015年3月 株式会社インディバルの全発行株式をヤフー株式会社より取得
- 2015年4月 株式会社チャンスクリエイター設立
- 2015年11月 東北支社アネックス開設
- 2016年3月 関西CRMセンター開設
- 2016年8月 株式会社スタッフサポーター設立
東海支社開設
- 2017年2月 北関東CRMセンター開設
- 2017年6月 東証マザーズ市場に株式上場
- 2017年9月 有楽町オフィス開設
株式会社 asegoniaを子会社化
- 2017年10月 株式会社ライフホールディングスとの合併会社設立
- 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

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・ソリューションズ(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、こちらまでお願い致します。

株式会社ツナグ・ソリューションズ / IR担当

TEL 03-5511-2055 (平日/10:00-19:00まで)

MAIL : ir@tsunagu.co.jp