

# 2020年9月期 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)  
2020年11月13日

---

①	全体ハイライト	P.4~5
②	通期連結決算について	P.7~14
③	成長戦略並びに業績予想	P.16~25
Appendix		P.27~30

---

# ① 全体ハイライト

●決算概況

売上高は、ユメックス株式会社の業績寄与もあり、前年を14.0%上回る増収  
 営業損益は、上半期の新規投資、新型コロナ等の影響により、大きな損失を計上

売上高・EBITDA\*共に、修正業績予想比で、ほぼ同水準の結果となった

(百万円)

	FY20 (修正予想)	FY20 (通期)	FY19 (通期)	対前年 増減額	YoY
売上高	12,200	12,098	10,617	1,481	14.0%
営業損益	▲ 600	▲ 610	220	▲ 830	
EBITDA*	▲ 170	▲ 171	535	▲ 706	

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA

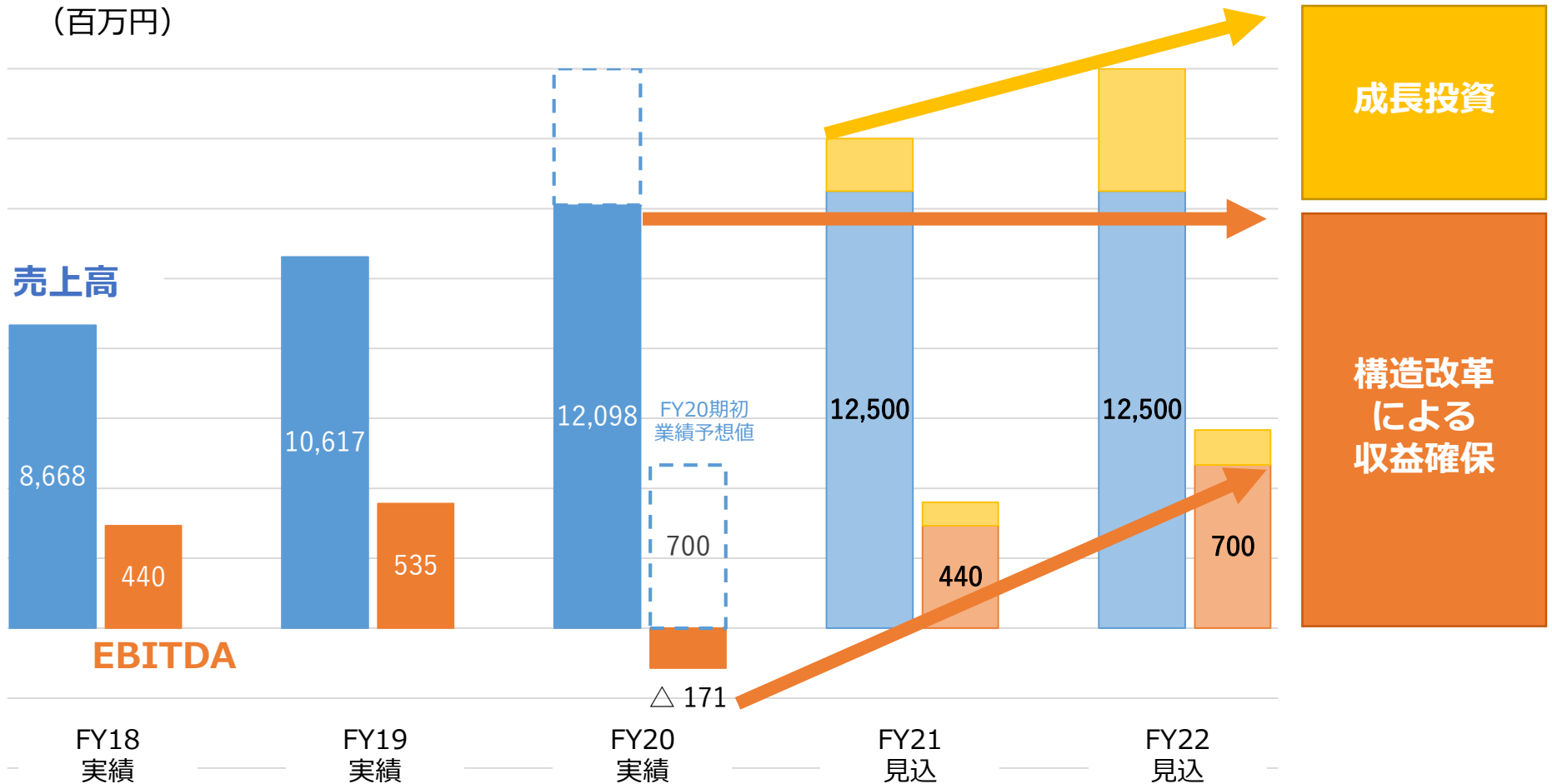
# 成長戦略ならびに業績予想サマリー

## ● Withコロナの事業戦略として

- ① 売上高によらず構造改革により、FY22にEBITDA\*で7億円を目指す
- ② 成長投資の好機ととらえ、DXを中心とした成長領域に投資

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA

(百万円)



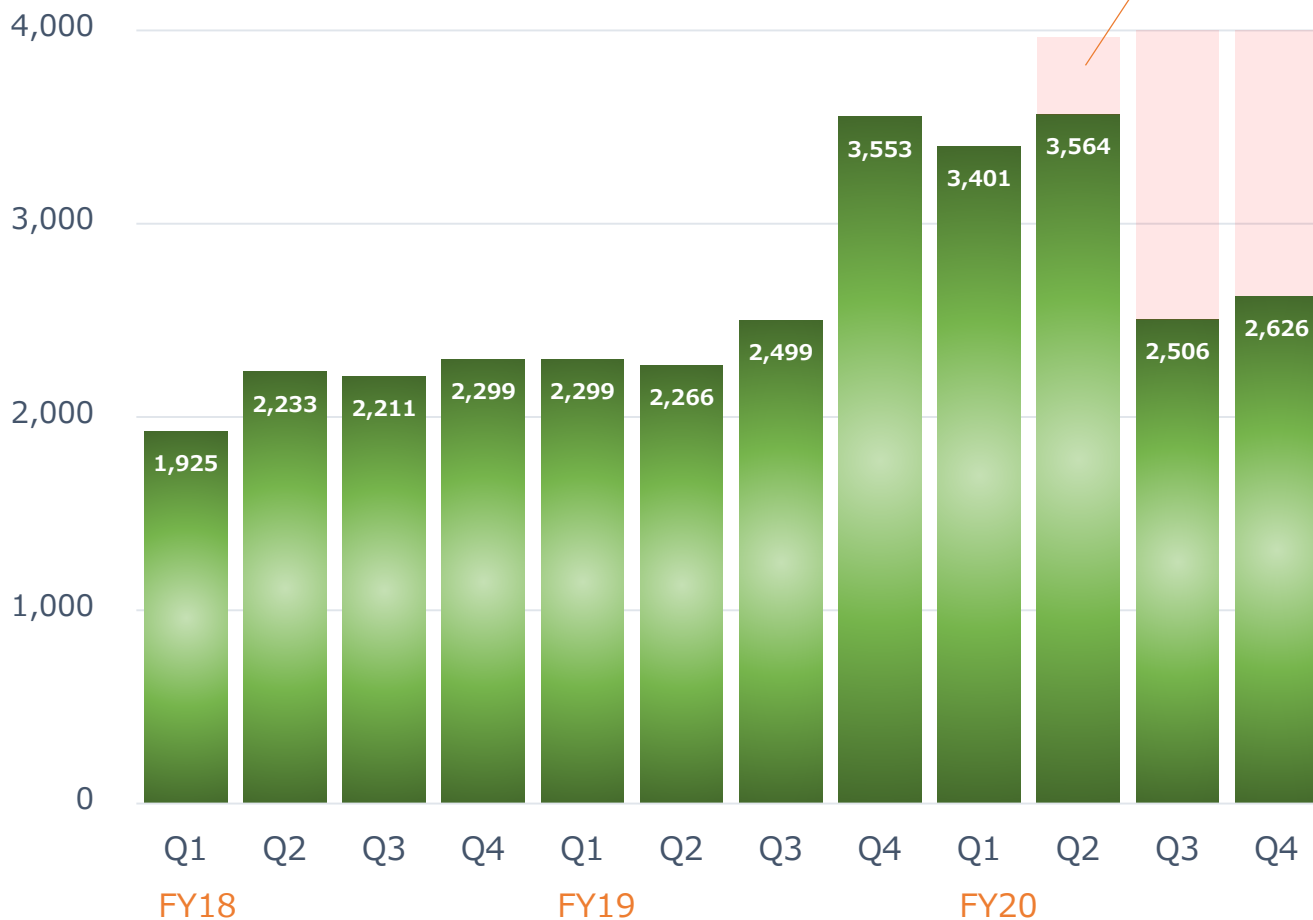
## ② 通期連結決算について

## ●売上

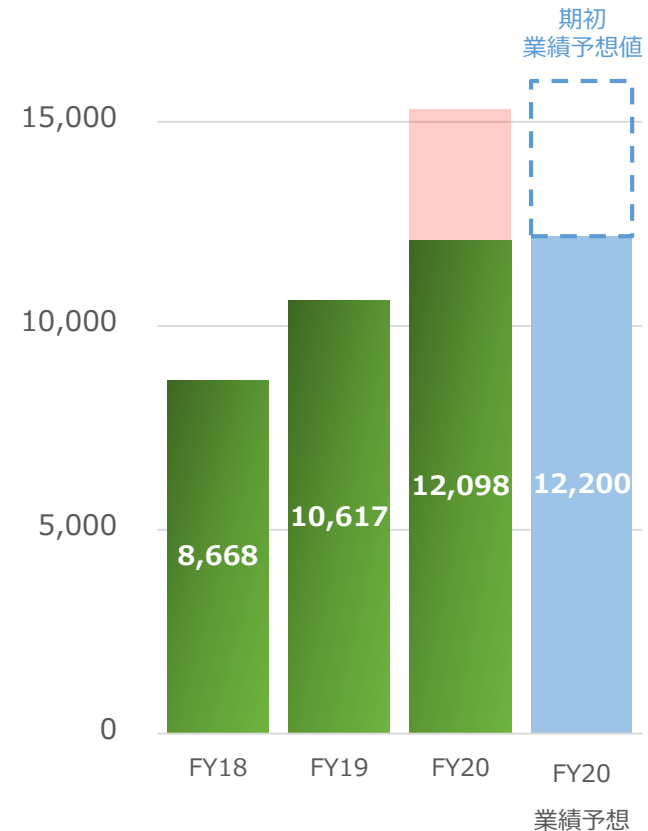
売上高120億98百万円、YoY+14.0%（対前期+1,481百万円）

20年3月より新型コロナ影響により売上高が大きく減少

売上高/四半期推移



売上高/年度推移

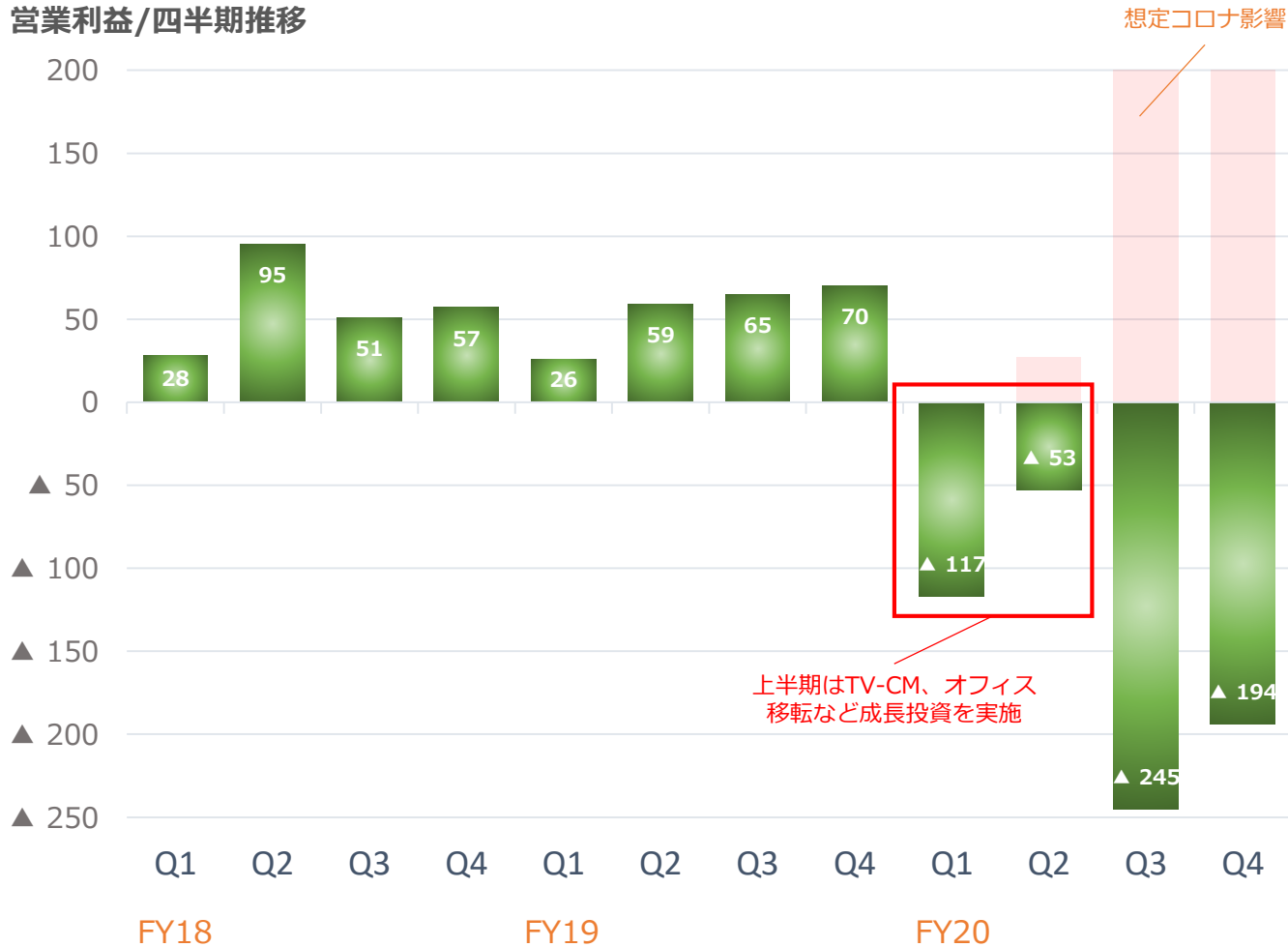


# 2020年9月期 連結決算概要

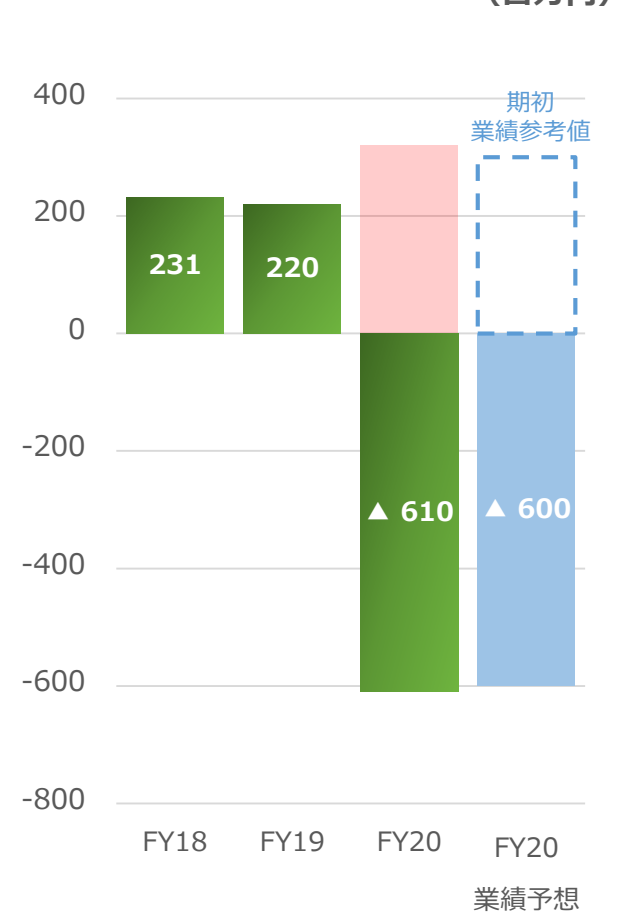
## ● 営業利益

営業利益▲6億10百万円、第4四半期は、QoQで約51百万円回復したが、新型コロナウイルスの影響で、上半期の成長投資の回収に至らなかった。

営業利益/四半期推移



営業利益/年度推移 (百万円)





## ●連結損益計算書サマリー

EBITDA\*は、業績予想▲170百万円に対して、▲171百万円とほぼ同水準

(百万円)

	FY20 (Q3累計)	FY20 (通期)	対前Q 増減額	FY19 (通期)	対前年 増減額	YoY
売上高	9,472	12,098	2,626	10,617	1,481	14.0%
原価	4,911	6,299	1,388	6,006	292	4.9%
売上総利益	4,561	5,799	1,238	4,610	1,189	25.8%
販管費 合計	4,977	6,409	1,432	4,390	2,019	46.0%
人件費等	2,489	3,263	774	2,184	1,079	49.4%
広告宣伝費	948	1,168	220	903	265	29.4%
地代家賃	252	318	65	191	126	66.0%
償却費等	262	357	95	233	124	53.3%
他販管費	1,026	1,303	278	879	425	48.3%
営業損益	▲ 416	▲ 610	▲ 194	220	▲ 830	
EBITDA*	▲ 92	▲ 171	▲ 79	535	▲ 706	

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA

## ●連結貸借対照表サマリー

(百万円)

	20年9月末	19年9月末	増減
流動資産	2,336	3,107	▲ 770
固定資産	2,965	2,973	▲ 7
有形固定資産	248	209	38
無形固定資産	2,247	2,334	▲ 87
投資その他の資産	470	429	41
資産計	5,302	6,080	▲ 778
流動負債	2,489	2,750	▲ 261
固定負債	2,091	1,999	91
負債計	4,580	4,750	▲ 170
資本金等	860	854	6
利益剰余金	▲ 96	489	▲ 586
自己株式・非支配株主持分等	▲ 41	▲ 13	▲ 27
純資産合計	721	1,329	▲ 607

## HRマネジメント事業

RPOサービス、業務代行  
離職防止、外国人採用

(株)ツナグ・ソリューションズ  
(株)テガラミル  
(株)アセゴニア

## メディア&テクノロジー事業

セグメントメディア、HR-TECH  
トータルソリューション

(株)インディバル、ユメックス(株)  
(株)ツナググループ・マーケティング  
レグルス・テクノロジーズ(株)  
(株)G E E K (20年7月～)

## スタッフィング事業

人材派遣・人材紹介  
派遣センター、コンビニ運営

(株)スタープランニング  
(株)スタッフサポーター  
(株)チャンスクリエイター  
(株)ヒトタス\*、(株)倉庫人材派遣センター

# HRマネジメント事業

- RPOについては、取引大手の自動者関連の採用抑制に加え、緊急事態宣言以降  
 外食・サービス業においてサービスの利用休止が相次ぎ、大きく減収した。  
 大手EC企業、大手フードデリバリー企業など、多くの新規受注を果たしたものの  
 マイナスを補うには至らなかった。
- 離職防止アプリ「テガラみる」については、テレワーク下における  
 非対面/非接触マネジメントツールとしての活用が拡大し  
 売上高は前年比1.3倍と実績を伸ばした。

(百万円)

	FY20 (Q3累計)	FY20 (累計)	対前Q 増減額	FY19 (累計)	対前年 増減額	YoY
売上高	2,650	3,316	666	4,255	▲ 938	▲22.1%
セグメント損益	▲ 37	▲ 84	▲ 46	▲ 172	87	—

- 売上高はユメックス社の通期業績寄与により前期比で大きく増加したものの新型コロナウイルス影響により、『ユメックス』『ショットワークス』は求人件数が一時は前期比で半減するなど、大きく売上を落とした。
- 一方で、TV-CMを実施した『ショットワークスコンビニ』、株式会社出前館との事業提携から生まれた『ショットワークスデリバリー』は、売上高で2桁を超える成長を遂げた。また、chatbotを用いた自動面接予約システム『オートークビズ』はコールセンターのDXサービスとして、売上高が倍増した。

(百万円)

	FY20 (Q3累計)	FY20 (累計)	対前Q 増減額	FY19 (累計)	対前年 増減額	YoY
売上高	4,951	6,306	1,354	4,138	2,168	52.4%
セグメント損益	▲ 216	▲ 305	▲ 88	429	▲ 734	—

- 売上高は、FY19以降でコンビニの運営店舗が6店舗増加したことによりYoYで+26.3%と大きく伸張した。
- 一方で、人材派遣サービスは、新型コロナ影響に加え20年4月の同一労働同一賃金の法改正影響により稼働実績が大きく減少した。
- また日々紹介サービスは、ファミリーマート本部や大手ファミレスチェーン本部等との取引開始といった新規受注が順調に進んでおり、当期への業績影響は限定的だがFY21以降への寄与が期待できる。

(百万円)

	FY20 (Q3累計)	FY20 (累計)	対前Q 増減額	FY19 (累計)	対前年 増減額	YoY
売上高	2,413	3,203	790	2,536	666	26.3%
セグメント損益	▲ 115	▲ 137	▲ 22	▲ 74	▲ 63	—

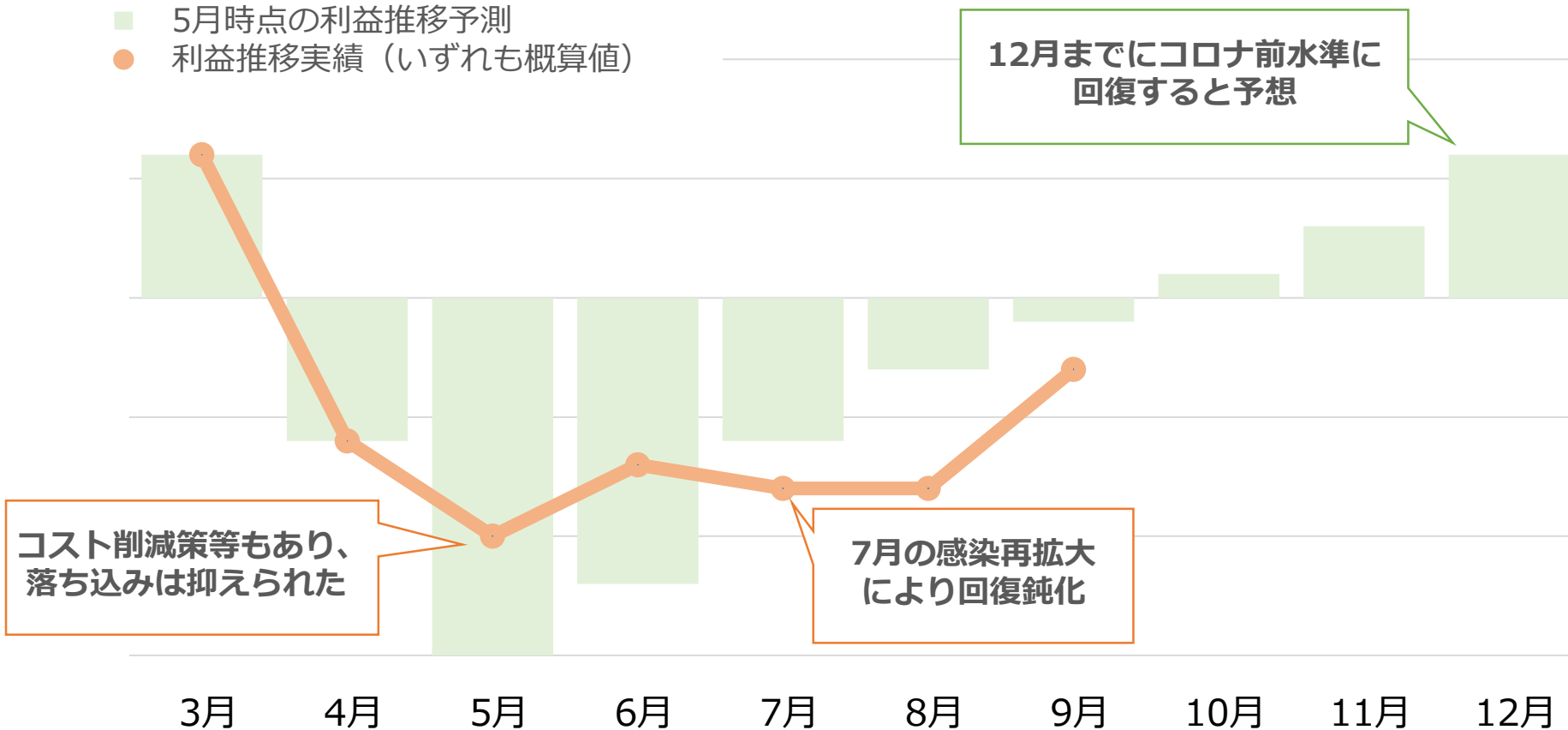
### ③ 成長戦略並びに業績予想

# 新型コロナ影響からの業績回復について



5月の落ち込みは想定を下回ったものの、その後の回復は7月の感染再拡大の影響なども受け、緩やかに推移。求人件数や派遣オーダー等は、回復傾向にあるが、RPOの案件数については、依然として横ばいの状況が続いている。

- 5月時点の利益推移予測
- 利益推移実績（いずれも概算値）

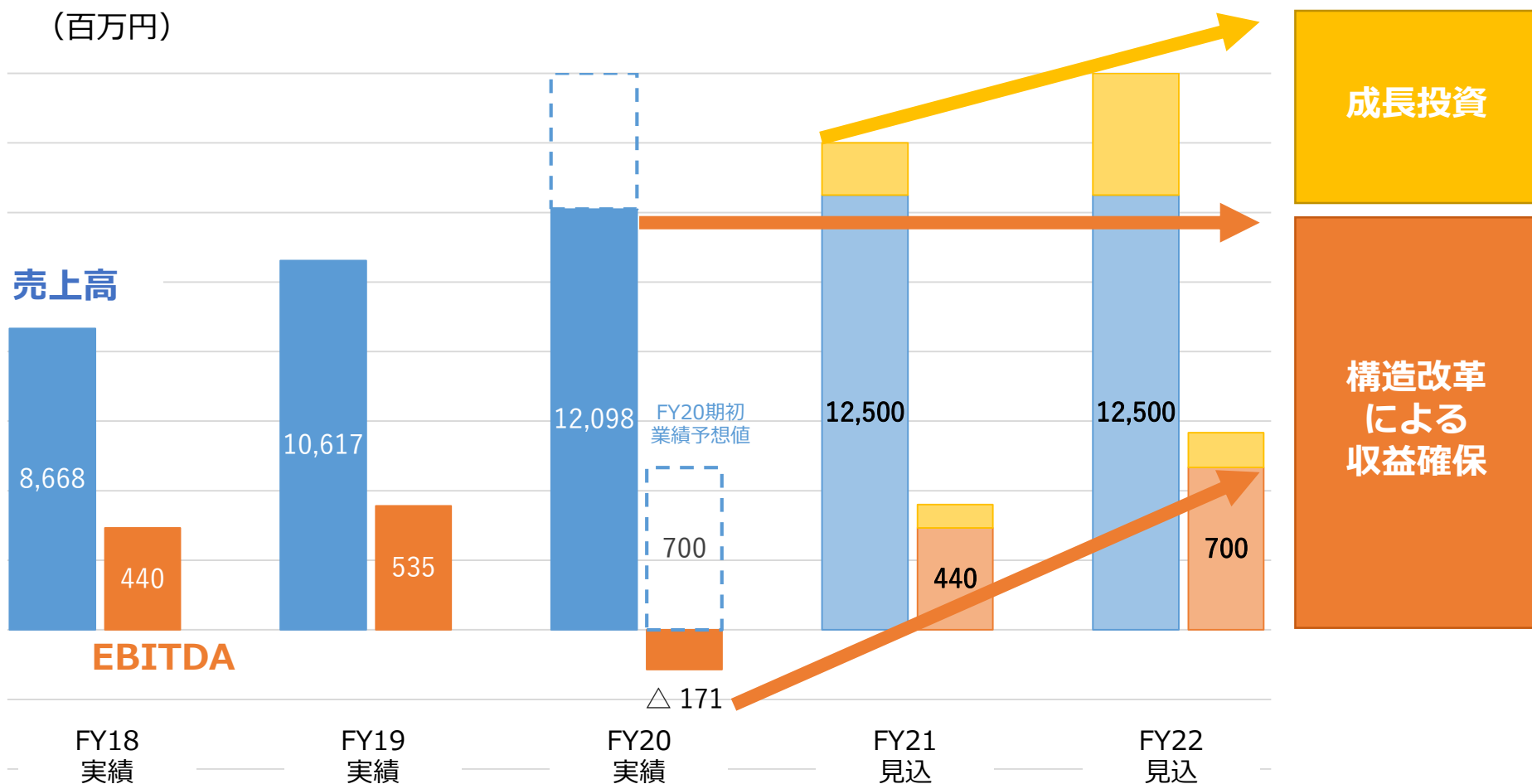




## ● Withコロナの事業戦略として

- ①売上高によらず構造改革により、FY22にEBITDA\*で7億円を目指す
- ②成長投資の好機ととらえ、DXを中心とした成長領域に投資

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA



## ①構造改革（レジリエンスプラン）

売上高が横ばいに推移したとしても、FY22にEBITDA\*7億円を実現するためには約8.7億円の収益増施策が必要。

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA

そのために、以下3つの施策を実施

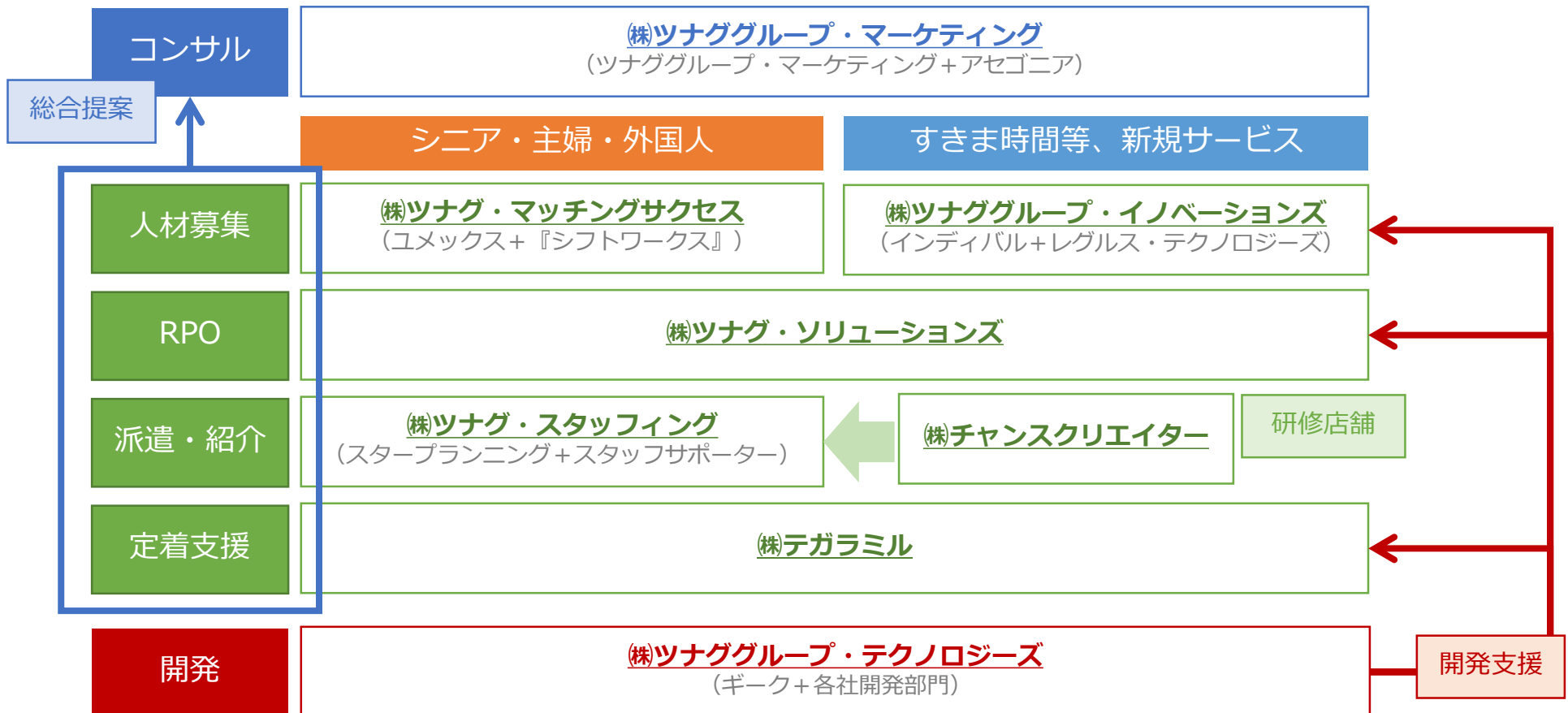
- I. 事業再編ならびに組織再編（0.5～1.5億円）
- II. 限界利益率の向上（3～5億円）
- III. 固定費の削減（3～5億円）

⇒FY21にて約6億円、FY22にて約9億円の、収益増効果を見込む

# ①構造改革（レジリエンスプラン）

## I. 事業再編ならびに組織再編

サービス領域ごとに、グループ会社を統合。間接部門を中心に経営効率を高めるとともに、ブランド統一によるシナジー効果の最大化を狙う。



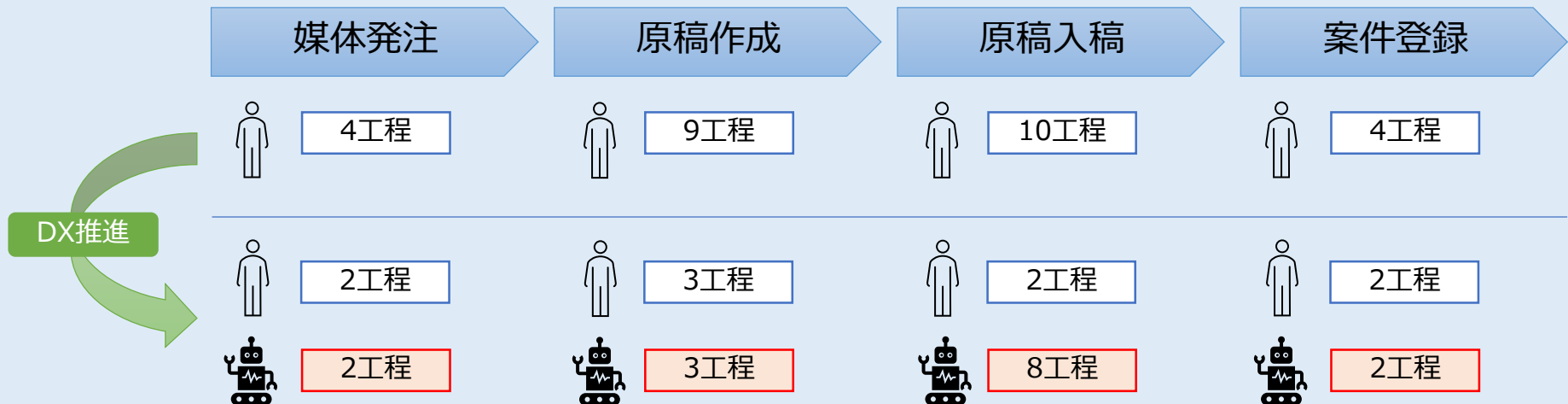
# ①構造改革（レジリエンスプラン）

## II. 限界利益率の向上

変動費のうち以下3点の効率向上を図ることにより限界利益率を向上

- ✓ 労働集約的業務のDX推進による生産性向上
- ✓ メディアの集客プロモーション効率の向上
- ✓ 開発外注費用の削減（＝内製化）による原価率低減

◆例：RPOにおけるDX推進例（発注～原稿作成代行フロー）



# ①構造改革（レジリエンスプラン）

## III. 固定費の削減

Withコロナ時代の新しい働き方、生産性向上のためのDX推進などを念頭に固定費の最適化を行う。

- ✓ オフィス費用／テレワークを活用したオフィス設計⇒**22.9までに床面積の半減**
- ✓ システム費用／**業務システムの統一**による費用削減と効率向上
- ✓ その他固定費／**間接業務の集約**による効率向上、オンライン活用での出張費用の削減、オフィス利用減にともなう関連費用減（複合機、交通費、福利厚生等）

20.4時点

オフィス床面積 1600坪  
賃料 約32百万円/月



21.4見込

オフィス床面積 960坪 (▲40%)  
賃料 約19百万円/月 (▲40%)

## ②成長投資

新型コロナにより、サービス様式、ビジネスプロセス、ワークスタイル等に変容が求められている状況を、成長投資の機会ととらえ、DXを中心とした成長が期待される領域に資本を投下する

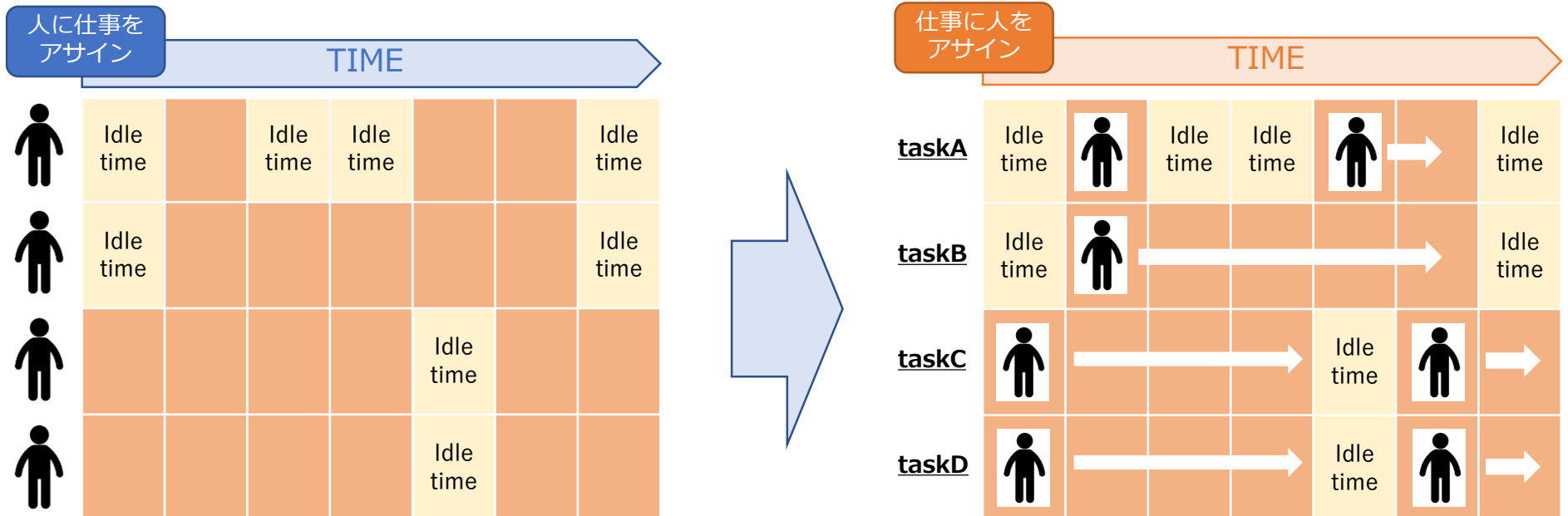
### テーマ

- I. 現場DX（仮称）
- II. 非接触マネジメント

## ②成長投資

### I. 現場DX（仮称）

- ✓ 流通・サービス業における生産性向上のために、店舗や倉庫などの現場において **必要な人材リソースを、これまでの『人数』ではなく、時間あたりの工数『人時』単位での可視化**を目的としたコンサルティングを展開。そのコンサルティングを基に職場毎のツールを開発し、その職場の人時生産性向上を狙う。
- ✓ また、その求人ニーズは、いわゆる **『すきま時間』でのニーズ**となり、その領域でのマッチングサービスであるグループ商材『ショットワークス』との接続だけでなく、昨今増えてきている短期単発バイトメディアとも接続する事で、コロナ以降顕在化している **『すきま時間市場』**において、網羅的・一気通貫なサービス提供を実現する。



## ②成長投資

### II. 非接触マネジメント

離職防止アプリ『**テガラみる**』は、スタッフと上長とのスタンプを用いたコミュニケーションにより、定着率を向上させるツール。

そのコミュニケーション機能を、**テレワーク下での非接触（オンライン）マネジメントツールとして活用ができる**として、**引き合いが増加**。

テレワーク活用が常態化する中、マネジメントツールとしての機能をより充実させる開発を行い、**拡販を図りたい**。

#### コロナ禍における非接触型マネジメントを実現するオンラインツール。

##### みえる

スマホで入力された部下の日々の心のコンディション変化が、一目でわかる。

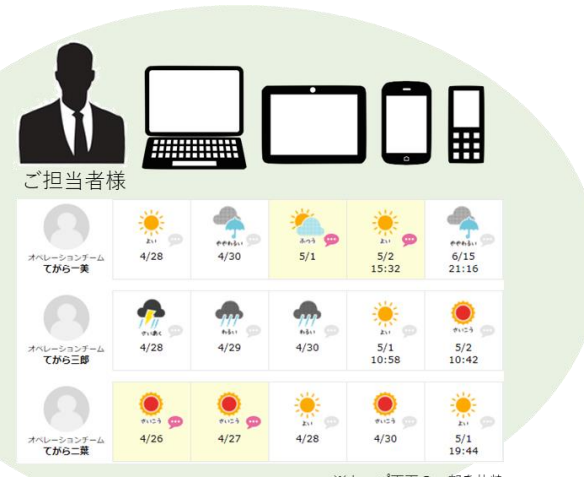


##### かんたん

部下の報告時間は1分。  
上司や管理者の確認は5秒で完了！！  
どちらも感覚的、簡単に操作ができる。

##### きづく

プッシュ通知機能でお天気が届けばリアルタイムでお知らせ。  
タイムリーなフォローが可能となる。



※トップ画面の一部を抜粋

##### つたわる

対面ではなかなか言えない。言うまでもない本音が、SNS感覚で呟ける。



FY21の業績予想は、

①構造改革によるレジリエンスプランのみ反映し、②成長投資による収益寄与は読み込まずに、売上高125億円、EBITDA\*4.4億円とする

※配当は現時点では、未定

(百万円)

	FY20	FY21	前年比 (差分)
売上高	12,098	12,500	+ 3.3% (+402)
EBITDA	▲171	440	- (+611)
配当	無配	未定	

\*営業利益にのれん/減価償却費等を加算した調整後EBITDA

# Appendix

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	520,120千円
所在地	東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル7F
代表者	代表取締役社長 米田 光宏
従業員数	615名/グループ合計（2020年9月30日現在）※正社員
上場市場	東京証券取引所 市場第一部／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ジョブズ)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・ソリューションズ設立

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）
2013年11月	株式会社テガラミルを子会社化
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
2016年8月	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	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
2019年4月	株式会社ツナググループ・ホールディングスに社名変更（純粋持株会社化）
2019年6月	ユメックス株式会社を子会社化
2019年10月	株式会社ツナググループ・マーケティング設立
2020年4月	株式会社GEEKを子会社化
2020年11月	株式会社ツナグ・スタッフィングを設立

# 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。

IR関係のご質問・お問合せは、こちらまでお願いいたします。

株式会社ツナググループ・ホールディングス／IR担当

TEL:03-3501-0279 (平日/11:00~17:00)

MAIL : [ir@tghd.co.jp](mailto:ir@tghd.co.jp)