

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 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)

できることは、まだある。



# INDEX

01 会社概要

02 Highlight

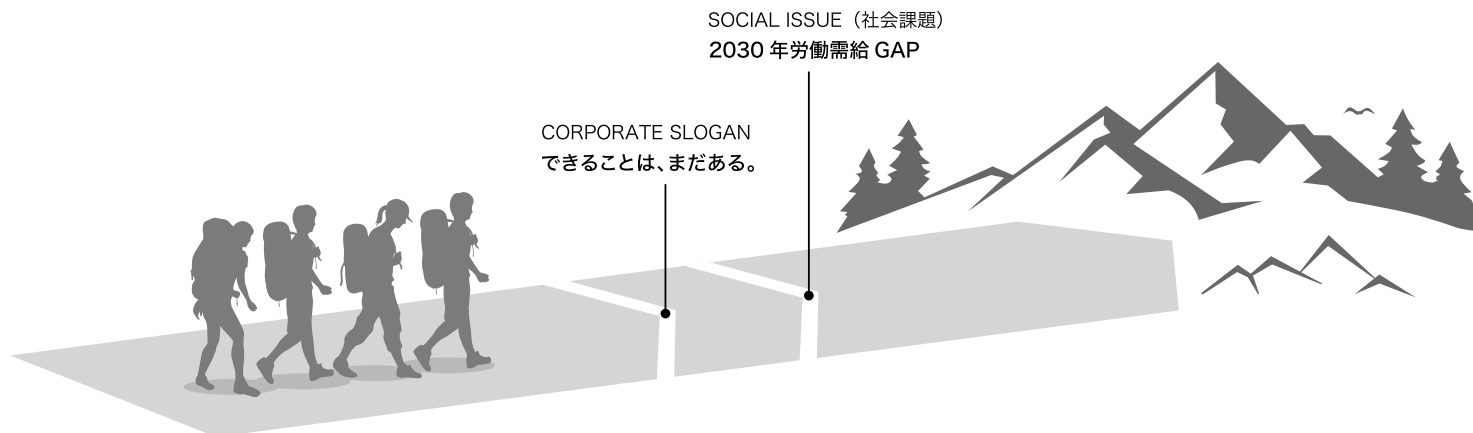
03 FY24 第3四半期業績

04 FY24 通期業績予想

05 成長戦略

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。

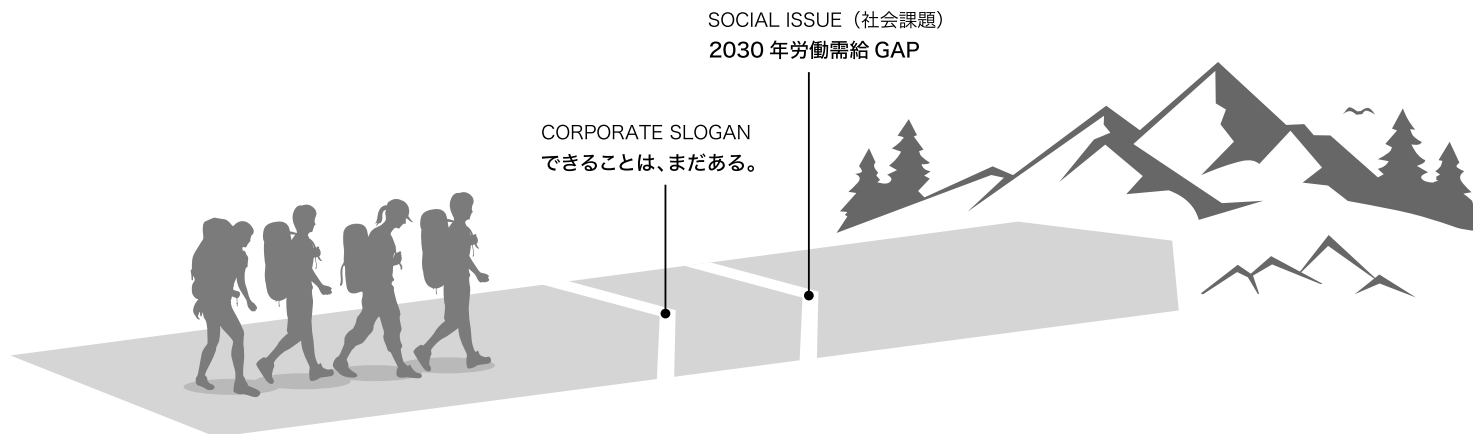


# 01

## 会社概要

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。

# About “Tsunagu”

私たちについて

## Our Mission

つなぐ、つなげる、つながる。

## Our Vision

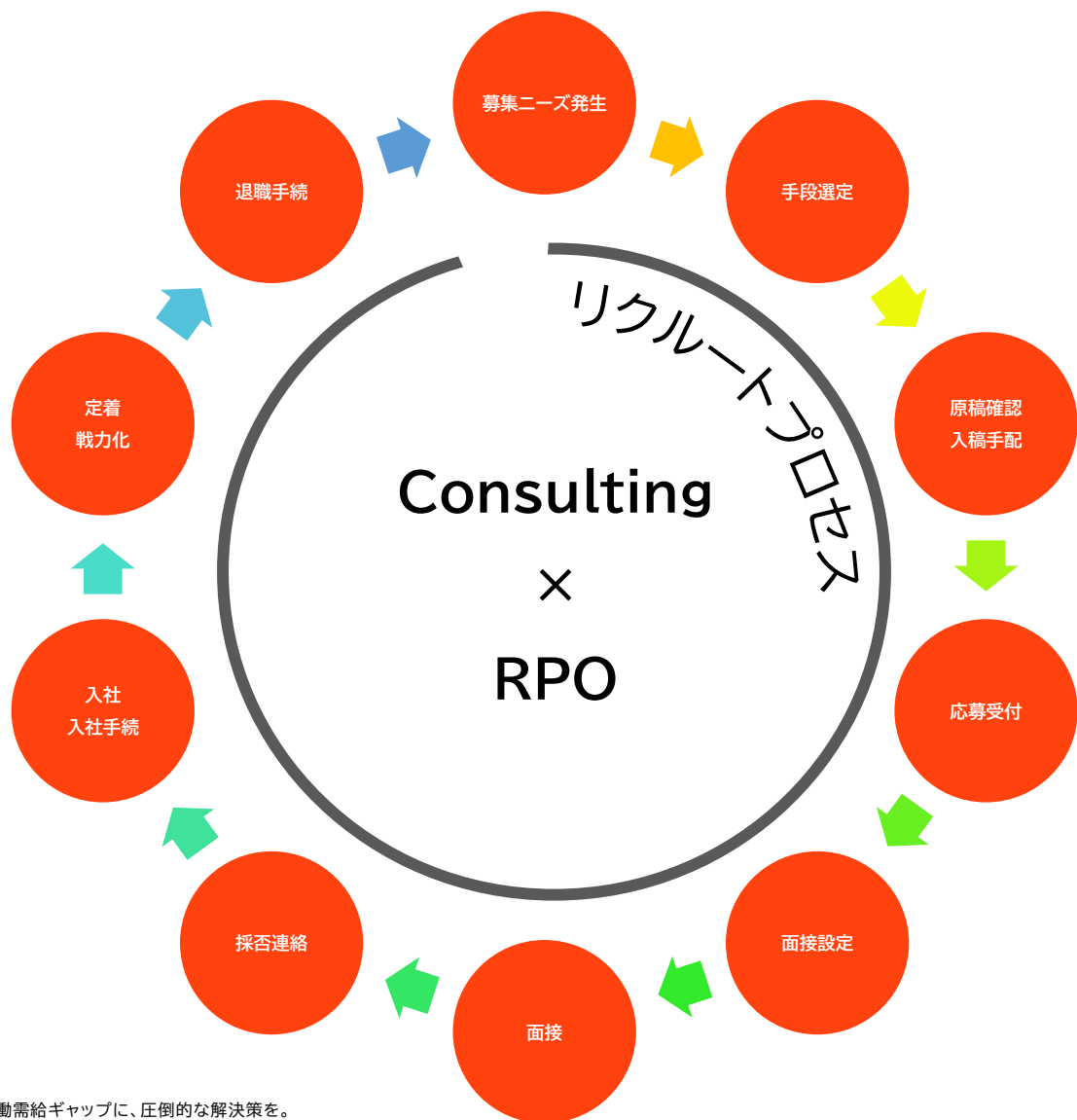
採用市場のインフラになる。

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。

# 事業概要



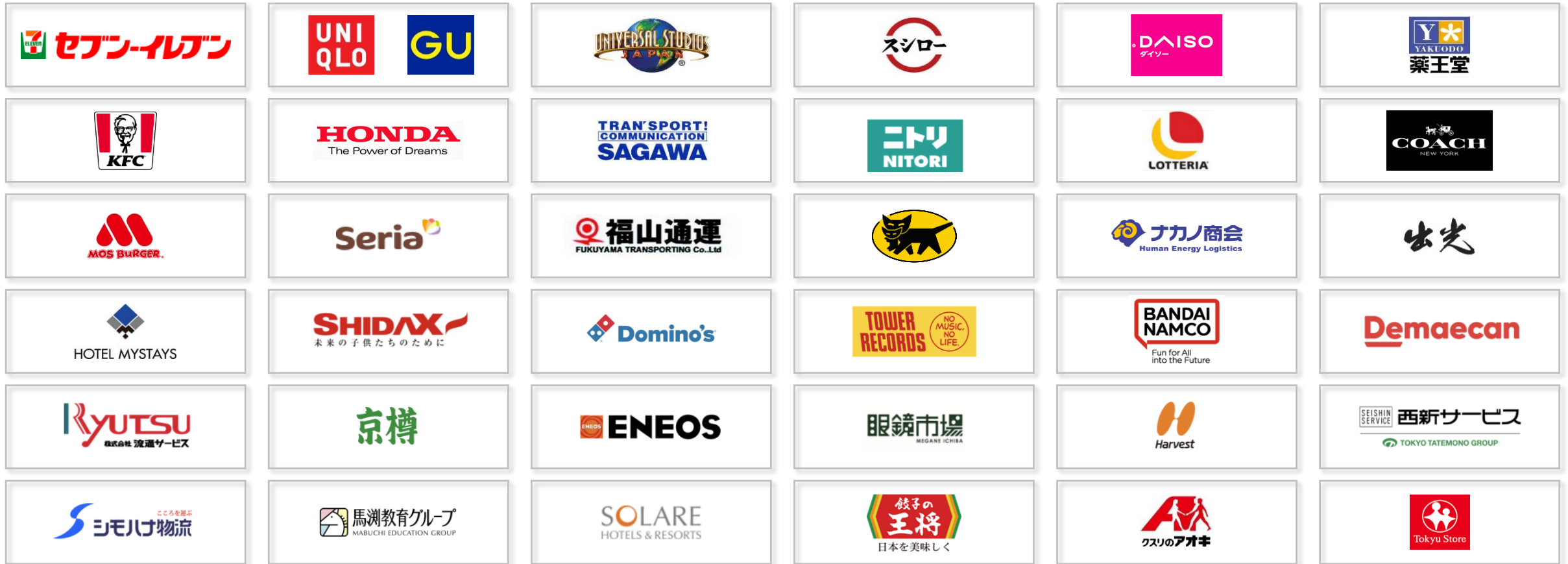
各業界トップクラス企業を中心に支援。  
蓄積した膨大なデータとノウハウ活用を  
「AIを含むテクノロジー」でさらに加速。

|                    |   |                     |
|--------------------|---|---------------------|
| 支援企業数              |    | <b>3,435</b> 社      |
| 支援拠点数              |    | <b>15.0</b> 万店舗・事業所 |
| 総送客数 <sup>*1</sup> |   | <b>206.5</b> 万人     |
| 総採用数 <sup>*1</sup> |  | <b>12.0</b> 万件      |

\*1 算出期間:2022年10月~2023年9月 当社を通じて顧客が獲得した総応募数、総採用数

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

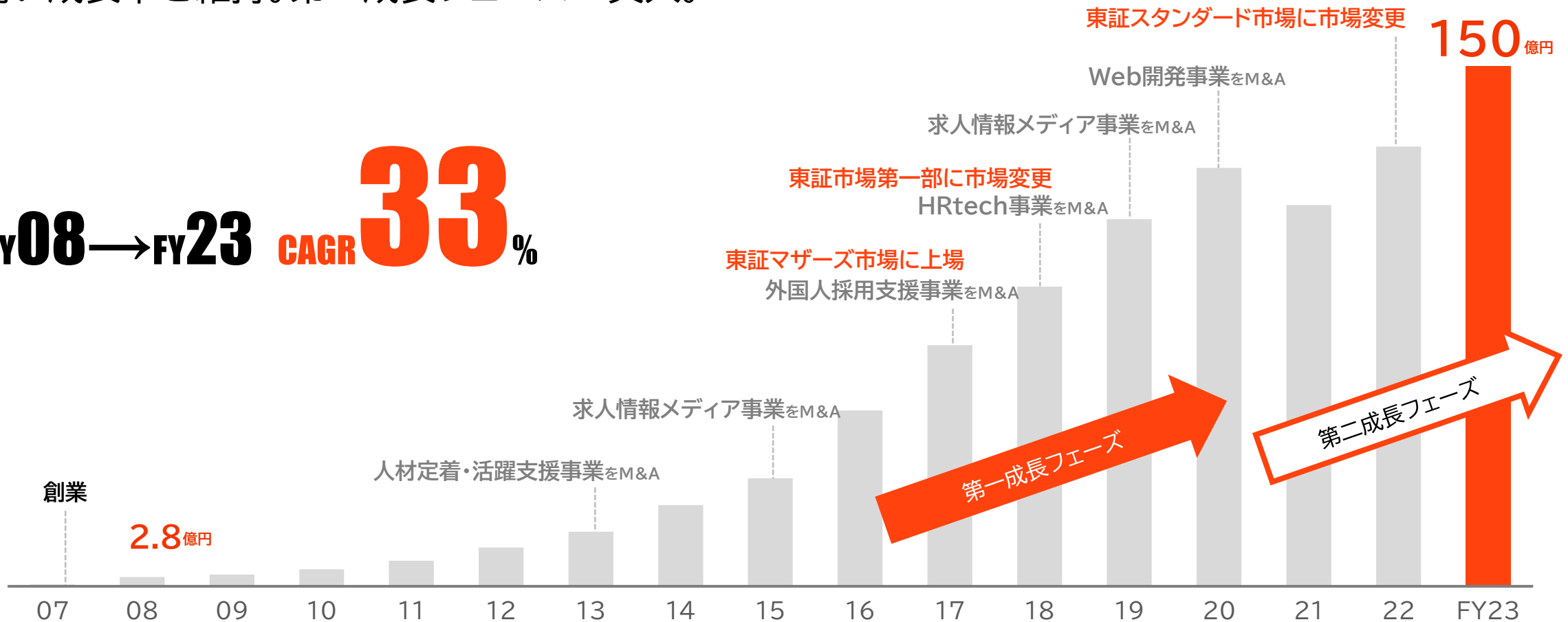
# 従業員1万人以上の企業の5社に1社が当社サービスを導入 <sup>\*1</sup>



# 事業沿革

事業を水平・垂直両面で拡大・統合させながら  
高い成長率を維持。第二成長フェーズへ突入。

FY08 → FY23 CAGR **33%**



# 会社概要

## 会社情報

設立 2007年2月

従業員数<sup>\*1</sup> 630名

資本金 70.2億円

\*1: 契約、パートタイム社員含む  
※ 2024年6月30日時点

## 経営陣

|              |       |
|--------------|-------|
| 代表取締役兼執行役員社長 | 米田 光宏 |
| 取締役          | 多田 斎  |
| 取締役          | 六川 浩明 |
| 取締役          | 中江 康人 |
| 常勤監査役        | 宮原 正雄 |
| 監査役          | 小山 貴子 |
| 監査役          | 北村 恵美 |
| 執行役員副社長      | 上林 時久 |



## 代表取締役兼執行役員社長 米田 光宏



1969年大阪府出身。  
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に着任。  
2007年アルバイトに特化したRPO(採用代行業務)を提供する株式会社ツナグ・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。当社代表取締役兼社長執行役員(現任)。

### 現任理事

スポットワーク協会代表理事  
一般社団法人セブングローバルリンケージ理事  
一般財団法人国際人材活躍支援機構理事



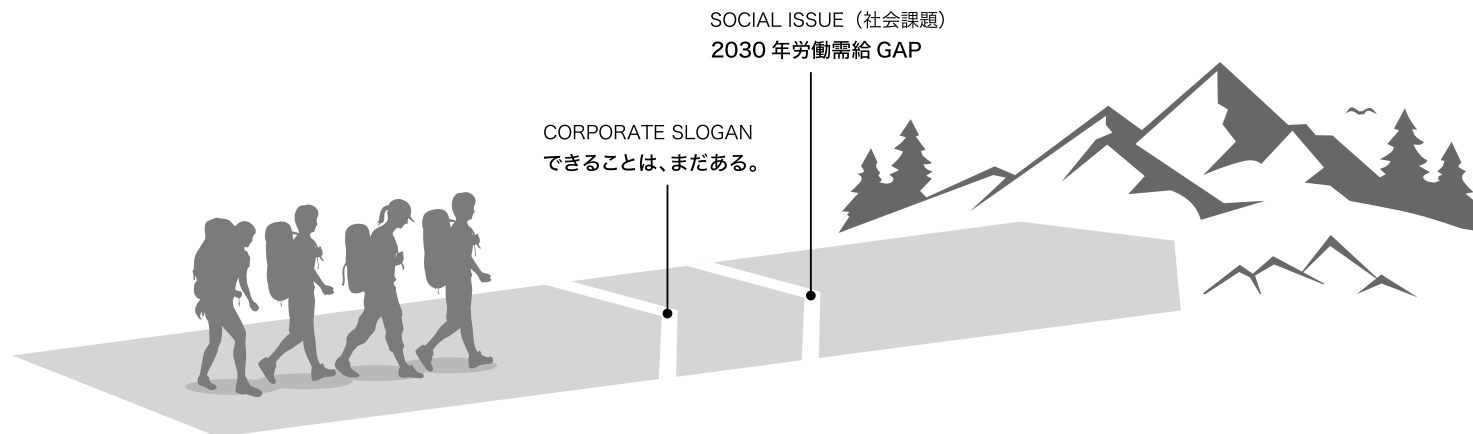


02

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。

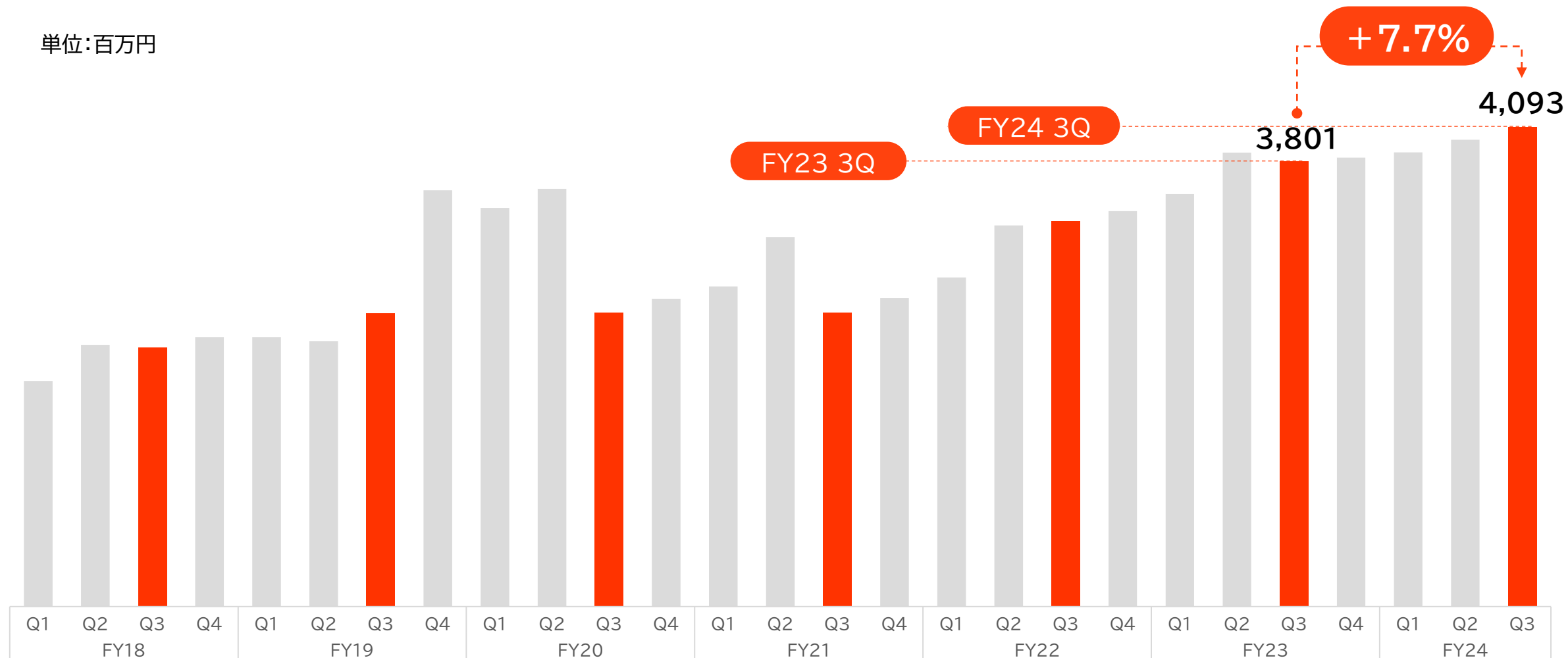
# ハイライト 2024年9月期 第3四半期業績

| (単位:百万円)                 | 2024年9月期<br>第3四半期会計期間 |       | 2024年9月期<br>第3四半期累計期間 |       |
|--------------------------|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
|                          | 実績                    | 前年比   | 実績                    | 前年比   |
| 売上高                      | 4,093                 | 7.7%  | 11,954                | 6.8%  |
| 売上総利益                    | 1,744                 | 6.3%  | 5,258                 | 5.7%  |
| 営業利益                     | 135                   | 3.1%  | 542                   | 39.9% |
| 営業利益率                    | 3.3%                  | —     | 4.5%                  | —     |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>四半期純利益 | 140                   | 65.2% | 472                   | 85.4% |

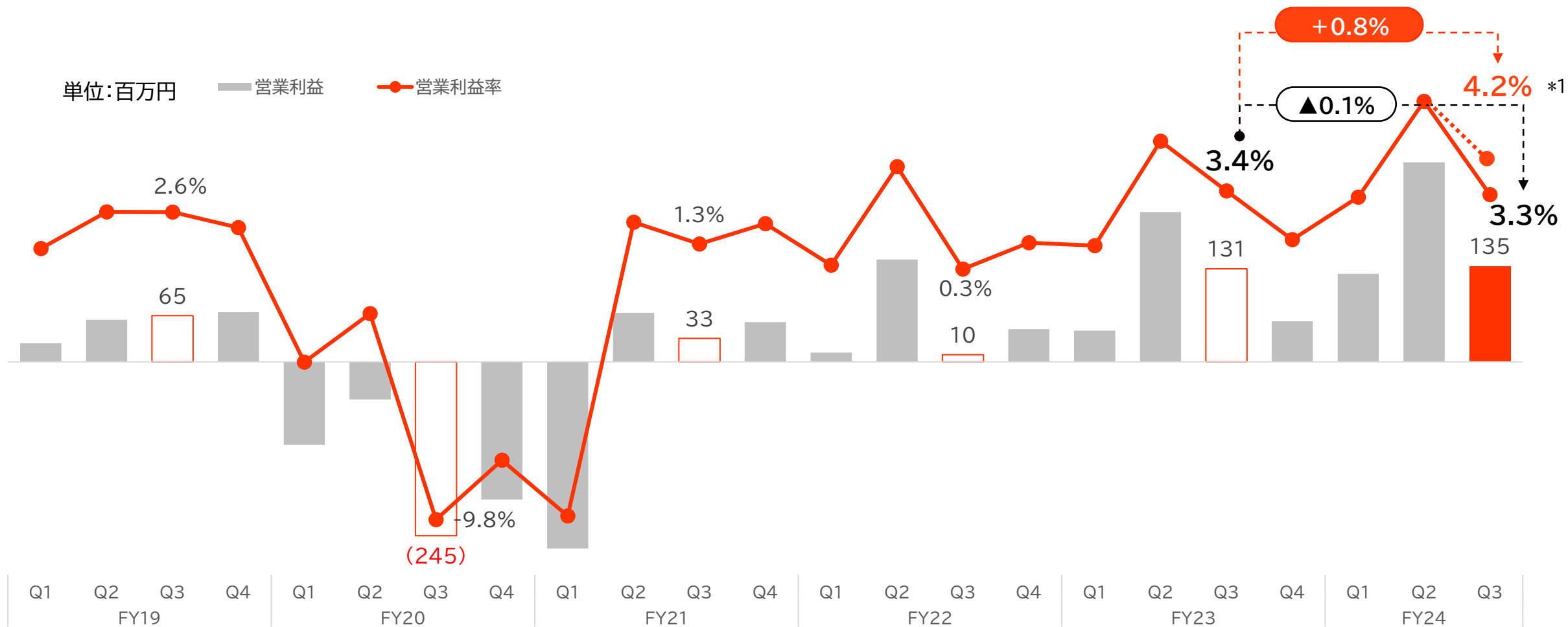
## 第3四半期会計期間 過去最高売上・利益更新

# 四半期の最高売上および7期連続3Q最高売上を更新。成長を継続中。

単位:百万円



# 3Q過去最高をマーク。本社移転に伴う一時費用影響を除くと利益率も上昇。

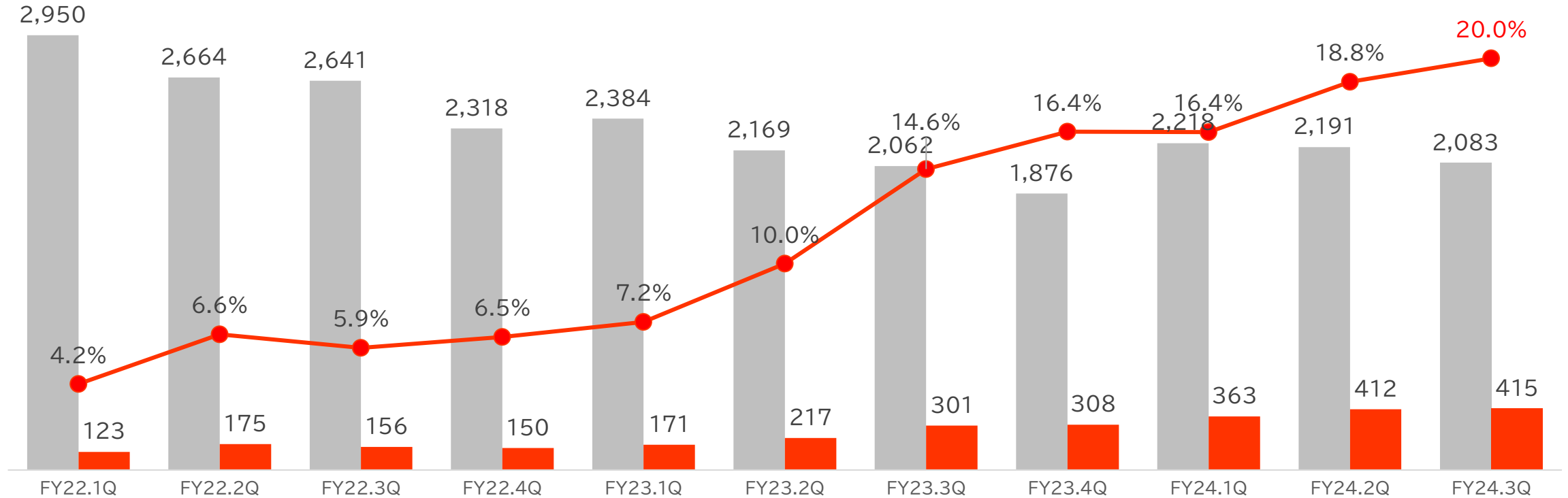


# ハイライト 2024年9月期 ROIC 四半期推移

営業利益額向上及び投下資本適正化により、四半期前倒しで当期目標20%を達成。

単位:百万円

■ 投下資本 \* ■ NOPAT \* ● ROIC



\*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

\*投下資本は給与等の立替金などを考慮し流動資産及び流動負債が妥当と判断し変更

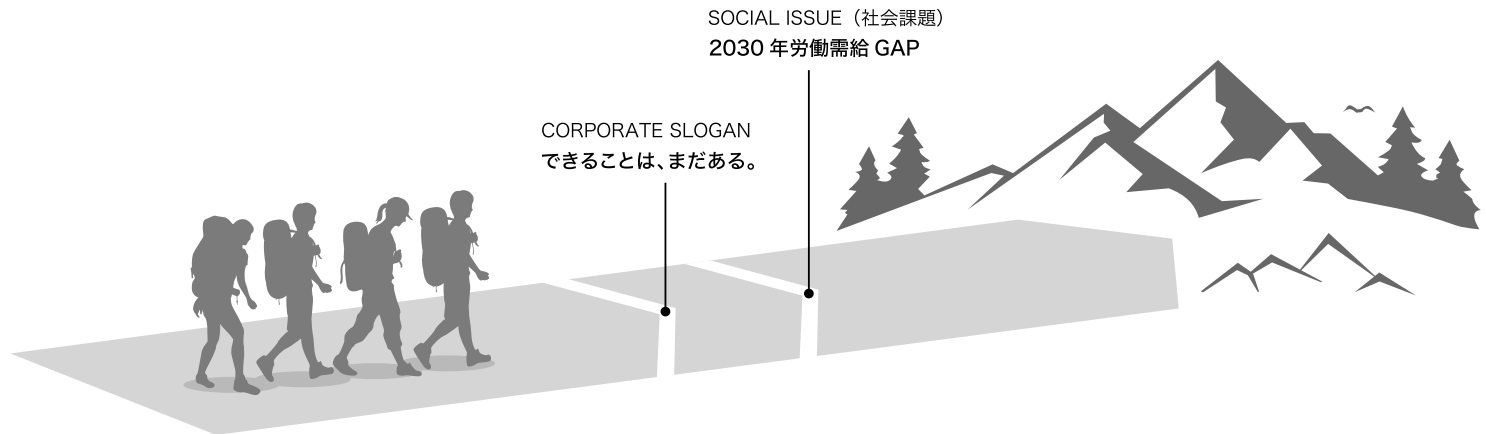


03

FY24  
第3四半期業績

VISION 目指す姿

採用市場のインフラになる



CORPORATE SLOGAN  
できることは、まだある。

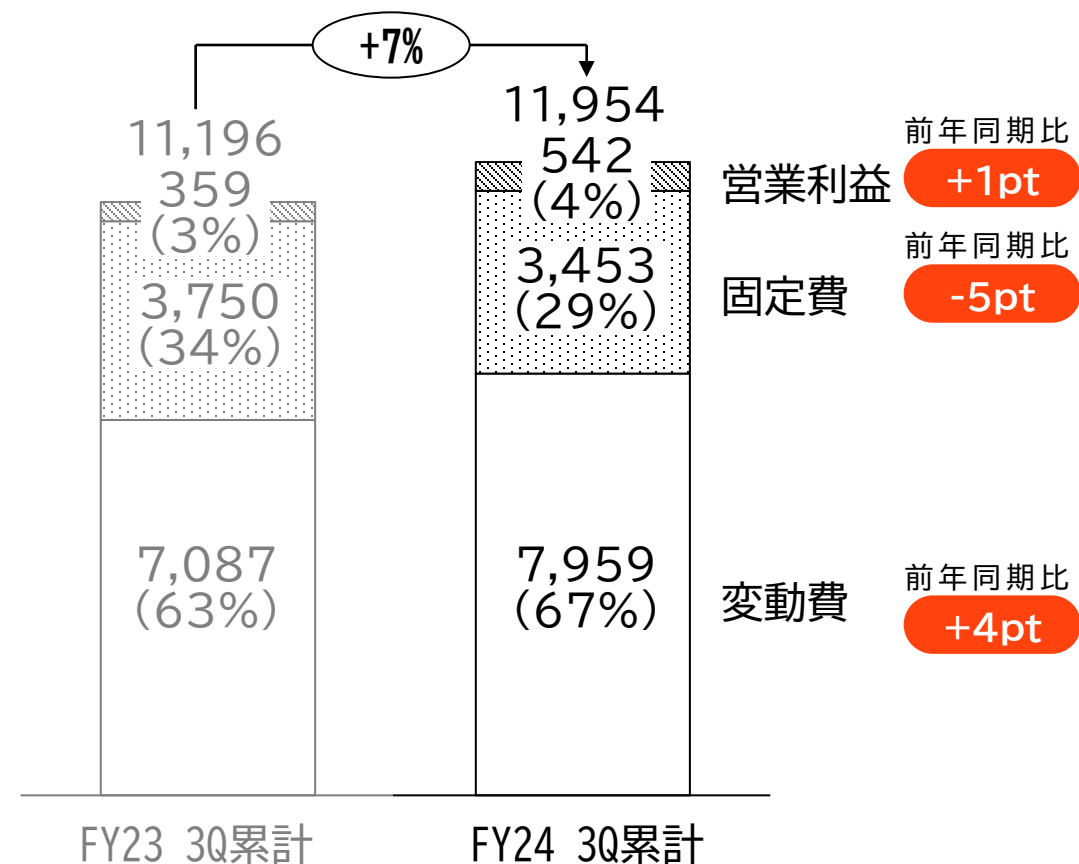
SOCIAL ISSUE (社会課題)  
2030年労働需給GAP

MISSION 存在意義

つなぐ、つなげる、つながる。

売上成長とともに変動費化を進めることにより収益性を更に改善。

| (単位:百万円) | 2024年9月期<br>第3四半期累計 | 前年同期比 |        |
|----------|---------------------|-------|--------|
|          |                     | 増減額   | %      |
| 売上高      | 11,954              | +765  | +6.8%  |
| 売上総利益    | 5,258               | +284  | +5.7%  |
| 営業利益     | 542                 | +155  | +39.9% |
| 営業利益率    | 4.5%                | +1.1% | -      |
| 経常利益     | 540                 | +144  | +36.5% |
| 経常利益率    | 4.5%                | +1.1% | -      |



## セグメント別業績

両セグメントとも順調に売上増。前期に続き派遣領域が売上伸長。

| 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<br>百万円  | FY23<br>3Q<br>累計実績 | FY24<br>3Q<br>累計実績 | 前年同期比 |      | 単位<br>百万円                            | FY23<br>3Q<br>累計実績 | FY24<br>3Q<br>累計実績 | 前年同期比 |     | 単位<br>百万円              | FY24<br>3Q<br>累計実績 |
|  |                    |                    | 増減額   | %    |                                      |                    |                    | 増減額   | %   |                        |                    |
| 売上高  | 8,849              | 9,372              | 522   | 6%   | 売上高                                  | 2,573              | 2,839              | 265   | 10% | 売上高                    | 492                |
| セグメント利益  | 452                | 907                | 455   | 100% | セグメント利益                              | -47                | -61                | -13   | -   | セグメント利益                | -303               |

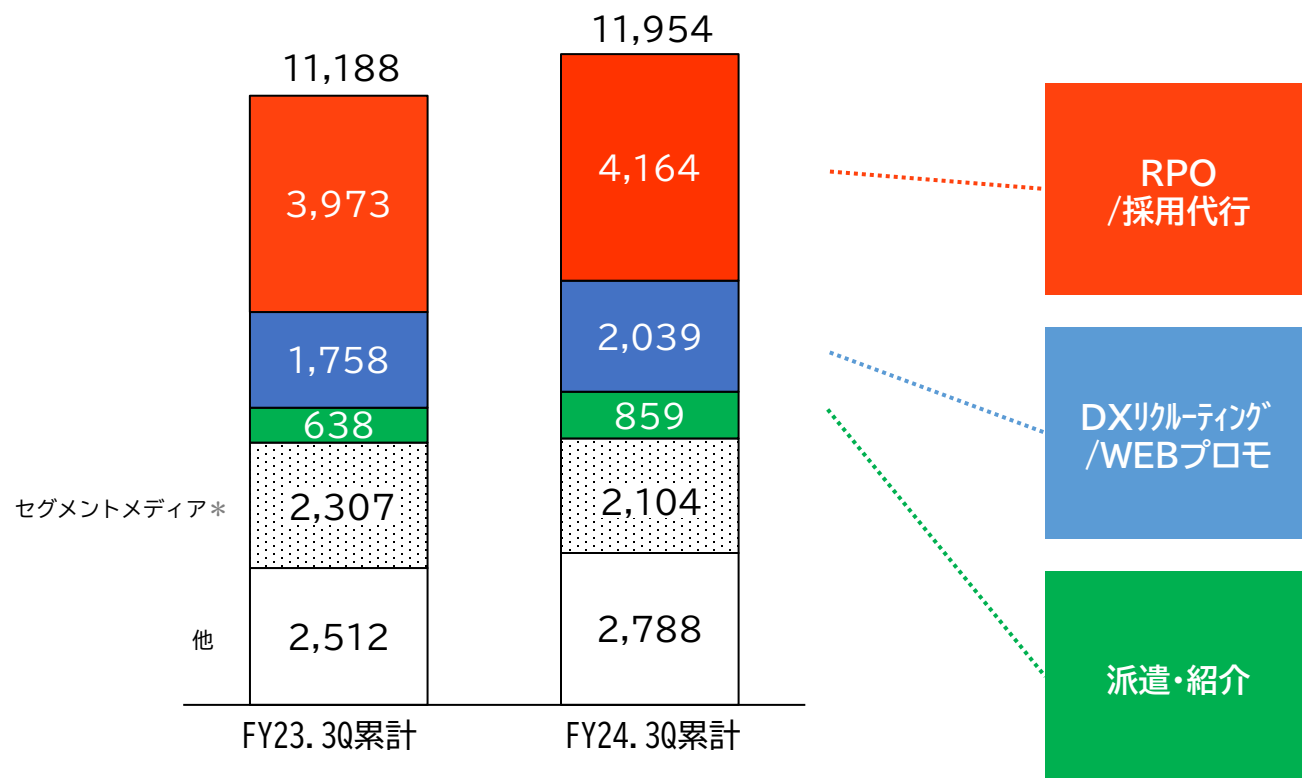
※グループ運営事業、管理業務受託事業等が含まれます



# 主要事業はいずれも継続的な成長を実現。

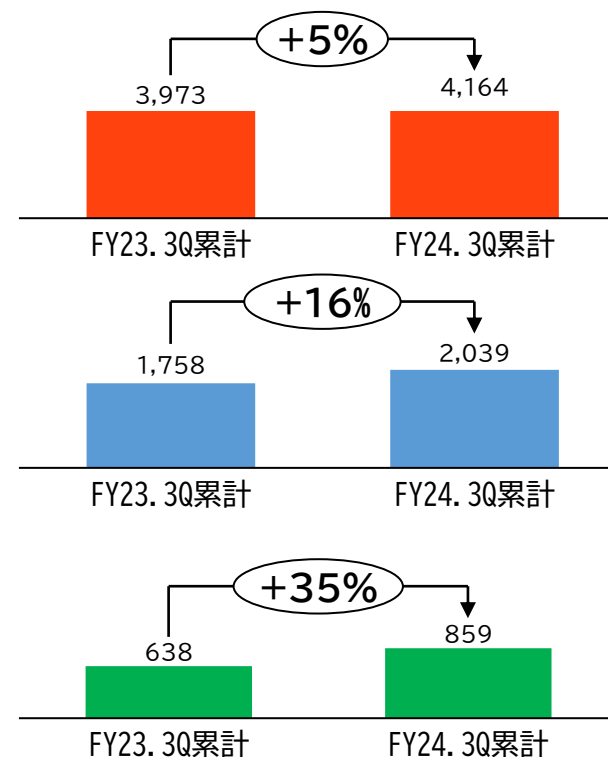
主要領域売上推移

単位：百万円



主要事業売上推移

売上(百万円)



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。 \*セグメントメディア:ショットワークス、はた楽求人ナビ、ユメックスネットなど

# 貸借対照表と自己資本比率

自己資本比率は安定して30%超え。短期借入金増は新オフィスの敷金影響。

2023年9月末時点

2024年6月末時点

5,522百万円

4,553百万円

流動資産 2,875

現金及び預金 813  
売掛金 1,473  
その他 589

流動負債 2,209

買掛金 454  
未払金 657  
短期借入金 150  
その他 948

固定負債 711

固定資産 1,678

有形固定資産 191  
無形固定資産 1,168  
その他 319

純資産 1,633

流動資産 3,763

現金及び預金 1,257  
売掛金 1,854  
その他 652

流動負債 2,996

買掛金 413  
未払金 863  
短期借入金 603  
その他 1,117

固定負債 487

固定資産 1,759

有形固定資産 148  
無形固定資産 1,002  
その他 609

純資産 2,039

株主資本 1,938  
その他 101

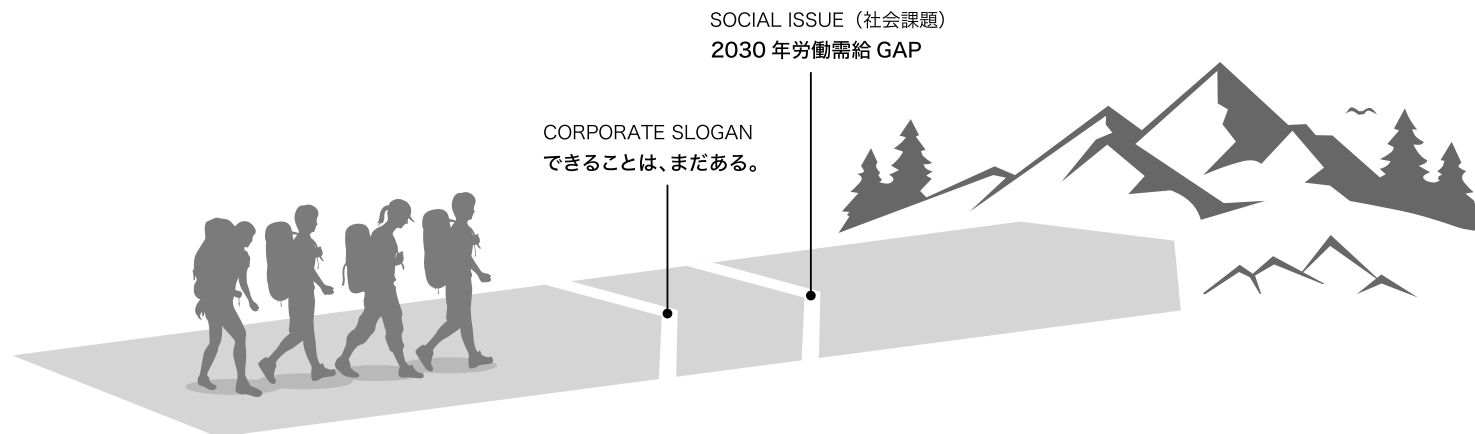
自己資本比率  
35.1%

04

FY24  
通期業績予想

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。

## 2024年9月期 通期業績予想

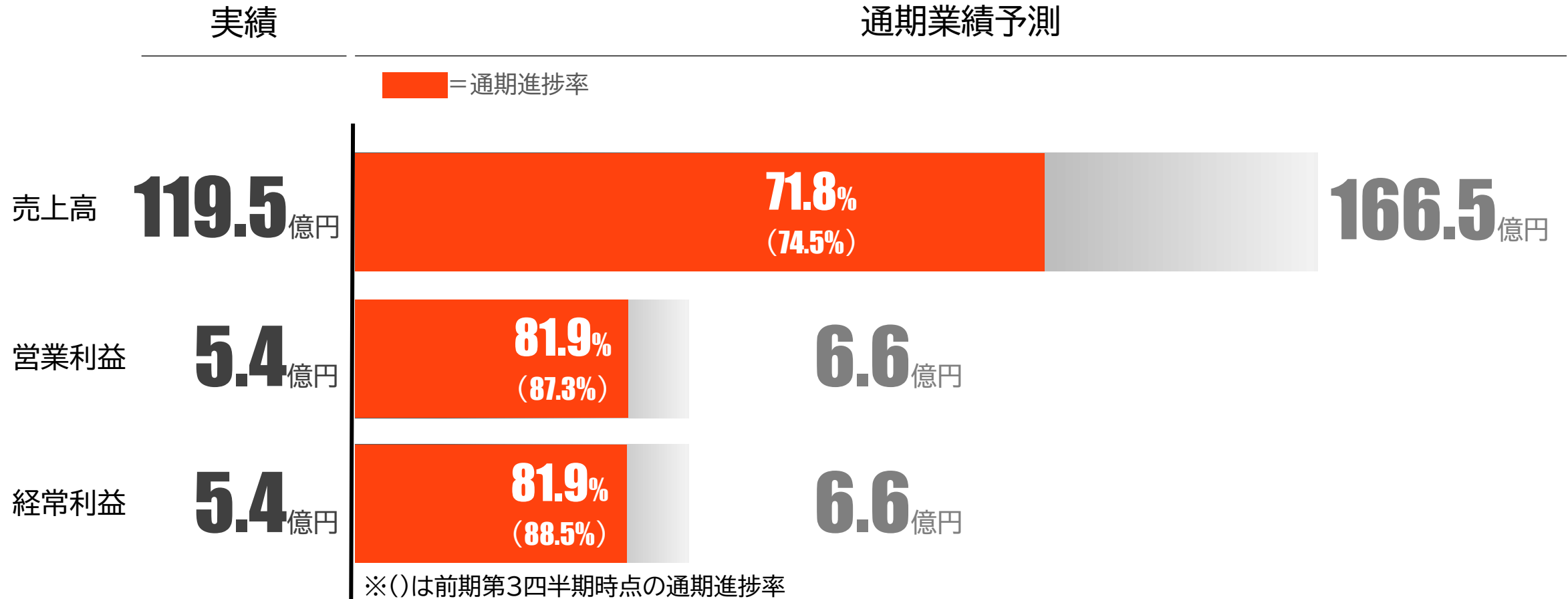
| 単位<br>百万円 | FY23 通期<br>実績 | FY24 通期<br>業績予想 | 前年比    |        |
|-----------|---------------|-----------------|--------|--------|
|           |               |                 | 増減額    | %      |
| 売上高       | 15,027        | 16,650          | +1,523 | +10.1% |
| 売上総利益     | 6,651         | —               | —      | —      |
| 営業利益      | 443           | 662             | +218   | +49.3% |
| 営業利益率     | 3.0%          | 4.0%            | +1.0%  | —      |
| 経常利益      | 447           | 662             | +214   | +47.9% |
| 経常利益率     | 3.0%          | 4.0%            | +1.0%  | —      |

# 通期業績予想 据え置き<sup>\*1</sup>

\*1:業績に影響がある場合は早急に修正を実施いたします

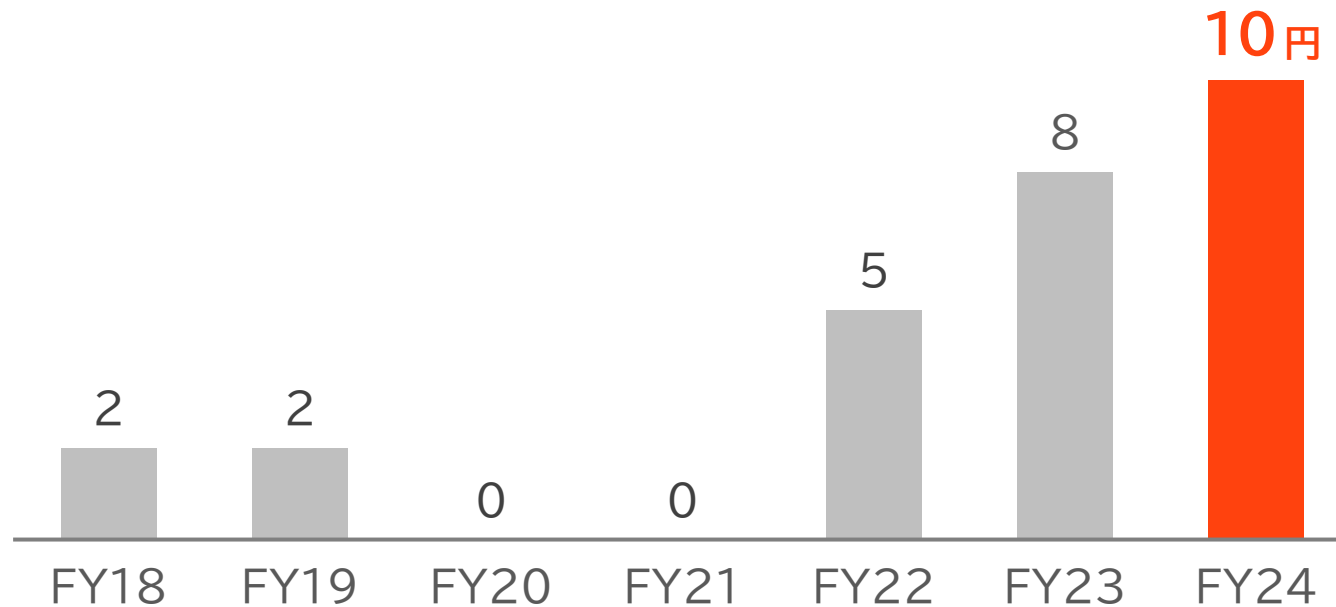
# 通期売上高・利益予想に対する進捗

進捗は概ね順調。売上は前期同等、利益は移転費用影響があるものの順調に推移



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、配当を増やしていくことを目指します。

### 一株あたりの配当金



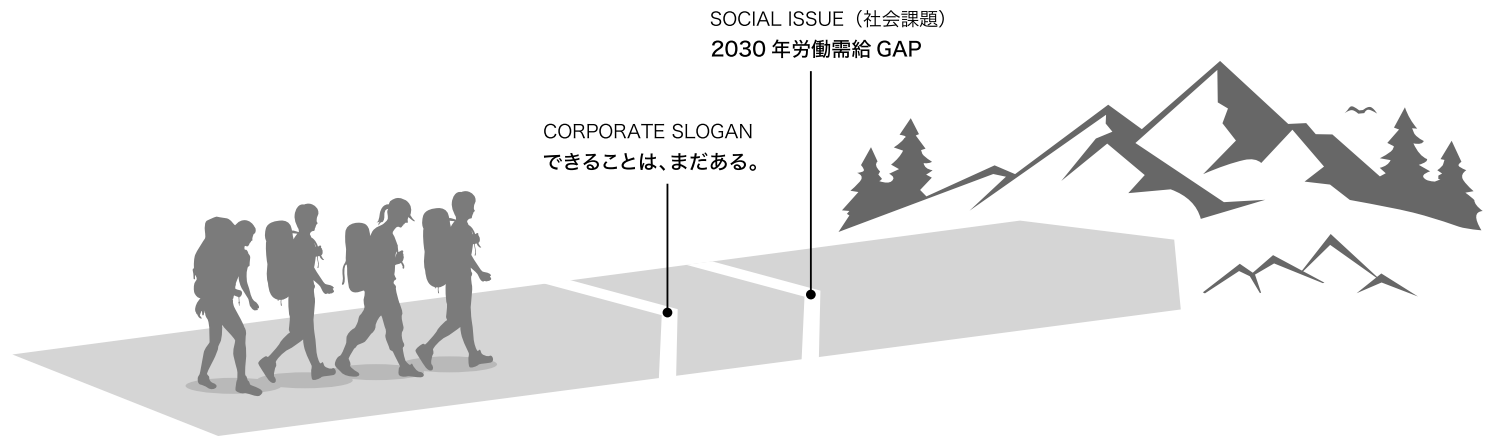
2024年9月期は  
一株あたり**10**円を予定

05

成長戦略

VISION 目指す姿

採用市場のインフラになる

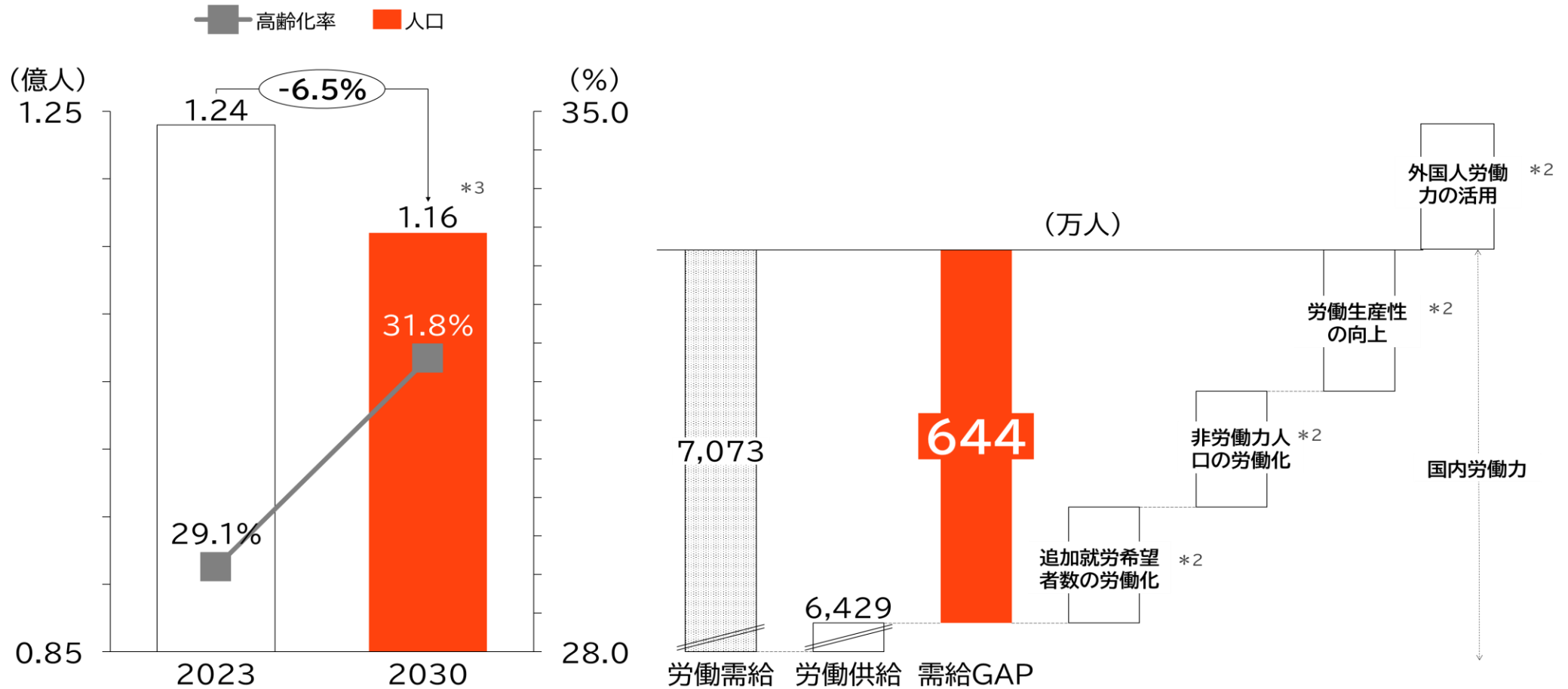


MISSION 存在意義

つなぐ、つなげる、つながる。

# 解決すべき社会課題について

## 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

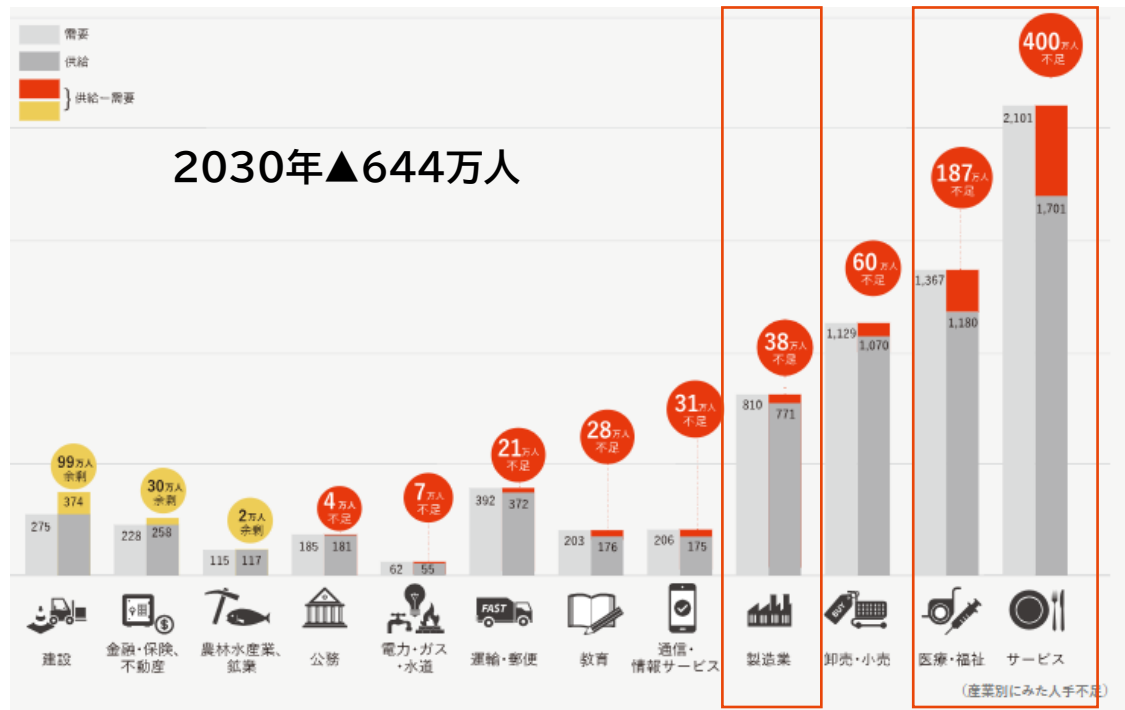
日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。



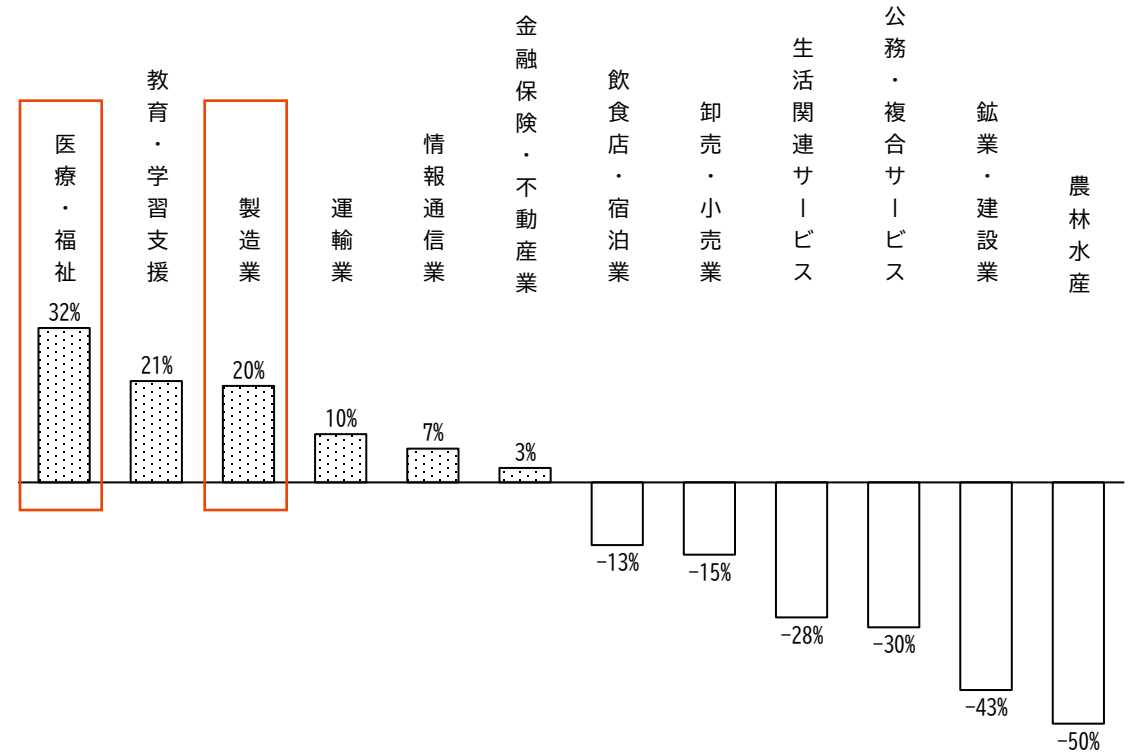
# 前提となる市場環境

## 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



### 各産業の割合の変化率(2020年→2050年)



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)

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

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。

# 成長戦略

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。

**FY24** 業務提携等 **8** 件

※資本業務提携・株式取得含む

提供ソリューションの拡大

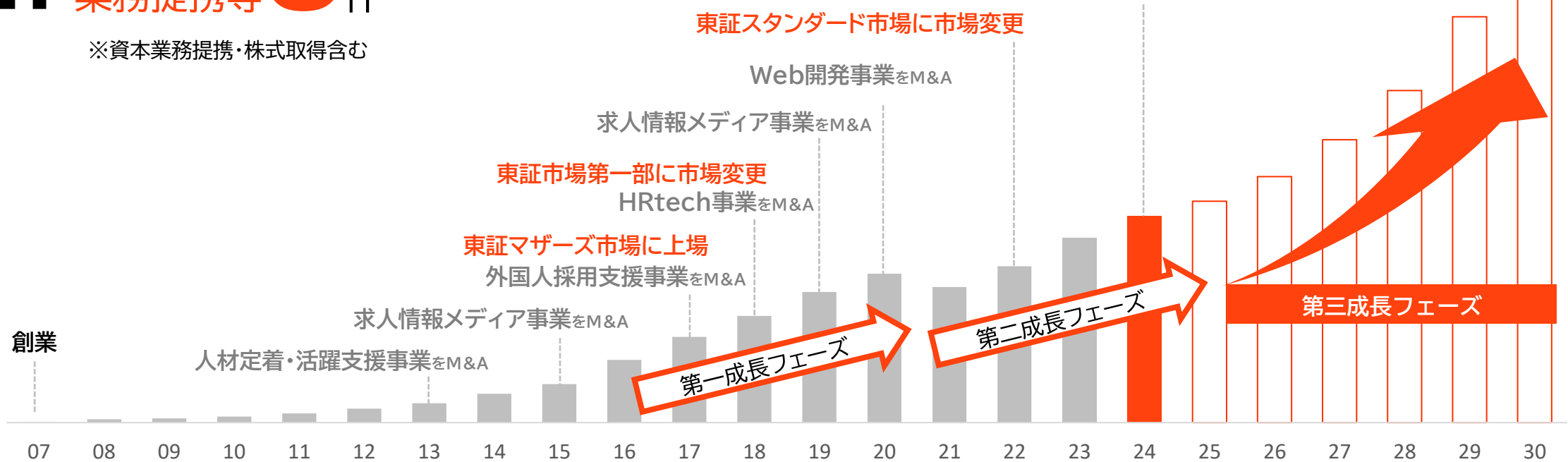
対象産業の拡大

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キャリアをM&Aなど



# FY24 業務提携・M&A実施一覧

## 業務提携・M&A等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 ソリューション
- ✔ 2024.01 ジェイフロンティアとの業務提携 対象産業
- ✔ 2024.03 ツナググローバルスカラシップ設立 ソリューション
- ✔ 2024.04 セレブレインとの業務提携 ソリューション
- ✔ 2024.04 IMSとの業務提携 ソリューション
- ✔ 2024.05 Helteへの追加出資 ソリューション
- ✔ 2024.05 NISSOホールディングスとの資本業務提携 対象産業
- ✔ 2024.07 AIGATEキャリアの全株式取得 対象産業



## 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。