

できることは、まだある。

2024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)



TSUNAGU GROUP
H O L D I N G S Inc.



INDEX

01 Highlight

02 2024年9月期 第1四半期業績

03 2024年9月期 通期業績予想

04 事業概要



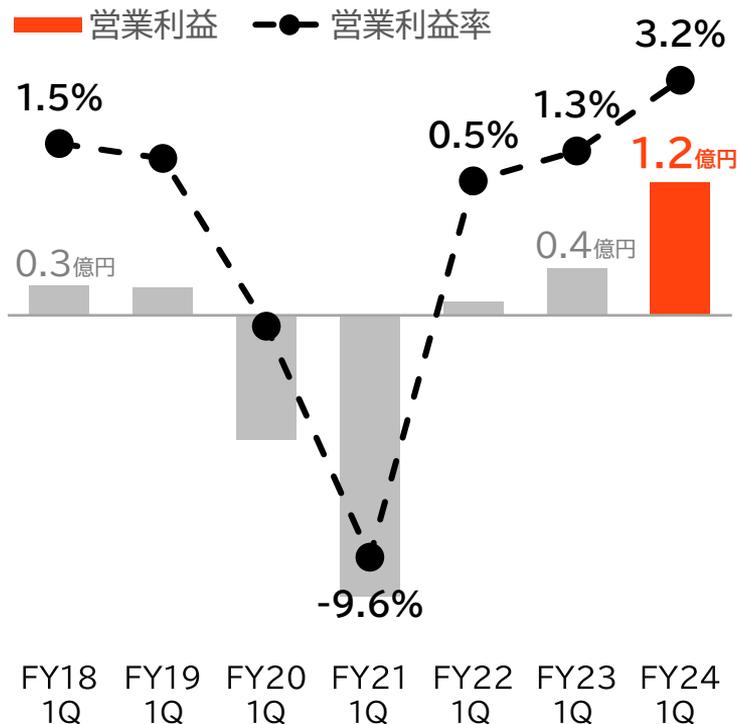
01 Highlight

(単位:百万円)	2024年9月期 第1四半期 実績	前年比	
		増減額	%
売上高	3,875	+358	+10%
売上総利益	1,739	+82	+5%
営業利益	124	+81	+190%
営業利益率	3.2%	+2.0%	-
経常利益	123	+80	+188%
経常利益率	3.2%	+2.0%	-

想定を超える好発進

- 増収 大幅増益
- 売上高 +10%
- 営業利益 約3倍

ハイライト 2024年9月期 第1四半期 営業利益推移



収益性が飛躍的改善

- 1Q過去最高額・率
- 固定費比率 改善
- 変動費比率 改善

ハイライト 2024年9月期 第1四半期 KPI進捗

EVAスプレッド*1

8.6%

(前期比: +9.2%)

ROIC*2

16.4%

(前期比: +9.2%)

自己資本比率

32.0%

(前期比: +2.7%)

売上高

38.7億円

(前期比: +10.2%)

社数

* 営業支援システムの導入と販売管理システムを統合により、データクレンジングと名寄せを実施中の為、前期比較を実施せず。

2,220社

ARPU

1,745千円

(前期比: 75%)

- KPI前年プラス
- ROIC 大幅向上
- ARPU 大幅向上

* 1: WACCの計算には月次5か年のβ値と10年国債をリスクフリーレートとして採用し計算

* 2: 当期から運転資本を流動資産(現預金除く) - 流動負債(借入金除く)を使用

ハイライト 2024年9月期 通期業績予想と進捗

	通期業績	前年比 (%)	重点施策 ①	進捗
売上高	165.5 億円	+10%	営業基盤整備	7
通期進捗率		23%	SFA導入・顧客データ統合・ナレッジマネジ	
営業利益	6.6 億円	+49%	人材育成・採用	4
通期進捗率		19%	専門性を高める育成・タレントマネジ・採用	
			事業開発	5
			新規事業開発・事業育成・CVC・M&A	

2024年7月

中央区銀座7丁目へオフィス増床・移転・統合

銀座・新橋・日比谷駅各駅から徒歩4分程度の利便性高いオフィスビルの2フロア(計2,249㎡)にオフィスを増床・移転・統合することで、成長戦略である選択と集中をさらに加速させ、働く環境整備と円滑なコミュニケーションによる生産性向上を実現します。 *通常予算に加え、別途成長投資を今期予算に織り込み済み

通期業績予想 据置^{*1}

- 1Q進捗 順調
- 重点施策進捗 順調
- 成長投資進捗 順調

*1:通期業績予想に修正がある場合は早急に修正開示を実施いたします

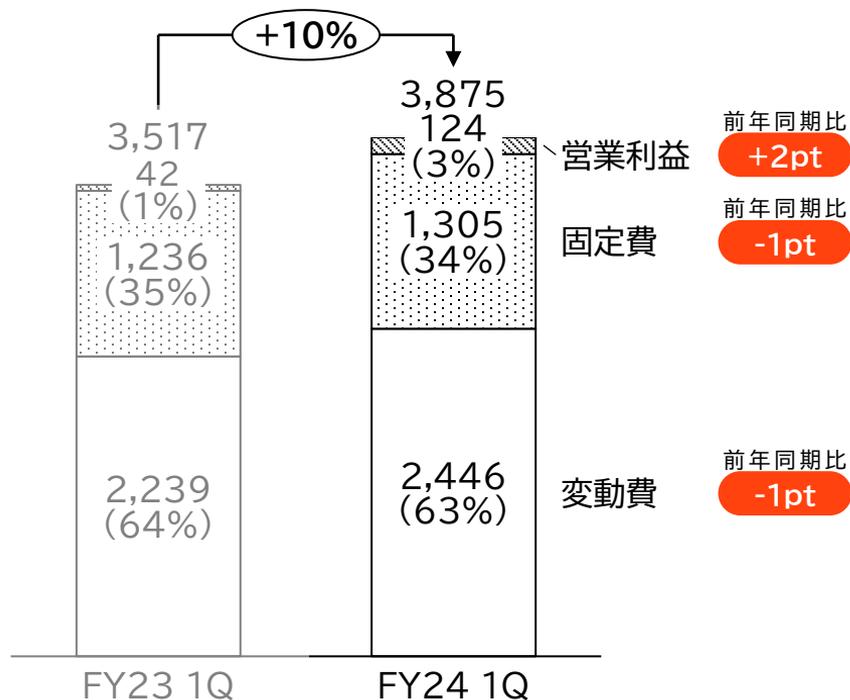
02

2024年9月期 第1四半期業績



売上2ケタ成長と収益構造の改善により増収・大幅増益でFY24好発進。

(単位:百万円)	FY24 1Q 実績	前年同期比	
		増減額	%
売上高	3,875	+358	+10%
売上総利益	1,739	+82	+5%
営業利益	124	+81	+190%
営業利益率	3.2%	+2.0%	-
経常利益	123	+80	+188%
経常利益率	3.2%	+2.0%	-



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。

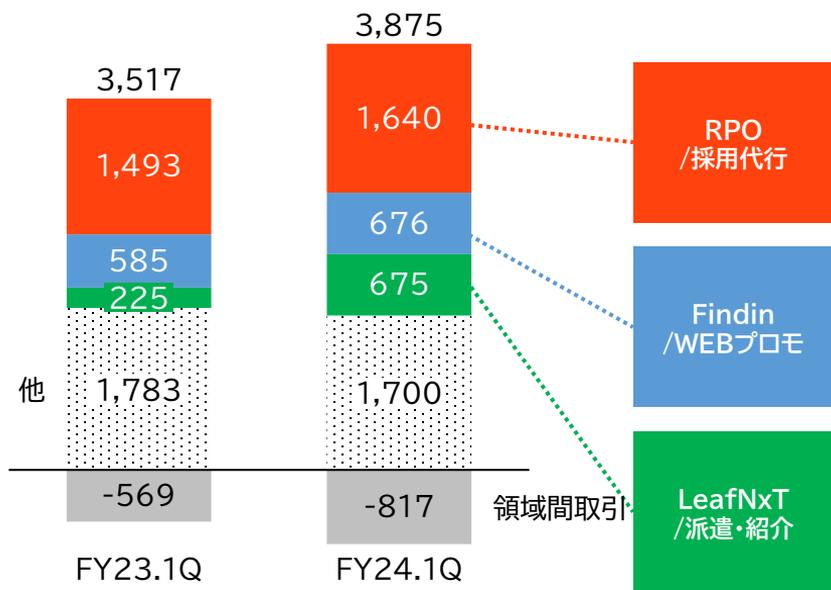
ヒューマンキャピタル事業					スタッフィング事業					その他	
対象領域：RPO（採用代行・採用コンサルティング）、DXリクルーティング、セグメントメディア、その他					対象領域：派遣・紹介、コンビニ（派遣スタッフの研修店舗を兼ねた店舗運営）					本社部門所管のその他の利益を獲得する事業活動	
単位 百万円	FY23 1Q 実績	FY24 1Q 実績	前年同期比		単位 百万円	FY23 1Q 実績	FY24 1Q 実績	前年同期比		単位 百万円	FY24 1Q 実績
			増減額	%				増減額	%		
売上高	2,822	3,052	230	8%	売上高	788	950	162	21%	売上高	475
セグメント利益	70	39	-31	-44%	セグメント利益	-35	-27	-8	-	セグメント利益	112

*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2ケタ成長を実現。大規模企業集中でARPU向上。

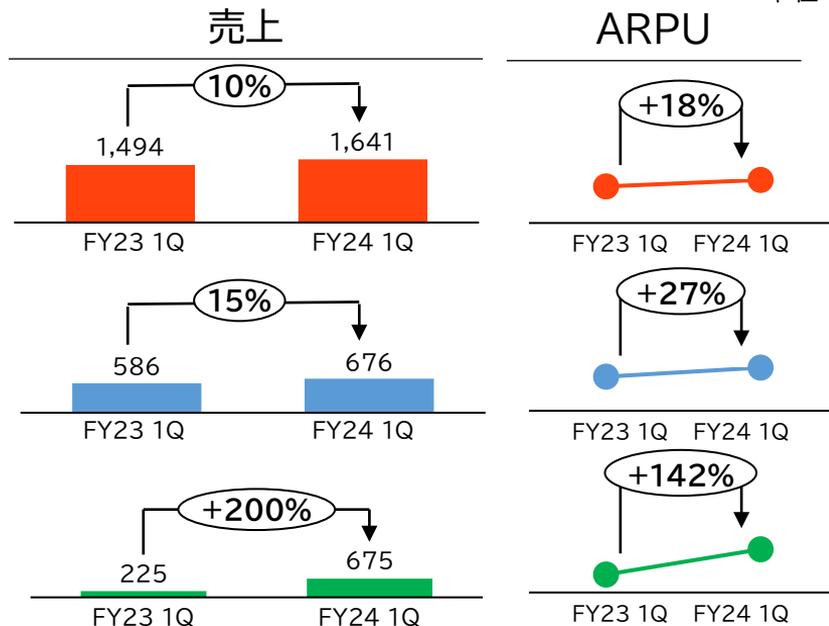
主要事業売上推移

単位：百万円



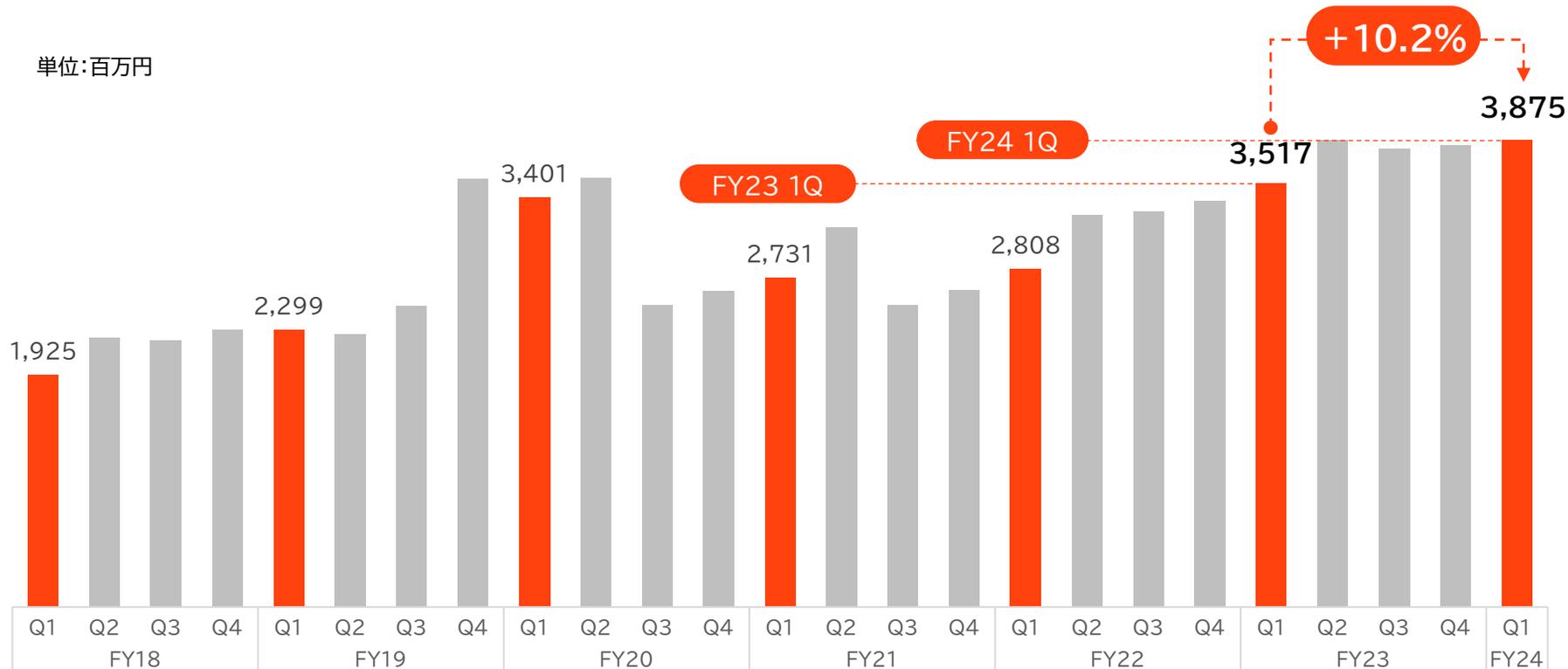
主要事業売上推移

単位：百万円



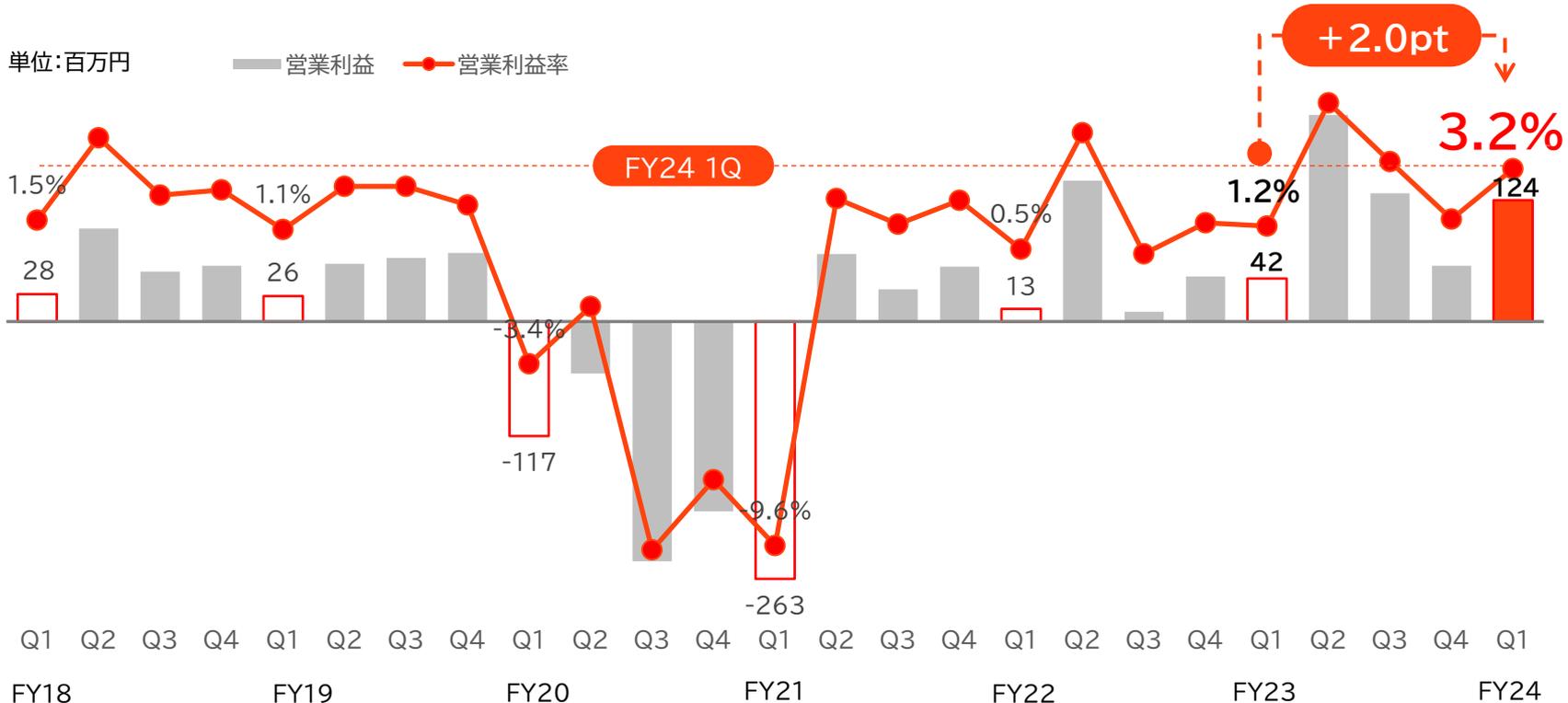
2期連続1Qの最高売上を更新。2ケタ超えの、継続した成長を実現。

単位:百万円



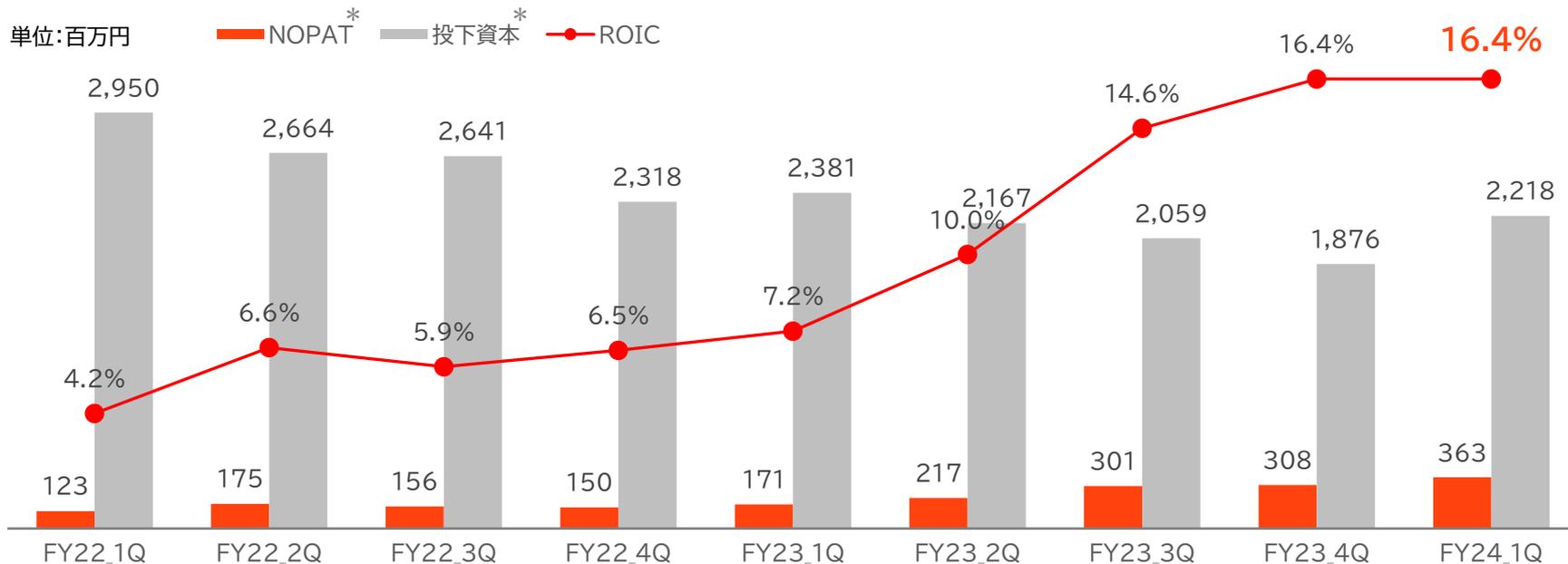
連結営業利益・率 四半期推移

収益構造改革効果により、営業利益額・率が1Q過去最高をマーク。



ROIC 四半期推移

営業利益額向上とのれん償却が進み投下資本適正化によるROIC改善傾向。



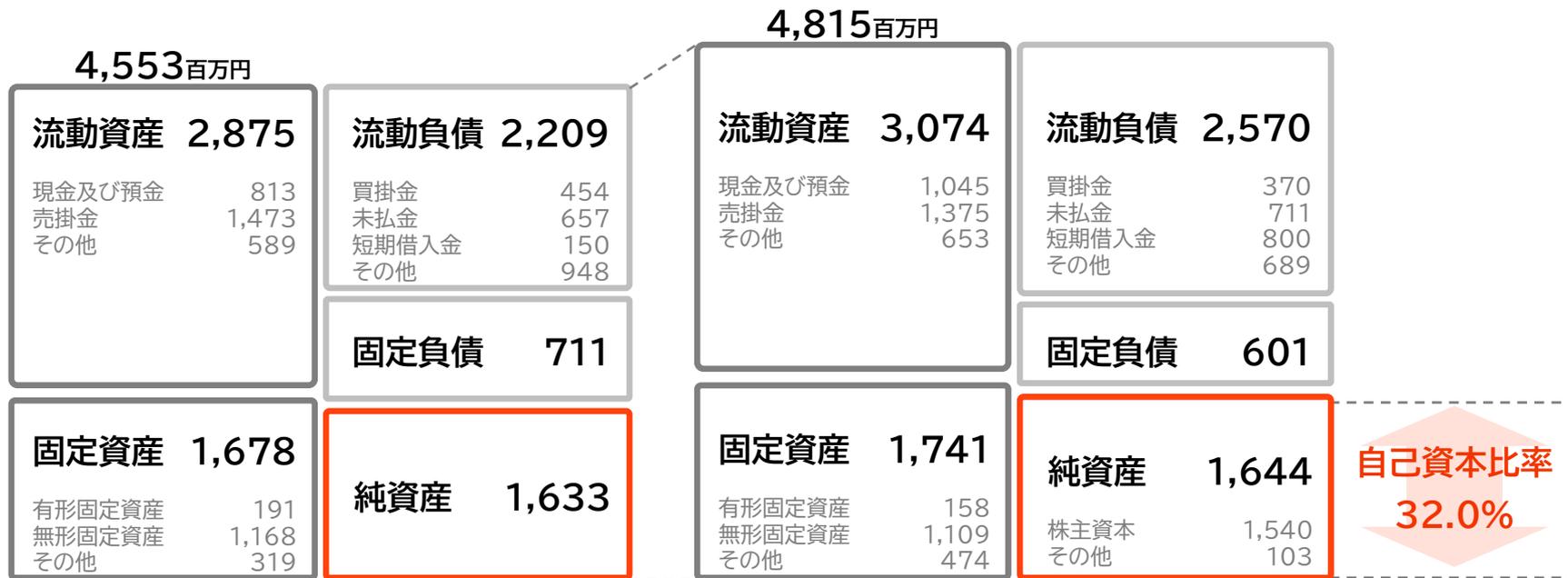
*NOPAT(税引き後営業利益)は過去4四半期累計として使用

*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

自己資本比率は安定して30%超え。短期借入金増は法人税・賞与一部影響。

2023年9月末時点

2023年12月末時点





03

2024年9月期 通期業績予想

2024年9月期 通期業績予想

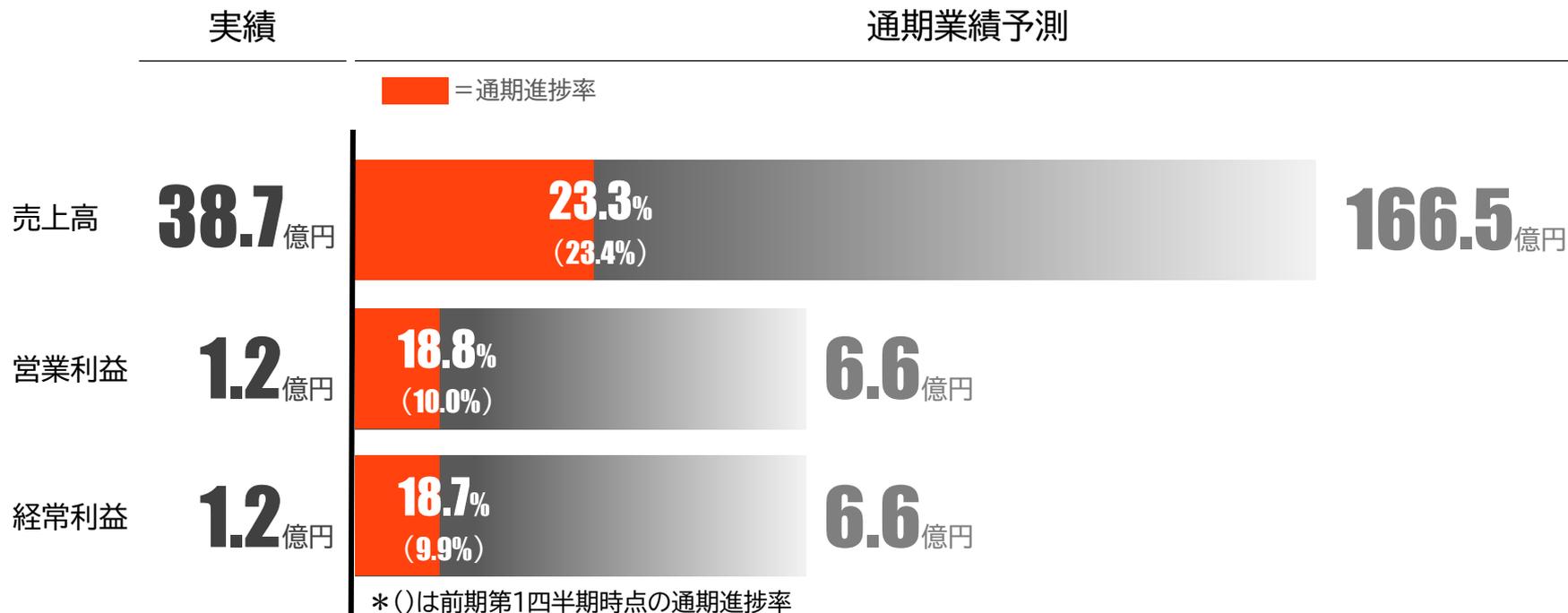
単位 百万円	FY23 通期 実績	FY24 通期 業績予想	前年比	
			増減額	%
売上高	15,027	16,650	+1,523	+10.1%
売上総利益	6,651	—	—	—
営業利益	443	662	+218	+49.3%
営業利益率	3.0%	4.0%	+1.0%	—
経常利益	447	662	+214	+47.9%
経常利益率	3.0%	4.0%	+1.0%	—

通期業績予想 据え置き^{*1}

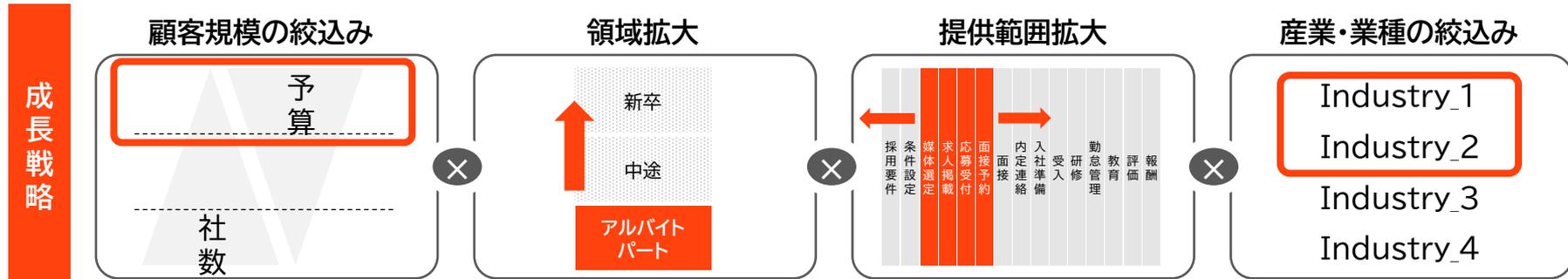
*1: 通期業績予想に修正がある場合は早急に修正開示を実施いたします

通期売上高・利益予想に対する進捗

進捗は順調。売上進捗は前期同等・利益進捗は前期比大幅伸長。



進捗は順調。成長戦略の最大の要である営業基盤整備を先行して実施。

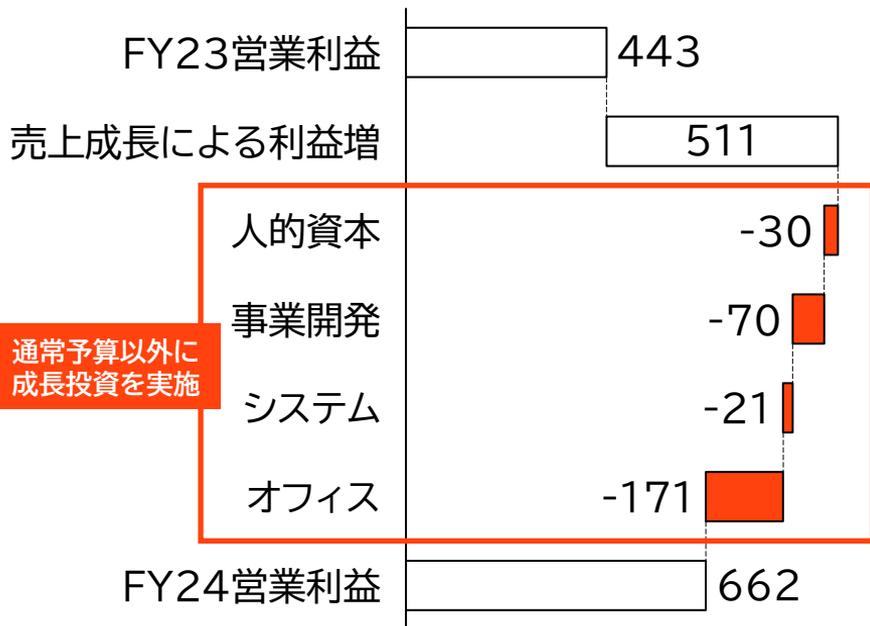


成長戦略を実現にあたり策定した3つの重点施策

重点 施策	重点施策 ① 営業基盤整備 SFA導入・顧客データ統合・ナレッジマネジ	重点施策 ② 人材育成・採用 専門性を高める育成・タレントマネジ・採用	重点施策 ③ 事業開発 新規事業開発・事業育成・CVC・M&A
	進捗 状況 7	4	5
	SFA導入完了・日本最大級の法人データベースと契約しデータ統合と連携完了。	人材育成プランを複数導入し、パフォーマンス検証へ。人材採用を強化。	グローバルワークフォースの実証実験完了、Jフロンティア社と業務提携スタート。

進捗は順調。成長投資を随時実行。成長性×収益性×付加価値向上を加速。

単位:百万円



通常予算以外に成長投資を実施

※現時点では成長投資を織り込んで、想定通りの利益額確保見直し

成長投資 進捗・トピックス

オフィス

2024年7月 中央区銀座7丁目へオフィス増床・移転・統合

銀座・新橋・日比谷駅各駅から徒歩4分程度の利便性高いオフィスビルの2フロア(計2,249㎡)にオフィスを増床・移転・統合することで、成長戦略である選択と集中をさらに加速させ、働く環境整備と円滑なコミュニケーションによる生産性向上を実現します。

*通常予算に加え、別途成長投資を今期予算に織り込み済み

事業開発

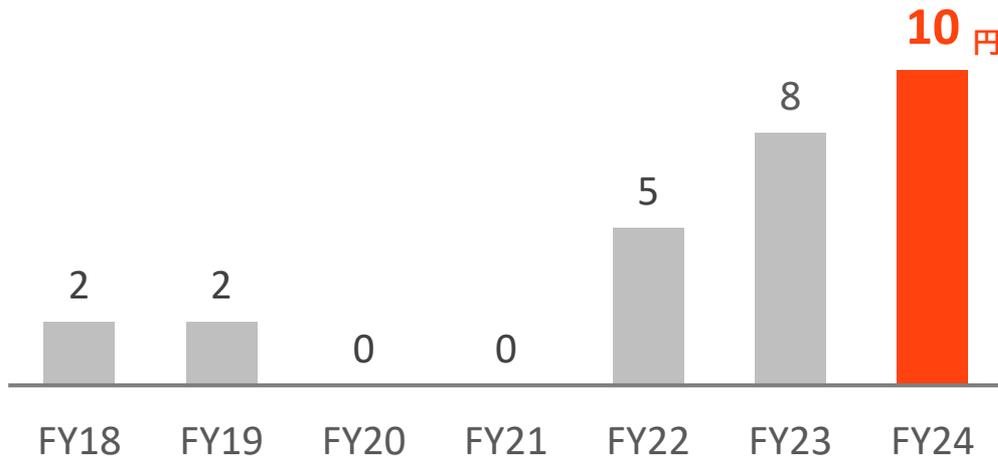
- グローバル以外にも複数新規事業を展開準備

システム

- SFA・法人データベース契約・データ連携完了

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



04

事業概要

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。

会社概要

会社情報

設立 2007年2月

従業員数^{*1} 690名

資本金 7.00億円

*1:契約、パートタイム社員含む)
※ 2023年9月30日時点 計算

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

関連子会社

販売会社



株式会社ツナググループHC
代表取締役社長 御子柴 淳也



株式会社ツナグ・ソリューションズ
代表取締役社長 大久保 雅宏



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

戦略子会社



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LeafNxT
代表取締役社長 石橋 弘二



ロジHR株式会社
代表取締役社長 玉井 生

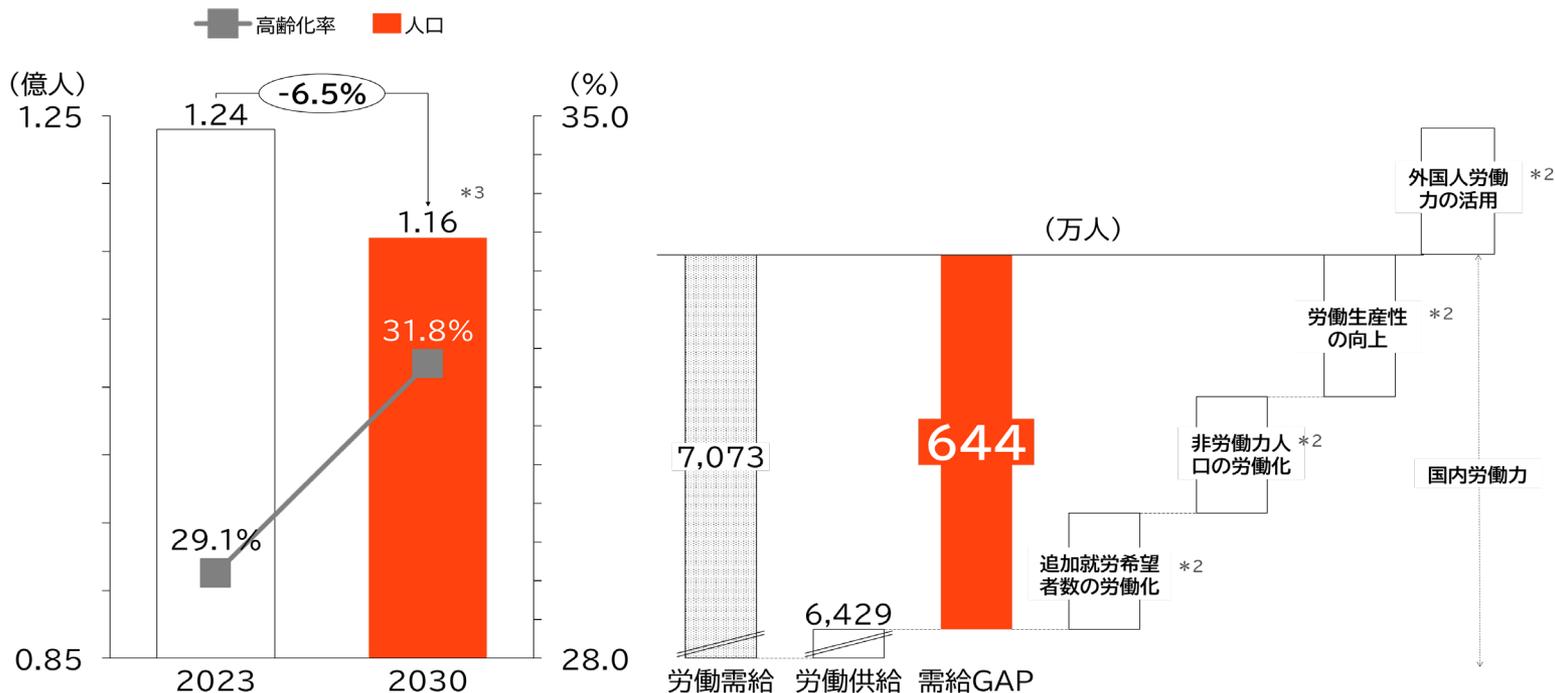


できることは、まだある。

人材の確保が難しい時代にあっても、その状況を鮮やかに一変させるカードはきっとある。
私たちは業界のインフラとなってさまざまなサービスを展開し、採用シーンのあらゆる課題を解決に導きます。
これからの求人は、シフトを大きく埋めていくパネル型から多様性をもってスキマを埋めるモザイク型へ。
その時々、それぞれの場面で最善の一手を考え続け、先進的かつユニークな人材調達・活躍支援サービスの力でつながった先の景色まで支えていきます。

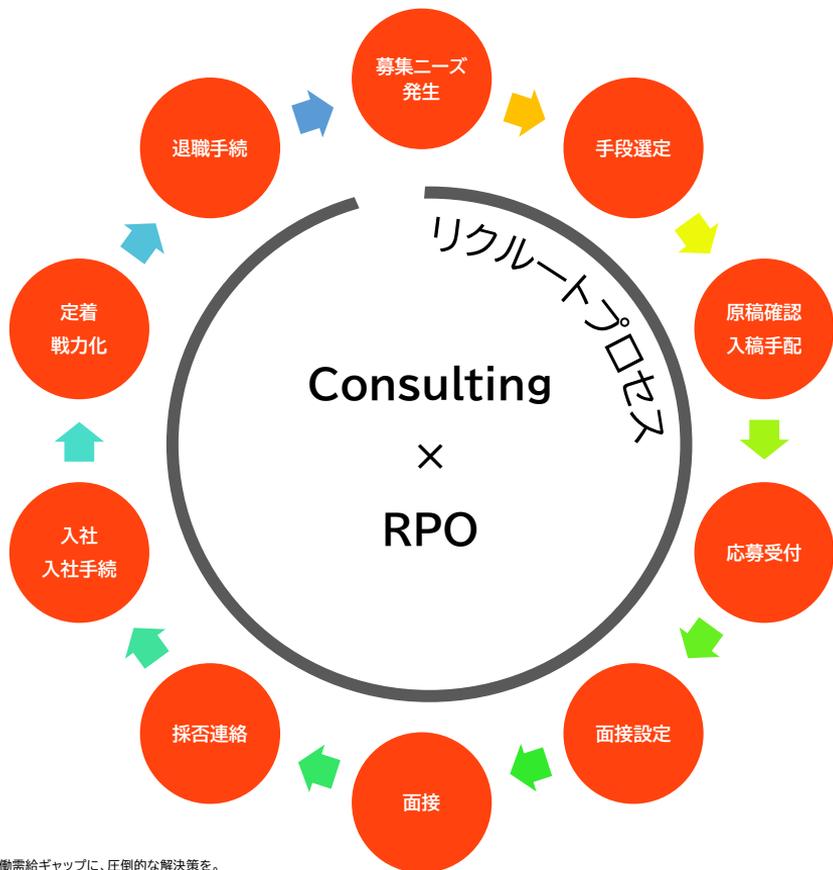


2030年644万人の労働需給GAPの解消をツナググループは目指します。



*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

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。

支援拠点数



15.0 万店舗・事業所

広告流通額^{*1}



62.0 億円

支援先採用数



12.0 万件

データ蓄積数^{*2}

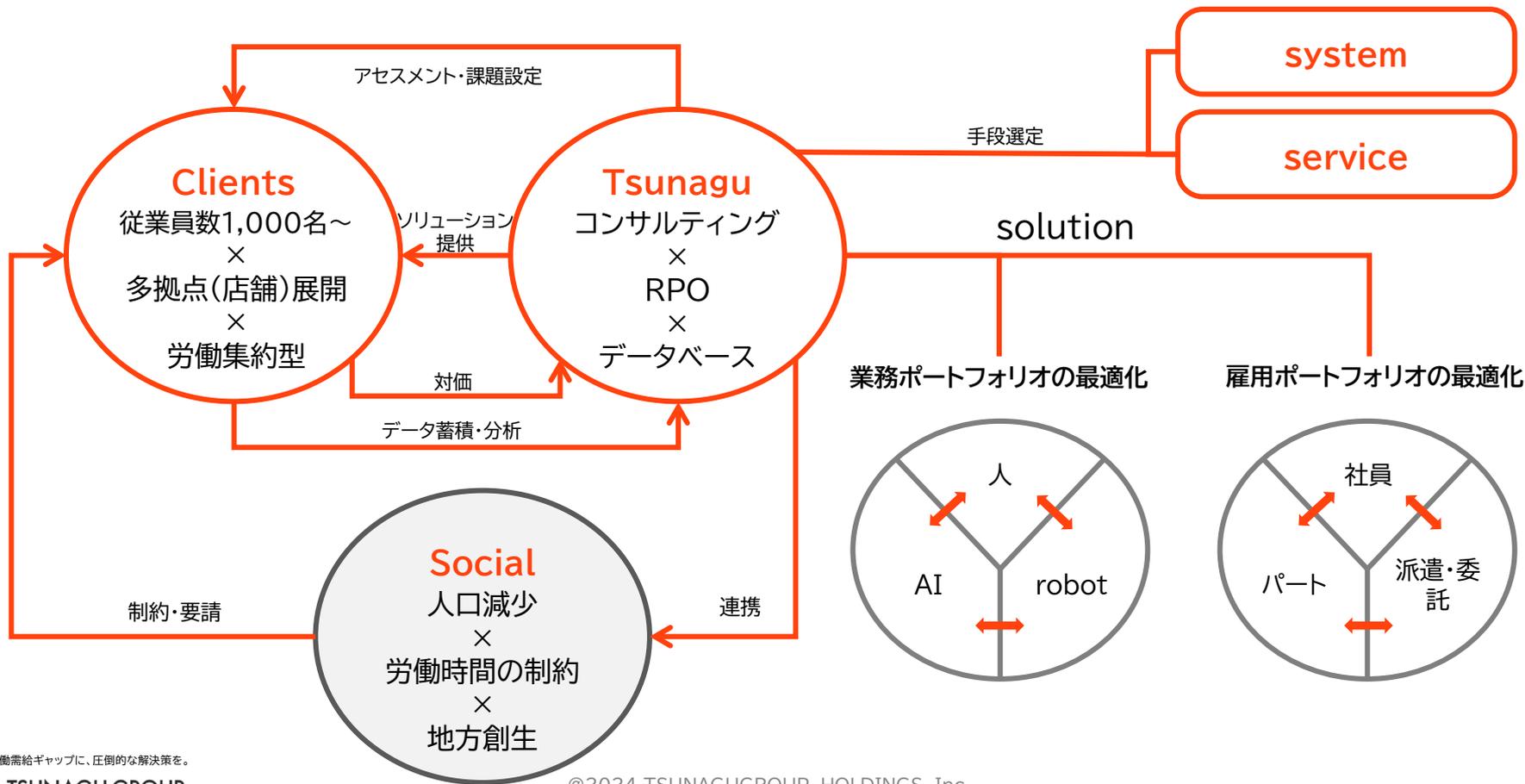


60.0 万件

算出期間: 2022年10月~2023年月

*1: 当社を通じて求人広告を掲載した広告の取扱高 *2: 当社全サービスにおける応募者データ

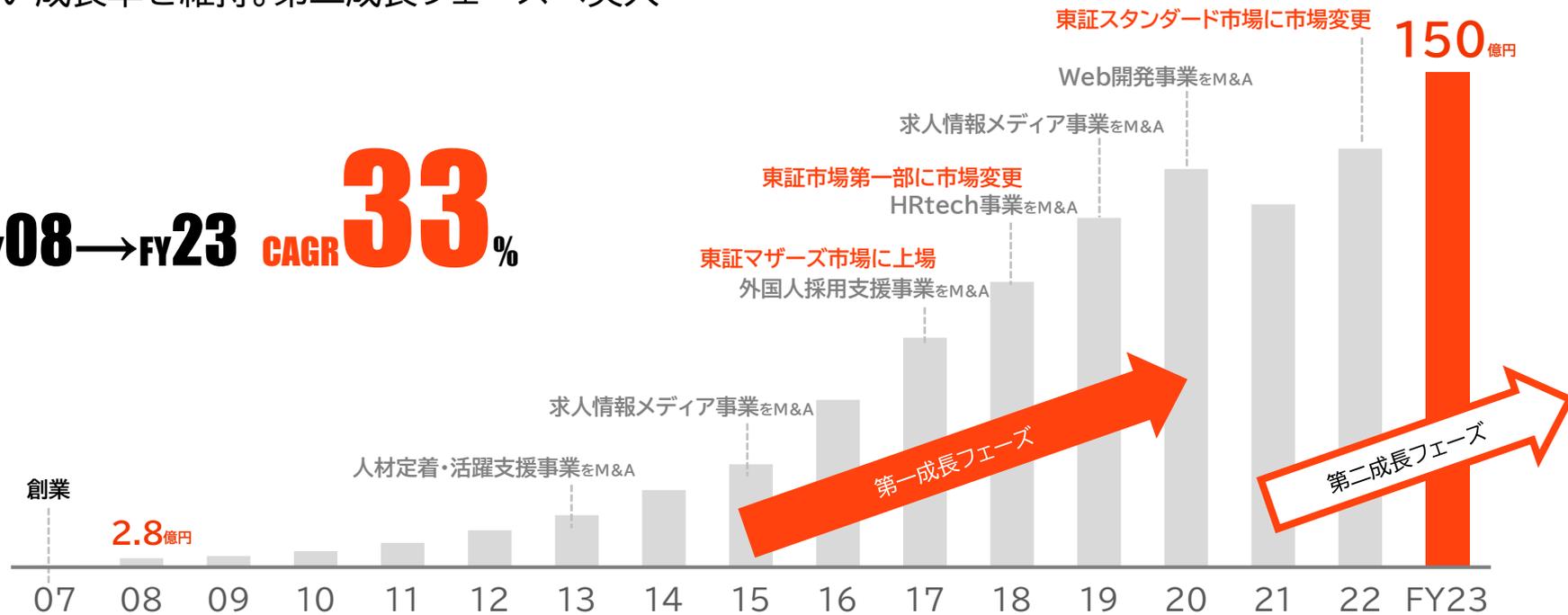
事業概要(ビジネスモデル概要)



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%**



本資料に関する注意事項

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。

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

