

2025 年 10 月 3 日

会社名 株式会社ツナググループ・ホールディングス
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 米田 光宏
(コード番号：6551 東証スタンダード)
問合せ先 財 務 経 理 本 部 本 部 長 沼畑 正輝
(TEL. 03-6897-6400)

2025 年 9 月 期 第 3 四 半 期 決 算 説 明 動 画 書 き 起 こ し



■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81305/db859f58/ce5f/40c9/a5ae/a693ce935cf5/140120250806533202.pdf>

■決算説明動画

https://youtu.be/LeLMjTTdmw0?si=oPWgUnTcYUc-d_oB

スピーカー：

株式会社ツナググループ・ホールディングス 代表取締役社長 米田光宏（以下、米田）

個人投資家 1UP 投資部屋 Ken 氏（以下、Ken）

2025 年 9 月期 第 3 四半期決算ハイライト

Highlight

主要指標

前年比 2 ケタ成長を継続（売上高 +14.6%、営業利益 +27.7%）

- ・ 売上高、営業利益ともに第3四半期累計期間過去最高
- ・ 自己資本比率も堅調に推移

売上高	営業利益	ROE	自己資本比率
136.9 億円 (前期比：+14.6%)	6.9 億円 (前期比：+27.7%)	17.5% (前期比：▲2.0%)	44.5% (前期末比：+8.8%)

米田：2025 年 9 月期第 3 四半期、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、以下当社）の決算説明を行います。今回も個人投資家 Ken さんと対談形式でお送りします。よろしくお願いいたします。

早速ではございますが、当社第 3 四半期決算のハイライトをお伝えします。売上高 136.9 億円（対期比 +14.6%）、営業利益 6.9 億円（対期比 +27.7%）で売上高、営業利益ともに第 3 四半期累計としては過去最高の数字となりました。また営業利益が積み上がっていることも含めまして、自己資本比率は 44.5%（前期末比 +8.8%）ということで、水準 40%を目指していましたが、一期前倒しで達成し、オンしている状況です。

Ken：第 3 四半期はどういった四半期だったのでしょうか？

米田：今回の 4 月～6 月には、良い点と課題点の 2 つがありました。まず課題点ですが、社内的な中期経営計画がこの 9 月末で終了するにあたり、来期以降の柱として準備していた 2 つの新規事業のスタートが、予定していた 4 月 1 日から 7 月 1 日に遅れてしまいました。やろうとしていたことが遅れたという点で、苦しい期間でもありました。一方で良い点としては、世の中の人手不足感、労働需給ギャップが顕在化し、それに伴って採用のあり方が大きく変わった 3 ヶ月でした。これについては後ほど詳しくご説明します。

Ken：なるほど。3 ヶ月という短い期間でも、世の中の大きな変化があったのですね。

米田：はい、コロナ以降で最も変化が目立った 3 ヶ月だったと感じています。

第3四半期（4-6月）の業績詳細と構造改革

FY25 第3四半期業績

通期業績－連結損益計算書

- 四半期会計期間・累計期間ともに、2ケタ成長を持続。

単位：百万円	2025年9月期 第3四半期会計期間				2025年9月期 第3四半期累計期間			
	実績	前年実績	前年差	前年比	実績	前年実績	前年差	前年比
売上高	4,586	4,093	492	12.0%	13,694	11,954	1,740	14.6%
営業利益	214	135	78	57.9%	692	542	150	27.7%
営業利益率	4.7%	3.3%	1.4%	—	5.1%	4.5%	0.5%	—
経常利益	218	135	82	60.8%	702	540	161	29.8%
経常利益率	4.8%	3.3%	1.5%	—	5.1%	4.5%	0.6%	—

日本の労働賃金ギャップに、圧倒的な解決策を。
TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

©2025 TSUNAGUGROUP HOLDINGS Inc.

8

米田：第3四半期（2025年4月-6月）の業績詳細についてお伝えします。

売上高は45億8600万円（前年同期比+12%の増収）、営業利益は2億1400万円（同+57.9%の増益）となり、4-6月の四半期として売上・利益ともに過去最高を更新しました。この増益は、我々が進めてきた構造改革が一定の効果を上げていることを示していると考えています。

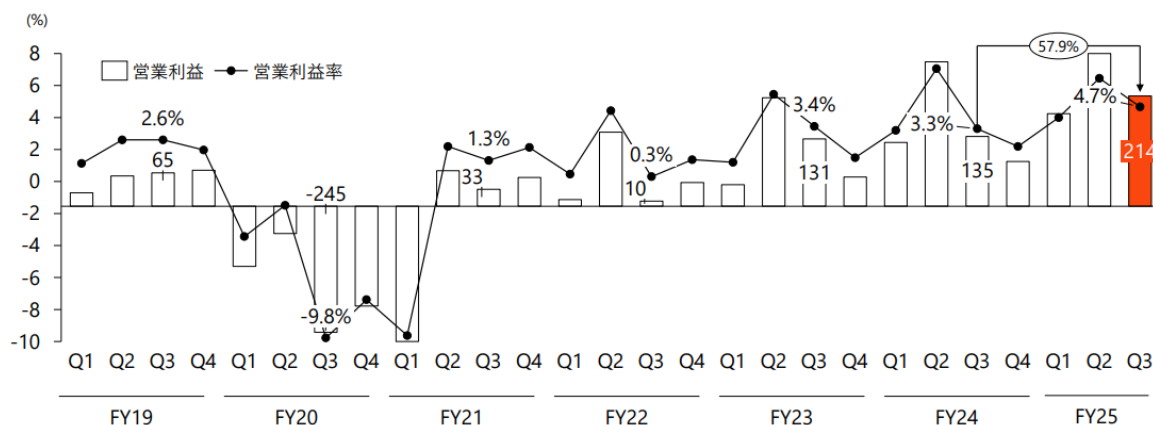
Ken：御社のビジネスは元々利益率が非常に高いわけではない中で、この利益率の改善が増益に大きく貢献していますね。

FY25 第3四半期業績

連結営業利益－四半期推移

- 営業利益額・営業利益率ともに第3四半期会計期間での過去最高を記録。

単位：百万円



日本の労働賃金ギャップに、圧倒的な解決策を。
TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

©2025 TSUNAGUGROUP HOLDINGS Inc.

10

米田： はい。この表を見ていただくと分かる通り、コロナ禍は本当に大変な時期でした。当時、当社のBS（貸借対照表）は約 60 億円を超えており、思い切った投資も行っていました。そこから財務戦略を根本から見直し、固定費を変動費化したり、予算消化を計画的にコントロールしたりといった取り組みを進めてきました。その結果、売上増による粗利増に加えて、コロナ以降、毎年およそ 1 ポイントの収益改善を実現できています。これは一連の取り組みの成果だと考えています。

事業別動向：ヒューマンキャピタル事業の成長

FY25 第 3 四半期業績

セグメント別業績

- ヒューマンキャピタル事業において、売上高 2 ケタ成長。セグメント利益も大幅増額。
- スタッフィング事業のセグメント利益は第2四半期累計期間▲72百万円から8百万円改善。

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サービス(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	FY24 第3四半期 累計	FY25 第3四半期 累計	前年同期比		単位 百万円	FY24 第3四半期 累計	FY25 第3四半期 累計	前年同期比		単位 百万円	FY25 第3四半期 累計
			増減額	%				増減額	%		
売上高	9,372	10,456	1,084	11.6%	売上高	2,839	3,352	512	18.0%	売上高	94
セグメント利益	907	1,396	488	53.8%	セグメント利益	-61	-64	-3	—	セグメント利益	-639
セグメント利益 試算値*1	1,212	1,396	183	15.2%							

*1：FY24においてFY25と同様にホールディングスへの顧客移管対応を行ったと、想定した場合の試算値。2024年1月に行った顧客移管影響を加味。

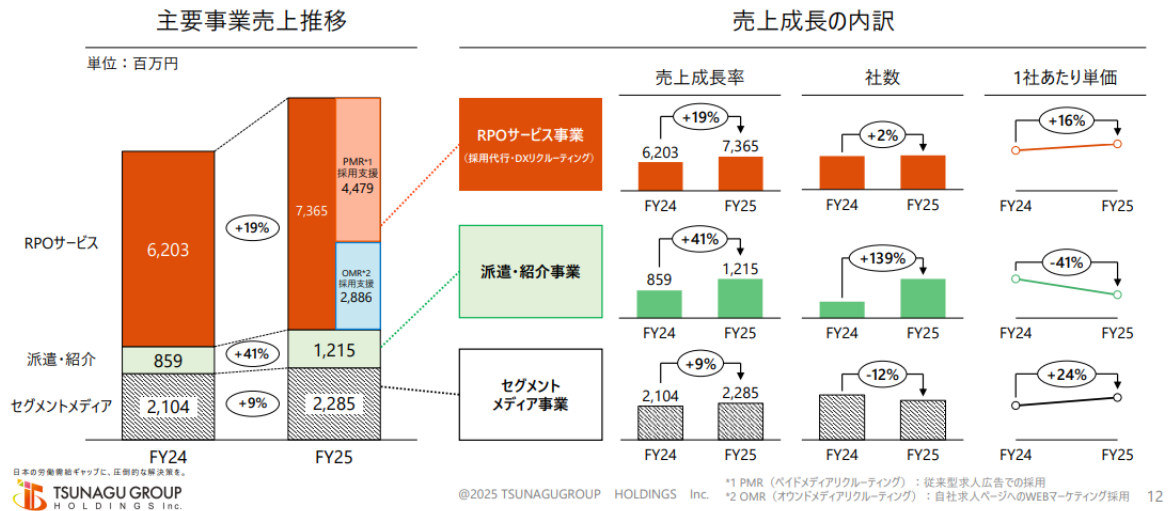
【RPO サービスと顧客層】

米田： 業績を牽引しているのは、我々の本業であるヒューマンキャピタル事業です。この事業の利益は前年同期比で 53.8%増加し、売上と利益の両面でしっかりと成果を出すことができました。特に、主力の RPO（採用代行）サービスが前期比で 19%成長しています。顧客社数についても、累計で前年同期比プラス 2%と順調に増加しており、1 社あたりの単価も向上したことで、20%近い増収を達成できました。

FY25 第 3 四半期業績

主要事業の推移

- 注力事業であるRPOサービス事業（採用代行・DXリクルーティング）については、約20%の成長を持続。
- 派遣・紹介事業については、医療・介護領域の中小企業顧客が増加したことにより1社あたり単価減少。



Ken: 顧客社数が回復しているとのことですが、注力されている中小企業層の顧客が増えているのでしょうか？

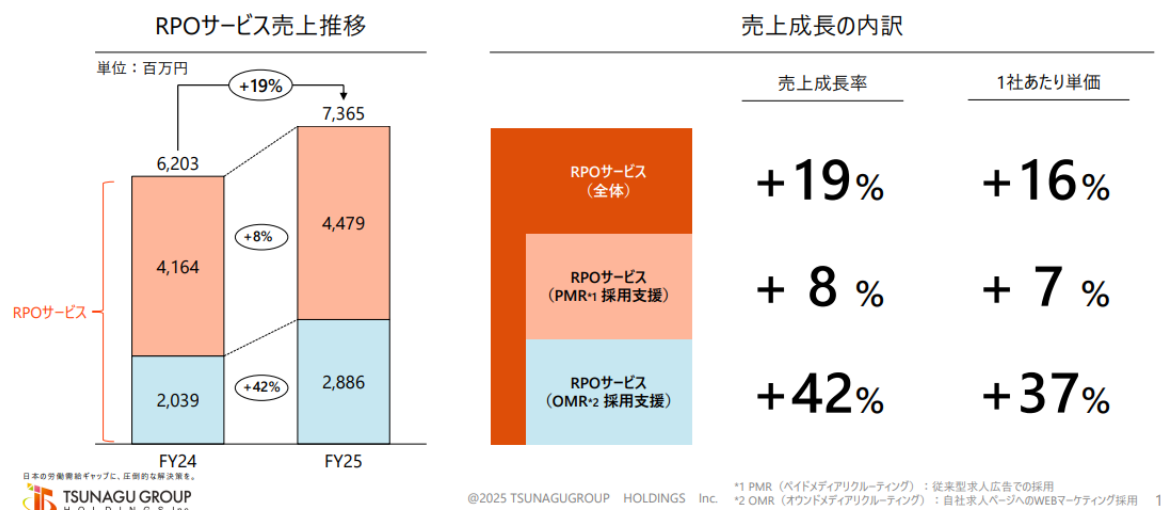
米田: 我々の営業戦略としては中小企業を開拓していきたいと考えていますが、**実際にはまだエンタープライズ、特に従業員 1000 名以上の大企業の顧客社数が増えている状況**です。今後は、従業員 100 名から 500 名規模のミドルクラスの企業様への採用支援にも、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

【オウンドメディアリクルーティング支援の急成長】

FY25 第 3 四半期業績

RPOサービス事業の成長内訳について

- 第 2 四半期に引き続き、自社求人ページへのWEBマーケティング採用支援が事業成長をけん引。
- PMR・OMR、どちらのニーズもカバーすることで、前年比約20%の売上成長を持続。



米田: 先ほど「4月～6月はコロナ以降で最も変化が激しかった四半期」とお話ししましたが、その要因はオウンドメディアリクルーティング支援が急成長したことにあります。コロナ前、アルバイト採用は求人広告、つまりペイドメディアが主流でした。我々もお客様に最適な媒体ポートフォリオを提案することで成長してきました。コロナ禍以降、知名度の高いエンタープライズ企業を中心に、自社ホームページで直接求職者を集めるオウンドメディアの活用がトレンド化していましたが、この4月～6月でその流れがさらに加速しました。結果として、当社のオウンドメディアリクルーティング支援 (Web プロモーション) の売上は、累計で前年同期比プラス42%、1社あたり単価もプラス37%と大きく伸長しました。ペイドメディアも10%弱成長していますが、それを大きく上回る勢いです。

Ken: なぜこの4月～6月で一気に加速したのでしょうか。人事制度の変更など、何か季節性以外の背景があったのですか？

米田: おっしゃる通り、外的要因も大きかったと考えています。最も大きかったのは、3月末にリクルート社がタウンワークなどのペイドメディアから Indeed へ大きくシフトされたことです。これにより、これまでタウンワークに大きな予算を投じていた企業が、改めて自社の採用戦略をどう進めるかを見直すきっかけになりました。その選択肢として、他のペイドメディアか、自社ホームページのマーケティングか、あるいは Indeed か、という検討がなされたわけです。

Ken: その中で、オウンドメディア強化の選択肢として御社への依頼が一気に増えたんですね。

米田: そうです。特徴的なのは、我々の場合、ペイドメディアの採用支援も伸びている点です。相談を受け

た際に、Web 広告の代理店であればオウンドメディア一本、ペイドメディア中心の会社であればペイドメディア一本の提案になりがちですが、我々は両方を扱っているため、両睨みでの提案が可能です。職種や地域、採用ブランドによっては、オウンドメディアが適さないケースもありますので、そこはペイドメディアを、といった最適な組み合わせを提案できます。また、Web マーケティングも Indeed だけでなく、Google や最近では TikTok など活用しています。実際に、来春入社予定の新卒採用者の中には TikTok 経由で応募してきた方も少なくありません。このように、複数のメディアや手法を組み合わせるソリューションを提供できることが、当社の強みであり、20%近い成長を実現できている要因だと考えています。

財務状況と今後の投資方針

FY25 第3四半期業績

貸借対照表と自己資本比率

- 流動比率も129%→138%に改善。純資産の増加と負債の圧縮を背景に自己資本比率は44.5%と高水準。

2025年第2四半期末時点				2025年第3四半期末時点			
4,826百万円				4,390百万円			
流動資産 3,499		流動負債 2,702		流動資産 3,120		流動負債 2,255	
現金及び預金	1,012	買掛金	560	現金及び預金	887	買掛金	486
売掛金	1,987	未払金	815	売掛金	1,768	未払金	766
その他	499	短期借入金	250	その他	465	短期借入金	0
		その他	1,076			その他	1,001
		固定負債 129				固定負債 99	
固定資産 1,327		純資産 1,994		固定資産 1,269		純資産 2,035	
有形固定資産	129	株主資本	1,910	有形固定資産	119	株主資本	1,952
無形固定資産	882	その他	84	無形固定資産	839	その他	83
その他	315			その他	310		
				自己資本比率 44.5%			

米田：こちらが貸借対照表です。冒頭で申し上げた通り、自己資本比率は44.5%となりました。しかし、これを手放しで喜んでいるわけではありません。成長のためにはしっかりと投資が必要だと考えています。内部留保を貯める、短期借入金を減らすだけでなく、ファイナンスも活用しながら、たとえ一時的に自己資本比率が変動しても、次の成長に向けた投資を行うべきです。現在の財務状況については、むしろ課題感を強く持っており、次に向けては有効な投資を実行していることを皆様にお示しできるような体制を構築していきたいと考えています。

新規事業「Alumnia (アルムニア)」について

新たな取り組み

アルバイト・パート特化型アルムナイ採用システム「アルムニア」7月1日サービス提供開始

アルムナイ・リファラル採用市場への進出

掛け流し採用 から、
循環型採用 への
スイッチシステム

2025年7月1日：アルムナイタレントプールシステム「アルムニア」をリリース

650億円

アルムナイ・リファラル採用

CAGR53%

外国人活用・活躍

RPO（採用支援）

当社がターゲットとする2030年の人材業界市場*

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。
TSUNAGU GROUP
HOLDINGS Inc.

*2025年9月期 第2四半期決算説明資料より抜粋

@2025 TSUNAGUGROUP HOLDINGS Inc.

■アルムニアの仕組み

【1】自社専用「就業経験者DB」へ登録

近隣在住の
OB・OGの方
ライフスタイル
の変化でシフト
不一致の方
副業として
スポットワークで
数回勤務した方



【2】求人オファー & 勤怠管理 & 給与支払い

ALUMNIA



労務・法務リスク対応。再雇用という切り口で追加就労希望者を活用。

年間300万人超のアルバイト・パートタイマーの就労支援を通じて培った知見を活かし、アルバイト・パート特化型のアルムナイ採用システム「アルムニア」をリリース。様々な事情で、現在「シフトに入っていない」「自社就業経験者」に対して、スポットでの求人オファーが可能。また、マッチング後は、勤怠管理・給与日払いまでシステムで一気通貫での対応が可能。シフトの不足を補いながら、「教育コスト削減」「労務管理リスクおよび手間の軽減」を実現します。

【開発背景：「掛け流し採用」から「循環型採用」へ】

米田： 新たな取り組みとして、7月1日に「Alumnia (アルムニア)」というサービスをローンチしました。キャッチコピーは「掛け流し採用から、循環型採用へのスイッチシステム」です。これまでの採用手法は、ペイドメディアであれオウンドメディアであれ、人を「集めて選ぶ」モデルでした。しかし、人手不足と言われる中で、我々の採用代行データを見ると、例えばアルバイトに10人の応募があっても、実際に採用されるのは平均で3人に満たないのです。つまり7人以上が不採用になっています。

Ken： それはもったいないですね。

米田： はい。この不採用は、応募者が戦力にならないからではなく、「勤務開始のタイミングが合わなかった」といった理由がほとんどです。求人広告費という「投資」をして得た応募者という「資産」を、全く活かせず「掛け流し」にしてしまっている。これは非常にもったいない状況です。アルバイトやパートは通年採用なので、一度応募してくれた人をプールしておき、後日「以前ご応募いただきましたが、今はいかがですか？」と声をかけるだけでも全く違います。

Ken： 確かに、早番の募集で中番希望の方をお断りしたけれど、後で中番が足りなくなる、といったケースはよくありますね。

米田： その通りです。また、アルバイトが辞める理由は、人間関係以外にも、お子さんの状況変化やご家庭の都合、学生なら試験期間など様々です。退職した経験者も、お店にとっては貴重な「人的資産」です。年末の繁忙期や花火大会の応援などで、レジが使える元従業員が一時的にでも来てくれたら、非常に助かりますよね。このように、過去の応募者や退職者といった資産を有効活用する「循環型採用」を実現したい、これがAlumniaを開発した背景です。これからの人手不足時代において、大きな力になると考えています。

【市場の可能性と働く側のメリット】

米田： 実は、この「アルムナイ（退職者ネットワーク）」という市場は、2030 年に向けて年平均成長率（CAGR）53%という高い成長が予測されています。まだ市場が確立されていないからこそその数字ですが、ペイドメディアからオウンドメディアへ市場が移ったように、今後 5 年で採用市場は「掛け流し」から「循環型」へ大きくシフトすると見ており、そこに先手を打っていきたいと考えています。

Ken： 働く側のメリットとしては、どのような点が挙げられますか？時給を高く設定するなどの工夫でしょうか？

米田： 最大のインセンティブは、Alumnia を利用することで日払いが可能になる点です。通常のアルバイトは月給制や週払いですが、スポットワークの普及で「働いたらすぐお金が欲しい」というニーズは高まっています。我々が企業の給与支払い業務を代行することで日払いを実現し、働き手にとってはそれが大きな魅力になると考えています。

【進捗状況と今後の展望】

Ken： 7 月のサービス開始から約 1 ヶ月経ちましたが、足元の進捗や感触はいかがですか？

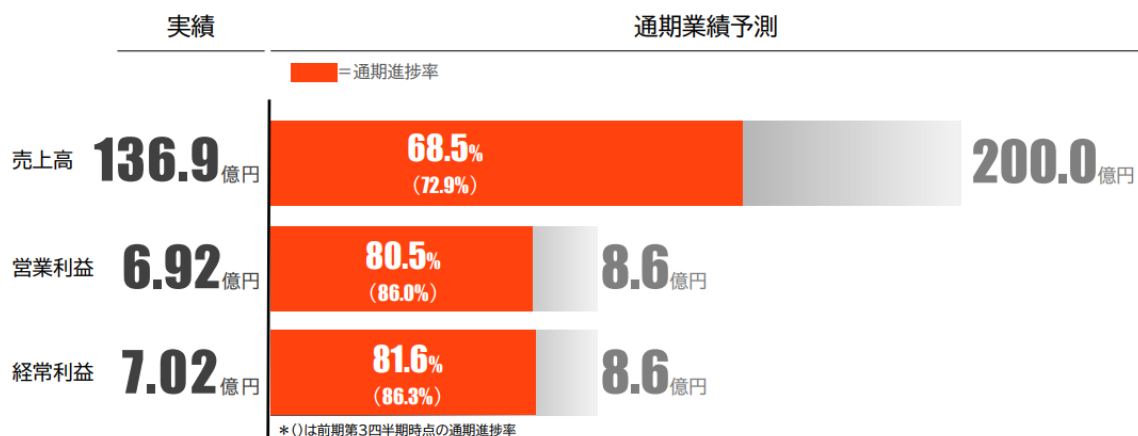
米田： パイロットケースとして導入した 4 社では、採用コストが 20%弱削減されるなどの成果が出ています。この事例をもとに 7 月 1 日から本格的な営業活動を開始し、現在 70 社にご案内を進めており、既に 2 社が導入準備（オンボーディング）に入りにかけています。この第 4 四半期（7-9 月）でも業績にインパクトを与えたいですし、来期以降の事業成長の大きな柱に育てていきたいです。

通期業績予想と進捗

FY25 業績予想

FY25通期業績予想

- 売上高については、新規事業の遅れにより前年進捗率を4.4pt下回る進捗。
- 営業利益・経常利益についてはおおむね順調に推移。
※前年進捗率において、86%超の主要因は本社移転（24年7月）影響。



日本の労働市場ギャップに、圧倒的な解決策を。
TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

©2025 TSUNAGUGROUP HOLDINGS Inc.

19

米田： 通期業績予想については、今回据え置きとさせていただきます。修正がある場合は速やかに開示します。現在の進捗率ですが、売上高 200 億円の予想に対し 68.5%、営業利益 8.6 億円の予想に対し 80.5%、経常利益は 81.6%となっています。売上高の進捗が少し遅れているのは、先ほどお話しした Alumnia やもう一つの新規事業、一部 M&A の開始が遅れたためです。一方で、利益が計画を上回っているのは、主力事業の利益

貢献が順調なことに加え、新規事業やM&Aへの投資が遅れたことで費用が未消化になっているためです。

Ken: オウンドメディア事業は比較的利益率が高いとのことでしたが、その分野が伸びていることも利益が出やすい状況につながっているのでしょうか？

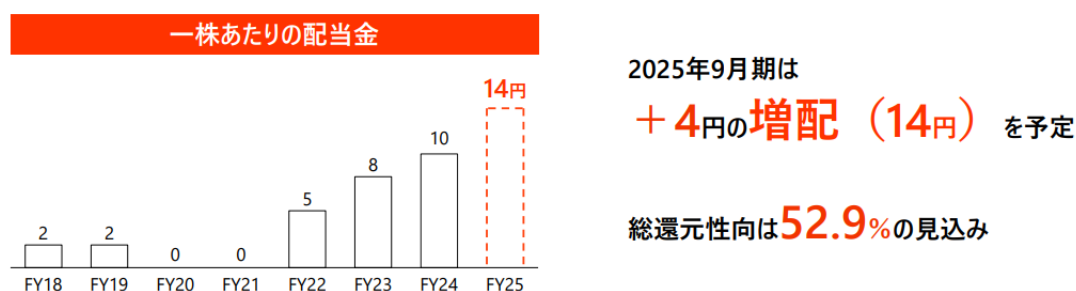
米田: はい。現在の売上規模でも、オウンドメディア事業の粗利率は既存事業より1~1.8ポイント高い状況です。ペイドメディアはどうしても原稿作成などで人手がかかりますが、オウンドメディアはDX化が進んでおり、データ上のやり取りが中心です。事業規模が拡大すれば、さらに粗利率は改善していくと見ており、当社の収益構造改革の重要な要素だと考えています。

株主還元策

FY25 業績予想

株主還元

- 5月13日から5月21日にかけて、99,943,700円の自己株式の追加取得を実施。
- 今後も成長投資と株主還元のバランスを考慮して、株主還元施策を強化していくことを目指します。



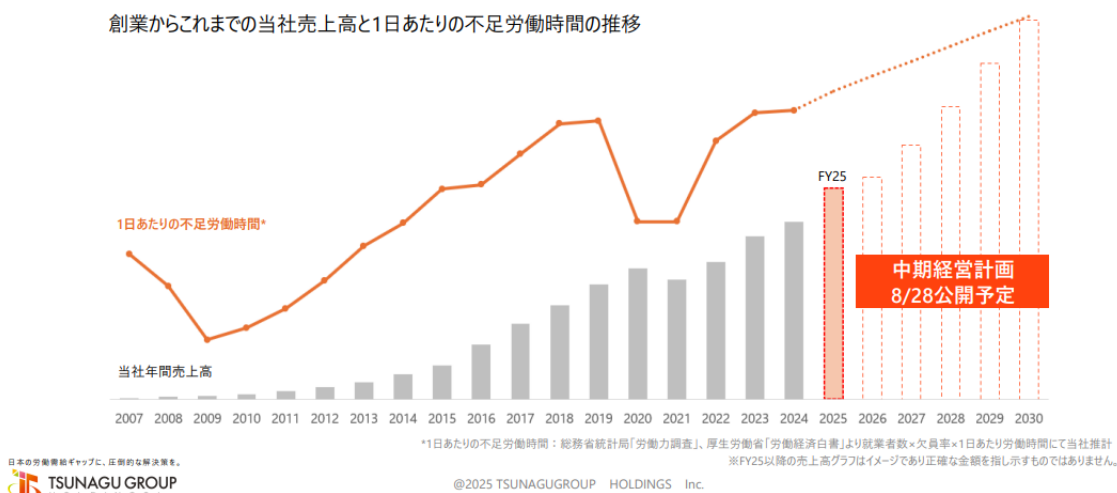
米田: 株主還元策については、2025年9月期は**4円の増配**を予定しており、総還元性向は52.9%となる見込みです。今後も成長投資と株主還元のバランスを考慮しながら、還元施策を継続していきたいと考えています。

中期経営計画の策定と背景

中期経営計画について

中期経営計画（2026年9月期-2030年9月期）について2025年8月28日公開

- 資料開示と同時に当社公式 YouTube チャンネルにて説明動画を公開予定



22

米田：最後に、中期経営計画についてです。2026年9月期から2030年9月期までの中期経営計画を、2025年8月28日に皆様へ公開することを発表しました。資料開示と同時に説明動画も公開予定です。

Ken 計画のグラフを見ると、かなりアグレッシブに成長を目指す計画に見えます。これは、直近のオウンドメディアの伸びや新規事業が寄与してくるとの想定でしょうか？

米田： はい。一つには、人手不足という社会背景の中で、既存事業もしっかりと伸ばしていかなければ、世の中の課題解決に貢献できないと考えています。このグラフの折れ線は、総務省と厚労省のデータを基に我々が試算した「1日あたりの労働供給不足時間」の推移です。リーマンショックやコロナ禍で一時的に緩和されていますが、それ以外は一貫して右肩上がりです。そして、**当社の業績（棒グラフ）は、この労働供給不足時間とほぼ相関しています。**我々の事業は、この人手不足という大きなトレンドが背景にあり、その時々々のトレンドに合った解決方法を提供することで成長してきました。次の中期経営計画期間も、大きな経済危機がなければこのトレンドは続く予測され、その流れを捉えることで、トップライン成長の蓋然性は高いと考えています。ペイドメディアからオウンドメディア、そして我々が予測する循環型採用へと、世の中に求められるサービスを提供することが、我々の業績につながると確信しています。

Ken：中期経営計画の開示は、投資家としても非常に楽しみです。

米田：実は、当社が中期経営計画を社外に開示するのは上場以来初めてです。これまでも社内では5カ年計画などを作成し、オンラインで進めてきました。しかし、株主の皆様から「成長しているのは分かるが、これからは本当に成長するのか？」というお声をいただくことが多く、我々がどのようなメガトレンドの中で事業を行い、何をを目指しているのかを具体的にお示しすることが上場企業としての責任だと考え、今回チャレンジすることにしました。

Ken：投資家からすると、3年後、5年後がどうなるのかは非常に気になるところなので、中期経営計画の開示で対外的に明確に発信されるのはありがたいですね。

米田： はい。ぜひ皆様にご覧いただき、Ken さんとも未来予測というテーマでお話ができればと思っています。

総括

Ken： オウンドメディアの伸びがここまで加速するとは予想していなかったので、良い意味でのサプライズでした。また、開示される中期経営計画の数字も非常に楽しみにしています。次回の決算の際には、中期経営計画についても深くお聞きしたいです。

米田： ありがとうございます。

皆様も長時間ご清聴いただき、誠にありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。

以上