

2025年9月期 通期

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）
2025年11月10日

できることは、まだある。



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

会社概要

社名	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）
事業内容	採用ソリューション事業（採用コンサルティング・アウトソーシング等）・労働者派遣事業・有料職業紹介事業等を行うグループの経営戦略策定及び経営管理並びにそれらに付帯する業務
設立	2007年2月
資本金	7.0億円
所在地	東京都中央区銀座七丁目3番5号 ヒューリック銀座7丁目ビル7・8階（受付8階）
代表者	代表取締役社長 米田 光宏
連結従業員数	909名 ※契約・パート社員含む（2025年9月末時点）

代表取締役社長 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、代表取締役社長（現任）。

現任理事
一般社団法人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
公益財団法人国際人材活躍支援機構 理事

目次

| 1 Highlight

| 2 会社紹介

| 3 2025年9月期 通期業績

| 4 2026年9月期 業績予想

| 5 中期経営計画について

目次

1 Highlight

2 会社紹介

3 2025年9月期 通期業績

4 2026年9月期 業績予想

5 中期経営計画について

4 期連続増収増益、売上高・営業利益ともに 2 ケタ成長を持続

主要事業であるRPO事業の堅実な 2 ケタ成長を持続。

自己資本比率においては安定的に40%超。経営資本のコントロールおよび収益率向上を実現。

売上高

182.6億円

(前期比：+11.5%)

営業利益

8.7億円

(前期比：+39.3%)

ROE

27.1%

(前期比：+5.4pt)

自己資本比率

45.2%

(前期比：+9.5%)

2030年には売上高350億円・営業利益28億円を目指す

2025年8月28日に、2026年9月期から2030年9月期までの5ヶ年を対象とした、中期経営計画『Circular Recruiting』を発表。
日本の社会課題である、年間約50億時間の労働需給ギャップ解消に圧倒的な解決策を提示していく。



2030年

売上高

350億円 FY25比1.9倍
CAGR 13.9%

営業利益

28億円 FY25比3.2倍
CAGR 26.2%

目次

1 Highlight

| 2 会社紹介

3 2025年9月期 通期業績

4 2026年9月期 業績予想

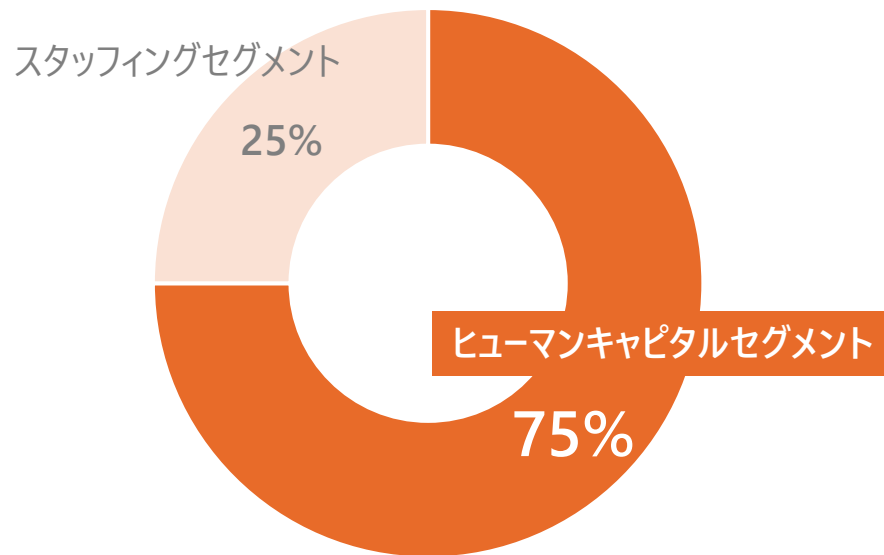
5 中期経営計画について

セグメントについて ヒューマンキャピタルセグメント

セグメント別売上シェアにおいては、ヒューマンキャピタルセグメントが75%を占める。

採用業務代行・採用コンサルティングを通じ、採用支援企業とパートナー企業が持つソリューションとをつなぎ、実行支援。

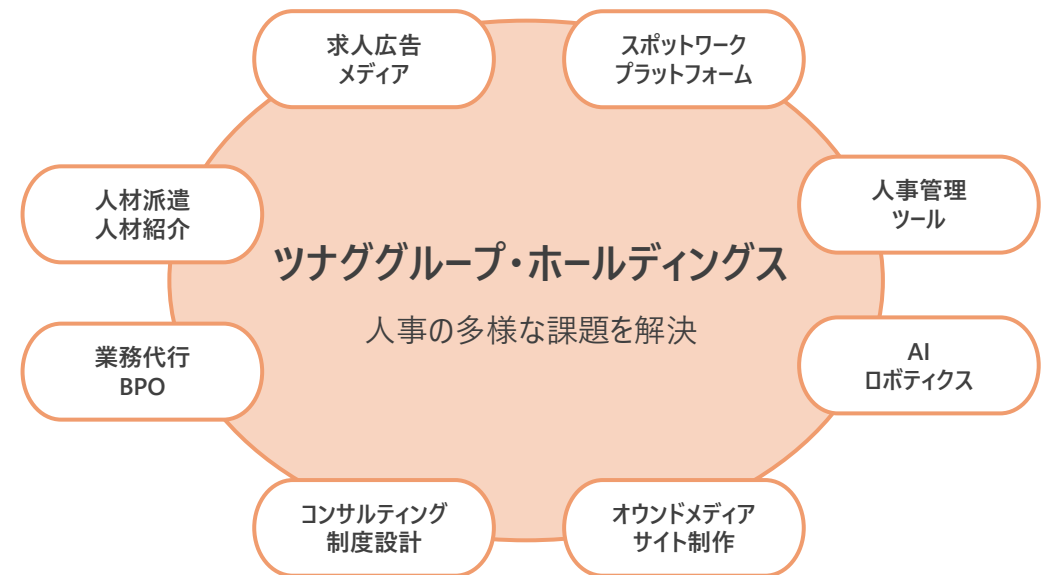
セグメント別 売上シェア*



*2025年9月期 売上高におけるセグメント別内訳

ヒューマンキャピタルセグメントについて

RPO（採用業務代行・採用コンサルティング）



RPO（採用業務代行・採用コンサルティング）事業 支援実績

盤石な採用業務代行基盤・着実な実行支援により、多数の採用支援を実施。



支援企業数*



3,100社

支援拠点数*



17.3万店舗・事業所

総送客数*



346万人

* 算出期間：2024年10月～2025年9月当社採用支援実績より集計

RPO（採用業務代行・採用コンサルティング）事業 導入企業

公平性と独自性を持ったポジショニングで、従業員規模1万人以上の企業の5社1社が導入。

導入企業数*



従業員規模1万人以上

5社に1社が導入



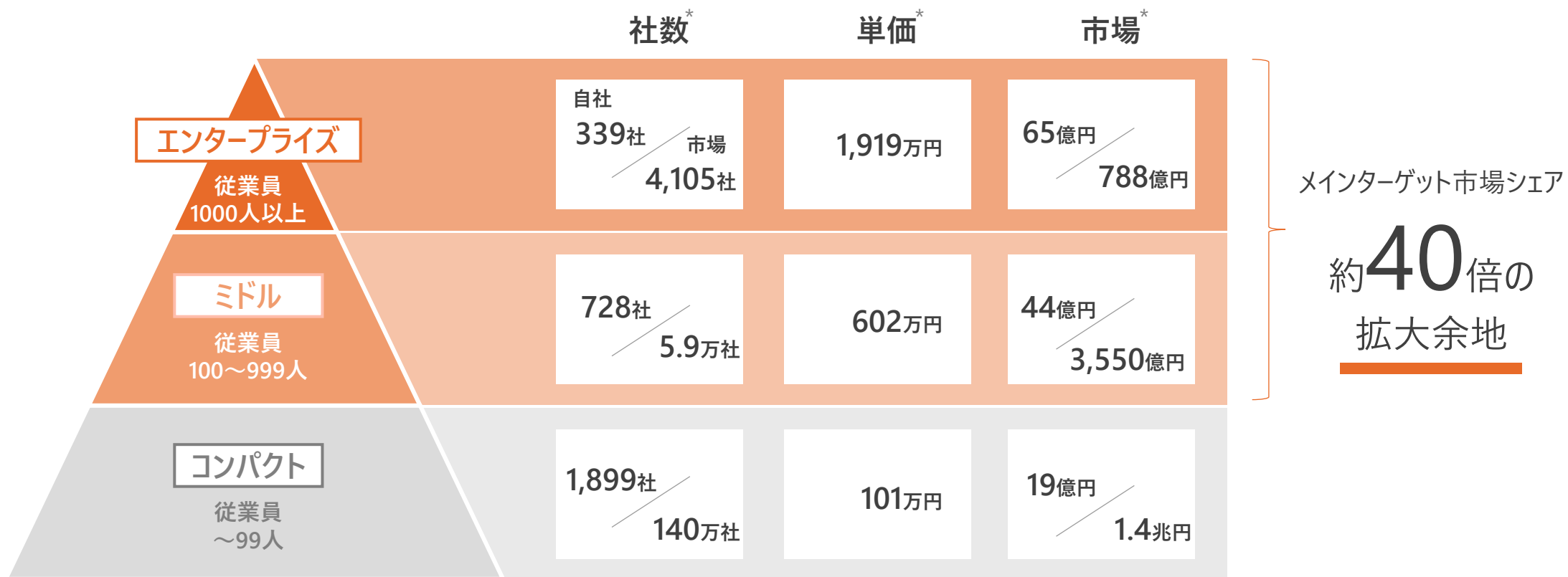
導入顧客企業例



*2025年9月30日時点 ユーソー社と弊社データより

RPO（採用業務代行・採用コンサルティング）事業 市場開拓余地

ターゲット市場における当社売上シェアは約2.5％であり、市場開拓余地は多分に存在。



*社数：ユーザー社提供の取引先データより集計

*単価：当社取引実績より算出

*市場：社数×当社算出の単価により想定の世界規模を算出

目次

1 Highlight

2 会社紹介

| 3 2025年9月期 通期業績

4 2026年9月期 業績予想

5 中期経営計画について

通期業績－連結損益計算書

前年同期比において増収増益。2ケタ成長を持続。営業利益においては前年比39.3%増。
のれん減損にて▲59百万円を計上。親会社株主に帰属する当期純利益においては2022年度を超え過去最高額を更新。

単位：百万円

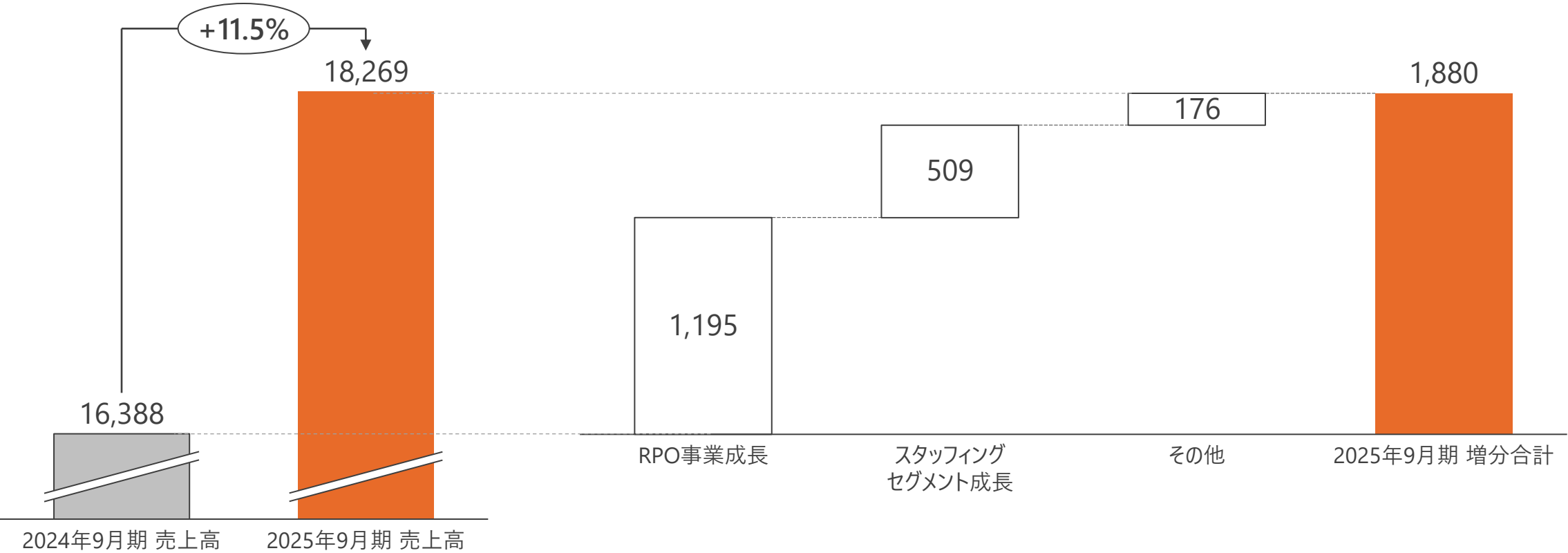
連結損益計算書	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	前年同期比	
					増減額	%
売上高	12,721	15,027	16,388	18,269	1,881	11.5%
営業利益	215	443	629	877	248	39.3%
営業利益率	1.7%	3.0%	3.8%	4.8%	1.0%	—
経常利益	213	447	626	897	271	43.2%
経常利益率	1.7%	3.0%	3.8%	4.9%	1.1%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	491*	132	358	511	153	42.7%

*2022年9月期当期純利益：固定資産売却益 401百万円の特別利益を含む

通期業績－連結売上高

主要事業であるRPO事業の成長により、前期比 2 ケタ成長を実現。

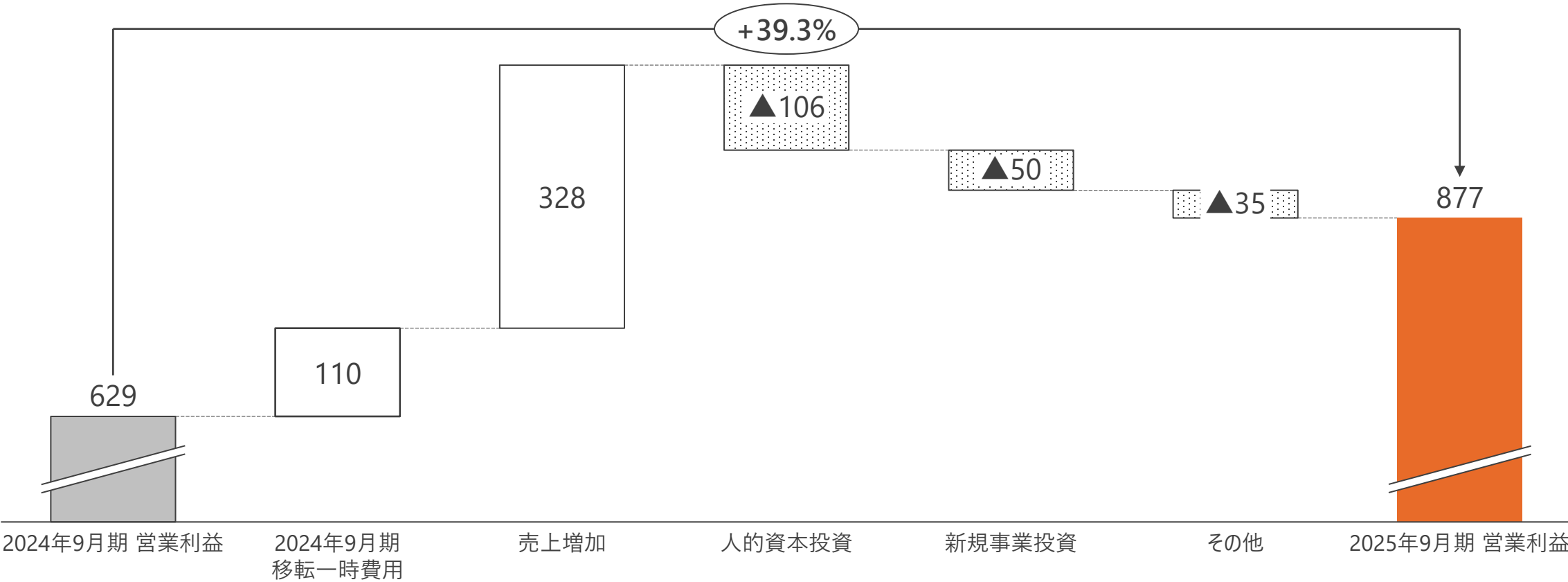
単位：百万円



通期業績－連結営業利益

前年比39.3%増益。
以前から進めてきた固定費圧縮による収益構造改革により、1.5億円の投資を実行しながらも高い増益率を実現。

単位：百万円



セグメント別業績

ヒューマンキャピタル事業において、RPOサービス事業の伸長によりセグメント利益は大幅に増加。
スタッフィング事業において、案件拡大のための先行投資によりセグメント損失は微増。

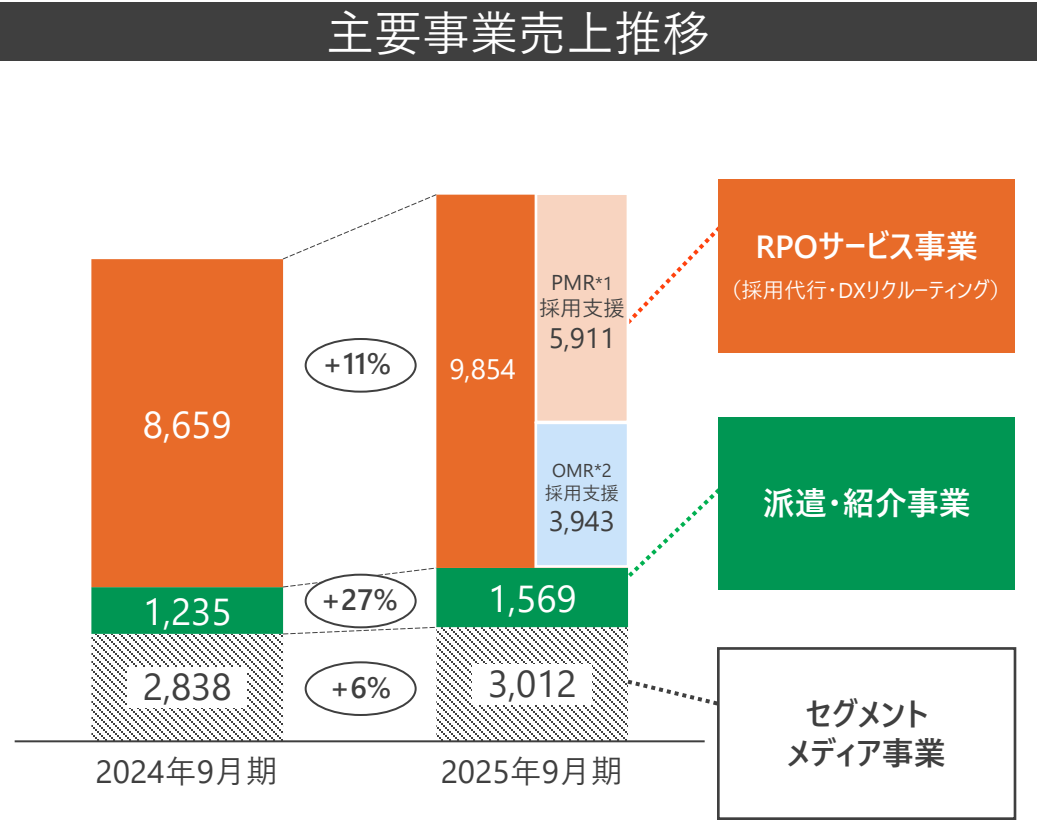
単位：百万円

ヒューマンキャピタル事業					スタッフィング事業					その他*2	
対象領域：RPOサービス(採用業務代行・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	
項目	2024年9月期 通期累計	2025年9月期 通期累計	前年同期比		項目	2024年9月期 通期累計	2025年9月期 通期累計	前年同期比		項目	2025年9月期 通期累計
			増減額	%				増減額	%		
売上高	12,785	13,914	1,129	8.8%	売上高	3,928	4,503	575	14.7%	売上高	137
セグメント利益	1,274	1,830	555	43.6%	セグメント利益	▲105	▲116	▲10	—	セグメント利益	▲837
セグメント利益 試算値*1	1,579	1,830	250	15.9%							

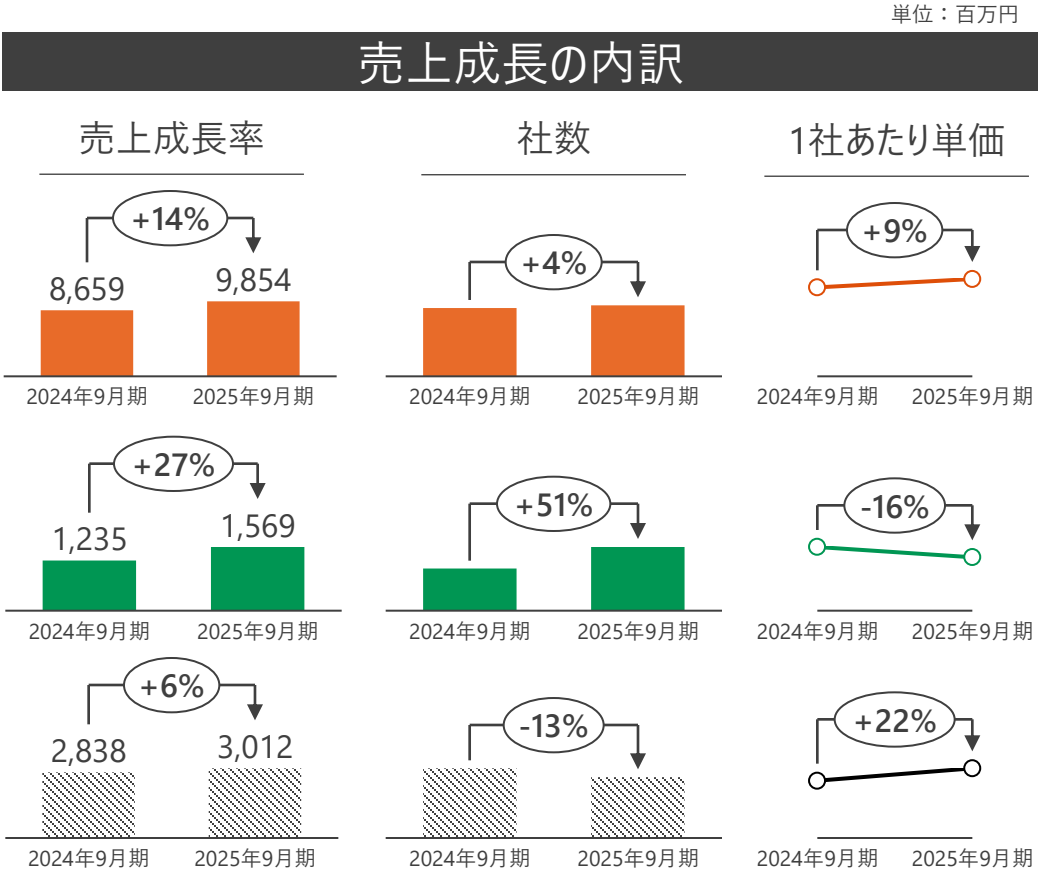
*1 FY24においてFY25と同様にホールディングスへの顧客移管対応を行ったと、想定した場合の試算値。2024年1月に行った顧客移管影響を加味。
*2 管理業務受託事業等が含まれます

主要事業の推移

主要事業であるRPOサービス事業については、OMR採用支援が2ケタ成長をけん引。
派遣・紹介事業については、30%近い売上成長率。前期M&A企業により社数は1.5倍に増加。



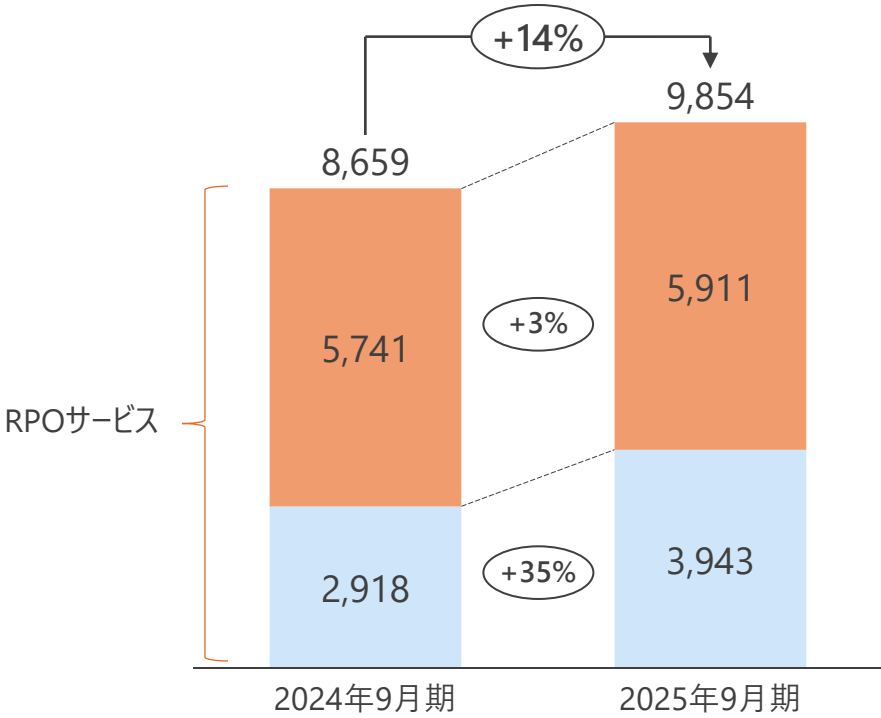
*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用



RPOサービス事業の成長内訳について

顧客の採用手段においてOMR活用ニーズがさらに拡大。売上成長率において35%超。1社あたり単価も約30%の伸長。

RPOサービス売上推移



売上成長の内訳



売上成長率

1社あたり単価

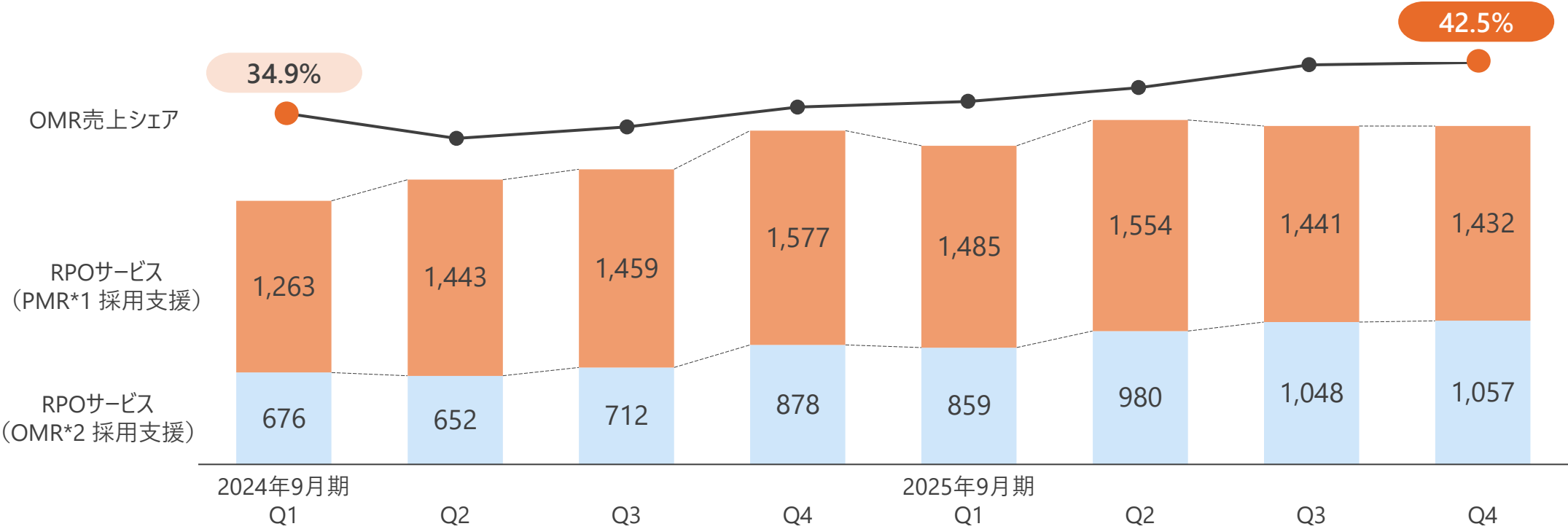
*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

RPOサービス事業の成長内訳について

OMRの台頭により、24年度以降のRPOサービス売上内訳に占めるOMR売上シェアが増加。
2025年9月期 第4四半期においては4割強をOMR採用支援が占める。

単位：百万円

RPOサービス売上内訳推移（四半期会計期間）



*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

貸借対照表と自己資本比率

流動比率も118%→140%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45.2%と高水準。

単位：百万円

2024年9月期末時点

2025年第9月期末時点

資産合計4,964		資産合計4,443	
<div>流動資産3,413</div> <div>現金及び預金917 売掛金1,888 その他607</div>	<div>流動負債2,883</div> <div>買掛金500 未払金806 短期借入金400 その他1,175</div>	<div>流動資産3,287</div> <div>現金及び預金1,148 売掛金1,757 その他382</div>	<div>流動負債2,346</div> <div>買掛金558 未払金809 短期借入金13 その他965</div>
<div>固定資産1,551</div> <div>有形固定資産129 無形固定資産955 その他466</div>	<div>固定負債213</div>	<div>固定資産1,155</div> <div>有形固定資産109 無形固定資産727 その他318</div>	<div>固定負債34</div>
<div>純資産1,867</div> <div>株主資本1,772 その他94</div>		<div>純資産2,061</div> <div>株主資本2,008 その他53</div>	

自己資本比率

45.2%

目次

1 Highlight

2 会社紹介

3 2025年9月期 通期業績

4 2026年9月期 業績予想

5 中期経営計画について

2026年9月期通期業績予想

「2026年9月期-2030年9月期 中期経営計画」の初年度である本年は売上高・営業利益とも 2 ケタ成長を持続することを目指す。
収益効率においても営業利益率0.4pt改善を目論む。

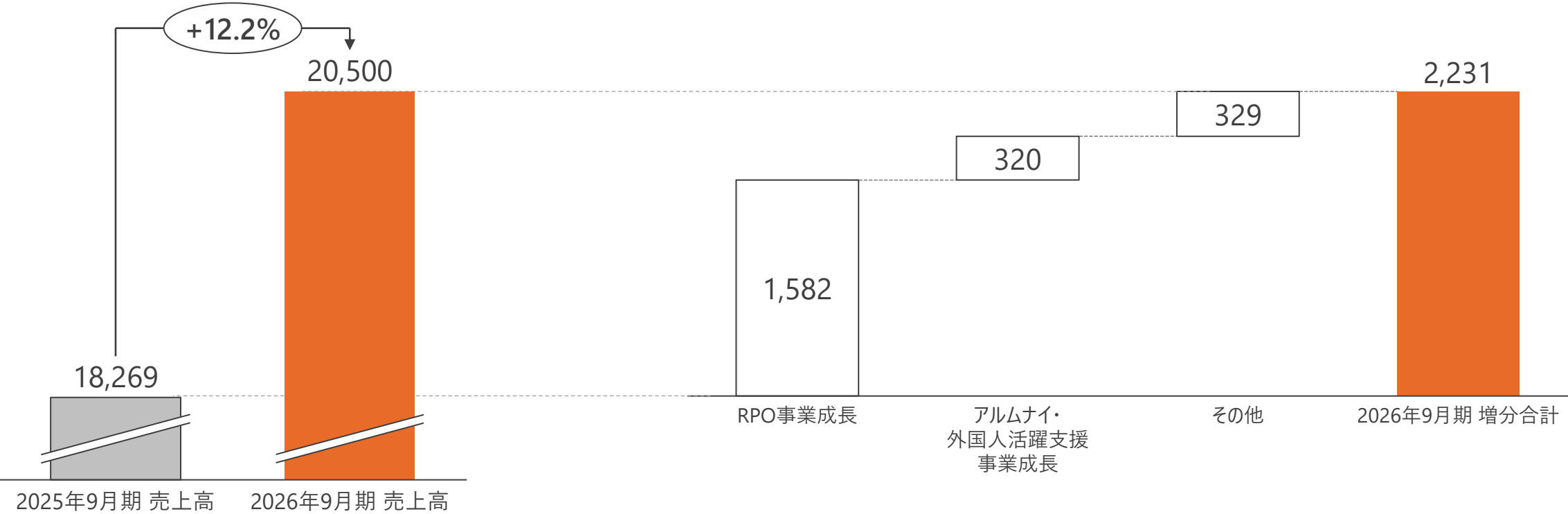
単位：百万円

連結損益計算書	2026年9月期 (予想)	2025年9月期 (実績)	前年同期比	
			増減額	%
売上高	20,500	18,269	2,231	12.2%
営業利益	1,060	877	183	20.8%
営業利益率	5.2%	4.8%	0.4%	—
経常利益	1,060	897	163	18.1%
経常利益率	5.2%	4.9%	0.4%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	689	511	178	34.7%

2026年9月期 売上高の見立て

既存事業成長に加え、新規事業の成長により前年に引き続き2ケタ成長を狙う。

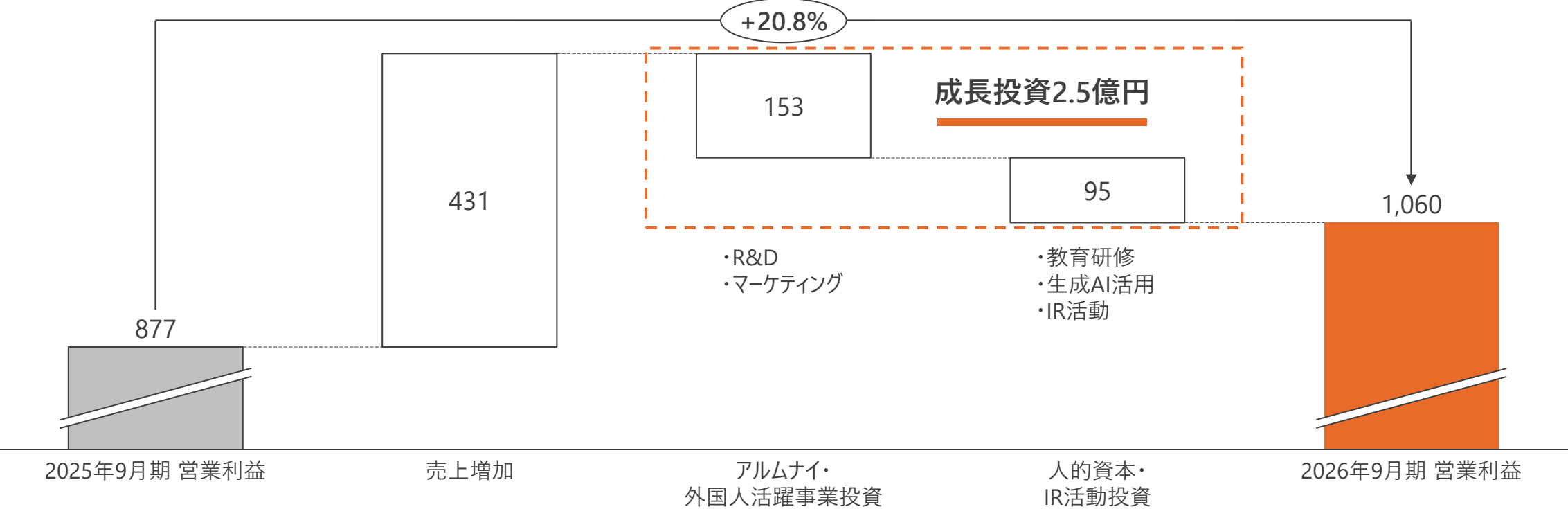
単位：百万円



2026年9月期 営業利益の見立て

2025年9月期比においては約21%の増益を目論む。アルムナイ・外国人活躍事業推進のための投資、生産性向上のための人的投資・生成AI活用投資を含め、2025年9月期投資分からさらに約2.5億円の成長投資を予定。

単位：百万円



株主還元およびIR活動

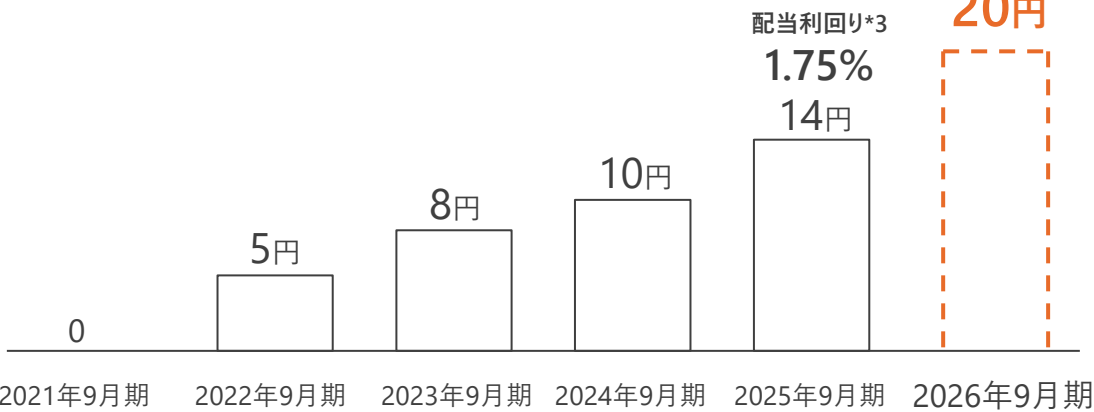
+ 6円の増配に加え、10月30日開示の通り、株主優待の変更を予定*1。
優待も含めた総合利回り*2は4.5%の見込み。

一株あたりの配当金

2026年9月期は

+ 6円の増配（20円）を予定

配当利回り
2.5%
20円

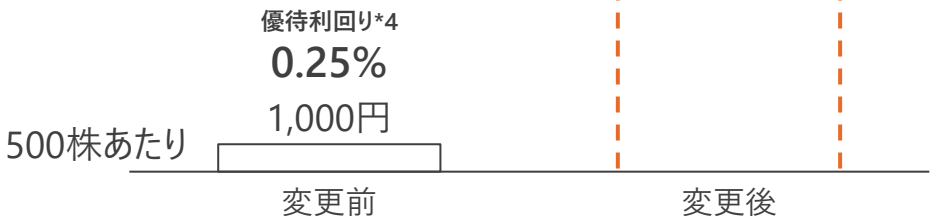


株主優待

2026年9月期は

+ 7,000円相当拡充（8,000円）を予定

優待利回り
2.0%
8,000円



*1 保有株式数500株以上で8,000円分のデジタルギフト®を贈呈。2026年9月末時点の当社株主名簿に記載または記録された株主様より適用。
*2 総合利回り：優待を金額換算し利回りと捉えた場合の想定利回りと配当利回りを足し合わせた数値を指す。（基準価格は2025年10月31日時点終値 802円）
*3 配当利回り：基準価格は2025年10月31日時点終値 802円
*4 優待利回り：基準価格は2025年10月31日時点終値 802円

株主還元およびIR活動

2025年9月期に引き続き、個人投資家に向けたIRアクションを強化。IRセミナー、勉強会等へ積極的に登壇予定。
今後はYouTubeを通じ、当社理解を深めていただくコンテンツを新たに用意。

個人投資家向けIRセミナー・勉強会への出演



2025年4月28日「湘南投資勉強会」登壇
2025年5月25日「東京勉強会」登壇
2025年6月17日「ラジオNIKKEI第1 おはようマーケット」出演
2025年8月18日「野村インバスター・リレーションズ IRセミナー」登壇

YouTubeチャンネルによる動画配信



2025年7月25日配信
投資系YouTubeチャンネル「1UP投資部屋」出演
今後は自社YouTubeチャンネルにて発信を強化予定

目次

1 Highlight

2 会社紹介

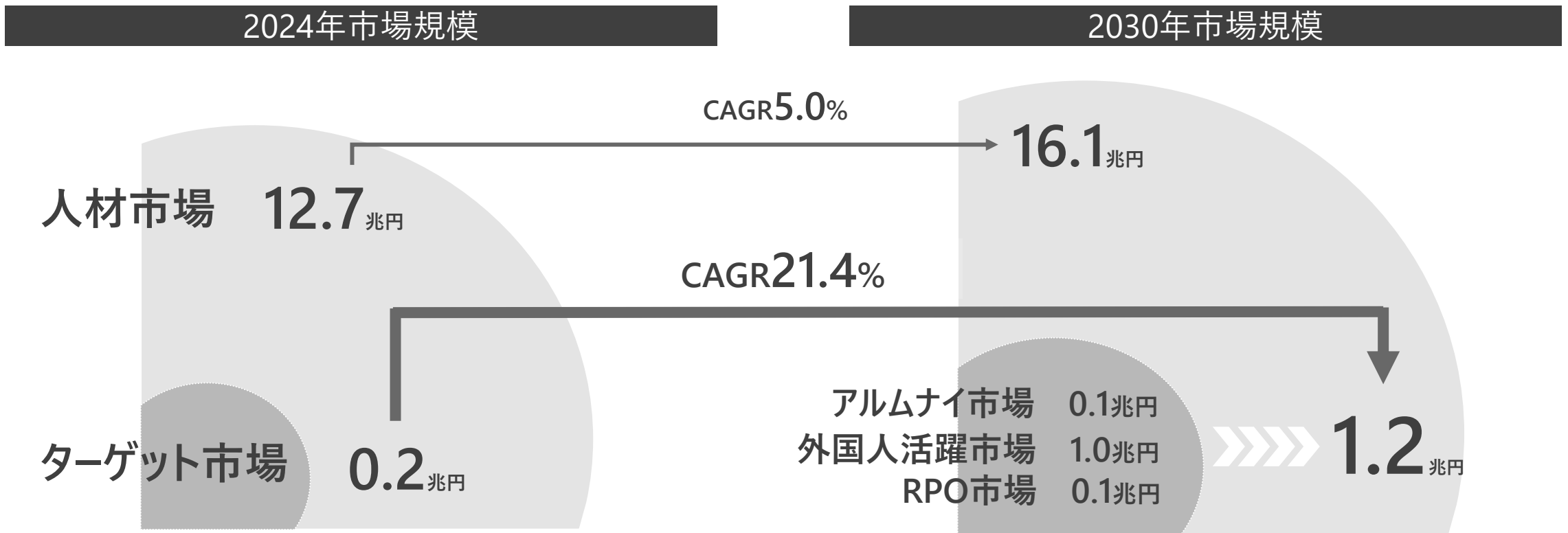
3 2025年9月期 通期業績

4 2026年9月期 業績予想

| 5 中期経営計画について

ターゲット市場規模

基盤となるRPO事業をベースとして、市場成長率・規模の大きい外国人活躍市場並びにアルムナイ採用領域に積極進出することで更なる成長を加速させる。

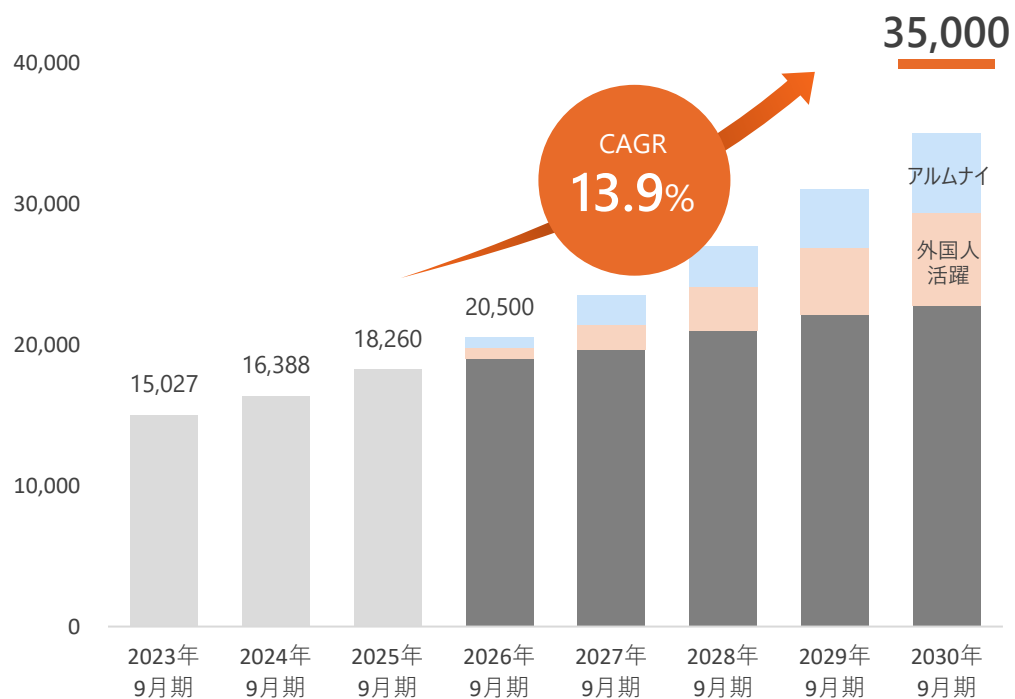


*矢野経済研究のデータを元に弊社で独自に算出

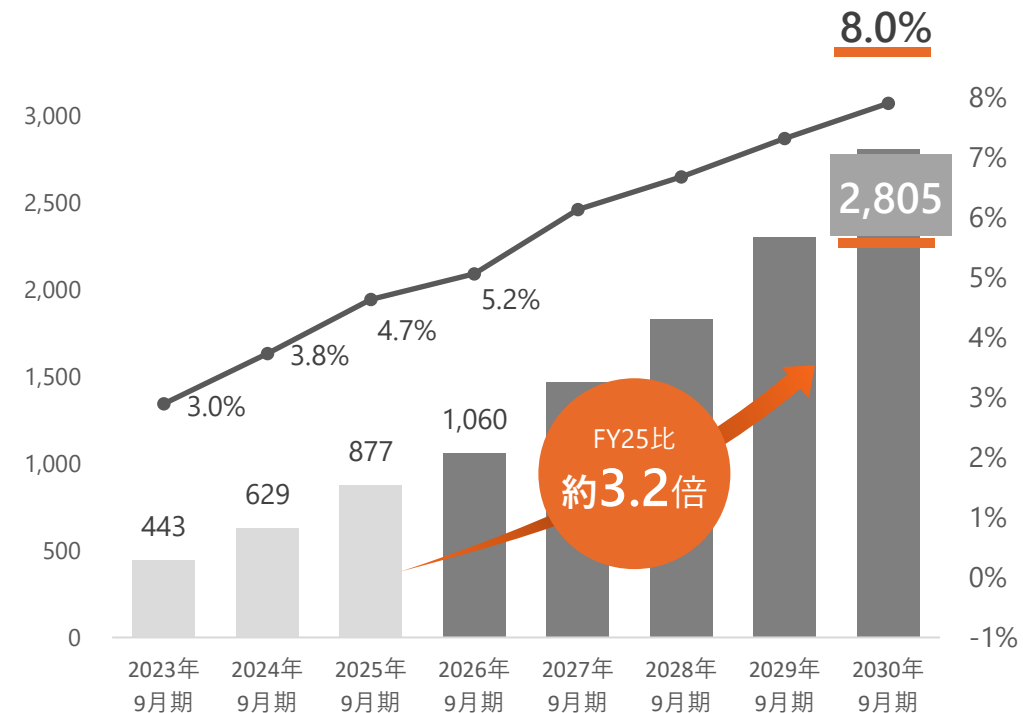
連結事業計画

労働需給ギャップ（50億時間/年の労働力不足）解消を目指し、成長市場を特定。成長に耐えうる基盤構築とリソースを集中投下。収益構造改革の継続や粗利率の向上を目指す一方で、人的資本投資・新規事業投資も積極的に行う。

連結売上高計画



連結営業利益及び営業利益率計画

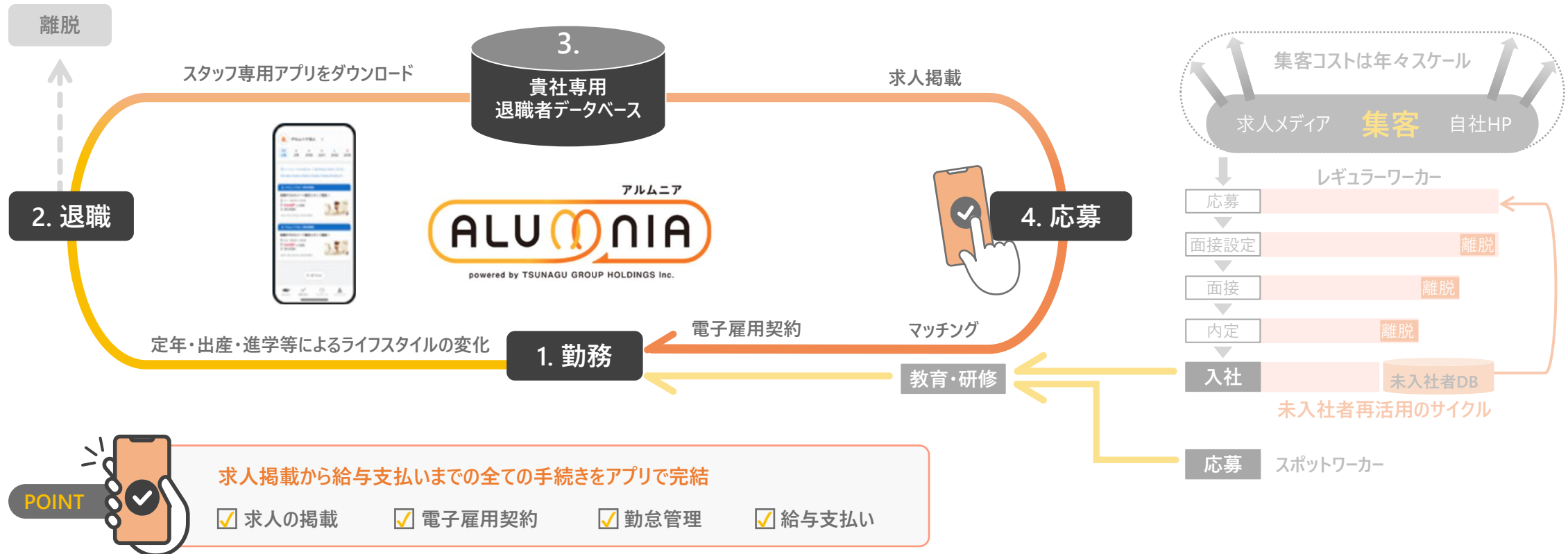


注：FY25データについては2025年9月期実績値データに塗り替え反映

新規サービス「アルムニア」概要

ライフステージの変化などによる退職や条件ミスマッチによる離脱者を再び活かす“循環型採用モデル”への転換を支援するサービス。
アルバイト・パート退職者を再応募・再就労につなげることで、「離職が終わりではなく資産化の起点」となる持続的な人材循環を実現。

「アルムニア」サービス概要

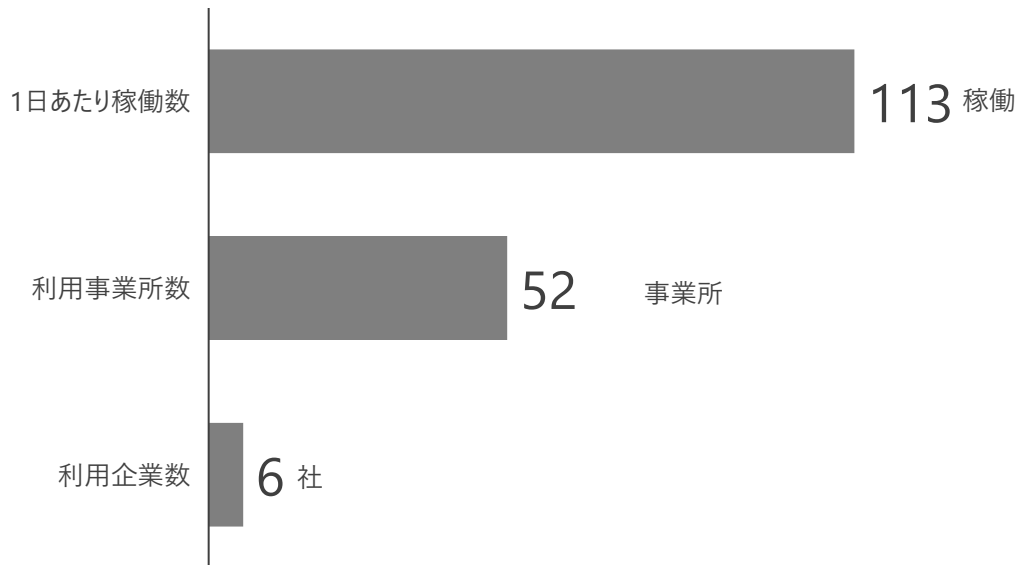


新規サービス「アルムニア」営業進捗

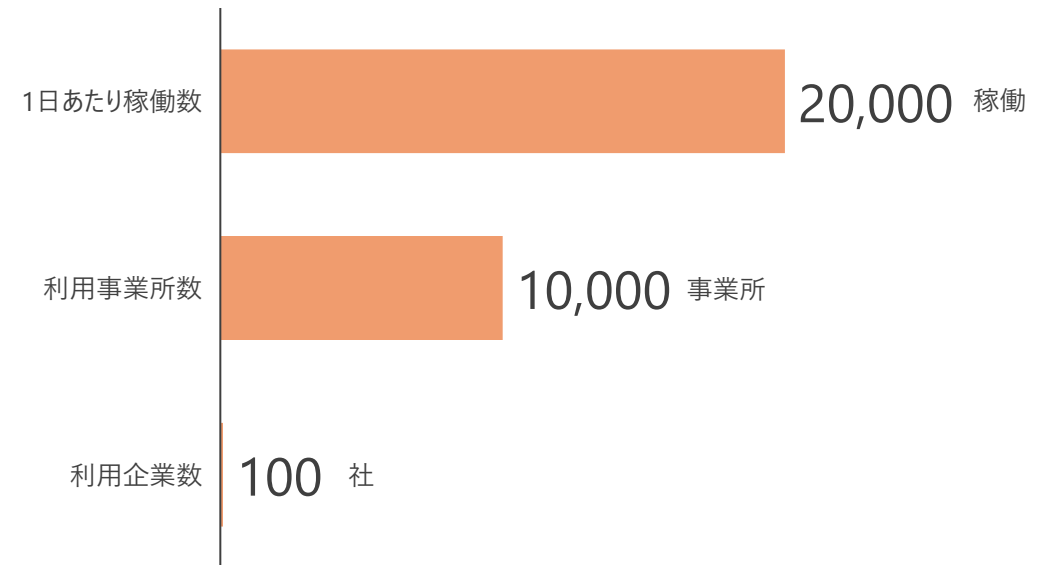
7/1に正式ローンチし営業開始。開始3か月で9社受注。利用企業数は6社、オンボーディング企業数3社。（2025年9月30日時点）
2030年には1日あたり2.0万稼働を目指す。

現在の営業進捗

2025年9月30日時点



2030年の目標*



* 2030年の目標：現時点の利用状況を元に試算した数値であり、今後の営業進捗により変動。

アルムナイ市場への推進

労働需給ギャップが大きく、未開拓な業界に対し、パートナー企業と共に「アルムニア」の拡販を推進。

アルムニアの「人的資産データベース機能」を活用し、単なる人材供給にとどまらず、企業の採用課題を根本から解決する支援を目指す。

SBSスタッフ株式会社と「アルムニア」を共同拡販



人材派遣サービスを行うSBSスタッフ株式会社と販売契約を締結。

自社グループ内で物流分野のIT化を加速させているSBSスタッフと人材採用のソリューション事業を展開するツナググループは、先行的に実証実験を通じてSBSスタッフにおける「アルムニア」の有効性と機能性を共同検証しており、利便性向上のための機能追加・改修を実施してきた。これを基盤として今後は、物流業を中心に労働需給ギャップの解消に向けた取り組みを強化し、「アルムニア」の共同拡販を実施することに至った。

「アルムニア」は、自社だけのオリジナルデータベースを構築し、循環型の採用を実現。即戦力採用や採用コスト削減に寄与。

アルムナイ市場への推進

労働需給ギャップが大きく、未開拓な業界に対し、パートナー企業と共に「アルムニア」の拡販を推進。

アルムニアの「人的資産データベース機能」を活用し、単なる人材供給にとどまらず、企業の採用課題を根本から解決する支援を目指す。

株式会社ユカリアと「アルムニア」を共同拡販



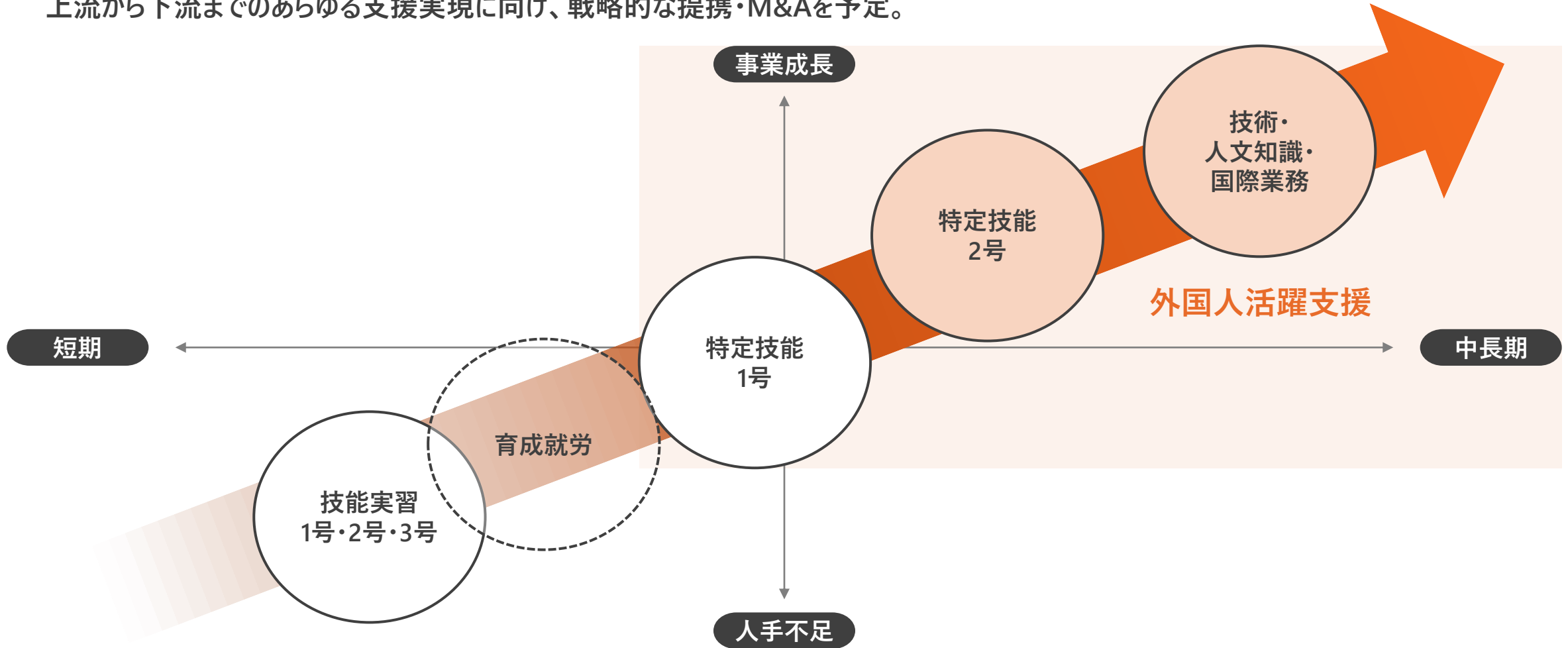
病院の経営支援および運営支援、介護施設運営などを手掛ける株式会社ユカリアと販売契約を締結。

医療介護業界では、専門性の高い人材の急な欠員に対応するため、スポットワーカーの活用が進んでいる。一方で、施設ごとの業務フローや設備に関する教育コストが高く、即戦力化が難しいという課題が顕在化。

「アルムニア」を活用することで、過去に勤務経験のある人材を施設ごとにデータベース化し、再度の就業をスムーズにすることで、教育コストの削減と即戦力化を実現。ユカリアとの連携を通じて「アルムニア」の導入を医療・介護業界全体に広げ、現場の人材不足解消と持続可能な人材活用モデルの構築を目指す。

外国人活躍支援領域 詳細

ツナググループでは中長期事業成長を志向した外国人活躍支援を推進。
上流から下流までのあらゆる支援実現に向け、戦略的な提携・M&Aを予定。



外国人活躍支援市場への推進

国際人材循環モデルを構築し、日本の社会課題である労働需給ギャップ解消を推進。
グループの成長を加速させる重要な基盤となることを目指す。

茨城県境町との取り組み

2025年10月7日リリース



外国人活躍支援推進のため、地方創生応援税制を通じて茨城県境町へ500万円の寄付を実施。
2025年5月12日に包括連携協定を締結し、日本の介護人材確保と国際人材循環モデルの構築を推進している。
その取り組みの一つとして、姉妹都市であるマリキナ市立大学への介護教育支援を予定しており、介護教育機材の整備・教育環境向上のため、寄付に至った。

「株式会社RKTsunagu」設立

2025年10月14日リリース



外国人活躍・提供体制構築に向け、株式会社リッケイとEvo Ventures株式会社3社で合同出資し、外国人支援を担う新会社「株式会社RKTsunagu（リッケイツナグ）」を2025年10月9日に設立。
事業を加速的に推進していくことを表明するため、10月10日、ベトナム ハノイで開催された「RIKKEI GLOBAL SUMMIT 2025」にて調印式を執り行った。

「Global Agent Next」リリース

2025年10月22日リリース



外国人の採用から活躍するまでの土台をトータル支援する人材紹介サービス「Global Agent Next」を開始。
多彩なパートナー企業と連携し、人材要件に合わせた在留資格のアドバイスや採用ターゲット設定といった初期設計から入社するまでの複雑な手続き、入社後のサポートまで万全に対応し、企業の採用課題を根本から解決する。

財務戦略

総還元性向40%以上の株主還元を行う一方、事業・人財・M&Aの成長投資へ大きく振り切る事で企業価値最大化を目指す。

キャピタルアロケーション

キャッシュイン	キャッシュアウト
100億円	100億円
Debt20億円	成長投資73億円
	事業・人財投資・M&A
累計営業CF68億円	株主還元27億円
	総還元性向40%以上 配当 & 自社株買
手元現預金12億円	

配当方針及び財務KPI

	2024年9月期	中期経営計画
総還元性向	34.4%	40%
配当性向	24%	30%
ROE	21.7%	40%
D/Eレシオ	0.47	0.7

Disclaimer

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 。

