

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。



2025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)

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	847名 ※契約・パート社員含む（2024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クージ 理事

公益財団法人国際人材活躍支援機構 理事



できることは、まだある。

INDEX

01. Highlight
02. FY25 第3四半期業績
03. 新たな取り組み
04. FY25 通期業績予想
05. 中期経営計画について
06. Appendix

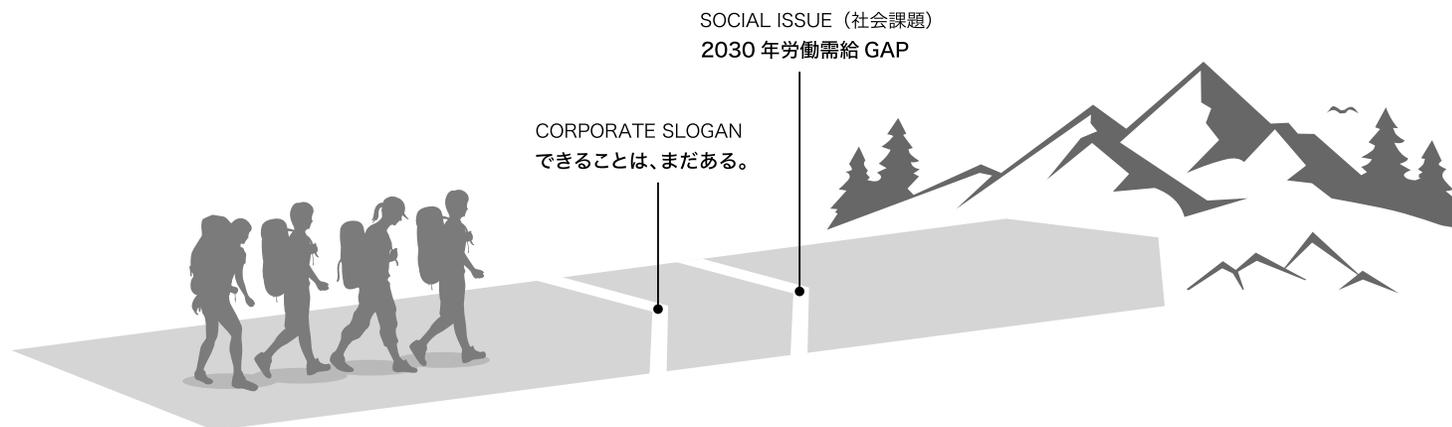


01

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。

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

136.9億円

(前期比：+14.6%)

営業利益

6.9億円

(前期比：+27.7%)

ROE

17.5%

(前期比：▲2.0%)

自己資本比率

44.5%

(前期末比：+8.8%)

02

FY25 第3 四半期業績



通期業績－連結損益計算書

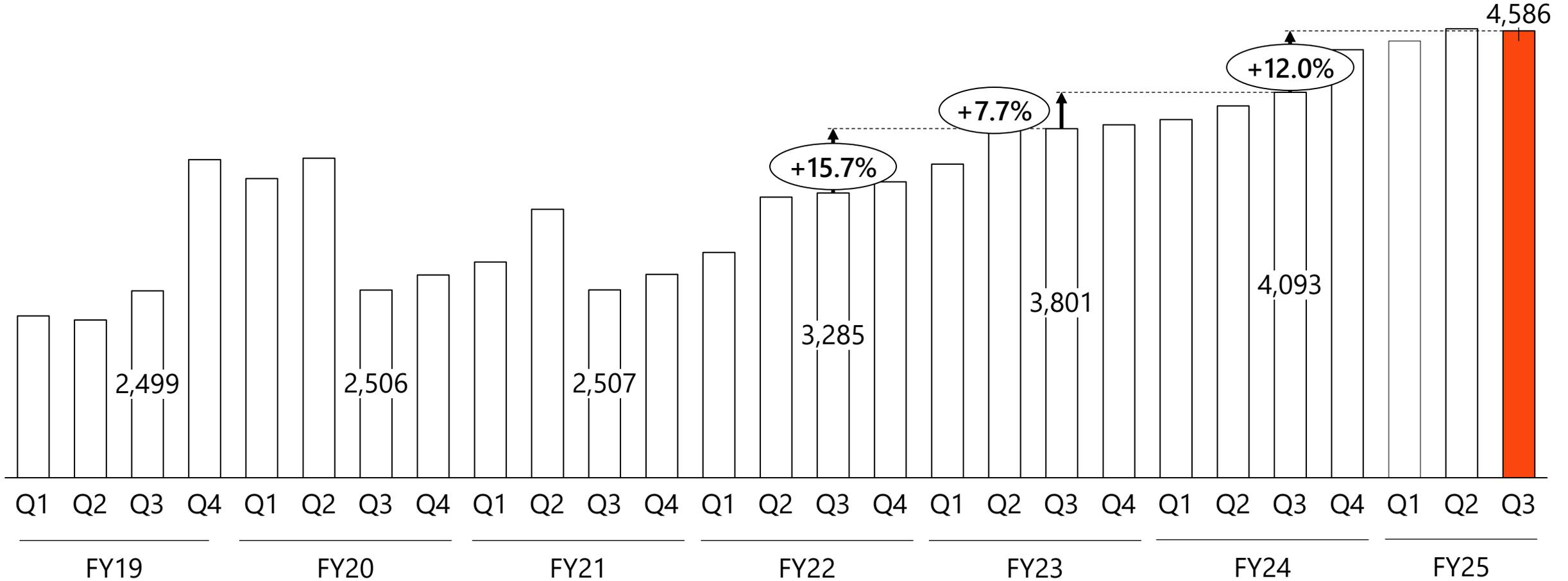
- 四半期会計期間・累計期間ともに、2ケタ成長を持続。

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%	—

連結売上高 - 四半期推移

- 前年比 +12%。第3四半期会計期間の最高売上高を更新。

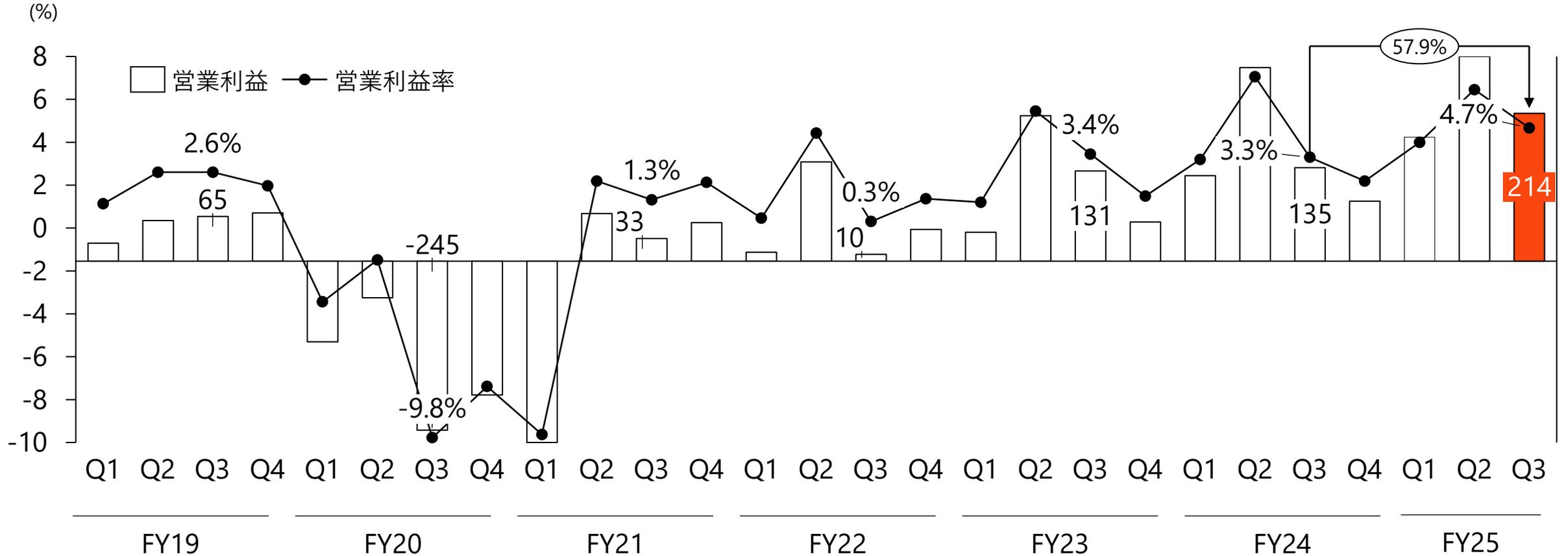
単位：百万円



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



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。

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	
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%							

※管理業務受託事業等が含まれます

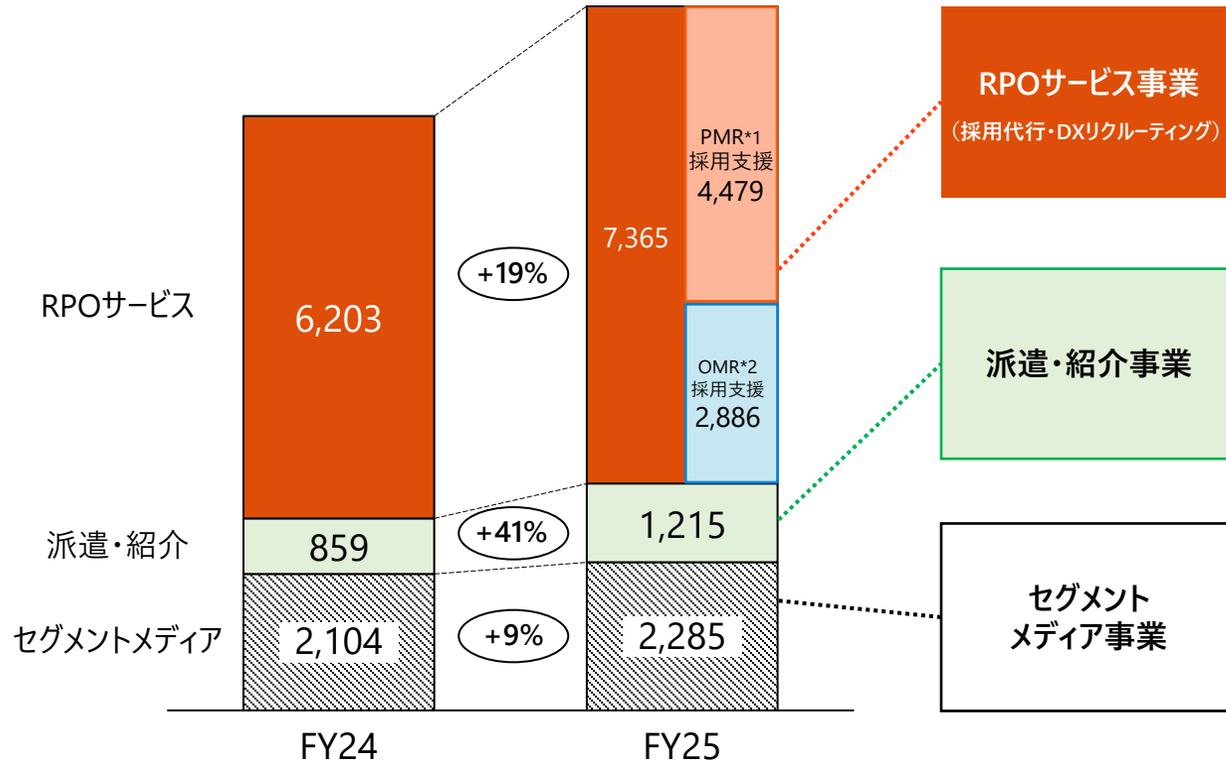
*1：FY24においてFY25と同様にホールディングスへの顧客移管対応を行ったと、想定した場合の試算値。2024年1月に行った顧客移管影響を加味。

主要事業の推移

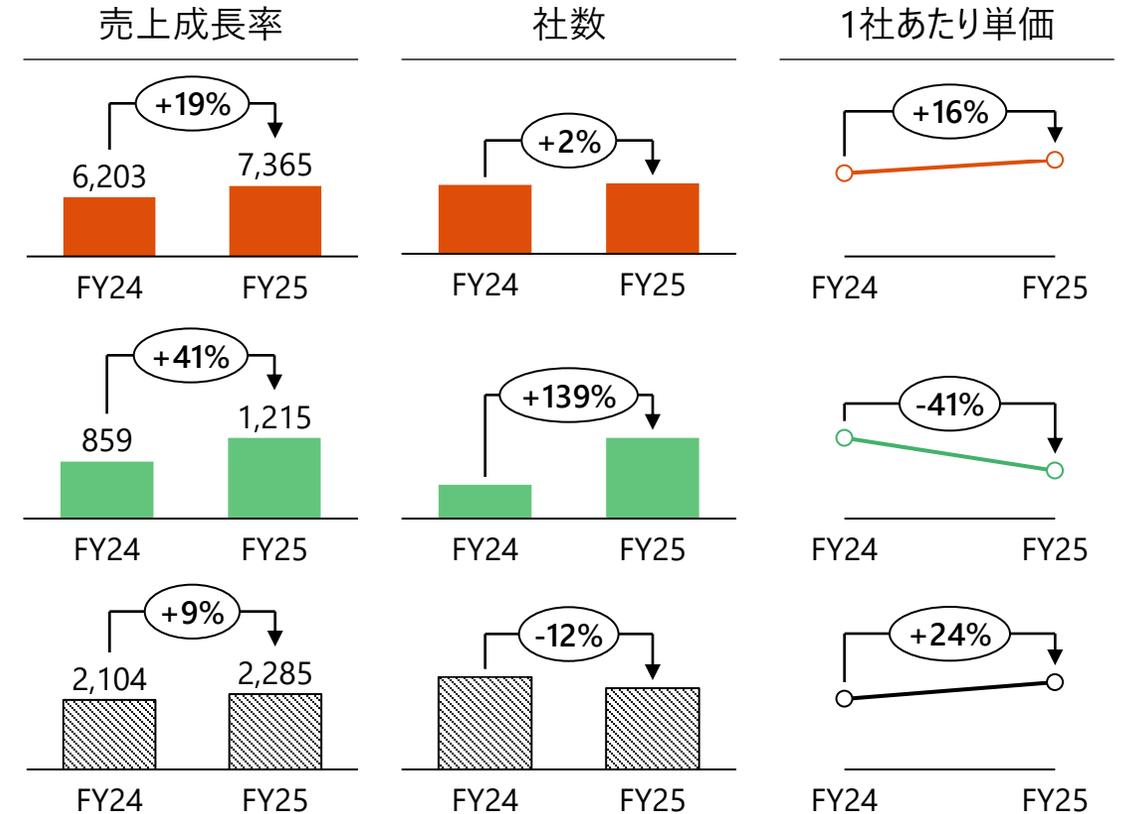
- 注力事業であるRPOサービス事業（採用代行・DXリクルーティング）については、約20%の成長を継続。
- 派遣・紹介事業については、医療・介護領域の中小企業顧客が増加したことにより1社あたり単価減少。

主要事業売上推移

単位：百万円



売上成長の内訳



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

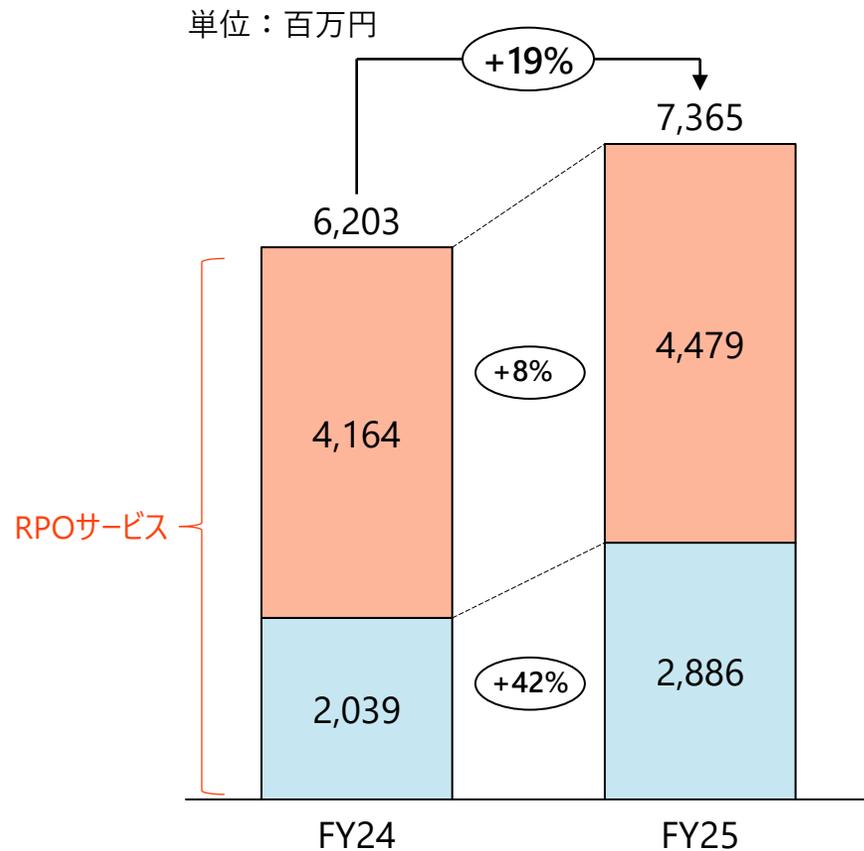
*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用

*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

- 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。

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

+19%

+16%

+8%

+7%

+42%

+37%

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

4,826百万円

流動資産 3,499	流動負債 2,702
現金及び預金 1,012	買掛金 560
売掛金 1,987	未払金 815
その他 499	短期借入金 250
	その他 1,076
	固定負債 129
固定資産 1,327	純資産 1,994
有形固定資産 129	株主資本 1,910
無形固定資産 882	その他 84
その他 315	

2025年第3四半期末時点

4,390百万円

流動資産 3,120	流動負債 2,255
現金及び預金 887	買掛金 486
売掛金 1,768	未払金 766
その他 465	短期借入金 0
	その他 1,001
	固定負債 99
固定資産 1,269	純資産 2,035
有形固定資産 119	株主資本 1,952
無形固定資産 839	その他 83
その他 310	

自己資本比率
44.5%

03

新たな取り組み

掛け流し採用 から、
循環型採用 への
スイッチシステム



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



CAGR53%

当社がターゲットとする2030年の人材業界市場*

■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



- 求人オファー
- 雇用契約
- 給与支払
- エントリー
- 勤怠登録
- 日払給与受取



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。シフトの不足分を補いながら、「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。

04

FY25 通期業績予想



FY25通期業績予想

単位 百万円	FY24 通期 実績	FY25 通期 業績予想	前年比	
			増減額	%
売上高	16,388	20,000	3,612	22.0%
営業利益	629	861	232	36.7%
営業利益率	3.8%	4.3%	0.5%	—
経常利益	626	861	235	37.3%
経常利益率	3.8%	4.3%	0.4%	—

通期業績予想 据え置き*

*：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

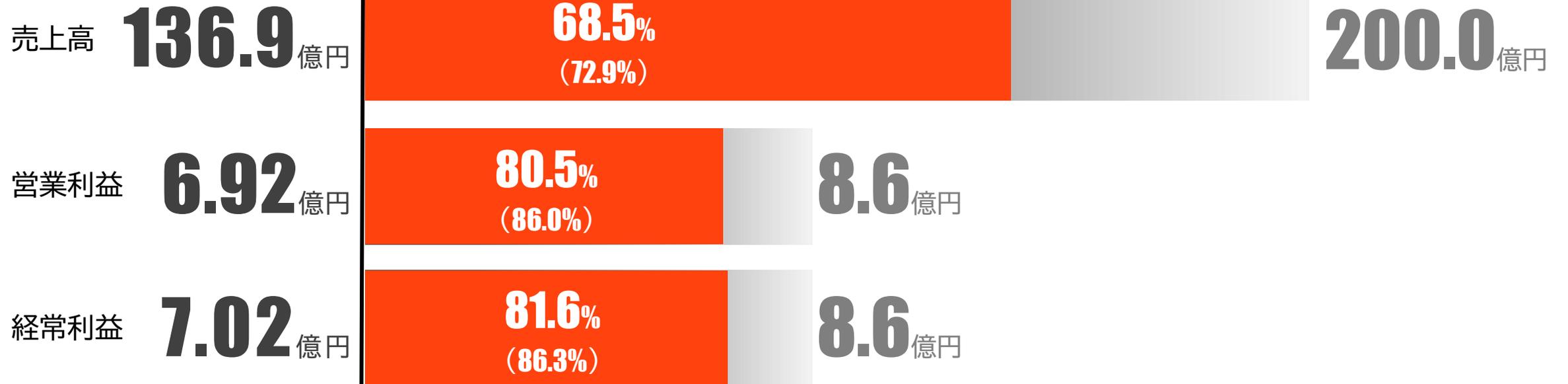
FY25通期業績予想

- 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。

実績

通期業績予測

■ = 通期進捗率

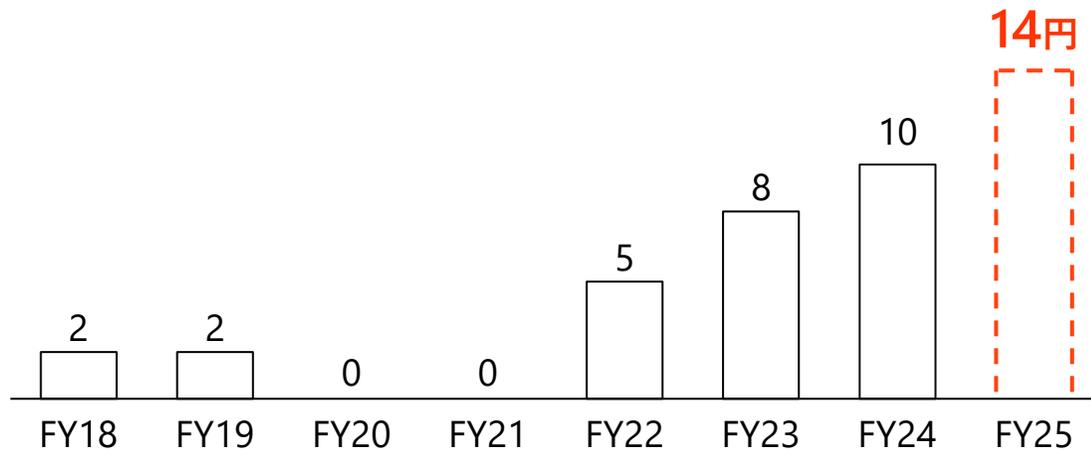


* ()は前期第3四半期時点の通期進捗率

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。

一株あたりの配当金



2025年9月期は

+4円の増配 (14円) を予定

総還元性向は**52.9%**の見込み

05

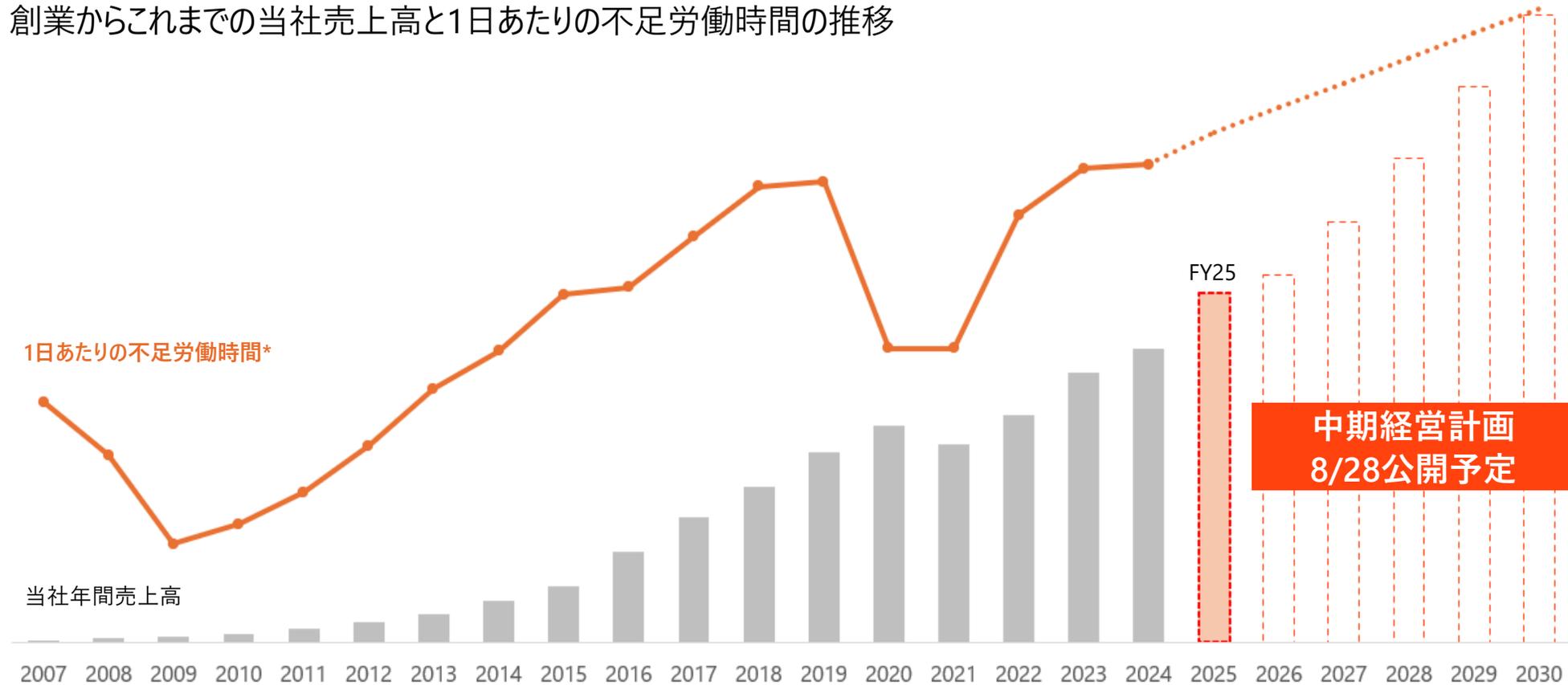
中期経営計画について



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

創業からこれまでの当社売上高と1日あたりの不足労働時間の推移



*1日あたりの不足労働時間：総務省統計局「労働力調査」、厚生労働省「労働経済白書」より就業者数×欠員率×1日あたり労働時間にて当社推計
※FY25以降の売上高グラフはイメージであり正確な金額を指し示すものではありません。

06

Appendix



「地域社会×介護人材」労働需給ギャップ解消に向けた取り組み

- 境町との包括連携協定を締結。介護人材の外国人活躍モデル構築 ほか推進。

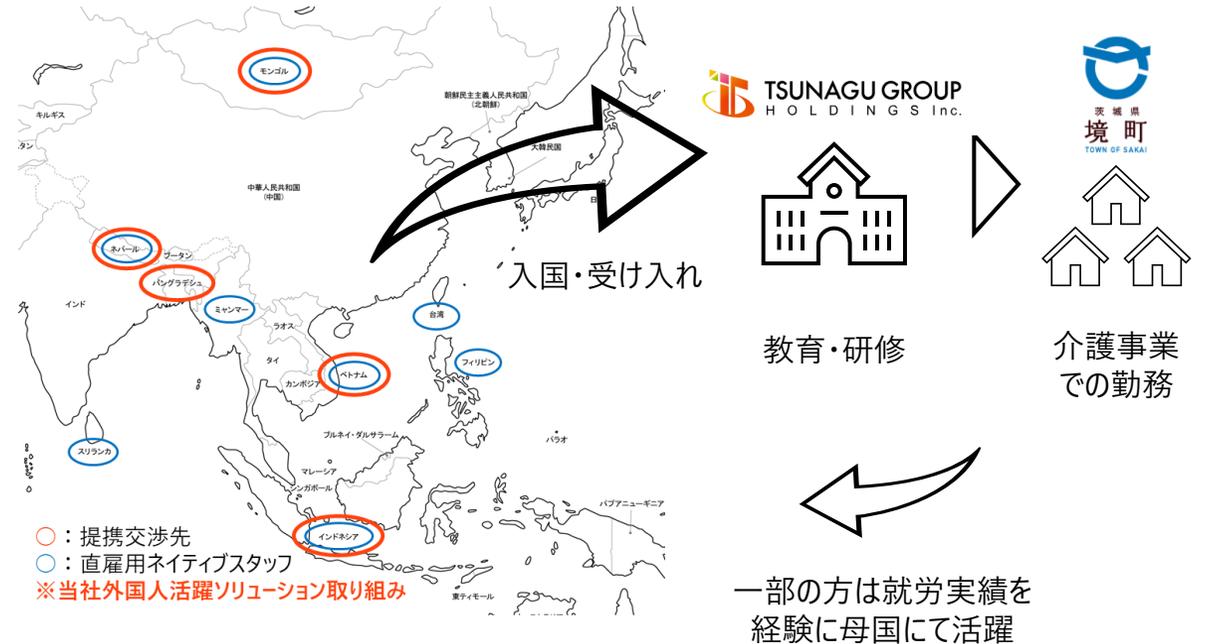


2025年5月12日：茨城県境町と包括連携協定締結

地方自治体×介護×外国人活躍のモデル構築に向けて

高齢化社会における介護人材不足の深刻化に対し、当社の外国人採用ソリューション取り組み諸外国から、介護人材の育成・受け入れを通じた「外国人活躍モデル」の構築を検討開始。お互いのアセットを活用し、高齢化が進む地方自治体での労働需給ギャップ解消の好事例創出を目指す。

取り組み予定一例：介護人材活躍育成研修センター（仮称）



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。

