

2025 年 11 月 18 日

各 位

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)

2025 年 9 月期 通期決算 説明動画書き起こし



■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81305/586ddc42/3cc1/4aea/a2d3/523c66dcaa93/140120251110593977.pdf>

■決算説明動画

<https://www.youtube.com/watch?v=GQPznzzZupY>

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ツナググループ・ホールディングス

お問い合わせフォーム <https://tghd.co.jp/contact/>

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）
個人投資家兼経営者（元証券ディーラー） たけぞう氏（以下、たけぞう）

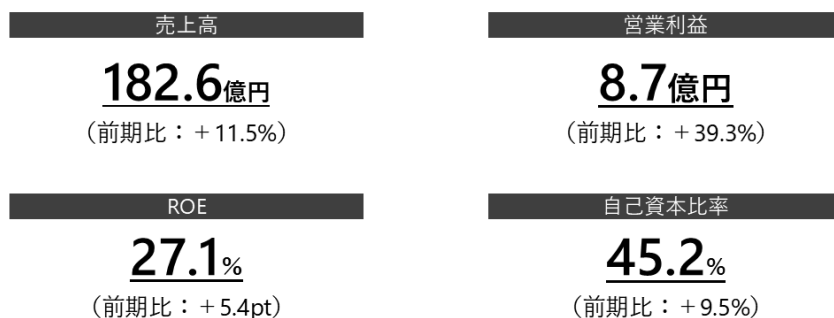
2025 年 9 月期 通期決算ハイライト

1 Highlight

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

6

米田：まずハイライトです。2025 年 9 月期は、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%）となり、売上高・営業利益ともに創業以来の最高値を実現できました。

1 Highlight

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ケ年を対象とした、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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

7

米田：先期数字を土台とし、10 月から 5 カ年の中期経営計画をスタートさせました。2030 年に売上高 350 億円（2025 年 9 月期比 1.9 倍）、営業利益 28 億円（2025 年 9 月期比 3.2 倍）を目指します。
この計画の核となるのが「サーキュラー・リクルーティング（循環型採用）」です。日本の人手不足とい

う社会課題に対し、この循環型採用を提供することで、5年間の成長を実現したいと考えています。

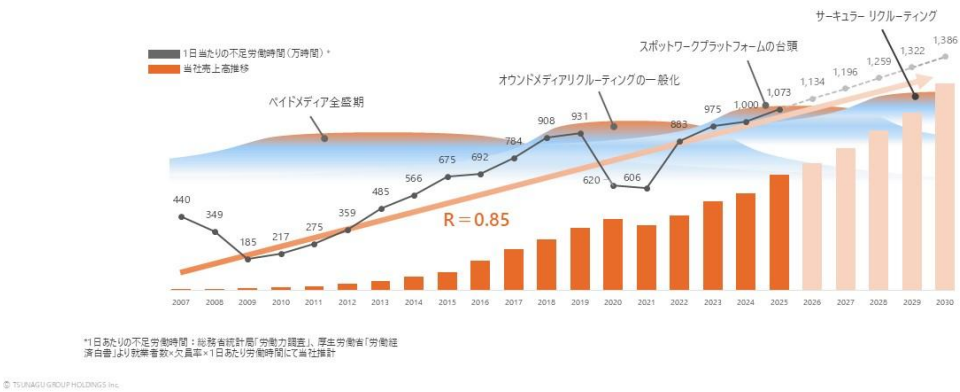
たけぞう：今期も堅調な決算だと思います。ただ、中期経営計画の数字はかなり強気に見えますが、人手不足が課題となる中で、不安要素やリスクはないのでしょうか。

1 Highlight

環境認識

当社業績と1日当たりの不足労働時間には相関関係（相関係数＝0.85）があり、今後も不足労働時間は増加傾向と推計。また市場動向の変化に伴い、採用手法のポートフォリオを変容させ事業成長を拡大。

当社売上高推移および1日当たりの不足労働時間との相関



米田：当社、売上高の推移は、厚生労働省などが出している「1日あたりの人手不足指数」とほぼリンクしています。人手不足が深刻化するほど、当社の採用支援の価値が高まるということです。コロナ禍で人手余りになった時は、当社の業績も落ち込みました。今後も人手不足が続く中で、当社はその時代に合った採用手法（求人広告、オウンドメディア、スポットワーク等）をポートフォリオとして組み合わせて提供し続けることで、お客様の課題を解決し、事業成長につなげていきたいと考えています。

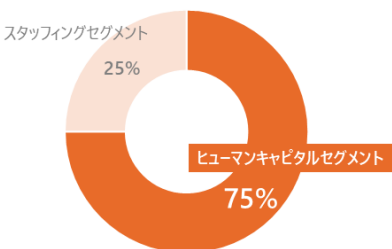
会社紹介

2 会社紹介

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）

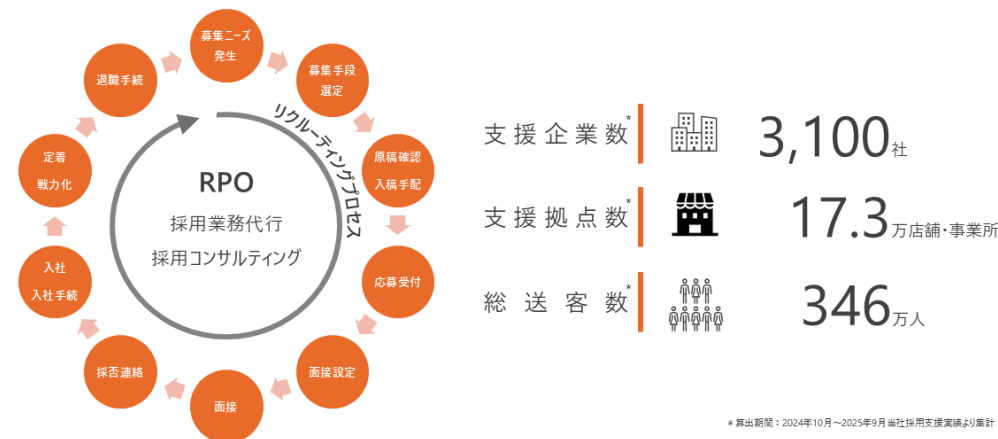


米田：我々のセグメントは2つあり、主力の「ヒューマンキャピタルセグメント」が売上の75%を占めます。これはRPO（採用業務代行）サービスが中心です。

2 会社紹介

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

10

米田：具体的には、アルバイトが辞めた際、店長が行う「どの媒体に出そうか」「原稿はどうしようか」「応募対応をどうしようか」といった採用プロセス全体を当社が代行します。現在、支援企業数は3,100社、支援拠点数は17.3万店舗・事業所にのぼり、年間346万人の「働きたい人」をおつなぎしています。

たけぞう：このヒューマンキャピタルセグメントは、まだまだ成長の余地はあるのでしょうか。

米田：はい。2030年には年間約50億時間の人手不足が予測されており、採用業務代行のニーズは引き続き高まっていくと考えています。

たけぞう：支援企業数は年々上がっているのでしょうか。

2 会社紹介

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。



*2025年9月30日時点 ユーザー社と弊社データより

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

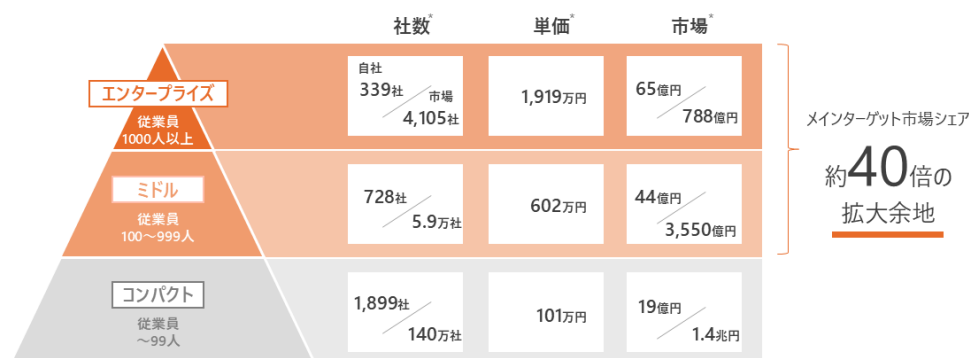
11

米田：導入企業のうち、従業員規模1万人以上の大手企業では、5社に1社が何らかの形で当社の採用支援をご利用いただいております。社数は年々増加しています。

2 会社紹介

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した市場規模を算出

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

12

米田：とはいえ、我々のターゲット市場全体で見ると、まだシェアは2.5%ほどに過ぎません。2030年の労働需給ギャップ解消に向けて、お客様の数を増やしていくことが成長の基礎となります。

たけぞう：まだまだ拡大余地が残されているということですね。

米田：おっしゃる通りです。我々が調査したところ、従業員規模1,000人以上の企業の人事担当者における当社の社名認知度はまだ1ケタです。しかし、ご利用いただいたお客様の満足度は90%と非常に高いです。我々のサービスをしっかり認知していただくことで、社数拡大の余地はまだまだあると考えています。

2025 年 9 月期 通期業績

3 2025年9月期 通期業績

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。

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

米田：2025 年 9 月期 通期業績です。売上高、営業利益、経常利益ともに増収増益で、過去最高の数字をマークできました。なお、当期はのれん減損で5,900 万円を計上しております。

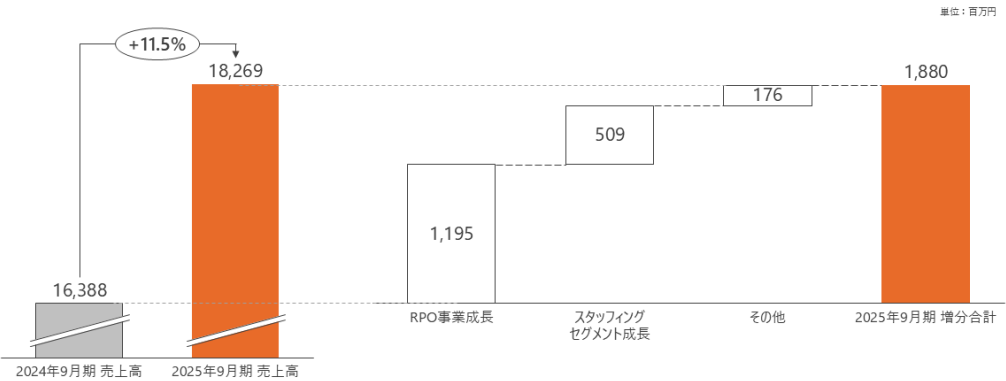
たけぞう：成長性は素晴らしいですが、時価総額がまだ伸びてきていない点が気になります。この点についてはいかがですか。

米田：当社もこの 4 年間の業績成長に対して株価は割安だと認識しています。前期には自社株買いも実施しました。投資家の皆様からは「これからも成長するのか」という点を一番ご質問いただくため、今回、中期経営計画を開示することで、当社のこれからの成長をお示しできると考えています。

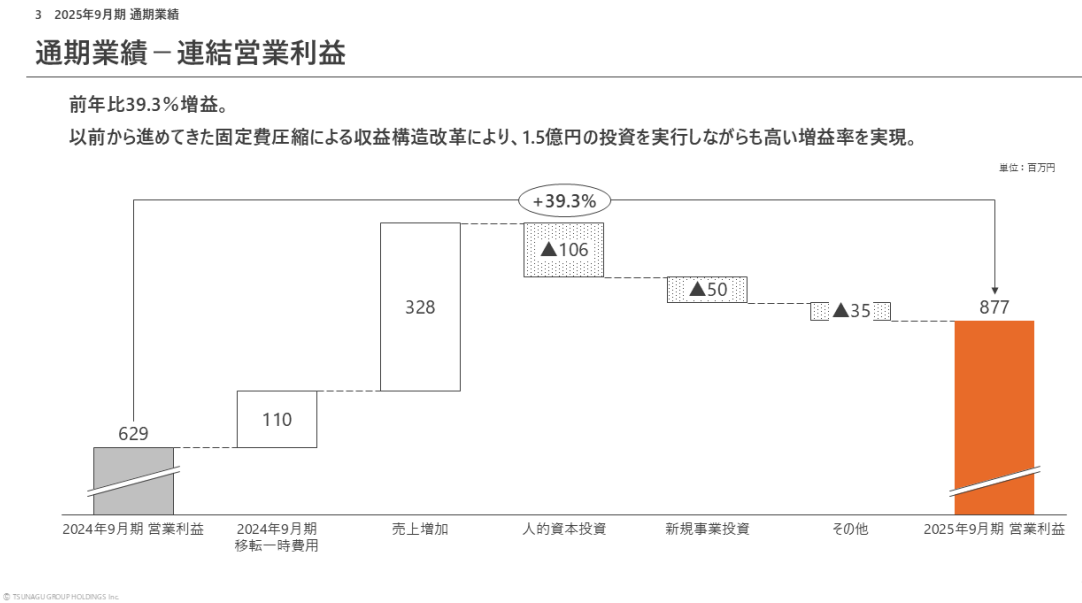
3 2025年9月期 通期業績

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。



米田：増収要因（+11.5%）の多くは、既存領域である RPO 事業の成長です。世の中の採用ニーズ、需給ギャップにしっかりお応えできたことが大きいと考えています。スタッフィングセグメントの成長は、一昨年の M&A によるものです。



米田：営業利益の増益要因（+39.3%）は、売上成長によるものが一番大きいです。コロナ禍で赤字に転落してから収益構造改革を進めつつ、売上高を伸ばす成長戦略も並行してきました。前期も約 1.5 億円の投資を行いながら、過去最高益を実現できました。

たけぞう：その 1.5 億円の先行投資の詳細を教えてくださいませんか。

米田：一番大きいのは人的投資です。従業員満足度調査で「成長機会」を求める声が多いため、研修や人材開発に投資しています。また、新卒採用も継続的に増やしており、来期は倍の人数を採用します。一人前のコンサルタントになるには約 5 年かかるため、彼らが 5 年後に活躍できるようになるための先行投資が、一番大きな部分です。

3 2025年9月期 通期業績

セグメント別業績

ヒューマンキャピタル事業において、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)					本社部門所管のも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行対応を行ったと、想定した場合の試算値。2024年1月に行った顧客移行影響を加味。
^{*2} 管理費受託事業等が含まれます

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc. 17

米田：セグメント別では、ヒューマンキャピタル事業が堅調に増収増益でした。

一方、スタッフィング事業（派遣など）は、M&A 効果で増収（+14.7%）ですが、物流現場など「すぐにも人が欲しい」というニーズに応えるため、スタッフを集める費用（先行投資）がかさみ、セグメント利益はまだ赤字です。

たけぞう：スタッフィング事業の黒字化の見通しは、どのようにお考えですか。

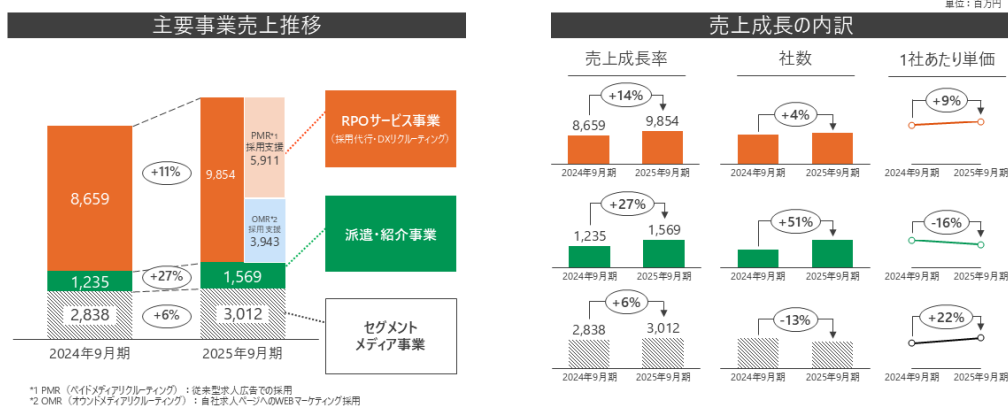
米田：今期は売上成長よりも収益性に少し重心を寄せ、当期中に四半期ベースで黒字体質に持っていきたいと考えています。

3 2025年9月期 通期業績

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

18

米田：主要事業別に見ると、主力の RPO サービス事業は+14%と堅調に成長しました。1 社あたり単価も+9%と向上しています。

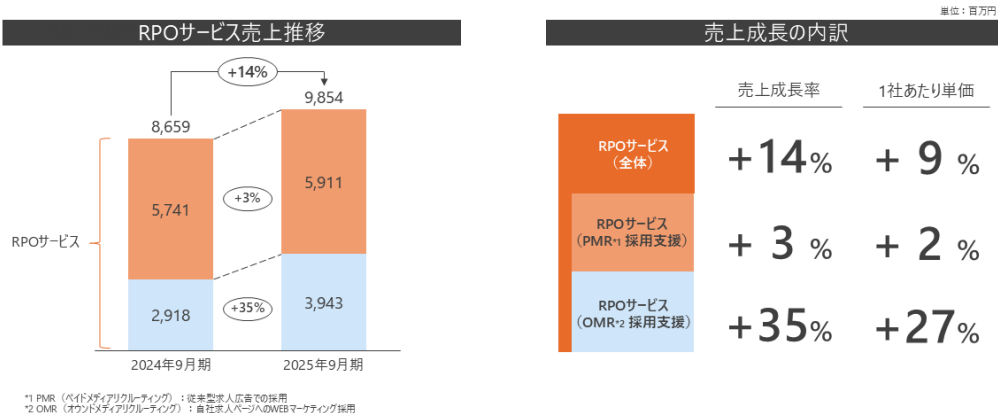
派遣・紹介事業はM&Aで社数（+51%）は増えましたが、M&Aをした先が医療・介護現場など比較的低単価なお客が多かったため、1 社あたり単価は-16%となっています。

たけぞう：単価が低くなっていることが、スタッフィング事業の赤字の一因でしょうか。

米田：はい。医療・介護現場への派遣は、例えば倉庫業のように「1 日 50 人」といった単位ではなく、「地域で 1 人どうしても欲しい」といったニーズが多いため、1 社あたり単価は低くなります。医療・介護業界のお客様に対し、どうソリューションを提供していくか、今期のテーマにしたいと考えています。

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。



米田：RPO サービスがなぜ伸びているか、その内訳をご説明します。

従来、アルバイト採用は求人広告（ペイドメディア）が主流でした（グラフの薄いオレンジ色）。しかし今、企業が自社の採用ホームページ（オウンドメディア）に直接集客する流れ（薄い水色）が加速しています。

当社のオウンドメディア支援（OMR）は前年比+35%と大きく成長し、ペイドメディア支援（PMR）の+3%を上回り、RPO全体の2ケタ成長を牽引しました。

コロナ禍で Web 採用が当たり前になり、企業の採用リテラシーが上がったことで、求人広告を介さず直接やり取りする流れが2020年頃から見え始め、今年、明らかに出てきたと感じています。おそらく当期から来期には、この2つの売上は逆転すると考えています。

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9月期末時点				
資産合計4,964				資産合計4,443				
流動資産 3,413		流動負債 2,883		流動資産 3,287		流動負債 2,346		
現金及び預金	917	買掛金	500	現金及び預金	1,148	買掛金	558	
売掛金	1,888	未払金	806	売掛金	1,757	未払金	809	
その他	607	短期借入金	400	その他	382	短期借入金	13	
		その他	1,175			その他	965	
		固定負債 213				固定負債 34		
固定資産 1,551		純資産 1,867		固定資産 1,155		純資産 2,061		自己資本比率
有形固定資産	129	株主資本	1,772	有形固定資産	109	株主資本	2,008	45.2%
無形固定資産	955	その他	94	無形固定資産	727	その他	53	
その他	466			その他	318			

米田：最後に財務体質です。自己資本比率は45.2%と、目標の40%を超えました。コロナ禍の厳しい時期から財務戦略を見直し、達成できたことには満足していますが、当社は成長戦略も同時に進めています。

この資本をしっかりと次の成長に投資していくことが課題だと考えており、当期・中計期間で実行していきます。

2026 年 9 月 期 業績予想と今後の見通し

4 2026年9月期 業績予想

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%

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

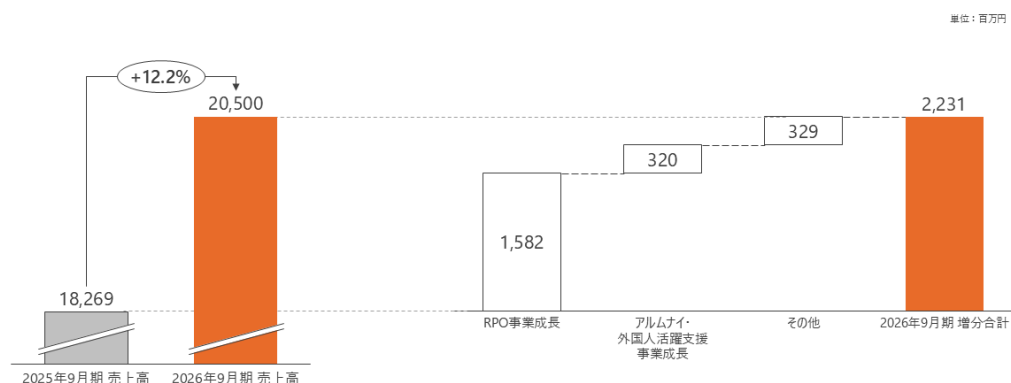
23

米田：それでは、2026 年 9 月 期の業績予想です。売上高 205 億円（前期比+12.2%）、営業利益 10 億 6,000 万円（前期比+20.8%）と、2 ケタ成長を持続し、過去最高売上・最高益の実現と、営業利益 10 億円の大台達成を目指します。

4 2026年9月期 業績予想

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

24

米田：売上高の増加分（+22.3 億円）のうち、15.8 億円が既存 RPO 事業の成長、3.2 億円が新規事業（アルムナイ・外国人活躍支援）の売上として目論んでいます。

たけぞう：その新規事業（3.2 億円）の詳細を教えてください。

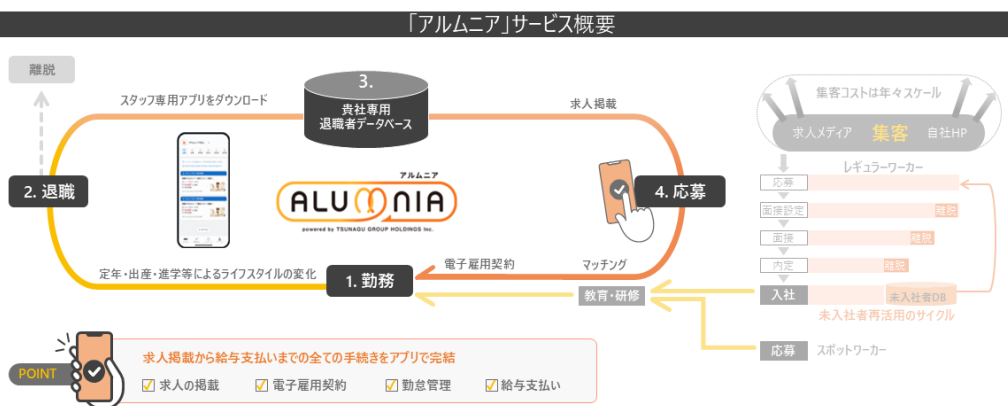
米田：はい。新規事業の核となるのが「サーキュラー・リクルーティング（循環型採用）」です。従来の「かけ流し採用」つまり、人口増の時代に主流だった「集めて選ぶ」採用では、例えば 10 人応募があっても 7 人は不採用になっていました。彼らは能力が低いのではなく、時間が合わない等の条件ミスマッチがほとんどです。

人口が減るこれからの時代は、一度接点を持った人（不採用者や退職者）を「資産」として循環させていく必要があります。

5 中期経営計画について

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS INC.

31

米田：その循環型採用を実現する仕組みとして、当社がプロダクトとして提供するものが「アルムニア」というサービスです。

正社員の退職理由は複雑ですが、アルバイト・パートの退職理由は「卒業」「転勤」などです。もし彼らが「ゴールデンウィークだけ」でも戻ってきてくれれば即戦力です。この「アルムニア」で、投資して育てた人をもう一度活用できる仕組みを実現したいと考えています。

たけぞう：非常に良い試みですが、実際に退職者は戻ってくるのでしょうか。

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。

米田：はい。サービス開始前に SBS グループ社とトライアルをした結果、特に「その日だけ働きたい」というニーズの方にとっては、場所や仕事内容が分かり、日払いが可能のため、非常に戻ってきてくれます。また、利用する企業側もコストが8割減になるほどの効果が実証されています。

この効果を見て、SBS グループ社が「これは売れる」ということで、物流企業向けの販売パートナーにもなっていただいています。

たけぞう：メルカリがスキマバイト事業から撤退するという話もありましたが、市場をどう見えていますか。

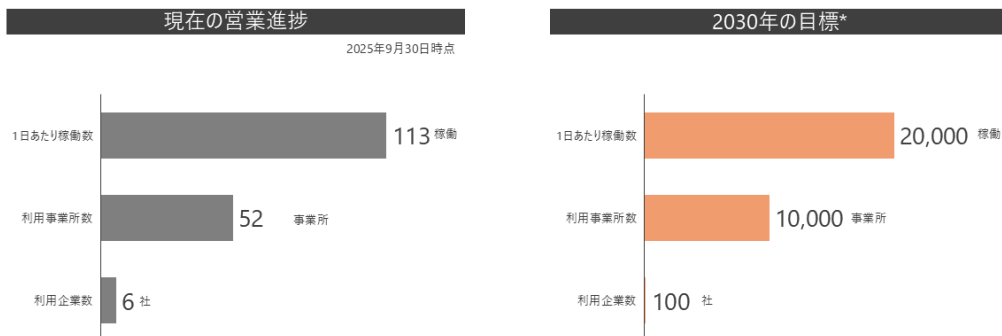
米田：まず、スポットワークプラットフォーム（メルカリなど）は「集客機能」そのものですが、「アルムニア」は退職者を登録してもらう「循環機能」なので、全く別物です。

スポットワーク市場自体は、撤退・参入が繰り返されていますが、人手不足の中で「3 時間だけ働きたい」という方が約 190 万人もいる以上、社会的な要請は強く、マーケットとしては成長し続けると考えています。

新規サービス「アルムニア」営業進捗

7/1に正式ローンチ営業開始。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。



* 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。

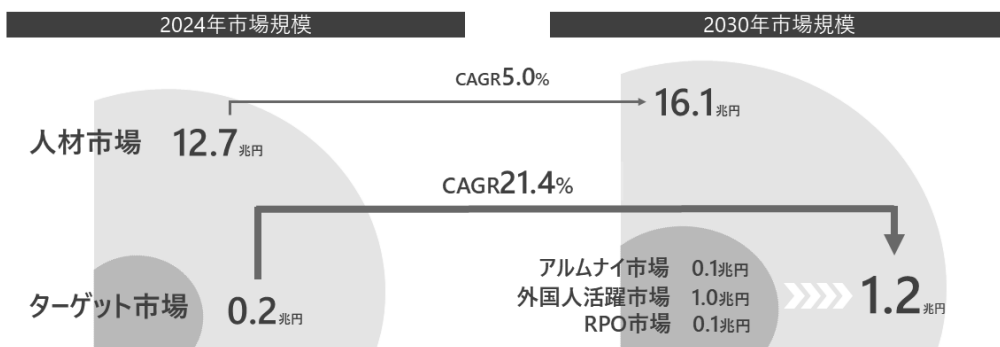
米田：この「アルムニア」は7月1日に営業開始し、9月末（開始から3ヶ月）で9社受注、6社が利用開始と順調なスタートを切っています。現在1日の稼働は113稼働ですが、これを5年後（2030年）に1日2万稼働まで持っていきたいと思っています。日本全国1万事業所で毎日2人、退職者が活躍するイメージです。決して夢ではない数字だと捉えており、日本の社会課題解決につなげていきたいと考えています。

たけぞう：この新規事業が、中期経営計画のプラスアルファになってくる可能性もありますか。

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

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

29

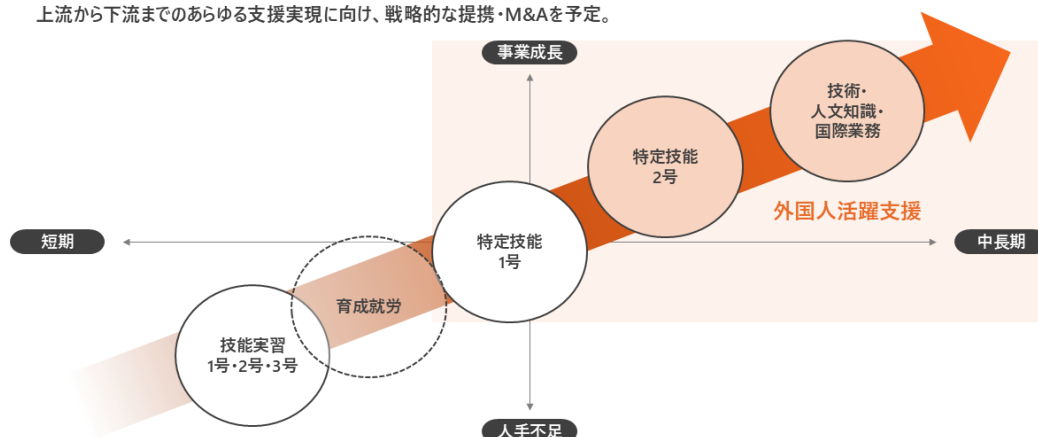
米田：当社がターゲットとする人材マーケット（既存 RPO、アルムナイ、外国人活躍支援）の市場は、CAGR 21.4%で成長すると見ています。従来の人材マーケット（CAGR 5%）よりも圧倒的に成長する、これからのマーケットです。このアルムニアを中期経営計画期間でしっかり成長させ、全体業績の中でもインパクトのある柱にしたいと考えています。

たけぞう：外国人活躍についてですが、円安の日本で働きたい人は減っているのではないのでしょうか。

5 中期経営計画について

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

35

米田：おっしゃる通り「ジャパン・パッシング」が起きており、ファーストチョイスではなくなっています。我々の試算では、日本国内の「もっと働きたい」という潜在労働力が活用されれば、2030年の人手不足の多くは日本人だけで解消可能です。

5 中期経営計画について

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、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。

米田：しかし、医療や介護など、どうしても「力」というリソースが必要な分野では、外国人材の方に活躍していただく必要があります。我々は、単なる人手不足の穴埋めとしての採用ではなく、「日本で介護スキルを身につけ、母国で起業する」といった、中長期的な活躍や事業成長につながる支援にフォーカスすることで、差別化を図っていきたいと考えています。

たけぞう：母国に帰った後も支援するのでしょうか。

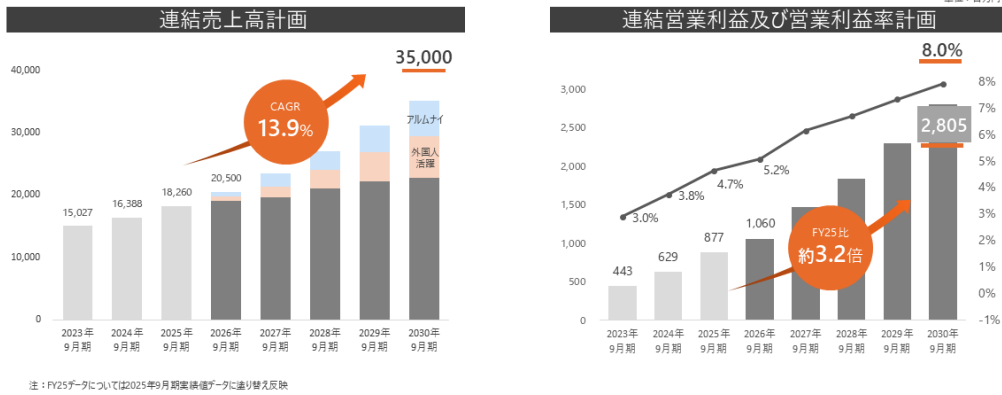
米田：はい。今後は単なる「人」のマッチングだけでなく、日本の介護事業者様が東南アジアに進出する際の「ビジネスマッチング」も、「ヒト」という武器を持って支援していきたいと考えています。

たけぞう：直近で、医療介護の経営支援を行うユカリア社と業務提携されていますが、これもその一環ですか。

米田：はい。ユカリア社は医療介護の社会課題解決を提供されている企業です。その中で「人」の部分はやはり課題であり、当社の知見とプロダクト（アルムニア）を提供することで、ご一緒させていただきたいというのが提携のポイントです。医療・介護現場の「その日だけ経験者に助けてほしい」というニーズに、アルムニアでお応えしていきたいと考えています。

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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS INC.

30

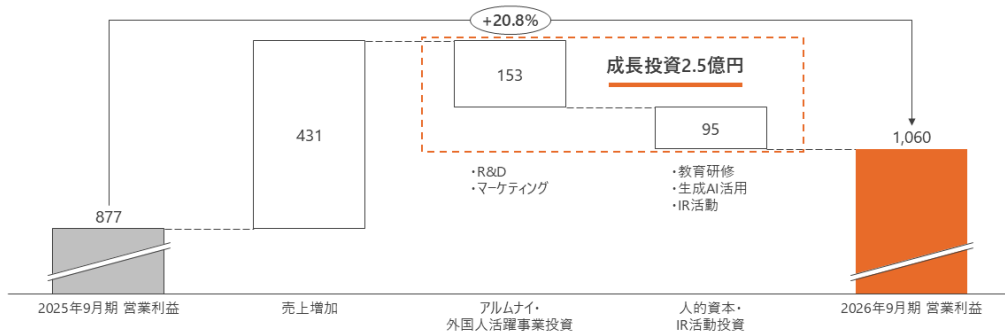
米田：当期の営業利益（10 億 6,000 万円）の達成に向けては、売上伸長に加え、収益構造改革も続けます。ただし、コストダウンだけではなく、売上高成長のための投資も行います。

4 2026年9月期 業績予想

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%の増益を目指す。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



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS INC.

25

米田：今期は前期比で 2.5 億円の成長投資を上乗せし、10 億 6,000 万円の利益達成を目指します。

たけぞう：その 2.5 億円の成長投資の詳細について教えてください。

米田：前期同様、人材開発は継続しますが、今期特に力を入れるのはマーケティングです。我々のサービスの価値がまだ世の中に十分に示されていないことが、株価にも繋がっていると考えています。顧客向けマーケティングと IR 活動にしっかりと投資をしていきます。

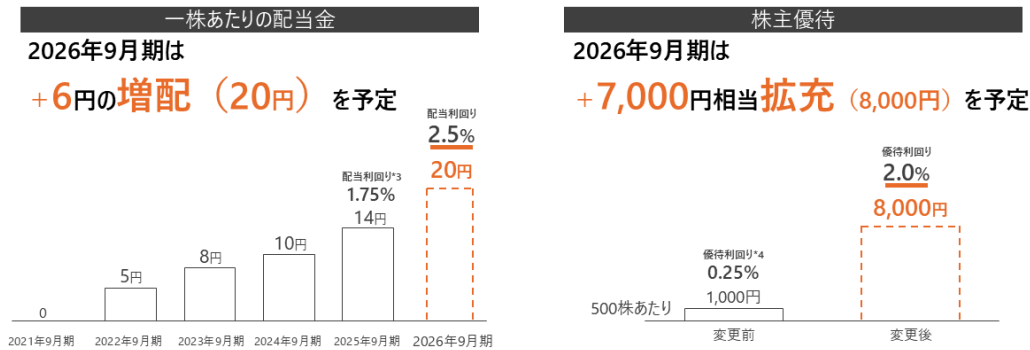
株主還元

4 2026年9月期 業績予想

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。



^{*1} 保有株式数500株以上で70,000円分のデジタルギフト券を贈呈。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：優待を含む総利回り（利回りは増減と増減の平均）と配当利回りを足し合わせた数値を指す。（基準価額は2025年10月31日時点終値 802円）
^{*3} 配当利回り：基準価額は2025年10月31日時点終値 802円
^{*4} 優待利回り：基準価額は2025年10月31日時点終値 802円

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS INC.

26

米田：IR活動の一環として、株主還元も強化します。1株あたりの配当金は、前期14円から6円増配し、20円を予定しています。

あわせて、10月30日に開示した通り、株主優待制度も変更し、500株以上で7,000円相当の拡充（合計8,000円分）を予定しています。配当と優待の両方で、成長を実感いただきたいと考えています。

たけぞう：株主還元への質問は非常に多いです。この増配は「累進配当」のような方針があるのでしょうか。それとも今期たまたま増益だからでしょうか。また優待変更の意図も教えてください。

米田：当社の株主還元の柱は「1株あたりの配当金」です。我々のビジネスモデルは、月額費用をいただく「ストック型」が中心です。ですので、成長した果実（利益）は、株主の皆様へ「階段型」でお返ししていくことを続けていきたいと考えています。

4 2026年9月期 業績予想

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「野村インベスター・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

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS INC.

27

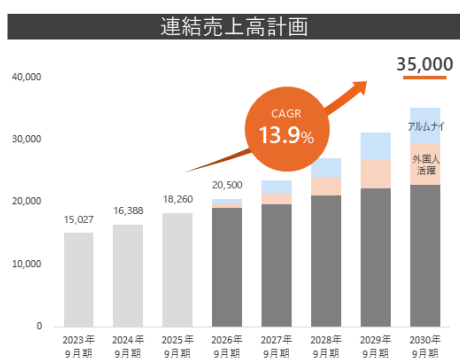
米田：株主優待に関しては、前期から個人投資家向けセミナーへの登壇を圧倒的に増やし、皆様と直接対話する中で「優待が中途半端ではないか」というご意見をいただきました。その中で「こういうのがあったらいい」というお声を反映したのが、今回の変更です。
引き続き、動画配信なども通じて、当社の事業についてお伝えしていきたいと考えています。

中期経営計画

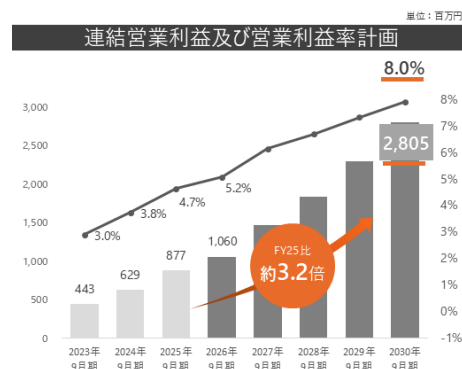
5 中期経営計画について

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。



注：FY25データについては2025年9月期業績概数データに準じ替え反映



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

30

米田：最後にあらためて中期経営計画です。2025年9月期の実績が固まりましたのでアップデートします。連結売上高350億円（CAGR 13.9%）、連結営業利益28億円（CAGR 26.2%）を目指します。
ポイントは、急に増やすのではなく、一步一步、等間隔に結果を出していくという点です。
財務戦略としては、総還元性向40%以上（うち配当性向30%）を目指しつつ、キャッシュアウトの多くはM&Aを含む成長投資に振り分け、2030年9月期の先につながる投資を実行していきます。

たけぞう：M&Aの方針について、戦略をお聞かせください。

米田：M&Aは当社の成長に不可欠ですが、それは売上を増やすためだけではなく、新たな知見を持った「人」と文化を融合させるためです。今後は、当社がまだ知見を持っていない「外国人活躍支援領域」など、法律や習慣が異なる分野で、すでに形を成している事業体と組むことを考えています。数というよりは、領域とご縁を大事に実行していきたいです。

たけぞう：ありがとうございます。

まとめ

米田：以上が 2025 年 9 月期の決算のご説明となります。長い時間ありがとうございました。

たけぞう：ありがとうございました。2 ケタ成長を継続し、中期経営計画も順序立ててやられていると感じました。また、株主還元、特に優待について個人投資家の目線で取り組まれている点も素晴らしいと思います。

今日一番驚いたのは社員数（連結 909 名）が非常に多い点です。グロース・スタンダード市場には小規模な企業が多い印象でしたが、これだけの人材が活躍できれば、今の時価総額はまだ低いように感じました。

米田：ありがとうございます。これからも投資家の皆様のご意見を IR に活かし、我々の若い力が日本の社会課題解決の一助となるよう目指してまいります。本日はありがとうございました。

たけぞう：ありがとうございました。