

2026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  
(東証スタンダード：6551)

2026年2月9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

# ツナググループ・ホールディングスについて

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 代表取締役兼執行役員社長 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）



代表取締役兼執行役員社長  
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、代表取締役兼執行役員社長（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

## 支援実績

当社の主力事業はRPO（採用業務代行）、採用コンサルティング事業であり、  
全国従業員規模1万人以上の企業の5社1社がツナググループのRPOサービスを導入。

### RPOサービス導入企業数\*

従業員規模1万人以上  
**5社に1社**が導入

### RPOサービス導入顧客企業例

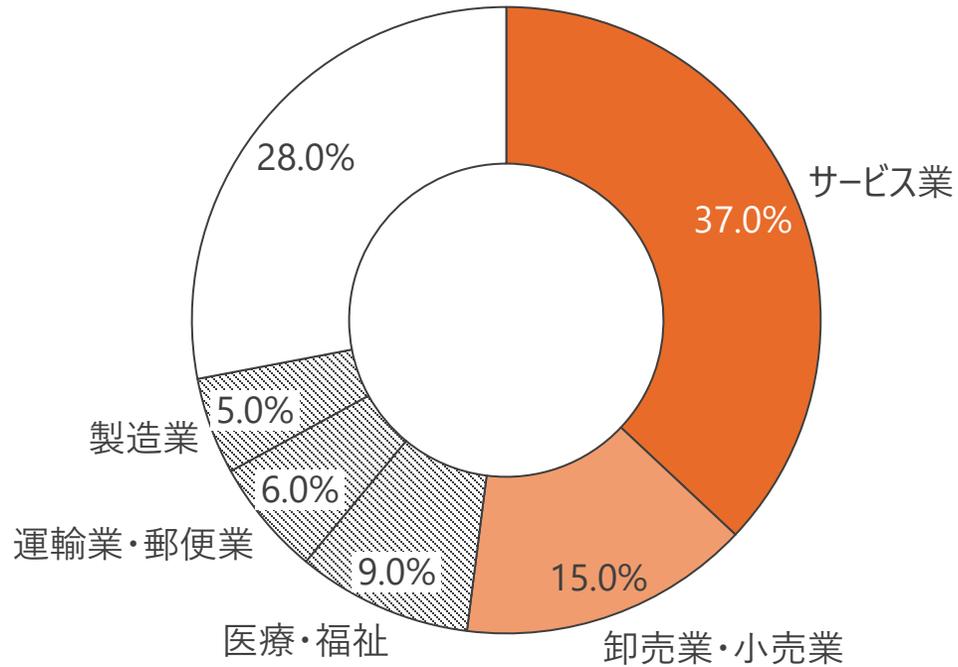


\* 2025年9月30日時点 ユーソナー社と弊社データより

# 支援実績

RPOサービスを導入している顧客の内訳はサービス業が37%、卸売業・小売業が15%で約半数を占める。

## 業界シェア\*



## 採用支援実績\*

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



延べ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

## 2026年1月1日よりコーポレートロゴが新しくなりました

「事業構造・競争優位性」「成長戦略」「将来価値」を体現する、新たなコーポレートロゴへ。



本ロゴは、

- 「人」「仕事」「企業」をつなぐ  
当社独自の事業構造
- 中期経営計画「Circular Recruiting」  
に基づく持続的な成長
- 未来に向かって高まる企業価値  
を象徴しています。

# 目次

---

- 1 Highlight
- 2 2026年9月期 第1四半期業績
- 3 2026年9月期 業績進捗

# 目次

---

## **1** Highlight

2 2026年9月期 第1四半期業績

3 2026年9月期 業績進捗

## 業績ハイライト

PMR<sup>\*1</sup>からOMR<sup>\*2</sup>への移行が想定以上に進み、売上高については19四半期ぶりの減収。一方、粗利率については2.3pt改善。営業利益については第1四半期会計期間過去最高を更新。売上高利益率・資産回転率好調につきROEにおいても前年4.2pt増加。

売上高

43.5億円

(前期比：-3.3%)

営業利益

2.3億円

(前期比：+27.8%)

ROE

28.8%

(前期比：+4.2pt)

自己資本比率

49.6%

(前期比：+4.4pt)

<sup>\*1</sup> 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

<sup>\*2</sup> 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

# 目次

---

1 Highlight

**2 2026年9月期 第1四半期業績**

3 2026年9月期 業績進捗

## 第1四半期業績－連結損益計算書

営業利益について、第1四半期会計期間で過去最高を更新。

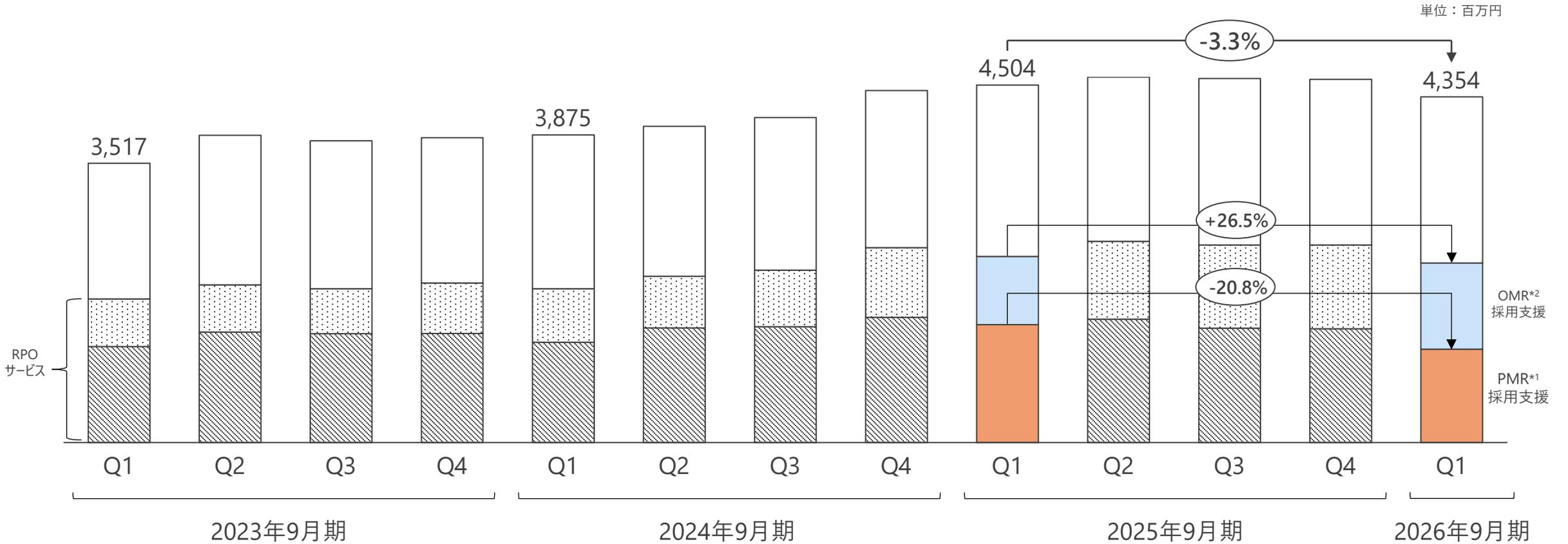
一方、売上高については2021年9月期第2四半期ぶりの減収となった。

単位：百万円

連結損益計算書	2025年9月期 第1四半期	2026年9月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	%
売上高	4,504	4,354	▲150	-3.3%
営業利益	180	230	47	27.8%
営業利益率	4.0%	5.2%	1.2%	—
経常利益	185	233	48	26.0%
経常利益率	4.1%	5.3%	1.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	118	153	35	29.3%

# 第1四半期業績－連結売上高

顧客の採用手段において、広告費投下型のPMR（従来型求人広告での採用）から、  
 広告費あたりの応募効率が高いOMR（自社求人ページへのWEBマーケティング採用）への移行が想定以上に進行。

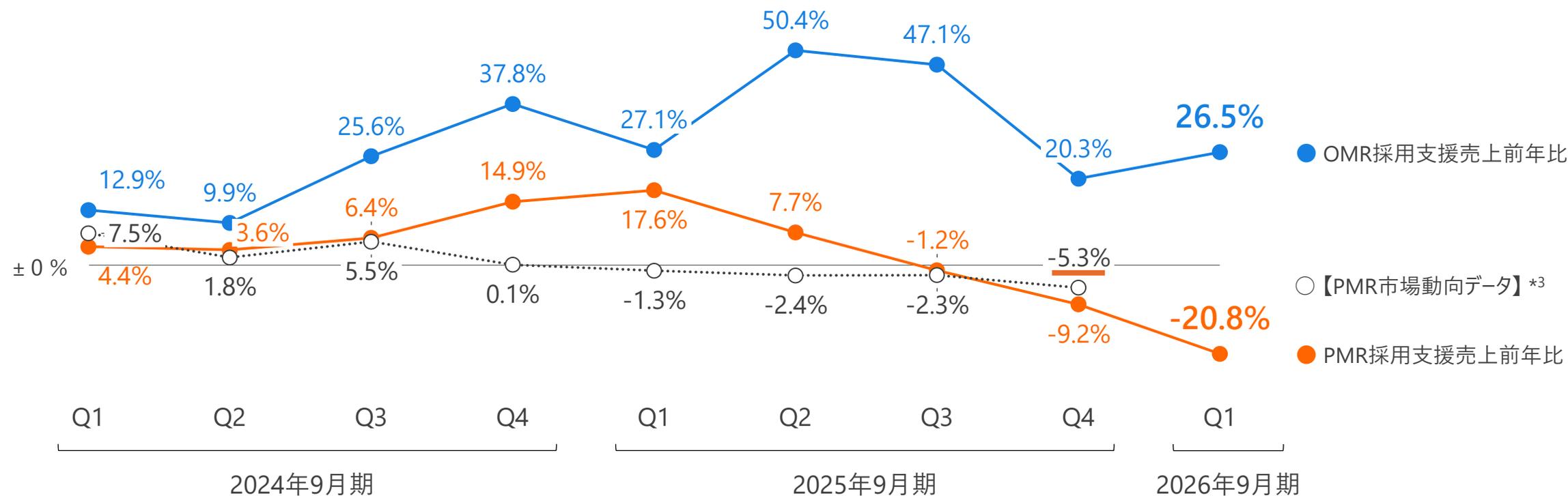


\*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用  
 \*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

## RPOサービス事業におけるPMR<sup>\*1</sup>からOMR<sup>\*2</sup>への変化

OMR売上については前年比2ケタ成長を継続。一方で、PMR売上については2025年9月期第3四半期より前年減収で推移。上場企業決算データより算出した市場動向データからも、2024年10月以降PMRからOMRへの移行が加速している影響がうかがえる。

### PMR・OMR売上前年比推移（四半期会計期間）



<sup>\*1</sup> 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

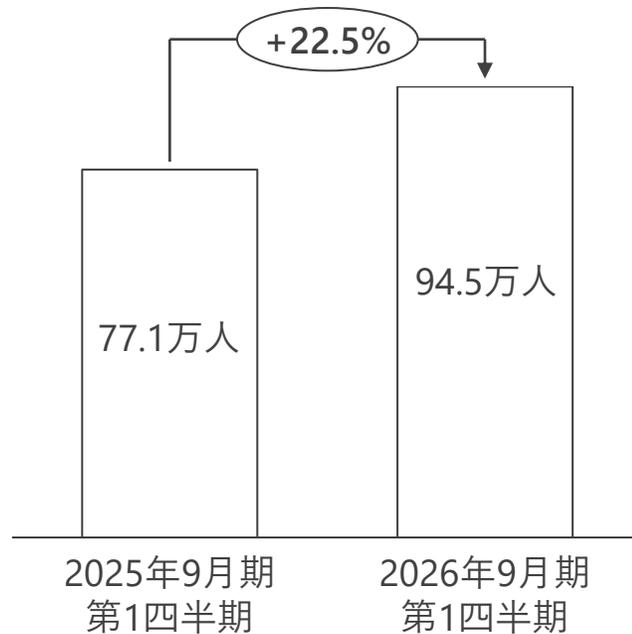
<sup>\*2</sup> OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

<sup>\*3</sup> 【PMR市場動向データ】：人材業界上場企業4社の決算データより求人メディア事業売上高の前年比を集計し算出

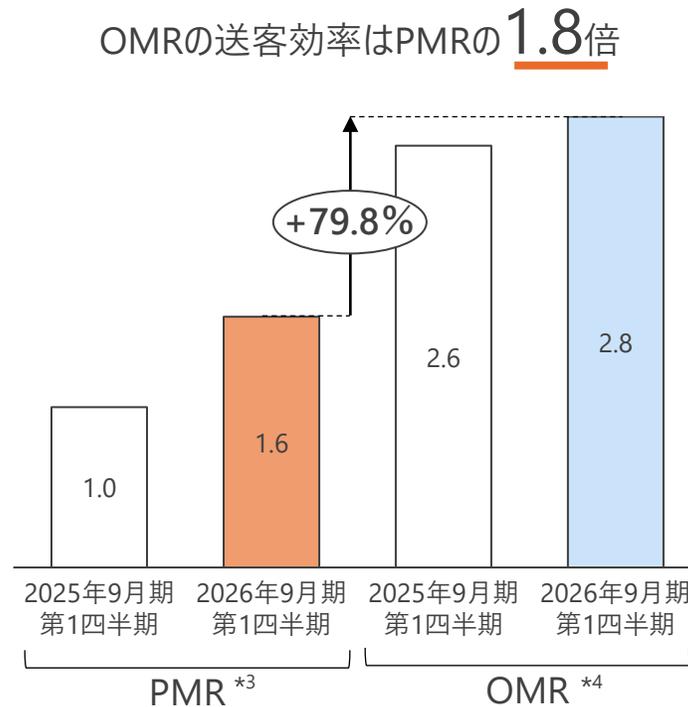
## RPOサービス事業における顧客企業の採用ニーズ

依然として顧客企業の採用ニーズは拡大しており、当社を通じた応募送客数については前年 +22.5%の着地。  
また、送客効率については、2026年9月期第1四半期においてもPMRに比べOMRが1.8倍高い状態。

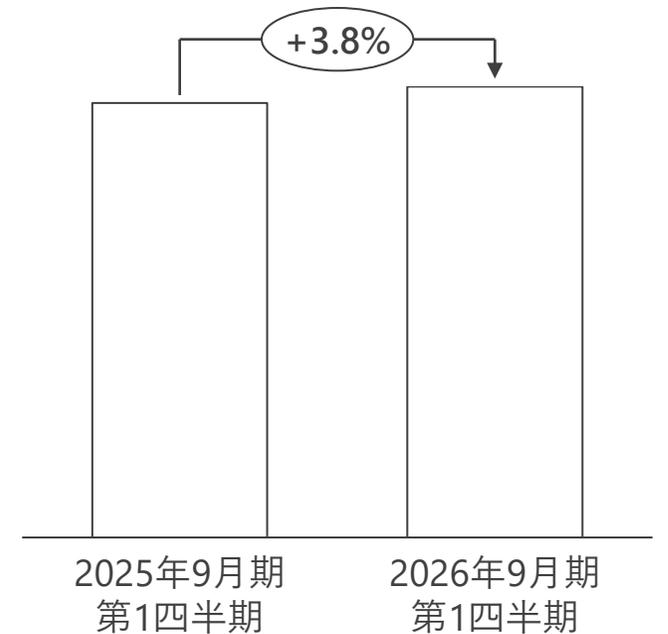
応募送客数\*1



送客効率\*2



RPOサービス 社数



\*1 応募送客数：当社の採用支援を通じて発生した応募送客数（延べ人数）

\*2 送客効率：金額あたりの送客数。グラフについては2025年9月期第1四半期PMR実績を1とした場合のそれぞれの数値を表示。

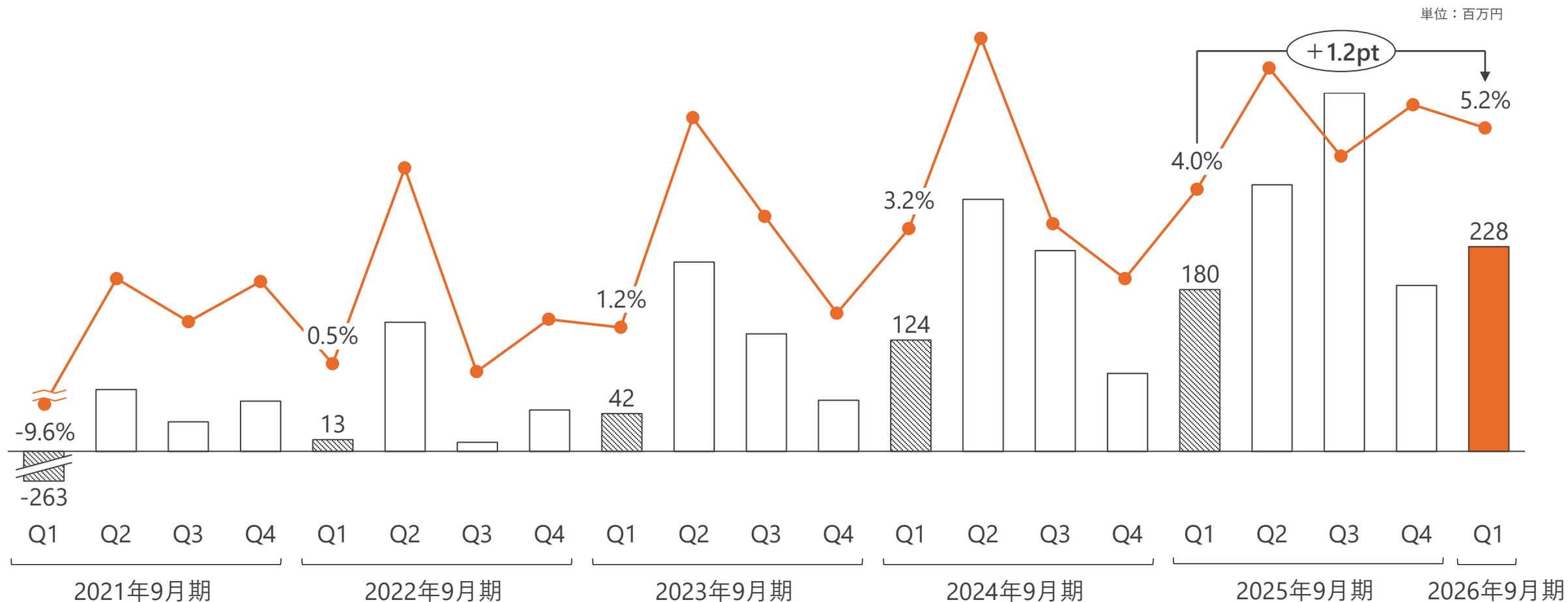
\*3 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用

\*4 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

## 第1四半期業績－連結営業利益

営業利益額・営業利益率ともに第1四半期会計期間最高を更新。

営業利益率については前年同期比 +1.2ptと大きく伸長し、第1四半期時点で通期予想の5.2%で着地。

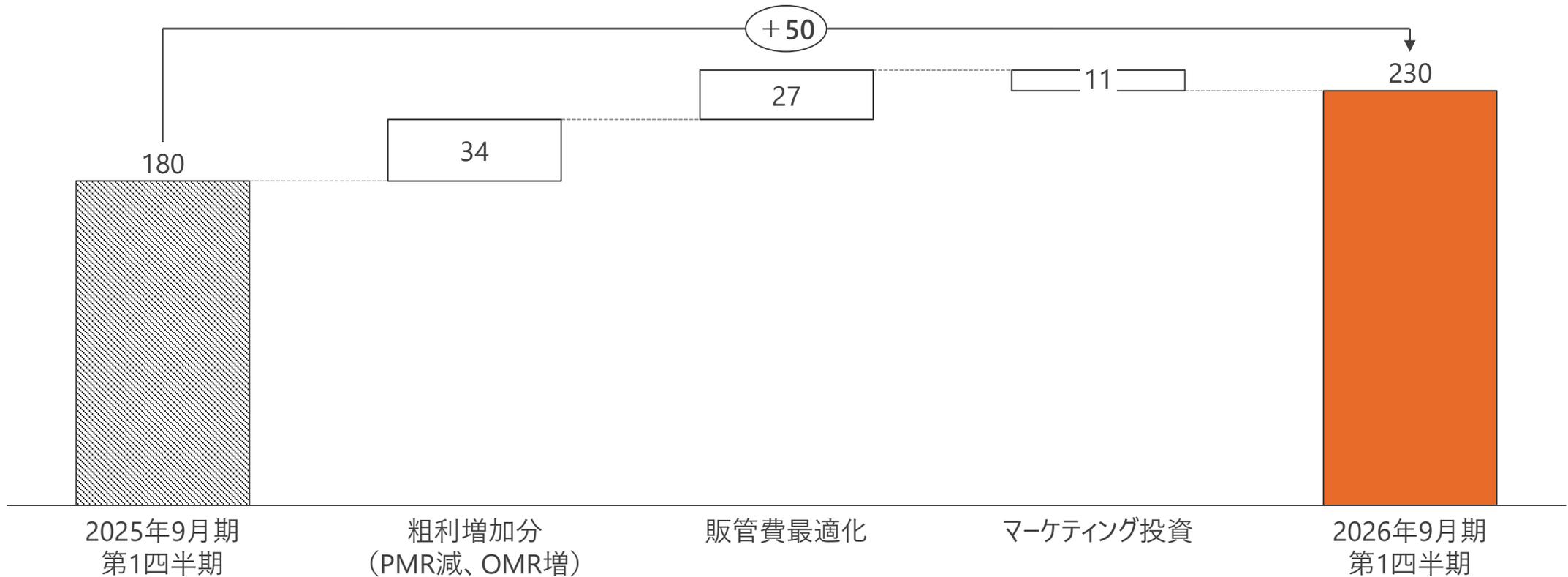


## 第1四半期業績－連結営業利益

RPOサービス事業において高収益率のOMRシェアが増加したことにより売上総利益が増加。

また、前期以前より推進してきた販管費最適化影響もあり、マーケティング投資を含めた上でも前年比50百万円の増益となった。

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サービス事業の内訳変化によりセグメント利益は12%超の増益。

スタッフィング事業において、派遣・紹介領域における適切な投資コントロールにより売上高増収・セグメント損失額減少。

単位：百万円

	ヒューマンキャピタル事業*1 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				スタッフィング事業*1 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)				その他*2 本社部門所管のその他の 利益を獲得する事業活動
	2025年9月期 第1四半期	2026年9月期 第1四半期	前年同期比		2025年9月期 第1四半期	2026年9月期 第1四半期	前年同期比		2025年9月期 第1四半期
			増減率	%			増減率	%	
売上高	3,496	3,267	▲228	▲6.5%	1,049	1,099	50	4.8%	21
セグメント利益	401	449	48	12.1%	▲22	▲11	10	-	▲207

※参考情報：前期開示数値及び影響額

	ヒューマンキャピタル事業		スタッフィング事業	
	2025年9月期 第1四半期 前期開示数値	2025年9月期 組替えに伴う影響額	2025年9月期 第1四半期 前期開示数値	2025年9月期 組替えに伴う影響額
売上高	3,398	97	1,147	▲97
セグメント利益	403	▲2	▲24	2

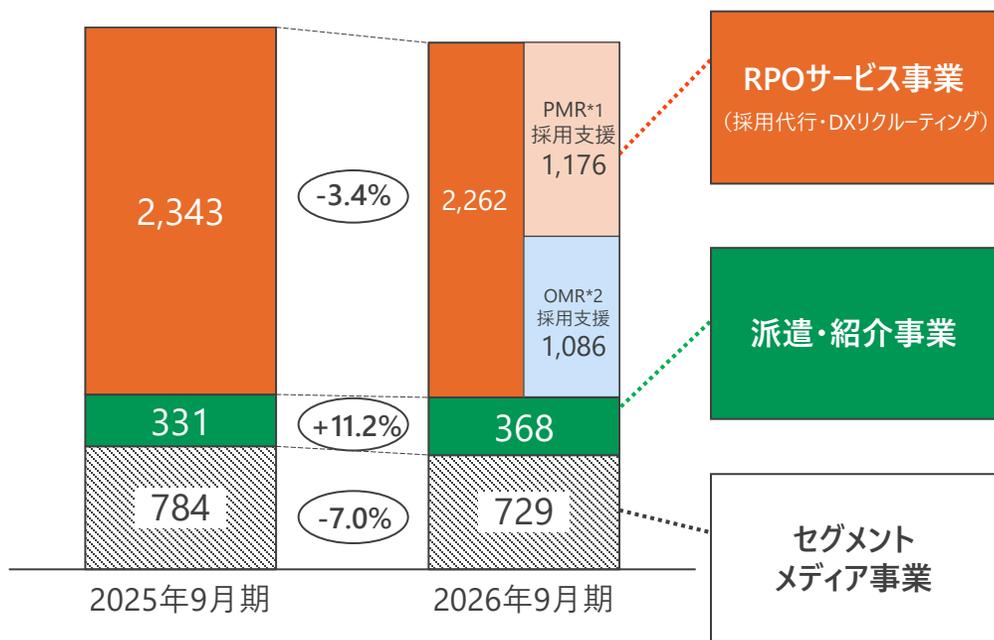
\*1：2025年10月1日に当社の完全子会社である株式会社ツナグ・グローバルエージェントの吸収分割に伴い経営管理体制の見直しを図りました。  
その結果、従来「スタッフィング事業」に含まれていた一部事業を「ヒューマンキャピタル事業」に変更しております。

\*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、前期末よりPMR<sup>\*1</sup>からOMR<sup>\*2</sup>への移行が加速した影響で1社あたり単価が減少。  
 派遣・紹介事業については、2024年9月期M&Aによる通期実績寄与を終え、前年比2ケタのオーガニック成長を実現。

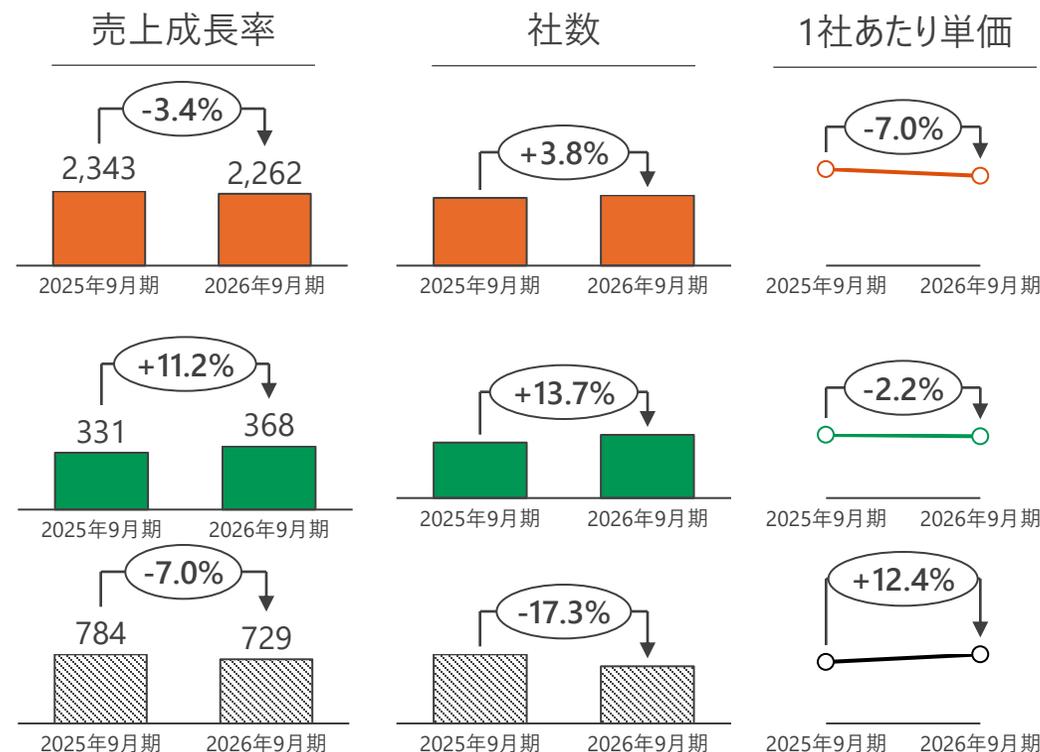
## 主要事業売上推移



\*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

単位：百万円

## 売上成長の内訳

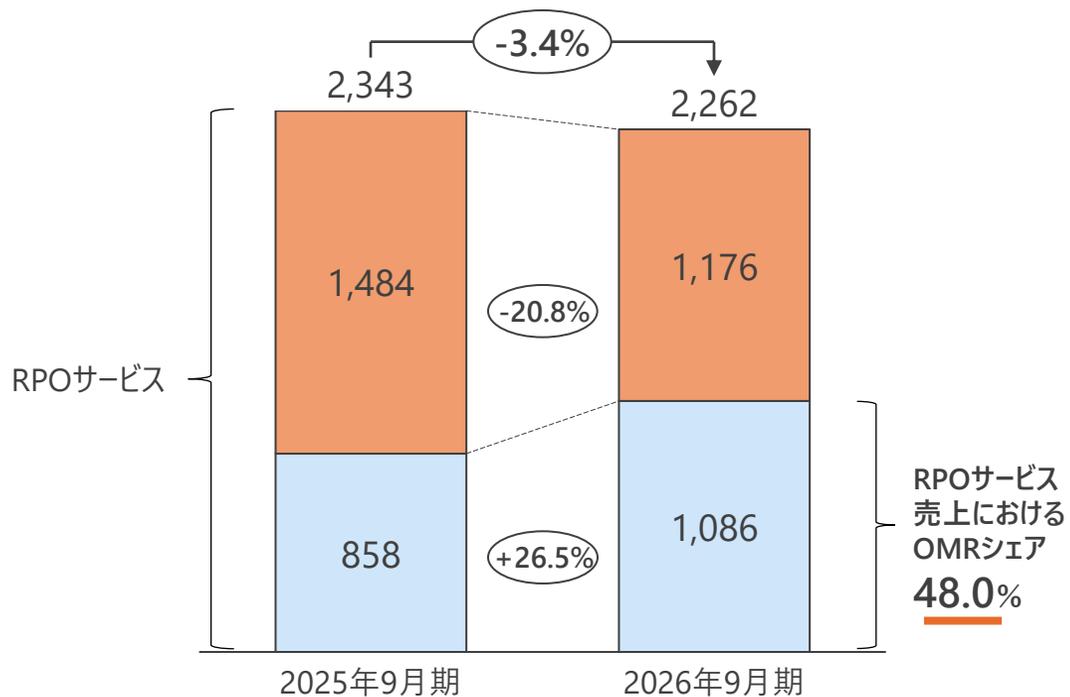


# RPOサービス事業の内訳

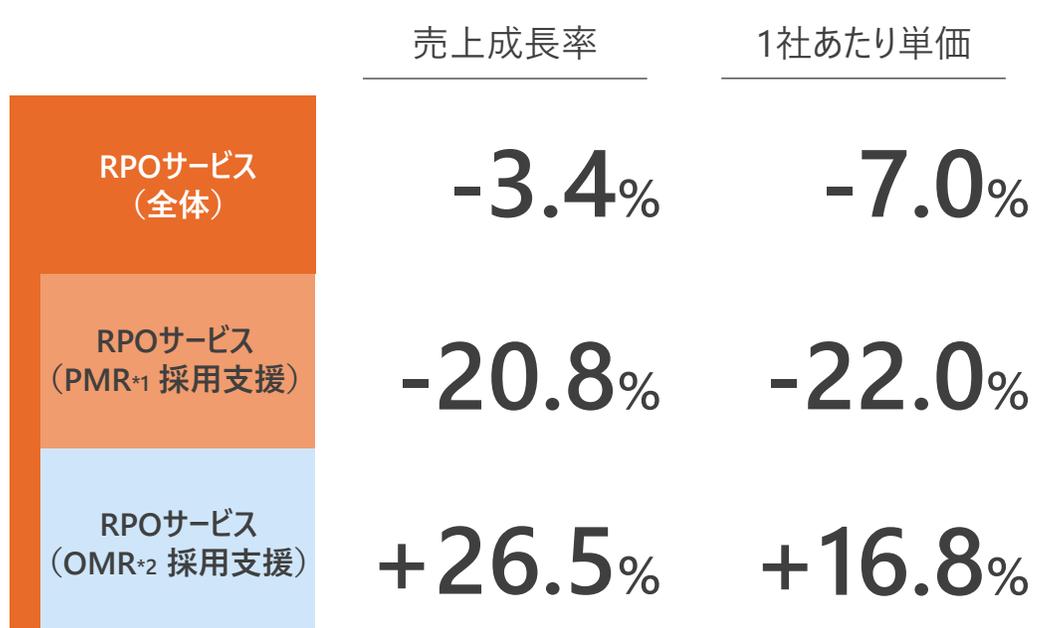
PMR\*1からOMR\*2への移行が急速に進み、RPOサービス売上の48.0%（前年同期36.6%）をOMR売上が占める結果となった。

単位：百万円

## RPOサービス売上推移



## 売上成長の内訳



\*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

純資産の安定的な増加により自己資本比率は過去最高の49.6%に到達。

今後は、この安定財務基盤をもとに、売上高拡大に向けた積極投資へシフトしていく。

単位：百万円

## 2025年9月期末時点

資産合計4,443

<b>流動資産</b> 3,287 現金及び預金 1,148 売掛金 1,757 その他 381	<b>流動負債</b> 2,346 買掛金 558 未払金 813 短期借入金 10 その他 965
	<b>固定負債</b> 34
<b>固定資産</b> 1,155 有形固定資産 109 無形固定資産 727 その他 318	<b>純資産</b> 2,061 株主資本 2,008 その他 53

## 2026年第1四半期末時点

資産合計4,199

<b>流動資産</b> 3,049 現金及び預金 1,112 売掛金 1,494 その他 441	<b>流動負債</b> 2,006 買掛金 386 未払金 746 短期借入金 100 その他 772
	<b>固定負債</b> 58
<b>固定資産</b> 1,150 有形固定資産 104 無形固定資産 701 その他 344	<b>純資産</b> 2,133 株主資本 2,081 その他 52

自己資本比率

**49.6%**

# 目次

---

1 Highlight

2 2026年9月期 第1四半期業績

**3 2026年9月期 業績進捗**

## 2026年9月期通期業績予想

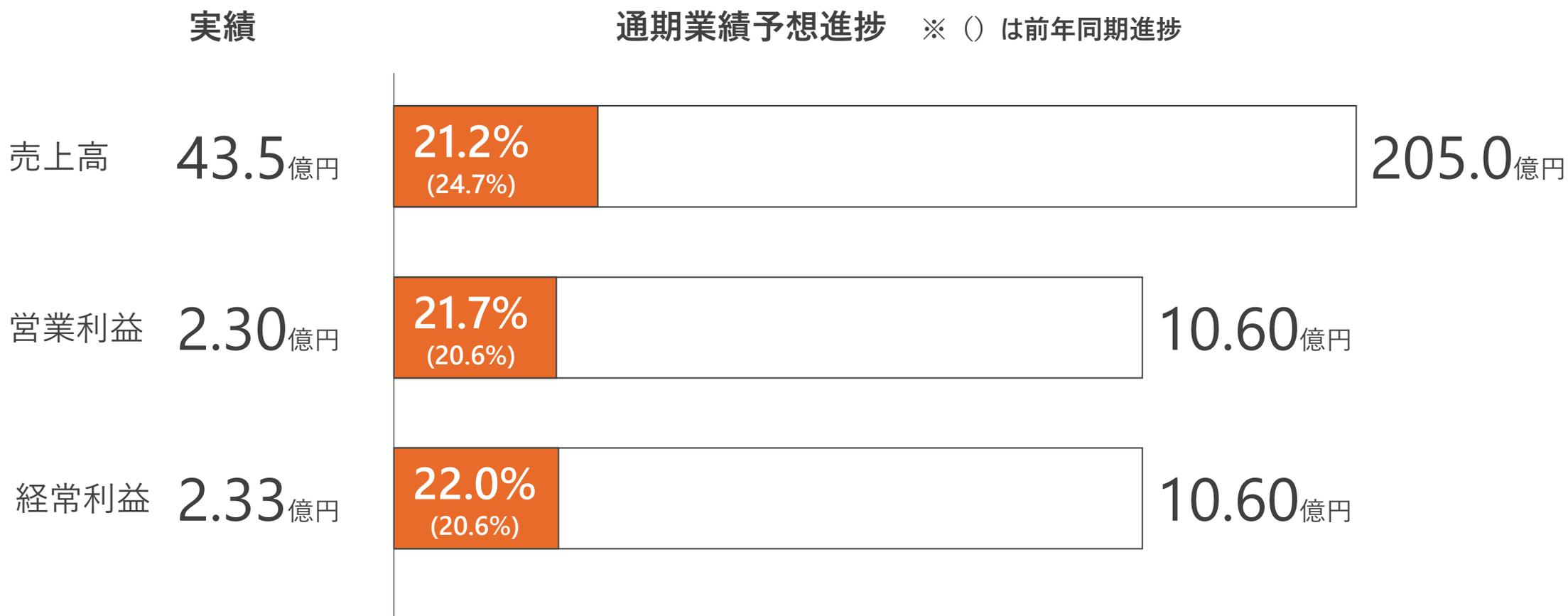
通期業績予想は据え置き。通期業績予想に修正がある場合は早急に修正開示を実施。

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 通期業績進捗

営業利益、経常利益ともに前年進捗を上回るペースで推移。収益力に課題がある第1四半期は営業利益率5.2%で着地。ただし、売上高においては前年進捗をやや下回る。売上高拡大のための積極的な投資により2ケタ成長を目指す。



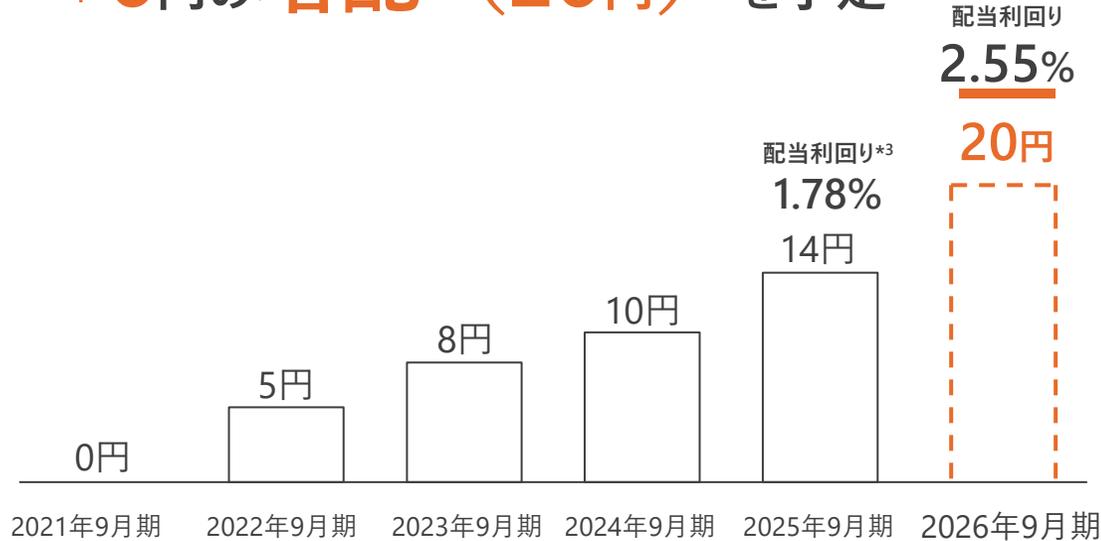
## 株主還元およびIR活動

+6円の増配に加え、+7,000円相当の株主優待の拡充\*1を予定。優待も含めた総合利回り\*2は4.59%の見込み。  
また、優待条件については1月22日開示の通り「6ヶ月以上」の保有期間を付与。中長期的な株主様とのコミュニケーションを図る。

### 一株あたりの配当金

2026年9月期は

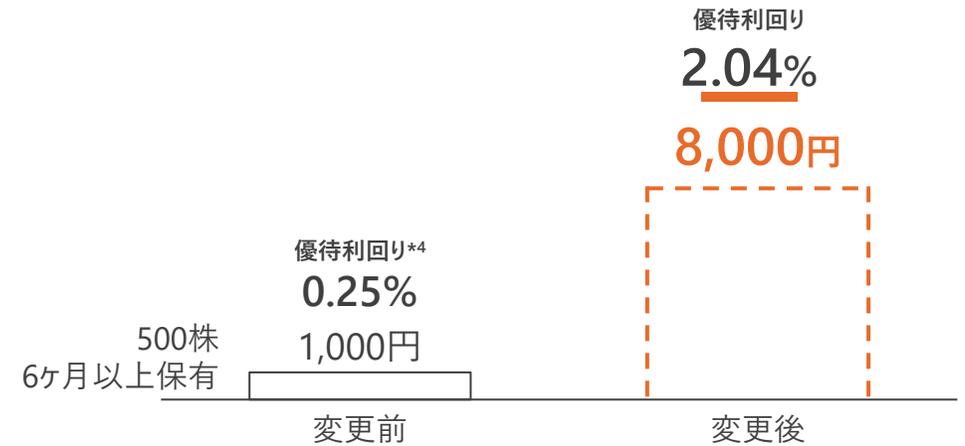
**+6円の増配 (20円)** を予定



### 株主優待

2026年9月期は

**+7,000円相当拡充 (8,000円)** を予定



\*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3月末時点、2026年9月末時点の当社株主名簿に連続して2回の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2026年1月23日時点終値 784円)

\*3 配当利回り：基準価格は2026年1月23日時点終値 784円

\*4 優待利回り：基準価格は2026年1月23日時点終値 784円

# 株主還元およびIR活動

2025年9月期に引き続き、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。YouTube等様々なチャネルを通じ、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セミナー登壇



2025年11月15日「ラジオNIKKEIジャパン  
ツアーIR & 櫻井英明株式講演in熊本」登壇  
2025年12月21日「東京勉強会」登壇

## IR YouTubeチャンネル開始



## 独自IRコンテンツを4本配信

- ・ツナググループは何をしている会社？ビジネスモデルを分かりやすく解説！
- ・中期経営計画に寄せられたご質問に回答します！
- ・辞めたスタッフが「資産」になる、成長戦略「アルムニア」とは？
- ・2030年市場規模1兆円、成長戦略「外国人活躍」とは？

## 英文開示開始

Note: This document has been translated from the Japanese original for reference purposes only. In the event of any discrepancy between this translated document and the Japanese original, the original shall prevail.

November 10, 2025

### Consolidated Financial Results for the Fiscal Year Ended September 30, 2025 (Under Japanese GAAP)

Company name:	TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.	
Listing:	Tokyo Stock Exchange	
Securities code:	6551	
URL:	<a href="https://tghd.co.jp">https://tghd.co.jp</a>	
Representative:	Mitsuhiro Yoneda, President and CEO	
Inquiries:	Masaki Numahata, CFO	
Telephone:	+81-3-6897-6400	
Scheduled date of annual general meeting of shareholders:		December 25, 2025
Scheduled date to commence dividend payments:		December 11, 2025
Scheduled date to file annual securities report:		December 22, 2025
Preparation of supplementary material on financial results:		Yes
Holding of financial results briefing:		Yes

2025年9月期通期決算より、決算短信の英文開示を開始。海外投資家の利便性向上と、国内外の投資家間における情報格差の解消を目的として開示。

# Appendix



# ツナググループ・ホールディングスとは

企業の採用活動を支援する人材サービス会社。

RPO（採用業務代行）・採用コンサルティングを基軸に、企業の採用課題を解決するためのサービスを提供。



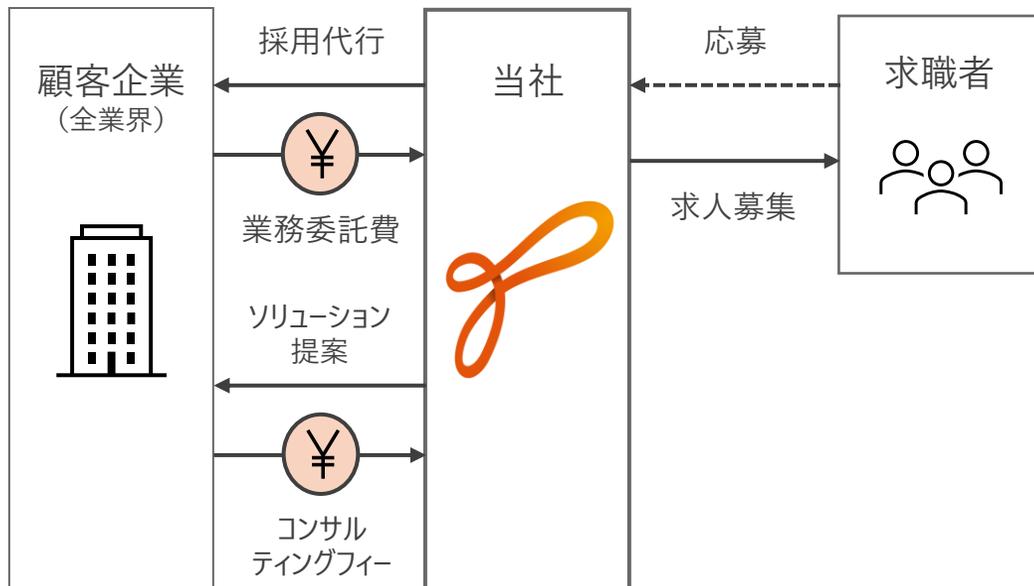
# ビジネスモデル

主力事業である、RPO（採用業務代行）・採用コンサルティングを売上源としている“ストック型”のヒューマンキャピタル事業と、派遣・紹介等、人材供給を売上源としているスタッフィング事業の2セグメント。

## ヒューマンキャピタル事業

RPO（採用業務代行）：月間の採用工数×単価

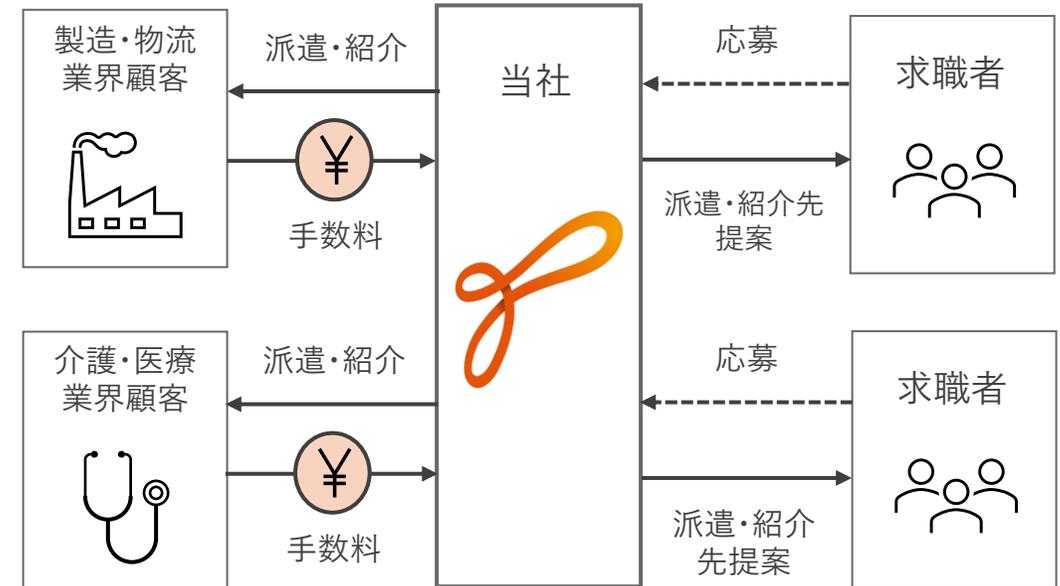
採用コンサルティング：コンサルティング工数×単価



## スタッフィング事業

派遣：派遣スタッフ数×派遣料金

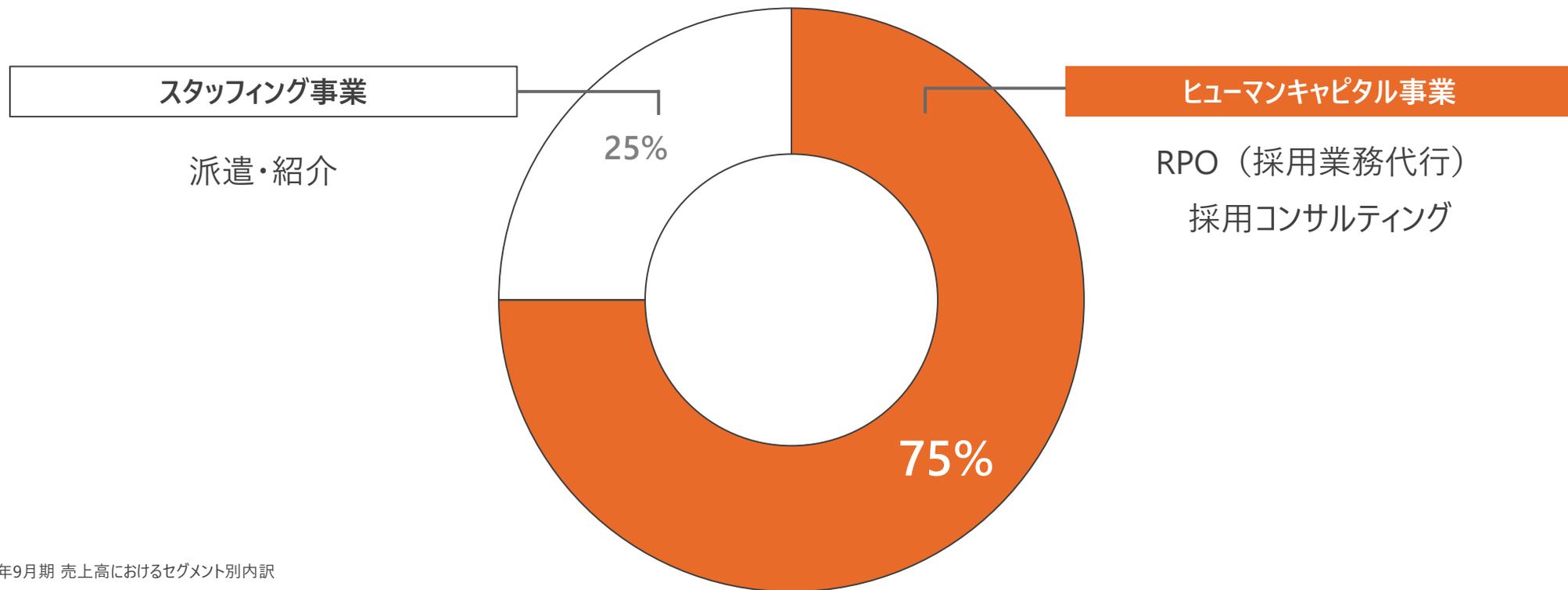
紹介：紹介数×紹介手数料



## 売上構成比

事業別売上シェアにおいては、主力事業であるヒューマンキャピタル事業が75%を占める。

事業別売上シェア\*



\* 2025年9月期 売上高におけるセグメント別内訳

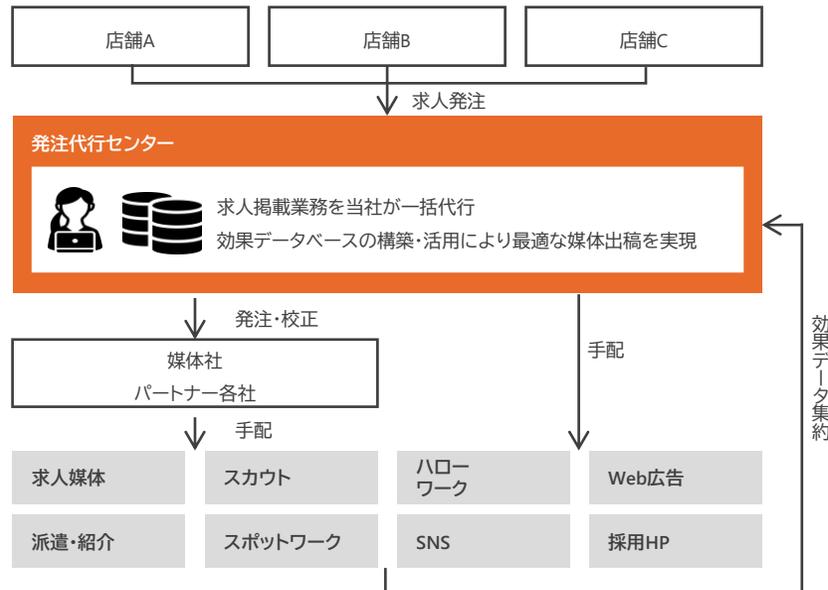
# ヒューマンキャピタル事業 支援事例

母集団形成から選考管理における実務代行は勿論のこと、採用活動の目標達成にコミットする取り組みとともに、採用担当者の業務を大幅に削減・最適化することに伴走。

## 支援事例1：母集団形成支援

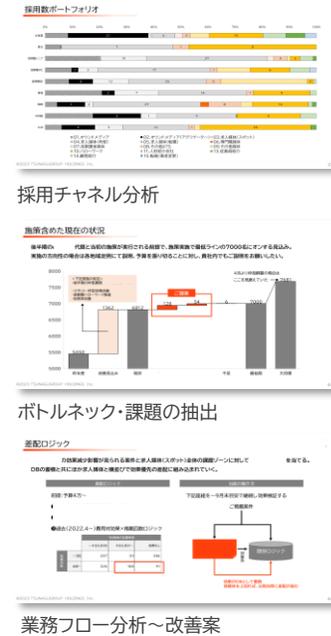
お客様専用の発注代行センターを設置。  
価格交渉から媒体選定・発注・入稿までを一括代行。

ツナググループのビッグデータと顧客データを掛け合わせ、最適な媒体選定と効率的な採用活動を支援。



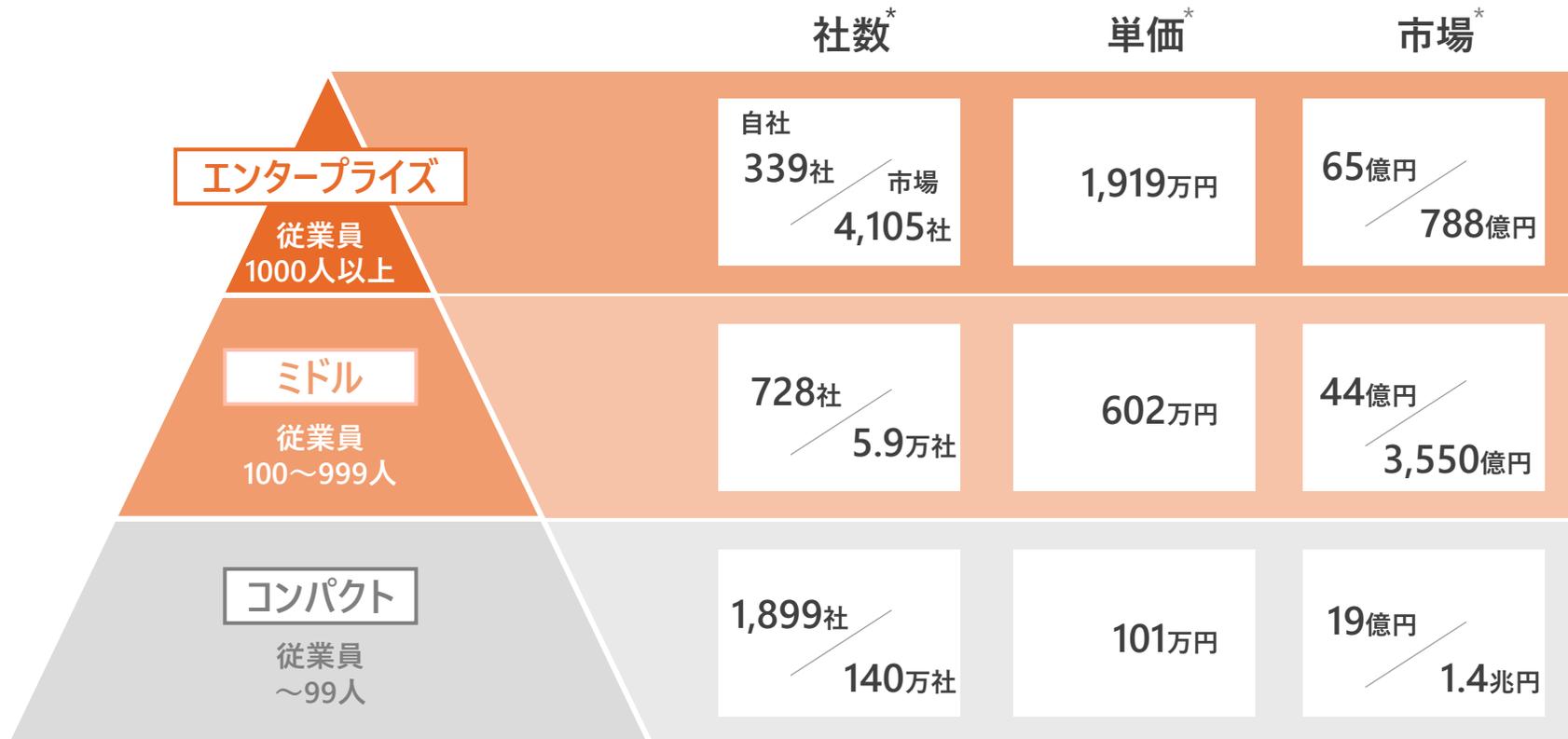
## 支援事例2：採用戦略伴走

採用活動に関するレポートを作成・納品し、会議での報告まで実施。  
データに基づく課題設定と具体的な改善提案をご提供。



# ヒューマンキャピタル事業 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。



メインターゲット市場シェア

約**40**倍の  
 拡大余地

\* 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市場規模を算出  
 期間：2025年9月期当社実績より算出

# 競争優位性

## 1 アルバイト・パート領域に強みを持つ

アルバイト・パートなどの非正規領域は、採用単価が低く、労働集約的で収益性が低い構造のため、新規参入プレイヤーにとっては規模を確保できなければ採算が合わず、リスクが大きい市場。

ツナググループはこの構造を逆手に取り、全国規模の支援体制と蓄積されたノウハウを活かし、規模の経済を効かせることで安定した収益基盤を構築。独自のポジションを確立している。

## 2 他人材系企業との協業・提携

自社サービスに加え、全国118社\*1との協業・提携により、顧客に最適なサービスやツールを提供できる体制を構築している。

これにより、幅広いニーズに対応できる柔軟性とスケールメリットを実現。

## 3 膨大に蓄積した採用データとノウハウ

特定領域のアルバイト・パート採用支援から得た独自データベースを保有し、17.3万事業所、346万人分\*2の応募効果データが蓄積されている。

この独自データベースを活用し、採用成功率を高める施策を提案している。

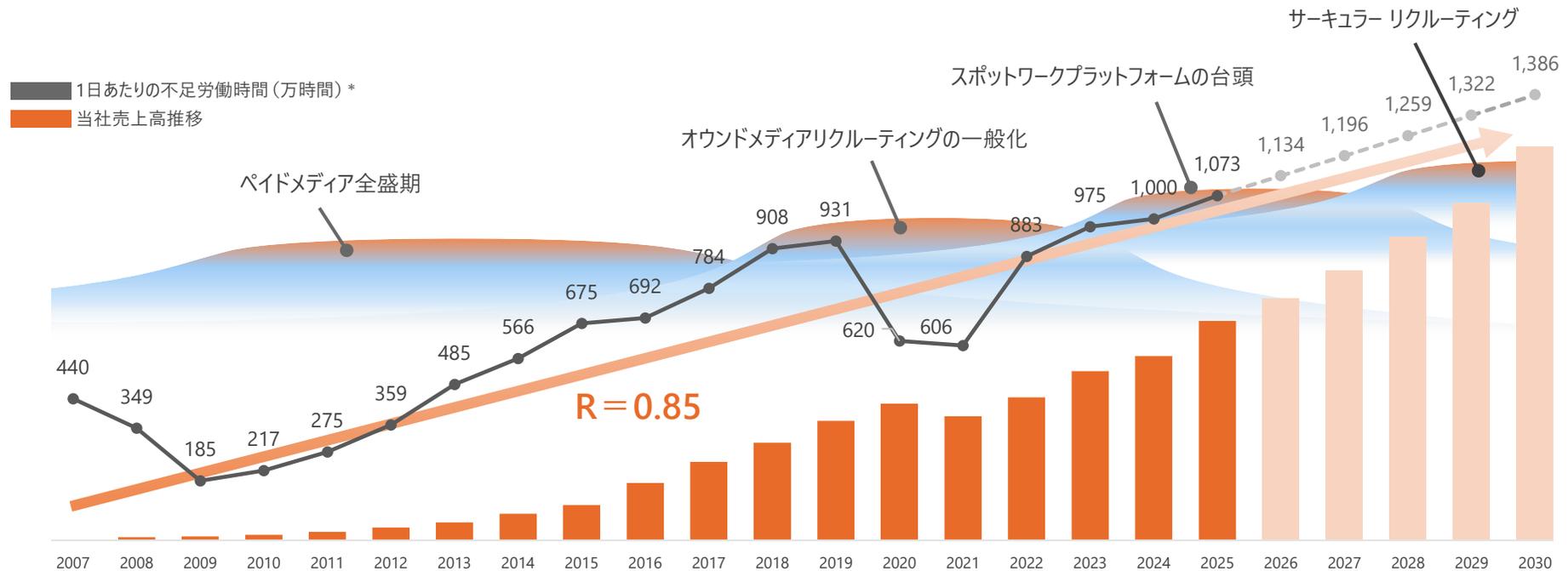
\*1 2025年9月期時点

\*2 算出期間：2024年10月～2025年9月当社採用支援実績より集計

## ツナググループ・ホールディングスが目指す先

当社業績と1日あ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。まずは2030年の労働需給ギャップ解消に向け、圧倒的に大きな力となることを目指す。

### 当社売上高推移および1日あたりの不足労働時間との相関\*



\* 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

## 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

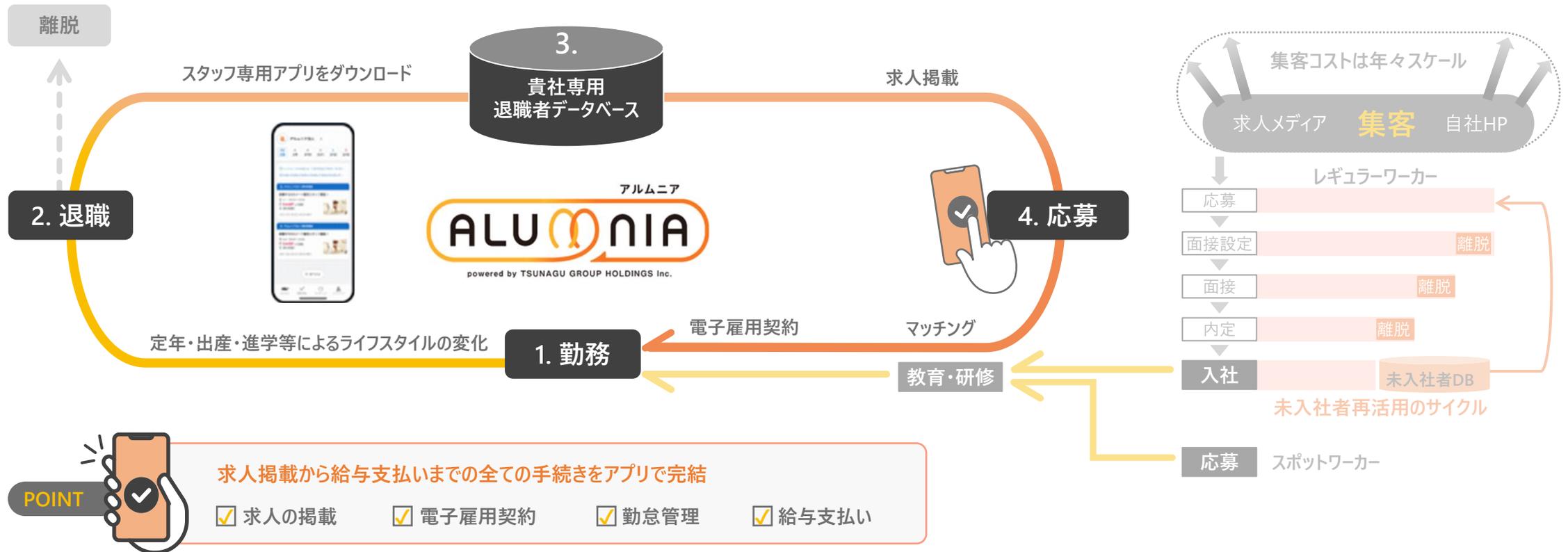
売上高	350億円	FY25比 <u>1.9倍</u> CAGR 13.9%
営業利益	28億円	FY25比 <u>3.2倍</u> CAGR 26.2%

注：2025年実績値に書き換え算出

# 2025年7月始動 新規サービス「アルムニア」

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



## 2025年7月始動 新規サービス「アルムニア」

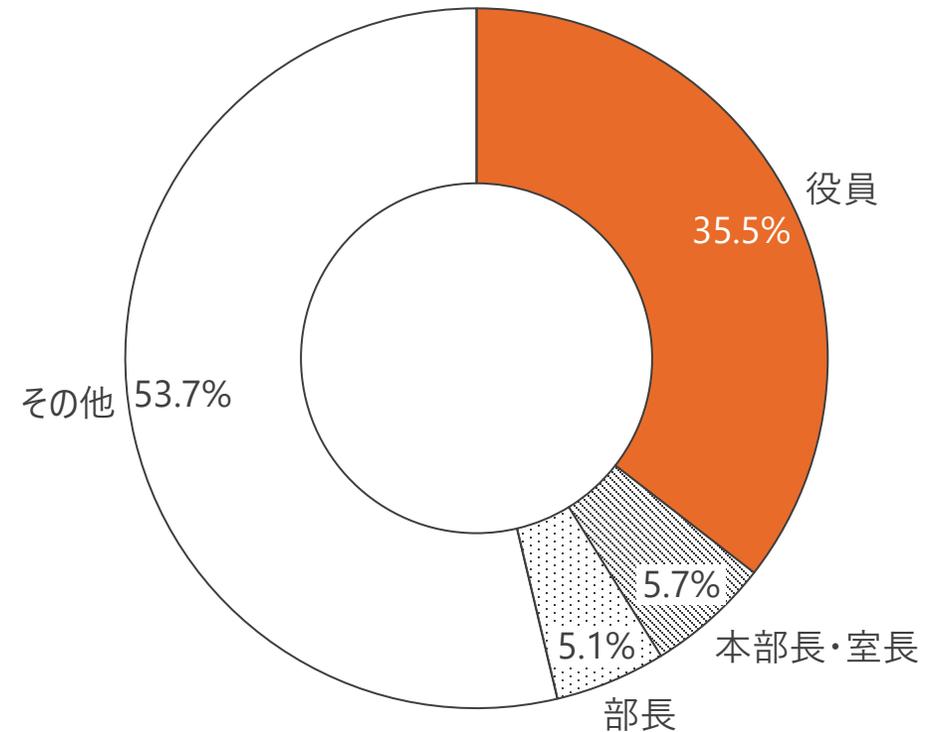
新規顧客獲得のため、1月にフランチャイズEXPOへ出展。335社のアルムニア導入リードを獲得。  
部長以上の接触率は46.3%で、うち35.5%が役員。

### フランチャイズEXPOへ出展



2026年1月14日(水)～16日(金)に東京ビッグサイトにて開催された「第6回 フランチャイズEXPO 東京」へ出展。自社サービスである循環型採用プラットフォーム「アルムニア」を通じ、フランチャイズ事業本部および複数ブランド・複数店舗を運営するフランチャイジー向けに、採用と経営の両面から事業成長を支援する仕組みをご紹介し、新規顧客獲得を実施。

### 接触担当者 役職内訳



# コーポレートロゴ・会社紹介動画を刷新

2026年1月1日より、コーポレートロゴおよび会社紹介動画を刷新。

「人」「仕事」「企業」とのつながりと当社が目指す先、それに対する採用の在り方がわかるブランドへ。

## 新コーポレートロゴ

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

- 「人」「仕事」「企業」という3つの輪のつながりを一本の紐で表現するとともに、全体としてツナググループの頭文字である“T”を想起させるデザイン。
- 右肩上がりに伸びるひとつなぎのデザインは、これから何にでもなれる無限の可能性や柔軟性、2026年9月期-2030年9月期 中期経営計画のテーマである「Circular Recruiting（循環型採用）」の成長を意味。
- 右にむかって鮮やかになるオレンジカラーは、「人」「仕事」「企業」のすべてが1つとなり、未来に向かうほど明るくなるイメージを込めたもの。

## 新会社紹介動画「できることは、まだある。」



<https://www.youtube.com/watch?v=W0Mze2-gull>

### 1. 変化し続ける採用市場と、企業が直面する課題

少子高齢化や働き方の多様化により、採用市場は大きな転換期を迎えている中で、企業に求められる採用の考え方を描いている。

### 2. ツナググループのRPO（採用業務代行）の考え方

ツナググループが提供するRPOは、単なるRecruitment Process Outsourcing（採用業務代行）ではなく、採用活動全体を最適化するRecruitment Process Optimizationである。

### 3. 「Circular Recruiting（循環型採用）」が描く未来

従来型の企業が「求職者を集め、選ぶ」採用だけでは立ち行かなくなる中、ツナググループは新しい採用のあり方として「Circular Recruiting（循環型採用）」を提唱している。

# 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。

