



2026年2月16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 代表取締役兼執行役員社長 米田 光宏  
(コード番号：6551 東証スタンダード市場)  
問合せ先 執行役員 財務経理本部長 沼畑 正輝  
(TEL. 03-6897-6400)

### 2026年9月期第1四半期決算 説明動画書き起こし



#### ■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS81305/588a9959/3ccd/43c0/acad/9913b99fa8d6/140120260209551759.pdf>

#### ■決算説明動画

<https://www.youtube.com/watch?v=00qj89HUaws>

スピーカー：

株式会社ツナググループ・ホールディングス 代表取締役兼執行役員社長 米田光宏（以下、米田）  
個人投資家（YouTube チャンネル 1UP 投資部屋） KEN 氏（以下、KEN）

## 会社紹介

会社概要

### 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<br>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

一般社団法人ネットワーク協会 代表理事  
一般社団法人セブングローバルリンクage 理事  
公益財団法人国際人材活躍支援機構 理事

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

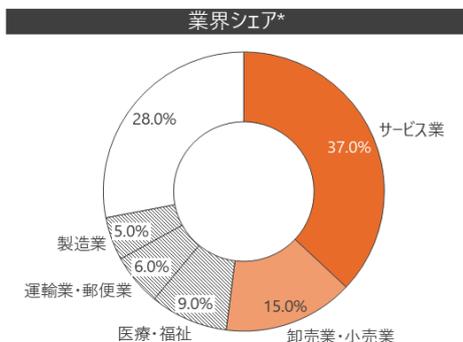
3

米田：当社の主力事業は RPO（採用業務代行）です。アルバイトやパート、エッセンシャルワーカーの採用でお困りの企業に対し、1 店舗ごとにコンサルティングし、最適な採用手段の選定から代行までを行っています。

会社概要

### 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。



\*算出期間：2024年10月～2025年9月当社採用支援業績集計

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

#### 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

米田：現在、支援企業数は3,100社、支援拠点数は17万3,000店舗・事業所にのぼり、年間約350万人「働きたい」という方をおつなぎしています。業界としては、サービス業、小売業、物流業、介護業な

5

ど、エッセンシャルワーカーを多く雇用されている事業者の皆様を支援しています。

会社概要

## 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 ユーザー社と弊社データより

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

4

米田：RPO サービスは従業員規模1万人以上の企業の5社に1社に導入いただいています。

KEN：規模が大きい企業であると、自社だけで採用対応しきれないということがあるのでしょうか。

米田：おっしゃる通りです。少子高齢化・人口減少の中で、採用課題はまさに経営課題です。資金はあっても人がいないので店を出せないという事業者に対し、当社のようなアウトソーサーをご活用いただき、事業成長につなげていただきたいと思います。

## コーポレートロゴの刷新

会社概要

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。

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

6

米田：2026年度からの新たな中期経営計画の始動とともに、コーポレートロゴを一新しました。これまでの「集めて選ぶ」掛け流し的な採用から、人材に投資して育てた方々に何度でも働いていただく「循環型採用」への切り替えが、これからの5年間で非常に重要になると考えています。新ロゴは、人・仕事・企業が持続的につながっていく縁を表現し、「循環型採用」のコンセプトをお伝えするものです。

KEN：採用業界に限らず、広告業界全体でも掛け流し的な広告から資産性のあるものへという流れがあると感じます。

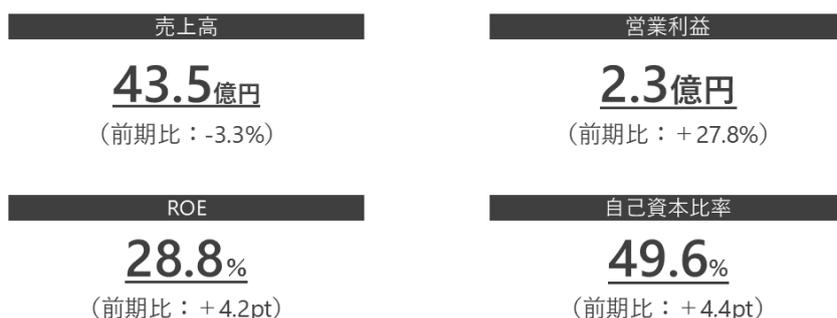
米田：おっしゃる通りです。AIというテクノロジーと人口減少という時代背景が重なり、HR業界以外でもその方向への投資が目立ってきています。

## 業績ハイライト

1 Highlight

### 業績ハイライト

PMRからOMR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。



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

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

9

米田：売上高 43.5 億円（前期比-3.3%）で、19 四半期ぶりの減収となりました。ただし、粗利率は 2.3 ポイント改善し、営業利益は第1 四半期として過去最高の 2.3 億円（前期比+27.8%）を更新。ROE も前年比+4.2 ポイントの 28.8%です。減収だが増益でROE改善という、少しご説明が必要な第1 四半期でした。

## 2026年9月期 第1四半期業績

2 2026年9月期 第1四半期業績

### 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。

| 連結損益計算書             | 2025年9月期<br>第1四半期 | 2026年9月期<br>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<br>当期純利益 | 118               | 153               | 35    | 29.3% |

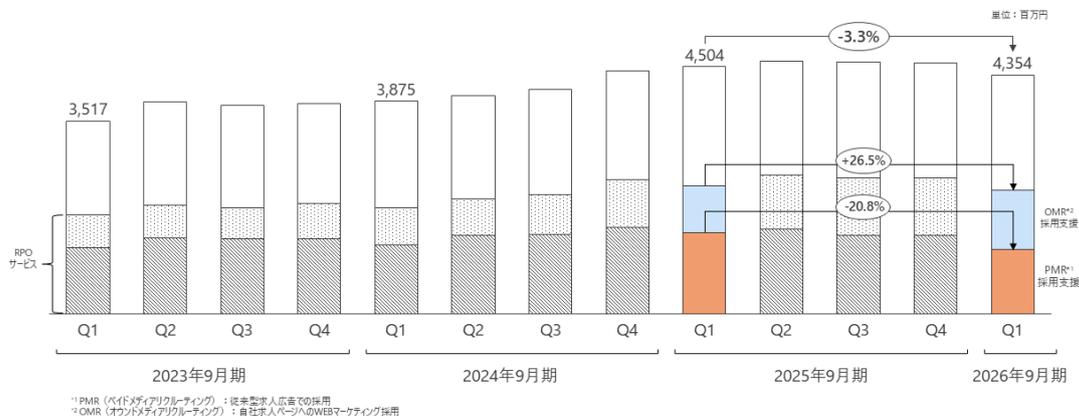
© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

11

2 2026年9月期 第1四半期業績

### 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低い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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

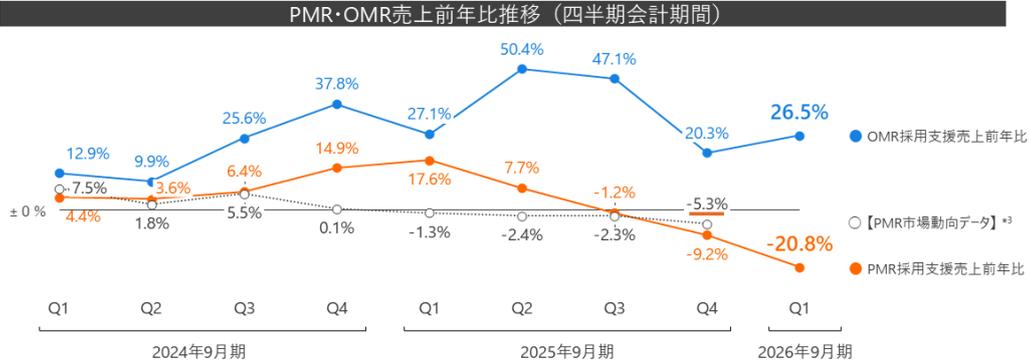
12

**米田**：減収の要因は、RPO 事業内での急速な移行です。OMR（自社集客支援）が前年比+26.5%の増収、一方でPMR（有料求人広告）がマイナス20.8%の減収となりました。

**KEN**：PMRの減収幅が一気に加速した要因・背景を教えてください。

## 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。



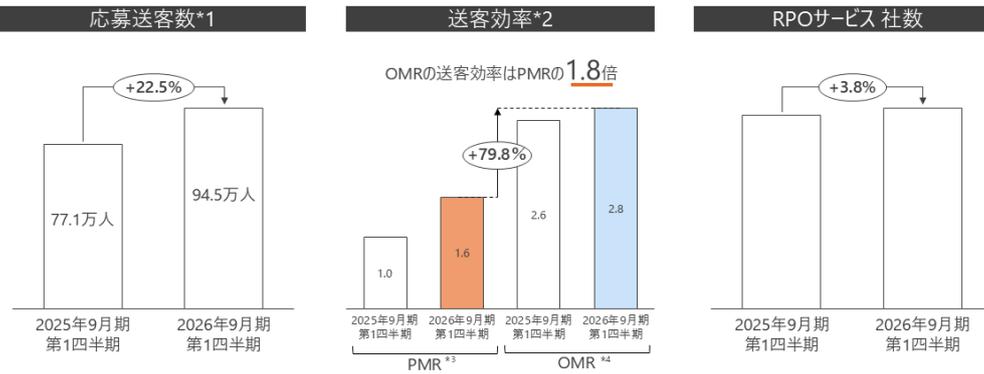
<sup>\*1</sup>PMR（ペイドメディアクリエーティング）：従来型求人広告での採用  
<sup>\*2</sup>OMR（オプトメディアクリエーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用  
<sup>\*3</sup>【PMR市場動向データ】：人材系売上場企業対比の決算データより求人メディア事業売上上の前年比を算出し算出

**米田**：前四半期のPMR減収がマイナス9.2%だったものが、一気にマイナス20.8%に加速しました。有料求人広告をメインに行う上場企業の平均もマイナス5.3%と、市場全体で移行が加速しています。背景として、昨年3月末にリクルート社がペイドメディアからIndeedに大きく移行されたことが大きく、各企業がナンバーワンのペイドメディアがなくなった結果、自社集客に振り向けたことで一気に変化が起きたと見ています。

**KEN**：粗利率は改善、売上は減収ですが、投資家としてポジティブに捉えてよいのでしょうか。

## 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。

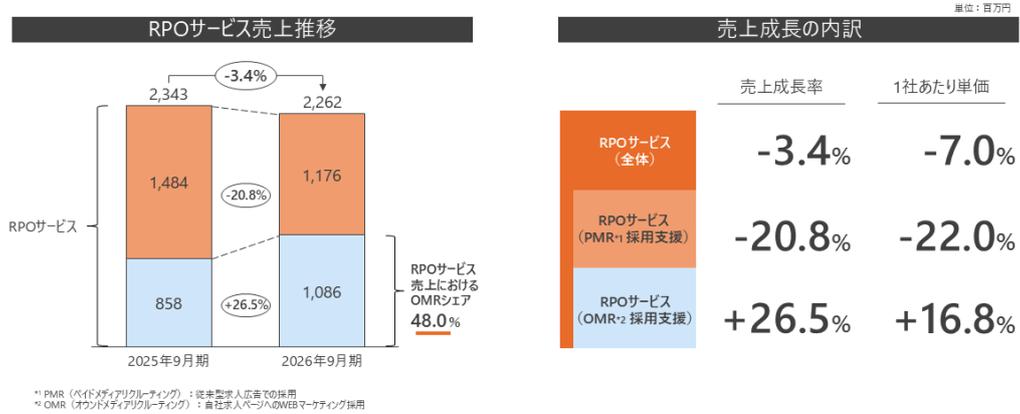


<sup>\*1</sup>応募送客数：当社の採用支援を通じて発生した応募送客数（送付人数）  
<sup>\*2</sup>送客効率：全額受取の送客数、グラフ上では2025年9月期第1四半期PMR実績を1とした場合のそれぞれの数値を表示。  
<sup>\*3</sup>PMR（ペイドメディアクリエーティング）：従来型求人広告での採用  
<sup>\*4</sup>OMR（オプトメディアクリエーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

**米田**：ポジティブな面として、OMRの方が粗利率が高い点があります。DXやAIも導入しやすく、お客様にとっても送客効率が高まります。投資家の皆様から「成長しているが利益率が低い」というお声をいただいていたのですが、この部分では前向きなお答えができます。ただしネガティブな面として、新規社数の伸びが1ケタ前半にとどまっており、新規のお客様の開拓が課題です。

## RPOサービス事業の内訳

PMR<sup>※1</sup>からOMR<sup>※2</sup>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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

19

**KEN**：OMRの伸びは、既存のお客様からのスイッチングが中心ですか。

**米田**：おっしゃる通りです。RPOサービス売上に占めるOMR比率は48.0%に達しました（前年同期36.6%から約10ポイント以上の変化）。

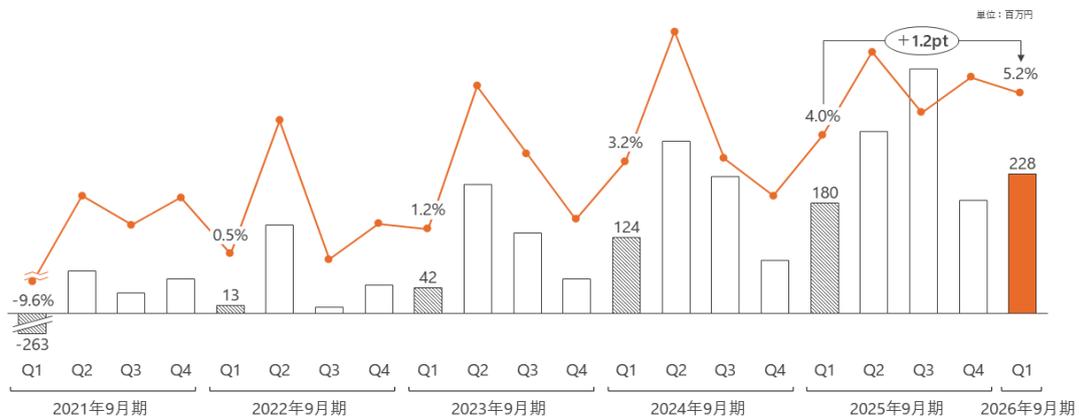
**KEN**：第2四半期あたりで逆転する可能性がありますよね。

**米田**：リクルート社の移行が昨年3月末でしたので、当社の第3四半期には前年比での数値が見やすくなってくると考えています。

## 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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

15

**米田**：営業利益率は5.2%を達成しました。もともと弱い第1四半期で、通期業績予想で開示している営業利益率に到達できたことは非常にポジティブに捉えています。

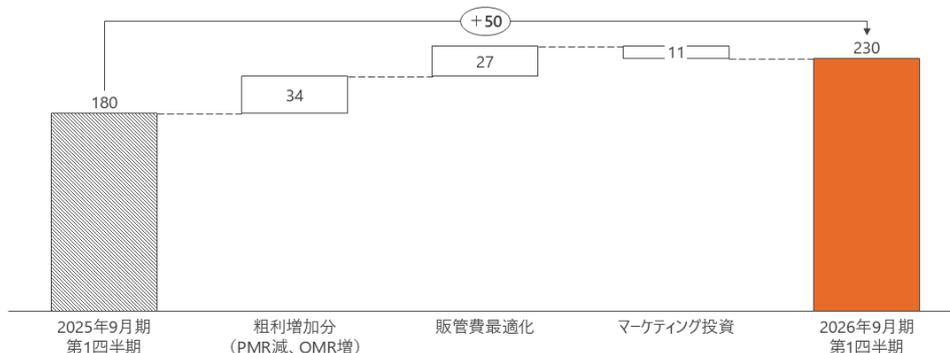
KEN：当初計画よりも OMR への移行が一気に進んだことで、利益面では上振れしているということですね。

2 2026年9月期 第1四半期業績

### 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



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

16

米田：前年同期との差では、PMR から OMR へのミックス効果による粗利増加が+3,400 万円、販管費最適化が+2,700 万円の営業利益増となりました。

KEN：販管費最適化の内容を教えてください。

米田：主に総労務費です。OMR への移行によりテクノロジー活用が容易になり、外注の必要性も減少しました。売上のミックス効果が最大の要因です。

2 2026年9月期 第1四半期業績

### セグメント別業績

ヒューマンキャピタル事業において、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<br>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)<br>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<br>対象領域：派遣・紹介、コンビニ<br>(派遣スタッフの研修店舗を兼ねた店舗運営) |                   |       |      | その他*2<br>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<br>第1四半期                                                             | 2026年9月期<br>第1四半期 | 前年同期比 |       | 2025年9月期<br>第1四半期                                       | 2026年9月期<br>第1四半期 | 前年同期比 |      |                                 |
|         |                                                                               |                   | 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<br>第1四半期<br>前期開示数値 | 2025年9月期<br>組替えに伴う影響額 | 2025年9月期<br>第1四半期<br>前期開示数値 | 2025年9月期<br>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ツの吸収分割に伴い経営管理体制の見直しを回りました。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：管理業務委託事業等が含まれます

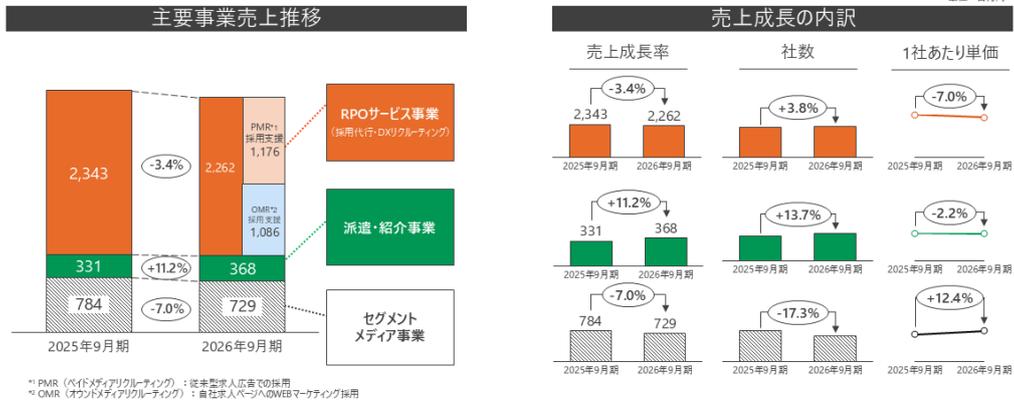
© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

17

米田：セグメント別では、ヒューマンキャピタル事業がミックス効果によりセグメント利益+12.1%と堅調。スタッフィング事業は赤字幅が約半分になりました。

## 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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

18

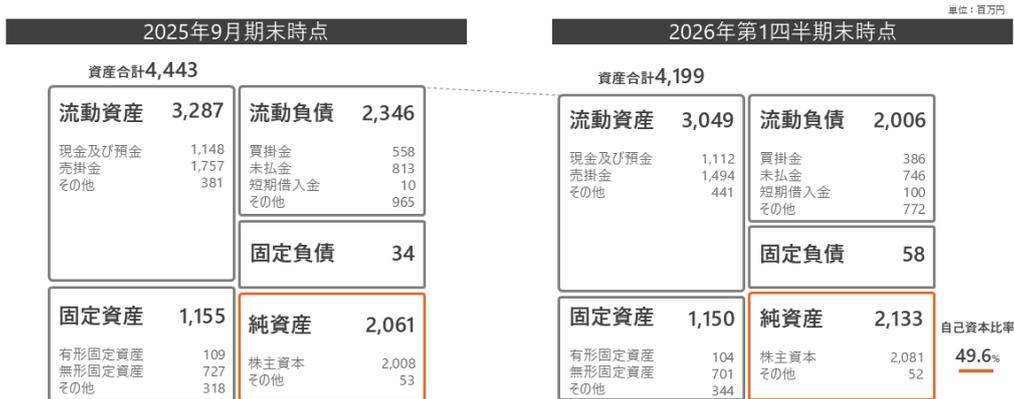
米田：スタッフィング事業の改善要因は新規顧客の増加（前期比+13.7%の社数増）で、M&Aの通期影響がないためオーガニック成長です。

KEN：四半期ベースでの黒字化はいつ頃でしょうか。

米田：当期中にしっかりと黒字化したいと考えています。

## 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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

20

米田：自己資本比率は12月末時点で49.6%に到達しています。ただし高ければ良いとは考えておらず、当社に求められているのは持続的な成長です。しっかりと投資を行い、回収しながら成長していきます。

## 2026年9月期 業績予想と進捗

3 2026年9月期 業績予想

### 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。

| 連結損益計算書             | 2026年9月期<br>(予想) | 2025年9月期<br>(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<br>当期純利益 | 689              | 511              | 178   | 34.7% |

単位：百万円

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

22

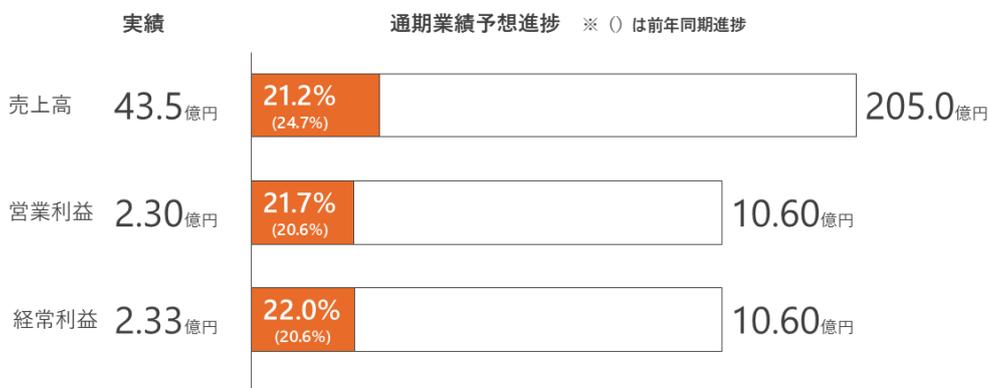
**米田**：通期業績予想（売上高 205 億円、経常利益 10 億 6,000 万円）に対し、経常利益の進捗は 22.0%で前年同期（20.6%）を上回るペースです。ただし、RPO 売上のミックスが想定以上に進んだ影響で、売上高はやや前年進捗を下回っています。通期業績予想は据え置きとし、修正がある場合は早急に開示いたします。

**KEN**：利益率については、弱い第 1 四半期で既に通期目標の数値を達成しているの、かなりポジティブですね。

3 2026年9月期 業績予想

### 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。



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

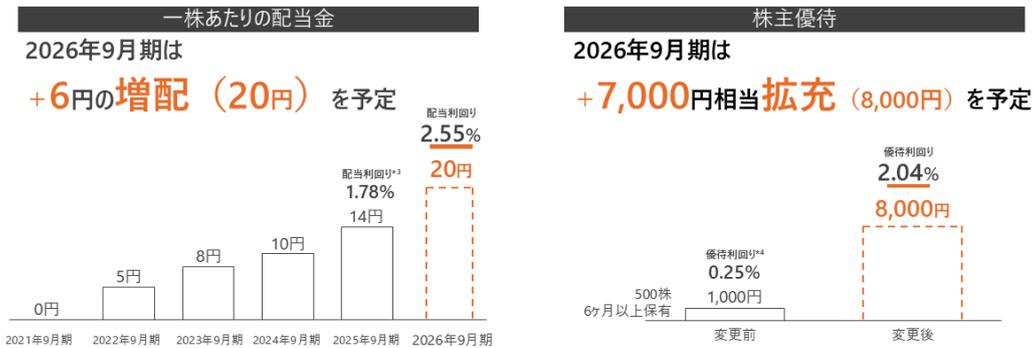
23

# 株主還元および IR 活動

3 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、+7,000円相当の株主優待の拡充<sup>1)</sup>を予定。優待も含めた総合利回り<sup>2)</sup>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。



<sup>1)</sup> 保有株式数500株以上で6,000円分のデジタルギフト券を贈呈。2026年3月末時点、2026年9月末時点の当該株主名簿に連続して2回の配当または配当された株主様より適用。  
<sup>2)</sup> 総合利回り：優待を含めた配当金と配当利回りとは配当利回りとは配当利回りを定めた額を指す。(基準価格は2026年1月23日時点終値784円)  
<sup>3)</sup> 配当利回り：基準価格は2026年1月23日時点終値784円  
<sup>4)</sup> 優待利回り：基準価格は2026年1月23日時点終値784円

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

24

**米田**：1株あたりの配当金は前期比+6円の増配で20円を予定（配当利回り2.55%）。株主優待はデジタルギフト形式に変更し、8,000円相当（+7,000円相当の拡充）を予定しています。中長期的な株主様とのコミュニケーション促進のため、優待条件として6ヶ月以上の保有期間を設定しました。当社はストック型のビジネスモデルですので、長い目線でご支援いただく株主様に対し、増配を通じてコミュニケーションを大切にまいります。

**KEN**：優待や配当について、社内で定期的に議論されているのでしょうか。

**米田**：IRチームを中心に社内で議論するとともに、個人投資家向けの勉強会やIRセミナーに私自身が直接参加し、特にご質問が多い株主優待や還元方法については、直接お話を伺いながら改善に取り組んでいます。

3 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、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。

|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                           |                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>個人投資家向けIRセミナー登壇</b></p>                                                         | <p><b>IR YouTubeチャンネル開始</b></p>                                                                                                                                                                                           | <p><b>英文開示開始</b></p>                                                         |
| <p>2025年11月15日「ラジオNIKKEIジャパン ツアーIR&amp;櫻井英明株式会社講演in熊本」登壇<br/>2025年12月21日「東京勉強会」登壇</p> | <p>独自IRコンテンツを4本配信</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ツナググループは成長している会社？ビジネスモデルを分かりやすく解説！</li> <li>・中期経営計画に寄せられたご質問に回答します！</li> <li>・株のリスクが「資産」になる、成長戦略「アルファ」とは？</li> <li>・2030年市場規模は1兆円、成長戦略「外国人活躍」とは？</li> </ul> | <p>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。</p> |

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

25

米田：引き続き英文開示や IR YouTube チャンネルのコンテンツも増やしていきます。投資家の皆様からは「これから人は減るのだからバリュエーションは低い」という見方もありますが、「求められていることの大きさに対してバリュエーションが低い」という状況を、私自身のメッセージや業界動向の発信を通じて、人材セクターの見方に新たな視点を加えていただきたいと思います。

## 質疑応答・まとめ

KEN：大手企業で自社内スポットワークの取り組みが増えていますが、影響はいかがですか。

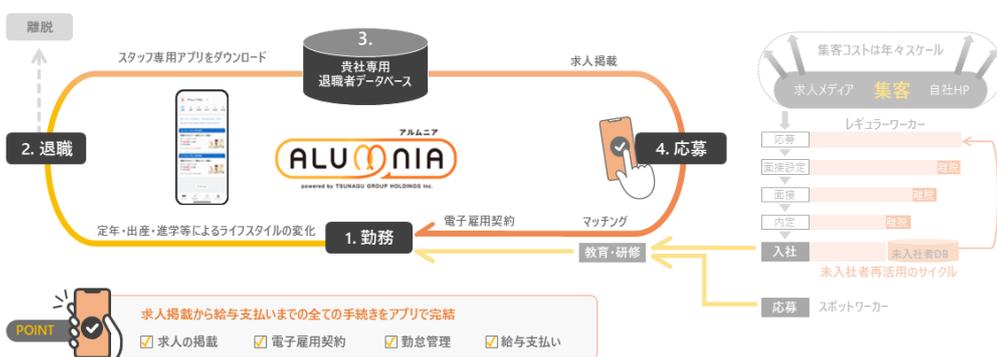
米田：自社内でのスポットワーカー活用は増えていますが、簡単にはできません。スポットワーカーは毎日給与を受け取りたいため、月1回で済んでいた給与計算を31回行う必要があり、これが大きな障壁です。

Appendix

### 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



© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

35

米田：そこで当社は昨年7月に「アルムニア」をローンチしました。関心は非常に高く、現在9社の導入が決まり、複数社にお待ちいただいている状況です。

## 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。

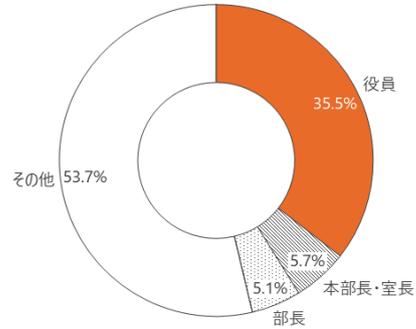
### フランチャイズEXPOへ出展



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ます。新規顧客獲得を実施。

© TSUNAGU GROUP HOLDINGS Inc.

### 接触担当者 役職内訳



36

**米田**：1月にはフランチャイズ EXPO に出展し、300 超の名刺を頂戴しました。約 3 分の 1 が役員、約半数が部長以上の方で、OB・OG の活用や急な欠員対応への関心が非常に高いことがわかりました。アルムニアを通じて、繁忙期対応、欠員補充、店舗間ヘルプなど、シェアリングエコノミーを実現していきます。

**KEN**：OMR の伸びと PMR の落ち込みが、正直ここまで一気に進むとは思いませんでした。AI の発展も相まって、資産性のある自社メディアを活用する流れが来ていると感じます。御社としては利益率も上がるということで、非常にポジティブに捉えています。

**米田**：ありがとうございます。収益率の改善とともに、新たなお客様の開拓、成長戦略への回帰を第 2 四半期以降も進めてまいります。以上、2026 年 9 月期第 1 四半期の決算説明とさせていただきます。本日はありがとうございました。

**KEN**：ありがとうございました。