

2025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  
(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

## 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) 派遣・紹介事業
設立	2007年2月
資本金	7.0億円
本社	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階・8階
代表取締役	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)



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

## INDEX

---

01.Highlight

02.FY25 第1四半期業績

03.FY25 業績予想

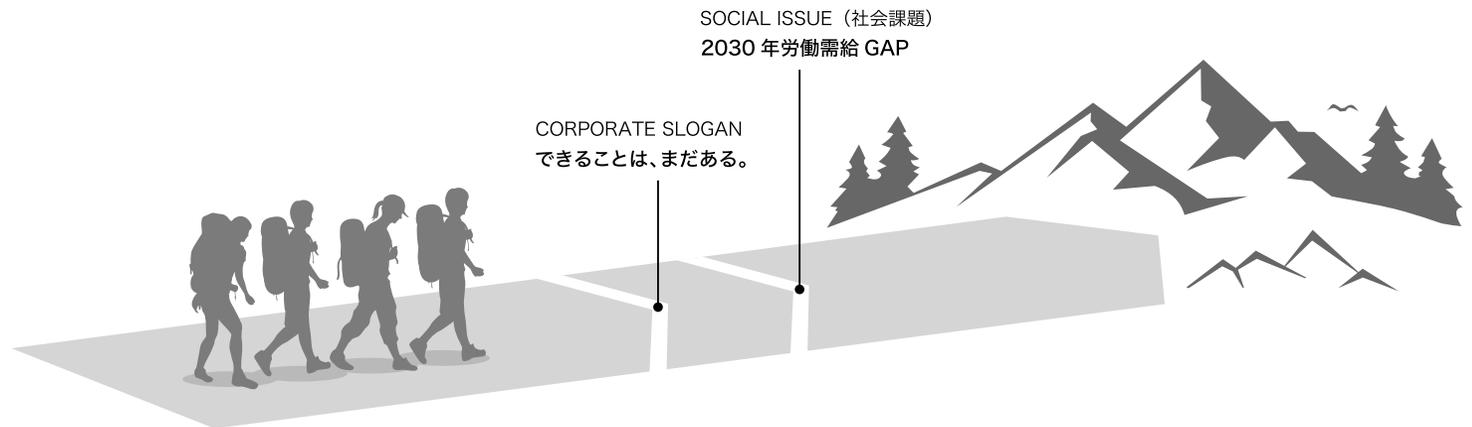
05.Appendix

# 01

## H i g h l i g h t

**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。**

前期に引き続き、堅調に増収増益。収益力も向上。

- ・過去最高売上高（四半期会計期間）
- ・第1四半期営業利益 4期連続増収

売上高

**45.0**億円

(前期比：+16.2%)

営業利益

**1.8**億円

(前期比：+44.8%)

営業利益率

**4.0**%

(前期差：+0.8%)

自己資本比率

**33.6**%

(前期差：▲2.1%)

# 02

FY25 第1四半期業績



## 通期業績－連結損益計算書

(百万円)	2024年9月期 第1四半期 (実績)	2025年9月期 第1四半期 (実績)	前年同期比	
			増減額	%
売上高	3,875	4,504	629	16.2%
売上総利益	1,739	1,951	—	—
営業利益	124	180	55	44.8%
営業利益率	3.2%	4.0%	0.8%	—
経常利益	123	185	61	49.9%
経常利益率	3.2%	4.1%	0.9%	—

前年を大きく上回る業績となった

- ・売上高前年比 16.2%増
- ・営業利益前年比 44.8%増
- ・営業利益率前年比 0.8%増

## セグメント別業績

- セグメント利益ではヒューマンキャピタル事業が大幅に伸長。
- 新規事業であるスタッフィング事業においては成長投資により売上高が20%超伸長。

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(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1四半期	FY25 第1四半期	前年同期比		単位 百万円	FY24 第1四半期	FY25 第1四半期	前年同期比		単位 百万円	FY25 第1四半期
			増減額	%				増減額	%		
売上高	3,052	3,398	346	11.4%	売上高	950	1,147	197	20.8%	売上高	38
セグメント利益	39	403	364	911.4%	セグメント利益	-27	-24	3	-	セグメント利益	-198
セグメント利益 試算値*1	344	403	59	17.1%							

※管理業務受託事業等が含まれます

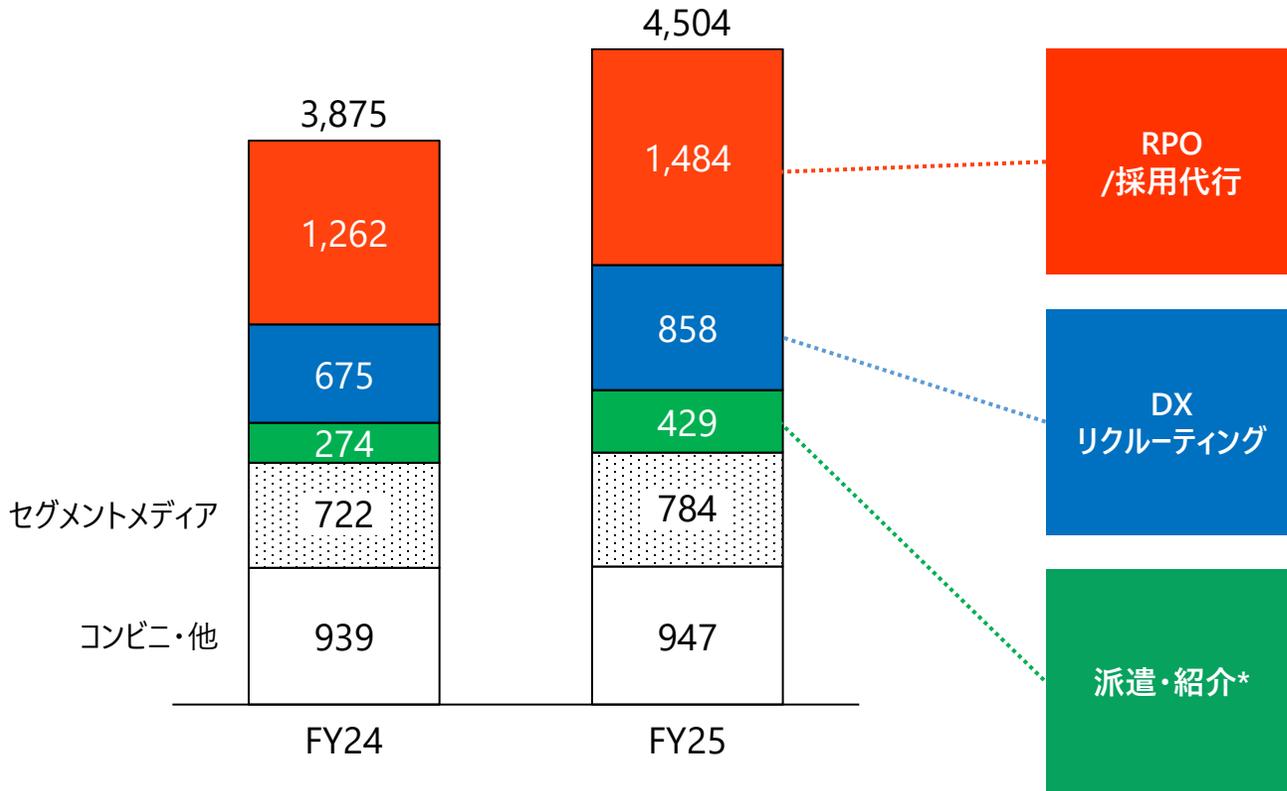
\*1：FY24においてFY25と同様にホールディングスへの顧客移管対応を行ったと、想定した場合の試算値。2024年1月に行った顧客移管影響を加味。

## セグメント別業績 – 主要領域別業績推移

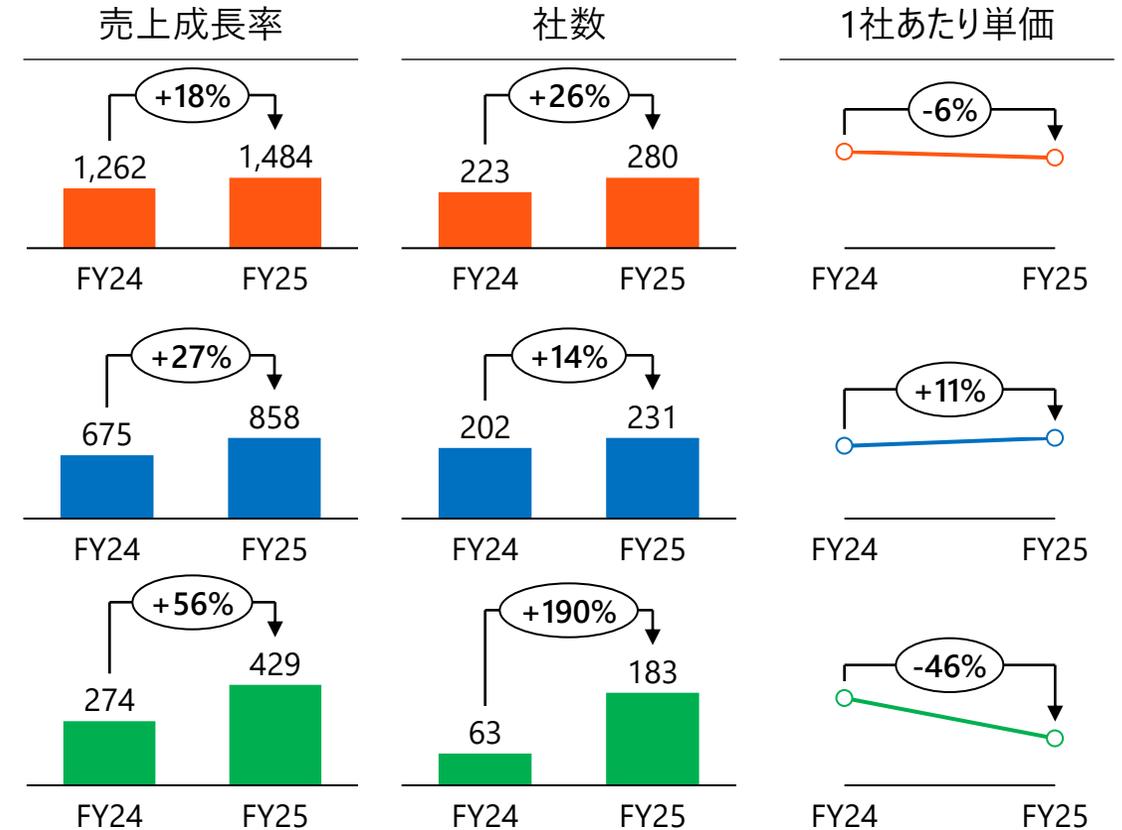
- 主要事業はいずれも高い成長率。RPOにおいて社数増加。DXRでは社数・1社あたり単価ともに大幅伸長。
- 派遣・紹介領域についてはツナググループ・コンサルティング（旧AIGATEキャリア）社の寄与大きく大幅伸長。

### 主要領域売上推移

単位：百万円



### 主要事業売上推移

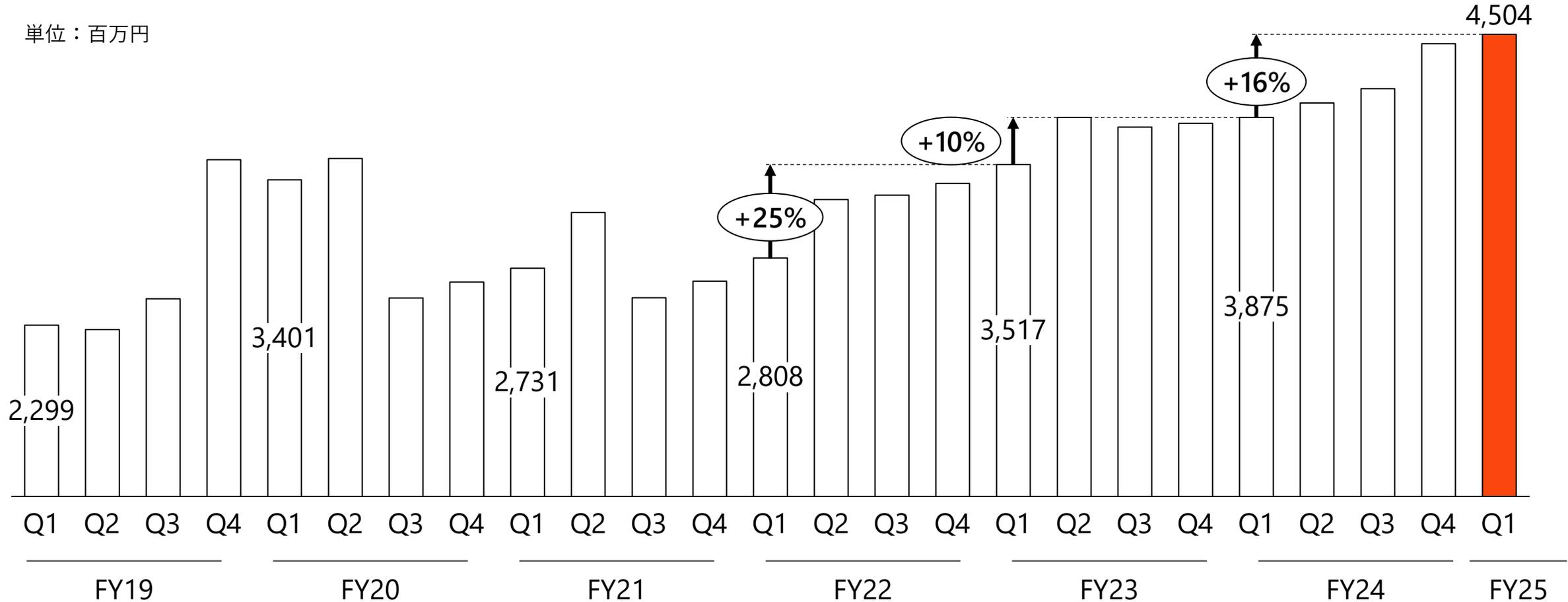


日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

## 連結売上高 - 四半期推移

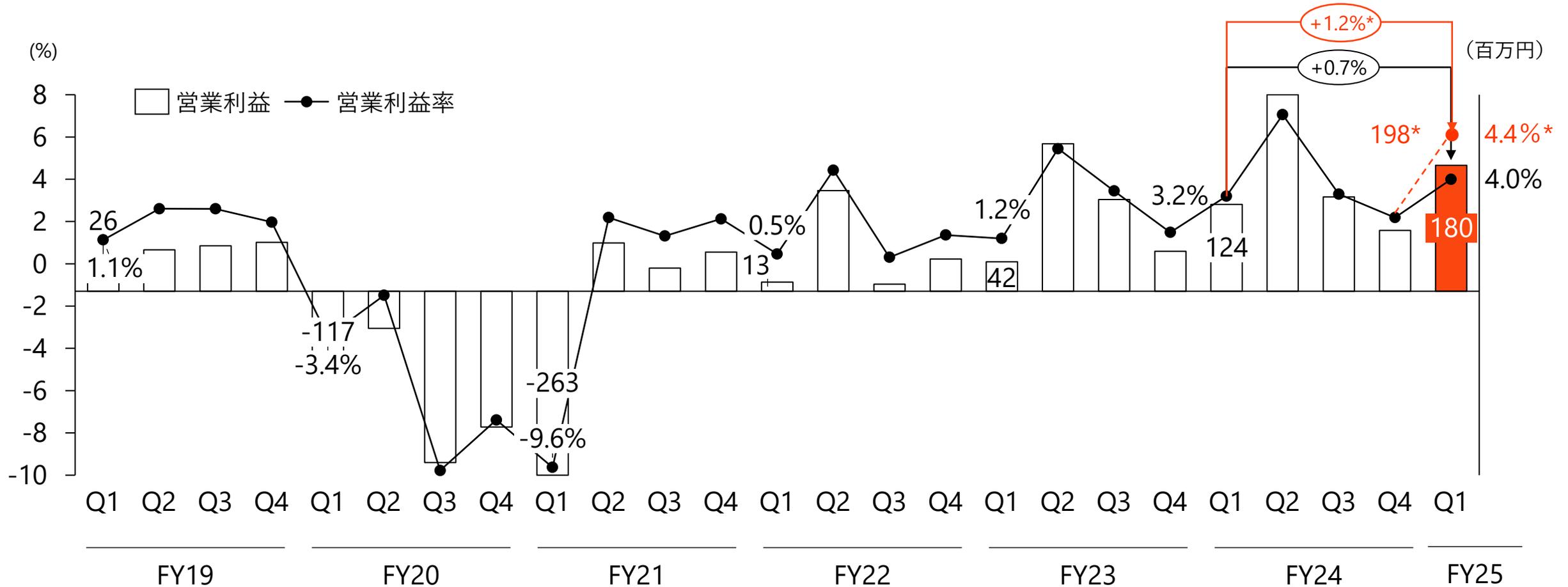
- 前年比10%を超える高成長を継続し、四半期として過去最高の売上高を更新。

単位：百万円



## 連結営業利益－四半期推移

- 第1四半期の営業利益額を更新。また、オフィス移転に伴う一時費用を除くと営業利益率は1.2%伸長。



\*オフィス移転に伴う一時費用（18百万円）を除いた場合の各試算値

## 貸借対照表と自己資本比率

- 収益体質改善により安定した自己資本比率で推移。

2024年9月末時点

2025年第1四半期末時点

2024年9月末時点		2025年第1四半期末時点	
4,964百万円		5,100百万円	
<b>流動資産</b> 3,413 現金及び預金 917 売掛金 1,888 その他 607	<b>流動負債</b> 2,883 買掛金 500 未払金 806 短期借入金 400 その他 1,175	<b>流動資産</b> 3,689 現金及び預金 1,337 売掛金 1,708 その他 643	<b>流動負債</b> 3,085 買掛金 429 未払金 836 短期借入金 1,000 その他 819
	<b>固定負債</b> 213		<b>固定負債</b> 203
<b>固定資産</b> 1,551 有形固定資産 129 無形固定資産 955 その他 466	<b>純資産</b> 1,867 株主資本 1,772 その他 94	<b>固定資産</b> 1,410 有形固定資産 122 無形固定資産 924 その他 363	<b>純資産</b> 1,811 株主資本 1,713 その他 97
<b>自己資本比率</b> <b>33.6%</b>			

# 03

F Y 2 5 業 績 予 想



## FY25通期業績予想

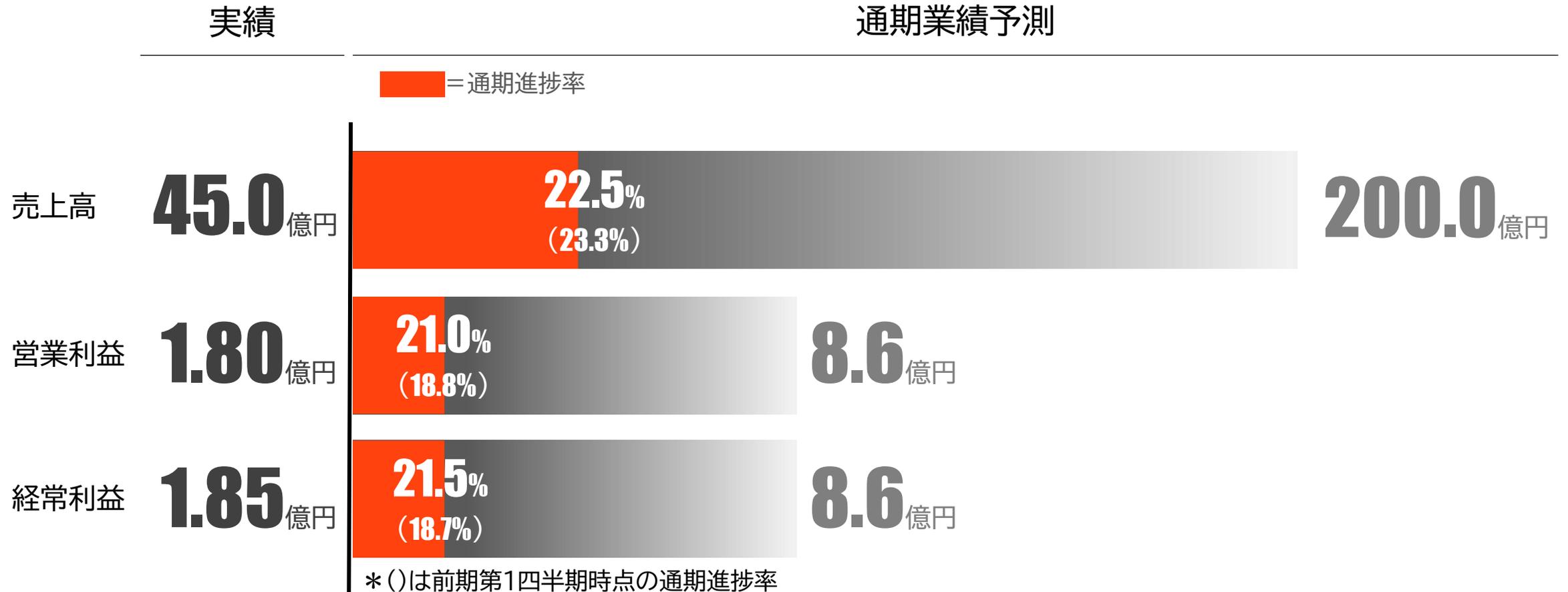
単位 百万円	FY24 通期 実績	FY25 通期 業績予想	前年比	
			増減額	%
売上高	16,388	20,000	3,612	22.0%
営業利益	629	861	232	36.7%
営業利益率	3.8%	4.3%	0.5%	—
経常利益	626	861	235	37.3%
経常利益率	3.8%	4.3%	0.4%	—

# 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

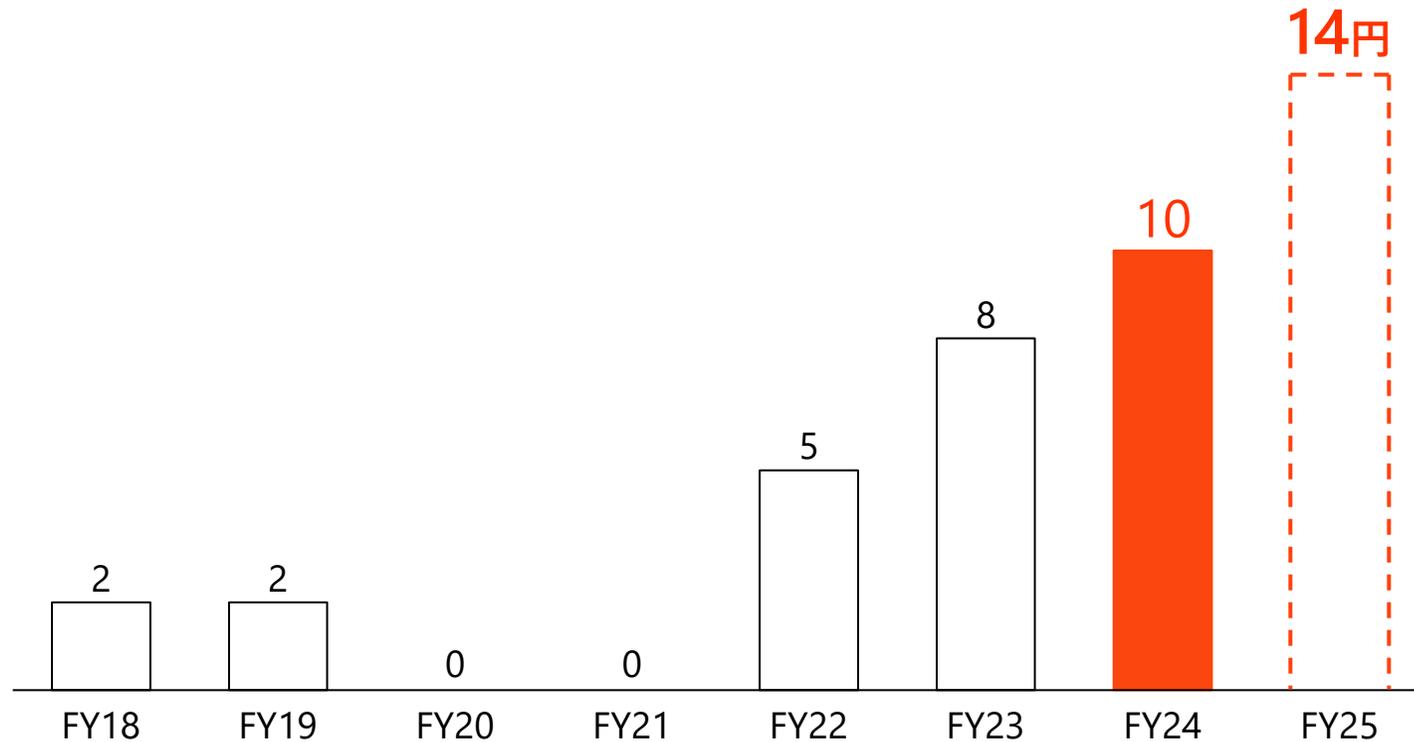
進捗は順調。売上進捗は前期同等・利益進捗は前期を上回り推移。



## 株主還元

- 当社は社会課題解決とともに持続的な事業成長を実現し、成長投資と株主還元のバランスを考慮して、配当を増やしていくことを目指します。あわせて自己株式の取得を行い、総還元性向30%超を目指します。

### 一株あたりの配当金



2024年9月期は

一株あたり**10**円（過去最高）

2025年9月期は

**+4**円の**増配**を予定

## 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。

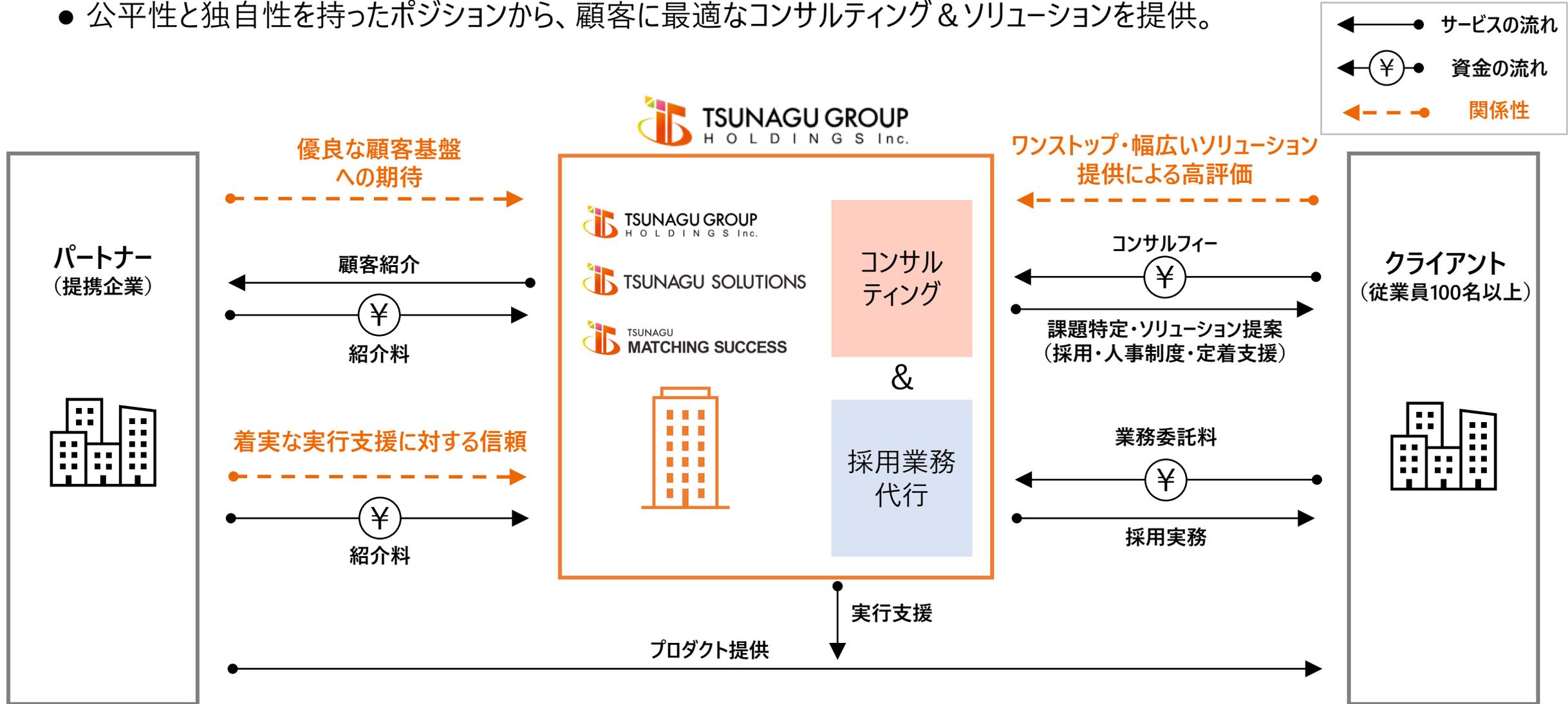
# 04

## Appendix



# ビジネスモデル – RPO（採用代行・採用コンサルティング）事業

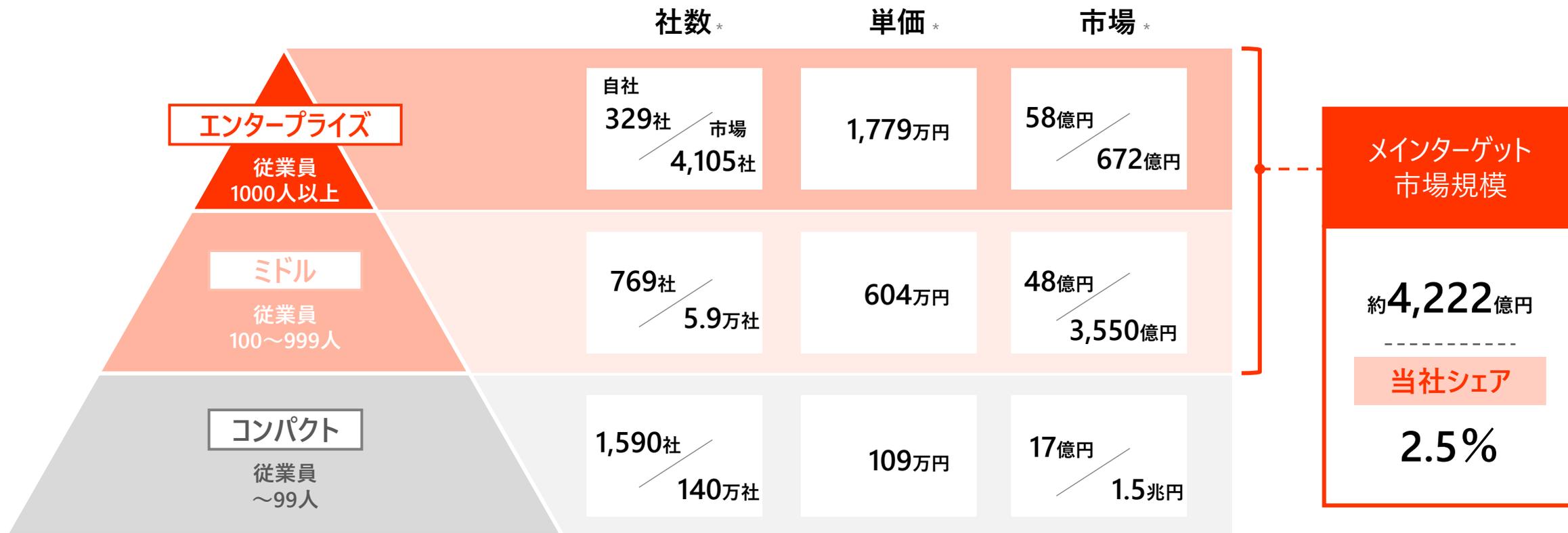
- 公平性と独自性を持ったポジションから、顧客に最適なコンサルティング & ソリューションを提供。



日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

## 市場特性 – RPO領域

- 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、更なる開拓の余地が存在。



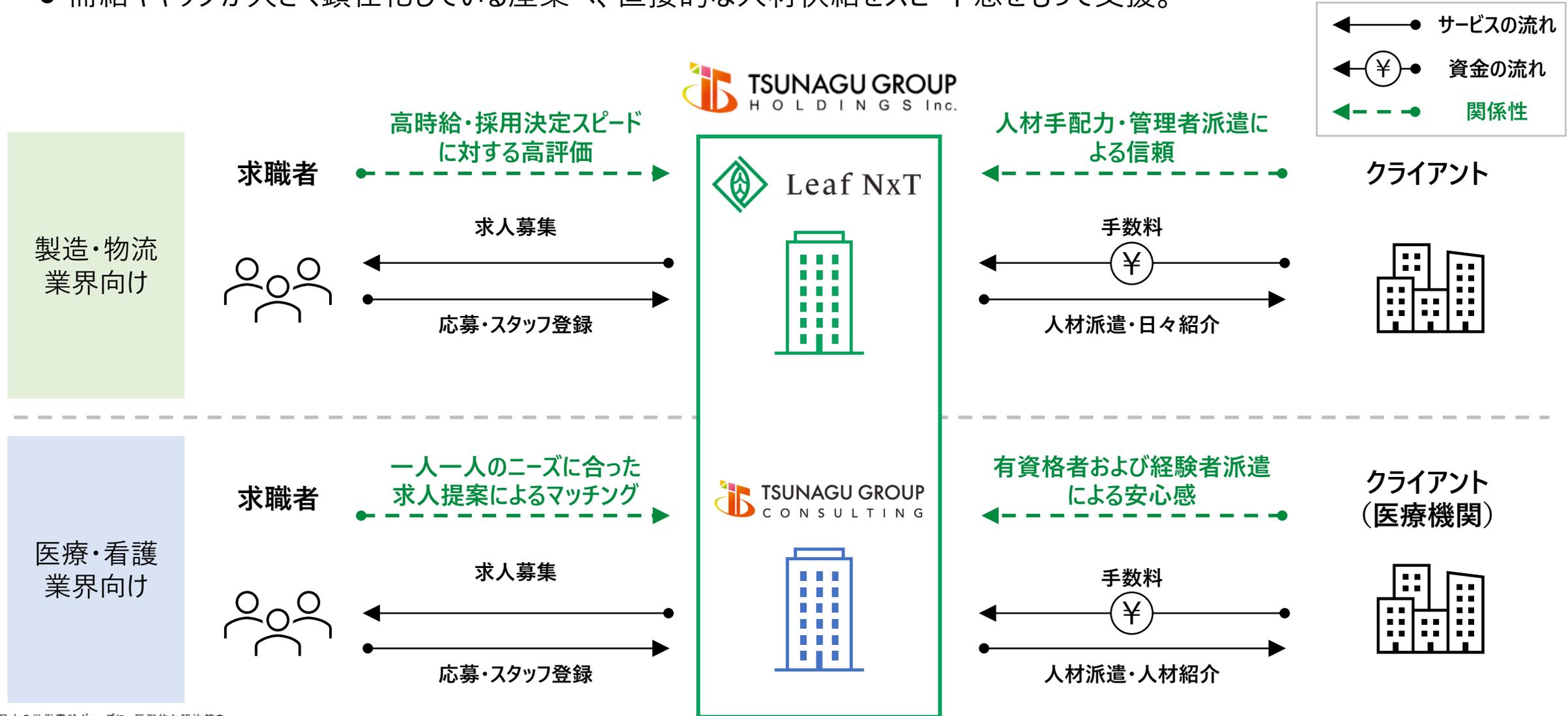
\*社数：ユーザー社提供の取引先データより集計

\*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市場規模を算出

# ビジネスモデル – スタッフینگ（派遣・紹介）事業

- 需給ギャップが大きく顕在化している産業へ、直接的な人材供給をスピード感をもって支援。

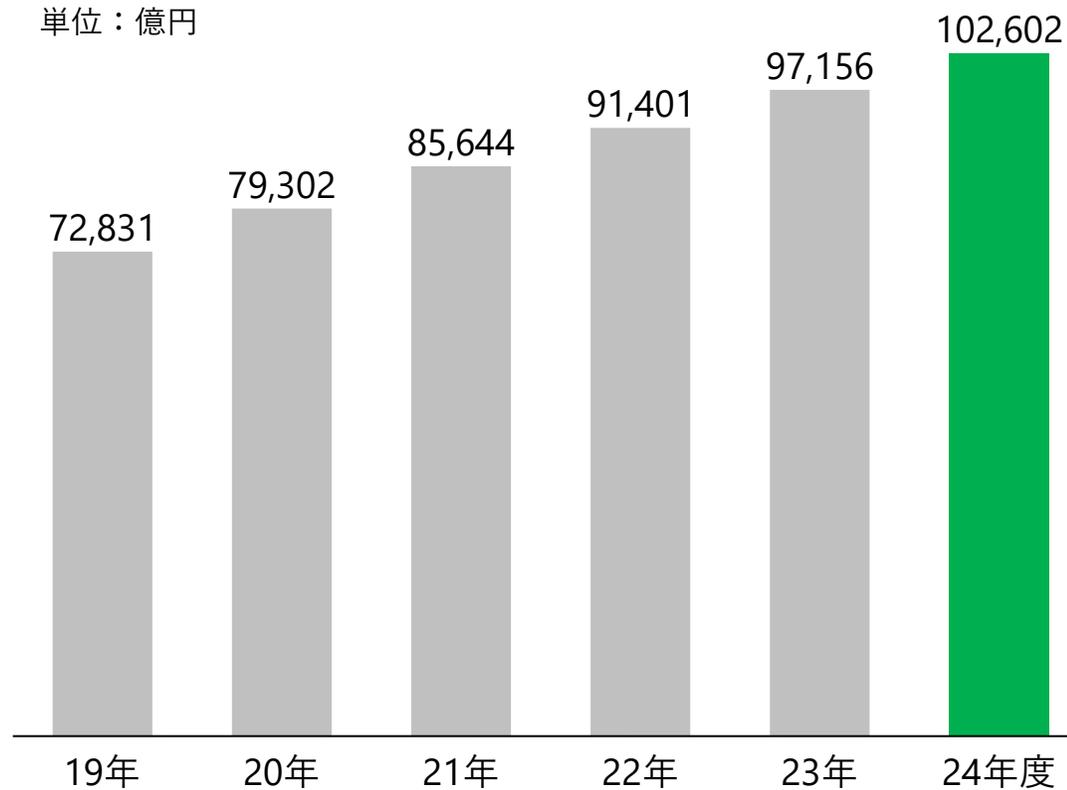


日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

## 市場特性 – スタッフング領域

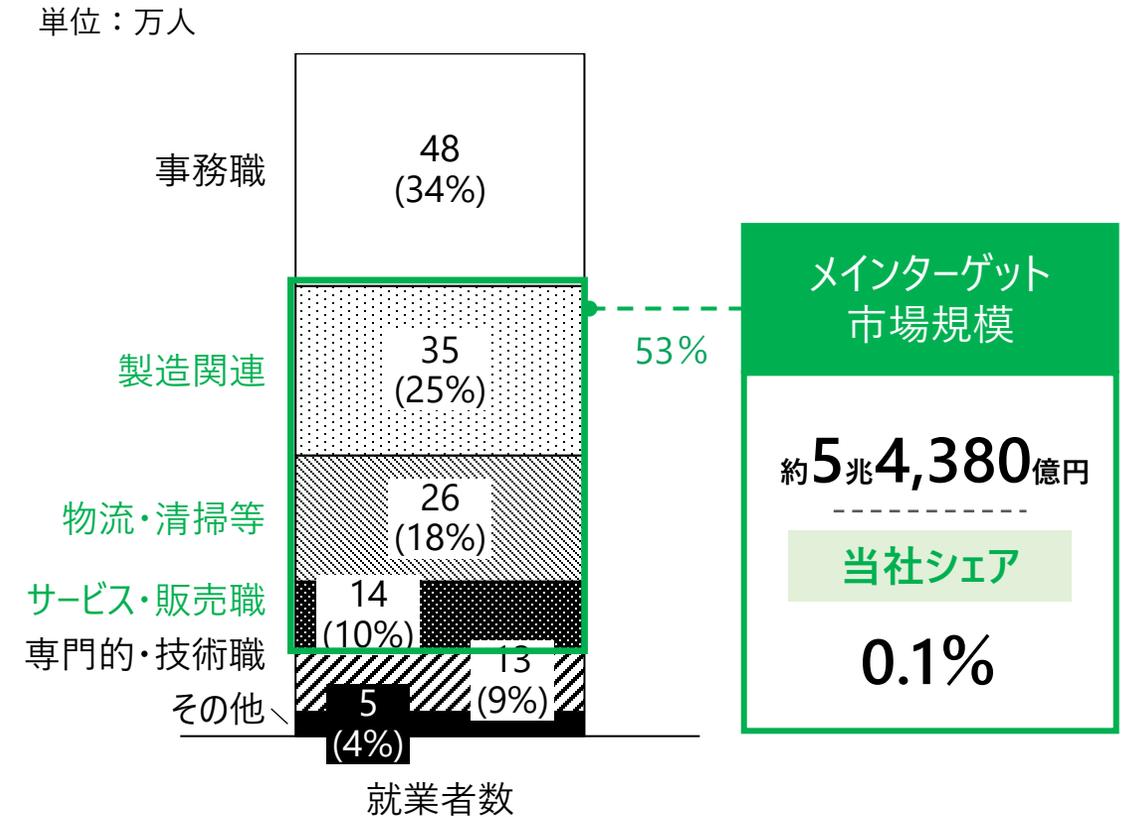
- 派遣・紹介市場は右肩上がりで推移。当社メインターゲットの市場はその中の半数を占める。

派遣・紹介市場規模推移 \*1



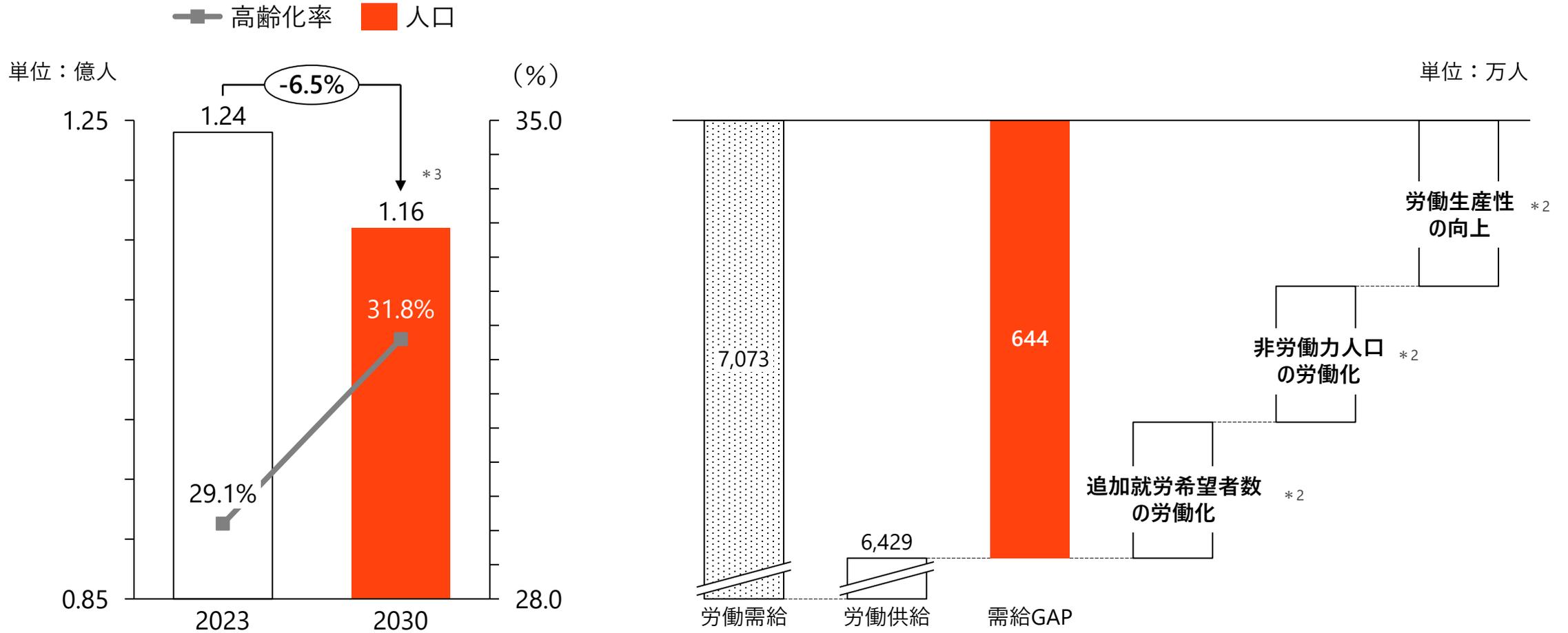
\*1 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」から引用

職種別派遣就業者数 \*2



\*2 一般財団法人 日本人材派遣協会「データ」から引用

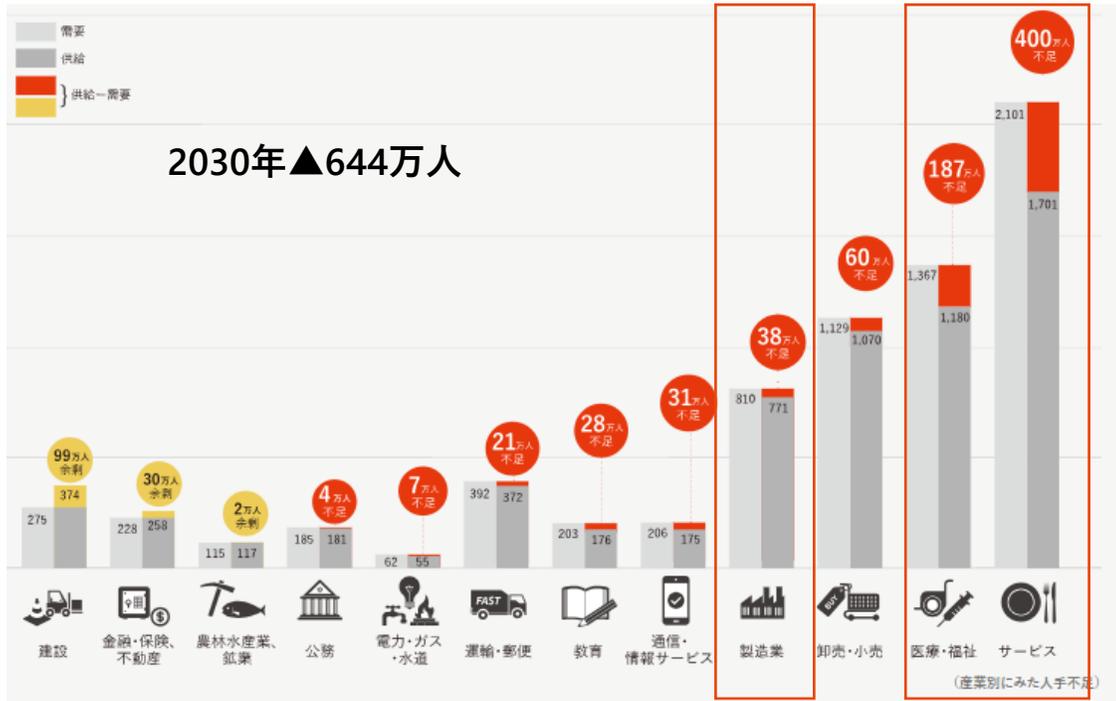
2030年には労働需給ギャップが644万人となる見込み。



\* 1 (出所) パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」  
 \* 2 (注釈) GAPを埋める代表的な施策の一例であり、他にも施策は存在する  
 \* 3 (出所) 厚生労働省データより

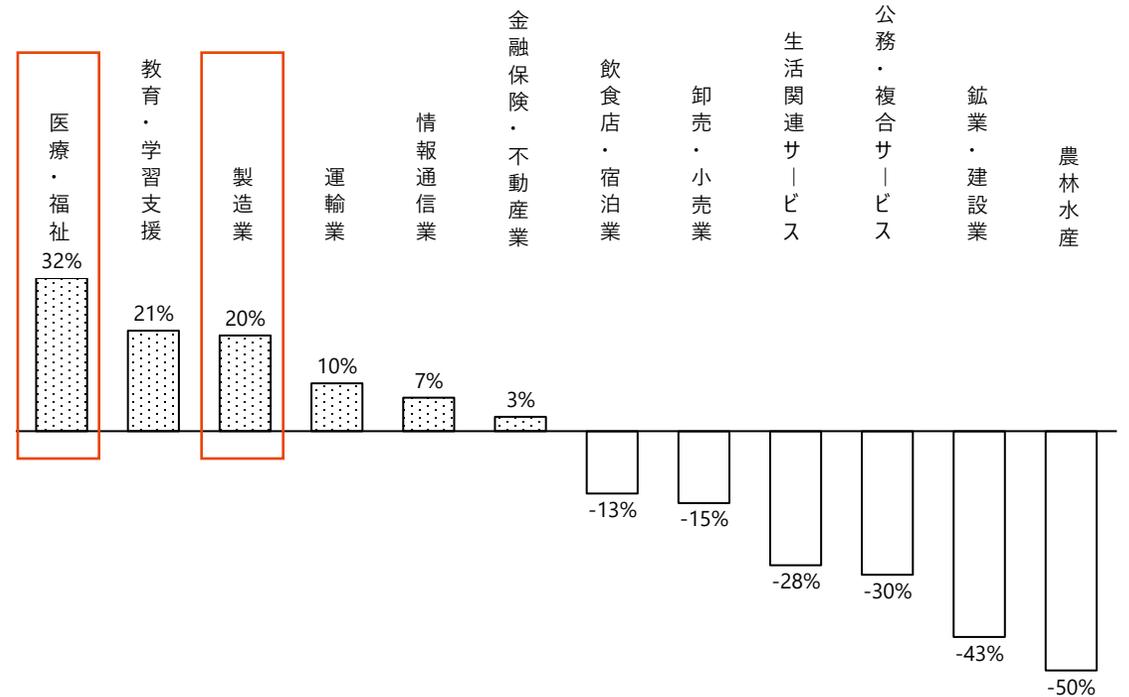
# 医療介護・製造・サービス業は大きな労働需給ギャップは続く見通し。

## 2030年の産業別 労働需給ギャップ



出所：) パーソル研究所「労働市場の未来推計 2030」2019-2-1.  
<https://rc.persol-group.co.jp/thinktank/spe/roudou2030/> (参照 2024-5-17)

## 各産業の割合の変化率 (2020年→2050年)



出所：) 労働政策研究・研修機構「労働力需給の推計-労働力需給モデル (2018年度版)」、 「職務構造に関する研究 II」 (2015年) World Economic Forum “The future of jobs report 2020”, Hasan Bakhshi et al., “The future of skills: Employment in 2030”、内閣府「産業界と教育機関の人材の質的・量的需給マッチング状況調査」 (2019年)、文部科学省 科学技術・学術政策研究所「第11回科学技術予測調査ST Foresight 2019」等を基に経済産業省が推計。

対象産業・提供ソリューションの拡大を目指し積極的な業務提携・M&Aを実施。

提供ソリューションの拡大

FY24 業務提携数 **9** 件

※資本業務提携・株式取得含む

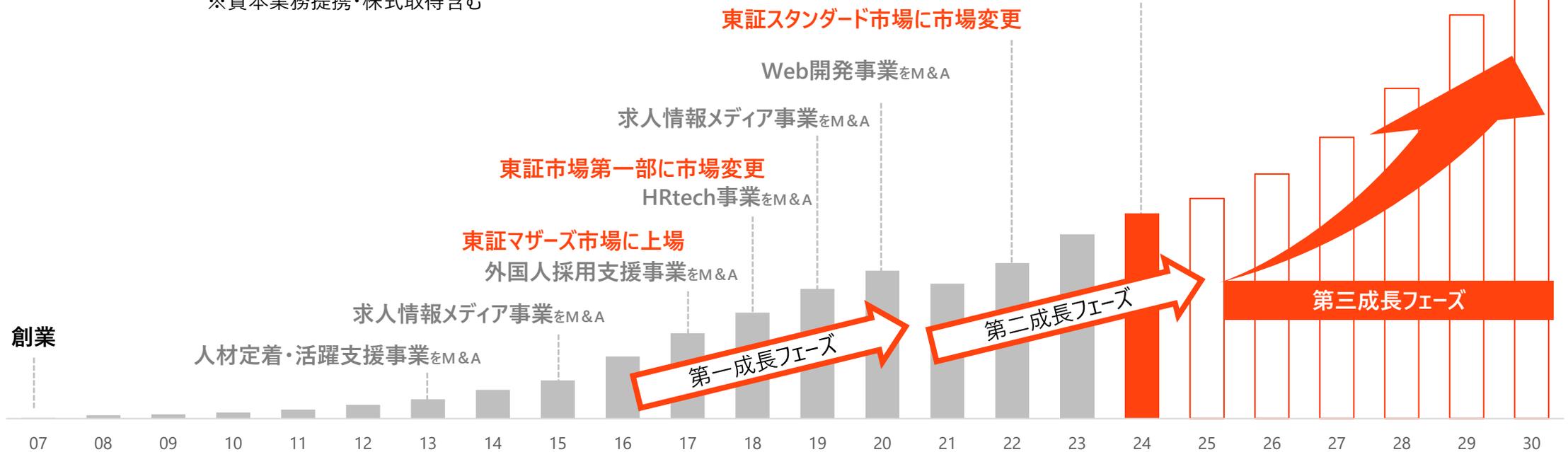
対象産業の拡大

製造業界

↳ NISSOホールディングス資本業務提携など

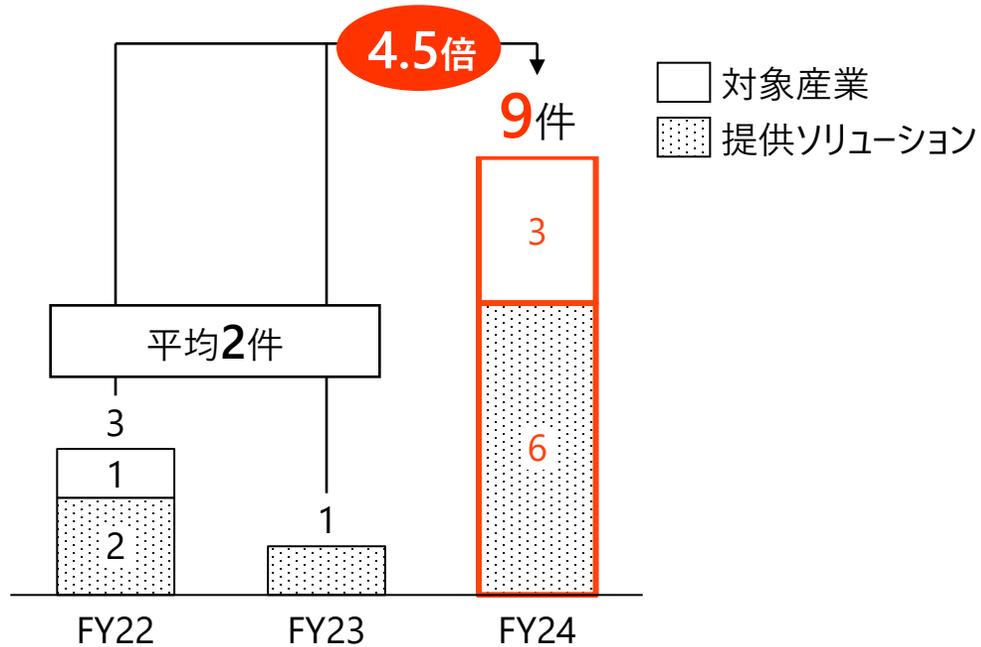
医療介護業界

↳ AIGATEキャリア社をM&Aなど



FY24では過去最多の業務提携・M & Aにより新たな対象産業・提供ソリューションを獲得。

- 2023.12 「グローバルワークフォース」正式ローンチ
- 2024.01 ジェイフロンティアとの業務提携
- 2024.03 ツナググローバルスカラシップ設立
- 2024.04 セレブレインとの業務提携、IMSとの業務提携
- 2024.05 Helteへの追加出資、NISSOホールディングスとの資本業務提携
- 2024.07 AIGATEキャリアの全株式取得
- 2024.08 地域新聞社との業務提携



**対象産業 製造・医療・介護業界への進出**

製造・介護

医療・介護

医療・福祉

**提供ソリューション 外国人採用・人事コンサル・紙面採用をカバー**

外国人採用支援

外国人就業支援

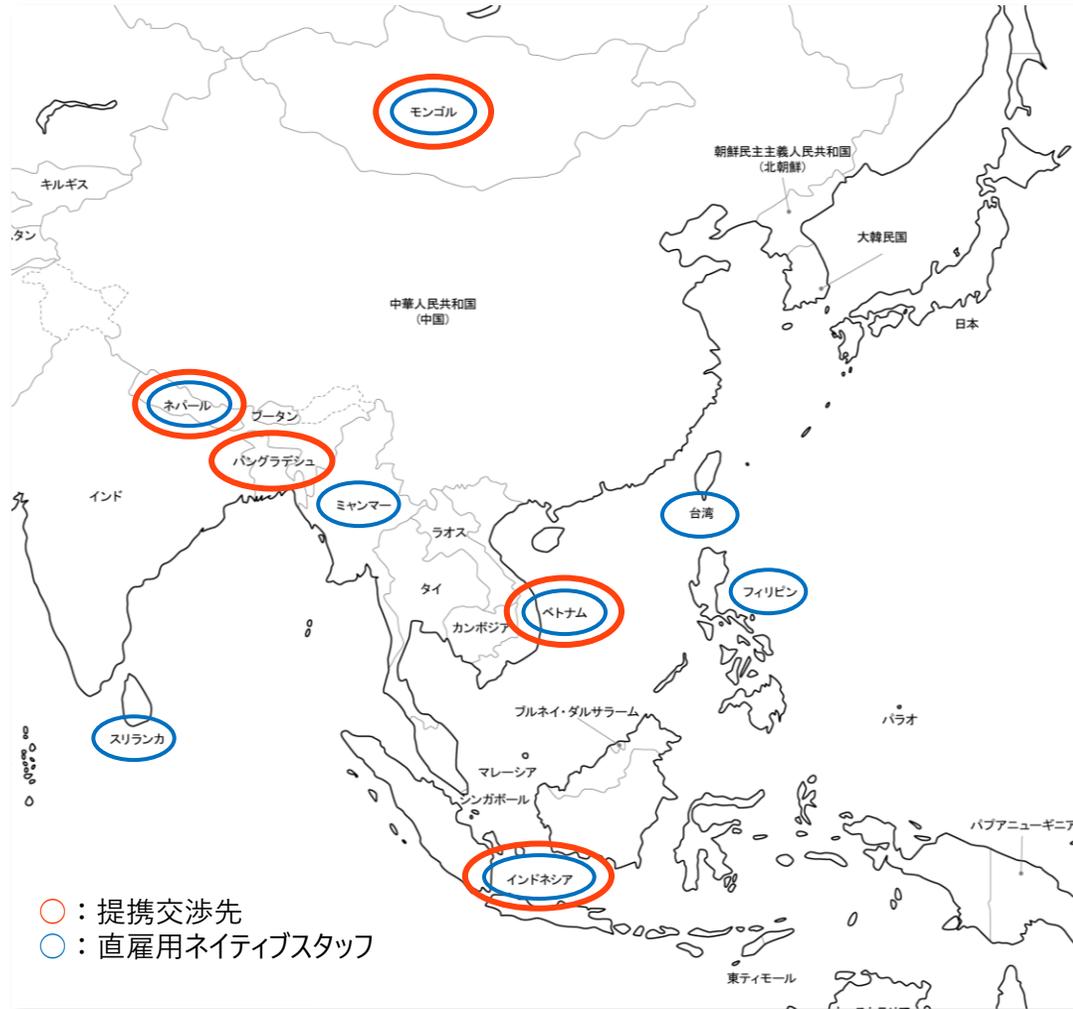
外国人登録支援

海外支援

コンサルティング

地域誌面採用

## 外国人採用ソリューションへの取り組み事例



### アジア各国への取り組み

- ・奨学金制度（ツナググローバルスカラシップ）  
「学習機会の最大化」と「日本のプレゼンス向上」を目的とし設立。2024年11月ベトナム国ハノイを所在とする工科テクノロジー・技術短期大学（CTECH短期大学）にて第一回授賞式実施。
- ・ベトナムの他、モンゴル、バングラデシュ、ネパール、インドネシア（予定）にて現地送り出し機関との提携交渉を開始。
- ・スムーズなソリューション提供のために各国のネイティブスタッフを雇用。盤石なサポート体制を構築。



ツナググローバルスカラシップ 第一回授賞式の様子

日本の労働需給ギャップに、圧倒的な解決策を。

