

2026年9月期 第2四半期

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5月13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年労働需給ギャップ解消」

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

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）

連結売上高 | 182.6億円（2025年9月期）



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

目次

- 1 Highlight
- 2 2026年9月期 第2四半期業績
- 3 2026年9月期 業績進捗
- 4 注目トピック（株主還元・IR活動報告）

目次

1 Highlight

2 2026年9月期 第2四半期業績

3 2026年9月期 業績進捗

4 注目トピック（株主還元・IR活動報告）

業績ハイライト

顧客の採用手段においてPMR*¹からOMR*²への移行が加速しており、第2四半期累計期間において減収増益での着地。着実な利益の積み上げにより自己資本比率は50%を超え、ROEについても、25%超と引き続き高水準を維持している。

売上高

88.0億円

(前年同期比：-3.3%)

営業利益

4.7億円

(前年同期比：+0.2%)

ROE

25.1%

(前年同期比：+6.8pt)

自己資本比率

51.1%

(前期末比：+5.9pt)

*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

目次

1 Highlight

2 2026年9月期 第2四半期業績

3 2026年9月期 業績進捗

4 注目トピック（株主還元・IR活動報告）

連結経営成績（第2四半期累計期間）

PMR^{*1}からOMR^{*2}への転換が進み、売上高は前年同期比で3.3%減少。

営業利益についてはOMRへの転換影響および固定費圧縮等により前年同期比+0.2%の増益。

単位：百万円

連結損益計算書	2025年9月期 第2四半期累計期間	2026年9月期 第2四半期累計期間	前年同期比	
			増減額	%
売上高	9,108	8,806	▲302	▲3.3%
営業利益	477	478	1	0.2%
営業利益率	5.2%	5.4%	0.2%	—
経常利益	483	485	1	0.3%
経常利益率	5.3%	5.5%	0.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	313	323	10	3.3%

*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

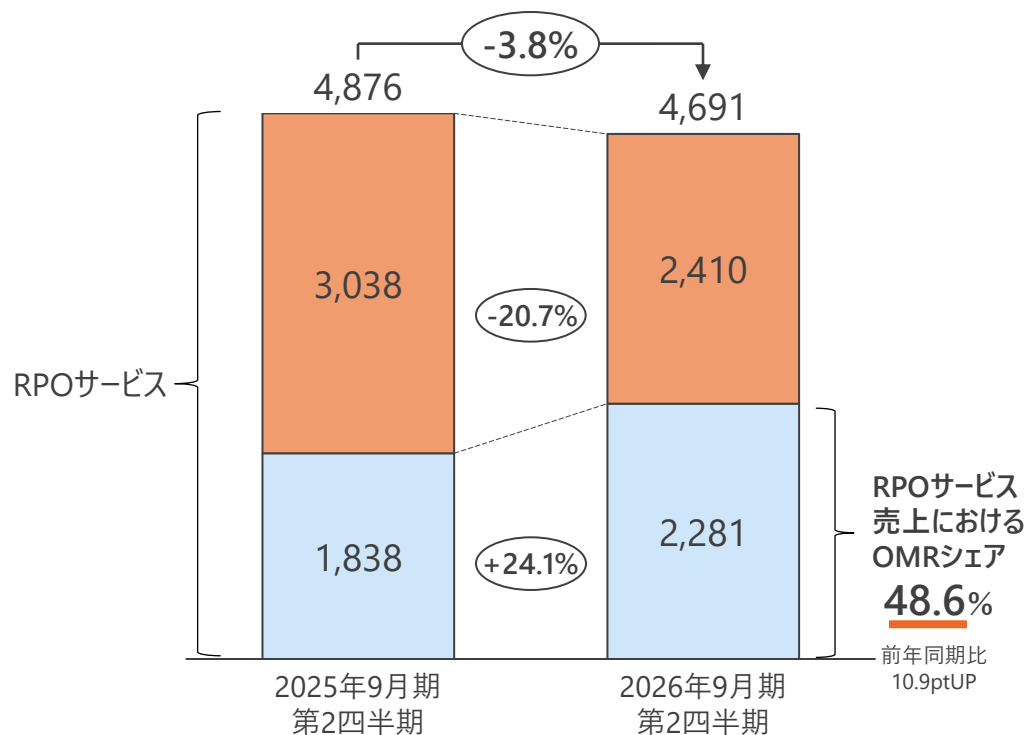
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

RPOサービス事業の内訳（第2四半期累計期間）

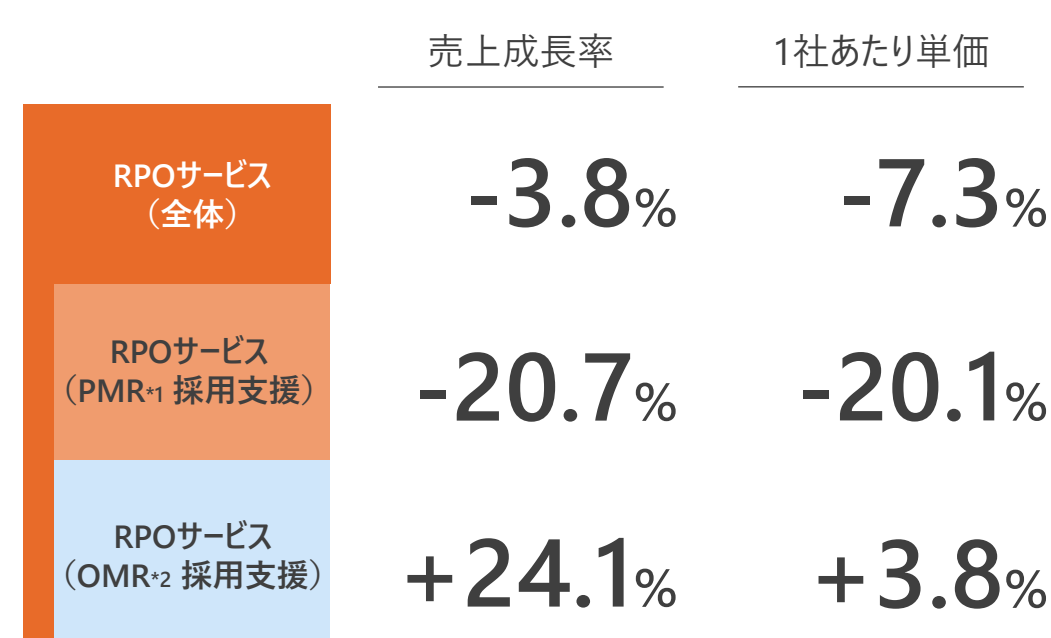
昨年の特需影響（第2四半期累計期間 約3.9億円）もあり、前年同期比でのRPOサービス全体売上では-3.8%の減収となった。また、引き続きPMR^{*1}からOMR^{*2}への移行が進んでおり、RPOサービス売上のおよそ半分をOMR売上が締める結果となった。

単位：百万円

RPOサービス売上推移



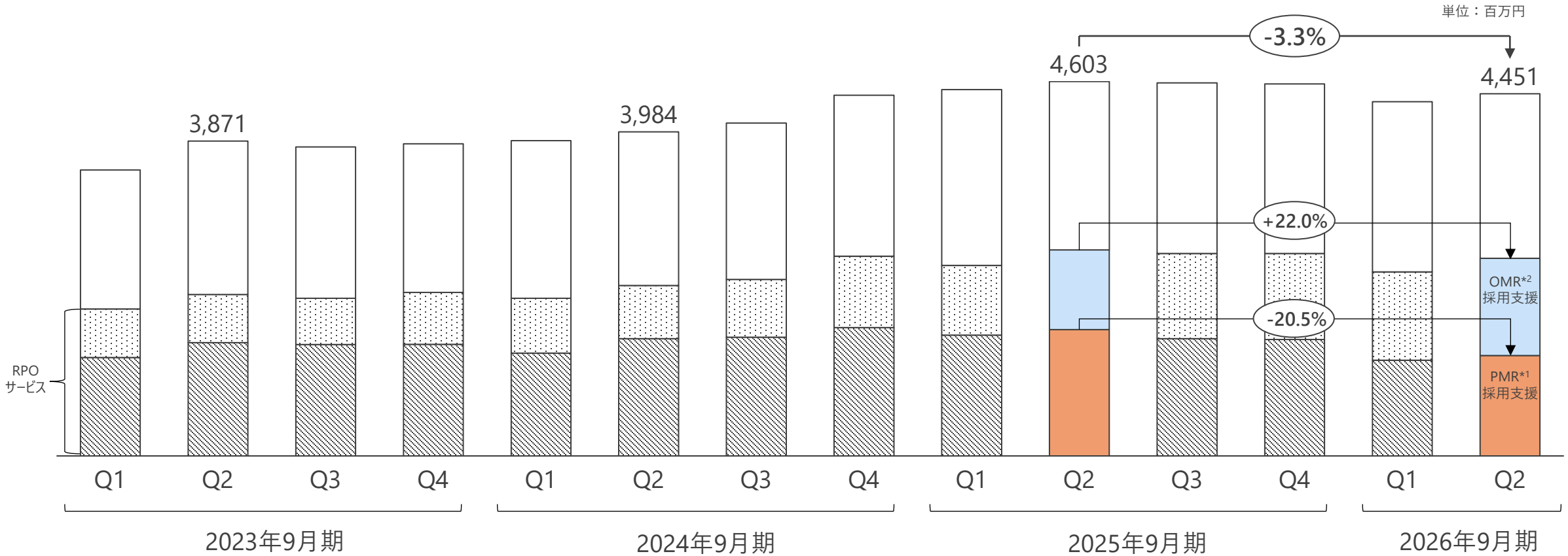
売上成長の内訳



^{*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

連結売上高推移（四半期会計期間）

四半期会計期間ではPMR^{*1}において20%超のマイナス成長。OMR^{*2}においては20%超のプラス成長となった。



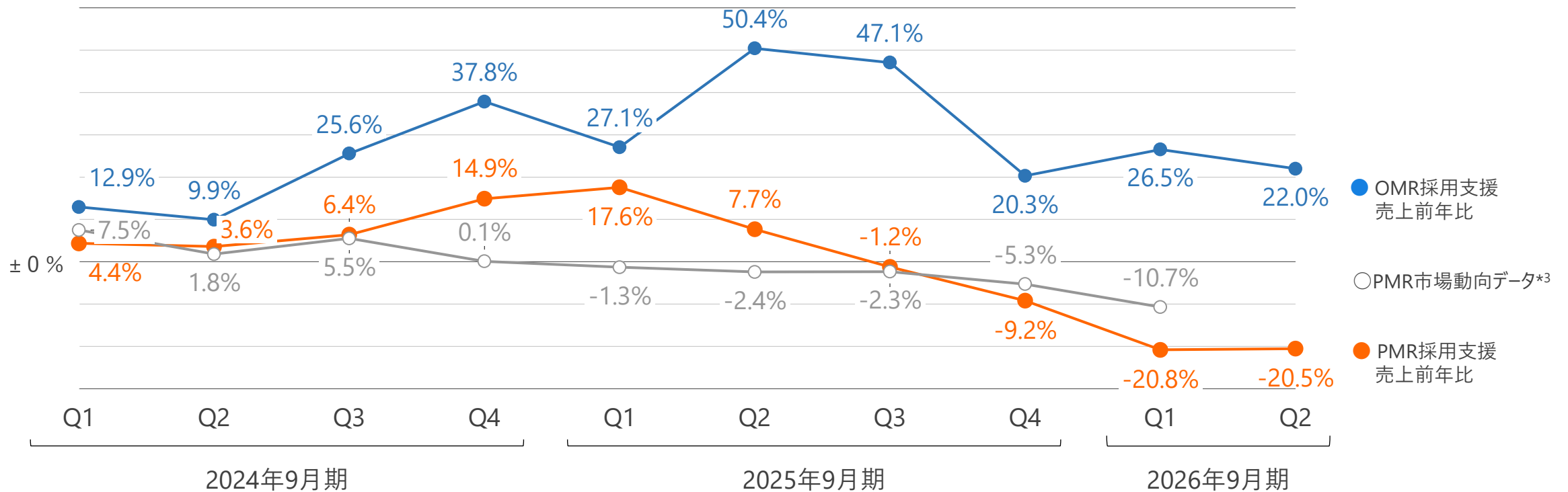
^{*1} PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
^{*2} OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

RPOサービス事業におけるPMR^{*1}からOMR^{*2}への変化

OMR売上は前年比2桁成長を継続する一方、PMR売上は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においても、PMR売上は2026年9月期第1四半期において前年比-10.7%に至った。

PMR・OMR売上前年比推移（四半期会計期間）



^{*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

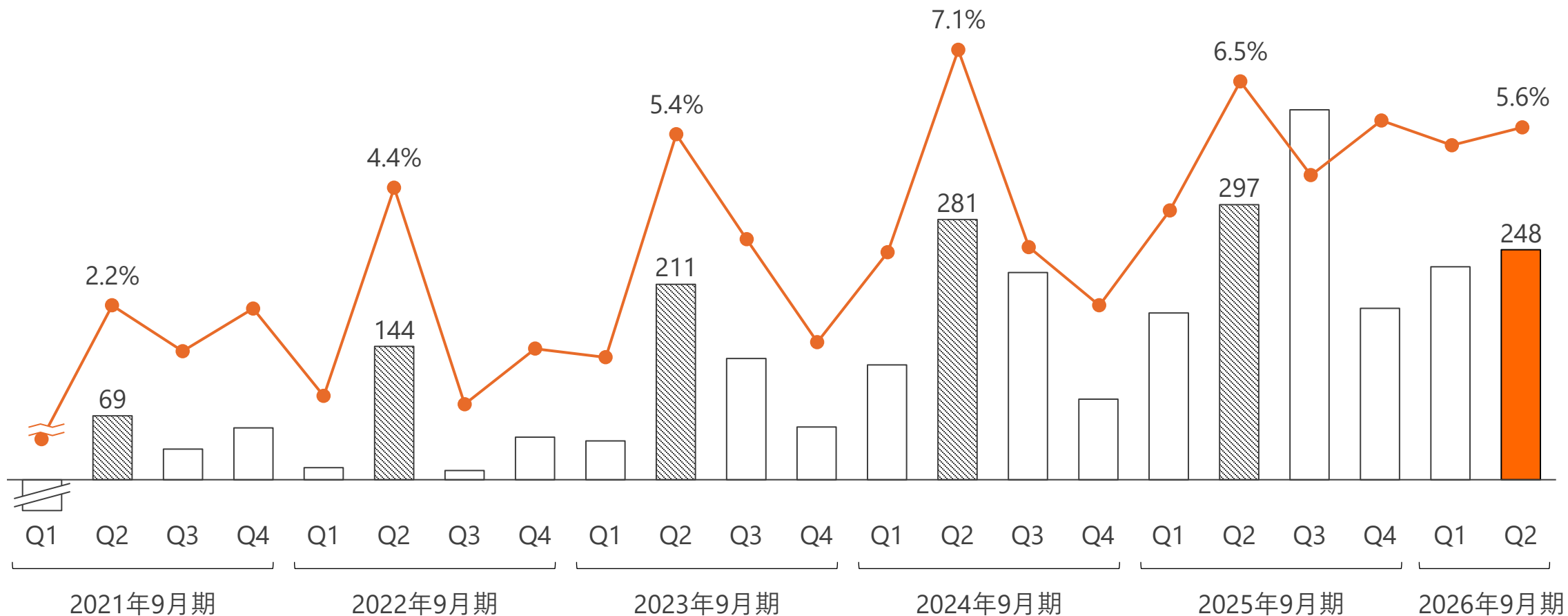
^{*2} OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

^{*3} 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

連結営業利益推移（四半期会計期間）

一過性要因*の影響もあり、営業利益は第2四半期会計期間において前年比で減少。
ただし、営業利益率については2025年9月期Q4以降高水準で推移。

単位：百万円

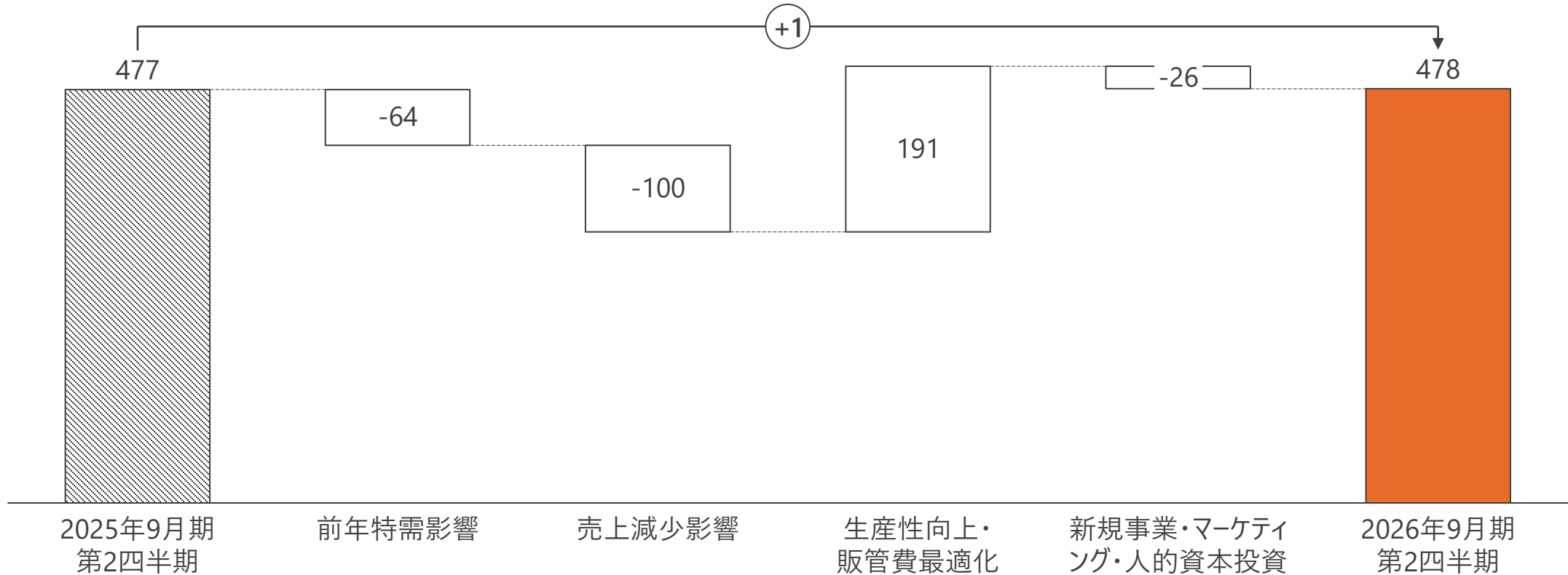


*一過性要因：昨年3月にかけて発生した特需

連結営業利益内訳（第2四半期累計期間）

PMR*の急激な縮小による売上減少に加え、前年3月にかけて発生した特需の影響あり。新規事業・マーケティング・人的資本投資分について、DX化・生産性向上や固定費の変動費化などによる販管費最適化で吸収し、営業利益は+1百万円の増益。

単位：百万円



* 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

セグメント別業績（第2四半期累計期間）

ヒューマンキャピタル事業においては、前年の特需やRPOサービス事業の内訳変化影響を受けながらもセグメント利益は35百万円の増益。一方で、スタッフィング事業セグメント損失は、年度末への大型依頼が想定よりも伸びず、前四半期会計期間比で25百万円の増加。

単位：百万円

	ヒューマンキャピタル事業*1				スタッフィング事業*1				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)				本社部門所管のその他の利益を獲得する事業活動
	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	前年同期比		2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	前年同期比		2025年9月期 第2四半期
増減率			%	増減率			%		
売上高	7,163	6,673	▲489	▲6.8%	2,021	2,160	139	6.9%	35
セグメント利益	918	953	35	3.9%	▲57	▲36	21	-	▲438

※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2四半期 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2四半期 前期開示数値	2025年9月期 組替えに伴う影響額
売上高	6,981	181	2,202	▲181
セグメント利益	933	▲15	▲72	15

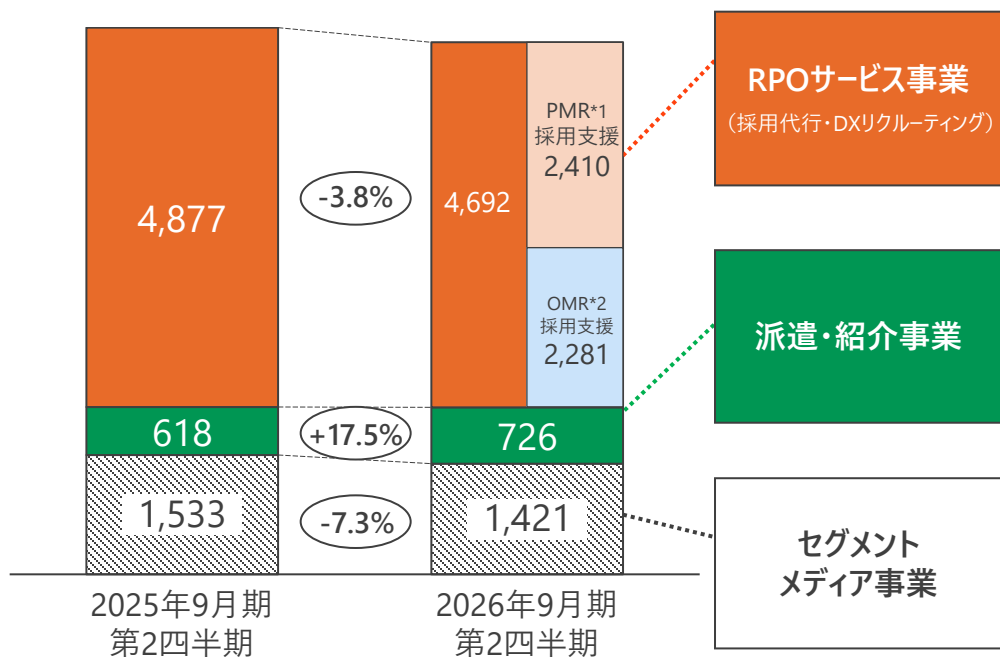
*1 2025年10月1日に当社の完全子会社である株式会社ツナグ・グローバルエージェントの吸収分割に伴い経営管理体制の見直しを図りました。その結果、従来「スタッフィング事業」に含まれていた一部事業を「ヒューマンキャピタル事業」に変更しております。

*2 管理業務受託事業等が含まれます

セグメント別業績詳細（第2四半期累計期間）

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^{*1}からOMR^{*2}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、医療・介護向けの案件が堅調に推移しており、社数が増加した。

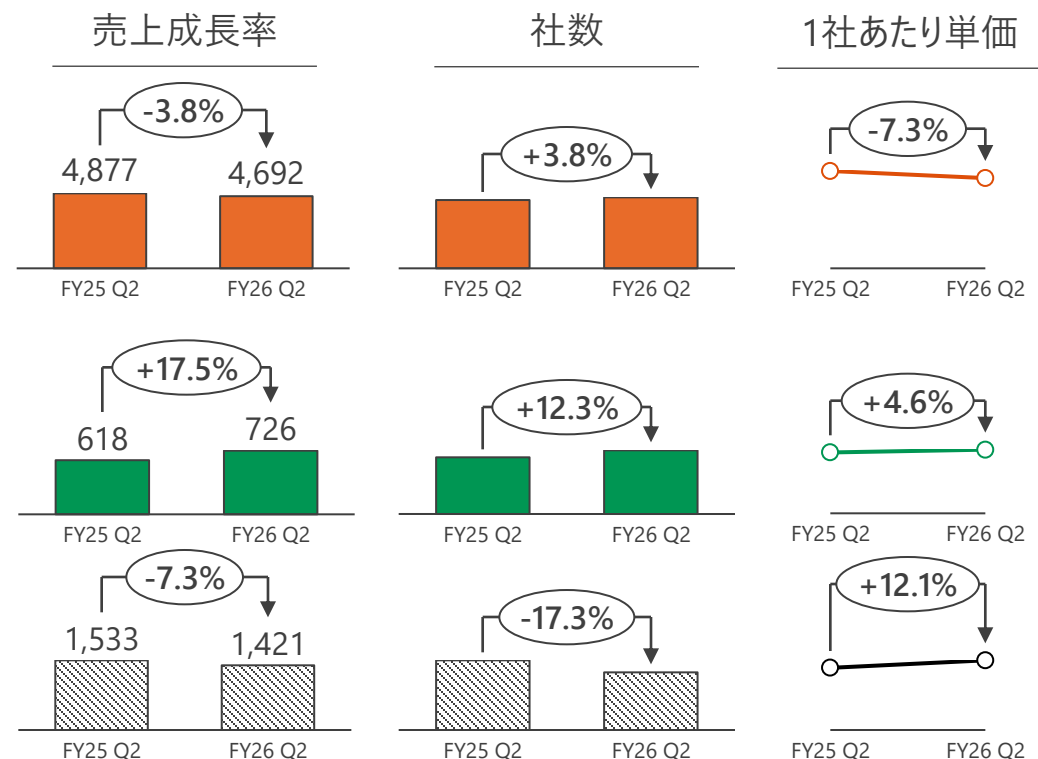
主要事業売上推移



*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

売上成長の内訳

単位：百万円



貸借対照表と自己資本比率

総資産、純資産とも前四半期末比で増加し、自己資本比率は51.1%と高水準を維持。安定的財務基盤をもとに適切なレバレッジをかけながら効率的な事業運営を行えるよう、M&Aを含めた投資活動による企業価値の向上を目指す。

単位：百万円

2026年第1四半期末時点

資産合計4,199

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

2026年第2四半期末時点

資産合計4,410

流動資産 3,295	流動負債 2,090
現金及び預金 1,185	買掛金 524
売掛金 1,733	未払金 843
その他 376	短期借入金 0
	その他 720
	固定負債 22
固定資産 1,114	純資産 2,296
有形固定資産 116	株主資本 2,251
無形固定資産 658	その他 44
その他 338	

自己資本比率

51.1%

目次

1 Highlight

2 2026年9月期 第2四半期業績

3 2026年9月期 業績進捗

4 注目トピック（株主還元・IR活動報告）

2026年9月期 通期業績予想

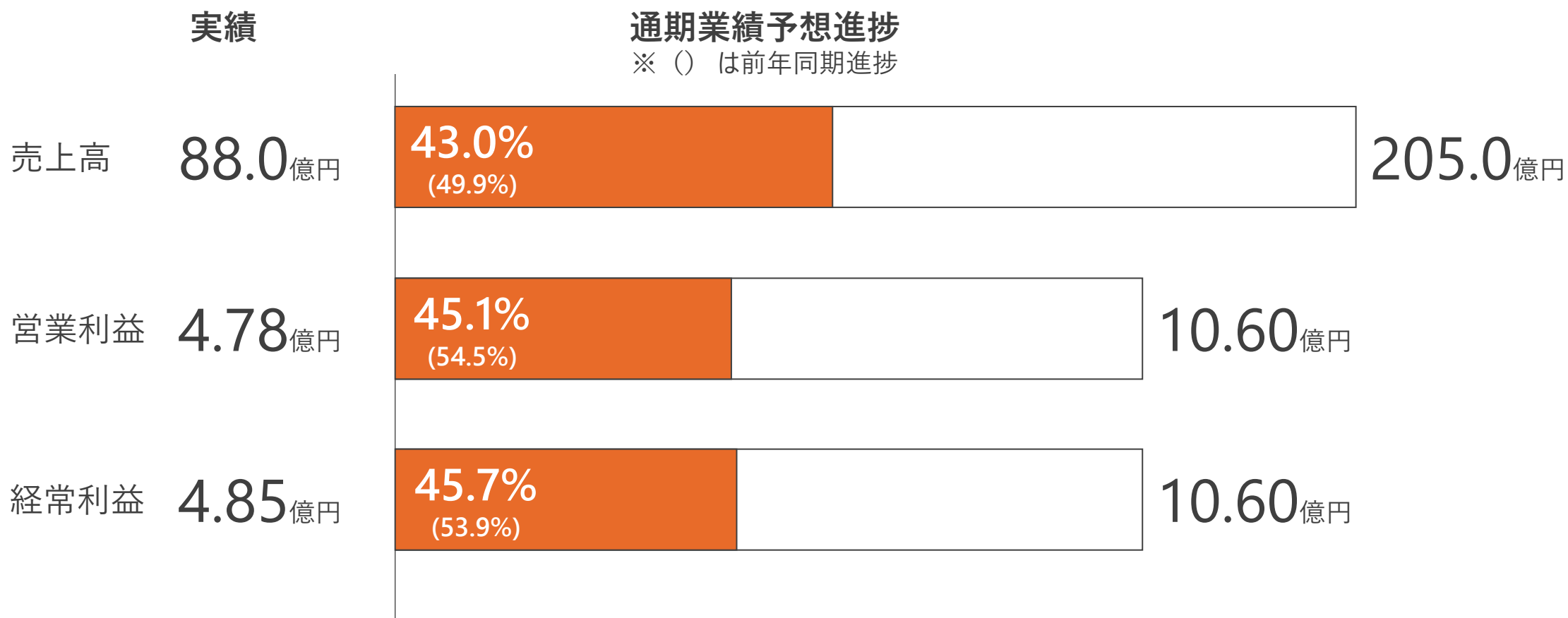
通期業績予想は据え置き。通期業績予想に修正がある場合は早急に修正開示を実施。

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

当期進捗率は前年を下回り進行。現時点では通期計画に対して大きな乖離はなく、下期の動向を注視。



目次

1 Highlight

2 2026年9月期 第2四半期業績

3 2026年9月期 業績進捗

4 注目トピック（株主還元・IR活動報告）

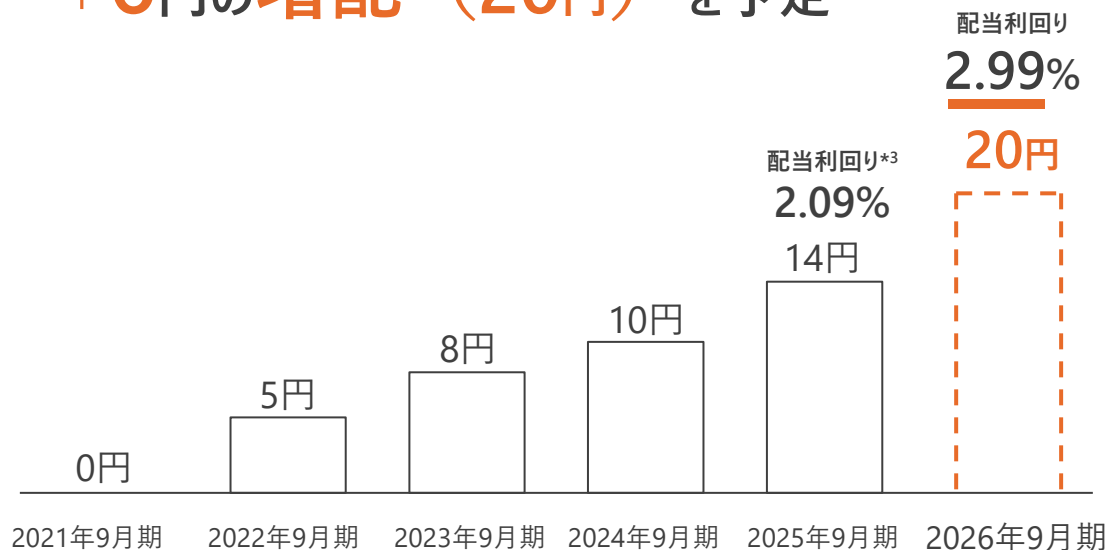
株主還元

+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5.37%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

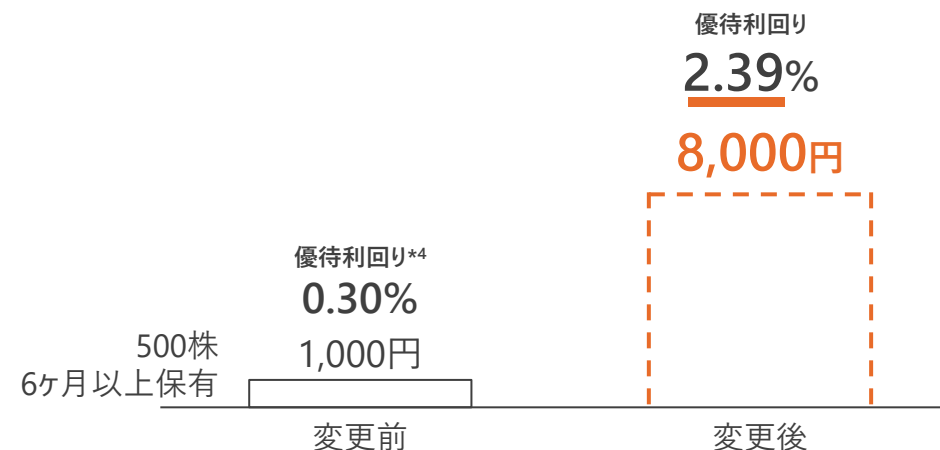
+6円の増配（20円）を予定



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3月末時点終値 670円）

*3 配当利回り：基準価格は2026年3月末時点終値 670円

*4 優待利回り：基準価格は2026年3月末時点終値 670円

IR活動報告

優待施策変更もあり、中間期時点において個人持分比率は50%超を占める結果に。
多様なチャンネルでの情報発信と直接対話を通じ、個人投資家の皆様との接点拡大と理解促進を推進。

情報発信の強化

多様なチャンネルを通じて、わかりやすい情報発信を強化

noteでの発信



SNS発信



YouTube発信



<p>ALU (I)NIA</p> <p>※ 2026/3月 アルムニア事業進捗</p> <p>社数は計画通り 拠点・稼働は立ち上げ途中</p> <p>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]</p>	<p>制度整備と賃上げが進む中、 「確保」から「活用・循環」の段階へ。</p> <p>2026年3月採用市場レポート</p> <p>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]</p>	<p>今後の採用市場は？AIの影響は？</p> <p>FAQ</p> <p>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]</p>
<p>【アルムニア事業進捗 3月】社数は計画通り、拠点・稼働は立ち上げ途中～「日常業務で使われる状態づくり」へ進む準備...</p>	<p>【3月採用市場レポート】制度整備と賃上げが進む中、採用は「確保」から「活用・循環」の段階へ</p>	<p>【QA集】今後の採用市場はどうなる？AIの影響は？投資家の皆様からのご質問に回答します</p>
<p>ツナググループHD IR通信 (6551) 8日前</p>	<p>ツナググループHD IR通信 (6551) 3週間前</p>	<p>ツナググループHD IR通信 (6551) 3週間前</p>

投資家の皆様との直接対話

直接対話を通じた理解促進と関係構築



神戸投資勉強会 in 東京

会場のみ **第一部：りんたん氏特別講演**
～教えてりんたん！目指せトレンドフォロワー～

配信あり **第二部：IRセミナー**
登壇企業：NEXYZ.Group
ZETA
ツナググループ・ホールディングス

5/30 13:00-17:30

主催：ネクソン神戸投資勉強会 協賛：NEXYZ.Group 本誌でも3層

個人投資家向けイベント登壇履歴（2026年上半期）

- ・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」
- ・2025年12月21日「東京勉強会」
- ・2026年2月22日「個人投資家サミット」
- （予定）2026年5月30日「神戸投資勉強会」

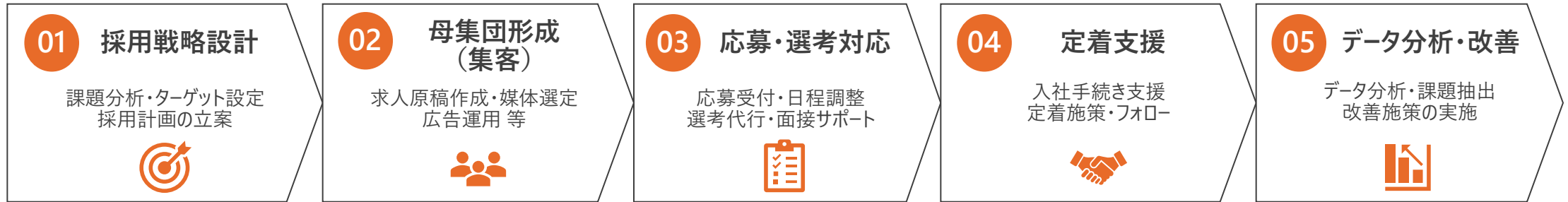
Appendix



アルバイト・パート領域を強みとした採用支援事業

アルバイト・パート領域を強みとしたRPO（採用業務代行）、採用コンサルティングをメインに、企業の採用課題を解決するためのサービスを提供。

当社の採用支援領域



採用プロセス全体を担うことで、継続的な価値提供と収益機会を創出

競争優位性



全国規模×アルバイト・パート特化

創業以来、全国規模で多数の採用候補者とのコミュニケーションを支援。規模の経済を効かせることで安定した収益基盤を構築。



国内人材セクター495社との協業・提携

全国495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。



17.3万店舗/事業所へ年間のべ346万人を送客

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。

*1 2026年5月1日時点（共同販売・販売委託・仕入れ・BPOパートナー合計）

*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

従業員規模1万人以上の企業5社に1社*が当社RPO導入

当社の主力事業は全国規模に対応可能なRPO（採用業務代行）・採用コンサルティング事業であり、多店舗展開されている企業や多くの従業員を抱えている企業において広く導入されている。

RPOサービス導入顧客企業例

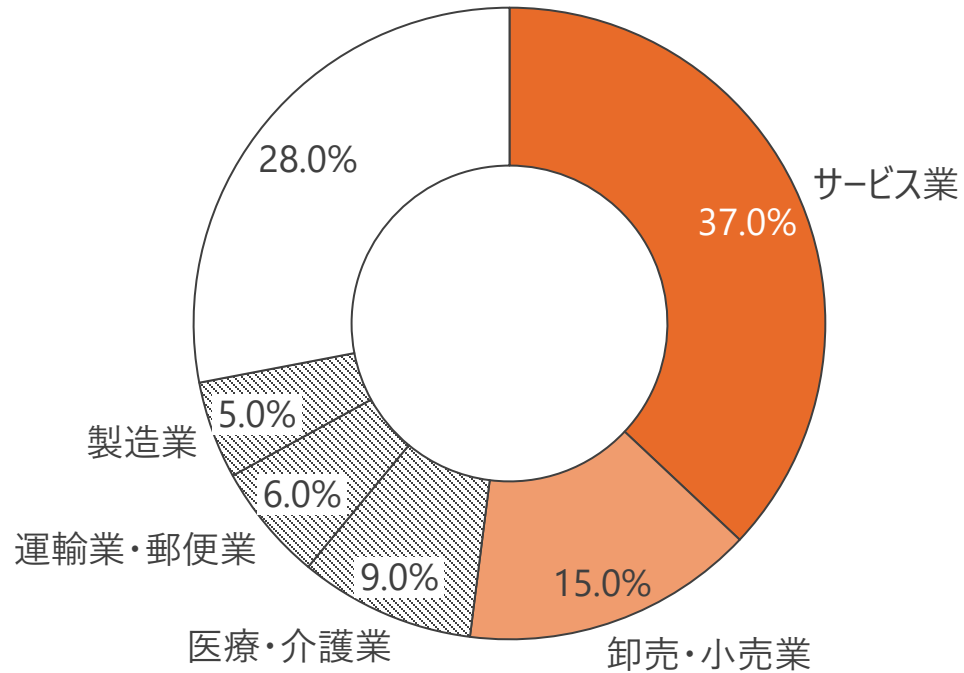


* 2025年9月30日時点 ユーソー社と弊社データより

採用支援実績

「サービス業」「卸売・小売業」「医療・介護業」が当社シェアの61%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

再掲) 2030年に向けた5ヶ年の中期経営計画

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“循環型採用”という解決策を提示していく。

循環型採用『Circular Recruiting』



2030年

売上高

350億円 FY25比1.9倍*
CAGR 13.9%

営業利益

28億円 FY25比3.2倍*
CAGR 26.2%

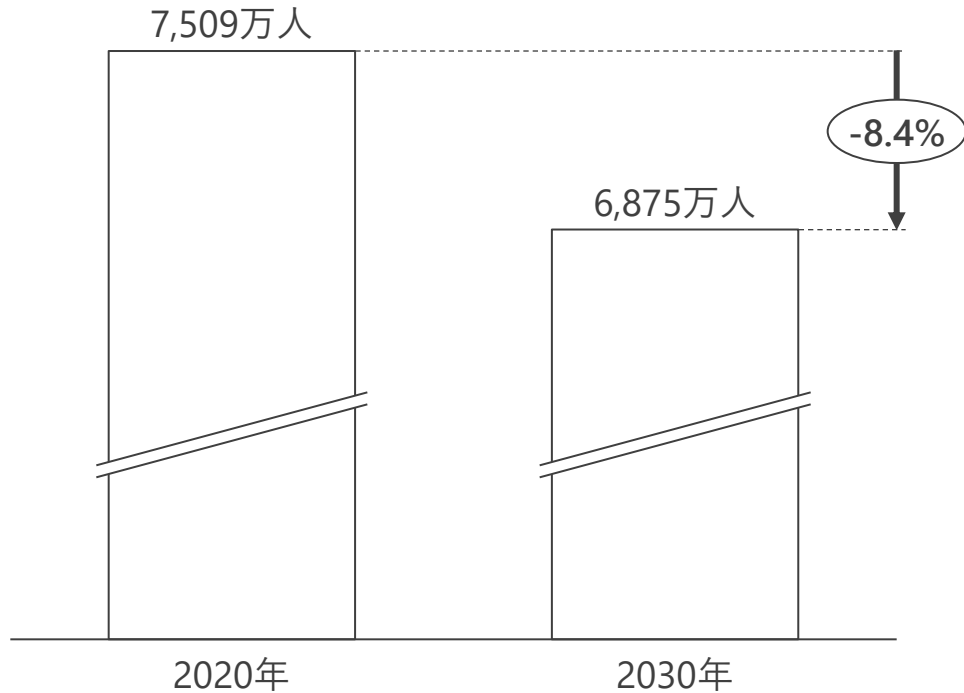
* 2025年実績値に書き換え算出

再掲) 採用市場の構造変化 2030年労働需給ギャップ

少子高齢化の進行により、生産年齢人口は減少。

2030年には年間約50億時間の労働需給ギャップが発生し、「サービス業」「医療・介護業」が不足時間の大半を占める。

生産年齢人口の減少 *1



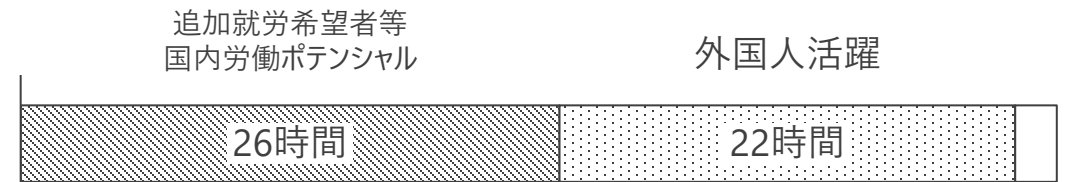
2030年約50億時間の労働需給ギャップ発生

2030年 労働需給ギャップ約50億時間/年 *2

産業別需要割合



不足時間解消の方向性



*1 出典：内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」

*2 2030労働需給GAP：参照元データ：パーソル総合研究所、「労働市場の未来推計2035」を基に弊社で独自算出

*3 業種別需要ニーズ割合：参照元データ：大手求人メディアを弊社でクロージングし募集比率から算出

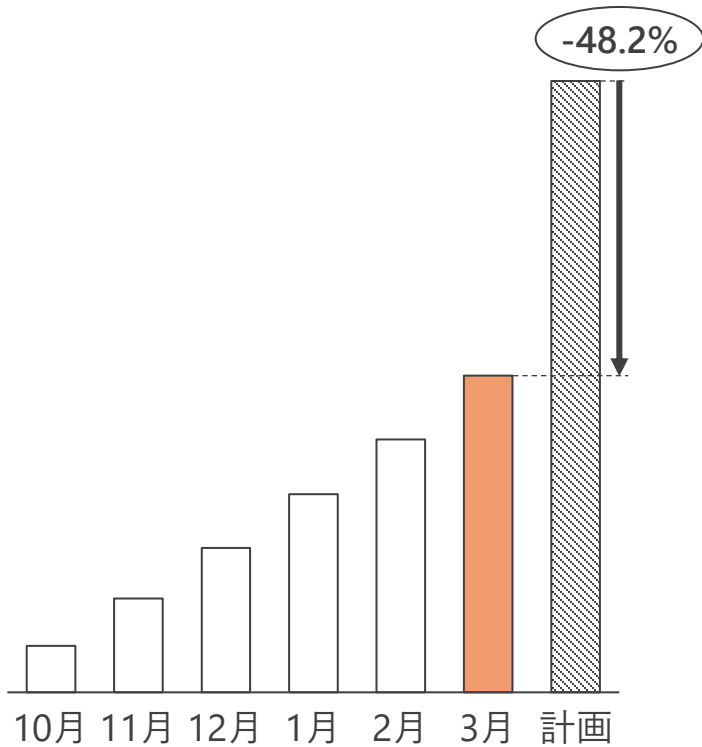
*4 厚生労働省（毎月勤労統計調査等）総務省統計局（労働力調査）労働政策研究・研修機構（JILPT統計資料）

内閣府（国民経済計算）より自社で加工

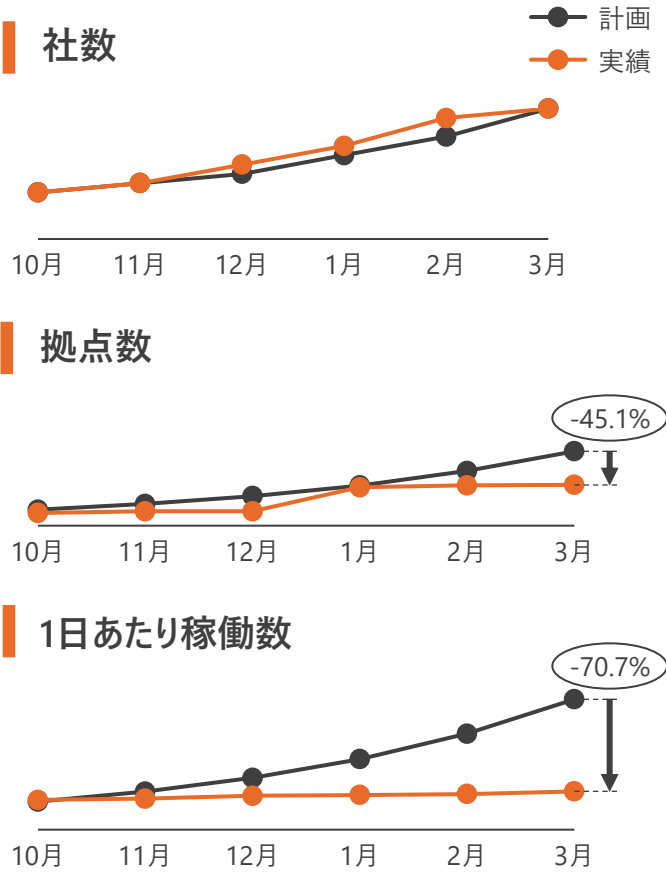
アルムニア営業進捗

受注社数は計画通り進捗。一方で拠点数・稼働数については、現場での運用定着に時間を要しており、計画より遅れがでている。課題認識を踏まえ、導入推進部隊を組成し、現場理解を重視した支援へ転換。次の成長段階へ。

2026年上半期 累計売上高



主要KPI推移



営業トピック

再現性のあるオンボーディング設計

課題：業務フローへの組み込みが分からず使えない

導入時のご案内が操作面中心の説明で、具体的な活用方法を顧客の業務へ十分に落とし込めていなかった。

今後：導入推進部隊を組成 日常業務で使ってもらう支援へ

推進部隊が店舗・拠点の業務理解を深め、日常業務の中で具体的な利用シーンを前提とした支援へ転換。

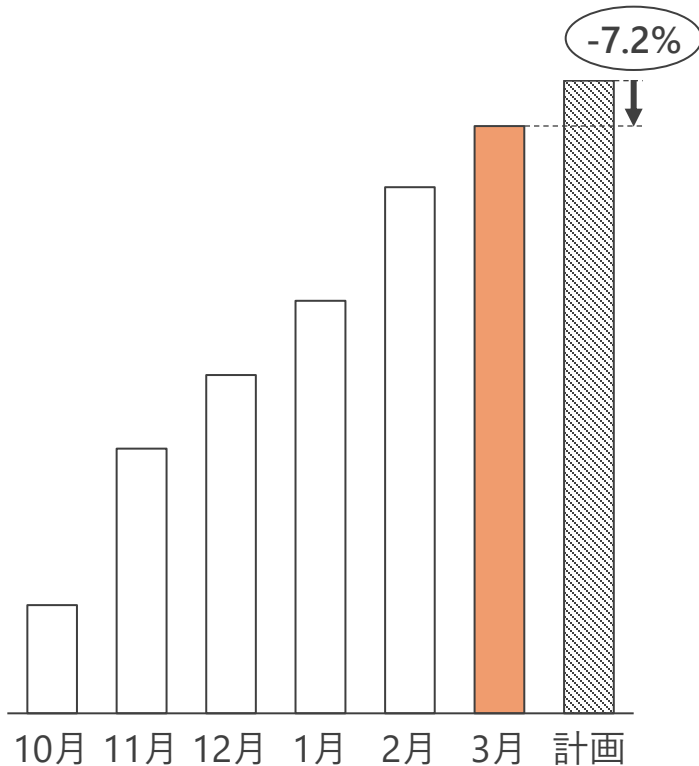
多店舗展開企業へのアプローチ強化

横展開が見込める多店舗展開の企業に狙いを定め、拠点数・1日あたり稼働数の計画遅れを戻す。

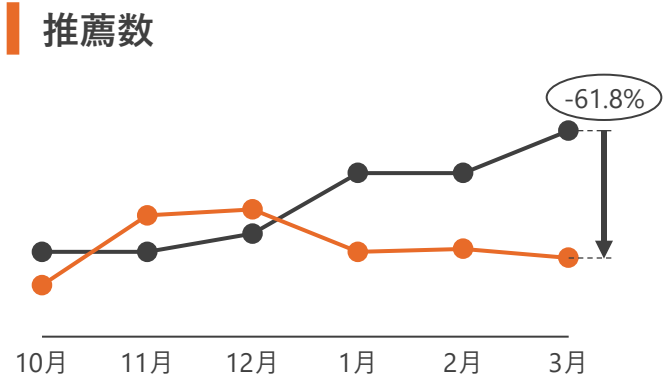
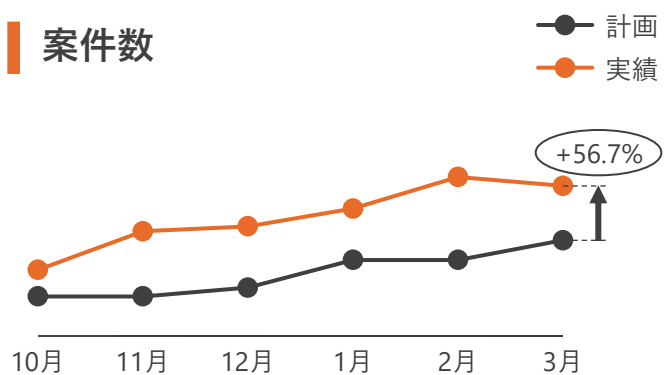
外国人材活躍支援進捗

売上は拡大しているものの、計画未達。想定以上の需要は確認できているが、推薦数が足りていない状況。
今後はパートナーとの連携強化により供給面を解消していく方針。

2026年上半期 累計売上高



主要KPI推移



営業トピック

推薦数確保のためパートナー提携強化

多様な人材ニーズに応える体制を構築し、企業価値を高める人材のマッチングを実現していく。

< 2026年上半期実績 >

18社とパートナー提携

導入実績 (ハウステンボス株式会社)

テーマパーク事業およびホテル運営を行うハウステンボス株式会社に対し、外国人材が安心して現場で活躍できる総合的な受け入れ体制の構築を支援。



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。

