

2026年9月期 第3四半期

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8月6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

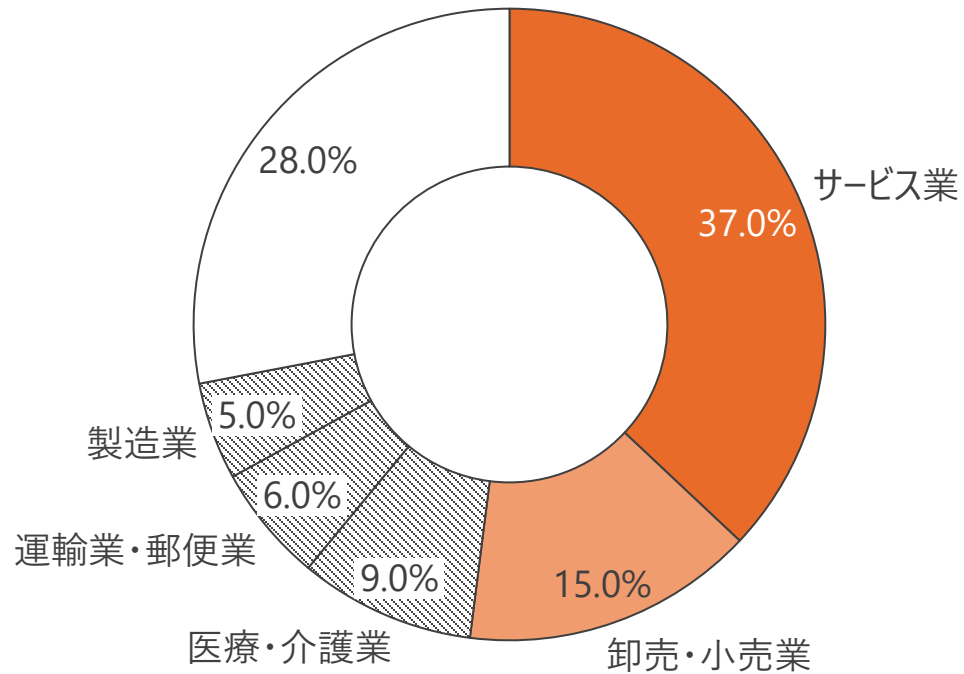
一般社団法人セブングローバルリンケージ 理事

公益財団法人国際人材活躍支援機構 理事

採用支援実績

従業員規模1万人以上の企業5社に1社*¹が当社RPOを導入。人手不足が顕著な「サービス業」「卸売・小売業」を中心に、全国3,100社、17.3万店舗・事業所、延べ346万人の採用支援実績を保有。

当社支援業界構成*²



採用支援実績*²

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

*¹ 2025年9月30日時点 ユーソー社と弊社データより算出

*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

目次

- | 1 Highlight**
- | 2 2026年9月期 第3四半期業績**
- | 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3四半期業績

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

PMR*売上の前年比下げ止まりにより、売上高前年同期比は中間期に比べ復調傾向（+0.7pt）。
営業利益前年同期比についても中間期に比べ1.3pt向上。ROE・自己資本比率は高水準を維持。

売上高

133.3億円

（前年同期比：-2.6%）

営業利益

7.0億円

（前年同期比：+1.5%）

ROE

23.9%

（前年同期比：+6.4pt）

自己資本比率

49.9%

（前期末比：+4.7pt）

*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

目次

1 Highlight

| 2 2026年9月期 第3四半期業績

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3四半期累計期間）

売上構成比の変化により収益率は向上。営業利益、経常利益・純利益ともに前年を上回る結果となった。

単位：百万円

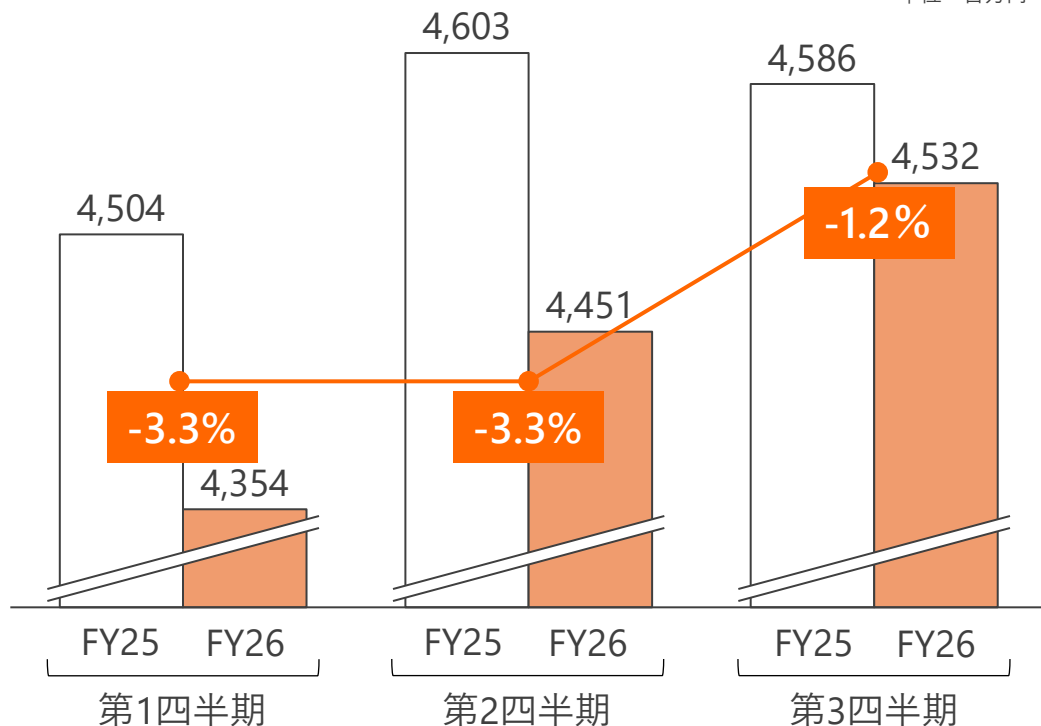
連結損益計算書	2025年9月期 第3四半期累計期間	2026年9月期 第3四半期累計期間	前年同期比	
			増減額	%
売上高	13,694	13,338	▲356	▲2.6%
営業利益	692	702	10	1.5%
営業利益率	5.1%	5.3%	0.2%	—
経常利益	702	711	9	1.3%
経常利益率	5.1%	5.3%	0.2%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	455	464	8	1.9%

四半期会計期間での売上高前年比推移

前年比減収が続いている一方で、PMR^{*1}売上減少の下げ止まりおよび新規顧客開拓により減収幅は復調傾向。

売上高・前年比推移（四半期会計期間）

単位：百万円



^{*1} PMR（パ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} 総送客数推移：FY25第3四半期累計期間は延べ267万に対し、FY26第3四半期累計期間では延べ313万人

^{*4} 2026年3月19日時点

減収幅の復調傾向

PMR需要減の下げ止まり

主要顧客のOMR^{*2}へのポートフォリオ最適化が浸透。

採用需要自体の前年比増加影響。

（採用支援における総送客数は前年比 + 17.3%^{*3}）

エンタープライズ企業の新規開拓

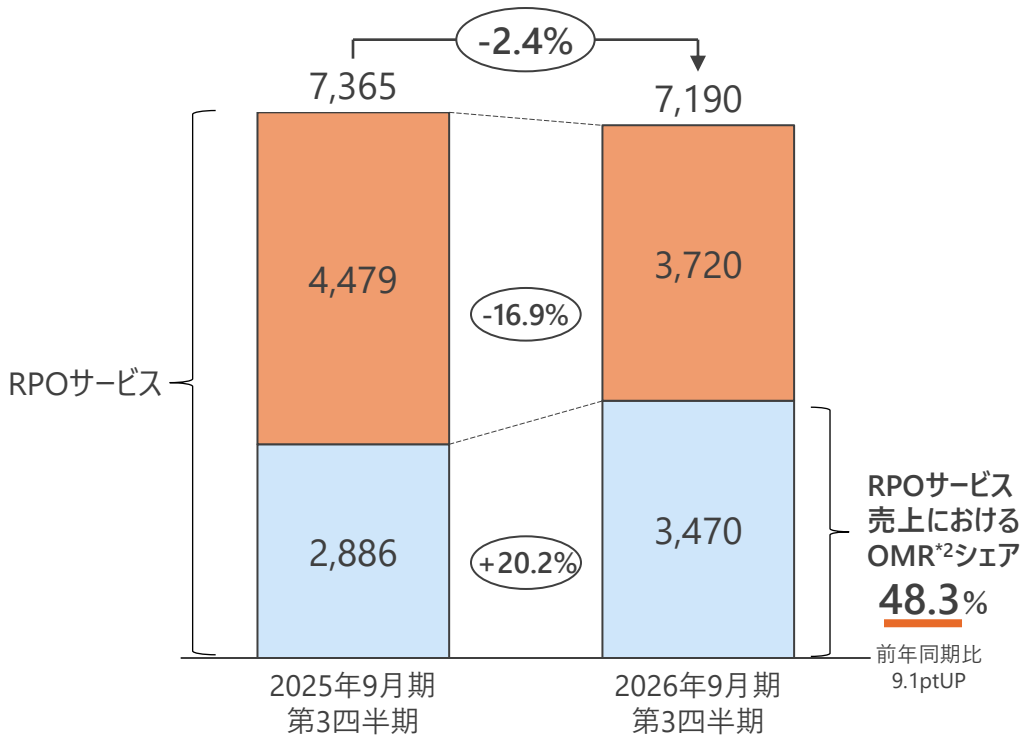
全国350店舗超^{*4}を展開するバーガーキングを運営する株式会社ビーケー・ジャパンなど、多店舗展開企業におけるPMR・OMR売上が伸長。

RPOサービス事業の内訳（第3四半期累計期間）

RPOサービス売上前年比は▲2.4%で、対中間期比では+1.4ptの上昇。
PMR売上成長率については▲16.9%で、対中間期比では+3.8pt上昇となった。

RPOサービス売上推移（第3四半期累計期間）

単位：百万円



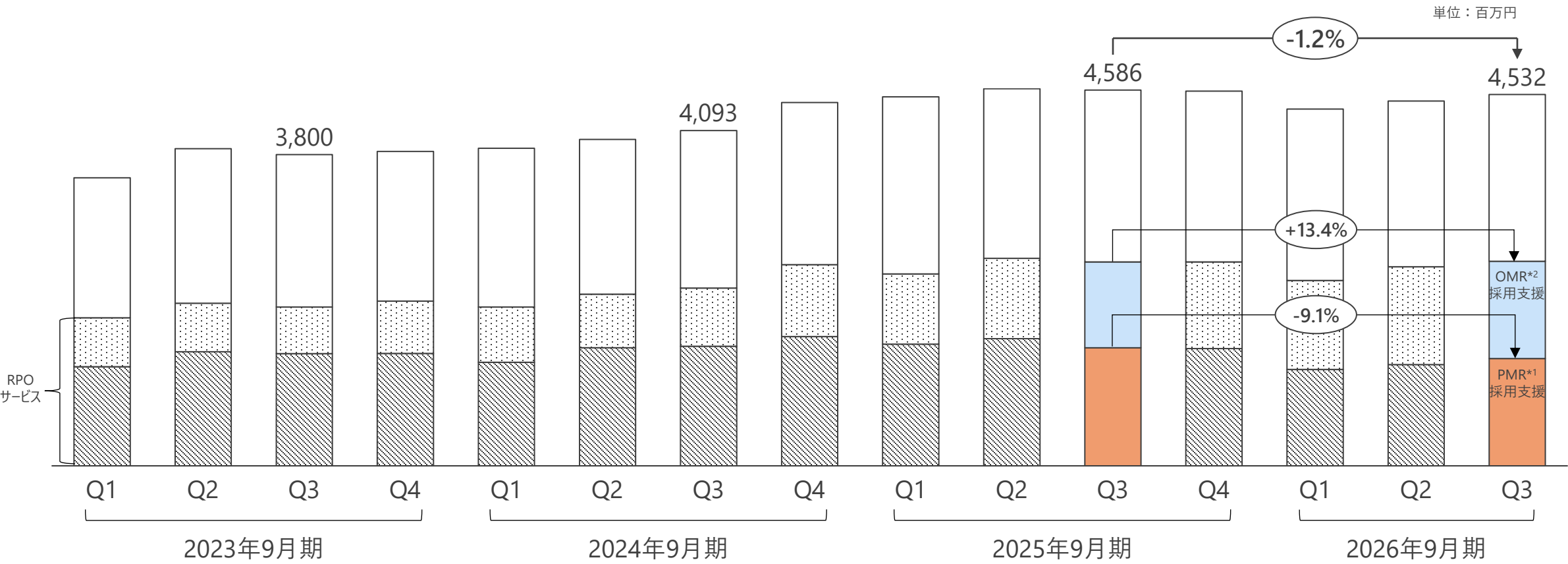
^{*1} PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
^{*2} OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

売上成長の内訳

	売上成長率	1社あたり単価
RPOサービス（全体）	-2.4%	-7.8%
RPOサービス（PMR ^{*1} 採用支援）	-16.9%	-22.3%
RPOサービス（OMR ^{*2} 採用支援）	+20.2%	+11.6%

連結売上高推移（四半期会計期間）

四半期会計期間ではPMRにおいて9.1%のマイナス成長。OMRにおいては13.4%の成長となった。

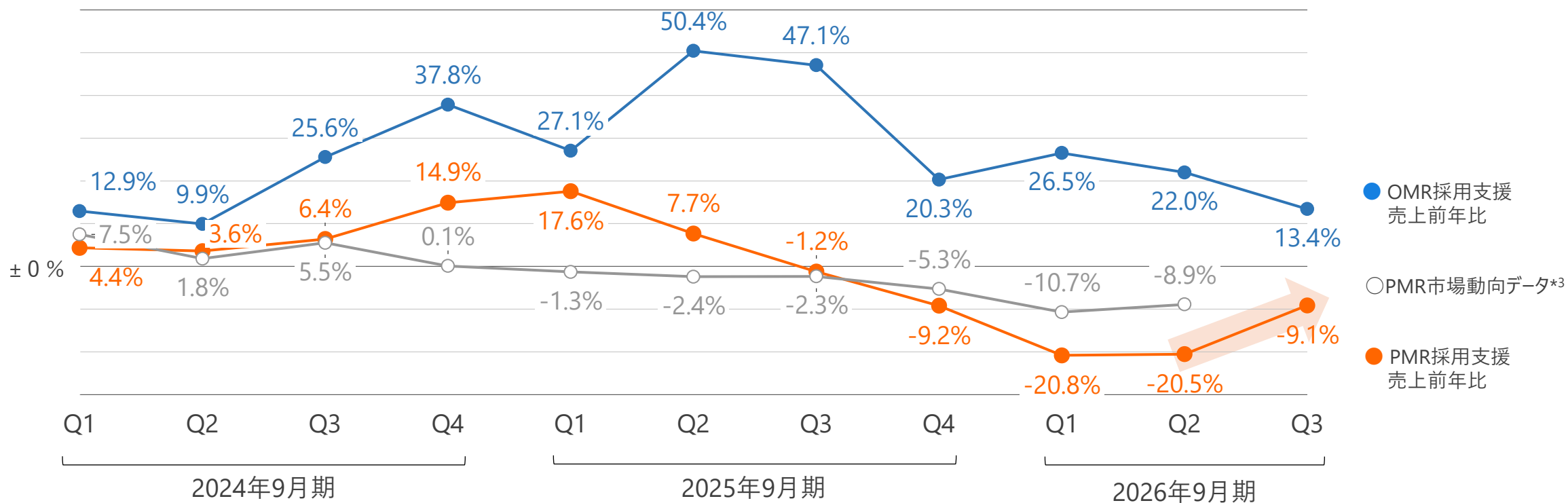


*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

RPOサービス事業におけるPMR^{*1}からOMR^{*2}への変化

PMR売上、PMR市場動向データ^{*3}において、前年比が復調傾向に転じる。OMR売上については引き続き2桁成長を維持。

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

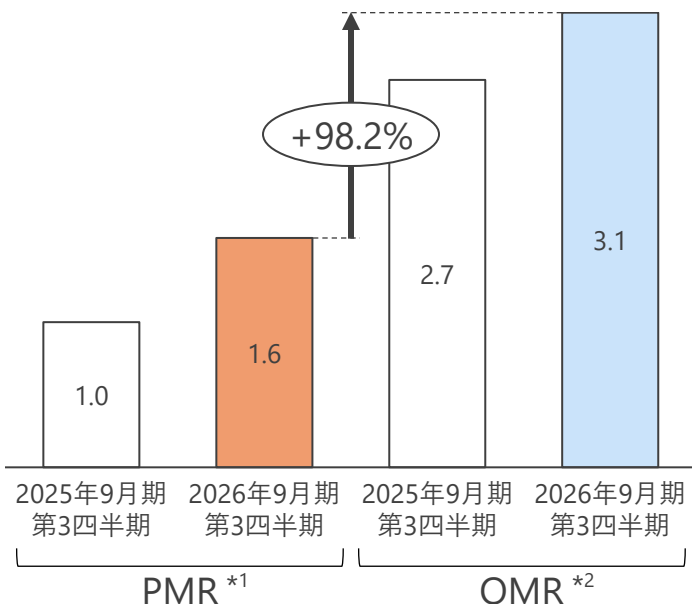
^{*3} PMR市場動向データ：人材業界上場企業4社の決算データより求人メディア事業売上高の前年比を集計し算出

PMR^{*1}からOMR^{*2}への移行による顧客への提供価値と当社の収益性の変化

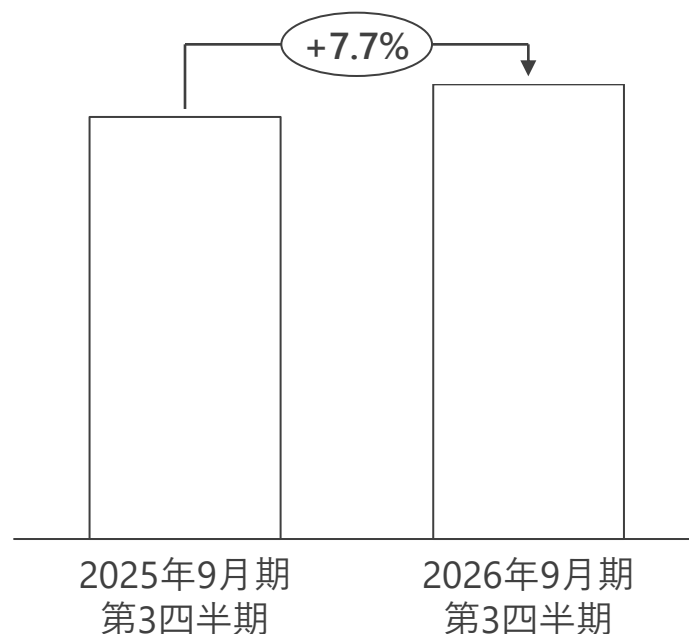
OMRは応募導線改善・広告運用・歩留まり改善など継続的に支援する領域。PMR対比で送客効率が2.0倍と高く、顧客の採用効率改善に寄与。取引社数も増加しており、売上総利益率はPMRを10%上回る高収益領域として拡大している。

送客効率^{*3}

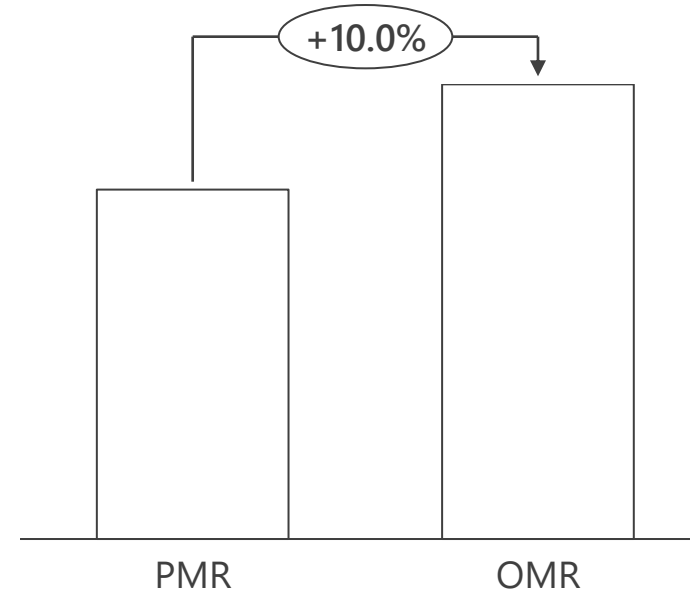
OMRの送客効率はPMRの2.0倍



OMR取引社数



売上総利益率^{*4}



^{*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

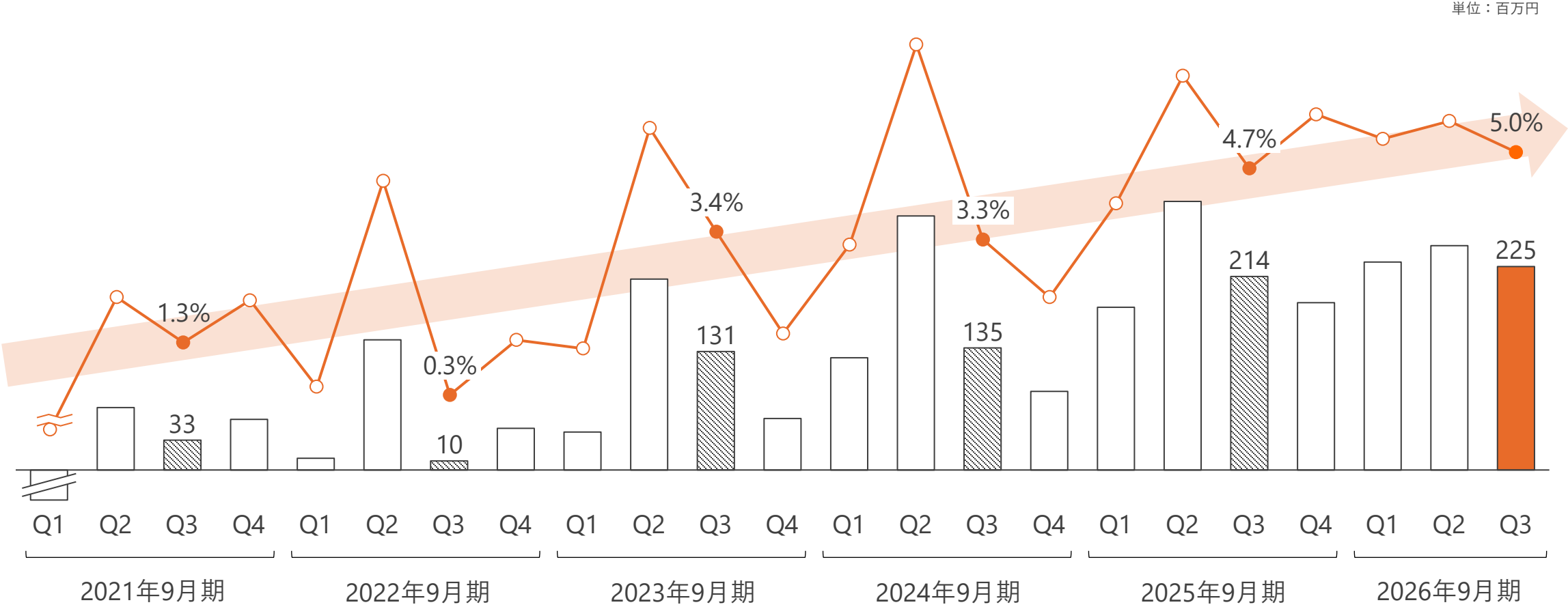
^{*2} OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

^{*3} 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3四半期PMR実績を1とした場合のそれぞれの数値を表示

^{*4} 売上総利益率：2026年9月期第3四半期累計実績

連結営業利益推移（四半期会計期間）

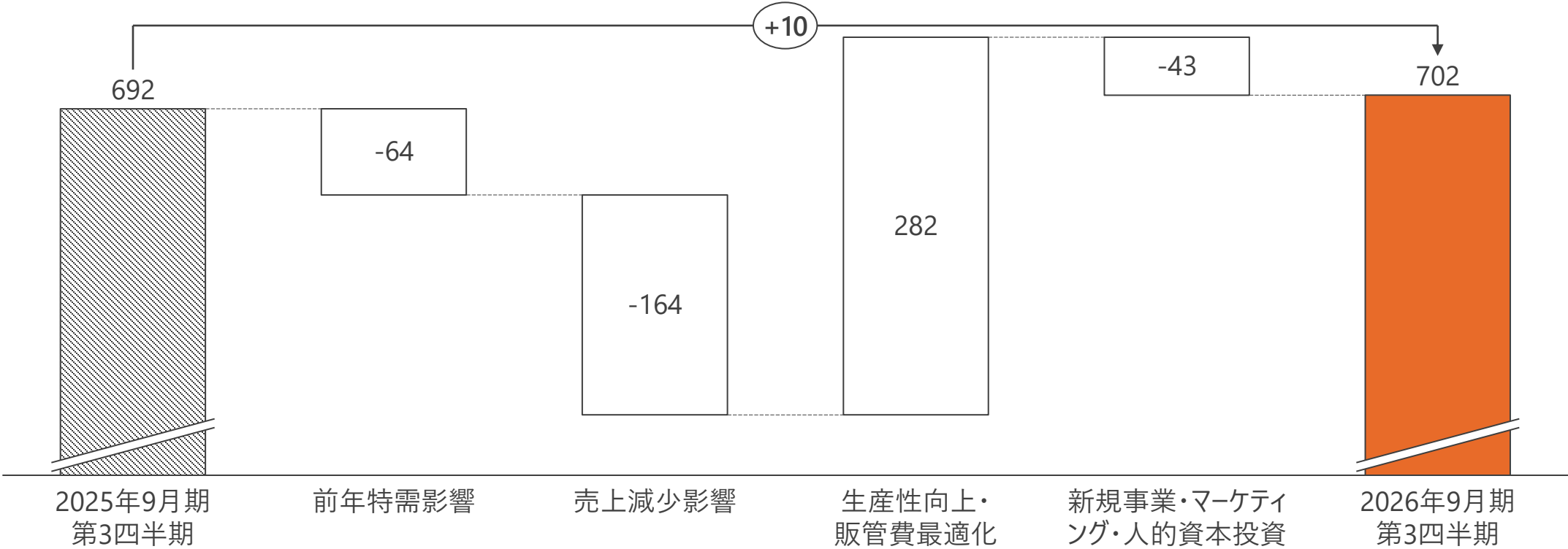
営業利益・営業利益率ともに第3四半期会計期間過去最高を更新。
四半期会計期間で安定的に5.0%を超え、収益力は継続して向上している。



連結営業利益内訳（第3四半期累計期間）

PMR*の縮小や、前年3月にかけて発生した特需による減益影響がある一方で、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による利益貢献があり、43百万円の投資分を吸収し、営業利益は+10百万円の増益。

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3四半期累計期間）

ヒューマンキャピタル事業においては、前年の特需やPMR売上の縮小影響を受けながらもセグメント利益は29百万円の増益。
スタッフィング事業セグメント損失は、第3四半期会計期間における黒字転換影響があり34百万円の減益にとどまった。

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3四半期	2026年9月期 第3四半期	前年同期比		2025年9月期 第3四半期	2026年9月期 第3四半期	前年同期比		2026年9月期 第3四半期
			増減額	%			増減額	%	
売上高	10,714	10,131	▲582	▲5.4%	3,094	3,249	154	5.0%	51
セグメント利益	1,398	1,427	29	2.1%	▲66	▲34	31	-	▲690

※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3四半期 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3四半期 前期開示数値	2025年9月期 組替えに伴う影響額
売上高	10,456	257	3,352	▲257
セグメント利益	1,396	2	▲64	▲2

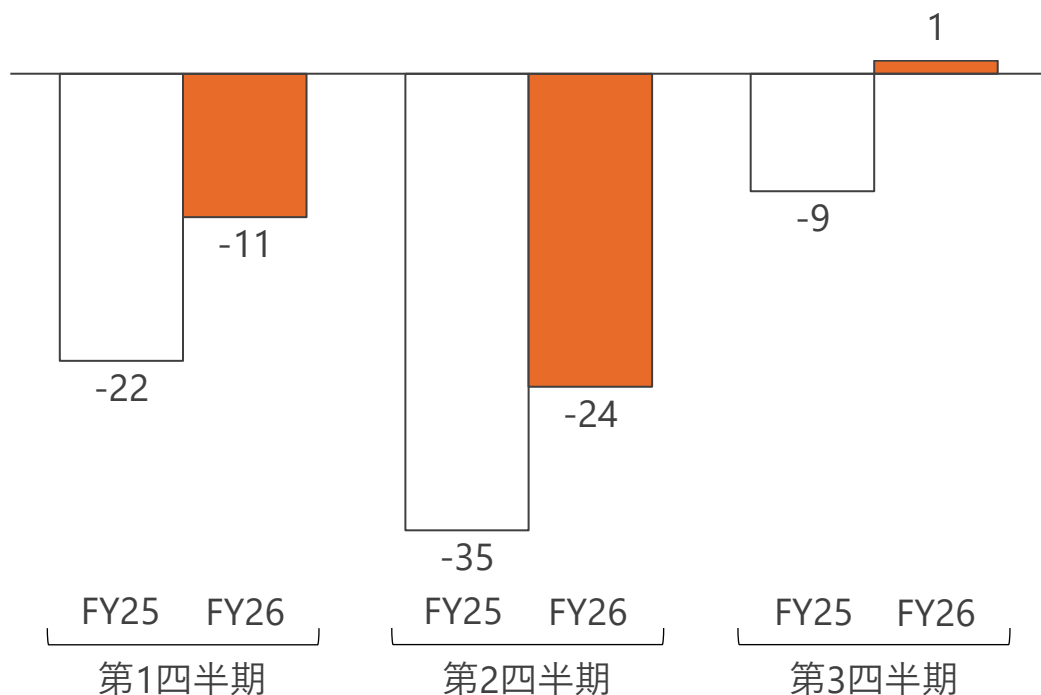
^{*1} 2025年10月1日に当社の完全子会社である株式会社ツナグ・グローバルエージェントの吸収分割に伴い経営管理体制の見直しを行った
その結果、従来「スタッフィング事業」に含まれていた一部事業を「ヒューマンキャピタル事業」に変更
^{*2} 管理業務受託事業等を含む

セグメント別業績詳細（スタッフィングセグメント利益）

スタッフィングセグメントにおいて、獲得案件の精査および費用最適化による構造改革が奏功し、第1四半期、第2四半期ともに収益力が改善。第3四半期会計期間においては1百万円の黒字となった。

スタッフィングセグメント利益（四半期会計期間）

単位：百万円



収益力向上のための構造改革

派遣案件の価格改定

新規投資事業としての、案件数の規模追求が完了し収益化フェーズへの移行を開始。

第3四半期会計期間では30社超の価格改定に成功。

高収益案件への集中

人材紹介事業における、規模×単価による案件精査。

費用最適化

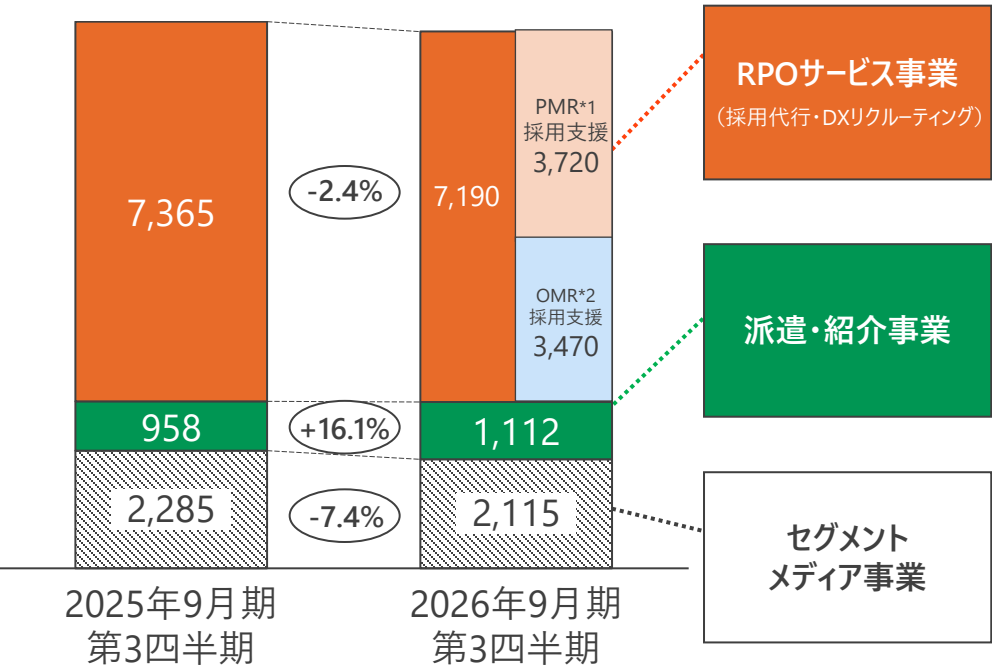
採用効率化による、スタッフ採用費用の適正化。

セグメント別業績詳細（第3四半期累計期間）

PMR売上の前年比減収幅の縮小影響により、主要事業であるRPOサービス事業について前四半期から1.4pt減収幅は縮小。
派遣・紹介事業については、価格改定や案件精査が奏功し、1社あたり単価が大幅に上昇した。

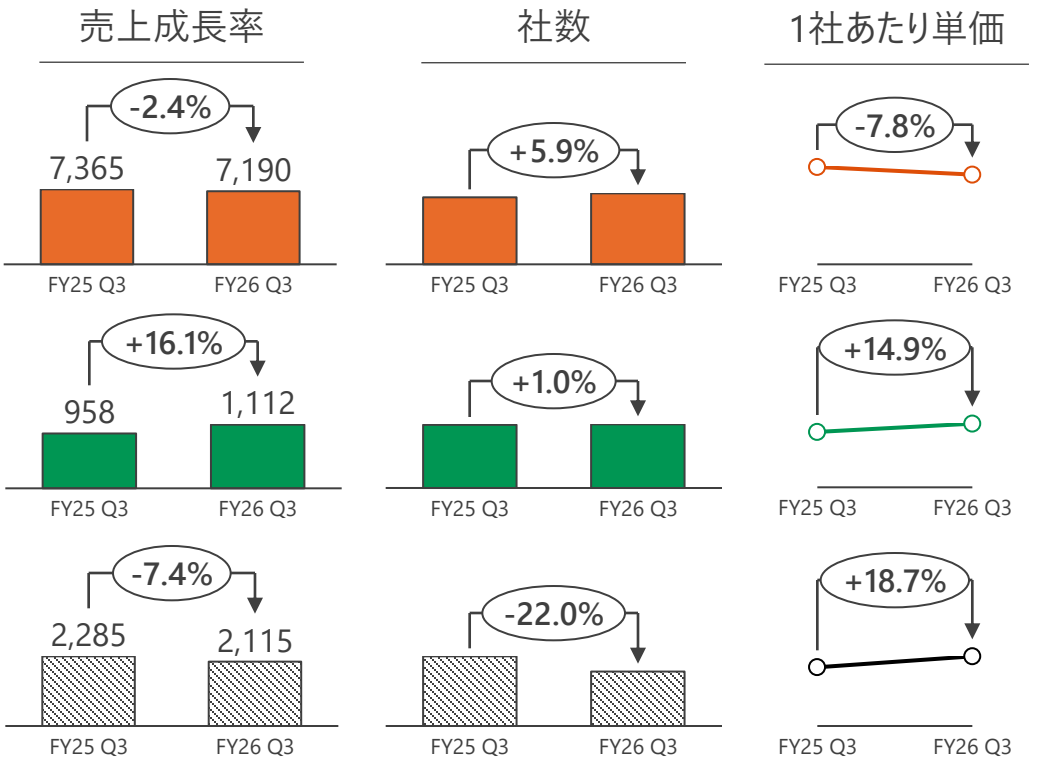
単位：百万円

主要事業売上推移



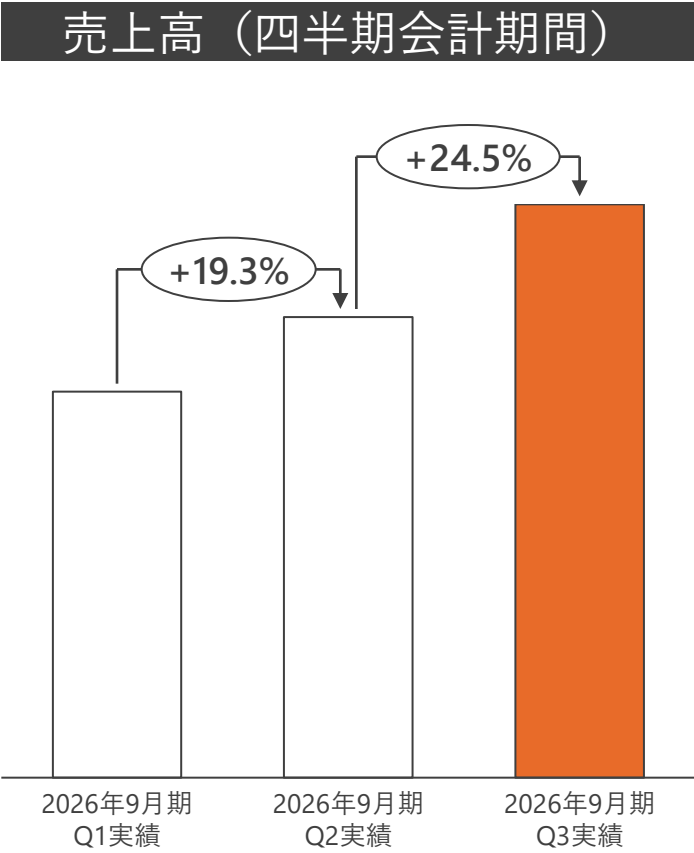
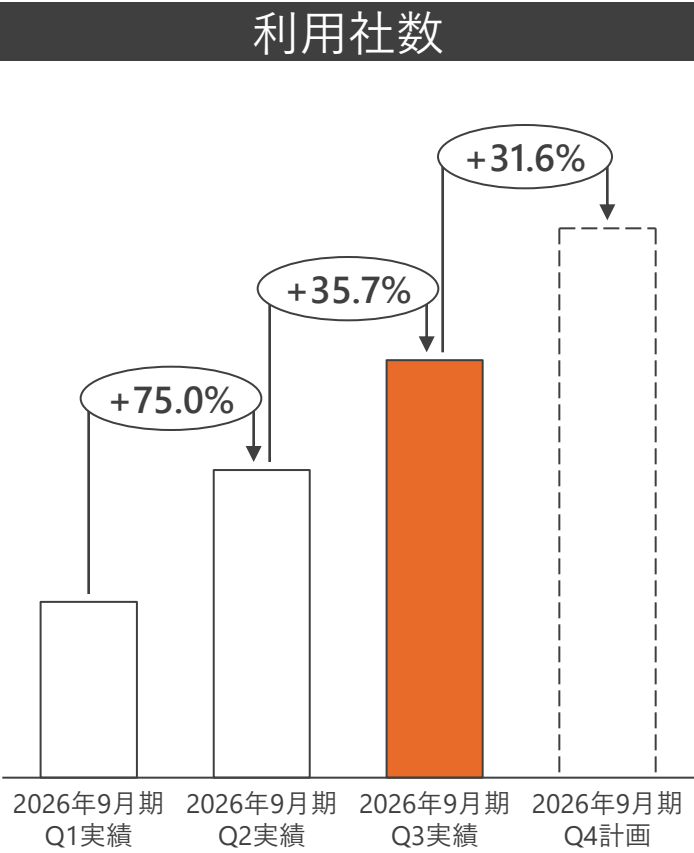
*1 PMR（ペイドメディアリクルーティング）：従来型求人広告での採用
*2 OMR（オウンドメディアリクルーティング）：自社求人ページへのWEBマーケティング採用

売上成長の内訳



循環型採用支援「アルムニア」営業進捗

利用社数は四半期ごとに増加し、利用企業基盤は着実に拡大。売上成長への接続において、導入済み拠点での利用促進が課題に。本部・事業所それぞれと連動したオンボーディング支援により、利用社数の拡大を売上成長へつなげる取り組みを強化。



営業トピック

HATALUCK社との提携

2026年4月30日、多店舗・大規模就業環境向けの業務基盤システムを提供するHATALUCK社と資本業務提携を締結。同社システムが導入されているショッピングセンター等を対象に、アルムニアの導入・利用拡大を推進し、多拠点への導入機会を広げる。

本提携による主な効果

店舗単位での導入拡大	就業経験者DBの拡大	マッチング精度の向上	人材循環促進・定着率向上	アルムニア事業の成長加速
------------	------------	------------	--------------	--------------

導入済み拠点の利用促進を強化

前四半期に整理したオンボーディング課題を踏まえ、導入済み拠点での求人公開・勤務発生につなげる支援を強化。顧客企業側の採用責任者とも連携し、事業所単位の個別対応に加え、顧客本部と連動した利用促進により稼働拡大を推進。

貸借対照表と自己資本比率

前四半期に引き続き、総資産および純資産は増加。自己資本比率は49.9%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	

2026年第3四半期末時点

資産合計4,792	
流動資産 3,689	流動負債 2,310
現金及び預金 1,623	買掛金 507
売掛金 1,652	未払金 811
その他 412	短期借入金 400
	その他 590
	固定負債 37
固定資産 1,102	純資産 2,444
有形固定資産 107	株主資本 2,392
無形固定資産 617	その他 51
その他 377	

自己資本比率

49.9%

目次

1 Highlight

2 2026年9月期 第3四半期業績

 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

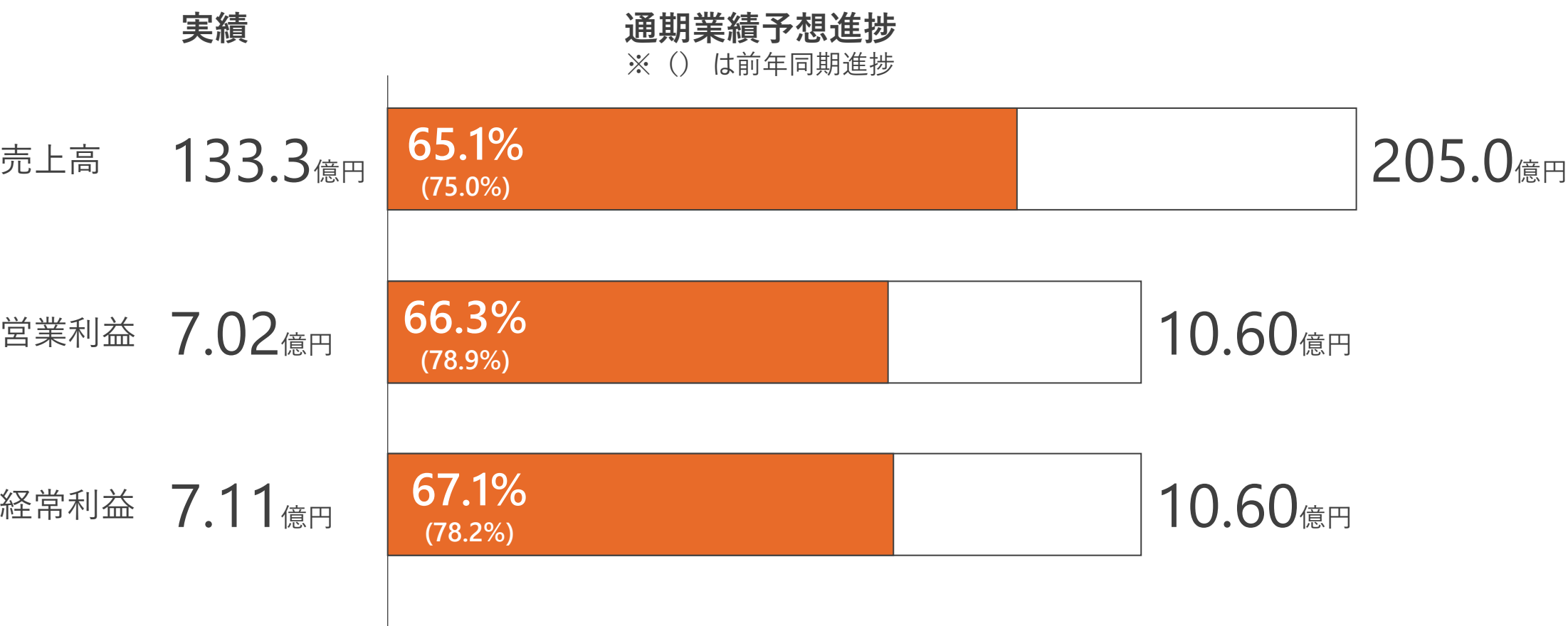
通期業績予想は据え置き。通期業績予想に修正がある場合は早急に修正開示を実施。

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るものの、現時点では通期業績予想を据え置き。
第4四半期はOMR拡大、注力事業の営業推進、生産性向上を進め、通期計画の達成を目指す。



目次

1 Highlight

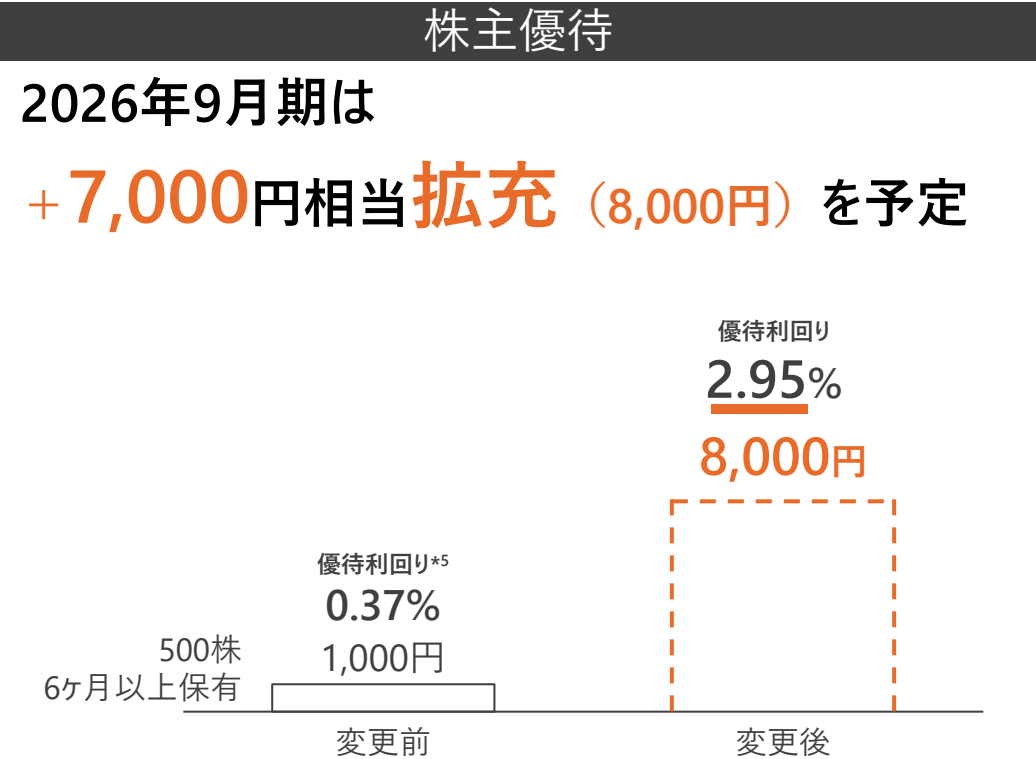
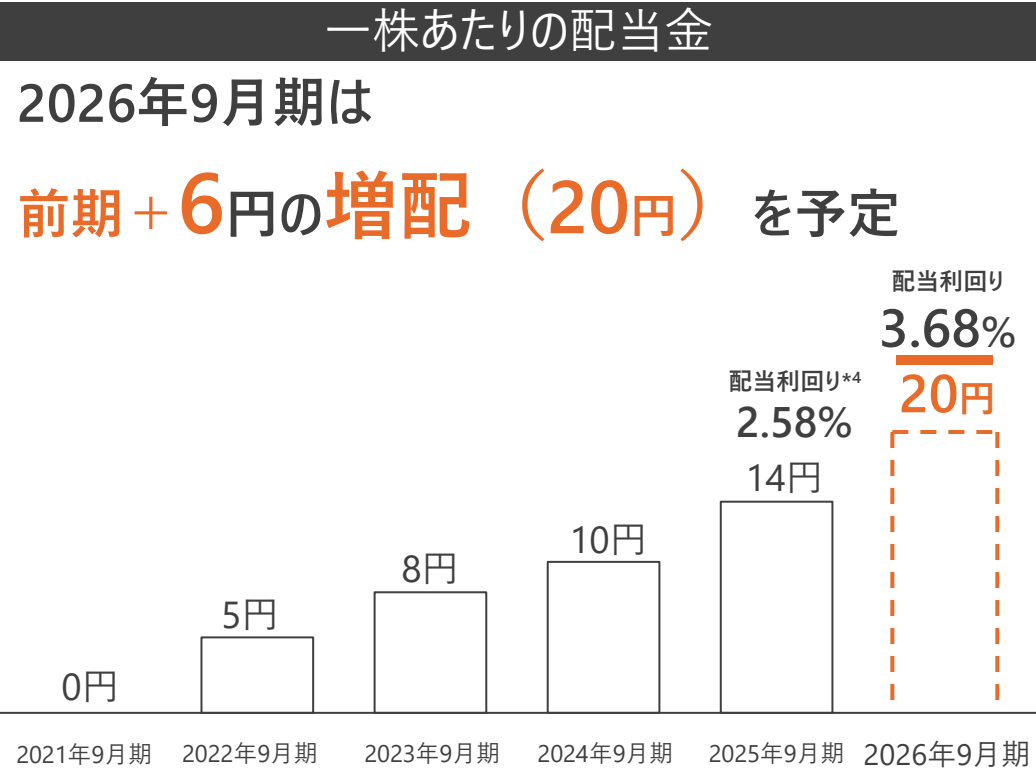
2 2026年9月期 第3四半期業績

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

前期から＋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6.63%の見込み。
9月権利確定銘柄における「配当＋優待利回り」ランキングは22位*3。



*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6月末時点終値 543円）
*3 優待＋配当利回り：当社基準価格は2026年6月末時点終値 543円とし、2026年7月13日4:30時点 みんなかぶ【9月権利確定】配当＋株主優待利回りランキングより算出
*4 配当利回り：基準価格は2026年6月末時点終値 543円
*5 優待利回り：基準価格は2026年6月末時点終値 543円

IR活動報告

多様なチャネルでの情報発信と直接対話を通じ、持株比率50%超を占める個人投資家の皆様との接点拡大と理解促進を推進。
直接対話でいただいたご要望を踏まえ、note公開と同時にTDnetを通じた公開情報の発信を開始。

情報発信の強化

多様なチャネルを通じて、わかりやすい情報発信を強化

note記事



SNS発信



YouTube動画



▼TDnetを通じた情報到達性の向上



投資家の皆様との直接対話

直接対話を通じ、事業理解促進と関係構築を推進



個人投資家向けイベント登壇履歴（2026年9月期）

- ・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」
- ・2026年5月30日「神戸投資勉強会」
- （予定）2026年8月23日「Kabu Berry Lab」

創業20周年記念フォーラム：官民学連携による人材戦略の未来共創

2027年以降の労働市場・労働法制の変化を見据え、官民学の有識者・実業家とともに、人材戦略・組織戦略のあり方を議論・考察。
社会課題解決企業として、労働需給ギャップ解消に向けた知見発信と未来共創に取り組む。

労働市場・労働法制の変化

2027年以降、企業を取り巻く
採用・労務環境は大きく変わる

人口減少の加速
労働需給ギャップの拡大

採用チャネルの多様化
高度化

テクノロジーの進化
AIの普及

人的資本へのシフト

働き方
キャリアの多様化

労務制度
コンプライアンスの強化



採用から人材戦略・組織戦略へ

全5回を通じ人材戦略・組織戦略を
連続的に議論・考察

第1回

2027年、人材戦略はこう変わる
最低賃金上昇・外国人雇用・労働法改正の“3大論点”
から読み解く人材戦略の分岐点

第2回

人材は“採る”から“活かす”へ
労働人口減少時代の人材確保戦略
最新企業に学ぶワークシェアリング・人材循環の最新実践事例

第3回

労働人口減少下で外国人材はどこまで活躍できるのか
2027年の法改正を踏まえた採用・定着・活躍の一体設計術

第4回

従業員を守る企業は何が違うのか
カスハラ・職場トラブルの“構造”と現場運用の設計術

第5回

人材戦略から“組織戦略”へ
勝ち続ける組織のリーダーシップとは

官民学×ツナググループ

社会課題解決企業として
官民学とともに未来を共創



阿部 正浩 氏
中央大学 経済学部 教授
厚生労働省・労働政策審議会
職業安定分科会長



松原 哲也 氏
経済同友会 政策調査部
上席調査役／リクルートワークス
研究所 エグゼクティブ アドバイザー



原 晋 氏
青山学院大学 駅伝部 監督



丸川 珠代 氏
衆議院議員

...他有識者の登壇を予定

※順不同

Appendix



再掲) 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（採用代行）・採用コンサルティングを中心に、
全国多店舗展開されている企業や多くのアルバイト・パート従業員を抱える企業の採用課題解決を支援。

当社の採用支援領域（RPO・コンサルティング）



競争優位性

全国規模×アルバイト・パート特化

多店舗・多拠点企業のアルバイト・パート採用を全国規模で支援。現場ごとの採用条件や地域特性に応じた運用知見を蓄積。

国内人材セクター494社との協業・提携

全国494社^{*1}のパートナーとの協業・提携により、顧客ごとの採用課題に応じた最適な採用手法を提案できる体制を構築している。

17.3万店舗/事業所 年間延べ346万人送客のデータ

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、17.3万店舗・事業所、346万人分^{*2}の応募効果データを蓄積。採用改善・運用最適化に活用。

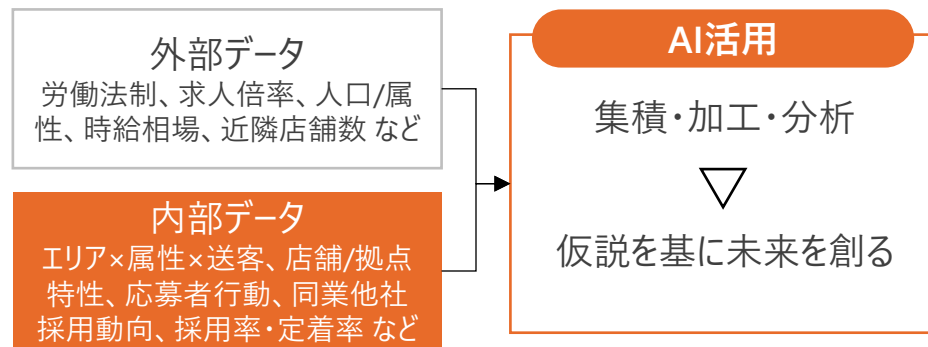
^{*1} 2026年6月5日時点（共同販売・販売委託・仕入れ・BPOパートナー合計）

^{*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

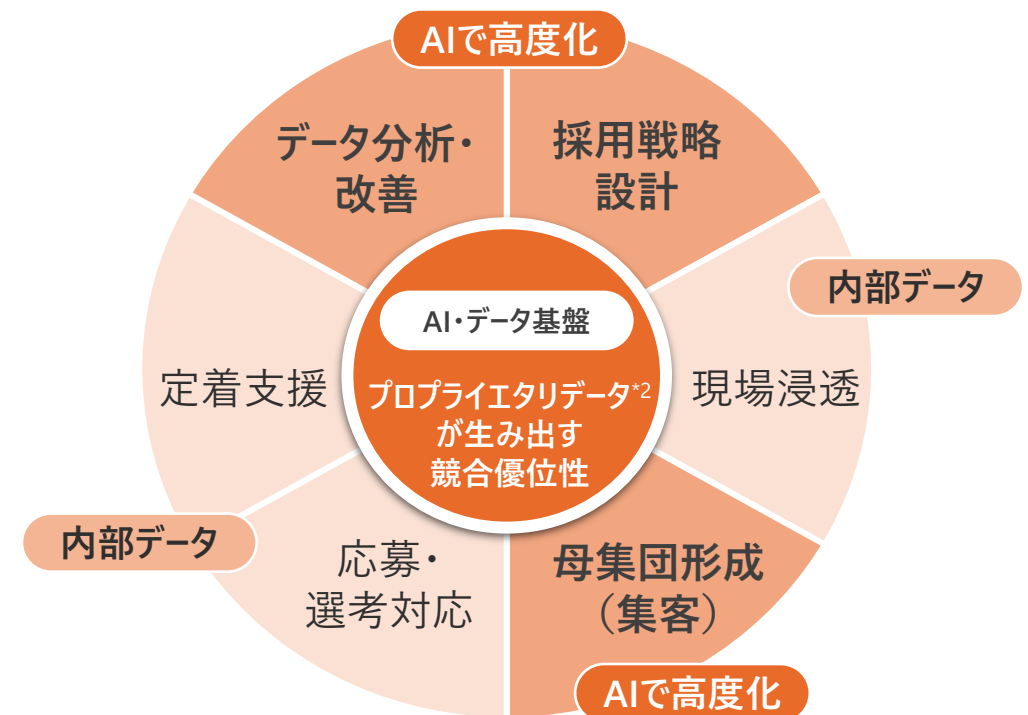
当社の提供価値へのAI影響

AIの進展により、年間17.3万店舗・事業所・延べ346万人の採用支援^{*1}を通じた当社ならではの内部データが、提供価値を向上させる。多店舗企業における、アルバイト・パート採用ならではのチューニングが不可欠なシーンを、内部データ×AIによるアウトプットで支援。

AI活用が当社の競争力を高める



AI×当社の採用支援プロセス



膨大な内部データを保有する当社の価値

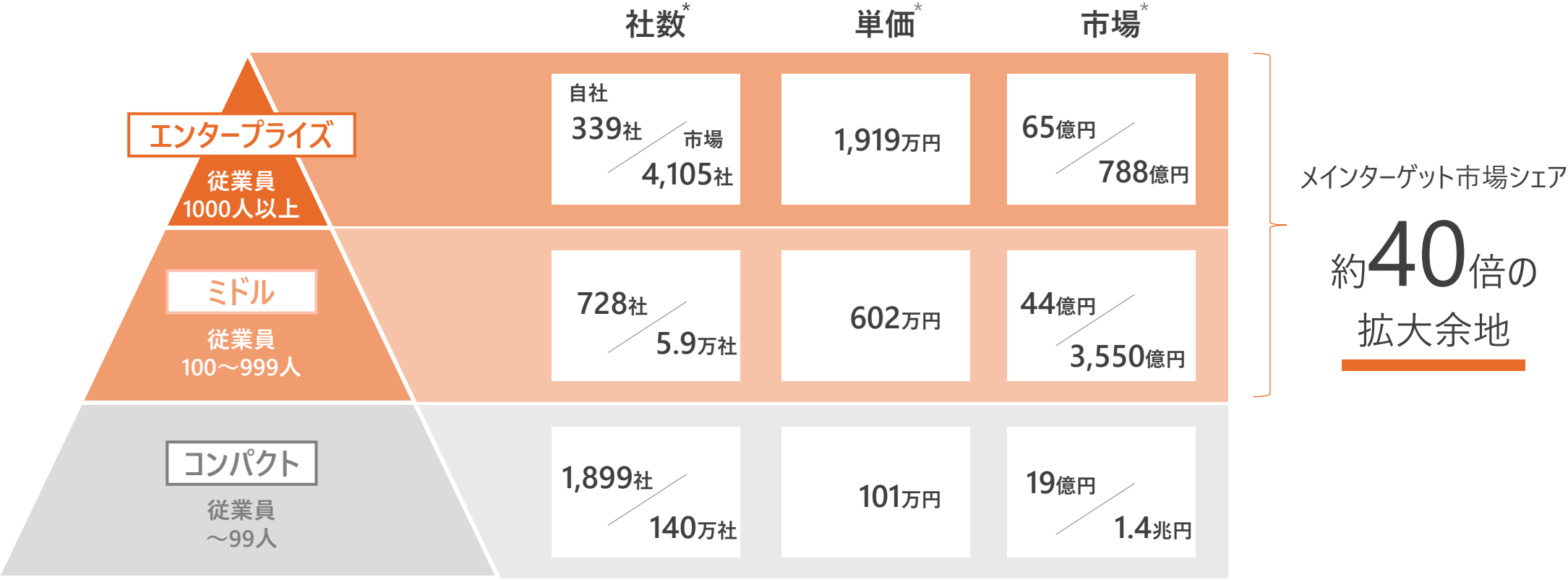
同業他社の採用傾向、エリアごとの送客実績、店舗形態や選考対応者の特性に応じた採用手法など、現場人材の採用シーンにおいて考慮すべき細やかな事象は当社ならではの内部データに宿る。顧客企業による内製化では実現できない成果を創出。

^{*1} 2024年10月～2025年9月実績

^{*2} 他社が容易に取得・模倣できない、自社独自の経済的価値を持つデータ資産

再掲) 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。



* 期間：2025年9月期当社実績より算出
* 社数：ユーソ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世界規模を算出

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%

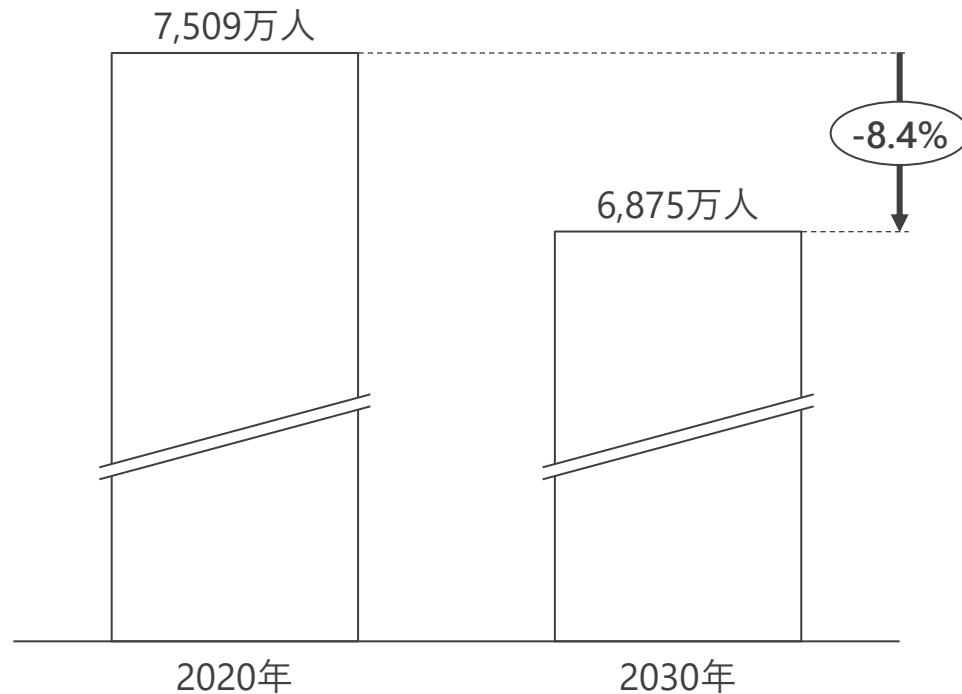
* 2025年実績値に書き換え算出

再掲）採用市場の構造変化（2030年労働需給ギャップ）

少子高齢化を背景に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。

「サービス業」「医療・介護業」の人手不足は深刻化し、追加就労希望者や外国人材の活躍により解消していく必要がある。

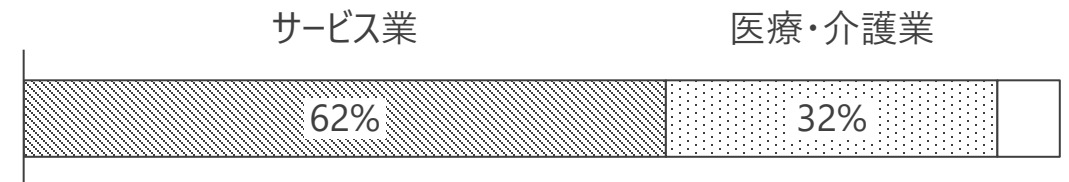
生産年齢人口の減少^{*1}



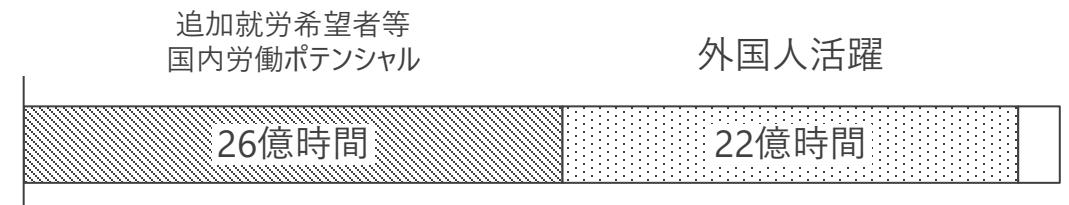
2030年約50億時間の労働需給ギャップ発生

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

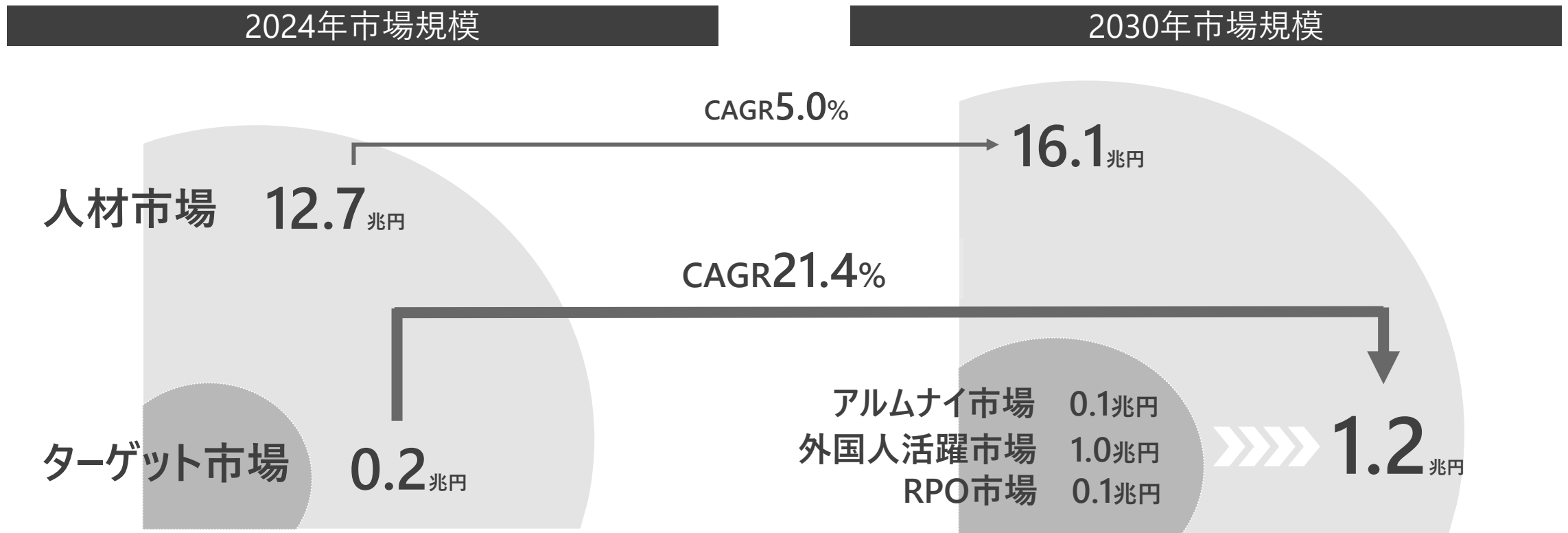
^{*3} 業種別需要ニーズ割合：参照元データ：大手求人メディアを弊社でクロージングし募集比率から算出

^{*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

再掲）ターゲット市場規模

基盤となるRPO（採用代行）事業をベースに、市場成長率・規模の大きい
「外国人活躍市場」ならびに「アルムナイ採用市場」に積極進出することで企業成長を加速させる。

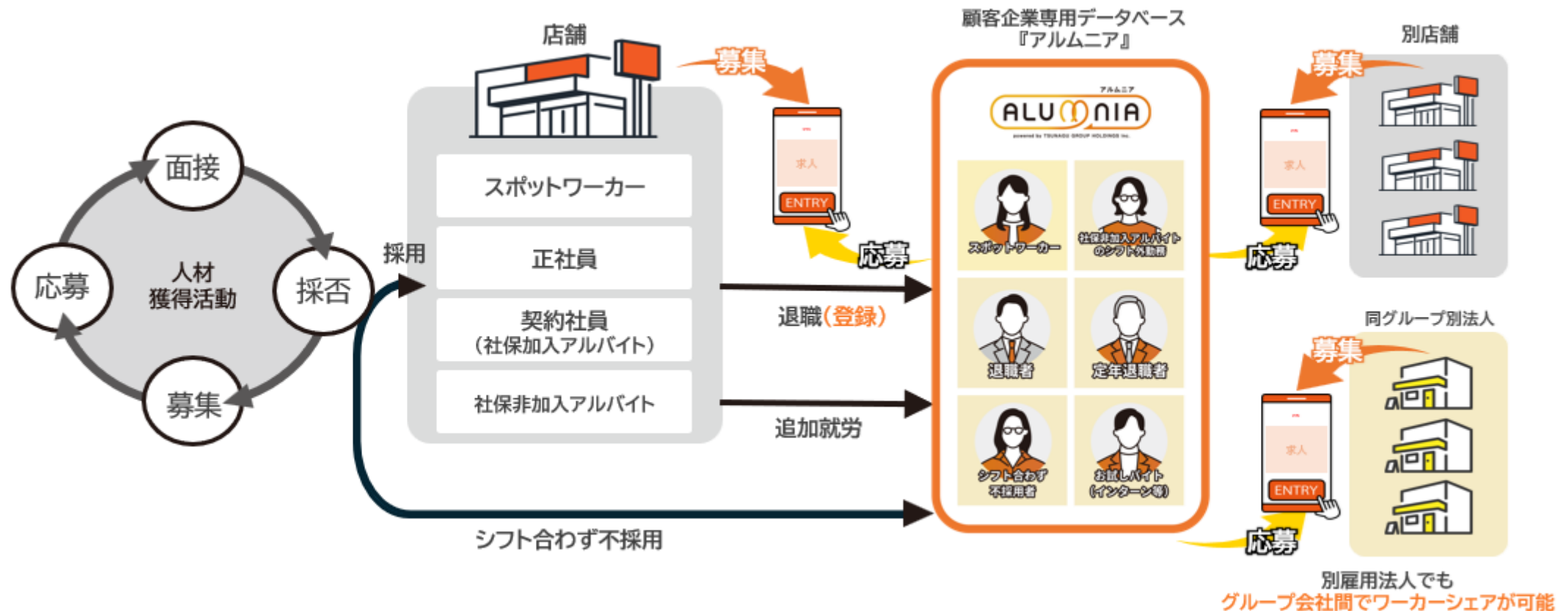


各市場規模：矢野経済研究のデータを元に弊社で独自に算出

再掲）アルムナイ採用支援（自社サービス『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。経験者を専用データベースで一元管理し、再び採用・雇用ができる仕組み。グループ間ワーカーシェアも可能。

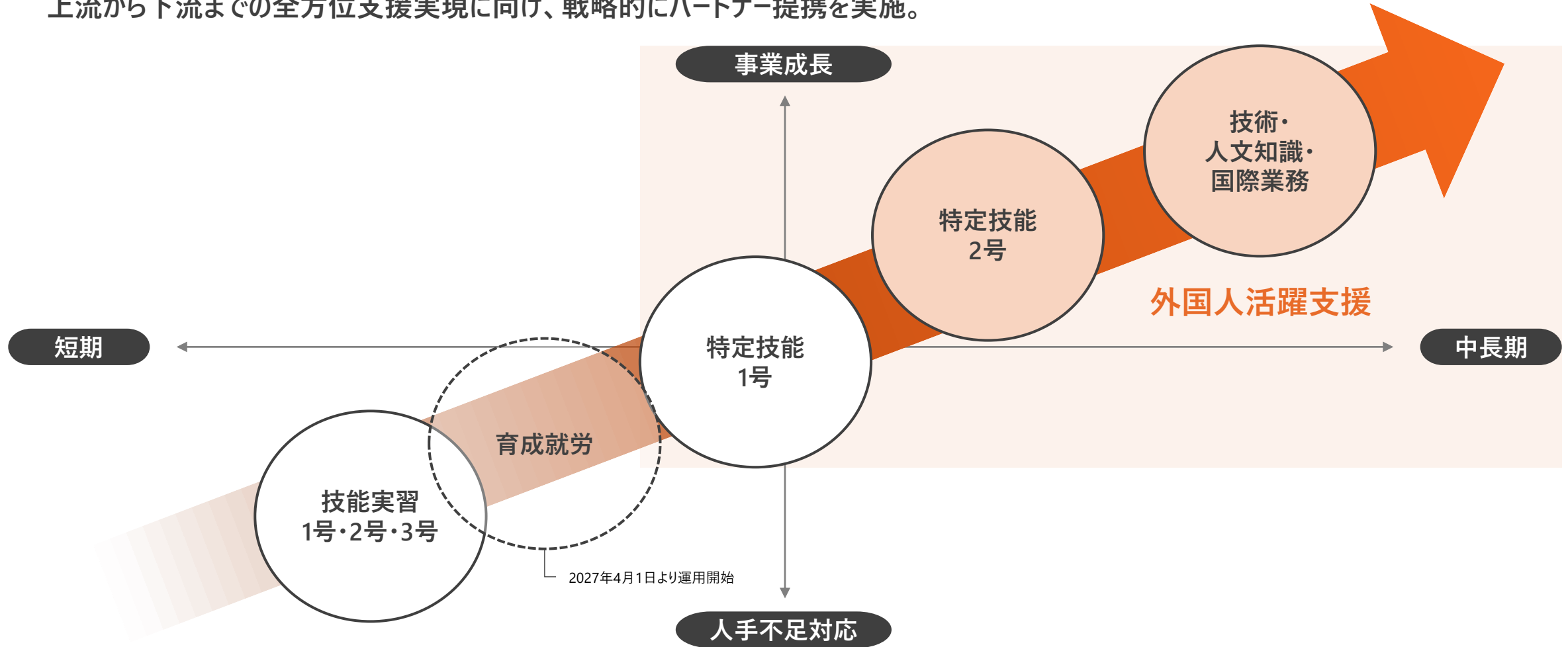
『アルムニア』サービス概要



再掲）外国人活躍支援

中長期事業成長を志向した外国人活躍支援を重点的に推進。

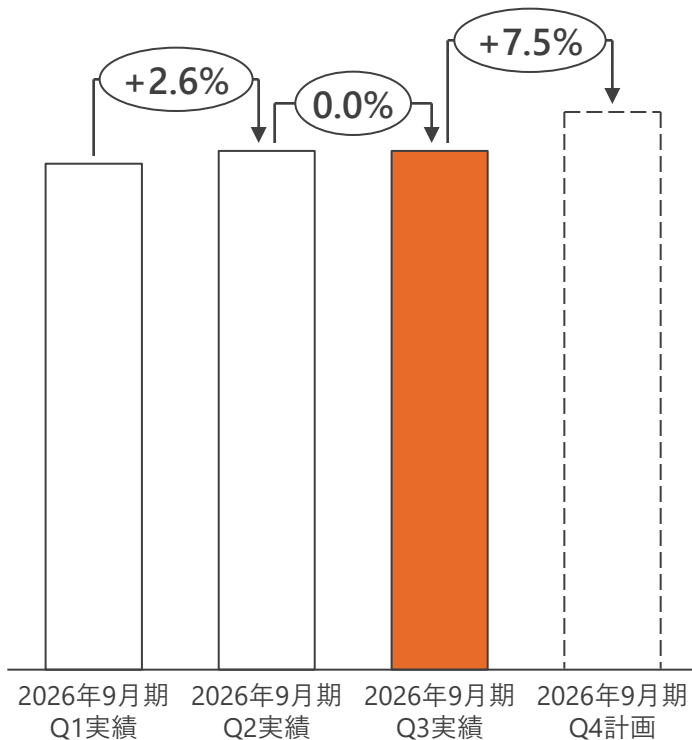
上流から下流までの全方位支援実現に向け、戦略的にパートナー提携を実施。



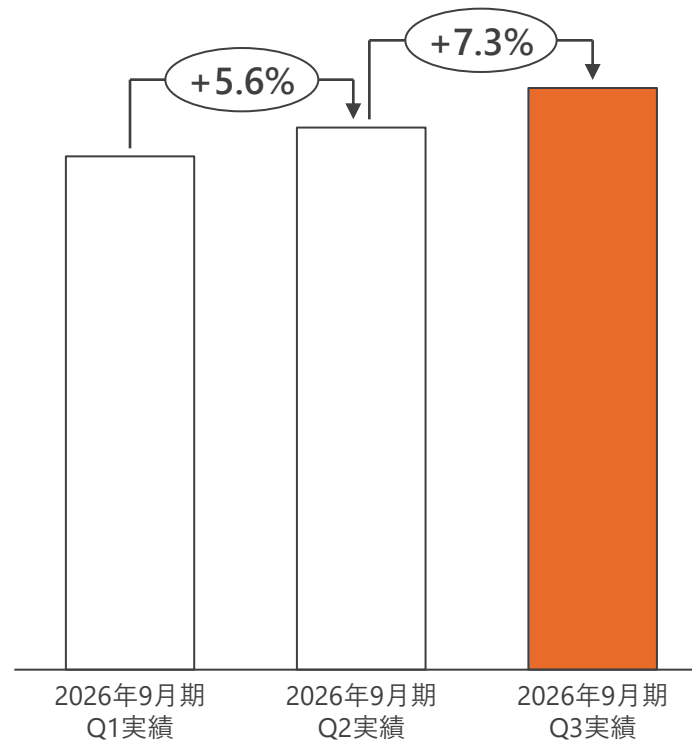
外国人活躍支援進捗

四半期売上高はQ1以降、継続的に増加。食品製造領域を中心に、特定技能人材の採用・継続就労に関する支援機会が拡大。特定技能2号への移行支援を通じ、採用支援に留まらない受け入れ体制整備・定着支援ニーズの取り込みを推進。

新規案件数



売上高（四半期会計期間）



営業トピック

食品製造領域でのセミナーを起点に支援機会を創出

食品製造領域の業界団体を通じ、特定技能1号人材向けオンラインセミナーを実施。約200名が参加。

特定技能2号への移行に関する関心・課題把握を踏まえ、個別提案を強化し、新規案件を創出。

特定技能2号移行に向けた受け入れ体制整備支援

特定技能2号への移行には、本人の試験合格に加え、企業におけるキャリアステップ、評価制度、処遇設計、受け入れ体制等の整備が必要。

当社は制度理解から体制整備までを一体で支援し、採用後の定着・活躍領域まで支援範囲を拡大。

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。

