

新規上場申請のための有価証券報告書

(I の部) の訂正報告書

株式会社ツナグ・ソリューションズ

【表紙】

【提出書類】 新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部)の訂正報告書

【提出先】 株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 宮原 幸一郎 殿

【提出日】 平成29年6月13日

【会社名】 株式会社ツナグ・ソリューションズ

【英訳名】 TSUNAGU SOLUTIONS Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 米田 光宏

【本店の所在の場所】 東京都千代田区有楽町一丁目1番3号

【電話番号】 050-3816-5566

【事務連絡者氏名】 取締役コーポレート統括本部長 片岡 伸一郎

【最寄りの連絡場所】 東京都千代田区有楽町一丁目1番3号

【電話番号】 050-3816-5566

【事務連絡者氏名】 取締役コーポレート統括本部長 片岡 伸一郎

1 【新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書の提出理由】

平成29年5月26日付をもって提出した新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の記載事項のうち、「第一部 企業情報 第2 事業の状況 1 業績等の概要」の記載内容の一部を訂正するため、新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報	1頁
第2 事業の状況	1
1 業績等の概要	1

3 【訂正箇所】

訂正箇所は___罫で示してあります。

第一部 【企業情報】

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

第10期連結会計年度(自 平成27年10月1日 至 平成28年9月30日)

(訂正前)

(省略)

このような環境のもと、当社グループにおきましては、前期を大きく上回る業績を上げることができました。特に、人材サービス事業においては、主力のアルバイト・パートの採用代行領域において、積極的な営業展開を実施したことにより、大手クライアントからの受注が好調に推移したこと、既存クライアントへの導入サービスが拡大したこと等により、取引社数・取引額が大きく伸びました。また、メディアサービス事業については、平成27年3月にグループ会社となった株式会社インディパルの通期での業績寄与に加え、社員採用を支援する新サービスの投入により、収益を大きく伸ばしました。リテールサービス事業では、前期において、新たに2店舗を出店したことにより、売上の拡大に寄与しました。

(省略)

(リテールサービス事業)

リテールサービス事業におきましては、株式会社チャンスクリエイターが運営するコンビニエンスストアを平成28年1月に富山県富山市、平成28年4月に福島県南相馬市にオープンしたことにより、計3店舗を運営することとなりました。各店舗とも、いわゆる物販・サービス提供の店舗という役割だけではなく、人材サービス事業で展開する派遣の仲介サービスの研修店舗、あるいは、アルバイト・パートの採用や定着に関するマーケティング店舗といった役割を、将来、担うことを目的にしています。そういった意味でも、前期は、店舗での収益化よりも、先行投資としての店舗展開を優先しました。結果、売上高は564,676千円(前連結会計年度比2,509.9%増)、営業損失は19,901千円(前連結会計年度営業損失4,630千円)となりました。

(訂正後)

(省略)

このような環境のもと、当社グループにおきましては、前期を大きく上回る業績を上げることができました。特に、人材サービス事業においては、主力のアルバイト・パートの採用代行領域において、積極的な営業展開を実施したことにより、大手クライアントからの受注が好調に推移したこと、既存クライアントへの導入サービスが拡大したこと等により、取引社数・取引額が大きく伸びました。また、メディアサービス事業については、平成27年3月にグループ会社となった株式会社インディパルの通期での業績寄与に加え、社員採用を支援する新サービスの投入により、収益を大きく伸ばしました。リテールサービス事業では、新たに2店舗を出店したことにより、売上の拡大に寄与しました。

(省略)

(リテールサービス事業)

リテールサービス事業におきましては、株式会社チャンスクリエイターが運営するコンビニエンスストアを平成28年1月に富山県富山市、平成28年4月に福島県南相馬市にオープンしたことにより、計3店舗を運営することとなりました。各店舗とも、いわゆる物販・サービス提供の店舗という役割だけではなく、人材サービス事業で展開する派遣の仲介サービスの研修店舗、あるいは、アルバイト・パートの採用や定着に関するマーケティング店舗といった役割を、将来、担うことを目的にしています。そういった意味でも、今期は、店舗での収益化よりも、先行投資としての店舗展開を優先しました。結果、売上高は564,676千円(前連結会計年度比2,509.9%増)、営業損失は19,901千円(前連結会計年度営業損失4,630千円)となりました。