

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月30日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 収益成長モデル	07
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 経営コンサルティング領域別売上動向	11
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	19

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

要約

5万社の中堅企業層（中堅企業を中心とした大企業から中規模企業）をターゲットに、経営コンサルティング領域の多角化とAXによる最適提案でさらなる成長を目指す

タナベコンサルティンググループ<9644>並びに主要事業会社である(株)タナベコンサルティングは、創業69年目となる日本の経営コンサルティングのパイオニアである。中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客とする「トップマネジメントアプローチ」で、経営戦略の策定からDXによる現場での経営オペレーションの実装・実行まで、経営の上流から下流までを一気通貫で支援するチームコンサルティングを提供している。このチームコンサルティングにおいては、顧客企業が抱える個別の経営課題に応じて、「業種」特性・「戦略」課題・「地域」特性（国内外）の観点から複数名の最適な専門コンサルタントを選定し、チームを組成する。経営コンサルティング領域としては、トップマネジメントに不可欠な経営技術やテクノロジーという観点で、現在は「ストラテジー&ドメイン」「デジタル・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランド&PR」の5つの領域を展開しており、顧客企業の企業価値向上に向けて幅広く支援している。

2019年以降はM&A戦略を推進し、経営コンサルティング領域の多角化・拡大とプロフェッショナルDXサービス（現場の実行支援におけるデジタル技術を駆使したサービスメニュー）の強化を進めている。具体的には、2019年にBtoB企業向けにデジタルマーケティングを提供する(株)リーディング・ソリューション、2021年にクロスボーダーを含むM&A全般の支援やバックオフィス部門のBPR/DX支援を提供するグローウィン・パートナーズ(株)とブランディングやCXデザインを提供する(株)ジェイスリー、2023年に国内外で戦略PRコンサルティングを提供する(株)カーツメディアワークス、2024年に女性チームが顧客創造支援や組織・人材育成（DE&I）支援を提供する(株)Surpass、2025年にEAP（従業員支援プログラム）のパイオニアとして従業員の健康や職場環境の向上を支援するピースマインド(株)をグループ会社化している。

同社は、「トップマネジメントアプローチ」「チームコンサルティング」「一気通貫の支援モデル」という3つのスタイルにより、顧客企業の経営全体を診る伴走支援を続けている。こうした取り組みにより、「顧客以上に顧客を知る」存在となり、それがさらなるコンサルティング品質の高度化につながっている。また、顧客企業側としても、同社の伴走支援が経営活動に深く組み込まれることで他社サービスへの切り替えが生じにくく、安定的な取引継続につながっている。こうした関係性の積み重ねにより、同社は顧客企業との数十年にも及び取引継続を多数実現できており、これが同社の安定収益の基盤となっている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比12.0%増の16,282百万円、営業利益で同20.9%増の1,813百万円と会社計画（売上高16,000百万円、営業利益1,800百万円）を上回り、2期連続で過去最高業績を更新した。売上高ではすべての経営コンサルティング領域で増収を達成し、利益面でも増収効果と高付加価値案件の増加等による売上総利益率の改善で、人件費やその他販管費の増加を吸収した。営業利益率も11.1%と連結決算を開始した2020年3月期以降で過去最高を更新し、ここ数年取り組んできたM&Aを活用した経営コンサルティング領域の多角化と専門性の強化が業績拡大に寄与したとみられる。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

要約

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績見通しは、売上高で前期比5.6%増の17,200百万円、営業利益で同4.7%増の1,900百万円とし、積極的な成長投資を継続しつつ、堅実な成長を目指す。地政学リスクの高まりや物価上昇、情報セキュリティ対策、DX／AX、事業承継・M&A等の企業の経営課題が山積するなかで、引き続きグループ各社の総合力を生かして、こうしたニーズを取り込み成長につなげていく。

3. 中期経営計画

同社は、2026年5月に新中期経営計画「TCG Future Vision 2030」(2027年3月期～2031年3月期)を発表した。成長ビジョンとして「5万社の中堅企業層を“世界のFirst Call Companyへ”導く、唯一無二のグローバル経営コンサルティンググループ」になることを掲げ、引き続きM&Aを活用した経営コンサルティング領域の多角化と専門性の強化を推進する。2031年3月期の経営数値目標として、売上高250億円(年平均成長率9.0%)、営業利益30億円(同10.6%)、ROE15.0%(2026年3月期実績比4.5ポイント上昇)を設定し、このうち、M&Aで20～30億円の売上高増を見込んでいる(経営コンサルティング領域は現在の5領域から8領域に拡張)。顧客開拓やクロスセル提案に当たっては、社内に蓄積してきた膨大なデータベースに生成AI技術を組み合わせ、個社ごとに迅速かつ最適な提案を行うことが可能となり、受注成約率の向上が期待される。

4. 株主還元策

株主還元方針としては、増収・増益に伴う増配の経営基調を継続し安定的な配当を実施すること(配当性向70～80%・DOE7%以上)、資本効率向上を目的に自己株式取得を機動的に実施することで、総還元性向100%を目指す。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の27.0円(配当性向79.6%)を実施した。2027年3月期は同2.0円増配となる29.0円(配当性向80.3%)を予定している。また、自己株式取得についても取得総額100百万円または20万株を上限に実施している(取得期間：2026年6月15日～7月31日)。株主優待も継続し、毎年9月末の株主を対象に保有株式数に応じてデジタルギフト®(500円～10,000円分)を贈呈する。

Key Points

- ・ 2026年3月期は経営コンサルティング領域の多角化戦略が奏功し、過去最高業績を更新
- ・ 2027年3月期も成長投資を継続しながら増収増益を目指す
- ・ 中堅企業層約5万社を対象に、様々な経営課題をワンストップで解決する総合経営コンサルティンググループとしてトップシェアを目指す
- ・ 配当性向70～80%・DOE7%以上で増配を継続、自己株式取得も含めて総還元性向100%を目指し、株主優待もデジタルギフト®を贈呈

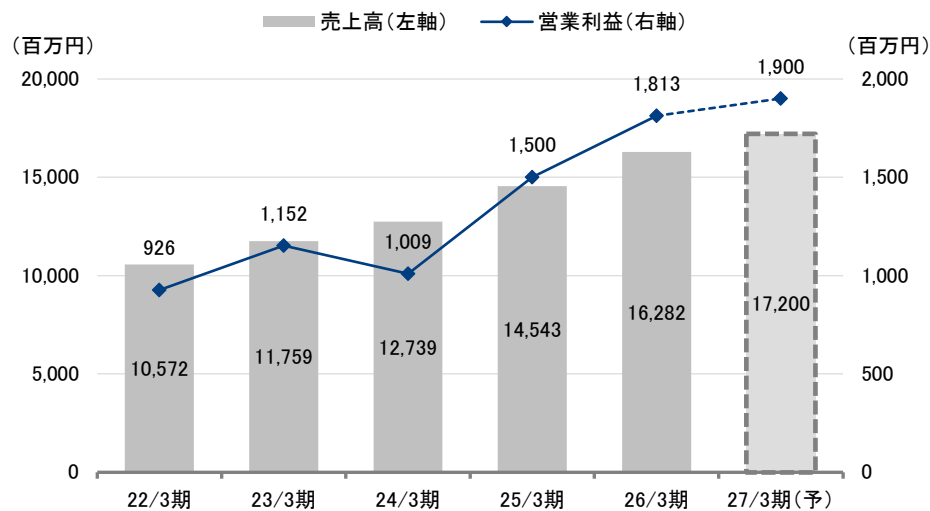
タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

グループ8社の総力を結集して、経営戦略の策定からDX等による経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援するチームコンサルティングを展開

1. 会社概要

同社は1957年に「田辺経営相談所」として創業した日本の経営コンサルティングのパイオニアであり、業界大手の一角を占める。中堅企業を中心とした大企業から中規模企業（売上高1兆円～30億円規模）に対して、経営戦略の策定からDX等による現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援する経営コンサルティングモデルを地域密着で構築している。高度化・専門化・複雑化する経営課題に対して、チームコンサルティングを提供することで、顧客企業の持続的成長を支援している。

(1) 経営コンサルティングスタイル

「業種」特性・「戦略」課題・「地域」特性（国内外）を熟知した専門性の高いコンサルタントで組成されるチームが、顧客企業の経営者層・CEOの視点（トップマネジメントアプローチ）で戦略や組織を多角的に捉えて最適なメソッドを提供し、経営戦略の策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援するスタイルである。

タナベコンサルティンググループ

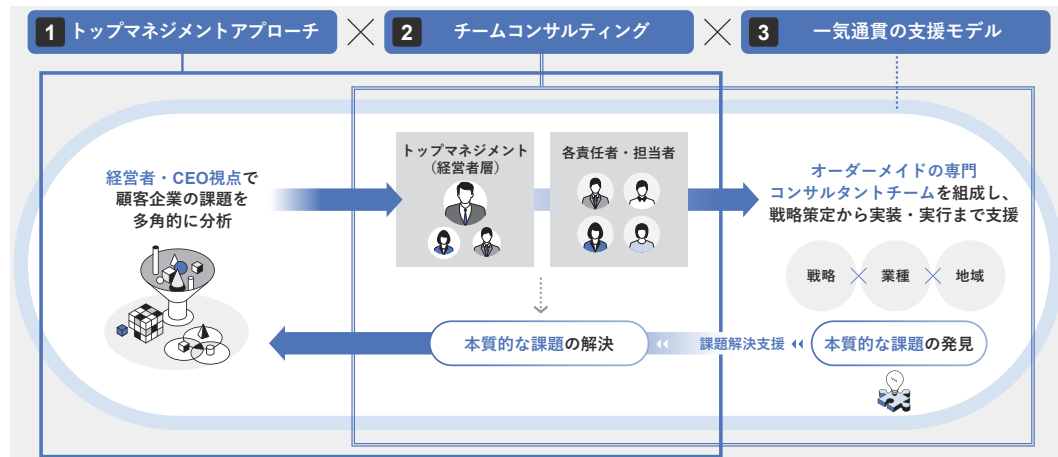
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

TCGの経営コンサルティングスタイル



出所：決算説明会資料より掲載

(a) メソッドI：トップマネジメントアプローチ

主要な顧客ターゲットは、中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）であり、これらトップマネジメントに不可欠な経営技術やテクノロジーを領域とする経営コンサルティングを展開し、多種多様な経営課題を全方位から解決している。売上高の約62%はこれら中堅企業を中心とした大企業から中規模企業で占められ、グループ全体で1,350社以上の上場企業を支援しているほか、業界や地域を代表する優良中堅企業を顧客に多数持ち、地域創生にも貢献している。

(b) メソッドII：チームコンサルティング

経営コンサルティング領域としては、中長期ビジョンや経営戦略・業種別事業戦略の策定等を支援する「ストラテジー&ドメイン」、DX/AXビジョンの策定から具体的な実装・実行支援を行う「デジタル・DX」、HRビジョンを策定し、人事制度、人材採用・教育、働き方改革等の人的資本に関わる領域を支援する「HR」、企業価値向上の実現のために、事業承継やコーポレートファイナンス、クロスボーダーも含めたデューデリジェンスからPMIまでのM&A支援を行う「ファイナンス・M&A」、国内外でのブランド戦略の立案から実行支援、クリエイティブやPR・広報を支援する「ブランド&PR」の5領域がある。企業個別の経営課題に合わせて、業種に精通した専門コンサルタントや各経営コンサルティング領域における戦略を熟知した専門コンサルタント、地域特性を熟知した専門コンサルタントがチームとなり、高度な「専門性」と「総合性」を同時に追求する全方位支援を展開している。

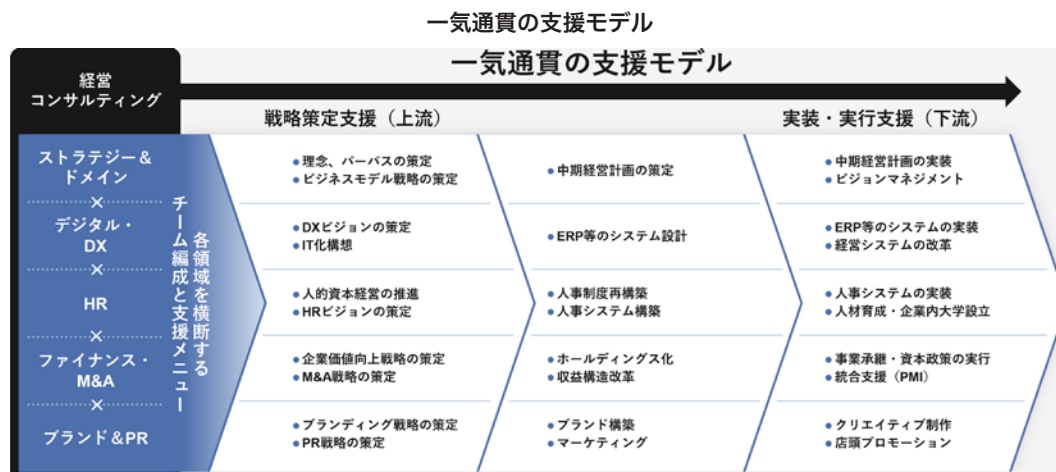
(c) メソッドIII：一気通貫の支援モデル

チームコンサルティングによりトップマネジメントを支え、理念・パーパスや戦略の策定（経営の上流）からDX等による現場での経営オペレーションの実装・実行（経営の中流～下流）までを一気通貫で支援し、高い契約継続率を実現している。「ストラテジー&ドメイン」「デジタル・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランド&PR」というトップマネジメントの課題を起点に変革し、現場の成果となるまで支援している。

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)
https://www.tanabeconsulting-group.com/ir

事業概要



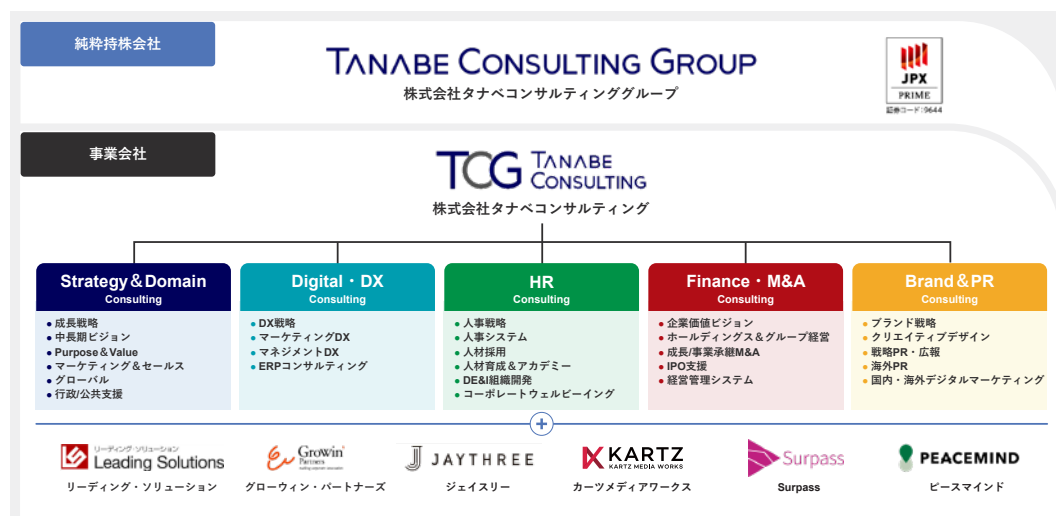
出所：決算説明会資料より掲載

事業所については、北海道から沖縄まで全国主要都市10地域に長年展開している。経営コンサルタントが全国各事業所に常駐し、ファーム形式で地域密着型の経営コンサルティングサービスを提供している点は、同社の特色であり強みでもある。また、各種経営コンサルティングサービスの企画・ディレクションや他社とのアライアンス、コンサルティング現場から収集した経営情報の分析・情報発信、中堅企業 ラボ等の機能を持つ戦略総合研究所に加え、IR・SR・PR、人材採用、M&A、サステナビリティ等のコーポレート機能を大阪・東京の両本社に設置することで、全国へのサポート機能の充実を図っている。また、顧客企業の海外展開をサポートで支援すべく、アジアや欧米の主要各国にもネットワークを構築している。

(2) グループ8社体制による戦略推進

2019年以降、M&Aによるグループ拡大を成長戦略として掲げ、シナジーが見込まれる企業を2026年3月末時点で6社グループ化してきた。

グループ概要



出所：決算説明会資料より掲載

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

2019年10月に子会社化したリーディング・ソリューション (出資比率60.0%) は、BtoB領域のデジタルマーケティングにおいて、戦略策定から施策の企画・実施、PDCAまでを一括代行するKPO (Knowledge Process Outsourcing) 業務及びWebサイト構築業務を主に展開している。

2021年1月に子会社化したグローウィン・パートナーズ (出資比率50.1%) は、会計士やファイナンシャルアドバイザーを数多く有しており、クロスボーダーを含むM&A全般の支援や大企業・上場企業グループを対象としたバックオフィス (経理・財務部門等) に対するBPR/DX支援 (ERP、RPAの導入支援等)、人事制度構築・組織戦略支援を展開している。

2021年12月に子会社化したジェイスリー (出資比率96.2%) は、ディレクターやクリエイター、デザイナー等のプロフェッショナル人材を有しており、大企業から中堅・中規模企業のブランディングやCXデザイン、マーケティングDX等の新たな価値の創造を強みとしている。

2023年2月に子会社化したカーツメディアワークス (出資比率55.0%) は、PRコンサルタントとしてメディア出身者やグローバル人材が多数在籍しており、外資系を含む大企業に対する戦略PR、海外PR及びデジタルマーケティングの戦略立案・運用支援を強みとしている。同社が提供する海外向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」は、配信エリアに合わせて、業界に特化した世界のジャーナリストに直接リリースを届けるサービスで、日本を代表するグローバル企業も含めて2,000社超の企業が利用している。

2024年8月に子会社化したSurpass (出資比率62.4%) は、100名超のプロフェッショナルな女性コンサルタントを中心に、BtoB企業に対するセールス/マーケティングコンサルティングやデジタルマーケティング及びSFA (セールス・フォース・オートメーション)/CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の実装コンサルティング、DE&I※を実現する組織デザインコンサルティング等を展開している。大企業向けBtoBセールス/マーケティングの実装支援では約90%の高い継続率を有しているほか、秋田県湯沢市等の地方自治体とも連携し、地域在住女性のデジタル人材への育成、資格取得や就業機会の創出支援も行っている。

※ DE&I (ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン) は、多様性 (Diversity)、公平性 (Equity)、包摂性 (Inclusion) を意味する言葉。組織で働く多様な人材が、状況に合わせて必要なサポートを受けながら、一人ひとりが特性や強みを生かして最大限のパフォーマンスを発揮し、経営成果につながっている状態を目指す考え方。

2025年6月に子会社化したピースマインド (出資比率61.9%) は、日本及びアジアにおけるEAP※¹サービスのパイオニアとして、独自開発したデジタルプラットフォーム「Working Better Cloud」でカウンセリングサービスやストレスチェックをワンストップで提供している。臨床心理士や保健師、産業カウンセラー等の約100名のプロフェッショナル社員を有し、取引企業数は大企業を中心に1,400社に上る。このうち10年以上の継続取引顧客数は40%以上を占め、LTV※²の高いサービスを提供していることに加え、契約企業の35%を外資系企業で占めていることが特徴だ。同社のグループ化により、経営コンサルティングファームとしては他に類を見ない「コーポレートウェルビーイング市場」へ参入することとなった。

※¹ EAP (従業員支援プログラム) とは、事業所において従業員 (労働者) へ提供される、仕事の業績に関わるような個人的問題に対しての福利厚生ケアの総称で、臨床心理士や精神保健福祉士、産業カウンセラー、キャリアコンサルタント等の専門スタッフによるカウンセリングサービス等を提供している。

※² LTV (Life Time Value) : 顧客生涯価値→同社では顧客と長期の関係性を築くことと定義。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

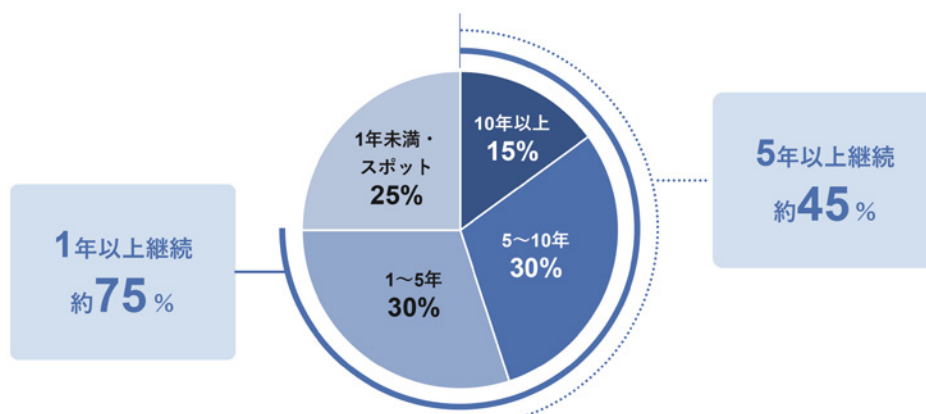
これら6社のグループ化によって、事業承継や業態転換・事業再構築、DX／AX・生産性向上、CXデザイン、人的資本経営、国内外PR、DE&I等、国内外の大企業から中堅・中規模企業が抱える様々な経営課題の解決にグループとして取り組むことが可能となり、同社の一気通貫の経営コンサルティングモデルが一段と強化された。また、全国に事業拠点を展開している強みを生かして行政/公共コンサルティングも展開しており（年間売上規模で数億円）、同社が持続的成長を目指すうえで重要な顧客ターゲットの1つになると弊社では見ている。

顧客企業の約75%が1年以上、約45%が5年以上の長期継続顧客。 多様なルートで新規顧客を獲得し チームコンサルティング契約につなげる

2. 収益成長モデル

同社のビジネスモデルの特徴は、長期契約型のサービスを成長基盤として、新規顧客を積み上げながらスポット型の商品・サービスを加えることで持続的成長を実現することにある。顧客企業の約45%が5年以上の長期継続顧客で、1年以上継続の顧客まで含めると継続顧客は約75%を占める。「ビジネスドクター」として、トップマネジメントアプローチを志向していることが、高い契約継続率（LTV）につながっていると考えられる。なお、チームコンサルティングの売上構成比は2026年3月期で71%を占めている。

契約継続年数別 顧客企業構成比



出所：決算説明会資料より掲載

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

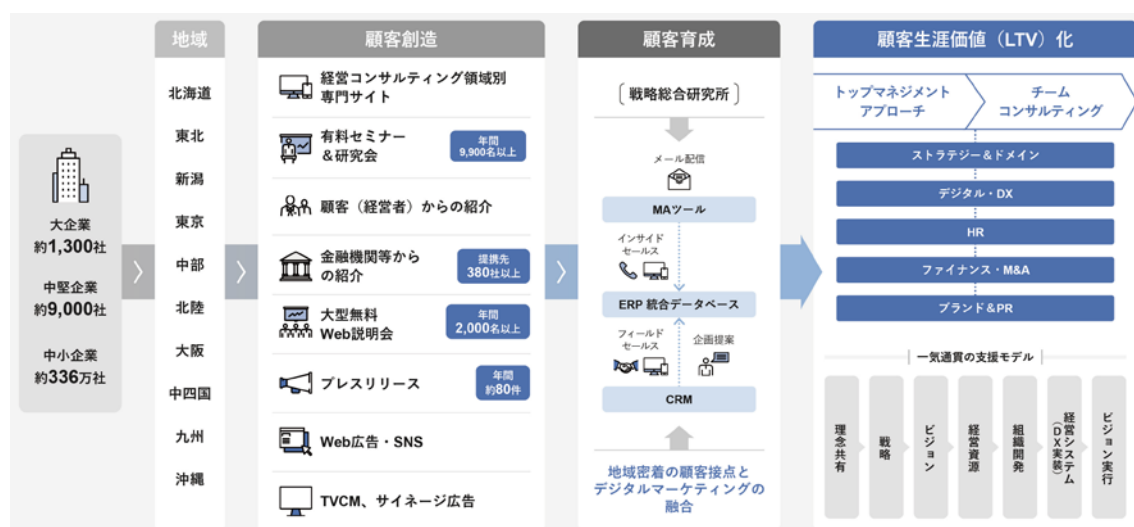
2026年7月30日 (木)

https://www.tanabeconsulting-group.com/ir

事業概要

顧客創造モデルとして、既存顧客や提携先金融機関等（390社以上）からの紹介だけでなく、デジタルマーケティングや大型無料Web説明会の開催等で新規顧客と接点を持ち、インサイドセールスやフォローアップを行いながら顧客育成を図っている。そして、チームコンサルティングサービス以外でも、業種別・経営テーマ別の経営研究会や階層別人材育成セミナー等、継続的に有料サービスを提供することでLTVを高める。チームコンサルティングサービスの新規顧客のうち約5～6割がこれら研究会や各種セミナーに参加した企業で占められている。さらに、グループ全体のデジタルマーケティング戦略として、経営コンサルティング領域別の専門サイトを開設してリード（見込み顧客）を獲得し、同サイトを通じてチームコンサルティング契約に結び付くケースも増加傾向にある。先述のインサイドセールスではグループ会社のSurpass、そして経営コンサルティング領域別サイトではリーディング・ソリューションが開発を担当し、ジェイスリーがコンテンツの一部を担当する等、グループシナジーも生かされている。

マーケティングの全体像



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2026年3月期は経営コンサルティング領域の多角化戦略が奏功し、すべての子会社で好業績を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比12.0%増の16,282百万円、営業利益で同20.9%増の1,813百万円、経常利益で同16.0%増の1,843百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.2%増の1,100百万円といずれも会社計画を上回って着地した。売上高は5期連続の増収で過去最高を更新、各段階利益も2期連続で過去最高を更新した。また、グループシナジーの創出もあって、すべての経営コンサルティング領域で増収、すべての子会社で好調な決算となった。なお、2025年7月からピースマインドの業績を連結対象としたことで、売上高は数億円の増収要因となったが、利益面での影響はM&A費用やのれん償却額の増加等もあり限定的だったとみられる。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		会社計画	26/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	14,543	-	16,000	16,282	-	12.0%	1.8%
売上総利益	6,612	45.5%	7,300	7,962	48.9%	20.4%	9.1%
販管費	5,111	35.1%	5,500	6,148	37.8%	20.3%	11.8%
営業利益	1,500	10.3%	1,800	1,813	11.1%	20.9%	0.8%
経常利益	1,589	10.9%	1,800	1,843	11.3%	16.0%	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,016	7.0%	1,070	1,100	6.8%	8.2%	2.8%
EBITDA※	1,722	11.8%	-	2,155	13.2%	25.2%	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、売上高が前期比1,738百万円の増収(同12.0%増)となったのに対して、費用は商品・サービス原価で216百万円減(同4.9%減)、人的資本投資(売上原価、販管費合計)で1,287百万円増(同20.3%増)、デジタル・DX投資で91百万円増(同27.3%増)、ブランディング・マーケティング投資で127百万円増(同36.5%増)、その他一般管理費で136百万円増(同8.2%増)となった。

人的資本投資の増加要因は、既存事業会社における処遇の向上や人員増に加えて、新規連結子会社の人件費が連結対象期間分、加算されたことによる。期末の連結従業員数は843名となり、前期末比で18.6%増加した。一方で、商品・サービス原価ではプロモーション商品を取り扱う低収益案件を戦略的に手控えたことが減少要因となり、対売上比率では前期比4.5ポイント低下し、売上総利益率の改善要因となった。デジタル・DX投資やブランディング・マーケティング投資はそれぞれ持続的成長に向けた投資となり、対売上比率で上昇したが、これら投資費用を増収効果や売上総利益率の改善によって吸収し、営業利益率は11.1%と2020年3月期に連結決算を開始して以降、最高水準となった。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

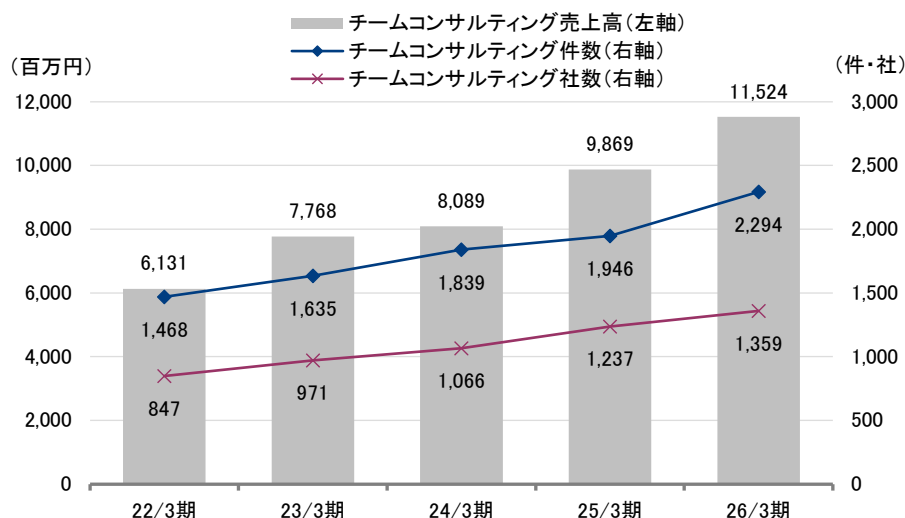
<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

業績動向

また、本来の収益力を示すEBITDA（償却前営業利益）についても同25.2%増の2,155百万円、EBITDAマージンで13.2%といずれも過去最高を更新している。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の伸び率が経常利益よりも低くなっているのは、子会社の業績好調により非支配株主に帰属する当期純利益が前期の83百万円から208百万円に拡大したことが要因だ。特に、グローウィン・パートナーズの収益が大きく伸長した。

同社がKPIとしているチームコンサルティング売上高は前期比16.8%増の11,524百万円、件数は同17.9%増の2,294件、期中平均社数で同9.9%増の1,359社といずれも過去最高を更新した。M&A効果に加え、既存グループ会社の売上も順調に拡大した。1件当たりの平均単価が同0.9%減の502万円と若干低下したが、1社当たり平均案件数が同7.3%増の1.69件と増加したことで、1社当たりの平均売上高は同6.3%増の847万円と上昇傾向が続いた。1件当たりの平均単価が低下した要因は、M&Aした子会社で単発契約から継続的な売上が期待できるチームコンサルティング契約への切り替えを推進しており、2026年3月期は比較的小規模の小さい案件の契約が増加したことによる。一方で、1社当たり平均案件数についてはグループシナジーにより多様なコンサルティングニーズを取り込めたことが要因で、1社当たり平均売上高の増加につながった。また、基本6ヶ月以上の長期契約サービスで構成され安定的な収益基盤となるベース売上高については、ピースマインドを子会社化した効果もあって、同21.3%増の10,906百万円と大きく伸長し、過去最高を連続更新した。

チームコンサルティング社数と売上高推移



注1：チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数は期中平均社数

注2：22/3期は、タナベコンサルティング、リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ、ジェイスリーの実績合計

注3：24/3期より、カーツメディアワークスの実績を連結

注4：25/3期より、Surpassの実績を連結（7ヶ月分を反映）

注5：26/3期より、ピースマインドの実績を連結（9ヶ月分を反映）

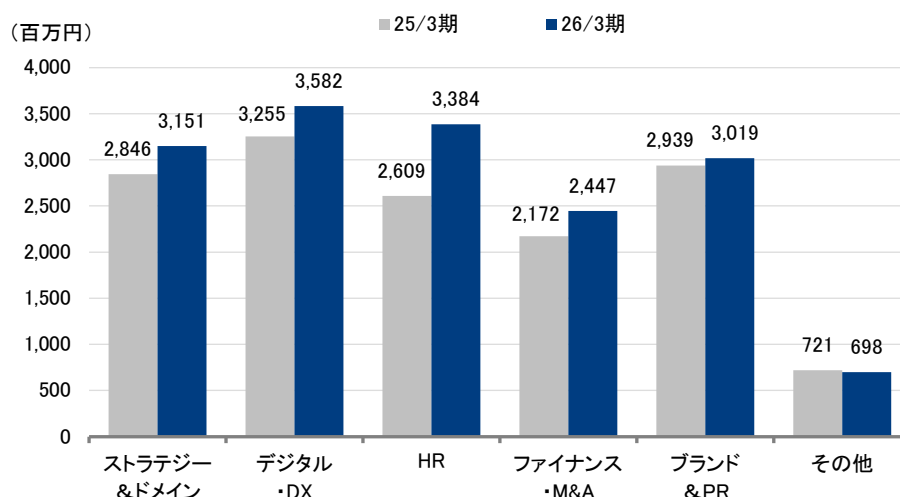
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5つの経営コンサルティング領域すべてで増収を達成

2. 経営コンサルティング領域別売上動向

経営コンサルティング領域別売上高は、すべての領域で増収を達成した。地域別でもすべての事業拠点が伸長した。顧客業種別でも、ヘルスケア、機械等の製造業や建設業を中心に全般的に伸長し、中堅企業や大企業からの引き合いが増加した。

経営コンサルティング領域別売上高



注：26/3期より Surpassのマーケティング・セールス支援事業が提供する「営業戦略の策定から現場における顧客創造までの一気通貫支援」を「HR」から「ストラテジー&ドメイン」に分類変更しており、これに伴い25/3期の「HR」「ストラテジー&ドメイン」の売上高も組み替えている
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ストラテジー&ドメイン

ストラテジー&ドメイン領域の売上高は、前期比10.7%増の3,151百万円となった。成長に向けたコンサルティングニーズが強く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「ビジネスモデルの変革」「新規事業開発/PMO支援」「グローバル戦略の策定/海外進出」等のテーマが好調だったほか、地域密着型の強みを生かした行政/公共案件も増加した。また、2024年8月に連結子会社化したSurpassのマーケティング・セールス領域のサービスも増収に寄与した。

(2) デジタル・DX

デジタル・DX領域の売上高は、前期比10.1%増の3,582百万円となった。生産性向上やデータ利活用による新たな価値創造へのコンサルティングニーズが旺盛で、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」「DX戦略アドバイザリー」「AI導入・実装」「BPO・業務改善」「ブランディングDX (Webサイト、SNS)」「DX認定の取得」等のテーマが好調だった。また、IT企業とのアライアンス拡大に伴うプロフェッショナルDXサービスの開発及び共同提案等も増加した。そのほか、Surpassと自治体や金融機関との連携による地域在住女性のデジタル人材への育成、資格取得や就業機会の創出支援を行う「TECH WOMAN® (テックウーマン)」の取り組みも各地域で広がった。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

業績動向

(3) HR

HR領域の売上高は、前期比29.7%増の3,384百万円となった。経営戦略・事業ポートフォリオの見直しに伴う人材基盤の拡充や人材ポートフォリオの再構築、人的資本経営へのコンサルティングニーズが旺盛で、「人事処遇制度の再構築」「企業内大学（アカデミー）設立」「人材育成（リスクリング含む）」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」等のテーマが好調だった。加えて、Surpassの「女性活躍/DE&I」領域のサービスや、ピースマインドのEAP（従業員支援プログラム）やストレスチェック、ハラスメント対策等のコーポレートウェルビーイング領域のサービスも増収に寄与した。

(4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A領域の売上高は、前期比12.6%増の2,447百万円となった。企業価値向上や第三者承継も見据えた事業承継コンサルティングニーズが旺盛で、「企業価値ビジョン」「資本政策」「ホールディングス化・グループ経営」「海外M&Aを含むM&A一貫コンサルティング（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまでを一貫で支援）」「事業承継」「IPO支援」等のテーマが好調だった。さらに、上場企業に対しては「コーポレート・ガバナンスの強化」「内部統制システムの構築」「資本コストや株価を意識した経営の実現」「IR支援」等のテーマも伸長した。

(5) ブランド&PR

ブランド&PR領域の売上高は、前期比2.7%増の3,019百万円と唯一、1けた台の増収にとどまったが、低収益案件の受注を手控え、収益構造の転換を推進したことが要因で、売上総利益率では3ポイント強改善し、営業利益ベースでは2けた増益になったとみられる。パーパスやブランドの構築、グループブランディング等のコンサルティングニーズが強く、「ブランドビジョンの策定」「広報機能の立ち上げ（研修含む）」「メディアPR（Global PR Wire（海外向けプレスリリース配信サービス）や記者会見等）」「大阪・関西万博関連」「インナーブランディング」等のテーマが好調だった。

(6) その他

ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品で構成されるその他の売上高は、前期比3.2%減の698百万円となった。

自己資本比率は69.6%と高水準を持続、 手元キャッシュは株主還元とM&A投資に充当

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、前期末比840百万円増加の15,169百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では現金及び預金、有価証券が674百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が122百万円増加した。固定資産ではピースマインドの子会社化に伴い、のれんが514百万円増加したほか、投資有価証券が210百万円、退職給付に係る資産が224百万円それぞれ増加した。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

業績動向

負債合計は前期末比609百万円増加の3,797百万円となった。有利子負債が316百万円増加したほか前受金が89百万円、賞与引当金が98百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比231百万円増加の11,372百万円となった。配当金支出で846百万円、自己株式取得で449百万円の減少要因となった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益1,100百万円を計上したことや、子会社の収益拡大とピースマインドの連結化により非支配株主持分が327百万円増加した。

経営指標は、自己資本比率が69.6%と引き続き高水準を維持しており、現金及び預金も70億円前後と潤沢で実質無借金経営を維持していることから、財務の健全性は高いと判断される。純資産合計がここ数期間、伸び悩んでいるが、同社が2026年3月期にROE10%を達成するための施策の1つとして、連結総還元性向100%を目安に自己株式取得を含めて積極的な株主還元を進めてきたためだ。今後もM&A以外は大きな資金需要も発生しないため、手元キャッシュは株主還元やM&A資金等に充当していく方針である。2026年3月期のROEは10.5%と前期比で1.0%上昇した。ROEを構成する3つの指標に分解して見ると、売上高当期純利益率は前期の7.0%から6.8%に低下したものの、総資産回転率が1.01回から1.10回に、財務レバレッジが1.32倍から1.39倍に拡大したことがROEの上昇要因となった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減
流動資産	9,674	9,347	9,091	8,646	-445
（現金及び預金、有価証券）	8,373	7,838	7,665	6,990	-674
固定資産	4,734	4,789	5,235	6,522	1,286
（のれん）	735	666	1,010	1,524	514
資産合計	14,410	14,139	14,328	15,169	840
流動負債	2,154	2,209	2,536	2,818	281
固定負債	545	625	650	978	328
負債合計	2,700	2,834	3,187	3,797	609
（有利子負債）	190	210	373	689	316
純資産合計	11,710	11,304	11,141	11,372	231
（経営指標）					
自己資本比率	78.8%	77.1%	74.3%	69.6%	-4.7pp
有利子負債比率	1.6%	1.9%	3.5%	6.5%	3.0pp
ROE（株主資本当期純利益率）	6.4%	5.8%	9.5%	10.5%	1.0pp
売上高営業利益率	9.8%	7.9%	10.3%	11.1%	0.8pp
（ROE分解）					
売上高当期純利益率	6.2%	5.0%	7.0%	6.8%	-0.2pp
総資産回転率（回）	0.83	0.90	1.01	1.10	0.09
財務レバレッジ（倍）	1.25	1.28	1.32	1.39	0.07

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期も成長投資を継続しながら増収増益を目指す

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.6%増の17,200百万円、営業利益で同4.7%増の1,900百万円、経常利益で同3.1%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.0%増の1,155百万円と増収増益基調が続く見通しである。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	通期計画	売上比	前期比
売上高	16,282	-	17,200	-	5.6%
売上総利益	7,962	48.9%	8,480	49.3%	6.5%
販管費	6,148	37.8%	6,580	38.3%	7.0%
営業利益	1,813	11.1%	1,900	11.0%	4.7%
経常利益	1,843	11.3%	1,900	11.0%	3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,100	6.8%	1,155	6.7%	5.0%
1株当たり当期純利益 (円)	33.92	-	35.97	-	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

地政学リスクの高まりや物価上昇、情報セキュリティ対策、DX/AX、事業承継・M&A等、企業の経営課題が山積するなかで、引き続きグループ各社の総合力を生かして、こうしたニーズを取り込み成長につなげていく。費用面では、人的資本投資やブランディング投資、DX/AX投資等の成長投資を継続するが、高付加価値案件の取り組み強化による売上総利益率の改善や、生成AIの全社的活用による業務効率の向上により吸収し、営業利益率も前期並みの水準を維持する計画だ。なお、期末従業員数については890名と前期末比で5.6%の増加を見込んでいる。

2025年から全社的にAIエージェントを導入しており、間接部門の生産性向上が見込まれるほか、新規顧客の創出並びに既存顧客に対するクロスセル提案等にも活用し、営業の生産性向上と売上拡大に寄与する取り組みとして注目される。具体的には、企業が開示している有価証券報告書や統合報告書、Webサイト等から、各企業が抱えている経営課題や今後のビジョン等を抽出する。そのうえで、同社がこれまで蓄積してきた数多くの経営コンサルティングメソッドをベースに最適な提案を行うサポートを生成AIで実現する。生成AIを活用することで、従来よりも迅速かつ効率的に経営課題の抽出と分析、コンサルティング提案書の作成が可能となり、新規顧客の開拓やクロスセルの成約率向上効果が期待される。生成AIを使って各企業の経営課題を抽出することは、どのコンサルティングファームでも可能だが、最適なコンサルティングメソッドの提案については、これまで70年近くの間に蓄積してきた膨大なデータベースを構築している同社が同業他社に対して優位性を発揮する部分になると弊社では見ている。また、幅広いコンサルティング領域をグループで展開していることでクロスセルの提案機会も増え、LTVの向上にも寄与することが期待される。

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)
<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

経営コンサルティング領域別売上高計画

(単位：百万円)

	26/3期実績	27/3期計画	増減率
ストラテジー&ドメイン	3,151	3,450	9.5%
デジタル・DX	2,651	2,750	3.7%
HR	3,384	3,600	6.4%
ファイナンス・M&A	3,054	3,300	8.1%
ブランド&PR	3,345	3,400	1.6%
その他	698	700	0.2%
合計	16,282	17,200	5.6%

注：27/3期よりデジタル・DX領域の一部コンサルティングメニューについて、親和性の観点等からファイナンス・M&A、ブランド&PRに組み換えを実施した。これに伴い26/3期の売上実績も遡及修正している。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

経営コンサルティングの領域別売上高では、「ストラテジー&ドメイン」が前期比9.5%増の3,450百万円、「デジタル・DX」が同3.7%増の2,750百万円、「HR」が同6.4%増の3,600百万円、「ファイナンス・M&A」が同8.1%増の3,300百万円、「ブランド&PR」が同1.6%増の3,400百万円とすべての領域で増収を見込む。「ブランド&PR」については、引き続き低収益案件の縮小により増収率は低くなる見通しである。

また、「HR」では2025年に提供開始した「Executive KARTE® (経営者適性診断)」について、プライム上場企業からの引き合いが活発化している。同ツールは経営者や後継者、執行役員等を対象に、性格特性や幹部適性等を設問形式により測定・分析するツールで、次期経営者や経営幹部の選定、並びに個別の育成計画等を客観的データに基づいて行えるサービスである。同社は現在、同ツールにAI機能を実装すべく開発を進めており、同機能を実装すればより高度な適性診断が可能になる。国内で経営者層を対象とした診断ツールはほかになく、同社が長年トップマネジメントアプローチによって蓄積してきたデータが生かされている。「Executive KARTE®」をドアノックツールとして、経営コンサルティングサービスの契約につながるケースも今後増えてくものと期待される。

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

「5万社の中堅企業層を“世界のFirst Call Company”へと導く」 唯一無二のグローバル経営コンサルティンググループ、 そしてトップシェアを目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2027年3月期からスタートする5ヶ年の中期経営計画(2026~2030)「TCG Future Vision 2030」を発表した。今後の日本経済をけん引する中堅企業を中心とする大企業から中規模企業約5万社をターゲットに、トップマネジメント(経営者層)とともに社会課題・経済課題を解決し、世界のFirst Call Companyの創造に取り組む。中堅企業層は、1・3・5の各成長過程において、複雑な経営課題を抱えており、「1・3・5の成長戦略※」メソッドを持つ同社が顧客企業の成長を伴走支援することで、顧客とともに収益成長を実現していく。将来的には約5万社のトップマネジメント市場においてトップシェアを目指す。

※ 企業は成長過程において、売上高100億円、300億円、500億円、1,000億円を乗り越えるための壁(経営課題)があると言われており、この壁を乗り越えるブレイクスルーとなる戦略的アプローチを指す。

経営数値目標として、2031年3月期に連結売上高250億円、営業利益30億円、ROE15.0%、時価総額500億円を目指す。年平均成長率は売上高で9.0%、営業利益で10.6%となる。引き続きM&A戦略で経営コンサルティング領域の多角化に取り組み、多様なコンサルティングニーズを取り込んでいく。オーガニックグロースで売上高225億円を達成し、M&A効果で売上高20~30億円を上乗せする計画だ。2029年3月期に成長率が加速する計画となっているが、M&A戦略によるシナジー効果、さらには創業70周年を迎える2028年3月期にブランディング投資を強化することで新規顧客の獲得等、相応の効果が出るものと見込んでいる。経営コンサルティング領域別の年平均成長率は、「ストラテジー&ドメイン」で8.3%、「ファイナンス・M&A」で8.1%、「HR」で7.7%、「デジタル・DX」で7.5%、「ブランド&PR」で3.6%を見込む。

中期経営計画業績目標値

(単位: 百万円)

	26/3期実績	27/3期計画	28/3期計画	29/3期計画	30/3期計画	31/3期計画	CAGR※
売上高	16,282	17,200	18,500	21,500	23,500	25,000	9.0%
営業利益	1,813	1,900	2,050	2,400	2,700	3,000	10.6%
営業利益率	11.1%	11.0%	11.1%	11.2%	11.5%	12.0%	-
ROE	10.5%	11.0%	12.0%	13.0%	14.0%	15.0%	-
従業員数(人)	843	890	960	1,070	1,150	1,250	8.2%

※ 27/3期~31/3期の5年間の年平均成長率

出所: 中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

経営コンサルティング領域別売上目標値

(単位：百万円)

	26/3期実績	31/3期計画	CAGR※
売上高	16,282	25,000	9.0%
ストラテジー&ドメイン	3,151	4,700	8.3%
デジタル・DX	2,651	3,800	7.5%
HR	3,384	4,900	7.7%
ファイナンス・M&A	3,054	4,500	8.1%
ブランド&PR	3,345	4,000	3.6%
その他	698	700	0.1%
(新規グループ企業 (M&A))	-	2,000~3,000	-

※ 27/3期~31/3期の5年間の年平均成長率

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

(2) 事業戦略

基本戦略として、独自のトップマネジメント（経営者層）市場に対して、新しい経営コンサルティング領域を3領域以上（売上高10億円以上の領域を3領域）、開発・提供していく。新領域としては、既存領域から分化・独立する領域のほか、「グローバル展開」「AI」等が候補として挙げられ、これら領域を強化するため4社以上のM&A・グループ化を実施する考えだ。

また、コンサルティングメソッドとDX/AX（システム）を組み合わせたConsulting & BPaaS※モデルをセミハンズオンで実装する付加価値の高いコンサルティングサービスを提供することで、LTVの向上につなげていく。企業側では戦略を遂行できる専門人材の不足という課題を抱えており、同社にてプロフェッショナル人材も含めた現場実装を行うことで、効率的かつスピーディにコンサルティングの成果が得られるといったメリットがある。具体例として、経営企画業務実装支援や、ERP導入・実装支援、企業内大学（アカデミー）実装支援、M&A/PMI実行支援、広報PR機能の立ち上げ支援等が挙げられる。

※ Business Process as a Serviceの略で、クラウドツールを活用してビジネスプロセスを外部委託するサービス。

営業戦略については、重点ターゲット約5万社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルに、生成AI技術も最大限に活用し、今まで以上に効率的なLTV（契約単価×契約継続率）の向上を目指す。

(3) 組織戦略

組織戦略として、組織成長のベースとなるチーム組成（部門の拡大）を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく。「1人当たり売上高目標×1チーム5名」の設計でチーム数を拡大し、中期経営計画最終年度の売上高250億円の達成を目指す。チーム数は、部門組織として現在の70~100チーム体制から200チーム体制、本部・事業所レベルの組織として50チーム体制に拡大し、これらを率いるパートナー人材を現在の100人強から150人体制へ、執行役員以上の経営層は現在の30人弱から50人体制まで増員する考えだ。

連結従業員数は前期末の843名から2031年3月期は1,250名（年率8.2%増）まで拡大する計画で、年間の採用者数は新卒・中途あわせて120名程度と従来の100名前後のペースから加速する。採用力の強化に向けて採用専用サイトを全面リニューアルするほか、YouTube等のSNSも積極的に活用する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

また、世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指して、ウェルビーイング投資を強化し、男女比率50：50に代表される独自の人的資本KPIを推進する。人員の定着率は2026年3月期で89.5%とコンサルティング業界のなかでは高い水準となっており、今後も90%以上の水準を目指す。

中期経営計画の戦略サマリー

	具体的戦略	KPI
事業戦略	1 中堅企業を中核とする約5万社を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界のFirst Call Companyを創造する	・5千億円マーケットでのトップシェア実現 (5万社×単価10百万円) ・CAGR9.0%
	2 独自のトップマネジメント市場に対し、新たなコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する	・売上高10億円以上の新領域を3領域以上開発
	3 M&A戦略の推進により、売上高20～30億円を上乗せする(5ヶ年の投資額20～30億円)	・M&A4社以上 ・売上高規模20～30億円
	4 企業のプロフェッショナル人材不足に対応する新たなConsulting & BPaaSモデルを創造し、プロフェッショナルDX/AXを実装する	・プロフェッショナルDX/AXの開発 ・AIネイティブ経営の推進
	5 重点ターゲット5万社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる	・新たな顧客の創造 ・LTV(契約継続率)70%以上
組織戦略	6 新卒および各インダストリーにおける実務経験者を全国で積極採用し、多彩なプロフェッショナル人材1,250名をインクルードしていく	・社員数1,250名 ・多彩なプロフェッショナル人材のインクルード
	7 組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく	・コンサルティングチーム50チーム ・経営者(執行役員以上)50名 ・パートナー人材150名
	8 世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指してウェルビーイング投資を強化し、男女比率50：50に代表される独自の人的資本KPIを推進する	・DE&I(男女)比率50：50 ・定着率90%以上

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

(4) 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

同社は時価総額の目標として500億円を掲げており、株価で換算すると現在の水準(6月11日終値720円)から約2倍、PBRで4.0倍以上の水準に引き上げる必要がある。同社はROEを15.0%以上に引き上げるとともに、PERで25.0倍以上の評価が得られるよう取り組みを強化する方針である。

ROE15.0%以上の達成に向けては、売上高当期純利益率で7.2%以上(2026年3月期実績6.8%)、総資産回転率1.20回以上(同1.10回)、財務レバレッジで1.5倍以下(同1.39倍)を目指す。売上高当期純利益率や総資産回転率については中期経営計画の事業戦略を推進することで実現し、財務レバレッジについては機動的な自己株式取得を含めた株主還元の充実による資本最適化に取り組むことで実現していく考えだ。

一方、PER25.0倍以上の評価を得られるようにするためには、流動性の向上と期待成長率を高めていくことが必要と考えており、資本政策だけでなく成長戦略の明示や開示資料の充実、投資家とのミーティング等を通じて情報開示を積極的に行うことで、今後の成長性に対する理解度を深めてもらうことにしている。前中期経営計画では、経営数値目標を着実に達成することで時価総額目標(250億円)も達成しており、時価総額500億円目標についても、経営数値目標を達成することでクリアする可能性は十分にあると弊社では見ている。

キャッシュ・アロケーションについては、5年間累計の営業キャッシュ・フローで約100億円を見込んでおり、これをM&A投資に約30億円、株主還元約70億円それぞれ配分する方針である。現金及び預金については、前期末の約75億円の水準を維持する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年7月30日 (木)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

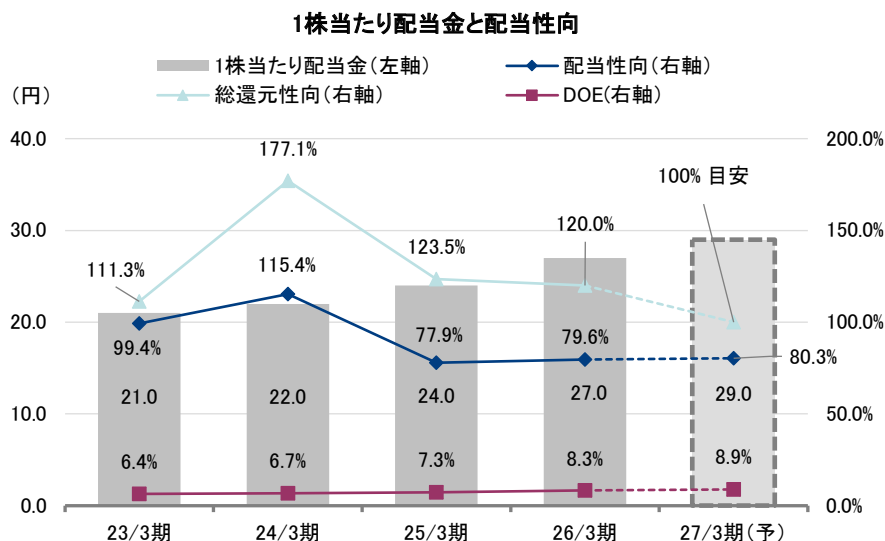
株主還元策

**DOE7%以上で増配を継続し、
自己株式取得も含めて総還元性向100%を目指す。
株主優待としてデジタルギフト®も贈呈**

株主還元方針としては、増収・増益に伴う増配の経営基調を継続し安定的な配当を実施すること、資本効率向上を目的に自己株式取得を機動的に実施することで、総還元性向100%を目指す。配当金については業績が仮に悪化した場合でも、DOE（株主資本配当率）で7%以上を目安に実施する。また、株主優待も継続し毎年9月末の株主を対象に、保有株式数に応じてデジタルギフト®を贈呈する※。

※ 100株以上で500円分、300株以上で3,000円分、500株以上で5,000円分、1,000株以上で10,000円分を贈呈。6月11日終値720円で総合利回り（配当＋優待）を試算すると、100株以上で4.7%、300株以上で5.4%となる。

2026年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の27.0円（配当性向79.6%）を実施した。2027年3月期は同2.0円増配となる29.0円（配当性向80.3%）と6期連続の増配を予定している。また、自己株式取得についても取得総額100百万円または20万株を上限に実施することを発表している（取得期間：2026年6月15日～7月31日）。



注：2025年4月1日付で1：2の株式分割を実施、配当金について過去遡及して修正
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp