

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

タナベ経営

9644 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 8 月 9 日 (火)

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. 2022 年 3 月期の業績概要	02
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	03
■ 事業概要	04
1. 会社概要	04
2. 収益成長モデル	07
■ 業績動向	08
1. 2022 年 3 月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画の概要	14
3. 成長戦略	17
■ 株主還元策	21

タナベ経営
9644 東証プライム市場

2022 年 8 月 9 日 (火)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

■ 要約

2022 年 10 月 1 日より純粋持株会社体制に移行、 世界で唯一無二の経営コンサルティンググループとして成長を目指す

タナベ経営 <9644> は、今年創業 65 年を迎える日本の経営コンサルティングのパイオニアであり、経営ミッションとして「ファーストコールカンパニー 100 年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。」を掲げている。顧客企業の専門化・多様化している経営課題に対して、戦略策定（上流）から、デジタル技術も駆使した現場におけるマネジメント実装・オペレーション（中流～下流）まで、企業経営を一気通貫で支援できる経営コンサルティング・バリューチェーンを全国地域密着で構築していることが特徴である。

同社は、2022 年 10 月 1 日に純粋持株会社体制へ移行することに伴い、商号を株式会社タナベコンサルティンググループに変更して東証プライム市場への上場を継続するとともに、同社が営む経営コンサルティング全事業は 100% 出資の新設会社である株式会社タナベコンサルティングに承継する。

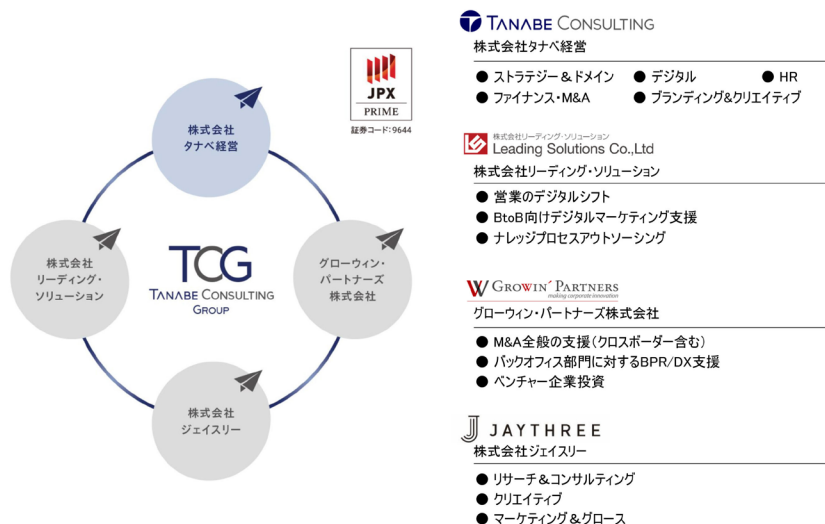
TCG（タナベコンサルティンググループ）総人員 570 名を超えるプロフェッショナルがチームとなり、創業以来培ってきた 11,000 社以上の経営コンサルティング実績及び実証済みのメソッドを駆使し、全国の大企業から中堅企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客に、あらゆる経営コンサルティングサービスを提供している。

2019 年 10 月に BtoB 企業を対象にデジタルマーケティング支援を行う（株）リーディング・ソリューション、2021 年 1 月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に対して BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）・DX 支援を行うグローウィン・パートナーズ（株）、2021 年 12 月にブランディング、CX（カスタマーエクスペリエンス）デザイン、マーケティング DX 支援を行う（株）ジェイスリーをグループ会社化した。今後もデジタル領域に強みを持つ企業の M&A を積極的に実施し、経営コンサルティング事業の開発を強化する方針である。

タナベ経営 | 2022 年 8 月 9 日 (火)
 9644 東証プライム市場 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

要約

タナベコンサルティンググループ概要



1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.7% 増の 10,572 百万円、営業利益で同 23.2% 増の 926 百万円と 2 期ぶりに増収増益に転じ、会社計画（売上高 10,200 百万円、営業利益 900 百万円）に対しても上回って着地した。売上高は同社の戦略コンサルティング及び DX コンサルティング等の単価及び契約数が増加したことに加えて、2021 年 1 月に子会社化したグローウィン・パートナーズ（株）の売上が通年で寄与したこと、同年 12 月に子会社化した（株）ジェイスリーの売上が 5 ヶ月分加わったことも増収要因となった※。利益面では、増収効果に加えて同社及び（株）リーディング・ソリューションにおける生産性の向上が増益要因となった。同社とグループ会社の協業案件も増加傾向にあり、シナジー効果が出てきていることも増収増益につながったと見られる。

※（株）ジェイスリーは 2021 年 12 月に子会社化したことが、みなし取得日が 2021 年 10 月 31 日となっており、同年 11 月から 2022 年 3 月までの 5 ヶ月分を連結業績に組み込んでいる。

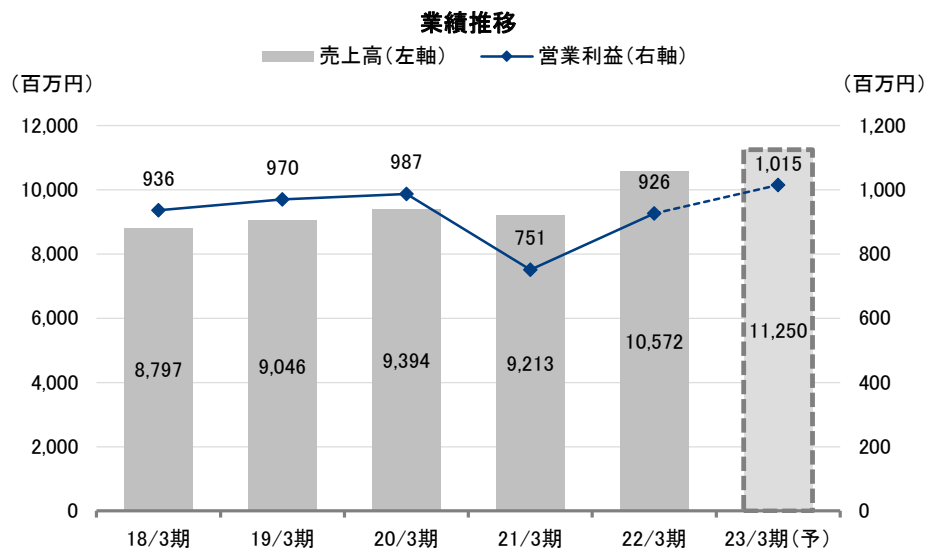
2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期は、売上高で前期比 6.4% 増の 11,250 百万円、営業利益で同 9.6% 増の 1,015 百万円と増収増益が続く見通し。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）や欧州における地政学リスク等により先行き不透明感が強まっているものの、中長期ビジョンや成長戦略の策定、M&A・事業承継、HR、DX 等のコンサルティングニーズは根強く、これらのニーズに対して、「ストラテジー & ドメイン」「デジタル・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランディング & マーケティング」の経営コンサルティング領域でグループの総合力を生かし、収益成長を図っていく。

タナベ経営
9644 東証プライム市場

2022 年 8 月 9 日 (火)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

要約



注：20/3 期以降は連結数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 中期経営計画

同社は中期経営計画の業績目標として、2026 年 3 月期に売上高 150 億円、営業利益 18 億円を掲げており、2022 年 3 月期実績を起点とした 4 年間の年平均成長率では、売上高で 9.1%、営業利益で 18.1% を目指している。積極的な M&A 戦略により、経営コンサルティングの上流である戦略策定から中流・下流となるデジタル技術も駆使した現場におけるマネジメント実装・オペレーションまでを一気通貫で提供できる体制を構築するとともに、全国主要都市に事業拠点を配置し、地域密着型サービスの提供も可能であるという強みを生かしていくことで、今後の高成長が期待される。

経営コンサルティング領域別売上高計画

(単位: 百万円)

TCG TANABE CONSULTING GROUP	23年3月期 計画	26年3月期 計画	成長率
売上高	11,250	15,000	133.3%
ストラテジー & ドメイン	2,750	3,000	109.1%
デジタル	2,450	5,000	204.1%
HR	1,550	2,200	141.9%
ファイナンス・M&A	1,900	2,100	110.5%
ブランディング&マーケティング	2,050	2,200	107.3%
プロモーションツール	550	500	90.9%

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期業績は M&A 効果も寄与し、2 ケタ増収増益に
- ・ 2022 年 10 月に純粋持株会社体制に移行、「One & Only 世界で唯一無二の経営コンサルティンググループ TCG の創造」の実現に向け取り組みを強化
- ・ 5 つの経営コンサルティング領域に経営リソースを集中し、2026 年 3 月期に売上高 150 億円、営業利益 18 億円を目指す

事業概要

企業経営を一気通貫で支援できる 経営コンサルティング・バリューチェーンを強みに成長を続ける

1. 会社概要

同社は 1957 年に京都で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。顧客企業の専門化・多様化する経営ニーズに応えるための経営コンサルティング領域の多角化戦略「C&C（コンサルティング & コングロマリット）戦略」を推進し、全国のすべての顧客へ高品質のコンサルティング価値を提供することにより、顧客の持続的成長を支援している。「ファーストコールカンパニー 100 年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。」を経営ミッションとしている。

同社はあらゆる業種の大企業から中堅企業のトップマネジメント（経営者層）に寄り添う「ビジネスドクター」として、新たなビジョンの策定やビジネスモデル革新等の「経営戦略」から、「デジタル」「HR（人的資源）」「ファイナンス・M&A」「ブランディング & マーケティング」等の実装までを「一気通貫」で支援できる「経営コンサルティング・バリューチェーン」を全国地域密着で構築し、顧客企業の課題解決を支援している。

コンサルティングスタイルとしては、「経営コンサルティング・バリューチェーン」により、個社の経営課題に合わせて複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定してチームを組成する「チームコンサルティング」としてサービス提供していることが特徴となっている。

タナベ経営 | 2022 年 8 月 9 日 (火)
 9644 東証プライム市場 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

事業概要

経営コンサルティング・バリューチェーン



出所：会社資料より掲載

事業所については、北海道から沖縄までの全国主要 10 都市に長年展開している。同業のなかで、地域に根付いたファーム形式で全国展開しているのは同社だけであり、地域密着型の経営コンサルティングサービスを提供できることも同社の特色であり強みとなっている。また、各種コンサルティングサービスの企画・プロデュースや、コンサルティング現場等から収集した経営情報を分析・情報発信していく機能を果たす戦略総合研究所や、IR・SR・PR、人材採用、M&A・アライアンス（提携）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、ここ最近では M&A を成長戦略の 1 つとして掲げ、シナジーが見込まれる企業を 3 社グループ化している。2019 年 10 月に子会社化した（株）リーディング・ソリューション（出資比率 60.0%）は、BtoB 領域におけるデジタルマーケティングに関する KPO（Knowledge Process Outsourcing）業務※及び Web サイト構築業務を展開しており、2004 年の創業以来、上場企業や中堅企業を中心に 300 社以上を支援してきた。BtoB ビジネスにおけるデジタルマーケティング支援の市場拡大が見込まれ、企業の DX に関わるコンサルティングニーズが増加するなかで、（株）リーディング・ソリューションの BtoB デジタルマーケティング支援に関する知見・ノウハウと、同社の経営コンサルティングサービスを組み合わせることで付加価値の高い新たなサービスを開発・提供している。また、既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客へ提供するサービスの価値向上にも取り組んでいる。さらに、同社から（株）リーディング・ソリューションにマネジメント人材を派遣し、経営体制の強化と顧客創造活動の支援を行っているほか、人材採用・育成における相互協力体制を構築し、双方のデジタルマーケティング分野における事業基盤の強化を図っている。

※ デジタルマーケティングにおける戦略策定から施策の企画・実施、PDCA までを一括代行するサービス。

事業概要

2021 年 1 月に子会社化したグローウィン・パートナーズ（株）（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）を主要事業としている。グループ会社化の背景と目的は、M&A 及び経営の DX といった需要が増大するなか、同社が有する経営コンサルティングの知見と、グローウィン・パートナーズ（株）が有する M&A 及び DX に関する知見・ノウハウを融合することで、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げに取り組むことにある。既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客企業へ提供するサービスの付加価値向上を図っていく。また、同社からグローウィン・パートナーズ（株）にマネジメント人材を派遣し、経営体制の強化や顧客創造活動の支援を行っているほか、人材採用・育成における相互協力体制を構築し、双方の M&A コンサルティング領域や DX 領域における事業基盤の強化を図っている。

2021 年 12 月に子会社化した（株）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擁しており、大企業から中堅企業のブランディングや CX デザイン、マーケティング DX など新たな価値の創造を強みとしている。同社が長年培ってきた経営コンサルティングの知見・ノウハウと、（株）ジェイスリーが 1986 年の事業開始以来 500 社以上に提供してきたブランディング、CX デザイン、マーケティング DX に関する知見・ノウハウを融合することにより、既存サービス機能の強化や新規サービスの立ち上げに取り組んでいる。また、同社から（株）ジェイスリーにマネジメント人材を派遣し、経営体制の強化や顧客創造活動の支援を行っているほか、人材採用・育成面で相互協力体制を構築し、双方の事業基盤強化を図ることで、全国のブランド & デザインコンサルティング及びマーケティング DX の市場を開拓していく戦略となる。

これら 3 社のグループ化により、TCG としての経営コンサルティング・バリューチェーンが強化されたと言え、同業他社にない強みとなる。今後加速が予想される全国の事業承継や業態転換・事業再構築、DX・生産性向上、CX デザイン等のニーズをグループとして取り込むことが可能となり、また、顧客ターゲットも中堅企業（売上高 50 ～ 1,000 億円規模）という独自マーケットから大企業にまで広がったことで、成長ポテンシャルが一気に高まったと弊社では見ている。

事業概要

売上高の約 80% を占める高単価・長期契約型サービスの顧客基盤を積み上げていくことで持続的成長を実現

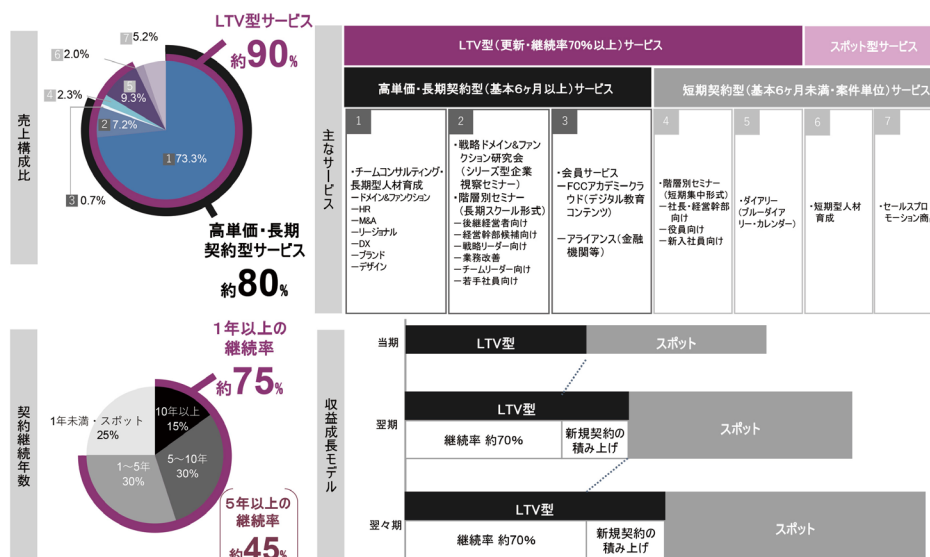
2. 収益成長モデル

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、これらサービスの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していることにある。全売上高の約 90% が「LTV 型※（更新・継続率 70% 以上）サービス」、約 80% が「高単価・長期契約型（基本 6 ヶ月以上）サービス」で占めており、同社の収益安定性が高い要因となっている。「高単価・長期契約型サービス」の主力はチームコンサルティングサービスである。

※ LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値→顧客と長期の関係性を築くビジネスモデル。

また、契約継続年数の内訳を見ると、1 年以上の継続率が全体の約 75%、5 年以上の継続率が約 45% を占めるなど長期的な関係を構築している顧客の比率が高いことが特徴となっている。「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（主に経営者・リーダーに寄り添い、経営者目線で顧客企業の経営全般を理解し、様々な経営に関する決断や経営課題の解決に資する）を志向することにより、高い継続率につながっていると考えられる。

収益成長モデル



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

また、顧客創造モデルとしては、既存顧客や提携先金融機関からの紹介だけでなく、デジタルマーケティングや無料説明会の開催等で新規顧客と接点を持ち、チームコンサルティングサービスのほか戦略ドメイン & ファンクション研究会や FCC セミナーへの参加など継続的なサービスを提供していくことにより、ロイヤルカスタマー化していく流れとなる。チームコンサルティングサービスの新規顧客のうち約 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るようになってきている。さらに 2022 年 3 月期からはグループ全体のマーケティング戦略として、専門のマーケティングサイトを立ち上げ、リード（見込み顧客）の獲得を進めている。具体的には、HR 領域、事業承継・M&A 領域におけるマーケティングサイトを立ち上げ、同サイトからリードを獲得しているほか、大型無料 Web 説明会やグループ会社との共催説明会などの実施によるリード獲得なども進めている。マーケティングサイトについてはグループ会社の（株）リーディング・ソリューションが開発し、コンテンツについては（株）ジェイスリーが一部担当するなど、グループシナジーが生かされており、今後も経営コンサルティング領域ごとにマーケティングサイトを立ち上げていく予定にしている。

業績動向

2022 年 3 月期業績は M&A 効果も寄与し、2 ケタ増収増益に

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.7% 増の 10,572 百万円、営業利益で同 23.2% 増の 926 百万円、経常利益で同 20.7% 増の 931 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 21.2% 増の 604 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じ、売上高、各利益ともに会社計画を上回って着地した。

2022 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	21/3 期		会社計画	22/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	9,213	-	10,200	10,572	-	14.7%	3.6%
売上総利益	4,107	44.6%	5,270	4,785	45.3%	16.5%	-9.2%
販管費	3,355	36.4%	4,370	3,859	36.5%	15.0%	-11.7%
営業利益	751	8.2%	900	926	8.8%	23.2%	2.9%
経常利益	771	8.4%	900	931	8.8%	20.7%	3.5%
特別損益	56	0.6%	-	3	0.0%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	498	5.4%	570	604	5.7%	21.2%	6.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

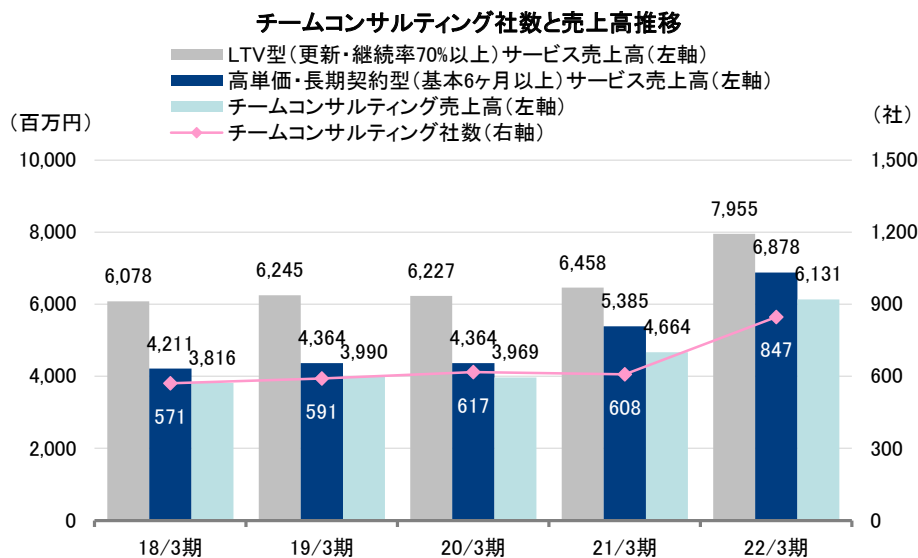
コロナ禍で加速した企業のビジネスモデル変革のニーズの高まりを背景に、ビジネスモデルや戦略の構築・改革に向けた戦略コンサルティング、並びに DX コンサルティングなどの領域でチームコンサルティング契約社数や受注単価が伸長し、増収要因となった。また、グローウィン・パートナーズ（株）の売上高が通期で寄与したほか、（株）ジェイスリーの売上高が新規連結に伴い 5 ヶ月分加わったことも増収要因となり、増収分の約半分は M&A 効果によるものとなっている。なお、単体売上高については前期比 7.0% 増の 9,072 百万円であった。

売上総利益率は販売構成比の変化により前期の 44.6% から 45.3% に上昇した。前期はコロナ禍により、セールスプロモーション商品において感染防止対策商品の特需的な売上高として 617 百万円を計上したが、2022 年 3 月期はこれらの売上高が 73 百万円と大きく減少したほか、付加価値の高いチームコンサルティング売上高が前期比 31.5% 増の 6,131 百万円に拡大し、利益率の上昇要因となった。会社別では単体及び（株）リーディング・ソリューションの利益率が上昇した。なお、売上総利益は会社計画比で 9.2% 減となっているが、期初計画段階では子会社の費用を販管費にまとめて計上していたことによるものであり、販管費がほぼ同額分、会社計画に対して減少している。販管費の主な増加要因は、M&A による子会社の費用増加に加えて、のれん償却額が 30 百万円増加したこと等による。また、四半期ベースで見ると第 4 四半期（2022 年 1 月～3 月）の営業利益が前年同期比で 19.4% 減益となっているが、これは賞与引当金を積み増したことに加え、先行投資を実施したことが要因となっている。

売上高を契約種類別で見ると、LTV 型サービス売上高は前期比 23.2% 増の 7,955 百万円、高単価・長期契約型サービス売上高は同 27.7% 増の 6,878 百万円といずれも 2 ケタ増収となり、チームコンサルティング契約社数（期中平均）も同 239 社増加の 847 社と過去最高を更新した。チームコンサルティング契約社数の増加についてはグローウィン・パートナーズ（株）などグループ会社の寄与もあるが、単体ベースでも過去最高を更新している。グループ全体のマーケティング戦略として、既述のとおりマーケティングサイトを新規開設したことや、大型無料 Web 説明会及びグループ会社との共催説明会を実施した結果、多くのリードを獲得できたことも一因と考えられる。大型 Web 説明会は 9 回実施し、合計 1,200 名以上の参加があった。また、共催説明会のテーマとしては DX やクロスボーダー M&A 等が好評であった。

タナベ経営 | 2022 年 8 月 9 日 (火)
9644 東証プライム市場 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

業績動向



注：チームコンサルティング＝コンサルティング（ドメイン＆ファンクション・HR・M&A・リージョナル・DX・ブランド・デザイン）（月次契約）（いずれも期中平均契約数）
21/3 期実績より、(株)リーディング・ソリューションの実績を連結
22/3 期実績より、グローウィン・パートナーズ(株)、(株)ジェイスリーの実績を連結
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 戦略コンサルティング

経営コンサルティング領域別の売上動向を見ると、戦略コンサルティングは前期比 18.5% 増の 5,940 百万円となった。このうちドメイン＆ファンクションコンサルティングは、「中長期ビジョンの構築・推進」「ビジネスモデル・成長戦略の構築」等に加えて「SDGs ビジネス」「海外展開・海外撤退戦略」「収益構造の見直し」等のニーズが強く、全体のチームコンサルティング契約件数も伸長した。

HR コンサルティングは、「人事制度再構築（働き方改革・ジョブ型雇用等）」や「FCC アカデミー（企業内大学）設立」等に対する大企業や上場企業からの引き合いが増加し、チームコンサルティング契約数が伸長した。また、M&A アライアンスコンサルティングでは同社の M&A コンサルティングが好調に推移したほか、グローウィン・パートナーズ(株)の売上高が通年で寄与したこと、大型案件を成約したことなどもあり売上高が伸長した。アライアンスコンサルティングでも大手金融機関との連携が加速し、顧客創造が好調に進んでいる。リージョナルコンサルティングでは地域密着型のコンサルティングモデルの強みが発揮され、いずれの地域においても大企業や優良中堅企業との契約数が増加し好調に推移した。

(2) DX コンサルティング

DX コンサルティングの売上高は前期比 107.6% 増の 1,308 百万円となった。デジタルマーケティング戦略の策定から実装・改善までのワンストップコンサルティングに加え、IT 化構想支援や ERP 導入等のバックオフィス業務の DX 支援等の案件が増加し、売上高が伸長した。グローウィン・パートナーズ(株)の当該分野における売上高が通年で寄与したこと、(株)ジェイスリーの 5 ヶ月分の売上高が加わったことも増収要因となっている。

業績動向

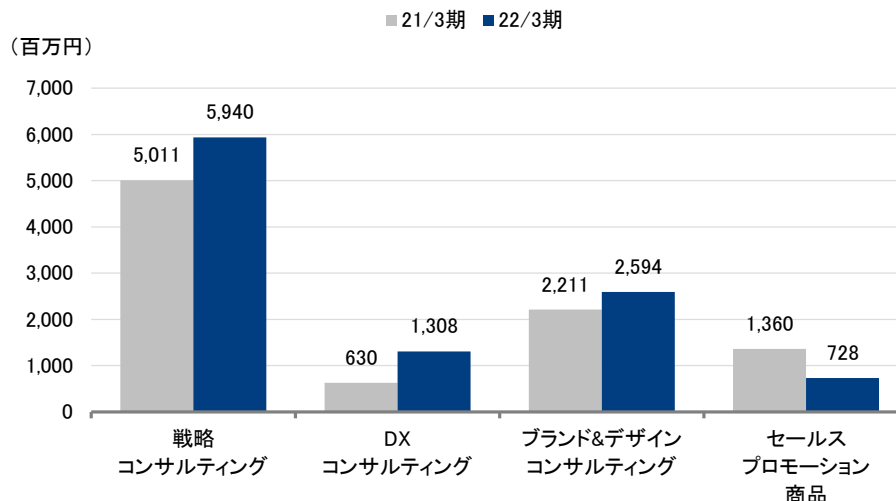
(3) ブランド&デザインコンサルティング

ブランド & デザインコンサルティングの売上高は前期比 17.3% 増の 2,594 百万円となった。前期と同様にコロナ禍でのイベント等の中止や延期の影響を受けたものの、好調業界向けのブランディング、大企業向け SNS マーケティング、Web プロモーション等のチームコンサルティング契約数や、CX デザイン、クリエイティブの案件数が増加した。

(4) セールスプロモーション商品

セールスプロモーション商品の売上高は前期比 46.4% 減の 728 百万円となった。既述のとおり、コロナ禍による特需で増加した感染防止対策商品の反動減があったほか、イベント等の中止に伴いプロモーション商品が全般的に減少したことが要因となっている。また、ブルーダイアリーについても若干の減収となった。

経営コンサルティング領域別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

実質無借金経営で自己資本比率は 80% 台と健全な財務状況

2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の総資産は前期末比 418 百万円増加の 13,824 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金及び有価証券が 120 百万円増加したほか、コンサルティング契約の増加に伴い売上債権が 252 百万円増加した。固定資産では退職給付に係る資産が 55 百万円増加した一方で、長期預金及び投資有価証券が 62 百万円、のれんが 23 百万円、有形固定資産が 14 百万円それぞれ減少した。なお、長短合わせた現預金及び有価証券は 8,755 百万円と前期末比で 58 百万円増加し、総資産に占める比率も 63.3% と引き続き高水準を維持している。

業績動向

負債合計は前期末比 332 百万円増加の 2,307 百万円となった。流動負債では買掛金が 90 百万円、未払法人税等が 115 百万円、前受金が 119 百万円それぞれ増加した。固定負債では子会社の増加に伴い長期借入金が 29 百万円増加した一方で、役員退職慰労引当金が 208 百万円減少した。また、純資産は前期末比 86 百万円増加の 11,517 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 604 百万円を計上した一方で、配当金 490 百万円、自己株式取得 63 百万円の支出があったことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率で 81.0% と引き続き高水準を維持しており、現預金及び有価証券も 80 億円以上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。収益性を見ると、ROE、ROA、売上高営業利益率ともに前期比で上昇に転じたものの、2 期前の水準までにはまだ回復していない。これは M&A によりグループ化した子会社の収益性が、単体と比較して低いことが要因と見られる。実際、単体ベースの売上高営業利益率で見ると、2020 年 3 月期の 10.8% に対して 2022 年 3 月期は 10.3% とほぼ近い水準まで回復している。子会社のうちグローウィン・パートナーズ（株）は、人材投資に取り組んだ影響により 2022 年 3 月期の利益貢献が少なかったものと見られる。同社では今後、M&A を 2 件ほど実施する方針を明らかにしており、これらの案件次第で収益性も変動する可能性はあるが、中期的に見ればグループシナジーの創出によって収益性はさらに向上していくものと弊社では予想している。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	7,027	7,732	8,889	9,329	439
（現預金・有価証券）	6,138	6,936	8,078	8,199	120
固定資産	5,742	5,237	4,516	4,495	-20
（長期預金・投資有価証券）	2,453	2,178	618	555	-62
総資産	12,769	12,969	13,405	13,824	418
流動負債	1,679	1,642	1,418	1,856	437
固定負債	374	375	556	451	-105
負債合計	2,054	2,018	1,975	2,307	332
（有利子負債）	-	-	120	149	29
純資産	10,715	10,951	11,430	11,517	86
（経営指標）					
自己資本比率	83.8%	83.9%	83.1%	81.0%	-2.1pt
ROA	7.9%	7.8%	5.9%	6.8%	0.9pt
ROE	6.6%	6.4%	4.5%	5.4%	0.9pt
売上高営業利益率	10.7%	10.5%	8.2%	8.8%	0.6pt
売上高営業利益率（単体）	-	10.8%	8.3%	10.3%	2.0pt

注：20/3 期以降は連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 10 月 1 日に純粋持株会社体制に移行、 グループシナジーが最大限発揮できる体制を構築することで収益を 拡大し、グループ企業価値の最大化を図る

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.4% 増の 11,250 百万円、営業利益で同 9.6% 増の 1,015 百万円、経常利益で同 9.0% 増の 1,015 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 5.9% 増の 640 百万円と、2 期連続の増収増益を見込んでいる。同数値は 2021 年 5 月に発表した中期経営計画の業績目標値を踏襲したものとなっている。ウクライナ危機に端を発したエネルギー価格や食材価格高騰により、国内景気の先行き不透明感が強まるなかで、上期についてはこうしたリスク要因をある程度織り込み、営業利益で前年同期比 1.2% 増とやや保守的に見積もっている。ただ、中期ビジョン策定や DX、人材育成や人事制度改革、M&A 等をテーマとした経営コンサルティングニーズは根強く、戦略策定（上流）からデジタル技術も駆使した現場におけるマネジメント実装・オペレーション（中流から下流）まで、企業経営を一気通貫で提供できる強みを生かしてこれらの需要を取り込み、収益成長を目指していく方針となっている。なお、ダイアリーについてはリニューアルとともに価格改定を実施することで、2022 年 3 月期は前期比横ばい水準を見込んでいる。

2023 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期 通期実績	23/3 期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	10,572	5,015	10.5%	11,250	6.4%
営業利益	926	300	1.2%	1,015	9.6%
経常利益	931	300	-0.1%	1,015	9.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	604	195	-10.0%	640	5.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	35.06	11.31		37.13	

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は創業 65 周年を迎えることを機に、「One & Only 世界で唯一無二の経営コンサルティンググループ TCG の創造」を加速していくべく、2022 年 10 月 1 日より純粋持株会社体制に移行する予定となっている。純粋持株会社となる（株）タナベコンサルティンググループがコーポレート本部機能及び内部監査機能を担い、その子会社として（株）タナベコンサルティング、（株）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（株）、（株）ジェイスリーが配置される体制となる。持株会社化の目的としては、グループ横断での経営資源の最適配分と効率的活用を行い、シナジーを最大限発揮することで収益を拡大し、グループ企業価値の最大化を図ることにある。現在進行中の中期経営計画(2021 ～ 2025)「TCG Future Vision 2030」の目標達成に向けて、今後も M&A を実施していく予定にしており、そのなかで各事業会社が事業戦略を推進していく体制を構築していくほか、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場上場企業に求められるトップマネジメント体制を志向し、各事業会社における次世代経営者やリーダー人材を育成することで、グループ全体の人的資源価値の向上を図っていく方針だ。

ストラテジー&ドメイン、デジタル、HR、ファイナンス・M&A、ブランディング&マーケティングの経営コンサルティング領域に経営リソースを集中し、2026 年 3 月期に売上高 150 億円、営業利益 18 億円を目指す

2. 中期経営計画の概要

同社は、2022 年 3 月期から 5 ヶ年の中期経営計画（2021 ～ 2025）「TCG Future Vision 2030」をスタートさせている。同社が従来から強みとしてきた経営戦略の策定（上流）をアップデートするとともに、現場におけるマネジメント実装・オペレーション（中流～下流）もデジタル技術を駆使する「プロフェッショナル DX サービス」として強化し、企業経営を一気通貫で支援できる唯一無二の「経営コンサルティング・バリューチェーン」の構築を進め、成長を加速していく考えだ。

業績目標値

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期 計画	24/3 期 計画	26/3 期 計画	CAGR
	計画	実績				
売上高	10,200	10,572	11,250	12,300	15,000	9.1%
営業利益	900	926	1,015	1,230	1,800	18.1%
営業利益率	8.8%	8.8%	9.0%	10.0%	12.0%	
ROE	-	5.4%	-	-	10.0%	
ROA	-	6.8%	-	-	15.0%	
従業員数 (人)	480	495	560	640	800	12.8%

注：CAGR は 22/3 期～ 26/3 期の年平均成長率

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領域別売上高計画

(単位：百万円)

	23/3 期	26/3 期	増加額	CAGR
売上高	11,250	15,000	3,750	10.1%
ストラテジー&ドメイン	2,750	3,000	250	2.9%
デジタル	2,450	5,000	2,550	26.8%
HR	1,550	2,200	650	12.4%
ファイナンス・M&A	1,900	2,100	200	3.4%
ブランディング&マーケティング	2,050	2,200	150	2.4%
プロモーションツール	550	500	-50	-3.1%

注：CAGR は 23/3 期～ 26/3 期の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績数値目標については、最終年度となる 2026 年 3 月期に売上高 150 億円、営業利益 18 億円、ROE10%、ROA15% を掲げ、2022 年 3 月期実績を起点とした 4 年間の年平均成長率では、売上高で 9.1%、営業利益で 18.1% を目標としている。また、収益性についても営業利益率で 2022 年 3 月期の 8.8% から 12.0% に、ROE で同 5.4% から 10.0% に引き上げていく。付加価値の高いチームコンサルティングサービスを中心に伸ばしていくことで収益性を高めていく戦略だ。コロナ禍前の 2015 年 3 月期から 2020 年 3 月期までの 5 年間の年平均成長率は、売上高で 3.6%、営業利益で 5.3% と堅実な成長を続けてきたが、2020 年 3 月期以降は M&A 戦略も取り入れながら DX 支援サービスなど成長性の高い分野を取り込んでいくことで、成長を加速していく戦略となっている。

なお、同社は 2023 年 3 月期より、新たに「ストラテジー & ドメイン」「デジタル」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランディング & マーケティング」という 5 つの経営コンサルティング領域、これに「プロモーションツール」を加えた 6 つのカテゴリーに組み替えている。2026 年 3 月期までに最も売上を伸ばす計画となっているのは「デジタル」領域で、2023 年 3 月期の 2,450 百万円から 5,000 百万円と約 2 倍増を目標としている。全体の増収分の 7 割弱を「デジタル」領域で稼ぐ計算だ。一方で、「プロモーションツール」については 2023 年 3 月期の 550 百万円から 500 百万円とほぼ横ばい水準で計画している。各領域の事業環境と売上計画、強化ポイントについては以下のとおり。

(1) ストラテジー & ドメインコンサルティング

「ストラテジー & ドメイン」領域の売上高は 2023 年 3 月期の 2,750 百万円から 2026 年 3 月期は 3,000 百万円、年平均成長率で 2.9% と堅実な成長を見込んでいる。同領域は、中長期ビジョンやビジネスモデルの構築、サステナビリティ経営といった経営戦略の策定や、事業別成長戦略の構築等の経営コンサルティングサービスとなり、同社が従前から得意としてきた経営コンサルティング・バリューチェーンの上流部分に該当する。

景気の先行き不透明感が強まるなかでも、企業は中長期ビジョンの構築や人材育成強化、新規事業・サービスの開発、ビジネスモデル変革等のテーマについては重要な経営課題であるとの認識であり、これらの領域におけるコンサルティングニーズは今後も堅調に推移する見通しとなっている。こうした環境下で同社は、DX や M&A、グローバル、サステナビリティ等をテーマとした経営ビジョンの構築や、新規事業開発、ビジネスモデル変革、SDGs 等の戦略テーマ及び業種×地域戦略に注力していくことで、チームコンサルティング契約の積み上げを図っていく。

(2) デジタルコンサルティング

「デジタル」領域の売上高は 2023 年 3 月期の 2,450 百万円から 2026 年 3 月期は 5,000 百万円、年平均成長率で 26.8% と高成長を見込んでいる。同領域では、ビジネスプラットフォームやデジタルマーケティング (BtoB、BtoC)、ブランディング DX、CX デザイン、採用サイト、アカデミッククラウド、ERP & マネジメント、業種別 DXCloud、オペレーション DX 等の経営に関わる DX ビジョンの策定からデジタル実装及び実行推進支援サービスなどを提供する。

ここ数年、経営の DX に取り組む企業が増えているものの、地方での DX の取り組み状況は首都圏と比べてまだ大幅に遅れており、こうした需要を取り込んでいく。同社が全国 10 拠点に事業所を展開している強みが生かせる領域であると同時に、(株)リーディング・ソリューションやグローウィン・パートナーズ(株)、(株)ジェイスリーなどにこれら地方の顧客企業を紹介し、受注に結び付けていくといったグループシナジーが発揮される領域でもあり、今後の成長余地が大きいと弊社でも見ている。

(3) HR (ヒューマンリソース) コンサルティング

「HR」領域の売上高は 2023 年 3 月期の 1,550 百万円から 2026 年 3 月期は 2,200 百万円、年平均成長率で 12.4% と高成長を見込んでいる。同領域では戦略人事、グループ人事システム、採用 & キャリアデザイン、人材アセスメント、トップマネジメント、アカデミー (企業内大学設立)、社員エンゲージメント、階層別人材育成等のサービスを提供している。

人材育成は企業にとって重要な経営課題となっており、また、上場企業においては「人的資本」についての情報開示が今後求められるようになるなど、人材育成プログラムやワークライフバランス等の取り組みについての経営コンサルティングニーズがより一層増えてくることが予想されることから、同社にとっては売上拡大の好機とも言える。このような環境下で同社は、経営戦略に直結する戦略人事制度や社員エンゲージメント制度等の策定、HRDX システムの導入と運用、アカデミークラウドサービスの展開等に注力していく方針だ。また、HRDX 領域における M&A も、戦略オプションの 1 つとして考えている。

(4) ファイナンス・M&A コンサルティング

「ファイナンス・M&A」領域の売上高は 2023 年 3 月期の 1,900 百万円から 2026 年 3 月期は 2,100 百万円、年平均成長率で 3.4% と堅実な成長を見込んでいる。同領域では、企業価値の最大化を目標に、企業の成長ステージに合わせた最適なファイナンスコンサルティングを提供するほか、事業承継や事業ポートフォリオの転換などアライアンス先とも連携し、クロスボーダーも含めて M&A 戦略構築からアドバイザリー、PMI (統合支援) までのサービスを一通貫で提供する。

事業環境としては、経営者の高齢化が進むなかで中小企業の事業承継ニーズが増大しているほか、大企業においても事業再編・統合等の動きが活発化しており成長余地は大きいと見られるが、案件の成約等については流動的な要素も強いため、保守的な売上計画となっている。

同領域では大企業を主な顧客対象としているグローウィン・パートナーズ(株)と、中小企業から中堅企業を対象としている同社において相互のリソースを活用しながらシナジーを高めていく戦略で、需要の高まりが予想される事業承継型のホールディングス経営モデルや事業再編型 M&A、クロスボーダー M&A 案件等に注力していく。

(5) ブランディング&マーケティングコンサルティング

「ブランディング&マーケティング」領域の売上高は 2023 年 3 月期の 2,050 百万円から 2026 年 3 月期は 2,200 百万円、年平均成長率で 2.4% と堅実な成長を見込んでいる。同領域では、経営戦略に基づき市場・顧客等のあらゆるデータを活用し、顧客の CX (顧客体験価値) を向上させるコミュニケーション戦略の立案から実行支援、クリエイティブ領域までのサービスを一通貫で提供する。

事業環境としては、商品・サービスの取引価格の維持・引き上げにつながるブランド力の向上が、重要な経営戦略の1つとして位置付けられるなかで、今後も同領域におけるコンサルティングニーズは着実に増加していくものと予想される。こうしたなか、同社はパーパスブランディング（インナー＆アウター）やコーポレートコミュニケーション（PR、IR）、CX（顧客体験価値）の向上を図る顧客コミュニケーションモデルの変革、メタバース広告、SNS マーケティング、デザインプロモーション等のクリエイティブ分野における DX 支援サービスを強化し、付加価値の向上を目指す。また、PR、ブランディング、グローバルマーケティングについては、M&A の対象領域として前向きに検討を進めていく。

5 つの成長モデルにより、成長を加速させる

3. 成長戦略

同社は「One & Only 世界で唯一無二の経営コンサルティンググループ TCG の創造」を実現するため、5 つの成長モデルの実装と M&A 戦略を推進し、また、持続的な成長を実現するためのコーポレート戦略に取り組んでいる。

(1) TCG5 つの成長モデルの実践

a) プロフェッショナル DX サービスモデル

同社のコアバリューである「コンサルティング価値（戦略策定機能）」を深化させるとともに、新たな領域である「プロフェッショナル DX サービス（実装・オペレーション機能）」を M&A も活用しながら拡大していくことで、売上高 150 億円の達成を目指す。

M&A の実績としては既述のとおり、デジタルマーケティング領域において（株）リーディング・ソリューション、ファイナンス・M&A、ビジネス DX 領域においてグローウィン・パートナーズ（株）、ブランディング及び CX デザイン領域において（株）ジェイスリーをグループ化した。今後も HR 及び PR 領域、グローバルマーケティング領域などを優先領域として、2 社ほどグループ化する方針を明らかにしている。「プロフェッショナル DX サービス」の基盤を拡充していくことで、唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーンを構築していく考えだ。なお、2026 年 3 月期の売上目標 150 億円のうち、M&A による効果で約 20 億円を見込んでいるが、実際にはグループシナジーの発現により、売上増効果はさらに大きくなるものと弊社では見ている。

b) C&C 開発モデル

コンサルティング領域の開発モデルとしては、新たな経営ニーズや経営課題に対する専門テーマのチームアップに始まり、それをチームコンサルティングブランド（TCB）として商品化し、研究会・セミナーを通じてチームコンサルティング組織を組成（コンサルティングセグメンテーション）する。次のステップとしてコンサルティング事業化し、M&A 実施も含めて事業会社化することで、コンサルティング領域を広げ、売上規模を拡大していく戦略だ。

c) マーケティングモデル

ターゲットとする大企業から上場企業を含む中堅企業の約 8 万社に対して、地域密着のリージョナル戦略と独自のマーケティングモデル（各種セミナー、研究会、マーケティングサイト等を導線とした見込み顧客の獲得）によって顧客獲得を図り、経営コンサルティング契約の継続率 70% 以上と、売上計画の 35% を新規顧客の獲得で達成していく。また、CRM コンサルティング部門における既存顧客へのフォローアップ等によって新たなコンサルティング需要を掘り起こし、顧客当たり平均単価 10% アップに取り組んでいく。

d) チームアップ&パートナー 100 モデル

「TCG C&C 開発モデル」との連動により、既存組織及びチームから新しいリーダーを生み出し、これらリーダー人材をパートナー人材に育成するためのマネジメントシステム（企業内大学による育成プログラム等）を構築し、パートナー人材を現在の 50 名から 100 名と 2 倍に増やしていく。ここで言うパートナー人材とは、コンサルティングチーム（5～10 名）をまとめる人材を指す。このため、パートナー人材を 100 名育成するということは、コンサルティングチームが 100 チームできることを意味する。特に、今後は地域エリアでのチーム拡大に取り組んでいく方針で、人材採用・育成を強化していく方針だ。

なお、パートナー人材を 5 年間で 2 倍に増員するため、社内の人材育成だけでなく、プロフェッショナル人材の外部採用も強化していく方針で、そのために人事制度についても見直した。中期経営計画を達成していくためには、新規 M&A の実行によるプロフェッショナル DX サービスの拡大に加えて、パートナー人材の増員がカギを握るものと弊社では見ており、今後の進捗状況が注目される。

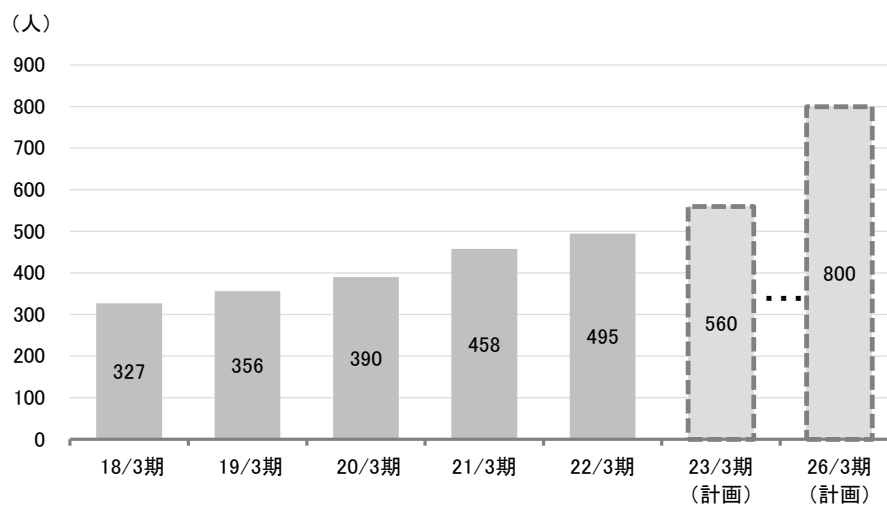
e) アカデミーモデル

企業内大学として開始したオンライン&リアルを融合した教育研修システム「タナベ FCC アカデミー」を、プログラムの開発・拡充によって「TCG アカデミー」へとアップデートし、プロフェッショナル人材の早期育成に取り組んでいる（2 年を目標）。また、グループ戦略として「TCG アカデミー」を活用していくために、人材交流やプログラムの共有化、アカデミースタジオの増設なども進めている。さらに、パートナー人材を育成するための「TCG リーダーシップアカデミー」や、デジタル人材を育成するための「DX アカデミー」も新設する予定だ。

同社では今後の人員採用について、年間 100 名程度のペースで進めていく計画だ。2022 年の新卒採用は、コロナ禍だったこともあり単体ベースで 14 名程度と例年より若干抑え気味となったが、2023 年以降は採用数を一段と拡大していく予定となっている。また、純粋持株会社体制移行後の採用戦略としては、各事業会社での採用を進めていくと同時にグループ採用を開始することで採用力を強化していく方針だ。これらの取り組みによって、連結従業員数を 2022 年 3 月期の 495 名から 2026 年 3 月期は 800 名まで拡大していく計画だ。

今後の見通し

従業員数の推移



注：20/3 期以降は連結数値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

タナベ経営
9644 東証プライム市場

2022 年 8 月 9 日 (火)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

今後の見通し

(2) SDGs の取り組みについて

SDGs に関しては多くの企業から引き合いが増加していることを受け、「SDGs 実装コンサルティング」「SDGs 研究会」「SDGs 教育」等の商品を開発し、顧客企業の SDGs への取り組みを支援している。同社自身においても、同社ならではのマテリアリティ及びその KPI の設定作業を進めている段階にあり、今後は重要な経営課題の 1 つとして取り組んでいく方針となっている。

SDGs と ESG の推進

ESG・SDGs



SDGs 17 の目標

ビジネスアクション: コンサルティングによる社会課題の解決

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ①生産性改革コンサルティング(サプライチェーン) ②新規事業開発コンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン等) ②HRコンサルティング(人事制度・賃金関連) ③FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング ④FCCセミナー |
| <ul style="list-style-type: none"> ①生産性改革コンサルティング(ICTの活用等) ②BCP策定コンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> ①全国地域密着型のリージョナルコンサルティング(地域創生への寄与) |
| <ul style="list-style-type: none"> ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング ②SDGs教育(持続可能な開発のための教育(ESD)) | <ul style="list-style-type: none"> ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング |
| <ul style="list-style-type: none"> ①D&Iコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> ①共創イノベーション(事業会社や金融機関等とのアライアンスの推進) |
| <ul style="list-style-type: none"> ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン、M&A戦略等) ②HRコンサルティング(人事制度、人材採用等) | |
| <ul style="list-style-type: none"> ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング(製造業の付加価値を高められる人材育成) | |

コーポレートアクション: サステナブル経営の実現

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ①健康経営の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ①グループC&C戦略やTCB等の推進による高成長の実現 ②生産性の向上と賃金の引き上げ ③女性・若者の活躍推進 ④人材投資の強化 |
| <ul style="list-style-type: none"> ①TCG FCCアカデミーでの学習 | <ul style="list-style-type: none"> ①TCG FCCアカデミーを用いた人材育成と高賃金・高能率、成果主義・実践主義の徹底 |
| <ul style="list-style-type: none"> ①TD&Iの推進(女性の取締役・執行役員・管理職といった幅広い活躍も含む) | <ul style="list-style-type: none"> ①大阪本社ビルの緑化の実施 |

出所: 決算説明会資料より掲載

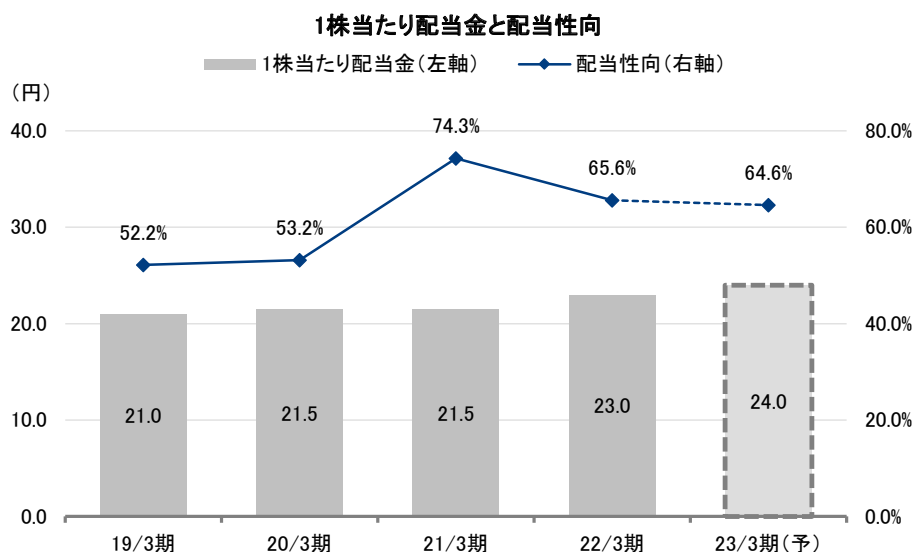
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

総還元性向 50% を目途に多様な株主還元を計画、 プライム市場上場基準クリアに向けた取り組みも進める

同社は株主還元策として、2022 年 3 月期以降は総還元性向で 50% を目安とし、成長投資を実行しつつ、配当だけでなく自己株式取得等も含めて多様な株主還元を実施していく方針とした。なお、株式流動性の向上と投資家層の拡大を目的に、2021 年 10 月に 1 : 2 の株式分割を実施している。

2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は株式分割後ベースで前期比 1.5 円増配の 23.0 円（配当性向 65.6%）とした。2023 年 3 月期は 24.0 円（配当性向 64.6%）を予定している。今後配当性向が 50% を下回った場合には、増配または自己株式取得等を実施していくものと予想されるが、同社では収益成長とともに増配を継続していくことを目標としている。



注：20/3 期以降は連結数値。2021 年 10 月に 1 : 2 の株式分割を実施しており、配当金については遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

また、同社は 2022 年 4 月の東証市場再編に伴い、プライム市場に移行している。ただし、移行基準日時点（2021 年 6 月 30 日）において、当該市場の上場維持基準のうち流通株式時価総額と 1 日平均売買代金について基準を充足しておらず※、今後同基準をクリアすべく取り組みを進めている。流通株式時価総額については、中期経営計画を達成することに加え、売買回転率の引き上げに取り組むことで基準をクリアしていく方針だ。一方、1 日平均売買代金を引き上げていくための施策としては、売買回転率の向上と認知度の向上に取り組んでいる。売買回転率向上に向けては、2022 年 3 月期に株主優待制度の廃止と廃止に伴う増配（持株数に応じた株主還元）、中間配当の導入（利益還元の機会の充実）、株式分割（1：2）、非流通株式所有者に対する流動化交渉を実施したほか、2023 年 3 月期は自己株式の有効活用（取締役・従業員向けに譲渡制限付株式報酬を導入）などを行う予定だ。認知度向上に向けては、2022 年 3 月期に SNS を活用した IR 情報の積極的な発信、戦略 PR 活動（広報・広告等）に取り組んだほか、2023 年 3 月期は適時開示資料や決算資料などの英語版作成、決算説明会の迅速な書き起こし記事（日本語版、英語版）の作成などに取り組んでいく。

※ 流通株式時価総額については 100 億円の基準に対して 81.1 億円、1 日平均売買代金については 0.2 億円に対して 0.06 億円だった。

重要事項（ディスクレマー）

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て作成されていますが、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