

|| 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 >>>](#)

2024年2月22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. 2024年3月期第2四半期累計の業績概要	02
2. 2024年3月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	04
1. 会社概要	04
2. 収益成長モデル	07
■ 業績動向	09
1. 2024年3月期第2四半期累計の業績概要	09
2. 経営コンサルティング領域別売上動向	12
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024年3月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画の概要	17
3. 成長戦略	19
■ 株主還元	22

要約

戦略策定から DX などの現場における経営オペレーションの実装・実行まで一気通貫で支援できる経営コンサルティングモデル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タナベコンサルティングは、今年創業67年を迎える日本の経営コンサルティングのパイオニア。大企業から中堅企業を広範にカバーし、企業が抱える様々な経営課題に対して戦略策定（上流）からDXなどの現場における経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）まで一気通貫で支援。トップマネジメント（経営者層）にアプローチし顧客基盤の拡大かつ長期契約を実現していることが特徴であり、強みである。

2019年以降は経営コンサルティングメニューの拡充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）の強化を図るべく、M&Aを積極的に推進してきた。2019年にBtoB企業向けの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するBPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）などのDX支援を行うグローウィン・パートナーズ（株）、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支援などを行う（株）ジェイスリー、直近では2023年2月に国内外における戦略PR・PRコンサルティングやSNS・オウンドメディア戦略の実行支援などを行う（株）カーツメディアワークスをグループ会社化した。グループ化以降、相互送客を行うなどシナジーを高めており、いずれの子会社も収益を伸ばしている。

グループ概要

The diagram illustrates the corporate structure of Tanabe Consulting Group. At the top is the parent company, **純粋持株会社** (Pure Holding Company), **TANABE CONSULTING GROUP**, with 592 employees as of September 30, 2023. Below it are the **事業会社** (Business Companies). The main company, **株式会社タナベコンサルティング** (Tanabe Consulting), is supported by several business units: Strategy & Domain, Digital & DX, HR, Finance & M&A, and Brand & PR. Four subsidiary companies are listed: **Leading Solutions** (digital shift support), **GROWIN' PARTNERS** (M&A, BPR/DX support), **JAYTHREE** (research & consulting, marketing), and **KARTZ** (PR & marketing).

出所：決算説明会資料より掲載

要約

1. 2024年3月期第2四半期累計の業績概要

2024年3月期第2四半期累計(2023年4月～9月)の連結業績は、売上高で前年同期比11.4%増の6,000百万円、営業利益で同3.0%減の583百万円となった。成長戦略を立案・推進する「ストラテジー&ドメイン」、DX戦略を立案・実装させる「デジタル・DX」、人的資本経営を実装させる「HR」、企業価値向上を実現する「ファイナンス・M&A」、ブランドの本質的価値を高める「ブランド&PR」などすべての経営コンサルティング領域が伸長し、売上高は過去最高を更新した。コンサルティングメニューの拡充により、既存顧客におけるクロスセル・アップセルが進んだほか新規顧客の獲得も進んだことが要因だ。利益面では今後の成長に備えてコンサルタントなどを前倒しで採用するなど、人的資本投資を中心とした先行投資費用の増加により減益となったが、実質的には通期計画達成に向けて順調に進捗していると見られる。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期は、売上高で前期比6.3%増の12,500百万円、営業利益で同6.8%増の1,230百万円と期初計画を据え置いた。景気の先行き不透明感が続くものの、中長期ビジョンの策定やグローバル戦略、DX、人的資本経営、M&Aなどをテーマとしたコンサルティングニーズは強く、こうしたニーズをグループ連携も図りながら取り込んでいく。下期から日本オラクル<4716>のクラウドERP「NetSuite(ネットスイート)」の導入から定着化までを支援する「サービス業DX Cloud-経営プラットフォームコンサルティング」の提供を開始したほか、タナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズとの連携により、事業承継や承継後の経営全体をデザインし、経営を未来へとつなぐ最適なソリューションを提供する「MIRAI承継」を開発、提供を開始し、M&A仲介業務にも本格的に取り込む方針を打ち出した。また、アフターコロナでニーズが高まっている「グローバル戦略」について、グループ横断で専門チームを組成して受注活動を強化しており、下期以降の収益拡大につなげる考えだ。

3. 中期経営計画

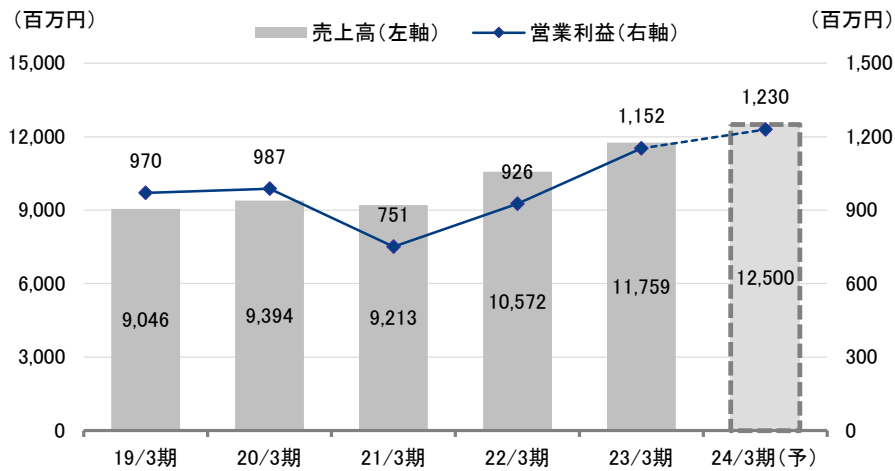
同社は中期経営計画の業績目標として、2026年3月期に売上高150億円、営業利益18億円を掲げている。2023年3月期までは2期連続で計画を超過するなど順調に進捗している。経営戦略の策定支援機能(上流)をアップデートしていくとともに、実装・実行支援機能(中流～下流)も、デジタルを駆使するプロフェッショナルDXサービスとして強化しながら、一気通貫で企業の成長を支援できる唯一無二の経営コンサルティングファームとしてさらなる成長を目指す考えだ。5つの経営コンサルティング領域での強化を目指し、M&Aについても引き続き検討を進めている。従業員数はコンサルタントを中心に、2023年9月末時点の592名から800名まで増強する。なお、同社は中期経営計画で目標に掲げる「ROE10%」の達成を確実にするために、株主還元方針の変更および成長投資方針を打ち出している。具体的には、2026年3月期まで連結総還元性向100%目安という大胆な株主還元方針を掲げており、DOE(株主資本配当率)6%以上の安定的な配当を継続し、また機動的な自己株式の取得も実施するとしている同方針に基づき、2024年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の44.0円を予定しており、2023年10月に終了した自己株取得399百万円も合わせると連結総還元性向は147.6%となる見込みだ。加えて、成長性および収益性の向上も実現するために、手元現預金10億円以上を活用し、積極的な成長M&A投資も引き続き実施する考えだ。

要約

Key Points

- 2024年3月期第2四半期累計業績は、すべての経営コンサルティング領域、グループ会社が伸
長し過去最高売上高を更新
- プロフェッショナル DX サービスを M&A により強化し、グループシナジーを高めていくことで
2024年3月期も売上高、営業利益で過去最高更新を狙う
- 2026年3月期売上高150億円、営業利益18億円の目標達成に向け進捗は順調、M&Aも引き続
き検討
- 2026年3月期まで連結総還元性向100%目安を掲げ、DOE6%以上の安定的な配当を継続し、
機動的な自己株式取得も実施することでROE10%の達成を確実にし、プライム市場上場維持基
準の継続的な達成を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

経営層が抱える固有の戦略課題に対し業種・地域特性を熟知した専門チームが一気通貫で支援するチームコンサルティング

1. 会社概要

同社は1957年に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経営コンサルティング領域の多角化戦略を推進し、全国のすべての顧客へ高品質な経営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。

(1) 3つのメソッド

業種・地域特性・戦略課題を熟知した専門チームが、顧客企業の経営層（トップマネジメント）が抱える固有の戦略課題の解決を一気通貫で支援するチームコンサルティング。

(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大企業から中堅企業の経営層（トップマネジメント）や行政・公共の長などであり、これら顧客が抱える様々な戦略課題を支援している。

トップマネジメントアプローチ

経営コンサルティングモデル【トップマネジメントアプローチ】

TCG TANABE CONSULTING

経営層（トップマネジメント）の固有の戦略課題を全方位で解決する経営コンサルティング領域を提供

トップマネジメントの戦略課題を全方位から解決



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

(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などを支援する「ストラテジー & ドメイン」、DX ビジョンの策定から DX の具体的な実装・実行、システム導入までの支援を行う「デジタル・DX」、HR ビジョンを策定し人事制度、人材採用・教育、働き方改革など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、成長戦略からデューデリジェンス、PMI まで一貫通貫の 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、PR・広報までを一貫通貫で提供する「ブランド & PR」の 5 領域がある。個社の戦略課題に合わせて、各経営コンサルティング領域の戦略課題を熟知した専門コンサルタントに加え、顧客企業の業種に精通した専門コンサルタントと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、全方位で支援している。

(c) メソッド III：一貫通貫の支援モデル

経営層（トップマネジメント）をチームで支え、経営の上流であるパーパスや戦略の策定から DX に係る経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）までを一貫通貫で支援し、高い契約継続率を実現している。

一貫通貫の支援モデル



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の全国主要 10 都市に長年展開している。同業のなかで、経営コンサルタントが拠点に常駐し地域に根付いたファーム形式で全国展開しているのは弊社だけであり、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、強みである。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、コンサルティング現場などから収集した経営情報を分析・情報発信する機能をもつ戦略総合研究所に加え、IR・SR・PR、人材採用、M&A・アライアンス（提携）、サステナビリティなど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。

事業概要

(2) グループ戦略

2019年以降は、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4社グループ化している。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実績を持つ。BtoBビジネス領域においてデジタルマーケティングの重要性が増すなかで、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。

* 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。

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・財務部門など）に対するBPR/DX支援（ERP、RPAの導入支援など）を主要事業としている。M&A及び経営のDXへの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・パートナーズが有するM&A及びDXに関する知見・ノウハウを融合させることで既存サービス機能の強化や新規サービスの開発に取り組み、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、デザイナーなど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、ジェイスリーが創業開始以来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・ノウハウを融合させることにより、既存サービス機能の強化や新規サービスの開発に取り組んでいる。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の市場開拓を進める方針で、特に地方企業においてはブランディングの強化を経営課題にしている企業も多く、開拓余地は大きいと見られる。

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。トップマネジメントの戦略課題として、「広報・PR」「ブランディング」領域の戦略構築及び実装ニーズがますます高まるなか、同社が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウとカーツメディアワークスが有する国内外でのPRコンサルティング及びデジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを融合させ、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む方針だ。特に、カーツメディアワークスが提供している海外向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」はグローバル企業も多く利用しており、海外展開を目指すまたは強化したい企業に対して、「グローバル戦略」をテーマとしたコンサルティングサービスのドアノックツールの役割を果たすものとして期待される。

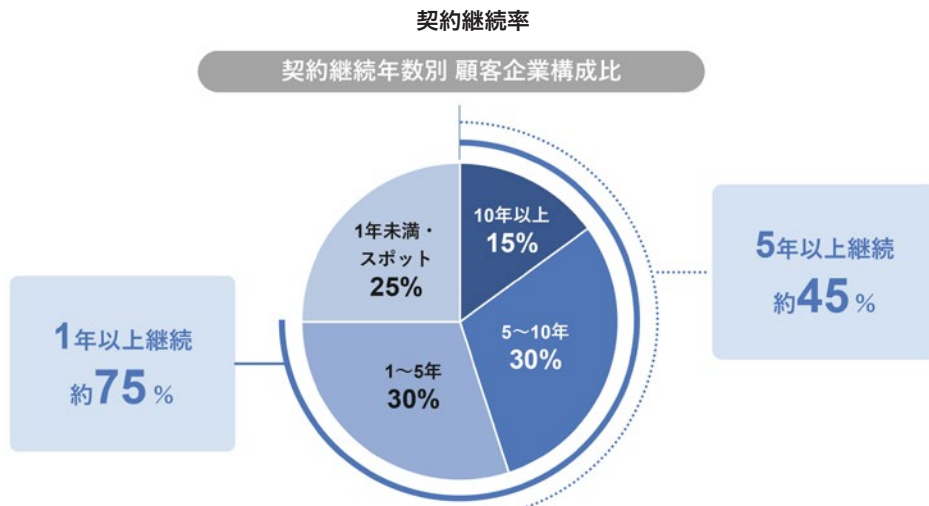
事業概要

これら4社のグループ化により、同社の一気通貫の経営コンサルティング支援モデルが一段と強化され、同業他社にない強みとなっている。今後も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、国内外PRなどの大企業から中堅企業が抱える様々なコンサルティングニーズにグループとして取り込むことが可能となっている。今後は全国に事業拠点を展開している強みも生かして行政・公共分野にも注力する方針を明らかにしており、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。

**顧客企業の約75%以上が1年以上の継続顧客。
多様なルートを活用して新規顧客を獲得し
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、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。顧客企業の約45%が5年以上の長期継続顧客で、1年以上まで広げると継続顧客は約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（経営層への戦略的かつ経営的課題を解決していくチームコンサルティングメソッドの提供）を志向していることが、高い継続率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率は2024年3月期第2四半期累計で74%を占めている。

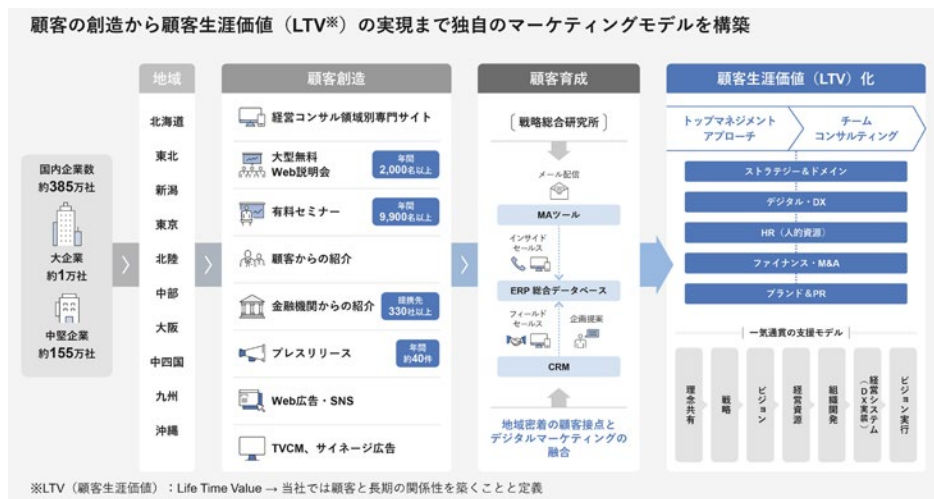


出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

顧客創造モデルは、既存顧客や提携先金融機関（350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説明会の開催など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など継続的にサービスを提供することにより、顧客生涯価値（LTV）を高めていく流れである。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ている。さらに2022年3月期からは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専門サイトを順次開設し、リード（見込み顧客）の獲得を進めており、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。経営コンサルティング領域別サイトについてはグループ会社のリーディング・ソリューションが開発を担当し、コンテンツについてはジェイスリーが一部担当するなどグループシナジーも生かされている。そのほか、グループ会社との共催セミナーも積極的に推進している。

マーケティングモデル全体像



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2024年3月期第2四半期累計業績は、 すべての経営コンサルティング領域、 グループ会社が伸長し過去最高売上高を更新

1. 2024年3月期第2四半期累計の業績概要

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比11.4%増の6,000百万円、営業利益で同3.0%減の583百万円、経常利益で同3.5%減の585百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同9.5%減の349百万円と増収減益となった。売上高はグループ会社も含めてすべての経営コンサルティング領域が伸長し、過去最高を更新した。利益面では増収効果により売上総利益が同11.6%増となったものの、今後の成長に向けた人材採用並びに早期育成に向けた教育研修を強化したことなどにより、人的資本投資が同13.8%増、対売上比率で1.0ポイント上昇したこと、また競争力強化のためのデジタル・DX投資やブランディング・マーケティング投資があわせて61百万円増加したことなどで減益となった。売上高は順調に拡大していることから、実態としては通期計画の達成に向けて順調に進捗しているものと考えられる。なお、新たに連結対象に加わったカーツメディアワークスも業績に寄与している。

2024年3月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

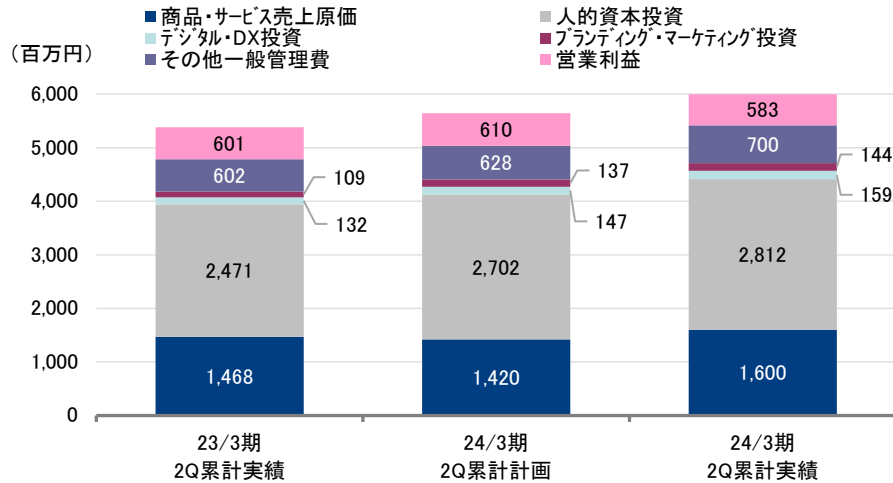
	23/3期2Q累計		会社計画	24/3期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	5,386	-	5,645	6,000	-	11.4%	6.3%
売上総利益	2,478	46.0%	2,655	2,766	46.1%	11.6%	4.2%
販管費	1,877	34.9%	2,045	2,183	36.4%	16.3%	6.8%
営業利益	601	11.2%	610	583	9.7%	-3.0%	-4.4%
経常利益	606	11.3%	610	585	9.8%	-3.5%	-4.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	386	7.2%	360	349	5.8%	-9.5%	-2.8%

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

会社計画比では、各経営コンサルティング領域での旺盛なコンサルティングニーズをグループ連携も強化しながら取り込むことができたことにより、売上高は6.3%上回った。一方、コンサルタントなどを前倒しで採用したほか、デジタル、ブランディングなどへの投資を先行的に実施したことなどにより、営業利益は計画を4.4%下回った。第2四半期末の連結従業員数は前年同期末比73名増の592名となり、計画比では12名上回った。

業績動向

営業利益、費用の実績と計画

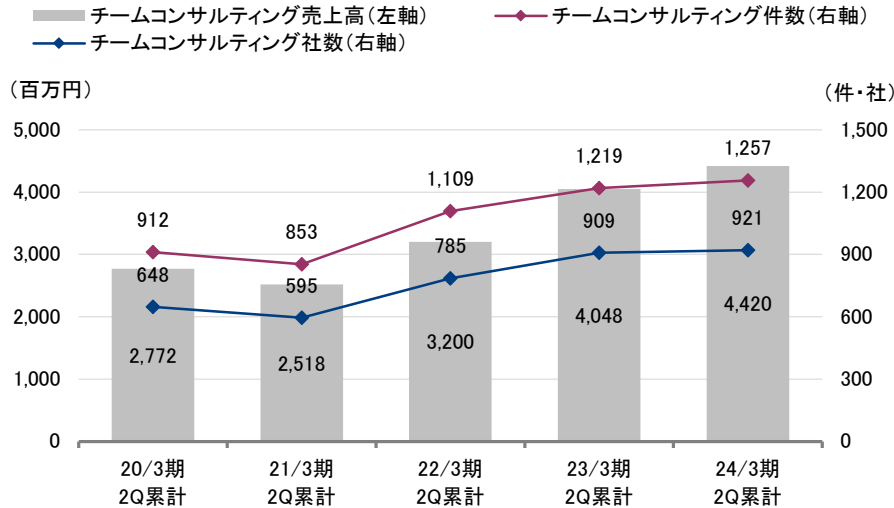


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社が KPI としているチームコンサルティング件数、社数及び売上高はいずれも前年同期を上回り、過去最高を更新した。件数で前年同期比 3.1% 増の 1,257 件、期中平均社数で同 1.3% 増の 921 社となり、売上高は同 9.2% 増の 4,420 百万円となった。既存顧客へのクロスセル・アップセルが進んだほか、新規顧客も大企業が増加傾向となっていることで、1 案件当たり平均売上単価は同 5.9% 上昇の 352 万円、1 社当たり平均売上単価は同 7.8% 上昇の 480 万円といずれも上昇傾向が続いており、同社の事業戦略が順調に進んでいるものと評価される。さらには、基本 6 ヶ月以上の長期契約サービスで構成され、安定的な成長基盤となるベース売上高についても同 18.7% 増の 3,936 百万円と過去最高を更新しており、長期契約案件が大きく伸長したことも 2024 年 3 月期第 2 四半期累計の特徴である。

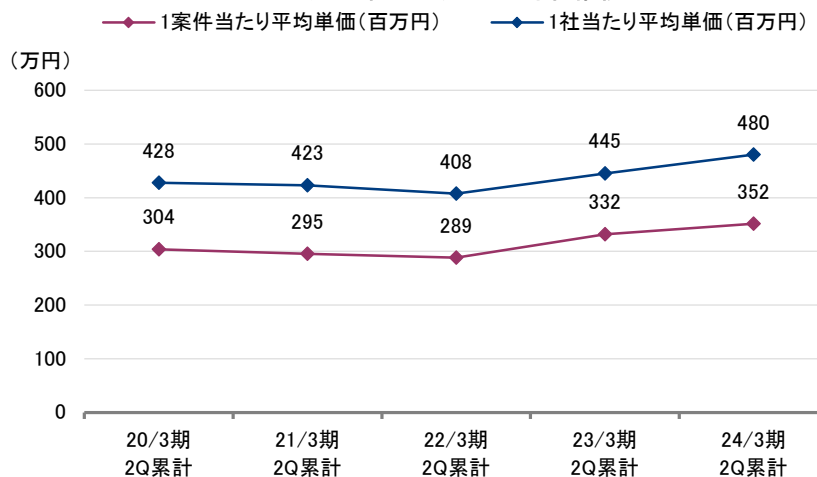
業績動向

チームコンサルティング件数・社数と売上高推移



※ 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
 ※ 2 21/3期 2Q 累計実績より、リーディング・ソリューションの実績を連結
 ※ 3 22/3期 2Q 累計実績より、グローウィン・パートナーズの実績を連結
 ※ 4 23/3期 2Q 累計実績より、ジェイスリーの実績を連結
 ※ 5 24/3期 2Q 累計実績より、カーツメディアワークスの実績を連結
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

チームコンサルティング売上の1案件当たり
及び1社当たりの平均単価推移



※ 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
 ※ 2 21/3期 2Q 累計実績より、リーディング・ソリューションの実績を連結
 ※ 3 22/3期 2Q 累計実績より、グローウィン・パートナーズの実績を連結
 ※ 4 23/3期 2Q 累計実績より、ジェイスリーの実績を連結
 ※ 5 24/3期 2Q 累計実績より、カーツメディアワークスの実績を連結
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

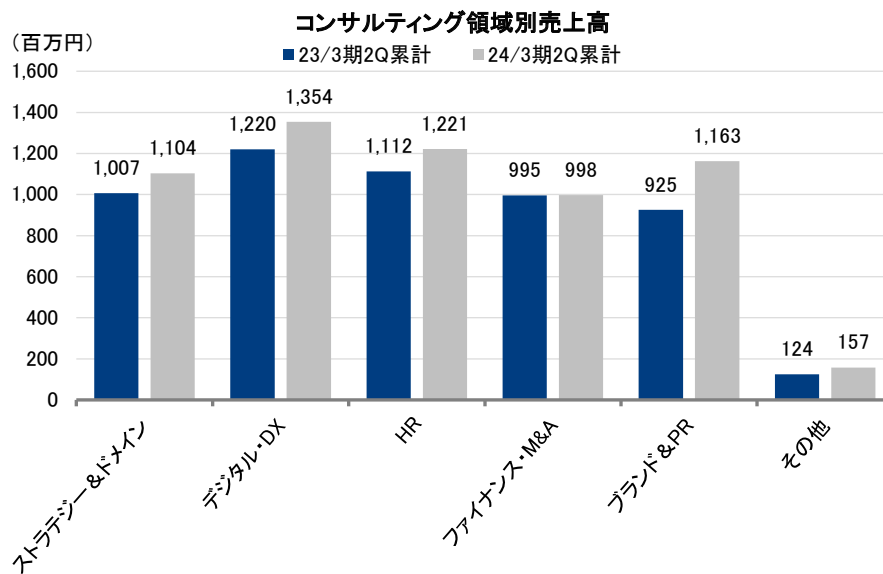
業績動向

事業会社の収益状況についても、タナベコンサルティングだけでなく、M&A でグループ化した 4 社いずれも増収となっており、グループ間連携によるシナジーが高まっているものと考えられる。利益面でも、非支配株主に帰属する四半期純利益が前年同期の 26 百万円から 55 百万円に拡大していることから、4 社合計で増益になったと見られる。

ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ブランド&PR の経営コンサルティング領域が好調

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の売上動向を見ると、ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR 領域が前年同期比 10% 前後の増収と好調に推移したほか、ブランド&PR が新たに加わったカーツメディアワークスの業績貢献を含め、大企業や中堅企業向けのサービスや行政・公共向けのプロモーションが好調に推移し、同 25.8% 増と大きく伸長した。



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年同期比 9.6% 増の 1,104 百万円となった。円安の進展や物価高、アフターコロナへの対応など市場環境が大きく変化するなかで、中長期成長を実現していくための経営コンサルティングニーズが増加した。主に、大企業・上場企業向けの「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」や「グローバル戦略の策定・推進」「経営者向け研修」「地域活性化戦略」「SDGs 実装」などをテーマとした案件が好調だったほか、2023 年 3 月期から取り組みを強化している行政・公共向けコンサルティングの契約件数も順調に増加した。また、「長期ビジョン・中期経営計画策定」専門サイトを通じたリードの獲得も進み、売上拡大に貢献した。

業績動向

(2) デジタル・DX

デジタル・DX領域の売上高は前年同期比11.0%増の1,354百万円となった。引き続き企業のDXに対するコンサルティングニーズは旺盛で、主に大企業、上場企業向けの「DXビジョン」「マネジメントDX(ERP導入・IT化構想・業務改善など)」「デジタルマーケティング」「ブランディングDX(Webサイト・SNS)」や、行政・公共向けのDX人材育成をテーマとした案件が好調に推移した。また、「デジタル・DXの戦略・実装」専門サイトを通じたリードの獲得も進み、売上拡大に貢献した。

(3) HR

HR領域の売上高は前年同期比9.8%増の1,221百万円となった。人的資本経営に対する関心が高まるなかで、上場企業を含む大企業や中堅企業向けに「組織・人事戦略の策定」「人事制度構築」「アカデミー(企業内大学)設立」「タレントマネジメント(HRテック含む)」「経営者人材の育成」などをテーマとしたコンサルティング案件が好調に推移した。特に「アカデミー(企業内大学)」はオンライン形式で社員の教育(eラーニング)を実施するクラウド型サービスで、リアル(集合教育)と組み合わせることにより人材の早期育成を実現するソリューションとして引き合いが増加しており、導入社数も前期末の約150社から約170社へと拡大した。また、「HR」専門サイトを通じたリードの獲得も進み、売上拡大に貢献した。

(4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A領域の売上高は前年同期比0.2%増の998百万円と領域別では唯一、微増にとどまった。地域における「業績マネジメント」などのテーマが伸び悩んだことによる。ただ、上場企業を含む大企業や中堅企業向けの「企業価値ビジョン」「コーポレートガバナンス・コード対応」「ホールディングス化・グループ経営」「M&A(戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで)」などをテーマとしたコンサルティングニーズは好調を持続した。また、「事業承継・M&A」専門サイトや、提携先金融機関との共催セミナーを通じたリードの獲得もコンサルティング案件の創出に寄与した。

(5) ブランド & PR

ブランド & PR領域の売上高は前年同期比25.8%増の1,163百万円となった。アフターコロナで、業界問わずリアル(展示会やイベント)×デジタル(Web、SNS)によるコミュニケーションニーズが増加したほか、インバウンド需要の回復に向けたプロモーションに対するニーズが活発化するなかで、新たにカーツメディアワークスがグループに加わったことも増収に寄与した。主に上場企業を含む大企業や中堅企業向けの「ブランド構築」「メディアPR(Global PR WireやTV企画など)」「海外PR」「コンテンツマーケティング」「クリエイティブ」「ハイブリッド(リアル×デジタル)プロモーション」や、行政・公共向けのプロモーションなどが好調だった。また、新たにリードの獲得を目的として「ブランディング・戦略PR情報」専門サイトを立ち上げた。

(6) その他

ブルーダイアリー(手帳)やプロモーション商品などその他の売上高は前年同期比26.9%増の157百万円となった。コロナ禍が収束に向かうなか各種イベントなどが再開しプロモーション商品の受注が増加したほか、原材料の高騰に伴う価格改定を実施したことで増収となった。なお、その他の売上高は例年、ブルーダイアリー(手帳)の売上が集中する第3四半期に偏重する傾向にあるが、受注活動時期を前倒しするなどして平準化させていく意向である。

自己資本比率は77.0%と高水準を持続、 手元キャッシュも潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末の資産合計は前期末比367百万円減少の14,043百万円となった。主な変動要因は、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が198百万円増加した一方で現金及び預金・有価証券が695百万円減少した。固定資産では有形固定資産が40百万円、投資その他の資産が39百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比113百万円増加の2,813百万円となった。未払法人税などが63百万円減少し、買掛金が112百万円増加した。また、純資産は前期末比481百万円減少の11,229百万円となった。非支配株主持分が54百万円増加した一方で、配当金支出や自己株式取得の実施により株主資本が535百万円減少した。

経営指標は、自己資本比率が前期末から若干低下したものの77.0%と引き続き高水準を維持しており、現金及び預金・有価証券も70億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。同社は2026年3月期までの中期経営計画期間中は連結総還元性向100%を目安に安定的な配当を実施する方針を打ち出しており、株主資本を増やさず収益を拡大することで、ROE10%の水準を目指している(2023年3月期実績6.4%)。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減
流動資産	8,889	9,329	9,674	9,241	-432
（現金及び預金・有価証券）	8,078	8,199	8,373	7,678	-695
固定資産	4,516	4,495	4,734	4,800	65
資産合計	13,405	13,824	14,410	14,043	-367
流動負債	1,418	1,856	2,154	2,303	149
固定負債	556	451	545	510	-35
負債合計	1,975	2,307	2,700	2,813	113
（有利子負債）	120	149	190	175	-14
純資産	11,430	11,517	11,710	11,229	-481
（経営指標）					
自己資本比率	83.1%	81.0%	78.8%	77.0%	-1.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

プロフェッショナル DX サービスを強化し、 グループシナジーを高めていくことで2024年3月期も売上高、 営業利益で過去最高更新を狙う

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.3%増の12,500百万円、営業利益で同6.8%増の1,230百万円、経常利益で同5.7%増の1,230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.9%増の760百万円と期初計画を据え置き、3期連続の増収増益を見込む。人的資本投資やブランディング投資、デジタル投資を継続しつつ、売上高、営業利益で過去最高更新を目指す。第2四半期までの進捗率は売上高で48.0%、営業利益で47.4%だが、同社の収益はブルーダイアリーの売上が第3四半期に集中することもあり、下期にやや偏重する傾向にあることを考慮すれば、順調に進んでいるものと見られる。足元の受注状況についても基調に変化はなく堅調に推移していることから、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

2024年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期 通期実績	24/3期		2Q進捗率
		通期計画	前期比	
売上高	11,759	12,500	6.3%	48.0%
売上総利益	5,202	5,565	7.0%	49.7%
販管費	4,050	4,335	7.0%	50.4%
営業利益	1,152	1,230	6.8%	47.4%
経常利益	1,163	1,230	5.7%	47.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	760	4.9%	46.1%
一株当たり当期純利益(円)	42.25	44.56		

出所：決算短信よりフィスコ作成

下期も引き続き各経営コンサルティング領域を強化する方針である。なかでもプロフェッショナル DX サービス (ERPの導入、実行支援) や、事業承継ニーズに対応したファイナンス・M&A、アフターコロナで活発化するグローバル戦略の策定などをテーマとした案件の取り込みに注力する。

今後の見通し

プロフェッショナル DX サービスでは、2023年10月よりタナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズの連携により「サービス業 DX Cloud- 経営プラットフォームコンサルティング」の提供を開始した。サービス業界向けの DX 支援サービスで、日本オラクル<4716>のクラウド ERP「NetSuite[※]」の導入から定着化支援を行う。タナベコンサルティングの提供する「中期経営計画・事業戦略策定コンサルティング」やグローウィン・パートナーズが提供する「会計・人事・IT (ERP) コンサルティング」を合わせて提供することで、導入効果の最大化を実現し顧客企業の成長を支援する。「NetSuite」に関しては、同社も実際に数年前に導入済みで、導入後のシステム運用コストが従前から約30%低下したほか、不要になった運用サポート人員をCRM部門に配転したことで、リード獲得数が約30%増加するなど導入効果を確認済みであり、自社の導入例も交えながら顧客に訴求提案していく。

※「NetSuite」はERP/財務会計及びCRM(顧客管理)、Eコマースなどを含む主要な業務アプリケーション機能を単一のシステムで提供するビジネス管理ソフトウェアで、導入社数は世界で3.7万社超とクラウドERPとしてトップの実績を誇る。

また、同年11月にはタナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズの連携により「グループマネジメントシステム構築コンサルティング」のリニューアルを行った。マネーフォワード<3994>が提供する連結会計システム「マネーフォワード クラウド連結会計」を活用して、顧客企業のグループ管理会計やグループCMS、業績マネジメントなどをデジタル実装し、グループマネジメントに必要なシステムの導入から運用管理体制の定着までを支援する。

「ファイナンス・M&A」領域では、同年10月よりタナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズの連携により事業承継ニーズに対応したサービス「MIRAI 承継」の提供を開始した。「中長期ビジョン構築支援」「事業再構築支援」「事業承継診断」「後継者育成」「M&A (FA 及び仲介)」「PMI (企業統合) 支援」など事業承継に関するコンサルティングメニューに加えて、事業・組織・人財・経営システムなど経営全体をデザインすることで、企業価値を向上させ顧客企業の経営を未来につなげる最適なソリューションを提供する。また、同サービスの提供開始に伴い、M&A 仲介業務へも本格参入することを発表した。従来から顧客要請に応じてFA業務などを実施してきたが、「MIRAI 承継」として支援の幅を広げるために、FA業務に加えてM&A 仲介業務にも本格的に取り組む方針である。

「グローバル戦略」では、主要顧客である大企業から中堅企業のグローバル展開支援をより一層強化するため、グループ横断でグローバルコンサルティング機能の強化を図る。具体的には、タナベコンサルティングによる「海外進出・拡大支援」「グローバルマーケティング戦略」「外資系企業の日本進出支援」やグローウィン・パートナーズの「クロスボーダー M&A」、カーツメディアワークスの「海外 PR (「Global PR Wire」による海外メディア向けプレスリリース配信サービス)」など、グループの多様なサービスを顧客ニーズに合わせて提供していくことで、増大する需要を取り込む方針だ。

経営コンサルティング領域別の売上計画と重点施策について見ると、「ストラテジー & ドメイン」は2,300百万円を計画している。アフターコロナの「中長期ビジョンの策定・推進」を軸に、大企業・上場企業向けの大型契約獲得を強化するほか、「グローバル戦略」「ビジネスモデル革新」「ESG・SDGs」のコンサルティング機能を強化し計画達成を目指す。第2四半期までの進捗率は48.0%と順調に進んでいる。

今後の見通し

「デジタル・DX」は2,780百万円を計画している。「DX ビジョン & IT 化構想の策定」コンサルティングを推進するほか、前述のとおりプロフェッショナル DX サービスを拡充・強化することで計画達成を目指す。第2四半期までの進捗率は48.7%と順調に進んでいる。

「HR」は2,250百万円を計画している。人的資本価値の向上を実現する「トータル人事制度」コンサルティングを拡充・強化するほか、経営人材を育成する「トップマネジメントプログラム」や「アカデミー（企業内大学）」などの導入拡大を進める。第2四半期までの進捗率は54.3%と想定を上回るペースとなっており、人的資本経営の取り組みを強化する企業が増えるなか、通期でも上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

「ファイナンス・M&A」は2,100百万円を計画している。「ホールディングス・グループ経営」「成長 M&A」「承継 M&A」「クロスボーダー M&A」などを重点的に推進するほか、サステナビリティ経営を実現する「企業価値ビジョン」コンサルティングの需要も取り込んでいく。第2四半期までの進捗率は47.5%とやや低いが、「MIRAI 承継」や M&A 仲介業務などの取り組み強化により巻き返しが期待される。

「ブランド & PR」は2,400百万円を計画している。「ブランド戦略の立案」から「現場における商品・サービスプロモーション」の支援機能を強化するほか、「戦略 PR」コンサルティングを国内外で推進する。第2四半期までの進捗率は48.5%となっており、下期以降も順調な拡大が期待される。

2026年3月期売上高150億円、 営業利益18億円の目標達成に向け進捗は順調、M&Aも引き続き検討

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える唯一無二の経営コンサルティング支援モデルの構築を進めることで、成長を加速する戦略だ。

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%を掲げている。2023年3月期実績を起点とした3年間の年平均成長率は、売上高で8.5%、営業利益で16.0%となり、2025年3月期以降に利益ベースでの成長が加速する計画である。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グループシナジーを高めながら事業を拡大し、収益性を高める戦略だ。2023年3月期までの2期間は計画を上回るペースで進捗した。ここ数年、DX投資や人的資本経営、M&A、SDGsに取り組む企業が増えており、グループシナジーによってこれらの需要を取り込めていることが要因だ。グループ化した子会社とのシナジーとして、プロフェッショナル DX サービスが強化されたことで、新規顧客獲得や既存顧客へのクロスセル・アップセルにつながっている。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2024年2月22日(木)

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

今後の見通し

今後も顧客企業のDXや人的資本経営、M&A、グローバル戦略などのコンサルティングニーズを取り込むと同時に、行政・公共サービスの領域にも展開することで、売上規模を一段と拡大することは可能と見られる。M&Aについても経営コンサルティング領域の多角化戦略を基盤に置いている。特にプロフェッショナルDXサービスの強化につながる企業などを対象に引き続き検討している。2026年3月期の売上高150億円のうち130億円は既存事業の成長で達成し、残り20億円をM&A戦略の推進で達成する考えだ。グループ化した子会社間で顧客の相互送客を行い、チームコンサルティング契約の増加並びに受注案件の大型化を推進するなど、グループとしてのシナジーをより一層高めることができれば、2026年3月期の業績目標も十分達成できるものと弊社では見ている。

業績目標値

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		25/3期 計画	26/3期 計画	CAGR※
	期初計画	実績	当初計画	今回計画			
売上高	11,250	11,759	12,300	12,500	13,500	15,000	8.5%
営業利益	1,015	1,152	1,230	1,230	1,485	1,800	16.0%
営業利益率	9.0%	9.8%	10.0%	9.8%	11.0%	12.0%	
ROE	-	6.4%	-	-	-	10.0%	
ROA	-	8.2%	-	-	-	15.0%	
従業員数	560	566	640	640	720	800	12.2%

※ 24/3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目標と強化領域

	21/3期 実績	26/3期 計画	CAGR※	強化領域
売上高	9,213	15,000	8.5%	・130億円は既存事業の成長、20億円はM&A戦略の推進で実現 ・経営コンサルティング領域の拡大（特にデジタル・DX領域）により計画達成を目指す
戦略&ドメイン	2,482	3,000	3.9%	ビジョンの構築、新規事業・ビジネスモデル変革、グローバル、SDGsなどの戦略テーマ・地域密着戦略との掛け合わせなど
デジタル・DX	1,274	5,000	31.4%	ハイブリッドマーケティング、ERPの導入と運用、DX生産性改革、UX/CXデザイン、ブランディングDX、採用マーケティング、サプライチェーンマネジメントなど
HR	1,142	2,200	14.0%	経営戦略に直結する戦略人事制度、社員エンゲージメント制度、HRDXシステムの導入と運用、人的資本マネジメント、アカデミー（企業内大学）設立、アカデミッククラウドなど
ファイナンス・M&A	1,386	2,100	8.7%	事業承継型のホールディングス経営モデルやグループ経営モデルの構築、事業再編型M&AやクロスボーダーM&Aなど
ブランド&PR	1,567	2,200	7.0%	パーパスブランディング、コーポレートブランディング（PR、IR）の強化からCX（顧客体験価値）を向上させる顧客コミュニケーションモデルの変革、SNSマーケティングなどのクリエイティブ支援など
その他	1,360	500	-18.1%	・ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品 ・付加価値（利益率）の向上を実現するため、左記の計画としている

※ 24/3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

5つの成長モデルの推進と人的資本の強化で持続的成長が可能な収益基盤を構築

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人的資本マネジメントを推進し、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「経営戦略の策定機能」を深化させるとともに、プロフェッショナル DX サービスのメニューをグループ会社などと協業しながら拡充することで売上成長を図る。2024年3月期は「サービス業 DX Cloud- 経営プラットフォームコンサルティング」の提供を開始したほか、「グループマネジメントシステム構築コンサルティング」をリニューアルした。

b) C&C 開発モデル

同社は「C&C (コンサルティング&コングロマリット) 戦略」(経営コンサルティング領域の多角化)を推進している。経営コンサルティング領域の開発の流れについて簡単に説明すると、社会環境などの変化によって新たに生まれてきた経営ニーズや経営課題などについてテーマ化し、それをチームコンサルティングメニューとして商品化、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)し、次のステップとしてコンサルティング事業化することになる。ここ数年は M&A 戦略も推進しながらコンサルティング領域を拡げており、「専門性」と「総合性」を追求しながら、唯一無二の経営コンサルティング支援モデルを構築する考えだ。

c) マーケティングモデル

ターゲットとする上場企業を含む大企業から中堅企業、地方自治体などに対して、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(経営コンサルティング領域別の専門サイト、各種セミナー、研究会など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%以上を目指す。経営コンサルティング領域別の専門サイトとしては「長期ビジョン・中期経営計画策定」「デジタル・DXの戦略・実装」「HR」「コーポレートファイナンス・M&A」「事業承継・M&A」「ブランディング・戦略PR情報」「政府・公共・サービスコンサルティング」などを運営し、これらサイトを通じてリードを獲得、チームコンサルティング契約の増加につなげており、今後もコンテンツ拡充に取り組む方針だ。

その他にも、CRM 部門における既存顧客へのフォローアップ強化によって新たなコンサルティング需要を掘り起こしクロスセル、アップセルにつなげている。

d) チームアップ & パートナー 100 モデル

「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など）を構築、パートナー人材を50名から100名に増やす（2023年3月期末で71名）。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、地域経済の活性化に貢献すべく、地域エリアでのチーム拡大に取り組む方針で各事業拠点での人員体制強化を進めている。

e) アカデミーモデル

プロフェッショナル人材※の早期育成（目標2年）を目的に、オンライン & リアルを融合した教育研修システム「TCG アカデミー」の拡充を進めている。アカデミー導入後は、チーフコンサルタントへの育成スピードが従前の5年程度から2～3年に短縮するなど既に成果も出始めている。2023年3月期は「TCG リーダーシップ学部」「ストラテジー & ドメイン学部」「HR 学部」「コーポレートファイナンス学部」「M&A 学部」「マーケティング学部」「CRM コンサルティング学部」「コーディネーター学部」「コンサルアシスタント学部」といったように領域別のアカデミーを新たに創設してグループ会社にも導入し、同システムを活用することでグループ全体の人材育成強化を効率的に進める。

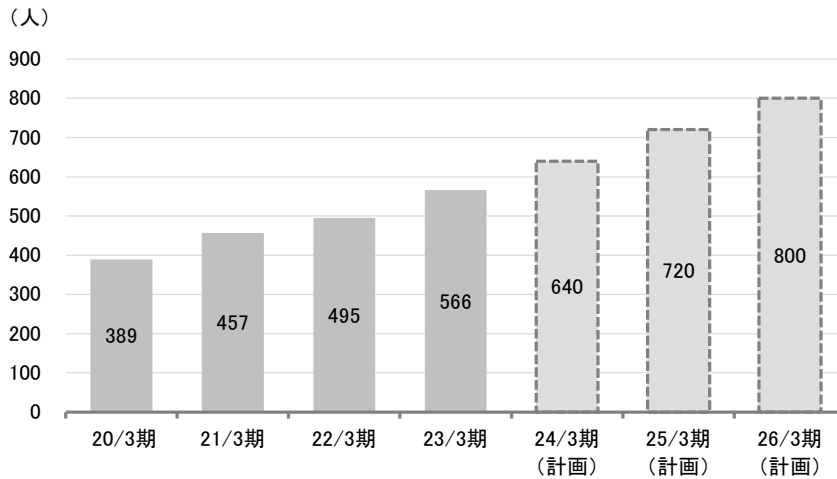
※プロフェッショナル人材とは、チーフコンサルタントとして5社以上を担当し、特定分野のプロジェクトリーダーとなる人材。

(2) 人的資本マネジメント

同社は2026年3月期に連結従業員数800名を目標に掲げており、採用体制を強化して新卒・キャリアの採用数を増やす計画である。キャリア採用では業界に精通した実務経験者を採用するほか、地域事業所での体制強化を図るべくIターン、Uターン採用にも注力する方針だ。従前と比較して経営コンサルティング領域が広がったことで、募集時の職務内容も細分化して提示することが可能となり、実務経験者からの応募も増加傾向にある。ホールディングス化を契機にグループマネジメントチームを作り、グループ採用についても強化している。2024年3月期の実績としては新卒採用で17名程が入社し、中途採用は60～70名を予定している。2025年3月期は新卒入社で20名程度を計画しており、中途採用も強化し年間で10%以上のペースで増員する計画である。また、M&Aを実施した際には、事業会社が増えることによる増員も見込まれる。

経営コンサルティング事業では人材が売上のベースとなるため、人員増が計画どおり進むかが中期業績目標達成のカギを握ると言っても過言ではない。このため、2024年3月期第2四半期累計で採用者数が計画を上回ったことはポジティブに評価される。同社では採用強化に加えて、TCG アカデミーによる効率的な人材育成、並びに多彩なプロフェッショナルが活躍できる職場環境づくりの推進（ジョブ型コース別人事制度の導入やDX投資による働く環境の整備と生産性向上）により、優秀な人材の定着率向上に取り組むことで2026年3月期に800名の達成を目指す（現状の定着率は3年平均で89.0%と業界では高水準）。

今後の見通し

連結従業員数の推移と中期経営計画における目標


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) サステナビリティ

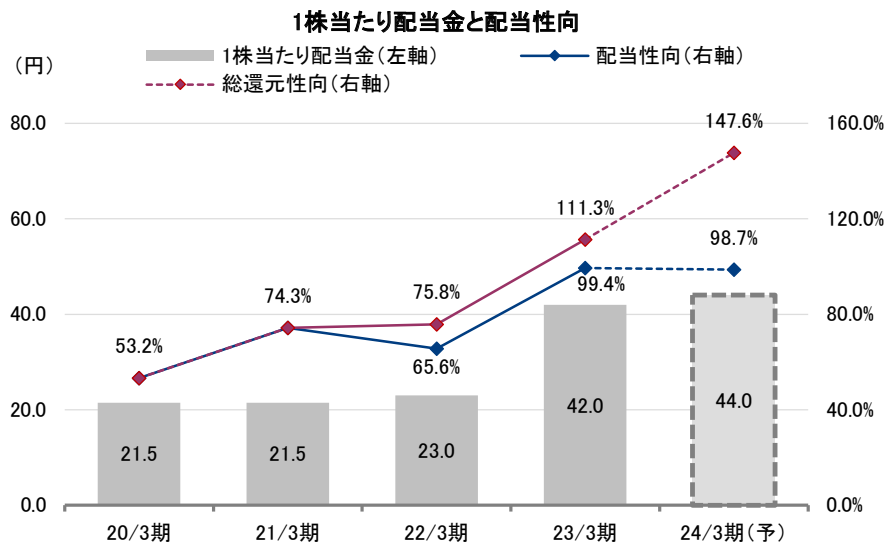
SDGs に関しては多くの企業から引き合いが増加していることを受け、「SDGs 実装コンサルティング」「SDGs 研究会」「SDGs 教育」などの商品を開発し、顧客企業の SDGs への取り組みを支援している。同社においても、サステナビリティ委員会の設置や、マテリアリティ（重要課題）の特定と重要項目を設定し、その取り組みを推進している。マテリアリティとしては、「社会課題を事業で解決するサステナブルコンサルティングメソッドの開発」「パートナーシップ拡大によるクライアントサクセスの実現」「TCG 人財の活躍に向けた人的資本経営の仕組みづくり」「社会との新たな接点の創出による貢献価値の向上」の4つをテーマとした。

また、重要項目としては気候変動対応、人的資本マネジメント、コーポレート・ガバナンスの強化の3点を設定した。このうち、気候変動への対応については、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に沿った情報開示にも対応している。具体的には、温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みを推進し、スコープ1と2に関しては2030年までに100%削減することを目指している。これまで実施してきたオフィス照明のLED化やスマートDX投資によるペーパーレス化などをさらに推進するほか、使用電力については再生可能エネルギー由来の電力の割合を増やす。削減しきれない排出量については、非化石証書や再生エネルギー由来のクレジットを購入することによりオフセットすることを検討している。また、スコープ3に関しては、調達先への働きかけなどを通じて排出量の削減に取り組み、カーボンニュートラルの実現を目指す。一方、人的資本マネジメントについては、人的資本を高めるための人材採用や人材育成の取り組みを強化しているほか、多様な働き方や女性の活躍推進に向けた各種制度の拡充、エンゲージメント向上や健康経営などの取り組みを目標設定しながら推進している。

株主還元

資本コストを上回る ROE の向上を重要な経営課題の一つとして設定。2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施

同社は2023年2月に株主還元方針の変更を発表した。2026年3月期まで連結総還元性向100%目安という大胆な株主還元方針を掲げており、DOE（株主資本配当率）6%以上の安定的な配当を継続し、また機動的な自己株式の取得も実施するとしている同方針に基づき、2024年3月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の44.0円（配当性向98.7%）と3期連続の増配とする予定だ。また、自己株式取得についても2023年5月から10月までで395千株を399百万円で取得しており、2024年3月期の連結総還元性向は147.6%となる見込みだ。同社では、今後も業績計画を着実に達成していくことで、増配を継続することを目標としている。



※ 2021年9月末に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：決算短信よりフィスコ作成

なお、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た。移行基準日（2021年6月30日）時点では流通株式時価総額基準（100億円）や1日平均売買代金（20百万円）において基準を満たしていなかったが※、2023年3月末時点では流通株式時価総額で104.6億円と基準をクリアしており、1日平均売買高についても算定基準日である2023年12月31日において基準を達成し、すべての項目が上場維持基準に適合した。今後も中期経営計画の実行による業績拡大と、積極的なIR・SR・PR活動による認知度向上を図ることで、上場維持基準を継続的にクリアする考えだ。

※ 流通株式時価総額は81.1億円、1日平均売買代金は6百万円だった。

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、配布等することは堅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