



IR REPORT

第61期 ご報告

2022年4月1日 ▶ 2023年3月31日

タナベコンサルティンググループ

Our Philosophy

経営理念

私たちは、企業を愛し、
 企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕し、
 広く社会に貢献すべく超一流の信用を軸とし、
 国際的視野に立脚して無限の変化に挑み、
 常にパイオニアとして世界への道を拓く。

Our Mission

使命

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。



TOP INTERVIEW

代表取締役社長

若松 孝彦 Takahiko Wakamatsu

Q 当期（2022年4月1日～2023年3月31日）を総括してください。

A 創業65周年を迎えた2022年10月に、私たちはグループ全体の経営を担う純粋持株会社「株式会社タナベコンサルティンググループ」と事業会社「株式会社タナベコンサルティング」へ生まれ変わりました。そして、この大きな変化に伴うステークホルダーの皆さまとのコミュニケーション活動として、初のテレビCM放映や駅広告等の実施、積極的なIR説明会の開催等を進めてまいりました。

また、中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」の2年目であった当期も、経営コンサルティング領域の多角化戦略を推進し、2023年2月には外資系を含む大企業に対する戦略PR・海外PR・デジタルマーケティング等に強みを持つ「株式会社カーツメディアワークス」を新たにグループに迎えまし

た。これにより、私たちは日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティンググループと株式会社タナベコンサルティング、株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社、株式会社ジェイスリー、株式会社カーツメディアワークスのグループ6社体制、総人員660名を有する経営コンサルティンググループとなりました。

そして、全国主要都市10地域に常駐するBusiness Doctors (コンサルタント)が数多くの経営者・リーダーの「決断」に寄り添い、パーパスや中期経営計画、ビジネスモデルといった経営戦略の策定から、人的資本経営や事業承継・M&A、現場におけるDXやブランディング・マーケティングまで、経営を一気通貫で支援することにより企業と社会の課題解決に貢献してまいりました。当社グループが経営コンサルティングを提供する対象についても、上場企業を含む大企業から中堅企業が主要顧客となり、業種・業界も製造・インフラ・商社・金融・サービス等や食品・建設・物流・教育・ヘルスケア・ビューティー等、多岐にわた



売上高を更新し、増収増益を達成するとともに、中期経営計画2年目の数値計画も達成いたしました。

Q 今期(2023年4月1日～2024年3月31日)の見通しと中期経営計画についてお聞かせください。

A 中期経営計画3年目となる今期目標は、売上高125億円、営業利益12億30百万円、親会社株主に帰属する当期純利益7億60百万円であり、当社グループとしての過去最高売上高・過去最高益の達成を目指してまいります。

また、2023年2月に発表した新たな株主還元方針である「連結総還元性向100%を目安」「DOE(株主資本配当率)6%以上」「機動的な自己株式の取得」のもと、今期の配当金予想である中間18円・期末26円の年間44円(前期比+2円)により、株主の皆さまへ積極的な利益還元を実施してまいります。加えて、当社が認識する資本コストを上回る「ROE(株主資本当期純利益率)10%」の達成に向けて、東京証券取引所における市場買付による機動的な自己株式の取得も実施してまいります。

事業戦略としては、企業等の多様化・専門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を引き続き推進し、従来から強みとしてきた経営戦略の策定支援(上

流)をアップデートしていくとともに、現場におけるマネジメント実装・オペレーションの支援(中流～下流)を、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」をさらに強化してまいります。そのために、手元現預金10億円以上を活用し、デジタル・DX領域に強みを持つ企業を中心に、積極的にM&Aを実施してまいります。

人的資本戦略としては、グループ800名体制を目指して採用活動をより一層、強化してまいります。そして、「TCGアカデミー」のクラウドカリキュラムをより一層充実させ、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&マーケティング等の多彩な経営コンサルタント人材の育成をより一層強化し、経営コンサルティング領域の多角化に伴うコンサルティングチームおよびチームを率いるリーダー人材の育成も推進してまいります。

マーケティング戦略としては、コンサルティング契約継続率70%以上で数十年にも及ぶ顧客企業との長期のお取引実績をさらに磨き、LTV(顧客生涯価値)を今以上に拡大していくために、全国主要都市10地域のCRM(顧客関係管理)担当コンサルタントが顧客企業との接点を強化するとともに、戦略総合研究所による顧客企業のフォロー体制も強化しております。また、経営コンサルティング領域別の専門Webサイトを充実させ、これらの活動を一層強化していくことにより、CX(顧客体験価値)を向上

させてまいります。

コーポレート戦略としては、東証プライム市場の上場維持基準達成に向けた「資本・株式政策」、グループ各社のバックオフィスオペレーションを効率化して生産性向上を実現する「スマートDX投資」、サステナビリティ経営を実現するための「ESG・SDGs対応」、「世界で唯一無二の経営コンサルティンググループTCG」を実現するための「ブランディング・PR活動」、多様な人材がお互いを知り、尊重し合い、より活躍するための健康経営やオフィス環境投資等を積極的に実施する「ダイバーシティー&インクルージョン」を推進してまいります。

Q 最後に株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

A 今期、当社グループとして初めて、パーパス(貢献価値)・バリュー(行動指針)を策定いたします。その実践を通じてより一層、世界中の企業を成功で満ちし、ともに100年先の未来を創造していくことで、社会にも広く貢献してまいりたいと考えております。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

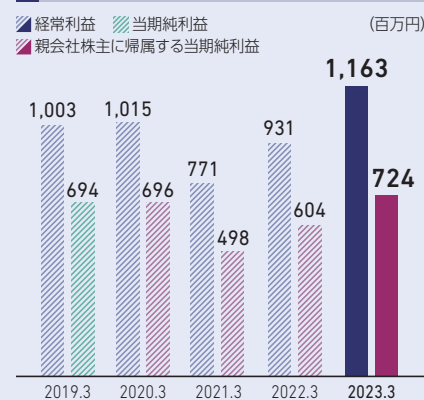
売上高



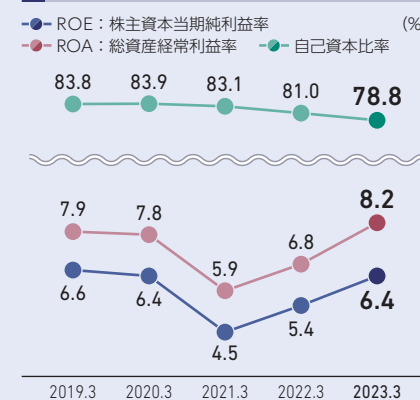
営業利益 / 営業利益率



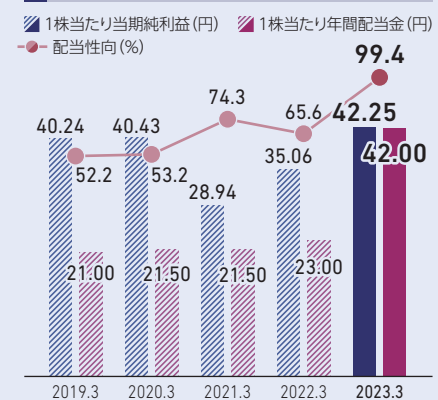
経常利益 / 親会社株主に帰属する当期純利益・当期純利益



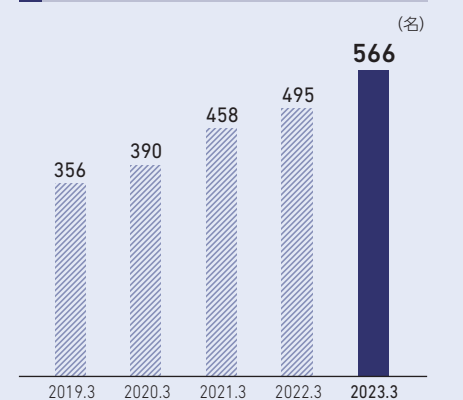
ROE / ROA / 自己資本比率



1株当たり当期純利益 / 1株当たり年間配当金 / 配当性向



社員数の推移 (臨時雇用者等は除く)



(注1)当社グループは、2020年3月期第3四半期より連結計算書類を作成しております。

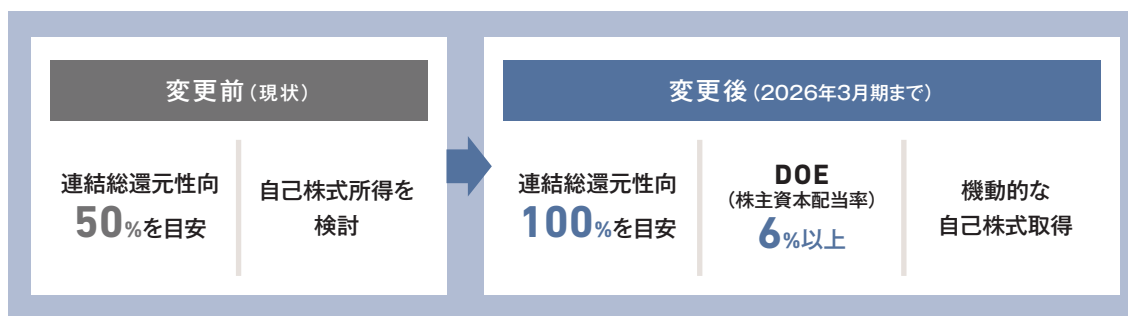
(注2)2021年10月1日付にて1:2の割合で株式分割を行いました。「1株当たり当期純利益」および「1株当たり年間配当金」は株式分割を過年度に遡及して調整しております。

株主還元方針の変更について

さらなる企業価値向上に向けて、2026年3月期目標の「ROE（株主資本当期純利益率）10%」の達成を確実にするために、株主還元方針を変更いたしました。

株主還元方針

- ▶ 株主の皆さまへの利益還元を経営上の最優先課題の一つとして設定
- ▶ 中長期的な企業価値の向上に向けて、戦略投資や急激な環境変化に備えた強固な財務基盤を保持しつつ、安定的に利益創出していくことを経営の基本目標とする
- ▶ 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の一つとして設定



※DOE（株主資本配当率）：年間配当総額÷期中平均株主資本×100

M&A投資を中心とした成長性・収益性の向上に加え、積極的な利益還元による効率性の向上も追求してまいります。

株式会社カーツメディアワークスを 2023年2月27日付で仲間に迎えました！

同社は、PR会社として「メディア視点」で「すべての人に“伝わる”喜びを」をミッションに掲げ、外資系を含む大企業に対する戦略PR、海外PRおよ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おります。

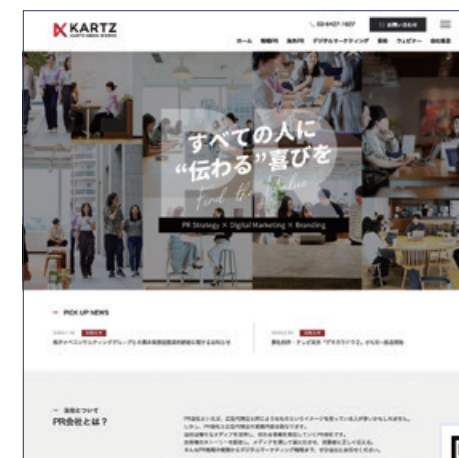
「PRコンサルタント」としてメディア出身者やグローバル人材が多数在籍しており、2002年の事業開始以来、2,000社以上に右記のソリューションを提供しております。



<事業内容>

- ・戦略PR&PRコンサルティング
- ・海外PR
- ・国内・海外デジタルマーケティング

株式会社カーツメディアワークスホームページ



Global PR Wire Webサイト

日本企業の海外PRを支援する
プレスリリース配信サービス



当社は、「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」をより多く支援、創造するため、全国主要都市10地域にファーム(事業所)を展開し、660名のプロフェッショナルが「高度な先進医療(チームコンサルティング)」を地域密着で提供する「経営の総合病院」です。

We are Business Doctors!

高度の専門性と高度の総合性(チームコンサルティング)でトップの課題を解決



チームコンサルティングバリュー		HOSPITAL	
戦略&ドメイン 経営理念・パーパスの策定 中長期ビジョンの策定	新規事業開発 業種別の事業戦略	ビジネスモデル革新 SDGs サステナビリティ	
デジタル・DX DXビジョンの策定 IT化構想	営業のデジタルシフト デジタルマーケティング サプライチェーン 生産・物流改善	HRテック導入 タレントマネジメント 業績管理システム ダッシュボードマネジメント	ブランディングDX ERP(統合型基幹業務システム)の導入
HR(人的資源) 組織デザイン 人的資本マネジメント	人材採用・育成・活躍・定着 健康経営 働き方改善	ダイバーシティ&インクルージョン 階層別人材育成セミナー(社長から新入社員まで)	アカデミー(企業内大学)の設立 ジュニアボード(次世代経営チームの育成)
ファイナンス・M&A 資本政策	事業承継 企業再生	M&A戦略 ホールディングス化 グループ経営システム構築	海外(クロスボーダー) M&A戦略
ブランディング&マーケティング ブランド構築	業種別 プロモーション CXデザイン	クリエイティブ&商品開発 採用ブランディング	マーケティング



顧客企業をファーストコールカンパニーへと導く



全国主要都市10地域でのファーム(事業所)展開による地域密着



One&Only

プロフェッショナルDXサービスの拡大

TCG&Academy

- 企業内大学
- アカデミークラウド
- アカデミースタジオ

TCG&HR

- 人的資本経営
- 人事システム・HR DX
- 人材採用・人材育成

TCG&Finance

- ファイナンシャルアドバイザー
- グループ経営・資本政策
- 企業価値・コーポレート・ガバナンス

TCG&Strategy

- ビジョンマネジメント
- ビジネスモデル戦略
- 組織開発

TCG&M&A

- 成長M&A戦略
- クロスボーダーM&A
- 大手・中堅M&A
- PMI支援

TCG&Digital

- ビジネスモデルDX
- マーケティングDX
- マネジメントDX
- HR DX

チームコンサルティングバリューの深化



TCG&Branding

- ブランディング
- ブランドデザイン
- SNSマーケティング

TCG&Marketing

- マーケティング戦略
- デジタルマーケティング
- MAツール・CRM

TCG&PR

- 戦略PR/広報
- 海外PR
- 海外デジタルマーケティング

1 プロフェッショナルDXサービスモデル

従来、当社が得意としてきた経営コンサルティングの上流である戦略策定支援機能に加えて、中流から下流である現場でのマネジメント実装・オペレーション支援機能を、デジタル技術を駆使して支援する「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経営コンサルティング・バリューチェーン(コンサルティング価値の連鎖)を構築してまいります。

2 C&C開発モデル

C&C戦略(コンサルティング&congromaritt:コンサルティングメニューの多角化)を引き続き推進すべく、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組成に始まり、商品化、コンサルティング部門化、コンサルティングセグメント化、そしてM&Aの実施も含めた事業会社化という事業開発ステップを推進してまいります。

▶ 現状の事業会社5社体制から、M&Aにより6社体制を目指します。

3 マーケティングモデル

地域密着の顧客接点とデジタルマーケティングの融合によって新しい顧客創造を実現し、顧客企業との長期のお取引、LTV(顧客生涯価値)もさらに拡大させてまいります。

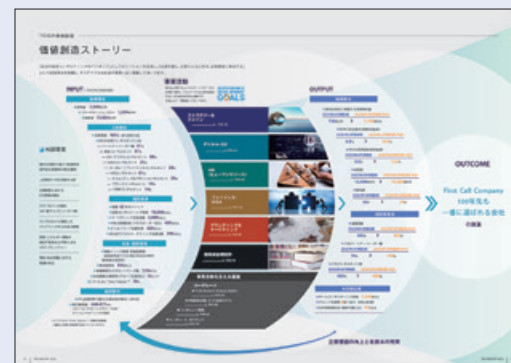
4 チームアップ&パートナー100モデル

C&C開発モデルと連動して、既存の組織やチームから新しいリーダーシップを生み出し、パートナー(リーダー)人材に育成するためのマネジメントシステムを構築してまいります。

5 アカデミーモデル

「人でできているTCG」では、人の成長がすべてであり、顧客企業に貢献するプロフェッショナル人材をより早く、より多く育てるモデルを構築してまいります。

当社初となる統合報告書 「TCG REPORT 2022」を発行



◀ 統合報告書
「TCG REPORT 2022」



このたび、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに対し、創業の原点やビジネスモデル、企業価値向上に向けた取り組みなどを分かりやすくお伝えすることを目的に、財務情報と非財務情報を総合的にまとめた統合報告書「TCG REPORT 2022」を発行いたしました。当社の事業領域や競争優位性、成長性に対する理解をより一層深めていただくため、「事業戦略」に重きを置いて制作いたしました。

統合報告書を通じて、ステークホルダーの皆さまに当社をより深くご理解いただくとともに、今後も情報開示の充実やステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、企業価値向上に努めてまいります。

個人投資家向け 会社説明会を実施

1 株式会社リンクスリサーチ主催 IRセミナー「東京勉強会」

2023年3月4日（土）に株式会社リンクスリサーチ主催の「東京勉強会」において、当社代表取締役社長の若松による会社説明会を実施いたしました。今回はリアルな会場におけるご説明と同時にオンラインでの配信も行い、多くの個人投資家の皆さまにご参加いただきました。ご説明後の質問会では、非常にたくさんのご質問をいただき、当社についてのご理解を深めていただくことができたのではないかと考えております。



2 楽天証券株式会社主催 個人投資家向けWeb会社説明会

楽天証券株式会社主催の個人投資家向けWeb会社説明会を2023年3月23日（木）より配信開始いたしました。当社代表取締役社長の若松より事業内容や業績、株主還元等についてご説明させていただき、全国の幅広い年齢層の個人投資家の皆さまにご視聴いただくことができました。今後も対話の機会を増やし、株主・投資家の皆さまが満足感を持って的確な投資判断をしていただけるよう、IR活動をアップデートしてまいります。

楽天証券Webサイト内 特集ページ



楽天証券 タナベ



YouTube動画



楽天証券 タナベ YouTube



第7回 大学生対抗IRプレゼンコンテストに参加

昨年に続き、2023年2月17日（金）に開催された「大学生対抗IRプレゼンコンテスト」に参加いたしました。

本コンテストは、学生投資連合USICに所属する大学の各投資サークルが、上場企業の企業概要・成長性・魅力等を取材、研究して発表するイベントです。

今回は、13大学（13チーム）と上場企業13社が参加。大学と企業の組み合わせ抽選会の結果、当社は中央大学証券研究会の皆さまとチームを組むこととなりました。

組み合わせ決定後、オンラインによるIR担当者への取材や社長面談などを通じて、様々な視点からご質問いただきました。

また、本コンテストに先立ち企業研究の一環として、中央大学で当社が開発したビジネスシミュレーションゲーム「Management Experience Online」の体験会を開催。証券研究会の皆さま（13名、内オンライン1名）にご参加いただき、オンライン上で経営を体験いただきました。



「大学生対抗IRプレゼンコンテスト」当日のプレゼンテーションでは、事業説明、コンサルティングの特徴、事業の強みやリスク、業界分析、業績分析、そして今後の方針まで、当社について大変わかりやすく発表いただきました。

残念ながら入賞はできませんでしたが、限られた時間の中で簡潔にまとめた素晴らしいプレゼンテーションを披露いただきました。

今回の経験を今後のIR活動に活かしていくとともに、引き続き、学生の方々に企業経営や金融へ興味をお持ちいただくための活動を続けてまいります。



「はたらく」を考えるオンラインイベント 「わくわく!! Study CAMP」を開催

2023年3月1日（水）・2日（木）の2日間、大学生・大学院生を対象としたオンラインイベントを開催いたしました。

1日目は、当社が開発したビジネスシミュレーションゲーム「Management Experience Online」の体験会をメインとしたプログラムを実施。

2日目は、「はたらく」を考え・企画するワークショップとして、参加者が架空企業の人事担当者となり、「自社で長く働き続けてもらう」「企業の繁栄に向けたコミュニケーションの活性化・従業員満足度向上等を図る」ための人事施策を検討するというプログラムを実施いたしました。

参加者に行ったアンケートでは、「経営の難しさ・素晴らしさを感じることができた」「今までは雇われる側の意識であったが、本イベントに参加したことで、企業側の視点を考えることができた」といった声をいただくことができました。

今後も、学生の方々に企業経営に興味をお持ちいただくための活動を続け、次世代を担うリーダー人材の育成に寄与したいと考えております。



「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定

このたび、経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定されました。3年連続3回目の認定となります。この制度は、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度です。

「人でできている会社」である当社は、今後も一人ひとりがイキイキと個のチカラを活かせるように、多様な働き方の選択ができるダイバーシティ&インクルージョンのシステム・制度を整え、「高度の専門化と高度の総合化」を実現するプロフェッショナルな組織を目指してまいります。





WHAT'S

数字で見るタナベコンサルティンググループ

TANABE CONSULTING GROUP

日本の
経営コンサルティングの
パイオニア

創業 **66** 年

総コンサルティング
実績社数

17,000 社以上

タナベコンサルティング
グループ総人員数
(2023年4月1日現在)

660 人

経営コンサルティング
社数

10,000 社以上

金融機関などの
ネットワーク数

340 社以上

マーケティング
支援社数

3,600 社以上

全国展開主要都市
(グループ企業含む)

10 エリア

PR・広報支援社数

2,000 社以上

マネジメントレター
会員数

11 万人以上

M&A実績社数
(クロスボーダー含む)

680 社以上

セミナーの
年間参加者数

9,900 人以上

クリエイティブ
支援社数

500 社以上

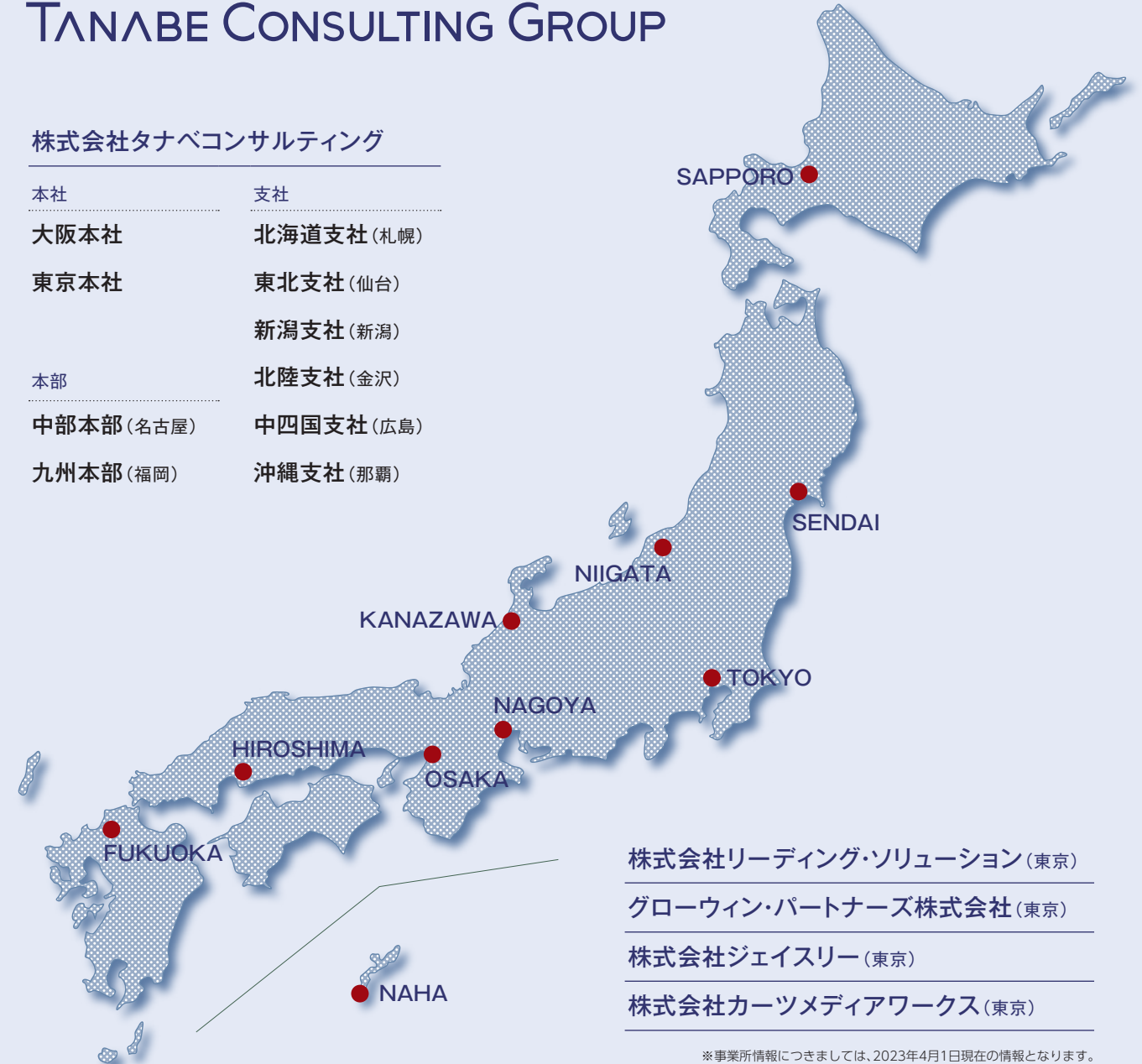
BtoB
デジタルマーケティング
支援社数

300 社以上

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティング

本社	支社
大阪本社	北海道支社(札幌)
東京本社	東北支社(仙台)
	新潟支社(新潟)
	北陸支社(金沢)
中部本部(名古屋)	中四国支社(広島)
九州本部(福岡)	沖縄支社(那覇)



株式会社リーディング・ソリューション(東京)

グローウィン・パートナーズ株式会社(東京)

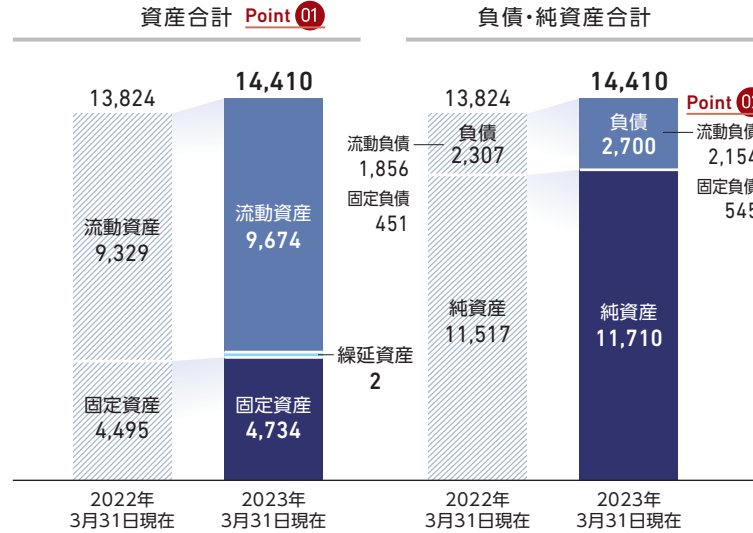
株式会社ジェイスリー(東京)

株式会社カーツメディアワークス(東京)

※事業所情報につきましては、2023年4月1日現在の情報となります。

連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



Point 01 資産

流動資産は、現金及び預金が減少した一方で、有価証券が増加したことにより、3億44百万円増加し、固定資産は、保証金、のれんや繰延税金資産が増加したことにより、2億39百万円増加いたしました。その結果、資産トータルでは、5億86百万円増加し、144億10百万円となりました。

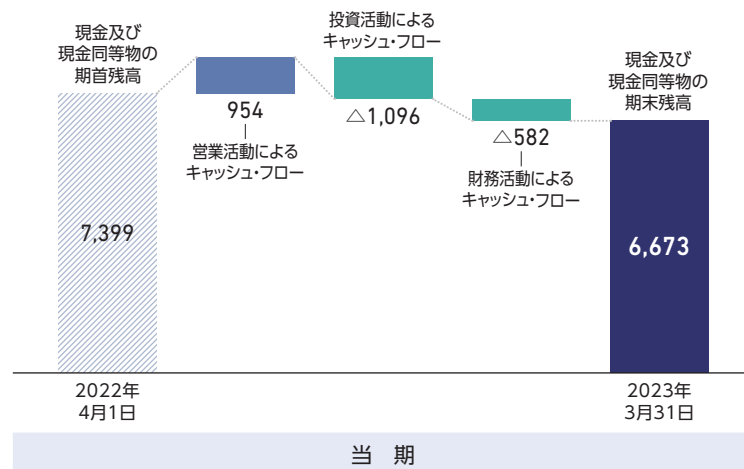
Point 02 負債

流動負債は、未払法人税等、賞与引当金や前受金が増加したことにより、2億98百万円増加し、固定負債は、繰延税金負債や長期借入金が増加したことにより、94百万円増加いたしました。その結果、負債トータルでは、3億92百万円増加し、27億円となりました。

連結キャッシュ・フローの概要

Point 03

(単位:百万円)



Point 03 連結キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の計上等により、トータル9億54百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却及び償還による収入等がありましたが、有価証券の取得による支出等があったため、トータル10億96百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等により、トータル5億82百万円の支出となりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、66億73百万円となりました。

(2023年4月1日現在)

商号	株式会社タナベコンサルティンググループ TANABE CONSULTING GROUP CO.,LTD.
大阪本社	大阪市淀川区宮原3-3-41
東京本社	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
ホームページ	https://www.tanabeconsulting-group.com/
創業	1957年10月16日
設立	1963年4月1日
資本金	1,772百万円
総人員数	660人(連結)
グループ会社	株式会社タナベコンサルティング 株式会社リーディング・ソリューション グローウィン・パートナーズ株式会社 株式会社ジェイスリー 株式会社カーツメディアワークス

役員

(2023年6月27日現在)

代表取締役社長	若松孝彦
取締役副社長	長尾吉邦
専務取締役	南川典人
専務取締役	藁田勝
取締役	松永匡弘
社外取締役(監査等委員)	市田龍
社外取締役(監査等委員)	神原浩
社外取締役(監査等委員)	井村牧

(2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	70,000,000株
発行済株式の総数	17,508,400株
1単元の株式数	100株
株主数	7,178名

大株主の状況(上位10名)

(2023年3月31日現在)

株主名	持株数	持株比率
田邊次良	1,895(千株)	11.1(%)
田邊洋一郎	1,711	10.0
樽崎十紀	1,605	9.4
光通信株式会社	1,065	6.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	696	4.1
上田信一	516	3.0
タナベコンサルティンググループ社員持株会	483	2.8
タナベコンサルティンググループ取引先持株会	433	2.5
特定有価証券信託受託者株式会社S M B C信託銀行	404	2.4
木元仁志	320	1.9

(注)持株比率は自己株式(453,808株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2023年3月31日現在)

個人・その他	14,193千株	81.1%
金融機関	1,651千株	9.4%
事業会社・その他法人	1,536千株	8.8%
外国法人等	126千株	0.7%

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主 確定日	3月31日
中間配当金受領株主 確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行業 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL 0120-094-777 (フリーダイヤル)
上 場 証 券 取 引 所	東京証券取引所プライム市場
公 告 の 方 法	電子公告の方法により行います。 公告掲載URL https://www.tanabeconsulting-group.com/ir/ ただし、やむを得ない事由により電子公告を行う ことができない場合は、日本経済新聞に掲載いた します。

お知らせ

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主さま向け
アンケート



株主の皆さまは 大切なパートナーです

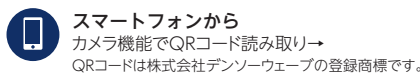
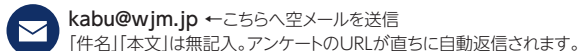
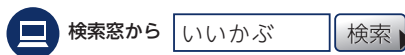
当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、
アンケートを実施いたします。

お手数ではございますが、アンケートへのご協力を
お願いいたします。(所要時間は5分程度です)

- ①下記URLにアクセス
- ②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示



……以下の方法でもアンケートにアクセスできます……



ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(QUOカードPay500円)
を進呈させていただきます

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニ
ケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスに
より実施いたします。 <https://www.link-cc.co.jp>

アンケートのお問い合わせ

[e-株主リサーチ事務局]
MAIL: info@e-kabunushi.com



有害廃液を排出しない
「水なし印刷方式」を採用しています。



ユニバーサルデザイン(UD)の
考えに基づいた見やすいデザイン
の文字を採用しています。



環境にやさしい植物油
インキ(ベジタブルインキ)
を使用しています。