

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

タナベ経営

9644 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 2 月 4 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

タナベ経営
9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	02
2. 2022 年 3 月期業績の見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	06
3. 収益成長モデル	08
■ 業績動向	09
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2022 年 3 月期業績の見通し	14
2. 中期経営計画の概要	16
3. 成長戦略	18
■ 株主還元策	20

タナベ経営
9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

要約

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、 年率 2 ケタ成長を目指す体制が整う

タナベ経営 <9644> は、創業 64 年目となる日本の総合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。顧客企業ごとの経営課題に応じて、「ドメイン（業種別・事業領域別）×ファンクション（経営機能）×リージョン（地域）」という 3 つの視点で最適な専門コンサルタントを選定してチーム組成する「チームコンサルティング」が特徴であり、60 年以上の歴史で培ってきた実証済みの戦略メソッドを駆使して、主要顧客である全国の大企業から中堅企業（主に売上高 50 億円～1,000 億円）を支援している。全国主要 10 都市の各事業所にはコンサルタントが長年常駐しており、地域密着で顧客企業を支援できる体制は業界唯一と言える。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 M&A 全般の支援（クロスボーダーを含む）やバックオフィスに対する DX（デジタルトランスフォーメーション）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、TCG（タナベコンサルティンググループ）としてコンサルティング領域の上流工程から下流工程までワンストップで提供できる体制を構築している。

ポジショニングマップ



出所：会社資料より掲載

タナベ経営
9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)
<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

要約

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計 (2021 年 4 月～9 月) の連結業績は、売上高で前年同期比 13.6% 増の 4,536 百万円、営業利益で同 89.2% 増の 296 百万円となり、期初計画 (売上高 4,530 百万円、営業利益 230 百万円) を上回った。売上高は新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) で加速した企業のビジネスモデル変革をテーマとした戦略コンサルティングや DX コンサルティングの契約数が増加したほか、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、増収効果に加えて付加価値の高いコンサルティングサービスである TCB (チームコンサルティングブランド) が伸びるなど、販売構成比が変化したことに伴う粗利益率の改善が増収要因となった。

2. 2022 年 3 月期業績の見通し

2022 年 3 月期は、売上高で前期比 10.7% 増の 10,200 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 900 百万円と期初計画を据え置いた。グローウィン・パートナーズ (株) や (株) リーディング・ソリューションとの共同コンサルティング商品を開発・推進していくことで多様なコンサルティングニーズを取り込んでいく方針だ。特に、地方の中堅企業では経営の DX が遅れており、潜在需要は大きい。DX コンサルティングのほか事業承継等の M&A コンサルティング、SDGs をテーマとしたコンサルティング等の需要も増加しており、最適なサービスを提案することで受注につなげていく。また M&A についても、HR (ヒューマンリソース) や広報 PR、グローバルマーケティング等における DX 企業を対象に、引き続き検討を進めている。

3. 中期経営計画

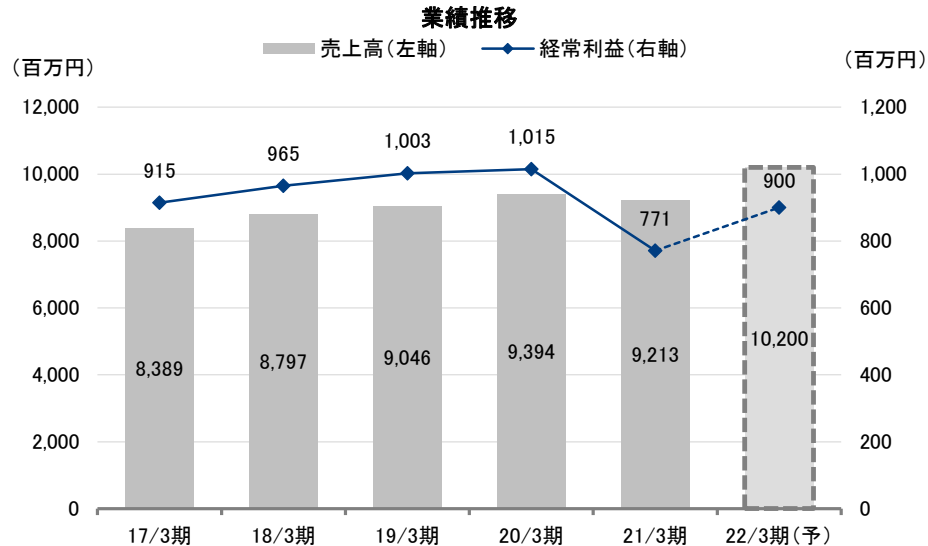
2022 年 3 月期からスタートした 5 ヶ年の中期経営計画 (2021～2025) 「TCG Future Vision 2030」 (One & Only 世界で唯一無二のコンサルティンググループ TCG の創造) では、M&A も活用したコンサルティングメニューの拡大や DX コンサルティング領域の強化により、2026 年 3 月期に売上高で 15,000 百万円、営業利益で 1,800 百万円を目標に掲げた。5 年間の年平均成長率は売上高で 10.2%、営業利益で 19.0% となり、成長ペースを加速させていく考えだ。経営の DX が進むなか、上流工程である経営戦略策定から下流工程となる現場における実装・実行支援までのバリューチェーンを構築していく。全国主要都市に事業拠点を配置し地域密着型サービスを提供できる唯一無二のコンサルティング会社として、今後の高成長が期待される。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は戦略コンサルティングと DX コンサルティングが好調に推移し、2 ケタ増収増益に
- ・ コンサルティングの上流工程から下流工程までワンストップでサービス提供できる強みを生かして、年率 2 ケタ台の高成長を目指す
- ・ プロフェッショナル DX サービスの拡大により、唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン構築を目指す

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

要約



※ 20/3 期以降は連結数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

「ドメイン×ファンクション×リージョン」の3つの観点から組成する高品質なチームコンサルティングサービス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総合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。「グループC&C戦略」（コンサルティング領域の多角化）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。

ファーストコールカンパニーを目指していくうえでの要件

- ・顧客価値のあくなき追求（顧客価値を見つめる謙虚さと強みを磨く経営）
- ・ナンバーワンブランド事業の創造（ブランド事業を生み出すナンバーワン戦略モデル）
- ・強い企業体力への意志（経常利益率10%と実質無借金経営の財務体質）
- ・自由闊達に開発する組織（自己変革できるチームと開発力を発揮する組織）
- ・事業承継の経営技術（志を次代へ承継する100年経営）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
 9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

事業概要

同社は経営者に寄り添う「ビジネスドクター」として、主に全国の上場企業を含む大企業から中堅企業に対して、経営理念・経営ミッションや経営戦略の策定から組織・人事、財務、BPR、DX、M&A や事業承継などの経営全般にわたるコンサルティングに加えて、働き方改革を実現する人事制度構築・運用や「FCC アカデミー（企業内大学）の設立」、オーダーメイド教育（研修）、経営者・後継者から新入社員までを育成する HR（人的資源）コンサルティングを提供している。また、大企業から中堅企業を対象に、ブランド戦略の立案からプロモーション戦略の実行・推進、企業のオリジナルグッズの企画・デザイン・制作まで支援するブランド&デザインコンサルティングを提供している。顧客企業ごとの経営課題に合わせて、「ドメイン（業種別・事業領域別）×ファンクション（経営機能）×リージョン（地域）」の 3 つの視点で最適な専門コンサルタントを複数名選定し、「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。

チームコンサルティング

3つのクロスによる最適なチームコンサルティング



ドメイン —業種別・事業領域別—	×	ファンクション —経営機能—	×	リージョン —地域—
業種・事業領域における実務経験豊富な専門コンサルタントが事業戦略を立案 ■ 食品・外食・商品開発 ■ 建設 ■ インフラ ■ 住まいと暮らし(住宅・不動産・リフォーム) ■ アグリビジネス ■ 物流 ■ 製造業 ■ ライフスタイル ■ 教育・学習 ■ ヘルスケア ■ 小売 ■ 行政・公共 ■ 金融機関 ■ 新規事業開発 ■ SDGs		経営機能の専門コンサルタントが幾多の実績・臨床研究に基づく解決策を提供 ■ 経営ミッション ■ 中長期ビジョン ■ ホールディングス ■ 事業承継 ■ M&A(クロスボーダー含む) ■ FCCアカデミー(企業内大学)設立 ■ HR(人事)戦略 ■ 採用 ■ DX ■ 先端技術 ■ 財務戦略 ■ 生産性改革・BPR・見える化 ■ コーポレートデザイン ■ マーケティング・プロモーション ■ ブランディング		全国10地域駐在の専門コンサルタントが地域特性を活かしたエリア戦略を推進 ■ 北海道 ■ 東北 ■ 新潟 ■ 東京 ■ 中部 ■ 北陸 ■ 大阪 ■ 中四国 ■ 九州 ■ 沖縄

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、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、地域密着型のコンサルティングサービスを提供す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

2019 年 10 月に 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 サイト構築業務を行う (株) リーディング・ソリューションをグループ会社化 (出資比率 60.0%) しており、2020 年 3 月期より連結決算を開始している。グループ会社化の背景と目的は、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、また企業の DX に関わるコンサルティングニーズが増加するなかで、デジタルマーケティング支援をメニュー化し、さらなるコンサルティングサービスの付加価値向上と競争力の強化を図ることにある。具体的な取り組みとして、両社のサービスを組み合わせ新たなコンサルティングサービスの開発・提供を 2021 年 3 月期より開始しているほか、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取り組んでいる。また、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、経営体制の強化や営業活動、管理業務等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。

2021 年 1 月にはグローウィン・パートナーズ (株) をグループ会社化 (出資比率 50.1%) した。グローウィン・パートナーズ (株) は、M&A 全般の支援 (クロスボーダーを含む) や上場企業グループを対象としたデジタル技術 (ERP、RPA 等) の導入・活用による経理・財務部門等のバックオフィス業務の DX・生産性向上支援を主要事業としている。開示資料によれば、2020 年 6 月期の業績は売上高で 1,075 百万円、営業利益で 99 百万円となっており、M&A やバックオフィス業務に対する DX 支援のニーズ拡大を背景に業績を伸ばしている。経営陣には監査法人出身者が多く、従業員数 81 名 (2021 年 11 月時点、うち公認会計士 13 名、税理士 1 名) のうちコンサルタントが半分弱を占めている。クライアントは上場企業が中心となるが、M&A や DX 分野のノウハウを生かして、今後は同社が保有する顧客基盤 (全国の中堅企業) や金融機関等のアライアンス基盤を通じて、事業承継や事業再生支援、バックオフィスの DX ソリューション案件なども取り込み、事業拡大を図っていく戦略となっている。既に、事業承継や海外事業等の案件を同社と共同で受注するなどシナジー効果も生まれている。

さらに、2021 年 12 月 27 日付で (株) ジェイスリーの株式を 96.2% 取得し、資本業務提携を締結するとともにグループ会社化することを発表した。(株) ジェイスリーは、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 30 名程度擁しており、大企業から中堅企業のブランド構築や CX デザイン、マーケティング DX、ブランド価値の向上、そして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、ブランド & デザインコンサルティングおよびマーケティング DX 機能をより一層強化し、両社で全国の企業の成長・発展に貢献して更なる成長を目指していく戦略となる。

事業内容

クリエイティブ事業	ブランドストーリーやブランドコンセプトの開発、CX を実現する各種デザイン (Web サイト・コーポレートプロフィール・広告・ムービー)、CI / VI 開発、メッセージ開発等
マーケティング・グロース事業	SNS 等によるデジタルマーケティング、メディアコミュニケーション、プロモーション、CRM・MA ツールの導入、効果測定等
リサーチ・コンサルティング事業	消費者リサーチやデータ解析、ブランド調査等による課題の抽出からブランド戦略の策定、パルソナの設定、カスタマージャーニーマップの作成等

出所：会社資料よりフィスコ作成

タナベ経営

9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)

<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

事業概要

具体的な業務提携内容は以下の 4 点となる。

- 同社が有する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有するブランディング、CX デザイン、マーケティング DX に関する知見・ノウハウを融合し、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。
- 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価値を高めていく。
- 同社からジェイスリーへ役員として人員を派遣することにより、経営体制の強化を図る。
- 同社がジェイスリーの顧客創造活動を支援すると共に、人材採用・育成面にて相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図ることにより、全国のブランドコンサルティング、デザインコンサルティングおよびマーケティング DX マーケットを攻略していく。

これら 3 社をグループ化したことによって、TCG としてのコンサルティングサービスは、上流工程となる経営戦略等の策定から、中流・下流工程となる現場における実装・実行支援までワンストップで提供できる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。

戦略コンサルティング、DX コンサルティング、ブランド&コンサルティング、セールスプロモーション商品の 4 つの領域で事業を展開

2. 事業内容

同社は 2021 年 3 月期まで事業セグメントを経営コンサルティング事業とマーケティングコンサルティング事業に分けて開示してきたが、コンサルティングニーズが多様化するなかで事業セグメントを横断するプロジェクトなども増加してきたことから、事業内容をより理解しやすいように 2022 年 3 月期より単一セグメントとし、売上高のみコンサルティング領域別に分けて開示することとした。具体的には、戦略コンサルティング、DX 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 3 つのコンサルティング領域とセールスプロモーション商品の 4 つに分けている。セールスプロモーション商品のうち、ダイアリーとカレンダーについては売上高が第 3 四半期に集中するため、四半期業績で見れば第 3 四半期が売上高、営業利益ともにピークとなる。直近 5 期間平均で見れば売上高の 33.0%、営業利益の 48.1% を第 3 四半期に稼ぎ出している（直近 5 期間の第 3 四半期業績合計額 ÷ 通期業績合計額）。

事業概要

コンサルティング領域別の主な内容

戦略コンサルティング
・ドメイン（業種別・事業領域別）＆ファンクション（経営機能）コンサルティング ・HR（人的資源）コンサルティング ・M&A アライアンスコンサルティング（グローウィン・パートナーズ（株）含む） ・リージョナル（地域密着）コンサルティング※
DX コンサルティング
・デジタルマーケティング（（株）リーディング・ソリューション） ・マネジメント DX 支援（グローウィン・パートナーズ（株）） ・FCC アカデミッククラウド（デジタル教育コンテンツ）
ブランド & デザインコンサルティング
・ブランドプロモーション（マーケティング戦略の立案・実行支援） ・デザイン＆クリエイティブ ・Web プロモーション ・営業 DX
セールスプロモーション商品
・プロモーショングッズの企画・制作 ・ブルーダイアリー（ビジネス手帳）の企画・デザイン・制作 ・カレンダーの企画・デザイン・制作
※ リージョナル（地域密着）コンサルティングは各支社のドメイン & ファンクションコンサルティング、HR コンサルティングの売上合計 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

戦略コンサルティングのうち、主力サービスであるドメイン＆ファンクションコンサルティングは、経営ミッションや中長期ビジョンの策定、業種別の事業戦略、財務戦略、生産性改革等をテーマとしたチームコンサルティングや、経営コンサルティング契約への導線となる「戦略ドメイン & ファンクション研究会」などが含まれる。

HR コンサルティングは、人材の採用から育成、活躍、定着までの人的資源に関する課題解決のためのコンサルティングサービスとなり、企業研修サービスや階層別の人材育成セミナーも含まれる。

M&A アライアンスコンサルティングは、グローウィン・パートナーズ（株）を子会社化したことにより、クロスボーダーを含む M&A 戦略の立案からターゲット選定、アドバイザー、デューデリジェンス、PMI（経営統合）まで、M&A に関わるすべてのコンサルティングサービスをワンストップで提供できるようになり、今後の成長が期待できる分野となる。地域金融機関や会計事務所など約 100 のアライアンス先から顧客紹介を受けるケースが多い。

リージョナルコンサルティングは、北海道、東北、新潟、北陸、中四国、沖縄の各地域にコンサルタントが常駐し、地域密着でドメイン＆ファンクションや HR に関するコンサルティングサービスを提供している。なお、これらの地域で DX コンサルティングなどその他のコンサルティング領域の案件が発生した場合、売上高はそれぞれのコンサルティング領域で計上することになる。

タナベ経営

9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)

<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

事業概要

(2) DX コンサルティング

顧客の DX を支援するコンサルティングサービスとなり、(株)リーディング・ソリューションのデジタルマーケティング支援やグローウィン・パートナーズ(株)のバックオフィス業務の DX 支援のほか、同社が提供する企業内大学のクラウド型サービス「FCC アカデミッククラウド(デジタル教育コンテンツ)」なども含まれる。今後も同領域は旺盛な需要が見込まれることから、M&A の活用も含めて積極的に事業基盤を拡大していく分野となっている。

(3) ブランド&デザインコンサルティング

マーケティング戦略の立案からブランディング、デザイン、クリエイティブ、Web プロモーション、営業 DXなどを支援するチームコンサルティングサービスとなる。

(4) セールスプロモーション商品

イベント等のセールスプロモーション活動に用いるノベルティグッズ等の仕入販売や、ブルーダイアリー(ビジネス手帳)、カレンダー等の販売が含まれる。

売上高の約 75% を占める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

3. 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り、そのほか定期的に開催される戦略ドメイン&ファンクション研究会や会員サービス等がある。

※ 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。

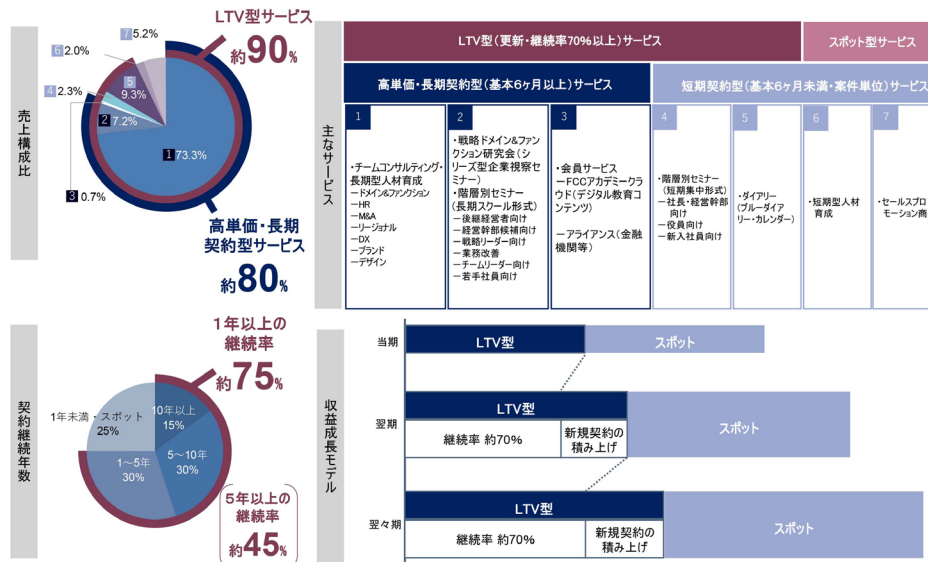
また、契約継続年数の内訳を見ると、1 年以上の継続率が全体の約 75%、5 年以上の継続率が約 45% を占めるなど長期的な関係を構築している顧客の比率が高いことが特徴となっている。「ビジネスドクター」として、トップマネジメントアプローチ(主に経営者・リーダーに寄り添い、経営者目線で顧客企業の経営全般を理解し、様々な経営に関する決断や経営課題の解決に資する)を志向することにより、高い継続率につながっていると考えられる。

タナベ経営
9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)
https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/

事業概要

収益成長モデル



出所：決算説明会資料より掲載

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、コンサルティングサービスだけでなく、戦略ドメイン & ファンクシオン研究会や FCC セミナーへの参加など継続的なサービスの利用により、ロイヤルカスタマー化していく流れとなる。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。

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は戦略コンサルティングと DX コンサルティングが好調に推移し、2 ケタ増収増益に

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 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 13.6% 増の 4,536 百万円、営業利益で同 89.2% 増の 296 百万円、経常利益で同 77.0% 増の 300 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 47.8% 増の 216 百万円とコロナ禍で落ち込んだ前年同期から 2 ケタ増収増益に転じ、期初計画に対しても売上高・各利益ともに上回って着地した。2021 年 3 月期第 4 四半期から連結対象に加わったグローウィン・パートナーズ(株)の影響額は売上高で 3.5 億円、営業利益段階で若干の損失を計上したと見られ、同要因を除いても増収増益となっている。なお、グローウィン・パートナーズ(株)については、人材投資を積極的に進めたことで若干損失となっているものの、当初計画通りの進捗となっている。

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.

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
 9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q 累計		会社計画	22/3 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	3,993	-	4,530	4,536	-	13.6%	0.1%
売上総利益	1,719	43.1%	2,050	2,141	47.2%	24.5%	4.5%
販管費	1,563	39.1%	1,820	1,844	40.7%	18.0%	1.4%
営業利益	156	3.9%	230	296	6.5%	89.2%	28.9%
経常利益	169	4.2%	230	300	6.6%	77.0%	30.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	3.7%	150	216	4.8%	47.8%	44.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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 コンサルティング領域を中心にチームコンサルティング契約社数が伸長し、増収要因となった。営業利益の増減要因を見ると、増収効果で 233 百万円の増益、売上総利益率の改善で 187 百万円の増益となり、販管費の増加 281 百万円（人件費 130 百万円増、採用費 40 百万円増、のれん償却額 19 百万円増）を吸収した。

売上総利益率の改善要因は販売構成比の変化による影響が大きい。前年同期はコロナ禍で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売上高 420 百万円を計上したが、2022 年 3 月期第 2 四半期累計では同商品の売上高が 25 百万円まで減少した。一方で、付加価値の高いチームコンサルティング売上高が前年同期比 27.1% 増の 3,200 百万円に拡大し、利益率の上昇に寄与した。なお、LTV 型サービス売上高は同 28.3% 増の 4,175 百万円、高単価・長期契約型サービス売上高は同 27.7% 増の 3,955 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 190 社増加の 785 社と過去最高を更新した。グローウィーン・パートナーズ（株）の契約数 85 社分を除いたベースでも過去最高水準となっている。

グループ全体のマーケティング戦略として、「HR 領域のマーケティングサイト」に続き、「事業承継・M&A 領域のマーケティングサイト」を立ち上げたほか、見込み顧客獲得のための大型無料 Web 説明会を 6 本開催したことも契約数の増加に寄与した。

タナベ経営

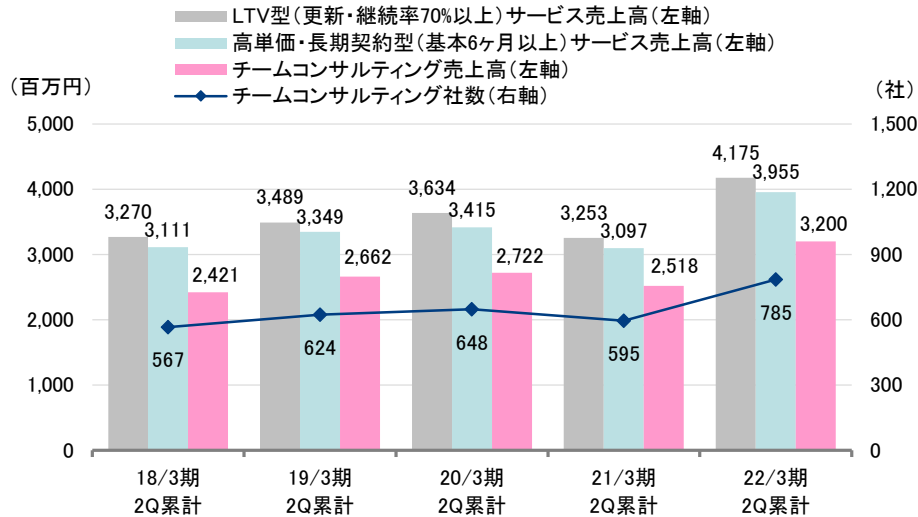
9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)

<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

業績動向

チームコンサルティング社数と売上高推移



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 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。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
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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年同期比 26.7% 増の 2,831 百万円となった。ドメイン＆ファンクションコンサルティング及び HR コンサルティングでは、コロナ禍でビジネスモデルの変革に取り組む企業が増加するなか、「中長期ビジョン」や「人事制度再構築（働き方改革・ジョブ型雇用）」などをテーマとしたコンサルティング契約数が増加し、同 23.5% 増となった。M&A アライアンスコンサルティングは同社の契約件数が増加したことに加え、グローウィン・パートナーズ（株）の当該分野の売上高が上乗せ要因となったことで同 88.5% 増と大きく伸長した。また、リージョナルコンサルティングについても、地域密着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コンサルティング契約数が増加し同 23.3% 増となった。

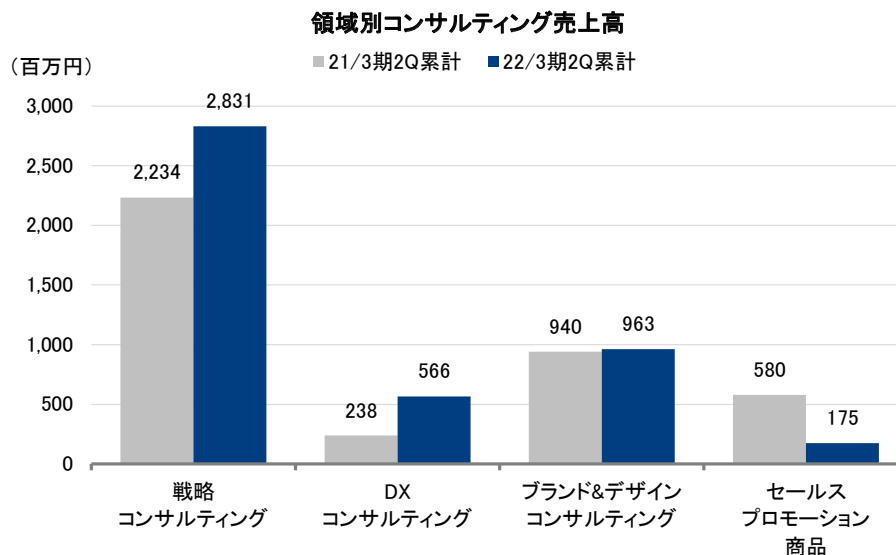
DX コンサルティングの売上高は前年同期比 137.3% 増の 566 百万円となった。デジタルマーケティング戦略の策定から実装・改善までのワンストップコンサルティングに加え、グローウィン・パートナーズ（株）で提供するバックオフィス業務のデジタルシフト支援（ERP 等の導入支援）等のコンサルティング契約数が増加した。また、人材育成の場となる企業内大学のクラウド型サービス「FCC アカデミークラウド」の導入社数も前期末の 120 社から 130 社に増え、当面の目標としている 300 社に向け順調に拡大している。「FCC アカデミークラウド」のサービス導入を契機にして、人事制度見直しや採用に関するコンサルティングサービスにつながっていくケースも増えている。

ブランド＆デザインコンサルティングの売上高は前年同期比 2.4% 増の 963 百万円となった。前年同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、好調業界向けのマーケティング、ブランディング、Web プロモーション、営業 DX 等のチームコンサルティング契約数やデザイン、クリエイティブの案件数増加でカバーした。

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
 9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

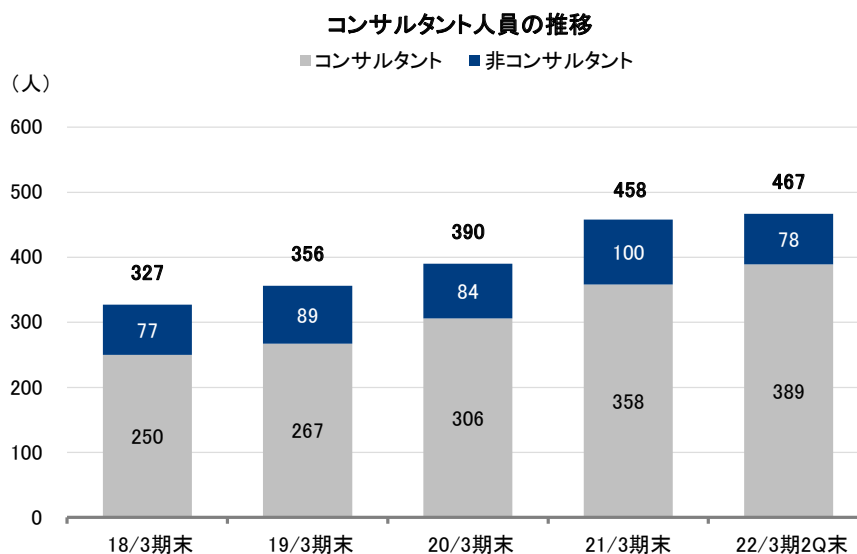
業績動向

セールスプロモーション商品の売上高は前年同期比 69.7% 減の 175 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やテレワーク関連商品の反動減の影響を受けた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

コンサルタント数については、前期末比 31 名増の 389 名となった。「グループ C&C (コンサルティング&コングロマリット) 戦略」(コンサルティング領域の多角化) 推進による採用強化と M&A((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)) の実施でプロフェッショナル人材がここ数年で順調に増加している。また、2022 年 3 月期より顧客との長期関係 (LTV) を構築し、収益性を向上させることを目的に CRM コンサルティング部を新設し、プロフェッショナル人材を配置した。



注：22/3 期 2Q 末の非コンサルタント数には、2022 年 3 月期より新設した CRM コンサルティング部で登用した約 20 名のコンサルタントスタッフを含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

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 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 199 百万円減少の 13,206 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 194 百万円減少し、固定資産では長期預金及び投資有価証券が 100 百万円減少した。なお、長短合わせた現預金及び有価証券は 8,402 百万円と前期末比で 294 百万円減少したものの、総資産に占める比率は 63.6% と引き続き高水準を維持している。

負債合計は前期末比 42 百万円減少の 1,932 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 64 百万円、買掛金が 21 百万円増加し、固定負債では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 156 百万円減少の 11,274 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 216 百万円を計上した一方で、配当金 369 百万円を支出したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率は 83.3% 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 70 億円以上と潤沢で無借金経営を維持していることから、財務の健全性は引き続き高いものと判断される。今後も豊富な手元キャッシュを生かして M&A 等の成長投資を行っていく方針となっている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減
流動資産	7,027	7,732	8,889	8,757	-131
（現預金・有価証券）	6,138	6,936	8,078	7,884	-194
固定資産	5,742	5,237	4,516	4,448	-67
（長期預金・投資有価証券）	2,453	2,178	618	518	-100
総資産	12,769	12,969	13,405	13,206	-199
流動負債	1,679	1,642	1,418	1,615	197
固定負債	374	375	556	316	-239
負債合計	2,054	2,018	1,975	1,932	-42
純資産	10,715	10,951	11,430	11,274	-156
（経営指標）					
自己資本比率	83.8%	83.9%	83.1%	83.3%	0.2pt

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 3 月期は M&A によるシナジー効果が顕在化し、 2 ケタ増収増益に転じる見通し

1. 2022 年 3 月期業績の見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.7% 増の 10,200 百万円、営業利益で同 19.7% 増の 900 百万円、経常利益で同 16.6% 増の 900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 14.4% 増の 570 百万円と、2 期ぶりの増収増益に転じる見通しだ。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で 44.5%、営業利益で 32.9% と、過去平均と比較すると利益面での進捗がやや低いものの、通期計画を達成するために必要な下期業績は売上高で前年同期比 8.5% 増、営業利益で同 1.5% 増となる。第 3 四半期に売上が集中するダイアリーやカレンダーはほぼ前年同期並みの水準を維持する見通しで、足元の受注状況なども考慮すれば達成可能な水準と弊社では見ている。下期の費用については採用費の増加を見込んでいる。

2022 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期 通期実績	22/3 期			2Q	
		上期実績	下期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	9,213	4,536	5,663	8.5%	10,200	10.7%
営業利益	751	296	603	1.5%	900	19.7%
経常利益	771	300	599	-0.4%	900	16.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	498	216	353	-0.4%	570	14.4%
1 株当たり当期純利益 (円)	28.94	12.57	20.52		33.09	

注：1 株当たり当期純利益は 2021 年 9 月末に実施した 1：2 の株式分割後ベース

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、2022 年 3 月期における事業方針として、「One & Only 世界で唯一無二の新しいコンサルティンググループ TCG の創造」をスローガンに、企業経営のワンストップ支援体制を目指すことを掲げている。With/After コロナにおける企業のビジネストランスフォーメーションを実現する DX や M&A 等に関するコンサルティング需要が拡大するなかで、同社は以下の取り組みを推進していく。

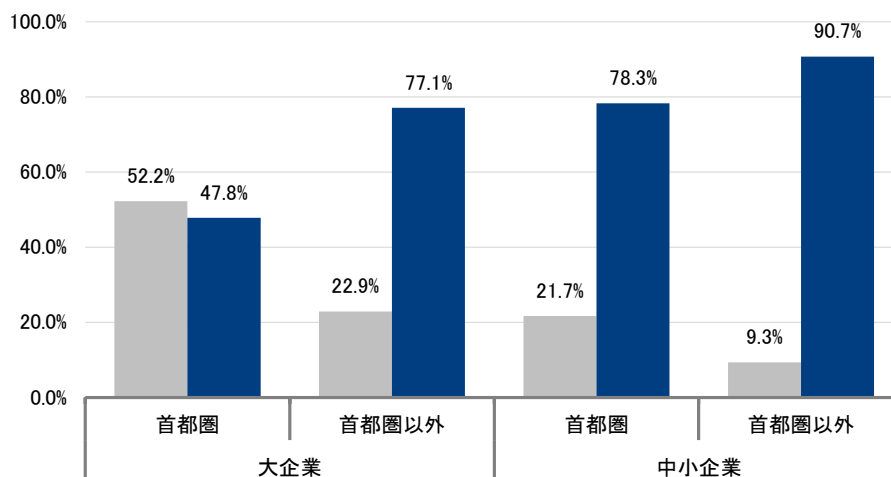
今後の見通し

(1) DX コンサルティング

DX 戦略として、地域企業の DX ニーズの掘り起こしを図っていく。大都市圏以外の地方企業では経営の DX に対する関心がまだ低く、取り組み状況も大きく遅れている。同社では、経営トップに対して DX の重要性についてセミナーや研究会等を通じて啓蒙し、DX の潜在需要を掘り起こしていく考えだ。また、同時に DX サービスメニュー（中流～下流の実装・実行支援）の拡充もグループ会社との共同開発も含めて拡充し、多様な DX ニーズを取り込んでいく戦略となっている。共同開発品として「営業生産性向上支援コンサルティング」「ERP 導入支援コンサルティング」等をローンチしているほか、地域企業へのデジタルマーケティングやマネジメント DX（ERP 導入等）等の提供も開始している。全国の主要地域において地域密着型の営業体制を既に構築している同社にとっては、契約数拡大の好機になると弊社では見ている。

規模別・地域別DXの取り組み状況

■ 2020年以前から実施 ■ 実施していない



出所：総務省「令和3年度版情報通信白書」よりフィスコ作成

(2) M&A アライアンスコンサルティング

M&A 戦略では、グローウィン・パートナーズ（株）との連携を強化し、クロスボーダー（国際間取引）を含む M&A 領域のさらなる拡大を図っていくほか、地域企業・地域経済の活性化促進に取り組んでいく。このため今後はグローウィン・パートナーズ（株）との共同プロジェクトも増えていくことが予想され、アライアンス先となる金融機関や会計事務所等との提携契約内容の見直しを順次進めている。グローウィン・パートナーズ（株）では今まで地域金融機関とのネットワークがなかったため、今後はこうしたアライアンス先を通じたファイナンシャル・アドバイザー・サービス等の案件が増加していくものと予想される。共同開発商品として、「人事 PMI コンサルティング」をローンチしている。

(3) ブランド&デザインコンサルティング

デジタル技術を活用した新たなブランディング・プロモーション支援（サービス提供におけるオンライン化も含む）に注力していくほか、好調業界（消費財、流通、ビューティー等）の専門性をさらに強化し、契約件数の拡大を図っていく。

(4) その他

新設した CRM コンサルティング部門で既存顧客のフォローアップを強化し、新たなコンサルティングニーズを獲得していくほか、顧客に対するコンサルティング価値の向上及びコンサルタントの生産性向上を実現するための「コンサルティングテック」（コンサルティングメソッド×デジタル）の開発を進めていく。

経営コンサルティングの上流工程から下流工程まで ワンストップでサービス提供できる強みを生かし、 年率 2 ケタ台の高成長を目指す

2. 中期経営計画の概要

同社は、2022 年 3 月期から 5 ケ年の中期経営計画（2021 ～ 2025）「TCG Future Vision 2030」をスタートさせている。世界で唯一無二のコンサルティンググループ TCG（Tanabe Consulting Group）の創造に向けて、同社が従来から強みとしてきた経営理念・経営ミッションや経営戦略の策定支援（上流工程）をアップデートするとともに、現場における実装・実行支援（中流工程～下流工程）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 15,000 百万円、営業利益 1,800 百万円、ROE10%、ROA15% を掲げ、5 年間の年平均成長率で見ると売上高で 10.2%、営業利益で 19.1% と 2 ケタ成長を目標としている。また、収益性についても営業利益率で前期の 8.2% から 12.0% に、ROE で 4.5% から 10.0% に引き上げていく計画となっている。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% だったことを考えると、成長性を重視した計画になっていることがうかがえる。

業績目標値

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期	CAGR
売上高	9,213	10,200	11,250	12,300	13,500	15,000	10.2%
営業利益	751	900	1,015	1,230	1,485	1,800	19.1%
営業利益率	8.2%	8.8%	9.0%	10.0%	11.0%	12.0%	-
ROE	4.5%	-	-	-	-	10.0%	-
ROA	5.9%	-	-	-	-	15.0%	-
従業員数（人）	457	480	560	640	720	800	-

注：CAGR は 5 年間の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

今後の見通し

コンサルティング領域別の売上高目標を見ると、DX コンサルティングが 648 百万円(2021 年 3 月期)から 3,800 百万円と最も大きく伸ばす計画となっている。ただ、このうち 2,000 百万円は今後 M&A でグループ化する企業(3 社程度)の売上を含めた数値となっている。しかしながら、この部分を除いても売上増加額としては大きく、中期業績計画を達成していくためのポイントになることは間違いない。また、M&A アライアンスコンサルティングについても、392 百万円(同)から 1,320 百万円と大きく伸ばす計画だ。いずれもグループ化した(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)ジェイスリーとのシナジーを高めることによって高成長を実現していく戦略となっている。

コンサルティング領域別売上目標

(単位：百万円)

	21/3 期	26/3 期	増加額	CAGR
戦略コンサルティング	5,014	7,490	2,476	8.4%
ドメイン & ファンクション	1,154	1,750	596	8.7%
HR (グローウィン・パートナーズ含む)	715	1,000	285	6.9%
M&A アライアンス (グローウィン・パートナーズ含む)	392	1,320	928	27.5%
リージョナル (支社)	2,753	3,420	667	4.4%
DX コンサルティング	648	3,800	3,152	42.4%
ブランド & デザインコンサルティング	2,762	3,000	238	1.7%
セールスプロモーション商品	809	810	1	0.0%

注：DX コンサルティングの 26/3 期は今後グループ化する企業の売上高 2,000 百万円を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社の既存顧客に対して、これまではコンサルティングメニューになかったサービスが 2 社のグループ化によって提供可能となり、また逆のケースもある。企業経営に対するコンサルティングニーズは多種多様であり、上流工程(経営戦略策定)から中流工程から下流工程(機能の実装・運用支援)に至るまで、グループとしてワンストップで提供できるようになったメリットは大きいと弊社では見ている。特に、同社がターゲットにする中堅企業は業務の DX が遅れており、With/After コロナを見据えた経営戦略、DX 戦略などのコンサルティングニーズが旺盛なほか、事業承継や事業再生といったニーズも多いことから、これらの需要を取り込むことで年率 2 ケタ台の成長は実現可能と弊社では見ている。加えて、同様の顧客層をターゲットとするコンサルティング企業で、同社のように上流から下流の工程までワンストップで支援できる競合が見当たらないことも同社にとっては強みとなり、高成長を実現していくうえでの好機と捉えられる。

プロフェッショナル DX サービスの拡大により、 唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン構築を目指す

3. 成長戦略

同社は「One & Only 世界で唯一無二の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く。

(1) 5 つの成長モデルの実践

a) TCG 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）」を深下させ、売上高 100 億円を達成することに加えて、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 により拡大していくことで、売上高 150 億円の達成を目指す。プロフェッショナル DX サービスは、コンサルティング領域ごとにサービスも異なるため M&A の対象も幅広くなるが、早期に M&A を遂行して一気に貫の「経営コンサルティング・バリューチェーン」をより強固なものとし、売上成長を加速していく考えだ。

解りやすい例を示すと、マーケティング分野では、コンサルティングサービス（コアバリュー）としてマーケティング戦略の策定（上流工程）を行い、プロフェッショナル DX サービス（新たな M&A 戦略の領域）として、SFA や CRM、MA ツールなどの導入支援（下流工程）を行い、PDCA を回しながらサービス価値を高めていくことになる。同社では今後、中流から下流工程のプロフェッショナル DX サービスブランドを年間 10 ブランド、5 ヶ年で 50 ブランド開発していくことで、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、高成長を目指していく戦略だ。

b) TCG 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していくことで、コンサルティング領域を広げ、売上規模を拡大していくことになる。

コンサルティングセグメントは現在、8 セグメント（ドメイン、M&A、ファンクション、HR、マーケティング、デザイン、ブランド、DX）に細分化しており、それぞれのセグメントで育成強化を進めていくほか、グループ 4 社体制を 2026 年 3 月期までに 6 社体制以上に拡大することを目標としている。M&A 対象先としては、HR や広報 PR、グローバルマーケティング領域での DX コンサルティングサービスを展開している企業が優先順位として高くなっている。

タナベ経営

9644 東証 1 部

2022 年 2 月 4 日 (金)

<https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

今後の見通し

c) TCG 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、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見出し、顧客当たり平均単価 10% アップに取り組んでいく。

d) TCG 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。中期業績目標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) TCG 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を図っていく（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を予定している。

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、新卒採用については従来の約 3 割から約 4 割に引き上げていく計画だ。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 15 名弱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、採用戦略についてもグループ連携を進めており、各社とも質の高い人材を獲得できているもようだ。

(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。

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

今後の見通し

SDGs と ESG

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

- | | |
|--|--------------------------------------|
| ①生産性改革コンサルティング(サプライチェーン) | 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) |
| ②新規事業開発コンサルティング | ②HRコンサルティング(人事制度・賃金関連) |
| ①生産性改革コンサルティング(ICTの活用等) | ③FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング |
| ②BCP策定コンサルティング | ④FCCセミナー |
| ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング | 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) |
| ②SDGs教育(持続可能な開発のための教育(ESD)) | ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング |
| ①D&Iコンサルティング | 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) |
| 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) | |
| 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

- | | |
|---------------------------------------|--|
| ①健康経営の推進 | 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 |
| ①TCG FCCアカデミーでの学習 | ③女性・若者の活躍推進 |
| | ④人材投資の強化 |
| 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) | 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 |
| | 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

株主還元策

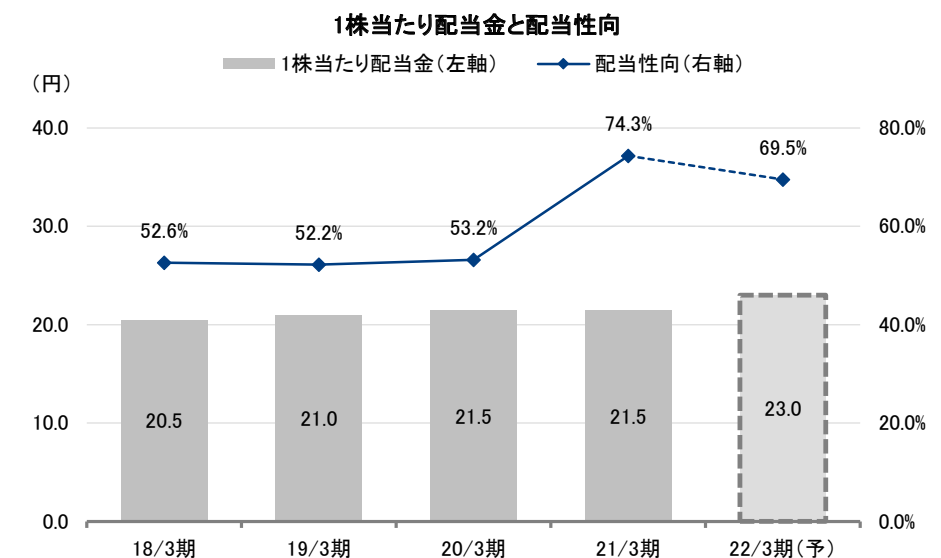
総還元性向 50% を目途に多様な株主還元を計画

同社は中期経営計画のなかで、新たな株主還元方針についても明らかにしている。従前は配当性向で 60% を目安に、業績等を勘案しながら安定的かつ積極的な配当を実施（20/3 期までは 8 期連続増配を実施）してきたが、2022 年 3 月期以降は、総還元性向で 50% を目安とし、配当だけでなく自己株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 9 月末に 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 69.5%）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。

タナベ経営 | 2022 年 2 月 4 日 (金)
 9644 東証 1 部 | <https://www.tanabekeiei.co.jp/t/ir/>

株主還元策



注：20/3 期以降は連結数値。2021 年 9 月末に 1：2 の株式分割を実施しており、配当金については過去遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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