

# Financial Report 2019

## 2019年3月期第2四半期 決算説明会

2018年11月26日

株式会社タナベ経営  
代表取締役社長  
若松 孝彦



# Agenda

- I 2019年3月期第2四半期レビュー
- II 2019年3月期見通しおよび株主還元
- III 中期経営計画 Tanabe Vision 2020(2018~2020)
- IV 参考資料

# I

---

2019年3月期第2四半期レビュー

# 事業セグメント紹介

## 経営コンサルティング事業

● 経営  
コンサルティング

戦略ドメイン  
&ファンクシヨン研究会  
M&A・アライアンス  
FCCトップ会  
経営コンサルティング

● 人材開発  
コンサルティング

FCCセミナー  
ジュニアボード  
(次世代経営チーム育成コンサルティング  
設立) FCCアカデミー(企業内大学)  
設立) コンサルティング  
オーダーメイド教育(研修)

## SPコンサルティング事業

● SP  
コンサルティング

SP領域の研究会  
SPデザイン  
セールスプロモーション

● SP  
ツール

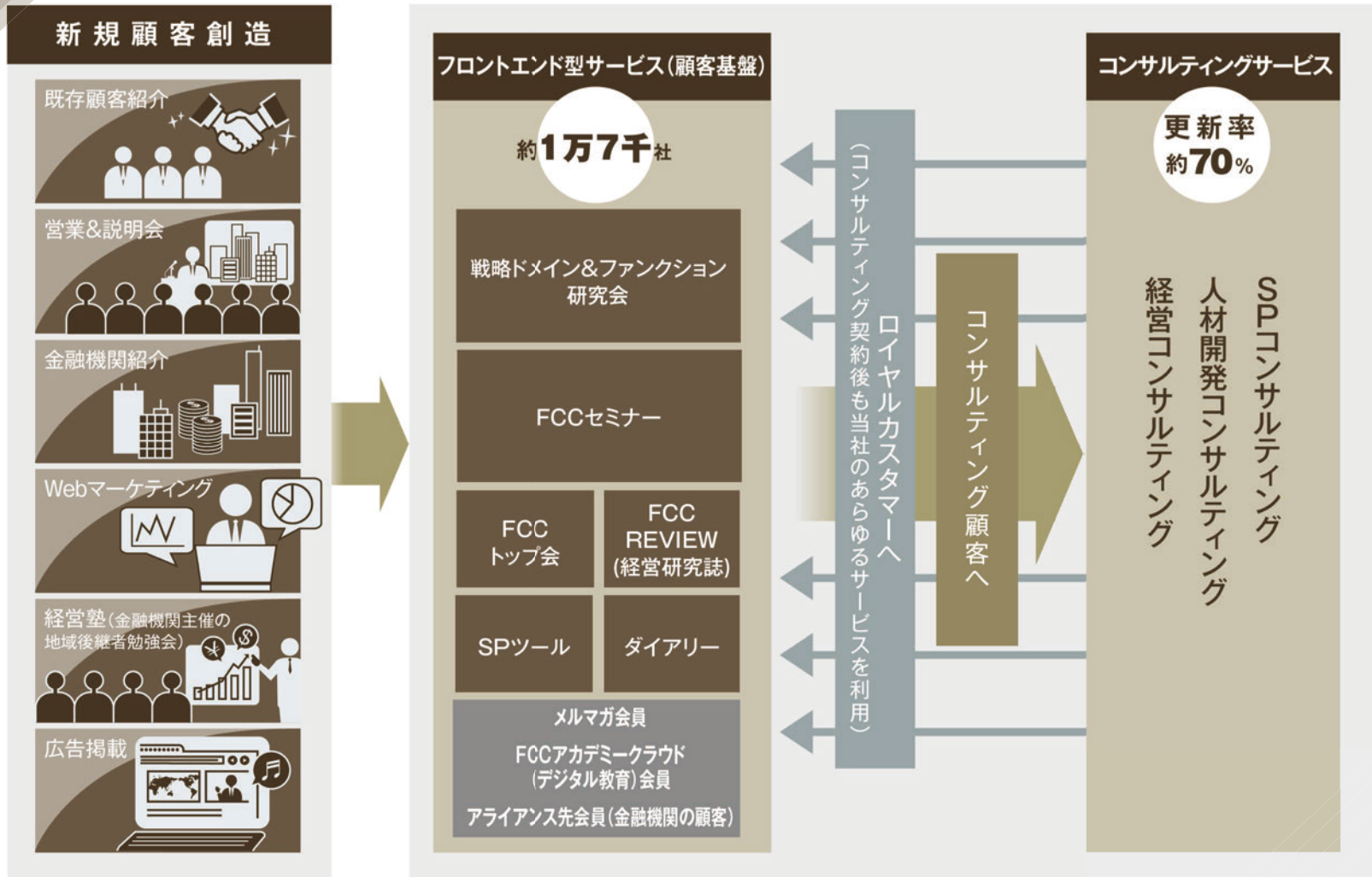
● ダイアリー

# コンサルティングモデル (チームコンサルティング)



- 顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを複数名選定してチームを組成し、チームコンサルティングにより「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」へと導く。

# 顧客創造・リレーションモデル



## 2019年3月期第2四半期累計損益（全社）

（金額：百万円）	2018年3月期 第2四半期実績 <sup>(注)</sup>	2019年3月期 第2四半期計画	2019年3月期 第2四半期実績	前年同期比	計画比
売上高	3,947	4,000	4,083	+3.5%	+2.1%
売上総利益	1,895	1,820	1,919	+1.3%	+5.5%
売上総利益率	48.0%	45.5%	47.0%	▲1.0pt	+1.5pt
営業利益	426	330	446	+4.6%	+35.2%
営業利益率	10.8%	8.3%	10.9%	+0.1pt	+2.6pt
経常利益	442	340	461	+4.3%	+35.9%
経常利益率	11.2%	8.5%	11.3%	+0.1pt	+2.8pt
四半期純利益	303	235	320	+5.6%	+36.3%

- 売上高／前年同期比+3.5%・計画比+2.1% ⇒ 経営コンサルティング事業・S Pコンサルティング事業ともに増収
- 営業利益／前年同期比+4.6% ⇒ 売上高増加・経営効率化（販管費率の低下）  
営業利益／計画比+35.2% ⇒ 売上高増加・付加価値率向上・経営効率化（販管費率の低下）

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期第2四半期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、「2019年3月期第2四半期決算短信【日本基準】（非連結）」の数値とは異なる。

## 2019年3月期第2四半期累計損益（セグメント別）

（金額：百万円）	2018年3月期 第2四半期実績 <sup>(注)</sup>	2019年3月期 第2四半期計画	2019年3月期 第2四半期実績	前年同期比	計画比
売上高	3,947	4,000	4,083	+3.5%	+2.1%
経営コンサルティング事業	2,544	2,580	2,642	+3.9%	+2.4%
SPコンサルティング事業	1,403	1,420	1,440	+2.7%	+1.5%
売上総利益	1,895	1,820	1,919	+1.3%	+5.5%
経営コンサルティング事業	1,517	1,460	1,531	+0.9%	+4.9%
SPコンサルティング事業	378	360	388	+2.6%	+7.8%
営業利益	426	330	446	+4.6%	+35.2%
経営コンサルティング事業	705	655	717	+1.6%	+9.5%
SPコンサルティング事業	▲50	▲70	▲68	—	—
本社管理費	▲227	▲255	▲202	—	—

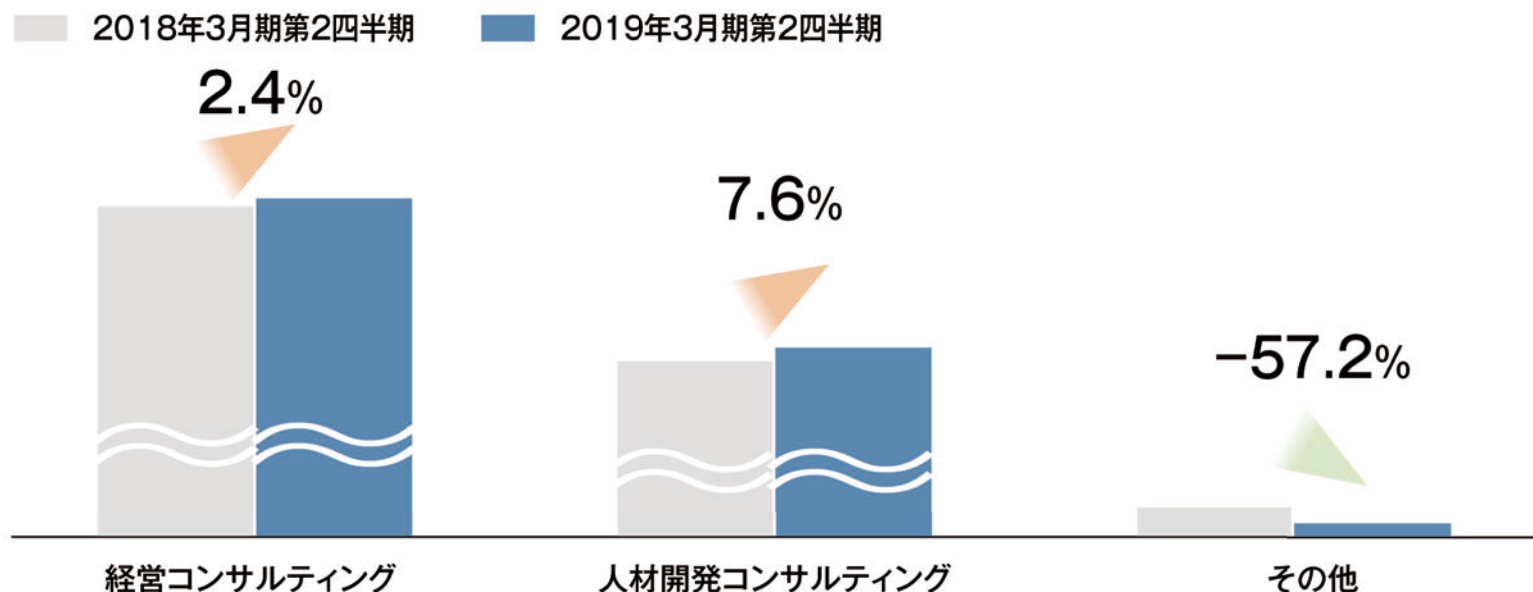
- 経営コンサルティング事業は、経営コンサルティング・人材開発コンサルティングの契約数が伸び、売上高・営業利益ともに前年同期実績・計画を上回った。
- SPコンサルティング事業は、SPコンサルティングが好調に推移し、売上高は前年同期実績・計画を上回ったが、営業利益は計画を上回るも、業務プロセスの見直しに係る費用計上により前年同期実績を下回った。

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期第2四半期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、「2019年3月期第2四半期決算短信【日本基準】（非連結）」の数値とは異なる。



## 商品・サービス別動向（経営コンサルティング事業）

## 商品・サービス別売上高推移



## ● 経営コンサルティング

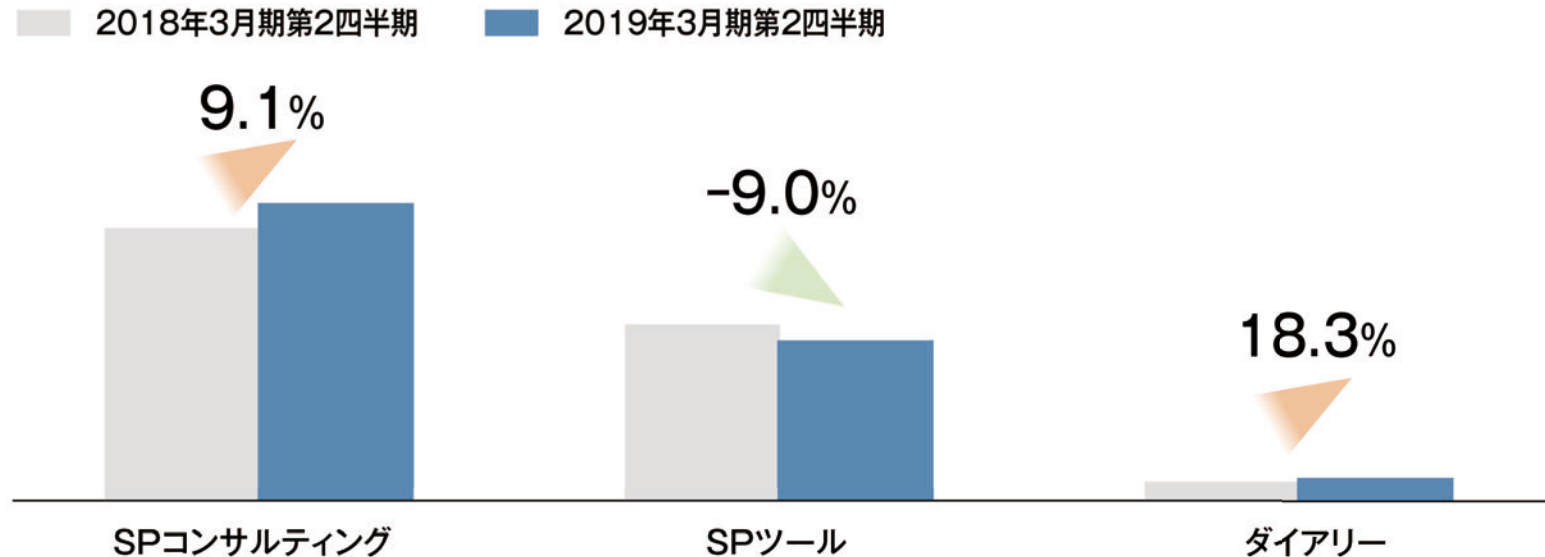
- ・経営コンサルティング：契約数が期中平均427契約（前年同期418契約）と伸長。
- ・戦略ドメイン&ファンクション研究会：研究会テーマ数や開催回数が増加し、参加社数が785社（前年同期761社）と顧客基盤として拡大。
- ・アライアンス（提携）：各種会員組織の会員数が減少したことで伸び悩む。

## ● 人材開発コンサルティング

- ・オーダーメイド型教育（研修）：契約数が期中平均100契約（前年同期97契約）と伸長したが、売上単価が減少したことで伸び悩む。
- ・ジュニアボード（次世代経営チーム育成）コンサルティング：契約数が期中平均19契約（前年同期13契約）と伸長。
- ・FCCアカデミー（企業内大学）設立コンサルティング：契約数が期中平均27契約（前年同期14契約）と伸長。
- ・FCCセミナー：参加社数が2,640社（前年同期2,506社）と顧客基盤として拡大。

## 商品・サービス別動向 (SPコンサルティング事業)

## 商品・サービス別売上高推移



## ● SPコンサルティング

・セールスプロモーションコンサルティング（月次契約）：経営コンサルティング事業との連携によるプロモーション戦略・ブランディング戦略の立案・実行推進支援と、Webプロモーションコンサルティングが好調に推移し、契約数が増加。

・SPデザイン：独自性の高いプロモーションツールとして付加価値の高い提案を積極的に行った結果、伸長。

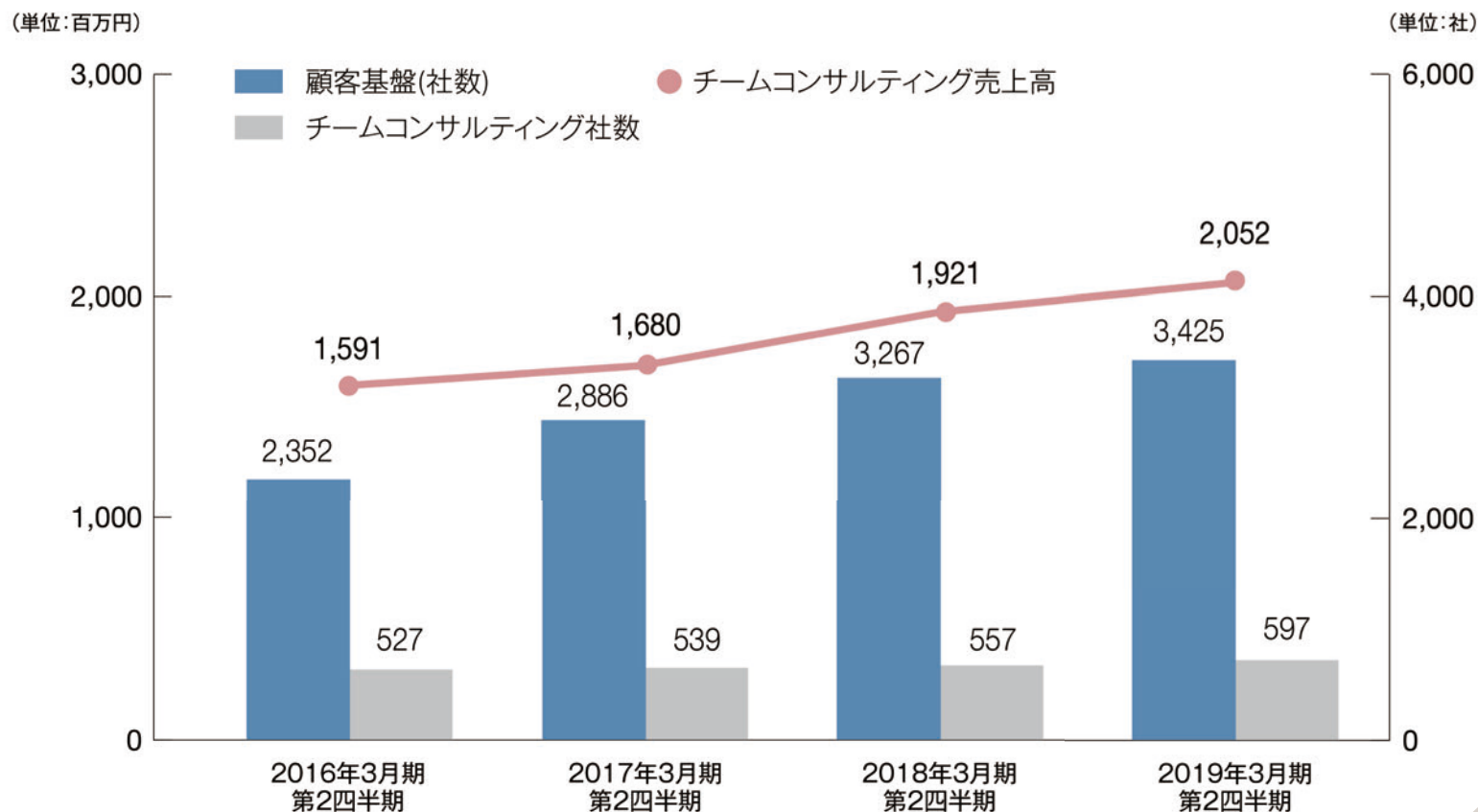
## ● SPツール

継続した安定受注はあるが、より付加価値の高い「SPデザイン」に注力。

## ● ダイアリー

来年、発行60周年を迎えるブルーダイアリーのリ・ブランディング活動と早期営業の取り組みが功を奏し、受注件数が増加。

## 主要KPI (チームコンサルティング推移)



※1. 顧客基盤 = 戦略ドメイン & ファンクション研究会 + FCCセミナー

※2. チームコンサルティング = 経営コンサルティング + 人材開発コンサルティング + セールスプロモーションコンサルティング

# II

---

2019年3月期見通しおよび株主還元

## 2019年3月期見通し(全社)

(金額:百万円)	2018年3月期 実績 (注)	2019年3月期 計画	前期比
売上高	8,797	9,000	+2.3%
売上総利益	3,988	4,175	+4.7%
売上総利益率	45.3%	46.4%	+1.1pt
営業利益	936	970	+3.6%
営業利益率	10.6%	10.8%	+0.2pt
経常利益	965	990	+2.6%
経常利益率	11.0%	11.0%	0.0pt
当期純利益	675	680	+0.7%
ROE(株主資本利益率)	6.5%	6.5%	0.0pt

- 売上高/前期比+2.3% ⇒ 経営コンサルティング事業・SPコンサルティング事業ともに増収を見込み、持続的安定成長を目指す。
- 営業利益/前期比+3.6% ⇒ 売上高増加・付加価値率向上

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、「平成30年3月期決算短信[日本基準](非連結)」の数値とは異なる。

## 2019年3月期見通し(セグメント別)

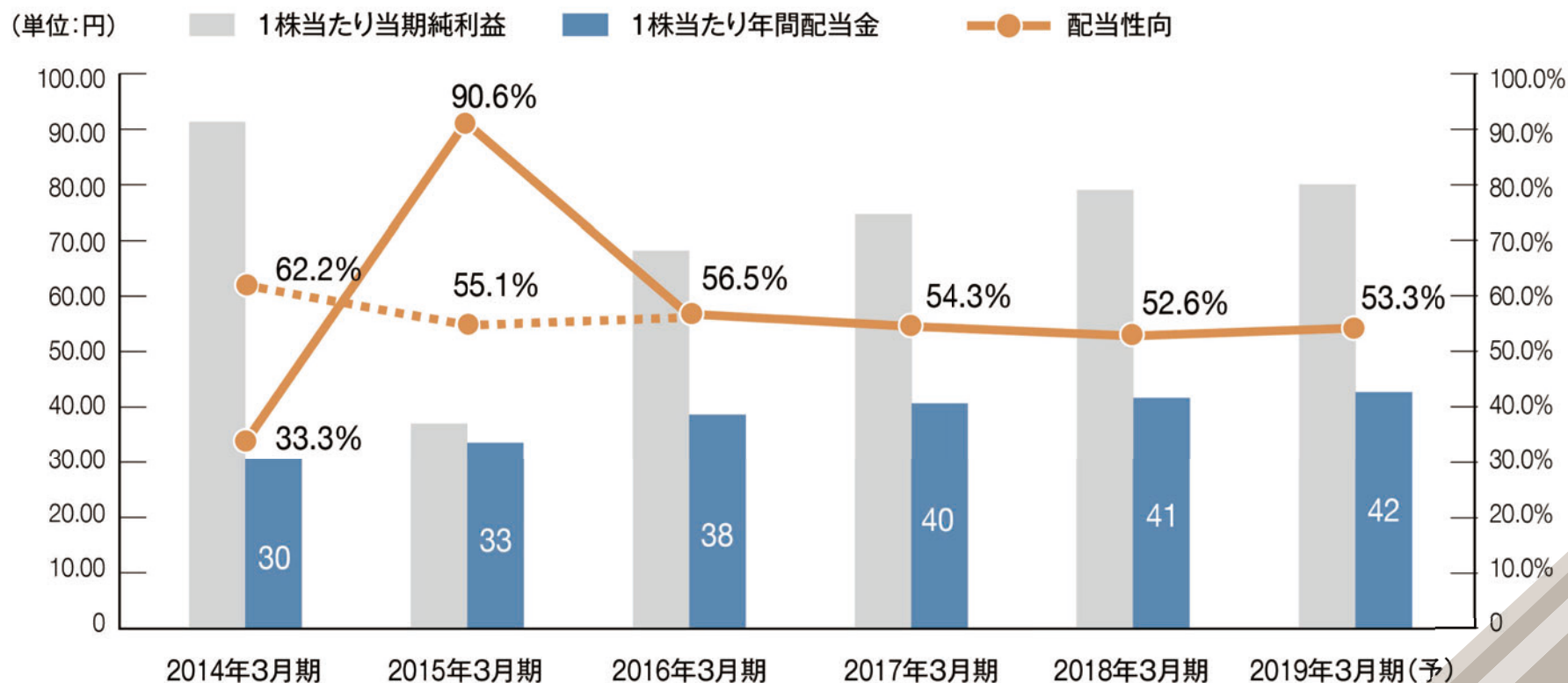
(金額:百万円)	2018年3月期 実績 (注)	2019年3月期 計画	前期比
売上高	8,797	9,000	+2.3%
経営コンサルティング事業	5,021	5,150	+2.5%
S Pコンサルティング事業	3,776	3,850	+2.0%
売上総利益	3,988	4,175	+4.7%
経営コンサルティング事業	2,887	3,025	+4.8%
S Pコンサルティング事業	1,101	1,150	+4.5%
営業利益	936	970	+3.6%
経営コンサルティング事業	1,336	1,355	+1.4%
S Pコンサルティング事業	202	210	+3.6%
本社管理費	▲602	▲595	—

- 経営コンサルティング事業は、「経営コンサルティング」「人材開発コンサルティング」の契約数の増加により、増収増益を目指す。
- S Pコンサルティング事業は、「S P・Webプロモーションコンサルティング」「S Pデザイン」の提案を強化し、付加価値向上と契約数の増加を実現する。

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、「平成30年3月期決算短信【日本基準】(非連結)」の数値とは異なる。

## 株主還元

■ 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し(特殊要因は除く)、配当額を検討。



(注) 特殊要因を除いた当期純利益ベースでは、2014年3月期配当性向は62.2%、2015年3月期配当性向は55.1%。

# III

---

## 中期経営計画

Tanabe Vision 2020(2018～2020)



## Tanabe Vision 2020 (2018~2020) の前提

① 2020年、また「ポスト2020」という「成長するために変化できるチャンスが大きい経済」に向けての準備

- ① ドメイン(事業領域・業種)別ビジネスモデル戦略コンサルティング
- ② 中期経営計画策定コンサルティング
- ③ プロモーション・ブランディング戦略コンサルティング

②人口・世帯数減少による本格的な人材不足時代の到来

- ① 採用戦略コンサルティング
- ② 組織・人事戦略コンサルティング
- ③ 成長M&Aコンサルティング

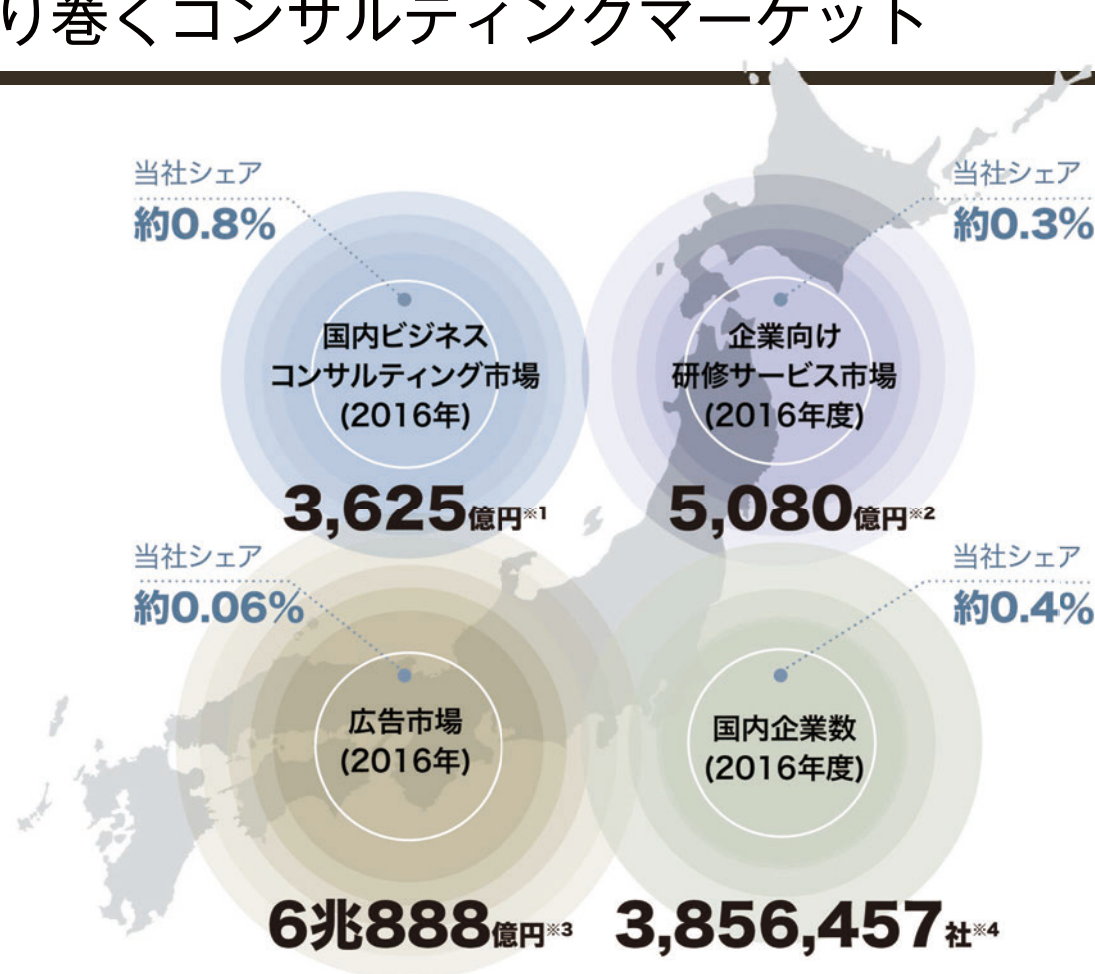
③ 本格的な人材不足時代における「生産性カイカク」の推進

- ① FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング
- ② 働き方改革コンサルティング
- ③ BPR(業務改革)コンサルティング

④ 人材不足時代における継続的な事業承継期到来企業の増加

- ① ジュニアボード(次世代経営チーム育成)コンサルティング
- ② ホールディング経営コンサルティング
- ③ ファミリービジネスコンサルティング

# 当社を取り巻くコンサルティングマーケット



[出所]

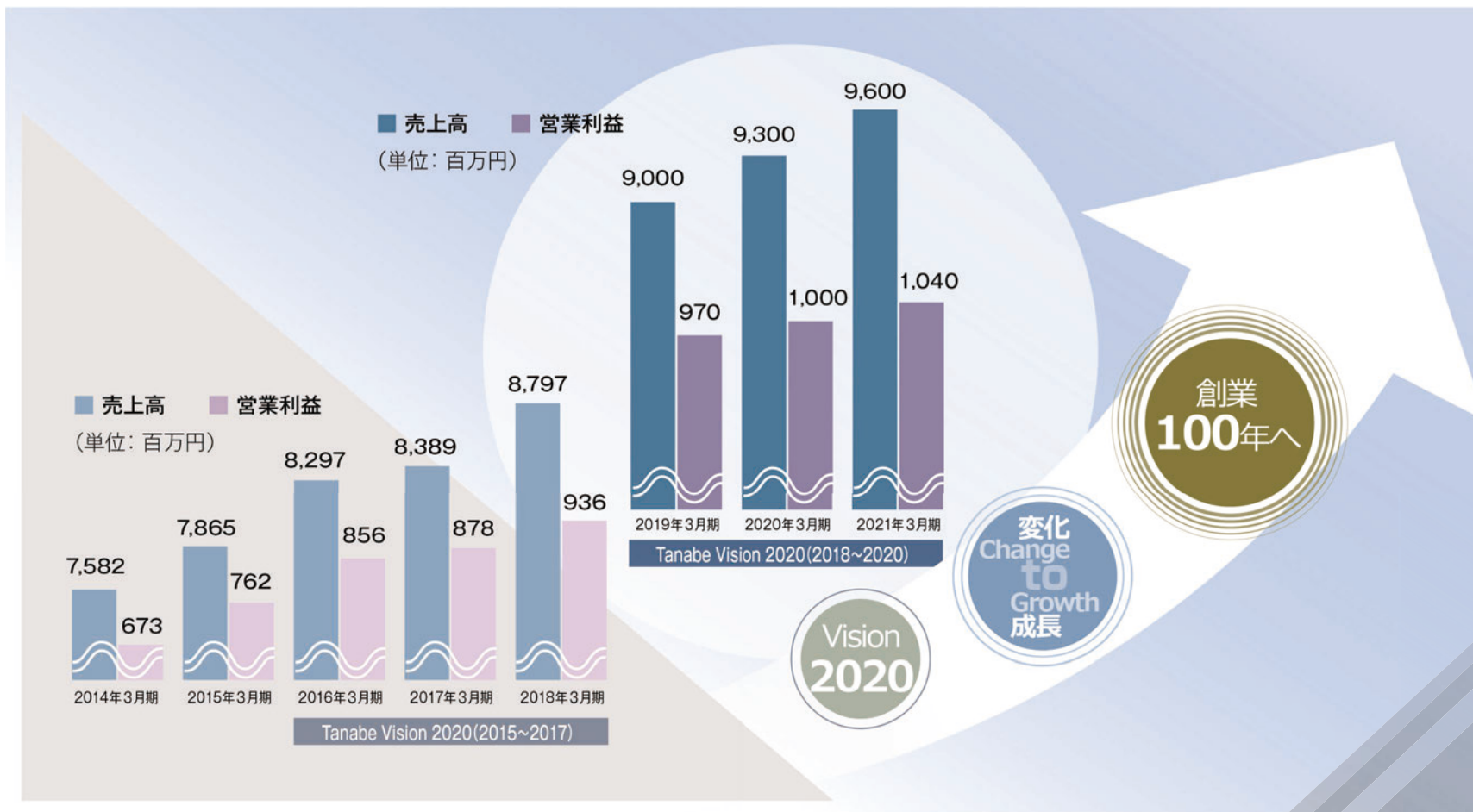
- ※1 IDC JAPAN(株)「国内コンサルティングサービス市場予測」(2017.5.22)
- ※2 (株)矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2017年)」(2017.7.27発表)  
注)事業者売上高ベース、企業向けに研修サービス事業として提供される外部事業者における研修・教育を対象とし、自社内における自社従業員への研修・教育は含めない。なお、研修サービス子会社による、親会社またはグループ向けに実施される研修・教育サービスを含む。
- ※3 経済産業省「特定サービス産業動態統計月報」(2018.3)
- ※4 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査」(2016.6)

上記「広告市場 (2016年)」に「プロモーショングッズ」を含めると、10兆円以上のマーケットになることが予想される。

- 当社を取り巻くマーケットは今後も拡大が予想され、当社の成長余地も大きい (記載の当社シェアについては自社推計)。

# Tanabe Vision 2020 (2018~2020) スローガン

## 「変化」から「成長」へ

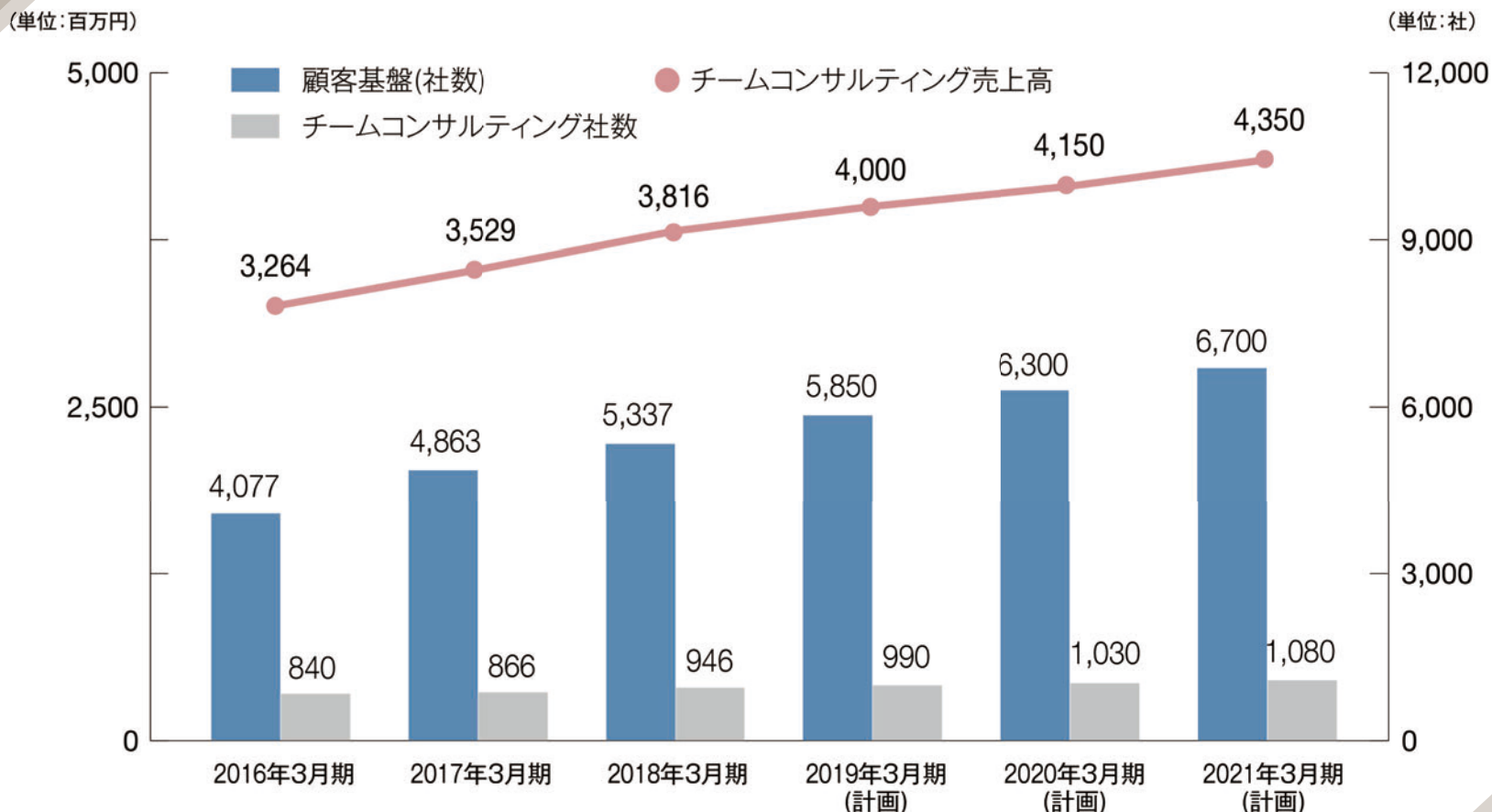


## 収益デザイン (2018~2020)

(金額:百万円)	2018年3月期 実績 (注)	2019年3月期 計画	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画
売上高	8,797	9,000	9,300	9,600
経営コンサルティング事業	5,021	5,150	5,300	5,500
SPコンサルティング事業	3,776	3,850	4,000	4,100
売上総利益	3,988	4,175	4,315	4,454
営業利益	936	970	1,000	1,040
経営コンサルティング事業	1,336	1,355	1,380	1,420
SPコンサルティング事業	202	210	220	230
本社管理費	▲602	▲595	▲600	▲610
売上高営業利益率	10.6%	10.8%	10.8%	10.8%
経常利益	965	990	1,020	1,060
売上高経常利益率	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%
当期純利益	675	680	700	730
ROE(株主資本利益率)	6.5%	6.5%	6.3%	6.1%

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、「平成30年3月期決算短信〔日本基準〕(非連結)」の数値とは異なる。

# 主要KPI (チームコンサルティング推移)

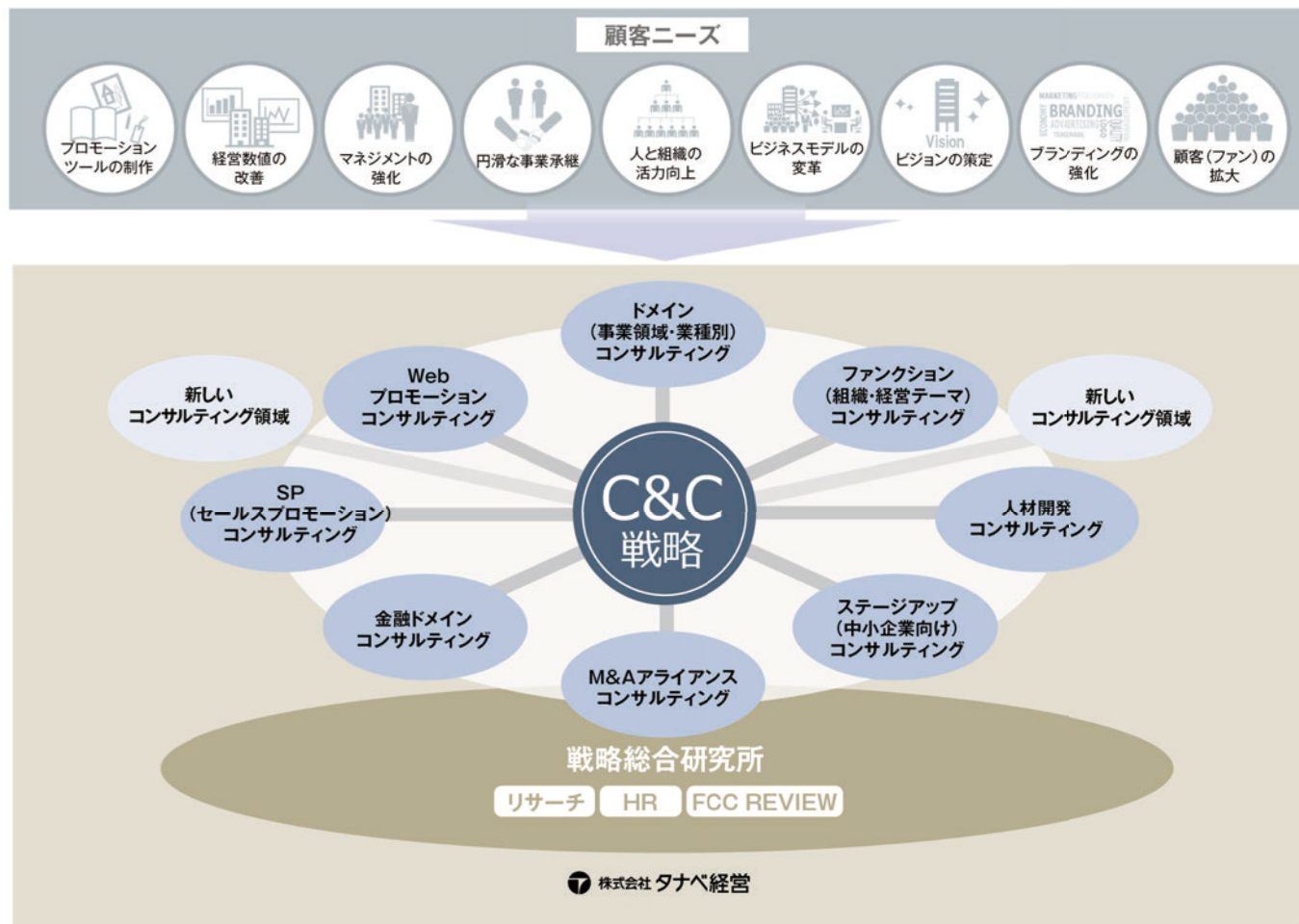


※1. 顧客基盤 = 戦略ドメイン & ファンクション研究会 + FCCセミナー

※2. チームコンサルティング = 経営コンサルティング + 人材開発コンサルティング + セールスプロモーションコンサルティング

# コンサルティング&コングロマリット (C&C) 戦略

## ■ コンサルティング領域のプラットフォーム化を推進



## 事業戦略（地域倍増FCC戦略）

### 全国的なコンサルティングの「プラットフォーム化」

中部本部・九州本部



#### コンサルティングメニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

各支社事業所



#### コンサルティングメニュー

- 経営コンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング

大阪本社・東京本社



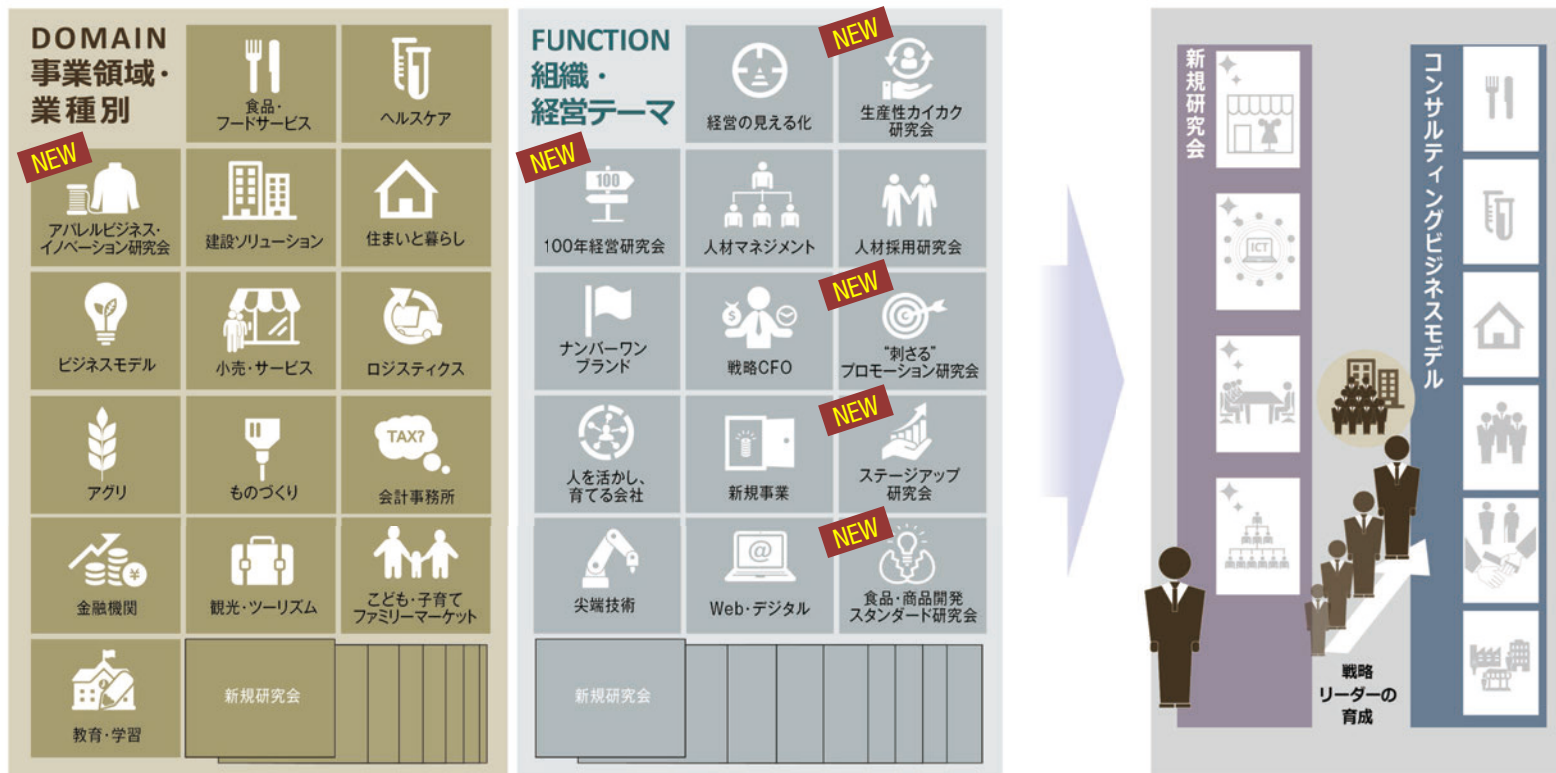
#### コンサルティングメニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

- 全国のコンサルティングマーケットを攻略するために、本社以外の本部・支社事業所の体制・コンサルティングメニューも強化する。
- 高度な経営課題に対しては、当該分野のプロフェッショナルコンサルタントを全国レベルで選定・派遣する。

# 事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

## 社会課題 & 顧客価値のインキュベート(研究会化)の推進



- スクラップ & ビルドも含め、研究テーマを現状の25テーマから、早期に35テーマへと拡大（アパレル・生産性カイカク・100年経営・ステージアップ・プロモーション・食品商品開発等）。
- 各研究会の戦略リーダーを育成し、コンサルティングビジネスモデルの確立を推進。



# 事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

## 研究テーマの拡大



ステージアップ研究会



「刺さる」プロモーション研究会



食品・商品開発スタンダード研究会

## アグリ

「スマートアグリ」  
×  
「パートナーシップ」が  
生み出す価値の追求



## ナンバーワンブランド



最強ブランド  
「Made in Italy」に学ぶ

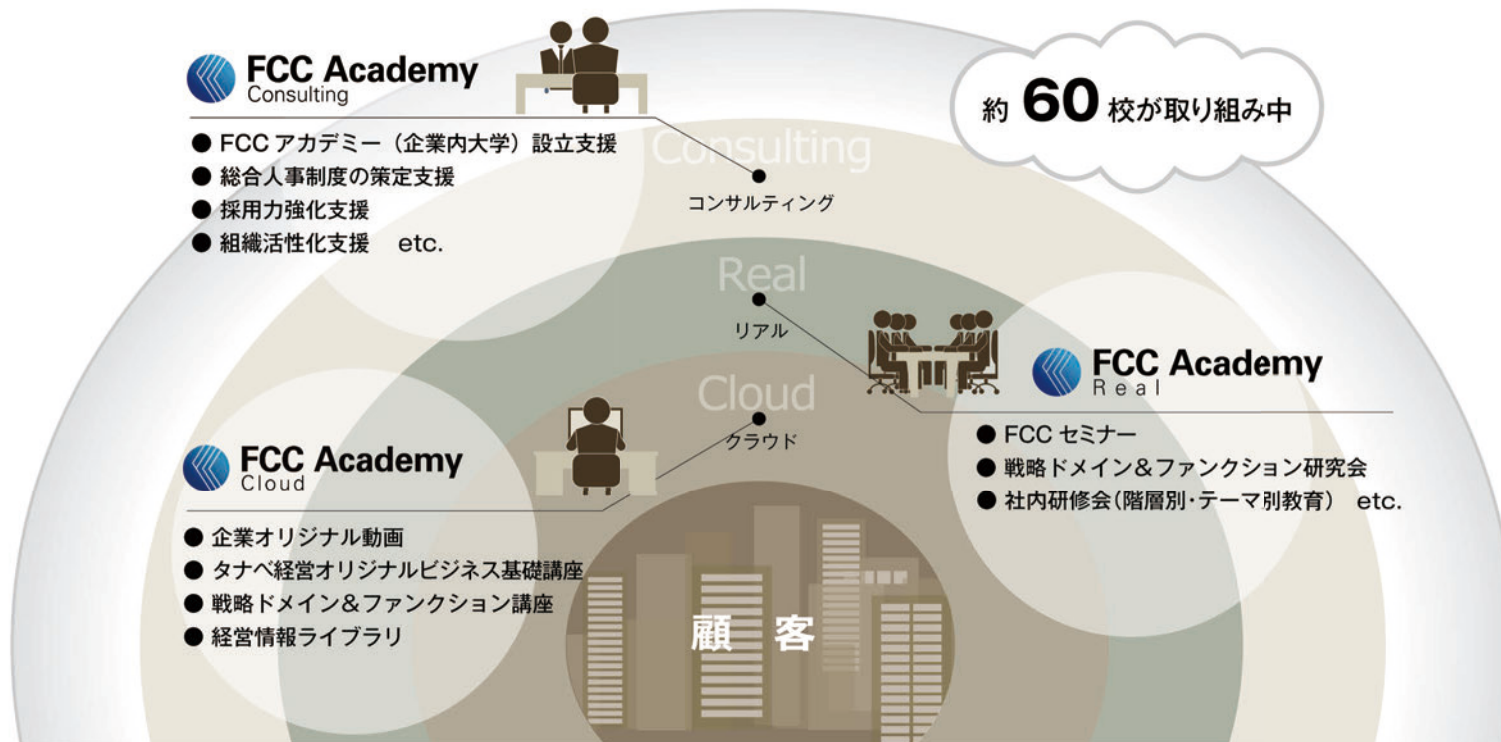


第一線のブランドマネージャーに  
最新のノウハウを学ぶ



# 事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）

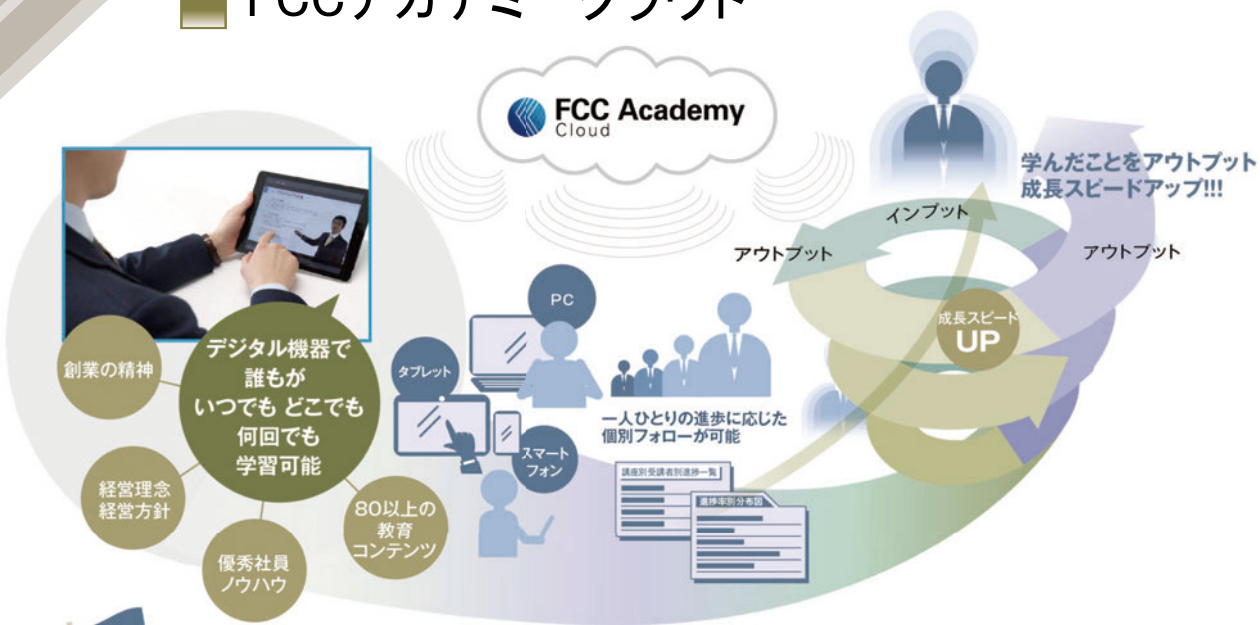
## FCC Academy



- 「ファーストコールカンパニー（FCC）」を志す企業向けの学びのプラットフォームとして、「FCC アカデミー（企業内大学）」コンセプトを推進する。
- 企業内大学設立を支援する「コンサルティング」、デジタル機器での学びの場を提供する「クラウド」、セミナーやオーダーメイド研修を提供する「リアル」により、顧客企業の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援する。

# 事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）

## FCCアカデミークラウド



### 導入による7つの効果

- 1 OJT&学び方改革
- 2 人材発掘&活躍(オーディション)
- 3 タレントマネジメント&評価
- 4 ビジョンマネジメント
- 5 オープンイノベーション
- 6 採用ブランディング
- 7 投資回収効果UP

### クライアント企業とコラボレーション

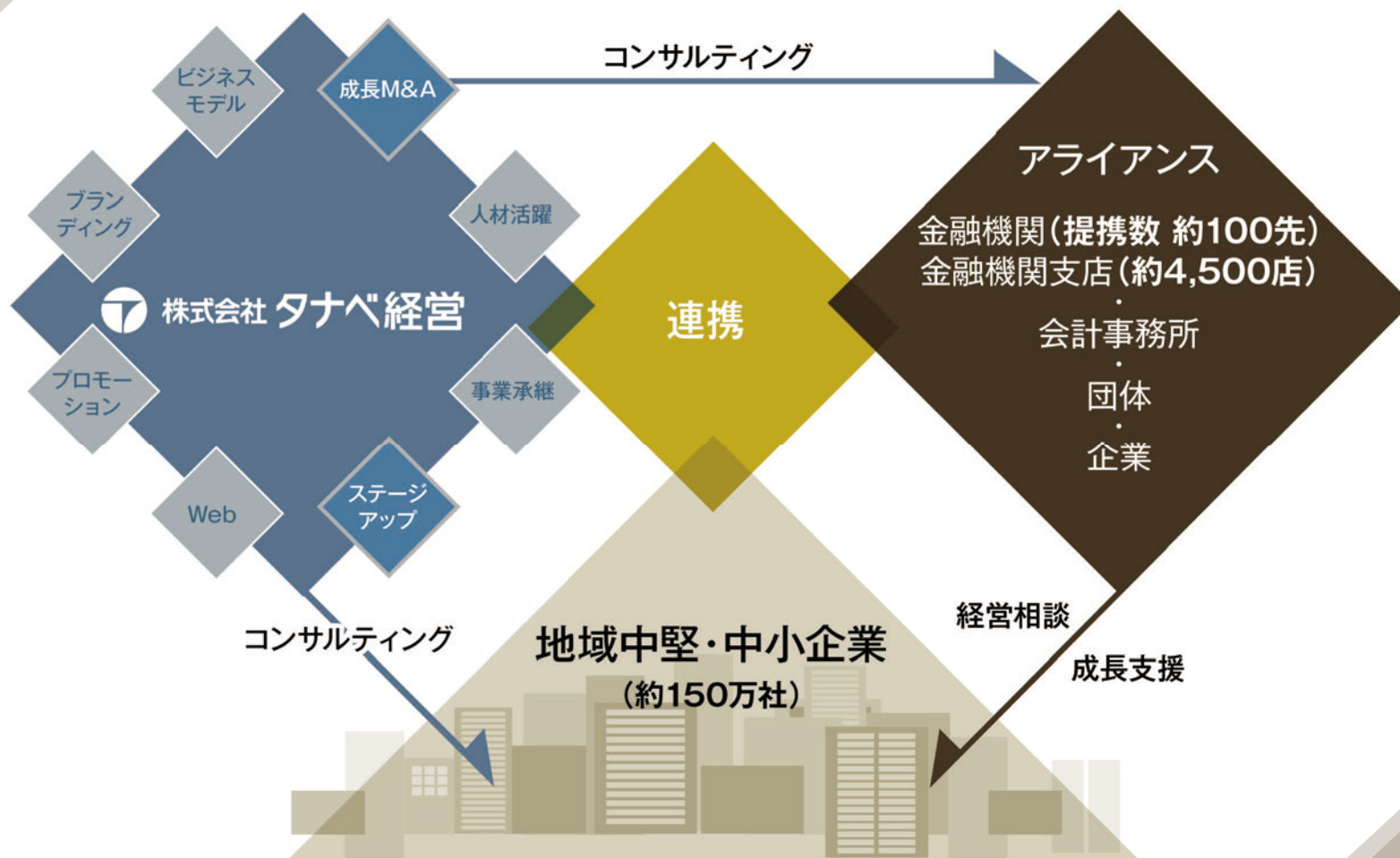


FCCアカデミー  
外食業界記者向け説明会



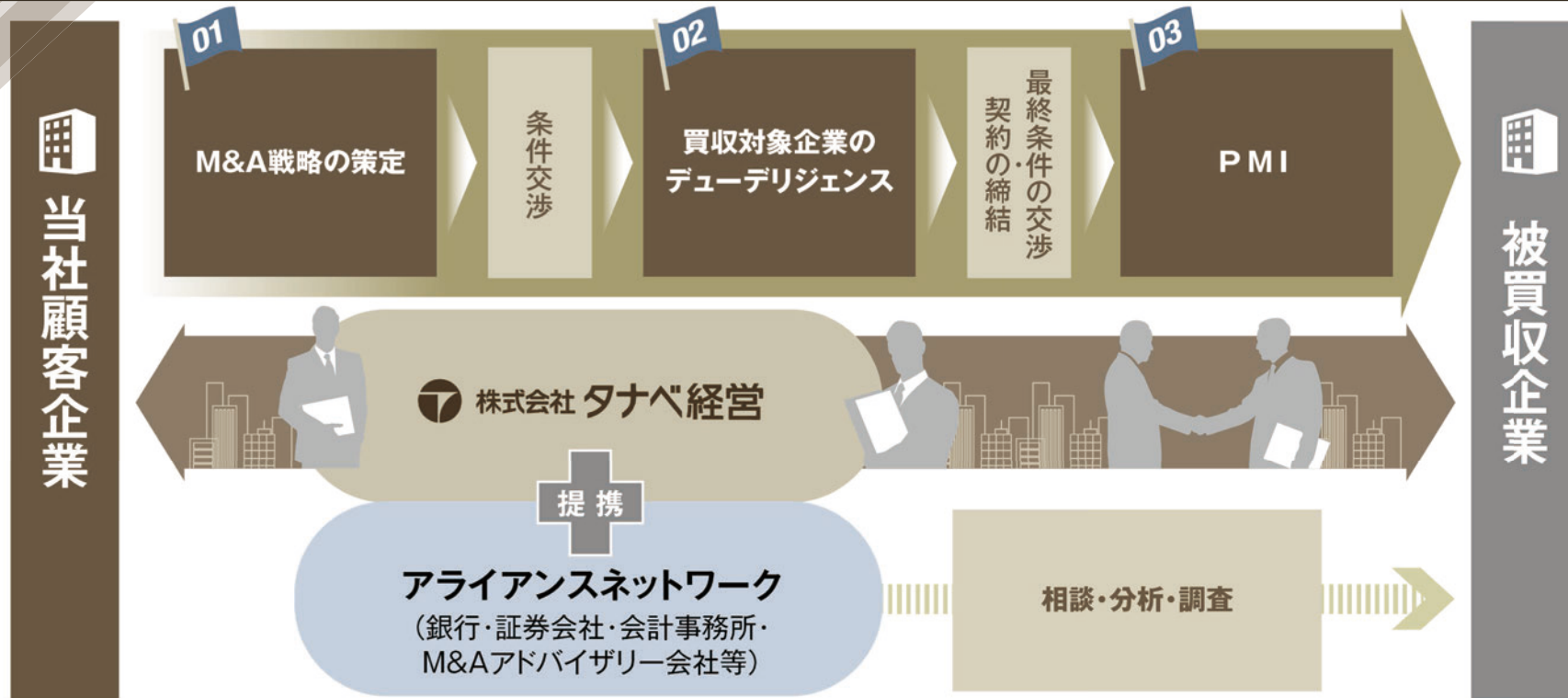
FCCアカデミーフォーラム2018

# 事業戦略（アライアンスコンサルティング戦略）



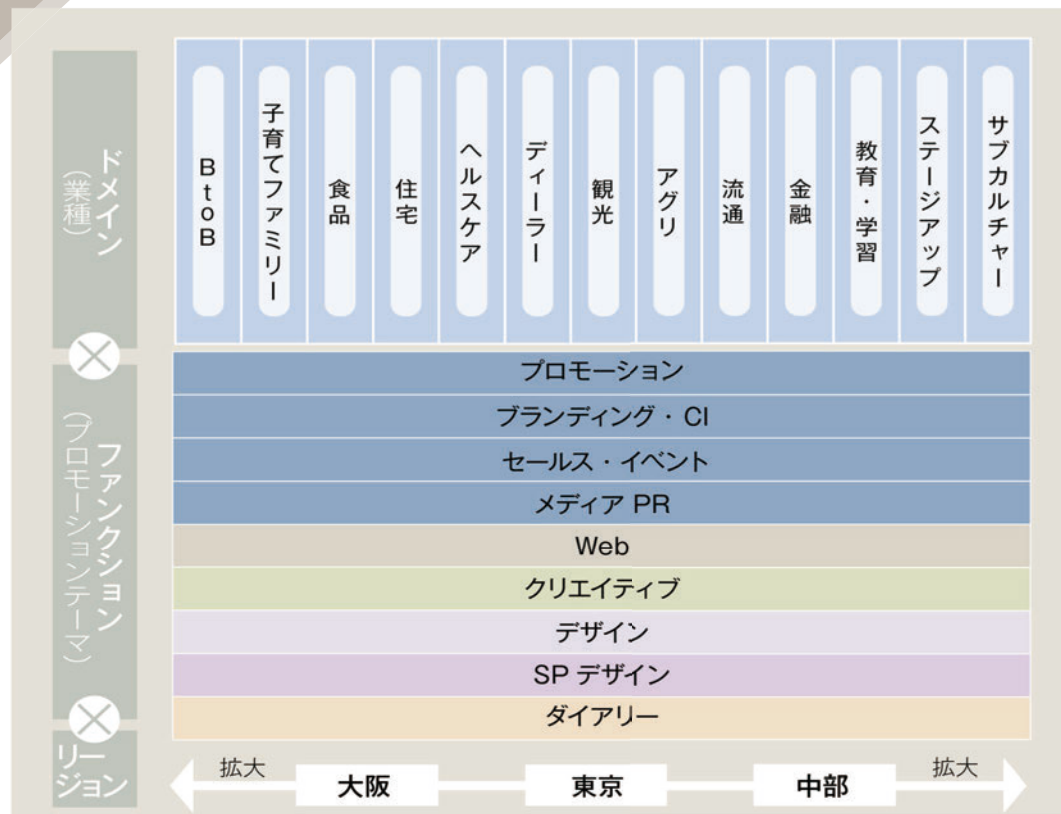
- 全国の金融機関等とのアライアンス（提携）を通じた地域企業の発展及び地域経済の活性化支援を強化する。

# 事業戦略（アライアンスコンサルティング戦略）



- アライアンスネットワークを活かし、当社顧客企業の成長を実現できる成長M & Aコンサルティングを提供。
- 当社コンサルティングノウハウをベースに、M & A戦略の策定からデューデリジェンス、PMIまでをワンストップで支援。
- 被買収企業も、当社の多くの優良顧客の中から買い手を選べる点で、他社との差別化を図る。

# 事業戦略（SPコンサルティング戦略）



Web 診断

- Web プロモーションコンサルティング (LP 作成・広告出稿)
- 顧客創造推進コンサルティング
- Web 採用推進コンサルティング

- ドメイン（業種）・ファンクション（プロモーションテーマ）という観点での業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、専門性を高めていく。
- プロモーション・ブランディング戦略の立案・実行推進支援において、Web プロモーションを導入することで顧客価値を高めていく。

# 事業戦略（SPコンサルティング戦略）

## SPコンサルティングメニュー

- 市場調査**
  - アンケート（WEB・リアル） ● グループインタビュー ● モニタリング
- 販路開拓**
  - 幼稚園・保育園 ● EC
- 商品開発**
  - アンケート（WEB・リアル） ● グループインタビュー ● モニタリング
- 新規顧客開発**
  - イベント展開 ● チラシ ● SNS
- 集客強化**
  - WEB ● チラシ ● ノベリティ ● キャラクタータイアップ
- ブランディング**
  - オリジナルコンテンツ策定 ● キャッチコピー策定 ● オリジナルグッズ作成 ● DM
  - グループインタビュー ● ショールーム ● WEB
- 認知向上**
  - サンプルング ● WEB ● メディア活動 ● プレスリリース
- 新規市場参入**
  - イベント展開 ● サンプルング ● 業界関係者向け PR
- コラボレーション・タイアップ**
  - 販売商品作成 ● キャラクタータイアップ
- 消費者キャンペーン**
  - キャンペーン事務局 ● アンケート ● DM ● WEB
- クリエイティブデザイン・キャラクター作成**
  - キャラクターデザイン ● オリジナルグッズ作成



## オフィシャルサポーター企業の取り組み事例

Always Security OK  
**ALSOK**

もしもの時に子どもたちを守るよう、防犯対策は万全ですか？  
全国の幼稚園で、先生向け「さすまた教室」を実施中です。  
無料でALSOKが出張いたします。応募をお待ちしています。




さすまた  
教室

出張無料  
先生向け

子どもたちを犯罪被害から守るため、  
幼稚園の先生向けに防犯教室を実施。

 **Kabuto**

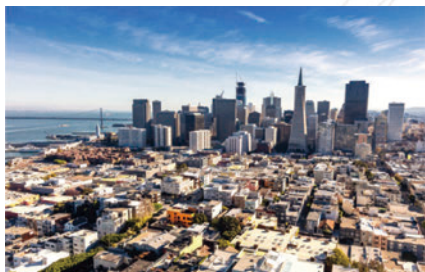
子ども用自転車ヘルメット国内シェアNo.1のオージーケーカブトが、2018年から新しくオフィシャルサポーター企業になりました。  
子ども用の自転車ヘルメットの老舗メーカーとして、安全で楽しい毎日を応援しています。



子ども用自転車ヘルメットのメーカーとして  
安全な毎日を応援。

# 事業戦略（新たな取り組み）

## 海外展開



シアトル

シリコンバレー

サンディエゴ



ニューヨーク



ATD(Association for Talent Development)  
カンファレンス

- 今後の海外展開に向けて、情報収集を目的に約20社の企業とディスカッションし、ATDカンファレンス（人材開発・組織開発の国際イベント）にも参加。顧客企業とともに、現地企業も視察。
- スタートアップ企業・後継ぎベンチャー企業の支援を目的に、日本経済新聞社主催のピッチイベント（ビジネスモデルや商品・サービスの発表コンテスト）に特別協賛予定。

## スタートアップ企業・ 後継ぎベンチャー企業支援





# コーポレート戦略（働き方・生産性改革投資）

実施中



ERPパッケージ  
(統合型システム)  
導入

実施済



新TV会議  
システム  
導入

実施済



iPhone  
全社員支給

実施中



オフィスリニューアル  
(本包含む)

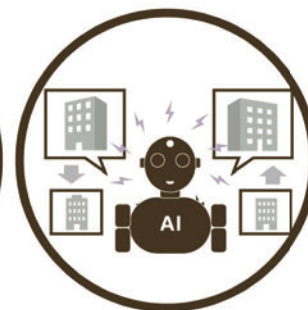
大阪本社にオープンスペース  
「CROSS LAB.」を開設



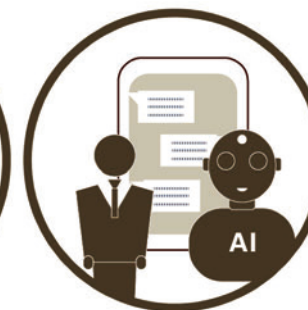
フレックスタイム制・  
テレワーク  
導入



ホームページ  
全社統合



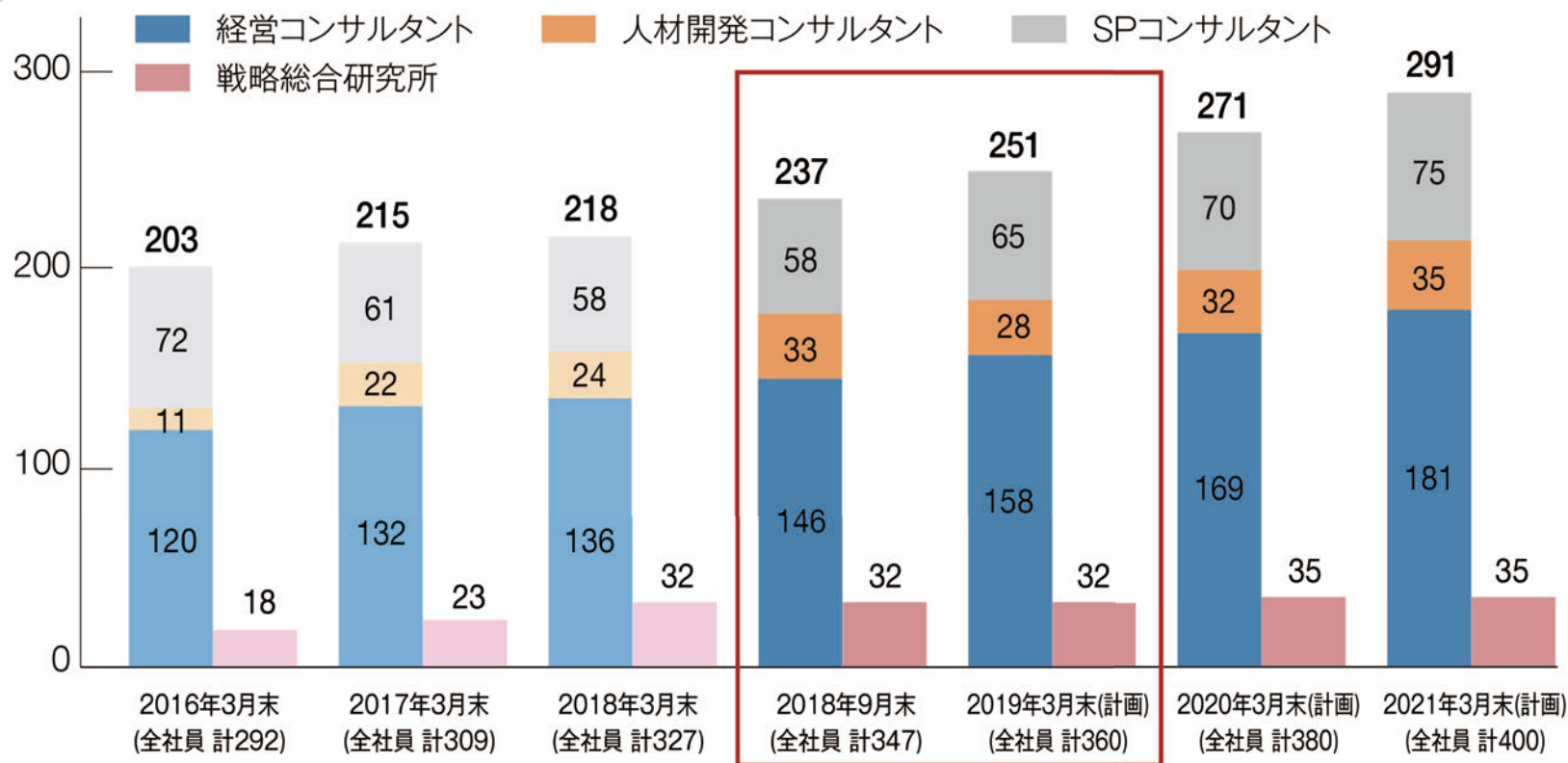
AI研究  
(調査・パートナー企業  
選定・テスト導入)



業務自動化システム  
(チャットボット・RPA)  
導入

- 社員の働き方を変え、生産性を高めることができるデジタル・オフィス投資を検討・実施。

## コーポレート戦略（人材採用）



- 顧客へ高付加価値を提供し、当社の業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化していく。
- 地域に貢献できる I ターン・U ターン採用も積極的に推進していく。

# コーポレート戦略（人材育成・活躍）

## タナベFCCアカデミーにより全社員のプロフェッショナル化を加速



### 4Stage

1年目(入社3ヶ月以内)

**Tanabe Basic**  
スタートアップ  
**Stage 1**

- コンサルティング知識
- ビジネススキル
- リーダーシップ等

1年目(入社1年以内)

**Tanabe Basic**  
コンサルスキル  
**Stage 2**

- 問題解決
- 財務
- 人材マネジメント等

2年目

**Consulting Standard**  
コンサルスタンダード  
**Stage 3**

- 人事制度
- 事業戦略
- 中期経営計画

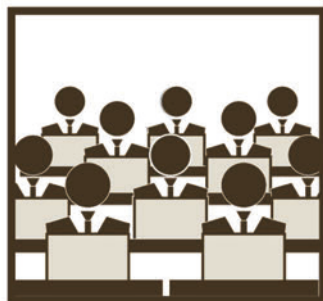
3年目

**Consulting Advanced**  
コンサルアドバンスト  
**Stage 4**

- 成長戦略
- モデル変革
- 企業再生

## 5つの受講スタイル

① **インプット型**  
(実習含む、集合研修)



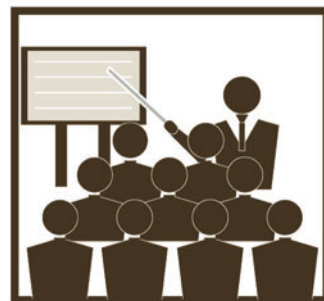
② **Web講座**



③ **通信講座**  
(1年間の継続学習)



④ **外部研修**



⑤ **ケーススタディ講座**



# コーポレート戦略（ジュニアボード経営システムの導入）



- 次世代経営人材を育成するため、毎年幅広い部門や階層、立場からメンバーを募り、経営に参画させて「中長期的な会社の未来」を共創する。

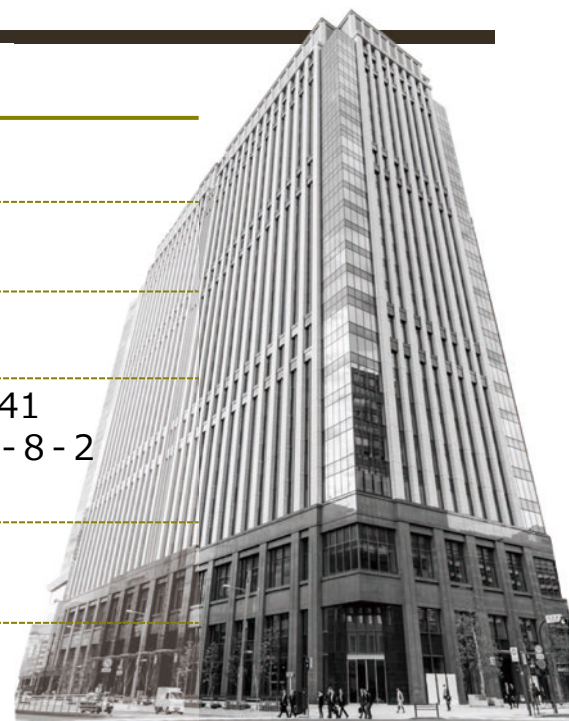
# IV

---

參考資料

# 会社概要

■ 会社名	株式会社タナベ経営
■ 創業	1957年（昭和32年）10月16日
■ 設立	1963年（昭和38年）4月1日
■ 本社	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
■ 代表取締役社長	若松 孝彦
■ 従業員数	347名（2018年9月30日現在）
■ 上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
■ 株主数	8,842名（2018年9月30日現在）



東京本社：丸の内鉄鋼ビルディング  
（東京駅隣接）



大阪本社：自社ビル  
（新大阪駅前）

# 経営理念

## 経営理念

---

タナベ経営は  
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

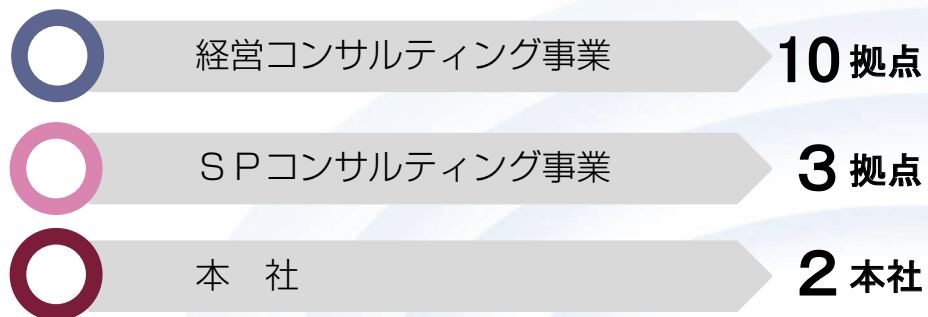
## 沿革

- |       |         |  |
|-------|---------|--|
| 1957年 | (昭和32年) | 10月16日「田辺経営相談所」創業  |
| 1959年 | (昭和34年) | 経営者の勉強会組織「イーグルクラブ」発足<br>ビジネス手帳「ブルーダイアリー」発行<br>経営戦略セミナー開講 |
| 1963年 | (昭和38年) | 株式会社田辺経営相談所を設立   |
| 1967年 | (昭和42年) | 株式会社田辺経営に商号を変更   |
| 1971年 | (昭和46年) | 大阪市東区(現 中央区)北浜に本社を移転                                     |
| 1980年 | (昭和55年) | 大阪府吹田市江の木町に本社を移転   |
| 1986年 | (昭和61年) | 株式会社タナベ経営に商号を変更  |
| 1993年 | (平成5年)  | 株式を店頭登録  |
| 2001年 | (平成13年) | セールスプロモーション事業に進出   |
| 2004年 | (平成16年) | 店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場(現 東京証券取引所 JASDAQ〈スタンダード〉)        |
| 2008年 | (平成20年) | 大阪市淀川区宮原に本社を移転   |
| 2015年 | (平成27年) | 会員情報誌を統合し、「FCC REVIEW」を新装刊                               |
| 2016年 | (平成28年) | 東京証券取引所市場第二部へ市場変更<br>東京証券取引所市場第一部銘柄に指定                   |
| 2017年 | (平成29年) | イーグルクラブ会員からFCCアカデミー会員へ移行<br>東京本社設置(二本社制)                 |



## 拠点展開

■ 業界唯一のファーム形式での拠点全国展開により、  
地域密着のチームコンサルティングをご提供



将来にわたる予想の部分につきましては、当社の推測・予測に基づくものであり、皆様の投資のご参考資料としてご提供するものであります。

したがって、確約・保証を与えるものではありません。

予測と異なる結果となる場合があるということをご了承の上、ご活用頂きますよう、お願い申し上げます。

# FCC

**First Call Company**

100年先も一番に選ばれる会社

 **株式会社 タナベ経営**

**証券コード：9644**