

|| 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8月2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>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	02
2. 2025年3月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 収益成長モデル	06
■ 業績動向	08
1. 2024年3月期の業績概要	08
2. 経営コンサルティング領域別売上動向	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025年3月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	20

## 要約

### 2025年3月期の営業利益は47%増益と過去最高を大幅更新する見通し

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である。中堅企業を中心に大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者・リーダー）に対し、経営戦略の策定（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する。創業以来、トップマネジメントが抱える経営や戦略課題を経営コンサルティング領域として展開しており、現在は「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」といった領域を全方位でカバーする。これら固有の経営課題に対して複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定する「チームコンサルティング」スタイルにより、個社別に顧客企業の持続的成長を支援している。

これら「トップマネジメントアプローチ」により個別企業の本質的な課題を見極め、固有の経営課題を解決することで、顧客基盤の拡大と長期契約を実現していること、また全国10地域に事業拠点を置き、地域密着型のコンサルティングサービスを展開していることも特徴であり、強みである。

加えて、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、2023年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。

#### グループ概要



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.

## 要約

### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の12,739百万円、営業利益で同12.3%減の1,009百万円となった。持続的成長を実現していくための戦略投資（人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資等）を積極的に実施したことにより営業利益は計画（1,230百万円）を下回り減益となったが、すべての経営コンサルティング領域で増収を達成し、各事業会社の売上高もすべて過去最高を更新した。領域別ではカーツメディアワークスを子会社化した効果もあり、「ブランド & PR」が前期比25.8%増の2,649百万円と大きく伸長した。

### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期は、売上高で前期比6.0%増の13,500百万円、営業利益で同47.0%増の1,485百万円と中期経営計画で掲げた業績を達成し、過去最高を更新する見込みだ。引き続き人的資本投資は拡大するものの、生産性向上やその他のコストを抑制することで営業利益率は前期の7.9%から11.0%に引き上げる。中堅・中規模企業や地方企業における経営のDXやM&A・事業承継ニーズだけでなく、海外進出ニーズや地方自治体のDXコンサルティングニーズなどもグループ会社のリソースを適材適所で活用しながら取り込んでいく戦略だ。

### 3. 中期経営計画

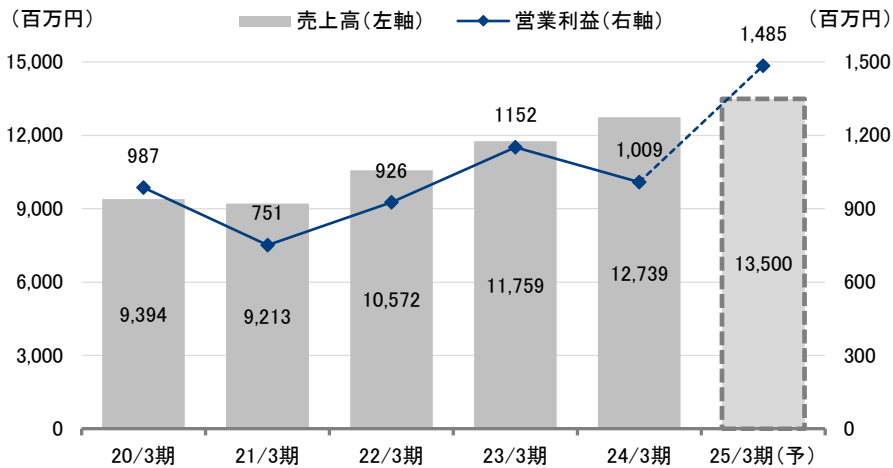
同社は中期経営計画の業績目標として、2026年3月期に売上高150億円、営業利益18億円を掲げている。2024年3月期は先行投資を積極化したことにより、利益ベースで若干未達となったものの、成長戦略については順調に進んでいるものと弊社では評価している。具体的には、経営戦略の策定支援機能（上流）をアップデートしながら、実装・実行支援機能（中流～下流）をデジタルを駆使するプロフェッショナルDXサービスとして強化し、一気通貫で企業の成長を支援できる唯一無二の経営コンサルティングファームとしてさらなる成長を目指す。5つの経営コンサルティング領域での強化を目指し、M&Aについても引き続き検討を進めている。対象領域としては、「ストラテジー & ドメイン」「デジタル・DX」「HR」領域を想定しており、グローウィン・パートナーズのリソースも活用しながら実施していくことにしている。従業員数はコンサルタントを中心に、2024年3月末時点の600名から800名に増強することを目標としている。なお、同社は中期経営計画で目標に掲げる「ROE10%」を確実に達成するために、株主還元も強化している。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するとともに、機動的な自己株式の取得も実施している。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円を実施し、自己株取得400百万円も合わせると連結総還元性向は177.1%となった。2025年3月期も配当金は同2.0円増配の46.0円を予定しており、自己株式取得（2024年5月20日～10月31日、上限3億円）も進めていく予定で、連結総還元性向は134.3%となる見込みだ。加えて、成長性及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月期業績は戦略投資（人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資等）の実施により減益となるも、売上高は順調に拡大し過去最高を更新
- ・2025年3月期は採用計画とデジタル投資等を見直し、さらに上流工程の案件増加で売上総利益率が上昇し、過去最高益を更新する見通し
- ・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、M&Aも引き続き検討
- ・2026年3月期まで連結総還元性向100%を目安に積極的な株主還元を実施

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

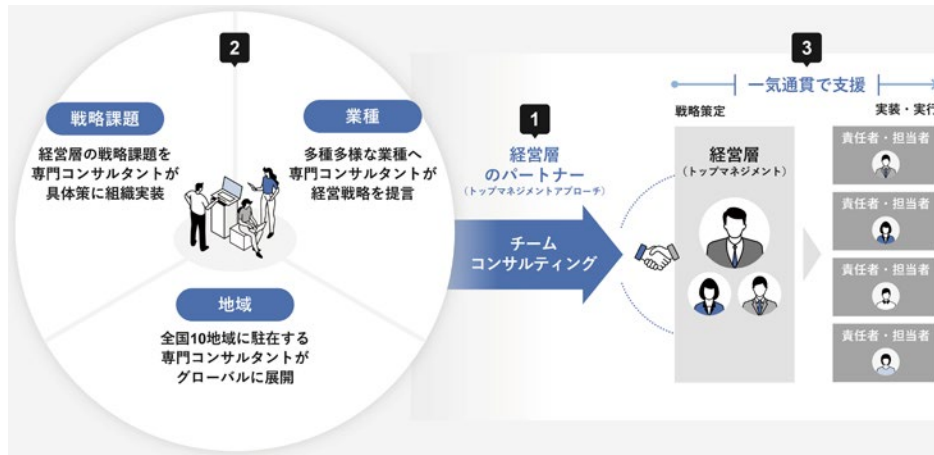
#### 1. 会社概要

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。大企業から中堅・中規模企業に対して、経営戦略の策定から経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援できる経営コンサルティングモデルを地域密着で構築している。高度化する経営課題に対して、チームコンサルティングを提供することで、顧客企業の持続的成長を支援している。

## 事業概要

**(1) チームコンサルティング3つのメソッド**

業種・地域特性・戦略課題を熟知した専門コンサルタントで組成されるチームが、顧客企業の経営層・リーダー（トップマネジメント）が抱える固有の経営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3つのメソッド**


出所：決算説明会資料より掲載

**(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・中規模企業の経営層・リーダーや行政・公共の長といったトップマネジメントであり、これら顧客が抱える様々な経営課題を支援している。

**(b) メソッド II：チームコンサルティング**

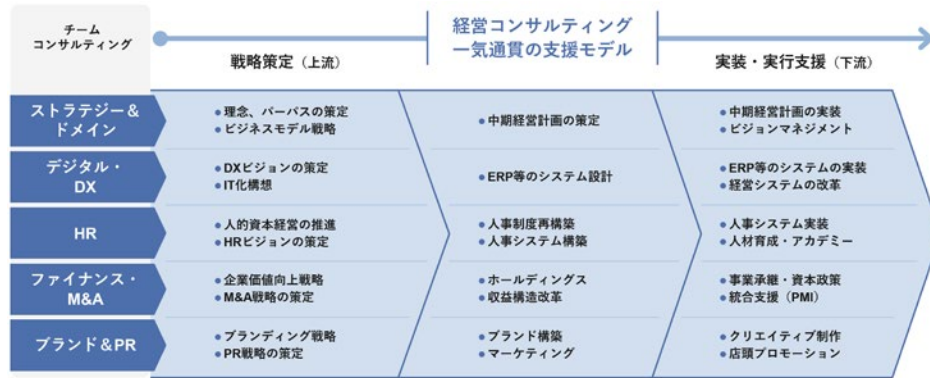
経営コンサルティング領域としては、中長期ビジョンや経営戦略・業種別事業戦略の策定などを支援する「ストラテジー & ドメイン」、DX ビジョンの策定から DX の具体的な実装・実行支援を行う「デジタル・DX」、HR ビジョンを策定し人事制度、人材採用・教育、働き方改革など人的資本に関わる領域を支援する「HR」、企業価値向上の実現のために、事業承継やコーポレートファイナンス、クロスボーダーも含めたデューデリジェンス、PMI まで一気通貫の M&A 支援を行う「ファイナンス・M&A」、国内外でのブランド戦略の立案から実行支援、クリエイティブ、PR・広報までを一気通貫で提供する「ブランド & PR」の 5 領域がある。個社の経営課題に合わせて、各経営コンサルティング領域における戦略を熟知した専門コンサルタントに加え、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：一気通貫の支援モデル**

経営層・リーダー（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 等の経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）までを一気通貫で支援し、高い契約継続率を実現している。

事業概要

一気通貫の支援モデル



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、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は同社の特色であり、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・ディレクションや他社とのアライアンス、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、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。

(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・中規模企業を中心に 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んでいる。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、双方の顧客企業へ提供するサービスの付加価値向上を図っている。

## 事業概要

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・中規模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以来550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、特に地方においてはブランディングの強化を経営課題と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経営課題として、「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創業以来2,000社以上に提供してきた国内外での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んでいる。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含めて1,500社超の企業が利用しており、配信したいエリアに合わせて、業界に特化する世界のジャーナリストに直接リリースを届ける唯一のサービスである。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。

これら4社のグループ化により、同社の一貫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・中規模企業が抱える様々な経営課題の解決にグループとして取り込むことが可能となる。また、全国に事業拠点を展開している強みを生かして行政/公共分野にも注力し始めている。売上構成比はまだ数%と小さいが、同社が持続的成長を目指すうえで重要な顧客ターゲットの1つになると弊社では見ている。

## 顧客企業の約75%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

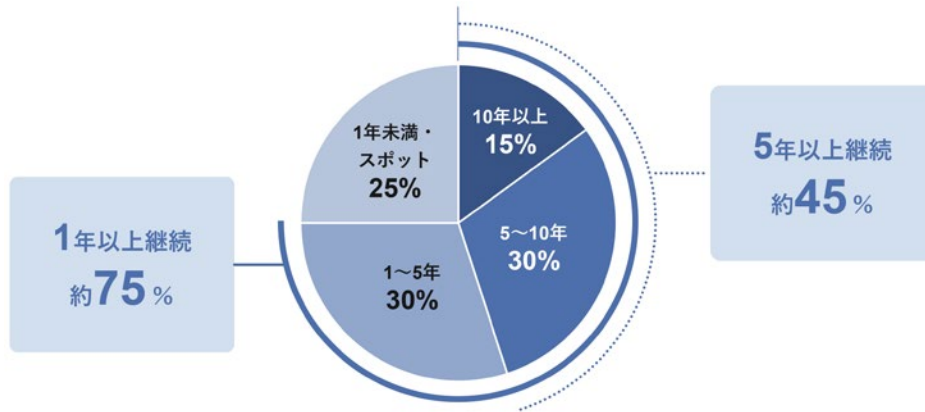
### 2. 収益成長モデル

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・リーダー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月期で63%を占めている。



事業概要

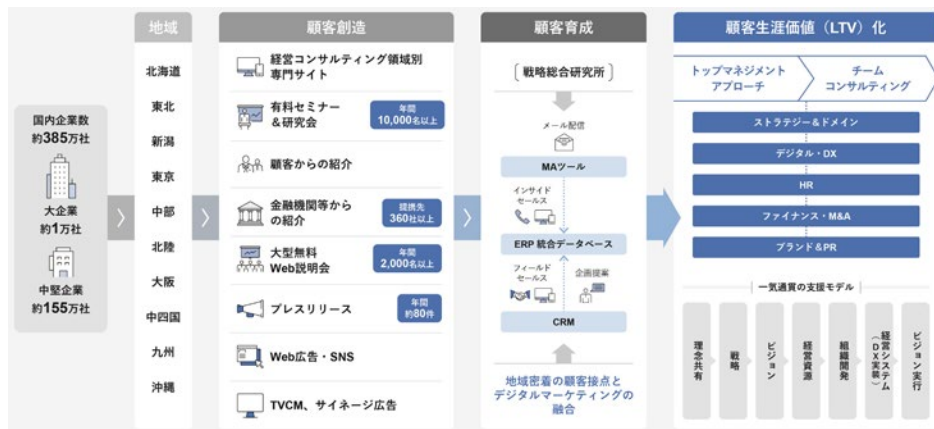
契約継続年数別 顧客企業構成比



出所：決算説明会資料より掲載

顧客創造モデルとして、既存顧客や提携先金融機関等（360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、戦略総合研究所にてインサイドセールスやフォローアップを行いながら顧客育成を図っている。そして、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し、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てリード（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。

TCG マーケティングモデル



出所：決算説明会資料より掲載

## 業績動向

### 2024年3月期業績は戦略投資の実施により減益となるも、売上高は順調に拡大し過去最高を更新

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の12,739百万円、営業利益で同12.3%減の1,009百万円、経常利益で同12.9%減の1,012百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.5%減の641百万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たことに加え、2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの貢献もあり3期連続の増収、過去最高を連続更新した。一方、利益面では中期経営計画と持続的成長を実現していくための戦略投資（人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資等）を積極的に実施したことにより、売上原価に含まれる人件費や販管費が増加し減益要因となった。

#### 2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期		会社計画	24/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	11,759	-	12,500	12,739	-	8.3%	1.9%
売上総利益	5,202	44.2%	5,565	5,465	42.9%	5.0%	-1.8%
販管費	4,050	34.4%	4,335	4,455	35.0%	10.0%	2.8%
営業利益	1,152	9.8%	1,230	1,009	7.9%	-12.3%	-17.9%
経常利益	1,163	9.9%	1,230	1,012	8.0%	-12.9%	-17.6%
特別損益	7	0.1%	-	27	0.2%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	6.2%	760	641	5.0%	-11.5%	-15.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

費用増要因の内訳を見ると、人的資本投資で688百万円増、伸び率で13.4%増となったほか、デジタル投資で42百万円増、伸び率で20.5%増となった。人的資本投資では、既存社員の処遇向上を実施したほか、各業界・職種における実務経験者を全国で採用し、教育研修を積極的に実施するなど人材育成を強化した。また、「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」の認定企業として、D&Iを実現する取り組みを推進した。デジタル投資では、働く環境及びシステムへの投資を積極的に実施したほか、新たな「プロフェッショナルDXサービス※」の開発、ChatGPTの社内用システムやAIの開発・活用などを推進した。新規事業への投資については、グローバル戦略コンサルティング機能や行政/公共コンサルティング機能の強化を行った。

※ デジタル技術により、現場におけるオペレーションを支援するサービスの総称。新規サービスとして、「財務価値分析システム」「DX Cloud シリーズ（業種別 ERP システム導入支援）」等をリリースした。

## 業績動向

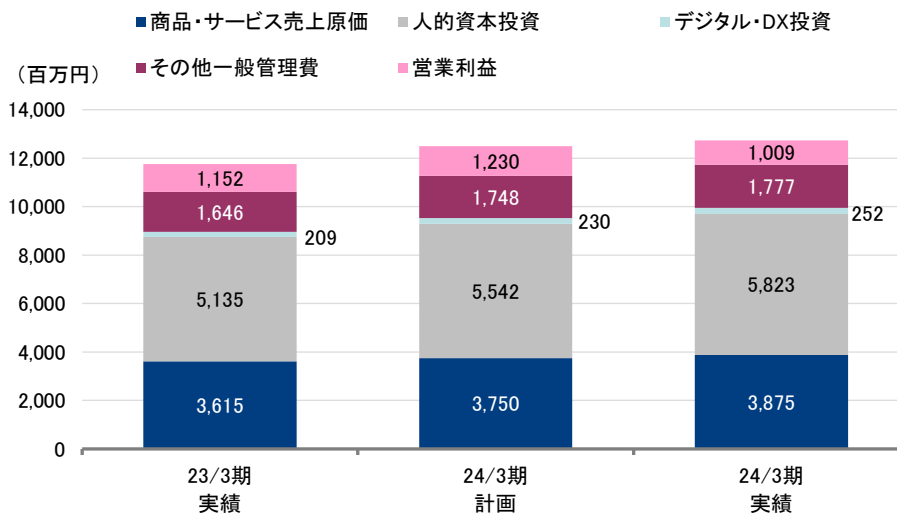
## 営業利益増減要因分析 (計画比)

(百万円)	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	増減率	増減額
売上高	12,500	12,739	+1.9%	+239百万円
原価 商品・サービス 売上原価	3,750	3,875	+3.3%	+125百万円
原価 + 販管費 人的資本投資	5,542	5,823	+5.1%	+281百万円
販管費 デジタル・DX 投資	230	252	+9.9%	+22百万円
その他 一般管理費	1,748	1,777	+1.7%	+29百万円
営業利益	1,230	1,009	▲17.9%	▲220百万円

出所：決算説明会資料より掲載

計画比で見ると、売上高は1.9%上回った。経営コンサルティング領域別で見ると、「ファイナンス・M&A」が地域におけるファイナンシャルアドバイザー収入の未達により計画を8.0%下回ったものの、「ブランド&PR」がカーツメディアワークスの業績上振れとリアル（展示会やイベント）×デジタル（Web、SNS）でのコミュニケーションニーズの高まりにより同10.4%上回ったほか、「HR」も企業の人的資本投資に対する取り組み強化を背景に同7.5%上回り、連結売上高の上振れ要因となった。一方、営業利益は計画を17.9%、金額ベースで220百万円下回った。既述のとおり戦略投資を計画比でも上積みしたことが要因だ。内訳を見ると人的資本投資で281百万円、デジタル投資で22百万円上積みした。特に、下半期に戦略投資を多く積み増したことで、下期の営業利益が前年同期比22.5%減の426百万円と大きく落ち込む格好となった。なお、期末の連結従業員数は前期末比34名増の600名と増加基調が続いたものの、人材流動を防ぐため、報酬や処遇の改善に注力したことにより、計画比では40名下回った。

## 営業利益、費用の実績と計画

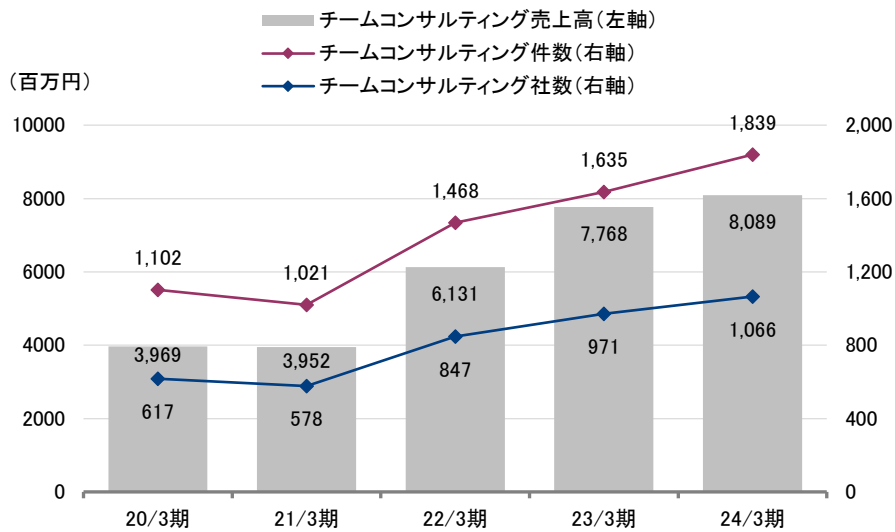


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

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期を上回り、過去最高を更新した。件数で前期比 12.5% 増の 1,839 件、期中平均社数で同 9.8% 増の 1,066 社となり、売上高は同 4.1% 増の 8,089 百万円となった。1 案件当たり平均売上単価は新規子会社が加わったことや既存事業会社においても新規顧客獲得が進んだ影響もあり、若干低下したものの、これら新規に獲得した顧客の育成により平均単価も趨勢的には上昇していくものと予想される。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 9.3% 増の 7,426 百万円と過去最高を更新するなど順調に推移した。

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 期実績より、(株)リーディング・ソリューションの実績を連結  
 ※ 3 22/3 期実績より、グローウィン・パートナーズ(株)の実績を連結  
 ※ 4 23/3 期実績より、(株)ジェイスリーの実績を連結  
 ※ 5 24/3 期実績より、(株)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

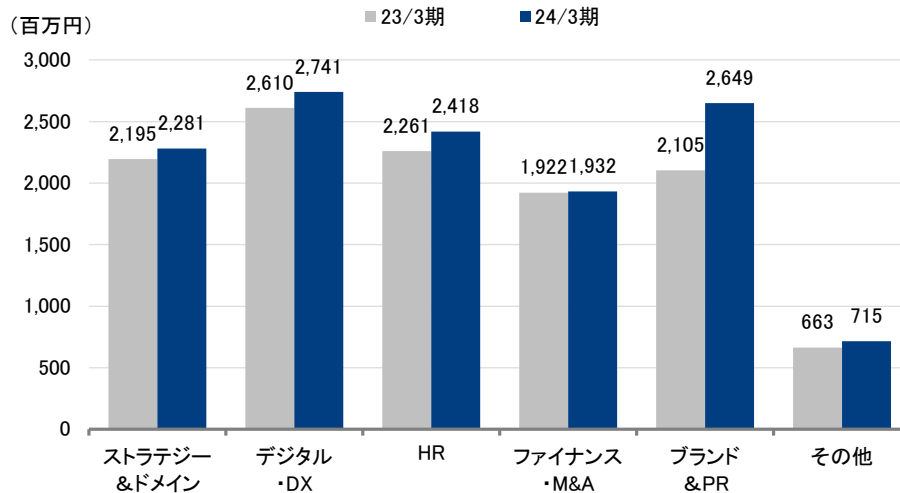
## ブランド & PR、HR の経営コンサルティング領域が好調

### 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、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きく伸長したほか、ストラテジー & ドメイン、デジタル・DX、HR 領域も堅調に推移した。ファイナンス・M&A は微増にとどまったものの、すべてのコンサルティング領域において増収を達成した。

## 業績動向

## 経営コンサルティング領域別売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) ストラテジー &amp; ドメイン

ストラテジー & ドメイン領域の売上高は前期比 3.9% 増の 2,281 百万円となった。主に大企業・上場企業向けに「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」「地域活性化戦略」「ESG・サステナビリティ対応」などをテーマとした案件が伸びたほか、2023年3月期から取り組みを強化している行政/公共向けの経営コンサルティングが好調に推移した。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、コンサルティング案件の創出に貢献した。

## (2) デジタル・DX

デジタル・DX 領域の売上高は前期比 5.0% 増の 2,741 百万円となった。業績好調な企業はさらなる成長を目指し、データ活用に重点を置いたデジタル投資を増やしている一方、業績が低迷している企業ではデジタル技術を活用して業務プロセスの改善や生産性向上に取り組む動きが活発化しており、計画的に DX 人材を育成するニーズも増加傾向となっている。こうしたなか、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 など）」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、コンサルティング案件の創出に貢献した。

## 業績動向

また、「プロフェッショナル DX サービス」の新たなメニューとして、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<sup>※</sup>」の導入によるデータの統合管理と、データの有効活用に向けた運用体制構築支援を行う。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」は同社も数年前に導入済みであり、自社の導入例も交えながら特に DX が遅れている地方のサービス企業の需要の掘り起こしに取り組んでいる。

※「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 3.8 万社超とクラウド ERP としてトップの実績を誇る。

### (3) HR

HR 領域の売上高は前期比 7.0% 増の 2,418 百万円となった。経営環境や労働環境の変化に対応した人材マネジメントシステムの再構築や人的資本経営に対するコンサルティングニーズが引き続き旺盛で、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 PMI)」「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 170 社超へと拡大した。また、人材育成セミナーや「HR 戦略」専門サイトを通じたリードの獲得も進み、コンサルティング案件の創出に貢献した。

### (4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A 領域の売上高は前期比 0.5% 増の 1,932 百万円と微増にとどまった。大都市圏では M&A ニーズの高まりに合わせて、「ホールディングス化・グループ経営」「成長 M&A・事業承継 M&A (戦略策定から FA、デューデリジェンス、PMI まで)」といったテーマのニーズが増加したほか、上場企業においては東京証券取引所の PBR1 倍未満企業への改善開示要請対応として企業価値向上施策のニーズも増加したことにより、「企業価値ビジョン」「コーポレートガバナンス・コード対応」等が好調に推移したが、地方におけるファイナンシャルアドバイザー契約が低調だったことが響いた。リードの獲得に関しては、同社独自の「コーポレートファイナンス・M&A」「事業承継・M&A」専門サイトや、金融機関等のアライアンス先からの紹介も、コンサルティング案件の創出に貢献した。

また、新たなメニューとして 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。「パーパス・ミッション・ビジョン・バリュー構築支援」「中長期ビジョン構築支援 (事業ポートフォリオ構築)」「事業再構築支援 (企業再生支援)」「事業承継診断 (資本政策・承継カレンダー)」「後継者育成 (ジュニアボード推進支援・サクセッションプラン策定支援・後継経営者スクール)」「ホールディングス体制構築支援」「グループ経営システム構築支援」「M&A 一貫コンサルティング」「PMI (企業統合) 支援」など事業承継のあらゆるステージにおいて資本の承継だけではなく、事業・組織・人材・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となる。

## 業績動向

また、2024年3月より、戦略とM&Aの掛け算で企業価値向上と持続的な成長を目指す「戦略×成長M&A」一貫コンサルティングブランドの提供を開始した。「中長期ビジョン構築」「事業ポートフォリオ戦略構築」「グローバル・ビジョン戦略構築」といった戦略構築フェーズから、「M&A戦略構築」「ファイナンシャルアドバイザー（FA）」「統合作業（PMI）」の実装フェーズまで一貫通貫で支援し、専門コンサルタントがその会社に応じた唯一無二の成長一貫モデルとともに描き、企業価値向上を目指す。PBR1倍割れ・ROE10%以下の上場企業、M&Aで成長したい、M&Aを行っているがどのような企業を買収すれば良いか不明確、PMIに課題があるといった企業が提供対象となる。先述の「MIRAI承継」で譲渡企業の経営を未来に引き継ぎ、「戦略×成長M&A」一貫コンサルティングで成長志向の譲渡企業におけるグローバルを含めた戦略構築を支援することで、譲渡と譲受の両面において、企業価値向上と持続的成長を支援していく。

**(5) ブランド & PR**

ブランド & PR 領域の売上高は前期比 25.8% 増の 2,649 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、新たに立ち上げた「ブランディング・戦略 PR 情報」専門サイトを通じたリード獲得も、コンサルティング案件の創出に貢献した。

**(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期比 7.9% 増の 715 百万円となった。アフターコロナで各種イベント等の再開による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。

## 自己資本比率は 77.1% 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月期末の資産合計は前期末比 271 百万円減少の 14,139 百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が 159 百万円増加した一方で現金及び預金・有価証券が 535 百万円減少した。固定資産では投資有価証券が 197 百万円、のれんが 69 百万円それぞれ減少した一方で、退職給付に係る資産が 291 百万円増加した。

負債合計は前期末比 134 百万円増加の 2,834 百万円となった。買掛金が 39 百万円、未払法人税等が 107 それぞれ減少した一方で、前受金が 42 百万円、繰延税金負債が 89 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 406 百万円減少の 11,304 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 641 百万円を計上したほか、その他の包括利益累計額が 149 百万円増加した一方で、配当金支出 862 百万円や自己株式の増加 376 百万円が減少要因となった。

## 業績動向

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77.1%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。2024年3月期のROEは5.8%と前期から0.6ポイント低下した。要因分解すると総資産回転率や財務レバレッジはそれぞれ前期の水準から若干向上したが、売上高純利益率が6.2%から5.0%に悪化したことがROEの低下につながったことになる。2024年3月期は戦略投資を当初計画以上に積極的に実施したことが利益率の低下要因となっており、2025年3月期以降は戦略投資の効果も顕在化することで利益率が向上し、ROEも上昇に転じるものと弊社では見ている。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	増減額
流動資産	8,889	9,329	9,674	9,347	-326
(現預金・有価証券)	8,078	8,199	8,373	7,838	-535
固定資産	4,516	4,495	4,734	4,789	55
資産合計	13,405	13,824	14,410	14,139	-271
流動負債	1,418	1,856	2,154	2,209	55
固定負債	556	451	545	625	79
負債合計	1,975	2,307	2,700	2,834	134
(有利子負債)	120	149	190	210	19
純資産合計	11,430	11,517	11,710	11,304	-406
(経営指標)					
自己資本比率	83.1%	81.0%	78.8%	77.1%	-1.7pt
ROA	5.9%	6.8%	8.2%	7.1%	-1.1pt
ROE	4.5%	5.4%	6.4%	5.8%	-0.6pt
売上高営業利益率	8.2%	8.8%	9.8%	7.9%	-1.9pt
(ROE分解)					
売上高純利益率	5.4%	5.7%	6.2%	5.0%	-1.2pt
総資産回転率(回)	0.70	0.78	0.83	0.89	0.06回
財務レバレッジ(倍)	1.20	1.22	1.25	1.28	0.03倍

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は採用計画とデジタル投資等の見直しを行い、 上流工程の案件増加により売上総利益率が上昇し、 過去最高益を更新する見通し

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.0%増の13,500百万円、営業利益で同47.0%増の1,485百万円、経常利益で同46.6%増の1,485百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.5%増の785百万円と中期経営計画で掲げた業績計画の達成を目指す。

#### 2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

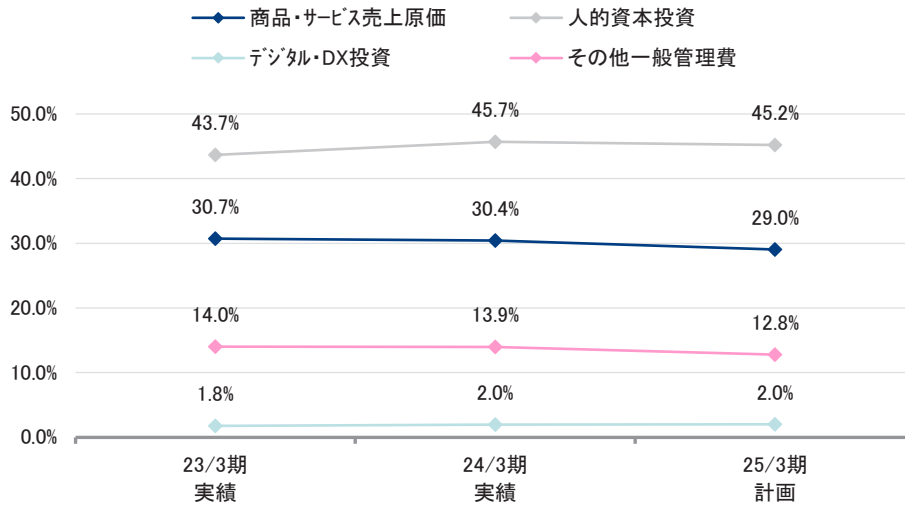
	24/3期				25/3期		
	通期実績	対売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	12,739	-	6,200	3.3%	13,500	-	6.0%
売上総利益	5,465	42.9%	-	-	6,010	52.9%	10.0%
営業利益	1,009	7.9%	605	3.7%	1,485	11.0%	47.0%
経常利益	1,012	8.0%	605	3.4%	1,485	11.0%	46.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	5.0%	355	1.4%	785	5.8%	22.5%
1株当たり利益(円)	38.14		21.27		47.03		

出所：決算短信よりフィスコ作成

外部環境は地政学リスクの高まりや物価上昇など先行き不透明感が強いものの、国内では産業競争力強化法の一部改正により「中堅企業者」が新たに定義され、特に賃金水準が高く国内投資に積極的な企業が「特定中堅企業者」として認定されることで税制・金融面で優遇される動きにあることから、中堅企業の活性化が予想される。これら中堅企業を主要顧客とする会社にとっても追い風となり、これら企業のコンサルティングニーズを経営の上流から下流まで一気通貫で取り込むことで、収益性の向上を図っていく戦略だ。営業利益率は前期の7.9%から11.0%へと3.1ポイントの上昇を見込む。前期と比べて付加価値の高い上流工程のコンサルティング案件が増加することで商品・サービス原価率が1.4ポイント低下するほか、人的資本投資比率が同0.5ポイント、その他販管費率が同1.1ポイント低下する計画となっている。金額ベースの前期比増減額及び増減率では、商品・サービス原価で44百万円増(1.2%増)、人的資本投資で276百万円増(4.7%増)、デジタル・DX投資で17百万円増(6.8%増)、その他販管費で52百万円減(3.0%減)を見込んでいる。

今後の見通し

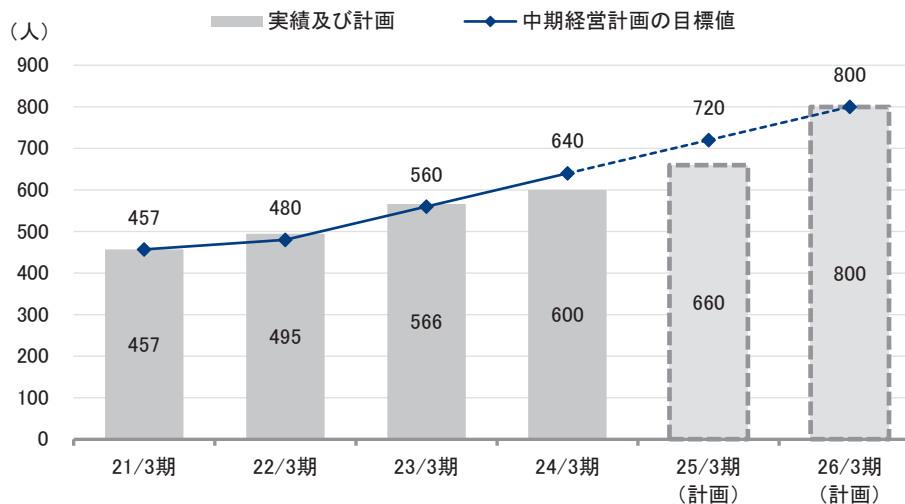
費用の対売上比率



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

連結従業員数は前期末比 60 名増の 660 名と 10% 増を計画している。処遇改善に伴う定着率向上により採用費や教育研修費が抑制される見込みだ。中期経営計画では 720 名を見込んでいたが、既存人員の生産性向上及び処遇向上に注力し、当初計画を引き上げた。ただ、2026 年 3 月期に 800 名とする目標は継続する。U ターン、I ターンの需要が増加するなか引き続き全国展開している強みを生かして各業界・職種における実務経験者を採用していくほか、M&A による人員増を見込んでいる。

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

## 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、M&Aも引き続き検討

### 2. 中期経営計画

#### (1) 中期経営計画の進捗状況

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、現場における経営オペレーションの実装・実行（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、ROE（株主資本当期純利益率）10%、ROA（総資産経常利益率）15%を掲げている。2024年3月期までの進捗状況としては、既述のとおり売上高は若干上回っているが、営業利益は戦略投資を積極的に実施したこともあり若干下回るペースとなっている。ただ、成長戦略として打ち出している施策については着実に成果につながっている。M&Aによりグループ化した子会社についても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につなげるなど各社ともに収益を伸ばしており、持続的成長を実現するための経営基盤の強化は順調に進んでいるものと弊社では評価している。

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。また、同社は2026年3月期の売上目標150億円のうち20億円をM&A効果で創出する計画であった。M&Aの対象としては、「ストラテジー & ドメイン」「デジタル・DX」「HR」領域で展開する企業となる。

#### 中期経営計画業績目標値

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期		25/3期	26/3期	CAGR※
	実績	期初計画	実績	計画	計画	
売上高	11,759	12,500	12,739	13,500	15,000	8.5%
営業利益	1,152	1,230	1,009	1,485	1,800	33.6%
営業利益率	9.8%	9.8%	7.9%	11.0%	12.0%	-
ROE	6.4%	-	5.8%	-	10.0%	-
ROA	8.2%	-	7.1%	-	15.0%	-
従業員数	566	640	600	660	800	-

※ 24/3期～26/3期の2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

## タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2024年8月2日(金)

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

## 今後の見通し

2026年3月期までの経営コンサルティング領域別の売上目標については、組織変更により全国の事業所を経営コンサルティング領域別組織に細分化し、売上高も新組織単位で集計することになったため今回見直しを行った。修正後の領域別売上高目標を見ると、「デジタル・DX」が前期実績の2,741百万円から4,000百万円、2年間の年平均成長率で20.8%と最も大きい伸びを見込んでいる。企業のDXニーズを構想段階（上流工程）から実行・実装支援（下流工程）まで一気通貫でソリューション提案していく。地方の中堅企業ではDXがまだ遅れており潜在需要も大きい。グループ各社のリソースを顧客ニーズに合わせて提供していくことで高成長を見込む。

また、人的資本経営の取り組みを強化する企業が増えるなか、経営戦略に直結する人事制度の刷新や人材採用・育成に対するコンサルティングニーズの取り込みにより「HR」領域も年率7.6%の成長を見込む。そのほか、「ファイナンス・M&A」領域では、賃金水準が高く国内での投資に積極的な中堅企業に対して、M&Aによる事業拡大を税制面や金融面で後押しするなど企業の活性化につながる改正産業競争力強化法が2024年6月に公布されたことにより、M&Aニーズが増大するものと予想される。M&Aの際のファイナンス戦略やM&A後のPMI（経営統合）、ホールディングス化・グループ経営体制の構築など幅広いコンサルティングサービスを提供できる同社にとっては、売上拡大の好機となる。「ブランド & PR」領域では、アフターコロナで海外進出及び強化に取り組む企業に対して、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」をドアノックツールとして活用し、顧客獲得を進め「グローバル戦略」などチームコンサルティングサービスにつなげていく戦略だ。「Global PR Wire」については登録企業数が2023年3月末の900社から2024年3月末は1,543社と大きく増加している。配信したいエリアに合わせて、業界に特化する世界のジャーナリストに直接リリースを届ける唯一のサービスである。

## 経営コンサルティング領域別売上目標と強化領域

(単位：百万円)

	24/3期 実績	26/3期 計画	CAGR※	強化領域
売上高	12,739	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コンサルティング領域）により計画達成を目指す
ストラテジー & ドメイン	2,281	2,600	6.8%	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等の戦略テーマ・地域密着戦略との掛け合わせ等
デジタル・DX	2,741	4,000	20.8%	ハイブリッドマーケティング、ERPシステムの導入と運用、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等
HR（人的資源）	2,418	2,800	7.6%	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、アカデミークラウド等
ファイナンス・M&A	1,932	2,100	4.3%	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等
ブランド & PR	2,649	2,800	2.8%	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マーケティング等のクリエイティブ支援等
その他	715	700	-1.1%	・ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

**(2) 資本コストや株価を意識した経営の取り組みについて**

同社は中期経営計画で「ROE10%」「時価総額 250 億円以上」の数値目標を掲げている。これら目標については、中期経営計画で掲げた業績目標を達成すること、並びに最適資本構成の実現（株主還元方針の変更）により達成していく考えだ。2026年3月期に ROE10% を達成するためには当期純利益の水準を引き上げること、並びに株主還元の強化により株主資本を抑えることで達成を目指す。当中期経営計画期間中の株主還元方針としては、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方針を示している。連結総還元性向 100% と言うのは、自己資本が理論的には増えないことを意味している。2024年3月期末の自己資本は 10,903 百万円なので、2026年3月期の当期純利益が 1,090 百万円程度であれば ROE10% を達成できる計算となる。

一方、「時価総額 250 億円」という目標については、今後の株価次第であり他力本願となる。株価 1,500 円程度が時価総額 250 億円の目安となるが、今後業績を計画通りに拡大していくことに加えて、中長期的な成長戦略の提示など同社の成長性に関して投資家がより一層理解を深められるような情報発信など IR・SR・PR 活動の強化が重要になってくるものと弊社では考えている。

**(3) サステナビリティ**

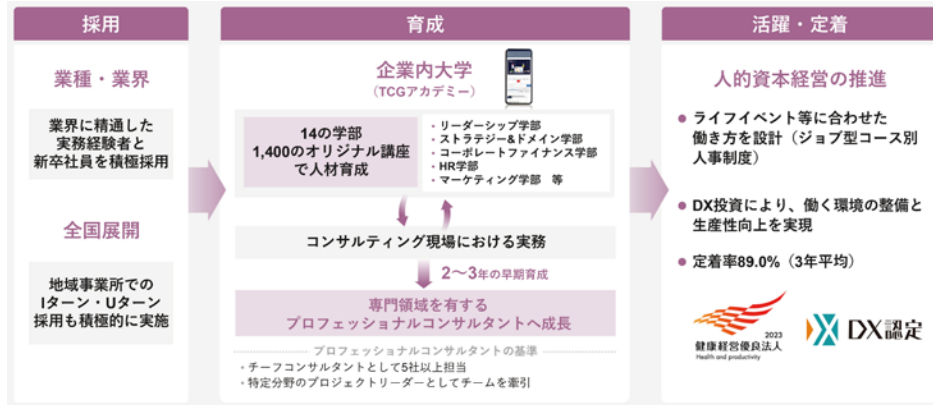
同社では、ESG の観点から、持続可能な社会の実現及び同社のさらなる企業価値向上に取り組んでいる。サステナビリティに関する重要事項の適切なマネジメントを実施するためサステナビリティ委員会を設置し、マテリアリティ（重要課題）の特定と重要項目を設定し、その取り組みを推進している。

環境の観点からは、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を行っており、複数のシナリオ（1.5℃及び 4℃シナリオ）におけるリスクと機会の分析を行っている。また、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、非化石証書や再エネ由来 J-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。

人的資本マネジメント（採用・育成・活躍・定着）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。採用・育成については、業界に精通した実務経験者と新卒社員を積極的に採用し、リアルとデジタルのハイブリッドでプロフェッショナルコンサルタントを育成する企業内大学「TCG アカデミー」を活用することで、育成期間の短縮を実現している。従来はチーフコンサルタントに育つまでに 5 年程度を要していたが、TCG アカデミーを導入以降は 2～3 年に短縮し、早期戦力化している。また、定着化に向けてはコンサルタントの処遇向上（半期ベースで評価し給与に反映）やジョブ型コース別人事制度の導入、DX 投資による働く環境の整備を進めており、3 年平均の定着率は 89.0% と業界平均を上回る水準を達成している。

今後の見通し

人的資本マネジメント



出所：決算説明会資料より掲載

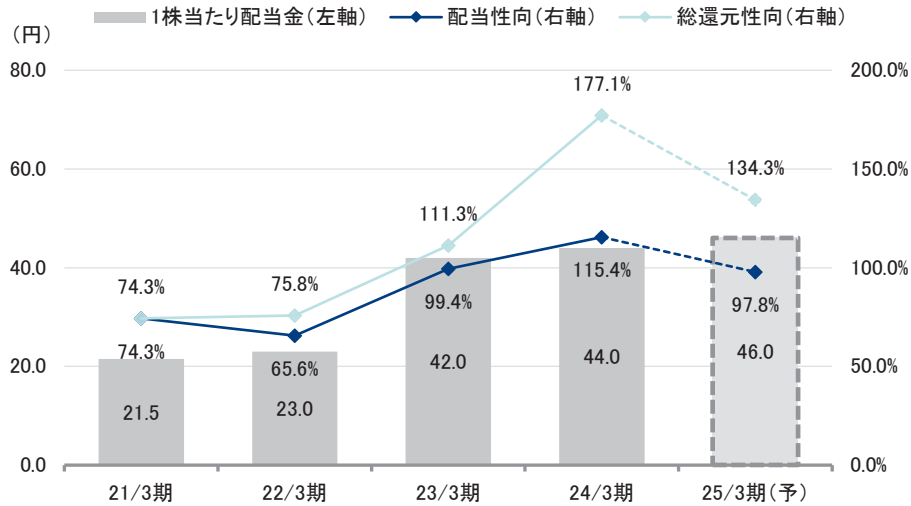
## 株主還元策

### 2026年3月期まで連結総還元性向100%を目安に積極的な株主還元を実施

同社は2023年3月期以降、2026年3月期まで連結総還元性向で100%を目安に積極的な株主還元を実施する方針を示している。配当金については、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取得も実施することで、連結総還元性向100%を達成することになっている。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115.4%、DOE8.0%）と3期連続の増配を実施したほか、自己株式取得についても400百万円を実施したことで2024年3月期の連結総還元性向は177.1%となった。2025年3月期についても、1株当たり配当金は同2.0円増配となる46.0円（配当性向97.8%）を予定しており、自己株式取得についても2024年5月20日から10月31日を期限として実施することを発表している（上限取得総額3億円、取得株数50万株）。連結総還元性向は134.3%となる見込みだ。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



※ 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