



2024年10月25日

各位

会社名	株式会社 タナベコンサルティンググループ
代表者の役職氏名	代表取締役社長 若松 孝彦 (東証プライム市場 コード番号9644)
連絡者の役職氏名	執行役員コーポレート戦略本部長 川本 喜浩
電話番号	06-7177-4000

## よくある質問と回答 (2024年9月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。2024年9月に開催した個人投資家説明会にて頂戴した主なご質問とそのご回答について、下記のとおり開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に開示するものであります。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として記載しております。

### 記

#### 1. 個人投資家向け会社説明会 ご参考資料

(1) 個人投資家向け会社説明会資料

<https://pdf.irpocket.com/C9644/n85z/TB6K/X6hi.pdf>

(2) 決算短信

<https://pdf.irpocket.com/C9644/k9D3/Nq3x/jFhu.pdf>

(3) ログミーFinance 主催 個人投資家向けオンライン IR セミナー動画 (49:41~TCG 講演)

[https://www.youtube.com/watch?v=e\\_amyV4LxnE&t=2981s](https://www.youtube.com/watch?v=e_amyV4LxnE&t=2981s)

(4) Kabu Berry 主催 個人投資家向け IR セミナー動画

<https://www.youtube.com/watch?v=cS6YR5S7oN0>

#### 2. 質疑応答内容

(1) Q. 御社と同じように中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高 3,000 億円～30 億円規模）の戦略策定から実装・実行までを広範囲にカバーする同業他社が存在するのかを教えてください。

A. 当社のように、中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高 3,000 億円～30 億円規模）に対し、人事や財務、デジタル等の機能や業種に特化して支援されているファームは存在します。しかし、経営者・CEO 視点で本質的な経営課題を特定し、その経営課題に対して、戦略策定から現場における実装・実行まで一貫通貫で支援できるのは、当社の競争優位性であると考えております。

- (2) Q. 「高い契約継続率を実現」とありますが、課題が複数年にわたっていることや経営者層を継続してサポートしていることなどが考えられますが、もう少し詳しく教えてください。
- A. コンサルティング業界は、一般的に「顧客企業の売上高規模」「支援領域」「業種／機能」でその大半を分類できます。「支援領域」「業種／機能」においては、当社では経営者・CEO 視点で顧客企業の課題を多角的に分析し、各企業固有の経営課題を特定します。その上で、課題に対して適切な専門性を有する複数名のコンサルタントでチームを組成し、戦略の策定から現場における実装・実行まで一貫通貫で支援できるため、あらゆる業種のあらゆる経営課題への対応が可能です。「顧客企業の売上高規模」については、中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高 3,000 億円～30 億円規模）の支援が可能です。従って、顧客企業の成長ステージに応じて適切なコンサルティングを提供できることが、20 年、30 年、40 年といった長期契約実績を多数有する理由の一つであると考えております。
- (3) Q. 業種の得意不得意があれば教えてください。
- A. 特定の偏りはなく幅広い業界に対応していますが、中でも製造、建設、インフラ、物流、食品、ヘルスケア、ビューティー・コスメ、システム、専門商社、金融、不動産、観光、教育機関、行政／公共等の実績が多いです。基本的に対応できない業種はありませんが、小売や飲食等、多店舗展開する業種の実績は豊富ではありません。
- (4) Q. デジタル・DX 領域の売上高が前年同期比で 0.9%と微増にとどまっていますが、その理由と今後の見通しについて教えてください。
- A. ご指摘のとおり、DX の成長は想定よりも緩やかに見えるかもしれません。実際、コロナ禍の一時的な DX ブームから状況が変化しています。しかし、DX が企業経営戦略において必須であることに変わりはありません。ERP やデジタルマーケティング、DX ビジョン策定等の DX コンサルティングに加え、HR 領域やファイナンス領域でも DX 機能が分散して導入されることがあります。全てを DX 領域に集約するよりも、他の経営コンサルティング領域で行う方が効果的な場合もあります。今後もプロフェッショナル DX サービスを M&A で拡大し、現場における実装・実行機能を強化してまいります。
- (5) Q. ファイナンス・M&A の領域で、PBR1 倍割れのコンサルティングをされているとおっしゃいましたが、どの地域や業界の企業が特に真剣に考えているのか、どれくらいの規模の会社か、実際にどのようなコンサルティングを行っているのか教えてください。
- A. PBR1 倍割れは大きな課題です。地域で上場している企業は、企業価値をどう上げるかというビジョンがなく、相続も含めて資本政策的に上場してしまっているため、その後のストーリーが描けていない会社が多いです。当社は経営者と共に、上場の意味や価値を共に作り上げていきます。企業価値を上げるためのアプローチは、財務体質や強みが異なるため、個社に合わせたストーリーを決めて実行します。経営者の意識は変わりつつあり、コーポレートガバナンス・コードも含めて企業価値向上への意識が高まってきていると感じております。当社としては、顧客企業とご一緒に企業価値を高めていく活動ができれば、社会的価値は高いと考えております。
- (6) Q. 新規顧客の獲得方法を教えてください。
- A. 既存顧客からのご紹介や、弊社主催セミナー・研究会への参加、金融機関からのご紹介、そして経営コンサルティング領域別の専門 Web サイトからのリード獲得等があります。
- (7) Q. 上場しているメリットについて教えてください。
- A. 上場していることでブランド価値が向上し、優秀な人材の獲得が可能になります。また、上場企業に対するアドバイスを行う際には、自社が上場していることが重要です。株主とのコミュニケーションやステークホルダーとの関係性を深く理解するためにも、上場していることが非常に大切だと考えております。

- (8) Q. 人材採用について、各拠点で採用されているのか、エリア限定で働く方がいるのか、それとも場所を問わず採用しているのか、人事異動は活発にされているのかについて教えてください。
- A. B to B ビジネスでは、数年で担当を変えると顧客企業を十分に理解できません。当社は地域密着型で事業を展開しており、地域で長く働くメンバーが多いです。新卒採用では、地域貢献を希望する学生も多く、その場合はそのまま地域に配属することもあります。また、スキル向上のために一度東京で勤務し、その後地元に戻るパターンもあります。固定的なルールで異動させるのではなく、社員のモチベーションややりがいを重視した採用・配置を行っております。全国各地に拠点があるため、新潟のような地域でもコンサルタントを目指す人材を採用できるのが強みです。地域の優秀な人材を採用し、その地域に貢献できるモデルを構築することが、当社のビジネスモデルの一つであり、地域活性化の重要なポイントだと考えております。企業が成長し、雇用を増やすことが地域の発展につながるため、人材を含めてどのように還流させていくかが大切だと考えております。
- (9) Q. ここ数年、配当性向がほぼ 100%で、さらに自社株買いを行っているため、総還元性向が 100%を大幅に超えています。ROE10%を達成した後の配当政策のイメージを教えてください。また、現在の方針はいつまで続く予定ですか。
- A. 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと考えております。株主の皆様への利益還元を重視しつつ、M&A 等の成長投資も積極的に実施し、有事に動じない高い安定性を備えた最適資本構成を実現してまいります。そして、株主資本当期純利益率 (ROE) 10%を実現してまいります。この株主還元方針は、中期経営計画に基づいており、2026 年 3 月期まで継続いたします。2027 年 3 月期以降の中期経営計画については、これから策定を開始予定ですので、策定され次第、新たな株主還元方針を発表いたします。ただ、増収・増益・増配を非常に重要な経営基調と考えており、TCG の成長基調として、引き続きこれを堅持できるような経営を行ってまいりたいと考えております。

以上