証券コード 9644

TCG TANABE CONSULTING

IR REPORT

第61期 中間ご報告

2022年4月1日 ▶ 2022年9月30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 当上半期（2022年4月1日～2022年9月30日）を総括してください。

A 私たちは創業65周年を迎えるにあたり、2022年10月1日に顧客価値と企業価値をさらに高めるべく、会社分割により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、ホールディングス経営体制へ移行しましたことをご報告いたします。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、ジェイスリーも加えたタナベコンサルティンググループ（TCG）5社体制で、大企業から中堅企業における経営戦略の策定から現場のオペレーションまでを一気通貫に提供できる「唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン」を構築し、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してまいります。そして、引き続き社会へ高付加価値を提供する「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」の創造を通じて、サステナブルな社会経済の実現に貢献してまいります。今後とも、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の2年目である当上半期も、全国主要都市10地域に常駐するグループ約600名のBusiness Doctors（コンサルタント）が、顧客の社長・経営者、リーダーに寄り添い、成長戦略を立案・推進する「ストラテジー&ドメイン」、DX戦略を立案・推進する「デジタル・DX」、人的資本経営を実装させる「HR」、企業価値向上を実現する「ファイナンス・M&A」、信頼や共感を生み出す「ブランディング&マーケティング」の経営コンサルティングにより、顧客企業の課題を解決してまいりました。

（注）本中間ご報告に記載の金額および株式数は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

いずれの経営コンサルティング領域においても、全体のチームコンサルティング契約数が伸長し、その中でも大企業や上場企業向け、地方自治体向けの大型契約が増加いたしました。これらの成果に対して、経営戦略・経営機能に関する専門領域別Webサイトの構築・運営や大型無料Web説明会の開催等、見込み顧客獲得のためのマーケティング活動が大きく貢献しております。また、コーポレート戦略として、グループ全社員向けのデジタル教育コンテンツである「TCGアカデミー」において、新たに「リーダーシップアカデミー」「ファイナンシャルアカデミー」「HRアカデミー」を創設し、プロフェッショナル人材の採用・育成を強化いたしました。加えて、各種デジタルツールへの投資やブランディング・PR活動も積極的に実施いたしました。

結果、当上半期の経営成績は、売上高53億86百万円(前年同期比+18.7%)、営業利益6億1百万円(前年同期比+102.9%)、経常利益6億6百万円(前年同期比+102.0%)、親会社株主に帰属する四半期純利益3億86百万円(前年同期比+78.4%)となり、増収増益を達成すると共に上半期における過去最高売上高および過去最高益を更新いたしました。

Q 通期(2022年4月1日～2023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 2030年に向けて持続的成長および企業価値向上を加速させるため、「One&Only 世界で唯一無二の新しい経営コンサルティンググループ―TCGの創造」をスローガンとした中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」を推進しております。計画2年目である当期は、当初の数値計画を上方修正し、グループ全体で売上高117億円、営業利益11億50百万円、親会社株主に帰属する当期純利益7億20百万円の達成を目指しております。そして、計画最終年である2026年3月期は、売上高150億円、営業利益18億円、ROA15%、ROE10%を目指しております。

事業戦略としては、「C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略」(コンサルティングメニューの多角化)をコロナ禍にあっても力強く推進しており、従来から強みとしてきた経営コンサルティングにおける経営戦略の策定支援(上流)をアップデートすると共に、現場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。

そのために最も重要な人的資本価値を向上させるため、「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てまいります。そして、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経営コンサルタント人材の採用・育成をより一層強化し、グループ800名体制を実現してまいります。

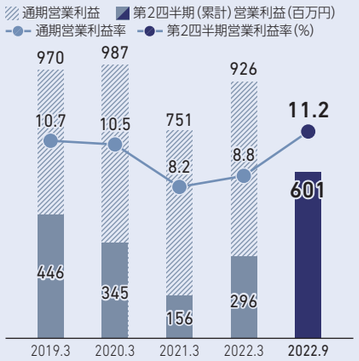
マーケティング戦略としては、コンサルティング継続率70%以上で数十年にも及ぶ顧客企業との長期のお取引実績をさらに磨き、LTV(顧客生涯価値)を今以上に拡大していくために、全国主要都市10地域のCRM(顧客関係管理)担当コンサルタントが顧客企業との接点を強化すると共に、戦略総合研究所による顧客企業のフォロー体制も強化しております。また、経営戦略・経営機能に関する専門領域別Webサイトの立ち上げを加速させ、これらの活動を一層強化していくことにより、CX(カスタマーエクスペリエンス)を向上させてまいります。

コーポレート戦略としては、東証プライム市場の基準達成を実現する「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」、「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。

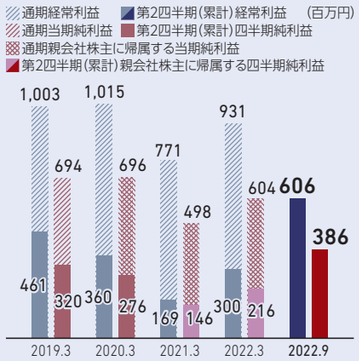
以上のような施策の推進を通じて、持続的成長および中長期的な企業価値の向上、安定的な株主還元を実現し、株主の皆さまのご期待に応えていく方針であります。今後とも格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

売上高

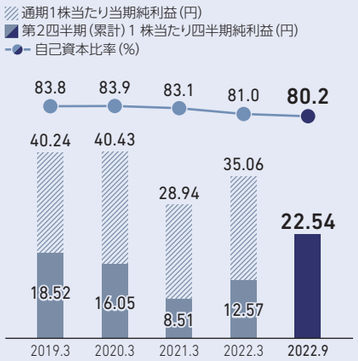
営業利益 / 営業利益率



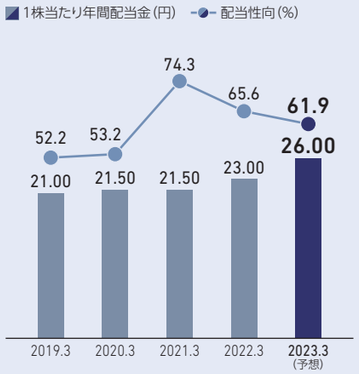
経常利益 / 四半期(当期)純利益・親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



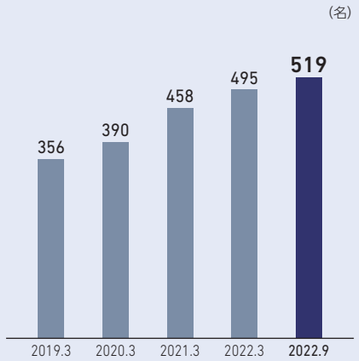
1株当たり四半期(当期)純利益 / 自己資本比率



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株当たり四半期(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。

新体制

純粋持株会社体制への移行

創業65周年を迎えるにあたり、2022年10月1日をもって純粋持株会社体制へ移行いたしました。純粋持株会社である当社は「株式会社タナベコンサルティンググループ」へ商号を変更し、事業会社である「株式会社タナベコンサルティング」へ経営コンサルティング全事業を承継いたしました。

新体制移行の目的

1 グループ企業価値の最大化

純粋持株会社がグループ全体の成長戦略の策定やグループ横断での経営資源の最適配分・効率的活用を実施し、グループ全体のガバナンスは維持しつつ、最大限のシナジー発揮をリードすることにより、グループ全体の企業価値を最大化していく。

2 中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の実現

グループ資本戦略やM&A推進体制等を強化した上で今後もグループ企業をスピーディーに増やしていく経営体制を構築し、またグループ全体の権限を明確にした上で各事業会社がより事業戦略の推進に注力できるようにすることで、「TCG Future Vision 2030」を実現していく。

3 次世代経営者・リーダー人材の育成

東証プライム上場企業に求められるトップマネジメント体制を志向しながら、各事業会社に権限を適切に委譲し、各社が迅速な意思決定や業績責任を果たす経営を通じて、次世代経営者・リーダー人材を多く登用・育成し、グループ全体の人的資本価値の向上を実現していく。

移行前

株式会社タナベ経営

- 経営コンサルティング事業部・本部・支社
- 戦略総合研究所
- コーポレート本部
- 内部監査室

移行後

株式会社タナベコンサルティンググループ

TANABE CONSULTING
- 経営コンサルティング事業部・本部・支社
- 戦略総合研究所

株式会社リーディング・ソリューション Leading Solutions Co.,Ltd

GROWIN´ PARTNERS making corporate innovation

JAYTHREE

TANABE CONSULTING GROUP
- コーポレート本部
- 内部監査室

事業説明

We are Business Doctors!

当社グループは、**「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（FCC）」**をより多く支援、創造するため、全国主要10都市にファーム（事業所）を展開し、約600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。

夢のあるビジョンの策定支援

- 経営理念・パーパス策定
- 中長期ビジョンの策定
- ビジネスモデル革新　など

×

成長戦略の実行推進

- ストラテジー（戦略）
- DX・デジタル
- HR（人的資本）
- コーポレートファイナンス
- M&A
- ブランディング

×

ドメイン（業種別）戦略

- 食　品
- 建　設
- 住まいと暮らし
- ビジネスモデル
- ライフスタイル
- アグリ
- SDGs
- 学校・教育
- 物　流
- ヘルスケア

FCC
First Call Company
100年先も一番に選ばれる会社

顧客企業をファーストコールカンパニーへと導く

DX・マネジメントの実装

- 営業のデジタルシフト デジタルマーケティング
- 人事システム導入 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
- 新規事業・新商品開発 ブランディング
- サプライチェーン 生産・物流改善
- ERP（統合型基幹業務システム）の導入

ブランディングと顧客（ファン）の拡大

- ブランディング
- マーケティング
- 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

組織デザインと人的資本マネジメント

- 組織デザイン、人的資本KPI開発
- 人材採用・育成・活躍・定着
- 健康経営、働き方改善
- ダイバーシティー&インクルージョン
- 業種別の研究会、階層別人材育成セミナー（社長から新入社員まで）

FCC Academy Cloud

企業オリジナルのデジタル教育動画により学び方改革を実現。

ダイバーシティー & インクルージョン

多様な人材のパフォーマンスを最大化。

One&Only

プロフェッショナルDXサービスの拡大

TCG&M&A
・PMI領域の拡大

TCG&Marketing
・SFA・CRM
・MAツール･カスタマーサクセス

TCG&Academy
・Digital Academy
・アカデミースタジオ

TCG&HR
・HR DX
・ワークスタイルDX

TCG&Finance
・バックオフィスDX
・バリューチェーンデザイン
・オペレーションズDX

TCG&Strategy
・ビジネスDX
・ビジネスモデルイノベーションの実装

コンサルティング価値の深化

Academy Consulting
M&A Consulting
HR Consulting
Branding Consulting
Corporate Financial Consulting
Design Consulting
Domain Consulting
DX Consulting

TANABE CONSULTING
GROWIN' PARTNERS W
making corporate innovation
Leading Solutions Co.,Ltd
JAYTHREE
TCG TANABE CONSULTING

TCG&Branding
・Webプロモーション
・メディアPR
・広報オペレーションズ

TCG&Design
・ブランドデザイン
・プロダクトデザイン
・SNSマーケティング

TCG&Digital
・全セグメンテーションへの
DXエンジニアリング
・CIOアドバイザリー

TCG5つの成長モデル

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工程である戦略策定支援機能に加えて、中流から下流工程である現場での実装・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

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４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いたします。

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いたします。

TANABE TOPICS

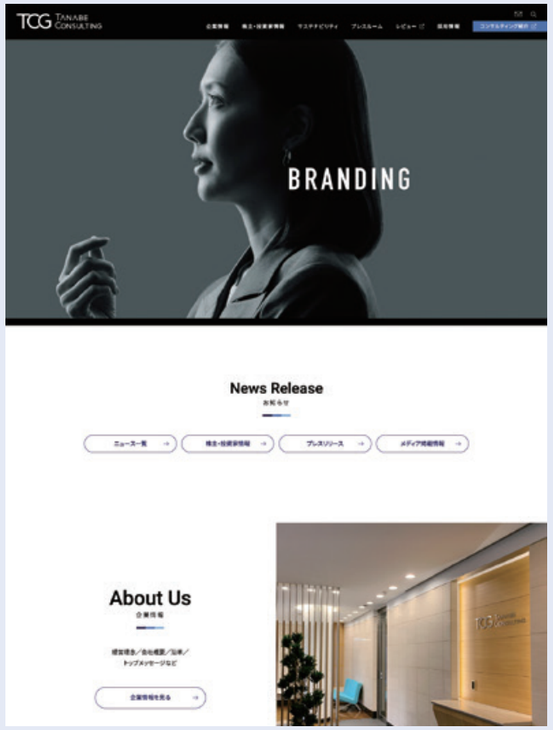
タナベ トピックス

初のテレビCMを放映中！

創業65周年のブランディングの一環として、初のテレビCMを制作いたしました。テレビ東京系列「カンブリア宮殿」他にて放映しております（2022年10月～2023年3月）。当社グループの信念やこだわり、挑戦し続けるという強い意志、クライアントへの想いを表現しました。

CM動画
（YouTube）

ホームページをリニューアル



ホールディングスサイト

コンサルティングサイト

2022年10月1日の純粋持株会社体制への移行に伴い、企業情報、株主・投資家向け情報、サステナビリティ、プレスルームといった全ステークホルダーに向けた情報を発信する“ホールディングスサイト”を新設いたしました。また、既存の“コンサルティングサイト”も大幅にリニューアルし、各種コンテンツがよりわかりやすい仕様になっております。今後も引き続き、内容拡充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 神戸投資勉強会主催 個人投資家セミナーへの登壇

SNSを通じて有志を募り、プライベートで株式投資の勉強や情報交換を積極的に実施されている神戸投資勉強会において、当社IR担当者による会社説明会を2022年7月2日(土)に実施いたしました。ご説明後の質問会では、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 ログミーFinance主催 個人投資家向けIRセミナー

2022年9月2日(金)配信のログミーFinance主催の個人投資家向けIRセミナーにおいて、会社説明会を実施いたしました。
当日は、当社代表取締役社長の若松より事業内容や業績動向、中期経営計画等についてご説明させていただき、全国各地域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、すべての株主・投資家の皆さまに満足感を持って的確な投資判断をしていただくために、引き続きIR活動をアップデートしてまいります。

タナベコンサルティンググループ　ログミーファイナンス　検索

※商号変更前に実施した説明会のため、検索結果は旧商号のタナベ経営で表示されます。

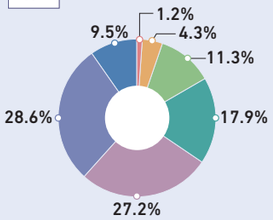
※アーカイブ動画と書き起こし記事を配信しております。
・ログミーFinanceWebページ
・ログミーFinance公式YouTubeチャンネル

株主アンケート集計結果 のご報告

2022年6月に実施させていただきましたアンケートにつきましては、
973名の株主の皆さまよりご回答いただきました。
この場をお借りしてお礼申し上げます。
主な項目ごとの集計結果をご報告申し上げます。

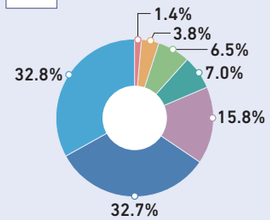
回答率 13.6%

Q1 年齢



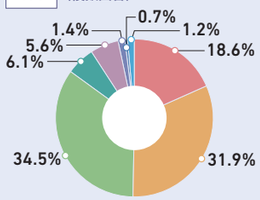
- 20代以下
- 30代
- 40代
- 50代
- 60代
- 70代
- 80代以上

Q2 保有期間



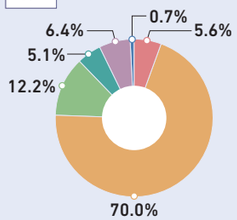
- 半年未満
- 半年以上～1年未満
- 1年以上～2年未満
- 2年以上～3年未満
- 3年以上～5年未満
- 5年以上～10年未満
- 10年以上

Q3 株式購入の際重視したこと（複数回答）



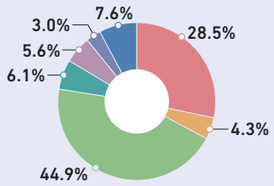
- 将来性・成長性（値上がり益期待）
- 安定性・配当利回り（配当期待）
- 株主優待
- 財務体質・健全性
- 当社の経営理念・事業内容
- 株価・テクニカル指標
- 証券会社・情報誌等の推奨
- その他

Q4 今後の保有方針



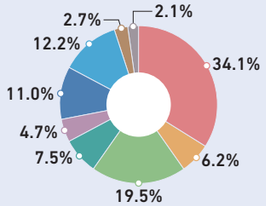
- 買い増し
- 長期保有（5年以上）
- 中期保有（3年以上～5年未満）
- 短期保有（1年以上～3年未満）
- 1年以内に売却予定
- 売却済み

Q5 保有方針選択の理由（複数回答）



- 将来性・成長性が期待できるため
- 将来性・成長性が期待できないため
- 安定性・配当が期待できるため
- 安定性・配当が期待できないため
- 含み益が出ているため
- 含み損状態にあるため
- その他

Q6 IR活動で充実を希望すること（複数回答）



- 株主向け報告書の充実
- 株主総会でのインターネット活用
- ホームページでの情報提供
- 個人投資家向け説明会（実開催）
- 個人投資家向け説明会（オンライン）
- 個人投資家向け情報誌の活用
- 新聞・TV等のマスメディアの活用
- SNS（Twitter）の活用
- その他

株主アンケートご意見紹介

- ☑ 企業価値の向上、株価対策。
- ☑ 安定的な高い配当利回りについて、株主本位で経営側が運営しようとしていることに共感する。さらなる情報開示を期待します。
- ☑ 一般の人は御社のことを知らないでしょう。知名度をあげる努力をして欲しい。
- ☑ 業績の向上に期待しています。頑張ってください。
- ☑ 人が資源のため多能工の育成を！

WHAT'S TANABE CONSULTING GROUP

数字で見るタナベコンサルティンググループ

日本の経営コンサルティングのパイオニア	創業 65年
タナベコンサルティンググループ総人員数（2022年10月1日現在）	592人
金融機関などのネットワーク数	330社以上
全国展開主要都市（グループ企業含む）	10エリア
マネジメントレター会員数	11万人以上
セミナーの年間参加者数	9,900人以上
総コンサルティング実績社数	15,000社以上
経営コンサルティング社数	10,000社以上
マーケティング支援社数	3,600社以上
M&A実績社数（クロスボーダー含む）	600社以上
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
- 大阪本社
- 東京本社

本部
- 中部本部（名古屋）
- 九州本部（福岡）

支社
- 北海道支社（札幌）
- 東北支社（仙台）
- 新潟支社（新潟）
- 北陸支社（金沢）
- 中四国支社（広島）
- 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）

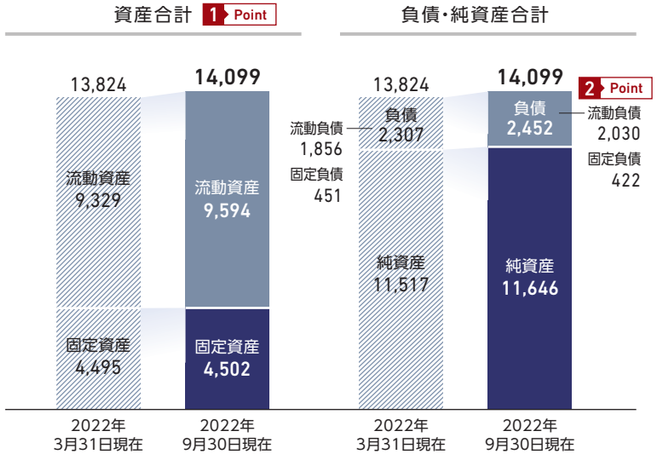
■ 株式会社ジェイスリー（東京）

※事業所情報につきましては、2022年9月30日現在の情報となります。

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS
連結財務諸表

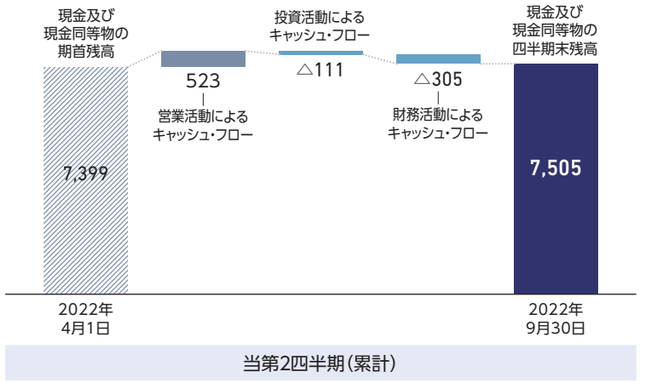
連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



連結キャッシュ・フローの概要 3 Point

(単位:百万円)



1 Point 資 産

流動資産は、有価証券の償還があった一方で、預け金が増加したことにより、2億64百万円増加し、固定資産は、退職給付に係る資産が増加したことにより、6百万円増加いたしました。その結果、資産トータルでは、2億74百万円増加し、140億99百万円となりました。

2 Point 負 債

流動負債は、前受金の増加等により、1億74百万円増加し、固定負債は、長期借入金の減少等により、28百万円減少いたしました。その結果、負債トータルでは、1億45百万円増加し、24億52百万円となりました。

3 Point 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、税金等調整前四半期純利益の計上等により、トータル5億23百万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、預け金の預入による支出等があったため、トータル1億11百万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3億5百万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四半期末残高は、75億5百万円となりました。

CORPORATE PROFILE & STOCK INFORMATION
会社&株式情報

(2022年10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	592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

役員

(2022年10月1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

(2022年9月30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	7,226 名

大株主の状況 (上位10名)

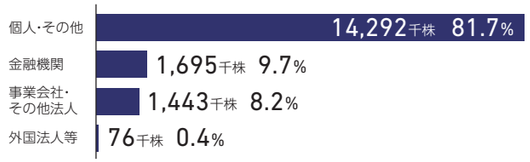
(2022年9月30日現在)

株主名	持株数	持株比率
田邊次良	2,075 (千株)	12.1 (%)
田邊洋一郎	1,811	10.6
檜崎十紀	1,625	9.5
光通信株式会社	1,038	6.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	765	4.5
タナベ経営社員持株会	562	3.3
上田信一	516	3.0
タナベ経営取引先持株会	424	2.5
特定有価証券信託受託者株式会社SMBC信託銀行	404	2.4
木元仁志	320	1.9

(注)持株比率は自己株式(353,808株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2022年9月30日現在)



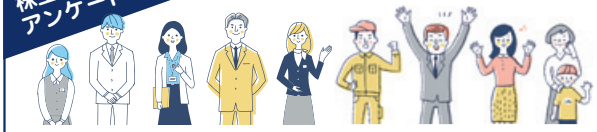
株主メモ

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 大阪証券代行部 〒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.tanabekeiei.co.jp/koukoku/index.htm 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

https://www.e-kabunushi.com

アクセスコード　9644

……以下の方法でもアンケートにアクセスできます……

検索窓から　いいかぶ　検索

kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信
「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。

スマートフォンから
カメラ機能でQRコード読み取り→
QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

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イ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

TCG TANABE CONSULTING

Waterless Printing. Naturally.
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。

UD FONT
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。

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080

VEGETABLE OIL INK
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。