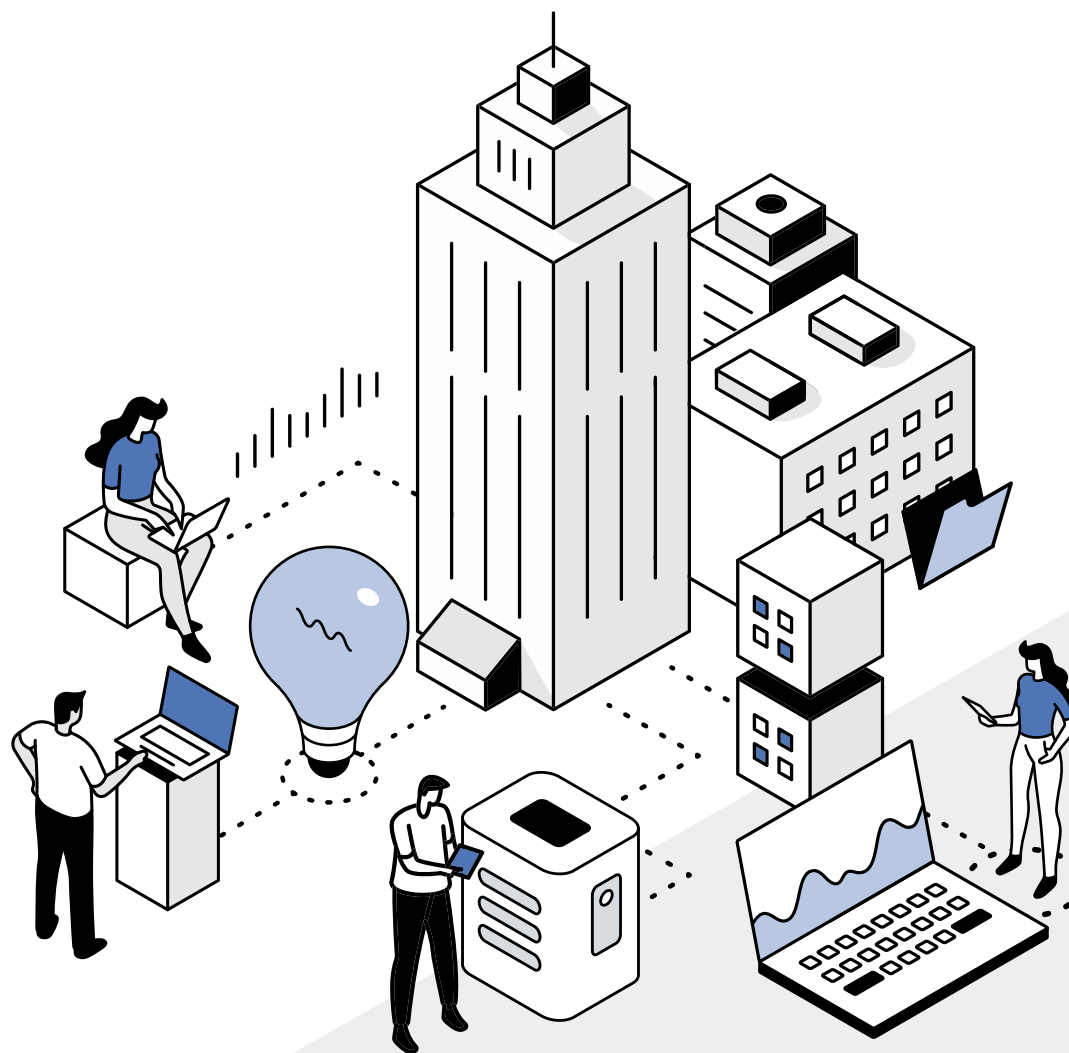


証券コード：9644

個人投資家向け 会社説明会

タナベコンサルティンググループ



INDEX

!

- 01 / 会社概要
- 02 / 事業概要・強み
- 03 / 業績動向
- 04 / 成長戦略
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

01

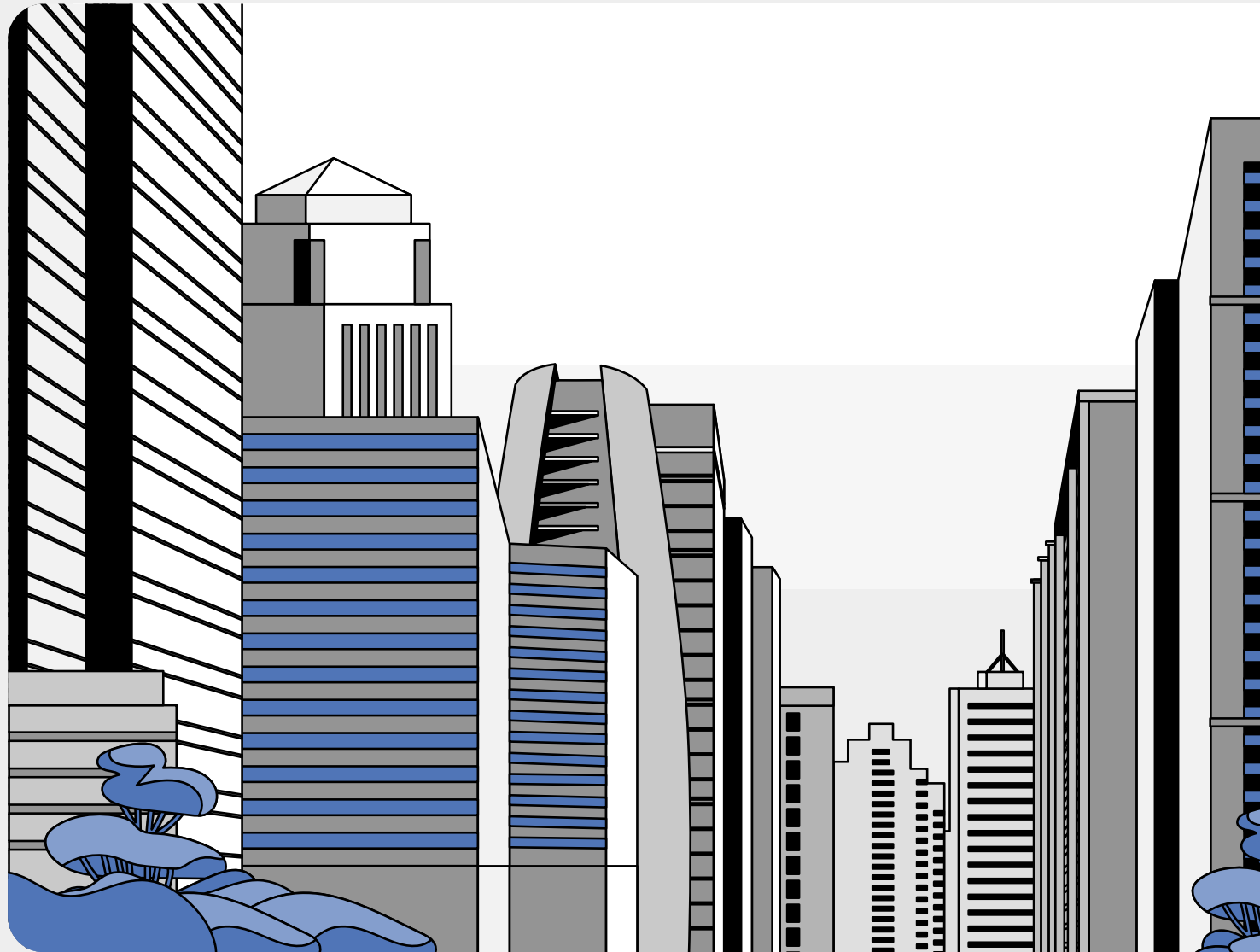
会社概要

社名	株式会社タナベコンサルティンググループ
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	大阪市淀川区宮原3-3-41 ----- 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9階
代表者	代表取締役社長 若松 孝彦
資本金	17億72百万円
総人員数	644名（2023年3月1日現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9644）
株主数	7,226名（2022年9月30日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦

We are Business Doctors – 1957年創業の日本の経営コンサルティングのパイオニア

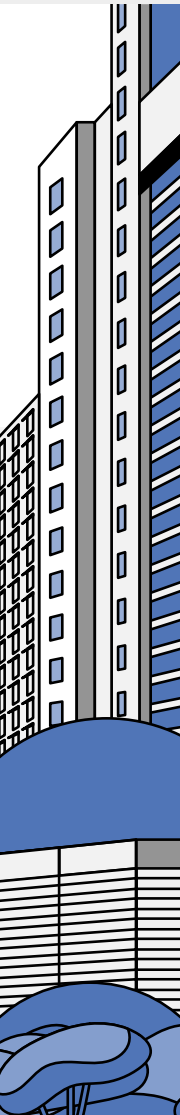


私たちは
企業を愛し
企業とともに歩み
企業繁栄に奉仕し

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



ファーストコールカンパニーを多く創造する使命 - 100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。

“この国には企業を救う仕事が必要だ”

創業者である田辺昇一は、
勤めていた企業の倒産を経験した。
企業が倒産することにより、社員・家族が
路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「どんなに規模が小さくとも、
すべての企業には命がある」

日本で初めての企業を救う医師
「Business Doctor」（経営コンサルタント）
として、経営理念を掲げ、
企業の命を守っていこうと決心した。

1957年

「田辺経営相談所」を
旧日本信託銀行京都支店ビル内にて創業



1963年

株式会社田辺経営相談所を設立（法人に改組）

1993年

株式店頭登録

2016年

東証一部上場

2019年

(株)リーディング・ソリューションをグループ化

2021年

グローウィン・パートナーズ(株)をグループ化
(株)ジェイスリーをグループ化

2023年

(株)カーツメディアワークスをグループ化



ホールディングス & グループ経営の6社体制

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ



連結総人員数：644名（2023年3月1日現在）



株式会社
タナベコンサルティング

- ストラテジー & ドメイン
- デジタル・DX
- HR
- ファイナンス・M&A
- ブランディング & マーケティング



株式会社
リーディング・ソリューション

- BtoB
デジタルマーケティングの
コンサルティング業務
- 営業のデジタルシフト支援
- BtoB
デジタルマーケティングの
アウトソーシング支援



グローウィン・パートナーズ
株式会社

- M&A・資本政策・海外事業
戦略
- バックオフィス部門のBPR
/DX支援
- 人事制度構築・組織戦略支
援



株式会社
ジェイスリー

- ブランディング
- デザイン & クリエイティブ
- デジタルを活用したCX、
UXの支援



株式会社
カーツメディアワークス

- 戦略PR &
PRコンサルティング
- 海外PR
- 国内・海外
デジタルマーケティング

2023年2月27日グループイン

2002年の創業以来、2,000社以上の大手企業や外資系企業を中心にPR・デジタルマーケティングを支援してきた株式会社カーツメディアワークスの株式の55%を取得



- 「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在籍
- 戦略PR及びPRコンサルティング
- 海外PR—日本と海外をつなぐプレスリリース配信をグローバルPRワイヤー等を通じて支援
- 国内・海外のデジタルマーケティング



提携内容

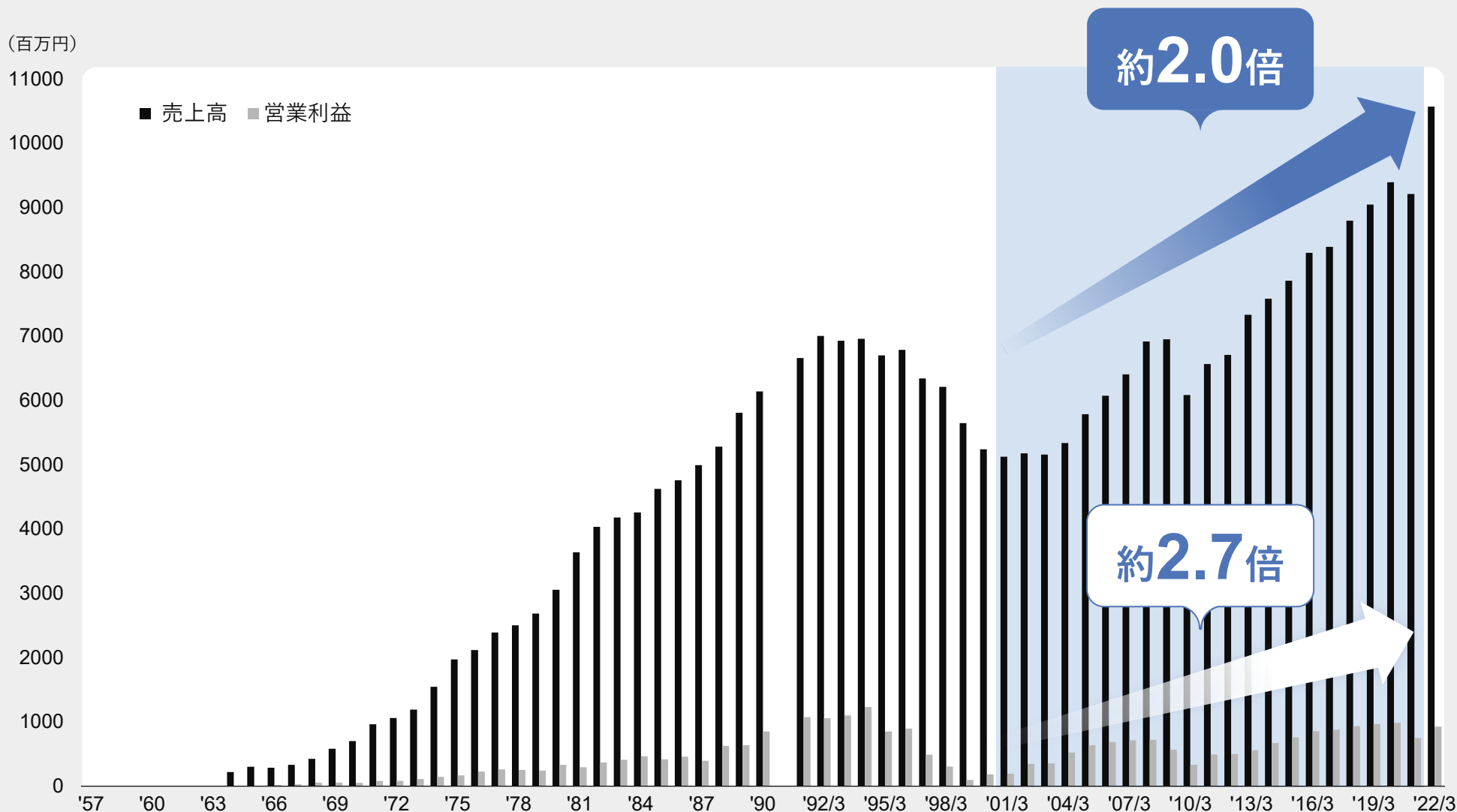
1. 当社が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウと当社が有する国内・海外PRコンサルティングやデジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを融合し、既存サービス機能の強化や新規サービスの立ち上げに取り組む
2. クライアントに対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客企業へ提供するサービスの価値を高める
3. 当社から同社へ役員として人員を派遣することにより、経営体制の強化を図る
4. 日本全国及び海外でPRコンサルティング・デジタルマーケティングを提供することで、社会や顧客の課題解決を図る



「PRコンサルティング事業」
「海外デジタルマーケティング事業」
にTCGとして参入

業績推移

数字で見るTCG – 売上高は20年間で約2.0倍、営業利益は約2.7倍に成長



数字で見るTCG

総コンサルティング
実績社数
17,000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

PR・広報支援社数
2,000社以上

※1990年3月期は、決算期変更に伴い、1990年3月21日より1990年3月31日までの11日間のため、非表示

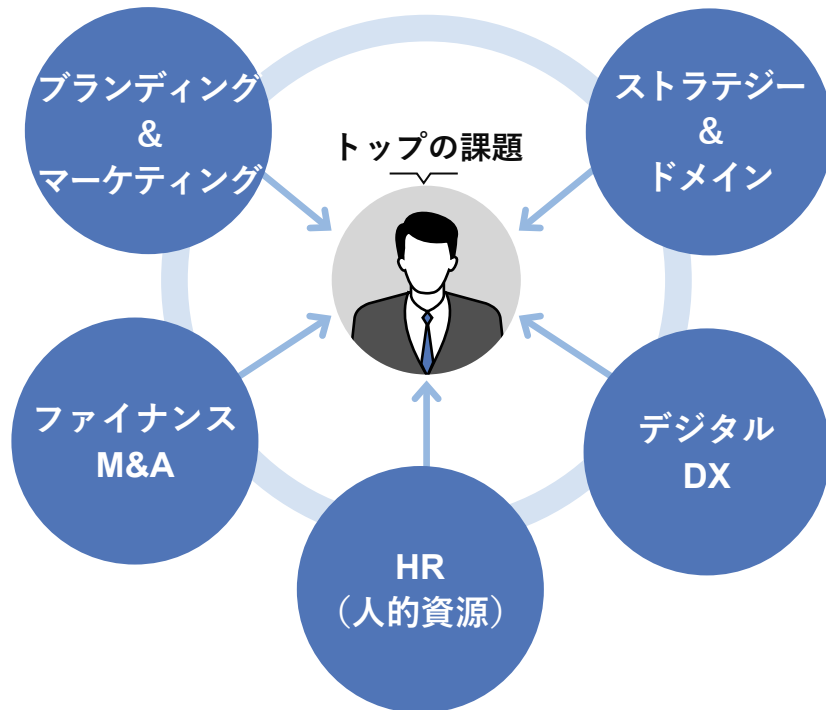
02

事業概要・強み

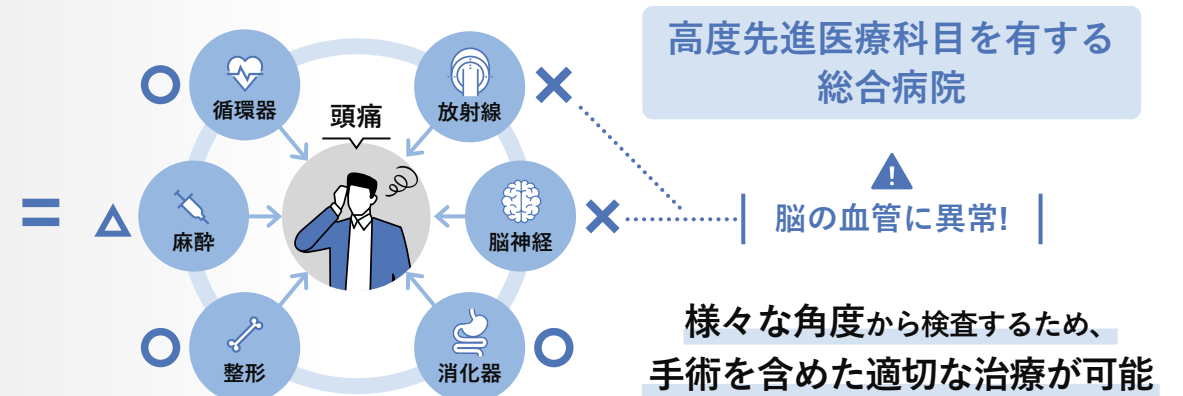
チームコンサルティングー経営課題を本質的に解決する経営コンサルティングファーム

タナベコンサルティンググループ

TCGのコンサルティング領域はトップマネジメントの課題



高度の専門と高度の総合のチームコンサルティングで解決



ストラテジー&
ドメイン

ビジネスモデル革新を実現するビジョン構築を支援

中長期ビジョン、業種別の事業戦略、パーパスの再定義、SDGs実装 等

デジタル・
DX

DXビジョン構築からDX実装までを全方位で支援

DXビジョン&IT化構想、デジタルマーケティング、業種別ERP実装、ブランディングDX

HR
(人的資源)

人的資本に係る制度システム構築から人材育成までを支援

人事制度再構築、人事システム実装、アカデミー（企業内大学）設立、ジュニアボード

ファイナンス・
M&A

コーポレートファイナンスからM&A戦略の実行までを支援

グループ経営システム構築、ホールディングス化支援、M&A（クロスボーダー含む）、事業承継

ブランディング&
マーケティング

ブランド策定からマーケティング戦略までを一気通貫で支援

ブランド構築、SNSマーケティング、CXデザイン、クリエイティブ、採用ブランディング

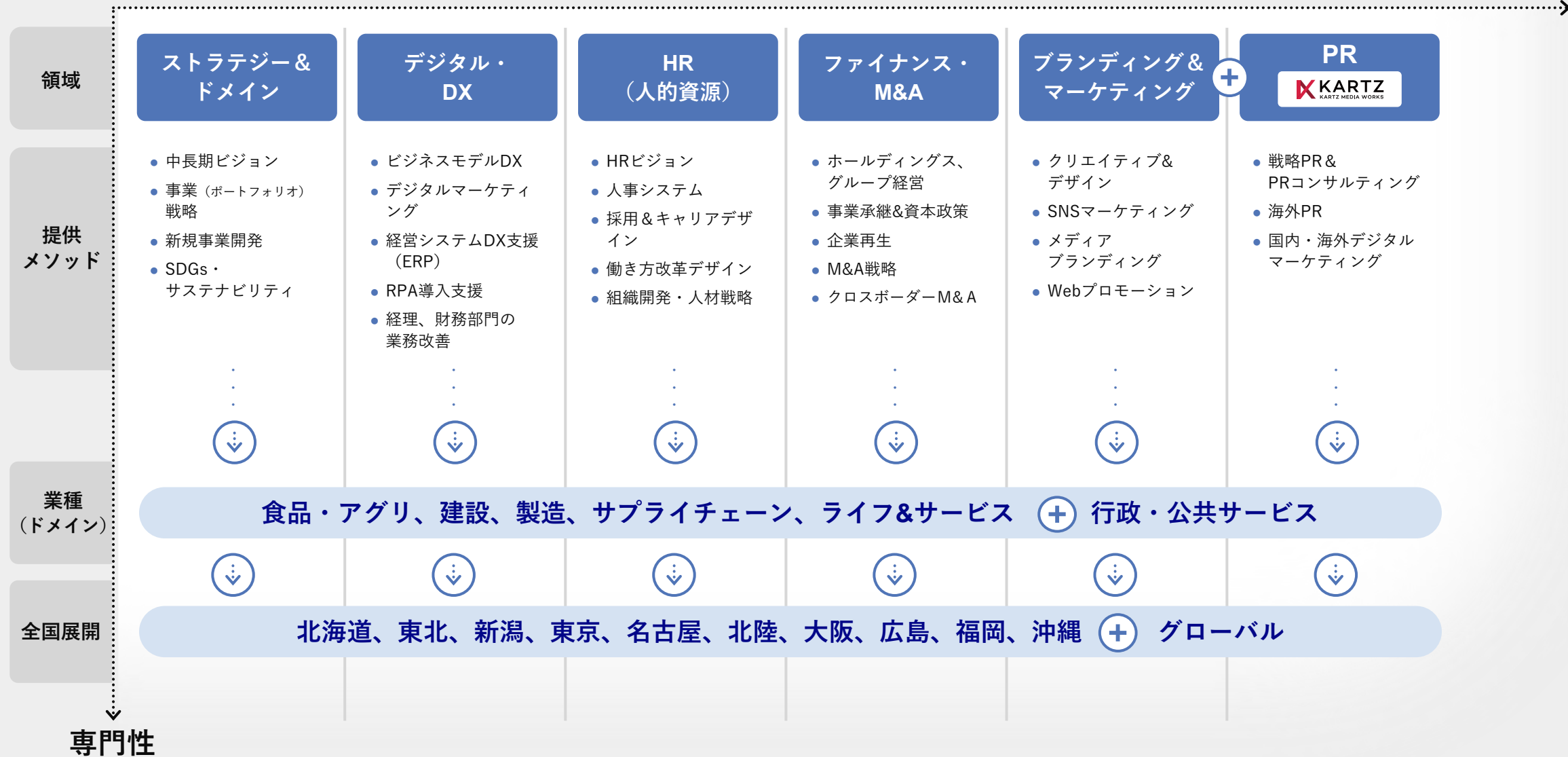
プロモーション
ツール

プロモーションツールを駆使してマーケティング施策を支援

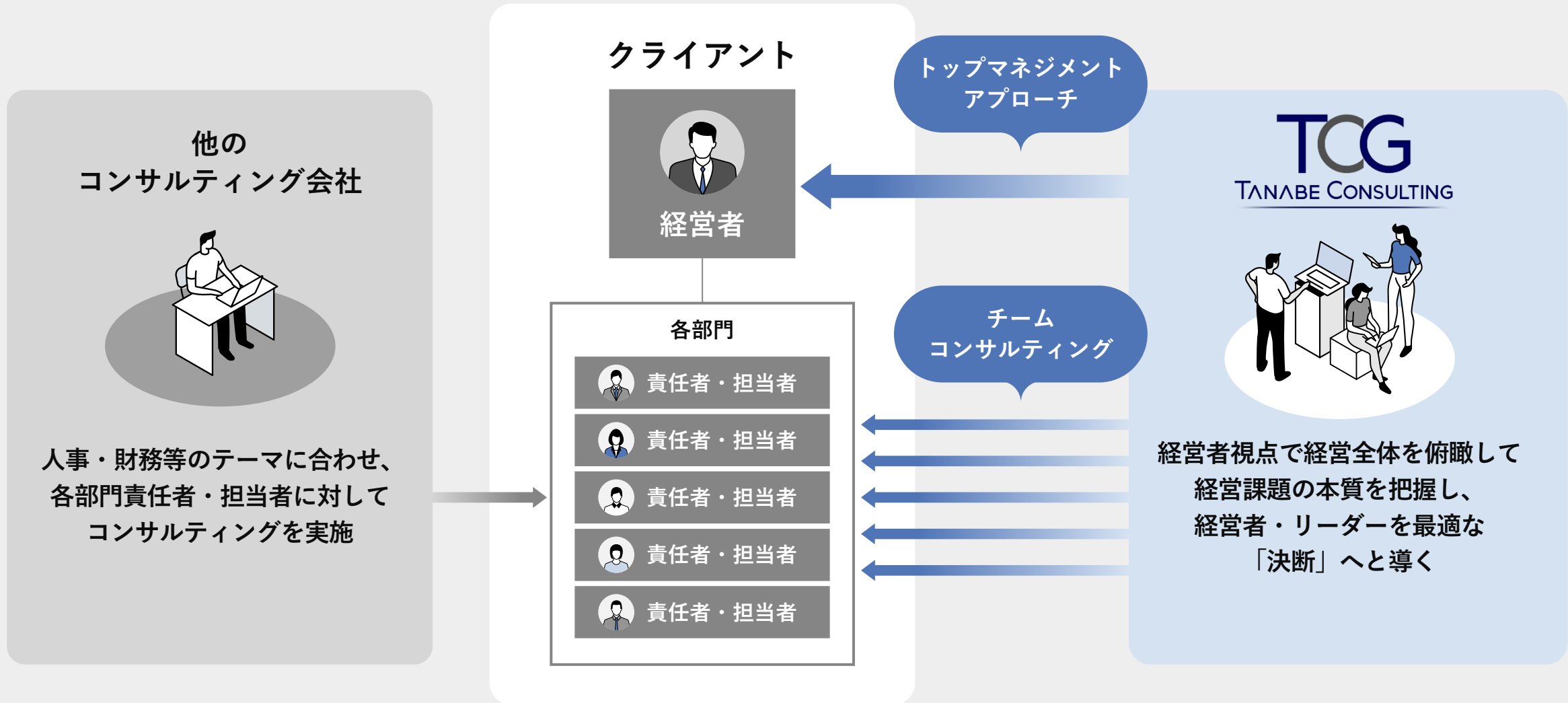
セールスプロモーションツールやブルーダイアリー（手帳）を活用した企業プロモーション支援

「専門性」と「総合性」を同時に追求する – 各業界に精通した実務経験者の積極採用やM&Aの実行

総合性 →



クライアントの社長を起点に、トップマネジメントに寄り添ったチームコンサルティングを提供

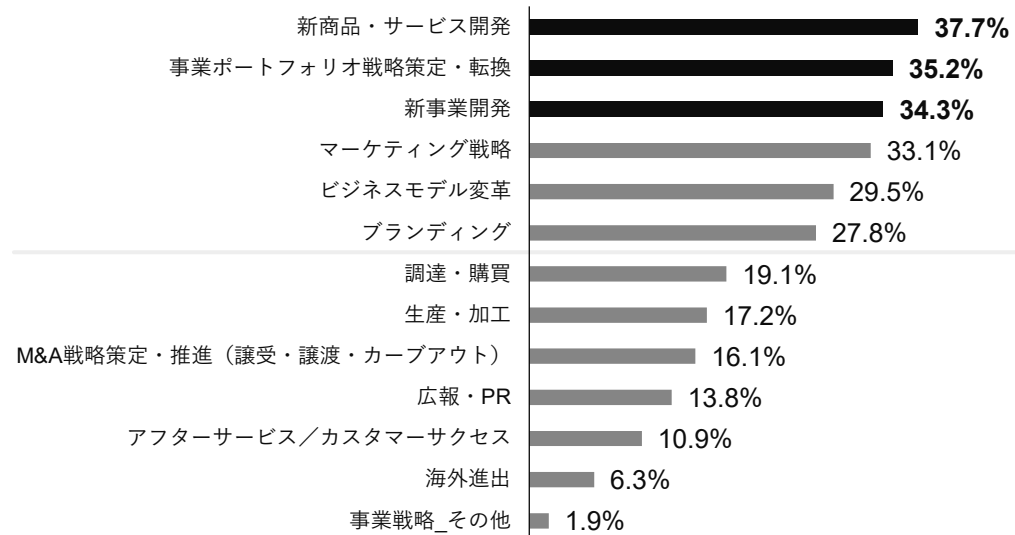


経営者は様々な課題を抱えており、企業規模や業種によってその内容は変わる

事業戦略

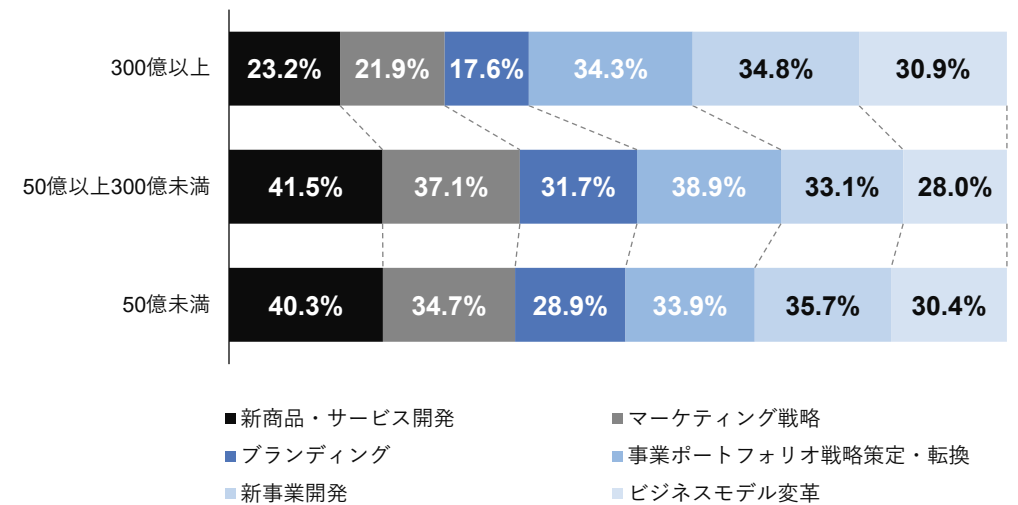
「機能強化」よりも「事業戦略」そのものの見直しが課題

事業戦略における来期の取り組むべき課題について



事業戦略における取り組むべき課題は、上位の項目と下位の項目の差が顕著になる結果となった。その中でも「新商品・サービス開発」37.7%、「事業ポートフォリオ戦略策定・転換」35.2%、「新事業開発」34.3%の3項目に加え、「ビジネスモデル変革」29.5%が上位にあがるなど、事業戦略における上流工程の見直しが必要であることが分かる。

年商規模比較



20%以上の項目について年商規模ごとに比較すると、「新商品・サービス開発」や「マーケティング戦略」は年商規模が小さいほど取り組む必要性を感じている。一方で「事業ポートフォリオ戦略」や「ビジネスモデル変革」など事業そのものの変革・見直しに関しては、年商規模が大きい企業の方が取り組みの必要性を感じている。

ストラテジー&ドメインコンサルティング

ビジネスドメイン

- 食品・アグリ
（食品製造・食品流通・フードサービス・農水畜産）
- 建設（建設、インフラ、住宅、不動産）
- 製造
（化学、金属、機械、電子・電機、情報通信、輸送機）
- サプライチェーン（卸、物流、流通/小売）
- ライフ&サービス
（BtoBサービス、BtoCサービス）
- 行政・公共サービス

ビジネスモデルイノベーション

- 中長期ビジョン
- 事業（ポートフォリオ）戦略
- 収益戦略
- マーケティング戦略
- 新規事業開発
- イノベーション&テクノロジー
- ビジョンマネジメント
- 組織戦略
- SDGs・サステナビリティ

デジタル・DXコンサルティング

DXビジョン

- ビジネスモデルDX
- マーケティングDX
- マネジメントDX
- ヒューマンリソースDX

マネジメント&オペレーションズ

- 経営システムDX支援（ERP）
- BI（経営ダッシュボード）
- RPA導入支援
- 業種DX Cloud（建設業、物流業、製造業）
- オペレーションDX
- 現場改善（工場・建設・物流）
- 原価マネジメント
- 業務改善・見える化

ストラテジー&オペレーションズ

- IT化構想/システム導入
- ペーパーレス化支援
- 経理・財務部門の業務改善
- シェアードサービス導入支援
- 連結経営改革
- プロジェクトマネジメントサポート
- CIOアドバイザー
- ビジネスプラットフォーム（会計・経理BPO）

アカデミッククラウド

BtoCデジタルマーケティング

- デジタルマーケティング戦略
- Webサイト制作
- クリエイティブ&Webプロモーション
- 消費者リサーチ・データ解析
- CXデザイン
- CRMデザイン

BtoBデジタルマーケティング

- Webサイト構築・改善
（指名検索、検索集客、リーチ拡大、MA連携）
- KPO（ナレッジプロセスアウトソーシング）
- 総合マーケティング支援
- 検索エンジンマーケティング
- BtoB広告運用最適化
- CRM・ハウスリスト活用

ブランディング

- ブランド戦略の策定
（ブランド調査、ペルソナの設定、ブランドストーリー・コンセプト、メッセージ開発）
- クリエイティブ&ブランディング
- CI/VI開発
- プロダクトデザイン
- 採用サイト
- コミュニケーションデザイン
- メディアコミュニケーション
- ブランドプロモーション
- ブランドムービー

HRコンサルティング

HR

- HRビジョン
- 人事KPI
- グループ人事システム
- 人事システム
- 採用&キャリアデザイン
- 人材アセスメント
- タレントマネジメント
- FCCアカデミー（企業内大学）
- 働き方改革デザイン
- 組織開発・人材戦略
- 人材活躍システム
- ヒューマンアセスメント
- 社長育成プログラム
- 後継者育成プログラム
- グループ経営者育成プログラム
- 役員育成プログラム
- ジュニアボード
- 幹部育成プログラム
- 階層別育成プログラム
- 階層別セミナー
- ビジネスシミュレーションゲーム

コーポレートファイナンスコンサルティング

コーポレートファイナンス

- ホールディングス
- グループ経営
- 事業承継&資本政策
- 業績マネジメントシステム
- 企業再生
- グローバルファイナンス
- 資本政策・組織再編
- IPO支援
- CFO人材育成プログラム
- グループ経営システム
- 海外事業戦略的再編支援

M&Aアライアンスコンサルティング

M&A

- M&A戦略
- クロスボーダーM&A
- グループ戦略M&A
- 事業承継M&A
- フィナンシャルアドバイザー
- M&Aアドバイザー
- ターゲットM&A
- バリュエーション&モデリング
- デューデリジェンス（DD）
- 取得価格配分（PPA）
- 人事PMI

- 経営システムPMI
- マーケティングPMI
- ベンチャー企業投資
- 経営全般サポート
- 資本政策支援
- IPO支援

アライアンス

- 金融機関アライアンス
- 土業アライアンス
- 各種団体アライアンス

クリエイティブ&デザインコンサルティング

クリエイティブ&デザイン

- クリエイティブ&デザイン
- デザインプロモーション
- SNSマーケティング
- コンテンツマーケティング
- メディアプランニング
- ブランディングデザイン
- Webプロモーション
- キャンペーンプレミアム
- 店頭什器・POP
- メディア・コンテンツプロダクト
- コミュニケーションデザイン
- ダイアリー・カレンダー
- プロモーションツール

株式会社カーツメディアワークス

戦略PR&PRコンサルティング事業

- 戦略PR/広報コンサルティング
- テレビPR
- 記者会見・イベントPR
- クロスメディアPR
- WebPR/デジタルPR
- プレスリリース作成・配信
- ブランド構築/ブランディング、
- SNS運用/SNSマーケティング など

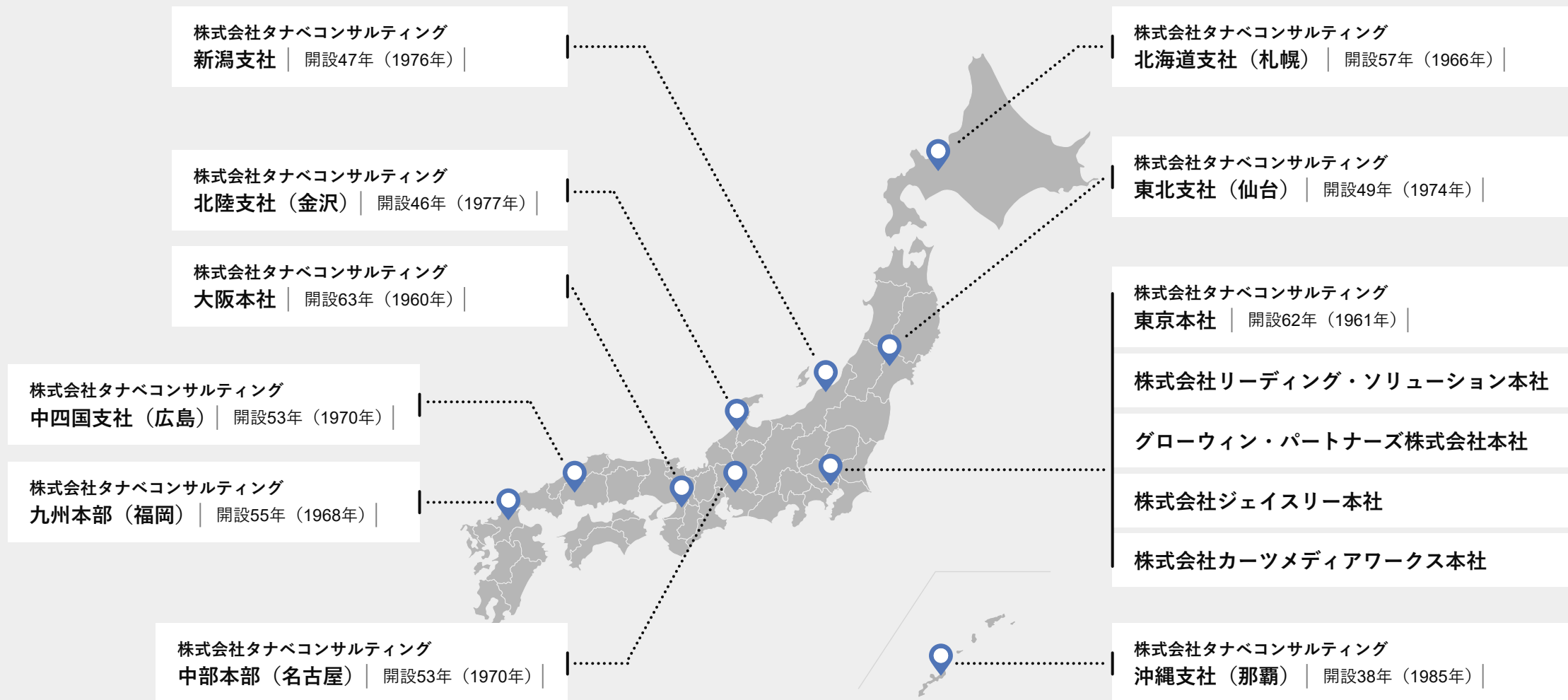
海外PR事業

- 海外向け広報PRコンサルティング
- 海外向けプレスリリース作成・配信
- 「Global PR Wire」
（独自の海外向けプレスリリース配信サービス）の運営
- 海外向けSNSマーケティング
- 海外インフルエンサー/バイラルサービス
- 海外向けWeb制作 など

国内・海外デジタルマーケティング事業

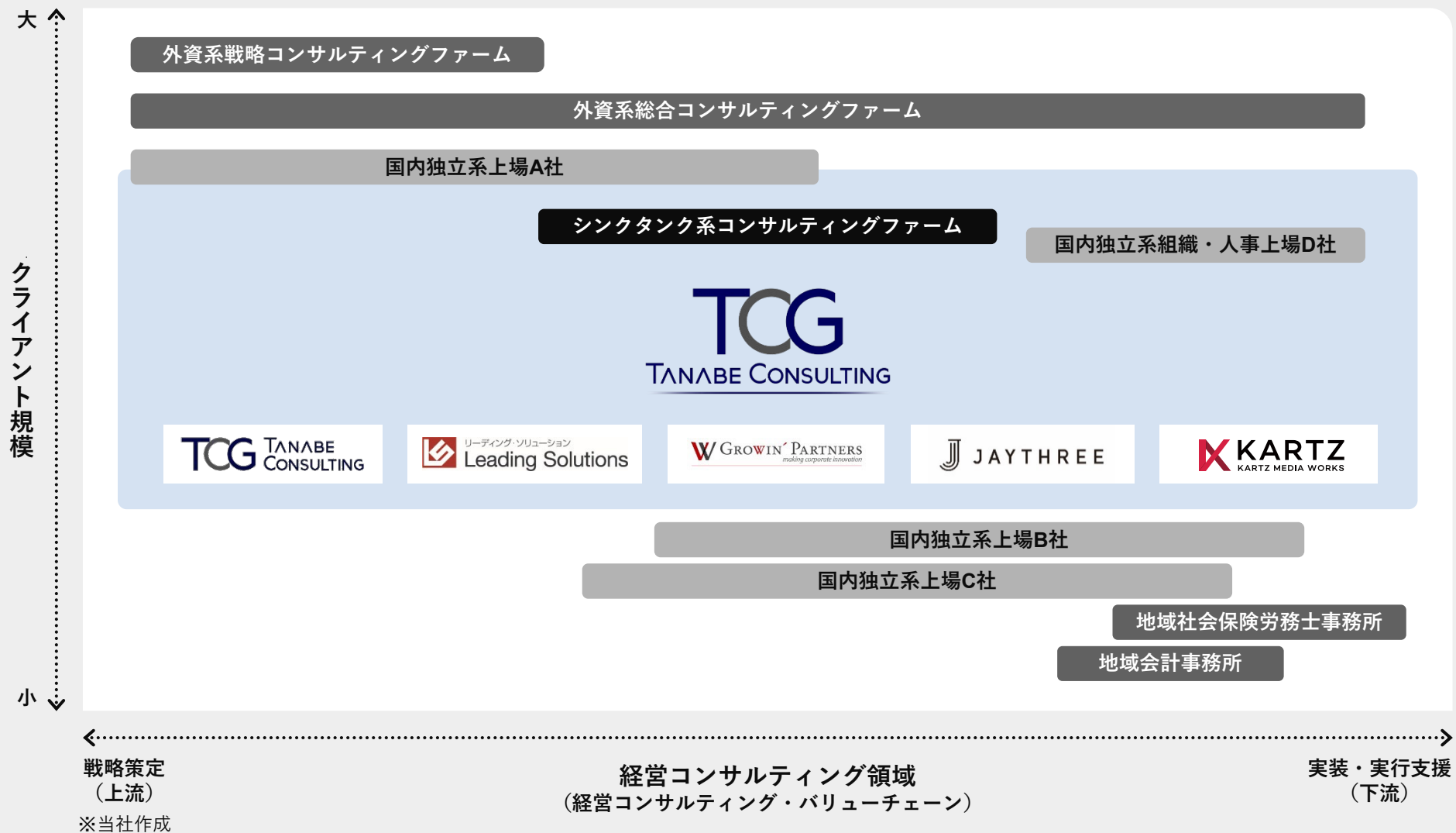
- 国内・海外PRコンサルティングメソッドを駆使した
デジタル広告戦略策定・運用支援
- オウンドメディア開発・運営
- コンテンツマーケティング運用支援
- インフォグラフィック制作
- 動画マーケティング実行支援
- インフルエンサーマーケティング実行支援
- データ分析/DMP編集
- ダッシュボード構築 など

主要10都市に拠点を設け、全国的に地域に密着したコンサルティングを展開



大企業から中堅企業を広くカバー

戦略策定から現場における実装・実行支援まで、大企業・中堅企業を一気通貫で支援



大企業から中堅企業のトップマネジメントに対して「経営コンサルティング・バリューチェーン」で支援し、顧客生涯価値（LTV※）の向上を実現

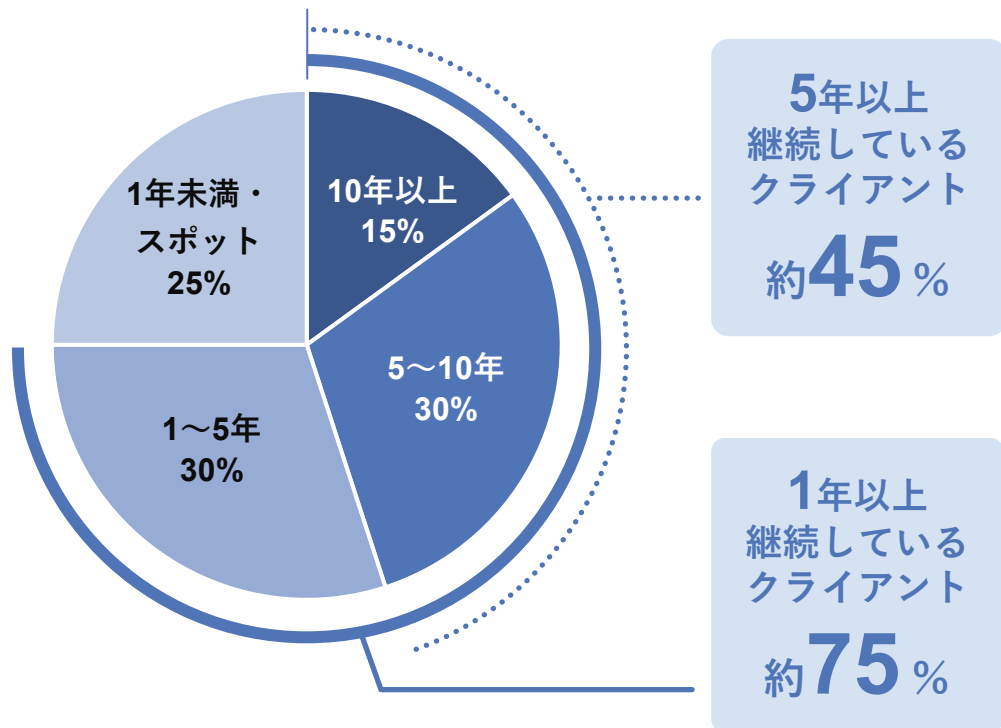


※LTV (Life Time Value = 顧客生涯価値 → 顧客と長期の関係性を築くビジネスモデル)

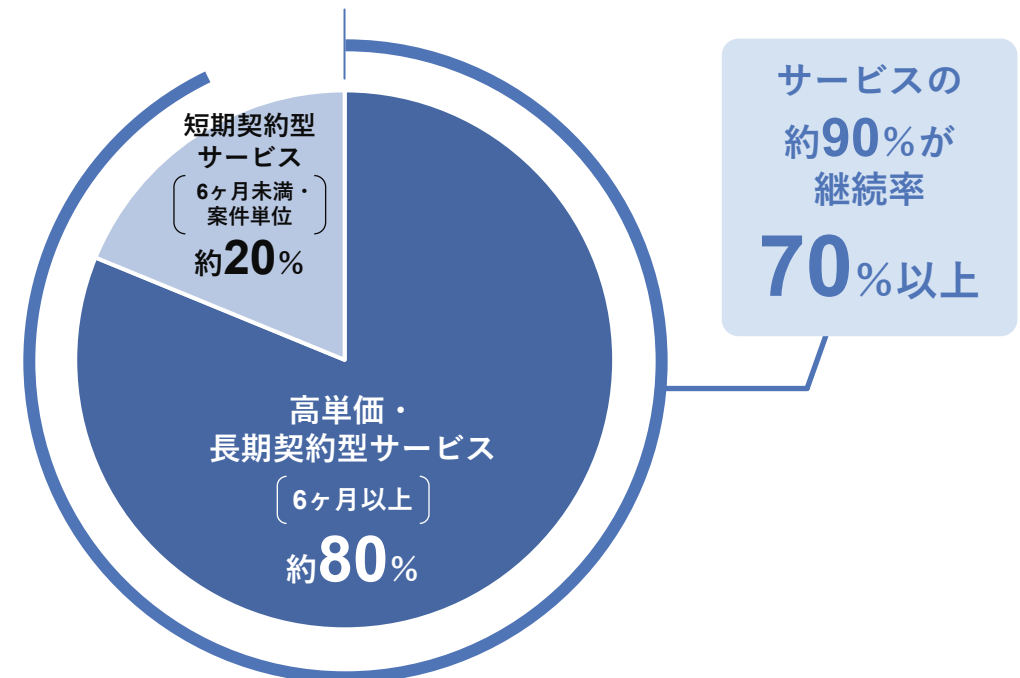
長期契約による安定的収益・成長モデル（顧客生涯価値（LTV）モデル）

- クライアントの45%が5年以上継続している
- 売上高の約80%が「高単価・長期契約型サービス（6ヶ月以上）」、売上高の約90%が「継続率70%以上」となっている

契約継続年数別クライアント構成比



サービス別売上構成比



長期契約のモデル事例

中長期ビジョンの策定から始まり、その実現をチームコンサルティングで支援し続け、40年以上にわたり契約が継続

	1年目	10年目	20年目	30年目	40年目
戦略&ドメイン		第1次中長期ビジョンの策定支援と推進	第2次中長期ビジョンの策定支援と推進	第3次中長期ビジョンの策定支援と推進	第4次中長期ビジョンの策定支援と推進
デジタル・DX				グループ経営及びERPシステム導入支援	
HR (人的資源)		人事制度の見直し、新制度の運用支援	FCCアカデミー (企業内大学) の設立支援		
ファイナンス・M&A		M&A戦略策定から成長サポートに至る、ビジネスモデルの転換支援	さらなる成長に向けたホールディングス体制への移行支援		
ブランディング&マーケティング				グループブランディング支援	
		階層別人材育成セミナーへの参加による人材育成支援			
		業種別・経営テーマ別研究会への参加による人材育成支援			

地域No.1の ハウスメーカー

テーマ

1,000億円ビジョン・
成長ロードマップを描く
中長期経営計画
策定プロジェクト

売上高

約270億円

従業員数

約650名

コンサルティング内容

- 『地域密着×圧倒的地域No.1戦略』を推進しており、さらなる成長を実現するため、「攻めと守りの両方を高速でアップデートする」という意思のもとに、1,000億円ビジョン・成長ロードマップを描くプロジェクトをスタート
- 事業・組織・収益構造に精通する専門コンサルタントによるチームを立ち上げ、丁寧に議論を重ねながら①現状認識→②戦略設計→③アクションプラン策定の3ステップを実施
- アクションプラン策定後、現在はその推進に向けて、次世代経営チームの育成、アカデミー（企業内大学）設立にて人材の早期育成・活躍をご支援中

当社が選ばれた理由

地域、業種、経営機能に精通したコンサルタントによるベストなチームを編成し、クライアントと中長期経営計画をプロジェクトスタイルで立案、具体的なロードマップから実装までを推進することができる

創業70年を超える 総合繊維商社

テーマ

事業規模の拡大を見据えた
ERP導入支援

売上高

約200億円

従業員数

約200名

コンサルティング内容

1. 従来は商社型のビジネスが主であったが、今後は自社開発型のビジネスを増やしていく計画であり、現状のシステムもこのようなビジネスモデルの変化に対応させていく必要がある
2. 当社の提案は、他社よりも支援期間が長く、高額であったが、ベンダーを交えた具体的で手厚い支援内容がコンペにおいて高評価を獲得する
3. システムの活用で業務の効率化（生産性アップ）と標準化（脱・属人化）を図り、バックオフィスの働き方を進化させることで、より付加価値の高い業務へシフトし、企業価値の向上に繋げている

当社が選ばれた理由

経営戦略や全社システムを熟知したDXコンサルタントが中立的な立場から何が最善か、何を優先すべきかをアドバイスしてくれ、具体的なシステム設計からERPシステム導入まで一気通貫で支援してくれる

ヤマハサウンドシステム 株式会社

テーマ

企業内大学（アカデミー）を
設立し、社員の技量を高め
顧客満足度と従業員満足度の
向上を実現

売上高

非公開

従業員数

181名

コンサルティング内容

1. ニッチのオンリーワンを極め、顧客ニーズに応えるため、会社の求める人材像に沿った教育研修体制の構築
2. 教育のほとんどはOJTで施す方針であったが「多忙で手が回らない」という深刻な課題を解決

当社が選ばれた理由

- クライアントの社員が講師となる企業内大学（アカデミー）を設立し、Web講座、集合研修、OJT等、デジタルとリアルの両面からカリキュラムを構築
- 副次的効果として「このような教育制度（アカデミー）があるなら入社したい」という入社希望者が増え、最多の新卒応募を獲得することができ、採用ブランディングにも繋がった

業界No.1の 光学機器製造企業

テーマ

ホールディングス体制への移行
と成長M&Aアドバイザリー

売上高

約120億円

従業員数

約500名

コンサルティング内容

1. 中期経営計画の策定、ホールディングス体制への移行等の成長戦略を継続的にご支援している中で、M&A（他社買収）のニーズが発生
2. 当社M&A専門チームが、売り手のアドバイザーと条件等についてコミュニケーションを重ね、最終的に譲渡契約締結に至る
3. この実績をもとに、新たに海外拠点向けのクロスボーダーM&Aを継続提案！

当社が選ばれた理由

「中期経営計画策定コンサルティング」の中で「ホールディングス経営」への移行まで支援でき、加えて、グループ経営における成長戦略支援として、M&AアドバイザリーによりM&A（譲渡契約）を実現できる

株式会社JALUX (JALグループの商社)

テーマ

JALショッピング
「HANTO DELICIOUS」
Instagram LIVE (イベント) の
企画・運営

売上高

約250億円

従業員数

約400名

コンサルティング内容

1. 国土交通省が統括する「半島振興事業」におけるプロモーションの企画から参画し、ターゲット設定、コンセプト、イベントコンテンツの立案、実施計画までトータルで支援
2. イベントの全体統括では、ブランドを浸透させるためのコンテンツ制作、シナリオ（台本）作成、イベント運営、ライブ配信に至る全てをマネジメント

当社が選ばれた理由

「半島振興」という地域活性化プロジェクトのクリエイティブから、イベントコンテンツの企画立案、特設サイト「HANTO DELICIOUS」の開設、イベント運営、ライブ配信に至る全てをトータルプロデュースし、結果、PV数は平常時より約9倍増加し、Instagramフォロワー数も10%増加

03

業績動向

2023年3月期第3四半期決算概要

第3四半期連結累計期間は、売上高、営業利益、四半期純利益ともに過去最高を達成

(百万円)	2022年3月期3Q 実績	2023年3月期3Q 実績	前年同期比
売上高	7,930	9,140	+15.2%
戦略&ドメイン	1,840	2,161	+17.5%
デジタル・DX	1,471	1,733	+17.8%
HR (人的資源)	1,277	1,428	+11.9%
ファイナンス・M&A	1,313	1,493	+13.7%
ブランディング&マーケティング	1,360	1,687	+24.0%
プロモーションツール	667	634	▲4.9%
売上総利益	3,594	4,005	+11.4%
営業利益	763	1,046	+37.2%
経常利益	767	1,056	+37.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	534	688	+28.9%
EPS (一株当たり四半期純利益)	円 銭 30.99	円 銭 40.14	+29.5%

ストラテジー& ドメイン

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

好調な受注 中長期ビジョンの策定・推進：+1.8% | SDGs実装：数十倍

デジタル・DX

上場大企業や地域上場中堅企業、行政団体向けのDX実装が好調に推移

好調な受注 マネジメントDX (ERPリプレイス等)：+19.6% | マーケティングDX (デジタルマーケ・サイト制作等)：+5.6%

HR (人的資源)

大企業や上場中堅企業向けの人事制度システムの実装が好調に推移

好調な受注 アカデミー (企業内大学)：+67.9% | ジュニアボード (次世代経営チームの育成)：+31.3%

ファイナンス・M&A

大企業や地域上場中堅企業向けの大型契約が増加

好調な受注 ホールディングス化・グループ経営：+21.0% | M&A (戦略策定からFA、DD、PMIまで)：+15.0%

ブランディング& マーケティング

大企業や地域上場中堅企業向けのブランディング・マーケティング支援が好調に推移

好調な受注 クリエイティブ&デザイン (SNSマーケティング・キャラクターとのタイアップ企画等)：+54.2%

2023年3月期通期業績見通し

前期比で売上高+10.7%、営業利益+24.1%の修正計画を公表。下期はホールディングス体制や創業65周年記念等に係るブランディング投資を計画

(百万円)	2022年3月期 実績	23年3月期 期初計画※	2023年3月期 修正後計画	前期比	期初計画比
売上高	10,572	11,250	11,700	+10.7%	+4.0%
売上総利益	4,785	5,080	5,400	+12.8%	+6.3%
営業利益	926	1,015	1,150	+24.1%	+13.3%
経常利益	931	1,015	1,150	+23.4%	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	640	720	+19.1%	+12.5%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 37.13	円 銭 41.97	+19.7%	+13.0%

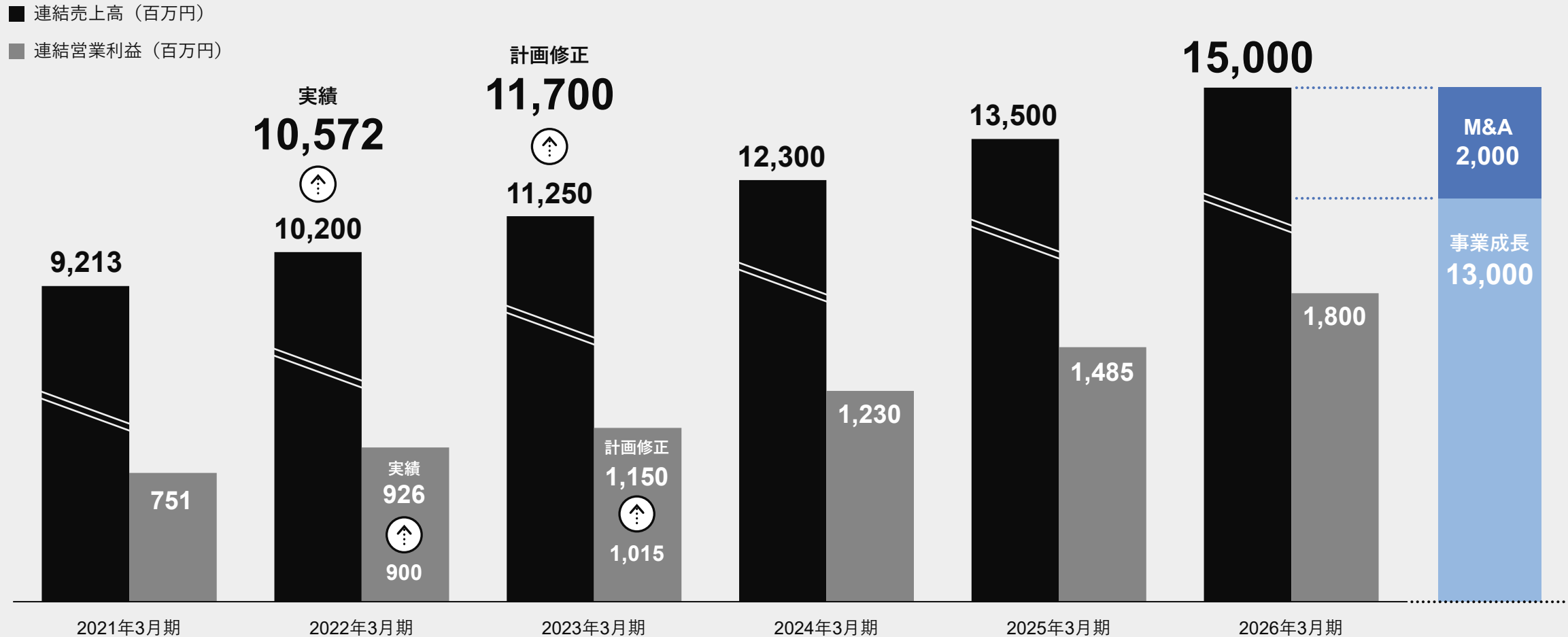
※2022/5/13時点

04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

2023年3月期計画を上方修正し、現状は順調に進捗している
 売上高計画150億円の内訳として、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



ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

ROA
(総資産経常利益率)

15%

時価総額

250億円以上

総還元性向
(株主還元)

50%

株主還元方針を変更致しました。
詳細は本資料40ページをご参照ください。

中期経営計画（2021～2025） 経営コンサルティング領域別売上高計画

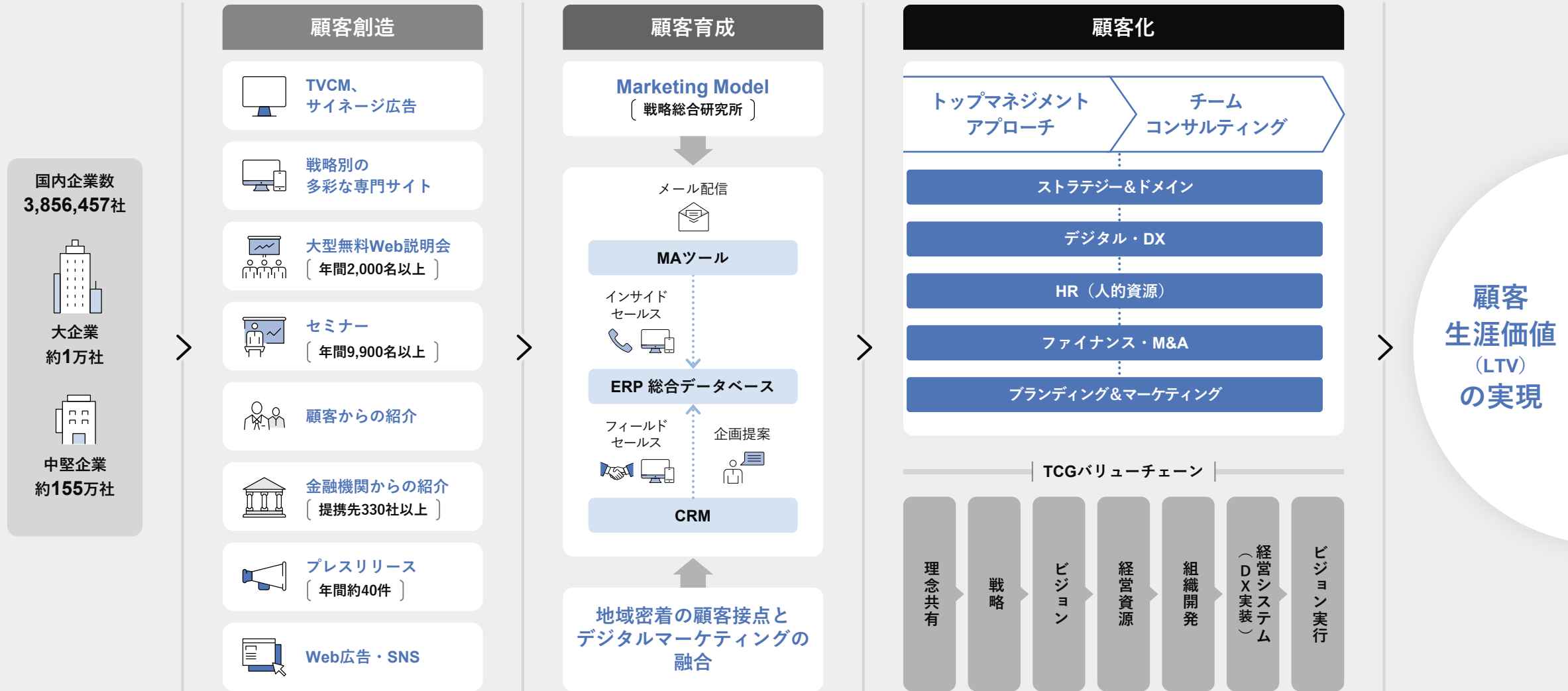
経営戦略の策定支援機能（上流）をアップデートしていくとともに、現場における実装・実行支援機能（中流～下流）も、デジタルを駆使するプロフェッショナルDXサービスとして強化し、一気通貫の経営コンサルティング・バリューチェーンを完成させる

(百万円)	2023年3月期 計画	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	11,700	15,000	<ul style="list-style-type: none"> 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
戦略&ドメイン	2,760	3,000	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	2,460	5,000	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）	1,720	2,200	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	1,970	2,100	事業承継型のホールディングス経営モデル、グループ経営モデル構築、事業再編型M&AやクロスボーダーM&A等
ブランディング&マーケティング	2,140	2,200	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
プロモーションツール	650	500	売上高以上に付加価値（利益率）の向上を実現するために左記の計画としている

中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」を実現する成長モデル

5つの成長モデル	<p>①</p> <p>プロフェッショナルDXサービスモデル</p> <p>現場の実行支援において、デジタル技術を駆使したサービスメニューを拡充する</p>	<p>②</p> <p>C&C 開発モデル</p> <p>M&Aを駆使して経営コンサルティング領域の拡大を図る</p>	<p>③</p> <p>マーケティングモデル</p> <p>新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す</p>	<p>④</p> <p>チームアップ&パートナー100モデル</p> <p>リーダー人材とチーム数を現状から倍増させる</p>	<p>⑤</p> <p>アカデミーモデル</p> <p>プロフェッショナル人材を早期に育成するアカデミー（学部）の創設</p>
	<p>実装済みトピックス</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 建設業・物流業 DXCloud（ERP） ■ エンゲージメントサーベイ ■ 性格能力判定 	<p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■サクセッションプラン 策定・運用支援 ■ IT化構想支援 ■ DXリーダースクール ■ グループ3社→5社へ（株）ジェイスリー、（株）カーツメディアワークス） 	<p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティング専門サイトの開設 ・ 長期ビジョン・中期経営計画策定サイト ・ HRサイト ・ コーポレートファイナンス・M&Aサイト ・ 事業承継・M&Aサイト 	<p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2022年4月より新しいチームと新しいリーダーシップの創造を加速させることを推進できる組織体制へと移行 	<p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 社内アカデミー（学部）の開設 ・ HRコンサルタントアカデミー ・ ファイナンシャルコンサルタントアカデミー ・ リーダーシップアカデミー ・ コンサルタントアカデミー

顧客創造から顧客生涯価値（LTV）の実現まで



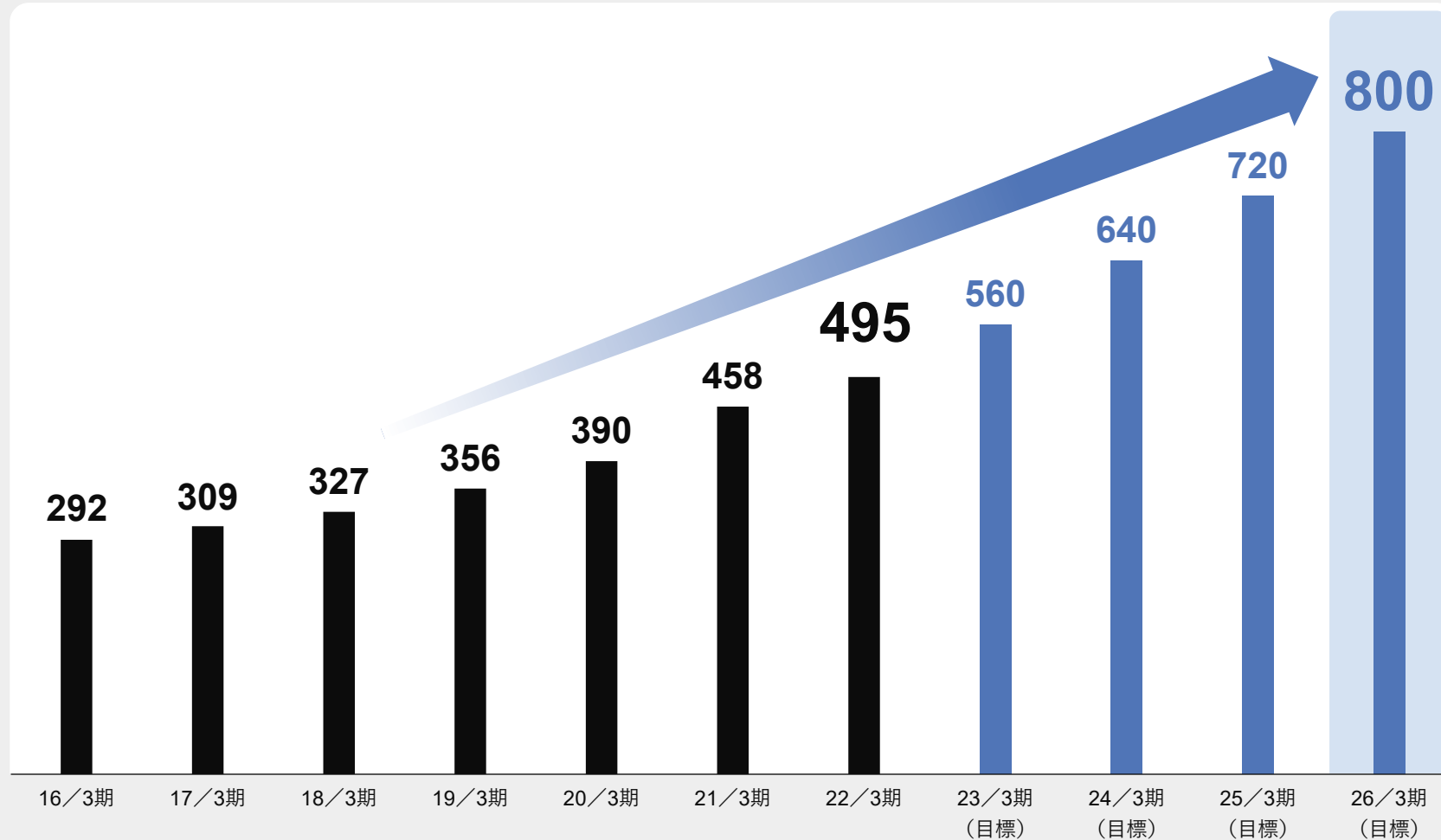
国内企業数
3,856,457社

大企業
約1万社

中堅企業
約155万社

多様な経営コンサルティング領域のデザインにより、多彩なプロフェッショナル人材の採用が進行

(名)



中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

多彩なプロフェッショナル人材を強化し、
専門領域を強化

- 戦略コンサルタント
- DX・デジタルコンサルタント
- M&Aコンサルタント
- コーポレートファイナンスコンサルタント
- HRコンサルタント
- クリエイティブ&デザインコンサルタント
- ブランドコンサルタント
- PRコンサルタント
- CRMコンサルタント

業界に精通した実務経験者と新卒社員を積極採用し、アカデミー（企業内大学）を通じて経営コンサルタントへと育成

採用

- グループ企業の採用戦略もコーポレート機能で連携し、新卒・キャリア採用を積極的に実施
- 地域事業所でのIターン・Uターン採用も積極的に実施

育成

TCG アカデミークラウド

学びたいテーマを、いつでもどこでも、何度でも学習が可能

カリキュラム（学部）

- HRコンサルタントアカデミー
- ファイナンシャルコンサルタントアカデミー
- リーダーシップアカデミー
- コンサルタントアカデミー 等



プロフェッショナルの 早期育成

Step.1
1年目

コンサルタントベーシック

- 基礎知識の習得とプロフェッショナル領域の設定

Step.2
2年目

コンサルタント資格試験

- 企業経営を総合的に分析し、経営判断できる能力を測定

Step.3
3年目

プロフェッショナル人材へと成長

- チーフコンサルタントとして5社以上担当
- 特定分野のプロジェクトリーダーとしてチームを牽引

活躍

- 多彩なプロフェッショナル領域やライフイベント等に合わせたキャリアコース、人事制度、働き方を設計
- 「Smart DX」投資を推進し、働く環境の整備と生産性向上を実現
- 業界では高水準と言える定着率89.0%（3年平均）を実現

アカデミー導入以降、チーフコンサルタントへの育成スピードが、5年から2～3年に短縮

—
 SDGsコンサルティングの
 提供が増えており、
 当社の重要な
 SDGs活動となっている
 —



タナベ経営の
SDGsコンサルティングサービス

01

本業×SDGsで持続可能なビジネスモデル
 にアップデート

—

持続可能な経営を行うためには自社のビジネスモデルに社会課題解決要素を加味する戦略が必要不可欠です。社会課題を本業で解決することで本業のサステナビリティを高めるビジネスモデルへのアップデートをご支援いたします。

Management Implementation Support Service

タナベ経営の SDGsコンサルティングサービス

SDGsそのものの理解から目標設定と経営への統合・報告までサステナビリティ経営実現のためのあらゆるSTEPを支援します。

SDGs研修

SDGsとは何か？から経営に取り込むポイントを講義でご説明し、仕上げにワークで実践に結び付けます。

**SDGs戦略実装
コンサルティング**

将来に対する優先的な課題の整理からSDGs戦略のロードマップの策定、策定した計画の実装と、取り組み実施状況に対する情報配信の仕組みを構築します。

**SDGsビジネスモデル
研究会**

社会性と経済性を両立させるSDGs経営の本質を学び、講義やディスカッションなどで取り組みを体系化、SDGsに関心のある他企業との交流により自社のみではできない取り組みを始められます。

タナベ経営の
SDGsコンサルティングサービス

SDGsそのものの理解から目標設定と経営への統合・報告までサステナビリティ経営実現のためのあらゆるSTEPを支援します。

- STEP 01** SDGsを理解する
- STEP 02** 優先課題を決定する
- STEP 03** 目標を設定する
- STEP 04** 経営へ統合する
- STEP 05** 報告とコミュニケーションを行う

いずれのSTEPからでも支援可能です

① SDGs研修

② SDGs戦略実装コンサルティング

③ SDGsビジネスモデル研究会

05

株主還元

2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、株主還元方針を変更

株主還元方針

- 株主の皆さまへの利益還元を経営上の最優先課題の1つとして設定
- 中長期的な企業価値の向上に向けて、戦略投資や急激な環境変化に備えた強固な財務基盤を保持しつつ、安定的に利益創出していくことを経営の基本目標とする
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の1つとして設定

変更前（現状）

連結総還元性向
50%を目安

自己株式取得を
検討

変更後（2026年3月期まで）

連結総還元性向
100%を目安

機動的な
自己株式取得

DOE
(株主資本配当率)
6%以上

※DOE（株主資本配当率）：親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均株主資本

2023年3月期配当予想を18円増額の42円に修正、増収・増益・増配基調を維持

期初発表予想

年間配当金 **24** 円予定

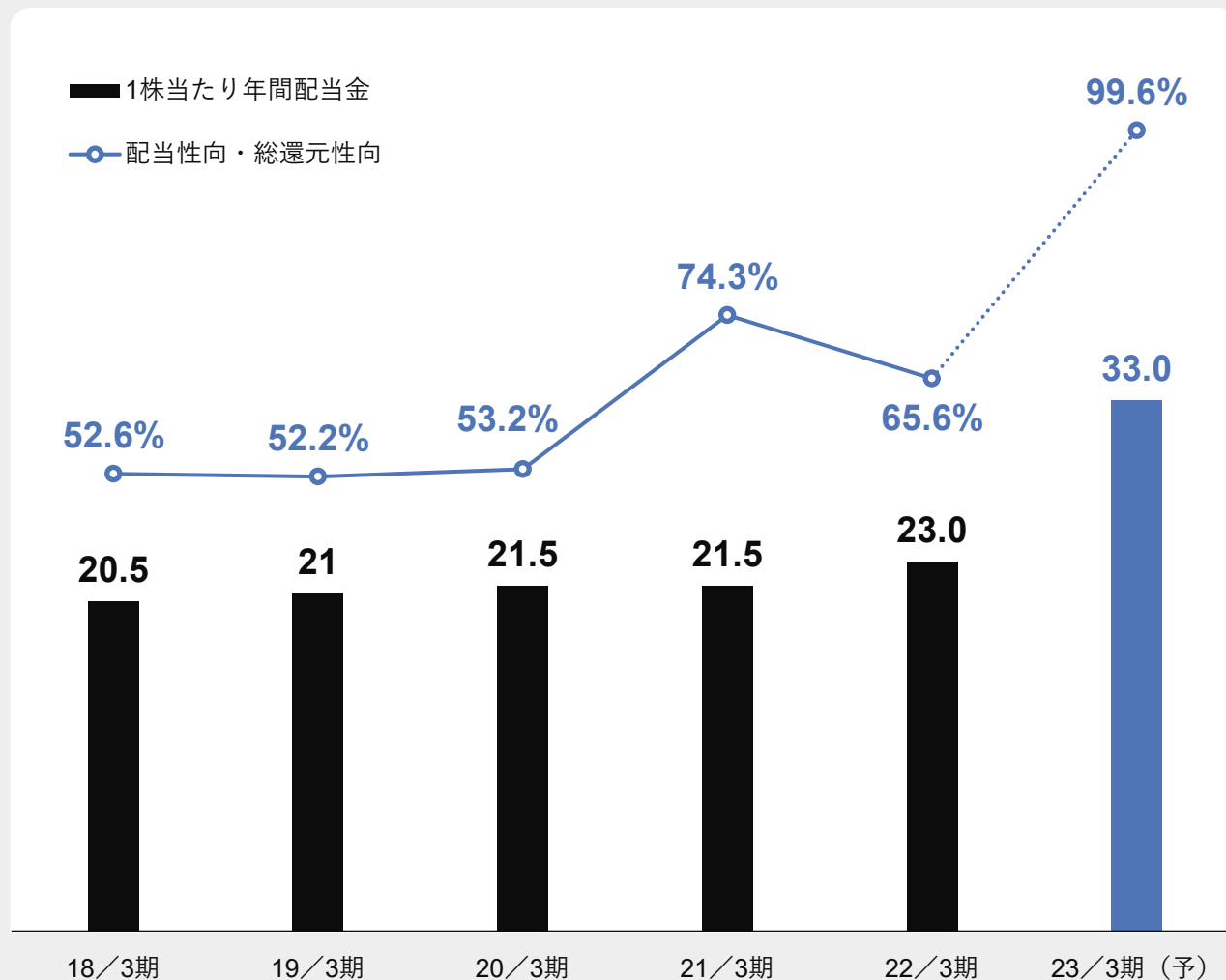
中間8円・期末16円予定



今回発表予想

年間配当金 **42** 円予定

中間9円・期末33円予定



注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。

Point

1 売上高、営業利益、四半期純利益ともに過去最高を達成

Point

2 2023年2月27日 株式会社カーツメディアワークスがグループイン
(国内・海外PRコンサルティングやデジタルマーケティング領域の強化)

Point

3 株主還元方針の変更
(連結総還元性向100%を目安、機動的な自己株式取得、DOE6%以上)

06

Appendix

2023年3月期第3四半期決算概要 バランスシートの状況

コンサルティング契約が増加したことに伴う売掛金及び契約資産の増加等により、流動資産が増加。自己資本比率は80.5%と健全な財務状況

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 3Q末	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,399	6,982	▲416
売上債権	872	1,036	+163
流動資産合計	9,329	9,593	+264
有形固定資産	2,138	2,188	+50
無形固定資産	737	713	▲24
投資その他の資産	1,619	1,713	+94
固定資産合計	4,495	4,615	+120
資産合計	13,824	14,211	+386

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 3Q末	前期末比
負債の部			
買掛金	401	337	▲64
流動負債合計	1,856	1,914	+58
固定負債合計	451	504	▲52
負債合計	2,307	2,418	+111
純資産の部			
株主資本合計	11,154	11,414	+259
純資産合計	11,517	11,792	+275
負債純資産合計	13,824	14,211	+386

▶ 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

中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の実現に向けて、経営コンサルティング契約の継続率（Life Time Value）70%以上の実現を目指す。

▶ C&C戦略

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）の略称

変化の激しい環境の中で多様化・専門化する経営ニーズに応えられるチームコンサルティングメソッドを開発する「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）を推進することが、当社グループの中長期的な経営戦略。

この数年間でBtoBデジタルマーケティングを提供する株式会社リーディング・ソリューション、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してBPR・DX支援を提供するグローウィン・パートナーズ株式会社、ブランディングやCXデザインを提供する株式会社ジェイスリーの3社をグループ化した。今後も引き続き、デジタル領域に強みを持つ企業のM&Aを積極的に実施し、経営コンサルティング事業の開発を強化する。

▶ プロフェッショナル
DXサービス

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

中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」では、顧客企業の高度化・専門化する課題を解決するため、「プロフェッショナルDXサービス」を拡大させることで大企業から中堅企業向けに圧倒的な競争力を持つ経営コンサルティング・バリューチェーンの構築を実現することを目指す。

Q. グループ間のシナジーについて、具体的に教えて欲しい。

A. 従来当社とグループ企業がそれぞれ有し、領域が重なっていなかった顧客基盤や金融機関等とのアライアンス基盤に参入できている（大企業から中堅企業）。また、「営業のデジタルシフトコンサルティング」「営業生産性向上支援コンサルティング」や、「海外事業 戦略的再編コンサルティング」、「建設業DXCloudコンサルティング」等の新商品も続々と開発し、顧客企業へ提供している。加えて、グループ企業にとっては、タナベコンサルティンググループ（TCG）となったことにより採用面で良い影響が出ており、経営管理機能も強化されている。

Q. 今後、最も人材を強化していく分野はどの分野になるか。また、その分野での人材をどのように確保していくのか教えて欲しい。

A. 中期経営計画における1番の成長領域である「デジタル・DXコンサルティング」領域の人材確保を強化していく。TCG独自の採用体制も強化していくが、M&Aに伴う人材増も考えている。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」において、「DXアカデミー」も開校しており、採用した人材をプロフェッショナルデジタル人材に育成していきたい。

Q. 具体的にどのようなDX領域をM&Aにより強化したいのか、考え方を教えて欲しい。DX以外でもM&Aを考えているとすれば、それはどのような領域か。

A. 中期経営計画で掲げる「プロフェッショナルDXサービス」と定義するDXコンサルティング領域のM&Aを推進していく。具体的には、経営コンサルティング・バリューチェーンにおけるオペレーション支援部分（中流～下流）、D2Cやサブスクモデルの構築、オペレーションDX、HRDX、広報DX等となる。

Q. 上流～下流までを一気通貫で支援することの顧客メリットは何かを教えて欲しい。また、下流の実装・実行支援体制をより強化することで、利益率は低下しないのか、利益率についての考え方を教えて欲しい。

A. 予てから、顧客企業からは「長年ご支援頂き、自社のことを最も理解頂いているタナベコンサルティンググループに一貫して支援頂きたい」という声を多数頂いており、また実際に顧客企業の経営全体を理解しているTCGが、ノウハウを駆使して全て支援する方が、効果が高い。一般的に、実装・実行工程を手掛けると利益率は下がるが、この実装・実行工程にもDXで対応し、また一気通貫（上流～下流）での提案を行なうことにより、利益率（高単価）を確保できるように設計している。



IR情報を中心に、
タナベコンサルティンググループのことを
お届けしてまいりますので、
よろしければフォローをお願いいたします。



TCG TANABE
CONSULTING

