

株式会社タナベ経営(証券コード:9644)



個人投資家向け会社説明会

Date. 2022.3.4

INDEX

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績動向
- 04 中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」概要
- 05 株価推移・株主還元

01 会社概要

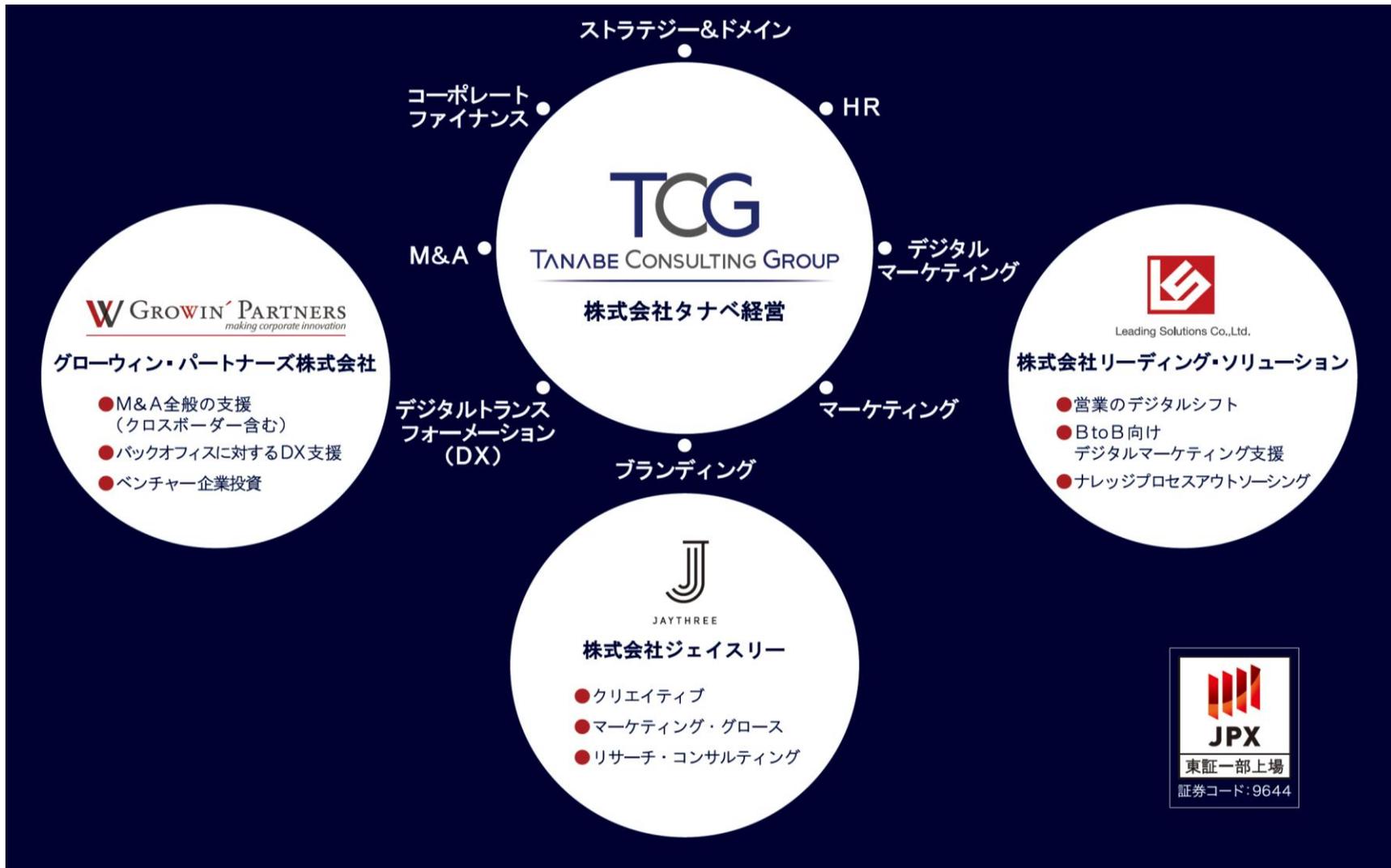


上場会社	株式会社タナベ経営
創業	1957年(昭和32年)10月16日
設立	1963年(昭和38年)4月1日
本社	大阪市淀川区宮原3-3-41
	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9階
代表者	代表取締役社長 若松 孝彦
資本金	17億72百万円
総人員数	559名(2021年12月末現在)
上場市場	東京証券取引所市場第一部(9644)
株主数	7,553名(2021年9月30日現在)
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦
 Takahiko Wakamatsu

- ・2019年10月に、株式会社リーディング・ソリューションの株式の60%を取得しグループ化。
- ・2021年1月に、グローウィン・パートナーズ株式会社の株式の過半数を取得しグループ化。
- ・2021年12月に、株式会社ジェイスリーの株式の96.2%を取得しグループ化。



1957年 日本で経営コンサルティングがはじまった



旧 日本信託銀行京都支店ビル内にて創業

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

「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。

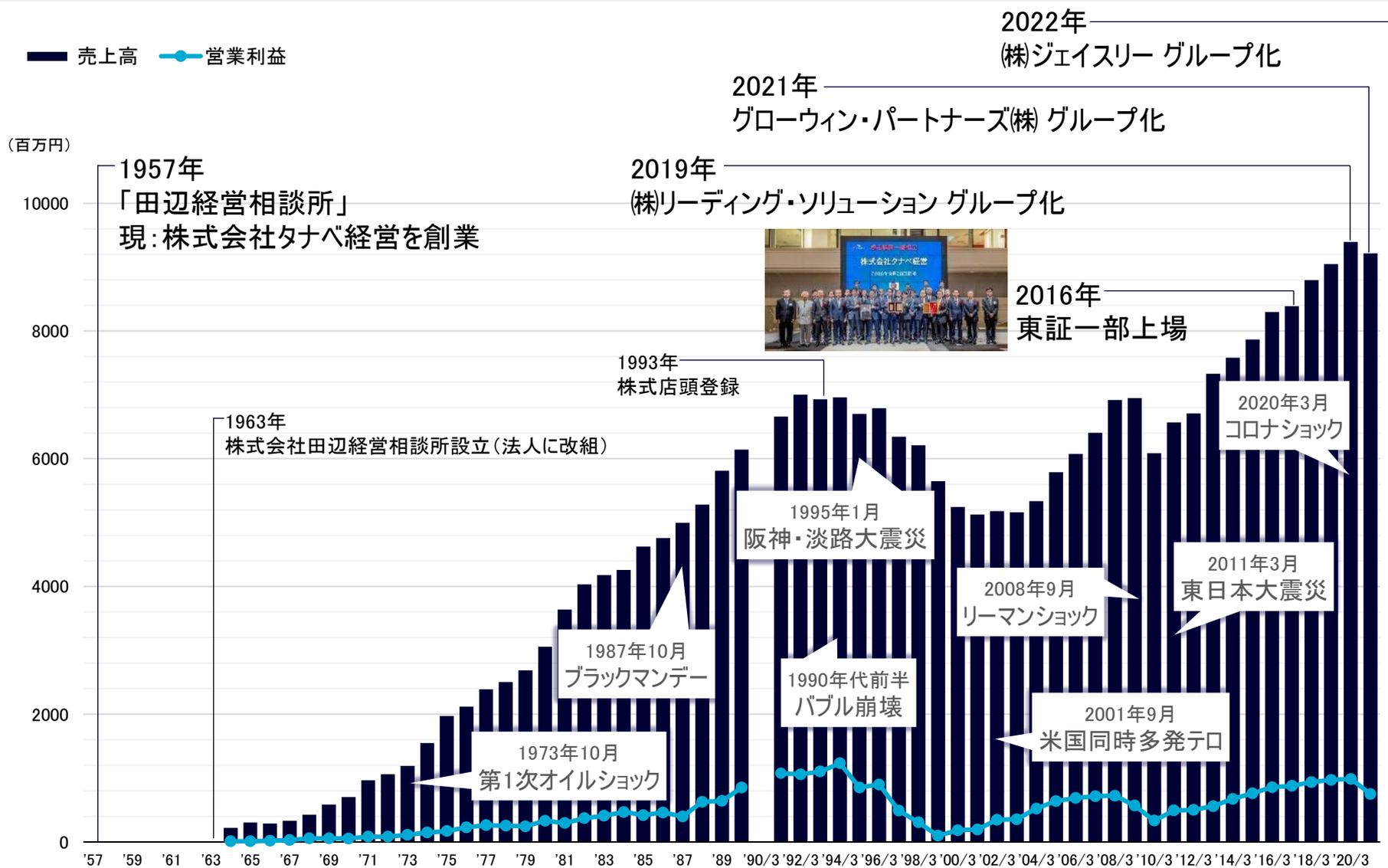
企業が倒産することにより、社員・家族が路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「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。

- ・日本における経営コンサルティングのパイオニアとして、創業時の精神を受け継ぎ、全国の企業とともに発展。
- ・売上高は20年間で約**1.8倍**、営業利益は約**3.8倍**に成長。



注) 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



私たちタナベコンサルティンググループ(TCG)は、経営の総合病院である

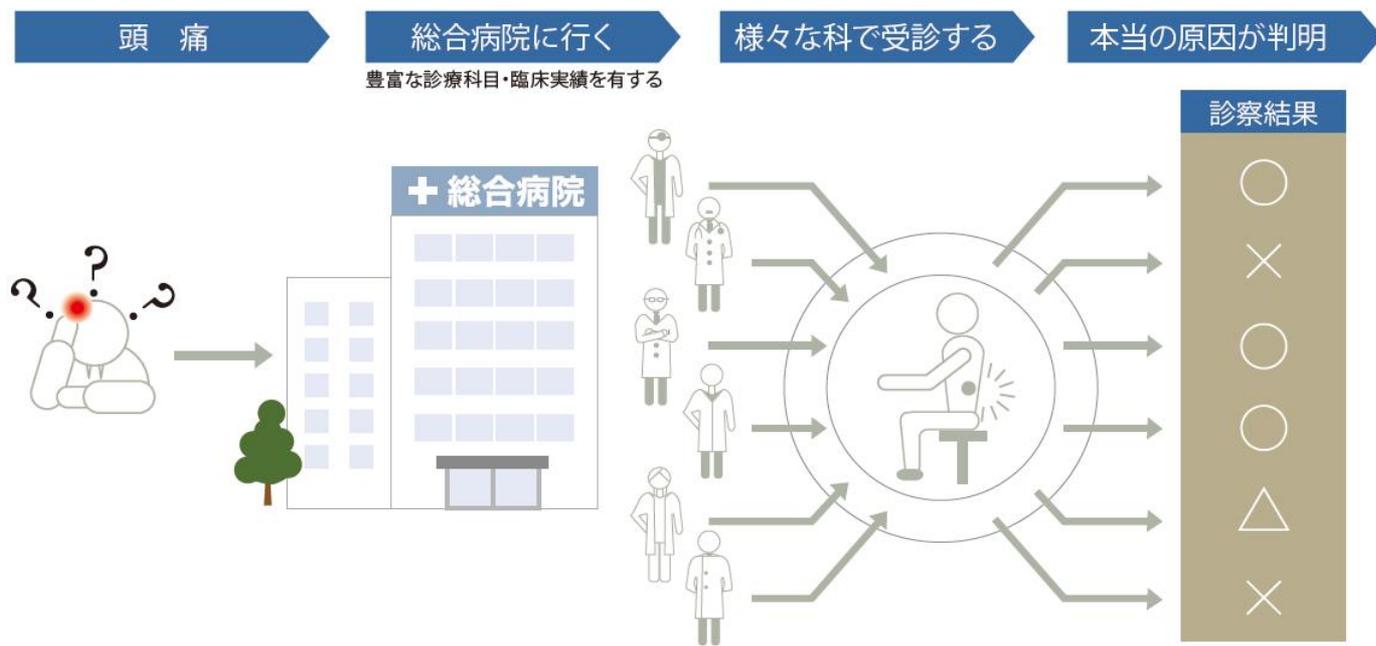
TCG TANABE CONSULTING GROUP

- ドメイン
- M&A
- ファンクション
- HR(人的資源)
- マーケティング
- デザイン
- ブランド
- DX(デジタルトランスフォーメーション)

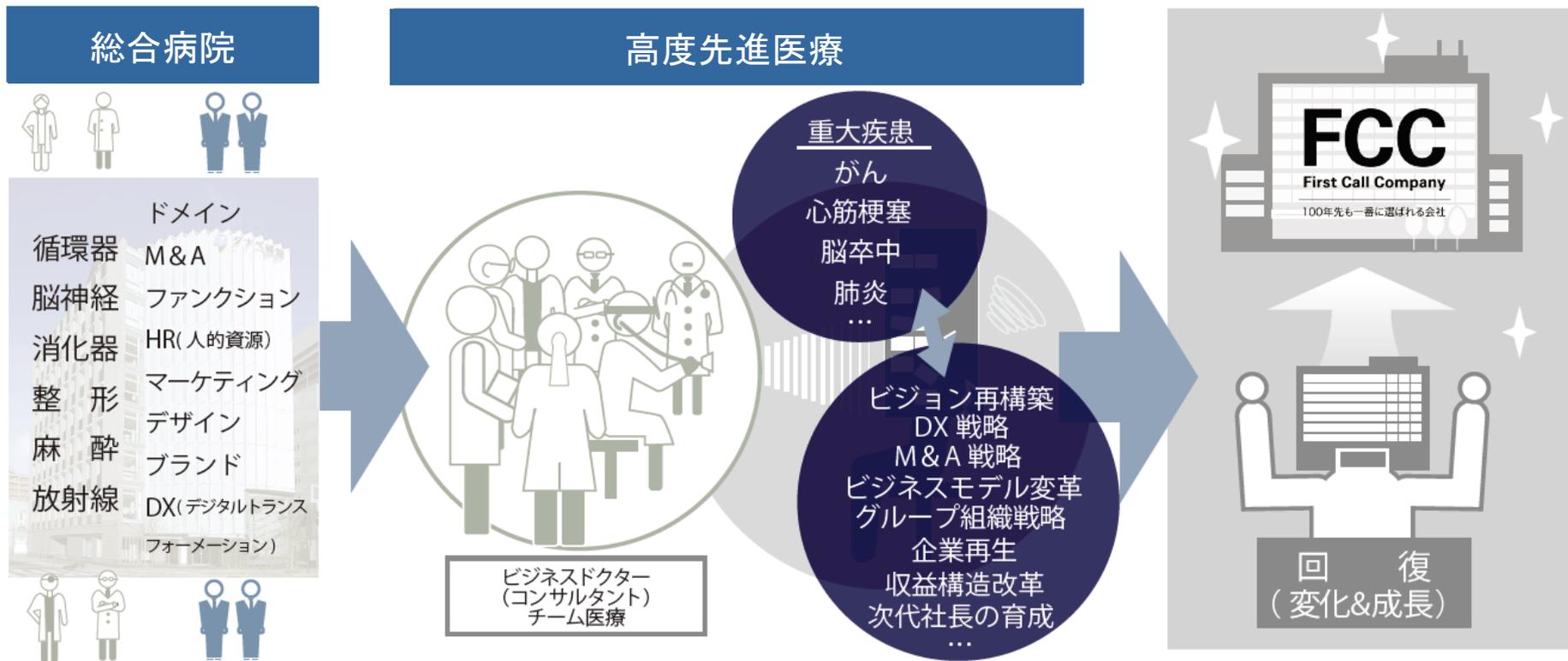
豊富な診療科目・臨床実績を有する

総合病院

- 循環器
- 脳神経
- 消化器
- 整形
- 麻酔
- 放射線



私たちビジネスドクターは、「高度先進医療（最先端のコンサルティングメソッド）」をチームで提供する（高い専門性と高い総合力）



- ・経営理念・経営ミッションや経営戦略の策定から経営機能の実装・実行支援に至るまで、経営全般の支援が可能(業界や経営機能に特化したコンサルティングでは、経営全体を診ることができない)。
- ・主要顧客は全国の大企業から中堅企業(売上高50億円～1,000億円規模)で、独自のポジションを築いている。



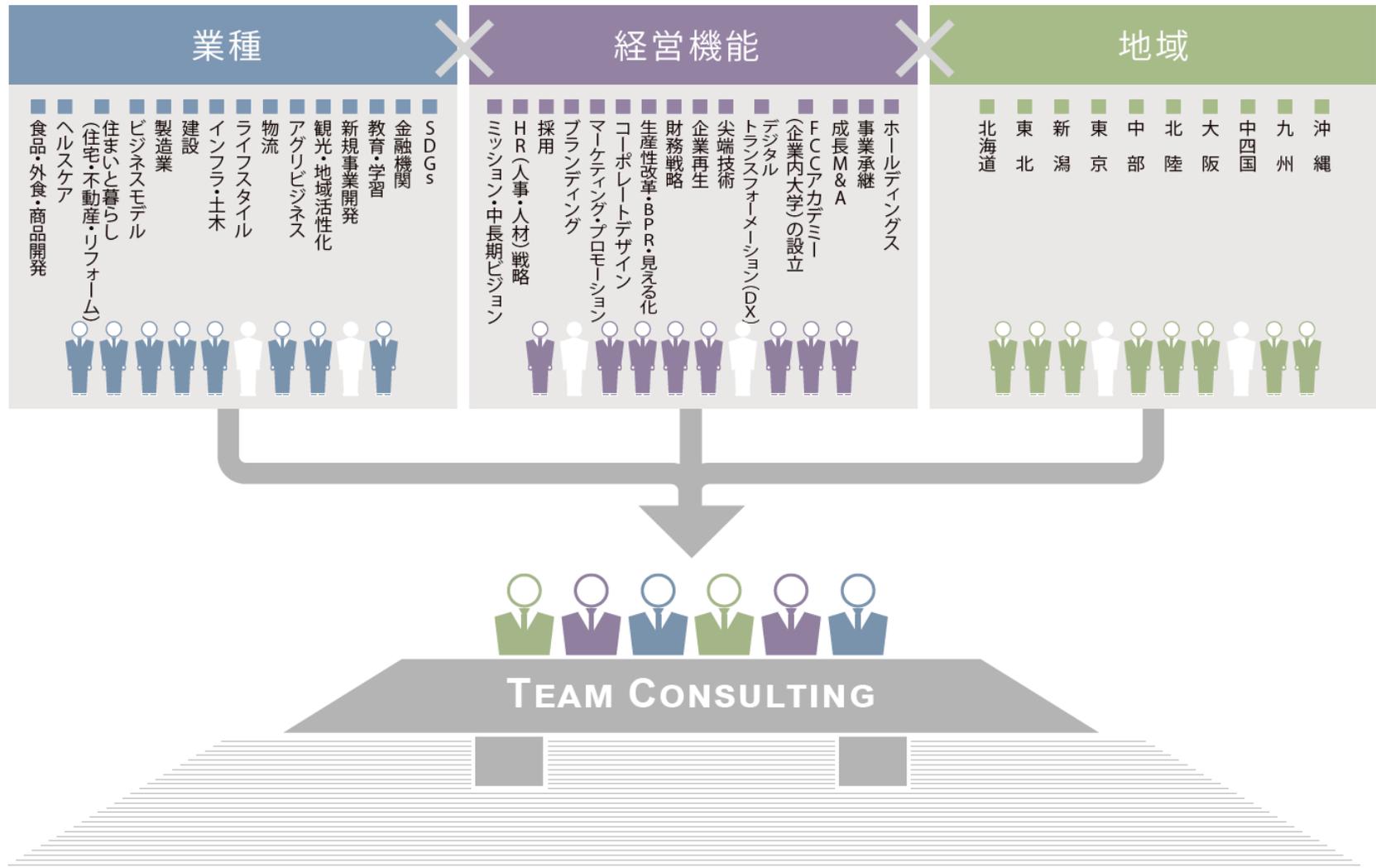
大
大企業・中堅企業
クライアント規模
小

戦略策定 (上流) ———— コンサルティング領域 (バリューチェーン) ———— 実装・実行支援 (下流)

※当社作成

顧客企業の病状(経営課題)に応じたチームコンサルティング

豊富な診療科目



- ・2022年3月期第2四半期より、当社グループの多角的なコンサルティング事業の成果に対する理解に資するべく、報告セグメントを単一セグメントに変更。

戦略コンサルティング

ドメイン&ファンクション コンサルティング

業種別・事業別のビジネスモデルや戦略の構築と改革、コーポレートファイナンスやビジネスプロセス等の経営機能の改革を支援

HR(人的資源) コンサルティング

人材の採用から育成、活躍、定着まで、HR(人的資源)に関する課題解決をワンストップで支援

M&Aアライアンス コンサルティング

M&A戦略の立案から、ターゲット選定、アドバイザー、デューデリジェンス、PMI(経営統合)、クロスボーダーM&Aまでをワンストップで支援

リージョナル(地域) コンサルティング

北海道・東北・新潟・北陸・中四国・沖縄の各地域にコンサルタントが常駐し、地域密着でドメイン&ファンクション、HRに関する課題解決を支援

DXコンサルティング

- ・デジタル技術を活用したマーケティング戦略の策定から 実装・改善までのワンストップコンサルティング
- ・IT構想化支援やERP導入等のバックオフィス業務のデジタルシフト支援

ブランド&デザイン コンサルティング

- ・マーケティング戦略の立案からブランディング、デザイン、クリエイティブ、Webプロモーション等を支援
- ・CXを実現する各種デザインやブランドストーリー開発、メディアコミュニケーション支援

セールスプロモーション商品

イベント等のプロモーション活動に用いる仕入商品等の販売

ドメイン(業種・事業領域)コンサルティング		ファンクション(経営機能)コンサルティング		HRコンサルティング	
食品 (食品製造・食品流通・フードサービス)	中長期ビジョン 事業(ポートフォリオ)戦略	ホールディングス グループ経営システム	経営システムDX支援 (ERP・RPA)	組織開発・人材戦略 人事制度	社長育成プログラム 後継者育成プログラム
建設 (建設・インフラ・住宅・不動産)	組織戦略 収益戦略	事業承継 資本政策・組織再編	現場改善(工場・建設・物流)	採用戦略 人材活躍システム	グループ経営者育成プログラム 役員育成プログラム
サプライチェーン (製造・流通卸・物流)	マーケティング戦略 ブランディング	IPO支援 企業再生	原価マネジメント 業務改善・見える化	働き方改革デザイン タレントマネジメント	ジュニアボード 幹部育成プログラム
ライフ&サービス (小売・BtoBサービス・BtoCサービス)	新規事業開発 CSV・SDGs	CFO人材育成プログラム 業績マネジメントシステム		ヒューマンアセスメント FCCアカデミー(企業内大学)	階層別育成プログラム 階層別セミナー
行政・公共サービス				FCCアカデミークラウド	

M&Aコンサルティング・アライアンス		デザインプロモーション		ブランドプロモーション		ブランディングツール	
M&A戦略 ファイナンシャルアドバイザー ターゲットM&A デューデリジェンス 人事PMI	経営システムPMI マーケティングPMI 金融機関アライアンス 士業アライアンス 各種団体アライアンス	ブランディングデザイン 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		ブランディング&プロモーション コミュニケーションデザイン メディアプランニング Webプロモーション		ブルーダイアリー 営業ツール 広報・PRツール	

グループ会社

株式会社リーディング・ソリューション		グローバル・パートナーズ株式会社		
Webサイト構築	KPO (ナレッジプロセスアウトソーシング)	フィナンシャル・ アドバイザー・サービス	バックオフィス業務 コンサルティング	ベンチャー企業投資
指名検索型Webサイト 検索集客型Webサイト リーチ拡大型Webサイト MA連携型Webサイト	総合マーケティング支援 検索エンジンマーケティング Webサイト改善 BtoB広告運用最適化 ハウズリスト活用	M&Aアドバイザー クロスボーダーM&A バリュエーション&モデリング デューデリジェンス 取得価格配分(PPA) PMI 事業承継	IT化構想/システム導入 RPA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 CFOアドバイザー	経営全般サポート 資本政策支援 IPO支援

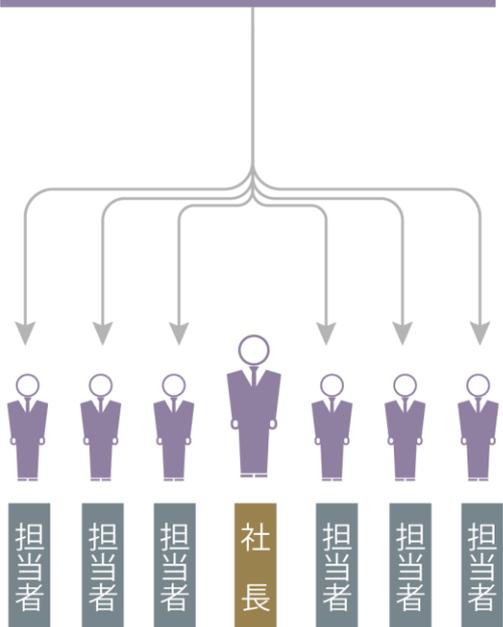
株式会社ジェイスリー		
クリエイティブ	マーケティング・グロース	リサーチ・コンサルティング
ブランドストーリー・コンセプト開発 CXデザイン CI/VI開発 メッセージ開発	SNSマーケティング メディアコミュニケーション プロモーション CRM・MAツール導入 効果測定	ブランド戦略の策定 ペルソナ設定 カスタマージャーニーマップ作成

コンサルティングのお相手は社長(トップマネジメントアプローチ)

他のコンサルティング会社

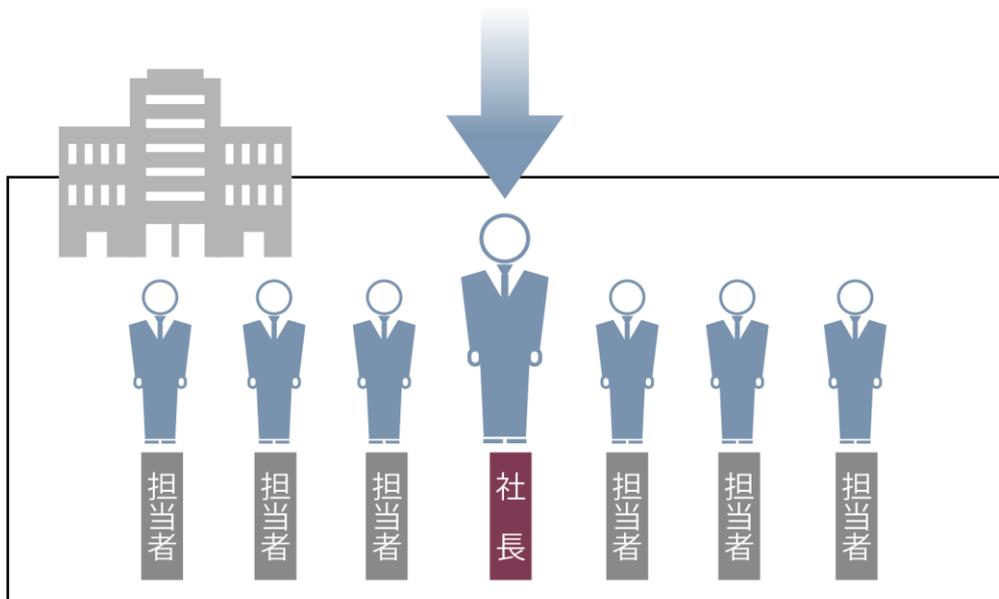


人事・財務等のテーマに合わせ、
それぞれの担当者をお相手に
コンサルティングを実施



TCG TANABE CONSULTING GROUP

当社グループのコンサルティングのお相手は **社長** である
経営者に寄り添うビジネスドクター (経営の主治医)

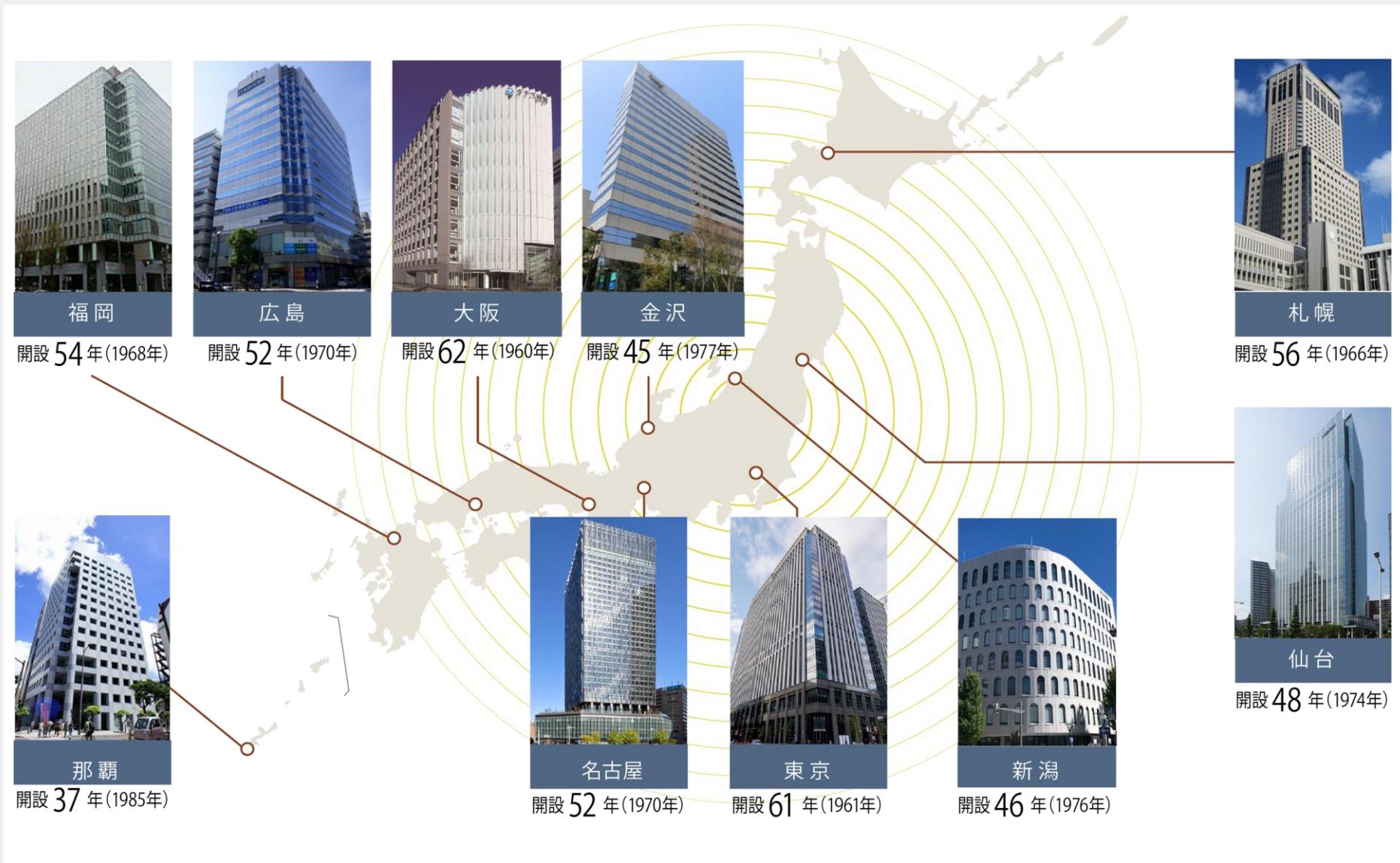


契 約

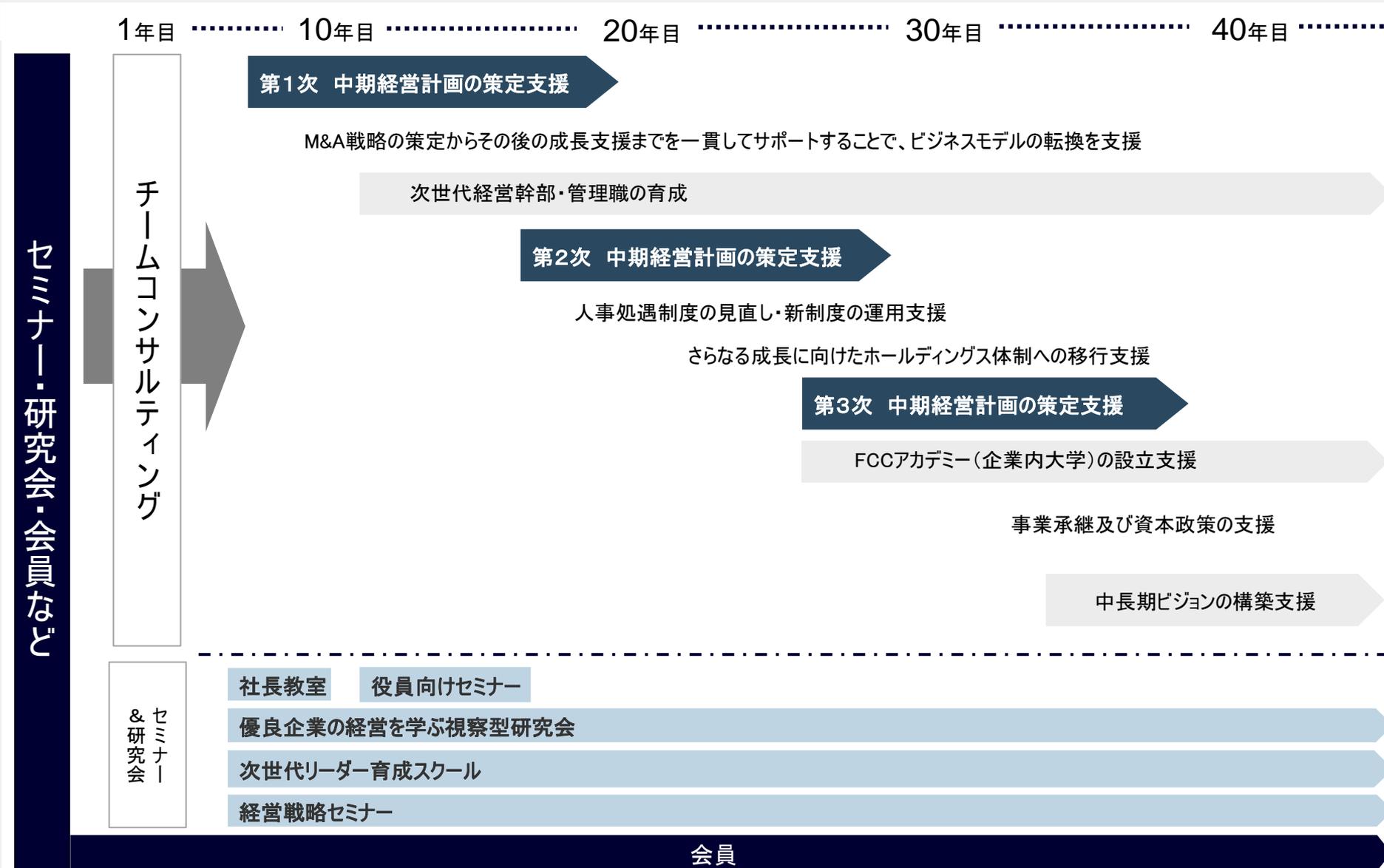


長いお付き合い

・「主治医は近い方が良い」という考えのもと、各地域に地域経済や商習慣に精通するコンサルタントが常駐し、長年、数多くの企業を地域密着でサポート



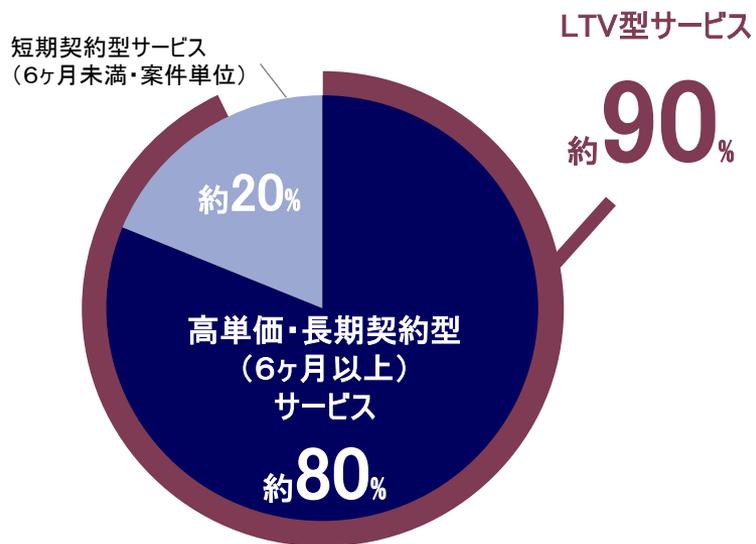
・中期経営計画の策定支援から始まり、ビジョンを実現するための経営や組織の課題を解決するコンサルティングメソッドを症状別、成長規模に合わせて提供し続け、40年以上のお取引が続いている。



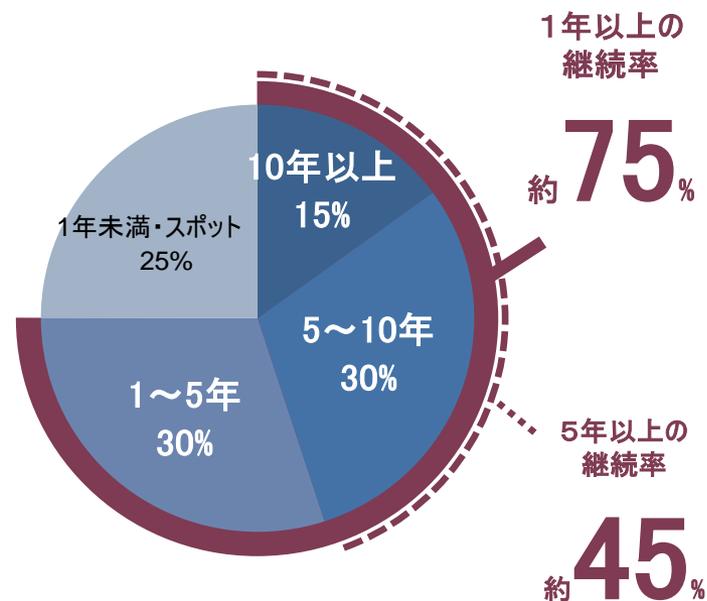
- ・全売上高の約90%が「継続率70%以上のLTV型サービス」であり、安定収益基盤となっている。
- ・全売上高の約80%が「高単価・長期契約型(6ヶ月以上)サービス」であり、ベース成長基盤となっている。

※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)

売上構成比



契約継続年数

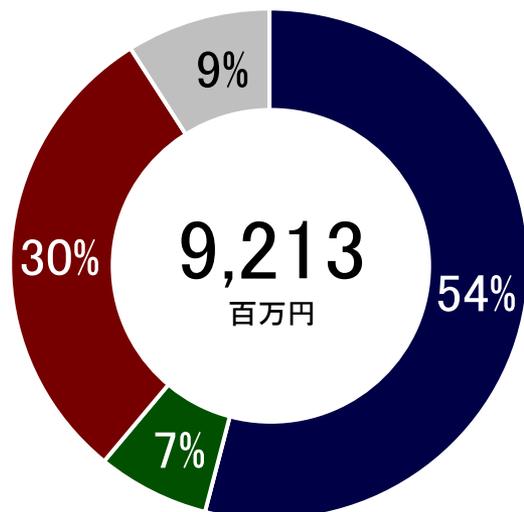


03 業績動向



- ・売上高の54%が戦略コンサルティング、7%がDXコンサルティング、30%がブランド&デザインコンサルティング、9%がセールスプロモーション商品

2021年3月期



※ 単一セグメント化に伴い、前期(2021年3月期)実績を新セグメントに合わせて表示。

● 戦略コンサルティング

ドメイン&ファンクション コンサルティング

業種別・事業別のビジネスモデルや戦略の構築と改革、コーポレートファイナンスやビジネスプロセス等の経営機能の改革を支援

HR(人的資源) コンサルティング

人材の採用から育成、活躍、定着まで、HR(人的資源)に関する課題解決をワンストップで支援

M&Aアライアンス コンサルティング

M&A戦略の立案から、ターゲット選定、アドバイザー、デューデリジェンス、PMI(経営統合)、クロスボーダーM&Aまでをワンストップで支援

リージョナル(地域) コンサルティング

北海道・東北・新潟・北陸・中四国・沖縄の各地域にコンサルタントが常駐し、地域密着でドメイン&ファンクションやHRに関する課題解決を支援

● DXコンサルティング

- ・デジタル技術を活用したマーケティング戦略の策定から実装・改善までのワンストップコンサルティング
- ・IT構想化支援やERP導入等のバックオフィス業務のデジタルシフト支援

● ブランド&デザイン コンサルティング

- ・マーケティング戦略の立案からブランディング、デザイン、クリエイティブ、Webプロモーション等を支援
- ・CXを実現する各種デザインやブランドストーリー開発、メディアコミュニケーション支援

● セールスプロモーション商品

イベント等のプロモーション活動に用いる仕入商品等の販売

- ・DXやM&A等のコンサルティング案件が増加することが想定され、売上高は前期比**10.7%増**の**102億円**、営業利益は前期比**19.7%増**の**9億円**を計画、3QにおいてもDXや主力の戦略コンサルティングが牽引

(百万円)	2021/3期		2022/3期		3Q 前年同期比	通期 前期比
	3Q実績	通期実績	3Q実績	通期計画		
売上高	6,903	9,213	7,930	10,200	+14.9%	+10.7%
売上総利益	2,946	4,107	3,594	5,270	+22.0%	+28.3%
営業利益	548	751	763	900	+39.0%	+19.7%
経常利益	563	771	767	900	+36.3%	+16.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	415	498	534	570	+28.5%	+14.4%
EPS	24.13	28.94	30.99	33.09	+28.4%	+14.4%

注1)2021年10月1日(金)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。

■ 戦略コンサルティング: 23.5%増

ドメイン&ファンクションコンサルティングおよびHRコンサルティングでは、コロナ禍で企業の事業モデルの変革が加速したため、「中長期ビジョン」や「人事制度再構築(働き方改革・ジョブ型雇用)」等のコンサルティング契約数が増加。 19.5%増

M&Aアライアンスコンサルティングでは、M&Aコンサルティングが好調。 112.3%増

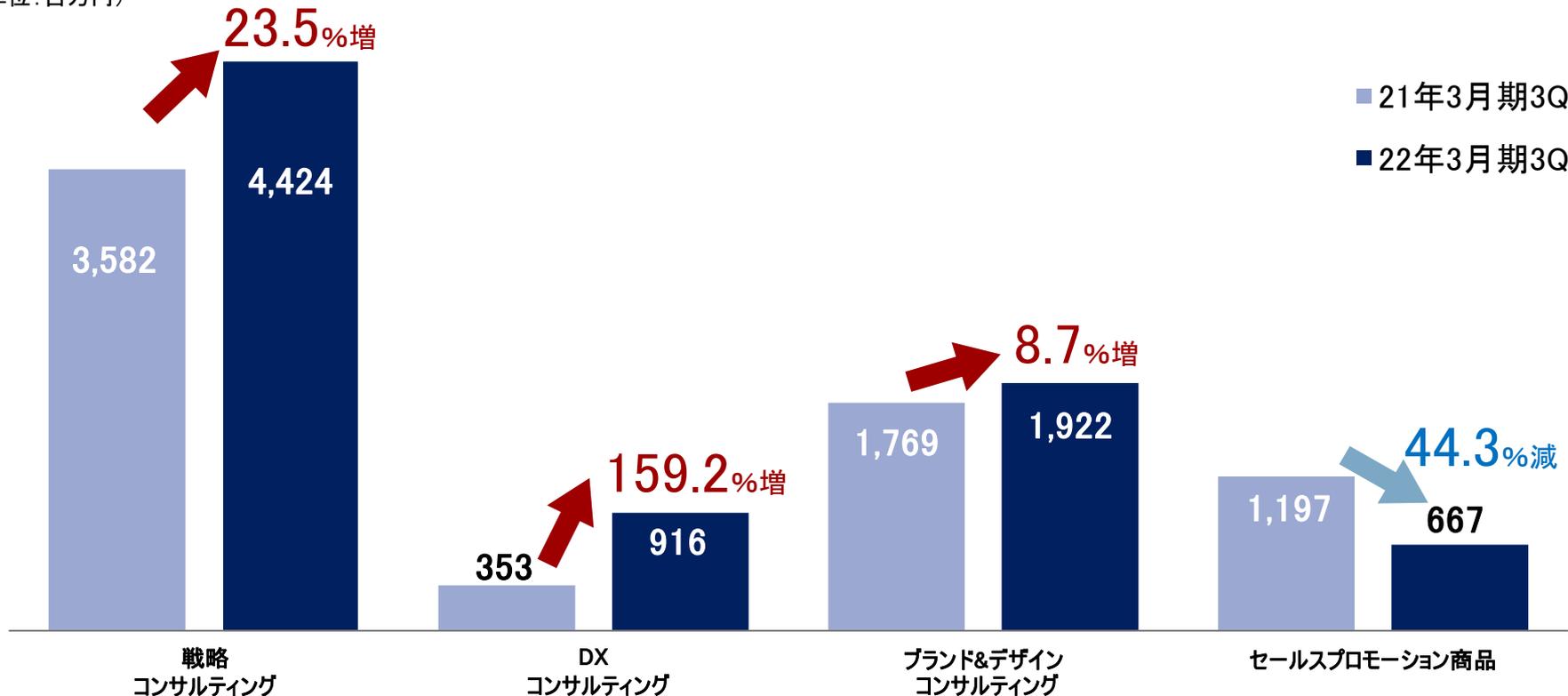
リージョナルコンサルティングでは、地域密着のコンサルティングモデルの強みが発揮され、コンサルティング契約数が増加。 17.2%増

■ DXコンサルティング: デジタルマーケティング支援、バックオフィス業務のデジタルシフト支援等のコンサルティング契約数が増加。 159.2%増

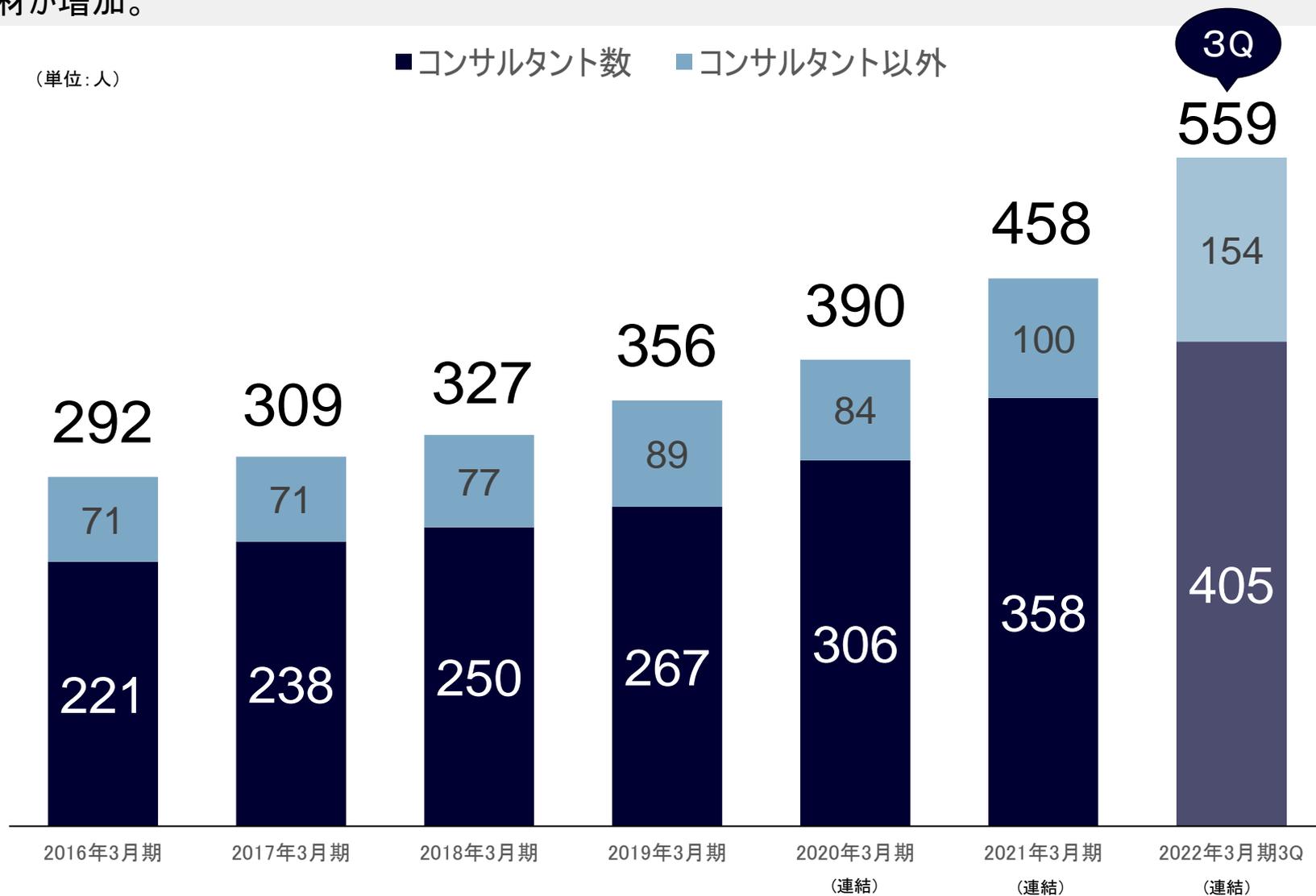
■ ブランド&デザインコンサルティング: SNSマーケティングやWebプロモーション等のチームコンサルティングが堅調。 8.7%増

■ セールスプロモーション商品: コロナ初期に需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品の提供等が反動減。 44.3%減

(単位: 百万円)



- ・顧客へ高品質のコンサルティングを提供し、当社グループの業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化。
- ・M&A(株)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)、(株)ジェイスリー)の実施でプロフェッショナル人材が増加。



04 中期経営計画(2021～2025) 「TCG Future Vision 2030」概要



・M&Aも活用したコンサルティングメニューの拡大やDXコンサルティング領域の強化により、2026年3月期は売上高150億円を目指す。

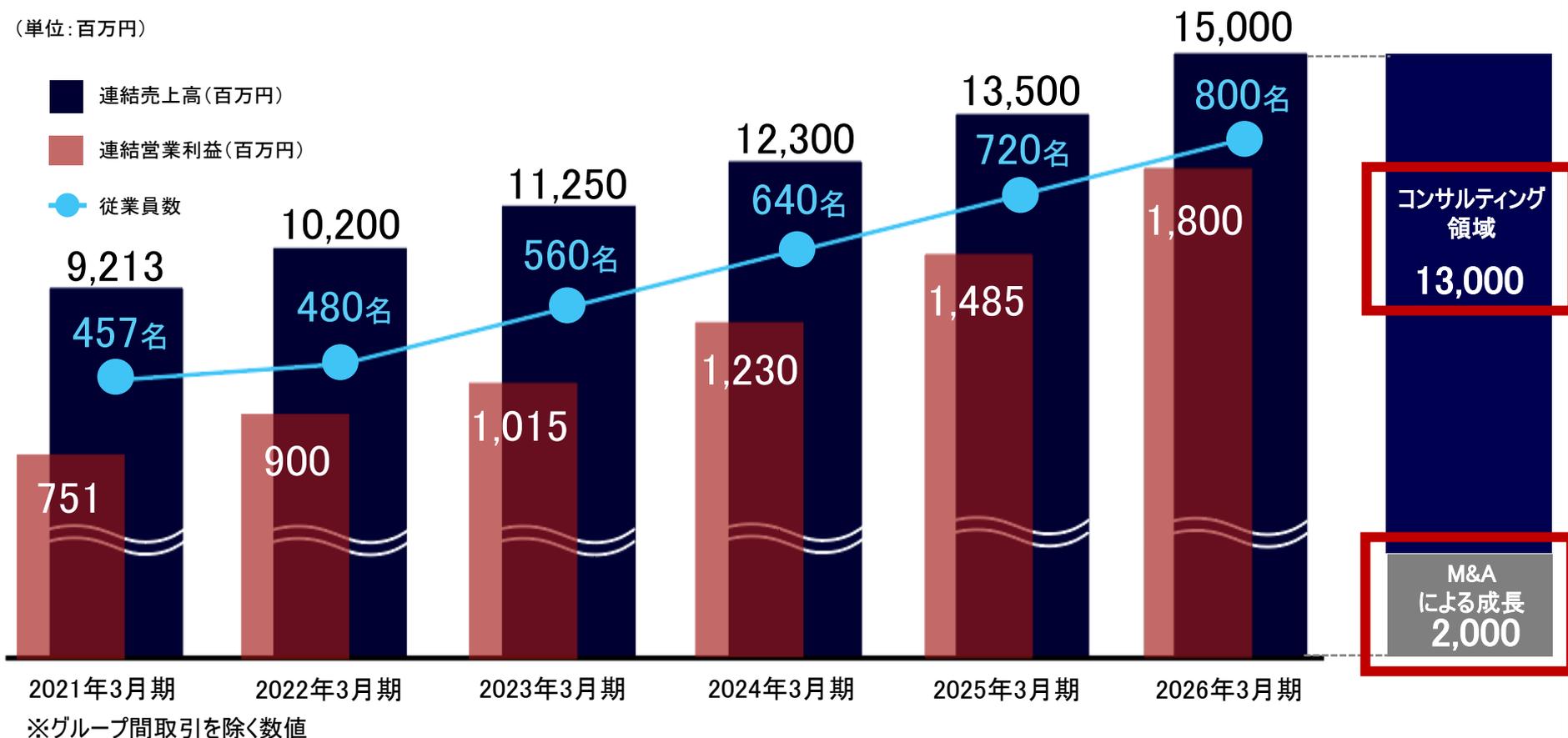
ROE
10%

ROA
15%

時価総額
250億円以上

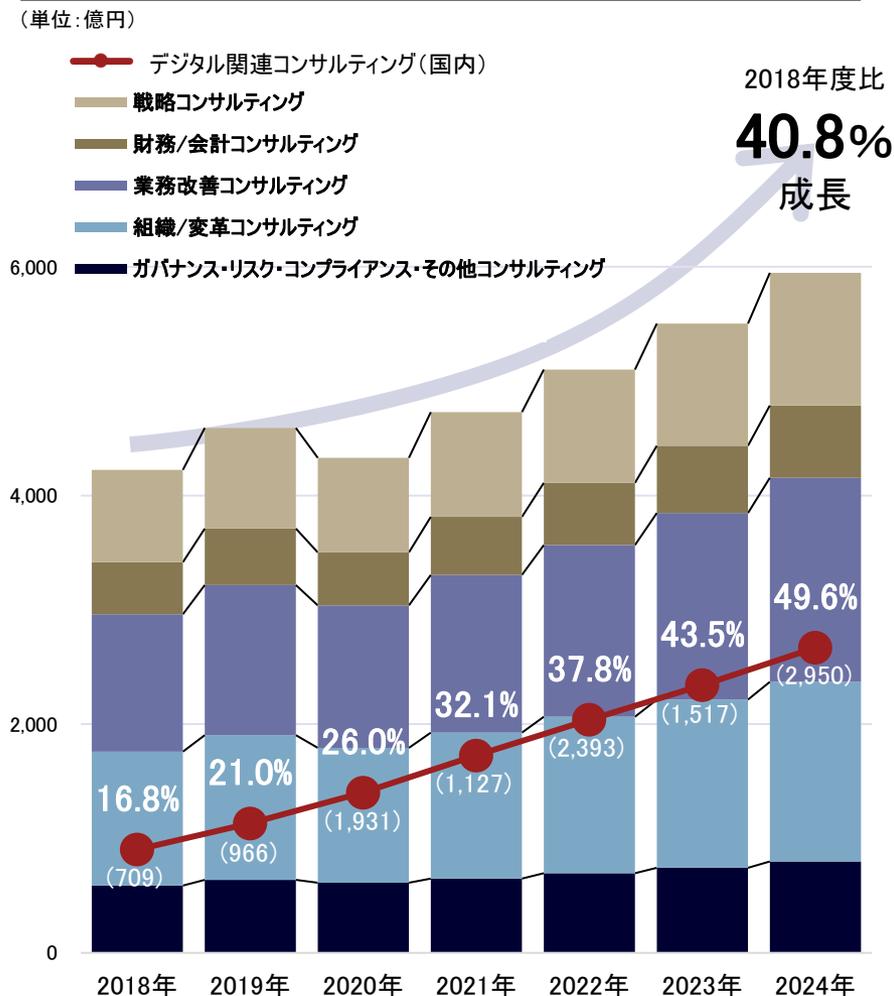
総還元性向
(株主還元)
50%

(単位:百万円)



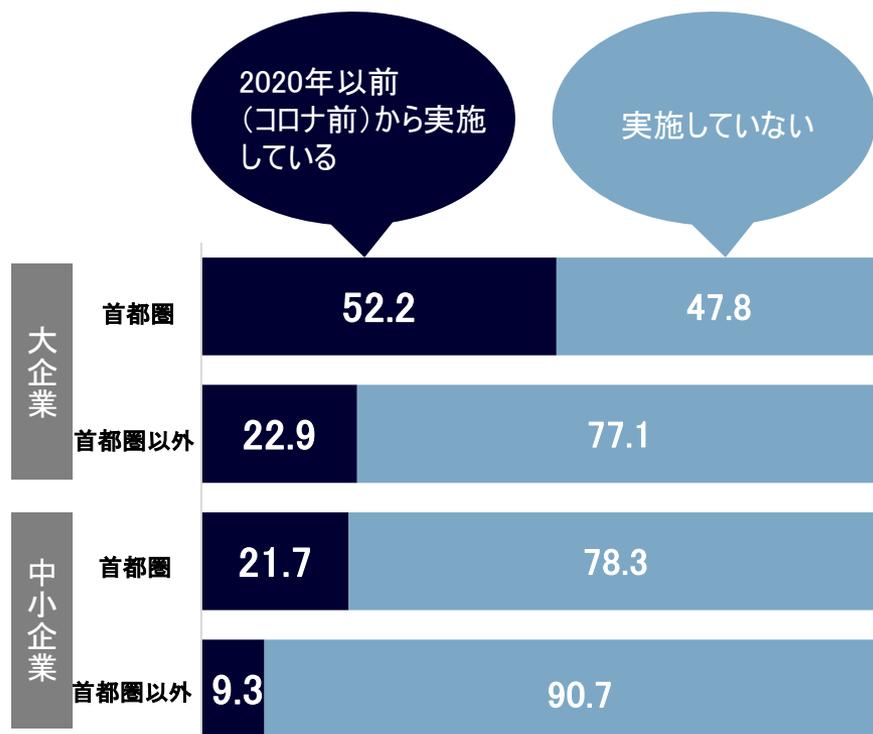
- ・国内ビジネスコンサルティングサービスは拡大傾向にあり、且つ2024年には国内ビジネスコンサルティングサービスの約半数がデジタル関連になる見込み。
- ・地域経済のデジタルトランスフォーメーション(DX)への取り組みが遅れており、対応が急務に。

国内ビジネスコンサルティングサービスセグメント別市場予測



出所: IDC JAPAN(株)「国内ビジネスコンサルティングサービスセグメント別市場予測」(2020.4)を基に当社作成

規模別・地域別 DXの取組状況



出所:「令和3年版情報通信白書」(総務省)を基に当社作成

<日本のDXが進まない要因>

経営者の意識の低さ

経営者の理解不足

デジタル人材の不足



経営戦略としてDXを“実装”

事例

ある地域のナンバーワン注文住宅メーカー

- ・デジタル集客の取り組みを全社で水平展開・共有することで
コロナ禍でも受注が増加



従来

マンパワーと根性



デジタルを活用した集客モデル
の定着化に成功

成果

年間20~30件だった見込み顧客
情報が月500件程度に増加

デジタル集客を先行導入した支社の
受注棟数



- ・DXコンサルティング領域は、M&Aも活用して事業を拡大。
- ・戦略コンサルティングは、年平均8%程度の成長を見込む。
- ・ブランド&デザインコンサルティングは、増収に加えて高付加価値化を図る。

TCG TANABE CONSULTING GROUP	2021年3月期		2026年3月期
	9,213	+5,787 成長率62.8%	15,000
戦略コンサルティング	5,014	+2,476 成長率49.4%	7,490
ドメイン&ファンクション コンサルティング	1,154	+596 成長率51.6%	1,750
HRコンサルティング ※グローウィン・パートナーズ(株)を含む	715	+285 成長率39.9%	1,000
M&Aアライアンスコンサルティング ※グローウィン・パートナーズ(株)を含む	392	+928 成長率236.7%	1,320
リージョナル(地域) コンサルティング	2,753	+667 成長率24.2%	3,420
DXコンサルティング	648	+3,152 成長率486.4%	3,800
ブランド&デザイン コンサルティング	2,762	+238 成長率8.61%	3,000
セールスプロモーション 商品	809	+1 成長率0.1%	810

(単位: 百万円)

注)2022年3月期第2四半期からセグメント変更を行ったため、新セグメントに合わせて数値を組み替えて表示。

● 戦略コンサルティング

ドメイン&ファンクション
コンサルティング

業種別・事業別のビジネスモデルや戦略の構築と改革、コーポレートファイナンスやビジネスプロセス等の経営機能の改革を支援

HR(人的資源)
コンサルティング

人材の採用から育成、活躍、定着まで、HR(人的資源)に関する課題解決をワンストップで支援

M&Aアライアンス
コンサルティング

M&A戦略の立案から、ターゲット選定、アドバイザー、デューデリジェンス、PMI(経営統合)、クロスボーダーM&Aまでをワンストップで支援

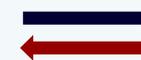


リージョナル(地域)
コンサルティング

北海道・東北・新潟・北陸・中四国・沖縄の各地域にコンサルタントが常駐し、地域密着でドメイン&ファンクション、HRに関する課題解決を支援

● DXコンサルティング

・デジタル技術を活用したマーケティング戦略の策定から 実装・改善までのワンストップコンサルティング
・IT構想化支援やERP導入等のバックオフィス業務のデジタルシフト支援



● ブランド&デザイン
コンサルティング

・マーケティング戦略の立案からブランディング、デザイン、クリエイティブ、Webプロモーション等を支援
・CXを実現する各種デザインやブランドストーリー開発、メディアコミュニケーション支援



● セールスポモーション商品

イベント等のプロモーション活動に用いる仕入商品等の販売

M&A投資(DX領域)

中期ビジョンの実現
まであと2社

W GROWIN' PARTNERS
making corporate innovation
2021年1月グループイン

株式会社リーディング・ソリューション
Leading Solutions Co.,Ltd
2019年10月グループイン
W GROWIN' PARTNERS
making corporate innovation

J JAYTHREE
2021年12月グループイン

・「One&Only 世界で唯一無二のコンサルティンググループ TCGの創造」を実現するための5つの成長戦略。



- 顧客企業の高度化・専門化する課題を解決するため、ビジネスモデル変革・マーケティング等の戦略デザイン(上流工程)から、DX・バリューチェーン・オペレーションズ等の具体的課題の実装・実行(下流工程)までを一貫して支援できる世界で唯一無二のコンサルティンググループを目指す。



- ・TCG独自のマテリアリティ(重要課題)およびそのKPIを設定し、対応を進めていく。
- ・「SDGs実装コンサルティング」「SDGs研究会」等により、顧客企業のSDGs対応も支援していく。

SDGs 17の目標

ESG・SDGs



ビジネスアクション:コンサルティングによる社会課題の解決

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">  ①生産性改革コンサルティング(サプライチェーン) ②新規事業開発コンサルティング  ①生産性改革コンサルティング(ICTの活用等) ②BCP策定コンサルティング  ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング ②SDGs教育(持続可能な開発のための教育(ESD))  ①D&Iコンサルティング  ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン、M&A戦略等) ②HRコンサルティング(人事制度、人材採用等)  ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング(製造業の付加価値を高められる人材育成) | <ul style="list-style-type: none">  ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン等) ②HRコンサルティング(人事制度・賃金関連) ③FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング ④FCCセミナー  ①全国地域密着型のリージョナルコンサルティング(地域創生への寄与)  ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング  ①共創イノベーション(事業会社や金融機関等とのアライアンスの推進) |
|--|--|

コーポレートアクション:サステナブル経営の実現

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">  ①健康経営の推進  ①TCG FCCアカデミーでの学習  ①TD&Iの推進(女性の取締役・執行役員・管理職といった幅広い活躍も含む) | <ul style="list-style-type: none">  ①グループC&C戦略やTCB等の推進による高成長の実現 ②生産性の向上と賃金の引き上げ ③女性・若者の活躍推進 ④人材投資の強化  ①TCG FCCアカデミーを用いた人材育成と高賃金・高能率、成果主義・実践主義の徹底  ①大阪本社ビルの緑化の実施 |
|--|--|

05 株価推移・株主還元



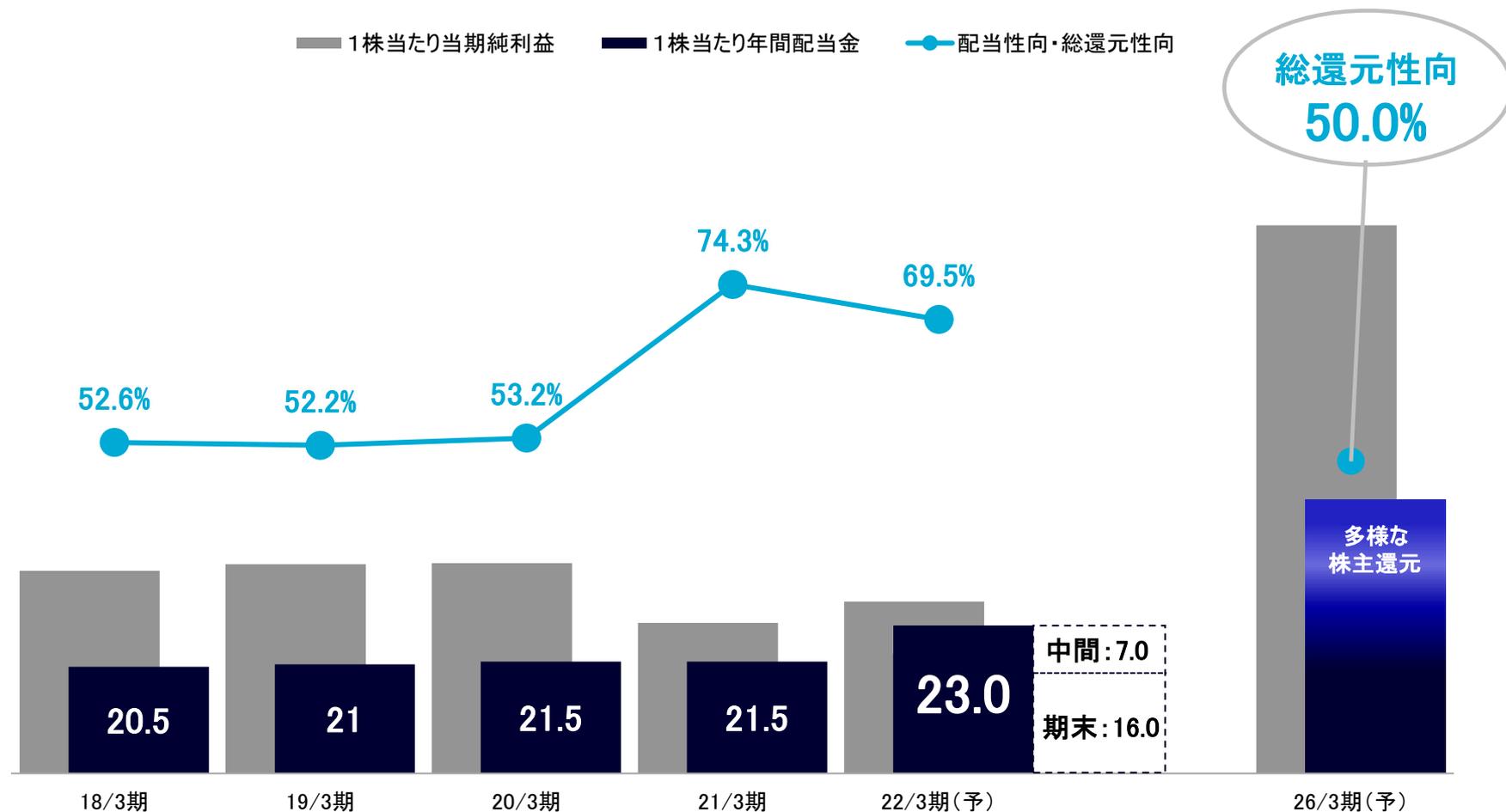
主要株式指標

直近株価(2/28終値)	647円
時価総額	11,328百万円
EPS(予):1株当たり利益	33.09円 注1)
PER:株価収益率	19.55倍
BPS(実):1株あたり純資産	646.99円 注1)
PBR:株価純資産倍率	1.0倍
予想配当利回り	3.55%

※ 2021年3月期決算短信をもとに作成

注1)2021年10月1日(金)を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しており、分割後ベースで記載。

- ・株式流動性の向上を目的に、持株数に応じた剰余金の配当へと変更(株主優待制度を廃止)し、増配。また、2021年10月1日を効力発生日として、1:2の株式分割を実施。
- ・2021年9月30日を基準日に、中間配当(7円)を実施。
- ・今後も増収・増益・増配経営を基調に、株主還元指標を配当性向から総還元性向へとシフトし、多様な還元を計画していく。



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

We are Business Doctors Since 1957

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。

