

株式会社タナベ経営(証券コード:9644)

TCG TANABE CONSULTING
GROUP

2022年3月期決算説明会

2022年6月9日

INDEX

- 01 2022年3月期決算概要
- 02 事業概要・事業戦略
- 03 2023年3月期決算見通し
- 04 Appendix

01

2022年3月期決算概要

- 売上高：タナベ経営の戦略コンサルティング、そしてDXコンサルティング、HRコンサルティングなどの単価および契約数が共に増加。加えて、グローウィン・パートナーズ(通期)の売上高が寄与。
- 営業利益：増収とタナベ経営およびリーディング・ソリューションの利益生産性が向上。

(単位：百万円)

	21年3月期	期初計画	22年3月期	前期比	計画比
売上高	9,213	10,200	10,572	+14.7%	+3.6%
売上総利益	4,107	5,270	4,785	+16.5%	▲9.2%
営業利益	751	900	926	+23.2%	+2.9%
経常利益	771	900	931	+20.7%	+3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	498	570	604	+21.2%	+6.0%
EPS (一株当たり当期純利益)	28.94	33.09	35.06	+21.1%	+6.0%

■戦略コンサルティング

- ・ドメイン&ファンクション:「中長期ビジョンの構築・推進」、「ビジネスモデル・成長戦略の構築」を主として、全体のチームコンサルティング契約数が伸長。
- ・HR: 当社独自のHR領域のマーケティングサイトを通じた大企業や上場企業からの戦略人事ニーズが増加し、全体のチームコンサルティング契約数が伸長。
- ・M&Aアライアンスコンサルティング: 同社のM&Aコンサルティングの好調に加え、グローウィン・パートナーズの該当分野の売上高の新たな追加と大型案件成約。
- ・リージョナル: コロナ禍が続いていた中で、地域密着のコンサルティングモデルの強みが発揮され、契約数が増加。

■DXコンサルティング

- ・デジタルマーケティングの策定から実装までのワンストップコンサルティングに加え、IT構想支援やERP導入等のバックオフィス業務のデジタルシフト支援が拡大。
- ・グローウィン・パートナーズ(通期)に加え、ジェイスリー(11月~3月)の当該売上高が寄与。

■ブランド&デザインコンサルティング

- ・大企業向けのSNSマーケティング、Webプロモーション等のチームコンサルティング契約数やCXデザイン、クリエイティブの案件数が増加。

■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の特需の反動減や各種イベント等の中止に伴うプロモーション商品の減少。

(単位:百万円)

	21年3月期	22年3月期	前同比	構成比
TCG売上高	9,213	10,572	+14.7%	100%
戦略コンサルティング	5,011	5,940	+18.5%	56.2%
DX	630	1,308	+107.6%	12.4%
ブランド&デザイン	2,211	2,594	+17.3%	24.5%
セールスプロモーション	1,360	728	▲46.4%	6.9%

02 事業概要・事業戦略

創業65周年を迎えることを機に、「One & Only 世界で唯一無二のタナベコンサルティンググループ(TCG)の創造」を加速。

■目的と体制

・グループ企業価値の最大化

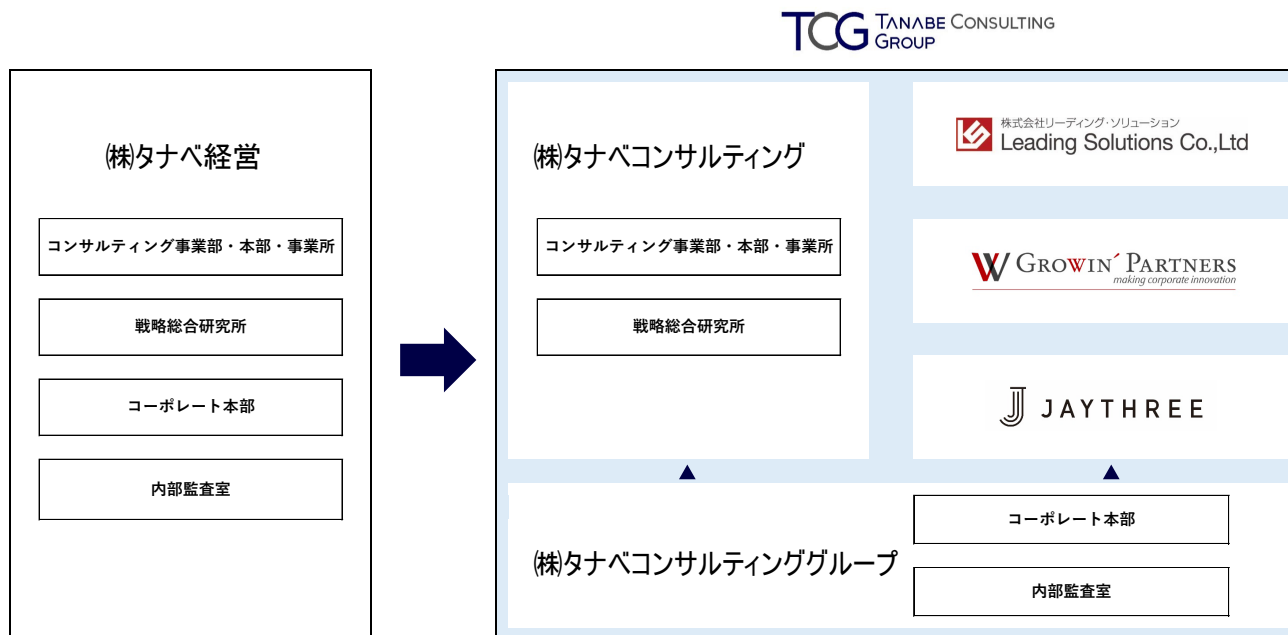
グループ横断での経営資源の最適配分・効率的活用を実施し、最大限のシナジー発揮を図る。

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

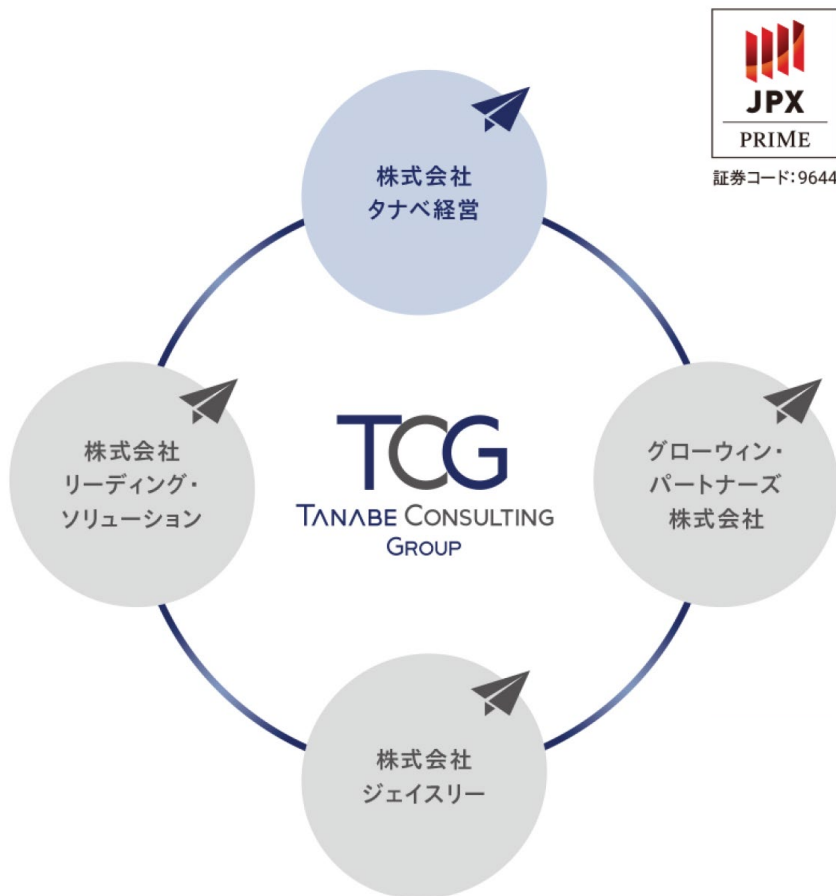
経営コンサルティング領域の多角化戦略のもと、今後もグループ企業をスピーディーに増やしていく経営体制を構築。そして、各事業会社がより事業戦略の推進に注力できるようにすることで「TCG Future Vision 2030」を実現させる。

・各事業会社における次世代経営者・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、また次世代経営者・リーダー人材を多く登用、育成することで、グループ全体の人的資源価値の向上を実現させる。



TANABE CONSULTING GROUP



TCG TANABE CONSULTING

株式会社タナベ経営

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

Leading Solutions Co.,Ltd

株式会社リーディング・ソリューション

- 営業のデジタルシフト
- BtoB向けデジタルマーケティング支援
- ナレッジプロセスアウトソーシング

GROWIN PARTNERS

グローウィン・パートナーズ株式会社

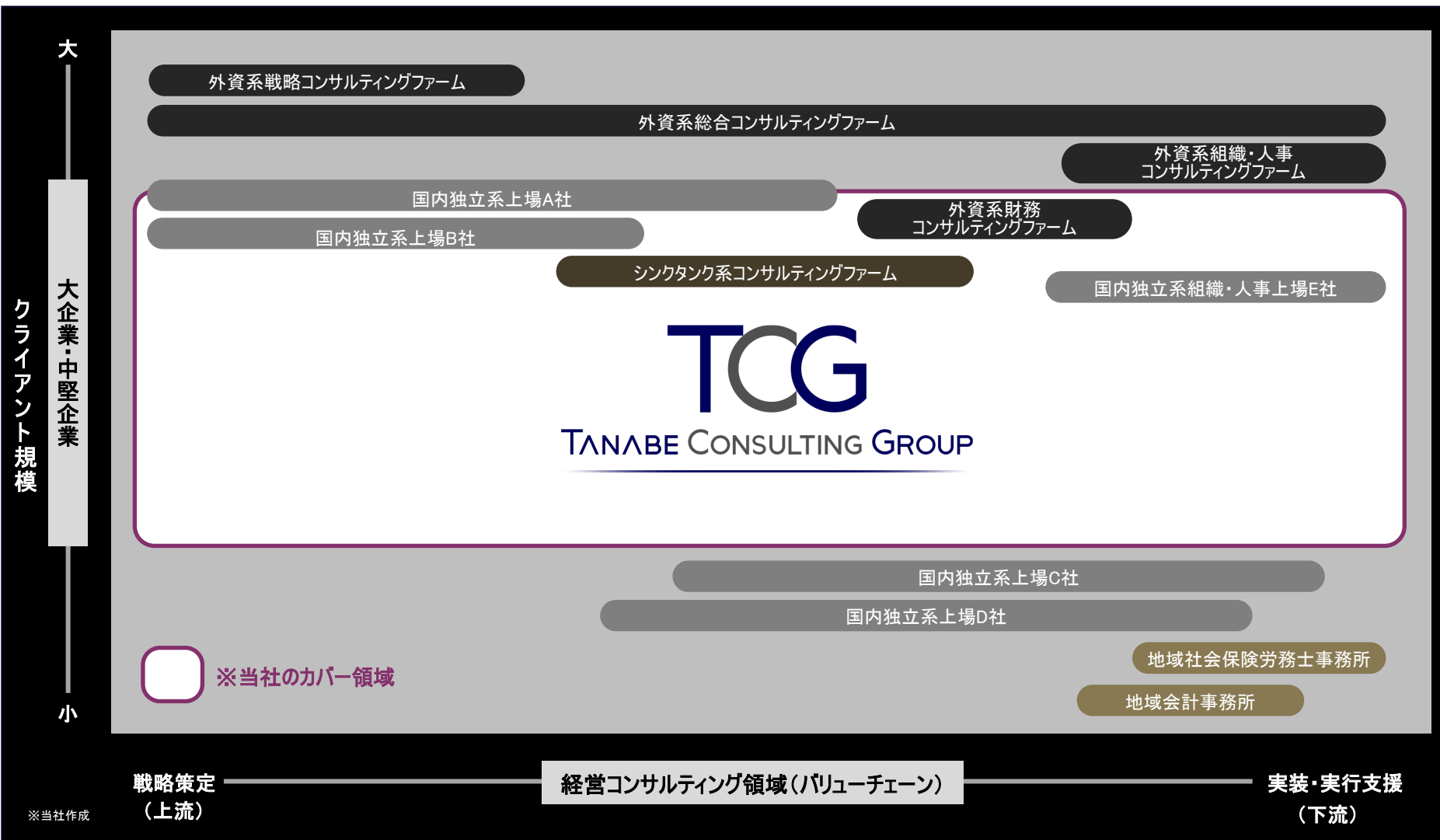
- M&A全般の支援(クロスボーダー含む)
- バックオフィス部門に対するBPR/DX支援
- ベンチャー企業投資

J JAYTHREE

株式会社ジェイスリー

- リサーチ & コンサルティング
- クリエイティブ
- マーケティング & グロース

- (横軸) 経営戦略の策定からマネジメントの実行、オペレーションの実装支援までのバリューチェーンを有する。
- (縦軸) 主要顧客は全国の大企業から中堅企業であり、独自のポジションを築いている。



- 中期経営計画の初年度2022年3月期は売上高105億円、営業利益9.2億円と計画を上回った。
- 今後、経営コンサルティング領域およびメソッドの拡大やデジタル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(M&A戦略を推進)。

ROE
10%

ROA
15%

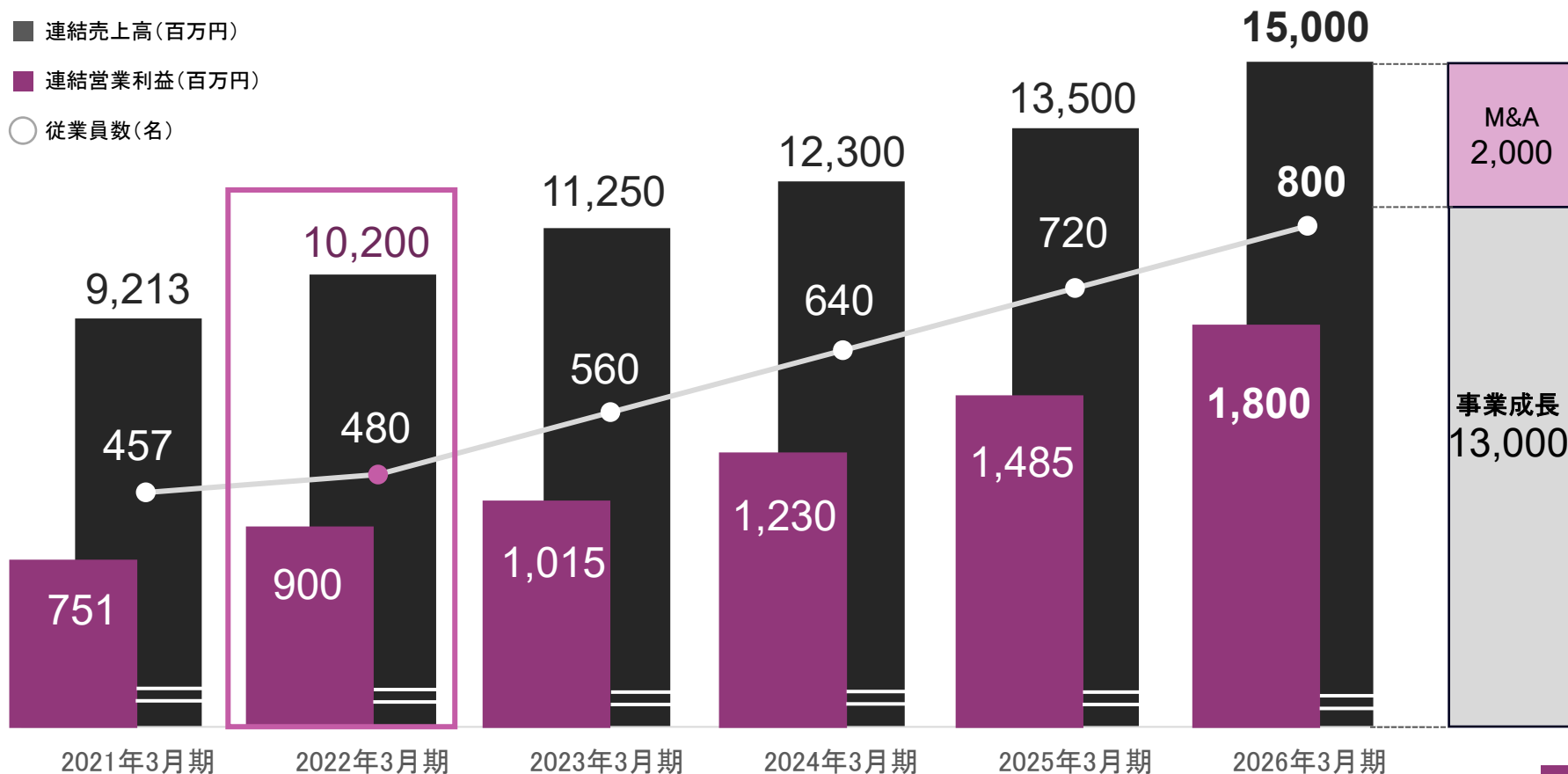
時価総額
250億円以上

総還元性向(株主還元)
50%

■ 連結売上高(百万円)

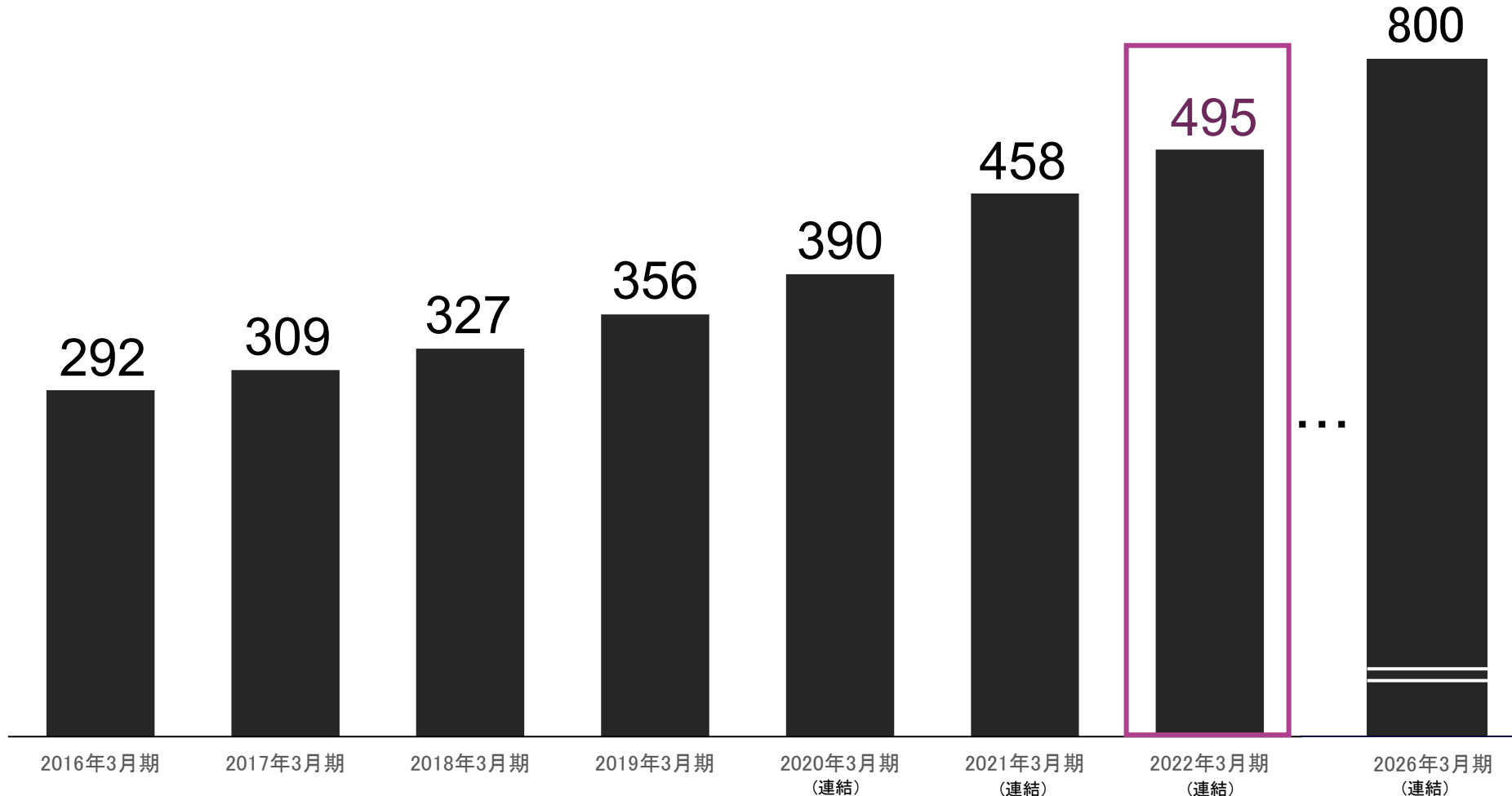
■ 連結営業利益(百万円)

○ 従業員数(名)



- グループ企業の採用戦略もグループコーポレート機能で連携し、採用人数の強化、増強を図る。
- 経営コンサルティングを提供する多彩なプロフェッショナル人的資本を定義して組織デザインする。

(単位:名)



(2022年5月1日現在)

戦略 コンサルタント

イノベーション&テクノロジー、ビジョンマネジメント、組織開発、SDGs、食品・アグリ、建設、サプライチェーン、ライフ&サービス、製造

86名

M&A コンサルタント

グループM&A、事業承継M&A、ファイナンシャルアドバイザー、クロスボーダーM&A、アライアンス

32名

デジタル コンサルタント

デジタルマーケティング(BtoC・BtoB)、ブランディングDX、ERP&マネジメントDX、ストラテジー&オペレーションズ

127名

クリエイティブ&デザイン コンサルタント

クリエイティブ&メディア、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、ディレクション

44名

HR コンサルタント

戦略人事、グループ人事システム、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、トップマネジメント、アカデミー

76名

ブランド コンサルタント

クリエイティブ&ブランディング、マーケティング&グロース、リサーチ、CXデザイン

21名

コーポレートファイナンス コンサルタント

グループ経営、事業承継&資本政策、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

33名

CRM コンサルタント

クライアントリレーション、MAツール、データベースマーケティング、テレマーケティング

34名

顧客企業の経営課題が専門化・多様化する中、あらゆる業種の大企業から中堅企業へ「5つの領域」である「戦略&ドメイン」「デジタル」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランディング&マーケティング」の戦略策定から現場オペレーションの実装までを可能にする「プロフェッショナルDXサービス」を拡大する。

中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」
強化領域

プロフェッショナルDXサービスの拡大

経営戦略の策定

＜経営コンサルティング・バリューチェーン＞

マネジメント・オペレーション支援

トップマネジメント
アプローチ

志・理念 貢献価値の 共有	戦略と 改革	中長期ビジョン の策定	経営資源の 最適配分	組織開発・ デザイン	経営システムと DXの実装	ビジョンへの 実行	持続的成長
		戦略&ドメイン					
		デジタル					
		HR					
		ファイナンス・M&A					
		ブランディング&マーケティング					

株式会社タナベ経営

本社

大阪本社
東京本社

本部

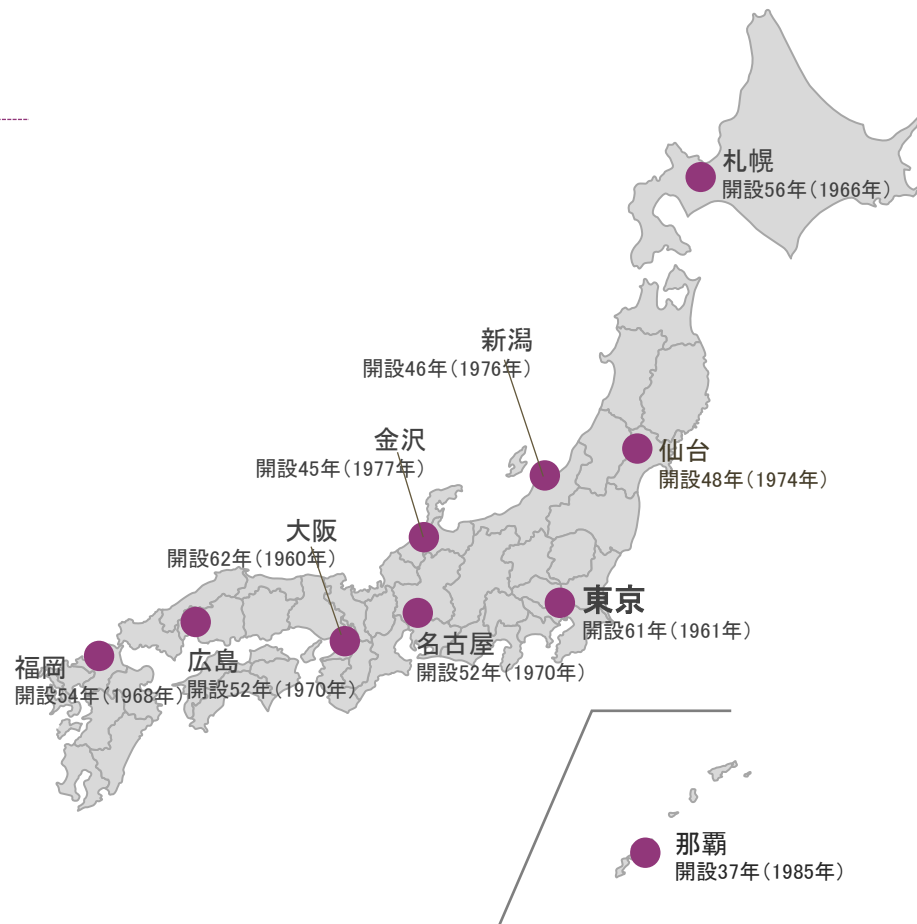
中部本部(名古屋)
九州本部(福岡)

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)

グループ会社(東京)

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



- 「ストラテジー & ドメイン」「デジタル」「HR」「ファイナンス・M&A」は高い成長率を実現する。
- 「ブランディング & マーケティング」は成長率以上の高付加価値化戦略を志向する。
- 「プロモーションツール」(コンサルティング以外)は横這いから現状維持へ。

(単位:百万円)

TCG TANABE CONSULTING GROUP	23年3月期 計画		26年3月期 計画	成長率
売上高	11,250		15,000	133.3%
ストラテジー & ドメイン	2,750		3,000	109.1%
デジタル	2,450	▶	5,000	204.1%
HR	1,550		2,200	141.9%
ファイナンス・M&A	1,900		2,100	110.5%
ブランディング&マーケティング	2,050		2,200	107.3%
プロモーションツール	550		500	90.9%

1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

[ストラテジー]

ビジョンマネジメント、ビジネスモデル、イノベーション&テクノロジー、組織開発、SDGs等

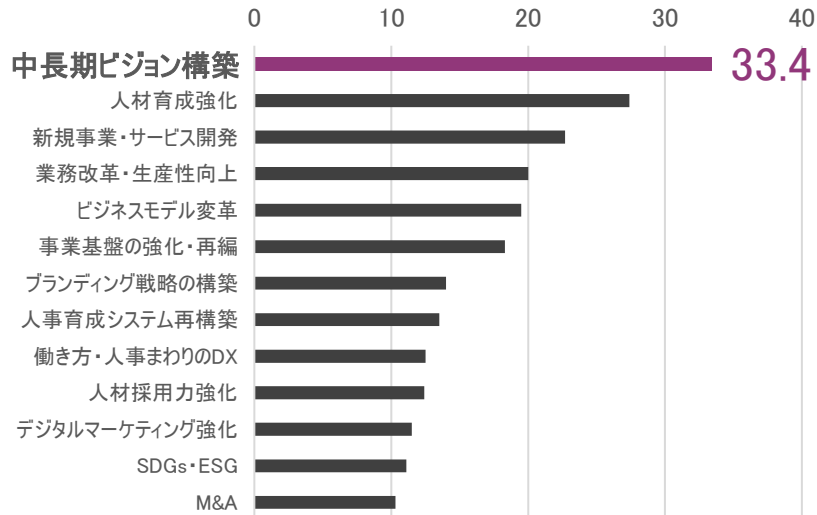
[ドメイン]

食品・アグリ、建設、ライフ&サービス、サプライチェーン、製造等

2. 事業環境

社会経済活動の変化により、働き方やビジネスモデルの変化、SDGsへの意識の高まりなど、多くの企業が未来に向けた新たな成長戦略の構築・推進に向けて取り組みをスタートしている。

[2023年度の経営戦略・方針における重要な課題]



出所: 2022年度企業経営に関するアンケート(タナベ経営)

3. 顧客課題(ニーズ)と成長カテゴリー

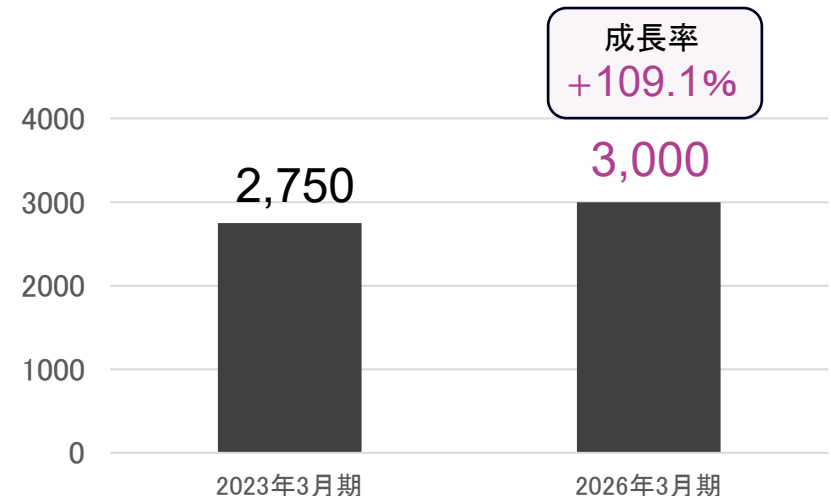
(単位:件)

コンサルティングメニュー	2021年3月期	2022年3月期	増減
中期ビジョン策定・推進	75	177	+102
事業(ビジネスモデル)・成長戦略構築支援	38	66	+28
SDGs	1	12	+11

[今後の強化領域]

- ・ビジョンの構築(DX、M&A、グローバル、サステナビリティ)
- ・新規事業・ビジネスモデル変革、SDGsなどの戦略テーマとドメイン×リージョン戦略など

4. 中期経営計画



1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

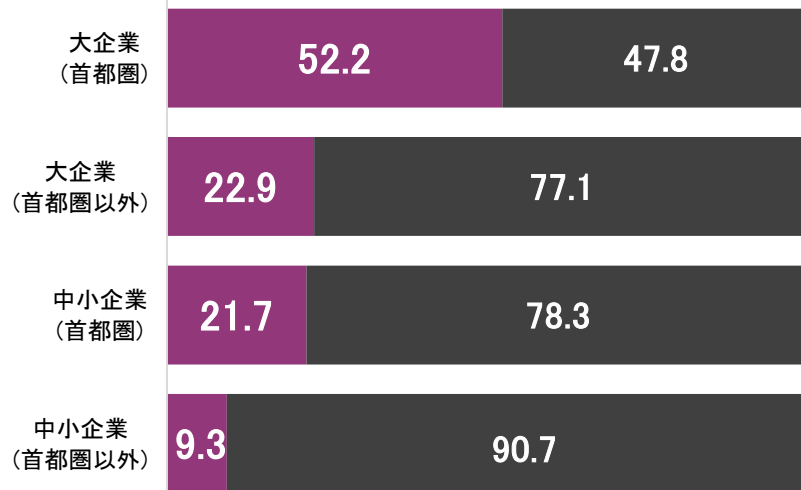
ビジネスプラットフォーム、デジタルマーケティング(BtoB・BtoC)、クリエイティブディレクション、ブランディングDX、CXデザイン、プロダクトデザイン、採用サイト、アカデミッククラウド、ERP&マネジメント、業種別DXCloud、オペレーションDX等

2. 事業環境

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。

[地域別 DXの取組状況]

■ 2020年度以前から実施している ■ 実施していない



出所:「令和3年版情報通信白書」(総務省)より作成

3. 顧客課題(ニーズ)と成長カテゴリー

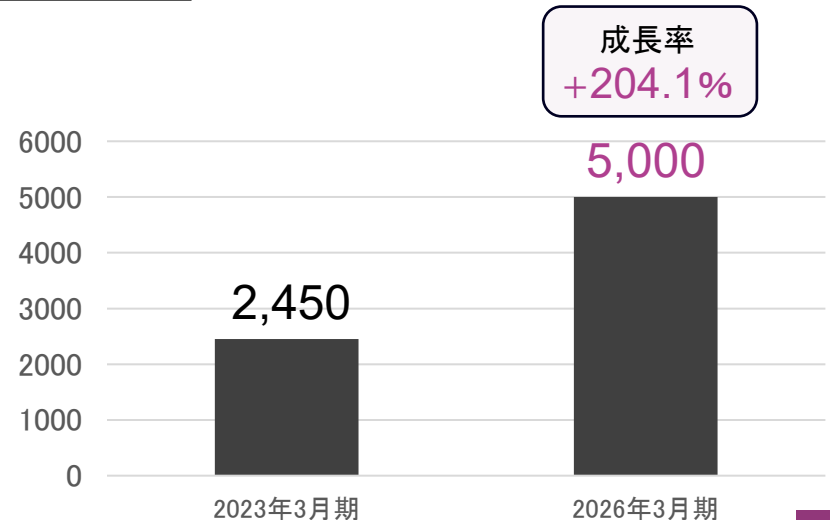
(単位:件)

コンサルティングメニュー	2021年3月期	2022年3月期	増減
営業のデジタルシフト	79	101	+22
バックオフィスDX	62	86	+24

[今後の強化領域]

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、CX/UX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など

4. 中期経営計画



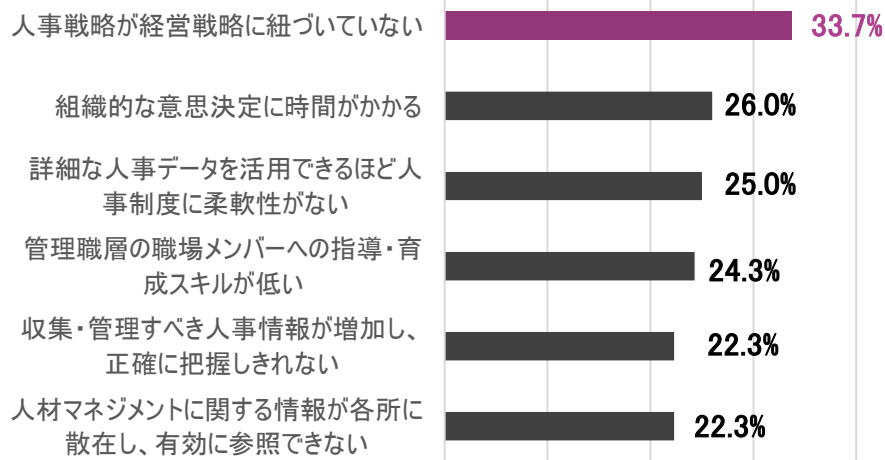
1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

戦略人事、グループ人事システム、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、トップマネジメント、アカデミー(企業内大学設立)、組織コミュニケーション、社員エンゲージメント、階層別人材育成等

2. 事業環境

- ・「人材戦略と経営戦略が紐づいていない」という回答者が最も多く、3割を超える。
- ・上場企業において、人的資本の開示が求められるようになり、今後もニーズは高まることが予想される。

[人材マネジメントの課題(複数回答)]



出所: 経済産業省 第2回 持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会 2020.2

3. 顧客課題(ニーズ)と成長カテゴリー

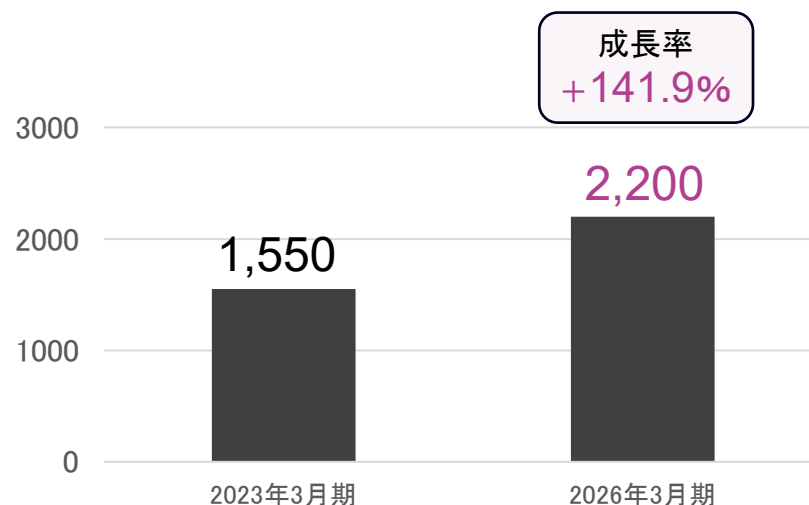
(単位: 件)

コンサルティングメニュー	2021年3月期	2022年3月期	増減
人材採用・育成・活躍 (教育体系づくり・評価制度・賃金制度等)	176	246	+70
グループ(分社・HD)経営コントロール(ホールディング経営等)	12	26	+14

[今後の強化領域]

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)、アカデミッククラウドモデルなど

4. 中期経営計画

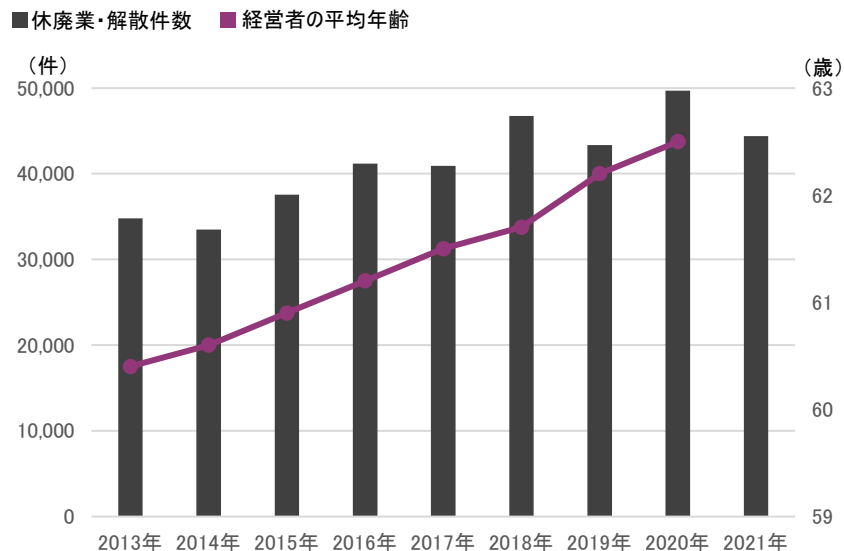


1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

ホールディングス、グループ経営、事業承継 & 資本政策、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、IPO支援、CFO人材育成プログラム、M&A戦略、クロスボーダーM&A、グループM&A、事業承継M&A、ファイナンシャルアドバイザー、デューデリジェンス、PMI等

2. 事業環境

- ・経営者の平均年齢は上昇傾向にあり、休廃業・解散件数増加の背景には経営者の高齢化が一因。
- ・経営者の高齢化も進む中で中小企業の事業承継は社会的な課題であり、事業承継やM&Aのニーズの高まりが今後も予想される。



出所: (株)東京商工リサーチ「2021年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査」
(注) 経営者の平均年齢は2020年までを集計している。

3. 顧客課題(ニーズ)と成長カテゴリー

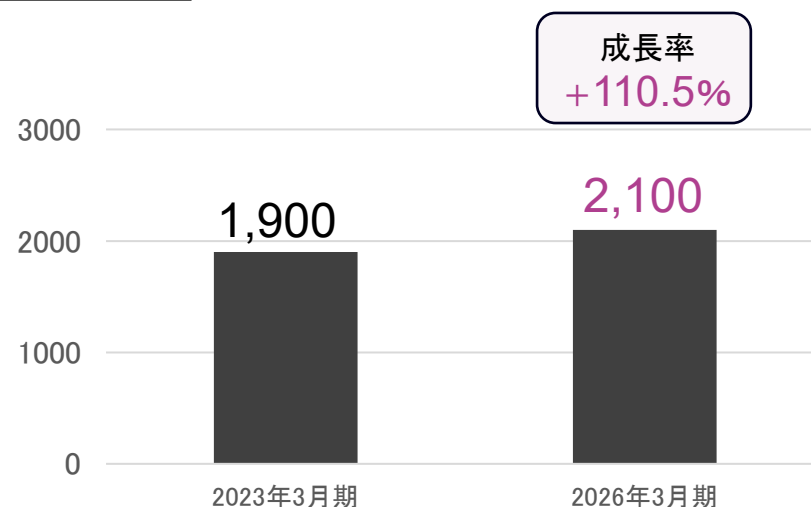
(単位: 件)

コンサルティングメニュー	2021年3月期	2022年3月期	増減
グループ(分社・HD)経営コントロール(ホールディング経営等)	12	26	+14
M&A	41	57	+16

[今後の強化領域]

ニーズの高まりが予想される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および事業再編型M&AやクロスボーダーM&A等

4. 中期経営計画

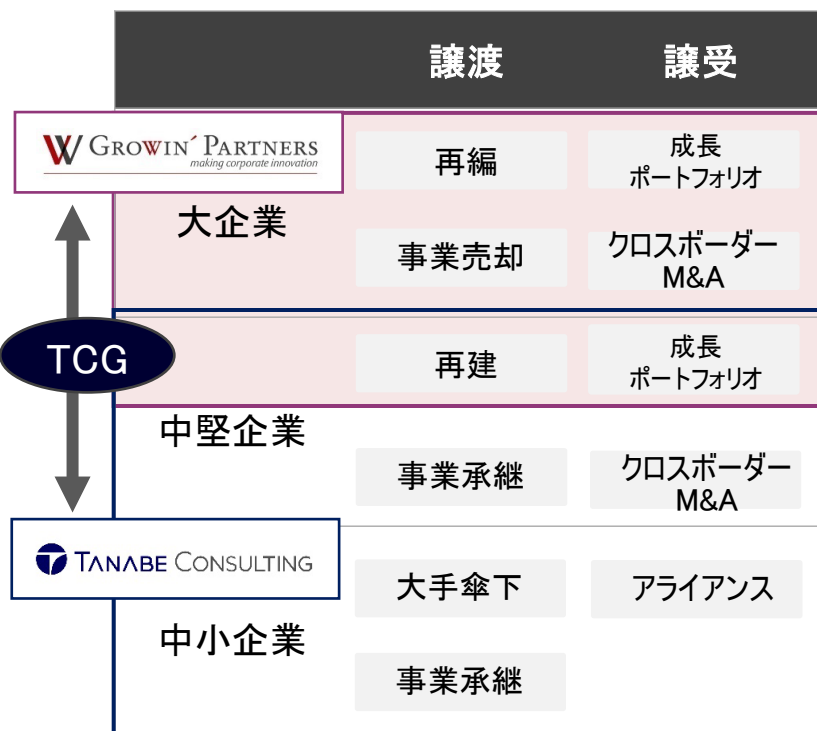


- TCGのM&Aは、M&A＋ファイナンシャルコンサルティングで顧客企業の価値を高めるモデルである。
- グローウィン・パートナーズのグループインにより、大企業向けのFA、クロスボーダーM&A、財務戦略を強化。

M&A(規模別×目的別M&A)

ファイナンスコンサルティング領域

一気通貫であらゆるファイナンス・M&Aコンサルティングの提供が可能



■ ロンドン証券取引所グループ傘下のRefinitiv(リフィニティブ)発表の2021年「日本M&Aレビュー」(2021年1月1日から2021年12月30日の期間に公表された案件が対象)に、タナベ経営とグローウィン・パートナーズが共にランクイン

		前年比	14%	前四半期比	5%	
順位	順位	案件数	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー	
2021	2020		率	率)	(億円)	
フィナンシャル・アドバイザー						
三井住友フィナンシャルグループ	1	1	116	3.0	-0.2	42,846
みずほフィナンシャルグループ	2	4	111	2.9	0.5	38,770
野村	3	2*	107	2.8	0.3	96,828
デロイト	4	2*	76	2.0	-0.5	10,858
KPMG	5	5	71	1.8	-0.2	8,585
ブルータス・コンサルティング	6	8*	61	1.6	0.6	8,156
フーリハン・ローキータス	7	12	51	1.3	0.6	5,370
PwC	8	6	50	1.3	-0.1	9,165
大和証券グループ本社	9	8*	46	1.2	0.2	7,673
三菱UFJモルガン・スタンレー	10	7	38	1.0	-0.1	44,865
マクサス・コーポレートアドバイザー	11	11	30	0.8	0.0	276
山田コンサルティンググループ	12	19	28	0.7	0.3	1,272
フロンティア・マネジメント	13*	15*	26	0.7	0.2	2,365
BoFAセキュリティーズ	13*	17	26	0.7	0.2	57,273
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	15	10	25	0.7	-0.2	265
JPモルガン	16	20*	23	0.6	0.2	75,346
あおぞら銀行	17	25	22	0.6	0.3	91
三菱UFJフィナンシャル・グループ	18*	20*	17	0.4	0.0	185
ゴールドマン・サックス	18*	13	17	0.4	-0.3	33,657
AGSコンサルティング	20*	14	14	0.4	-0.2	114
かえでグループ	20*	18	14	0.4	0.0	6
タナベ経営	20*	-	14	0.4	0.0	0
アーンスト・アンド・ヤング	23	15*	13	0.3	-0.2	3,667
シティ	24*	20*	12	0.3	-0.1	10,454
赤坂国際会計	24*	20*	12	0.3	-0.1	545
バリュートアドバイザー	24*	26*	12	0.3	0.0	18
市場合計			3,859	100		214,165

		前年比	-19%	前四半期比	-19%	
順位	順位	案件数	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー	
2021	2020		率	率)	(億円)	
フィナンシャル・アドバイザー						
野村	1	2	96,828	45.2	7.6	107
JPモルガン	2	5	75,346	35.2	5.4	23
BoFAセキュリティーズ	3	15	57,273	26.7	14.1	26
三菱UFJモルガン・スタンレー	4	1	44,865	21.0	-36.9	38
三井住友フィナンシャルグループ	5	7	42,846	20.0	-7.5	116
クレディ・スイス	6	6	42,195	19.7	-8.8	8
みずほフィナンシャルグループ	7	4	38,770	18.1	-14.6	111
ゴールドマン・サックス	8	3	33,657	15.7	-21.6	17
バークレイズ	9	25	29,325	13.7	10.6	10
エバーコア・パートナーズ	10	11*	23,153	10.8	-14.0	4
ドイツ銀行	11	10	21,675	10.1	-15.5	7
デロイト	12	9	10,858	5.1	-21.2	76
シティ	13	23	10,454	4.9	1.2	12
ジェフリーズ	14	103*	9,801	4.6	4.6	8
PwC	15	24	9,165	4.3	1.1	50
KPMG	16	16	8,585	4.0	-1.7	71
ブルータス・コンサルティング	17	14	8,156	3.8	-14.9	61
大和証券グループ本社	18	21	7,673	3.6	-0.8	46
カタリスト・パートナーズ	19	-	5,979	2.8	0.0	1
フーリハン・ローキータス	20	40	5,370	2.5	2.1	51
アーンスト・アンド・ヤング	21	17	3,667	1.7	-3.9	13
EY新日本有限責任監査法人	22	77	2,920	1.4	1.4	3
グローウィン・パートナーズ	23	64	2,772	1.3	1.3	11
フロンティア・マネジメント	24	33	2,365	1.1	0.2	26
マッコーリーグループ	25	34	1,653	0.8	0.0	8
市場合計			214,165	100		3,859

		前年比	13%	前四半期比	10%	
順位	順位	案件数	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー	
2021	2020		率	率)	(億円)	
フィナンシャル・アドバイザー						
三井住友フィナンシャルグループ	1	1	142	2.9	-0.1	17,452
みずほフィナンシャルグループ	2	5	128	2.6	0.8	20,554
野村	3	3*	104	2.1	0.1	32,627
KPMG	4	3*	91	1.8	-0.2	6,057
デロイト	5	2	86	1.7	-0.7	5,264
PwC	6	6	68	1.4	-0.1	3,703
ブルータス・コンサルティング	7	7	65	1.3	0.3	7,338
大和証券グループ本社	8	12	60	1.2	0.5	8,858
フーリハン・ローキータス	9*	9*	52	1.1	0.3	4,437
三菱UFJモルガン・スタンレー	9*	8	52	1.1	0.1	59,508
山田コンサルティンググループ	11	18*	32	0.6	0.2	3,587
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	12	9*	28	0.6	-0.2	308
フロンティア・マネジメント	13*	15	27	0.5	0.0	1,673
マクサス・コーポレートアドバイザー	13*	11	27	0.5	-0.2	261
BoFAセキュリティーズ	15	13*	25	0.5	0.0	51,613
AGSコンサルティング	16*	16*	23	0.5	0.1	155
三菱UFJフィナンシャル・グループ	16*	23*	23	0.5	0.2	200
あおぞら銀行	18*	26*	22	0.4	0.1	91
ゴールドマン・サックス	18*	13*	22	0.4	-0.1	60,098
アーンスト・アンド・ヤング	20	18*	17	0.3	-0.1	2,683
シティ	21*	26*	16	0.3	0.0	24,272
バリュートアドバイザー	21*	21*	16	0.3	0.0	38
JPモルガン	21*	20	16	0.3	-0.1	37,044
タナベ経営	24	-	14	0.3	0.0	0
グローウィン・パートナーズ	25*	25	13	0.3	1.0	80
赤坂国際会計	25*	29*	13	0.3	2.0	556
市場合計			4,963	100		210,822

*は同順位を表す

1. 「日本企業関連 完了案件(案件数ベース/不動産案件を除く)」: **タナベ経営が20位**にランクイン
2. 「日本企業関連 完了案件(ランクバリューベース/不動産案件を除く)」: **グローウィン・パートナーズが23位**にランクイン
3. 「日本企業関連 公表案件(案件数ベース/不動産案件を除く)」: **タナベ経営が24位**、**グローウィン・パートナーズが25位**にランクイン

1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

コミュニケーションデザイン、クリエイティブ&メディア、SNSマーケティング、コンテンツマーケティング、デザインプロモーション、ディレクション等

2. 事業環境

- 顧客志向の商品・サービス・事業開発を実践できている企業において、ブランドの取引価格への寄与が高い傾向にある。
- 顧客のニーズにあった商品・サービス・事業を開発することで、顧客からのブランドの評価が高くなり、取引価格の維持・引上げにつながっている可能性が考えられる。

3. ニーズが高まっている主なカテゴリー

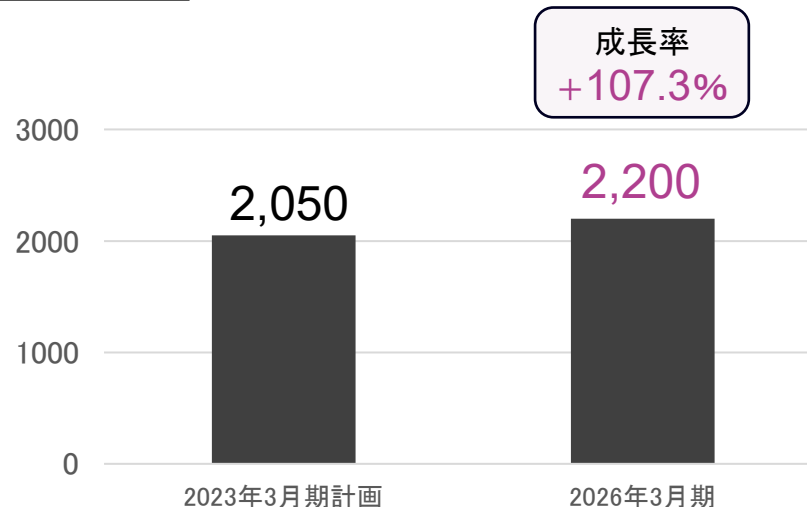
(単位:件)

コンサルティングメニュー	2021年3月期	2022年3月期	増減
クリエイティブ関連	39	65	+26

[今後の強化領域]

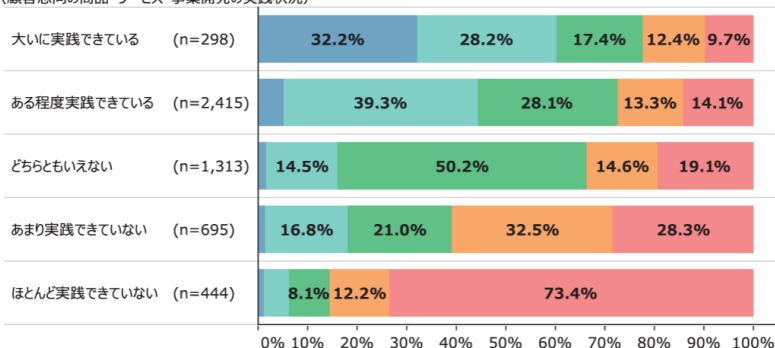
パーパスブランディング(インナー&アウター)、コーポレートブランディング(PR・IR)の強化からCX(顧客体験価値)を向上させる顧客コミュニケーションモデルの変革、メタバース広告、SNSマーケティング、デザインプロモーション等のクリエイティブ支援の大型化

4. 中期経営計画



顧客志向の商品・サービス・事業開発の実践状況別に見た、ブランドの取引価格への寄与

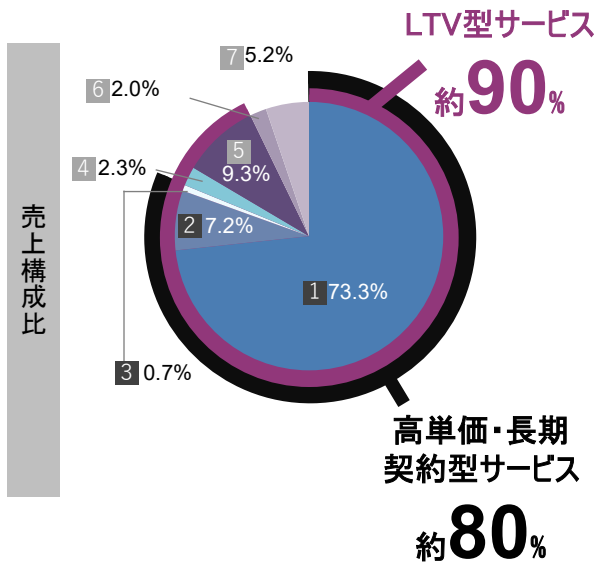
(顧客志向の商品・サービス・事業開発の実践状況)



ブランドの取引価格への寄与

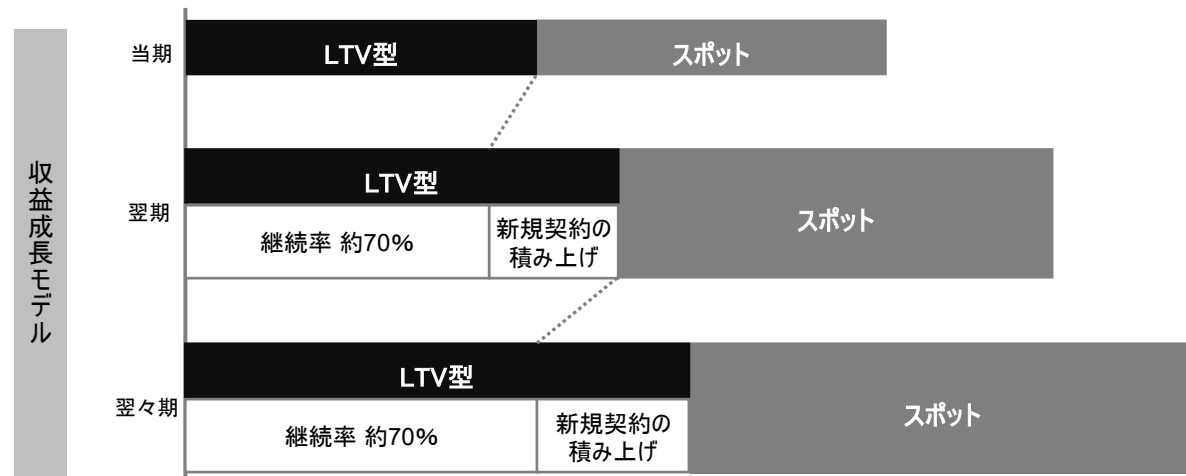
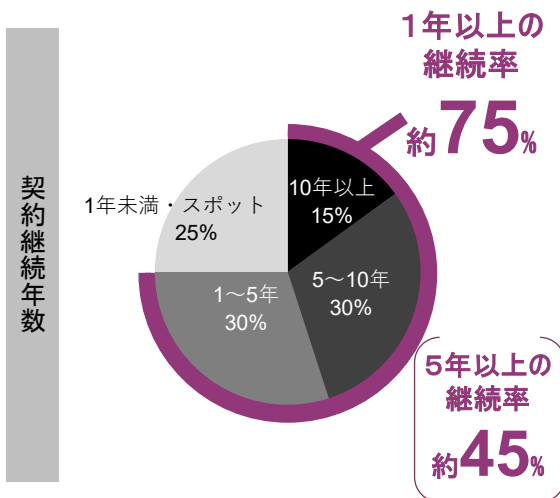
- 大いに寄与している
- ある程度寄与している
- どちらともいえない
- あまり寄与していない
- ほとんど寄与していない

- 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)

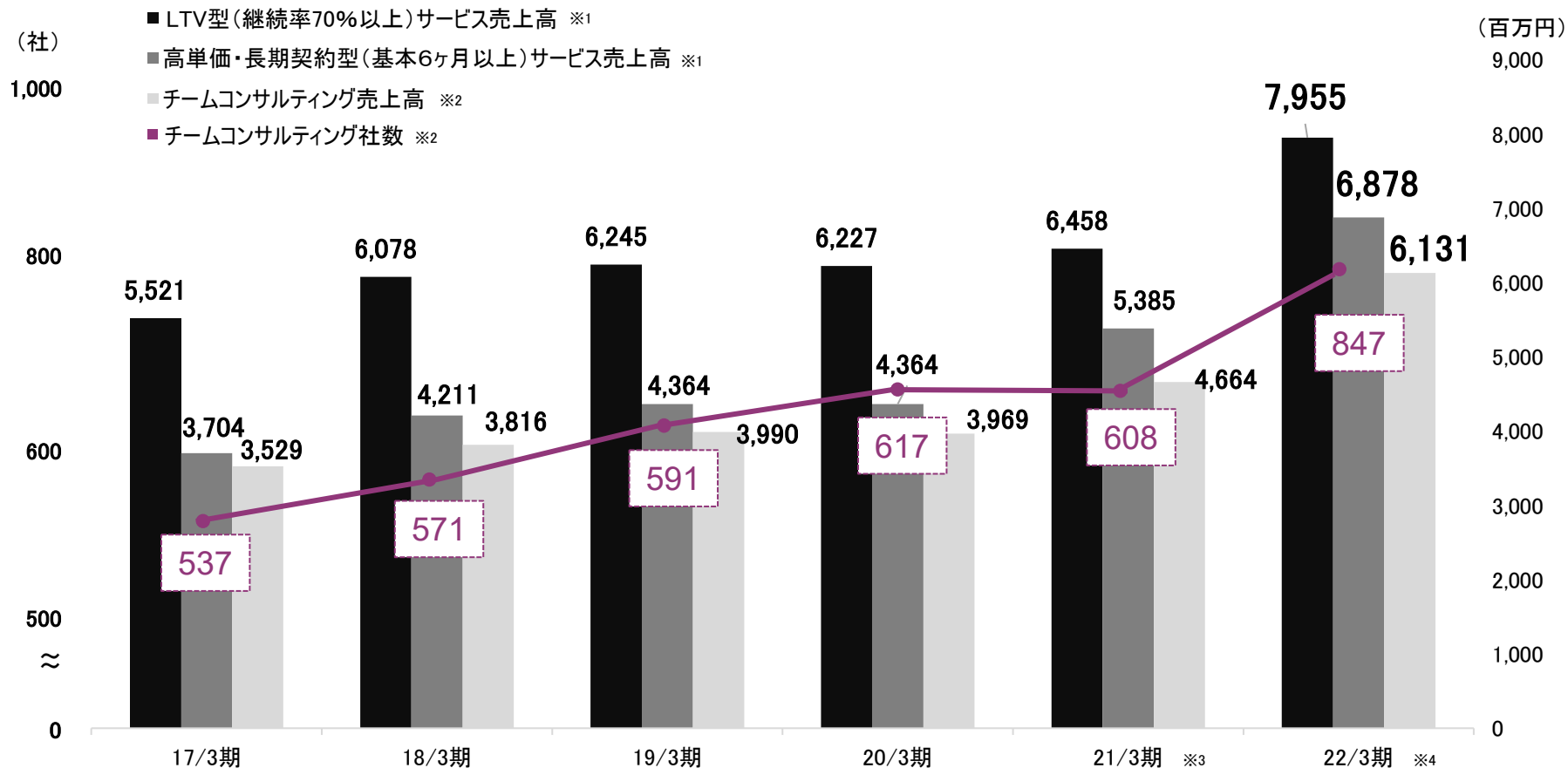


LTV型(継続率70%以上)サービス			スポット型サービス			
高単価・長期契約型(基本6ヶ月以上)サービス			短期契約型(基本6ヶ月未満・案件単位)サービス			
1	2	3	4	5	6	7
<ul style="list-style-type: none"> ・チームコンサルティング・長期型人材育成 -ドメイン&ファンクション -HR -M&A -リージョナル -DX -ブランド -デザイン 	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略ドメイン&ファンクション研究会(シリーズ型企業視察セミナー) ・階層別セミナー(長期スクール形式) -後継経営者向け -経営幹部候補向け -戦略リーダー向け -業務改善 -チームリーダー向け -若手社員向け 	<ul style="list-style-type: none"> ・会員サービス -FCCアカデミッククラウド(デジタル教育コンテンツ) -アライアンス(金融機関等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・階層別セミナー(短期集中形式) -社長・経営幹部向け -役員向け -新入社員向け 	<ul style="list-style-type: none"> ・ダイアリー(ブルーダイアリー・カレンダー) 	<ul style="list-style-type: none"> ・短期型人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスプロモーション商品

主なサービス



■ LTV型（継続率70%以上）サービス売上高、高単価・長期契約型（基本6ヶ月以上）サービス売上高およびチームコンサルティング社数・売上高の全てのKPIで前年を上回り、過去最高の結果となった。



※1 LTV型（継続率70%以上）サービスおよび高単価・長期契約型（基本6か月以上）サービスの内訳については、P23の“主なサービス”をご参照ください。

※2 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（ドメイン&ファンクション・HR・M&A・リージョナル・DX・ブランド・デザイン）、社数はいずれも期中平均社数











※3 2021年3月期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

※4 2022年3月期実績より、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の実績を連結

- SDGs実装コンサルティング・SDGs研究会等により、17の目標に対応できる体制を構築する。
- 今後はマテリアリティおよびそのKPIを設定し、対応を進める。

SDGs 17の目標

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 | <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 |
| <ul style="list-style-type: none">  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 | <ul style="list-style-type: none">  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) |
| <ul style="list-style-type: none">  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)) | <ul style="list-style-type: none">  ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング |
| <ul style="list-style-type: none">  ①D&Iコンサルティング | <ul style="list-style-type: none">  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) |
| <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、M&A戦略等) ②HRコンサルティング(人事制度、人材採用等) | |
| <ul style="list-style-type: none">  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) | |

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 | <ul style="list-style-type: none">  ①グループC&O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 |
| <ul style="list-style-type: none">  ①TCG FCCアカデミーでの学習 | <ul style="list-style-type: none">  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 |
| <ul style="list-style-type: none">  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大阪本社ビルの緑化の実施 |

ESG・SDGs



- 当社がSDGsコンサルティングを開発・提供することで、SDGsに取り組む企業が増え、社会や環境へのインパクトも拡大する。SDGsコンサルティングは、当社の重要なSDGs活動の1つと考えている。



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。

02

取り組みレベルに関わらずサポート可能

①SDGsを理解する」「②優先課題を決定する」「③目標を設定する」「④経営へ統合する」「⑤報告とコミュニケーション

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。

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

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。

[詳しくはこちら](#)

SDGs戦略実装コンサルティング

将来に対する基本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、取り組み実態状況に対する情報把握の仕組みを構築します。

[詳しくはこちら](#)

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に関す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。

[詳しくはこちら](#)

事業領域

ストラテジー & ドメイン

業種別のビジネスドメイン戦略およびサステナビリティ経営に必要なビジョンを策定し、各企業にとって最適なビジネスモデル変革を実現

デジタル

TCGが定義する4つのDX領域(ビジネスモデルDX、マーケティングDX、HRDX、マネジメントDX)に対して、DXビジョンの策定からデジタル実装、具体的な実行推進支援までを提供

HR

HRビジョンに基づく人材ポートフォリオ(中長期的な人的資本の最適配分、組織開発の判断基準等)を定義し、「採用」「育成」「活躍」「定着」の4つを取り入れた「戦略人事システム」を構築

ファイナンス・M&A

- ・企業価値の最大化を目標に、経営システムの構築および企業の成長性と持続性の両面をサポートできるCFO機能の発揮により、企業の成長ステージに合わせた最適なファイナンスコンサルティングを提供
- ・事業承継や事業ポートフォリオ転換による企業の存続・成長のために、アライアンス先とも連携し、クロスボーダーも含めてM&A戦略構築からアドバイザー、PMI(統合支援)までを一気通貫で提供

ブランディング&マーケティング

経営戦略に基づき、市場・顧客等のあらゆるデータを活用し、顧客のCXを向上させるコミュニケーション戦略の立案から実行支援、クリエイティブ領域までを一気通貫で提供

M&A投資(DX領域)

中期ビジョンの実現 あと2社実施

 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

 GROWIN PARTNERS
making corporate innovation

2021年1月グループイン

 GROWIN PARTNERS
making corporate innovation

2021年1月グループイン

 JAYTHREE

2021年12月グループイン

03

2023年3月期決算見通し

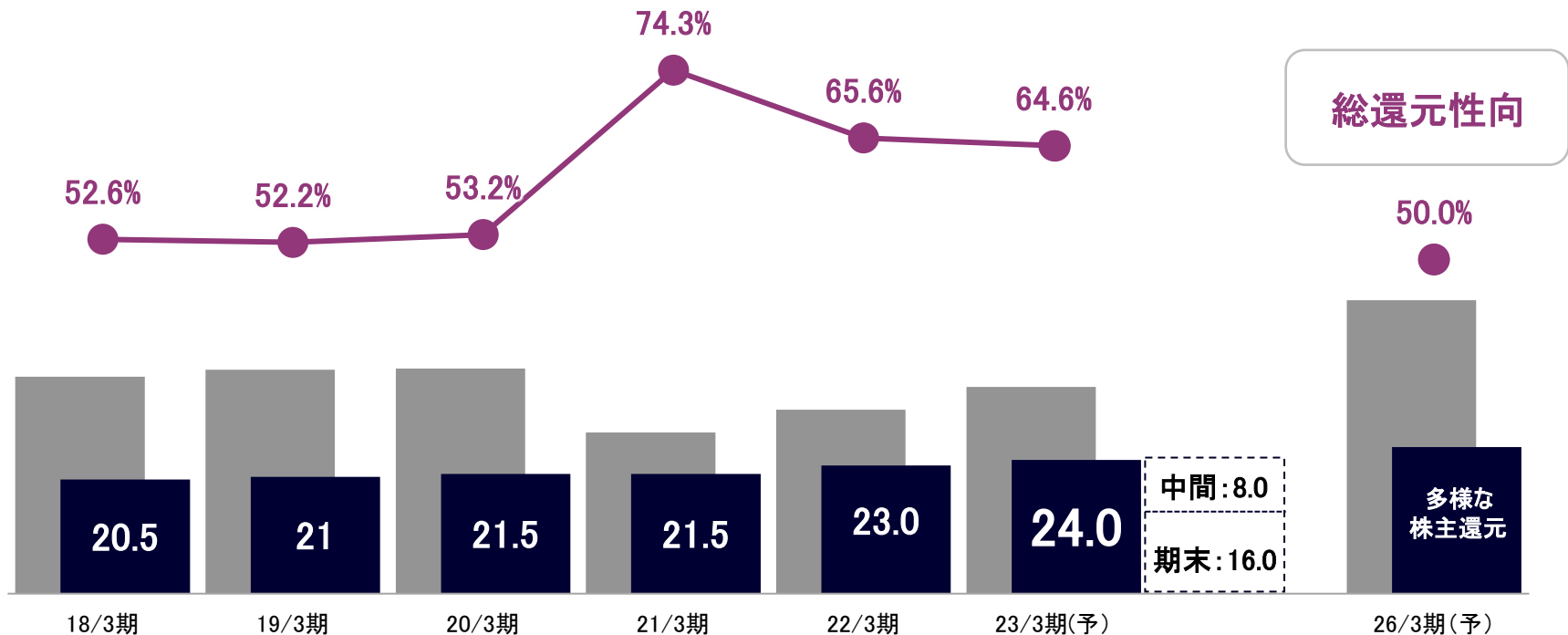
■売上高は前期比6.4%増の112.5億円、営業利益は前期比9.6%増の10.15億円を計画。

(百万円)	22年3月期 実績	23年3月期上期 計画	23年3月期下期 計画	23年3月期通期 計画	前期比
売上高	10,572	5,015	6,235	11,250	+6.4%
売上総利益	4,785	2,410	2,670	5,080	+6.1%
営業利益	926	300	715	1,015	+9.6%
経常利益	931	300	715	1,015	+9.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	604	195	445	640	+5.9%
EPS	35.06	—	—	37.13	+5.9%

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株に分割したため、分割後ベースで記載しております。

- 株式流動性の向上を目的に、
 - ① 株主優待制度を廃止し、廃止に伴う「増配」を実施（持ち株数に応じた配当へと変更）
 - ② 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
 - ③ 2021年9月30日を基準日に、「中間配当」を新たに実施
- 2023年3月期は1円増配の24円（中間8円・期末16円）を計画、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。

■ 1株当たり当期純利益 ■ 1株当たり年間配当金 ● 配当性向・総還元性向



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。

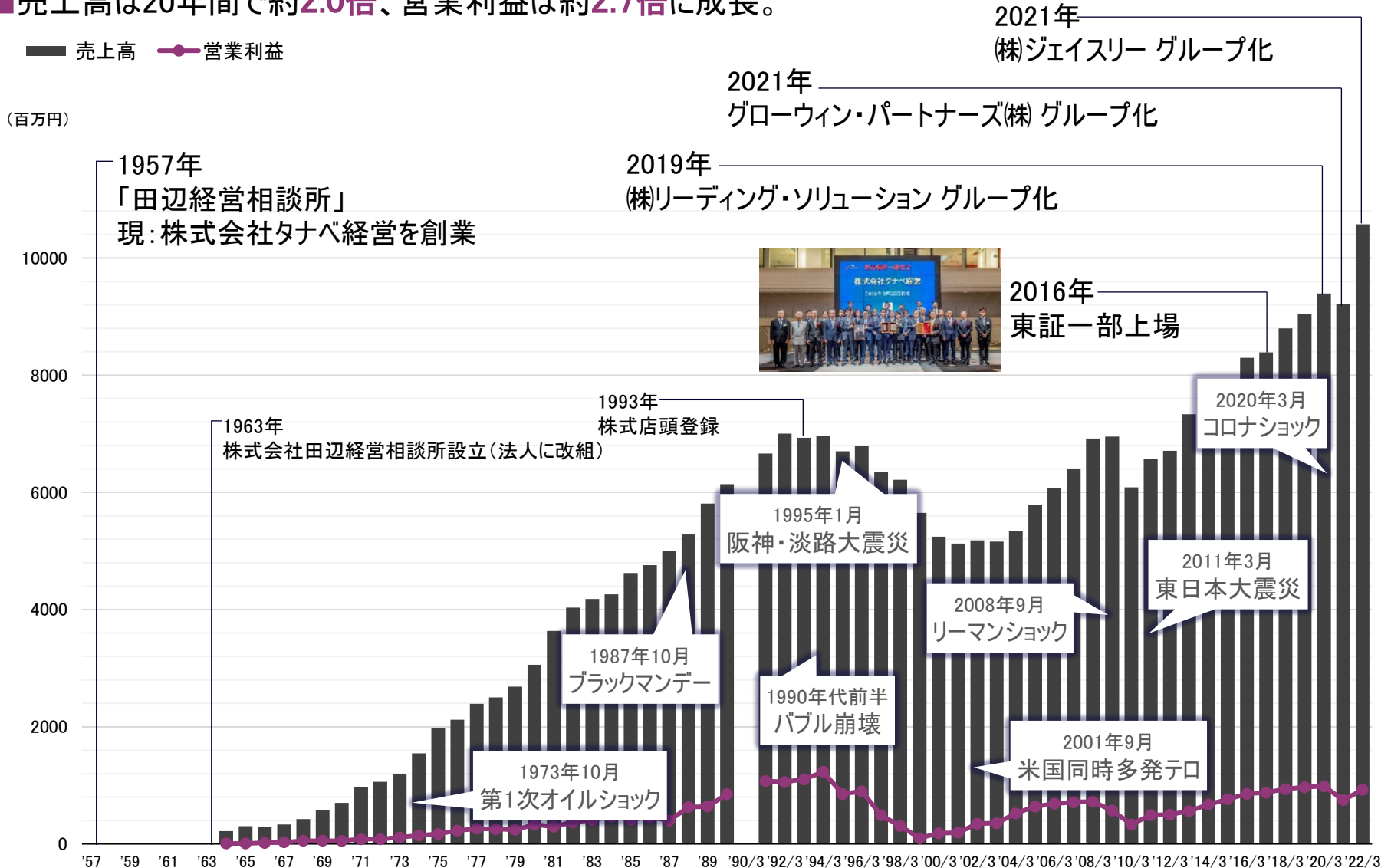
04

Appendix



会社名	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
代表取締役社長	若松 孝彦
総人員数(連結)	576名(2022年4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	7,151名(2022年3月31日現在)
グループ企業	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

- 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**2.0倍**、営業利益は約**2.7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

- コンサルティング契約の増加に伴い、売掛金や前受金が増加、併せて現金及び預金が約6億円増加。
- 自己資本比率は81.1%と健全な財務状況。

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,778	7,399	+621
売上債権	620	872	+252
流動資産合計	8,889	9,329	+440
有形固定資産	2,153	2,138	▲15
無形固定資産	759	737	▲22
投資その他の資産	1,602	1,619	+17
固定資産合計	4,516	4,495	▲21
資産合計	13,405	13,824	+419

(百万円)	2021/3期	2022/3期	前期末比
負債の部			
買掛金	311	401	+90
流動負債合計	1,418	1,856	+438
固定負債合計	556	451	▲105
負債合計	1,975	2,307	+332
純資産の部			
株主資本合計	11,084	11,154	+70
純資産合計	11,430	11,517	+87
負債純資産合計	13,405	13,824	+419

※1 2022年3月期の売上債権には受取手形・売掛金のほかに契約資産も含む。

- 利益増加と前受金収入等により営業CFは増加し、FCF(フリーキャッシュフロー)も約12億円のプラス。
- 現金及び現金同等物の期末残高が73億99百万円となり、健全な財務基盤を維持。

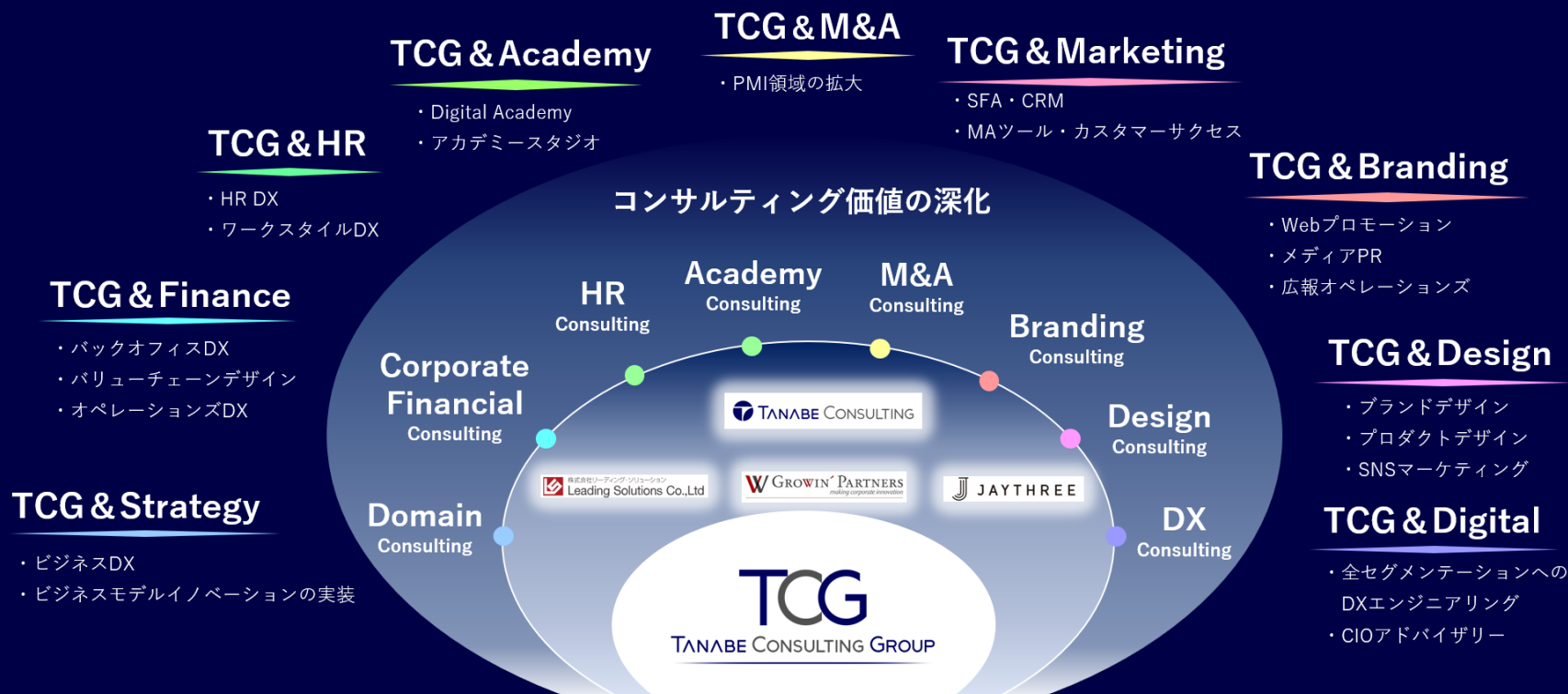
(百万円)	2021/3期	2022/3期	前年同期比
営業CF	223	619	+396
税金等調整前当期純利益	828	935	+107
売上債権の増減	76	▲210	▲286
仕入債務の増減	▲4	72	+76
前受金の増減	▲107	119	+226
法人税等支払額	▲260	▲142	+118
投資CF	1,426	619	▲807
FCF	1,650	1,239	▲411
財務CF	▲408	▲619	▲211
現金及び現金同等物の期末残高	6,778	7,399	+621

※1 FCF(フリーキャッシュフロー)=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

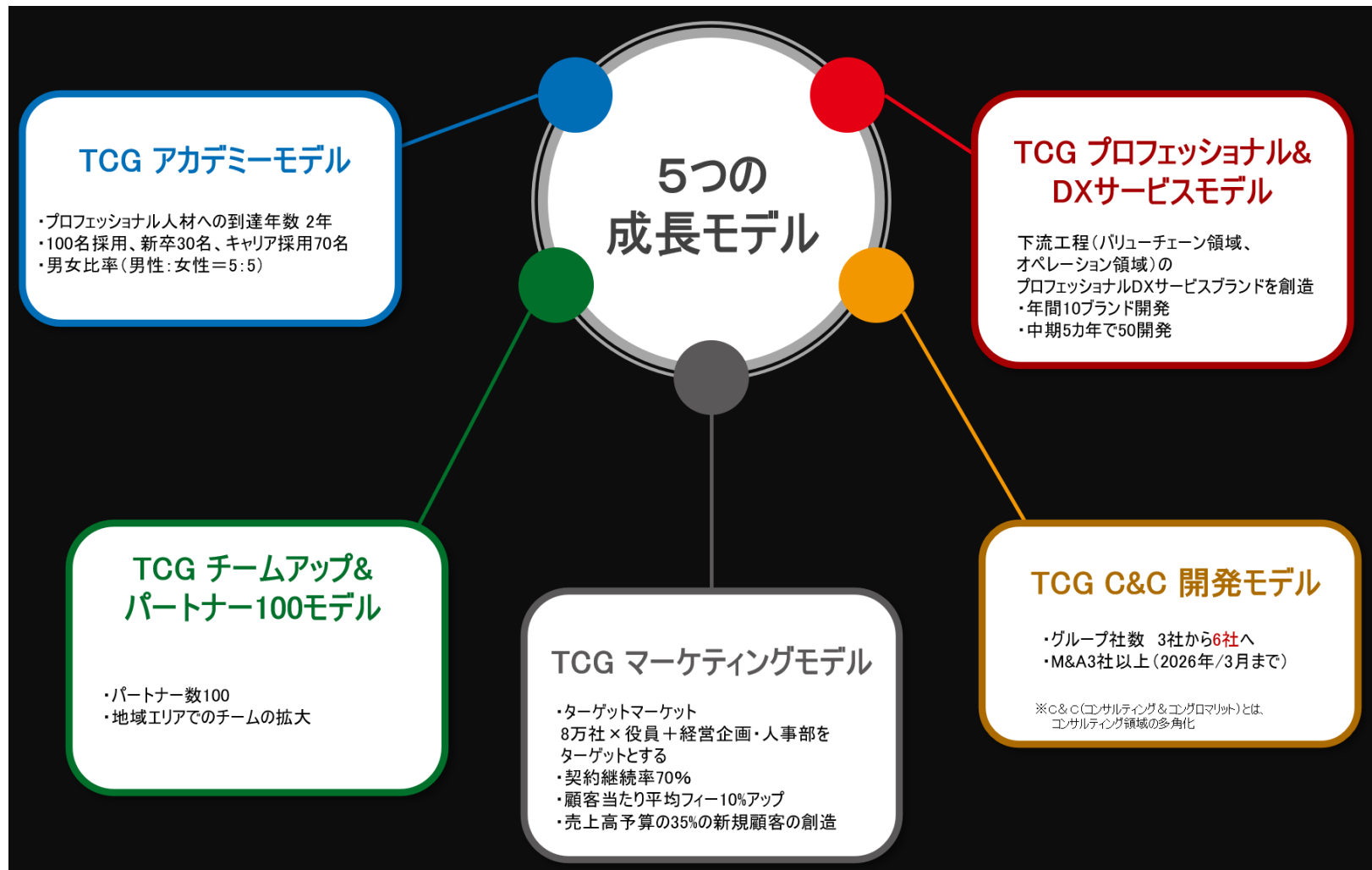
- 顧客企業の高度化・専門化する課題を解決するため、ビジネスモデル変革・マーケティング等の戦略デザイン(上流工程)から、マネジメント・オペレーション等の具体的課題の実装・実行(下流工程)までを一気通貫で支援できる世界で唯一無二の経営コンサルティンググループを創造する。

One & Only Consulting Group

プロフェッショナルDXサービスの拡大



「One&Only 世界で唯一無二の経営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つの成長モデル



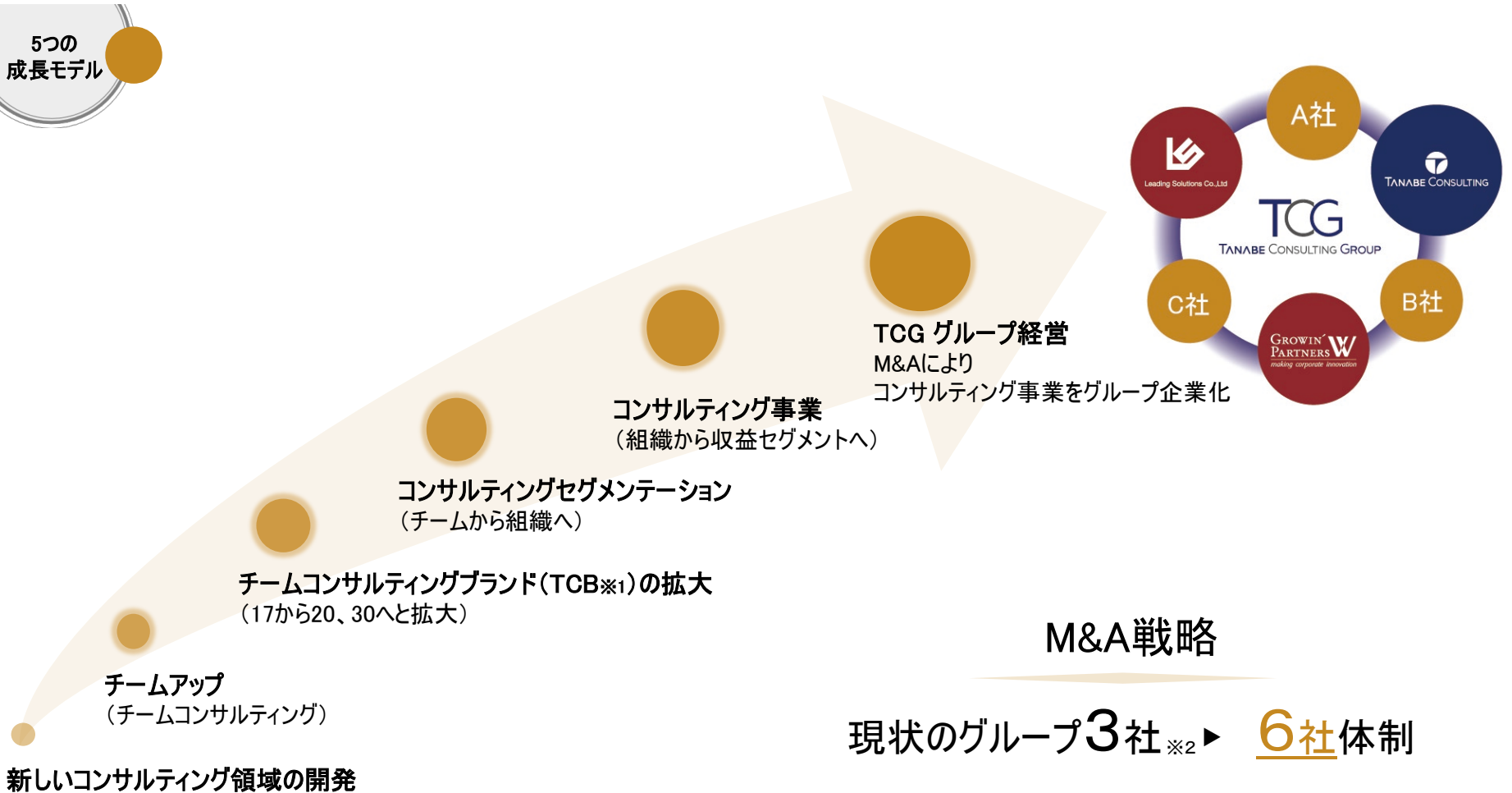
5つの成長モデル

One & Onlyの経営コンサルティング・バリューチェーンの創造

TCG TANABE CONSULTING GROUP		コンサルティング価値の深化 Strategy Design	プロフェッショナルDXサービスの拡大 DX/ Value Chain / Operations
		コアバリューの発揮	新たなM&A戦略の領域
TANABE CONSULTING	Domain	ビジネスモデルイノベーション ・中長期ビジョン・ポートフォリオ戦略・組織戦略 ・高収益化戦略・CSV・SDGs	ビジネスDX・D2C・サブスクモデル等の構築支援、グローバルマーケティング支援、デジタルリサーチ、スタートアップ支援
	M&A	M&A戦略・FA・ターゲットM&A・デューデリジェンス・PMI・アライアンス・オープンイノベーション	PMI領域の拡大(人事PMI・アカデミーPMI・マーケティングPMI・ブランディングPMI)・M&Aクラウドビジネス
	Function	コーポレートファイナンシャルアドバイザー ・ホールディングス・グループ経営システム・事業承継 ・資本政策・組織再編・IPO支援・企業再生 サプライチェーン&コンサルティング ・BPR・RPA・現場改善・原価管理・見える化	バックオフィスDX・財務経理オペレーション支援、オペレーションDX(開発・調達・製造・物流・施工・店舗・業務DX等)、スマートDX支援・BCP・コーポレートガバナンス
	HR	人事戦略 ・人事制度設計・人材活躍システム・採用戦略 FCCアカデミー ・FCCアカデミー設立支援・ジュニアボード・社長育成プログラム ・各階層育成プログラム・階層別セミナー	HR全般システム、人事オペレーションズ、アカデミーオペレーションズ、デジタルアカデミー、タレントマネジメント、ワークスタイルDX、HA(ヒューマンアセスメント)、アカデミースタジオの運営
	Marketing	マーケティング戦略 ・マーケティング戦略・マーケティング体制・営業戦略・カスタマーサービス	SFA、CRM、MA(マーケティングオートメーション)、カスタマーサクセス、顧客体験・セールス&カスタマーサービスのDX
	Design	ブランディングデザイン ・キャンペーンプレミアム・什器POP・メディアコンテンツ ・ブランディングツール	ブランドデザイン、プロダクトデザイン、クリエイティブ、SNSマーケティング支援サービス
	Brand	BtoC Webプロモーション ・ブランディング戦略 ・プロモーション戦略・カスタマーコミュニケーション	Webプロモーションのオペレーションズ、メディア・PR、広報オペレーションズの支援サービス
	DX	・マーケティングDX・FCCアカデミークラウド ・データアナリティクス	DXアウトソーシング、全セグメンテーションのDXコンサルティングのエンジニアリング、CIOアドバイザー
Leading Solutions Co.,Ltd	BtoB デジタルマーケティング Web戦略・Webサイト構築・KPO	ABM・AI・デジタルテクノロジーの開発と実装サービス	
GROWIN' PARTNERS W making corporate innovation	M&A支援サービス ・M&Aアドバイザー・クロスボーダーM&A ・バリエーション&モデリング・デューデリジェンス・PPA・PMI・事業承継・バックオフィス業務コンサルティング	業績マネジメントシステム、ガバナンス、コンプライアンス、PMO、ターゲットM&A・クロスボーダーM&Aプラットフォーム	

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アップに始まり、商品化 → コンサルティング部門化 → セグメント化 → M&A実施も含めた事業会社化という事業開発ステップにより、コンサルティング領域を拡大。

5つの成長モデル



※1. TCB:ニーズの高いチームコンサルティングテーマを「チームコンサルティングブランド(TCB)」と定義し、高品質・高単価で重点的に推進

※2. 中期経営計画公表時点の社数(2021年5月14日)

5つの成長モデル

TCG マーケティングモデル

従来の地域密着とデジタルマーケティングモデル等の活用により新しい顧客を創造し、LTV(契約継続率)70%を維持しつつ、顧客単価アップを目指す

TCG チームアップ&パートナー100モデル

- ・TCG C&C開発モデルとの連動によりチーム数を拡大し、既存チームから新しいリーダー人材を生み出し、パートナーを50名体制から100名体制にする
- ・新しいリーダーをパートナー人材に育成するための経営システムを構築し、活用する

TCG アカデミーモデル

「タナベFCCアカデミー」(企業内大学)を「TCGアカデミー」へアップデートし、プロフェッショナル人材の早期育成を図る

- 2019年10月に株式の60%を取得しグループ化。
- 2004年の創業以来、上場企業・中堅企業を中心に、300社以上を支援してきたBtoB特化のデジタルマーケティングカンパニー。



BtoB特化のデジタルマーケティングカンパニー



株式会社リーディング・ソリューション

Leading Solutions Co.,Ltd

設立 2004年9月

事業内容

- 営業のデジタルシフト
- BtoB向けデジタルマーケティング
- ナレッジプロセスアウトソーシング

提携内容

- ① 同社のBtoBデジタルマーケティング支援サービスと当社のコンサルティングサービスを組み合わせた新たなサービスを開発
- ② 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価値向上を図る
- 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 当社が同社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社のデジタルマーケティング分野における事業基盤の強化を図る

同社のデジタルマーケティングノウハウと、最先端のデジタルマーケティングテクノロジー、そして、当社のコンサルティングノウハウを掛け合わせ成長を加速させる



- 2021年1月に株式の過半数を取得しグループ化。
- 当社の経営コンサルティングと同社のM&A及びDXの知見・ノウハウを融合することにより、今後も成長拡大が見込まれるM&A及びDXに関するコンサルティング領域の拡大へ。

多数の公認会計士やプロフェッショナル人材を擁す

W GROWIN' PARTNERS
making corporate innovation

設立 2004年2月

事業内容

- M&A全般の支援(クロスボーダー含む)
- バックオフィスに対するBPR/DX支援
- ベンチャー企業投資

提携内容

- ① 当社が有する経営コンサルティングの知見と同社が有するM&AおよびDX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事業の立ち上げに取り組む
- ② 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価値向上を図る
- 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 当社が同社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図る

当社の顧客基盤・ネットワークを通じて、
全国の事業承継マーケット、事業再編マーケット、地域企業のDXマーケットへの参入が可能に



- 2021年12月に株式の96.2%を取得しグループ化。
- 当社の経営コンサルティングと同社のブランディング、CXデザイン、マーケティングDXを融合することにより、ブランドコンサルティング、デザインコンサルティングおよびマーケティングDXマーケットを攻略。

多数のクリエイターやデザイナー等のプロフェッショナル人材を擁す

J JAYTHREE

設立 1986年5月

事業内容

- ・リサーチ&コンサルティング
- ・クリエイティブ
- ・マーケティング&グロース

提携内容

- ① 当社が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウと同社が有するブランディング、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 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 当社が同社の顧客創造活動を支援すると共に、人材採用・育成面にて相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図り、全国のブランドコンサルティング、デザインコンサルティングおよびマーケティングDXマーケットを攻略する

当社の顧客基盤・多方面のアライアンス基盤を通じて、
全国の地域企業に対するブランドコンサルティング、デザインコンサルティング
およびマーケティングDXマーケットへの参入が可能に

- DX領域について、当社では以下の4つの領域に分類して、DX実装戦略を推進している。

ビジネスモデル DX

サブスクモデルも含めた、ビジネスモデルそのもののDXや、バリューチェーン上の省人化・自動化による収益モデル改革

マーケティング DX

リードの発掘や育成を目的としたWebページ制作や広告運用、SEO、ABM、MAツールなどの実装（顧客創造活動のデジタル化）

マネジメント DX

AIを用いたデータ解析や活用、RPA実装による業務改革、ERP導入による統合型データベース構築等の社内インフラの強化と省人化

HR DX

人材データのシステム化による人的作業の効率化・精緻化とデータマネジメントによるパフォーマンス&エンゲージメントの最大化

TCG

TANABE CONSULTING GROUP

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。