

株式会社タナベ経営(証券コード:9644)

**TCG** TANABE CONSULTING  
GROUP

個人投資家向け 会社説明会

2022年9月2日

# INDEX

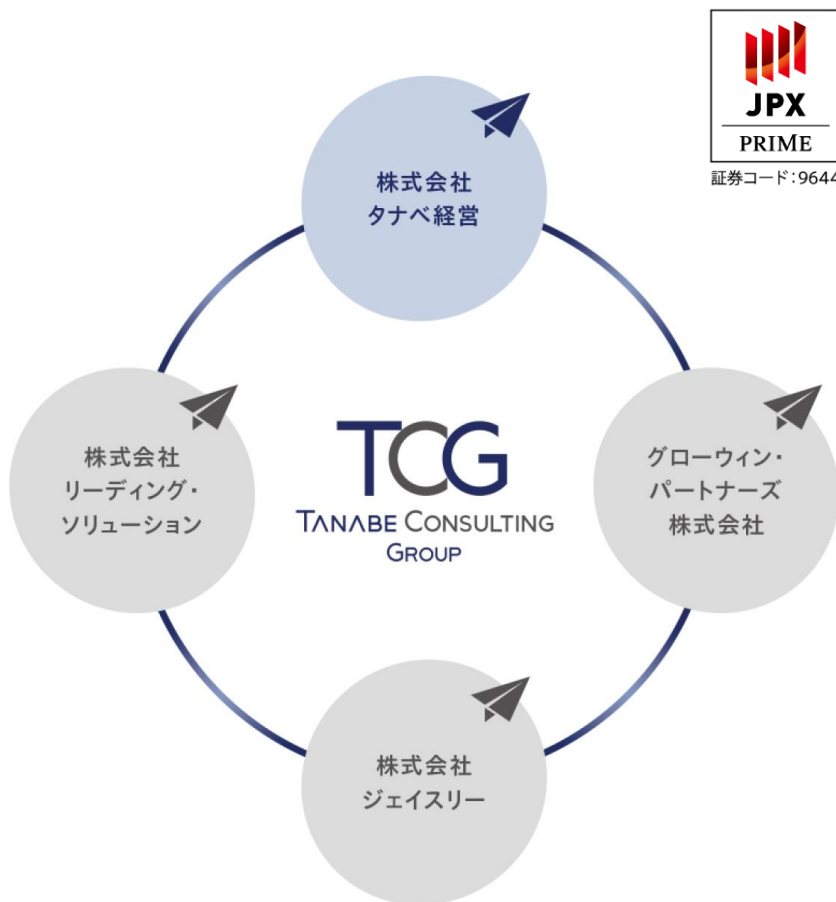
- 01 会社概要
- 02 事業概要・強み
- 03 業績および株主還元
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

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 創業65周年
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	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)
単元株	100株



## 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・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  
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

W GROWIN' PARTNERS  
making corporate innovation

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/ ERP等の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

## 1957年創業、日本の経営コンサルティングのパイオニアと呼ばれている



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。

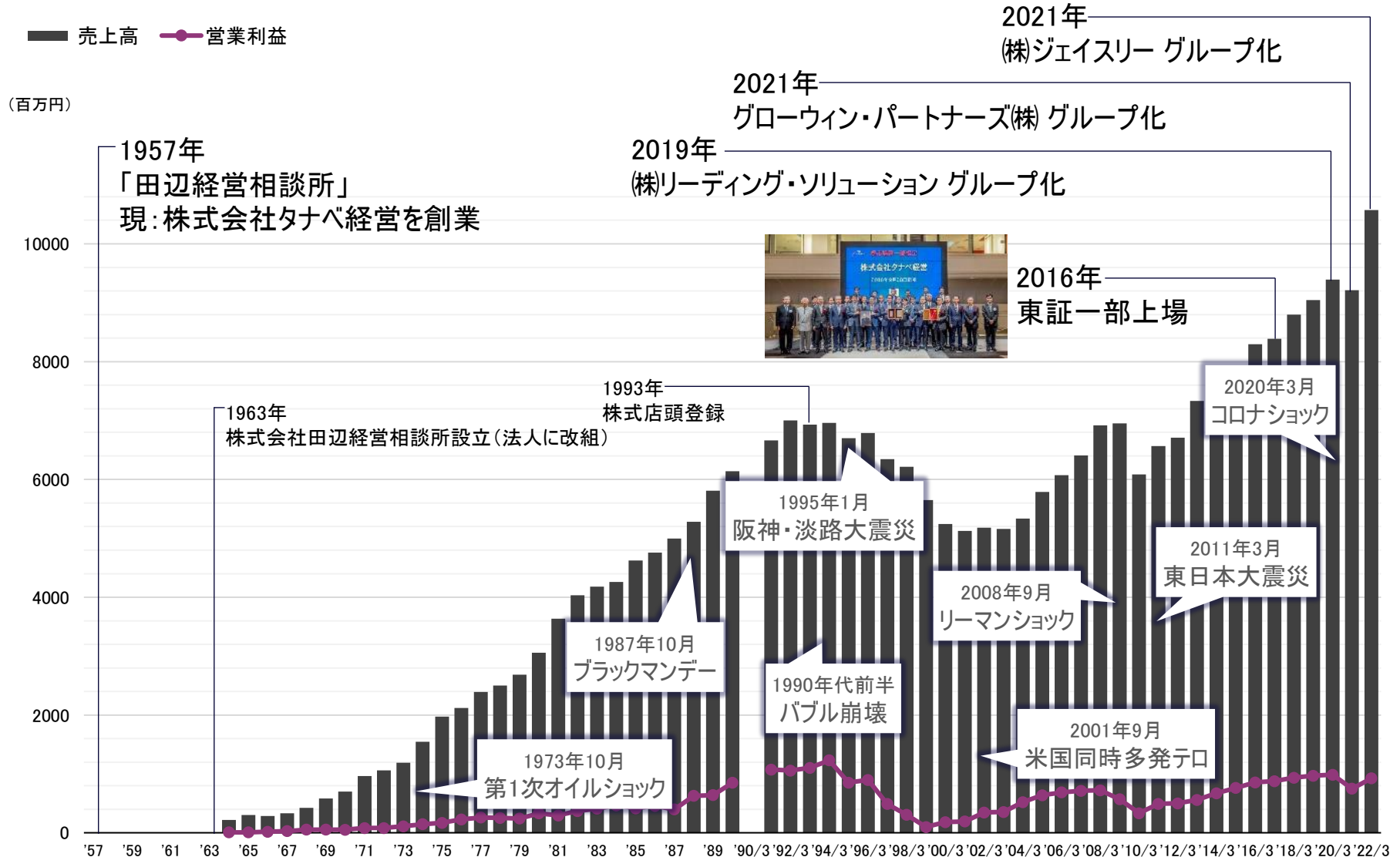
企業が倒産することにより、社員・家族が路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「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**2.0倍**、営業利益は約**2.7倍**に成長。創業以来、営業赤字はなし。



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

(2022年9月1日現在)

日本の  
経営コンサルティングの  
パイオニア

創業 **65** 年

総コンサルティング  
実績社数

**15,000** 社以上

株式上場  
(現在 東証プライム市場上場)

**29** 年

経営コンサルティング社数

**10,000** 社以上

金融機関などの  
ネットワーク数

**330** 社以上

マーケティング支援社数

**3,600** 社以上

全国展開主要都市  
(グループ企業含む)

**10** エリア

M&A実績社数  
(クロスボーダー含む)

**600** 社以上

マネジメントレター会員数

**11** 万 人以上

クリエイティブ支援社数

**500** 社以上

セミナーの  
年間参加者数

**9,900** 人以上

BtoBデジタルマーケティング支援社数

**300** 社以上



# 02

## 事業概要・強み

## 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

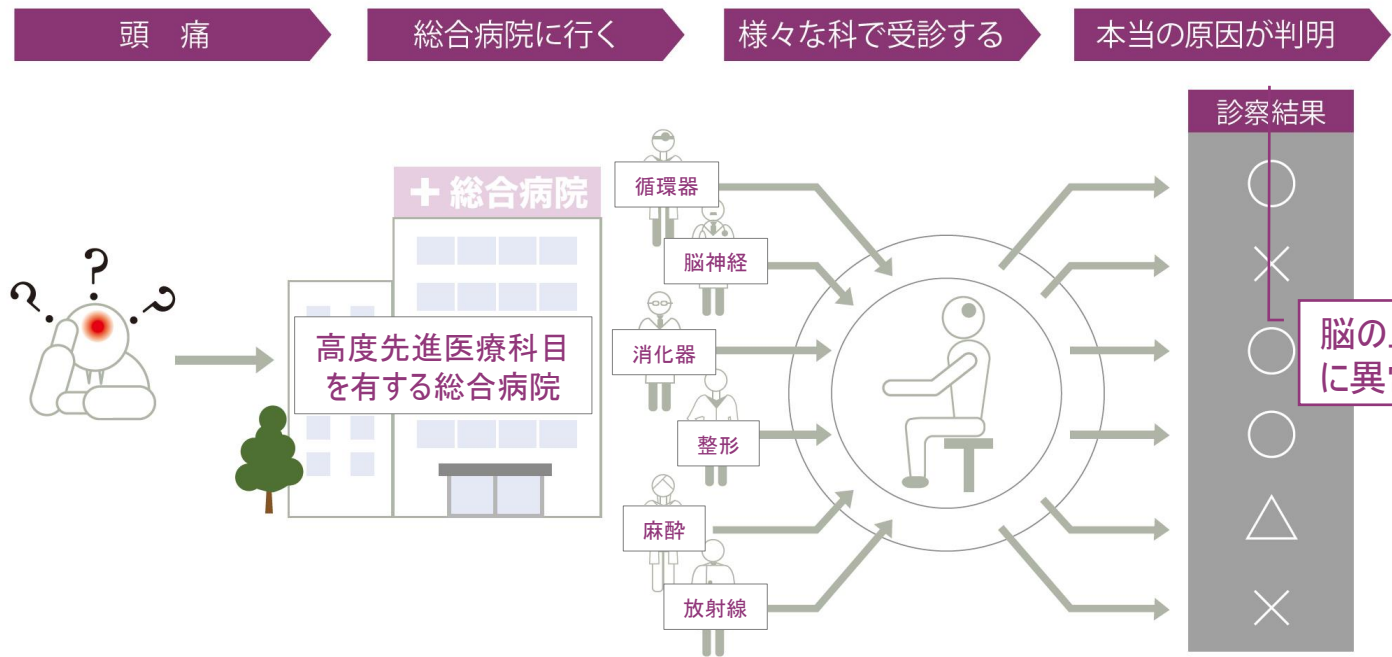
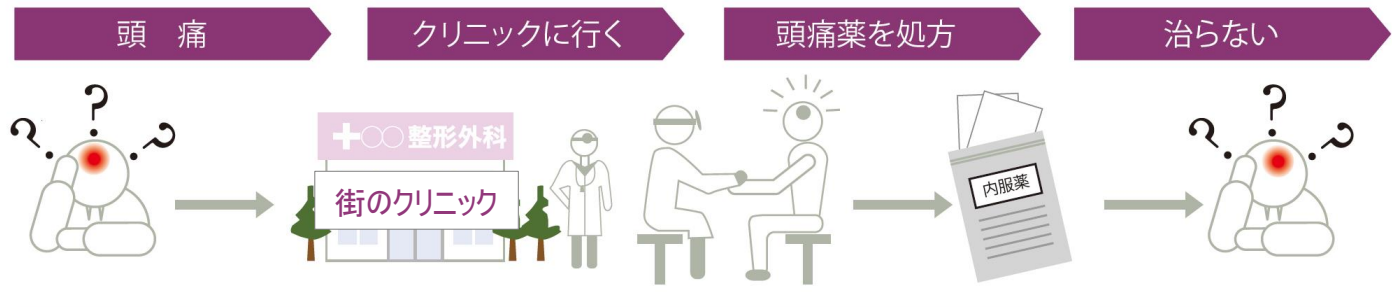
株式会社タナベ経営

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

豊富な診療科目・臨床実績を有する

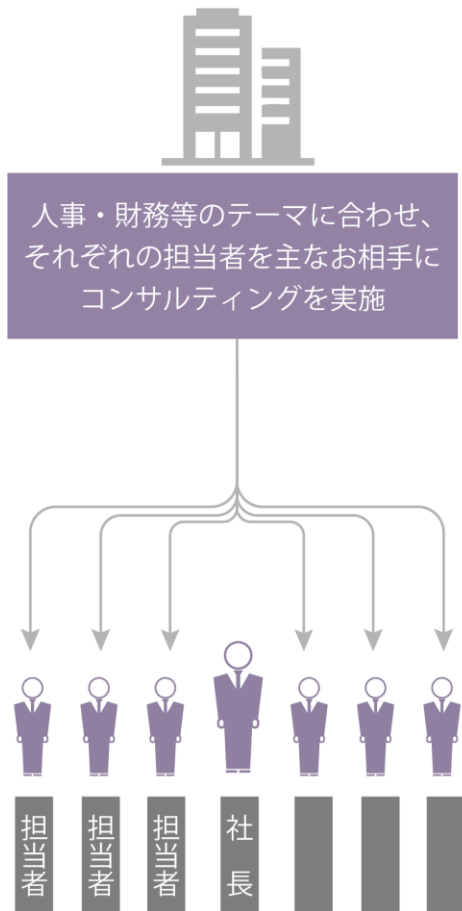
総合病院  
(高度先進医療)

- 循環器
- 脳神経
- 消化器
- 整形
- 麻酔
- 放射線



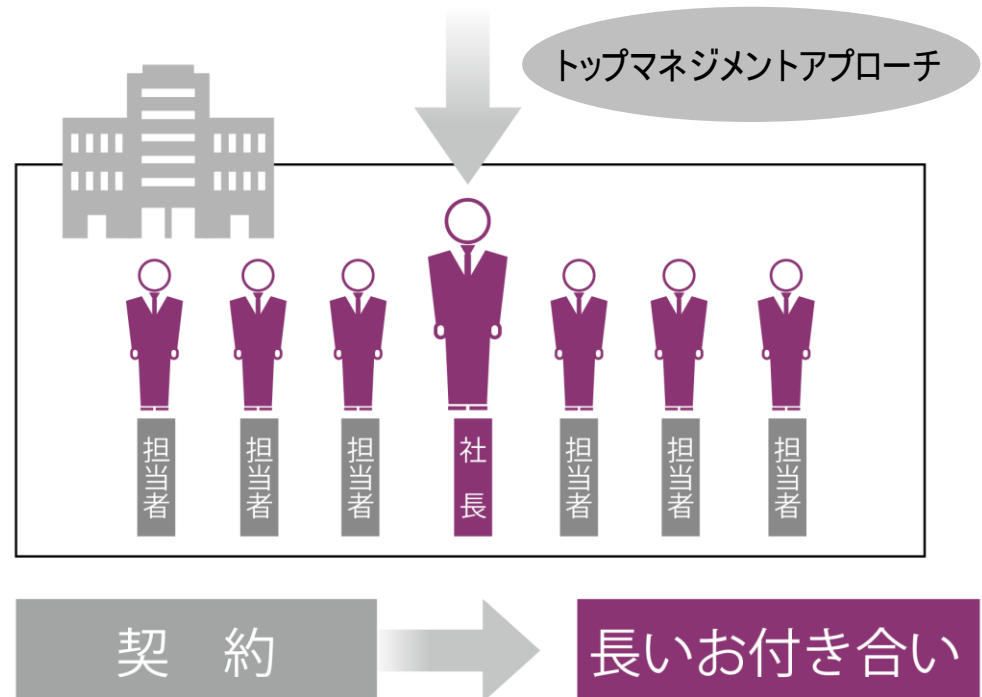
## 私たちの主なクライアントは社長(トップマネジメントアプローチ)

他のコンサルティング会社



TCG TANABE CONSULTING GROUP

当社グループのコンサルティングの主なクライアントは社長である。  
経営者に寄り添うビジネスドクター(経営の主治医)



- 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・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランディング&マーケティング」等の経営戦略の策定から経営オペレーションの実行までを一気通貫で支援する。

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



- (横軸) 経営戦略の策定から経営オペレーションの実行までを支援する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。



## 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)

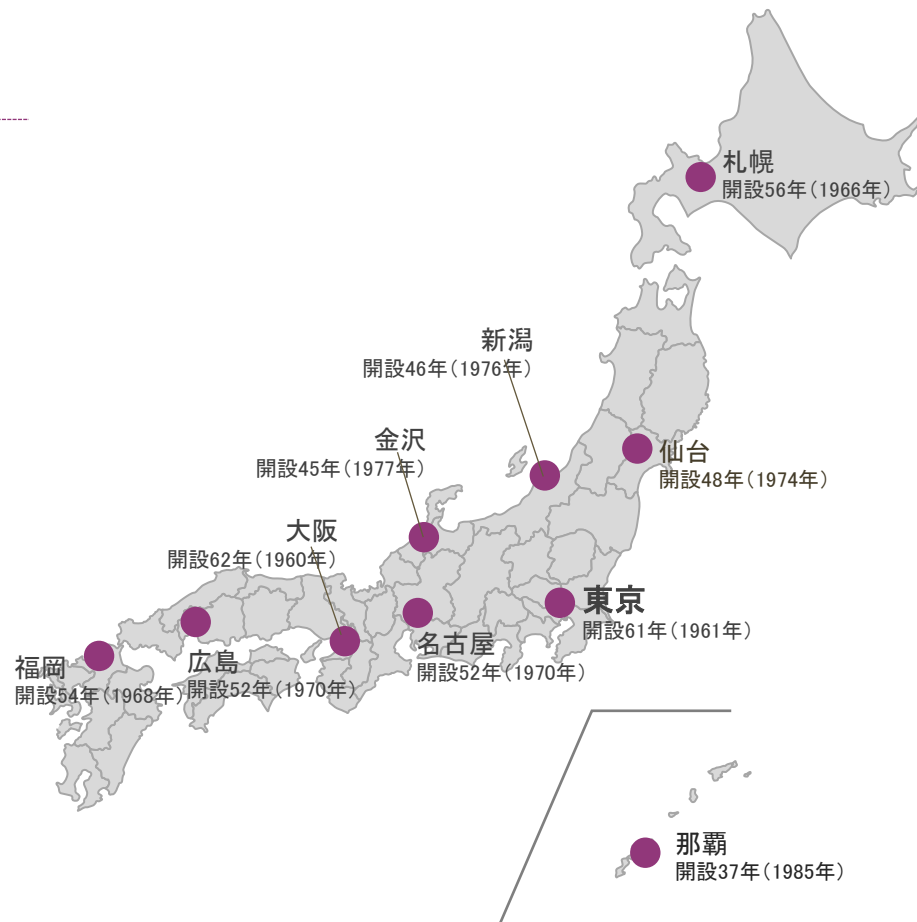
沖縄支社(那覇)

## 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

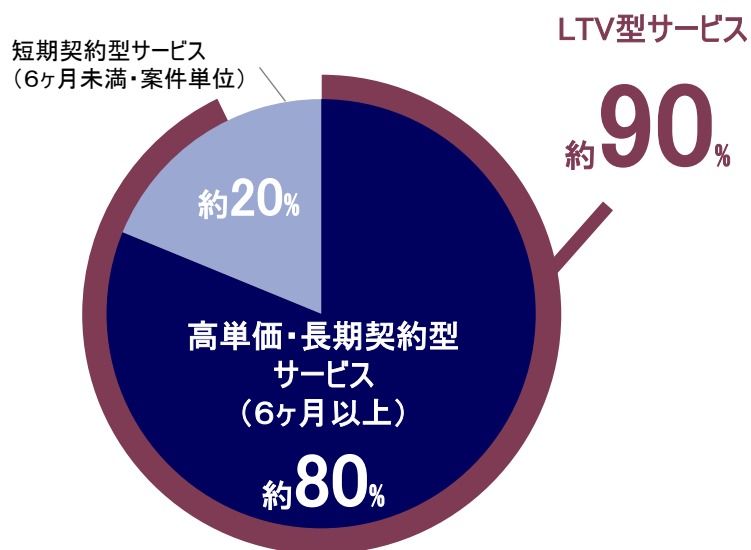
株式会社ジェイスリー



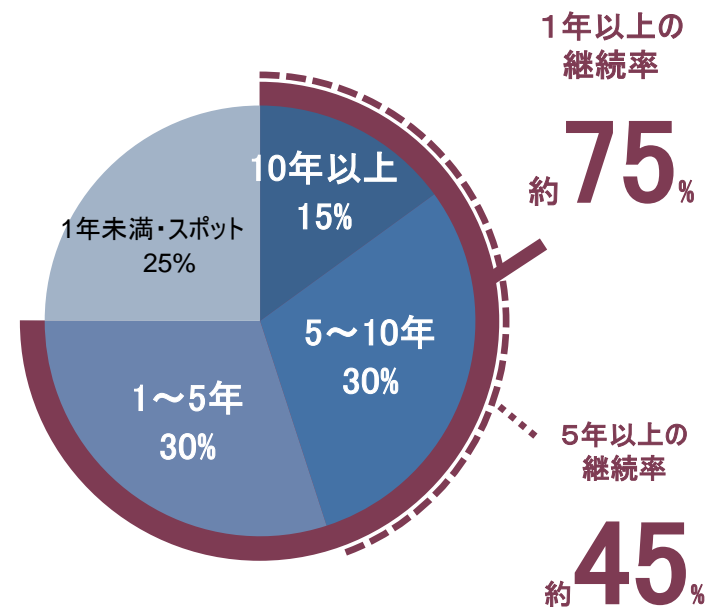
- 全売上高の約90%が「継続率70%以上のLTV型サービス」であり、安定収益基盤となっている。
- 全売上高の約80%が「高単価・長期契約型(6ヶ月以上)サービス」であり、ベース成長基盤となっている。

※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

業績および株主還元



- 売上高:特に、デジタル・DXコンサルティング、そしてファイナンス・M&Aコンサルティング、ブランディング & マーケティングコンサルティングの単価および契約数が増加。
- 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)

	22年3月期第1四半期 実績	23年3月期第1四半期 実績	前年同期比
売上高	2,128	2,565	+ 20.6%
売上総利益	994	1,121	+ 12.7%
営業利益	78	204	+ 160.9%
経常利益	81	207	+ 154.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	57	137	+ 139.8%
EPS (一株当たり四半期純利益)	3.33	8.01	+ 140.5%

（単位：百万円）

	22年3月期 第1四半期実績	23年3月期 第1四半期実績	23年3月期 通期計画	前年同期比	通期計画 進捗率
TCG売上高	2,128	2,565	11,250	+20.6%	22.8%
ストラテジー&ドメイン	616	625	2,750	+1.4%	22.8%
デジタル・DX	364	539	2,450	+48.1%	22.0%
HR(人的資源)	394	428	1,550	+8.7%	27.6%
ファイナンス・M&A	392	480	1,900	+22.4%	25.3%
ブランディング&マーケティング	305	470	2,050	+54.0%	22.9%
プロモーションツール	54	20	550	△62.0%	3.6%

## 東証プライム上場のハイテク部品製造企業

・売上高：約1,500億円  
・従業員数：約4,000名

### テーマ

## サクセッションプラン(後継者育成計画)の策定・運用

➢サクセッションプラン・・・将来のCEO・重要なポジションの交代を見据えて、後継者候補を育成し、必要な資質を備えさせるとともに、後継者として最も適切な人材を選出する中長期的な取組み。  
コーポレートガバナンス・コードにより、上場企業に対して強く要請されており、対応が必要とされている。

### ご支援内容

1. 新規契約先として、理念や長期ビジョンに基づくサクセッションプランの策定・運用を提案
2. 求める役員像とそれに必要な能力・パーソナリティを描いた上で、役員候補の選抜方法や役員の選解任プロセスの設計、経営チームを率いる経験・能力開発を目的とした育成計画の策定までをご支援
3. 契約満了後、上記の成果を実行計画に落とし込んで提案し、**契約継続!**

### ポイント



東証プライム上場企業が顧客であり、サクセッションプランという企業経営の根幹に関わる高度なご支援が可能

## 業界No.1の光学機器製造企業

・売上高：約120億円  
・従業員数：約500名

### テーマ

## ホールディングス体制への移行と成長M&Aアドバイザー

➤M&Aアドバイザー……譲渡または譲受、どちらか片側の専任アドバイザーとして、顧客の利益最大化のために最適なご支援を提供する。

### ご支援内容

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. 今回の実績をもとに引き続き、新たに海外拠点向けのクロスボーダーM&Aを**継続提案！**

### ポイント



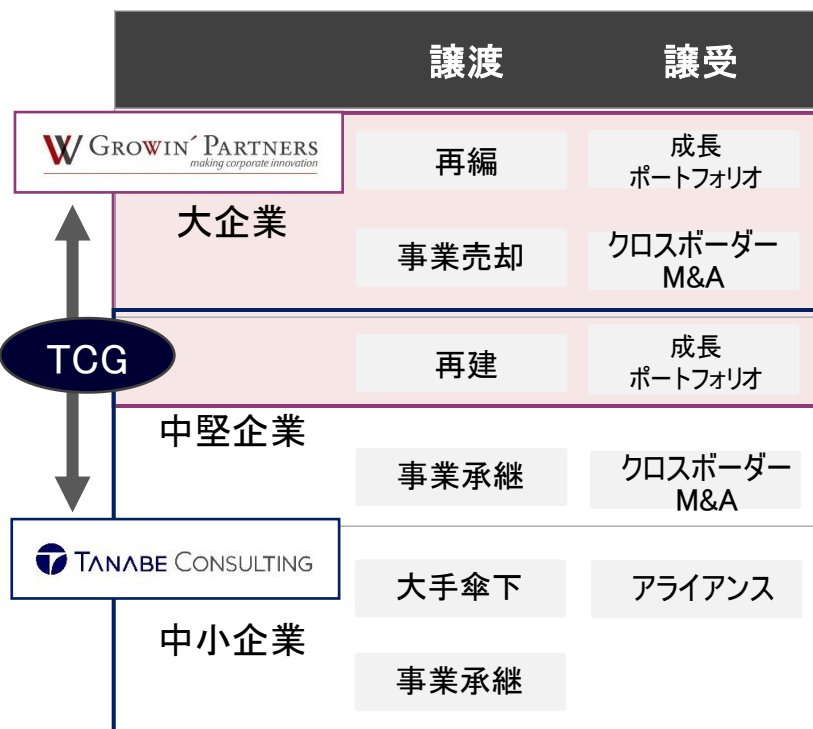
中期経営計画策定やホールディングス化等の成長戦略のご支援とともに、その戦略にマッチするM&Aのご支援を行う**一貫コンサルティング**が可能

- 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	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー		
2021	2020	率	率)	(億円)	案件数	
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	116	3.0	-0.2	42,846	
みずほフィナンシャルグループ	2	4	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	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
かえろグループ	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	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー		
2021	2020	率	率)	(億円)	案件数	
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	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	

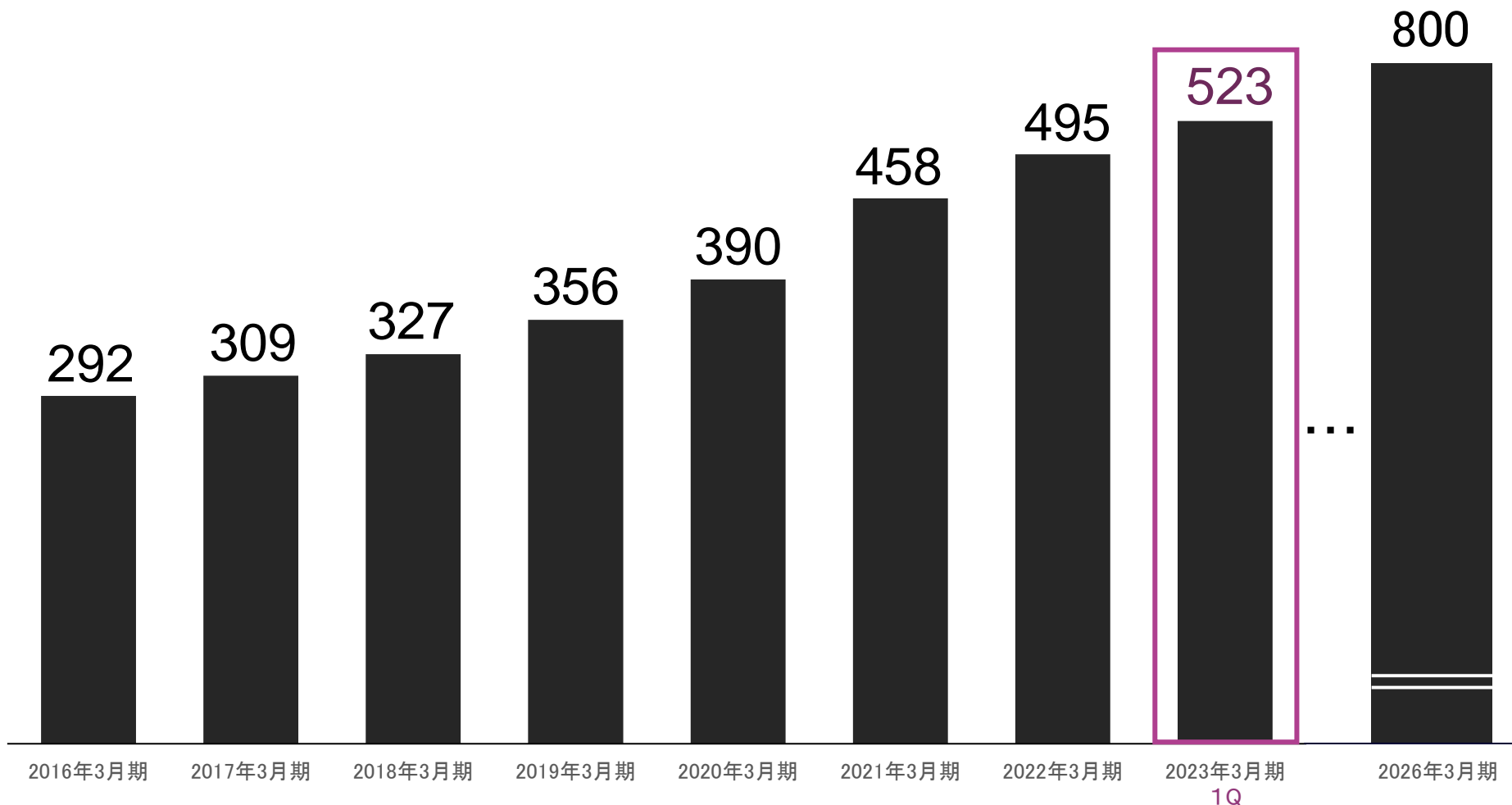
		前年比 13%		前四半期比 10%		
順位	順位	市場占有	前年比(占有	ランクバリュー		
2021	2020	率	率)	(億円)	案件数	
フィナンシャル・アドバイザー						
三井住友フィナンシャルグループ	1	1	142	2.9	-0.1	17,452
みずほフィナンシャルグループ	2	5	128	2.6	0.8	20,554
野村	3	3*	104	2.1	0.1	32,627
KPMG	4	3*	91	1.8	-0.2	6,057
デロイト	5	2	86	1.7	-0.7	5,264
PwC	6	6	68	1.4	-0.1	3,703
ブルータス・コンサルティング	7	7	65	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	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

- 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)



(連結)

(2022年8月1日現在)

## ストラテジー&ドメイン 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

91名

## M&Aアライアンス 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

31名

## デジタル・DX 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

130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

43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

22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

35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

35名



- コンサルタント経験者よりも各業界を理解した実務経験者を積極採用し、アカデミー（企業内大学）を活用することで業種・業界の戦略・オペレーションに強い経営コンサルタントへと育成する方針
- アカデミー（企業内大学）を導入以降、経営コンサルタント育成スピードが5年から2～3年に短縮

## Step.1（1年目）

### コンサルタントベーシック

- ・スタートアップ研修やベーシック講座を受講し、基礎知識の習得やキャリアデザインを設計

## Step.2（2年目）

### コンサルタント資格試験

- ・ケーススタディーでチームコンサルティングを体験した後に、企業経営の実態を総合的に分析し、経営判断できる能力を測る

## 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社以上担当をもち、特定分野のプロジェクトリーダーとしてチームを牽引する

アカデミー（企業内大学）を活用したリスキリング  
幅広いカリキュラムから目的に合わせて、いつでもどこでも何度でも受講できる

### メソッドの習得



- コンサルタントアカデミー
- リーダーシップアカデミー
- ファイナンシャルコンサルタントアカデミー
- HRコンサルタントアカデミー
- マーケティングコンサルタントアカデミー
- CRMコンサルタントアカデミー



コンサルティング現場へのアサイン  
教育・研修と平行して実践を重ねる

### メソッドの実践

- 様々な制度を拡充させ、従業員エンゲージメントを高めることで、組織全体の生産性向上を実現する。

## ワークスタイルチェンジ(選択)制度

ライフステージ(結婚、妊娠、育児、介護、配偶者の転勤帯同等)ごとに、安心してキャリアビジョンを描けるよう、ステージに応じたワークスタイルを選択できる制度

## 人材交流制度

キャリア開発の一環として、社内部門間やグループ企業間の短中期人材交流を実施し、幅広い経験を積むことができる制度

## 健康経営優良法人2022(大規模法人部門)に認定

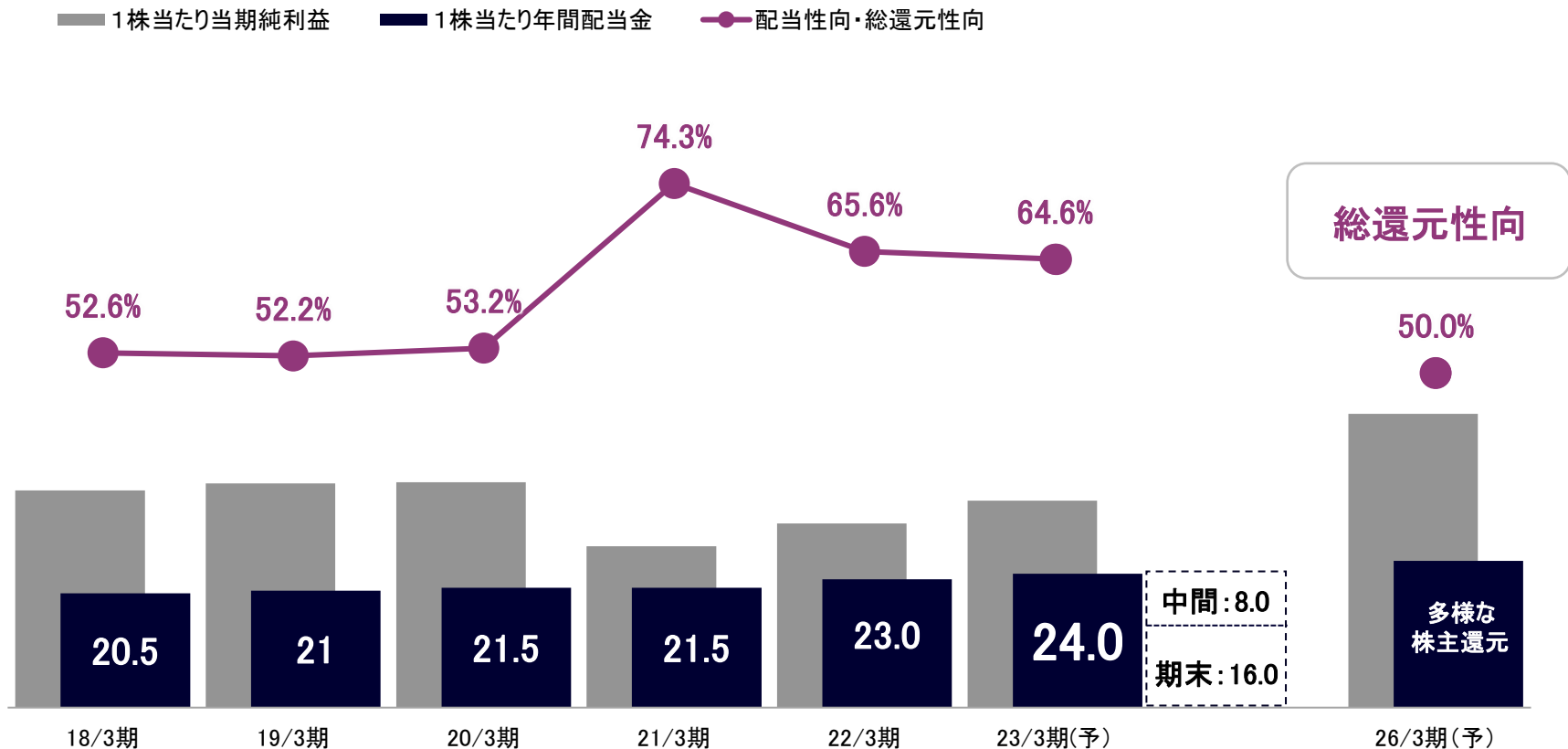
経済産業省・日本健康会議が選定。ワークライフバランスの推進、健康推進体制の充実、メンタルヘルスケアに向けた取り組み、コミュニケーションの活性化によるケイパビリティ強化などを評価いただく

## その他制度

テレワーク・シフトワーク制度  
短日短時間勤務制度  
育児短時間勤務制度の対象者拡充  
表彰制度(リーダーシップインセンティブ、永年勤続表彰など)



- 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、成長投資を実行しつつ、多様な還元を計画していく。



# 04 成長戦略

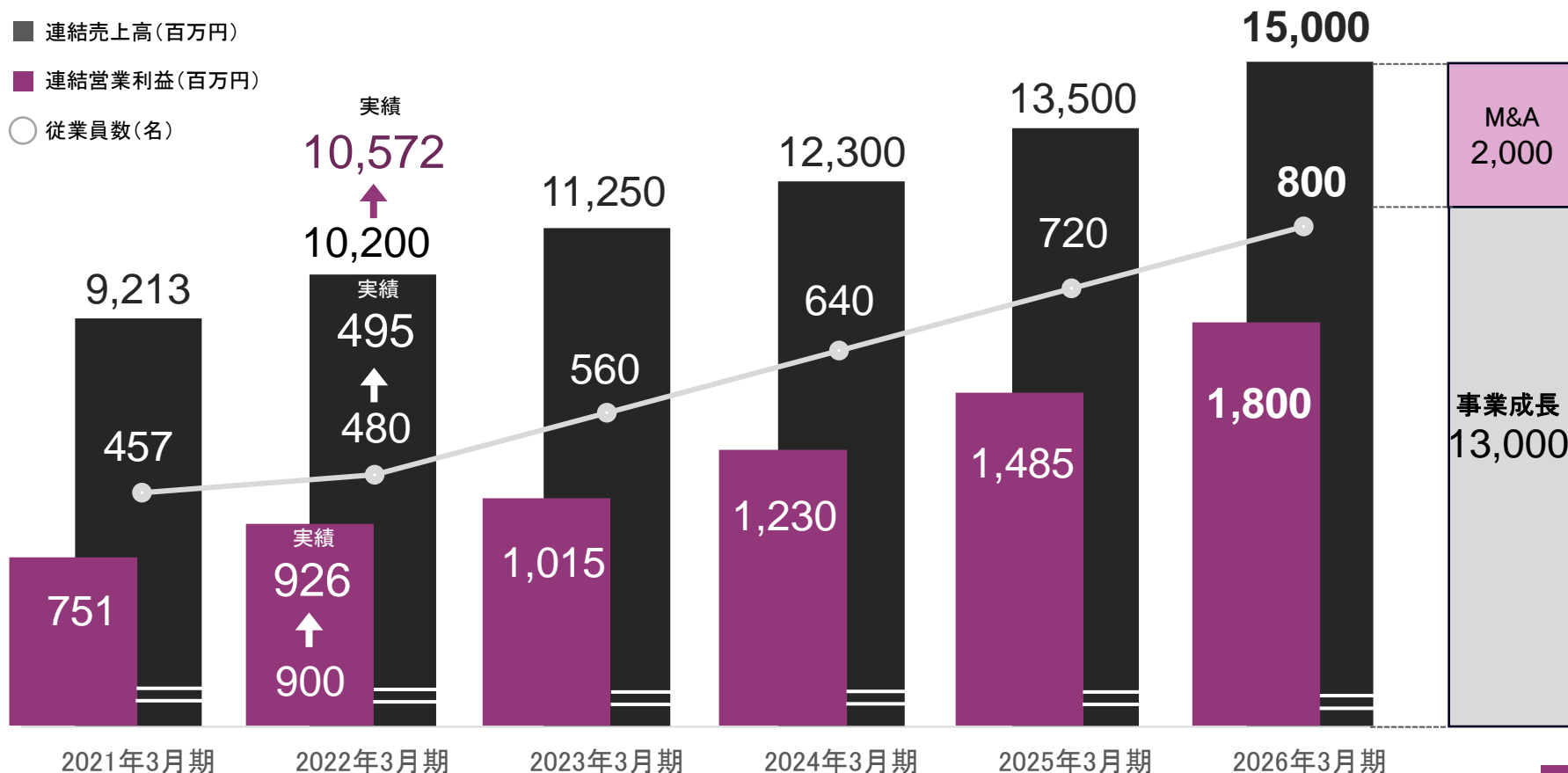
- 中期経営計画の初年度2022年3月期は売上高105億円、営業利益9.2億円と計画を上回った。
- 今後、経営コンサルティング領域およびメソッドの拡大により、2026年3月期に売上高150億円を目指す(M&A戦略を推進)。

**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%**

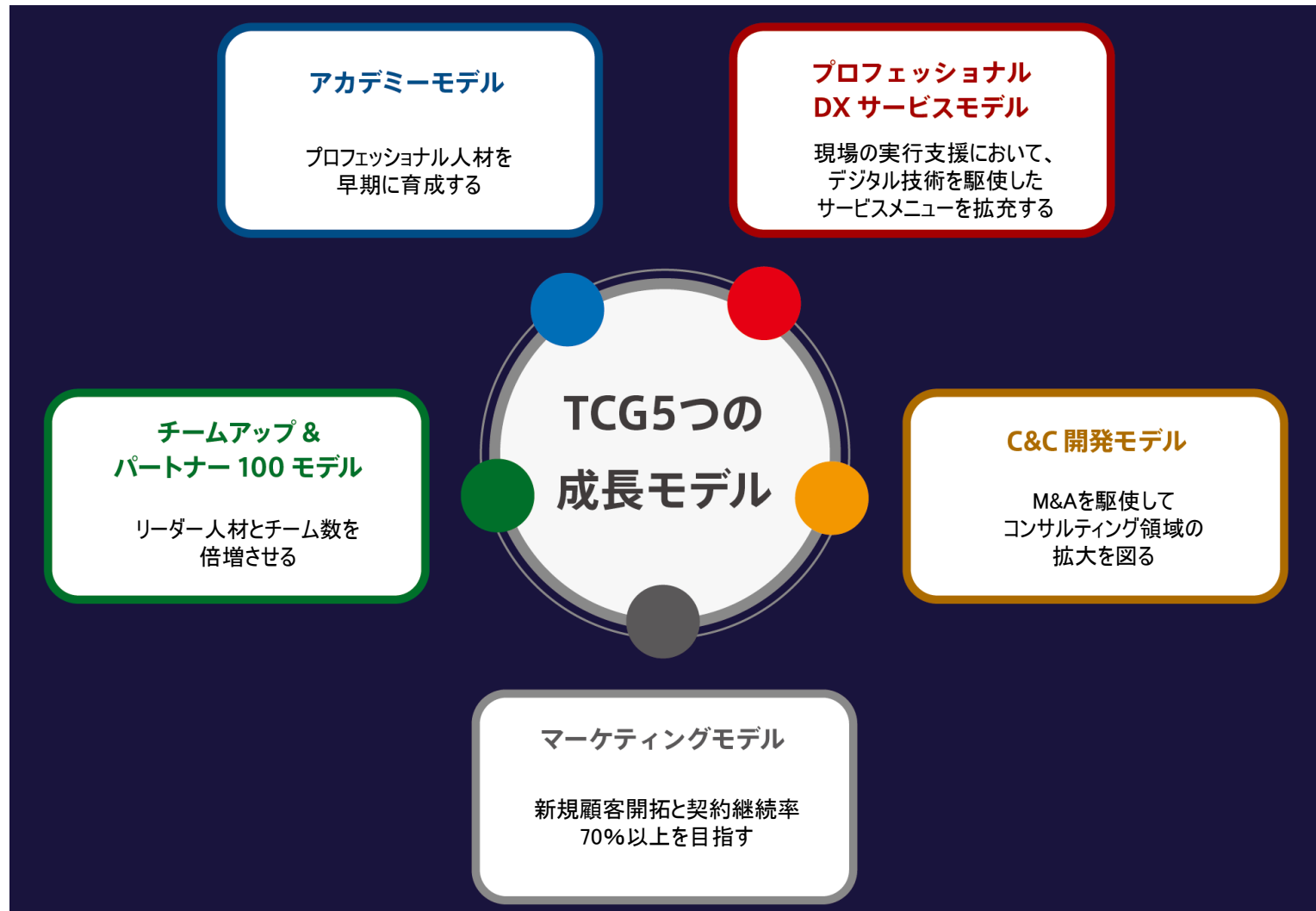


- 「戦略&ドメイン」「デジタル」「HR」「ファイナンス・M&A」は高い成長率を実現する。
- 「ブランディング&マーケティング」は成長率以上の高付加価値化戦略を志向する。
- 「プロモーションツール」(コンサルティング以外)は横這いから現状維持へ。

(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%
戦略&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%

「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

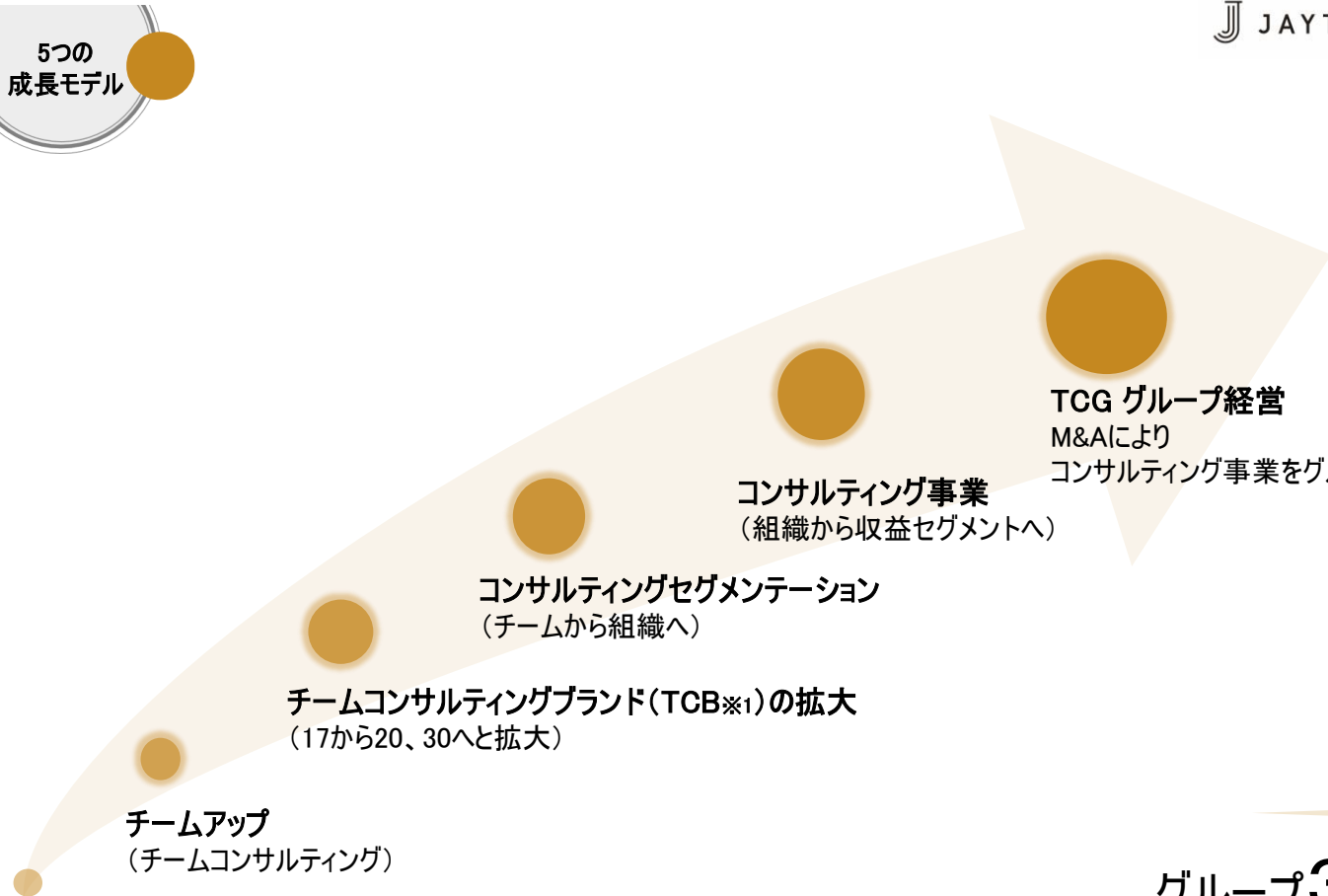
One & Onlyの経営コンサルティング・バリューチェーンの創造

TCG TANABE CONSULTING GROUP		コンサルティング価値の拡大 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・サブスケ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	PM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など)、スマートDX支援・BOP・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			
J JAYTHREE	クリエイティブ・ブランドストーリー・コンセプト開発・CI・VI	CXデザイン・デジタルマーケティング・メディアコミュニケーションリサーチ&ブランドコミュニケーション			



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



## M&A戦略

グループ3社※2 ▶ 6社体制

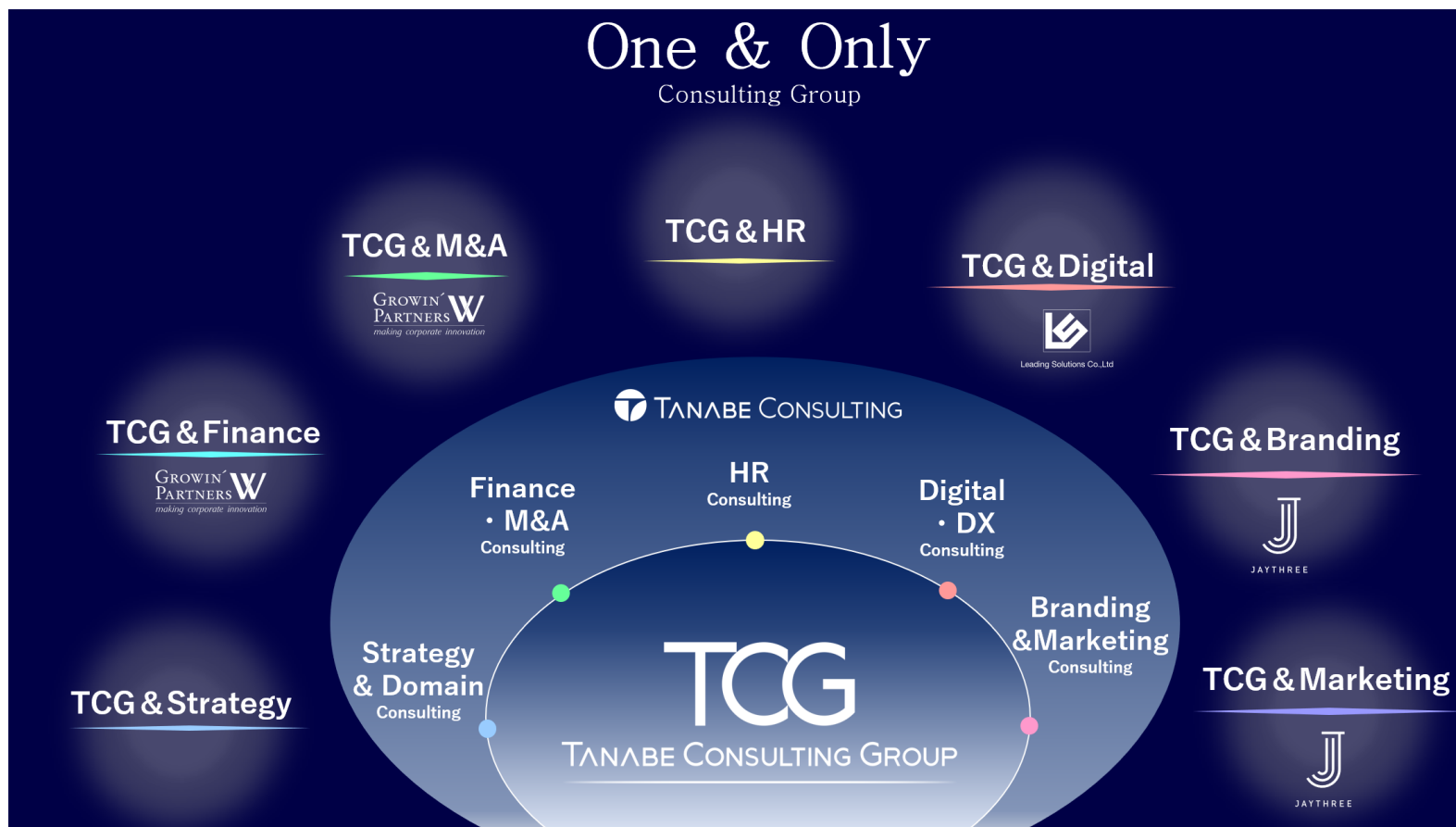
### 新しいコンサルティング領域の開発

※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)

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
- ・中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」の実現
- ・各事業会社における次世代経営者・リーダー人材の育成



- 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提案いたします。

### 02

取り組みレベルに関わらずサポート可能

「①SDGsを把握する」「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を行う」

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を把握する  
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

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を実現します。

**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**  
本業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、取り組み実指状況に対する情報配達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。

詳しくはこちら

# 05

## Appendix

IR用Twitterアカウントの運用を開始いたしました！  
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。



質問	回答
<p>グループ間のシナジーについて、具体的に教えて欲しい。</p>	<p>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 戦略的撤退支援コンサルティング」、「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。</p>
<p>具体的にどのようなDX領域をM&amp;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&amp;Aを考えているとすれば、それはどのような領域か。</p>	<p>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&amp;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。</p>
<p>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。</p>	<p>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&amp;Aに伴う人材増を考えている。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」も開校予定であり、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。</p>
<p>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。</p>	<p>予めから、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。</p>

## ■ 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%以上の実現を目指します。

## ■ 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であります。

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社をグループ化いたしました。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してまいります。

## ■ 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している。

## ■ リージョナルコンサルティング

リージョン(北海道・東北・新潟・北陸・中四国・沖縄の各地域)に係るチームコンサルティング等の合計

- 有価証券が増加した一方で受取手形、売掛金及び契約資産が減少。
- 自己資本比率は80.9%と健全な財務状況。

(百万円)	2022/3期	2023/3期 第1四半期	前期末比
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	7,399	<b>7,415</b>	+16
売上債権	872	<b>643</b>	▲229
<b>流動資産合計</b>	<b>9,329</b>	<b>9,254</b>	▲75
有形固定資産	2,138	<b>2,123</b>	▲15
無形固定資産	737	<b>727</b>	▲10
投資その他の資産	1,619	<b>1,554</b>	▲65
<b>固定資産合計</b>	<b>4,495</b>	<b>4,405</b>	▲90
<b>資産合計</b>	<b>13,824</b>	<b>13,662</b>	▲162

(百万円)	2022/3期	2023/3期 第1四半期	前期末比
<b>負債の部</b>			
買掛金	401	<b>317</b>	▲84
<b>流動負債合計</b>	<b>1,856</b>	<b>1,851</b>	▲5
固定負債合計	451	<b>437</b>	▲14
<b>負債合計</b>	<b>2,307</b>	<b>2,289</b>	▲18
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	11,154	<b>11,017</b>	▲136
<b>純資産合計</b>	<b>11,517</b>	<b>11,373</b>	▲143
<b>負債純資産合計</b>	<b>13,824</b>	<b>13,662</b>	▲162



- 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経営戦略の策定(上流工程)から、現場における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。



## 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

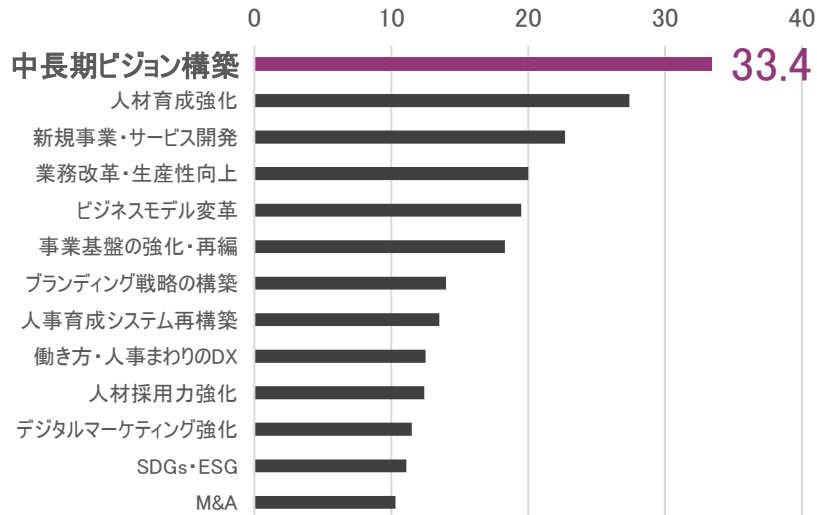
[ドメイン]

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

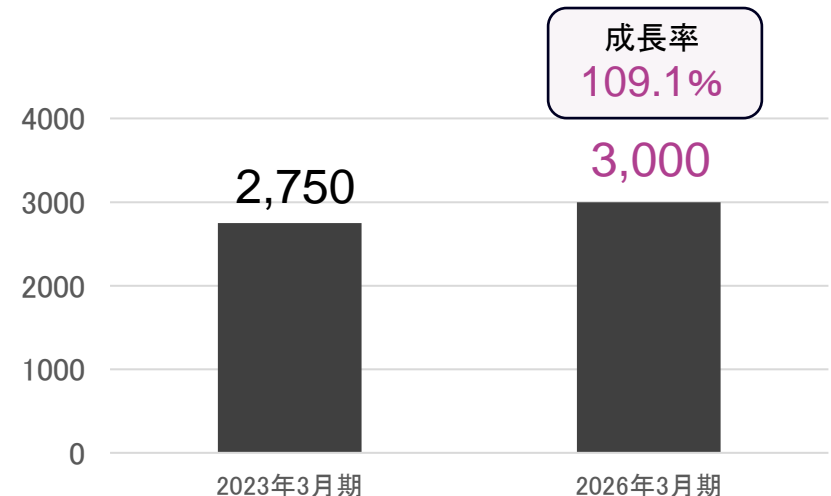
(単位: 件)

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)
- ・新規事業やビジネスモデル変革、SDGsなどの戦略テーマと業種×地域戦略など

## 4. 中期経営計画



## 1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

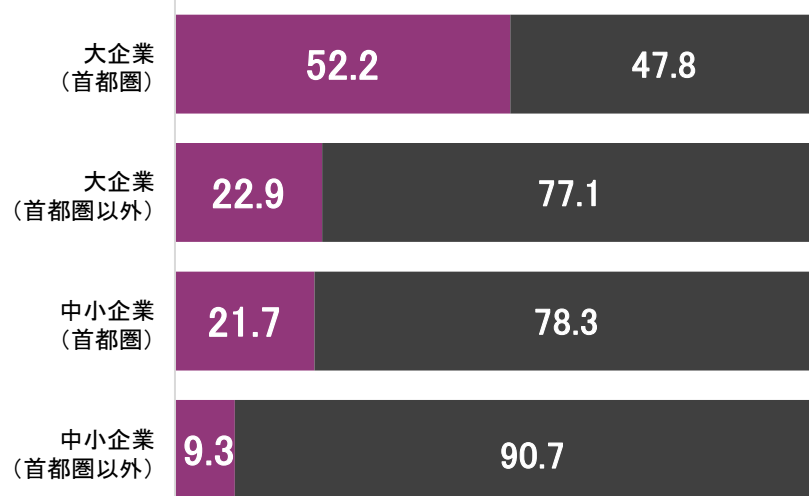
ビジネスプラットフォーム、デジタルマーケティング(BtoB・BtoC)、クリエイティブディレクション、ブランディングDX、CXデザイン、プロダクトデザイン、採用サイト、アカデミッククラウド、ERP&マネジメント、業種別DXCloud、オペレーションDX等

## 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

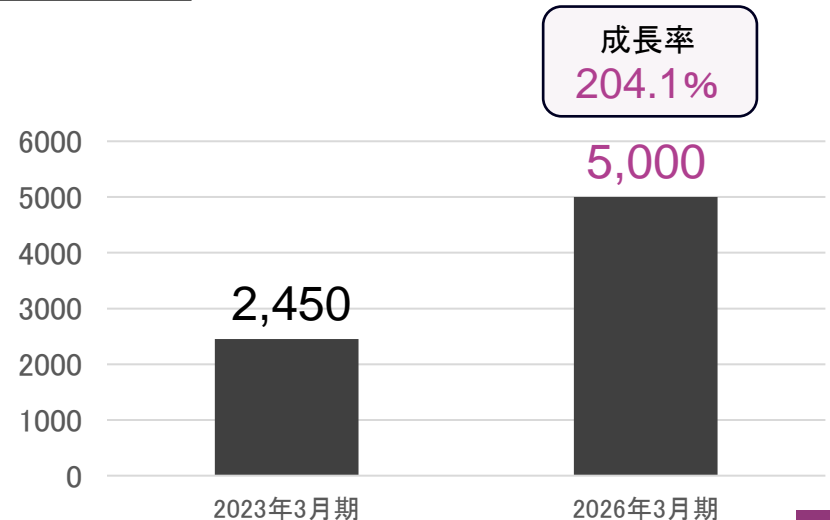
(単位:件)

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



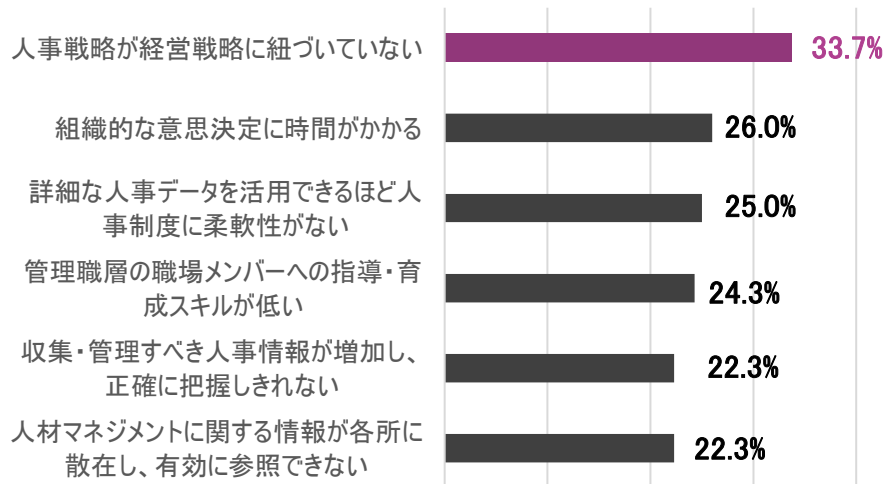
## 1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

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

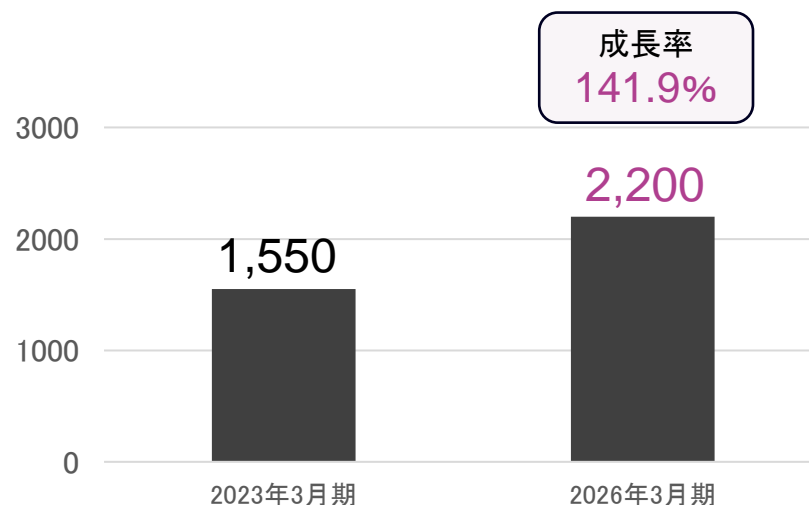
(単位: 件)

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
組織デザイン・ 組織活性化支援	14	19	+5

### [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)、アカデミークラウドモデルなど

## 4. 中期経営計画

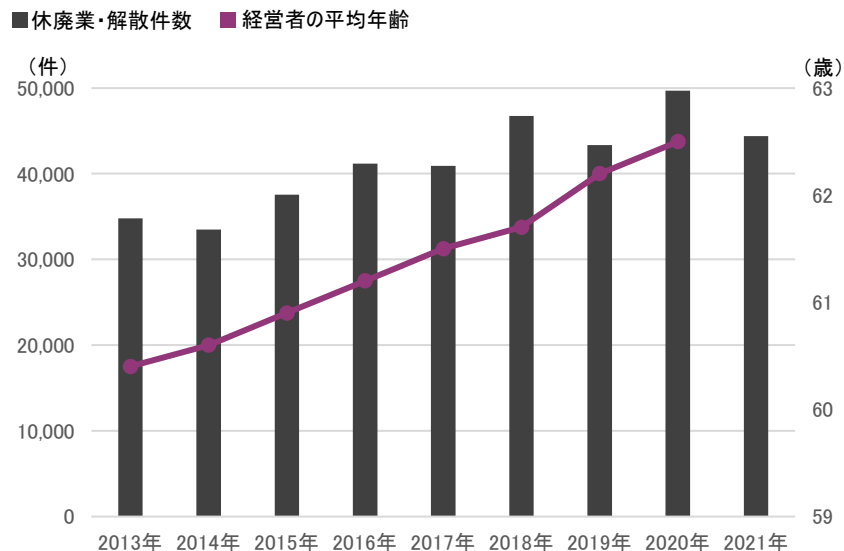


## 1. 貢献価値(コンサルティングバリュー)

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、フィ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



## 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

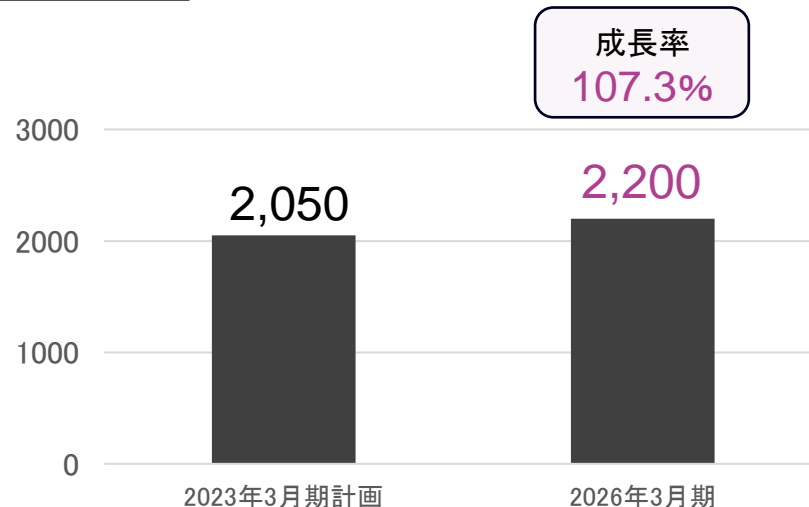
(単位:件)

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]

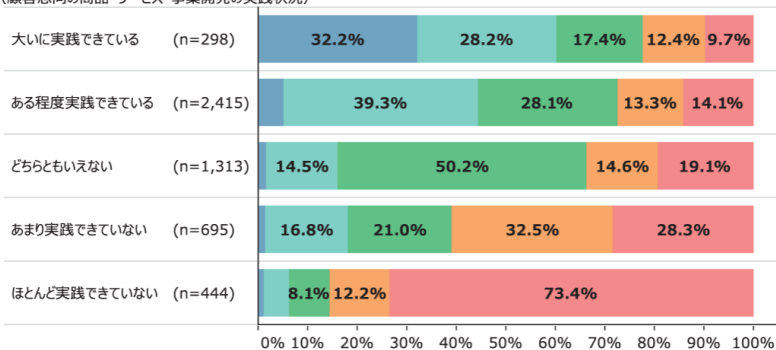
パーパスブランディング(インナー&アウター)、コーポレートブランディング(PR・IR)の強化からCX(顧客体験価値)を向上させる顧客コミュニケーションモデルの変革、メタバース広告、SNSマーケティング、デザインプロモーション等のクリエイティブ支援の大型化

## 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

- 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・ノウハウと同社が有する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ことにより、全国の事業承継マーケットや事業再編マーケット、DXマーケットを攻略する

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

# 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。