

2026.3.3

証券コード：9644

TCG TANABE
CONSULTING

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（競争優位性）
- 03 / 2026年3月期第3四半期業績動向
- 04 / 中期経営計画（2021～2025）
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

01

会社概要

タナベコンサルティンググループ概要

- 経営コンサルティング領域の多角化を推進－ホールディングス & グループ8社経営体制

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ



事業会社

TCG TANABE CONSULTING

株式会社タナベコンサルティング

Strategy & Domain Consulting

- 成長戦略
- 中長期ビジョン
- Purpose & Value
- マーケティング & セールス
- グローバル
- 行政/公共支援

Digital・DX Consulting

- DX戦略
- マーケティングDX
- マネジメントDX
- ERPコンサルティング

HR Consulting

- 人事戦略
- 人事システム
- 人材採用
- 人材育成 & アカデミー
- DE&I組織開発
- コーポレートウェルビーイング

Finance・M&A Consulting

- 企業価値ビジョン
- ホールディングス & グループ経営
- 成長/事業承継M&A
- IPO支援
- 経営管理システム

Brand & PR Consulting

- ブランド戦略
- クリエイティブデザイン
- 戦略PR・広報
- 海外PR
- 国内・海外デジタルマーケティング



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



カーツメディアワークス



Surpass



ピースマインド

● 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

「この国には企業を救う仕事が必要だ」

創業者の田辺昇一は、自身が勤めていた企業の倒産を経験する。
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。

この経験から、日本で初めて企業を救う医師である
経営コンサルタントを「**ビジネスドクター**」と命名し、
「企業はトップマネジメントで決まる」という経営理論を構築し、
「**企業を愛する**」から始まる経営理念を掲げて
「**田辺経営相談所**」を創業した。

1957年の創業時から経営コンサルティングファームであったことが
パイオニアの所以。中規模企業が中堅企業に、中堅企業が上場企業
・大企業に成長する支援をしてきた。

これからも、顧客企業と100年先の未来をともに創り出すために、
「**その決断を、愛でささえる、世界を変える。**」
ことが、私たちの変わらない貢献価値である。

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

その決断を、 愛でささえる、 世界を変える。

リーダーの決断には、企業を変え、社会や世界を変える力があります。
私たちは「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という、
創業の志を胸に、真摯に、時に厳しく、愛をもって向き合い、
チームの力を発揮して、その決断をささえます。
そして、世界中の企業を成功で満たし、
100年先の未来をともに創り出すことが、
この先も変わらない、私たちの貢献価値です。

Teamwork is Power

すべてはクライアントの成功と、明るい未来のために

高い専門性と高い総合性の発揮

一人ひとりが専門性を高め、
チームワークと経営力によって、
想像を超える力を発揮する。

プロフェッショナルへ

自らの能力を、クライアントや社会、
仲間のために役立てる。有言実行で変化に挑み、
成果によって超一流の信用を築く。

“個性”をつなぎ、全員の幸せを

一人ひとりの強みや魅力を、互に見つけ、
のばし、つなぐ。あらゆる人が活躍する
長所連結主義で、多様性を包み込む。

クリエイティブなリーダーシップを

未見を探索する好奇心と、
新たな道を切り拓くリーダーシップで、
今までにない新しい価値をつくる。

清新に、真摯に

クライアントへ、その先の社会まで、
広く貢献する想いを胸に。何事にも、
いきいきと、さわやかに、本気で向き合う。

未来をつくる、こころざしを一つに

誰もがワクワクできる、明るい未来へ。
過去へ感謝し、仲間を信じ、
今を変える情熱でビジョンを描く。

02

事業概要（競争優位性）

●TCGの該当箇所は、青枠で示しているとおりである

上流支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流のみを支援（戦略アドバイス）

一気通貫支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。経営全体を診るアプローチで経営の上流から下流までを一気通貫で支援

一気通貫支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における上流から下流までを一気通貫で支援

下流支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における下流を支援（経営オペレーション支援を重視、サブスクモデルもこのスタイル）

※当社作成

顧客企業 売上高規模

グローバルな大企業から中堅企業、
中規模企業、零細企業、
スタートアップ企業まで

売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

超大手企業

上場・中堅企業

中小・零細企業

支援領域

ビジョンや戦略の策定（経営の上流）からデジタル化等の現場の経営実装支援（経営の下流）まで

業種／機能

製造、建設、ヘルスケア等
／
人事・財務・デジタル等

戦略／経営（総合型）

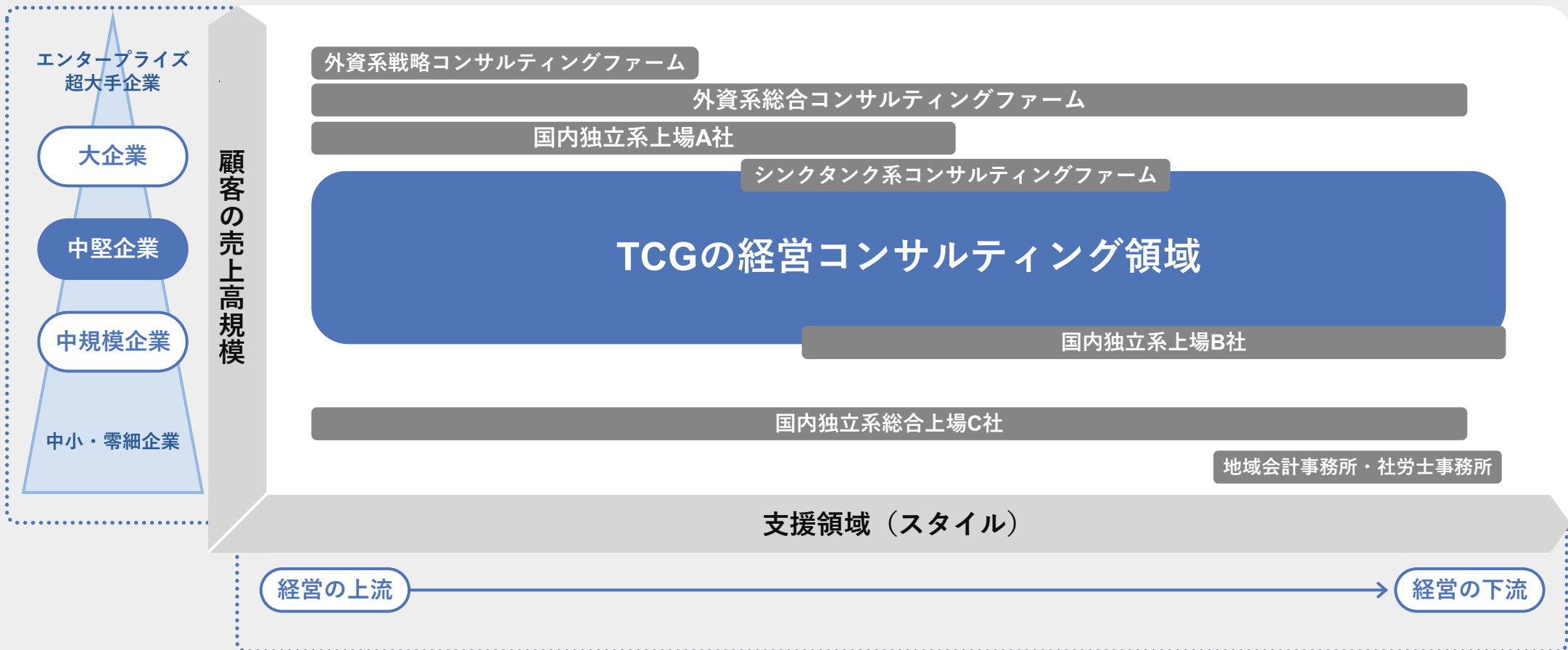
幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を解決する、または専門機能のみに注力し強化するコンサルティングを提供

ターゲットセグメント①

- 「中堅企業を中心に大企業から中規模企業」の戦略策定から現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援できる、競合他社の少ない独自のポジションを構築

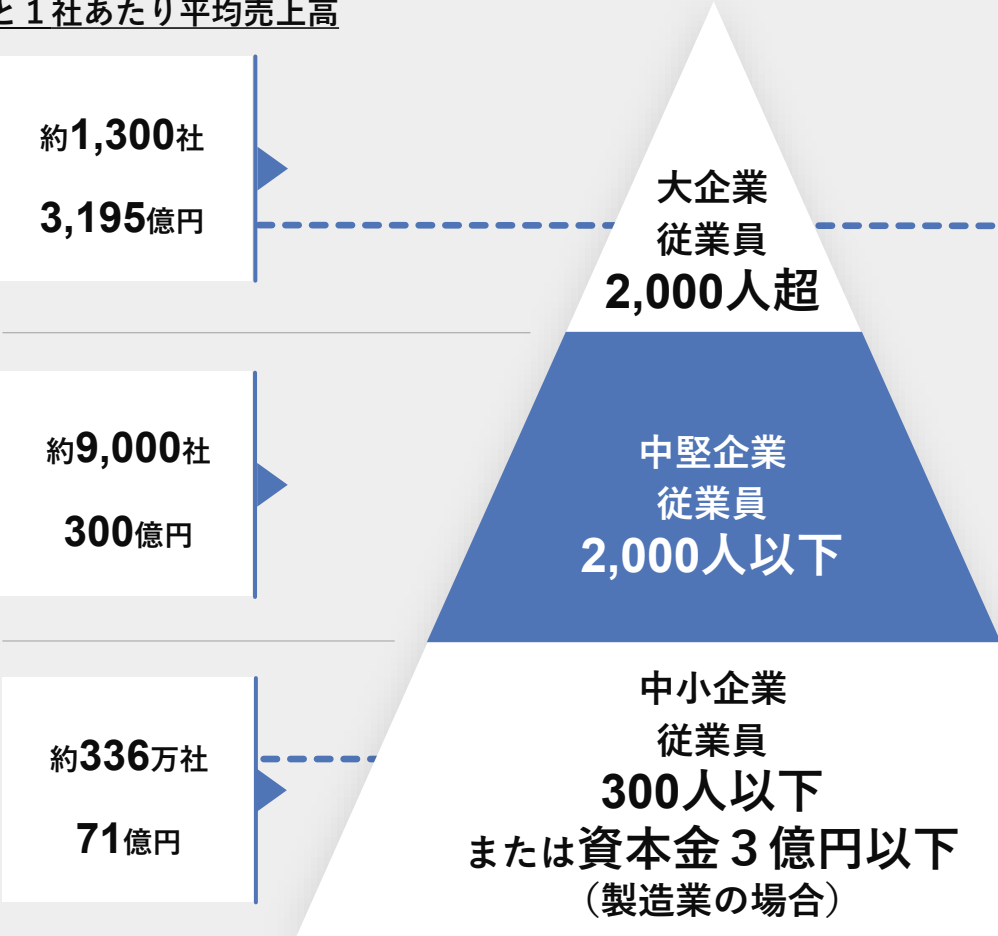


※当社作成

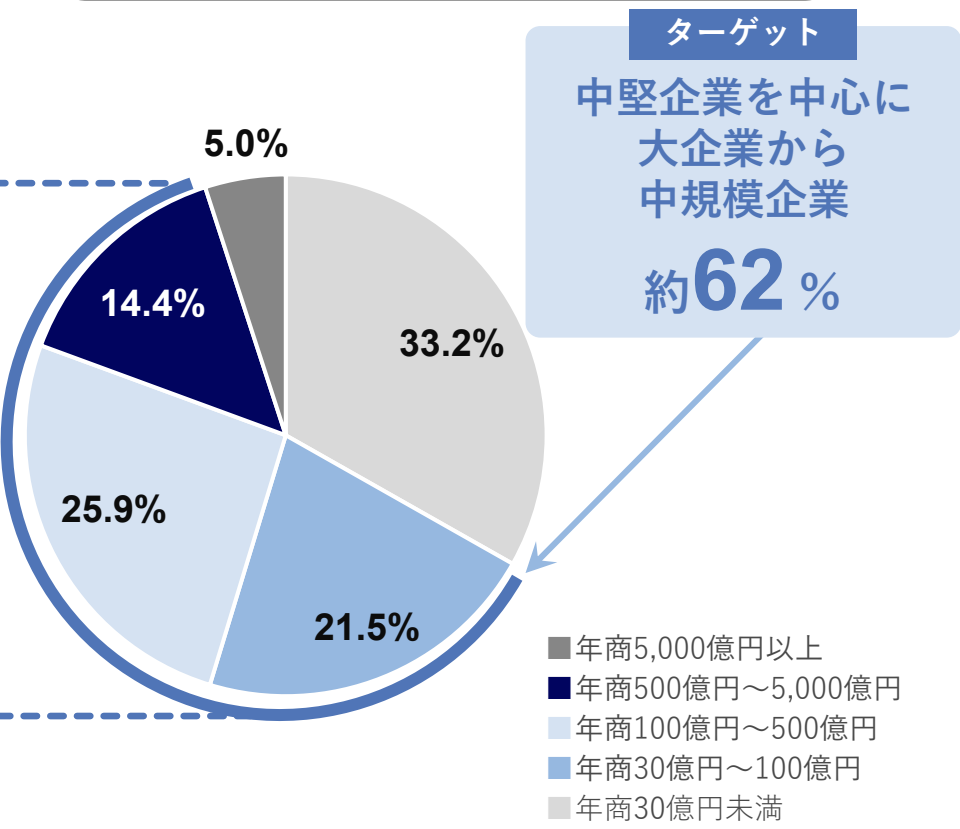
ターゲットセグメント②

- TCGの売上高の約62%が中堅企業を中心とした大企業から中規模企業向けである
- グループ全体で1,350社以上の上場企業を支援
- 業界や地域でナンバーワンの優良中堅企業を顧客に多数持ち、地域創生にも貢献

社数と1社あたり平均売上高



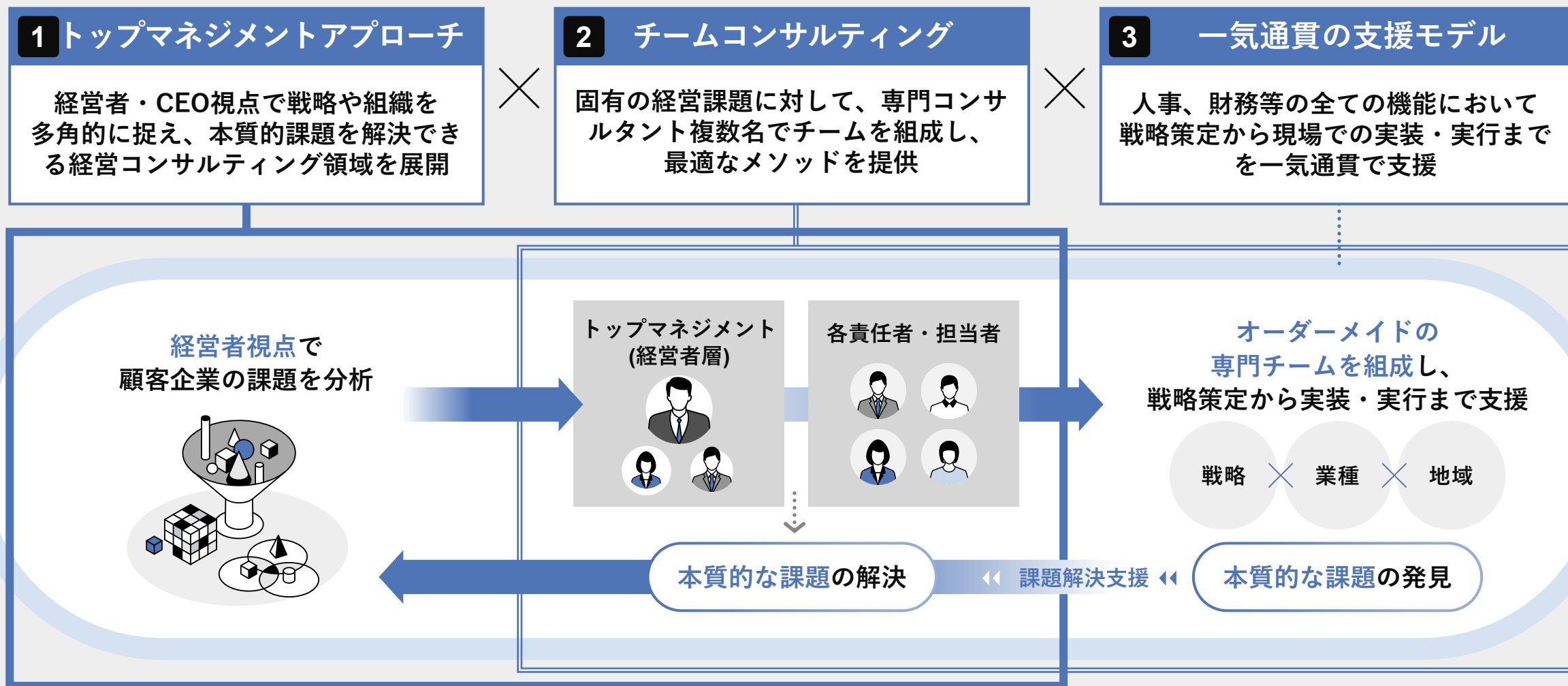
TCGにおける顧客企業規模別の売上高構成比



(出所) 株式会社日本経済新聞社 企業の分類に「中堅」を新設(2024年2月14日)をもとにタナベコンサルティンググループにて作成

競争優位性 ▶ TCGの経営コンサルティングの3つのスタイル

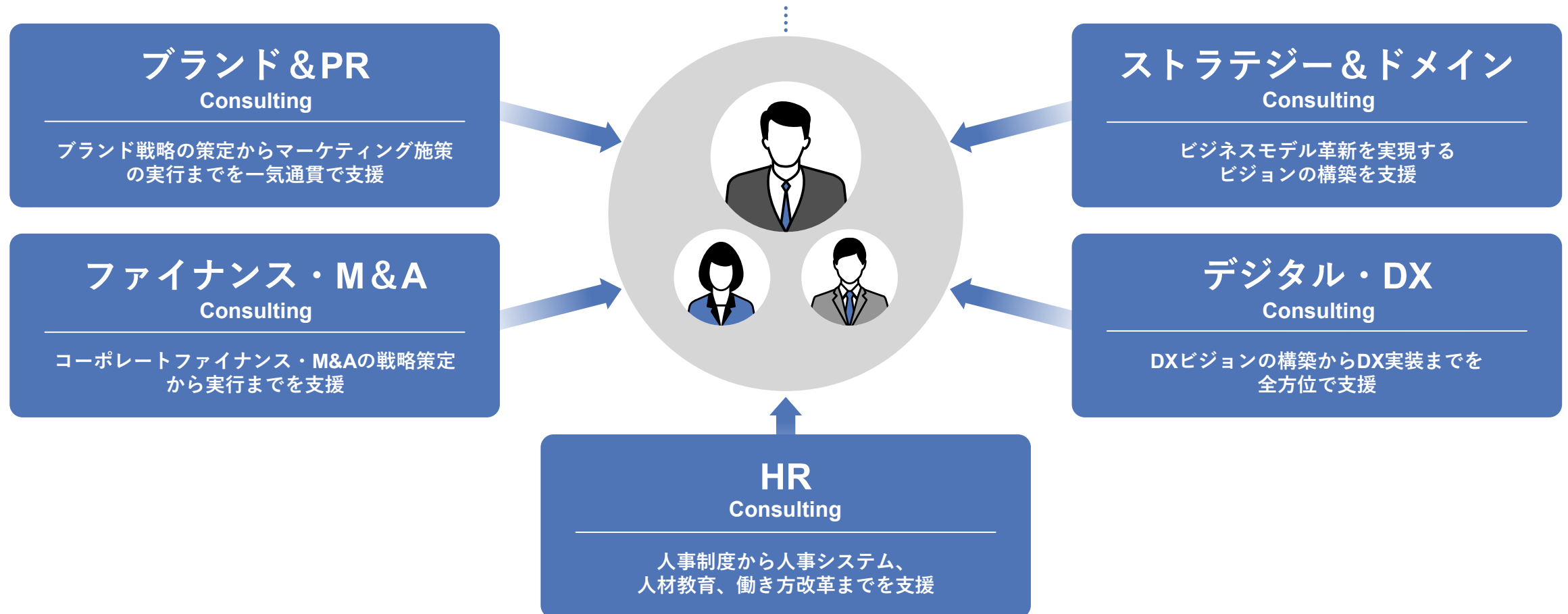
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



1 トップマネジメントアプローチ

- トップマネジメント（経営者層）に不可欠な経営技術やテクノロジーを診療科目とする経営コンサルティング領域を展開

トップマネジメント（経営者層）が常に抱える経営課題を全方位から解決



2 チームコンサルティング

- 戦略課題を業種特性や地域特性に合わせて解決するために、高度な「専門性」と「総合性」を同時に追求

高度な「専門性」の発揮

「業種」特性

- ・建設
- ・インフラ
- ・物流
- ・製造
- ・食品
- ・ヘルスケア
- ・ビューティー
- ・コスメ
- ・SaaS
- ・商社
- ・金融
- ・不動産
- ・観光ツーリズム
- ・小売
- ・運輸
- ・医薬品
- ・教育機関等

「戦略」課題

ストラテジー&ドメイン

×

デジタル・DX

×

HR

×

ファイナンス・M&A

×

ブランド&PR

「地域」特性

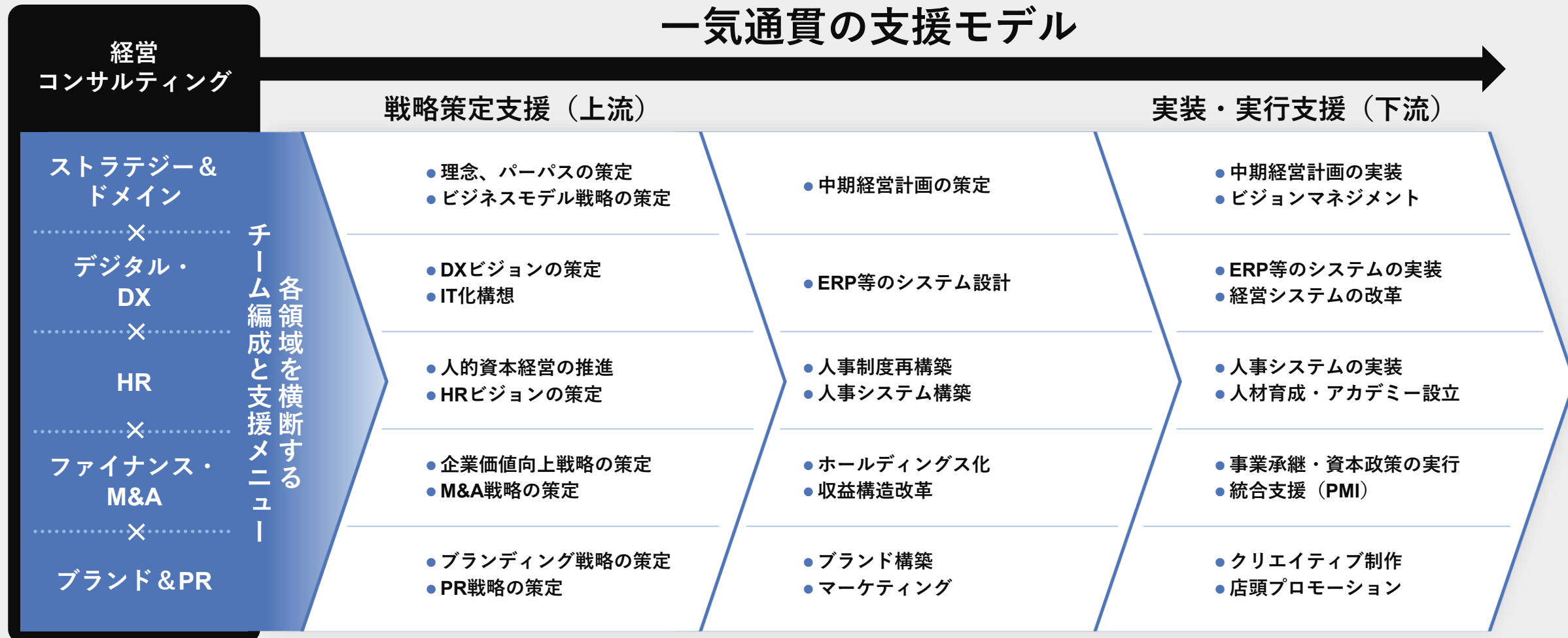
- ・北海道
- ・東北
- ・新潟
- ・東京
- ・中部
- ・北陸
- ・大阪
- ・中四国
- ・九州
- ・沖縄
- ・グローバル

高度な「総合性」：顧客企業ごとに最適なチームコンサルティングを提供

3 一気通貫の支援モデル

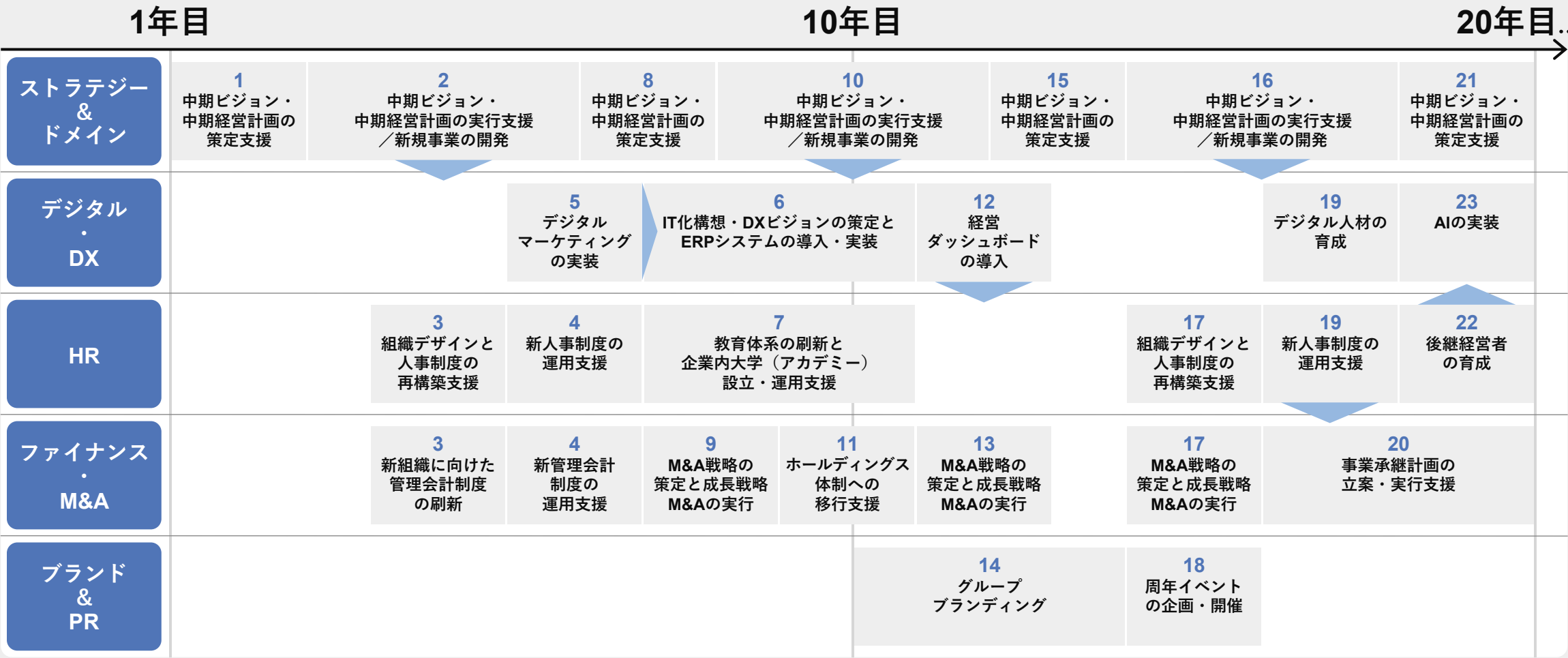
- 経営戦略の策定（上流）から現場での実装・実行（下流）まで一気通貫に支援するほか、各経営コンサルティング領域を横断して経営課題を解決することにより、**高い契約継続率**を実現

一気通貫の支援モデル



業界No.1メーカーA社における長期契約の事例

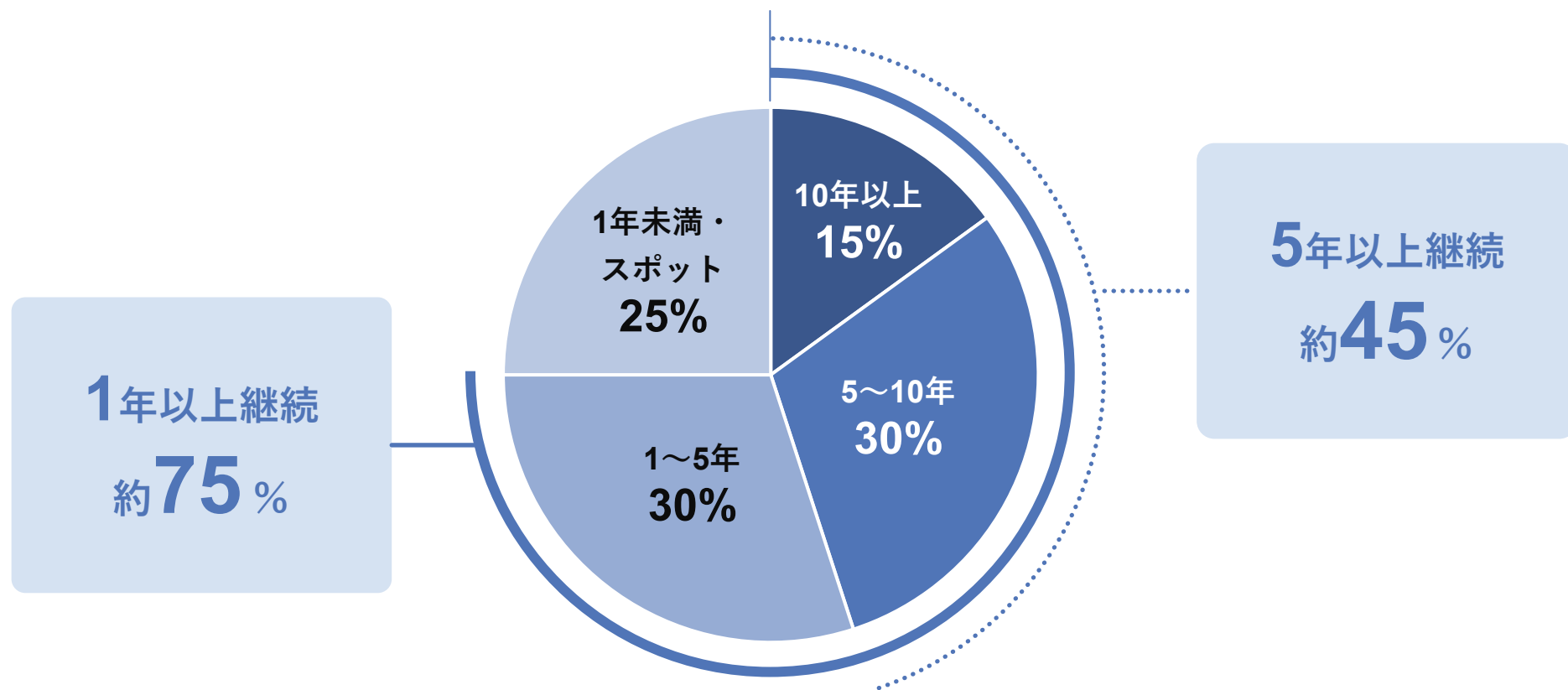
- 中期ビジョンの策定からAIの実装（No.1～No.23）までの過程を一気通貫で支援し、その結果、20年以上に亘り契約が継続
- 顧客の成長ステージごとの課題に合わせた最適なメソッドを提供することで、長期契約実績を多数有する



※提供するコンサルティングメニューの順番をNo.1～23で記載

- 「顧客企業以上に顧客企業を理解している」ことで、70%以上の高い契約継続率を実現
- 20年、30年、40年等の長期契約実績を多数有する

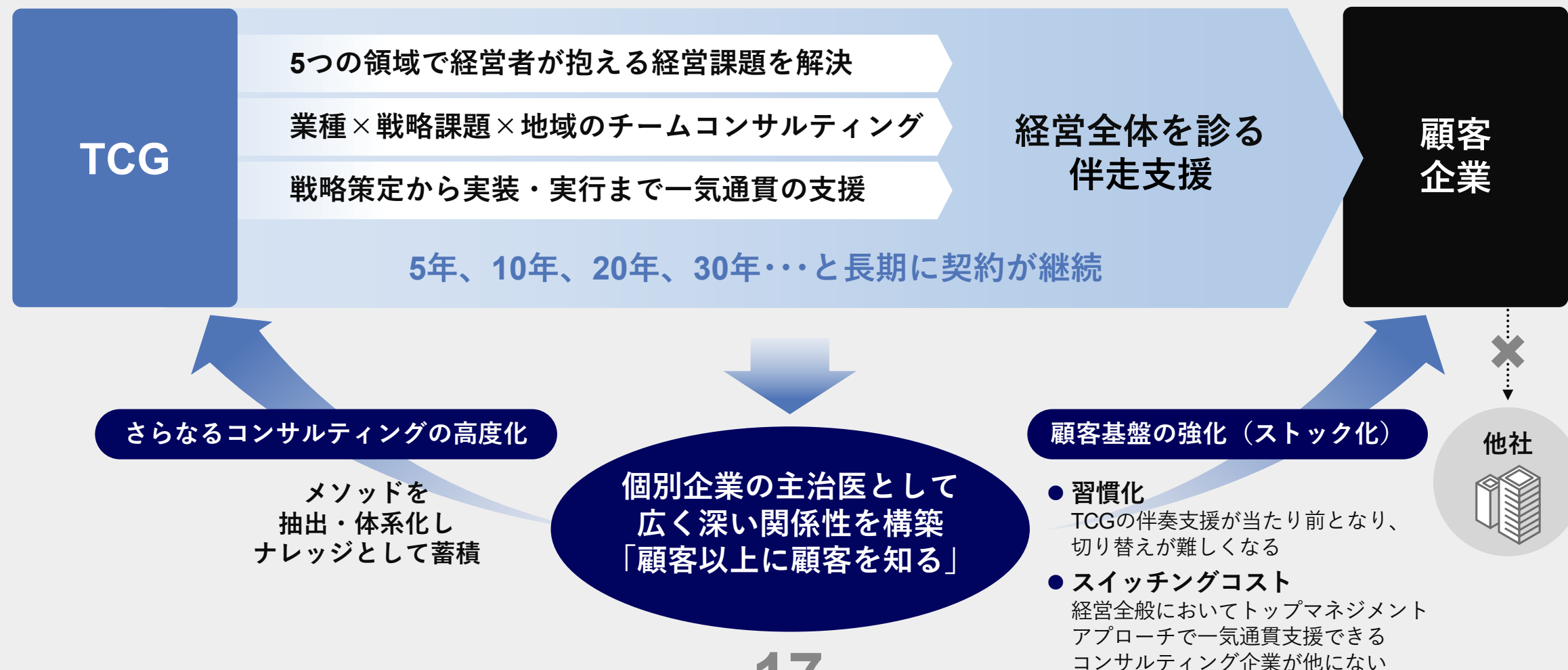
契約継続年数別 顧客企業構成比



※LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値 → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

競争優位性により生み出される障壁

- 経営全体を診る伴走支援を続けることで「顧客以上に顧客を知る」ことができ、さらなるコンサルティングの高度化と顧客基盤の強化（ストック化）を実現できる
- このサイクルの結果、数十年にも及ぶ長期の契約継続が実現できる（＝参入障壁）



03

2026年3月期第3四半期 業績動向

- 売上高および各段階利益ともに、当初計画以上に増収増益となり、過去最高を更新

（百万円）

	2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	前年同期比
売上高	11,140	12,363	+11.0%
売上総利益	5,092	6,046	+18.7%
営業利益	1,372	1,615	+17.8%
経常利益	1,460	1,641	+12.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	889	925	+4.1%
EPS（1株当たり四半期純利益）	円 銭 26.88	円 銭 28.47	—

営業利益増減要因分析（前年同期比）

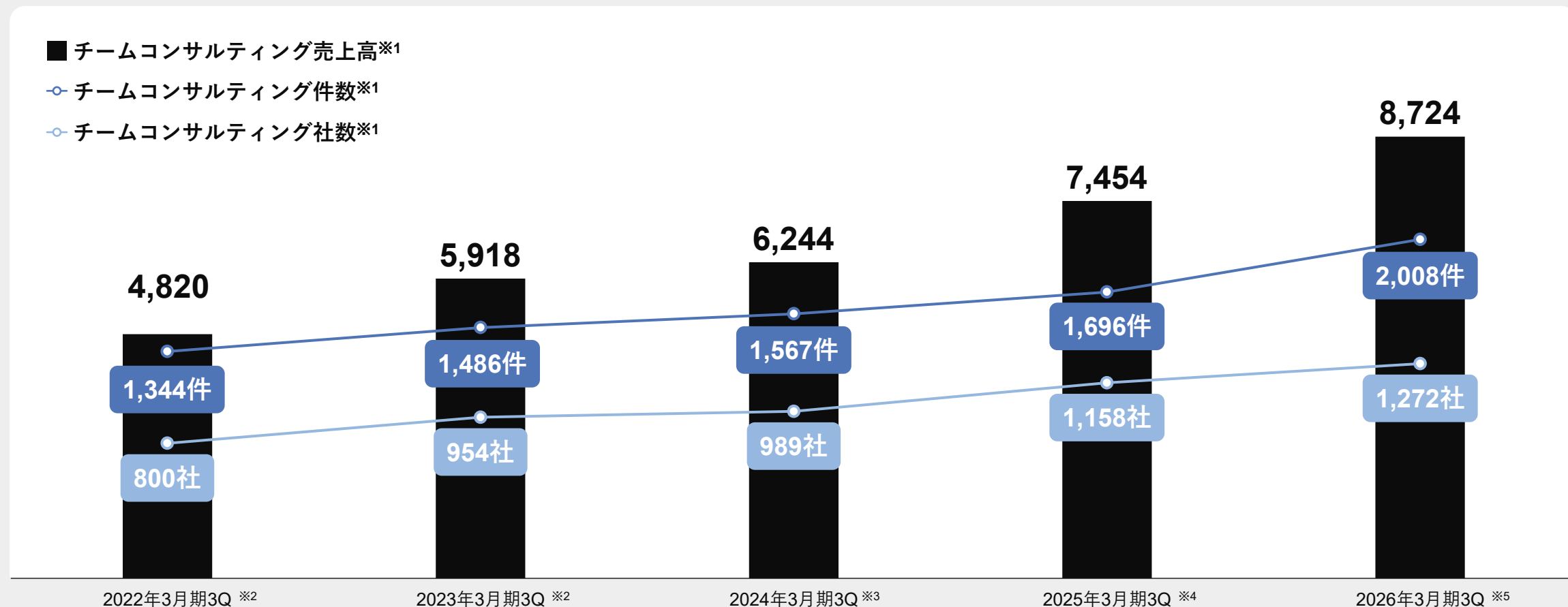
- 前年同期比11.0%の増収により売上総利益は953百万円増加。人的資本等へ積極的に投資するものの、営業利益は17.8%の増益となった

(百万円)		2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	増減率	増減額
売上高		11,140	12,363	+ 11.0%	+ 1,223百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,384	3,240	▲4.2%	▲143百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	4,620	5,481	+ 18.6%	+ 860百万円
販管費	デジタル・DX 投資	242	312	+ 28.7%	+ 69百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	278	366	+ 31.7%	+ 88百万円
	その他 一般管理費	1,241	1,346	+ 8.4%	+ 105百万円
営業利益		1,372	1,615	+ 17.8%	+ 243百万円

主要KPI（チームコンサルティング指標）

- 全てが前年同期を上回り、過去最高の結果となった

（百万円）



※1 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（ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数

※2 2022年3月期3Qおよび2023年3月期3Qは、株式会社タナベコンサルティングと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の実績の合計

※3 2024年3月期3Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※4 2025年3月期3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※5 2026年3月期3Q実績より、ピースマインド株式会社の実績を連結

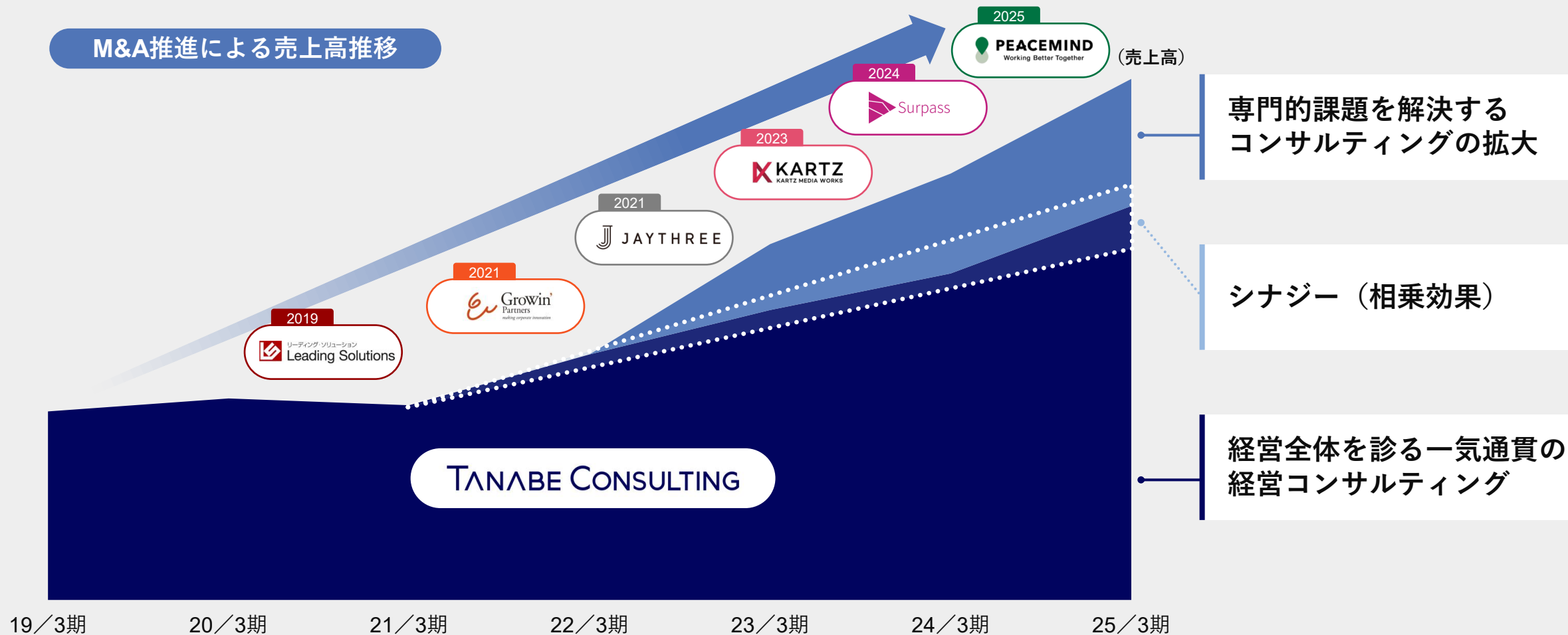
04

中期経営計画 (2021～2025)

M&A戦略による進化 唯一無二の経営コンサルティンググループを目指す

- グループ企業の増加により、支援メニューが拡充し、大企業が抱える専門的課題の解決に適したプロジェクト型支援も可能となった
- 既存顧客への新領域の提案により、契約単価が向上

M&A推進による売上高推移



- M&A戦略で「成長期待の高い市場に参入」、経営コンサルティング領域を拡大して事業成長を実現
- 経営コンサルティング領域の高い専門性と総合性を一層高め、顧客企業の課題解決を全方位から支援する

グループ企業も含めて戦略策定（上流）から実装・実行（下流）まで一気通貫の支援が可能

TANABE CONSULTING

リーディングソリューション
Leading Solutions

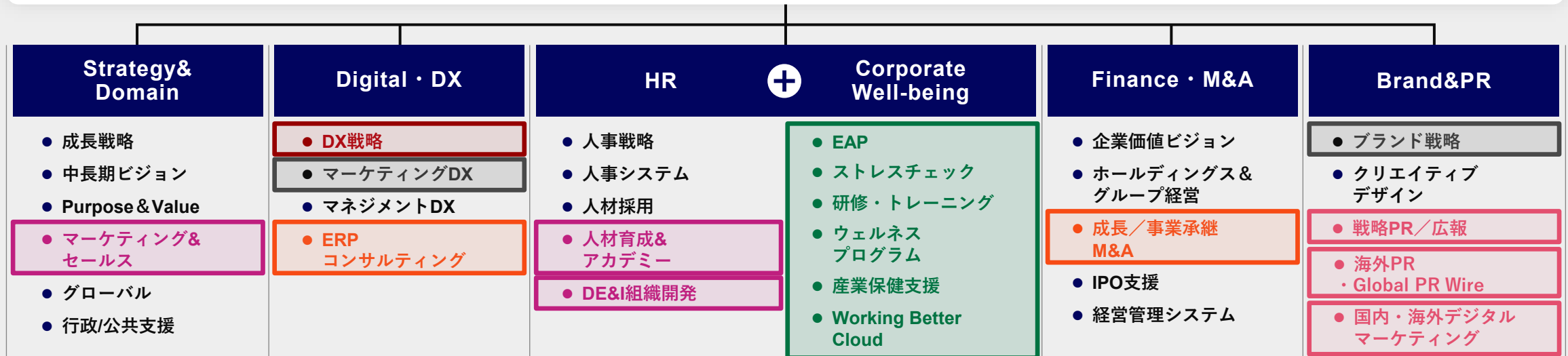
Growin' Partners
making corporate innovation

J JAYTHREE

K KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS

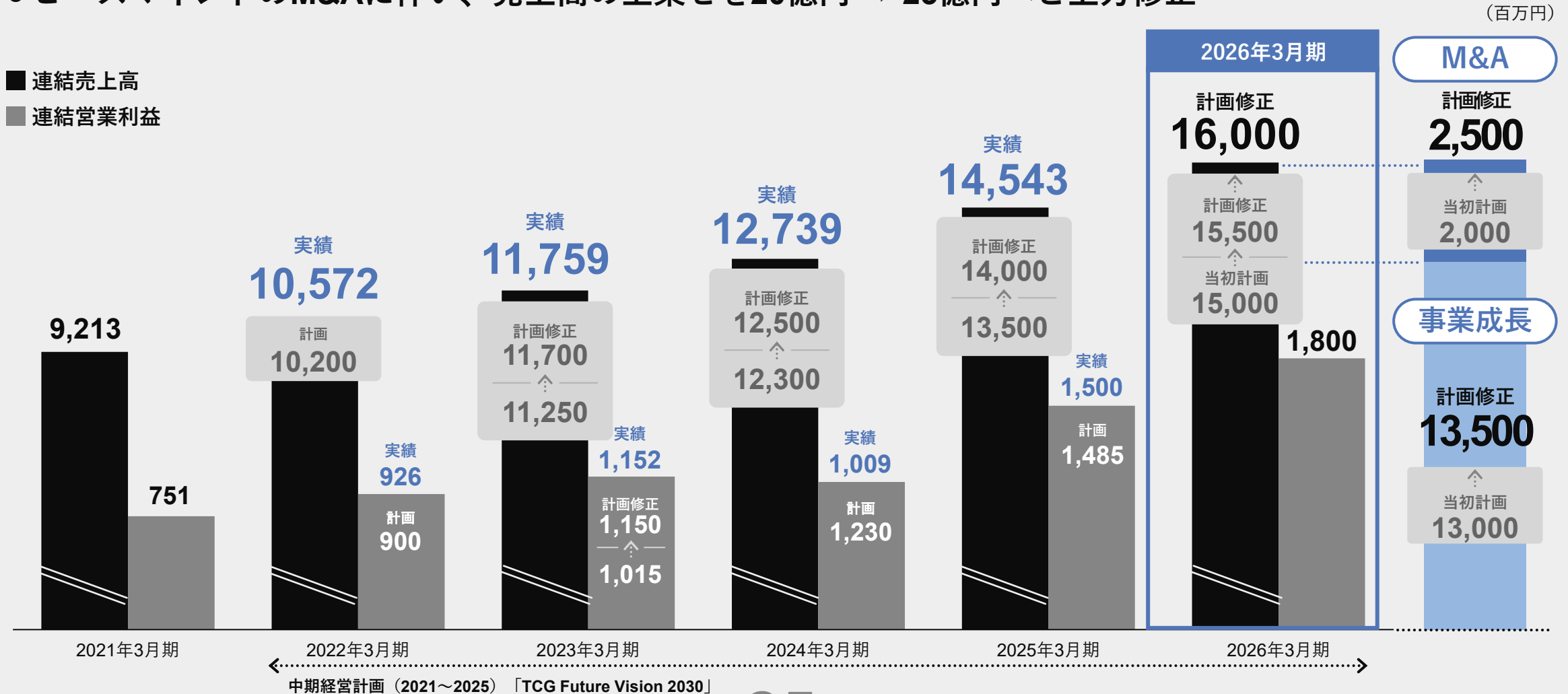
Surpass

PEACEMIND
Working Better Together



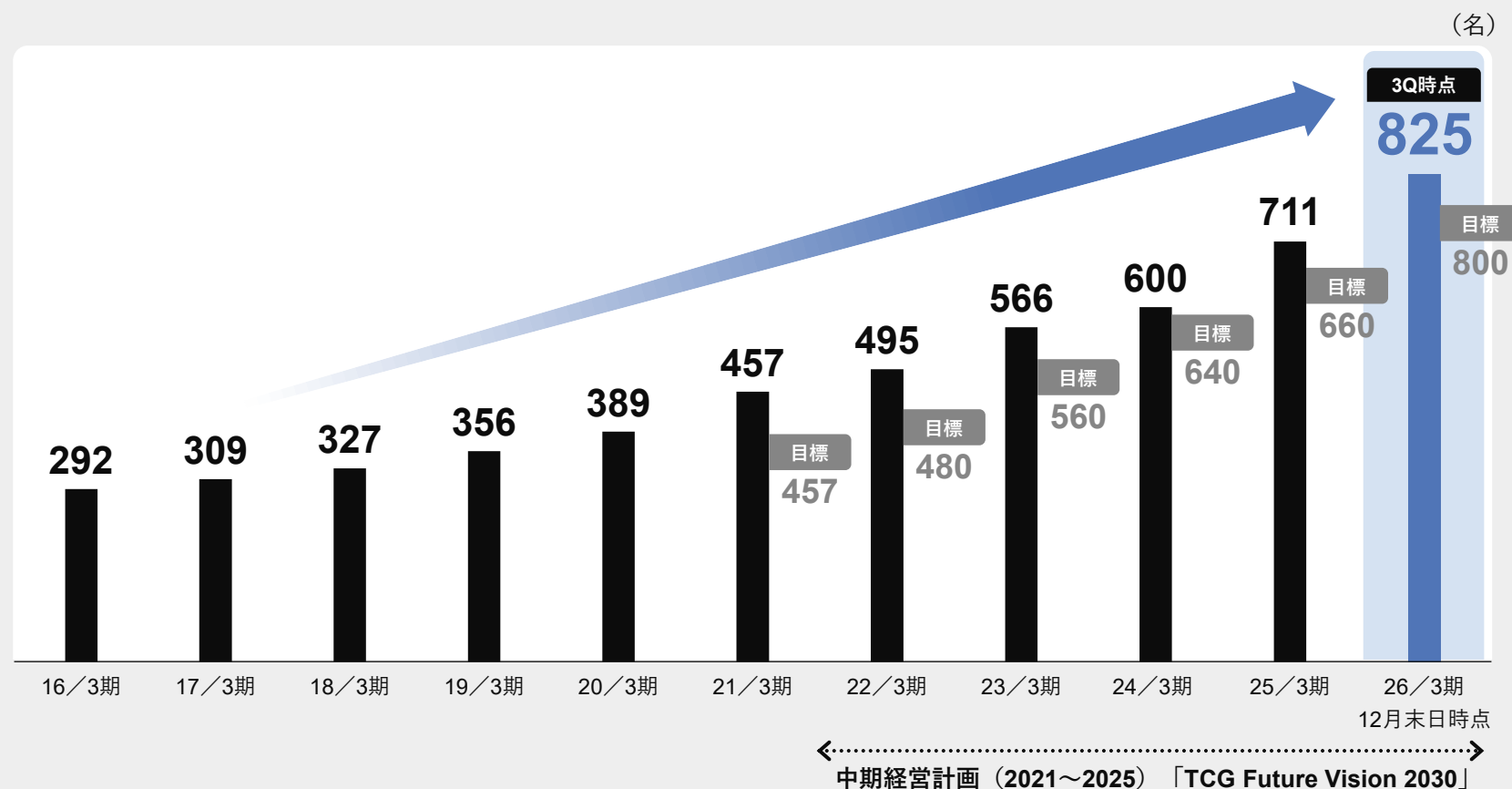
中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 2021年3月期の売上高92億13百万円を中期経営計画の発射台としてオーガニックグロースで売上高135億円を達成し、M&A戦略の推進により売上高25億円を上乗せし、最終売上高160億円を達成する
- ピースマインドのM&Aに伴い、売上高の上乗せを20億円 → 25億円へと上方修正



従業員数の推移

- 新卒および各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- 各経営コンサルティング領域を推進する専門人材、コンサルタントの生産性を向上させるアシスタント人材も積極的に採用
- 2026年3月期は、ピースマインドのグループインもあり、現時点で通期目標を達成



中期経営計画の
800名目標を達成
引き続き採用を強化

多様なコンサルタント

- 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
- コーポレートウェルビーイングコンサルタント
- マーケティング／セールスコンサルタント
- ブランド&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」を積極的に採用することで、より専門性の高いコンサルタントを育成
- TCGアカデミー（企業内大学）の導入により、チーフコンサルタントへの育成が5年から2～3年に短縮

採用

業種・業界

業界に精通した
実務経験者と
新卒社員を
積極採用

● キャリア入社者の主な業種

建設	ヘルスケア	不動産	教育機関
インフラ	ビューティー・コスメ	観光	行政・公共
物流	SaaS	旅行	etc.
製造	専門商社	運輸	
食品	金融	医薬品	

全国展開

地域事業所での
Iターン・
Uターン採用も
積極的に実施

● 全国的に採用強化



育成

TCGアカデミー （企業内大学）



13の学部
約900個のオリジナル
講座で人材育成

- ・ リーダーシップ学部
- ・ ストラテジー&ドメイン学部
- ・ コーポレートファイナンス学部
- ・ HR学部
- ・ マーケティング学部 等

コンサルティング現場における実務

2～3年の早期育成

専門領域を有する
プロフェッショナルコンサルタントへ成長

..... プロフェッショナルコンサルタントの基準

- ・ 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

- 組織の独創性やイノベーションの源泉であるとの考えのもと、「プロフェッショナルDE&I制度」を推進
- 働き方を選択できる仕組みや、より生産性の高い仕事ができる環境を整備し、一人ひとりの活躍や定着率の向上を実現

活躍・定着（多彩なプロフェッショナル人材を支える制度）

プロフェッショナル DE&I制度

DE&I基本方針

**All for
the Client,
All for
Our Employees**

すべては
クライアントのために、
すべては
活躍している社員のために

ワークスタイル別 キャリアプラン

様々なコンサルタントコース
・Withコンサルタント
・コンサルタントアシスタント等

健康経営体制

健康管理システム導入による積極的な健康管理

ハイブリッドワーク

複数の働き方が可能な制度
・オフィスワーク
・テレワーク
・シフトワーク 等

Smart DX

生産性向上のためのDXを推進

コーポレート ウェルビーイング

カウンセリング、健康相談室、禁煙外来治療費サポート等

短日短時間勤務制度

ライフステージに対応した勤務制度
・短時間勤務
・労働日数の変更

チームワーク サポート制度

チーム別の交流費用をサポートする制度

ナレッジ マネジメント

組織内で知識やノウハウを体系的に収集・共有・活用する仕組み

育児短時間勤務 制度の延長

小学4年生の始期まで延長が可能

グループ社員男女比率
男性 女性
54.7% : 45.3%

定着率

88.8%
(3年平均)



05

株主還元

- 財務基盤の高い安定性を保持しつつ、成長性および収益性の向上を実現するために手元現預金10億円以上を活用した積極的な成長M&A投資を実施していく
- その上で、株主資本コストを上回る2026年3月期目標「ROE10%（株主資本当期純利益率）」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施して最適資本構成を実現していく

株主還元方針（2026年3月期まで）

連結総還元性向
100%を目安

DOE
（株主資本配当率）
6%以上

機動的な
自己株式取得

※DOE（株主資本配当率）：年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

- 機動的な資本政策の遂行および資本効率の向上を通じて、中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」で目標に掲げる「ROE10%」の達成、延いてはさらなる企業価値の向上を実現していくため、自己株式の取得を実施

	2025年12月10日決議	2026年2月13日決議
取得し得る株式の総数	200,000株（上限）	300,000株（上限）
発行済株式総数 （自己株式を除く）に対する割合	0.62%	0.93%
株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）	150,000,000円（上限）
取得期間	2025年12月15日～2026年1月31日 ※2026年1月14日終了	2026年2月24日～2026年3月31日
取得した自己株式の累積	総数 135,600株 総額 99,947,500円	—

【ご参考】2026年1月31日時点の自己株式の保有状況
・発行済株式総数（自己株式を除く）：32,304,224株
・自己株式数：1,695,776株

株主優待制度の導入（2025年4月23日開示）

- アンケート等で株主優待制度を希望するお声を多くいただき、導入を決議
- 幅広い世代のより多くの個人投資家の皆さまに当社株式を保有していただけるよう制度設計

株主優待制度の概要

- 基準日（毎年9月末日）における当社株主名簿に記載または記録された 100 株（1単位）以上を保有されている株主さまが対象 ※2025年9月末日より開始

保有株式数	優待内容
100 株（1単位）以上	QUOカード 500 円分
300 株（3単位）以上	QUOカード 3,000 円分
500 株（5単位）以上	QUOカード 5,000 円分
1,000 株（10 単位）以上	QUOカード 10,000 円分

（ご参考）2026年3月期予想
総合（配当+優待）利回り

100 株	4.2%
300 株	4.9%
500 株	4.9%
1,000 株	4.9%

注）2025年12月末時点の株価736円より算出。

株主還元（配当金）

- 「増収・増益・増配」を経営基調に、資本効率の向上を図り、安定的な配当を継続
2026年3月期は、年間配当金26円（前期比+2円、配当性向79.4%）
- （機動的な自己株式の取得も計画し、総還元性向は100%を目安とする）

2025年3月期

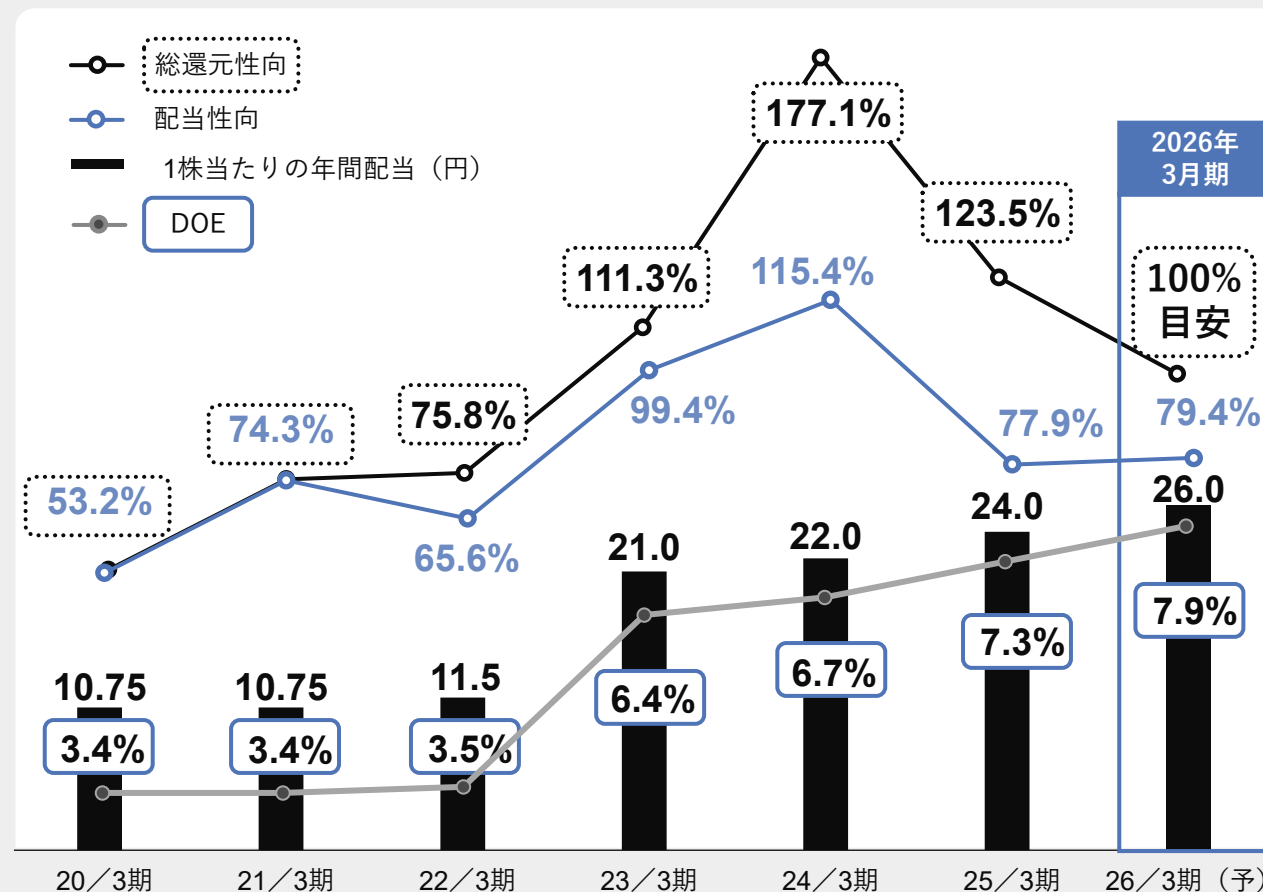
年間配当金 **24** 円

中間**10**円・期末**14**円

2026年3月期予想

年間配当金 **26** 円予定

中間**12**円・期末**14**円予定



注）2021年10月1日（22/3期）および2025年4月1日（26/3期）を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割。

06

Appendix

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
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
従業員数	844名（2026年2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	12,702名（2025年9月30日現在）
単元株	100株



大阪本社

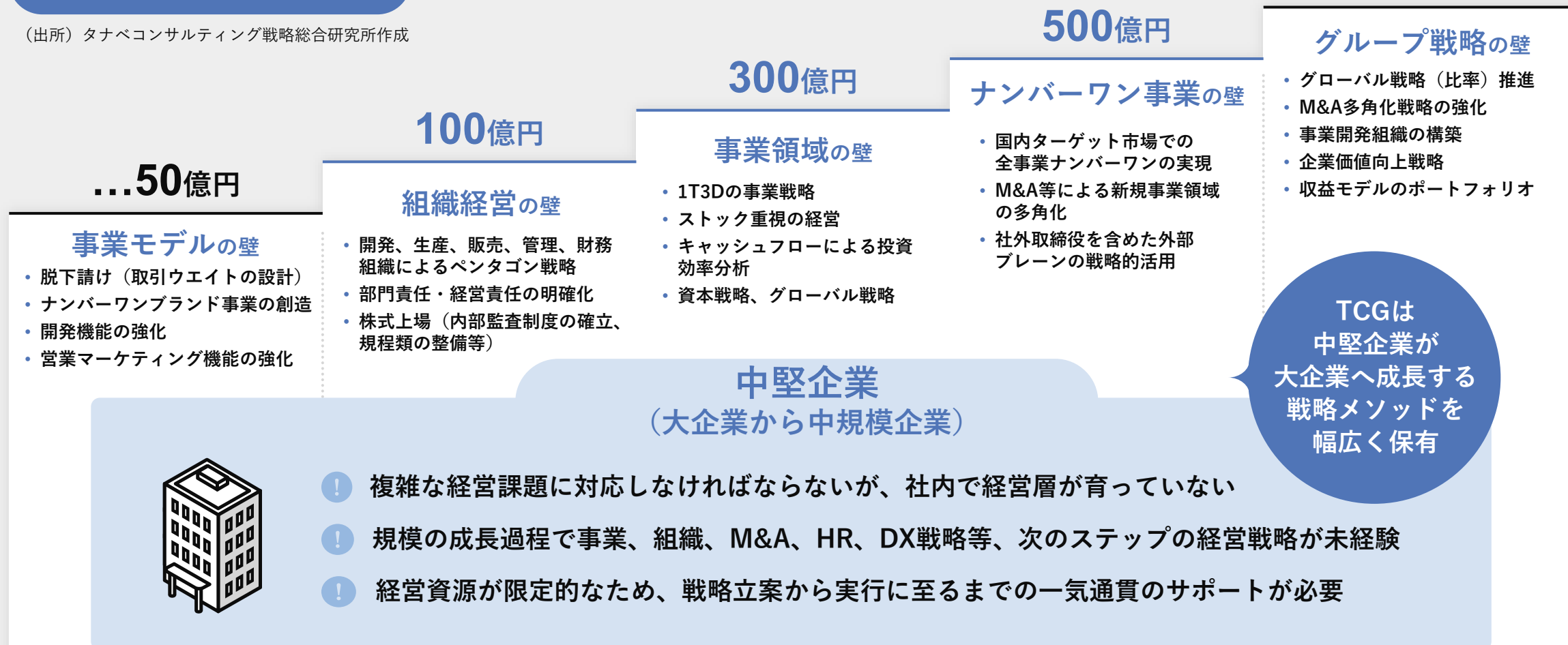


東京本社

- 中堅企業は成長過程において複雑な経営課題を抱えており、高いレベルのコンサルティングが求められる
- 1・3・5の成長戦略ステップで多くの障壁があり、多角的な支援が必要

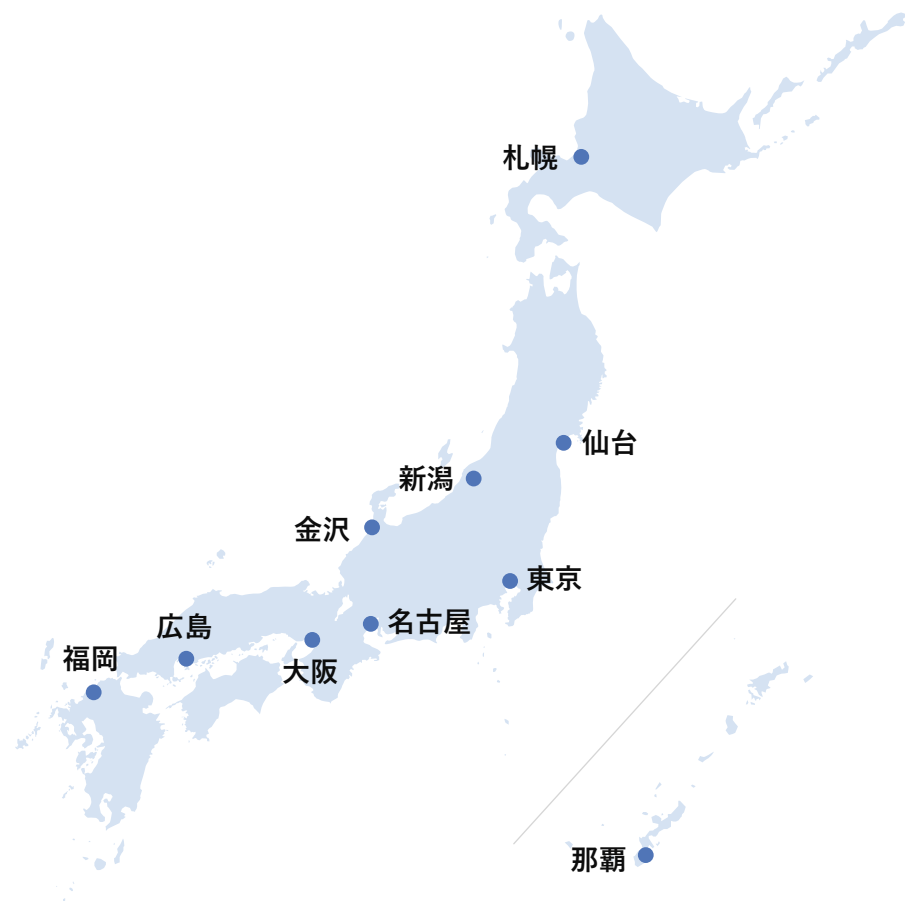
1・3・5の成長戦略※

(出所) タナベコンサルティング戦略総合研究所作成



※売上高100億、300億、500億、1000億円...の各ステージにおける経営課題に対して、ブレイクスルーとなる戦略的アプローチ

- 国内主要都市10地域で「地域常駐型コンサルティングモデル」を展開（行政／公共とも連携）
- 首都圏のみならず、地域に多く存在する中堅企業にも一気通貫で経営課題を解決するコンサルティングを提供



長きに亘り全国で チームコンサルティングを提供

● 北海道（札幌）

開設 59年

● 東北（仙台）

開設 51年

● 新潟

開設 49年

● 東京

開設 64年

● 北陸（金沢）

開設 48年

● 中部（名古屋）

開設 55年

● 大阪

開設 65年

● 中四国（広島）

開設 55年

● 九州（福岡）

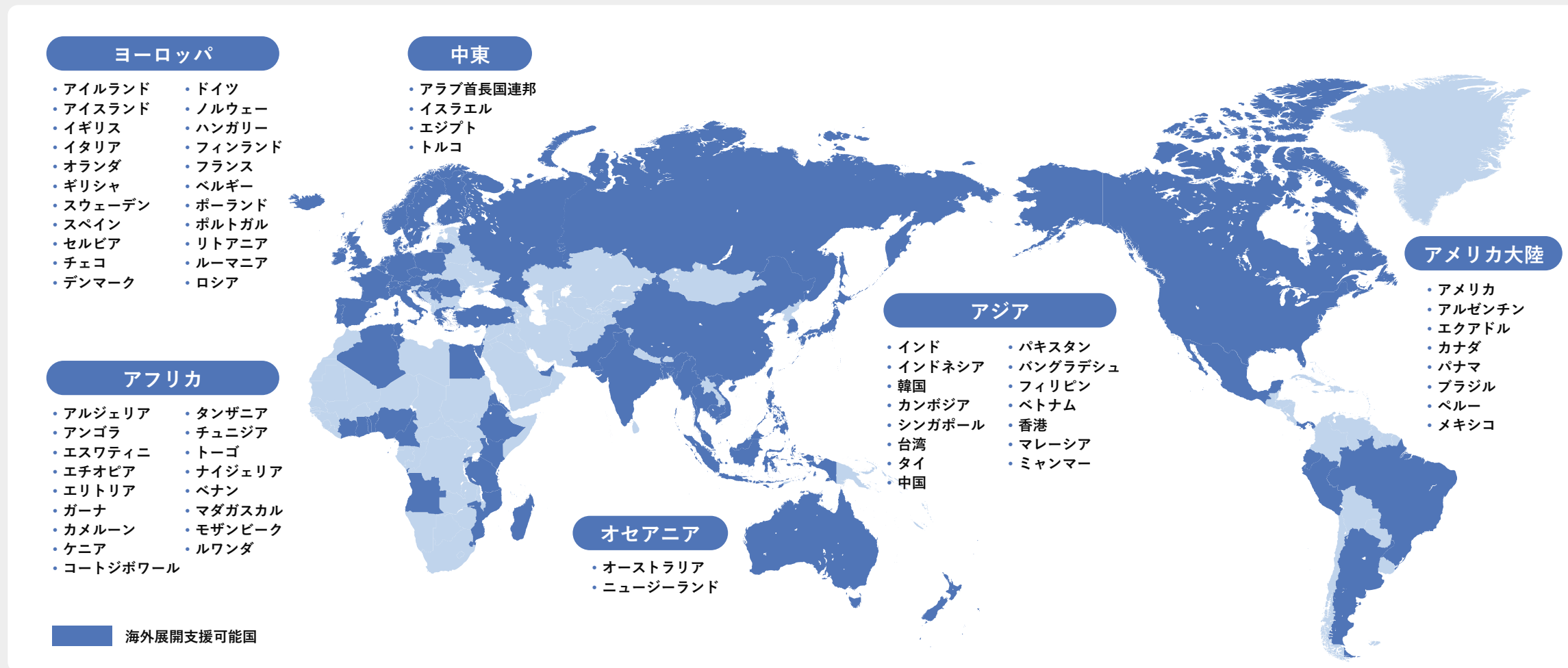
開設 57年

● 沖縄（那覇）

開設 40年

チームコンサルティング（海外ネットワークの構築と活用）

- 世界各地のパートナー企業と提携し、日本の顧客企業の海外展開を支援する体制を構築
- グループ各社の専門領域を生かし、グループ全体として海外ネットワークをさらに拡大中



- 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

(百万円)

	2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	前年同期比	売上高構成比 (2026年3月期 第3四半期)
売上高	11,140	12,363	+11.0%	—
ストラテジー&ドメイン	2,109	2,330	+10.5%	18.9%
デジタル・DX	2,394	2,647	+10.6%	21.4%
HR	2,019	2,613	+29.4%	21.1%
ファイナンス・M&A	1,647	1,823	+10.7%	14.7%
ブランド&PR	2,277	2,318	+1.8%	18.8%
その他	691	629	▲9.0%	5.1%

- 「戦略&ドメイン」は、引き続き「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」を主軸に「新規事業開発」「グローバル戦略策定」、行政／公共コンサルティング等を強化し、2桁増収を見込む
- 「HR」は、人的資本経営ニーズの高まりに加え、前期期中にグループ化したSurpassの通期寄与と新たにグループ化するピースマインドの9ヶ月分の貢献により、2桁増収を見込む

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 組み替え前実績	2025年3月期 組み替え後実績	2026年3月期 計画	前期比 (組み替え後比)
売上高	12,739	14,543	14,543	16,000	+10.0%
戦略&ドメイン	2,281	2,476	2,856	3,300	+15.6%
デジタル・DX	2,741	3,255	3,255	3,400	+4.5%
HR	2,418	2,979	2,600	3,300	+26.9%
ファイナンス・M&A	1,932	2,172	2,172	2,300	+5.9%
ブランド&PR	2,649	2,939	2,939	3,000	+2.1%
その他	715	721	721	700	▲2.9%

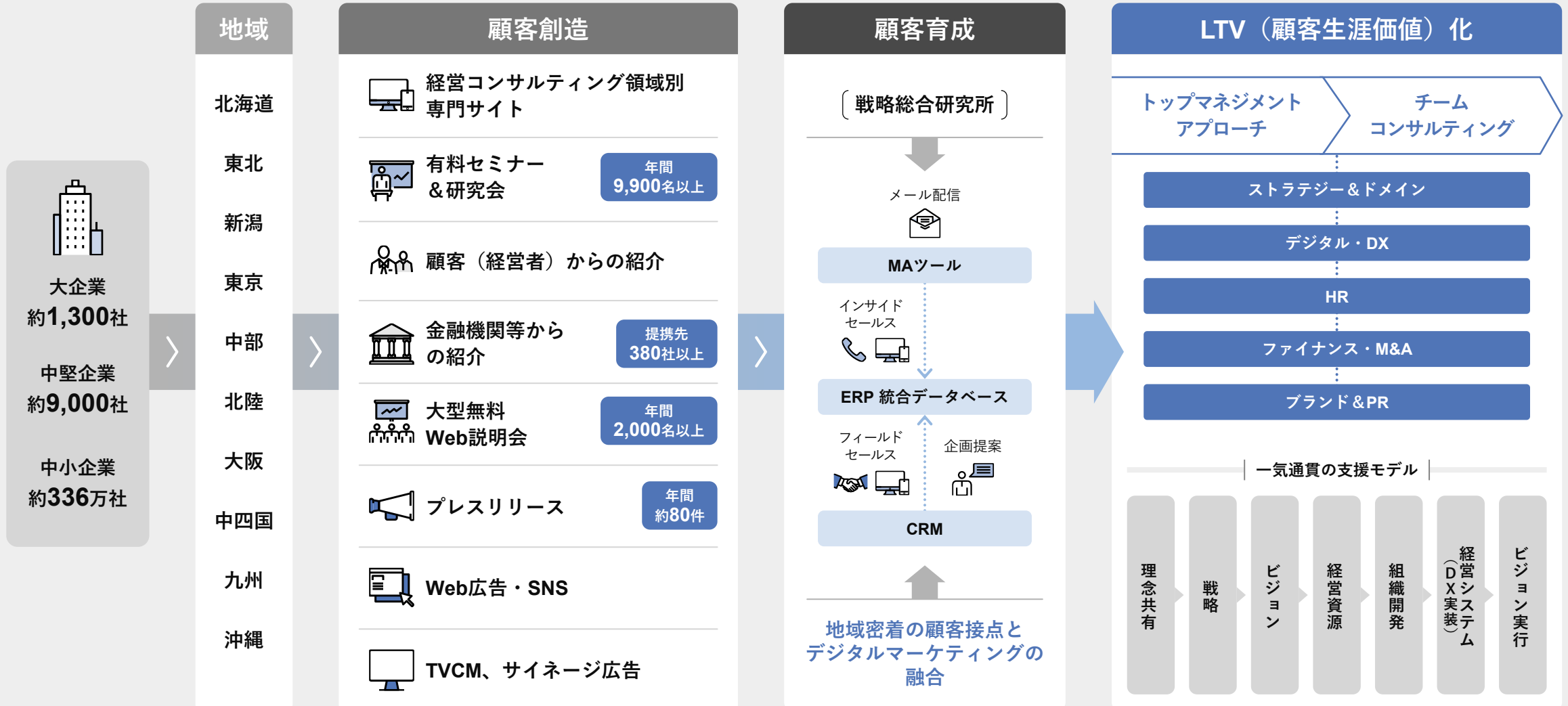
※ 株式会社Surpassのマーケティング・セールス支援事業が提供する「営業戦略の策定から現場における顧客創造までの一貫通貫支援」は、戦略&ドメインコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2026年3月期より上記「HR」から「戦略&ドメイン」に分類変更（組織体制も変更）。これに伴い、前期2025年3月期の「HR」および「戦略&ドメイン」の売上高実績も組み替えて表示。

中期経営計画 TCG 5つの成長モデル

5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	② C&C開発モデル	③ マーケティングモデル	④ チームアップ&パートナー100モデル	⑤ アカデミーモデル
	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	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	新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す	リーダー人材とチーム数を現状から倍増する	プロフェッショナル人材を早期に育成するアカデミー（新しい学部）の創設
	KPI	KPI	KPI	KPI	KPI
実証済みトピックス	①	②	③	④	⑤
	- 中流・下流（バリューチェーン、オペレーションズ領域）のプロフェッショナルDXサービスブランドを創造 - 年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5） - 中期5か年で50開発	2セグメントから8セグメントへ - グループ社数3社から8社へ - M&A3社以上（2026年3月期まで）	- ターゲットマーケット4万社 - LTV70%	- パートナー数100名 - 地域エリアでのチームの拡大	- プロフェッショナル人材への到達年数2年 100名採用 新卒採用30名、キャリア採用70名
	- 建設業・物流・サービス業DXCloud（ERP） - Engagement KARTE - HR KARTE	- 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8社体制&ホールディング経営	- 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／経営者・人事部門のためのHR／コーポレートファイナンス・M&A／企業価値を高める人材育成・研修専門／成長M&A・承継M&A総合／デジタル・DXの戦略・実装／ブランディング・戦略PR情報／グローバルビジネス戦略	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	- 学部の開設 - Leadership学部／ストラテジー&ドメイン学部／デジタル学部／HR学部／コーポレートファイナンス学部／M&A学部／ブランド&PR学部／CRM学部／コーディネーター学部／アシスタント学部／講師学部

マーケティングの全体像

● 新規顧客の創造からLTV※（顧客生涯価値）の実現まで、独自のマーケティングモデルを構築



※LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値 → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

- 経営理念・パーパスを実現していく前提として、環境・社会・経済が持続可能な状態を目指すことをコンセプトに、サステナビリティの定義と方針を作成

サステナビリティ定義

『100年先の未来とともに』

サステナビリティ方針

経済 ビジネスドクターとしての使命

S 社会に対するイノベーションの発揮

S プロフェッショナル人的資本価値の向上

G ガバナンス体制の強化

G コンプライアンスとリスクマネジメント

E 地球環境への配慮と対応

プロフェッショナルなDE&Iの推進

「世界で唯一無二の経営コンサルティングファーム」を目指す

ストラテジー&ドメイン

計測機器メーカーA社

(東証プライム市場・売上高: 約600億円)

経営課題

国内外に多くの関連企業を有しており、
グループとしての一体感が欠如

<長期ビジョンの策定支援>

コンサルティング内容

- A社の経営課題を理解した上で、全社共通の方針を提供
- 各専門分野のプロフェッショナルコンサルタントの知見を活かし、次世代の経営リーダー育成をサポート
- 事業ポートフォリオの変革やAIを活用したマーケティングモデルの構築等を提言

成果と効果

- 半年で長期ビジョンを取りまとめ、実行可能な計画を策定し、計画の実行までを一貫してサポート
- 参画メンバーがビジョンリーダーシップを体得
(経営視点・俯瞰視点・未来視点)
- グループ全体の一体感の醸成に向けた第一歩を確立

デジタル・DX

専門商社B社

(創業70年超、売上高: 約200億円)

経営課題

20年以上前に導入した古いシステムの影響による
データ互換性の問題

<ERP導入支援コンサルティング>

コンサルティング内容

- 経営課題を整理し、業務を効率化するための改善策を提案
- 最適なシステムの選定をサポート
- 経営トップや社員の意見を反映しながら、新しい仕組みを構築

成果と効果

- 業務の流れを整理し、改善すべきポイントを明確化
- 使いやすく、効率的なシステムの導入をサポート
- 経営陣の意思決定をサポートし、より良い組織運営に貢献

HR

食品事業を軸に多角展開するC社

(グループ企業約80社・売上高: 約3,000億円)

経営課題

- ・ 経営理念の浸透と質実剛健な社風の醸成
- ・ 戦略リーダーの輩出による成長の加速

< 経営者人材育成支援 >

コンサルティング内容

- 企業経営を担える人材を輩出するための仕組みを構築
- マーケティング、事業戦略、組織戦略、マネジメントシステム、収益・財務戦略等のスキル向上
- 自社・自事業部の中期経営計画の設計を通じた実践的な学び

成果と効果

- リーダーシップを発揮できる人材の育成
- 研修を通じて、実際にグループ会社の経営者や幹部人材を輩出
- 企業文化の醸成に寄与し、リーダーが自然と輩出される仕組みを確立

ファイナンス・M&A

メーカーD社

(東証プライム市場)

経営課題

PBR1倍割れの改善要請への対応

< 企業価値向上に向けた支援 >

コンサルティング内容

- 長期ビジョンの設計と次期3ヵ年中期計画の骨子策定
- 事業戦略の骨子検討を通じたROE10%以上、PBR1倍以上を目指す財務戦略の描画
- ESG観点を考慮した非財務資本に関する骨子の策定
- IR資料のデザインと作成支援

成果と効果

- 对外発表した次期3ヵ年中期計画骨子とIR資料の作成
- 財務戦略としての配当政策や資本政策を策定
- ESGの観点から非財務資本における骨子まで体系的に策定

ブランド&PR

製薬メーカーE社

(東証スタンダード市場・売上高: 約80億円)

経営課題

ブランドイメージの把握不足と高齢化するユーザーへの対応

<ブランディング支援>

コンサルティング内容

- ブランドリサーチを通じて現状分析
- 「真の顧客」へ届ける「本質的な価値」の再定義
- ターゲットに刺さるクリエイティブ制作（ランディングページ）
- デジタルコミュニケーション施策の設計と実行支援

成果と効果

- ブランドの本質的価値の再発見
- 戦略構築、PR施策によるターゲットとのタッチポイント創出



▲統合報告書

「TCG REPORT 2025」

コンサルティング事例の詳細や、TCGの価値創造、競争優位性、事業戦略、成長戦略、株式・資本戦略、ESGなどについて詳しく掲載しておりますので、ぜひ統合報告書も併せてご覧ください。



TCG TANABE
CONSULTING