
2023年3月期
決算説明会資料

2023. 6. 2

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 事業概要・強み
- 02 / 2023年3月期決算概要
- 03 / 2024年3月期決算見通し
- 04 / 成長戦略
- 05 / Appendix

01

事業概要・強み

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：660名（2023年4月1日現在）



TCG TANABE CONSULTING

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

リーディング・ソリューション
Leading Solutions

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

W GROWIN' PARTNERS
making corporate innovation

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

J JAYTHREE

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

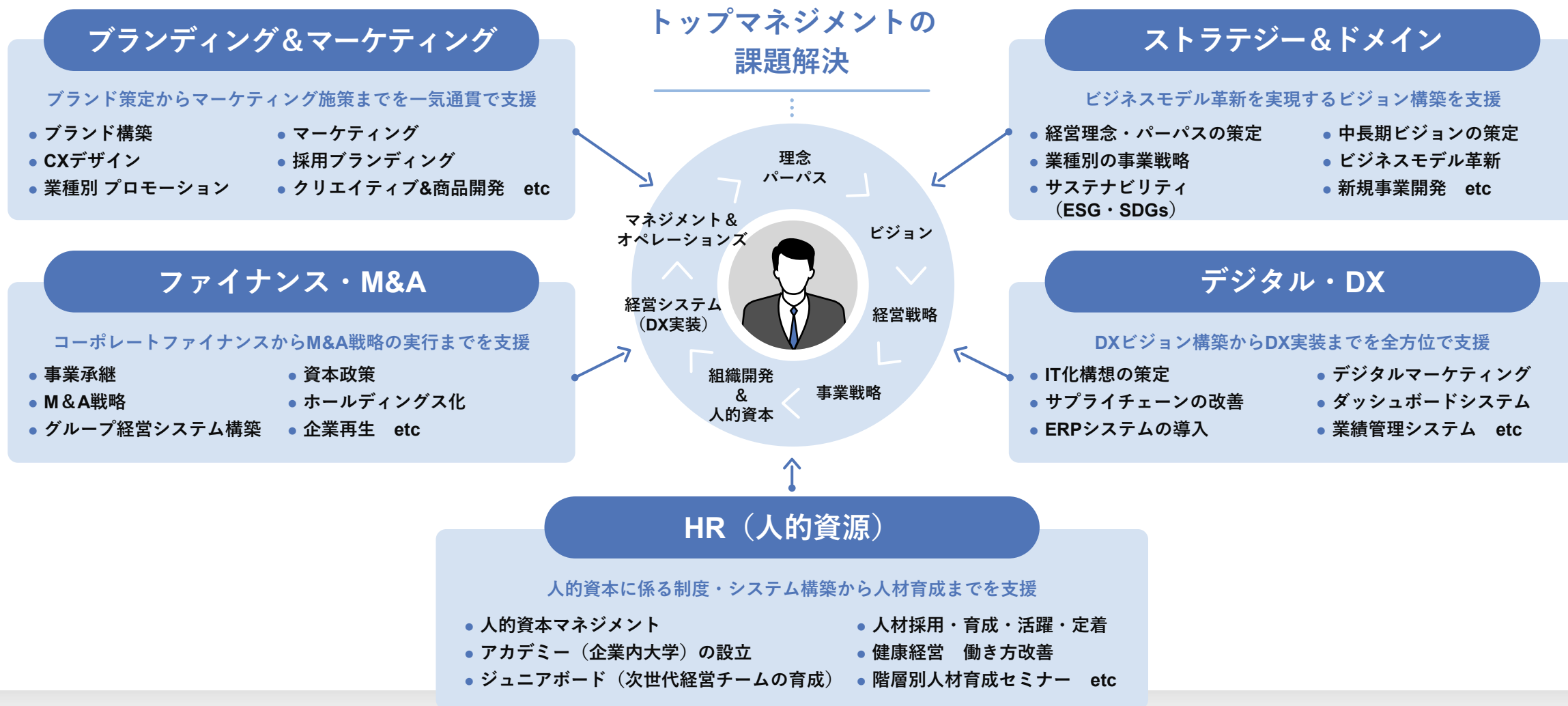
K KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS

株式会社
カーツメディアワークス

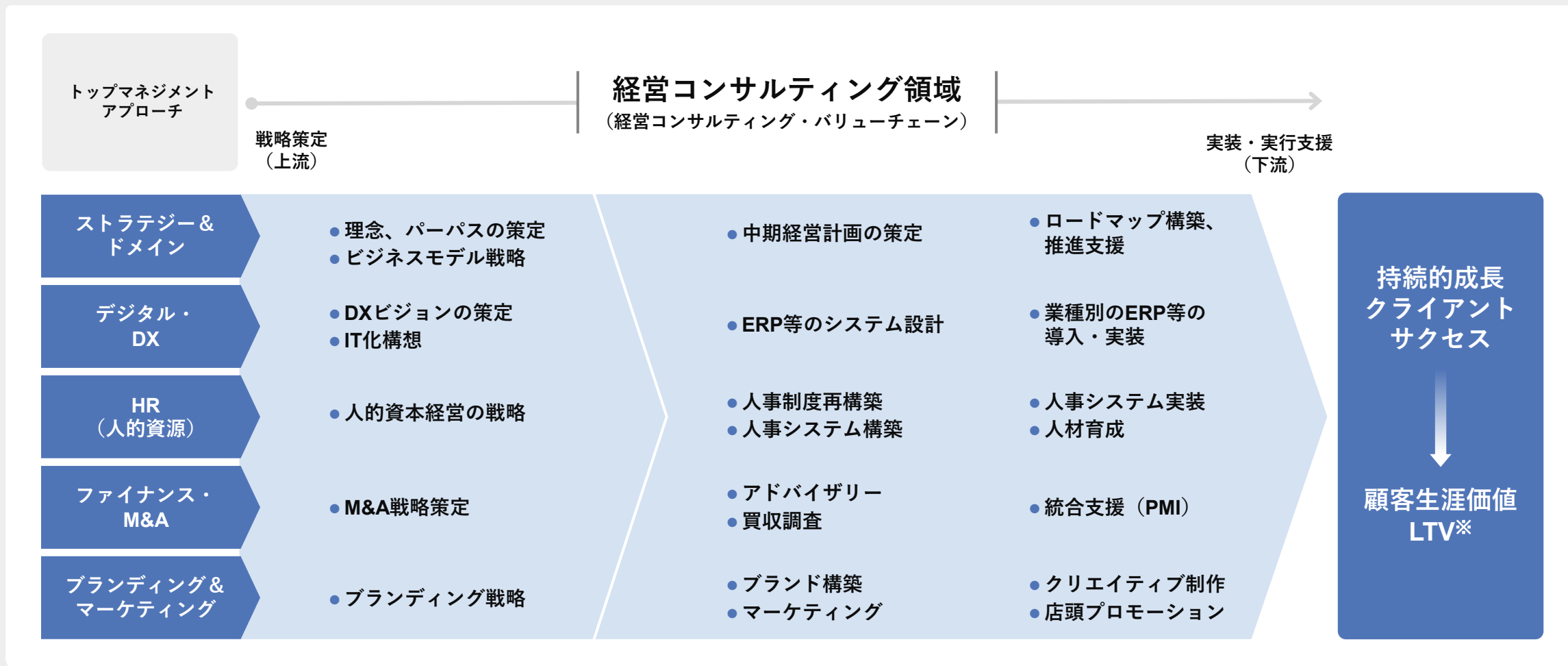
- 戦略PR &
PRコンサルティング
- 海外PR
- 国内・海外
デジタルマーケティング

2023年2月27日
グループイン

TCGのチームコンサルティングは「トップマネジメントアプローチ」



トップマネジメントに対して戦略策定から経営オペレーションやDXの実装までを一気通貫で支援し、顧客生涯価値（LTV※）の向上を実現

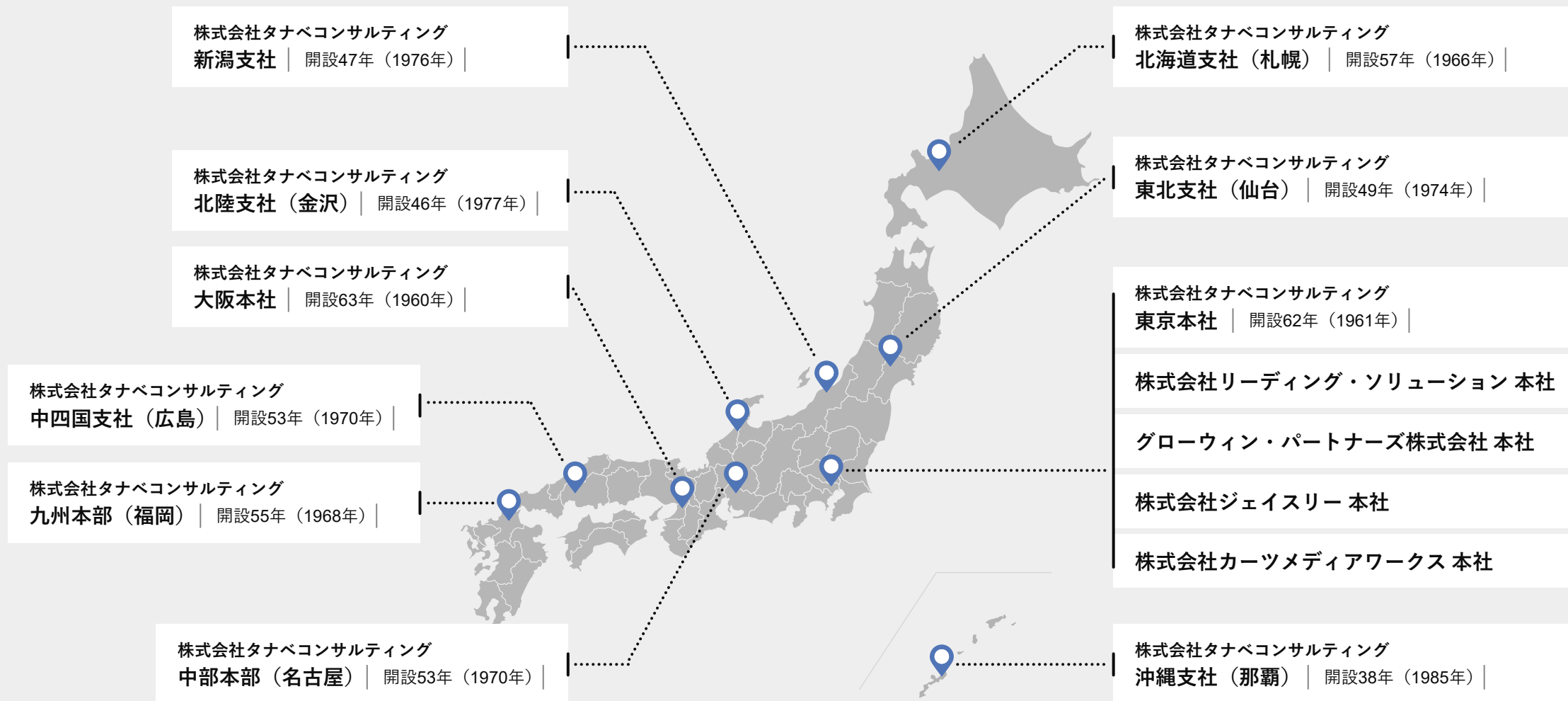


※LTV (Life Time Value = 顧客生涯価値 → 顧客と長期的関係性を築くビジネスモデル)

- 大企業から中堅企業を広くカバーし、戦略策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援
- 行政・公共経営の課題解決にも領域を拡大



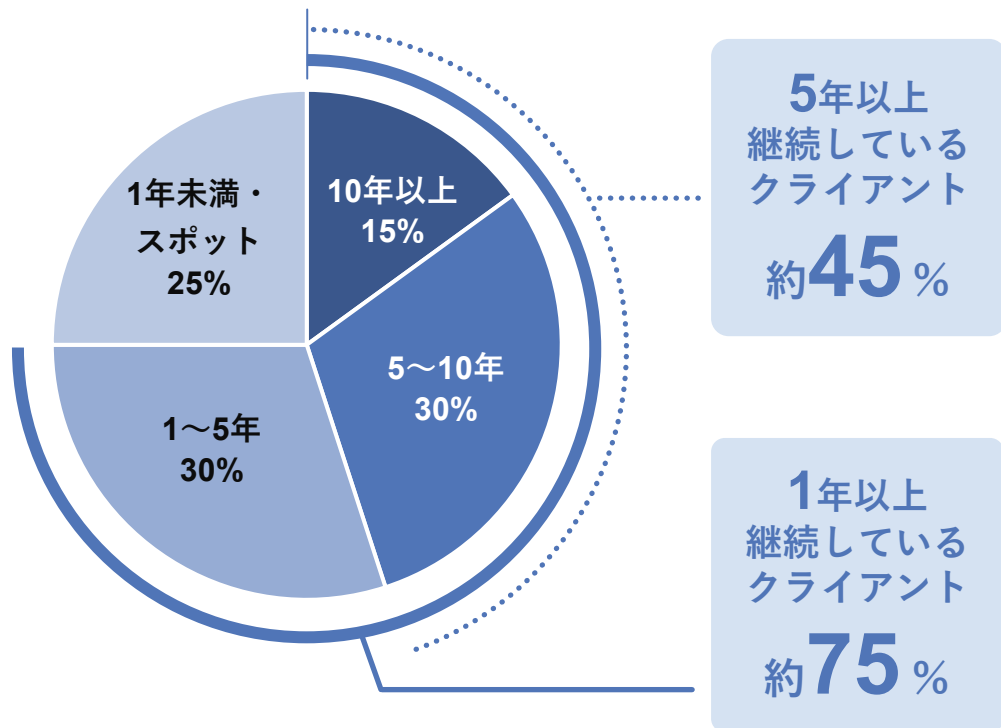
主要都市10地域に拠点を設け、全国的に地域に密着したコンサルティングを展開



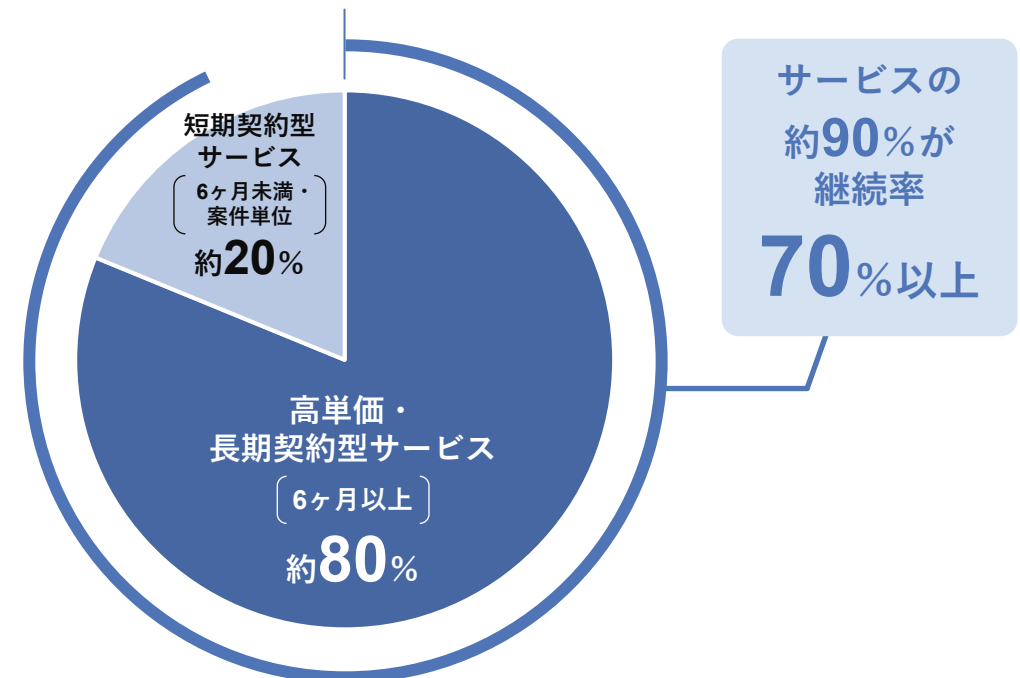
長期契約による安定収益・成長モデル（LTVモデル）

- クライアントの45%が5年以上の長期継続
- 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

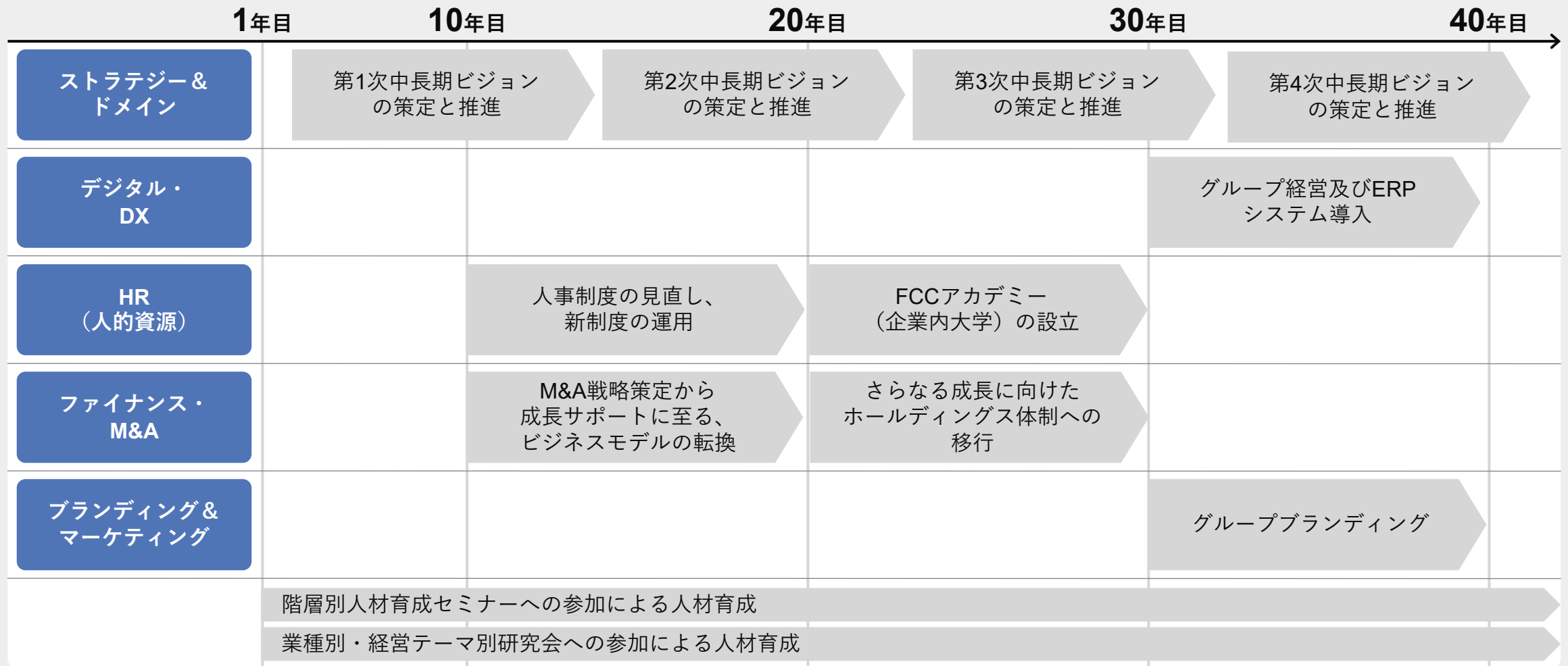


サービス別売上構成比



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、その実現まで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



02

2023年3月期決算概要

2023年3月期決算概要

売上高は2期連続で過去最高を達成

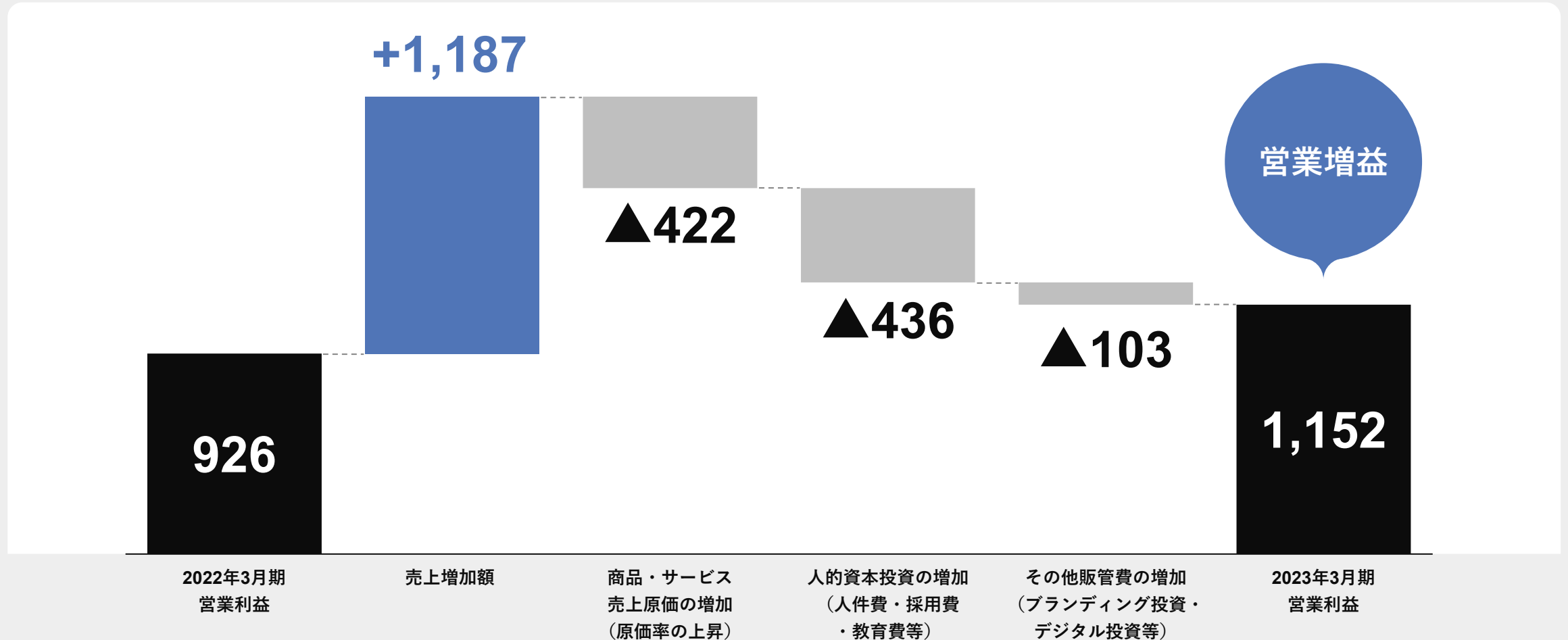
(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正後計画	2023年3月期 実績	前期比
売上高	10,572	11,700	11,759	+11.2%
ストラテジー&ドメイン	2,472	2,760	2,729	+10.4%
デジタル・DX	2,122	2,460	2,469	+16.4%
HR（人的資源）	1,666	1,720	1,804	+8.3%
ファイナンス・M&A	1,677	1,970	1,987	+18.5%
ブランディング&マーケティング	1,904	2,140	2,105	+10.5%
プロモーションツール	728	650	663	▲9.0%
売上総利益	4,785	5,400	5,202	+8.7%
営業利益	926	1,150	1,152	+24.4%
経常利益	931	1,150	1,163	+24.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	604	720	724	+19.9%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 35.06	円 銭 41.97	円 銭 42.25	+20.5%

営業利益増減要因分析

増収により、人的資本投資やブランディング投資も吸収して営業増益に

(百万円)



営業増益

ストラテジー& ドメイン

大企業や上場企業（建設業界、インフラ業界、物流業界、食品業界、SaaS業界等）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：+12.7% | SDGs実装：+84.0%

デジタル・DX

大企業や上場企業（ヘルスケア業界、製造業界、専門商社業界等）、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）：+1.1% | マーケティングDX（デジタルマーケ・サイト制作等）：+6.2%

HR（人的資源）

上場企業や中堅企業（製造業界、SaaS業界、ビューティー業界、物流業界、金融業界等）向けの
人的資本経営の実装が好調に推移

好調な受注 人事制度構築：+3.1% | アカデミー（企業内大学）：+11.0%

ファイナンス・M&A

大企業や上場企業（インフラ業界、不動産業界、食品業界等）向けの大型契約が増加

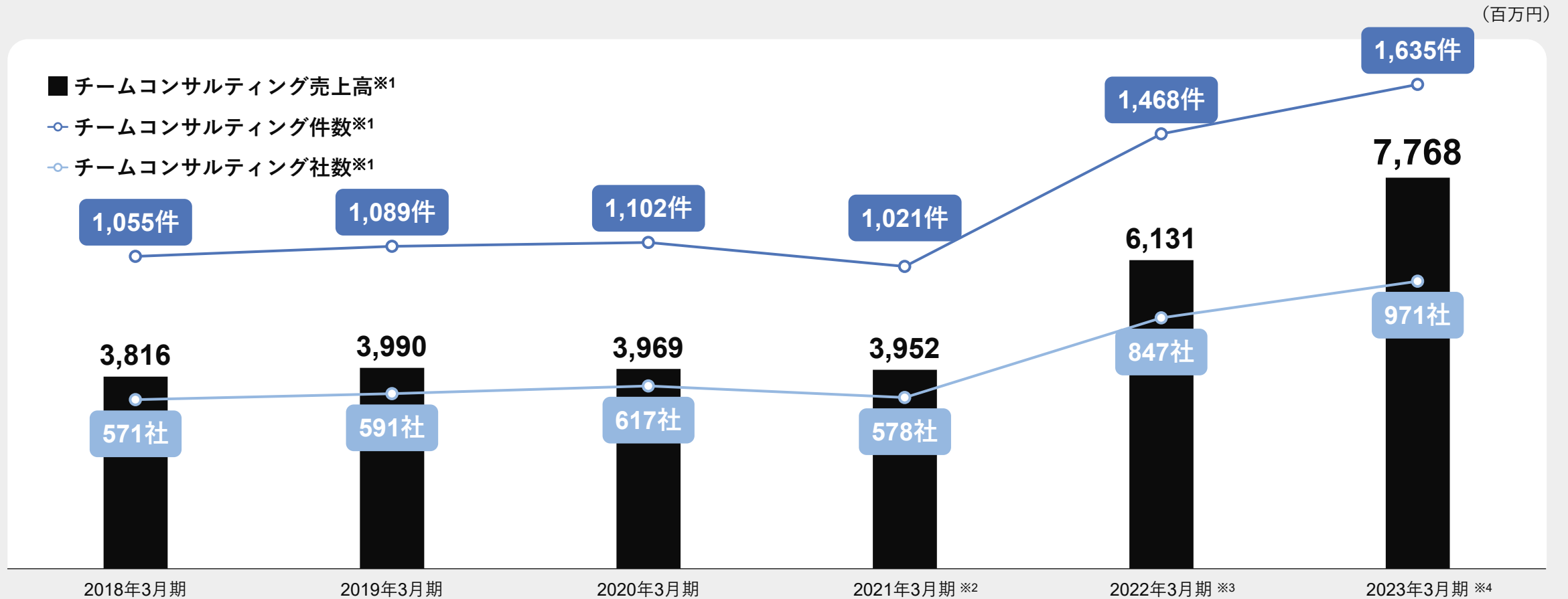
好調な受注 ホールディングス化・グループ経営：+25.3% | M&A（戦略策定からFA、DD、PMIまで）：+22.7%

ブランディング& マーケティング

大企業（ビューティー・コスメ業界、ヘルスケア業界、医薬品業界、食品業界、教育機関等）向けのクリエイティブ&
デザイン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）：+25.6%

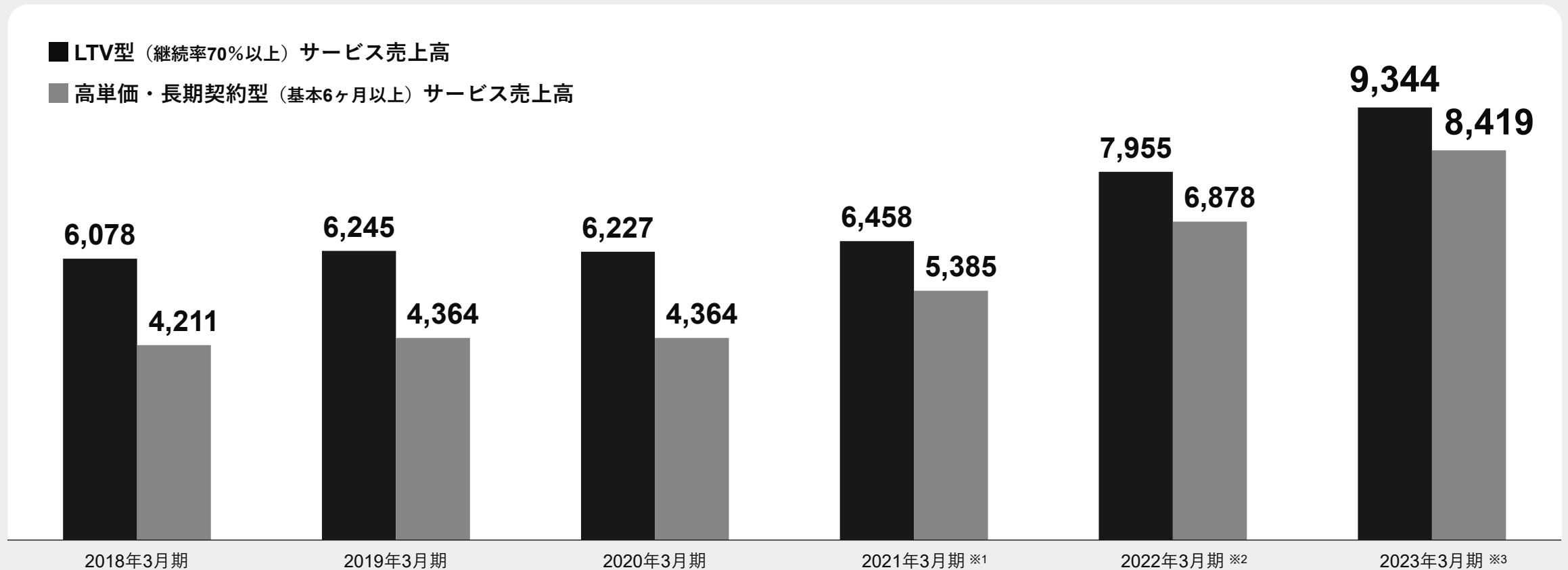
チームコンサルティング社数・件数・売上高の全てのKPIで前年を上回り、過去最高の結果となった



※1 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、ブランディング&マーケティング）、社数はいずれも期中平均社数
 ※2 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
 ※3 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の実績を連結
 ※4 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

契約継続率70%以上のサービス売上高、高単価・長期契約型（基本6ヶ月以上）サービス売上高の全てのKPIで前年を上回り、過去最高の結果となった

(百万円)



※1 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

※2 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の実績を連結

※3 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

03

2024年3月期決算見通し

2024年3月期通期業績見通し

人的資本投資・ブランディング投資・デジタル投資を継続しつつも、売上高、営業利益ともに過去最高を更新する計画

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比
売上高	10,572	11,759	12,500	+6.3%
売上総利益	4,785	5,202	5,565	+7.0%
営業利益	926	1,152	1,230	+6.8%
経常利益	931	1,163	1,230	+5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	724	760	+4.9%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 42.25	円 銭 44.56	+5.5%

ストラテジー& ドメイン

- 「中長期ビジョンの策定・推進」を軸に、大企業・上場企業向けの大型契約獲得を強化
- 「グローバル戦略」「ビジネスモデル革新」「ESG・SDGs」のコンサルティング機能も強化

デジタル・DX

- 「DXビジョン&IT化構想の策定」コンサルティングを推進
- アライアンスネットワークを拡大し、業種別のプロフェッショナルDXサービスを拡充・強化

HR（人的資源）

- 顧客企業の人的資本価値の向上を実現するトータルコンサルティングサービスを拡充・強化
- 経営者人材を育成するトップマネジメントプログラムを中堅社員層や若手社員層にも拡大

ファイナンス・M&A

- 「ホールディングス・グループ経営」「クロスボーダーM&A」の重点推進
- 顧客企業のサステナビリティ経営を実現する「企業価値ビジョン」コンサルティングの推進

ブランディング& マーケティング

- 「ブランド戦略の立案」から「現場における商品・サービスプロモーション」の支援機能を強化
- これらを繋ぐ「戦略PR」コンサルティングを国内外で推進

PR領域の拡大

- 2023年2月にグループインしたカーツメディアワークスと連携することで広報・PR戦略の構築から実行までの支援が可能
- 海外メディア向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」のアップデートおよび会員数の更なる拡大を図る



海外プレスリリース配信ご利用実績



政府・公共・サービスコンサルティングの強化

- 持続可能なより良い社会の実現を目指し、地域創生、DX、SDGsなどのあらゆる分野に対して、TCGが半世紀以上培ってきたコンサルティングメソッドに基づく支援を行う

コンサルティング領域



専門サイトを活用した新規リードの獲得



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

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

株主還元（自己株式の取得）

2023年5月11日に自己株式の取得を決定

自己株式の取得を行なう理由

- 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。

取得し得る株式の
総数

400,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合**2.3%**

株式の
取得価額の総額

200,000,000円（上限）

取得期間

2023年5月15日～2023年9月30日

【ご参考】 2023年3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）：17,054,592株
- 自己株式数：453,808株

株主還元（配当金）

- 2024年3月期は44円（前期比+ 2円、配当性向98.7%）で計画、中間配当と期末配当のバランスを勘案し、中間は前期の9円から18円へ、期末配当26円を計画
- 2024年3月期の総還元性向は123.9%を計画

2023年3月期

年間配当金 **42円**

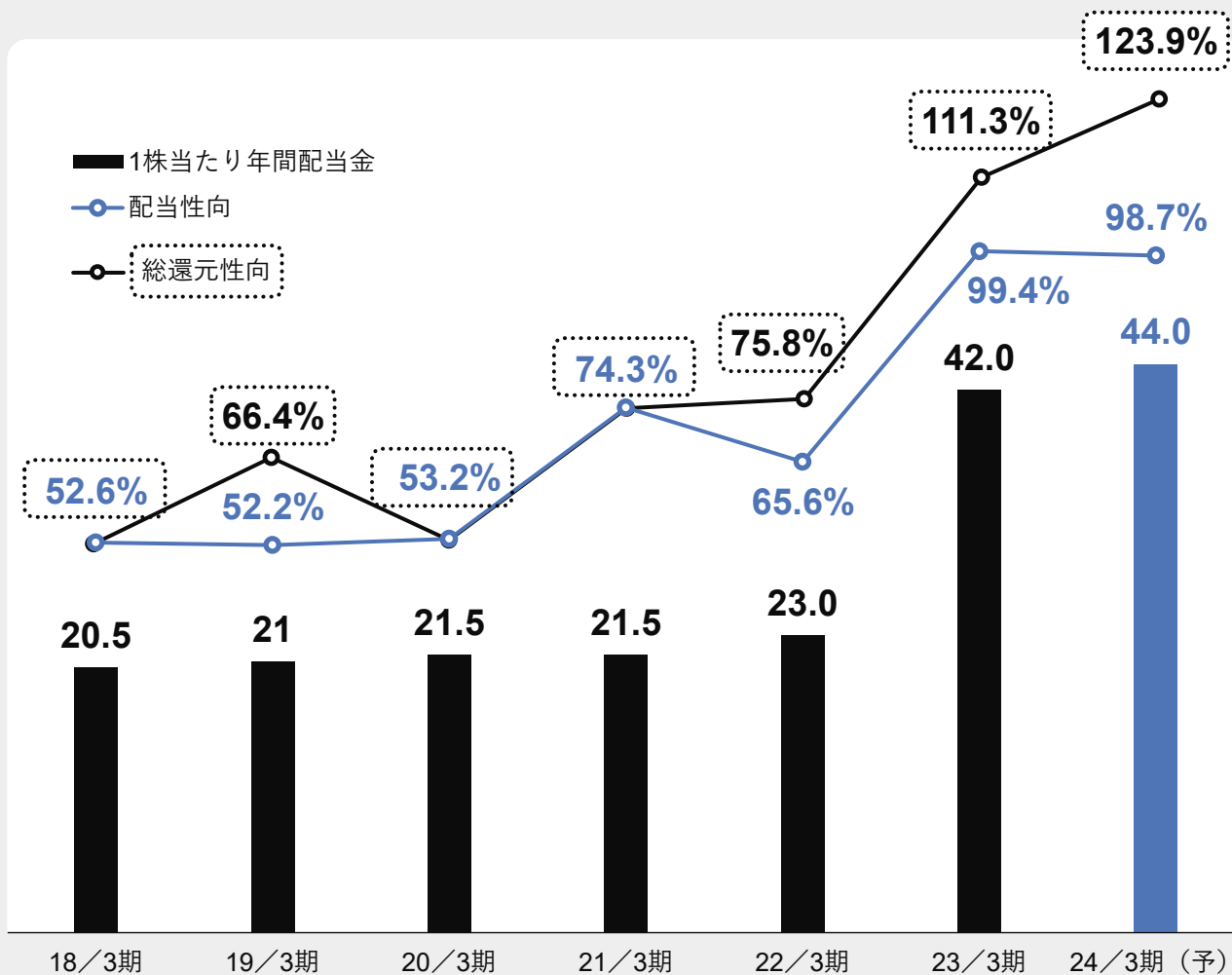
中間**9円**・期末**33円**



2024年3月期予想

年間配当金 **44円** 予定

中間**18円**・期末**26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。

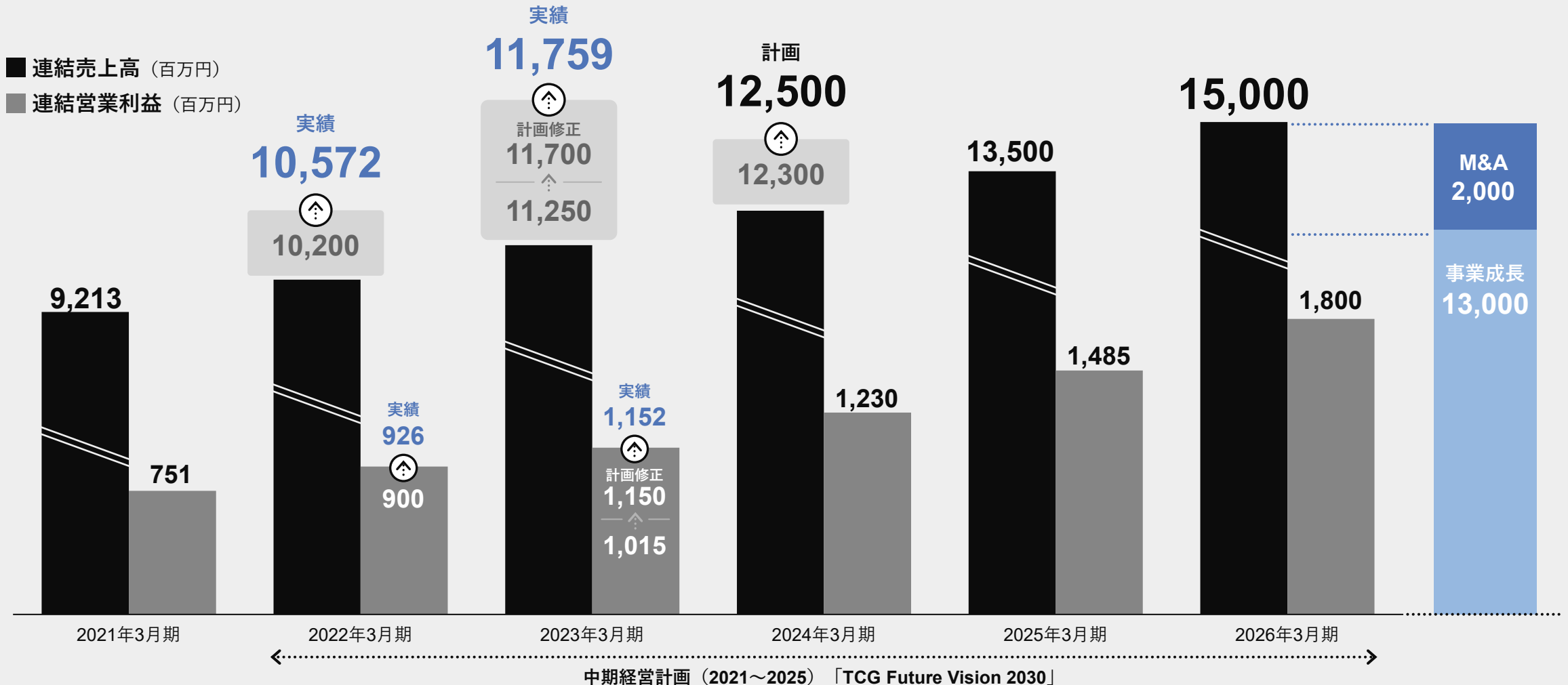
04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 2023年3月期も当初の計画に対して上振れで着地、順調に進捗
- 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

※2021年3月期時点



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、一貫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

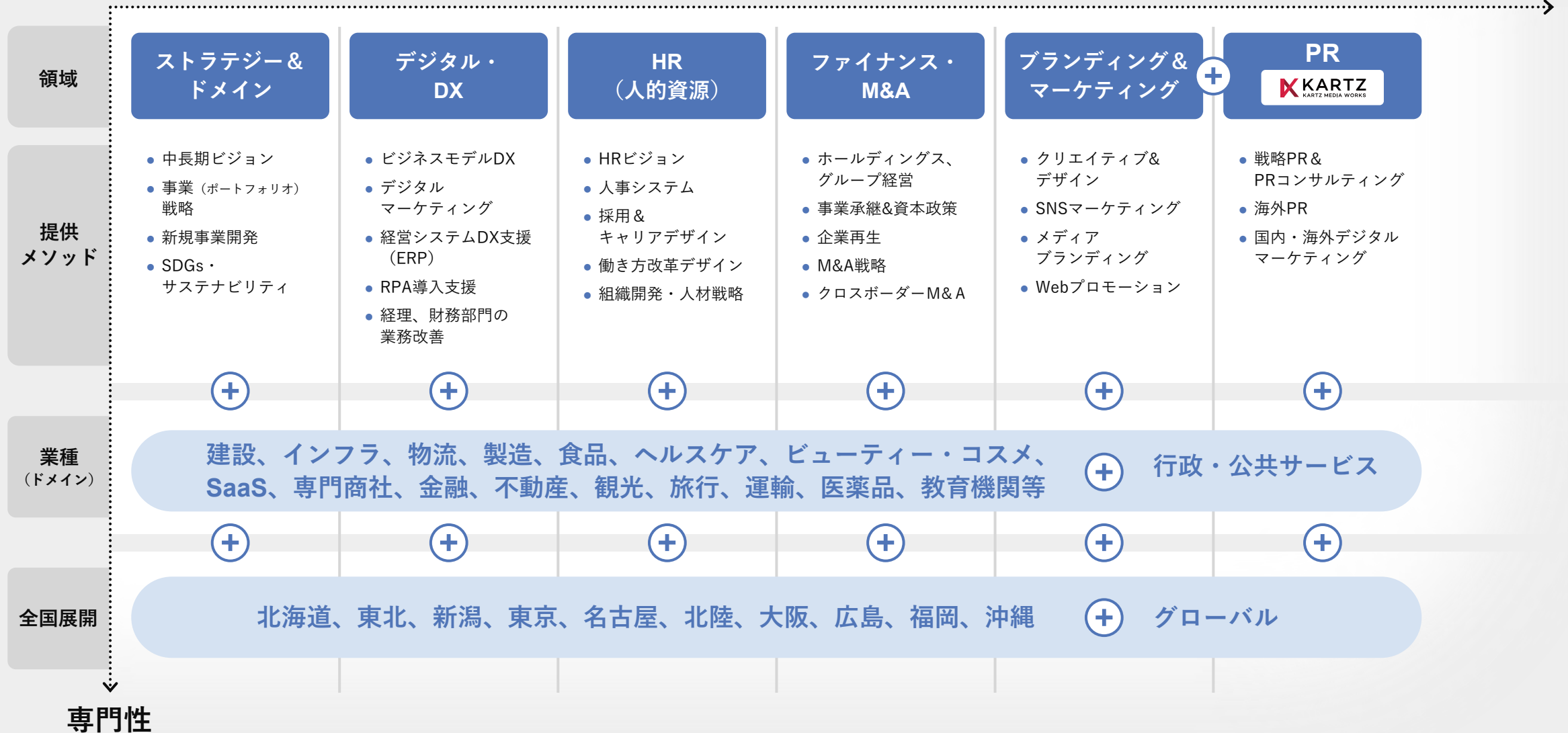
（百万円）

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	9,213	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	2,482	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	1,274	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）	1,142	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	1,386	2,100	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の構築、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	1,567	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	1,360	500	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

注）2022年3月期第2四半期からセグメント変更を行い、セグメント別の記載から経営コンサルティング領域別の記載としております。2021年3月期実績については、経営コンサルティング領域に合わせて数値を組み替えて表示しております。

「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 →



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)

100%

総還元性向を50%から100%目安
に変更致しました。

中期経営計画で「ROE10%」「時価総額250億円」を数値目標のひとつに掲げている
利益成長 = 『中期経営計画の目標達成』と最適資本構成の実現 = 『株主還元方針の変更』により、
中計達成を目指す

中期経営計画 数値目標 (2022年3月期～2026年3月期)

ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

- 中期経営計画達成による当期純利益の拡大

498百万円 (2021年3月期) → 1,175百万円 (2026年3月期)

- 株主還元方針の変更 (2023年2月13日公表) (当中期経営計画期間中)

1 連結総還元性向100%を目安とする

2 DOE (株主資本配当率) 6%以上の配当とする

3 機動的な自己株式取得も実施

時価総額

250億円以上

2023年1月4日 (年初) → 2023年6月1日

終値：629円
時価総額：110億円

終値：848円
時価総額：148億円

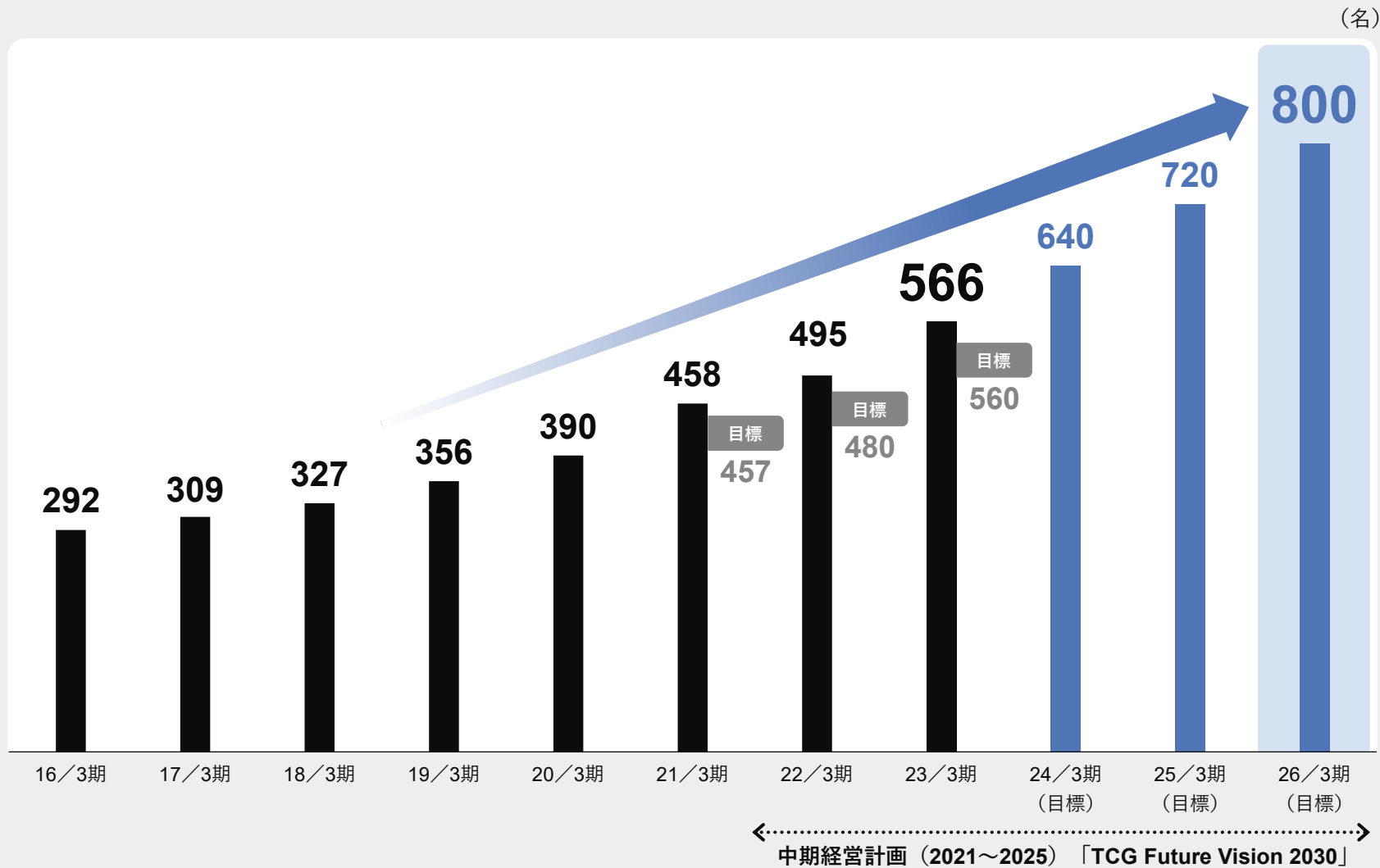
サマリー 上場維持基準適合に向けた進捗

2023年3月末では、流通株式時価総額はプライム市場上場維持基準をクリア
株主をはじめとする全てのステークホルダーの皆様のご期待に沿えるよう、中期経営計画達成と株主還元
に取り組む

		基準内容	移行日時点の適合状況 (2021.6.30)		現状の適合状況 (2023.3.31)	
流動性	1. 株主数	800名以上	7,636名	○	6,684名	○
	2. 流通株式数	20,000単位以上	57,351単位	○	134,278単位	○
	3. 流通株式時価総額	100億円以上	81.1億円	×	104.6億円	○
	4. 売買代金	一日平均20,000千円以上	一日平均6,065千円	×	一日平均22,697千円 ※1	○
ガバナンス	5. 流通株式比率	35%以上	65.5%	○	76.6%	○
	6. 純資産の額	正	正	○	正	○
	7. 改訂CGコード	全原則	全原則開示 (適当は△)	—	全原則開示 (適当は△)	—

※1. 当該部分のみ、2023年1月4日～2023年3月31日の日々の出来高に、東京証券取引所が算出された日々の終値の平均値である779.55円を乗じた数値をその期間の営業日数で除して、当社で算出しております。

多彩なプロフェッショナル人材の採用により、専門領域を強化



中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

多彩なコンサルタント

- 戦略コンサルタント
- デジタル・DX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

- コンサルタント経験者だけでなく、業界に精通した実務経験者を多く採用し、自社でコンサルタントへ育成
- 企業内大学（TCGアカデミー）の導入で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

採用

業種（ドメイン）

業界に精通した実務経験者と
新卒社員を積極採用

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

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

- | | | | |
|-------|-------|------|---------|
| ● 北海道 | ● 名古屋 | ● 九州 | ● 沖縄 |
| ● 東北 | ● 東京 | ● 北陸 | ● グローバル |
| ● 新潟 | ● 大阪 | ● 広島 | |

育成

企業内大学（TCGアカデミー）

コンサルタントアカデミー

学びたいテーマを、
リアルとデジタルで、
何度でも学習が可能

カリキュラム（学部）

- リーダーシップ学部
- HRコンサルタント学部
- ファイナンシャルコンサルタント学部
- マーケティングコンサルタント学部 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

多彩なプロフェッショナルコンサルタントが活躍できる人的資本マネジメントへ投資し、積極的に推進

育成

多彩なプロフェッショナルコンサルタント

- 戦略コンサルタント
- デジタル・DX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



活躍

多彩なプロフェッショナルが活躍できる 人的資本経営の推進

- 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ジョブ型コース別人事制度、働き方を設計
- 「Smart DX」投資で、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
- 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定



SDGsに取り組む企業が増えると、
社会や環境へのインパクトも拡大する。
SDGsコンサルティングの開発・提供は、
当社の重要なSDGs活動となっている。



SDGsの導入でステークホルダーに選ばれる企業に
タナベコンサルティングがサステナビリティ経営方針策定を支援します

SDGsへの取り組みに お悩みはありませんか？

01

SDGsの専門部署を作ったが、何から始めればよいかわからない。



02

社内で考えたSDGsの取り組みが正しいものかわからない。



03

SDGs経営を社内に浸透させるにはどのようにすればよいかわからない。



そのお悩みタナベコンサルティングのSDGsコンサルティングで解決します。



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。

[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

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	660名（2023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	7,178名（2023年3月31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

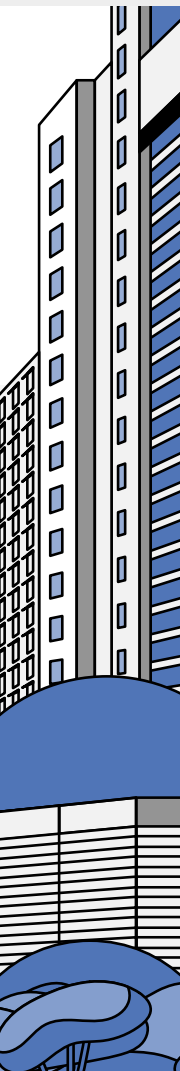


—
私たちは
企業を愛し
企業とともに歩み
企業繁栄に奉仕し

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

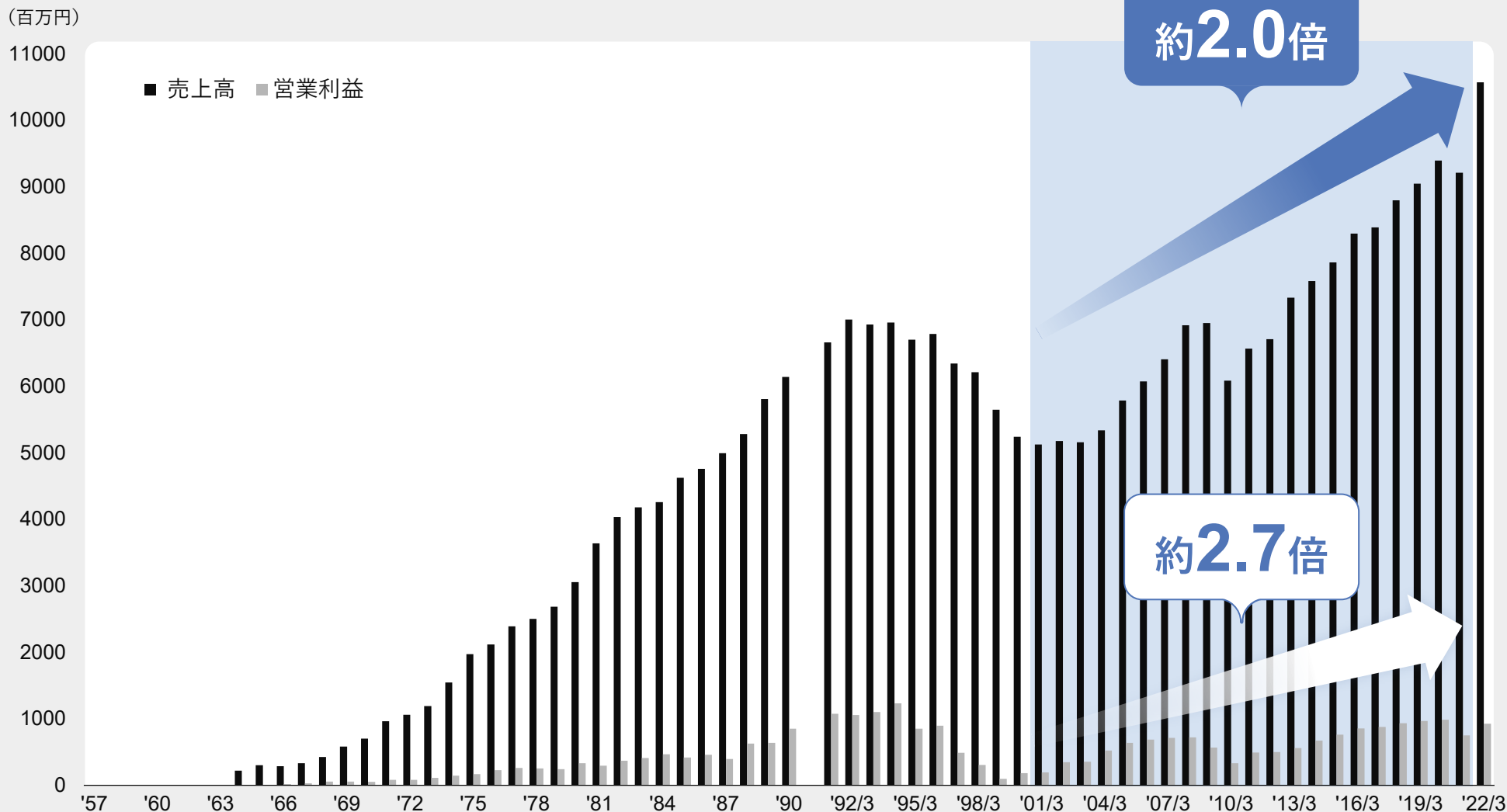
グローウィン・パートナーズ(株)をグループ化
(株)ジェイスリーをグループ化

2023年

(株)カーツメディアワークスをグループ化



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)
680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

2023年3月期 バランスシートの状況

- 現預金が減少した一方で有価証券が増加、剰余金の積極配当等により純資産の増加は約2億円にとどまった
- 自己資本比率は78.8%と高い水準を維持

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,399	6,673	▲725
売上債権	872	865	▲7
流動資産合計	9,329	9,674	+344
有形固定資産	2,138	2,207	+69
無形固定資産	737	819	+82
投資その他の資産	1,619	1,706	+87
固定資産合計	4,495	4,734	+239
資産合計	13,824	14,410	+586

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	前期末比
負債の部			
買掛金	401	360	▲40
流動負債合計	1,856	2,154	+298
固定負債合計	451	545	+94
負債合計	2,307	2,700	+392
純資産の部			
株主資本合計	11,154	11,359	+205
純資産合計	11,517	11,710	+193
負債純資産合計	13,824	14,410	+586

2023年3月期 キャッシュ・フローの状況

- 利益の増加や売上債権の増加などで営業キャッシュ・フローは約9億円のプラス
- 有価証券の取得による支出等でフリーキャッシュフローは約1億円のマイナスに

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
営業CF	619	954	+334
税金等調整前当期純利益	935	1,170	+235
売上債権の増減 (▲は増加)	▲210	+102	+312
仕入債務の増減 (▲は減少)	72	▲105	▲177
前受金の増減 (▲は減少)	119	23	▲96
法人税等支払額	▲142	▲297	▲154
投資CF	619	▲1,096	▲1,716
有価証券の取得による支出	▲3,699	▲3,500	+199
FCF	1,239	▲142	▲1,382
財務CF	▲619	▲582	+36
現金及び現金同等物の期末残高	7,399	6,673	▲725

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

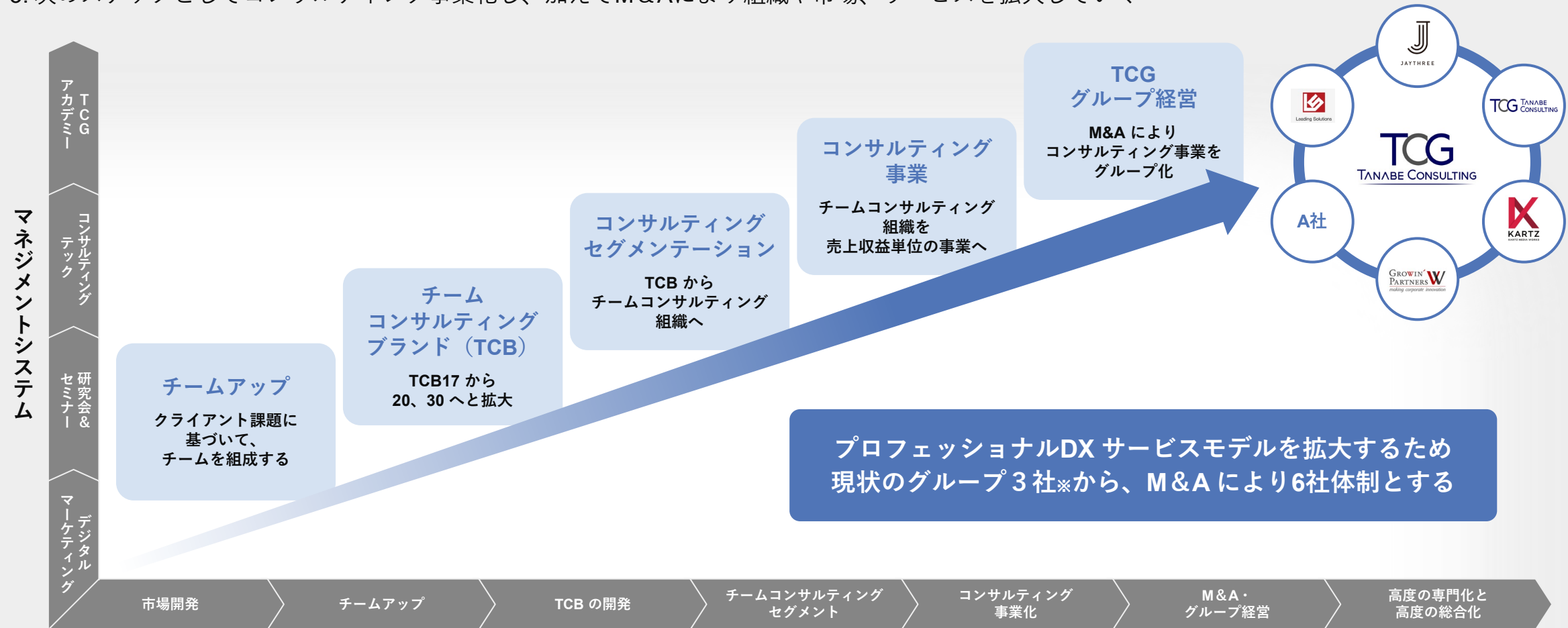
5つの成長モデル	<div style="text-align: center;">①</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> プロフェッショナルDXサービスモデル </div> <p>現場の実行支援において、デジタル技術を駆使したサービスメニューを拡充する</p>	<div style="text-align: center;">②</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> C&C開発モデル </div> <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>	<div style="text-align: center;">③</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> マーケティングモデル </div> <p>新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す</p>	<div style="text-align: center;">④</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> チームアップ&パートナー100モデル </div> <p>リーダー人材とチーム数を現状から倍増する</p>	<div style="text-align: center;">⑤</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> アカデミーモデル </div> <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>
KPI	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 <ul style="list-style-type: none"> ●年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5） ●中期5か年で50開発 	<ul style="list-style-type: none"> ●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6社へ ●M&A 3社以上（2026年3月期まで） 	<ul style="list-style-type: none"> ●ターゲットマーケット 4万社 ●LTV 70% 	<ul style="list-style-type: none"> ●パートナー数 100 ●地域エリアでのチームの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●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
実証済みトピックス	<div style="text-align: center;">↓</div> <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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <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6社体制&ホールディングス経営 	<div style="text-align: center;">↓</div> <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/デジタル・DXの戦略・実装サイト 	<div style="text-align: center;">↓</div> <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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ●新しい学部の開設 - TCGリーダーシップ学部/ストラテジー&ドメイン学部/HR学部/コーポレートファイナンス学部/マーケティング学部/CRMコンサルティング学部/コーディネーター学部

1. コアバリューである「コンサルティング価値（戦略策定機能）」を拡大し、売上高100億円を達成する
2. 新たな領域である「プロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）」をM&Aにより拡大し、売上高150億円を達成する
3. コンサルティング価値（上流）からプロフェッショナルDXサービス（中流・下流）まで、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

One&Onlyの経営コンサルティング・バリューチェーンの創造

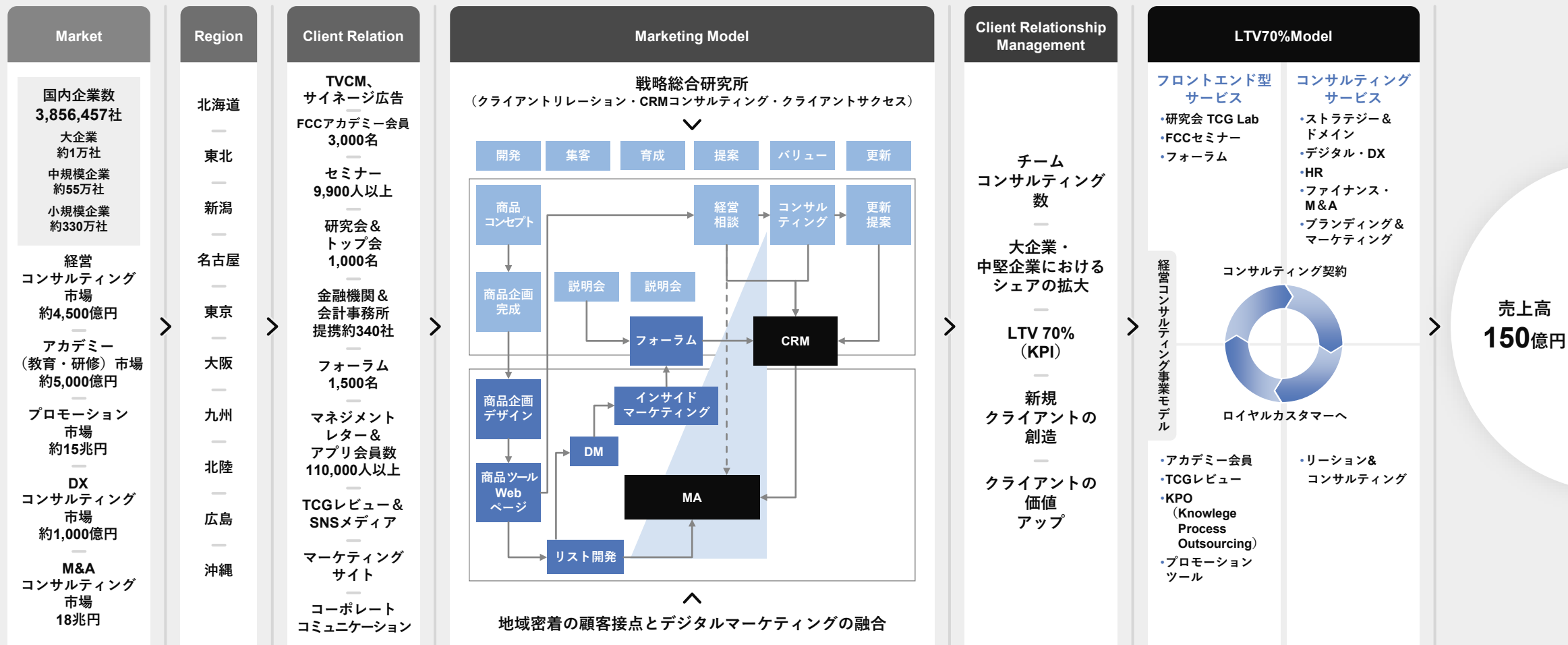


1. ニーズや課題、新たなテーマに対してチームアップし、マネジメントインフラであるチームコンサルティングブランド（TCB）や研究会・セミナーを開発する
2. その中からチームコンサルティング組織を組成する（コンサルティングセグメンテーション）
3. 次のステップとしてコンサルティング事業化し、加えてM&Aにより組織や市場、サービスを拡大していく



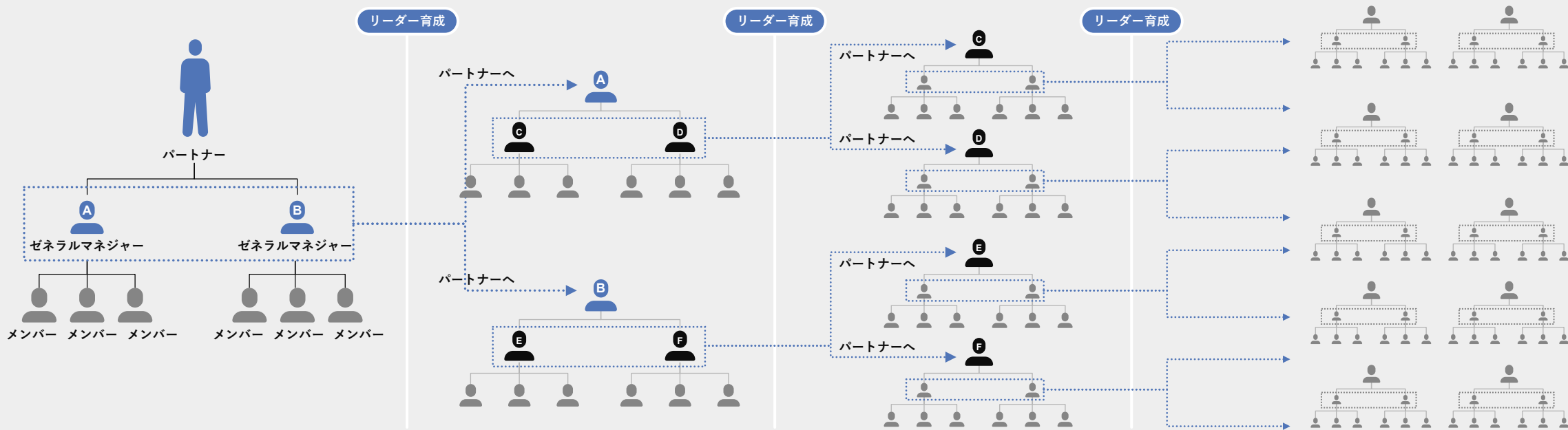
※ 中期経営計画公表時点の社数（2021年5月14日）

1. ターゲットとする上場・大手企業から中堅企業に対して、従来のリージョナル戦略と新たなマーケティングモデルの融合により新たな顧客創造を実現し、そして「LTV (Life Time Value) = 顧客生涯価値 ⇒ コンサルティング更新率70%」を実現する
2. 戦略総合研究所によるデータベースマーケティングに、コーポレート戦略本部のデジタル戦略やコーポレートコミュニケーション戦略がバックアップする



1. TCG C&C開発モデルとの連動により、既存組織およびチームから新しいリーダーシップを生み出す
2. 新しいリーダーシップをパートナー人材に育成するためのマネジメントシステム（企業内大学による育成プログラム等）を構築し、活用する
3. 新しいパートナー人材の育成およびチームアップに採用戦略も強化し、プロフェッショナル人材の増員により、パートナー100名体制を実現する
59名（2021年3月末現在） → 71名（2023年3月末現在 パートナー以上の人員数）

コンサルティングセグメントの拡大（専門診療科目） > チームコンサルティングの成長 > チームへのプロフェッショナル増員 > パートナーリーダーシップの拡大 > コンサルティング事業の成長



オープンイノベーション > M&A > PMI > プラットホーム活用 > 連結売上高&利益拡大

- リージョナル戦略の拡大
- TCGアカデミーの運用
- コンサルティングテック
- キャリア人材&新卒人材の強化

1. プログラムの開発・拡大により「タナベFCCアカデミー」から「TCGアカデミー」へとアップデートし、プロフェッショナル人材を育成する
2. グループ戦略として、TCGアカデミーをアカデミーPMIとして活用するために、人材交流や育成プログラムの共有化、アカデミースタジオをデザインする
3. パートナー人材を育成する「TCGリーダーシップアカデミー」とデジタル人材を育成し増やしていく「デジタルアカデミー」を新設する



現カリキュラム

- コンサルタントアカデミー

- TCG リーダーシップ研修会

- コンサルタントスキル

1. 問題解決スキル
2. 財務スキル
3. プレゼンテーションスキル
4. 新コーディネータースキル

- 講師オーディション
コンサルタント資格試験

- チームコンサルティングブランド

- 新卒・キャリア向け研修

1. 新卒スタートアップ研修会
2. キャリアスタートアップ研修会
3. 新卒1年次フォローアップ研修会
4. 新卒2年次フォローアップ研修会
5. 新卒3年次キャリアデザイン研修会
6. スタッフ研修会

- FCC アカデミークラウド

新設カリキュラム

- TCGリーダーシップ学部

- ストラテジー&ドメイン学部

- HR学部

- コーポレートファイナンス学部

- マーケティング学部

- CRMコンサルティング学部

- コーディネーター学部



TCG TANABE
CONSULTING