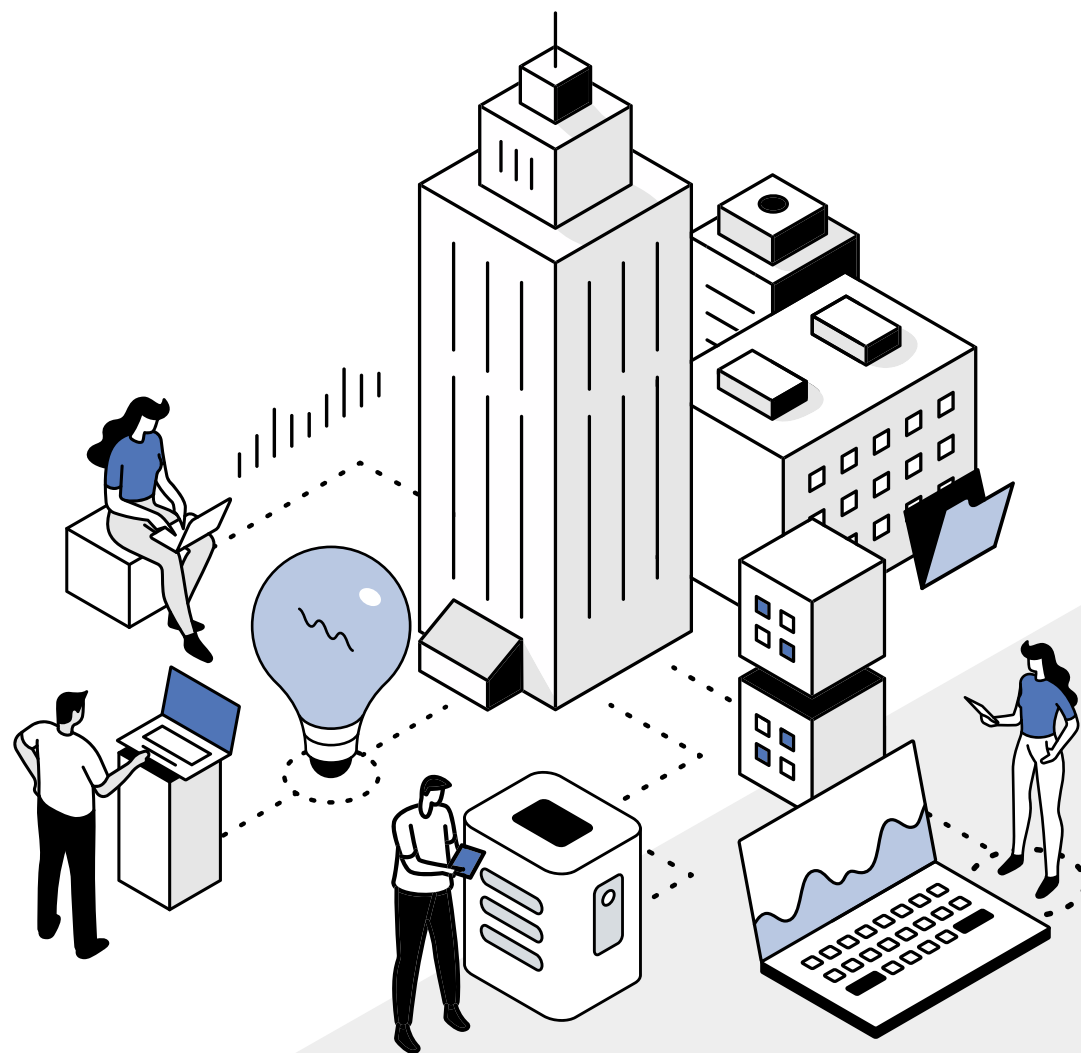


2023. 8. 25

証券コード：9644

# 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・強み
- 03 / 業績動向
- 04 / 成長戦略
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

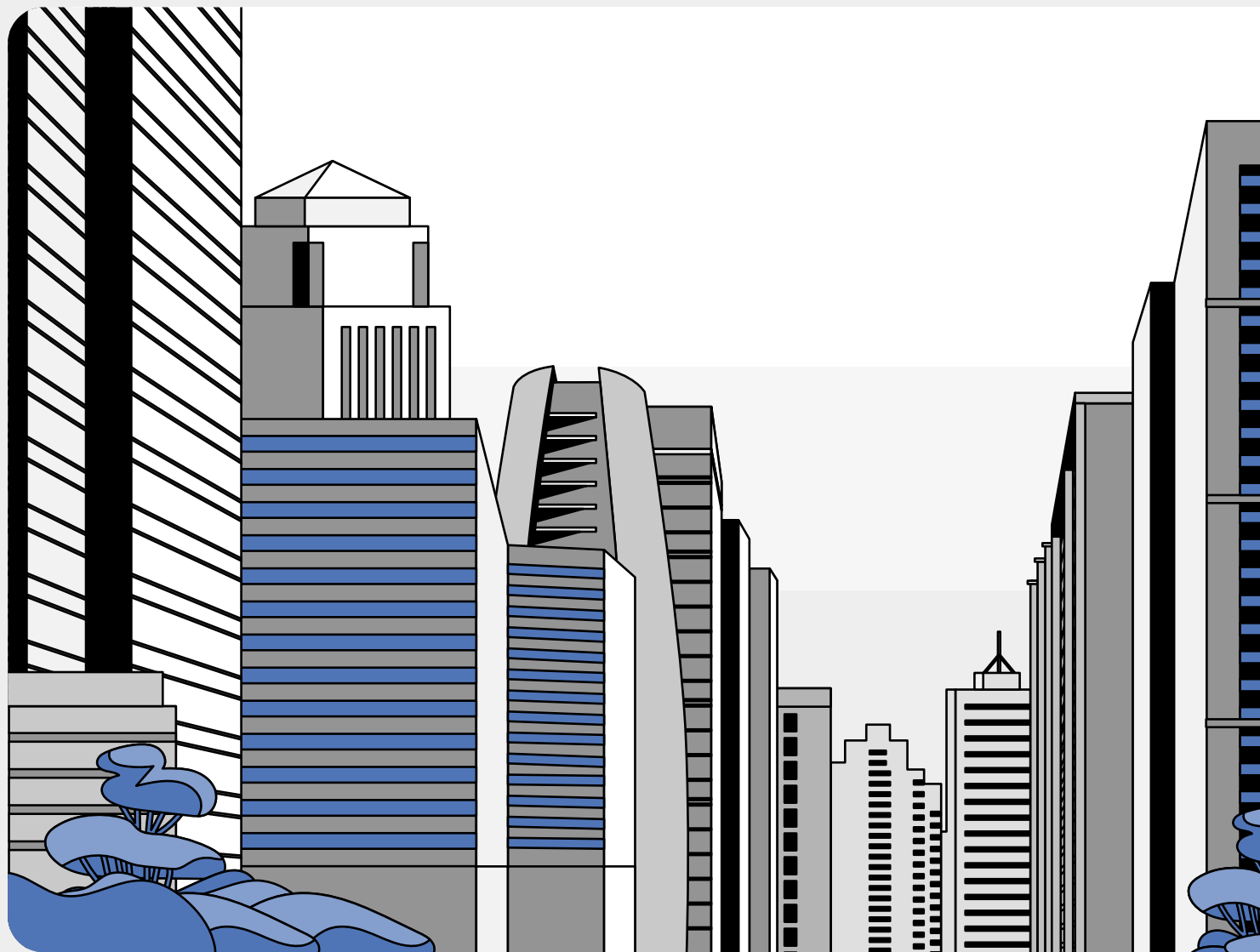
01

# 会社概要

|      |                            |
|------|----------------------------|
| 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

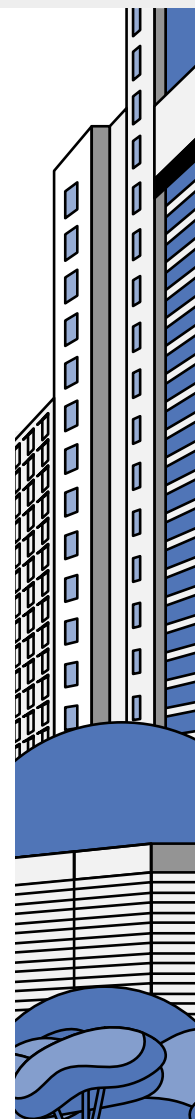


—  
私たちは  
企業を愛し  
企業とともに歩み  
企業繁栄に奉仕し

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。

## 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。

## 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。

## 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。

## “個性”をつなぎ、全員の幸せを

一人ひとりの強みや魅力を、互いに見つけ、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。

## 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。



We are Business Doctors...日本における経営コンサルティングファームのパイオニア

“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





## 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）



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
- ブランド&PR



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



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



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



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

02

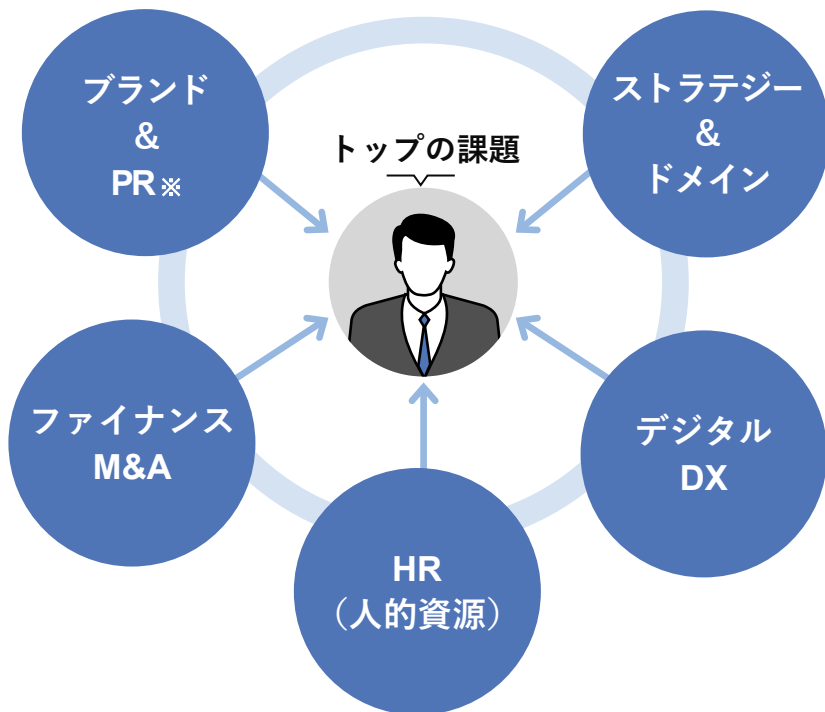
## 事業概要・強み

TCGの経営コンサルティング領域は、

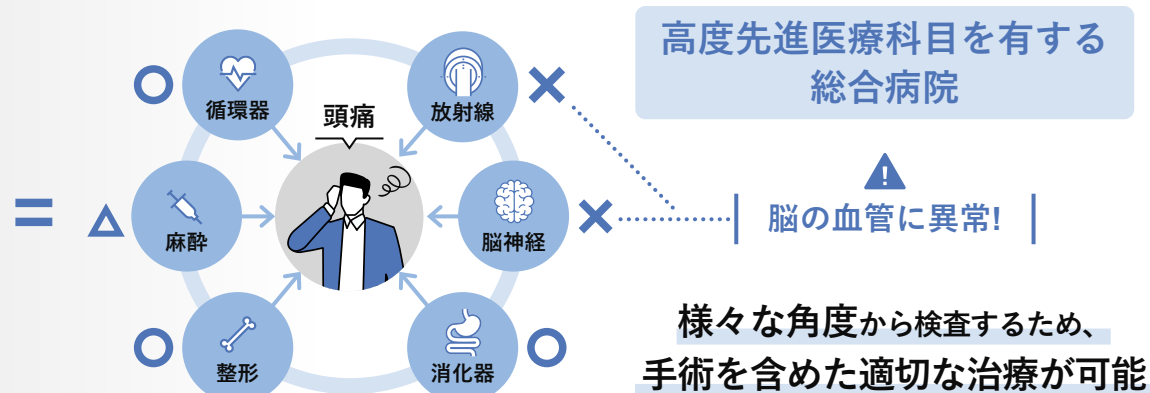
トップマネジメントの経営課題をチームコンサルティング（高度先進医療体制）で解決できる組織デザイン

## タナベコンサルティンググループ

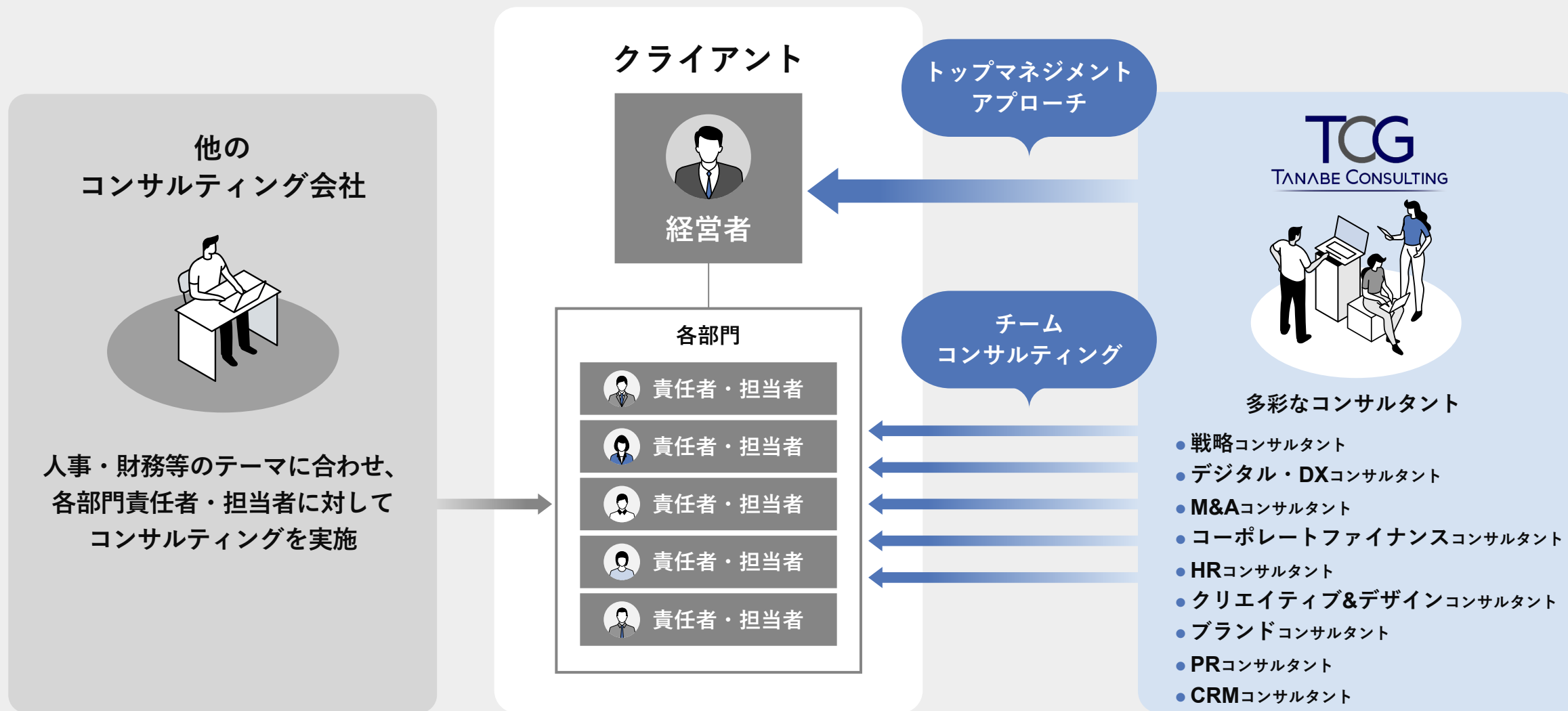
TCGのコンサルティング領域はトップマネジメントの課題



高度な専門性を高度に総合化するチームコンサルティングで解決



クライアントの社長を起点に、トップマネジメントに寄り添ったチームコンサルティングを提供



# 唯一無二のバリューチェーン（価値連鎖）で顧客生涯価値（LTV※）を高める

戦略策定からDX等の経営オペレーションの実行まで一気通貫の価値連鎖（連携）で支援し、顧客生涯価値（LTV※）の向上を実現。共に「ファーストコールカンパニー（100年先も一番に選ばれる会社）」を目指す

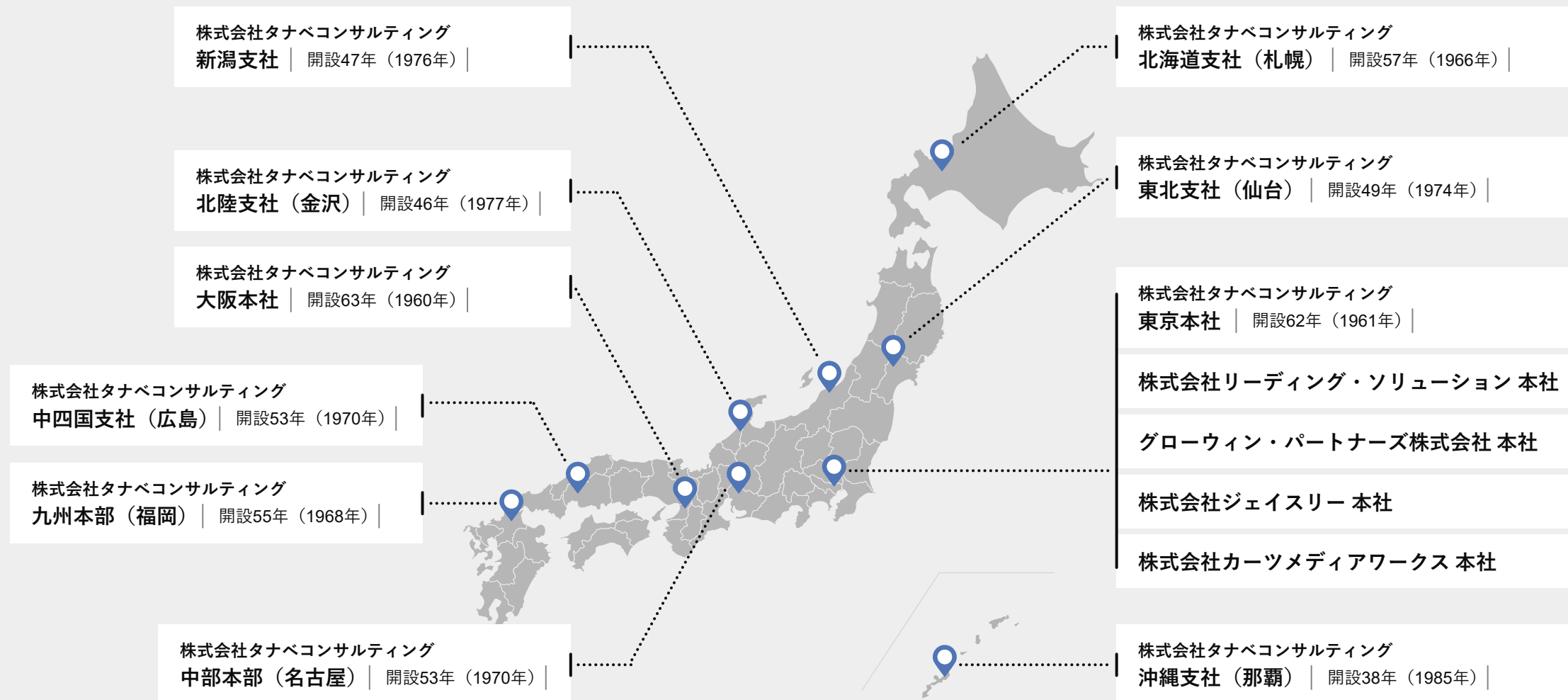


※LTV (Life Time Value → 顧客と長期の関係性を築くことを意味する)

- 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

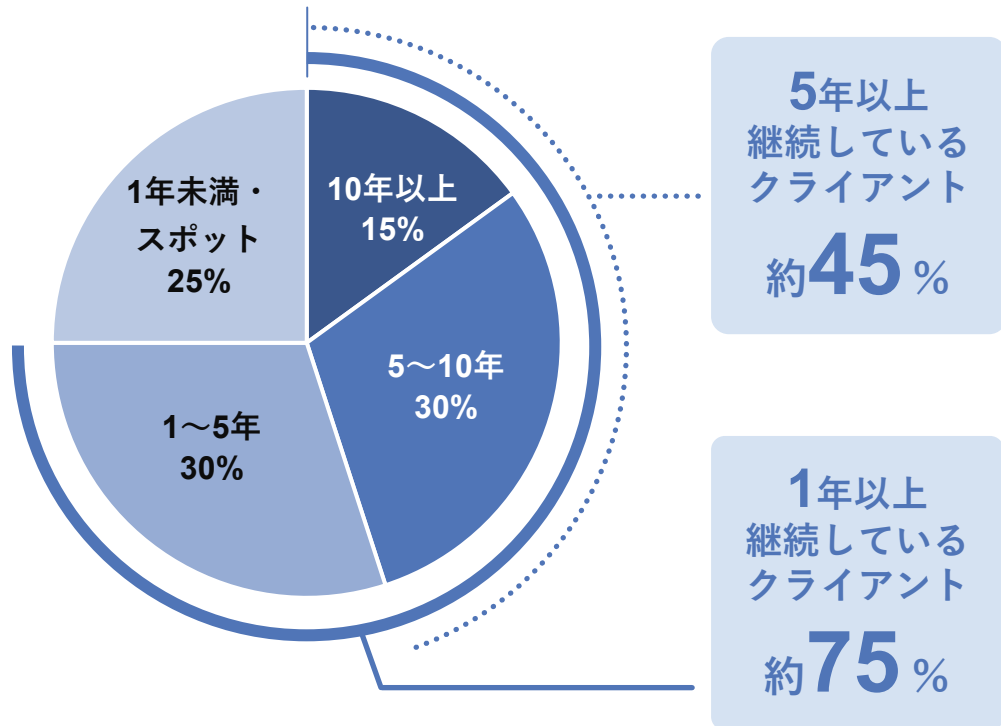




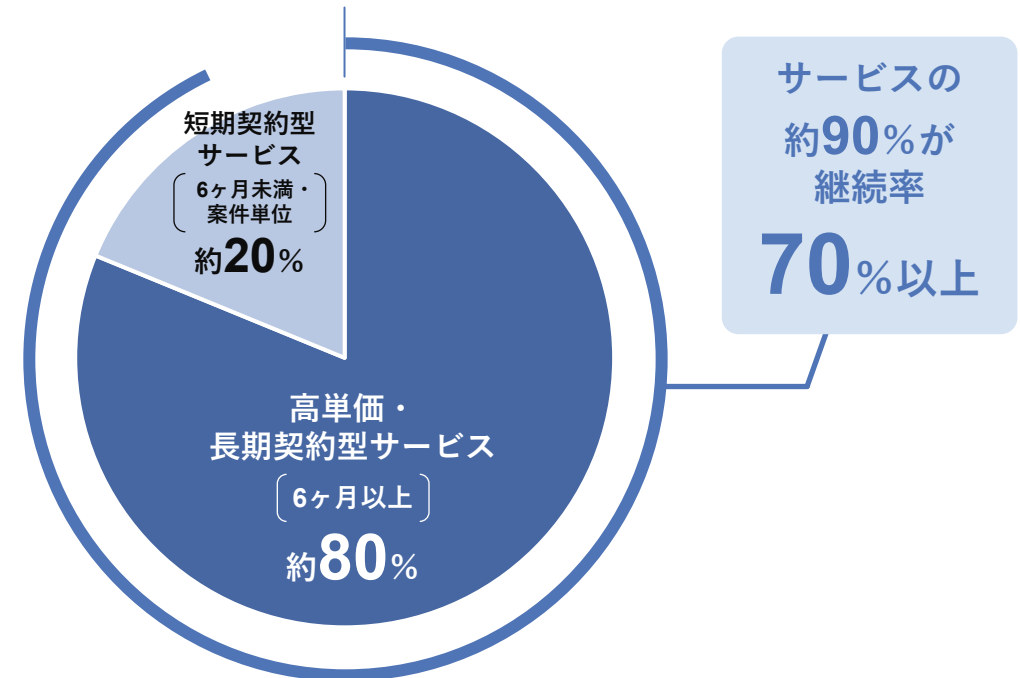
# 長期契約による安定収益&成長（＝顧客生涯価値（LTV※）向上）モデルの状況

- クライアントの約45%が5年以上継続している
- 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

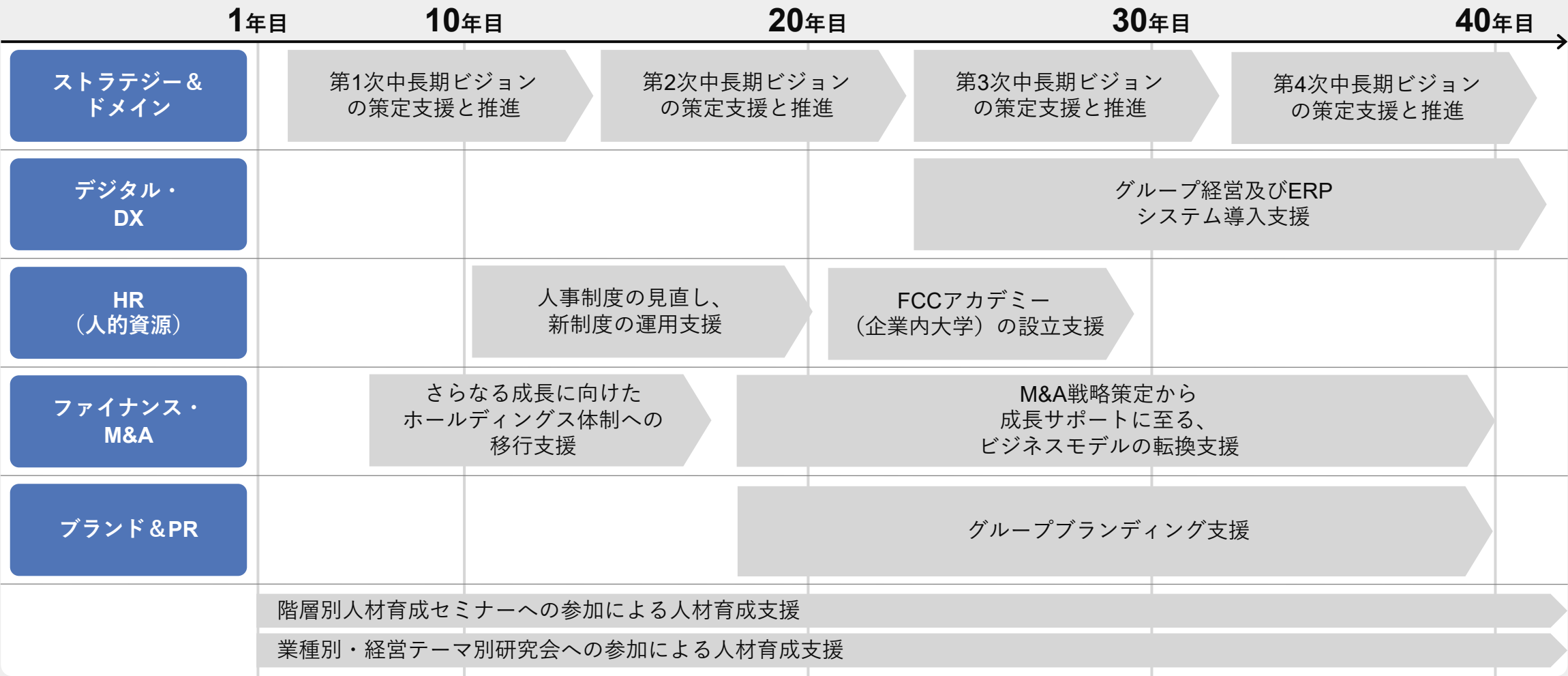
契約継続年数別クライアント構成比



サービス別売上構成比



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



03

# 業績動向

# 2023年3月期実績および2024年3月期通期業績見通し

- ・ 2023年3月期の売上高は2期連続で過去最高を達成
- ・ 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（2024年3月期）

(百万円)

|                     | 2022年3月期<br>実績 | 2023年3月期<br>実績 | 2024年3月期<br>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<br>当期純利益 | 604            | 724            | 760            | +4.9% |
| EPS<br>(一株当たり当期純利益) | 円 銭<br>35.06   | 円 銭<br>42.25   | 円 銭<br>44.56   | +5.5% |

## 戦略&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」「E S G・S D G s」のコンサルティング機能も強化

### グローバル戦略\_グローバル機能の強化について

主要顧客である大企業から中堅企業のグローバル展開支援をより一層強化していくために、グループ横断のグローバルチームを組成する等の基盤整備を行うとともに、グローウィン・パートナーズによるクロスボーダーM&Aや、カーツメディアワークスによる「Global PR Wire」（同社独自の海外向けプレスリリース配信サービス）及び海外P Rコンサルティング等、グローバル機能を強化している。

## デジタル・DX

- 「D Xビジョン& I T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D X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

## ブランド&PR

- 「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P R」コンサルティングを国内外で推進

## 戦略PRコンサルティング×海外進出支援

海外向けPRプラットフォーム



海外プレスリリース配信ご利用実績



- 2023年2月にグループインしたカーツメディアワークスの海外メディア向けプレスリリース配信サービス
- 「海外進出」「海外への販売」の入り口となるサービス
- 増加する海外進出の入り口を支援することで、その先のグローバル戦略までトータルでサポート

## 地域創生×サステナビリティ

行政・公共コンサルティング領域

産業振興

「地域」創生

サステナビリティ

DX

ブランディング

人材育成・活躍

専門サイトを活用した新規見込み顧客の獲得



- 地域密着（リージョン戦略）の強みを生かし、政府や地方自治体と連携し、地域創生、DX、SDGsなどのあらゆる分野において、TCGのチームコンサルティング理論に基づく支援を行う

売上高、各利益ともに2桁増収増益

(百万円)

|                      | 2023年3月期<br>1Q実績 | 2024年3月期<br>1Q実績 | 前年同期比  |
|----------------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高                  | 2,565            | 2,919            | +13.8% |
| 売上総利益                | 1,121            | 1,340            | +19.5% |
| 営業利益                 | 204              | 274              | +34.2% |
| 経常利益                 | 207              | 274              | +32.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 137              | 154              | +12.4% |
| EPS（1株当たり四半期純利益）     | 円 銭<br>8.01      | 円 銭<br>9.09      | +13.5% |

全ての経営コンサルティング領域で2桁増収

(百万円)

|             | 2023年3月期<br>1Q実績 | 2024年3月期<br>1Q実績 | 前年同期比  |
|-------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高         | 2,565            | 2,919            | +13.8% |
| ストラテジー&ドメイン | 470              | 523              | +11.4% |
| デジタル・DX     | 618              | 686              | +10.9% |
| HR          | 524              | 586              | +11.9% |
| ファイナンス・M&A  | 462              | 510              | +10.6% |
| ブランド&PR     | 470              | 585              | +24.4% |
| その他         | 20               | 26               | +30.2% |

※1. 株式会社カーツメディアワークスの連結子会社化に伴い、事業領域をPRまで拡大したことから、当第1四半期連結累計期間より「ブランディング&マーケティング」を「ブランド&PR」の表記に変更しております。また、当社グループ全体の売上高に占める割合が相対的に低下していることから、当第1四半期連結累計期間より「プロモーション商品」を「その他」の表記に変更しております。

※2. 当第1四半期連結累計期間の組織変更により、株式会社タナベコンサルティングにおける全国の事業所（中部本部、九州本部、北海道支社、東北支社、新潟支社、北陸支社、中四国支社、沖縄支社）を、経営コンサルティング領域別の組織に細分化しております。これに伴い、各事業所における売上高区分を当期の組織単位に合わせて集計しております。前第1四半期連結累計期間の売上高については、各事業所における経営コンサルティング領域別のコンサルタント人数に応じて再配分し、当第1四半期連結累計期間の売上高との比較可能性を担保しております。



## ストラテジー & ドメイン

- 大企業や上場企業（商社、ヘルスケア、建設、物流、食品製造、SaaS等）向けの「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「グローバル戦略の策定・推進」「SDGs実装」等が好調に推移
- 行政・公共向けの経営コンサルティングが好調に推移
- 当社独自の「長期ビジョン・中期経営計画策定」専門サイトを通じた多数のリード情報獲得も貢献

好調な受注 成長戦略・ビジネスモデル再構築：+30.3% | グローバル戦略：+320.1%

## デジタル・DX

- 大企業や上場企業（建設、インフラ、金融、消費財製造、航空、商社等）向けの「DXビジョン」「マネジメントDX（IT化構想&ERP導入・業務改善等）」「デジタルマーケティング」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等が好調に推移
- 行政・公共向けのDX人材育成が好調に推移
- 当社独自の「デジタル・DXの戦略・実装」専門サイトを通じた多数のリード情報獲得も貢献

好調な受注 マネジメントDX（ERPリプレイス等）：+24.5% | マーケティングDX（デジタルマーケ・サイト制作等）：+21.0%

「DX認定事業者」として認定

当社グループ企業であるタナベコンサルティングが、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX認定事業者」として認定。当制度は「情報処理の促進に関する法律」に基づき、経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度である。プロフェッショナルDXサービスを強化していくとともに、事業活動の効率化を実現するDX投資を推進していく。また、ChatGPTの社内用システムや契約書レビュー等、AIの開発・活用も進める。



## HR

- 上場企業を含む大企業や中堅企業（化学製造、エネルギー、物流、情報システム、金融、小売等）向けの「組織・人事戦略の策定（人事PMI）」「人事制度構築」「アカデミー（企業内大学）設立」「タレントマネジメント（HRテック含む）」「経営者人材の育成」等が好調に推移
- 当社独自の「HR戦略」専門サイトを通じた多数のリード情報獲得も貢献

好調な受注 人事制度構築：+12.1% | アカデミー（企業内大学）：+4.8%

## ファイナンス・M&A

- 上場企業を含む大企業や中堅企業（食品製造、建設、不動産、エネルギー、マスメディア、金融等）向けの「企業価値ビジョンの策定・推進」「ホールディングス化・グループ経営」「サクセッションプランの策定・推進」「M&A（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで）」等が好調に推移
- 当社独自の「コーポレートファイナンス・M&A」「事業承継・M&A」専門サイトや、金融機関等のアライアンス先と連携したセミナーを通じたリード情報獲得も貢献

好調な受注 ホールディングス化・グループ経営：+86.7% | M&A（戦略策定からFA、DD、PMIまで）：+58.2%

## ブランド&PR

- 上場企業を含む大企業や中堅企業（ビューティー・コスメ、食品製造、ヘルスケア、SaaS、観光、教育等）向けの「ブランド構築」「メディアPR（Global PR WireやTV企画等）」「コンテンツマーケティング」「クリエイティブ」「ハイブリッド（リアル×デジタル）プロモーション」等が好調に推移
- 行政・公共向けのプロモーションが好調に推移

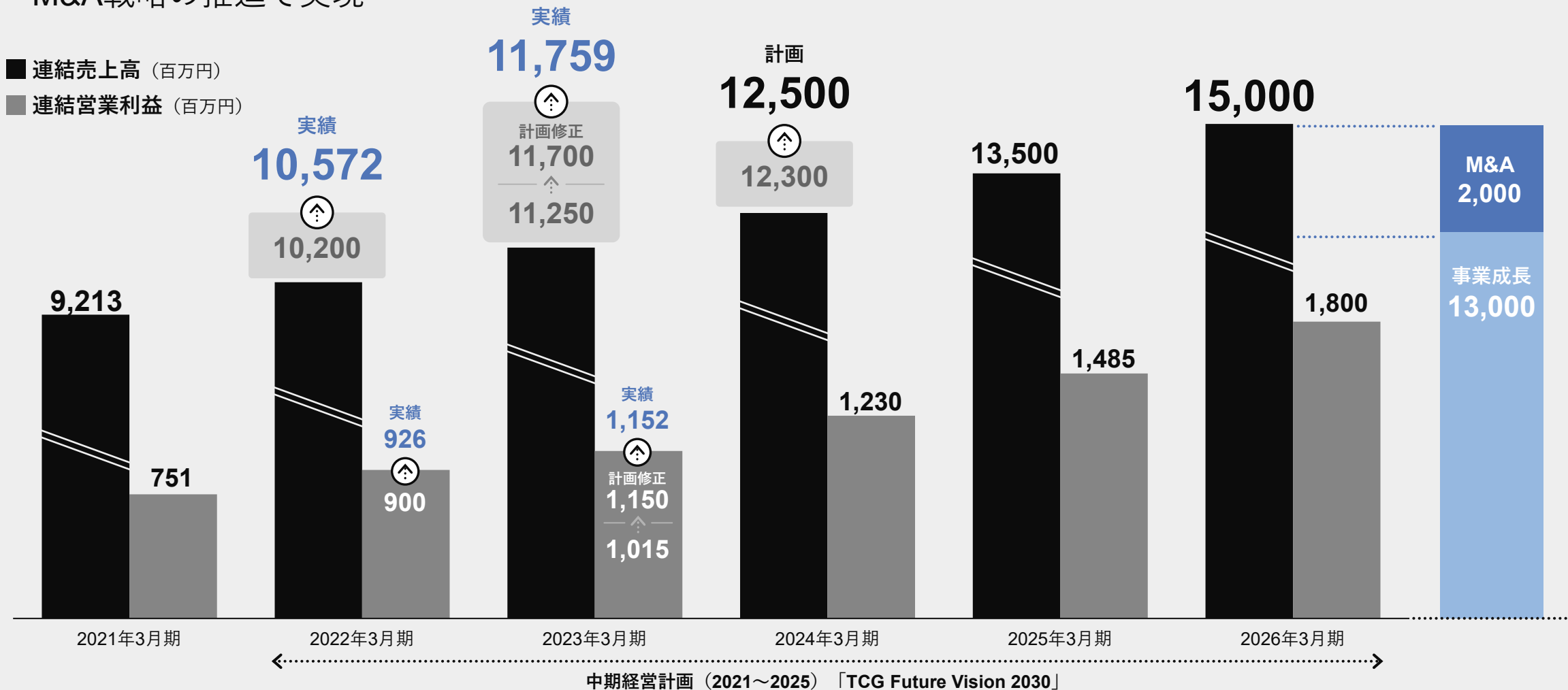
好調な受注 ブランド構築：+2.3% | メディアPR：+780.2%

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、2021年3月期実績を基準に、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



# 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

（百万円）

|             | 2021年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>計画 | 強化領域                                                                                                                                             |
|-------------|----------------|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高         | 9,213          | 15,000         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・130億円は既存事業の成長、20億円はM&amp;A戦略の推進で実現</li> <li>・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</li> </ul> |
| ストラテジー&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                                                                                            |
| ブランド&PR     | 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                                                    |
| その他         | 1,360          | 500            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品</li> <li>・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</li> </ul>                               |

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いる。2021年3月期実績については、現在の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いる。

「専門性」と「総合性」を同時に追求するー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

| 領域           | 戦略ی&ドメイン                                                                                                           | デジタル・DX                                                                                                                                    | HR<br>(人的資源)                                                                                                                      | ファイナンス・M&A                                                                                                                                  | ブランド & PR                                                                                                                  | PR<br>KARTZ<br>KARTZ MEDIA WORKS                                                                          |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 提供<br>メソッド   | <ul style="list-style-type: none"><li>中長期ビジョン</li><li>事業（ポートフォリオ）戦略</li><li>新規事業開発</li><li>SDGs・サステナビリティ</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>ビジネスモデルDX</li><li>デジタルマーケティング</li><li>経営システムDX支援（ERP）</li><li>RPA導入支援</li><li>経理、財務部門の業務改善</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>HRビジョン</li><li>人事システム</li><li>採用&amp;キャリアデザイン</li><li>働き方改革デザイン</li><li>組織開発・人材戦略</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>ホールディングス、グループ経営</li><li>事業承継&amp;資本政策</li><li>企業再生</li><li>M&amp;A戦略</li><li>クロスボーダーM&amp;A</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>クリエイティブ&amp;デザイン</li><li>SNSマーケティング</li><li>メディアブランディング</li><li>Webプロモーション</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>戦略PR&amp;PRコンサルティング</li><li>海外PR</li><li>国内・海外デジタルマーケティング</li></ul> |
| 業種<br>(ドメイン) | 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、専門商社、金融、不動産、観光、旅行、運輸、医薬品、教育機関等                                              |                                                                                                                                            |                                                                                                                                   |                                                                                                                                             |                                                                                                                            | 行政・公共サービス                                                                                                 |
| 全国展開         | 北海道、東北、新潟、東京、名古屋、北陸、大阪、広島、福岡、沖縄                                                                                    |                                                                                                                                            |                                                                                                                                   |                                                                                                                                             |                                                                                                                            | グローバル                                                                                                     |

専門性

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%

2023年3月末時点で、流通株式時価総額はプライム市場の上場維持基準をクリア  
ステークホルダーの皆様の期待に沿えるよう、中期経営計画の達成と積極的な株主還元に取り組む

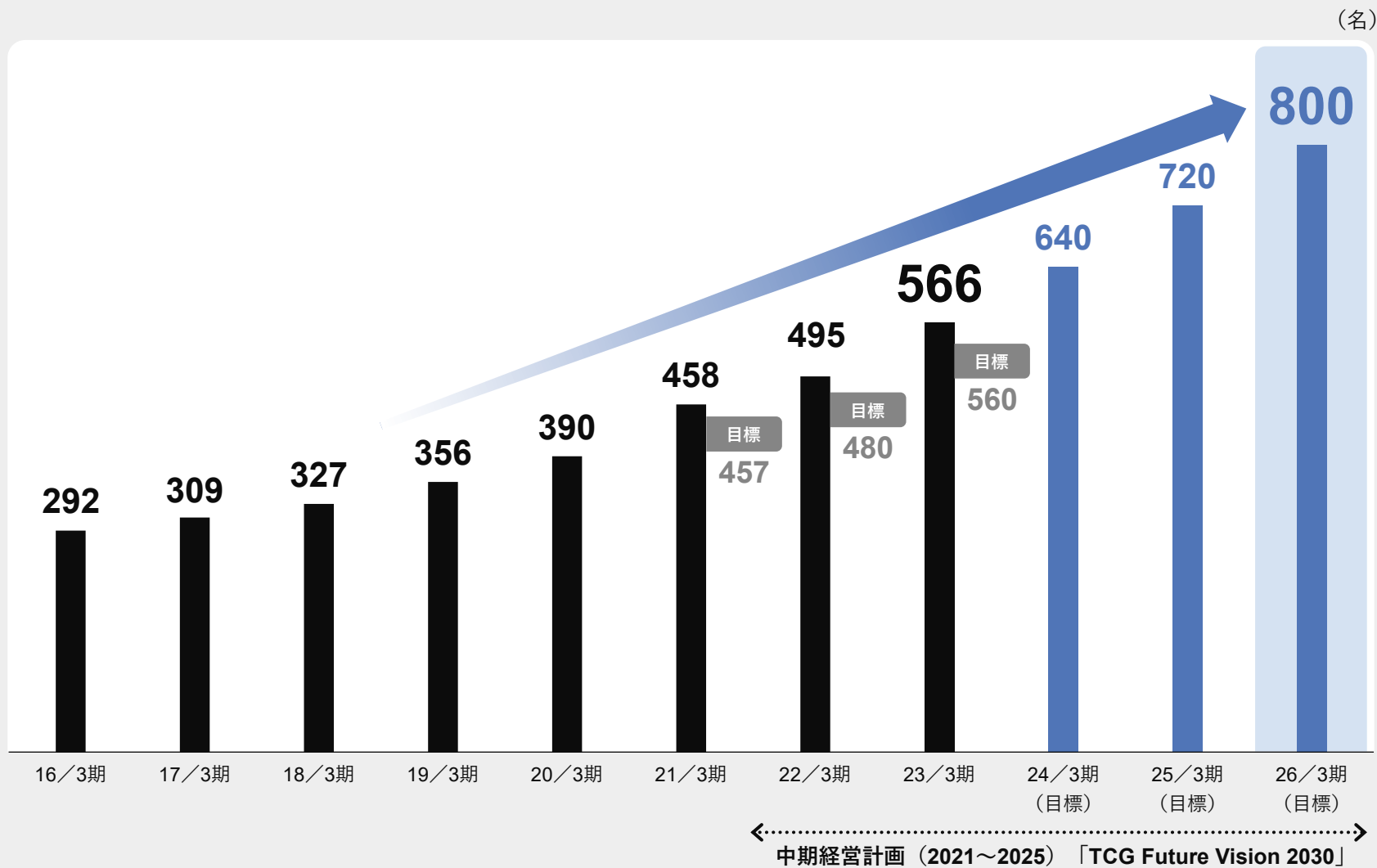
|       |             | 基準内容           | 移行日時点の適合状況<br>(2021.6.30) |   | 現状の適合状況<br>(2023.3.31) |   |
|-------|-------------|----------------|---------------------------|---|------------------------|---|
| 流動性   | 1. 株主数      | 800名以上         | 7,636名                    | ○ | 6,684名                 | ○ |
|       | 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29,062千円<br>※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  | 全原則の適用         | 全原則開示                     | — | 全原則開示                  | — |

※1. 当該部分のみ、2023 年 1 月 4 日～2023 年 8 月 8 日の日々の出来高の平均値を記載しております。



# 中期経営計画（2021～2025） 社員数目標

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
- 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
- 専門商社
- 金融
- 不動産
- 観光
- 旅行
- 運輸
- 医薬品
- 教育機関
- 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
- 東北
- 新潟
- 東京
- 名古屋
- 北陸
- 大阪
- 広島
- 九州
- 沖縄
- グローバル

## 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.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

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.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

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 & Smart DX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
- 業界では高水準と言える定着率89.0%（3年平均）を実現
- 「Smart DX」投資で、働く環境の整備と生産性向上を実現
- 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定
- 「DX認定事業者」（経済産業省）を取得



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  
正しいものなのか  
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のか  
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、仕上げて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の取り組みを体系化、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

# 株主還元

- 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
  - ➔2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施

## 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

2023年7月12日に自己株式の取得枠拡大および取得期間延長を決定

## 変更理由

- 株主還元の一層の充実、資本効率の向上および機動的な資本政策の遂行を目的として、取得枠の拡大（取得株式総数：80万株へ、取得価額総額：4億円へ）および取得期間の延長（2023年12月31日まで）を実施する。そして、中期経営計画（2021～2025）で目標に掲げる「ROE10%」を達成し、企業価値の向上を実現していく。

### 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%**



**800,000株（上限）**

発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合**4.7%**

### 株式の 取得価額の総額

**200,000,000円（上限）**



**400,000,000円（上限）**

### 取得期間

**2023年5月15日～2023年9月30日**



**2023年5月15日～2023年12月31日**

【ご参考】 2023年7月11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）：16,854,492株
- ・ 自己株式数：653,908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147.6%を計画（配当性向：98.7%）

2023年3月期

年間配当金 **42** 円

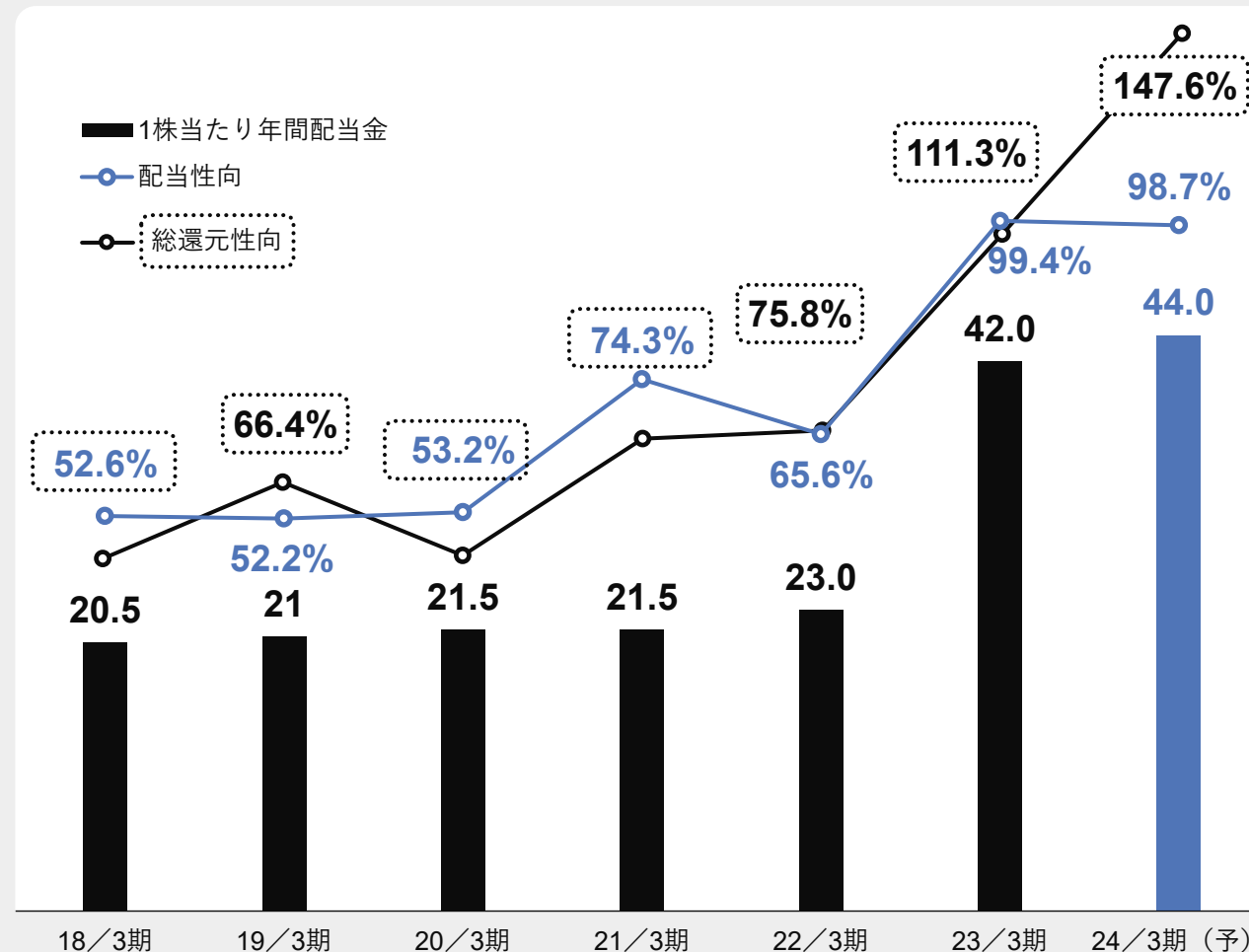
中間9円・期末33円



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。

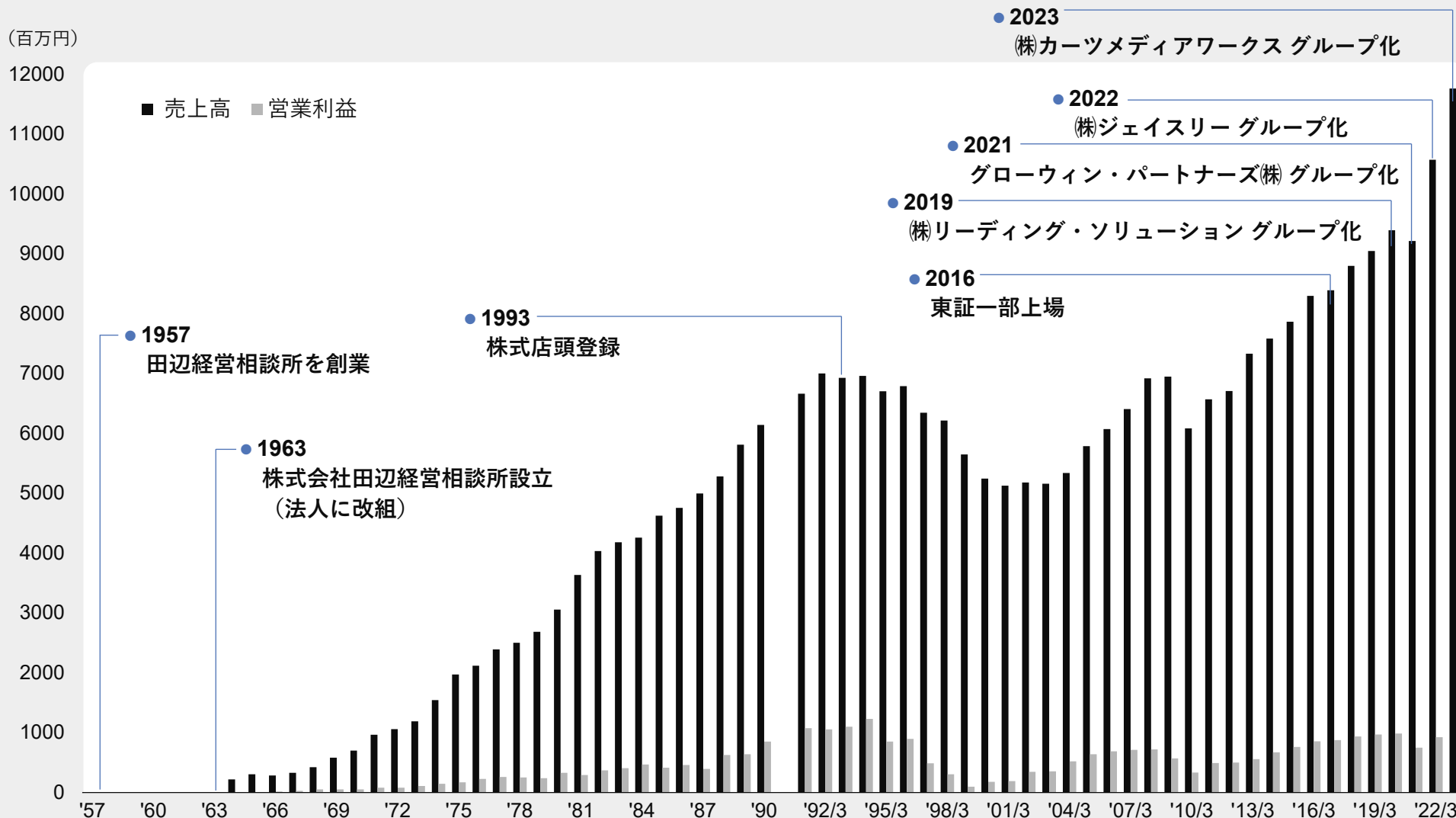


06

# Appendix

# 業績推移

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の道を歩みながら、その歴史において営業赤字は一度もなく、これからも持続的成長を続けていく。



※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

## 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

## ストラテジー&ドメインコンサルティング

### ビジネスドメイン

- 食品・アグリ  
(食品製造・食品流通・フードサービス・農水畜産)
- 建設(建設、インフラ、住宅、不動産)
- 製造  
(化学、金属、機械、電子・電機、情報通信、輸送機)
- サプライチェーン(卸、物流、流通/小売)
- ライフ&サービス  
(BtoBサービス、BtoCサービス)
- 行政・公共サービス

### ビジネスモデルイノベーション

- 中長期ビジョン
- 事業(ポートフォリオ)戦略
- 収益戦略
- マーケティング戦略
- 新規事業開発
- イノベーション&テクノロジー
- ビジョンマネジメント
- 組織戦略
- SDGs・サステナビリティ

## デジタル・DXコンサルティング

### DXビジョン

- ビジネスモデルDX
- マーケティングDX
- マネジメントDX
- ヒューマンリソースDX

### マネジメント&オペレーションズ

- 経営システムDX支援(ERP)
- BI(経営ダッシュボード)
- RPA導入支援
- 業種DX Cloud(建設業、物流業、製造業)
- オペレーションDX
- 現場改善(工場・建設・物流)
- 原価マネジメント
- 業務改善・見える化

### ストラテジー&オペレーションズ

- IT化構想/システム導入
- 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
- CIOアドバイザー
- ビジネスプラットフォーム(会計・経理BPO)

### アカデミッククラウド

### BtoCデジタルマーケティング

- デジタルマーケティング戦略
- Webサイト制作
- クリエイティブ&Webプロモーション
- 消費者リサーチ・データ解析
- CXデザイン
- CRMデザイン

### BtoBデジタルマーケティング

- Webサイト構築・改善  
(指名検索、検索集客、リーチ拡大、MA連携)
- KPO(ナレッジプロセスアウトソーシング)
- 総合マーケティング支援
- 検索エンジンマーケティング
- BtoB広告運用最適化
- CRM・ハウスリスト活用

### ブランディング

- ブランド戦略の策定  
(ブランド調査、ペルソナの設定、ブランドストーリー・コンセプト、メッセージ開発)
- クリエイティブ&ブランディング
- CI/VI開発
- プロダクトデザイン
- 採用サイト
- コミュニケーションデザイン
- メディアコミュニケーション
- ブランドプロモーション
- ブランドムービー

## HRコンサルティング

### HR

- HRビジョン
- 人事KPI
- グループ人事システム
- 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
- FCCアカデミー(企業内大学)
- 働き方改革デザイン
- 組織開発・人材戦略
- 人材活躍システム
- ヒューマンアセスメント
- 社長育成プログラム
- 後継者育成プログラム
- グループ経営者育成プログラム
- 役員育成プログラム
- ジュニアボード
- 幹部育成プログラム
- 階層別育成プログラム
- 階層別セミナー
- ビジネスシミュレーションゲーム

## コーポレートファイナンスコンサルティング

### コーポレートファイナンス

- ホールディングス
- グループ経営
- 事業承継&資本政策
- 業績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
- 資本政策・組織再編
- IPO支援
- CFO人材育成プログラム
- グループ経営システム
- 海外事業戦略的再編支援

## M&Aアライアンスコンサルティング

### M&A

- M&A戦略
- クロスボーダーM&A
- グループ戦略M&A
- 事業承継M&A
- フィナンシャルアドバイザー
- M&Aアドバイザー
- ターゲットM&A
- バリュエーション&モデリング
- デューデリジェンス(DD)
- 取得価格配分(PPA)
- 人事PMI

- 経営システムPMI
- マーケティングPMI
- ベンチャー企業投資  
ー経営全般サポート
- ー資本政策支援
- ーIPO支援

### アライアンス

- 金融機関アライアンス
- 土業アライアンス
- 各種団体アライアンス

## クリエイティブ&デザインコンサルティング

### クリエイティブ&デザイン

- クリエイティブ&デザイン
- 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
- メディアプランニング
- ブランディングデザイン
- Webプロモーション
- 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
- コミュニケーションデザイン
- ダイアリー・カレンダー
- プロモーションツール

## 株式会社カーツメディアワークス

### 戦略PR&PRコンサルティング事業

- 戦略PR/広報コンサルティング
- テレビPR
- 記者会見・イベントPR
- クロスメディアPR
- WebPR/デジタルPR
- プレスリリース作成・配信
- ブランド構築/ブランディング、
- SNS運用/SNSマーケティング など

### 海外PR事業

- 海外向け広報PRコンサルティング
- 海外向けプレスリリース作成・配信
- 「Global PR Wire」  
(独自の海外向けプレスリリース配信サービス)の運営
- 海外向けSNSマーケティング
- 海外インフルエンサー/バイラルサービス
- 海外向けWeb制作 など

### 国内・海外デジタルマーケティング事業

- 国内・海外PRコンサルティングメソッドを駆使した  
デジタル広告戦略策定・運用支援
- オウンドメディア開発・運営
- コンテンツマーケティング運用支援
- インフォグラフィック制作
- 動画マーケティング実行支援
- インフルエンサーマーケティング実行支援
- データ分析/DMP編集
- ダッシュボード構築 など

売上高は2期連続で過去最高を達成

(百万円)

|                 | 2022年3月期<br>実績 | 2023年3月期<br>修正後計画 | 2023年3月期<br>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              | 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<br>35.06   | 円 銭<br>41.97      | 円 銭<br>42.25   | +20.5% |

## 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<br>期末 | 2023年3月期<br>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<br>期末 | 2023年3月期<br>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 |

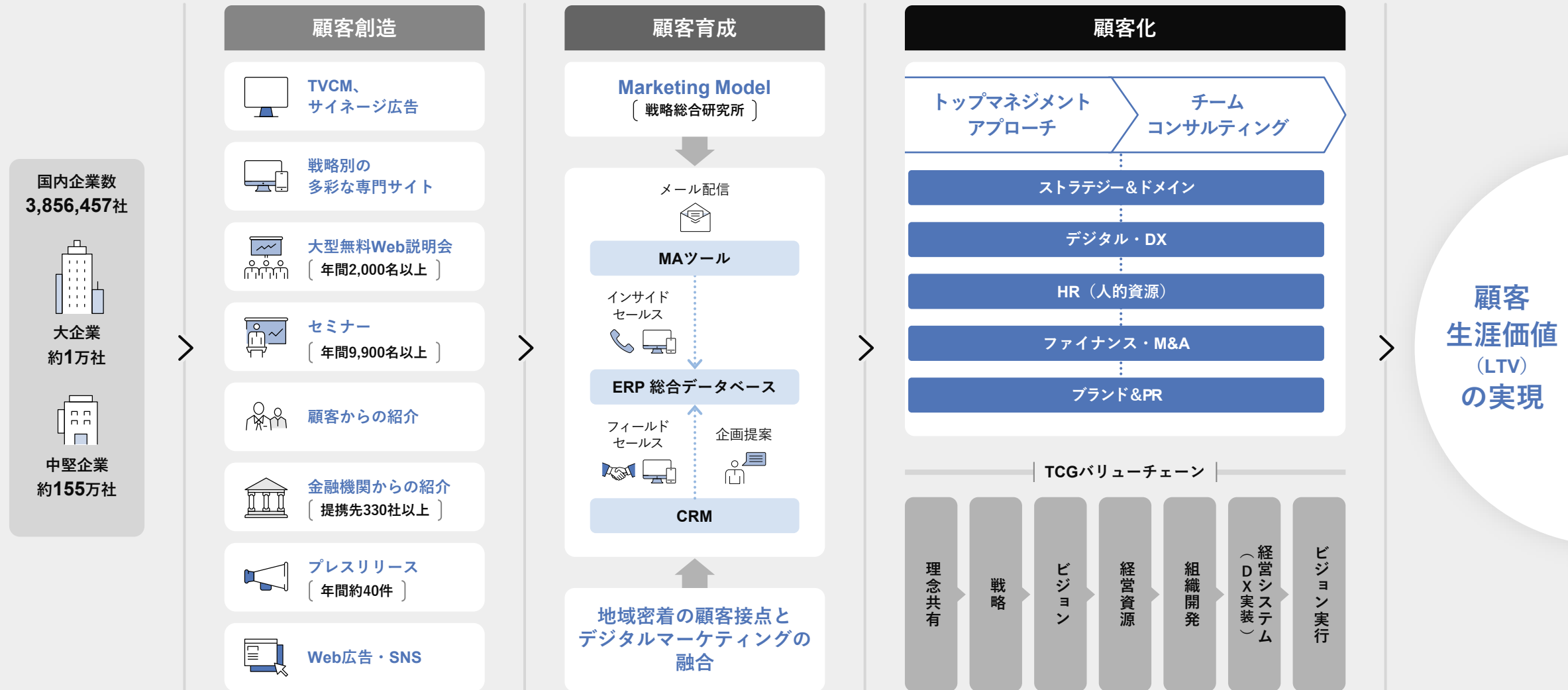
## 2023年3月期 キャッシュ・フローの状況

- 利益の増加等で営業キャッシュ・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

|                | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前年同期比  |
|----------------|----------|----------|--------|
| (百万円)          |          |          |        |
| 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   |

# マーケティングモデルの全体像

顧客創造から顧客生涯価値（LTV※）の実現まで



※LTV（Life Time Value → 顧客と長期的関係性を築くことを意味する）

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・ノウハウと同社が有する国内・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



## ▶ LTV

**Life Time Value = 顧客生涯価値 → 顧客と長期の関係性を築くことを意味する**

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。

この数年間でB to B 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、広報戦略・戦略PRの構築から実行支援、デジタルマーケティング支援等を行う株式会社カーツメディアワークスの4社をグループ化した。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する。

## ▶ 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す。

**Q.** グループ間のシナジーについて、具体的に教えて欲しい。

**A.** 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 戦略的再編コンサルティング」、「建設業DX Cloud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。

**Q.** 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。

**A.** 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&Aに伴う人材増も考えている。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、「デジタル・DXアカデミー」の開校も予定しており、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。

**Q.** 具体的にどのようなDX領域をM&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&Aを考えているとすれば、それはどのような領域か。

**A.** 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&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。

**Q.** 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。

**A.** 予てから、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、また一气通貫（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。



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。



**TCG** TANABE  
CONSULTING