



中期経営計画（2021～2025）

TCG Future Vision 2030

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

Philosophy

We love companies
Walk together with companies
And work for company prosperity.
Based on first-class trust
We contribute broadly to society.
Guided by an international perspective
We embrace unlimited changes.
As a ceaseless pioneer
We clear a path to the world.

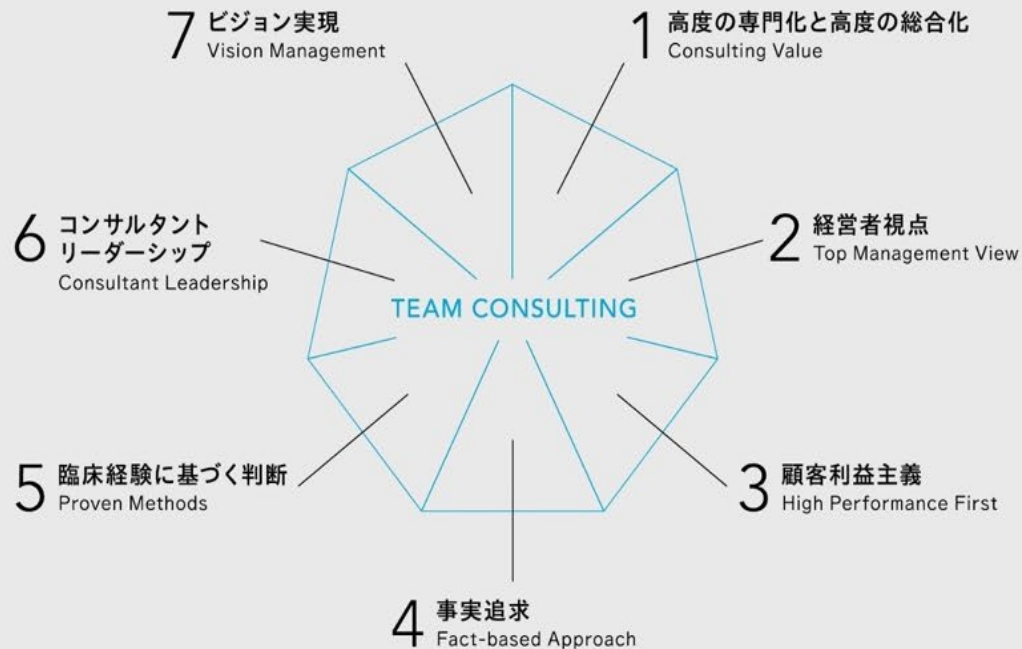
Mission

FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社

チームコンサルティング7つの約束

すべてはクライアントのために



TCB(チームコンサルティングブランド)とは

創業以来約7,000社のクライアントとともに研究と臨床を重ね、磨き続けてきた「課題解決の価値を約束する信頼と安心のブランド」のこと。「変化と成長に挑む戦略パートナー」として、高度な専門知識を持つコンサルタントが顧客最適のチームを編成し、クライアントの課題解決を支援します。

1 高度の専門化と高度の総合化 Consulting Value

専門性の高いコンサルタントがチームを組成し、クライアントの経営課題やビジョンに対して総合的な判断から最適なコンサルティングを提供します。この「ドメイン(業種・事業領域)×ファンクション(経営機能)×リージョン(地域)」のチームコンサルティングが、私たちの唯一無二の提供価値です。

2 経営者視点 Top Management View

私たちの判断基準は、常に経営者・CEO視点。すなわち、最終意思決定者へのアプローチです。たとえ、部門別やテーマ別のコンサルティングであっても、トップマネジメント視点で戦略や組織を捉え直し、その先にある真の課題を解決します。

3 顧客利益主義 High Performance First

チームコンサルティングの最終目標はクライアントの業績、すなわち「利益」を高めることです。利益の向上という成果により、クライアントは社員への分配、人材採用・育成、戦略投資など持続可能な経営を実現できるのです。

4 事実追求 Fact-based Approach

机上の空理論や評論家的な提言は、真のコンサルティングではありません。私たちは、常に現実・現場・現品に基づく「事実」を追求し、時々の正しい現状認識を行いながら、客観的な立場で経営者に対して最適な判断を提供します。

5 臨床経験に基づく判断 Proven Methods

私たちは、コンサルティングを「判断を売る仕事」と定義しています。戦略的かつ経営的で最適な判断を提供するために、長年の臨床経験や数多くのコンサルティング実績に基づく「実証済みのメソッド」を開発し続け、クライアントへ提供していきます。

6 コンサルタントリーダーシップ Consultant Leadership

クライアントに対して「わが社意識」を持つコンサルタントが、過去肯定・現状否定・未来創造のスタンスによりクライアントの長所や強みを最大限に生かし、小さな成果を積み上げながら、大きな成功へと導く企業変革のリーダーシップを発揮します。

7 ビジョン実現 Vision Management

「企業とともに歩む」という私たちの理念の本質は、クライアントの「ビジョン実現」にあります。バックカスティング(逆算)思考により、「短期的な目標」である顧客利益と「中長期的な目的」であるビジョン実現を一致させるサステナブルなコンサルティングを推進します。

Tanabe Vision 2020 振り返り

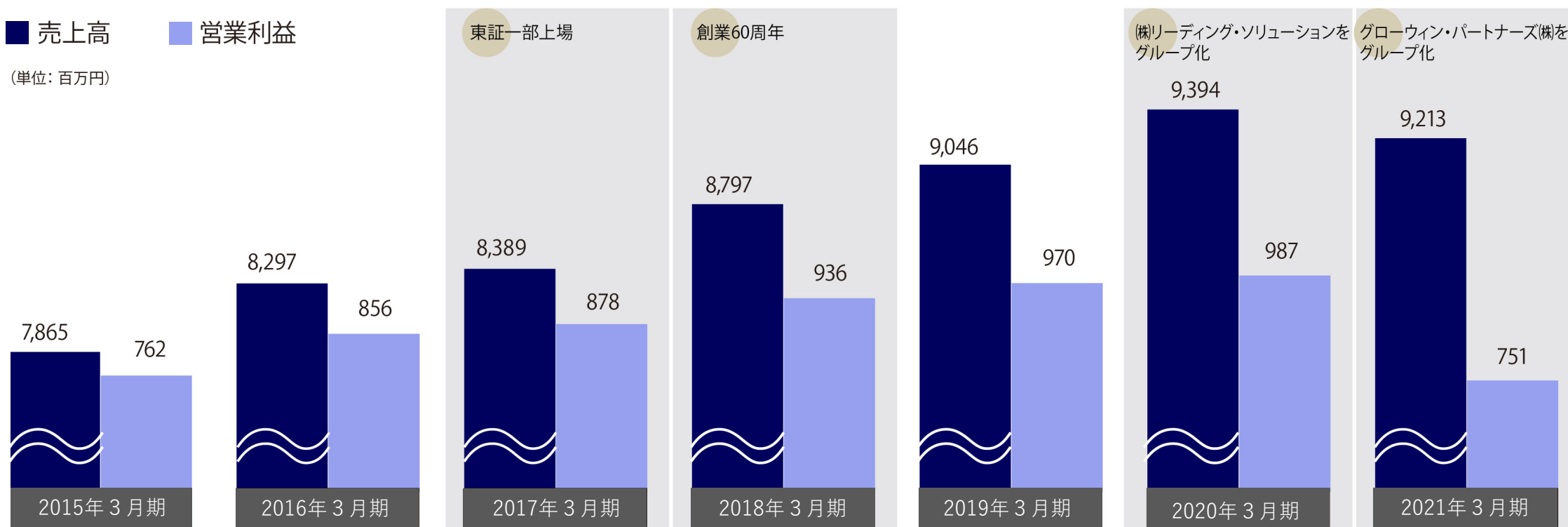
Tanabe Vision 2020 振り返り（定量）

1. 2020年3月期までは10期連続の増収増益（新型コロナウイルス感染症の影響を受けた最終年度以外は、「増収増益増配」経営を実現）
2. 2020年3月期の売上高は過去最高を更新しており、それを実現する従業員数も順調に増加
3. 2020年3月期には(株)リーディング・ソリューションをグループ化して連結決算へ移行、2021年3月期にはグローウィン・パートナーズ(株)をグループ化

■ 売上高

■ 営業利益

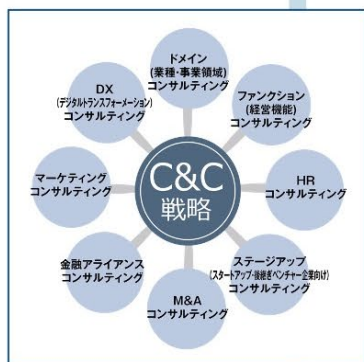
（単位：百万円）



	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	7,865	8,297	8,389	8,797	9,046	9,394	9,213
営業利益	762	856	878	936	970	987	751
株価 (円)	956	1,133	1,362	1,905	1,220	1,240	1,435
配当金 (円)	33	38	40	41	42	43	43
従業員数 (名)	295	293	309	327	356	389	457

1. 事業戦略では、「C&C（コンサルティング&コングロマリット）戦略」の推進により、コンサルティング領域の多角化・提供メニューの拡大を実現
2. 組織戦略では、大阪・東京の2本社制やコーポレート・ガバナンスの強化に繋がる監査等委員会設置会社への移行等を実現
3. コーポレート戦略では、東証一部銘柄への指定や、(株)リーディング・ソリューションとグローウィン・パートナーズ(株)のグループ化を実現

事業戦略



- **コンサルティング&コングロマリット (C&C) 戦略の加速**
 - ドメイン&ファンクションテーマの拡大
 - 「FCC アカデミー」コンセプトの推進
 - M&A コンサルティングの事業化
 - アライアンスネットワークの拡大
 - マーケティングコンサルティングの専門性強化
 - DX コンサルティングの事業化
 - 地域倍増 FCC (コンサルティングプラットフォーム) 戦略の推進
 - チームコンサルティングブランドの開発

組織戦略

- 大阪本社・東京本社の2本社制への移行
- 監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度の導入
- 経営会議の創設
- 経営コンサルティング本部、マーケティングコンサルティング本部、戦略総合研究所、コーポレート本部の体制整備
- Webプロモーション・CRM機能の強化
- 各種委員会の創設

コーポレート戦略



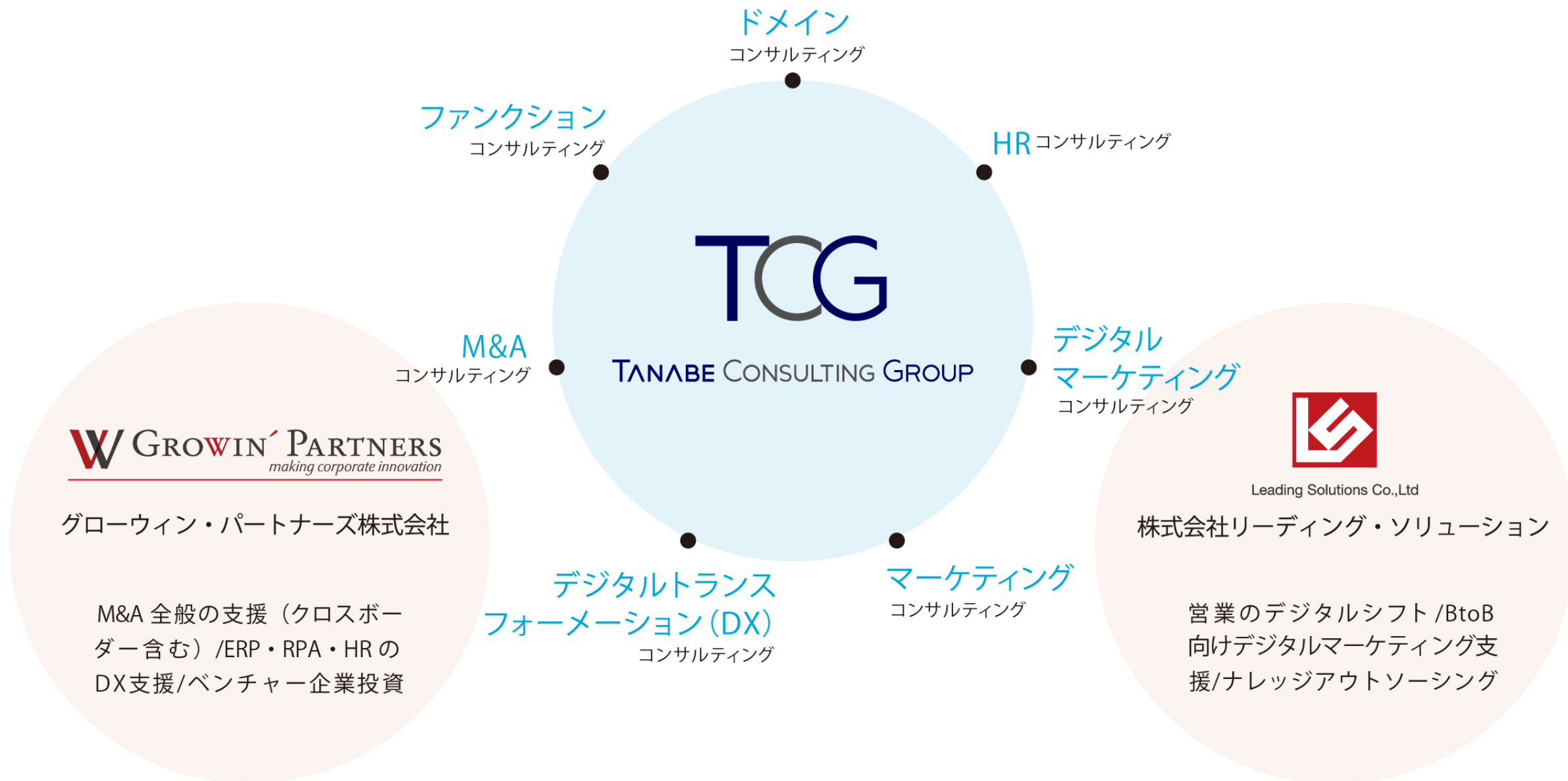
- JASDAQ上場から東証一部銘柄に指定
- 株式会社リーディング・ソリューションおよびグローウィン・パートナーズ株式会社のグループ化
- タナベFCCアカデミーの創設と採用機能の強化
- TD&Iの推進
- SmartDXの推進
- コーポレートコミュニケーション機能の強化



大阪



東京



100年先も一番に選ばれる会社へ、「決断」を。 100の課題に100の最適解のチームコンサルティングブランド（TCB）

ドメイン（業種・事業領域）コンサルティング		ファンクション(経営機能)コンサルティング	
食品 (食品製造・食品流通・フードサービス) 建設 (建設・インフラ・住宅・不動産) サプライチェーン (製造・流通卸・物流) ライフ&サービス (小売・BtoBサービス・BtoCサービス) 行政・公共サービス	中長期ビジョン 事業(ポートフォリオ)戦略 組織戦略 収益戦略 マーケティング戦略 ブランディング 新規事業開発 CSV・SDGs	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 CFO人材育成プログラム 業績マネジメントシステム	経営システムDX支援 (ERP・RPA) 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
HRコンサルティング		M&Aコンサルティング・アライアンス	
組織開発・人材戦略 人事制度 採用戦略 人材活躍システム 働き方改革デザイン タレントマネジメント ヒューマンアセスメント FCCアカデミー(企業内大学) FCCアカデミークラウド	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	M&A戦略 ファイナンシャルアドバイザー ターゲットM&A デューデリジェンス 人事PMI	経営システムPMI マーケティングPMI 金融機関アライアンス 士業アライアンス 各種団体アライアンス
デザインプロモーション		ブランドプロモーション	ブランディングツール
ブランディングデザイン 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		ブランディング&プロモーション コミュニケーションデザイン メディアプランニング Webプロモーション	ブルーダイアリー 営業ツール 広報・PRツール

グループ会社

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		
Webサイト構築	KPO (ナレッジプロセスアウトソーシング)	フィナンシャル・アドバイザー・サービス	バックオフィス業務 コンサルティング	ベンチャー企業投資
指名検索型Webサイト 検索集客型Webサイト リーチ拡大型Webサイト MA連携型Webサイト	総合マーケティング支援 検索エンジンマーケティング Webサイト改善 BtoB広告運用最適化 ハウスリスト活用	M&Aアドバイザー クロスボーダーM&A バリュエーション&モデリング デューデリジェンス 取得価格配分(PPA) PMI 事業承継	IT化構想/システム導入 RPA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 CFOアドバイザー	経営全般サポート 資本政策支援 IPO支援

創業して半世紀を超える 日本の経営コンサルティングの パイオニア 創業 64 年	2016年 東証1部 上場	創業以来の 経営コンサルティング社数 約 7,000 社	マーケティング コンサルティング本部 直接法人顧客数 3,400 社以上
タナベコンサルティンググループ 総人員数 523 人 (2021年4月1日現在)	株式上場 28 年	M&A実績件数 (クロスボーダー含む) 500 件以上	BtoBデジタルマーケティング 支援社数 300 社以上
国内拠点数 10 拠点 (グループ企業含む)	マネジメントレター会員数 約 10 万人	セミナーの 年間参加者数 9,900 人以上	金融機関等のネットワーク数 262 社

Future Vision 2030

One & Only

世界で**唯一無二**のコンサルティンググループ

▶ **TCG**の創造

One & Onlyビジネスモデル戦略

■グループC&C戦略ーコンサルティング&コングロマリット

One & Onlyで多角的コンサルセグメンテーションを有するドメイン、ファイナンス、HR、アカデミー、M&A、DX、マーケティング、ブランディング、デザイン・クリエイティブ、戦略総合研究所等のコアバリューの総合発揮

■コンサルティング・バリューチェーン戦略

上流工程（戦略）から下流工程（実装オペレーション）までを一気通貫でチームコンサルティングができるOne & Onlyなコンサルティング価値の連鎖をリデザインする

■プロフェッショナルDXサービス戦略

各セグメンテーションの上流工程（戦略策定）から下流工程（実装オペレーション）までを高度な専門性と総合性でDXサービスを提供できるOne & Onlyサービスの拡大

■大企業から中堅企業までのターゲット市場における

One & Onlyポジショニング戦略

上記の各戦略をクライアントへ実現するチームコンサルティングとブランディングによるナンバーワン戦略

■グローバル・リージョナル戦略

日本国内で唯一10の事業所を有するOne & Onlyの地域拡大戦略を海外市場へ展開

経営／コーポレート戦略

▶5つの成長モデルの実装

- ・プロフェッショナルDXサービスモデル
- ・C&C開発モデル
- ・マーケティングモデル
- ・チームアップ&パートナー100モデル
- ・アカデミーモデル

▶TCGのM&A戦略の推進

現状の3社から6社体制のグループ経営へ
(株)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)に続くグループ化とグローウィン・パートナーズ(株)のM&Aプロフェッショナルチームの活用

▶持続的な成長を実現するコーポレート戦略

- ・D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）の強化
- ・コンサルティングテックへの戦略投資
- ・ERPシステムのアップデート等のスマートDX戦略投資
- ・ESG、SDGsへの積極的な取り組み

▶KGI、KPI

- ・売上高150億円、営業利益18億円、社員数800名
- ・LTV比率70%以上のクライアントサクセス
- ・TCB（チームコンサルティングブランド）5ブランド開発/年間
コンサルティングテック 5ブランド開発/年間
- ・増収増益増配の経営と総還元性向50%以上へ
- ・ROE 10%、ROA 15%を目指す



ポジショニングマップ

1. TCGとして、主要顧客は従来の中堅企業（売上高50億円～1,000億円規模）という独自マーケットから大企業にまで拡大
2. 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）の拡大に加えて、新たにプロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）も拡大していくことで「コンサルティング・バリューチェーン」を構築し、ホワイトスペースを攻略していく



Vision 2025

グループ売上高 **150億円**

ROE **10%**

グループ営業利益 **18億円**

ROA **15%**

グループ従業員数 **800名**

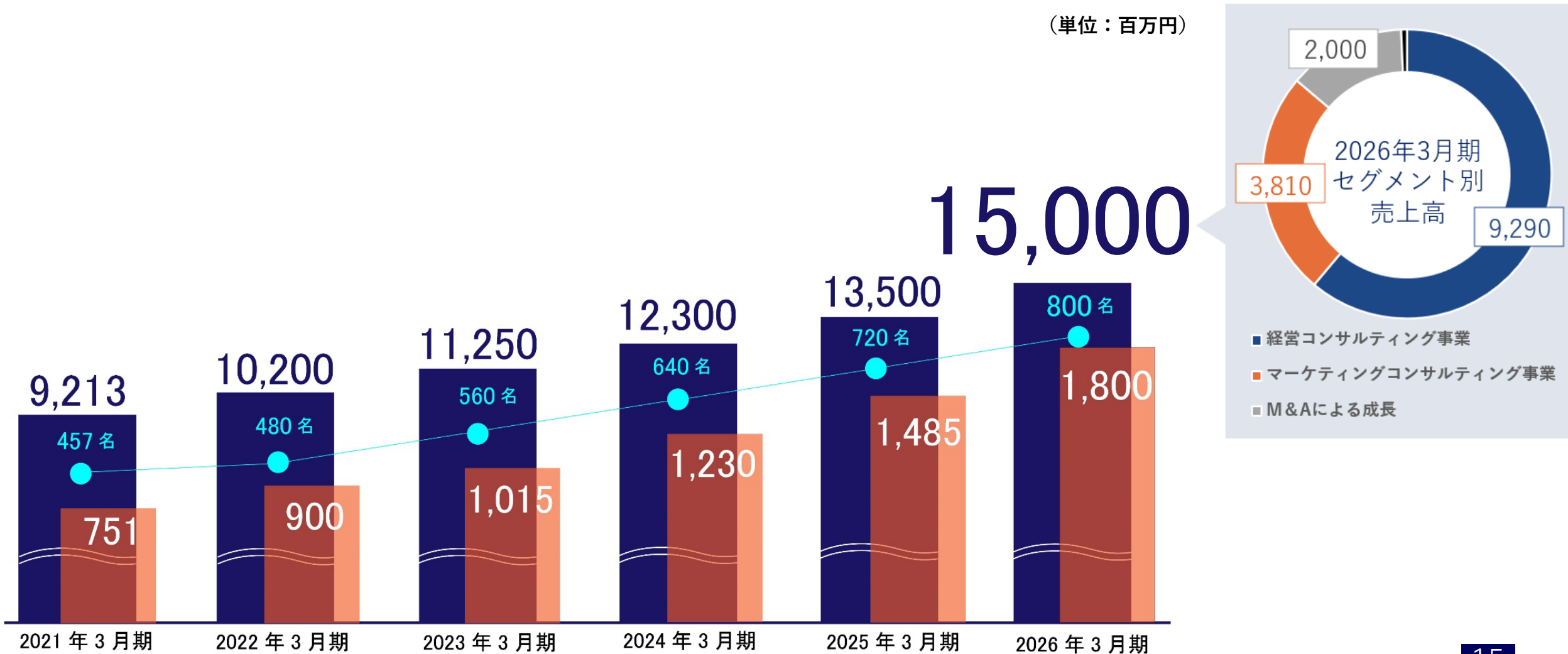
時価総額 **250億円**以上

総還元性向 **50%**（株主還元）

中期経営計画（詳細①）

1. 経営コンサルティング事業は、M&AコンサルティングやDXコンサルティングの成長率アップにより、年平均8%程度の成長を実現する
2. マーケティングコンサルティング事業は、年平均3%程度の成長を実現するとともに、引き続き収益構造の転換（高付加価値化）を図っていく
3. 「プロフェッショナルDXサービス」領域（売上高20億円）は、M&Aにより拡大していく

（単位：百万円）



2021年3月期
9,213

+5,787
成長率 62.8%

2026年3月期
15,000

経営コンサルティング

5,662

+5,628
成長率 99.4%

11,290

ドメインコンサルティング
ファンクションコンサルティング
HRコンサルティング

※グローウィン・パートナーズ(株)を含む

M & Aコンサルティング
アライアンスコンサルティング

※グローウィン・パートナーズ(株)を含む

DXコンサルティング

※(株)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)、
M & Aによる新たなグループ企業3社含む

リージョナルコンサルティング

2,261

+1,809
成長率 80.0%

2,750

1,320

648

+3,152
成長率 486.4%

3,800

2,753

+667
成長率 24.2%

3,420

マーケティングコンサルティング

3,571

+239
成長率 6.7%

3,810

デザインプロモーション
ブランディングツール

2,751

+159
成長率 5.8%

2,910

ブランドプロモーション

820

+80
成長率 9.8%

900

「One&Only – 世界で唯一無二の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

TCG アカデミーモデル

クライアントに貢献するプロフェッショナル
人材を早く、多く育てるモデル

TCG プロフェッショナル DX サービスモデル

新しいプロフェッショナル DX サービスを
生み出すモデル (ValueChain/Operations)

TCG チームアップ & パートナー 100 モデル

プロフェッショナルなコンサルティング
チームを多く創造し続けるモデル

TCG C&C 開発モデル

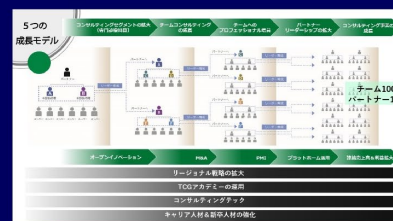
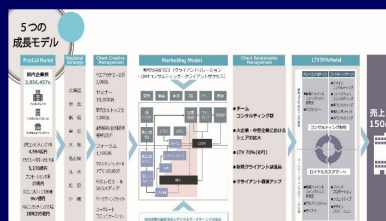
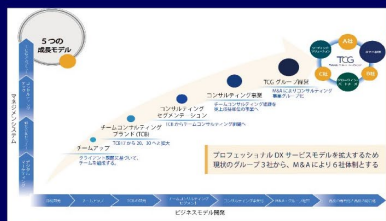
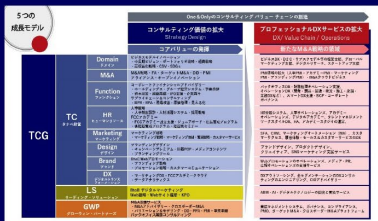
新しいコンサルティング事業（カンパニー・
グループ会社）を生み出すモデル

TCG マーケティングモデル

新しい顧客を創造し、クライアントサクセス
により顧客生涯価値を向上するモデル

5つの
成長モデル

TCG 5つの成長モデル



TCG プロフェッショナル DX サービスモデル

新しいプロフェッショナル DX
サービスを生み出すモデル
(ValueChain/Operations)

下流工程（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

TCG C&C 開発モデル

新しいコンサルティング事業
(カンパニー・グループ会社)
を生み出すモデル

- ・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)

TCG マーケティングモデル

新しい顧客を創造し、クライアントサクセスにより顧客生涯価値を向上するモデル

- ・ターゲットマーケット 4万社
- ・LTV 70%

TCG チームアップ
& パートナー 100 モデル

プロフェッショナルなコンサル
ティングチームを多く創造し
続けるモデル

- ・パートナー数 100
- ・地域エリアでのチームの拡大

TCG アカデミーモデル

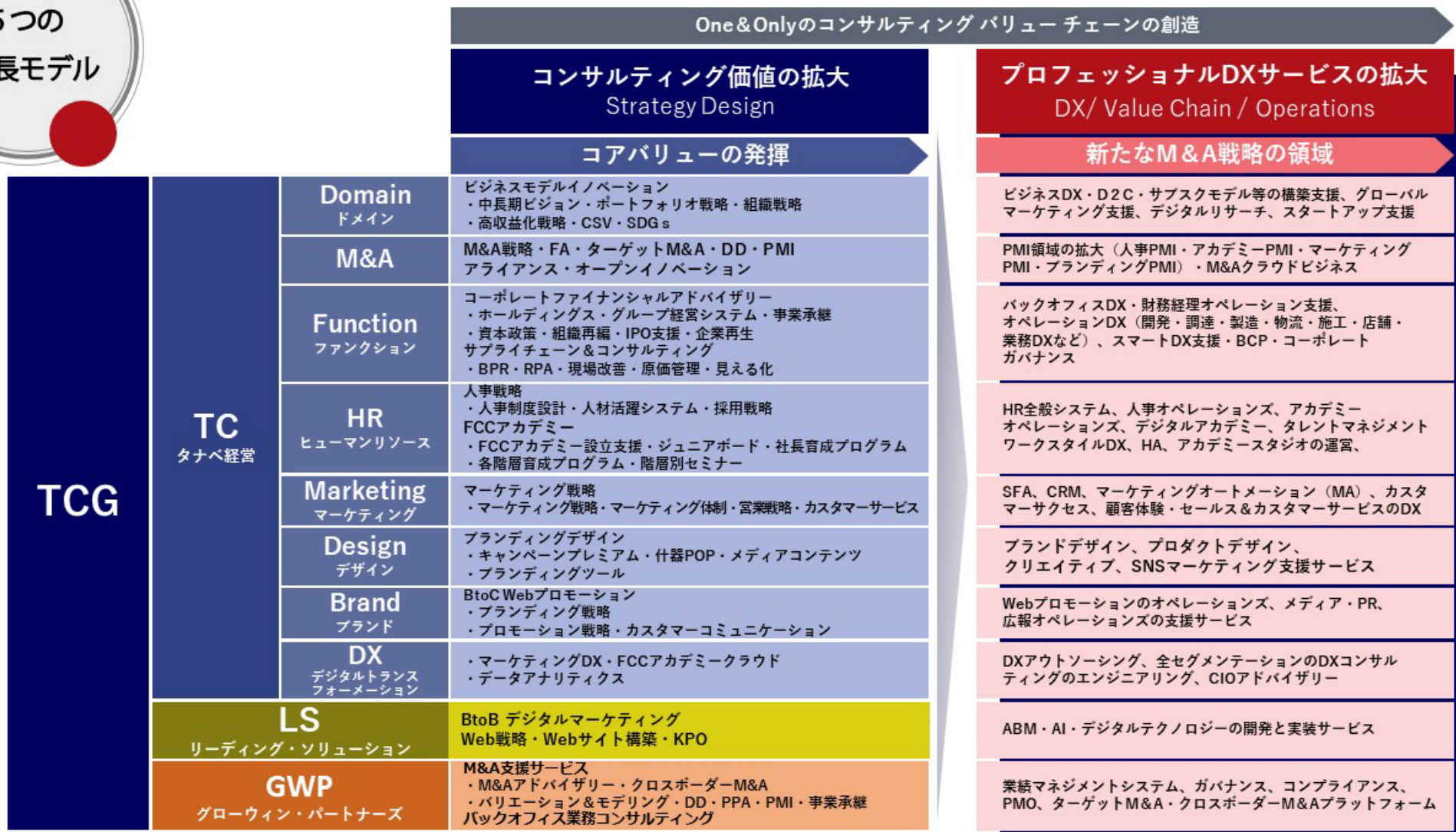
クライアントに貢献するプロ
フェッショナル人材を早く、
多く育てるモデル

- ・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

TCG プロフェッショナルDXサービスモデル

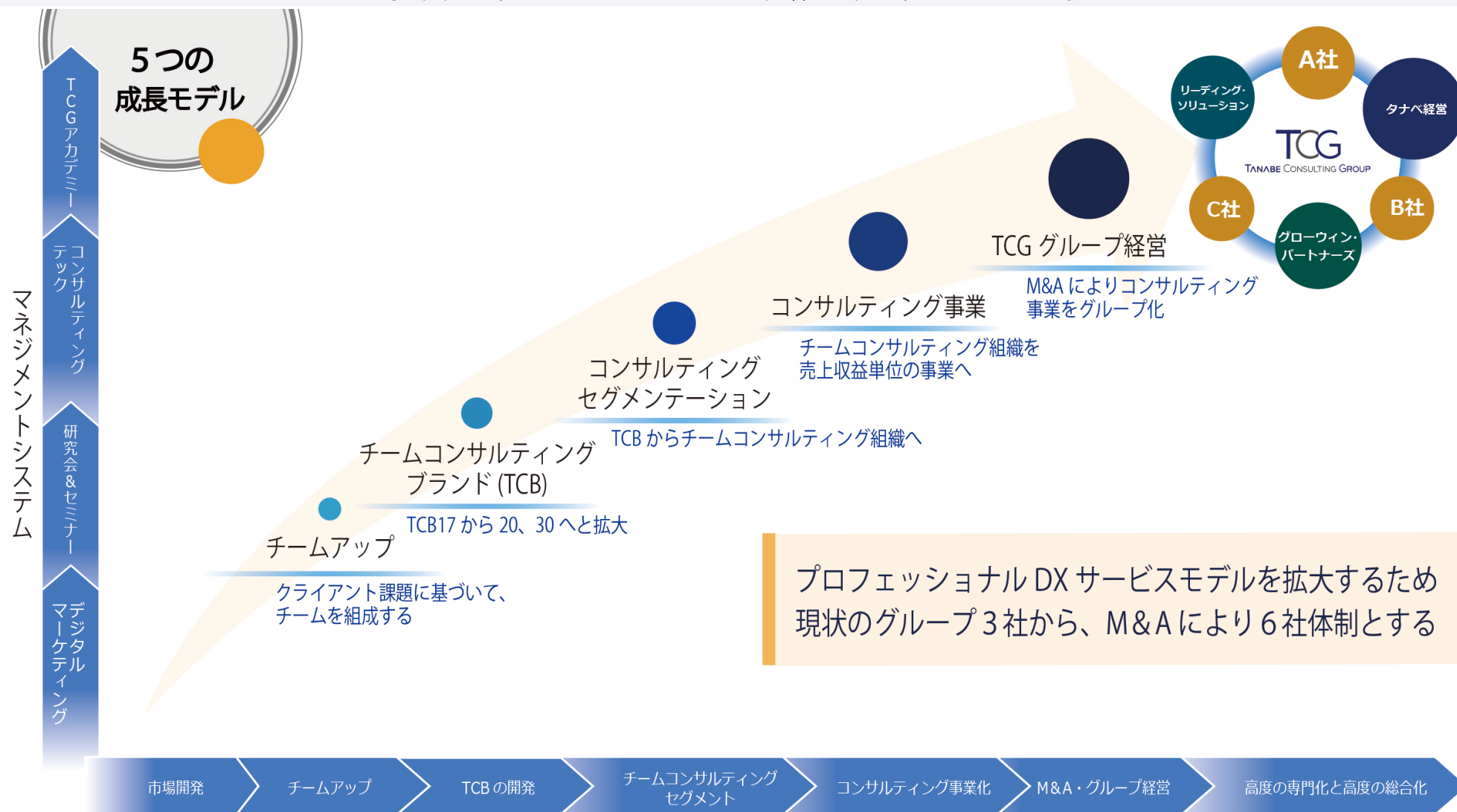
1. コアバリューである「コンサルティング価値（戦略策定機能）」を拡大し、売上高100億円を達成する
2. 新たな領域である「プロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）」をM&Aにより拡大し、売上高150億円を達成する
3. コンサルティング価値（上流）からプロフェッショナルDXサービス（下流）まで、一気通貫の「コンサルティング・バリューチェーン」を完成させる

5つの
成長モデル

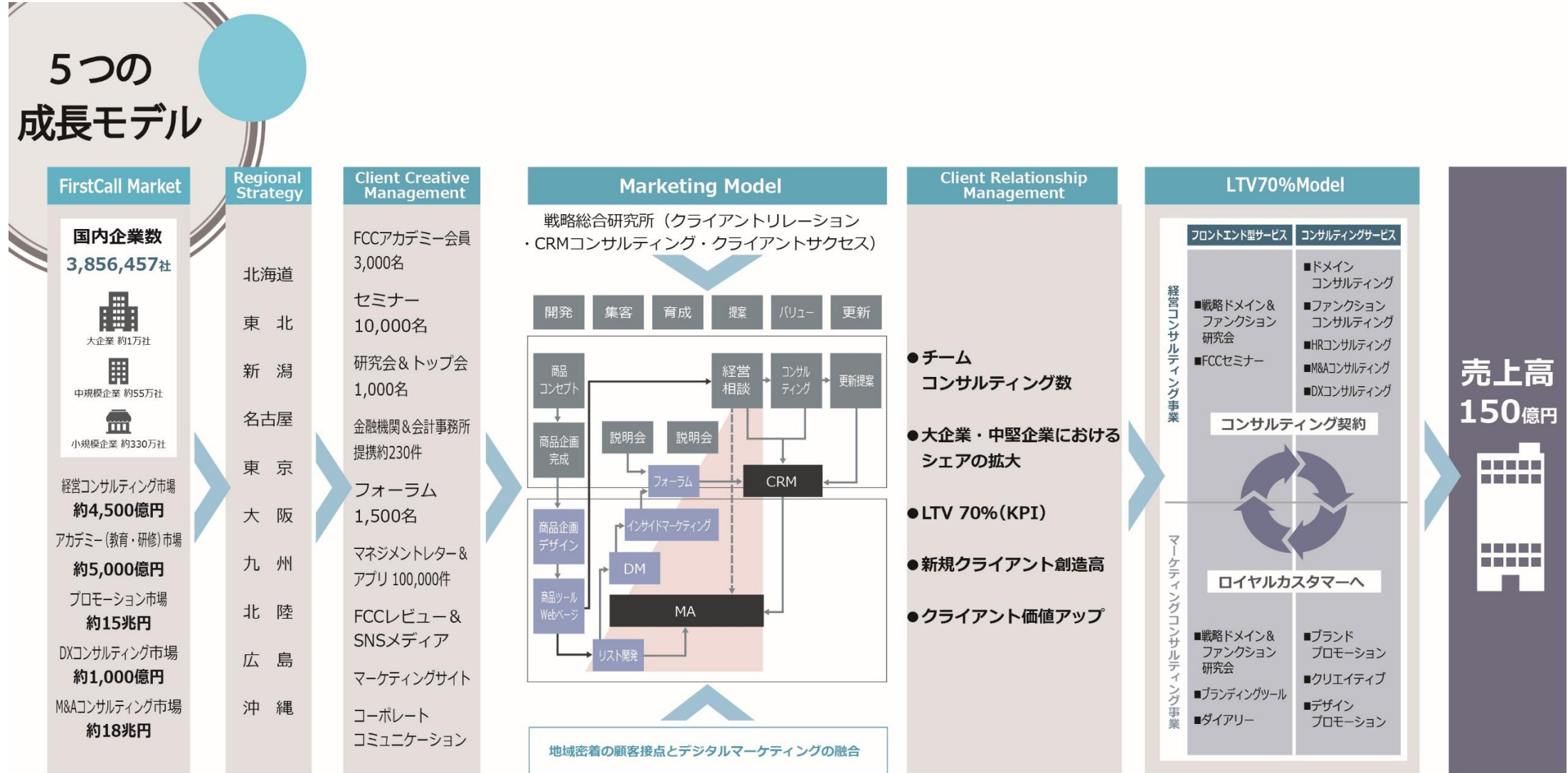


TCG C&C開発モデル

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

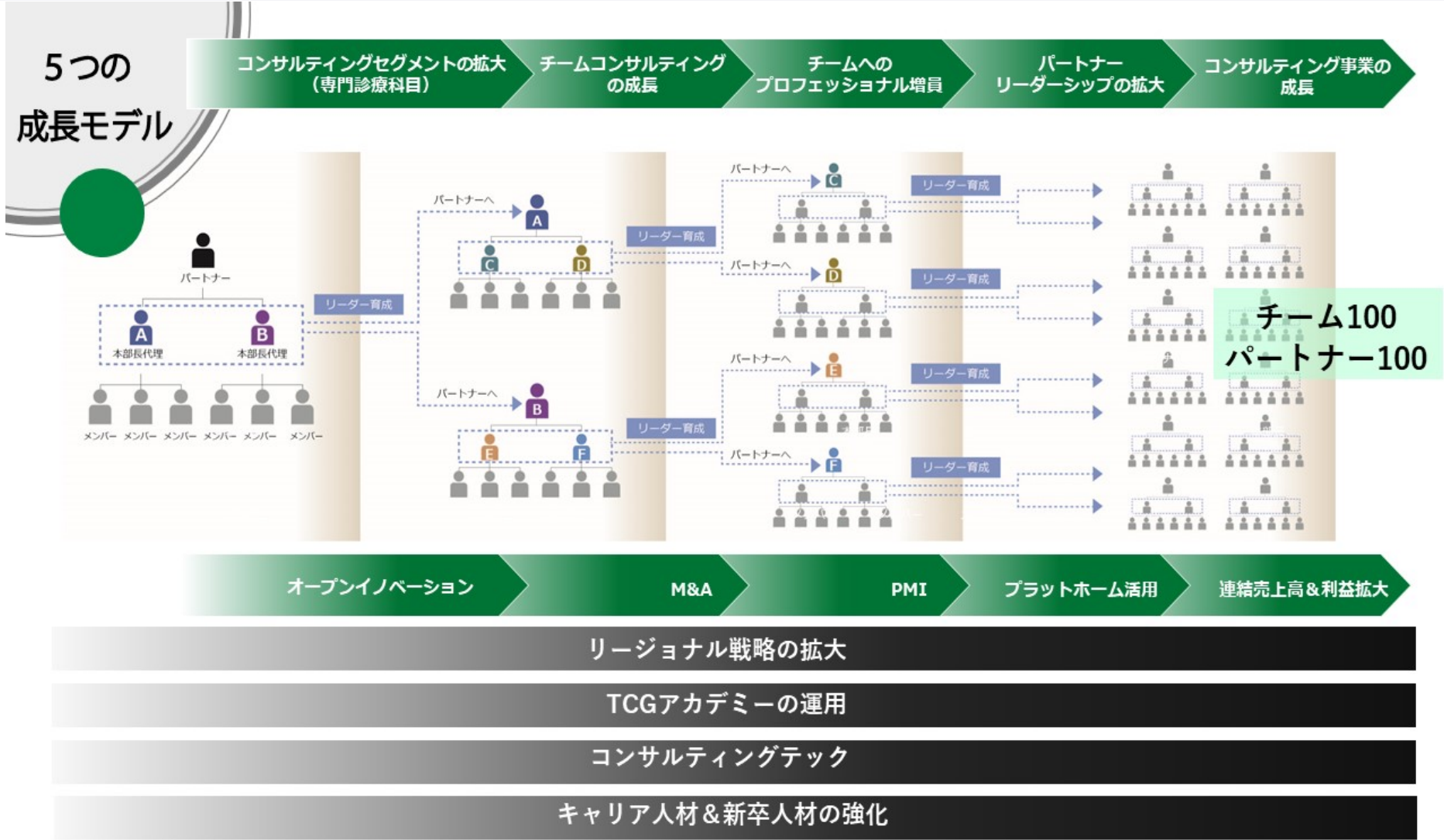


1. ターゲットとする上場・大手企業から中堅企業に対して、従来のリージョナル戦略と新たなマーケティングモデルの融合により新たな顧客創造を実現し、そして「LTV（Life Time Value＝顧客生涯価値 ⇒ コンサルティング更新率）70%」を実現する
2. 戦略総合研究所によるデータベースマーケティングに、コーポレート本部のデジタル戦略やコーポレートコミュニケーション戦略がバックアップする



TCG チームアップ&パートナー100モデル

- 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



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

5つの 成長モデル



TCG Academy

現カリキュラム

コンサルタントアカデミー

チームコンサルティング
ブランド

TCGリーダーシップ研修会

新卒・キャリア向け研修

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

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

アップ
デート

コンサルタントアカデミー



Leading Solutions Co., Ltd.
GROWIN'
PARTNERS W
making corporate innovation

グループ会社である
(株)リーディング・
ソリューションとグ
ローウィン・パート
ナーズ(株)によるブ
ロフェッショナルアカ
デミー講座も追加予定

新設
予定

TCGリーダーシップ
アカデミー

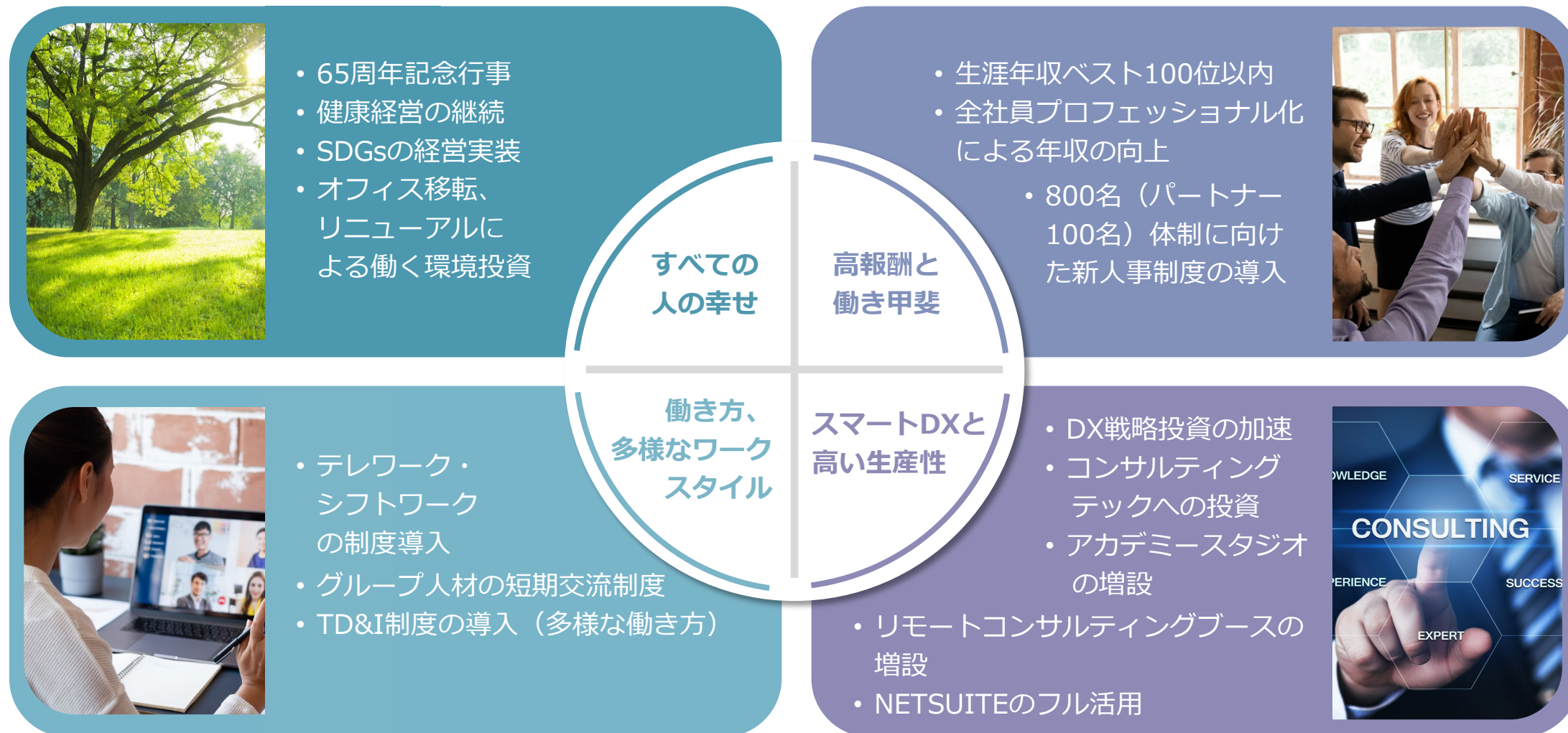
新設
予定

デジタルアカデミー



TD&I (タナベ ダイバーシティ&インクルージョン)

1. TD&I戦略として、「高報酬と働き甲斐」「スマートDXと高い生産性」「働き方、多様なワークスタイル」「すべての人の幸せ」をテーマ設定する
2. これらの施策をTCGとして推進できるように、グループ各社で連携する
3. TCG 800名体制に相応しいTD&I戦略へとアップデートしていく



- 1. TCGらしいESG・SDGs活動へとアップデートしていくことを目標とし、企業繁栄奉仕ビジネスを志す経営理念に従って着実に推進していく
- 2. 今後はマテリアリティ（重要課題）およびそのKPIを設定し、重点的に対応を進めていく



ビジネスアクション：コンサルティングによる社会課題の解決

- | | |
|--|---|
| 
①生産性改革コンサルティング（サプライチェーン）
②新規事業開発コンサルティング | 
①ドメインコンサルティング（ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン等）
②HRコンサルティング（人事制度・賃金関連）
③FCCアカデミー（企業内大学）設立コンサルティング
④FCCセミナー |
| 
①生産性改革コンサルティング（ICTの活用等）
②BCP策定コンサルティング | |
| 
①FCCアカデミー（企業内大学）設立コンサルティング
②SDGs教育（持続可能な開発のための教育（ESD）） | 
①全国地域密着型のリージョナルコンサルティング（地域創生への寄与） |
| 
①D&Iコンサルティング | 
①BCP（事業継続計画）策定コンサルティング |
| 
①ドメインコンサルティング（ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン、M&A戦略等）
②HRコンサルティング（人事制度、人材採用等） | 
①共創イノベーション（事業会社や金融機関等とのアライアンスの推進） |
| 
①FCCアカデミー（企業内大学）設立コンサルティング（製造業の付加価値を高められる人材育成） | |

コーポレートアクション：サステナブル経営の実現

- | | |
|--|--|
| 
①健康経営の推進 | 
①グループC&C戦略やTCB等の推進による高成長の実現
②生産性の向上と賃金の引き上げ
③女性・若者の活躍推進
④人材投資の強化 |
| 
①TCG FCCアカデミーでの学習 | 
①TCG FCCアカデミーを用いた人材育成と高賃金・高能率、成果主義・実践主義の徹底 |
| 
①TD&Iの推進（女性の取締役・執行役員・管理職といった幅広い活躍も含む） | 
①大阪本社ビルの緑化の実施 |