

株式会社タナベ経営（証券コード：9644）

TCG

TANABE CONSULTING GROUP

2021年3月期
通期決算説明会資料
Date. 2021.6.4

INDEX

- 01 会社概要
- 02 2021年3月期決算概要
- 03 中期経営計画「Tanabe Vision 2020（2018～2020）」振り返り
- 04 中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」概要
- 05 2022年3月期決算見通し
- 06 Appendix



TANABE CONSULTING GROUP

会社概要



顧客企業を「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(FCC)」へと導く

経営理念

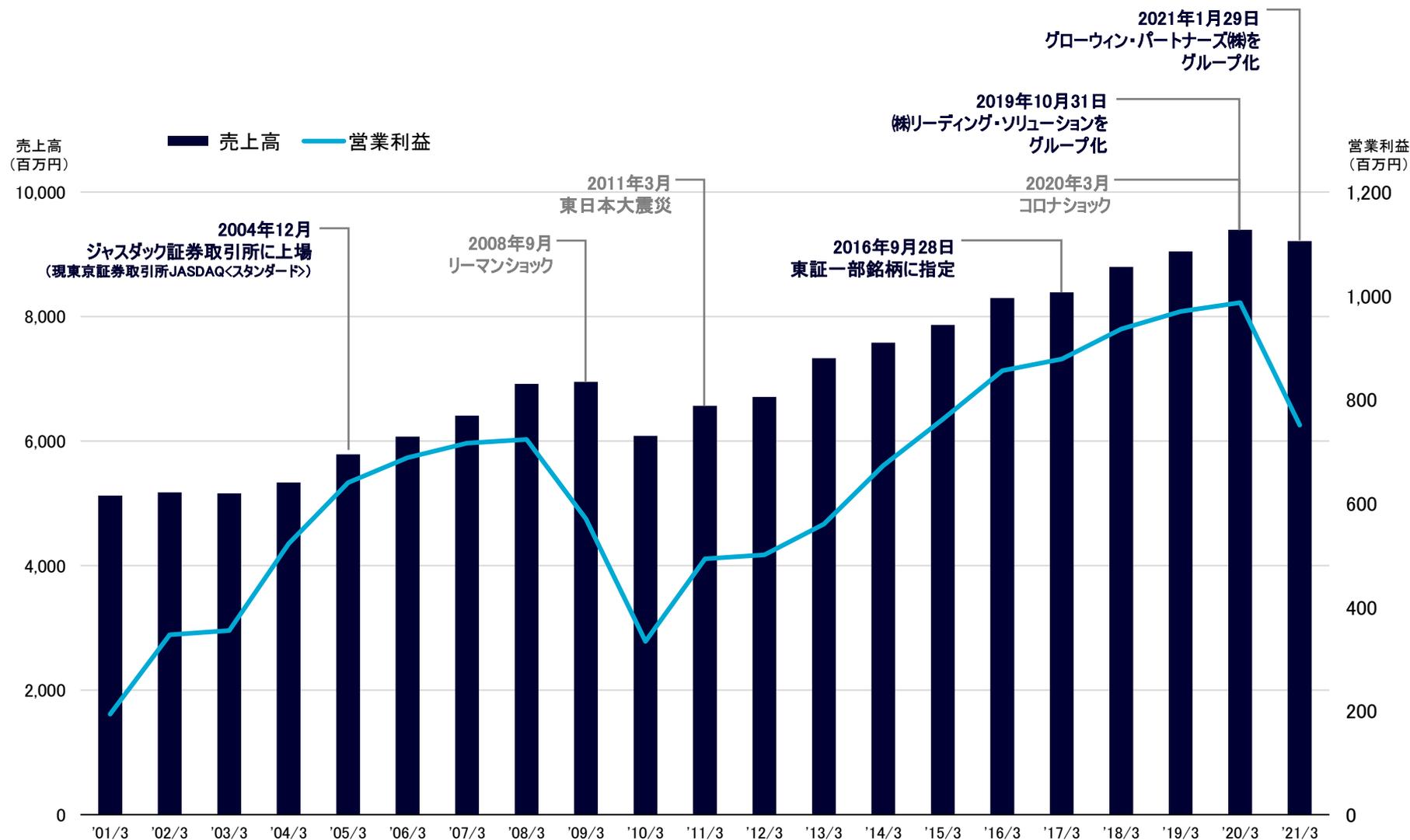
タナベ経営は、
企業を愛し、
企業とともに歩み、
企業繁栄に奉仕し、
広く社会に貢献すべく
超一流の信用を軸とし、
国際的視野に立脚して
無限の変化に挑み、
常にパイオニアとして
世界への道を拓く

ミッション

FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。

売上高は20年間で約1.8倍、営業利益は約3.8倍に成長



会社概要<セグメント別事業構成

売上高の61%が経営コンサルティング事業、39%がマーケティングコンサルティング事業
事業利益(本社管理費を除く営業利益)の93%が経営コンサルティング事業、7%がマーケティング
コンサルティング事業

2021年3月期

売上高

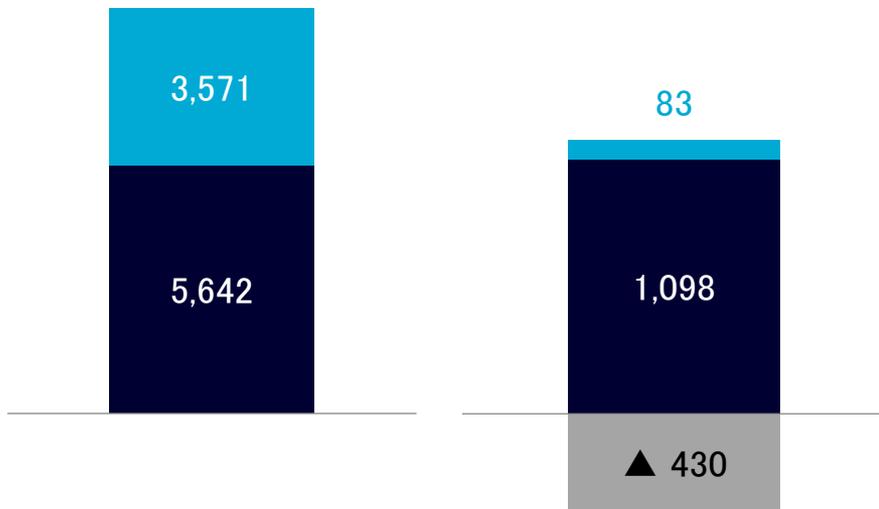
9,213

百万円

営業利益

751

百万円



■ 経営コンサルティング ■ マーケティングコンサルティング ■ 本社管理費

経営コンサルティング事業

ドメイン・ファンクションコンサルティング

- ・ コンサルティング
- ・ M&Aアライアンス(グローウィン・パートナーズ(株)を含む)
- ・ 戦略ドメイン&ファンクション研究会

HRコンサルティング

- ・ コンサルティング
- ・ FCCセミナー(階層・職種・地域別)

デジタルコンサルティング

- ・ デジタルマーケティング(総リレーティング・ソリューション)
- ・ バックオフィスDX(グローウィン・パートナーズ(株))

マーケティングコンサルティング事業

マーケティングコンサルティング

- ・ デザインプロモーション
(オリジナルプロモーショングッズ、コミュニケーションツール等)
- ・ ブランドプロモーション
(販売戦略の立案・実行支援)
- ・ 戦略ドメイン&ファンクション研究会

SPツール

- ・ プロモーショングッズの企画・制作

ダイアリー

- ・ ブルーダイアリー(ビジネス手帳)
- ・ カレンダーの企画・デザイン・制作

WHAT'S TANABE CONSULTING GROUP

数字で見るタナベコンサルティンググループ



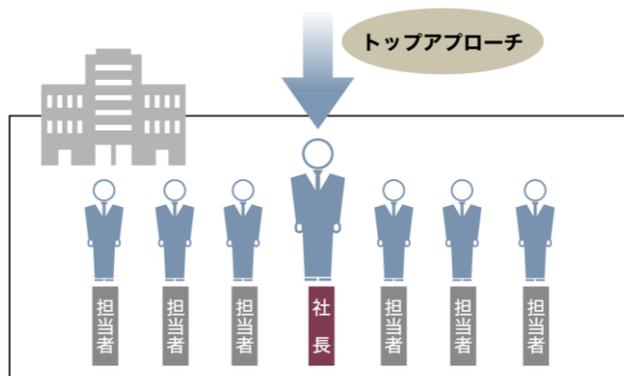
当社のコンサルティングはトップマネジメントアプローチであり、主に経営者・リーダーに寄り添い、様々な経営に関する決断や経営課題の解決に資することにより、高い継続率を実現

コンサルティングスタイル トップマネジメントアプローチ

チームコンサルティングの 7つの約束



当社のコンサルティングのお相手は **社長** である
経営者に寄り添うビジネスドクター（主治医）



1. 高度の専門化と高度の総合化
2. 経営者視点
3. 顧客利益主義
4. 事実追求
5. 臨床経験に基づく判断
6. コンサルタントリーダーシップ
7. ビジョン実現

会社概要<当社の特長(全国地域密着)>

全国主要10都市(北海道から沖縄まで)に地域密着の事業所を展開しており、地域経済や地域の商慣習に精通したコンサルタントが多くの地域企業を主治医として支援



福岡

開設53年(1968年)



広島

開設51年(1970年)



大阪

開設61年(1960年)



金沢

開設44年(1977年)



札幌

開設55年(1966年)



那覇

開設36年(1985年)



名古屋

開設51年(1970年)



東京

開設60年(1961年)



新潟

開設45年(1976年)



仙台

開設47年(1974年)



全国の顧客ごとの経営全般に関する様々な課題に応じて、「ドメイン」「ファンクション」「リージョン」それぞれから最適な専門コンサルタントを複数名選定し、チームを組成

3つのクロスによる最適なチーム編成

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—

業種・事業領域における実務経験豊富な専門コンサルタントが事業戦略を立案

- 食品・外食・商品開発
- 建設
- インフラ
- 住まいと暮らし(住宅・不動産・リフォーム)
- ビジネスモデル
- アグリビジネス
- 物流
- 製造業
- ライフスタイル
- 教育・学習
- ヘルスケア
- 観光
- 金融機関
- 新規事業開発
- SDGs

経営機能の専門コンサルタントが幾多の実績・臨床研究に基づく解決策を提供

- 経営ミッション
- 中長期ビジョン
- ホールディングス
- 事業承継
- M&A(クロスボーダー含む)
- FCCアカデミー(企業内大学)設立
- HR(人事)戦略
- 採用
- DX
- 先端技術
- 財務戦略
- 生産性改革・BPR・見える化
- コーポレートデザイン
- マーケティング・プロモーション
- ブランディング

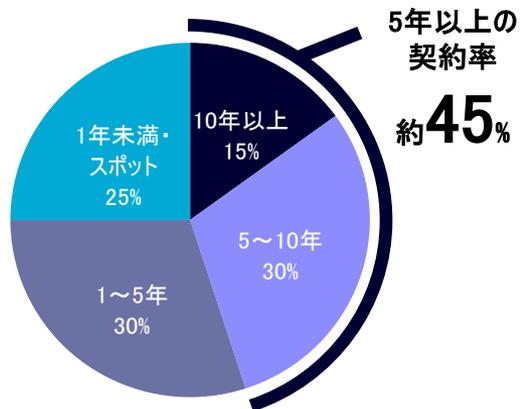
全国10地域駐在の専門コンサルタントが地域特性を活かしたエリア戦略を推進

- 北海道
- 東北
- 新潟
- 東京
- 中部
- 北陸
- 大阪
- 中四国
- 九州
- 沖縄

会社概要<売上高の50%が長期契約型サービス

安定収益基盤である長期契約型サービスの成長を促進させ、スポット型の商品・サービスを積み上げていくビジネスモデルであり、長期契約型サービスの主力であるチームコンサルティング継続率は約70%

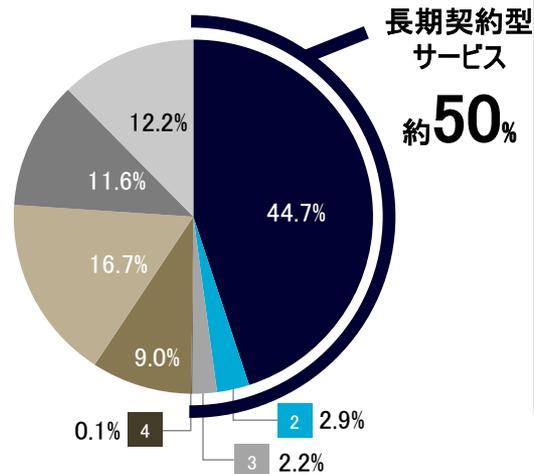
チームコンサルティング契約継続年数



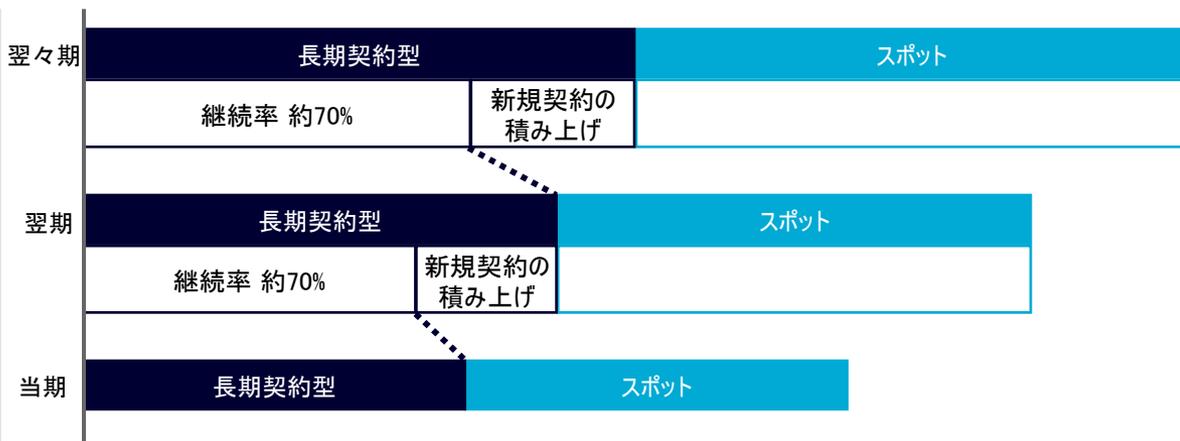
主なサービス

長期契約型 (6ヶ月～1年)			スポット (案件単位・開催単位)				
1	2	3	4	5	6	7	8
<ul style="list-style-type: none"> ドメイン・ファンクションコンサルティング HRコンサルティング マーケティングコンサルティング 	戦略ドメイン&ファンクション研究会	アライアンス(会員)	M&A(成功報酬)	FCCセミナー	SPデザイン	SPツール	ダイアリー

売上構成比



収益成長モデル



会社概要<ポジショニングマップ

当社は、経営理念・経営ミッションや経営戦略の策定から経営機能の実装・実行支援に至るまで、経営全般の支援が可能。主要顧客は中堅企業(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



※当社作成

2021 年 3 月期決算概要

TCG

TANABE CONSULTING GROUP

売上高

2020年3月期
実績

9,394百万円



▲180百万円
▲1.9%

2021年3月期
計画

9,395百万円



▲182百万円
▲1.9%

2021年3月期
実績

9,213百万円

前期比増減要因

期初からの新型コロナウイルス感染症の影響によるコンサルティングやセミナー等の一時休止や延期が影響し、前期比1.9%減の9,213百万円

計画比増減要因

第3四半期以降は回復基調となるも、期初から発生したコンサルティングサービスにおける契約の一時休止や延期の影響を補いきれず、計画を1.9%下回る

営業利益

2020年3月期
実績

987百万円



▲236百万円
▲23.9%

2021年3月期
計画

700百万円



+51百万円
+7.4%

2021年3月期
実績

751百万円

前期比増減要因

人件費の増加やグループ企業の販管費の増加等により、グループ全体の販管費が増加し、前期比23.9%減の751百万円

計画比増減要因

Web会議システムやERP(統合型基幹業務システム)の導入といった社内DXの推進による生産性の向上や諸経費削減等、利益率の改善を図った結果、計画を7.4%上回る

2021年3月期決算概要<2021年3月期決算概要

売上高は前期比1.9%減の9,213百万円、営業利益は前期比23.9%減の751百万円

グローウィン・パートナーズ(株)のグループ化の影響や新たな案件の獲得等により、第3四半期以降は回復基調となり、主力の経営コンサルティング事業においては増収となった

(百万円)	2020/3期実績	2021/3期期初計画 (2020年5月15日発表)	2021/3期実績	前期比	期初計画比
売上高	9,394	9,395	9,213	▲1.9%	▲1.9%
経営コンサルティング事業	5,577	5,695	5,642	+1.2%	▲0.9%
マーケティングコンサルティング事業	3,816	3,700	3,571	▲6.4%	▲3.5%
売上総利益(利益率)	4,294 (45.7%)	3,890 (41.4%)	4,107 (44.6%)	▲4.4%	+5.6%
経営コンサルティング事業	3,145	2,775	3,098	▲1.5%	+11.6%
マーケティングコンサルティング事業	1,149	1,115	1,008	▲12.3%	▲9.6%
販管費	3,306	3,190	3,355	+1.5%	+5.2%
営業利益(利益率)	987 (10.5%)	700 (7.5%)	751 (8.2%)	▲23.9%	+7.4%
経営コンサルティング事業	1,466	1,225	1,098	▲25.1%	▲10.5%
マーケティングコンサルティング事業	169	120	83	▲50.5%	▲30.1%
本社管理費	▲647	▲645	▲ 430	—	—
経常利益(利益率)	1,015 (10.8%)	730 (7.8%)	771 (8.4%)	▲24.0%	+5.7%
親会社株主に帰属する当期純利益(利益率)	696 (7.4%)	490 (5.2%)	498 (5.4%)	▲28.4%	+1.7%
EPS	80.86	56.89	57.87	▲28.4%	+1.7%

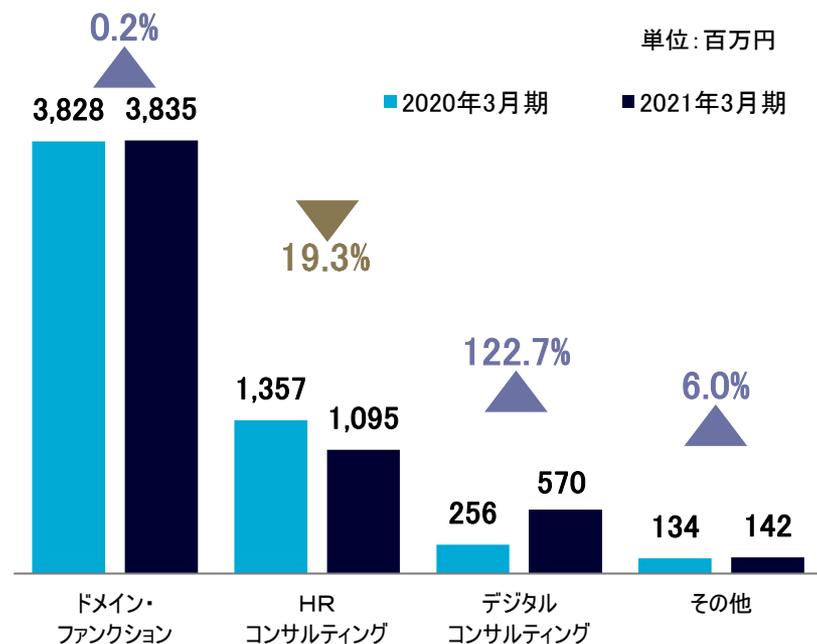
2021年3月期決算概要<売上高・営業利益増減要因分析(経営コンサルティング事業)>

ドメイン・ファンクションコンサルティングは、期初からの新型コロナウイルス感染症の拡大による契約の一時休止や延期が影響したものの、第3四半期以降はコンサルティング案件が回復基調となり、売上高は前期比0.2%増となった

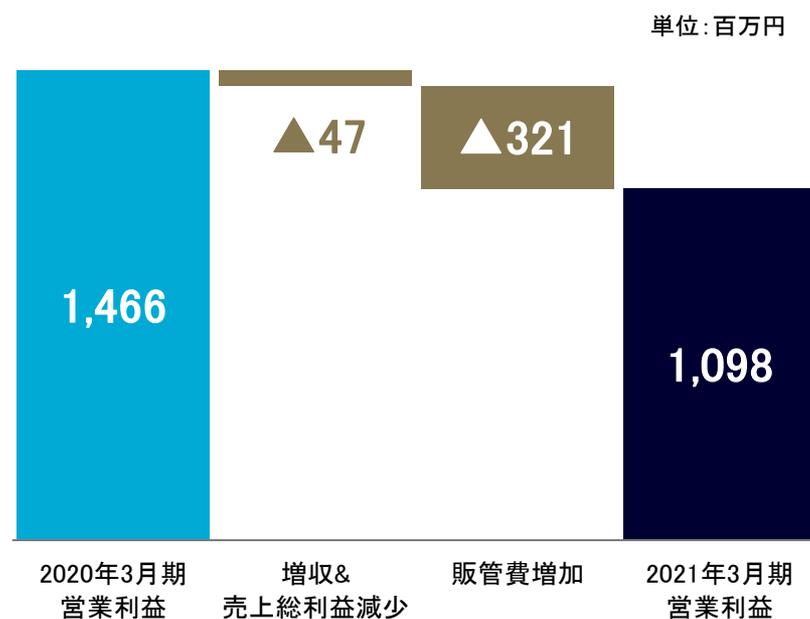
HRコンサルティングは、オンラインによるセミナーは好評であったものの、期初からのリアル集合型セミナーのキャンセルや開催中止等が影響し、売上高は前期比19.3%減となった

デジタルコンサルティングは、(株)リーディング・ソリューションや新たにグループ企業化したグローウィン・パートナーズ(株)によるDXをテーマとしたコンサルティングサービスが好調に推移し、売上高は前期比122.7%増となった

売上高 前期比



営業利益増減要因



※ 2019年10月に(株)リーディング・ソリューションの株式を取得したことにより、デジタルコンサルティングが追加

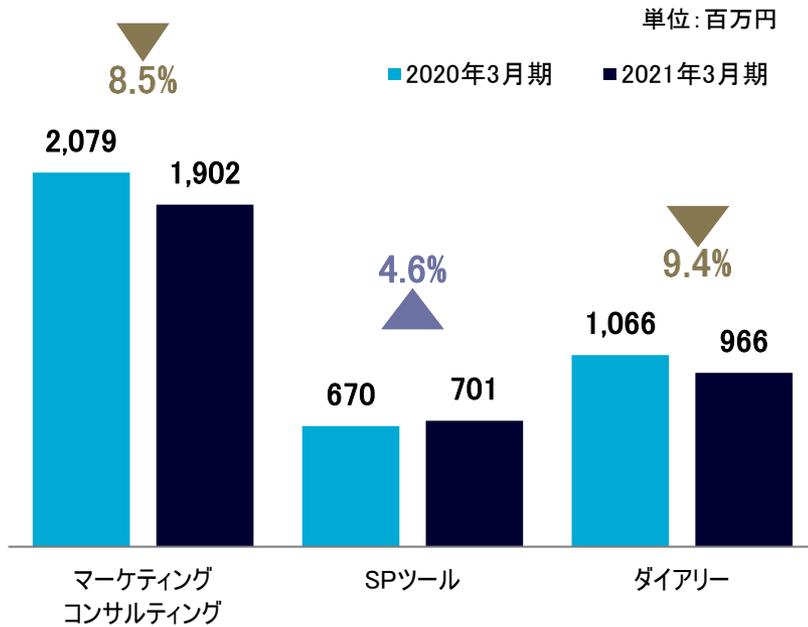
2021年3月期決算概要<売上高・営業利益増減要因分析(マーケティングコンサルティング事業)

マーケティングコンサルティングは、第2四半期以降は、デジタルを活用したブランディング・プロモーション支援が好調に推移するも、期初からの新型コロナウイルス感染症の拡大による各種イベント等の延期・中止に伴い、プロモーション商品の企画・制作を含むコンサルティング需要が減少し、売上高は前期比8.5%減となった

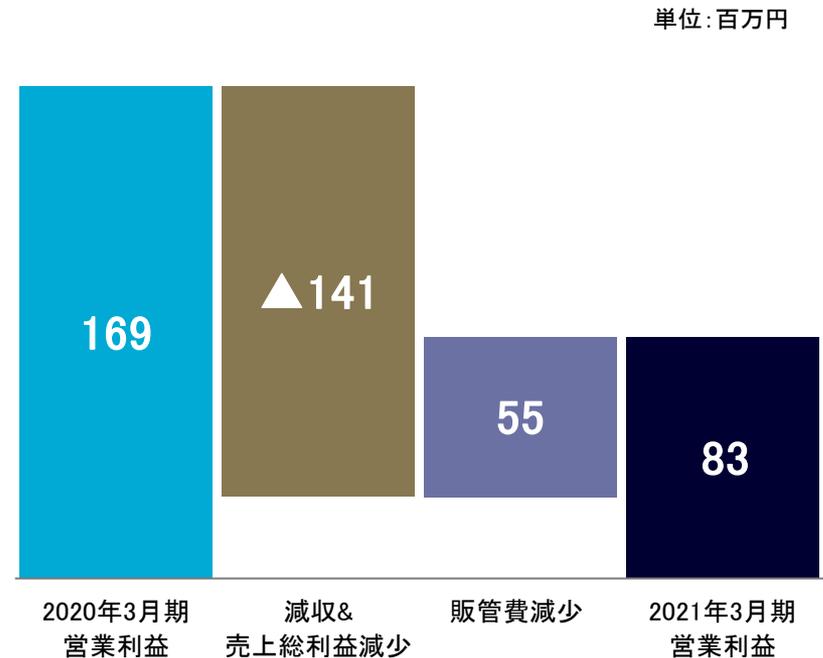
SPツールは、需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品の提供等により、売上高は前期比4.6%増となった

ダイアリーは、ブルーダイアリー(手帳)等の一部キャンセルが発生し、前期比9.4%減となった

売上高 前期比

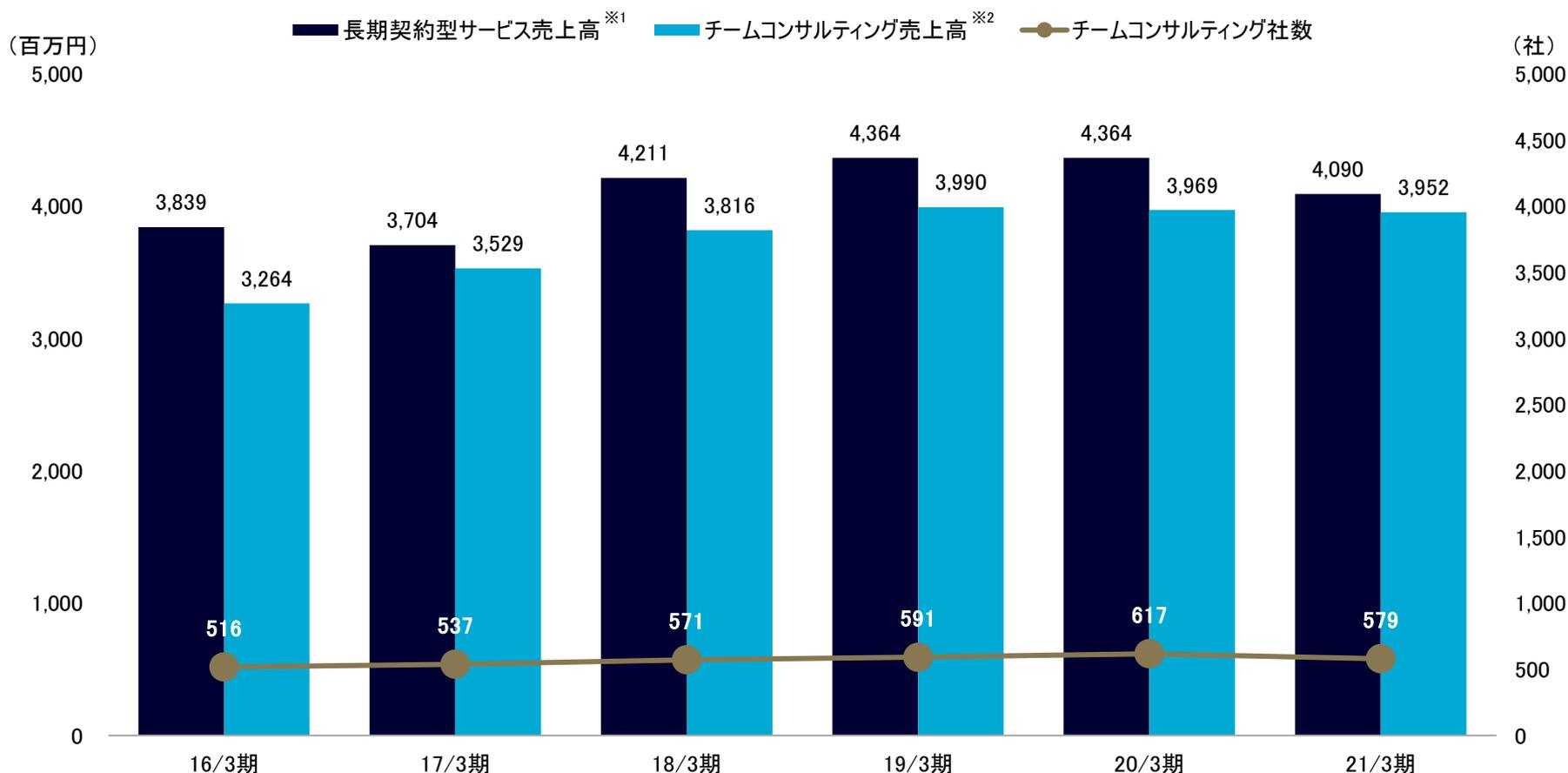


営業利益増減要因



2021年3月期決算概要<主要KPI(長期契約型サービス・チームコンサルティング推移)>

新型コロナウイルス感染症の影響により、期初からサービスのキャンセルや一部延期が発生し、長期契約型サービス売上高は前期比6.3%減の4,090百万円、チームコンサルティング売上高は0.4%減の3,952百万円となった



※1 長期契約型サービス売上高=コンサルティング(ドメイン・ファンクション・HR)+マーケティングコンサルティング(月次契約)+戦略ドメイン&ファンクション研究会+アライアンス(会員)

※2 チームコンサルティング=コンサルティング(ドメイン・ファンクション・HR)+マーケティングコンサルティング(月次契約)(いずれも期中平均契約数)

2021年3月期決算概要<バランスシートの状況

自己資本比率は約83%と健全な財務状況

投資有価証券の売却と長期預金の早期償還により投資その他の資産が減少し、
現預金が1,242百万円増加

(百万円)	2020/3期	2021/3期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,536	6,778	+1,242
売上債権	620	620	—
流動資産合計	7,732	8,889	+1,157
有形固定資産	2,201	2,153	▲48
無形固定資産	216	759	+543
投資その他の資産	2,819	1,602	▲1,216
固定資産合計	5,237	4,516	▲721
資産合計	12,969	13,405	+435

(百万円)	2020/3期	2021/3期	前期末比
負債の部			
買掛金	309	311	+1
流動負債合計	1,642	1,418	▲223
固定負債合計	375	556	+180
負債合計	2,018	1,975	▲43
純資産の部			
株主資本合計	10,956	11,084	+127
純資産合計	10,951	11,430	+479
負債純資産合計	12,969	13,405	+435

2021年3月期決算概要<キャッシュフローの状況

投資有価証券の売却及び償還等により投資CFが1,426百万円となり、FCFは1,650百万円に

(百万円)	2020/3期	2021/3期	前期比
営業CF	715	223	▲492
税金等調整前当期純利益	1,051	828	▲222
売上債権の増減	108	76	▲31
仕入債務の増減	▲61	▲4	+57
法人税等支払額	▲265	▲260	+4
投資CF	537	1,426	+889
FCF	1,252	1,650	+397
財務CF	▲373	▲408	▲35
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,536	6,778	+1,242

中期経営計画

「Tanabe Vision 2020（2018～2020）」振り返り

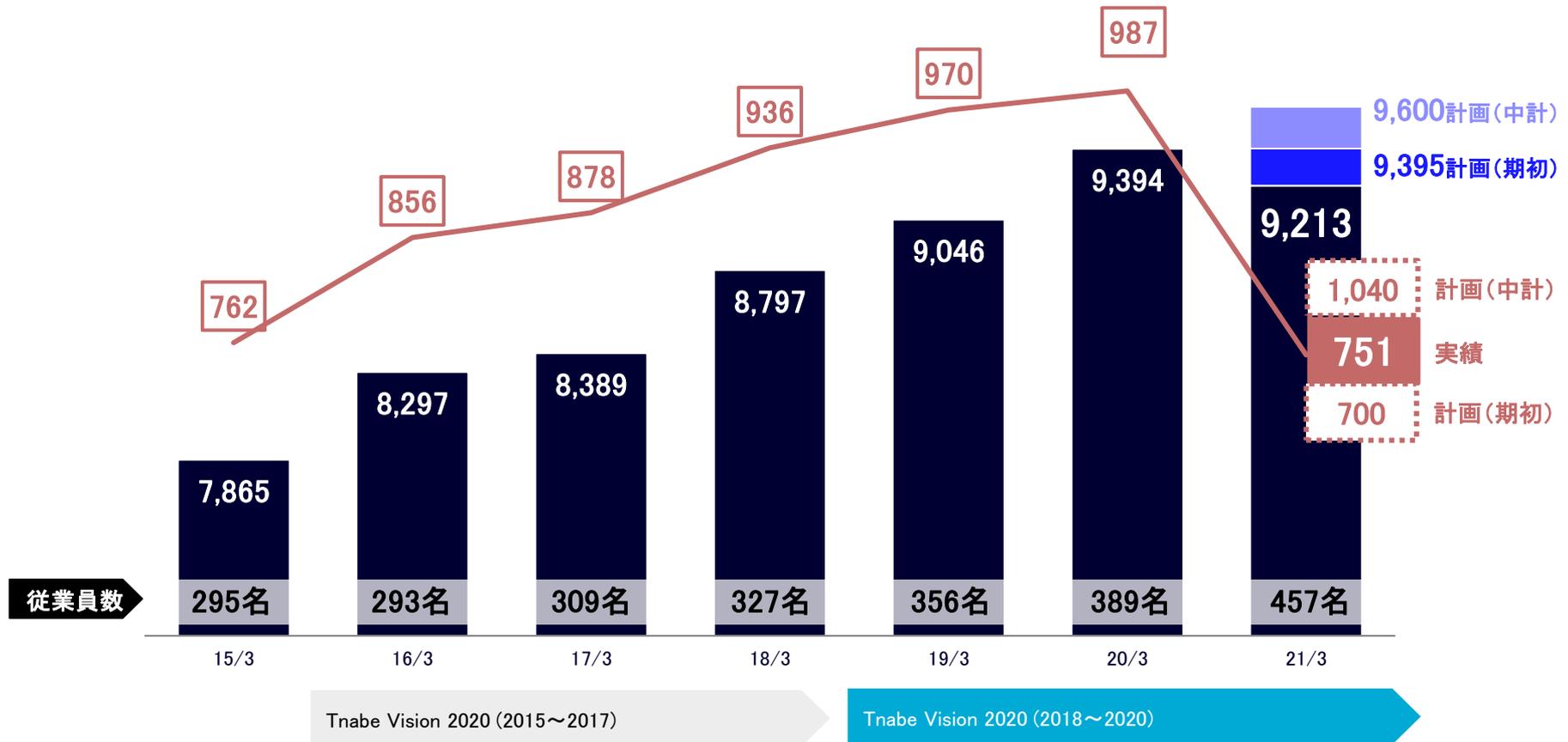
TCG

TANABE CONSULTING GROUP

中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018～2020)」振り返り<Tanabe Vision 2020の総括

2020年3月期までは10期連続の増収増益となったが、中期経営計画最終年度であった2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響で計画を見直し

■ 売上高 ■ 営業利益
単位:百万円



2021年3月期までの前中期経営計画では、基本戦略と5つの事業戦略を推進

基本戦略

C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略 コンサルティングプラットフォーム戦略

コンサルティング領域を多角化してコンサルティングメニューを拡大し、
それらをプラットフォーム化(全国すべての顧客企業に高品質のコンサルティングを提供)する

各事業戦略

地域倍増FCC戦略(コンサルティングプラットフォーム)

ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略

HRコンサルティング戦略

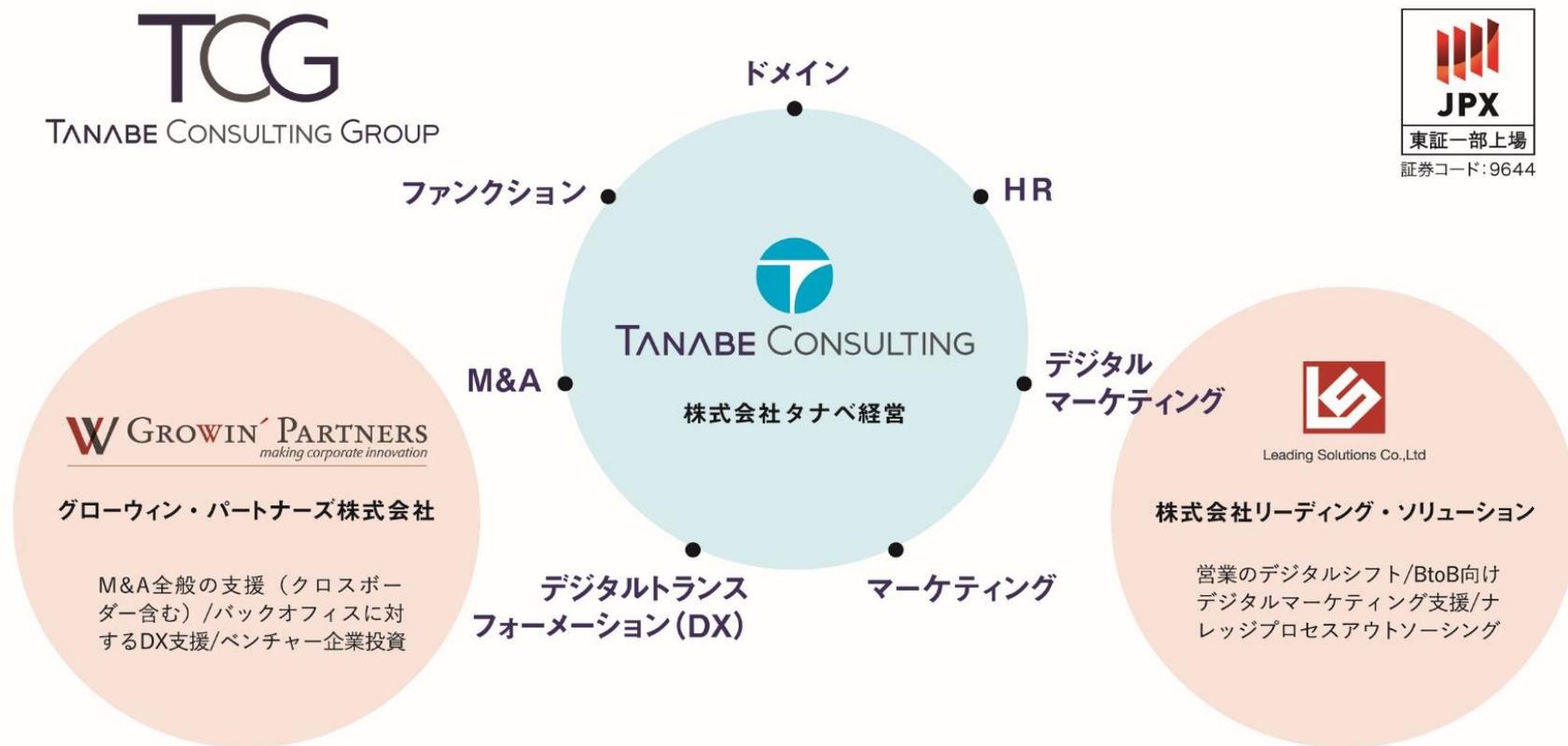
M&Aアライアンスコンサルティング戦略

マーケティングコンサルティング戦略

各事業戦略は中期経営計画通り推進

前中期経営計画での方針	結果(18/3期→21/3期)	評価・課題認識
<p>地域倍増FCC戦略 (コンサルティングプラットフォーム)</p> <p>全国各事業所の体制を強化するとともに、全国レベルでプロフェッショナルコンサルタントを派遣し、全国の顧客企業に高品質のコンサルティングを均質に提供</p>	<p>1. コンサルティング部門(チーム)の拡大</p> <p>大阪・東京本社 13部門 ⇒ 24部門</p> <p>各本部事業所 2部門 ⇒ 3部門</p> <p>各支社事業所 2部門 ⇒ 1部門</p>	<p>大阪・東京本社を大きく強化し、本部事業所も強化。今後は、本部事業所および支社事業所のさらなる強化が課題となる</p>
<p>ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略</p> <p>スクラップ&ビルドも含め、研究会テーマを25テーマから35テーマへと拡大し、各研究会の戦略リーダーを育成してコンサルティングビジネスモデルの確立を推進</p>	<p>1. 研究会テーマ 25テーマ ⇒ 29テーマ</p> <p>2. 研究会の戦略リーダー 16名 ⇒ 28名</p>	<p>時代のニーズに沿った社会的課題を解決できるドメイン(業種・事業領域)・ファンクション(経営機能)の研究会を組成。今後も、引き続き専門性の拡大を目指す</p>
<p>HRコンサルティング戦略</p> <p>「FCCアカデミー(企業内大学)」コンセプトを推進し、顧客企業の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援する</p>	<p>1.「FCCアカデミー(企業内大学)」設立社数 50校(社) ⇒ 120校(社)</p>	<p>「FCCアカデミー(企業内大学)」設立社数は、中期目標100校を達成。今後も300校をスローガンに推進強化する</p>
<p>M&Aアライアンスコンサルティング戦略</p> <p>全国の金融機関等とのアライアンス(提携)を通じて、地域企業の発展及び地域経済の活性化支援を強化する</p>	<p>1. M&Aコンサルティング事業の立ち上げ</p> <p>2. グローウィン・パートナーズ株式会社のグループ企業化</p> <p>3. 地域金融機関等の連携先からの紹介件数300件以上</p>	<p>グローウィン・パートナーズ株式会社のグループ企業化により、M&Aコンサルティングが強化され、アライアンス先からのコンサルティング案件紹介件数も大きく増加。今後も、この両方の強化を続ける</p>
<p>マーケティングコンサルティング戦略</p> <p>ドメイン(業種)・ファンクション(プロモーションテーマ)という観点での業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、専門性を高め、またWebプロモーションを導入することで顧客価値を高めていく</p>	<p>1. 組織機能と専門性の強化を目的に、経営資源を大阪本社・東京本社に集中(中部本部を大阪へ統合)</p> <p>2. 業種別の専門チームを組成し、業務プロセスも再構築</p> <p>3. BtoBデジタルマーケティングを専門とする株式会社リーディング・ソリューションをグループ企業化</p>	<p>当初の業務プロセスの見直しと専門チーム組成は達成し、マーケティング・ブランディングにおけるDXも推進しているが、今後もより収益性を高める構造への転換が必要である</p>

2019年10月にリーディング・ソリューションの株式の60%を取得しグループ化
2021年1月にグローウィン・パートナーズの株式の過半数を取得しグループ化



ドメイン(業種・事業領域)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)	中長期ビジョン
建設 (建設・インフラ・住宅・不動産)	事業(ポートフォリオ)戦略
サプライチェーン (製造・流通卸・物流)	組織戦略
ライフ&サービス (小売・BtoBサービス・BtoCサービス)	収益戦略
行政・公共サービス	マーケティング戦略
	ブランディング
	新規事業開発
	CSV・SDGs

ファンクション(経営機能)コンサルティング

ホールディングス	経営システムDX支援 (ERP・RPA)
グループ経営システム	現場改善(工場・建設・物流)
事業承継	原価マネジメント
資本政策・組織再編	業務改善・見える化
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	

HRコンサルティング

組織開発・人材戦略	社長育成プログラム
人事制度	後継者育成プログラム
採用戦略	グループ経営者育成プログラム
人材活躍システム	役員育成プログラム
働き方改革デザイン	ジュニアボード
タレントマネジメント	幹部育成プログラム
ヒューマンアセスメント	階層別育成プログラム
FCCアカデミー(企業内大学)	階層別セミナー
FCCアカデミークラウド	

M&Aコンサルティング・アライアンス

M&A戦略	経営システムPMI
ファイナンシャルアドバイザー	マーケティングPMI
ターゲットM&A	金融機関アライアンス
デューデリジェンス	士業アライアンス
人事PMI	各種団体アライアンス

デザインプロモーション

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

ブランドプロモーション

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

ブランディングツール

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

Webサイト構築	KPO (ナレッジプロセスアウトソーシング)
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

グローウィン・パートナーズ株式会社

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
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

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

One & Only

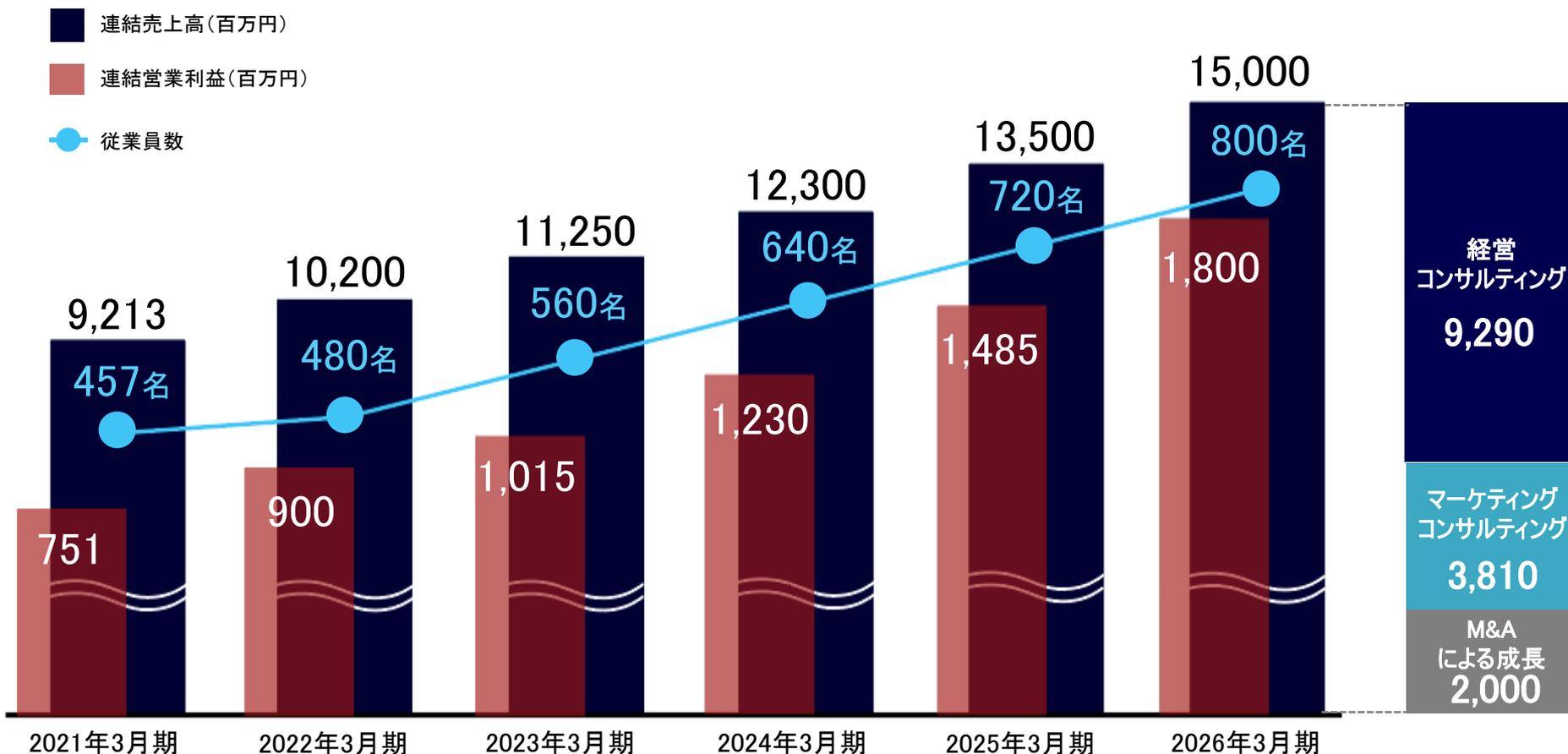
世界で唯一無二のコンサルティンググループ▶TCGの創造

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戦略デザイン(上流工程)から、DX・バリューチェーン・オペレーション等の具体的課題の実装・実行(下流工程)までを一貫して支援できる世界で唯一無二のコンサルティンググループを創造する



M&Aも活用したコンサルティングメニューの拡大やDXコンサルティング領域の強化により、2026年3月期は売上高150億円を目指す

(単位:百万円)



※グループ間取引を除く数値

「プロフェッショナルDXサービス」領域は、M&Aも活用して事業を拡大
 経営コンサルティング事業は年平均8%程度の成長を実現
 マーケティングコンサルティング事業は、増収に加え、高付加価値化を図る

TCG TANABE CONSULTING GROUP		2021年3月期		2026年3月期
		9,213	+5,787 成長率 62.8%	+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 <small>※グローウィン・パートナーズ㈱を含む</small>		2,261	+1,809 成長率 80.0%	+2,750
M&Aコンサルティング アライアンスコンサルティング <small>※グローウィン・パートナーズ㈱を含む</small>				+1,320
DXコンサルティング <small>※㈱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㈱、M&Aによる新たなグループ企業3社を含む</small>		648	+3,152 成長率 486.4%	+3,800
リージョナルコンサルティング		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

※グループ間取引を除く数値

「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

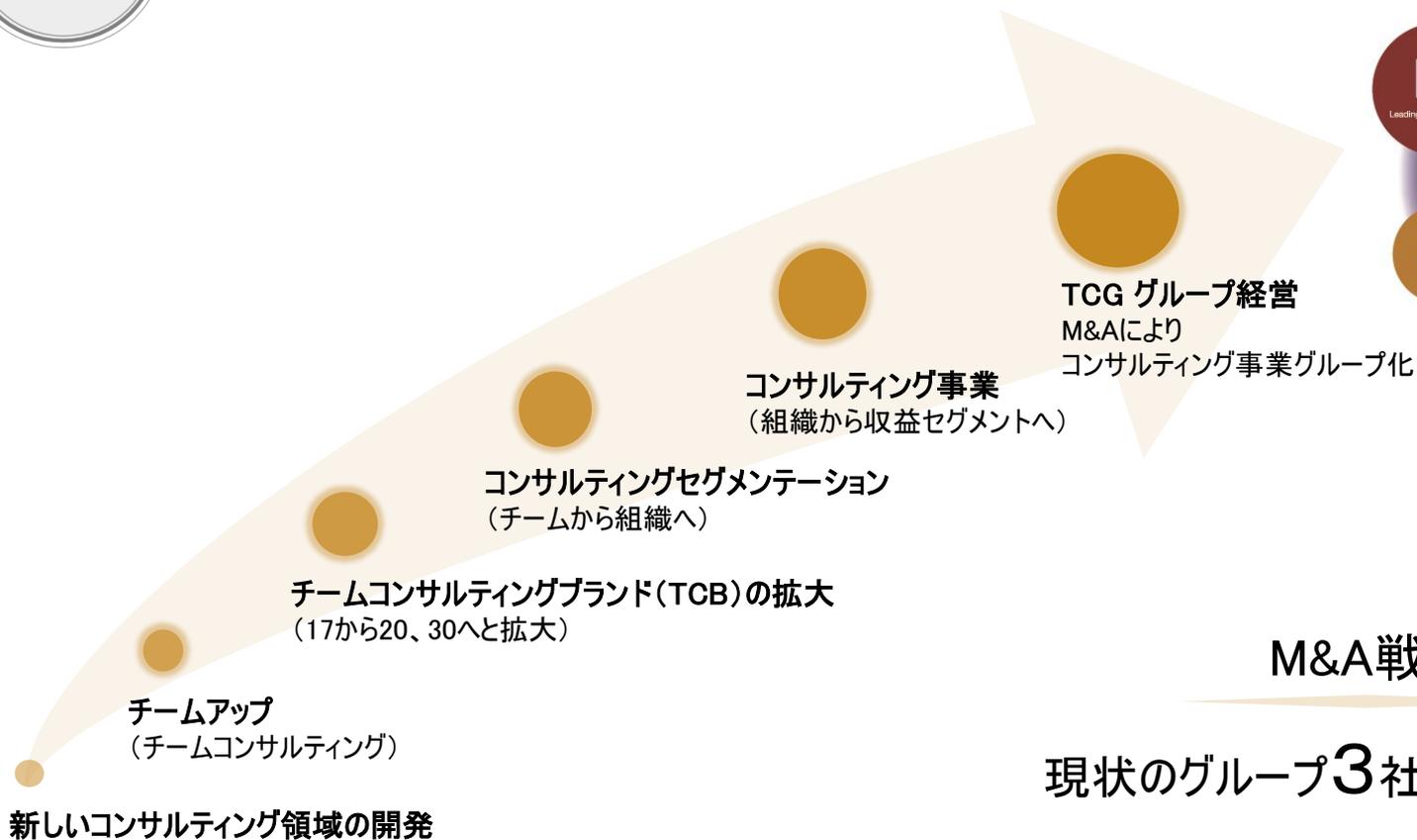
5つの
成長モデル

One & Onlyの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 コアバリューの発揮	プロフェッショナルDXサービスの拡大 DX/ Value Chain / Operations 新たなM&A戦略の領域
		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
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	PMI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・BCP・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

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、C&C(コンサルティング&コングロマリット)を推進

5つの
成長モデル



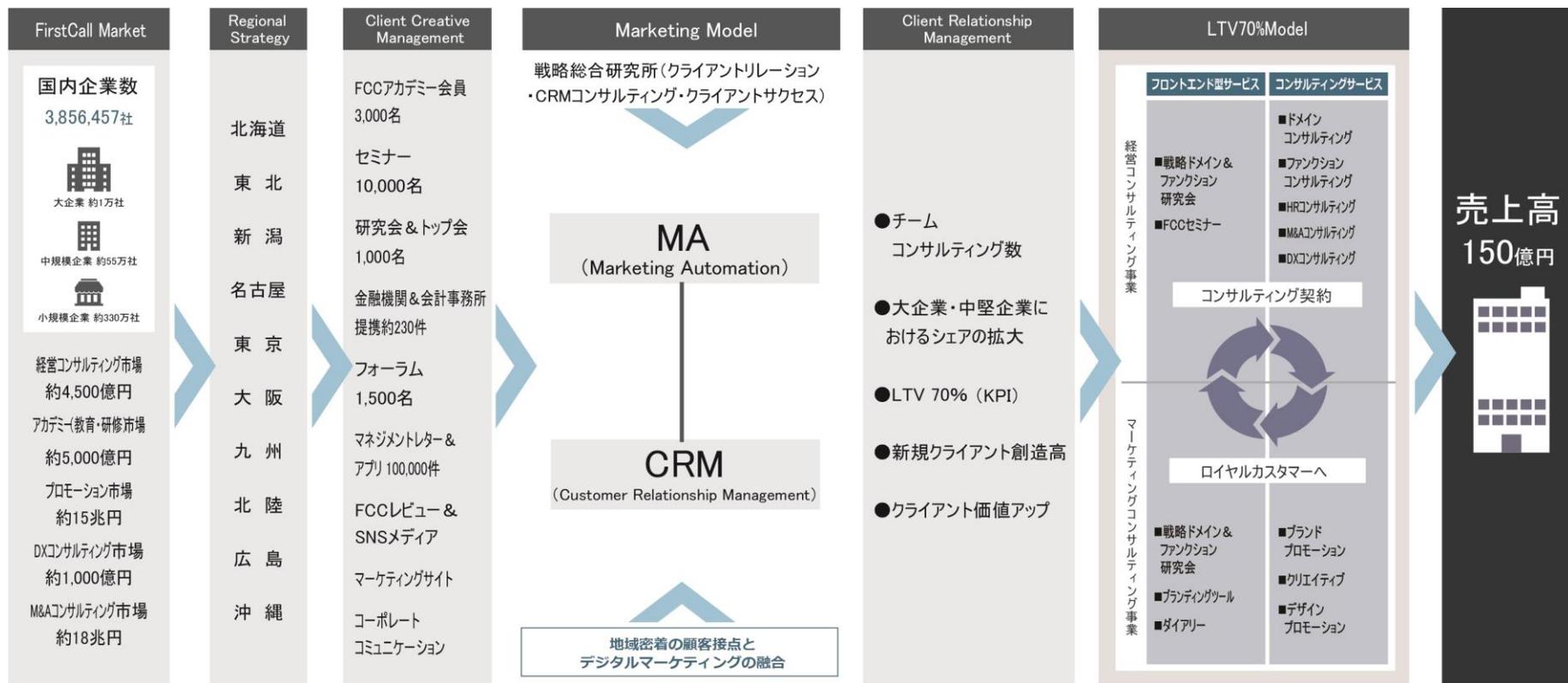
M&A戦略

現状のグループ3社 ▶ 6社体制

※ 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

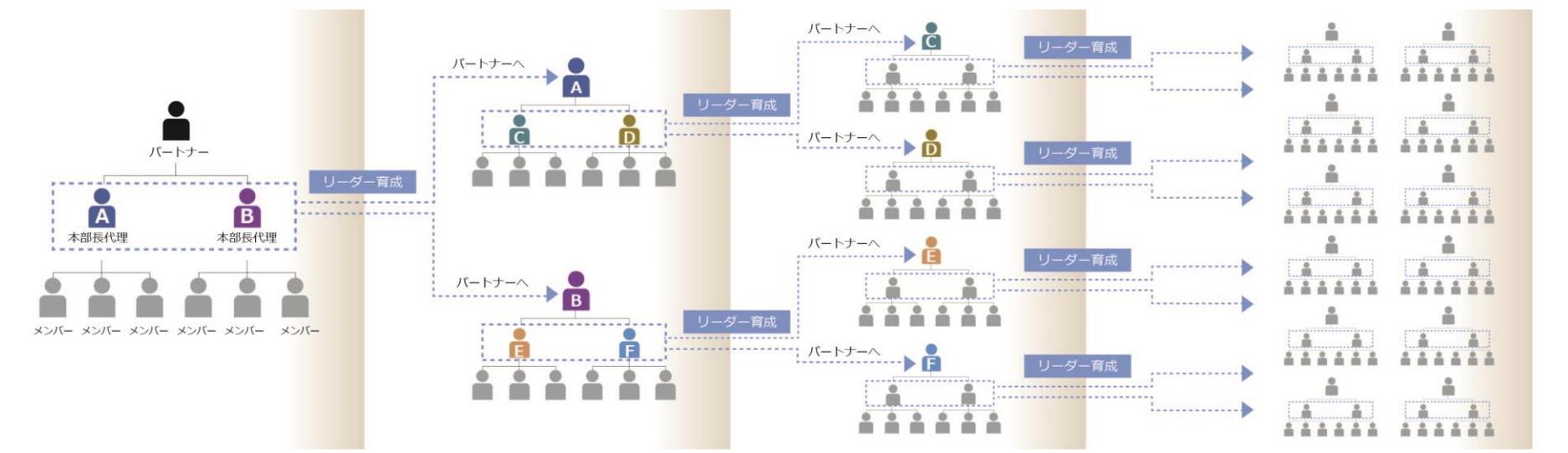
リージョナル戦略とマーケティングモデルにより新しい顧客を創造する
LTV(コンサルティング契約継続率)70%を維持しつつ、新規顧客創造により成長、顧客単価アップを目指す

5つの成長モデル



TCG C&C開発モデルとの連動によりチーム数を拡大し、既存チームから新しいリーダーシップを生み出し、
 パートナーを50名体制から100名体制にする
 新しいリーダーをパートナー人材に育成するための経営システムを構築し、活用する

5つの
成長モデル



- 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

「タナベFCCアカデミー」を「TCGアカデミー」へアップデートし、プロフェッショナル人材の早期育成を図る



5つの
成長モデル

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.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

講師オーディション
コンサルタント資格試験

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



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)によるプロフェッショナルアカデミー講座も追加予定

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



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



SDGs実装コンサルティング・SDGs研究会等により、17の目標に対応できる体制を構築する
 今後はマテリアリティおよびそのKPIを設定し、対応を進める

ESG・SDGs



SDGs 17の目標

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

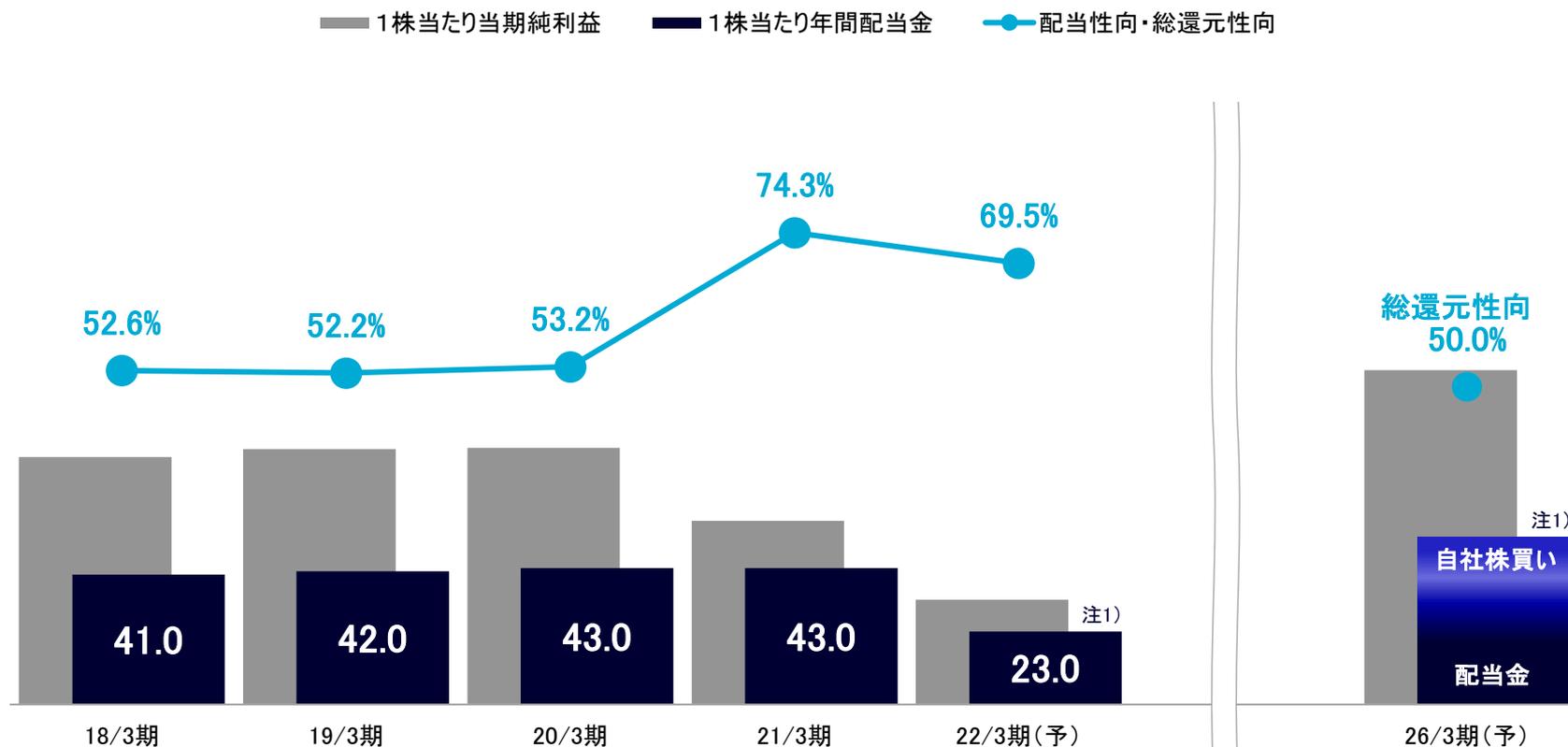
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">  ①生産性改革コンサルティング(サプライチェーン)
②新規事業開発コンサルティング  ①生産性改革コンサルティング(ICTの活用等)
②BCP策定コンサルティング  ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング
②SDGs教育(持続可能な開発のための教育(ESD))  ①D&Iコンサルティング  ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン、M&A戦略等)
②HRコンサルティング(人事制度、人材採用等)  ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング(製造業の付加価値を高められる人材育成) | <ul style="list-style-type: none">  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)  ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング  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) |
|--|---|

コーポレートアクション: サステナブル経営の実現

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">  ①健康経営の推進  ①TCG FCCアカデミーでの学習  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) | <ul style="list-style-type: none">  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  ①大阪本社ビルの緑化の実施 |
|--|---|

中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」概要<株主還元

前中期経営計画期間では、配当性向50%以上を維持し、減益となった最終年度を除き増配を実現
 「TCG Future Vision 2030」においても、増配など積極的な株主還元を実施し、総還元性向50%を目指す
 株式流動性を向上させ、投資家層の拡大を図ることを目的に、2021年9月末に1:2の株式分割を実施予定



注1)2021年10月1日(金)を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割する予定のため、分割後ベースで記載しております。

TCG Future Vision 2025

売上高

150億円

営業利益

18億円

従業員数

800名

ROE

10%

ROA

15%

時価総額

250億円以上

総還元性向
(株主還元)

50%

※ ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷純資産×100

※ ROA=経常利益÷総資産×100

2022 年 3 月期決算見通し

2022年3月期決算見通し<数値計画

売上高は前期比10.7%増の10,200百万円、営業利益は前期比19.7%増の900百万円を計画

経営コンサルティング事業は、今後加速が予想されるDXやM&A等のコンサルティング案件が増加することが想定され、売上高は前期比20.5%増の6,800百万円を計画

マーケティングコンサルティング事業は、コロナ初期に需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品の提供等の反動減により、売上高は前期比4.8%減の3,400百万円を計画

(百万円)	2021/3期実績	2022/3期通期計画		前期比	
		2022/3期上期計画	2022/3期下期計画		
売上高	9,213	4,530	5,670	10,200	+10.7%
経営コンサルティング事業	5,642	3,230	3,570	6,800	+20.5%
マーケティングコンサルティング事業	3,571	1,300	2,100	3,400	▲4.8%
売上総利益(利益率)	4,107 (44.6%)	2,370	2,900	5,270 (51.7%)	+28.3%
経営コンサルティング事業	3,098	1,990	2,280	4,270	+37.8%
マーケティングコンサルティング事業	1,008	380	620	1,000	▲0.8%
販管費	3,355	2,140	2,230	4,370	+30.2%
営業利益(利益率)	751 (8.2%)	230	670	900 (8.8%)	+19.7%
経営コンサルティング事業	1,098	550	790	1,340	+22.0%
マーケティングコンサルティング事業	83	▲100	160	60	▲28.5%
本社管理費	▲430	▲220	▲280	▲500	—
経常利益(利益率)	771 (8.4%)	230	670	900 (8.8%)	+16.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	498 (5.4%)	150	420	570 (5.6%)	+14.4%
EPS	28.93 ^{注1)}	8.71 ^{注1)}	—	33.09^{注1)}	+14.4%
従業員数	457	—	—	480	

注1) 2021年10月1日(金)を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割する予定のため、分割後ベースで記載しております。

「One & Only 世界で唯一無二の新しいコンサルティンググループ TCGの創造」をスローガンに、企業経営のワンストップ支援体制を目指す

企業を取り巻く状況

ウィズコロナ・アフターコロナにおける企業のビジネストランスフォーメーションを実現するDXやM&A(事業承継・事業再構築)等のコンサルティング需要が高まる

経営コンサルティング事業

DX戦略

- ✓ 地域企業のDXニーズの促進、掘り起こし
- ✓ DXサービスメニュー(中流～下流の実装・実行支援)の拡充、推進
- ✓ (株)リーディング・ソリューション及びグローウィン・パートナーズ(株)との共同コンサルティング商品の開発・推進

M&A戦略

- ✓ グローウィン・パートナーズ(株)のグループ化によるクロスボーダーを含むM&A領域の更なる拡大
- ✓ M&A戦略の推進による地域企業・地域経済の活性化促進
- ✓ 金融機関や会計事務所等との連携を強化

マーケティングコンサルティング事業

- ✓ デジタルを活用した新たなブランディング・プロモーション支援の推進
- ✓ 好調業界(消費財・流通・ビューティー等)の専門性の強化
- ✓ サービス提供におけるオンライン化の推進

その他

- ✓ 戦略総合研究所のクライアントリレーション・クライアントサクセス・CRMコンサルティング機能により既存顧客のフォローを強化し、新たなコンサルティングニーズを獲得
- ✓ 顧客に対するコンサルティング価値の向上及びコンサルタンの生産性向上を実現する「コンサルティングテック」(コンサルティングメソッド×デジタル)を開発

Appendix



会 社 名	株式会社タナベ経営
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	大阪本社:大阪市淀川区宮原3-3-41 東京本社:東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
代表取締役社長	若松 孝彦
総人員数(連結)	523名(2021年4月1日現在)
上 場 市 場	東京証券取引所市場第一部(9644)
株 主 数	8,012名(2021年3月31日現在)
グ ル ー プ 企 業	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

ファーストコールカンパニーとは、当社が定義する「顧客価値において一番であり、持続的成長を続ける会社」
当社はコンサルティングにより、顧客企業をFCCへと導く

ファーストコールカンパニー宣言

顧客価値のあくなき追求

事業戦略とは顧客価値の創造
「顧客から見た真の価値とは何か」
「顧客から一番に選ばれる価値とは何か」を謙虚に見つめ、自社の強みを磨く

ナンバーワンブランド事業の創造

顧客価値はブランドを通じて認知され、理解される
ロイヤルカスタマー(ブランド支持率の高い顧客)が拡大する経営を行う

強い企業体力への意志

経常利益率10%と実質無借金経営という
強い財務体質への意志とロードマップを作る

自由闊達に開発する組織

規律を持った自由闊達な組織、組織やチームで
事業を開発できる経営システムを作る

事業承継の経営技術

経営理念とは創業者の志であり、事業承継とはこの志を受け継いでいくこと
事業承継のたびに企業価値を高める経営ができる「次世代を担えるトップ」を作る

We are Business Doctors Since 1957

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。