

**TCG**  
TANABE CONSULTING GROUP

---

2022年3月期  
第2四半期決算説明会  
Date. 2021.12.3

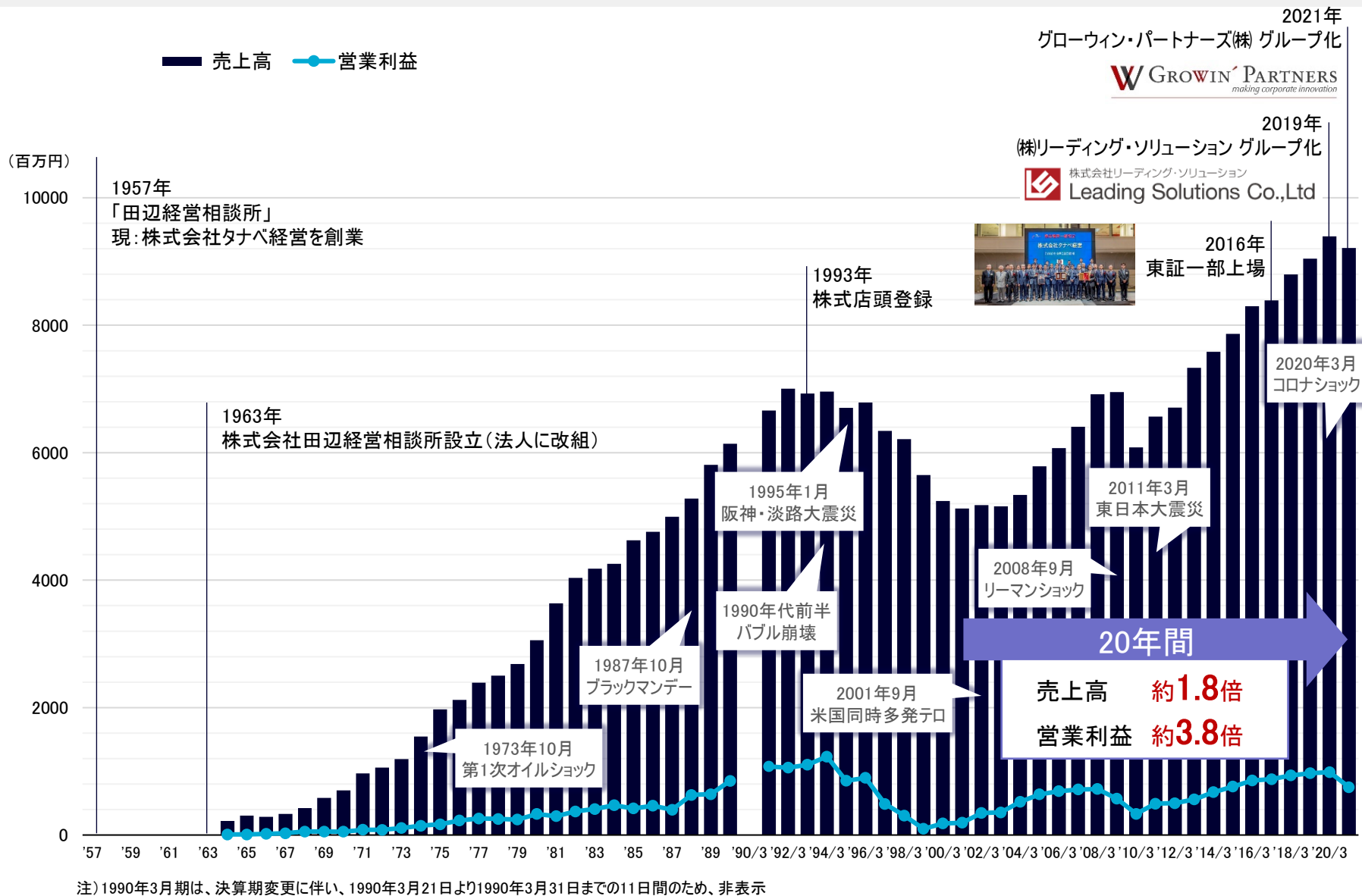
# INDEX

- 1 事業概要
- 2 2022年3月期第2四半期決算概要
- 3 2022年3月期決算見通し
- 4 中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」概要
- 5 Appendix

# 事業概要

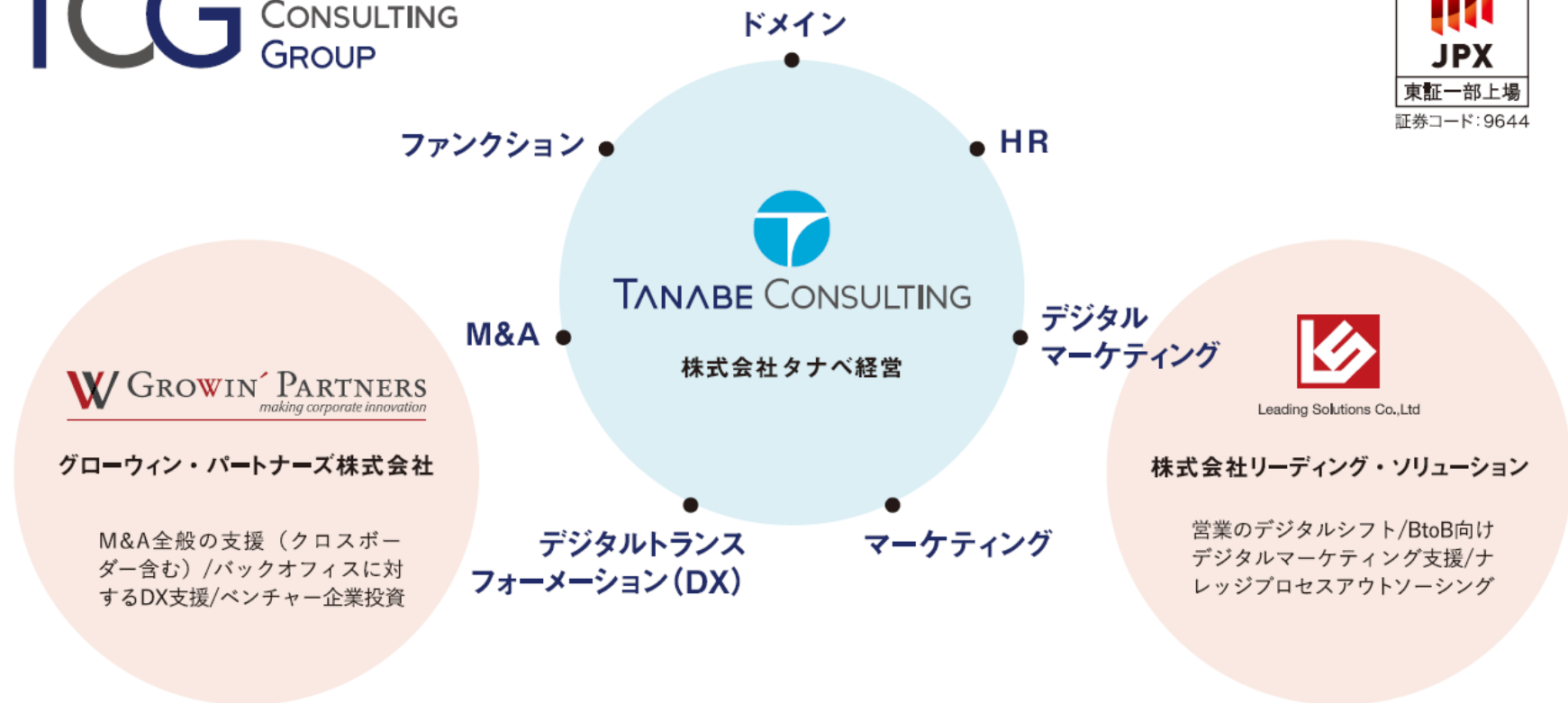


日本における経営コンサルティングのパイオニアとして、創業時の精神を受け継ぎ、全国の企業とともに発展。  
売上高は20年間で約**1.8倍**、営業利益は約**3.8倍**に成長。



注) 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

- ・2019年10月に(株)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(株)の株式の過半数を取得しグループ化。



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。主要顧客は全国の大企業から中堅企業(売上高50億円~1,000億円規模)であり、独自のポジションを築いている。



※当社作成

当第2四半期より、当社グループの多角的なコンサルティング事業の成果に対する理解に資するべく、報告セグメントを単一セグメントに変更。



## 経営コンサルティング事業

戦略コンサルティング

DXコンサルティング

## マーケティングコンサルティング事業

ブランド&デザインコンサルティング

セールスプロモーション商品

## 戦略コンサルティング

- ドメイン(業種別・事業領域別)&ファンクション(経営機能)コンサルティング
- HR(人的資源)コンサルティング
- M&A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)
- リージョナル(地域密着)コンサルティング  
※リージョンに係るドメイン&ファンクションコンサルティング、HRコンサルティングの合計

## DXコンサルティング

- デジタルマーケティング(株)リーディング・ソリューション)
- マネジメントDX支援(グローウィン・パートナーズ(株))
- FCCアカデミークラウド(デジタル教育コンテンツ)

## ブランド&デザインコンサルティング

- ブランドプロモーション(マーケティング戦略の立案・実行支援)
- デザイン&クリエイティブ
- Webプロモーション
- 営業DX

## セールスプロモーション商品

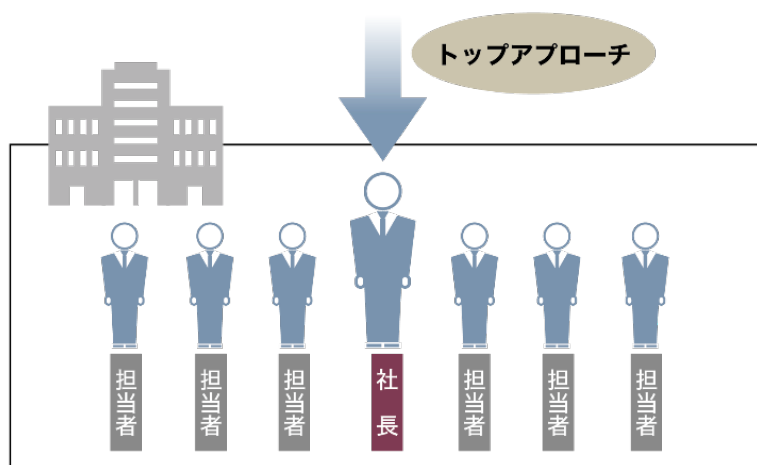
- プロモーショングッズの企画・制作
- ブルーダイアリー(ビジネス手帳)の企画・デザイン・制作
- カレンダーの企画・デザイン・制作

- ・トップマネジメントアプローチ：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。
- ・全国地域密着：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支援。

## トップマネジメントアプローチ

## 全国地域密着

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）

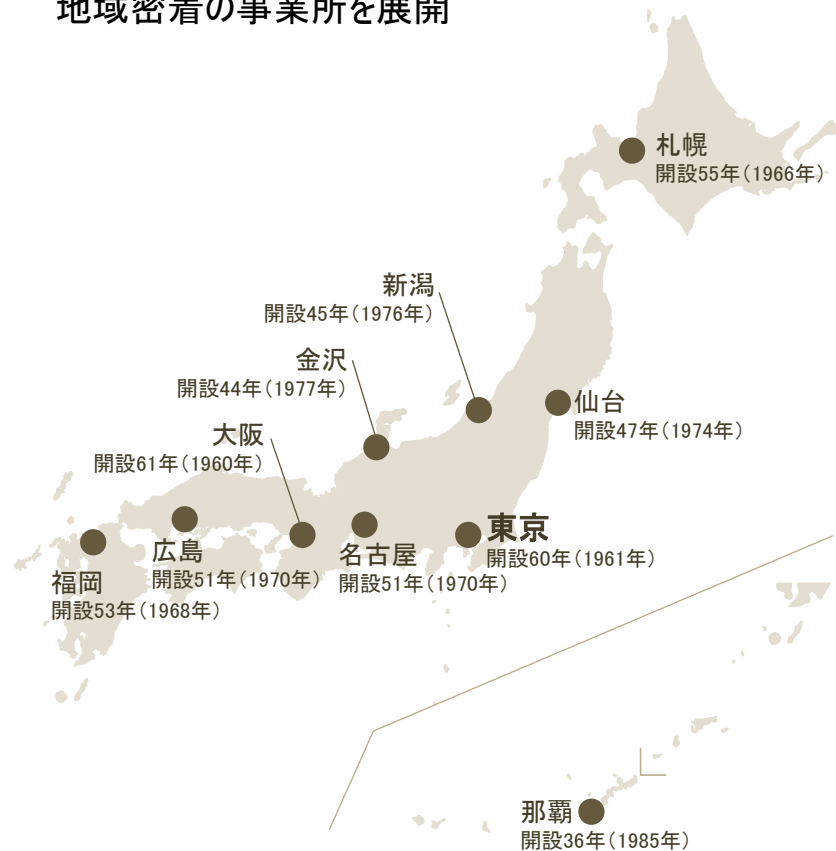


契 約



高い継続率

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





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コンサルティング



### ドメイン

—業種別・事業領域別—



### 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）
- 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
- 小売
- 行政・公共
- 金融機関
- 新規事業開発
- SDGs

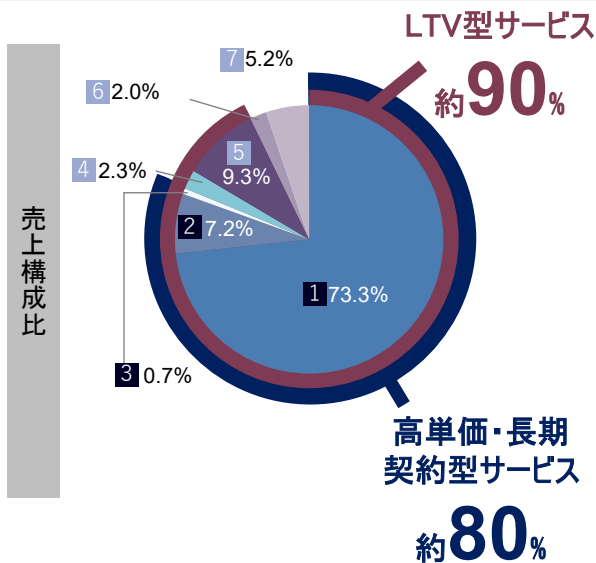
経営機能の専門コンサルタントが幾多の実績・臨床研究に基づく解決策を提供

- 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

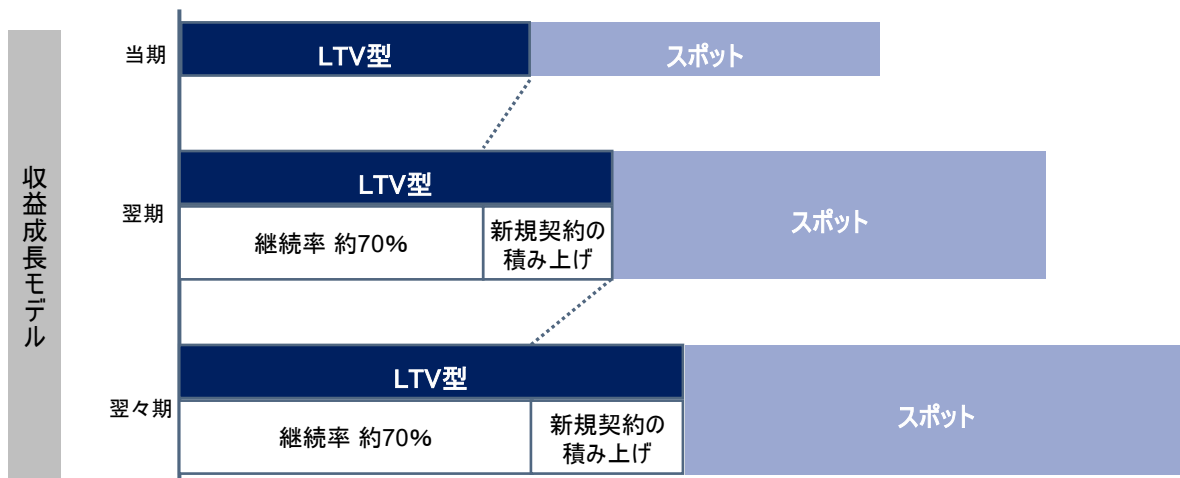
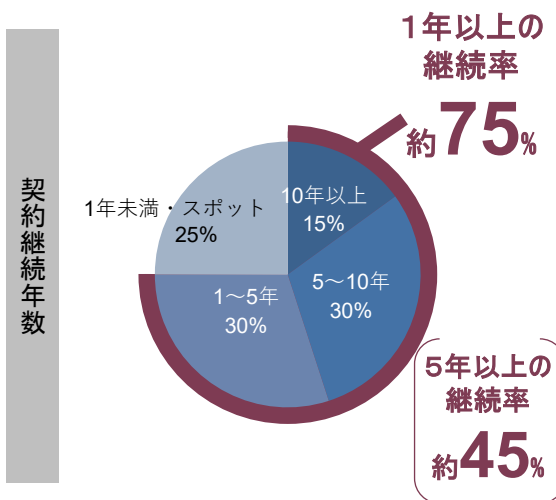
- 北海道
- 東北
- 新潟
- 東京
- 中部
- 北陸
- 大阪
- 中四国
- 九州
- 沖縄

- ・全売上高の約90%が「LTV型(更新・継続率70%以上)サービス」であり、安定収益基盤となっている。
- ・全売上高の約80%が「高単価・長期契約型(基本6ヶ月以上)サービス」であり、ベース成長基盤としてこの金額・比率を伸ばしていく。 ※LTV(Life Time Value=顧客生涯価値→顧客と長期の関係性を築くビジネスモデル)



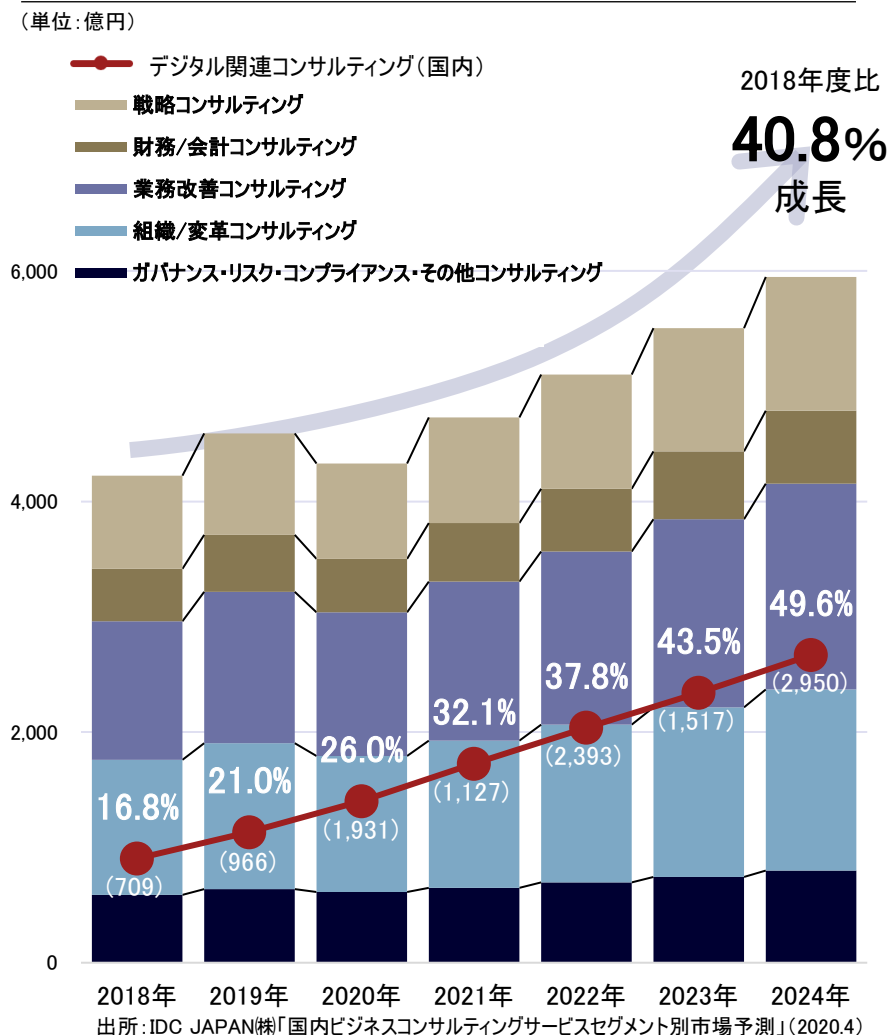
LTV型(更新・継続率70%以上)サービス			スポット型サービス			
高単価・長期契約型(基本6ヶ月以上)サービス			短期契約型(基本6ヶ月未満・案件単位)サービス			
1	2	3	4	5	6	7
・チームコンサルティング・長期型人材育成 ・ドメイン&ファンクション -HR -M&A -リジョナル -DX -ブランド -デザイン	・戦略ドメイン&ファンクション研究会(シリーズ型企業視察セミナー) ・階層別セミナー(長期スクール形式) -後継経営者向け -経営幹部候補向け -戦略リーダー向け -業務改善 -チームリーダー向け -若手社員向け	・会員サービス -FCCアカデミークラウド(デジタル教育コンテンツ) -アライアンス(金融機関等)	・階層別セミナー(短期集中形式) -社長・経営幹部向け -役員向け -新入社員向け	・ダイアリー(ブルーダイアリー・カレンダー)	・短期型人材育成	・セールスプロモーション商品

主なサービス

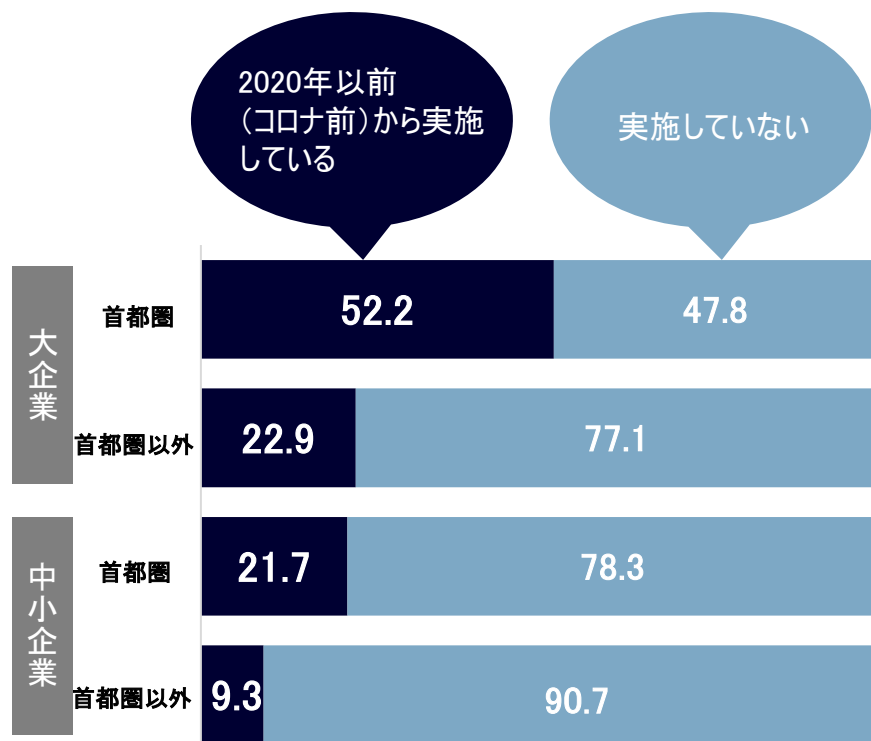


- ・企業のビジネスモデルの変革に伴い、国内ビジネスコンサルティングサービスは拡大傾向にあり、且つ2024年には国内ビジネスコンサルティングの約半数がデジタル関連になる見込み。
- ・地域経済のデジタルトランスフォーメーション(DX)への取組が遅れており、対応が急務に。

### 国内ビジネスコンサルティングサービスセグメント別市場予測



### 規模別・地域別 DXの取組状況



出所:「令和3年版情報通信白書」(総務省)より作成

# 2022年3月期第2四半期決算概要



## 売上高

コロナ禍で加速した企業のビジネスモデルの変革に伴い、ビジネスモデルや戦略の構築・改革やDXコンサルティングなどのコンサルティング契約数が増加。

## 営業利益

売上高増加とERP(統合型基幹業務システム)の活用等、経営活動効率化を推進したことにより、利益率が改善。

(百万円)	21年3月期2Q	期初計画	22年3月期2Q	前期比	計画比
売上高	3,993	4,530	4,536	+13.6%	+0.1%
売上総利益	1,719	2,050	2,141	+24.5%	+4.5%
営業利益	156	230	296	+89.2%	+28.9%
経常利益	169	230	300	+77.0%	+30.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	150	216	+47.8%	+44.5%
EPS	8.51	8.71	12.57	+47.7%	+44.3%

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株に分割したため、分割後ベースで記載しております。

注2) グループ企業の人件費の計上区分を一部変更し、期初計画の数値も同基準で組み替えて表示しており、売上総利益が2021年3月期決算説明会の数値とは異なります。なお、営業利益への影響はございません。

■ **戦略コンサルティング: 26.7%増**

ドメイン&ファンクションコンサルティング及びHRコンサルティングでは、コロナ禍で企業の事業モデルの変革が加速したため、「中長期ビジョン」や「人事制度再構築(働き方改革・ジョブ型雇用)」などのコンサルティング契約数が増加。 **23.5%増**

M&Aアライアンスコンサルティングでは、M&Aコンサルティング契約数が好調。 **88.5%増**

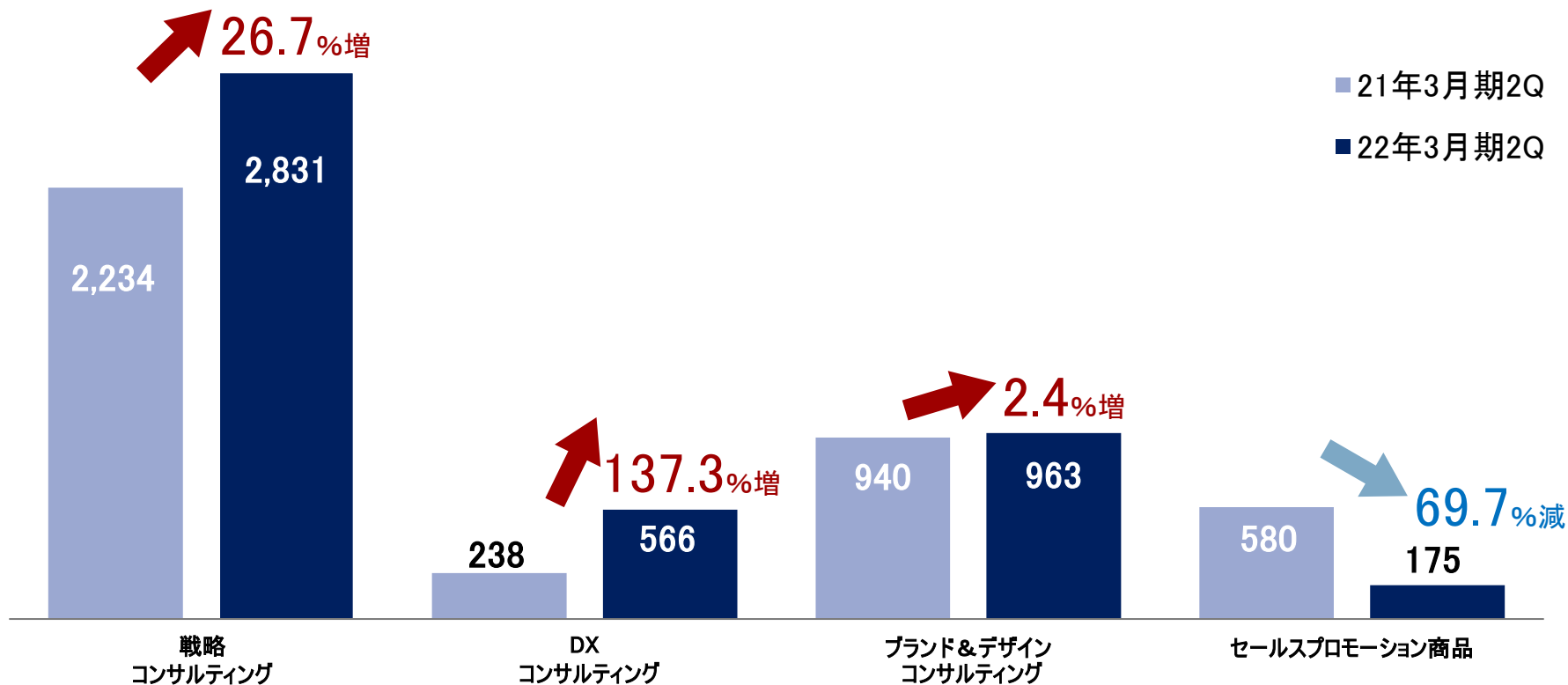
リージョナルコンサルティングでは、地域密着のコンサルティングモデルの強みが発揮され、コンサルティング契約数が増加。 **23.3%増**

■ **DXコンサルティング: デジタルマーケティング支援、バックオフィス業務のデジタルシフト支援等のコンサルティング契約数が増加。 137.3%増**

■ **ブランド&デザインコンサルティング: 営業DX等のチームコンサルティングが堅調。 2.4%増**

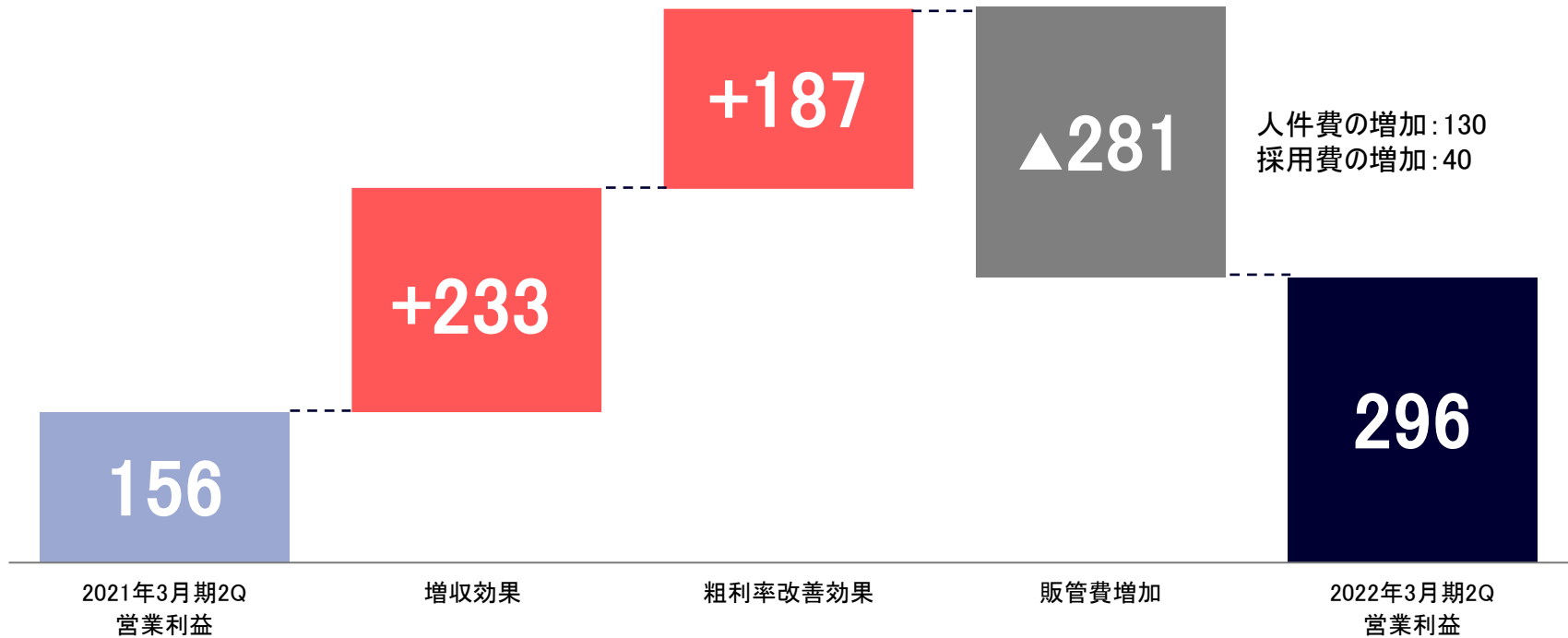
■ **セールスプロモーション商品: コロナ初期に需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品の提供等の反動減。 69.7%減**

単位: 百万円

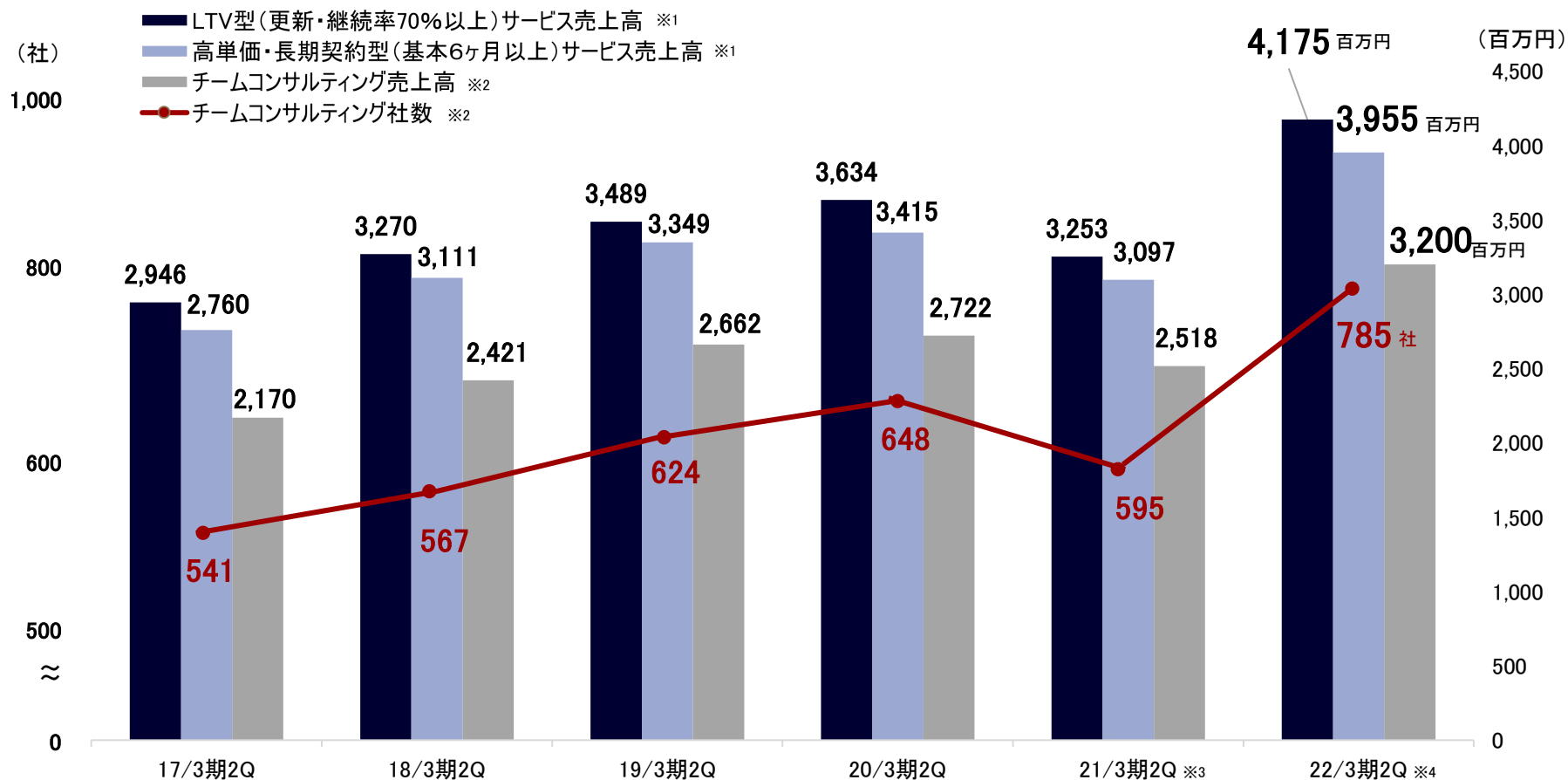


- ・ビジネスモデルや戦略の構築・改革、DXコンサルティング等のコンサルティング契約件数の増加により、売上高が増加。
- ・TCB(チームコンサルティングブランド)の契約件数増加により利益率が改善。人材投資により販管費が増加。

単位:百万円



LTV型(更新・継続率70%以上)サービス売上高、高単価・長期契約型(基本6か月以上)サービス売上高及びチームコンサルティング社数・売上高の全てのKPIで前年を上回る結果となった。



※1 LTV型(更新・継続率70%以上)サービス及び高単価・長期契約型(基本6か月以上)サービスの内訳については、P10の“主なサービス”をご参照ください。

※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・M&A・リージョナル・DX・ブランド・デザイン)(月次契約)(いずれも期中平均契約数)

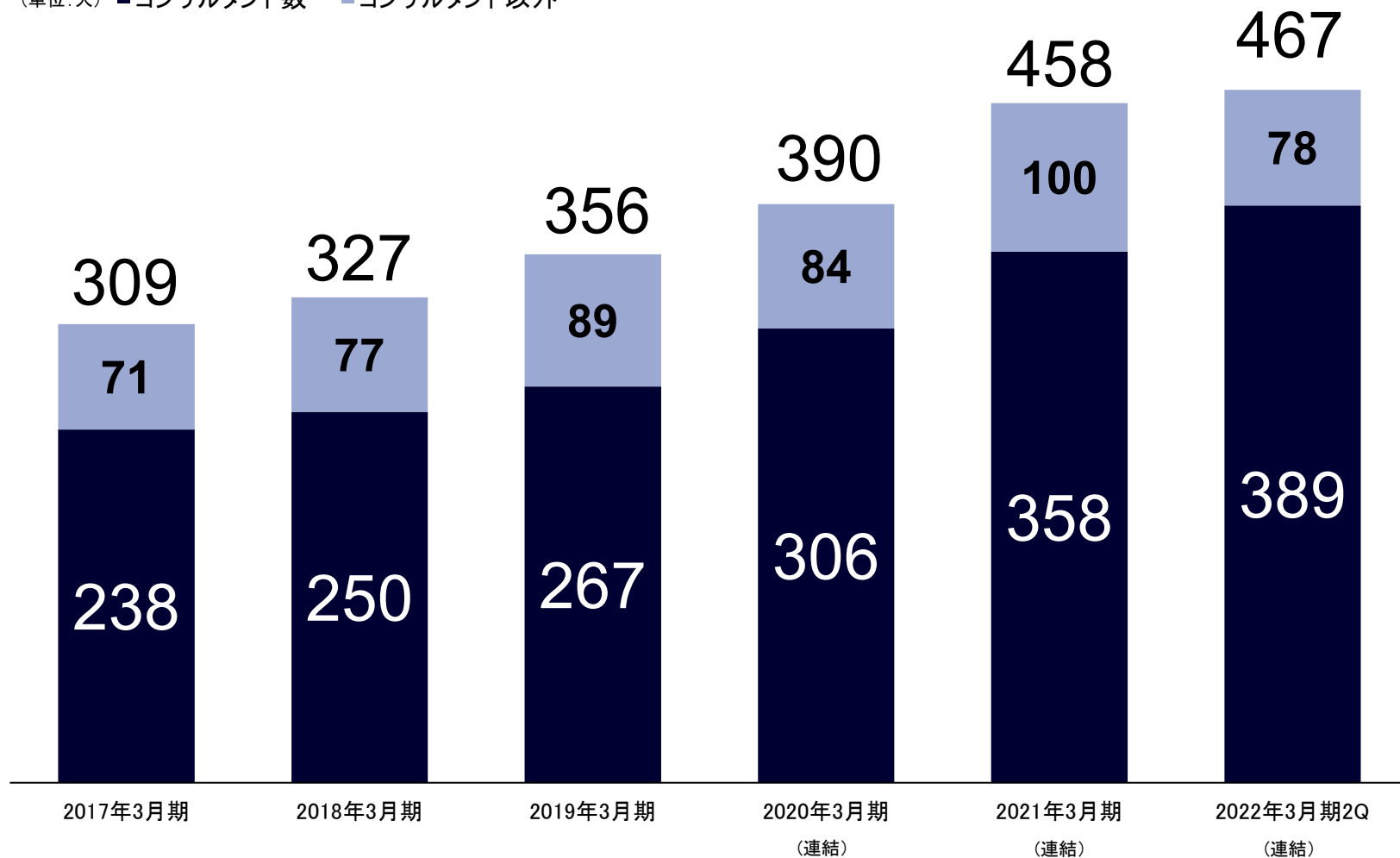
※3 2021年3月期第2四半期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

※4 2022年3月期第2四半期実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結



- ・C&C戦略<sup>(※1)</sup>推進による採用強化とM&A((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))の実施でプロフェッショナル人材が増加。 ※1. C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略とは、コンサルティング領域の多角化
- ・顧客と長期の関係を築き(LTV)、収益性を向上させることを目的に、CRMコンサルティング部を今期より新設し、プロフェッショナル人材を配置。

(単位:人) ■コンサルタント数 ■コンサルタント以外



利益計上と有価証券の償還及び長期預金の早期償還等により、現金及び預金が**約3億円**増加。  
自己資本比率は**83.3%**と健全な財務状況。

(百万円)	2021/3期	2022/3期 第2四半期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,778	<b>7,084</b>	+305
売上債権	620	<b>617</b>	▲3
流動資産合計	8,889	<b>8,757</b>	▲131
有形固定資産	2,153	<b>2,127</b>	▲26
無形固定資産	759	<b>731</b>	▲28
投資その他の資産	1,602	<b>1,590</b>	▲12
固定資産合計	4,516	<b>4,448</b>	▲67
資産合計	13,405	<b>13,206</b>	▲199

(百万円)	2021/3期	2022/3期 第2四半期	前期末比
負債の部			
買掛金	311	<b>333</b>	+21
流動負債合計	1,418	<b>1,615</b>	+197
固定負債合計	556	<b>316</b>	▲239
負債合計	1,975	<b>1,932</b>	▲42
純資産の部			
株主資本合計	11,084	<b>10,951</b>	▲132
純資産合計	11,430	<b>11,274</b>	▲156
負債純資産合計	13,405	<b>13,206</b>	▲199

- ・利益増加と前受金収入等により営業CFは増加し、FCF(フリーキャッシュフロー)も**約7億円**のプラス。
- ・現金及び現金同等物の四半期末残高が**70億84百万円**となり、健全な財務基盤を維持。

(百万円)	2021/3期 第2四半期	2022/3期 第2四半期	前年同期比
営業CF	▲281	133	+414
税金等調整前当期純利益	224	300	+75
売上債権の増減	▲12	3	+15
仕入債務の増減	▲1	21	+23
前受金の増減	42	222	+179
法人税等支払額	▲138	▲61	+77
投資CF	1,415	571	▲843
FCF	1,133	705	▲428
財務CF	▲376	▲399	▲23
現金及び現金同等物の四半期末残高	6,294	7,084	789

# 2022年3月期決算見通し



「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(サービス提供におけるオンライン化も推進)
- ✓ 好調業界(消費財・流通・ビューティー等)の専門性の強化

## 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ト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

「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ans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

## 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

## 進捗状況・成果

- ✓ グループ連携により、TCB(チームコンサルティングブランド)商品として、営業生産性向上支援コンサルティング、ERP導入支援コンサルティング等をローンチ
- ✓ 地域企業ヘデジタルマーケティングやマネジメントDX(ERP導入等)を提供

## 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

## 進捗状況・成果

- ✓ 大企業～中堅・中小企業向けにクロスボーダーを含むM&A戦略構築からFA、PMIまで一貫支援できる体制を構築
- ✓ グローウィン・パートナーズ(株)と共同で人事PMIコンサルティングをローンチ
- ✓ クロスボーダーを含むM&Aコンサルティングにおけるアライアンス先を拡大

## 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ト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
- ✓ 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(サービス提供におけるオンライン化も推進)
- ✓ 好調業界(消費財・流通・ビューティー等)の専門性の強化

## 進捗状況・成果

- ✓ 大型無料Web説明会(6開催・合計1,000名以上の参加)でリードを獲得し、MA(マーケティングオートメーション)ツールの活用及びCRMコンサルティングの強化により、リードを顧客育成・顧客創造へと繋げる活動が活発化
- ✓ SDGsに関するコンサルティングニーズが増加しており、「SDGs実装コンサルティング」等を推進
- ✓ グループ連携により、営業生産性向上支援コンサルティング、ERP導入支援コンサルティング等をローンチ
- ✓ 営業DXによりブランディング・プロモーション支援を推進。「DX実装」のFGCフォーラム(オンデマンド)を有料開催(1,853名)

売上高は前期比**10.7%増**の**102億円**、営業利益は前期比**19.7%増**の**9億円**を計画。

(百万円)	21年3月期 実績	22年3月期上期 実績	22年3月期下期 計画	22年3月期通期 計画	前期比
売上高	<b>9,213</b>	<b>4,536</b>	<b>5,663</b>	<b>10,200</b>	<b>+10.7%</b>
売上総利益	<b>4,107</b>	<b>2,141</b>	<b>3,128</b>	<b>5,270</b>	<b>+28.3%</b>
営業利益	<b>751</b>	<b>296</b>	<b>603</b>	<b>900</b>	<b>+19.7%</b>
経常利益	<b>771</b>	<b>300</b>	<b>599</b>	<b>900</b>	<b>+16.6%</b>
親会社株主に帰属する 当期(四半期) 純利益	<b>498</b>	<b>216</b>	<b>353</b>	<b>570</b>	<b>+14.4%</b>
EPS	<b>28.94</b>	—	—	<b>33.09</b>	<b>+14.4%</b>

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株に分割したため、分割後ベースで記載しております。

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





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・オペレーションズ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。

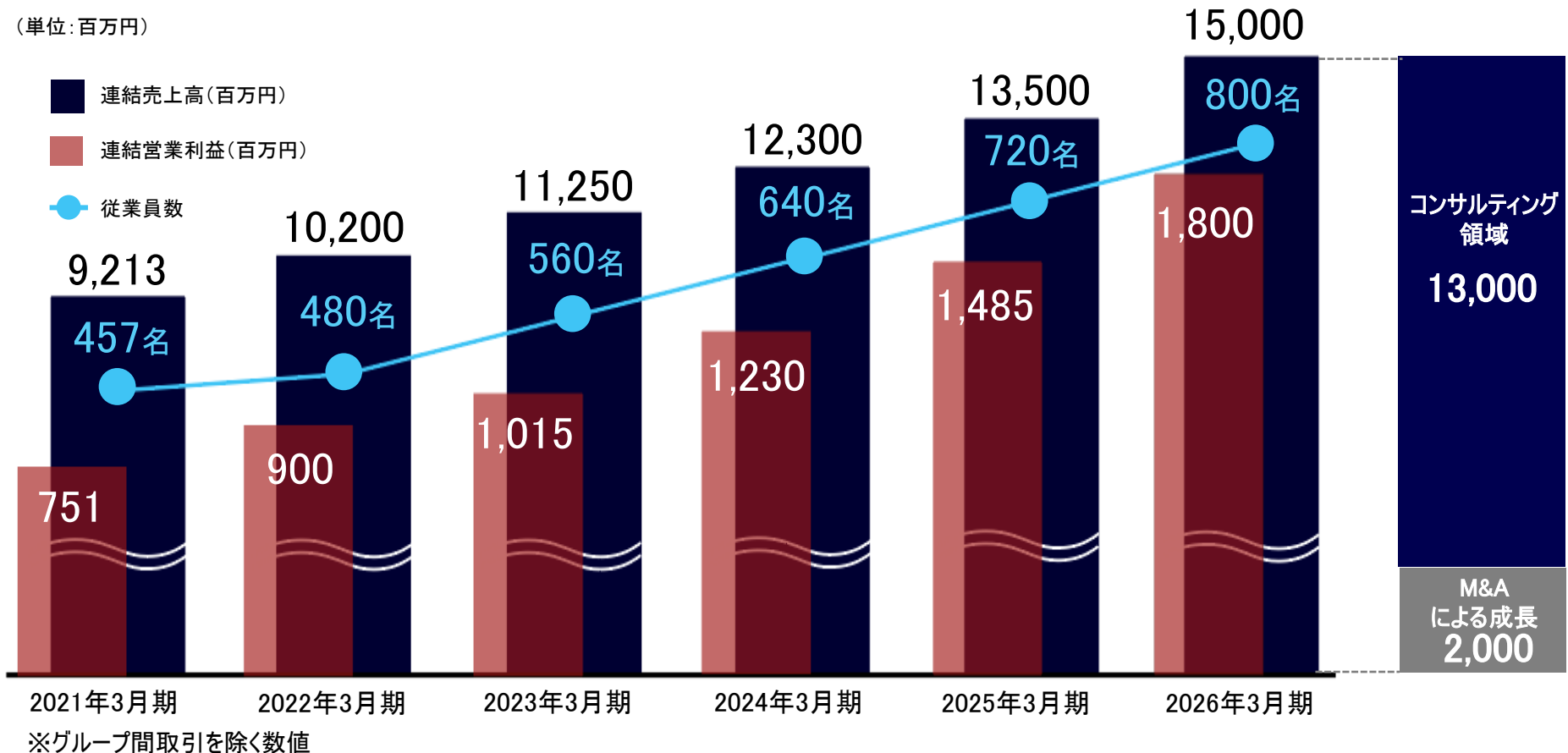
**ROE**  
10%

**ROA**  
15%

**時価総額**  
250億円以上

**総還元性向**  
(株主還元)  
50%

(単位:百万円)



- ・DXコンサルティング領域は、M&Aも活用して事業を拡大。
- ・戦略コンサルティングは年平均8%程度の成長を実現。
- ・ブランド&デザインコンサルティングは、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
戦略コンサルティング	5,014	+2,476 成長率49.4%	7,490
ドメイン&ファンクション コンサルティング	1,154	+596 成長率51.6%	1,750
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	715	+285 成長率39.9%	1,000
M&A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	392	+928 成長率236.7%	1,320
リージョナルコンサルティング	2,753	+667 成長率24.2%	3,420
DXコンサルティング	648	+3,152 成長率486.4%	3,800
ブランド&デザイン コンサルティング	2,762	+238 成長率8.61%	3,000
セールスプロモーション 商品	809	+1 成長率0.1%	810




注)2022年3月期第2四半期からセグメント変更を行ったため、新セグメントに合わせて数値を組み替えて表示しております。

「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。



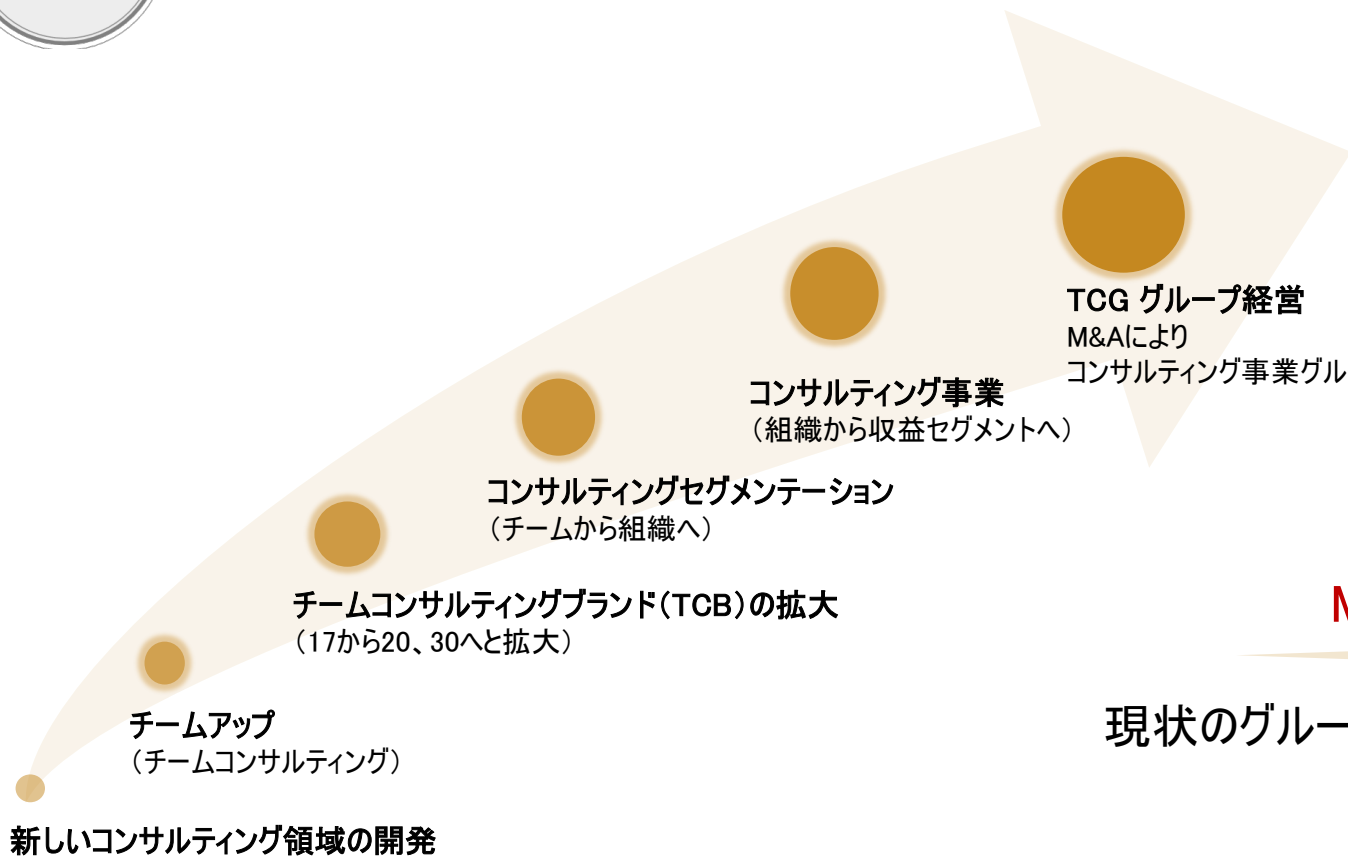
5つの成長モデル

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深化 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
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等)、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、コンサルティング領域の拡大を推進 ※C&C(コンサルティング&コングロマリット)とは、コンサルティング領域の多角化

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

5つの  
成長モデル

## TCG マーケティングモデル

従来の地域密着とデジタルマーケティングモデル等の活用により新しい顧客を創造し、LTV(契約継続率)70%を維持しつつ、顧客単価アップを目指す

## TCG チームアップ&パートナー100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人材を生み出し、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

## TCG アカデミーモデル

「タナベFCCアカデミー」(企業内大学)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













- ・ニーズの高まりを受け、SDGsに関する引き合いが増加しており、「SDGs実装コンサルティング」「SDGs研究会」「SDGs教育」等により、顧客企業が17の目標に対応する支援を推進する。
- ・今後は、当社ならではのマテリアリティ及びそのKPIを設定し、対応を進める。

SDGs 17の目標

ESG・SDGs



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

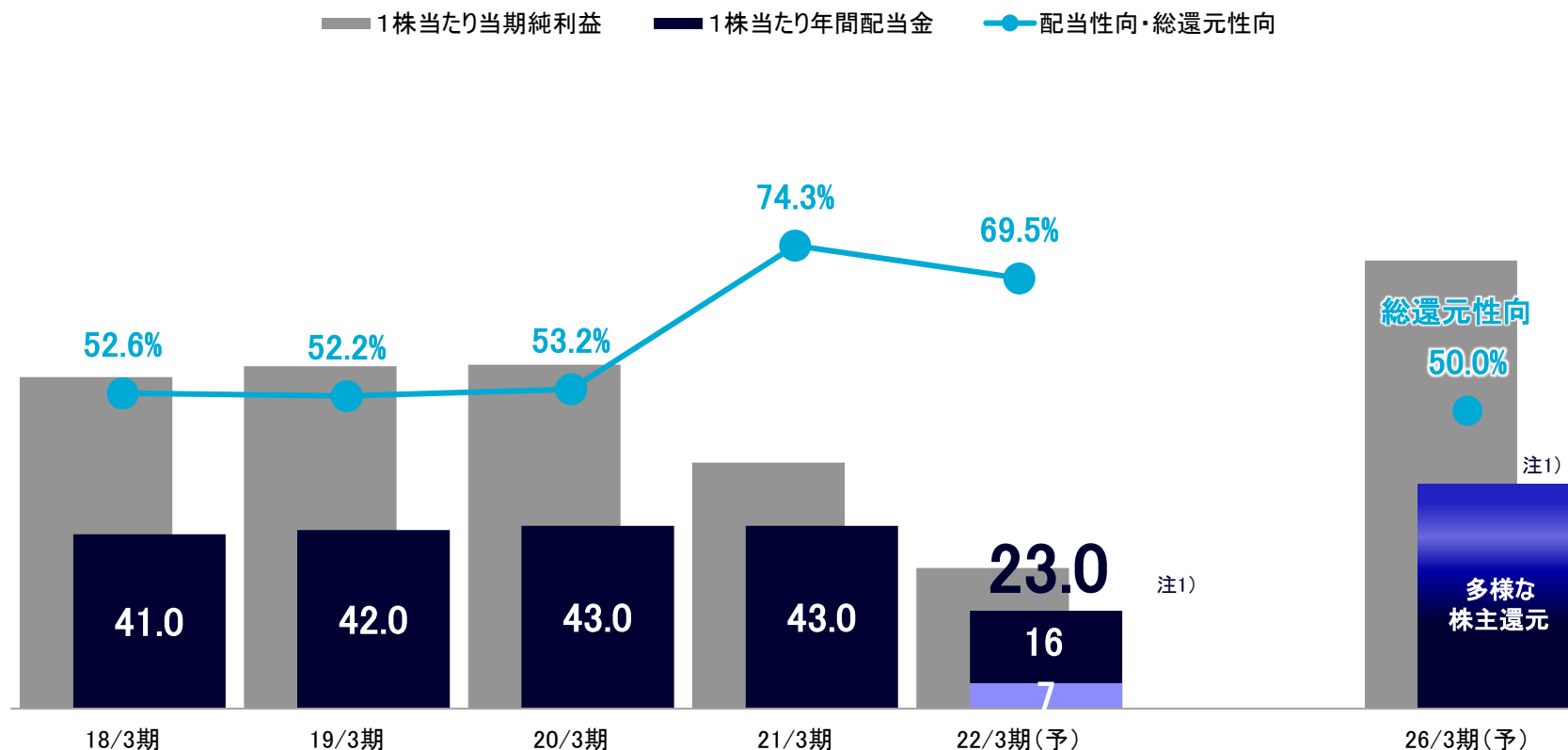
- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li> ①生産性改革コンサルティング(サプライチェーン)</li> <li>②新規事業開発コンサルティング</li> <li> ①生産性改革コンサルティング(ICTの活用等)</li> <li>②BCP策定コンサルティング</li> <li> ①FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング</li> <li>②SDGs教育(持続可能な開発のための教育(ESD))</li> <li> ①D&amp;Iコンサルティング</li> <li> ①ドメインコンサルティング(ビジネスモデル・事業戦略、中長期ビジョン、M&amp;A戦略等)</li> <li>②HRコンサルティング(人事制度、人材採用等)</li> <li> 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)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li> 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)</li> <li>②HRコンサルティング(人事制度・賃金関連)</li> <li>③FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング</li> <li>④FCCセミナー</li> <li> 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)</li> <li> ①BCP(事業継続計画)策定コンサルティング</li> <li> 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)</li> </ul> |
|--|--|

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"> <li> ①健康経営の推進</li> <li> ①TCG FCCアカデミーでの学習</li> <li> ①TD&amp;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)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li> ①グループC&amp;C戦略やTCB等の推進による高成長の実現</li> <li>②生産性の向上と賃金の引き上げ</li> <li>③女性・若者の活躍推進</li> <li>④人材投資の強化</li> <li> 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</li> <li> ①大阪本社ビルの緑化の実施</li> </ul> |
|--|--|



- ・株式流動性の向上を目的に、2021年9月末の株主に対して1:2の株式分割を実施。
- ・2022年3月末の配当は23円、分割前で46円の配当を実施予定。
- ・年1回の期末配当に加え、2021年9月30日を基準日に中間配当を新たに実施
- ・中期経営計画では、総還元性向50%を目途に多様な株主還元を計画。



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株に分割したため、分割後ベースで記載しております。  
 なお、株式分割前ベースでの中間配当金は1株あたり14円、年間配当金は1株あたり46円です。

# 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)	544名(2021年10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	7,553名(2021年9月30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



- ・2019年10月に株式の60%を取得しグループ化。
- ・2004年の創業以来、上場企業・中堅企業を中心に 300社以上のBtoB企業を支援してきたBtoB 特化のデジタルマーケティングカンパニー。

### デジタルマーケティングで新たな事業成長を。



株式会社リーディング・ソリューション

Leading Solutions Co.,Ltd

設立 2004年9月

#### 事業内容

- ・営業のデジタルシフト
- ・BtoB向けデジタルマーケティング
- ・ナレッジプロセスアウトソーシング

#### 提携内容

- ① 同社のBtoBデジタルマーケティング支援サービスと当社のコンサルティングサービスを組み合わせた新たなサービスの開発
- ② 既存顧客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向上を図る
- 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 当社が同社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社のデジタルマーケティング分野における事業基盤の強化を図る

同社のデジタルマーケティングノウハウと、最先端のデジタルマーケティングテクノロジー、そして、当社のコンサルティングノウハウを掛け合わせ成長を加速させる



- ・2021年1月に株式の過半数を取得しグループ化。
- ・当社の経営コンサルティングと同社のM&A及びDXの知見・ノウハウを融合することにより、今後も成長拡大が見込まれるM&A及びDXに関するコンサルティング領域の拡大へ。

多数の公認会計士やプロフェッショナル人材を擁す

**W** GROWIN' PARTNERS  
making corporate innovation

設立 2004年2月

事業内容

- ・M&A全般の支援(クロスボーダー含む)
- ・バックオフィスに対するDX支援
- ・ベンチャー企業投資

提携内容

- ① 当社が有する経営コンサルティングの知見と同社が有するM&AおよびDX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事業の立ち上げに取り組む
- ② 既存顧客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向上を図る
- 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 当社が同社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図る

当社の顧客基盤・ネットワークを通じて、  
全国の事業承継マーケット、事業再編マーケット、地域企業のDXマーケットへの参入が可能に

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

**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 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**

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コンサルティング・アライアンス**

M&A戦略 ファイナンシャルアドバイザー 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	バックオフィスに対する DX支援	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

# 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。

TCG

TANABE CONSULTING GROUP