

株式会社タナベコンサルティンググループ(証券コード:9644)

TCG TANABE
CONSULTING

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年12月2日

INDEX

- 01 コーポレートサマリー
- 02 2023年3月期第2四半期決算ハイライト
- 03 2023年3月期決算見通し
- 04 事業概要・事業戦略
- 05 Appendix

01 コーポレートサマリー

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP 65th



証券コード: 9644

タナベコンサルティンググループ

事業会社



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



We are Business Doctors
since 1957



株式会社リーディング・ソリューション

- 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コンサルティング業務
- BtoBデジタルマーケティングのアウトソーシング業務



グローウィン・パートナーズ株式会社

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

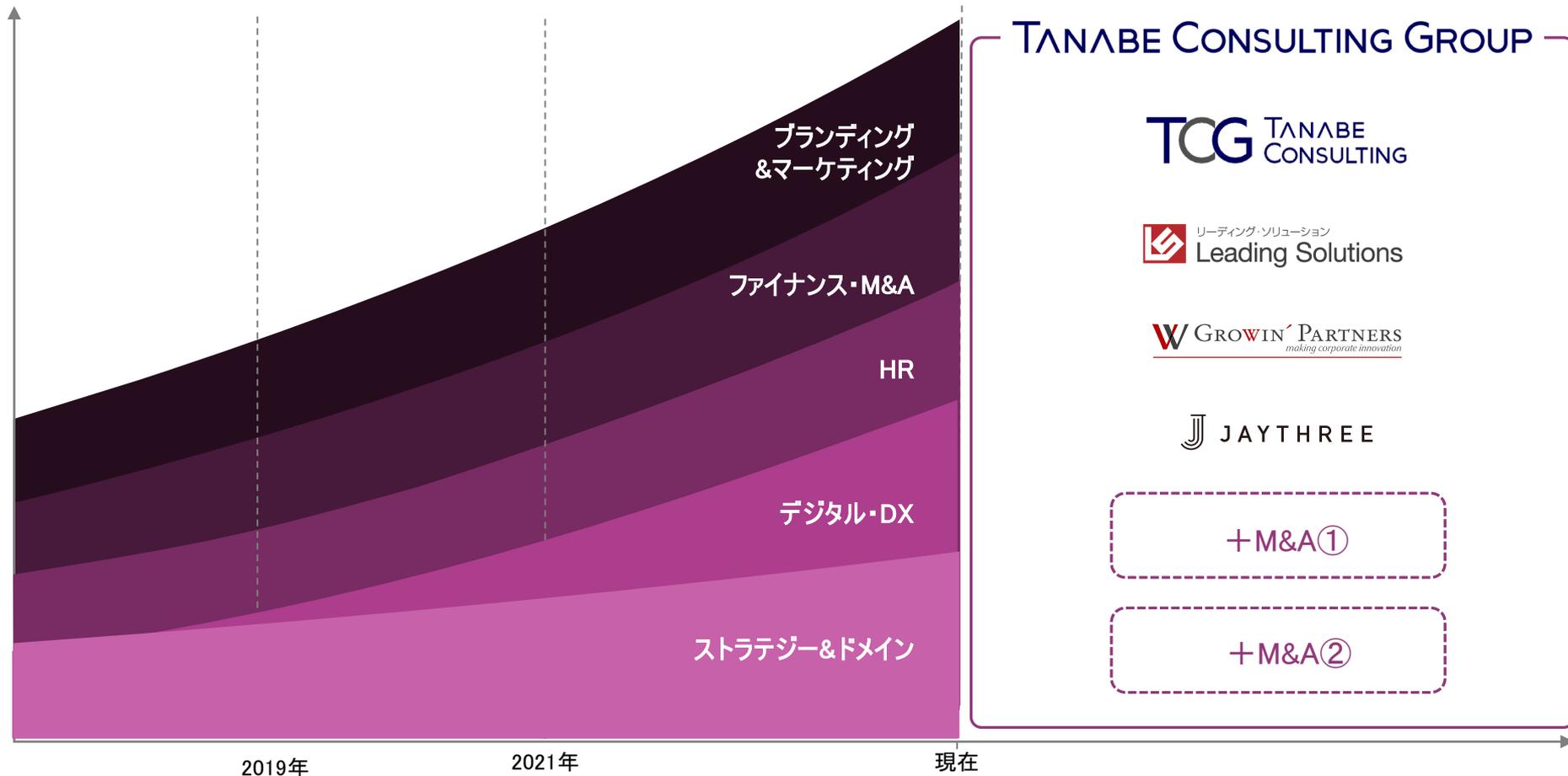


株式会社ジェイスリー

- リサーチ&コンサルティング
- クリエイティブ
- マーケティング & グロース

中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」で掲げる「One & Only 世界で唯一無二のタナベコンサルティンググループ(TCG)の創造」を実現するため、2019年以降に3社をグループ化、M&Aでさらに2社のグループ化を目指す

事業領域の拡大イメージ



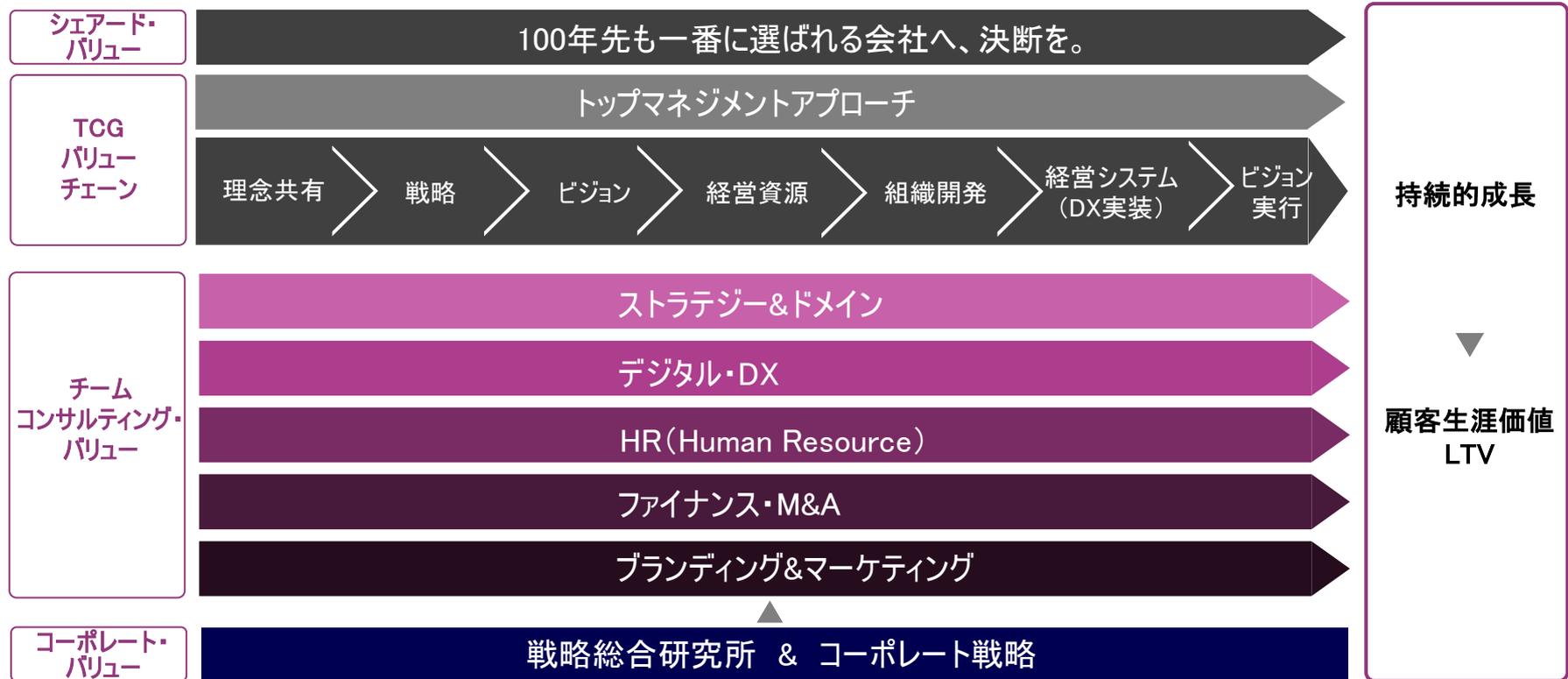


大
小
大企業・中堅企業
クライアント規模

戦略策定 (上流) ———— 経営コンサルティング領域(経営コンサルティング・バリューチェーン) ———— 実装・実行支援 (下流)

※当社作成

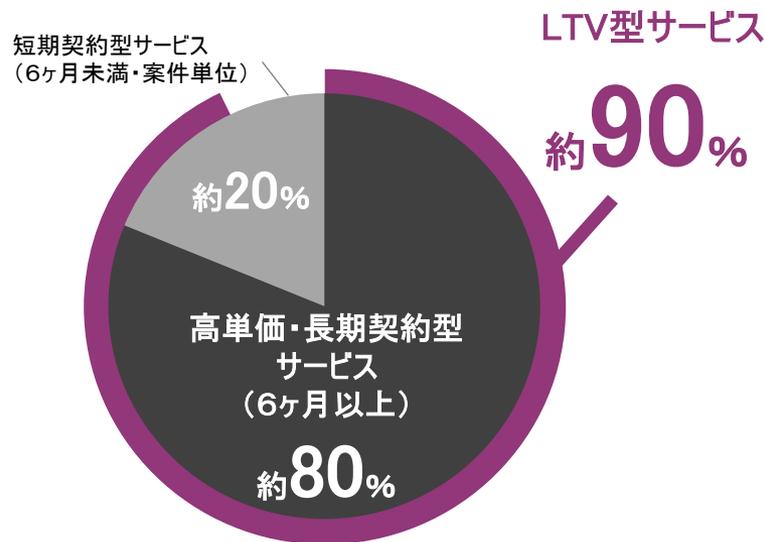
大企業から中堅企業のトップマネジメントに対して戦略策定から経営オペレーションやDXの実装までを一気通貫で支援し、顧客生涯価値(LTV※)の向上を実現



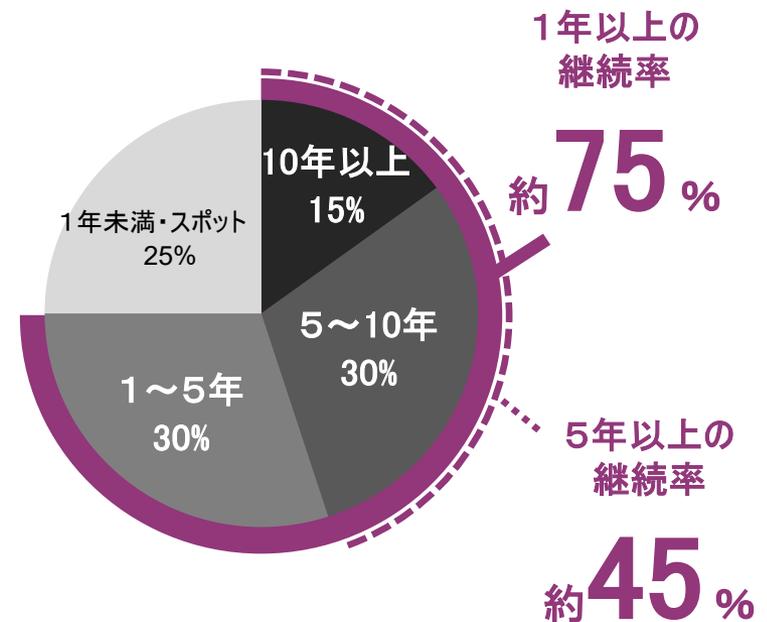
※LTV(Life Time Value = 顧客生涯価値 → 顧客と長期の関係性を築くビジネスモデル)

- ・全売上高の約90%が「継続率70%以上のLTV型サービス」で、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(6ヶ月以上)サービス」で、安定成長基盤となっている

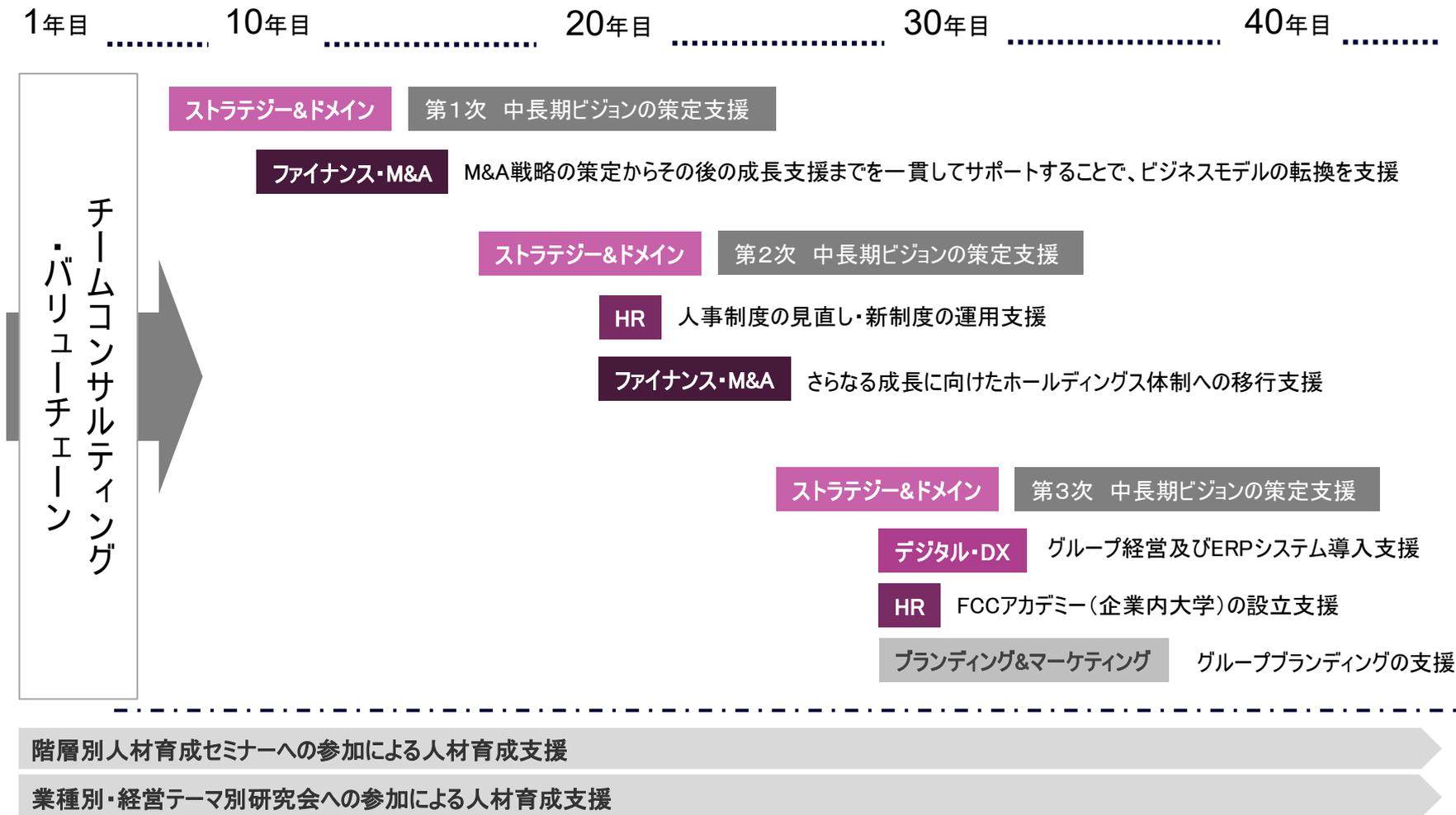
売上構成比



契約継続年数



中期経営計画の策定支援から始まり、それを**実現する経営課題の解決**を
 チームコンサルティング・バリューチェーンで提供し続け、**40年以上のご契約が続くケースも**



株式会社タナベコンサルティング

本社

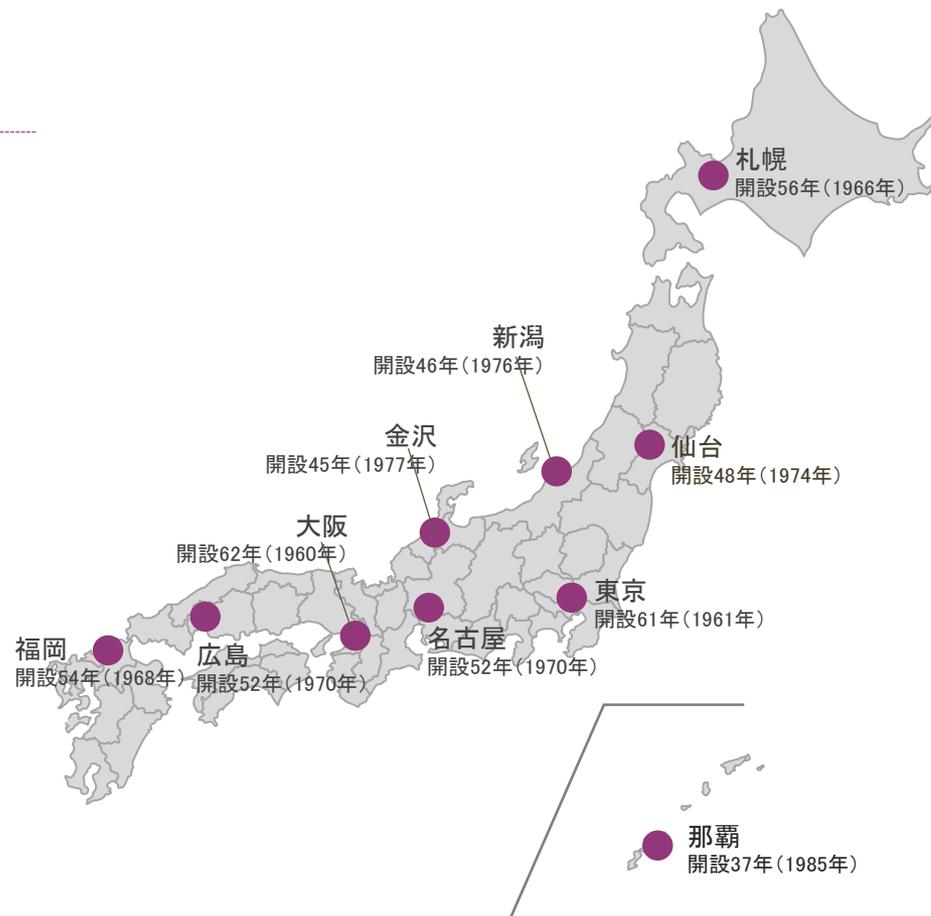
大阪本社
東京本社

本部

中部本部(名古屋)
九州本部(福岡)

支社

北海道支社(札幌)
東北支社(仙台)
新潟支社(新潟)
北陸支社(金沢)
中四国支社(広島)
沖縄支社(那覇)



株式会社リーディング・ソリューション(東京)

グローウィン・パートナーズ株式会社(東京)

株式会社ジェイスリー(東京)

02 2023年3月期 第2四半期
決算ハイライト

第2四半期累計期間は、売上高、営業利益、四半期純利益ともに過去最高を達成

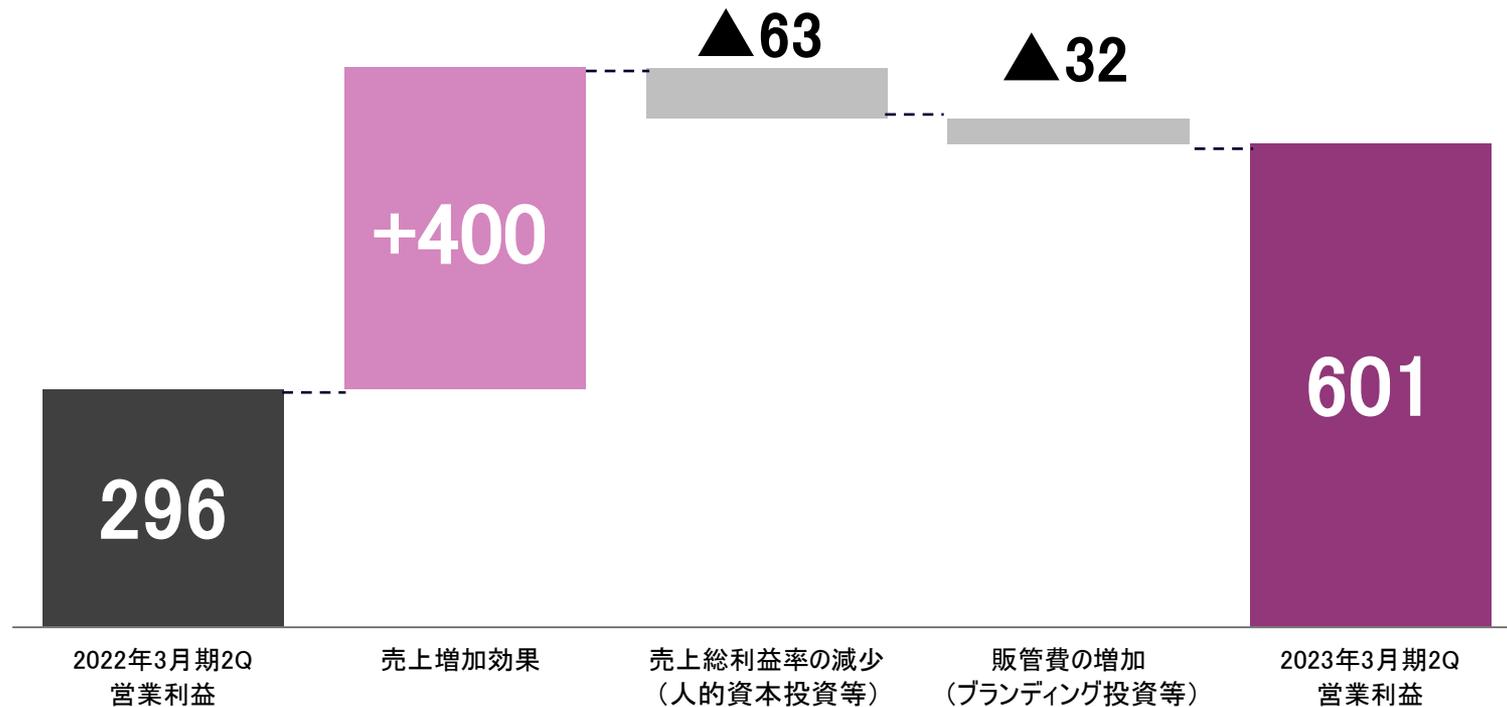
(単位:百万円)	22年3月期2Q 実績	23年3月期2Q 実績	前年同期比
売上高	4,536	5,386	+18.7%
売上総利益	2,141	2,478	+15.8%
営業利益	296	601	+102.9%
経常利益	300	606	+102.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	216	386	+78.4%
EPS (一株当たり四半期純利益)	円 銭 12.57	円 銭 22.54	+79.3%

期初計画に対して、売上高 +7.4%、営業利益 +100.4%と上振れ

(単位:百万円)	23年3月期2Q 期初計画 (2022/5/13時点)	23年3月期2Q 実績	期初計画比
売上高	5,015	5,386	+7.4%
営業利益	300	601	+100.4%
経常利益	300	606	+102.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	195	386	+98.3%
EPS (一株当たり四半期純利益)	円 銭 11.31	円 銭 22.54	—

人的資本投資やブランディング投資等を積極的に実施するも、売上増加で吸収して増益

(単位:百万円)



ストラテジー&ドメイン

ビジネスモデル革新を実現するビジョン構築コンサルティング

中長期ビジョン、業種別の事業戦略、パーパスの再定義、SDGs実装 etc

デジタル・DX

DXビジョン構築からDX実装までを全方位でコンサルティング

DXビジョン&IT化構想、デジタルマーケティング、業種別ERP実装、ブランディングDX

HR(人的資本)

人的資本に係る制度システム構築から人材育成までを支援

人事制度再構築、人事システム実装、アカデミー(企業内大学)設立、ジュニアボード

ファイナンス・M&A

コーポレートファイナンスからM&A戦略の実行までを支援

グループ経営システム構築、ホールディングス化支援、M&A(クロスボーダー含む)、事業承継

ブランディング&
マーケティング

ブランド策定からマーケティング戦略までを一気通貫コンサルティング

ブランド構築、SNSマーケティング、CXデザイン、クリエイティブ、採用ブランディング

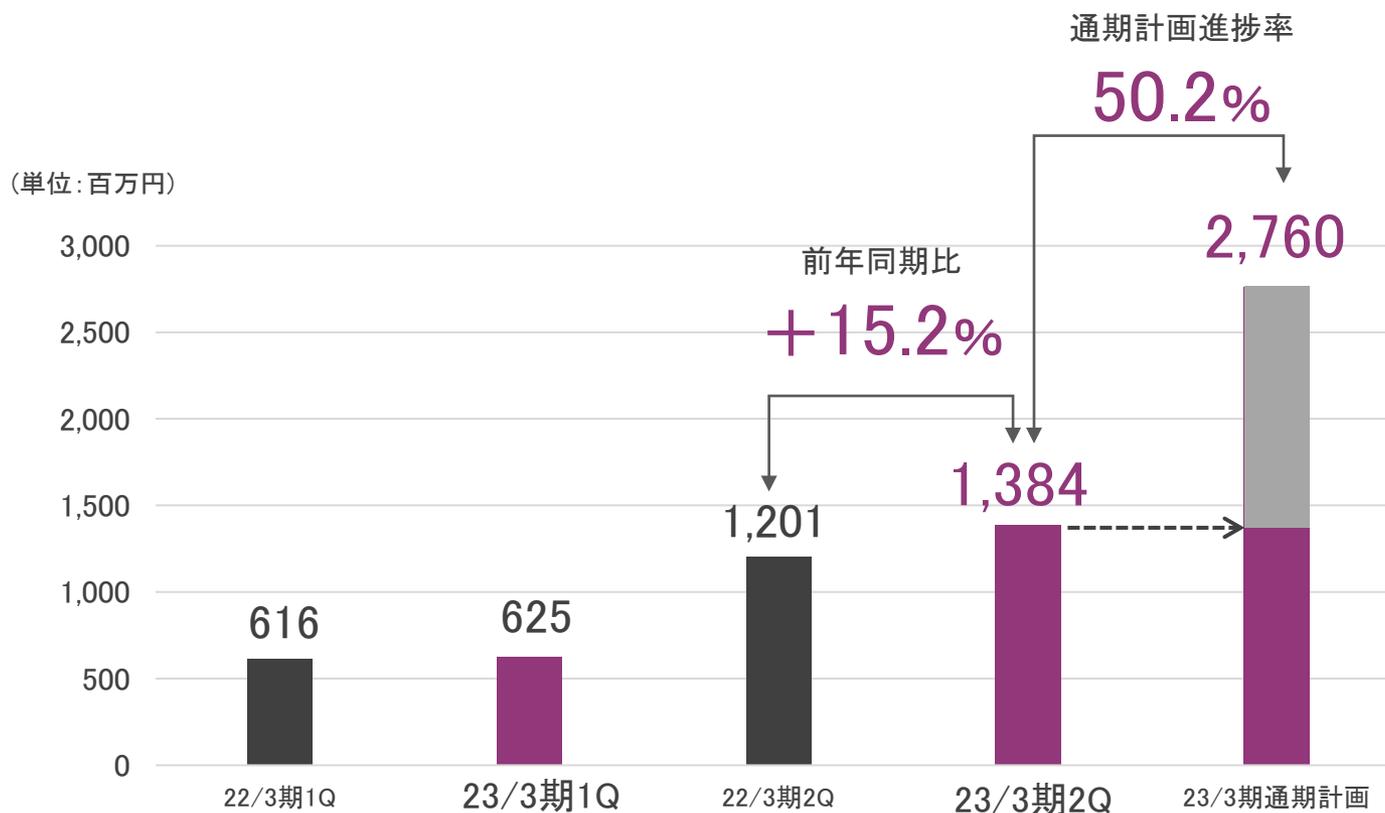
プロモーションツール

プロモーションツールを駆使してマーケティング施策を支援

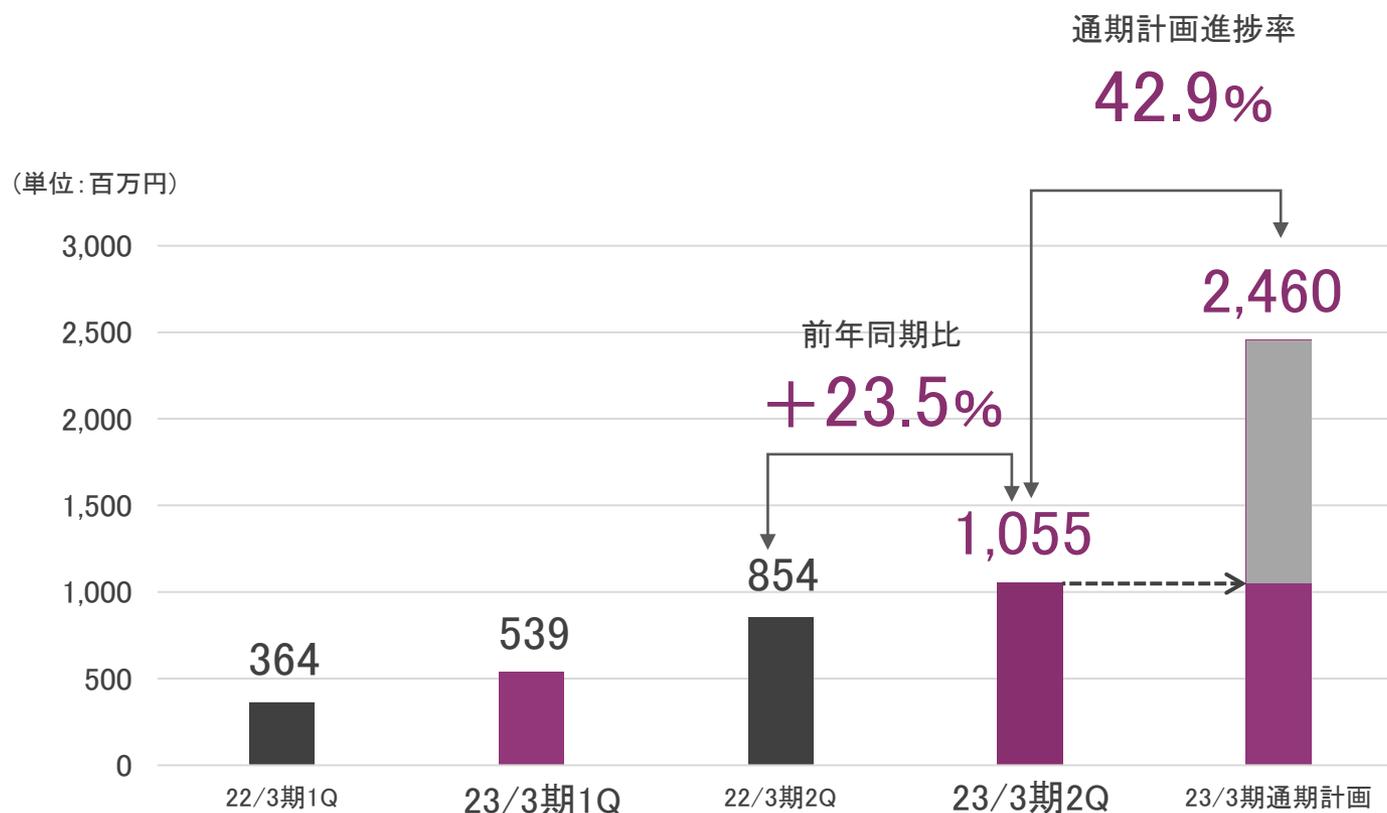
セールスプロモーションツールやブルーダイアリー(手帳)を活用した企業プロモーション支援

(単位:百万円)	22年3月期2Q 実績	23年3月期2Q 実績	前年同期比
売上高 合計	4,536	5,386	+18.7%
ストラテジー&ドメイン	1,201	1,384	+15.2%
デジタル・DX	854	1,055	+23.5%
HR(人的資本)	808	910	+12.7%
ファイナンス・M&A	763	986	+29.2%
ブランディング&マーケティング	732	925	+26.2%
プロモーションツール	175	124	▲29.2%

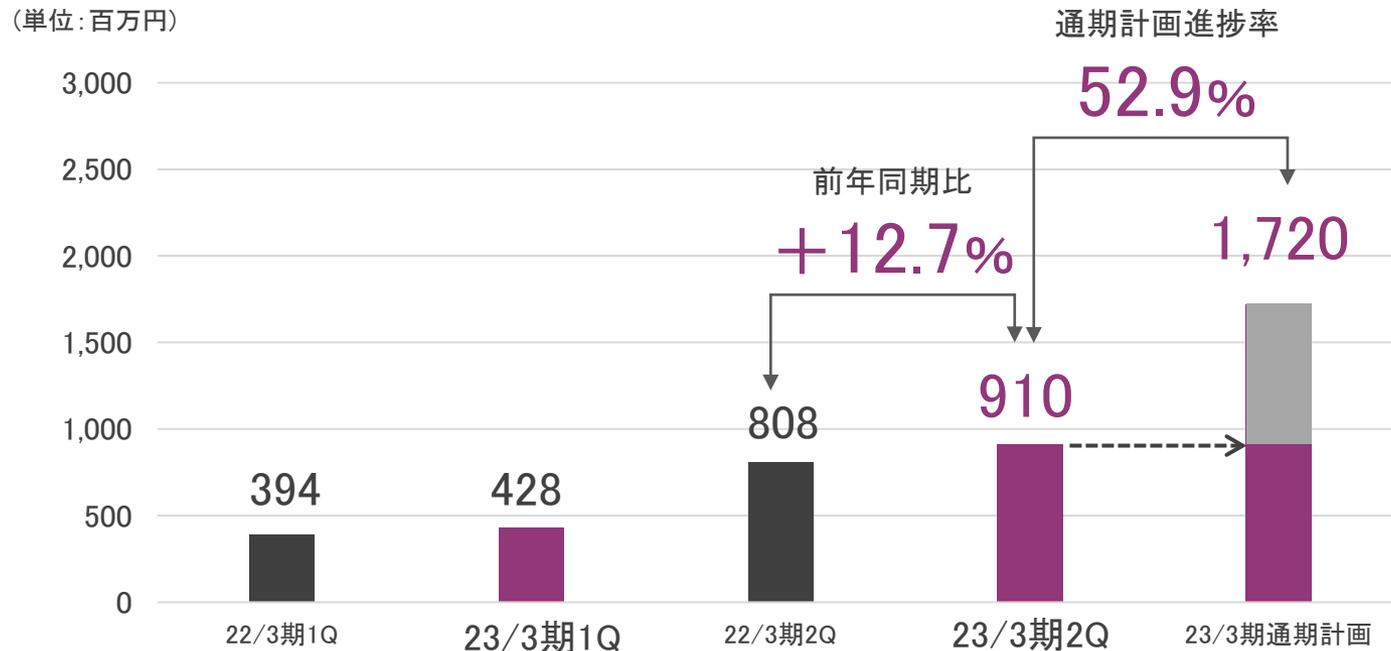
- ・大企業や上場企業向け、地方自治体向けの**大型契約が増加**
- ・好調な受注として、「**中長期ビジョンの策定・推進**」が+17.8%、「**SDGs実装**」が+12.3%



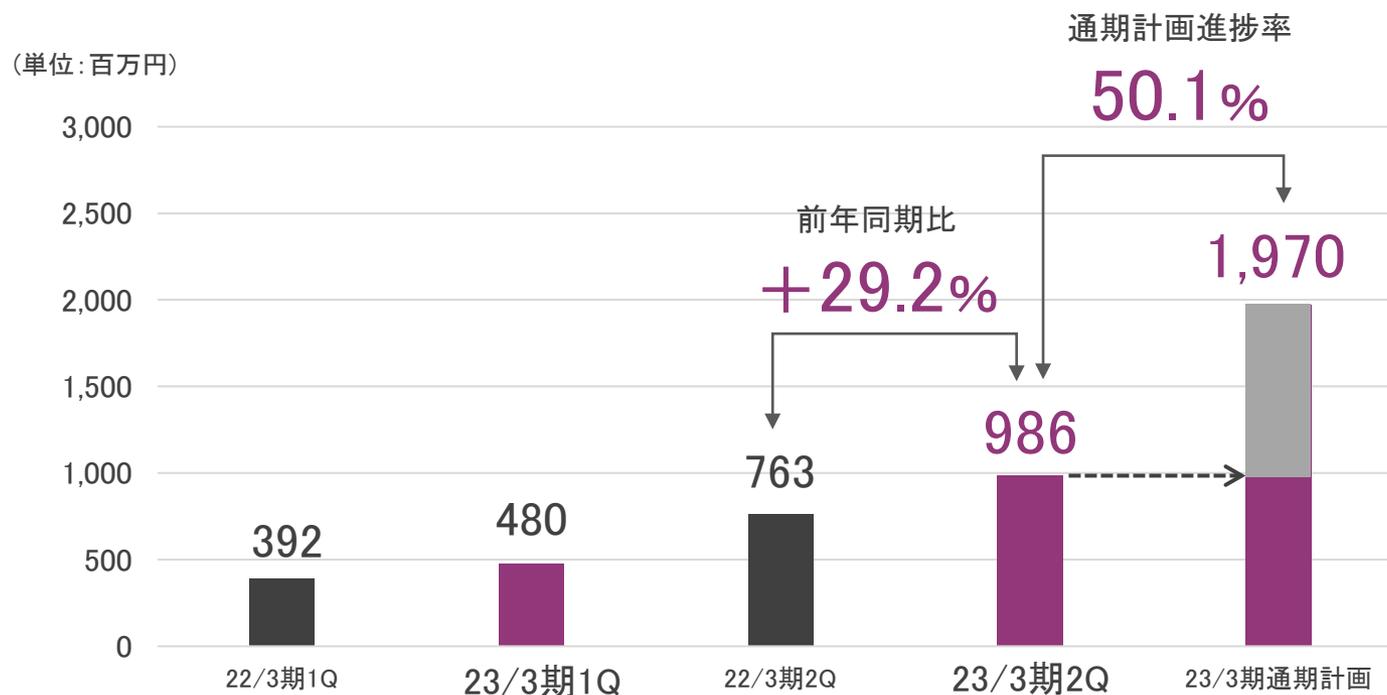
- ・上場大企業や地域上場中堅企業、行政団体向けのDX実装が好調に推移
- ・好調な受注として、「マネジメントDX(DXビジョン・ERPリプレイス等)」が+13.6%、「マーケティングDX(デジタルマーケティング・サイト制作等)」が+10.2%



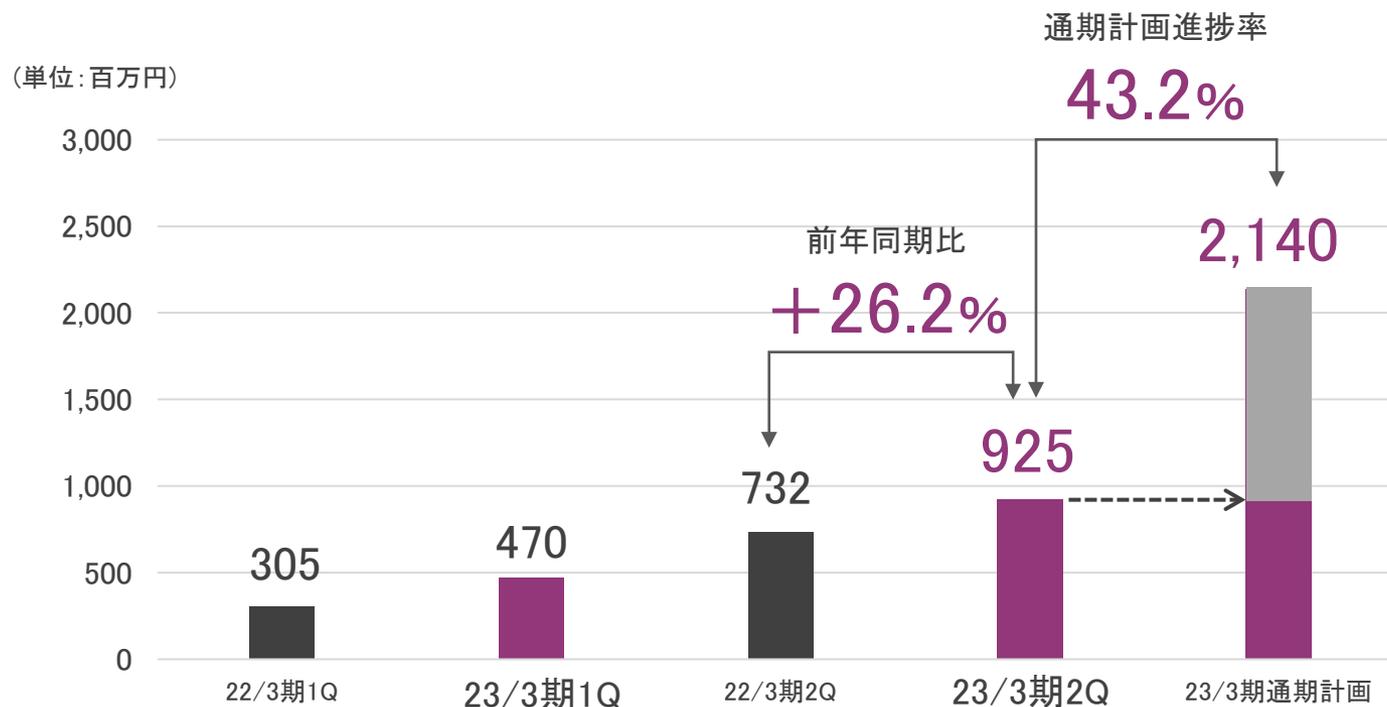
- ・大企業や上場中堅企業向けの人的資本経営の実装が好調に推移
- ・好調な受注として、「人事システム構築」が+28.8%、「アカデミー(企業内大学)の設立」が+89.4%



- ・大企業や地域上場中堅企業向けの大型契約が増加
- ・好調な受注として、「ホールディングス化・グループ経営」が+4.8%、
「M&A(戦略策定からFA、DD、PMIまで)」が+15.5%



- ・大企業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
- ・好調な受注として、「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)」が+8.5%



ストラテジー&ドメイン

- ・大企業や上場企業向け、地方自治体向けの大型契約が増加
- ・好調な受注として、「中長期ビジョンの策定・推進」が+17.8%、「SDGs実装」が+12.3%

デジタル・DX

- ・上場大企業や地域上場中堅企業、行政団体向けのDX実装が好調に推移
- ・好調な受注として、「マネジメントDX(DXビジョン・ERPリプレイス等)」が+13.6%、「マーケティングDX(デジタルマーケティング・サイト制作等)」が+10.2%

HR(人的資本)

- ・大企業や上場中堅企業向けの人的資本経営の実装が好調に推移
- ・好調な受注として、「人事システム構築」が+28.8%、「アカデミー(企業内大学)の設立」が+89.4%

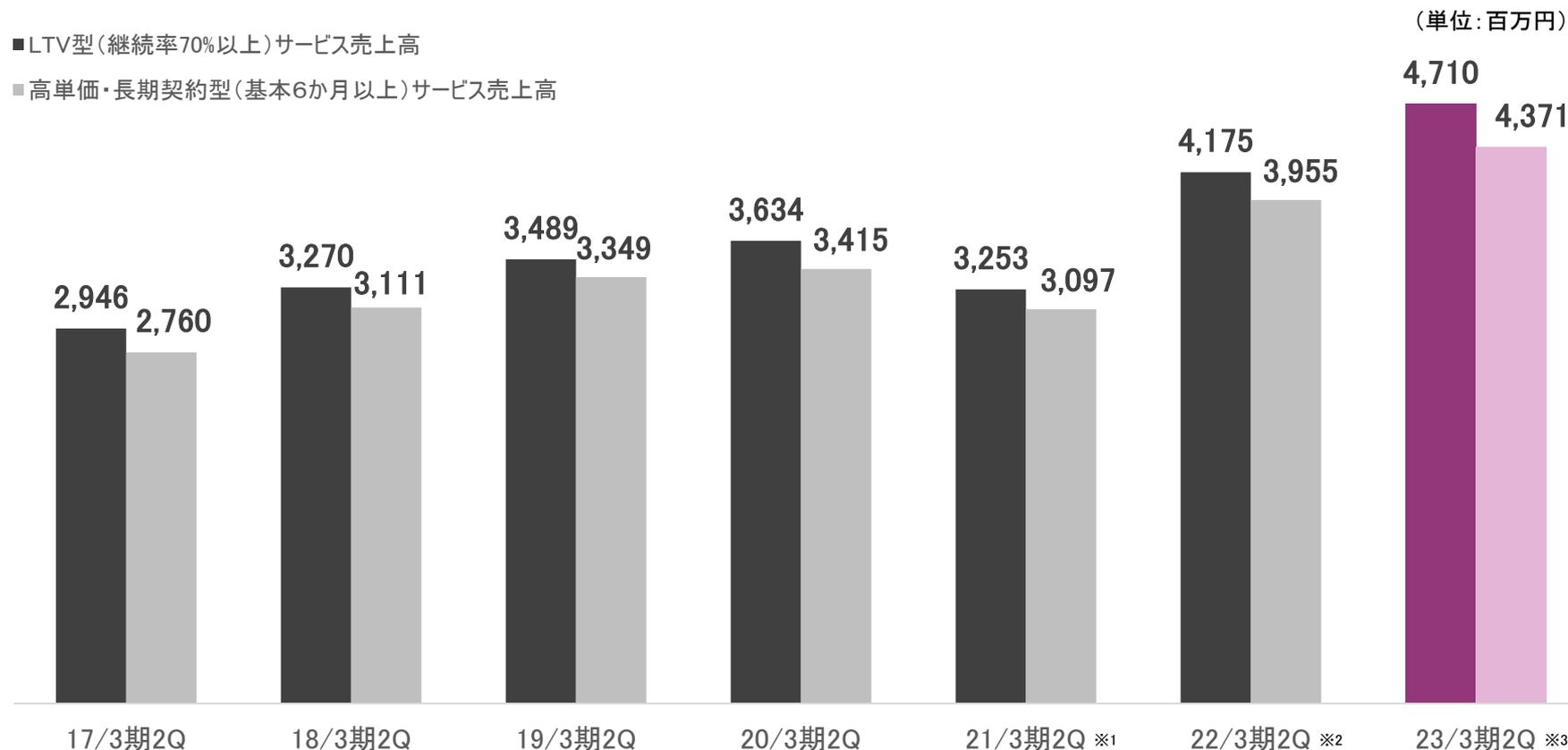
ファイナンス・M&A

- ・大企業や地域上場中堅企業向けの大型契約が増加
- ・好調な受注として、「ホールディングス化・グループ経営」が+4.8%、「M&A(戦略策定からFA、DD、PMIまで)」が+15.5%

ブランディング&マーケティング

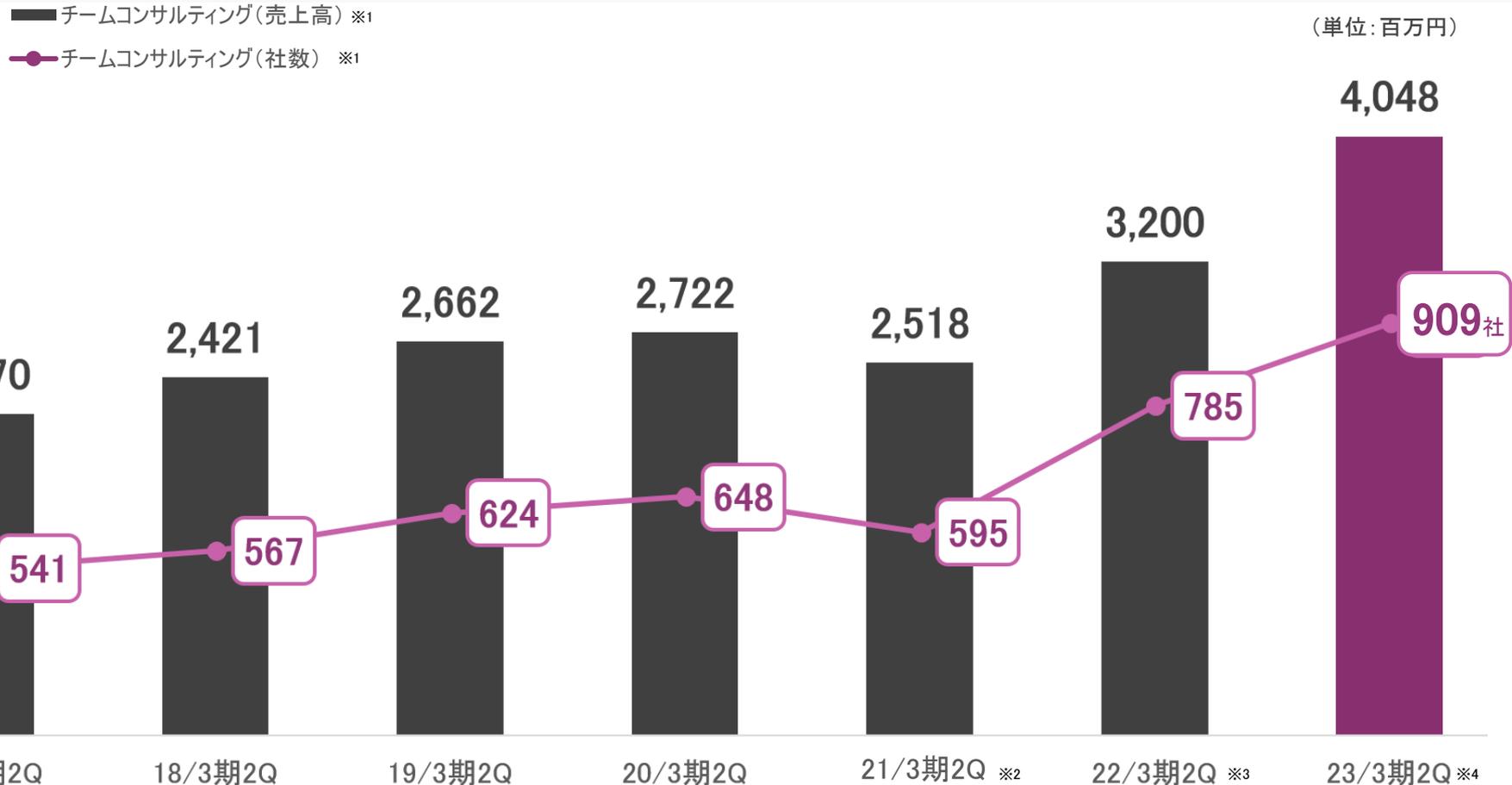
- ・大企業や地域上場中堅企業向けのブランディング・マーケティング支援が好調に推移
- ・好調な受注として、「クリエイティブ&デザイン(SNSマーケティング・キャラクターとのタイアップ企画等)」が+8.5%

LTV型(継続率70%以上)サービス売上高及び高単価・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



※1 2021年3月期2Q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2Q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2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

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2Q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2Q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2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

0.3

2023年3月期決算見通し

- ・前期に対して、売上高+10.7%、営業利益+24.1%の修正計画を公表
- ・下期は、ホールディングス体制や創業65周年記念等に係るブランディング投資を計画

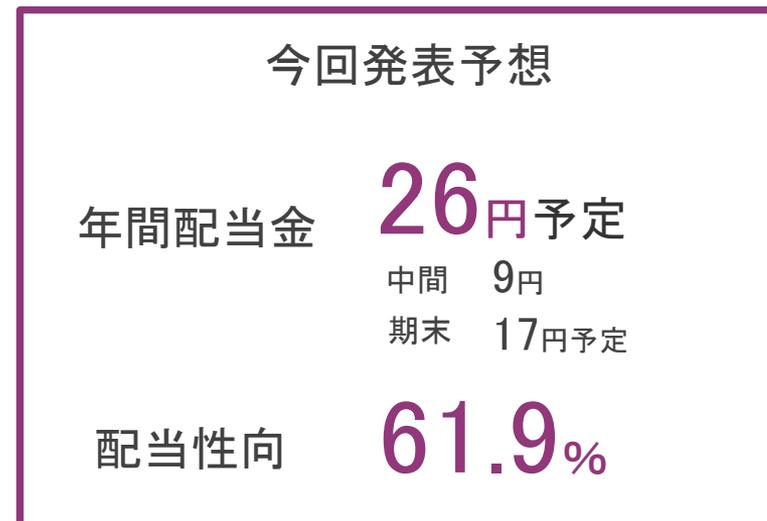
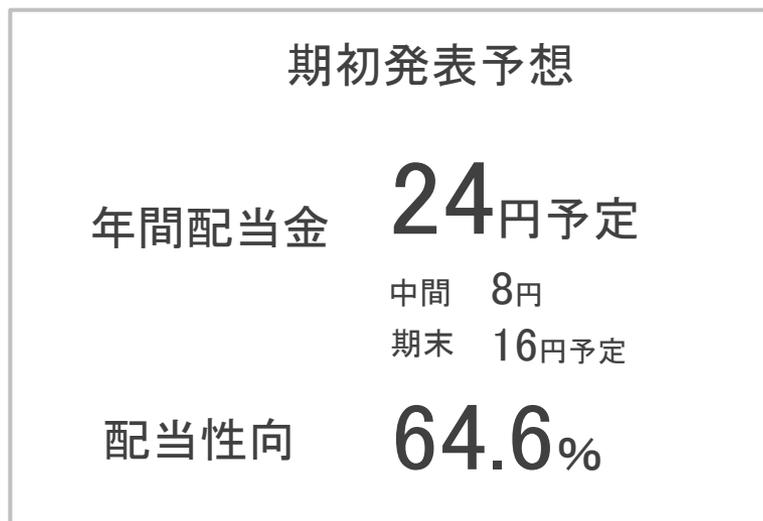
(単位:百万円)	22年3月期 実績	23年3月期 修正後計画	前期比
売上高	10,572	11,700	+10.7%
売上総利益	4,785	5,400	+12.8%
営業利益	926	1,150	+24.1%
経常利益	931	1,150	+23.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	720	+19.1%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 41.97	+19.7%

期初計画に対して、売上高+4.0%、営業利益+13.3%と上振れ

(単位:百万円)	23年3月期 期初計画 (2022/5/13時点)	23年3月期 修正後計画	期初計画比
売上高	11,250	11,700	+4.0%
営業利益	1,015	1,150	+13.3%
経常利益	1,015	1,150	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	640	720	+12.5%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 37.13	円 銭 41.97	—

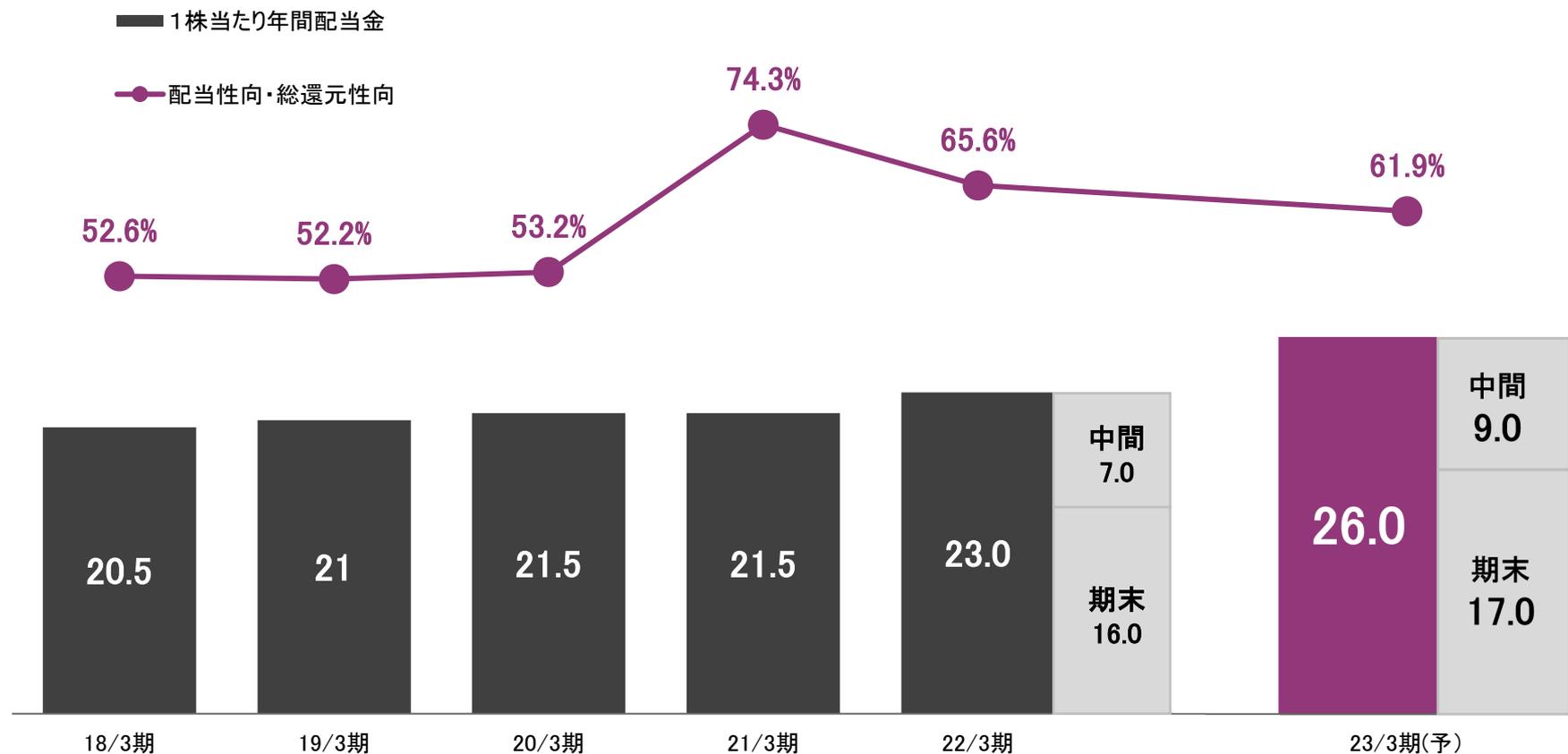
- ・2023年3月期配当予想を2円増額の26円へ、配当性向61.9%
- ・内訳として、中間配当9円、期末配当17円を予定

配当予想修正



- ・過去、現在、中期経営計画においても、増収・増益・増配基調—総還元性向50%以上
- ・2023年3月期は、前期比3円増配の26円(中間9円・期末17円)を計画

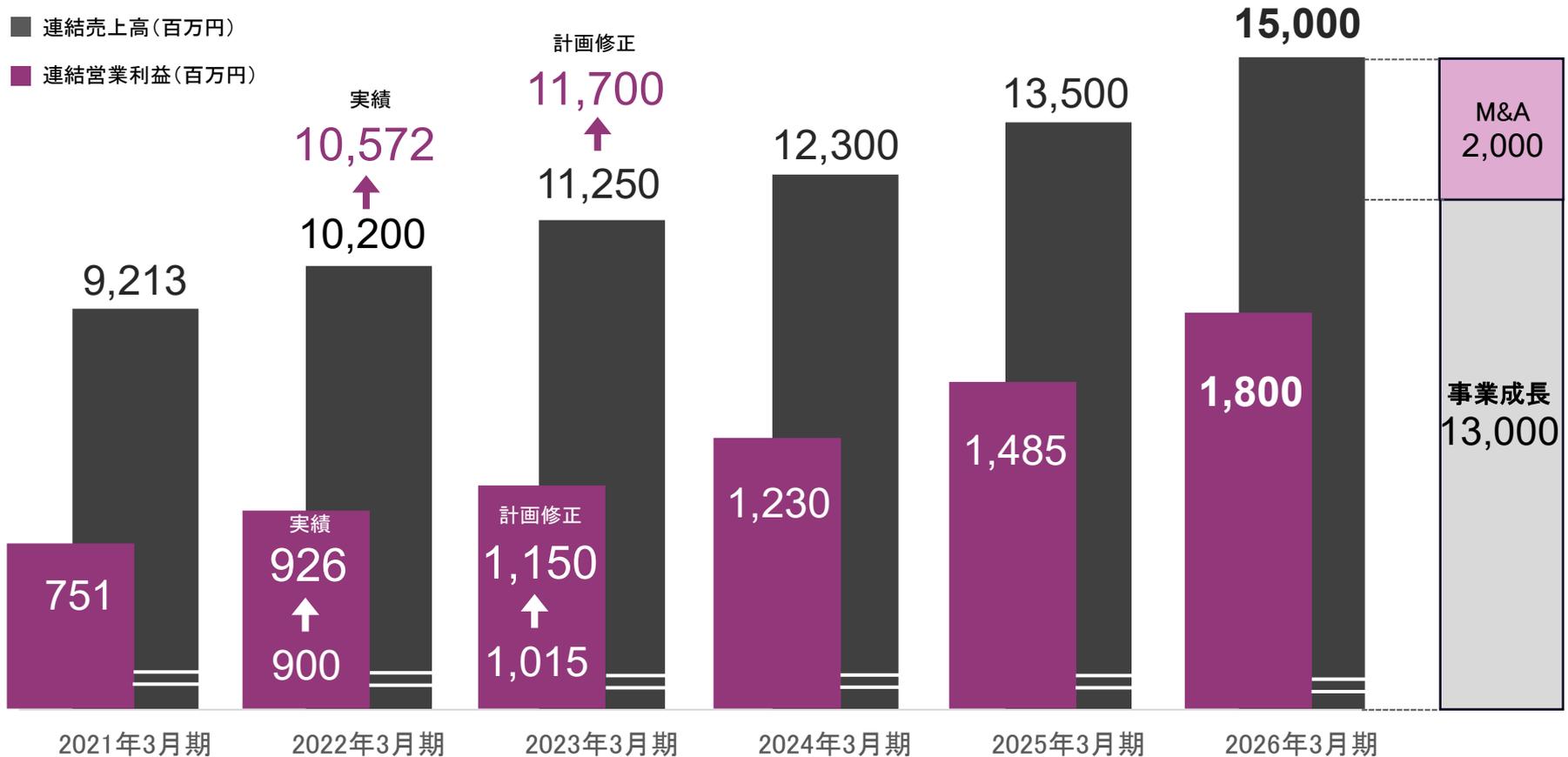
注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。



04

事業概要・事業戦略

- ・2023年3月期計画を上方修正し、現状は順調に進捗している
- ・中期計画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戦略を推進



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)

50%

経営戦略の策定(上流)からプロフェッショナルDXサービス(下流)まで一気通貫の経営コンサルティング・バリューチェーンを完成させる

(単位:百万円)	23年3月期計画	26年3月期計画	強化領域
売上高	11,700	15,000	・130億円は既存事業の成長、20億円はM&A戦略を推進 ・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
ストラテジー & ドメイン	2,760	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などの戦略テーマ・リージョン(地域密着)戦略との掛け合わせなど
デジタル・DX	2,460	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など
HR	1,720	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など
ファイナンス・M&A	1,970	2,100	事業承継型のホールディングス経営モデル、グループ経営モデル構築、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	2,140	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など
プロモーションツール	650	500	売上高以上に付加価値の向上を実現するために左記の計画としている



中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」を実現する成長モデル

5つの成長モデル

1

プロフェッショナル
DXサービスモデル

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

2

C&C開発モデル

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

3

マーケティングモデル

新規顧客開拓と契約継続率
70%以上を目指す

4

チームアップ&
パートナー100モデル

リーダー人材とチーム数を現状
から倍増する

5

アカデミーモデル

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

実装済みトピックス

- ✓ 建設業DXCloud(ERP)
- ✓ エンゲージメントサーベイ
- ✓ 性格能力判定

- ✓ 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3社→4社へ(株)ジェイスリー)

- ✓ 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

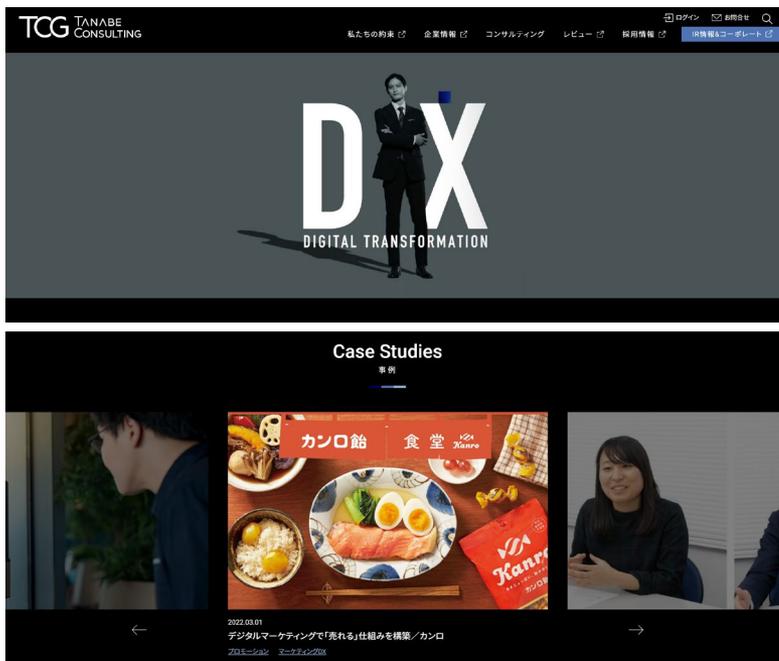
- ✓ 2022年4月より新しいチームと新しいリー
ダーシップの創造を加速させることを推進
できる組織体制へと移行

- ✓ HRコンサルタントアカデミー
- ✓ ファイナンシャルコンサルタントアカデミー
- ✓ リーダーシップアカデミー
- ✓ コンサルタントアカデミー

マーケティングモデルの実装 ▶ 経営コンサルティング領域別の専門サイトの構築

- ・コーポレートサイトとは別に、顧客の課題解決のための**専門サイト**を構築
(グループ企業のデジタルマーケティング機能・デザイン機能を活用)
- ・当サイトより**新規リードを獲得し**、経営コンサルティング契約へと繋げていくケースが増加

DX専門マーケティングサイト



長期ビジョン・中期経営計画策定 専門マーケティングサイト



HR専門マーケティングサイト



事業承継・M&A専門マーケティングサイト



コーポレートファイナンス・M&A 専門マーケティングサイト



SDGs経営専門マーケティングサイト



TCG REVIEWサイト



マーケティングモデルの実装 ▶ 顧客創造からLTVの実現まで

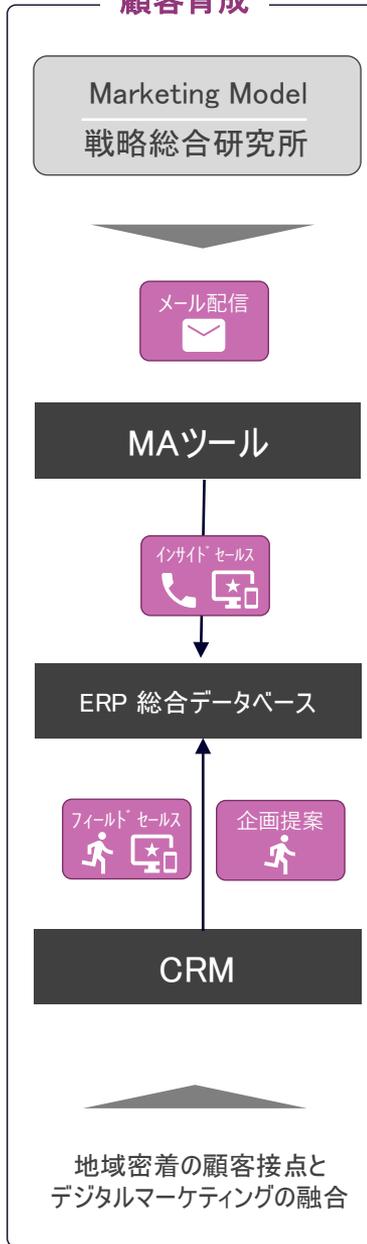
国内企業数
3,856,457社



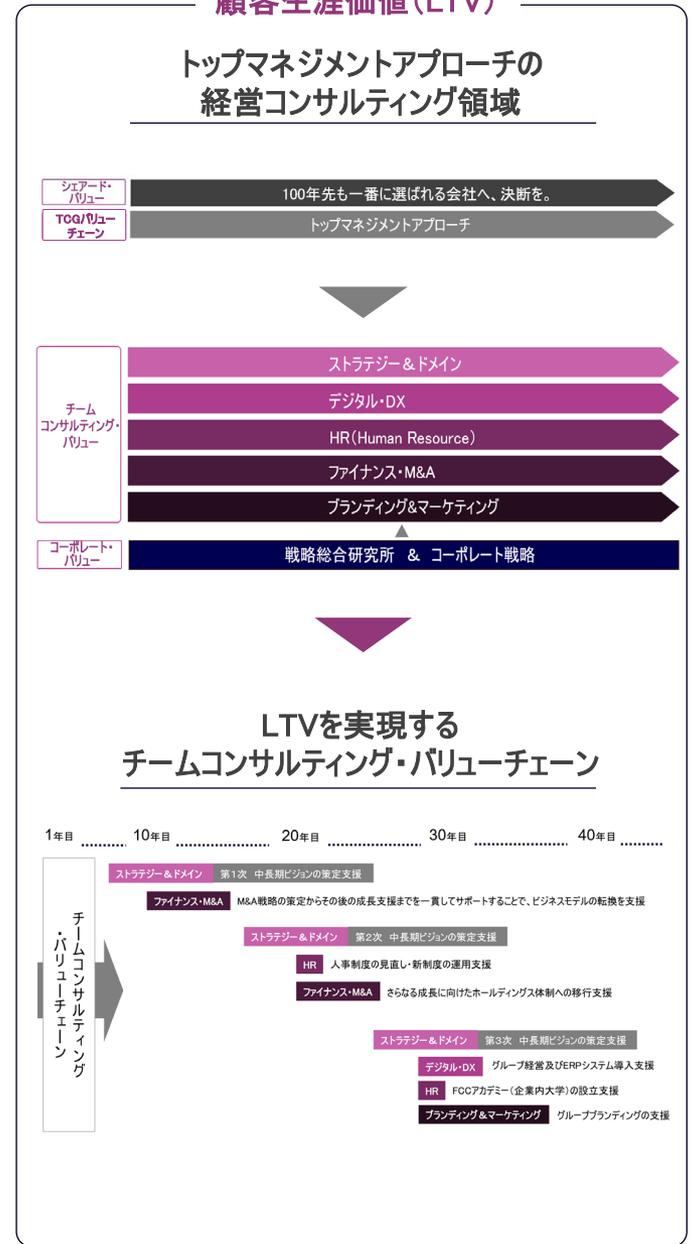
顧客創造

- TVCM、サイネージ 広告
- 戦略別の多彩な 専門サイト
- 大型無料Web説明会 年間2,000名以上
- セミナー 年間9,900名以上
- 顧客からの紹介
- 金融機関からの紹介 提携先330社以上
- プレスリリース 年間約40件
- WEB広告・SNS

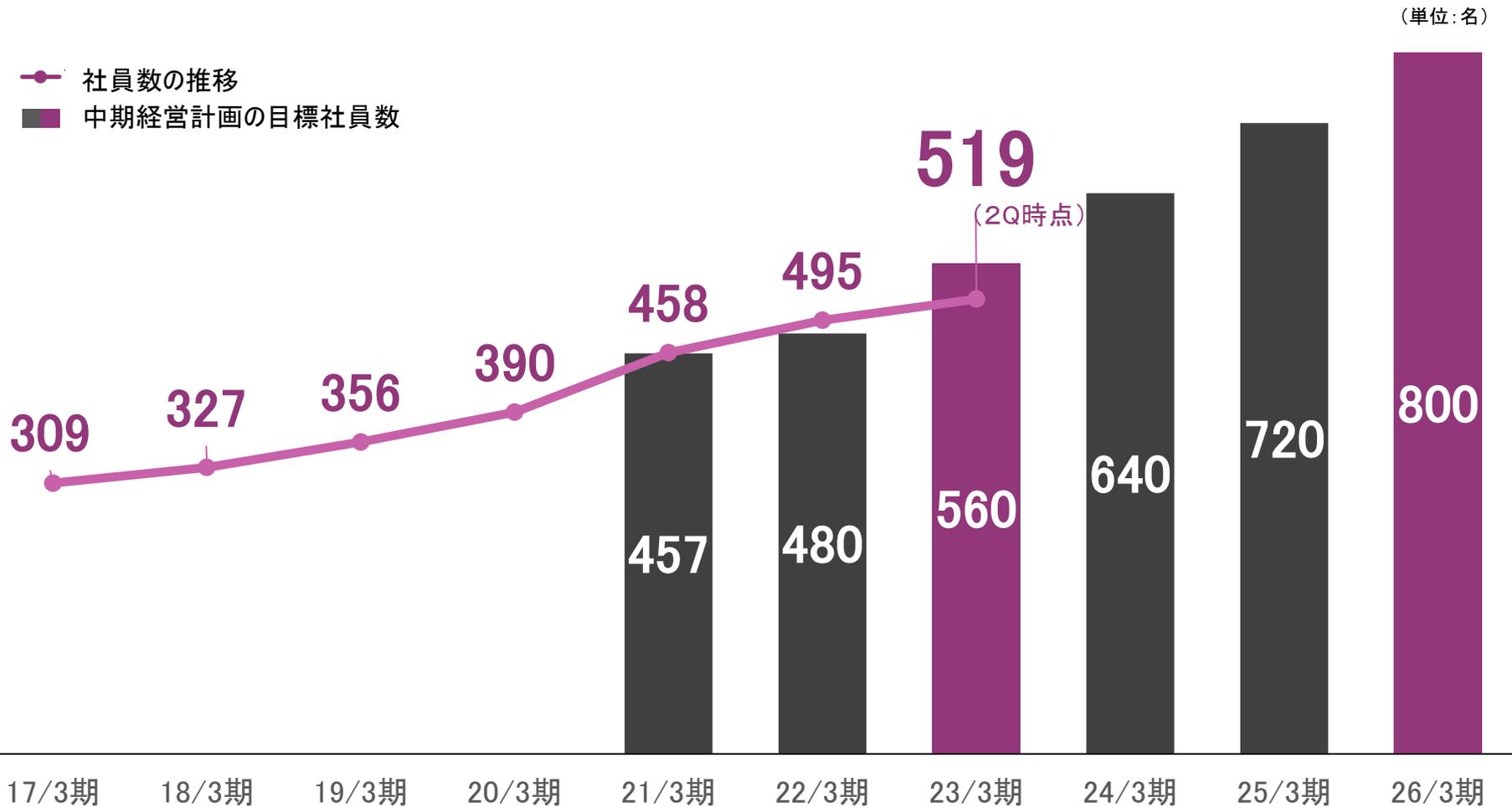
顧客育成



顧客生涯価値(LTV)



- ・多様な経営コンサルティング領域をデザインすることで、多彩なプロフェッショナル人材を採用できる
- ・グループ企業の採用戦略もコーポレート機能で連携し、採用人数の強化、増強を図る



- ・業界に精通した**実務経験者**と**新卒社員**を積極採用し、**アカデミー**を通じて経営コンサルタントへと育成
- ・アカデミー導入以降、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**

育成



TCGアカデミークラウド

- ・学びたいテーマを、いつでもどこでも、何度でも学習が可能

<カリキュラム(学部)>

- ・HRコンサルタントアカデミー
- ・ファイナンシャルコンサルタントアカデミー
- ・リーダーシップアカデミー
- ・コンサルタントアカデミー
- …etc



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

採用

- ・中期経営計画の**800名目標**に向けて採用体制を強化し、新卒・キャリア採用を積極的に実施
- ・地域事業所での**Iターン・Uターン**採用も積極的に実施
- ・多様な経営コンサルティング領域(**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**)があり、採用の間口は広い

活躍

- ・多様な人材が活躍するために、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**キャリアコース、人事制度、働き方**を設計
- ・「Smart DX」投資を推進し、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

SDGsコンサルティングの提供が増えており、当社の重要なSDGs活動となっている



タナベ経営の
SDGsコンサルティングサービス

01

本業×SDGsで持続可能なビジネスモデルにアップデート

持続可能な経営を行うためには自社のビジネスモデルに社会課題解決要素を加味する戦略が必要不可欠です。社会課題を本業で解決することで本業のサステナビリティを高めるビジネスモデルへのアップデートをご支援いたします。

02

取り組みレベルに関わらずサポート可能

「③SDGsを理解する」「④優先課題を決定する」「⑤目標を設定する」「⑥経営へ統合する」「⑦報告とコミュニケーションを行う」

タナベ経営の
SDGsコンサルティングサービス

SDGsそのものの理解から目標設定と経営への統合・報告までサステナビリティ経営実現のためのあらゆるSTEPを支援します。

The diagram shows a 5-step process on a staircase:

- STEP 01: SDGsを理解する (Understanding SDGs)
- STEP 02: 優先課題を決定する (Determining priority issues)
- STEP 03: 目標を設定する (Setting goals)
- STEP 04: 経営へ統合する (Integrating into business)
- STEP 05: 報告とコミュニケーションを行う (Reporting and communication)

いづれのSTEPからでも支援可能です

① SDGs 研修
② SDGs 戦略実装コンサルティング
③ SDGs ビジネスモデル研究会

Management Implementation Support Service

タナベ経営の
SDGsコンサルティングサービス

SDGsそのものの理解から目標設定と経営への統合・報告までサステナビリティ経営実現のためのあらゆるSTEPを支援します。

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

将来に対する従来の課題の整理から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位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

社会性と採算性を両立させる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に関す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](#)

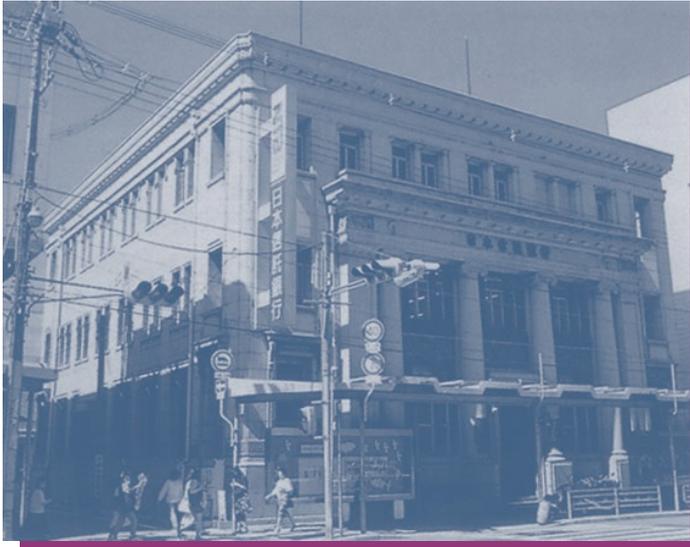
05

Appendix



会 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)		592名(2022年10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		7,226名(2022年9月30日現在)
グ ル ー プ 企 業		株式会社タナベコンサルティング 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 株式会社ジェイスリー

1957年創業、日本の経営コンサルティングのパイオニアと呼ばれている



旧 日本信託銀行京都支店ビル内にて創業

経営理念

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

「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。

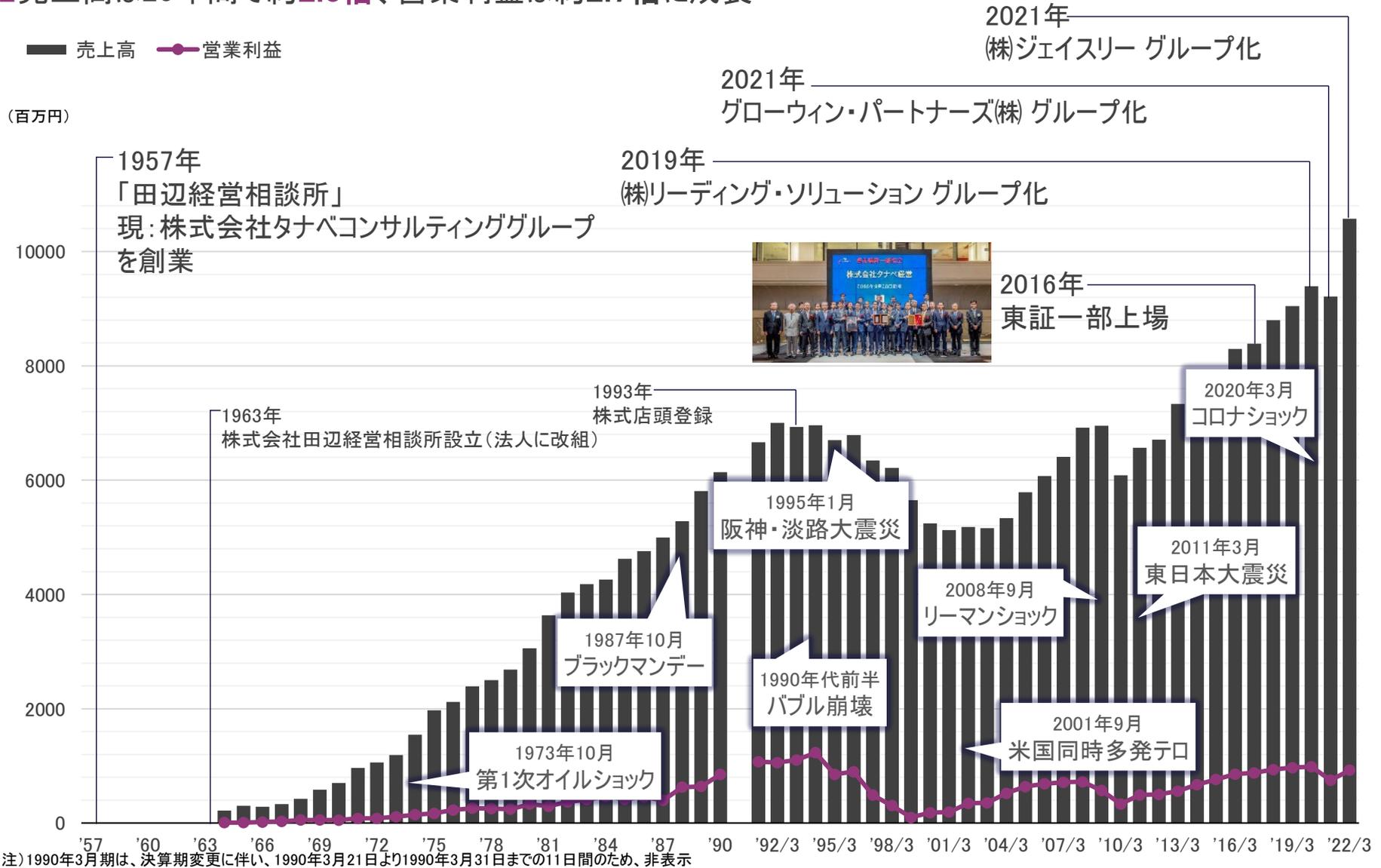
企業が倒産することにより、社員・家族が路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「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。

- 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**2.0倍**、営業利益は約**2.7倍**に成長



- コンサルティング契約が増加したことに伴う前受金の増加により、流動負債が増加
- 自己資本比率は80.2%と健全な財務状況

(百万円)	2022/3期	2023/3期 2Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,399	7,505	+106
売上債権	872	815	▲57
流動資産合計	9,329	9,594	+264
有形固定資産	2,138	2,154	+15
無形固定資産	737	721	▲16
投資その他の資産	1,619	1,626	+7
固定資産合計	4,495	4,502	+6
資産合計	13,824	14,099	+274

(百万円)	2022/3期	2023/3期 2Q	前期末比
負債の部			
買掛金	401	390	▲11
流動負債合計	1,856	2,030	+174
固定負債合計	451	422	▲28
負債合計	2,307	2,452	+145
純資産の部			
株主資本合計	11,154	11,266	+112
純資産合計	11,517	11,646	+128
負債純資産合計	13,824	14,099	+274

- 利益増加を主因に営業CFが増加
- 現金及び現金同等物の期末残高が75億5百万円となり、健全な財務基盤を維持

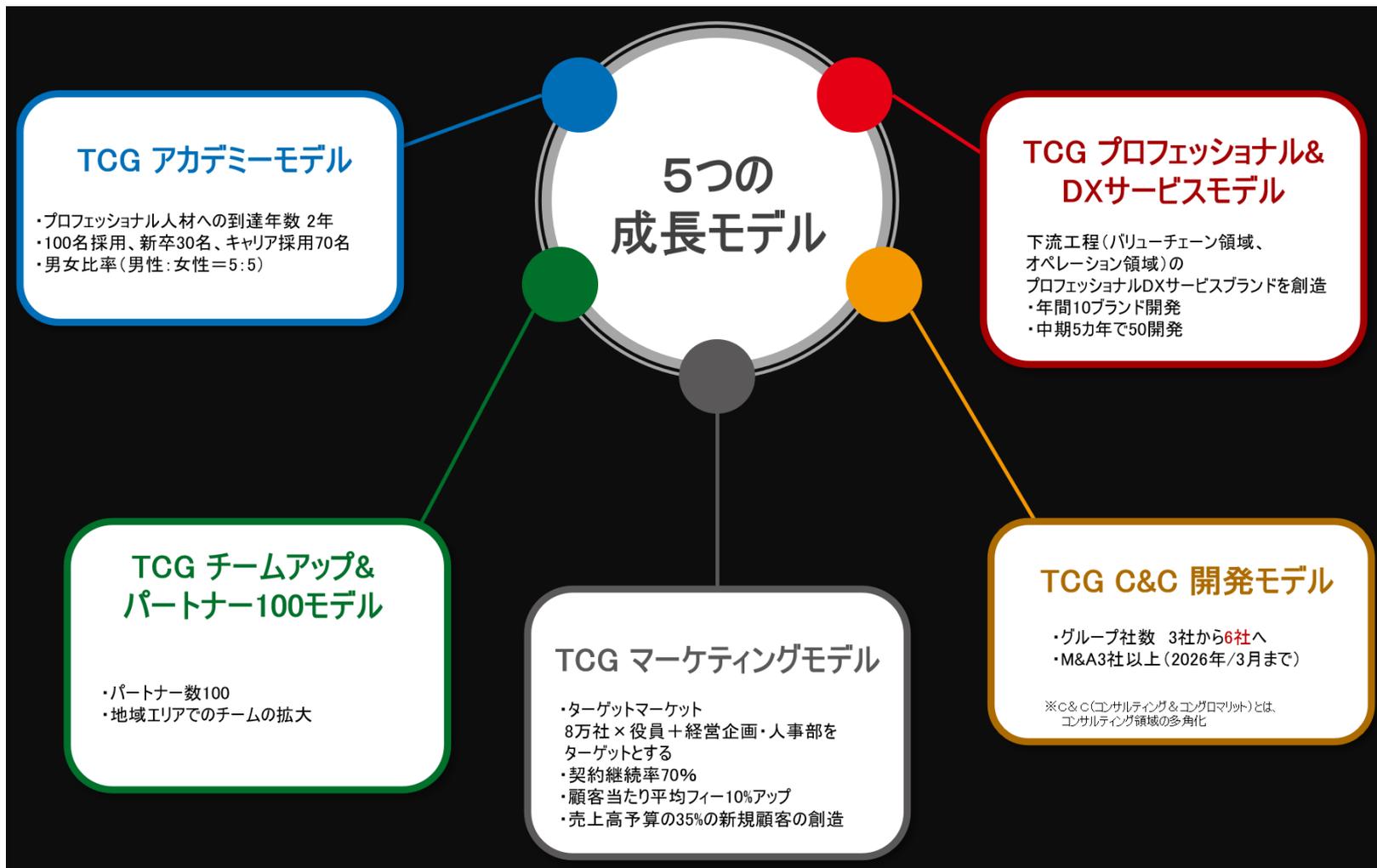
(百万円)	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q	前年同期比
営業CF	133	523	389
税金等調整前四半期純利益	300	608	307
売上債権の増減	3	57	53
仕入債務の増減	21	▲11	▲33
前受金の増減	222	214	▲8
法人税等支払額	▲61	▲144	▲83
投資CF	571	▲111	▲683
FCF	705	411	▲293
財務CF	▲399	▲305	94
現金及び現金同等物の期末残高	7,084	7,505	421

※1 FCF(フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー)

- 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、マネジメント・オペレーション等の具体的課題の実装・実行(下流工程)までを一気通貫で支援できる世界で唯一無二の経営コンサルティンググループを創造する



「One&Only 世界で唯一無二の経営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



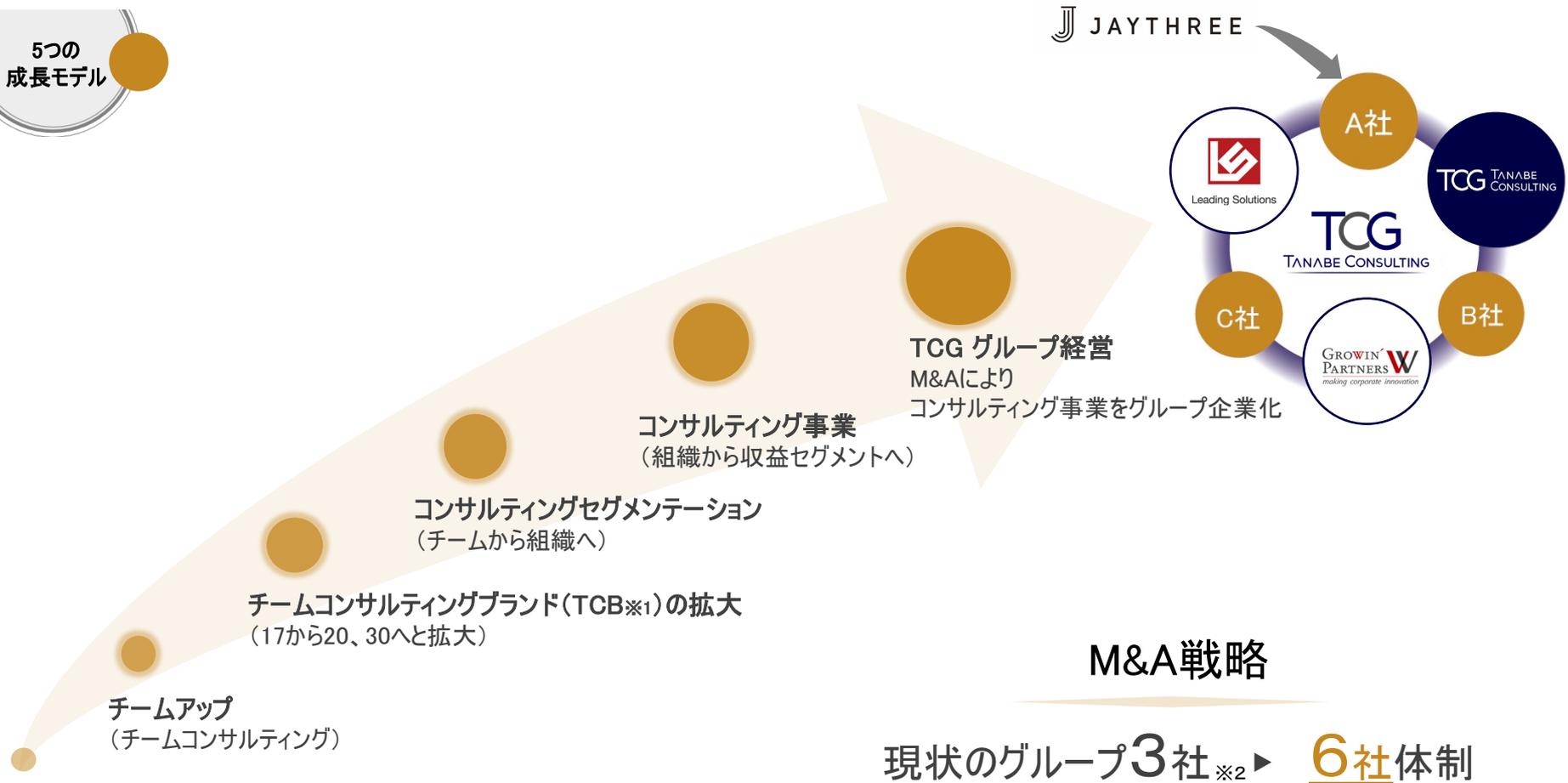
5つの成長モデル

One & Onlyの経営コンサルティング・バリューチェーンの創造

TCG TANABE CONSULTING		コンサルティング価値の拡大 Strategy Design	プロフェッショナルDXサービスの拡大 DX/ Value Chain / Operations
		コアバリューの発揮	新たなM&A戦略の領域
TCG TANABE CONSULTING	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	ビジネスDX・D2C・サブスケモデル等の構築支援、グローバルマーケティング支援、デジタルリサーチ、スタートアップ支援
	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	PM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・BOP・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	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	
 JAYTHREE	クリエイティブ・ブランドストーリー・コンセプト開発・CI・VI	CXデザイン・デジタルマーケティング・メディアコミュニケーションリサーチ&ブランドコミュニケーション	

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を拡大

5つの成長モデル



M&A戦略

現状のグループ3社※2 ▶ 6社体制

新しいコンサルティング領域の開発

※1. 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
 ※2. 中期経営計画公表時点の社数(2021年5月14日)

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

- 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



BtoB特化のデジタルマーケティングカンパニー



設立 2004年9月

事業内容

- 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コンサルティング業務
- BtoBデジタルマーケティングのアウトソーシング業務

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を開発
- 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



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BPR/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

- 2021年12月に株式の96.2%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ブランディング、CXデザイン、マーケティングDXを融合することにより、ブランドコンサルティング、デザインコンサルティングおよびマーケティングDXマーケットを攻略



多数のクリエイターやデザイナー等のプロフェッショナル人材を擁す

J JAYTHREE

設立 1986年5月

事業内容

- ・リサーチ&コンサルティング
- ・クリエイティブ
- ・マーケティング&グロース

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ブランディング、CXデザイン、マーケティング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サービス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 当社が同社の顧客創造活動を支援すると共に、人材採用・育成面にて相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図り、全国のブランドコンサルティング、デザインコンサルティングおよびマーケティングDXマーケットを攻略する

当社の顧客基盤・多方面のアライアンス基盤を通じて、
全国の地域企業に対するブランドコンサルティング、デザインコンサルティング
およびマーケティングDXマーケットへの参入が可能に

- DX領域について、当社では以下の4つの領域に分類して、DX実装戦略を推進している

ビジネスモデル DX

サブスクモデルも含めたビジネスモデルそのもののDXや、バリューチェーン上の省人化・自動化による収益モデル改革

マーケティング DX

リードの発掘や育成を目的としたWebページ制作や広告運用、SEO、ABM、MAツールなどの実装（顧客創造活動のデジタル化）

マネジメント DX

AIを用いたデータ解析や活用、RPA実装による業務改革、ERP導入による統合型データベース構築等の社内インフラの強化と省人化

HR DX

人材データのシステム化による人的作業の効率化・精緻化とデータマネジメントによるパフォーマンス&エンゲージメントの最大化

TCG

TANABE CONSULTING

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。