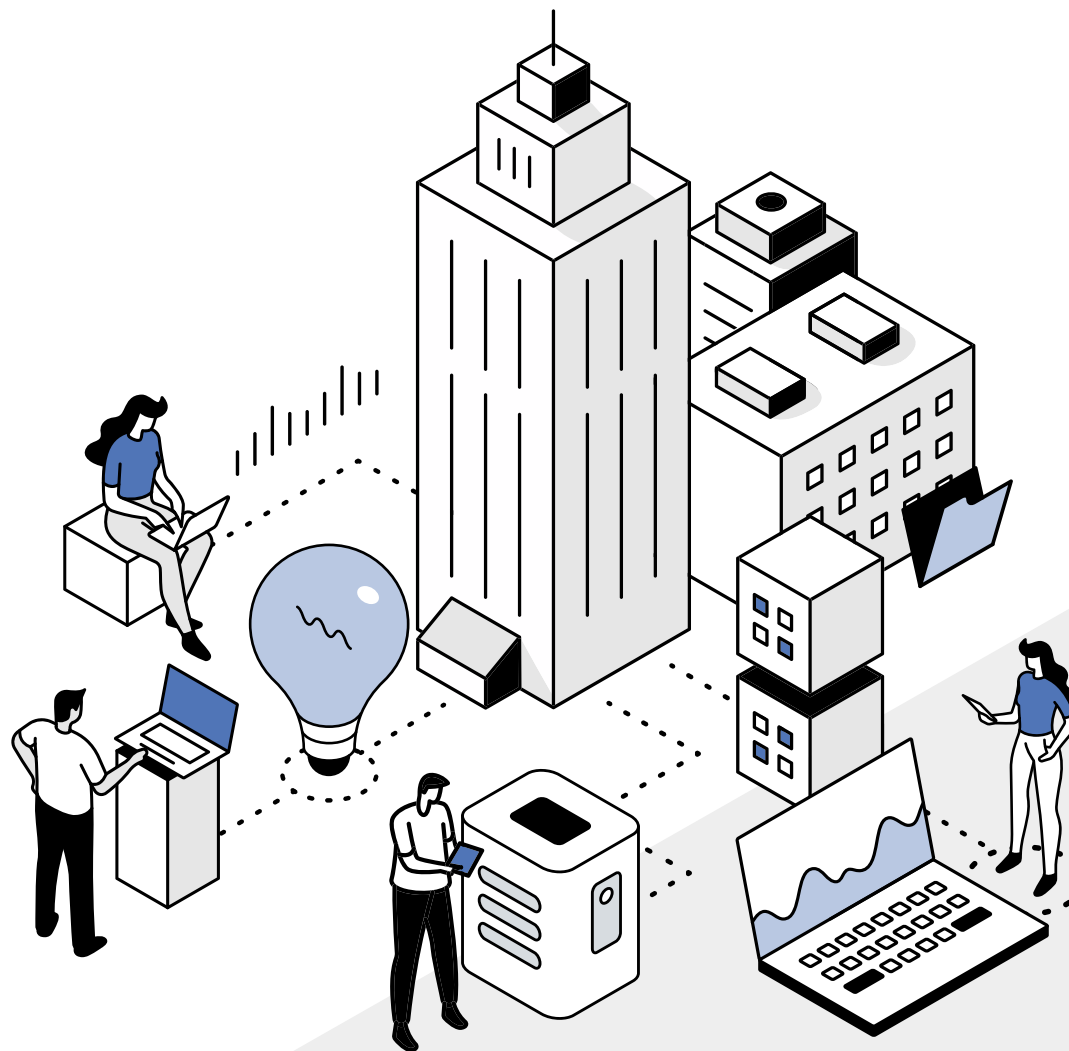


2023. 12. 15

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
従業員数	592名（2023年9月30日現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9644）
株主数	7,217名（2023年9月30日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦

We are Business Doctors – 日本の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。

「この国には企業を救う仕事が必要だ」

日本で初めて企業を救う医師、経営コンサルタントを
「**Business Doctor**」（ビジネスドクター）
と命名して、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

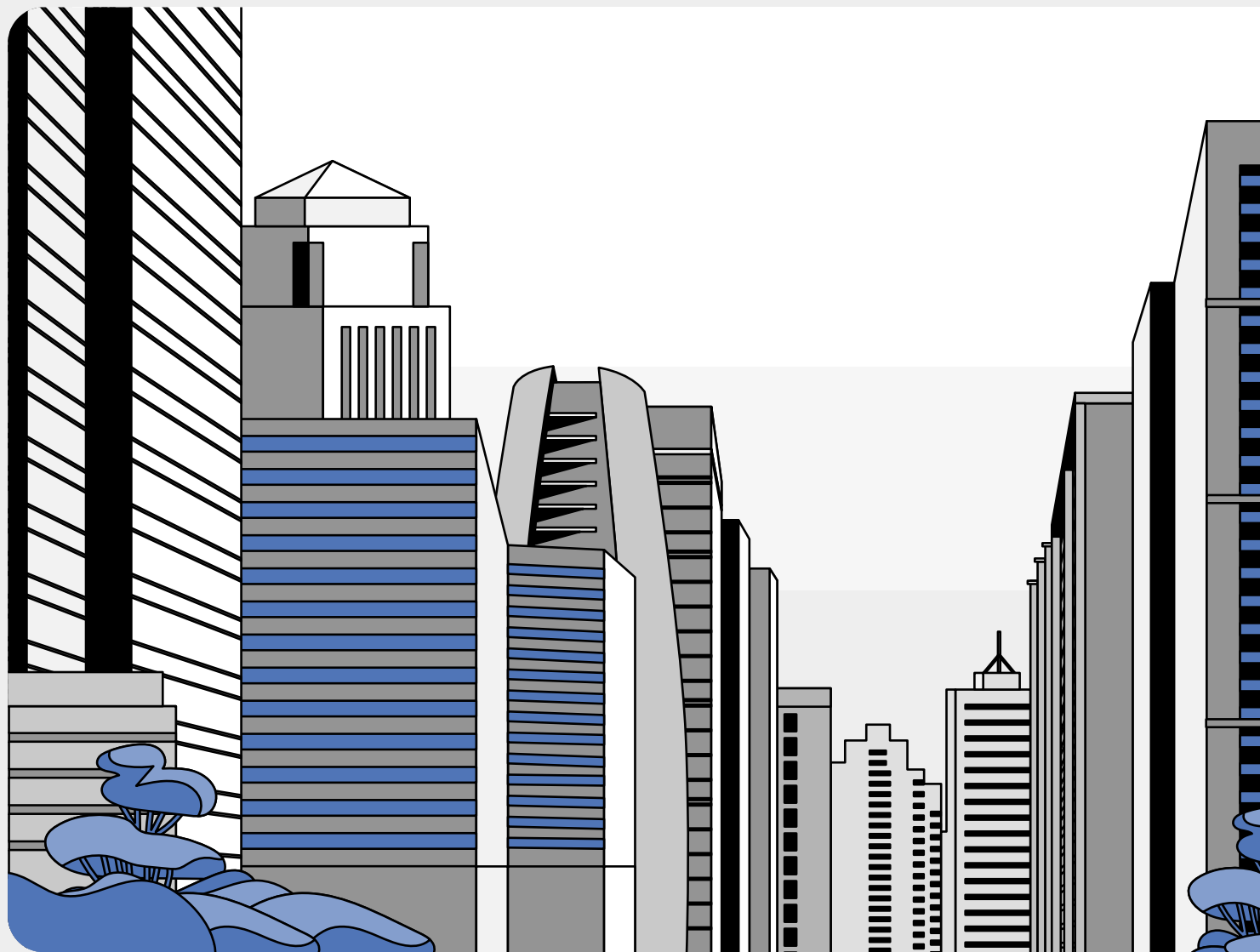
2021年

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



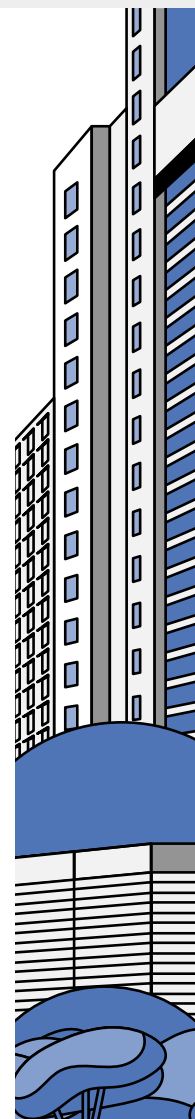


—
私たちは
企業を愛し
企業とともに歩み
企業繁栄に奉仕し

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。

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。

“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。

クリエイティブなリーダーシップを

未見を探求する好奇心と、
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。

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。

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。



タナベコンサルティンググループ概要

経営コンサルティングの多角化戦略を推進－ホールディングス&グループ6社体制

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ

従業員数：592名（2023年9月30日現在）



事業会社



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

- 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

- 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



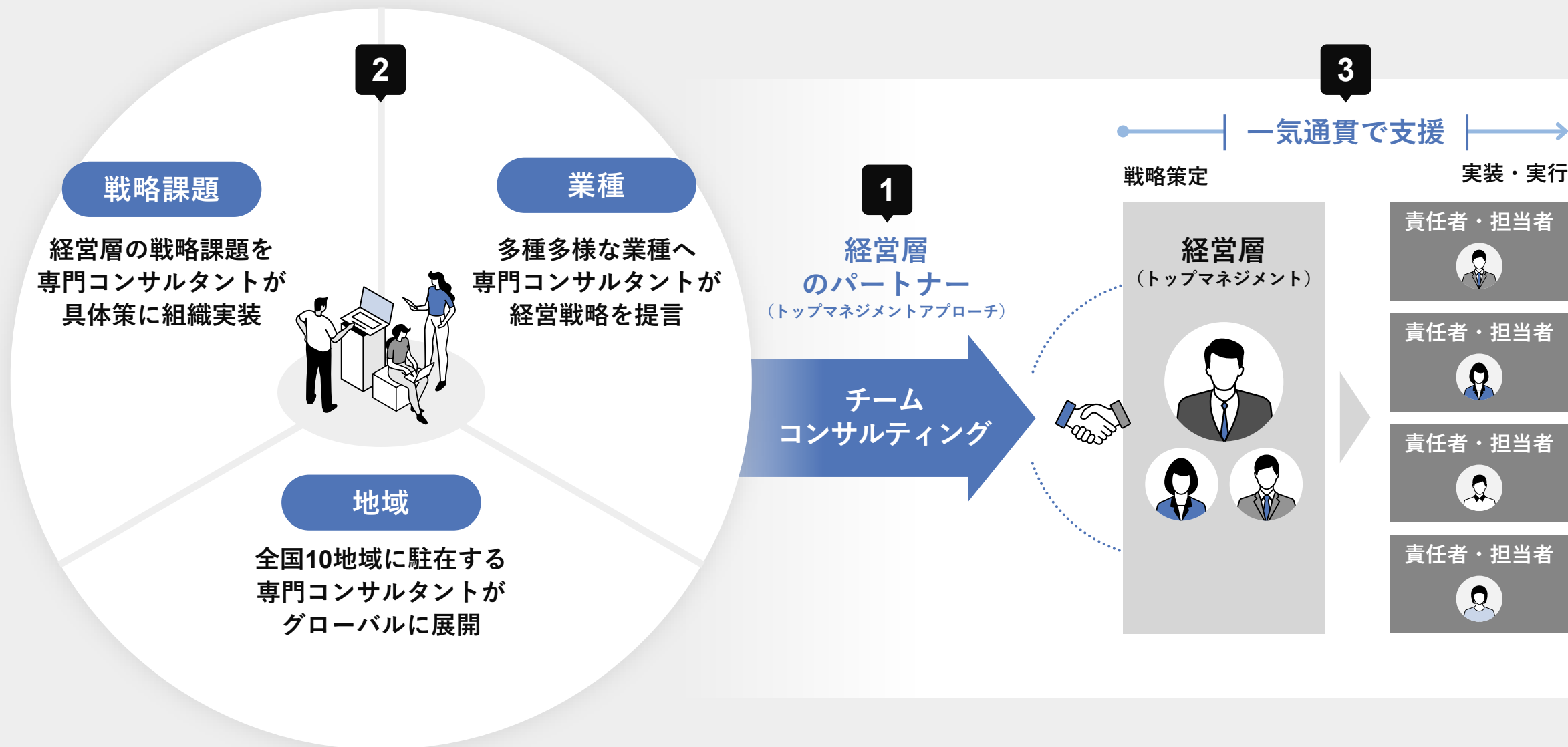
株式会社カーツメディアワークス

- 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

02

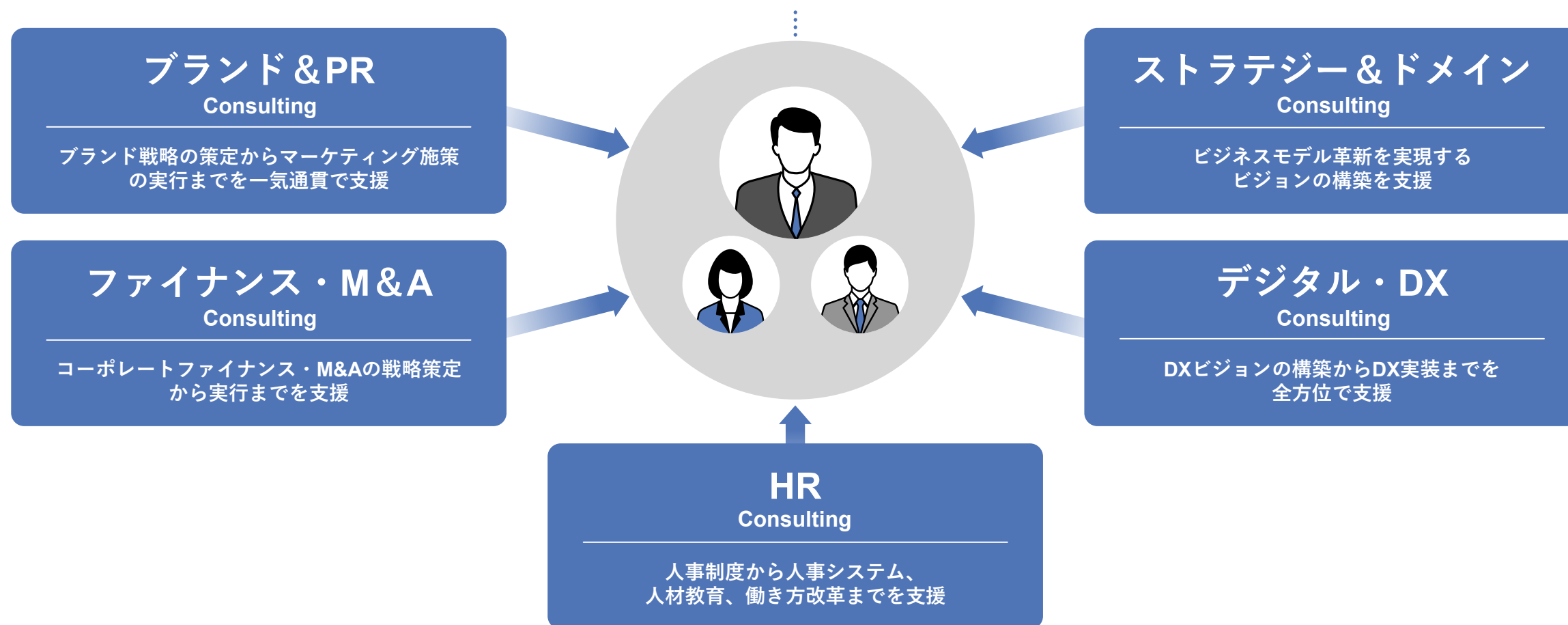
事業概要・強み

業種・地域特性・戦略課題を熟知した専門チームが、顧客企業の経営層（トップマネジメント）が抱える固有の戦略課題の解決を一気通貫で支援



経営層（トップマネジメント）の固有の戦略課題を全方位で解決する経営コンサルティング領域を提供

トップマネジメントの戦略課題を全方位から解決



総合性



- 国内主要都市10地域の拠点に経営コンサルタントが常駐し、全国で地域に密着したコンサルティングを展開
- 国内外のネットワークで、顧客企業に合った海外展開をトータルでご支援

全国展開・地域密着



主な海外拠点ネットワーク



Global PR Wire

M&A WORLDWIDE®
THE NETWORK FOR MERGERS & ACQUISITIONS

戦略策定からDX等の経営オペレーションの実行・実装までをチームコンサルティングで一気通貫に支援し、高い契約継続率（LTV※）を実現



※LTV（顧客生涯価値）：Life Time Value → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

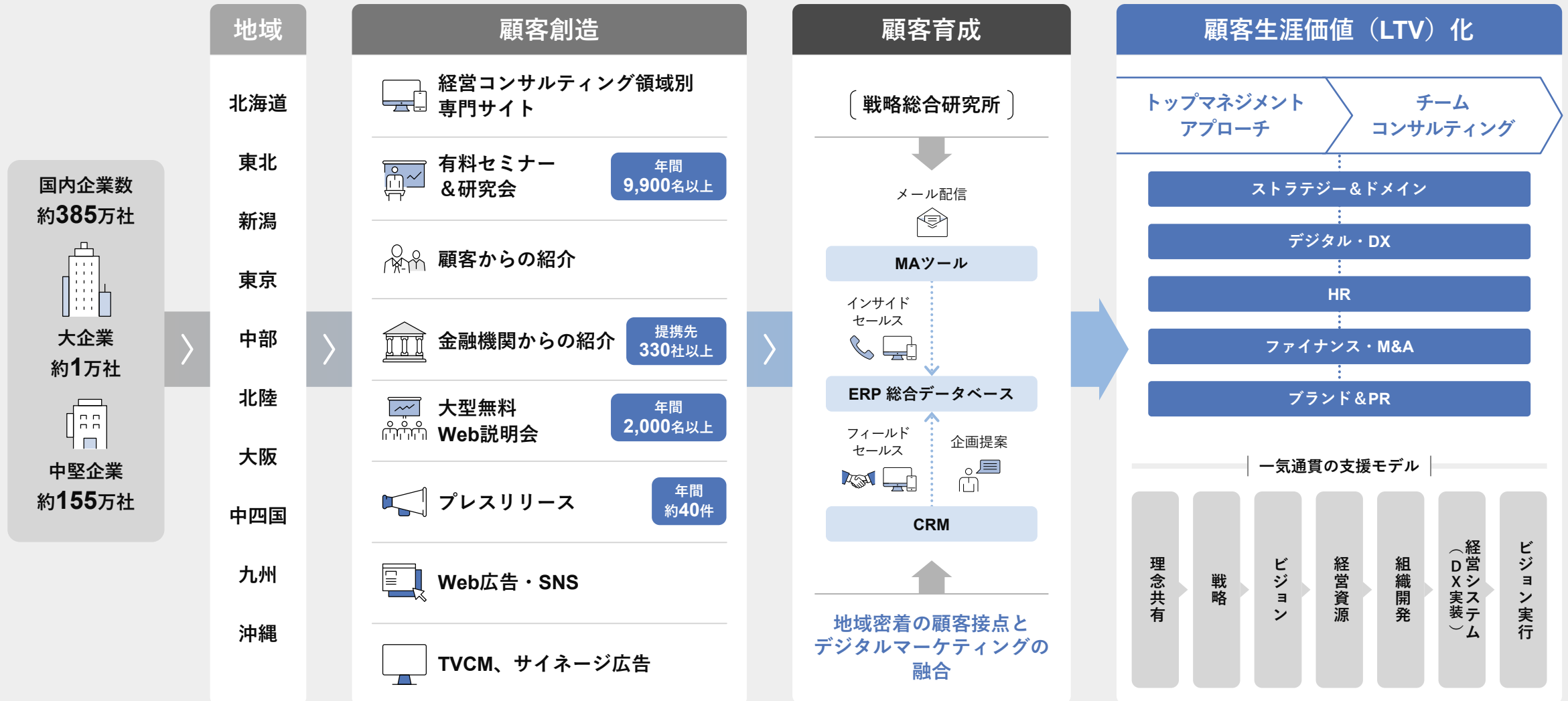
- 大企業から中堅企業（売上高50億円～3,000億円規模）の戦略策定から実行・実装までを広範囲にカバー
- 地域密着の強みを活かした「行政・公共向け」の課題解決コンサルティングにも貢献



※当社作成

マーケティングモデルの全体像

顧客の創造から顧客生涯価値（LTV※）の実現まで独自のマーケティングモデルを構築

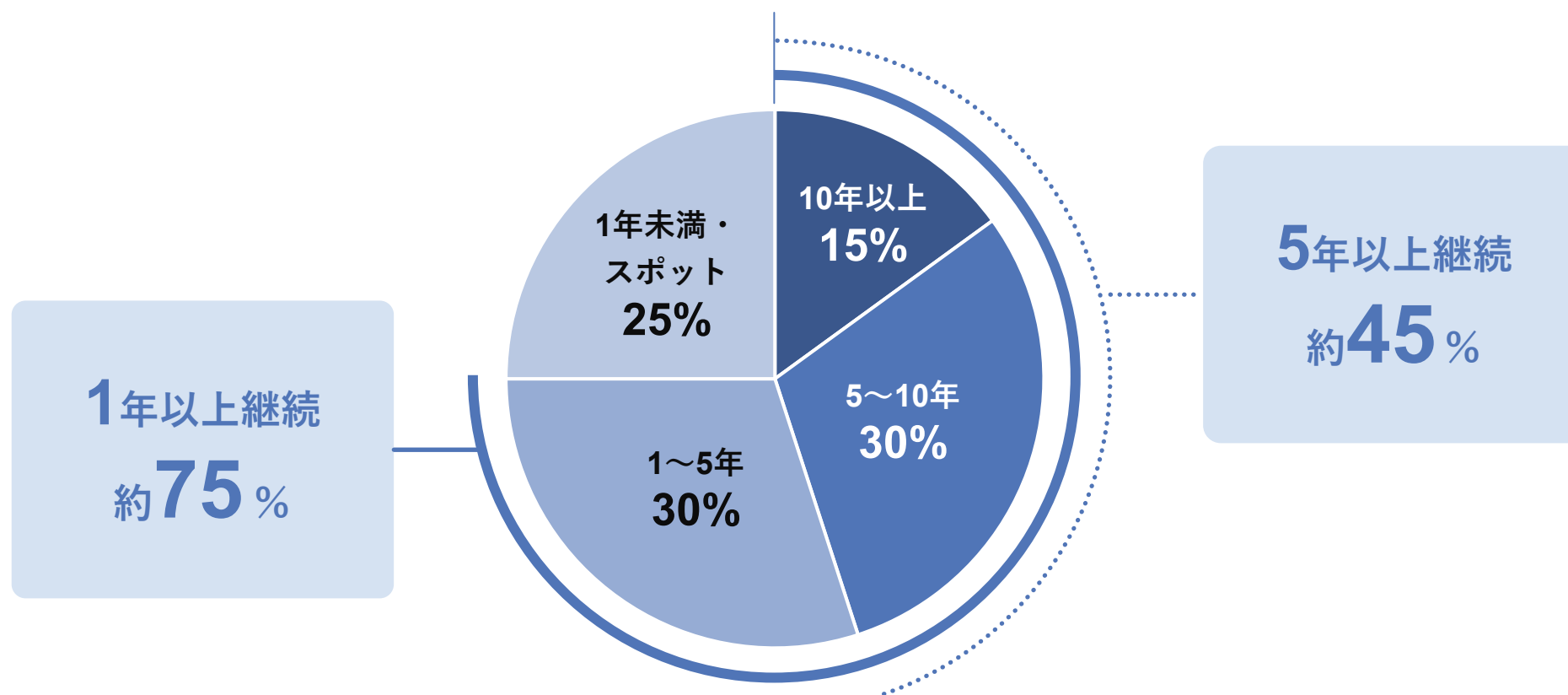


※LTV（顧客生涯価値）：Life Time Value → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

高い契約継続率（LTV※）を実現

- 顧客企業以上に顧客企業を知ることによって70%以上の高い契約継続率を実現
- 20年、30年、40年等の長期契約実績を多数有する

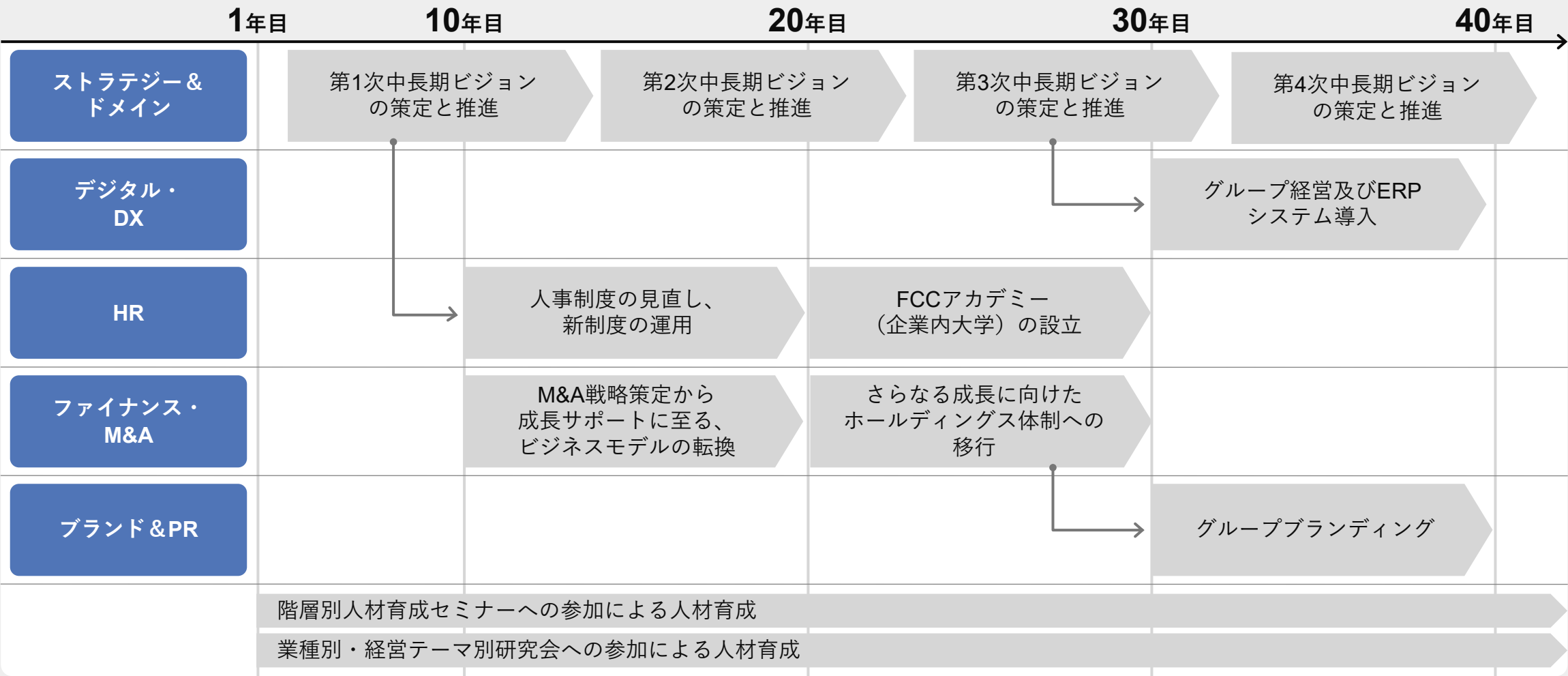
契約継続年数別 顧客企業構成比



※LTV（顧客生涯価値）：Life Time Value → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

長期契約チームコンサルティング事例（業界No.1メーカーA社）

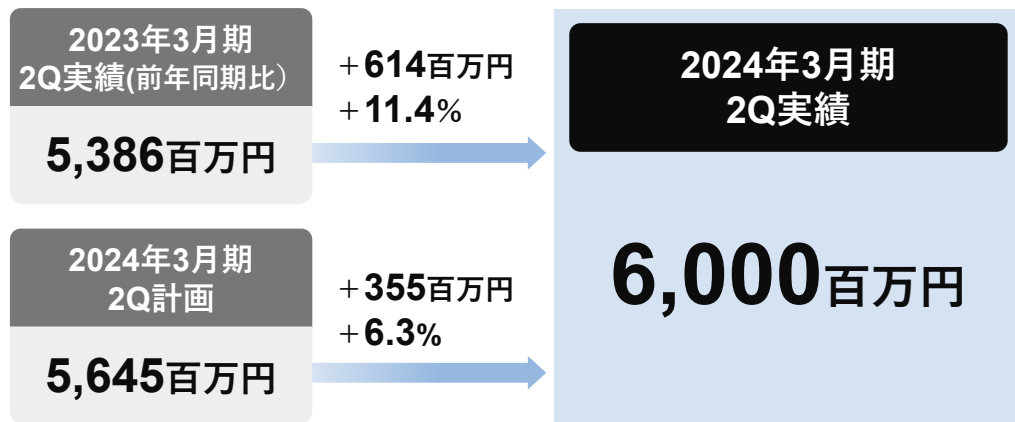
中長期ビジョンの策定から始まり、その実現までをすべての経営コンサルティング領域で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続



03

業績動向

売上高／過去最高売上高で増収



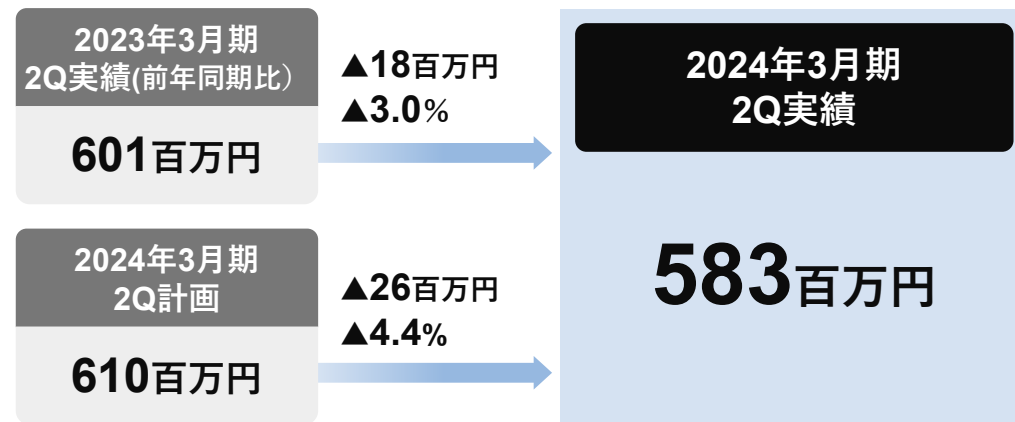
前年同期比増減要因

全ての経営コンサルティング領域で増収。
ブランド & PRでは2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの業績も貢献。

計画比増減要因

ファイナンス・M&Aはほぼ計画通り、それ以外の領域では計画を上回る増収となった。

営業利益／前年同期比97% (▲18百万円) の減益



前年同期比増減要因

増収により売上総利益は増益となったが、今後の成長に備えてコンサルタント等を前倒して採用したことなど人的資本に係る先行投資により売上原価に含まれる人件費および販管費が増加。

計画比増減要因

計画比でも、採用者数の増加などにより、売上原価に含まれる人件費および販管費が増加。

2024年3月期第2四半期 決算概要

(百万円)	2023年3月期 2 Q実績	2024年3月期 2 Q計画	2024年3月期 2 Q実績	前年同期比	計画比
売上高	5,386	5,645	6,000	+ 11.4%	+ 6.3%
ストラテジー&ドメイン	1,007	—	1,104	+ 9.6%	—
デジタル・DX	1,220	—	1,354	+ 11.0%	—
HR	1,112	—	1,221	+ 9.8%	—
ファイナンス・M&A	995	—	998	+ 0.2%	—
ブランド&PR	925	—	1,163	+ 25.8%	—
その他	124	—	157	+ 26.9%	—
売上総利益	2,478	2,655	2,766	+ 11.6%	+ 4.2%
（売上総利益率）	(46.0%)	(47.0%)	(46.1%)	—	—
販売費及び一般管理費	1,877	2,045	2,183	+ 16.3%	+ 6.8%
営業利益	601	610	583	▲3.0%	▲4.4%
（営業利益率）	(11.2%)	(10.8%)	(9.7%)	—	—
経常利益	606	610	585	▲3.5%	▲4.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	386	360	349	▲9.5%	▲2.8%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 22.54	円 銭 21.11	円 銭 20.70	▲8.2%	▲1.9%

2024年3月期第2四半期 営業利益増減要因分析（前年同期比）

前年同期比 + 11.4%の増収により売上総利益は287百万円増加。一方で、人材採用等の人的資本投資（+ 341百万円）やデジタル、ブランディング等への積極的な先行投資により、営業利益は▲3.0%の減益

(百万円)		2023年3月期 2Q実績	2024年3月期 2Q実績	増減率	増減額
売上高		5,386	6,000	+ 11.4%	+ 614百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,468	1,600	+ 9.0%	+ 131百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	2,471	2,812	+ 13.8%	+ 341百万円
販管費	デジタル・DX 投資	132	159	+ 20.6%	+ 27百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	109	144	+ 31.4%	+ 34百万円
	その他 一般管理費	602	700	+ 16.2%	+ 97百万円
営業利益		601	583	▲3.0%	▲18百万円

2024年3月期第2四半期 営業利益増減要因分析（計画比）

計画比 + 6.3%増収により売上総利益は111百万円増加。一方で、人材採用等の人的資本投資（+ 109百万円）やデジタル、ブランディング等への積極的な先行投資により、営業利益は▲4.4%の減益

(百万円)		2024年3月期 2Q計画	2024年3月期 2Q実績	増減率	増減額
売上高		5,645	6,000	+ 6.3%	+ 355百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,420	1,600	+ 12.7%	+ 180百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	2,702	2,812	+ 4.1%	+ 109百万円
販管費	デジタル・DX 投資	147	159	+ 8.3%	+ 12百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	137	144	+ 5.4%	+ 7百万円
	その他 一般管理費	628	700	+ 11.5%	+ 72百万円
営業利益		610	583	▲4.4%	▲26百万円

戦略＆ドメイン

- 円安加速や世界同時インフレ等の環境対応及びコーポレートガバナンス・コード等へ対応した長期ビジョン・中期経営計画の策定ニーズが増加傾向
- コロナ禍で停滞していたグローバル戦略を再開する企業が増加
- アフターコロナで集合できる環境が復活したことから、サクセッションプランを目的とした経営者研修のニーズも長期ビジョン・中期経営計画の策定と連動して増加

受注が好調な
テーマ

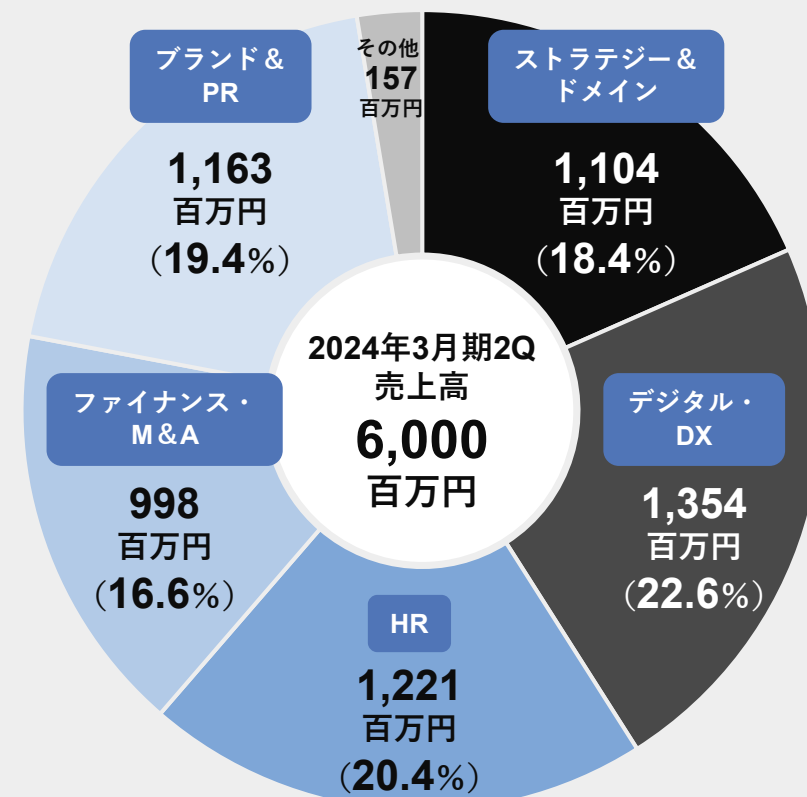
「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」
「グローバル戦略の策定・推進」 「経営者向け研修」 「地域活性化戦略」 等

デジタル・DX

- 直近ではインボイスおよび電子帳簿保存法への対応に注力せざるを得ない状況ではあるものの、全体構想を設計してデジタル化を進める必要性を感じている企業が多い
- BtoB企業の購買行動においては、オンライン上で取引候補が絞られる傾向にあり、デジタルマーケティングの巧拙が案件発掘力に大きく影響する傾向
- リスキリングとして、マインドセットやデジタルリテラシー教育を中心としたDX研修ニーズが引き続き堅調

受注が好調な
テーマ

「DXビジョン」 「マネジメントDX（ERP導入・IT化構想・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



HR

- 人事制度関連は、上場企業を含む大企業から中堅企業において引き続きニーズが堅調
- 人事制度と合わせて階層別教育や考課者教育のニーズも堅調であり、経営者人材の育成ニーズも増加傾向
- 人的資本経営への関心の高まりから、タレントマネジメントやエンゲージメント、またこれらを推進するHRテックの導入ニーズが増加傾向

受注が好調な
テーマ

「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

ファイナンス・ M&A

- 事業承継M&Aや成長戦略M&A、その前後であるM&A戦略構築やPMI（経営統合）のニーズが高く、またM&A経験が浅い企業でも海外を視野に入れて動く傾向が増加
- M&Aニーズの高まりに合わせて、ホールディングス化・グループ経営体制の構築ニーズも増加
- 上場企業においては、東京証券取引所のPBR1倍未満企業への改善開示要請対応として、企業価値向上施策のニーズが増加

受注が好調な
テーマ

「企業価値ビジョン」「コーポレートガバナンス・コード対応」「ホールディングス化・グループ経営」
「M&A（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで）」等

ブランド&PR

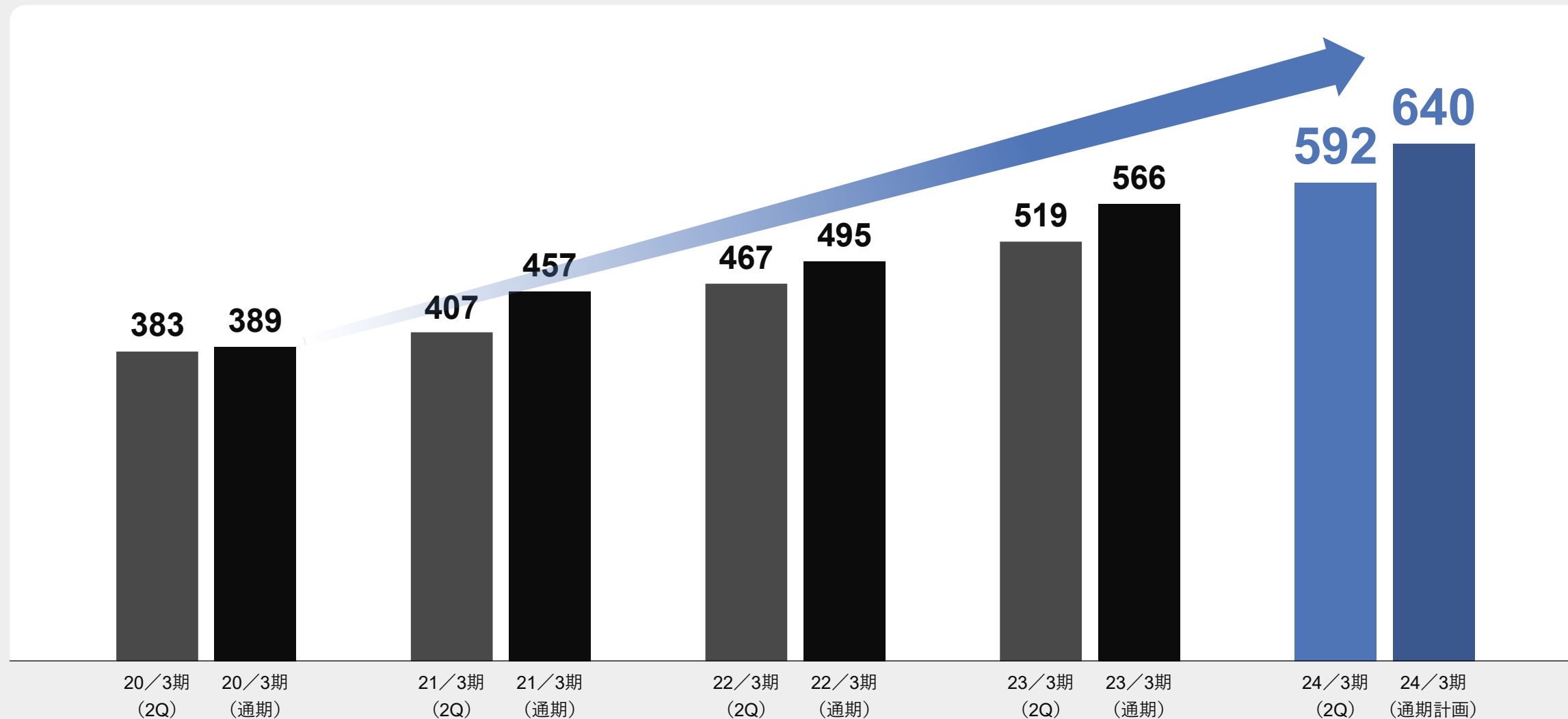
- アフターコロナで、業界問わずリアル（展示会やイベント）×デジタル（Web・SNS）でのコミュニケーションニーズが増加傾向
- 国内外問わず、戦略PRニーズが高まりを見せており、またインバウンド需要に向けたプロモーションニーズも増加傾向
- 日本全国（特に地域）において、ブランディングに課題を持つ企業が多く存在

受注が好調な
テーマ

「ブランド構築」「メディアPR（Global PR WireやTV企画等）」「海外PR」「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

- 今後の経営環境の変化に伴う採用環境を鑑み、2Qの当初計画（580名）を超える人員数を前倒しで採用
- 24年通期計画640名に対して、2Q時点で592名

(名)



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

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 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%
(売上総利益率)	(45.3%)	(44.2%)	(44.5%)	—
営業利益	926	1,152	1,230	+6.8%
(営業利益率)	(8.8%)	(9.8%)	(9.8%)	—
経常利益	931	1,163	1,230	+5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	724	760	+4.9%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 42.25	円 銭 44.56	+5.5%

2024年3月期計画

戦略&ドメイン

売上高：2,300百万円
構成比：18.4% 2Q進捗率：48.0%

- アフターコロナの「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」「ESG・SDGs」のコンサルティング機能も強化

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、日本企業の海外戦略及び外資企業の日本進出支援、クロスボーダーM&A（グローウィン・パートナーズ）や「Global PR Wire」（独自の海外向けプレスリリース配信サービス：カーツメディアワークス）による海外PR等、グループ横断でグローバルコンサルティング機能を強化。

デジタル・DX

売上高：2,780百万円
構成比：22.2% 2Q進捗率：48.7%

- 「DXビジョン&IT化構想の策定」コンサルティングを推進
- 業種別のプロフェッショナルDXサービスを拡充・強化（デジタルマーケティング&ERPシステム実装）

HR

売上高：2,250百万円
構成比：18.0% 2Q進捗率：54.3%

- 人的資本価値の向上を実現する「トータル人事制度」コンサルティングを拡充・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」や「アカデミー」を中堅社員層や若手社員層に拡大

ファイナンス・M&A

売上高：2,100百万円
構成比：16.8% 2Q進捗率：47.5%

- 「ホールディングス・グループ経営」「成長M&A」「承継M&A」「クロスボーダーM&A」の重点推進
- 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

売上高：2,400百万円
構成比：19.2% 2Q進捗率：48.5%

- 「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PR」コンサルティングを国内外で推進

海外プレスリリース×戦略PR支援の開始



海外プレスリリース配信ご利用実績



- 2023年2月にグループ化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

サービス業向けERPシステム導入支援の開始

商品概要

- DX Cloudシリーズの第3弾（建設、物流、サービス）
- 特にサービス業では、業務システムの乱立によりデータが一元管理されていないため、上流から下流に至るまでデータの整合性が一貫して確保されておらず、データの有効活用には遠い状態にある企業が多い
- 経営×IT×システム導入の三位一体のコンサルティングにより、クライアントのDX実現による企業成長を支援

TCG TANABE CONSULTING



W GROWIN' PARTNERS
making corporate innovation

経営を未来へとつなぐ「MIRAI承継」提供開始

M&A仲介に本格参入



- 経営を未来へと繋ぐソリューションサービス
- 事業承継のあらゆるステージにおいて資本の承継だけでなく、事業・組織・人材・経営システムなどの経営全体をデザインし、最適なソリューションを提供
- 支援の幅を広げるために、従来のファイナンシャルアドバイザー業務に加えてM&A仲介業務にも本格的に参入

行政・公共コンサルティングの提供開始

地域創生×サステナビリティ

産業振興

「地域」創生

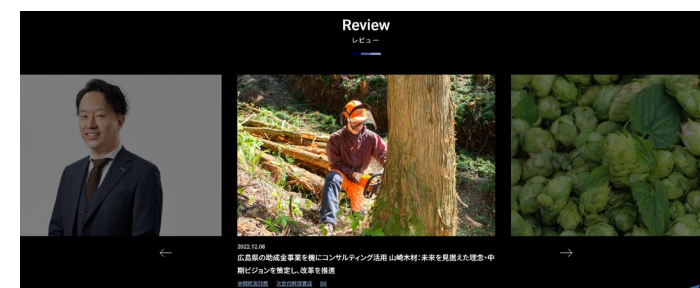
サステナビリティ

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



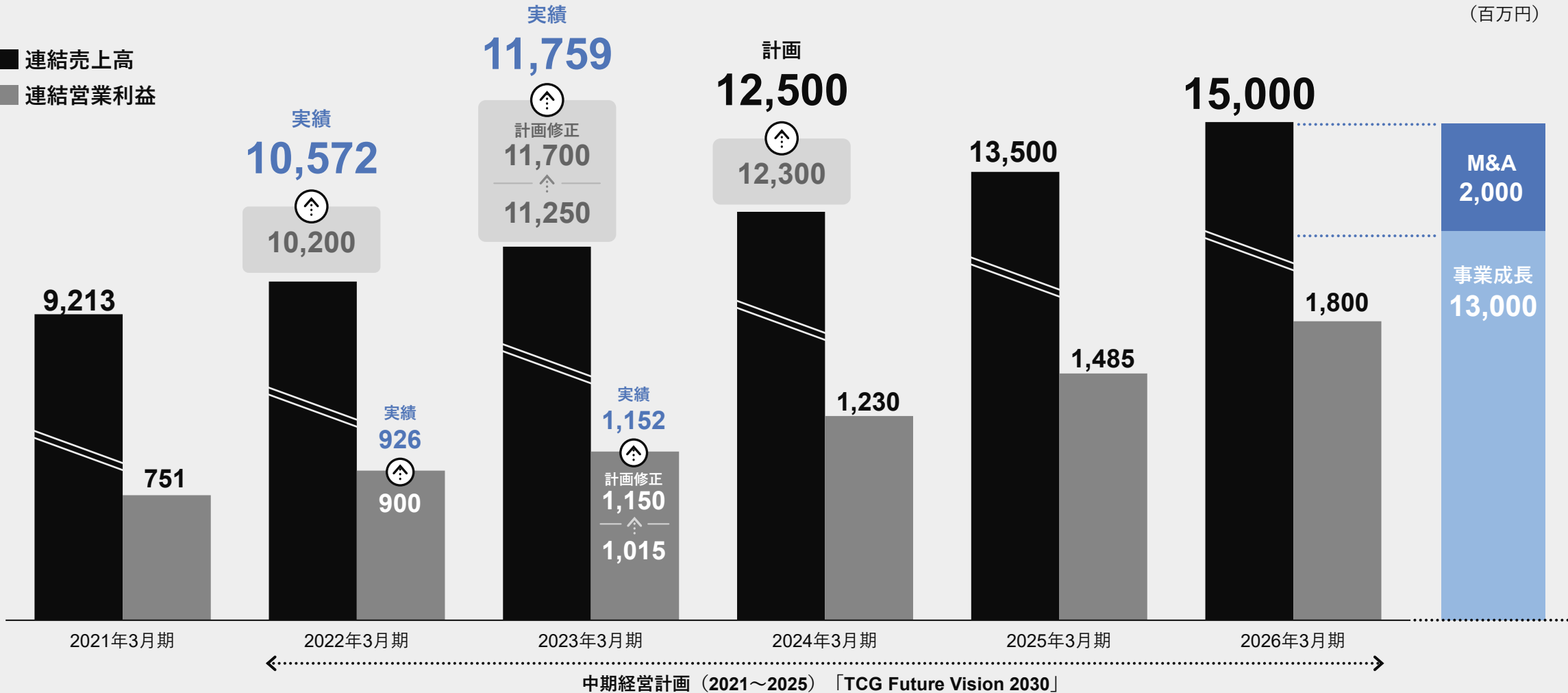
- 地域密着（リージョン戦略）の強みを生かし、政府や地方自治体と連携し、地域創生、DX、SDGsなどのあらゆる分野において、TCGのチームコンサルティング理論に基づく支援を行う

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



プロフェッショナルDXサービスモデルの強化

- 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）」を成長させ、売上高130億円を達成する
- 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
- 一気通貫の経営コンサルティング支援モデルを完成させる

One&Onlyの経営コンサルティング一気通貫の支援モデルの創造



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モデルを完成させる

(百万円)

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	9,213	15,000	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 - 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	2,482	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	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	- ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品 - 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

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。

- 中期経営計画で「ROE10%」「時価総額250億円」の数値目標を掲げている
- 利益成長＝「中期経営計画の目標達成」と最適資本構成の実現＝「株主還元方針の変更」により、中計達成を目指す

中期経営計画 数値目標（2022年3月期～2026年3月期）

ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

- 中期経営計画達成による当期純利益の拡大

498百万円（2021年3月期） → 1,175百万円（2026年3月期）

- 株主還元方針の変更（2023年2月13日公表：当中期経営計画期間中）

① 連結総還元性向100%を目安とする

② DOE（株主資本配当率）6%以上の配当とする

③ 機動的な自己株式取得を実施

時価総額

250億円以上

2023年1月4日（年初）

終値：629円
時価総額：110億円

2023年11月30日

終値：1,040円
時価総額：182億円

上場維持基準適合に向けた進捗 サマリー

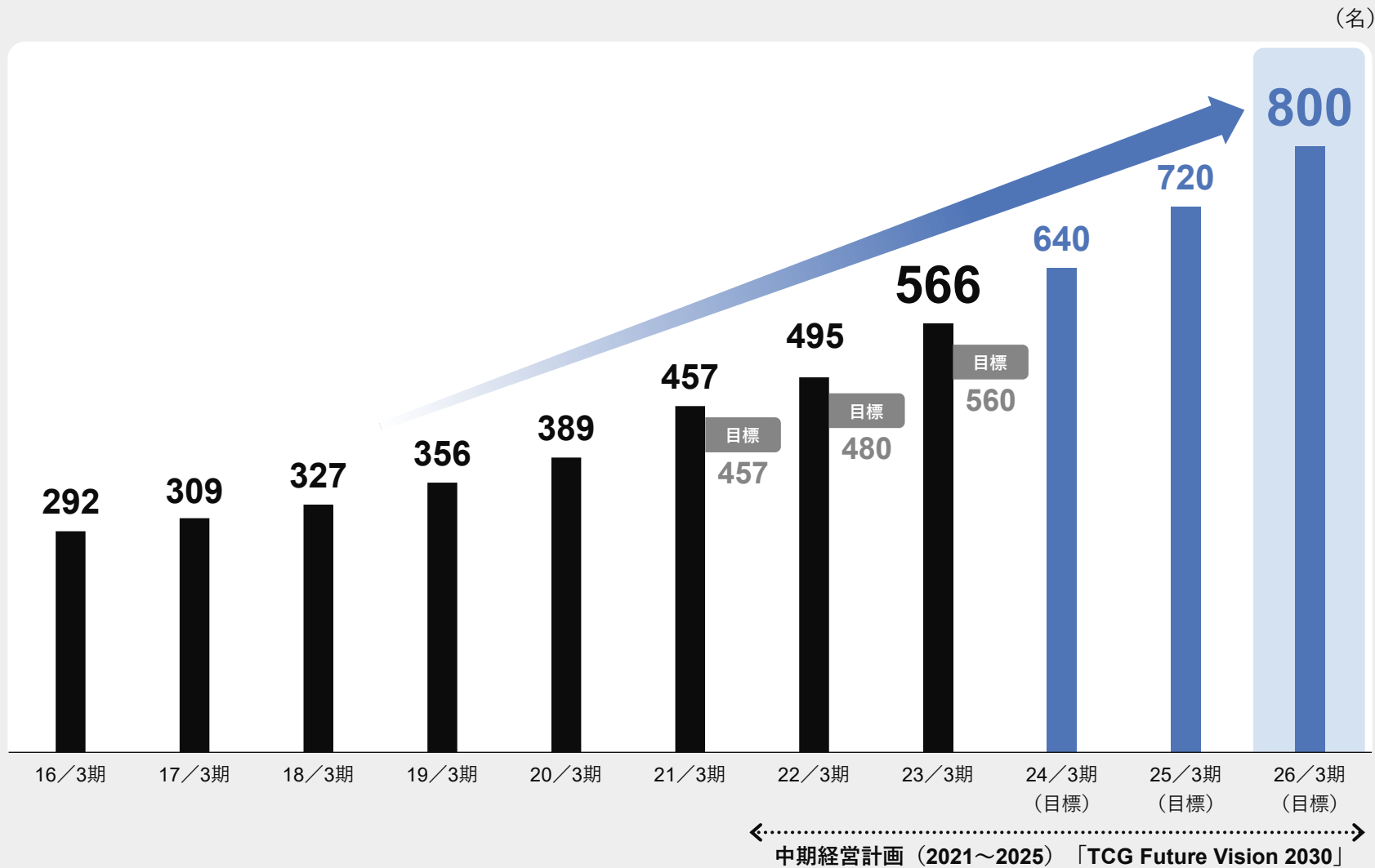
- 2023年3月末時点で「流通株式時価総額」はプライム市場の上場維持基準をクリア
- 2023年11月末時点で「1日平均売買代金」はプライム市場の上場維持基準をクリア
- ステークホルダーの皆様の期待に沿えるよう、中期経営計画の達成と積極的な株主還元に取り組む

		基準内容	移行日時点の適合状況 (2021.6.30)		現状の適合状況 (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30,345千円 ※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11月30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） 従業員数目標

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
- DX・デジタルコンサルタント
- 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

環境・社会・ガバナンスの観点から、持続可能な社会経済およびTCGのさらなる企業価値の向上を目指す

サステナビリティ委員会の設置

目的

- サステナビリティに関する重要事項の適切なマネジメント

実施内容

- 目標とする指標の決定
- 推進体制の整備
- 活動計画の策定および進捗状況のモニタリング 等

マテリアリティ（重要課題）を特定

- 社会課題を事業で解決する
サステナブルコンサルティングメソッドの開発
- パートナシップ拡大によるクライアントサクセスの実現
- TCG人財の活躍に向けた人的資本経営の仕組みづくり
- 社会との新たな接点の創出による貢献価値の向上

E 気候変動対応（TCFDの提言に沿った情報開示）

- 1.5℃シナリオおよび4℃シナリオにおけるリスクと機会の分析
- カーボンニュートラルに向けたGHG排出量削減対策の検討



G コーポレート・ガバナンスの強化

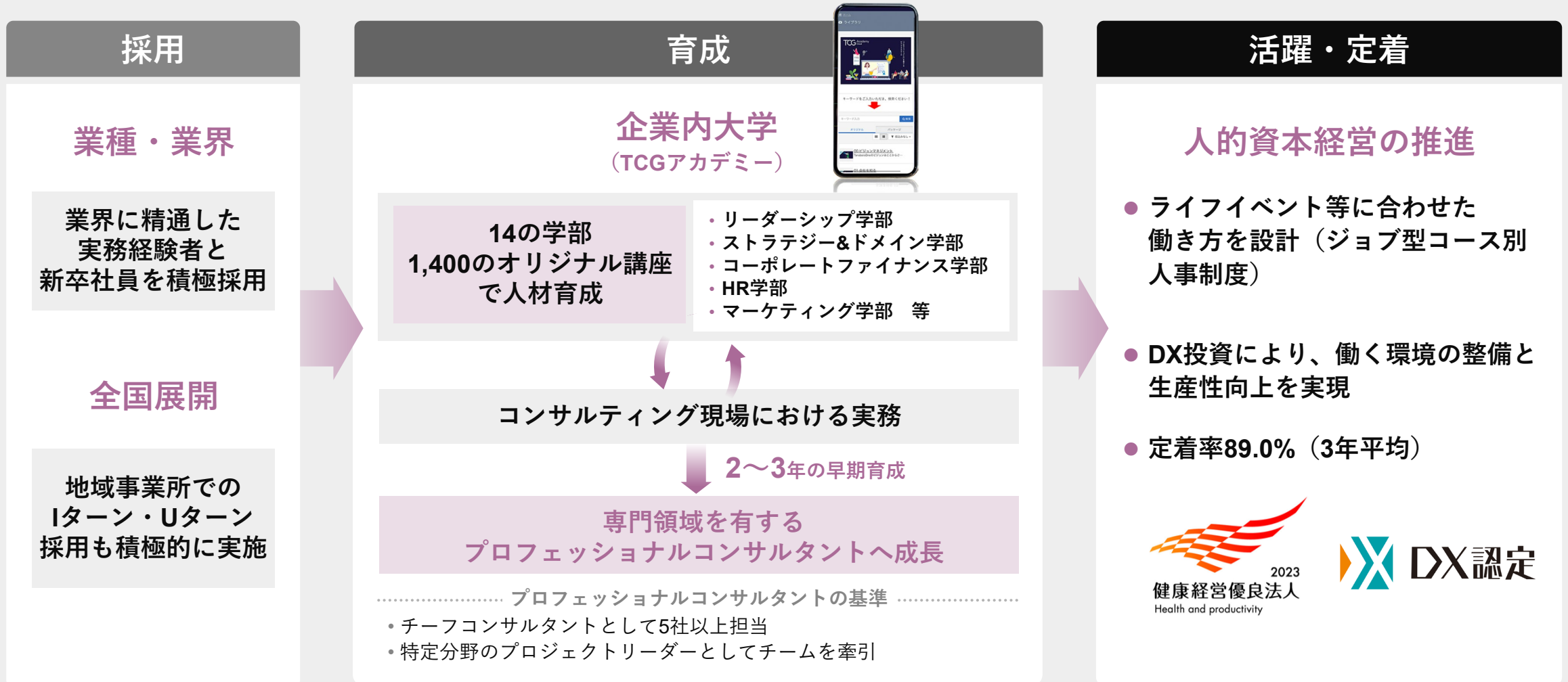
- 取締役トレーニングの実施

テーマ

「取締役会のあり方」
「コーポレート・ガバナンス」
「メンタルヘルス」等

- 取締役会の実効性評価を実施予定

- 業界に精通した「実務経験者」を積極的に採用することで、より専門性の高いコンサルタントに育成
- 企業内大学（TCGアカデミー）の導入により、チーフコンサルタントへの育成が5年から2～3年に短縮



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一つとして設定
- 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

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、公表した自己株式取得は10月に完了

2023年3月期

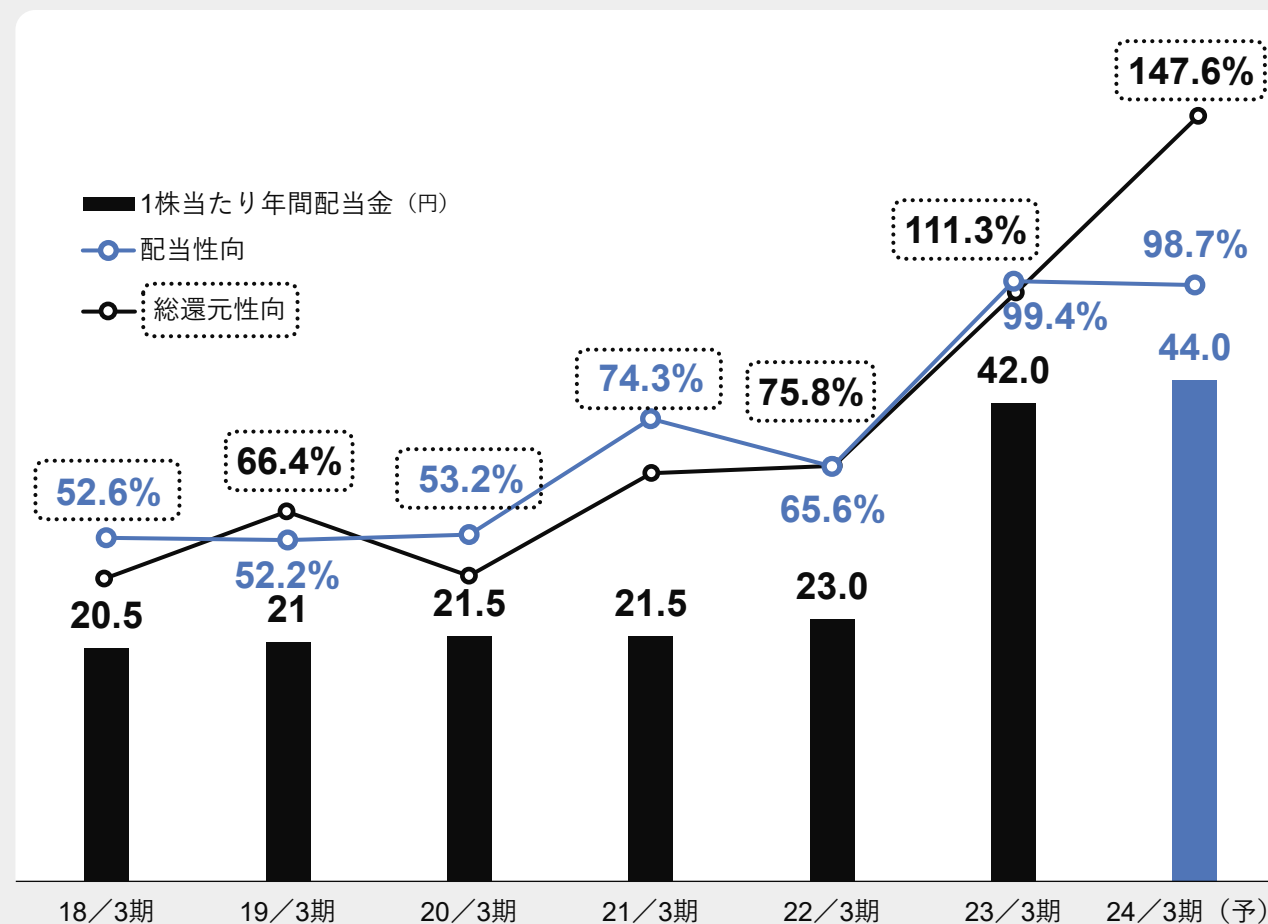
年間配当金 **42** 円

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。

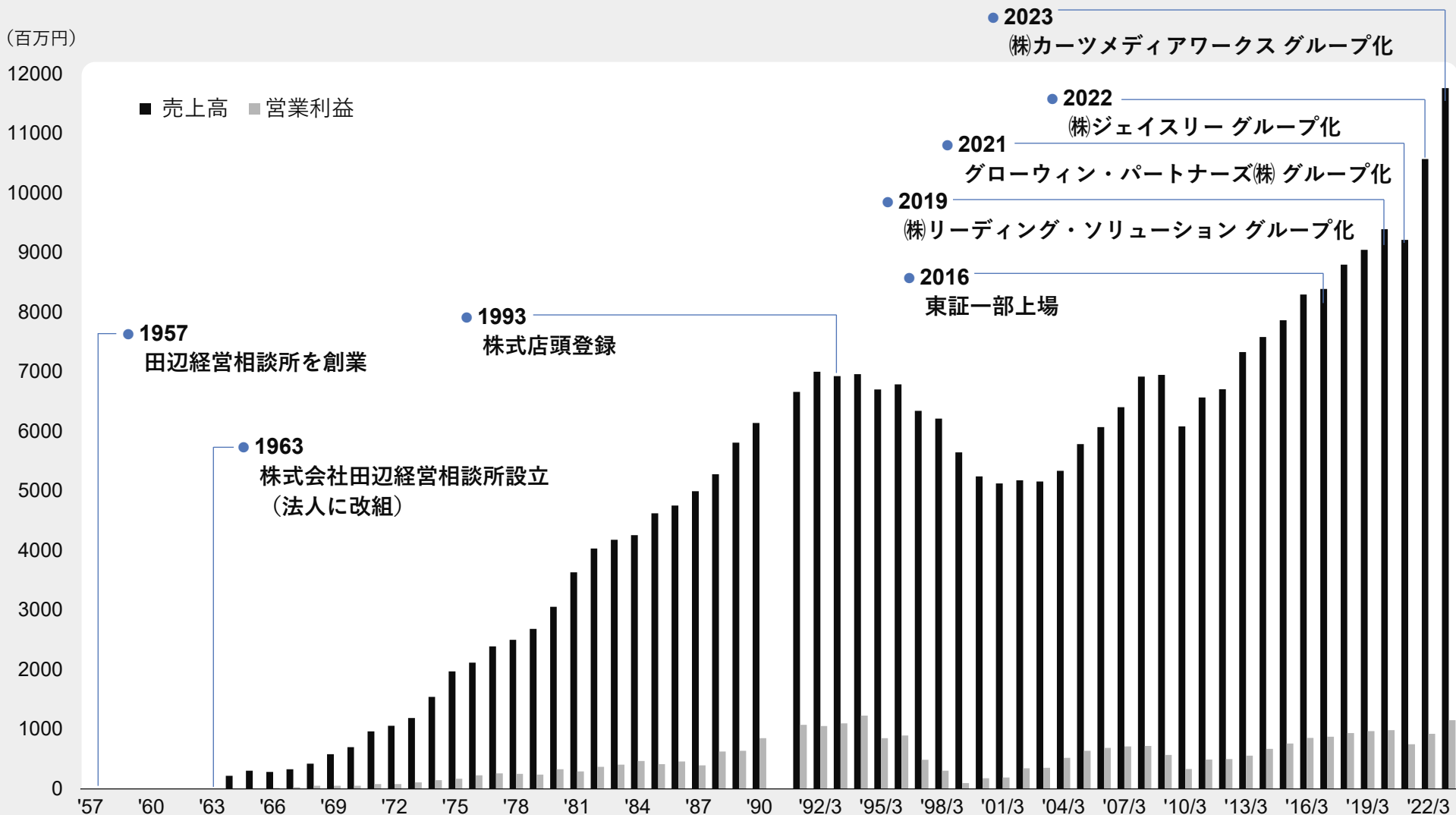
2023年5月と7月の取締役会で自己株式の取得を決議（取得し得る株式の総数80万株（上限）、取得価額の総額400百万円）して10月で取得完了。

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

2024年3月期第2四半期 バランスシートの状況

- 配当や自己株式取得等により現預金と純資産が減少
- 自己資本比率は77.0%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 2Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,673	5,778	▲895
売上債権	865	1,063	+198
流動資産合計	9,674	9,241	▲432
有形固定資産	2,207	2,248	+40
無形固定資産	819	805	▲13
投資その他の資産	1,706	1,746	+39
固定資産合計	4,734	4,800	+65
資産合計	14,410	14,043	▲367

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 2Q	前期末比
負債の部			
買掛金	360	473	+112
流動負債合計	2,154	2,303	+149
固定負債合計	545	510	▲35
負債合計	2,700	2,813	+113
純資産の部			
株主資本合計	11,359	10,823	▲535
純資産合計	11,710	11,229	▲481
負債純資産合計	14,410	14,043	▲367

2024年3月期第2四半期 キャッシュ・フローの状況

- 営業キャッシュ・フローは約4億円のプラス、前年同期比では増収に伴う売上債権の増加などで減少
- 増配や自己株式取得等により現金及び現金同等物の期末残高は減少したが、財務は健全

	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q	前年同期比
(百万円)			
営業CF	523	378	▲144
税金等調整前四半期純利益	608	612	+4
売上債権の増減 (▲は増加)	57	▲198	▲255
仕入債務の増減 (▲は減少)	▲11	112	124
前受金の増減 (▲は減少)	214	214	0
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲144	▲233	▲88
投資CF	▲111	▲304	▲192
有形及び無形固定資産の取得による支出	▲32	▲117	▲85
FCF	411	74	▲337
財務CF	▲305	▲969	▲664
現金及び現金同等物の期末残高	7,505	5,778	▲1,727

中期経営計画 TCG 5つの成長モデル

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	2 C&C開発モデル	3 マーケティングモデル	4 チームアップ&パートナー100モデル	5 アカデミーモデル
	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	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	新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す	リーダー人材とチーム数を現状から倍増する	プロフェッショナル人材を早期に育成するアカデミー（新しい学部）の創設
KPI	中流・下流（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	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&A3社以上（2026年3月期まで）	- ターゲットマーケット4万社 - LTV70%	- パートナー数100名 - 地域エリアでのチームの拡大	- 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
実証済みトピックス	建設業・物流業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6社体制&ホールディングス経営	マーケティング専門サイトの開設 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/デジタル・DXの戦略・実装サイト/ブランディング・戦略PR情報サイト	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	新しい学部の開設 TCGリーダーシップ学部/ストラテジー&ドメイン学部/HR学部/コーポレートファイナンス学部/M&A学部/マーケティング学部/CRMコンサルティング学部/コーディネーター学部/コンサルタントアシスタント学部

プロフェッショナルDXサービスモデル

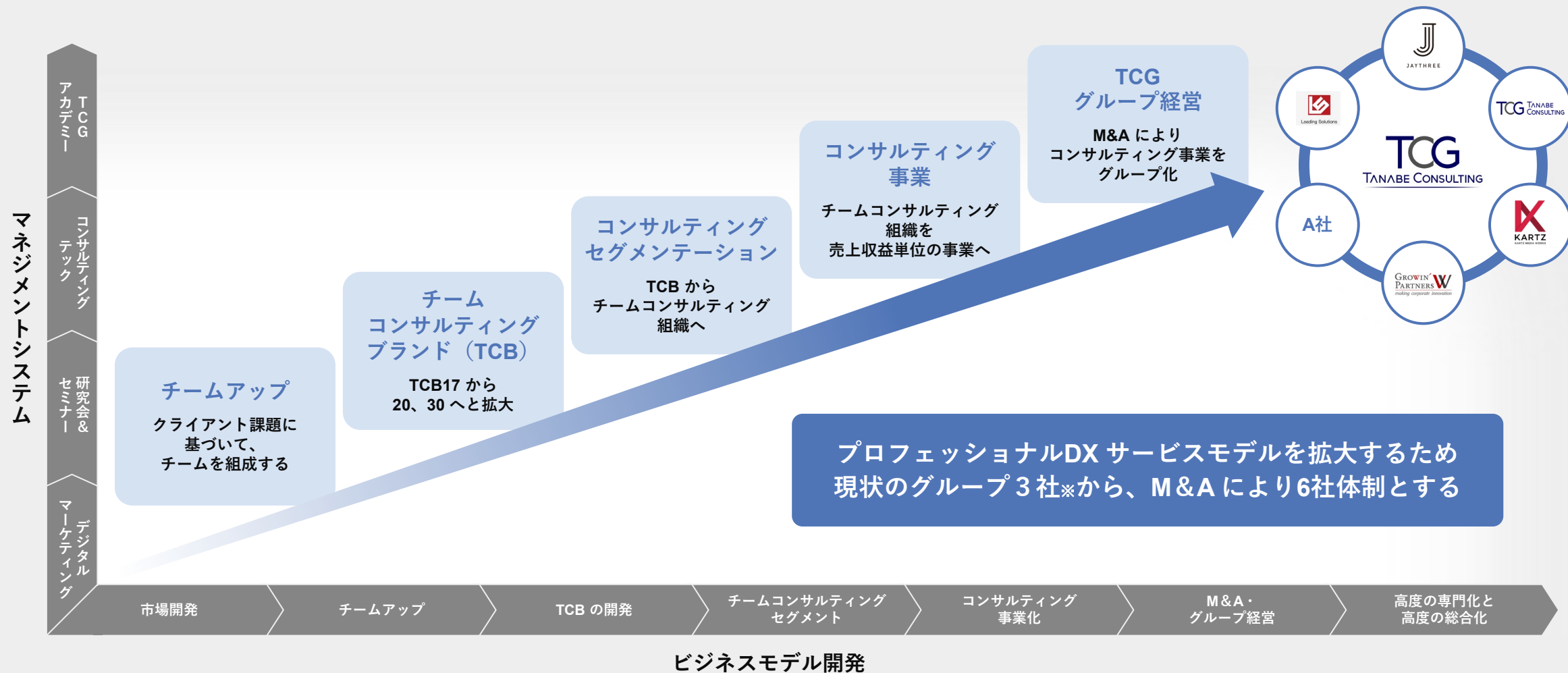
- コアバリューである「コンサルティング価値（戦略策定機能）」を拡大し、売上高100億円を達成する
- 新たな領域である「プロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）」をM&Aにより拡大し、売上高150億円を達成する
- コンサルティング価値（上流）からプロフェッショナルDXサービス（中流・下流）まで、一気通貫の経営コンサルティングモデルを完成させる

One&Onlyの経営コンサルティング一気通貫の支援モデルの創造



C&C開発モデル

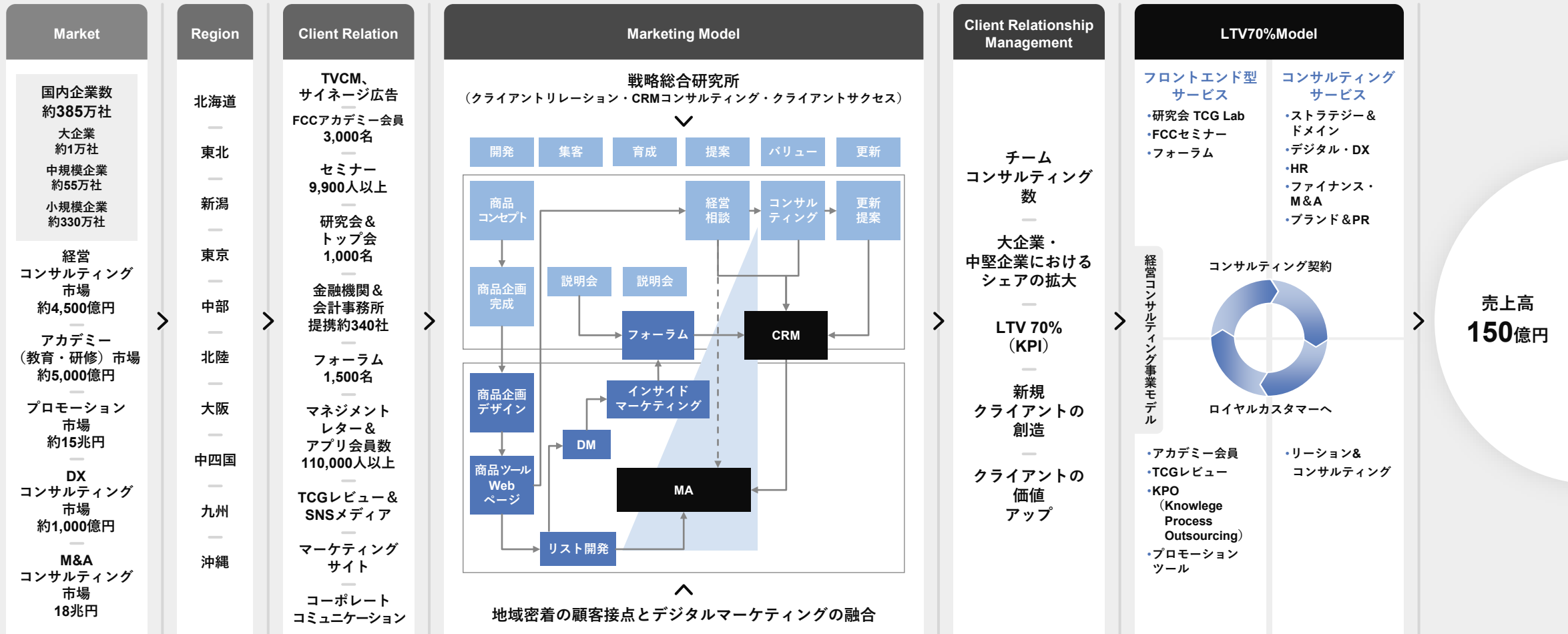
- ニーズや課題、新たなテーマに対してチームアップし、マネジメントインフラであるチームコンサルティングブランド（TCB）や研究会・セミナーを開発する
- その中からチームコンサルティング組織を組成する（コンサルティングセグメンテーション）
- 次のステップとしてコンサルティング事業化し、加えてM&Aにより組織や市場、サービスを拡大していく



※ 中期経営計画公表時点の社数（2021年5月14日）

マーケティングモデル

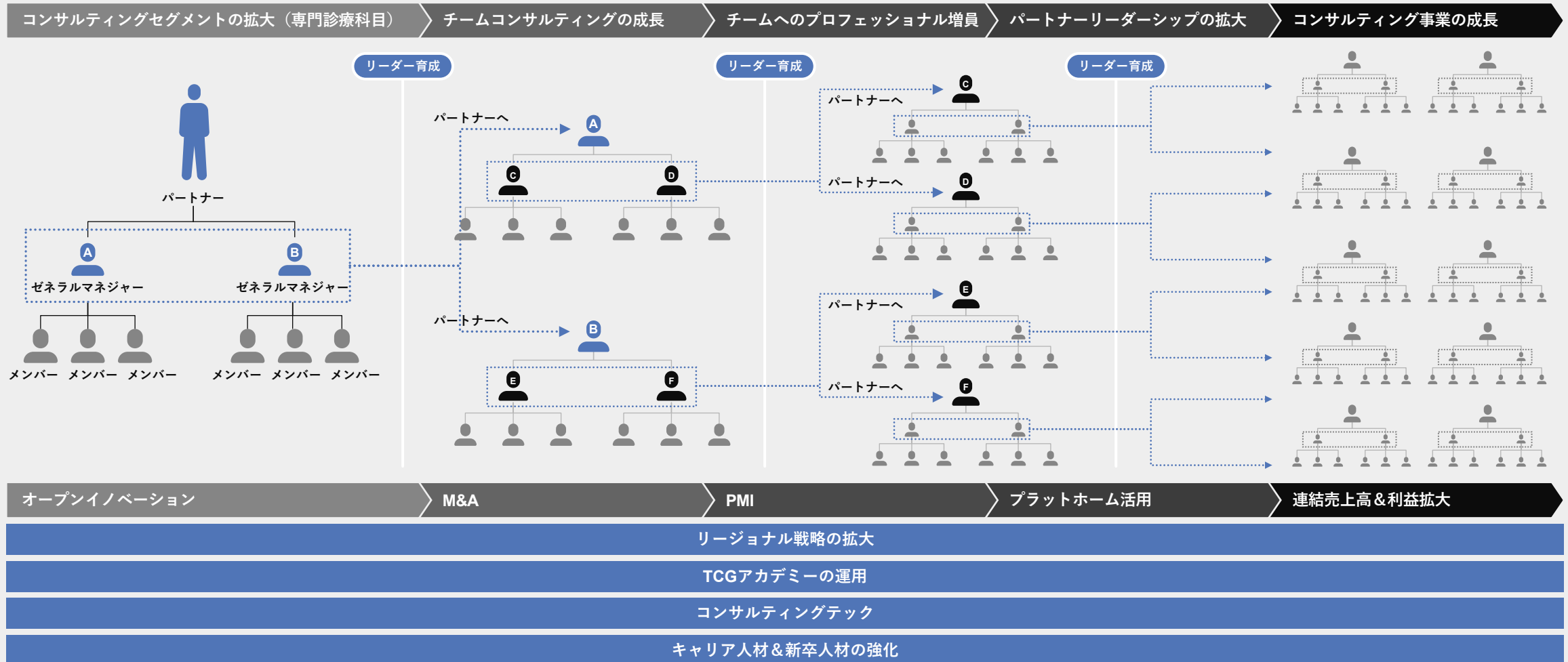
- ターゲットとする上場・大手企業から中堅企業に対して、従来のリージョナル戦略と新たなマーケティングモデルの融合により新たな顧客創造を実現し、そして「LTV（Life Time Value）＝顧客生涯価値 ⇒ コンサルティング更新率70%」を実現する
- 戦略総合研究所によるデータベースマーケティングに、コーポレート戦略本部のデジタル戦略やコーポレートコミュニケーション戦略がバックアップする



売上高
150億円

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、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
- 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
- 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
59名（2021年3月末現在） → 71名（2023年3月末現在 パートナー以上の人員数）



- 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
- 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
- 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



現カリキュラム

● コンサルタントアカデミー

● TCG リーダーシップ研修会

● 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

● チームコンサルティングブランド

● 新卒・キャリア向け研修

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

● TCG リーダーシップ学部

● ストラテジー&ドメイン学部

● HR学部

● コーポレートファイナンス学部

● M&A学部

● マーケティング学部

● CRMコンサルティング学部

● コーディネーター学部

● コンサルアシスタント学部

▶ LTV

Life Time Value = 顧客生涯価値 → 顧客と長期の関係性を築くことと定義

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（経営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」（経営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BtoB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一気通貫の経営コンサルティングモデルの構築を実現することを目指す。

Q. 買収後の成果やシナジーについて、具体的に教えて欲しい。

A. 従来グループ企業のそれぞれで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」（×リーディング・ソリューション）や、「海外事業 戦略的再編コンサルティング」「建設業・物流業・サービス業向けのDX Cloudコンサルティング」（×グローウィン・パートナーズ）、またカーツメディアワークスの「Global PR Wire」も活用し、グループ全企業一体で支援する「グローバル戦略コンサルティング」等の新サービスも開発している。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、「DXコンサルティング」領域の人材確保を強化していく。人材確保のために、TCG独自の採用体制も強化していくが、M&Aに伴う人材増を中心に考えている。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」も開校し、採用した人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一気通貫の支援モデル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、また一気通貫（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