
2025年3月期 第3四半期
決算補足説明資料

INDEX

!

- 01 / **2025年3月期第3四半期決算概要**
- 02 / **2025年3月期決算見通し**
- 03 / **株主還元**
- 04 / **成長戦略**
- 05 / **事業概要・強み**

01

2025年3月期第3四半期 決算概要

決算概要（前年同期比）

- 売上高および各段階利益ともに増収増益となり、売上高・利益ともに過去最高を更新

(百万円)

	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年同期比
売上高	9,812	11,140	+13.5%
売上総利益	4,310	5,092	+18.1%
営業利益	956	1,372	+43.4%
経常利益	958	1,460	+52.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	611	889	+45.5%
EPS（1株当たり四半期純利益）	円 銭 36.27	円 銭 53.76	—

営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 前年同期比13.5%の増収により売上総利益は781百万円増加。人的資本やDX、ブランディング等へ積極的に投資するものの、営業利益は43.4%の増益となった

		2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	増減率	増減額
(百万円)					
売上高		9,812	11,140	+ 13.5%	+ 1,327百万円
原価	商品・サービス 売上原価	2,979	3,384	+ 13.6%	+ 405百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	4,338	4,620	+ 6.5%	+ 282百万円
販管費	デジタル・DX 投資	245	304	+ 24.4%	+ 60百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	223	278	+ 24.7%	+ 55百万円
	その他 一般管理費	1,069	1,179	+ 10.3%	+ 110百万円
営業利益		956	1,372	+ 43.4%	+ 415百万円

経営コンサルティング領域別売上高分析

- 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

(百万円)

	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年同期比	売上高構成比 (2025年3月期3Q)
売上高	9,812	11,140	+13.5%	—
ストラテジー&ドメイン	1,734	1,896	+9.4%	17.0%
デジタル・DX	2,057	2,394	+16.4%	21.5%
HR	1,867	2,232	+19.6%	20.0%
ファイナンス・M&A	1,512	1,647	+8.9%	14.8%
ブランド&PR	1,977	2,277	+15.2%	20.4%
その他	662	691	+4.3%	6.2%

ストラテジー& ドメイン

- 物価上昇が常態化してきた経営環境において、成長に向けたコンサルティングニーズは高く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「事業ポートフォリオ戦略の立案」等のコンサルティングテーマが好調
- 円安の進行や内需縮小に伴う既存事業のみでの成長の限界から「新規事業開発」「グローバル戦略の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「ビジネスデューデリジェンス（M&Aコンサルティング）」等のテーマも増加。また、行政／公共案件も増加

デジタル・DX

- 生産性向上やデータ利活用による付加価値創造を目的としたDX投資が好調であり、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」「マーケティングDX（デジタルマーケティング・セールスプロセス変革等）」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等のコンサルティングテーマが好調
- 組織全体でDXを推進する企業や生成AIの活用を推進する企業も増えており、「DX研修（人材育成・リスクリング）」「DX認定の取得」「データマネジメント」等のテーマも増加
- 新たにグループに加わった株式会社Surpassの業績（2024年9月～12月の4ヶ月分）も寄与
- 様々なITテクノロジー企業とのアライアンス拡大に伴うプロフェッショナルDXサービスの開発や共同セミナー・イベントの開催、共同提案等が増加

HR

- 物価上昇が常態化してきた経営環境の変化や人的資本経営の拡がりに伴い、「人事処遇制度の再構築」「アカデミー（企業内大学の設立）」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「サクセッションプラン」「女性活躍／DE&Iを推進する組織デザイン」等のコンサルティングテーマが好調
- 労働人口不足・賃上げ基調・就業意識の多様化等に伴い、人材マネジメント改革のニーズも高く、「組織・人事戦略の策定・推進」「人材育成」「タレントマネジメント」「HR KARTE（人材アセスメント／HRテック）」「働き方改革」等のテーマも増加
- 新たにグループに加わった株式会社Surpassの業績（2024年9月～12月の4ヶ月分）も寄与

ファイナンス・M&A

- 後継者不足を背景に、第三者承継も見据えた事業承継に関連するニーズが堅調であり、「ホールディングス化・グループ経営」「クロスボーダーを含むM&A一貫コンサルティング（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまでを一貫支援）」「事業承継」等のコンサルティングテーマが好調
- 上場企業における資本コストや株価を意識した経営の実現やPBR1倍未満対策として、「企業価値ビジョン（IRも含む）」「コーポレートガバナンス・コード対応」「資本政策」等のテーマも増加

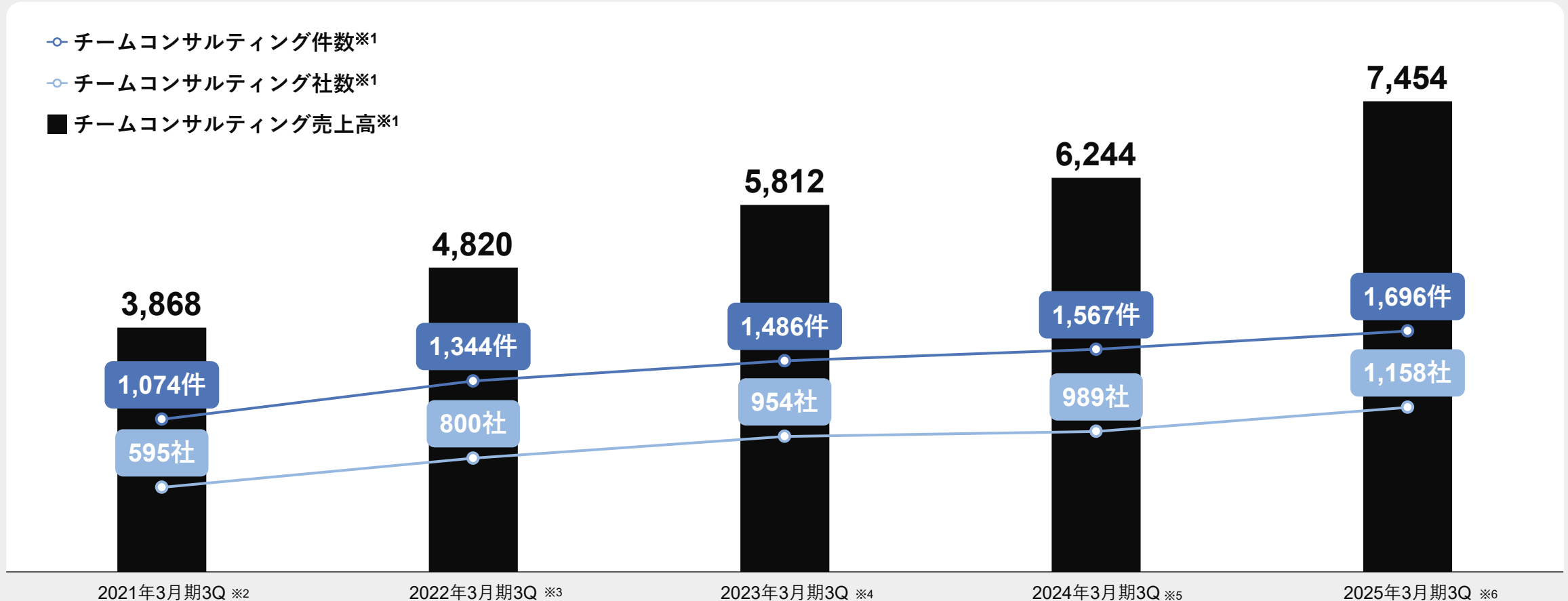
ブランド&PR

- B to B企業や周年・事業承継を迎える企業が、パーパスやブランドの構築、グループブランディング等を検討する傾向にあり、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」等のコンサルティングテーマが好調
- リアルイベントや展示会、店頭施策等のニーズも堅調であり、「メディアPR（Global PR Wire（海外向けプレスリリース配信サービス）等）」「コンテンツマーケティング」「リアル×デジタルのハイブリッドプロモーション」等のテーマも増加

主要KPI（チームコンサルティング指標）

- 最重要指標であるチームコンサルティング件数をはじめ、全てが前年同期を上回り、過去最高の結果となった

(百万円)



※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（戦略＆ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数

※2 2021年3月期3Q実績より、株式会社タナベコンサルティングと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3Q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3Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

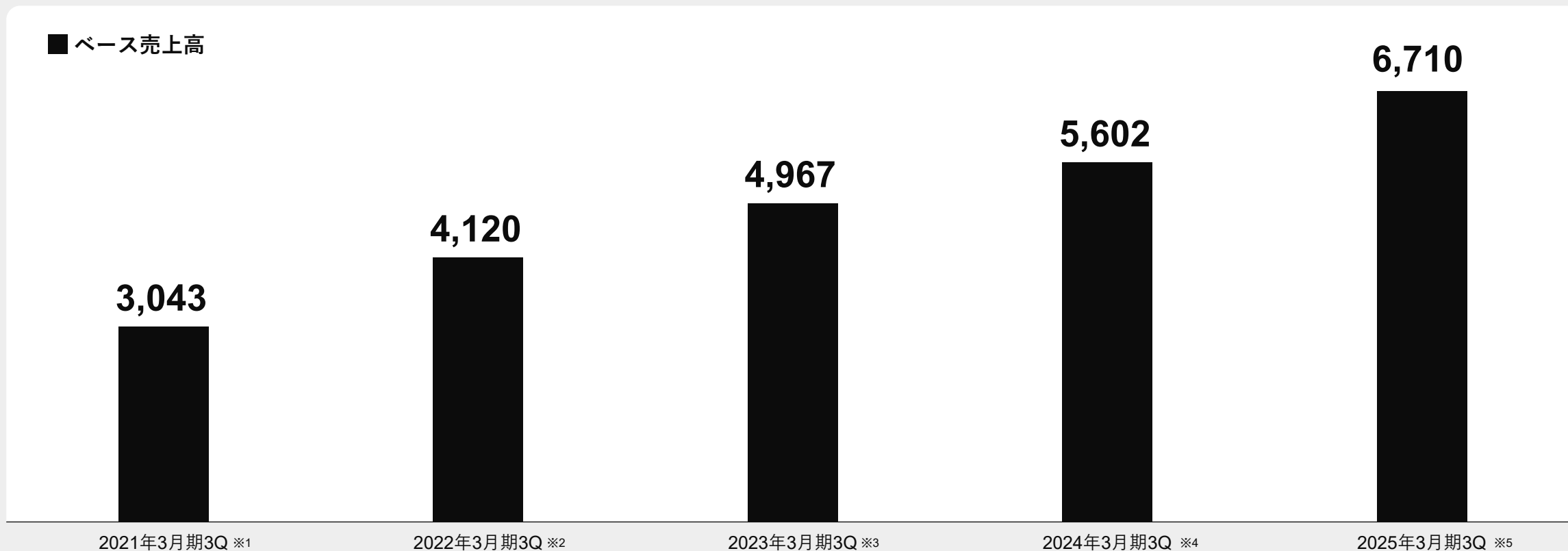
※5 2024年3月期3Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※6 2025年3月期3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

主要KPI（ベース売上高）

- チームコンサルティング等、基本6ヶ月以上の長期契約サービスで構成され、安定的なベースの成長基盤となる売上高
- 前年同期を上回り、過去最高の結果となった

(百万円)



※1 2021年3月期3Q実績より、株式会社タナベコンサルティングと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3Q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

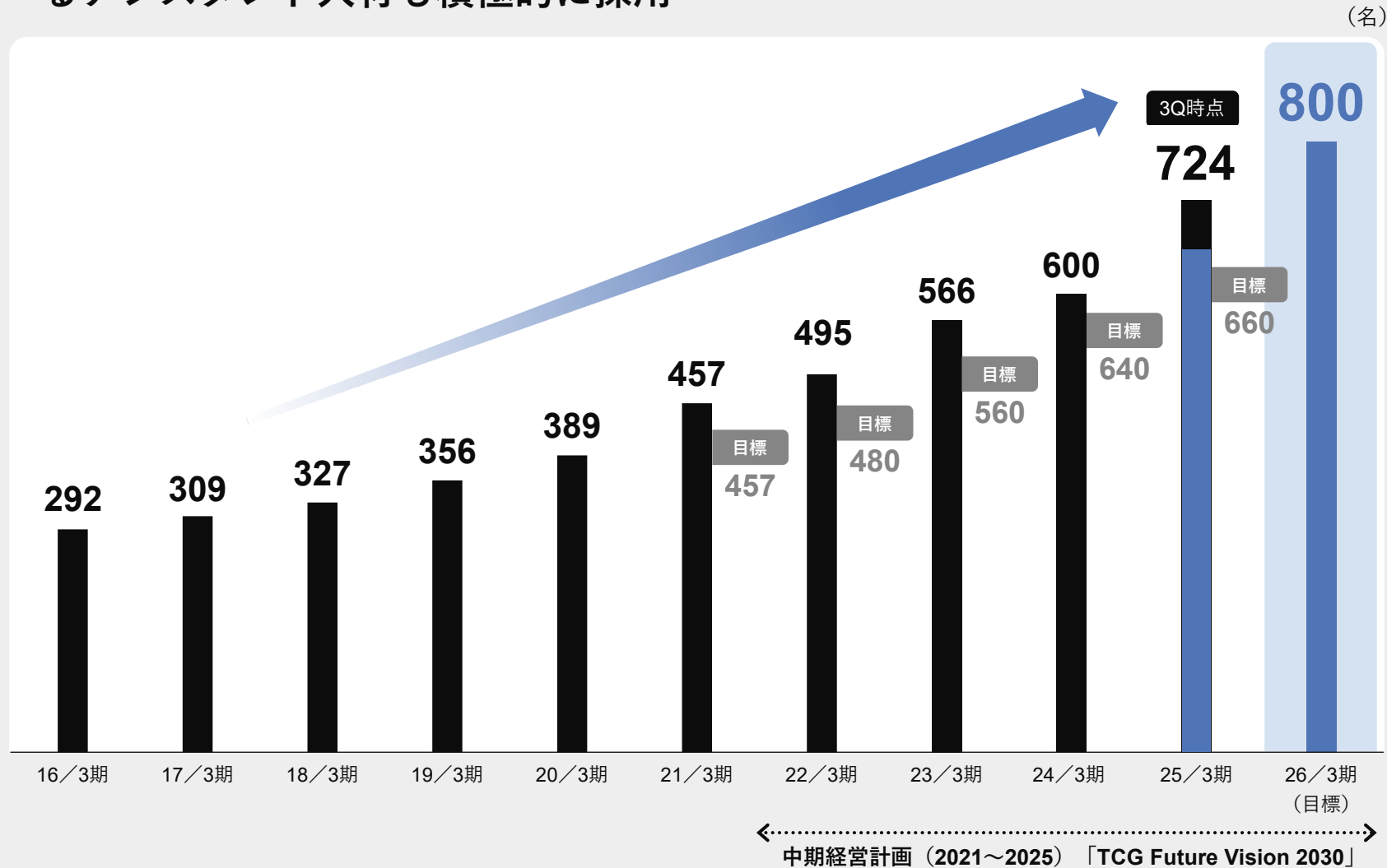
※3 2023年3月期3Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※4 2024年3月期3Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※5 2025年3月期3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

従業員数の推移

- 各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- グローバルや行政／公共のコンサルティングを推進する専門人材や、コンサルタントの生産性向上をさせるアシスタント人材も積極的に採用



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
- 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

2025年3月期第3四半期バランスシートの状況

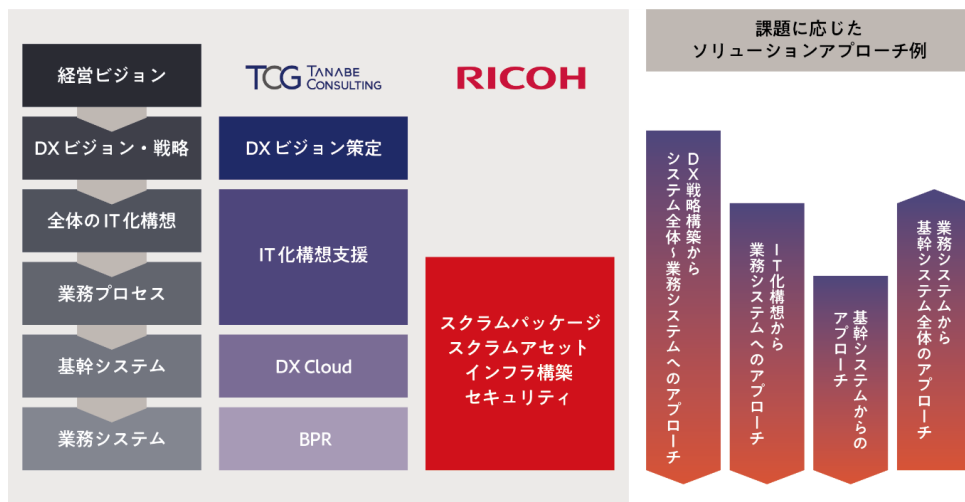
- 自己資本比率は74.8%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 3Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	7,280	+1,741
有価証券	2,299	—	▲2,299
流動資産合計	9,347	9,073	▲273
有形固定資産	2,220	2,175	▲44
無形固定資産	788	1,211	+423
投資その他の資産	1,781	1,873	+92
固定資産合計	4,789	5,260	+470
資産合計	14,139	14,335	+196

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 3Q	前期末比
負債の部			
買掛金	321	418	+97
流動負債合計	2,209	2,461	+252
固定負債合計	625	687	+62
負債合計	2,834	3,149	+314
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,577	▲183
純資産合計	11,304	11,185	▲118
負債純資産合計	14,139	14,335	+196

リコージャパンと連携 全国で中堅・中規模企業のDXを支援

- 当社の経営コンサルティングとリコージャパンのデジタルサービスを連携させ、一気通貫で全国の中堅・中規模の顧客企業に対しDXを支援。
- 2026年度までの3年間で、当社の経営コンサルティングサービス（人材アセスメントサービスのHR KARTE含む）およびリコージャパンのソリューションの導入件数1,000件を目指す。



Oracle NetSuite ソリューションプロバイダー プログラムに参加

- NetSuiteの高性能なクラウドERPシステムを活用し、業務の見える化や情報の一元管理を実現する支援が可能となった。
- 経営コンサルティングナレッジとNetSuiteが提供するクラウドシステムを融合させることで、経営資源の最適配置と、迅速かつ的確な経営判断を下すためのソリューションを提供し、顧客企業が変化の激しい環境へと適応し、成長するための支援をさらに強化。

ORACLE
NetSuite
Solution Provider Partner

02

2025年3月期決算見通し

- 中期経営計画（2021～2025）で掲げている売上高・営業利益を達成し、過去最高を更新する見通し

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 修正計画	前期比
売上高	11,759	12,739	13,500	14,000	+9.9%
売上総利益	5,202	5,465	6,010	6,200	+13.4%
(売上総利益率)	(44.2%)	(42.9%)	(44.5%)	(44.3%)	—
営業利益	1,152	1,009	1,485	1,485	+47.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(7.9%)	(11.0%)	(10.6%)	—
経常利益	1,163	1,012	1,485	1,500	+48.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	641	785	900	+40.4%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 42.25	円 銭 38.14	円 銭 47.03	円 銭 54.41	—

2025年3月期売上高計画

ストラテジー & ドメイン

売上高：2,400百万円
構成比：17.0% 3Q進捗率：79.0%

- 事業環境の変化に応じた経営計画の修正や再構築を求めるニーズが依然として高く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「事業ポートフォリオ戦略の立案」等を引き続き強化・推進
- グローバル戦略コンサルティングをさらに推進
- 地域密着の強みを生かし、行政や公共案件への取り組みを強化

デジタル・DX

売上高：3,000百万円
構成比：21.5% 3Q進捗率：79.8%

- 定型業務の効率化と情報資産の活用による迅速な経営判断を支援する「マネジメントDX」（「IT化構想・DXビジョンの策定」「ERPシステムの導入・実装」等）を引き続き強化・推進
- リコー・ジャパン社や日本オラクル社とのアライアンス拡大に伴い、プロフェッショナルDXサービスの開発・共同提案の推進を加速

HR

売上高：2,950百万円
構成比：20.0% 3Q進捗率：75.7%

- 人的資本経営の拡がりに対応し、ニーズの高い「人事処遇制度の再構築」「アカデミー（企業内大学）の設立」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「サクセッションプラン」等を引き続き強化・推進
- Surpassのグループインにより引き合いが増えている「DE&I」「女性活躍推進および人材育成」「キャリアデザイン」等の「組織開発コンサルティング領域」を積極的に推進

ファイナンス・M&A

売上高：2,250百万円
構成比：14.8% 3Q進捗率：73.2%

- 後継者不足を背景に、第三者承継を見据えた事業承継ニーズが高まる中、「ホールディングス化・グループ経営」「クロスボーダーを含むM&A一貫コンサルティング（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまでを一貫支援）」「事業承継」等を引き続き強化・推進

ブランド&PR

売上高：2,700百万円
構成比：20.4% 3Q進捗率：84.4%

- BtoB企業や周年・事業承継を迎える企業で、パーパスやブランド構築、グループブランディングの動きが増加する中、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」を引き続き強化・推進

03

株主還元

- 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
- 成長性および収益性の向上も実現するために、手元現預金10億円以上を活用し、積極的な成長M&A投資を引き続き実施
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の一つとして設定
→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）

- 2025年3月期は、年間配当金48円（前期比+4円、配当性向87.7%）、総還元性向143.3%を計画（2024年9月11日、2025年2月13日に配当予想の修正を発表 ※期初予想 中間19円、年間配当金46円）
- 2024年12月12日より自己株式取得を実施（上限：25万株・2億円、期間：2025年3月31日まで）

2024年3月期

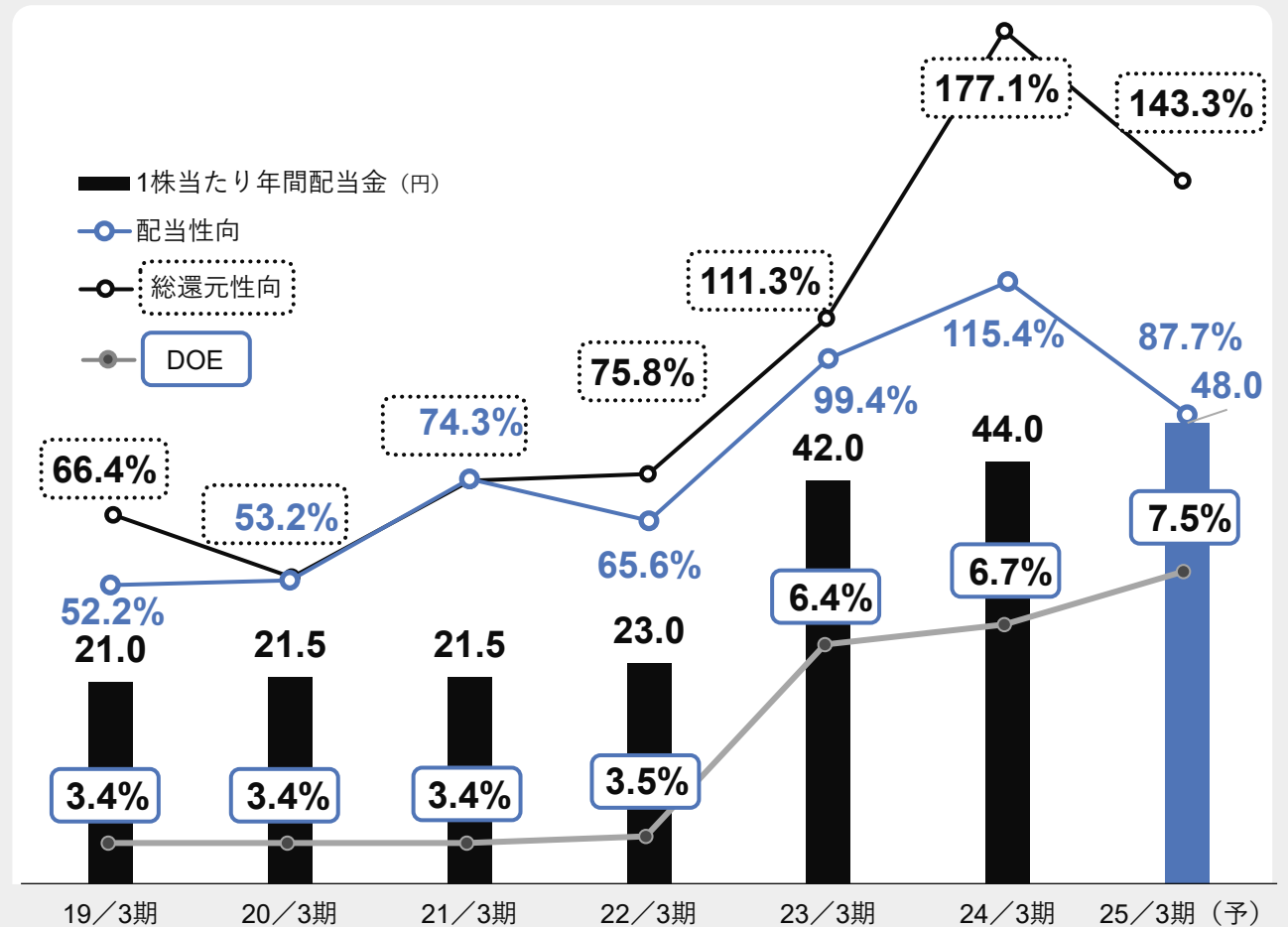
年間配当金 **44** 円

中間**18**円・期末**26**円

2025年3月期予想

年間配当金 **48** 円予定

中間**20**円・期末**28**円予定



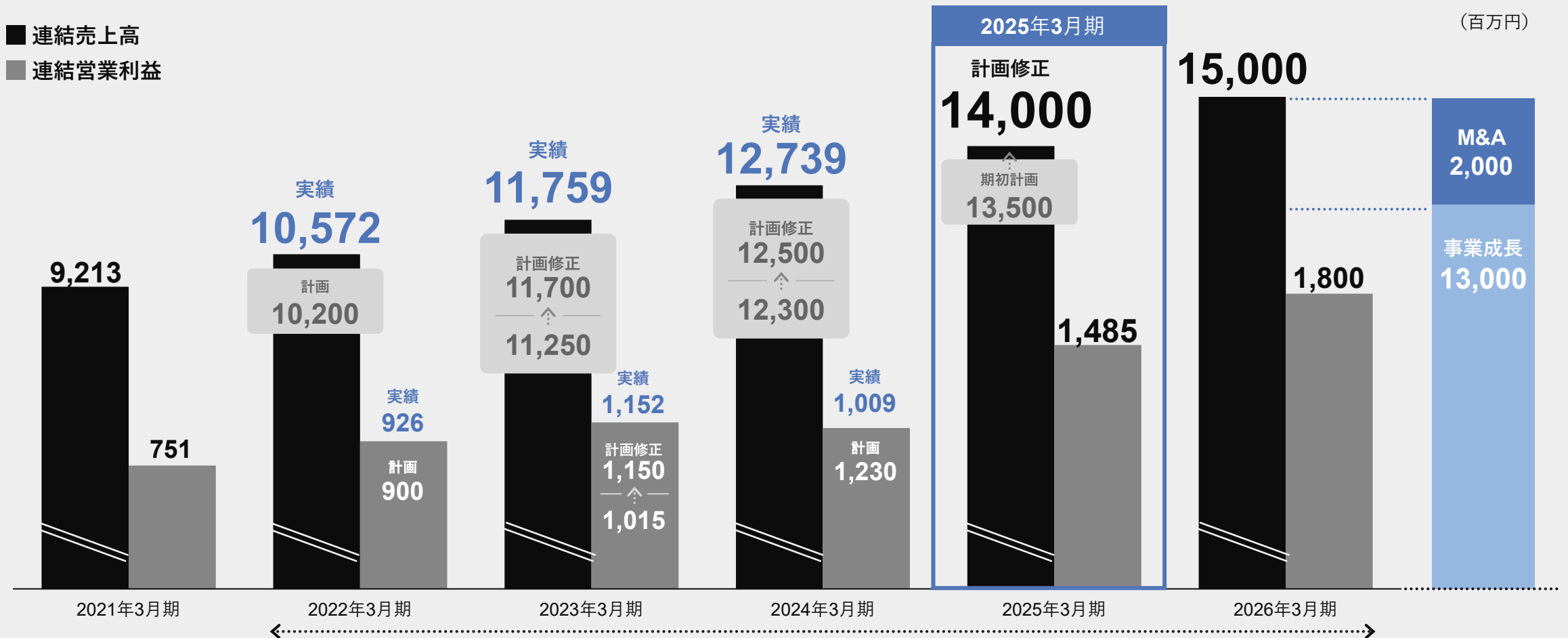
注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。

04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 最終年度となる2026年3月期の売上高150億円・営業利益18億円の達成を目指して、収益力を高めていく
- 2021年3月期の売上高92億13百万円を中期経営計画の発射台とし、オーガニックグロースで売上高130億円を達成。手元現預金10億円以上を活用したM&A戦略の推進により、売上高20億円を上乗せし、売上高150億円を達成する



プロフェッショナルDXサービスモデルの強化

- 「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、一貫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モデルの創造



中期経営計画（2021～2025）経営コンサルティング領域別の売上高計画

- トップマネジメント（経営層）が常に抱える経営課題を全方位から解決し、いずれの経営コンサルティング領域においても高成長を実現する計画

（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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
戦略&ドメイン	1,841	2,600	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	1,661	4,000	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	1,643	2,800	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、DE&Iの推進、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	1,140	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	2,800	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	700	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応①

- 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、中期経営計画の達成を目指す

中期経営計画 数値目標 (2022年3月期～2026年3月期)

2024年3月期

ROE : **5.8%**

- 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)

1,050百万円以上 (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

ROE

(株主資本当期純利益率)

10%

時価総額

250億円以上

2023年1月4日 (年初)

2024年12月30日

終値 : **629**円

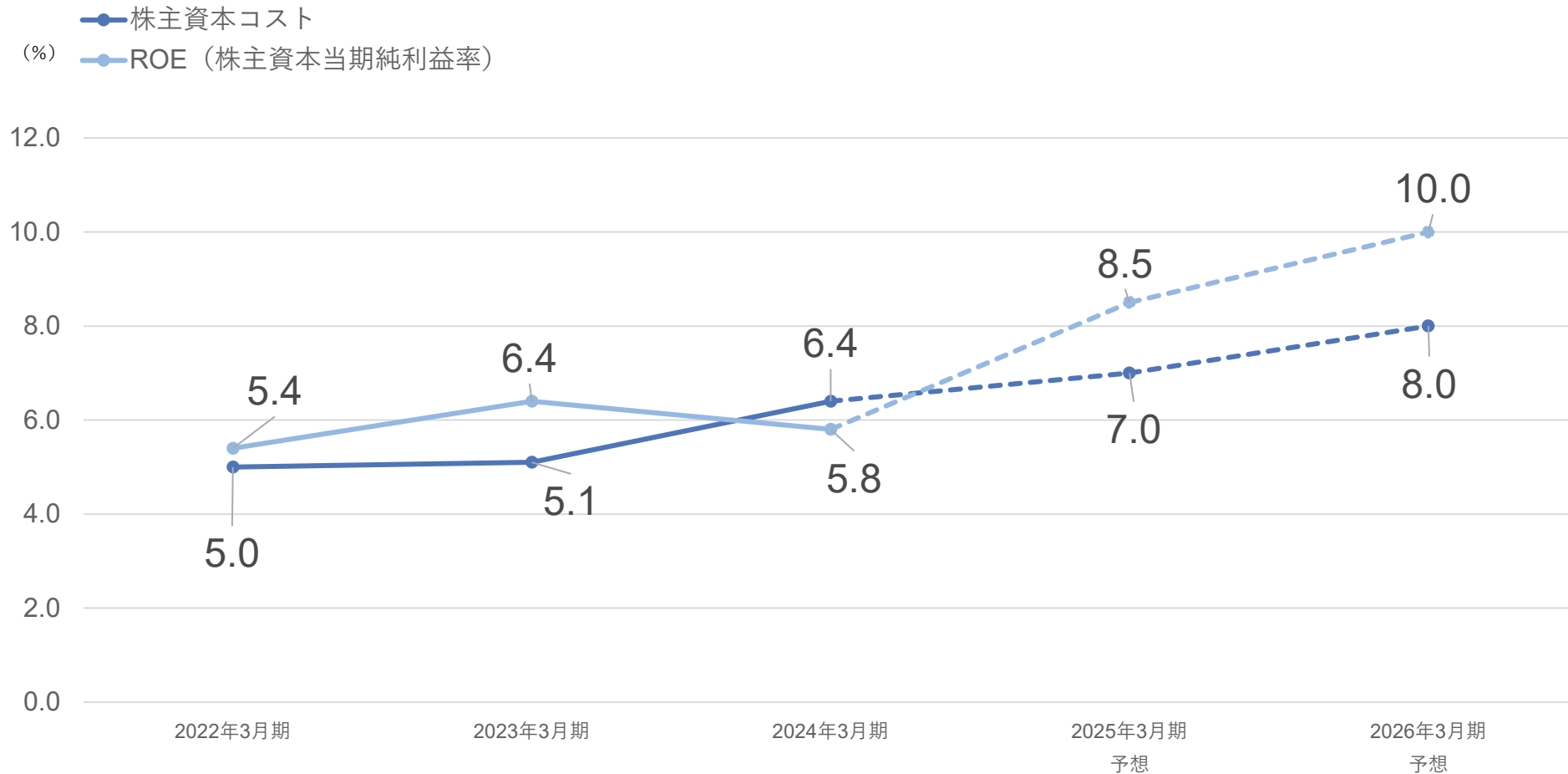
時価総額 : **110**億円

終値 : **1,192**円

時価総額 : **208**億円

- 利益成長および最適資本構成の実現によるROE（株主資本当期純利益率）の向上、また適時適切およびより積極的な情報開示による株主資本コストの低減により、エクイティスプレッドの拡大を目指す

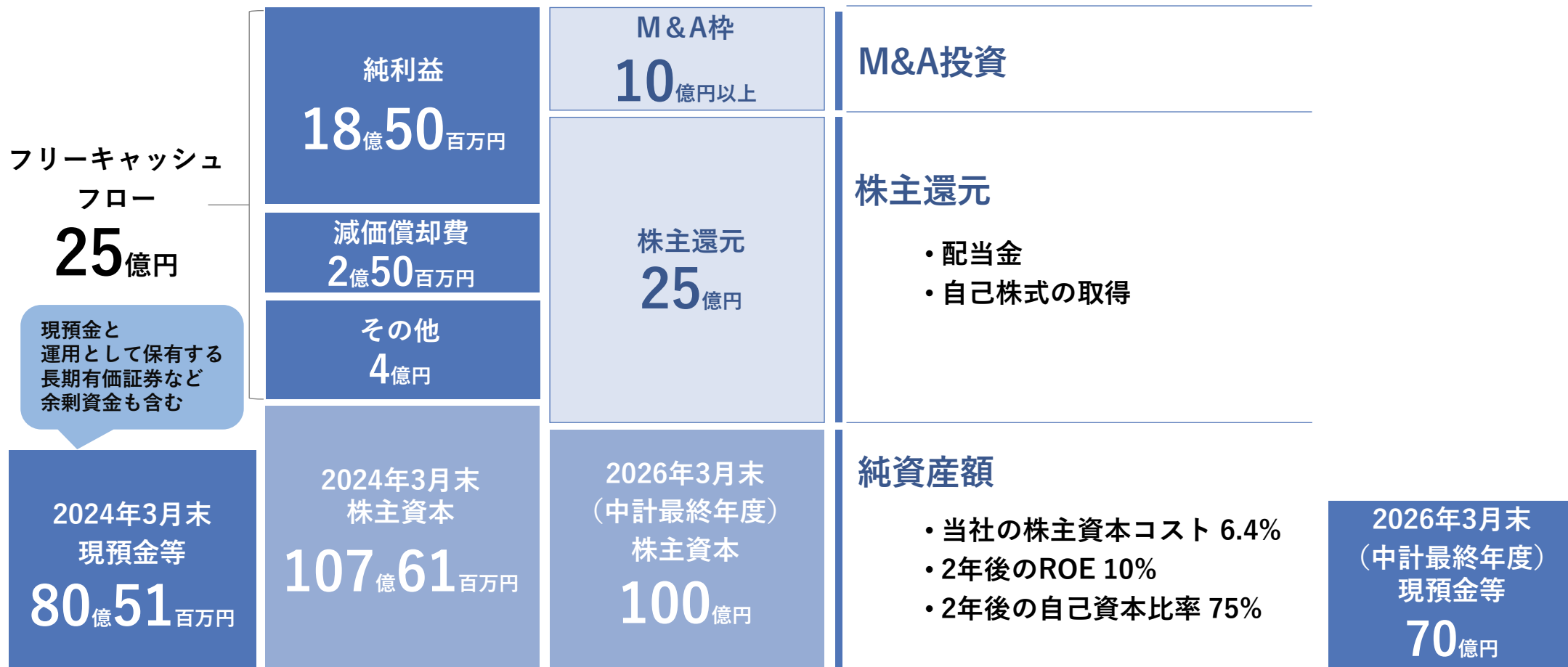
ROE（株主資本当期純利益率）および株主資本コストの推移



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応③

- 創出するキャッシュを成長投資と株主還元バランス良く分配し、中期経営計画で掲げる売上高150億円、営業利益18億円、ROE10%を達成する

2年間のキャピタルアロケーション



- 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

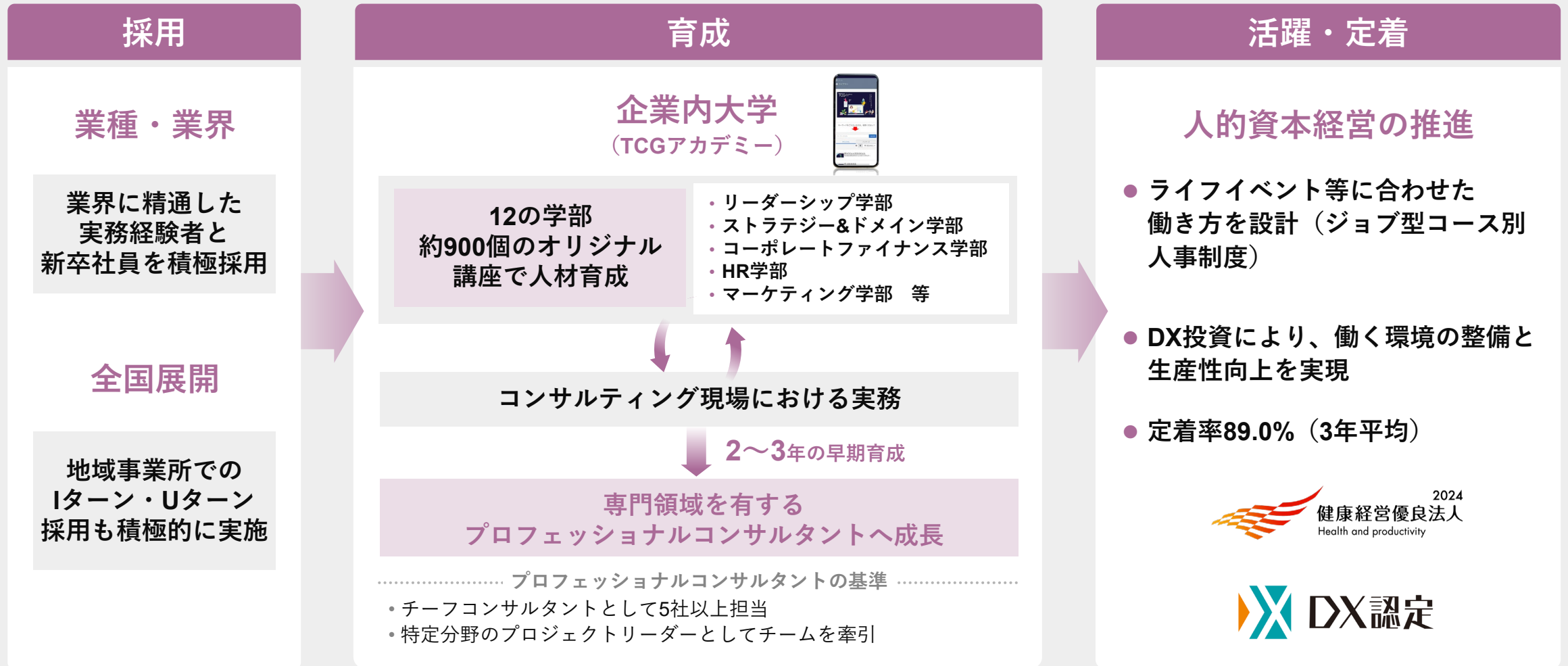
- 取締役トレーニングの実施

テーマ

「コーポレート・ガバナンス」
「株式・資本政策」
「メンタルヘルス」等

- 取締役会の実効性評価を実施

- 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

事業概要・強み

● 経営コンサルティング領域の多角化を推進 – ホールディングス & グループ7社体制



- 株式の62.4%を取得
- 「日本社会から“女性活躍”という言葉がなくなる日」を目指して「女性と社会の架け橋になり、すべての人の未来を創造し続ける」というミッションのもと、女性活躍を推進している



資本業務提携の理由

1. 女性チームによる組織コンサルティング

TCGのHRコンサルティング領域における「DE&I」「女性活躍推進および人材育成」「キャリアデザイン」等の「組織開発コンサルティング領域」強化

2. 新規事業／既存事業の顧客創造プロジェクト

大企業向けの「BtoBセールス／マーケティングの実装支援」において約90%という高いリピート率を有しており、TCGとしてこれらの領域に新たに参入することで、顧客企業のサステナブルな組織戦略を強力に支援

3. 女性活躍推進総研／人材育成コンサルティング

TCGのDE&Iおよびサステナビリティ経営も加速させる。現在のTCG社員は男女比率で50：50となり、DE&Iがイノベーションの源泉となる組織をつくり、社会へも提案していく



- TCGは「経営者視点」「高度の専門化と高度の総合化」「一気通貫の支援」を可能とするのが、経営コンサルティングファームのあるべき姿と考え、中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高3,000億～30億円規模）を支援している

経営者視点

常に経営者・CEOの視点（トップマネジメントアプローチ）で戦略や組織を多角的に捉え、本質的な課題を解決する（トップマネジメントの課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開）

一気通貫の支援

チームコンサルティングにより、人事、財務、デジタル等の全ての機能における戦略の策定（上流）から現場における実装・実行（下流）までを一気通貫で支援し、顧客企業のビジョンを実現する



高度の専門化と高度の総合化

固有の経営課題に対して、専門性の高い複数名のコンサルタントがチームを組成するチームコンサルティングにより、最適なメソッドを提供する

●主に以下の3つの観点に分類できる

総合／上流支援型

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流のみを支援
(戦略アドバイス)

総合／一気通貫支援型

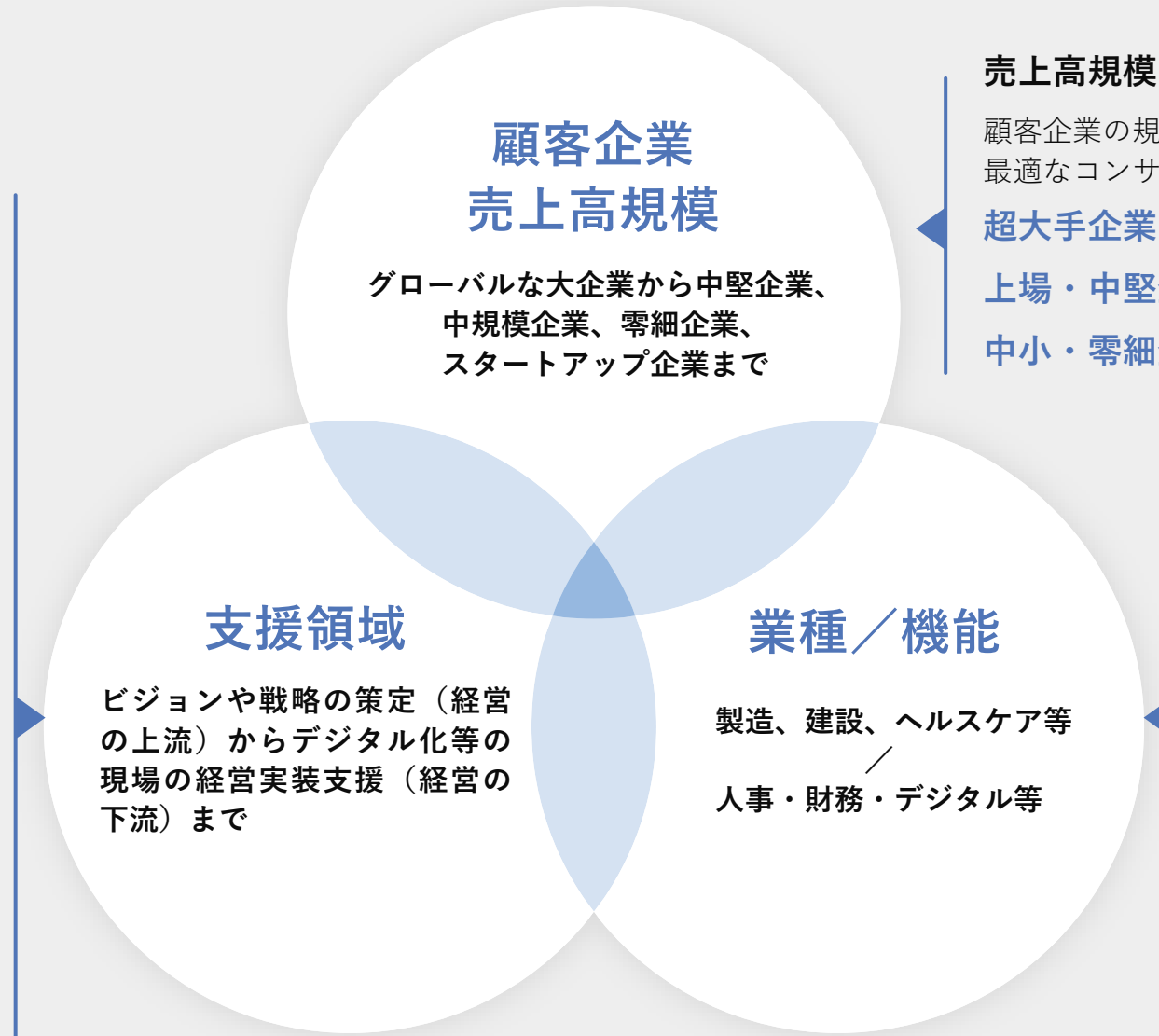
幅広い業種と機能に対応。経営全体を診るアプローチで経営の上流から下流までを一気通貫で支援

特化／一気通貫支援型

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における上流から下流までを一気通貫で支援

特化／下流支援型

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における下流を支援（経営オペレーション支援を重視、サブスクモデルもこのスタイル）



売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

超大手企業

上場・中堅企業

中小・零細企業

戦略／経営（総合型）

幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

特定の業種または機能に専門特化。
専門業種に特有の課題等を
解決する、または専門機能のみ
に注力し強化するコンサルティ
ングを提供

● TCGの該当箇所は、赤枠で示している通りである

総合／上流支援型

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流のみを支援
(戦略アドバイス)

総合／一気通貫支援型

幅広い業種と機能に対応。経営全体を診るアプローチで経営の上流から下流までを一気通貫で支援

特化／一気通貫支援型

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における上流から下流までを一気通貫で支援

特化／下流支援型

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における下流を支援（経営オペレーション支援を重視、サブスクモデルもこのスタイル）

顧客企業 売上高規模

グローバルな大企業から中堅企業、
中規模企業、零細企業、
スタートアップ企業まで

売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

超大手企業

上場・中堅企業

中小・零細企業

支援領域

ビジョンや戦略の策定（経営の上流）からデジタル化等の現場の経営実装支援（経営の下流）まで

業種／機能

製造、建設、ヘルスケア等
／
人事・財務・デジタル等

戦略／経営（総合型）

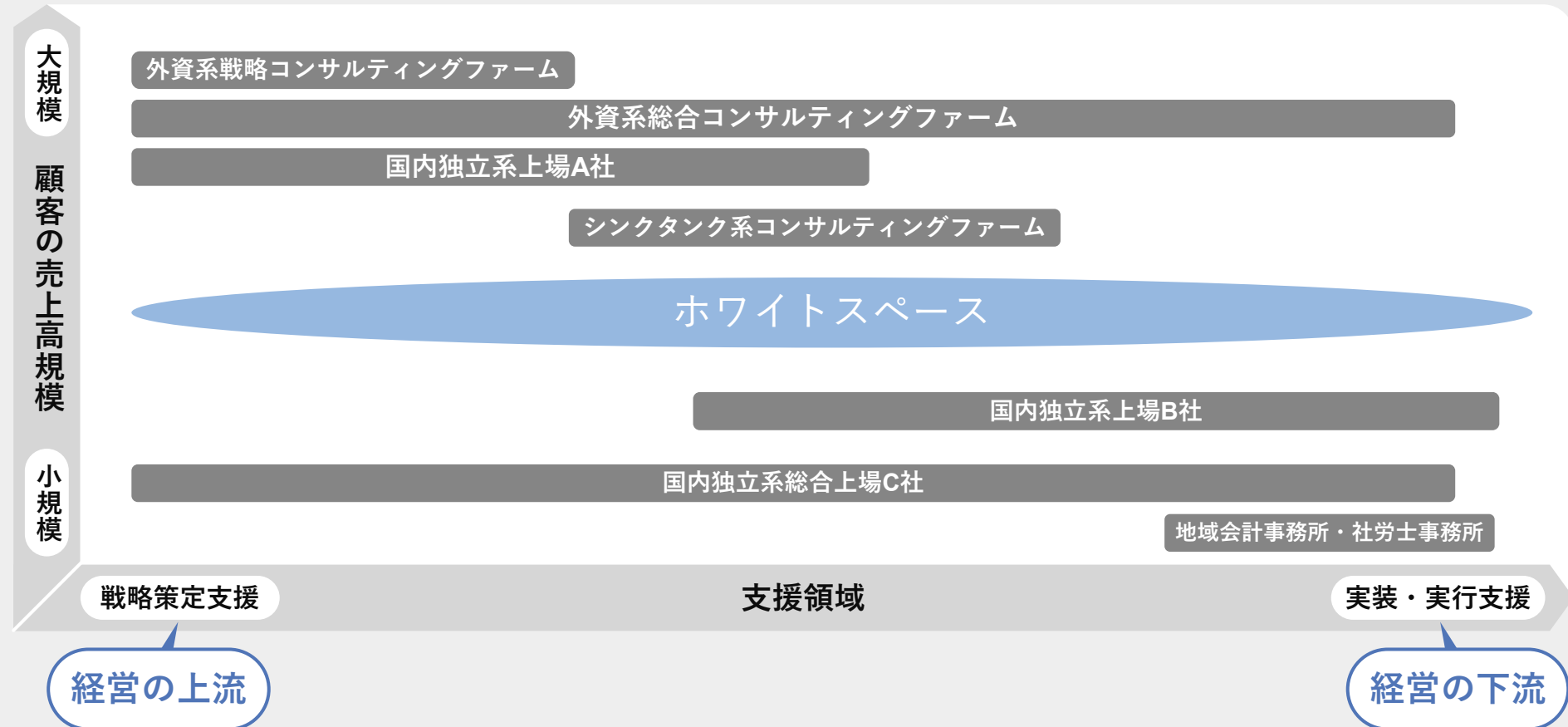
幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を解決する、または専門機能のみに注力し強化するコンサルティングを提供

コンサルティング業界について②

- 一般的に、「顧客企業の売上高規模」「支援領域」「機能」でその大半を分類できる（特定の業種に専門特化するコンサルティングファームが比較的小さいため）



※当社作成

ターゲットセグメント①

- 中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）の経営戦略の策定から現場における経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫でカバーし、競合他社の少ない独自のポジションを築いている。
- 日本における中堅企業の経営コンサルティングのパイオニアとして、68年に亘る豊富な実績を有している

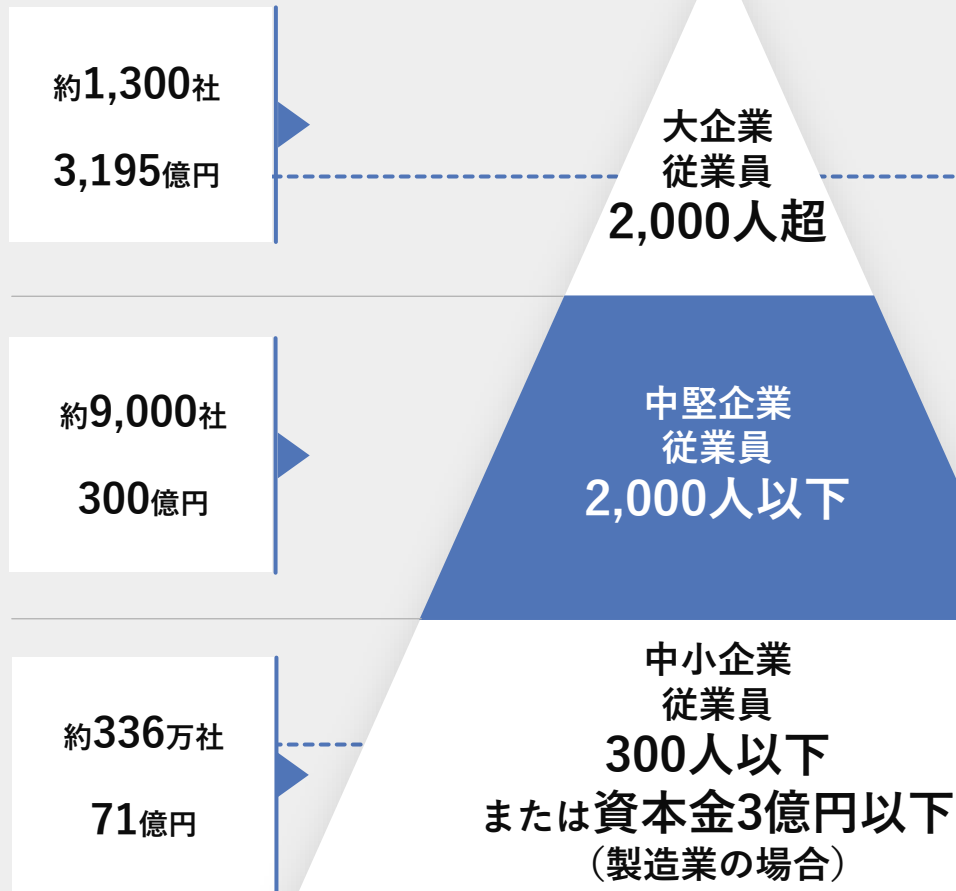


※当社作成

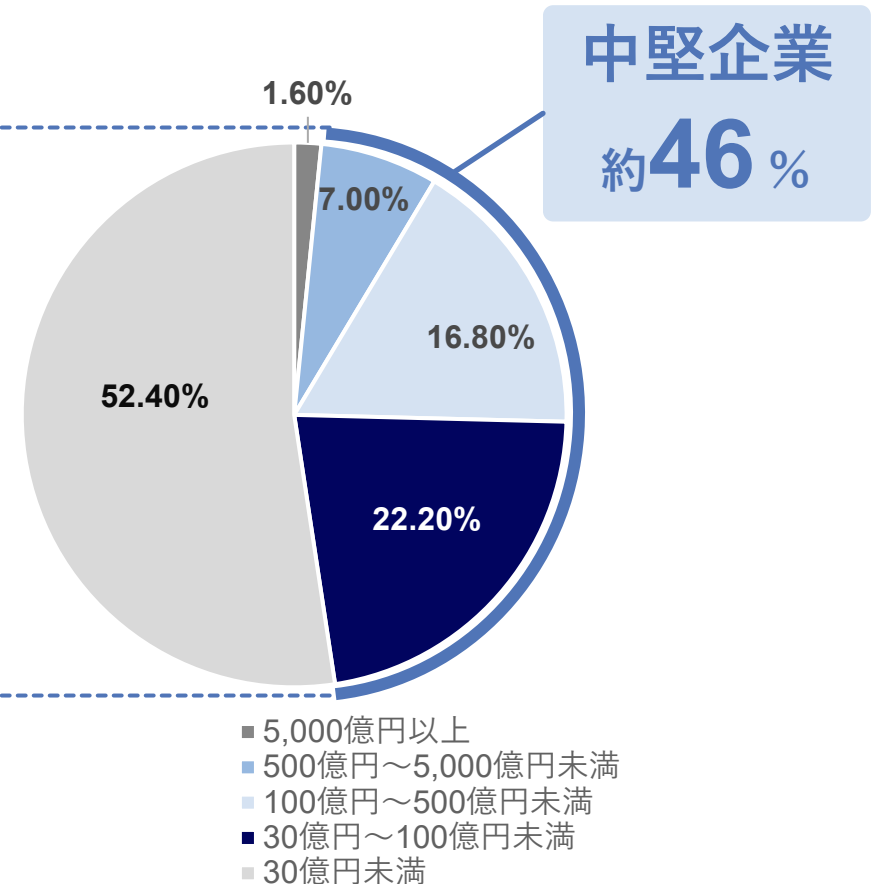
ターゲットセグメント②

- 顧客企業の約46%が中堅企業であり、全国地域密着で創業以来、経営コンサルティングを提供していることから、業界や地域でナンバーワンの優良中堅企業を顧客に多数持ち、地域創生にも貢献している

社数と1社あたり平均売上高

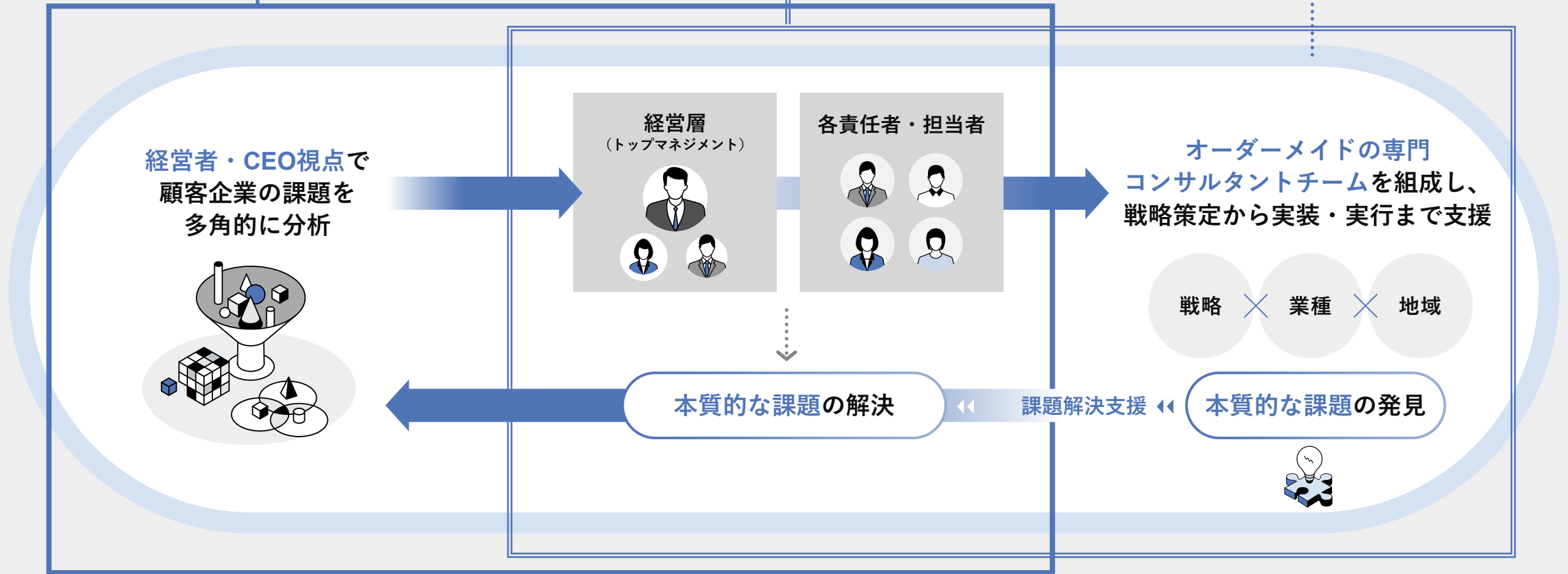


TCGの顧客売上高規模



(出所) 株式会社日本経済新聞社 企業の分類に「中堅」を新設

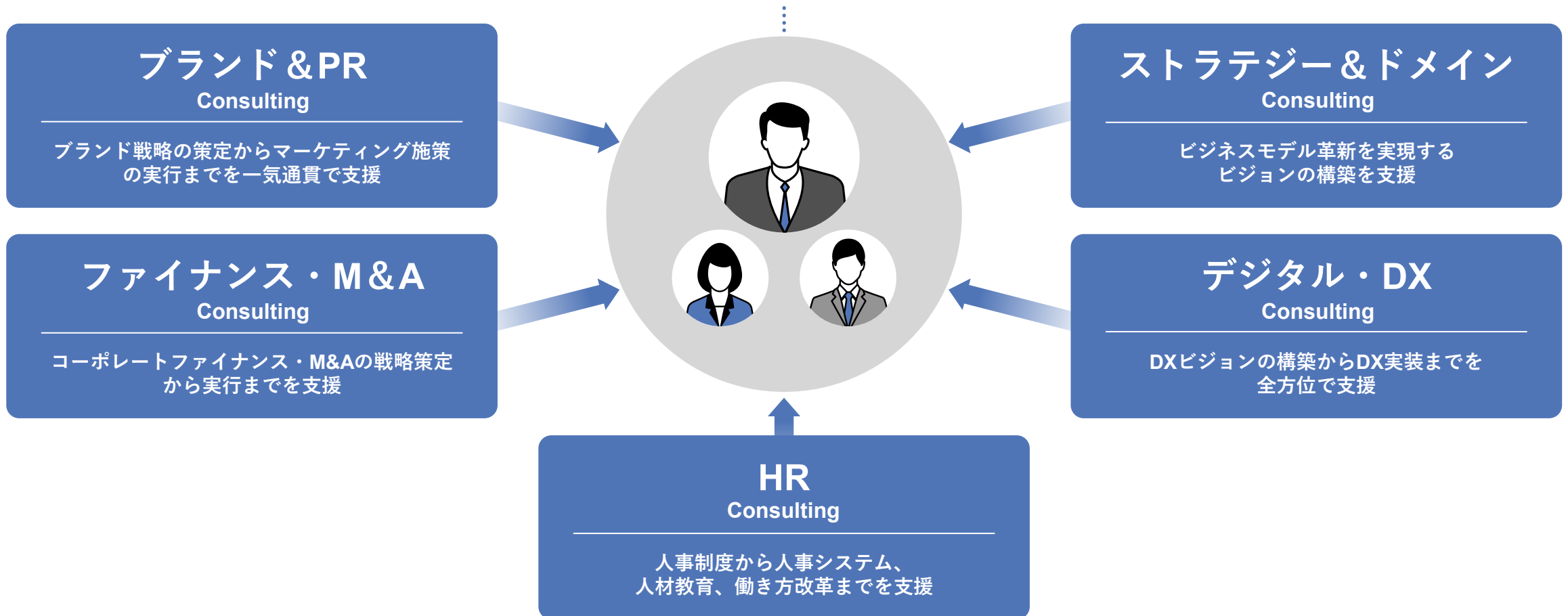
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントで組成されるチームが、顧客企業のトップマネジメント（経営層）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援



1 トップマネジメントアプローチ

- 現代のトップマネジメント（経営層）が常に抱える経営課題を経営コンサルティング領域として展開

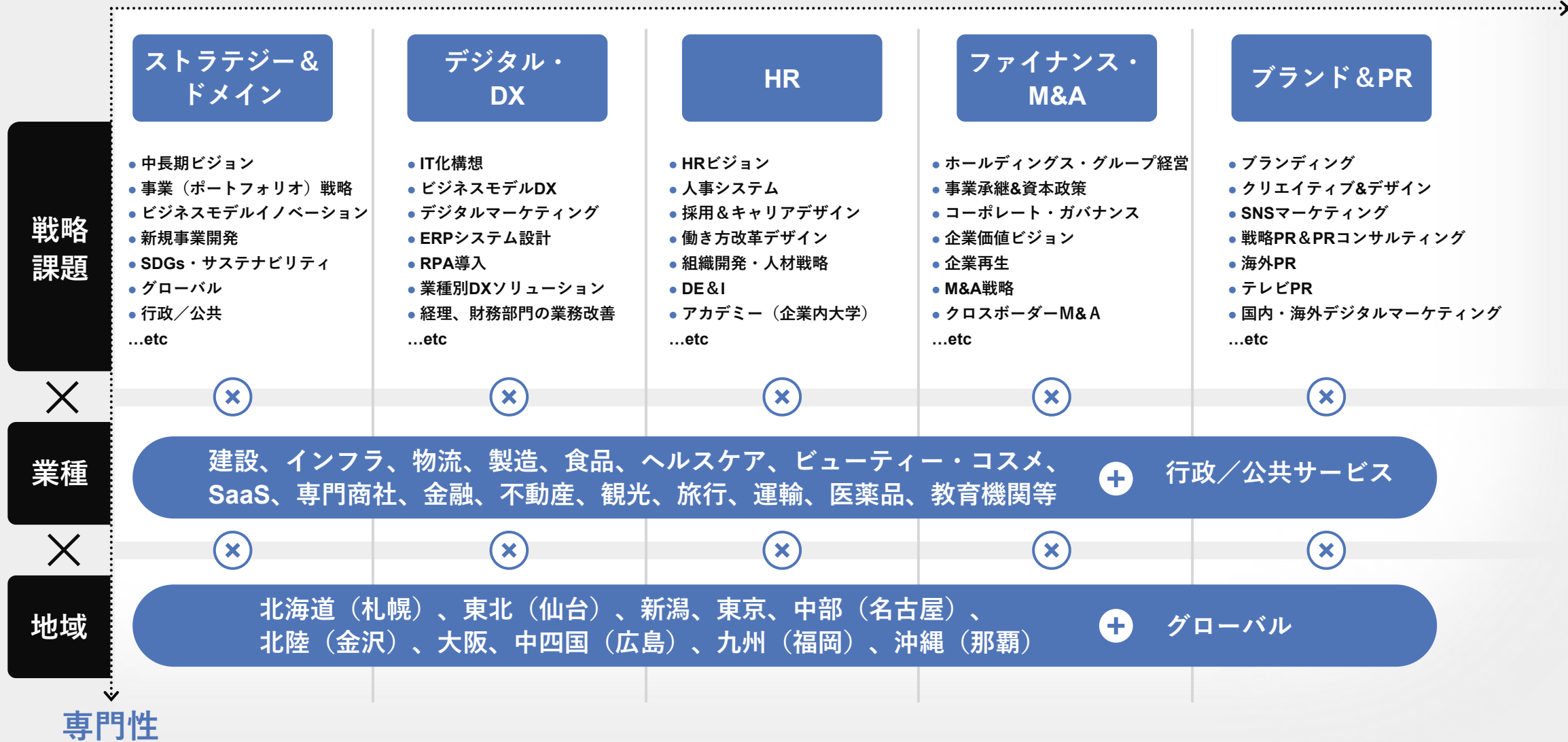
トップマネジメントが常に抱える経営課題を全方位から解決



2 チームコンサルティング①

- 戦略課題を業種や地域特性に合わせて解決するために、高度な「専門性」と「総合性」を同時に追求

総合性 →



2 チームコンサルティング② (全国展開・地域密着・海外ネットワーク)

- 国内主要都市10地域に経営コンサルタントが常駐し、地域密着のサービスを展開 (行政・公共とも連携)
- 海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



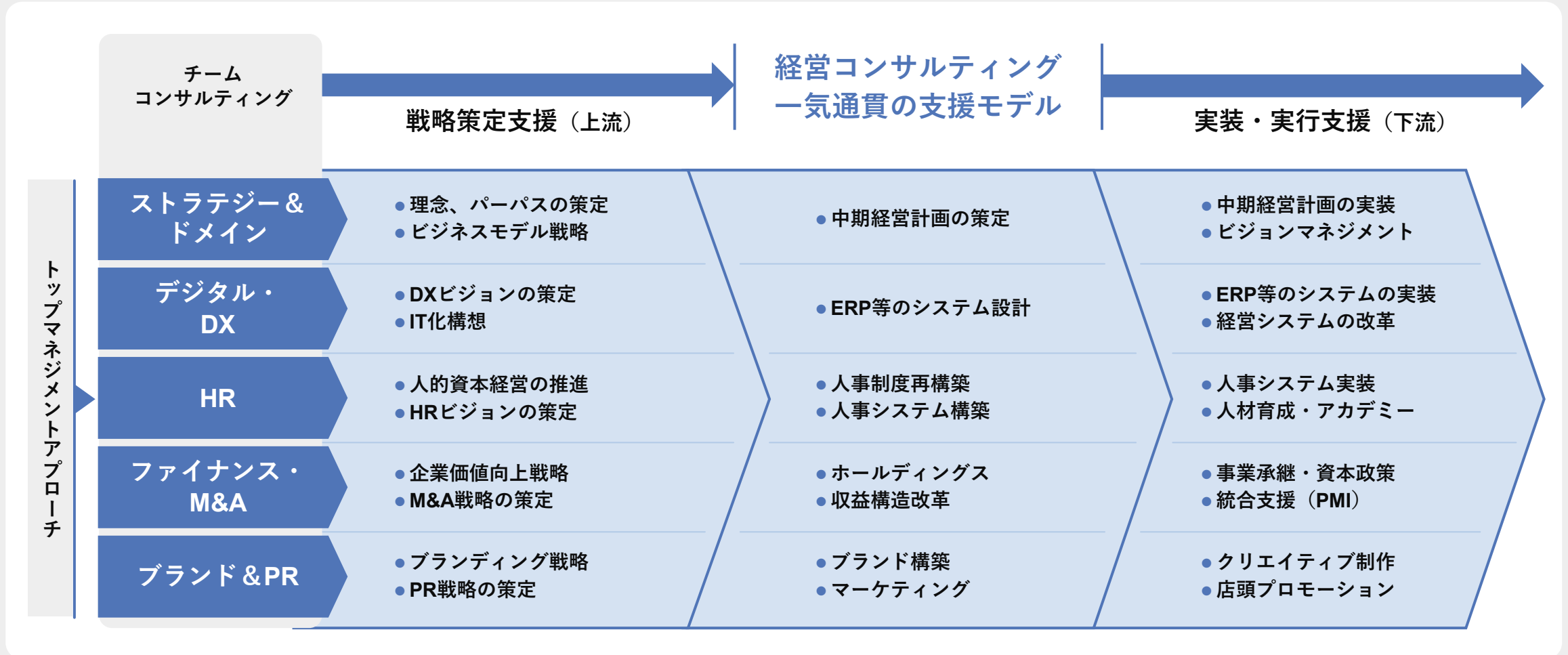
- 北海道 (札幌)
開設58年
- 東北 (仙台)
開設50年
- 新潟
開設48年
- 東京
開設63年
- 北陸 (金沢)
開設47年
- 中部 (名古屋)
開設54年
- 大阪
開設64年
- 中四国 (広島)
開設54年
- 九州 (福岡)
開設56年
- 沖縄 (那覇)
開設39年

主な海外拠点ネットワーク



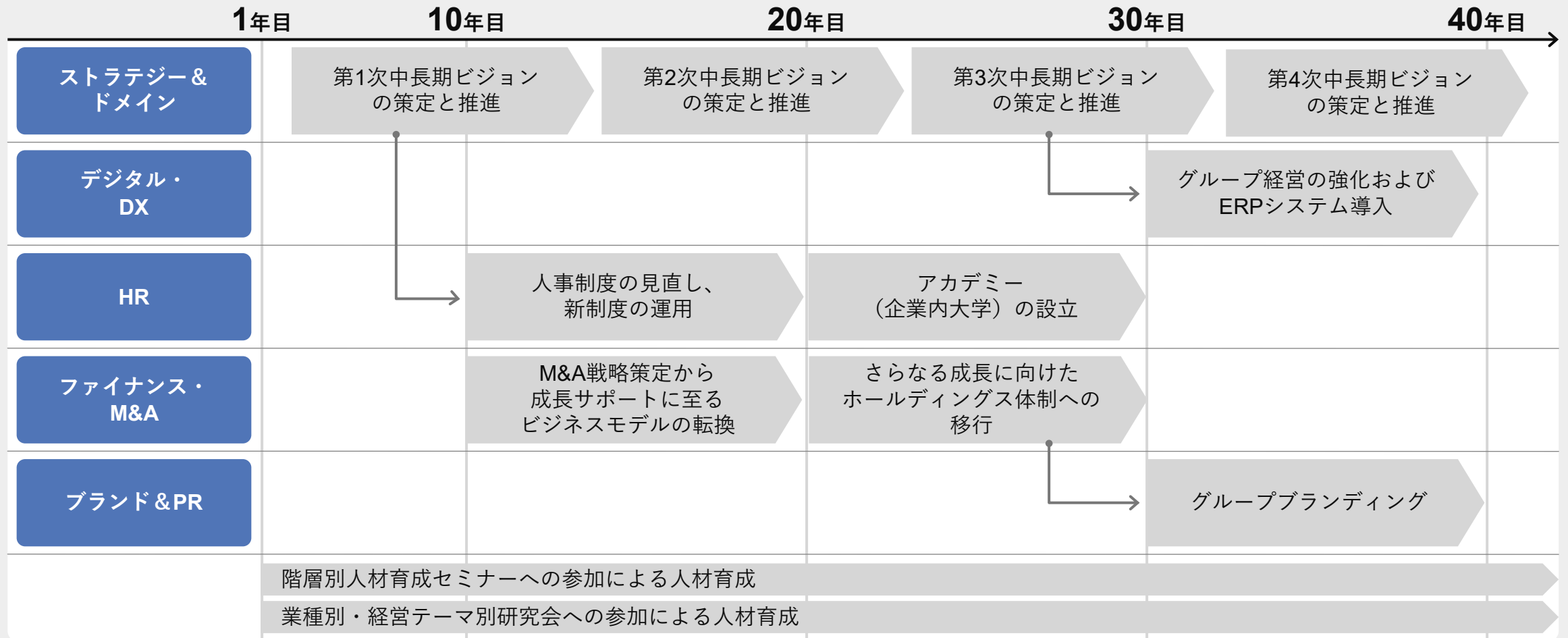
3 一貫通貫の支援

- 経営戦略の策定（上流）から現場における経営オペレーションの実装・実行（下流）まで、各経営コンサルティング領域も連携するチームコンサルティングで一貫通貫に支援（高い契約継続率を実現できる一因）



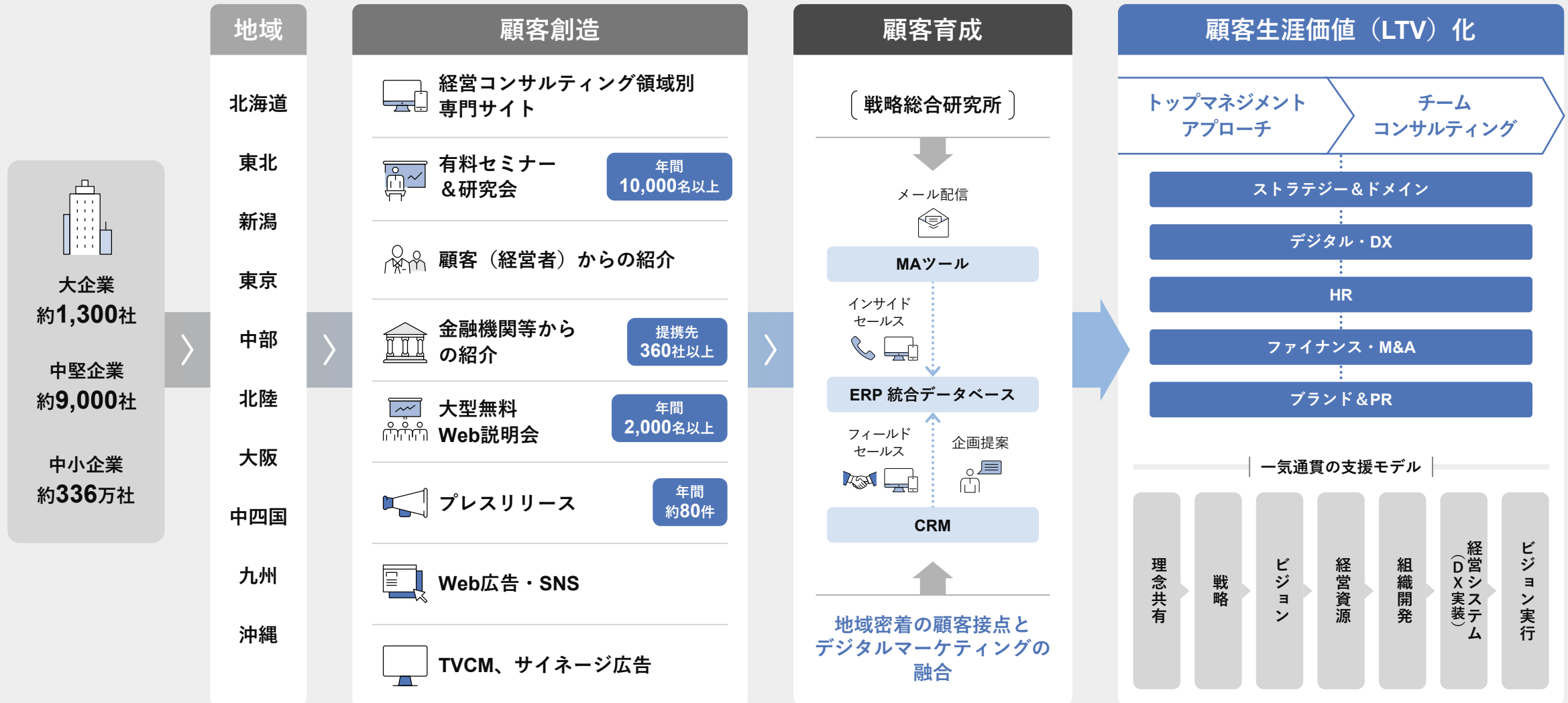
長期契約の実現（業界No.1メーカーA社の事例）

- 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一気通貫で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続している
- 顧客の成長ステージや経営課題に合ったメニューの提供が可能であり、長期契約実績を多数有する



マーケティングの全体像

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



TCG TANABE
CONSULTING

