



個人投資家向け会社説明会

Date. 2021.9.3

INDEX

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 業績動向
- 04 中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」概要
- 05 株価推移・株主還元
- 06 当社のアピールポイント

会社概要



上場会社	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
総人員数	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)
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦
Takahiko Wakamatsu

1957年 日本で経営コンサルティングがはじまった



旧 日本信託銀行京都支店ビル内にて創業

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

「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。

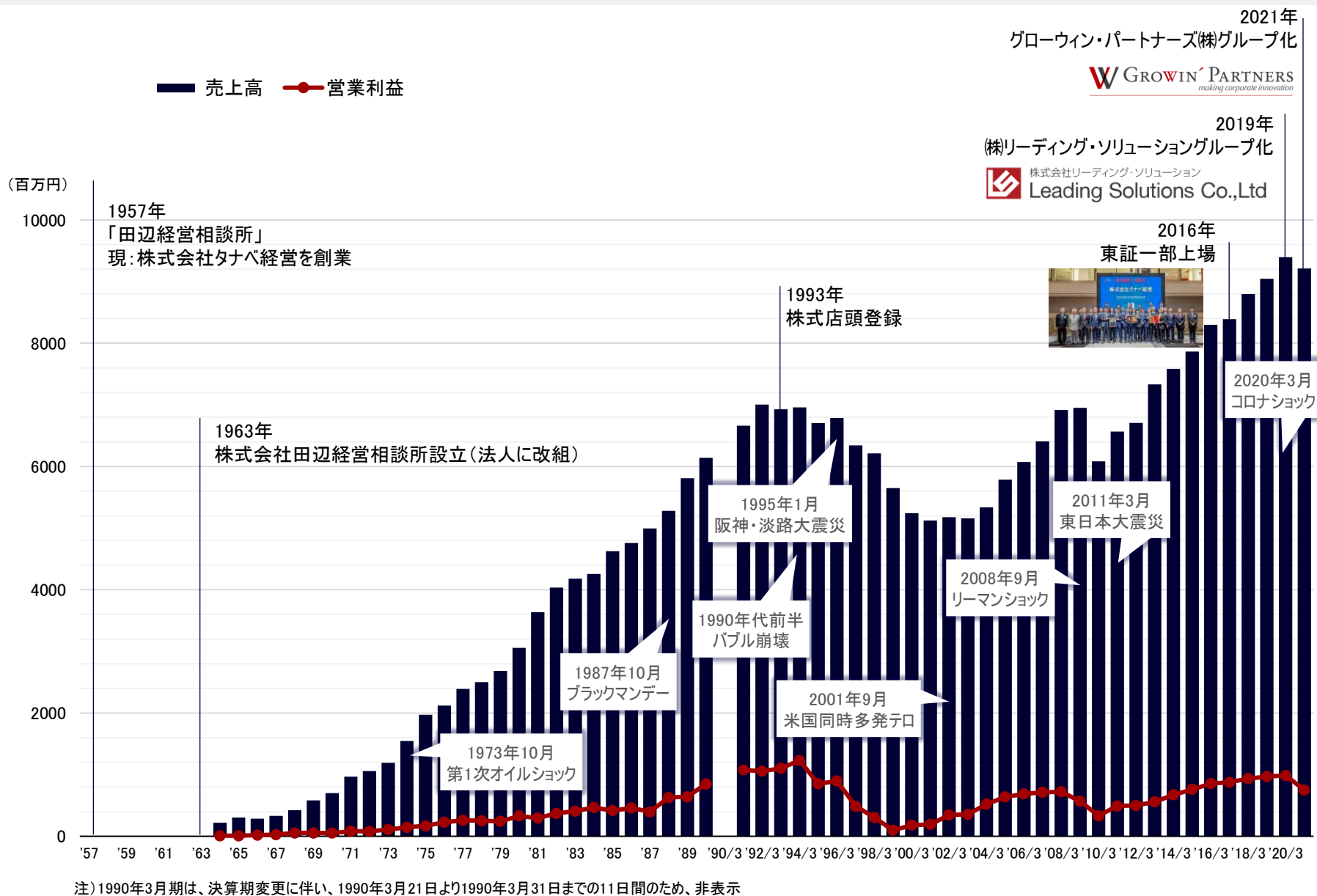
企業が倒産することにより、社員・家族が路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「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、

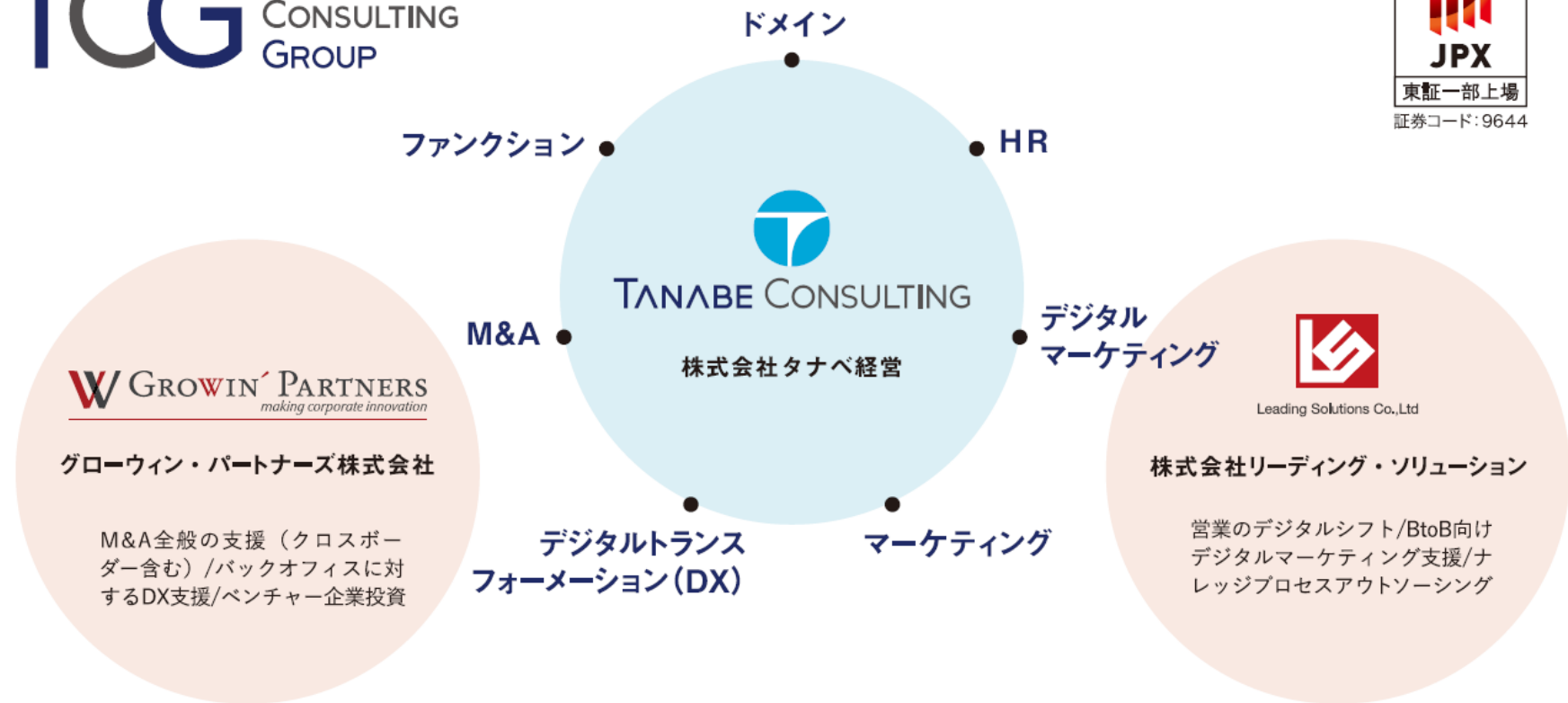
経営理念を掲げ、企業の命を守っていこうと決心した。

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



会社概要 < タナベコンサルティンググループ (TCG) 概要

- ・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





First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。

事業概要



私たちタナベコンサルティンググループ(TCG)は、経営を支援する総合病院である(高度の専門化&高度の総合化)

TCG TANABE CONSULTING GROUP

ドメイン

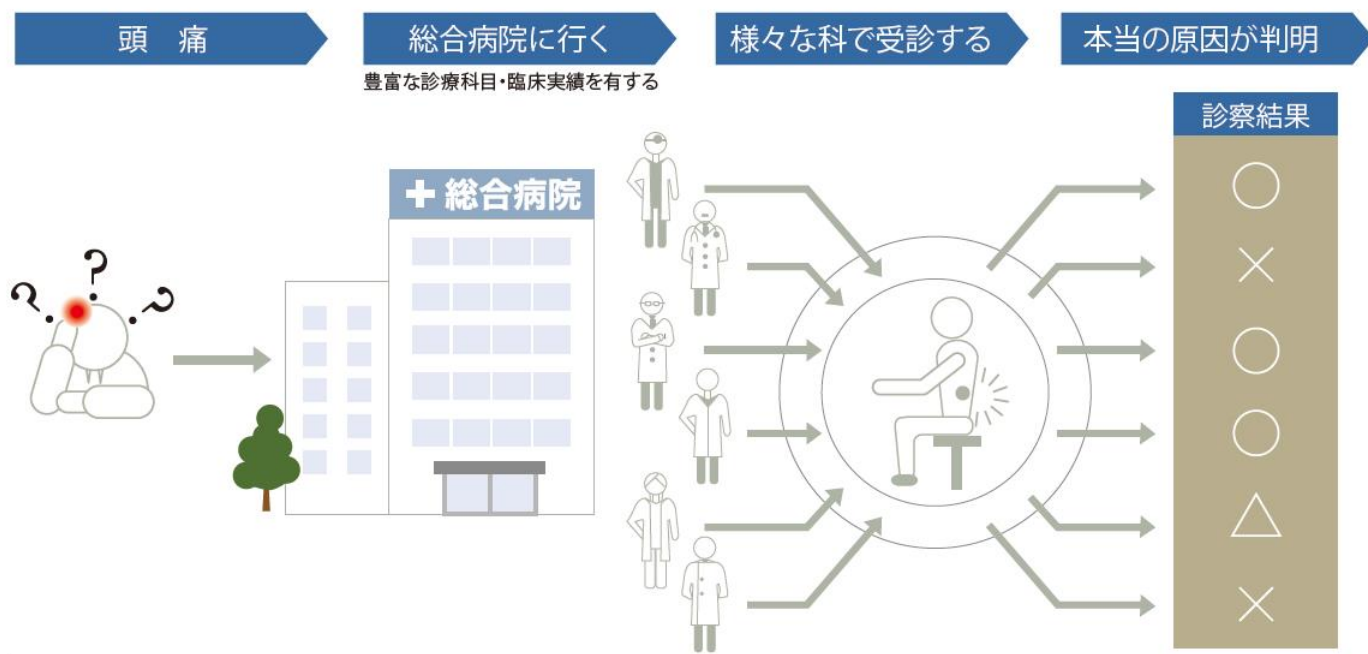
- M&A
- ファンクション
- HR(人的資源)
- マーケティング
- デザイン
- ブランド
- DX(デジタルトランスフォーメーション)

↑ ↓

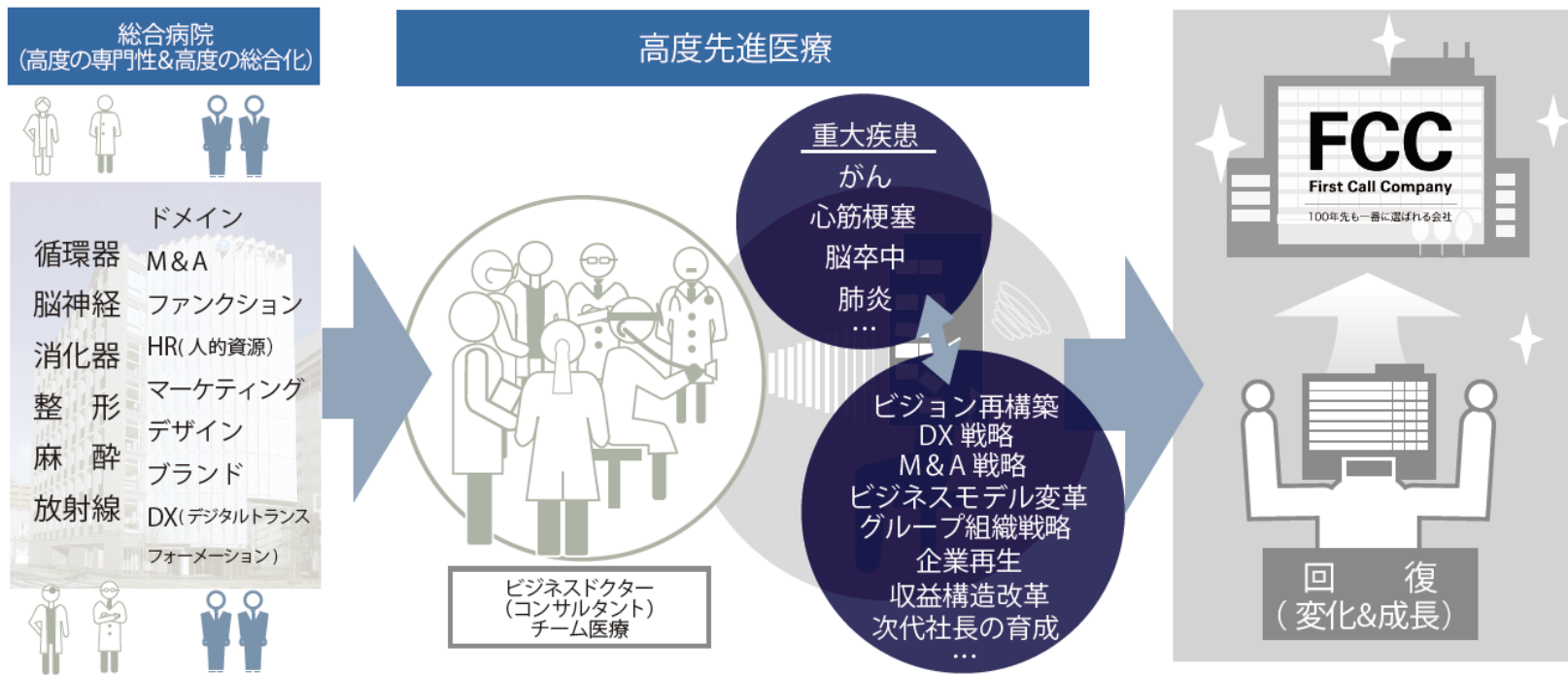
豊富な診療科目・臨床実績を有する

総合病院

- 循環器
- 脳神経
- 消化器
- 整形
- 麻酔
- 放射線

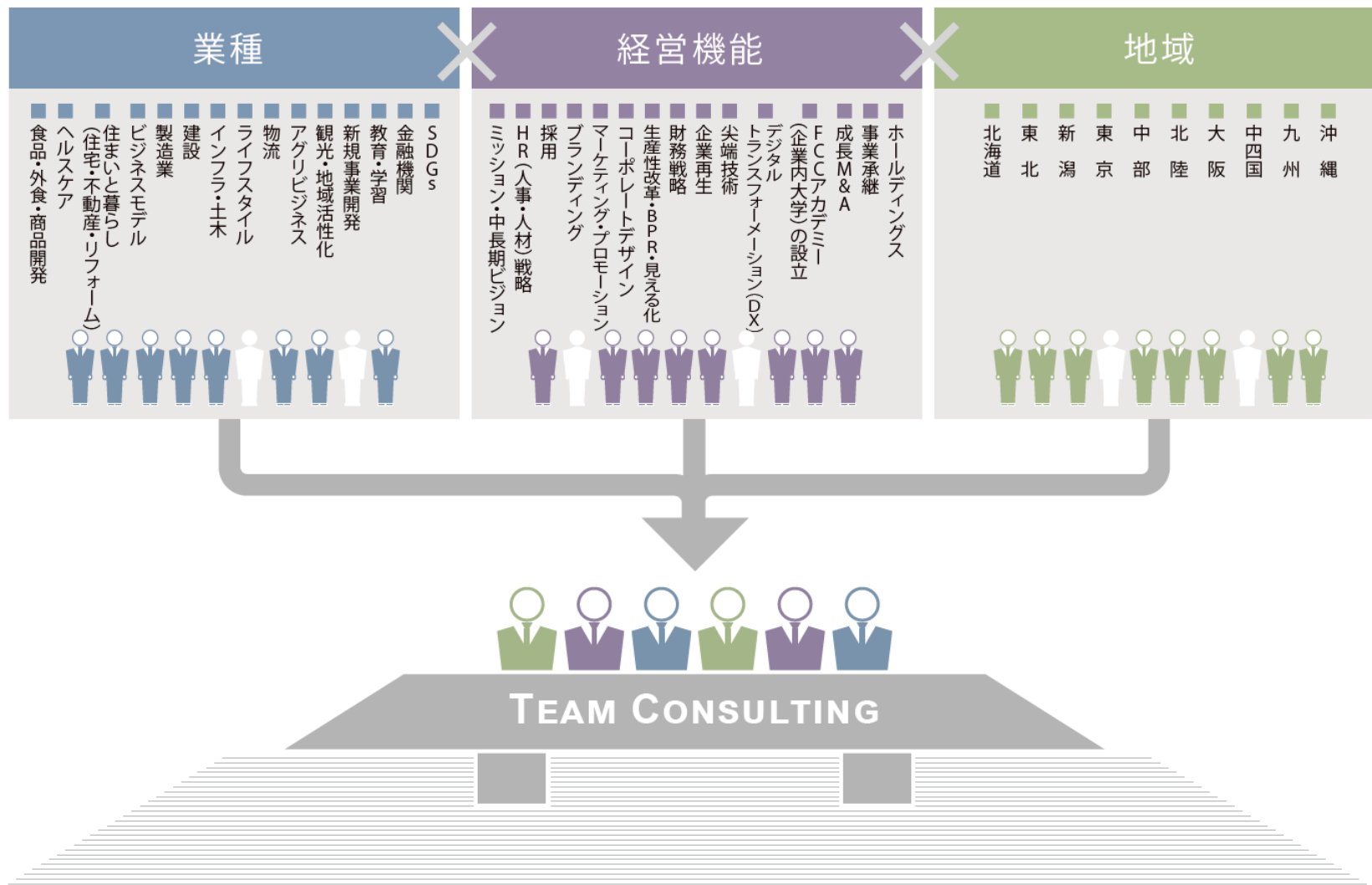


私たちはビジネスドクターによる「高度先進医療チーム」を有する



顧客企業の病状(経営課題)に応じたチームコンサルティング

豊富な診療科目



当社グループは、総合経営コンサルティング企業である

業種	医療	食品・外食	建設・住宅	小売・サービス	教育機関	金融機関・ 会計事務所	その他の業種
	(病院) (薬局) (介護) (医薬品) (医療機器)						
経営機能							
企業戦略・事業戦略	●	●	●	●	●	●	●
組織・人事	●	●	●	●	●	●	●
財務	●	●	●	●	●	●	●
M&A	●	●	●	●	●	●	●
デジタルトランスフォーメーション(DX)・業務改善	●	●	●	●	●	●	●
ブランディング・プロモーション	●	●	●	●	●	●	●
開発・生産	●	●	●	●	●	●	●
その他の経営課題	●	●	●	●	●	●	●

※ 総合経営コンサルティング（全業種と全経営機能に対応） ⇔ 業種特化型コンサルティング・経営機能特化型コンサルティング

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

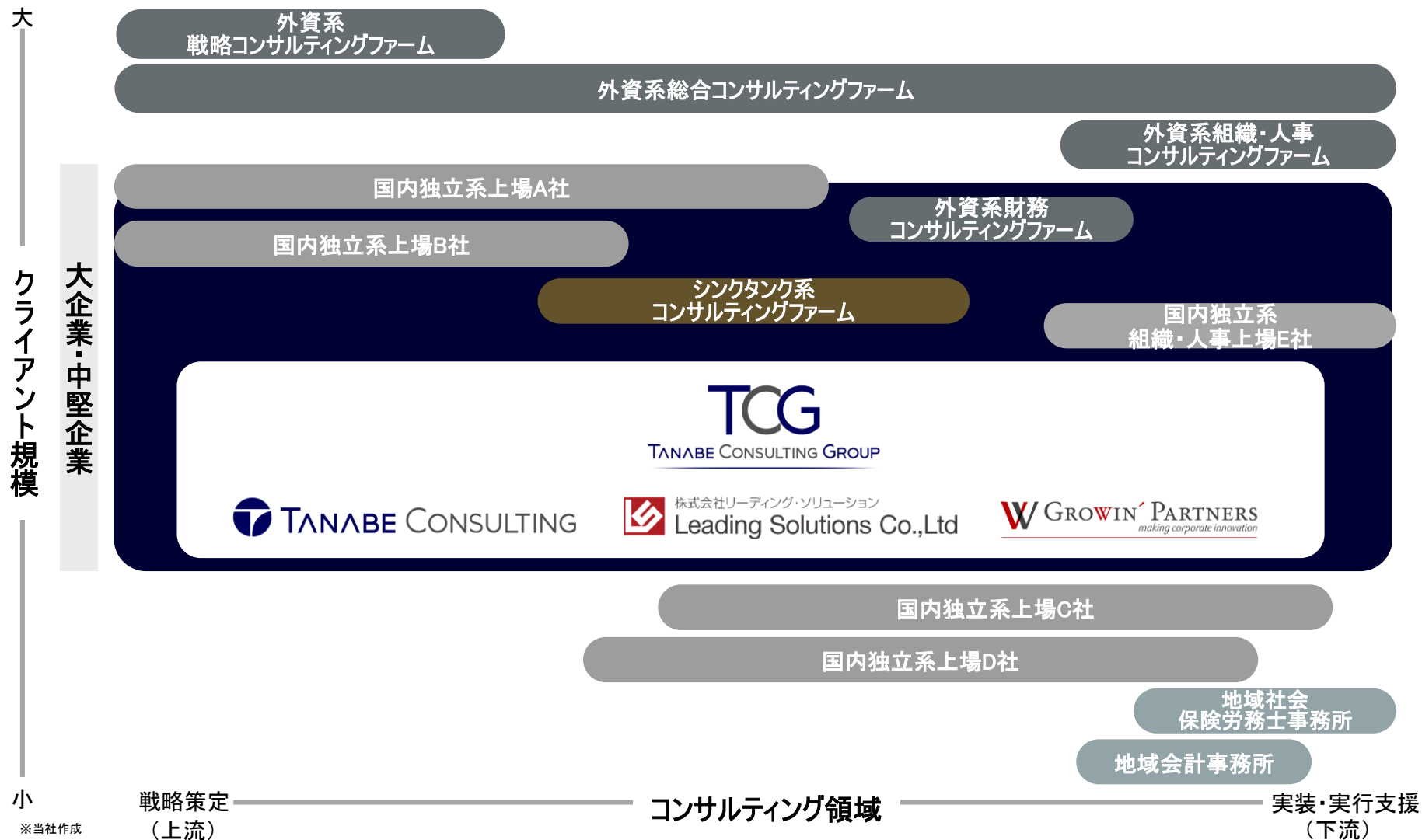
Webサイト構築	KPO (ナレッジプロセスアウトソーシング)
指名検索型Webサイト	総合マーケティング支援
検索集客型Webサイト	検索エンジンマーケティング
リーチ拡大型Webサイト	Webサイト改善
MA連携型Webサイト	BtoB広告運用最適化
	ハウスリスト活用

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	IT化構想/システム導入	経営全般サポート
クロスボーダーM&A	RPA導入	資本政策支援
バリュエーション&モデリング	ペーパーレス化支援	IPO支援
デューデリジェンス	経理・財務部門の業務改善	
取得価格配分(PPA)	シェアードサービス導入支援	
PMI	連結経営改革	
事業承継	プロジェクトマネジメントサポート	
	CFOアドバイザー	

事業概要<当社のポジション

- ・当社グループの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
- ・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



「主治医は近い方が良い」という考えのもと、各地域に地域経済や商習慣に精通するコンサルタントが常駐し、長年数多くの企業を地域密着でサポート



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

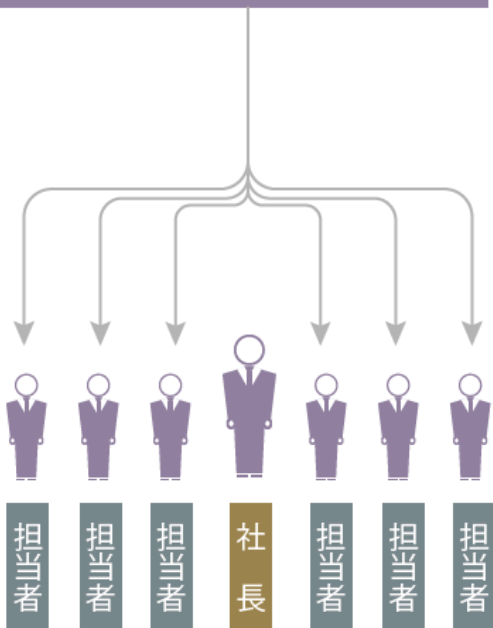
開設 47 年(1974年)

当社グループのコンサルティングのお相手は社長である

他のコンサルティング会社

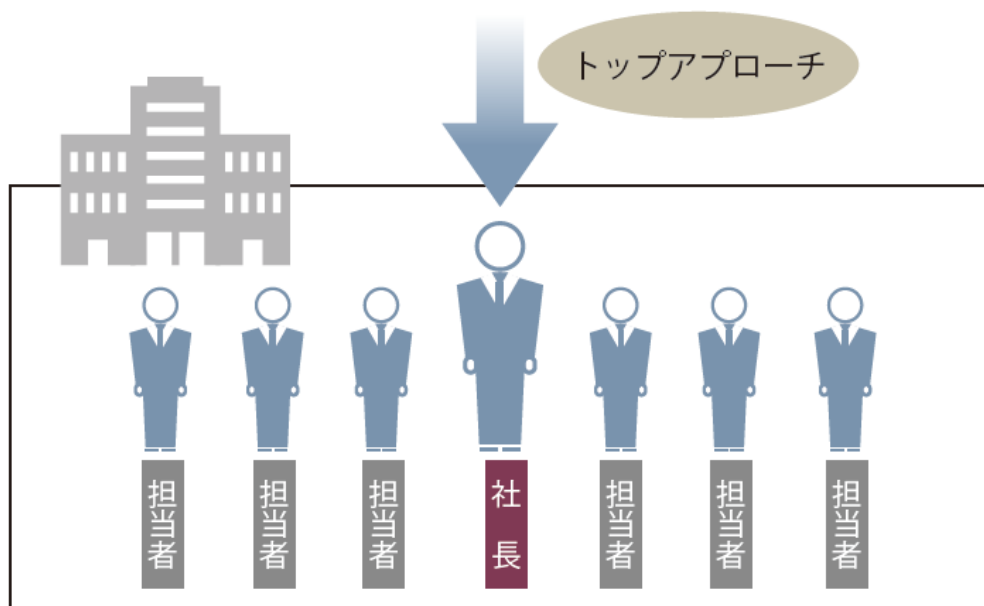


人事・財務等のテーマに合わせ、
それぞれの担当者をお相手に
コンサルティングを実施



TCG TANABE CONSULTING GROUP

当社グループ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）



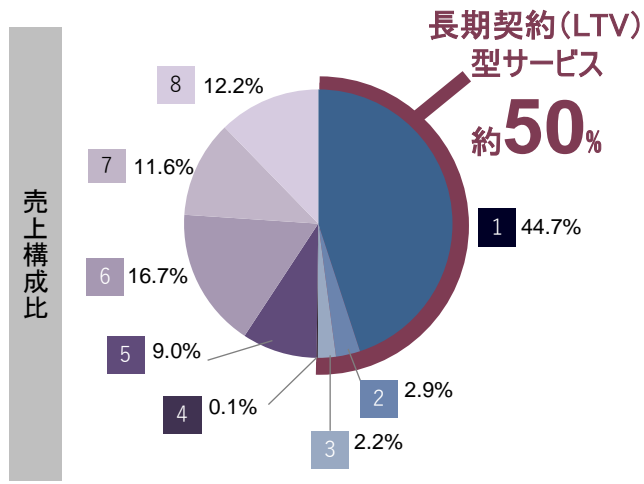
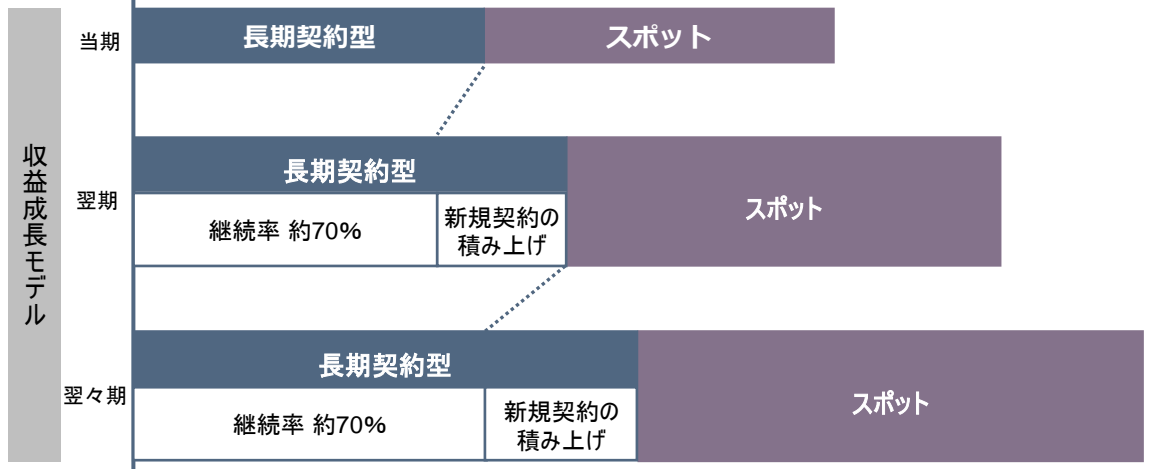
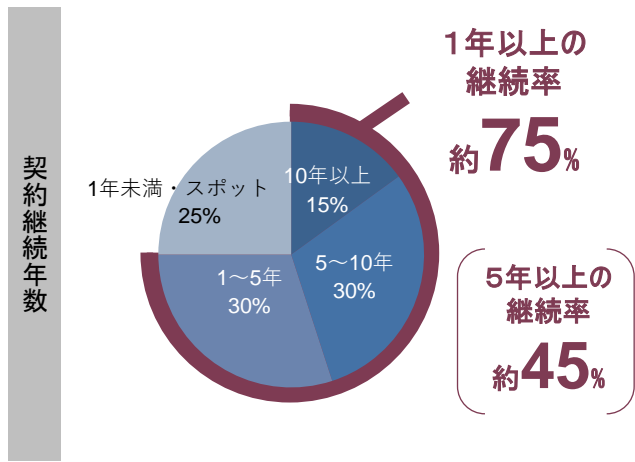
契 約



高い継続率

事業概要<当社の強み③ 長期契約スタイル

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%



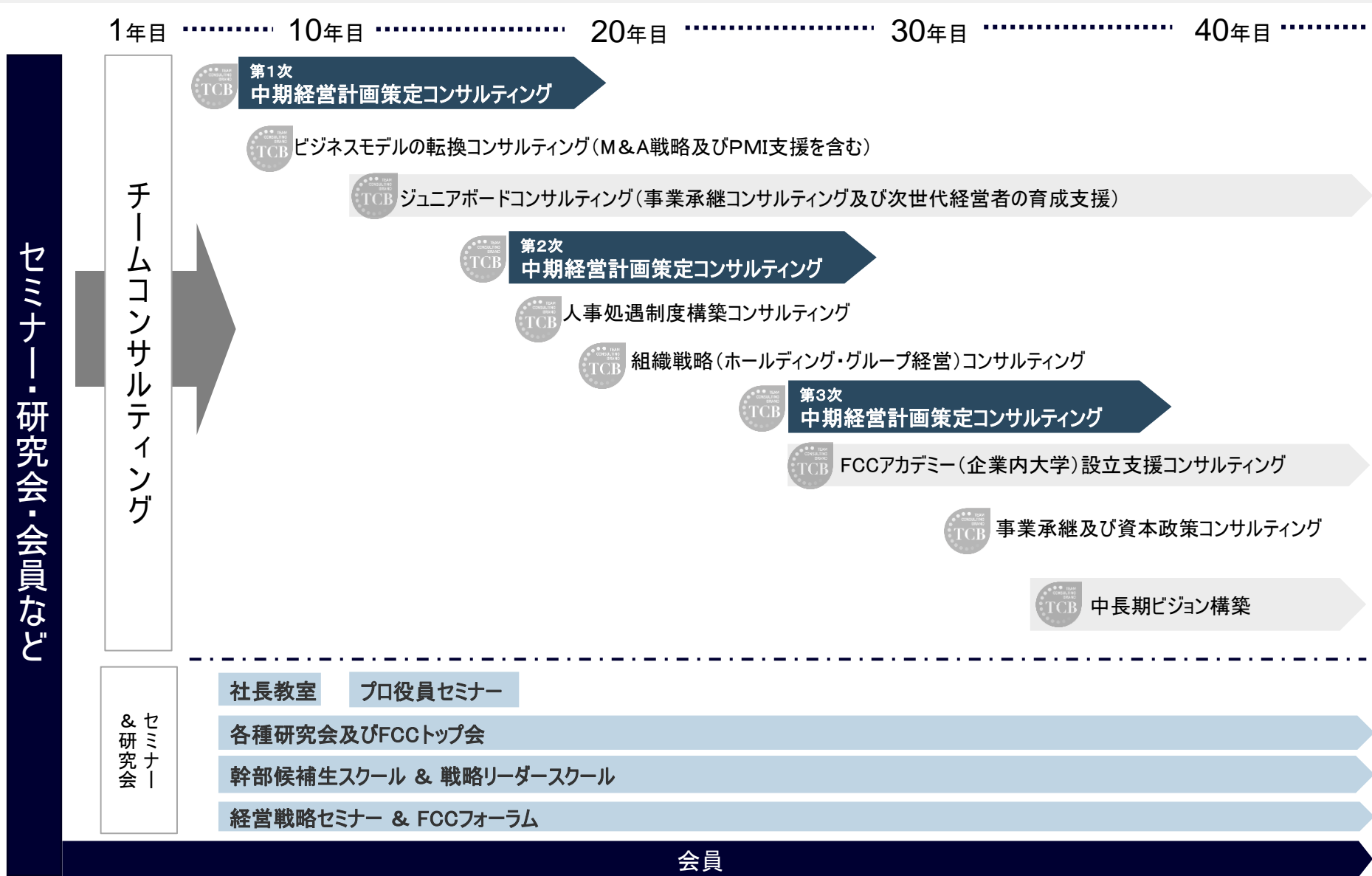
主なサービス

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 M&Aコンサルティング リージョナルコンサルティング DXコンサルティング ブランド&デザインコンサルティング 	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(成約)	FCCセミナー	デザイン	セールスプロモーション商品	ダイアリー

※LTV(Life Time Value=顧客生涯価値)
→顧客生涯価値を高めるビジネスモデルを構築している

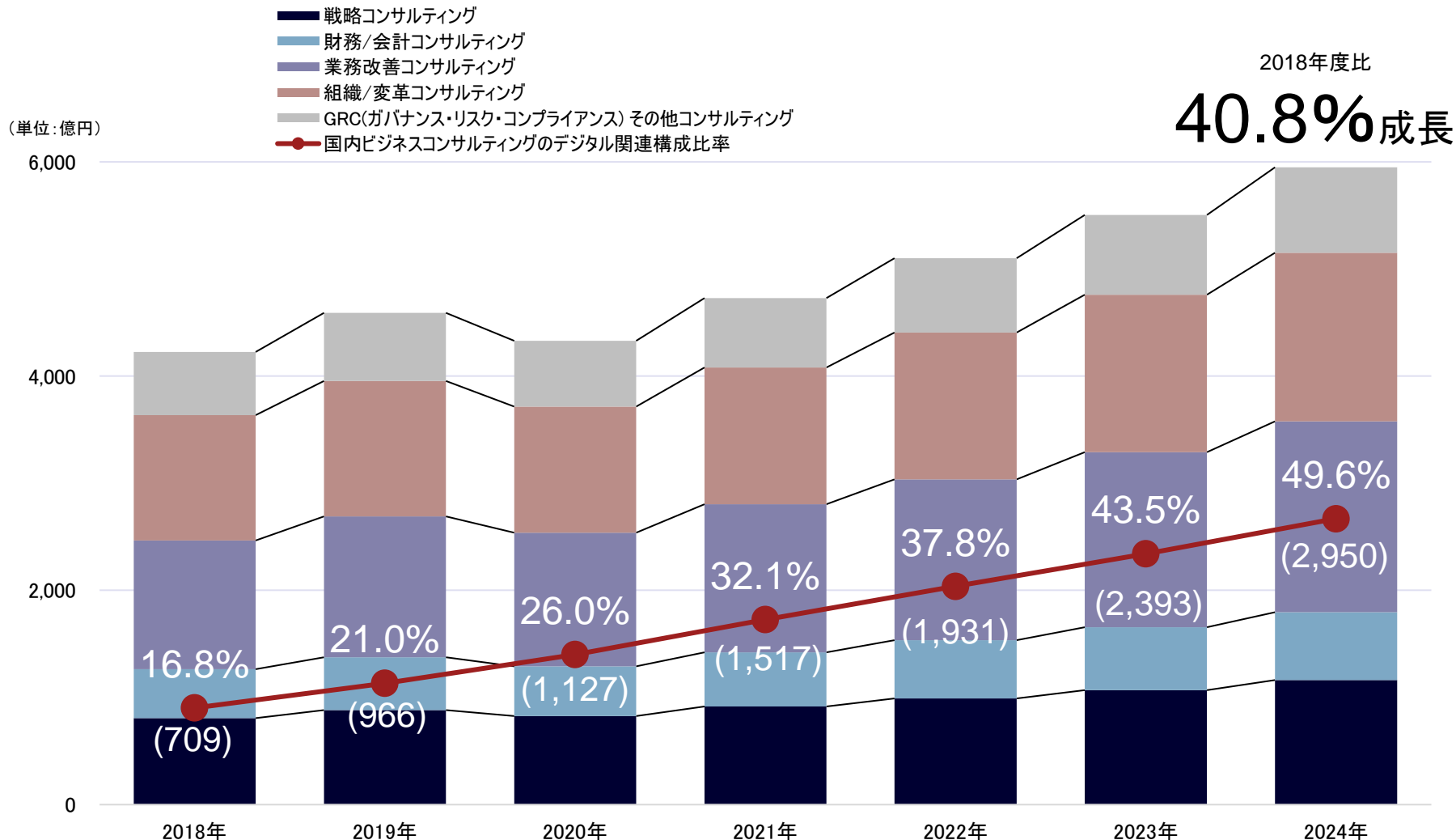
事業概要<(参考)長期契約スタイルのチームコンサルティング事例(ある地域のナンバーワンメーカー)>

チームコンサルティングによる中期経営計画策定から始まり、ビジョンを実現するための経営や組織の課題を解決するコンサルティングメソッドを症状別、成長規模に合わせて提供し続け、40年間の契約が続く。



- ・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
- ・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

■ 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



出所: IDC JAPAN(株)「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」(2020.4)

地域経済の「従前からの構造問題」や「コロナ禍で進んだ変化」に伴い、デジタルトランスフォーメーション(DX)への対応が急務に

地域経済

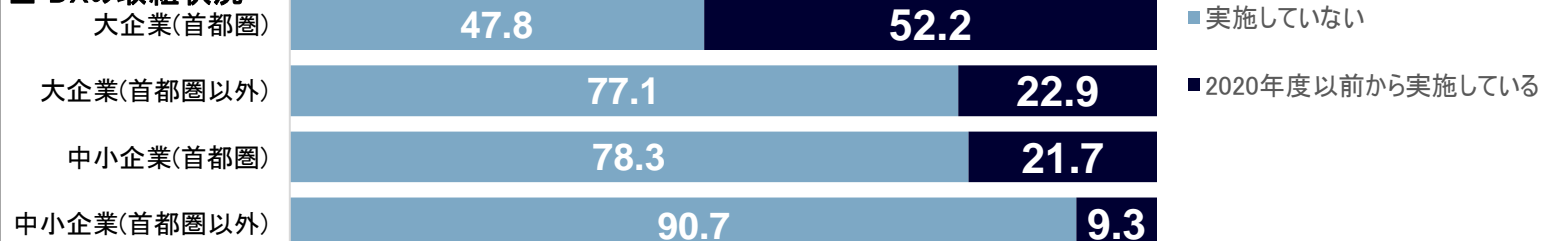
<従前からの構造問題>

- 都市への集積や東京一極集中
- 都市と地方の労働生産性格差
- 人口減少・少子高齢化による需要の縮小と働き手・働き先の減少

<コロナ禍で進んだ変化>

- リモート・デジタル化の進展
- 非接触・非対面の必要性に伴い、事業・業務・経営の変革機運の高まり
- 地方への人口移動(地方への関心増)

■ 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

デジタルトランスフォーメーション(DX)急務

当社のDX戦略

- ワークスアイディ(株)との業務提携
(RPAを活用した業務改善支援)
- (株)リーディング・ソリューションのグループ化
(デジタルマーケティング支援)
- グローウィン・パートナーズ(株)のグループ化
(ERP・RPA等のデジタル技術の導入・活用による経理・財務部門などバックオフィス業務のDX支援)

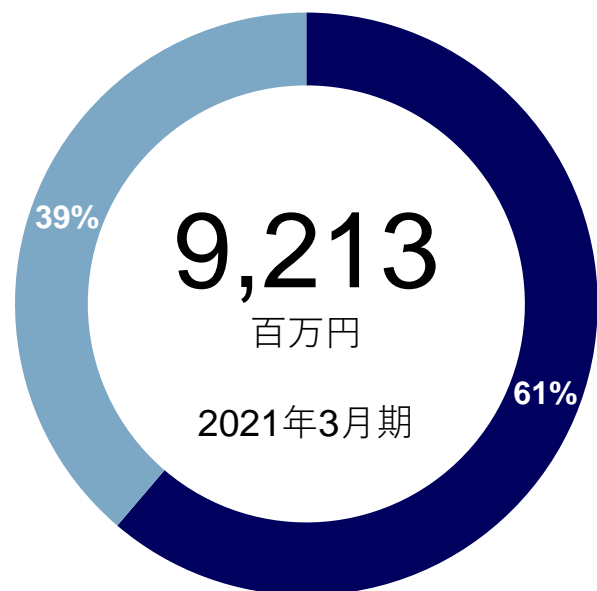
DXサービスメニューの拡充、推進

地域企業のDXニーズにも対応

業績動向



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



■ 経営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事業

経営コンサルティング事業

戦略コンサルティング

- ドメイン(業種・事業領域)・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
※リージョンに係るチームコンサルティングと戦略ドメイン&ファンクション研究会、FCCセミナー(階層・職種・地域別)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)
- バックオフィスDX(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)

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

- 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)
- Webプロモーション

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)
- カレンダーの企画・デザイン・制作

業績動向<2022年3月期第1四半期決算および通期見通し

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**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、1Qにおいても主力の経営コンサルティング事業が大幅に増収増益

(百万円)	2021/3期		2022/3期		1Q 前年同期比	通期 前期比
	1Q実績	通期実績	1Q実績	通期計画		
売上高	2,000	9,213	2,128	10,200	+6.4%	+10.7%
経営コンサルティング事業	1,155	5,642	1,660	6,800	+43.7%	+20.5%
マーケティングコンサルティング事業	845	3,571	467	3,400	▲44.6%	▲4.8%
売上総利益(利益率)	820 (41.0%)	4,107 (44.6%)	994 (46.7%)	5,270 (51.7%)	+21.2%	+28.3%
経営コンサルティング事業	611	3,098	865	4,270	+41.6%	+37.8%
マーケティングコンサルティング事業	209	1,008	129	1,000	▲38.3%	▲0.8%
販管費	779	3,355	916	4,370	+17.6%	+30.2%
営業利益(利益率)	41 (2.1%)	751 (8.2%)	78 (3.7%)	900 (8.8%)	+87.2%	+19.7%
経営コンサルティング事業	148	1,098	309	1,340	+108.1%	+22.0%
マーケティングコンサルティング事業	▲11	83	▲107	60	—	▲28.5%
本社管理費	▲95	▲430	▲123	▲500	—	—
経常利益(利益率)	51 (2.6%)	771 (8.4%)	81 (3.8%)	900 (8.8%)	+57.5%	+16.6%
親会社株主に帰属する 四半期／当期純利益	45 (2.3%)	498 (5.4%)	57 (2.7%)	570 (5.6%)	+25.2%	+14.4%
EPS	5.32	28.93 ^{注1)}	6.66	33.09 ^{注1)}	+25.2%	+14.4%

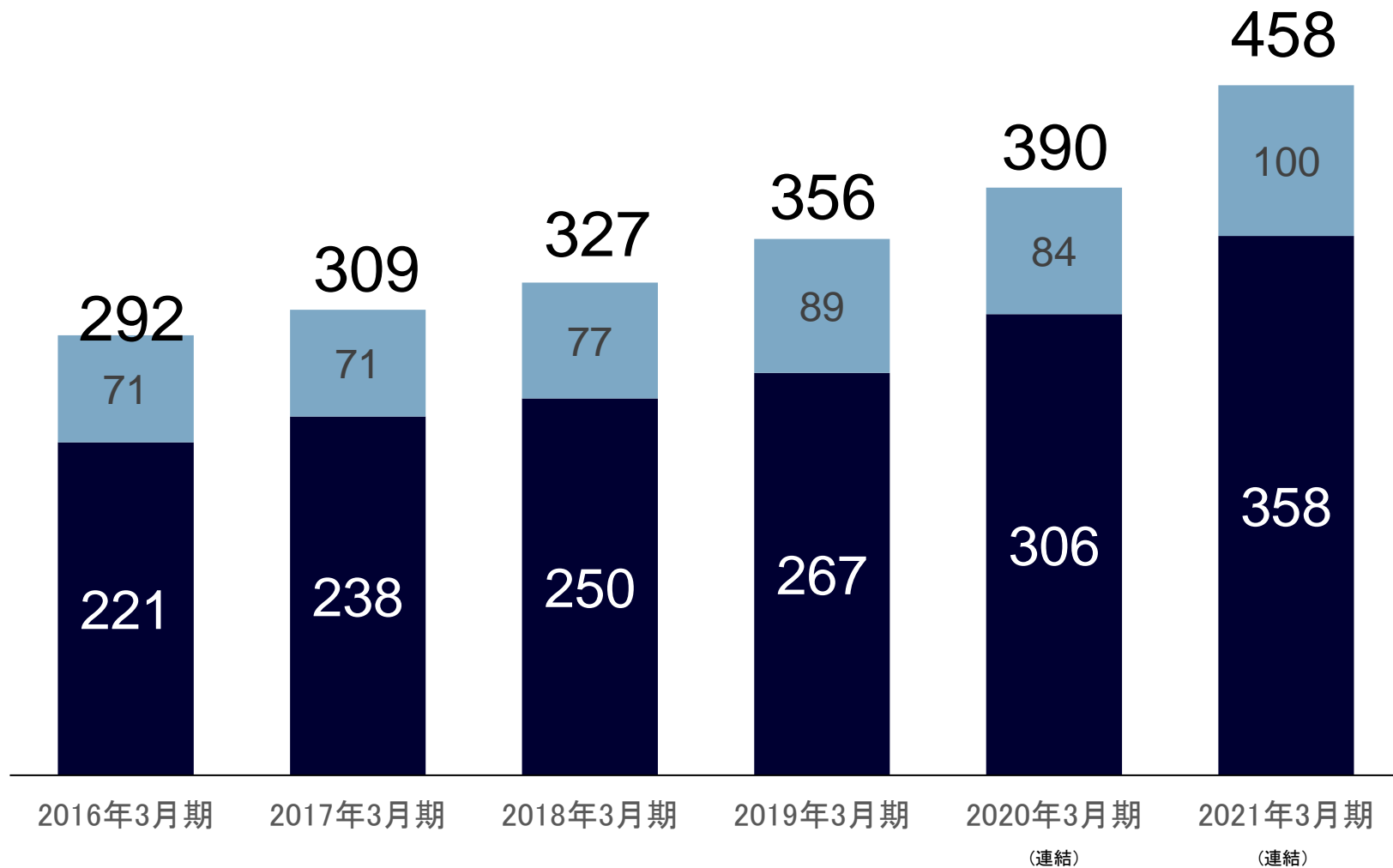
注1)2021年10月1日(金)を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割する予定のため、分割後ベースで記載しております。

業績動向<社員およびコンサルタント数推移

顧客へ高品質のコンサルティングを提供し、当社グループの業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化

(単位:人)

■コンサルタント数 ■コンサルタント以外



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



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)

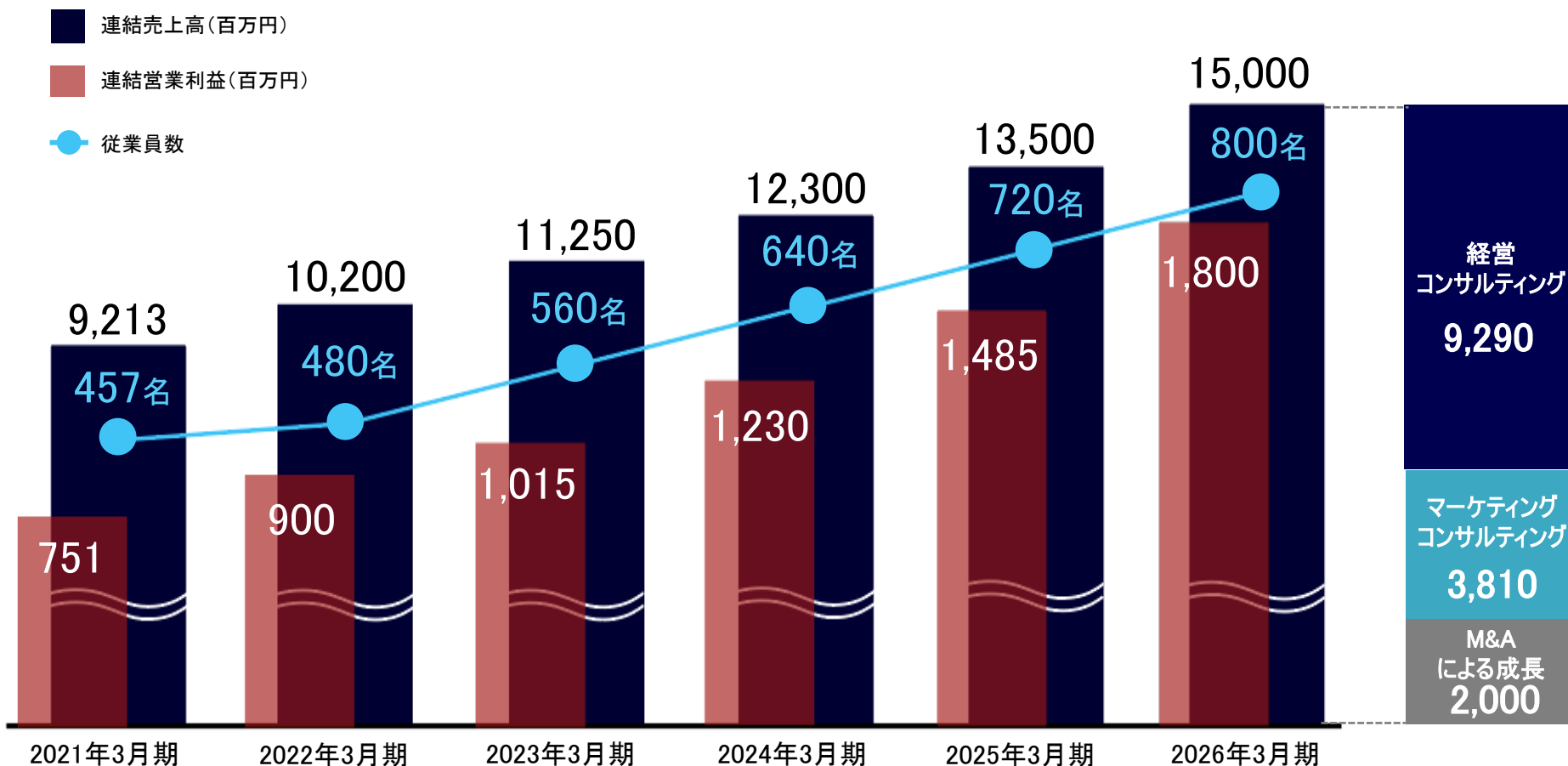
50%

※ 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

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 ※グローウィン・パートナーズ㈱を含む	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 ※グローウィン・パートナーズ㈱を含む			
DXコンサルティング ※㈱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	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



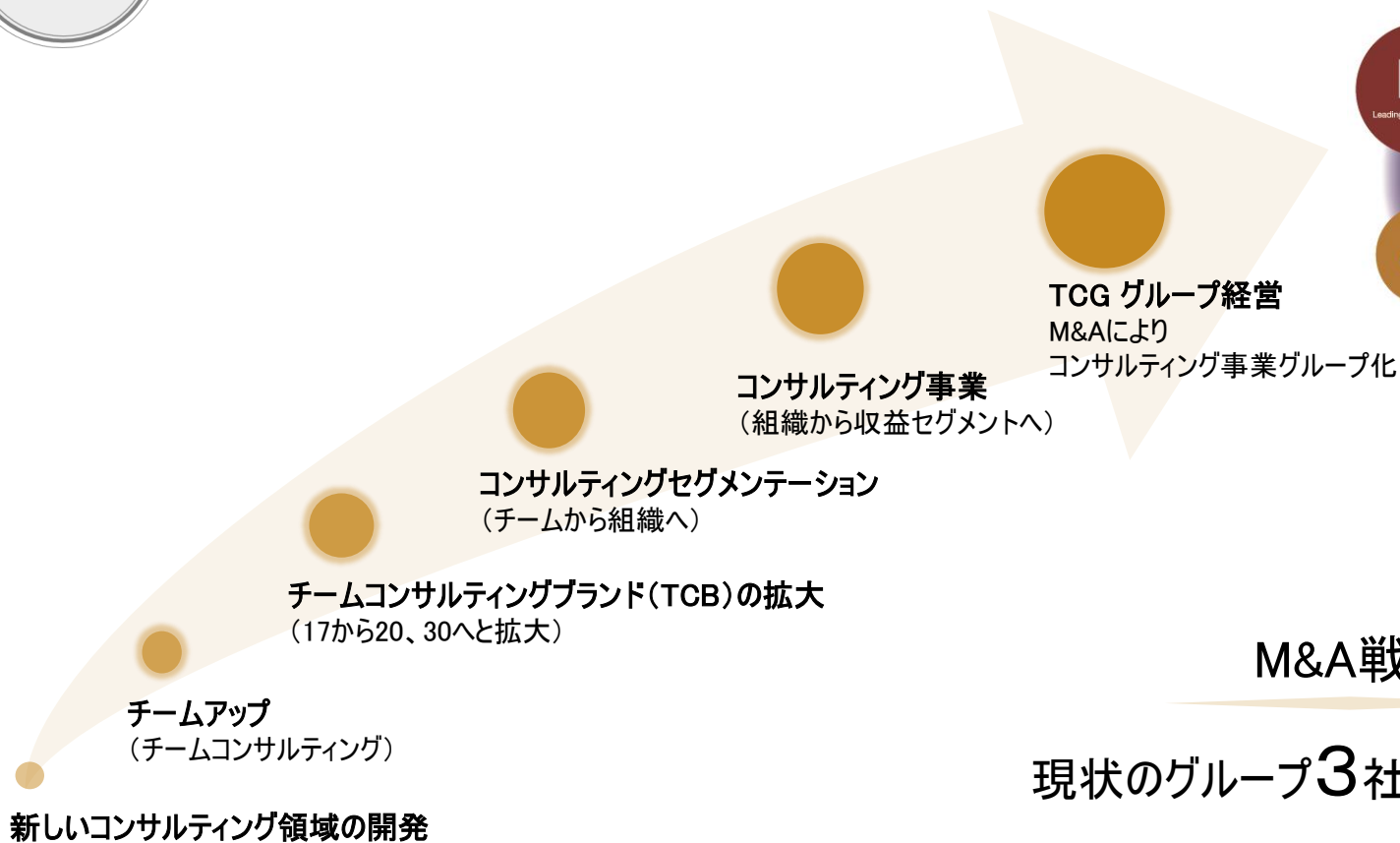
5つの
成長モデル

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、コンサルティング領域の拡大を推進

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

※ C&C…コンサルティング&コングロマリッド(コンサルティング領域の多角化)

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(コンサルティング契約継続率)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











- ・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

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">  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

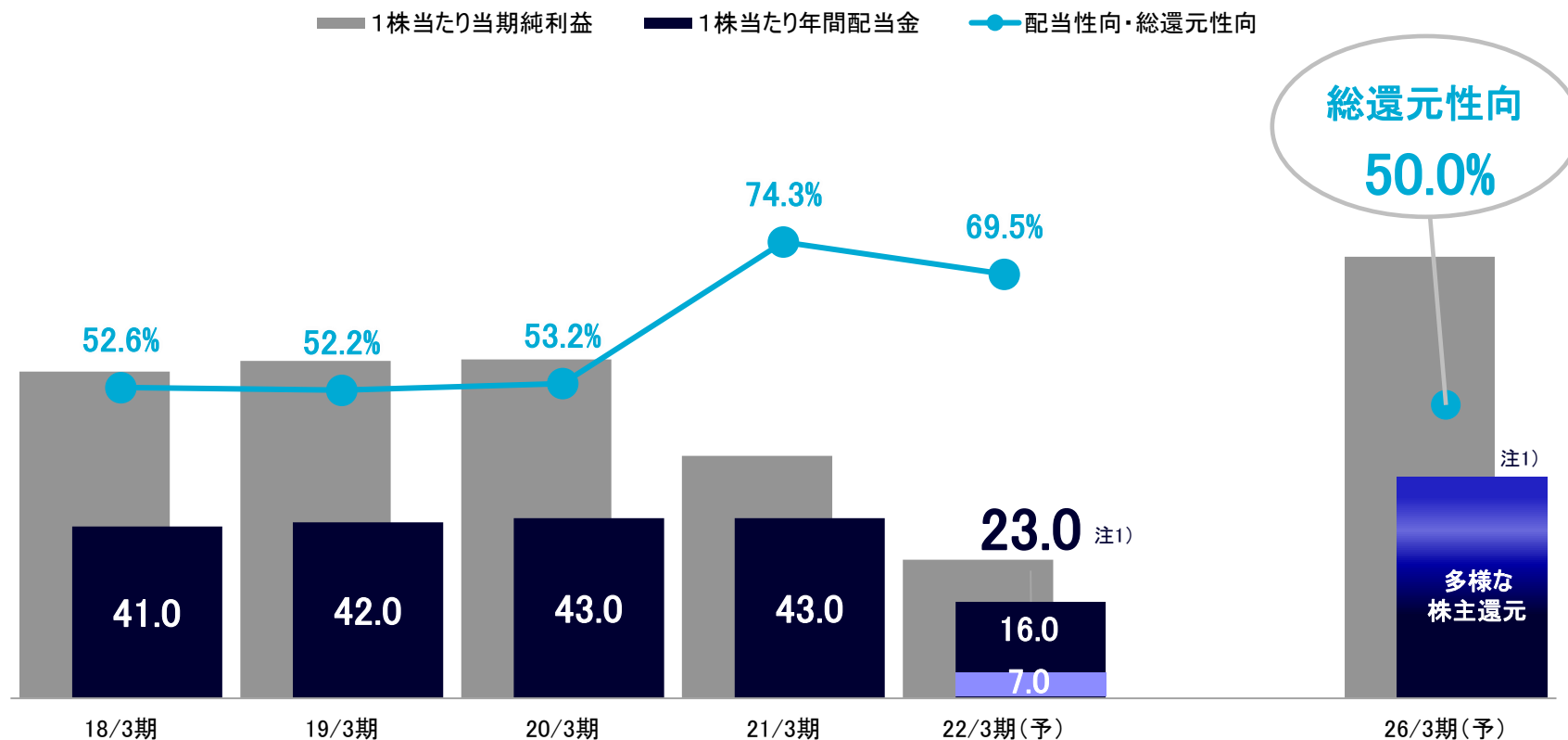
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">  ①健康経営の推進  ①TCG FCCアカデミーでの学習  ①TD&Iの推進(女性の取締役・執行役員・管理職といった幅広い活躍も含む) | <ul style="list-style-type: none">  ①グループC&C戦略やTCB等の推進による高成長の実現
②生産性の向上と賃金の引き上げ
③女性・若者の活躍推進
④人材投資の強化  ①TCG FCCアカデミーを用いた人材育成と高賃金・高能率、成果主義・実践主義の徹底  ①大阪本社ビルの緑化の実施 |
|--|---|

株主還元・株価推移



株主還元

- ・株式流動性の向上を目的に、持株数に応じた剰余金の配当（株主優待制度の廃止）および増配、また、2021年9月末に1:2の株式分割を実施予定
- ・2021年9月30日を基準日に中間配当を実施
- ・今後は、株主還元指標を配当性向から総還元性向へとシフトし、多様な還元を計画していく



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。
 なお、株式分割前ベースでの年間配当金は、1株あたり46円です。

株価推移



主要株式指標

直近株価(8/31終値)	1,501円
時価総額	13,140百万円
EPS(予):1株当たり利益	33.09円 注1)
PER:株価収益率	22.68
BPS(実):1株あたり純資産	1,293.98円
PBR:株価純資産倍率	1.16
予想配当利回り	3.06%

※ 2021年3月期決算短信をもとに作成

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。

当社のアピールポイント



- 1957年創業の日本の経営コンサルティングのパイオニア
- 経営コンサルティング業界唯一の全国拠点展開
- ビジネスドクターによる地域密着のチームコンサルティング
- 中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」では、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を図る
- 無借金経営・自己資本比率は約83%(2021年3月末)と健全な財務状況
- 積極的な株主還元を実施し、総還元性向50%を目指す
2021年9月30日を基準日に、中間配当を実施予定
(予想配当利回り3.06%)

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。

