We are Business Doctors

— since 1957 —

TCG REPORT 2023

TCG REPORT

統合報告書／2023

タナベコンサルティンググループ

2023.12

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C013080
www.fsc.org

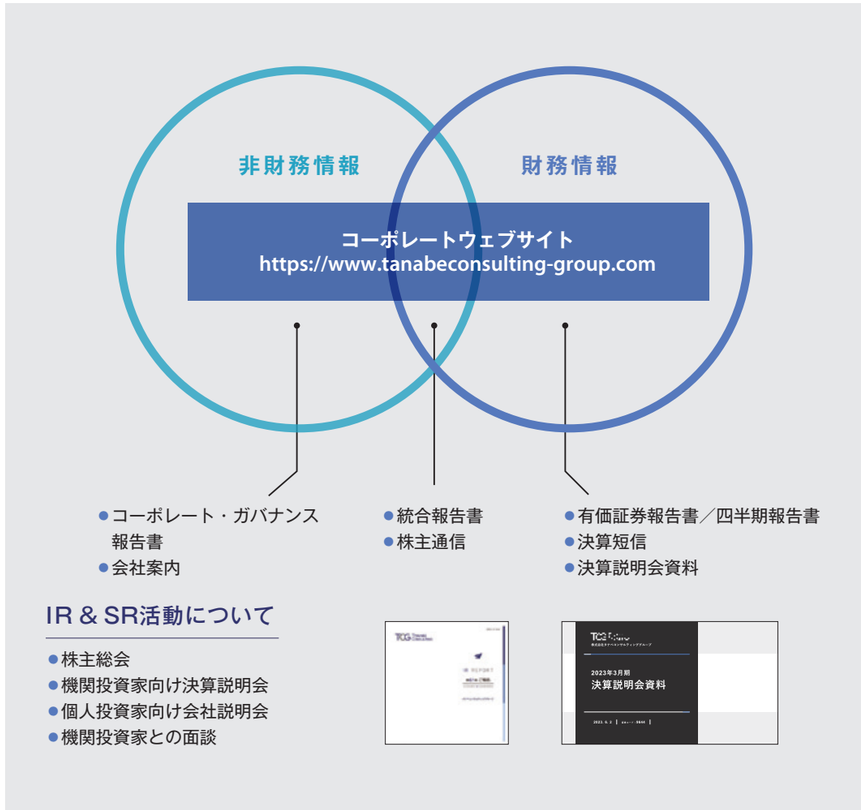
VEGETABLE OIL INK

■編集方針

本報告書は、すべてのステークホルダーの皆さまとの重要なコミュニケーションツールの一つとして位置づけております。当社グループの持続的成長や事業戦略、それを支える経営基盤について、財務情報・非財務情報を交えながらわかりやすくお伝えすることを目指しております。
今回の「TCG REPORT 2023」においては、ESGの取り組みの中でも、特に人的資本について詳しく掲載しております。
本報告書を通じて、ステークホルダーの皆さまに当社グループをより一層ご理解いただき、コミュニケーションを深めてまいります。

対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日
対象組織：株式会社タナベコンサルティンググループおよび連結子会社
発行時期：2023年12月

■開示情報のすみ分け



将来の見通しなどに関する記述

本報告書には、タナベコンサルティンググループの過去と現在の事実だけでなく、発行日時点における計画や見通しなどの将来予測が含まれております。この将来予測は、記述した時点で入手した情報に基づいた判断であり、今後の様々な要因によって、将来の事業活動の結果や事象が予測とは異なったものとなる可能性があります。

Contents

01-02 – 編集方針・開示情報のすみ分け・目次
03-04 – TCG概要
05-06 – パーパス体系・経営理念
07-08 – TCG's Purpose & Value
09-14 – Top Message

価値創造

15-16 – タナベコンサルティンググループの成長の軌跡・歴史
17-18 – マテリアリティ
19-20 – 価値創造ストーリー

競争優位性

21-22 – 戦略総合研究所
23-26 – 経営コンサルティングスタイル

事業戦略

27-28 – 経営コンサルティング領域別 業績ハイライト
29-30 – ストラテジー＆ドメイン
31-32 – デジタル
33-34 – HR（人的資源）
35-36 – コーポレートファイナンス
37-38 – M&A
39-41 – ブランド&PR
42-44 – リージョン&コンサルティング
45-46 – 中長期ビジョンを実現するために

成長戦略

47-48 – Tanabe Vision 2020 →TCG Future Vision 2030
49-52 – 中期経営計画
53-54 – 5つの成長モデル

資本戦略

55-56 – 資本政策

ESG

57 —— サステナビリティに関する考え方
Social
58 —— 人的資本
59 —— ダイバーシティー&インクルージョン
60 —— 私たちの健康経営
61-62 – キャリアデザイン
63-64 – ワークスタイルデザイン・エンゲージメント
65-66 – 人的資本データ
67-68 – SmartDX戦略
Environment
69-70 – TCFDの提言に沿った情報開示
Governance
71-72 – 社外取締役メッセージ
73-74 – 役員一覧
75-76 – コーポレート・ガバナンスの主な取り組み
77-78 – コンプライアンス・リスク管理
– 情報セキュリティ管理

企業情報

79-80 – 財務情報 10ヵ年サマリー
81 —— 会社概要
82 —— 株式情報

TCG（タナベコンサルティンググループ）とは

タナベコンサルティンググループは、1957年に創業した日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、大企業から中堅企業にビジネスモデル、デジタル･DX、人的資本、ファイナンス･M&A、ブランド&PRにおける戦略策定（上流）から、デジタルを駆使した現場におけるマネジメント実装・オペレーション支援（中流～下流）まで、一気通貫で支援できる「経営コンサルティング・バリューチェーン」を地域密着で構築しております。
高度化する経営課題に対して、「TCGチームコンサルティング」を提供することで、クライアントの皆さまを「成功」へと導いてまいります。

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP

タナベコンサルティンググループ

JPX PRIME
証券コード：9644

事業会社

TCG TANABE CONSULTING

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
- HR
- コーポレートファイナンス
- M&A
- ブランド&PR

リーディング・ソリューション Leading Solutions

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

GROWIN' PARTNERS making corporate innovation

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

JAYTHREE

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

KARTZ KARTZ MEDIA WORKS

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

数字で見るTCG

2023年3月期実績

売上高（連結）
2022年3月期 10,572百万円
2023年3月期 **11,759**百万円

全国展開主要都市（グループ企業含む）
10地域（エリア）

営業利益（連結）
2022年3月期 926百万円
2023年3月期 **1,152**百万円

従業員数（連結）
2022年3月期 495名
2023年3月期 **566**名

ROE（連結）
株主資本当期純利益率
2022年3月期 5.4%
2023年3月期 **6.4**%

金融機関などのネットワーク数
340社以上

日本の経営コンサルティングのパイオニア
創業**66**年

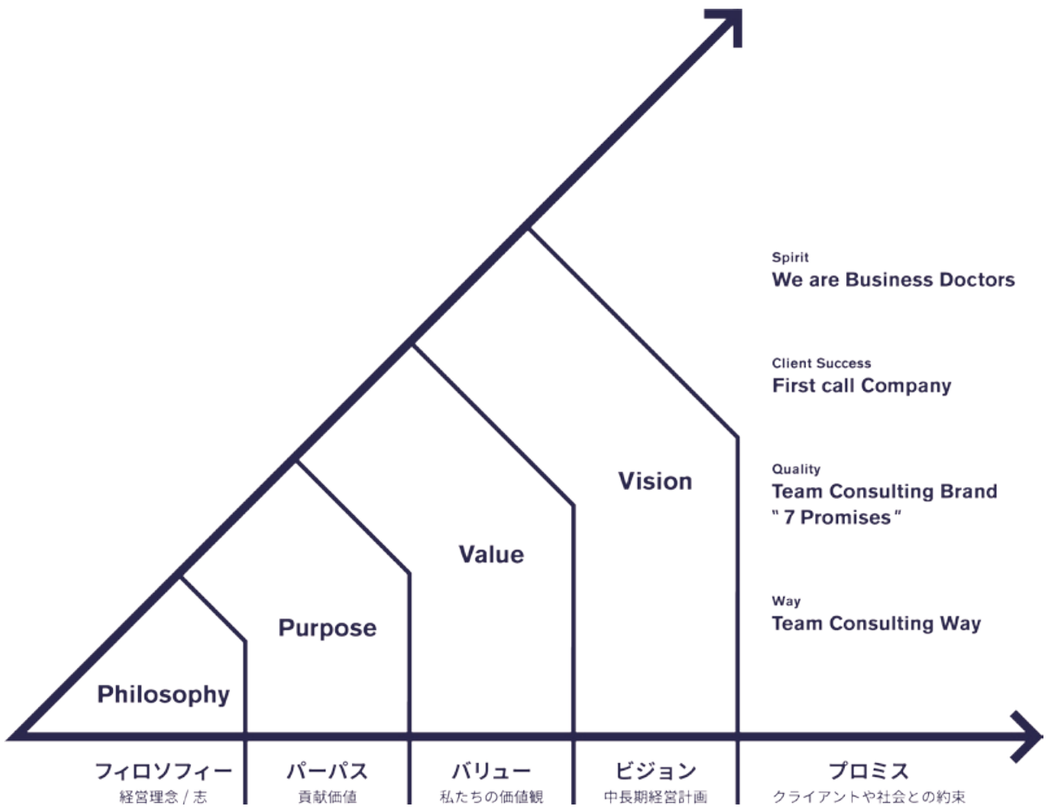
総コンサルティング実績社数
17,000社以上

株式上場
東証プライム市場上場 **30**年

セミナーの年間参加者数
9,900名以上

TCG Purpose Structure

不変の志である経営理念を起点に、現在地から未来の社会に向けて
「パーパス（貢献価値）」を宣言します。
それらを目指す私たちの価値観が「バリュー」。
3年から10年の戦略コンセプトとロードマップが「ビジョン（中長期経営計画）」。
クライアントや社会との「プロミス（約束）」を守り続けることで、
唯一無二のTCGブランドへ成長・躍進します。



Philosophy

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

Purpose　貢献価値

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。

Value　私たちの価値観

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。

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。

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。

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。

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、
企業のみならず社会や世界を
変える力があります。
30年に1度とも言える
社会経済の大転換期に、
日本の経営コンサルティングの
パイオニアとして
トップマネジメント（経営者・リーダー）の
「決断」を全方位でささえ、
明るい未来を創造してまいります。

タナベコンサルティンググループ
タナベコンサルティング
代表取締役社長
若松 孝彦
Takahiko Wakamatsu

■ 経営課題が際限なく広がる時代だからこそ、トップマネジメントの決断に寄り添う

この1年間で、私たちが主要顧客とする大企業から中堅企業の経営を取り巻くビジネス環境は、大きく転換いたしました。ウィズコロナ対策が促進される反面、ウクライナ情勢の長期化による資源・エネルギー価格の不安定化や円安進行等によるインフレ経済化、世界的なサプライチェーンの分断と混乱等、経営環境はきわめて不透明であり、政治から社会・経済まで、現在も情勢はめまぐるしく変化しております。私は、社長および経営コンサルタントという立場で、全国の多くの経営者と交流しておりますが、この変化は30年に1度とも言える大転換であるとの見方が大半です。先述のコロナ禍の収束やウクライナでの動乱に加えて、気候変動、DXの普及、AI技術の発展等、あらゆる事象が絡み合い、この変化を生み出していると言えます。多くの経営者が、従来のビジネスモデルやバリューチェーン、中期経営計画、組織・人事、収益構造等を根本から再構築するトランスフォーメーションの必要性を感じていたと実感しております。その中で、私たちビジネスドクターは、顧客企業ごとの専門化・高度化・複合化した経営課題に正面から向き合って最適なコンサルティングチームを組成し、「唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン」（経営戦略の策定からプロフェッショナルDXサービスによる経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援）という強みを発揮することで、トップマネジメントの決断に寄り添うことができた1年であったと考えております。

■「タナベコンサルティンググループ（TCG）」へホールディングス&グループ経営体制への移行

創業65周年を迎えた2022年10月1日付で顧客価値と企業価値をさらに高めるべく、会社分割により株式会社タナベ経営から、グループ全体の経営を担う純粋持株会社「株式会社タナベコンサルティンググループ」と事業会社「株式会社タナベコンサルティング」へと生まれ変わり、ホールディングス&グループ経営体制へ移行いたしました。現在は、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、株式会社カーツメディアワークスも加えたグループ6社体制であり、全国に約660名のプロフェッショナルを有する経営コンサルティンググループを構築しております。ビジネスドクターとして「トップマネジメントアプローチ」「高度先進医療科目を有する総合病院」を構築すべく、経営コンサルティング領域の多角化戦略を推進する過程で決断してきた取り組みでした。現在は、業種別のビジョンや戦略を策定・推進する「ストラテジー＆ドメイン」、ＤＸビジョンの策定からシステム導入までを支援する「デジタル・DX」、人的資本経営（人材採用・育成・活躍・定着）を推進する「HR」、M&Aや事業承継、ホールディングス&グループ経営で企業価値向上を推進する「ファイナンス・M&A」、国内外でのブランドコミュニケーション戦略の立案からクリエイティブ、広報PRまでを一気通貫で支援する「ブランド&PR」の5つの経営コンサルティング領域とこれらを全国で提供する「リージョン&コンサルティング」、そしてTCGのナレッジマネジメントやマーケティング、CRM等を推進する「戦略総合研究所」により、全国における大企業から中堅企業のトップマネジメントの経営課題や決断を全方位で解決・支援しております。

■ 中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の推進

前期2023年3月期は、売上高117億59百万円（前期比＋11.2%）、営業利益11億52百万円（前期比＋24.4%）と増収増益を実現でき、売上高はコロナ禍を乗り越えて2期連続で過去最高を達成いたしました。連結従業員数も566名（前期比＋71名）となりました。今期2024年3月期は、中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の折り返し地点です。前半2ヵ年では、経営コンサルティング領域および事業部組織のデザインと開示セグメントの変更、純粋持株会社体制への移行と会社名変更という組織変革、新しい資本政策の実行、指名・報酬委員会の設置等によるコーポレート・ガバナンスの強化を推進してまいりました。併せて、健康経営（健康経営優良法人2023への認定）やD&Iを推進する各種施策の実行、SmartDX戦略の推進とDX認定制度の取得、日本の経営コンサルティング企業では前例がほとんどなかったテレビCM等のブランディング活動にも取り組んでまいりました。引き続き、中期経営計画である「2026年3月期に売上高150億円・営業利益18億円・連結従業員800名」の目標達成を目指してまいりますが、そのためには特に人的資本投資が重要となります。当社グループは「TCGアカデミー」というプロフェッショナル人材を育成する企業内大学を有しており、そのブランディングにも力を入れております。リーダーシップ、ストラテジー&ドメイン、HR、ファイナンス、マーケティング、CRM等の学部を年々充実させており、従来5年程度を要していた経営コンサルタント育成期間も2～3年へ短縮できております。各業界・職種で経験を積んできたキャリア人材が、戦略、デジタル・DX、HR、ファイナンス、ブランド&PRを専門とするコンサルタントに成長し、多彩なプロフェッショナル領域で活躍しております。もちろん、新卒社員も同じく積極的に採用しており、学び、育ち、活躍する環境の中で経営コンサルタントとしての実践力を磨いております。

■ 未来へ向けて「TCG's Purpose & Value」を策定

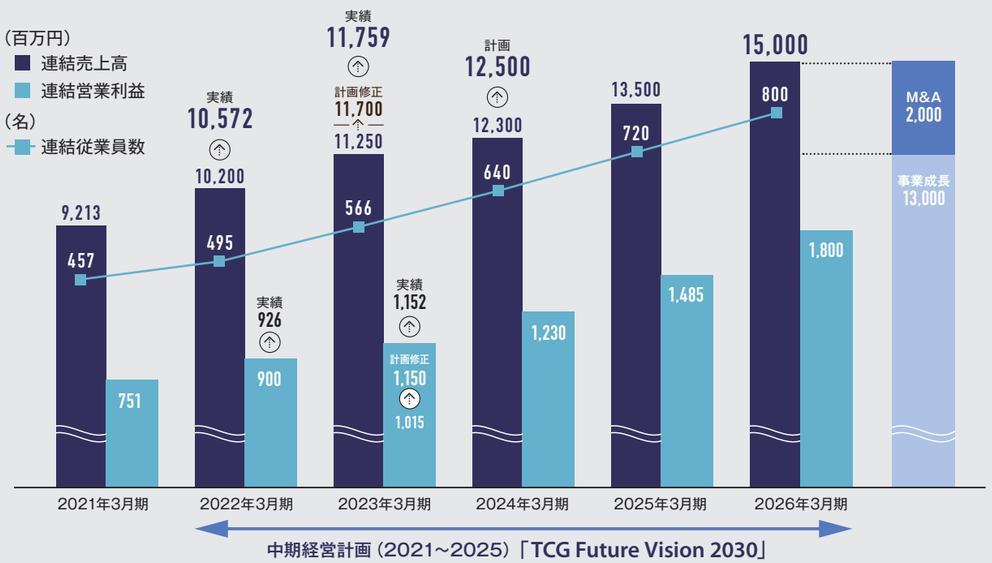
私たちが、創業時から大切にしてきた「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」から始まる経営理念は、不変の志です。その上で創業65周年の節目に、「経営理念を起点に未来に貢献できるTCGの価値とは何か」を見つめ直すPurpose策定プロジェクトを発足し、約1年間をかけて全社員で熱いディスカッションを重ね、「Purpose(貢献価値)&Value(私たちの価値観)」を策定いたしました。その中で、社員が主体的に選んだ貢献価値の3要素が「決断」「愛」「世界」でした。ビジネスドクターである私たちは、経営コンサルティングを「決断を提供する仕事」と定義しております。加えて、社員一人ひとりの中で「TCGと言えば、企業への"愛"」という経営理念が根付いていることに、社長として嬉しく思いました。また、リーダーの決断には、企業を変え、社会を変え、世界を変える力があり、その決断に、真摯に、時に厳しく、愛をもって向き合い、支援していく活動を通じて世界中の企業を成功で満たしていきたい。これらをPurpose(貢献価値)として宣言したのが、「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」です。併せて、私たちの行動指針となる「Value(私たちの価値観)」も策定いたしました。「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」を掲げ、6つの具体的な行動規範を設定いたしました。TCGの社員一人ひとりが、これらを起点にすべての企業の繁栄に奉仕し、明るい未来を切り拓いて欲しいと考えております。併せて、「TCG Purpose Structure(パーパス体系)」もデザイン。不変の志である「Philosophy(経営理念)」を起点に、現在地から未来の社会に向けて「Purpose(貢献価値)」を宣言する。それらを目指す私たちの価値観が「Value(私たちの価値観)」。3年から10年の戦略コンセプトとロードマップを「Vision(中長期経営計画)」、そして私たちの経営コンサルティングに対する姿勢等を「Promise(クライアントや社会との約束)」として体系立てました。この体系をもとに、私たちは唯一無二のTCGブランドへ成長、躍進してまいります。

■ サステナビリティを実現するマテリアリティ(重要課題)を特定

「TCG's Purpose & Value」と併せて、私たちの企業活動と環境や社会、ステークホルダーの皆さまとのサステナブルな関係性を今後も実現していくべく、このたび4つのマテリアリティ(重要課題)を特定いたしました(P.17-18ご参照)。まずは、「企業の社会価値向上」を目的として「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」「パートナーシップ拡大によるクライアントサクセスの実現」の2つを掲げております。前者は、私たちの「唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン」の提供を通じて様々な社会課題を解決するべく、例えばM&A・MIRAI承継やD&I推進等の経営コンサルティングメニューを新たに開発してまいります。後者は、これらメニューの開発に伴い、顧客最適の視点で私たちだけでは対応しきれない部分をカバーするためのアライアンスネットワークの拡大を推進してまいります。そして、「TCGの企業価値の向上」を目的として「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」の2つを掲げております。前者は、前述した「TCGアカデミー」も含め、社員一人ひとりの強みや魅力を見つけ、伸ばし、つなぎ、あらゆる人材が活躍できる仕組みをさらに整えてまいります。後者は、私たちの現状の経営コンサルティング領域とは直接的な関わりが高くない社会課題・環境課題の解決にも積極的に取り組んでいきたいという意思表示となり、気候変動対応等、私たち自身が取り組めることを研究・実施し、TCGの貢献価値をさらに向上させていきたいと考えております。社会全体のサステナビリティ(持続可能性)が企業活動を含めたすべての活動の前提であるとの認識に立ち、これら4つのマテリアリティへの取り組みを進めてまいります。

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



■「唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン」を強化

私たちの競争優位性を実現している「唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーン」を、人的資本も含めて強化していくことが、最も重要な成長戦略となります。今期2024年3月期は、特に以下の3点に注力してまいります。

● 行政・公共向けコンサルティング「地域の課題は日本の課題。行政・公共とともに地域企業・地域経済を支援」

「人材が足りない」「産業が振わない」「コロナ禍で経済的ダメージを受けた」等の地域が抱える課題は、実は現代の日本社会全体が抱える課題と同じ、すなわち「地域の課題は日本の課題」であると認識しております。だからこそ、本気で取り組まなければならない。政府が掲げる「地方創生」に、TCGならではのリージョン(地域)戦略を導入し、サステナビリティを意識しながら課題解決に挑む。その活動をご支援することは、大きな貢献価値の1つです。私たちは、北は北海道から南は沖縄までの全国主要都市10地域に、経営コンサルタントが常駐する事業所を長年展開しており、地域密着で数多くの地域企業・地域経済をご支援しております。TCGの強み、経営コンサルティングメソッドを生かして地域の課題解決に貢献する中で、全国各地における行政・公共連携実績も増えてまいりました。行政・公共を窓口とした地域企業とのつながりもさらに増えてきております。ビジネスモデル変革の必要性や人手不足、リスキリング、デジタル実装の遅れ等、地域企業・地域経済が直面している様々な課題に正面から向き合うことも、私たちの大きな役割の一つと言えるでしょう。最近は特に、「観光・ツーリズムを地域活性化につなげたい」というご依頼も増えてきております。カギを握るのは、地域の魅力を日本全国、さらには世界へ発信する力。そこで発揮されるのが、私たちが持つブランド&PR領域です。このように、地域活性化を実現していくロードマップの上で必要とされることにお応えできる機能、そして現代の行政・公共の現場で求められているあらゆるソリューションが、私たちには揃っております。

● PRコンサルティング「グローバルPRで顧客企業の強みを世界へ」

前期2023年2月にグループインした株式会社カーツメディアワークスは、PR会社としてメディア視点で「すべての人に"伝わる"喜びを」をミッションに掲げ、外資系を含む大企業に対する戦略PR、海外PR及びデジタルマーケティングの戦略立案・運用支援を強みとしております。メディア出身者やグローバル人材のPRコンサルタントが多数在籍しており、2,000社以上の支援実績を有しております。近年、高まり続けているデジタル媒体でのマーケティングに加え、「Global PR Wire」(独自の海外向けプレスリリース配信サービス)等による海外PRのご支援も可能になりました。PR媒体も、ここ数年で状況は激変しております。例えば、Z世代のテレビ離れが進み、テレビ番組を見ないどころかテレビを持ってさえいないことも珍しくありません。従来のマスメディアを使ったPR手法からWebサイトやSNS、動画、さらにはデジタルサイネージといった次々に生まれる新しいメディアにいち早く対応し、有効活用していかなければなりません。同社のグループインは、TCGのコミュニケーションチャネル戦略のアップデートそのものであると言えるでしょう。

Global PR Wire

● 戦略総合研究所によるナレッジマネジメントの強化
「トップマネジメントの決断を支援するコンサルティング・プラットフォームの拡大」

経営・戦略を研究・開発する戦略総合研究所が、私たちの経営コンサルティング活動をメソッド化し、TCG独自で運営する経営コンサルティング領域別の専門サイトにおいてナレッジマネジメントとして発信しております。私たちの経営コンサルティング活動は、現実・現場・現品の「ファクトベース」を大切にしておりますが、そのフィールドワークをナレッジとして発信し続けることで、「トップマネジメントの決断を支援するコンサルティング・プラットフォーム」を目指しております。TCGの経営コンサルティング、人材育成セミナー、経営研究会等における業種別・経営機能別・地域別・経営課題別のレビューは、日本で唯一無二と自負しております。私たちのオウンドメディアである「TCG REVIEW 100年先も一番に選ばれる会社へ、「決断」を。」サイトを中核に、現在は「長期ビジョン・中期経営計画策定」「デジタル・DXの戦略・実装」「HR」「コーポレートファイナンス・M&A」「事業承継・M&A」「ブランディング・戦略PR」「グローバル戦略」「行政・公共」「経営研究会Lab」サイトを展開しており、今後もプラットフォームとして拡大していくことで、トップマネジメントの決断に資するナレッジを発信してまいります。

経営コンサルティング領域別専門サイト

Strategy
consulting

Digital・DX
consulting

HR
consulting

Corporate Finance
consulting

M&A
consulting

Branding & PR
consulting

TCG REVIEW

Government &
Public Service
consulting

Global Business
consulting

■ すべてはクライアントの成功と、明るい未来のために

私たちが、様々な取り組みを経て自らを変革し続けている理由は、「クライアントサクセス（顧客企業の成功）」につながると自覚しているからです。私たちの仕事は、顧客企業に寄り添いながら「より良くする」「元気にする」「成長へと導く」ことに尽きます。ビジネスドクターとして、高い専門性と高い総合性を発揮し、トップマネジメントの決断をささえ、多くの企業の経営を前に進めることで広く社会に貢献し、最終的に明るい未来をつくらなければならない。そのためには、私たち自らが医者の不養生に陥らないことと、日本の経営コンサルティングのパイオニアとしての自覚が大切であると考えております。現在、AIの開発と普及が急速に進みつつありますが、今後、どれだけ優れたAIが出てきても「最終決断」は任せられない。あらゆる結果をシミュレーションすることはできても、「最終決断」というファクターは最後まで残ると見ております。だからこそ、トップマネジメントの孤独な「決断」をささえる私たちTCGの貢献価値があり続けます。これからの挑戦として、他社にはない私たちの強みである「トップマネジメントアプローチ」「チームコンサルティング」「経営コンサルティング・バリューチェーン」をさらに磨き、開発を続けていくことで、「“決断価値”をいかに組織に実装するか」ということが重要なポイントになってくると考えております。「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、その決断をささえてまいります。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、私たちの貢献価値なのです。

タナベコンサルティンググループの成長の軌跡・歴史

私たちの歴史は、創業者の田辺昇一が京都市内に創業した「田辺経営相談所」から始まりました。「コンサルティング」という言葉が通用しなかった“モノ不足”の時代に、コンサルティングビジネスという“コト”の価値で、社会を救おうとしたその志こそが当社のルーツであり、原点です。創業時から「経営コンサルティングファーム」であったことが「パイオニア」と呼ばれている所以です。以来65年以上、「ビジネスドクター」として歩んできたこの道は、これからも変わることなく続いてまいります。

STORY：TCG創業期ヒストリー

1 創業の決意

創業者 田辺昇一は、福井県小浜市に生まれ、東北帝国大学工学部航空学科に進学し、大戦中には海軍のジェットエンジン噴射弁の研究に従事していました。終戦を迎えて航空技術者への道を閉ざされ、金属を扱う中小企業で一工員として職を得ましたが、経営者の方針に疑問を感じて退社。その後、この会社は倒産し、かつての同僚やその家族が路頭に迷い、取引先等も被害を受ける姿を目の当たりにしました。この経験をきっかけに、「どんなに規模が小さくても、すべての企業には命がある」「会社は潰してはならない」という強い想いを持つに至り、企業を救う医師、Business Doctor（経営コンサルタント）として、生涯をかけて企業の命を守っていこうと決心しました。

2 田辺経営相談所の誕生

1957年（昭和32年）10月16日8時30分にタナベコンサルティンググループは誕生しました。当時の商号は「田辺経営相談所」。場所は、日本信託銀行（現・三菱UFJ信託銀行）京都支店が入る日本信託ビル205号室、17坪の一室でした。「コンサルタントは信用が命である」という考えのもと、信用をイメージできる銀行のビルに事務所を構えるに至りました。所長・田辺昇一を含めたコンサルタント2名、事務員2名の計4名でスタートしました。

旧 日本信託銀行京都支店ビル2階にて創業

創業当時の事務所内

創業メンバー
（左から2番目が田辺昇一）

田辺経営相談所
の看板

3 経営者向けセミナー「重役教室」の開講と会員組織「イーグルクラブ」の発足。

創業2年目の1958年（昭和33年）6月、事務所の隣室を借りて経営者を対象としたセミナー「重役教室」を開講しました。（※「重役教室」を商標登録）その際に使用したテキスト23冊の集大成が『全書重役教室 ― TOP MANAGEMENTCLASS』。田辺昇一が生涯の使命とした経営ノウハウの真髄が集約されています。後にセット販売し、創業期の利益の源泉にもなりました。開講2年目の1959年（昭和34年）12月には、受講者である経営者から経営勉強会の発足依頼があり、「大きくはばたく」の連想でイーグル（大鷲）と名付けた会員組織「イーグルクラブ」を発足しました。「重役教室」とともに全国拡大し、クラブの会員数・支部数は飛躍的に拡大しました。これらが、TCGのクライアントが創業時から「トップマネジメント」であったことの証なのです。

全書重役教室 テキスト

4 60年以上続く「経営戦略セミナー」の開発

創業から3年目の1959年（昭和34年）、経営者向けに次年度の経済環境と打つべき手を提言する「経営戦略セミナー」を開講しました。経営は環境適応業であり、企業はときどきの経営環境に適応しなければ自滅します。世界経済や日本経済、企業を取り巻く経営環境はどう変わるのか、どういう問題が経営に影響を及ぼすのかを分析し、どういう方針を立てるべきかをトップマネジメントに提言しています。今では毎年11月に全国各地域（北海道から沖縄まで）で開催し、約3,000名の経営者・経営幹部が一堂に会します。60年以上にわたり、様々な経営戦略を提言し続けると同時にテキスト（①来期の経営環境と基本戦略、②事業戦略の展開策、③経営戦略の展開策の3部構成）も作成しています。戦後、私たちが日本の経営史と寄り添い、多くの歴史の転換点と向き合いながら開催し続けているセミナーです。

2023年度
経営戦略セミナーテキスト

1957 ▸ 1987［創業～30周年／昭和期］

1957（昭和32年）	● 10月16日「田辺経営相談所」創業（旧 日本信託銀行京都支店ビル内）
1958（昭和33年）	● 第1回重役教室開講（イーグルクラブの前身）
1959（昭和34年）	● 経営戦略セミナー開講 ● 会員組織「イーグルクラブ」発足 ● ビジネス手帳「ブルーダイアリー」販売開始
1960（昭和35年）	● 大阪事務所開設
1961（昭和36年）	● 会員情報誌『経営速報』を創刊（後に『経営視座』） ● 東京事務所開設
1963（昭和38年）	● 法人に改組 ● 会員情報誌『EC会報』を創刊（後に『DECIDE』） ● 第1回社長教室開講
1966（昭和41年）	● 北海道営業所開設（現 北海道支社）
1967（昭和42年）	● 商号を株式会社田辺経営に変更
1968（昭和43年）	● 九州営業所開設（現 九州本部）
1970（昭和45年）	● 会員情報誌『実践着眼』を創刊（後に『コンサルタントアイ』） ● 中部支社開設（現 中部本部） ● 広島営業所開設（現 中四国支社）
1971（昭和46年）	● 大阪市東区（現 中央区）北浜に本社を移転
1972（昭和47年）	● 幹部候補生スクール開講
1974（昭和49年）	● 東北支社開設
1976（昭和51年）	● 新潟支社開設
1977（昭和52年）	● 北陸支社開設
1980（昭和55年）	● 大阪府吹田市江の木町に本社を移転
1985（昭和60年）	● 沖縄支社開設
1986（昭和61年）	● 商号を株式会社タナベ経営に変更

1988 ▸ 2017［～60周年／平成期］

1993（平成5年）	● 株式を店頭登録
2004（平成16年）	● ジャスダック証券取引所に株式上場
2008（平成20年）	● 大阪市淀川区宮原に本社を移転
2015（平成27年）	● 会員情報誌『経営視座』『DECIDE』『コンサルタントアイ』を統合し、『FCC REVIEW』を新装刊（現『TCG REVIEW』）
2016（平成28年）	● 東京証券取引所市場第二部へ市場変更 ● 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2017（平成29年）	● 東京本社設置（2本社制） ● イーグルクラブ会員からFCCアカデミー会員へ移行

2019 ～［令和期］

2019（令和元年）	● 株式会社リーディング・ソリューションをグループ化
2021（令和3年）	● グローウィン・パートナーズ株式会社をグループ化 ● 株式会社ジェイスリーをグループ化
2022（令和4年）	● 東京証券取引所プライム市場へ移行 ● 株式会社タナベコンサルティング 設立 ● 純粋持株会社体制へ移行 ● 商号を株式会社タナベコンサルティンググループに変更
2023（令和5年）	● 株式会社カーツメディアワークスをグループ化

マテリアリティ（重要課題）

マテリアリティ策定にあたって

SDGsの17のGoal・169のターゲット・232の指標、国際的なガイドラインやイニシアチブなどを参考に、当社の経営理念・パーパスとの整合性を鑑みて、TCG初となるマテリアリティ（重要課題）を策定いたしました。
「経営コンサルティング」という事業を通して、企業をより良く、そしてその先の社会をより良く変えていくため、各マテリアリティの進捗状況や新しい取り組みについて議論を行ってまいります。

策定のプロセス

STEP 1
課題抽出（インサイド・アウト）
→当社グループの事業・経営活動における社会価値を整理

STEP 2
課題抽出（アウトサイド・イン）
→国際的なガイドラインやイニシアチブなどをもとに、当社グループが取り組むべき社会課題を抽出

STEP 3
課題のアップデート
→インサイド・アウトのテーマにアウトサイド・インのテーマを掛け合わせ、アップデートした取り組むべき課題を設定

STEP 4
マテリアリティのアウトライン策定
→STEP３での課題のアップデートおよび経営理念・パーパス・中長期ビジョン・当社グループの取り組み、また外部環境の動向を踏まえ総合的に検討し、アウトラインとなる４項目をマテリアリティ案として設定

STEP 5
社内会議にてディスカッション
→様々な部署のパートナー職以上のメンバーにてディスカッションを実施
アウトラインの内容をブラッシュアップ

STEP 6
集約
→すべての意見を集約し体系図へと落とし込む

マテリアリティ

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

1. 社会課題特化コンサルティング
2. グローバル戦略コンサルティング
3. スタートアップ支援コンサルティング
4. 企業価値向上コンサルティング
5. アカデミーコンサルティング
6. ダイバーシティー&インクルージョン推進コンサルティング
7. M&A・MIRAI承継コンサルティング

TCG人財の活躍に向けた
人的資本経営の仕組みづくり

1. コンプライアンス
2. ダイバーシティー&インクルージョン
3. 健康経営
4. ナレッジマネジメント
5. 働く環境整備

パートナーシップ拡大による
クライアントサクセスの実現

1. 企業ネットワーク
2. 教育機関ネットワーク
3. 行政／公共ネットワーク
4. 金融ネットワーク
5. グローバルネットワーク

社会との新たな接点の創出による
貢献価値の向上

1. コーポレートコミュニケーション
2. SDGsに関する投資
3. カーボンニュートラル・サーキュラーエコノミー

価値創造ストーリー

持続可能な社会を実現するため、“経営コンサルティング”という事業を通じて、より多くの経営者・リーダーを支援することで、
「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」の創造を実現し、クライアントとともに成長してまいります。

INPUT（2023年3月期の実績）

財務資本

- 現預金 6,673百万円
- フリーキャッシュフロー △142百万円
- 総資産 14,410百万円

人的資本

- 従業員数 566名
- 多彩な経営コンサルタント人材
  - パートナー・リーダー職 62名
  - 戦略コンサルタント 88名
  - DX・デジタルコンサルタント 132名
  - M&Aコンサルタント 30名
  - コーポレートファイナンスコンサルタント 38名
  - HRコンサルタント 82名
  - ブランドコンサルタント 23名
  - PRコンサルタント 69名
  - CRMコンサルタント 38名

知的資本

- 創業 66 年のメソッド
- 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
- PR・広報支援社数 2,000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

社会・関係資本

- 戦略メソッド開発・新商品開発・経営研究誌「TCG REVIEW」の発刊（戦略総合研究所）
- 業務提携先 500社以上
- 金融機関などのネットワーク数 340社以上
- 全国展開主要都市（グループ企業含む） 10エリア
- LTV（Life Time Value）※ 70%

自然資本

- CO_2削減の取り組み（大阪本社の緑化・LED化）
- GHG（温室効果ガス）排出量 8,143.2t-CO_2

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）のデータと合わせ2021年度の実績となります。
（タナベコンサルティンググループ、タナベコンサルティング、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）

※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

外部環境

- 国内企業数の減少（後継経営者不足＆開業率の低位推移）
- 人的資本への注目度の上昇
- 企業経営におけるDX実装の遅れ
- 環境・社会問題に対する意識の向上
- 地政学リスクの高まり

事業戦略

SDGsに関するコンサルティングサービスを開発・提供し、サステナブルな企業を創造することが当社のSDGs活動です。
今後もより一層推進してまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

- ストラテジー＆ドメイン P29-30
- デジタル P31-32
- HR（人的資源） P33-34
- コーポレートファイナンス P35-36
- M&A P37-38
- ブランド&PR P39-41
- リージョン&コンサルティング P42-44

事業活動を支える基盤

戦略総合研究所
コーポレート戦略本部

- 競争優位性 P21-26
- 成長戦略 P47-54
- 資本戦略 P55-56
- ESG P57-78

OUTPUT

財務資本

- 親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
760百万円	1,150百万円

- ROE（株主資本当期純利益率）

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
7.1%	10.0%

- ROA（総資産経常利益率）

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
9.4%	15.0%

- 総資産

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
13,893百万円	15,000百万円

- 配当金

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
44円	65円

非財務資本

- 従業員数

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
640名	800名

- うちパートナー・リーダー職

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
80名	100名

- うちコンサルタント数

2024年3月期目標	2026年3月期目標（中計）
530名	600名

中長期目標

- チームコンサルティング社数 1,500社以上
- グループ企業数 6社へ拡大（M&A投資）
- 女性管理職比率（マネジャー以上） 40%以上

OUTCOME

First Call Company
100年先も
一番に選ばれる会社
の創造

企業価値の向上と各資本の充実

LAB. 戦略総合研究所

戦略総合研究所の役割や特徴について

戦略総合研究所は、各コンサルティング事業部や全国の事業所、そしてグループ各社の“事業推進のハブ”としての役割を担っております。

「全社最適な戦略を実現する」ためのコンサルティングサービス、コンテンツの開発、実行推進するための自律的なディレクション、そして経営コンサルティング・バリューチェーンの効果を最大化するためのサポートが主な役割です。

具体的には、開発工程においては、パーパス・ビジョン、戦略という上流から各経営課題の実行・実装支援までを一貫してサポートできる当社のサービスをコンサルタントとともに開発。マーケティング領域では、戦略の立案、4万社を超えるメルマガ会員様に向けたマーケティング活動（リアル・デジタル）の展開とともに、経営コンサルティング領域別のマーケティングサイトを展開し、新規のお客様向けにTCGのソリューション価値をお届けしております。また、LTV（顧客生涯価値）の向上を目的として「TCG Canvas」というクライアントトップとのコミュニケーションツールを開発し、経営課題に対して総合的に向き合える仕組みを構築、提供しております。

また、行政・公共サービス事業、グローバル事業の新規事業開発のほか、当社サービスである「研究会」、「セミナー」の企画やディレクション、書籍や情報誌の編集・出版ディレクション、デザイン領域やWeb領域の専門性を生かしたコンサルティングサポート、アライアンスパートナーの発掘、LMS（学習管理システム）運用、コンサルティングの臨床結果である「ナレッジ」の集約・活用を図るなど、23チームが相互に連携しながら、価値創造を図っております。

トピックス・開発商品について

事業開発・メソッド開発

事業開発チームにおいては、行政・公共サービス領域、グローバルコンサルティング領域の研究、事業開発およびコンサルティングメソッドの開発を推進しております。BtoBビジネスを軸に当社が培ってきた経営メソッドの多くは、行政・公共サービスにおける課題解決にも大きく寄与することから、戦略総合研究所をハブとして全国のコンサルタントと連携したBtoG（Government）ソリューションを提供しております。また、グローバルにおいては、海外再進出に伴う市場調査、あるいは海外事業からの撤退、クロスボーダーM&A、グローバルマーケティングが再活性化する中で、クライアントのさらなる成長に向けたグローバルコンサルティングの事業開発およびメソッド開発も手掛けております。デジタル領域においては新たなサービス開発におけるアライアンス活動も活発化しており、足元では業界（建設業、物流業、サービス業）に特化したクラウド型ERPシステムの導入をご支援する「業種別DX Cloud-経営プラットフォームコンサルティング」シリーズをリリース。また、DX人材育成ニーズの高まりから、「DXリーダー育成」をテーマとしたセミナーも開発し、全編ライブ配信で提供しております。

コンサルティングナレッジのコンテンツ化

クライアントにとって、「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」でなければ企業の存続は非常に困難です。変わりゆく経営環境の中で、環境適応し続けるFCCを研究し続けてきた当社のノウハウを、コンサルティングの臨床事例、あるいは業界トップ企業との経営対談として1冊にまとめた月刊誌「TCG REVIEW」として発行しております。またそのWeb版は今では多くの視聴ファンをもつメディアサイトに成長いたしました。

また、当社には創業以来66年にわたって培ってきた経営メソッドがありますが、経営活動に必要な源流的エッセンスは、時代を経てもその本質的価値は変わりません。昨年来シリーズとして発刊した「チームコンサルティング理論」の関連書籍は、不易と流行の見地から、私たちの提供するソリューションをコンパクトにまとめた書籍となっております。

そして、経営課題別の臨床（コンサルティング）事例をさらに濃縮し、体系化、標準化したものが「TCB（Team Consulting Brand）」です。代表的なTCBには全国2,000社以上の実績のあるジュニアボードコンサルティングや、160校以上の開校実績があるアカデミー（企業内大学）設立支援コンサルティングが挙げられますが、これらの開発も現場のコンサルタントと連携しながら推進しております。このように、FCC、日本一、そして世界一の企業へと成長していく過程をご支援している経営コンサルティングファームのコンテンツ開発、ナレッジ化も戦略総合研究所で取り組んでおります。

人的資本経営のサポート

人的資本経営はもはや上場企業で使うキーワードではなく、事業経営を行う企業すべてが意識すべき「前提」になってきました。戦略総合研究所では、TCBとして数多くの実績を持つ「経営者人材育成」、「人事制度構築支援」や「戦略採用」に加え、全国各地で開催されている「セミナー」や「研究会」についても、高品質なサービスを企画・開発しております。また、HR関連のツールの見直しも行っており、ヒューマンアセスメントツールとしての「幹部適性診断」や「性格能力判定」、「エンゲージメントサーベイ」を再開発。クライアント企業によって異なる人的資本経営のバックデータとなるサービスも多数ご準備しております。また今後に向けては学習プラットフォームである「FCC Academy Cloud」も、より学びやすく、見やすく、使いやすいシステムに進化させていく予定です。

経営コンサルティングスタイル

トップマネジメントアプローチ

TCGの経営コンサルティング領域である、「ストラテジー&ドメイン」「デジタル・DX」「HR（人的資源）」「ファイナンス・M&A」「ブランド&PR」は、主要顧客となる全国の多種多様な業種・規模のトップマネジメント（経営者・リーダー）が抱える経営課題です。トップマネジメントに寄り添ったコンサルティングのご支援を実施することで、経営全体を俯瞰して経営課題の本質を把握し、解決へ導くことができます。

チームコンサルティング

業種や経営機能、地域特性を熟知したプロフェッショナルなコンサルタントで、オーダーメイドのチームを組成する「チームコンサルティング」を実施しております。顧客企業の課題に応じて、柔軟にメンバーを入れ替えることもでき、経営課題を本質的に解決することが可能です。

100の課題に100の最適解を導き出すチームコンサルティングバリュー

ストラテジー&ドメイン

ビジネスドメイン
- 食品・アグリ（食品製造・食品流通・フードサービス・農水畜産）
- 建設（建設・建材・インフラ・設備・環境エネルギー）
- 住宅（住宅・不動産）
- 製造（化学・金属・機械・エレクトロニクス・情報通信・自動車）
- サプライチェーン&ロジスティクス（卸・物流・流通・小売）
- ライフ&サービス（BtoBサービス・BtoCサービス）
- 行政・公共サービス

中長期ビジョン
- 中長期ビジョン
- パーパス（MVV：ミッション・ビジョン・バリュー）
- 事業（ポートフォリオ）戦略
- グローバルビジョン
- 組織変革

ビジネスモデル戦略
- ビジネスモデルイノベーション
- マーケティング戦略
- スタートアップ戦略（新規事業開発）
- ESG・SDGs

デジタル・DX

マーケティングDX
- マーケティングDX
- デジタルマーケティング
- ブランディングDX
- セールスDX
- マーケティングDXスクール

マネジメントDX
- IT化構想
- ERPコンサルティング
- ERPシステム設計
- ERP&オペレーションズ
- BPR&生産性改革
- マネジメントDXスクール

BtoB デジタルマーケティング
- デジタルマーケティング戦略
- デジタルマーケティング支援（KPO）
- Webサイト構築・改善（指名検索・検索集客・リーチ拡大・MA連携）
- BtoB広告運用
- CRM・ハウスリスト活用

ストラテジー&オペレーションズ
- DXソリューション
- 業種別DXソリューション（建設業・物流業・製造業・サービス業・商社）
- グループ（連結）経営管理DX
- アカウンティングテック
- ビジネスプラットフォーム（会計・経理BPO）

HR（人的資源）

人的資本経営
- 戦略人事
- 人事ビジョン・人事KPI
- 人事システム（人事処遇制度）
- グループ人事システム
- 組織開発
- 人事PMI
- エンゲージメント

HRテック
- アカデミークラウド（スタンダード・オリジナル）
- MX=Management Experience Online（企業戦略ゲーム）
- エンゲージメントサーベイ
- ヒューマンアセスメント（幹部・社員対象）

採用・ジョブデザイン
- ジョブデザイン
- 採用
- 採用サイト制作
- キャリア開発

トップマネジメントプログラム
- サクセッションプラン
- グループ経営者育成プログラム
- 後継者育成プログラム
- 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

アカデミー（企業内大学）
- アカデミー（企業内大学）
- 人材育成（階層別・職種別）
- リスキリング
- FCCセミナー（階層別セミナー）

ファイナンス・M&A

ホールディングス&グループ経営
- ホールディングス
- グループ経営
- 業績マネジメントシステム

コーポレート・ガバナンス
- コーポレートバリュー
- コーポレート・ガバナンス
- IPO支援

事業承継&事業継続
- 事業承継
- 事業継続
- 企業再生
- 海外事業戦略的再編支援

アライアンス
- 金融機関アライアンス
- 士業アライアンス

業績マネジメントシステム
- 業績先行管理システム
- グループ業績先行管理システム
- 管理会計システム
- ダッシュボードマネジメント
- アカウンティングスクール
- CFO育成プログラム

成長戦略M&A
- M&A戦略
- クロスボーダーM&A
- フィナンシャルアドバイザリー
- バリュエーション&モデリング
- デューデリジェンス（DD）
- 取得価格配分（PPA）
- PMI
- 人事PMI

事業承継M&A
- M&Aアドバイザリー
- フィナンシャルアドバイザリー

ベンチャー企業支援
- ベンチャー企業投資
- 経営全般サポート
- 資本政策支援
- IPO支援

ブランド&PR

ブランディング
- ブランド戦略の策定・ブランド構築
- CI・VI開発
- ブランドPR
- ブランドプロモーション
- ブランドコミュニケーション
- メディア・コンテンツプロダクト
- メディアコミュニケーション
- コンテンツマーケティング
- SNSマーケティング
- クリエイティブ&デザイン
- キャンペーンプレミアム
- 店頭什器・POP
- プロモーション・コンテンツプロダクト

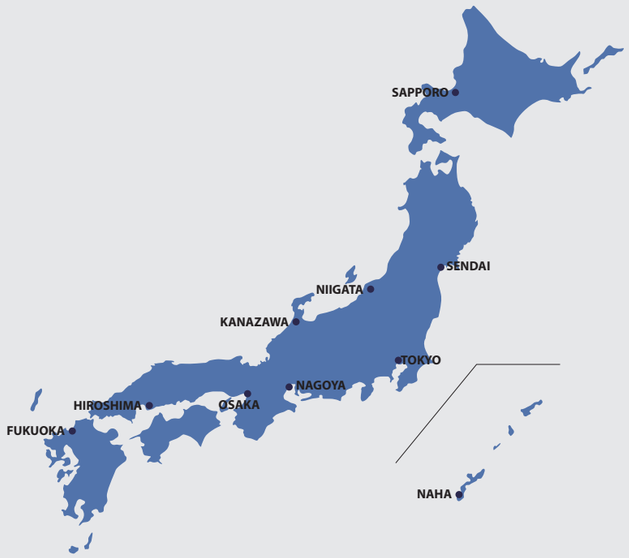
戦略PR
- 戦略PR・広報コンサルティング
- テレビPR
- 記者会見・イベントPR
- クロスメディアPR
- Web PR・デジタルPR
- プレスリリース作成・配信
- ブランド構築・ブランディング
- SNS運用・SNSマーケティング

海外PR
- 海外向け広報PRコンサルティング
- 海外向けプレスリリース作成・配信
- 「Global PR Wire」（独自の海外向けプレスリリース配信サービス）の運営
- 海外向けSNSマーケティング
- 海外インフルエンサー・バイラルサービス
- 海外向けWeb制作

国内・海外デジタルマーケティング
- デジタル広告戦略策定・運用支援
- オウンドメディア開発・運営
- コンテンツマーケティング運用支援
- インフォグラフィック制作
- 動画マーケティング実行支援
- インフルエンサーマーケティング実行支援
- データ分析・DMP編集
- ダッシュボード構築

全国展開・地域創生

東京・大阪だけではなく、北海道から沖縄まで、全国主要都市10地域に事業所を設置。
地域経済や商習慣に精通するコンサルタントが常駐し、地域密着で長年にわたり数多くの企業をサポートしております。



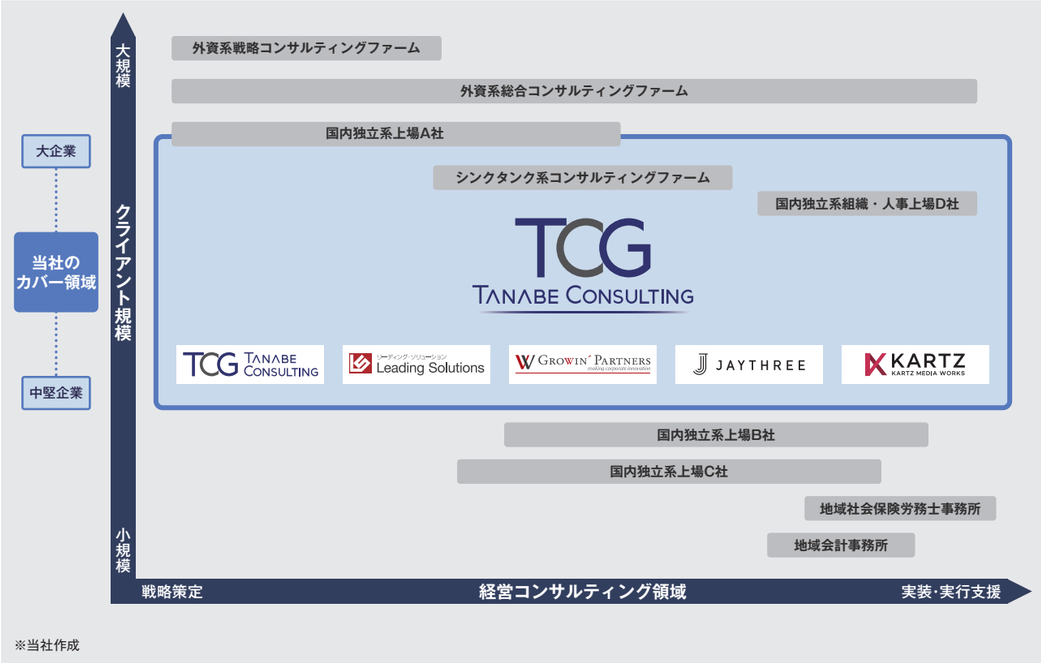
北海道（札幌）	開設57年
東北（仙台）	開設49年
新潟	開設47年
北陸（金沢）	開設46年
東京	開設62年
中部（名古屋）	開設53年
大阪	開設63年
中四国（広島）	開設53年
九州（福岡）	開設55年
沖縄（那覇）	開設38年

グローバル

国内市場が縮小する日本において、持続的成長を続けるためにはグローバル戦略が必須です。グローバル･ビジョンをアップデートし、それに基づく長期視点のグローバル戦略をデザインすることが、日本企業の成長戦略の鍵となります。タナベコンサルティンググループの持つ国内・国外双方のネットワークで、企業に合った海外展開をトータルでご支援いたします。

業界におけるポジション

コンサルティング業界では、建設･医療といった特定の業種や、人事･会計･DXといった特定の経営機能に特化されているコンサルティング企業が比較的多いです。その中で、当社のように全国の多様な業種の大企業から中堅企業（売上高約3,000億円から約50億円）、行政・公共の経営者・リーダーに対して、経営の上流であるパーパスや戦略の策定から現場におけるオペレーションまでを一気通貫でご支援できるコンサルティング企業は稀であり、競合他社も比較的少なく、独自のポジションを構築できていると考えています。



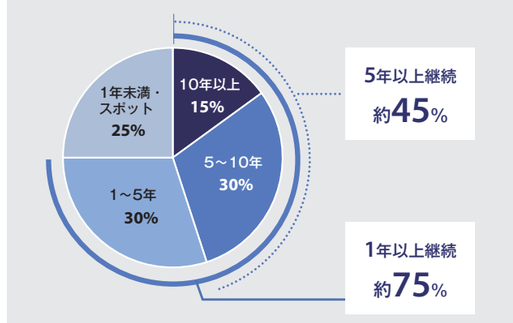
※当社作成

高い契約継続率（LTV）・長期契約による安定した収益基盤

クライアントである社長や経営者、リーダーに、最先端かつ最適なチームコンサルティングを提供できていることで、20年、30年、中には40年以上と長期にわたってお取引いただいているケースもございます。

- **事例（地域大手製造業･売上高約400億円）**
  当社主催の会員組織「イーグルクラブ」に始まり、セミナーや教育、事業承継、中長期ビジョン策定のご支援など、ロイヤルカスタマーとして40年以上のお取引を継続しております。

契約継続年数別クライアント構成比



※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

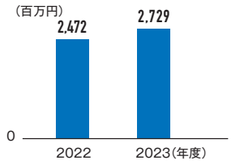
経営コンサルティング領域別 業績ハイライト

本報告書では開示区分ではなく2023年度組織体制に合わせて各事業領域をご紹介します。

		2022年度開示区分	2023年度開示区分	2023年度組織体制	備考
01 業種別の専門チームがビジネスモデルを革新 **ストラテジー＆ドメイン** コンサルティング Strategy & Domain P.29	理念を実装させるパーパス経営の確立から、成長戦略をベースとした長期ビジョン、中期経営計画の策定、実行具体策の実装、グローバル戦略や新規事業開発などのサステナブル経営に必要不可欠なコンサルティングを提供。多種多様なビジネスモデルに精通するコンサルタントと、食品･アグリ、建設、住宅、サプライチェーン&ロジスティクス、ライフ&サービス、製造など各業界･領域を熟知するスペシャリストが企業の課題に応じてチームを組成し、各企業にとって最適なビジネスモデル改革を支援します。	ストラテジー＆ドメイン	ストラテジー＆ドメイン	ストラテジー＆ドメイン	
02 企業価値を高める最善のDXソリューション **デジタル** コンサルティング Digital P.31	DXビジョン策定から、ビジネスモデル領域、マーケティング領域、マネジメント領域、HR領域における戦略的デジタル実装を、タナベコンサルティンググループ全体のDXコンサルティングリソースを活用し提供。テーマ別DX戦略策定から、社内外のパートナーとの連携スキーム、投資回収計画、実装に向けたRFP（提案依頼書）の作成支援、さらには業務改革やDXカルチャー醸成･リーダー人材育成など、企業の実情に即した課題解決策を提供し、社内に定着するデジタル改革を支援します。	デジタル・DX	デジタル・DX	デジタル	
03 強い組織を実現する最適な人づくり **HR**（人的資源） コンサルティング Human Resources P.33	人材ポートフォリオを定義し、「採用」「育成」「活躍」「定着」の4つをバランスよく取り入れた戦略人事を構築。人材ビジョン実現に向けて、人事制度構築、アカデミー（企業内大学）設立、採用戦略構築、階層別の人材育成支援まで、豊富な事例や業種特性、各企業の理念･ビジョン･企業風土などを踏まえ、HR専門コンサルタントが支援します。人的資本経営実現に向けて、エンゲージメントサーベイ、人材適性テスト、人材バランスサーベイなどのHR Techを提供します。	HR	HR	HR	
04 新しい経営技術で企業価値向上を実現する **コーポレートファイナンス** コンサルティング Corporate Finance P.35	財務･資本･ガバナンス･マネジメントなどの視点から、持続可能な経営システムを構築し、企業価値の最大化をサポート。企業の成長性と持続性の両面をサポートするCFO（チーフ･ファイナンシャル･オフィサー）機能を発揮し、財務戦略の立案からホールディング経営やグループ経営システム構築、事業承継、サクセッションプラン、ダッシュボードマネジメント（業績管理）、IPO支援まで、企業の成長ステージに合わせた最適なコーポレートファイナンスサービスを提供。新しい時代の新しい経営システムを構築します。	ファイナンス・M&A	ファイナンス・M&A	コーポレートファイナンス	本報告書では、組織体制に合わせて分けて説明します。
05 経営を未来へつなぐ唯一無二のM&Aコンサルティング **M＆A** コンサルティング M & A P.37	事業承継や事業ポートフォリオの転換による企業の存続･成長のためのM&Aサービスを提供。タナベコンサルティングとグローウィン･パートナーズとの連携により、前工程である戦略構築からアドバイザリー、買収調査（DD）、統合支援（PMI）など、M&Aに関するサービスから制度構築までを一気通貫で支援します。約300社の金融機関やチャネルとの連携を通じ、戦略的譲渡や資本移動など、ニーズに合わせたストラクチャー設計、海外戦略構築支援やクロスボーダーM&Aにも対応します。			M&A	
06 コミュニケーションMIXでブランド価値を最大化 **ブランド＆PR** コンサルティング Brand & PR P.39	自社の強みを生かしながら、市場･顧客などのあらゆるデータを活用して、ブランドの本質的価値をデザインし、CX（顧客体験価値）を向上させる“顧客とのコミュニケーションモデル”の設計～具体的実行･推進までを一気通貫で提供。経営課題や戦略に基づき、トレンドを掴み、リアル×デジタルを駆使したマーケティング、ブランディング、戦略PR･広報･海外PR、クリエイティブ&デザイン、プロモーションツールなどの様々なコミュニケーション手法をMIXし支援します。	ブランディング＆マーケティング	ブランド＆PR	ブランド＆PR	2023年度より、組織名・開示区分ともに名称変更しております。
07 地域企業への戦略コンサルティングで「地域創生」を支援 **リージョン＆コンサルティング** Region & Consulting P.42	全国10地域（北海道、東北、新潟、東京、中部、北陸、大阪、中四国、九州、沖縄）に事業所を展開。長年にわたり、プロフェッショナルコンサルタントが地域密着で活動しています。日本の地域経済圏の総生産は海外の一国の経済規模に匹敵すると捉えると、日本と世界の地域をつなぐ「グローバル戦略」が見えてきます。今後も各地域の企業や金融機関などと連携して「地域創生」に取り組み、地域経済の成長･発展を支える経営者のリーダーシップを支援します。	–	–	リージョン＆コンサルティング	

01

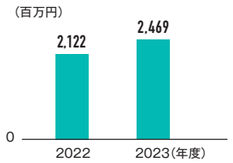
売上高構成比 23.2%



■売上高 2,729 百万円 UP
（前年度比 10.4%増）

02

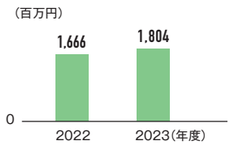
売上高構成比 21.0%



■売上高 2,469 百万円 UP
（前年度比 16.4%増）

03

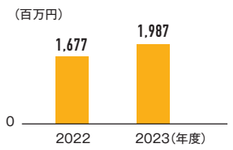
売上高構成比 15.3%



■売上高 1,804 百万円 UP
（前年度比 8.3%増）

04

売上高構成比 16.9%

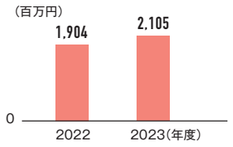


■売上高 1,987 百万円 UP
（前年度比 18.5%増）

05

06

売上高構成比 17.9%



■売上高 2,105 百万円 UP
（前年度比 10.5%増）

07

売上高等の数値は各経営コンサルティング領域にて集計しておりますが、本報告書においては、組織体制に合わせて説明いたします。

全国10地域に事業所を展開。
P.25

※売上高構成比（%）については、経営コンサルティング領域に含まない、プロモーション商品等で構成する「その他」（2023年開示区分）が除外されているため、上記構成比の合計は100%にはなりません。

01 ストラテジー＆ドメイン
Strategy & Domain

山本 剛史
タナベコンサルティング
取締役
ストラテジー＆ドメイン
コンサルティング事業部（大阪）担当

村上 幸一
タナベコンサルティング
取締役
ストラテジー＆ドメイン
コンサルティング事業部（東京）担当

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

コロナ禍からの経済の正常化や、世界同時インフレの進行、円安など、刻々と変化する経営環境に対応するため、日本企業は戦略の見直しやアップデートを図っております。特に上場企業においては、東京証券取引所の市場改革やコーポレートガバナンス・コードへの対応を迫られ、ステークホルダーに対して、これまで以上に説得力のある成長戦略ストーリーの明示が求められております。

このような経営環境において、従来の中期経営計画だけでなく、10年先あるいはそれ以上先の未来を視野に入れた長期ビジョンを描くことが主流になりつつあります。その中で、事業ポートフォリオの再編や新規事業の創出、ビジネスモデルの革新、グローバル戦略の推進、ESG･SDGsへの対応等を計画し、中期経営計画に落とし込んでまいります。

TCGのストラテジー＆ドメイン事業では、これらのテーマに対応するコンサルティングサービスと豊富な経験を有しており、マーケットリサーチで捉えた市場や産業構造のデータをもとに、長期ビジョンや中期経営計画を策定し、さらには計画で描いた戦略の実行支援まで、パートナーシップのもとでコンサルティング支援が可能です。

今後の見通し・戦略について

マクロ・ミクロの両面で、上場企業は戦略や計画策定のアップデートを求められており、環境が流動的に変化していく中、株主や投資家、社員を含むすべてのステークホルダーに対して、成長の方向性と意志を明確にする必要に迫られており、それらを明確に示すものとして、長期ビジョン、中期経営計画、事業戦略の策定支援のニーズが年々増加傾向にあります。TCGでは企業経営の最上流ともいうべきこれらのコンサルティングを中核に、事業戦略や事業ポートフォリオ再編等の戦略コンサルティングを強化してまいります。

長期ビジョンの策定支援依頼の増加に伴い、企業の根幹である経営理念をアップデートする依頼も増加傾向にあります。具体的には、経営理念をパーパス・MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）という形にアップデートするという内容です。新たにパーパス・MVVとしてアップデートされた経営理念をベースに、企業の社会的価値や存在意義を見据え、そこから事業ドメインを考えて長期ビジョンにつなげていくTCGのコンサルティングは、クライアントからも高い評価をいただいております。

また、長期ビジョンの方向性として、多くの企業に共通するテーマは「サステナブル」「グローバル」です。世界共通の価値観となったSDGsや環境・社会・企業統治を考慮した経営活動であるESGは、ここ数年ご依頼が増加しているテーマであり、それらのESG活動を部門別行動施策に落とし込むためには、マテリアリティ（重要課題）の特定が必要であり、マテリアリティを実現した先にどのような社会・企業像を描くのか、その「サステナビリティビジョン」を明確化するコンサルティングも実績として増えております。また、少子高齢化・人口減少により縮小する国内市場において持続的成長を実現するのは困難であることから、多くの企業が海外戦略の強化を掲げております。TCGにおいては、海外戦略展開支援の実績が多数あるグループ会社のグローウィン・パートナーズやカーツメディアワークスと、日本企業に対する経営コンサルティングに強みのあるタナベコンサルティングが連携し、唯一無二のコンサルティングサービスを開発することでクライアントのグローバル戦略を支援してまいります。

さらに、私たちのコンサルティングの強みや支援実績の発信にも力を入れてまいります。2022年に立ち上げた「長期ビジョン・中期経営計画策定」に関するオウンドメディアの充実を図るとともに、新たに「グローバル」サイトも立ち上げ、長期ビジョンおよびグローバル戦略コンサルティングの支援を強化していく方針です。

コンサルティング事例

事例1〈長期ビジョンの策定支援〉

東証スタンダード市場に上場する材料メーカーA社（売上高約500億円）の、長期ビジョンの策定を支援いたしました。A社は、中期経営計画を過去に何度も策定された経験がある一方で、過去に長期ビジョンをつくったことがありませんでした。また、設備投資を伴うメーカーとして中期（3ヵ年）で飛躍的成長を遂げるビジョンを描くことが難しい状況でした。そこで、東証プライム市場への市場変更も視野に入れた長期ビジョンの策定プロジェクトを立ち上げました。TCGでは、全国から各分野のプロフェッショナルコンサルタントを集めてチームを組成し、A社の未来を担う中堅層を中心に全国の事業部からメンバーが参画してプロジェクトをスタートさせました。私たちが綿密に調査・分析したレポートをベースに、複数のチームに分かれて長期ビジョンについてディスカッションを重ねました。同社のプロジェクトメンバーは、自社の戦略や経営について考えること自体が初めての経験であり、最初は戸惑いもありましたが、私たちから分析レポートや他社の好事例、ビジネスモデル事例等を提示することで理解が進み、最終的に素晴らしい長期ビジョンを完成させることができました。

既存事業のビジネスモデル革新、既存技術を活用した新規事業の創出、グローバル戦略の推進や研究開発への積極投資、スマートファクトリー構想等、A社にとって中長期的に実現が難しい戦略テーマも多くありましたが、経営トップの強い意志によりIRで開示され、良好な決算数値も相まって株式市場における反応は良く、株価上昇に寄与する結果となりました。

事例2〈事業ポートフォリオの再編〉

東証スタンダード市場に上場するIT企業B社（売上高約200億円）は、メーカー、ベンダー、SEサービスという複数の事業を手掛けておられます。R&Dに積極的な社風であることから、数多くのパッケージソフトウエアもリリースしており、業界で高い評価を受けておられます。その一方で、事業や製品の重複、不採算部門などがあり、事業・製品ポートフォリオの再編が重要な経営テーマとなっていました。

そこで、TCGからは同社の各事業に精通するプロフェッショナルコンサルタントをそれぞれ選任してコンサルティングチームを組成。事業・製品ごとに市場の魅力度や製品の強み、差別化要素等を総合的に分析し、これをもとに同社のトップマネジメント層とポートフォリオ再編の意思決定に向けた議論を何度も繰り返しました。経営トップである社長の意思も反映させながら、成長戦略の方向性を明確にした上でポートフォリオ案を作成し、重点成長ドメインと投資計画を定めました。今後は、策定した事業･製品ポートフォリオに合わせた組織デザインも描き、戦略が円滑に推進できる体制へとシフトする予定です。

02 デジタル
Digital

奥村 格
タナベコンサルティング
常務取締役
デジタルコンサルティング事業部長

中田 義将
リーディング・ソリューション
代表取締役

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

クラウド経由で提供されるXaaS（ザース）サービスの市場規模は、2031年までに2.2兆ドルに成長するといわれております（Research Nester Inc.調べ）。今やデジタルは社会を支えるインフラであり、経営もデジタルなしでは考えられません。しかし多くの企業や公共機関において、デジタル化を推進しているものの部分的な最適化にとどまっており、全社またはグループ全体から見た変革の構想を持つには至っておりません。経営ビジョンに即した戦略的なデジタル実装のニーズは今や民間企業の枠を超えて行政法人など公共機関からの引き合いも増えております。こうした外部環境から、私たちデジタル・DXコンサルティングでも、戦略構築から実装支援まで一気通貫でご支援する案件が増えてきております。特に、「グループ企業も含めたIT化構想&ERP実装」や「デジタルマーケティング戦略構築とマーケティングシステムの実装・運用」のニーズが増えております。中でも、ヘルスケア業界、製造業界、建設業界、物流業界からのニーズが強く、ロジスティード株式会社と共同でERPシステム「物流業DX Cloud」を開発いたしました。デジタルは「手段」であり、“目的”ではありません。TCGでは解決すべき経営課題に焦点を当て、デジタル化だけにとどまらない業務プロセス全体の改革を目指しております。戦略構築等の上流だけでなく、例えば、DXカルチャーを醸成するための人材育成といった実装レベルでの課題に対しても、日本一のサービスを誇るパートナー企業とご一緒にサポートしております。

今後の見通し・戦略について

デジタル・DXコンサルティングが扱う課題は、最上流であるDXビジョンから、ビジネスモデル&バリューチェーン、マーケティング&セールス、ブランディング、経営マネジメントシステム、人的資本、リスク&セキュリティ等の経営機能、そしてこれらと業種特性や専門技術とを掛け合わせた分だけ課題が存在するため、多岐にわたります。従って、「戦略的デジタル実装」をサポートするためには、各経営機能・業種におけるデジタルツール・サービスを提供しているパートナー企業との連携が不可欠です。TCGでは、引き続き「DXビジョン」「IT化構想&ERP実装」「デジタルマーケティング」を推進していくとともに、業種別のプロフェッショナルDXサービスを研究・開発・拡充してまいります。先述のERPシステム「物流業DX Cloud」に引き続き、製造業とサービス業向けのDXサービスのローンチも予定するほか、また、アライアンスパートナーとの連携を通じ、「経営と実務がつながったデジタル改革」を強化してまいります。私たちはビジネスドクターとして、デジタルのみによる課題解決を前提とせず、本質的な経営課題に迫る解決策の提供を志向しております。顧客企業から寄せられるデジタル・DXの課題は、実は業務プロセスそのものや経営の意思決定システムといった「別の本質的課題」に起因することがしばしば見受けられます。本質的課題にメスを入れなければ、経営にデジタルを実装したとは言えないのです。TCGの他の経営コンサルティング領域における専門コンサルタントとの連携も強化し、真に顧客企業の経営課題を解決できるデジタル・DXコンサルティングを目指してまいります。そして、顧客企業にとって最適な唯一無二のソリューションを提供してまいりたいと考えております。

DX認定

タナベコンサルティングは2023年7月、経済産業省より「DX認定事業者」として認定されました。

コンサルティング事例

事例1〈マネジメントDX（ERPシステムの導入）〉

まずは、マネジメントDX（ERPシステムの導入）の事例をご紹介いたします。創業70年を超えるメーカー商社C社では、オフィスコンピューターのリプレイスを検討されておりました。従来、同社が使用されていたのは前時代的なレガシーシステムであり、管理・セキュリティ面は優れていたものの、データの互換性に課題がありました。また、同社では主力の商社型モデルからメーカー機能をより強化したビジネスモデルへの変革を進められており、受注から生産、仕入れや在庫等のデータを一元管理できるシステム導入が不可欠でした。加えて、単にシステムをリニューアルするだけでなく、業務のスピードアップやコストダウンといった業務改革を同時に進めたいという要望もありました。このような状況から、私たちは「未来のビジネスモデルに即したパッケージシステムの選定」を提案。さらに、システム全体の構想に対して最適なシステムを選定、導入するといった戦略的アプローチを模索いたしました。まずは、目指していく商社・加工・製造のバランスを踏まえたビジネスモデルのあるべき姿を整理し、その姿に適しながらもパッケージシステムの標準機能を最大限生かすことができる基幹システムを選定。その後、システム全体の構想を設計し、パッケージシステムと合致し、かつ業務の効率化と標準化（脱・属人化）の両立を図れる新たな業務フローも設計いたしました。現在は、システム導入に向けて要件定義を進めております。TCGでは、システム決定後の実装工程も引き続きご支援しており、導入後のデータ活用に向けた経営の見える化とそのためのデータ収集方法を検討しております。本件では、デジタル化の目的が明確であり、システム導入による全社最適のイメージが分かりやすく描かれました。何より経営者が自らデジタル化に対する覚悟を見せたことで、プロジェクトメンバーの士気はこれまでになく高まり、システム導入後の業務改革へも期待が寄せられております。

事例2〈マーケティングDX〉

次に、マーケティングDXの事例をご紹介いたします。ゼネコンD社は、建設業を中心に10社以上のグループ会社による多角化経営を推進されております。D社では、建設分野における売上高のほとんどを官公庁案件が占めていることに課題を感じ、成長戦略として民間向け建設事業の強化を検討されておりました。これを推進すべく、マーケティング＆セールスの改革をTCGがご支援することとなりました。民間向けの新たな営業アプローチを確立するべく、デジタルツールを活用した引き合い獲得の仕組みを構築。同時に、デジタルから流入した顧客への対応方法を改善する等、官公庁案件も含めた一連のマーケティングモデルを改革いたしました。その入り口として、企業情報や技術情報を掲載したコーポレートサイトとは別に、新たにマーケティングサイトを構築。新規ターゲットとなる民間企業の興味・関心を引くコンテンツ（実績やコラム、FAQ等）を、現場責任者とともに制作いたしました。完成後は、戦略的な広告運用や検索エンジンの最適化により、サイトの集客力強化にも取り組みました。そして、同社の営業社員向けにデジタルツールの仕組みや獲得リードをどう受注につなげるかについての研修も実施。さらには、パッケージシステムを導入し、KPIの見える化も実現いたしました。これら一連の改革の結果、マーケティングサイトを通じて安定的に民間から引き合いが取れるようになり、受注に至る事例も順調に増加。また、KPI管理が徹底されたことにより営業社員の意識が向上し、引き合い獲得から案件化までのスピードも上がり、営業活動そのものが大きく変容いたしました。これらは官公庁案件の営業活動にも良い変化をもたらし、結果として全社的な営業効率の改善につながりました。今後は、この成功メソッドを他のチャネルにも展開していく方針です。

03 HR（人的資源） Human Resources

竹内 建一郎
タナベコンサルティング
取締役
HRコンサルティング事業部担当

川島 克也
タナベコンサルティング
上席執行役員
HRコンサルティング事業部担当

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

近年、経営における人に関する課題の重要度が高まっており、人材への投資意欲も非常に旺盛です。その背景には、社員の就業意識の多様化や構造的な人材不足への対応を迫られている状況があります。また、「人的資本経営」の考えが浸透してきていることから、経営戦略と人事・人材戦略を一体で考える企業が増加していることも要因であると考えられます。

私たちは、「経営全般・戦略に強いコンサルティング会社」であり、HRコンサルティングのゴールも顧客企業の経営戦略の実現であると捉えております。人事・人材戦略を単なる制度構築ではなく、経営戦略を実現する重要な経営システムであると考える企業が増える中、人に関する課題の解決を通じて戦略の実現を目指すTCGの姿勢は高く評価いただいております。今期は、特に人的資本経営のご相談を多くいただきました。企業の経営戦略と連動した「人事･人材戦略」「人事KPI」の立案から「人事制度」「アカデミー（企業内大学）」「採用システム」といった制度構築、そしてそれらを実装する「運用支援」まで、一気通貫でコンサルティングを提供する機会が増えてきております。

また、次世代経営チームを育成する「ジュニアボード」や次世代経営者人材を選定する「サクセッションプラン（後継者育成計画）」等、育成に関するご依頼も増加傾向にあります。同時に、2022年ローンチした「エンゲージメントサーベイ」による定期的な測定を通じて、社員のエンゲージメント向上を図るコンサルティングにも多くのお問い合わせをいただいております。

今後の見通し・戦略について

人的資本経営のポイントは、「経営戦略と人事・人材戦略」を連動させることにあります。また、人的資本情報の開示を進めることで、加速度的に人的資本の価値を向上させ、企業価値向上につなげることが重要です。これらを実現する第一歩として、経営戦略に基づいた人事・人材戦略の構築と人材ビジョンへの展開が求められます。そこで、私たちHRコンサルティング事業では、顧客企業の人的資本価値の向上を実現するため、トータルコンサルティングサービスを拡充・強化してまいります。具体的には、「中期ビジョン実現に向けた組織戦略（組織デザイン等）の構築」、組織戦略実現のための「人事戦略（人材ポートフォリオ、採用戦略等）」「人材戦略（リスキリング、育成システム等）」への展開、「人材戦略を実現する人事マネジメントシステム（人事制度構築、人事KPIデザイン等）」の構築に向けたHRトータルコンサルティングサービスを展開してまいります。また、「アカデミー（企業内大学）」「経営者人材や幹部候補人材の育成」についても、コンサルティングサービスとしてさらに強化してまいります。当社オリジナルのサービスであるアカデミー（企業内大学）は、企業独自のミッション・ビジョンを軸とした戦略的・体系的な育成システムとして、全国で150社以上に導入していただいております。サクセッションプランの導入支援では、中期ビジョン実現のために求められる経営者・役員に必要な能力やスキルを明確にし、トップマネジメントプログラムを組み立て、次世代の経営陣を育成してまいります。TCGでは、経営トップから新入社員までの全階層に対する教育コンテンツを提供しており、顧客企業の経営課題やニーズに合わせたカスタマイズも可能です。サクセッションプラン（後継者育成計画）を構築し、計画実行に向けた育成まで実行できることが大きな特徴です。これらの強みを生かし、戦略立案から実行支援まで一貫して行うことで、顧客企業の企業価値向上に貢献してまいります。

コンサルティング事例

事例1〈サクセッションプランの導入支援〉

東証プライム市場上場の製造業E社において、サクセッションプランと人材育成計画の策定、その実行までをご支援しております。同社では、中長期的な事業の方向性・自社の企業理念・価値観を整理した上でCEO・役員に求める人材要件を明確化し、育成計画に落とし込んでおります。役員候補者に対して、TCGのアセスメントツール（幹部適性診断等）や360°評価を活用すると同時に、①求める人物像との合致（能力・資質）、②業務経験、③パフォーマンス、④健康状態を評価し、候補者として諮問委員会から取締役会へ答申する仕組みを構築いたしました。また、次期候補者の育成を図るための仕組みとして人材プールを設計。CEOと重要ポスト（取締役･執行役員･事業部長等）、経営幹部候補者、将来のポテンシャル人材の４階層に分けて、人材の発掘･育成を行っております。

事例2〈アカデミー（企業内大学）設立支援〉

創業70年を超える音響エンジニアリング会社のF社は、業界における信用と技術力で高い評価を受けておられます。同社の技術・サービス品質を支えるのは、まぎれもなく人材です。しかし、「労働集約型・一品受注生産」という同社のビジネスモデルの特性から、人材育成と技能伝承に時間がかかるという課題を抱えておられました。実際、人材育成は現場任せのOJTが中心で、体系的・計画的に行われておりませんでした。また、縦割り型組織で各部門の職務内容や技術の共有も不十分な状態でした。そうした中、同社のアカデミー（企業内大学）設立プロジェクトをTCGの支援のもとで発足。同社のミッションを軸として、中堅社員メンバーを中心に各階層･職種に応じた必要知識･スキルの棚卸しを行い、成長ステップに基づく人材育成体系を確立いたしました。そして、個人のレベル・課題に応じた独自のカリキュラムとして約250の動画講座に整理し、それらをWebプラットフォーム上で、いつでもどこでも学べるようにいたしました。これまで実施していたリアル研修やOJTの内容も体系的にまとめられていることから、社員にとっては自身の成長イメージが明確になり、確実に成長を実感できる仕組みとなっております。この運用を通して、人材の早期戦力化はもちろんのこと、社員同士が教え合い、学び合う組織風土が醸成されました。さらには、人材採用にも効果が出ており、最近では志望動機として同社のアカデミーで学びたいという声もあるほどです。

04 コーポレートファイナンス
Corporate Finance

藁田 勝
タナベコンサルティンググループ
タナベコンサルティング
専務取締役
コーポレートファイナンス
コンサルティング事業部担当

福元 章士
タナベコンサルティング
上席執行役員
コーポレートファイナンス
コンサルティング事業部担当

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

コーポレートファイナンス領域の市場ニーズは年々多様化し、拡大し続けております。例えば、後継者不足における「事業承継」は、オーナー企業における親族内承継の割合が約3分の1へと低下する一方で、社内昇格やMBOによる社内承継、M＆A等の承継スキームが増加。それに伴って企業における資本・事業・組織のあり方を再設計する必要性が出てきております。

このような背景があり、TCGでは中堅・大手企業に対する「ホールディングス化支援」が増加傾向にあります。これは、単に事業承継期における株価の抑制を目的としたものではなく、「グループ経営システム」の導入を意味します。つまり、グループ全体としての共通理念の確立、成長へ向けたポートフォリオ戦略やM＆A戦略を実現するためのプラットフォーム機能の拡充、子会社ガバナンス、グループマネジメントシステム、業務のシェアード化の推進といったシステム構築ニーズが高まっているのです。

また、上場企業においては、コーポレートガバナンス・コードへの対応に加え、PBR1倍割れ企業への改善要請もあり、企業価値向上に対する取り組みが活発化しております。従来のROE向上に向けた収益・財務戦略に加え、サステナビリティ（ESG・SDGs）を中心とした非財務戦略や価値創造プロセスをロードマップとして展開していく「企業価値ビジョン」策定コンサルティングのニーズも高まっております。

今後の見通し・戦略について

コーポレートファイナンスコンサルティングでは、3つの重点ソリューションである「ホールディングス・グループ経営」「企業価値ビジョン（中期・長期ビジョン）」「ビジネスサクセッション」の拡大を戦略的に進めてまいります。

「ホールディングス・グループ経営」では、全国のコーポレートファイナンスコンサルタントで推進チームを組成し、全国の中堅・大手企業に対する支援を拡大してまいります。資本政策や組織再編といったストラクチャーの設計にとどまらず、事業ポートフォリオや組織・人材といった経営全体のバランスが取れたホールディングス体制の構築を支援いたします。また、ホールディングカンパニー（持株会社）をグループ全体における経営プラットフォームとして機能させるための「グループ経営システム」の導入支援も行ってまいります。

「企業価値ビジョン（中期・長期ビジョン）」の拡大も、今後重点的に目指してまいります。特に、上場企業では企業価値の向上が耳目を集めておりますが、経済的価値（ROE・競争優位性）や社会的価値（ESG・SDGs）の具体的な向上策、株主との対話等、多岐にわたる経営ノウハウが不足している状況です。このような課題認識のもと、上場企業をターゲットとして企業価値向上に向けたビジョン・価値創造ストーリーの策定を支援してまいります。

さらに、今後も拡大が見込まれる事業承継マーケットに対して、一気通貫でソリューションを提供できる体制を構築してまいります。資本政策・組織再編・MBO・M＆Aといった資本移動に関するソリューションに加えて、サクセッションプラン（後継者育成計画）や後継経営体制の構築、ジュニアボードといった経営人材育成や次世代組織体制に至るまでの幅広いソリューションラインアップを展開してまいります。

そして、これらのコンサルティングテーマの推進に向けて、TCGが有する全国340以上の提携金融機関や会計事務所等とのアライアンスネットワークの強化にも取り組んでまいります。

コンサルティング事例

事例1〈ホールディングス体制への移行〉

織物の製造販売を行うG社は、地域の老舗優良中堅企業です。積極的なM＆Aにより、グループ9社体制・連結売上高約200億円にまで成長され、成熟マーケットにありながらもさらなる持続的成長を目指しておられます。

同社は、事業承継を機にホールディングス体制への移行を決断。グループ内の重複した事業を再編し、さらなる経営効率の向上を目指すことになりました。また、それまで中核事業会社の役員がグループ子会社の役員を兼務することで経営をサポートしておられましたが、承継後は各子会社が自律的に経営できる体制を整えたいとのご意向がありました。さらには、事業承継における資本承継戦略の観点から分散する株式を集約しつつ、ファミリービジネスとして長期安定した基盤を構築していくことも大きな経営課題として取り上げられました。

将来の成長戦略を支えるグループ組織の再編に向け、TCGでホールディング経営コンサルティングを実施。グループ全体の経営的観点からの組織・マネジメント体制等の構築はタナベコンサルティングが担い、税務における詳細設計はグローウィン・パートナーズがサポートいたしました。複雑かつ難易度の高いテーマでしたが、経営者とのディスカッションを何度も重ね、バランスの取れたストラクチャーに練り上げてまいりました。結果として、成長する経営体制としても事業承継における税務対策としても、最適なホールディングス経営体制をTCGとして一気通貫で提供することができました。

事例2〈グループ経営体制の構築〉

H社（連結売上高約1,000億円）は、東証プライム市場上場の中核事業会社と子会社14社からなるグループ企業体です。M&Aにより傘下に入った子会社も多く、それぞれの価値観に基づいて経営されておりました。そのため、各社を統制するグループ推進室はあるもののうまく機能しておらず、マネジメントやガバナンスが十分に実施できていないことが課題でした。また、各社にバックオフィス機能や人員が残置されていたことにより、グループ内で二重業務が発生し、生産性が低下しておりました。同社は、これまで中核事業会社トップのリーダーシップにより成長されてきましたが、今後は組織的な経営が重要になる局面です。人に依存した体制ではなく、グループとしての成長を支える経営システム（仕組み）の構築が不可欠と考えられました。

そこで、TCGからグループ推進室とシェアードサービス機能の強化を提案。まずはグループ推進室と子会社との権限・責任を明確化することで、グループとしてのマネジメント機能を強化いたしました。加えて、グループ推進室が子会社を正しく管理・評価する仕組みを構築することで、ガバナンス機能を強化。その上で、子会社の共通業務を集約してグループ全体の業務効率化を図りました。具体的には各社の役割を明確化し、「経営ガイドブック」としてグループ会社のルールブックを策定。これによりシェアードサービス機能を強化し、グループ経営体制を確立してまいりました。

05 M&A
M&A

南川 典人
タナベコンサルティンググループ
タナベコンサルティング
専務取締役
M&Aコンサルティング事業部長

佐野 哲哉
グローウィン・パートナーズ
代表取締役CEO

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

2022年1月～12月で日本企業が関連したM&A件数は4,304件であり、1985年の調査開始以来、最多となりました（レコフデータ調べ）。TCGにおいても、顧客企業や提携金融機関等からの紹介案件に加え、当社独自の「事業承継・M&A」専門サイトを通じた大手・上場企業からのリード情報が増加し、契約数が伸長いたしました。その結果、ロンドン証券取引所グループ傘下のリフィニティブが発表した「日本M&Aレビュー2023年度上期（ファイナンシャル・アドバイザー）」において、タナベコンサルティングが公表案件数と完了案件数（ともに案件数ベース/不動産案件を除く）で13位。グローウィン・パートナーズも18位と14年連続のランクインを果たしました。

TCGの強みは、M&Aにおけるエグゼキューション（一連の事務手続き）案件の伸びに加え、M&A戦略の構築からPMI（M&A後の経営統合）までを一気通貫でご支援できる「M&A一貫コンサルティング」にあります。競合他社が乱立する中、M&A仲介業務のみを手掛けるのではなく、M&Aを手段として顧客企業の持続的成長をご支援するコンサルティングは、TCGの競争優位の源泉となっております。この「M&A一貫コンサルティング」の認知が高まったことにより、大手・中堅企業からのご依頼が増加。特に、中長期ビジョンにM&A戦略を盛り込んだり、組織再編とM&Aを組み合わせたりすることで、計画的かつ効果的に企業価値向上を目指せると、経営者の方々からもご評価いただいております。

今後の見通し・戦略について

引き続き、顧客企業や提携金融機関等からの紹介増のための活動に加え、当社独自の「事業承継・M&A」専門サイトの充実やウェビナーの開催等による新規案件の獲得を目指してまいります。また、案件数の増加のみならず、単価アップに向けた施策にも注力してまいります。TCGの「M&A一貫コンサルティング」は、M&A仲介だけでなく、その前後にコンサルティングを行う収益モデルが特徴です。この「M&A一貫コンサルティング」を、下記の2つの領域を重点として推進してまいります。そして、中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」の実現に向けてグループの総合力を発揮してまいります。

1．海外M&Aも含めた「成長」領域でのM&A一貫コンサルティング

新型コロナウイルス感染症の流行やウクライナにおける地政学リスク、少子高齢化・人口減少により、企業は事業ポートフォリオの転換を余儀なくされております。TCGにも、中長期ビジョンの策定や成長戦略の再構築に関する多くのお問い合わせをいただいております。これらの課題に対する経営コンサルティングサービスと新しい事業を買収したりノンコア事業を売却したりするM&Aとは、一対のものです。TCGでは、転換期に立ち向かう地域の大手・中堅企業や上場企業へのご支援を成長領域とし、「戦略×成長M&A」コンサルティングブランドを強化してまいります。こうした新しい顧客層に対し、アドバイザリーサービスやデューデリジェンスといったM&Aの中核業務に加え、プレ工程であるM&A戦略の構築からポスト工程であるPMIに至る一貫サービスのマーケティングを強化。特に、PMIについては、M&A直後の管理会計や人事制度の構築、事業シナジーの設計からホールディングス体制の整備、グループ経営システムの設計、ブランディング等まで、手厚く幅広い支援メニューを訴求してまいります。また、提携金融機関等と連携した「海外展開戦略（海外M&A含む）」のニーズ発掘も行ってまいります。

2．「事業承継」領域でのM&A一貫コンサルティング

2022年度の休廃業・解散件数4万9,625件（東京商工リサーチ調べ）に対し、未上場企業対象の事業承継M&Aは677件（レコフデータ調べ）でした。事業承継M&A件数は、全廃業数の1％程度にしか過ぎず、まだまだ成長が期待できる領域です。また、企業の持つ技術や社員、歴史を引き継ぐことには、高い社会的価値があるといえます。この事業承継領域において、TCGではM&Aはもちろん、親族内承継や第三者承継のサポートも行っております。これらの承継方法のうち、最適なものを判断するところからサポートできる点で、顧客企業から信頼を得ております。そして、このたびグローウィン・パートナーズと連携して「MIRAI承継」コンサルティングブランドを推進するためのプロジェクトを立ち上げました。資本政策、事業承継全般の相談、経営と資本の分離、役員・社員に経営を託すMBO、プライベートエクイティも含めたM&A等、様々なコンサルティングサービスを通じて「経営をつなぐ」取り組みを推進してまいります。

コンサルティング事例

当社グループのM&A一貫コンサルティングサービスについて、いくつかの事例をご紹介します。

事例1 「M&A一貫コンサルティング」① 組織再編＋M&A

譲渡側	製造業（年商4億円）
譲受側	製造業（年商100億円）

譲受側はタナベコンサルティングの支援を受け、持株会社体制への移行を進めていた。その際、分社対象となった事業と、譲受側企業とのM&A案件が浮上。両者の統合による相乗効果が見込めたことから、M&A実施に向けて動き出した。タナベコンサルティングは、譲渡側と譲受側の両者に向けてアドバイザリー支援を実施。買収主体の検討や組織再編に与える影響も含めてアドバイスし、シナジーを生んだ。

事例2 「M&A一貫コンサルティング」② ビジョン策定＋M&A

譲渡側	製造業（年商8億円）
譲受側	建設業（年商120億円）

タナベコンサルティングがビジョン策定を支援した譲受側は、事業領域の拡大を目標に掲げた。その実現に向け、既存事業の周辺領域で事業を展開する企業とのM&Aを検討。タナベコンサルティングは譲渡側のソーシングを実施し、M&Aが成立した。譲受側企業は事業領域を拡大させ、策定したビジョンを実現した。

事例3 後継者不在のため企業譲渡を行った「事業承継M&A」

譲渡側	製造業（年商3億円）
譲受側	卸・小売業（年商80億円）

譲渡側と譲受側は同じ業界の商材を扱っていた。後継者不在だった譲受側は、先進的な商材の製造・販売を行う譲渡側の事業に対して強いシナジーを見込み、M&Aによる事業承継を決断。両者の本拠地は関東と関西で離れていたが、互いに事業成長を続けている。

事例4 グループ会社連携 タナベコンサルティングとグローウィン・パートナーズとの連携による買収調査（デューデリジェンス）

譲渡側	卸売業（年商100億円）
譲受側	製造業／上場企業（年商1,900億円）

タナベコンサルティングに引き合いがあり、上場会社の案件に強いグローウィン・パートナーズと連携し、財務・税務調査、バリュエーション（企業価値評価）、Pre-PPA（無形資産評価の事前推定）を実施。各調査をグループ会社それぞれの強みを生かして分担したことにより、精緻かつ一貫性のある調査が実施できた。

グローウィン・パートナーズ株式会社は、「企業参謀」を標榜するファイナンスのプロフェッショナル集団です。公認会計士が多く在籍しており、上場企業へのM&A（クロスボーダー含む）やバックオフィス部門のBPR／DX支援等、約700社のコンサルティング実績を有しております。また、同社は海外M&Aネットワークである「M&A WORLDWIDE」に日本企業で1社だけ加盟しており、海外進出をご支援するコンサルティングサービスも展開しております。

海外コンサルティングの一例をご紹介いたします。日本企業と東アジアの現地企業との資本業務提携をご支援し、日本企業側は東アジアにおける自社の機能を強化するため、現地の協力企業への出資を検討しておられました。グローウィン・パートナーズ株式会社は、対象企業に対して資本提携に向けた交渉を実施。提携目的の共有から諸条件の交渉へと進めました。同時に、経営体制や株式保有状況を整理し、どのような資本構成で合意すべきかを顧客企業とともに検討。また、財務・税務デューデリジェンスも併せて提供する等、専門チームで交渉現場をサポートし、次第に出資に向けた方向性を明確にしてまいりました。

06 ブランド&PR
Brand & PR

飯田 和之
タナベコンサルティング
取締役
ブランド&PR
コンサルティング事業部担当

松岡 彩
タナベコンサルティング
執行役員
ブランド&PR
コンサルティング事業部（東京）担当

竹綱 一浩
タナベコンサルティング
執行役員
ブランド&PR
コンサルティング事業部（大阪）担当

足立 功治
ジェイスリー
代表取締役社長

村上 崇
カーツメディアワークス
代表取締役

市場ニーズや主力コンサルティング商品・サービスについて

ブランド&PRコンサルティングを取り巻く市場環境としては、デジタル（インターネット）広告市場が引き続き好調な状況にあります。アフターコロナの後押しもあり、リアル×デジタルのハイブリッドなコミュニケーションが活況で、ブランド構築からファン育成施策の展開、SNSやWeb、広告配信やコーポレート&サービスブランディング、採用プロモーション等を中心に契約数が伸長いたしました。中でも、年商50億円～1,000億円規模のビューティー・コスメ業界、ヘルスケア業界、医薬品業界、食品業界、教育機関等向けのクリエイティブ&デザインやコンテンツコラボレーション、タイアッププロモーションが好調に推移しております。

また、各地域経済の成長発展に向けたブランディングプロジェクト支援も活発に行っており、Instagramを活用したライブイベントやEC（電子商取引）サイトのプランニング等、地域資源を生かした特産品ブランドの強化のためのPR・広報支援プロジェクトも引き続き展開しております。集客・認知向上・ブランドイメージ醸成といったトータルプロモーションに加え、ブランディングを実施する上で重要となるコンセプトとターゲットの設定、そこに刺さるコミュニケーション戦略の立案等、一気通貫でプロデュースする「戦略ブランディングPRコンサルティング」につながるニーズが非常に増え、重要性を増しております。TCGでは、タナベコンサルティング、ジェイスリー、カーツメディアワークスの3社連携を強化することで、チームコンサルティングサービスを拡充。ステークホルダーの共感を生む「PR・広報」「ブランディング」を戦略的にご支援していくプロジェクトも伸長いたしました。

今後の見通し・戦略について

ブランド&PRは、経営コンサルティング、ブランディング、マーケティング、メディア、クリエイティブ、PR・広報という領域を網羅した唯一無二の事業への転換を図ってまいります。「ブランド戦略の立案からブランディングの実装」「商品・サービスプロモーション」の支援機能を強化するとともに、これらをつなぐ「戦略PRコンサルティング」も国内外で推進してまいります。

このような方針のもと、グループ全体や提携金融機関等との連携を強化することで、当社グループの主要顧客であるトップマネジメント（経営層）へのアプローチを強化してまいります。特に、カーツメディアワークスは、顧客企業のプレスリリースを世界中のジャーナリストにお届けできる配信プラットフォーム「Global PR Wire」を独自展開。海外向けのマーケティング・PR活動を手軽に素早く開始することが可能となり、国内外問わずPRのご支援が伸長する見込みです。また、戦略構築から実装までを一貫してご支援する経営コンサルティング・バリューチェーンによって高収益モデルを構築し、ロイヤルカスタマーのインストアシェア（特定の顧客の売上高や販売数量に占める自社商品の割合）を引き上げてまいります。そのために、引き続きTCGのグループシナジーを生かした新商品を開発して支援メニューを充実させ、より多くの経営課題の解決を目指してまいります。これらを実現するコンサルタントの教育にも力を入れてまいります。2023年3月には、マーケティングコンサルタント養成を目的としたアカデミー（企業内大学）を開校いたしました。アカデミーの講座内容をさらに充実させ、コンサルタントのスキルアップを図ることで、よりプロフェッショナルなコミュニケーションとソリューションを提供できるプランニング人材の育成を図ってまいります。そして、顧客企業に高付加価値を実感いただけるご支援を増やしてまいります。

Global PR Wire

● 海外向けプレスリリース配信サービス

Global PR Wire は、海外ジャーナリストのデータベースをもとに、エリア・ジャンルごとの効果的な配信先を独自にパッケージ化。さらにリリースしやすい低価格にこだわりました。
シンプルな仕組みとわかりやすい料金体系で、海外PRが初めてという企業様でも、効果的なプレスリリース配信がすぐに実施可能です。

コンサルティング事例

事例1〈マーケティング支援〉

タナベコンサルティングでは、音楽ソフト販売チェーンとコラボカフェの運営を行っているＩ社のマーケティング支援を継続的に行っております。同社は、売上高400億円超で全国70店舗以上を展開しており、売り出したい楽曲やアーティストを選定して全国の店舗で一斉にPRしておられます。また、コラボカフェ事業においては、コラボするメディア作品を選定し、作品にちなんだカフェメニューやグッズを企画・展開しておられます。これらの施策に対し、TCGでは毎月異なるコンテンツを継続的にご提案し、カフェやショップへの集客および広告配信、販売商品の開発をご支援しております。人気タイトルとのタイアップには展開における制限が多く、莫大な費用もかかるため、ある程度の利益が見込める場合にしか採用できません。そこで、ファンの間で熱量が高まっていて、これからヒットするであろうコンテンツをあらゆる角度から分析・リサーチし、版権管理をしている権利元からの許諾取得もご支援しております。タイアップによりファン層の拡大や売り上げ貢献が見込める等、同社と権利元の双方にメリットがあることをデータに基づいて説明しながら、交渉を重ねております。また、タイアップ時に販売する商品やWebデザイン、その他クリエイティブ制作もご支援しております。先々まで見据えたスケジュール調整や管理により、企画全体をスムーズに進められていることも、継続したご支援につながっている要因であると考えております。加えて、Web広告の運用を通じた集客施策の立案・実行もご支援しております。Web広告で効果を上げるためには、ターゲット層に的確なタイミング・方法で広告を打ち出し、コンバージョンを獲得する必要があります。TCGでは、コンテンツ選定の段階から関わることでファン層を把握し、Web広告の運用を的確に進めております。これにより、同社の課題が「見える化」され、集客時のPDCAを回すご支援につながっております。このような一気通貫のコンサルティングにより、顧客企業の継続的な売上高拡大をご支援しております。

事例2〈地域ブランディング支援〉

国土交通省では、三方を海に囲まれ、地理的な制約のもとにある半島地域の振興を目的とし、様々な取り組みを行っておられます。その一環として発足したプロジェクトを、私たちがご支援いたしました。日本各地にある半島の資源を生かした特産品のブランド強化を目指し、航空会社や出版社、総合商社を主幹として、全国12半島における「半島の食」を発掘するプロジェクトとなります。ジェイスリーでは商品開発から広報活動、販売実施をトータルでご支援し、ブランド力の向上に取り組みました。まず、ブランドコンセプトからターゲットを設定し、プロモーションのための特設サイトを企画・制作。その後、1年に亘って観光スポットと食の魅力を発信いたしました。例えば、Instagramを活用したライブイベントを企画し、リアルタイムで視聴者とコミュニケーションを取りながら進めるライブコマースを実施。キャビンアテンダントとともに、ペニンシュラ（半島）応援大使をお招きし、おすすめ商品を試食しながら半島の魅力を伝えてまいりました。また、半島ブランドを浸透させるコンテンツとして、事前に「半島の食」にまつわる商品のレシピを開発し、各種SNSを通じて発信することで当日の視聴者数や販売数の増加に貢献いたしました。イベント終了後には、ファンづくりとリピート購入を促す動画をSNSで公開し、プロジェクトへの持続的な集客を実施しております。今後も、さらなるファン拡大に向けて効果分析、改善施策を引き続きご提案することで、地域のブランディングを支援してまいります。

07 リージョン&コンサルティング
Region & Consulting

中村 敏之
タナベコンサルティング
常務取締役
北海道支社担当
行政/公共サービス・地域創生コンサルティング担当

仲宗根 政則
タナベコンサルティング
取締役
東北支社・新潟支社・
沖縄支社担当

島田 憲佳
タナベコンサルティング
取締役
デジタルコンサルティング事業部
マーケティングDX担当・リージョン担当

高島 健二
タナベコンサルティング
上席執行役員
九州本部長、中四国支社担当
ストラテジー&ドメインコンサルティング戦略推進担当（リージョン）

槇本 康範
タナベコンサルティング
上席執行役員
中部本部長、北陸支社担当
コーポレートファイナンスコンサルティング戦略推進担当（リージョン）

地域経済に対する貢献価値について

TCGは1957年の創業以来66年間、地域の経営者・リーダーと志をともにし、地域企業、そして地域経済の持続的成長を支援してまいりました。

北海道から沖縄までの全国主要都市10地域に地域密着の事業所を置き、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を専門とする経営コンサルタントが常駐しております。時には金融機関や自治体とも連携しながら、地域における貢献体制を具現化しているのはTCGのみとも言えます。

地域企業の持続的成長は、地域の社会課題そのものへのアプローチであり、地域の雇用創出にもつながります。これを実現するためにも、地域や企業の成長課題に先回りして戦略を提言し、持続的成長を続ける企業の実例を増やし続けていくこと、つまり地域における「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」を創造していくことは、私たちにしか成し得ない貢献価値であると考えております。地域の経営者・リーダーのための戦略プラットフォームとして当社をご活用いただき、ともに成長していくことがリージョン&コンサルティングの使命なのです。

今後の見通し・戦略について

最近、地域の経営者・リーダーとともに、経営課題に向き合う中で強く感じることとして、「社会課題解決時代の本格的到来」があります。言い換えるならば、「社会課題を解決することで、持続的成長を実現する」です。例えば、地域を代表するある食品流通事業者は、「地域になくてはならない」をキーワードに「食のプラットフォーム」「物流」という新規事業を立ち上げつつあります。「食のプラットフォーム事業」とは、簡単に言えば、世に出ず埋もれている素晴らしい地域特産品を見いだし、それを同社が有する小売事業者ネットワークに紹介し、流通はもちろん販売までを支援する「BtoBtoC」事業です。一方、「物流事業」とは、担い手不足の小規模物流事業者と連携して共同配送を行うと同時に、静脈物流――すなわち最終消費者の使用済み製品や返品物流、販売等によって生じる廃棄物等を輸送する事業です。これらの事業には乗り越えるべき障壁もあり、すぐに参入できる領域ではありません。しかし、同社の経営陣および次代を担う若手リーダーは、覚悟を決めて取り組みをスタートされました。「儲けるためではなく、必要であるから」という強い使命感から生まれた事業なのです。

また、「人づくり」においても、地域の経営者・リーダーは新たなステージへと向かいつつあると感じております。「働き方改革から働きがい改革へ」「給与アップを前提とした付加価値経営モデルへの転換」です。例えば、地域で電気工事業を営むある2代目社長は、就任2年目に「企業変革を働きがい改革で実現する」と決断。現場で働く技能者・技術者の給与を大きく上昇させた上で、権限を大胆に現場に委譲されました。結果、モチベーションが向上した技能者からの提案で「高付加価値メンテナンスサービス」の商品化に成功。顧客の理解も得て、付加価値経営への転換を着々と進められております。

私たちは、このような地域の経営者・リーダーの想いを、地域の戦略プラットフォームとしてサポートすることを通じて、地域企業・地域経済のさらなる持続的成長を支援していきたいと考えております。

コンサルティング事例

事例1〈経営品質向上〉

1社目は、農業機械の販売から修理メンテナンス、農業用施設の設計から施工、肥料・農薬および農産物の販売までを行う地域トップクラスの農業機械ディーラーです。地域の農業機械ディーラーは販売エリアが限定され、また農家の高齢化や人口減少に伴う就労人口の減少により、マーケットも縮小傾向にあります。そのような中、同社は農家の持続的成長と所得向上を支援することを事業コンセプトとして掲げ、「トータルアグリソリューション企業」として展開。スマート農業などの高度な専門性と総合力で、一気通貫で農家を支援するビジネスモデルへと進化し続けており、海外展開もされております。

TCGは、同社の現社長が就任される以前から中長期ビジョンの策定やビジョンの実現に向けたご支援を続けております。直近では、ビジョンの実現に向けた戦略テーマの設定や優先順位付けをご一緒し、人事制度の再構築やISO22000・ISO9001の取得を支援しております。特に、ISOは認証取得を目的とするのではなく、全社のマネジメントレベルの引き上げと経営品質の向上を目指しております。人材成長が企業成長につながるとの考えのもと、経営コンサルティングのみならずTCGの階層別教育やセミナーにもご参加いただき、ビジョンの実現に向けてトータルでご支援しております。今後は現社長のご子息である専務への事業承継を見据え、新たな中長期ビジョンの策定も予定しております。事業承継は、会社を変える機会でもあるため、この機会を成長の節目とされる企業は多く存在いたします。私たちリージョン&コンサルティングでは、創業者から2代目、3代目……とその時々の経営者に寄り添ってご支援することが多く、30年、40年……と世代を超えて長期の契約をいただけることも大きな特徴といえます。

事例2〈人事制度構築・運用〉

2社目は、「地域発・グローバルカントリー商社」というコンセプトを掲げた、創業10年の中堅企業です。地域産品等をグローバルに輸出すると同時に、地域の中小事業者の海外販路づくりの支援も行っておられます。同社最大の特徴が、「ダイバーシティー経営」です。社内会議では様々な言語が飛び交っており、多様な働き方や価値観を受け入れる企業文化こそが地域、ひいては日本の良さを伝えることにつながるという深い信念をお持ちです。

この「ダイバーシティー経営」を支える人事制度づくりを、私たちがご支援しております。「制度設計3割、運用7割」という方針を掲げて経営チームと議論を重ね、多様性と生産性を両立させる人事制度の構築・運用をご支援しております。

同社は創業10年を一つの節目として長期ビジョンを策定し、「100の事業と100名のリーダーシップ人材をつくる」ことを掲げておられます。この長期ビジョンを事業戦略として具体化することも、私たちがご支援しております。また、ご支援の一環として、タナベコンサルティング主催の「経営研究会プラットフォーム」を通じて、先進企業の経営を体感いただきました。そこで得た知見をベンチマークモデルに、「衣・食・住・健康・美・学び」という6領域（ドメイン）での事業化を通して「ライフスタイル・クリエイトカンパニー」へと昇華すべく、戦略設計と実行計画づくり、起業家人材づくりまでをサポートしております。「ダイバーシティー経営のアップデートと100名のリーダーシップ人材の創造」を通じて、長期ビジョンを実現する。こうした新しい経営者リーダーシップをご支援するコンサルティングも、私たちリージョン&コンサルティングの大切な使命であると考えております。

● BtoG案件（行政向け支援）

地域や社会の課題を解決することを目的に、行政との戦略的パートナーシップの必要性が高まりつつあり、TCGでもこの領域における貢献価値づくりに力を入れております。私たちが特に価値発揮できると考える領域は、「地域の実情を踏まえた企業支援」であり、トップマネジメントアプローチを通じて蓄積してきた「経営者リーダーシップ支援」です。ある地方自治体との取り組みでは、「農業のプロを経営者にする」というコンセプトで実践事例を取り入れた経営者育成研修を行いました。地域の農業経営の発展の一翼を担う取り組みを進め、長期的視点に立った経営モデル構築のお手伝いをさせていただいております。

また、別の自治体では「県内の複数の地域企業の女性活躍」に必要な取り組みを規模や産業（業種）特性を踏まえつつ個別具体的にご支援し、ダイバーシティー経営へのアップデートに貢献しております。「専門家を経営者人材に」「地域や産業の実情に応じたダイバーシティー経営の推進」という課題は、リソースという点で地域企業が単独で解決するには難易度が高いと言われております。だからこそ、地域企業とその経営者・リーダー、そして地域経済に60年以上寄り添い続けている当社グループが、行政との戦略的パートナーシップを通じて企業変革のお手伝いをすることに大きな意義があるのです。

インタビュー

中長期ビジョンを実現するために

タナベコンサルティンググループ
タナベコンサルティング
取締役副社長
長尾 吉邦
Yoshikuni Nagao

■ 私たちの価値は顧客企業の中長期ビジョンを実現すること

私たちの主要顧客である大手・中堅企業の多くは、中長期ビジョンを策定しておられます。未来の変化を読み解き、自社の貢献価値であるパーパスを事業と経営の戦略に落とし込み、成長目標を定め、実行組織を組み上げ、未来に臨んでおられます。中長期ビジョンの策定支援コンサルティングにおいては、毎年200社以上からのご依頼があります。内外の環境変化に適応し、事業と経営を大きく変化（変革）させることで持続的成長を実現していく。このような経営者リーダーシップをTCGではサポートしております。

経営コンサルティングの現場で私たちが目にする中長期ビジョンの多くは、今までの延長線上ではありません。事業ポートフォリオの再編成、新規事業の創造、新たな市場・顧客の創造、組織変革、非財務戦略である人的資本の充実、DXなど、価値観の転換を要するビジョンがほとんどです。経営者が描く変化に対し、数百、数千名の社員へ理解を求め、共感を呼び、一体感をもって取り組む。この決断と実行を、愛をもって支えるのがTCGなのです。

この中長期ビジョンにおいて最も大事なことは、それを実現すること、達成することです。そこで、私たちはその実装・実行をサポートし、ビジョンを実現するための経営コンサルティング領域を有しております。ポートフォリオを再編する成長M&A、戦略推進力を向上するチームの創設、輻輳（ふくそう）する事業をマネジメントするホールディングス・グループ経営体制の構築、持続的成長には欠かせない事業承継への決断サポート、事業拡大とマネジメント変革のためのデジタルシフト、組織・人材エンゲージメント向上などの非財務戦略である人的資本の充実、価格から価値を伝え、収益力を向上していくためのブランディングなどです。

このように、TCGにおける経営コンサルティング領域の多角化戦略は、顧客企業の持続的成長に向けた中長期ビジョンの実現のためにあります。そして、この価値の積み重ねこそがTCGを持続的成長へ導くものと確信しております。

■ さらなる実装コンサルティング領域の強化

顧客企業の目指すビジョンの方向性は常に変化していくため、私たちもビジョンを実現していくための経営コンサルティング領域を強化しております。

「デジタル・DXコンサルティング」では、ChatGPTの登場によりデジタル化が新たなステージに入ると予想される中、その需要を取り込みつつ、ビジョン実現に向けた経営戦略と連動させるコンサルティングを強化してまいります。

「事業承継コンサルティング」においては、TCGは創業以来66年間、多くの経営者に寄り添い、承継を成功させてまいりました。顧客企業にとって最大の戦略である事業承継は、私たちの強みです。加えて、「M&Aコンサルティング」をさらに強化することで、経営者の想いに寄り添い、決断への選択肢を提供できるように体制を整えてまいります。

また、私たちの顧客には、誠実で優れた経営者や優良企業グループが多く存在いたします。これが、M&Aコンサルティングの強みにもなっております。すなわち、優良企業グループに求められてグループインする機会を創造することができるのです。求め、求められる間柄をつなぐことで、両社の事業と社員の未来をサポートしてまいります。

今後、さらに強化していきたいのは「広報・PRコンサルティング」です。PRとは、企業の持つクオリティや価値を多くのステークホルダーに認知いただき、共感を呼び、長期的な信頼関係を築く活動です。戦略性とクリエイティビティが求められる顧客とのコミュニケーションでもあります。今、多くの経営者が広報・PRの重要性に気付き始めております。長期ビジョンの策定を通じて見つめ直した自社の価値を、広く社会へ届ける意義を感じておられるのでしょう。また、その発信を通じて新たなステージへと挑戦する姿勢も垣間見えます。TCGでは、従来から有する「ブランディング」と「広報・PR」のコンサルティング領域をつなげ、「ブランド&PRコンサルティング」へ昇華しようとしております。これにより、顧客企業の持つクオリティや価値を世界中に伝えていきたいと考えております。

顧客企業が世界中にマーケットを求め、海外進出していくための支援領域として「グローバル戦略コンサルティング」にも注力してまいります。すでに海外で成功され、さらなる拡大を目指される企業や、海外進出されたものの課題が山積している企業、これから海外進出へ挑戦される企業、インバウンドや海外からの投資を呼び込もうとされている企業など、様々な個別課題を解決するべく、TCGはグループの総合力を駆使し、世界へ挑戦する経営者を強くサポートしていきたいと考えております。

TCGでは創業以来、トップマネジメントアプローチに伴い、「経営者人材の育成」も重要なミッションとしてまいりました。現在の日本では、経営者人材の不足が経済成長のブレーキになっていると言っても過言ではなく、絶対的な人材不足がますます深刻化する中、経営者人材の育成は未来を決定付ける最重要テーマです。TCGでは、企業の全階層の人材を育成できるセミナーを長年提供しており、「社長教室」「後継経営者スクール」「プロ役員セミナー」「戦略リーダースクール」「幹部候補生スクール」を提供しているほか、変化する経営環境を捉えて戦略を提言していく「経営戦略セミナー」や「ファーストコールカンパニーフォーラム」も開催しております。その他のメニューとして、後継経営者を育成する「サクセッションプラン」や「経営者育成プログラム」、将来の幹部やリーダー人材を育成する「ジュニアボードプログラム」など、充実したラインアップを揃えてサポートしてまいります。

また、「行政・公共サービス向けのコンサルティング」も強化してまいります。TCGは全国主要都市10地域に地域密着の事業所を有しており、最も歴史が長い拠点である大阪本社（1960年）は開設63年、最も新しい拠点である沖縄支社（1985年）でも開設38年になります。各事業所には地域愛に溢れる経営コンサルタントが常駐し、地域企業・地域経済の発展のために日々活動しております。地域拠点から行政・公共に向けたサービスとして、「産業振興」「デジタル化」「人材育成」「マーケティング」等を強化してまいります。

これらの分野においては、M&Aによる強化にも積極的に取り組んでいきたいと考えております。

「すべてはクライアントの成功のために」。より一層、誠実かつ真摯に、顧客企業の成功に向けた経営コンサルティングに取り組んでまいります。ステークホルダーの皆さまにおかれましても、引き続きのご支援を賜りますよう何とぞよろしくお願いいたします。

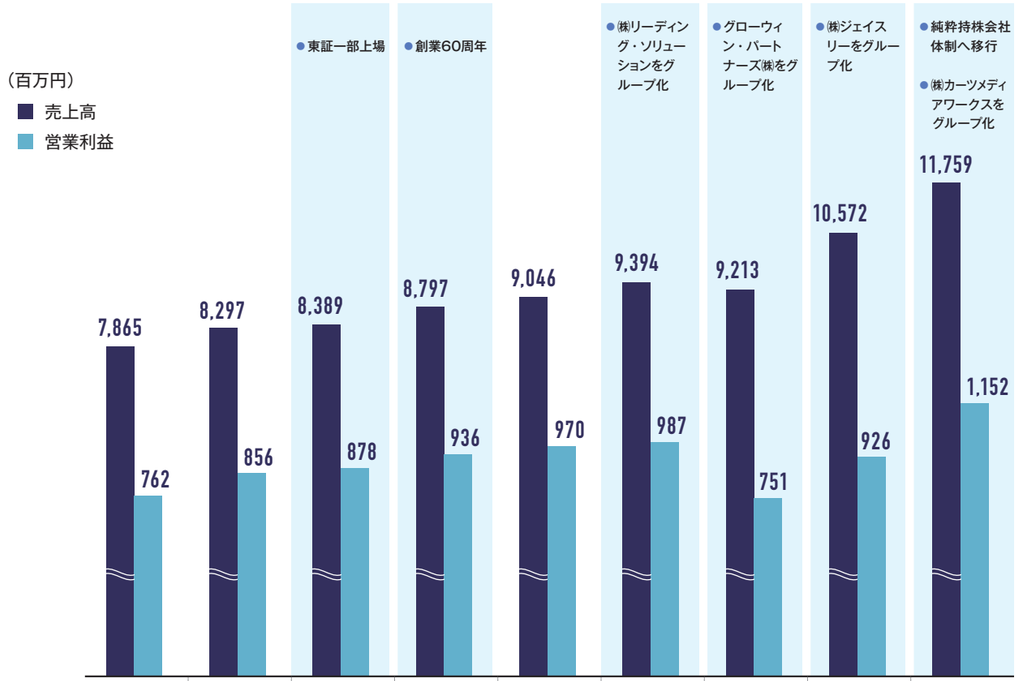
中期経営計画

Tanabe Vision 2020（振り返り）

TCG Future Vision 2030（進捗）

定量

- 2020年3月期までは10期連続の増収増益を達成いたしました。
（新型コロナウイルス感染症の影響を受けた最終年度以外は、「増収増益増配」経営を実現）
- 2020年3月期の売上高は過去最高を更新しており、それを実現する従業員数も順調に増加いたしました。
（現在も過去最高値の更新ならびに従業員数も順調に増加）



	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	7,865	8,297	8,389	8,797	9,046	9,394	9,213	10,572	11,759
営業利益	762	856	878	936	970	987	751	926	1,152
株価（円）	478	566.5	681	952.5	610	620	717.5	693	902
配当金（円）	16.5	19.0	20.0	20.5	21.0	21.5	21.5	23.0	42.0
従業員数（名）	295	293	309	327	356	389	457	495	566

※2021年10月1日付けにて1：2の割合で株式分割を実施。「株価」および「配当金」は株式分割を過年度に遡及して調整している。

定性

- 事業戦略では、「C&C（コンサルティング&コングロマリット：経営コンサルティング領域の多角化）戦略」の推進により、経営コンサルティング領域の多角化・提供メニューの拡大を実現いたしました。
- 組織戦略では、大阪・東京の2本社制やコーポレート・ガバナンスの強化につながる監査等委員会設置会社への移行などを実現いたしました。
- コーポレート戦略では、東証一部銘柄への指定（現 東証プライム）や、㈱リーディング・ソリューションとグローウィン・パートナーズ㈱、㈱ジェイスリー、㈱カーツメディアワークスのグループ化を実現いたしました。

① 事業戦略

C&C（コンサルティング&コングロマリット：経営コンサルティング領域の多角化）戦略の加速
- ドメイン&ファンクションテーマの拡大
- 「FCC アカデミー」コンセプトの推進
- M&Aコンサルティングの事業化
- アライアンスネットワークの拡大
- マーケティングコンサルティングの専門性強化
- DXコンサルティングの事業化
- 地域倍増FCC（コンサルティングプラットフォーム）戦略の推進
- チームコンサルティングブランドの開発

② 組織戦略

- 大阪本社・東京本社の2本社制への移行
- 監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度の導入
- 経営会議の創設
- 経営コンサルティング本部、マーケティングコンサルティング本部、戦略総合研究所、コーポレート本部の体制整備
- Webプロモーション・CRM機能の強化
- 各種委員会の創設

③ コーポレート戦略

- JASDAQ上場から東証一部銘柄に指定
- 株式会社リーディング・ソリューションおよびグローウィン・パートナーズ株式会社のグループ化
- タナベFCCアカデミーの創設と採用機能の強化
- TD&Iの推進
- SmartDXの推進
- コーポレートコミュニケーション機能の強化

Tanabe Vision 2020

TCG Future Vision 2030（2023年3月期現在）

- チームコンサルティングブランドの開発
- グループ会社との連携による戦略から実装まで一貫したコンサルティングサービスの開発
- C&C（コンサルティング&コングロマリット：経営コンサルティング領域の多角化）戦略の加速
- プロフェッショナルDXサービスブランドの創造
- 「行政/公共サービス」「グローバル」「PR」領域の拡大
- 経営コンサルティング領域別専門サイトの開設

- 経営コンサルティング本部とマーケティングコンサルティング本部を統合し、
「ストラテジー&ドメイン」
「デジタル」
「HR」
「コーポレートファイナンス」
「M&A」
「ブランド&PR」
の事業部を新設

- 東証プライム市場へ移行
- 純粋持株会社体制へ移行
- 株式会社タナベコンサルティングを設立
- 商号を株式会社タナベコンサルティンググループに変更
- 株式会社ジェイスリーおよび株式会社カーツメディアワークスのグループ化
- TD&Iの推進
- Smart DXの推進
- コーポレートコミュニケーション機能の強化
- 65周年ブランディング

中期経営計画（2021～2025）

TCG Future Vision 2030

トップマネジメントアプローチによる「経営コンサルティングのコアバリュー」（ストラテジー、デジタル、HRなどの経営戦略策定のコンサルティング価値）は一層の「深化」に取り組み、加えて実行・実装のコンサルティングを「プロフェッショナルDXサービス」と新しく定義。全経営コンサルティング領域における上流工程から下流工程までの「一気通貫」の経営コンサルティング・バリューチェーン（価値連鎖）を「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」と定義し、拡大してまいります。

TCG & Digital

- ビジネスモデルDX
- マネジメントDX
- マーケティングDX
- HRDX

TCG & M&A

- 成長M&A戦略
- 大手・中堅M&A
- クロスボーダーM&A
- PMI支援

TCG & Academy

- 企業内大学
- アカデミースタジオ
- アカデミークラウド

TCG & HR

- 人的資本経営
- 人材採用・人材育成
- 人事システム・HR Tech

TCG & Finance

- ファイナンシャルアドバイザリー
- グループ経営・資本政策
- 企業価値・コーポレート・ガバナンス

TCG & Strategy

- ビジョンマネジメント
- ビジネスモデル戦略
- 組織開発

One & Only Consulting Group

プロフェッショナルDXサービスの拡大

TCG & Branding

- ブランディング
- ブランドデザイン
- SNSマーケティング

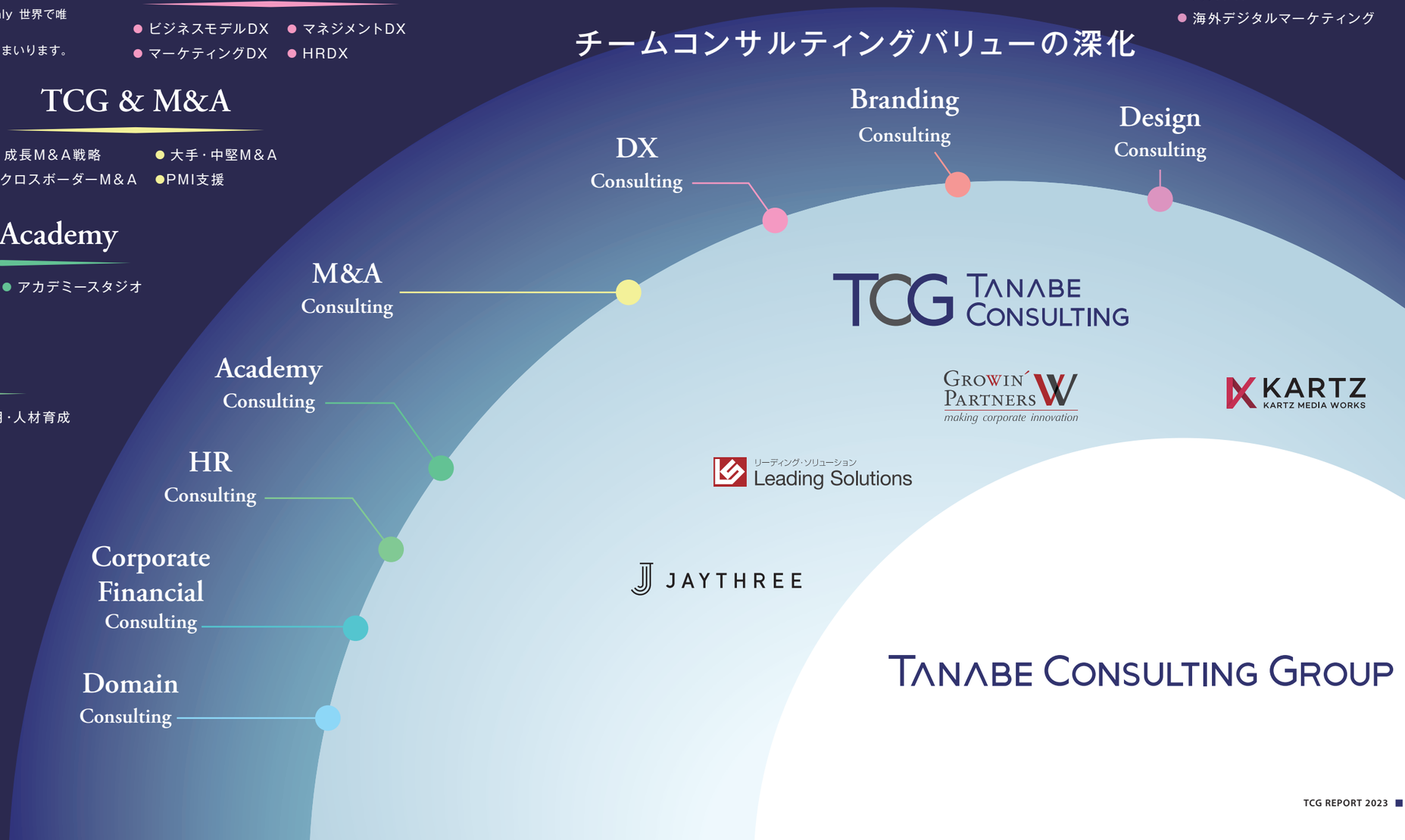
TCG & Marketing

- マーケティング戦略
- デジタルマーケティング
- MAツール・CRM

TCG & PR

- 戦略PR ／広報
- 海外PR
- 海外デジタルマーケティング

チームコンサルティングバリューの深化



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

目標指標

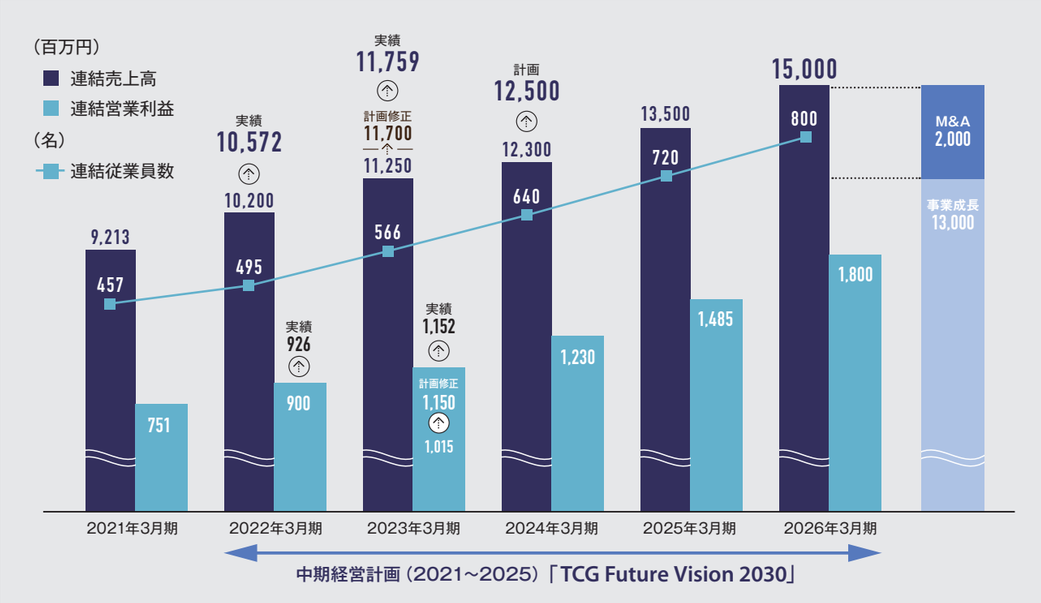
売上高（連結）	営業利益（連結）	従業員数（連結）
150 億円	18 億円	800 名

ROE（連結）株主資本当期純利益率	ROA（連結）総資産経常利益率	時価総額
10 %	15 %	250 億円以上

総還元性向（株主還元）
100 %

目標数値

- 売上高計画150億円の内訳は、2021年3月期実績を基準として、130億円は既存事業の成長、20億円はM&A戦略の推進で実現してまいります。
- 積極的な人的資本投資や、グループ企業の採用においてもコーポレート機能で連携し、人材採用を強化してまいります。



経営コンサルティング領域別売上高計画

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・バリューチェーンを完成させてまいります。

（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	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（人的資源）	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（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」

5つの成長モデル

世界で唯一無二の
新しい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

One & Only

Growth Model

Model.01
プロフェッショナルDXサービスモデル

Model.02
C&C開発モデル

Model.03
マーケティングモデル

Model.04
チームアップ&パートナー100モデル

Model.05
アカデミーモデル

実施内容及び進捗

経営戦略の策定支援（上流）に加えて、経営オペレーション（中流～下流）を、デジタル技術を駆使して支援するバリューを「プロフェッショナルDXサービス」と定義し、新しい経営コンサルティング・バリューチェーンを構築。

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ヵ年で50開発

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

C&C（コンサルティング&コングロマリット：経営コンサルティング領域の多角化）戦略を推進すべく、戦略課題、経営課題を解決するトップマネジメントアプローチ事業を拡大。商品開発から事業開発、オープンイノベーション、資本提携まで展開。

KPI

- 2領域から8領域へ
- グループ社数3社から6社へ
- M&A 3社以上（2026年3月期まで）

実証済みトピックス

- 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

地域密着の顧客接点とデジタルマーケティングの融合によって新しい顧客創造を実現し、顧客企業との長期のお取引、LTV（顧客生涯価値）をさらに拡大。

KPI

- ターゲットマーケット4万社
- LTV 70%

実証済みトピックス

- 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サイト

組織やチームから新しいリーダーシップを生み出し、パートナー（リーダー）人材に育成するためのマネジメントシステムを構築。

KPI

- パートナー数 100名
- 地域エリアでのチームの拡大

実証済みトピックス

- 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ができる組織体制へと移行

顧客企業に貢献するプロフェッショナル人材を、より早くより多く育てるモデルの構築。

KPI

- 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

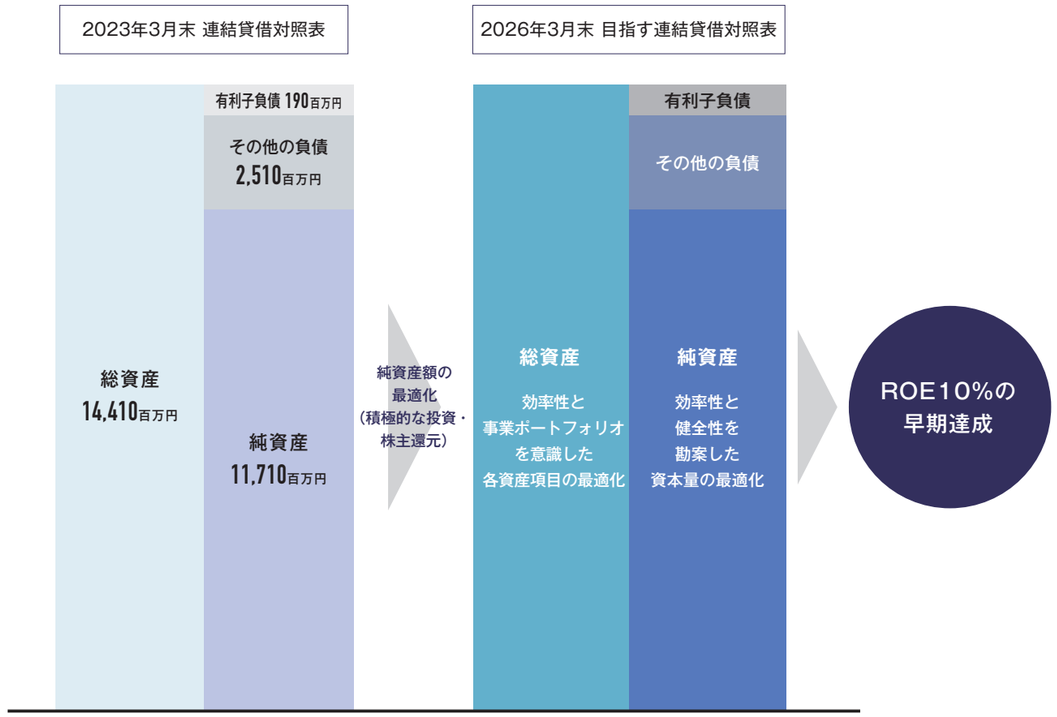
- 新しい学部の開設
  →リーダーシップ学部／ストラテジー&ドメイン学部／HR学部／コーポレートファイナンス学部／マーケティング学部／CRMコンサルティング学部／コーディネーター学部

資本政策

当社は、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する方針としており、2023年3月末時点では約67億円の手元現預金を有し、自己資本比率約79%の実質無借金経営を推進しております。この財務基盤のもと、成長性および収益性の向上を実現するため、「経営コンサルティング領域の多角化による経営コンサルティング・バリューチェーンの強化」を推進する成長M&A投資や人的資本投資、デジタル投資等を引き続き積極的に実施してまいります。
一方で、経営上の最優先課題の一つである株主の皆さまへの利益還元も強化し、中期経営計画の最終年度である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」「機動的な自己株式の取得」という積極的な株主還元を実施し、効率性の向上も実現してまいります。
これら成長性・収益性・効率性の向上の実現により、当社が認識する資本コストを上回る「ROE10%」の達成を早期に実現してまいります。

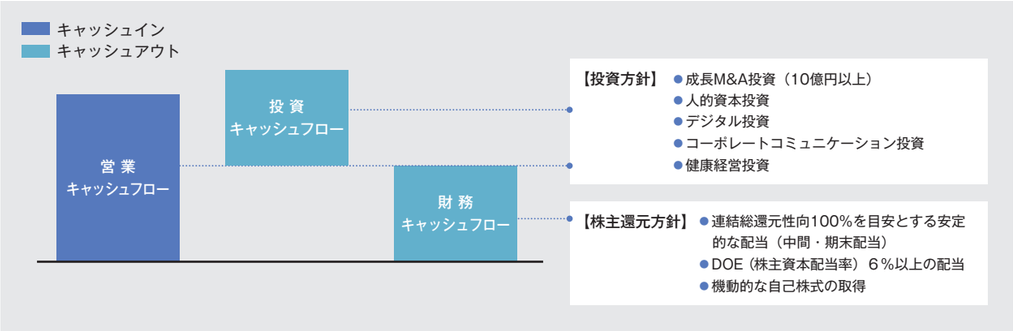
最適資本構成の実現

財務基盤の健全性や資本効率のバランスを勘案した上で、積極的な投資（成長M&A投資・人的資本投資・デジタル投資等）や積極的な株主還元を実施し、最適な資本構成を実現していく



キャピタルアロケーション

2026年３月期までに創出するフリーキャッシュフローを、
「成長M&A投資」「人的資本投資」「デジタル投資」等や「積極的な株主還元」に最適配分

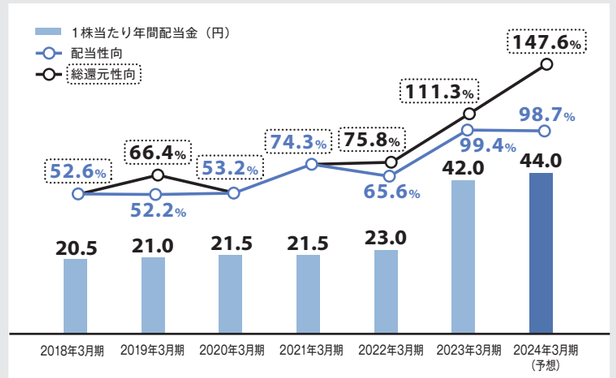


株主還元方針

- 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 の達成も重要な経営課題の一つとして設定

株主還元方針（2026年3月期まで）

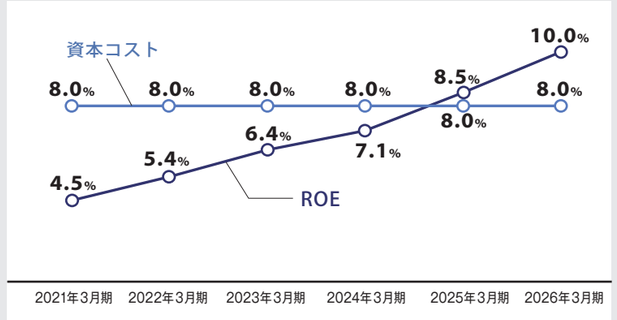
連結総還元性向	DOE（株主資本配当率）	機動的な自己株式取得
100%を目安	6%以上	



※ DOE（株主資本配当率）＝年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

ROE目標及び資本コスト

当社の資本コストとして、WACC（加重平均資本コスト）での計算数値を上回る「８%」と設定し、これを上回る「ROE10%」を早期に達成していく



※ ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均株主資本×100

サステナビリティに関する考え方

当社グループは、「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、グループ全社のチカラを結集して提供する「チームコンサルティング」「経営コンサルティング・バリューチェーン」により、社会へ高付加価値を提供することができる「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」を創造してまいります。また、その従業員・家族等の豊かさの実現のみならず、その企業の商品・サービスを利用する消費者にも良い影響を与え、結果として社会全体・地域全体の持続的な発展を実現していきたいと考えております。そして、経営コンサルティングにより広く社会に貢献することで、当社グループ自身も持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。
これらの実現に向けて、当社グループが不可欠と考えるサステナビリティに関する取り組みを推進いたします。

人的資本

TCGは「人でできている会社」ー世界中から優秀な人材が集まる組織を目指します

ただひたすらに、すべての企業と人を愛する。
Business Doctors（経営コンサルタント）の一人ひとりが、クリエイティブなリーダーシップの発揮・無限の変化に挑むプロフェッショナルマインド・長所連結主義のチームワークによる総合力で、ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社を創造いたします。
多彩なプロフェッショナル人材が互いに尊重し、認め合い、ともに活躍することができる職場環境・風土づくりはもちろんのこと、一人ひとりが自身の個性・強みを発揮し、経営や組織運営に自ら参画することで、プロフェッショナルなチームワークを発揮できることを目指しております。

人材戦略で企業価値を向上

1 高度な専門性を有する多彩なプロフェッショナル人材が集うために採用を強化する

2 TCGアカデミー（企業内大学）による育成カリキュラムで業種・業界の戦略・オペレーションに強い経営コンサルタントへ育成する

3 多彩な人材が活躍するための評価システムと、成果に基づく評価により成長意欲をモチベートする

4 一人ひとりが自律性を持ち、柔軟な働き方を通して、自分らしく働きがいを実現できる風土を醸成する

人的資本を高めるための主な投資テーマ	主な取り組み	2023年3月期（2026年3月期目標）取り組み関連結果・成果
セグメント&リージョン組織に対応する採用強化	●注力領域、グループ経営強化に向けた採用 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など	●従業員数 ≫ 566名（800名） ●パートナー・リーダー職 ≫ 62名（100名）※
TCGアカデミー（企業内大学）によるプロフェッショナル人材育成	●プロフェッショナル育成カリキュラムの新設 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・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	●パートナー・リーダー職のリーダシップアカデミー受講率 ≫ 100%※ ●専門アカデミーを7学部開講
ダイバーシティー&インクルージョン	●リーダー向けにダイバーシティー&インクルージョン研修の実施	●キャリア採用管理職比率 ≫ 74.3%（70%）※ ●女性管理職比率 ≫ 32.2%（30%）※ ●全パートナー・リーダー職対象にダイバーシティー&インクルージョン研修実施
多様で柔軟に働けるワークスタイルデザイン	●テレワーク・シフトワーク・オフィスワークをはじめ多様な働き方の推進 ●積極的なオフィス環境投資	●ハイブリッドワーク制度利用率 ≫ 100%※ ●ワークスタイルチェンジ制度・短日短時間勤務制度の新設 ●東京オフィス、中四国オフィスリニューアル
エンゲージメント	●ワークエンゲージメントを高める取り組みを推進	●Web社内報開設、社員の活躍をタイムリーに発信
健 康	●健康管理システム導入による積極的な健康管理 ●職場のコミュニケーション活性化	●健康管理システム導入による健康データのみえる化 ●親睦を深めるチームワークサポート制度により年2回のチーム交流機会 ●年間平均有給取得日数 ≫ 11.6日※

※㈱タナベコンサルティンググループ・㈱タナベコンサルティングの合計

人的資本コンセプト（バリュー）

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

1 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。
2 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。
3 “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。
4 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。
5 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。
6 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。

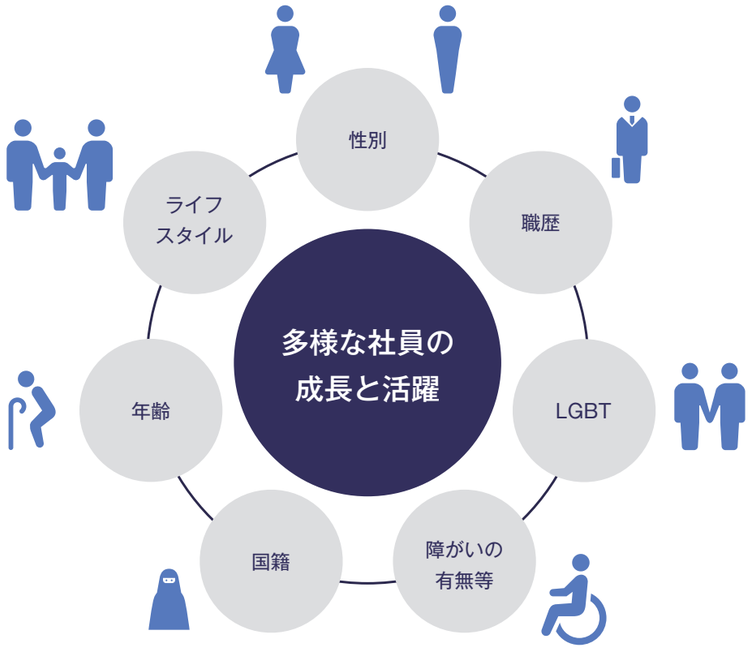
ダイバーシティー&インクルージョン

世界中から優秀なプロフェッショナル人材が集まる組織を目指して

All for the Client, All for Our Employees

すべてはクライアントのために、すべては活躍している社員のために

「一人ひとりが、イキイキと個のチカラを生かし、持続的成長が可能な企業であるために、互いを知り、尊重し合い、働き方の選択ができる仕組みを整え、より生産性の高い仕事ができる環境をつくる」ことを目指し、ダイバーシティー&インクルージョンの推進に取り組んでまいります。



健康経営

健康リテラシー向上

働き方改革 ～高度の専門化と高度の総合化～

個のチカラの強化	組織のチカラの強化
●プロフェッショナル	●マネジメント
●キャリア開発支援	●チームワーク

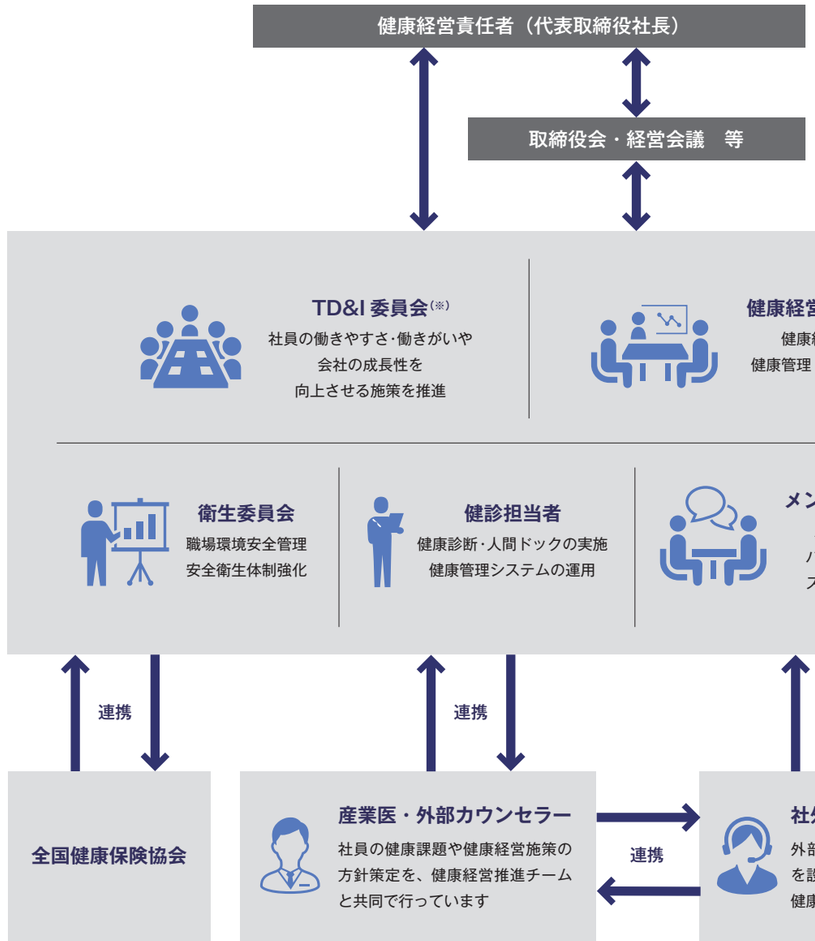
就業環境の整備

働く時間・場所・職種の選択肢の多様化

私たちの健康経営

● 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）に認定

経済産業省・日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に認定されました。3年連続3回目の認定となります。ワークライフバランスの推進、健康推進体制の充実、メンタルヘルスケアに向けた取り組み、コミュニケーションの活性化によるエンゲージメントなどが評価されております。
今後も、「健康経営優良法人」の認定法人として、サステナブルな組織を目指してまいります。



※TD&I…タナベ ダイバーシティー&インクルージョン

キャリアデザイン

プロフェッショナル人材の採用・育成・活躍

経営コンサルティングファームとして、「人づくりのモデル企業」であり続けるため、
戦略的な人材への投資を行い、より多くの「プロフェッショナル人材」を輩出してまいります。
また、社員一人ひとりが成長を実感でき、それぞれが活躍できる環境を整えることで、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

採用

特徴 1

コンサルタント経験者だけでなく、各業界に精通した
実務経験者を積極的に採用しております。

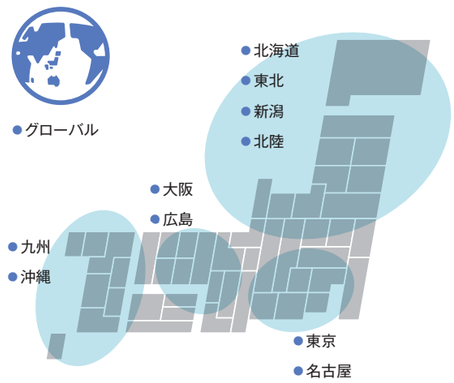
中途入社者の主な業種

- 建設
- インフラ
- 物流
- 製造
- 食品
- ヘルスケア
- ビューティー・コスメ
- SaaS
- 専門商社
- 金融
- 不動産
- 観光
- 旅行
- 運輸
- 医薬品
- 教育機関
- 行政・公共 etc.

特徴 2

全国主要都市10地域に事業所を構えているという強みを生かし、
Iターン・Uターン採用にも力を入れております。

全国的に採用強化



育成

TCGアカデミー（企業内大学）

TCG Academy

リアル × デジタル × キャリアサポート

- リアル：必要なスキルを2年間でインプット
- デジタル：いつでもどこでも自分のペースで
- キャリアサポート：一人ひとりの成長をサポートするコンテンツ

5つの特徴

- TCGのトップコンサルタントが講師を担当するナレッジ&コーチングカリキュラム
- 学びたいテーマをいつでもどこでも誰でも学べるクラウドコンテンツの提供
- HR、ファイナンス、デジタル、マーケティング、リーダーシップなどの多彩な科目
- デジタル学習とリアルなワークショップを融合させたハイブリッドな学習スタイル
- 会社のビジョン・方針等をいつでも理解できるビジョンマネジメントを実装

カリキュラム（学部）

ベーシックコース

- ビジョンマネジメント
- ソリューションスキル
- コンサルティング共通スキル
- ナレッジライブラリー　等

プロフェッショナルコース

- TCGリーダーシップ学部
- HR学部
- コーポレートファイナンス学部
- マーケティング学部　等

プロフェッショナルへの早期育成ステップ

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スピードが、5年から2、3年に短縮

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

Step.2 2年目
コンサルタント資格試験
- 企画経営を総合的に分析し、経営判断できる能力を測定

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

活躍

多彩な経営コンサルタント

- 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

ワークスタイルデザイン

ワークライフバランスを整えるための環境づくり

ワークライフバランスの諸制度	●ハイブリッドワーク オフィスワーク、テレワーク、シフトワークなど複数の働き方を選択、組み合わせることが可能なワークスタイル制度。 ●ワークスタイルチェンジ制度 Withコンサルタント、コンサルタントアシスタントなど、コンサルタントコースに多彩なワークスタイル別のキャリアプランを導入。	●短日短時間勤務制度 結婚、妊娠、育児、介護などのライフステージの変化に対応し、短時間勤務に加え、労働日数を減らして勤務できる制度。 ●育児短時間勤務制度の延長（小学4年生の始期まで） 育児と仕事の両立および子育て支援のために、法定以上の期間で取得できる制度として整備。
チームコミュニケーションの諸制度	●オフィスカジュアル コンサルティングファームらしいTPOとクリエイティブを発揮する選択肢として、オフィスカジュアルを導入。 ●ワークロケーションデザイン フリーアドレス、カフェスペース、集中スペース等を設置し、オフィス内で働く場所を選べる環境を整備。 ●SmartDX 業務の生産性向上のためDXを推進。全社統一のグループウエアやERPシステムをプラットフォーム化。また、全社員にiPhone&ノートパソコンを配布しコミュニケーションを活性化。	●チームワークサポート制度 チームの懇親を深める機会と場を提供するため、チーム別の交流費用をサポートする制度。 ●Web社内報「Connect！（コネクト！）」 社員の活躍、活動をタイムリーに発信、共有。社内のコミュニケーションを活発にするための様々なコンテンツを毎週発信。 ●タレントマネジメントシステム 社員の経歴やスキル・プロフィールを簡単に検索できるシステムを構築。専門スキルやコンサルティング経験の見える化を実現。 ●就業中のオフィスBGM クリエイティブな思考や社員同士の交流を促すBGMを導入し、快適なオフィス空間づくりを促進。
健康経営の諸制度	●定期健康診断・人間ドック等健診体制の充実 年に2回の定期健康診断。35歳到達時および40歳以上の社員を対象に人間ドック受診機会を提供。（人間ドックは6万円、2年に1度の脳ドックは8万円まで会社負担） ●健康経営アカデミーの導入 社員が健康で長く働けるように、社内クラウドシステムにて健康に関する研修がいつでもどこでも視聴可能。 ●クラウド型健康管理システムの導入 健康診断・人間ドック・ストレスチェックをデータ化し、自身の経年変化を一元で把握。	●運動機会の増進に向けた運動器具・昇降式デスクの導入 ●禁煙外来治療費サポートの導入 ●健康的な食事を促す「置き社食」を導入 ●ヘルスケア外部専門相談窓口「健康相談室」の設置 ●社外カウンセラー定期来訪による個人カウンセリング ●法定以外の私傷病休暇 ●インフルエンザ予防接種費用会社負担・職域接種の実施

エンゲージメント

TCG is Oneのエンゲージメント施策

●ジュニアボード制度
次代のリーダー社員を人選し、ビジョン実現の具体策をトップ、経営陣に直接提言し、実行するプロジェクト。

●TCGリーダーシップ研修会
TCG全社員が集まる研修会として開催。コンサルタントリーダーシップの育成とナレッジ共有を目的に年1回開催。

●キャリア・ディベロップメント面談
外部カウンセラーと、自身のキャリアの棚卸とこれからを考えるキャリア面談制度。

●K1（ナレッジナンバーワン）賞
自由闊達に開発する組織を目指して、コンサルティング臨床メソッドを募集し、表彰する制度。

●セグメント別リアル研修会
全国のメンバーが、セグメント別にリアルで集合。連携・機能の強化を図る。

●ビジョンマネジメント
TCGの掲げるビジョンの実現に向けて、全社員がいかに参画・実行していくのか、そのマネジメントを追求。

●ダッシュボードマネジメント
ガラス張りのオープンマネジメントの象徴的DXシステム。先行業績や生産性データをデイリー（毎日決算）で把握。

●TCGアカデミー（企業内大学）
「プロフェッショナルは何を学ぶべきか」の視点で開発された社内ビジネススクール。理論と実践、リアルとデジタルの融合で社員の早期戦力化を実現。

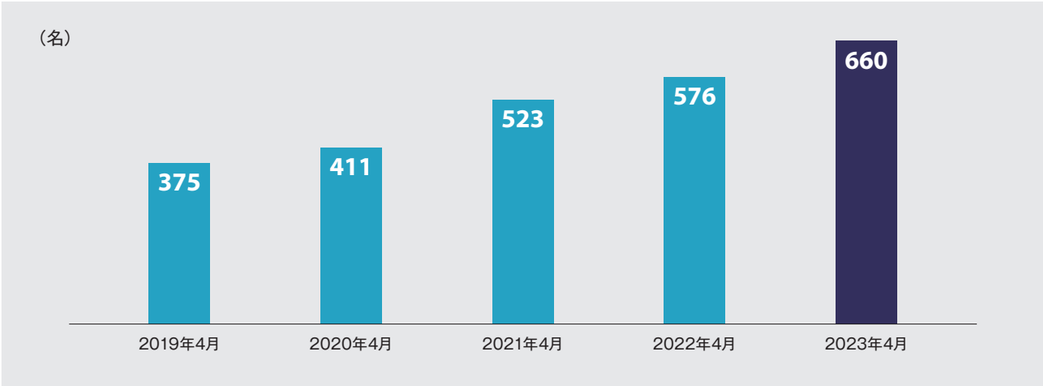
TCG委員会活動

社内横断型の活動組織です。様々な部署のより多くの社員が委員会スタイルでTCGの経営に参画し、様々な施策を推進しております。

- コンプライアンス委員会
- デジタル戦略委員会
- 人事システム委員会
- アカデミー委員会
- コーポレートコミュニケーション委員会
- 衛生委員会
- TD&I（タナベダイバーシティー&インクルージョン）委員会

人的資本データ

総人員数（集計単位：グループ全体、2023年4月1日現在）



多彩な経営コンサルタント（集計単位：グループ全体、2023年4月1日現在）

戦略 コンサルタント 97 名	DX・デジタル コンサルタント 150 名	M&A コンサルタント 32 名	コーポレートファイナンス コンサルタント 37 名
HR コンサルタント 86 名	ブランド コンサルタント 48 名	PR コンサルタント 30 名	CRM コンサルタント 40 名

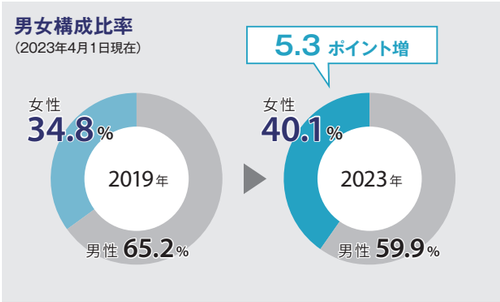
社員データ
（集計単位：タナベコンサルティンググループ及び主要な事業会社タナベコンサルティング、2023年3月31日現在）

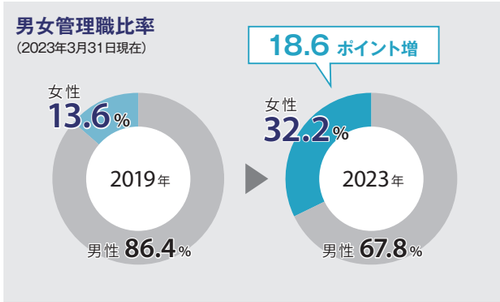
平均勤続年数
9.1 年

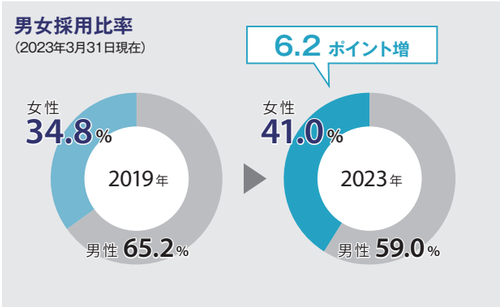
平均年齢
38.6 歳

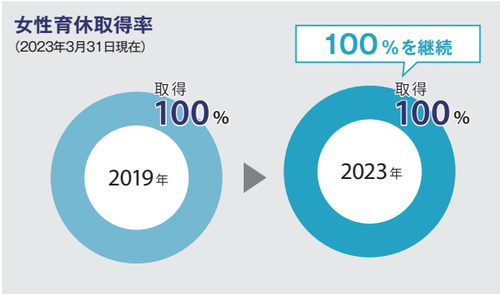
離職率
11.4 %

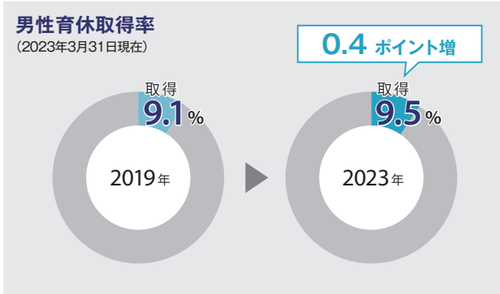
ダイバーシティー＆インクルージョン
（集計単位：タナベコンサルティンググループ及び主要な事業会社タナベコンサルティング）

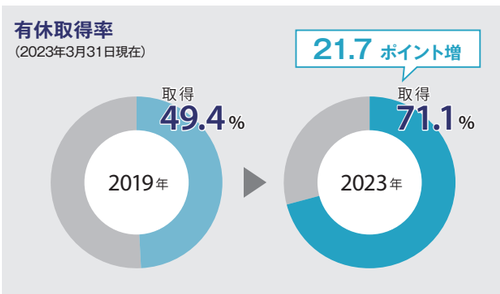












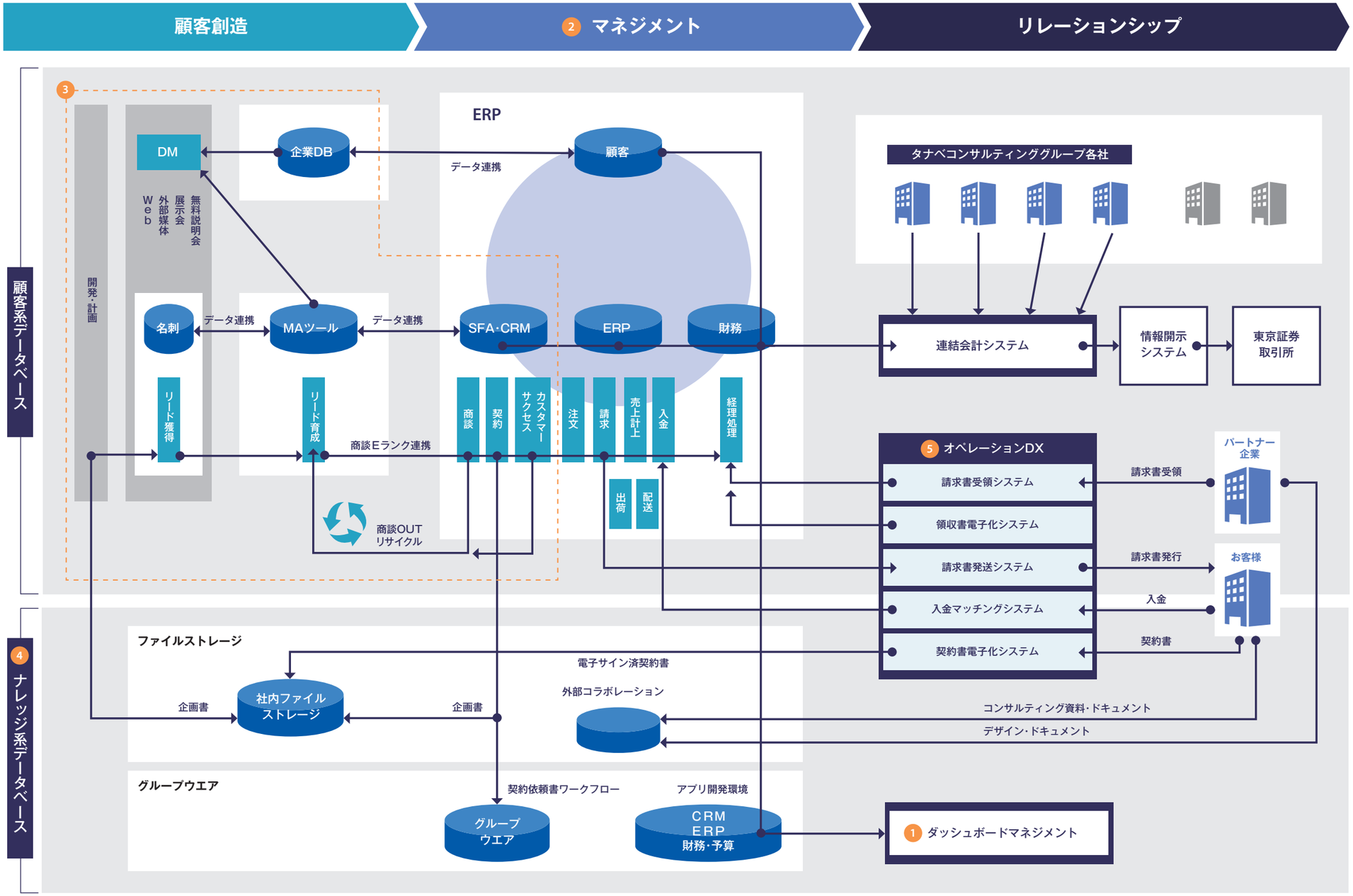
定期健康診断・人間ドック受診率
（2023年3月31日現在）
100 %（有所見者率 29.2%）

ストレスチェック受検率
（2023年3月31日現在）
77.8 %（高ストレス者率 13.4%）

アブセンティーズム
（2023年3月31日現在）
3.6 日
※全従業員の傷病欠勤・休職の総日数 ÷ 期末人員数

SmartDX戦略

唯一無二の経営コンサルティング・バリューチェーンを実現するためのデジタル戦略。
ERP(経営統合)システムからMA(マーケティングオートメーション)システム、デジタルマーケティング、CRM、ナレッジデータベース、コミュニケーション、そしてマネジメントオペレーションまで、一気通貫のOneプラットフォームでDXを推進し、あらゆる業務の生産性を向上してまいります。



1 ダッシュボードマネジメント

オープンマネジメントの象徴的なDXシステム。全社、チーム、個人の先行業績や生産性データをデイリー(毎日決算)で把握し、全社員に共有。アクションの軌道修正を図る。

2 マネジメントDX

すべての基幹業務をクラウド型ERPシステムで処理対応することでOneプラットフォームなマネジメントシステムを構築。

3 マーケティングDX

顧客データベースをERPシステムと連携させることでマーケティングとマネジメントが連結。それらのデータベースに対してMA(マーケティングオートメーション)ツールを駆使してCRMを展開。

4 ナレッジDX

コンサルタントのナレッジ(提案書からメソッドまで)をすべてOneデータベースで管理するナレッジマネジメントを導入。クライアントの大事なメソッドをデジタルデータベースとして運用。

5 オペレーションDX

業務の完全ペーパーレスを目指して活動。

- 請求書受領システム
- 領収書電子化システム
- 請求書発送システム
- 入金マッチングシステム
- 契約書電子化システム

TCFDの提言に沿った情報開示

気候変動は、世界の全てにおける持続的発展の脅威であるとの認識に立ち、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に沿った情報開示など、気候変動対策に積極的に取り組んでまいります。

ガバナンス

サステナビリティに関する重要事項を適切にマネジメントするため、当社代表取締役社長を責任者とするサステナビリティ組織体の設置を進めてまいります。そして、目標とする指標の決定、推進体制の整備、活動計画の策定及び進捗状況のモニタリングを行ってまいります。これらの結果は、取締役会や経営会議等へ報告し、適切に管理・監督を行ってまいります。

戦略

国際エネルギー機関（IEA）や、気候変動に関する政府間パネル（IPCC）が公表する複数の既存シナリオ（1.5℃シナリオ：地球の平均気温が産業革命の前と比べて1.5℃未満の上昇に抑えられるシナリオ、4℃シナリオ：地球の平均気温が産業革命の前と比べて4℃前後上昇するシナリオ）における財務的影響及び事業インパクトを把握し、気候変動リスク・機会に対する組織・戦略のレジリエンスを評価することを目的として、シナリオ分析を実施しております。

1.5℃シナリオ	4℃シナリオ
新たな政策や技術の導入、市場価格の変動、原材料価格の高騰などによる影響が短期から中期にわたって生じ、調達コストの増加や顧客の購買力の低下を通じて財務的なリスクになると認識しております。同時に、気候変動に適応した新たな技術やエネルギーを導入している調達先や顧客があることから、その点では機会の向上を通じて財務への好影響も生じると認識しております。	自然災害や気温上昇による影響が中長期に及び、調達においても販売においても中長期的なリスクが生じると認識しております。

リスク管理

気候変動に関わるリスクと機会について、1.5℃シナリオ及び4℃シナリオの分析結果をもとにサステナビリティ組織体の設置を進め、詳細な検討を行ってまいります。そして、当社グループにとって重要な気候変動に関わるリスクと機会については、取締役会へ報告を行ってまいります。

指標及び目標

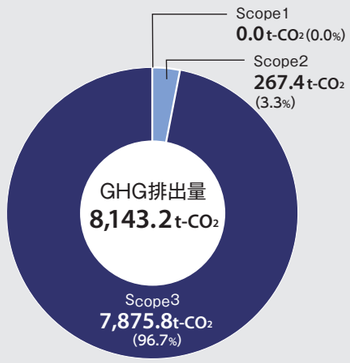
●気候関連のリスク及び機会を評価する際に用いる指標

温室効果ガス（以下、GHG）排出量は、気候関連のリスク及び機会による財務的影響を測定する上で重要な指標となります。また、その排出量を炭素価格（カーボンプライシング）貨幣価値に換算し、当社グループの財務に対する影響を分析・把握するよう努めております。炭素価格については、現在日本国内における税や取引制度が導入されていないことから、当社ではJクレジットにおける入札販売価格や欧州連合域内排出量取引制度（European Union Emissions Trading System）における炭素取引価格を参照してインターナルカーボンプライシング（ICP）を行い、CO_2排出が財務に与える影響を分析しております。

●スコープ別のGHG排出量と関連リスク

スコープ別のGHG排出量については、GHGプロトコルに基づいて排出量を算定しております。2022年3月期については、主要3社（株式会社タナベコンサルティンググループ、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）を対象としてスコープ別1, 2, 3の全項目を算定いたしました。GHG排出量実績は、以下のとおりであります。各スコープの算定結果については、スコープ3の割合が非常に多くなっております。また、スコープ3の中でも特にカテゴリ1（購入した製品・サービス）、カテゴリ4（輸送）、カテゴリ6（出張）の排出量が多く、それぞれスコープ3の88%、3%、5%を占めております。カテゴリ1は、当社グループの排出量の大部分を占めており、今後炭素税やGHGのキャップ・アンド・トレード制度が導入されれば、組織の大きな財務リスクになると考えられます。また、カテゴリ1は原材料調達に関わる部分であり、調達コストと直結していることを踏まえれば、GHG排出規制の強化が市場における価格変動と連動し、当社グループの財務リスクとして顕在化する可能性があると認識しております。

Scope1,2,3の排出量（t-CO_2）



Scope3

カテゴリ		排出量	割合
カテゴリ1	購入した製品・サービス	6,908.6	87.7%
カテゴリ2	資本財	57.0	0.7%
カテゴリ3	エネルギー関連活動	46.0	0.6%
カテゴリ4	輸送・配送（上流）	239.0	3.0%
カテゴリ5	廃棄物	30.5	0.4%
カテゴリ6	出張	390.4	5.0%
カテゴリ7	雇用者の通勤	125.6	1.6%
カテゴリ8	リース資産（上流）	15.5	0.2%
カテゴリ12	販売した製品の廃棄	63.3	0.8%
総計		7,875.8	100.0%

項目	排出量　t-CO_2	割合
Scope1	0.0	0.0%
Scope2	267.4	3.3%
Scope3	7,875.8	96.7%
計	8,143.2	100.0%

●気候関連リスク及び機会を管理する目標及び実績

当社グループでは、シナリオ分析において明確化した指標やGHG排出量を目標とし、気候関連のリスクを低減し、機会を最大化することを目標として、気候関連のリスク及び機会の管理に取り組んでおります。また、当社のGHG排出量については、1.5℃水準に配慮し、Scope1と2のGHG排出量を基準年の2021年から、2030年までに100%削減することを目指してまいります。目標達成のために、これまで行ってきたビルのLED化やスマートDX投資による紙・複合機の削減をさらに進めることで、Scope2を削減してまいります。また、今後は事業所内での使用電力の中で再エネ由来の電力の割合を増やすことで、Scope2の排出量を削減してまいります。その上で、削減しきれない排出量については、非化石証書や再エネ由来クレジットを購入することにより、オフセット（相殺）していくことを検討してまいります。Scope3については、調達先への働きかけなどを通じて排出量の削減を進め、カーボンニュートラルの実現を目指してまいります。その際、排出原単位を用いたGHG算定方法では、事業規模の拡大とともにGHG排出量が自動的に増加してしまうことから、炭素強度の考え方を参考に、売上高に占めるGHG排出量のトレンドから客観的な分析を行うなど、算定手法の改善にも努めてまいります。

社外取締役メッセージ

社外取締役 **市田　龍**
Ryo Ichida

Profile
株式会社タナベコンサルティンググループ 社外取締役（監査等委員）
株式会社タナベコンサルティング 監査役
公認会計士（市田龍公認会計士事務所所長）・税理士
京福電気鉄道株式会社 社外監査役

企業風土と取締役会について

会社との関係について教えてください

日本証券業協会に株式店頭登録された1993年頃から、監査法人として当社の監査業務を担当しておりました。2006年に担当変更となり、私自身は2013年に監査法人を退職いたしました。その後、2015年に社外取締役の打診を受けました。就任当初は、約10年離れていた間に会社が大きく変わった印象を受けました。創業者をはじめ個性の強いコンサルタントの集合体から、組織運営へと変貌を遂げたのが大きかったと思います。

社外取締役に就任した当時の機関設計は監査役会設置会社であり、社外取締役1名（後に2名）、社外監査役2名の体制でしたが、2019年にさらなるコーポレート・ガバナンスの強化と企業価値の向上を図ることを目的に監査等委員会設置会社に移行し、私を含め監査等委員である社外取締役3名の体制となりました。また、グループ経営の強化を目的として2022年10月に純粋持株会社体制に移行し、純粋持株会社として株式会社タナベコンサルティンググループ、事業会社として株式会社タナベコンサルティングをはじめ6社体制でグループ経営を推進しております。純粋持株会社が東証プライム上場企業となり、監査等委員会設置会社として社外取締役3名が引き続き監査等を行っております。

企業風土についてどう考えますか

私が監査業務を行っていた当時は、経営理念のもとで個性の強い人材が強いリーダーシップでメンバーを引っ張っていく「個人コンサルティング」のイメージが強かったです。現在は、創業者の経営コンサルティングメソッド「経営ドッグ」をもとにデザインし直された「チームコンサルティング理論」が体系化され、各専門分野のプロフェッショナルで顧客最適のチームを編成し、チームとして顧客企業に最適な提案・コンサルティングを提供する風土ができていると考えております。また、経営の上流から下流までを一気通貫で支援できる「経営コンサルティング・バリューチェーン」の提供が、様々な領域に強い事業会社を増やすことなどでより拡大・強化できると考えております。

また、教育・育成が重要なコンサルティング業界において、グループ全社員向けのデジタル教育コンテンツであるTCGアカデミー（企業内大学）で新たに様々な学部を創設し、教育していくことは人的資本価値を拡大するために大変重要であり、今後も継続する必要があると考えております。

取締役会についてどう思いますか

東証プライム上場会社である株式会社タナベコンサルティンググループは、業務執行取締役5名、監査等委員である取締役3名（うち社外取締役3名）の合計8名で構成されております。監査等委員である社外取締役の構成は、公認会計士・弁護士・実務家であり、専門性や経験、多様性を考慮したバランスの取れた構成だと考えております。取締役会においては、意思決定機能に重点を置きつつ、監督機能（モニタリング型）も強化されております。経営戦略等の重要案件については複数回の取締役会を開催し、かなりの時間を割いております。また、事業会社の取締役も、案件によってはオブザーバーとして議論に参加しております。各取締役が積極的に発言し、十分な議論が行われております。

求められる社外取締役の役割と注力したい点

社外取締役の役割はどう考えますか

監査等委員である取締役に法令上、社外取締役の選任が義務付けられたのは、監査等の体制の独立性・中立性を高めるためであります。監査等委員会は取締役の職務の執行を監査すると規定されておりますので、社外取締役には不当な業務執行に対する「牽制機能」や「抑制機能」が期待され、特に独立・中立の立場から監査等の意見を表明することが期待されております。監査等委員会及び取締役会等で忌憚のない質問をし、意見を述べることが求められていると考えております。

社外取締役として注力したい点は何ですか

監査等委員会は、内部統制システムを利用した組織的監査を前提としておりますので、内部統制システム等の社内管理体制の整備・運用状況を確かめるとともに、内部監査部門や監査法人等との連携を密にし、問題を早期に把握して適切に助言や勧告等を行い、不祥事等に発展する前にその芽を摘み取る予防監査に重点を置きたいと考えております。

TCGへの期待と要望

TCGへの期待について教えてください

TCGの強みは、「ビジネスドクター」として経営者視点で企業を診る経営コンサルティングにあると考えております。北海道から沖縄までの全国主要都市10地域で事業所を運営していることは、他のコンサルティング会社にはない組織体制であり、各地域の経済に寄り添い、経営者視点でコンサルティングできる利点があります。「経営コンサルティング・バリューチェーン」の提供により、経営戦略の策定から現場におけるマネジメント実装・オペレーション支援まで、経営の上流から下流までを一気通貫で支援でき、経営理念である「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」を体現できると考えております。

TCGへの要望について教えてください

● **取締役会の監督機能の強化**

取締役会の運営においては、「意思決定機能」に重点をおきながら「監督機能」も強化されております。ホールディングス経営体制に移行した今後は、「監督機能」がより強化されると期待しております。経営会議等に委任すべきものは委任し、取締役会自身で決議すべきテーマにより多くの時間を割くことができると考えております。

● **リスクマネジメント体制の整備**

昨今はグループ企業が増えて組織が大規模化してきており、今後グローバル化を推進していく上で、グループ本社としての一元的なリスクマネジメント体制の整備が一層重要となると考えております。3線ディフェンスの重要性の再認識、グループ全体としての内部通報制度の整備等も必要となります。

● **多様性視点での経営幹部候補の育成**

性別を問わず、優秀な人材から経営幹部候補は選別すべきですが、より良い意思決定をするには異なった目線、多様性を確保することが必要です。管理職における多様性確保についての考え方、人材育成方針、社内環境整備方針等について議論し、可能な目標の設定も検討すべきと考えております。

社外取締役（2023年6月27日現在）

市田　龍
Ryo Ichida
● 取締役在任年数 8年

● **選任の理由**
公認会計士・税理士としての高度な専門知識と監査法人における豊富な経験を当社経営の監査・監督に反映していただくこと、また客観的立場で当社取締役候補者の選定や報酬等の決定について関与、監督等いただくことにより、経営の透明性、公平性が向上すると判断し、監査等委員である社外取締役を務めていただいております。

神原　浩
Hiroshi Kanbara
● 取締役在任年数 5年

● **選任の理由**
弁護士としての高度な専門知識と豊富な経験を当社経営の監査・監督に反映していただくこと、また客観的立場で当社取締役候補者の選定や報酬等の決定について関与、監督等いただくことにより、経営の透明性、公平性が向上すると判断し、監査等委員である社外取締役を務めていただいております。

井村　牧
Maki Imura
● 取締役在任年数 4年

● **選任の理由**
コーポレート・コミュニケーションに関する豊富な知識と経営者としての豊富な経験を当社経営の監査・監督に反映していただくこと、また客観的立場で当社取締役候補者の選定や報酬等の決定について関与、監督等いただくことにより、経営の透明性、公平性が向上すると判断し、監査等委員である社外取締役を務めていただいております。

役員一覧（2023年6月27日現在）

株式会社タナベコンサルティンググループ

株式会社タナベコンサルティング

代表取締役社長 コンプライアンス担当	若松 孝彦	常務取締役 デジタルコンサルティング事業部長、 戦略総合研究所本部長	奥村 格	取締役 ブランド&PRコンサルティング事業部担当、 プロモーション担当	飯田 和之
取締役副社長	長尾 吉邦	取締役 東北支社・新潟支社・沖縄支社担当、 セミナー戦略担当	仲宗根 政則	取締役 HRコンサルティング事業部担当	竹内 建一郎
専務取締役 ストラテジー&ドメインコンサルティング事業部担当、 M&Aコンサルティング事業部長	南川 典人	取締役 コーポレート戦略本部担当	松永 匡弘	取締役 ストラテジー&ドメインコンサルティング事業部 ストラテジー&ドメイン（大阪）担当、 ドメイン大阪/東京担当	山本 剛史
専務取締役 デジタルコンサルティング事業部、 コーポレートファイナンスコンサルティング事業部担当	藁田 勝	取締役 デジタルコンサルティング事業部 マーケティングDX担当・リージョン担当	島田 憲佳	取締役 ストラテジー&ドメインコンサルティング事業部 ストラテジー&ドメイン（東京）担当、 グローバル戦略推進担当	村上 幸一
常務取締役 北海道支社担当、 行政／公共サービス・ 地域創生コンサルティング担当、 研究会戦略推進担当	中村 敏之	取締役 コーポレート戦略本部長	川本 喜浩	監査役	市田 龍

株式会社リーディング・ソリューション

代表取締役	中田 義将	取締役（非常勤）	奥村 格
取締役	石田 修一	監査役（非常勤）	隅田 直樹
取締役	月田 幸穂		

株式会社ジェイスリー

代表取締役社長	足立 功治
取締役	中川 桜
取締役（非常勤）	井上 裕介
監査役（非常勤）	竹綱 一浩

グローウィン・パートナーズ株式会社

代表取締役CEO	佐野 哲哉	取締役（非常勤）	南川 典人
取締役COO	石原 弘貴	取締役（非常勤）	藁田 勝
取締役CSO	大竹 啓介	監査役（非常勤）	村上 幸一

株式会社カーツメディアワークス

代表取締役	村上 崇
取締役	石黒 孝昇
取締役（非常勤）	飯田 和之
監査役（非常勤）	星山 雅哉

取締役の専門性と経験（スキル・マトリックス）

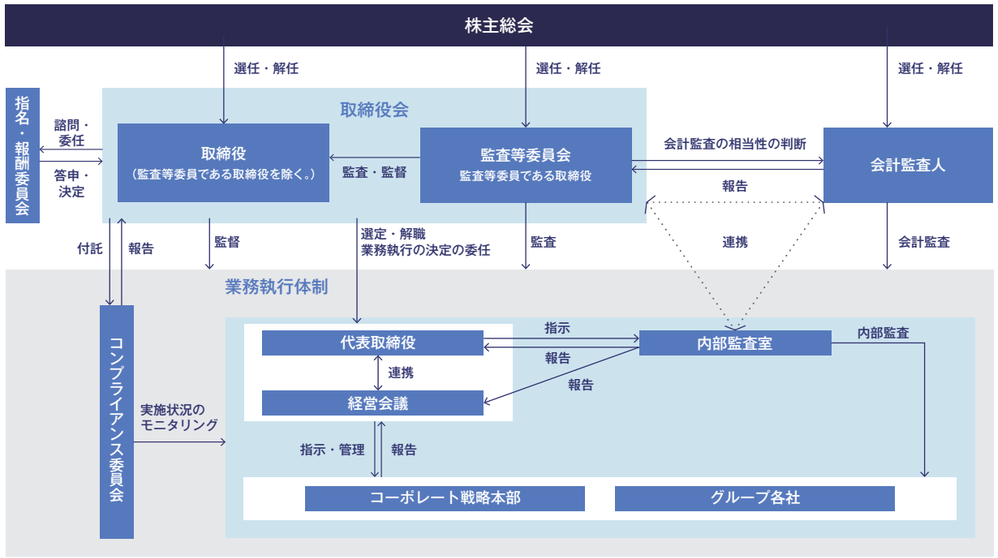
取締役会は、当社が必要とする豊富な知識、深い知見、高度な専門性を有する人材で構成することとし、社外取締役にあたっては、多様な視点から業務執行を監督するために、社外取締役全体の専門性、経験、多様性、バランスを考慮し、当社の中長期的な経営課題を適切に監督するための専門性・経験を有している人材で構成することを方針としております。
当社の取締役会は、以下のようなスキルを持ったメンバーにより構成されております。

地位及び氏名			専門性と経験						
			企業経営	マーケティング	財務・会計	人材開発	法務・リスク管理	ガバナンス	ESG
取締役	若松 孝彦		●	●		●		●	●
	長尾 吉邦		●	●		●			
	南川 典人		●	●		●			
	藁田 勝		●	●		●			
	松永 匡弘		●		●		●	●	
取締役（監査等委員）	市田 龍	社外	●		●			●	
	神原 浩	社外			●		●	●	
	井村 牧	社外		●				●	●

基本的な考え方

当社は、「経営コンサルティング」により顧客課題・社会的課題を解決することを通じて、持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を実現し、株主をはじめとするすべてのステークホルダー（利害関係者）から信頼される企業となることを、経営の最重要課題と位置付けております。その実現のために、経営の健全性・透明性を確保し、同時に経営の迅速性・効率性も高めることができるコーポレート・ガバナンスの充実に、以下の基本的な考え方に沿って取り組んでまいります。

1. 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
2. 株主以外の従業員、顧客、取引先や提携先、社会の権利・立場も考慮し、これらステークホルダーと適切に協働する。
3. 企業情報を適切に開示し、透明性を確保する。
4. 経営の健全性・透明性を確保し、同時に経営の迅速性・効率性も高めることができるコーポレート・ガバナンス体制を構築する。
5. 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。



コーポレート・ガバナンスの主な取り組み

各機関及び部署における運営、機能及び活動状況

● 取締役会

取締役会は、代表取締役社長を議長として毎月開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。業務執行に関する最高意思決定機関として、経営方針、M＆A、コーポレート・ガバナンス、サステナビリティ等の様々な経営課題、主要事業における重点課題、業務執行について活発な議論を行い、代表取締役をはじめ各取締役の業務執行の監督を行っております。

● 経営会議

経営会議は、代表取締役社長が責任者となり、毎月開催し、必要に応じて臨時開催しております。取締役会へ上程すべき事項や経営方針及び経営計画に関する事項等、経営に関する全般的な重要事項を検討し決定しております。

● 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役が社内の重要な会議に出席し、適宜意見を述べるほか、重要な稟議書類等を閲覧する等の監査手続を実施しております。また、会計監査人や内部統制部門と連携を取りながら、監査の実効性の確保を図っております。

● 指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、委員の過半数を独立社外取締役とし、委員長は代表取締役社長、副委員長は委員長が指名する独立社外取締役としております。取締役の報酬等の内容を審議して決定し、また取締役会より諮問を受けた「取締役の報酬の決定方針」や「取締役の報酬体系」について審議し、取締役会に対して答申いたします。また、取締役会より、「取締役会の構成の考え方」「取締役の選解任の方針及び基準」「社外取締役の選解任の方針及び基準」「後継者計画の策定・運用に関する事項」についても諮問を受けて審議し、取締役会に対して答申してまいります。

取締役の報酬等の決定方針

当社は、2021年３月10日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。

また、取締役会は、当事業年度（第61期）に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が当該決定方針と整合していること、またこれら内容について、取締役会がその下に設置し、委員の過半数を独立社外取締役とする独立した報酬委員会がその具体的内容を決定していることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針は、以下のとおりであります。

❶ 基本方針

取締役の報酬は、経営理念やミッションの追求・実現を通じて、当社の持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上を実現することを目的とした報酬体系としております。業務執行取締役については、①基本報酬（固定報酬としての金銭報酬） ②業績指標を反映した金銭報酬 ③株式報酬により構成し、主に監督機能を担う非業務執行取締役についてはその職務に鑑み、①基本報酬（固定報酬としての金銭報酬）としております。そして、各取締役の報酬決定に際しては、その職責、職務執行状況や業務執行状況、外部環境等も踏まえた適正な水準としております。

なお、当社は2017年６月27日開催の当社第55回定時株主総会において、役員退職慰労金制度を廃止しております。

❷ 基本報酬（固定報酬としての金銭報酬）の個人別報酬等の額の決定に関する方針

取締役の基本報酬は、月例固定報酬としての金銭報酬としております。個人別報酬等の額の決定に際しては、全社業績と担当戦略・担当部門における成果に加え、定性項目として企業価値の向上への寄与度・貢献度等を評価し、また役位・職責・在任年数、他社水準等の外部環境等も考慮しながら、総合的に勘案して決定しております。

❸ 業績連動報酬等ならびに非金銭報酬等の内容及び額または数の算定方法の決定に関する方針

（1）業績連動報酬等（業績指標を反映した金銭報酬）

業務執行取締役の業績連動報酬等は、業績指標を反映した金銭報酬とし、各事業年度の業績目標達成に対する意識を高め、且つ株主利益とも連動する体系としております。各事業年度の「親会社株主に帰属する当期純利益」の目標値に対する達成度合いに応じて算出された額を賞与とし、６月に支給しております。

（2）非金銭報酬等（株式報酬）

業務執行取締役の非金銭報酬等は、株式報酬であるストックオプション及び譲渡制限付株式とし、ストックオプションについては設定する業績指標に連動する設計としております。取締役会において、当社株式の希釈化率を考慮して新株予約権あるいは譲渡制限付株式の発行総数を決定したうえ、各業務執行取締役の役位と職責、職務執行・業務執行等の役割を踏まえ、インセンティブとして適切な付与数及び付与時期等を決定しております。

❹ 金銭報酬の額、業績連動報酬等の額または非金銭報酬等の額の取締役の個人別報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

業務執行取締役の種類別の報酬割合として、業績連動報酬等（業績指標を反映した金銭報酬）及び非金銭報酬等（株式報酬）の額が、目安として各業務執行取締役の報酬額全体の10%～20%となるよう設計しております（各業績指標の目標達成度を100%と仮定した場合）。

❺ 取締役の個人別報酬等の内容についての決定に関する事項

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬（固定報酬としての金銭報酬）は、取締役会決議に基づき、取締役会がその下に設置し、委員の過半数を独立社外取締役とする独立した報酬委員会がその具体的内容の決定について委任を受けるものとし、その権限の内容は各取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬の額としております。その決定方法として、全社業績を勘案しつつ、各取締役の担当戦略・担当部門における成果、企業価値の向上への寄与度・貢献度等を評価しております。

監査等委員である取締役の基本報酬（固定報酬としての金銭報酬）は、監査等委員が協議のうえ、決定しております。

また、業務執行取締役の業績連動報酬等（業績指標を反映した金銭報酬）及び非金銭報酬等（株式報酬）については、取締役会で個人別・役位別の配分を決議しております。

なお、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬総額の上限（年額700百万円（うち社外取締役分30百万円））は、2019年６月26日開催の当社第57回定時株主総会で決議されたものであり、当該株主総会終結時点の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の員数は11名（うち社外取締役は０名）となります。また、監査等委員である取締役の報酬総額の上限（年額50百万円）は、2019年６月26日開催の当社第57回定時株主総会で決議されたものであり、当該株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は３名となります。

取締役のトレーニング

取締役会の実効性向上に向けて、「トップマネジメントプログラム」として就任時および就任後に継続的且つ計画的なトレーニングの機会を提供しております。テーマとしては、「取締役のあり方」「コーポレート・ガバナンス」「メンタルヘルス」等をプログラム化し、必要な知識の習得や適切な更新等の研鑽に努めております。

コンプライアンス・リスク管理

当社グループの危機管理マネジメントを主導する全社横断組織「コンプライアンス委員会」を設置しております。当委員会が、以下に記載されるようなグループにおける全業務に係るリスク管理状況や法令遵守に関する課題を把握し、必要に応じて支援及び提言を行うとともに、対策やその有効性を検討・検証しております。

人的資本

顧客企業ごとの経営課題に応じて複数名の最適な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」を推進しており、特定のコンサルタントへの業務・ノウハウの属人化を避けておりますが、人材の大量流出が発生した場合や顧客の評価を得られる人材の採用及び育成・活躍・定着が進まない場合には事業拡大の制約となり、経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当リスクの顕在化を避けるために、採用においては採用ブランディング投資等により新卒採用・キャリア採用をともに強化しており、育成においては「TCGアカデミー」により、新入社員の早期戦力化を推進しております。活躍においては「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社(FCC)」の創出がコンサルタント個人の成果へと反映される人事制度によりモチベーションアップ・パフォーマンスアップを推進するとともに、SmartDX投資により労働環境等も整備し、コンサルタントが活躍できる体制を強化しております。そして、定着においては各コンサルタントがグレード・キャリア・ライフステージ等に応じて長く活躍できる制度等を構築しております。

顧客情報管理

提携先や経営コンサルティングを通じて顧客から得た機密情報の他に、過去に当社グループと取引を行った企業に関する情報を収集、整理し顧客情報として管理しております。万一、外部からの不正手段によるコンピュータ内への侵入や会社関係者の過誤等により、機密情報や顧客情報が漏洩し、信用の低下を招いた場合、経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当リスクの顕在化を避けるために、「情報管理」を経営の最重要事項の一つと位置付け、情報管理体制の強化、情報管理に対する社内啓発及び意識向上の活動を推進する等、様々な角度から顧客情報及び機密情報の漏洩防止策を検討し実行しております。また、社内では個人情報保護規則、情報システム管理規則及び情報システム利用者規則等に則した情報管理に関する社員への意識付けを行うとともに、インサイダー取引に関する教育を実施し、データを取り扱う外部委託先に対して秘密保持の契約を取り交わしております。

グループ企業管理

顧客企業の専門化・多様化する経営課題や社会的課題を広く解決するために、「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)を推進しており、M&Aを重要な戦略オプションの1つと位置付けております。しかしながら、M&Aによるグループ企業の急速な拡大により、グループ経営管理において問題が生じる場合には、適切な事業運営が困難となり、経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当リスクの顕在化を避けるために、当社及び当社の100%子会社で主要な事業会社である株式会社タナベコンサルティングより、取締役や幹部従業員をグループ企業の役員として派遣し、適切に監督を行っております。また、コーポレート戦略本部も関係各部門と連携し、グループ企業の取締役会・経営会議等に出席して営業成績及びそれに係る重要事項等について定期的に報告を受け、進捗を当社取締役会及び経営会議にて確認する等、適切なグループ企業管理を実施しております。

反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方

当社は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対して、毅然とした態度を貫き、取引の防止に努めることを基本方針としております。

反社会的勢力排除に向けた整備状況

1 対応統括部署及び不当要求防止責任者の設置状況

対応統括部署 コーポレート戦略本部総務企画部

不当要求防止責任者 コーポレート戦略本部総務企画部長

2 外部の専門機関との連携状況

緊急時における警察への通報、弁護士等への相談を機動的に行えるように専門機関と緊密に連携し、対応できる体制を構築しております。

3 反社会的勢力に関する情報の収集・管理状況

コーポレート戦略本部総務企画部に反社会的勢力に関する情報を集約し、一元的に管理する体制としています。

4 対応マニュアルの整備状況

「役員・社員倫理規範」及び「反社会的勢力対策規則」に反社会的勢力との基本姿勢について定めるとともに、必要に応じて適宜、具体的な対応マニュアル等に定めております。

5 研修活動の実施状況

各種研修会時に適宜、コンプライアンス研修を実施しております。

情報セキュリティ管理

情報セキュリティに関する方針

当社グループでは、業務上取り扱う情報に関して適切な管理を実施することを目的として、「情報システム管理規則」を定め、デジタル戦略委員会を中核にして情報の共有化による業務の効率化、秘密漏えい対策、適切な情報開示に努めております。また、電子情報等については「情報システム利用者規則」を定め、情報管理者による利用監視や端末利用に関する規則など、役職員が遵守すべき事項を定めております。

情報セキュリティ教育

全従業員を対象として社内e-ラーニングシステム「TCGアカデミー」のクラウドカリュキュラムによる従業員のセキュリティ教育や監査、セキュリティテストを継続的に実施し、セキュリティに対する意識とスキルの向上を図っております。

情報漏洩の防止

個人情報を含むお客様の情報および機密情報を含む社内情報の安全を確保するため、システムと人的対策(情報セキュリティ教育)の両面から万全の対策を講じております。システム面では、次世代型データ漏洩防止ソリューションを導入することにより、データおよびファイルベースのドキュメントをPCに保持させないシンクライアント同等の厳密なセキュリティと情報漏洩対策、場所を問わないモバイル利用によって、高度なセキュリティとユーザビリティを実現させております。

財務情報　10ヵ年サマリー

			2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
業績等の状況	(千円)	売上高	7,582,765	7,865,452	8,297,846	8,389,754	8,797,973	9,046,587	9,394,430	9,213,533	10,572,179	11,759,518
		売上総利益	3,336,004	3,598,958	3,852,423	3,931,598	4,157,957	4,050,833	4,294,770	4,107,572	4,785,989	5,202,580
		営業利益	673,262	762,699	856,174	878,845	936,454	970,222	987,880	751,652	926,317	1,152,095
		経常利益	709,807	808,522	886,030	915,187	965,156	1,003,877	1,015,965	771,820	931,607	1,163,255
		親会社株主に帰属する当期純利益	780,450	315,629	582,403	638,173	675,259	694,736	696,439	498,469	604,311	724,466
		営業活動によるキャッシュ・フロー	688,416	1,130,807	670,247	859,835	735,050	403,791	715,880	223,570	619,785	954,124
		投資活動によるキャッシュ・フロー	77,340	△760,654	300,943	△1,049,112	225,605	△280,826	537,091	1,426,787	619,946	△1,096,845
		財務活動によるキャッシュ・フロー	△225,002	△259,234	△284,800	△329,734	△350,210	△460,422	△373,163	△408,204	△619,032	△582,812
財務状況	(千円)	総資産	11,389,497	11,792,255	12,086,696	12,531,473	12,804,062	12,769,774	12,969,913	13,405,911	13,824,896	14,410,994
		純資産	9,343,394	9,552,238	9,833,677	10,122,239	10,434,394	10,715,516	10,951,366	11,430,591	11,517,472	11,710,874
経営指標	収益性	ROA：総資産経常利益率(%)	6.4	7.0	7.4	7.4	7.6	7.9	7.8	5.9	6.8	8.2
		ROE：株主資本当期純利益率(%)	8.6	3.3	6.0	6.4	6.6	6.6	6.4	4.5	5.4	6.4
		PER：株価収益率(倍)※1	8.0	26.2	16.9	18.5	24.4	15.2	15.3	24.8	19.8	21.3
		PBR：株価純資産倍率(倍)※1	0.7	0.9	1.0	1.2	1.6	1.0	1.0	1.1	1.1	1.4
	安全性	流動比率(%)	407.8	351.1	414.1	374.7	393.9	418.5	470.8	626.6	502.6	449.1
		固定比率(%)	56.8	61.7	52.5	55.9	55.9	54.1	48.1	40.5	40.1	41.8
		財務レバレッジ(倍)	1.22	1.23	1.23	1.24	1.23	1.19	1.18	1.2	1.2	1.3
	活動性	総資産回転率(回)	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8
	成長性	売上高増加率(%)	3.4	3.7	5.5	1.1	4.9	2.8	3.8	△1.9	14.7	11.2
		営業利益増加率(%)	20.1	13.3	12.3	2.6	6.6	3.6	1.8	△23.9	23.2	24.4
1株当たり情報		1株当たり純資産(円)※1	539.3	551.3	567.6	584.2	601.9	621.2	631.7	647.0	652.9	665.7
		1株当たり当期純利益(円)※1	45.1	18.2	33.6	36.8	39.0	40.2	40.4	28.9	35.1	42.3
		1株当たり配当(円)※1	15.0	16.5	19.0	20.0	20.5	21.0	21.5	21.5	23.0	42.0
		配当性向(%)※1	33.3	90.6	56.5	54.3	52.6	52.2	53.2	74.3	65.6	99.4
		純資産配当率(DOE)(%)※1	2.9	3.0	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.5	6.4

※1. 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しています。
※2. 2020年3月期より連結計算書類を作成しております。

会社概要

商　　号	株式会社タナベコンサルティンググループ TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD.
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
ホームページ	https://www.tanabeconsulting-group.com/
創　　業	1957年10月16日
設　　立	1963年４月１日
資本金	1,772百万円
総人員数	660名（連結）※2023年4月1日現在
グループ会社	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 株式会社カーツメディアワークス

大阪本社

東京本社

TANABE CONSULTING GROUP

● 株式会社タナベコンサルティング

本社	支社
大阪本社	北海道支社（札幌）
東京本社	東北支社（仙台）
	新潟支社（新潟）
本部	北陸支社（金沢）
中部本部（名古屋）	中四国支社（広島）
九州本部（福岡）	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）

● 株式会社カーツメディアワークス（東京）

株式の状況

（2023年3月31日現在）

発行可能株式総数	70,000,000 株
発行済株式の総数	17,508,400 株
1単元の株式数	100 株
株主数	7,178 名

大株主の状況（上位10名）

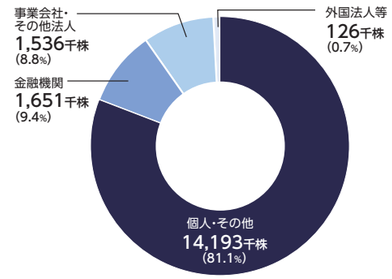
株主名	持株数	持株比率
田邊　次良	1,895（千株）	11.1（%）
田邊　洋一郎	1,711	10.0
楢崎　十紀	1,605	9.4
光通信株式会社	1,065	6.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	696	4.1
上田　信一	516	3.0
タナベコンサルティンググループ社員持株会	483	2.8
タナベコンサルティンググループ取引先持株会	433	2.5
特定有価証券信託受託者株式会社SMBC信託銀行	404	2.4
木元　仁志	320	1.9

注）持株比率は自己株式（453,808株）を控除して計算しております。

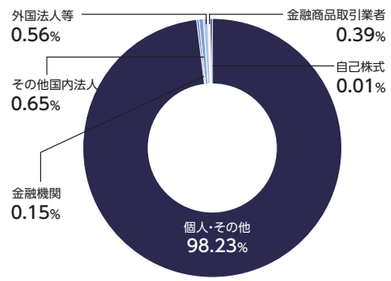
株式分布状況

（2023年3月31日現在）

所有者別株式数分布状況



株主数構成比



株価推移

※　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しています。

■ TCG REPORT 2023　編集　｜　コーポレート戦略本部　経営企画部　｜