



IR REPORT

第60期 中間ご報告

2021年4月1日 ▶ 2021年9月30日

Our Philosophy

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。

Our Mission

使命

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へ、決断を。

トップインタビュー



Q 当上半期（2021年4月1日～2021年9月30日）を総括してください。

A 私たちタナベコンサルティンググループは、日本の経営コンサルティングのパイオニアである当社、株式会社タナベ経営と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のグループで500名を超えるプロフェッショナルがチームとなり、大企業から中堅企業（売上高50億円～1,000億円）のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客にコンサルティング活動をしております。9月以降の新型コロナウイルス感染症のワクチン接種促進による社会経済活動の持ち直しに伴い、私たちの顧客企業のコンサルティング課題も一層明確になってまいりました。当上半期においてもグループ全体で顧客や従業員等のステークホルダーの安全と健康を考えて感染防止対策を推進しながら、社会や顧客を救うコンサルティング事業やメソッドを

開発し続け、全国主要都市10地域に常駐し密着するBusiness Doctors（コンサルタント）が、多くの経営者・リーダーに寄り添い、企業、地域社会の課題解決に貢献してまいりました。

当上半期の経営成績としては、売上高45億36百万円（前年同期比+13.6%）、営業利益2億96百万円（同比+89.2%）、経常利益3億円（同比+77.0%）、親会社株主に帰属する四半期純利益2億16百万円（同比+47.8%）となりました。なお、様々なコンサルティングメニューを多角的に展開する当社グループの経営成績を、取引実態等に即してより適切に表示するために、この度、報告セグメントを従来の「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」の2区分から単一セグメントへと変更し、その上でセグメント内を次の新しい分類にしております。

『戦略コンサルティング』においては、中長期ビジョン・経営計画の策定やビジネスモデルの構築等を支援する「ドメイン（業種・事業別）コンサルティング」、コーポレートファイナンス（収益構造

（注）本中間ご報告に記載の金額および株式数は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

改革・グループ経営・事業承継等)等を支援する「ファンクション(経営機能別)コンサルティング」、組織(働き方)の改革や人事制度の構築、企業内大学の設立(FCCアカデミー)等を支援する「HR(人的資源)コンサルティング」の契約数が、全地域において伸びました。また、「M&Aアライアンスコンサルティング」は、当社、グローウィン・パートナーズ株式会社も含めたグループ全体で伸びました。

『DX(デジタルトランスフォーメーション)コンサルティング』においては、当社のビジネスプロセス改革コンサルティング、株式会社リーディング・ソリューションによるデジタル技術を活用したマーケティング戦略の策定から改善・実装までの支援およびグローウィン・パートナーズ株式会社によるバックオフィス業務のデジタルシフト支援(ERP・RPAの導入等)が拡大し、大きく伸びました。

『ブランド&デザインコンサルティング』においては、引き続きイベント等の中止・延期が相次ぐ中で、前年より注力してきた好調業界向けのマーケティング、ブランディング、Webプロモーション、営業DXコンサルティングの契約数が伸びし、またこれらの業界に向けたデザイン、クリエイティブ支援も伸びました。

なお、『セールスプロモーション商品』については、前年同期における感染防止対策商品の特需の反動減や各種イベント等の中止に伴うプロモーション商品全般の減少により、大幅な減収となりました。



しかし、グループ全体でコンサルティングビジネスモデルの改革および収益構造の転換を進めていることもあり、前年同期比では大きく増収増益となると共に、期初計画も上回る結果となりました。

Q 通期(2021年4月1日～2022年3月31日)の見通しと中期ビジョンをお聞かせください。

A 2030年に向けて持続的成長および企業価値向上を加速させるため、「One&Only 世界で唯一無二の新しいコンサルティンググループーTCGの創造」をスローガンとした中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」を2021年5月14日に発表、推進しております。そして、今期はグルー

プ全体で売上高102億円、営業利益9億円、親会社株主に帰属する当期純利益5億70百万円の達成を目指しております。

事業戦略としては、「グループC&C戦略」(グループ全体でのコンサルティングメニューの多角化)を推進しており、従来から強みとしてきた経営コンサルティングにおける戦略策定支援機能(上流工程)をアップデートすると共に、現場における実装・実行支援機能(中流工程～下流工程)も、デジタル技術を駆使する「プロフェッショナルDXサービス」として強化し、企業経営を一気通貫で支援できる唯一無二の「コンサルティング・バリューチェーン」の構築を進めております。

マーケティング戦略としては、コンサルティング継続率70%以上で数十年にも及ぶ顧客企業との長期のお取引実績を更に磨き、LTV(顧客生涯価値)を今以上に拡大していくために、全国主要都市10地域のCRM(顧客関係管理)担当が顧客企業との接点を強化すると共に、戦略総合研究所による顧客企業のフォロー体制も強化しております。また、HRや事業承継・M&Aを始め、経営戦略・経営機能に関する専門Webサイトを立ち上げ、これらの活動を一層強化していくことにより、CX(カスタマーエクスペリエンス)を向上させてまいります。

コーポレート戦略としては、プロフェッショナル人材の採用強化と育成のスピードアップを図るためにグループ企業内大学「TCGアカデミー」のクラウドカリキュラムを拡充しております。また、引き続きDX投資を積極的に実施し、感染リスクを低減しつつ生産性

を向上させると共に、TD&I(タナベ ダイバーシティー&インクルージョン)の推進による働き方の改善やESG・SDGsへの取り組みを強化してまいります。

Q 株主さまへのメッセージをお願いします。

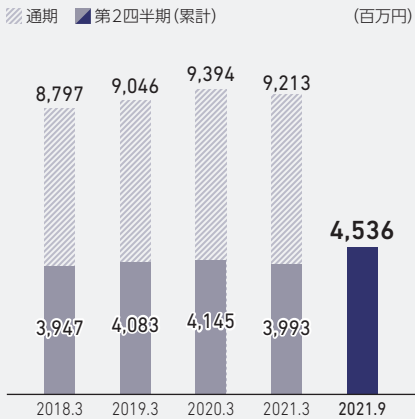
A 中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」の1年目である今期も、着実に業績目標を達成して安定的な株主還元を実現する「増収増益増配」経営を目指してまいります。

また、資本・株式政策として株主優待制度に代わる増配や中間配当の決定等、株主の皆さまの持株数に応じた適切な株主還元を実施し、株式分割やコーポレートコミュニケーション活動の強化等、株式流動性の向上に向けた施策も推進することにより、株主の皆さまのご期待に応えていく方針であります。

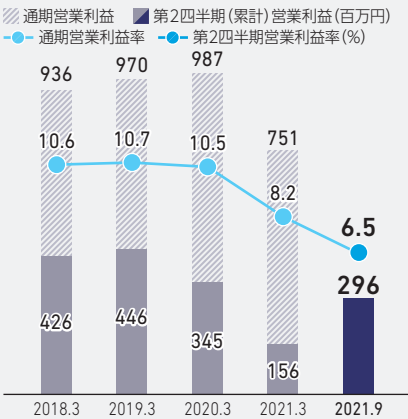
そして、引き続き顧客企業を「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」へと導き、社会や地域の発展に寄与していくと共に、私たちTCGもサステナビリティ経営を推進し、持続的成長および中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

今後とも格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

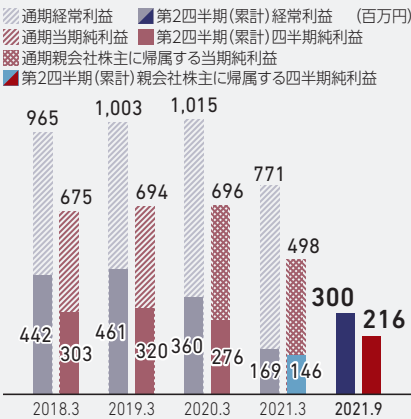
売上高



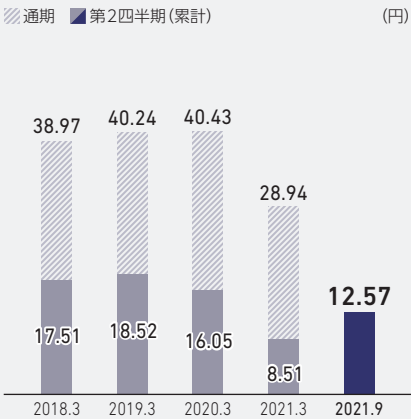
営業利益 / 営業利益率



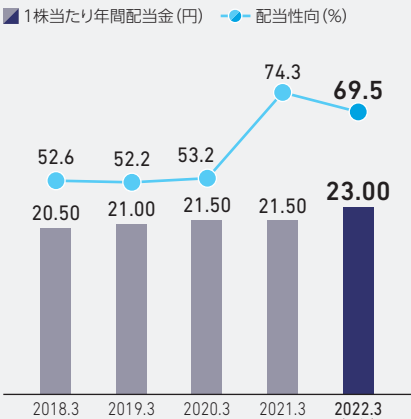
経常利益 / 四半期(当期)純利益・親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



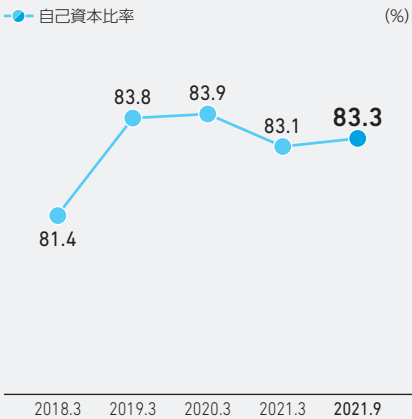
1株当たり四半期(当期)純利益



1株当たり年間配当金 / 配当性向



自己資本比率



(注1)当社グループは、2020年3月期第3四半期より連結計算書類を作成しております。

(注2)2021年10月1日付けにて1：2の割合で株式分割を行いました。「1株当たり四半期(当期)純利益」および「1株当たり年間配当金」は株式分割を過年度に遡及して調整しております。

We are Business Doctors!

当社グループは、全国主要10都市にファーム（事業所）を展開する地域密着型「経営の総合病院」。

高度な先進医療科目（コンサルティングメニュー）を揃えて

以下のように、顧客企業の経営全般をワンストップで支援し、

「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）」の創造を支援しております。



夢のある経営理念・ビジョンの策定・実現



- 経営理念・ミッション策定
- 中期ビジョン・経営計画策定
- 株式上場支援

成長戦略の策定・実行



- 新規事業開発
- 事業承継（次世代経営チーム育成）
- M&A
- 業種別事業戦略
- 事業再生
- ビジネスマッチング



顧客企業を
ファーストコール
カンパニーへと導く

マネジメント・経営機能の強化



物流改善



営業のデジタルシフト (DX)



開発力強化



コーポレートファイナンス



ERP・RPAの導入(DX)



生産管理・現場改善

ブランディングと顧客（ファン）の拡大

- ブランディング
- マーケティング
- 業種別プロモーション
- コーポレートデザイン
- クリエイティブ
- 商品開発



組織デザインと人材採用・育成・活躍

- FCCアカデミー（企業内大学）設立
- 人材採用・育成・活躍
- 働き方改革
- 組織デザイン
- ダイバーシティ&インクルージョン推進
- 階層別の人材育成セミナー（社長から新入社員まで）



企業オリジナルのデジタル教育動画により学び方改革を実現。



ダイバーシティ & インクルージョン

多様な人材のパフォーマンスを最大化。



Future Vision 2030 One&Only Consulting Group

プロフェッショナルDXサービスの拡大

TCG&M&A

- ・ PMI領域の拡大

TCG&Marketing

- ・ SFA・CRM
- ・ MAツール・カスタマーサクセス

TCG&Academy

- ・ Digital Academy
- ・ アカデミースタジオ

TCG&HR

- ・ HR DX
- ・ ワークスタイルDX

TCG&Finance

- ・ バックオフィスDX
- ・ バリューチェーンデザイン
- ・ オペレーションズDX

TCG&Strategy

- ・ ビジネスDX
- ・ ビジネスモデルイノベーションの実装

コンサルティング価値の拡大



TCG&Branding

- ・ Webプロモーション
- ・ メディアPR
- ・ 広報オペレーションズ

TCG&Design

- ・ ブランドデザイン
- ・ プロダクトデザイン
- ・ SNSマーケティング

TCG&Digital

- ・ 全セグメンテーションへのDXエンジニアリング
- ・ CIOアドバイザー

1 TCG プロフェッショナルDXサービスモデル

従来、当社が得意としてきたコンサルティングの上流工程である戦略策定支援機能に加えて、中流から下流工程である現場での実装・オペレーション支援機能を、デジタル技術を駆使して支援する「プロフェッショナルDXサービス」として強化し、企業経営を一気通貫で支援できるコンサルティング・バリューチェーン(コンサルティング価値の連鎖)を構築してまいります。

2 TCG C&C開発モデル

コンサルティング&コングロマリット戦略(コンサルティングメニューの多角化)を引き続き推進すべく、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組成に始まり、商品化、コンサルティング部門化、コンサルティングセグメント化、そしてM&Aの実施も含めた事業会社化という事業開発ステップを推進してまいります。

▶現状のグループ3社体制から、M&Aにより6社体制を目指します。

3 TCG マーケティングモデル

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)もさらに拡大させてまいります。

4 TCG チームアップ&パートナー100モデル

TCG C&C開発モデルと連動して、既存の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いたします。

5 TCG アカデミーモデル

「人でできているTCG」では、人の成長がすべてであり、クライアント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を構築いたします。

TOPICS

個人投資家向けWeb会社説明会の実施

2021年9月3日(金)配信の日興アイ・アール株式会社主催の個人投資家向けWeb会社説明会と2021年9月22日(水)配信のモーニングスター株式会社主催の第6回個人投資家向けオンラインIRフェアにおいて、会社説明会を実施いたしました。

当日は、事業内容や業績、株主還元等について、ご説明させていただき、全国各地の幅広い年齢層の個人投資家の皆さまにご視聴いただくことができました。今後も対話の機会を増やし、すべての株主・投資家の皆さまが満足感を持って、的確な投資判断をしていただけるよう、IR活動をアップデートしてまいります。



事業承継・M&A特設サイトを公開

2021年6月1日(火)より事業承継やM&Aをお考えの方に向けた「事業承継・M&A特設サイト」を公開いたしました。本サイトでは、当社の長年のコンサルティング実績や知見を基に、事業承継やM&Aに対するお悩みや課題に対して、「譲渡側に有利なスキーム事例」「譲渡後の会社との関わり方」「デューデリジェンス(DD)の進め方」等のコラムやレポート、「3カ月でのスピード成約」「IT事業部門の事業譲渡」等の事例を掲載。事業承継やM&Aをお考えの経営者をサポートするコンテンツを発信してまいります。



デジタル庁「デジタルの日」に賛同し、「TCG（タナベコンサルティンググループ）DXフェスティバル」を開催



——「誰一人取り残さない、人に優しいデジタル化」

新型コロナウイルス感染拡大による急速な変化と共に、今やビジネスの中心に存在するデジタル。多くの企業は、DXを戦略として組み込み、他社よりも一歩先へと変革を続けております。DXをいち早く実装した企業が競争優位性を確立する一方で、DXに取り組みたくても着手が難しい企業も多く存在します。

私たちタナベコンサルティンググループは、一社でも多くの企業にDXの実装を支援すべく、コンサルティングを通じてデジタルの価値を伝えるため、2021年10月1日(金)~10月11日(月)の期間で「TCG DXフェスティバル」を開催し、以下4つの取り組みを実施いたしました。

- 1 DX関連セミナー動画の期間限定無料公開
- 2 DXサービスオンライン展示会の開催
- 3 『TCG REVIEW』10月号(DX特集号)をWeb版・公式アプリにて無料公開
- 4 〈学生向けイベント〉「DX特別講義&学生参加型ディスカッション」の開催





数字で見る タナベコンサルティンググループ

WHAT'S TANABE CONSULTING GROUP

1957年10月16日
創業

創業 **64** 年

経営コンサルティング社数

7,000
社以上

マーケティング
コンサルティング本部
直接法人顧客数

3,000
社以上

セミナーの
年間参加者数

7,700
人以上

M&A実績件数
(クロスボーダー含む)

550
件以上

BtoBデジタルマーケティング
支援社数

300
社以上

金融機関等の
ネットワーク数

328
社

タナベコンサルティンググループ
総人員数

544人
(2021年10月1日現在)

マネジメントレーター会員数

約 **10** 万人

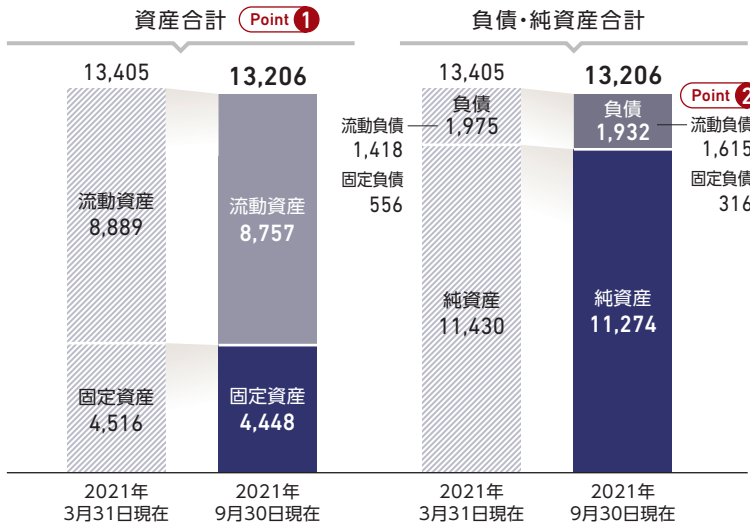


※事業所情報につきましては2021年9月30日現在の情報となります。

(2021年9月30日現在)

連結貸借対照表の概要

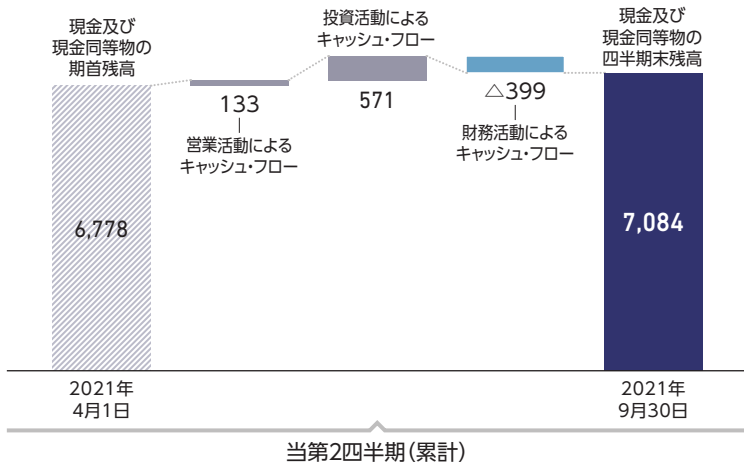
(単位:百万円)



連結キャッシュ・フローの概要

Point 3

(単位:百万円)



Point 1 資産

流動資産は、有価証券の償還等により、1億31百万円減少し、固定資産は、長期預金の早期償還等により、67百万円減少いたしました。その結果、資産トータルでは、1億99百万円減少し、132億6百万円となりました。

Point 2 負債

流動負債は、前受金の増加等により、1億97百万円増加し、固定負債は、役員退職慰労引当金の減少等により、2億39百万円減少いたしました。その結果、負債トータルでは、42百万円減少し、19億32百万円となりました。

Point 3 連結キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、役員退職慰労引当金の減少がありましたが、税金等調整前四半期純利益の計上等により、トータル1億33百万円の収入となりました。
投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の取得による支出等がありましたが、有価証券の売却及び償還による収入等があったため、トータル5億71百万円の収入となりました。
財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等により、トータル3億99百万円の支出となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の四半期末残高は、70億84百万円となりました。

商号 | 株式会社タナベ経営
TANABE CONSULTING 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.tanabekeiei.co.jp/>

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 | 544人(連結) (2021年10月1日現在)

グループ会社 | 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

役員

代表取締役社長	若松孝彦
取締役副社長	長尾吉邦
専務取締役	南川典人
常務取締役	中村敏之
常務取締役	藁田勝
取締役	仲宗根政則
取締役	松永匡弘
取締役	島田憲佳
取締役	奥村格
社外取締役(監査等委員)	市田龍
社外取締役(監査等委員)	神原浩
社外取締役(監査等委員)	井村牧

事業所

本社	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
大阪本社 大東本社 戦略総合研究所 大東 コーポレート本部	大東 中部 九州 北海道 東北 新潟 北四 中沖	大阪 京都 本 部 支 社 支 社 支 社 支 社 支 社
発行可能株式総数	35,000,000 株	
発行済株式の総数	8,754,200 株	
1単元の株式数	100 株	
株主数	7,553 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	1,120 (千株)	12.9 (%)
田邊洋一郎	990	11.4
檜崎十紀	817	9.4
光通信株式会社	511	5.9
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	418	4.8
タナベ経営社員持株会	258	2.9
上田信一	258	2.9
タナベ経営取引先持株会	202	2.3
特定有価証券信託受託者 株式会社S M B C信託銀行	202	2.3
木元仁志	160	1.8

(注1) 持株比率は自己株式(126,904株)を控除して計算しております。
(注2) 2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、上記の所有株式数については、当該株式分割前の所有株式数を記載しております。

所有者別株式分布状況

個人・その他	7,098千株	81.1%
金融機関	924千株	10.6%
事業会社・その他法人	685千株	7.8%
外国法人等	45千株	0.5%

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主 確定日	3月31日
中間配当金受領株主 確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL 0120-094-777 (フリーダイヤル)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
公告の方法	電子公告の方法により行います。 公告掲載URL https://www.tanabekeiei.co.jp/koukoku/index.htm ただし、やむを得ない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

お知らせ

- 株主さまの住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主さま向けアンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、
アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、
アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード **9644**

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



スマートフォンからもアクセスできます

カメラ機能でQRコード読み取り→
QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



●アンケート実施期間は、本書がお手元
に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を呈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media (イー・ツー・メディア) の提供する
「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2media についての詳細 <https://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただき、事前の承諾なし
にこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問合せ
「e-株主リサーチ事務局」

MAIL: info@e-kabunushi.com