

TCG TANABE
CONSULTING

株式会社タナベコンサルティンググループ

2024年3月期 決算補足説明資料

2024. 5. 13

証券コード：9644



INDEX

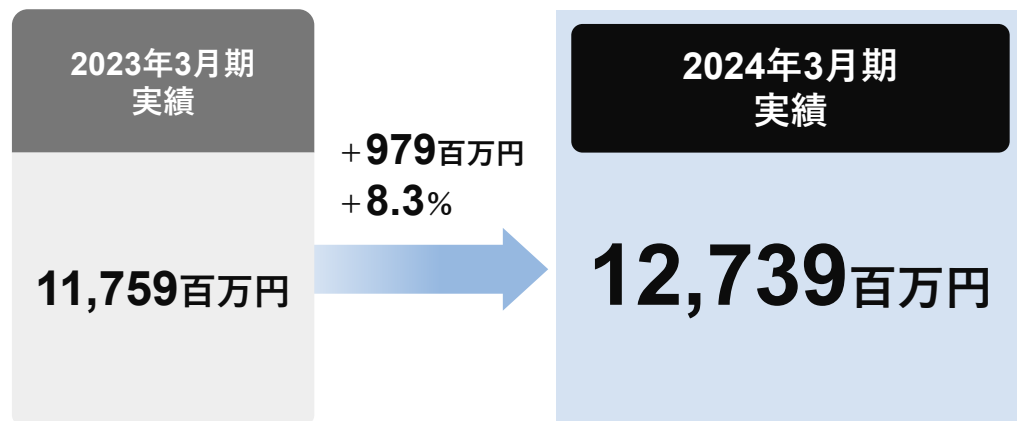
!

- 01 / 2024年3月期決算概要
- 02 / 2025年3月期決算見通し
- 03 / 株主還元
- 04 / 成長戦略
- 05 / 事業概要・強み

01

2024年3月期決算概要

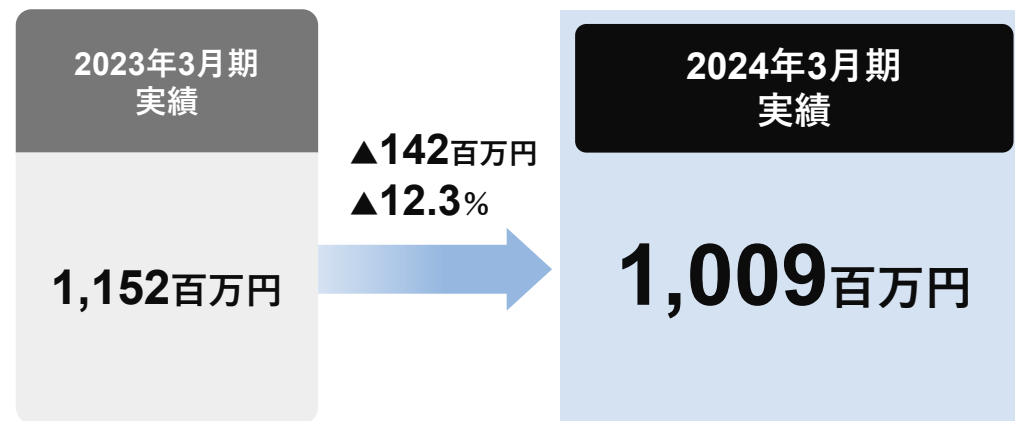
売上高／過去最高売上高で増収



前期比増減要因

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

営業利益／前期比142百万円の減益



前期比増減要因

増収により売上総利益は増益となったが、中期経営計画と持続的成長を実現していくための戦略投資（人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資等）を積極的に実施したことにより売上原価に含まれる人件費と販売費及び一般管理費が増加。

2024年3月期 決算概要（経営コンサルティング領域別）

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	11,759	12,500	12,739	+ 8.3%	+ 1.9%
ストラテジー&ドメイン	2,195	2,300	2,281	+ 3.9%	▲0.8%
デジタル・DX	2,610	2,780	2,741	+ 5.0%	▲1.4%
HR	2,261	2,250	2,418	+ 7.0%	+ 7.5%
ファイナンス・M&A	1,922	2,100	1,932	+ 0.5%	▲8.0%
ブランド&PR	2,105	2,400	2,649	+ 25.8%	+ 10.4%
その他	663	670	715	+ 7.9%	+ 6.7%

ストラテジー & ドメイン

- 中期経営計画の最終年度を迎える企業からの次期の計画策定のためのニーズが増加し、「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」が好調に推移
- 中期経営計画策定支援において、新規事業開発やグローバル戦略推進を含めた企業全体のポートフォリオ戦略策定のニーズが増加

受注が好調な
テーマ

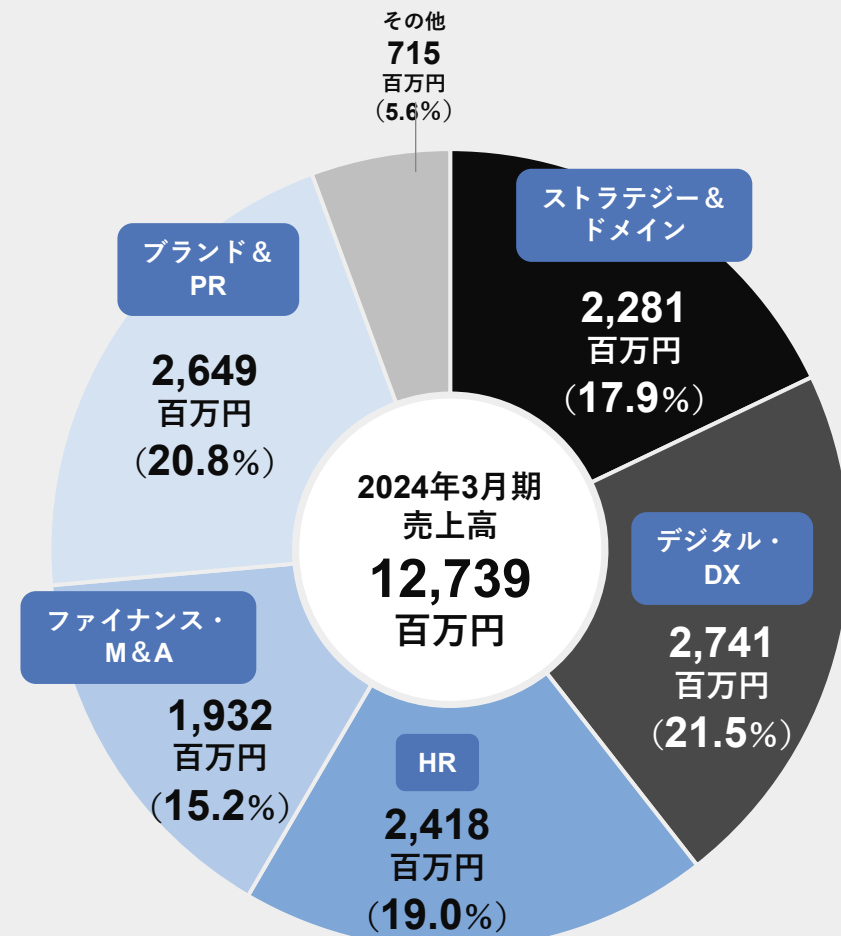
「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」
「グローバル戦略の策定・推進」 「地域活性化戦略」
「ESG・サステナビリティ対応」等

デジタル・DX

- 業績好調な企業はさらなる成長を目指し、データ活用に重点を置いたデジタル投資を増やしている一方、業績不調の企業はデジタル技術を活用して業務プロセスの改善や生産性の向上を図り、より競争力を強化する方向にシフト
- 加えて、計画的にDX人材を育成するニーズも増加傾向
- デジタルマーケティング活動の需要も旺盛な状況

受注が好調な
テーマ

「DXビジョン」 「マネジメントDX（ERP導入・IT化構想・業務改善等）」
「デジタルマーケティング」 「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等



HR

- 経営環境・労働環境の変化に対応した人材マネジメントシステムの再構築ニーズと人的資本経営に対する人材投資意欲は、引き続き旺盛な状況
- 上場企業を含む大企業から中堅企業、特に建設、物流、医療などの人手不足・2024年問題への対応が迫る労働集約型産業や設備メーカー、IT/デジタル産業、金融・サービス業等からは、採用や人事制度、育成に関するニーズが旺盛な状況

受注が好調な
テーマ

「組織・人事戦略の策定（人事PMI）」 「人事制度構築」 「アカデミー（企業内大学）設立」
「タレントマネジメント（HRテック含む）」 「経営者人材の育成」等

ファイナンス・ M&A

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

受注が好調な
テーマ

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

ブランド&PR

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

受注が好調な
テーマ

「ブランド構築」 「メディアPR（Global PR WireやTV企画等）」 「海外PR」 「コンテンツマーケティング」
「クリエイティブ」 「ハイブリッド（リアル×デジタル）プロモーション」等

2024年3月期 決算概要（前期比・計画比）

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	11,759	12,500	12,739	+ 8.3%	+ 1.9%
売上総利益	5,202	5,565	5,465	+ 5.0%	▲1.8%
(売上総利益率)	(44.2%)	(44.5%)	(42.9%)	—	—
販売費及び一般管理費	4,050	4,335	4,455	+ 10.0%	+ 2.8%
営業利益	1,152	1,230	1,009	▲12.3%	▲17.9%
(営業利益率)	(9.8%)	(9.8%)	(7.9%)	—	—
経常利益	1,163	1,230	1,012	▲12.9%	▲17.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	724	760	641	▲11.5%	▲15.7%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 42.25	円 銭 44.56	円 銭 38.14	▲9.7%	▲14.4%

営業利益増減要因分析（前期比）

前期比 + 8.3% の増収により売上総利益は262百万円増加。一方で、人材採用等の人的資本投資（+ 688百万円）や新規事業開発、デジタル等への積極的な先行投資により、営業利益は▲12.3% の減益

(百万円)		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減率	増減額
	売上高	11,759	12,739	+ 8.3%	+ 979百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,615	3,875	+ 7.2%	+ 260百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,135	5,823	+ 13.4%	+ 688百万円
	デジタル・DX 投資	209	252	+ 20.5%	+ 42百万円
販管費	その他 一般管理費	1,646	1,777	+ 7.9%	+ 130百万円
	営業利益	1,152	1,009	▲12.3%	▲142百万円

営業利益増減要因分析（計画比）

人材採用等の人的資本投資（+281百万円）や新規事業開発、デジタル等への積極的な先行投資により、営業利益は計画比で17.9%未達となった

(百万円)		2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	増減率	増減額
	売上高	12,500	12,739	+1.9%	+239百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,750	3,875	+3.3%	+125百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,542	5,823	+5.1%	+281百万円
	デジタル・DX 投資	230	252	+9.9%	+22百万円
販管費	その他 一般管理費	1,748	1,777	+1.7%	+29百万円
	営業利益	1,230	1,009	▲17.9%	▲220百万円

人的資本投資

5,823百万円

(対前期増減額 + 688百万円、対前期増減率 + 13.4%)

- 既存従業員の昇給率をさらに向上させ、全体的な給与水準の引き上げを実施
- 各業界・職種における実務経験者を全国で採用し、自社で経営コンサルタントへと育成する採用・育成投資も積極的に実施
- 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」の認定企業として、D & Iを実現する取り組みも推進



デジタル投資

252百万円

(対前期増減額 + 42百万円、対前期増減率 + 20.5%)

- 健康経営を推進する働く環境及びシステムへの投資も積極的に実施し、業界水準では高い定着率（約90%）を実現
- 加えて、新規の「プロフェッショナルDXサービス」開発
- ChatGPTの社内用システムや契約書レビュー等、AIの開発・活用の推進

新規の主なプロフェッショナルDXサービス

- 財務価値分析システム
- DX Cloudシリーズ
(サービス業サービス業向けERPシステム導入支援)
- HR KARTE 等



新規事業への投資

● グローバル戦略コンサルティング機能の強化

主要顧客である大企業から中堅企業のグローバル展開支援をより一層強化していくために、グループ横断のグローバルチームを組成する等の基盤整備を行うとともに、グローウィン・パートナーズ(株)によるクロスボーダーM&Aや、(株)カーツメディアワークスによる「Global PR Wire」（同社独自の海外向けプレスリリース配信サービス）及び海外PRコンサルティング等、グローバル戦略コンサルティング機能を強化。

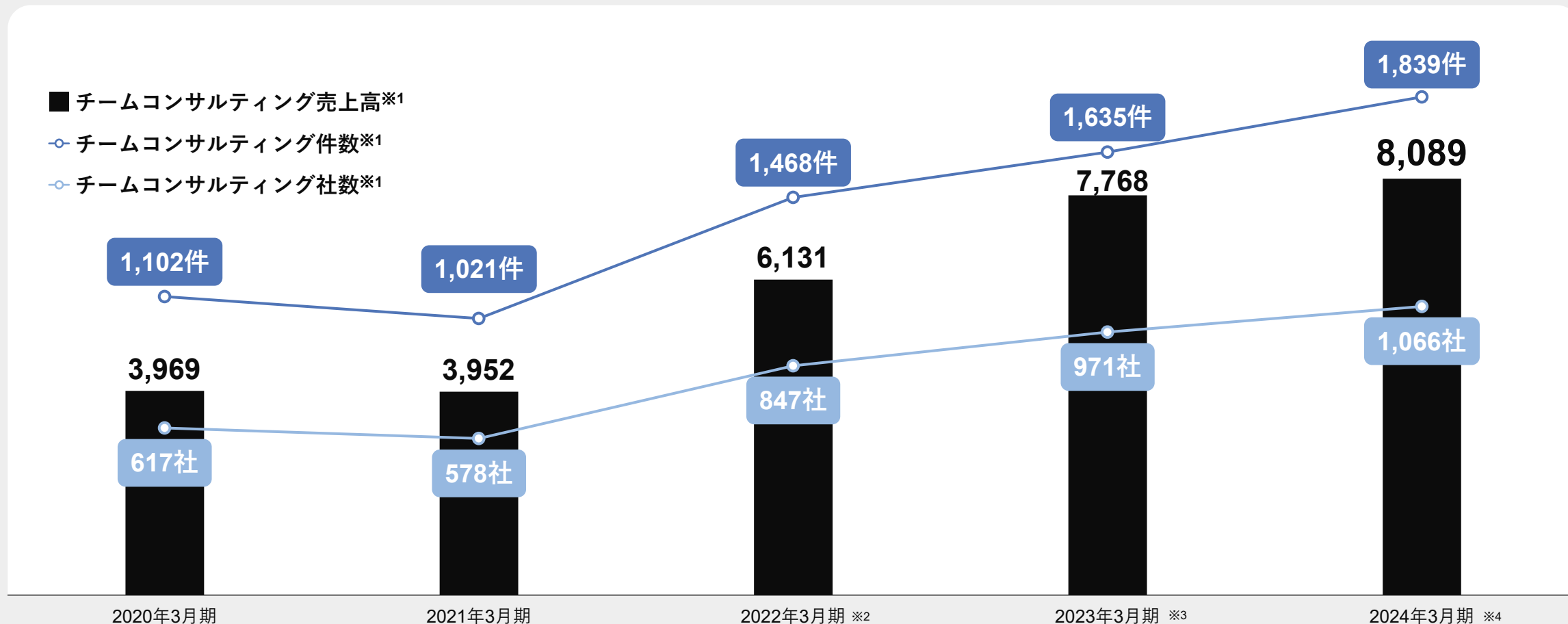
● 行政／公共コンサルティング機能の強化

行政／公共が取り組む地域創生・DX・SDGs等に対し、持続可能なより良い社会の実現を目指してこれまで培ってきた経営コンサルティングメソッドや豊富な経験に基づく支援を推進。創業66年間の歴史の中で、全国で地域密着型の事業所を展開し、経営コンサルティングを展開してきたことで各地域経済・地域企業の変遷・特性・課題等を把握できている当社グループの強みを生かせる領域として注力している。

主要KPI ①

チームコンサルティング社数・件数・売上高の全てのKPIで前年を上回り、過去最高の結果となった

(百万円)



※1 チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（戦略＆ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数

※2 2021年3月期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

※3 2022年3月期実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結

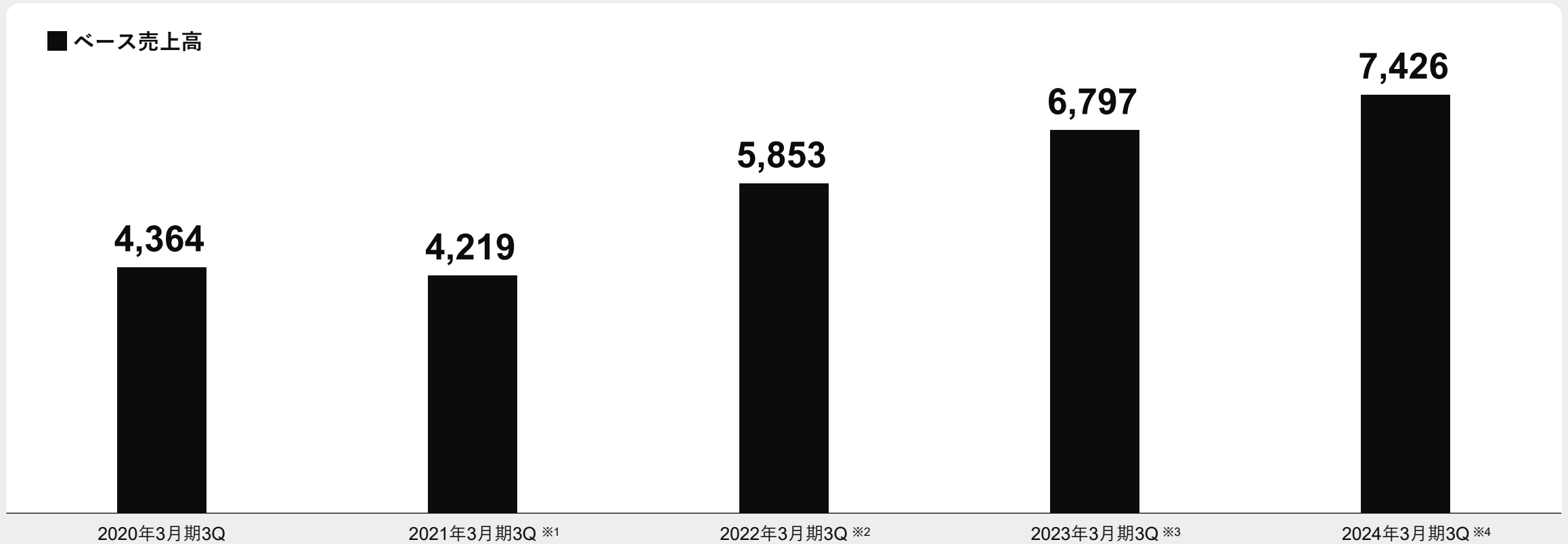
※4 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※5 2024年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

主要KPI②（ベース売上高）

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

(百万円)



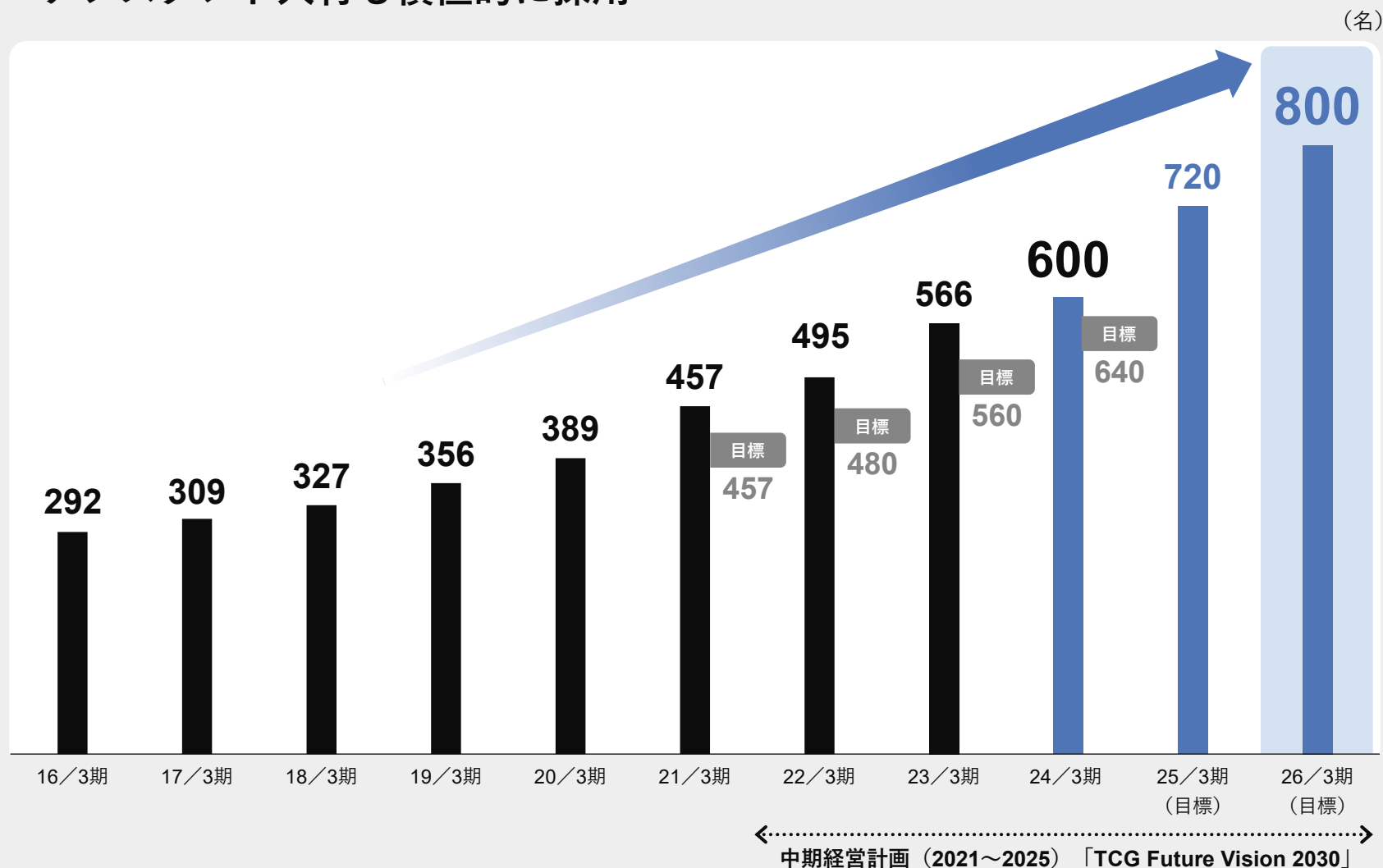
※1 2021年3月期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

※2 2022年3月期実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結

※3 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※4 2024年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

- 各業界・職種における実務経験者を全国で採用。加えて、新規領域である「グローバル戦略」「行政／公共」コンサルティングを推進する専門人材や経営コンサルタントの生産性向上を実現するコンサルタントアシスタント人材も積極的に採用



中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

多彩なコンサルタント

- 戦略コンサルタント
- DX・デジタルコンサルタント
- M&Aコンサルタント
- コーポレートファイナンスコンサルタント
- HRコンサルタント
- ブランドコンサルタント
- PRコンサルタント
- CRMコンサルタント

2024年3月期 バランスシート の状況

- 配当や自己株式取得等により現預金と純資産が減少
- 自己資本比率は77.1%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,673	5,538	▲1,134
売上債権	865	1,024	+159
流動資産合計	9,674	9,347	▲326
有形固定資産	2,207	2,220	+12
無形固定資産	819	788	▲31
投資その他の資産	1,706	1,781	+74
固定資産合計	4,734	4,789	+55
資産合計	14,410	14,139	▲271

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期末比
負債の部			
買掛金	360	321	▲39
流動負債合計	2,154	2,209	+55
固定負債合計	545	625	+79
負債合計	2,700	2,834	+134
純資産の部			
株主資本合計	11,359	10,761	▲598
純資産合計	11,710	11,304	▲406
負債純資産合計	14,410	14,139	▲271

2024年3月期 キャッシュ・フローの状況

- 営業キャッシュ・フローは、増収に伴う売上債権の増加などで減少し、約6億円となった。
- 増配や自己株式取得等により現金及び現金同等物の期末残高は減少したが、財務は健全

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比
営業CF	954	632	▲321
税金等調整前当期純利益	1,170	1,040	▲129
売上債権の増減 (▲は増加)	102	▲159	▲261
仕入債務の増減 (▲は減少)	▲105	▲39	▲144
前受金の増減 (▲は減少)	23	42	+19
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲297	▲422	▲124
投資CF	▲1,096	▲439	+657
有形及び無形固定資産の取得による支出	▲155	▲160	+4
FCF	▲142	193	+335
財務CF	▲582	▲1,228	▲645
現金及び現金同等物の期末残高	6,673	5,638	▲1,034

海外プレスリリース×戦略PR支援の開始



海外プレスリリース配信ご利用実績



- 2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの海外メディア向けプレスリリース配信サービス
- 「海外進出」「海外への販売」の入り口となるサービス
- 増加する海外進出の入り口を支援することで、その先のグローバル戦略までトータルでサポート

サービス業向けERPシステム導入支援の開始

商品概要

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



経営を未来へとつなぐ「MIRAI承継」提供開始

M & A 仲介に本格参入



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

行政・公共コンサルティングの提供開始

地域創生 × サステナビリティ

産業振興

「地域」創生

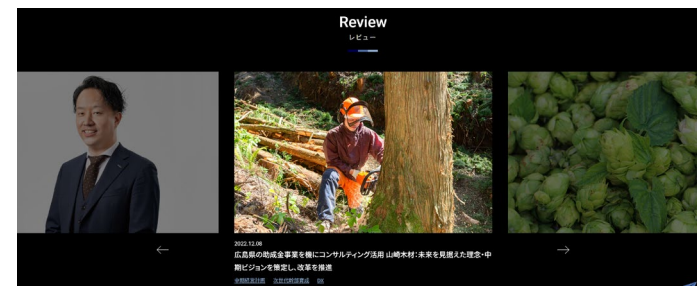
サステナビリティ

DX

ブランディング

人材育成・活躍

専門サイトを活用した新規見込み顧客の獲得



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

02

2025年3月期決算見通し

2025年3月期通期 業績見通し

人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資を継続しつつも、売上高、営業利益ともに過去最高を更新する計画

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期比
売上高	11,759	12,739	13,500	+6.0%
売上総利益	5,202	5,465	7,140	+30.6%
(売上総利益率)	(44.2%)	(42.9%)	(52.9%)	—
営業利益	1,152	1,009	1,485	+47.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(7.9%)	(11.0%)	—
経常利益	1,163	1,012	1,485	+46.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	641	785	+22.5%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 42.25	円 銭 38.14	円 銭 47.03	+23.3%

03

株主還元

- 株主の皆さまへの利益還元を経営上の最優先課題の一つとして設定
- 中長期的な企業価値の向上に向けて、戦略投資や急激な環境変化に備えた強固な財務基盤を保持しつつ、安定的に利益創出していくことを経営の基本目標とする
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の1つとして設定
→2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施

株主還元方針 (2026年3月期まで)

連結総還元性向
100%を目安

DOE
(株主資本配当率)
6%以上

機動的な
自己株式取得

株主還元（自己株式の取得）

2024年5月13日に自己株式の取得を決定

自己株式の取得を行なう理由

- 機動的な資本政策の遂行および資本効率の向上を通じて、中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」で目標に掲げる「ROE10%」の達成、延いてはさらなる企業価値の向上を実現していくため。

取得し得る株式の
総数

500,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合**3.0%**

株式の
取得価額の総額

300,000,000円（上限）

取得期間

2024年5月20日～2024年10月31日

【ご参考】 2024年3月31日時点の自己株式の保有状況

- 発行済株式総数（自己株式を除く）：16,690,552株
- 自己株式数：817,848株

株主還元（配当金）

- 2025年3月期は46円（前期比+2円、配当性向97.8%）で計画
※中間配当は19円、期末配当27円を計画
- 2025年3月期の総還元性向は134.3%を計画

2024年3月期

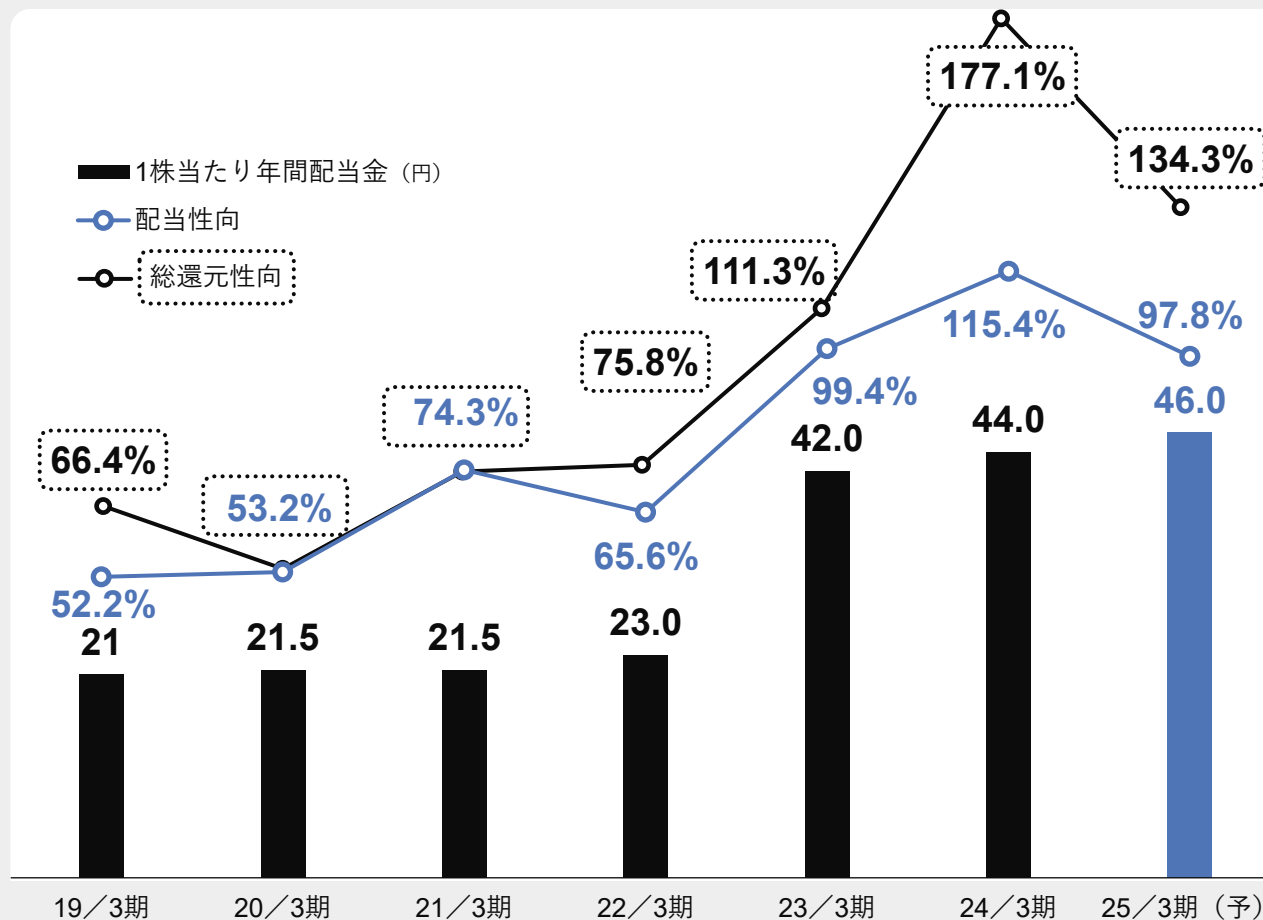
年間配当金 **44** 円

中間**18**円・期末**26**円

2025年3月期予想

年間配当金 **46** 円予定

中間**19**円・期末**27**円予定



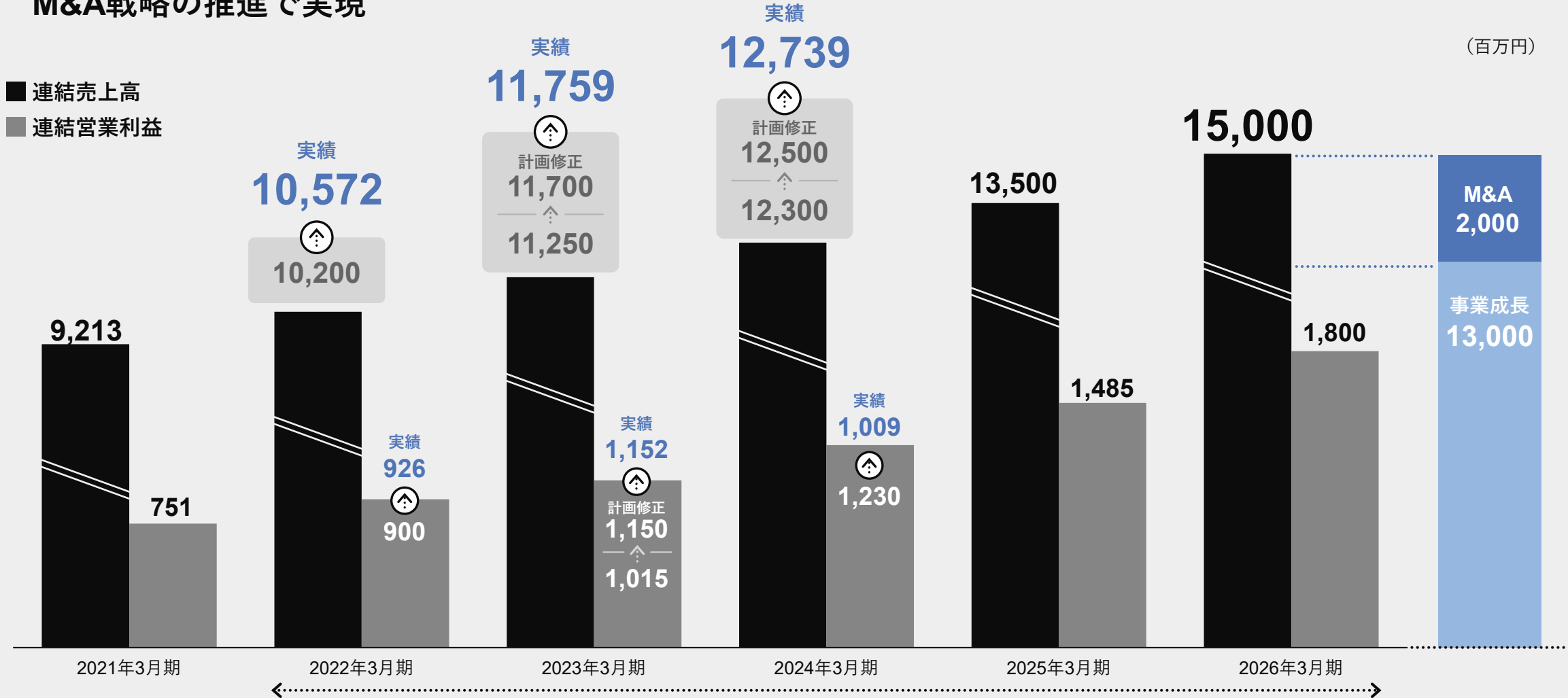
注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。

04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 2024年3月期は、過去最高売上高で増収となったが、営業利益は計画未達
- 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



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

プロフェッショナルDXサービスモデルの強化

- コアバリューである「コンサルティング価値（戦略策定機能）」を成長させ、売上高130億円を達成する
- 新たな領域である「プロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）」をM&Aにより拡大し、売上高150億円を達成する
- 一貫通貫の経営コンサルティングモデルを完成させる

One&Onlyの経営コンサルティング・バリューチェーンの創造



経営戦略の策定支援機能（上流）をアップデートしていくとともに、現場における実装・実行支援機能（中流～下流）も、デジタルを駆使するプロフェッショナルDXサービスとして強化し、一気通貫の経営コンサルティングモデルを完成させる

（百万円）

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	9,213	15,000	<ul style="list-style-type: none"> ・130億円は既存事業の成長、20億円はM&A戦略の推進で実現 ・経営コンサルティング領域の拡大（特にデジタル・DXコンサルティング領域）により、計画達成を目指す
戦略&ドメイン	2,482	2,600	ビジョンの構築、新規事業・ビジネスモデル変革、グローバル、SDGs等の戦略テーマ・地域密着戦略との掛け合わせ等
デジタル・DX	1,274	4,000	ハイブリッドマーケティング、ERPシステムの導入と運用、DX生産性改革、UX/CXデザイン、ブランディングDX、採用マーケティング、サプライチェーンマネジメント等
HR（人的資源）	1,142	2,800	経営戦略に直結する戦略人事制度、社員エンゲージメント制度、HRDXシステムの導入と運用、人的資本マネジメント、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	2,800	パーパスブランディング、コーポレートブランディング（PR・IR）の強化からCX（顧客体験価値）を向上させる顧客コミュニケーションモデルの変革、SNSマーケティング等のクリエイティブ支援等
その他	1,360	700	<ul style="list-style-type: none"> ・ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品 ・付加価値（利益率）の向上を実現するために左記の計画としている

注1) 2025年3月期の組織変更により、タナベコンサルティングにおける全国の事業所（中部本部、九州本部、北海道支社、東北支社、新潟支社、北陸支社、中四国支社、沖縄支社）を、経営コンサルティング領域別の組織に細分化しております。これに伴い、各事業所における売上高区分を当期の組織単位に合わせて集計し、各経営コンサルティング領域の売上高計画を見直しております。

プライム市場上場維持基準への適合

- 2023年3月末時点で「流通株式時価総額」がプライム市場の上場維持基準をクリア
- 2023年12月末時点で「1日平均売買代金」もプライム市場の上場維持基準をクリア
- ステークホルダーの皆様の期待に沿えるよう、中期経営計画の達成と積極的な株主還元に取り組む

		基準内容	移行日時点の適合状況 (2021.6.30)		基準日時点の適合状況 (2023.3.31)		基準日時点の適合状況 (2023.12.31)	
流動性	1. 株主数	800名以上	7,636名	○	6,684名	○	—	
	2. 流通株式数	20,000単位以上	57,351単位	○	134,278単位	○	—	
	3. 流通株式時価総額	100億円以上	81.1億円	×	104.6億円	○	—	
	4. 1日平均売買代金	20,000千円以上	6,065千円	×	22,697千円 ※1	○	28,898千円	○
ガバナンス	5. 流通株式比率	35%以上	65.5%	○	76.6%	○	—	
	6. 純資産の額	正	正	○	正	○	正	○
	7. 改訂CGコード	全原則の適用	全原則開示	—	全原則開示	—	全原則開示	—

※1. 当該部分のみ、2023年1月1日～2023年3月31日の日々の出来高に、東京証券取引所が算出された日々の終値の平均値である 779.55 円を乗じた数値をその期間の営業日数で除して、当社で算出しております。

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

中期経営計画 数値目標 (2022年3月期～2026年3月期)

- 中期経営計画達成による当期純利益の拡大

498百万円 (2021年3月期) → 1,175百万円 (2026年3月期)

- 株主還元方針の変更 (2023年2月13日公表：当中期経営計画期間中)

① 連結総還元性向100%を目安とする

② DOE (株主資本配当率) 6%以上の配当とする

③ 機動的な自己株式取得を実施

ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

時価総額

250億円以上

2023年1月4日 (年初)

2024年3月29日

終値：629円

時価総額：110億円

終値：1,032円

時価総額：180億円

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

サステナビリティ委員会の設置

目的

- サステナビリティに関する重要事項の適切なマネジメント

実施内容

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

マテリアリティ（重要課題）を特定

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

E 気候変動対応（TCFDの提言に沿った情報開示）

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



G コーポレート・ガバナンスの強化

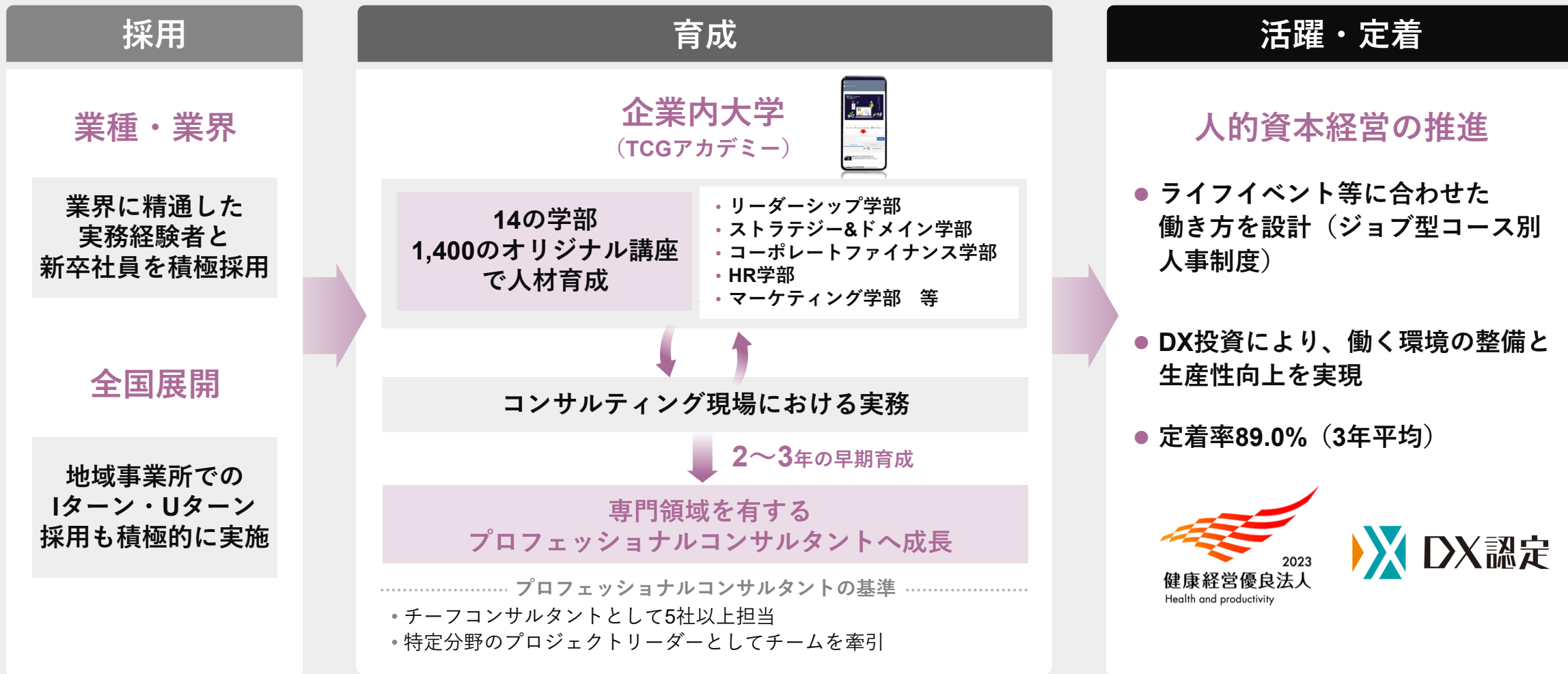
- 取締役トレーニングの実施

テーマ

「取締役会のあり方」
「コーポレート・ガバナンス」
「メンタルヘルス」等

- 取締役会の実効性評価を実施

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



05

事業概要・強み

経営コンサルティングの多角化戦略を推進 – ホールディングス & グループ 6 社体制

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ

従業員数：600名 (2024年3月31日現在)



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・DX
- HR
- ファイナンス・M&A
- ブランド&PR



株式会社リーディング・ソリューション

- 営業のデジタルシフト支援
- BtoBデジタルマーケティングのコンサルティング業務
- BtoBデジタルマーケティングのアウトソーシング支援



グローウィン・パートナーズ株式会社

- M&A・資本政策・海外事業戦略
- バックオフィス部門のBPR/DX支援
- 人事制度構築・組織戦略支援



株式会社ジェイスリー

- リサーチ & コンサルティング
- クリエイティブ
- マーケティング & グロース



株式会社カーツメディアワークス

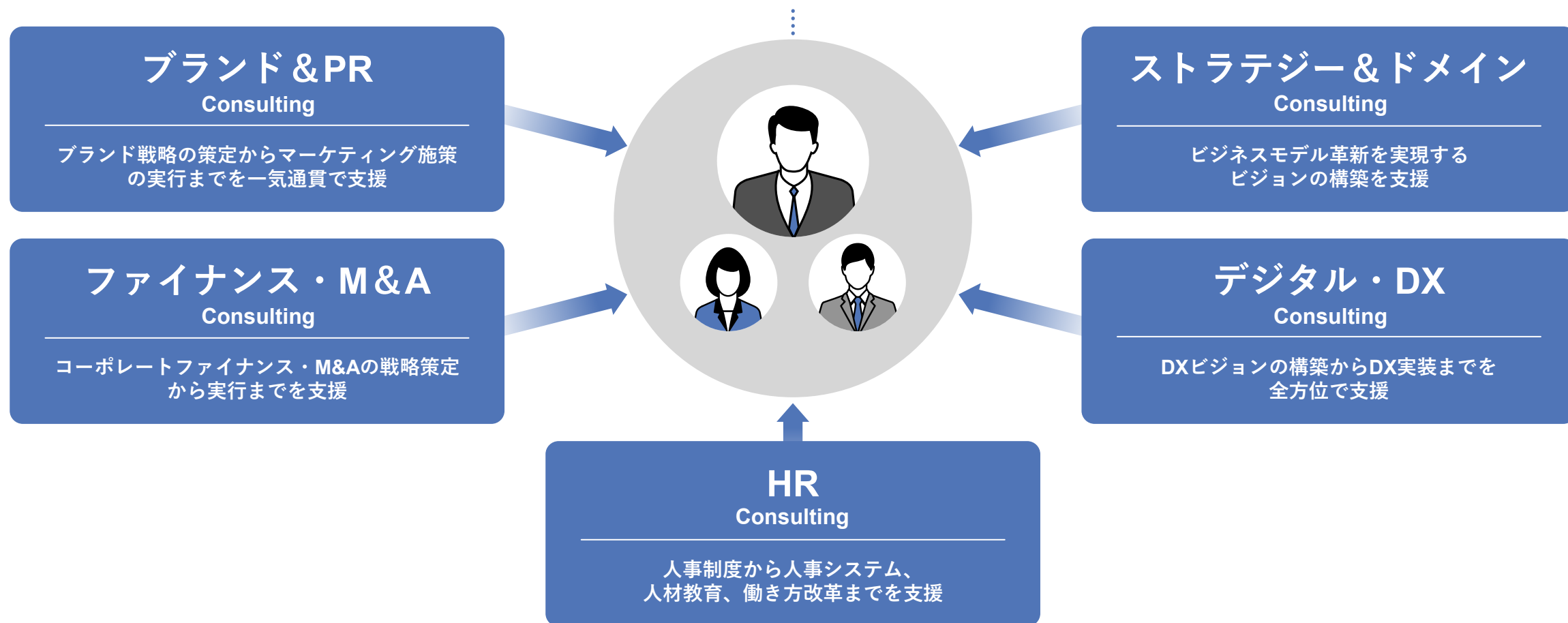
- 戦略PR & PRコンサルティング
- 海外PR
- 国内・海外デジタルマーケティング

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



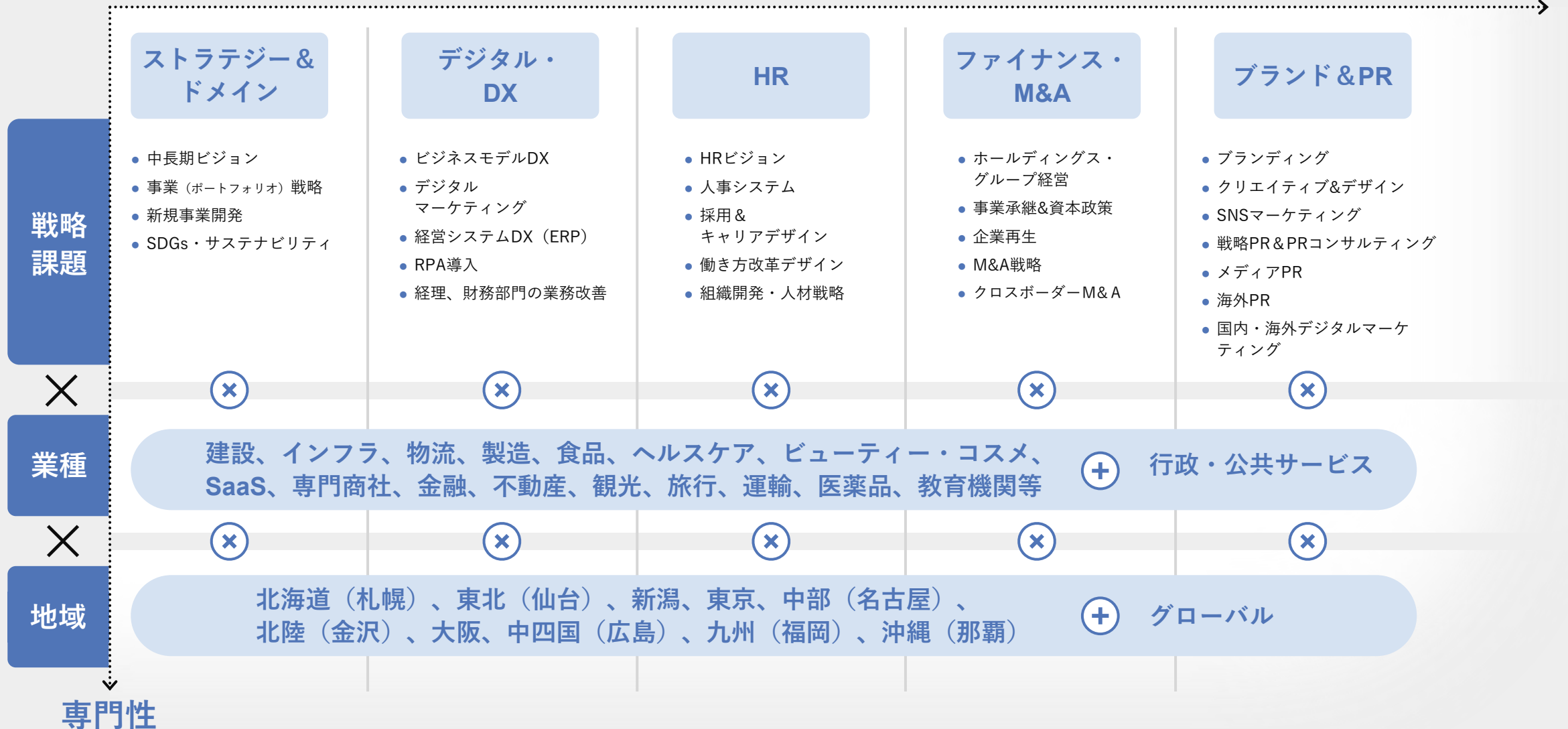
経営層（トップマネジメント）の固有の戦略課題を全方位で解決する経営コンサルティング領域を提供

トップマネジメントの戦略課題を全方位から解決



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

総合性 →



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

全国展開・地域密着

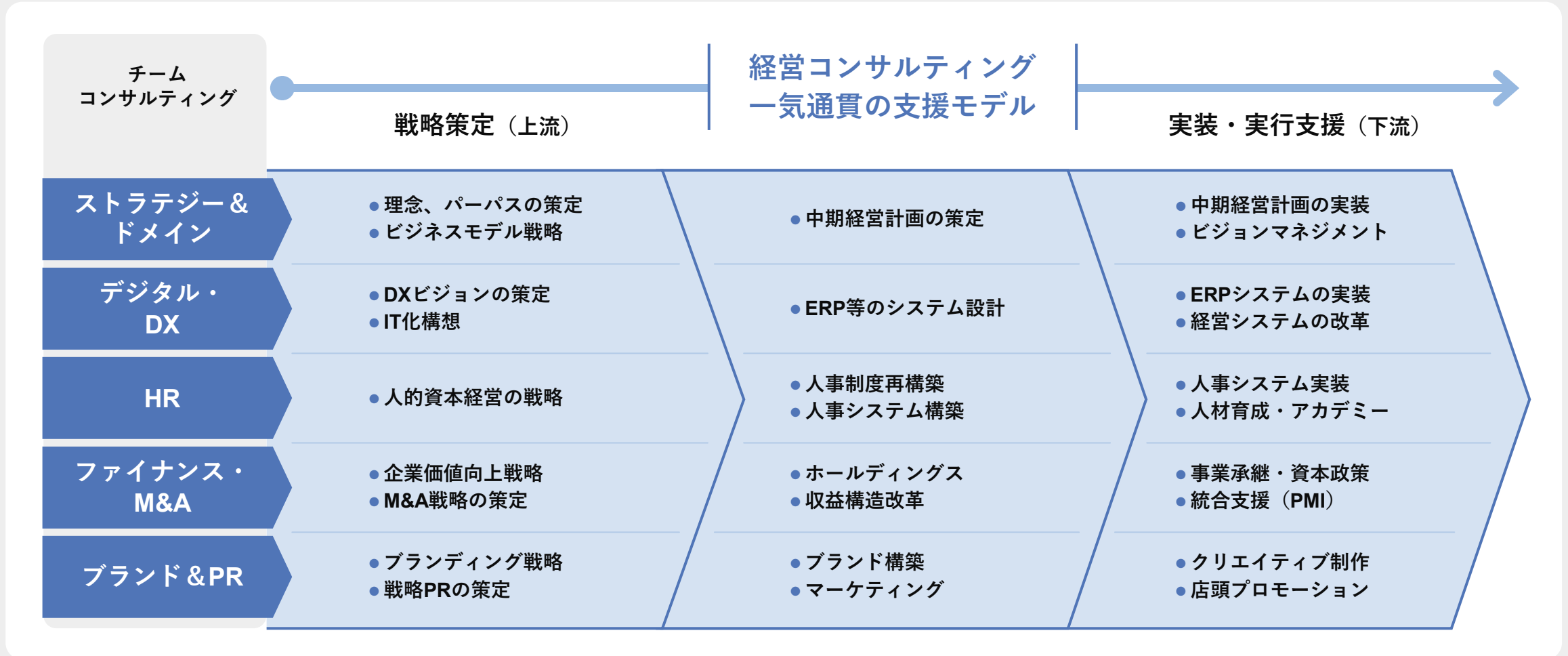


- 北海道（札幌）
開設58年
- 東北（仙台）
開設50年
- 新潟
開設48年
- 東京
開設63年
- 北陸（金沢）
開設47年
- 中部（名古屋）
開設54年
- 大阪
開設64年
- 中四国（広島）
開設54年
- 九州（福岡）
開設56年
- 沖縄（那覇）
開設39年

主な海外拠点ネットワーク



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



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

- 大企業から中堅企業、中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）の戦略策定から実行・実装までを
広範囲にカバー
- 地域密着の強みを活かした「行政・公共向け」の課題解決にも貢献



※当社作成

マーケティングモデルの全体像

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



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



TCG TANABE
CONSULTING