

TCG TANABE
CONSULTING

株式会社タナベコンサルティンググループ

中期経営計画

2021 – 2025

T C G F u t u r e V i s i o n 2 0 3 0

Philosophy

経営理念

We love companies
Walk together with companies
And work for
company prosperity.

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、

Based on first-class trust
We contribute broadly to society.

広く社会に貢献すべく
超一流の信用を軸とし、

Guided by an international perspective
We embrace unlimited changes.

国際的視野に立脚して
無限の変化に挑み、

As a ceaseless pioneer
We clear a path to the world.

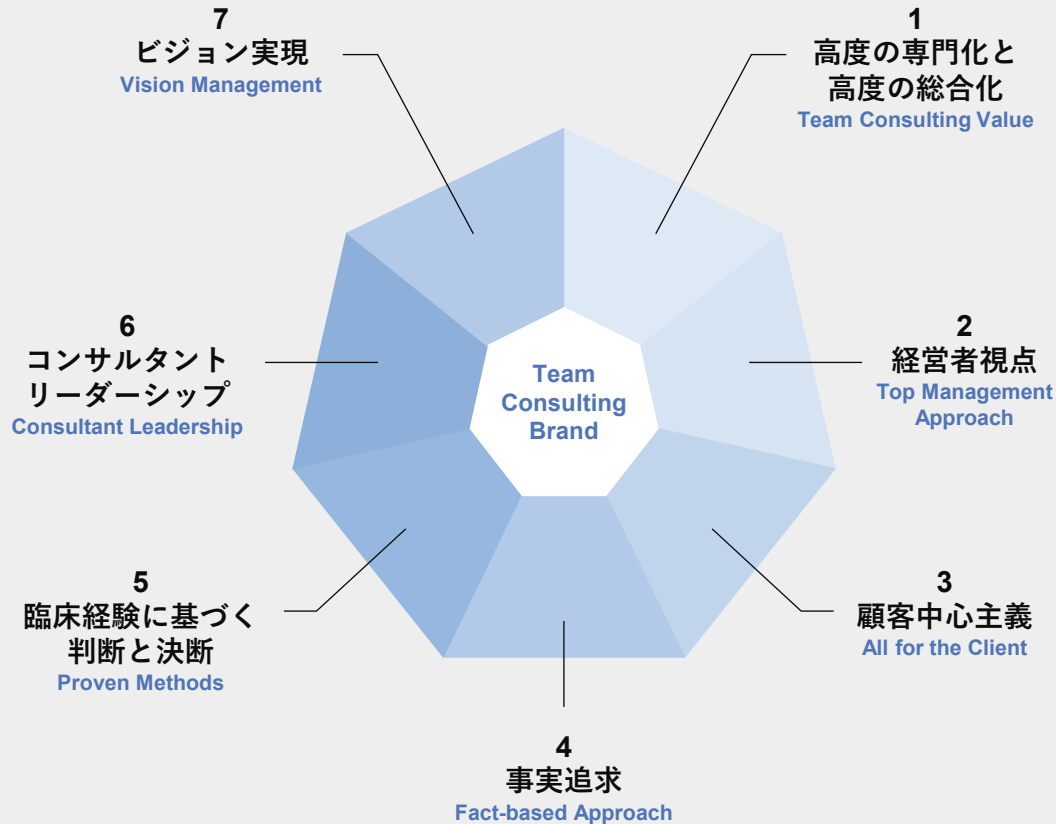
常にパイオニアとして
世界への道を拓く

Mission

ミッション

First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を。



TCB（チームコンサルティングブランド）とは

創業以来クライアントとともに研究と臨床を重ね、磨き続けてきた「課題解決の価値を約束する信頼と安心のブランド」のこと。「変化と成長に挑む戦略パートナー」として、高度な専門知識を持つコンサルタントが顧客最適のチームを編成し、クライアントの課題解決を支援します。

7 Promises

7つの約束

1. 高度の専門化と高度の総合化

Team Consulting Value

専門性の高いコンサルタントがチームを組成し、クライアントの経営課題やビジョンに対して総合的な判断から最適なコンサルティングを提供します。この「ドメイン（業種・事業領域）×ファンクション（経営機能）×リージョン（地域）」のTCG is Oneのチームコンサルティングが、私たちの唯一無二の提供価値です。

2. 経営者視点

Top Management Approach

私たちの判断基準は、常に経営者・CEO視点。すなわち、最終意思決定者へのアプローチです。たとえ、部門別やテーマ別のコンサルティングであっても、トップマネジメント視点で戦略や組織を捉え直し、その先にある真の課題を解決します。

3. 顧客中心主義

All for the Client

チームコンサルティングの最終目標はクライアントの業績、すなわち「利益」を高めることです。クライアントを中心に据えて成果を出し、クライアントの利益向上によって社員への分配、人材採用・育成、戦略投資など持続可能な経営を実現できるのです。

4. 事実追求

Fact-based Approach

机上の空理空論や評論家的な提言は、真のコンサルティングではありません。私たちは、常に現実・現場・現品に基づく「事実」を追求し、時々正しい現状認識を行いながら、客観的な立場で経営者に対して最適な判断を提供します。

5. 臨床経験に基づく判断と決断

Proven Methods

私たちは、コンサルティングを「決断を売る仕事」と定義しています。戦略的かつ経営的で最適な判断と決断を提供するために、長年の臨床経験や数多くのコンサルティング実績に基づく「実証済みのメソッド」を開発し続け、クライアントへ提供していきます。

6. コンサルタントリーダーシップ

Consultant Leadership

クライアントに対して「わが社意識」を持つコンサルタントが、過去肯定・現状否定・未来創造のスタンスによりクライアントの長所や強みを最大限に生かし、小さな成果を積み上げながら、大きな成功へと導く企業変革のリーダーシップを発揮します。

7. ビジョン実現

Vision Management

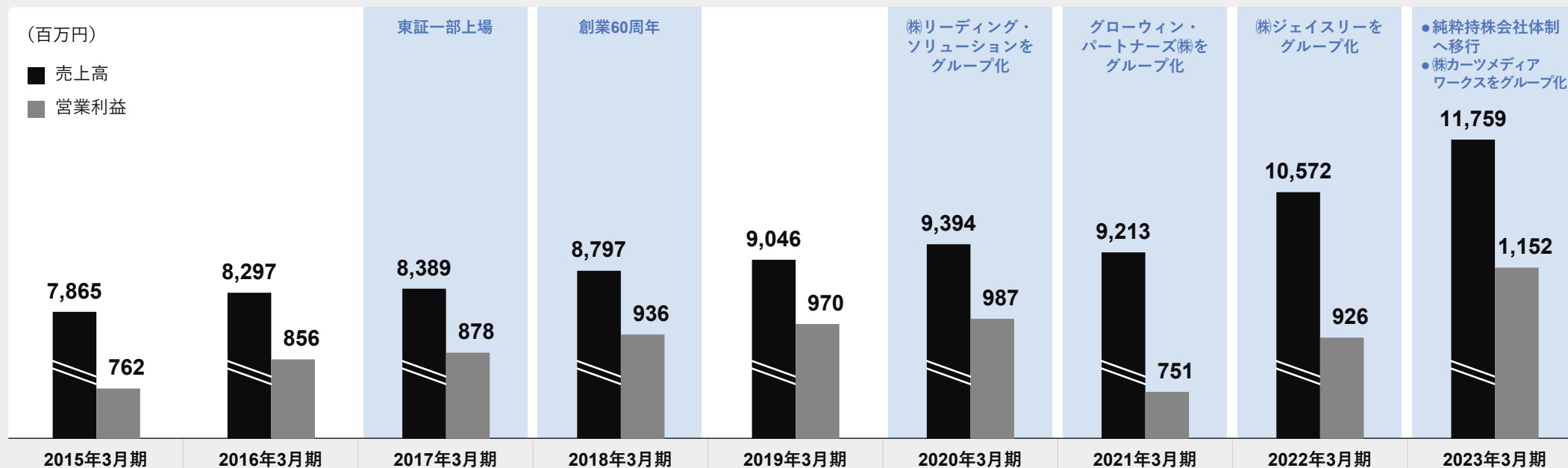
「企業とともに歩む」という私たちの理念の本質は、クライアントの「ビジョン実現」にあります。バックキャスト（逆算）思考により、「短期的な目標」である顧客利益と「中長期的な目的」であるビジョン実現を一致させるサステナブルなコンサルティングを推進します。

Tanabe Vision 2020 →

TCG Future Vision 2030進捗

Tanabe Vision 2020 → 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（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（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）
- 2020年3月期には(株)リーディング・ソリューションをグループ化して連結決算へ移行、2021年3月期にはグローウィン・パートナーズ(株)をグループ化、2022年3月期には(株)ジェイスリーをグループ化、2023年3月期には(株)カーツメディアワークスをグループ化



	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訴求して調整している。

1. 事業戦略では、「C&C（コンサルティング&congロマリット）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
2. 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繋がる監査等委員会設置会社への移行等を実現
3. 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、(株)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(株)、(株)ジェイスリー、(株)カーツメディアワークスのグループ化を実現

1 事業戦略

C&C（コンサルティング&congロマリット）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（シームレス）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&congロマリット）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マーケティング専門サイトの開設

- 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
- 称号を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

TCG Future Vision 2030
(2021~2022年度現在)

純粋持株会社

TANABE CONSULTING GROUP

タナベコンサルティンググループ

Tanabe Vision 2020
(2014~2020年度)

TCG TANABE CONSULTING

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 (ヒューマンリソース)
- ファイナンス・M&A
- ブランディング&PR

J 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

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

- BtoBデジタルマーケティングのコンサルティング業務
- 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アウトソーシング支援

W 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

K 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

Tanabe Vision 2020 (2014~2020年度)

TCG Future Vision 2030 (2021~2022年度現在)

ストラテジー&ドメインコンサルティング

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、インフラ、住宅、不動産)
- 製造
(化学、金属、機械、電子・電機、情報通信、輸送機)
- サプライチェーン (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

ビジネスモデルイノベーション

- 中長期ビジョン
- 事業 (ポートフォリオ) 戦略
- 収益戦略
- マーケティング戦略
- 新規事業開発
- イノベーション&テクノロジー
- ビジョンマネジメント
- 組織戦略
- SDGs・サステナビリティ

デジタル・DXコンサルティング

DXビジョン

- ビジネスモデルDX
- マーケティングDX
- マネジメントDX
- ヒューマンリソースDX

マネジメント&オペレーションズ

- 経営システムDX支援 (ERP)
- BI (経営ダッシュボード)
- RPA導入支援
- 業種DX Cloud (建設業、物流業、製造業)
- オペレーションDX
- 現場改善 (工場・建設・物流)
- 原価マネジメント
- 業務改善・見える化

ストラテジー&オペレーションズ

- IT化構想/システム導入
- ペーパーレス化支援
- 経理・財務部門の業務改善
- シェアードサービス導入支援
- 連結経営改革
- プロジェクトマネジメントサポート
- CIOアドバイザー
- ビジネスプラットフォーム (会計・経理BPO)

アカデミッククラウド

BtoCデジタルマーケティング

- デジタルマーケティング戦略
- Webサイト制作
- クリエイティブ&Webプロモーション
- 消費者リサーチ・データ解析
- CXデザイン
- CRMデザイン

BtoBデジタルマーケティング

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

ブランディング

- ブランド戦略の策定
(ブランド調査、ペルソナの設定、ブランドストーリー・コンセプト、メッセージ開発)
- クリエイティブ&ブランディング
- CI/VI開発
- プロダクトデザイン
- 採用サイト
- コミュニケーションデザイン
- メディアコミュニケーション
- ブランドプロモーション
- ブランドムービー

HRコンサルティング

HR

- HRビジョン
- 人事KPI
- グループ人事システム
- 人事システム
- 採用&キャリアデザイン
- 人材アセスメント
- タレントマネジメント
- FCCアカデミー (企業内大学)
- 働き方改革デザイン
- 組織開発・人材戦略
- ヒューマンアセスメント
- 社長育成プログラム
- 後継者育成プログラム
- グループ経営者育成プログラム
- 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
- 階層別育成プログラム
- 階層別セミナー
- ビジネスシミュレーションゲーム

コーポレートファイナンスコンサルティング

コーポレートファイナンス

- ホールディングス
- グループ経営
- 事業承継&資本政策
- 業績マネジメントシステム
- 企業再生
- グローバルファイナンス
- 資本政策・組織再編
- IPO支援
- CFO人材育成プログラム
- グループ経営システム
- 海外事業戦略的再編支援

M&Aアライアンスコンサルティング

M&A

- M&A戦略
- クロスボーダーM&A
- グループ戦略M&A
- 事業承継M&A
- フィナンシャルアドバイザー
- M&Aアドバイザー
- ターゲットM&A
- バリュエーション&モデリング
- デューデリジェンス (DD)
- 経営システムPMI

- マーケティングPMI
- ベンチャー企業投資
- 取得価格配分 (PPA)
- 人事PMI

アライアンス

- 金融機関アライアンス
- 土業アライアンス
- 各種団体アライアンス

クリエイティブ&デザインコンサルティング

クリエイティブ&デザイン

- クリエイティブ&デザイン
- デザインプロモーション
- コンテンツマーケティング
- メディアプランニング
- ブランディングデザイン
- Webプロモーション
- キャンペーンプレミアム
- 店頭什器・POP
- メディア・コンテンツプロダクト
- コミュニケーションデザイン
- ダイアリー・カレンダー
- プロモーションツール

株式会社ジェイスリー

リサーチ&コンサルティング事業

- ブランド調査等による課題の抽出からブランド戦略の策定
- 消費者リサーチやデータ解析 など

クリエイティブ事業

- ブランドストーリー・ブランドコンセプトの開発
- CXを実現する各種デザイン
- CI/VI開発

マーケティング&グロース事業

- SNS等によるデジタルマーケティング
- メディアコミュニケーション
- プロモーション

株式会社カーツメディアワークス

戦略PR&PRコンサルティング事業

- 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
- WebPR/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 など

海外PR事業

- 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 など

国内・海外デジタルマーケティング事業

- 国内・海外PRコンサルティングメソッドを駆使した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 など

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
社数

約 **11,200** 社 ▶ **17,000** 社以上

タナベコンサルティンググループ
総人員数

523 人 ▶ **658** 人
(2021年4月1日現在) (2023年4月1日現在)

経営コンサルティング
社数

約 **7,000** 社 ▶ 約 **10,000** 社

株式上場
(東証プライム市場上場)

30 年

マーケティング支援
社数

3,400 社以上 ▶ **3,600** 社以上

全国展開主要都市

10 エリア
(グループ企業含む)

M&A実績件数
(クロスボーダー含む)

500 社以上 ▶ **680** 社以上

金融機関等のネットワーク数

262 社 ▶ **340** 社以上

BtoBデジタルマーケティング
支援社数

300 社以上

マネジメントレター会員数

約 **11** 万人以上

PR・広報支援社数

2,000 社以上

セミナーの年間参加者数

9,900 人以上

クリエイティブ支援社数

500 社以上

Future Vision 2030

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

One & Onlyビジネスモデル戦略

● グループC&C戦略 -コンサルティング&コングロマリット

One & Onlyで多角的コンサルセグメーションを有するストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランディング&マーケティング、プロモーション商品、戦略総合研究所等のコアバリューの総合発揮

● 経営コンサルティング・バリューチェーン戦略

上流（経営戦略）から中流・下流（オペレーション実装）までを一気通貫で支援できるOne & Onlyな経営コンサルティング価値の連鎖をリデザインする

● プロフェッショナルDXサービス戦略

各セグメンテーションの上流（経営戦略）から中流・下流（オペレーション実装）において、高度な専門性と総合性でDXサービスを提供できるOne & Onlyサービスの拡大

● 大企業から中堅企業までのターゲット市場における One & Onlyポジショニング戦略

上記の各戦略をクライアントへ実現するチームコンサルティンブランドを拡大させ、日本一の実績を目指す

● グローバル・リージョナル戦略

日本国内で唯一10の事業所を有するOne & Onlyの地域拡大戦略を海外市場へ展開

経営／コーポレート戦略

● 5つの成長モデルの実装

- プロフェッショナルDXサービスモデル
- C&C開発モデル
- マーケティングモデル
- チームアップ&パートナー100モデル
- アカデミーモデル

● TCGのM&A戦略の推進

現状の3社から6社体制のグループ経営へ、(株)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)に続くグループ化とグローウィン・パートナーズ(株)のM&Aプロフェッショナルチームの活用

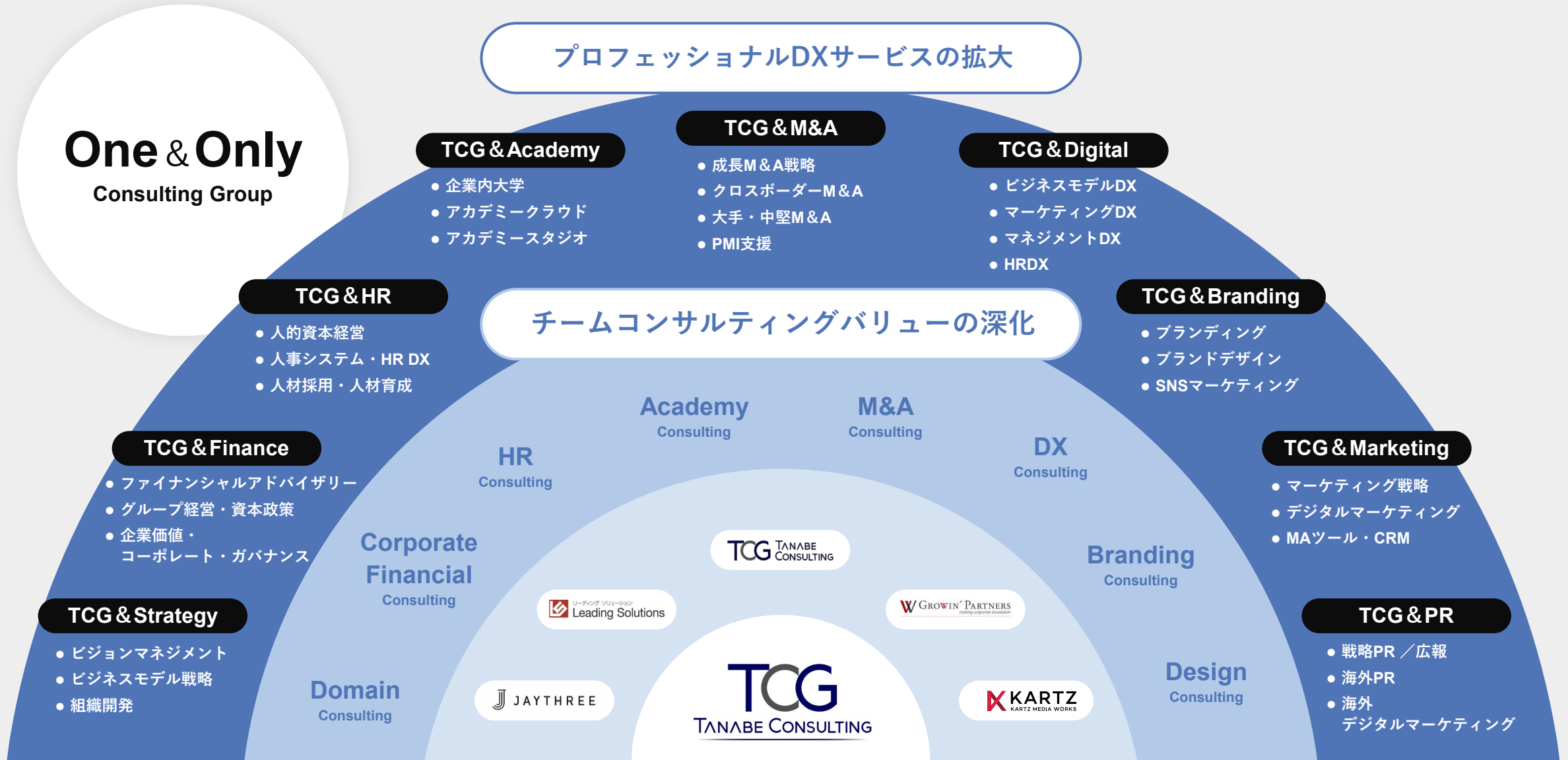
● 持続的な成長を実現するコーポレート戦略

- D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）の強化
- コンサルティングテックの戦略投資
- ERPシステムのアップデート等のスマートDX戦略投資
- ESG、SDGsへの積極的な取り組み

● KGI、KPI

- 売上高150億円、営業利益18億円、社員数800名
- LTV比率70%以上のクライアントサクセス
- TCB（チームコンサルティングブランド）5ブランド開発／年間
コンサルティングテック5ブランド開発／年間
- 増収増益増配の経営と総還元性向50%以上へ → 「100%を目安」に変更。
- ROE10%、ROA15%を目指す

詳細は本資料17ページをご参照ください。



ポジショニングマップ

1. TCGとして、主要顧客は従来の中堅企業（売上高50億円～1,000億円規模）という独自マーケットから大企業にまで拡大
2. 行政・公共経営の課題解決にも領域を拡大
3. 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）の拡大に加えて、新たにプロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）も拡大していくことで「経営コンサルティング・バリューチェーン」を構築し、ホワイトスペースを攻略していく



※当社作成

経営コンサルティング領域
(経営コンサルティング・バリューチェーン)

実装・実行支援 (下流)

Vision 2025

グループ売上高

150億円

グループ営業利益

18億円

グループ従業員数

800名

ROE

10%

ROA

15%

時価総額

250億円以上

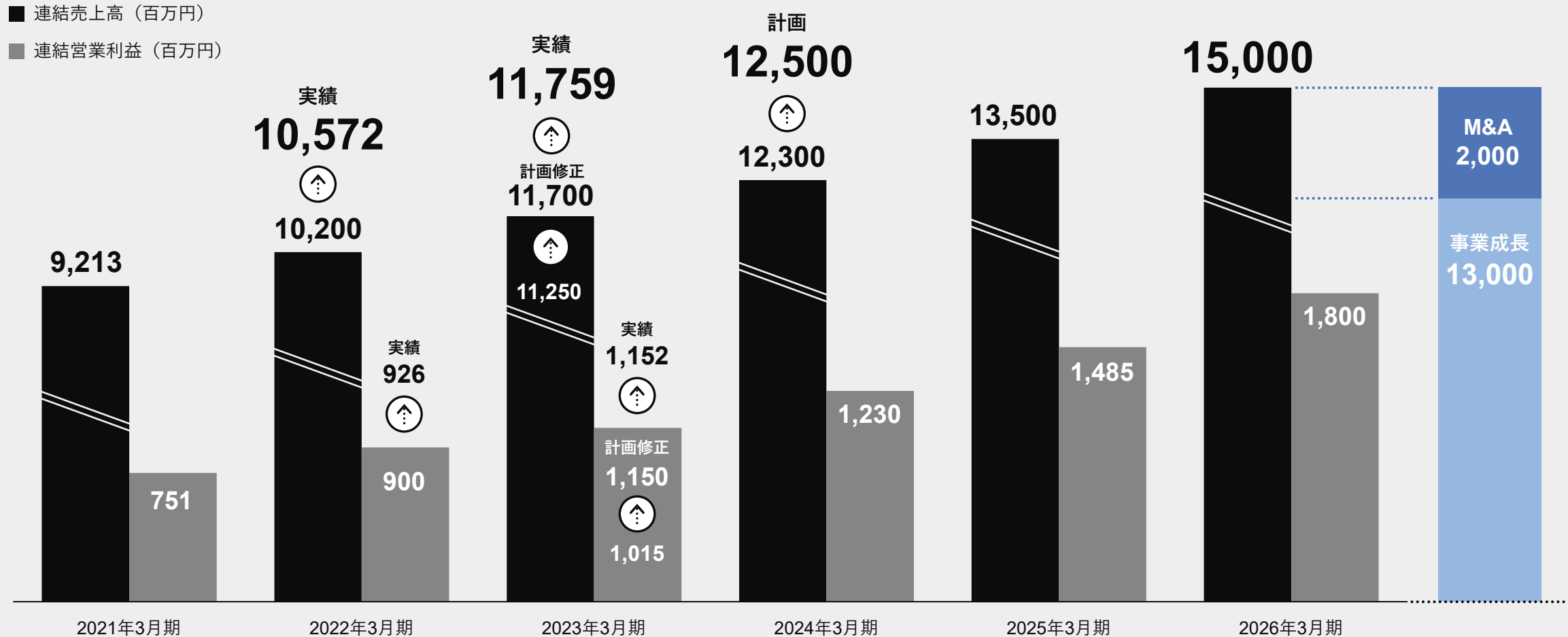
総還元性向

50% ▶ 100%
(株主還元) (株主還元)
※目安

株主還元方針を変更致しました。
詳細は本資料17ページをご参照ください。

中期経営計画（詳細①）

1. 経営コンサルティング領域（特にデジタル・DXコンサルティング領域）およびメソッドの拡大により、2026年3月期は売上高150億円を目指す
2. 「プロフェッショナルDXサービス」領域（売上高20億円）は、M&Aにより拡大していく



(百万円)	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	成長率
売上高	9,213	15,000	+5,787 (62.8%)
ストラテジー&ドメイン	2,482	3,000	+518 (20.9%)
デジタル・DX	1,274	5,000	+3,726 (292.5%)
HR（人的資源）	1,142	2,200	+1,058 (92.6%)
ファイナンス・M&A	1,386	2,100	+714 (51.5%)
ブランディング& マーケティング	1,567	2,200	+633 (40.4%)
プロモーション商品	1,360	500	▲860 (-%)

2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、株主還元方針を変更

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1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

変更前（現状）

連結総還元性向
50%を目安

自己株式取得を
検討

変更後（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

※DOE（株主資本配当率）：年間配当金総額 ÷ 期中平均株主資本 × 100

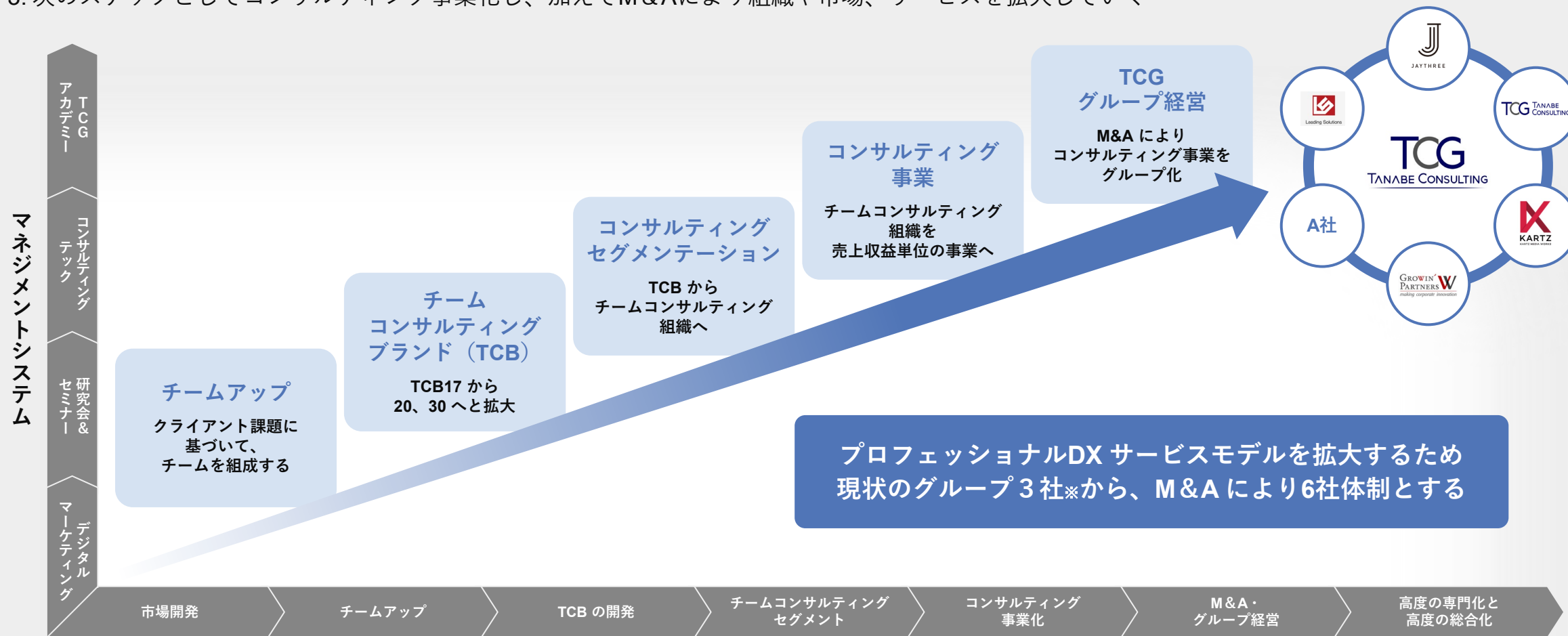
5つの成長モデル	<div style="text-align: center;">①</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> プロフェッショナルDXサービスモデル </div> <p>現場の実行支援において、デジタル技術を駆使したサービスメニューを拡充する</p>	<div style="text-align: center;">②</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> C&C開発モデル </div> <p>M&Aを駆使して経営コンサルティング領域の拡大を図る</p>	<div style="text-align: center;">③</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> マーケティングモデル </div> <p>新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す</p>	<div style="text-align: center;">④</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> チームアップ&パートナー100モデル </div> <p>リーダー人材とチーム数を現状から倍増する</p>	<div style="text-align: center;">⑤</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> アカデミーモデル </div> <p>プロフェッショナル人材を早期に育成するアカデミー（学部）の創設</p>
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 <ul style="list-style-type: none"> ● 年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5） ● 中期5か年で50開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営コンサルティング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） 	<ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットマーケット4万社 ● LTV 70% 	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナー数 100 ● 地域エリアでのチームの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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を推進できる組織体制へと移行 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 新しい学部の開設 <ul style="list-style-type: none"> - 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

1. 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）」を拡大し、売上高100億円を達成する
2. 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
3. コンサルティング価値（上流）からプロフェッショナルDXサービス（中流・下流）まで、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

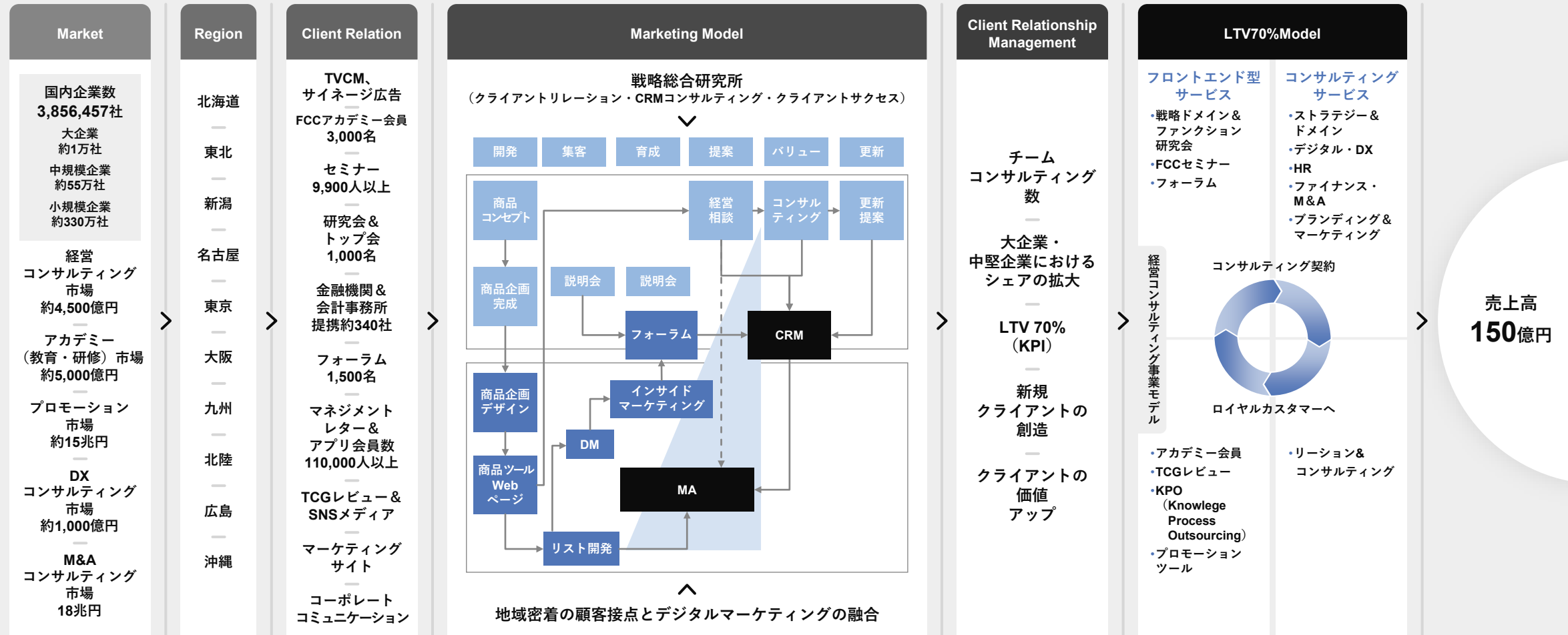


1. ニーズや課題、新たなテーマに対してチームアップし、マネジメントインフラであるチームコンサルティングブランド（TCB）や研究会・セミナーを開発する
2. その中からチームコンサルティング組織を組成する（コンサルティングセグメンテーション）
3. 次のステップとしてコンサルティング事業化し、加えてM&Aにより組織や市場、サービスを拡大していく



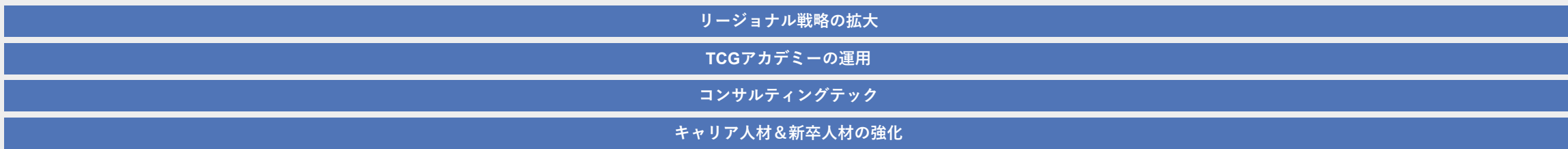
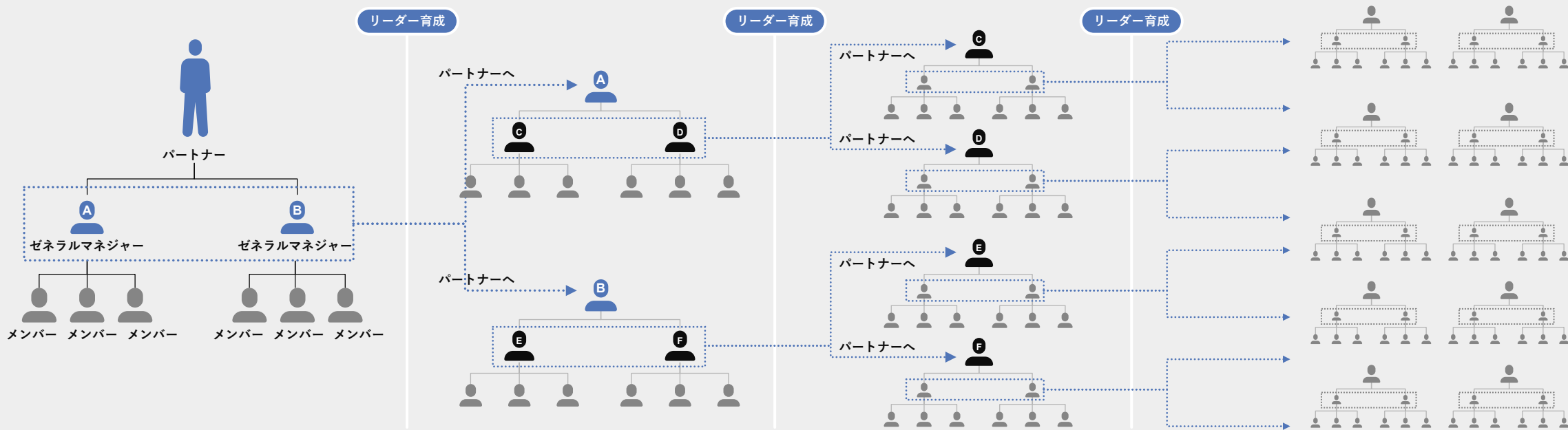
※ 中期経営計画公表時点の社数（2021年5月14日）

1. ターゲットとする上場・大手企業から中堅企業に対して、従来のリージョナル戦略と新たなマーケティングモデルの融合により新たな顧客創造を実現し、そして「LTV (Life Time Value) = 顧客生涯価値 ⇒ コンサルティング更新率70%」を実現する
2. 戦略総合研究所によるデータベースマーケティングに、コーポレート戦略本部のデジタル戦略やコーポレートコミュニケーション戦略がバックアップする



TCG チームアップ&パートナー100モデル

1. TCG C&C開発モデルとの連動により、既存組織およびチームから新しいリーダーシップを生み出す
2. 新しいリーダーシップをパートナー人材に育成するためのマネジメントシステム（企業内大学による育成プログラム等）を構築し、活用する
3. 新しいパートナー人材の育成およびチームアップに採用戦略も強化し、プロフェッショナル人材の増員により、パートナー100名体制を実現する
59名（2021年3月末現在） → 71名（2023年3月末現在 パートナー以上の人員数）



1. プログラムの開発・拡大により「タナベFCCアカデミー」から「TCGアカデミー」へとアップデートし、プロフェッショナル人材を育成する
2. グループ戦略として、TCGアカデミーをアカデミーPMIとして活用するために、人材交流や育成プログラムの共有化、アカデミースタジオをデザインする
3. パートナー人材を育成する「TCGリーダーシップアカデミー」とデジタル人材を育成し増やしていく「デジタルアカデミー」を新設する



現カリキュラム

- コンサルタントアカデミー

- TCG リーダーシップ研修会

- コンサルタントスキル

1. 問題解決スキル
2. 財務スキル
3. プレゼンテーションスキル
4. 新コーディネータースキル

- 講師オーディション
コンサルタント資格試験

- チームコンサルティングブランド

- 新卒・キャリア向け研修

1. 新卒スタートアップ研修会
2. キャリアスタートアップ研修会
3. 新卒1年次フォローアップ研修会
4. 新卒2年次フォローアップ研修会
5. 新卒3年次キャリアデザイン研修会
6. スタッフ研修会

- FCC アカデミークラウド

新設カリキュラム

- 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

1. TD&I戦略として、「高報酬と働き甲斐」「スマートDXと高い生産性」「働き方、多様なワークスタイル」「すべての人の幸せ」をテーマ設定する
2. これらの施策をTCGとして推進できるように、グループ各社で連携する
3. TCG 800名体制に相応しいTD&I戦略へとアップデートしていく

- 65周年記念行事
- 健康経営の継続
- SDGsの経営実装
- オフィス移転、リニューアルによる働く環境投資



すべての人の
幸せ



高報酬と
働き甲斐

- 生涯年収ベスト100位以内
- 全社員プロフェッショナル化による年収の向上
- 800名（パートナー100名）体制に向けた新人事制度の導入

- テレワーク・シフトワークの制度導入
- グループ人材の短期交流制度

働き方、
多様なワーク
スタイル



スマートDXと
高い生産性



- DX戦略投資の加速
- コンサルティングテックへの投資
- アカデミースタジオの増設
- リモートコンサルティングブースの増設
- ERPシステムのフル活用

「日本の経営コンサルティングのパイオニア」としてのミッションを自覚し、
「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念を実践し、サステナブルな社会の実現へ広く貢献してまいります。

