

2025年3月期 決算補足説明資料

2025. 5. 14

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 2025年3月期決算概要
- 02 / 2026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

2025年3月期 決算概要

● 売上高および各段階利益ともに増収増益となり、売上高・利益ともに過去最高を更新

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
売上高	12,739	14,543	+14.2%
売上総利益	5,465	6,612	+21.0%
営業利益	1,009	1,500	+48.6%
経常利益	1,012	1,589	+56.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	1,016	+58.6%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 19.07	円 銭 30.80	—

営業利益増減要因分析（前期比）

- 前期比14.2%の増収により売上総利益は1,146百万円増加。人的資本やDX、ブランディング等へ積極的に投資するものの、営業利益は48.6%の増益となった

(百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減率	増減額
売上高		12,739	14,543	+ 14.2%	+ 1,804百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,875	4,367	+ 12.7%	+ 492百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,823	6,326	+ 8.6%	+ 502百万円
販管費	デジタル・DX 投資	252	334	+ 32.1%	+ 81百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	307	348	+ 13.3%	+ 40百万円
	その他 一般管理費	1,469	1,666	+ 13.4%	+ 197百万円
営業利益		1,009	1,500	+ 48.6%	+ 490百万円

- 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	売上高構成比 (2025年3月期)
売上高	12,739	14,543	+14.2%	—
ストラテジー&ドメイン	2,281	2,476	+8.5%	17.0%
デジタル・DX	2,741	3,255	+18.7%	22.4%
HR	2,418	2,979	+23.2%	20.5%
ファイナンス・M&A	1,932	2,172	+12.4%	14.9%
ブランド&PR	2,649	2,939	+11.0%	20.2%
その他	715	721	+0.8%	5.0%

戦略 & ドメイン

- 物価上昇が常態化してきた経営環境において、成長に向けたコンサルティングニーズは高く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「事業ポートフォリオ戦略の立案」等のコンサルティングテーマが好調
- 円安の進行や、内需縮小に伴う既存事業のみでの成長の限界から、「新規事業開発」「グローバル戦略の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「ビジネスデューデリジェンス（M&Aコンサルティング）」等のテーマも増加。また、行政／公共案件も増加

デジタル・DX

- 生産性向上やデータ利活用による付加価値創造を目的としたDX投資が好調であり、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」「マーケティングDX（デジタルマーケティング・セールスプロセス変革等）」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等のコンサルティングテーマが好調
- 組織全体でDXを推進する企業や生成AIの活用を推進する企業も増えており、「DX研修（人材育成・リスクリング）」「DX認定の取得」「データマネジメント」等のテーマも増加
- 新たにグループに加わった株式会社Surpassのデジタル・DX領域のサービスも増収に寄与（2024年9月～2025年3月の7ヶ月分）
- 様々なITテクノロジー企業とのアライアンス拡大に伴うプロフェッショナルDXサービスの開発や共同提案等が増加し、また自治体と提携して地域在住の女性をデジタル人材に育成し、資格取得・就業機会創出の支援を行う「TECH WOMAN®（テックウーマン）」も推進

HR

- 物価上昇が常態化してきた経営環境の変化や人的資本経営の拡がりに伴い、「人事処遇制度の再構築」「アカデミー（企業内大学）の設立」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「サクセッションプラン」「女性活躍／DE&Iを推進する組織デザイン」等のコンサルティングテーマが好調
- 労働人口不足・賃上げ基調・就業意識の多様化等に伴い、人的生産性の向上に繋がる人材マネジメント改革のニーズも高く、「組織・人事戦略の策定・推進」「HRBP」「人材育成」「タレントマネジメント」「HR KARTE（人材アセスメント／HRテック）」等のテーマも増加
- 新たにグループに加わった株式会社SurpassのHR領域のサービスも増収に寄与（2024年9月～2025年3月の7ヶ月分）

ファイナンス・M&A

- 後継者不足を背景に、第三者承継も見据えた事業承継に関連するニーズが堅調であり、「ホールディングス化・グループ経営」「クロスボーダーを含むM&A一貫コンサルティング（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまでを一貫支援）」「事業承継」等のコンサルティングテーマが好調
- 上場企業における資本コストや株価を意識した経営の実現や、PBR1倍未満対策として、「企業価値ビジョン（IRも含む）」「コーポレートガバナンス・コード対応」「資本政策」等のテーマも増加

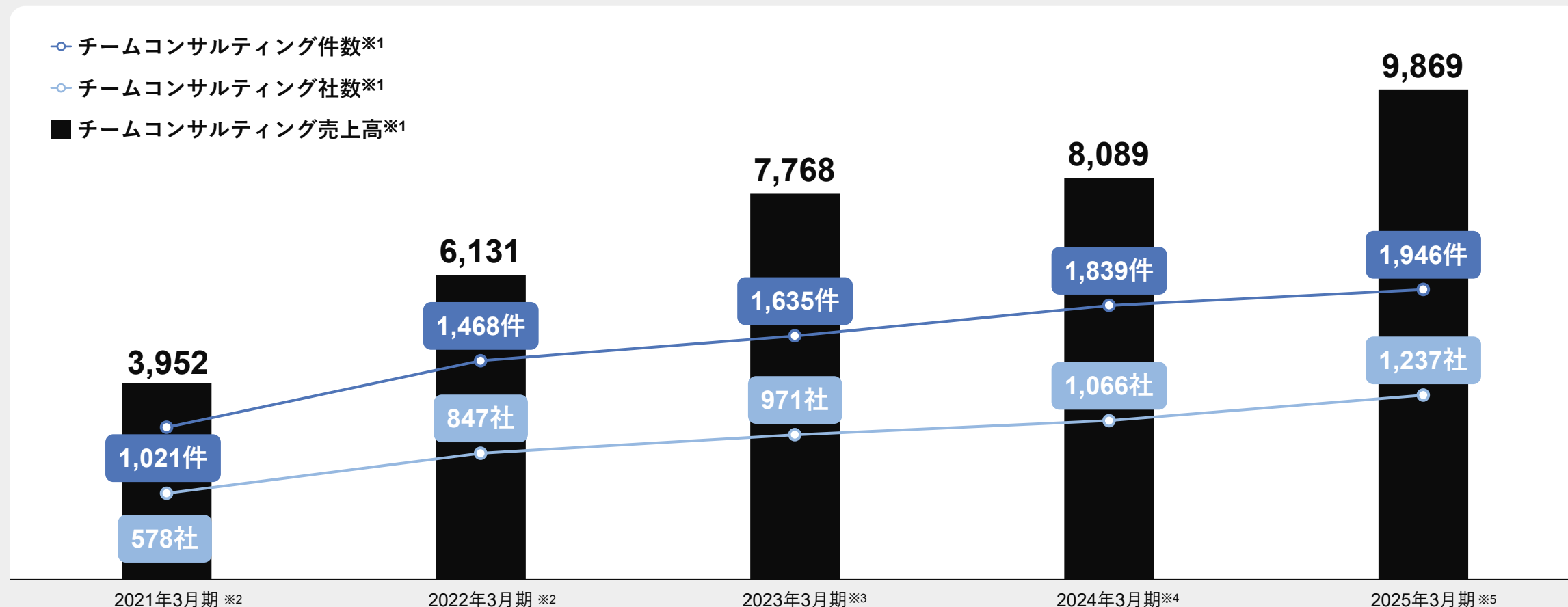
ブランド&PR

- BtoB企業や周年・事業承継を迎える企業が、パーパスやブランドの構築、グループブランディング等を検討する傾向にあり、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」等のコンサルティングテーマが好調
- リアルイベントや展示会、店頭施策等のニーズも堅調であり、「メディアPR（Global PR Wire（海外向けプレスリリース配信サービス）等）」「コンテンツマーケティング」「リアル×デジタルのハイブリッドプロモーション」等のテーマも増加

主要KPI（チームコンサルティング指標）

- 最重要指標であるチームコンサルティング件数をはじめ、全てが前年を上回り、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（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）、社数はいずれも期中平均社数

※2 2021年3月期および2022年3月期の実績は、株式会社タナベコンサルティング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実績の合計

※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

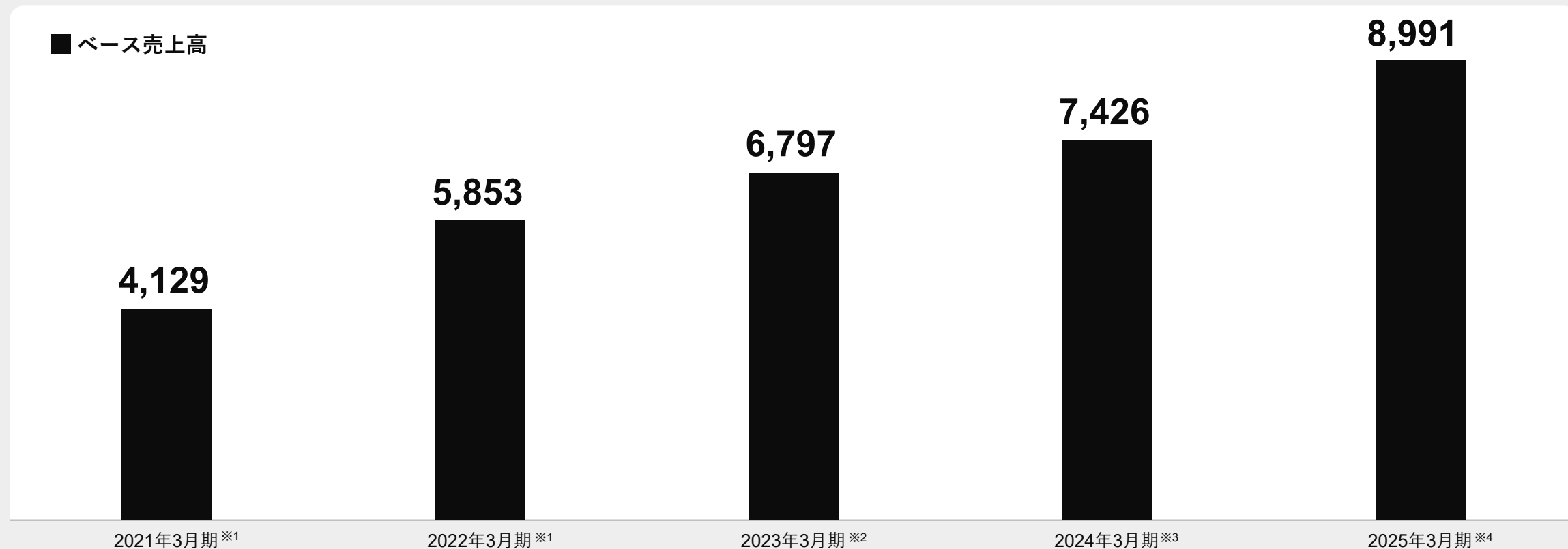
※4 2024年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※5 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

主要KPI（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月期および2022年3月期の実績は、株式会社タナベコンサルティング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実績の合計

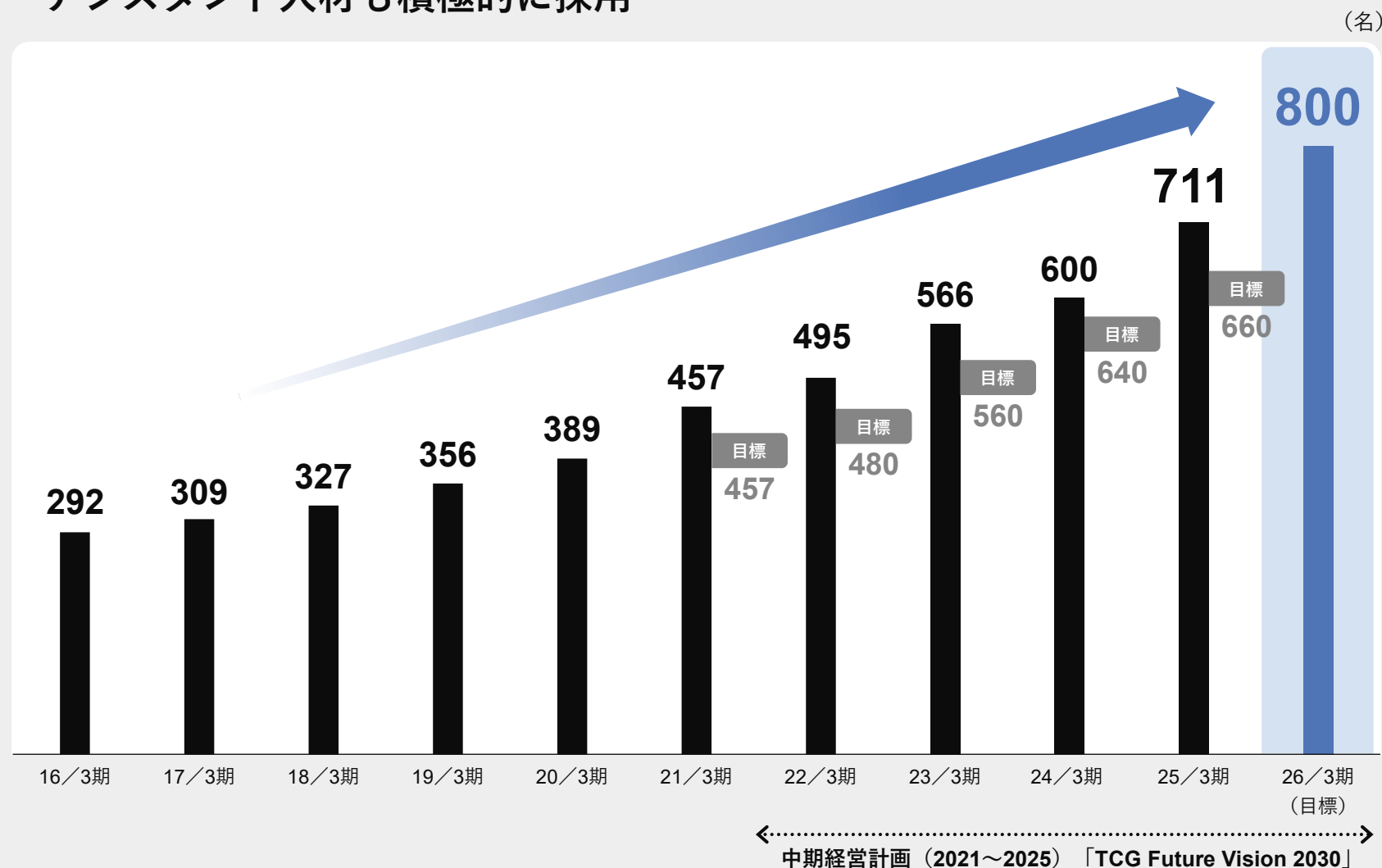
※2 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※3 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

※4 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

従業員数の推移

- 各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- グローバルや行政／公共のコンサルティングを推進する専門人材、コンサルタントの生産性を向上させる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

2025年3月期バランスシート の状況

● 自己資本比率は74.3%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	7,665	+2,126
有価証券	2,299	—	▲2,299
流動資産合計	9,347	9,091	▲255
有形固定資産	2,220	2,190	▲30
無形固定資産	788	1,175	+386
投資その他の資産	1,781	1,870	+89
固定資産合計	4,789	5,235	+445
資産合計	14,139	14,328	+189

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期末比
負債の部			
買掛金	321	405	+84
流動負債合計	2,209	2,536	+327
固定負債合計	625	650	+24
負債合計	2,834	3,187	+352
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,554	▲206
純資産合計	11,304	11,141	▲163
負債純資産合計	14,139	14,328	+189

2025年3月期 キャッシュ・フローの状況

●利益の増加などで営業キャッシュ・フローは約14億円となった

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
(百万円)			
営業CF	632	1,454	+822
税金等調整前当期純利益	1,040	1,586	+546
売上債権の増減 (▲は増加)	▲159	26	+186
仕入債務の増減 (▲は減少)	▲39	74	+114
前受金の増減 (▲は減少)	42	▲30	▲73
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲422	▲277	▲144
投資CF	▲439	1,896	+2,335
有価証券の取得による支出	▲7,700	▲800	+6,900
FCF	193	3,351	+3,158
財務CF	▲1,228	▲1,325	▲96
現金及び現金同等物の期末残高	5,638	7,665	+2,026

02

2026年3月期決算見通し

- 中期経営計画（2021～2025）で掲げている売上高・営業利益を達成し、過去最高を更新する見通し

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比
(百万円)				
売上高	12,739	14,543	15,500	+6.6%
売上総利益	5,465	6,612	7,150	+8.1%
(売上総利益率)	(42.9%)	(45.5%)	(46.1%)	—
営業利益	1,009	1,500	1,800	+20.0%
(営業利益率)	(7.9%)	(10.3%)	(11.6%)	—
経常利益	1,012	1,589	1,800	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	1,016	1,070	+5.2%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 19.07	円 銭 30.80	円 銭 32.76	—

03

株主還元

- 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
- 成長性および収益性の向上も実現するために、手元現預金10億円以上を活用し、積極的な成長M&A投資を引き続き実施
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の一つとして設定
→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

株式の流動性向上と投資家層の拡大を図るとともに、株主の皆様への還元を一層強化

自己株式の消却

- 消却した株式：当社普通株式508,400株
※消却前の発行済株式総数に対する割合 2.9%
- 消却日：2025年3月31日
※消却後の発行済株式総数：17,000,000株

株式分割

- 2025年3月31日を基準日として、普通株式1株を2株に分割
 - ・発行済株式総数：17,000,000株 → 34,000,000株
 - ・発行可能株式総数：70,000,000株 → 136,000,000株
- ※2025年3月31日を基準日とする2025年3月期期末配当については、株式分割前の株式数を基準に実施

期末配当予想の 上方修正

- 前回予想の1株当たり27円から1円増配して28円
- 年間配当金は中間配当の20円と合わせて合計48円（前期比4円増配）
※今期は2024年9月11日に引き続き2回目の上方修正（期初予想：中間19円、年間配当金46円）

株主アンケートにおいて、株主優待制度の導入を希望するお声を多くいただいたことを受け、より多くの個人投資家の皆さまに当社株式を保有していただくことを目的に導入を決議

株主優待制度の概要

- 基準日（毎年9月末日）における当社株主名簿に記載または記録された 100 株（1単位）以上を保有されている株主さまが対象 ※2025年9月末日より開始

保有株式数	優待内容
100 株（1単位）以上	QUOカード 500 円分
300 株（3単位）以上	QUOカード 3,000 円分
500 株（5単位）以上	QUOカード 5,000 円分
1,000 株（10 単位）以上	QUOカード 10,000 円分

株主還元（配当金）

- 2026年3月期は、株式分割後ベースで年間配当金26円（前期比+2円、配当性向79.4%）
- 2026年3月期も、機動的な自己株式の取得を計画

2025年3月期

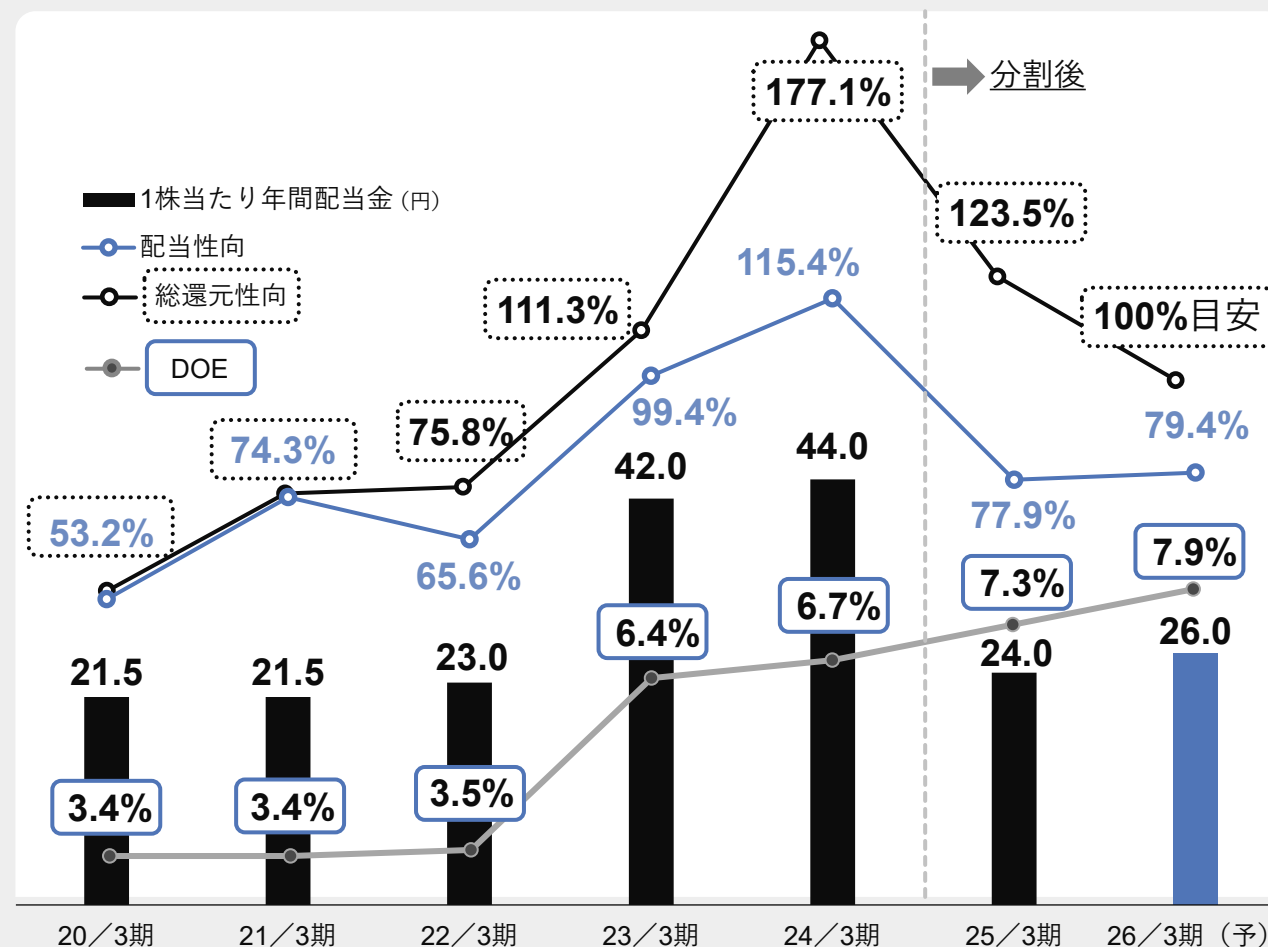
年間配当金 **24** 円

中間**10**円・期末**14**円

2026年3月期予想

年間配当金 **26** 円予定

中間**12**円・期末**14**円予定



注) 2025年4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

TCG TANABE
CONSULTING

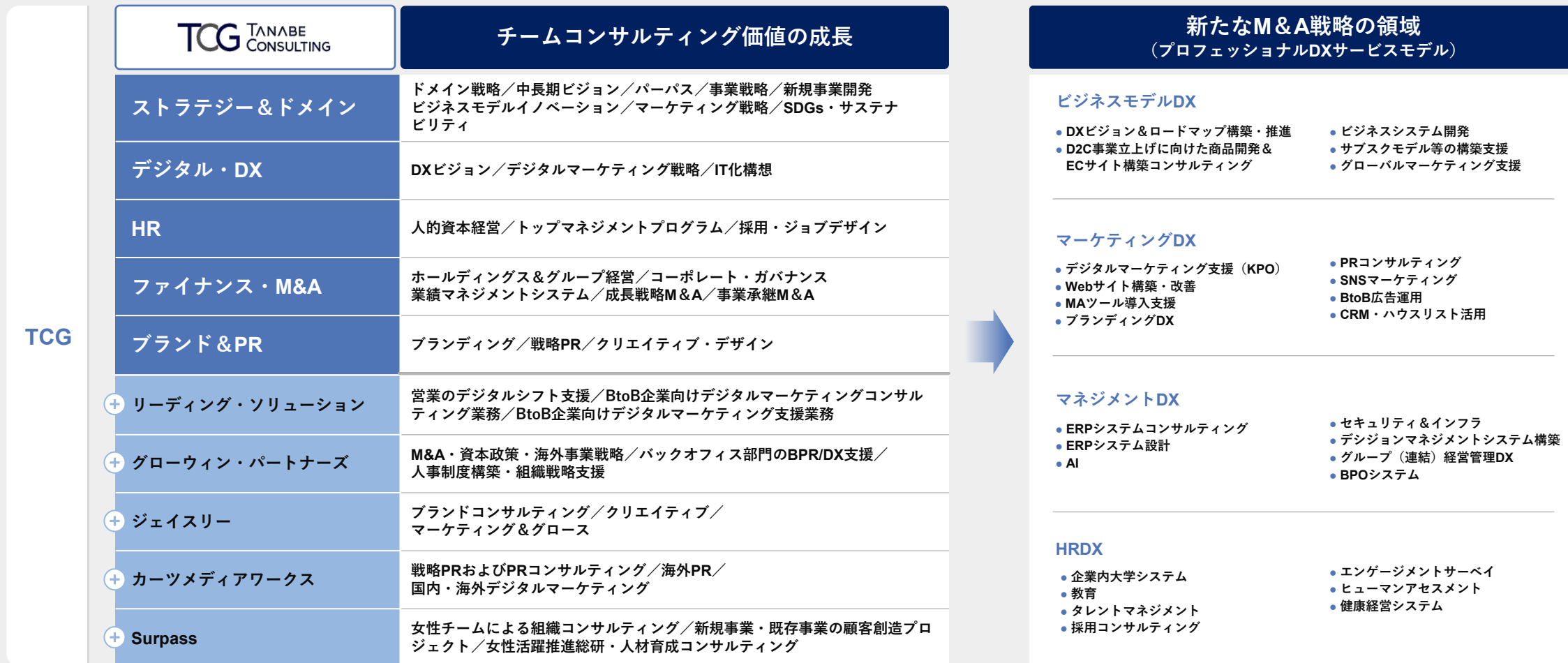
- 連結売上高
 連結営業利益



プロフェッショナルDXサービスモデルの強化

- 「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、一気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モデルの創造



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応①

- 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、中期経営計画の達成を目指す

中期経営計画 数値目標（2022年3月期～2026年3月期）

2025年3月期

ROE : 9.5%

- 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）

1,070百万円以上（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

時価総額

250億円以上

2023年1月4日（年初）

終値：629円

時価総額：110億円

2025年3月31日

終値：615円

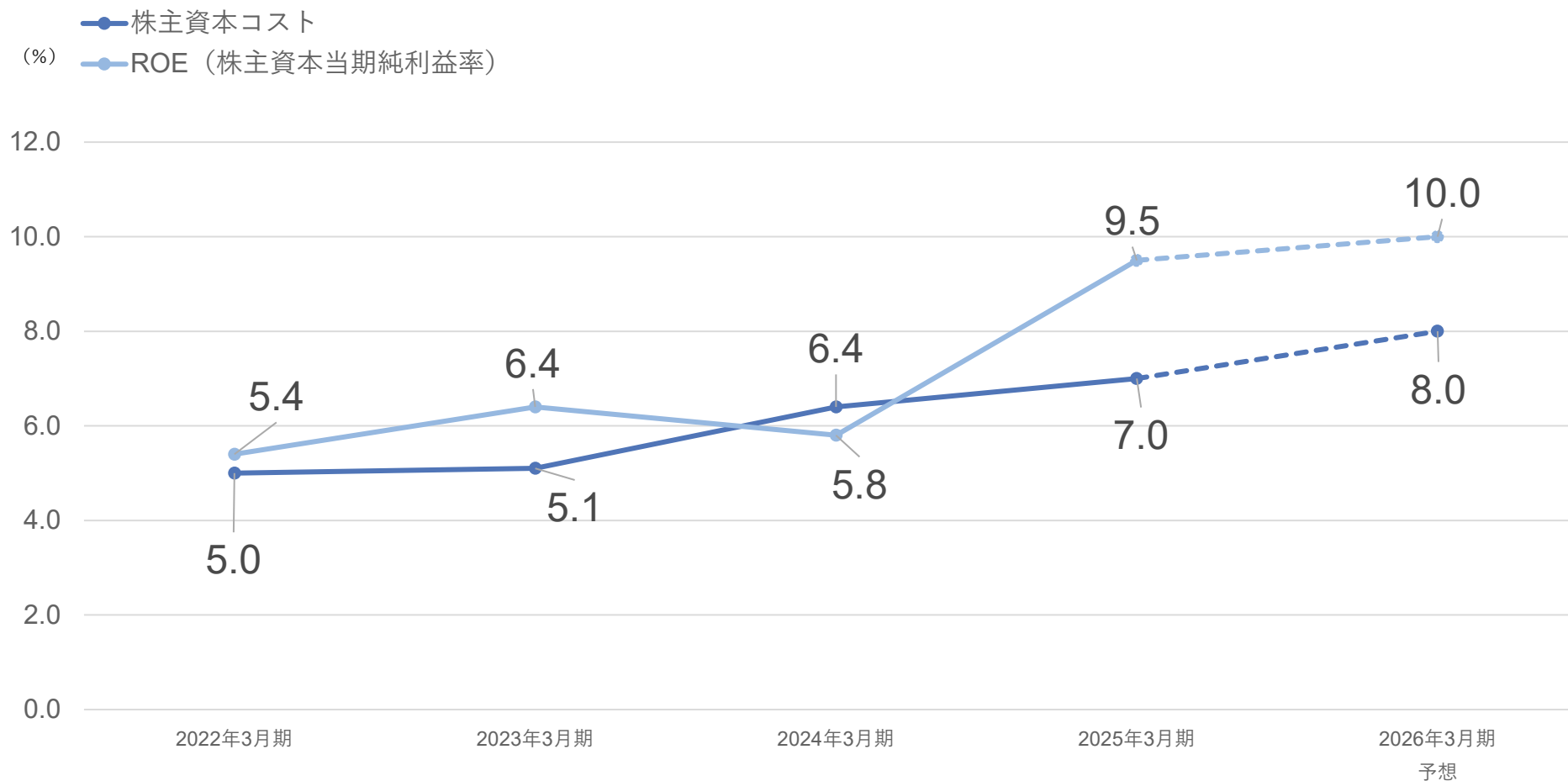
時価総額：209億円

注）株式分割後の発行済株式総数で計算

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応②

- 利益成長および最適資本構成の実現によるROE（株主資本当期純利益率）の向上、また適時適切およびより積極的な情報開示による株主資本コストの低減により、エクイティスプレッドの拡大を目指す

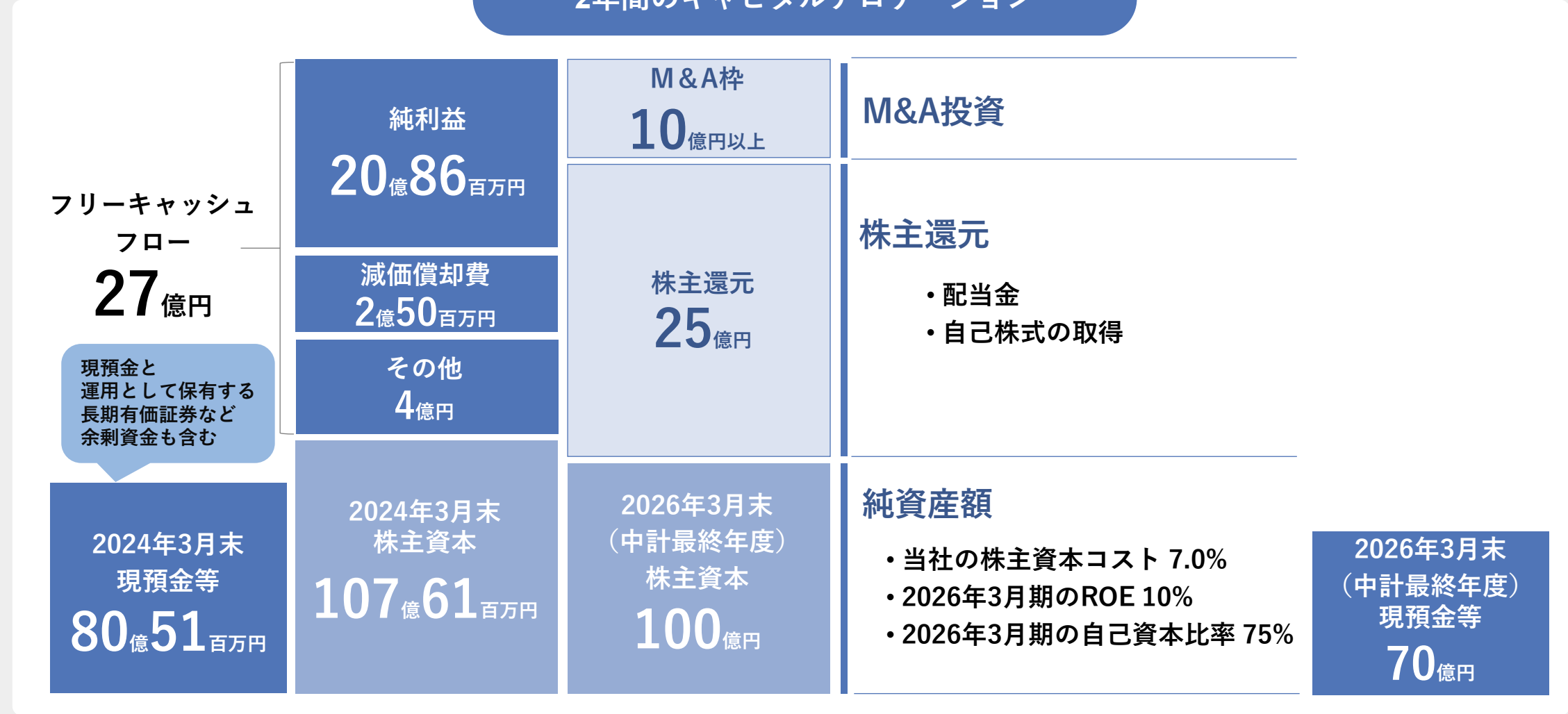
ROE（株主資本当期純利益率）および株主資本コストの推移



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応③

- 創出するキャッシュを成長投資と株主還元バランス良く分配し、中期経営計画で掲げる売上高155億円、営業利益18億円、ROE10%を達成する

2年間のキャピタルアロケーション



- 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℃シナリオおよび4℃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

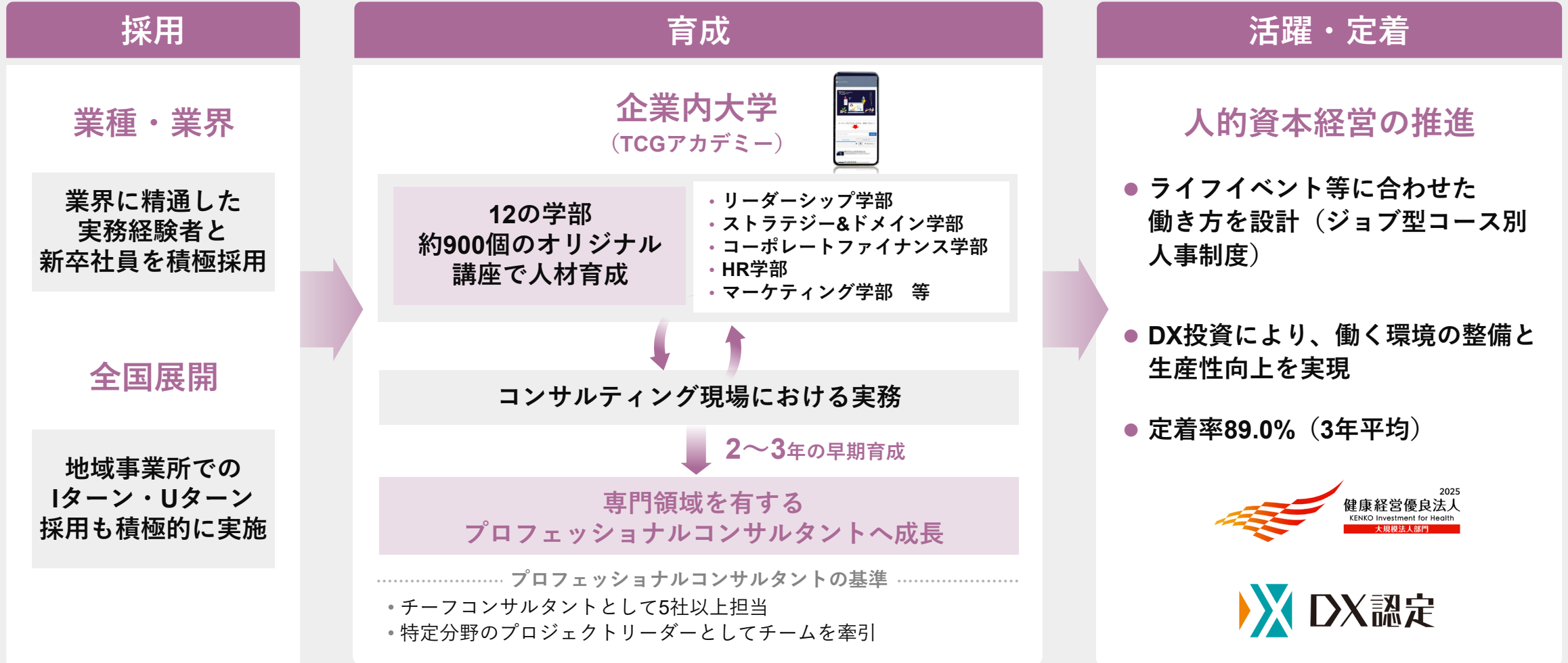
- 取締役トレーニングの実施

テーマ

「コーポレート・ガバナンス」
「株式・資本政策」
「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領域の多角化を推進－ホールディングス＆グループ7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



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
Consulting

- 中長期ビジョン
- 事業（ポートフォリオ）戦略
- 新規事業開発
- SDGs・サステナビリティ
- グローバル
- 行政／公共 ...etc

デジタル・DX
Consulting

- IT化構想
- ビジネスモデルDX
- デジタルマーケティング
- ERPシステム設計
- RPA導入
- 経理、財務部門の業務改善 ...etc

HR
Consulting

- HRビジョン
- 人事システム
- 採用＆キャリアデザイン
- 働き方改革デザイン
- 組織開発・人材戦略
- アカデミー（企業内大学） ...etc

ファイナンス・M&A
Consulting

- ホールディングス・グループ経営
- 事業承継&資本政策
- 企業価値ビジョン
- 企業再生
- M&A戦略
- クロスボーダーM&A ...etc

ブランド＆PR
Consulting

- ブランディング
- クリエイティブ&デザイン
- SNSマーケティング
- 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 ...etc



リーディング・ソリューション
Leading Solutions
リーディング・ソリューション

Growin' Partners
making corporate innovation
グローウィン・パートナーズ

JAYTHREE
ジェイスリー

KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS
カーツメディアワークス

Surpass
Surpass

TCGが考える経営コンサルティングファームの**あるべき3条件**

TCGは「経営者視点」「高度の専門化と高度の総合化」「一気通貫の支援」を可能とするのが、経営コンサルティングファームの**あるべき姿**と考えている

経営者視点

常に経営者・CEOの視点（トップマネジメントアプローチ）で戦略や組織を多角的に捉え、本質的な課題を解決する（トップマネジメントの課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開）

一気通貫の支援

チームコンサルティングにより、人事、財務、デジタル等の全ての機能における戦略の策定（上流）から現場における実装・実行（下流）までを一気通貫で支援し、顧客企業のビジョンを実現する



高度の専門化と高度の総合化

固有の経営課題に対して、専門性の高い複数名の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により、最適なメソッドを提供する

主に以下の3つの観点で分類できる

上流支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流のみを支援（戦略アドバイス）

一気通貫支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。経営全体を診るアプローチで経営の上流から下流までを一気通貫で支援

下流支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における下流を支援（経営オペレーション支援を重視、サブスクモデルもこのスタイル）

一気通貫支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における上流から下流までを一気通貫で支援

※当社作成

顧客企業 売上高規模

グローバルな大企業から中堅企業、
中規模企業、零細企業、
スタートアップ企業まで

売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

超大手企業

上場・中堅企業

中小・零細企業

支援領域

ビジョンや戦略の策定（経営の上流）からデジタル化等の
現場の経営実装支援（経営の下流）まで

業種／機能

製造、建設、ヘルスケア等
／
人事・財務・デジタル等

戦略／経営（総合型）

幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を
解決する、または専門機能のみに
注力し強化するコンサルティングを提供

コンサルティング業界について① TCGの対応領域

TCGの該当箇所は、青枠で示しているとおりである

上流支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流のみを支援（戦略アドバイス）

一気通貫支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。経営全体を診るアプローチで経営の上流から下流までを一気通貫で支援

下流支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における下流を支援（経営オペレーション支援を重視、サブスクモデルもこのスタイル）

一気通貫支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。専門領域における上流から下流までを一気通貫で支援

※当社作成

顧客企業 売上高規模

グローバルな大企業から中堅企業、
中規模企業、零細企業、
スタートアップ企業まで

売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

超大手企業

上場・中堅企業

中小・零細企業

支援領域

ビジョンや戦略の策定（経営の上流）からデジタル化等の現場の経営実装支援（経営の下流）まで

業種／機能

製造、建設、ヘルスケア等
／
人事・財務・デジタル等

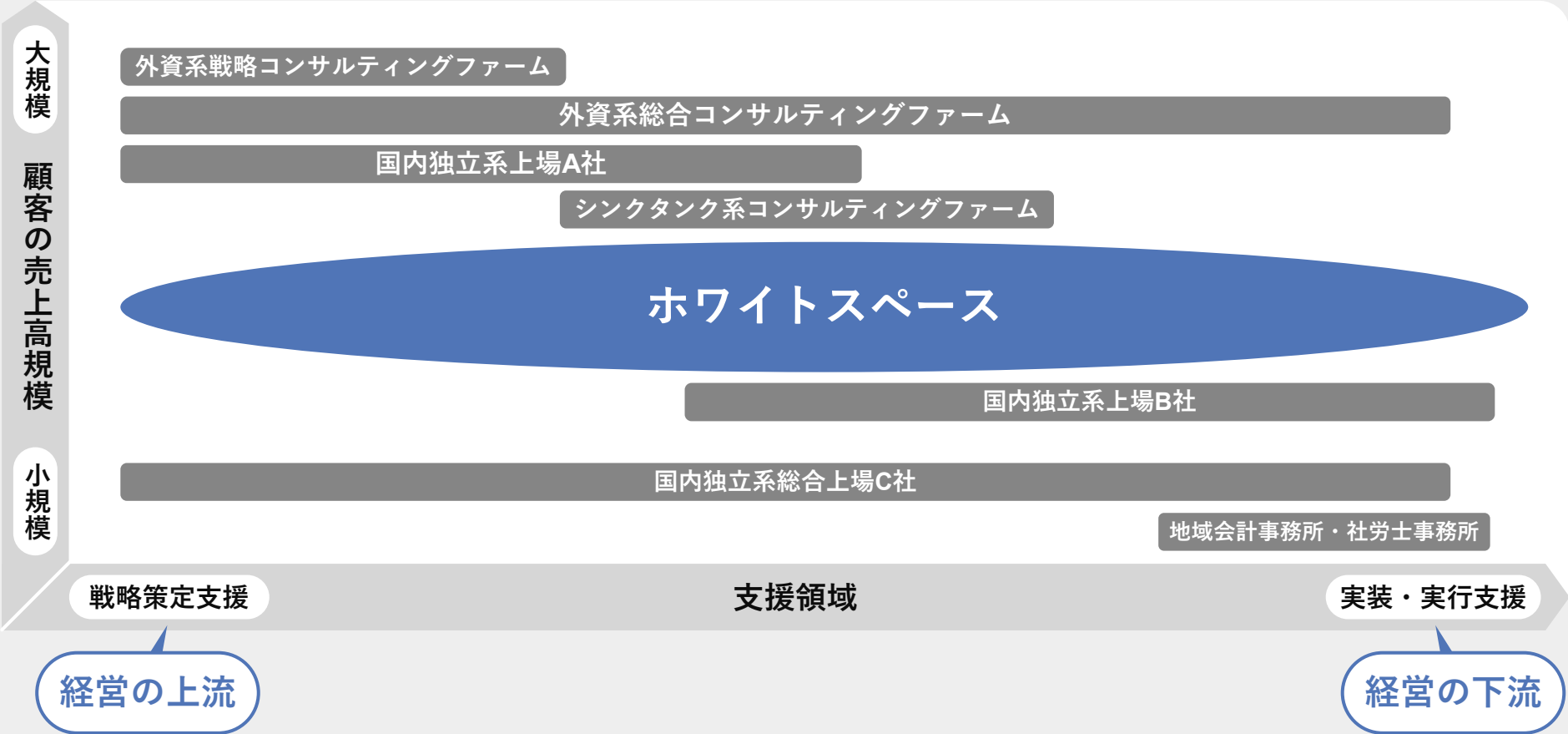
戦略／経営（総合型）

幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を
解決する、または専門機能のみに
注力し強化するコンサルティング
を提供

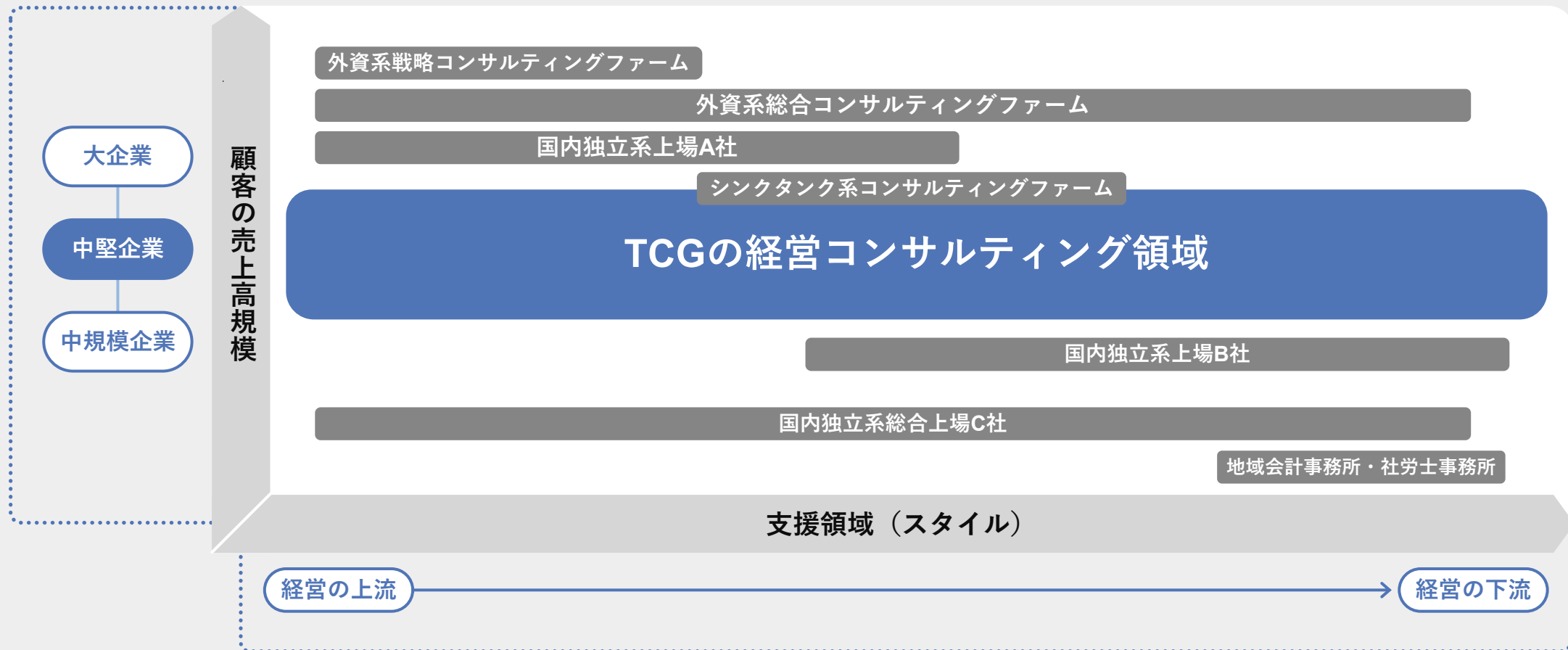
一般的に、「顧客企業の売上高規模」「支援領域」「機能」でその大半を分類できる（特定の業種に専門特化するコンサルティングファームが比較的少ないため）



※当社作成

ターゲットセグメント①

中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）の経営戦略の策定から現場における経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫でカバーし、競合他社の少ない独自のポジションを築いている

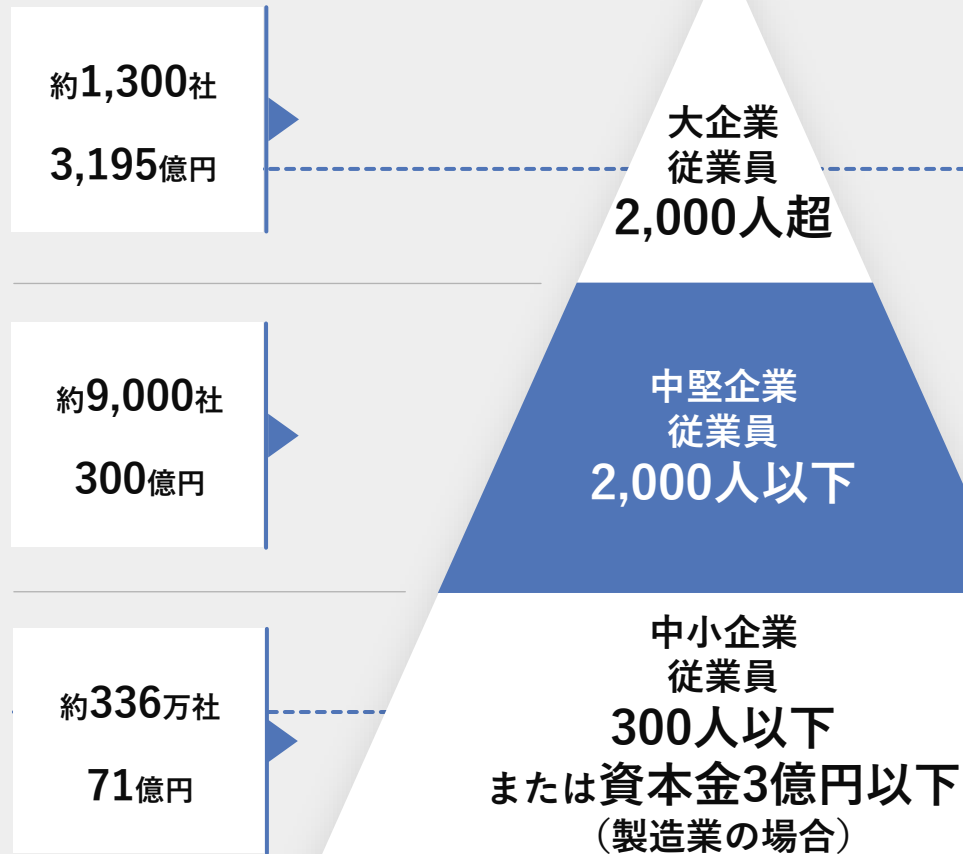


※当社作成

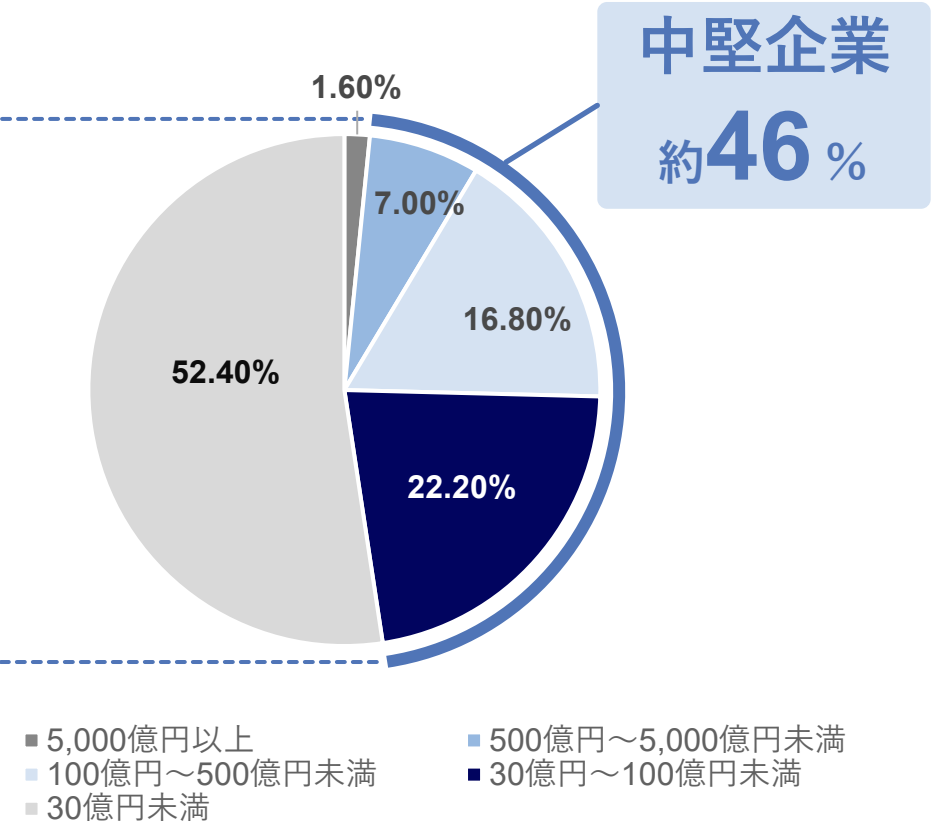
ターゲットセグメント②

- 顧客企業の約46%が中堅企業であり、全国地域密着で創業以来、経営コンサルティングを提供している
- 業界や地域でナンバーワンの優良中堅企業を顧客に多数持ち、地域創生にも貢献している

社数と1社あたり平均売上高



TCGにおける顧客企業の売上高規模比率



(出所) 株式会社日本経済新聞社 企業の分類に「中堅」を新設 (2024年2月14日) をもとにタナベコンサルティンググループにて作成

競争優位性 ▶ TCGの経営コンサルティングの3つのスタイル

戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントで組成されるチームが、顧客企業のトップマネジメント（経営層）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援

1 トップマネジメントアプローチ

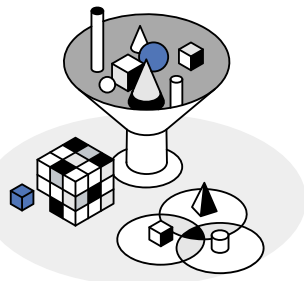


2 チームコンサルティング



3 一気通貫の支援

経営者・CEO視点で
顧客企業の課題を
多角的に分析



トップマネジメント
(経営層)



各責任者・担当者



オーダーメイドの専門
コンサルタントチームを組成し、
戦略策定から実装・実行まで支援

戦略 × 業種 × 地域

本質的な課題の解決

課題解決支援

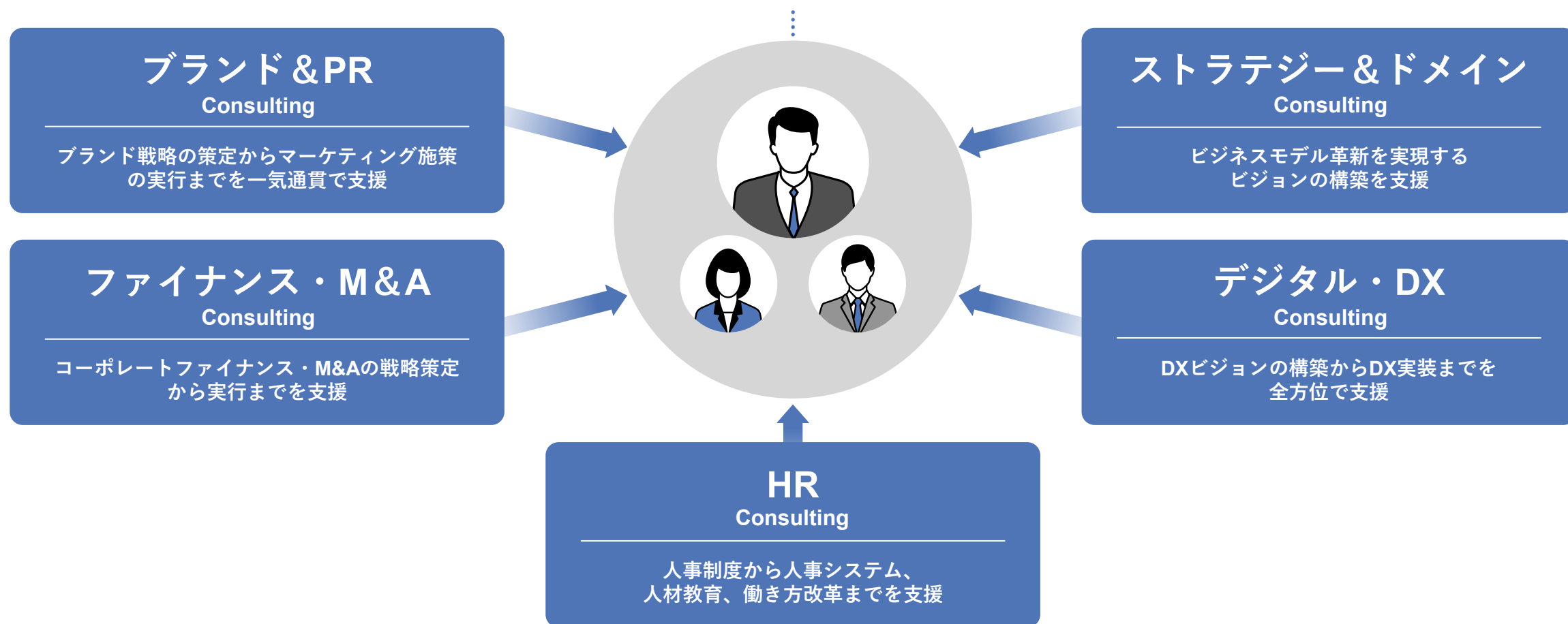
本質的な課題の発見



1 トップマネジメントアプローチ

- 現代のトップマネジメント（経営層）が常に抱える経営課題を経営コンサルティング領域として展開

トップマネジメントが常に抱える経営課題を全方位から解決



2 チームコンサルティング①

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

総合性



2 チームコンサルティング②（全国展開・地域密着・海外ネットワーク）

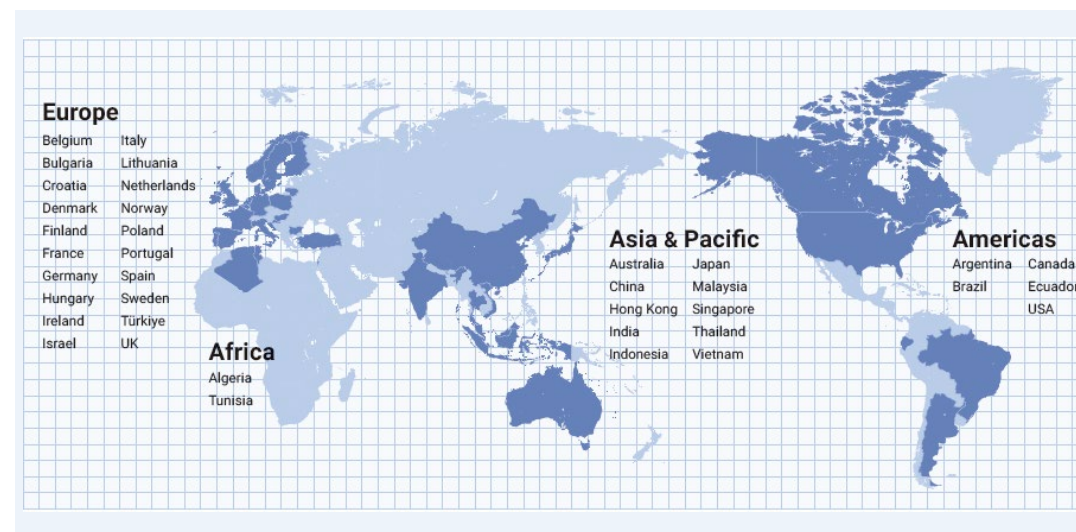
- 国内主要都市10地域に経営コンサルタントが常駐し、地域密着のサービスを展開（行政・公共とも連携）
- 海外のネットワークで、顧客企業に合った海外展開をサポート

全国展開・地域密着



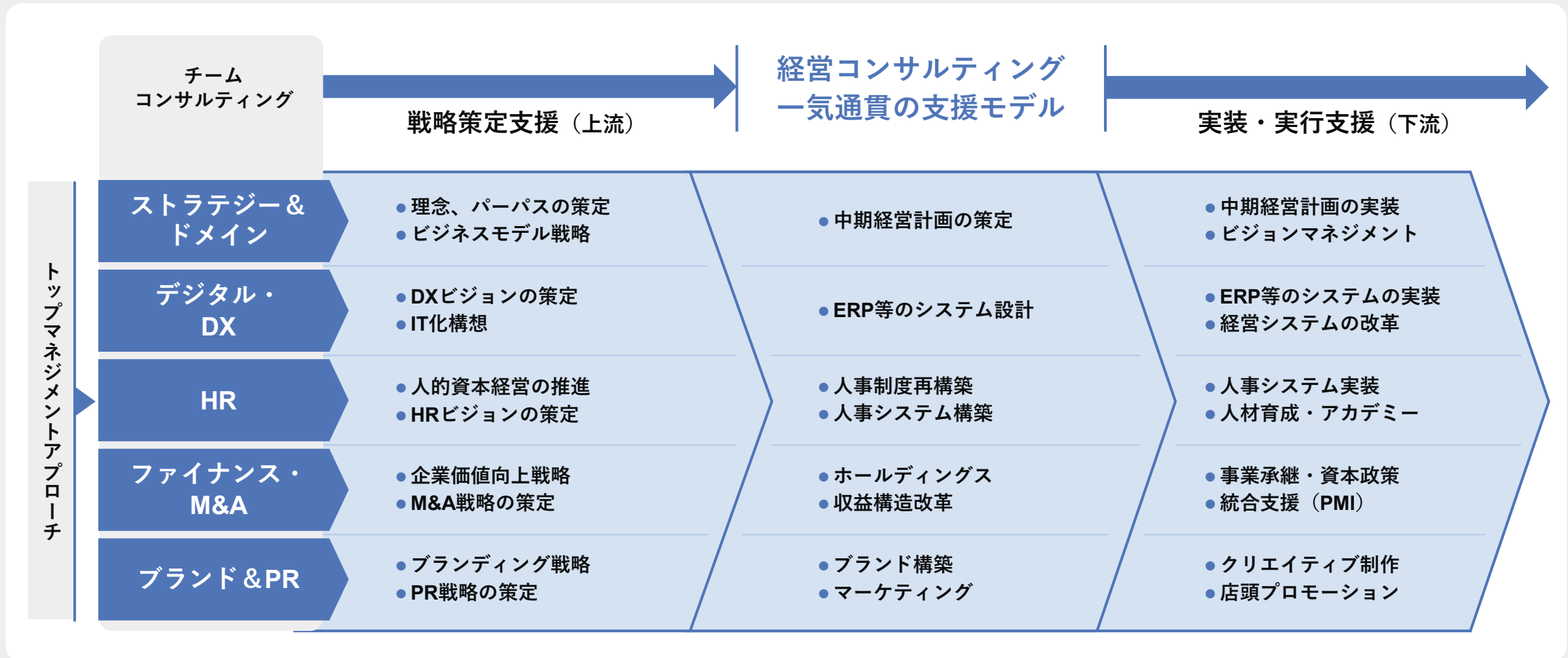
- 北海道（札幌）
開設59年
- 東北（仙台）
開設51年
- 新潟
開設49年
- 東京
開設64年
- 北陸（金沢）
開設48年
- 中部（名古屋）
開設55年
- 大阪
開設65年
- 中四国（広島）
開設55年
- 九州（福岡）
開設57年
- 沖縄（那覇）
開設40年

主な海外拠点ネットワーク



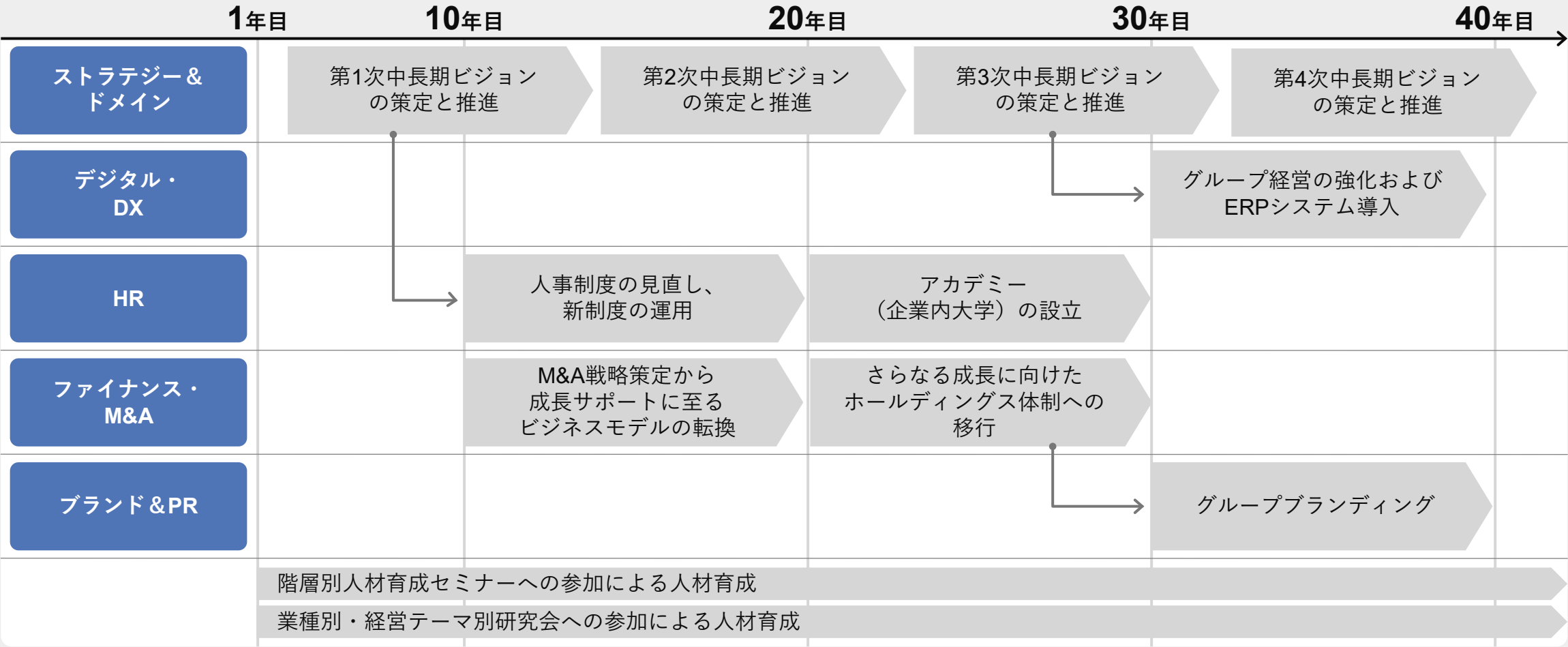
3 一貫通貫の支援

- 経営戦略の策定（上流）から現場における経営オペレーションの実装・実行（下流）まで、各経営コンサルティング領域も連携するチームコンサルティングで一貫通貫に支援（高い契約継続率を実現できる一因）



業界No.1メーカーA社における長期契約の事例

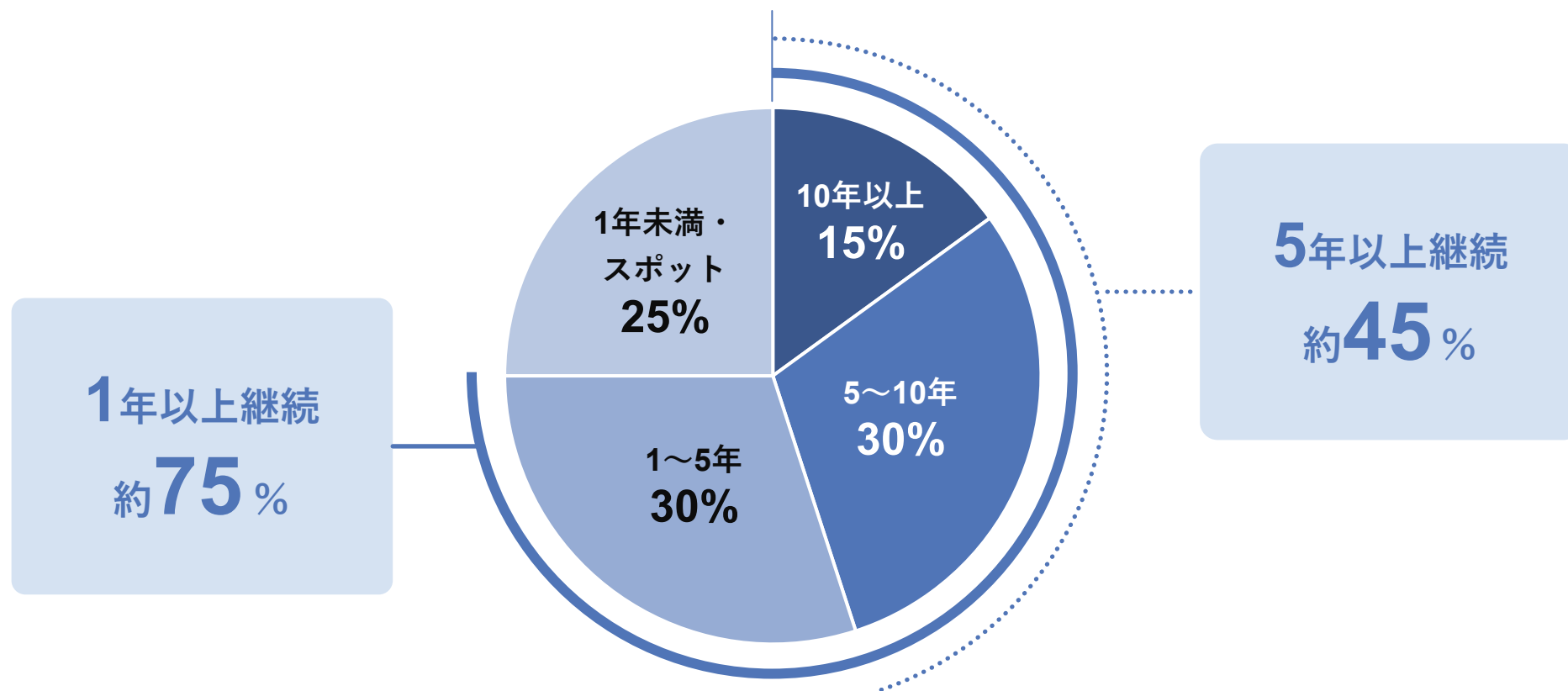
- 中長期ビジョンの策定から始まり、その実現までをすべての経営コンサルティング領域で一気通貫で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続している
- 顧客の成長ステージや経営課題に合ったメニューの提供が可能であり、長期契約実績を多数有する



高い契約継続率（LTV※）を3つのスタイルで実現

- 「顧客企業以上に顧客企業を理解している」ことで、70%以上の高い契約継続率を実現
- 20年、30年、40年等の長期契約実績を多数有する

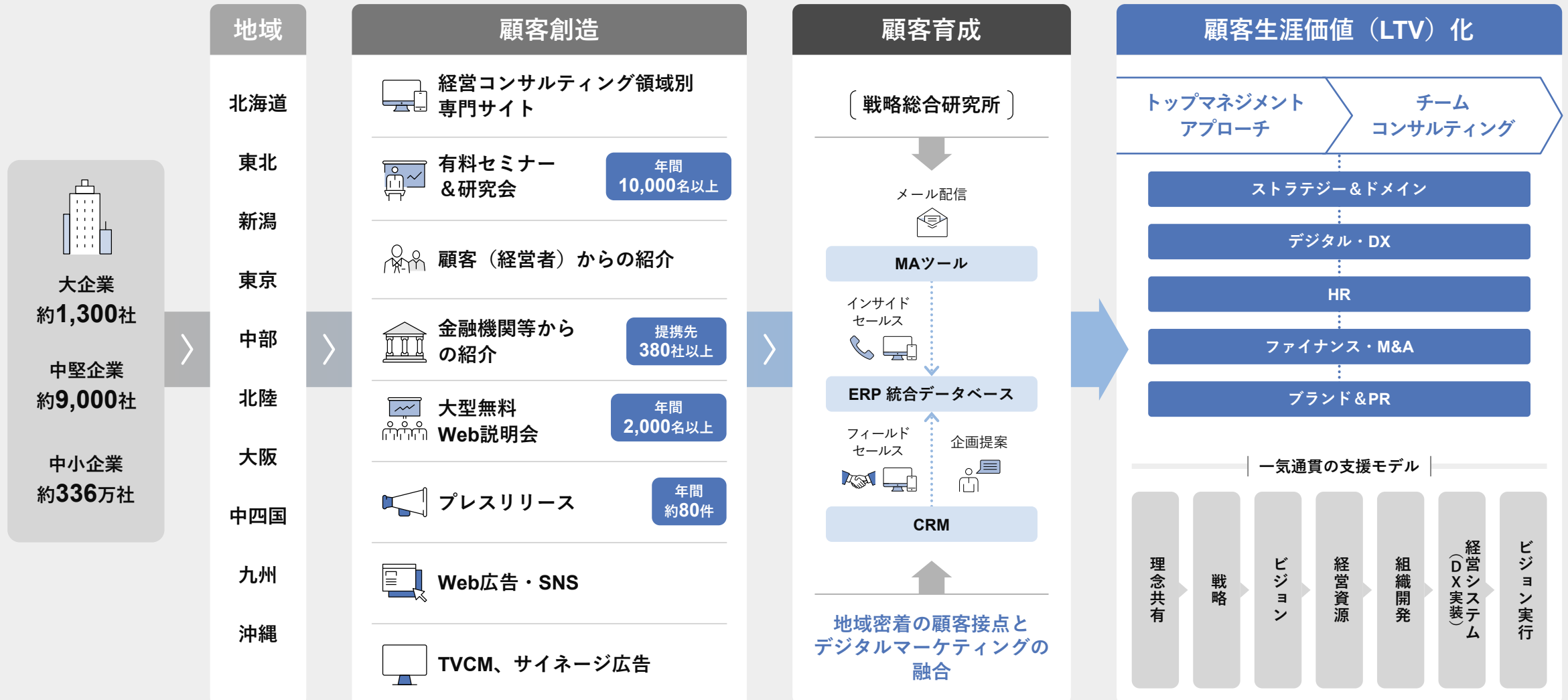
契約継続年数別 顧客企業構成比



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

マーケティングの全体像

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



TCG TANABE
CONSULTING