株式会社タナベコンサルティンググループ

2026年3月期 第1四半期
決算補足説明資料

2025. 8. 7 | 証券コード：9644

INDEX

01 2026年3月期第1四半期 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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

01

2026年3月期 第1四半期
決算概要

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

決算概要（前年同期比）

- 売上高は前年同期比7.2%の増収（第1四半期における過去最高売上高）となった一方で、ピースマインドの株式取得に係る付随費用の計上および積極的な人的資本への投資により、営業利益は14.5%の減益

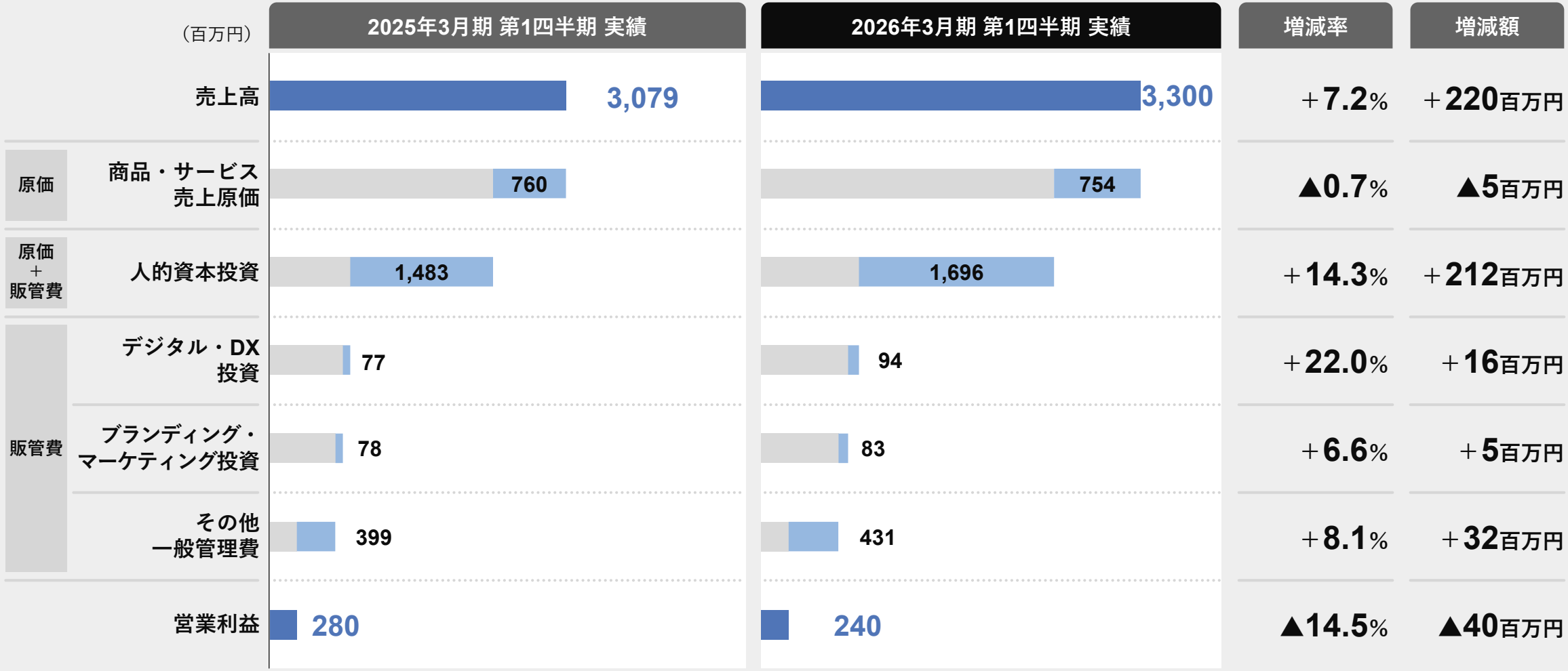
（百万円）

	2025年3月期 第1四半期 実績	2026年3月期 第1四半期 実績	前年同期比
売上高	3,079	3,300	+7.2%
売上総利益	1,454	1,534	+5.5%
営業利益	280	240	▲14.5%
経常利益	289	237	▲18.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	192	127	▲33.7%
EPS（1株当たり四半期純利益）	円 銭 5.77	円 銭 3.91	ー

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 前年同期比7.2%の増収により売上総利益は80百万円増加した一方で、株式取得に係る付随費用の計上や積極的な人的資本への投資（＋212百万円）により、営業利益は14.5%の減益となった



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング領域別売上高分析

TCG TANABE CONSULTING

● 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

（百万円）

	2025年3月期 第1四半期 実績	2026年3月期 第1四半期 実績	前年同期比	売上高構成比（2026年3月期 第1四半期）
売上高	3,079	3,300	+7.2%	―
ストラテジー&ドメイン	571	680	+19.1%	20.6%
デジタル・DX	692	760	+9.9%	23.1%
HR	624	644	+3.3%	19.5%
ファイナンス・M&A	564	578	+2.5%	17.5%
ブランド&PR	587	595	+1.4%	18.0%
その他	39	40	+0.3%	1.2%

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング領域別事業概況

ストラテジー＆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」「新規事業開発」「生産性改革」等のテーマが好調
- 円安や内需縮小に伴う既存事業のみでの成長の限界から、「グローバル戦略の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「アライアンス戦略」等のテーマも増加。また、行政／公共案件も増加
- 前連結会計年度に新たにグループに加わったSurpassのマーケティング・セールス領域のサービスも増収に寄与

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）」等のテーマが好調
- 生成AIの活用を推進する企業やセキュリティを強化する企業も増えており、「AI実装」「情報セキュリティ」「DX研修（人材育成・リスキリング）」「DX認定の取得」等のテーマも増加
- 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、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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング領域別事業概況

TCG TANABE CONSULTING

HR

- 経営環境の変化による経営戦略・事業ポートフォリオの見直しに伴う人材基盤の拡充や人材ポートフォリオの再構築、人的資本経営の拡がりから、「人事処遇制度の再構築」「企業内大学（アカデミー）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の推進」等のテーマが好調
- 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（リスキリング含む）」「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

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」「IPO支援」等のテーマが好調
- 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

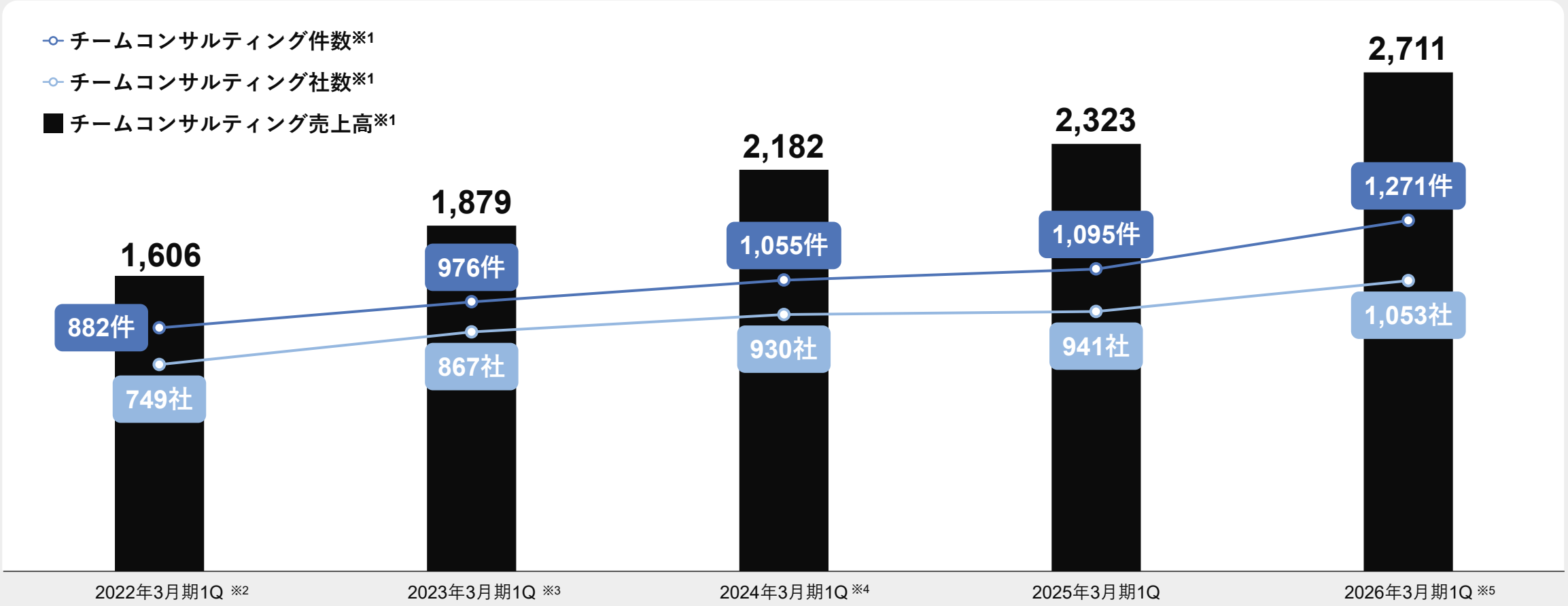
- ＢtoＢ企業や周年・事業承継を迎える企業が、パーパスやブランドの構築、グループブランディング等を検討する傾向にあり、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「広報機能の立ち上げ（研修含む）」「ブランディング・PR」等のテーマが好調
- リアルイベントや展示会、店頭施策等に係るニーズも堅調であり、「メディアＰＲ（Global PR Wire（海外向けプレスリリース配信サービス）や記者会見等）」「コンテンツマーケティング」「リアル×デジタル（SNS含む）のハイブリッドプロモーション」「大阪・関西万博関連」等のテーマも増加

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

主要KPI（チームコンサルティング指標）

● 全てが前年同期を上回り、過去最高の結果となった

（百万円）



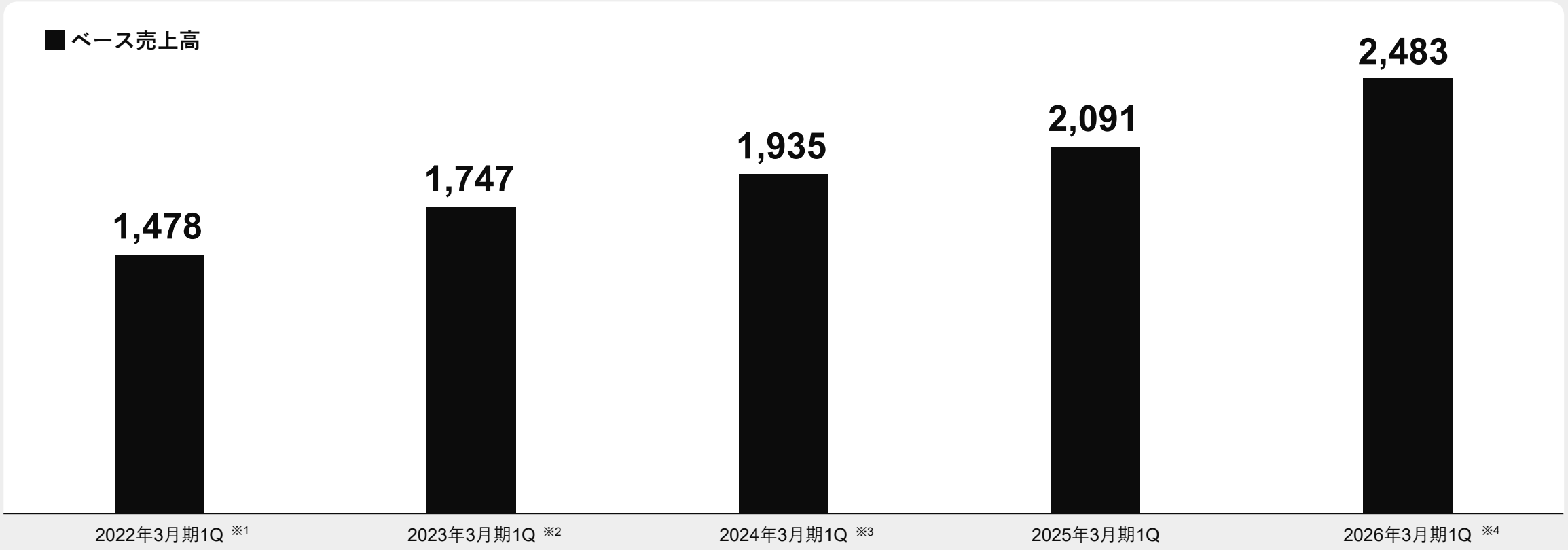
※1 チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数
※2 2022年3月期1Qは、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績の合計
※3 2023年3月期1Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結
※4 2024年3月期1Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※5 2026年3月期1Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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
- 前年同期を上回り、過去最高の結果となった

（百万円）

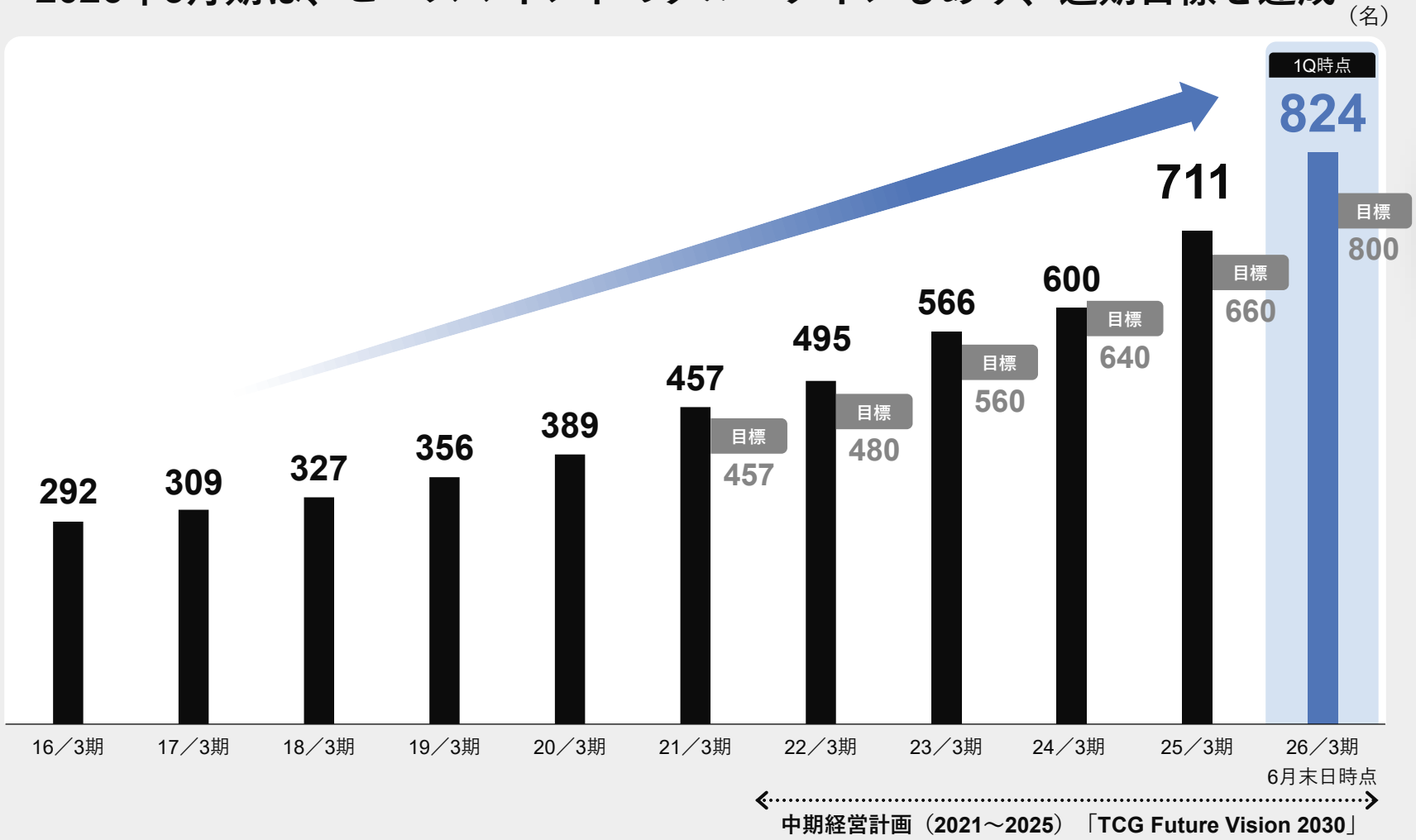


※1 2022年3月期1Q実績は、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績の合計
※2 2023年3月期1Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結
※3 2024年3月期1Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※4 2026年3月期1Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

従業員数の推移

- 新卒および各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- 上場支援や行政／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
- 2026年3月期は、ピースマインドのグループインもあり、通期目標を達成



中期経営計画の
800名目標を
2026年3月期第1四半期
期末時点で達成
引き続き採用を強化

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
- コーポレートウェルビーイングコンサルタント
- マーケティング／セールスコンサルタント
- ブランド&PRコンサルタント
- CRMコンサルタント

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2026年3月期第1四半期 バランスシートの状況

TANABE CONSULTING

● 自己資本比率は69.9%と引き続き高い水準を維持

（百万円）	2025年3月期末	2026年3月期第1四半期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,665	6,969	▲695
有価証券	—	—	—
流動資産合計	9,091	8,547	▲544
有形固定資産	2,190	2,188	▲1
無形固定資産	1,175	2,032	+857
投資その他の資産	1,870	1,919	+49
固定資産合計	5,235	6,140	+904
資産合計	14,328	14,688	+360

（百万円）	2025年3月期末	2026年3月期第1四半期	前期末比
負債の部			
買掛金	405	322	▲83
流動負債合計	2,536	2,771	+234
固定負債合計	650	1,035	+385
負債合計	3,187	3,807	+620
純資産の部			
株主資本合計	10,554	10,168	▲386
純資産合計	11,141	10,881	▲259
負債純資産合計	14,328	14,688	+360

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

02

2026年3月期 決算見通し

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2026年3月期 決算見通し

- 中期経営計画最終年度の売上高・営業利益を達成し、過去最高を更新する計画
- 売上高については、計画当初の150億円から160億円へと上方修正

（百万円）	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比
売上高	12,739	14,543	16,000	+10.0%
売上総利益	5,465	6,612	7,300	+10.4%
（売上総利益率）	（42.9%）	（45.5%）	（45.6%）	–
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	―

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2026年3月期 経営コンサルティング領域別の売上高計画

- 「ストラテジー＆ドメイン」は、引き続き「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」を主軸に「新規事業開発」「グローバル戦略策定」、行政／公共コンサルティング等を強化し、２桁増収を見込む
- 「HR」は、人的資本経営ニーズの高まりに加え、前期期中にグループ化したSurpassの通期寄与と新たにグループ化するピースマインドの９ヶ月分の貢献により、２桁増収を見込む

（百万円）	2024年3月期 実績	2025年3月期 組み換え前実績	2025年3月期 組み換え後実績	2026年3月期 計画	前期比 （組み換え後比）
売上高	12,739	14,543	14,543	16,000	+10.0%
ストラテジー&ドメイン	2,281	2,476	2,856	3,300	+15.6%
デジタル・DX	2,741	3,255	3,255	3,400	+4.5%
HR	2,418	2,979	2,600	3,300	+26.9%
ファイナンス・M&A	1,932	2,172	2,172	2,300	+5.9%
ブランド&PR	2,649	2,939	2,939	3,000	+2.1%
その他	715	721	721	700	▲2.9%

※ 株式会社Surpassのマーケティング・セールス支援事業が提供する「営業戦略の策定から現場における顧客創造までの一気通貫支援」は、ストラテジー&ドメインコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2026年3月期より上記「HR」から「ストラテジー＆ドメイン」に分類変更（組織体制も変更）。これに伴い、前期2025年3月期の「HR」および「ストラテジー＆ドメイン」の売上高実績も組み換えて表示。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

03

株主還元

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主還元方針

- 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	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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主還元（自己株式の取得）

2025年6月11日に自己株式の取得を決定。（2025年7月30日終了）

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	350,000株（上限） 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.07%
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）
取得期間	2025年6月12日～2025年10月31日
取得した自己株式の累積	取得した株式の総数 259,400株 株式の取得価額の総額 199,984,400円

【ご参考】2025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）：32,664,184株
・自己株式数：1,335,816株
注）2025年４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、上記「2025年３月31日時点の自己株式の保有状況」については、株式分割後ベースで記載。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主優待制度の導入（2025年4月23日開示）

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単元）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単元）以上	QUOカード 500 円分
300 株（3単元）以上	QUOカード 3,000 円分
500 株（5単元）以上	QUOカード 5,000 円分
1,000 株（10 単元）以上	QUOカード 10,000 円分

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主還元（配当金）

- 2026年3月期は、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

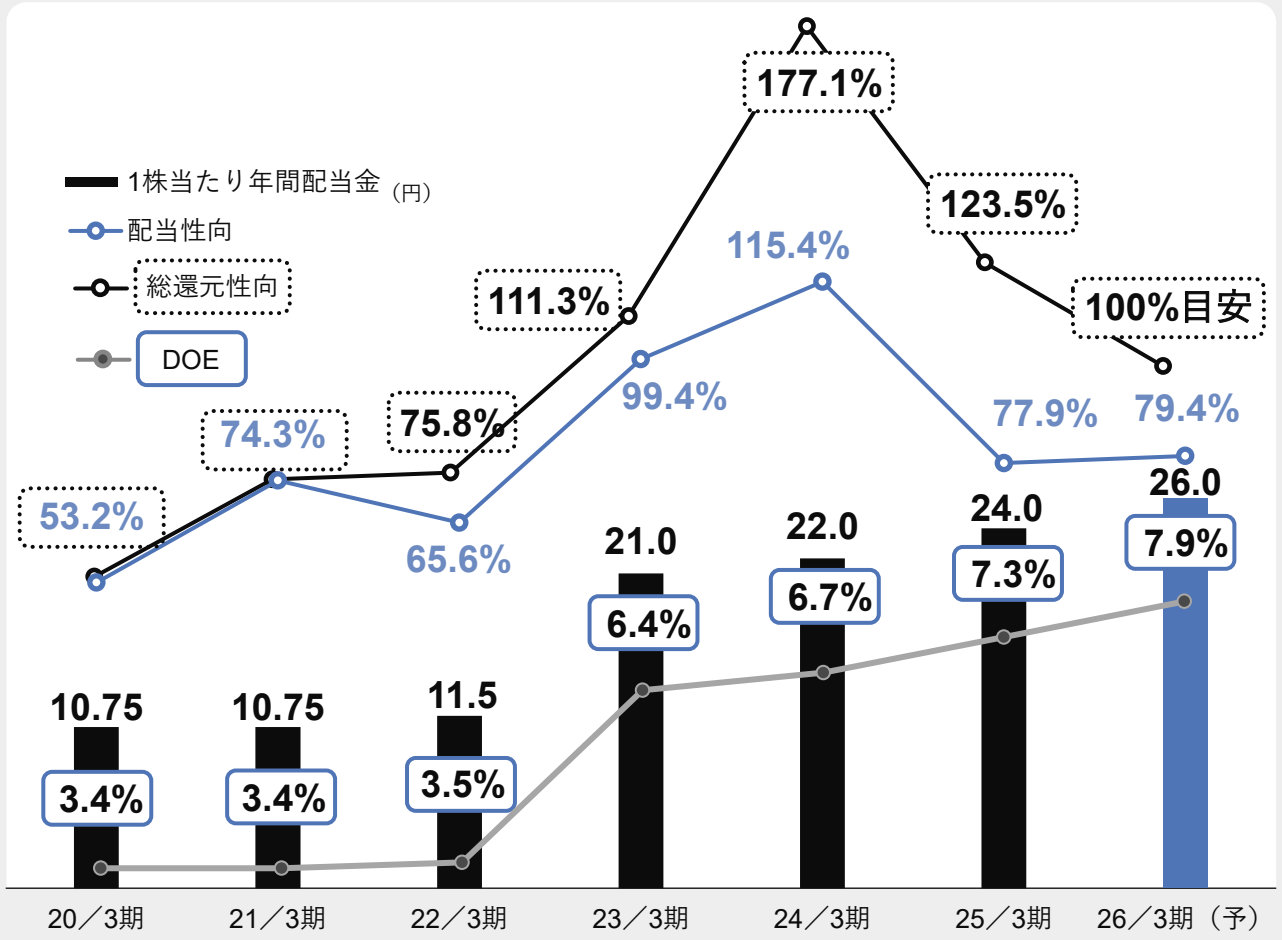
年間配当金 **24** 円

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）2021年10月1日（22／3期）および2025年4月1日（26／3期）を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

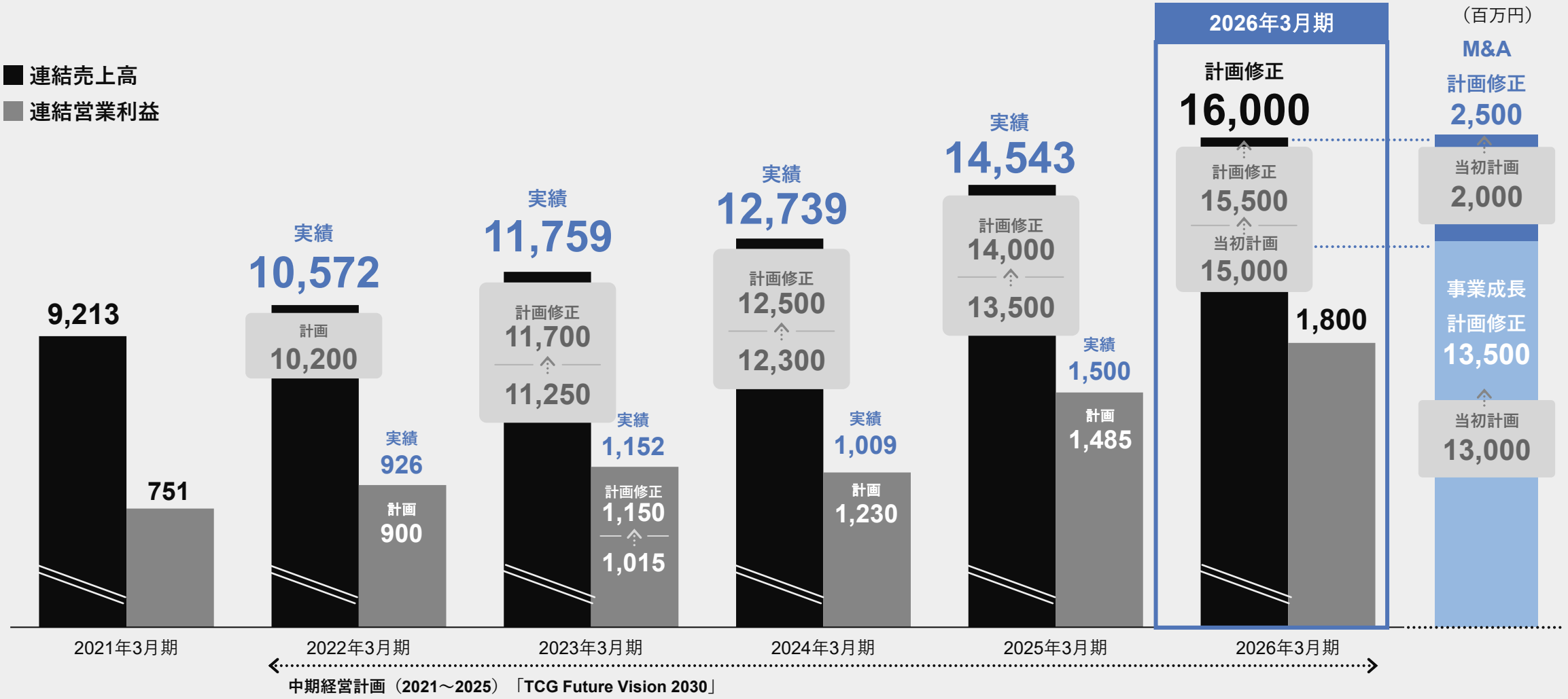
04

成長戦略

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

中期経営計画（2021～2025）　数値目標

- 2021年3月期の売上高92億13百万円を中期経営計画の発射台としてオーガニックグロースで売上高135億円を達成し、M&A戦略の推進により売上高25億円を上乗せし、最終売上高160億円を達成する
- ピースマインドのM&Aに伴い、売上高の上乗せを20億円 ➡ 25億円へと上方修正



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

中期事業戦略　経営コンサルティング領域の多角化戦略

- M&A戦略により、新たに成長期待の高い市場に参入して提供可能な経営コンサルティング領域・診療科目を拡大し、事業成長を実現
- 経営コンサルティング領域の専門性と総合性をより一層高め、顧客企業の課題解決を全方位から支援

Strategy& Domain	Digital・DX	HR ＋ Corporate Well-being	Finance・M&A	Brand&PR
● 成長戦略	● DX戦略	● 人事戦略	● 企業価値ビジョン	● ブランド戦略
● 中長期ビジョン	● マーケティングDX	● 人事システム	● ホールディングス＆グループ経営	● クリエイティブデザイン
● Purpose＆Value	● マネジメントDX	● 人材採用	● 成長／事業承継 M&A	● 戦略PR／広報
● マーケティング&セールス	● ERP コンサルティング	● 人材育成&アカデミー	● IPO支援	● 海外PR・Global PR Wire
● グローバル		● DE&I組織開発	● 経営管理システム	● 国内・海外デジタルマーケティング
● 行政/公共支援		● EAP ● ストレスチェック ● 研修・トレーニング ● ウェルネスプログラム ● 産業保険医支援 ● Working Better Cloud		

TANABE CONSULTING

2024 Surpass

2025 PEACEMIND Working Better Together

2022 JAYTHREE

2019 リーディング・ソリューション Leading Solutions

2021 GroWin' Partners making corporate innovation

2023 KARTZ KARTZ MEDIA WORKS

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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）

ROE（株主資本当期純利益率）

10%

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）	2025年6月30日	2025年7月31日
終値：314円	終値：759円 ※1	終値：794円 ※1
時価総額：110億円	時価総額：258億円 ※2	時価総額：269億円 ※2

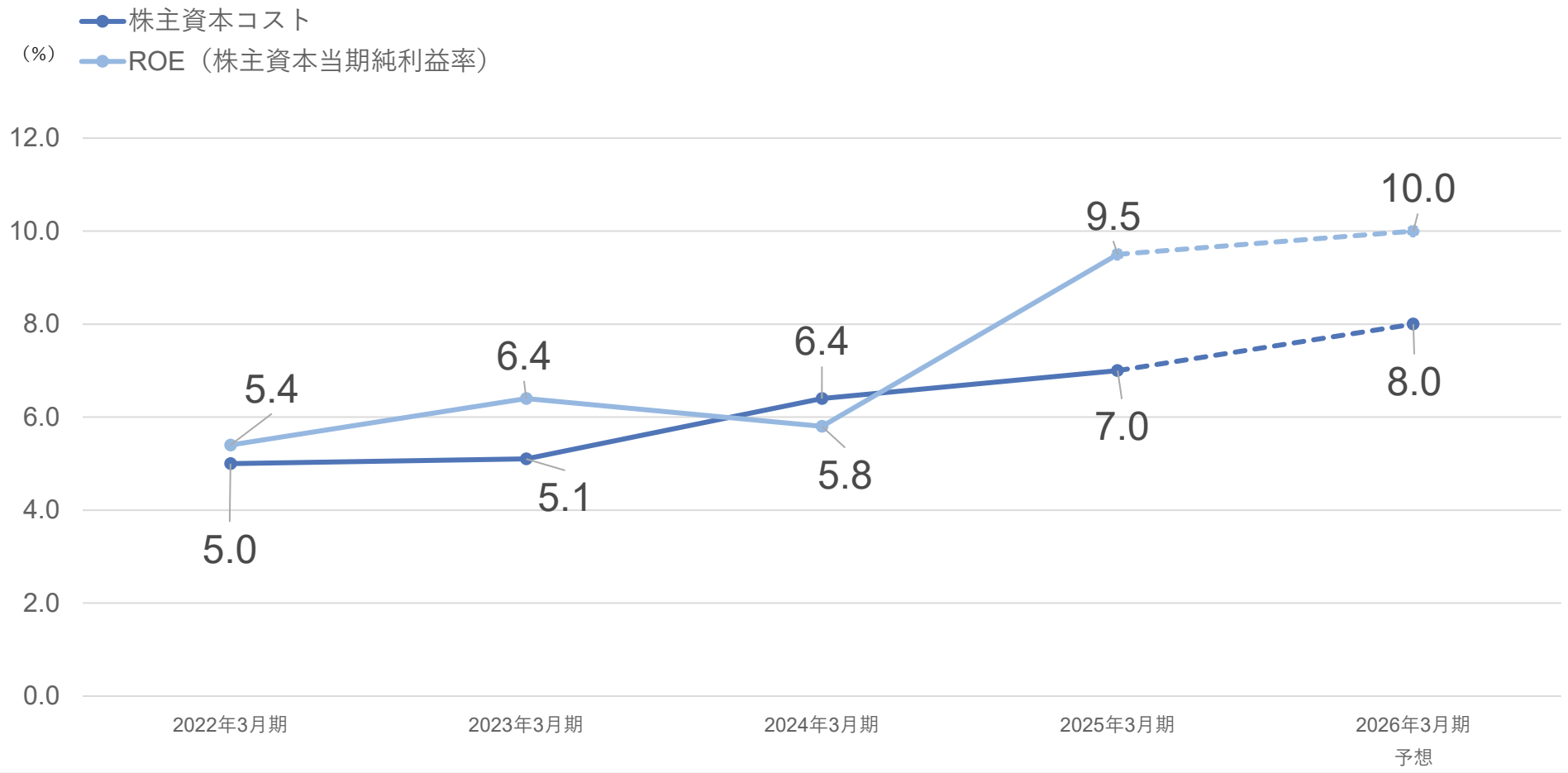
※1 2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割および2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、株価は分割後ベースで記載。
※2 株式分割後の発行済株式総数で計算。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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

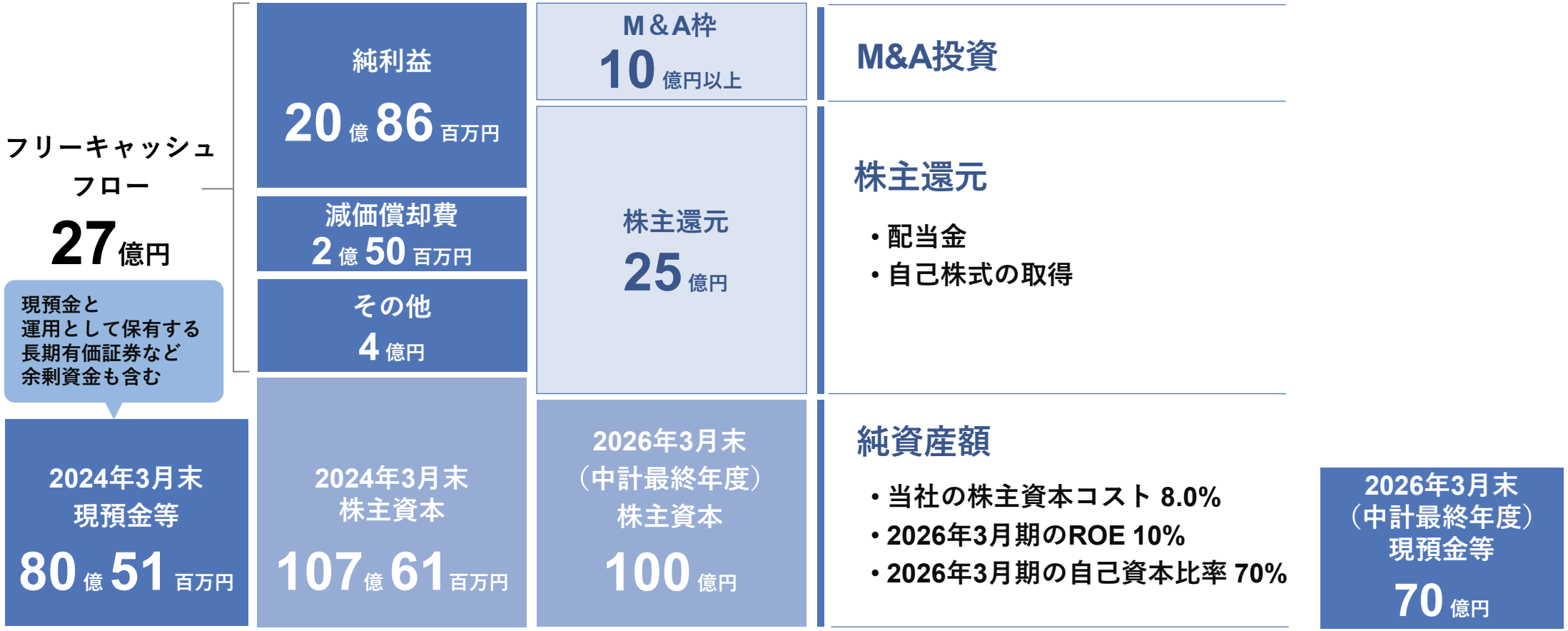


COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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にバランス良く分配し、中期経営計画で掲げる売上高160億円、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



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）

- 経営理念・パーパスを実現していく前提として、環境・社会・経済が持続可能な状態を目指すことをコンセプトに、サステナビリティの定義と方針を作成

サステナビリティ定義

『100年先の未来をともに』

サステナビリティ方針

- 経済 ビジネスドクターとしての使命
- S 社会に対するイノベーションの発揮
- S プロフェッショナル人的資本価値の向上
- G ガバナンス体制の強化
- G コンプライアンスとリスクマネジメント
- E 地球環境への配慮と対応

プロフェッショナルなDE&Iの推進
「世界で唯一無二の経営コンサルティングファーム」を目指す

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）Ⓢ人的資本マネジメント（採用・育成）

- 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
- TCGアカデミー（企業内大学）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

採　用

業種・業界

業界に精通した
実務経験者と
新卒社員を
積極採用

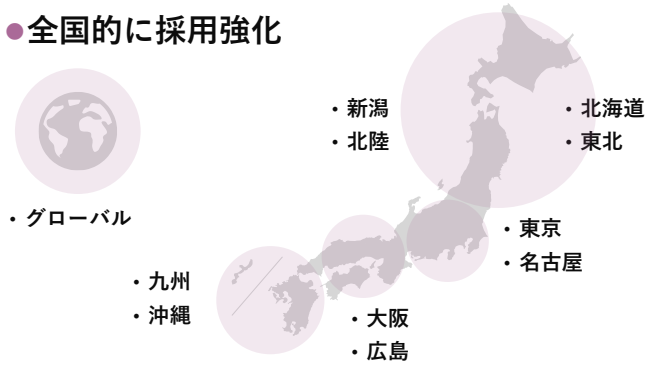
●キャリア入社者の主な業種

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

全国展開

地域事業所での
Iターン・
Uターン採用も
積極的に実施

●全国的に採用強化



育　成

TCGアカデミー
（企業内大学）

12の学部
約900個のオリジナル
講座で人材育成

- リーダーシップ学部
- ストラテジー&ドメイン学部
- コーポレートファイナンス学部
- HR学部
- マーケティング学部　等

コンサルティング現場における実務

2～3年の早期育成

専門領域を有する
プロフェッショナルコンサルタントへ成長

プロフェッショナルコンサルタントの基準

- 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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）Ⓢ人的資本マネジメント（活躍・定着）

TCG TANABE CONSULTING

- 組織の独創性やイノベーションの源泉であるとの考えのもと、プロフェッショナルなDE&Iを推進
- 働き方を選択できる仕組みやより生産性の高い仕事ができる環境を整備し、一人ひとりの活躍や定着率の向上を実現する

活 躍・定 着（プロフェッショナルなDE&Iの推進）

DE&I基本方針

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

多彩なプロフェッショナル人材を支える制度

健康経営体制
健康管理システム導入による積極的な健康管理

ワークスタイル別キャリアプラン
様々なコンサルタントコース
・Withコンサルタント
・コンサルタントアシスタント
等

ナレッジマネジメント
組織内で知識やノウハウを体系的に収集・共有・活用する仕組み

ハイブリッドワーク
複数の働き方が可能な制度
・オフィスワーク
・テレワーク
・シフトワーク　等

ジュニアボード制度
次代のリーダー社員がビジョン実現策を提言・実行するプロジェクト

短日短時間勤務制度
ライフステージに対応した勤務制度
・短時間勤務
・労働日数の変更

チームワークサポート制度
チーム別の交流費用をサポートする制度

SmartDX
生産性向上のためのDXを推進

育児短時間勤務制度の延長
小学４年生の始期まで延長が可能

グループ社員男女比率
50:50

定着率
88.8%
（3年平均）

2025 健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

05

事業概要・強み

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

タナベコンサルティンググループ概要

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8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

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

Strategy＆Domain Consulting	Digital・DX Consulting	HR Consulting	Finance・M&A Consulting	Brand＆PR Consulting
●成長戦略 ●中長期ビジョン ●Purpose＆Value ●マーケティング＆セールス ●グローバル ●行政/公共支援	●DX戦略 ●マーケティングDX ●マネジメントDX ●ERPコンサルティング	●人事戦略 ●人事システム ●人材採用 ●人材育成＆アカデミー ●DE&I組織開発 ●コーポレートウェルビーイング	●企業価値ビジョン ●ホールディングス＆グループ経営 ●成長/事業承継M&A ●IPO支援 ●経営管理システム	●ブランド戦略 ●クリエイティブデザイン ●戦略PR/広報 ●海外PR・Global PR Wire ●国内・海外デジタルマーケティング

＋

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　ジェイスリー　カーツメディアワークス　Surpass　ピースマインド

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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 TANABE CONSULTING

TCGは「経営者視点」「高度の専門化と高度の総合化」「一気通貫の支援モデル」の３条件を有するのが、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、トップマネジメントが抱える本質的な課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開する

一気通貫の支援モデル

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

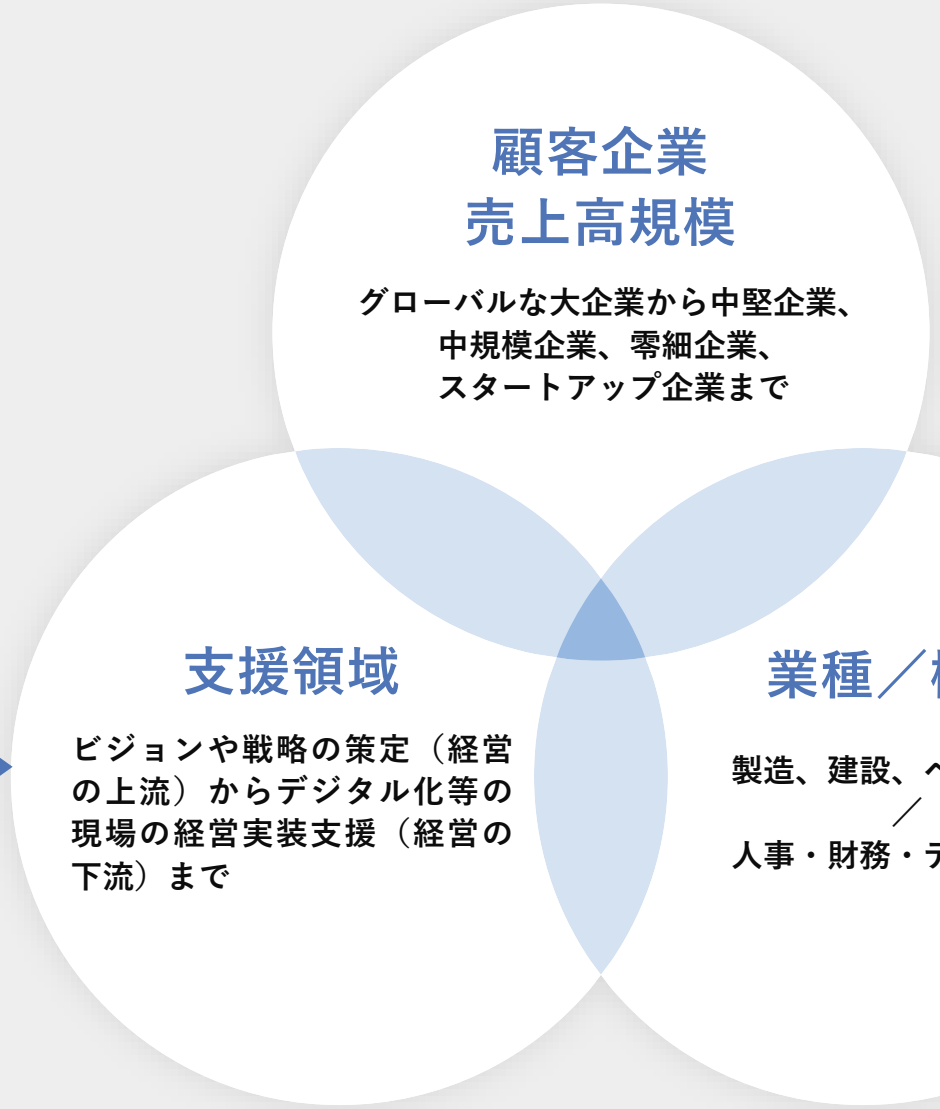
高度の専門化と高度の総合化

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

コンサルティング業界について①

主に以下の３つの観点で分類できる



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

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

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

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）

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）

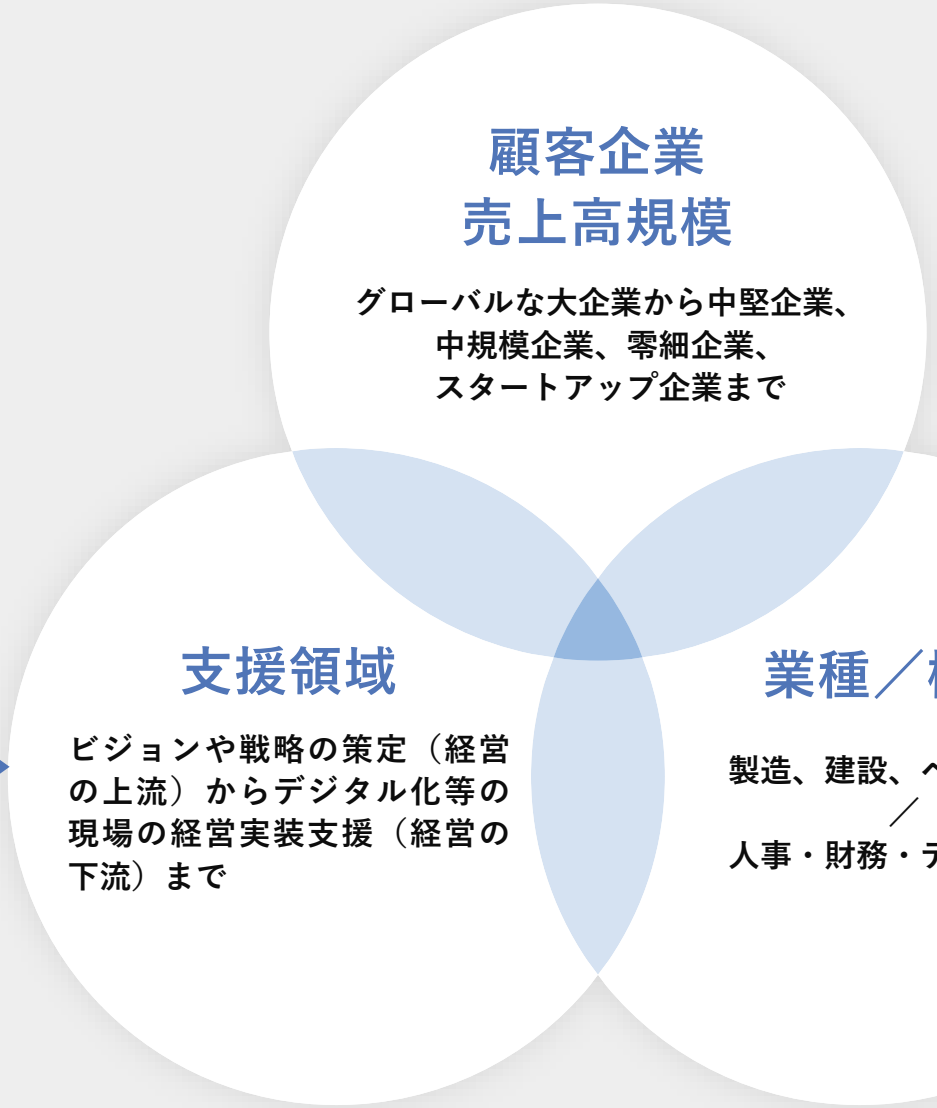
特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を解決する、または専門機能のみに注力し強化するコンサルティングを提供

※当社作成

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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



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

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

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

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）

※当社作成

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

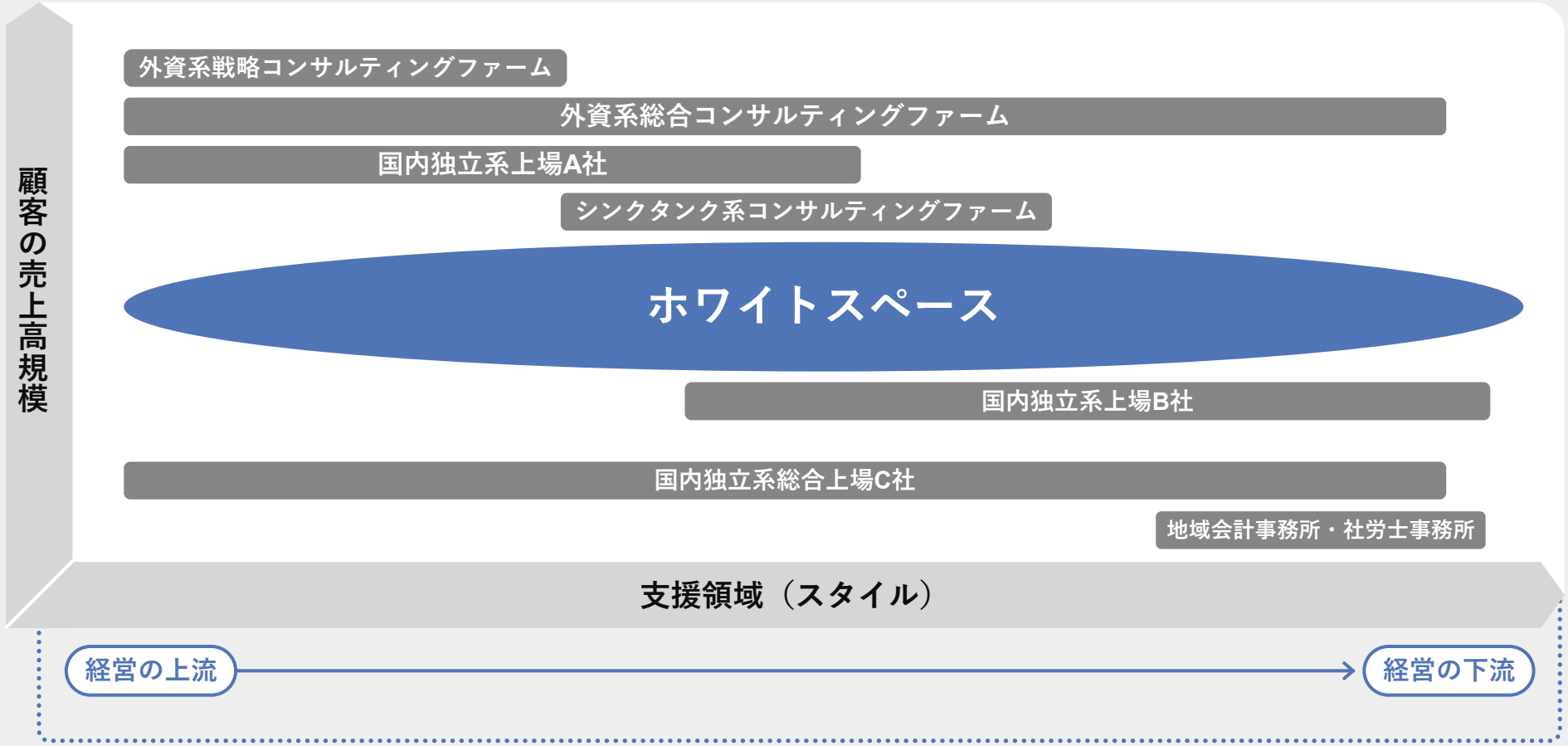
業種／機能（特化型）

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

コンサルティング業界について②

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）

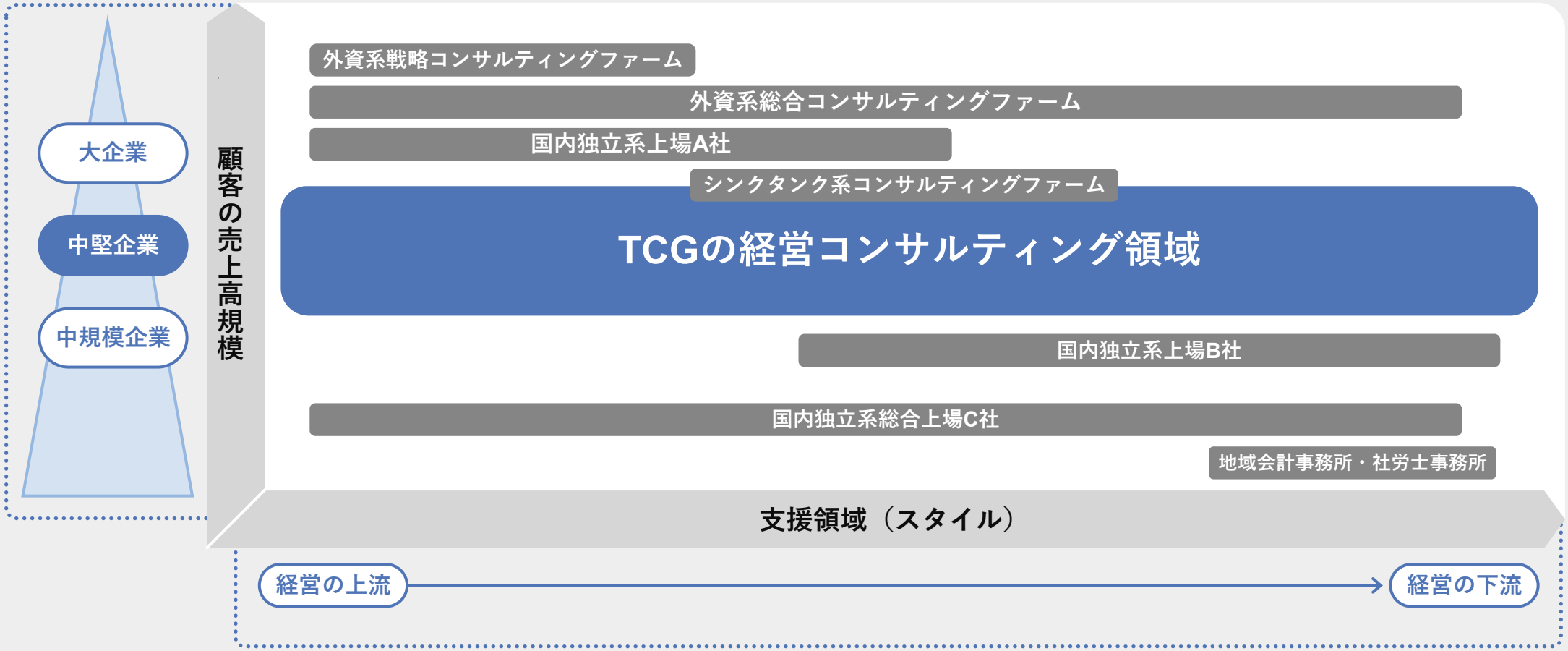


※当社作成

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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での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構築



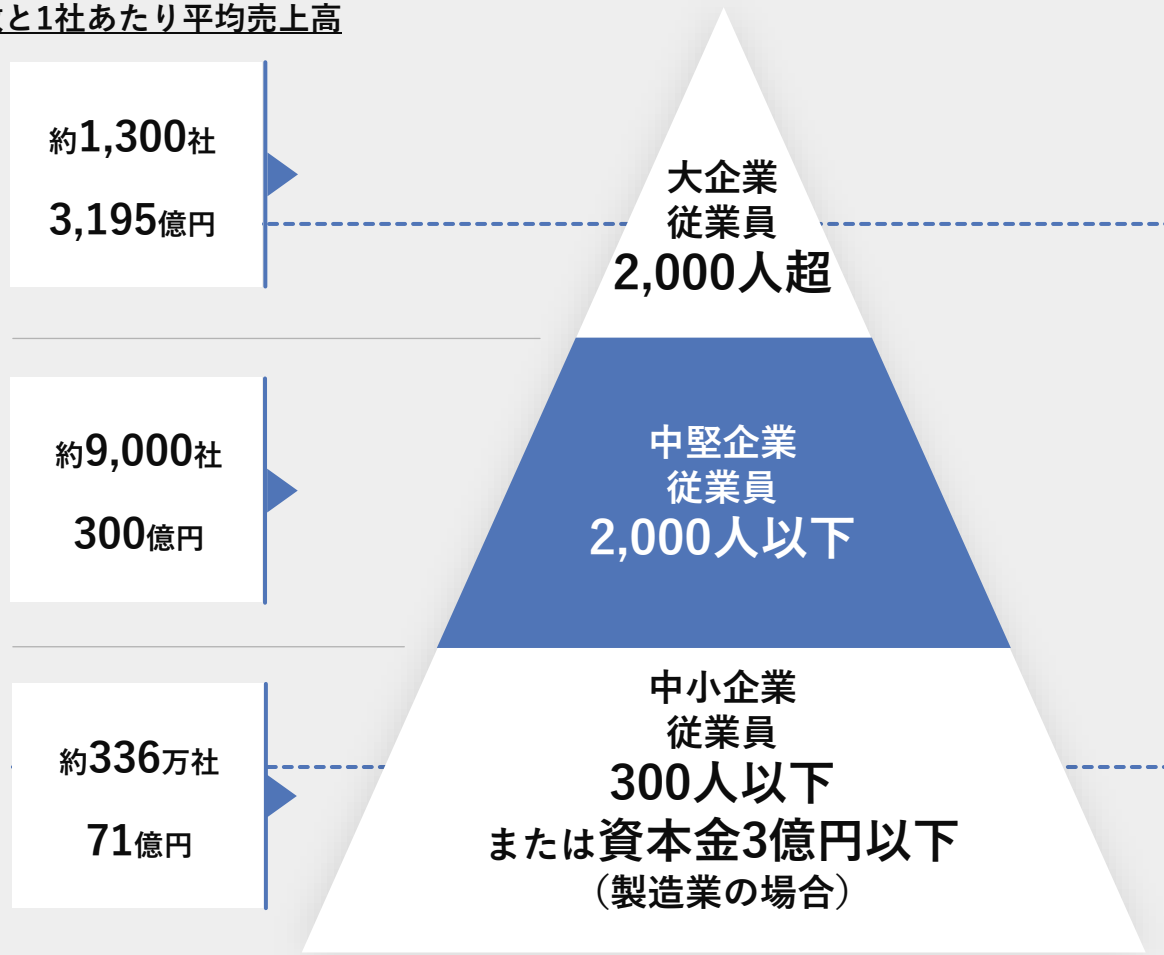
※当社作成

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

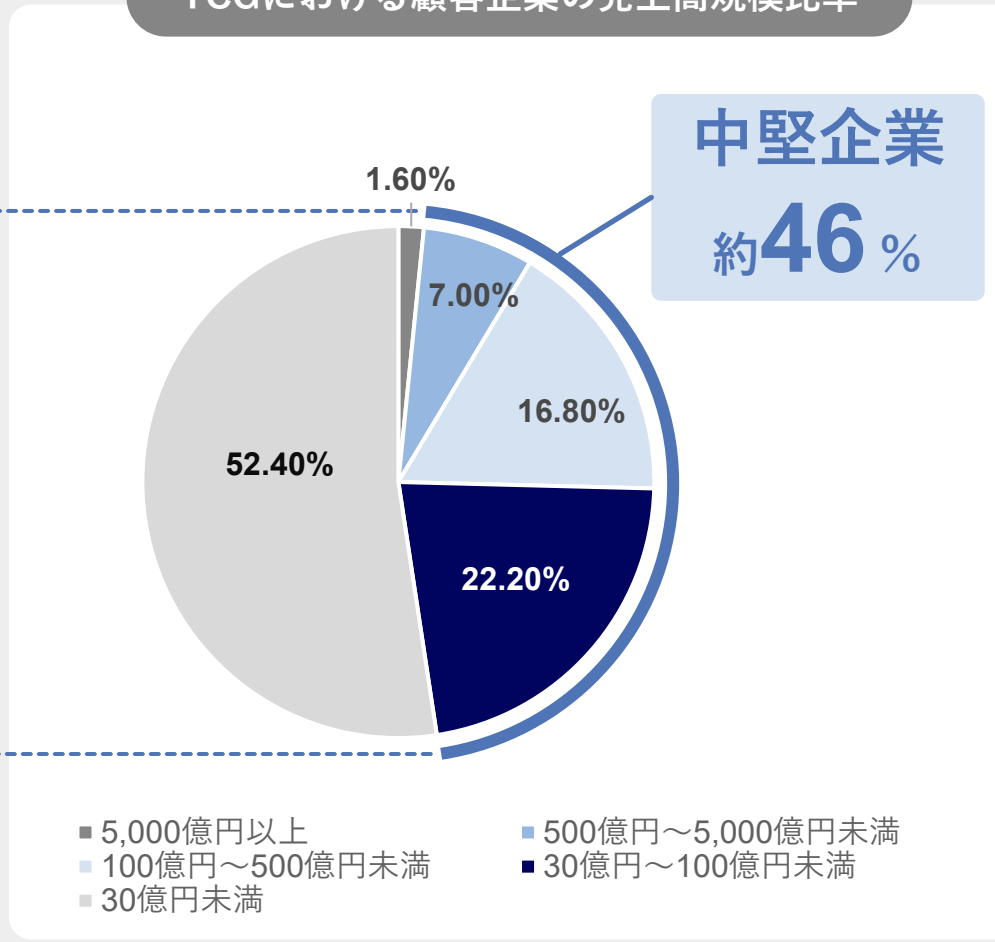
ターゲットセグメント②

顧客企業の約46%が中堅企業を中心とした大企業から中規模企業であり、全国地域密着で経営コンサルティングを提供。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

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

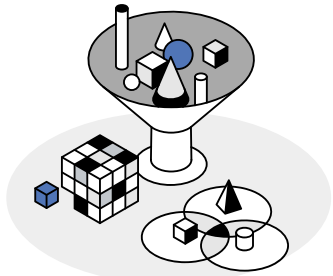
競争優位性 ▶ TCGの経営コンサルティングの３つのスタイル

TCG TANABE CONSULTING

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（経営者層）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援

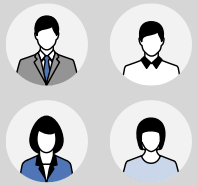
1 トップマネジメントアプローチ × **2 チームコンサルティング** × **3 一気通貫の支援モデル**

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
（経営者層）

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

本質的な課題の発見

課題解決支援

本質的な課題の解決

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

1 トップマネジメントアプローチ

TCG TANABE CONSULTING

トップマネジメントに不可欠な経営技術やテクノロジーを診療科目とする経営コンサルティング領域を展開

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

ブランド＆PR Consulting

ブランド戦略の策定からマーケティング施策の実行までを一気通貫で支援

ファイナンス・M&A Consulting

コーポレートファイナンス・M&Aの戦略策定から実行までを支援

ストラテジー＆ドメイン Consulting

ビジネスモデル革新を実現するビジョンの構築を支援

デジタル・DX Consulting

DXビジョンの構築からDX実装までを全方位で支援

HR Consulting

人事制度から人事システム、人材教育、働き方改革までを支援

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2 チームコンサルティング①

TCG TANABE CONSULTING

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

専門性

戦略課題	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
	• 成長戦略 • 中長期ビジョン • Purpose＆Value • マーケティング＆セールス • グローバル • 行政/公共支援 …etc	• DX戦略 • マーケティングDX • マネジメントDX • ERPコンサルティング …etc	• 人事戦略 • 人事システム • 人材採用 • 人材育成＆アカデミー • DE&I組織開発 • コーポレートウェルビーイング …etc	• 企業価値ビジョン • ホールディングス＆グループ経営 • 成長/事業承継M&A • IPO支援 • 経営管理システム …etc	• ブランド戦略 • クリエイティブデザイン • 戦略PR/広報 • 海外PR・Global PR Wire • 国内・海外デジタルマーケティング …etc
× 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、教育機関等 ＋ 行政／公共サービス				
× 地域	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
	北海道（札幌）、東北（仙台）、新潟、東京、中部（名古屋）、北陸（金沢）、大阪、中四国（広島）、九州（福岡）、沖縄（那覇） ＋ グローバル				

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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）

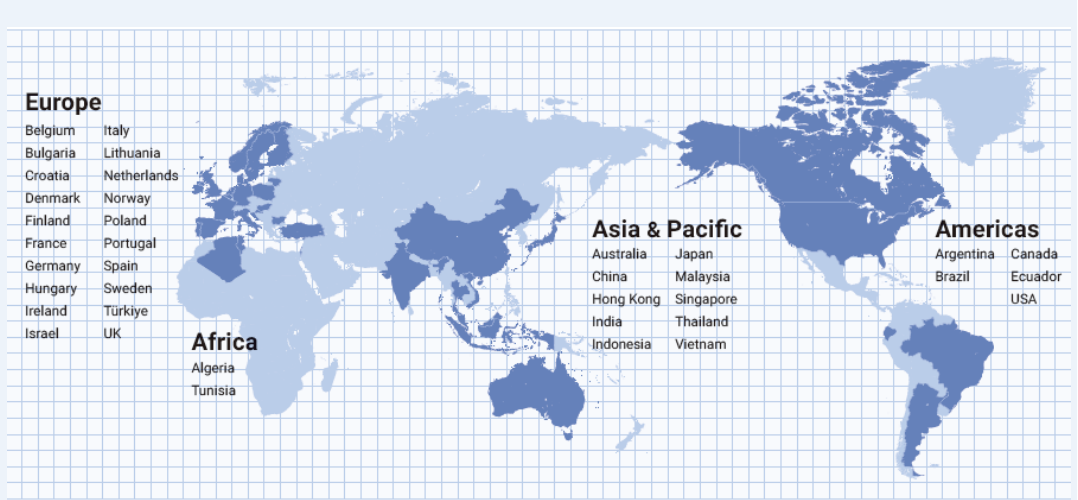
TCG TANABE CONSULTING

- 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）
- 海外ネットワークを駆使し、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

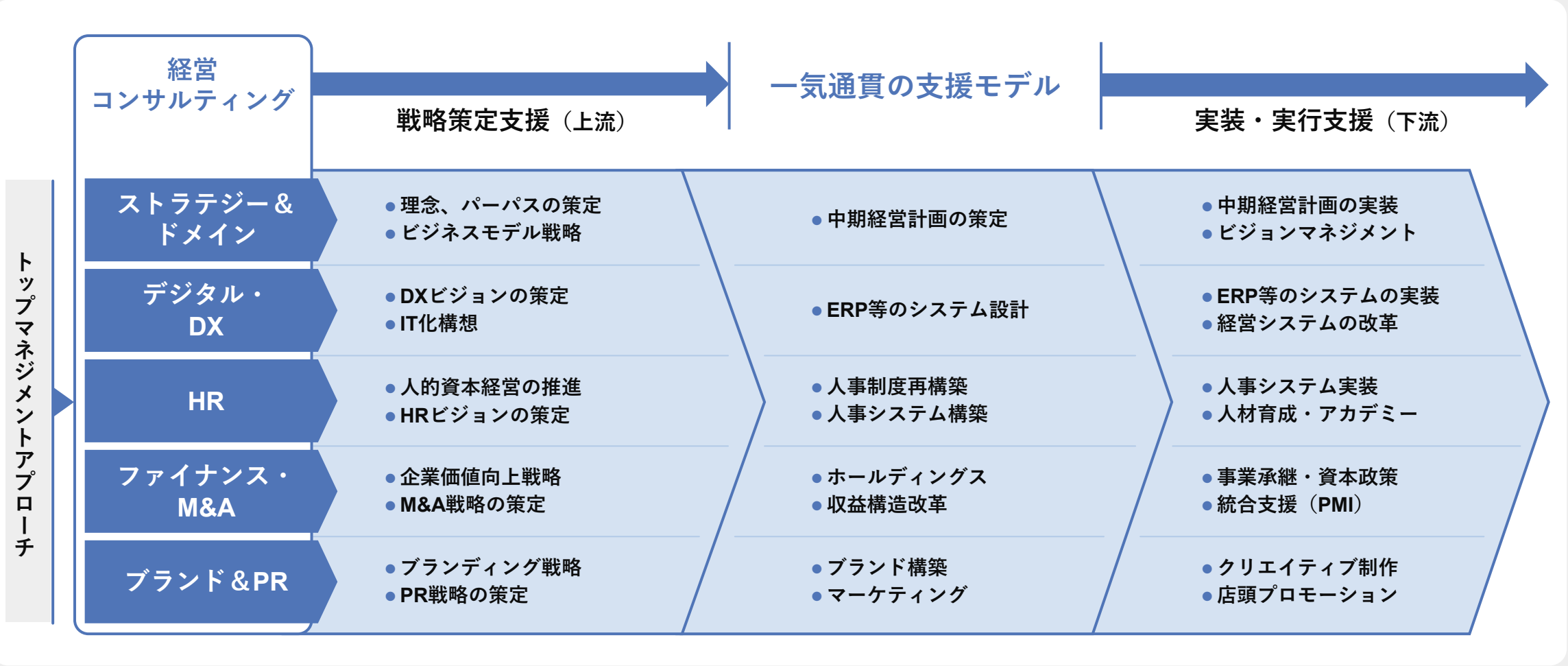
主な海外ネットワーク



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

3 一気通貫の支援モデル

各経営コンサルティング領域が連携するチームコンサルティングで、経営戦略の策定（上流）から現場での経営オペレーションの実装・実行（下流）までを一気通貫で支援（高い契約継続率を実現できる一因）

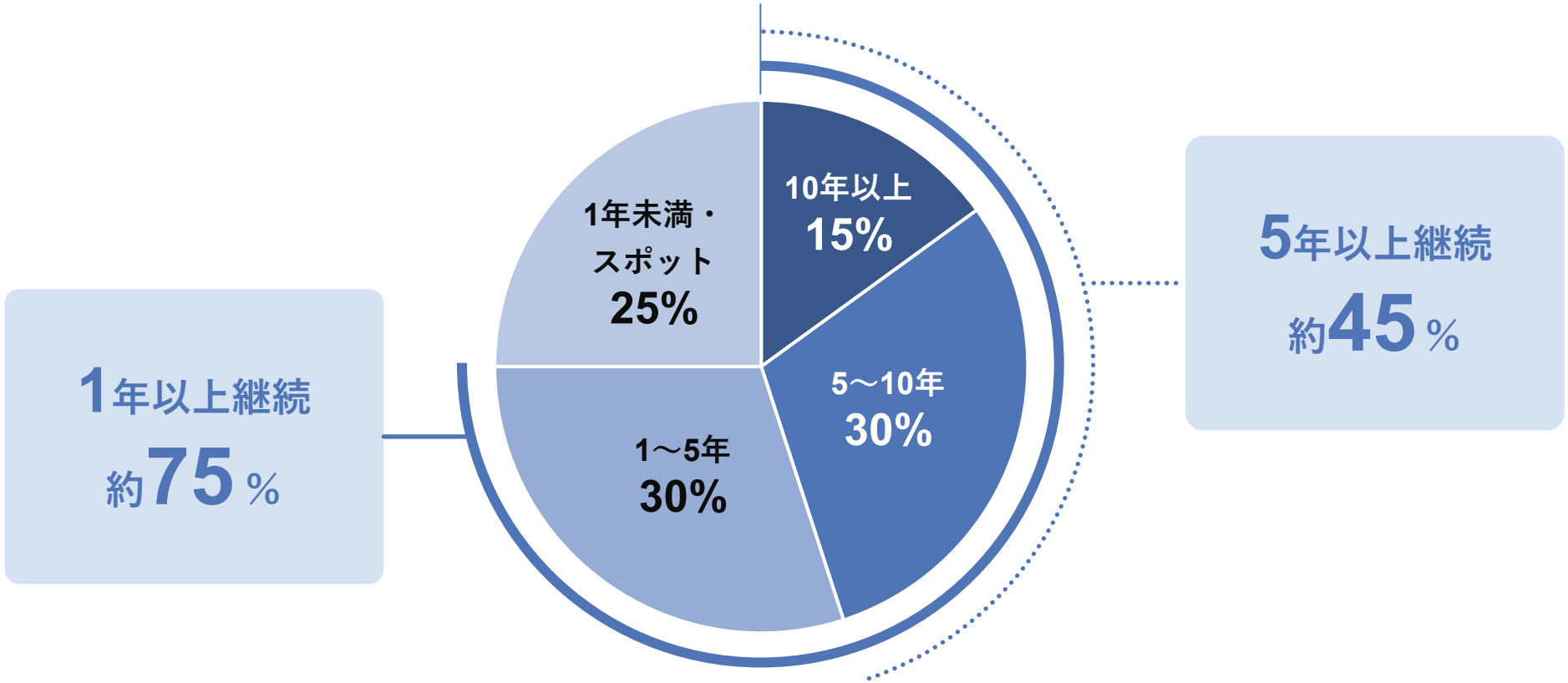


COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

高い契約継続率（LTV※）

- 「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

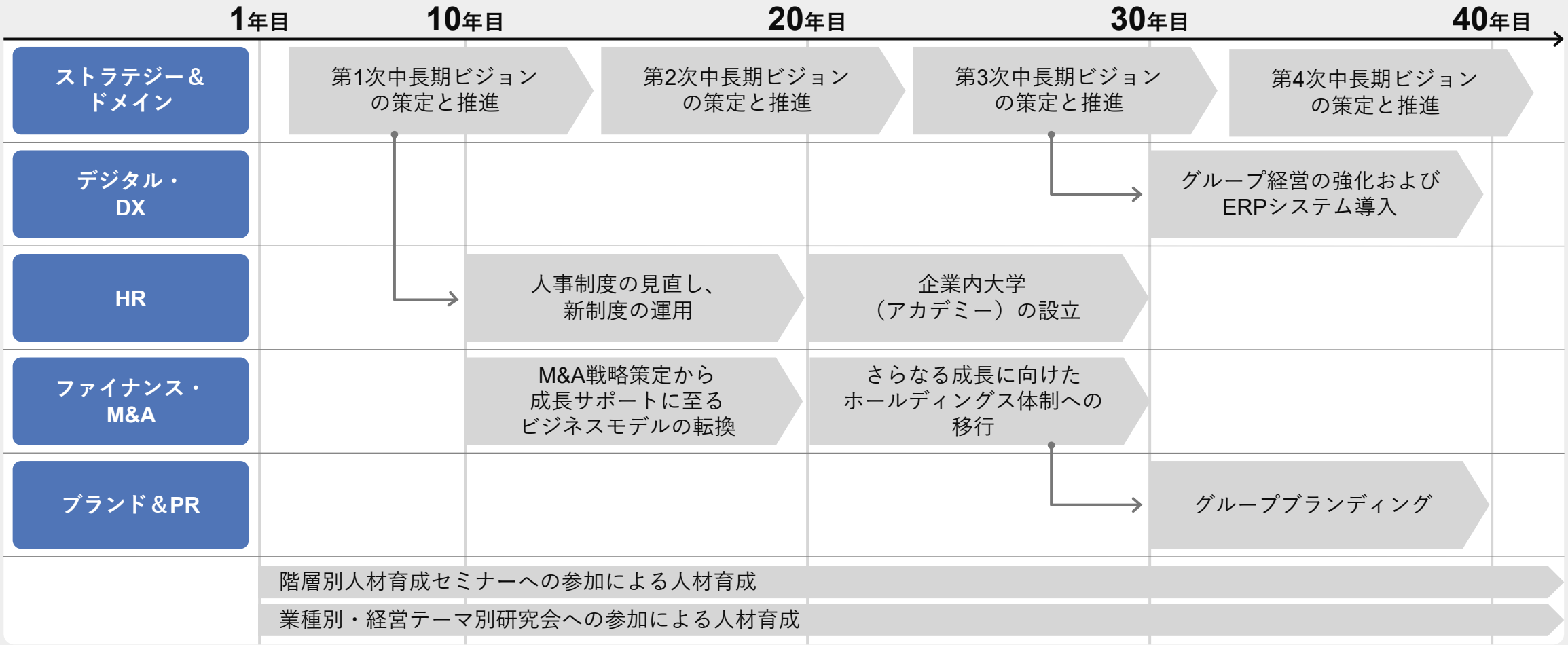


※LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値 → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

マーケティングの全体像

TCG TANABE CONSULTING

● 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

大企業
約1,300社

中堅企業
約9,000社

中小企業
約336万社

地域

北海道
東北
新潟
東京
中部
北陸
大阪
中四国
九州
沖縄

顧客創造

- 経営コンサルティング領域別専門サイト
- 有料セミナー＆研究会　年間10,000名以上
- 顧客（経営者）からの紹介
- 金融機関等からの紹介　提携先380社以上
- 大型無料Web説明会　年間2,000名以上
- プレスリリース　年間約80件
- Web広告・SNS
- TVCM、サイネージ広告

顧客育成

〔戦略総合研究所〕

メール配信

MAツール

インサイドセールス

ERP 統合データベース

フィールドセールス

企画提案

CRM

地域密着の顧客接点とデジタルマーケティングの融合

顧客生涯価値（LTV）化

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

- 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

一気通貫の支援モデル

理念共有 → 戦略 → ビジョン → 経営資源 → 組織開発 → 経営システム（DX実装） → ビジョン実行

※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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

TCG TANABE CONSULTING