

2025年3月期 第2四半期（中間期）
決算説明会資料

INDEX

!

- 01 / 事業概要・強み
- 02 / 2025年3月期第2四半期（中間期）
決算概要
- 03 / 2025年3月期決算見通し
- 04 / 成長戦略
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

01

事業概要・強み

Philosophy

経営理念

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

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

Purpose 貢献価値

その決断を、 愛でささえる、 世界を変える。

リーダーの決断には、企業を変え、社会や世界を変える力があります。
私たちは「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、
創業の志を胸に、真摯に、時に厳しく、愛をもって向き合い、
チームの力を発揮して、その決断をささえます。
そして、世界中の企業を成功で満たし、
100年先の未来とともに創り出すことが、
この先も変わらない、私たちの貢献価値です。

Value 私たちの価値観

Teamwork is Power

すべてはクライアントの成功と、明るい未来のために

高い専門性と高い総合性の発揮

一人ひとりが専門性を高め、
チームワークと経営力によって、
想像を超える力を発揮する。

“個性”をつなぎ、全員の幸せを

一人ひとりの強みや魅力を、互に見つけ、のばし、
つなぐ。あらゆる人が活躍する
長所連結主義で、多様性を包み込む。

清新に、真摯に

クライアントへ、その先の社会まで、
広く貢献する想いを胸に。
何事にも、いきいきと、さわやかに、本気で向き合う。

プロフェッショナルへ

自らの能力を、クライアントや社会、
仲間のために役立てる。有言実行で変化に挑み、
成果によって超一流の信用を築く。

クリエイティブなリーダーシップを

未見を探求する好奇心と、
新たな道を切り拓くリーダーシップで、
今までにない新しい価値をつくる。

未来をつくる、こころざしを一つに

誰もがワクワクできる、明るい未来へ。
過去へ感謝し、仲間を信じ、
今を変える情熱でビジョンを描く。

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

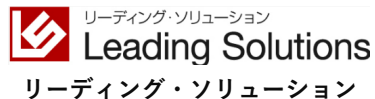
- HRビジョン
- 人事システム
- 採用&キャリアデザイン
- 働き方改革デザイン
- 組織開発・人材戦略
- アカデミー（企業内大学） ...etc

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



- 株式の62.4%を取得
- 「日本社会から“女性活躍”という言葉がなくなる日」を目指して「女性と社会の架け橋になり、すべての人の未来を創造し続ける」というミッションのもと、女性活躍を推進している



資本業務提携の理由

1. 女性チームによる組織コンサルティング

TCGのHRコンサルティング領域における「DE&I」「女性活躍推進および人材育成」「キャリアデザイン」等の「組織開発コンサルティング領域」を強化

2. 新規事業／既存事業の顧客創造プロジェクト

Surpassは、大企業向けの「BtoBセールス／マーケティングの実装支援」において約90%という高いリピート率を有しており、TCGとしてこれらの領域に新たに参入することで、顧客企業のサステナブルな組織戦略を強力に支援する

3. 女性活躍推進総研／人材育成コンサルティング

TCGのDE&Iおよびサステナビリティ経営も加速させる



ターゲットセグメント

- 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・実行までを広範囲にカバーし、競合他社の少ない独自のポジションを築いている
- 業種においても、行政／公共を含めて幅広く対応が可能

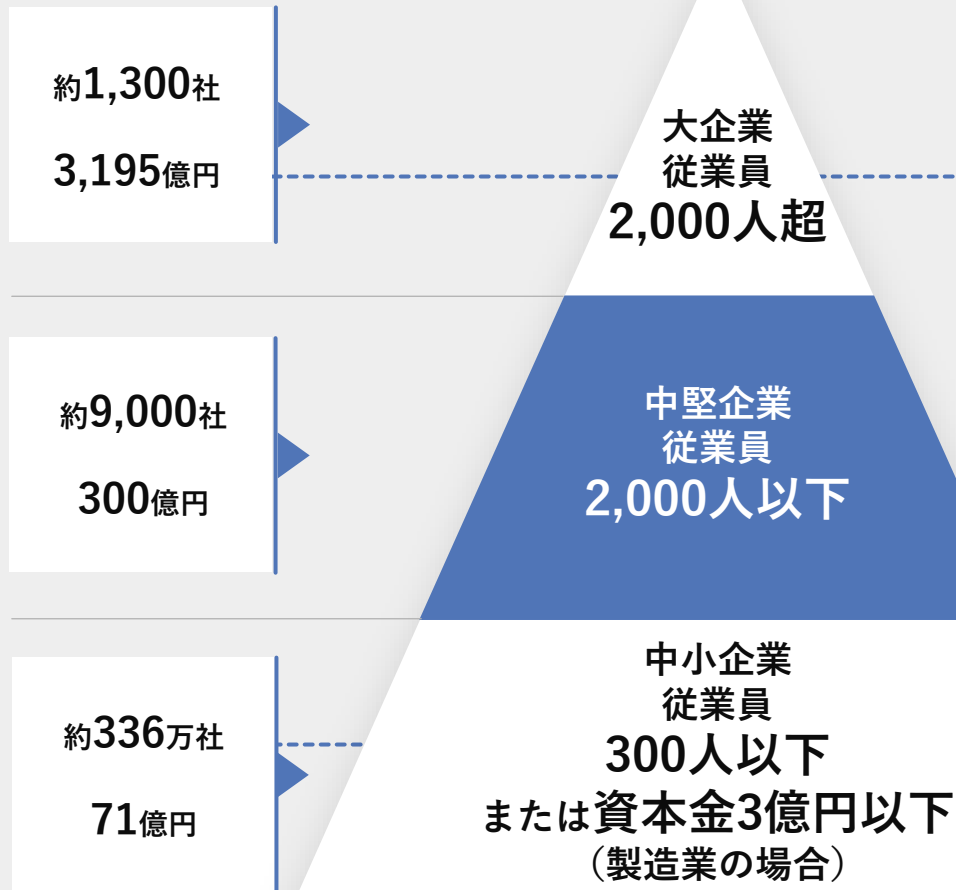


※当社作成

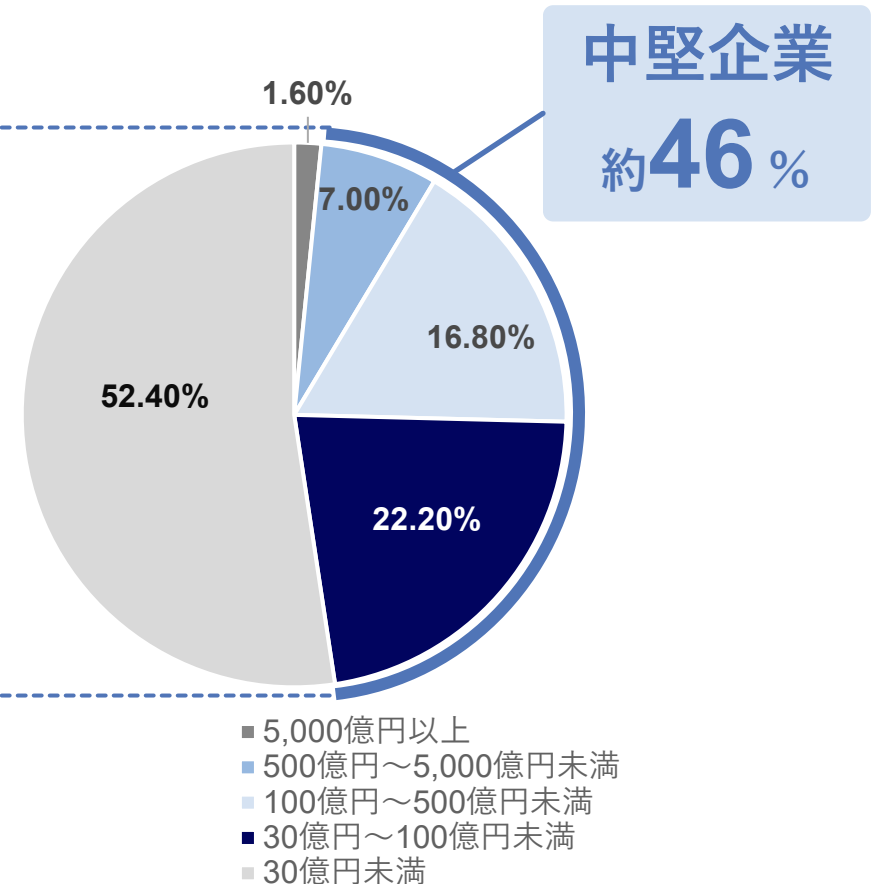
ターゲットセグメント

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ことから、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の顧客売上高規模



(出所) 株式会社日本経済新聞社 企業の分類に「中堅」を新設

「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おり、TCGはこの経営コンサルティングスタイルで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）を支援している

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

一気通貫の支援

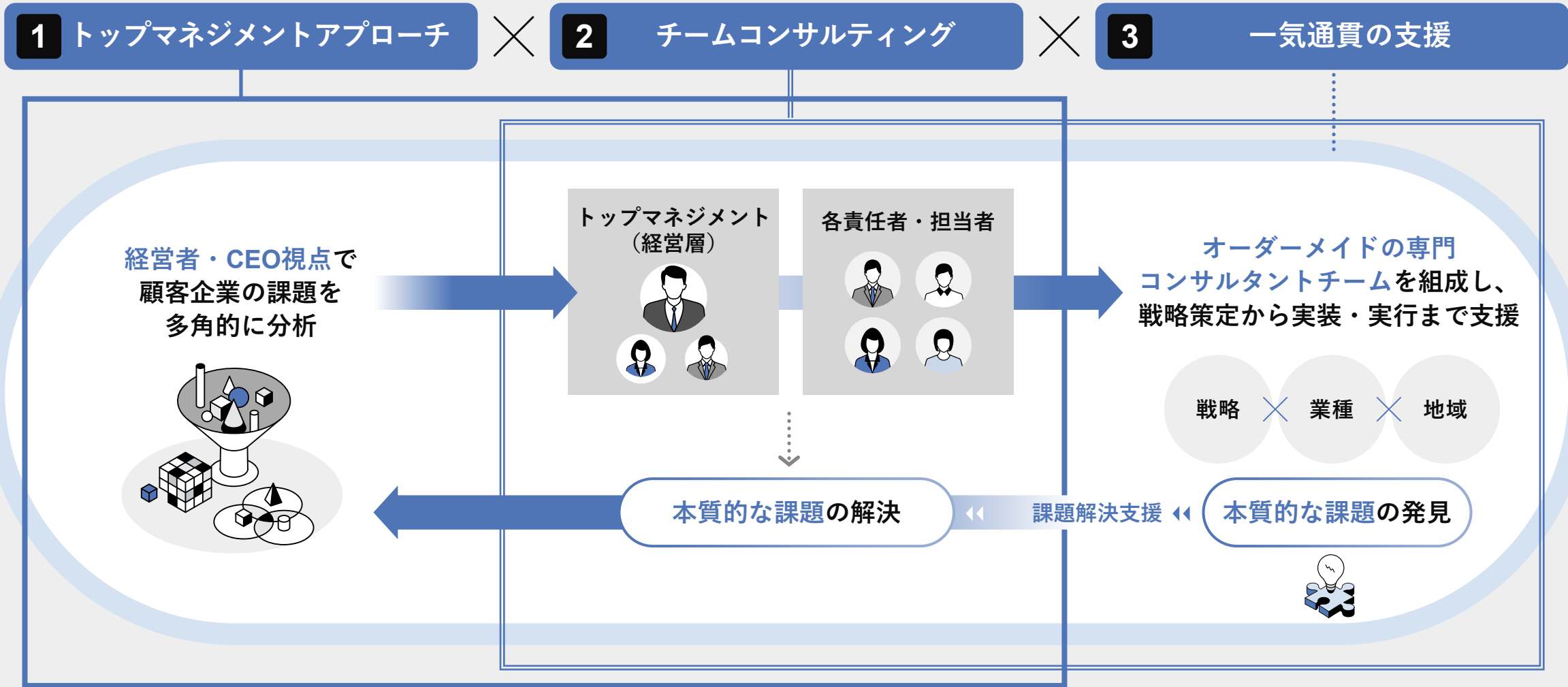
チームコンサルティングにより、人事、財務、デジタル等の全ての機能における戦略の策定（上流）から現場における実装・実行（下流）までを一気通貫で支援し、顧客企業のビジョンを実現する



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

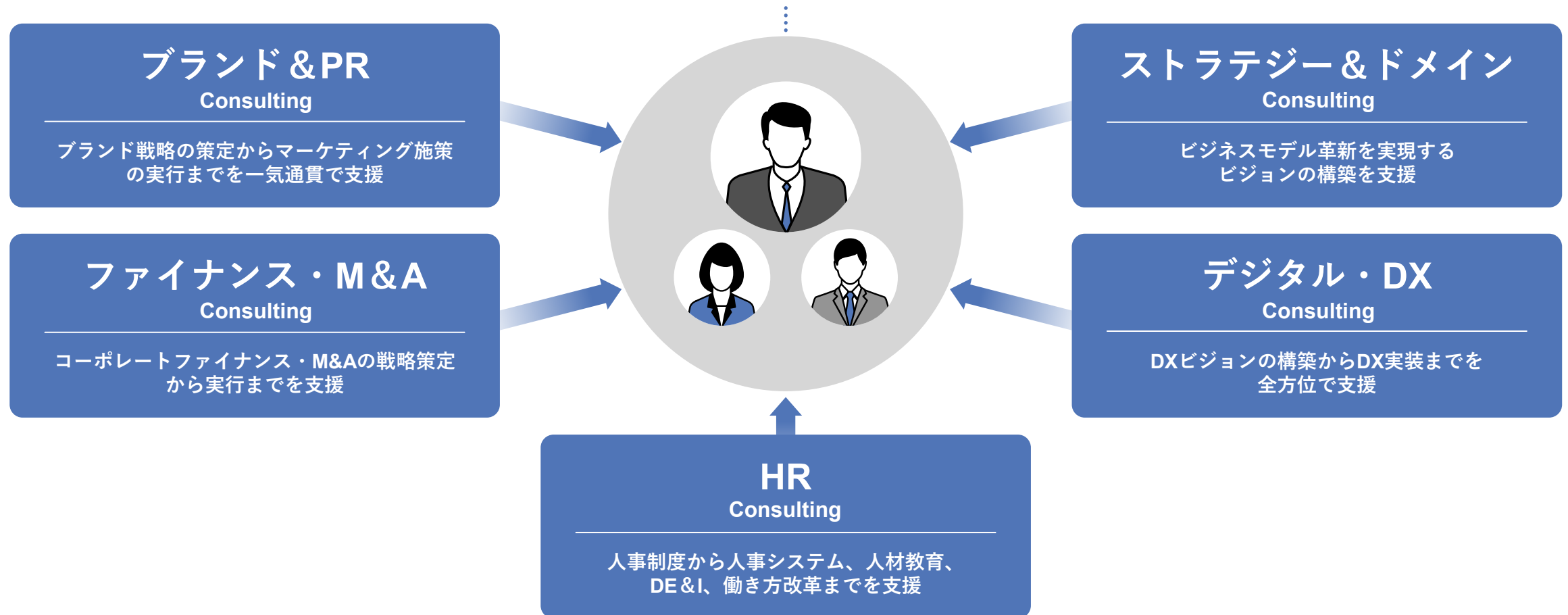
戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントで組成されるチームが、顧客企業のトップマネジメント（経営層）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援



1 トップマネジメントアプローチ

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

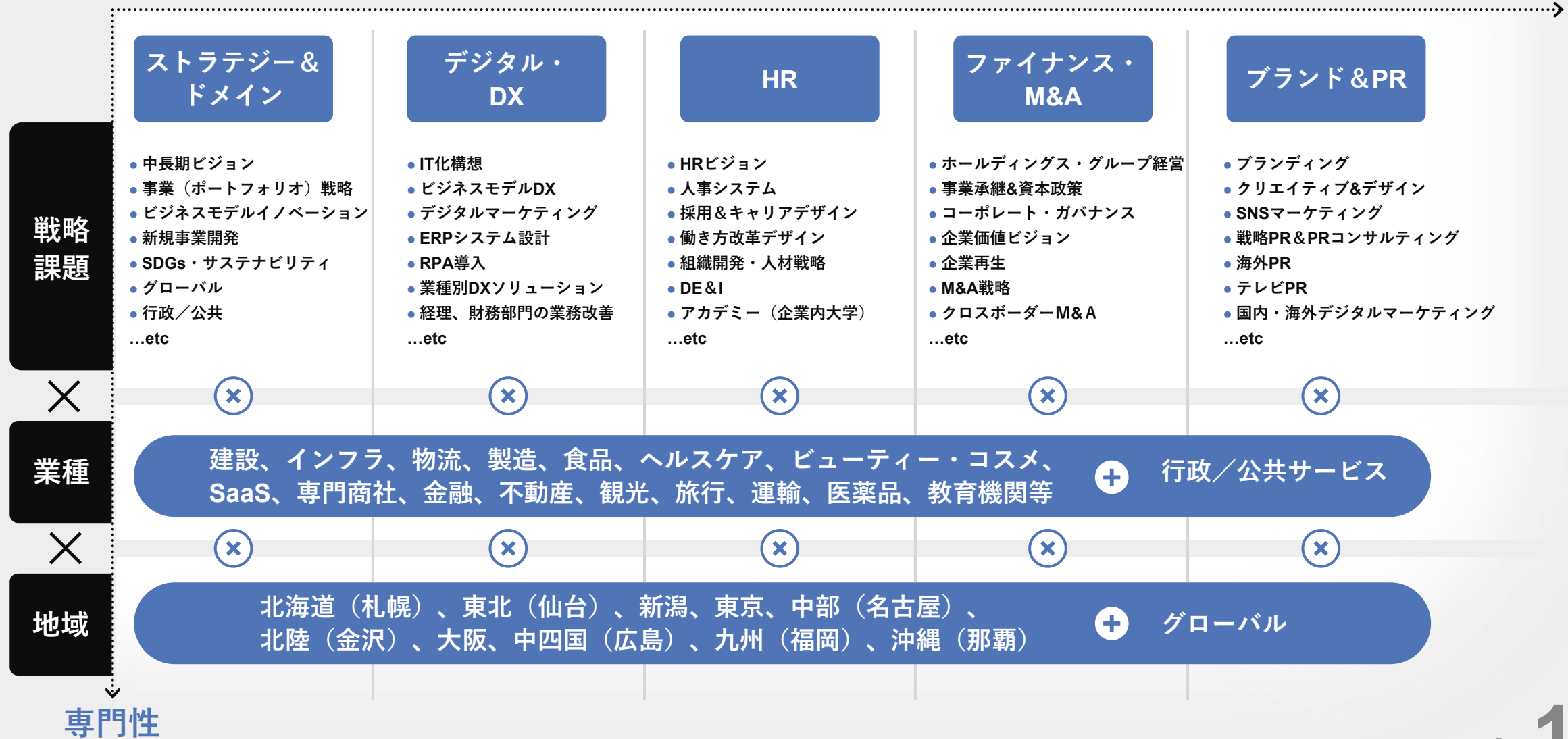
トップマネジメントが常に抱える経営課題を全方位から解決



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、地域に密着したコンサルティングを展開
- 海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



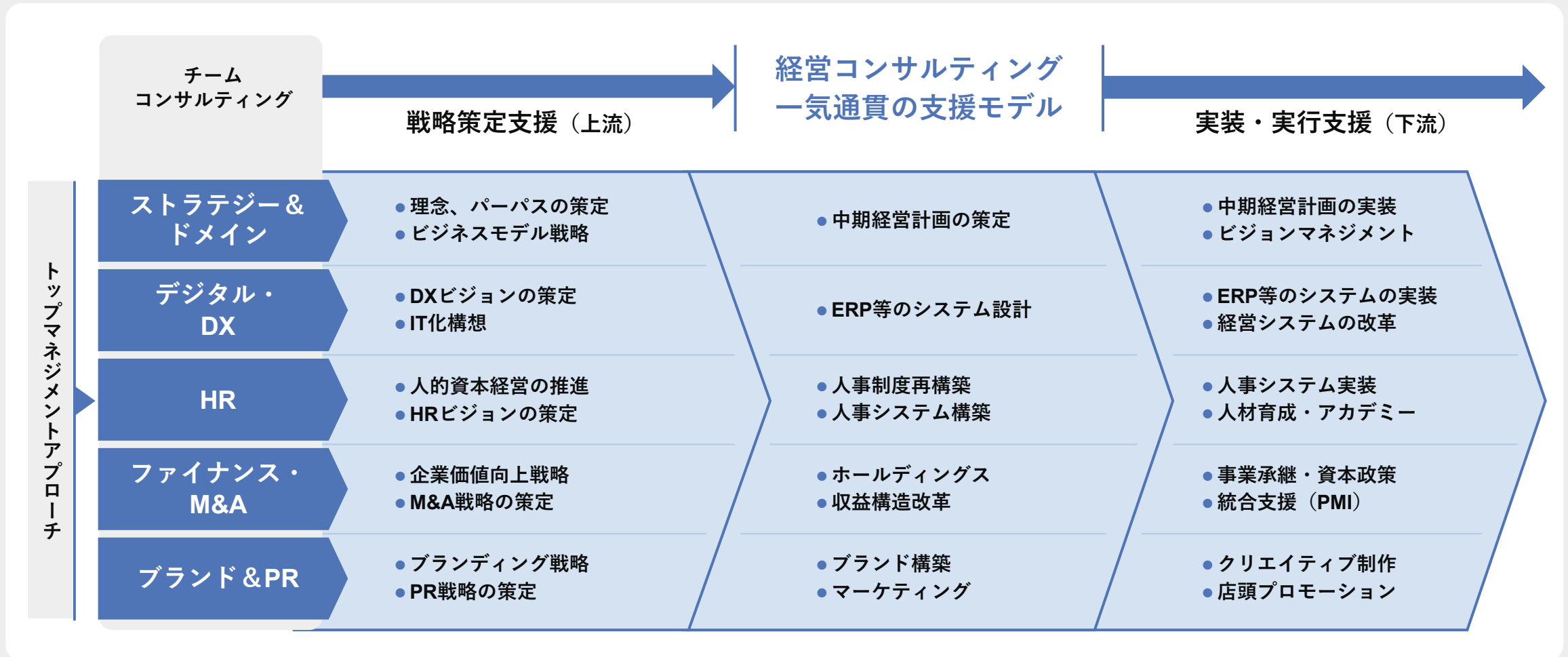
- 北海道 (札幌)
開設58年
- 東北 (仙台)
開設50年
- 新潟
開設48年
- 東京
開設63年
- 北陸 (金沢)
開設47年
- 中部 (名古屋)
開設54年
- 大阪
開設64年
- 中四国 (広島)
開設54年
- 九州 (福岡)
開設56年
- 沖縄 (那覇)
開設39年

主な海外拠点ネットワーク



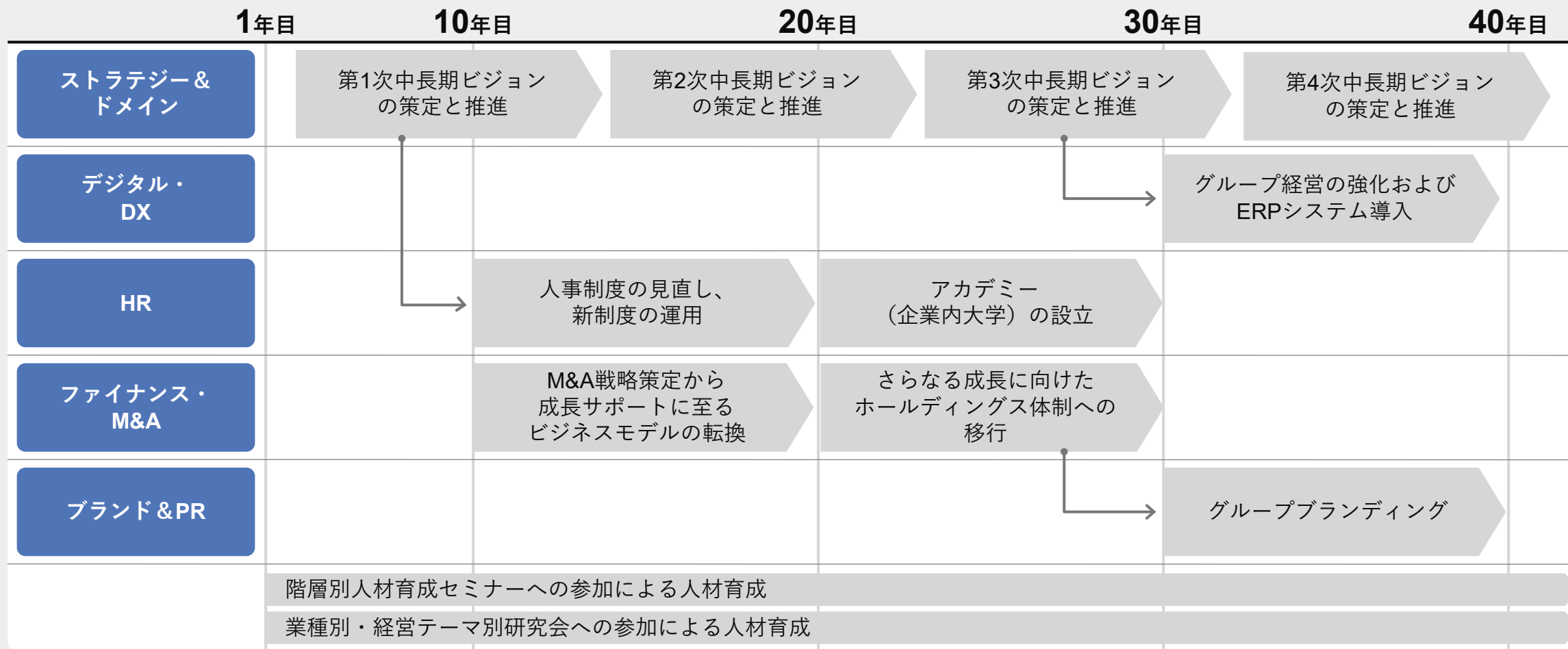
3 一貫通貫の支援

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が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）



長期契約の実現（業界No.1メーカーA社の事例）

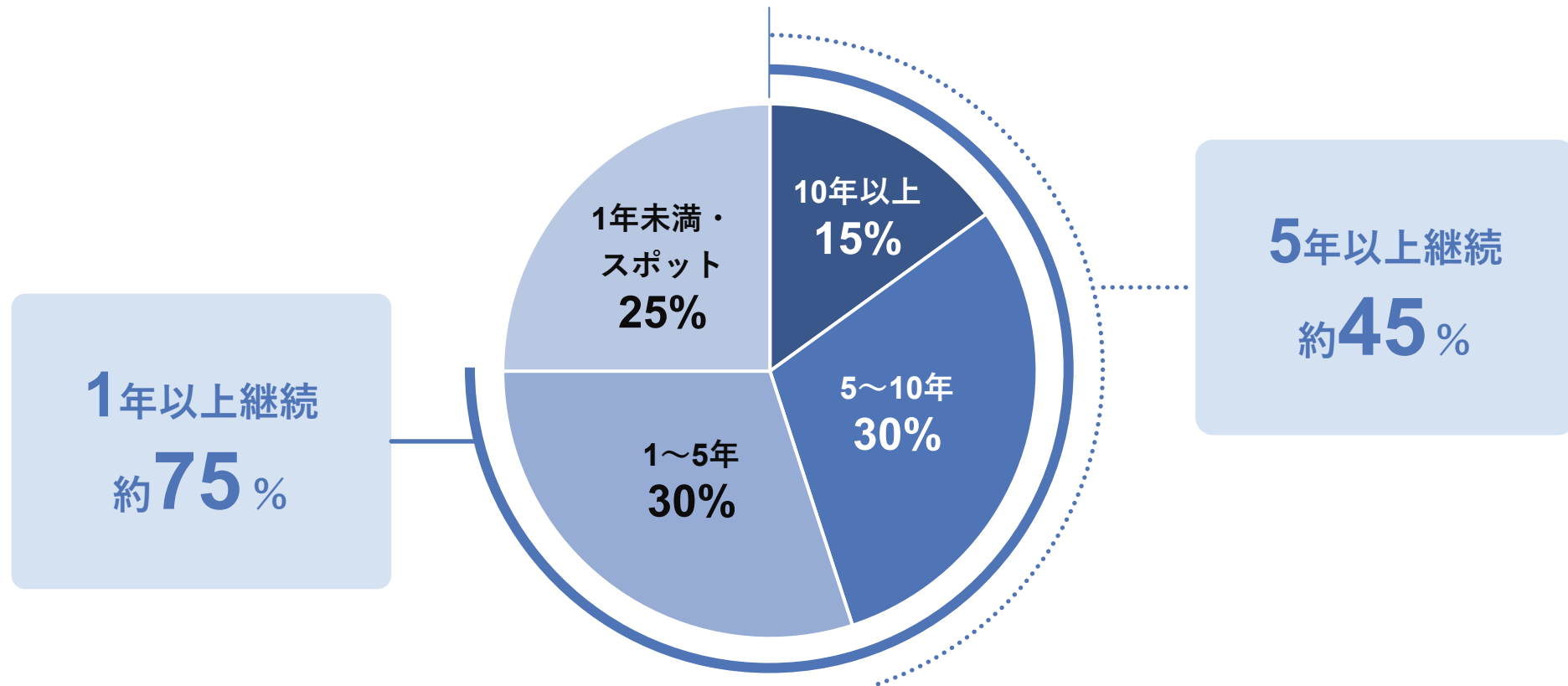
- 中長期ビジョンの策定から始まり、その実現までをすべての経営コンサルティング領域で一気通貫で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続している
- 顧客の成長ステージや経営課題に合ったメニューの提供が可能であり、長期契約実績を多数有する



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

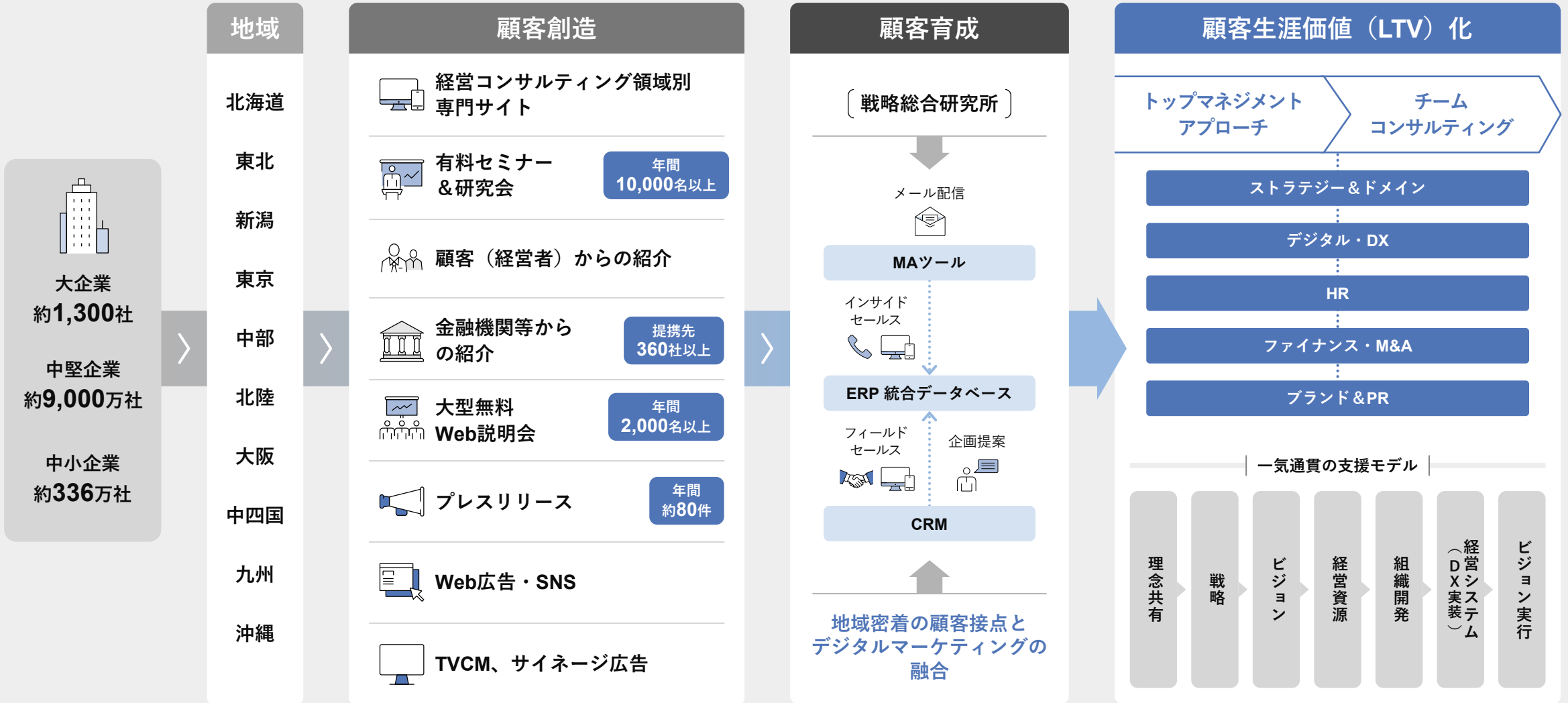
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

COPYRIGHT (C) 2024 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

02

2025年3月期第2四半期（中間期） 決算概要

決算概要（前年同期比）

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 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前年同期比
売上高	6,000	6,664	+11.1%
売上総利益	2,766	3,183	+15.1%
営業利益	583	796	+36.5%
経常利益	585	864	+47.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	349	507	+44.9%
EPS（1株当たり中間純利益）	円 銭 20.70	円 銭 30.59	—

※株式会社Surpassの2024年9月分の1ヶ月分の業績が寄与

営業利益増減要因分析（前年同期比）

前年同期比11.1%の増収により、売上総利益は416百万円増加。人的資本（社員数増加等）、DX、ブランディング等への積極的な戦略投資に対応し、また当初上半期に予定していたオフィス環境投資等が下半期に後ろ倒しとなったこともあり、営業利益は36.5%の増益

(百万円)		2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	増減率	増減額
	売上高	6,000	6,664	+11.1%	+664百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,600	1,742	+8.9%	+142百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	2,812	2,993	+6.4%	+180百万円
販管費	デジタル・DX 投資	159	193	+20.8%	+33百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	144	174	+21.0%	+30百万円
	その他 一般管理費	700	765	+9.2%	+64百万円
	営業利益	583	796	+36.5%	+213百万円

人的資本投資

2,993百万円 ※1

対前年同期増減額：+180百万円 対前年同期増減率：+6.4%

- 様々な業界における実務経験者の採用を強化
- グループ全社員向けのデジタル教育コンテンツ「TCGアカデミー」（企業内大学）により、プロフェッショナル人材の育成を強化
- 「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」認定企業としてDE&Iを実現する取り組みを推進
- 今後、特に成長が期待できるHRやデジタル・グローバル等の専門人材や、コンサルタントの生産性向上を実現するアシスタント人材を積極的に採用

デジタル・DX投資

193百万円 ※1

対前年同期増減額：+33百万円 対前年同期増減率：+20.8%

- 健康経営の推進に向けた働く環境およびシステムへの投資を積極的に実施（その結果として、業界水準では高い定着率（89.0%）を実現）
- 経営コンサルティング領域ごとのメソッド開発、経営オペレーションの実装における業種別のプロフェッショナルDXサービスの開発を強化
- 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

※1.株式会社Surpassの2024年9月分の1ヶ月分の原価・販管費を含む

経営コンサルティング領域別売上高概要

全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

(百万円)

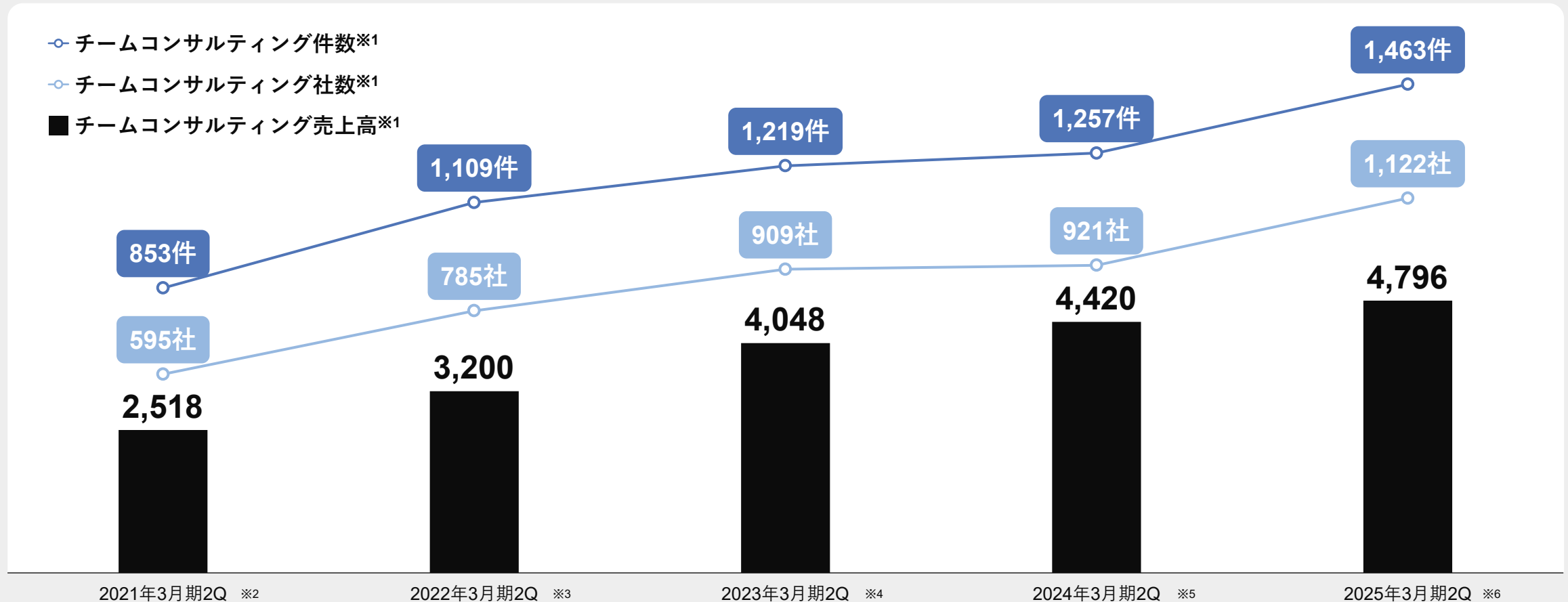
	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前年同期比	売上高構成比 (2025年3月期2Q)
売上高	6,000	6,664	+11.1%	—
戦略&ドメイン	1,104	1,193	+8.1%	17.9%
デジタル・DX	1,354	1,519	+12.2%	22.8%
HR	1,221	1,384	+13.4%	20.8%
ファイナンス・M&A	998	1,101	+10.3%	16.5%
ブランド&PR	1,163	1,296	+11.4%	19.5%
その他	157	168	+6.9%	2.5%

※株式会社Surpassの2024年9月分の1ヶ月分の業績が寄与

主要KPI（チームコンサルティング指標）

全てのKPIで前年同期を上回り、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（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2Q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・ソリューションの実績の合計

※3 2022年3月期2Q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2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

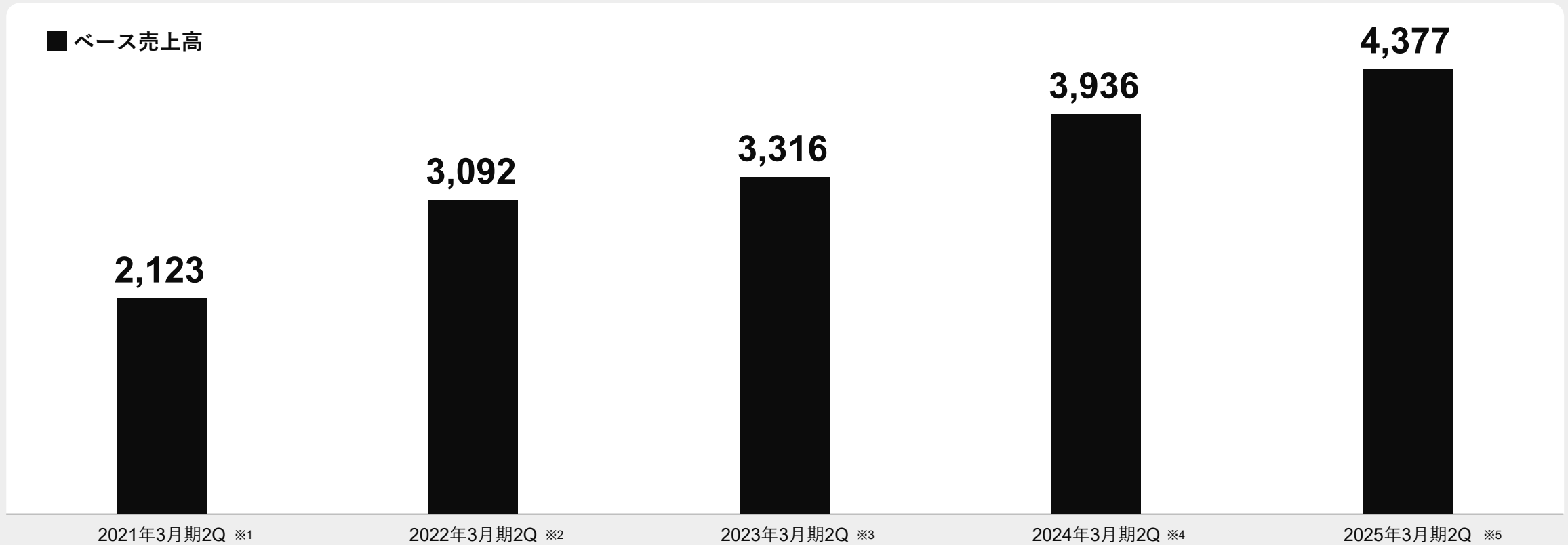
※5 2024年3月期2Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※6 2025年3月期2Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結（売上高については1ヶ月分を反映）

主要KPI（ベース売上高 第2四半期累計）

- 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と定義
- 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2Q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・ソリューションの実績の合計

※2 2022年3月期2Q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

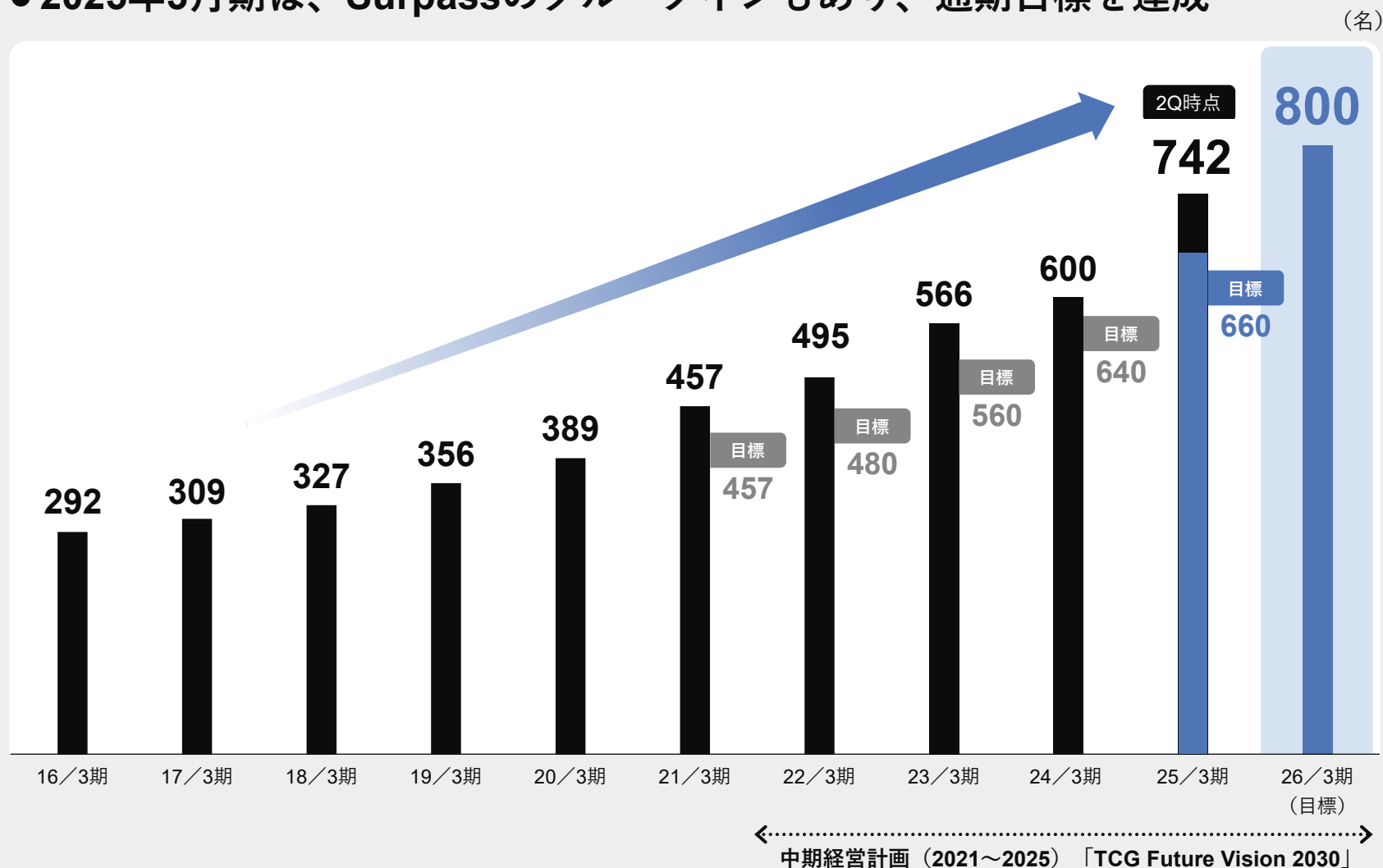
※3 2023年3月期2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※4 2024年3月期2Q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2Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結（1ヶ月分を反映）

従業員数の推移

- 各業界・職種の実務経験者を全国で採用するとともに、今後、特に成長が期待できるHRやデジタル・グローバル等の専門人材や、コンサルタントの生産性向上を実現するアシスタント人材も積極的に採用
- 2025年3月期は、Surpassのグループインもあり、通期目標を達成



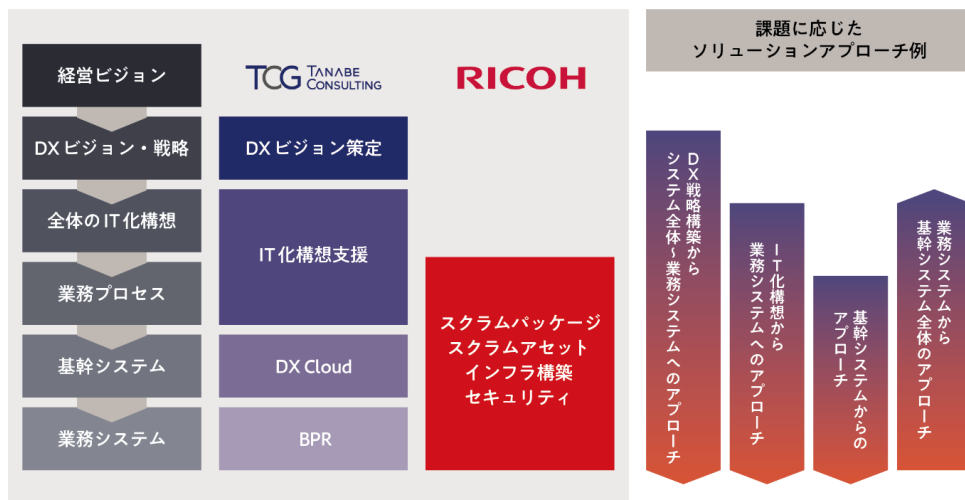
中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

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

リコージャパンと連携 全国で中堅・中規模企業のDXを支援

- 当社の経営コンサルティングとリコージャパンのデジタルサービスを連携させ、一気通貫で全国の中堅・中規模の顧客企業に対しDXを支援。
- 2026年度までの3年間で、当社の経営コンサルティングサービス（人材アセスメントサービスのHR KARTE含む）およびリコージャパンのソリューションの導入件数1,000件を目指す。



Oracle NetSuite ソリューションプロバイダー プログラムに参加

- NetSuiteの高性能なクラウドERPシステムを活用し、業務の見える化や情報の一元管理を実現する支援が可能となった。
- 経営コンサルティングナレッジとNetSuiteが提供するクラウドシステムを融合させることで、経営資源の最適配置と、迅速かつ的確な経営判断を下すためのソリューションを提供し、顧客企業が変化の激しい環境へと適応し、成長するための支援をさらに強化。

ORACLE
NetSuite
Solution Provider Partner

03

2025年3月期決算見通し

2025年3月期通期 業績見通し

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

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 修正計画	前期比
売上高	11,759	12,739	13,500	14,000	+9.9%
売上総利益	5,202	5,465	6,010	6,200	+13.4%
(売上総利益率)	(44.2%)	(42.9%)	(44.5%)	(44.3%)	—
営業利益	1,152	1,009	1,485	1,485	+47.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(7.9%)	(11.0%)	(10.6%)	—
経常利益	1,163	1,012	1,485	1,500	+48.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	641	785	800	+24.8%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 42.25	円 銭 38.14	円 銭 47.03	円 銭 48.31	+26.7%

2025年3月期売上高計画

ストラテジー & ドメイン

売上高：2,400百万円
構成比：17.9% 2Q進捗率：49.7%

- 事業環境の変化に応じた経営計画の修正や再構築を求めるニーズが依然として高く、「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」等を引き続き強化・推進
- グローバル戦略コンサルティングをさらに推進
- 地域密着の強みを生かし、行政や公共案件への取り組みを強化

デジタル・DX

売上高：3,000百万円
構成比：22.8% 2Q進捗率：50.6%

- 定型業務の効率化と情報資産の活用による迅速な経営判断を支援する「マネジメントDX」（「IT化構想・DXビジョンの策定」「ERPシステムの導入・実装」等）を引き続き強化・推進
- リコー・ジャパン社や日本オラクル社とのアライアンス拡大に伴い、プロフェッショナルDXサービスの開発・共同提案の推進を加速

HR

売上高：2,950百万円
構成比：20.8% 2Q進捗率：46.9%

- 人的資本経営の拡がりに対応し、ニーズの高い「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」等を引き続き強化・推進
- Surpassのグループインにより引き合いが増えている「DE&I」「女性活躍推進および人材育成」「キャリアデザイン」等の「組織開発コンサルティング領域」を積極的に推進

ファイナンス・M&A

売上高：2,250百万円
構成比：16.5% 2Q進捗率：48.9%

- 後継者不足を背景に、第三者承継を見据えた事業承継ニーズが高まる中、「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」等を引き続き強化・推進

ブランド&PR

売上高：2,700百万円
構成比：19.5% 2Q進捗率：48.0%

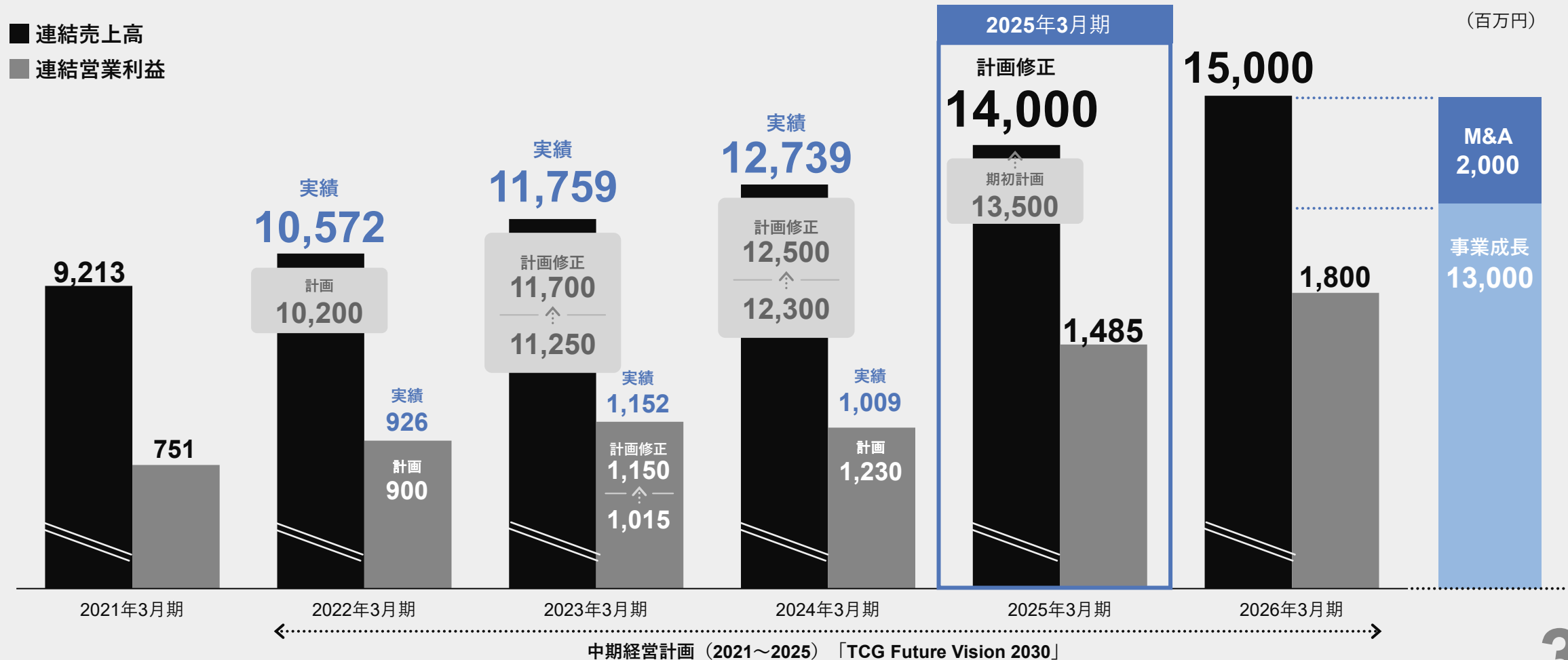
- BtoB企業や周年・事業承継を迎える企業で、パーパスやブランド構築、グループブランディングの動きが増加する中、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」を引き続き強化・推進

04

成長戦略

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、オーガニックグロースで売上高130億円を達成。手元現預金10億円以上を活用したM&A戦略の推進により、売上高20億円を上乗せし、売上高150億円を達成する



「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、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モデルの創造



中期経営計画（2021～2025）経営コンサルティング領域別の売上高計画

トップマネジメント（経営層）が常に抱える経営課題を全方位から解決し、いずれの経営コンサルティング領域においても高成長を実現する計画

（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	1,841	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	1,661	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	1,643	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、DE&Iの推進、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	1,140	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

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)

2024年3月期

ROE : **5.8%**

- 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)

1,050百万円以上 (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

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9月30日

終値 : **629**円

時価総額 : **110**億円

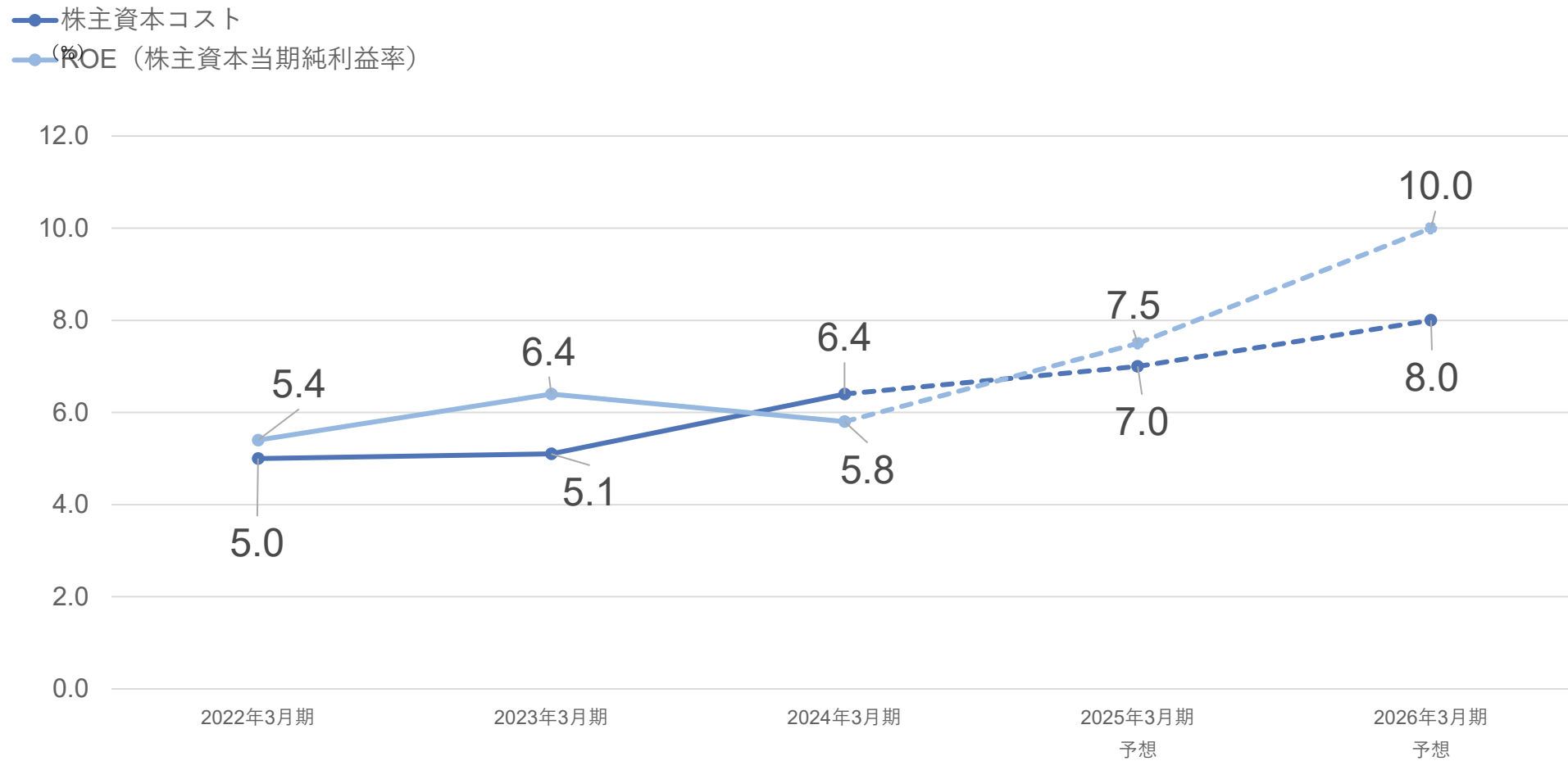
終値 : **1,252**円

時価総額 : **219**億円

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

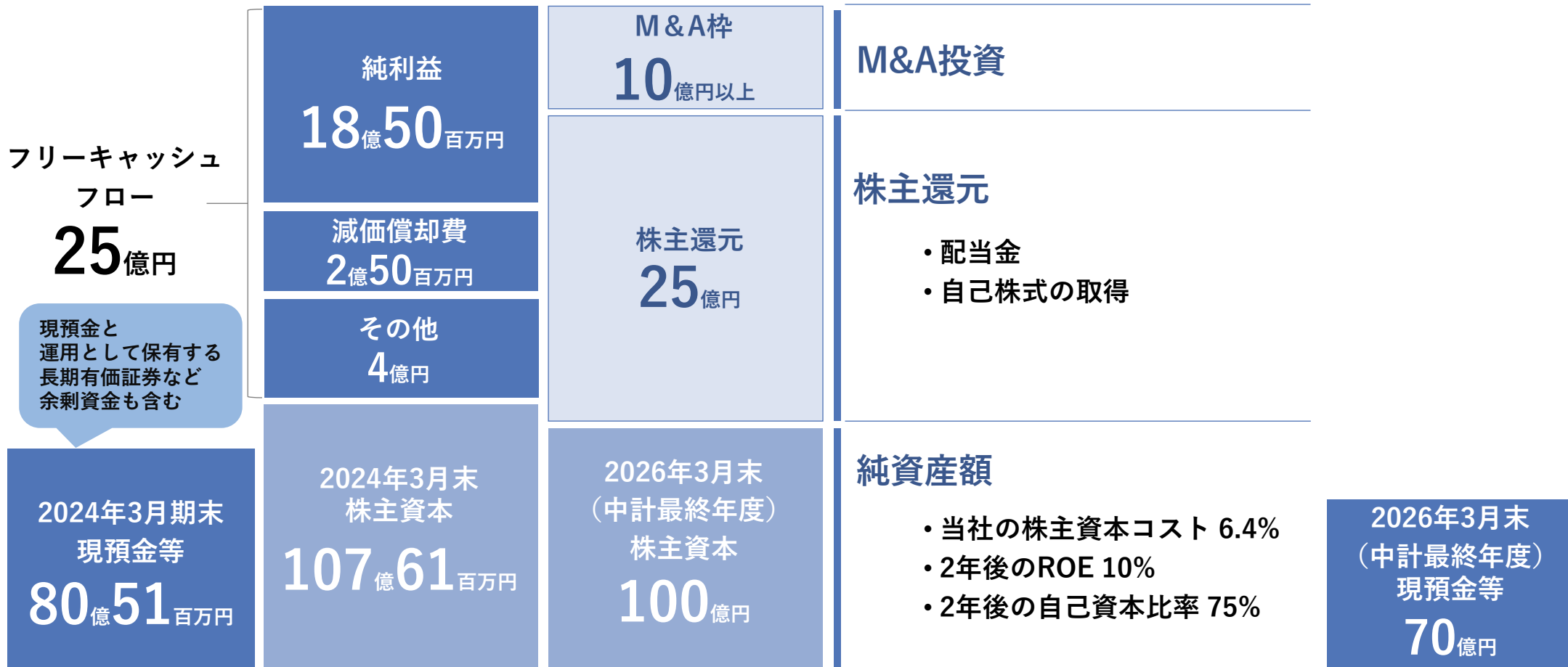
ROE（株主資本当期純利益率）および株主資本コストの推移



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150億円、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°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



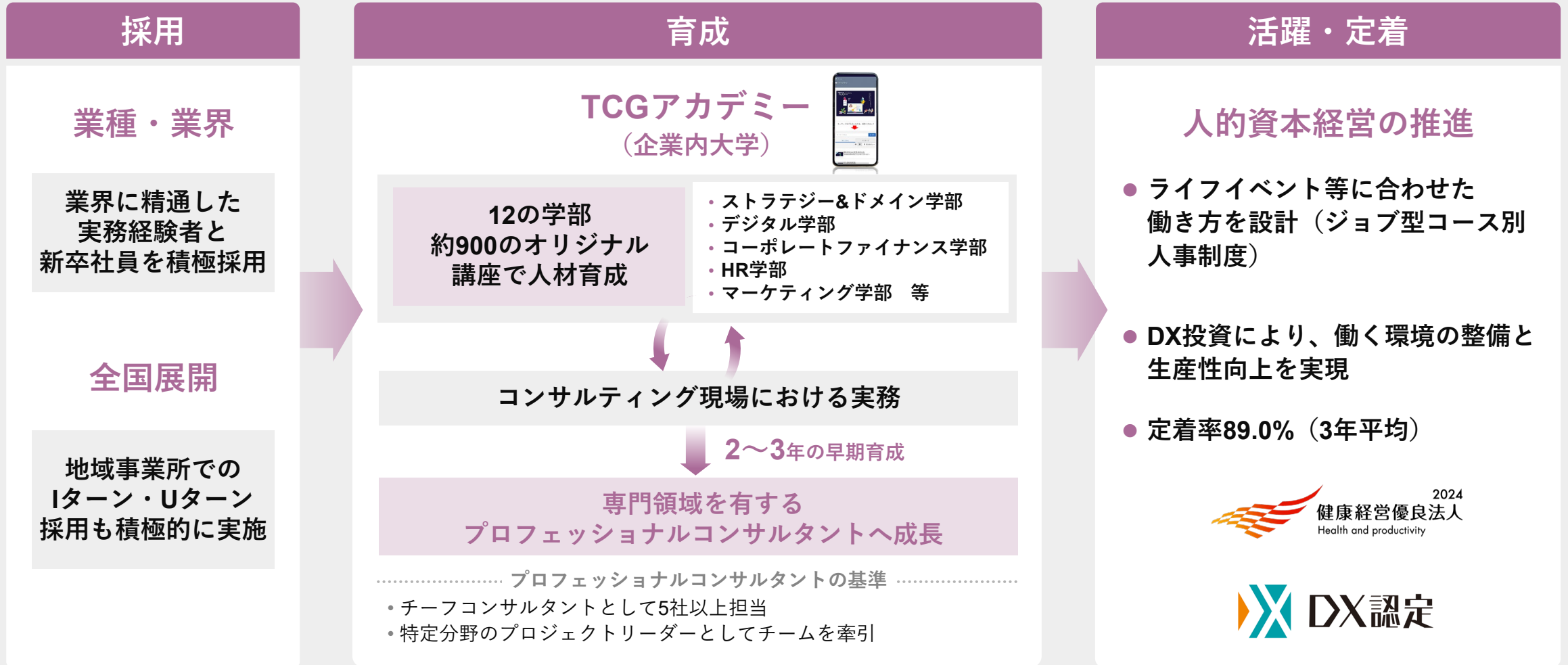
G コーポレート・ガバナンスの強化

- 取締役トレーニングの実施

テーマ 「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、専門性の高い経営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



05

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

株主還元（配当金）

- 2025年3月期は、年間配当金47円（前期比+3円、配当性向96.7%）、総還元性向134.2%を計画（2024年9月11日に配当予想の修正を発表 ※ 中間19円→20円、年間配当金46円→47円）
- 2024年5月20日より実施した自己株式取得は7月24日に完了

2024年3月期

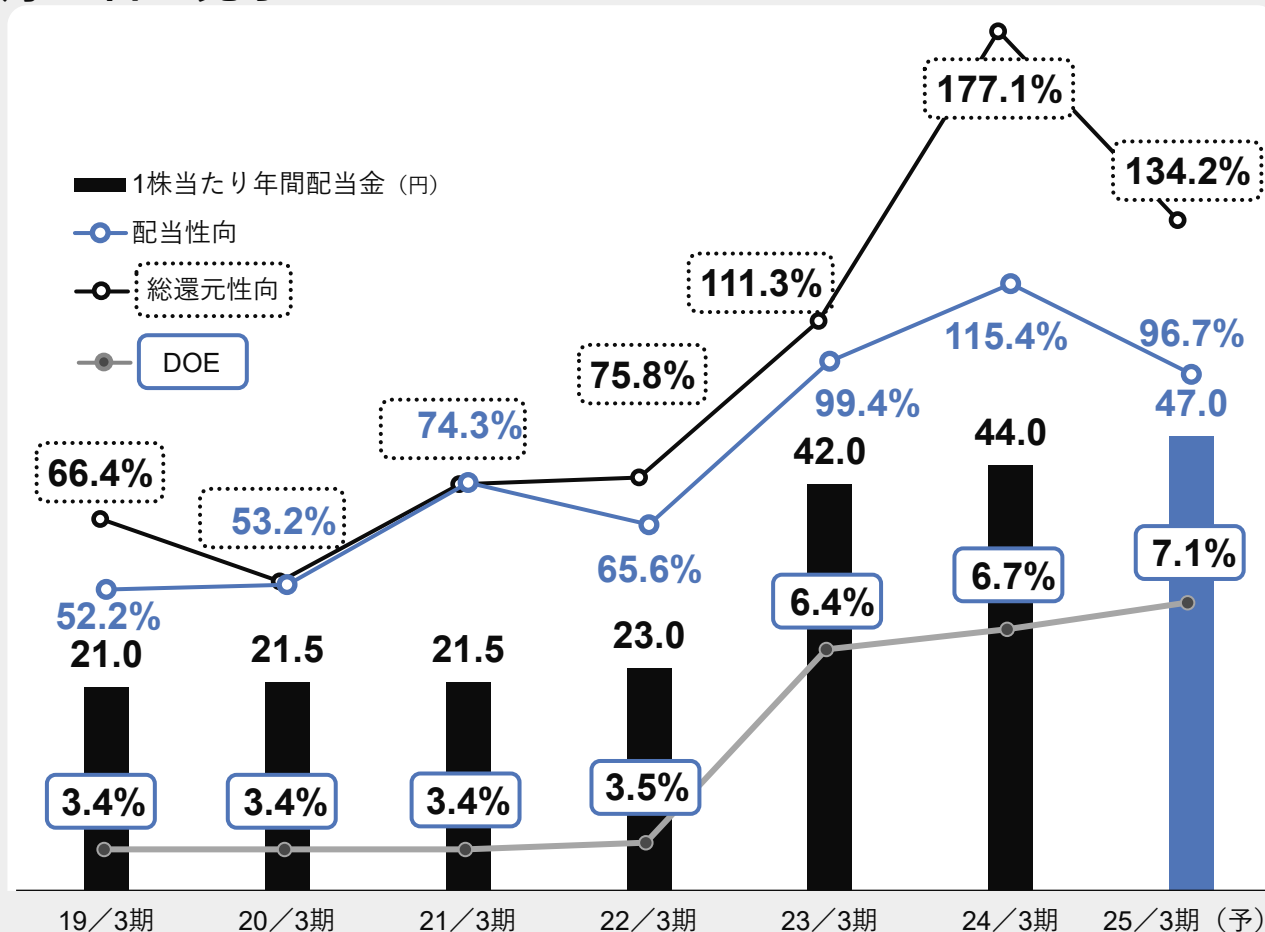
年間配当金 **44** 円

中間**18**円・期末**26**円

2025年3月期予想

年間配当金 **47** 円予定

中間**20**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。

06

Appendix

社名	株式会社タナベコンサルティンググループ
創業	1957年（昭和32年）10月16日
設立	1963年（昭和38年）4月1日
本社	大阪市淀川区宮原3-3-41 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9階
代表者	代表取締役社長 若松 孝彦
資本金	17億72百万円
従業員数	742名（2024年9月30日現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9644）
株主数	7,355名（2024年9月30日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦

We are Business Doctors – 1957年創業の日本の経営コンサルティングのパイオニア

創業の原点

創業者の田辺昇一は、
自身が勤めていた企業の倒産を経験する。
企業が倒産することにより、社員・家族が
路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「この国には企業を救う仕事が必要だ」

日本で初めて企業を救う医師である
経営コンサルタントを「**ビジネスドクター**」
と命名し、経営理念を掲げて創業する。

1957年の創業時から経営コンサルティングファームであったことがパイオニアの所以。

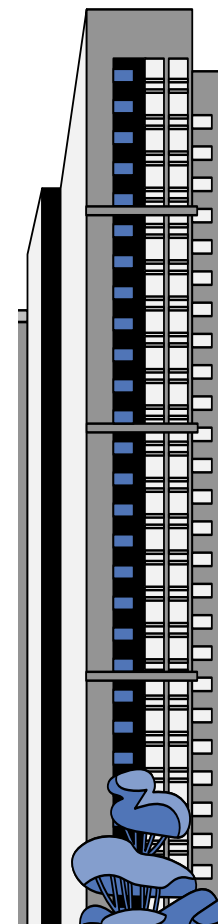
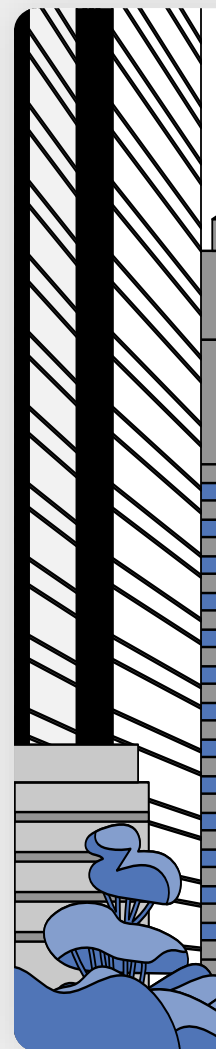
経営理念

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

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



決算概要 (計画比)

- 売上高：各経営コンサルティング領域において、主要顧客である中堅企業や大企業、中規模企業からのニーズの高まりを受け、高付加価値のコンサルティング契約が増加
- 営業利益：増収に伴う売上総利益の増加に加えて、職場環境の改善や社員増加への対応として当初上半期に予定していたオフィス環境投資等が下半期に後ろ倒しとなる

(百万円)

	2025年3月期 2Q期初計画	2025年3月期 2Q修正計画	2025年3月期 2Q実績	期初計画比	修正計画比
売上高	6,200	6,600	6,664	+7.5%	+1.0%
営業利益	605	710	796	+31.6%	+12.2%
経常利益	605	770	864	+42.9%	+12.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	355	460	507	+42.9%	+10.2%
EPS (一株当たり中間純利益)	円 銭 21.27	円 銭 27.78	円 銭 30.59	—	—

営業利益増減要因分析（計画比）

計画比1.0%増収により売上総利益は33百万円増加。加えて、職場環境の改善や社員増加への対応として当初上半期に予定していたオフィス環境投資等が下半期に後ろ倒しとなったことにより、営業利益は12.2%の増益

(百万円)		2025年3月期 2Q修正計画	2025年3月期 2Q実績	増減率	増減額
	売上高	6,600	6,664	+ 1.0%	+ 64百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,720	1,742	+ 1.3%	+ 22百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	2,981	2,993	+ 0.4%	+ 12百万円
販管費	デジタル・DX 投資	192	193	+ 0.5%	+ 1百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	170	174	+ 2.8%	+ 4百万円
	その他 一般管理費	827	765	▲7.5%	▲62百万円
	営業利益	710	796	+ 12.2%	+ 86百万円

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の変化に伴い、「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

- 業績好調な企業では、将来投資としてのデジタル投資意欲が高く、「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)」「システム開発」「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の業績 (2024年9月の1ヶ月分) も寄与
- 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セミナー・イベントの開催、共同提案等が増加

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
- 2024年問題等の経営環境・労働環境の変化に伴う人材マネジメントの見直しニーズも増加しており、「組織・人事戦略の策定・推進」「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)」「働き方改革」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の業績 (2024年9月の1ヶ月分) も寄与

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に向けて、「企業価値ビジョン (IR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

- B to B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が復調したことにより、「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

2025年3月期第2四半期（中間期） バランスシート の状況

自己資本比率は73.8%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 2Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	7,239	+1,700
有価証券	2,299	199	▲2,100
流動資産合計	9,347	9,170	▲177
有形固定資産	2,220	2,194	▲26
無形固定資産	788	1,240	+452
投資その他の資産	1,781	1,866	+84
固定資産合計	4,789	5,300	+510
資産合計	14,139	14,472	+333

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 2Q	前期末比
負債の部			
買掛金	321	490	+168
流動負債合計	2,209	2,635	+425
固定負債合計	625	709	+84
負債合計	2,834	3,345	+510
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,541	▲220
純資産合計	11,304	11,127	▲177
負債純資産合計	14,139	14,472	+333

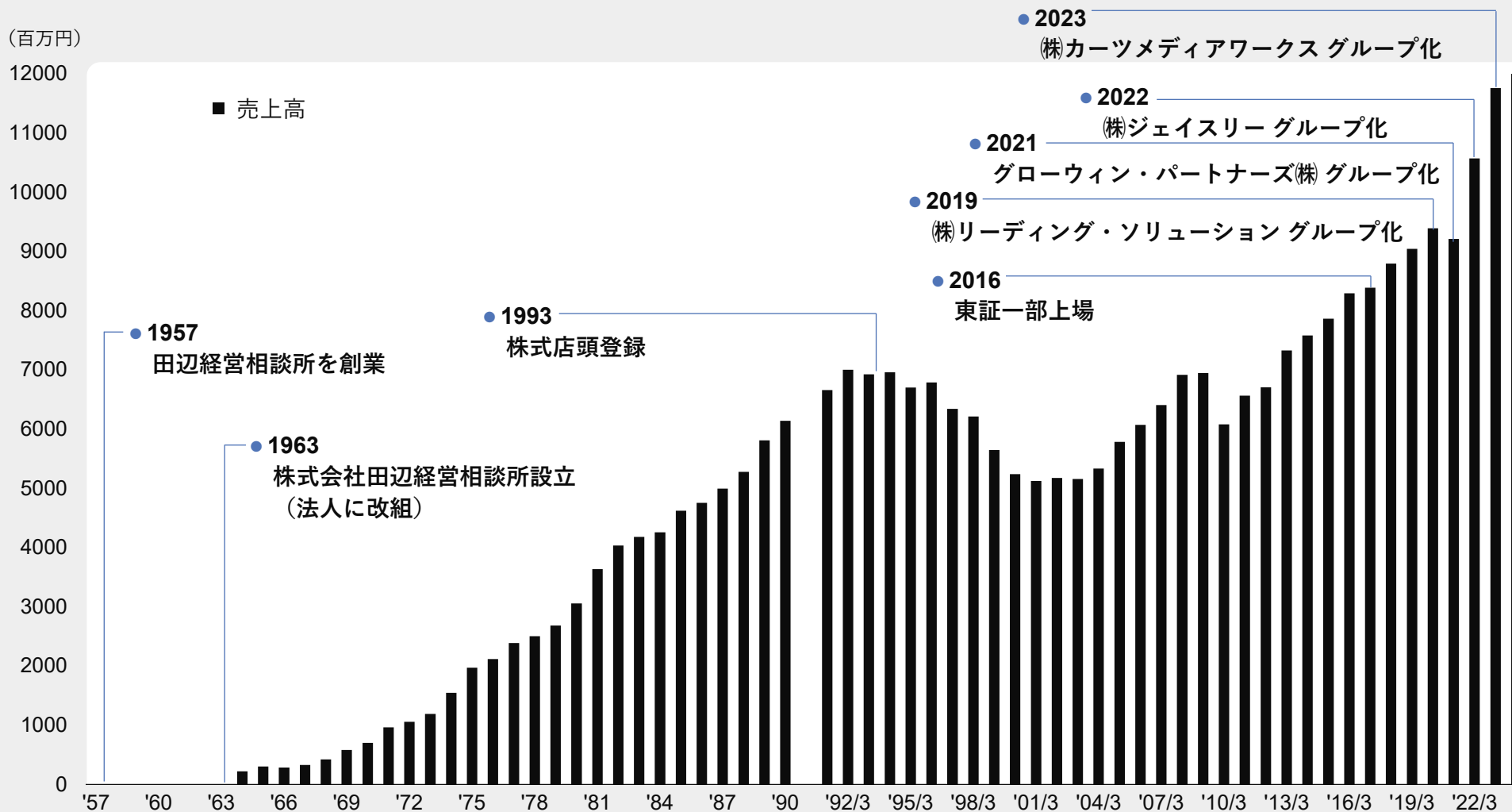
2025年3月期第2四半期（中間期） キャッシュ・フローの状況

利益の増加と有価証券の売却・償還により、FCF（フリーキャッシュフロー）は約23億円のプラス

(百万円)	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	前年同期比
営業CF	378	682	+303
税金等調整前中間純利益	612	862	+249
売上債権の増減（▲は増加）	▲198	▲120	+78
仕入債務の増減（▲は減少）	112	159	+46
前受金の増減（▲は減少）	214	244	+30
法人税等の支払額又は還付額（▲は支払）	▲233	▲121	+112
投資CF	▲304	1,700	+2,004
有形及び無形固定資産の取得による支出	▲117	▲65	+52
FCF	74	2,382	+2,308
財務CF	▲969	▲782	+187
現金及び現金同等物の中間期末残高	5,778	7,239	+1,460

業績推移

日本における経営コンサルティングのパイオニアとしての道を歩みながら、その歴史において営業赤字は一度もなく、これからも持続的成長を続けていく。



数字で見るTCG

総コンサルティング
実績社数
17,000社以上

経営コンサルティング
社数
10,000社以上

マーケティング
支援社数
3,600社以上

PR・広報支援社数
2,000社以上

M&A実績社数
(クロスボーダー含む)
700社以上

クリエイティブ
支援社数
550社以上

BtoB
デジタルマーケティング
支援社数
300社以上

※1990年3月期は、決算期変更に伴い、1990年3月21日より1990年3月31日までの11日間のため、非表示

中期経営計画 TCG 5つの成長モデル

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（新しい学部）の創設</p>
KPI	<p>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</p> <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"> ● 2セグメントから8セグメントへ ● グループ社数3社から6社へ ● M&A3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 ● LTV70% 	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナー数100名 ● 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・サービス業DXCloud（ERP） ● Engagement KARTE ● HR KARTE 	<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7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／経営者・人事部門のためのHR／コーポレートファイナンス・M&A／企業価値を高める人材育成・研修専門／成長M&A・承継M&A総合／デジタル・DXの戦略・実装／ブランディング・戦略PR情報／グローバルビジネス戦略 	<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"> ● 学部の開設 – Leadership学部／ストラテジー&ドメイン学部／デジタル学部／HR学部／コーポレートファイナンス学部／M&A学部／ブランド&PR学部／CRM学部／コーディネーター学部／アシスタント学部／講師学部

ニチバン株式会社

(東証プライム市場・大手テープメーカー)

中長期ビジョンの実現に向けた経営計画の策定と推進

提供価値

- 新中長期ビジョン・中期経営計画を策定
- 事業ドメインを再編し、顧客機軸の製品開発・営業を展開
- 教育カリキュラムを見直し、人財育成システムを再構築



成果と効果

- 経営計画の具体的な現場行動への落とし込み
- 顧客視点での新たな提供価値の創出と市場拡大
- 全社員共通の教育カリキュラムによる実践力の向上

株式会社丸和運輸機関

(東証プライム市場上場グループ・物流業)

次世代の経営者人財育成と企業文化の継承

提供価値

- 「桃太郎文化」を継承し、次代の経営者人財を育成
- 「知解」から「体解」のアウトプットへとつなげる社長育成プログラム
- 分野別コンサルタントの指導で納得を重ねながら成長



成果と効果

- 経営幹部のリーダーシップと戦略構築力の向上
- 受講者全員がプログラムを修了し、幹部適性の明確化
- 長期ビジョンに基づく事業計画の策定と実行



より多くの株主・投資家の皆さまにTCGへの理解を深めていただきたく、noteでの情報発信を開始いたしました。

タイムリーで有益な情報源となることを目指して発信してまいります。よろしければ、ぜひフォローをお願いいたします。

発信の内容

- ・ 決算情報および補足説明
- ・ IRイベント開催／出演について
- ・ 事業内容のご紹介 等





IR情報を中心に、
タナベコンサルティンググループのことを
お届けしてまいりますので、
よろしければフォローをお願いいたします。



TCG TANABE
CONSULTING

