

2023. 5. 11

証券コード：9644

2023年3月期 決算補足説明資料

タナベコンサルティンググループ

INDEX

!

- 01 / **2023年3月期決算概要**
- 02 / **2024年3月期決算見通し**
- 03 / **中期経営計画進捗**

01

2023年3月期決算概要

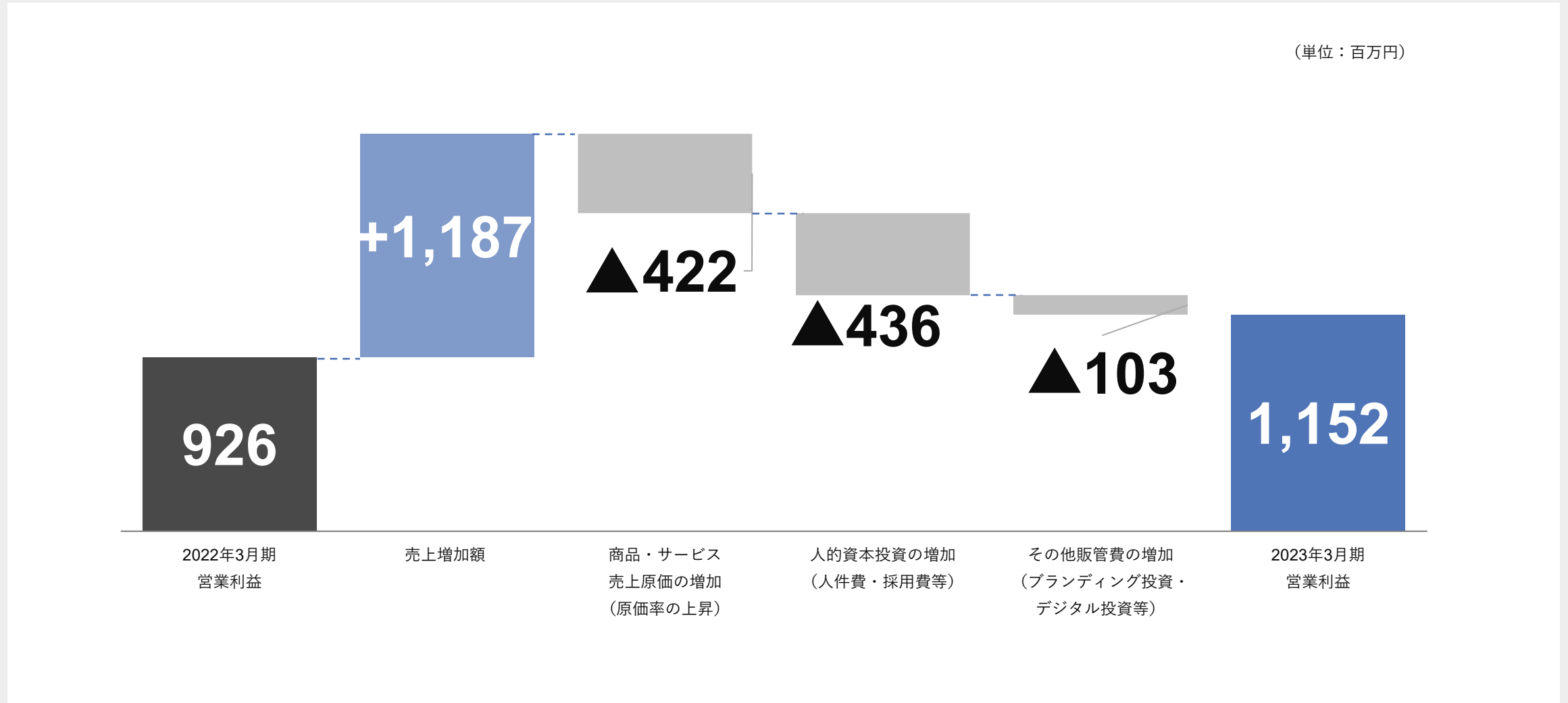
2023年3月期決算概要

売上高は2期連続で過去最高、営業利益も過去最高を達成

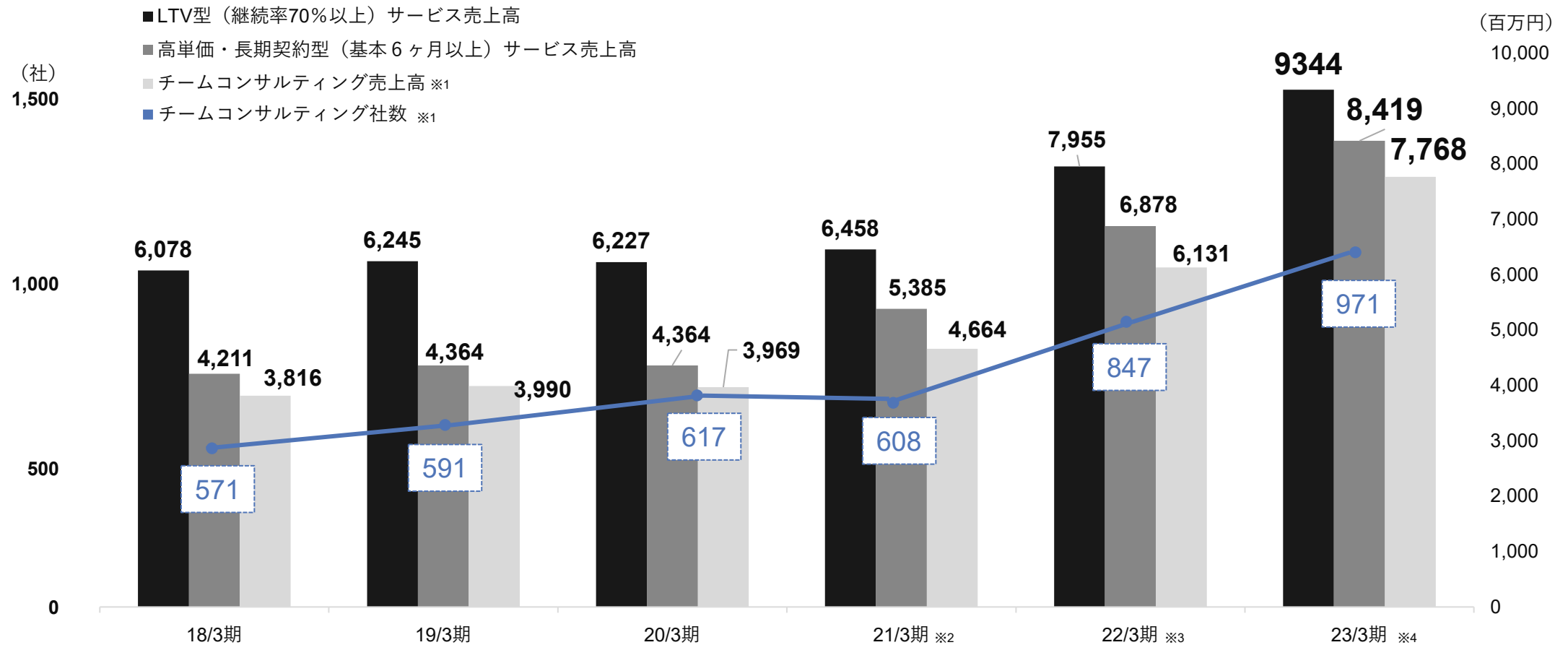
(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正後計画	2023年3月期 実績	前期比
売上高	10,572	11,700	11,759	+11.2%
ストラテジー&ドメイン	2,472	2,760	2,729	+10.4%
デジタル・DX	2,122	2,460	2,469	+16.4%
HR（人的資源）	1,666	1,720	1,804	+8.3%
ファイナンス・M&A	1,677	1,970	1,987	+18.5%
ブランディング&マーケティング	1,904	2,140	2,105	+10.5%
プロモーションツール	728	650	663	▲9.0%
売上総利益	4,785	5,400	5,202	+8.7%
営業利益	926	1,150	1,152	+24.4%
経常利益	931	1,150	1,163	+24.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	604	720	724	+19.9%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 35.06	円 銭 41.97	円 銭 42.25	+20.5%

営業利益増減要因分析

増収により、人的資本投資やブランディング投資も吸収して営業増益に



LTV型（継続率70%以上）サービス売上高、高単価・長期契約型（基本6ヶ月以上）サービス売上高およびチームコンサルティング社数・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



※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、ブランディング&マーケティング）、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

ストラテジー& ドメイン

大企業や上場企業（建設業界、インフラ業界、物流業界、食品業界、SaaS業界等）向け、地方自治体向けの大型契約が増加

好調な受注 中長期ビジョンの策定・推進：+12.7% | SDGs実装：+84.0%

デジタル・DX

大企業や上場企業（ヘルスケア業界、製造業界、専門商社業界等）、行政団体向けのDX実装が好調に推移

好調な受注 マネジメントDX（ERPリプレイス等）：+1.1% | マーケティングDX（デジタルマーケ・サイト制作等）：+6.2%

HR（人的資源）

上場企業や中堅企業（製造業界、SaaS業界、ビューティー業界、物流業界、金融業界等）向けの人的資本経営の実装が好調に推移

好調な受注 人事制度構築：+3.1% | アカデミー（企業内大学）：+11.0%

ファイナンス・M&A

大企業や上場企業（インフラ業界、不動産業界、食品業界等）向けの大型契約が増加

好調な受注 ホールディングス化・グループ経営：+25.3% | M&A（戦略策定からFA、DD、PMIまで）：+22.7%

ブランディング& マーケティング

大企業（ビューティー・コスメ業界、ヘルスケア業界、医薬品業界、食品業界、教育機関等）向けのクリエイティブ&デザインや地域上場中堅企業向けのブランディング・マーケティング支援が好調に推移

好調な受注 クリエイティブ&デザイン（SNSマーケティング・キャラクターとのタイアップ企画等）：+25.6%

バランスシートの状況

- ・ 現預金が減少した一方で有価証券が増加、剰余金の積極配当等により純資産の増加は約2億円にとどまった
- ・ 自己資本比率は78.8%と高い水準を維持

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,399	6,673	▲725
売上債権	872	865	▲7
流動資産合計	9,329	9,674	+344
有形固定資産	2,138	2,207	+69
無形固定資産	737	819	+82
投資その他の資産	1,619	1,706	+87
固定資産合計	4,495	4,734	+239
資産合計	13,824	14,410	+586

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	前期末比
負債の部			
買掛金	401	360	▲40
流動負債合計	1,856	2,154	+298
固定負債合計	451	545	+94
負債合計	2,307	2,700	+392
純資産の部			
株主資本合計	11,154	11,359	+205
純資産合計	11,517	11,710	+193
負債純資産合計	13,824	14,410	+586

キャッシュ・フローの状況

- ・利益の増加や売上債権の増加などで営業キャッシュ・フローは約9億円のプラス
- ・子会社株式の取得等でフリーキャッシュフローは約1億円のマイナスに

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
営業CF	619	954	+334
税金等調整前当期純利益	935	1,170	+235
売上債権の増減 (▲は増加)	▲210	+102	+312
仕入債務の増減 (▲は減少)	72	▲105	▲177
前受金の増減 (▲は減少)	119	23	▲96
法人税等支払額	▲142	▲297	▲154
投資CF	619	▲1,096	▲1,715
連結範囲の変更を伴う子会社株式取得による支出	▲28	▲4	+24
FCF	1,239	▲142	▲1,382
財務CF	▲619	▲582	+36
現金及び現金同等物の期末残高	7,399	6,673	▲725

03

2024年3月期決算見通し

2024年3月期通期業績見通し

ブランディング投資を継続しつつも、売上高、営業利益とも過去最高を更新する計画

(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比
売上高	10,572	11,759	12,500	+6.3%
売上総利益	4,785	5,202	5,565	+7.0%
営業利益	926	1,152	1,230	+6.8%
経常利益	931	1,163	1,230	+5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	724	760	+4.9%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 42.25	円 銭 44.56	+5.5%

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）：親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均株主資本

2023年5月11日に自社株買いの実施を決定

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）「T C G Future Vision 2030」で目標に掲げる「R O E 10%」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

400,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%

株式の取得価額の総額

200,000,000円（上限）

取得期間

2023年5月15日～2023年9月30日

【ご参考】2023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）：17,054,592株
- ・自己株式数：453,808株

株主還元方針の変更に基づき、2023年3月期の配当は前期比18円増額の42円（配当性向99.4%）、2024年3月期は44円（配当性向98.7%）を計画

2023年3月期

年間配当金 **42円**

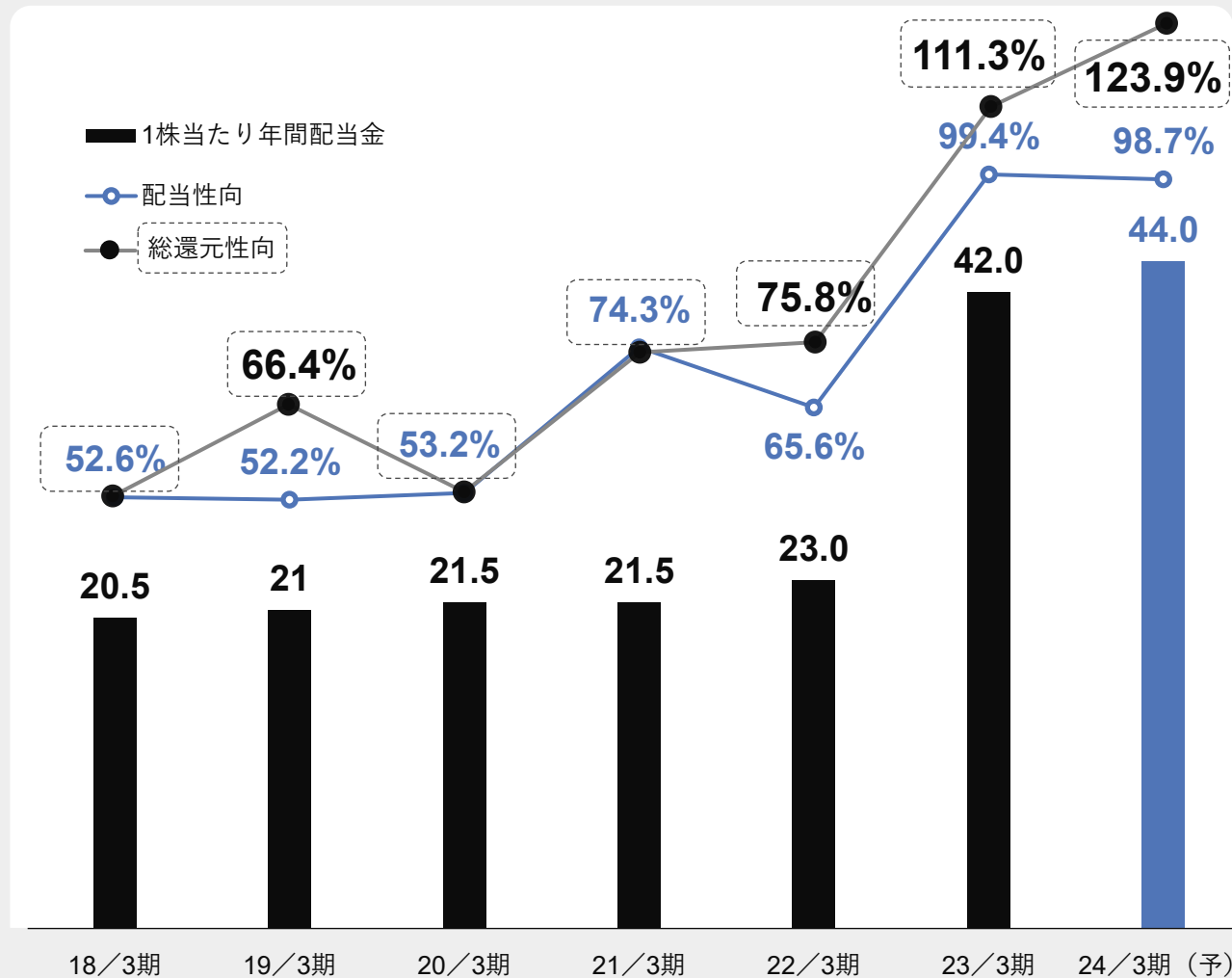
中間9円・期末33円



2024年3月期予想

年間配当金 **44円** 予定

中間18円・期末26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

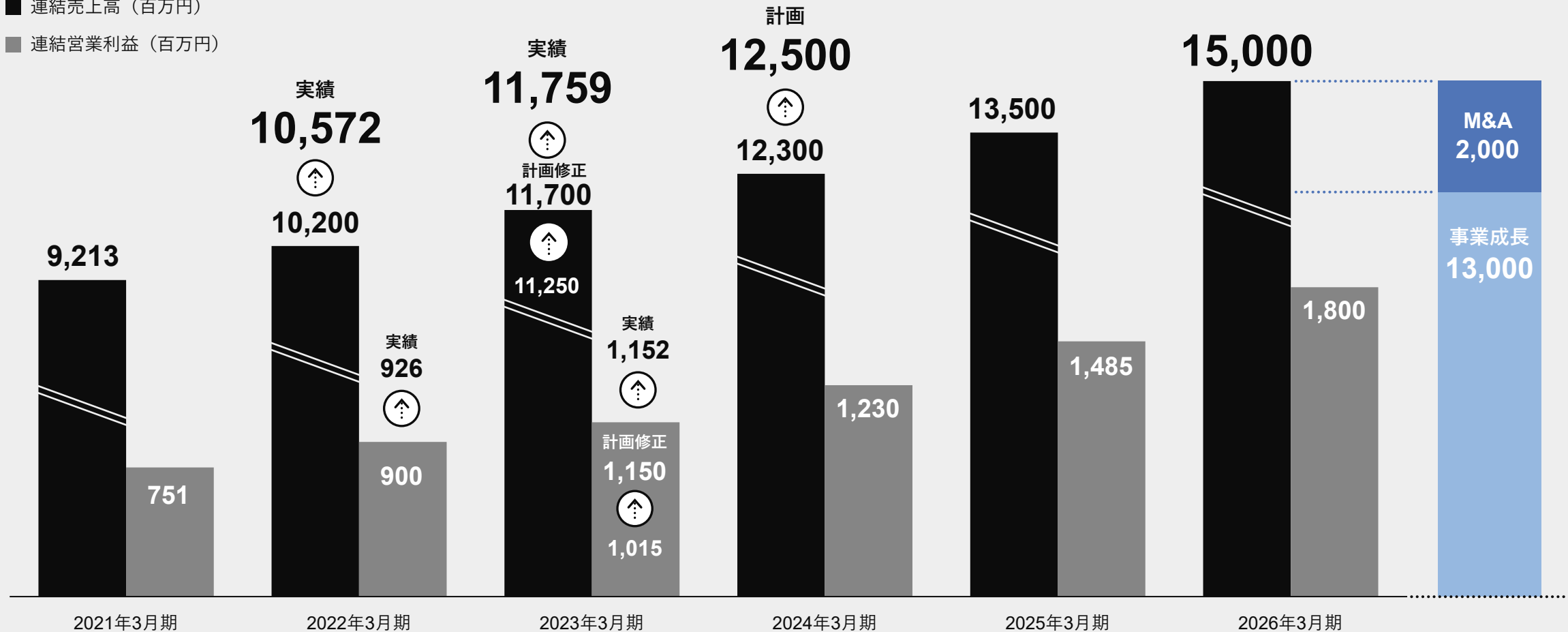
中期経営計画進捗

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- ・ 2023年3月期も中期経営計画比上振れで着地、順調に進捗
 - ・ 売上高計画150億円の内訳として、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
- ※2021年3月期時点

■ 連結売上高（百万円）

■ 連結営業利益（百万円）



中期経営計画（2021～2025） 経営コンサルティング領域別売上高計画

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・バリューチェーンを完成させる

(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
ストラテジー&ドメイン	2,482	3,000	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	5,000	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	2,200	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
ブランディング&マーケティング	1,567	2,200	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
プロモーションツール	1,360	500	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) 2022年3月期第2四半期からセグメント変更を行い、セグメント別の記載から経営コンサルティング領域別の記載としております。2021年3月期実績については、経営コンサルティング領域に合わせ数値を組み替えて表示しております。

ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

ROA
(総資産経常利益率)

15%

時価総額

250億円以上

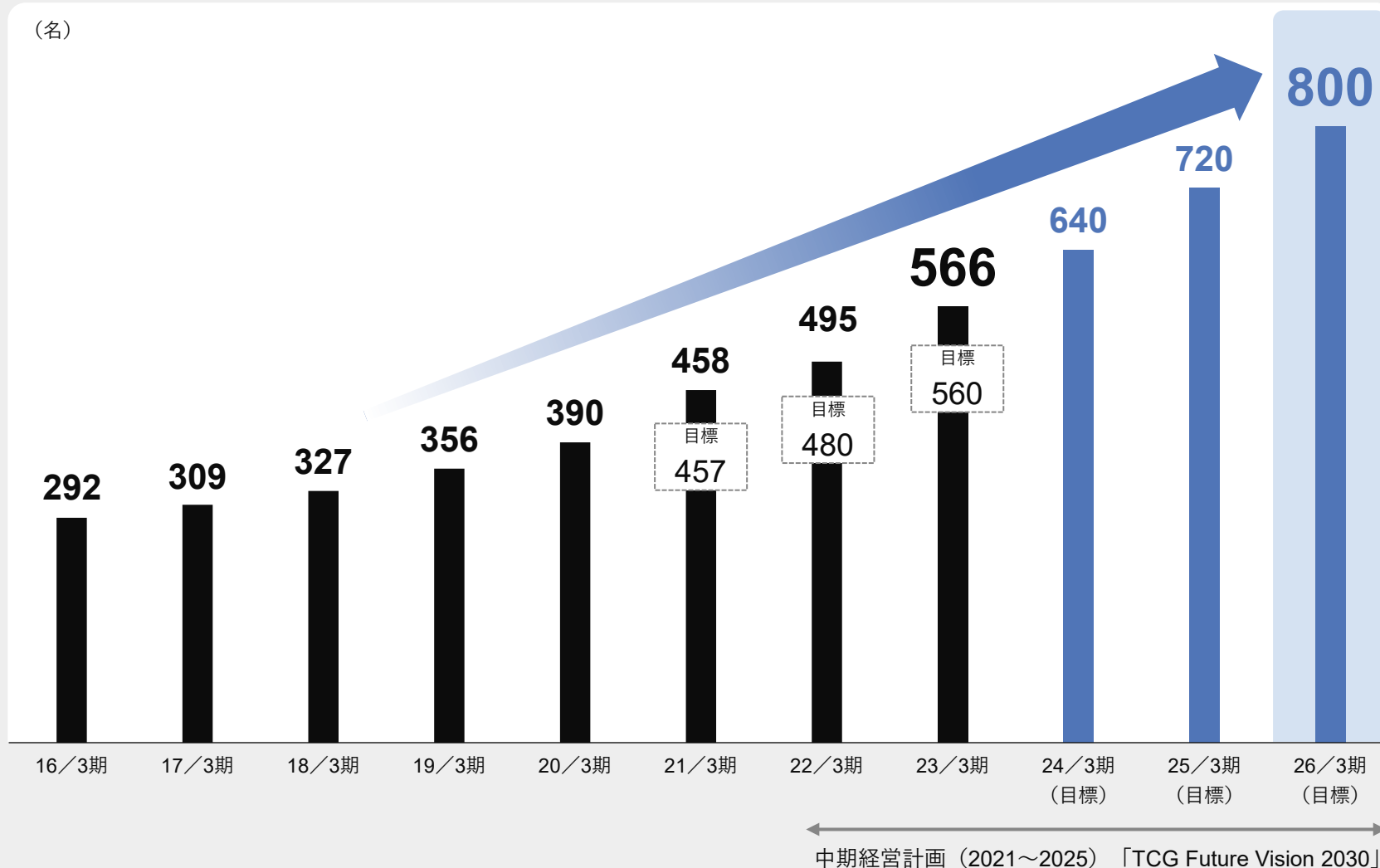
総還元性向
(株主還元)

100%

株主還元方針を50%から100%目安
に変更致しました。

中期経営計画（2021～2025） 社員数目標

多彩なプロフェッショナル人材の採用により、専門領域を強化



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
- デジタル・DX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
- クリエイティブ&デザインコンサルタント
- 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

業界に精通した実務経験者と新卒社員を積極採用し、アカデミー（企業内大学）を通じて経営コンサルタントへと育成

採用

- グループ全体の採用戦略を推進し、新卒・キャリア採用を積極的に実施
- 地域事業所でのIターン・Uターン採用も積極的に実施

育成

TCG アカデミークラウド

学びたいテーマを、
いつでもどこでも、
何度でも学習可能

カリキュラム（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 等



プロフェッショナルの 早期育成

Step.1
1年目

コンサルタントベーシック

- ・基礎知識の習得とプロフェッショナル領域の設定

Step.2
2年目

コンサルタント資格試験

- ・企業経営を総合的に分析し、経営判断できる能力を測定

Step.3
3年目

プロフェッショナル人材へと成長

- ・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

活躍

- 多彩なプロフェッショナル領域やライフイベント等に合わせたキャリアコース、人事制度、働き方を設計
- 「Smart DX」投資を推進し、働く環境の整備と生産性向上を実現
- 業界では高水準と言える定着率89.0%（3年平均）を実現

アカデミー導入以降、チーフコンサルタントへの育成スピードが、5年から2～3年に短縮



TCG TANABE
CONSULTING

