

2025.8

証券コード：9644

TCG TANABE  
CONSULTING

# 個人投資家向け 会社説明会

タナベコンサルティンググループ



# INDEX

!

- 01 / 会社概要
- 02 / 事業概要・強み
- 03 / 業績動向
- 04 / 成長戦略
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

01

# 会社概要

|      |                                              |
|------|----------------------------------------------|
| 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                           |
| 本 社  | 大阪市淀川区宮原3-3-41<br>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 | 902名（2025年7月1日現在）                            |
| 上場市場 | 東京証券取引所プライム市場（9644）                          |
| 株主数  | 7,325名（2025年3月31日現在）                         |
| 単元株  | 100株                                         |



大阪本社



東京本社

日本における経営コンサルティングのパイオニアであり、約900名のプロフェッショナルを有するタナベコンサルティンググループの代表。社長就任後の2016年9月に東証一部（現 プライム）上場を実現。以降は、M&A戦略によりグループ経営を推進し、2022年10月には純粋持株会社体制へと変革。TCGの成長を牽引している。経営コンサルタントとしては大企業から中堅企業まで約1,000社の支援実績を有し、独自のチームコンサルティング理論で全国の企業経営者から多くの支持を得ている。関西学院大学 大学院（経営学修士）修了。

『100年経営』『甦る経営』『戦略をつくる力』『チームコンサルティング理論』（共にダイヤモンド社）ほか著書多数。



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

### 「この国には企業を救う仕事が必要だ」

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。

この経験から、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、  
「企業はトップマネジメントで決まる」という経営理論を構築し、  
「企業を愛する」から始まる経営理念を掲げて創業した。

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。中規模企業が中堅企業に、中堅企業が上場企業・大企業  
に成長する支援をしてきた。

これからも、顧客企業と100年先の未来をともに創り出すために、

「**その決断を、愛でささえる、世界を変える。**」

ことが、私たちの変わらない貢献価値である。

### 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年先の未来を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。

### 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。

### “個性”をつなぎ、全員の幸せを

一人ひとりの強みや魅力を、互いに見つけ、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。

### 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。

### 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。

### 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。

# 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



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**

- 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

**Digital・DX Consulting**

- 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

**HR Consulting**

- 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

**Finance・M&A Consulting**

- 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

**Brand & PR Consulting**

- 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



- 日本およびアジアにおける「EAP（従業員支援プログラム）サービス」のパイオニア
- HR領域の「コーポレートウェルビーイング市場」に参入し、顧客企業の人的資本経営を推進していく
- “はたらくをよくする®エコシステム”を創り、社会をいきいきとした人と職場で満たす



## 1. 高い専門性を有するプロフェッショナル集団

臨床心理士、精神保健福祉士、保健師、産業カウンセラー、CEAP（国際EAPコンサルタント）、キャリアコンサルタント、公認心理師といった有資格者等、約100名のプロフェッショナル社員を有する

## 2. HRコンサルティング領域を強化

人材戦略、人材育成、人事システム、DE&I組織開発、健康経営、職場環境、社員個々人の課題解決に対して、多面的、総合的なアプローチが実現でき、組織のパフォーマンスを向上させる価値提供が可能

## 3. Working Better Cloud（WBC）

独自開発のデジタルプラットフォームとしてカウンセリングサービスやストレスチェックをワンストップで提供でき、組織一元管理が可能

### 実績と信頼

|                                                                 |                                                                   |                                                |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 創業<br><b>25年以上</b><br>1998年創業、日本・アジア地域におけるEAP、メンタルヘルスサービスのパイオニア | お取引企業数<br><b>1,400社</b><br>大企業を中心にお取引社数は1,400社、10年以上の継続取引顧客は40%以上 | 外資系顧客構成比<br><b>35%</b><br>上場企業割合<br><b>86%</b> |
|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|

### 人的資本

|                                       |                                       |                                               |                     |
|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------|
| 社員数<br><b>98名</b>                     | プロフェッショナル（資格保有社員）                     |                                               |                     |
| DE&I<br>男性 <b>35名</b> / 女性 <b>63名</b> | 臨床心理士<br>精神保健福祉士<br>保健師<br><b>28名</b> | 産業カウンセラー<br>CEAP<br>キャリアコンサルタント<br><b>36名</b> | 公認心理師<br><b>27名</b> |

### 課題解決実績

|                                                                |                                                           |                                                                             |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 対応件数<br><b>25,844件/年</b><br>はたらく人が抱える悩みの解決や、本来の仕事に集中できる職場環境づくり | カウンセリング相談実績<br><b>35万件</b><br>ストレスチェック実施数<br><b>320万人</b> | EAPカウンセリングにおける課題解決率<br><b>84%</b><br>専門家がカウンセリングやコンサルティング等で従業員個人や組織の課題解決を支援 |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|

02

## 事業概要・強み

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

## 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

## 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

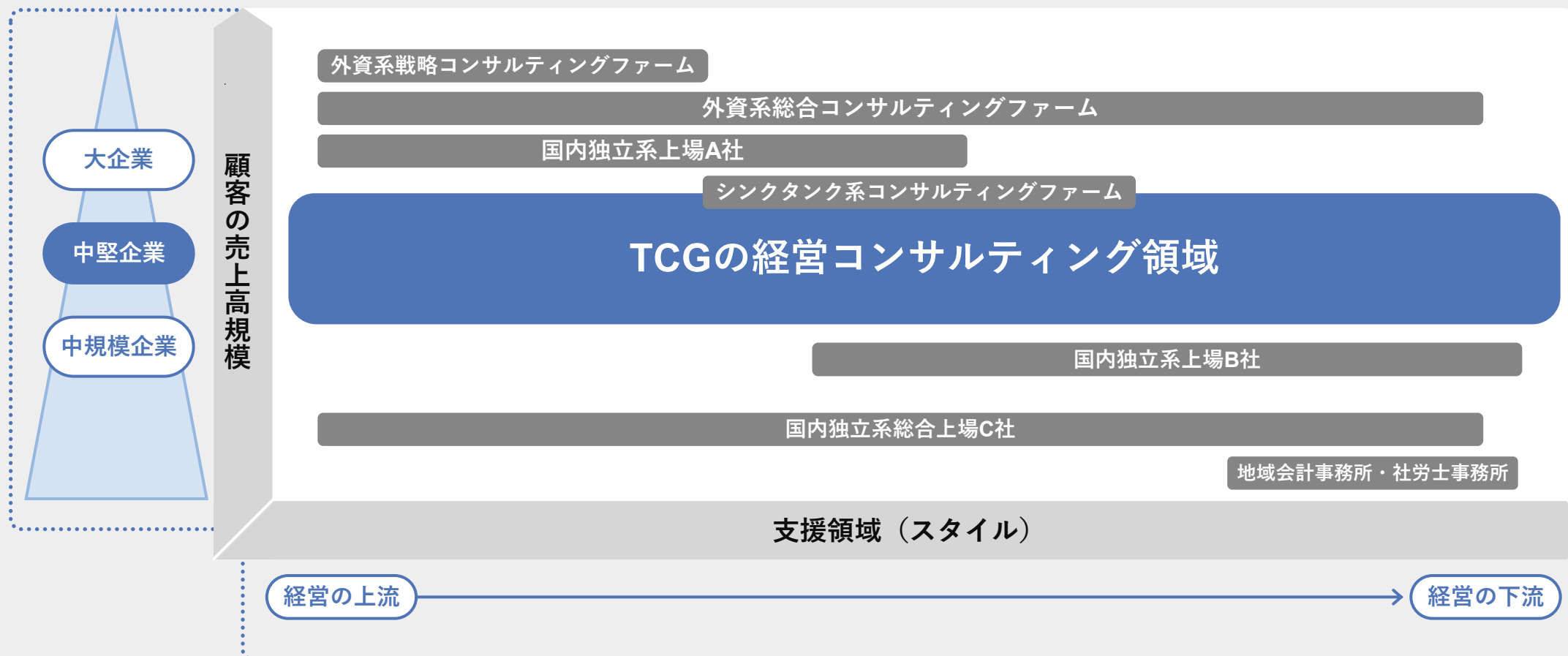
## 戦略／経営（総合型）

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

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



# 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

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

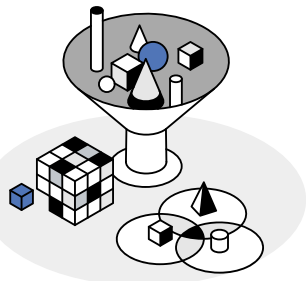


2 チームコンサルティング



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

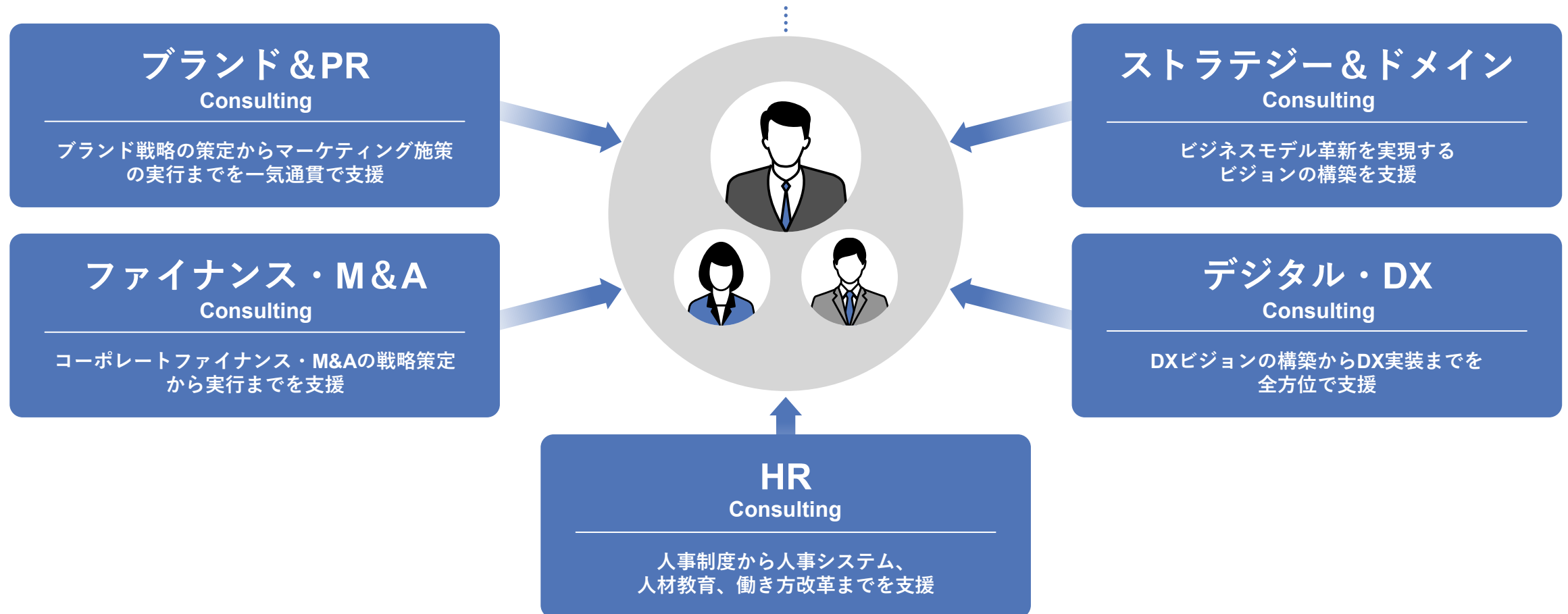




# 1 トップマネジメントアプローチ

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

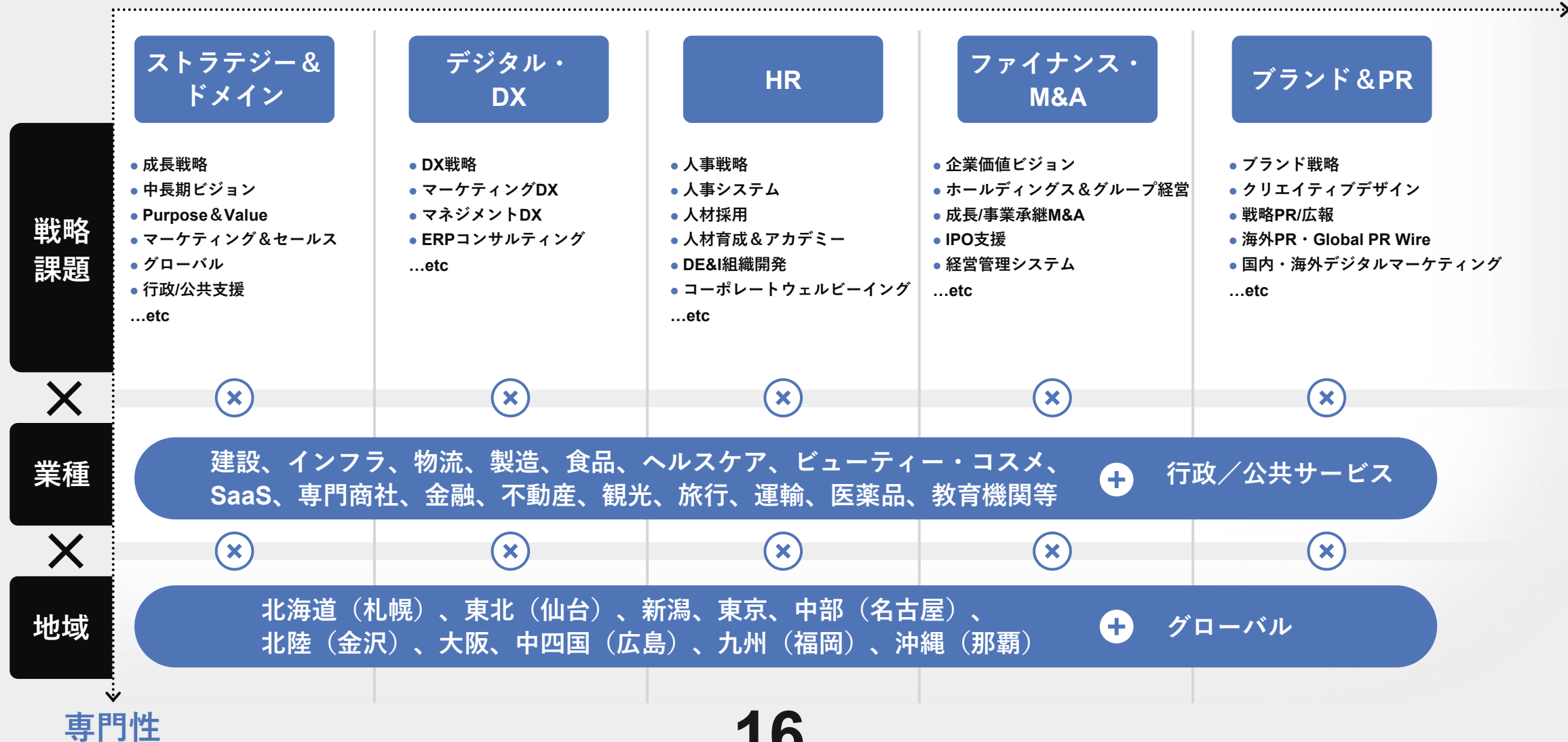
## トップマネジメントが常に抱える経営課題を全方位から解決



## 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 →



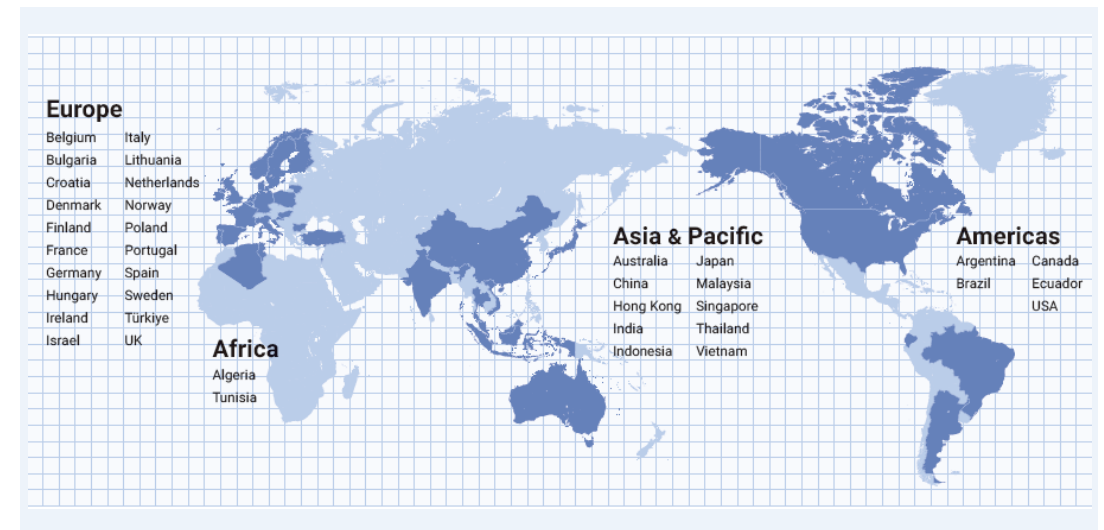
## 2 チームコンサルティング②（全国展開・地域密着・海外ネットワーク）

- 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

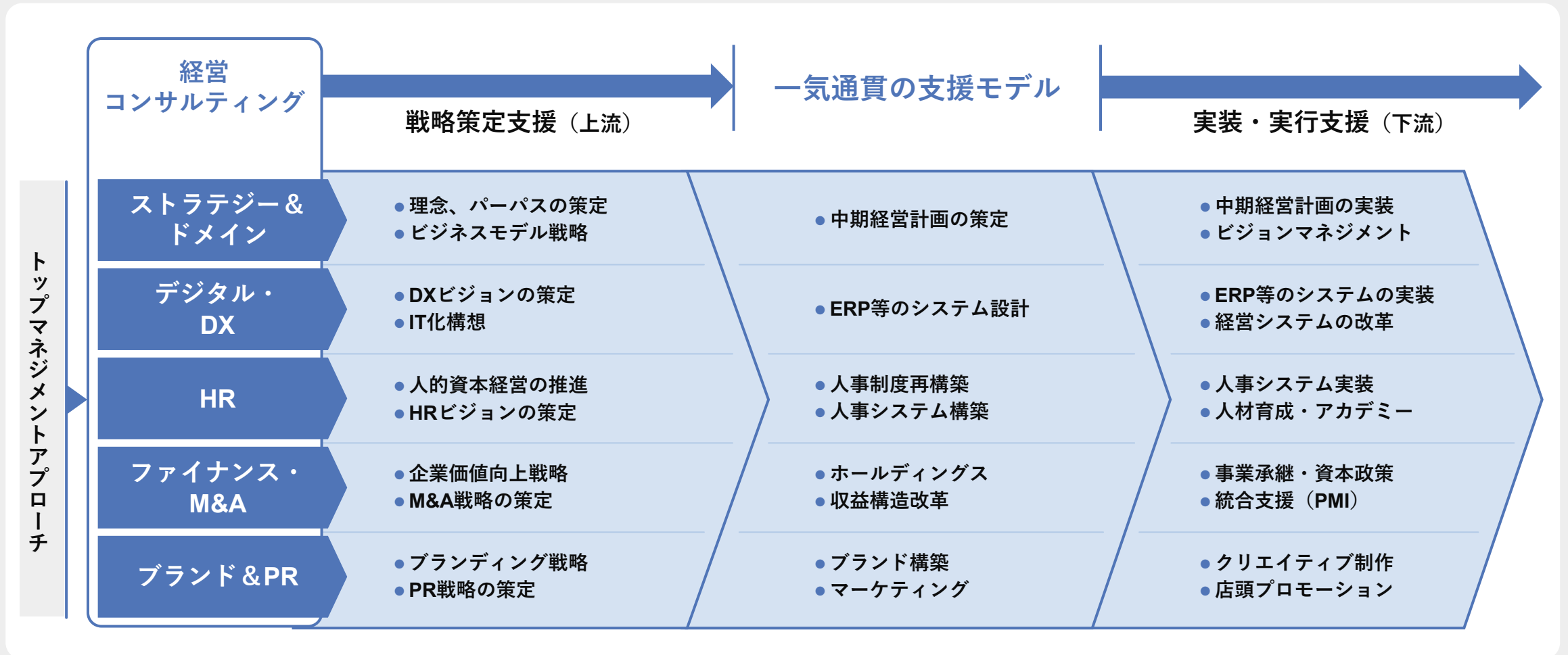


### 主な海外ネットワーク



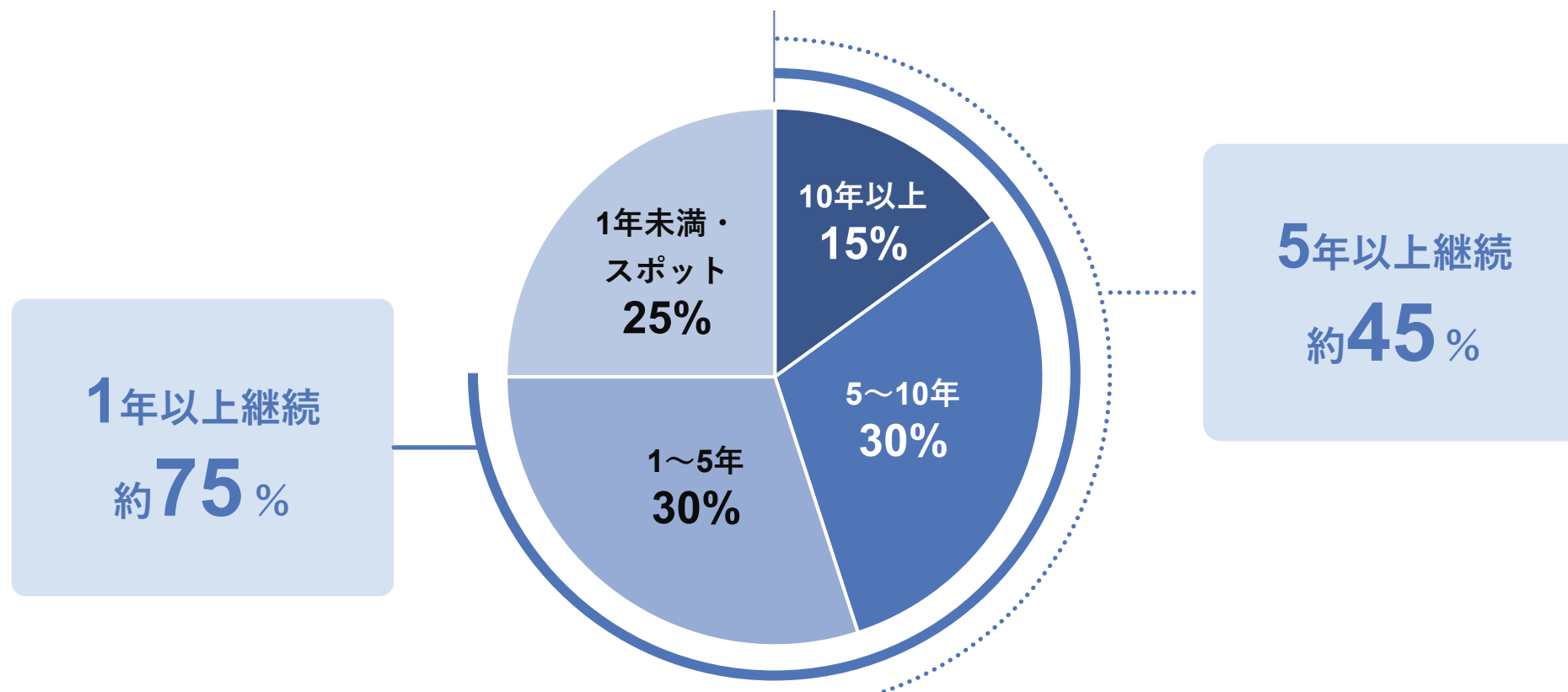
### 3 一気通貫の支援モデル

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）



- 「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

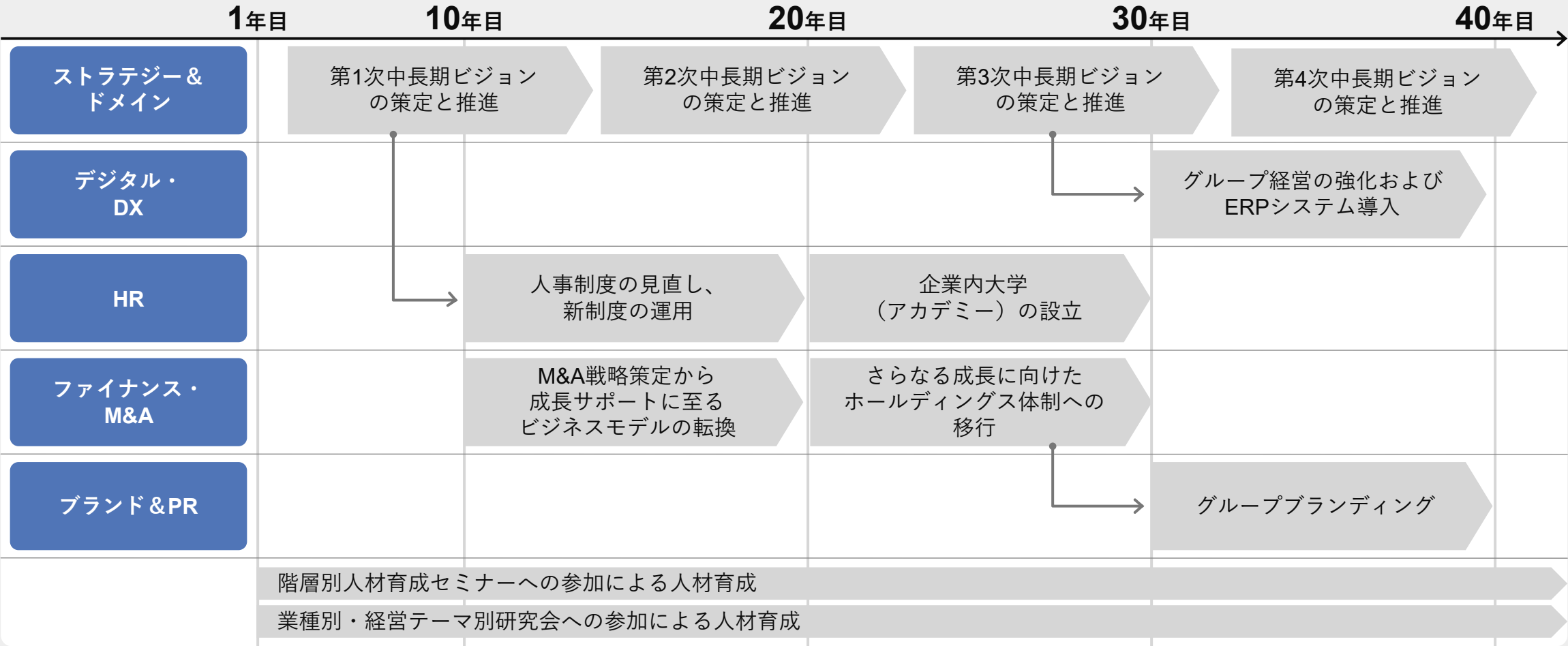
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

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



03

# 業績動向



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<br>第1四半期 実績 | 2026年3月期<br>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<br>四半期純利益 | 192                  | 127                  | ▲33.7% |
| EPS（1株当たり四半期純利益）     | 円 銭<br>5.77          | 円 銭<br>3.91          | —      |

2026年3月期第1四半期 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

| (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 | 増減率     | 増減額      |
|----------------|-----------------------|-------------------|-------------------|---------|----------|
| 売上高            |                       | 3,079             | 3,300             | + 7.2%  | + 220百万円 |
| 原価             | 商品・サービス<br>売上原価       | 760               | 754               | ▲0.7%   | ▲5百万円    |
| 原価<br>+<br>販管費 | 人的資本投資                | 1,483             | 1,696             | + 14.3% | + 212百万円 |
| 販管費            | デジタル・DX<br>投資         | 77                | 94                | + 22.0% | + 16百万円  |
|                | ブランディング・<br>マーケティング投資 | 78                | 83                | + 6.6%  | + 5百万円   |
|                | その他<br>一般管理費          | 399               | 431               | + 8.1%  | + 32百万円  |
| 営業利益           |                       | 280               | 240               | ▲14.5%  | ▲40百万円   |

全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

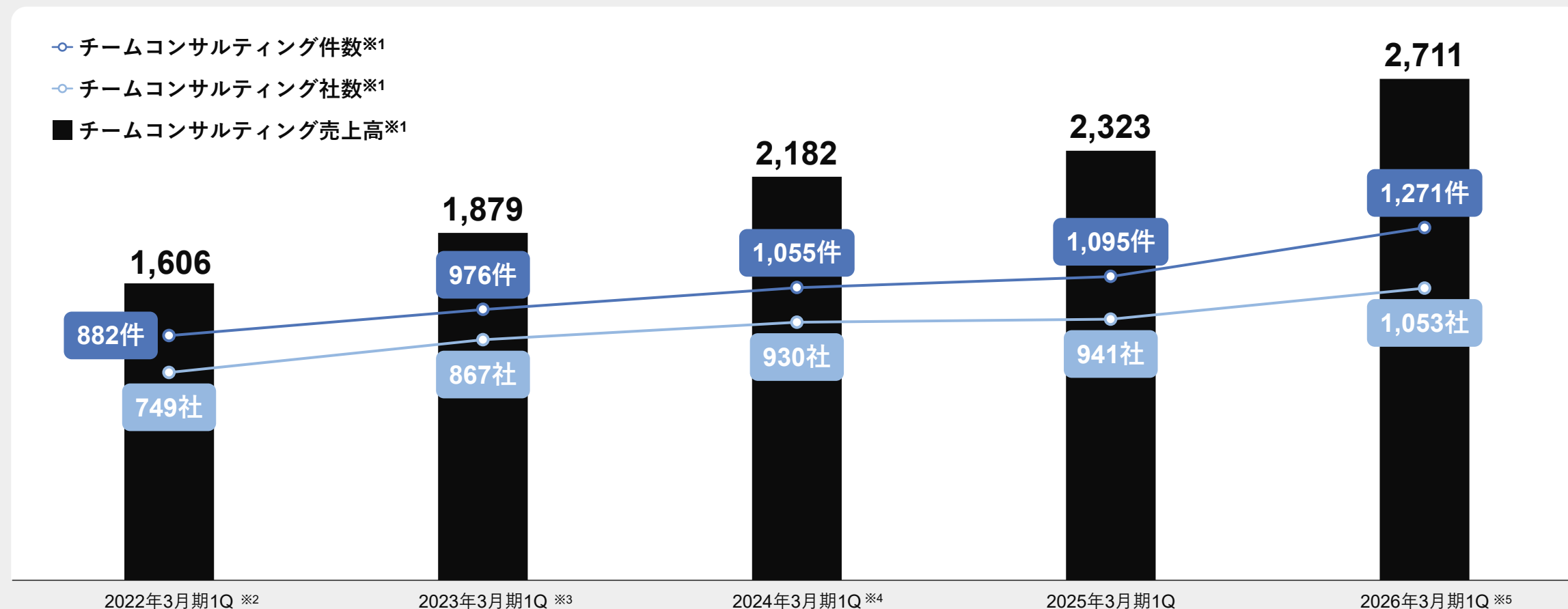
(百万円)

|             | 2025年3月期<br>第1四半期 実績 | 2026年3月期<br>第1四半期 実績 | 前年同期比  | 売上高構成比<br>(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%                       |

# 2026年3月期第1四半期 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

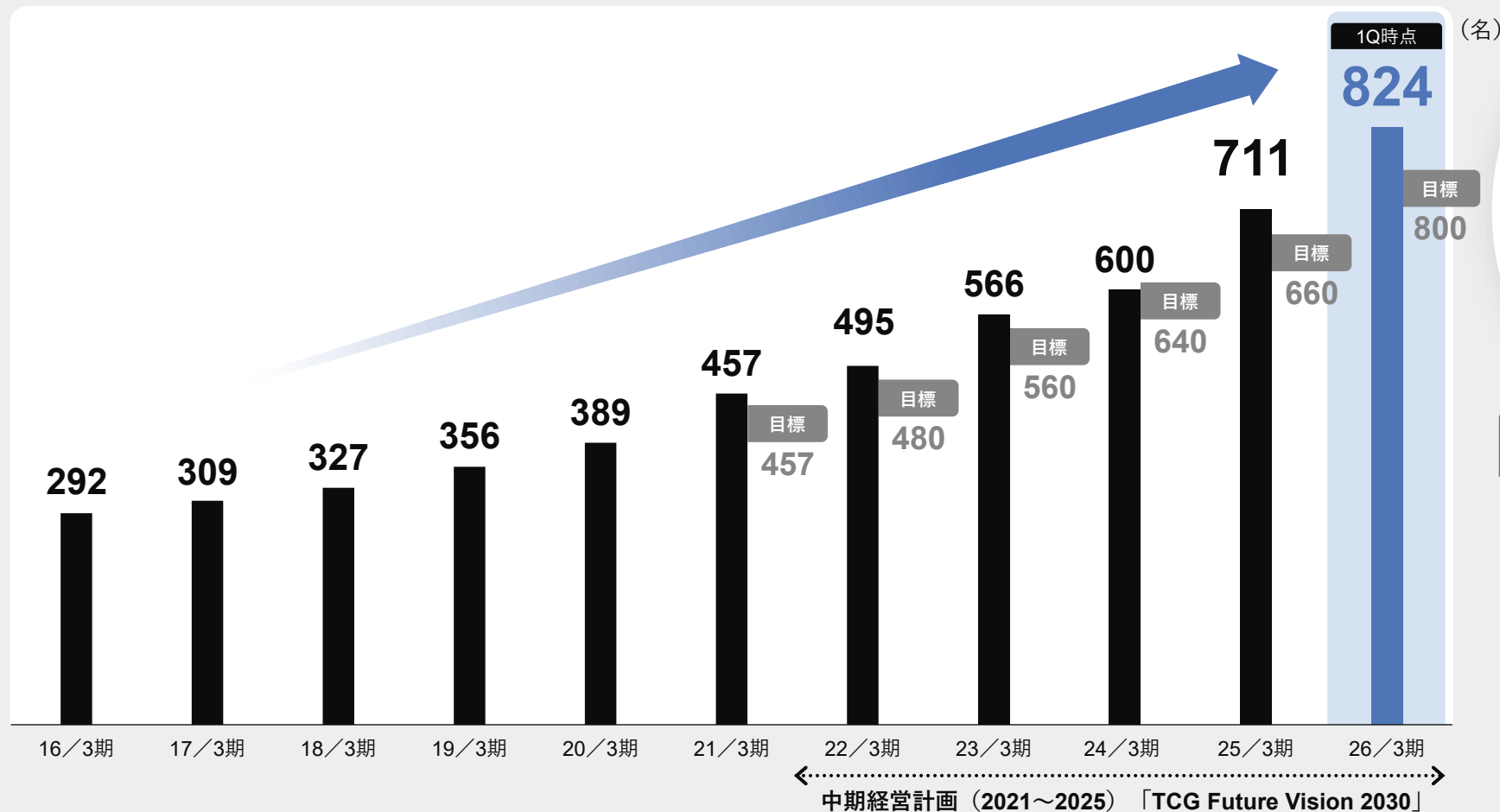
※3 2023年3月期1Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※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

# 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

- 中期経営計画最終年度の売上高・営業利益目標を達成し、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<br>実績 | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>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<br>当期純利益 | 641            | 1,016          | 1,070          | +5.2%  |
| EPS<br>(一株当たり当期純利益) | 円 銭<br>19.07   | 円 銭<br>30.80   | 円 銭<br>32.76   | —      |

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<br>実績 | 2025年3月期<br>組み換え前実績 | 2025年3月期<br>組み換え後実績 | 2026年3月期<br>計画 | 前期比<br>(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。

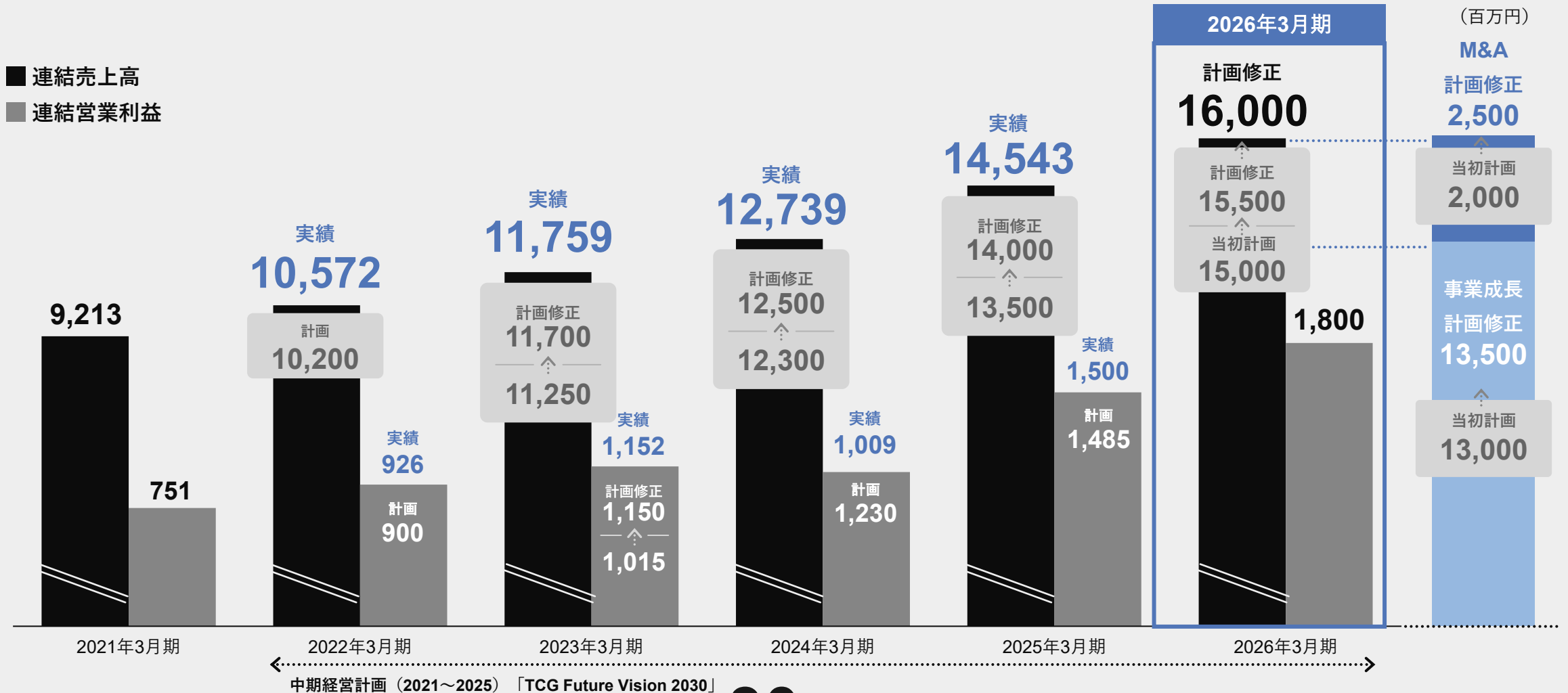
04

# 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



- 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                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 成長戦略</li> <li>● 中長期ビジョン</li> <li>● Purpose &amp; Value</li> <li>● マーケティング&amp;セールス</li> <li>● グローバル</li> <li>● 行政/公共支援</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● DX戦略</li> <li>● マーケティングDX</li> <li>● マネジメントDX</li> <li>● ERPコンサルティング</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人事戦略</li> <li>● 人事システム</li> <li>● 人材採用</li> <li>● 人材育成&amp;アカデミー</li> <li>● DE&amp;I組織開発</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● EAP</li> <li>● ストレスチェック</li> <li>● 研修・トレーニング</li> <li>● ウェルネスプログラム</li> <li>● 産業保健支援</li> <li>● Working Better Cloud</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業価値ビジョン</li> <li>● ホールディングス&amp;グループ経営</li> <li>● 成長/事業承継M&amp;A</li> <li>● IPO支援</li> <li>● 経営管理システム</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ブランド戦略</li> <li>● クリエイティブデザイン</li> <li>● 戦略PR/広報</li> <li>● 海外PR・Global PR Wire</li> <li>● 国内・海外デジタルマーケティング</li> </ul> |



- 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

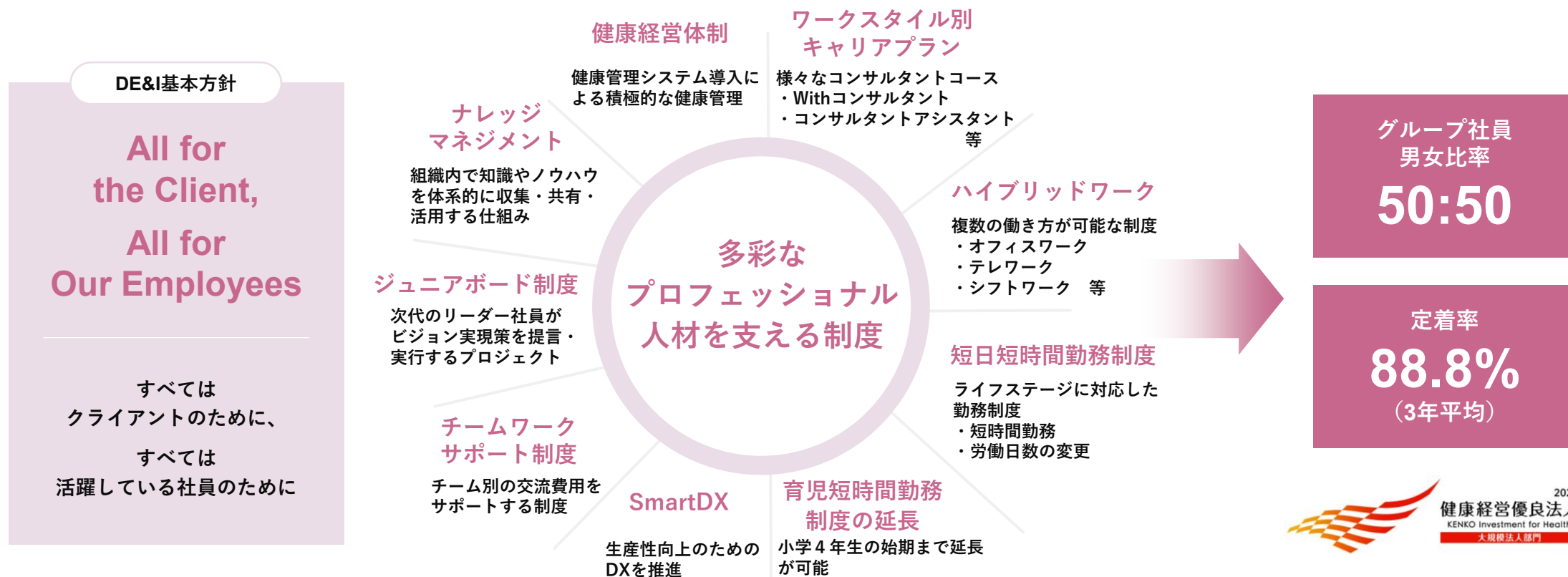
専門領域を有する  
プロフェッショナルコンサルタントへ成長

..... 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

- 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）



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

- アンケート等で株主優待制度を希望するお声を多くいただき、導入を決議
- 幅広い世代の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けるよう制度設計

## 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 |

（ご参考）2026年3月期予想  
総合（配当+優待）利回り

|         |      |
|---------|------|
| 100 株   | 4.4% |
| 300 株   | 5.1% |
| 500 株   | 5.1% |
| 1,000 株 | 5.1% |

注）2025年8月22日時点の株価より算出。

# 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。



# 株主還元（配当金）

- 「増収・増益・増配」を経営基調に、資本効率の向上を図り、安定的な配当を継続
- 2026年3月期は、年間配当金26円（前期比+2円、配当性向79.4%）  
（機動的な自己株式の取得も計画し、総還元性向は100%を目安とする）

2025年3月期

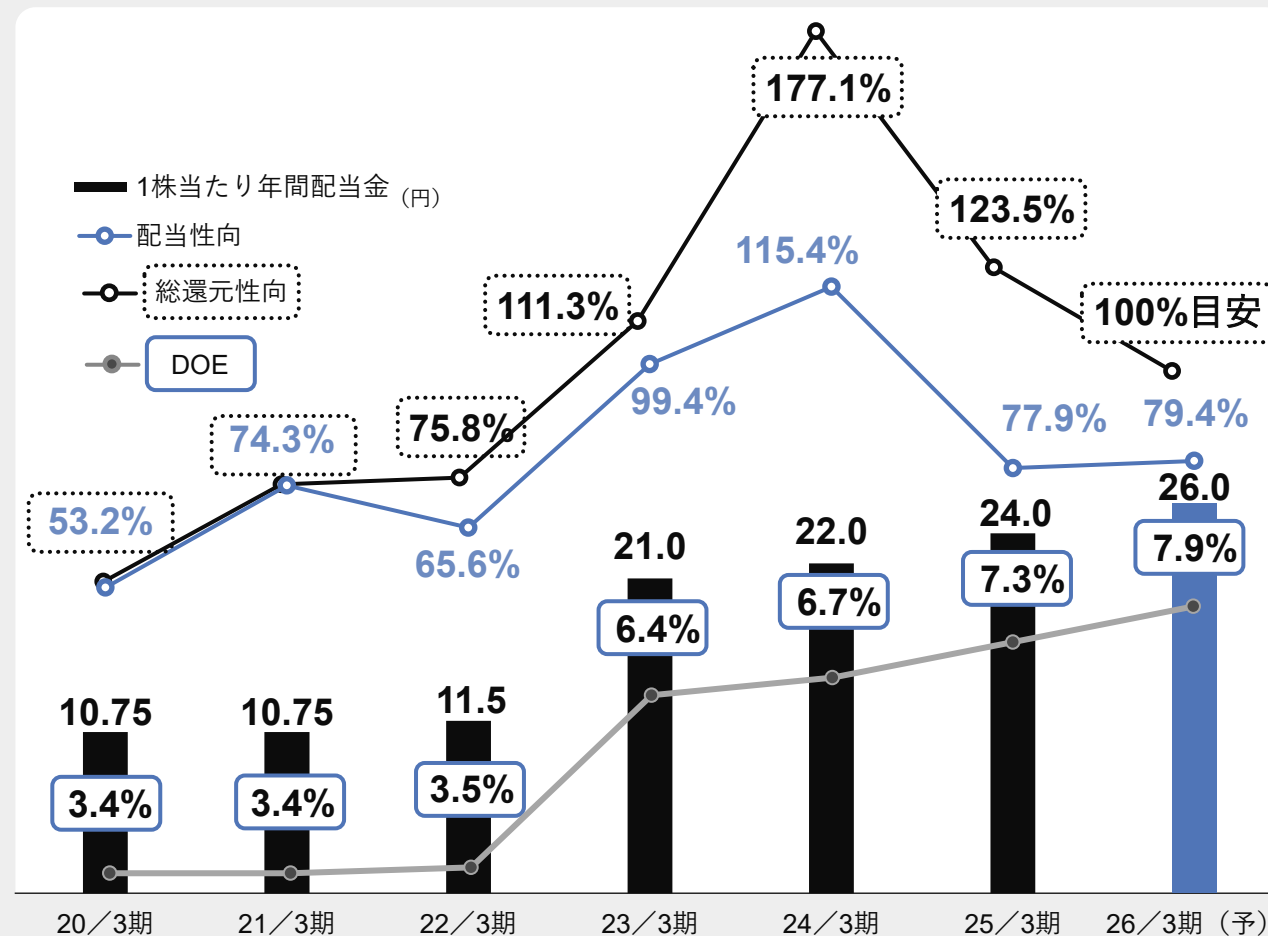
年間配当金 **24** 円

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。

06

# Appendix

# 中期経営計画 TCG 5つの成長モデル

| 5つの成長モデル  | ①<br>プロフェッショナルDXサービスモデル                                                                                                                                | ②<br>C&C開発モデル                                                                                                                                     | ③<br>マーケティングモデル                                                                                                                                                                                                          | ④<br>チームアップ&パートナー100モデル                                                                                        | ⑤<br>アカデミーモデル                                                                                                                                                                              |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           | 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                                                                                                                   | 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                                                                                                                        | 新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す                                                                                                                                                                                                    | リーダー人材とチーム数を現状から倍増する                                                                                           | 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                                                                                                                                                         |
| 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"> <li>年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5）</li> <li>中期5か年で50開発</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>2セグメントから8セグメントへ</li> <li>グループ社数3社から8社へ</li> <li>M&amp;A3社以上（2026年3月期まで）</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲットマーケット4万社</li> <li>LTV70%</li> </ul>                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>パートナー数100名</li> <li>地域エリアでのチームの拡大</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>プロフェッショナル人材への到達年数2年</li> <li>100名採用<br/>新卒採用30名、キャリア採用70名</li> </ul>                                                                                |
| 実証済みトピックス | <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設業・物流・サービス業DXCloud（ERP）</li> <li>Engagement KARTE</li> <li>HR KARTE</li> </ul>                        | <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>サクセッションプラン策定・運用支援</li> <li>IT化構想支援</li> <li>DXリーダースクール</li> <li>グループ8社体制&amp;ホールディング経営</li> </ul> | <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング専門サイトの開設</li> <li>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&amp;A／企業価値を高める人材育成・研修専門／成長M&amp;A・承継M&amp;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</li> </ul> | <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul> | <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>学部の開設</li> <li>Leadership学部／ストラテジー&amp;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&amp;A学部／ブランド&amp;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</li> </ul> |

## 経営と連動した人事施策の構築・実装で戦略人事の実現を目指す

### 開発背景

- 人事部門は「オペレーション人事」から「戦略人事」へのシフトが求められている
- しかし、多くの企業では戦略人事を担うリソースが不足
- 人事部門が経営のHRビジネスパートナー（HRBP）として機能する必要がある

### サービス概要

- フェーズⅠ：経営戦略・人的資本戦略の現状分析
- フェーズⅡ：人事部の機能・役割の整理と戦略立案
- フェーズⅢ：戦略実装に向けた準備と経営の連携
- フェーズⅣ：実装・モニタリング・PDCAサイクルの確立



経営の視点を取り入れた人事戦略の構築から実装までを一貫してサポートし、人事部門を、経営にとって真に頼れる HRBP へ引き上げる



◀ HRBP コンサルティング

## 卸売業A社での成果事例

(売上高700億円規模)

### 経営課題

人事部門がオペレーション業務に終始し、戦略人事が機能していなかった

### コンサルティング内容

- MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）および事業戦略に基づく人事部ミッションの策定
- 人事部ミッションを軸に役割を再定義し、経営を巻き込みながら社内周知を実施
- オペレーション人事、インフラ人事、戦略人事の観点から現行業務を棚卸し、精査

### 成果と効果

- 人事部門の立ち位置の明確化と役割の再定義
- 組織全体の人事機能の改革を加速

## ストラテジー&ドメイン

### 計測機器メーカーA社

(東証プライム市場・売上高: 約600億円)

#### 経営課題

国内外に多くの関連企業を有しており、  
グループとしての一体感が欠如

#### <長期ビジョンの策定支援>

##### コンサルティング内容

- A社の経営課題を理解した上で、全社共通の方針を提供
- 各専門分野のプロフェッショナルコンサルタントの知見を活かし、次世代の経営リーダー育成をサポート
- 事業ポートフォリオの変革やAIを活用したマーケティングモデルの構築等を提言

##### 成果と効果

- 半年で長期ビジョンを取りまとめ、実行可能な計画を策定し、計画の実行までを一貫してサポート
- 参画メンバーがビジョンリーダーシップを体得  
(経営視点・俯瞰視点・未来視点)
- グループ全体の一体感の醸成に向けた第一歩を確立

## デジタル・DX

### 専門商社B社

(創業70年超、売上高: 約200億円)

#### 経営課題

20年以上前に導入した古いシステムの影響による  
データ互換性の問題

#### <ERP導入支援コンサルティング>

##### コンサルティング内容

- 経営課題を整理し、業務を効率化するための改善策を提案
- 最適なシステムの選定をサポート
- 経営トップや社員の意見を反映しながら、新しい仕組みを構築

##### 成果と効果

- 業務の流れを整理し、改善すべきポイントを明確化
- 使いやすく、効率的なシステムの導入をサポート
- 経営陣の意思決定をサポートし、より良い組織運営に貢献

## HR

### 食品事業を軸に多角展開するC社

(グループ企業約80社・売上高: 約3,000億円)

#### 経営課題

- ・ 経営理念の浸透と質実剛健な社風の醸成
- ・ 戦略リーダーの輩出による成長の加速

#### < 経営者人材育成支援 >

##### コンサルティング内容

- 企業経営を担える人材を輩出するための仕組みを構築
- マーケティング、事業戦略、組織戦略、マネジメントシステム、収益・財務戦略等のスキル向上
- 自社・自事業部の中期経営計画の設計を通じた実践的な学び

##### 成果と効果

- リーダーシップを発揮できる人材の育成
- 研修を通じて、実際にグループ会社の経営者や幹部人材を輩出
- 企業文化の醸成に寄与し、リーダーが自然と輩出される仕組みを確立

## ファイナンス・M&A

### メーカーD社

(東証プライム市場)

#### 経営課題

PBR1倍割れの改善要請への対応

#### < 企業価値向上に向けた支援 >

##### コンサルティング内容

- 長期ビジョンの設計と次期3ヵ年中期計画の骨子策定
- 事業戦略の骨子検討を通じたROE10%以上、PBR1倍以上を目指す財務戦略の描画
- ESG観点を考慮した非財務資本に関する骨子の策定
- IR資料のデザインと作成支援

##### 成果と効果

- 对外発表した次期3ヵ年中期計画骨子とIR資料の作成
- 財務戦略としての配当政策や資本政策を策定
- ESGの観点から非財務資本における骨子まで体系的に策定

## ブランド&PR

### 製薬メーカーE社

(東証スタンダード市場・売上高: 約80億円)

#### 経営課題

ブランドイメージの把握不足と高齢化するユーザーへの対応

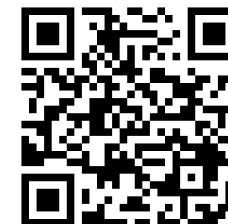
#### <ブランディング支援>

##### コンサルティング内容

- ブランドリサーチを通じて現状分析
- 「真の顧客」へ届ける「本質的な価値」の再定義
- ターゲットに刺さるクリエイティブ制作（ランディングページ）
- デジタルコミュニケーション施策の設計と実行支援

##### 成果と効果

- ブランドの本質的価値の再発見
- 戦略構築、PR施策によるターゲットとのタッチポイント創出



▲統合報告書

「TCG REPORT 2024」

コンサルティング事例の詳細や、TCGの価値創造、競争優位性、事業戦略、成長戦略、株式・資本戦略、ESGなどについて詳しく掲載しておりますので、ぜひ統合報告書も併せてご覧ください。

# 2026年3月期第1四半期 バランスシートの状況

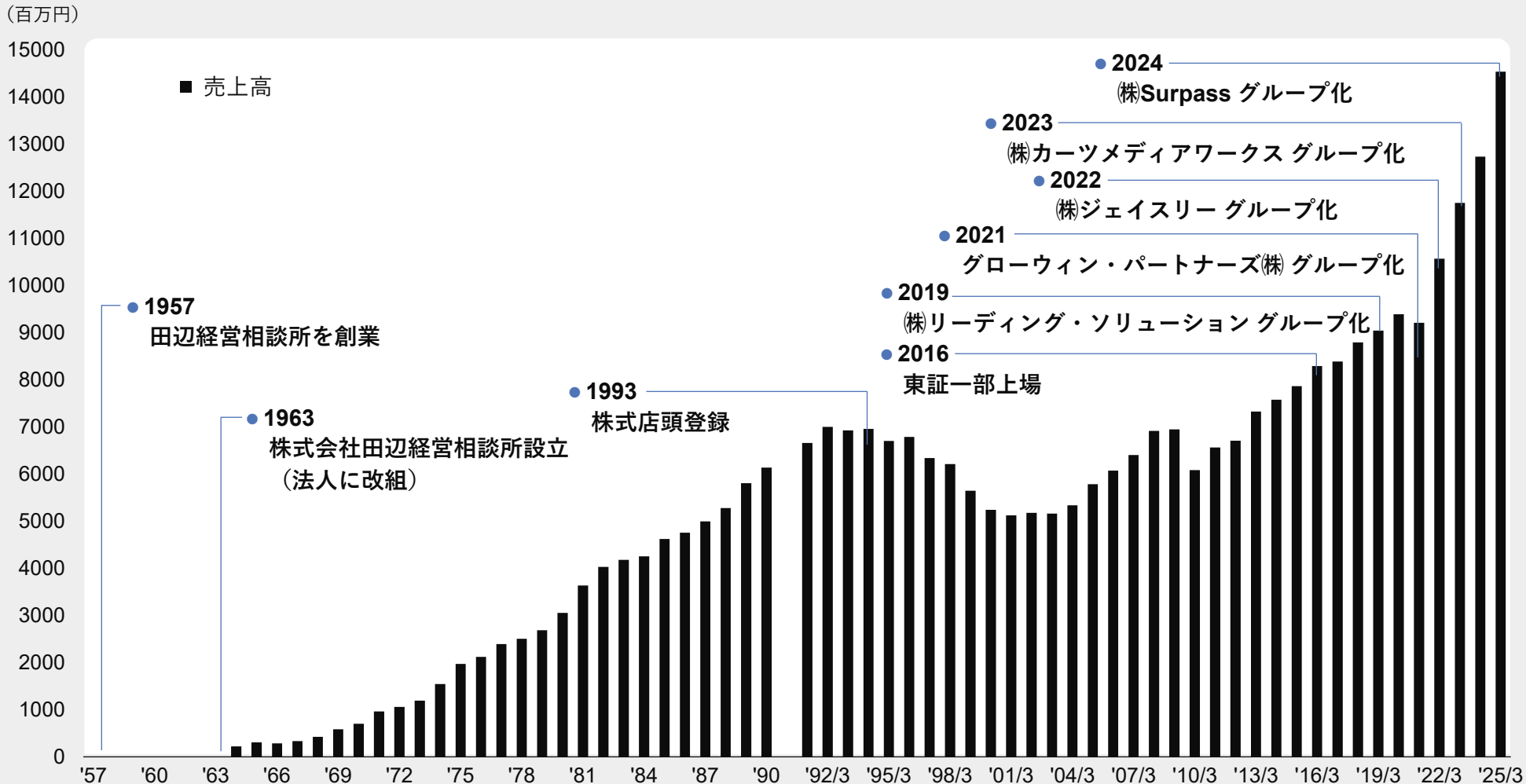
自己資本比率は69.9%と引き続き高い水準を維持

| (百万円)    | 2025年<br>3月期末 | 2026年3月期<br>第1四半期 | 前期末比 | (百万円)   | 2025年<br>3月期末 | 2026年3月期<br>第1四半期 | 前期末比 |
|----------|---------------|-------------------|------|---------|---------------|-------------------|------|
| 資産の部     |               |                   |      | 負債の部    |               |                   |      |
| 現金及び預金   | 7,665         | 6,969             | ▲695 | 買掛金     | 405           | 322               | ▲83  |
| 有価証券     | —             | —                 | —    | 流動負債合計  | 2,536         | 2,771             | +234 |
| 流動資産合計   | 9,091         | 8,547             | ▲544 | 固定負債合計  | 650           | 1,035             | +385 |
| 有形固定資産   | 2,190         | 2,188             | ▲1   | 負債合計    | 3,187         | 3,807             | +620 |
| 無形固定資産   | 1,175         | 2,032             | +857 | 純資産の部   |               |                   |      |
| 投資その他の資産 | 1,870         | 1,919             | +49  | 株主資本合計  | 10,554        | 10,168            | ▲386 |
| 固定資産合計   | 5,235         | 6,140             | +904 | 純資産合計   | 11,141        | 10,881            | ▲259 |
| 資産合計     | 14,328        | 14,688            | +360 | 負債純資産合計 | 14,328        | 14,688            | +360 |



# 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



※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

## 数字で見るTCG

総コンサルティング実績社数

18,900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・DX支援社数

3,900社以上

PR・広報支援社数

2,000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

M&A実績社数

(クロスボーダー含む)

750社以上

従業員のメンタルヘルス

支援社数

1,400社以上



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IRに関する情報を発信しております。

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