

**TCG** TANABE  
CONSULTING

株式会社タナベコンサルティンググループ

中期経営計画(2026~2030)

**TCG Future Vision 2030**

---

2026. 5. 13

証券コード: 9644

## INDEX



01 はじめに

---

02 中期経営計画(2021～2025)の振り返り

---

03 TCG Future Vision 2030

---

04 中期経営計画(2026～2030)事業戦略

---

05 中期経営計画(2026～2030)組織戦略

---

06 中期経営計画(2026～2030)資本配分と株主還元

---

01

# はじめに

# 経営理念・Purpose&Value

## 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

# 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。

## 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。

### 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。

### クリエイティブなリーダーシップを

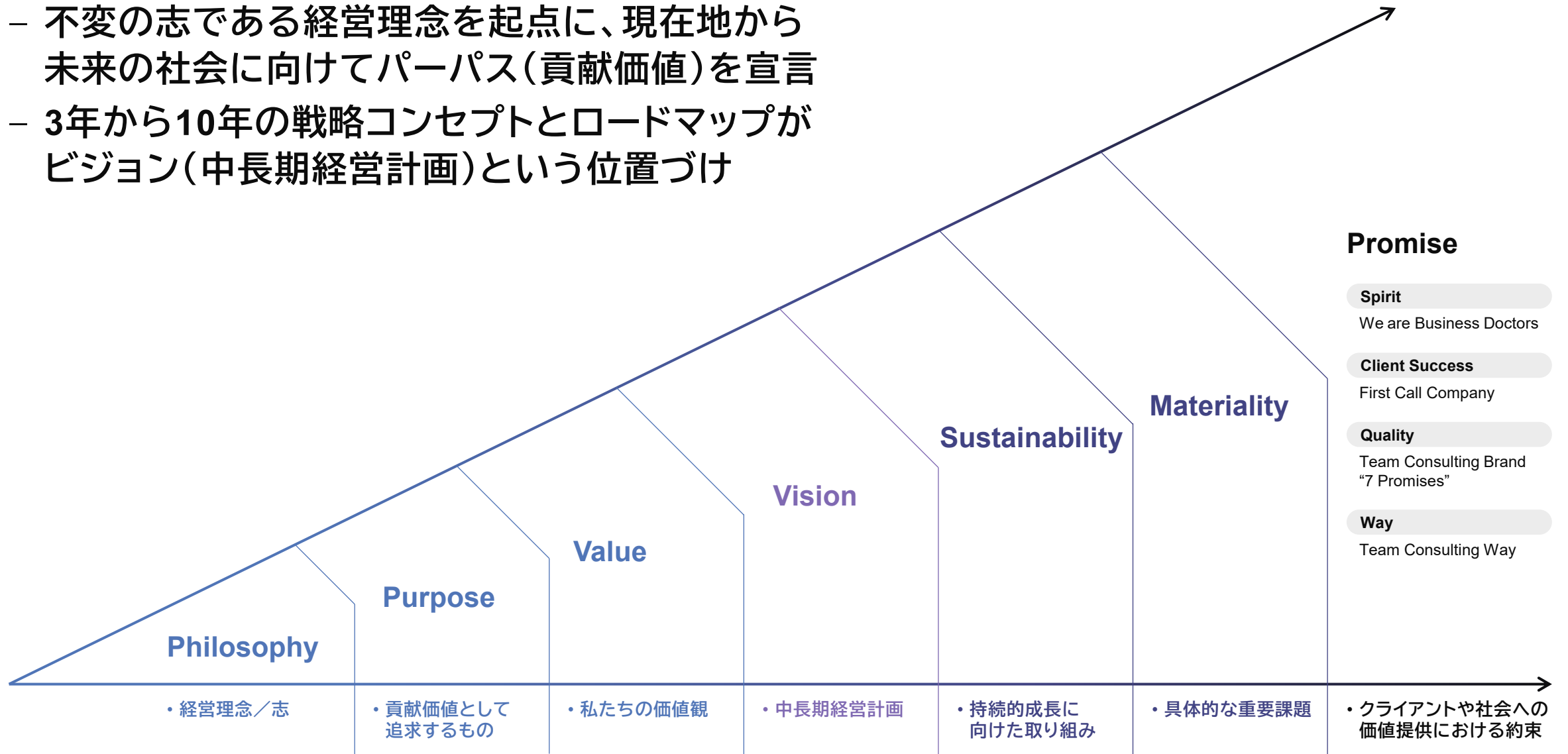
未見を探求する好奇心と、新たな道を切り拓くリーダーシップで、今までにない新しい価値をつくる。

### 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。

# TCG WAY

- 不変の志である経営理念を起点に、現在地から未来の社会に向けてパーパス(貢献価値)を宣言
- 3年から10年の戦略コンセプトとロードマップがビジョン(中長期経営計画)という位置づけ



# サステナビリティ

## サステナビリティ定義

# 100年先の未来とともに

## サステナビリティ方針

### ビジネスドクターとしての使命(経済)

社会と会社は、文字どおり表裏一体の関係にあります。当社グループは、ビジネスドクターとして「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」活動、また「経営者やリーダーの決断をささえる」ことを通じて、地域経済、日本経済、そして世界経済をより良い方向へと変えてまいります。そのためのポジティブインパクトや価値の創出を社内外で共創できる組織であり続けます。

### 社会に対するイノベーションの発揮(Social)

「プロフェッショナルなDE&Iは、イノベーションの源泉である」と認識し、長きに亘りビジネスドクターとして地域に根差し事業活動を推進してきた当社グループのナレッジやメソッドを生かし、顧客企業とともに社会から共感されるイノベーションを実現してまいります。未来に向けてより良い価値を創造し、広く社会に貢献してまいります。

### プロフェッショナル人的資本価値の向上(Social)

「世界で唯一無二の経営コンサルティングファーム」であり続けるためには、プロフェッショナルなDE&I推進が不可欠です。すべての人材のエンゲージメントを高め、チームで専門性と総合性を発揮できる能力開発の機会を拡充し、心身ともに健康で働きやすい環境を実現してまいります。また、世界中から多様なプロフェッショナル人材を積極的に採用し、持続可能な組織を実現してまいります。

### ガバナンス体制の強化(Governance)

「経営コンサルティング」活動を通じて顧客課題・社会課題を解決することにより、持続的成長および中長期的な企業価値の向上を実現し、すべてのステークホルダーから信頼される企業になることを目指しております。そのために、経営の意思決定における健全性・透明性を確保するとともに、迅速性・効率性も高めてまいります。

### コンプライアンスとリスクマネジメント(Governance)

超一流の信用と高い倫理基準を維持して公正且つ誠実なビジネスを遂行できるよう、国内外のあらゆる規制に適切に対応し、経営リスクを包括的に評価できる体制の強化および定期的な見直しを実施いたします。また、コンプライアンス教育も強化することにより、企業価値を毀損する要因を排除してまいります。

### 地球環境への配慮と対応(Environment)

当社グループの活動はもちろん、顧客企業とともに実現していくイノベーションや共創により、地球環境に配慮した新しいビジネスモデルを構築し、同時に、地球環境に与える影響も正しく把握して適切な対策を検討・実施してまいります。そして、社会との共存共栄により、企業の繁栄と持続可能な未来を実現してまいります。

02

# 中期経営計画(2021～2025)の振り返り

## トラックレコード

2021年3月期

連結売上高

92億円



連結営業利益

7.51億円

ROE  
(株主資本当期純利益率)

4.5%

ROA  
(総資産経常利益率)

5.9%



時価総額

125億円



2026年3月期

連結売上高

162億円

計画比 + 8.6%  
増減率 +76.7%

連結営業利益

18.13億円

計画比 + 0.8%  
増減率 +141.3%ROE  
(株主資本当期純利益率)

10.5%

計画比 +0.5pt  
増減率 +6.0ptROA  
(総資産経常利益率)

12.5%

計画比  $\Delta$ 2.5pt  
増減率 +6.6pt

時価総額

250億円

計画比 + 0.0%  
増減率 +100.0%

# 前中期経営計画の総括

コロナ禍を含む様々な経営環境の変化に適応し、専門化・高度化するトップマネジメントの経営課題を全方位で解決できる経営コンサルティング領域の多角化とTCG組織の成長・拡大を推進

中期経営計画(2021～2025)	2026年3月期における主な進捗	成果
プロフェッショナルDXサービス開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業種別DXCloud(ERPシステム)</li> <li>● ACADEMY CLOUD+®(学習管理システム)</li> <li>● Executive KARTE®(経営者適性診断)・HR KARTE®(人材アセスメント)</li> <li>● Global PR Wire(海外向けプレスリリース配信サービス) ...etc</li> </ul>	○
C&C(コンサルティング&congromaritt)開発 (経営コンサルティング領域の多角化)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2セグメントから5つの経営コンサルティング領域へ</li> <li>● グループ会社数 3社から8社へ</li> <li>● 30以上の新たな経営コンサルティングメニュー</li> </ul>	○
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営コンサルティング領域別の専門サイトの開設とリード獲得</li> <li>● インサイドセールスとフィールドセールスの高度な融合</li> <li>● ブランディングおよび広報PRの強化</li> </ul>	○
チームアップ&リーダー人材の拡大(100名)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 30単位から50単位以上のプロフィット組織</li> <li>● 取締役・執行役員・パートナー(リーダー人材)数 100名以上</li> <li>● グループ男女比率50:50</li> </ul>	○
アカデミー(人材育成)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● TCGアカデミー(企業内大学)において12学部・900個以上のオリジナル講座</li> <li>● プロフェッショナル人材への到達年数 5年から2～3年へ</li> </ul>	○

# 実行具体策

## 1 事業戦略

「C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略」の推進により、経営コンサルティング領域の多角化・提供メニューの拡大を実現

### C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略の加速

- ・ドメイン(業種・業界)×ファンクション(経営機能)テーマの拡大
- ・DXコンサルティングの事業化
- ・M&Aコンサルティングの事業化
- ・マーケティングコンサルティングの専門性強化
- ・地域倍増FCC戦略の推進
- ・「FCCアカデミー」コンセプトの推進
- ・金融機関アライアンスネットワークの拡大

### C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略の加速

- ・グループ連携による戦略から実装まで一貫したコンサルティングサービスの開発
- ・「グローバル」「行政/公共」「人材育成」「PR」コンサルティング領域の拡大
- ・プロフェッショナルDXサービスの創造
- ・事業会社アライアンスの拡大
- ・経営コンサルティング領域別の戦略サイトの開設

## 2 組織戦略

大阪・東京の2本社制やコーポレート・ガバナンスの強化に繋がる監査等委員会設置会社への移行等を実現

- ・大阪本社・東京本社の2本社制への移行
- ・監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度の導入
- ・経営会議の創設
- ・経営コンサルティング本部、マーケティングコンサルティング本部、戦略総合研究所、コーポレート本部の体制整備
- ・Webプロモーション・CRM機能の強化
- ・テーマ別委員会の創設



- ・純粋持株会社体制への移行
- ・タナベコンサルティンググループへの商号変更と株式会社タナベコンサルティングの設立
- ・経営コンサルティング本部とマーケティングコンサルティング本部を統合し、「ストラテジー&ドメイン」「デジタル」「HR」「コーポレートファイナンス」「M&A」「ブランド&PR」の事業部を新設

## 3 コーポレート戦略

東証一部銘柄への指定(現在は東証プライム上場)や、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、ピースマインドのグループ化を実現

- ・JASDAQ上場から東証一部銘柄に指定
- ・株式会社リーディング・ソリューションおよびグローウィン・パートナーズ株式会社のグループ化
- ・タナベFCCアカデミーの創設と採用機能の強化
- ・D&Iの推進
- ・SmartDXの推進
- ・コーポレートコミュニケーション機能の強化



- ・東証プライム市場への移行(上場維持基準の達成)
- ・株式会社ジェイスリー、株式会社カーツメディアワークス、株式会社Surpass、ピースマインド株式会社のグループ化
- ・TCG Purpose&Valueの策定
- ・DE&Iの推進
- ・SmartDX/AXの推進
- ・創業65周年企画の推進
- ・コーポレートコミュニケーション機能の強化
- ・サステナビリティ経営の推進

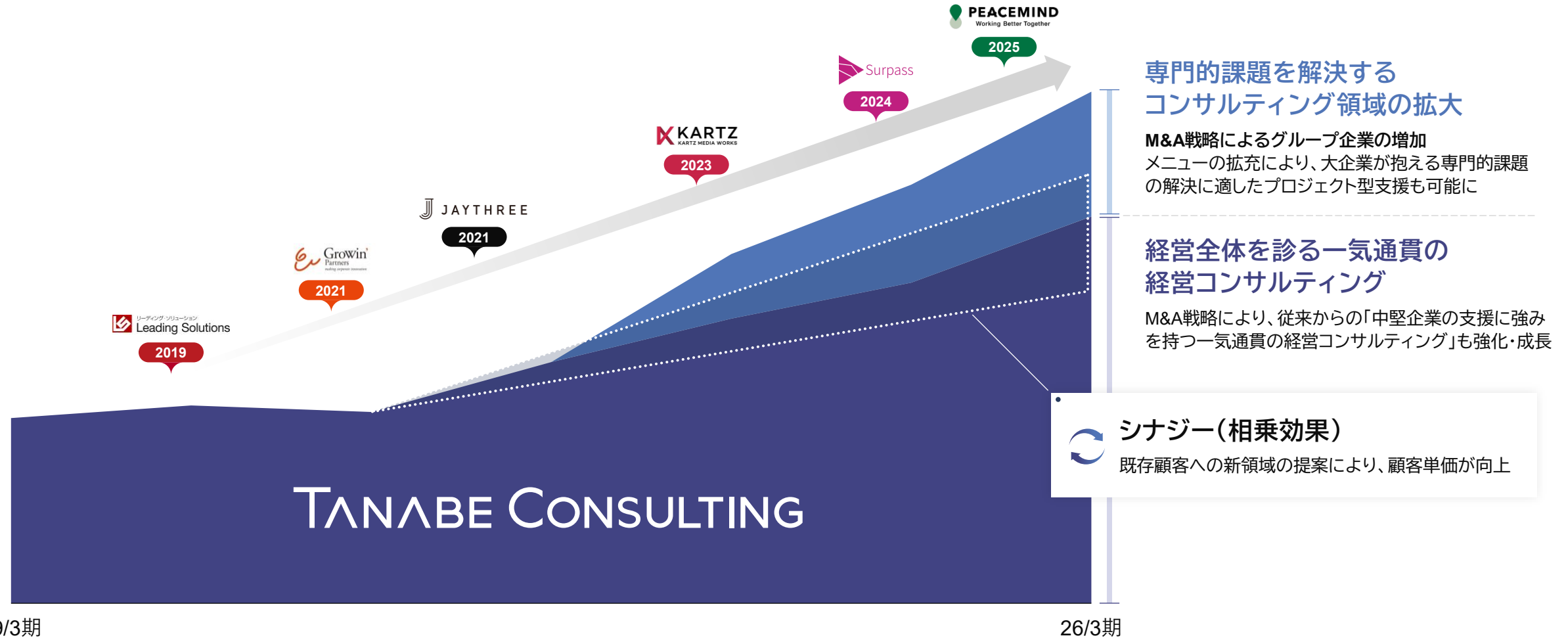
Tanabe Vision  
2020

TCG  
Future Vision  
2030

(2026年3月期現在)

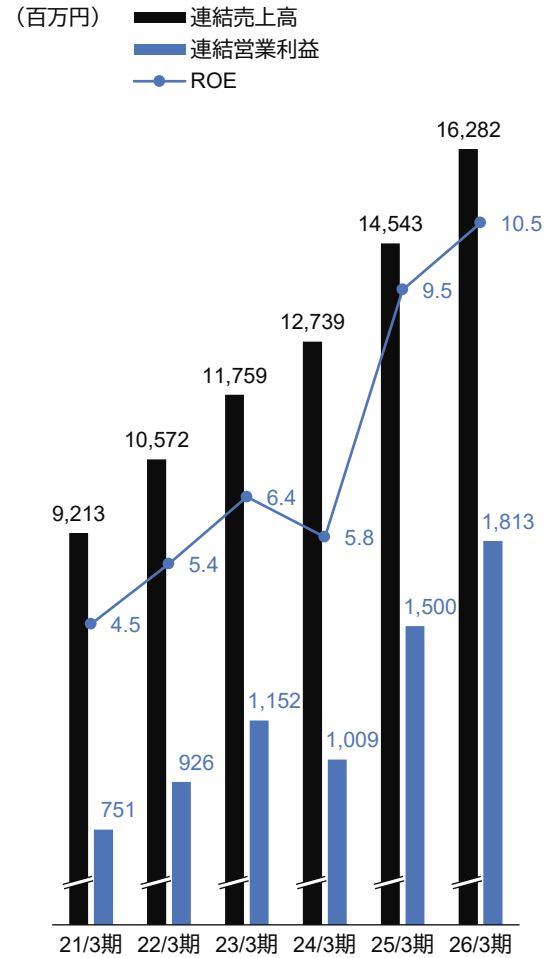
# M&A戦略による進化

M&Aの推進により経営コンサルティング領域を多角化し、TCGの成長へとつなげている



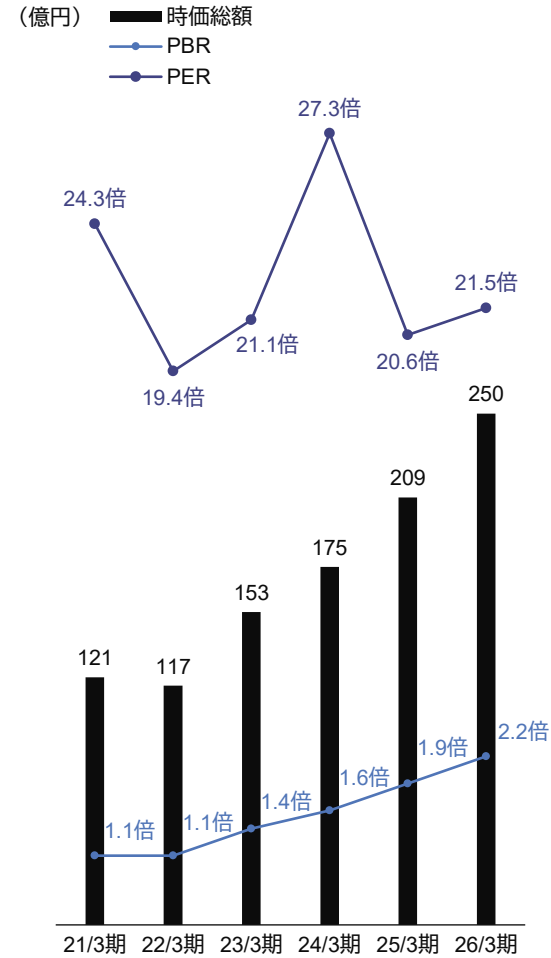
# 主要な経営指標の推移

## 連結売上高・連結営業利益・ROE



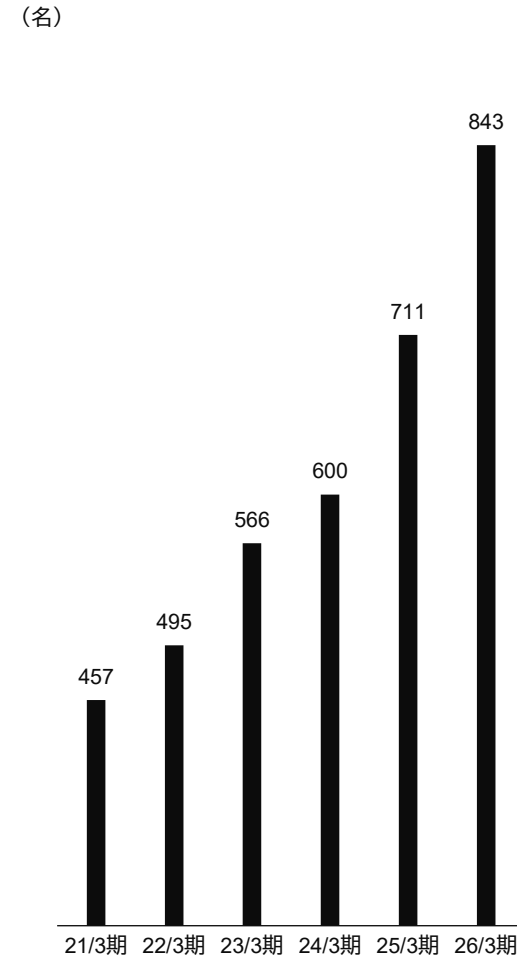
中期経営計画(2021~2025)  
「TCG Future Vision 2030」

## 企業価値



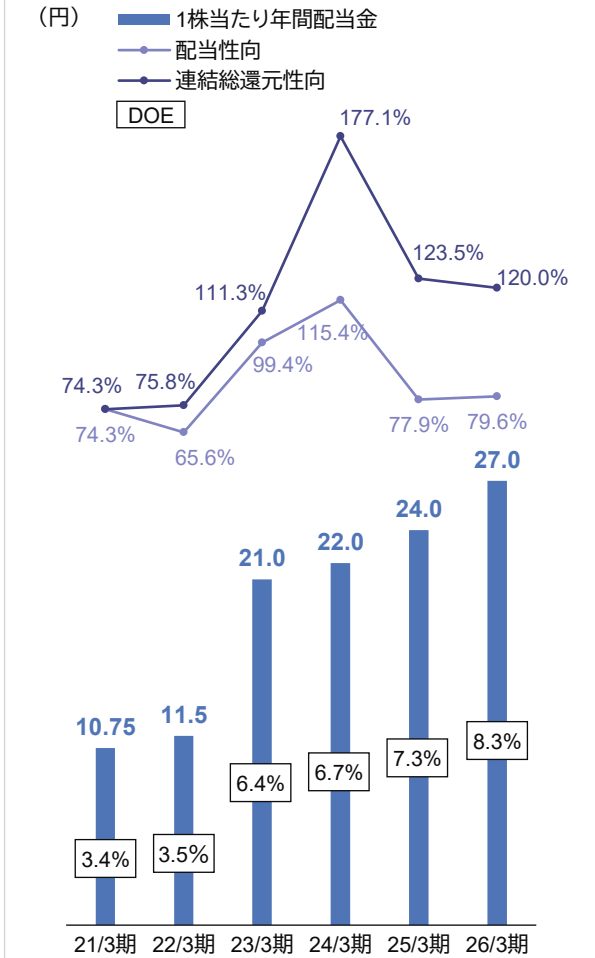
中期経営計画(2021~2025)  
「TCG Future Vision 2030」

## 従業員数



中期経営計画(2021~2025)  
「TCG Future Vision 2030」

## 株主還元



中期経営計画(2021~2025)  
「TCG Future Vision 2030」

03

# TCG Future Vision 2030

# 経営環境認識

これからの日本経済・地域経済を牽引するのは中堅企業層であり、この層への支援がTCGの役割である

## 企業の経営環境

- ・ 人材不足の常態化(労働人口減少、賃上げ圧力、ミドル層のマネジメント不足)
- ・ デジタル化の二極化(DX推進企業 vs 未着手企業の生産性格差拡大)
- ・ 資本市場・ガバナンス圧力の強化(ROIC経営・資本効率重視)
- ・ 産業構造の再編加速(M&A・事業売却の一般化)
- ・ 地政学・サプライチェーン再構築(国内回帰・分散化)

日本経済・地域経済をささえる  
これからの主役は中堅企業層

### 3つのポテンシャル

- 1 成長余力**  
現業の強みを異なる成長に繋げる力
- 2 変化余力**  
強いオーナーシップで柔軟に対応する力
- 3 社会貢献余力**  
取引先・パートナー等に社会的価値を提供

#### KPI(～2030年)

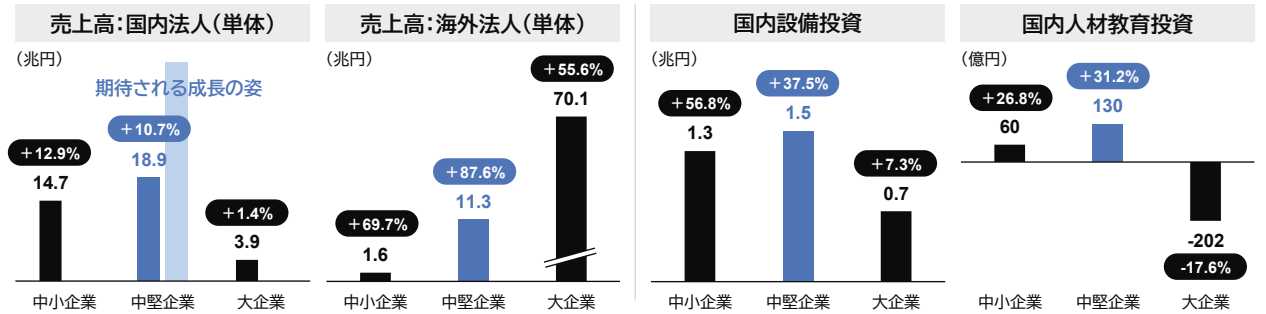
- ・ 約1割の中堅企業が年間10%以上の生産性向上
- ・ 中堅企業のM&A数を約倍増(1,000件/年)
- ・ 中堅企業数を約2割増(+約2,000社)

#### KGI(2030年～)

中堅企業の成長を  
政府目標の4倍以上  
(実質成長率4%/年以上)

出典:経済産業省「中堅企業成長ビジョン」(2025年2月)を基に当社作成

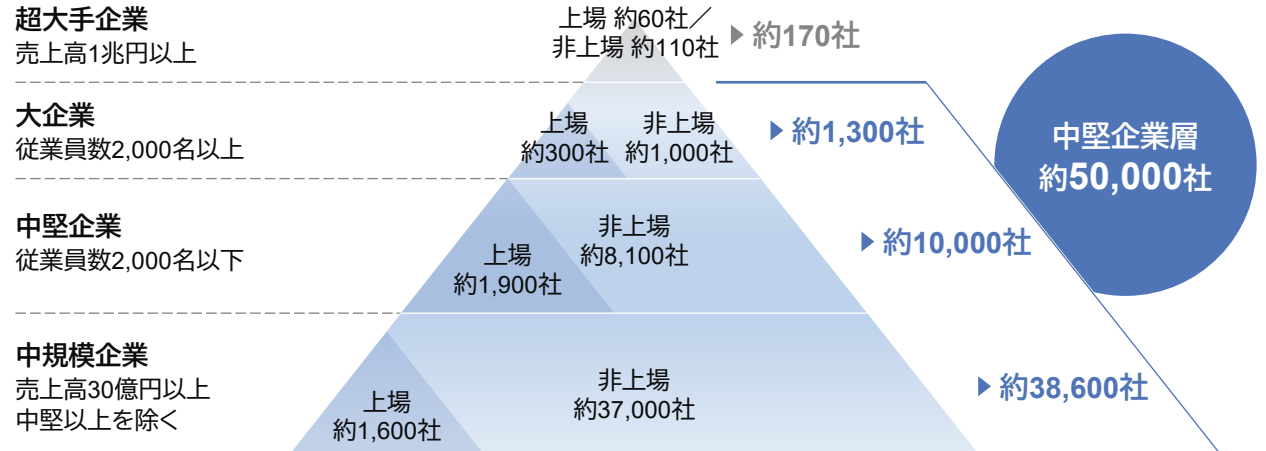
## 過去10年間における売上高・国内投資の伸び



出典:経済産業省「中堅企業の研究開発について」(2025年5月)を基に当社作成

## TCGの重点ターゲット

出典:PLANSonar(ユーソナー株式会社ご提供)にて2026年3月17日に取得した情報を基に当社作成



# ビジョンの方向性

大企業から中規模企業のトップマネジメントとともに、社会課題・経済課題を解決する

成長ビジョン/ 事業ポートフォリオ	グローバルビジネス	DX/AX	経営者人材 育成	コーポレート ウェルビーイング	DE&I(女性活躍)	行政/公共
人的資本	グループ経営	M&A・PMI	企業価値向上	コーポレート・ ガバナンス	事業承継	ブランディング

創業以来70年間、向き合ってきたトップマネジメント市場で圧倒的NO.1を確立

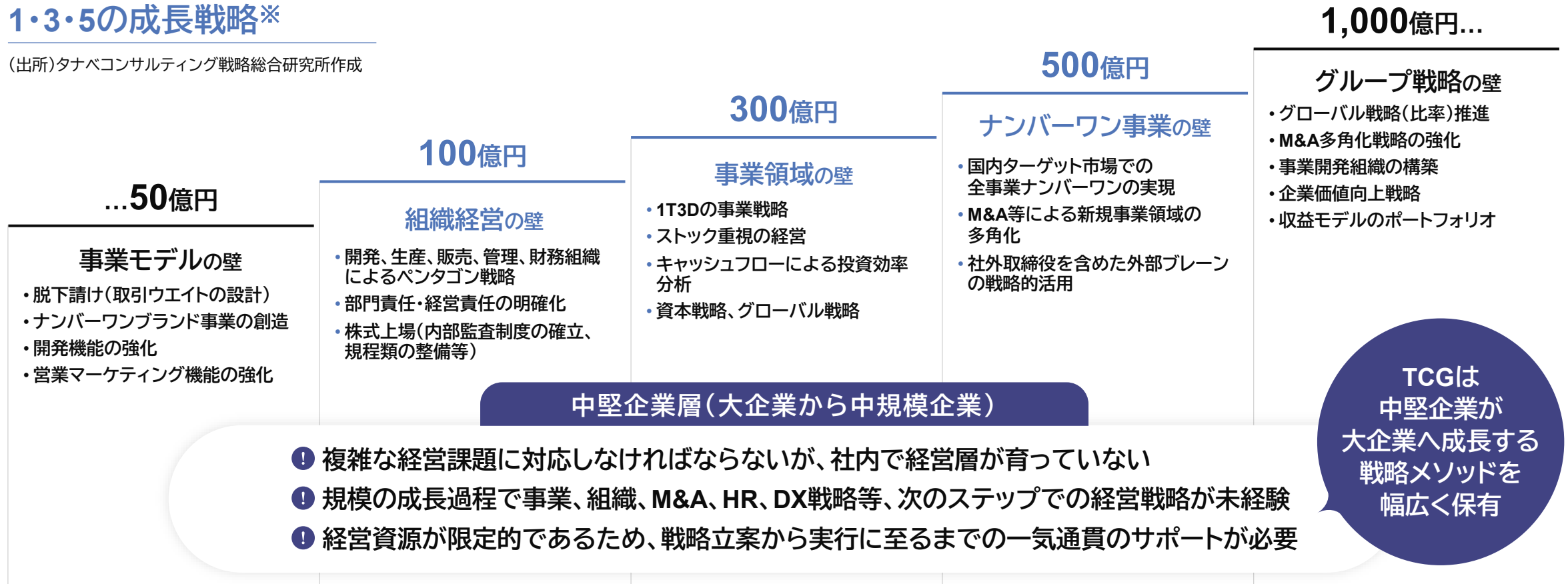
ストラテジー&ドメイン Consulting	デジタル・DX Consulting	HR Consulting	ファイナンス・M&A Consulting	ブランド&PR Consulting	
<h2>TANABE CONSULTING GROUP</h2> <p>株式会社タナベコンサルティンググループ</p>					
 リーディング・ソリューション	 グローウィン・パートナーズ	 ジェイスリー	 カーツメディアワークス	 Surpass	 ピースマインド

# 1・3・5の成長戦略

- 中堅企業層は、1・3・5の各成長過程において複雑な経営課題を抱えており、高度なコンサルティングが求められる
- 「1・3・5の成長戦略」メソッドを持つTCGでは、多角的且つ専門的な支援が可能である

## 1・3・5の成長戦略※

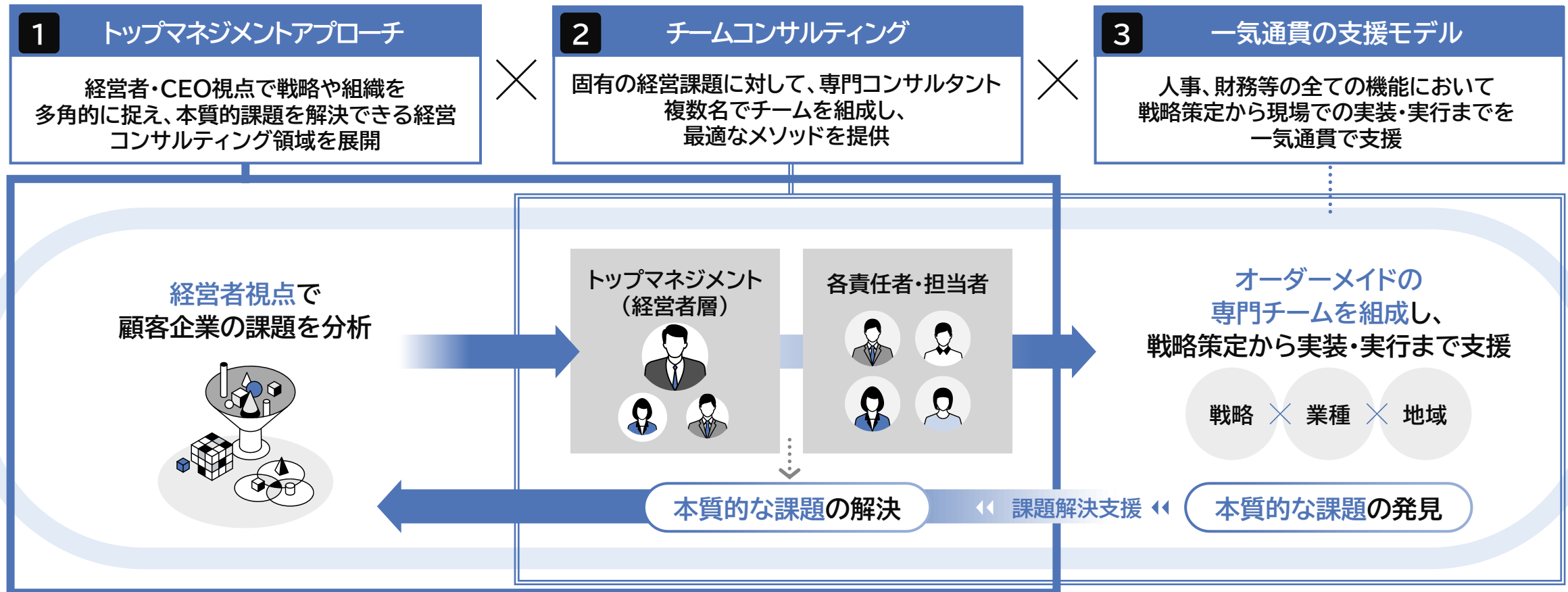
(出所)タナベコンサルティング戦略総合研究所作成



※ 売上高100億、300億、500億、1000億円...の各ステージにおける経営課題に対して、ブレイクスルーとなる戦略的アプローチ。

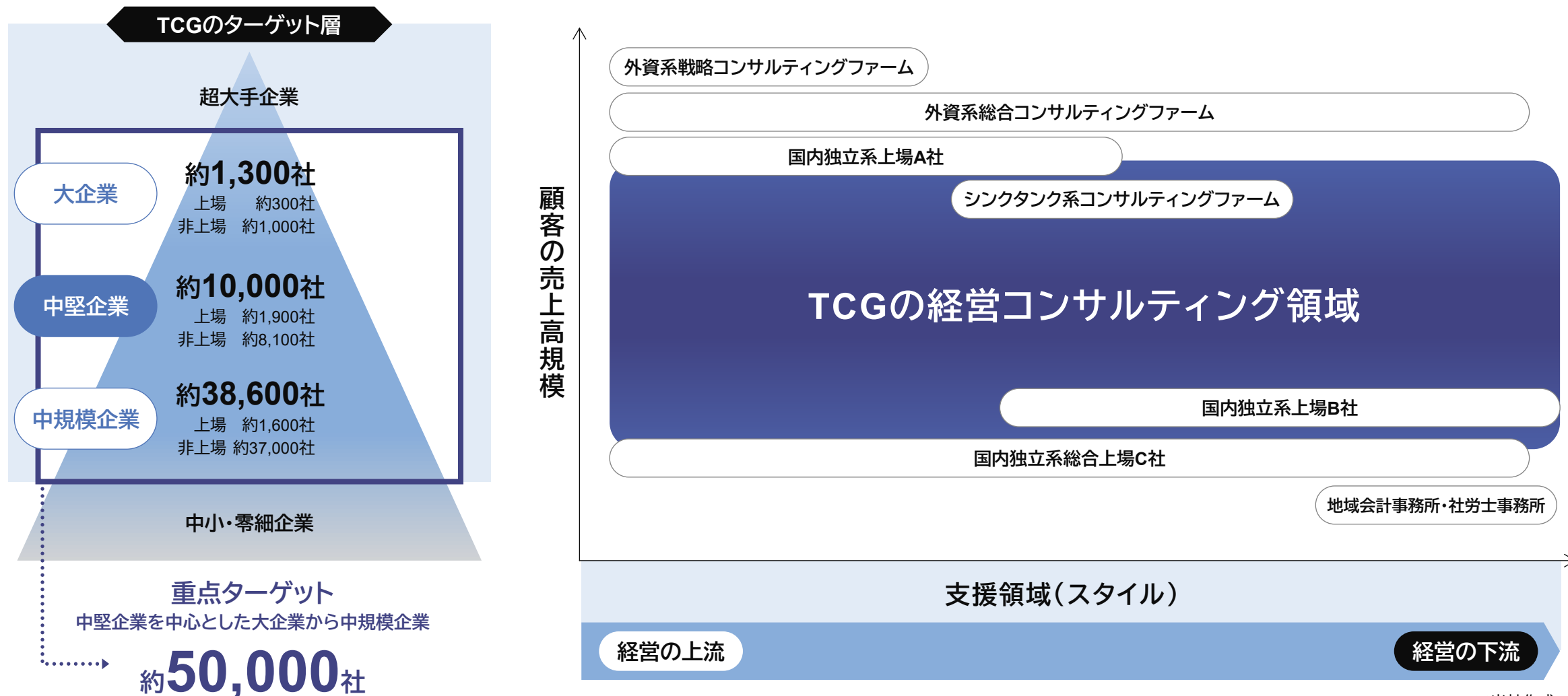
# 競争優位性(唯一無二の経営コンサルティングモデル)

- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント(経営者層)が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



# 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」の戦略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支援できる、競合他社の少ない独自のポジションを追求



# 成長ビジョンコンセプト

TCG Future Vision 2030

50,000社の中堅企業層を

“世界の**First Call Company**へ,”

唯一無二のグローバル経営コンサルティングファーム

## ビジョンサマリー(数値計画)

## TCG Future Vision 2030

## 成長性

連結  
売上高 **250** 億円

CAGR 9.0%

## 収益性

連結  
営業利益 **30** 億円

営業利益率 12.0%

## 資本効率

ROE **15.0** %

2026/3期比 +4.5pt

## 企業価値

時価総額 **500** 億円

2026.3.31比 +110.4%

## 株主還元

連結  
総還元性向 **100.0** % 目安

DOE(株主資本配当率) 7.0%以上

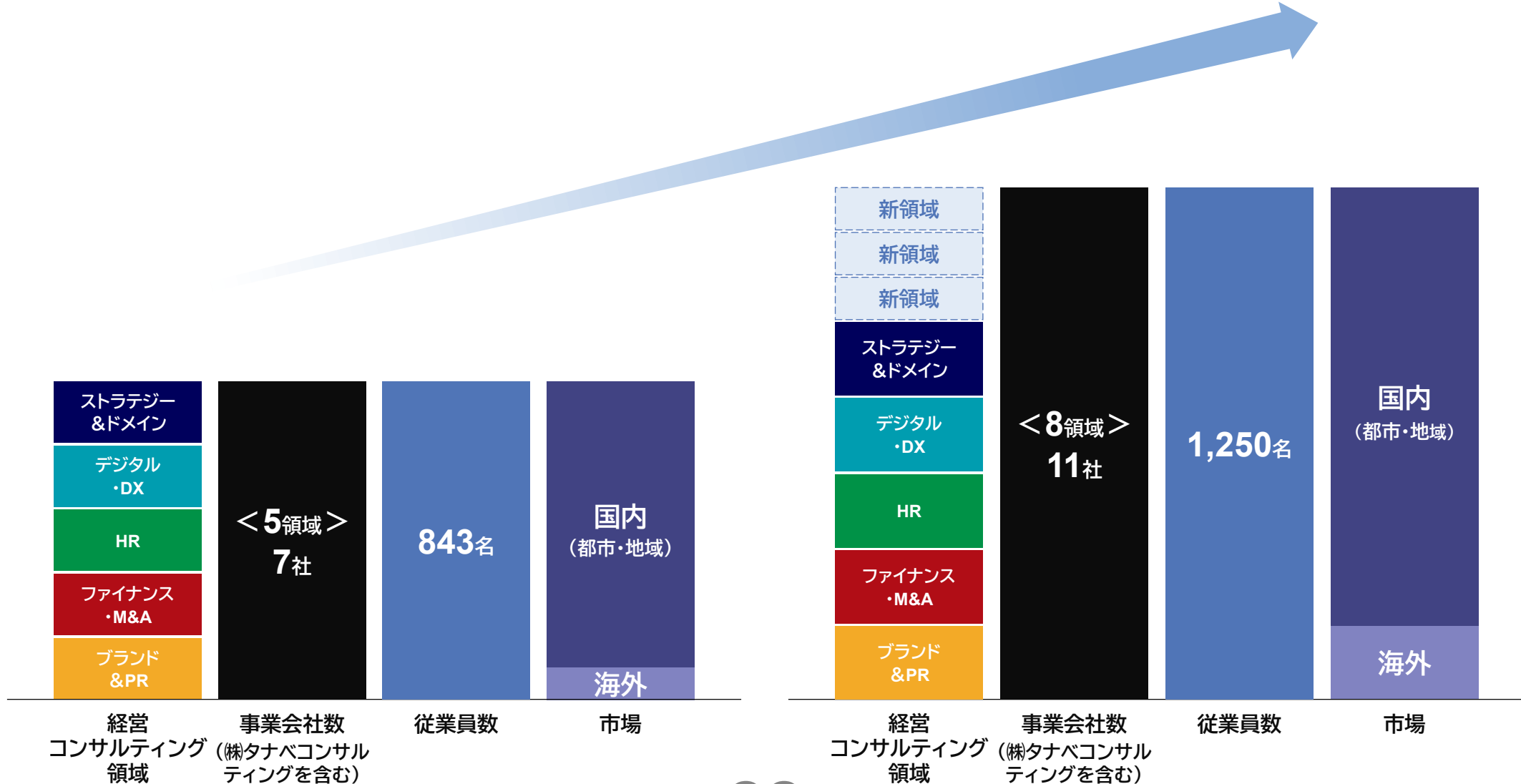
# ビジョンサマリー(戦略サマリー)

	戦略具体策	KPI
事業戦略	1 中堅企業を中核とする約50,000社を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界のFirst Call Companyを創造する	<ul style="list-style-type: none"> <li>5000億マーケットでのトップシェアの実現(50,000社×単価10百万円)</li> <li>CAGR <u>9.0%</u></li> </ul>
	2 独自のトップマネジメント(経営者層)市場に対し、新しいコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高<u>10億円以上</u>の新領域</li> <li><u>3領域</u>を開発</li> </ul>
	3 M&A戦略の推進により売上高20~30億円を上乗せする(5ヶ年の投資額20~30億円、社数は4社以上)	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A <u>4社以上</u></li> <li>売上高規模 <u>20~30億円</u></li> </ul>
	4 企業のプロフェッショナル人材不足に対応する新たなConsulting & BPaaS モデルを創造し、プロフェッショナルDX/AXを実装する	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロフェッショナルDX/AXの開発</li> <li>AIネイティブ経営の推進</li> </ul>
	5 重点ターゲット50,000社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる	<ul style="list-style-type: none"> <li>新しい顧客の創造</li> <li>LTV(契約継続率) <u>70%以上</u></li> </ul>
組織戦略	6 新卒および各インダストリーにおける実務経験者を全国で積極採用し、多彩なプロフェッショナル人材1,250名をインクルードしていく	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員数 <u>1,250名</u></li> <li>多彩なプロフェッショナル人材のインクルード</li> </ul>
	7 組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティングチーム <u>50チーム</u></li> <li>経営者(執行役員以上) <u>50名</u></li> <li>パートナー人材 <u>200名</u></li> </ul>
	8 世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指してウェルビーイング投資を強化し、男女比率50:50に代表される独自の人的資本KPIを推進する	<ul style="list-style-type: none"> <li>DE&amp;I(男女)比率 <u>50:50</u></li> <li>定着率 <u>90%以上</u></li> </ul>

# ビジョンサマリー(売上高成長イメージ)

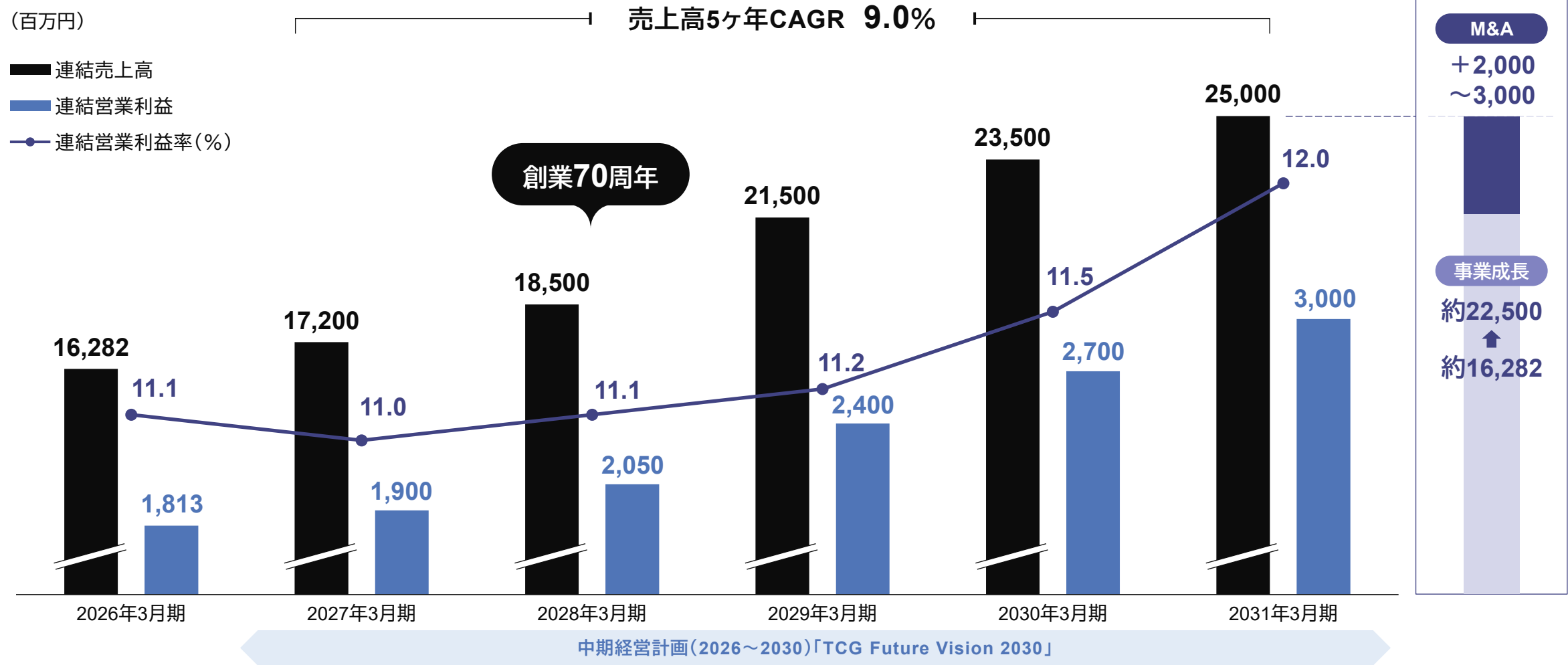
2026年3月末

2031年3月末



# 売上高・利益計画(全体)

2026年3月期の売上高162億82百万円を発射台としてオーガニックグロースで売上高225億円を達成し、M&A戦略の推進により売上高20~30億円を上乗せし、最終売上高250億円を達成する



## 売上高計画(経営コンサルティング領域別)

	2026年3月期 実績	2031年3月期 計画	増減率
売上高	16,282	25,000	+53.5%
ストラテジー&ドメイン	3,151	4,700	+49.2%
デジタル・DX	2,651	3,800	+43.3%
HR	3,384	4,900	+44.8%
ファイナンス・M&A	3,054	4,500	+47.4%
ブランド&PR	3,345	4,000	+19.6%
その他	698	700	+0.2%
(新規グループ企業(M&A戦略))	—	(2,000~3,000)	—

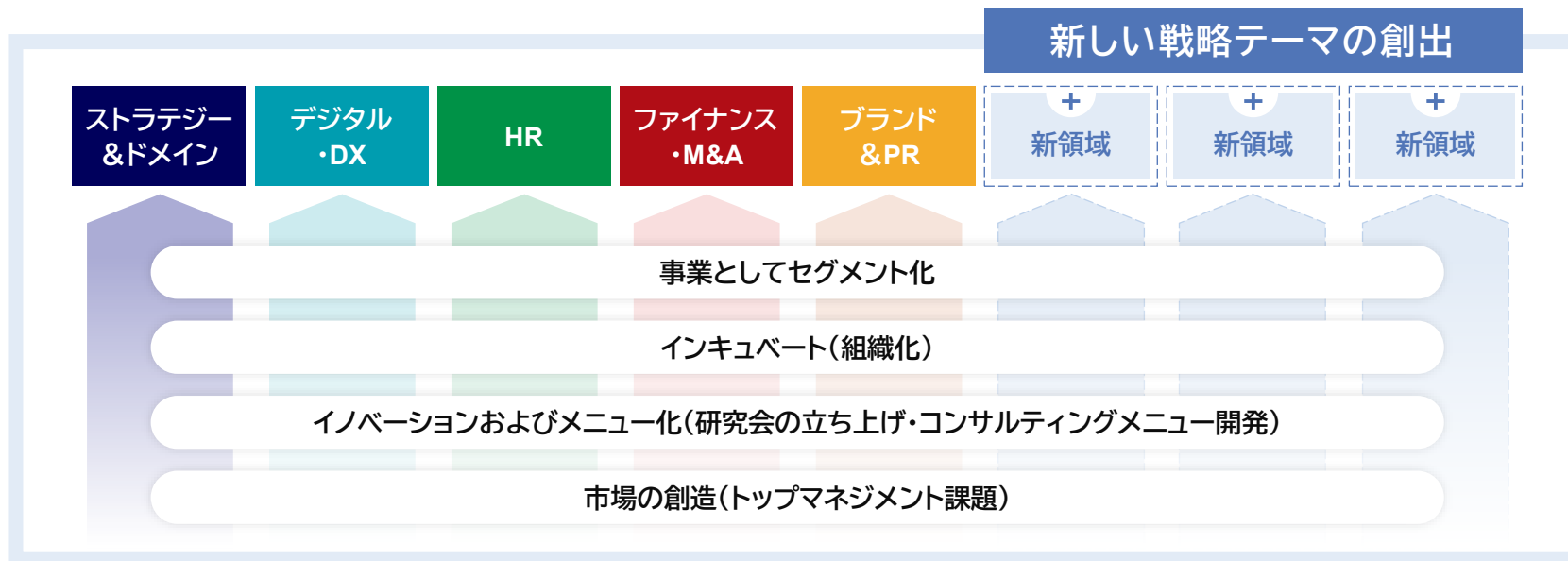
※ 株式会社ジェイスリーが提供する「ブランドコンサルティング、Web制作等のクリエイティブ・デザイン」は現状、ブランド&PRコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ブランド & PR」に分類変更(組織体制も変更)。また、グローウィン・パートナーズ株式会社のDX推進・ERP導入支援事業から分化した「FP&A事業」は、ファイナンス・M&Aコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更(組織体制も変更)。これらに伴い、2026年3月期の「デジタル・DX」と「ブランド&PR」「ファイナンス・M&A」の売上高実績も組み替えて表示。

04

# 中期経営計画(2026～2030) 事業戦略

# 基本戦略：経営コンサルティング領域の多角化

独自のトップマネジメント（経営者層）市場に対し、新しいコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する



**5 ▶ 8領域へ**  
**3領域以上の創出**  
 (売上高10億円以上の3領域)

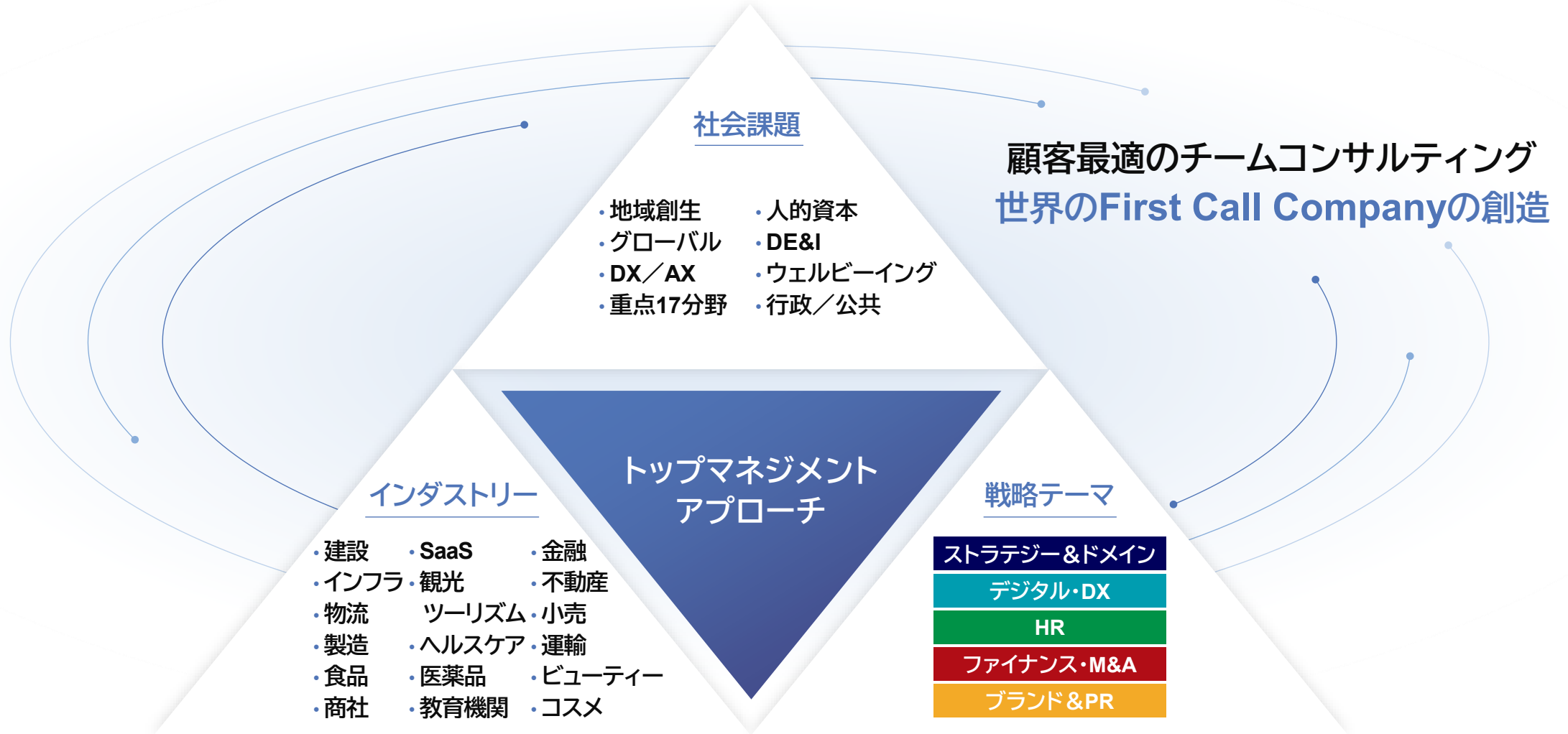
既存領域からの分離  
 および  
 完全新規領域



**6 ▶ 10社へ**  
**4社以上のグループイン**  
 (株)タナバコンサルティングを除く)

# 唯一無二のチームコンサルティングモデル




中堅企業を中核とする約50,000社を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界のFirst Call Companyを創造する



# Consulting & BPaaS モデル

企業のプロフェッショナル人材不足に対応する新たなConsulting & BPaaS モデルを創造し、  
プロフェッショナルDX/AXを実装する

ビーパース

	 経営コンサルティング	×	 DX/AX (システム)	=	 Consulting & BPaaS (コンサルティング実装/セミハンズオン)
<b>ストラテジー&amp;ドメイン</b>	ビジョン・経営戦略の策定、新規事業の立案、ドメイン戦略の策定、ビジネスモデルの構築		市場調査AI、競合分析ツール、事業シミュレーション・AI予測ポートフォリオ管理、ECサイト、サブスクリプション		<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営企画業務実行支援</li> <li>・SPO(Sales Process Outsourcing)</li> <li>・事業立ち上げ (BizDev) チーム組成</li> </ul>
<b>デジタル・DX</b>	DXビジョン・IT化構想、システム要件定義、デジタルマーケティング支援		クラウドERP、ノーコード/ローコード開発ツール、RPA、生成AI基盤、MAツール、SEO、Web解析ツール、セキュリティ管理ツール		<ul style="list-style-type: none"> <li>・KPO(Knowledge Process Outsourcing)</li> <li>・戦略サイト構築・実装支援</li> <li>・ERP導入・実装支援</li> <li>・CRM実装モデル(TECH WOMAN®)</li> </ul>
<b>HR</b>	人的資本経営、採用戦略、人事評価制度の構築、ジョブデザイン、人材育成		HRテック(タレントマネジメント)、採用管理システム、ダイレクトリクルーティングAI		<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用プロセスの設計・実行支援</li> <li>・HRBP</li> <li>・企業内大学(アカデミー)実装支援</li> <li>・コーポレートウェルビーイング(EAP等)実装支援</li> </ul>
<b>ファイナンス・M&amp;A</b>	資本政策、PMI支援、企業価値向上、管理会計の導入、上場支援、コーポレート・ガバナンス		ダッシュボードシステム、財務モデリングツール、予実管理・経営管理クラウド、経費精算・請求書受領システム、リスク管理システム		<ul style="list-style-type: none"> <li>・経理・財務BPR実務支援</li> <li>・IPO準備実務支援</li> <li>・M&amp;A(FA)・PMI実行支援</li> <li>・FP&amp;A</li> </ul>
<b>ブランド&amp;PR</b>	ブランディング戦略、サイト制作、PR(広報)戦略、クリエイティブ・デザイン		コンテンツ生成AI、SNS分析、投稿自動化ツール、CMS/Webサイト構築・管理ツール		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ブランディングパートナー(CI・VI・デザインまで)</li> <li>・広報PR機能の立ち上げ・運用支援</li> <li>・IR・統合報告書制作支援</li> </ul>

※ BPaaS(ビーパース) : 「Business Process as a Service」を略した用語であり、クラウドツールを活用してビジネスプロセスを外部委託するサービス。

# マーケティング&セールスの強化

重点ターゲット50,000社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる



05

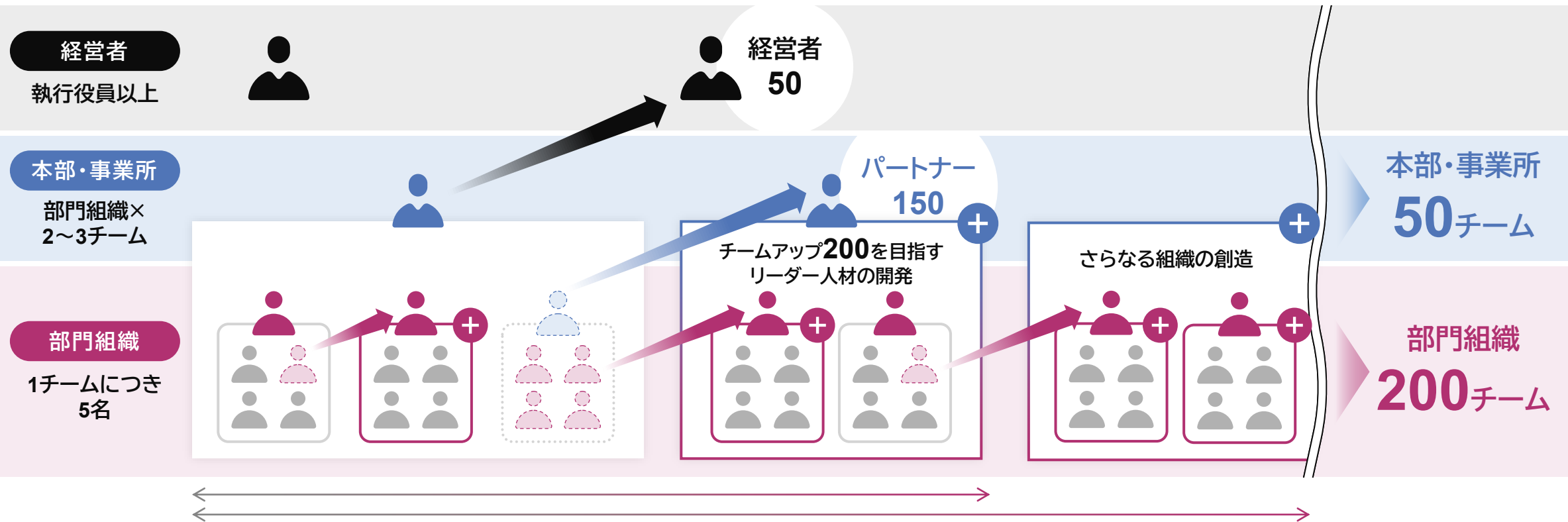
# 中期経営計画(2026～2030)

## 組織戦略

# チーム組成とリーダー人材の拡大

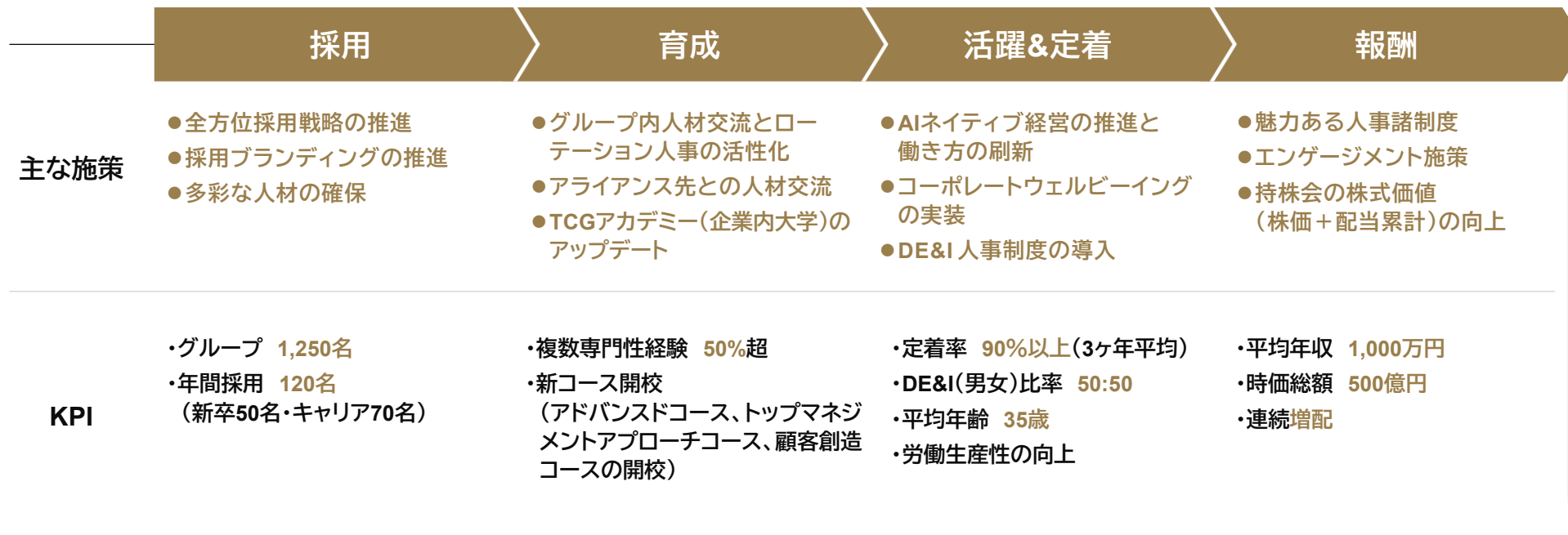
組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく

「1人当たり売上高目標×1チーム5名」の設計で部門組織のチーム数を拡大し、中期経営計画最終年度の売上高250億円の達成を目指していく



# 人的資本経営の推進

世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指してウェルビーイング投資を強化し、男女比率50:50に代表される独自の人的資本KPIを推進する



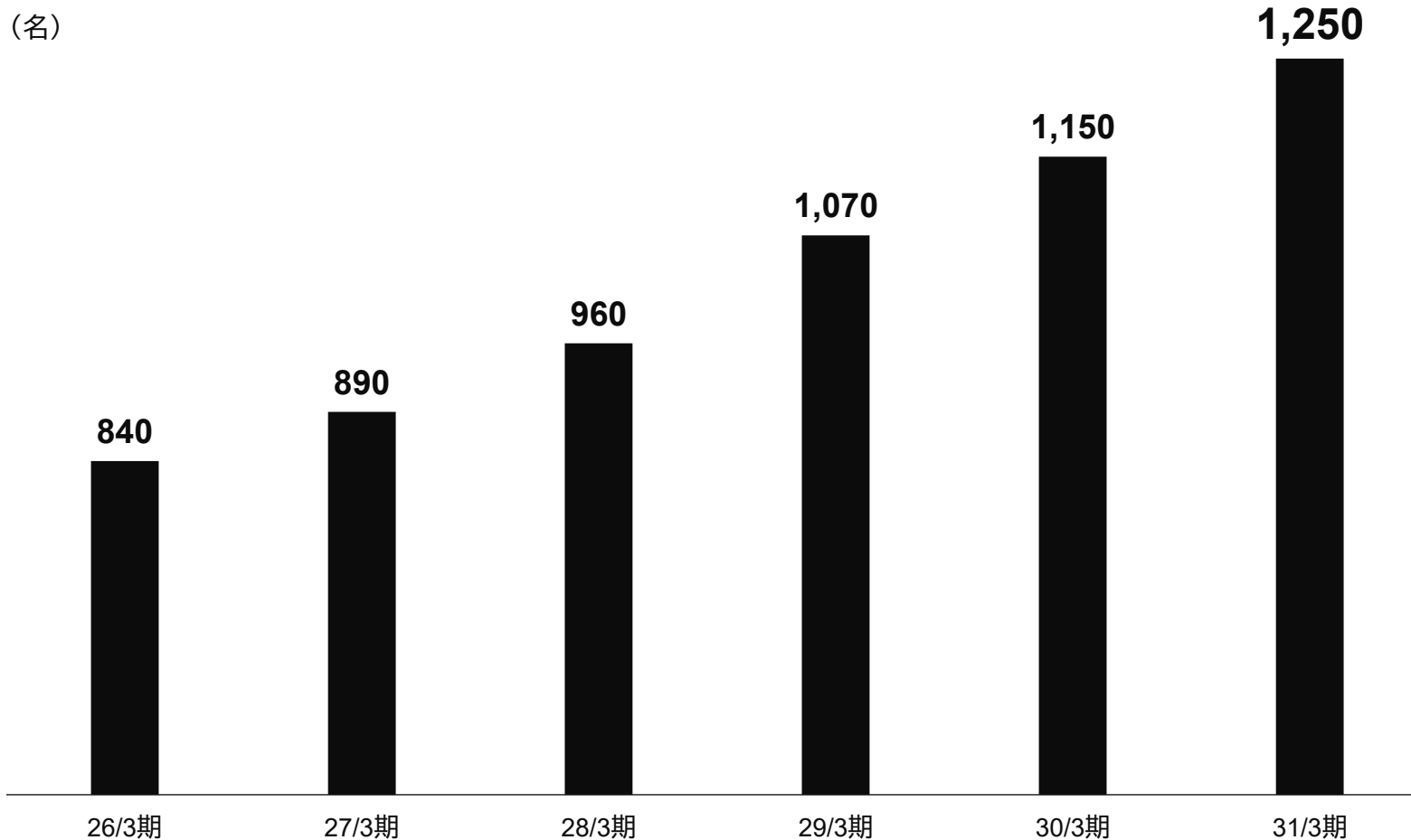
## 各委員会による支援活動



# 従業員数目標

新卒および各インダストリーにおける実務経験者を全国で積極採用し、多彩なプロフェッショナル人材1,250名をインクルードしていく

(名)



## 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

各領域のコンサルタントの  
採用を強化

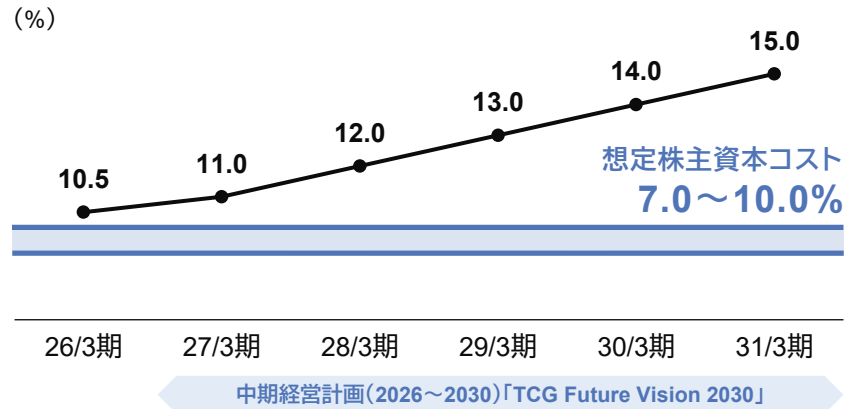
06

# 中期経営計画(2026～2030)

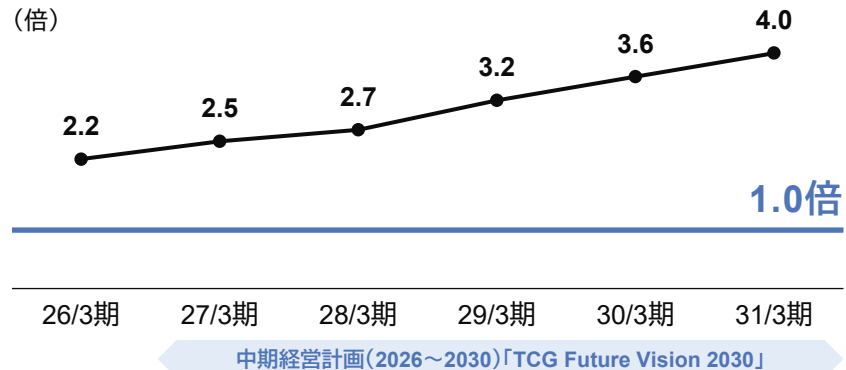
## 資本配分と株主還元

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

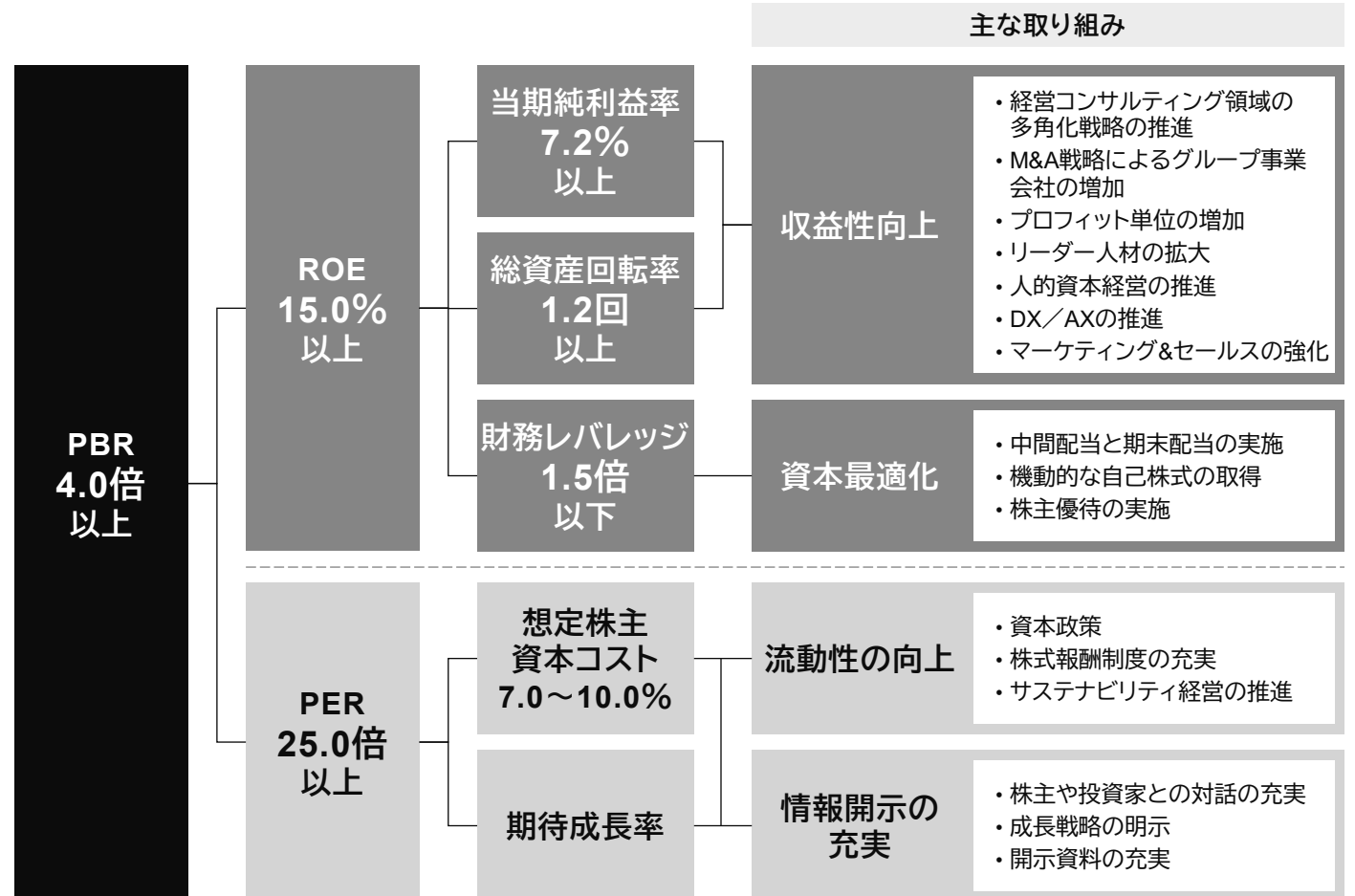
## ROE目標



## PBR目標



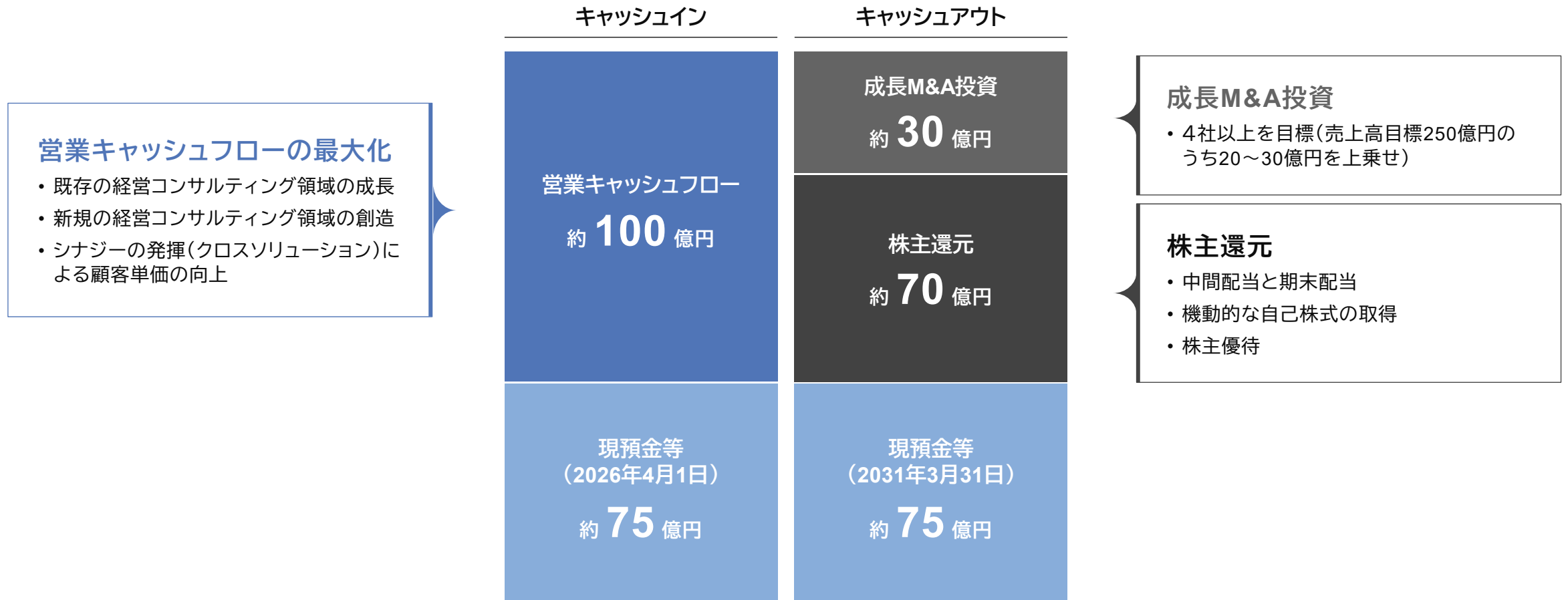
## PBR目標(31/3期)の達成ストーリー



# キャッシュアロケーション

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250億円、営業利益30億円、ROE15%以上を達成する

## TCG Future Vision 2030 (2026~2030)



# 株主還元

- 増収・増益に伴う増配の経営基調を継続し、且つ安定的な配当(中間・期末配当)を実施する
- 資本効率の向上を目的に、引き続き機動的な自己株式の取得も実施する

## 株主還元方針 (2027年3月期～2031年3月期)

<p>配当性向</p> <p><b>70～80%</b> 目安</p>	<p>DOE (株主資本配当率)</p> <p><b>7%以上</b></p>	<p>機動的な 自己株式取得</p>	<p>連結総還元性向</p> <p><b>100%</b> 目安</p>	<p>株主優待 (デジタルギフト®)</p>
---	---	------------------------	--	----------------------------

※1 DOE(株主資本配当率):年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

※2 「デジタルギフト®」は、株式会社デジタルプラスの登録商標です

**TCG** TANABE  
CONSULTING