

2025.3

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 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	724名（2024年12月31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、右記の経営理念を掲げ「田辺経営相
談所」を創業する。1957年の創業時から社名が
示すとおり、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」と呼ばれる所以。

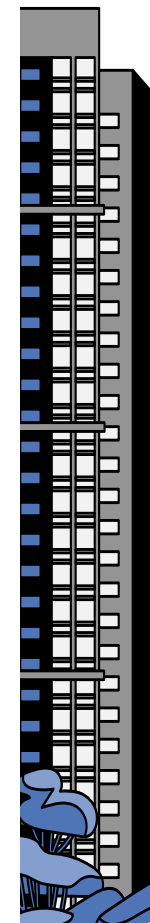
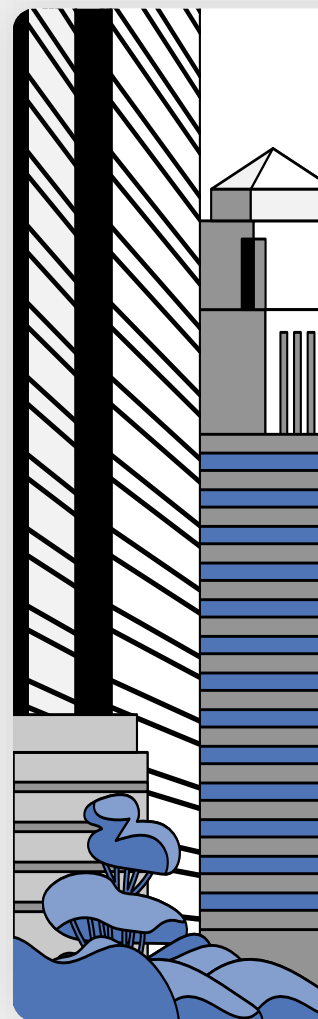
経営理念

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



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。

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、互に見つけ、
のびし、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

未見を探索する好奇心と、
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。

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＆グループの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



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、大企業向けの「BtoBマーケティング／セールスの実装支援」を通じ、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

約95%が女性社員である強みを生かして、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」強化

2. 新規事業／既存事業の顧客創造プロジェクト

大企業向けの「BtoBマーケティング／セールスの実装支援」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

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。
現在のTCG社員は男女比率で50：50となり、DE&Iがイノベーションの源泉となる組織をつくり、社会へも提案していく

02

事業概要・強み

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

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

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）

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

※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

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

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

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）

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

※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

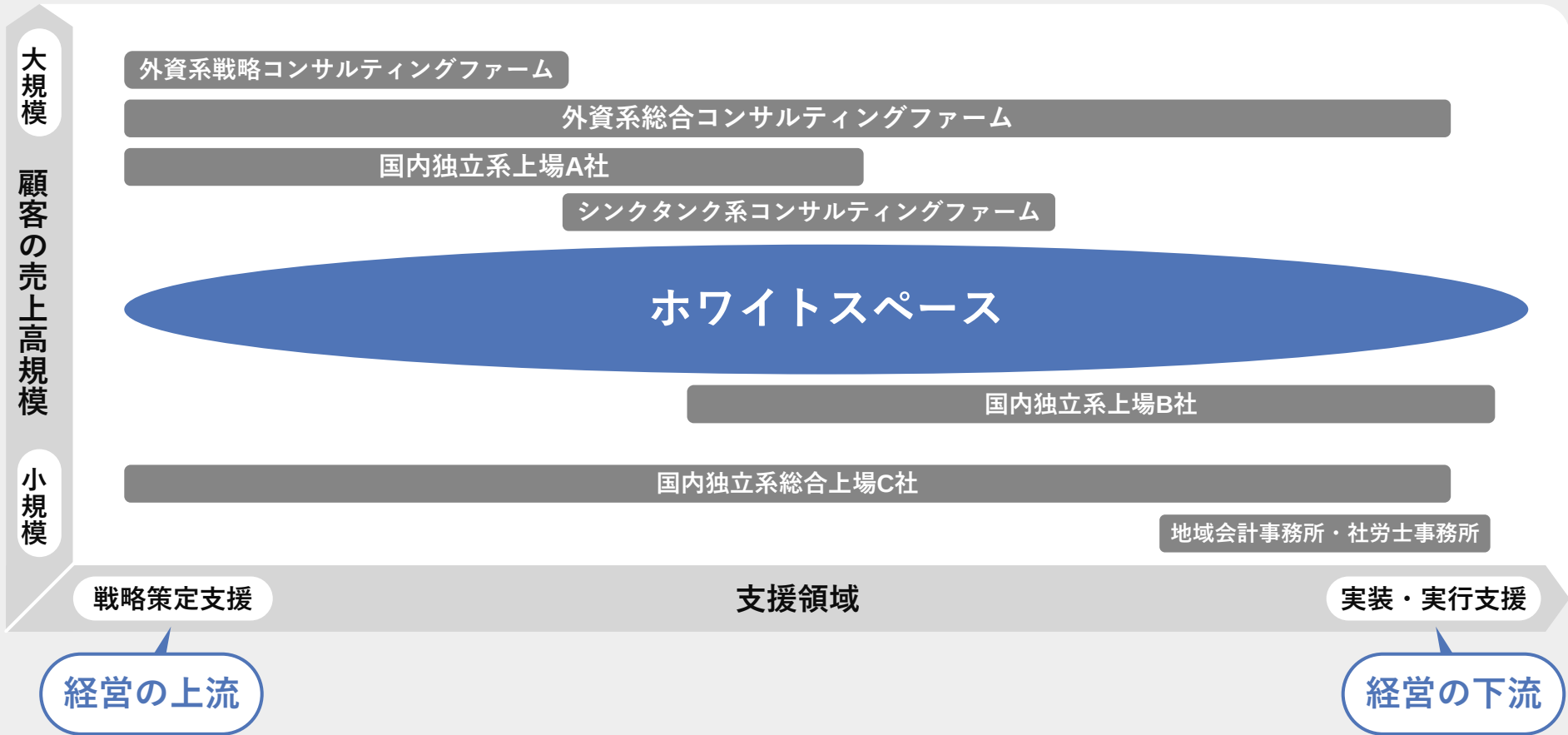
戦略／経営（総合型）

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）

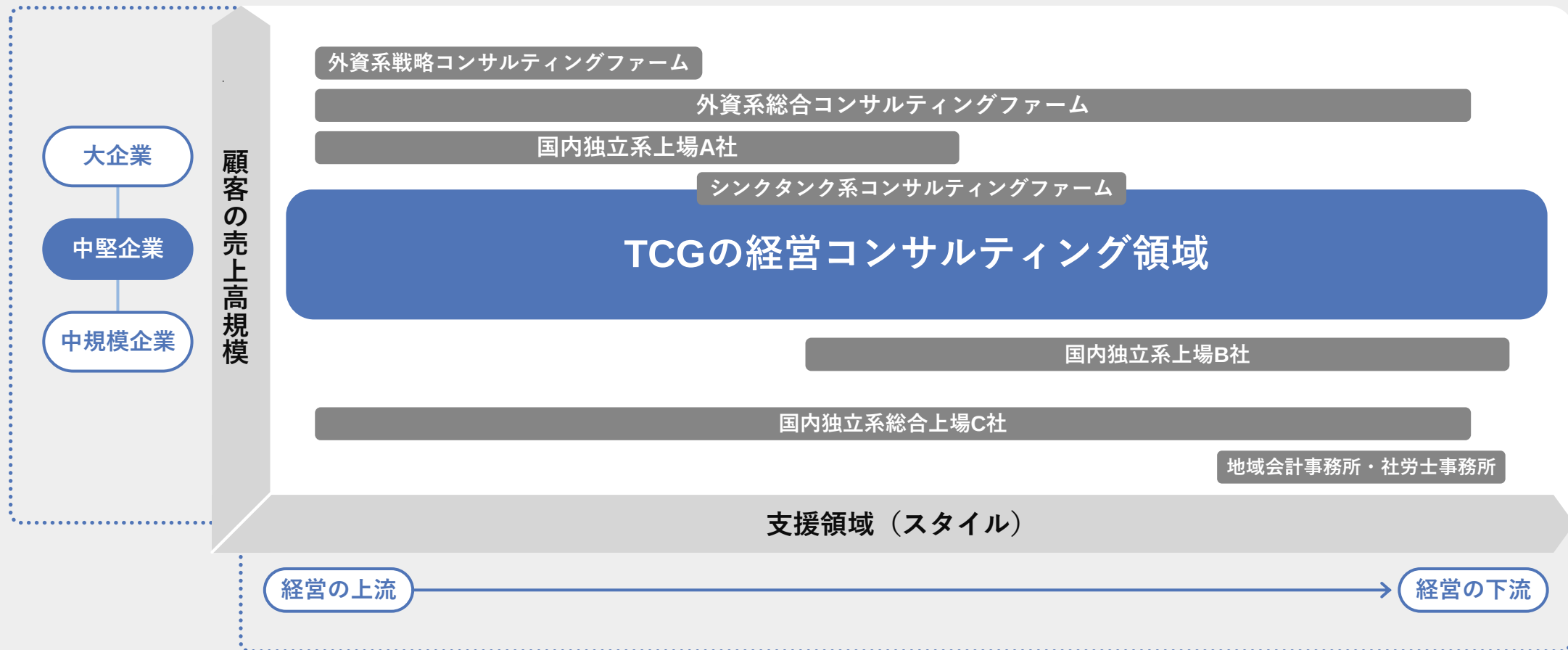
特定の業種または機能に専門特化。専門業種に特有の課題等を
解決する、または専門機能のみに
注力し強化するコンサルティング
を提供

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）



コンサルティング業界について②／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における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築いている

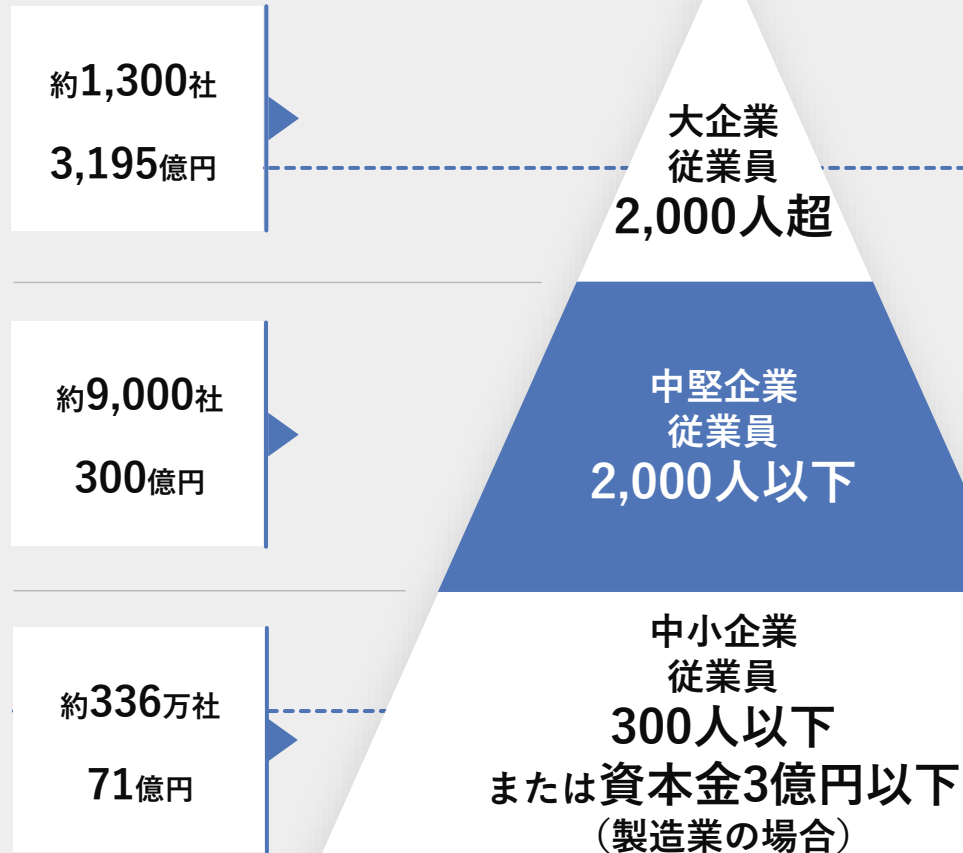


※当社作成

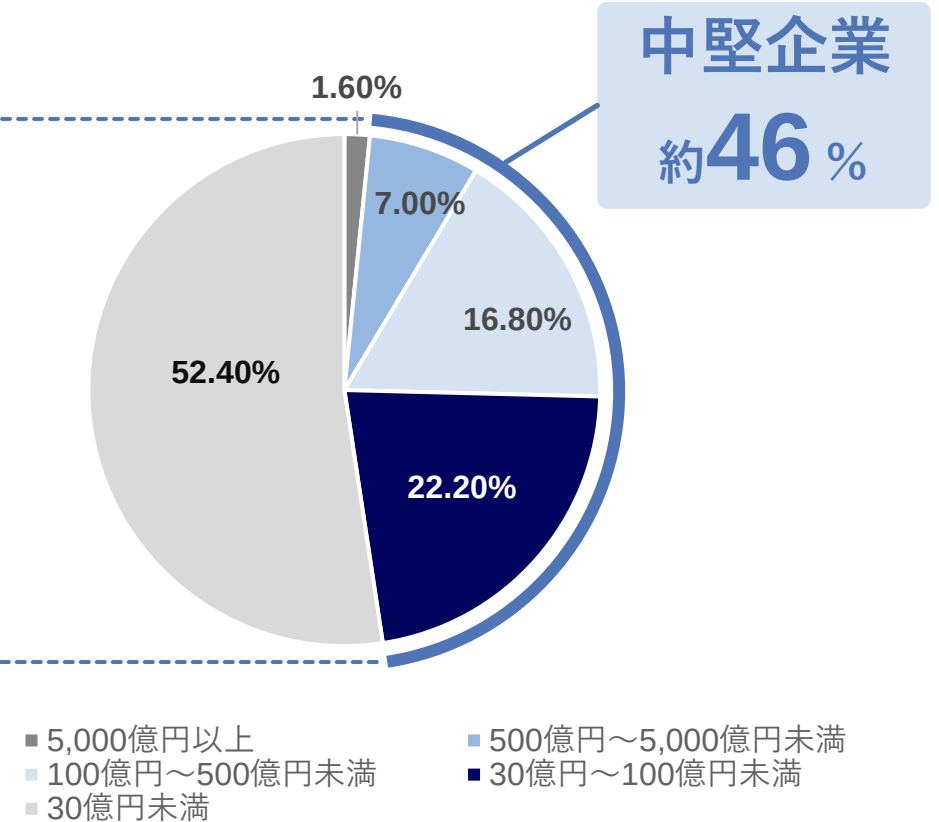
ターゲットセグメント②

- 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
- 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

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」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（トップマネジメントの課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開）

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

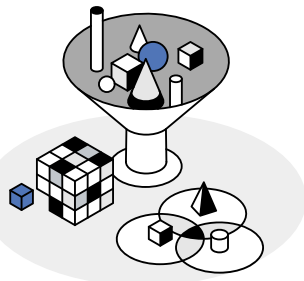


2 チームコンサルティング



3 一気通貫の支援

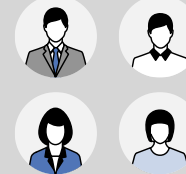
経営者・CEO視点で
顧客企業の課題を
多角的に分析



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

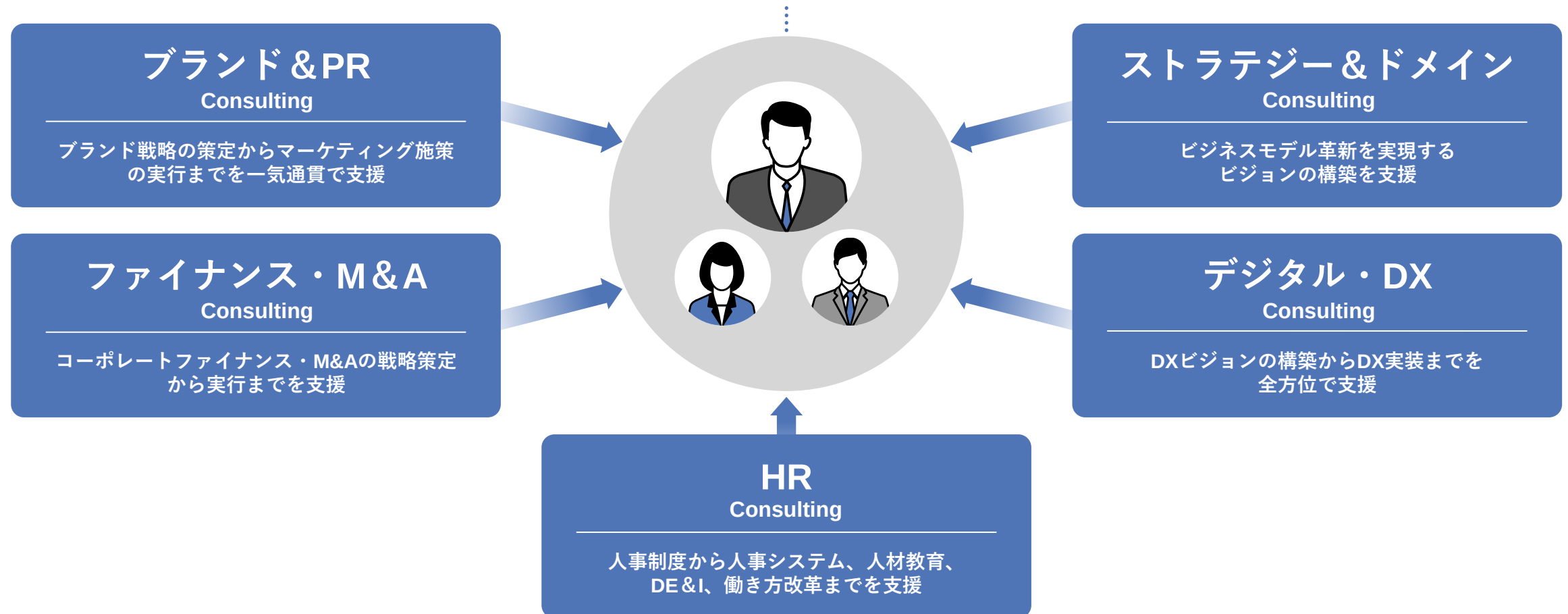
本質的な課題の発見



1 トップマネジメントアプローチ

現代のトップマネジメント（経営層）が抱える固有の経営課題を経営コンサルティング領域として展開

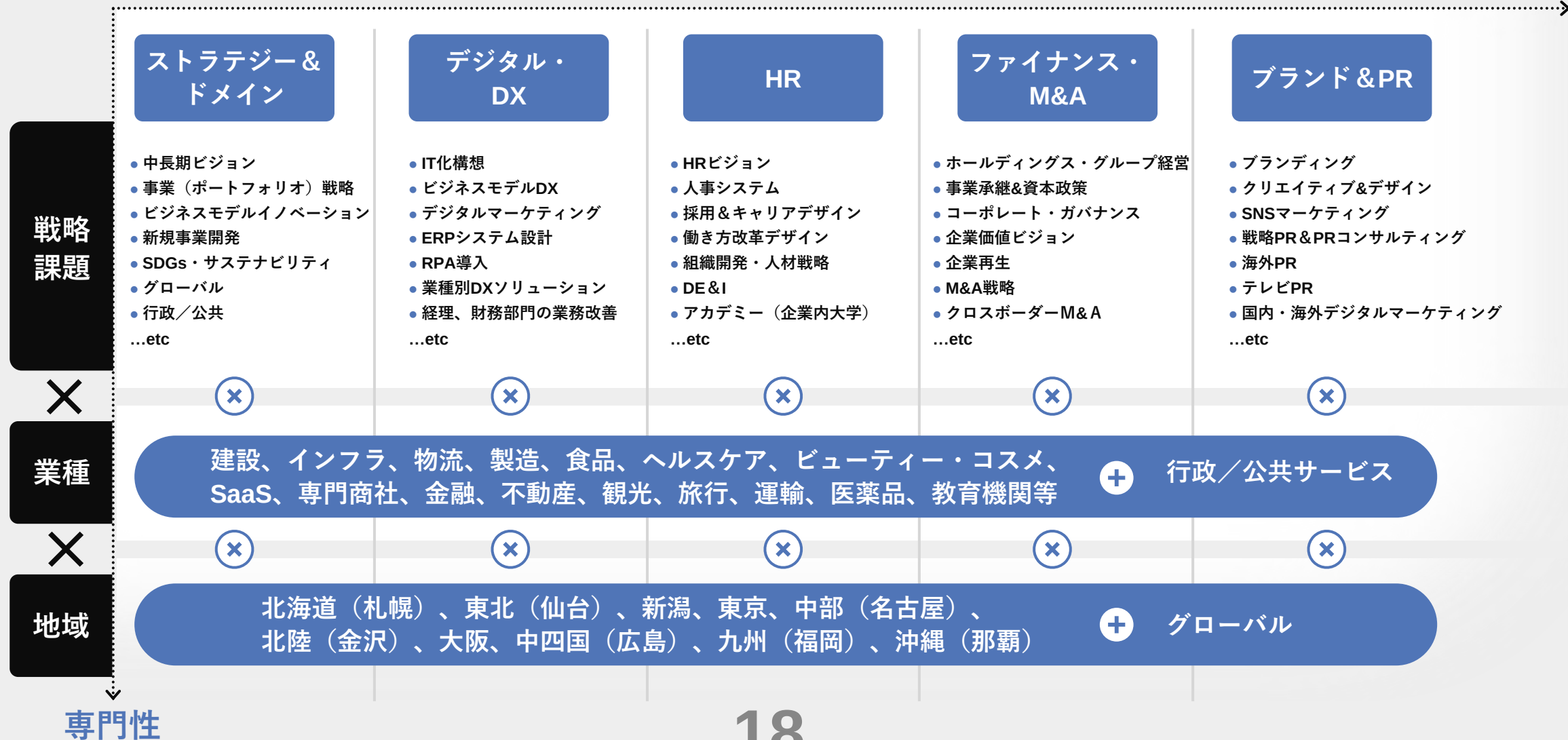
トップマネジメントが抱える固有の経営課題を全方位から解決



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）

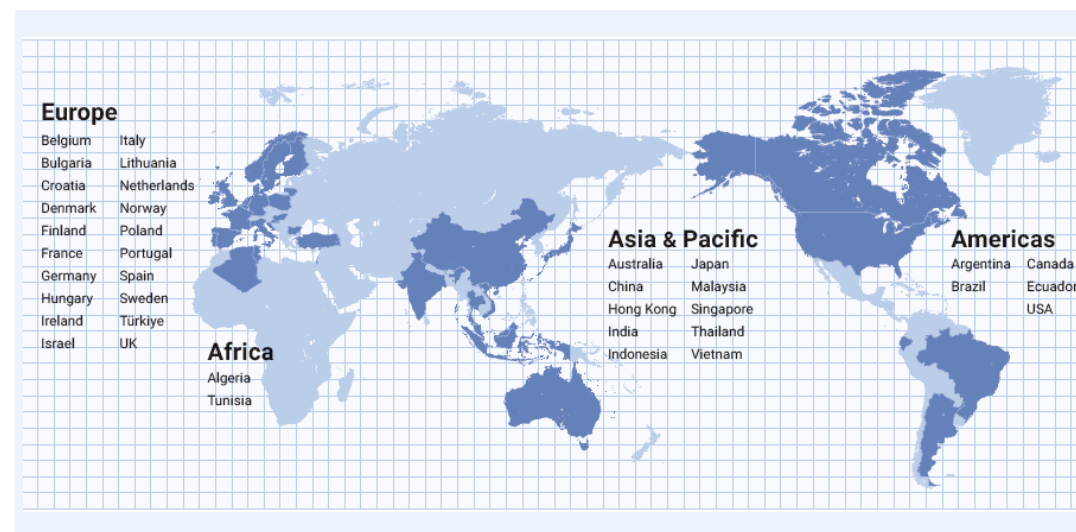
- 国内主要都市10地域に経営コンサルタントが常駐し、地域密着のサービスを展開（行政／公共とも連携）
- 海外のネットワークで、顧客企業に合った海外展開をトータルでご支援

全国展開・地域密着



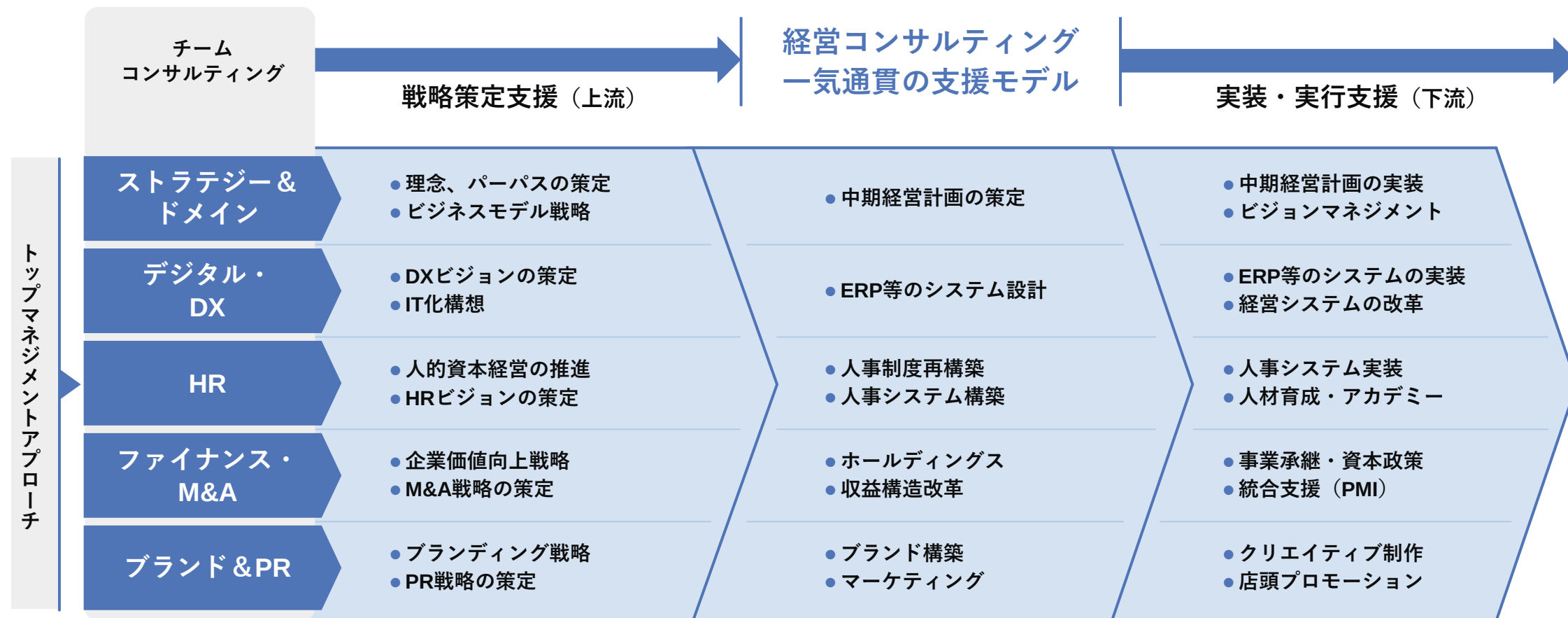
- 北海道（札幌）
開設58年
- 東北（仙台）
開設50年
- 新潟
開設48年
- 東京
開設63年
- 北陸（金沢）
開設47年
- 中部（名古屋）
開設54年
- 大阪
開設64年
- 中四国（広島）
開設54年
- 九州（福岡）
開設56年
- 沖縄（那覇）
開設39年

主な海外ネットワーク



3 一気通貫の支援

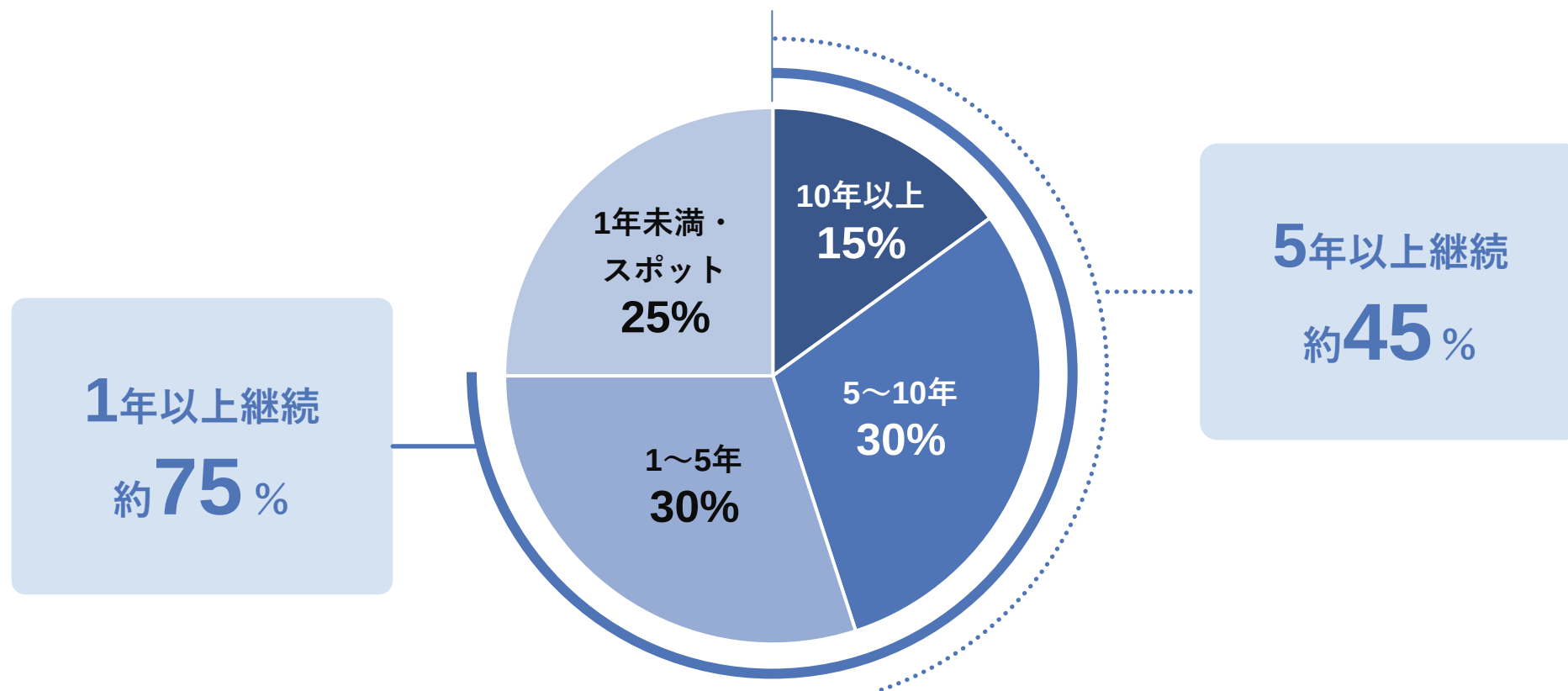
経営戦略の策定（上流）から現場における経営オペレーションの実装・実行（下流）まで、各経営コンサルティング領域も連携するチームコンサルティングで一気通貫に支援（高い契約継続率を実現できる一因）



高い契約継続率（LTV※）を3つのスタイルで実現

- 「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

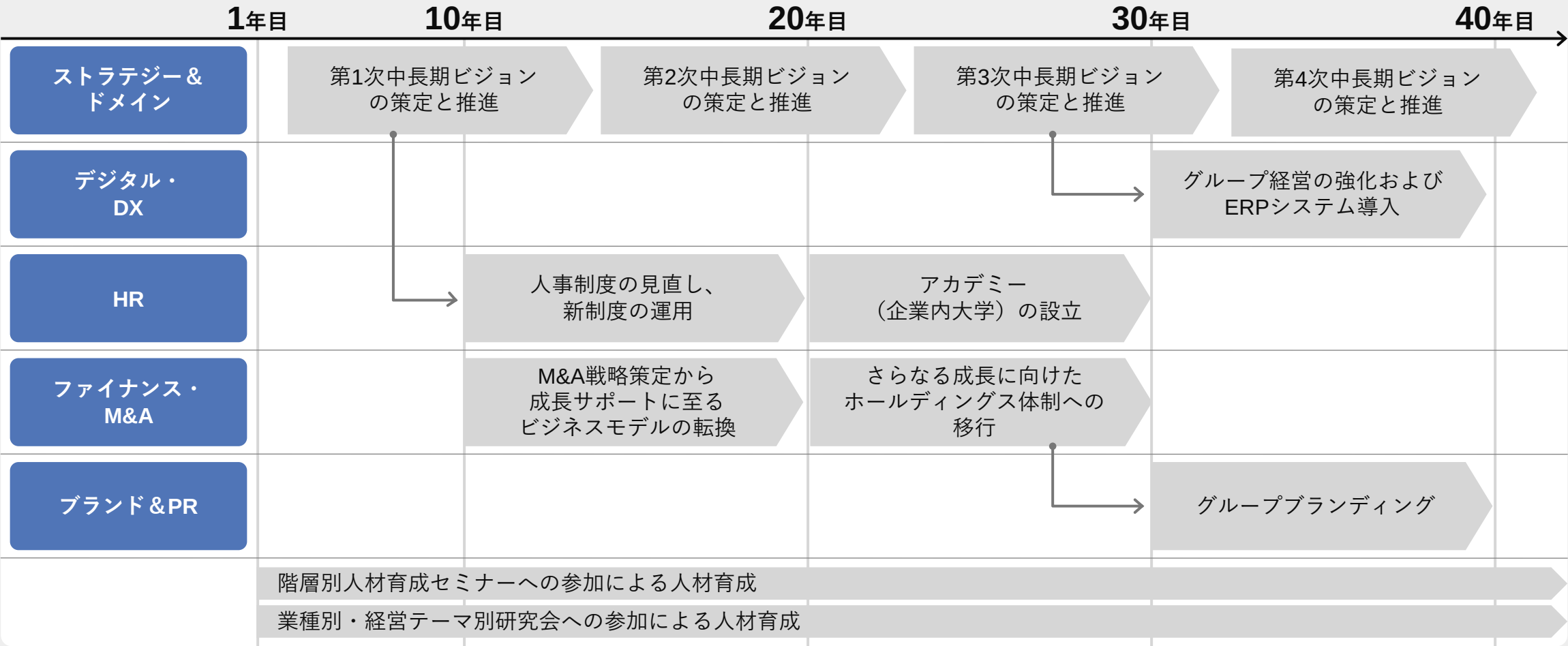
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

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

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 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年同期比
売上高	9,812	11,140	+13.5%
売上総利益	4,310	5,092	+18.1%
営業利益	956	1,372	+43.4%
経常利益	958	1,460	+52.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	611	889	+45.5%
EPS（1株当たり四半期純利益）	円 銭 36.27	円 銭 53.76	—

営業利益増減要因分析（前年同期比）

前年同期比13.5%の増収により売上総利益は781百万円増加。人的資本やDX、ブランディング等へ積極的に投資するものの、営業利益は43.4%の増益となった

(百万円)		2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	増減率	増減額
売上高		9,812	11,140	+ 13.5%	+ 1,327百万円
原価	商品・サービス 売上原価	2,979	3,384	+ 13.6%	+ 405百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	4,338	4,620	+ 6.5%	+ 282百万円
販管費	デジタル・DX 投資	245	304	+ 24.4%	+ 60百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	223	278	+ 24.7%	+ 55百万円
	その他 一般管理費	1,069	1,179	+ 10.3%	+ 110百万円
営業利益		956	1,372	+ 43.4%	+ 415百万円

全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

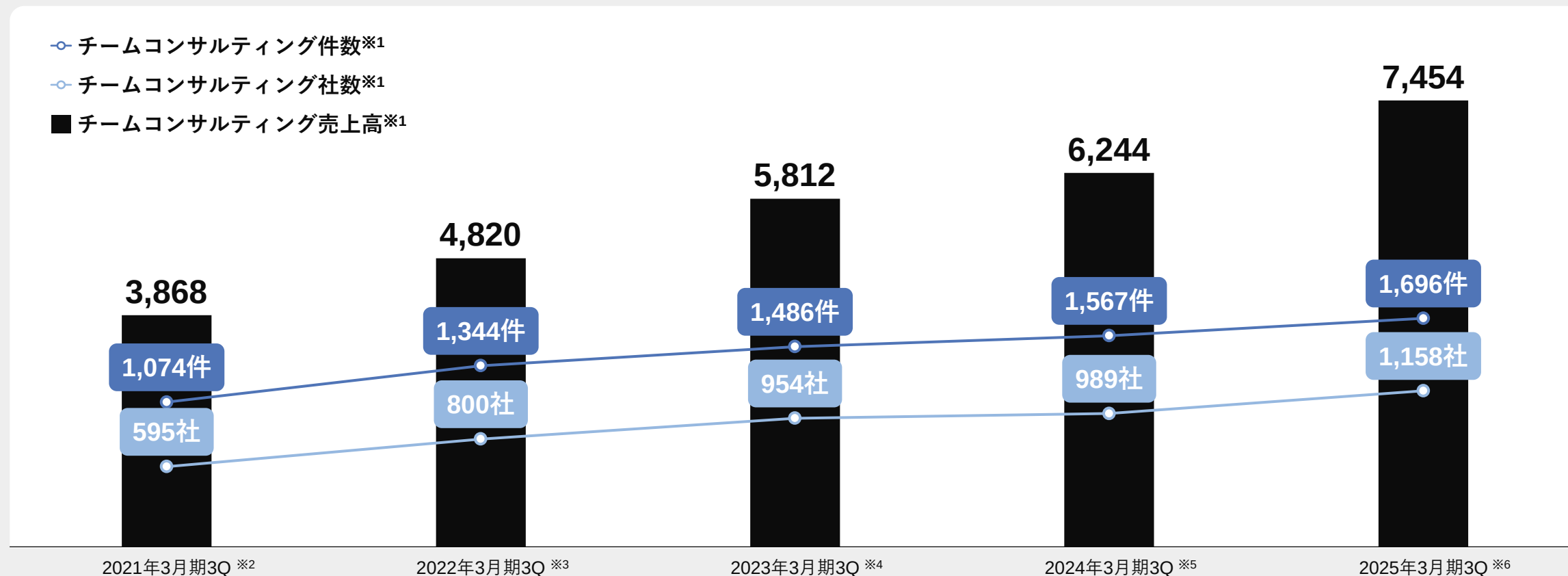
(百万円)

	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年同期比	売上高構成比 (2025年3月期3Q)
売上高	9,812	11,140	+13.5%	—
ストラテジー&ドメイン	1,734	1,896	+9.4%	17.0%
デジタル・DX	2,057	2,394	+16.4%	21.5%
HR	1,867	2,232	+19.6%	20.0%
ファイナンス・M&A	1,512	1,647	+8.9%	14.8%
ブランド&PR	1,977	2,277	+15.2%	20.4%
その他	662	691	+4.3%	6.2%

主要KPI（チームコンサルティング指標）

最重要指標であるチームコンサルティング件数をはじめ、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 2021年3月期3Q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

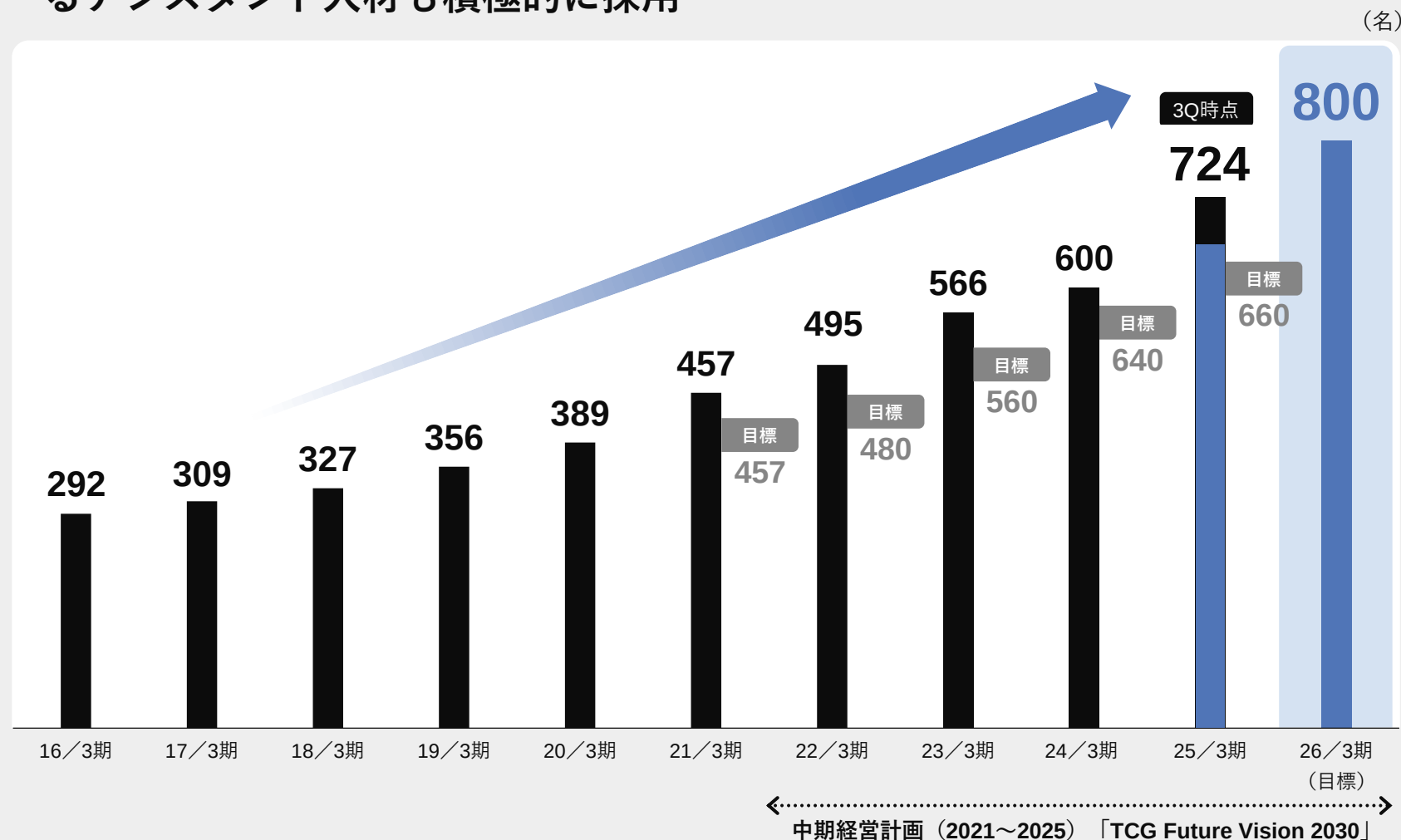
※3 2022年3月期3Q実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結

※4 2023年3月期3Q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3Q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3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

- 各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- グローバルや行政／公共のコンサルティングを推進する専門人材や、コンサルタントの生産性向上をさせるアシスタント人材も積極的に採用



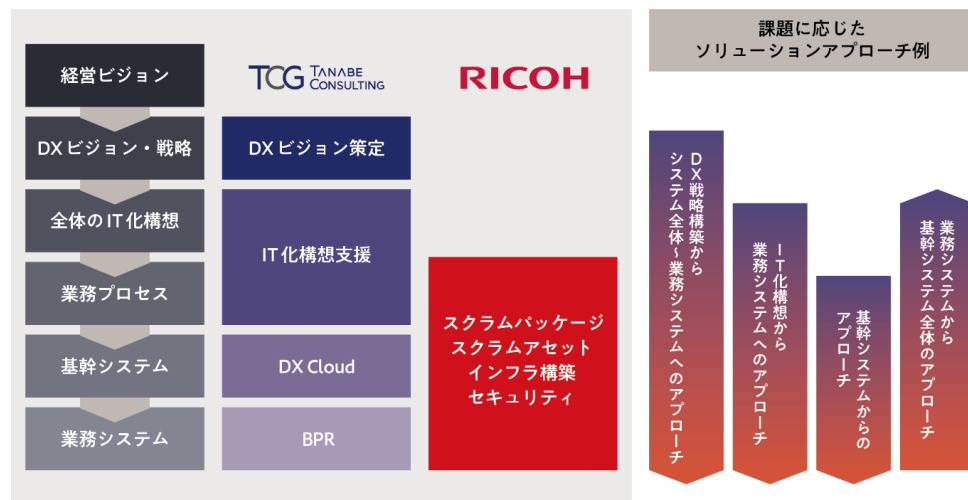
中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

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

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	900	+40.4%
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 54.41	—

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：17.0% 3Q進捗率：79.0%

- 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：21.5% 3Q進捗率：79.8%

- 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：20.0% 3Q進捗率：75.7%

- 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：14.8% 3Q進捗率：73.2%

- 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：20.4% 3Q進捗率：84.4%

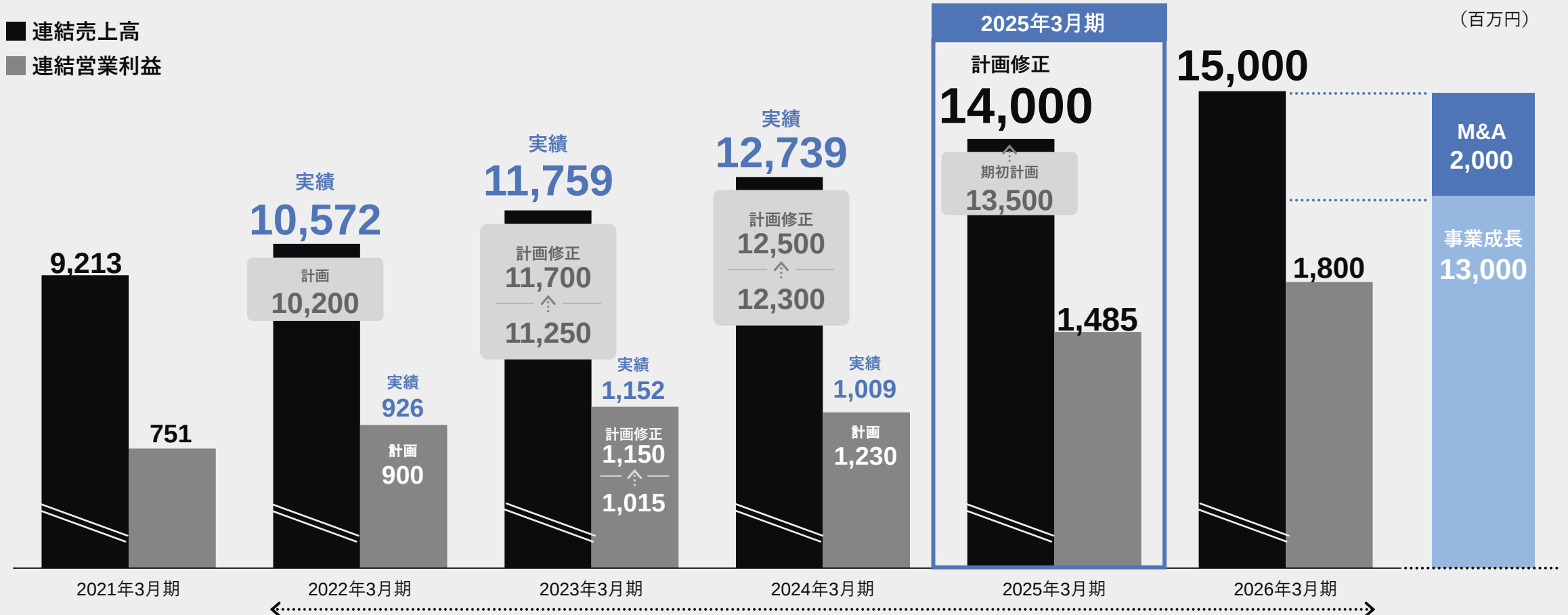
- BtoB企業や周年・事業承継を迎える企業で、パーパスやブランド構築、グループブランディングの動きが増加する中、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」を引き続き強化・推進

04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 最終年度となる2026年3月期の売上高150億円・営業利益18億円の達成を目指して、収益力を高めていく
- 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



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

中期経営計画 TCG 5つの成長モデル

5つの成長モデル	1 プロフェッショナルDXサービスモデル	2 C&C開発モデル	3 マーケティングモデル	4 チームアップ&パートナー100モデル	5 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	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 - 年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5） - 中期5か年で50開発	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）	- ターゲットマーケット4万社 - LTV70%	- パートナー数100名 - 地域エリアでのチームの拡大	- 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	建設業・物流・サービス業DXCloud（ERP） Engagement KARTE HR KARTE	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	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／グローバルビジネス／日本市場参入／デジタル・DXの戦略・実装／経営者・人事部門のためのHR／企業価値を高める人材育成・研修／ファイナンス・M&A／成長M&A／承継M&A／ブランディング・戦略PR／政府・公共・サービス／	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	学部の開設 Leadership学部／ストラテジー学部／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

トップマネジメント（経営層）が抱える固有の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	・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	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、アカデミッククラウド等
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	・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

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
- パートナリ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℃シナリオおよび4℃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

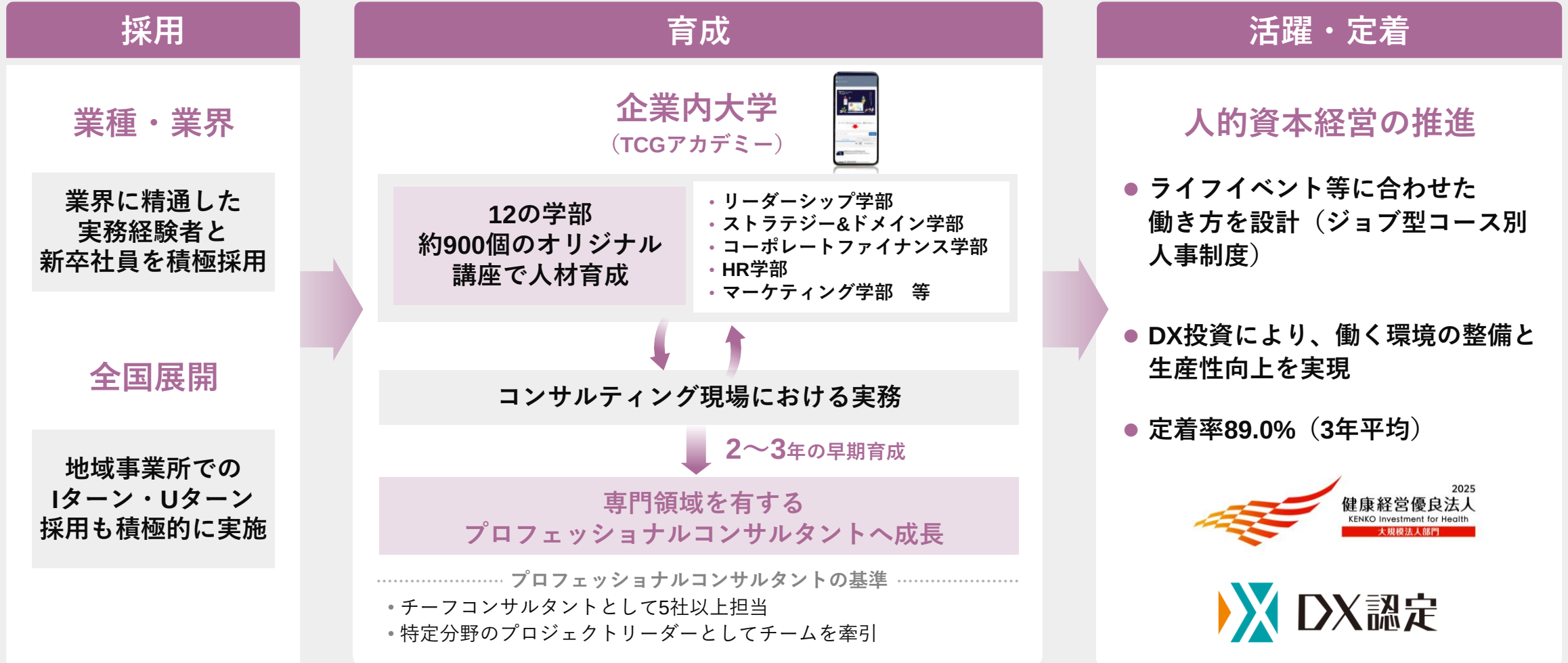
- 取締役トレーニングの実施

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、より専門性の高いコンサルタントに育成
- 企業内大学（TCGアカデミー）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

※DOE（株主資本配当率）：年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

株式の流動性向上と投資家層の拡大を図るとともに、株主の皆様への還元を一層強化

自己株式の消却

- 消却する株式：当社普通株式508,400株
※消却前の発行済株式総数に対する割合 2.9%
- 消却予定日：2025年3月31日
※消却後の発行済株式総数：17,000,000株

株式分割

- 2025年3月31日を基準日として、普通株式1株を2株に分割
 - ・発行済株式総数：17,000,000株 → 34,000,000株
 - ・発行可能株式総数：70,000,000株 → 136,000,000株
- ※2025年3月31日を基準日とする2025年3月期期末配当については、株式分割前の株式数を基準に実施

期末配当予想の 上方修正

- 前回予想の1株当たり27円から1円増配して28円
- 年間配当金は中間配当の20円と合わせて合計48円（前期比4円増配）
※今期は2024年9月11日に引き続き2回目の上方修正（期初予想：中間19円、年間配当金46円）

株主還元（配当金）

- 2025年3月期は、年間配当金48円（前期比＋4円、配当性向87.7%）、総還元性向143.3%を計画
- 2024年12月12日より自己株式取得を実施（上限：25万株・2億円、期間：2025年3月31日まで）

2024年3月期

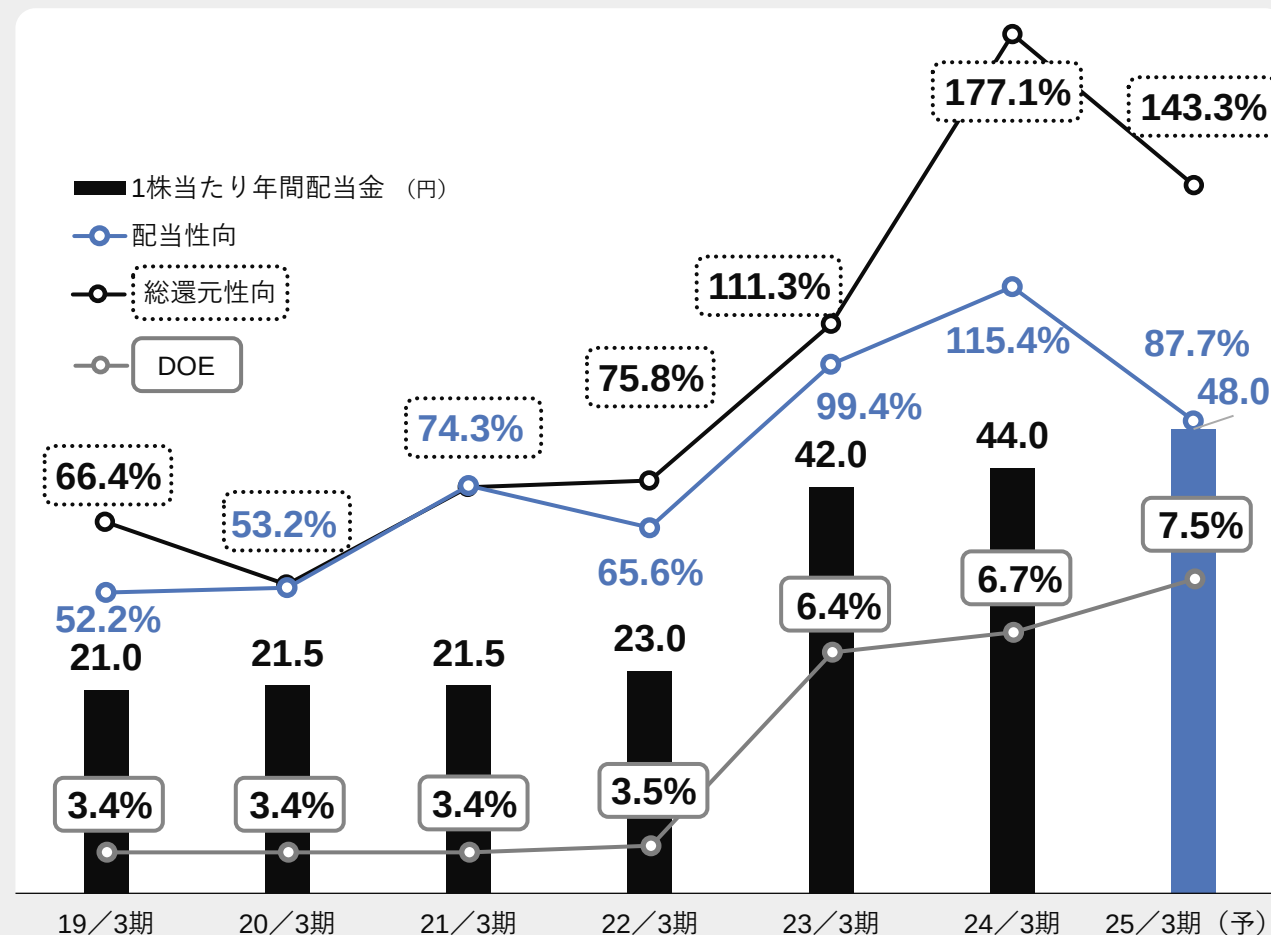
年間配当金 **44** 円

中間**18**円・期末**26**円

2025年3月期予想

年間配当金 **48** 円予定

中間**20**円・期末**28**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

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

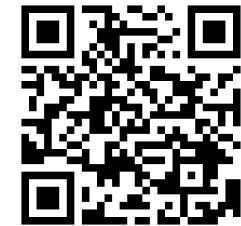
<ブランディング支援>

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。

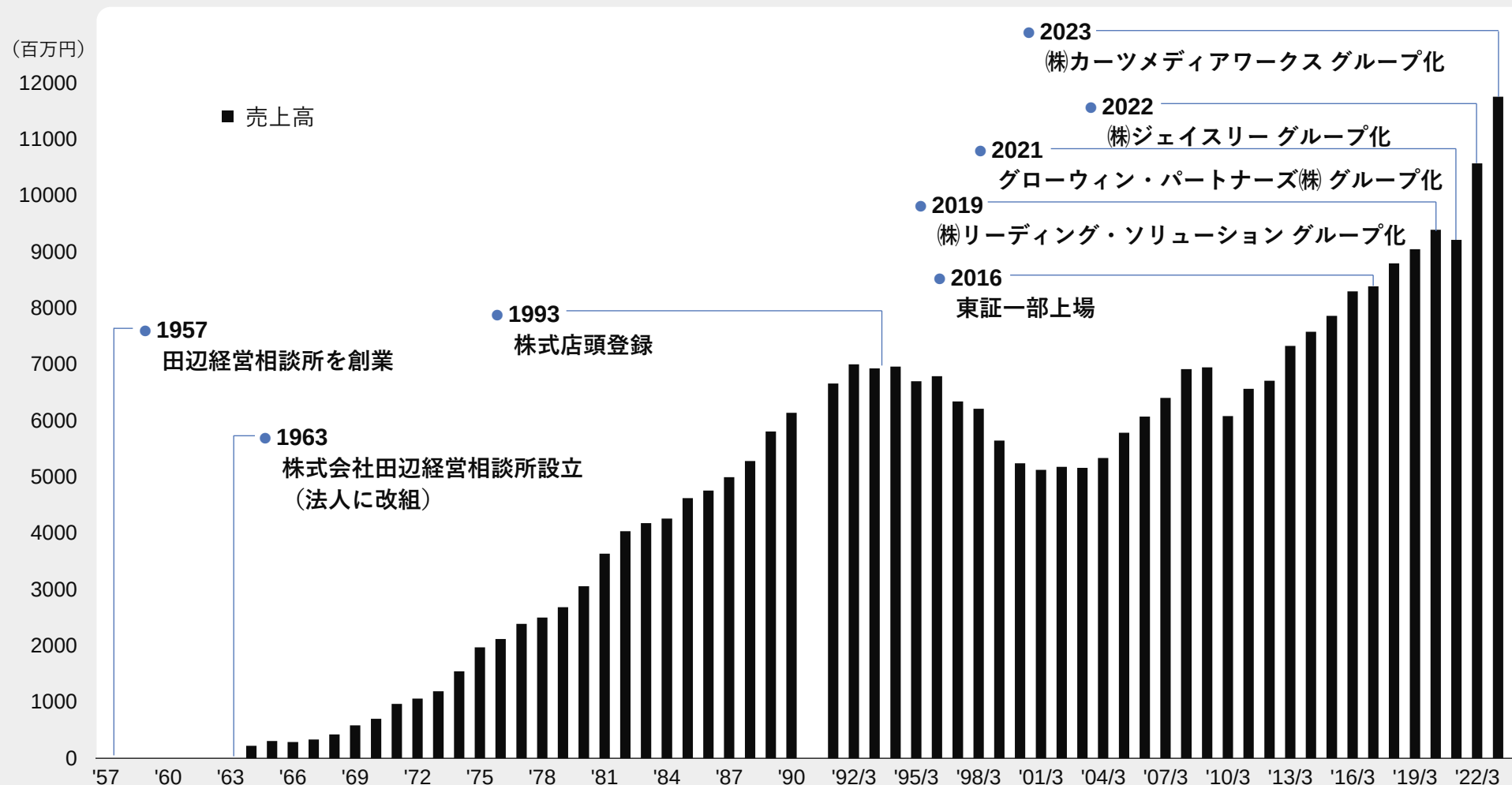
2025年3月期第3四半期バランスシートの状況

自己資本比率は74.8%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 3Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	7,280	+1,741
有価証券	2,299	—	▲2,299
流動資産合計	9,347	9,073	▲273
有形固定資産	2,220	2,175	▲44
無形固定資産	788	1,211	+423
投資その他の資産	1,781	1,873	+92
固定資産合計	4,789	5,260	+470
資産合計	14,139	14,335	+196

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 3Q	前期末比
負債の部			
買掛金	321	418	+97
流動負債合計	2,209	2,461	+252
固定負債合計	625	687	+62
負債合計	2,834	3,149	+314
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,577	▲183
純資産合計	11,304	11,185	▲118
負債純資産合計	14,139	14,335	+196

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

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



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