

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年2月9日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	02
3. 成長戦略と株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 収益成長モデル	07
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期中間期の業績概要	09
2. 経営コンサルティング領域別売上動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年3月期業績見通し	14
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	19

要約

経営コンサルティング領域の多角化と成長に向けて 事業開発とM&Aを推進し、 唯一無二の経営コンサルティンググループへと進化する

タナベコンサルティンググループ<9644>並びに主要事業会社であるタナベコンサルティングは、創業69年目となる日本の経営コンサルティングのパイオニアである。中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客とする「トップマネジメントアプローチ」で、経営戦略の策定からDXによる現場での経営オペレーションの実装・実行まで、経営の上流から下流までを一気通貫で支援するチームコンサルティングを提供している。このチームコンサルティングにおいては、顧客企業が抱える個別の経営課題に応じて、「業種」特性・「戦略」課題・「地域」特性（国内外）の観点から複数名の最適な専門コンサルタントを選定し、チームを組成する。経営コンサルティング領域としては、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という観点で、現在は「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」の5つの領域を展開しており、顧客企業の企業価値向上に向けて幅広く支援している。

2019年以降はM&A戦略を推進し、経営コンサルティング領域の多角化・拡大とプロフェッショナルDXサービス（現場の実行支援におけるデジタル技術を駆使したサービスメニュー）の強化を進めている。具体的には、2019年にBtoB企業向けにデジタルマーケティングを提供する（株）リーディング・ソリューション、2021年にクロスボーダーを含むM&A全般の支援やバックオフィス部門のBPR/DX支援を提供するグローウィン・パートナーズ（株）とブランディングやCXデザインを提供する（株）ジェイスリー、2023年に国内外で戦略PRコンサルティングを提供する（株）カーツメディアワークス、2024年に女性チームが顧客創造支援や組織・人材育成（DE&I）支援を提供する（株）Surpass、直近では2025年6月にEAP（従業員支援プログラム）のパイオニアとして従業員の健康や職場環境の向上などを支援するピースマインド（株）をグループ会社化した。

先述の「トップマネジメントアプローチ」「一気通貫の支援モデル」「チームコンサルティング」という3つの支援スタイルで顧客企業の経営全体を診る伴走支援を続けることにより、同社は「顧客以上に顧客を知る」存在となり、それがさらなるコンサルティング品質の高度化へとつながっている。一方、顧客企業側としても、同社の伴奏支援が当たり前となると、代替他社を見つけての契約切り替えが難しくなっていく。このサイクルの結果として、同社では顧客企業との数十年にも及ぶ取引継続を多数実現できており、これが同社の安定収益の基盤となっている。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期（2025年4月1日～9月30日）の連結業績は、売上高で前年同期比14.9%増の7,656百万円、営業利益で同19.8%増の954百万円と期初計画（売上高7,100百万円、営業利益800百万円）を上回り、2期連続で過去最高業績を更新した。上場企業や中堅企業の様々なコンサルティング需要をグループ各社で取り込み、単価政策も功を奏し、すべての経営コンサルティング領域及びすべての事業会社で計画を上回る売上高を達成した。利益面でも、チームコンサルティングによるコンサルタントの生産性向上や業務効率の向上等により、人的資本投資や償却費といった固定費の増加を吸収し、すべての事業会社で好調推移した。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

要約

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績の見通しは、売上高で前期比10.0%増の16,000百万円、営業利益で同20.0%増の1,800百万円と期初計画を据え置いた。国内景気の動向や海外情勢などの先行きが不透明なため、市場環境に変化がなければ上振れする可能性が大きいと弊社では見ている。同社は2022年3月期からスタートした5ヶ年の中期経営計画において、従来からの「中堅企業の支援に強みを持つ一気通貫の経営コンサルティング」の成長に加えて、M&A戦略の推進により支援メニューを拡充し、専門的課題を解決する大企業向けプロジェクト型支援も可能とするグループ体制の構築に取り組んできた。最終年度となる2026年3月期は当初目標(売上高15,000百万円、営業利益1,800百万円)を上回る見込みで、取り組みの成果が収益面でも顕在化したものと評価される。また、成長の源泉となる人材についても、中期経営計画目標の800名(2025年3月末711名)に対して2025年9月末時点で826名と目標を達成しており、今後も引き続き人材の採用・育成に注力する方針だ。

3. 成長戦略と株主還元方針

同社は、2027年3月期以降も従来の「トップマネジメントアプローチによる一気通貫のチームコンサルティング」に磨きをかけ、増収・増益・増配の継続を目指す。M&A戦略に関しても、シナジーが見込める企業を対象に引き続き検討する方針であり、顧客企業の海外進出コンサルティングニーズが増えていることから、海外企業についても対象とする可能性がある。株主還元策としては、「ROE10%」の達成と企業価値のさらなる向上に向けて、2026年3月期まで「連結総還元性向100%を目安」として「DOE(株主資本配当率)6%以上」の安定的な配当を継続するとともに、「機動的な自己株式取得」を方針として掲げた。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比実質2.0円増配の26.0円を予定している。また、株主優待制度の導入(9月末を基準日として保有株数に応じてQUOカードを贈呈)を新たに開始したほか、自己株式取得についても2025年6～7月に259千株を199百万円で取得したのに続き、2025年12月～2026年1月を取得期間として135千株を約100百万円で取得した。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は計画を上回る増収増益となり、過去最高売上高・利益を更新
- ・ 2026年3月期業績は期初計画を据え置くも、市場環境に変化がなければ上振れの可能性大
- ・ DOE6%以上を目安に増配継続を目指すとともに、自己株取得や株主優待制度の導入など積極的な株主還元を継続
- ・ 中期経営計画で掲げた業績目標は当初計画を超過達成へ。策定中の次期中計でも増収・増益・増配の継続を目指す

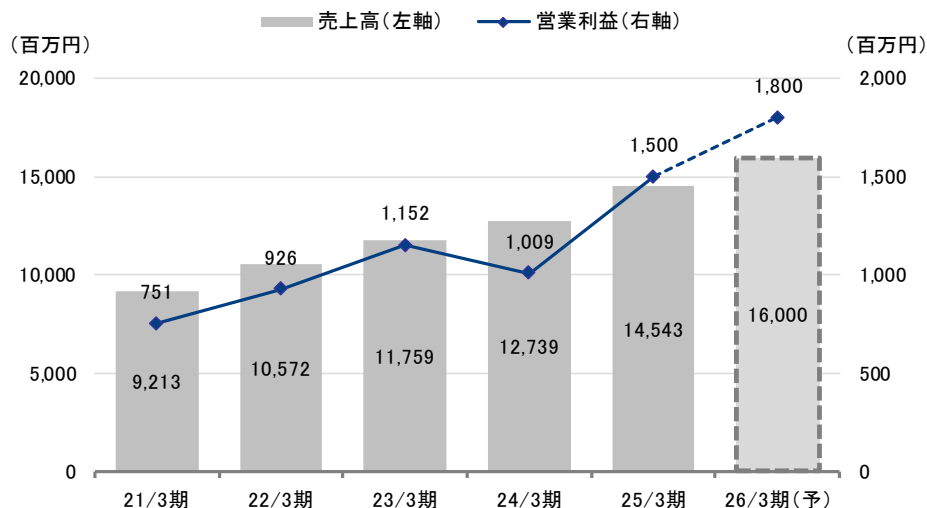
タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中堅企業を中心に大企業から中規模企業に対して、
経営戦略の策定からDXによる経営オペレーションの実装・実行までを
一気通貫で支援するチームコンサルティングを全国で展開

1. 会社概要

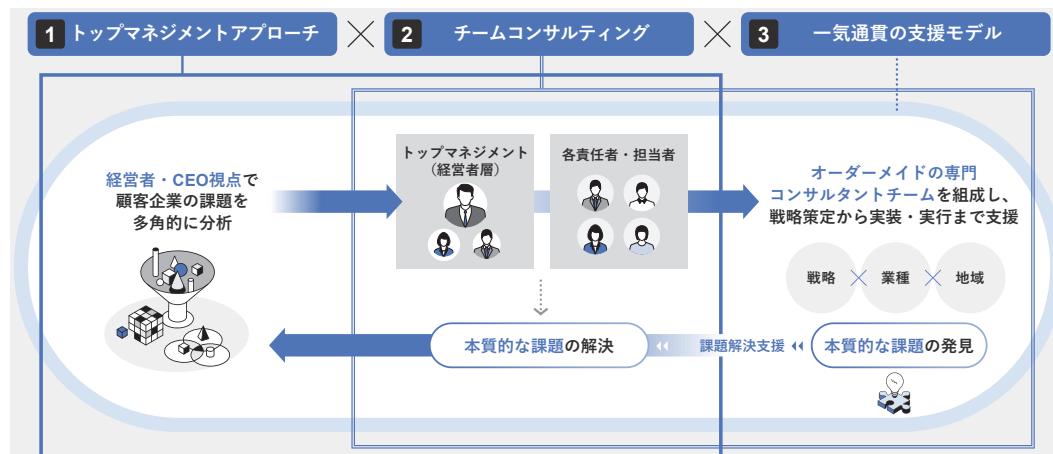
同社は1957年に創業した日本の経営コンサルティングのパイオニアであり、業界大手の一角を占める。中堅企業を中心とした大企業から中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）に対して、経営戦略の策定からDXによる現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援する経営コンサルティングモデルを地域密着で構築している。高度化する経営課題に対して、チームコンサルティングを提供することで、顧客企業の持続的成長を支援している。

(1) 経営コンサルティングスタイル

「業種」特性・「戦略」課題・「地域」特性（国内外）を熟知した専門性の高いコンサルタントで組成されるチームが、顧客企業の経営者層・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、最適なメソッドを提供。経営戦略の策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援するスタイルとなる。

事業概要

TCGの経営コンサルティングスタイル



出所：決算説明会資料より掲載

(a) メソッドI：トップマネジメントアプローチ

主要な顧客ターゲットは、中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）であり、これら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領域とする経営コンサルティングを展開し、多種多様な経営課題を全方位から解決している。売上高の約62%はこれら中堅企業を中心とした大企業から中規模企業で占められる。

(b) メソッドII：チームコンサルティング

経営コンサルティング領域としては、中長期ビジョンや経営戦略・業種別事業戦略の策定などを支援する「ストラテジー&ドメイン」、DXビジョンの策定からDXの具体的な実装・実行支援を行う「デジタル・DX」、HRビジョンを策定し、人事制度、人材採用・教育、働き方改革など人的資本に関わる領域を支援する「HR」、企業価値向上の実現のために、事業承継やコーポレートファイナンス、クロスボーダーも含めたデューデリジェンスからPMIまでのM&A支援を行う「ファイナンス・M&A」、国内外でのブランド戦略の立案から実行支援、クリエイティブ、PR・広報までを提供する「ブランド&PR」の5領域がある。企業個別の経営課題に合わせて、業種に精通した専門コンサルタントや各経営コンサルティング領域における戦略を熟知した専門コンサルタント、地域特性を熟知した専門コンサルタントがチームとなり、高度な「専門性」と「総合性」を同時に追求するなど全方位で支援している。

(c) メソッドIII：一貫通貫の支援モデル

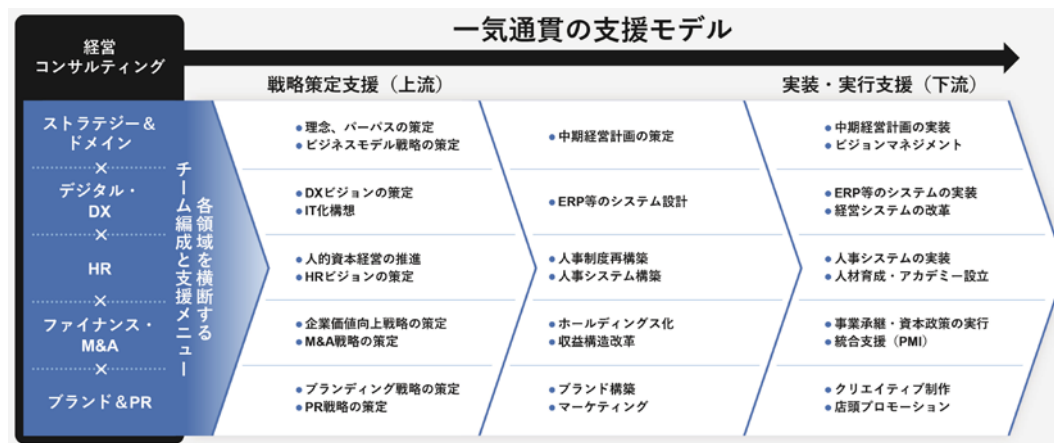
チームコンサルティングによりトップマネジメントを支え、理念・パーパスや戦略の策定（経営の上流）からDXによる現場での経営オペレーションの実装・実行（経営の中流～下流）までを一貫通貫で支援し、高い契約継続率を実現している。「ストラテジー&ドメイン」「デジタル・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」「ブランド&PR」というトップマネジメントの課題を変革し、現場の成果となるまで支援している。

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年2月9日(月)
https://www.tanabeconsulting-group.com/ir

事業概要

一気通貫の支援モデル



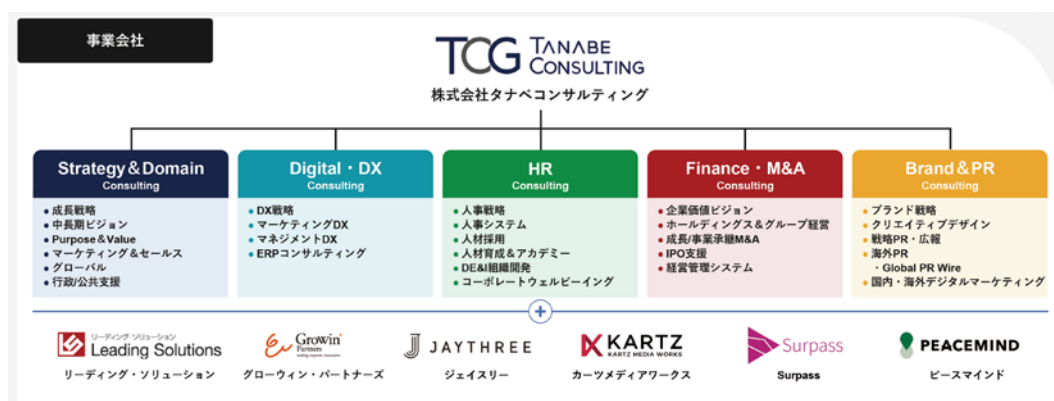
出所：決算説明会資料より掲載

事業所については、北海道から沖縄まで全国主要都市10地域に長年展開している。経営コンサルタントが全国各事業所に常駐し、ファーム形式で地域密着型の経営コンサルティングサービスを提供している点は、同社の特色であり強みでもある。また、各種経営コンサルティングサービスの企画・ディレクションや他社とのアライアンス、コンサルティング現場などから収集した経営情報の分析・情報発信、中堅企業経営研究所等の機能を持つ戦略総合研究所に加え、IR・SR・PR、人材採用、M&A、サステナビリティなどのコーポレート機能を大阪・東京の両本社に設置することで、全国へのサポート機能の充実を図っている。また、顧客企業の海外展開をトータルで支援すべく、アジアや欧米の主要各国にもネットワークを構築している。

(2) グループ8社体制による戦略推進

2019年以降、M&Aによるグループ拡大を成長戦略として掲げ、シナジーが見込まれる企業を2025年12月末時点で6社グループ化してきた。

グループ概要



出所：決算説明会資料より掲載

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日(月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

2019年10月に子会社化したリーディング・ソリューション(出資比率60.0%)は、BtoB領域のデジタルマーケティングにおいて、戦略策定から施策の企画・実施、PDCAまでを一括代行するKPO(Knowledge Process Outsourcing)業務及びWebサイト構築業務を展開している。

2021年1月に子会社化したグローウィン・パートナーズ(出資比率50.1%)は、会計士やファイナンシャルアドバイザーを数多く有しており、クロスボーダーを含むM&A全般の支援や大企業・上場企業グループを対象としたバックオフィス(経理・財務部門など)に対するBPR/DX支援(ERP、RPAの導入支援など)、人事制度構築・組織戦略支援を展開している。

2021年12月に子会社化したジェイスリー(出資比率96.2%)は、ディレクターやクリエイター、デザイナーなどのプロフェッショナル人材を有しており、大企業から中堅・中規模企業のブランディングやCXデザイン、マーケティングDXなど新たな価値の創造を強みとしている。

2023年2月に子会社化したカーツメディアワークス(出資比率55.0%)は、PRコンサルタントとしてメディア出身者やグローバル人材が多数在籍しており、外資系を含む大企業に対する戦略PR、海外PR及びデジタルマーケティングの戦略立案・運用支援を強みとしている。同社が提供する海外向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」は、配信エリアに合わせて、業界に特化する世界のジャーナリストに直接リリースを届けるサービスであり、日本を代表するグローバル企業も含めて2,000社超の企業が利用している。

2024年8月に子会社化したSurpass(出資比率62.4%)は、100名超のプロフェッショナルな女性を中心に、BtoB企業に対するセールス/マーケティングコンサルティングやデジタルマーケティング及びSFA(セールス・フォース・オートメーション)/CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の実装コンサルティング、DE&I※を実現する組織デザインコンサルティングなどを展開している。大企業向けBtoBセールス/マーケティングの実装支援では約90%の高い継続率を有しているほか、DE&Iをテーマとしたコンサルティングでは地方自治体向けにも取引実績を広げつつある。

※ DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)は、多様性(Diversity)、公平性(Equity)、包摂性(Inclusion)を意味する言葉。組織で働く多様な人材が、状況に合わせて必要なサポートを受けながら、一人ひとりが特性や強みを生かして最大限のパフォーマンスを発揮し、経営成果につながっている状態を目指す考え方。

2025年6月に子会社化したピースマインド(出資比率54.9%)は、日本及びアジアにおけるEAP※¹サービスのパイオニアとして、独自開発したデジタルプラットフォーム「Working Better Cloud」で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している。臨床心理士や保健師、産業カウンセラーなど約100名のプロフェッショナル社員を有し、取引企業数は大企業を中心に1,400社あり、このうち10年以上の継続取引顧客数は40%以上を占めるなど、LTV※²の高いサービスを提供していることが特徴だ。同社のグループ化により、経営コンサルティングファームとしては他に類を見ない「コーポレートウェルビーイング市場」に参入することとなる。

※¹ EAP(従業員支援プログラム)とは、事業所において従業員(労働者)へ提供される、仕事の業績に関わるような個人的問題に対しての福利厚生ケアの総称で、臨床心理士や精神保健福祉士、産業カウンセラー、キャリアコンサルタントなど専門スタッフによるカウンセリングサービス等を提供している。

※² LTV(Life Time Value): 顧客生涯価値→同社では顧客と長期の関係性を築くことと定義。

事業概要

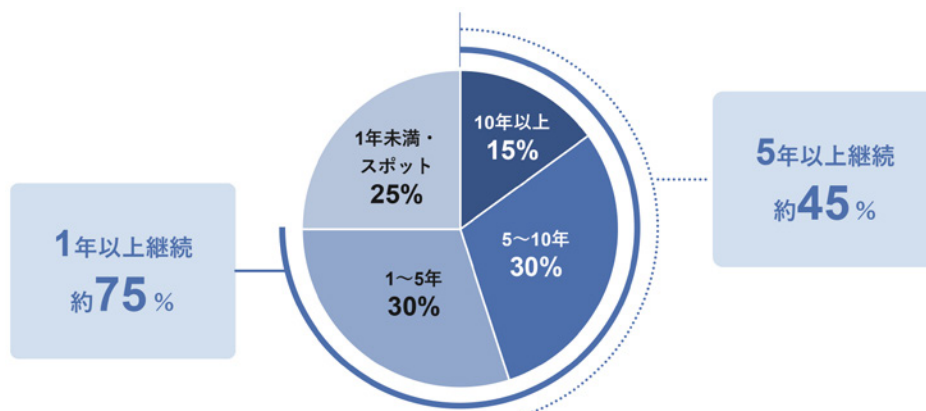
これら6社のグループ化によって、事業承継や業態転換・事業再構築、DX・生産性向上、CXデザイン、人的資本経営、国内外PR、DE&Iなど、国内外の大企業から中堅・中規模企業が抱える様々な経営課題の解決にグループとして取り込むことが可能となり、同社の一気通貫の経営コンサルティングモデルが一段と強化された。また、全国に事業拠点を展開している強みを生かして行政/公共分野にも注力しはじめており（年間売上規模で数億円）、同社が持続的成長を目指すうえで重要な顧客ターゲットの1つになると弊社では見ている。

顧客企業の約45%が5年以上の長期継続顧客。 多様なルートを活用し新規顧客を獲得し チームコンサルティング契約につなげる

2. 収益成長モデル

同社のビジネスモデルの特徴は、長期契約型のサービスを成長基盤とし、これらサービスの新規顧客を積み上げながらスポット型の商品・サービスを加えることで持続的成長を実現することにある。顧客企業の約45%が5年以上の長期継続顧客で、1年以上まで広げると継続顧客は約75%を占める。「ビジネスドクター」として、トップマネジメントアプローチを志向していることが、高い契約継続率（LTV）につながっていると考えられる。なお、チームコンサルティングの売上構成比率は、2026年3月期中間期で75%を占めている。

契約継続年数別 顧客企業構成比



出所：決算説明会資料より掲載

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

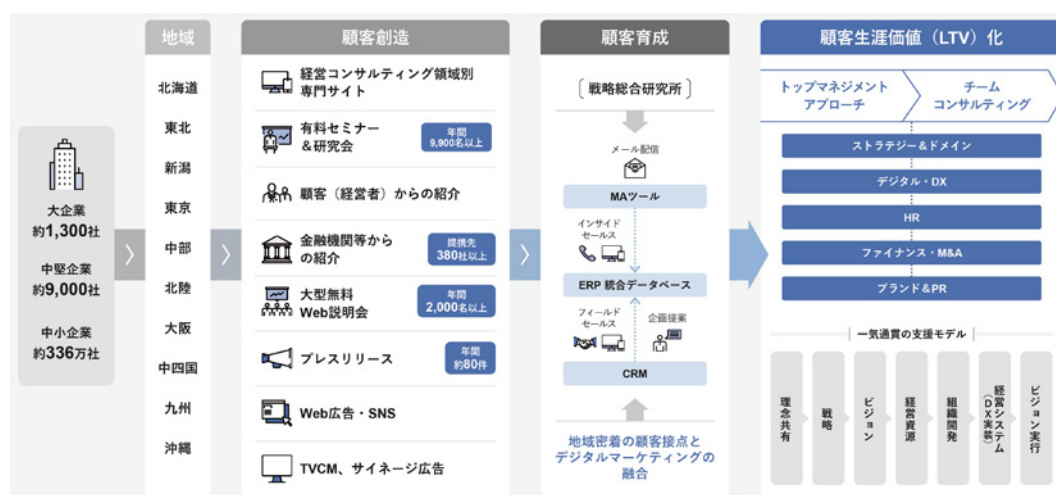
2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

顧客創造モデルとして、既存顧客や提携先金融機関等（380社以上）からの紹介だけでなく、デジタルマーケティングや大型無料Web説明会の開催などで新規顧客と接点を持ち、戦略総合研究所にてインサイドセールスやフォローアップを行いながら顧客育成を図っている。そして、チームコンサルティングサービスのほか業種別・経営テーマ別の経営研究会や階層別人材育成セミナーなど継続的にサービスを提供することで、LTVを高める。チームコンサルティングサービスの新規顧客のうち約6割がこれら研究会や各種セミナーに参加した企業で占められている。さらに、グループ全体のデジタルマーケティング戦略として、経営コンサルティング領域別の専門サイトを開設してリード（見込み顧客）を獲得し、同サイトを通じてチームコンサルティング契約に結び付くケースも増加傾向にある。経営コンサルティング領域別サイトは、グループ会社のリーディング・ソリューションが開発を担当し、ジェイスリーがコンテンツの一部を担当するなどグループシナジーも生かされており、現在は11の専門サイトを開設している。

マーケティングの全体像



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2026年3月期中間期は計画を上回り、過去最高売上高・利益を更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比14.9%増の7,656百万円、営業利益で同19.8%増の954百万円、経常利益で同10.1%増の952百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同10.6%増の560百万円といずれも期初計画を上回り、売上高は5期連続の2ケタ増収で過去最高、各段階利益も2期連続で過去最高を更新した。旺盛なコンサルティング需要を取り込み、グループシナジーも創出してすべてのコンサルティング領域で計画を上回る増収を達成した。なお、前年9月からSurpass、2025年7月からピースマインドの業績を連結化したことで、売上高は数億円の増収要因となったが、利益面での影響はM&A費用やのれん償却額の増加等もあり軽微だったと見られる。

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		期初計画	26/3期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画超過率
売上高	6,664	-	7,100	7,656	-	14.9%	7.8%
売上総利益	3,183	47.8%	-	3,775	49.3%	18.6%	-
販管費	2,386	35.8%	-	2,820	36.8%	18.2%	-
営業利益	796	12.0%	800	954	12.5%	19.8%	19.3%
経常利益	864	13.0%	800	952	12.4%	10.1%	19.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	507	7.6%	475	560	7.3%	10.6%	18.1%

注：2025年7月よりピースマインドの実績を連結（3ヶ月分を反映）

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高が前年同期比992百万円の増収（同14.9%増）となったのに対して、費用については人的資本投資が555百万円増（同18.5%増）と大きく伸長したが、商品・サービス売上原価が147百万円増（同8.4%増）、デジタル・DX投資が7百万円増（同3.7%増）、ブランディング・マーケティング投資が14百万円増（同8.3%増）とそれぞれ1ケタ増の増加にとどまり、その他一般管理費も110百万円増（同14.5%増）と増収率の範囲内におさまった。

人的資本投資（売上原価、販管費の合計）の増加要因は、既存事業会社における処遇の向上に加えて、Surpass及びピースマインドの人件費が連結対象期間分、加算されたことによる。一方、商品・サービス売上原価は対売上比率で前年同期の26.1%から24.7%に低下し、原価率の主な改善要因となった。チームコンサルティング案件の契約単価が上昇したことや生産性が向上したことに加えて、戦略的に収益性の低いプロモーション商品を取り扱う案件を手控えてきたことが改善要因となった。その他一般管理費では、のれん償却額が前年同期比36百万円増の74百万円となった。全体として見れば人的資本投資や償却費等の固定費の増加を、増収効果やチームコンサルティングの付加価値向上、業務効率化に伴う生産性向上等で吸収した格好で、営業利益率も12.5%と前年同期比で0.5ポイント上昇し、中間期として過去最高を更新した。なお、営業外収支が若干悪化したが、前年同期に計上した投資有価証券売却益61百万円がなくなったことが主因だ。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

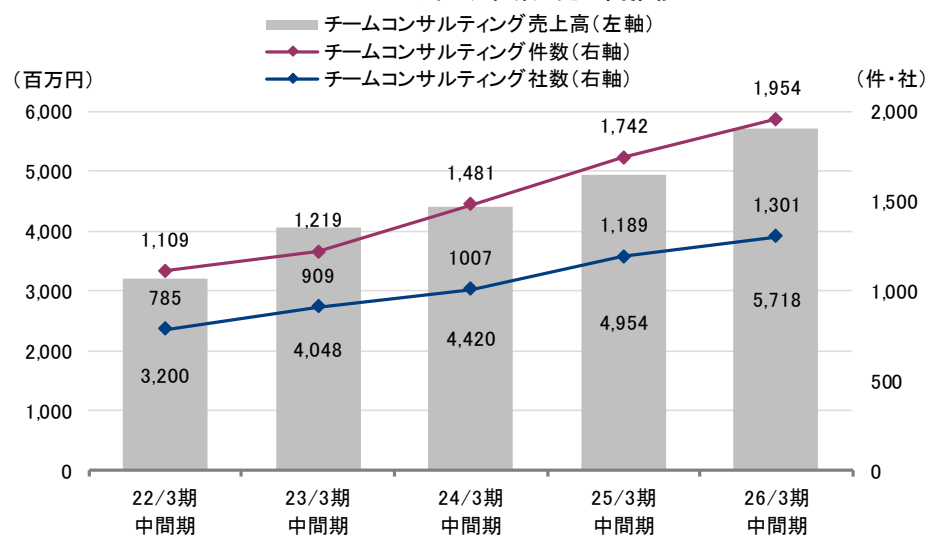
2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

業績動向

同社がKPIとしているチームコンサルティング売上高は前年同期比15.4%増の5,718百万円、件数は同12.2%増の1,954件、期中平均社数で同9.4%増の1,301社といずれも過去最高を更新した。M&A効果に加え、既存グループ会社の売上も順調に拡大した。中堅以上の顧客企業からの案件が増加し、1件当たりの平均単価が同2.9%増の293万円と上昇したほか、グループで提供する複数のコンサルティングサービスを組み合わせた複合型案件の増加により、1社当たり平均案件数も前年同期の1.47件から1.50件に増加した。この結果、1社当たり平均売上高についても同5.5%増の440万円に上昇した。また、基本6ヶ月以上の長期契約サービスで構成され、安定的な成長基盤となるベース売上高についても、M&A効果もあって同29.1%増の5,853百万円と大きく伸長した。

チームコンサルティング社数と売上高推移



注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）、社数は期中平均社数

注2：22/3期中間期は、タナベコンサルティング、リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズの実績合計

注3：23/3期中間期より、ジェイスリーの実績を連結

注4：24/3期中間期より、カーツメディアワークスの実績を連結

注5：25/3期中間期より、Surpassの実績を連結（1ヶ月分を反映）

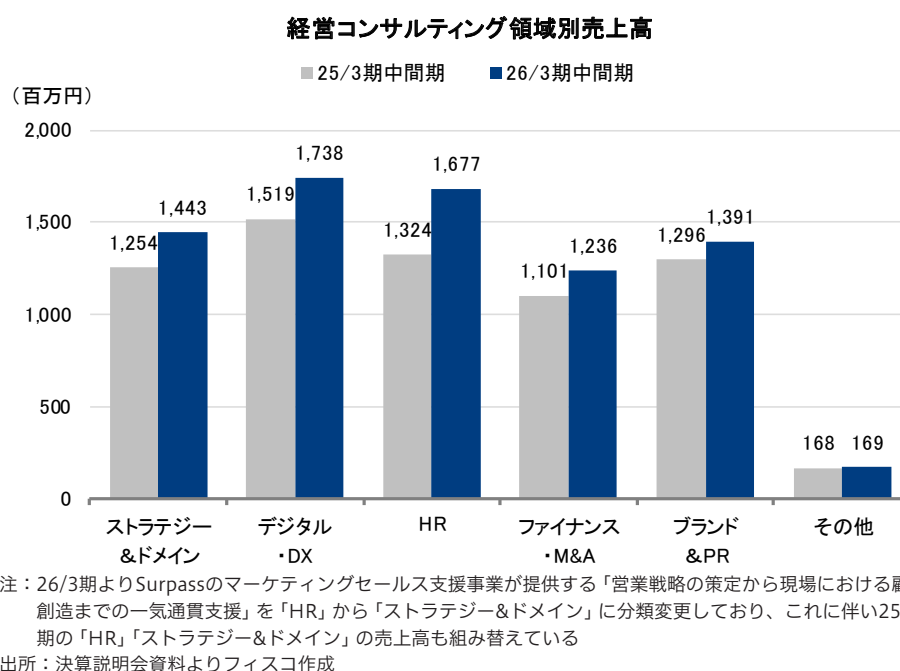
注6：26/3期中間期より、ピースマインドの実績を連結（3ヶ月分を反映）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5つの経営コンサルティング領域すべてが増収を達成

2. 経営コンサルティング領域別売上動向

経営コンサルティング領域別売上高は、すべての領域で計画を上回り、過去最高を更新した。地域別でも地方拠点を含めてすべての拠点で伸長した。顧客業種別でも、ヘルスケア、機械などの製造業や建設業を中心に全般的に伸長し、中堅企業や大企業からの引き合いが増加した。



(1) ストラテジー&ドメイン

ストラテジー&ドメイン領域の売上高は、前年同期比15.1%増の1,443百万円となった。成長をテーマとしたコンサルティングニーズが強く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「ビジネスモデルの変革」「新規事業開発」「グローバル戦略の策定/海外進出」「アライアンス戦略」等のテーマが好調だったほか、地域密着型の強みを生かした行政/公共案件も増加した。また、前年9月に連結化したSurpassのマーケティング・セールス領域のサービスも増収に寄与した。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

業績動向

(2) デジタル・DX

デジタル・DX領域の売上高は、前年同期比14.4%増の1,738百万円となった。生産性向上やデータ利活用による新たな価値創造へのコンサルティングニーズが旺盛で、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」「DX戦略アドバイザー」「AI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)」「DX認定の取得」等の案件が好調に推移した。また、IT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サービスの開発及び共同提案等も増加した。そのほか、Surpassが自治体や金融機関と連携して地域在住女性のデジタル人材への育成、資格取得や就業機会の創出支援を行う「TECH WOMAN® (テックウーマン)」の取り組みも各地域で広がった。

(3) HR

HR領域の売上高は、前年同期比26.7%増の1,677百万円となった。ピースマインドの連結化による増収に加えて、経営戦略・事業ポートフォリオの見直しに伴う人材基盤の拡充や人材ポートフォリオの再構築、人的資本経営へのコンサルティングニーズが旺盛で、「人事処遇制度の再構築」「企業内大学 (アカデミー) 設立」「人材育成 (リスキリング含む)」「ジュニアボード (次世代経営チームの育成)」等の案件が好調だった。また、Surpassの女性活躍/DE&I領域のサービスや、ピースマインドのEAP (従業員支援プログラム) やストレスチェック、ハラスメント対策等のコーポレートウェルビーイング領域のサービスも増収に寄与した。

(4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A領域の売上高は、前年同期比12.3%増の1,236百万円となった。企業価値向上や第三者承継も見据えた事業承継コンサルティングニーズが旺盛で、「企業価値ビジョン」「資本政策」「ホールディングス化・グループ経営」「海外M&A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までを一気通貫で支援)」「事業承継」「IPO支援」等の案件が好調だった。さらに、上場企業に対しては「コーポレート・ガバナンスの強化」「内部統制システムの構築」「資本コストや株価を意識した経営の実現」「IR支援」などの案件も伸長した。

(5) ブランド&PR

ブランド&PR領域の売上高は、前年同期比7.3%増の1,391百万円となった。パーパスやブランドの構築、グループブランディング等のコンサルティングニーズが強く、「ブランドビジョンの策定」「広報機能の立ち上げ (研修含む)」「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) や記者会見等)」「コンテンツマーケティング」「大阪・関西万博関連」等の案件が好調だった。

(6) その他

ブルーダイアリー (手帳) やプロモーション商品などその他の売上高は、前年同期比0.4%増の169百万円となった。

自己資本比率は69.4%と高水準を持続、 手元キャッシュは株主還元とM&A投資に充当

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の資産合計は、前期末比868百万円増加の15,197百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では現金及び預金が626百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が364百万円増加したほか、前払費用等が増加した。固定資産ではピースマインドの子会社化に伴い、のれんが642百万円増加した。

負債合計は前期末比775百万円増加の3,963百万円となった。有利子負債が323百万円増加したほか買掛金が139百万円増加した。また、純資産合計は前期末比93百万円増加の11,234百万円となった。配当金支出で457百万円、自己株式取得で199百万円の減少要因となった一方で、親会社株主に帰属する中間純利益560百万円を計上したことや子会社の収益拡大とピースマインドの連結化により非支配株主持分が192百万円増加したことが増加要因となった。

経営指標は、自己資本比率が69.4%と引き続き高水準を維持しており、現金及び預金も70億円超と潤沢で実質無借金経営を維持していることから、財務の健全性は高いと判断される。純資産合計がここ数期間、伸び悩んでいるが、同社が2026年3月期にROE10%を達成するための施策の1つとして、連結総還元性向100%を目安に自己株式取得を含めて積極的な株主還元を進めているためだ。今後もM&A以外は大きな資金需要も発生しないため、財務面での健全性は維持できるものと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減
流動資産	9,674	9,347	9,091	9,078	-13
（現金及び預金※）	8,373	7,838	7,665	7,039	-626
固定資産	4,734	4,789	5,235	6,118	882
（のれん）	735	666	1,010	1,653	642
資産合計	14,410	14,139	14,328	15,197	868
流動負債	2,154	2,209	2,536	2,996	459
固定負債	545	625	650	967	316
負債合計	2,700	2,834	3,187	3,963	775
（有利子負債）	190	210	256	580	323
純資産合計	11,710	11,304	11,141	11,234	93
（経営指標）					
自己資本比率	78.8%	77.1%	74.3%	69.4%	-4.9pp
有利子負債比率	1.7%	1.9%	2.4%	5.5%	3.1pp

※ 現金及び預金の24/3期以前の数値には有価証券を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期業績は期初計画を据え置くも、 市場環境に変化がなければ上振れする可能性大

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の16,000百万円、営業利益で同20.0%増の1,800百万円、経常利益で同13.3%増の1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の1,070百万円と期初計画を据え置いた。下期の国内景気動向や海外情勢が不透明なため、現段階では保守的に据え置いたとしている。中間期までの進捗率は売上高で47.9%、営業利益で53.0%と順調に進捗し、中間期業績が計画を上振れて推移したことなどから、市場環境が急速に悪化するようなことがなければ、計画を上回る可能性が大きいと弊社では見ている。ただ、同社は業績が順調であれば、2027年3月期以降の成長を見据えた人的資本投資やAI関連投資なども行うとの意向を示しており、利益ベースではこれらの投資動向によって上振れの幅も変わってくると考えられる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が1ケタ台にとどまる見直しとなっているのは、M&Aの実施でのれん償却額（損金不算入）が増加するほか、グループ子会社の成長で非支配株主に帰属する当期純利益の増加が見込まれるためだ。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	中間期 進捗率
	実績	売上比	通期計画	売上比		
売上高	14,543	-	16,000	-	10.0%	47.9%
売上総利益	6,612	45.5%	7,300	45.6%	10.4%	51.7%
販管費	5,111	35.1%	5,500	34.4%	7.6%	51.3%
営業利益	1,500	10.3%	1,800	11.3%	20.0%	53.0%
経常利益	1,589	10.9%	1,800	11.3%	13.3%	52.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,016	7.0%	1,070	6.7%	5.2%	52.4%
1株当たり当期純利益 (円)	30.80		32.76			

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の進捗率が47.9%となっているが、足元の受注状況はチームコンサルティング案件を中心に堅調が続いているほか、ピースマインドの売上高が下期はフル寄与することから、十分に達成可能な水準と弊社では見ている。高市政権に体制が変わったが、国家戦略として成長を志向する中堅企業に対して資金面や人材面など幅広い支援を行い日本経済の活性化を図るという政府方針に変わりはなく、これら中堅企業を主要顧客とする同社グループの事業環境にも追い風が続くと見ている。同社の中堅企業経営研究所は、過去の18,900社以上へのコンサルティングを通じて蓄積した知見と、全国の中堅企業を対象とした独自アンケート調査をもとに、中堅企業の実態を浮き彫りにし、さらなる飛躍に向けた具体的な成長戦略を企業規模別にまとめた「中堅企業白書2026」を2025年12月に発刊したほか、中堅企業に専門特化したデータの収集と発信を行うWebページ「中堅企業ラボ」を開設した。さらにYouTubeチャンネルも今後強化する予定で、新たな顧客獲得につなげていく考えだ。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

経営コンサルティングの領域別売上高では、「ストラテジー&ドメイン」が前期比15.6%増の3,300百万円、「デジタル・DX」が同4.5%増の3,400百万円、「HR」が同26.9%増の3,300百万円、「ファイナンス・M&A」が同5.9%増の2,300百万円、「ブランド&PR」が同2.1%増の3,000百万円を見込む。

経営コンサルティング領域別売上高計画

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期		中間期 進捗率
	実績	計画	増減率	
ストラテジー&ドメイン	2,856	3,300	15.6%	43.7%
デジタル・DX	3,255	3,400	4.5%	51.1%
HR	2,600	3,300	26.9%	50.8%
ファイナンス・M&A	2,172	2,300	5.9%	53.8%
ブランド&PR	2,939	3,000	2.1%	46.4%
その他	721	700	-2.9%	24.2%
合計	14,543	16,000	10.0%	47.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「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」や「グローバル戦略策定/海外進出」、行政/公共コンサルティング等の増加により、2ケタ増収を見込む。「デジタル・DX」では「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」まで経営のDX化を支援していくほか、大企業を中心に導入が進んでいる「AI実装」にも注力する。

「HR」で高い伸び率を見ているのは、人的資本経営をテーマとしたコンサルティングニーズが拡大していることに加えて、新たにグループ化したピースマインドの売上が9ヶ月分貢献することが要因だ。ピースマインドの年間売上高は10億円強程度で、傾向としてはストレスチェックサービスが増加する下期偏重型となっているようだ。また、新たに「グローバル人材認定プログラム」を提供し※、海外進出に取り組む企業向けに販売を開始した。

※ ハーバード・ビジネススクールで長年教授として活躍してきた竹内弘高氏が会長であるGlobal Academy (株) が、リアルな体験談とMBAフレームワークを融合させた講義を提供。ケーススタディやクイズ、課題提出を通じて短期間で「グローバル人材」としての能力を身につけることを目標とする(受講期間6ヶ月)。

「ファイナンス・M&A」では中堅企業が海外進出を企図したクロスボーダーM&A案件が増加傾向にあるほか、新たに開始した「IPO支援サービス」も増収に寄与する。「ブランド&PR」は伸び率こそ低いが、「戦略ブランディングPR」「Global PR Wire」「クリエイティブ&デザイン」など付加価値の高いサービスに注力することで、利益率の向上に貢献する見通しだ。なお、その他売上高の中間期進捗率が24.2%と低くなっているが、ブルーダイアリーの売上が第3四半期に集中するため、おおむね計画どおりの進捗となっている。ブルーダイアリーについては微減ペースが続くものの一定の利益水準は確保している。

今後の見通し

中期経営計画で掲げた業績目標は当初計画を超過達成へ。 策定中の次期中期計画でも増収・増益・増配の継続を目指す

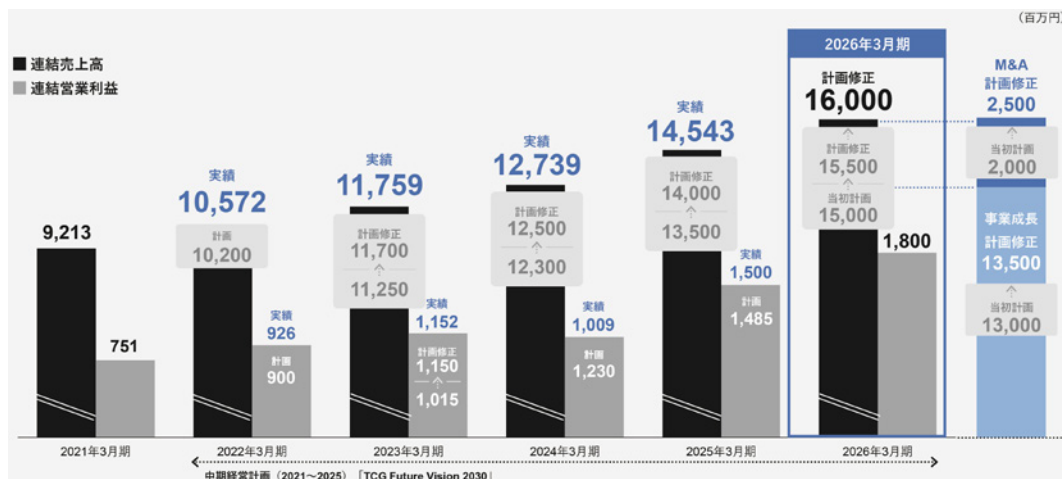
2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の進捗状況

2022年3月期からスタートした5ヶ年の中期経営計画(2021~2025年)「TCG Future Vision 2030」では、M&A戦略の推進により、従来からの「中堅企業の支援に強みを持つ一貫通貫の経営コンサルティング」の成長に加え、専門的課題を解決する大企業向けのプロジェクト型支援も可能とする『世界で唯一無二の経営コンサルティンググループ』を目指してきた。既述のとおり、「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」と成長期待の高い領域でM&Aを着実に実行することで、経営コンサルティングメニューを拡充し、グループシナジーにより既存顧客向けの売上高拡大と新規顧客の獲得が進んだことで、業績も順調に拡大を続けている。

最終年度となる2026年3月期の経営数値目標については、2021年3月期の売上高9,213百万円を基点に、当該時点の事業会社3社によるオーガニックグロースで売上高135億円(当初目標130億円)、M&A戦略の推進によるグループ企業の増加で売上高25億円(当初目標20億円)を上乗せし、最終年度となる2026年3月期の売上高目標を160億円と当初目標から10億円上方修正したが、この目標値もさらに上回る勢いとなっている。営業利益18億円、ROE10%については、当初目標を据え置いているが、営業利益も上振れする可能性が大きい。

2022年3月期以降の業績推移



出所：決算説明会資料より掲載

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

(2) 資本コストや株価を意識した経営の取り組みについて

同社は中期経営計画で「ROE10%」「時価総額250億円以上」の数値目標を掲げてきた。これら目標については、中期経営計画で掲げた業績目標を達成すること、並びに最適資本構成の実現（株主還元策の拡充）により達成する考えだ。ROEは2025年3月期で9.5%まで上昇しており、2026年3月期の当期純利益目標1,070百万円を達成するとともに、総還元性向100%を実施すれば、「ROE10%」の達成は可能となり、株主資本コスト（約8%と想定）を上回ることになる。

一方、「時価総額250億円」という目標については、今後の株価次第であり他力本願となるが、株価735円で時価総額250億円程度となる。12月12日終値で704円となっており、今後も業績の持続的成長に加えて、適切な情報開示に取り組むことで目標を達成する考えだ。具体的には、中長期的な成長戦略の提示など同社の成長性に関して投資家がより一層理解を深められるような情報発信など積極的なIR・SR・PR活動が重要になると弊社では考えている。

(3) 次期中期経営計画の方向性について

次期中期経営計画については現在策定中だが、成長戦略については従来の「経営コンサルティング領域の多角化・拡大に向けた事業開発とM&A戦略」を継続し、増収・増益・増配の継続を目指していくものと見られる。高市新政権が打ち出した「17の重点戦略分野※」で官民一体となって成長モデルを創出していく動きが今後、活発化していくことが予想され、同社も行政と一体となって関連プロジェクトに参画するなど、コンサルティングニーズを取り込む考えだ。そのために、官公庁出身者の採用も進めている。そのほか、地方企業や地域活性化に向けて地方公共団体や大学等との連携についても強化していく。

※ AI・半導体、造船、量子（量子コンピュータ、量子通信等）、合成生物学・バイオ、航空・宇宙、デジタル・サイバーセキュリティ、コンテンツ（アニメ・ゲーム・漫画・映像）、フードテック、資源・エネルギー安全保障・GX、防災・国土強靱化、創薬・先端医療、フュージョンエネルギー（核融合）、マテリアル（重要鉱物・素材）、港湾ロジスティクス、防衛産業、情報通信、海洋の17分野。

M&A戦略については、特に需要が旺盛なAI、人材育成、ファイナンス・M&A領域を強化する。また、中堅企業の海外進出ニーズ拡大に対応して、現地のコンサルティング会社をグループ化することも選択肢の1つとして考えている。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2026年2月9日 (月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

(4) 人的資本投資

人材採用については、業界に精通した実務経験者と新卒社員を積極的に採用している。同社の場合、全国に事業拠点を展開している強みを生かして、IターンやUターン採用も積極的に実施しており、順調な採用につながっている。中期経営計画では2026年3月期末で従業員数800名（2021年3月期末比1.75倍）を目標としてきたが、M&A効果もあって2025年9月末時点で826名となるなど順調に増強が進んでいる。今後も人材が成長の源泉であるとの考えの下、年間100名程度のペースで増員していくことを目標としている。人材育成に関しては、リアルとデジタルのハイブリッドでプロフェッショナルコンサルタント※を育成する企業内大学「TCGアカデミー」を活用することで、育成期間の短縮を実現している。従来はチーフコンサルタントに育つまでに5年程度を要していたが、TCGアカデミーを導入以降は2～3年に短縮し、早期戦力化している。

※ 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社以上の担当実績があり、特定分野のプロジェクトリーダーとしてチームをけん引する能力を持つ人材。

また、活躍・定着化に向けては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下、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や制度の整備、健康経営など「プロフェッショナルDE&I制度」を推進している。これらの取り組みにより、3年平均の定着率は88.8%と業界平均を上回る水準を達成している。

人的資本マネジメント (活躍・定着)



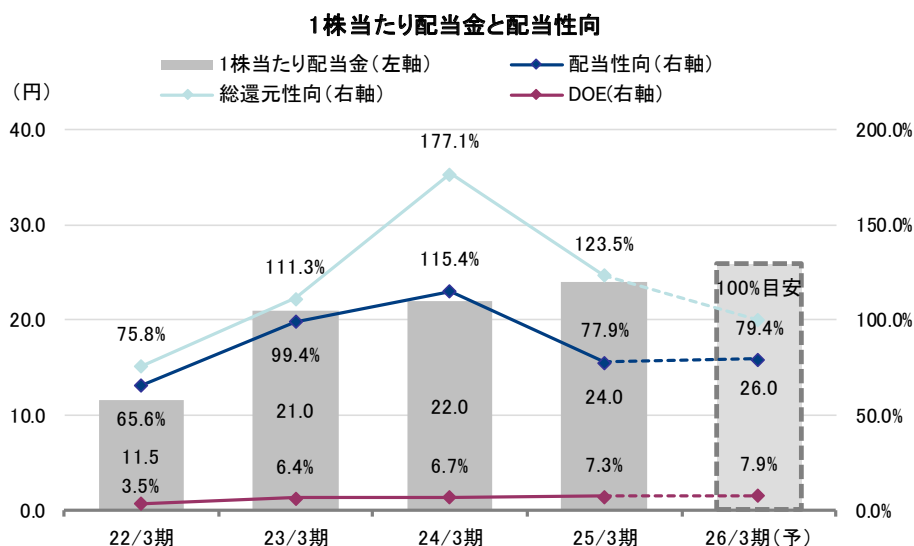
出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

DOE6%以上を目安に増配継続を目指すとともに、自己株取得や株主優待制度の導入など積極的な株主還元を続ける

同社は2023年3月期以降、2026年3月期まで連結総還元性向100%を目安に積極的な株主還元を実施する方針を打ち出している。DOE6%以上の安定的な配当を継続し、機動的な自己株式取得も実施することで連結総還元性向100%を達成する考えだ。同方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比実質2.0円増配の26.0円を予定している。また、株主優待制度を新たに導入※したほか、自己株式取得についても2025年6～7月に259千株を199百万円で取得したのに続き、新たに2025年12月～2026年1月を取得期間として135千株を約100百万円で新たに取得した。

※ 毎年9月末を基準日とし、保有株式数に応じてQUOカードを贈呈する(100株以上で500円分、300株以上で3,000円分、500株以上で5,000円分、1,000株以上で10,000円分)。12月12日終値704円で総合利回り(配当+優待)を試算すると、100株以上で4.4%、300株以上で5.1%となる。



注：2025年4月1日付で1：2の株式分割を実施、配当金について過去遡及して修正

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

タナベコンサルティンググループ
9644 東証プライム市場

2026年2月9日(月)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp