

2026年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2026. 2. 10

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 2026年3月期第3四半期決算概要
- 02 / 2026年3月期決算見通し
- 03 / 株主還元
- 04 / 中期経営計画（2021～2025）
- 05 / 事業概要・強み

01

2026年3月期第3四半期 決算概要

- 売上高および各段階利益ともに、当初計画以上に増収増益となり、過去最高を更新

（百万円）

	2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	前年同期比
売上高	11,140	12,363	+11.0%
売上総利益	5,092	6,046	+18.7%
営業利益	1,372	1,615	+17.8%
経常利益	1,460	1,641	+12.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	889	925	+4.1%
EPS（1株当たり四半期純利益）	円 銭 26.88	円 銭 28.47	—

営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 前年同期比11.0%の増収により売上総利益は953百万円増加。人的資本等へ積極的に投資するものの、営業利益は17.8%の増益となった

(百万円)		2025年3月期 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	増減率	増減額
売上高		11,140	12,363	+ 11.0%	+ 1,223百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,384	3,240	▲4.2%	▲143百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	4,620	5,481	+ 18.6%	+ 860百万円
販管費	デジタル・DX 投資	242	312	+ 28.7%	+ 69百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	278	366	+ 31.7%	+ 88百万円
	その他 一般管理費	1,241	1,346	+ 8.4%	+ 105百万円
営業利益		1,372	1,615	+ 17.8%	+ 243百万円

- 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 第3四半期 実績	2026年3月期 第3四半期 実績	前年同期比	売上高構成比 (2026年3月期 第3四半期)
売上高	11,140	12,363	+11.0%	—
ストラテジー&ドメイン	2,109	2,330	+10.5%	18.9%
デジタル・DX	2,394	2,647	+10.6%	21.4%
HR	2,019	2,613	+29.4%	21.1%
ファイナンス・M&A	1,647	1,823	+10.7%	14.7%
ブランド&PR	2,277	2,318	+1.8%	18.8%
その他	691	629	▲9.0%	5.1%

ストラテジー & ドメイン

- 成長に向けたコンサルティングニーズが高く、「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（産学連携を含む）」「グローバル戦略の策定／海外進出」「アライアンス戦略」等のテーマが好調であり、「100億企業創出加速に関する調査」「地域企業の成長加速手段としての戦略的グループ化促進要因分析」等の行政／公共案件も増加
- 上場企業に対しては、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「統合報告書の制作（ESG対応）」のテーマが伸長
- 前連結会計年度に新たにグループに加わった株式会社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

デジタル・DX

- 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高く、「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」「BPO・業務改善」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」「DX認定の取得」等のテーマが好調
- 上場企業に対しては、「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）」「システムリプレイス／PMO支援」「サイバーセキュリティ対策」のテーマが伸長
- 様々なITテクノロジー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サービスの開発や共同提案等が増加。また、自治体や金融機関と連携した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）」も推進

HR

- 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高く、「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（リスクリング含む）」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「女性活躍／DE&Iの推進」「EAP（従業員支援プログラム）」等のテーマが好調
- 上場企業に対しては、「経営者人材の育成」「サクセッションプラン」「コーポレートウェルビーイング」「役員報酬制度の構築」「HRBP」のテーマが伸長
- 前連結会計年度に新たにグループに加わった株式会社Surpassの女性活躍／DE&I領域のサービスおよび第3四半期連結会計期間に新たにグループに加わったピースマインド株式会社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

ファイナンス・M&A

- 企業価値向上や第三者承継も見据えた事業承継のコンサルティングニーズが高く、「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までを一貫支援）」「事業承継」「IPO支援」等のテーマが好調
- 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」のテーマが伸長

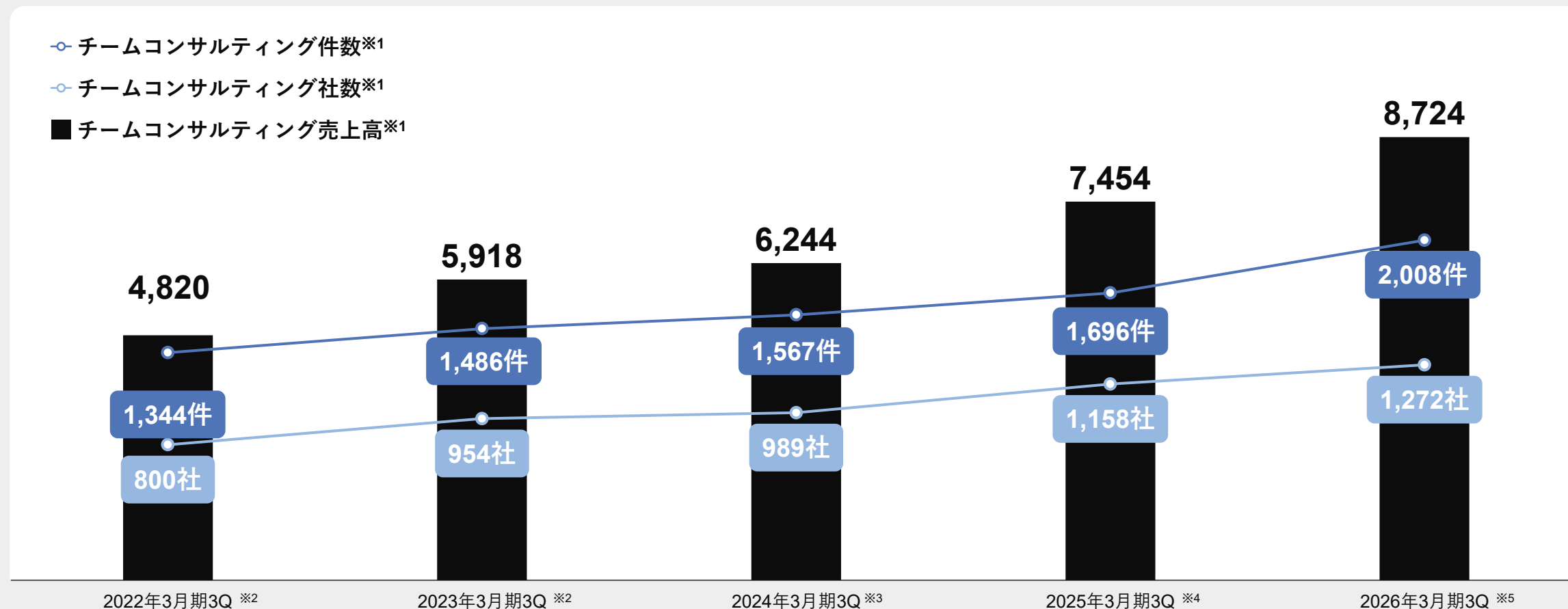
ブランド&PR

- 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高く、「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）」「大阪・関西万博関連」「インナーブランディング」等のコンサルティングテーマが好調
- 上場企業に対しては、「ブランド戦略」「戦略PR」「クリエイティブ・デザイン」「UI・UXデザイン」のテーマが伸長

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3Qおよび2023年3月期3Q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、株式会社ジェイスリーの実績の合計

※3 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

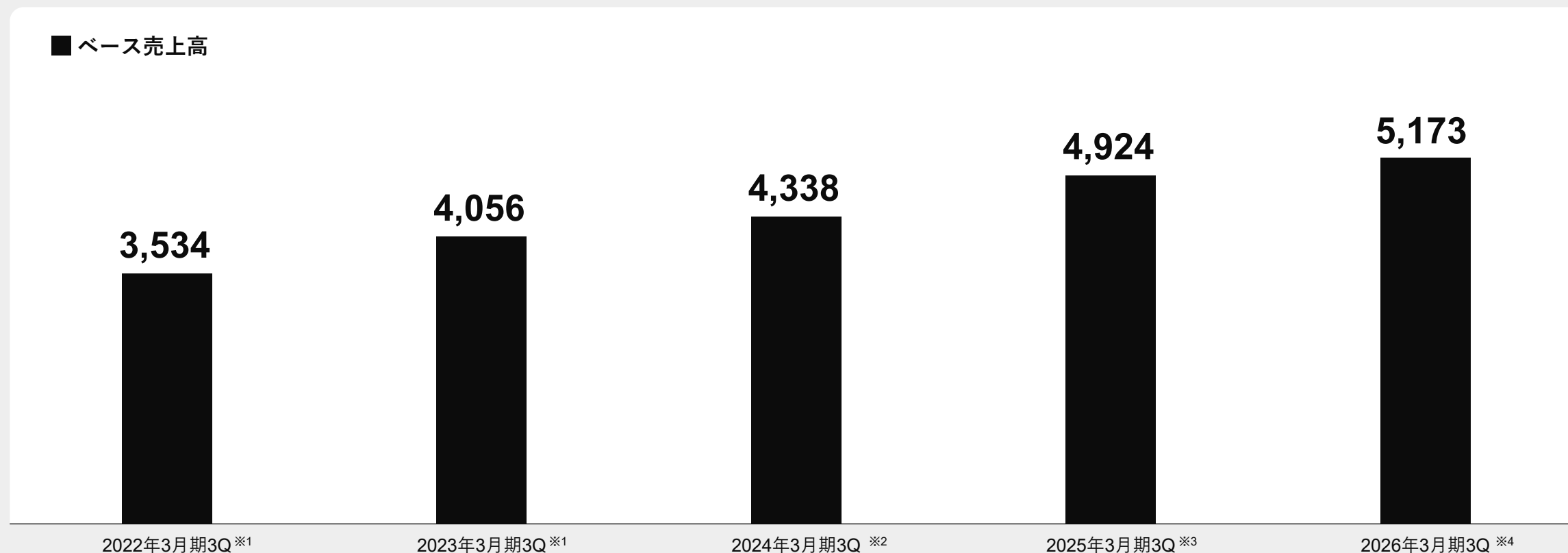
※4 2025年3月期3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※5 2026年3月期3Q実績より、ピースマインド株式会社の実績を連結

主要KPI（ベース売上高）

- チームコンサルティング等、基本6ヶ月以上の長期契約サービスで構成され、安定的なベースの成長基盤となる売上高
- 前年同期を上回り、過去最高の結果となった

（百万円）



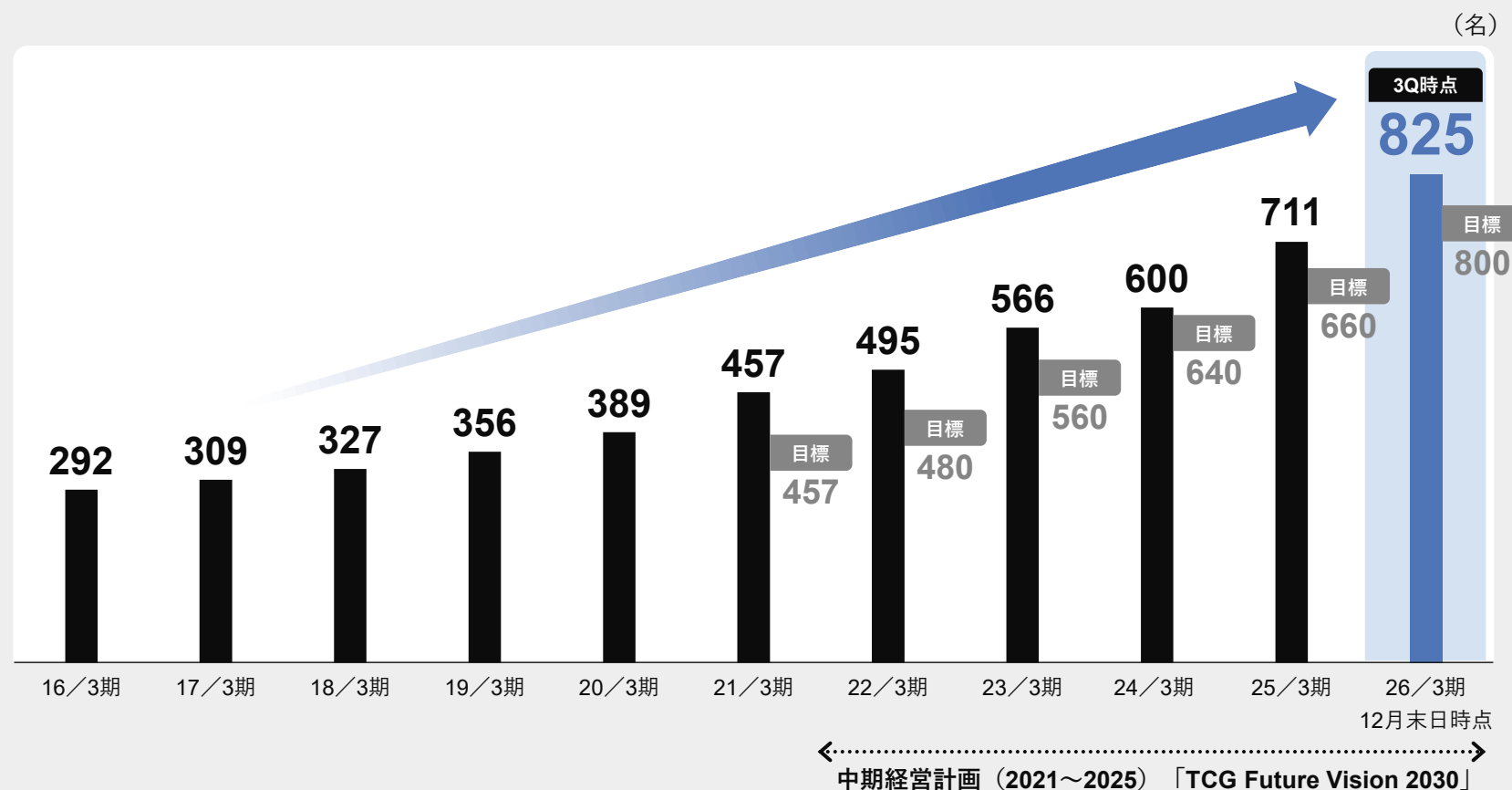
※1 2022年3月期3Qおよび2023年3月期3Qは、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社、株式会社ジェイスリーの実績の合計

※2 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

※3 2025年3月期3Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※4 2026年3月期3Q実績より、ピースマインド株式会社の実績を連結

- 新卒および各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- 各経営コンサルティング領域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、現時点で通期目標を達成



中期経営計画の
800名目標を達成
引き続き採用を強化

多様なコンサルタント

- 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

バランスシートの状況

- 自己資本比率は70.9%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2025年 3月期末	2026年3月期 第3四半期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,665	6,020	▲1,644
有価証券	—	—	—
流動資産合計	9,091	8,395	▲696
有形固定資産	2,190	2,259	+69
無形固定資産	1,175	1,970	+795
投資その他の資産	1,870	2,166	+295
固定資産合計	5,235	6,396	+1,161
資産合計	14,328	14,792	+464

(百万円)	2025年 3月期末	2026年3月期 第3四半期	前期末比
負債の部			
買掛金	405	313	▲92
流動負債合計	2,536	2,541	+4
固定負債合計	650	984	+333
負債合計	3,187	3,525	+338
純資産の部			
株主資本合計	10,554	10,395	▲159
純資産合計	11,141	11,267	126
負債純資産合計	14,328	14,792	+464

02

2026年3月期 決算見通し

- 中期経営計画最終年度の売上高・営業利益を達成し、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 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 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 当期純利益	641	1,016	1,070	+5.2%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 19.07	円 銭 30.80	円 銭 32.89	—

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 実績	2025年3月期 組み替え前実績	2025年3月期 組み替え後実績	2026年3月期 計画	前期比 (組み替え後比)
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貫通貫支援」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替えて表示。

03

株主還元

- 財務基盤の高い安定性を保持しつつ、成長性および収益性の向上を実現するために手元現預金10億円以上を活用した積極的な成長M&A投資を実施していく
- その上で、株主資本コストを上回る2026年3月期目標「ROE10%（株主資本当期純利益率）」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施して最適資本構成を実現していく

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

自己株式の取得

- 2025年12月10日に自己株式の取得を決定（2026年1月13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	200,000株（上限）	発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合0.62%
株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）	
取得期間	2025年12月15日～2026年1月31日	
取得した自己株式の累積	取得した株式の総数 135,600株	株式の取得価額の総額 99,947,500円

【ご参考】2025年9月30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）：32,409,104株
- ・ 自己株式数：1,590,896株

株主優待制度の導入（2025年4月23日開示）

- 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	4.2%
300 株	4.9%
500 株	4.9%
1,000 株	4.9%

注）2025年12月末時点の株価736円より算出。

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

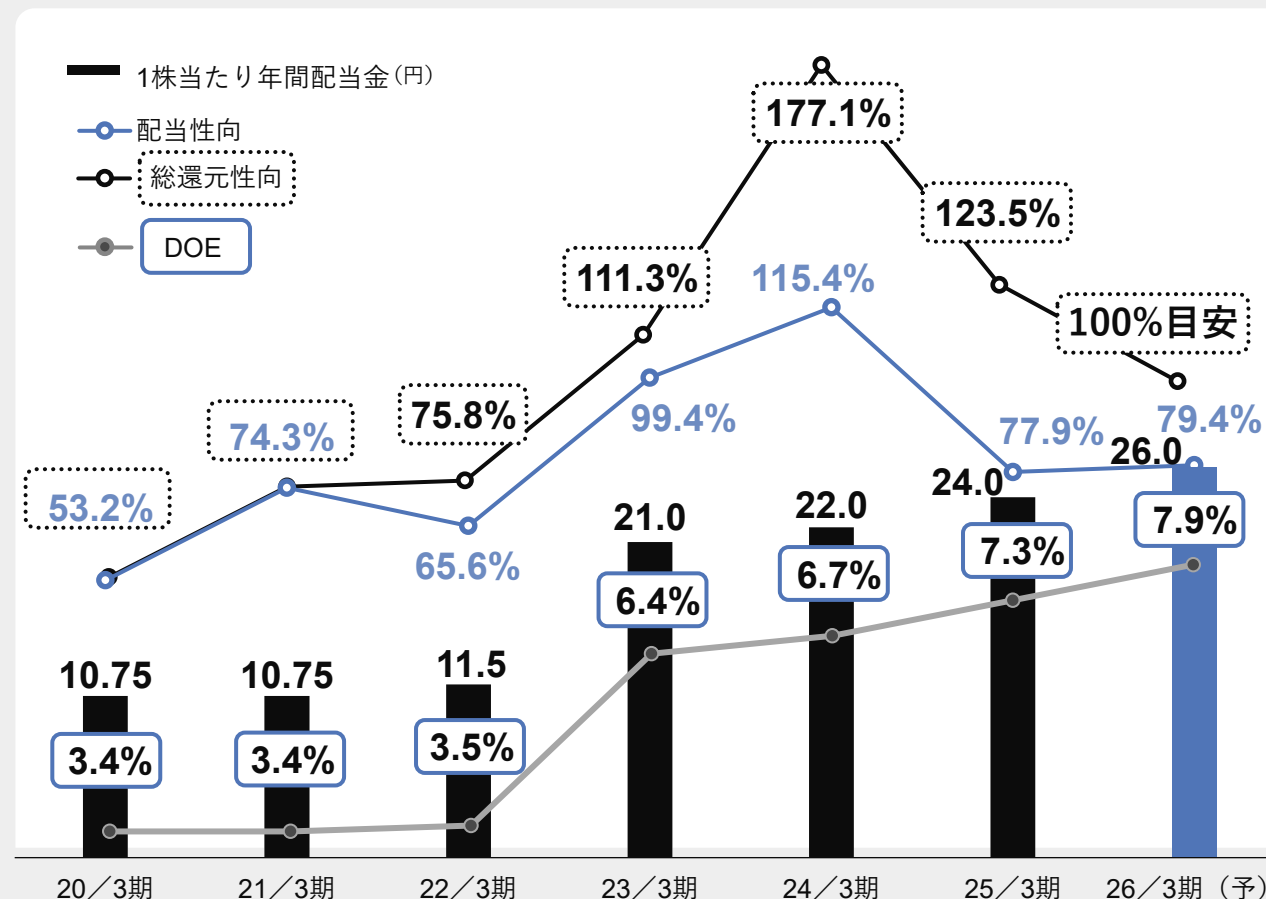
年間配当金 **24** 円

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。

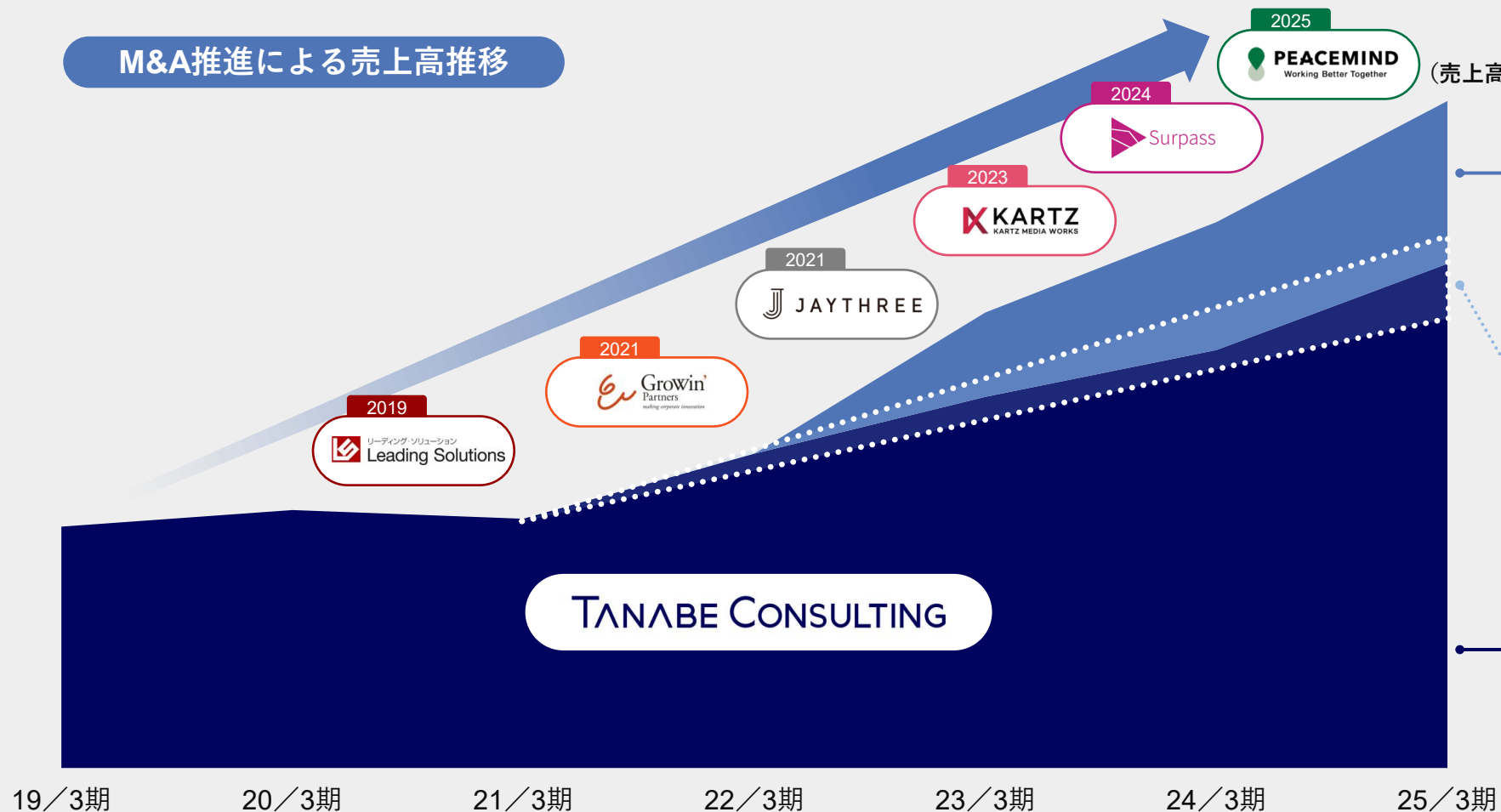
04

中期経営計画 (2021～2025)

M&A戦略による進化 唯一無二の経営コンサルティンググループを目指す

- 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なる
- 支援メニューの拡充により、既存顧客向けの単価が向上し、新規顧客の獲得も強化

M&A推進による売上高推移



専門的課題を解決する コンサルティングの拡大

M&A戦略によるグループ企業の増加
=メニューの拡充により、
大企業が抱える専門的課題の解決に適した
プロジェクト型支援も可能に

シナジー（相乗効果）

既存顧客への新領域の提案により、
契約単価が向上

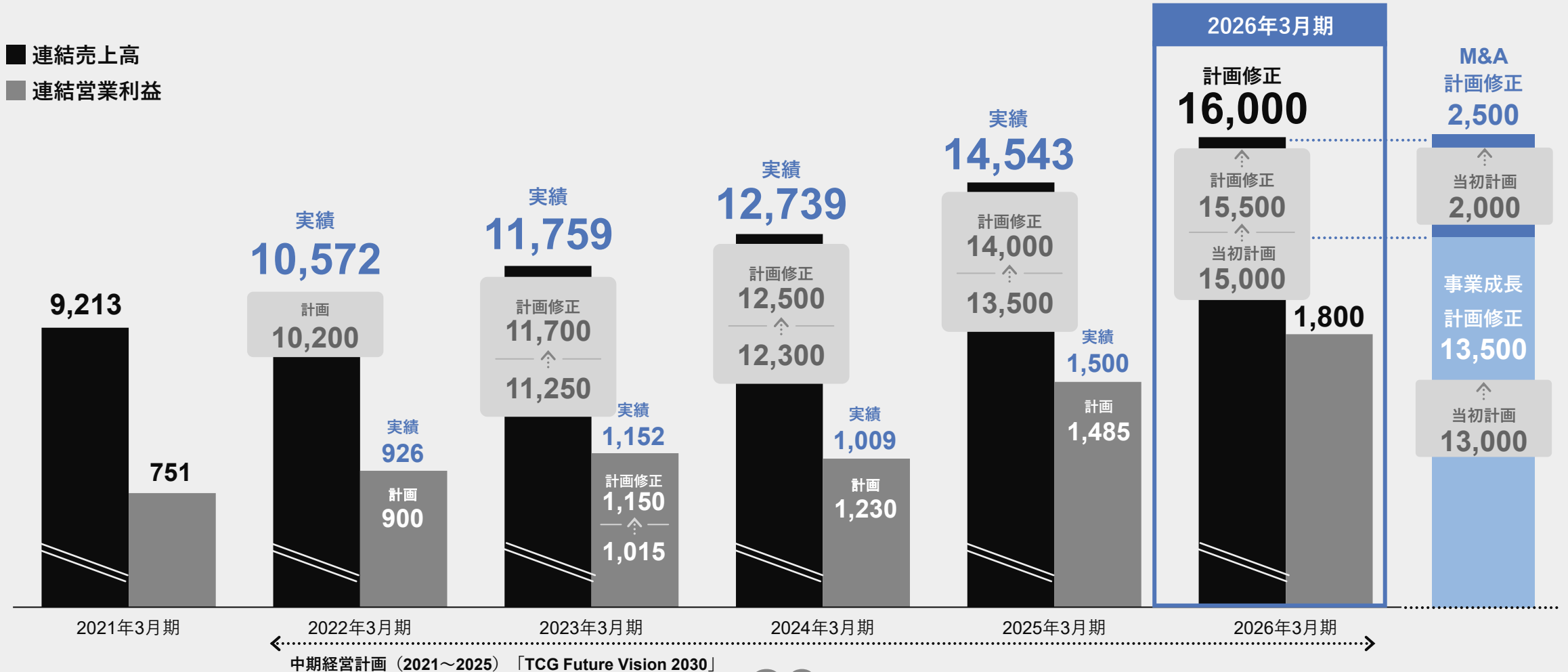
経営全体を診る一貫通貫の 経営コンサルティング

M&A戦略により、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」が成長

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

（百万円）



- M&A戦略で「成長期待の高い市場に参入」、経営コンサルティング領域を拡大して事業成長を実現
- 経営コンサルティング領域の高い専門性と総合性を一層高め、顧客企業の課題解決を全方位から支援する

グループ企業も含めて戦略策定（上流）から実装・実行（下流）まで一気通貫の支援が可能

TANABE CONSULTING

リーディングソリューション
Leading Solutions

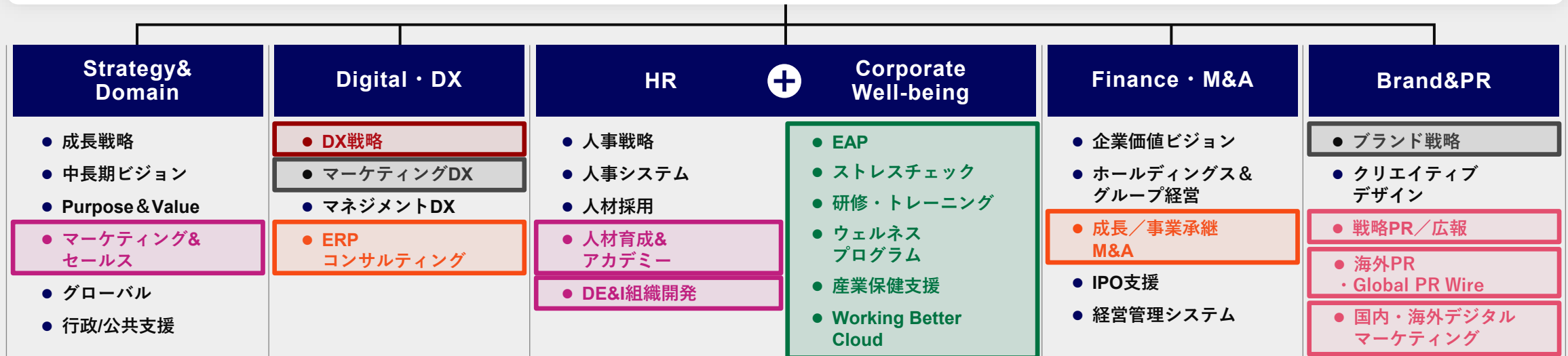
Growin' Partners
making corporate innovation

J JAYTHREE

K KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS

Surpass

PEACEMIND
Working Better Together



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応①

- 中期経営計画で「ROE10%」「時価総額250億円」の数値目標を掲げている
- 利益成長＝「中期経営計画の目標達成」と最適資本構成の実現＝「株主還元方針の変更」により、中期経営計画の達成を目指す

中期経営計画 数値目標 (2022年3月期～2026年3月期)

2025年3月期

ROE : 9.5%

2026年3月期目標

10%

ROE

(株主資本当期純利益率)

10%

- 中期経営計画達成による当期純利益の拡大

498百万円 (2021年3月期)

1,070百万円以上 (2026年3月期)

- 株主還元方針の変更 (2023年2月13日公表：当中期経営計画期間中)

① 連結総還元性向100%を目安とする

② DOE (株主資本配当率) 6%以上の配当とする

③ 機動的な自己株式取得を実施

時価総額

250億円以上

2021年4月1日 (年初)

2025年12月30日

終値 : 346円

終値 : 736円^{※1}

時価総額 : 117億円

時価総額 : 250億円^{※2}

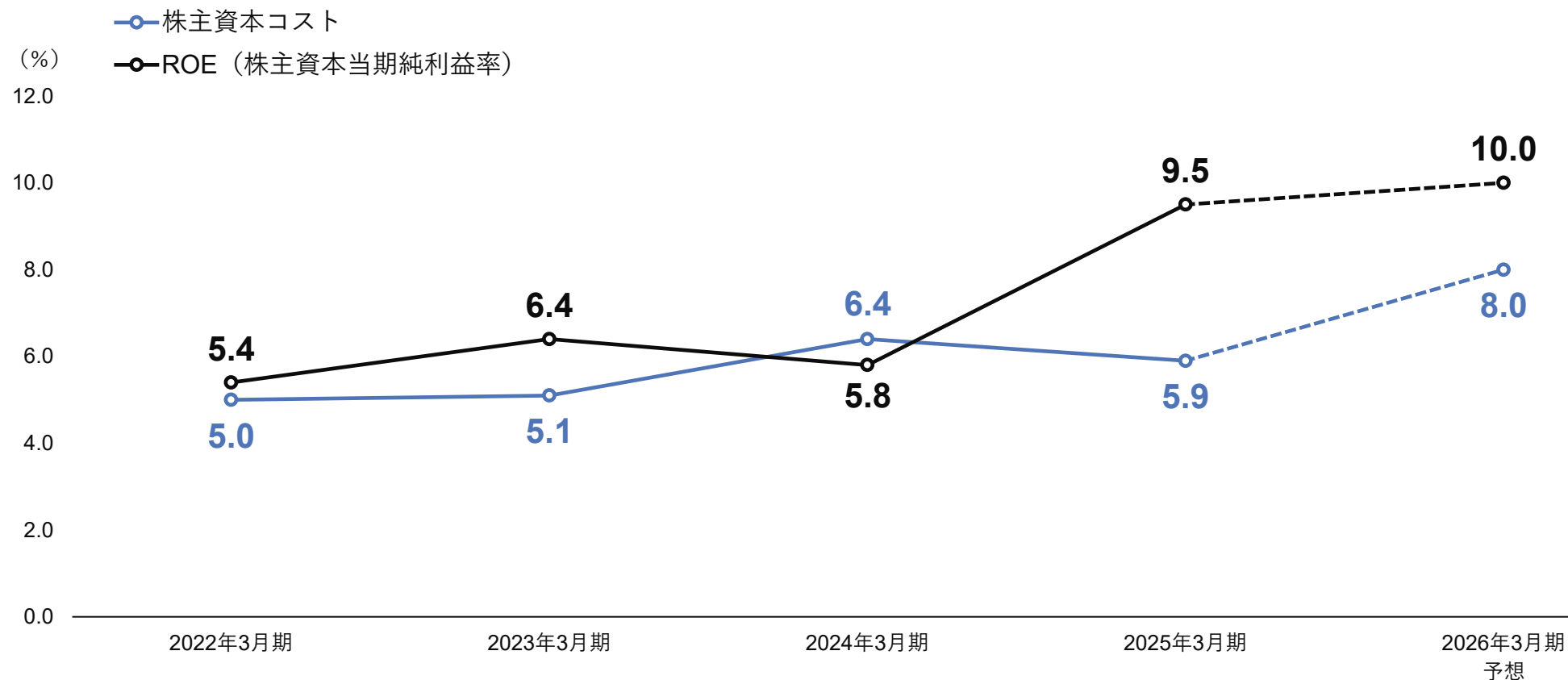
※1 2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割および2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、株価は分割後ベースで記載。

※2 株式分割後の発行済株式総数で計算。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応②

- 利益成長および最適資本構成の実現によるROEの向上、また適時適切およびより積極的な情報開示による株主資本コストの低減により、エクイティスプレッドの拡大を目指す

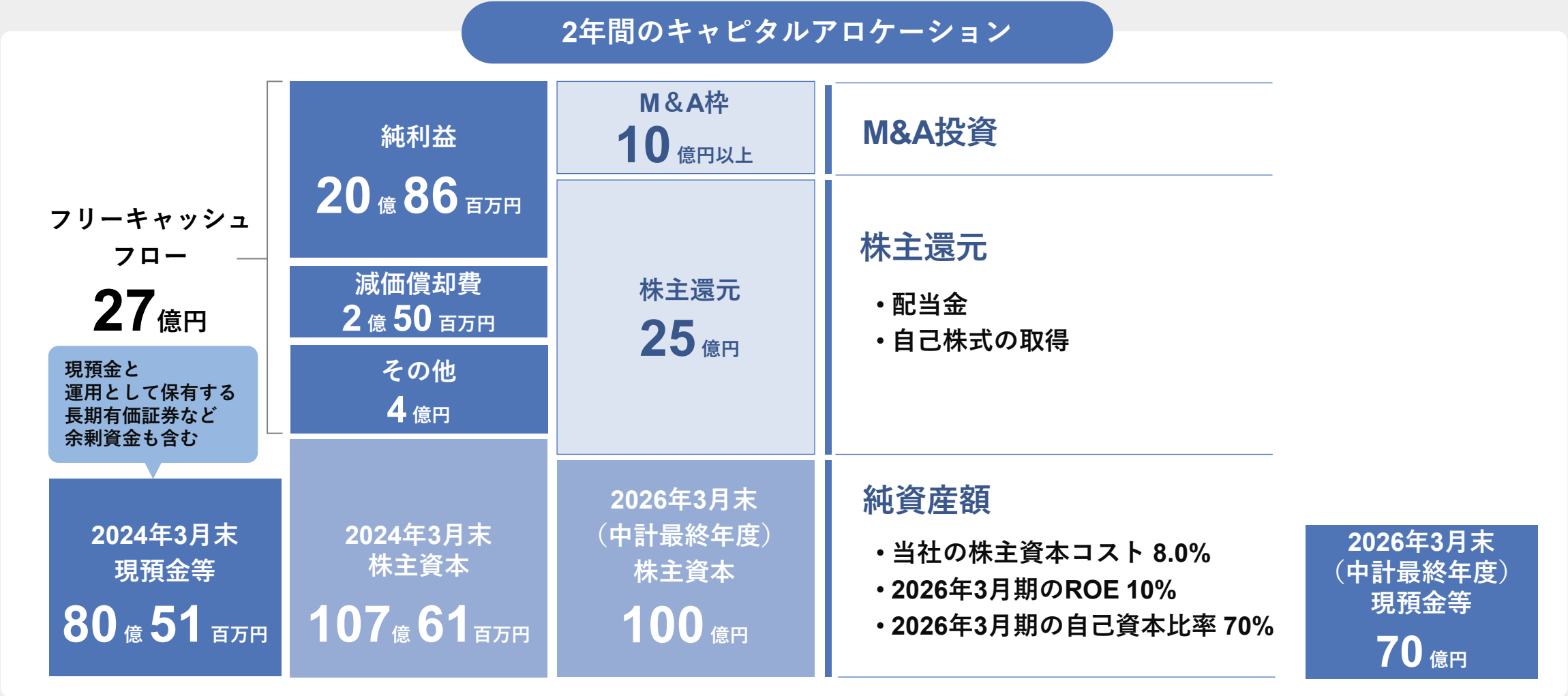
ROE（株主資本当期純利益率）および株主資本コストの推移



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応③

- 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160億円、営業利益18億円、ROE10%を達成する

2年間のキャピタルアロケーション



- 経営理念・パーパスを実現していく前提として、環境・社会・経済が持続可能な状態を目指すことをコンセプトに、サステナビリティの定義と方針を作成

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

経済 ビジネスドクターとしての使命

S 社会に対するイノベーションの発揮

S プロフェッショナル人的資本価値の向上

G ガバナンス体制の強化

G コンプライアンスとリスクマネジメント

E 地球環境への配慮と対応

プロフェッショナルなDE&Iの推進

「世界で唯一無二の経営コンサルティングファーム」を目指す

- 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を育成
- 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）



13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DE&I制度」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

活躍・定着（多彩なプロフェッショナル人材を支える制度）

プロフェッショナル DE&I制度

DE&I基本方針

**All for
the Client,
All for
Our Employees**

すべては
クライアントのために、
すべては
活躍している社員のために

ワークスタイル別 キャリアプラン

様々なコンサルタントコース
・Withコンサルタント
・コンサルタントアシスタント等

健康経営体制

健康管理システム導入による積極的な健康管理

ハイブリッドワーク

複数の働き方が可能な制度
・オフィスワーク
・テレワーク
・シフトワーク 等

Smart DX

生産性向上のためのDXを推進

コーポレート ウェルビーイング

カウンセリング、健康相談室、禁煙外来治療費サポート等

短日短時間勤務制度

ライフステージに対応した勤務制度
・短時間勤務
・労働日数の変更

チームワーク サポート制度

チーム別の交流費用をサポートする制度

ナレッジ マネジメント

組織内で知識やノウハウを体系的に収集・共有・活用する仕組み

育児短時間勤務 制度の延長

小学4年生の始期まで延長が可能

グループ社員男女比率

50:50

定着率

88.8%
(3年平均)



05

事業概要・強み

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社経営体制

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



株式会社リーディング・ソリューション



株式会社グローウィン・パートナーズ



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



株式会社ピースマインド

●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

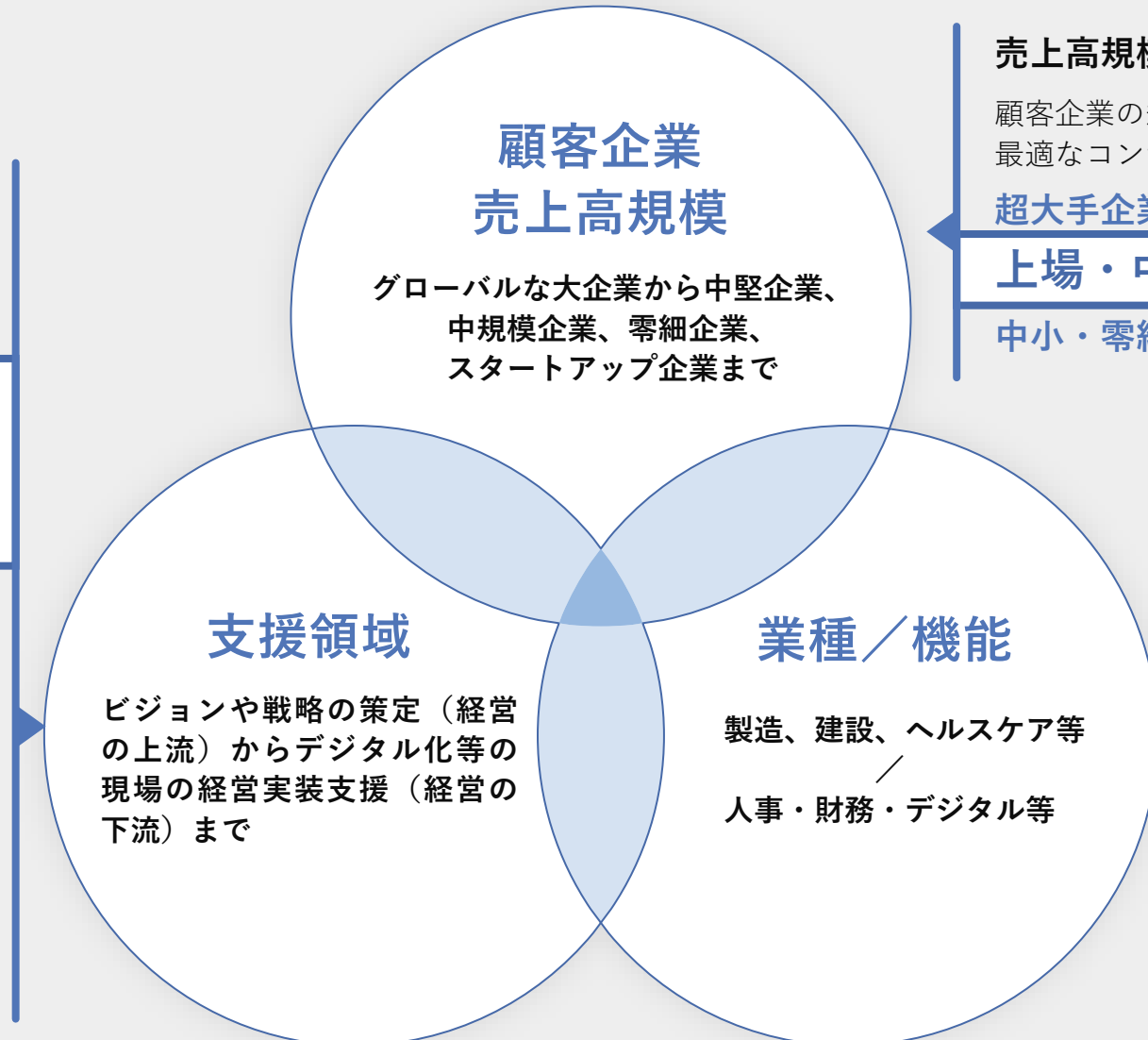
一気通貫支援型／特化

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



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

戦略／経営（総合型）

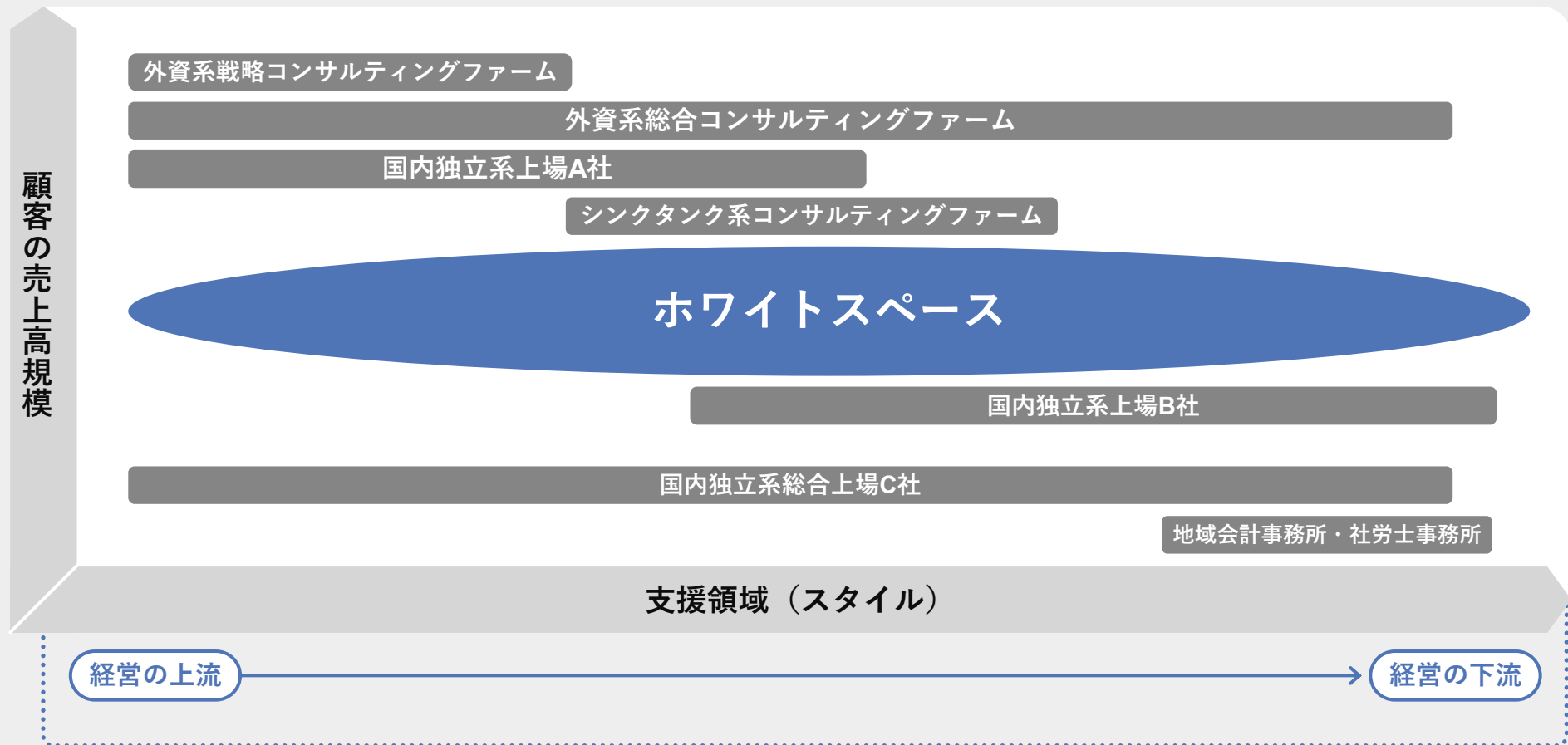
幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチ
で顧客課題に最適な戦略・経営
コンサルティングを提供

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②

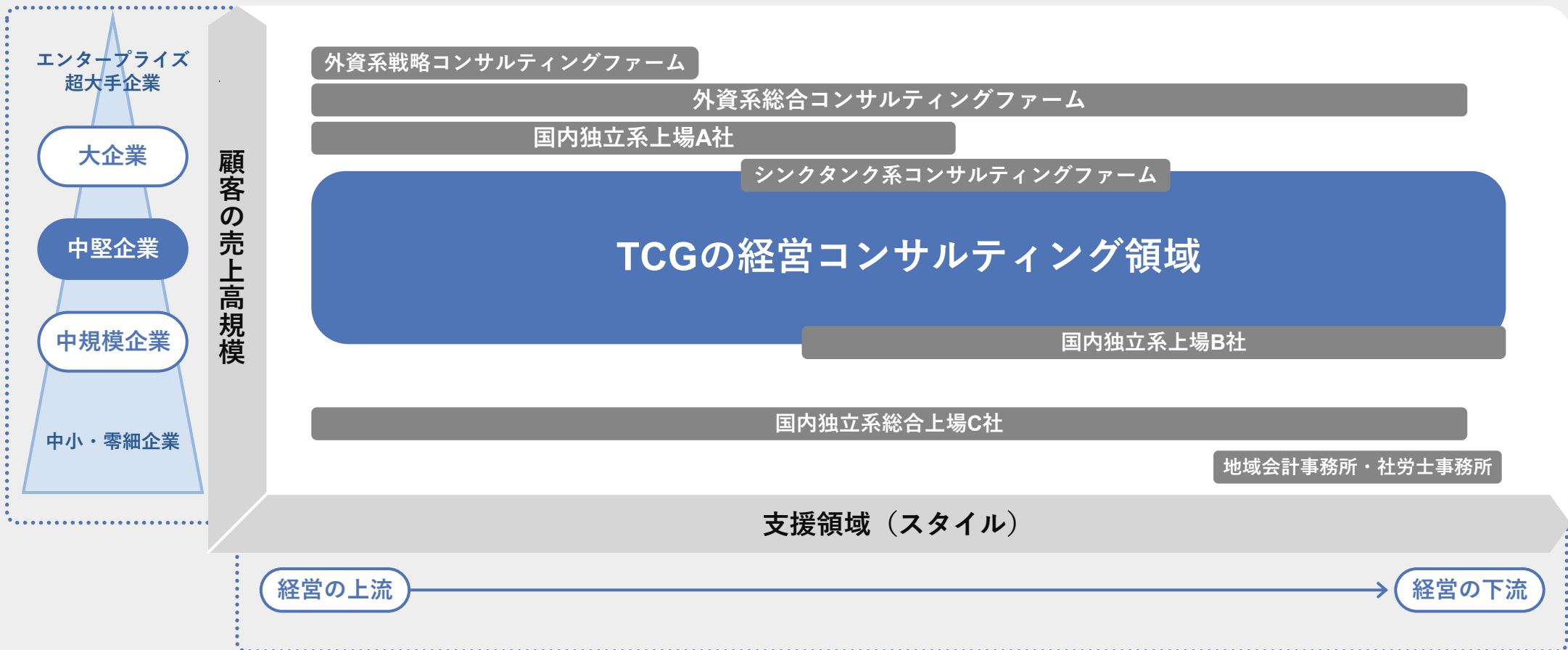
- 一般的に、「顧客企業の売上高規模」「支援領域」「機能」でその大半を分類できる（特定の業種に専門特化するコンサルティングファームが比較的に少ないため）



※当社作成

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」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構築



※当社作成

- 中堅企業は成長過程において複雑な経営課題を抱えており、高いレベルのコンサルティングが求められる
- 1・3・5の成長戦略ステップで多くの障壁があり、多角的な支援が必要

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

...50億円

事業モデルの壁

- ・ 脱下請け（取引ウエイトの設計）
- ・ ナンバーワンブランド事業の創造
- ・ 開発機能の強化
- ・ 営業マーケティング機能の強化

100億円

組織経営の壁

- ・ 開発、生産、販売、管理、財務組織によるペンタゴン戦略
- ・ 部門責任・経営責任の明確化
- ・ 株式上場（内部監査制度の確立、規程類の整備等）

300億円

事業領域の壁

- ・ 1T3Dの事業戦略
- ・ ストック重視の経営
- ・ キャッシュフローによる投資効率分析
- ・ 資本戦略、グローバル戦略

500億円

ナンバーワン事業の壁

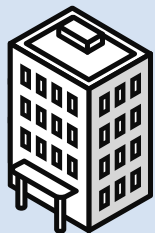
- ・ 国内ターゲット市場での全事業ナンバーワンの実現
- ・ M&A等による新規事業領域の多角化
- ・ 社外取締役を含めた外部ブレーンの戦略的活用

1,000億円...

グループ戦略の壁

- ・ グローバル戦略（比率）推進
- ・ M&A多角化戦略の強化
- ・ 事業開発組織の構築
- ・ 企業価値向上戦略
- ・ 収益モデルのポートフォリオ

中堅企業 (大企業から中規模企業)



- ❗ 複雑な経営課題に対応しなければならないが、社内で経営層が育っていない
- ❗ 規模の成長過程で事業、組織、M&A、HR、DX戦略等、次のステップの経営戦略が未経験
- ❗ 経営資源が限定的なため、戦略立案から実行に至るまでの一気通貫のサポートが必要

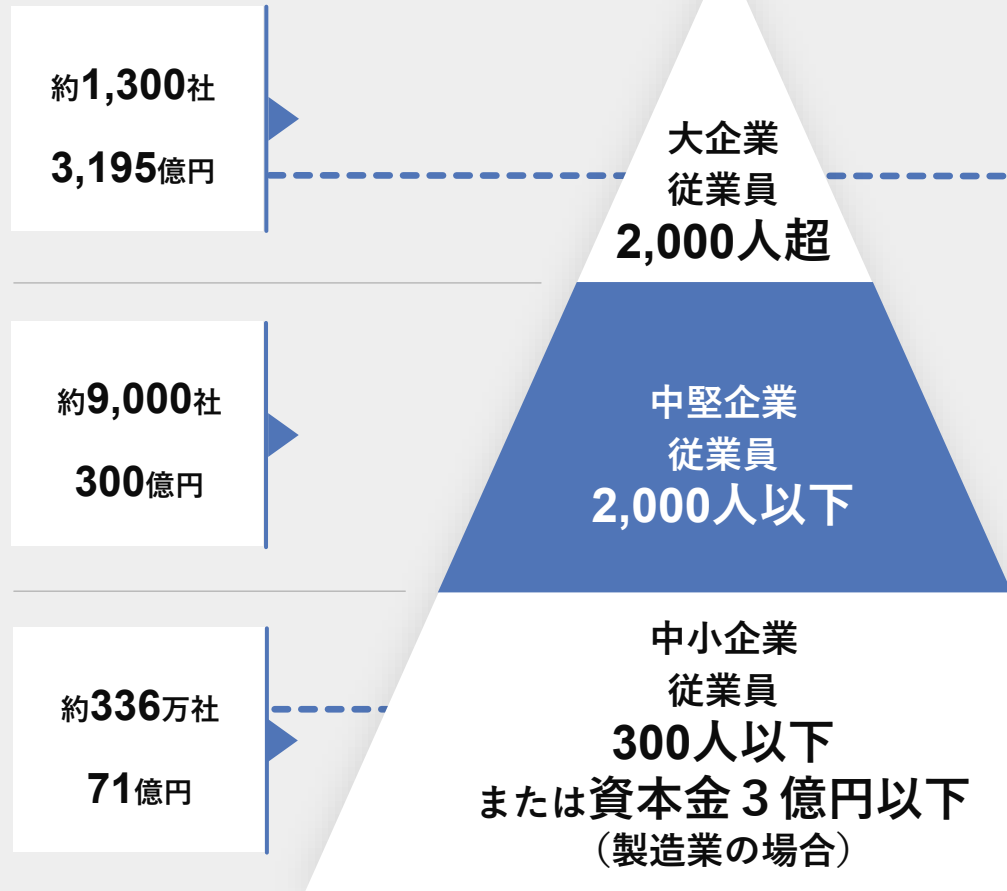
TCGは
中堅企業が
大企業へ成長する
戦略メソッドを
幅広く保有

※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

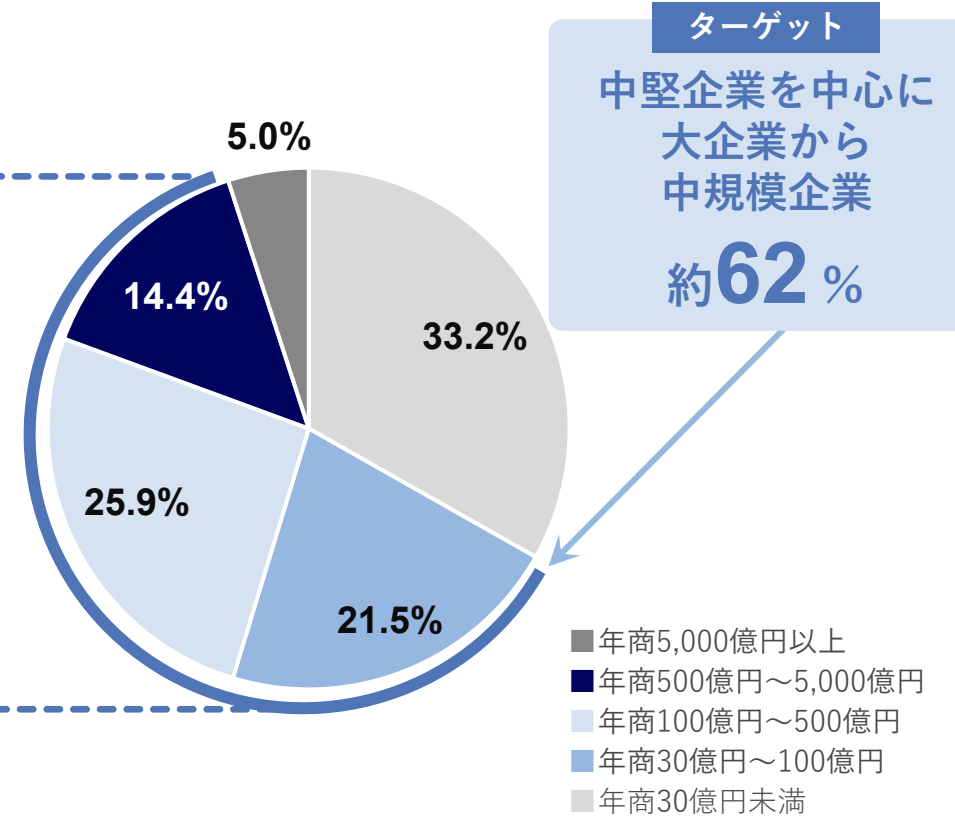
ターゲットセグメント③

- TCGの売上高の約62%が中堅企業を中心とした大企業から中規模企業向けである
- 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

社数と1社あたり平均売上高



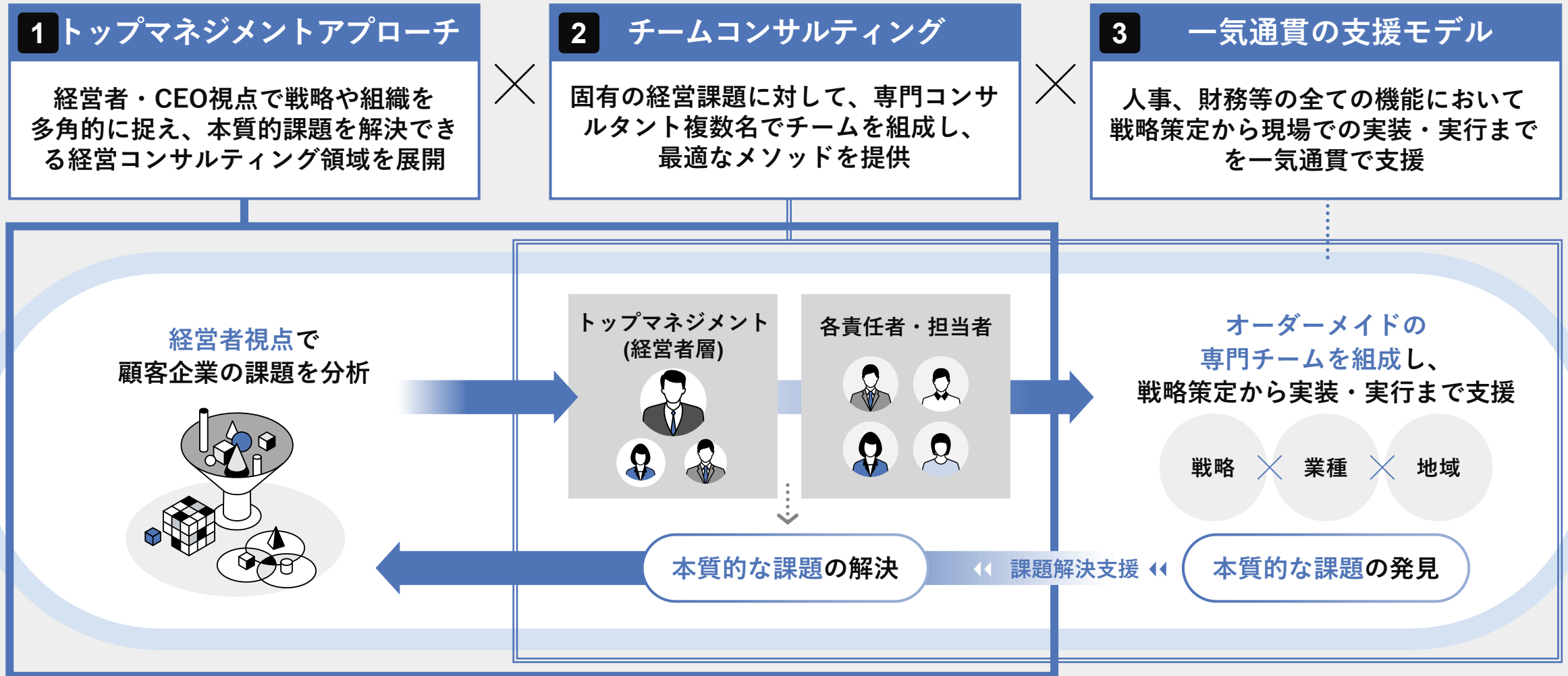
TCGにおける顧客企業規模別の売上高構成比



(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

競争優位性 ▶ TCGの経営コンサルティングの3つのスタイル

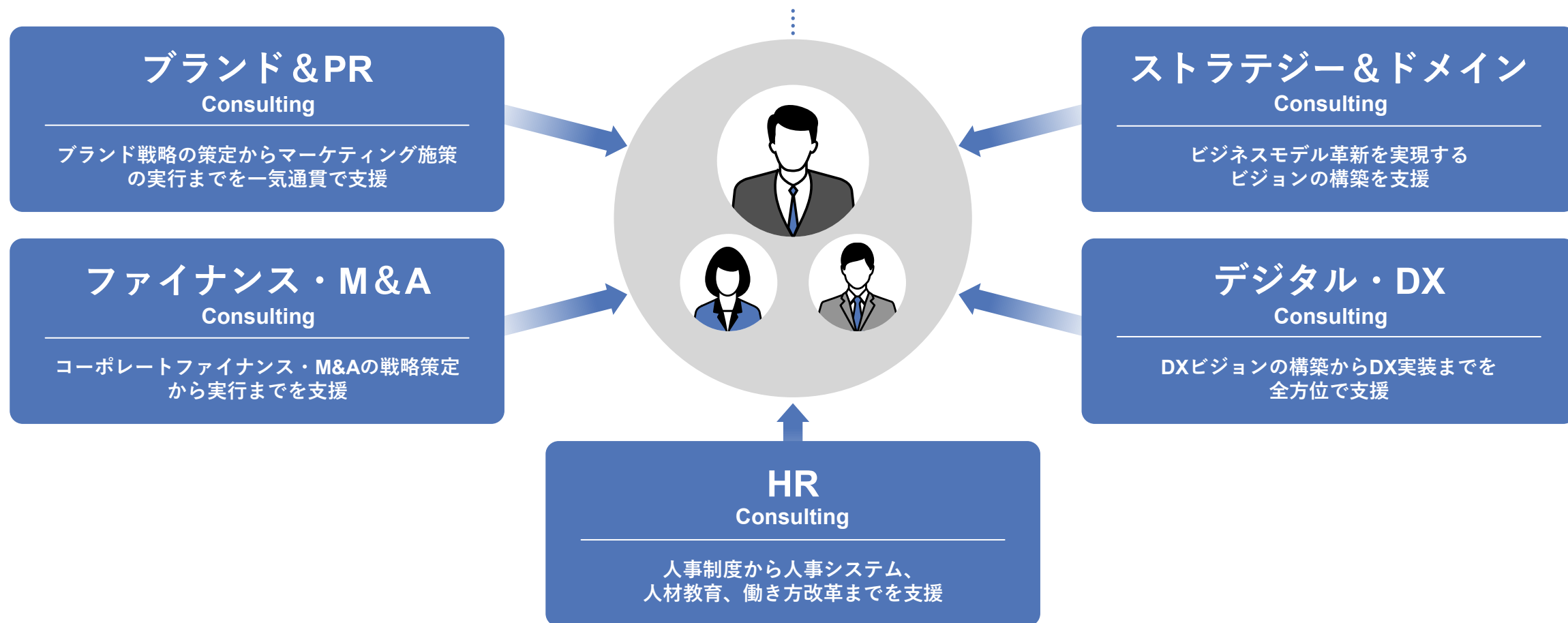
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



1 トップマネジメントアプローチ

- トップマネジメント（経営者層）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（経営者層）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

- 戦略課題を業種特性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

高度な「専門性」の発揮

「業種」特性

- ・建設
- ・インフラ
- ・物流
- ・製造
- ・食品
- ・ヘルスケア
- ・ビューティー
- ・コスメ
- ・SaaS
- ・商社
- ・金融
- ・不動産
- ・観光ツーリズム
- ・小売
- ・運輸
- ・医薬品
- ・教育機関等

「戦略」課題

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

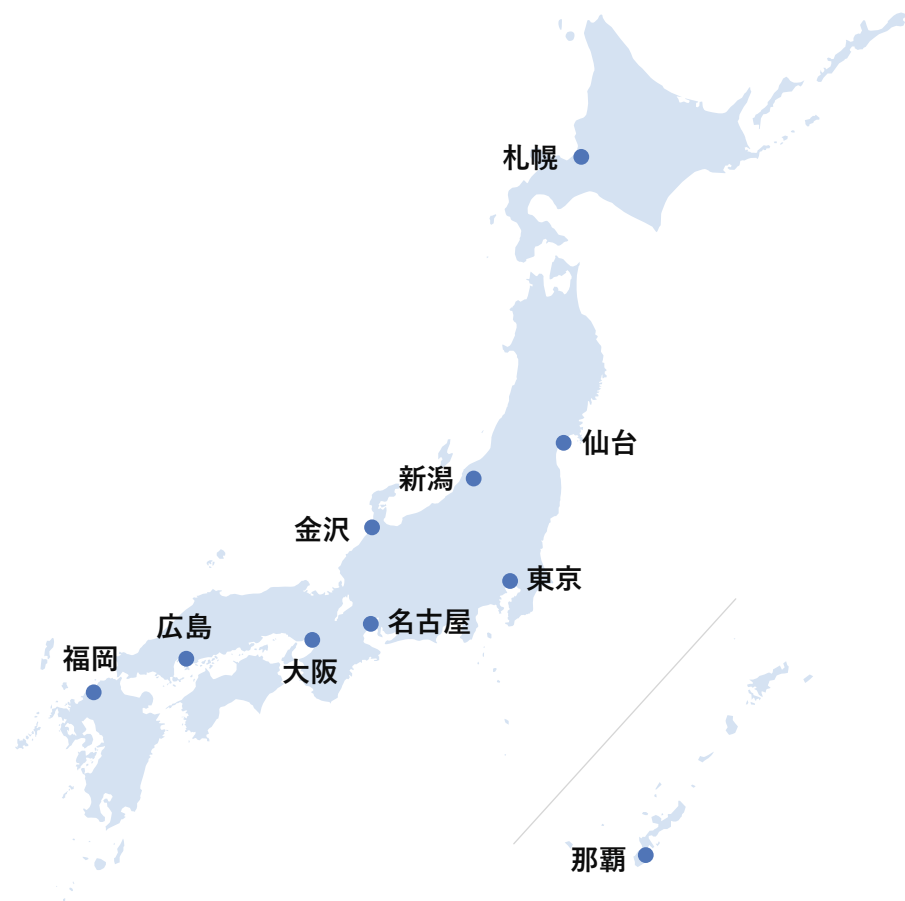
「地域」特性

- ・北海道
- ・東北
- ・新潟
- ・東京
- ・中部
- ・北陸
- ・大阪
- ・中四国
- ・九州
- ・沖縄
- ・グローバル

高度な「総合性」：顧客企業ごとに最適なチームコンサルティングを提供

2 チームコンサルティング②（全国展開・地域貢献の体制）

- 国内主要都市10地域で「地域常駐型コンサルティングモデル」を展開（行政／公共とも連携）
- 首都圏のみならず、地域に多く存在する中堅企業にも一気通貫で経営課題を解決するコンサルティングを提供



長きに亘り全国で
チームコンサルティングを提供

● 北海道（札幌）

開設 59年

● 東北（仙台）

開設 51年

● 新潟

開設 49年

● 東京

開設 64年

● 北陸（金沢）

開設 48年

● 中部（名古屋）

開設 55年

● 大阪

開設 65年

● 中四国（広島）

開設 55年

● 九州（福岡）

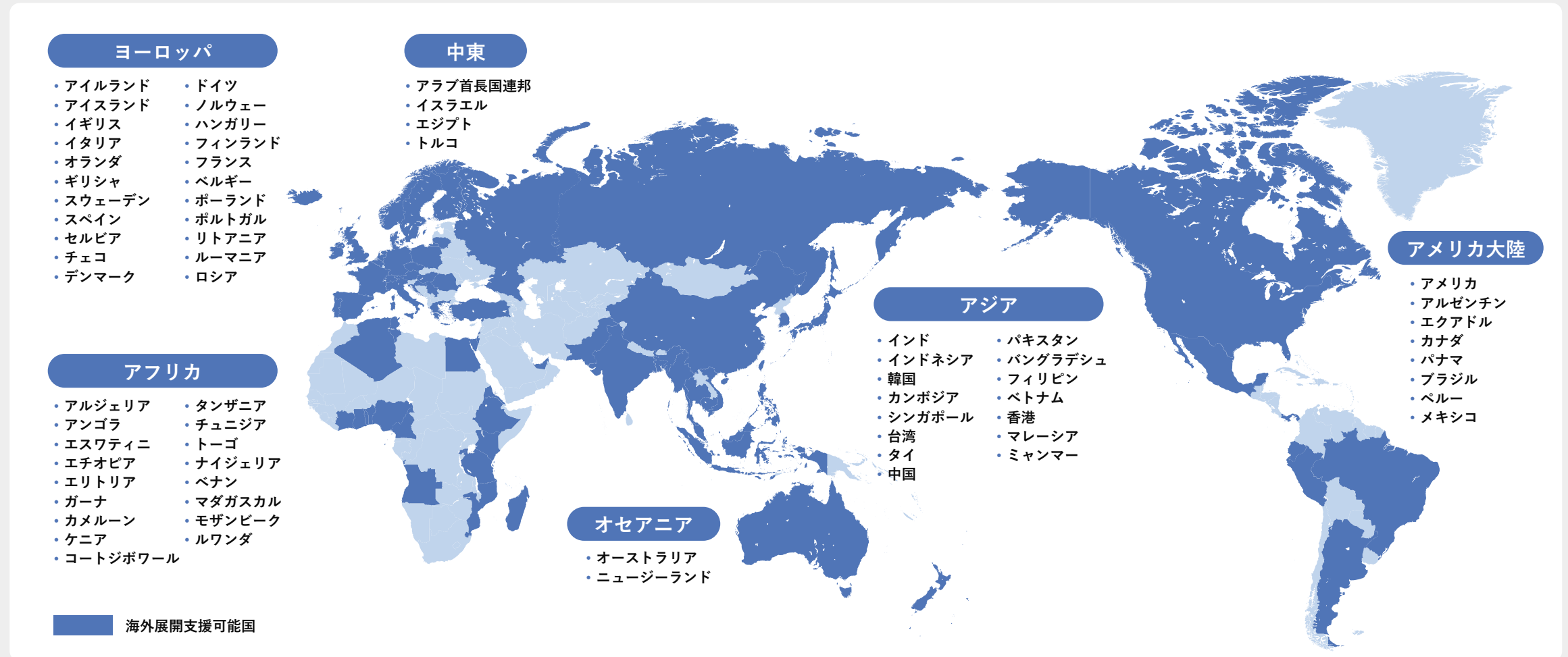
開設 57年

● 沖縄（那覇）

開設 40年

2 チームコンサルティング③（海外ネットワークの構築と活用）

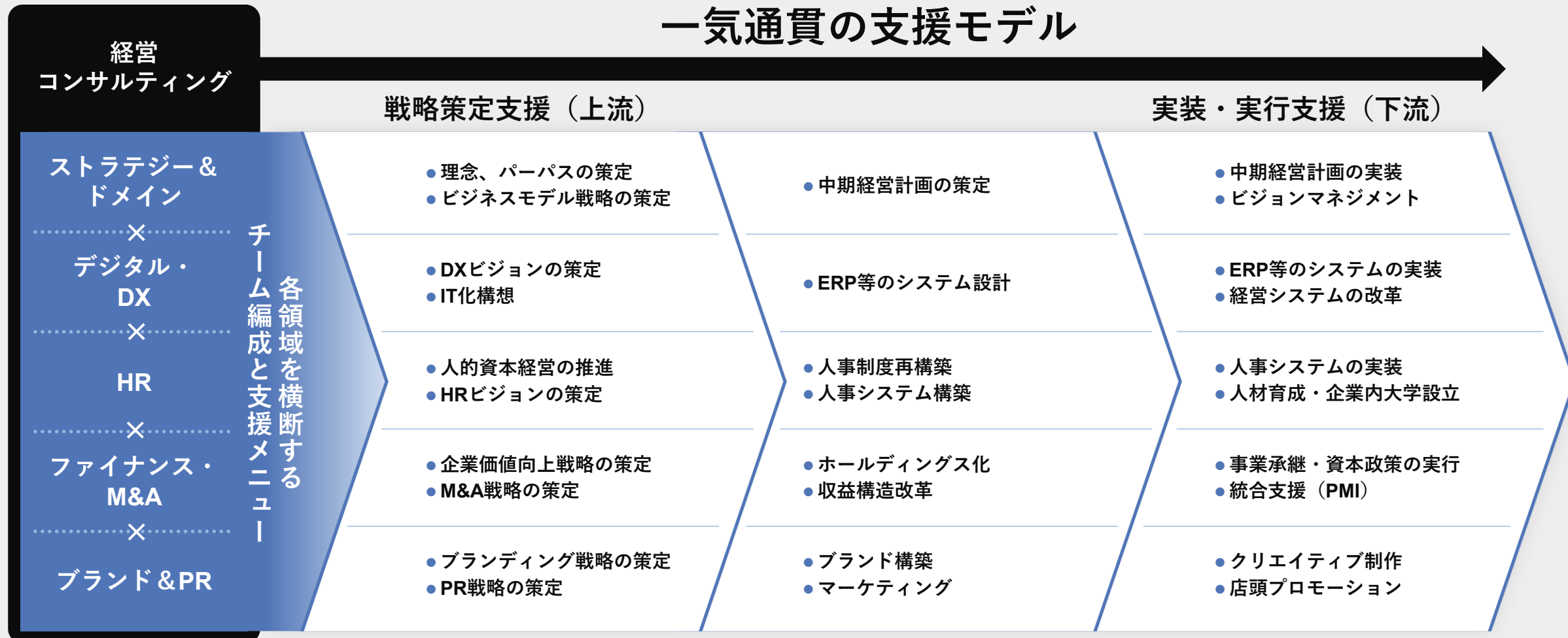
- 世界各地のパートナー企業と提携し、日本の顧客企業の海外展開を支援する体制を構築
- グループ各社の専門領域を生かし、グループ全体として海外ネットワークをさらに拡大中



3 一貫通貫の支援モデル

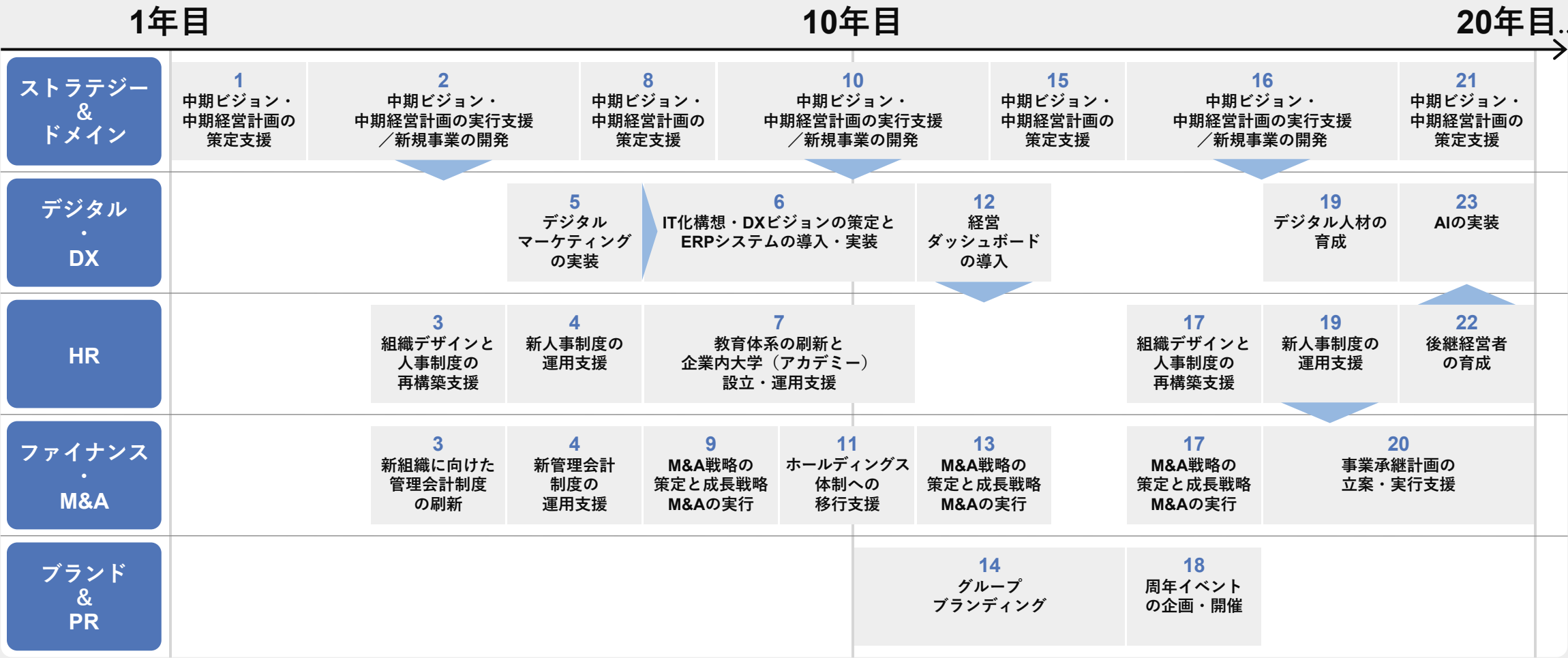
- 経営戦略の策定（上流）から現場での実装・実行（下流）まで一貫通貫に支援するほか、各経営コンサルティング領域を横断して経営課題を解決することにより、**高い契約継続率**を実現

一貫通貫の支援モデル



業界No.1メーカーA社における長期契約の事例

- 中期ビジョンの策定からAIの実装（No.1～No.23）までの過程を一気通貫で支援し、その結果、20年以上に亘り契約が継続
- 顧客企業の成長ステージごとの課題に合わせた最適なメソッドを提供し、長期契約を実現

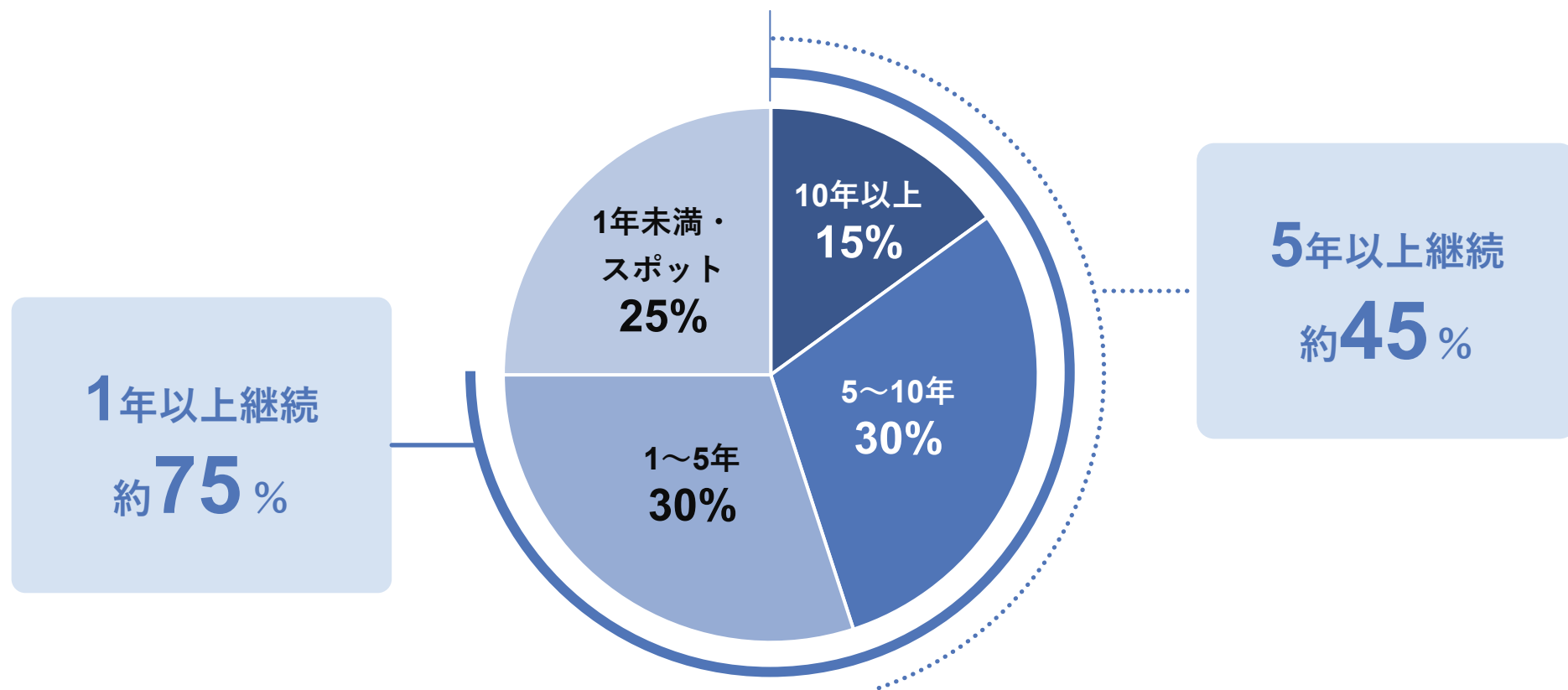


※提供するコンサルティングメニューの順番をNo.1～23で記載

高い契約継続率（LTV※）

- 「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

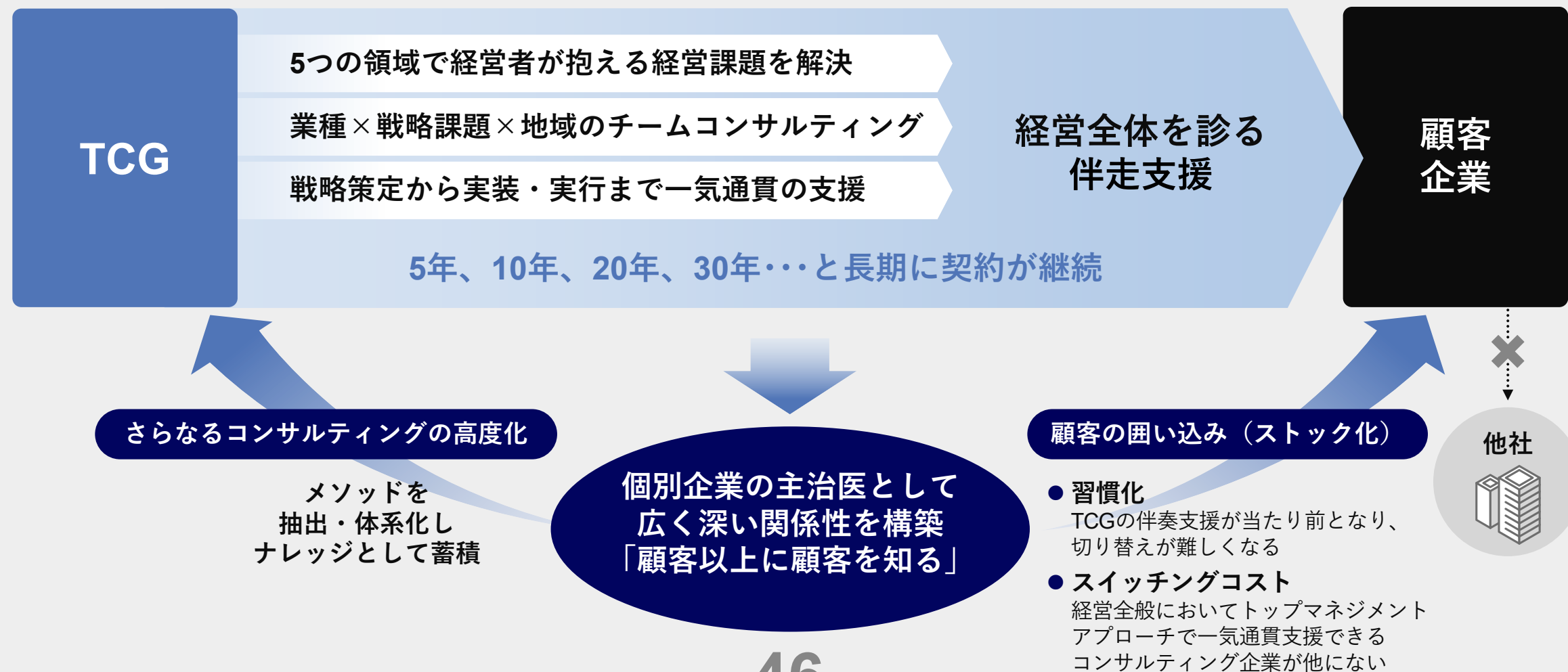
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

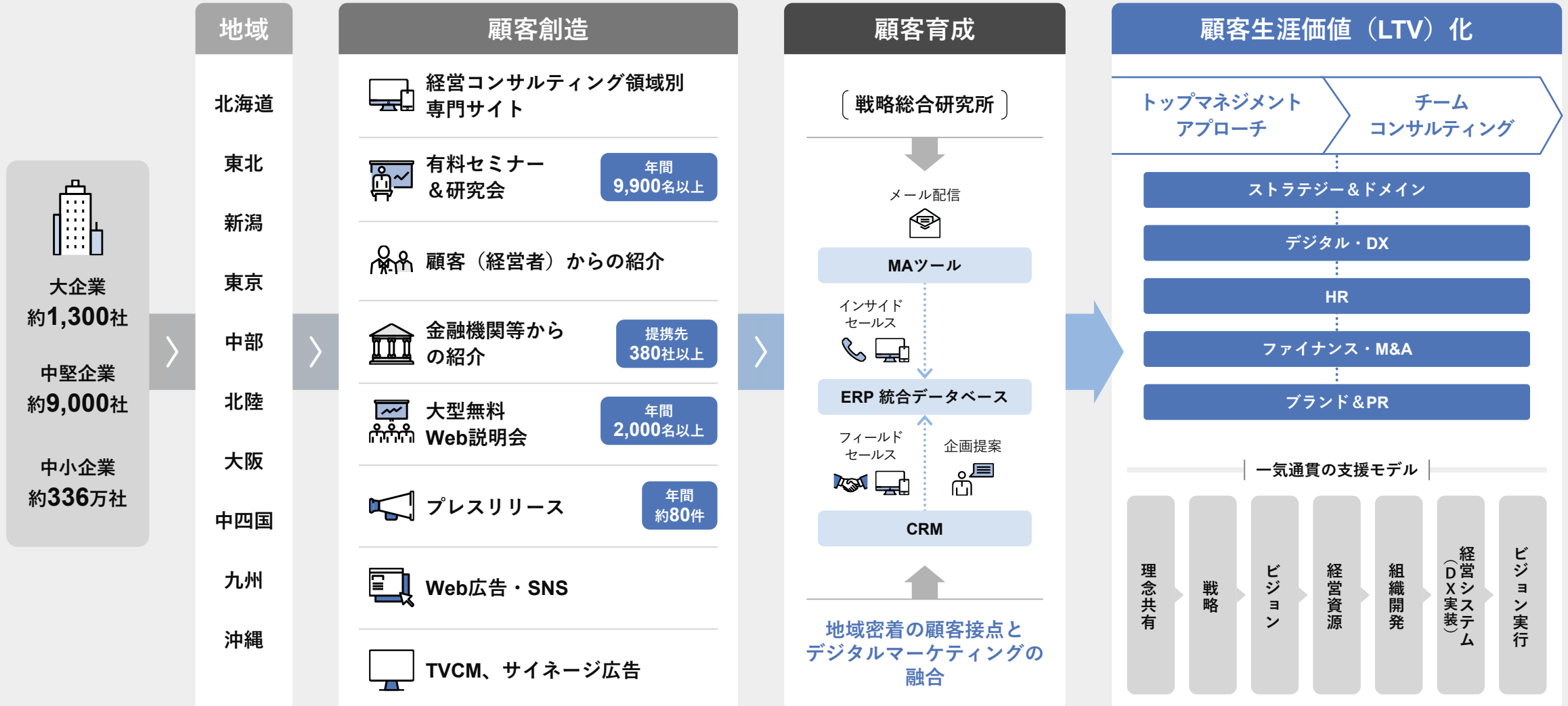
競争優位性により生み出される障壁

- 経営全体を診る伴走支援を続けることで「顧客以上に顧客を知る」ことができ、さらなるコンサルティングの高度化と顧客の囲い込み（ストック化）へと繋がる
- このサイクルの結果、数十年にも及ぶ長期の契約継続が実現できる（＝参入障壁）



マーケティングの全体像

● 新規顧客の創造からLTV※（顧客生涯価値）の実現まで、独自のマーケティングモデルを構築



※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



TCG TANABE
CONSULTING