

TCG TANABE
CONSULTING

株式会社タナベコンサルティンググループ

2024年3月期 決算説明会資料

2024. 6. 7

証券コード：9644



INDEX

!

- 01 / 事業概要・強み
- 02 / 2024年3月期 決算概要
- 03 / 2025年3月期 決算見通し
- 04 / 成長戦略
- 05 / 株主還元
- 06 / Appendix

01

事業概要・強み

We are Business Doctors – 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、経営理念を掲げて創業する。

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。

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。

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。



経営コンサルティングの多角化戦略を推進－ホールディングス&グループ6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



証券コード: 9644

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



株式会社リーディング・ソリューション

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



グローウィン・パートナーズ株式会社

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



株式会社ジェイスリー

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



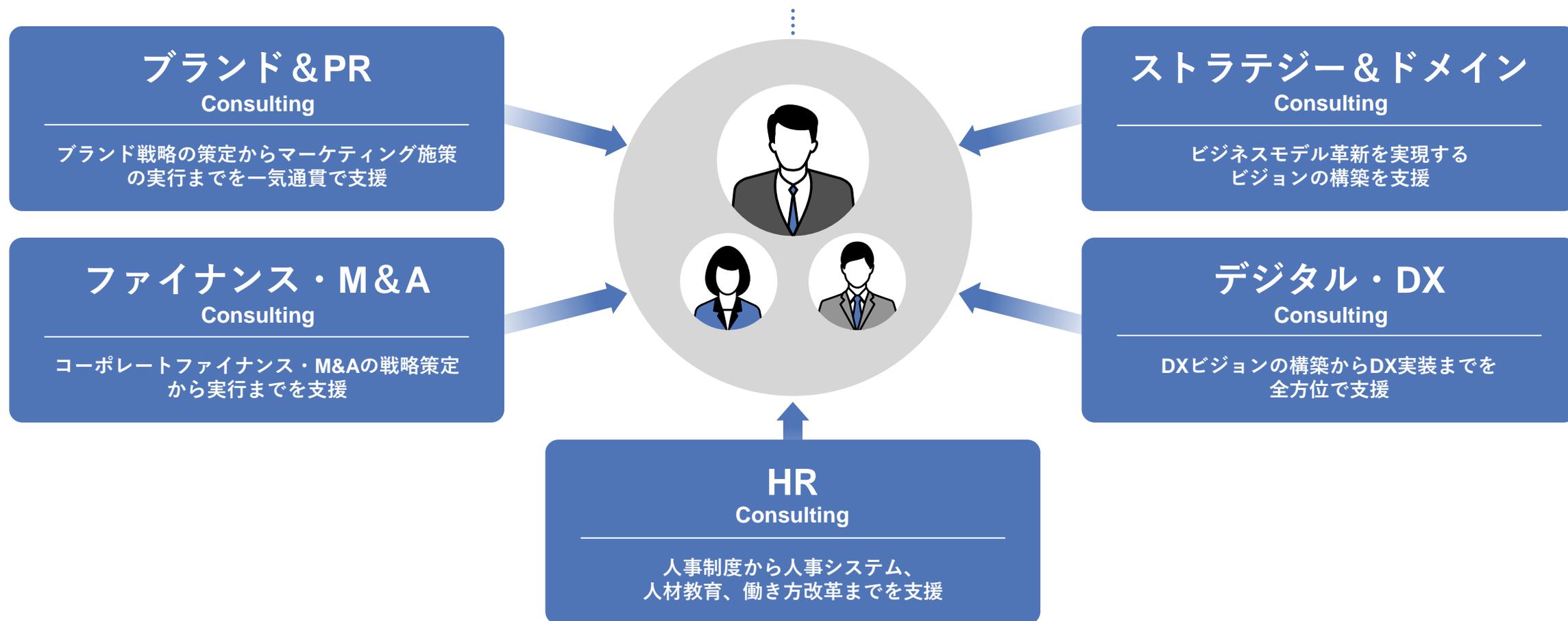
株式会社カーツメディアワークス

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、顧客企業の経営層（トップマネジメント）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援



経営層（トップマネジメント）の固有の経営課題を全方位で解決する経営コンサルティング領域を提供

トップマネジメントの経営課題を全方位から解決



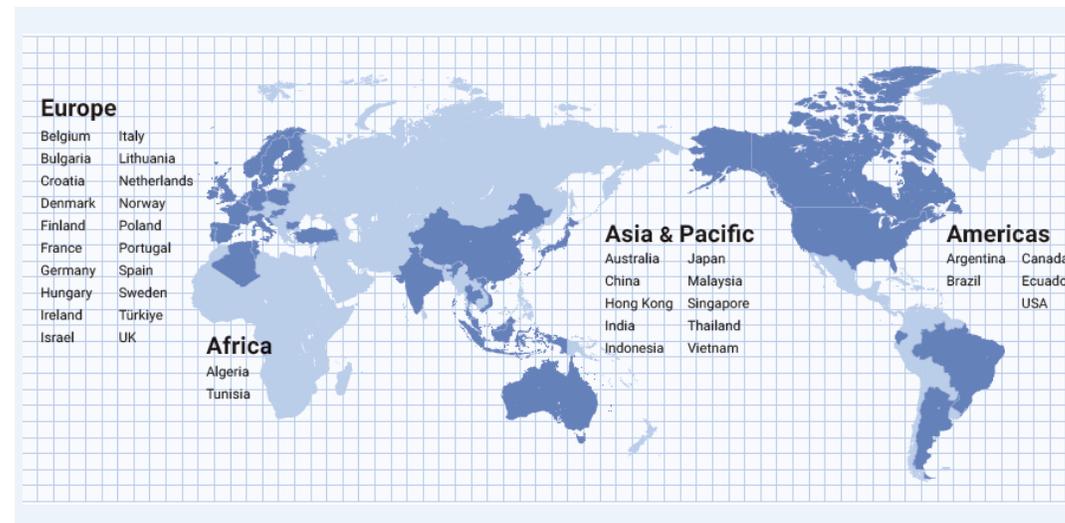
- 国内主要都市10地域に経営コンサルタントが常駐し、地域に密着したコンサルティングを展開
- 国内外のネットワークで、顧客企業に合った海外展開をトータルでご支援

全国展開・地域密着

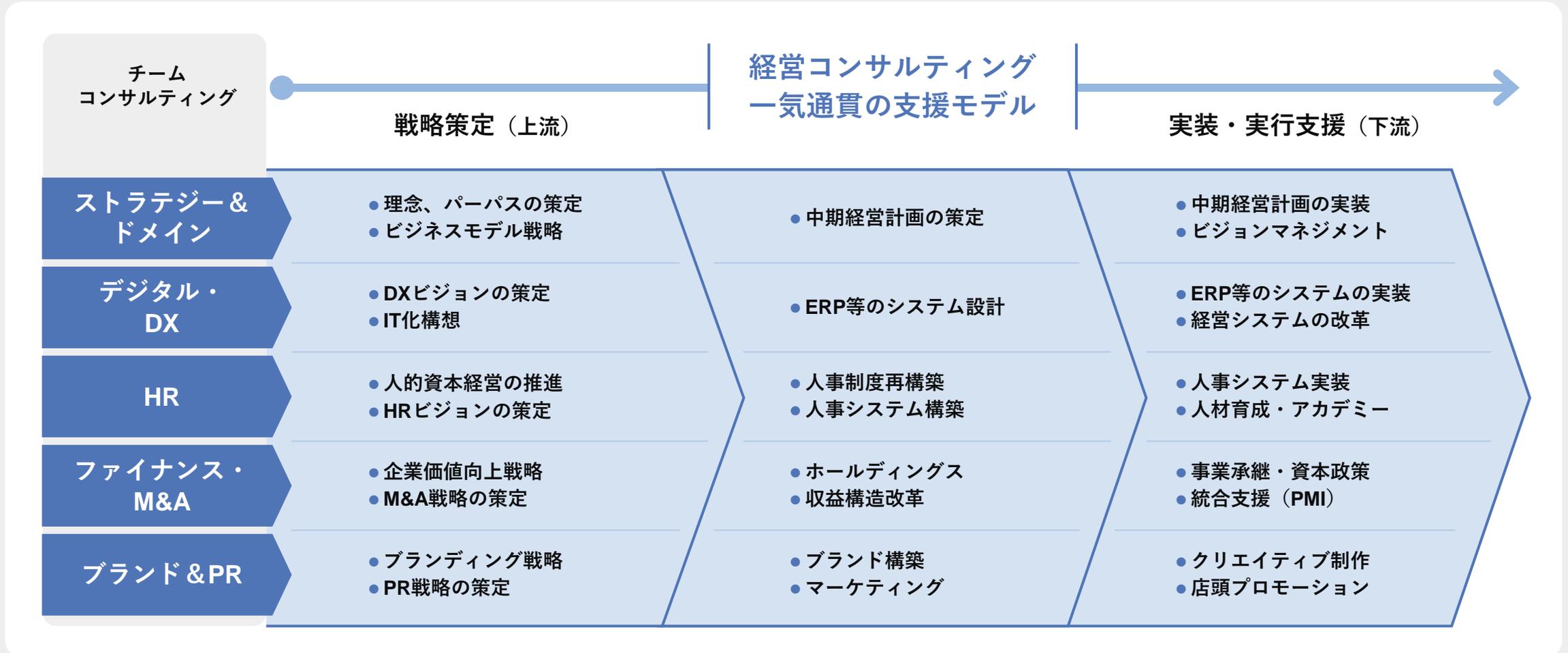


- 北海道（札幌）
開設58年
- 東北（仙台）
開設50年
- 新潟
開設48年
- 東京
開設63年
- 北陸（金沢）
開設47年
- 中部（名古屋）
開設54年
- 大阪
開設64年
- 中四国（広島）
開設54年
- 九州（福岡）
開設56年
- 沖縄（那覇）
開設39年

主な海外拠点ネットワーク



戦略策定からDX等の経営オペレーションの実行・実装までをチームコンサルティングで一気通貫に支援し、高い契約継続率を実現



- 大企業から中堅企業、中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）の戦略策定から実装・実行までを
広範囲にカバー
- 地域密着の強みを活かした「行政／公共向け」の課題解決にも貢献



※当社作成

COPYRIGHT (C) 2024 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

マーケティングモデルの全体像

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



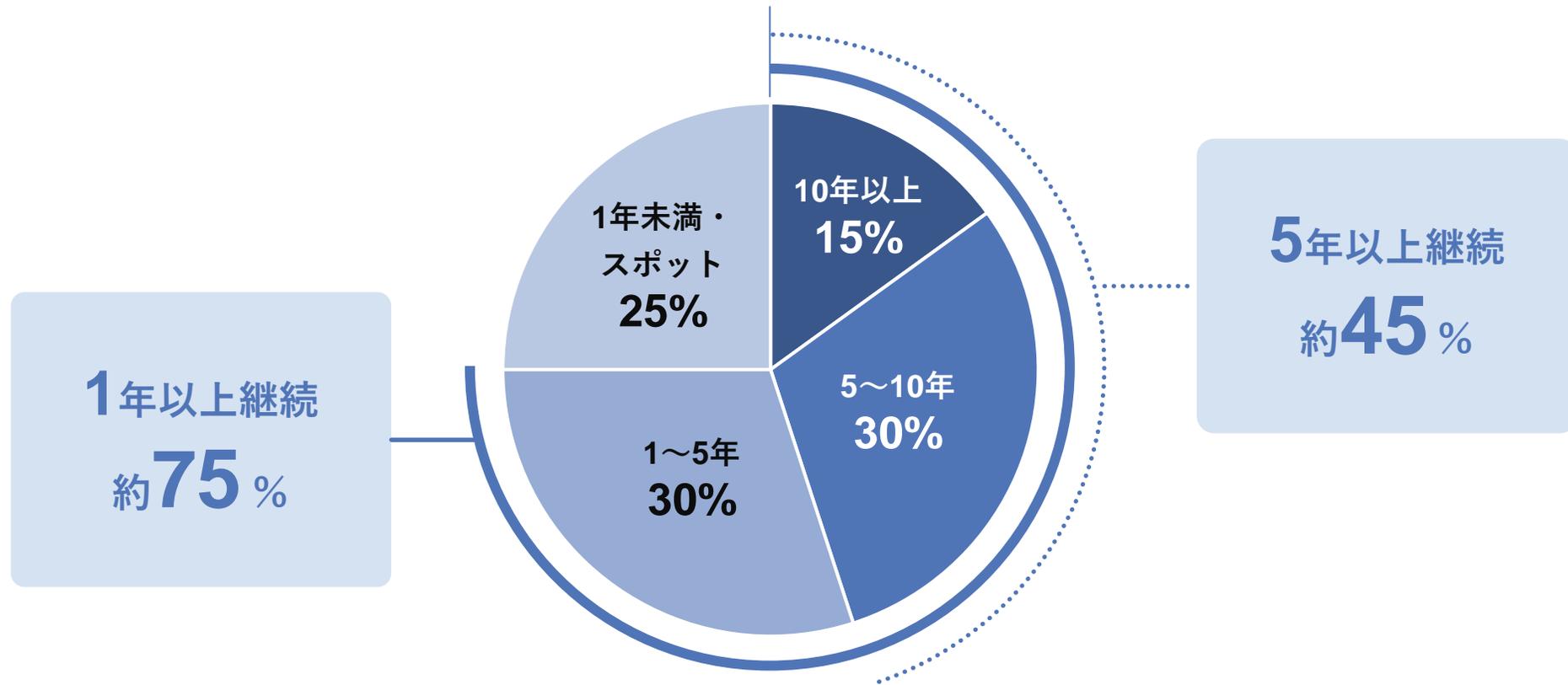
※LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値 → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

COPYRIGHT (C) 2024 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

高い契約継続率（LTV※）を実現

- 顧客企業以上に顧客企業を知ることによって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

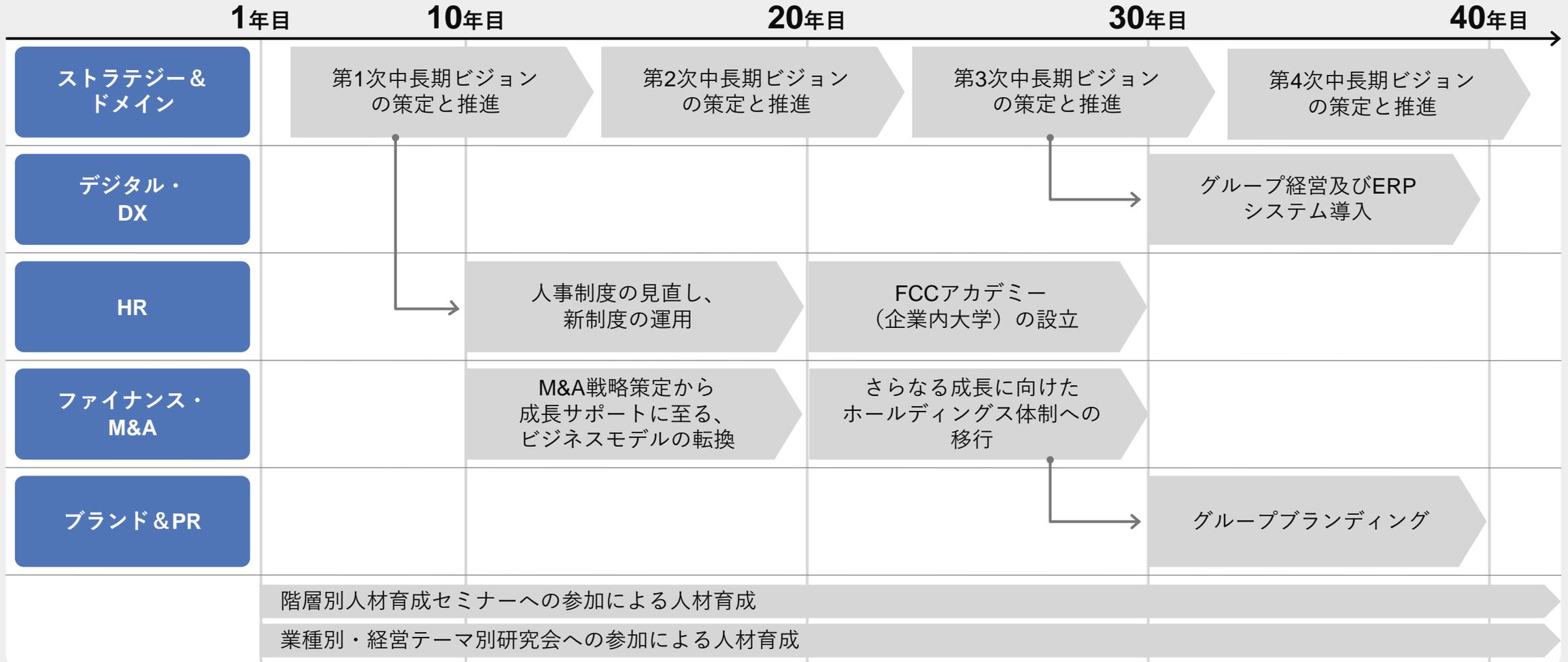
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

長期契約チームコンサルティング事例（業界No.1メーカーA社）

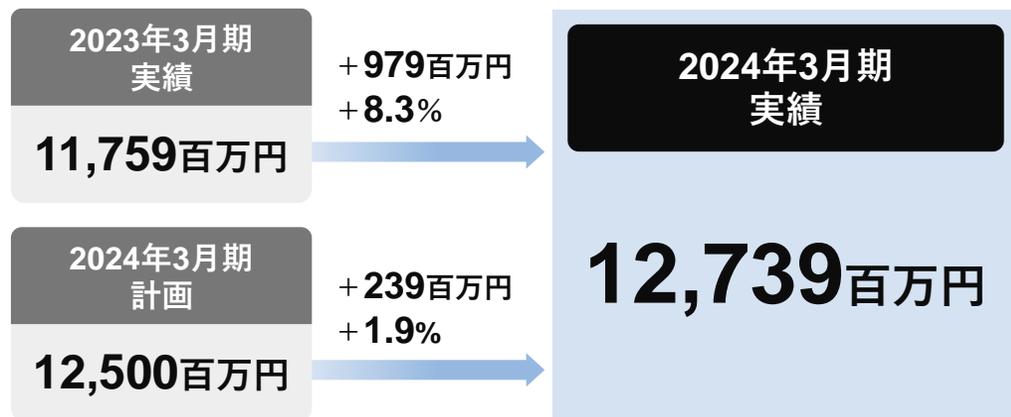
中長期ビジョンの策定から始まり、その実現までをすべての経営コンサルティング領域で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続



02

2024年3月期 決算概要

売上高／過去最高売上高で増収 前期比 + 979百万円



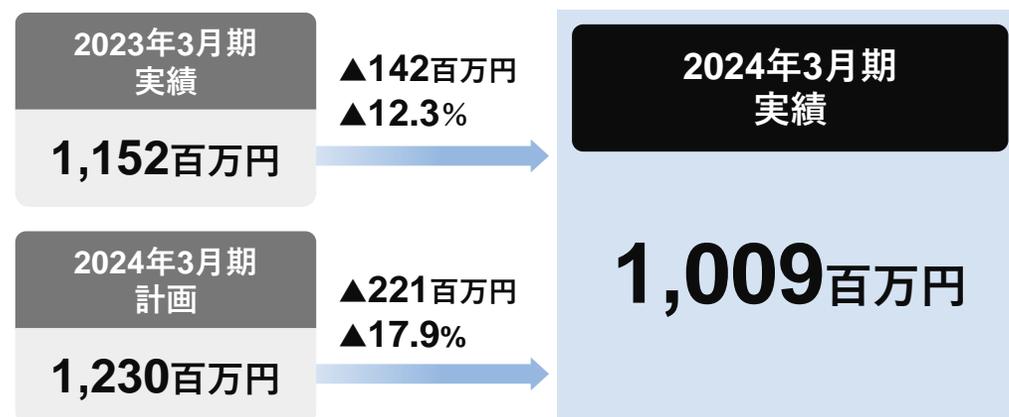
前期比増減要因

全ての経営コンサルティング領域で増収を達成した。
ブランド & PRでは2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの業績が貢献。

計画比増減要因

ブランド & PRは、カーツメディアワークスの業績上振れに加え、リアル（展示会やイベント）×デジタル（Web・SNS）でのコミュニケーションニーズが増加。
ファイナンス・M&Aは、都市部では好調であったものの、地域におけるファイナンシャルアドバイザーが想定以下となった。

営業利益／前期比▲142百万円の減益



前期比増減要因

中期経営計画と持続的成長を実現していくための戦略投資（人的資本投資や新規事業開発投資、デジタル投資等）を積極的に実施したことにより売上原価に含まれる人件費と販売費及び一般管理費が増加。

計画比増減要因

計画比でも、売上原価に含まれる人件費と販売費及び一般管理費が増加。

2024年3月期 決算概要（経営コンサルティング領域別）

- 前期比では、全ての経営コンサルティング領域で増収を達成
- 計画比では、ファイナンス・M&Aは都市部で好調であったものの、地域におけるファイナンシャルアドバイザーが想定以下となった。ブランド&PRは、カーツメディアワークスの業績上振れに加え、リアル（展示会やイベント）×デジタル（Web・SNS）でのコミュニケーションニーズが増加

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	11,759	12,500	12,739	+ 8.3%	+ 1.9%
ストラテジー&ドメイン	2,195	2,300	2,281	+ 3.9%	▲0.8%
デジタル・DX	2,610	2,780	2,741	+ 5.0%	▲1.4%
HR	2,261	2,250	2,418	+ 7.0%	+ 7.5%
ファイナンス・M&A	1,922	2,100	1,932	+ 0.5%	▲8.0%
ブランド&PR	2,105	2,400	2,649	+ 25.8%	+ 10.4%
その他	663	670	715	+ 7.9%	+ 6.7%

ストラテジー & ドメイン

売上高：2,281百万円
前期比伸長率：+3.9%

- 中期経営計画の最終年度を迎える企業からの次期の計画策定のためのニーズが増加し、「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」が好調に推移
- 中期経営計画策定支援において、新規事業開発やグローバル戦略推進を含めた企業全体のポートフォリオ戦略策定のニーズが増加

受注が好調な
テーマ

「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」
「グローバル戦略の策定・推進」 「地域活性化戦略」
「ESG・サステナビリティ対応」等

デジタル・DX

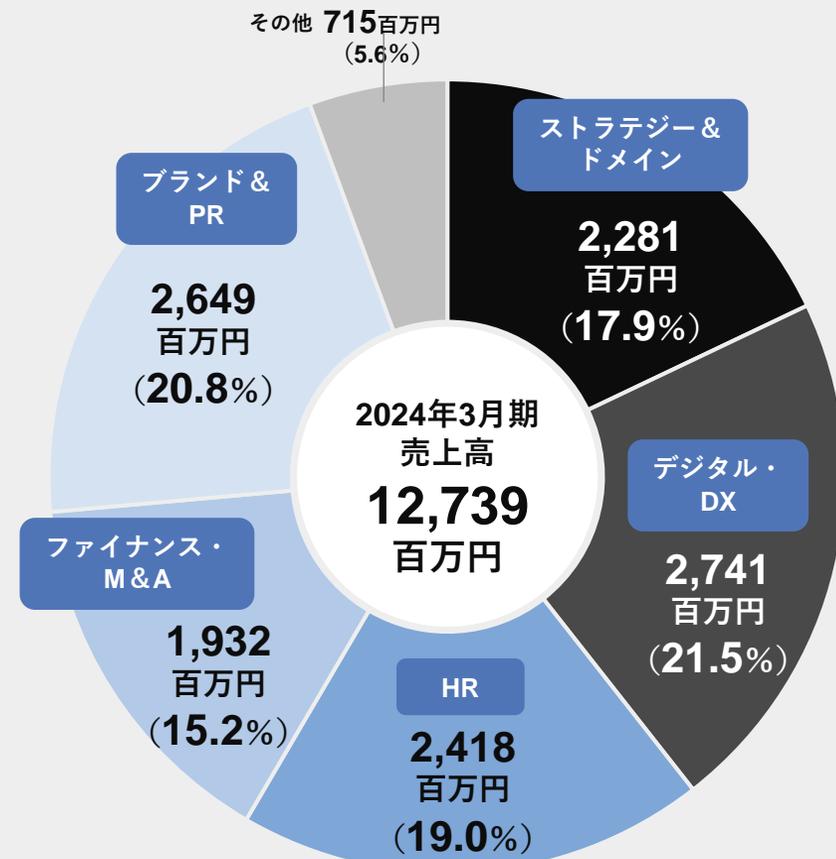
売上高：2,741百万円
前期比伸長率：+5.0%

- 業績好調企業のデータ活用に向けたデジタル投資や、業績不調企業のデジタルを活用した業務プロセスの改善や生産性向上ニーズを捉え「DXビジョン」や「マネジメントDX（ERP導入・IT化構想・業務改善等）」等が好調に推移
- 加えて、計画的にDX人材を育成するニーズも増加傾向
- デジタルマーケティング活動の需要も旺盛な状況

受注が好調な
テーマ

「DXビジョン」 「マネジメントDX（ERP導入・IT化構想・業務改善等）」
「デジタルマーケティング」 「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等

領域別の売上高構成比
(構成比率)



HR

売上高：2,418百万円
前期比伸長率：+7.0%

- 経営環境・労働環境の変化に対応した人材マネジメントシステムの再構築ニーズと人的資本経営に対する人材投資意欲は、引き続き旺盛な状況
- 上場企業を含む大企業から中堅企業、特に建設、物流、医療などの人手不足・2024年問題への対応が迫る労働集約型産業や、設備メーカー、IT/デジタル産業、金融・サービス業等から採用や人事制度、育成に関するニーズが旺盛な状況

受注が好調な
テーマ

「組織・人事戦略の策定（人事PMI）」 「人事制度構築」 「アカデミー（企業内大学）設立」
「タレントマネジメント（HRテック含む）」 「経営者人材の育成」等

ファイナンス・M&A

売上高：1,932百万円
前期比伸長率：+0.5%

- 事業承継M&Aや成長M&A、その前後であるM&A戦略構築やPMI（経営統合）のニーズが増加
- M&Aニーズの高まりに合わせて、ホールディングス化・グループ経営体制の構築ニーズも増加
- 上場企業においては、東京証券取引所のPBR1倍未満企業への改善開示要請対応として、企業価値向上施策のニーズが増加

受注が好調な
テーマ

「企業価値ビジョン」 「コーポレートガバナンス・コード対応」 「ホールディングス化・グループ経営」
「成長M&A・事業承継M&A（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで）」等

ブランド&PR

売上高：2,649百万円
前期比伸長率：+25.8%

- アフターコロナで、業界問わずリアル（展示会やイベント）×デジタル（Web・SNS）でのコミュニケーションニーズが増加傾向
- 国内外問わず、戦略PRニーズが高まりを見せており、またインバウンド需要に向けたプロモーションニーズも増加傾向
- 日本全国（特に地方）において、ブランディングに課題を持つ企業が多く存在

受注が好調な
テーマ

「ブランド構築」 「メディアPR（Global PR WireやTV企画等）」 「海外PR」 「コンテンツマーケティング」
「クリエイティブ」 「ハイブリッド（リアル×デジタル）プロモーション」等

2024年3月期 決算概要（前期比・計画比）

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	11,759	12,500	12,739	+ 8.3%	+ 1.9%
売上総利益	5,202	5,565	5,465	+ 5.0%	▲1.8%
(売上総利益率)	(44.2%)	(44.5%)	(42.9%)	-	-
販売費及び一般管理費	4,050	4,335	4,455	+ 10.0%	+ 2.8%
営業利益	1,152	1,230	1,009	▲12.3%	▲17.9%
(営業利益率)	(9.8%)	(9.8%)	(7.9%)	-	-
経常利益	1,163	1,230	1,012	▲12.9%	▲17.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	724	760	641	▲11.5%	▲15.7%
EPS (1株当たり当期純利益)	円 銭 42.25	円 銭 44.56	円 銭 38.14	▲9.7%	▲14.4%

営業利益の増減要因分析（前期比）

前期比 + 8.3% の増収により売上総利益は262百万円増加。一方で、人材採用等の人的資本投資（+ 688百万円）や新規事業開発、デジタル等への積極的な先行投資により、営業利益は▲12.3% の減益

		2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減率	増減額
(百万円)					
	売上高	11,759	12,739	+ 8.3%	+ 979百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,615	3,875	+ 7.2%	+ 260百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,135	5,823	+ 13.4%	+ 688百万円
	デジタル・DX 投資	209	252	+ 20.5%	+ 42百万円
販管費	その他 一般管理費	1,646	1,777	+ 7.9%	+ 130百万円
	営業利益	1,152	1,009	▲12.3%	▲142百万円

営業利益の増減要因分析（計画比）

人材採用等の人的資本投資（+281百万円）や新規事業開発、デジタル等への積極的な先行投資により、営業利益は計画比で17.9%未達となった

(百万円)		2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	増減率	増減額
	売上高	12,500	12,739	+1.9%	+239百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,750	3,875	+3.3%	+125百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,542	5,823	+5.1%	+281百万円
	デジタル・DX 投資	230	252	+9.9%	+22百万円
販管費	その他 一般管理費	1,748	1,777	+1.7%	+29百万円
	営業利益	1,230	1,009	▲17.9%	▲220百万円

人的資本投資

5,823百万円

対前期増減額：+688百万円 対前期増減率：+13.4%

- 既存従業員の昇給率をさらに向上させ、全体的な給与水準の引き上げを実施
- 各業界・職種における実務経験者を全国で採用し、自社で経営コンサルタントへと育成する採用・育成投資を積極的に実施
- 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」の認定企業として、D&Iを実現する取り組みを推進



デジタル投資

252百万円

対前期増減額：+42百万円 対前期増減率：+20.5%

- 健康経営を推進する働く環境及びシステムへの投資を積極的に実施し、業界水準では高い定着率（約90%）を実現
- 新規の「プロフェッショナルDXサービス」を開発
- ChatGPTの社内用システムや契約書レビュー等、AIの開発・活用の推進

新規の主な
プロフェッショナル
DXサービス

- 財務価値分析システム
- DX Cloudシリーズ
(サービス業向けERPシステム
導入支援)
- HR KARTE 等



グローバル戦略コンサルティング機能の強化（+人材採用）

主要顧客である大企業から中堅企業のグローバル展開支援をより一層強化していくため、グループ横断のグローバルチームを組成する等の基盤整備を行うとともに、グローウィン・パートナーズ(株)によるクロスボーダーM&Aや、(株)カーツメディアワークスによる「Global PR Wire」（同社独自の海外向けプレスリリース配信サービス）及び海外PRコンサルティング等、グローバル戦略コンサルティング機能を強化。

行政／公共コンサルティング機能の強化（+人材採用）

行政／公共が取り組む地域創生・DX・SDGs等に対し、持続可能なより良い社会の実現を目指してこれまで培ってきた経営コンサルティングメソッドや豊富な経験に基づく支援を推進。創業67年間の歴史の中で、全国で地域密着型の事業所を展開し、経営コンサルティングを展開してきたことで各地域経済・地域企業の変遷・特性・課題等を把握できている当社グループの強みを生かせる領域として注力している。

新規事業への
投資

2024年3月期 バランスシートの状況

- 配当や自己株式取得など積極的な株主還元を行い、現預金と純資産が減少
- 自己資本比率は77.1%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,673	5,538	▲1,134
売上債権	865	1,024	+159
流動資産合計	9,674	9,347	▲326
有形固定資産	2,207	2,220	+12
無形固定資産	819	788	▲31
投資その他の資産	1,706	1,781	+74
固定資産合計	4,734	4,789	+55
資産合計	14,410	14,139	▲271

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期末比
負債の部			
買掛金	360	321	▲39
流動負債合計	2,154	2,209	+55
固定負債合計	545	625	+79
負債合計	2,700	2,834	+134
純資産の部			
株主資本合計	11,359	10,761	▲598
純資産合計	11,710	11,304	▲406
負債純資産合計	14,410	14,139	▲271

2024年3月期 キャッシュ・フローの状況

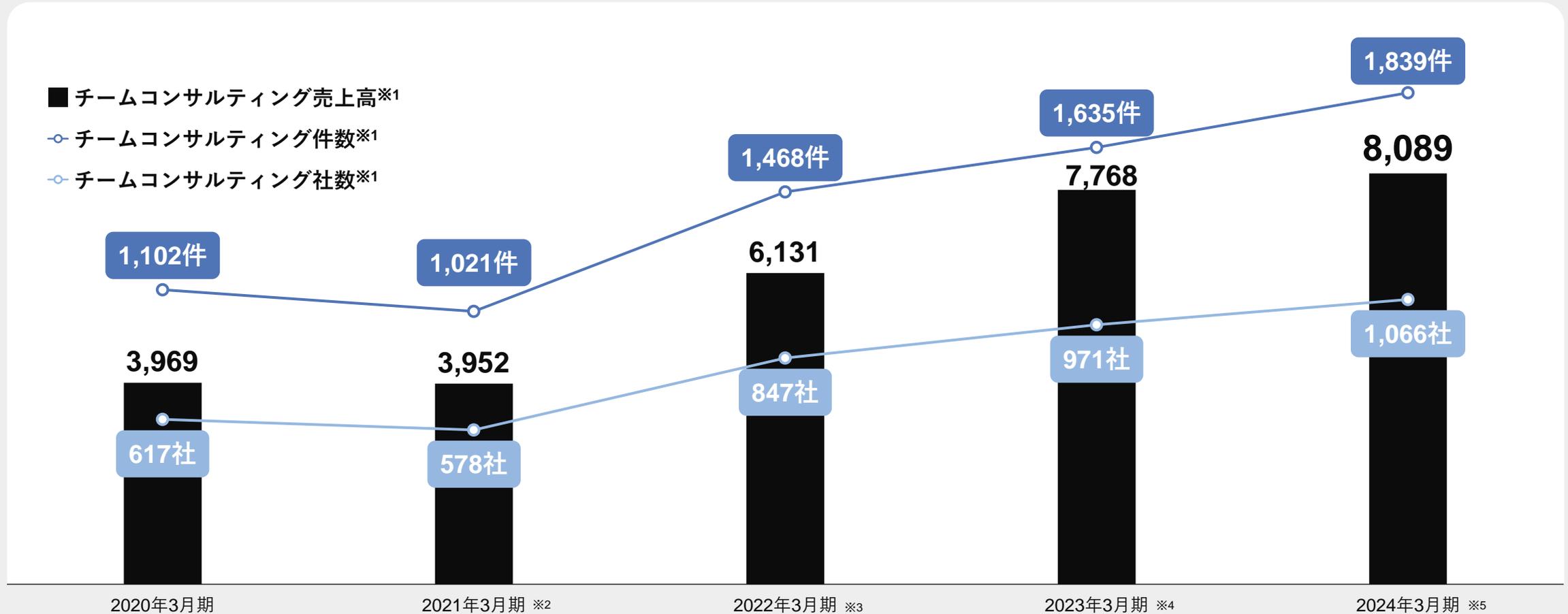
- 営業キャッシュ・フローは、増収に伴う売上債権の増加などで減少し、約6億円となった
- 増配や自己株式取得等により現金及び現金同等物の期末残高は減少したが、財務は健全

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比
営業CF	954	632	▲321
税金等調整前当期純利益	1,170	1,040	▲129
売上債権の増減 (▲は増加)	102	▲159	▲261
仕入債務の増減 (▲は減少)	▲105	▲39	▲144
前受金の増減 (▲は減少)	23	42	+19
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲297	▲422	▲124
投資CF	▲1,096	▲439	+657
有形及び無形固定資産の取得による支出	▲155	▲160	+4
FCF	▲142	193	+335
財務CF	▲582	▲1,228	▲645
現金及び現金同等物の期末残高	6,673	5,638	▲1,034

主要KPI ① (チームコンサルティング指数)

- 売上高・件数・社数の全てのKPIで前年を上回り、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(戦略&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月期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

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

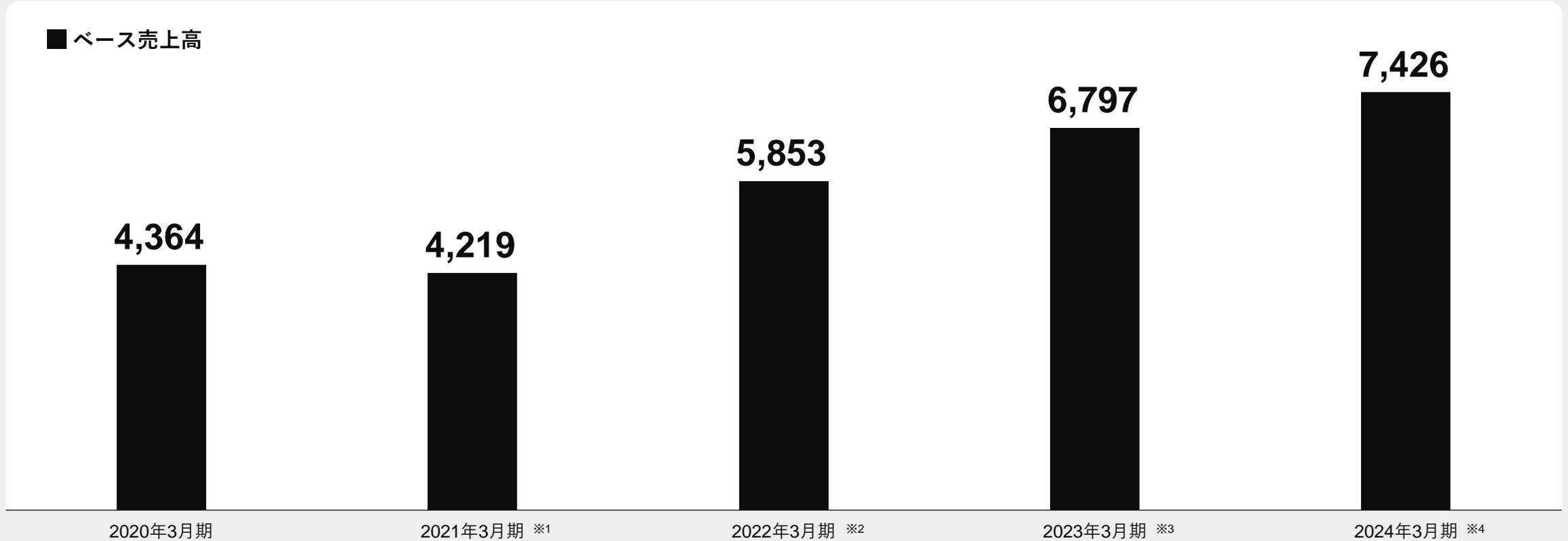
※4 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※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

主要KPI②（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 2021年3月期実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

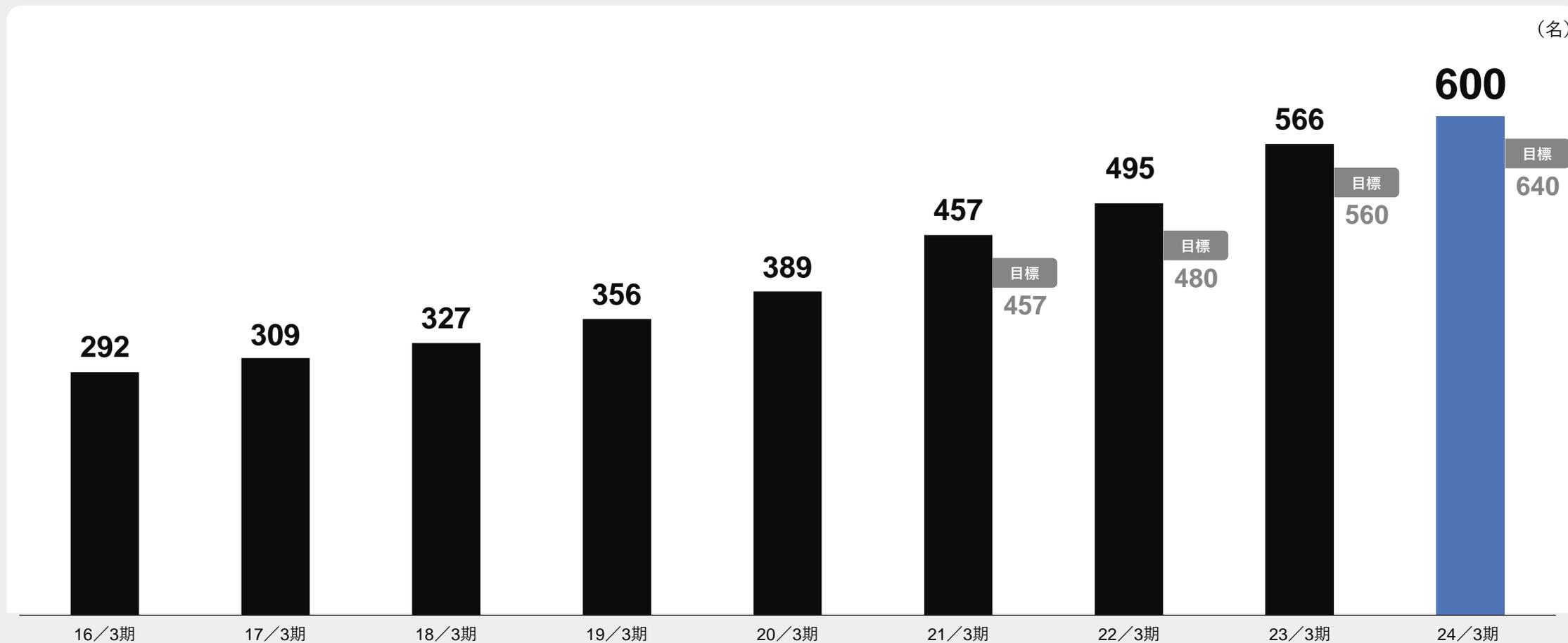
※2 2022年3月期実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結

※3 2023年3月期実績より、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

従業員数の推移

- M&Aによるグループ拡大がなかったため、開示している採用予定数に届かなかったものの、既存の経営コンサルティング領域は予定通りの採用数（566名:23/3月期→600名:24/3月期 ※34名増）となった
- 人的的資本投資として報酬処遇や働く環境等をより良くすることで、従業員エンゲージメントの向上および人材流動を防ぐための対応を講じた



海外プレスリリース×戦略PR支援



海外プレスリリース配信ご利用実績



- 2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの海外メディア向けプレスリリース配信サービス
- 「海外進出」「海外への販売」の入り口となるサービスであり、この入り口部分を支援することで、その先のグローバル戦略までトータルでサポートできる
- 会員数は、2023年3月期の900社から2024年3月期の1,543社（+643社）と順調に増加している
- 配信先として全世界をカバーしており、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唯一のサービス

サービス業向けERPシステム導入支援

商品概要

- ERP（日本オラクル株式会社「Net Suite」）導入によるデータの統合管理と、データの有効活用に向けた運用体制を構築
- 経営×IT×システム導入の三位一体のコンサルティングにより、クライアントのDX実現による企業成長を支援
- サービス業では、業務システムの乱立によりデータが一元管理されていないため、上流から下流に至るまでデータの整合性が一貫して確保されておらず、データの有効活用には遠い状態にある企業が多い
- DX Cloudシリーズの第3弾（建設、物流、サービス）



経営を未来へとつなぐ「MIRAI承継」提供

M&A仲介に本格参入（2023年10月より）



- 経営を未来へと繋ぐソリューションサービス
- 事業承継のあらゆるステージにおいて資本の承継だけでなく、事業・組織・人材・経営システムなどの経営全体をデザインし、最適なソリューションを提供
- 支援の幅を広げるために、従来のファイナンシャルアドバイザー業務に加えてM&A仲介業務にも本格的に参入

行政／公共コンサルティングの提供

地域創生×サステナビリティ

産業振興

「地域」創生

サステナビリティ

DX

ブランディング

人材育成・活躍

専門サイトを活用した新規見込み顧客の獲得



- 地域密着（リージョン戦略）の強みを生かし、政府や地方自治体と連携し、地域創生、DX、SDGsなどのあらゆる分野において、TCGのチームコンサルティング理論に基づく支援を行う

03

2025年3月期 決算見通し

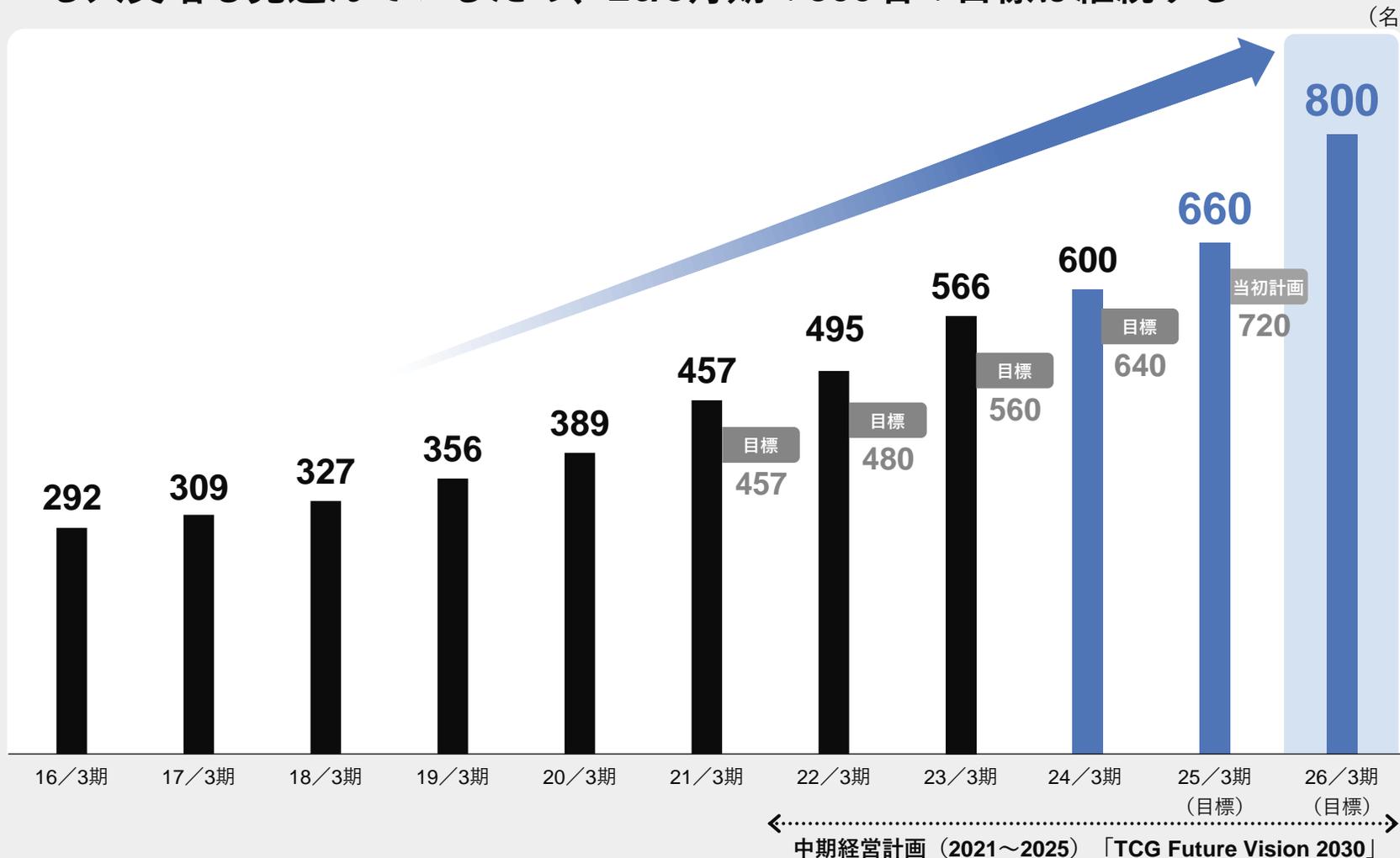
中期経営計画（2021～2025）で掲げている売上高、営業利益を達成し、過去最高を更新する計画

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期比
売上高	11,759	12,739	13,500	+6.0%
売上総利益	5,202	5,465	6,010	+10.0%
(売上総利益率)	(44.2%)	(42.9%)	(44.5%)	—
営業利益	1,152	1,009	1,485	+47.0%
(営業利益率)	(9.8%)	(7.9%)	(11.0%)	—
経常利益	1,163	1,012	1,485	+46.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	724	641	785	+22.5%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 42.25	円 銭 38.14	円 銭 47.03	+23.3%

営業利益の増減要因①（採用計画）

- 今期は、引き続き既存人員の生産性の向上および報酬処遇をより良くすることに注力しつつ、採用計画を一部見直す（当初計画720名から変更後計画660名：24/3月期比+60名）
- 全国展開の強みを活かして、引き続き各業界・職種における実務経験者を採用するとともに、M&Aによる人員増も見込んでいるため、26/3月期の800名の目標は継続する



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

営業利益の増減要因②（増益計画）

採用計画（増員）とデジタル投資等を見直し、原価および販売費の増加を売上高の増加で吸収して営業利益の増益を実現する

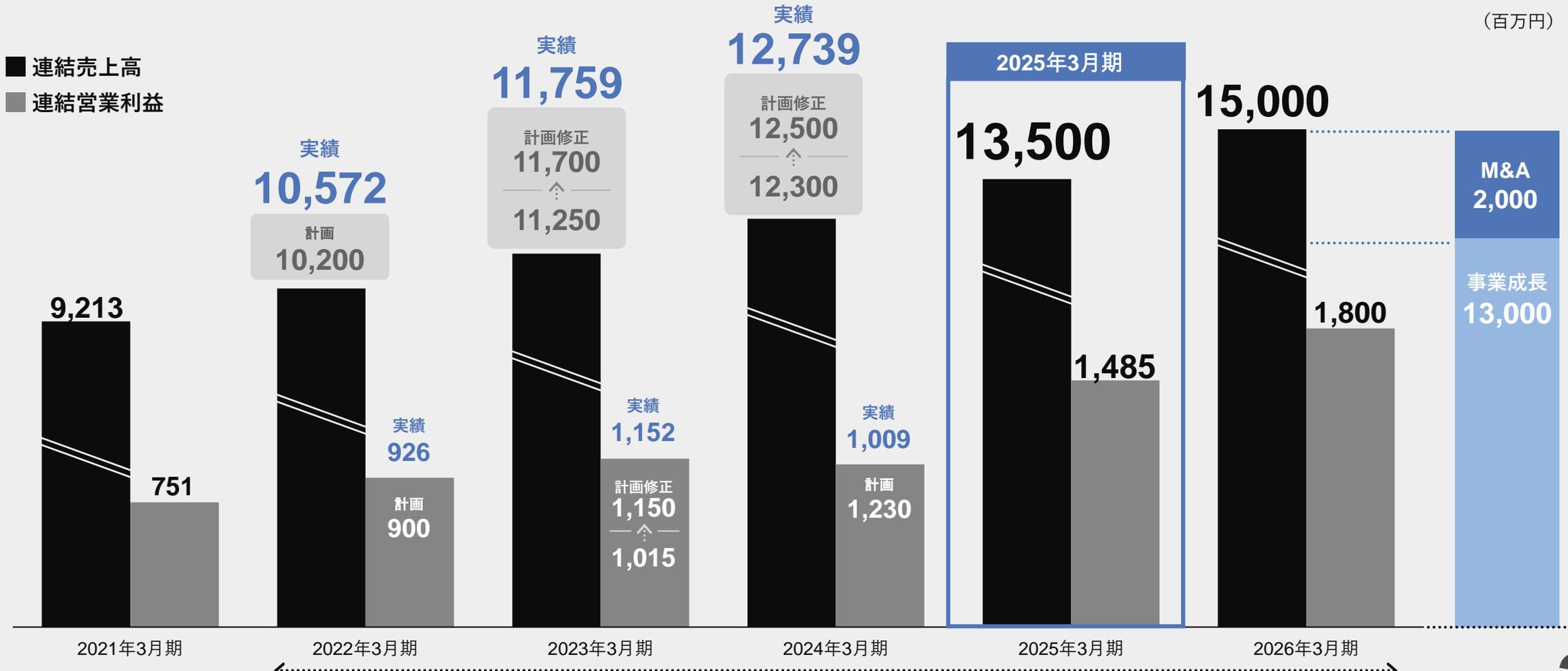
		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	増減率	増減額
(百万円)					
	売上高	12,739	13,500	+6.0%	+761百万円
原価	商品・サービス 売上原価	3,875	3,920	+1.2%	+44百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	5,823	6,100	+4.7%	+276百万円
	デジタル・DX 投資	252	270	+6.8%	+17百万円
販管費	その他 一般管理費	1,777	1,725	▲3.0%	▲52百万円
	営業利益	1,009	1,485	+47.0%	+475百万円

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。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



COPYRIGHT (C) 2024 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

プロフェッショナルDXサービスモデルの強化

- 「プロフェッショナルDXサービス（実装・実行機能）」をM&Aにより拡大し、一貫通貫の経営コンサルティングモデルを完成させる

One & Onlyの経営コンサルティングモデルの創造



中期経営計画（2021～2025） 経営コンサルティング領域別売上高計画

- 組織変更により、全国の事業所を経営コンサルティング領域別組織に細分化し、売上高も新組織単位で集計することとなったため、各領域の売上高計画を修正
- デジタル・DX支援による売上高の一部を各経営コンサルティング領域で計上する方針へと変更したことにより、「デジタル・DX」の2026年3月期計画を50億円から40億円に修正

(百万円)

	2024年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	12,739	15,000	<ul style="list-style-type: none"> ・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
戦略&ドメイン	2,281	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	2,741	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（人的資源）	2,418	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、アカデミー（企業内大学）設立、アカデミークラウド等
ファイナンス・M&A	1,932	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	2,649	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	715	700	<ul style="list-style-type: none"> ・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

プライム市場上場維持基準への適合

- 「流通株式時価総額」 (2023年3月末)、 「1日平均売買代金」 (2023年12月末) のプライム市場維持基準をクリアした

		基準内容	移行日時点の適合状況 (2021.6.30)		基準日時点の適合状況 (2023.3.31)		基準日時点の適合状況 (2023.12.31)	
流動性	1. 株主数	800名以上	7,636名	○	6,684名	○	—	
	2. 流通株式数	20,000単位以上	57,351単位	○	134,278単位	○	—	
	3. 流通株式時価総額	100億円以上	81.1億円	×	104.6億円	○	—	
	4. 1日平均売買代金	20,000千円以上	6,065千円	×	22,697千円 ※1	○	28,898千円	○
ガバナンス	5. 流通株式比率	35%以上	65.5%	○	76.6%	○	—	
	6. 純資産の額	正	正	○	正	○	正	○
	7. 改訂CGコード	全原則の適用	全原則開示	—	全原則開示	—	全原則開示	—

※1. 当該部分のみ、2023年1月1日～2023年3月31日の日々の出来高に、東京証券取引所が算出された日々の終値の平均値である 779.55 円を乗じた数値をその期間の営業日数で除して、当社で算出しております。

- 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)

2024年3月期

ROE : **5.8%**

- 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) → **1,175**百万円 (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

ROE

(株主資本当期純利益率)

10%

時価総額

250億円以上

2023年1月4日 (年初)

2024年3月29日

終値 : **629**円

時価総額 : **110**億円

終値 : **1,032**円

時価総額 : **180**億円

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）

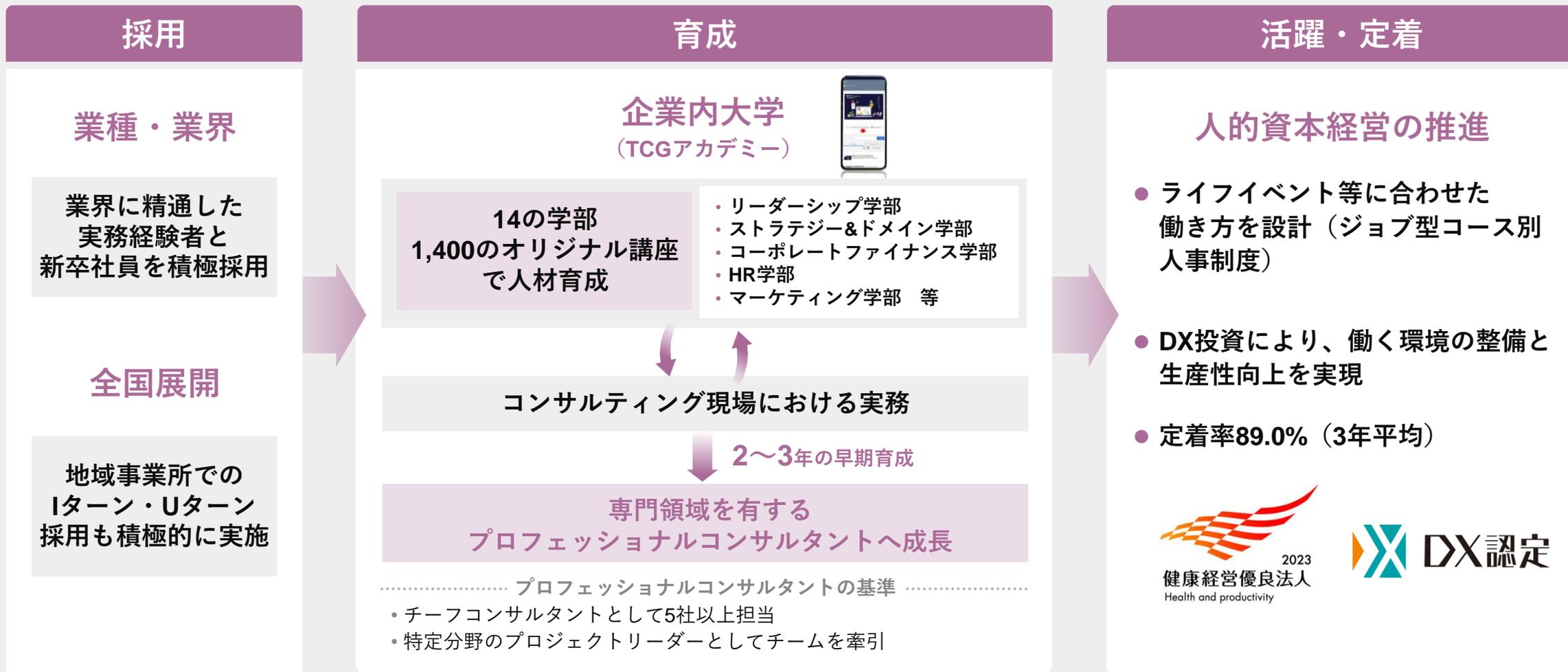
- 1.5°Cシナリオおよび4°Cシナリオにおけるリスクと機会の分析
- カーボンニュートラルに向けたGHG排出量削減対策の検討



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 「取締役会のあり方」
「コーポレート・ガバナンス」
「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

- 株主の皆様への利益還元を経営上の最優先課題の一つとして設定
- 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
- 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

2024年5月13日に自己株式の取得を決定

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

500,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合**3.0%**

株式の
取得価額の総額

300,000,000円（上限）

取得期間

2024年5月20日～2024年10月31日

【ご参考】 2024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）：16,690,552株
- 自己株式数：817,848株

株主還元（配当金）

- 2025年3月期は、年間配当金46円（前期比+2円、配当性向97.8%）、総還元性向134.3%を計画

2024年3月期

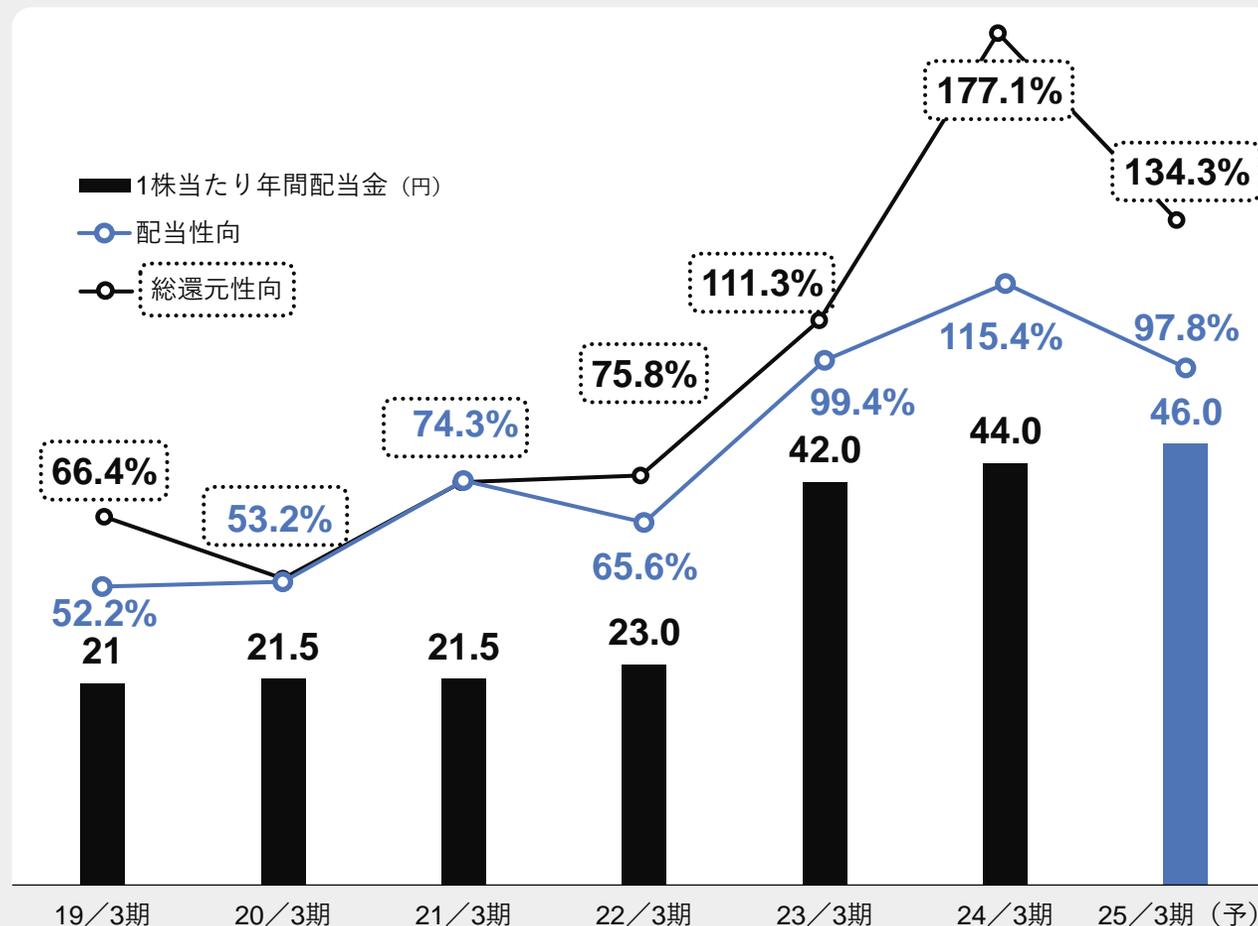
年間配当金 **44** 円

中間**18**円・期末**26**円

2025年3月期予想

年間配当金 **46** 円予定

中間**19**円・期末**27**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

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
設立	1963年（昭和38年）4月1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	600名（2024年3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	7,582名（2024年3月31日現在）
単元株	100株

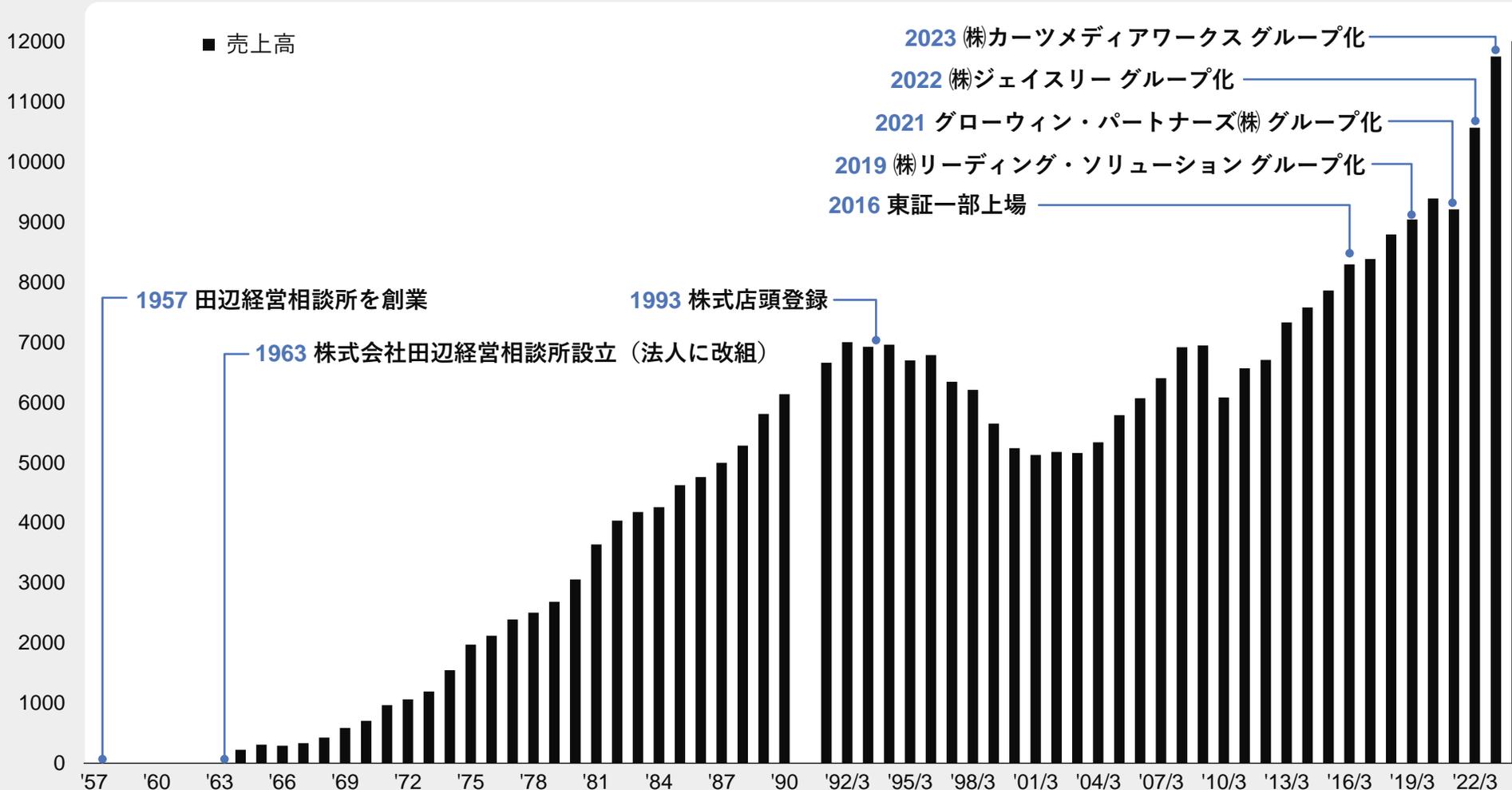


代表取締役社長
若松 孝彦

業績推移

創業以来、営業赤字は一度もなく、これからも日本における経営コンサルティングの
パイオニアとして持続的成長を続ける

(百万円)



※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

5つの成長モデル	<div style="text-align: center;">①</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> プロフェッショナルDXサービスモデル </div> <p>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</p>	<div style="text-align: center;">②</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> C&C 開発モデル </div> <p>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</p>	<div style="text-align: center;">③</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> マーケティングモデル </div> <p>新規顧客開拓と契約継続率70%以上を目指す</p>	<div style="text-align: center;">④</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> チームアップ&パートナー100モデル </div> <p>リーダー人材とチーム数を現状から倍増する</p>	<div style="text-align: center;">⑤</div> <div style="text-align: center; background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;"> アカデミーモデル </div> <p>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</p>
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 <ul style="list-style-type: none"> ● 年間10ブランド開発（TCB 5、テック 5） ● 中期5か年で50開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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） 	<ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットマーケット4万社 ● LTV70% 	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナー数100名 ● 地域エリアでのチームの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 建設業・物流・サービス業DXCloud（ERP） ● Engagement KARTE ● HR KARTE 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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6社体制&ホールディングス経営 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● マーケティング専門サイトの開設 - 長期ビジョン・中期経営計画策定サイト/HRサイト/コーポレートファイナンス・M&Aサイト/事業承継・M&Aサイト/デジタル・DXの戦略・実装サイト/ブランディング・戦略PR情報サイト 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> ● 学部の開設 - リーダーシップ学部/ストラテジー&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/マーケティング学部/CRMコンサルティング学部/コーディネーター学部/アシスタント学部



TCG TANABE
CONSULTING