

TCG TANABE
CONSULTING

株式会社タナベコンサルティンググループ

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

2024. 8. 8

証券コード：9644



INDEX

!

- 01 / 2025年3月期第1四半期決算概要
- 02 / 2025年3月期決算見通し
- 03 / 株主還元
- 04 / 成長戦略
- 05 / 事業概要・強み

01

2025年3月期第1四半期決算概要

2025年3月期第1四半期決算概要

売上高および各利益ともに増収増益

(百万円)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	前年同期比
売上高	2,919	3,079	+5.5%
売上総利益	1,340	1,454	+8.5%
営業利益	274	280	+2.4%
経常利益	274	289	+5.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	154	192	+24.4%
EPS (1株当たり四半期純利益)	円 銭 9.09	円 銭 11.54	+27.0%

営業利益増減要因分析（前期比）

前期比5.5%の増収により売上総利益は113百万円増加。一方で、人材採用等の人的資本投資（104百万円増）や、新規事業開発、デジタルへの積極的な先行投資を継続しつつも、営業利益は2.4%の増益を達成

(百万円)		2024年3月期1Q 実績	2025年3月期1Q 実績	増減率	増減額
	売上高	2,919	3,079	+ 5.5%	+ 160百万円
原価	商品・サービス 売上原価	774	760	▲ 1.9%	▲ 14百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	1,379	1,483	+ 7.5%	+ 104百万円
	デジタル・DX 投資	79	97	+ 23.5%	+ 18百万円
販管費	その他 一般管理費	410	456	+ 11.2%	+ 45百万円
	営業利益	274	280	+ 2.4%	+ 6百万円

経営コンサルティング領域別売上高分析

- デジタル・DXでは、依然としてデジタル投資へのニーズが高いものの、リアルマーケティングのニーズが復調・多様化したため、マーケティングDX（デジタルマーケティング等）の需要が減少し、前期比で微増にとどまった

(百万円)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	前年同期比	売上高構成比 (2025年3月期1Q)
売上高	2,919	3,079	+5.5%	—
戦略&ドメイン	523	571	+9.1%	18.6%
デジタル・DX	686	692	+0.9%	22.5%
HR	586	624	+6.5%	20.3%
ファイナンス・M&A	510	564	+10.5%	18.3%
ブランド&PR	585	587	+0.3%	19.1%
その他	26	39	+48.5%	1.3%

ストラテジー & ドメイン

- 物価上昇が常態化してきた経営環境の変化に伴い、「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」等のコンサルティングテーマが好調
- 円安の進行や内需縮小に伴う既存事業のみでの成長の限界から「新規事業開発」「グローバル戦略の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「ビジネスデューデリジェンス (M&Aコンサルティング)」等のテーマも増加。また、行政／公共案件も増加

デジタル・DX

- 業績好調な企業では、将来投資としてのデジタル投資意欲が高く、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・実装」「ブランディングDX (Webサイト・SNS)」等のコンサルティングテーマが好調。一方で、リアルマーケティングのニーズ復調に伴い、「マーケティングDX (デジタルマーケティング等)」ニーズは多様化し、結果微減となった
- 組織全体でDXを推進する企業や生成AIの活用を検討する企業も増えており、「DX研修 (人材育成・リスクリング)」「システム開発」「データマネジメント」等のテーマも増加
- 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

HR

- 物価上昇が常態化してきた経営環境の変化や人的資本経営の拡がりに伴い、「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)」「戦略採用」等のコンサルティングテーマが好調
- 2024年問題等の経営環境・労働環境の変化に伴う人材マネジメントの見直しニーズも増加しており、「組織・人事戦略の策定・推進」「人材育成」「タレントマネジメント」「HR KArte (人材アセスメント／HRテック)」「働き方改革」等のテーマも増加

ファイナンス・M&A

- 後継者不足を背景に、第三者承継も見据えた事業承継に関連するニーズが堅調であり、「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 (戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで)」「サクセッションプラン」等のコンサルティングテーマが好調
- 上場企業における資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、「企業価値ビジョン」「コーポレートガバナンス・コード対応」「資本政策」等のテーマも増加

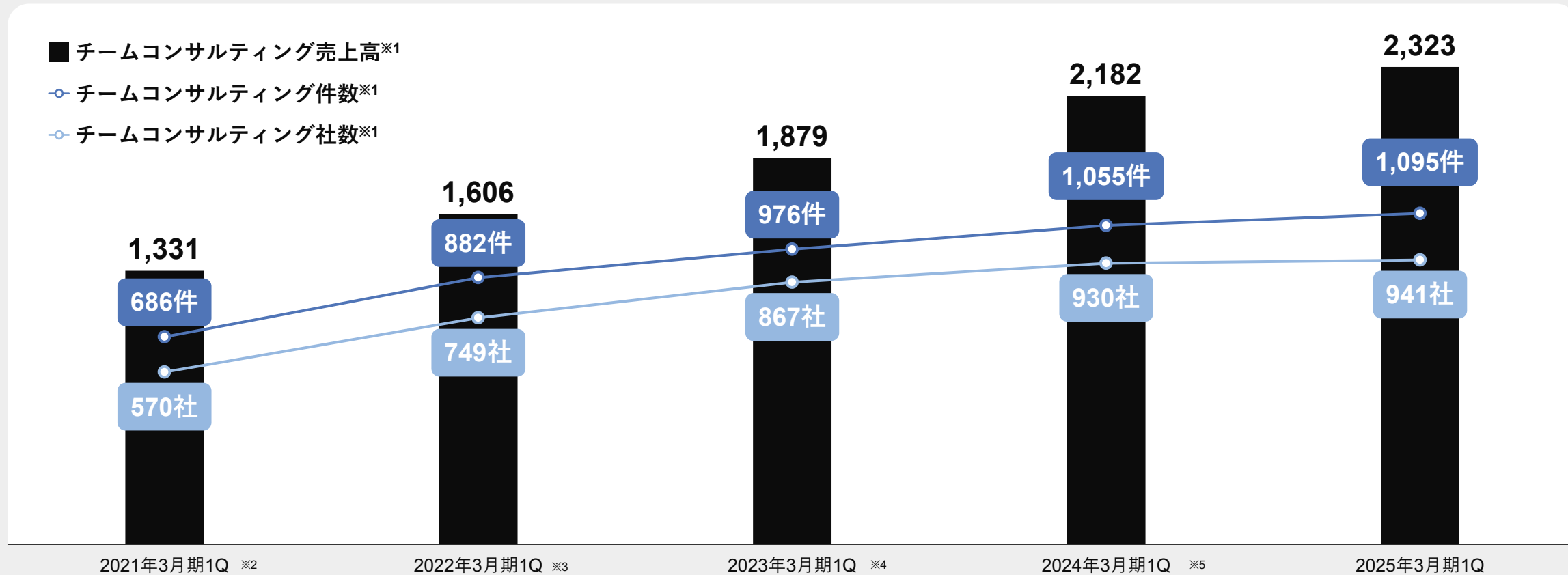
ブランド&PR

- リアルイベントや展示会、店頭施策等のニーズが復調したことにより、「クリエイティブ・デザイン」「コンテンツマーケティング」「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等))」「ハイブリッド (リアル×デジタル) プロモーション」等のコンサルティングテーマが前年並みに推移
- BtoB企業や、周年や事業承継を迎える企業が、パーパスやブランドビジョン等を検討する傾向にあり、「ブランド構築」「戦略ブランディング・PR」等のテーマも増加傾向

主要KPI ① チームコンサルティング売上高・件数・社数

チームコンサルティング売上高・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（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DED&PR）、社数はいずれも期中平均社数

※2 2021年3月期1Q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1Q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

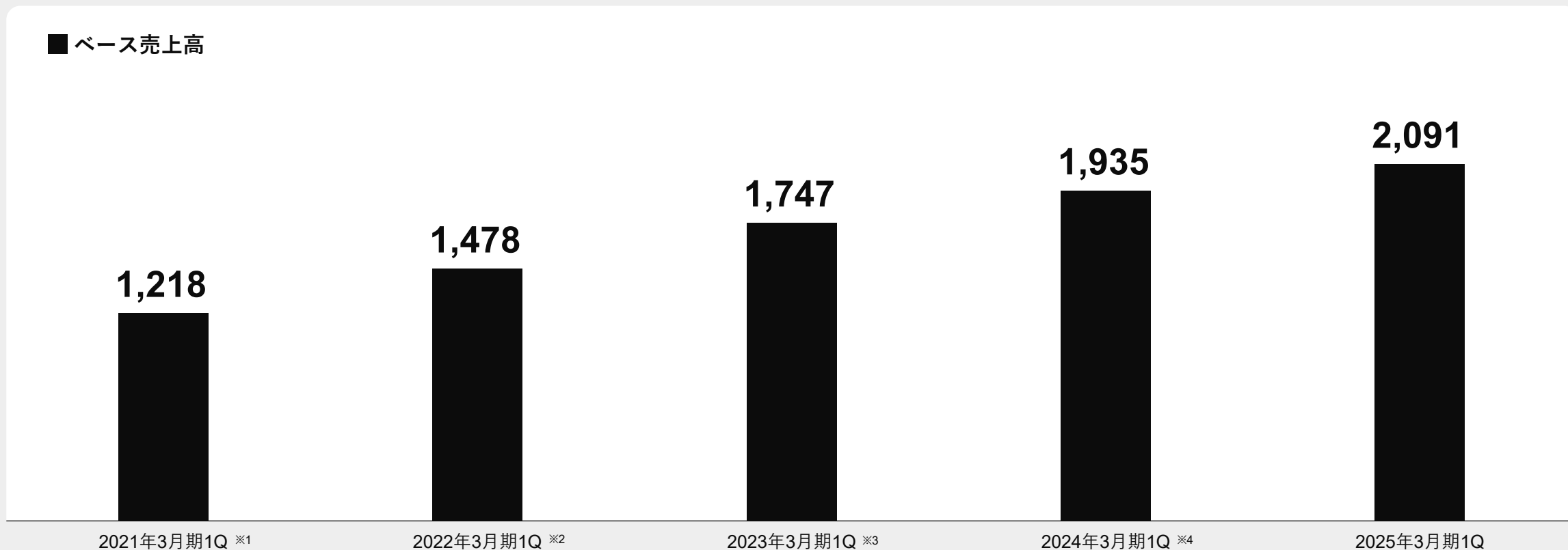
※4 2023年3月期1Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※5 2024年3月期1Q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KPI ② 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)



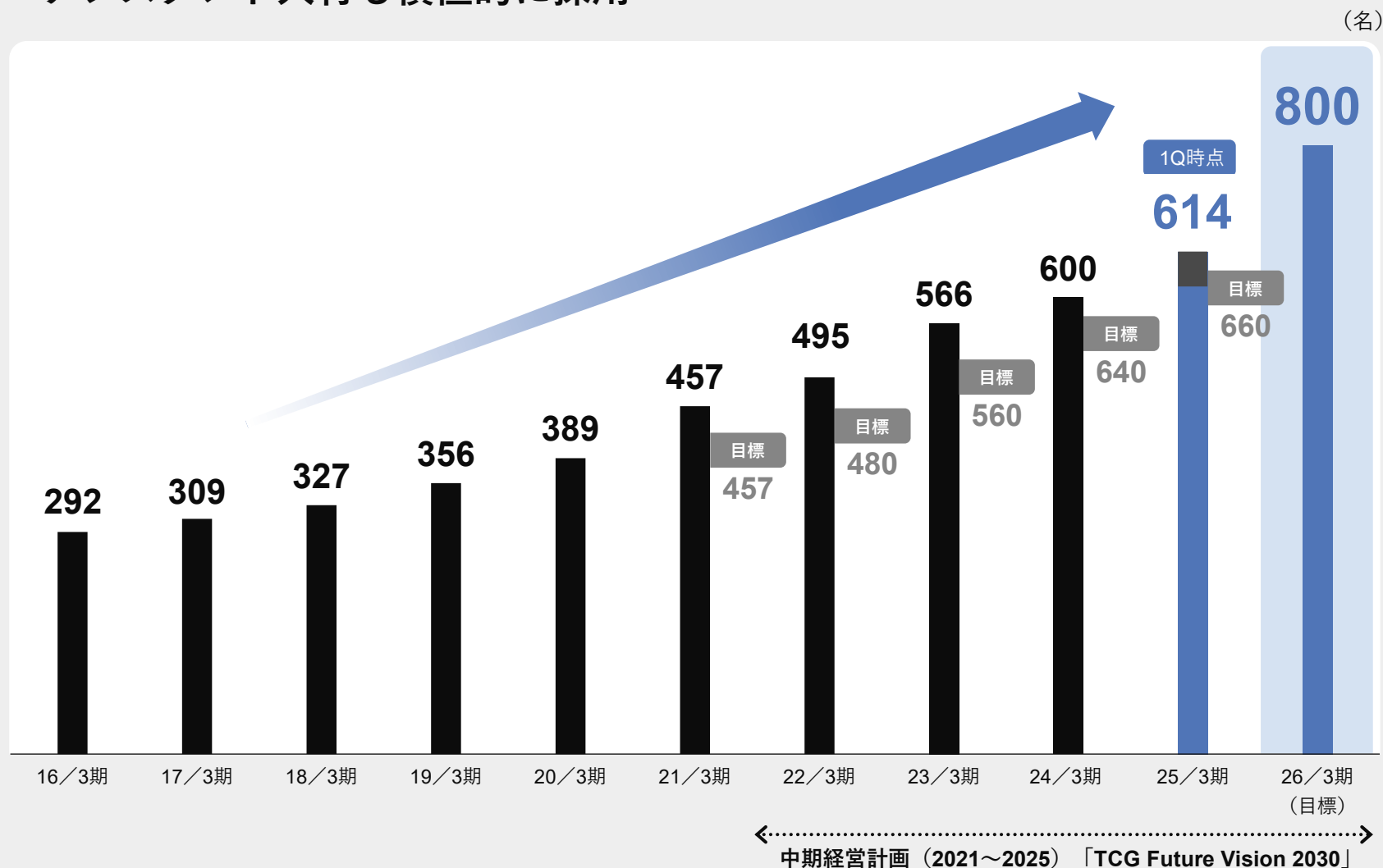
※1 2021年3月期1Q実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

※2 2022年3月期1Q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1Q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1Q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

- 各業界・職種における実務経験者を全国で採用。加えて、新規領域である「グローバル戦略」「行政／公共」コンサルティングを推進する専門人材や経営コンサルタントの生産性向上を実現するコンサルタント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

2025年3月期第1四半期 バランスシートの状況

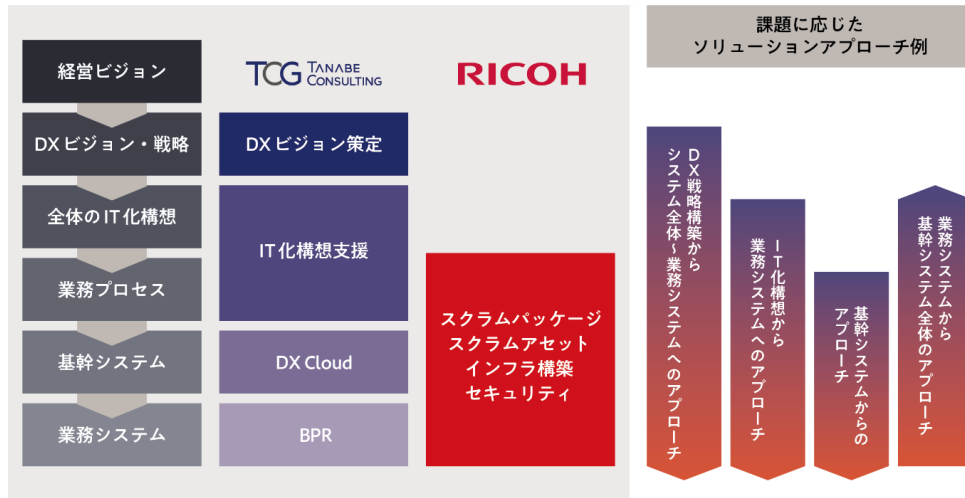
- 自己資本比率は76.1%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 1Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	6,561	+1,022
売上債権	1,024	818	▲205
流動資産合計	9,347	9,078	▲268
有形固定資産	2,220	2,205	▲15
無形固定資産	788	771	▲16
投資その他の資産	1,781	1,843	+61
固定資産合計	4,789	4,820	+30
資産合計	14,139	13,900	▲238

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期 1Q	前期末比
負債の部			
買掛金	321	238	▲83
流動負債合計	2,209	2,317	+108
固定負債合計	625	609	▲16
負債合計	2,834	2,926	+91
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,438	▲322
純資産合計	11,304	10,973	▲330
負債純資産合計	14,139	13,900	▲238

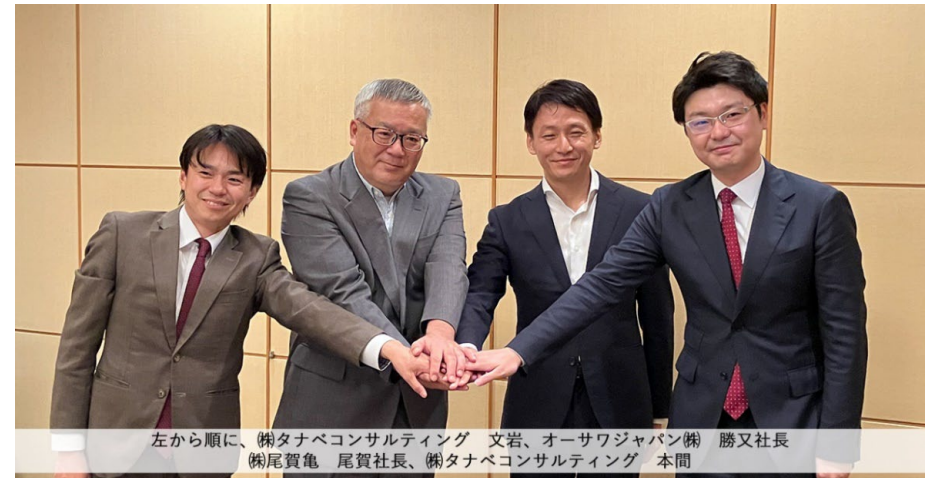
リコージャパンと連携 全国で中堅・中規模企業のDXを支援

- 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（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として、1,000件を目指す。



「経営をつなぐM&A」一貫コンサルティング オーサワジャパン(株)×(株)尾賀亀

- 当社の顧客である中堅企業、オーサワジャパン(株)様と(株)尾賀亀様のM&Aを支援
- 当社では「M&Aを成約させるだけ」「成約させたら終わり」ではなく、M&Aの前工程である成長戦略、承継戦略等の策定から一連のM&A実行支援、また後工程であるPMI（経営統合）まで一気通貫で支援する「経営をつなぐM&A」を提供している。



左から順に、(株)タナベコンサルティング 文岩、オーサワジャパン(株) 勝又社長、(株)尾賀亀 尾賀社長、(株)タナベコンサルティング 本間

02

2025年3月期決算見通し

2025年3月期通期 業績見通し

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%

03

株主還元

- 株主の皆さま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

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
- 5月20日より実施した自己株式取得は7月24日に完了

2024年3月期

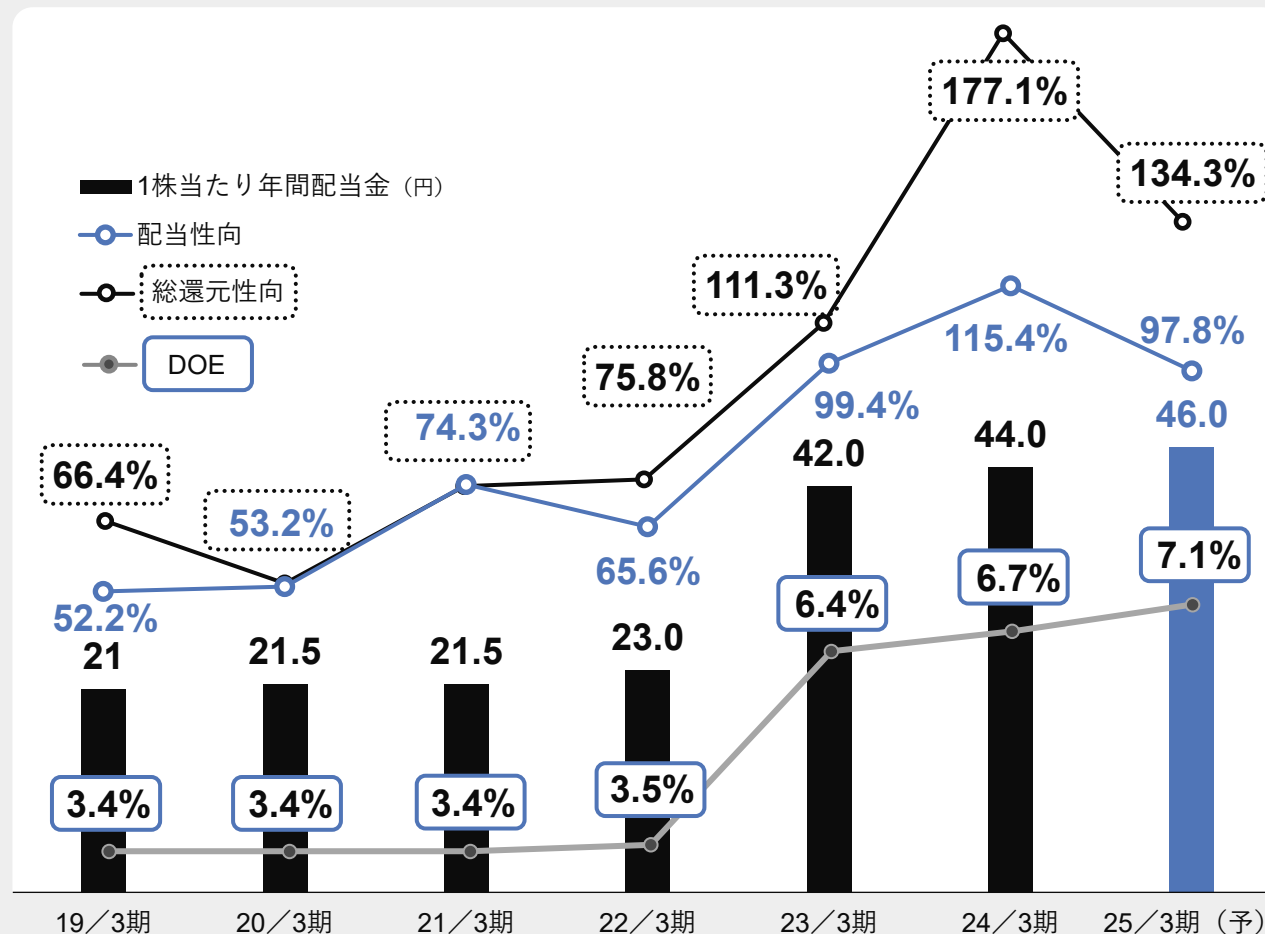
年間配当金 **44** 円

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



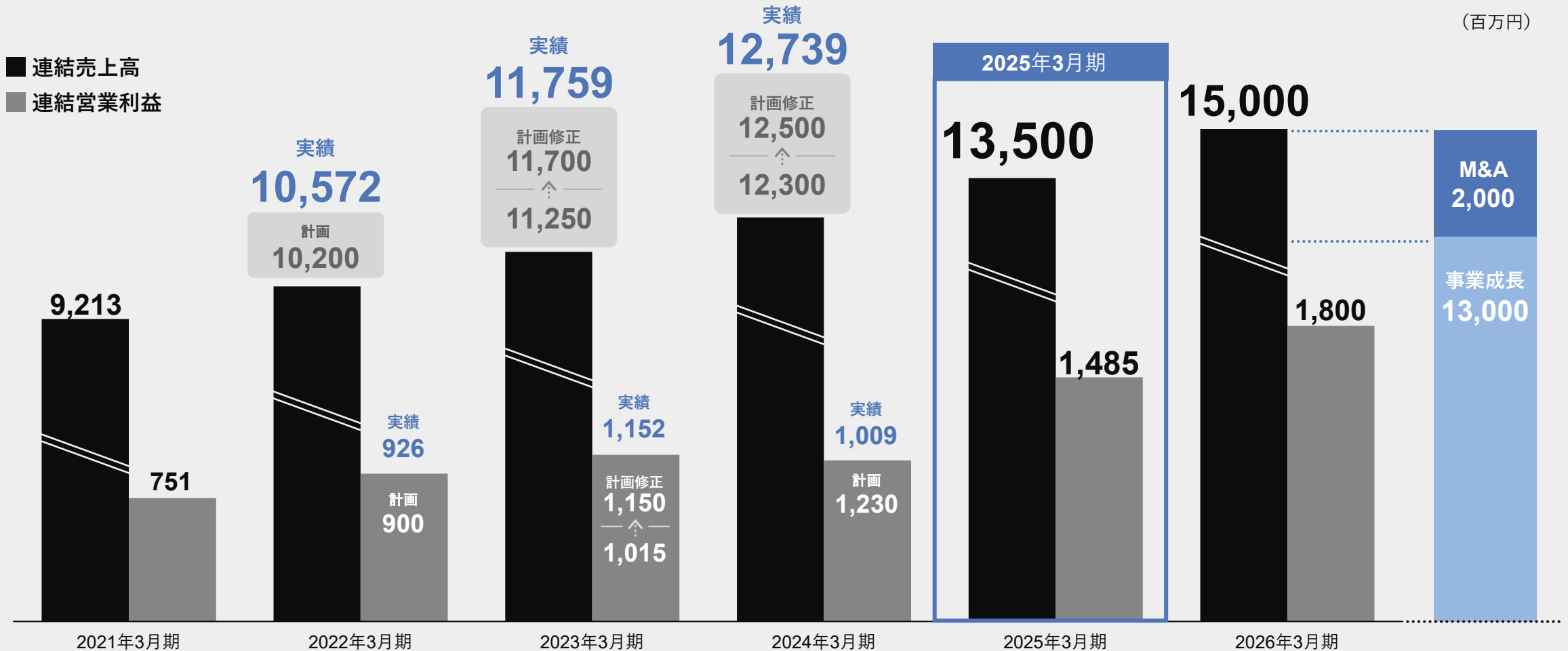
注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。

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



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



- 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)

	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	<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
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、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	1,140	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	<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）のプライム上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。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 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6月28日

終値 : **629**円

時価総額 : **110**億円

終値 : **1,095**円

時価総額 : **191**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℃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



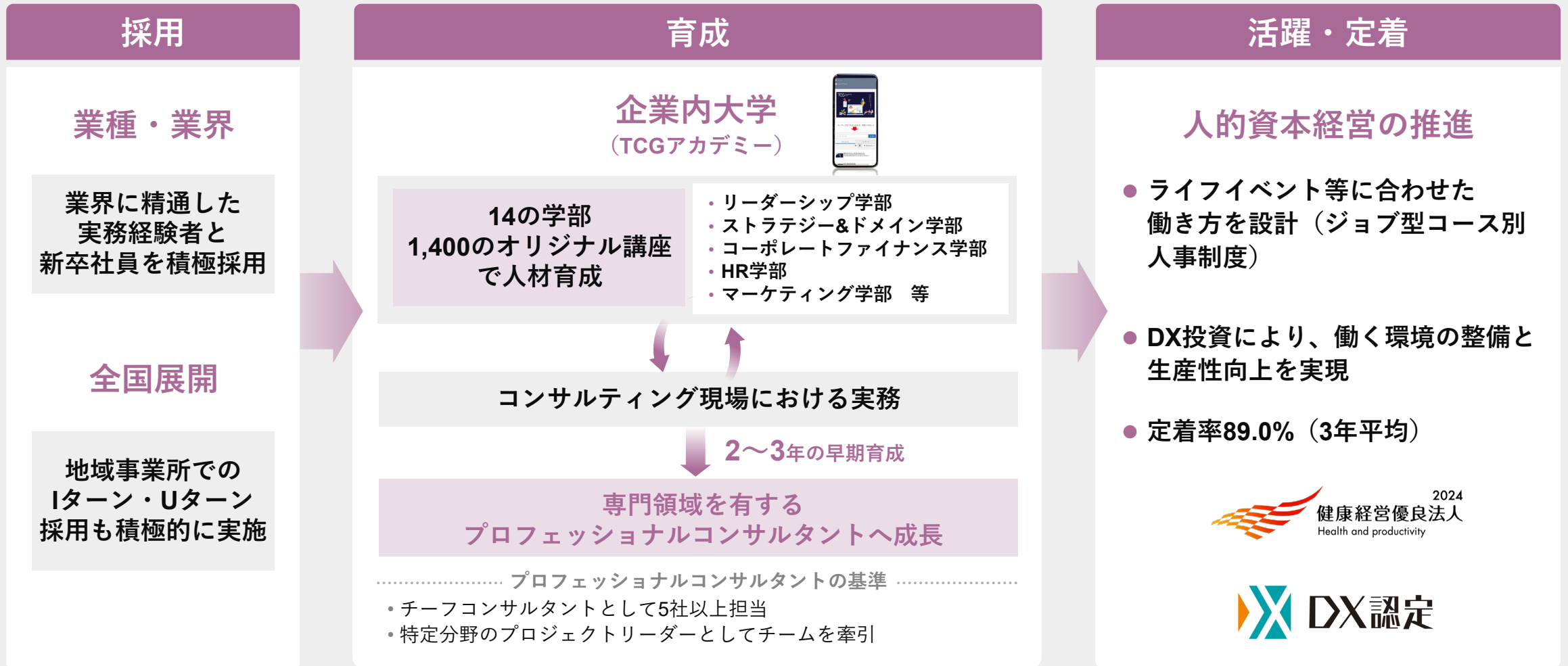
G コーポレート・ガバナンスの強化

- 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

事業概要・強み

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



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

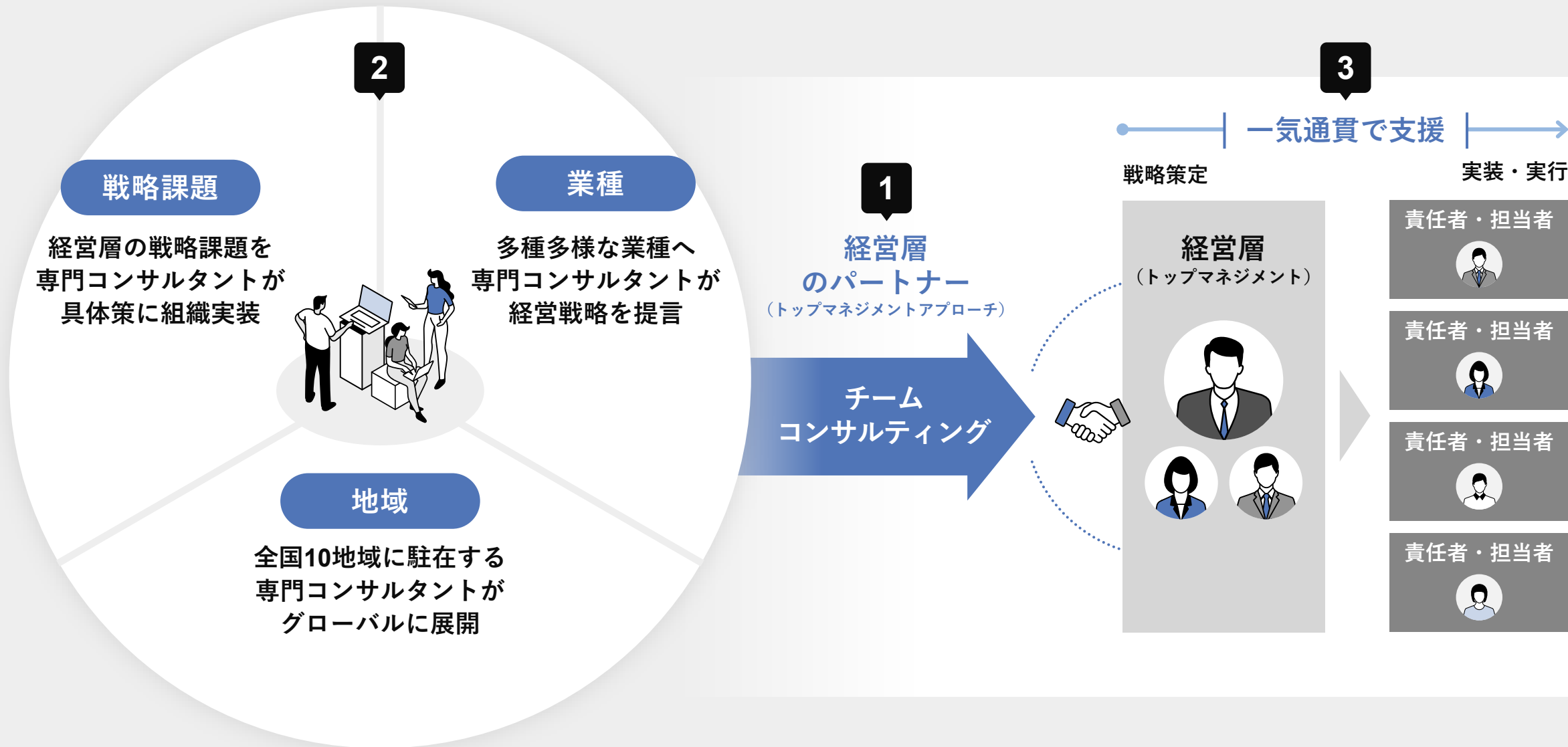
ブランド&PR Consulting

- 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



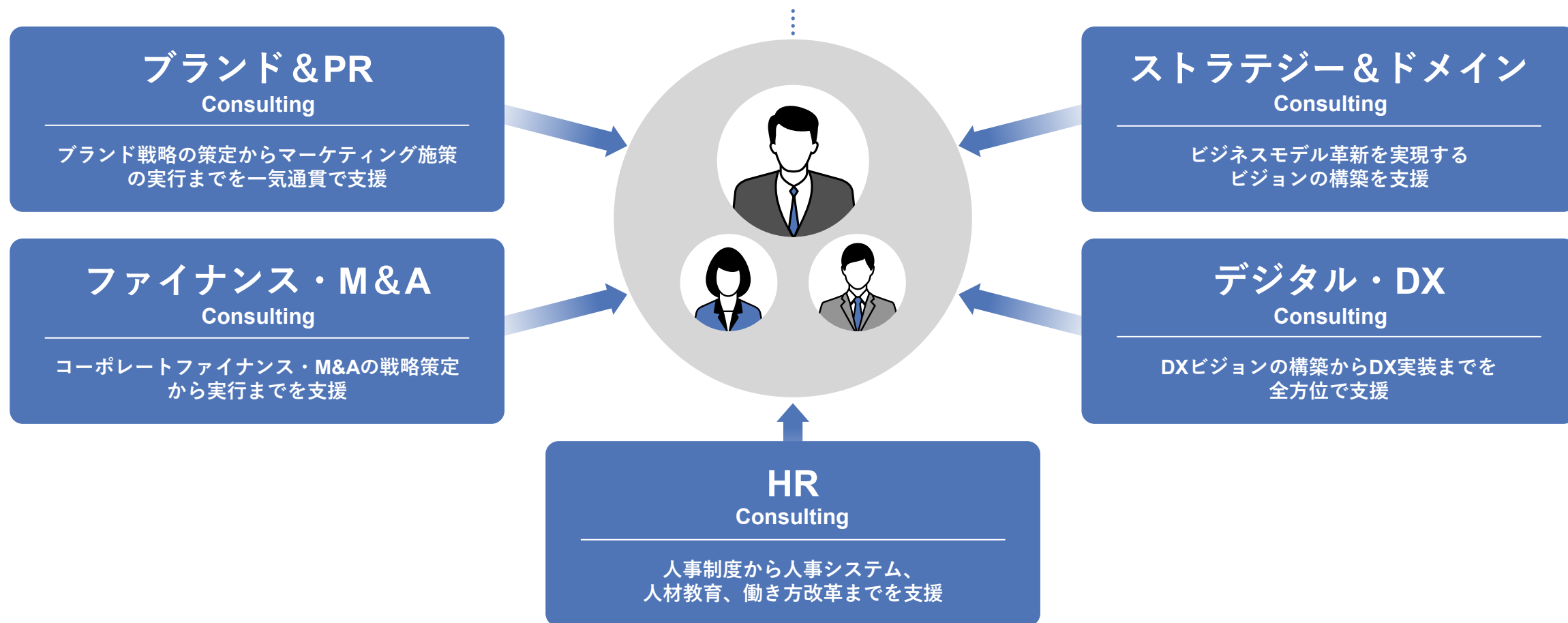
株式会社カーツメディアワークス

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



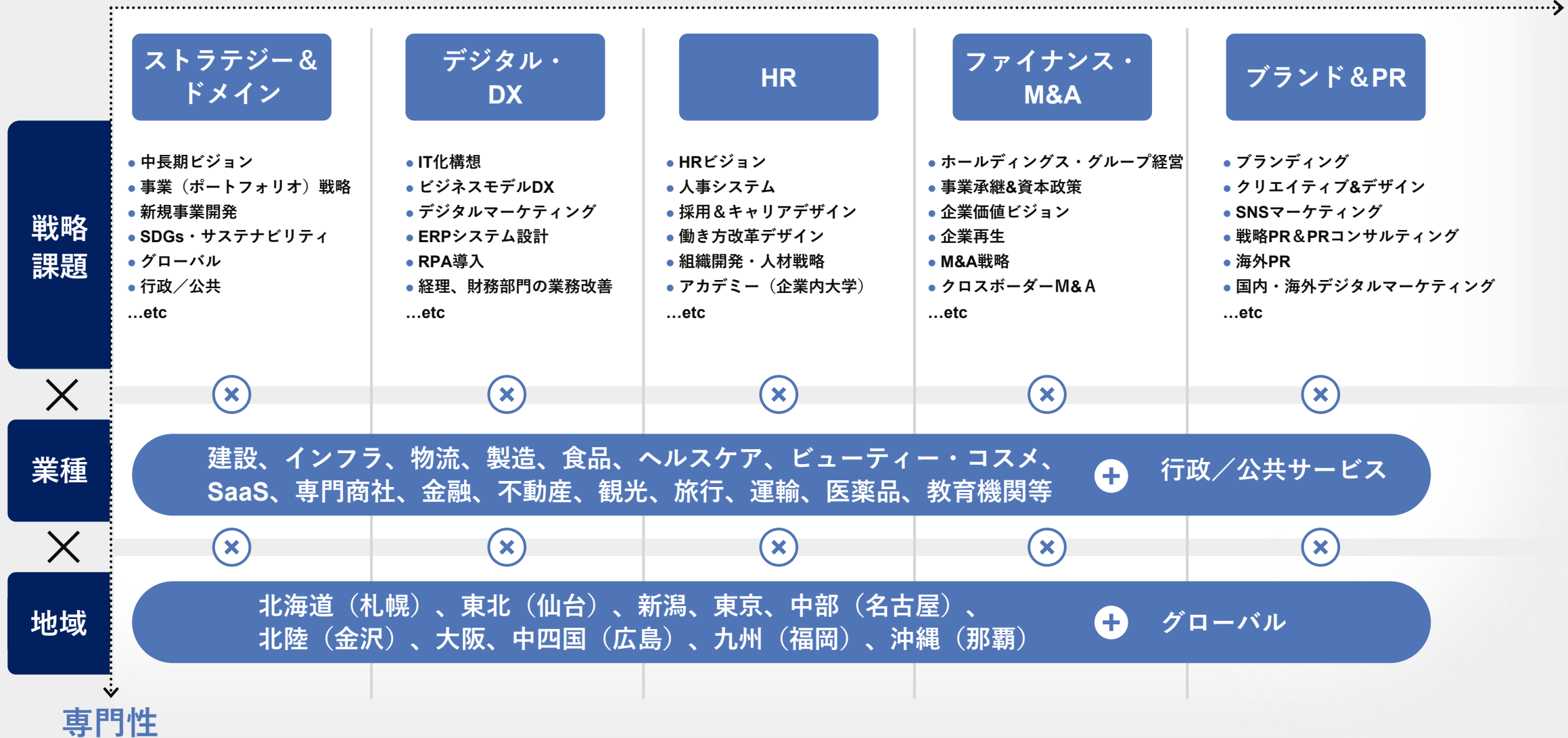
経営層（トップマネジメント）の固有の経営課題を全方位で解決する経営コンサルティング領域を提供

トップマネジメントの経営課題を全方位から解決



戦略課題を業種や地域特性に合わせて解決するために、高度の「専門性」と「総合性」を同時に追求

総合性 →



- 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



Global PR Wire

M&A WORLDWIDE®
THE NETWORK FOR MERGERS & ACQUISITIONS

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



業界におけるポジショニング

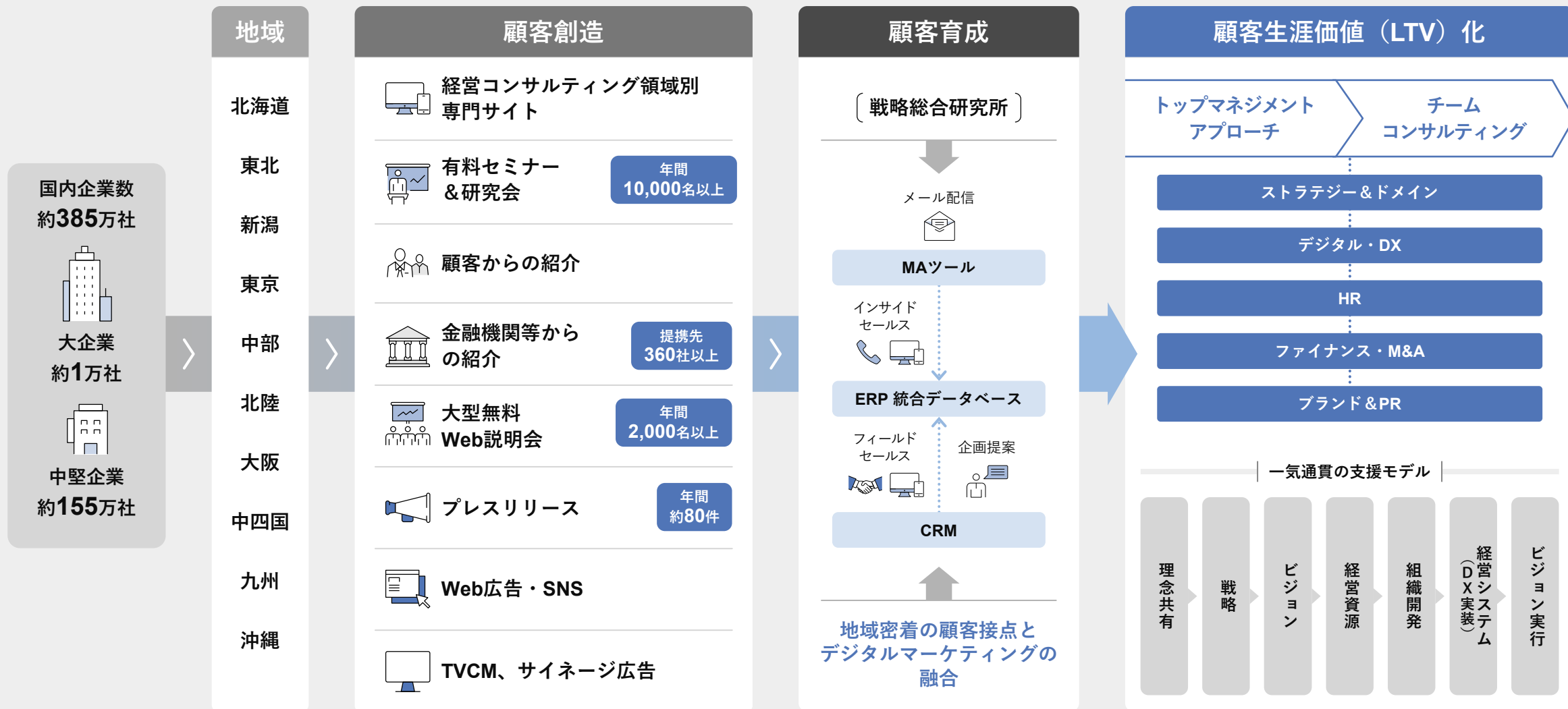
- 中堅企業を中心に大企業から中規模企業（売上高3,000億円～30億円規模）の戦略策定から実装・実行までを 広範囲にカバー
- 地域密着の強みを活かした「行政／公共向け」の課題解決にも貢献



※当社作成

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



TCG TANABE
CONSULTING