

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会資料

2025. 12. 5

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 企業概要
- 02 / 事業概要（競争優位性）
- 03 / 業績動向
- 04 / 2026年3月期決算見通し
- 05 / 中期経営計画（2021～2025）
- 06 / 株主還元
- 07 / Appendix

01

企業概要

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

「この国には企業を救う仕事が必要だ」

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。

この経験から、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、
「企業はトップマネジメントで決まる」という経営理論を構築し、
「**企業を愛する**」から始まる経営理念を掲げて
「**田辺経営相談所**」を創業した。

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。中規模企業が中堅企業に、中堅企業が上場企業
・大企業に成長する支援をしてきた。

これからも、顧客企業と100年先の未来をともに創り出すために、
「**その決断を、愛でささえる、世界を変える。**」
ことが、私たちの変わらない貢献価値である。

Philosophy

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。

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



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



ジェイスリー



カーツメディアワークス



Surpass

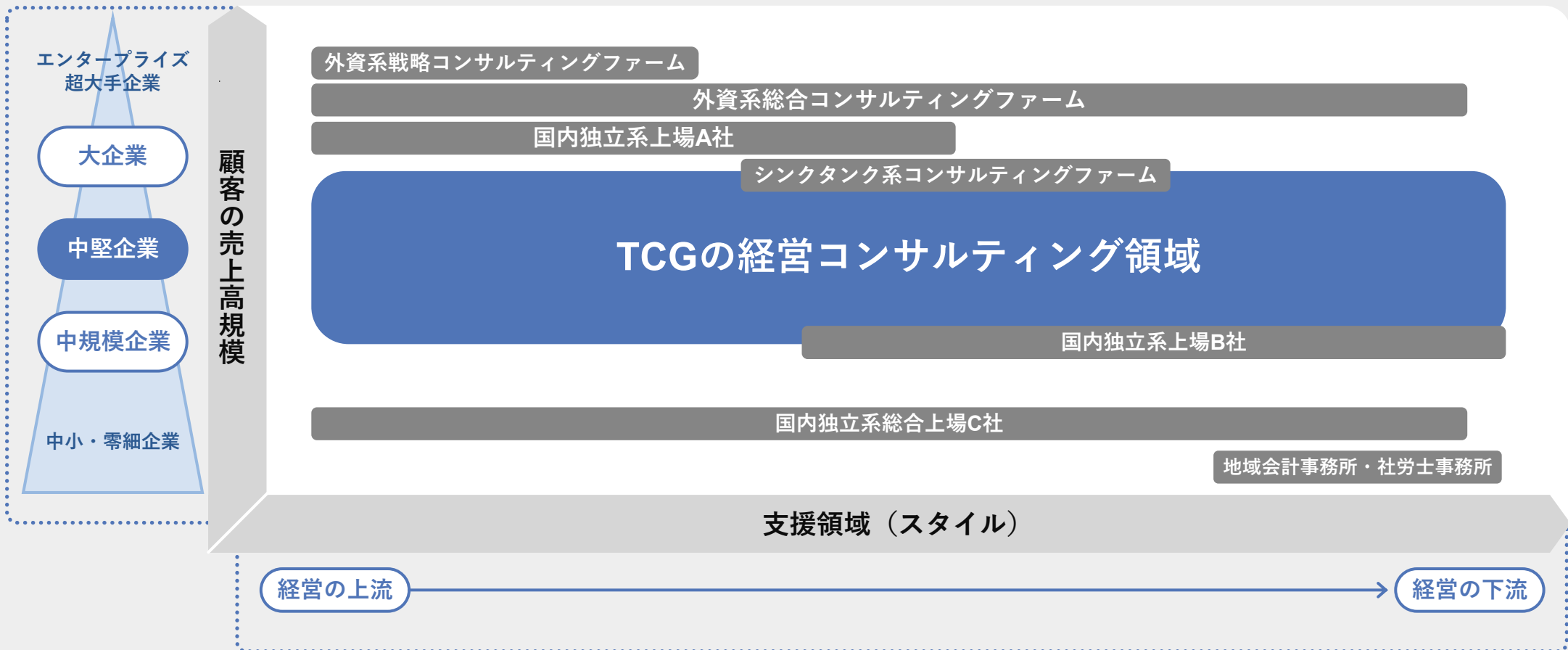


ピースマインド

02

事業概要（競争優位性）

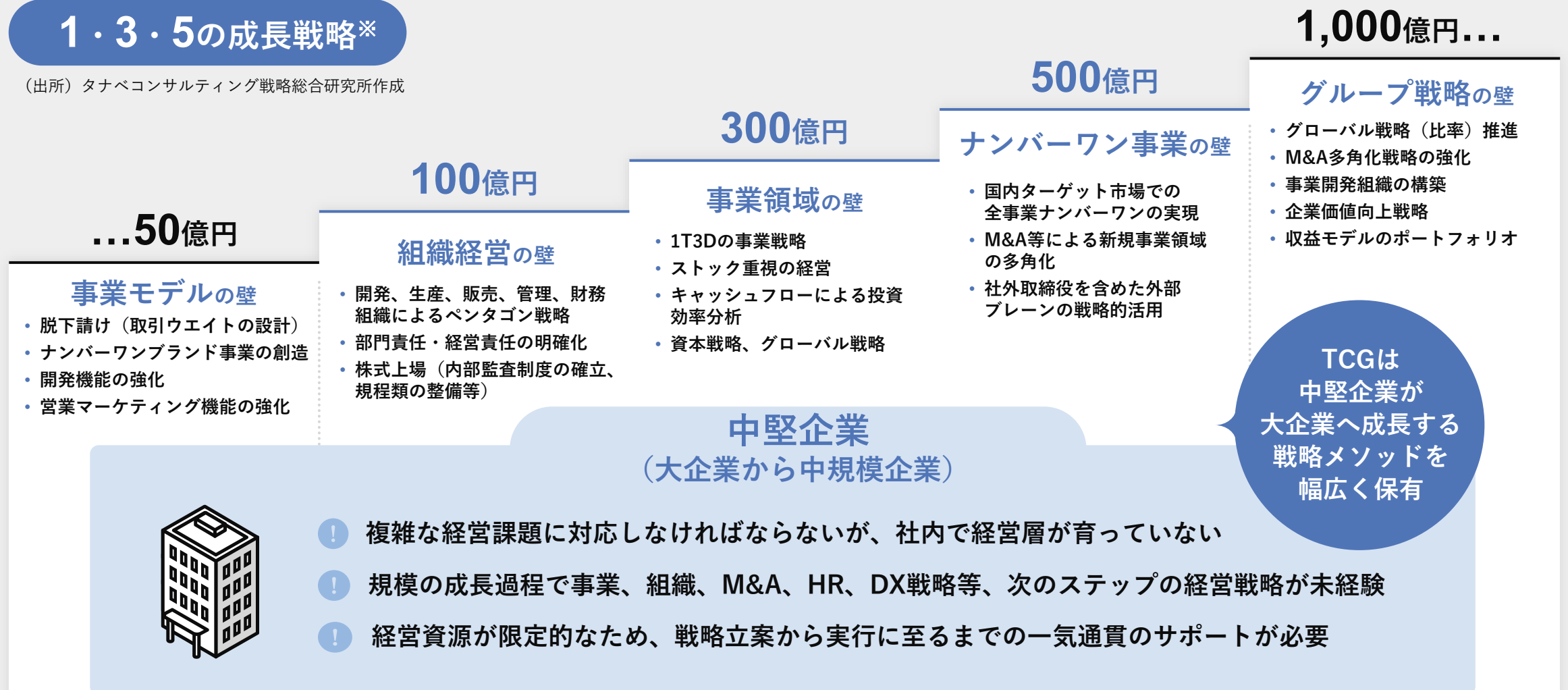
「中堅企業を中心に大企業から中規模企業」の戦略策定から現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援できる、競合他社の少ない独自のポジションを構築



- 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

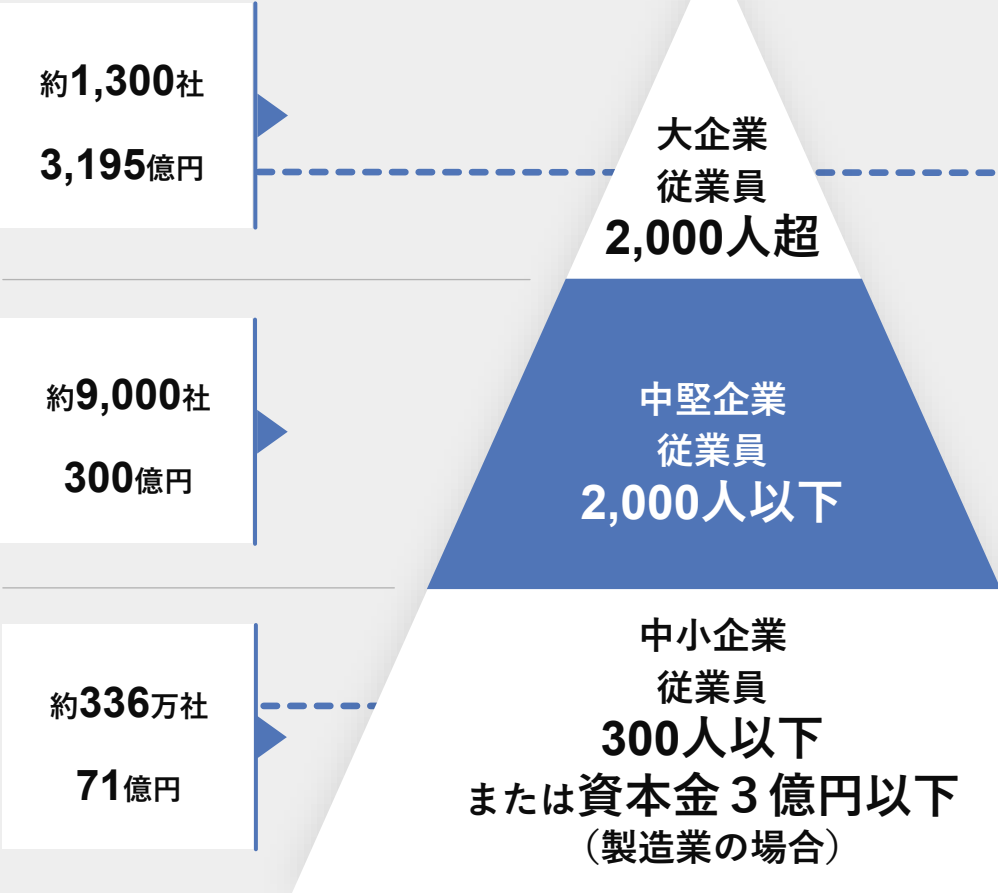


※売上高100億、300億、500億、1000億円...の各ステージにおける経営課題に対して、ブレイクスルーとなる戦略的アプローチ

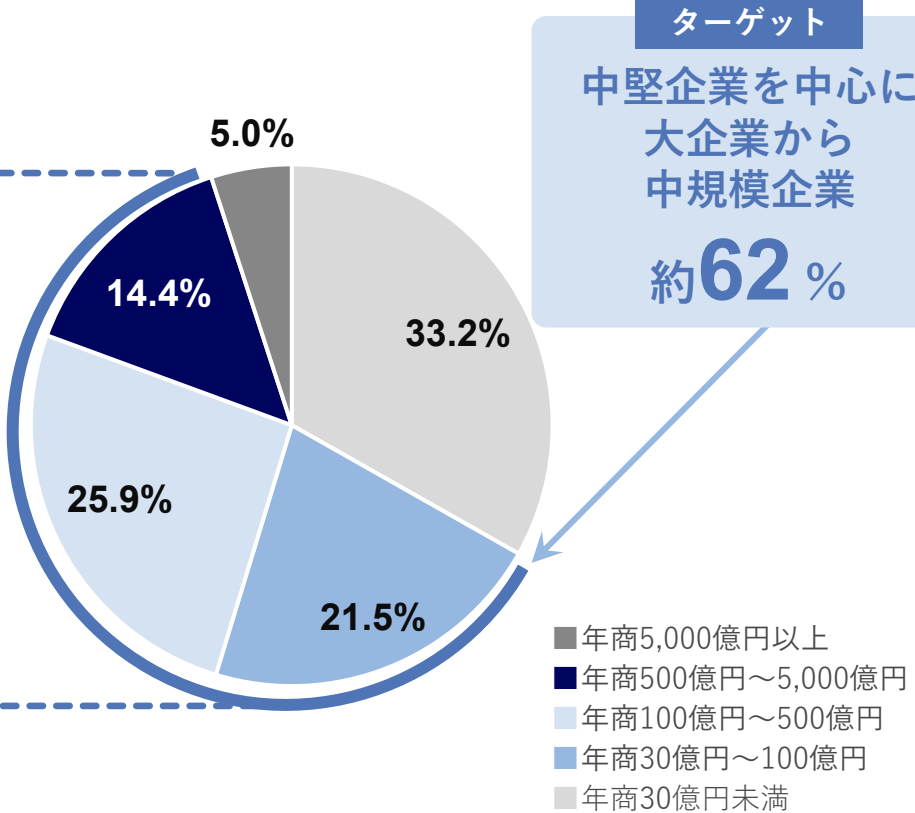
ターゲットセグメント③

- 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



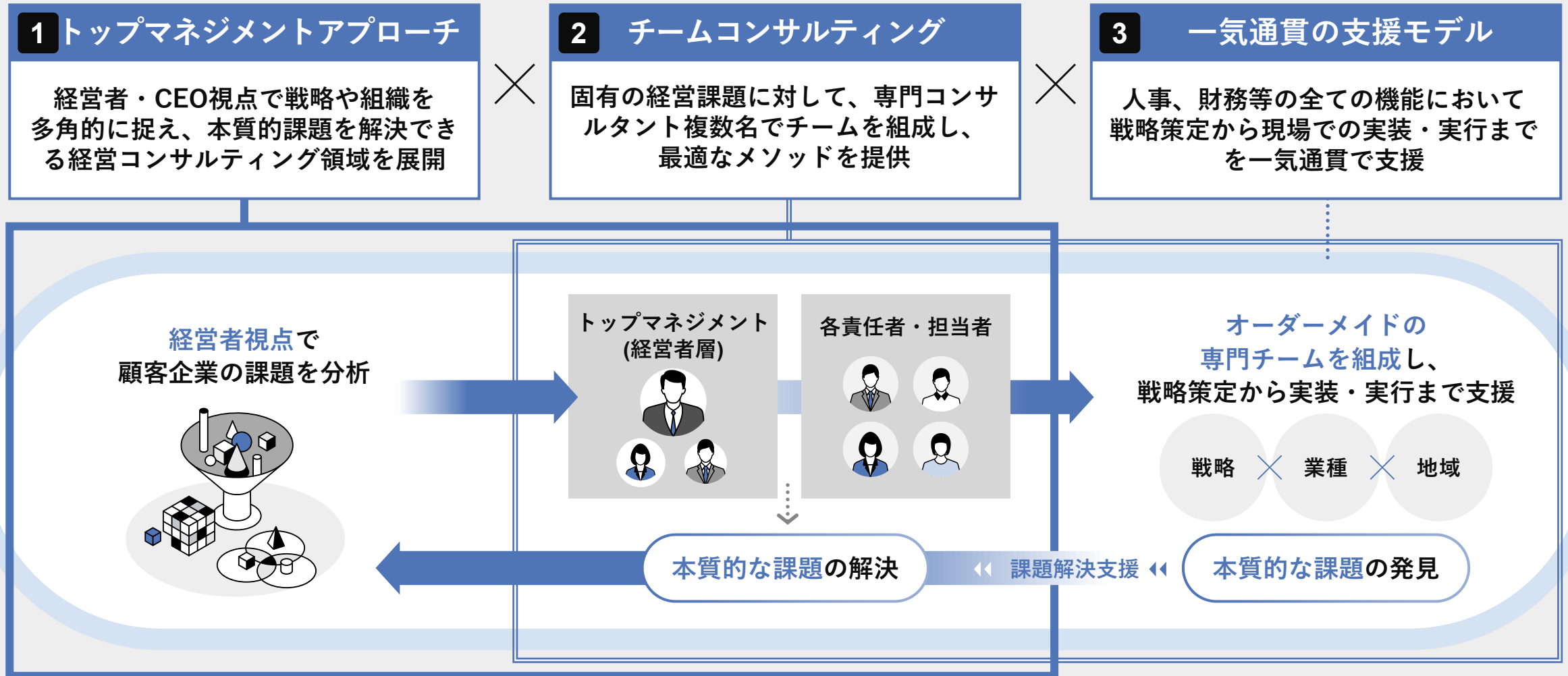
TCGにおける顧客企業規模別の売上高構成比



(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

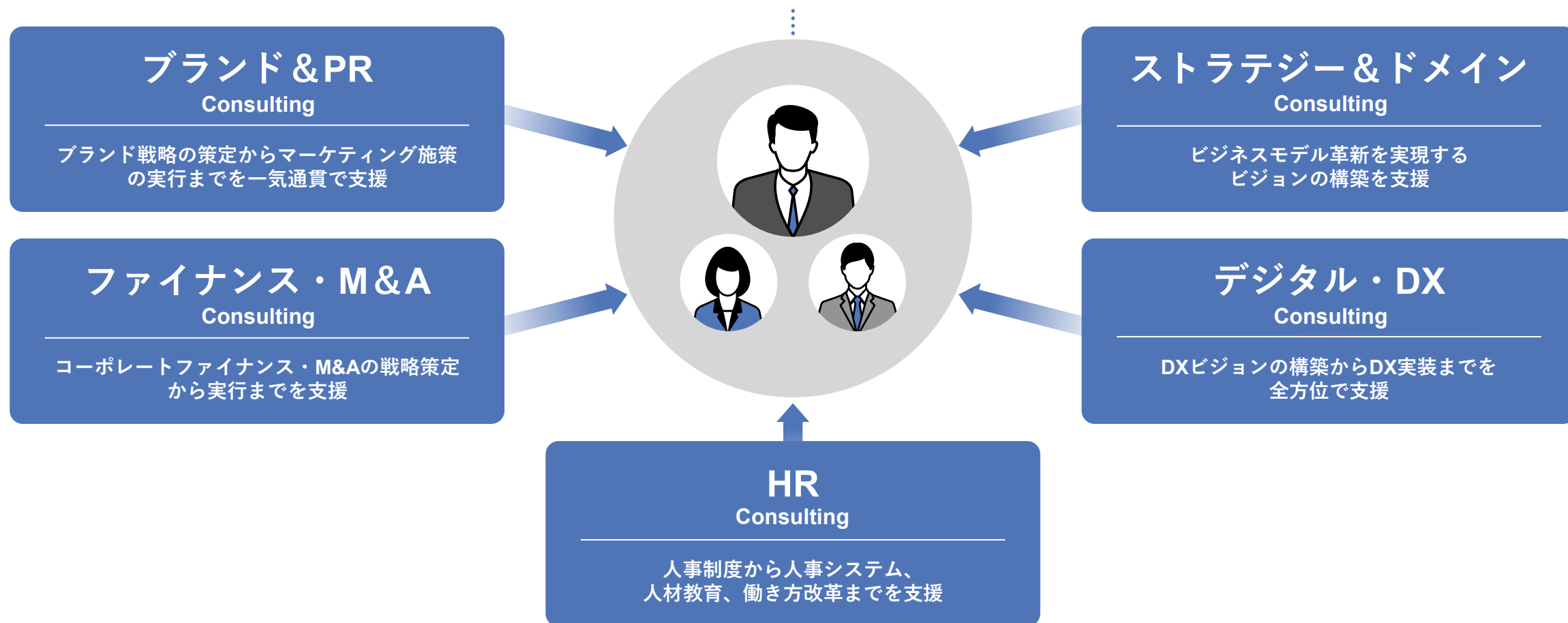
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



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

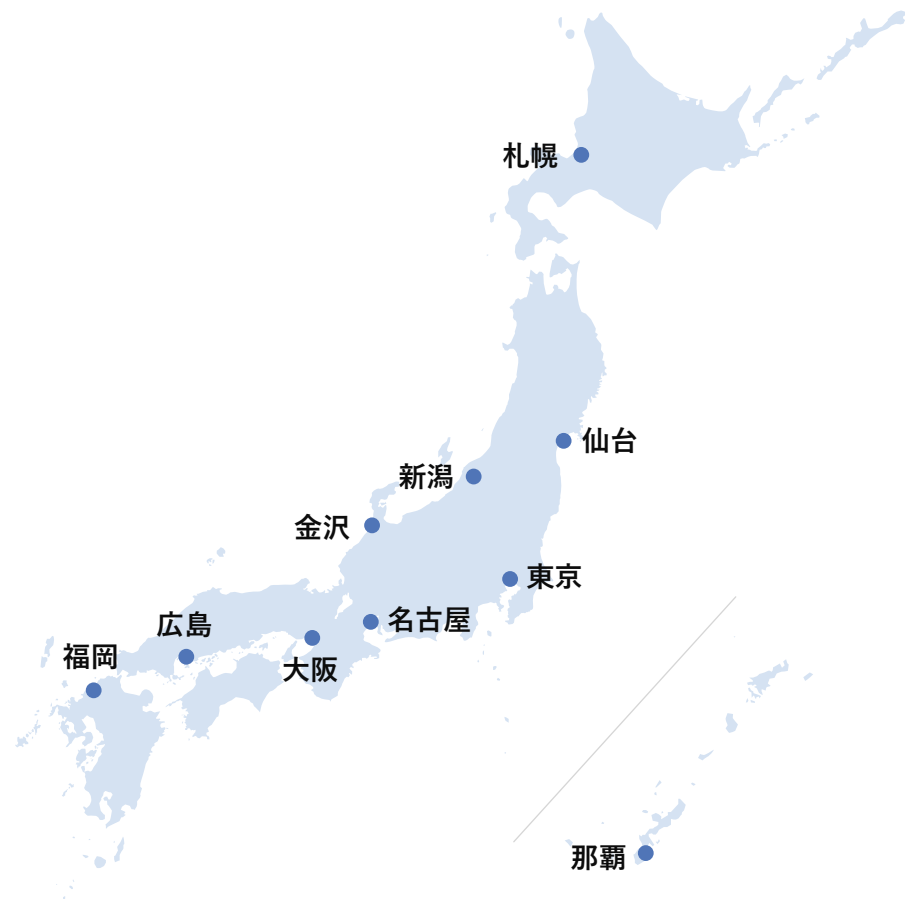
「地域」特性

- ・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）

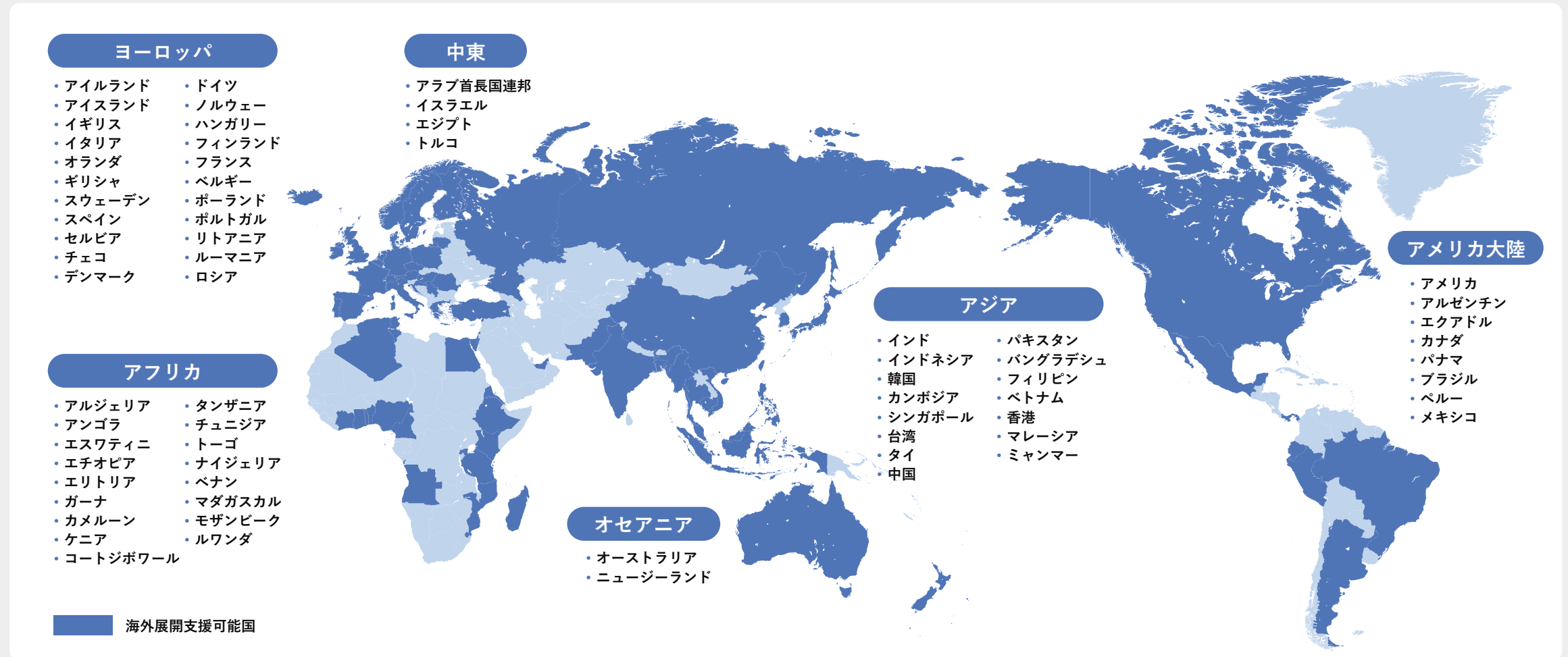
開設 57年

● 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）

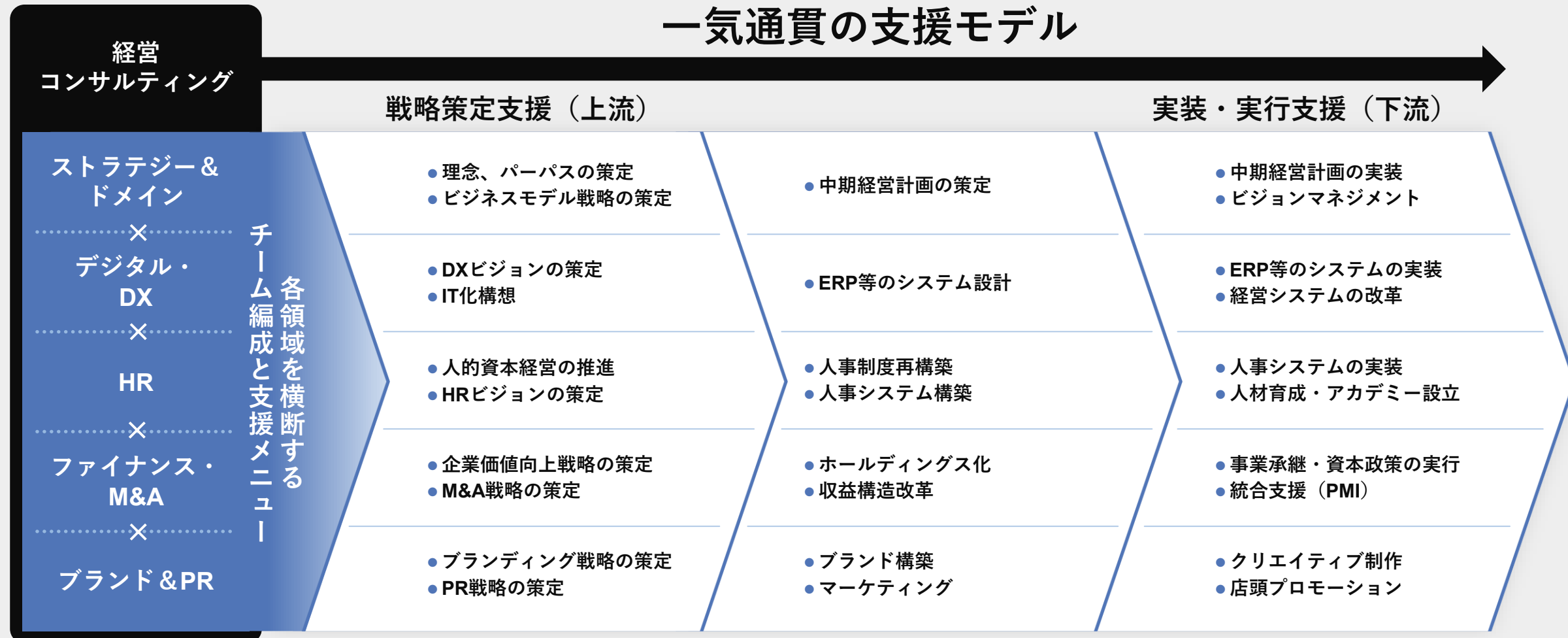
- 世界各地のパートナー企業と提携し、日本の顧客企業の海外展開を支援する体制を構築
- グループ各社の専門領域を生かし、グループ全体として海外ネットワークをさらに拡大中



3 一貫通貫の支援モデル

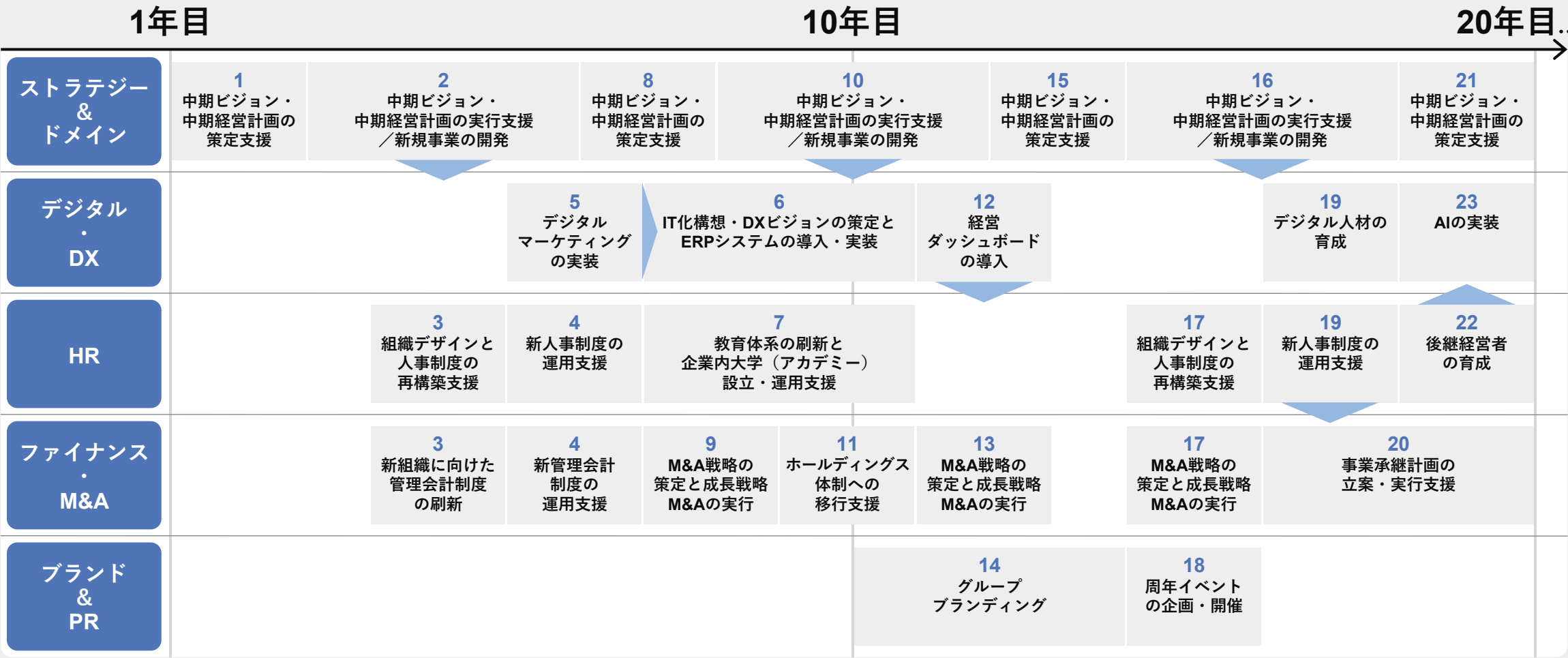
経営戦略の策定（上流）から現場での実装・実行（下流）まで一貫通貫に支援するほか、各経営コンサルティング領域を横断して経営課題を解決することにより、**高い契約継続率**を実現

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

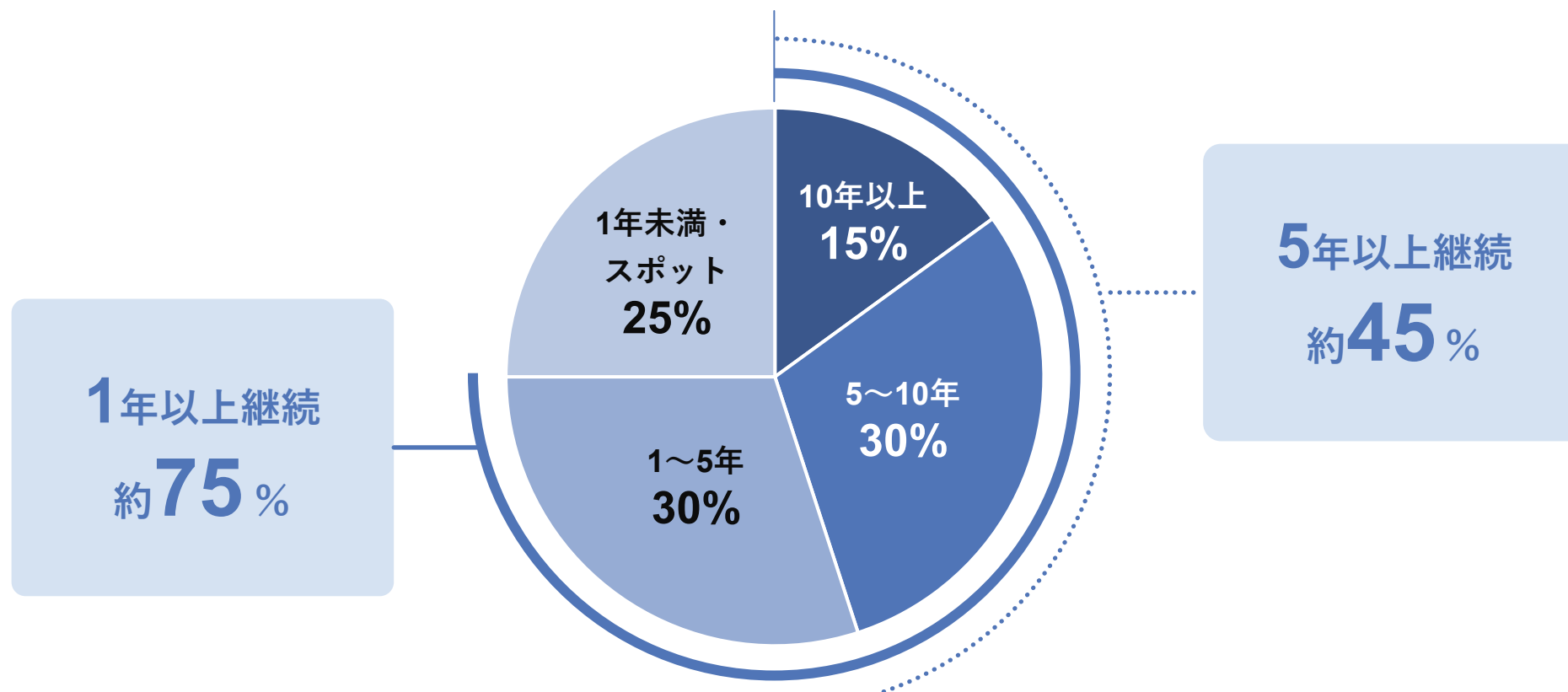
- 中期ビジョンの策定からAIの実装（No.1～No.23）までの過程を一気通貫で支援し、その結果、20年以上に亘り契約が継続
- 顧客の成長ステージごとの課題に合わせた最適なメソッドを提供することで、長期契約実績を多数有する



※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

- 「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

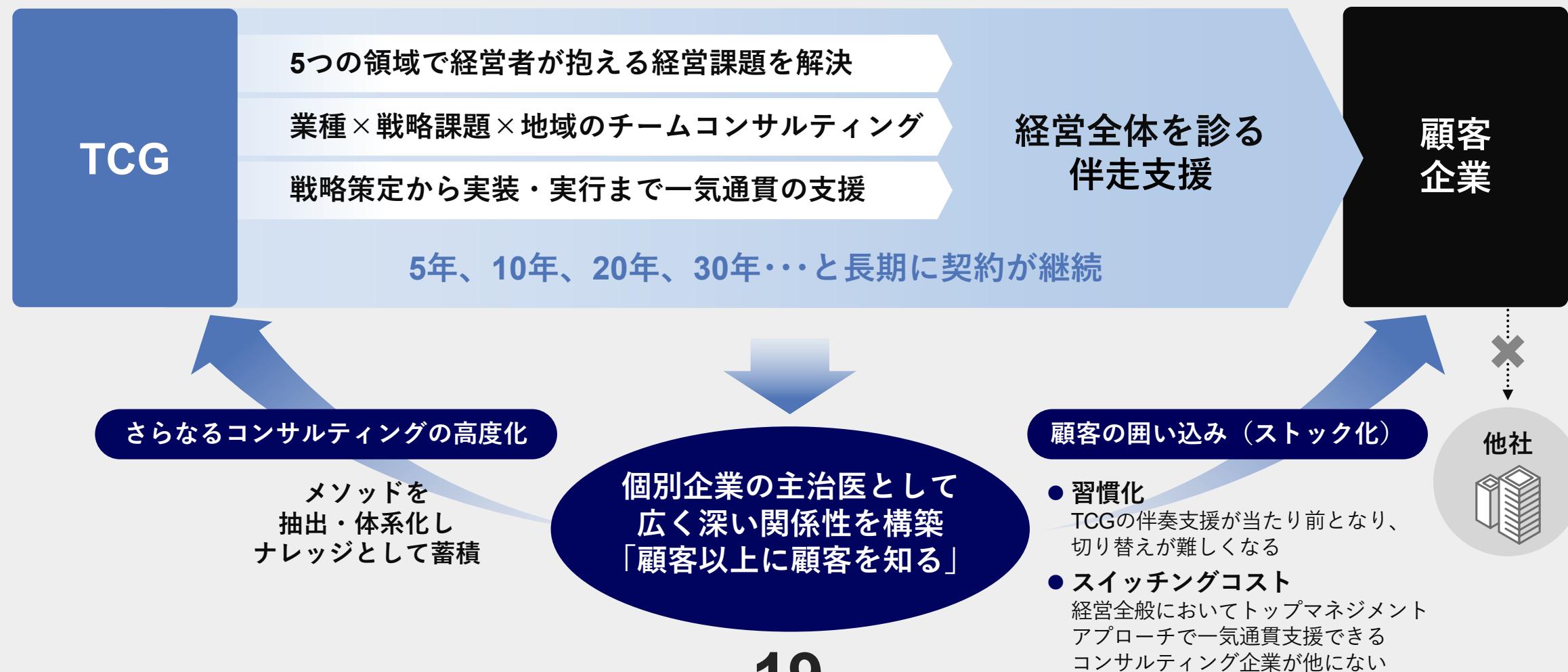
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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）



03

業績動向

2026年3月期第2四半期（中間期）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、過去最高を更新

（百万円）

	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	前年同期比
売上高	6,664	7,656	+14.9%
売上総利益	3,183	3,775	+18.6%
（売上総利益率）	（47.8%）	（49.3%）	（+1.5pt）
営業利益	796	954	+19.8%
（営業利益率）	（12.0%）	（12.5%）	（+0.5pt）
経常利益	864	952	+10.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	507	560	+10.6%
EPS（1株当たり中間純利益）	円 銭 15.30	円 銭 17.23	—

営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 前年同期比14.9%の増収により売上総利益は592百万円増加。人的資本等へ積極的に投資するも、営業利益は19.8%の増益となった

(百万円)		2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	増減率	増減額
売上高		6,664	7,656	+ 14.9%	+ 992百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,742	1,889	+ 8.4%	+ 147百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	2,993	3,548	+ 18.5%	+ 555百万円
販管費	デジタル・DX 投資	193	200	+ 3.7%	+ 7百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	174	189	+ 8.3%	+ 14百万円
	その他 一般管理費	764	875	+ 14.5%	+ 110百万円
営業利益		796	954	+ 19.8%	+ 158百万円

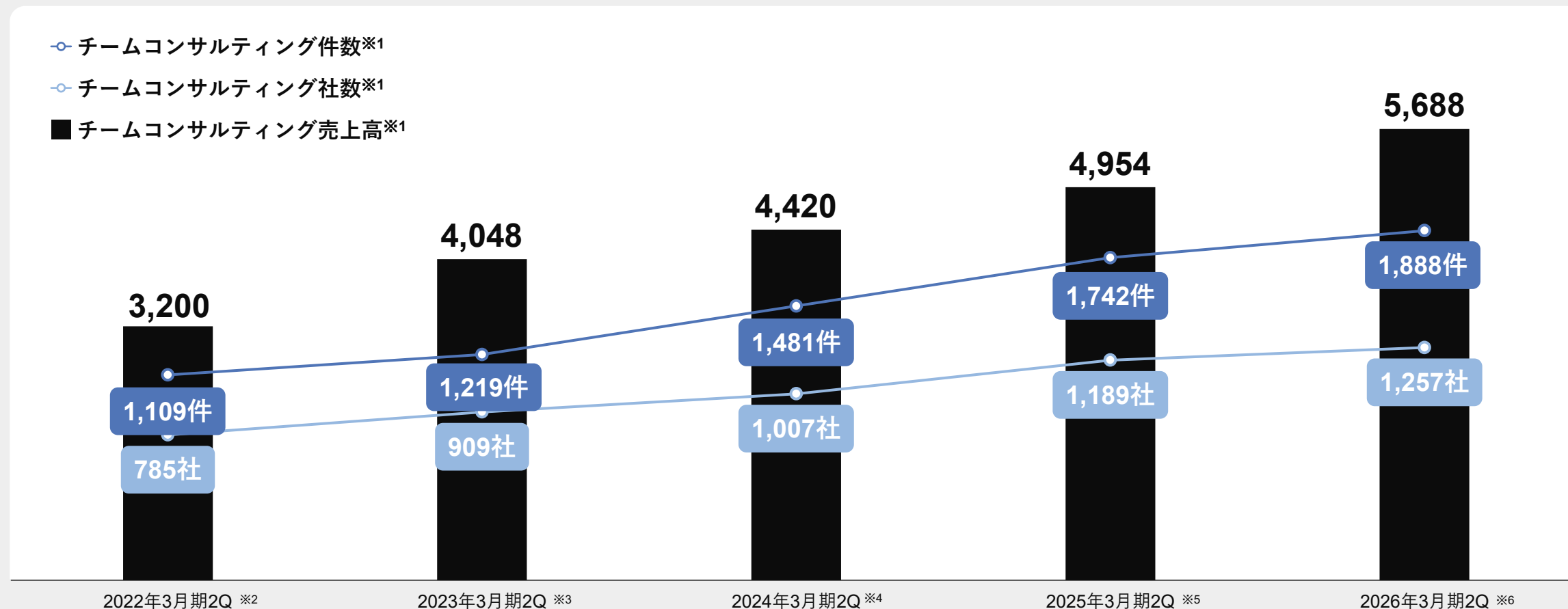
● 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

(百万円)	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	前年同期比	売上高構成比 (2026年3月期 第2四半期)
売上高	6,664	7,656	+14.9%	—
ストラテジー&ドメイン	1,254	1,443	+15.1%	18.9%
デジタル・DX	1,519	1,738	+14.4%	22.7%
HR	1,324	1,677	+26.7%	21.9%
ファイナンス・M&A	1,101	1,236	+12.3%	16.1%
ブランド&PR	1,296	1,391	+7.3%	18.2%
その他	168	169	+0.4%	2.2%

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2Q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の実績の合計

※3 2023年3月期2Q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2Q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

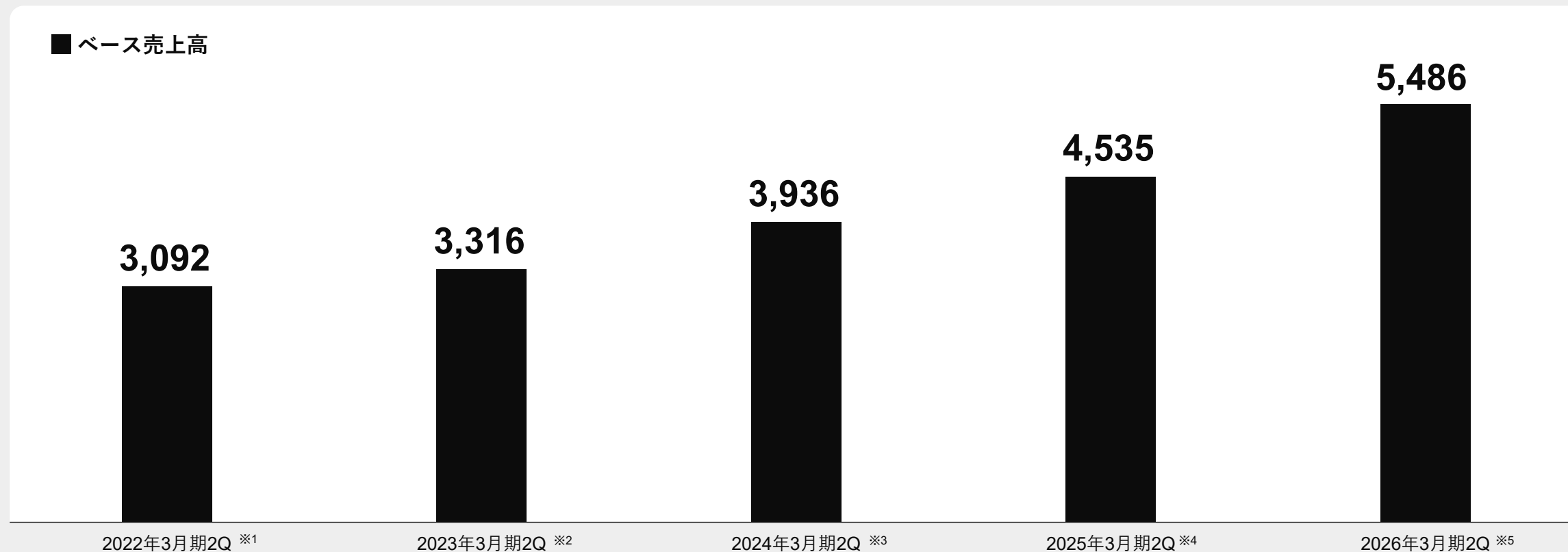
※5 2025年3月期2Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※6 2026年3月期2Q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2Q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の実績の合計

※2 2023年3月期2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

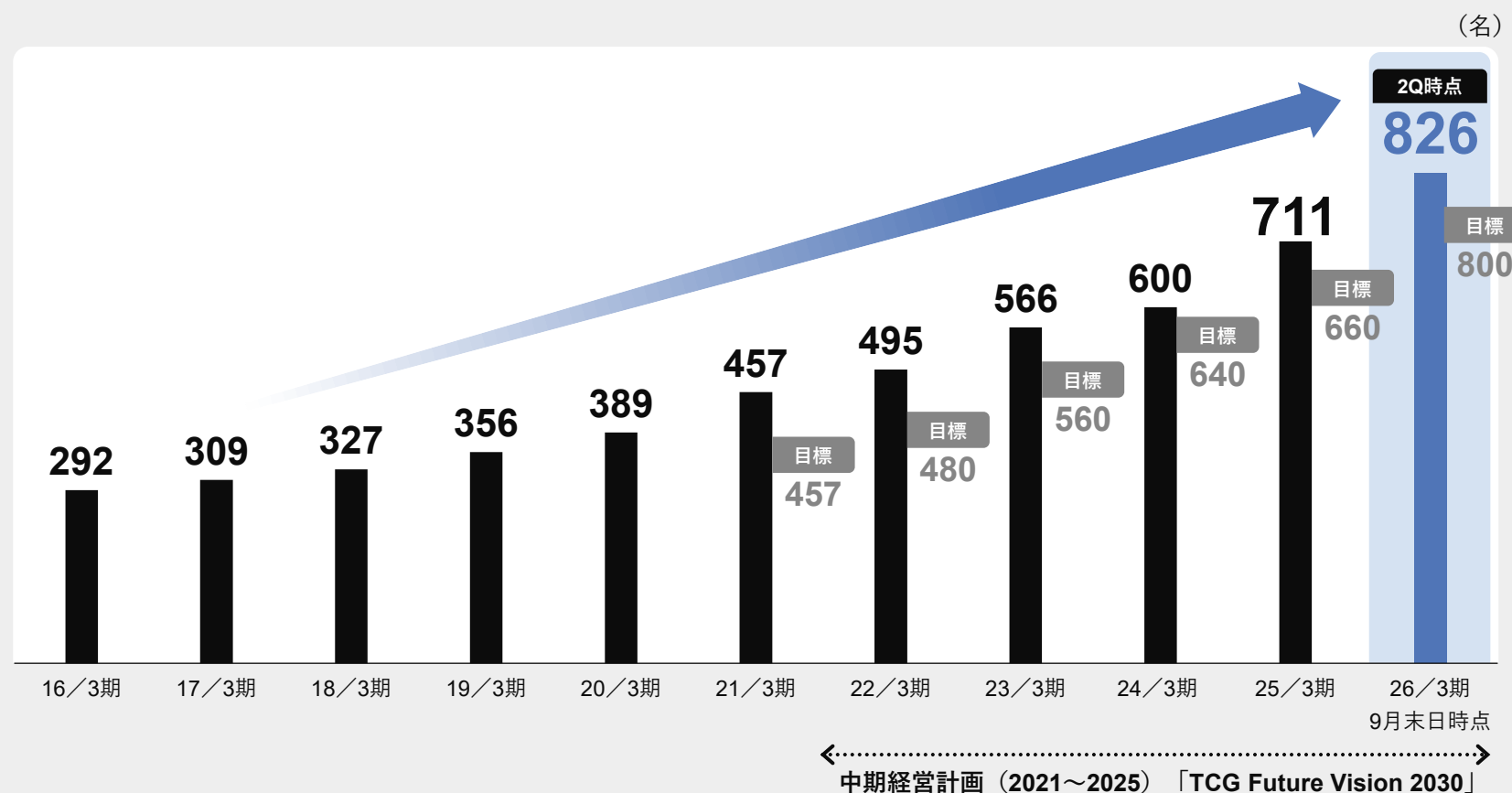
※3 2024年3月期2Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※4 2025年3月期2Q実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※5 2026年3月期2Q実績より、ピースマインド株式会社の実績を連結

従業員数の推移

- 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

04

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、当初の2026年3月期計画である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	—

2026年3月期 経営コンサルティング領域別の売上高計画

- 「戦略&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%
戦略&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気通貫支援」は、戦略&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「戦略&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「戦略&ドメイン」の売上高実績も組み替えて表示。

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

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
(百万円)			
売上高	9,213	16,000	・135億円は既存事業の成長、25億円は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、HRとデジタル・DX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	3,300	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、マーケティング・セールス、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	3,400	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	3,300	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、企業内大学（アカデミー）設立、アカデミークラウド、コーポレートウェルビーイング等
ファイナンス・M&A	1,140	2,300	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、成長／事業承継M&AやクロスボーダーM&A等
ブランド&PR	1,567	3,000	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

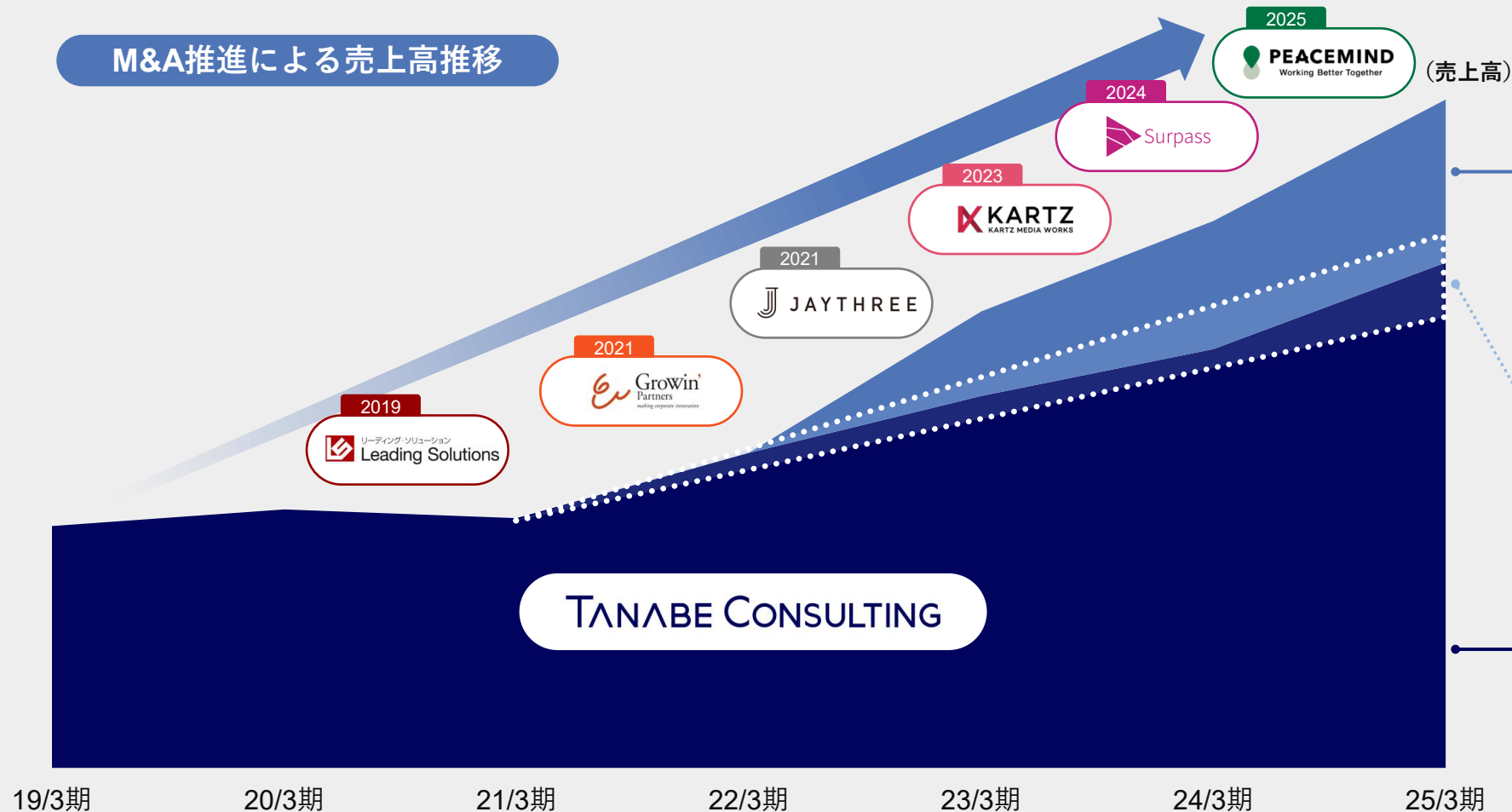
05

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

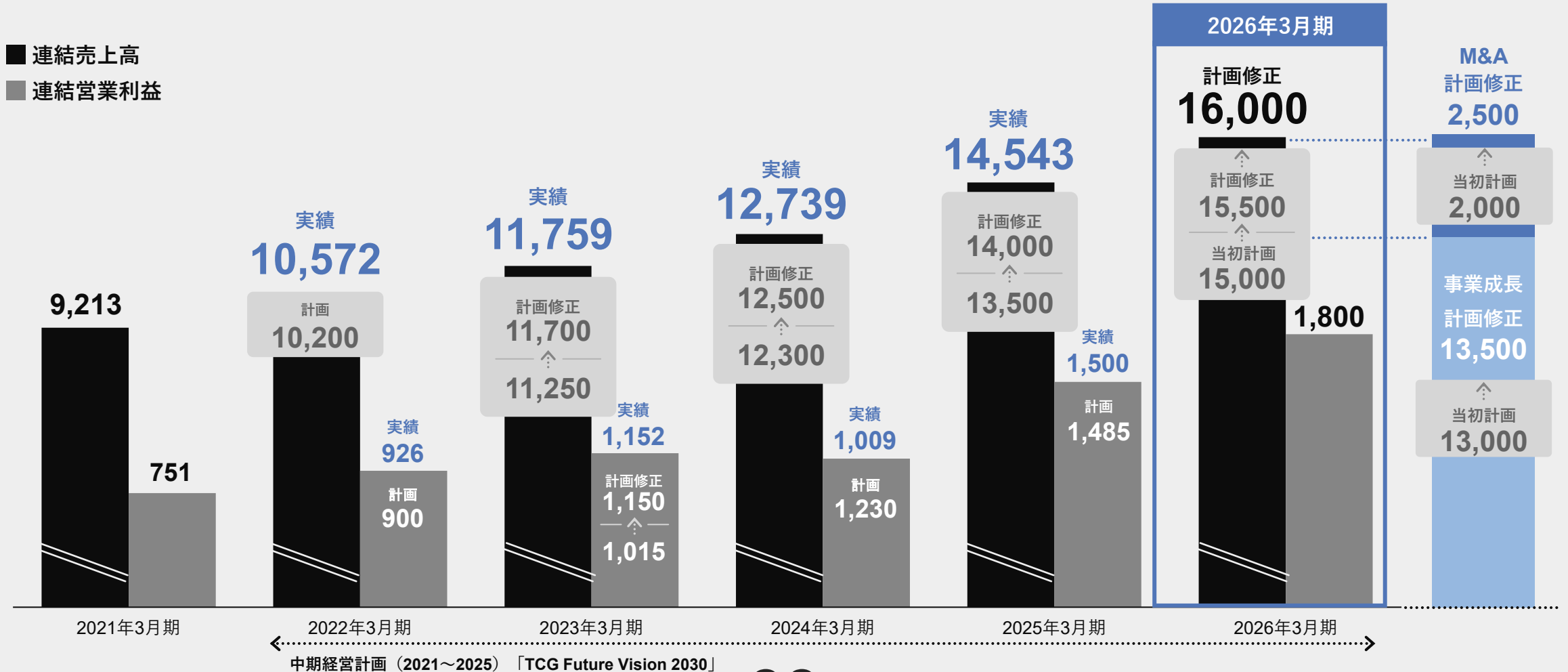
経営全体を診る一貫通貫の 経営コンサルティング

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

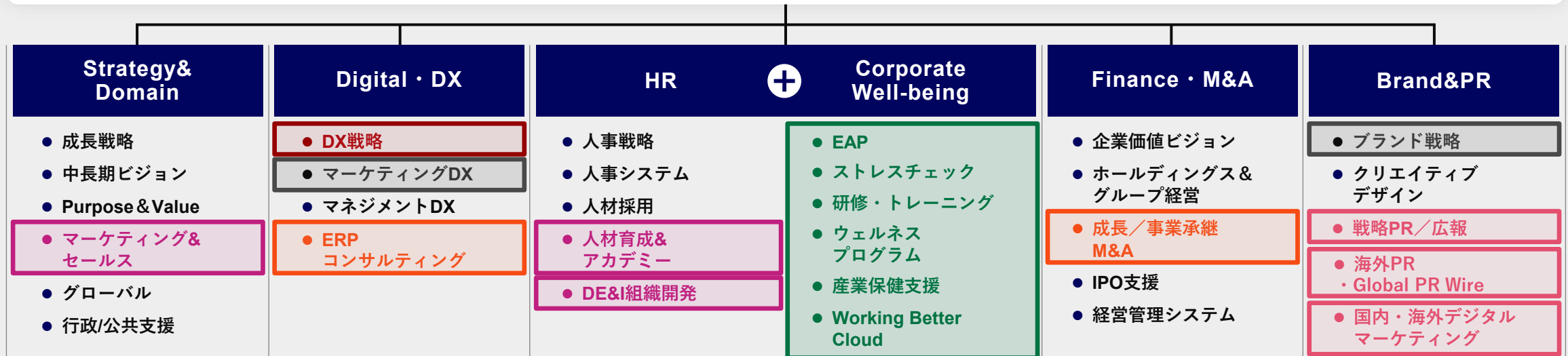
Growin' Partners
making corporate innovation

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）

ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

2025年3月期

ROE : 9.5%

2026年3月期目標

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9月30日

終値 : 346円

終値 : 693円 ※1

時価総額 : 117億円

時価総額 : 235億円 ※2

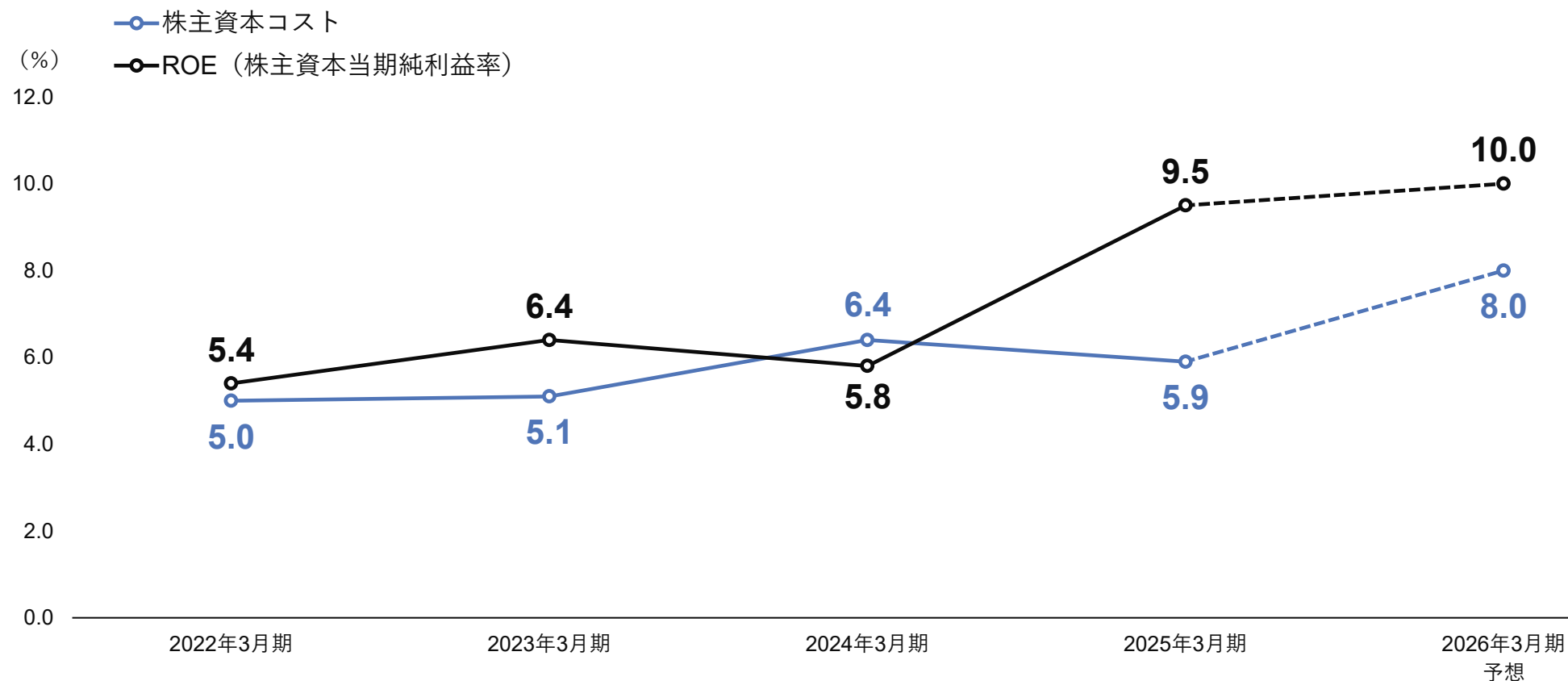
※1 2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割および2025年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、株価は分割後ベースで記載。

※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

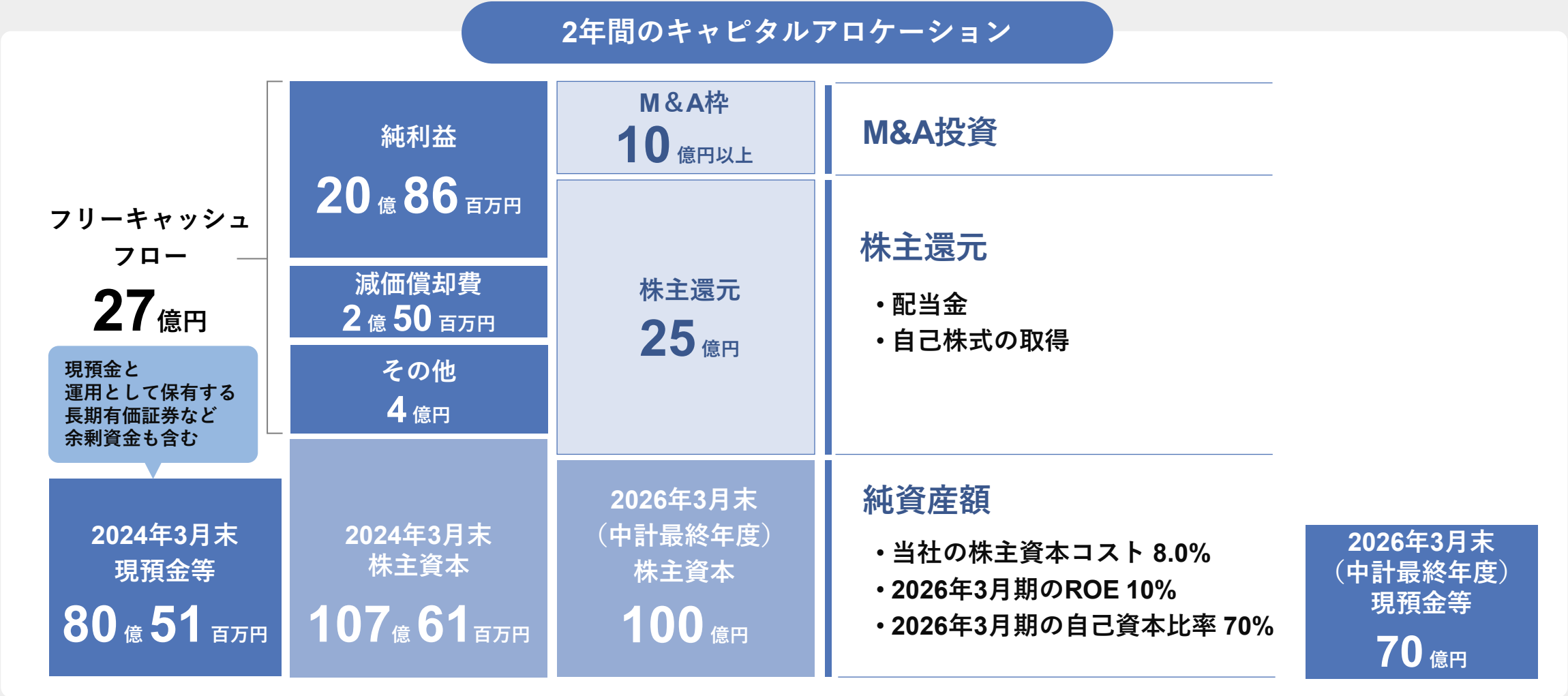
- 利益成長および最適資本構成の実現によるROEの向上、また適時適切およびより積極的な情報開示による株主資本コストの低減により、エクイティスプレッドの拡大を目指す

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



- 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）



12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)



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

06

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

- 2025年6月11日に自己株式の取得を決定（2025年7月30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	350,000株（上限）	発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.07%
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）	
取得期間	2025年6月12日～2025年10月31日	
取得した自己株式の累積	取得した株式の総数 259,400株	株式の取得価額の総額 199,984,400円

【ご参考】2025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）：32,664,184株
- ・自己株式数：1,335,816株

注）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、
上記「2025年3月31日時点の自己株式の保有状況」については、株式分割後ベースで記載。

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	4.5%
300 株	5.2%
500 株	5.2%
1,000 株	5.2%

注）2025年9月末時点の株価693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

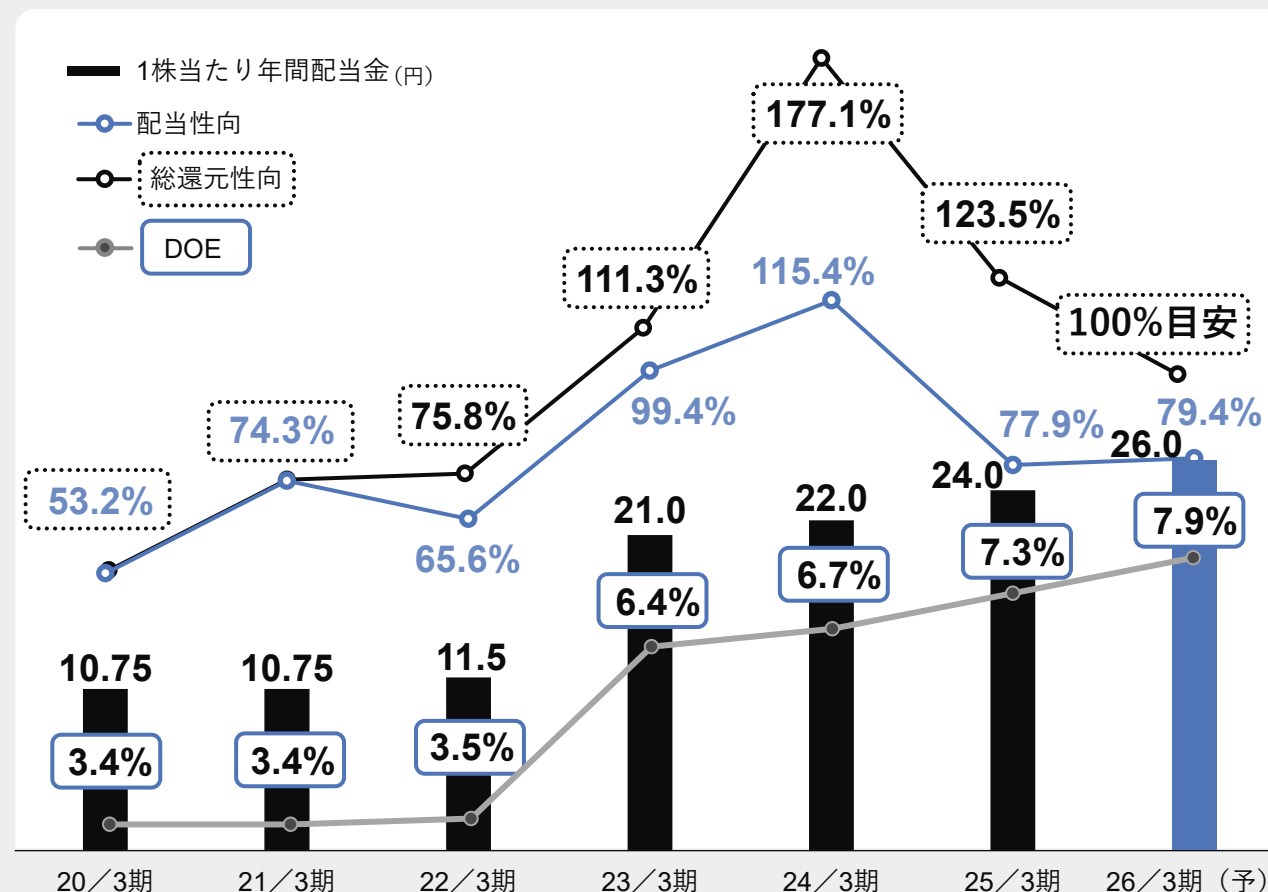
年間配当金 **24 円**

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。

07

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	824名（2025年11月1日現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9644）
株主数	12,702名（2025年9月30日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦

2026年3月期第2四半期（中間期）決算概要（計画比）

- 売上高：各経営コンサルティング領域において、主要顧客である中堅企業や大企業、中規模企業からのニーズの高まりを受け、高付加価値のコンサルティング契約が増加
- 営業利益：主に増収に伴う売上総利益の増加により、増益

(百万円)

	2026年3月期 2Q計画	2026年3月期 2Q実績	計画比
売上高	7,100	7,656	+7.8%
営業利益	800	954	+19.3%
経常利益	800	952	+19.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	475	560	+18.1%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 14.54	円 銭 17.23	—

営業利益増減要因分析（計画比）

- 計画比7.8%の増収により売上総利益は592百万円増加
- 人的資本等へ積極的に投資するものの、営業利益は計画比19.3%の増益となった

		2025年3月期 修正計画	2025年3月期 実績	増減率	増減額
(百万円)					
売上高		7,100	7,656	+ 7.8%	+ 556百万円
原価	商品・サービス 売上原価	1,830	1,889	+ 3.2%	+ 59百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	3,333	3,548	+ 6.5%	+ 215百万円
販管費	デジタル・DX 投資	185	200	+ 8.2%	+ 15百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	180	189	+ 5.1%	+ 9百万円
	その他 一般管理費	772	875	+ 13.4%	+ 103百万円
営業利益		800	954	+ 19.3%	+ 154百万円

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」「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、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戦略アドバイザリー」「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」等のテーマが好調
- 上場企業に対しては、「デジタルマーケティング」「システムリプレイス／PMO支援」「サイバーセキュリティ対策」「セールスプロセス変革」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」「役員報酬制度の構築」「HRBP」「コーポレートウェルビーイング」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領域のサービス及び当中間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）」「コンテンツマーケティング」「大阪・関西万博関連」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

2026年3月期第2四半期（中間期） バランスシートの状況

● 自己資本比率は69.4%と引き続き高い水準を維持

	2025年 3月期末	2026年3月期 第2四半期	前期末比		2025年 3月期末	2026年3月期 第2四半期	前期末比
(百万円)				(百万円)			
資産の部				負債の部			
現金及び預金	7,665	7,039	▲626	買掛金	405	544	+139
有価証券	—	—	—	流動負債合計	2,536	2,996	+459
流動資産合計	9,091	9,078	▲13	固定負債合計	650	967	+316
有形固定資産	2,190	2,192	+2	負債合計	3,187	3,963	+775
無形固定資産	1,175	1,988	+813	純資産の部			
投資その他の資産	1,870	1,937	+66	株主資本合計	10,554	10,461	▲93
固定資産合計	5,235	6,118	+882	純資産合計	11,141	11,234	93
資産合計	14,328	15,197	+868	負債純資産合計	14,328	15,197	+868

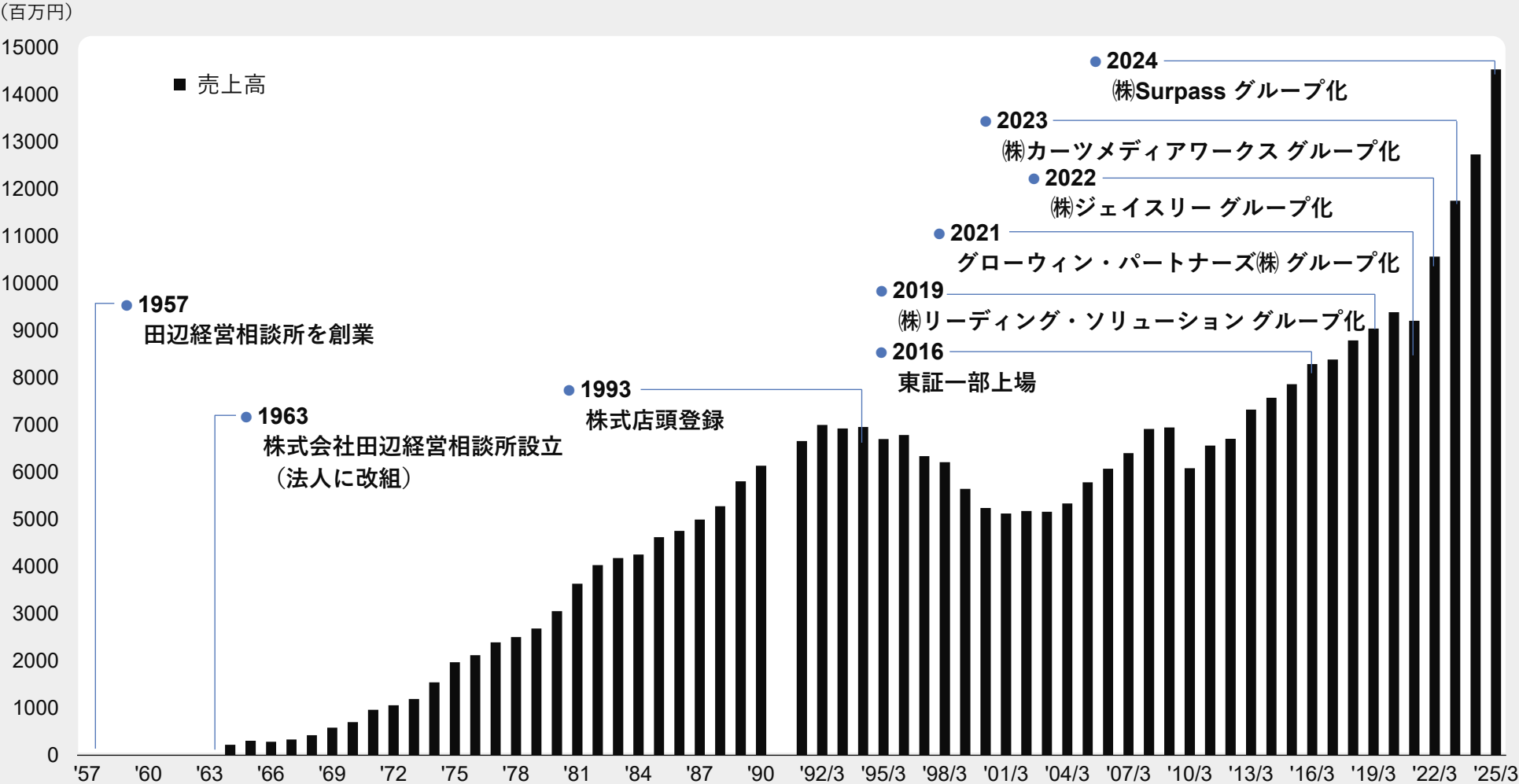
2026年3月期第2四半期（中間期） キャッシュ・フローの状況

- 成長M&A投資等により、フリーキャッシュ・フローは約1億円となった

	2025年3月期2Q	2026年3月期2Q	前年同期比
(百万円)			
営業CF	682	418	▲263
税金等調整前中間純利益	862	952	+89
売上債権の増減（▲は増加）	▲120	▲287	▲166
仕入債務の増減（▲は減少）	159	130	▲28
前受金の増減（▲は減少）	244	260	+15
法人税等の支払額又は還付額（▲は支払）	▲121	▲344	▲222
投資CF	1,700	▲313	▲2,013
有価証券の取得による支出	▲800	—	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲277	▲224	+53
FCF	2,382	105	▲2,276
財務CF	▲782	▲731	+50
現金及び現金同等物の中間期末残高	7,239	7,039	▲199

業績推移

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

18,900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・DX支援社数

3,900社以上

PR・広報支援社数

2,000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

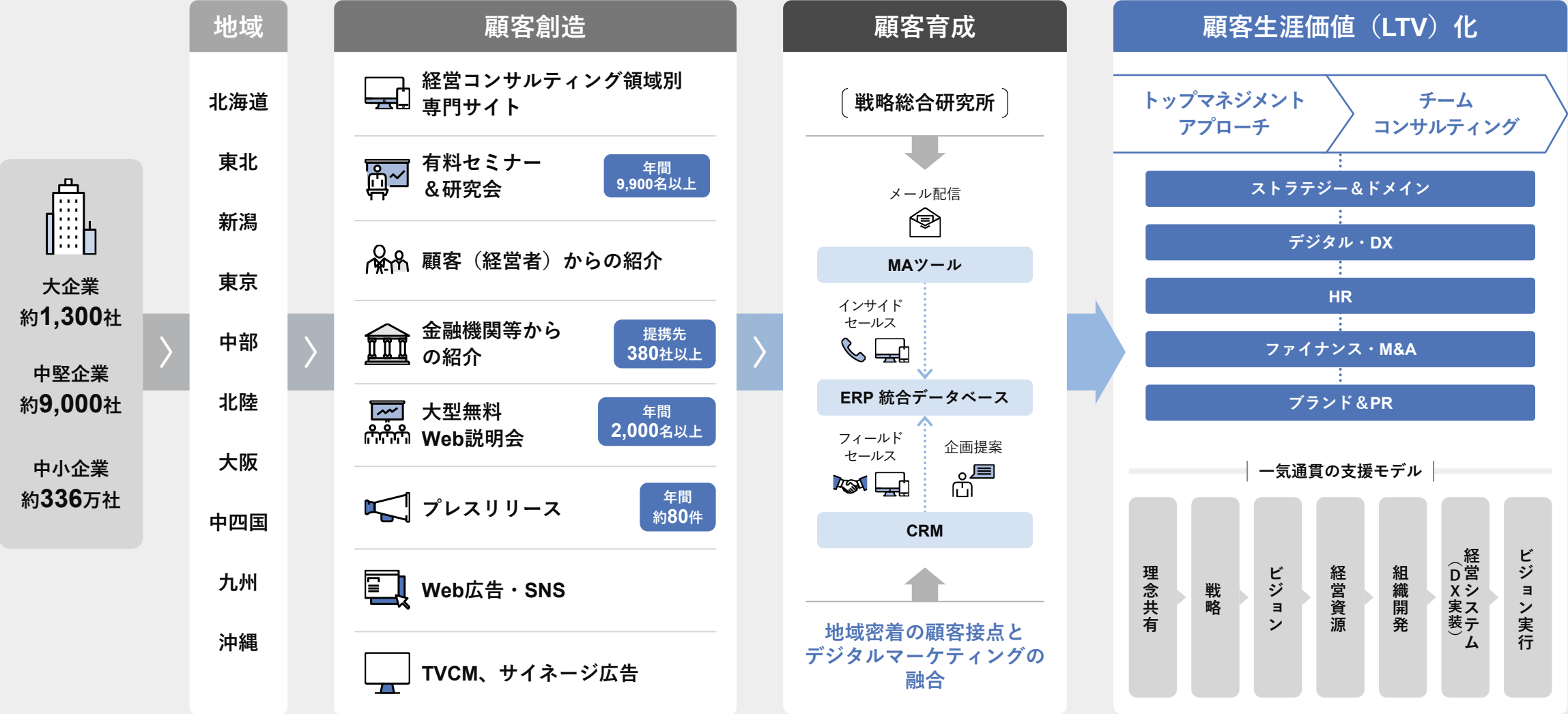
M&A実績社数
(クロスボーダー含む)

750社以上

従業員のメンタルヘルス
支援社数

1,400社以上

● 新規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

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	KPI	KPI	KPI	KPI
実証済みトピックス	↓	↓	↓	↓	↓
	- 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8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
	- 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8社体制 & ホールディング経営	- 経営コンサルティング領域別専門サイトの開設とリード獲得 - 長期ビジョン・中期経営計画策定／経営者・人事部門のためのHR／ファイナンス・M&A／企業価値を高める人材育成・研修専門／成長M&A・承継M&A総合／デジタル・DXの戦略・実装／ブランディング・戦略PR情報／グローバルビジネス／日本市場参入／政府・公共・サービス／建設業戦略／製造業戦略	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&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

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

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

次号まもなく発刊予定

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。



TCG TANABE
CONSULTING