

2026年3月期

決算説明会資料

2026. 6. 5

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 企業概要
- 02 / 事業概要（競争優位性）
- 03 / 2026年3月期決算
- 04 / 2027年3月期決算見通し
- 05 / 株主還元
- 06 / 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
- 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）

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

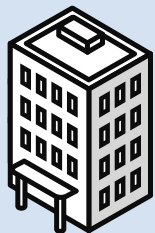
- ・ 国内ターゲット市場での全事業ナンバーワンの実現
- ・ M&A等による新規事業領域の多角化
- ・ 社外取締役を含めた外部ブレーンの戦略的活用

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

中堅企業層 (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

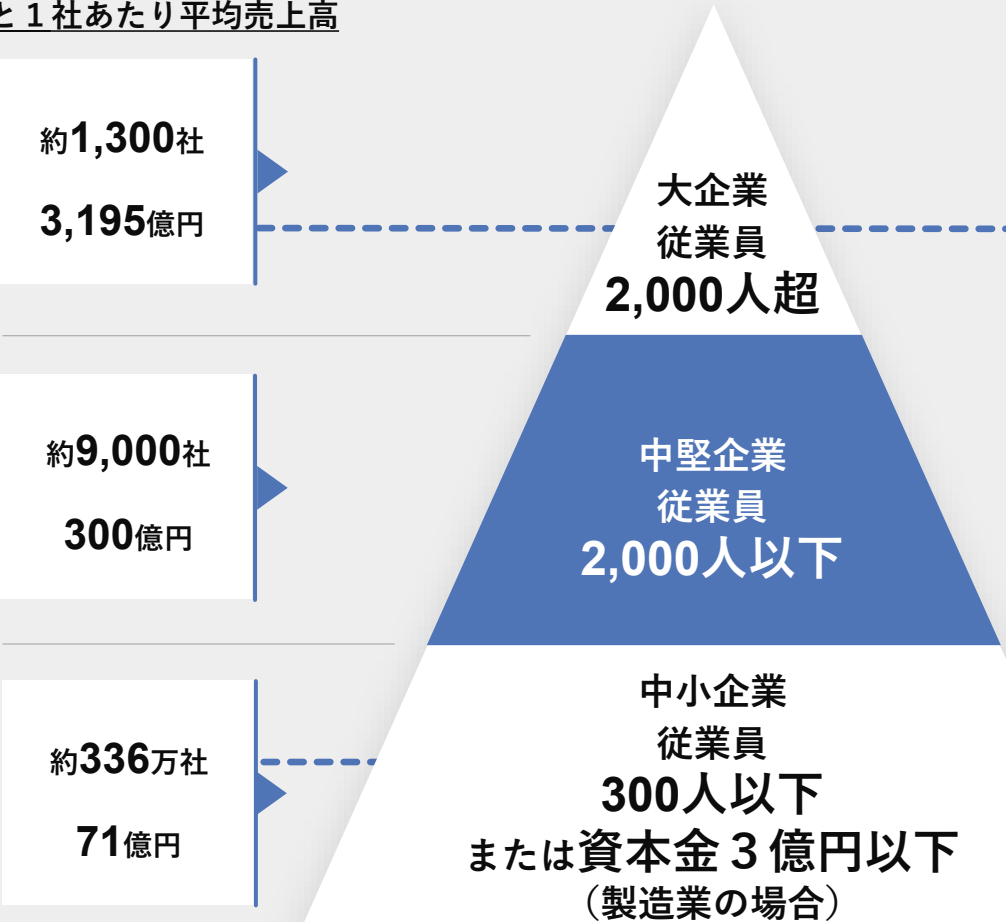
TCGは
中堅企業が
大企業へ成長する
戦略メソッドを
幅広く保有

※売上高100億、300億、500億、1,000億円...の各ステージにおける経営課題に対して、突破口となる戦略的アプローチ

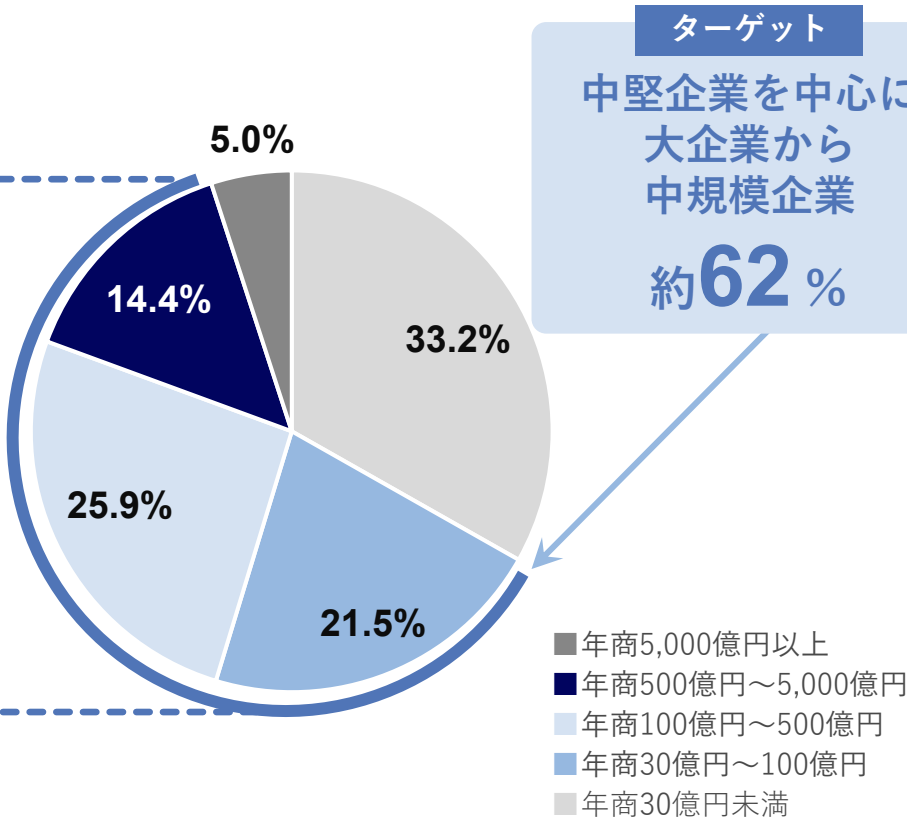
ターゲットセグメント③

- 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
- グループ全体で1,350社以上の上場企業を支援
- 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



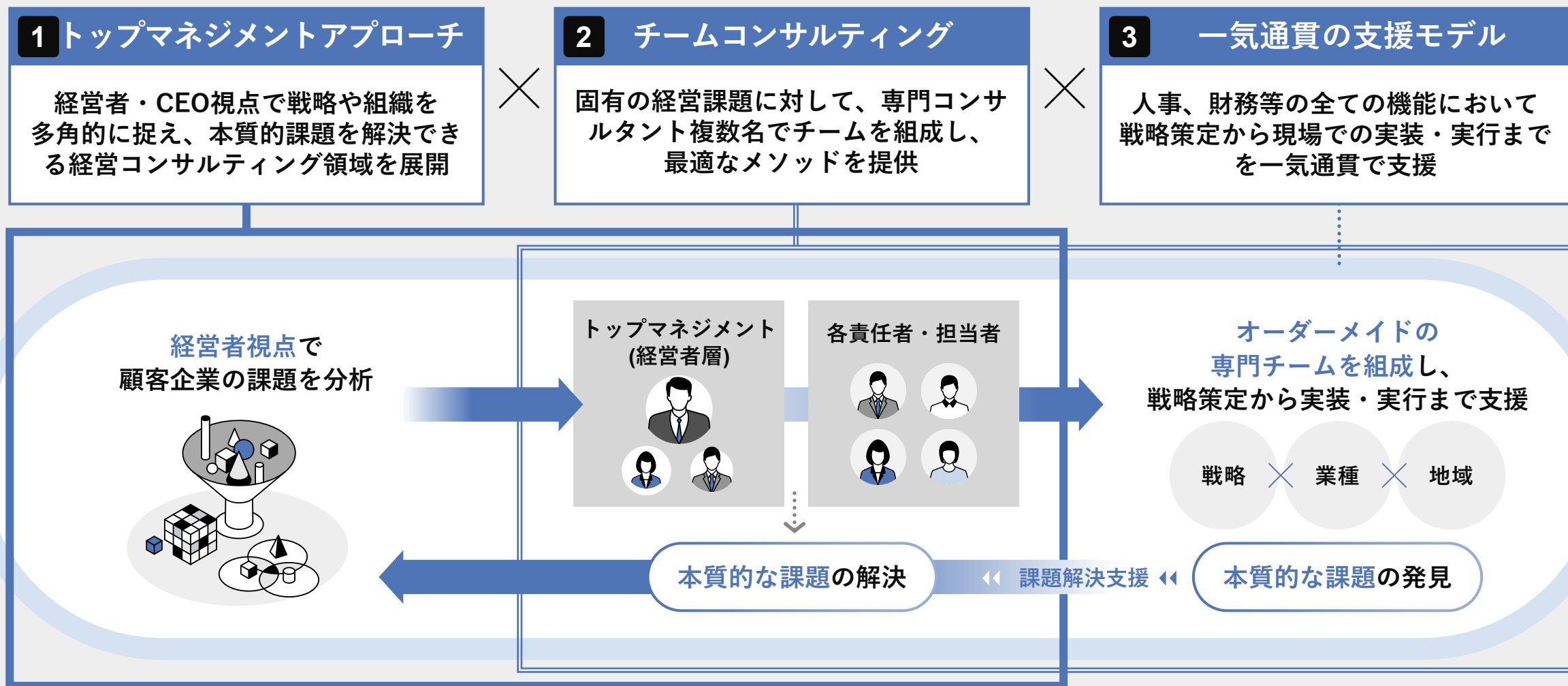
TCGにおける顧客企業規模別の売上高構成比



(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

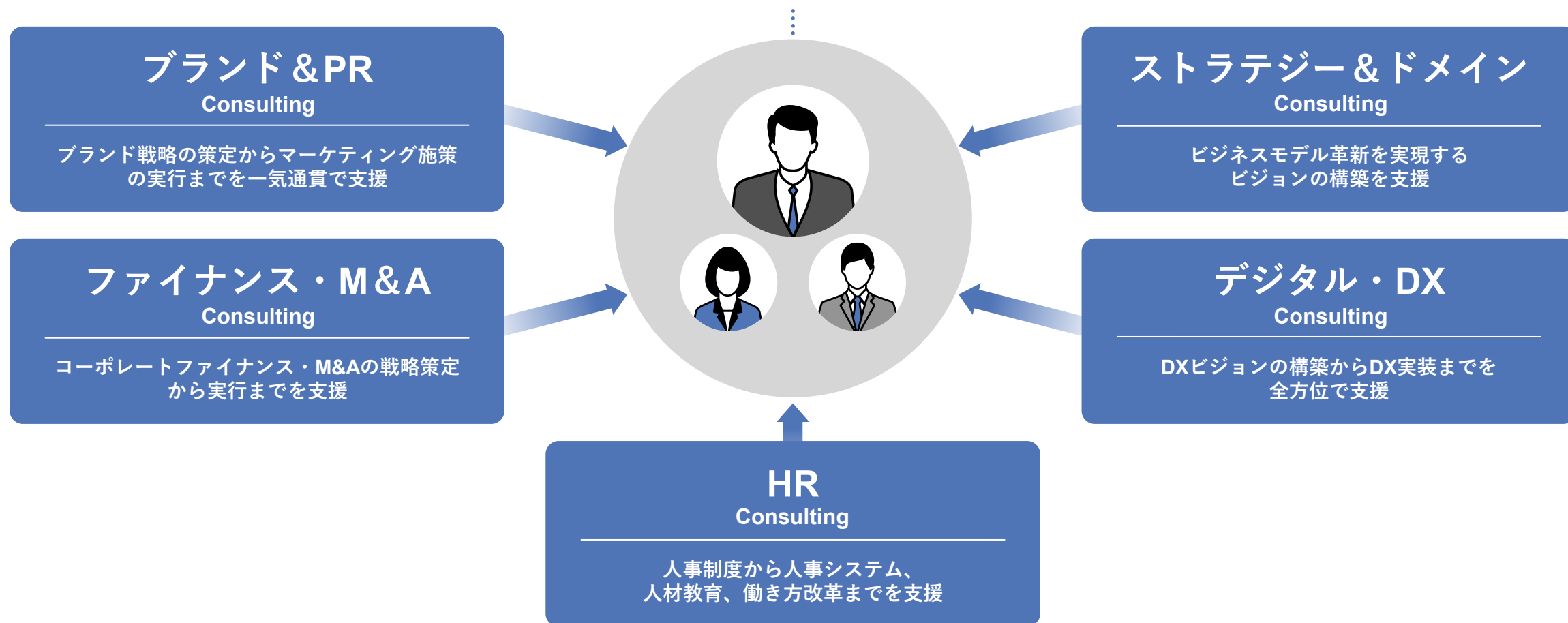
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



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

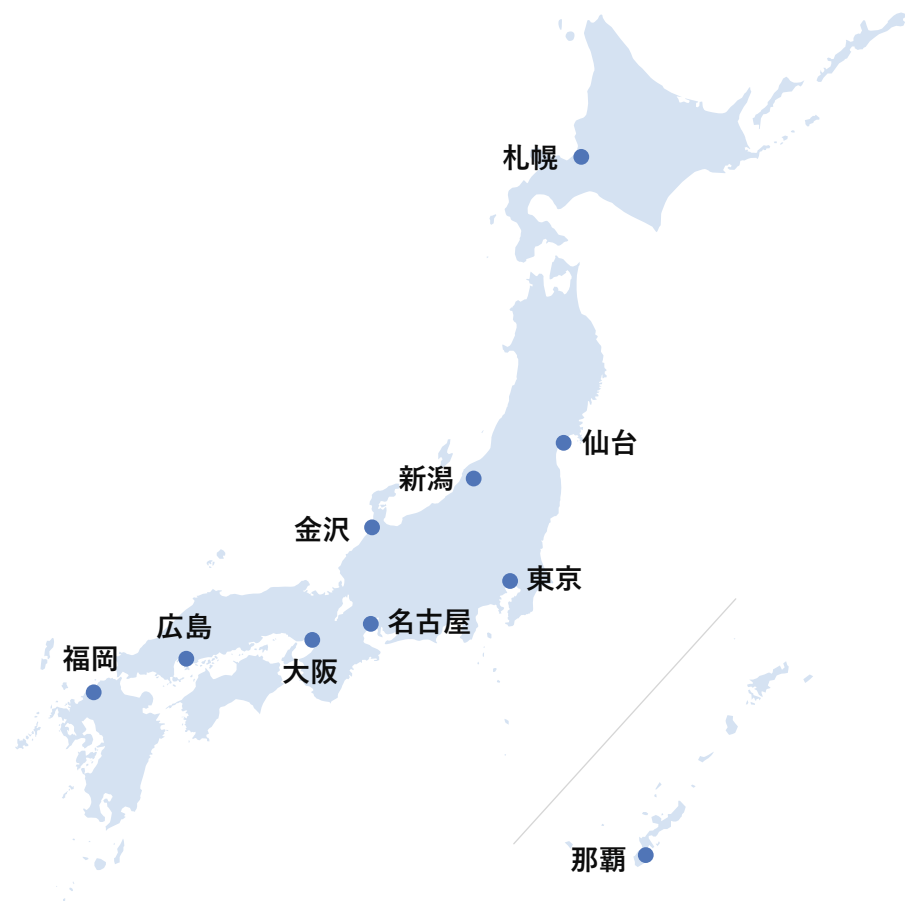
「地域」特性

- ・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 60年

● 東北（仙台）

開設 52年

● 新潟

開設 50年

● 東京

開設 65年

● 北陸（金沢）

開設 49年

● 中部（名古屋）

開設 56年

● 大阪

開設 66年

● 中四国（広島）

開設 56年

● 九州（福岡）

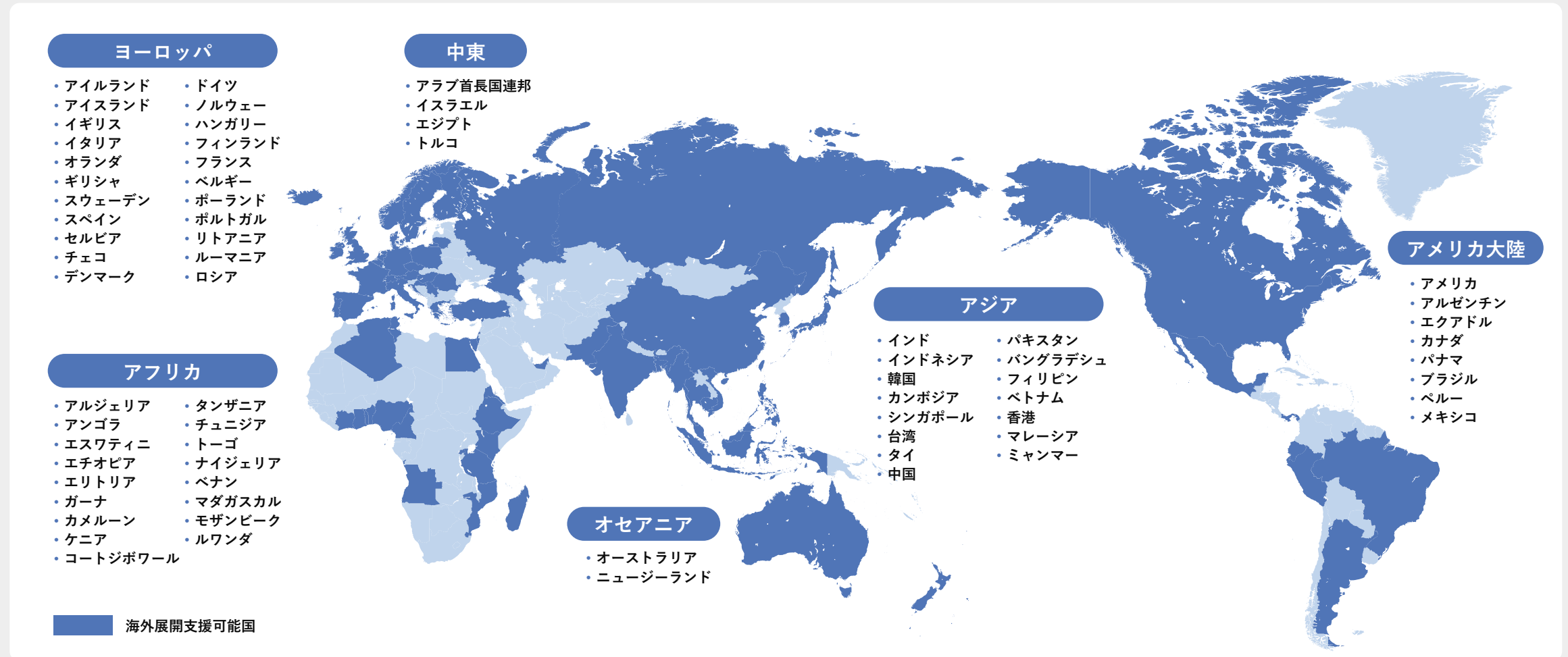
開設 58年

● 沖縄（那覇）

開設 41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）

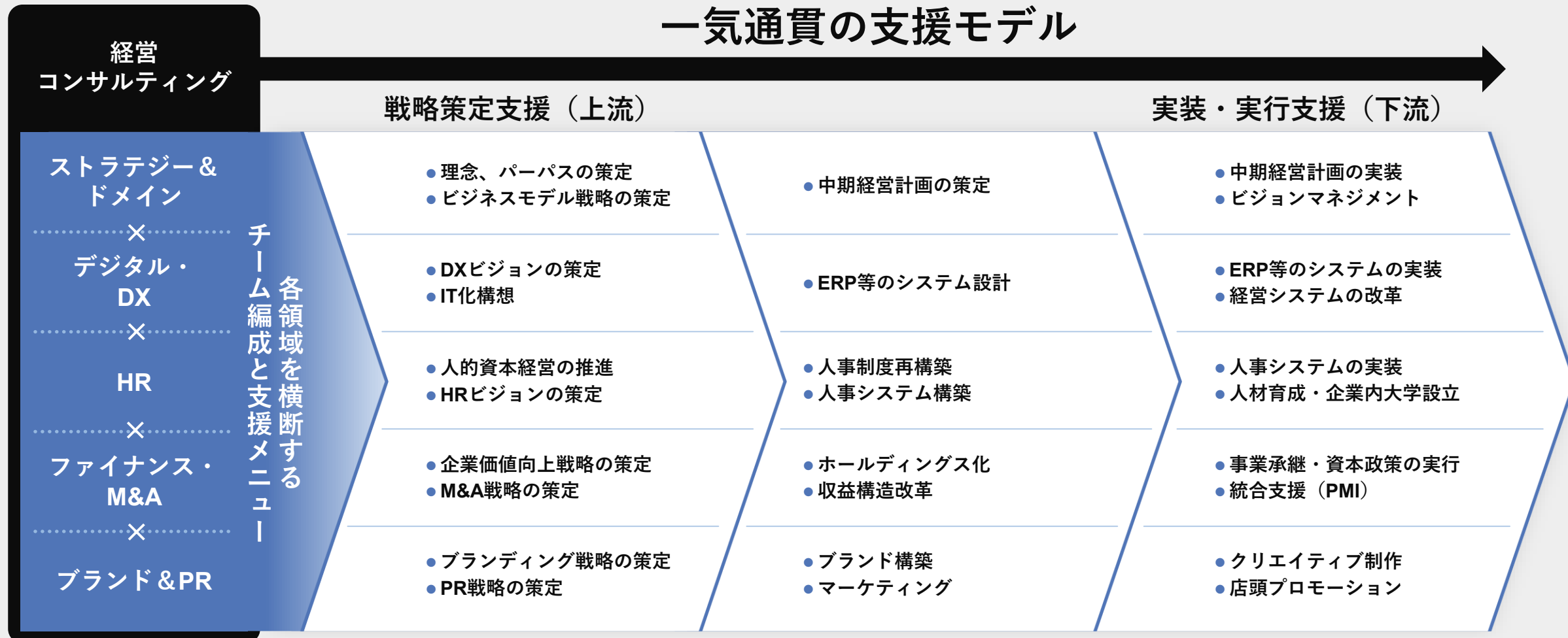
- 世界各地のパートナー企業と提携し、日本の顧客企業の海外展開を支援する体制を構築
- グループ各社の専門領域を生かし、グループ全体として海外ネットワークをさらに拡大中



3 一貫通貫の支援モデル

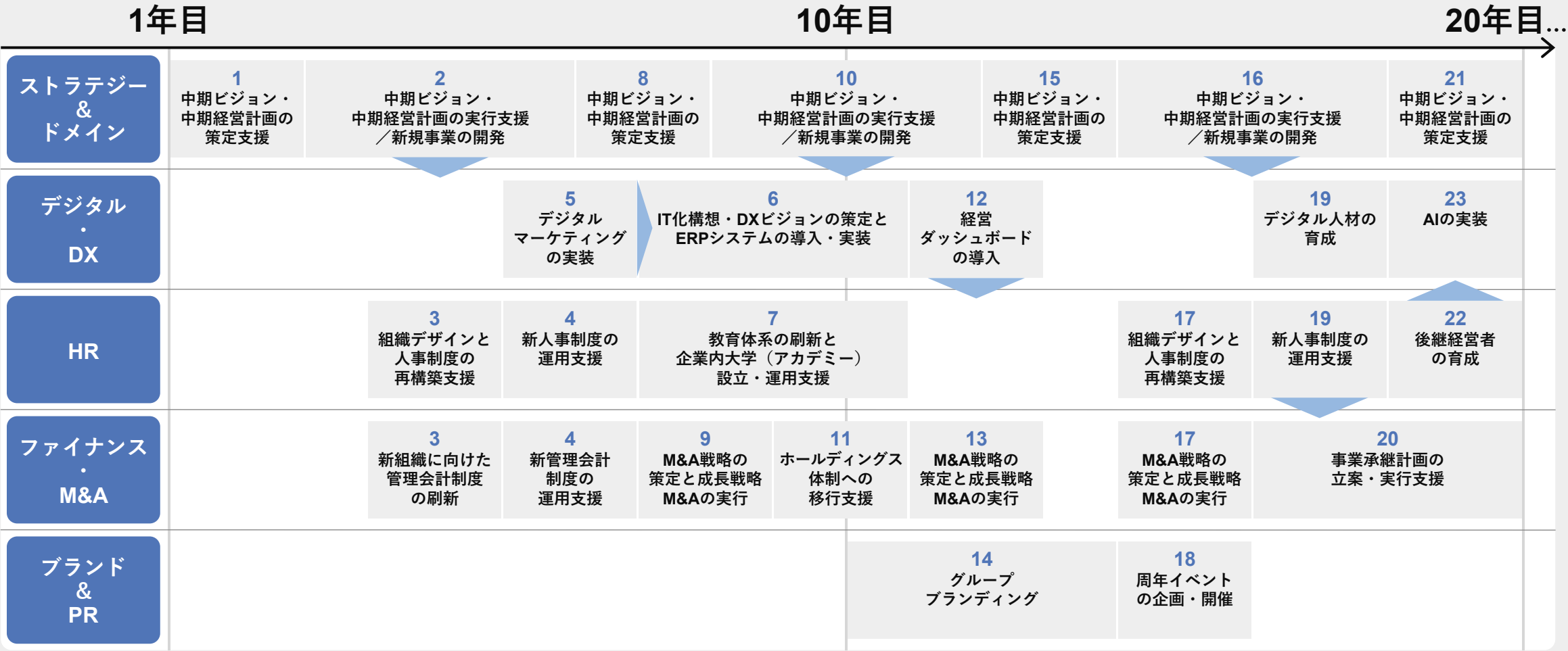
- 経営戦略の策定（上流）から現場での実装・実行（下流）まで一貫通貫に支援するほか、各経営コンサルティング領域を横断して経営課題を解決することにより、**高い契約継続率**を実現

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

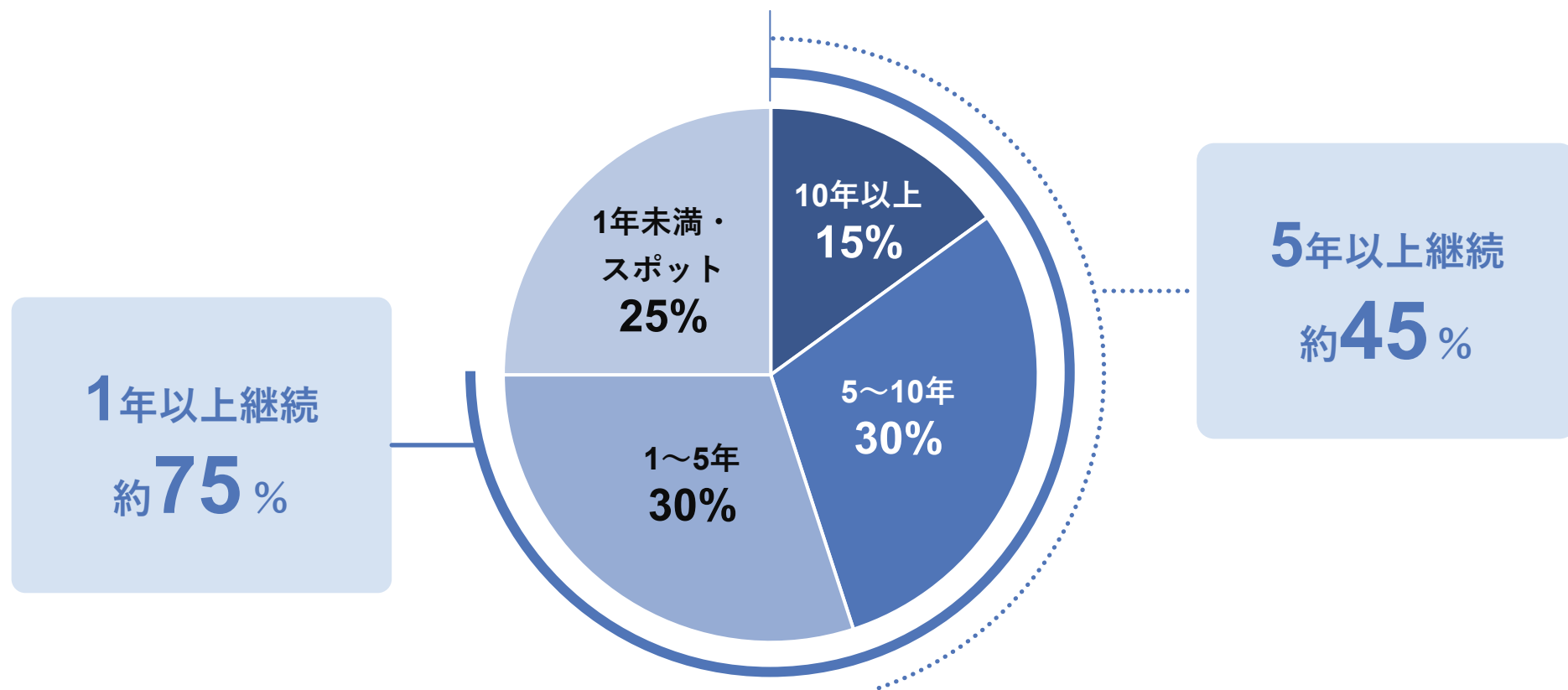
- 中期ビジョンの策定からAIの実装（No.1～No.23）までの過程を一気通貫で支援し、その結果、20年以上に亘り契約が継続
- 顧客企業の成長ステージごとの課題に合わせた最適なメソッドを提供し、長期契約を実現



※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

- 「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

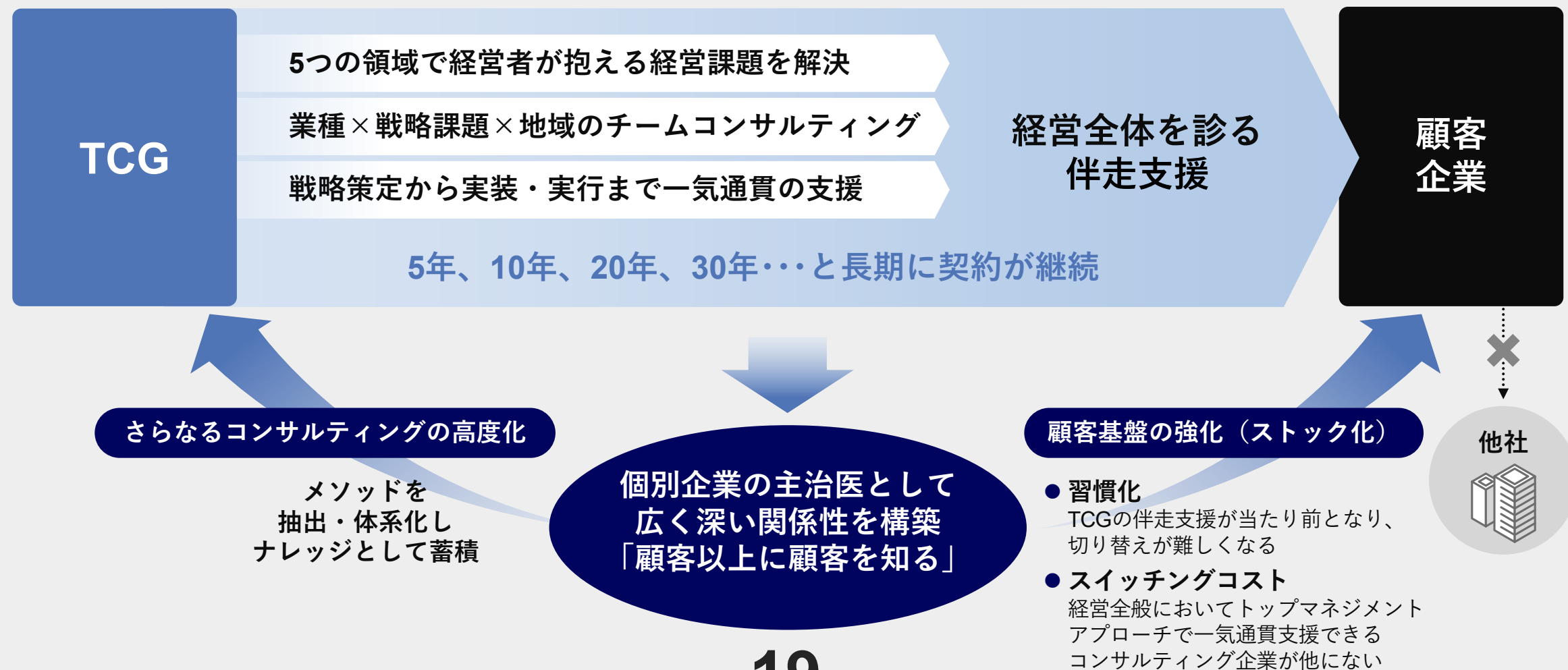
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

2026年3月期決算

決算概要（前期比）

- 売上高と各段階利益ともに当初計画以上に増収増益を達成し、過去最高を更新、中期経営計画も達成
- 高単価・高付加価値の経営コンサルティング契約の増加により売上総利益率が向上し、人的資本やDX／AX、ブランディング等への積極投資も吸収

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比
(百万円)			
売上高	14,543	16,282	+12.0%
売上総利益	6,612	7,962	+20.4%
(売上総利益率)	(45.5%)	(48.9%)	—
営業利益	1,500	1,813	+20.9%
(営業利益率)	(10.3%)	(11.1%)	—
経常利益	1,589	1,843	+16.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,016	1,100	+8.2%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 30.80	円 銭 33.92	—

営業利益増減要因分析（前期比）

- 前期比12.0%の増収により売上総利益は1,350百万円増加。人的資本等へ積極的に投資するものの、営業利益は20.9%の増益となった

(百万円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減率	増減額
売上高		14,543	16,282	+ 12.0%	+ 1,738百万円
原価	商品・サービス 売上原価	4,367	4,151	▲4.9%	▲216百万円
原価 + 販管費	人的資本投資	6,326	7,613	+ 20.3%	+ 1,287百万円
販管費	デジタル・DX 投資	334	425	+ 27.3%	+ 91百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	348	475	+ 36.5%	+ 127百万円
	その他 一般管理費	1,666	1,802	+ 8.2%	+ 136百万円
営業利益		1,500	1,813	+ 20.9%	+ 313百万円

- 全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

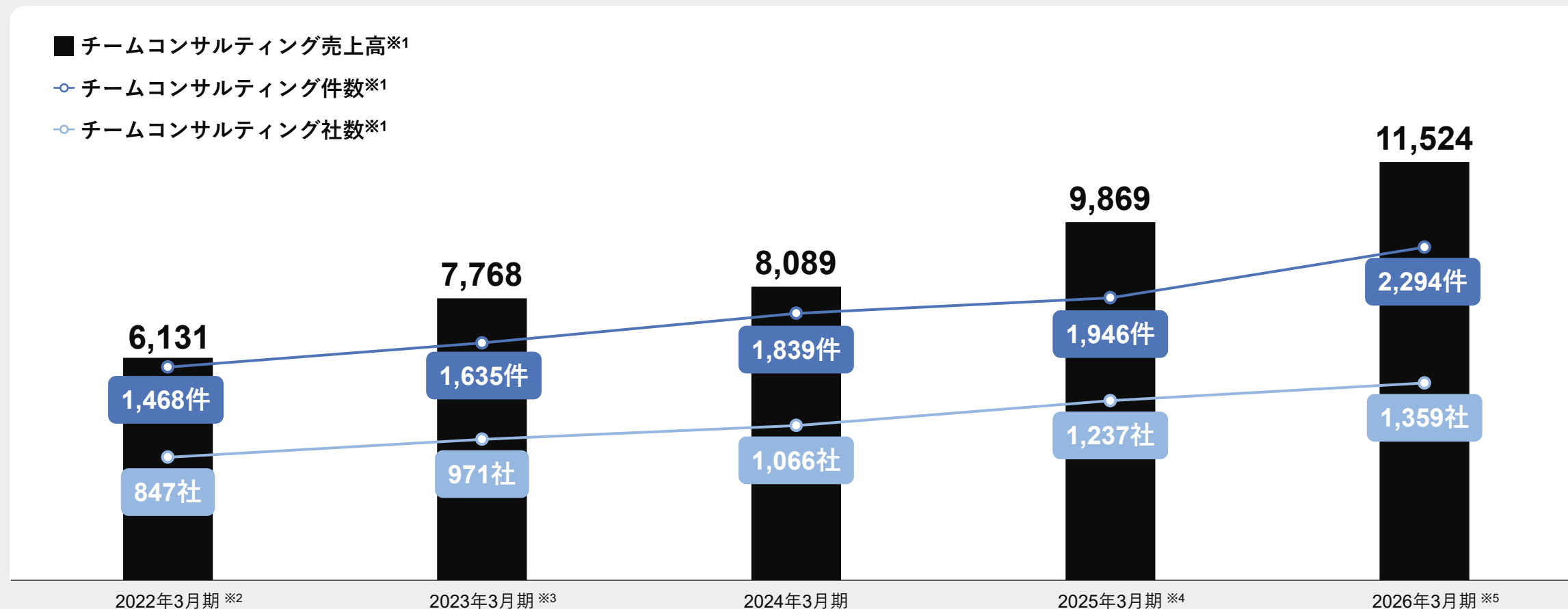
(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比	売上高構成比 (2026年3月期)
売上高	14,543	16,282	+12.0%	—
ストラテジー&ドメイン	2,846	3,151	+10.7%	19.4%
デジタル・DX	3,255	3,582	+10.1%	22.0%
HR	2,609	3,384	+29.7%	20.8%
ファイナンス・M&A	2,172	2,447	+12.6%	15.0%
ブランド&PR	2,939	3,019	+2.7%	18.5%
その他	721	698	▲3.2%	4.3%

主要KPI（チームコンサルティング指標）

- 全てが前期を上回り、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 2023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

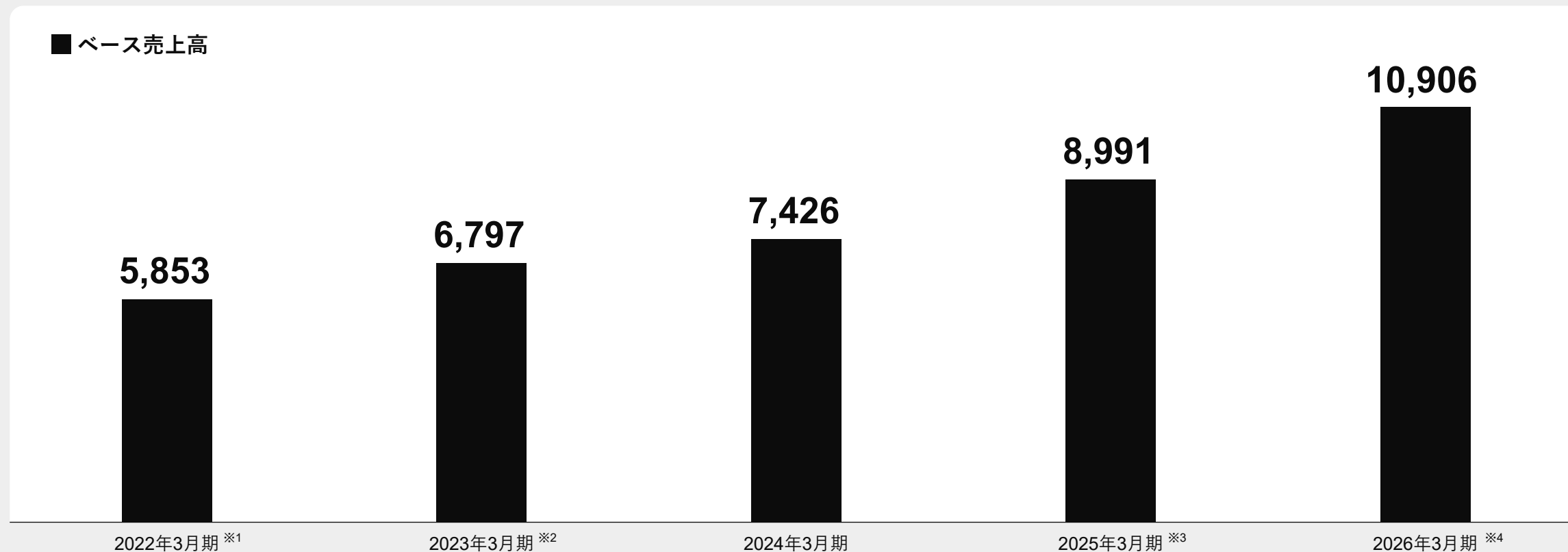
※4 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※5 2026年3月期実績より、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）



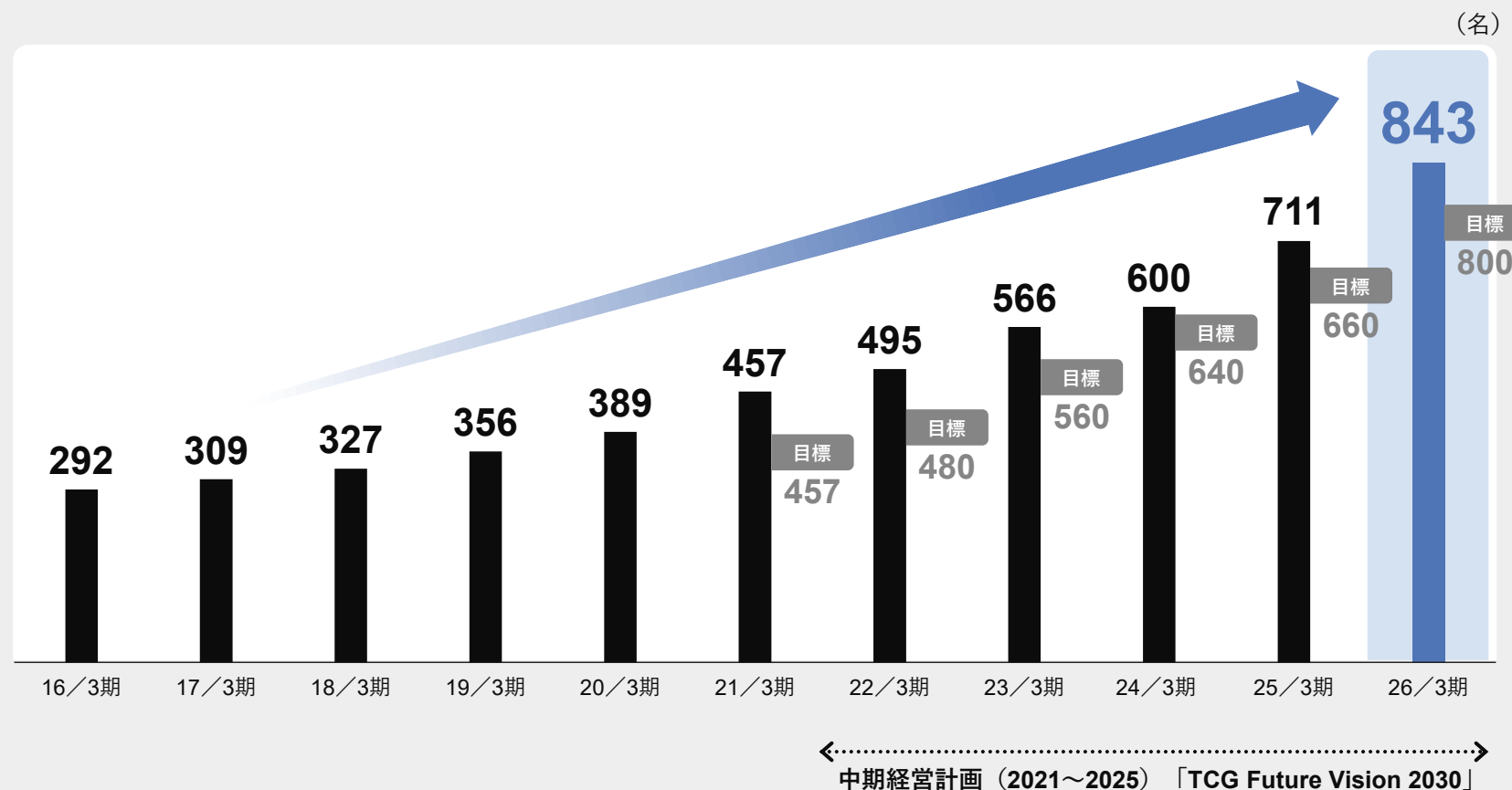
※1 2022年3月期は、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社、株式会社ジェイスリーの実績の合計

※2 2023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

※3 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※4 2026年3月期実績より、ピースマインド株式会社の実績を連結

- 様々な業界における実務経験者のキャリア採用に加え、新卒採用も強化
- 各経営コンサルティング領域を推進する専門人材を積極的に採用



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

2027年3月期決算見通し

- 売上高と各段階利益ともに増収増益を達成し、過去最高を更新する計画
- 人的資本やDX／AX、ブランディング等への積極投資も継続し、利益率も維持する計画

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比
売上高	14,543	16,282	17,200	+5.6%
売上総利益	6,612	7,962	8,480	+6.5%
(売上総利益率)	(45.5%)	(48.9%)	(49.3%)	—
営業利益	1,500	1,813	1,900	+4.7%
(営業利益率)	(10.3%)	(11.1%)	(11.0%)	—
経常利益	1,589	1,843	1,900	+3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,016	1,100	1,155	+5.0%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 30.80	円 銭 33.92	円 銭 35.97	—

- 「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「インダストリー別戦略」や「グローバルビジネス」、行政／公共コンサルティング等を強化して増収を見込む
- 「ファイナンス・M&A」は、主に中堅企業による成長戦略M&A・事業承継M&Aやグループ経営等の旺盛なニーズを取り込み、増収を見込む

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 組み替え前実績	2026年3月期 組み替え後実績	2027年3月期 計画	前期比 (組み替え後比)
売上高	14,543	16,282	16,282	17,200	+5.6%
ストラテジー&ドメイン	2,846	3,151	3,151	3,450	+9.5%
デジタル・DX	3,255	3,583	2,651	2,750	+3.7%
HR	2,609	3,384	3,384	3,600	+6.4%
ファイナンス・M&A	2,172	2,447	3,054	3,300	+8.1%
ブランド&PR	2,939	3,019	3,345	3,400	+1.6%
その他	721	698	698	700	+0.2%

※ 株式会社ジェイスリーが提供する「ブランドコンサルティング、Web制作等のクリエイティブ・デザイン」は現状、ブランド&PR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、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ブランド&PR」に分類変更（組織体制も変更）。また、グローウィン・パートナーズ株式会社のDX推進・ERP導入支援事業から分化した「FP&A事業」は、ファイナンス・M&A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、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更（組織体制も変更）。これらに伴い、前期2026年3月期の「デジタル・DX」と「ブランド&PR」「ファイナンス・M&A」の売上高実績も組み替えて表示。

05

株主還元

株主還元（配当金）

- 2026年3月期は、期末配当金を1円増配し、年間配当金27円（前期比+3円、配当性向79.6%）
- 「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

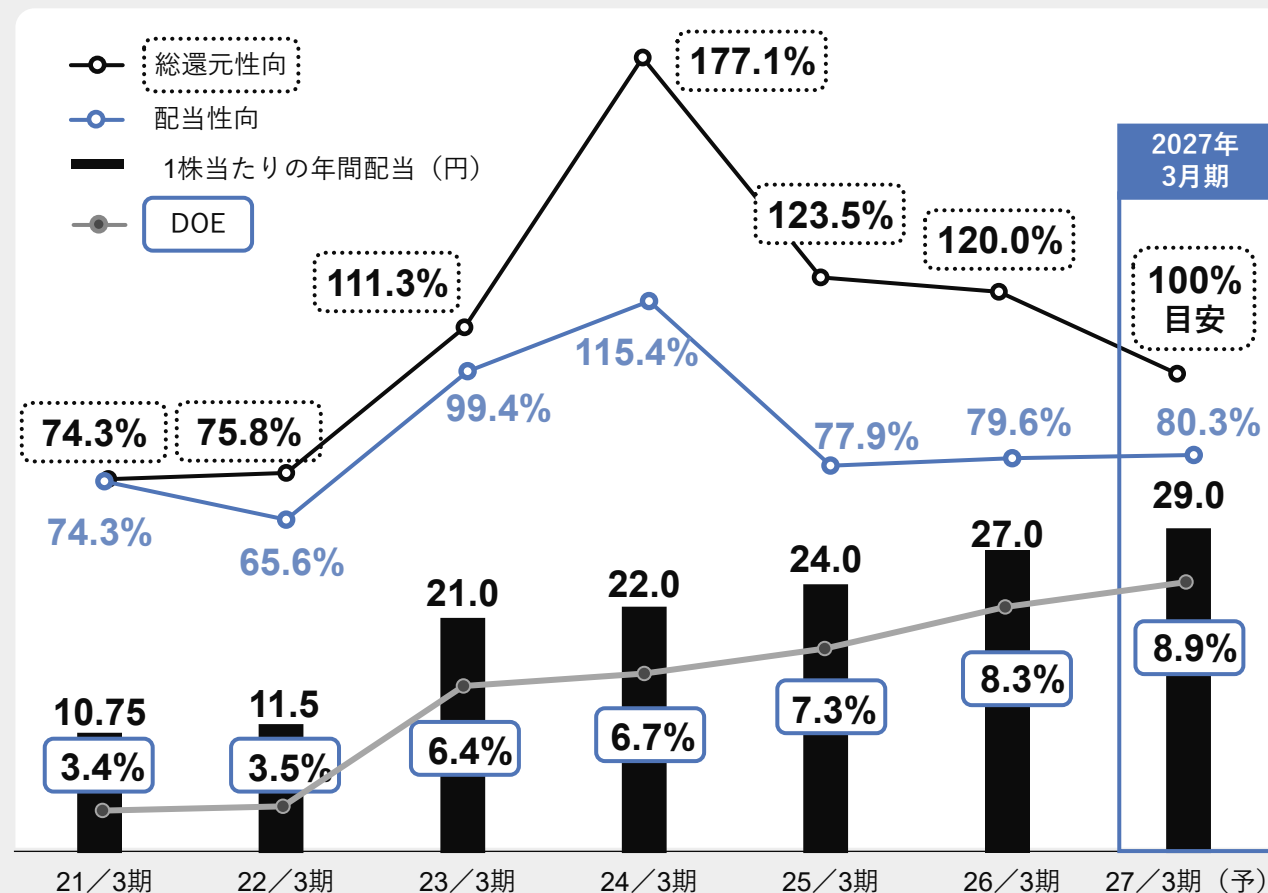
年間配当金 **27** 円

中間**12**円・期末**15**円

2027年3月期予想

年間配当金 **29** 円予定

中間**13**円・期末**16**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。

- 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を設計
- 利便性向上を図るべく、株主優待内容を様々な電子マネーやポイント等と交換することができるデジタルギフト®へと変更

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

保有株式数	優待内容
100 株（1単位）以上	デジタルギフト® 500 円分
300 株（3単位）以上	デジタルギフト® 3,000 円分
500 株（5単位）以上	デジタルギフト® 5,000 円分
1,000 株（10 単位）以上	デジタルギフト® 10,000 円分

（ご参考）2026年3月期
総合（配当+優待）利回り

100 株	4.5%
300 株	5.3%
500 株	5.3%
1,000 株	5.3%

注）2026年3月末時点の株価705円より算出。

中期経営計画(2026～2030)

TCG Future Vision 2030 説明会資料

2026. 6. 5

証券コード: 9644

INDEX



01 中期経営計画(2021～2025)の振り返り

02 TCG Future Vision 2030

03 中期経営計画(2026～2030)事業戦略

04 中期経営計画(2026～2030)組織戦略

05 中期経営計画(2026～2030)資本配分と株主還元

01

中期経営計画(2021～2025)の振り返り

トラックレコード

2021年3月期

連結売上高

92億円



連結営業利益

7.51億円



ROE
(株主資本当期純利益率)

4.5%



ROA
(総資産経常利益率)

5.9%



時価総額

125億円



2026年3月期

連結売上高

162億円

計画比 + 8.6%
増減率 +76.7%

連結営業利益

18.13億円

計画比 + 0.8%
増減率 +141.3%

ROE
(株主資本当期純利益率)

10.5%

計画比 +0.5pt
増減率 +6.0pt

ROA
(総資産経常利益率)

12.5%

計画比 Δ 2.5pt
増減率 +6.6pt

時価総額

250億円

計画比 + 0.0%
増減率 +100.0%

前中期経営計画の総括

コロナ禍を含む様々な経営環境の変化に適応し、専門化・高度化するトップマネジメントの経営課題を全方位で解決できる経営コンサルティング領域の多角化とTCG組織の成長・拡大を推進

中期経営計画(2021～2025)	2026年3月期における主な進捗	成果
プロフェッショナルDXサービス開発	● 業種別DXCloud(ERPシステム) ● ACADEMY CLOUD+®(学習管理システム) ● Executive KARTE®(経営者適性診断)・HR KARTE®(人材アセスメント) ● Global PR Wire(海外向けプレスリリース配信サービス) ...etc	○
C&C(コンサルティング&congromaritt)開発 (経営コンサルティング領域の多角化)	● 2セグメントから5つの経営コンサルティング領域へ ● グループ会社数 3社から8社へ ● 30以上の新たな経営コンサルティングメニュー	○
マーケティング	● 経営コンサルティング領域別の専門サイトの開設とリード獲得 ● インサイドセールスとフィールドセールスの高度な融合 ● ブランディングおよび広報PRの強化	○
チームアップ&リーダー人材の拡大(100名)	● 30単位から50単位以上のプロフィット組織 ● 取締役・執行役員・パートナー(リーダー人材)数 100名以上 ● グループ男女比率50:50	○
アカデミー(人材育成)	● TCGアカデミー(企業内大学)において12学部・900個以上のオリジナル講座 ● プロフェッショナル人材への到達年数 5年から2～3年へ	○

実行具体策

1／ 事業戦略

「C&C(コンサルティング&congロマリット)戦略」の推進により、経営コンサルティング領域の多角化・提供メニューの拡大を実現

C&C(コンサルティング&congロマリット)戦略の加速

- ・ドメイン(業種・業界)×ファンクション(経営機能)テーマの拡大
- ・DXコンサルティングの事業化
- ・M&Aコンサルティングの事業化
- ・マーケティングコンサルティングの専門性強化
- ・地域倍増FCC戦略の推進
- ・「FCCアカデミー」コンセプトの推進
- ・金融機関アライアンスネットワークの拡大



C&C(コンサルティング&congロマリット)戦略の加速

- ・グループ連携による戦略から実装まで一貫したコンサルティングサービスの開発
- ・「グローバル」「行政／公共」「人材育成」「PR」コンサルティング領域の拡大
- ・プロフェッショナルDXサービスの創造
- ・事業会社アライアンスの拡大
- ・経営コンサルティング領域別の戦略サイトの開設

2／ 組織戦略

純粋持株会社体制への移行と商号変更に伴うリブランディング、事業部体制への移行と専門性の強化を実現

- ・大阪本社・東京本社の2本社制への移行
- ・監査等委員会設置会社への移行と執行役員制度の導入
- ・経営会議の創設
- ・経営コンサルティング本部、マーケティングコンサルティング本部、戦略総合研究所、コーポレート本部の体制整備
- ・Webプロモーション・CRM機能の強化
- ・テーマ別委員会の創設



- ・純粋持株会社体制への移行
- ・タナベコンサルティンググループへの商号変更と株式会社タナベコンサルティングの設立
- ・経営コンサルティング本部とマーケティングコンサルティング本部を統合し、「ストラテジー&ドメイン」「デジタル」「HR」「コーポレートファイナンス」「M&A」「ブランド&PR」の事業部を新設

3／ コーポレート戦略

東証プライム市場への上場(上場維持基準の達成)やジェイスリー、カーツメディアワークス、Surpass、ピースマインドのグループ化を実現

- ・JASDAQ上場から東証一部銘柄に指定
- ・株式会社リーディング・ソリューションおよびグローウィン・パートナーズ株式会社のグループ化
- ・タナベFCCアカデミーの創設と採用機能の強化
- ・D&Iの推進
- ・SmartDXの推進
- ・コーポレートコミュニケーション機能の強化



- ・東証プライム市場への移行(上場維持基準の達成)
- ・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、ピースマインド株式会社のグループ化
- ・TCG Purpose&Valueの策定
- ・DE&Iの推進
- ・SmartDX／AXの推進
- ・創業65周年企画の推進
- ・コーポレートコミュニケーション機能の強化
- ・サステナビリティ経営の推進

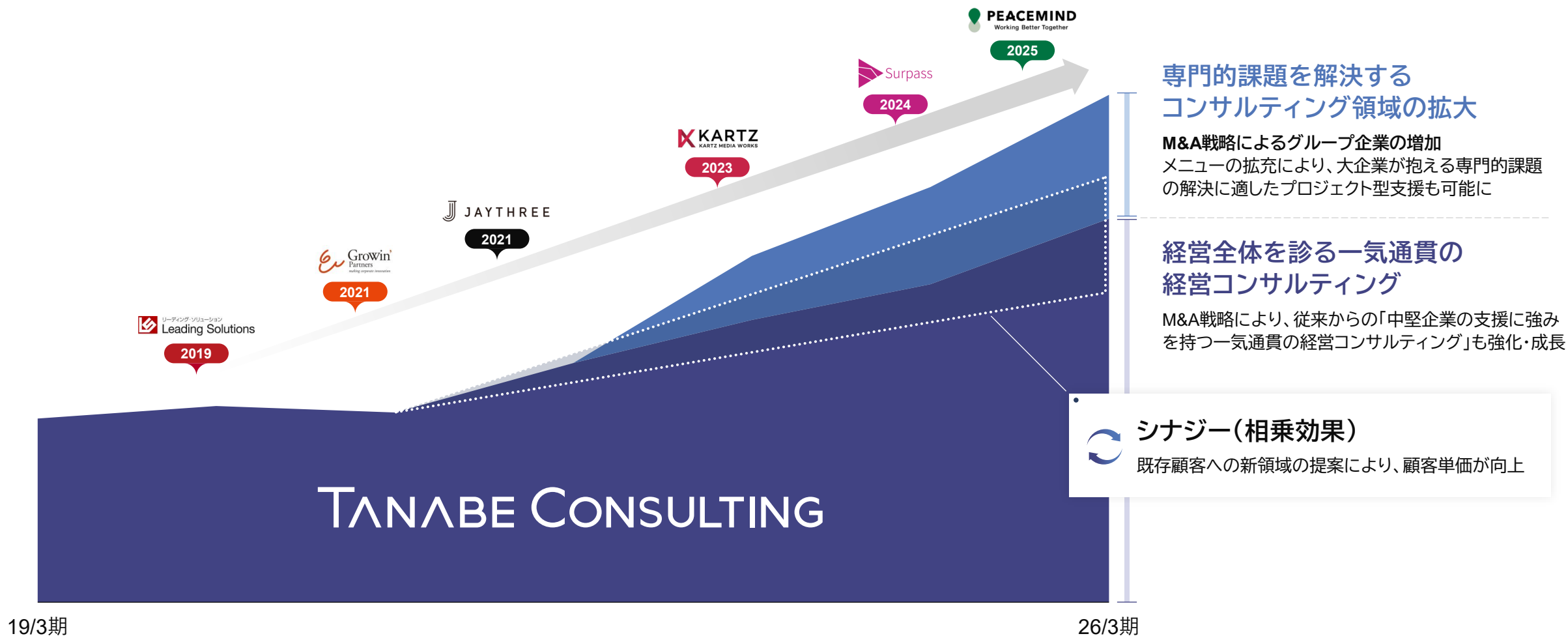
Tanabe Vision
2020

TCG
Future Vision
2030

(2026年3月期現在)

グループM&A戦略による進化①

M&Aの推進により経営コンサルティング領域を多角化し、TCGの成長へとつなげている



グループM&A戦略による進化②

- M&A戦略で「成長期待の高い市場」に参入し、経営コンサルティング領域を拡大
- 専門性と総合性を一層高めながら、事業成長を実現

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

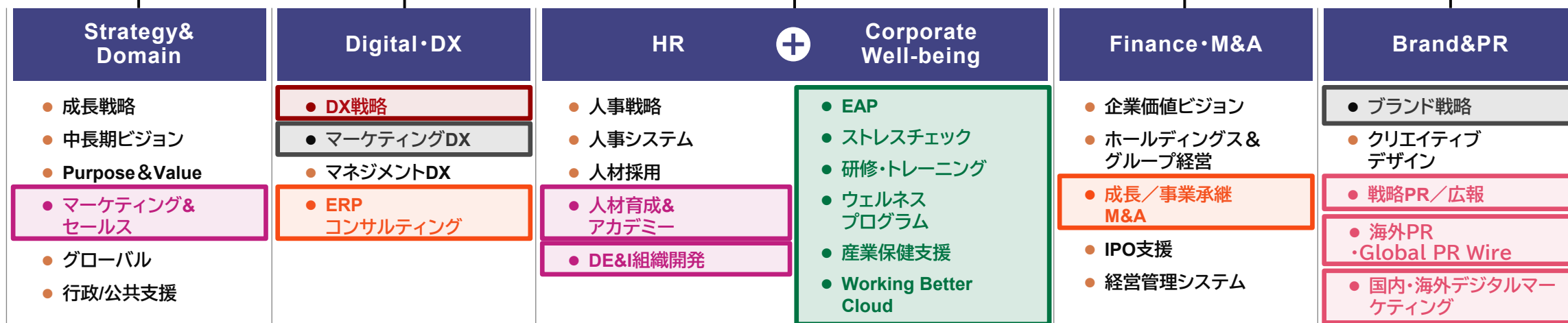
Growin' Partners
making corporate innovation

J JAYTHREE

K KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS

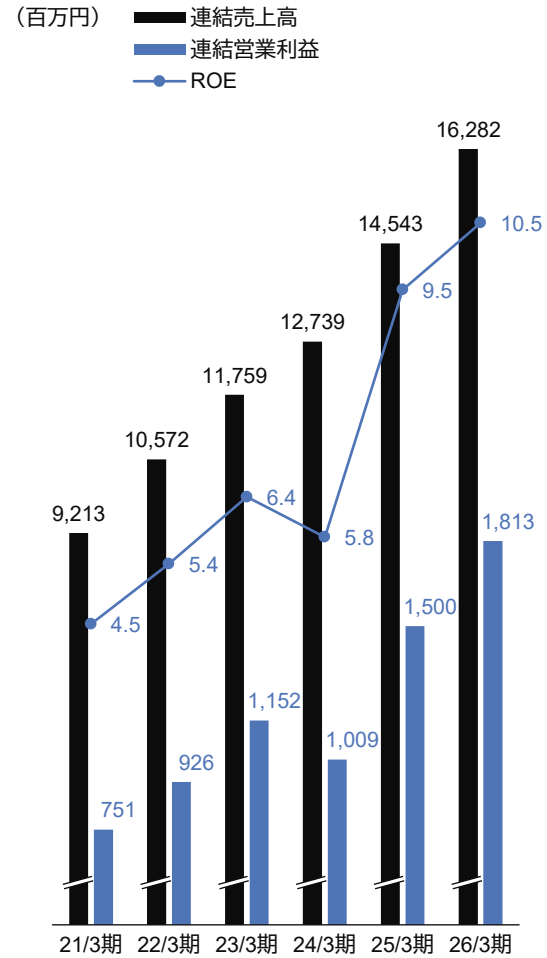
Surpass

PEACEMIND
Working Better Together



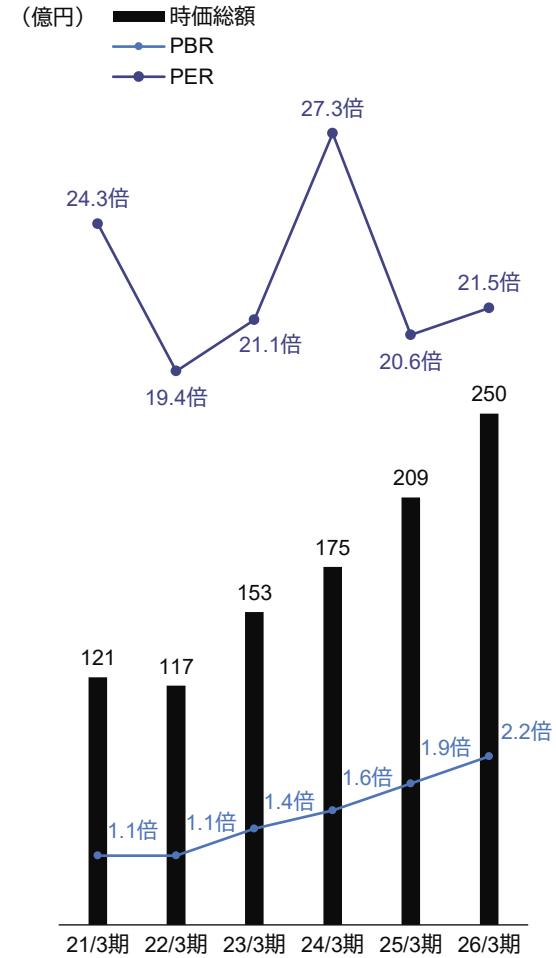
主要な経営指標の推移

連結売上高・連結営業利益・ROE



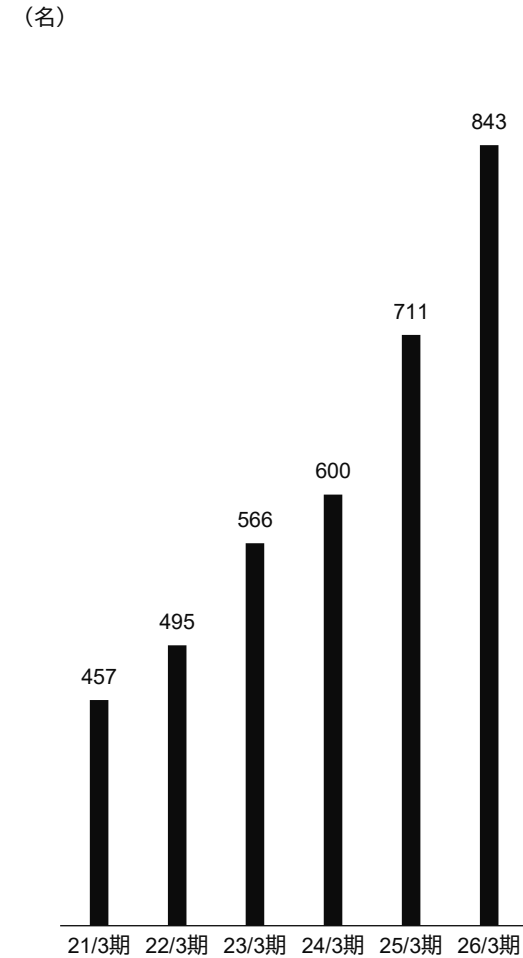
中期経営計画(2021~2025)
「TCG Future Vision 2030」

企業価値



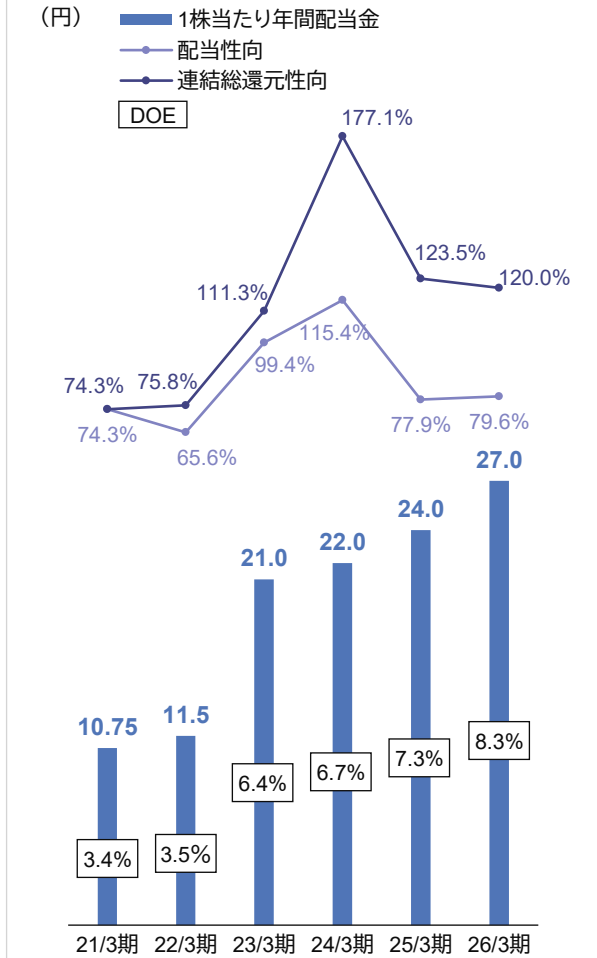
中期経営計画(2021~2025)
「TCG Future Vision 2030」

従業員数



中期経営計画(2021~2025)
「TCG Future Vision 2030」

株主還元



中期経営計画(2021~2025)
「TCG Future Vision 2030」

02

TCG Future Vision 2030

経営環境認識

これからの日本経済・地域経済を牽引するのは中堅企業層であり、この層への支援がTCGの役割である

企業の経営環境

- ・人材不足の常態化(労働人口減少、賃上げ圧力、ミドル層のマネジメント不足)
- ・デジタル化の二極化(DX推進企業 vs 未着手企業の生産性格差拡大)
- ・資本市場・ガバナンス圧力の強化(ROIC経営・資本効率重視)
- ・産業構造の再編加速(M&A・事業売却の一般化)
- ・地政学・サプライチェーン再構築(国内回帰・分散化)

日本経済・地域経済をささえる これからの主役は中堅企業層

3つのポテンシャル

1 成長余力

現業の強みを
異なる成長に繋げる力

2 変化余力

強いオーナーシップで
柔軟に対応する力

3 社会貢献余力

取引先・パートナー等に
社会的価値を提供

KPI(～2030年)

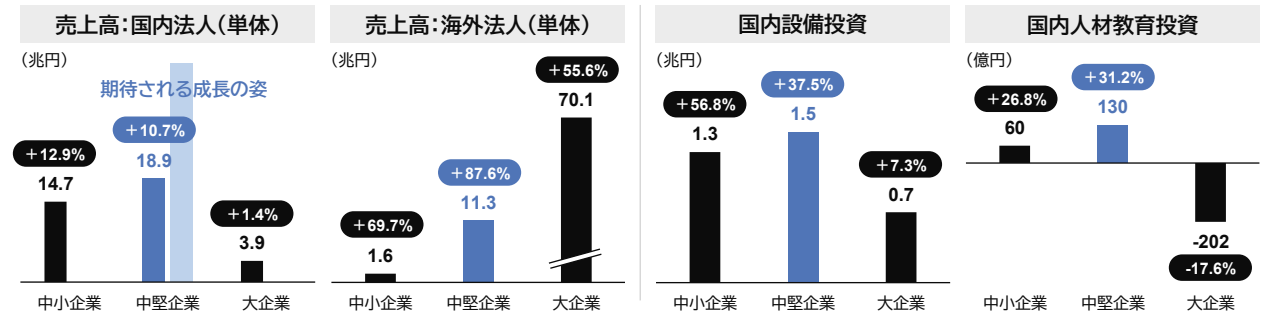
- ・約1割の中堅企業が年間10%以上の生産性向上
- ・中堅企業のM&A数を約倍増(1,000件/年)
- ・中堅企業数を約2割増(+約2,000社)

KGI(2030年～)

中堅企業の成長を
政府目標の4倍以上
(実質成長率4%/年以上)

出典:経済産業省「中堅企業成長ビジョン」(2025年2月)を基に当社作成

過去10年間にける売上高・国内投資の伸び



出典:経済産業省「中堅企業の研究開発について」(2025年5月)を基に当社作成

TCGの重点ターゲット

出典:PLANSonar(ユーソナー株式会社ご提供)にて2026年3月17日に取得した情報を基に当社作成

超大手企業
売上高1兆円以上

上場 約60社/
非上場 約110社 ▶ 約170社

大企業
従業員数2,000名以上

上場 約300社 非上場 約1,000社 ▶ 約1,300社

中堅企業
従業員数2,000名以下

上場 約1,900社 非上場 約8,100社 ▶ 約10,000社

中規模企業
売上高30億円以上
中堅以上を除く

上場 約1,600社 非上場 約37,000社 ▶ 約38,600社

中堅企業層
約50,000社

ビジョンの方向性

大企業から中規模企業のトップマネジメントとともに、社会課題・経済課題を解決する

成長ビジョン／ 事業ポートフォリオ	グローバルビジネス	DX／AX	経営者人材 育成	コーポレート ウェルビーイング	DE&I(女性活躍)	行政／公共
人的資本	グループ経営	M&A・PMI	企業価値向上	コーポレート・ ガバナンス	事業承継	ブランディング

創業以来70年間、向き合ってきたトップマネジメント市場で圧倒的NO.1を確立

ストラテジー&ドメイン
Consulting

デジタル・DX
Consulting

HR
Consulting

ファイナンス・M&A
Consulting

ブランド&PR
Consulting

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ

 リーディング・ソリューション
Leading Solutions
リーディング・ソリューション

 Growin'
Partners
making corporate innovation
グローウィン・パートナーズ

 JAYTHREE
ジェイスリー

 KARTZ
KARTZ MEDIA WORKS
カーツメディアワークス

 Surpass
Surpass

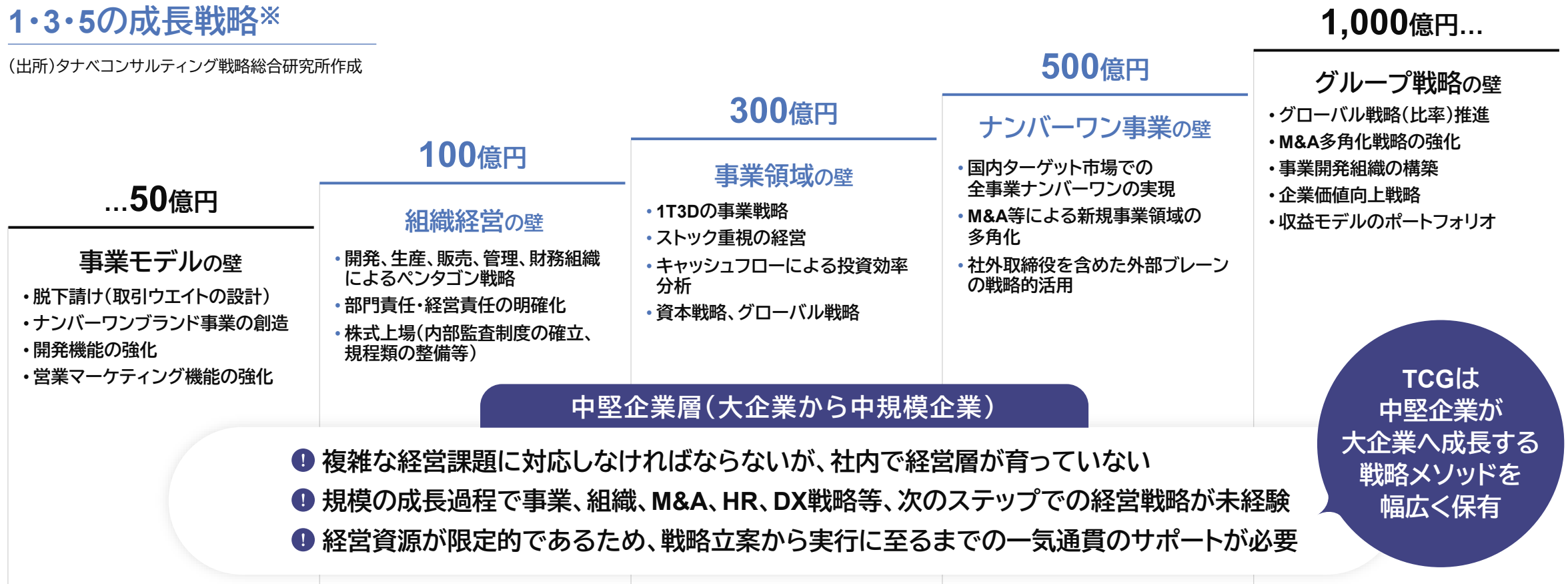
 PEACEMIND
ピースマインド

1・3・5の成長戦略

- 中堅企業層は、1・3・5の各成長過程において複雑な経営課題を抱えており、高度なコンサルティングが求められる
- 「1・3・5の成長戦略」メソッドを持つTCGでは、多角的且つ専門的な支援が可能である

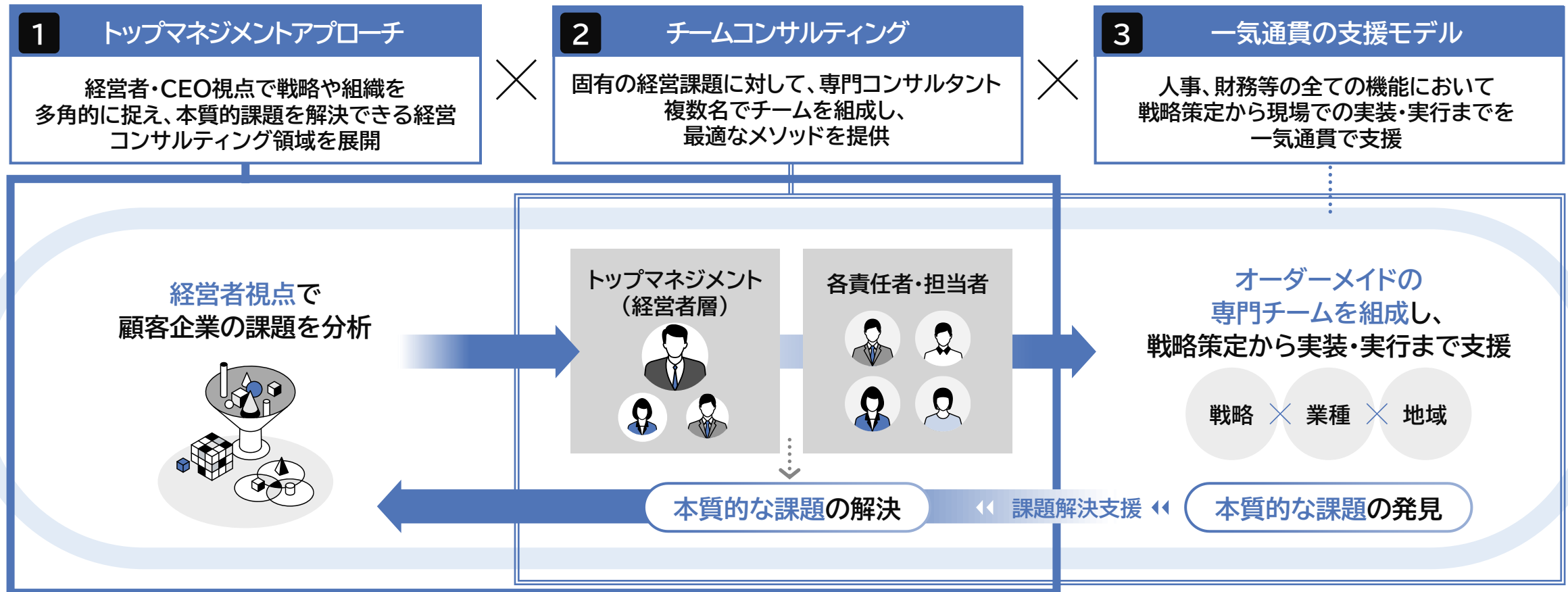
1・3・5の成長戦略※

(出所)タナベコンサルティング戦略総合研究所作成



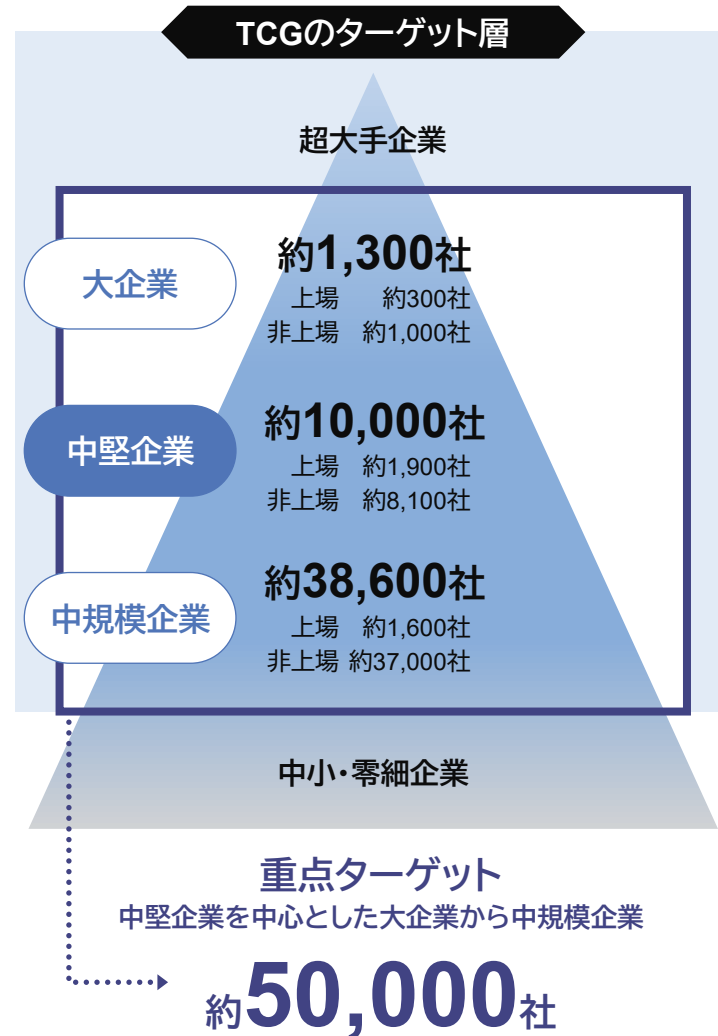
競争優位性(唯一無二の経営コンサルティングモデル)

- 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



ターゲットセグメント

「中堅企業を中心に大企業から中規模企業」5万社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追求



成長ビジョンコンセプト

TCG Future Vision 2030

50,000社の中堅企業層を
“世界のFirst Call Companyへ,”
唯一無二のグローバル経営コンサルティンググループ

ビジョンサマリー(数値計画)

TCG Future Vision 2030

成長性

連結
売上高 **250** 億円

CAGR 9.0%

収益性

連結
営業利益 **30** 億円

営業利益率 12.0%

資本効率

ROE **15.0** %

2026/3期比 +4.5pt

企業価値

時価総額 **500** 億円

2026.3.31比 +110.4%

株主還元

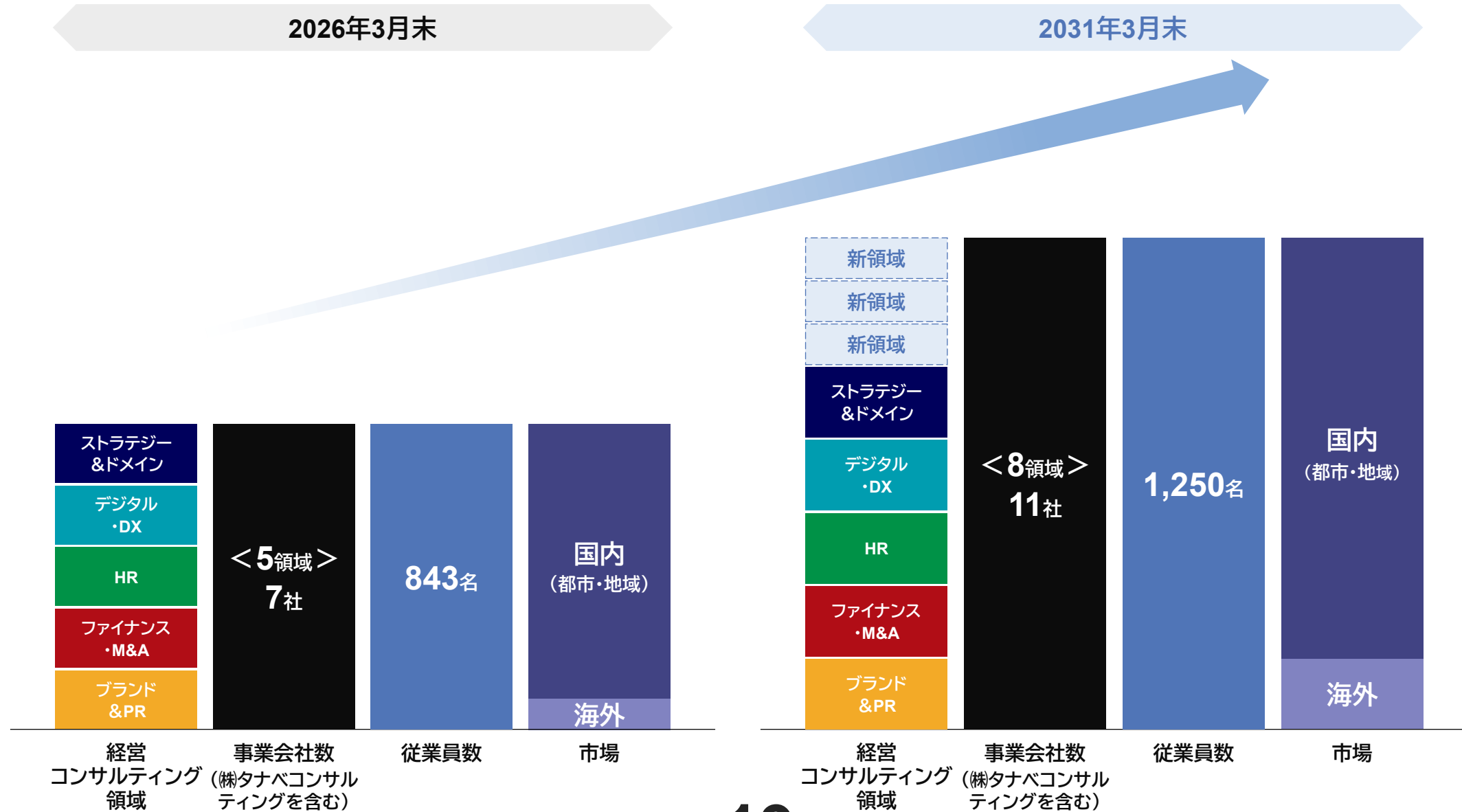
連結
総還元性向 **100.0** % 目安

DOE(株主資本配当率) 7.0%以上

ビジョンサマリー(戦略サマリー)

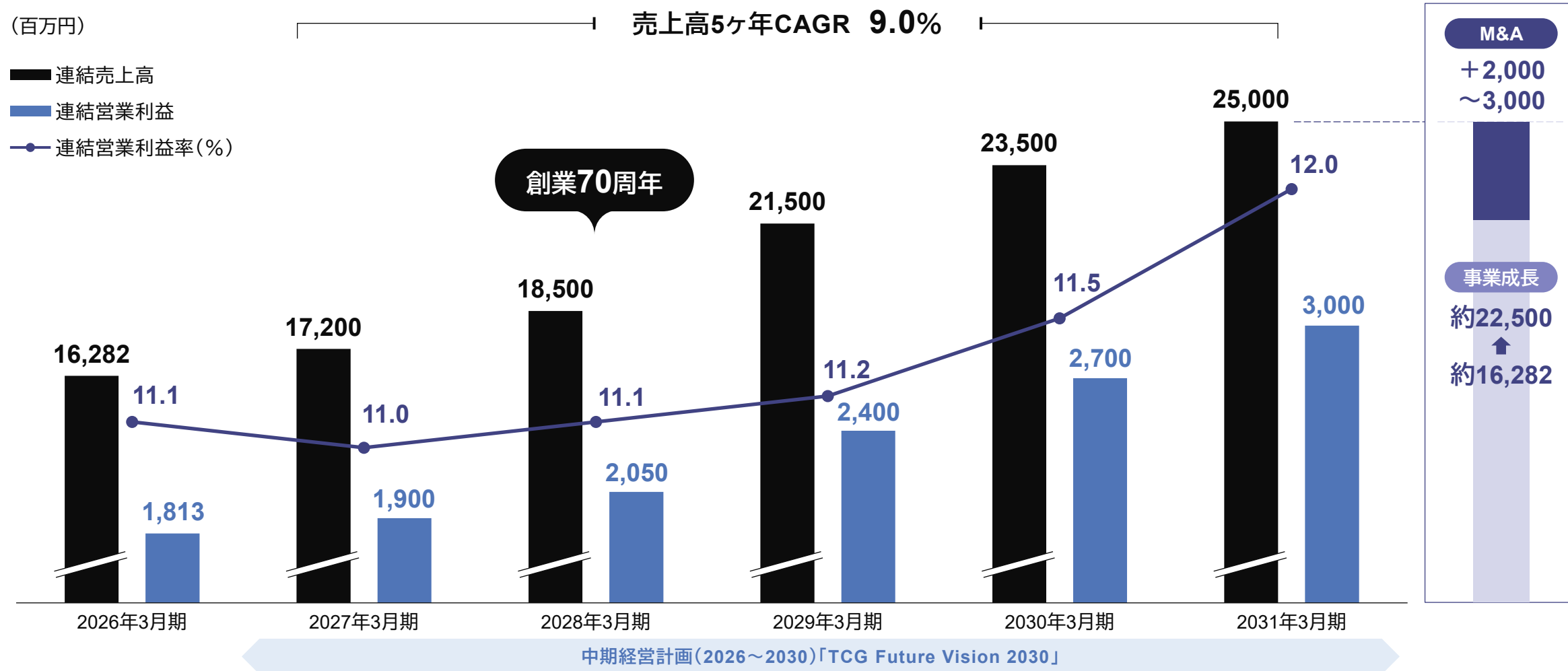
	戦略具体策	KPI
事業戦略	1 中堅企業を中核とする約 50,000社 を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界の First Call Company を創造する	・ 5000億 マーケットでのトップシェアの実現(50,000社 ×単価 10 百万円) ・ CAGR 9.0%
	2 独自のトップマネジメント(経営者層)市場に対し、新しいコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する	・売上高 10億円以上 の新領域 ・ 3領域 を開発
	3 M&A戦略の推進により売上高 20～30億円 を上乗せする(5ヶ年の投資額 20～30億円 、社数は 4社以上)	・ M&A 4社以上 ・売上高規模 20～30億円
	4 企業のプロフェッショナル人材不足に対応する新たな Consulting & BPaaS モデルを創造し、プロフェッショナル DX／AX を実装する	・プロフェッショナル DX／AX の開発 ・ AIネイティブ経営 の推進
	5 重点ターゲット 50,000社 をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる	・新しい顧客の創造 ・LTV(契約継続率) 70%以上
組織戦略	6 新卒および各インダストリーにおける実務経験者を全国で積極採用し、多彩なプロフェッショナル人材 1,250名 をインクルードしていく	・社員数 1,250名 ・多彩なプロフェッショナル人材のインクルード
	7 組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく	・コンサルティングチーム 50チーム ・経営者(執行役員以上) 50名 ・パートナー人材 200名
	8 世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指してウェルビーイング投資を強化し、男女比率 50:50 に代表される独自の人的資本KPIを推進する	・DE&I(男女)比率 50:50 ・定着率 90%以上

ビジョンサマリー(売上高成長イメージ)



売上高・利益計画(全体)

2026年3月期の売上高162億82百万円を発射台としてオーガニックグロースで売上高225億円を達成し、M&A戦略の推進により売上高20～30億円を上乗せし、最終売上高250億円を達成する



売上高計画(経営コンサルティング領域別)

	2026年3月期 実績	2031年3月期 計画	増減率
売上高	16,282	25,000	+53.5%
ストラテジー&ドメイン	3,151	4,700	+49.2%
デジタル・DX	2,651	3,800	+43.3%
HR	3,384	4,900	+44.8%
ファイナンス・M&A	3,054	4,500	+47.4%
ブランド&PR	3,345	4,000	+19.6%
その他	698	700	+0.2%
（新規グループ企業(M&A戦略)）	—	(2,000~3,000)	—

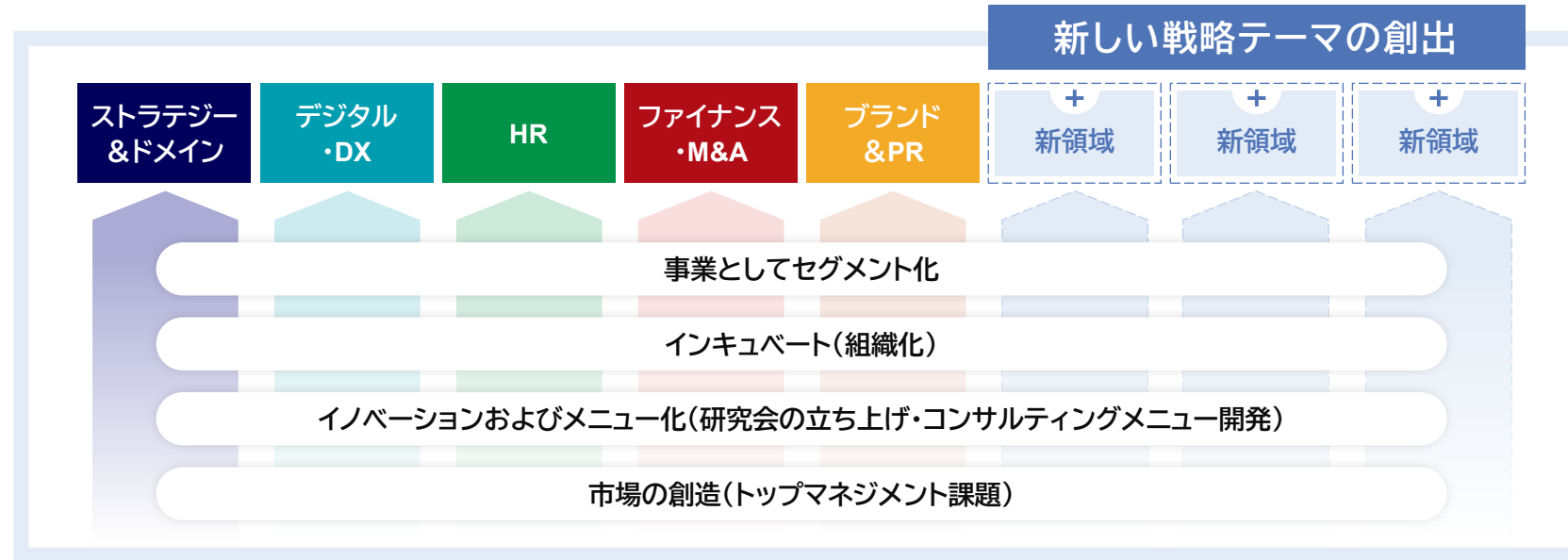
※ 株式会社ジェイスリーが提供する「ブランドコンサルティング、Web制作等のクリエイティブ・デザイン」は現状、ブランド&PRコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ブランド&PR」に分類変更(組織体制も変更)。また、グローウィン・パートナーズ株式会社のDX推進・ERP導入支援事業から分化した「FP&A事業」は、ファイナンス・M&Aコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更(組織体制も変更)。これらに伴い、2026年3月期の「デジタル・DX」と「ブランド&PR」「ファイナンス・M&A」の売上高実績も組み替えて表示。

03

中期経営計画(2026～2030) 事業戦略

基本戦略：経営コンサルティング領域の多角化

独自のトップマネジメント（経営者層）市場に対し、新しいコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する



5 ▶ 8領域へ

3領域以上の創出
(売上高10億円以上の3領域)

既存領域からの分離
および
完全新規領域

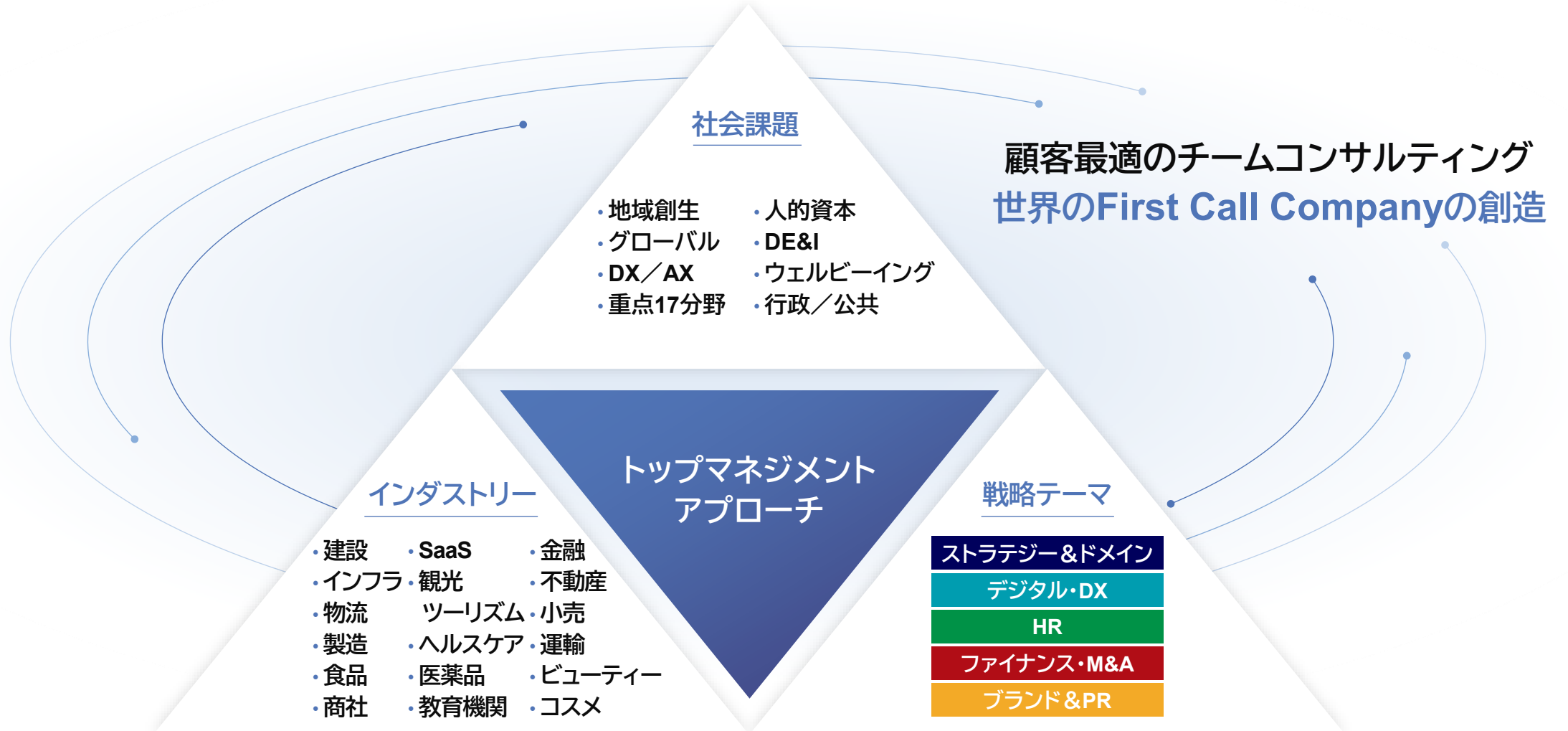


6 ▶ 10社へ
4社以上のグループイン

(株)タナバコンサルティングを除く)

唯一無二のチームコンサルティングモデル

中堅企業を中核とする約50,000社を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界のFirst Call Companyを創造する



Consulting & BPaaS モデル

企業のプロフェッショナル人材不足に対応する新たなConsulting & BPaaS モデルを創造し、
プロフェッショナルDX／AXを実装する

	 経営コンサルティング	×	 DX／AX (システム)	=	 Consulting & BPaaS (コンサルティング実装／セミハンズオン)
ストラテジー&ドメイン	ビジョン・経営戦略の策定、新規事業の立案、ドメイン戦略の策定、ビジネスモデルの構築		市場調査AI、競合分析ツール、事業シミュレーション・AI予測ポートフォリオ管理、ECサイト、サブスクリプション		・経営企画業務実行支援 ・SPO(Sales Process Outsourcing) ・事業立ち上げ (BizDev) チーム組成
デジタル・DX	DXビジョン・IT化構想、システム要件定義、デジタルマーケティング支援		クラウドERP、ノーコード／ローコード開発ツール、RPA、生成AI基盤、MAツール、SEO、Web解析ツール、セキュリティ管理ツール		・KPO(Knowledge Process Outsourcing) ・戦略サイト構築・実装支援 ・ERP導入・実装支援 ・CRM実装モデル(TECH WOMAN®)
HR	人的資本経営、採用戦略、人事評価制度の構築、ジョブデザイン、人材育成		HRテック(タレントマネジメント)、採用管理システム、ダイレクトリクルーティングAI		・採用プロセスの設計・実行支援 ・HRBP ・企業内大学(アカデミー)実装支援 ・コーポレートウェルビーイング(EAP等)実装支援
ファイナンス・M&A	資本政策、PMI支援、企業価値向上、管理会計の導入、上場支援、コーポレート・ガバナンス		ダッシュボードシステム、財務モデリングツール、予実管理・経営管理クラウド、経費精算・請求書受領システム、リスク管理システム		・経理・財務BPR実務支援 ・IPO準備実務支援 ・M&A(FA)・PMI実行支援 ・FP&A
ブランド&PR	ブランディング戦略、サイト制作、PR(広報)戦略、クリエイティブ・デザイン		コンテンツ生成AI、SNS分析、投稿自動化ツール、CMS／Webサイト構築・管理ツール		・ブランディングパートナー(CI・VI・デザインまで) ・広報PR機能の立ち上げ・運用支援 ・IR・統合報告書制作支援

※ BPaaS(ビーパース)：「Business Process as a Service」を略した用語であり、クラウドツールを活用してビジネスプロセスを外部委託するサービス。

マーケティング&セールスの強化

重点ターゲット50,000社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる

市場発見

事業開発

市場創造

顧客創造

LTV・売上高
最大化

社会課題

- ・地域創生
- ・グローバル
- ・DX/AX
- ・重点17分野
- ・人的資本
- ・DE&I
- ・ウェルビーイング
- ・行政/公共

トップマネジメント アプローチ

インダストリー

- ・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

戦略テーマ

- 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

重点ターゲット

約5万社



1社ずつ
データベース化し
独自の知見を蓄積

大企業
約1,300社
(2,000名以上)

中堅企業
約10,000社
(経済産業省定義)

中規模企業
約38,600社
(30億以上)

戦略総合研究所



研究機能の
立ち上げ
・
コンサルティング
メニューの開発
▽
インキュベート
(組織化)
▽
事業化
(セグメント化)

ブランディング・PR

- プレスリリース
- メディア・SNS
- コーポレートサイト
- TCG REVIEW(経営研究誌)

マーケティング

- 経営コンサルティング領域別
戦略サイト
- 大型無料Web説明会
リアルセミナー
- デジタルマーケティング
- Web広告・SNS

クライアントサクセス

- TCG Canvas
- CSアンケート
- クロスソリューション
- 有料セミナー&研究会

セールス

- CRM
- チームセールス
- フィールドセールス
専門領域の専属営業
- 金融機関等からの紹介

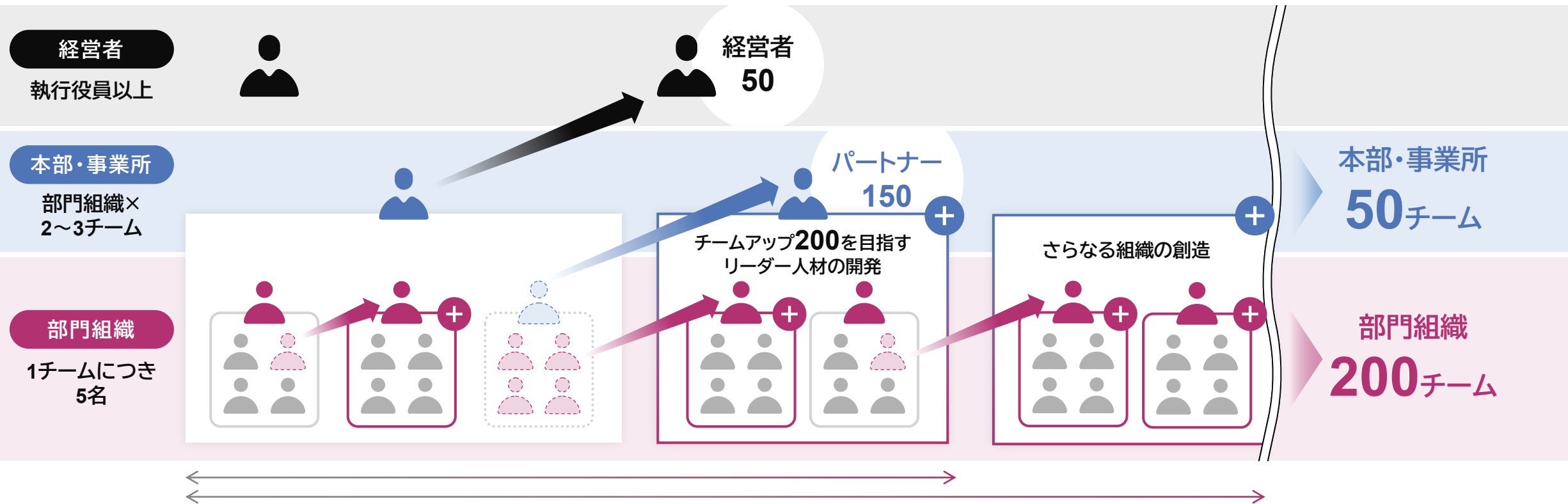
04

中期経営計画(2026～2030) 組織戦略

チーム組成とリーダー人材の拡大

組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく

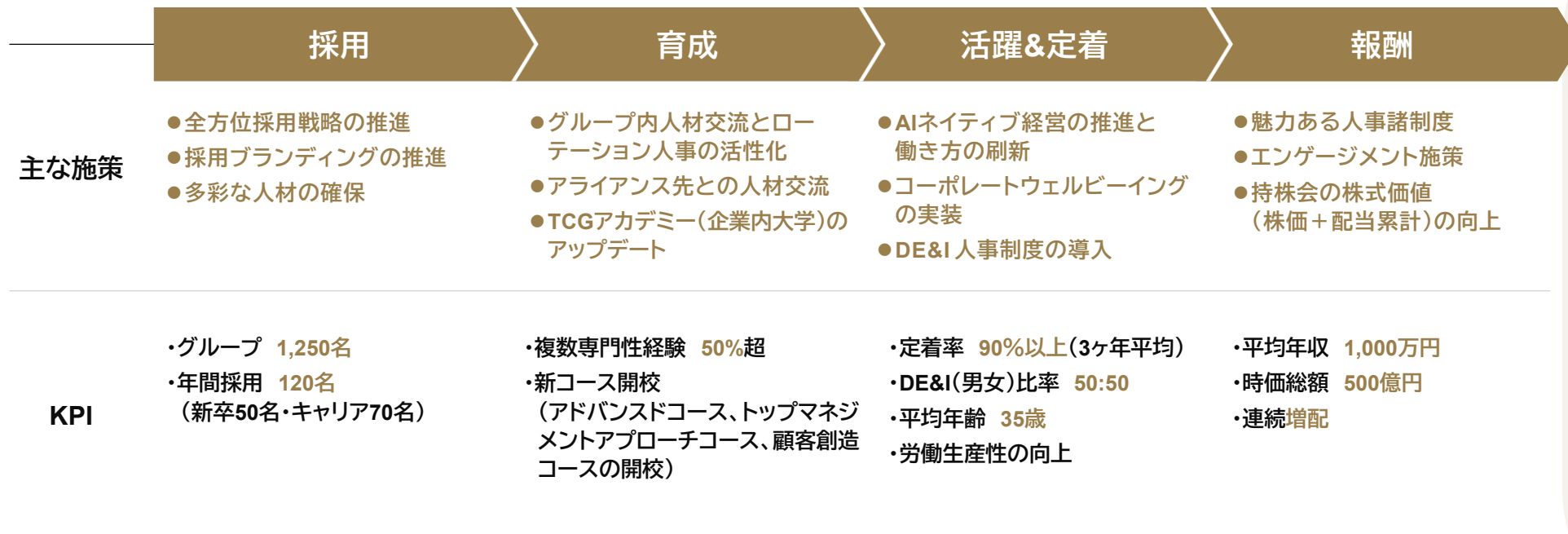
「1人当たり売上高目標×1チーム5名」の設計で部門組織のチーム数を拡大し、中期経営計画最終年度の売上高250億円の達成を目指していく



部門組織のチーム数を増やし、組織を横へと拡大

人的資本経営の推進

世界中からプロフェッショナル人材が集まる会社を目指してウェルビーイング投資を強化し、男女比率50:50に代表される独自の人的資本KPIを推進する



企業価値
向上
↑
人的資本価値
向上

- ・DE&I(男女)比率 50:50
- ・定着率 90%以上
- ・年間採用 120名
- ・平均年齢 35歳(現在38.6歳)
- ・持株会比率 60%

各委員会による支援活動

人事システム委員会

アカデミー委員会

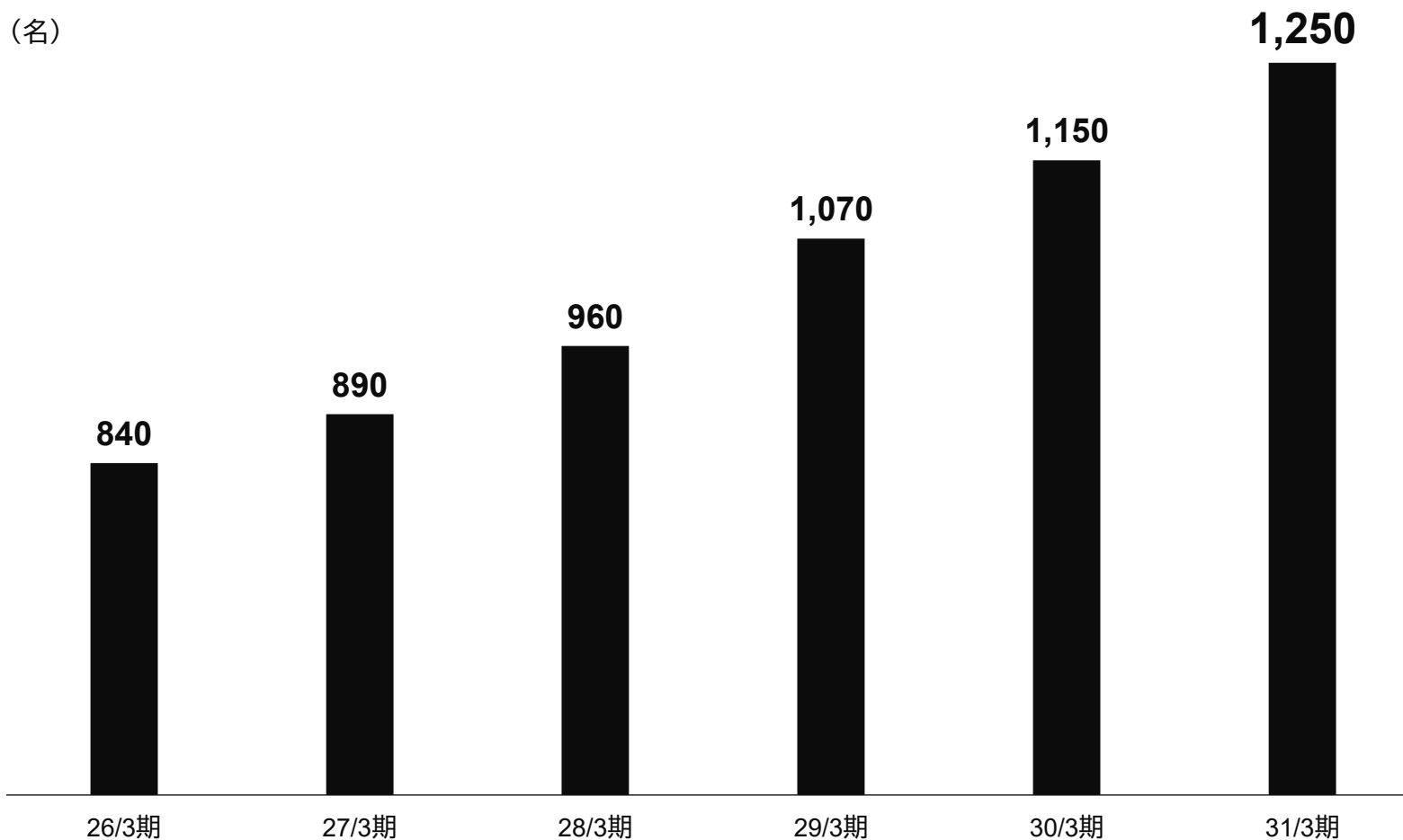
DE&I/ウェルビーイング委員会

ジュニアボード委員会

従業員数目標

新卒および各インダストリーにおける実務経験者を全国で積極採用し、多彩なプロフェッショナル人材1,250名をインクルードしていく

(名)



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
- 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

各領域のコンサルタントの
採用を強化

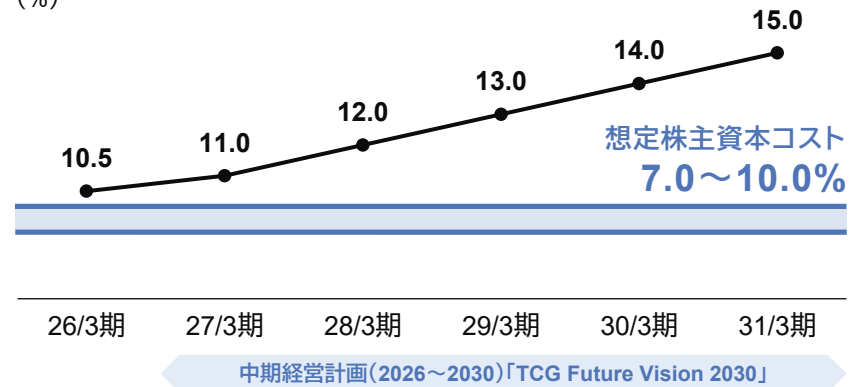
05

中期経営計画(2026～2030) 資本配分と株主還元

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

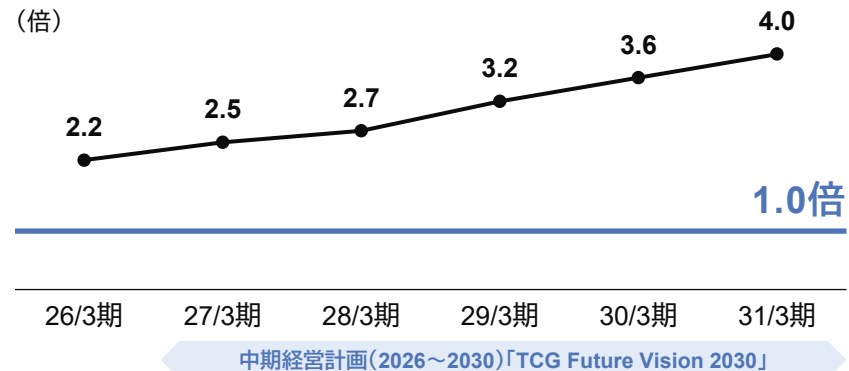
ROE目標

(%)

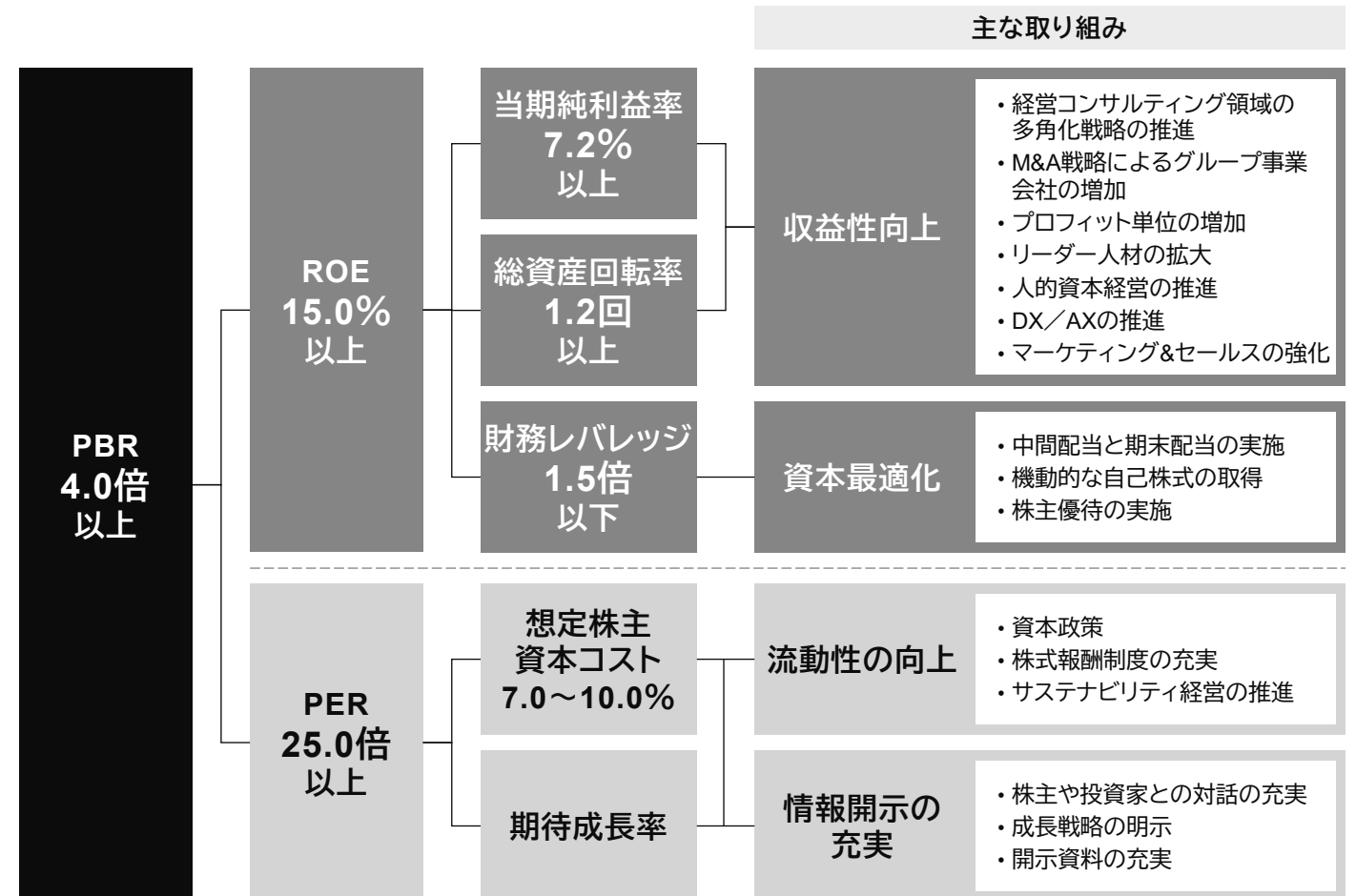


PBR目標

(倍)



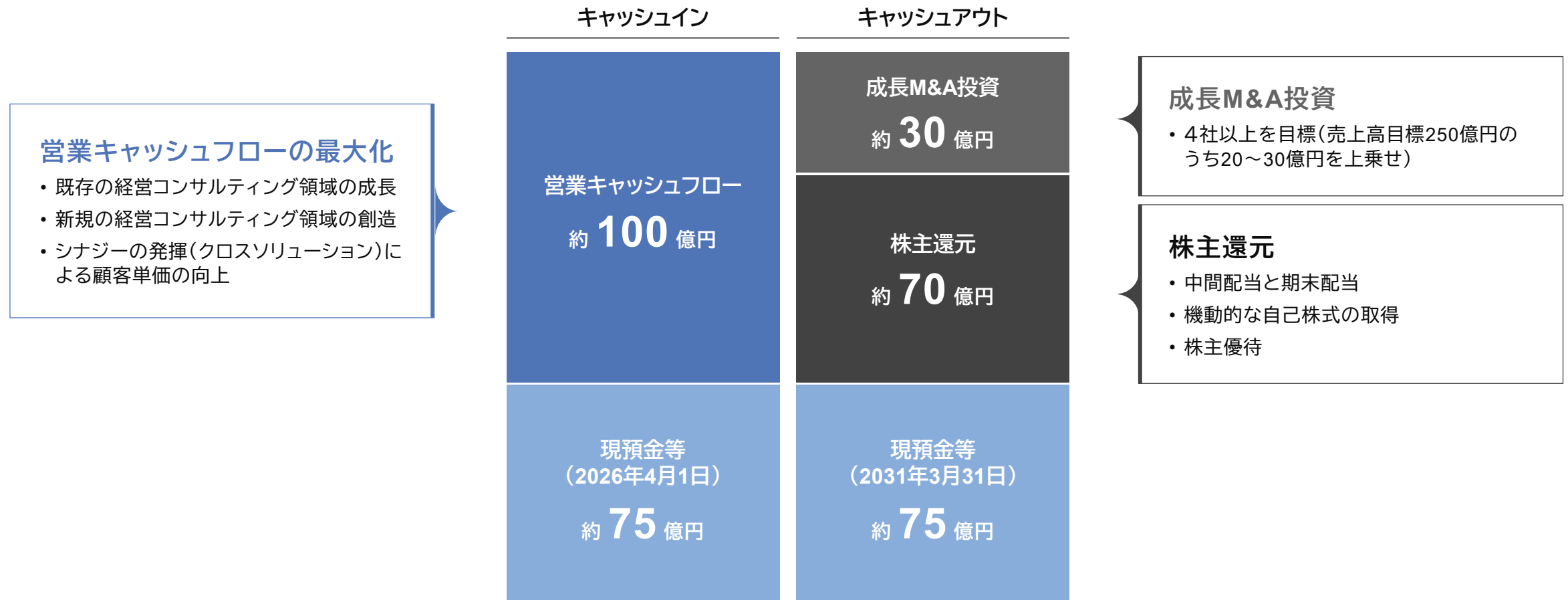
PBR目標(31/3期)の達成ストーリー



キャッシュアロケーション

創出するキャッシュをまずは成長M&Aに投資し、残りを株主還元として分配することで、中期経営計画で掲げる売上高250億円、営業利益30億円、ROE15%以上を達成する

TCG Future Vision 2030 (2026~2030)



株主還元

- 増収・増益に伴う増配の経営基調を継続し、且つ安定的な配当(中間・期末配当)を実施する
- 資本効率の向上を目的に、引き続き機動的な自己株式の取得も実施する

株主還元方針 (2027年3月期～2031年3月期)

配当性向

70～80%
目安

DOE
(株主資本配当率)

7%以上

機動的な
自己株式取得

連結総還元性向

100%
目安

株主優待
(デジタルギフト®)

※1 DOE(株主資本配当率):年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

※2 「デジタルギフト®」は、株式会社デジタルプラスの登録商標です

まとめ

TCG Future Vision 2030

成長性

連結
売上高 **250** 億円

CAGR 9.0%

収益性

連結
営業利益 **30** 億円

営業利益率 12.0%

資本効率

ROE **15.0** %

2026/3期比 +4.5pt

企業価値

時価
総額 **500** 億円

2026.3.31比 +110.4%

株主還元

連結
総還元性向 **100.0** % 目 安

DOE(株主資本配当率) 7.0%以上

01

重点ターゲット**50,000社**をカバーし、**5,000億**
(50,000社×1社当たり売上高10百万円以上)
の成長マーケットで圧倒的ナンバーワンへ

02

創出するキャッシュで成長M&A投資を推進し、
新たに**4社以上**のグループインを目指す
(売上高目標全体のうち、**20~30億円**分)

03

残りを広く株主還元として積極的に分配
(配当性向**70~80%**目安、連結総還元性向
100%目安、自己株式の取得、株主優待等)

04

エクイティストーリーを実行に移し、**ROE15%**
や**PBR4.0倍**をはじめとする企業価値指標の
達成を目指す

