

2026年3月期 決算補足説明資料

2026. 5. 13

証券コード：9644

INDEX

!

- 01 / 2026年3月期決算概要
- 02 / 2027年3月期決算見通し
- 03 / 株主還元
- 04 / 事業概要・強み

01

2026年3月期決算概要

- 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、過去最高を更新および中期経営計画も達成

(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比
売上高	14,543	16,282	+12.0%
売上総利益	6,612	7,962	+20.4%
営業利益	1,500	1,813	+20.9%
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%

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）／PMO（プロジェクト支援）」「グローバル戦略の策定／海外進出」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導入・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（プロジェクト支援）」「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当連結会計年度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

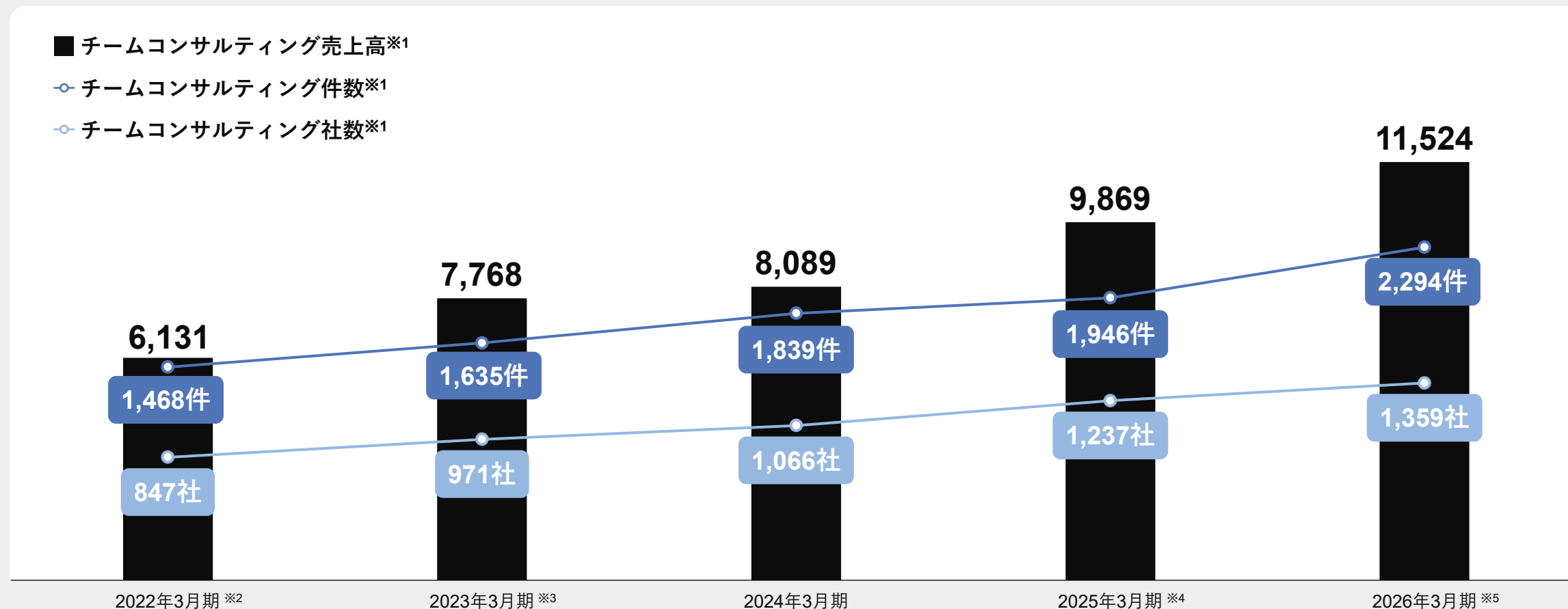
ブランド&PR

- 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

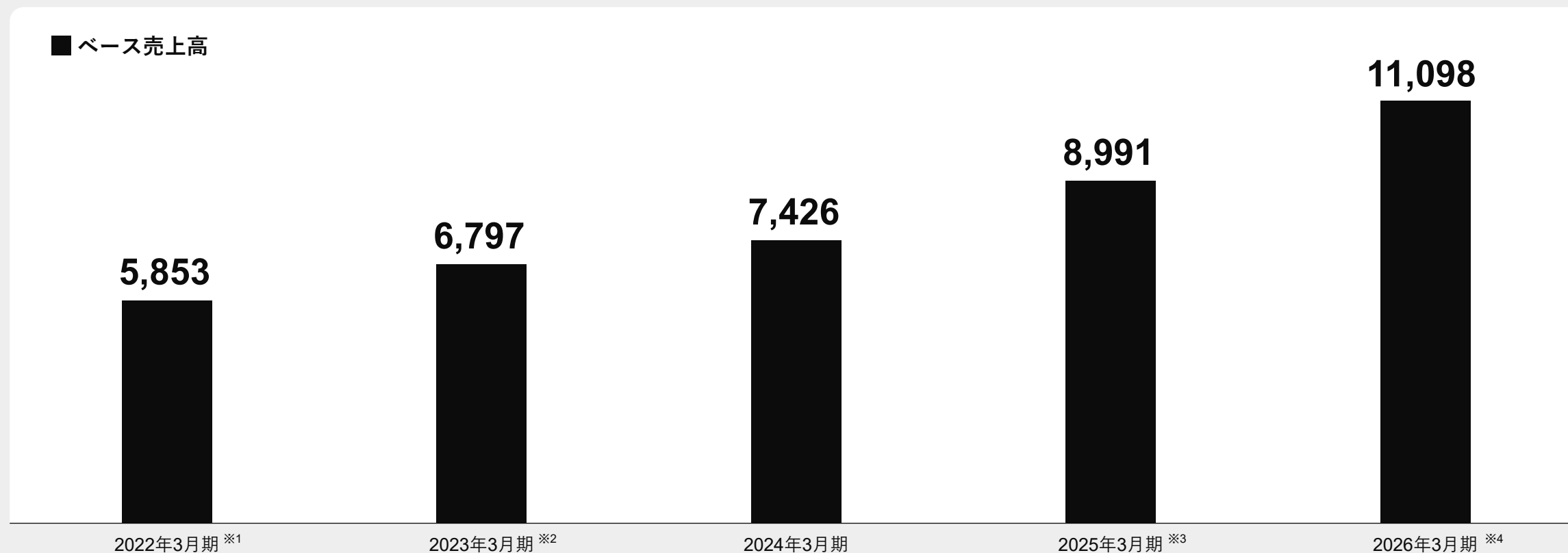
※4 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

※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

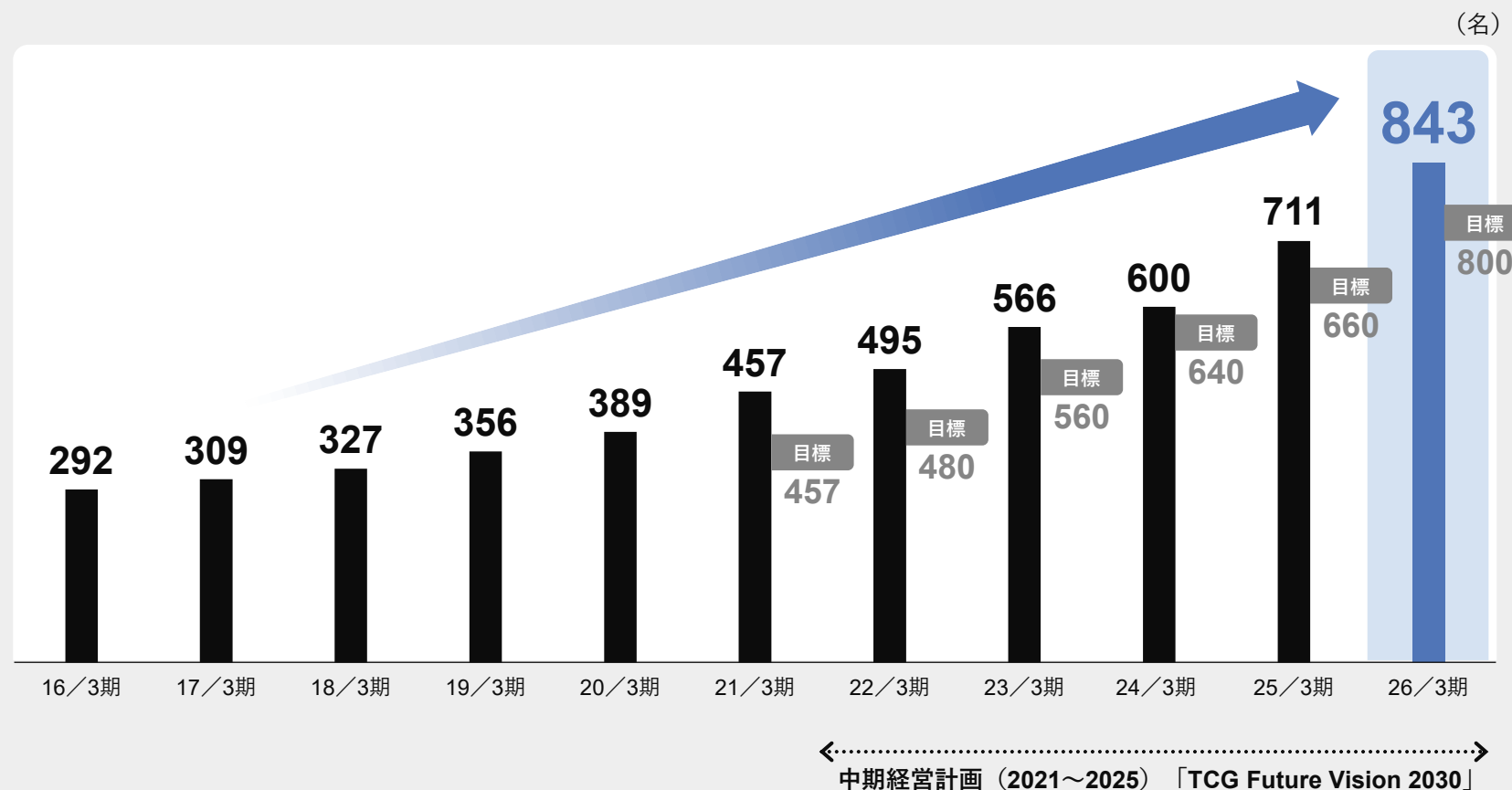
※2 2023年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※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

従業員数の推移

- 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

バランスシートの状況

- 自己資本比率は69.6%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	7,665	6,490	▲1,174
有価証券	—	500	+500
流動資産合計	9,091	8,646	▲445
有形固定資産	2,190	2,252	+62
無形固定資産	1,175	1,926	+751
投資その他の資産	1,870	2,343	+472
固定資産合計	5,235	6,522	+1,286
資産合計	14,328	15,169	+840

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期末比
負債の部			
買掛金	405	386	▲19
流動負債合計	2,536	2,818	+281
固定負債合計	650	978	+328
負債合計	3,187	3,797	+609
純資産の部			
株主資本合計	10,554	10,380	▲174
純資産合計	11,141	11,372	+231
負債純資産合計	14,328	15,169	+840

キャッシュ・フローの状況

- 利益の増加などで営業キャッシュ・フローは約14億円となったが、有価証券の取得もあり、フリー・キャッシュフローは約3億円となった

	2025年3月期	2026年3月期	前期比
(百万円)			
営業CF	1,454	1,408	▲45
税金等調整前当期純利益	1,586	1,840	+253
売上債権の増減 (▲は増加)	26	▲45	▲71
仕入債務の増減 (▲は減少)	74	▲28	▲103
前受金の増減 (▲は減少)	▲30	▲41	▲10
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲277	▲601	▲324
投資CF	1,896	▲1,088	▲2,985
有価証券の取得による支出	▲800	▲1,000	▲200
FCF	3,351	320	▲3,030
財務CF	▲1,325	▲1,495	▲170
現金及び現金同等物の期末残高	7,665	6,490	▲1,174

02

2027年3月期決算見通し

- 積極的な戦略投資を継続しつつも、売上高、営業利益ともに過去最高を更新する計画

(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。

03

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

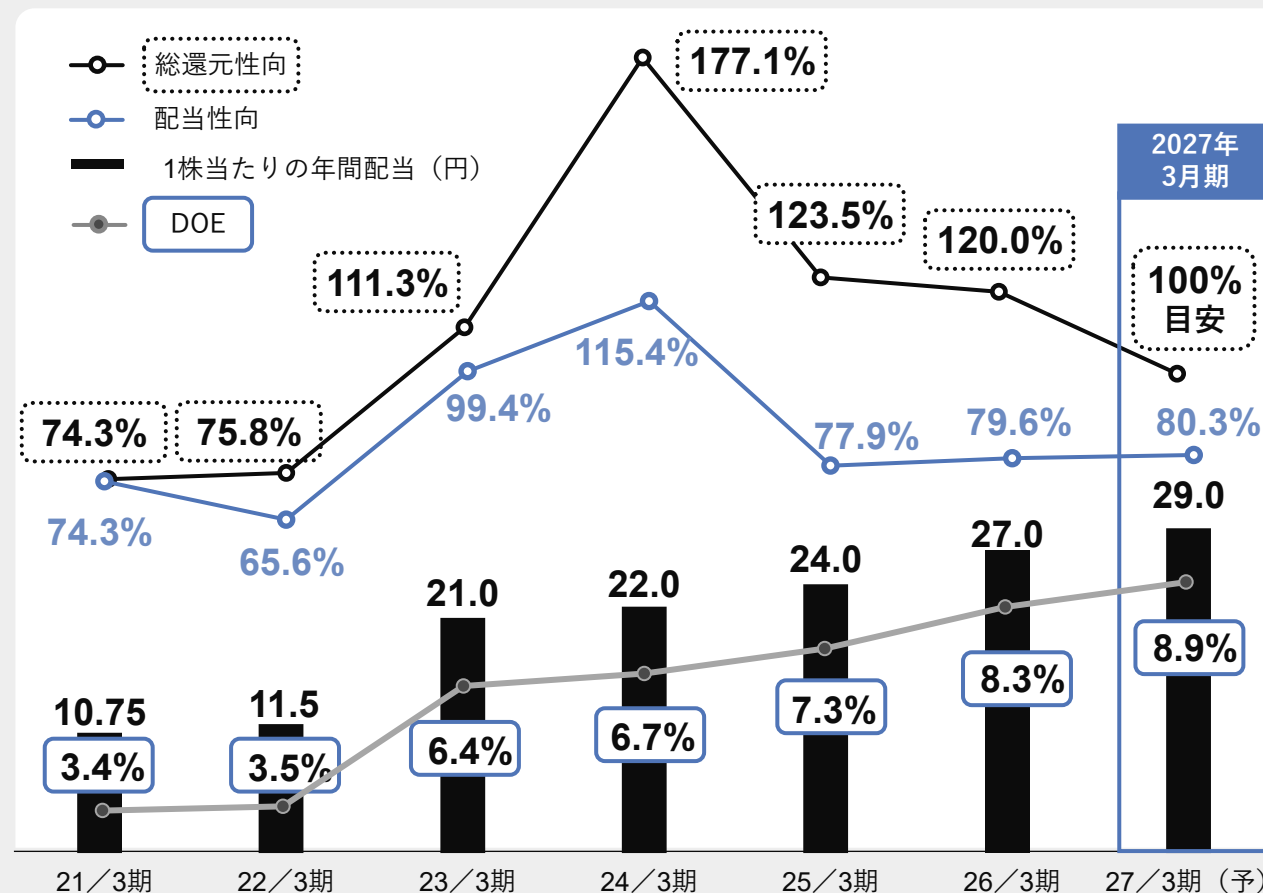
年間配当金 **27** 円

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 ※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	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。

04

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
- 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

●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）

顧客企業 売上高規模

グローバルな大企業から中堅企業、
中規模企業、零細企業、
スタートアップ企業まで

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

支援領域

ビジョンや戦略の策定（経営の上流）からデジタル化等の現場の経営実装支援（経営の下流）まで

業種／機能

製造、建設、ヘルスケア等
／
人事・財務・デジタル等

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

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

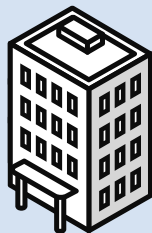
- ・ 国内ターゲット市場での全事業ナンバーワンの実現
- ・ M&A等による新規事業領域の多角化
- ・ 社外取締役を含めた外部ブレイクの戦略的活用

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

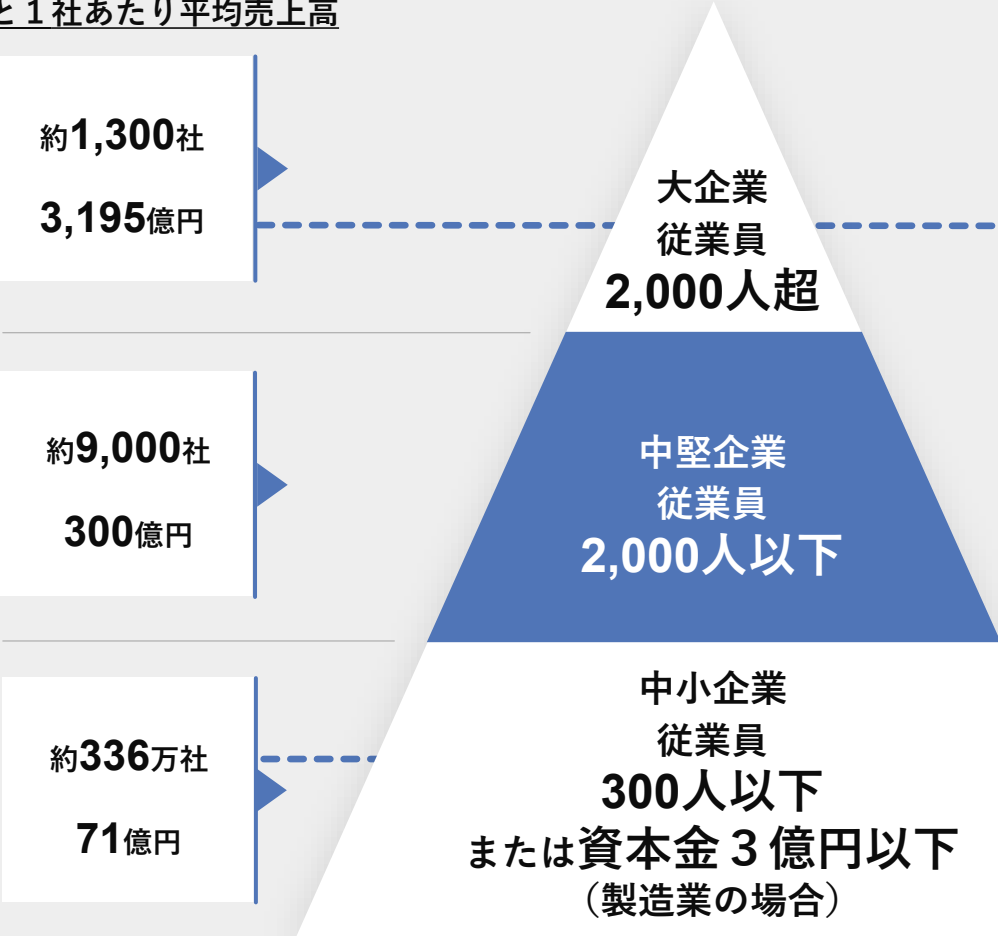
TCGは
中堅企業が
大企業へ成長する
戦略メソッドを
幅広く保有

※売上高100億、300億、500億、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

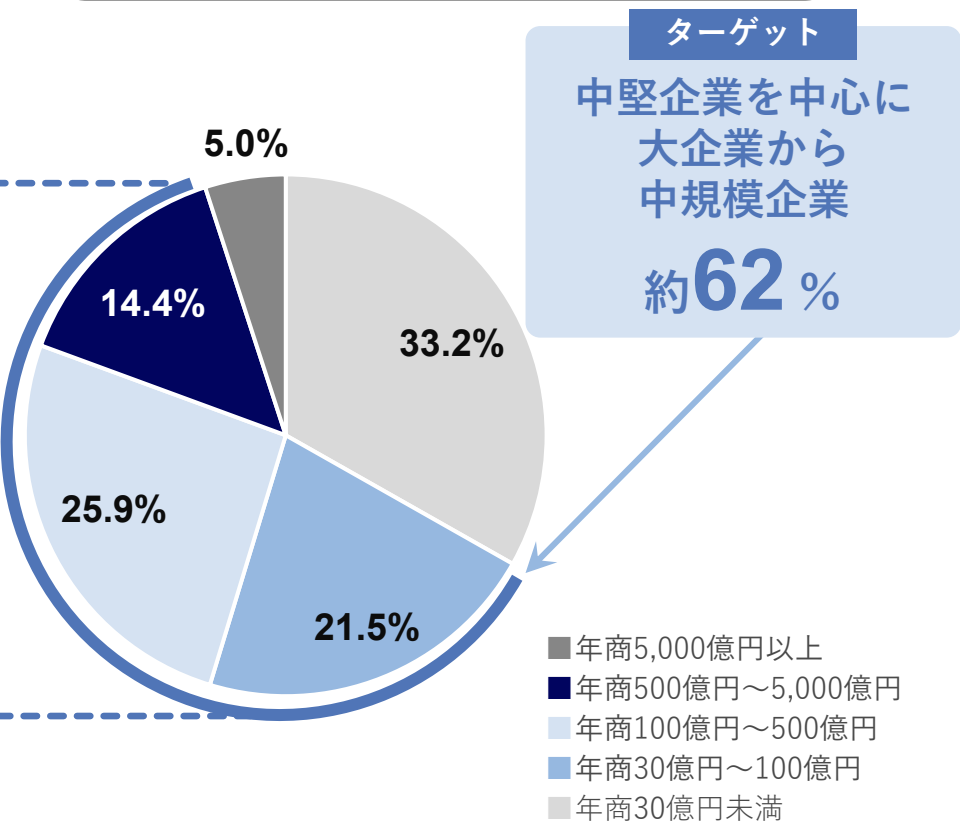
ターゲットセグメント③

- 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



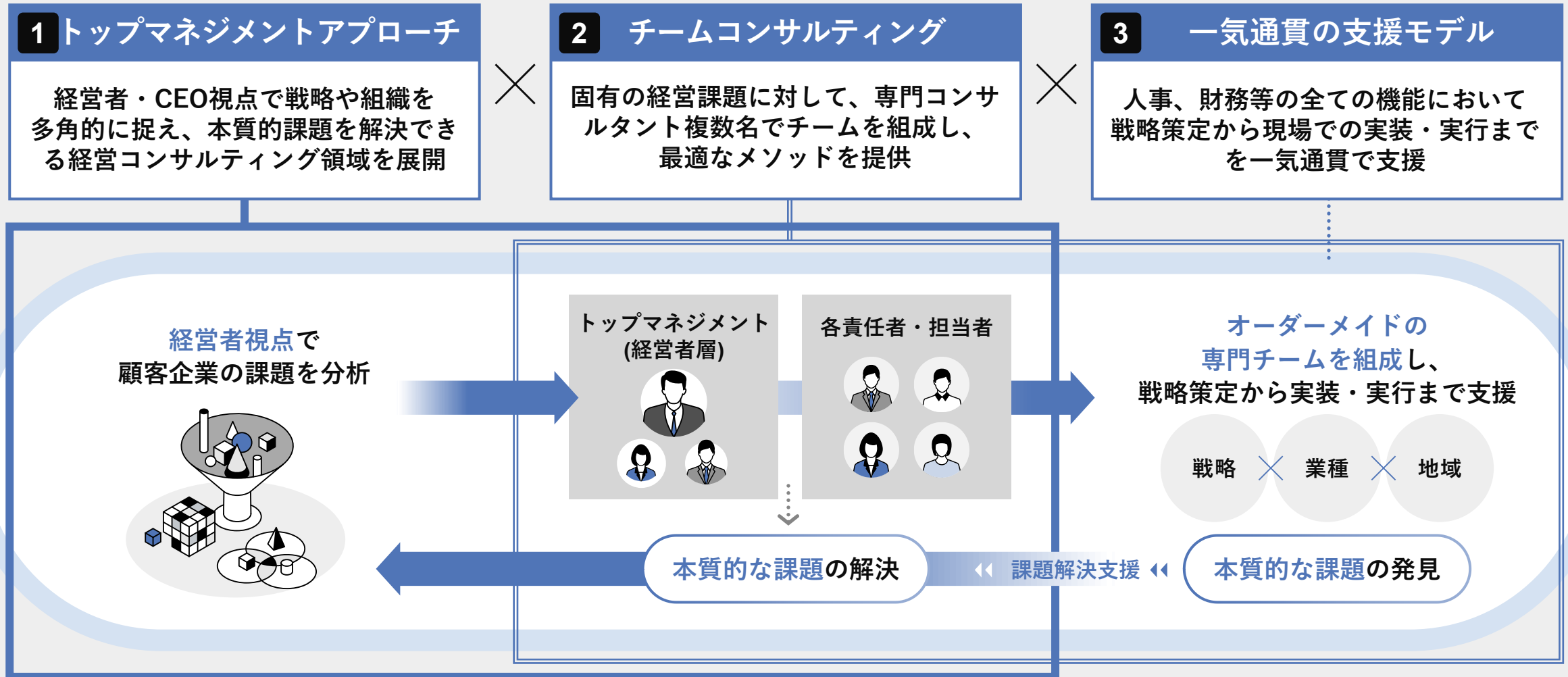
TCGにおける顧客企業規模別の売上高構成比



(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

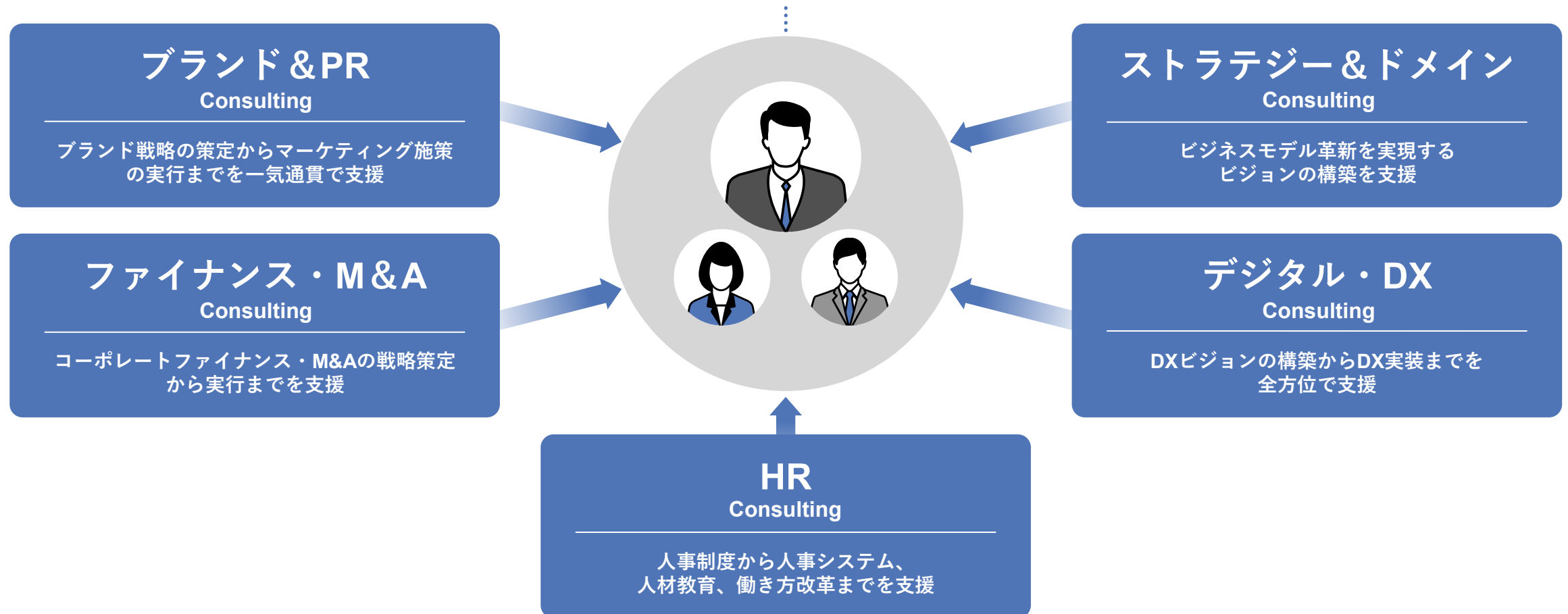
- 戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントが顧客企業の経営課題に応じてチームを組成
- 顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える総合的な経営課題の解決を一気通貫で支援する



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

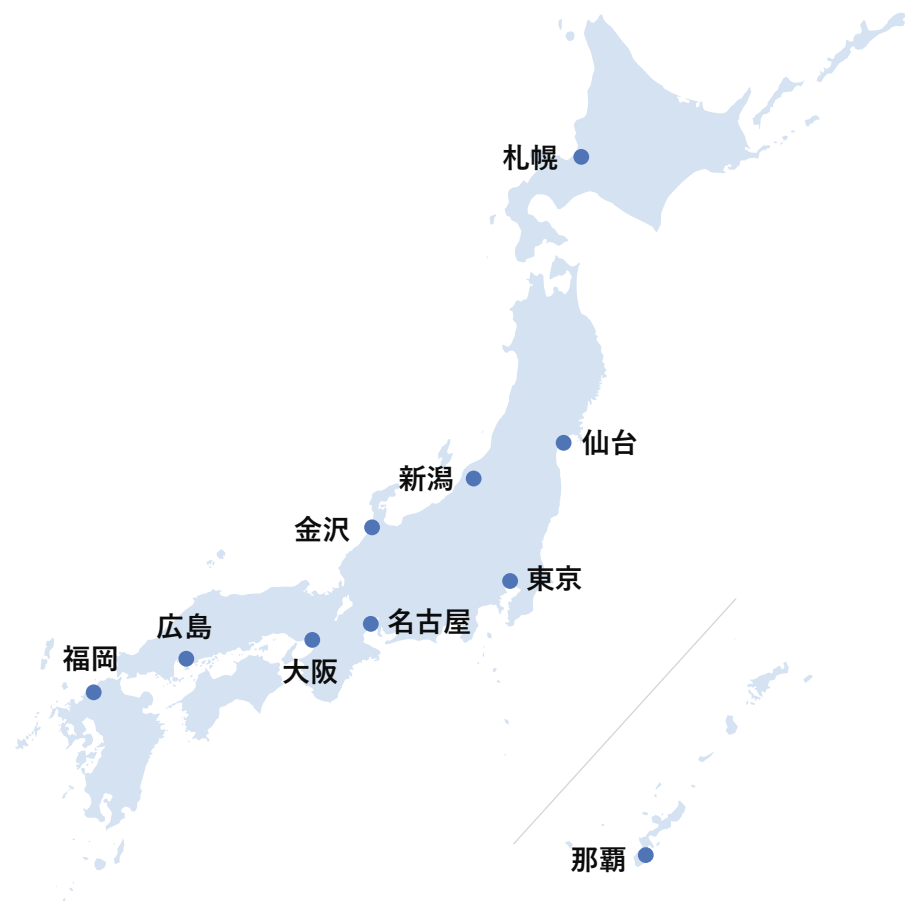
「地域」特性

- ・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）

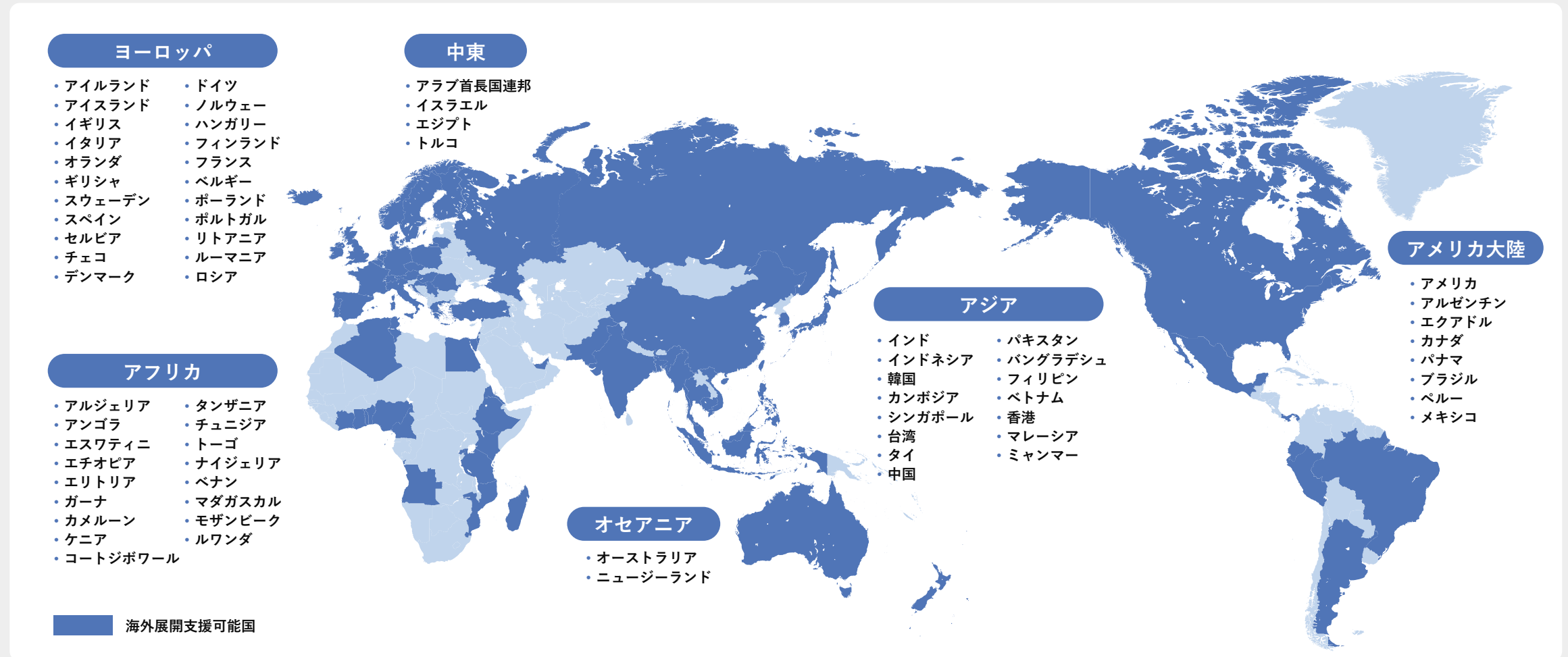
開設 58年

● 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）

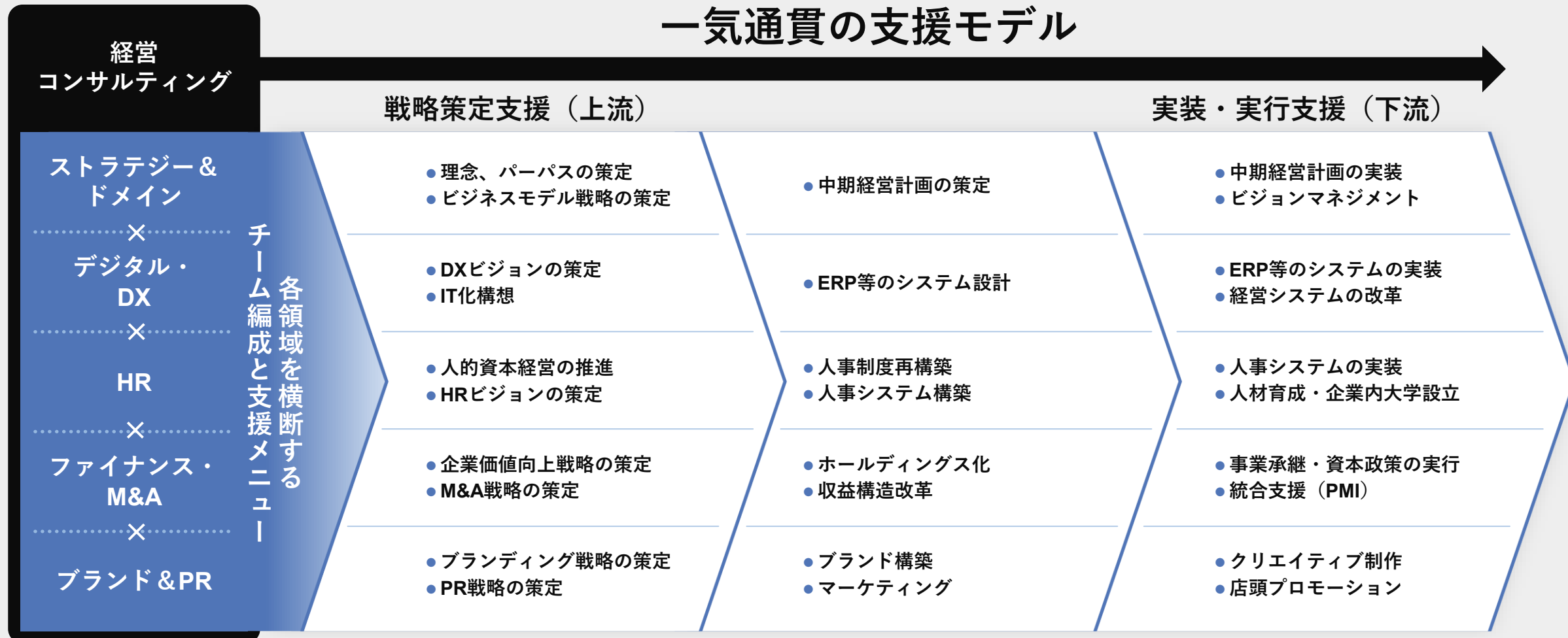
- 世界各地のパートナー企業と提携し、日本の顧客企業の海外展開を支援する体制を構築
- グループ各社の専門領域を生かし、グループ全体として海外ネットワークをさらに拡大中



3 一気通貫の支援モデル

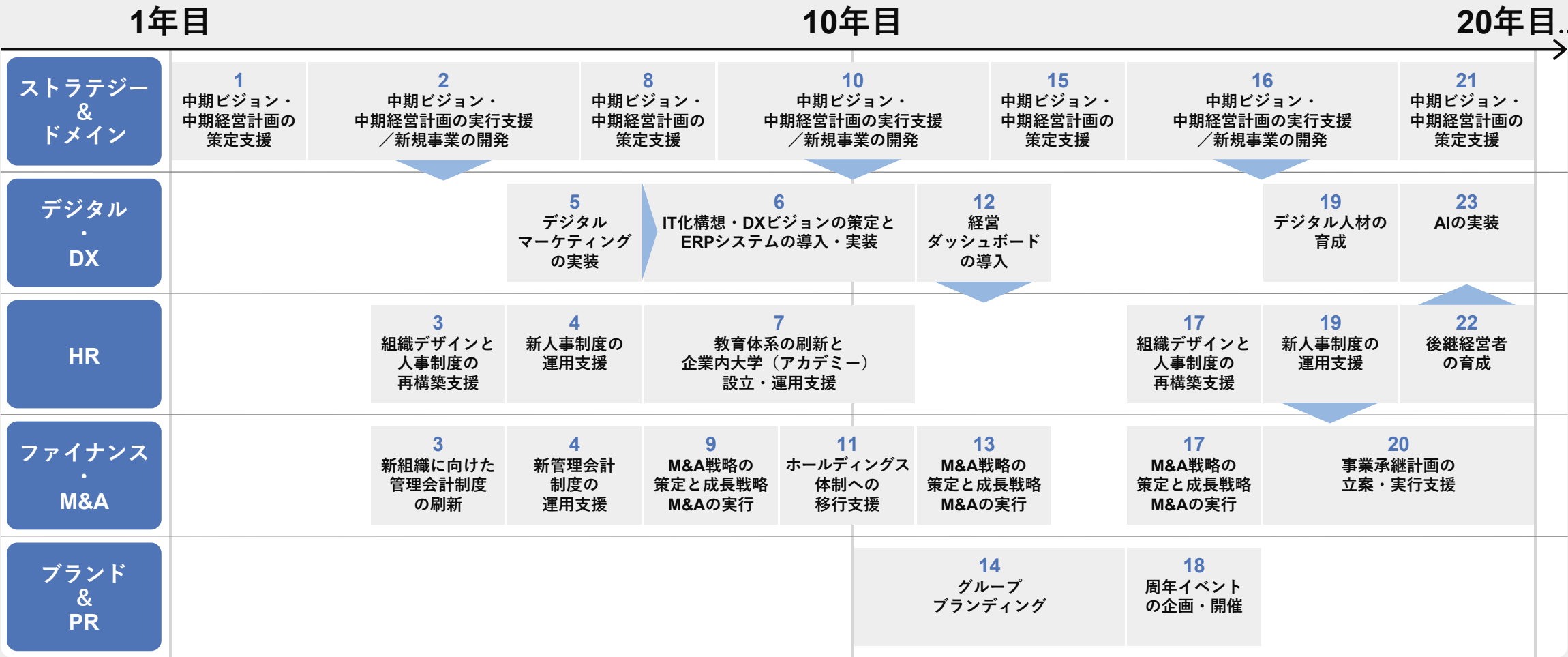
- 経営戦略の策定（上流）から現場での実装・実行（下流）まで一気通貫に支援するほか、各経営コンサルティング領域を横断して経営課題を解決することにより、**高い契約継続率**を実現

一気通貫の支援モデル



業界No.1メーカーA社における長期契約の事例

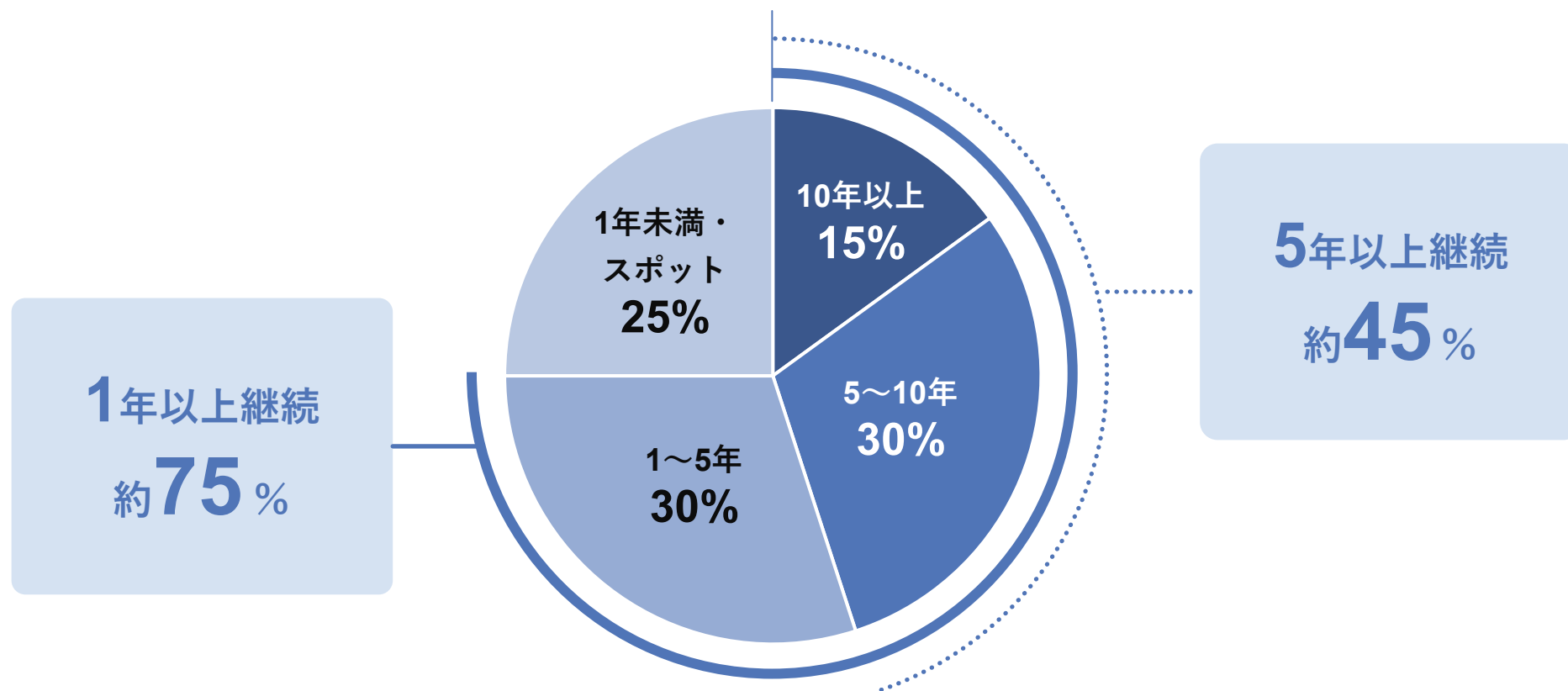
- 中期ビジョンの策定からAIの実装（No.1～No.23）までの過程を一気通貫で支援し、その結果、20年以上に亘り契約が継続
- 顧客企業の成長ステージごとの課題に合わせた最適なメソッドを提供し、長期契約を実現



※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

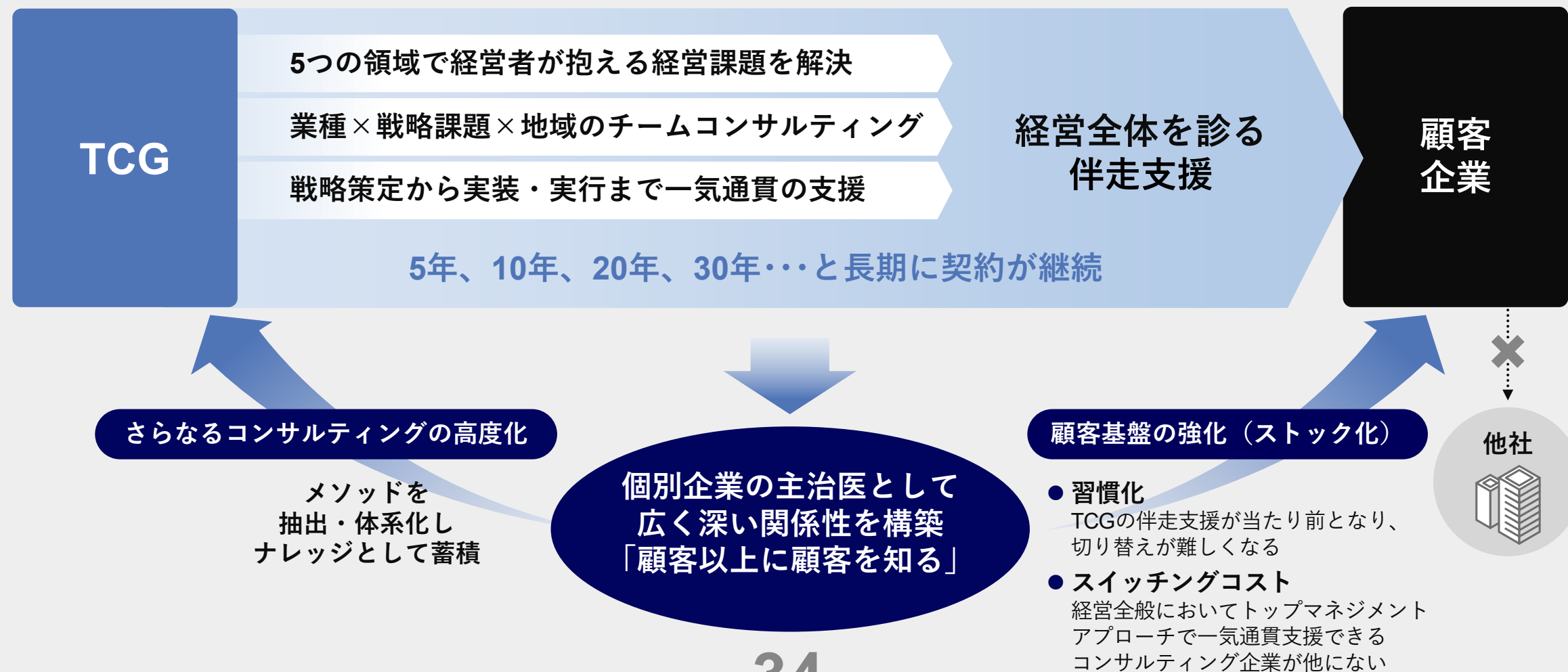
契約継続年数別 顧客企業構成比



※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

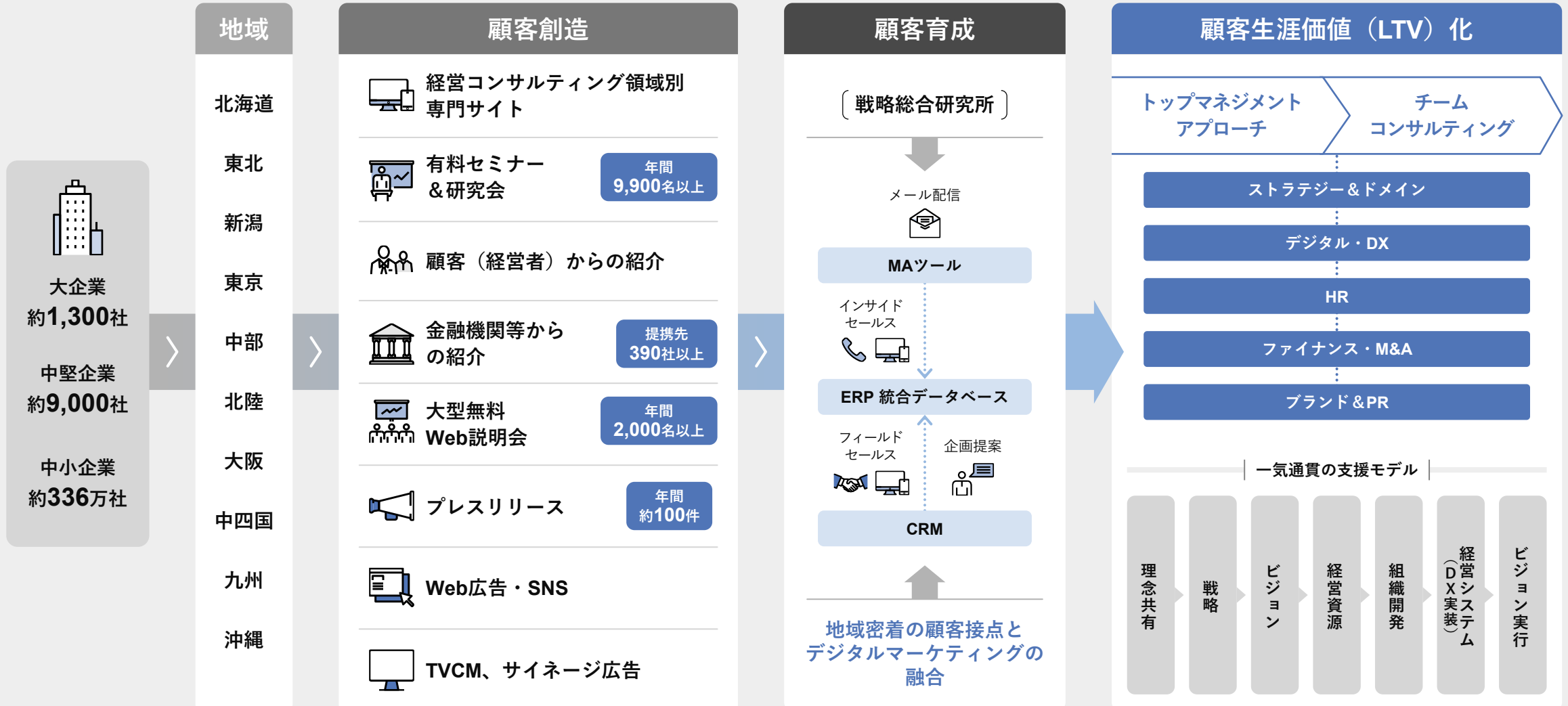
競争優位性により生み出される障壁

- 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）



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