

2027年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2026. 8. 10

証券コード: 9644

INDEX

**01 2027年3月期第1四半期決算概要**

02 2027年3月期決算見通し

03 株主還元

04 中期経営計画(2026～2030)

05 Appendix

01

2027年3月期第1四半期決算概要

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、当期間における過去最高売上高・営業利益を達成

	(百万円)	2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	前年同期比
売上高		3,300	3,844	+16.5%
売上総利益		1,534	1,833	+19.5%
(売上総利益率)		(46.5%)	(47.7%)	—
営業利益		240	285	+18.9%
(営業利益率)		(7.3%)	(7.4%)	—
経常利益		237	292	+23.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益		127	160	+25.9%
EPS(1株当たり四半期純利益)		3.91 円 銭	5.00 円 銭	—

営業利益増減要因分析(前年同期比)

- 前年同期比16.5%の増収により売上総利益は299百万円増加
- 人的資本等へ積極的に投資するものの、営業利益は18.9%の増益となった

(百万円)		2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	増減率	増減額
売上高		 3,300	 3,844	+16.5%	+544百万円
原価	商品・サービス 売上原価	 754	 895	+18.7%	+140百万円
原価＋ 販管費	人的資本投資	 1,696	 1,941	+14.5%	+245百万円
販管費	デジタル・DX 投資	 94	 111	+19.6%	+18百万円
	ブランディング・ マーケティング投資	 83	 99	+19.2%	+16百万円
	その他 一般管理費	 431	 510	+18.1%	+78百万円
営業利益		 240	 285	+18.9%	+45百万円

経営コンサルティング領域別売上高分析

全ての経営コンサルティング領域で増収を達成

	(百万円)	2026年3月期 第1四半期 実績	2027年3月期 第1四半期 実績	前年同期比	売上高構成比 (2027年3月期1Q)
売上高		3,300	3,844	+16.5%	—
戦略&ドメイン		680	800	+17.6%	20.8%
デジタル・DX		566	642	+13.4%	16.7%
HR		644	824	+27.8%	21.4%
ファイナンス・M&A		711	777	+9.2%	20.2%
ブランド&PR		656	759	+15.7%	19.8%
その他		40	40	+1.4%	1.1%

※ 2026年3月期第1四半期連結累計期間の上記「デジタル・DX」「ファイナンス・M&A」「ブランド & PR」の売上高実績の一部を組み替えて表示。株式会社ジェイスリーによる「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、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、上記「デジタル・DX」から「ブランド & PR」に分類変更。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、上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更。

経営コンサルティング領域別事業概況

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」「グローバル戦略」「マーケティング&セールス」「アライアンス・パートナー戦略」等のテーマが好調であり、「中堅企業創出への経営力強化」「ネットワーク活用型の中堅企業知財支援」「人的資本導入支援・リスキリング」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

デジタル・DX

- AX／DXのコンサルティングニーズが高く、「IT化構想・DX戦略の策定」から「ERPシステムの導入・実装」「AI実装」「システム実装PMO」「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)」「システム実装PMO」「サイバーセキュリティ対策」のテーマが伸長
- 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

経営コンサルティング領域別事業概況

HR

- 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

ファイナンス・M&A

- 企業価値向上や事業承継を実現する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」「上場支援」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

- パーパスや商品・サービス等のブランディング・PR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)」「インターナルブランディング」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)

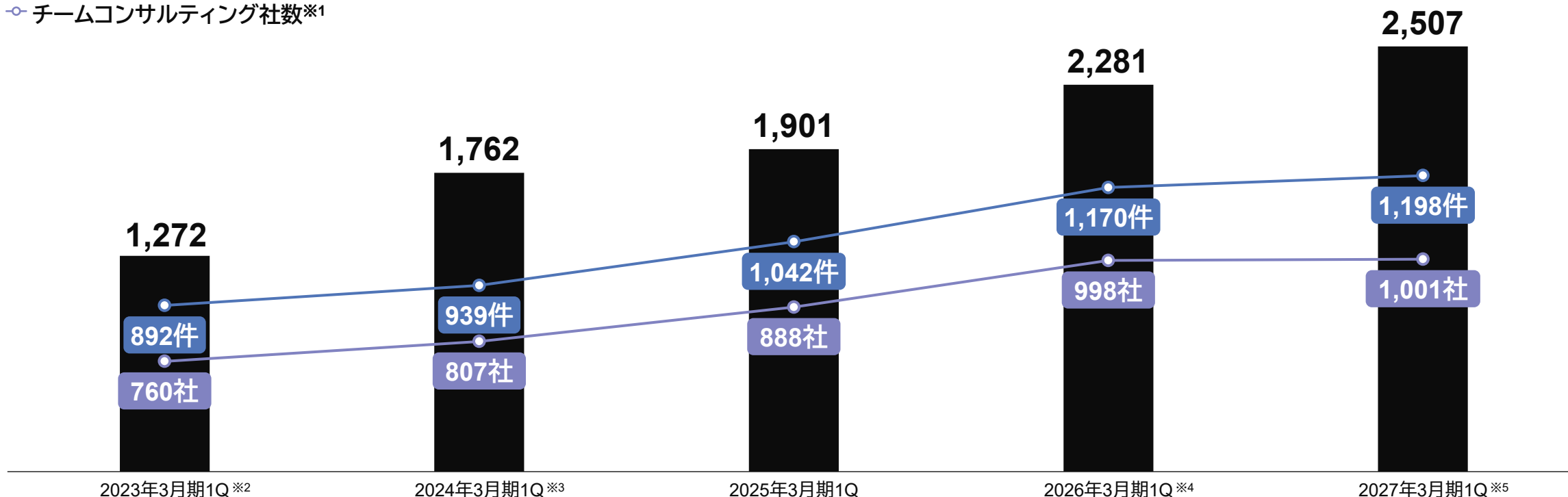
全てが前年同期を上回り、過去最高の結果となった

■ チームコンサルティング売上高※1

○ チームコンサルティング件数※1

○ チームコンサルティング社数※1

(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
(2027年3月期1Qより、システム運用、デザイン、EAP支援等は除外し、高付加価値型コンサルティングの実績のみを集計)

※2 2023年3月期1Q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 2024年3月期1Qより、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

※4 2026年3月期1Qより、株式会社Surpassの実績を連結

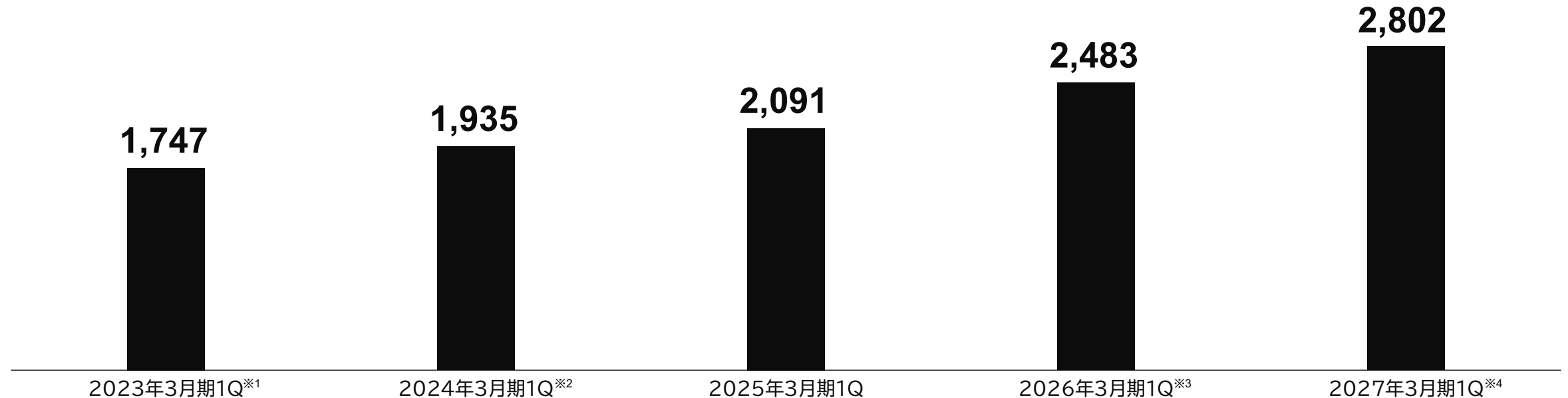
※5 2027年3月期1Qより、ピースマインド株式会社の実績を連結

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)

■ ベース売上高



※1 2023年3月期1Q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 2024年3月期1Qより、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

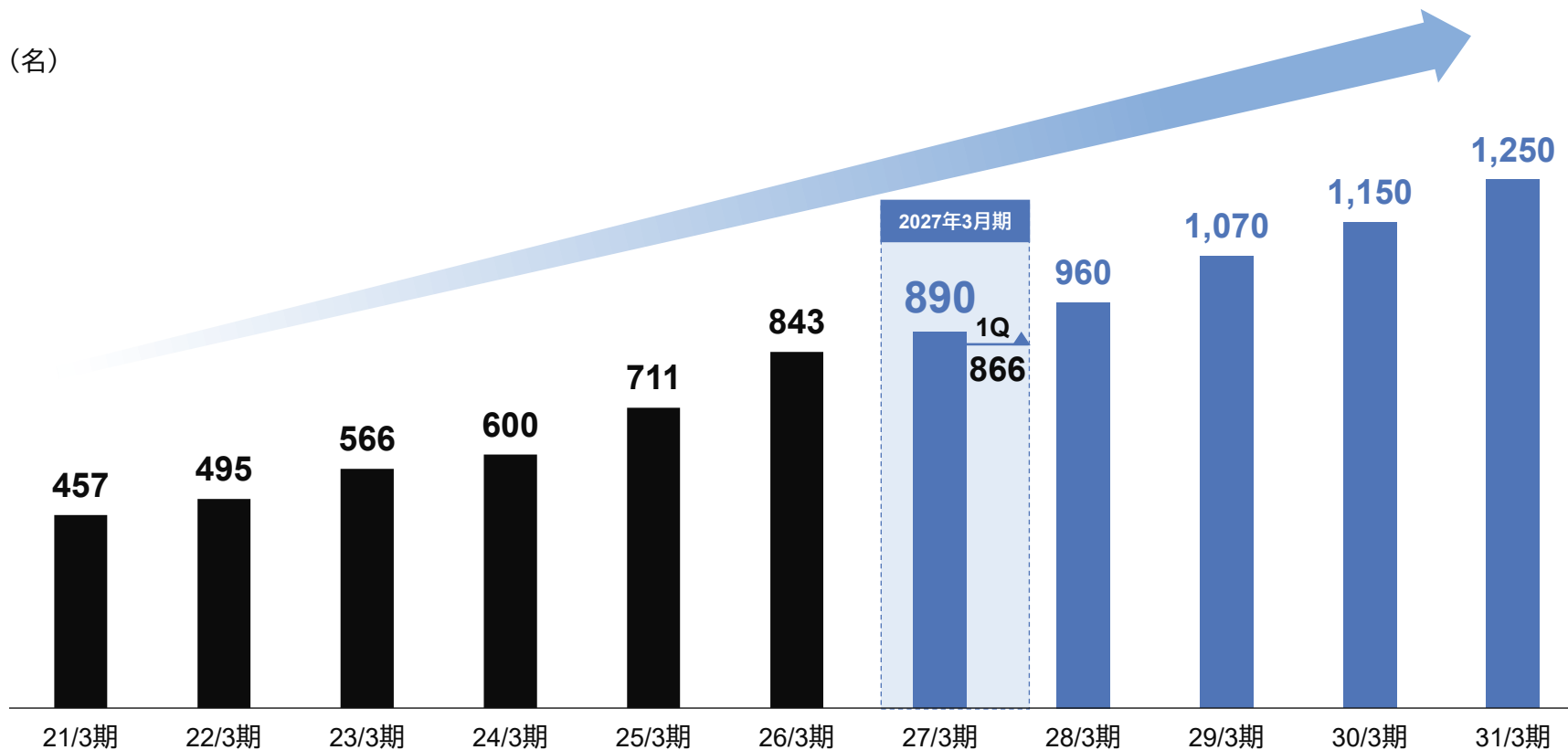
※3 2026年3月期1Qより、株式会社Surpassの実績を連結

※4 2027年3月期1Q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

(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

中期経営計画(2026～2030)「TCG Future Vision 2030」

バランスシートの状況

自己資本比率は68.6%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2026年 3月期末	2027年3月期 第1四半期	前期末比	(百万円)	2026年 3月期末	2027年3月期 第1四半期	前期末比
資産の部				負債の部			
現金及び預金	6,490	6,298	▲191	買掛金	386	370	▲15
有価証券	500	500	±0	流動負債合計	2,818	2,932	+114
流動資産合計	8,646	8,355	▲290	固定負債合計	978	948	▲30
有形固定資産	2,252	2,240	▲11	負債合計	3,797	3,880	+83
無形固定資産	1,926	1,879	▲47	純資産の部			
投資その他の資産	2,343	2,375	+31	株主資本合計	10,380	10,013	▲367
固定資産合計	6,522	6,495	▲26	純資産合計	11,372	10,971	▲400
資産合計	15,169	14,851	▲317	負債純資産合計	15,169	14,851	▲317

02

2027年3月期決算見通し

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	—

経営コンサルティング領域別の売上高計画

- 「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、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

- 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	DOE (株主資本配当率)	機動的な 自己株式取得	連結総還元性向	株主優待 (デジタルギフト®)
70～80% 目安	7%以上		100% 目安	

※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

株主還元(配当金)

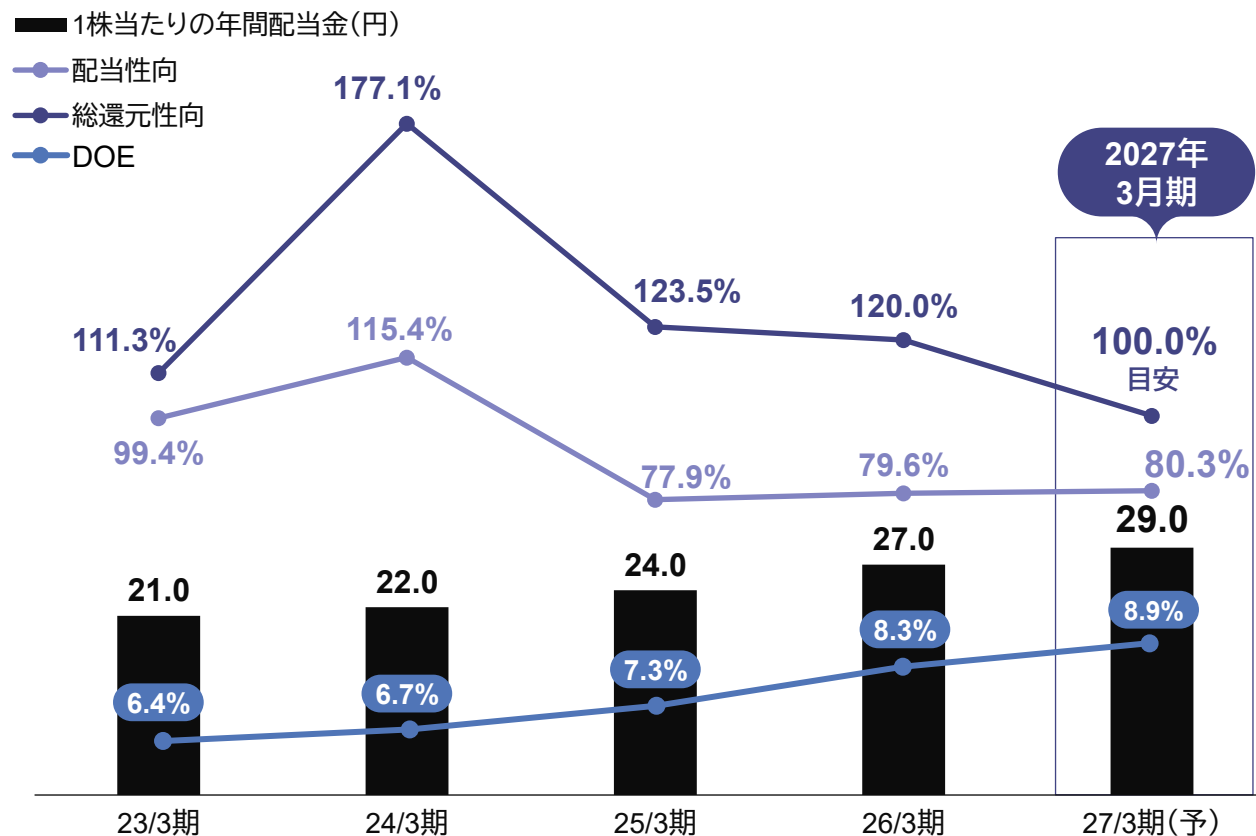
- 2027年3月期は、中間配当金・期末配当金をそれぞれ1円増配し、年間配当金29円を予定（前期比+2円、配当性向80.3%）
- 「増収・増益・増配」を経営基調に、資本効率の向上を図り、安定的な配当を継続

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)



※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。

株主還元(株主優待制度)

- 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
- 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
- 利便性向上を図るため、クオカードからデジタルギフト®へ変更

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
デジタルギフト®は、様々な電子マネーやポイント等に交換可能

保有株式数	優待内容	ご参考	2027年3月期 総合(配当+優待)利回り
100 株(1単位)以上	デジタルギフト® 500 円分	100 株	4.3%
300 株(3単位)以上	デジタルギフト® 3,000 円分	300 株	5.0%
500 株(5単位)以上	デジタルギフト® 5,000 円分	500 株	5.0%
1,000 株(10 単位)以上	デジタルギフト® 10,000 円分	1,000 株	5.0%

注)2026年6月末時点の株価743円より算出。

04

中期経営計画(2026～2030)

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

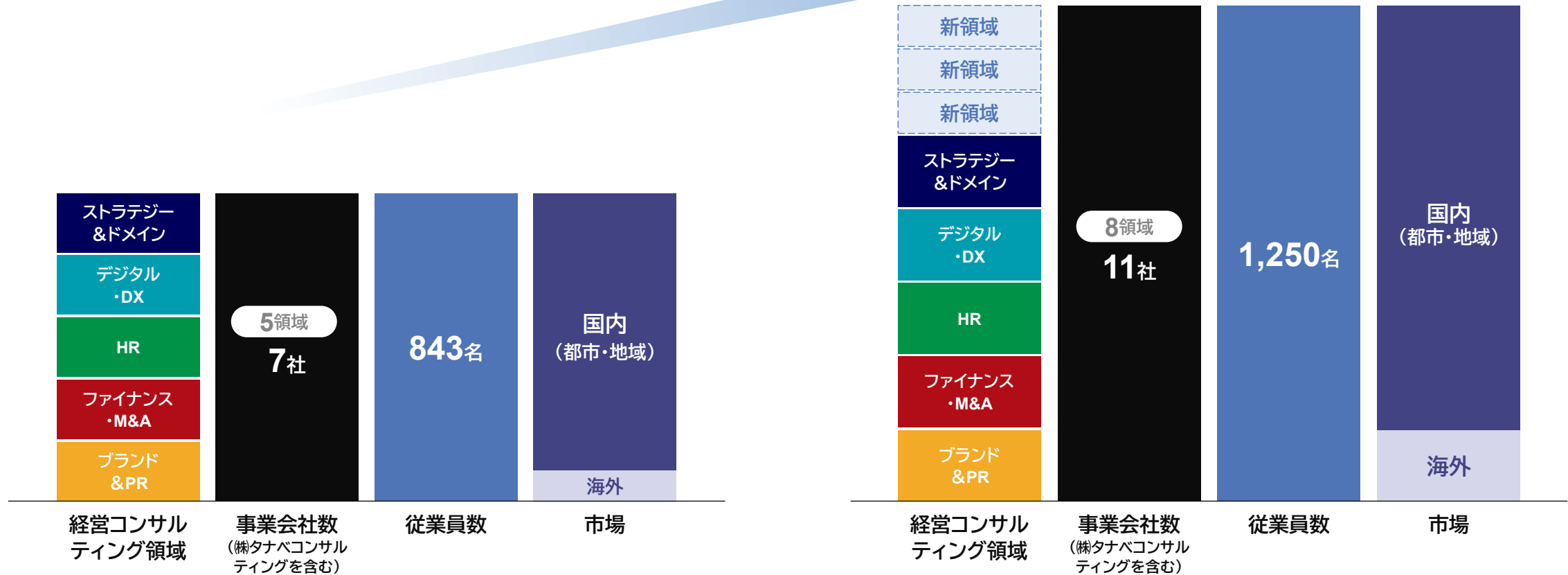
連結
総還元性向 **100.0** % 目安

DOE(株主資本配当率) 7.0%以上

ビジョンサマリー(売上高成長イメージ)

2026年3月末

2031年3月末



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

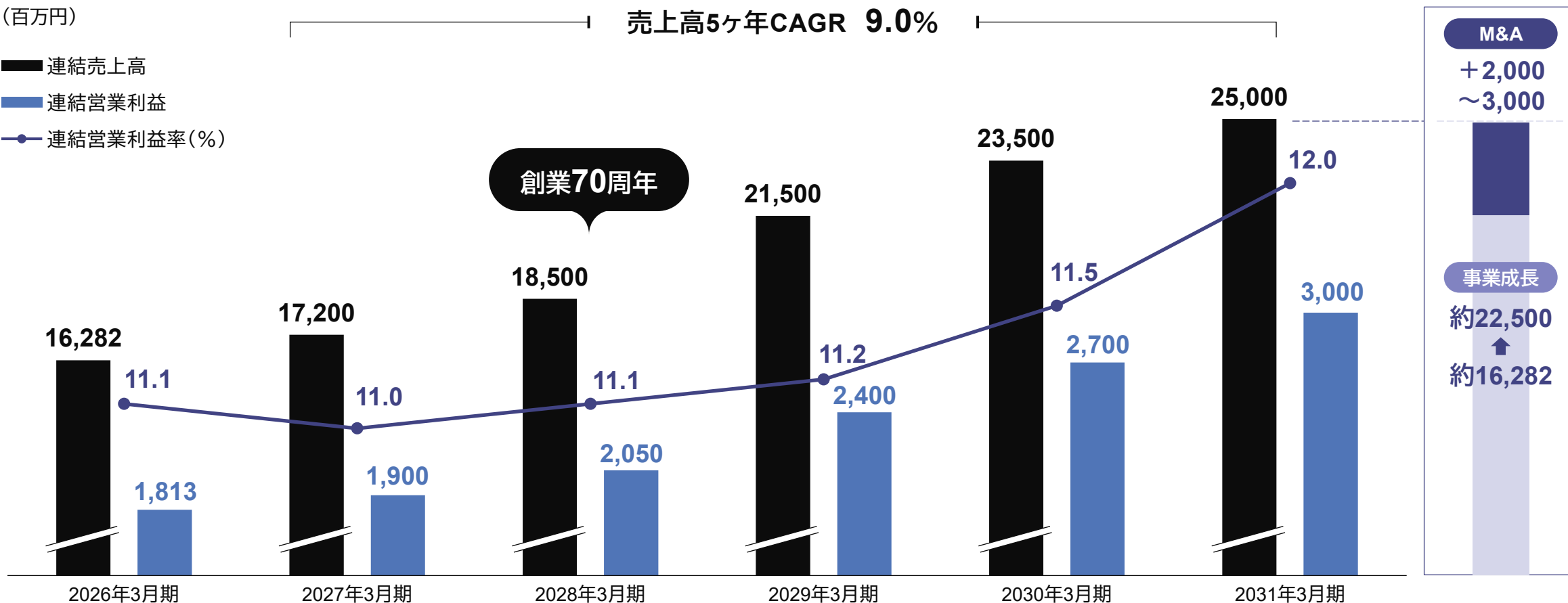
(百万円)

売上高5ヶ年CAGR 9.0%

■ 連結売上高

■ 連結営業利益

● 連結営業利益率(%)



中期経営計画(2026~2030)「TCG Future Vision 2030」

売上高計画(経営コンサルティング領域別)

	(百万円)	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)	—

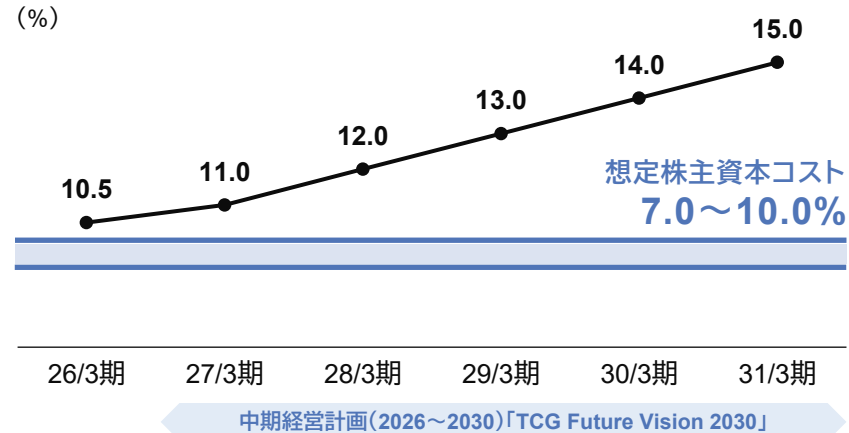
※ 株式会社ジェイスリーが提供する「ブランドコンサルティング、Web制作等のクリエイティブ・デザイン」は現状、ブランド&PRコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ブランド & PR」に分類変更(組織体制も変更)。また、グローウィン・パートナーズ株式会社のDX推進・ERP導入支援事業から分化した「FP&A事業」は、ファイナンス・M&Aコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更(組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

ビジョンサマリー(戦略サマリー)

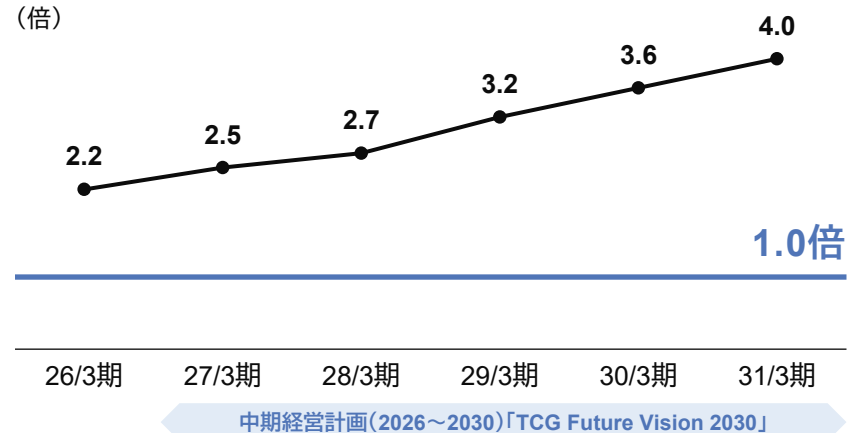
	戦略具体策	KPI
事業戦略	1 中堅企業を中核とする約 50,000社 を対象に、「社会課題×インダストリー×戦略テーマ」の唯一無二のチームコンサルティングにより、世界の First Call Company を創造する	• 5000億マーケットでのトップシェアの実現 (50,000社×単価10百万円) • CAGR 9.0%
	2 独自のトップマネジメント(経営者層)市場に対し、新しいコンサルティング領域を開発・提供し、企業繁栄に貢献する	• 売上高10億円以上の新領域 • 3領域を開発
	3 M&A戦略の推進により売上高 20～30億円 を上乗せする(5ヶ年の投資額 20～30億円 、社数は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 150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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

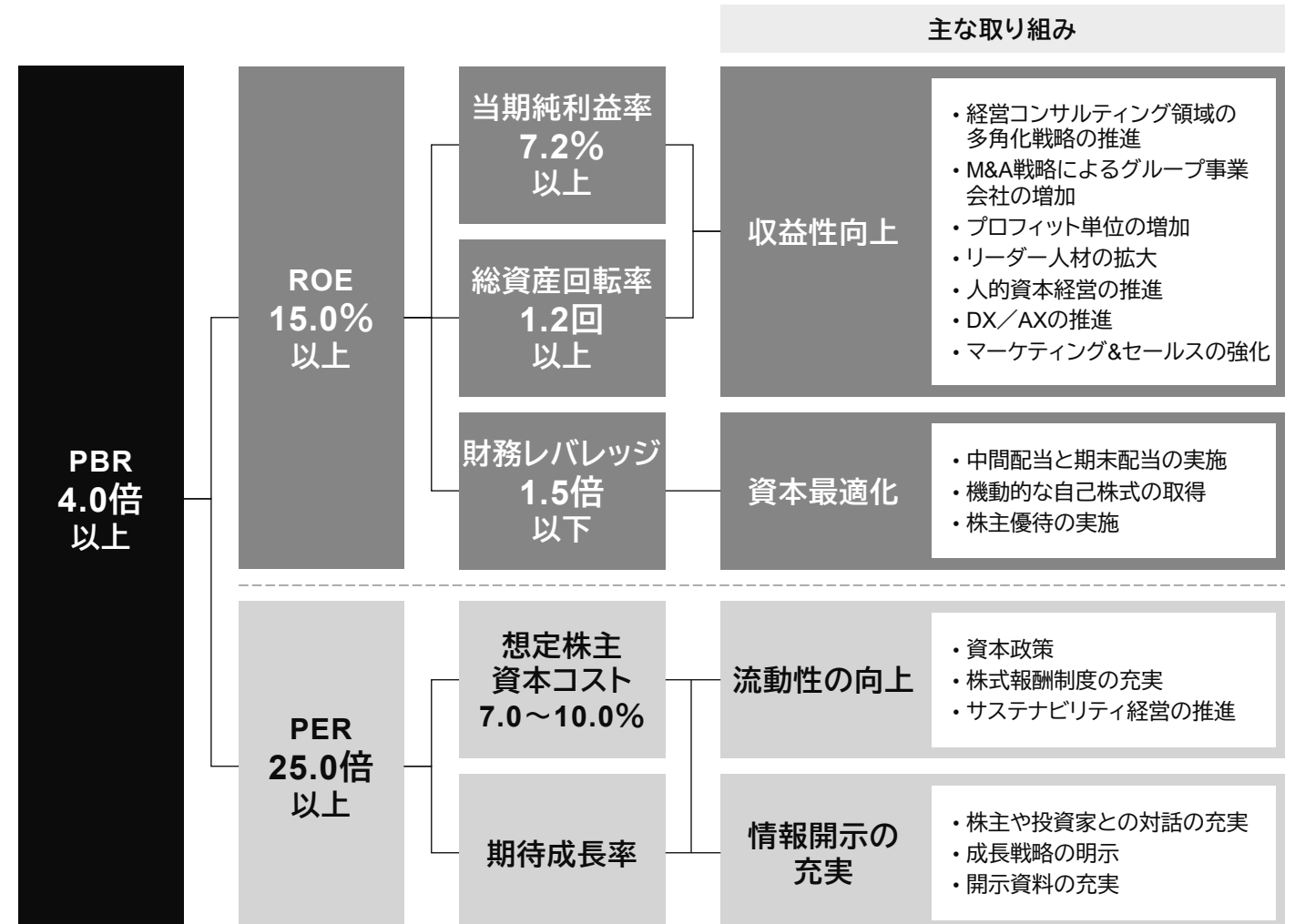
ROE目標



PBR目標



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)



05

Appendix

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
- 上場支援
- 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

コンサルティング業界について／TCGの対応領域

TCGの該当箇所は、青色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)

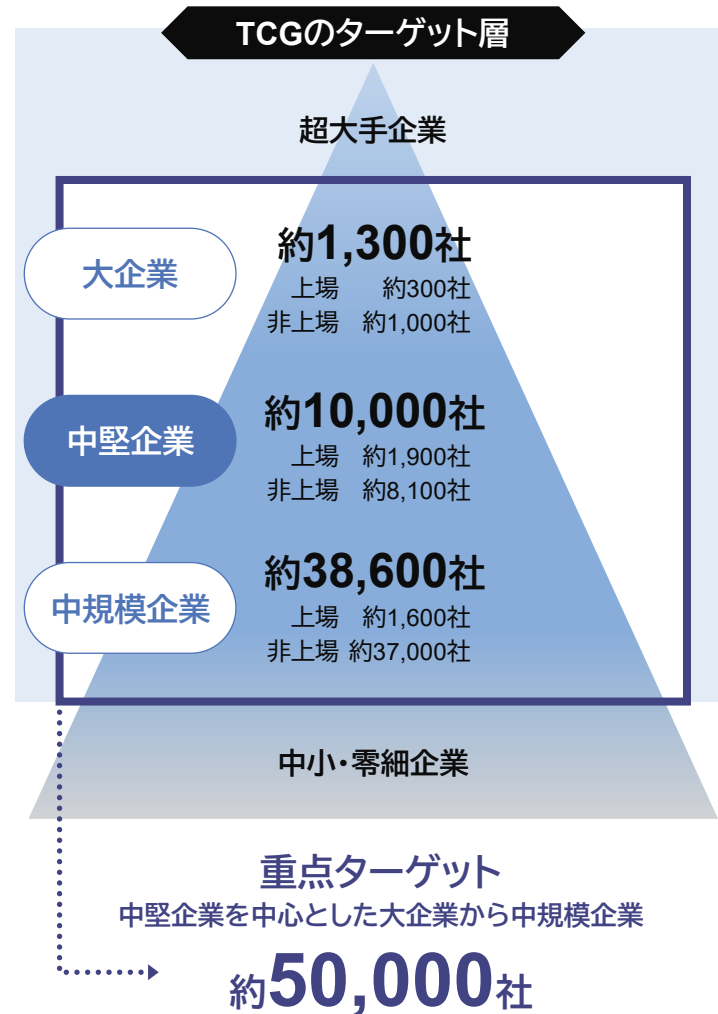
幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチで顧客課題
に最適な戦略・経営コンサルティングを提供

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

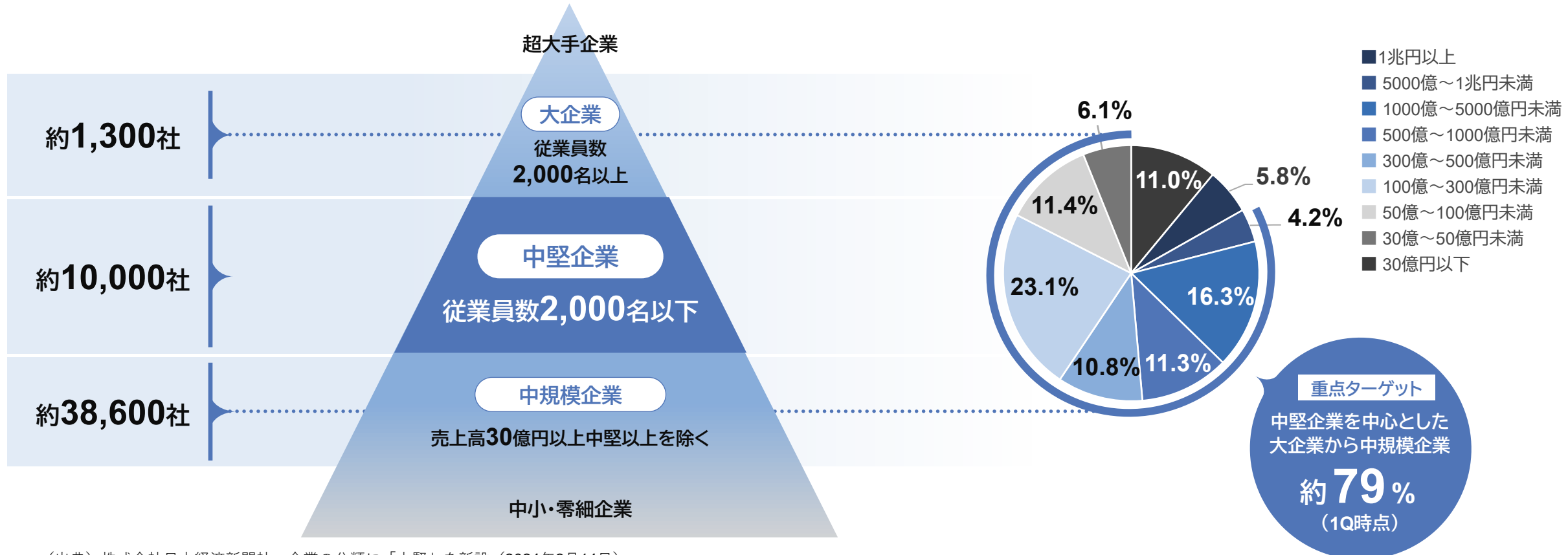
「中堅企業を中心に大企業から中規模企業」約5万社の戦略策定から現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援できる競合他社の少ない独自のポジションを追求



ターゲットセグメント②

- TCGの顧客企業の約79%が重点ターゲットである中堅企業層である
- 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

TCGにおける顧客企業規模別の顧客数割合



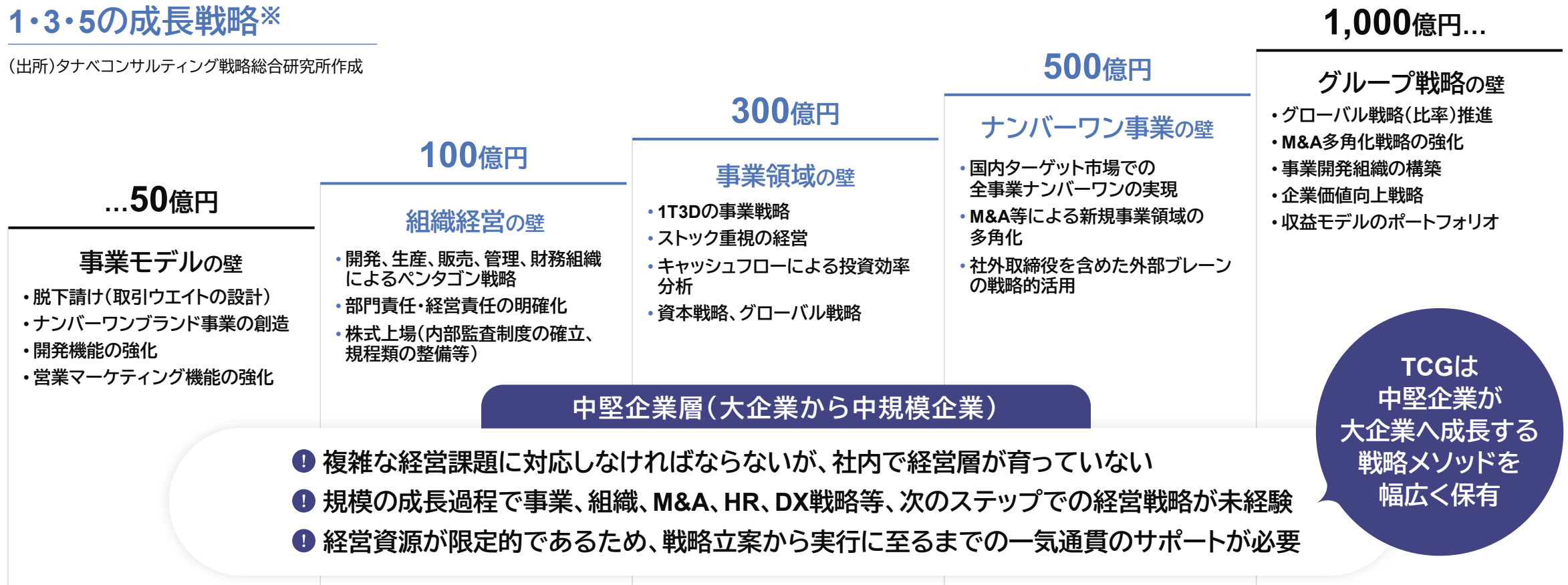
(出典) 株式会社日本経済新聞社 企業の分類に「中堅」を新設 (2024年2月14日)
をもとにタナベコンサルティンググループにて作成

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
- TCG独自開発の「1・3・5の成長戦略」メソッドにより、多角的且つ専門的な支援が可能

1・3・5の成長戦略※

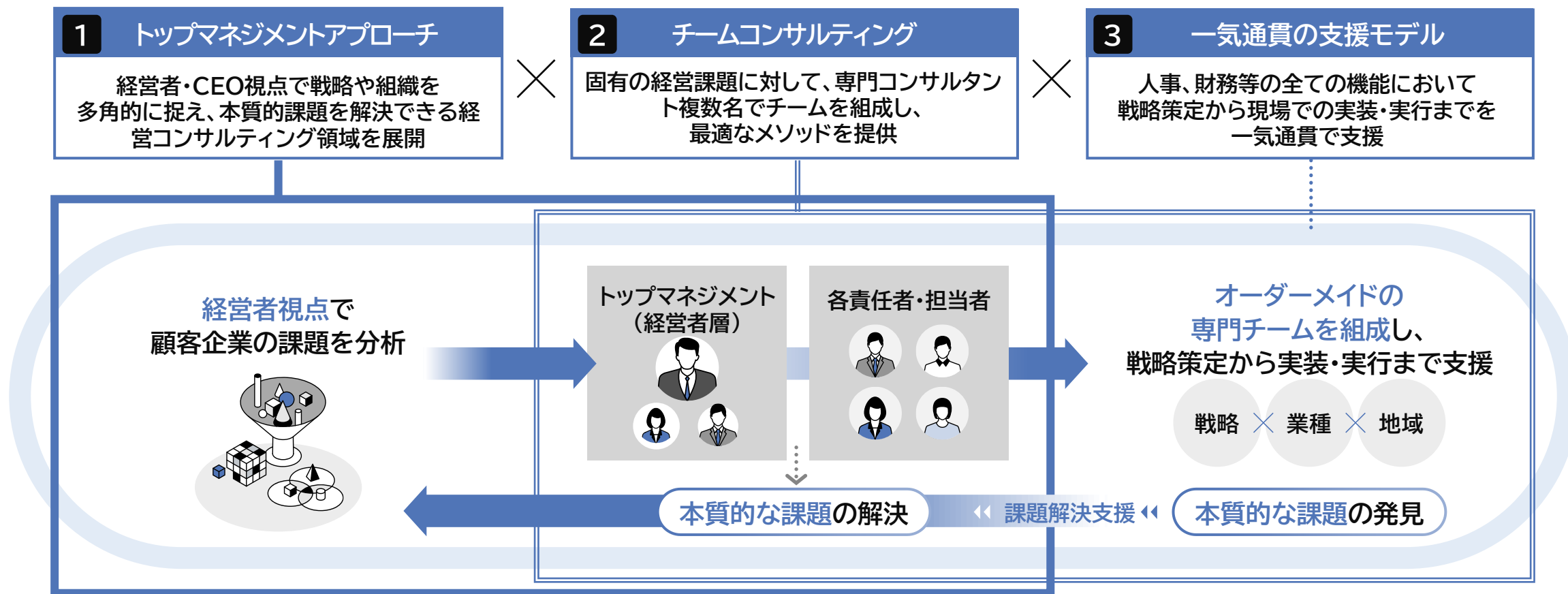
(出所)タナベコンサルティング戦略総合研究所作成



※ 売上高100億、300億、500億、1,000億円...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。

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経営課題に応じてチームを組成
- 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(業種・戦略課題・地域特性に応じた支援)

高度な専門性と総合性を同時に追求し、戦略課題を業種・地域特性に合わせて解決

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)
- 地域の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、グループ全体で海外ネットワークをさらに拡大中

ヨーロッパ

- ・アイルランド
- ・アイスランド
- ・イギリス
- ・イタリア
- ・オランダ
- ・ギリシャ
- ・スウェーデン
- ・スペイン
- ・セルビア
- ・チェコ
- ・デンマーク
- ・ドイツ
- ・ノルウェー
- ・ハンガリー
- ・フィンランド
- ・フランス
- ・ベルギー
- ・ポーランド
- ・ポルトガル
- ・リトアニア
- ・ルーマニア
- ・ロシア

アフリカ

- ・アルジェリア
- ・アンゴラ
- ・エスワティニ
- ・エチオピア
- ・エリトリア
- ・ガーナ
- ・カメルーン
- ・ケニア
- ・コートジボワール
- ・タンザニア
- ・チュニジア
- ・トーゴ
- ・ナイジェリア
- ・ベナン
- ・マダガスカル
- ・モザンビーク
- ・ルワンダ

中東

- ・アラブ首長国連邦
- ・イスラエル
- ・エジプト
- ・トルコ

アジア

- ・インド
- ・インドネシア
- ・韓国
- ・カンボジア
- ・シンガポール
- ・台湾
- ・タイ
- ・中国
- ・パキスタン
- ・バングラデシュ
- ・フィリピン
- ・ベトナム
- ・香港
- ・マレーシア
- ・ミャンマー

オセアニア

- ・オーストラリア
- ・ニュージーランド

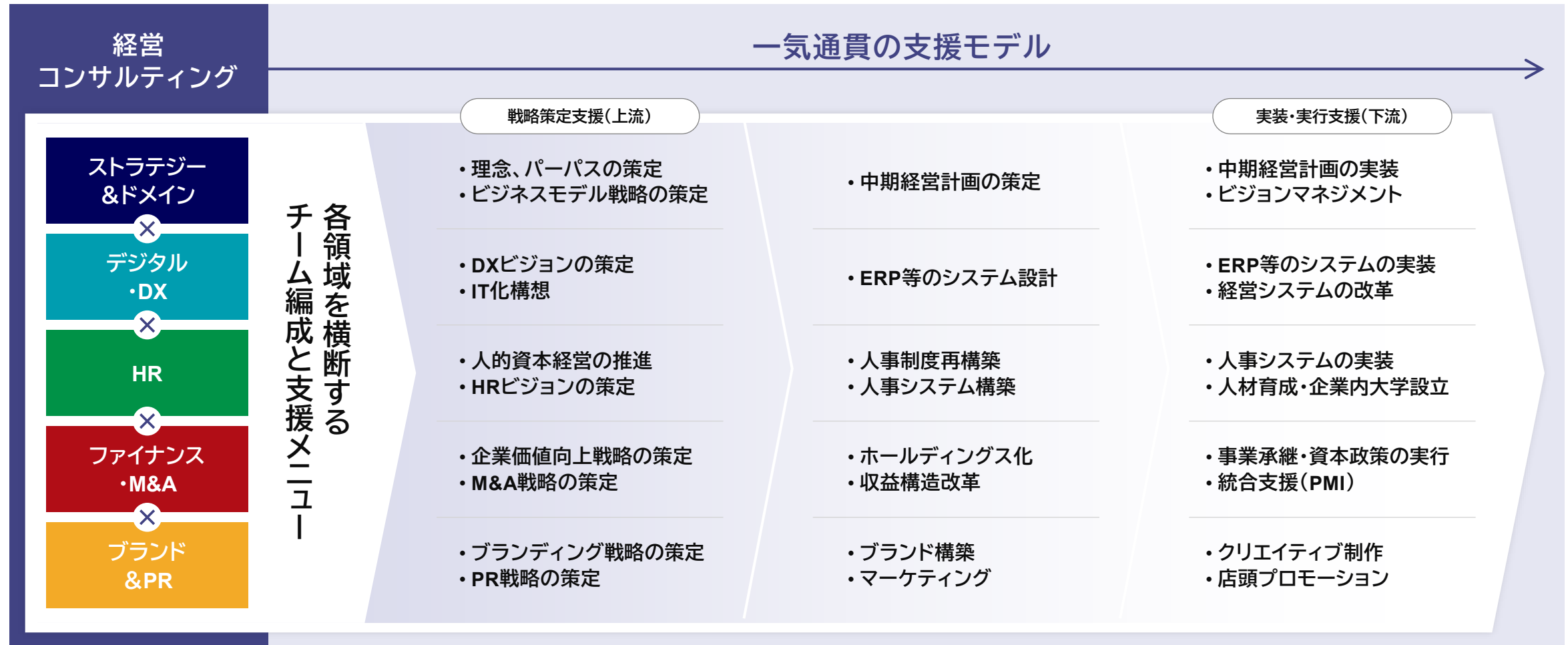
アメリカ大陸

- ・アメリカ
- ・アルゼンチン
- ・エクアドル
- ・カナダ
- ・パナマ
- ・ブラジル
- ・ペルー
- ・メキシコ

海外展開支援可能国

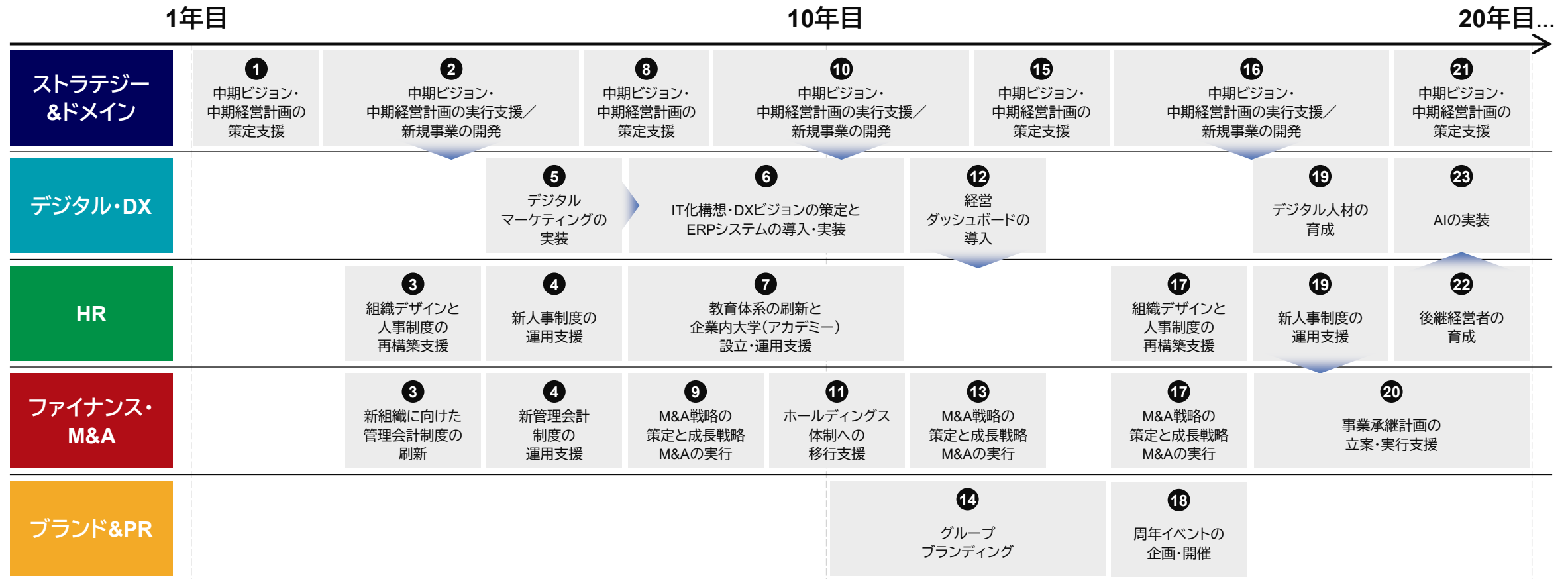
3 一気通貫の支援モデル

- 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
- 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で高い契約継続率を実現



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

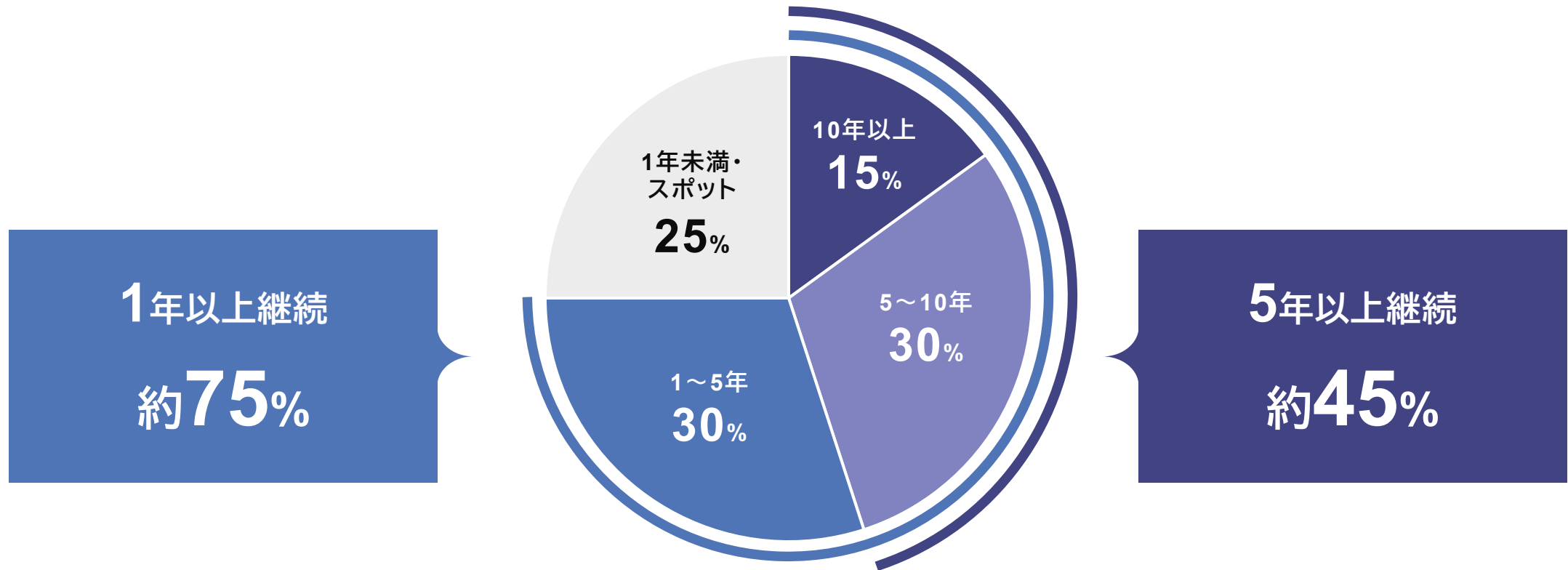


※提供するコンサルティングメニューの順番をNo.1～23で記載

高い契約継続率(LTV※)

- 「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

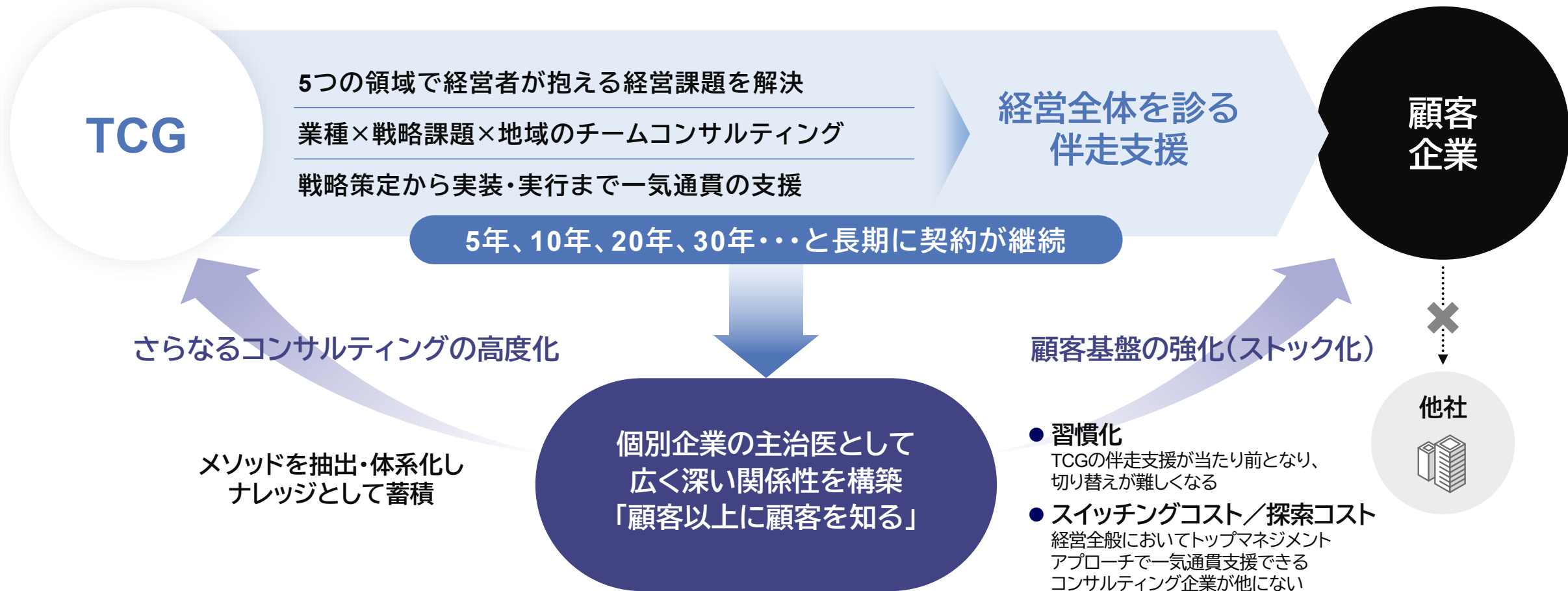
契約継続年数別顧客企業構成比



※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※向上の実現まで、独自のマーケティングモデルを構築

顧客創造

経営コンサルティング領域別
戦略サイト

有料セミナー&研究会 年間
9,900名以上

顧客(経営者)からの紹介

金融機関等からの紹介 提携先
390社以上

大型無料Web説明会 年間
2,000名以上

プレスリリース 年間
100件

Web広告・SNS

TVCM、サイネージ広告

顧客育成

戦略総合研究所

メール配信



MAツール

インサイド
セールス

ERP 統合データベース

フィールド
セールス

企画提案

CRM

地域密着の顧客接点と
デジタルマーケティングの融合

LTV・売上高最大化

伴走支援

5つの領域で
経営者が抱える
経営課題を解決

各分野の
専門コンサルタント
で顧客最適の
チームを組成

戦略策定から
実装・実行まで
一気通貫の支援

経営全体を診る伴走支援で
5年、10年、20年…と長期に契約が継続

長期契約・LTV最大化

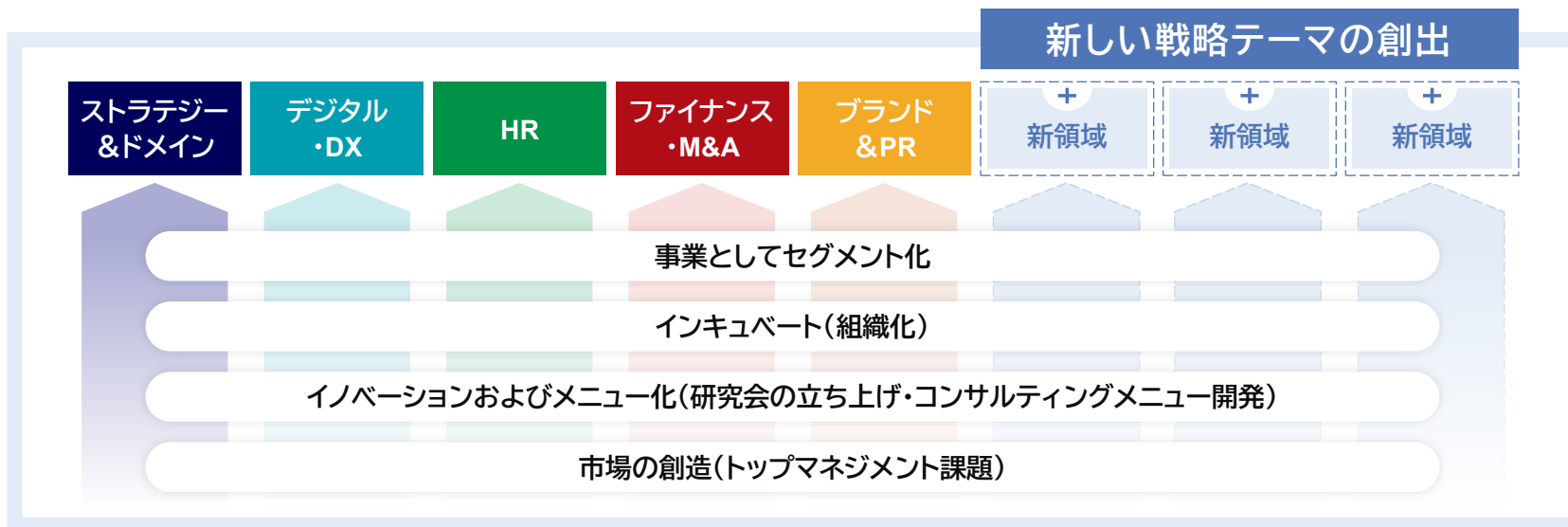
経営全体を診る伴走支援を続ける
ことで、「顧客以上に顧客を知る」
ことができる

個別企業の主治医として広く深い関係性
を構築し、クロスソリューションで変化
する経営課題の解決を支援する結果、
数十年にも及ぶ長期の契約継続が
実現できる

※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(2026~2030)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)

中期経営計画(2026~2030)事業戦略 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)
戦略&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。

中期経営計画(2026~2030)事業戦略 マーケティング&セールスの強化

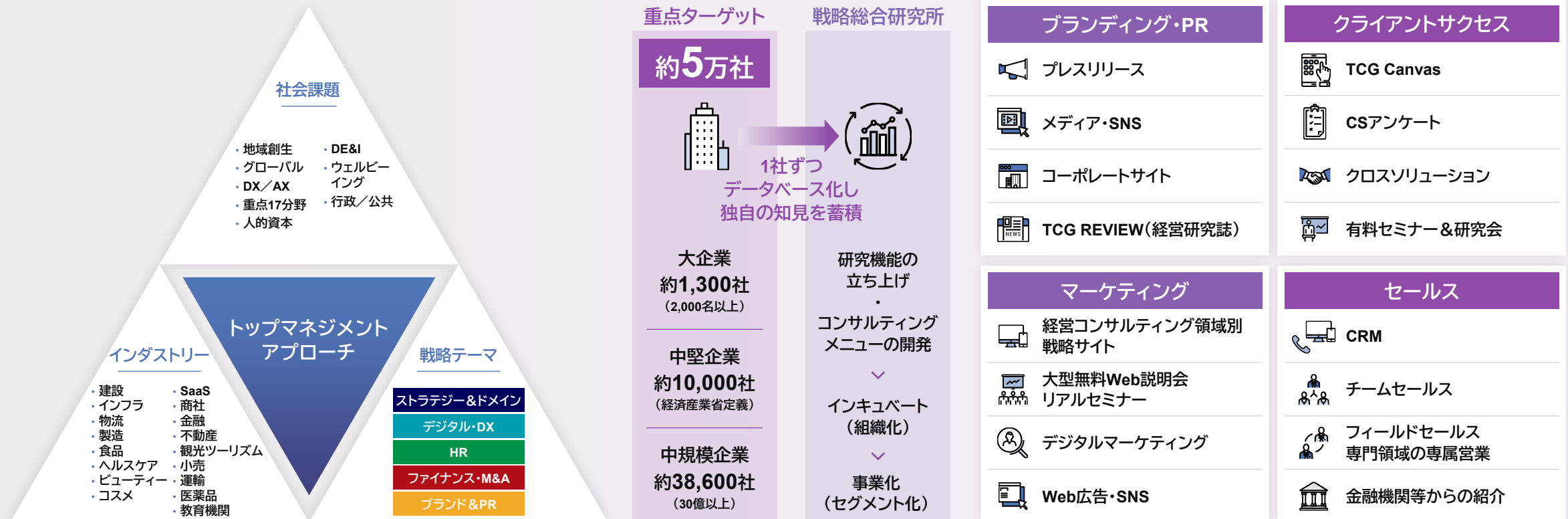
重点ターゲット50,000社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる

市場発見

事業開発

市場創造

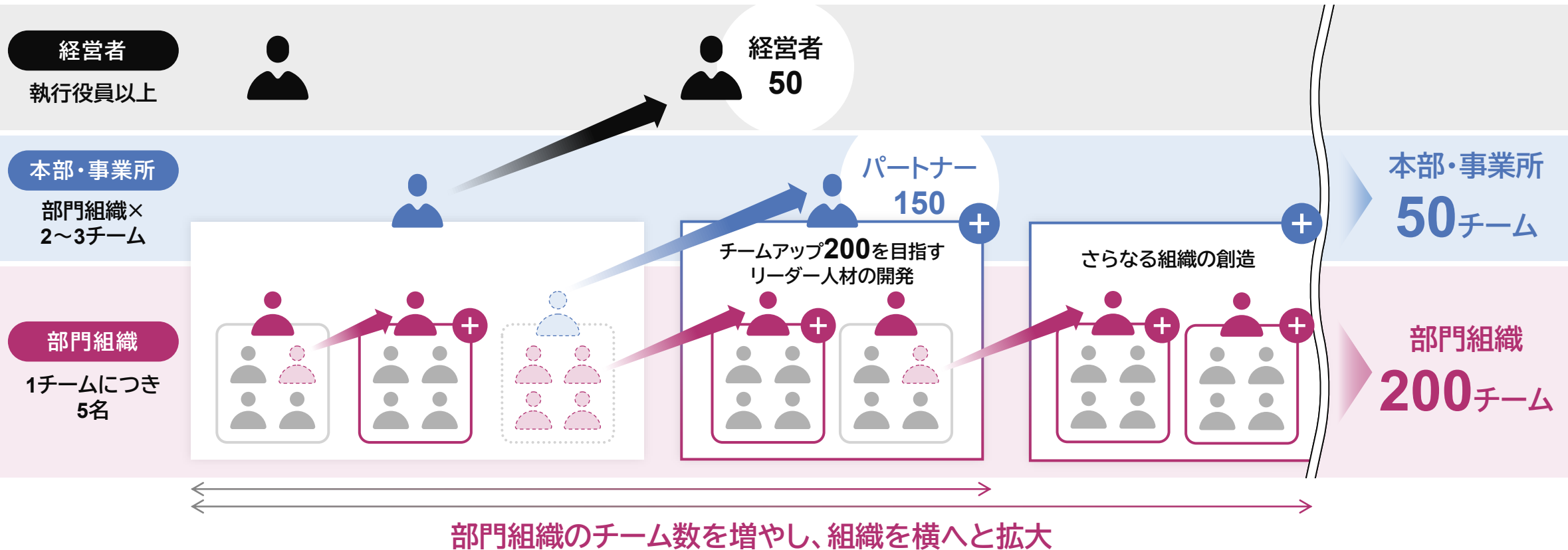
顧客創造

LTV・売上高
最大化

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



中期経営計画(2026~2030)組織戦略 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



トピックス:「PRO Market上場支援サービス」の提供を拡大

- 中堅企業・中規模企業へ「株式上場」という新しい可能性と持続的成長の実現に向けた支援を提供
- TOKYO PRO Market の「J-Adviser」、Fukuoka PRO Market の「F-Adviser」資格に次いで、今回 Sapporo PRO Frontier Market の「S-Adviser」を取得

TCGが提供する「PRO Market上場支援サービス」の特長

1 東証プライム上場の経営コンサルティングファームだからこそ可能な上場支援サービス

「J-Adviser」「F-Adviser」「S-Adviser」と連携し、各分野の専門コンサルタントが、事業計画、組織再編、ガバナンス強化、情報開示、規程整備、広報・PRまで、上場に向けた経営全般を総合的に支援

2 中堅企業・中規模企業の経営コンサルティングメソッドを駆使したステージアップ戦略

PRO Market上場をゴールではなく成長の通過点と捉え、上場後を見据えた成長戦略、M&A、DX、グローバル展開等を通じて、中堅・中規模企業のさらなる飛躍を支援

3 全国10事業所の経営コンサルタントが経営者とともに地域貢献を実現する共創体制

全国10事業所に常駐する経営コンサルタントが、各地域の経営者に寄り添いながら企業成長を支援し、地域経済への貢献をともに実現

PRO Market上場支援サービス



