

2026.9.26

証券コード：9644

TCG TANABE
CONSULTING

個人投資家向け 会社説明会

タナベコンサルティンググループ



INDEX



01 会社概要

02 事業概要(競争優位性)

03 2027年3月期第1四半期業績動向

04 2027年3月期決算見通し

05 中期経営計画(2026～2030)

06 株主還元

07 Appendix

01

会社概要

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

創業の原点・経営理念

1957年に創業した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

パーパス(貢献価値) & バリュー(私たちの価値観)

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年先の未来と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、互いに見つけ、
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。

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。

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。

未来をつくる、こころざしを一つに

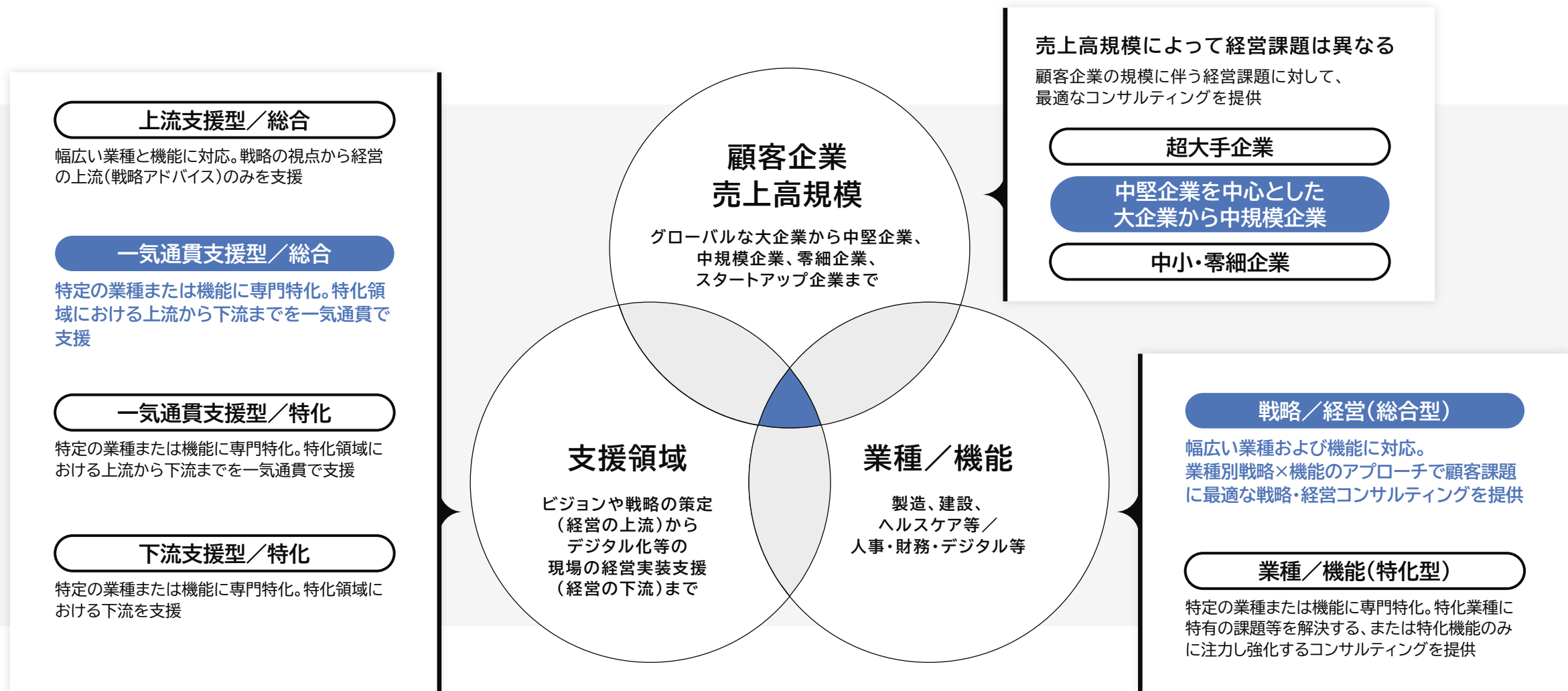
誰もがワクワクできる、明るい未来へ。
過去へ感謝し、仲間を信じ、
今を変える情熱でビジョンを描く。

02

事業概要（競争優位性）

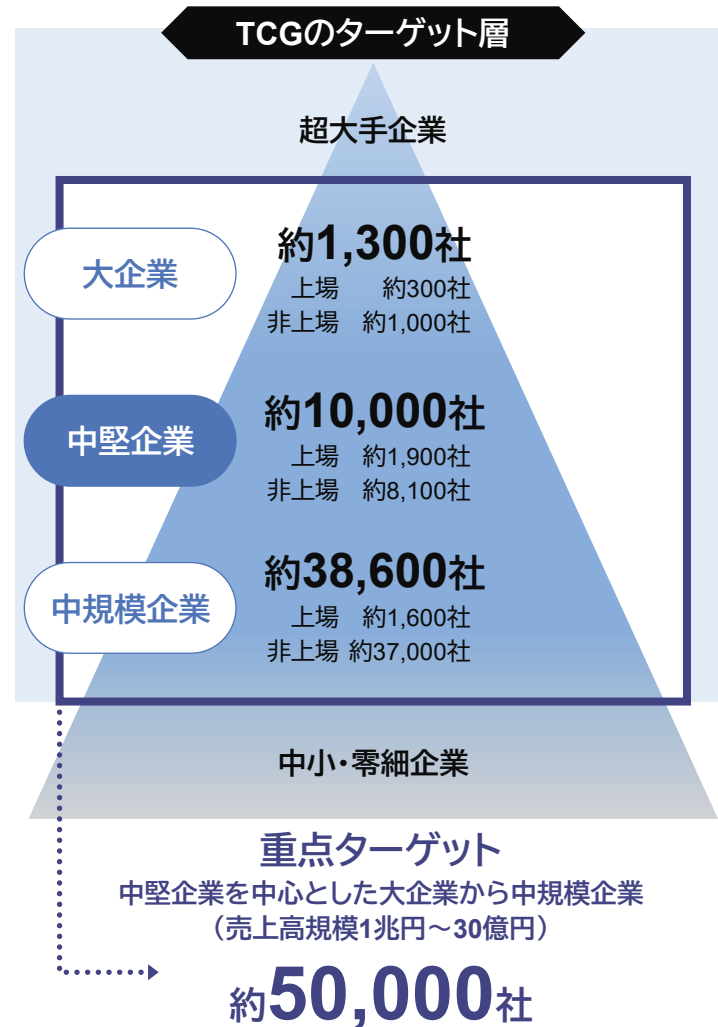
コンサルティング業界について／TCGの対応領域

TCGの該当箇所は、青色で示しているとおり



ターゲットセグメント①

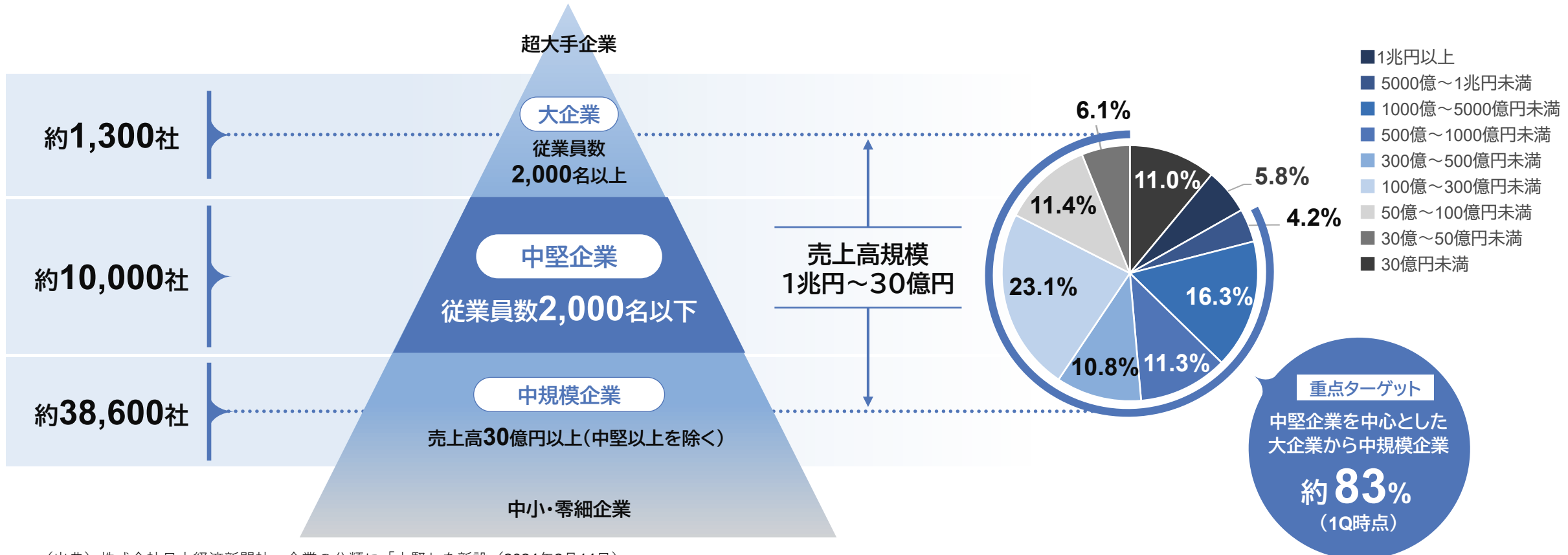
「中堅企業を中心に大企業から中規模企業」約5万社の戦略策定から現場における経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援できる競合他社の少ない独自のポジションを追求



ターゲットセグメント②

- TCGの顧客企業の約83%が重点ターゲットである中堅企業層
- 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として多数有し、地域創生にも貢献

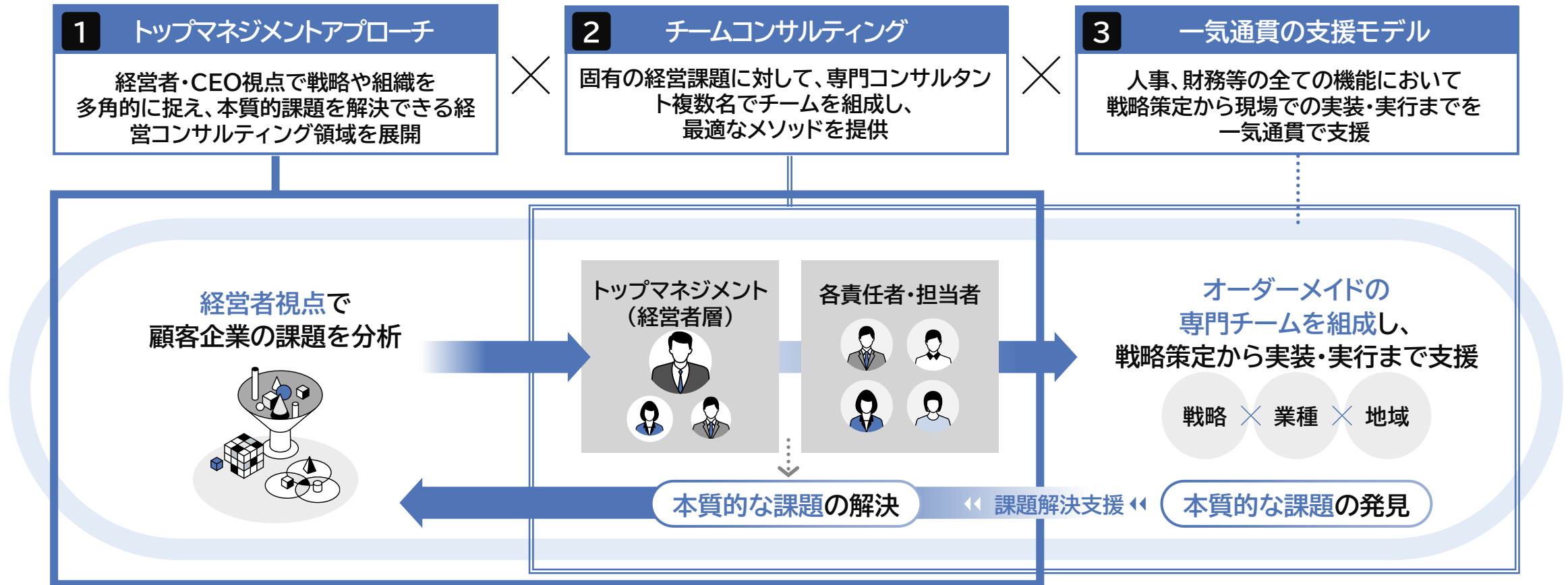
TCGにおける顧客企業規模別の顧客数割合



(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

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・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)が抱える複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(業種特性・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

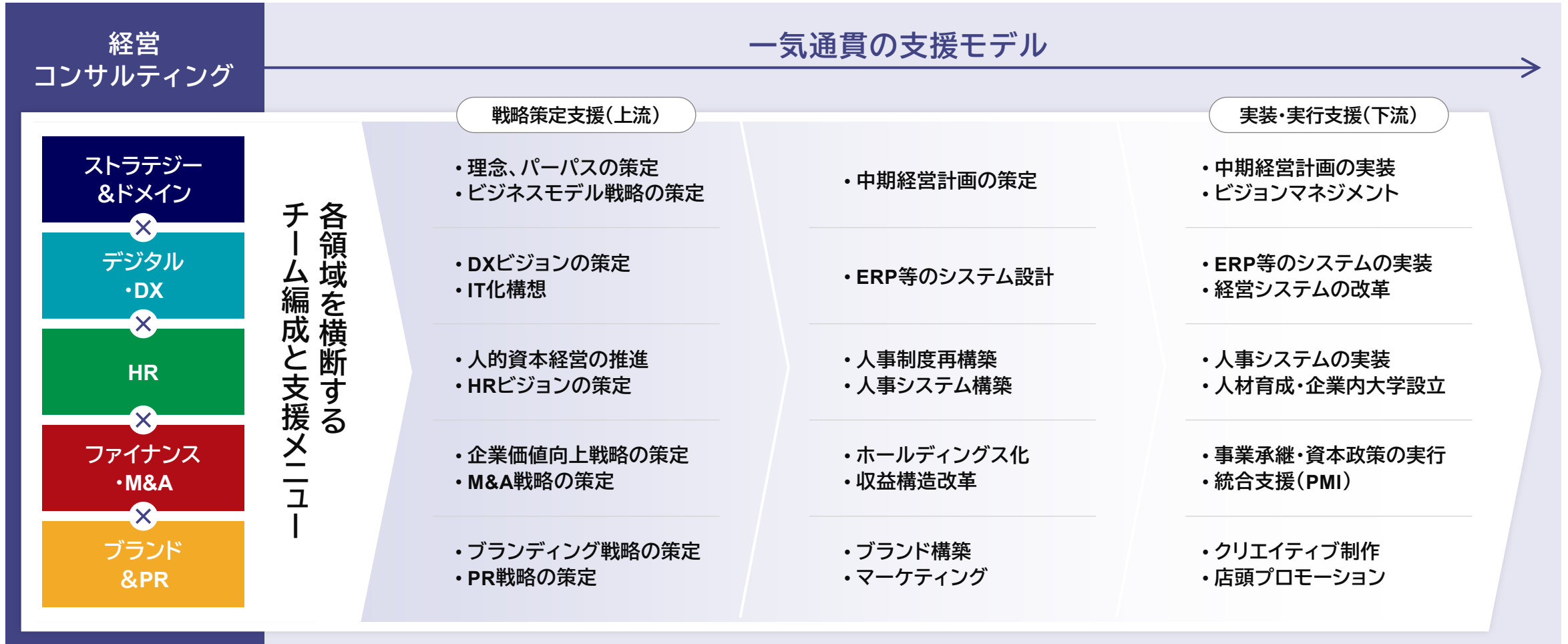
「地域」特性

- ・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

3 一貫通貫の支援モデル

- 経営戦略の策定(上流)から現場における実装・実行(下流)まで一貫通貫支援
- 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

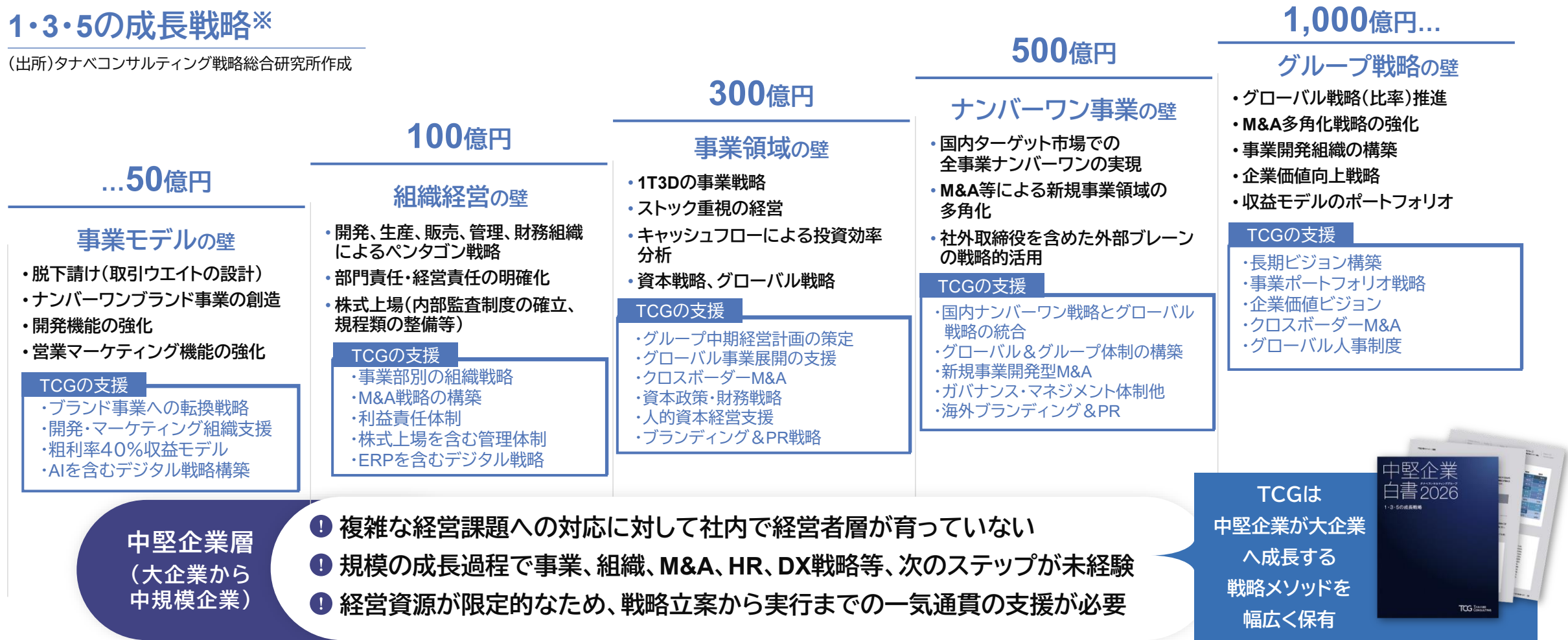


1・3・5の成長戦略メソッド

- 中堅企業層は、下記の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※

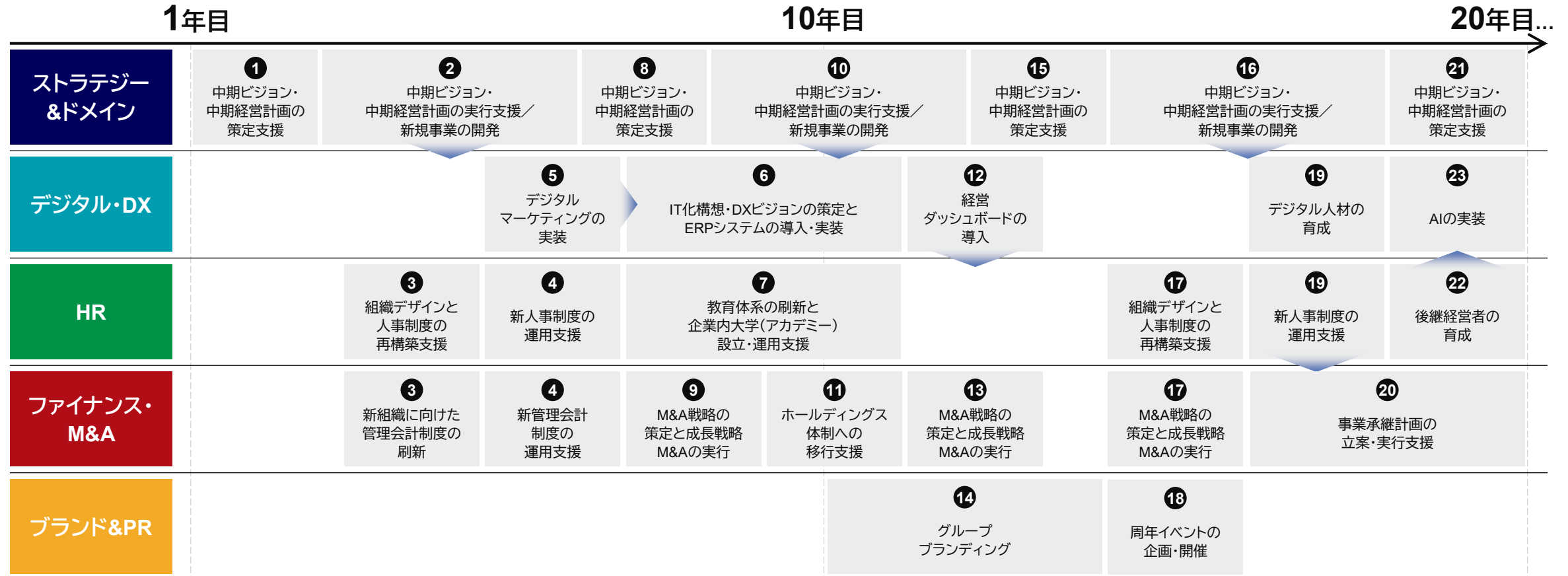
(出所)タナベコンサルティング戦略総合研究所作成



※ 売上高100億、300億、500億、1,000億円...の各成長過程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。

業界No.1メーカーA社への長期支援事例(長期の契約継続)

- 中期ビジョンの策定からAIの実装(以下、ナンバー①～⑳)までを一気通貫で支援
- 成長ステージごとの経営課題に合わせた最適なメソッドを提供し、20年以上の契約継続を実現
- 契約継続期間中に、A社は売上高90億円 → 860億円へと成長

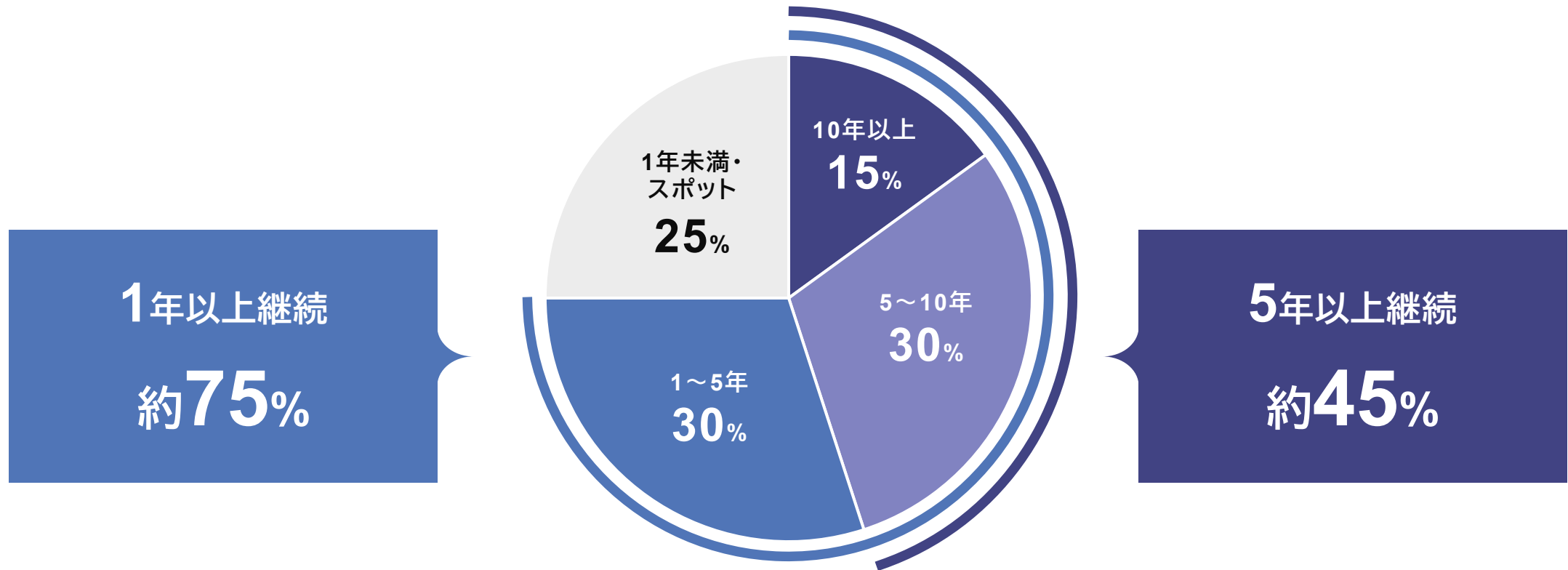


※提供するコンサルティングメニューの順番をナンバー①～㉓で記載

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

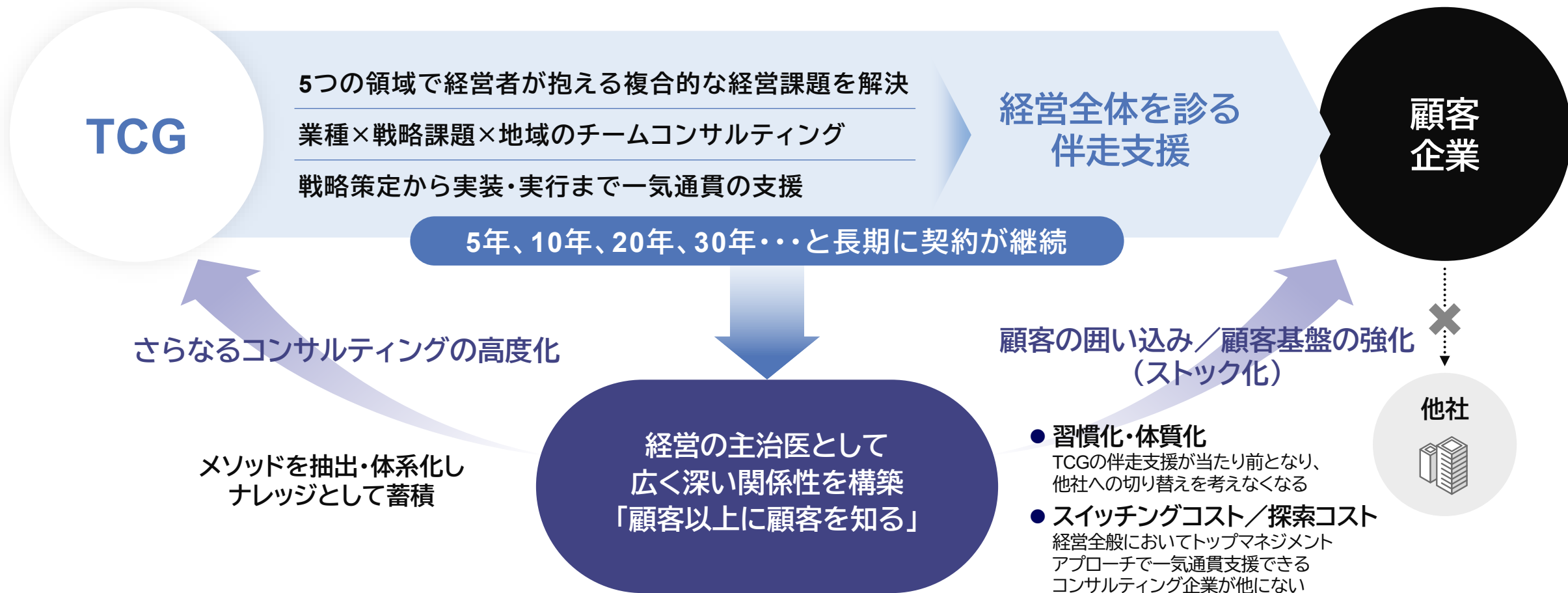
契約継続年数別顧客企業構成比



※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

競争優位性が生み出す参入障壁

- 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／顧客基盤の強化(ストック化)へと繋がる
- この積み重ねが数十年に及ぶ契約継続を生み、参入障壁となっている



03

2027年3月期第1四半期 業績動向

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

(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。

主要KPI(チームコンサルティング指標)

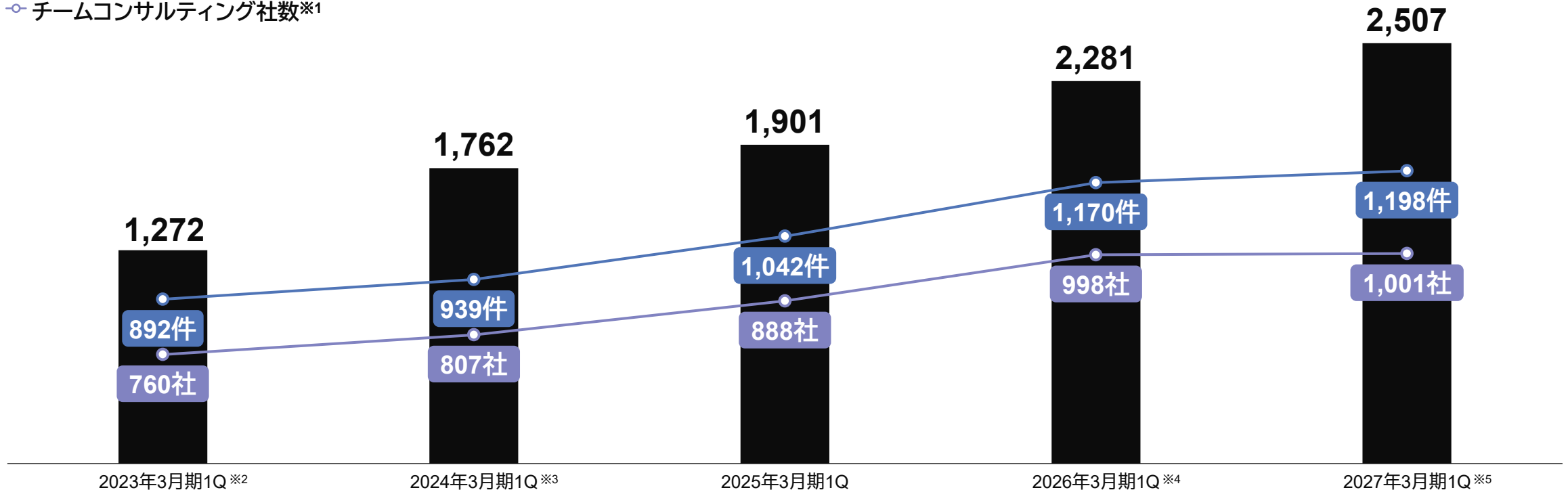
全てが前年同期を上回り、過去最高の結果

■ チームコンサルティング売上高※1

(百万円)

○ 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



※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。過年度も修正)

※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

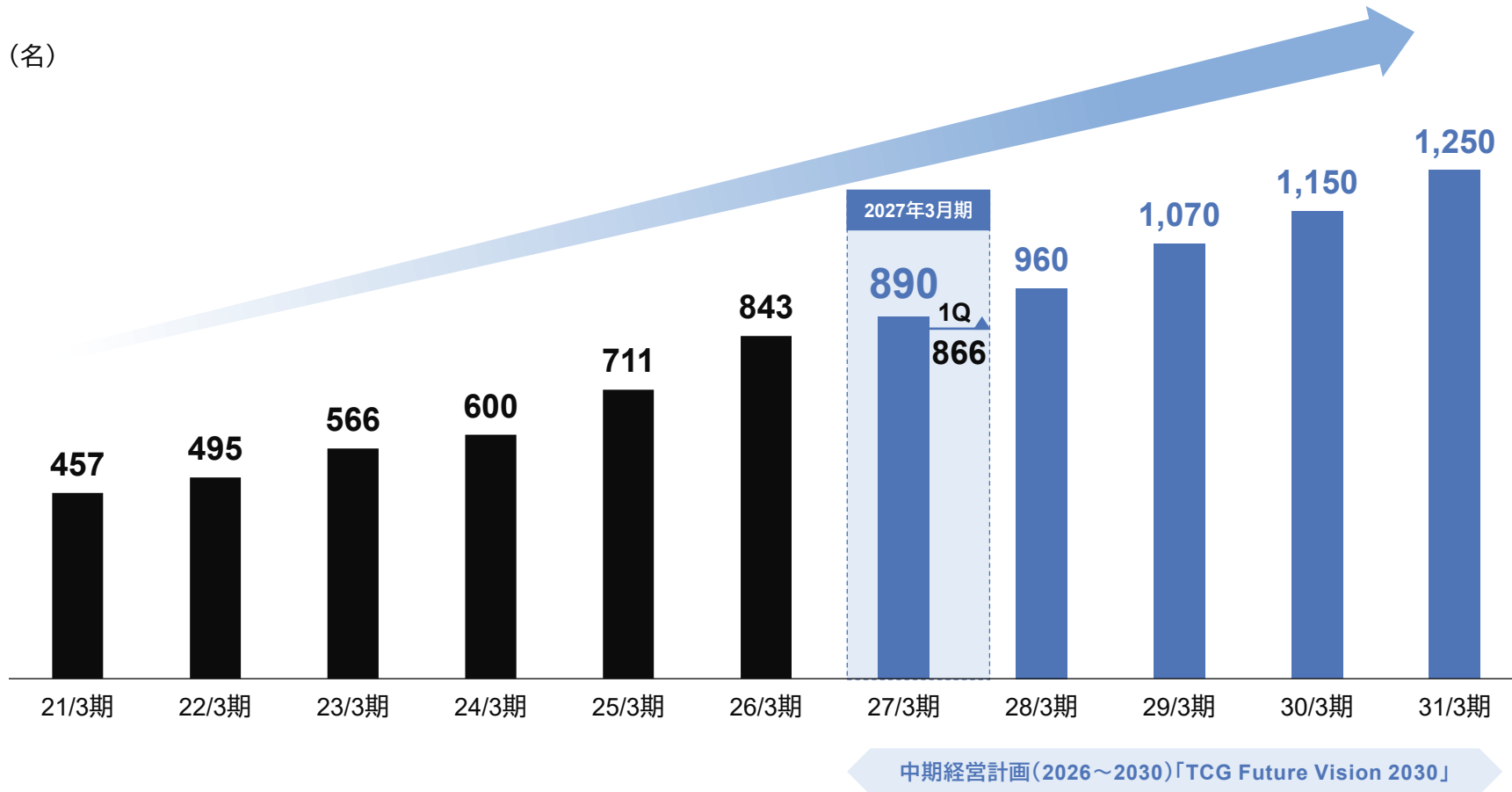
※4 2026年3月期1Qより、株式会社Surpassの実績を連結

※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

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多彩な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

04

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	—

05

中期経営計画(2026～2030)

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)

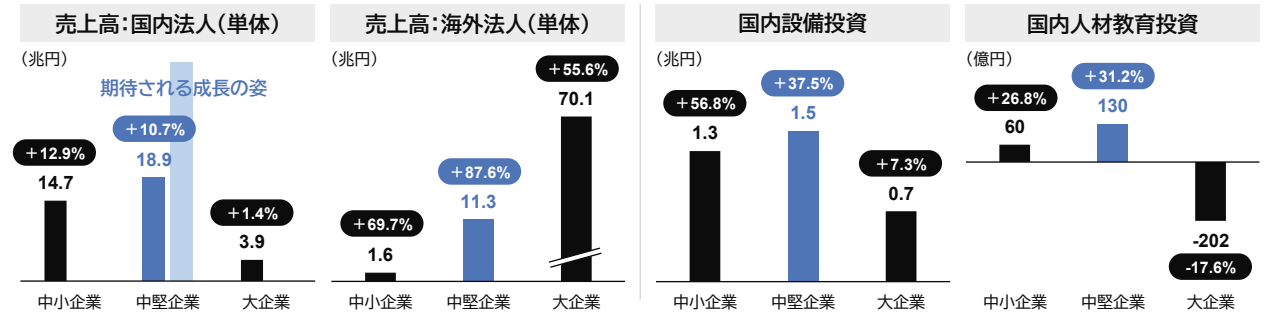
- ・約1割の中堅企業が年間10%以上の生産性向上
- ・中堅企業のM&A数を約倍増(1,000件/年)
- ・中堅企業数を約2割増(+約2,000社)

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年間における売上高・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

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ファーム

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

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

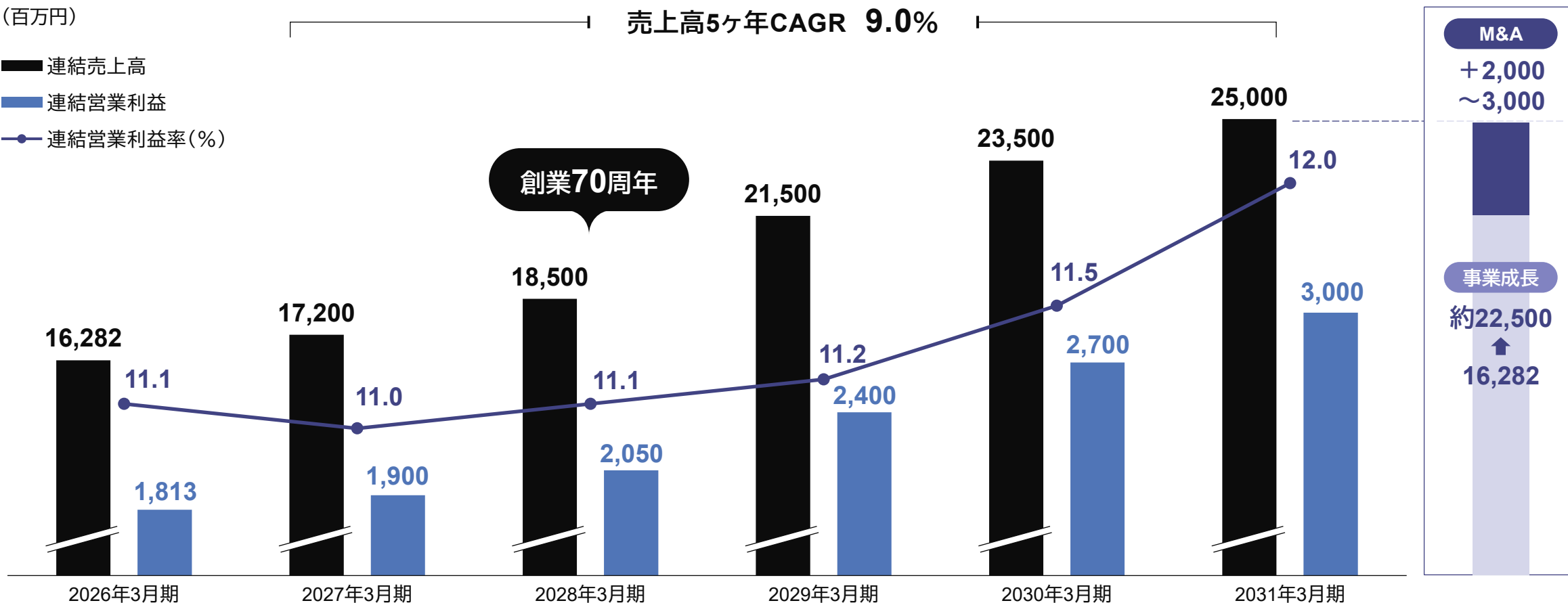
(百万円)

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(%)

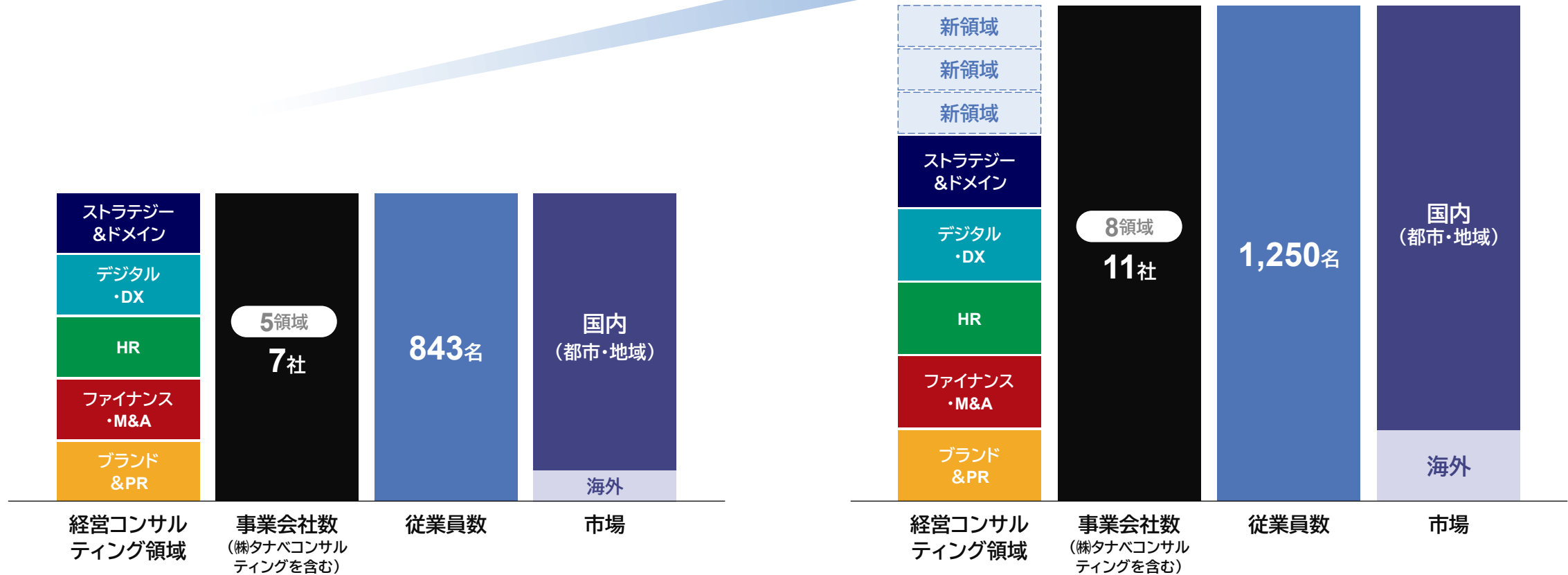


中期経営計画(2026~2030)「TCG Future Vision 2030」

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



5つの成長モデル(サマリー)

経営コンサルティング領域の多角化

経営者層が常に抱える経営課題を全方位から解決するコンサルティング領域を展開

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)

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

+

新しいトップマネジメント戦略テーマの創出

6 ▶ 10社へ

4社以上のグループイン
(株式会社タナベコンサルティングを除く)

リーディング・ソリューション

カーツメディアワークス

グローウィン・パートナーズ

Surpass

ジェイスリー

ピースマインド

+

新しいグループ企業の参加

Consulting & BPaaSモデル

顧客企業の専門人材不足に対応し、半常駐型で現場での実行・実装を支援

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)



BPaaS(ビーパース)とは

「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

チームおよびリーダー人材の拡大

成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)およびそのリーダー人材の育成・登用を推進

部門組織

1チームにつき5名

200
チーム

本部・事業所

パートナー
150

50
チーム

経営者

執行役員以上

50
経営者

マーケティング&セールスの強化

重点ターゲット5万社の経営に関する調査・情報収集を推進し、ブランディング・PRやマーケティング、セールスの強化により、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

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

採用

育成

活躍
&定着

報酬

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%

Actus Consulting Group, Inc.のグループイン(2026年8月19日開示)

- 米国5都市に拠点を展開し、創業から約25年に亘り、米国に進出する日本企業1,000社以上を支援してきた人材・組織支援コンサルティング企業
- 日本企業の海外市場への進出、事業拡大を支援するグローバルビジネスコンサルティング体制を強化

TCGのグローバルビジネスコンサルティングメニュー



1. 米国進出への人材支援

- プロフェッショナル人材
- BPOを含む進出支援

2. 米国におけるHR支援

- 組織・人事コンサルティング
- 人材採用コンサルティング

3. 米国進出・事業拡大支援

- マーケティング&セールスコンサルティング



ニューヨーク(本社)・ロサンゼルス・
デトロイト・シカゴ・ダラス
5都市に事業所を展開

グローバルビジネス コンサルティング

海外30社と提携し戦略立案推進を支援

クロスボーダーM&A

海外企業向けM&A支援

海外向け デジタルマーケティング

SNS運用、コンテンツマーケティング、
広告運用

海外向け従業員支援プログラム (EAP)

海外におけるEAPの戦略的導入・活用

海外PR支援

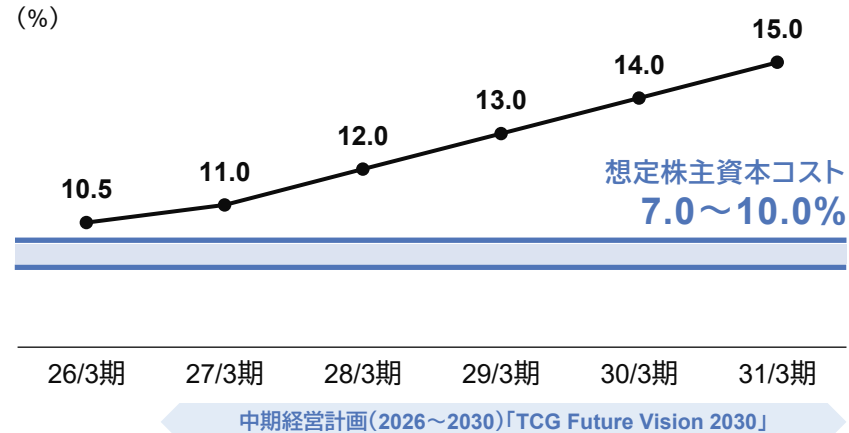
海外PR・広報戦略を構築

Global PR Wire

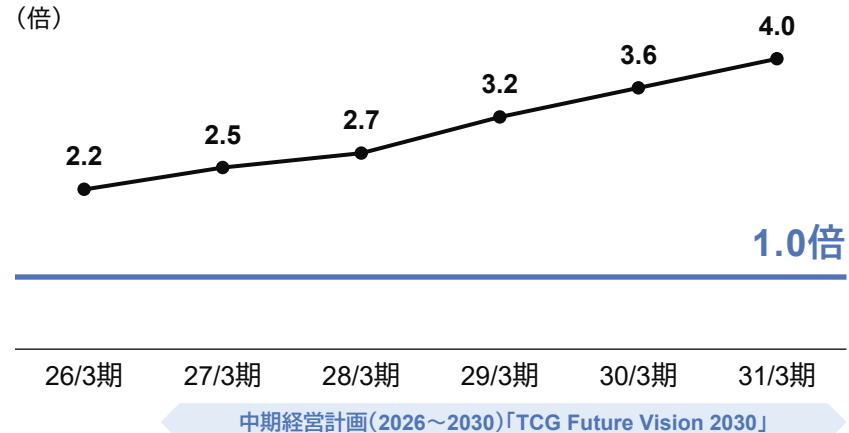
海外向けプレスリリース配信サービス

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

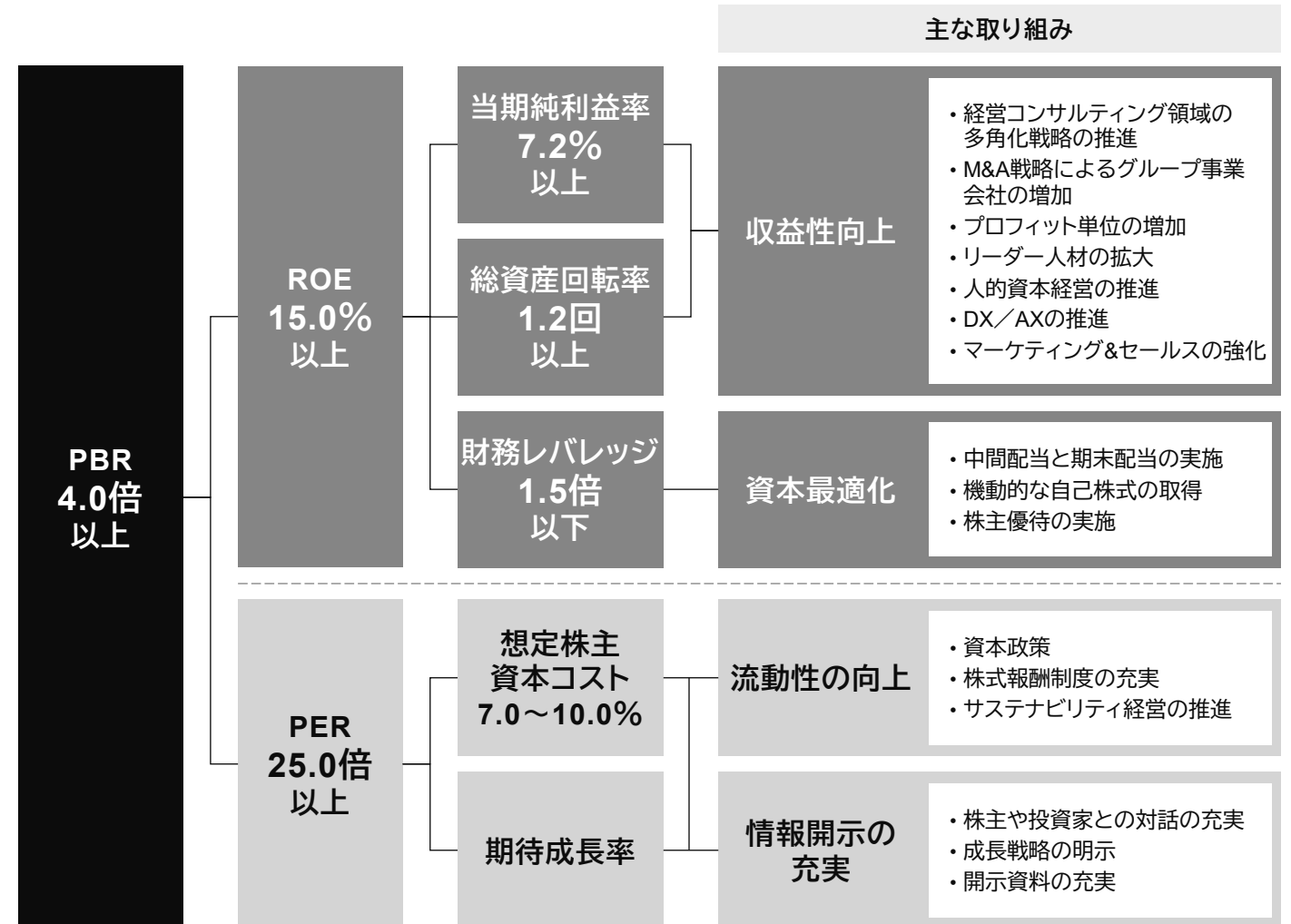
ROE目標



PBR目標



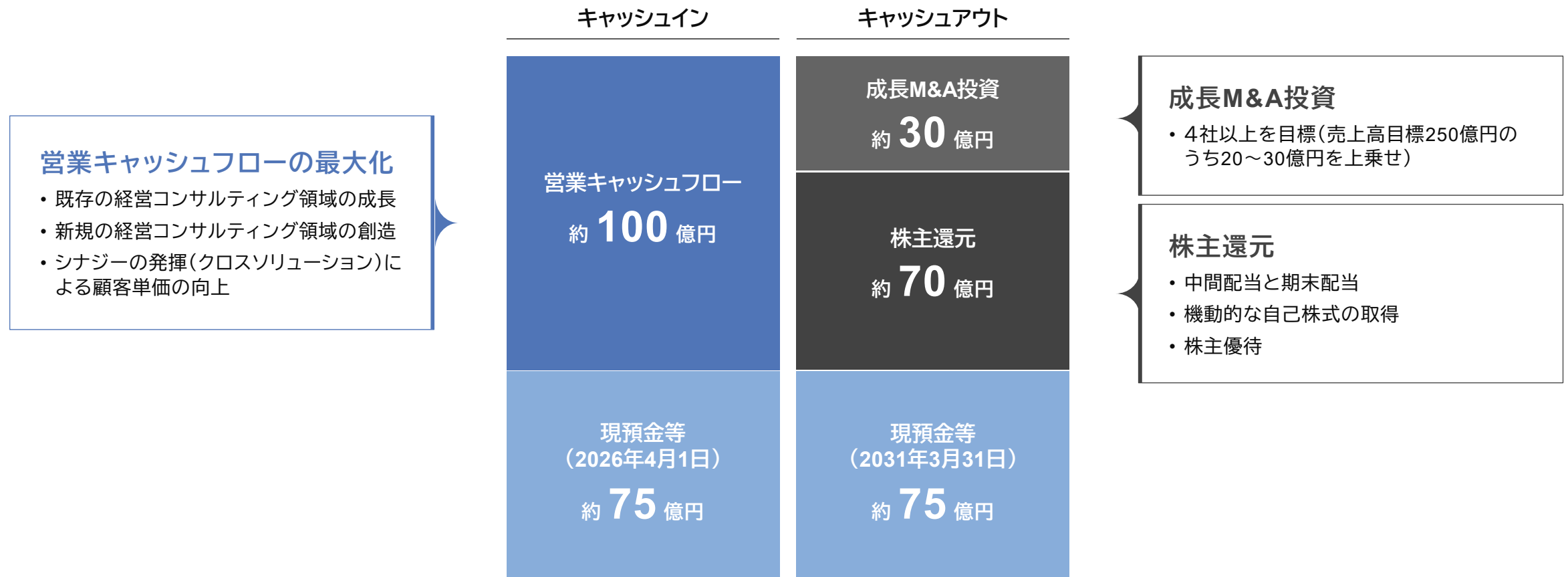
PBR目標(31/3期)の達成ストーリー



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)



06

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 ^{※1} (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 [®] ^{※2})
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)

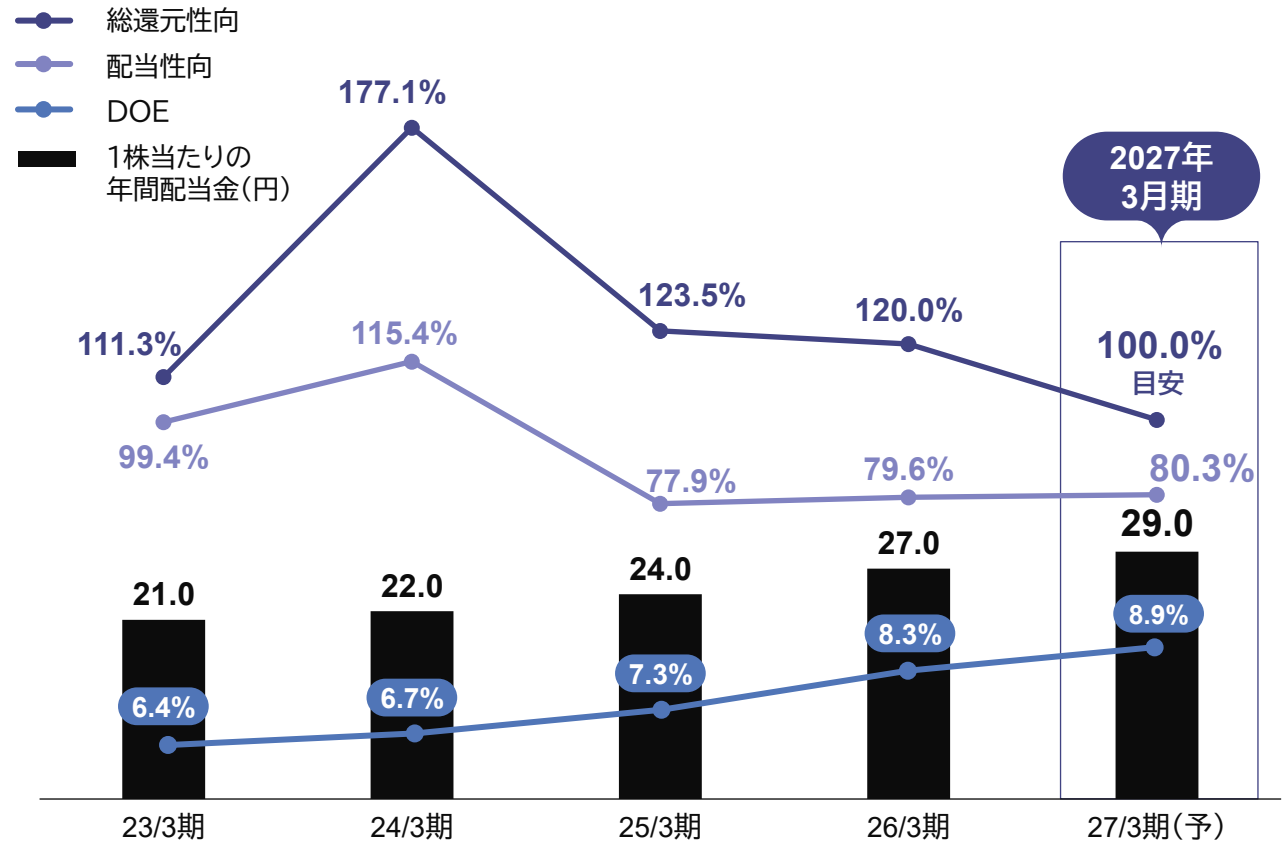
- 2027年3月期は、中間配当金・期末配当金をそれぞれ1円増配し、年間配当金29円を予定（前期比+2円、配当性向80.3%）
- 「増収・増益・増配」を経営基調に、資本効率の向上を図り、安定的な配当を継続

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、QUO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%

※2026年6月末時点の株価743円より算出。

07

Appendix

チームコンサルティング(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

チームコンサルティング(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

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「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%
戦略&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%

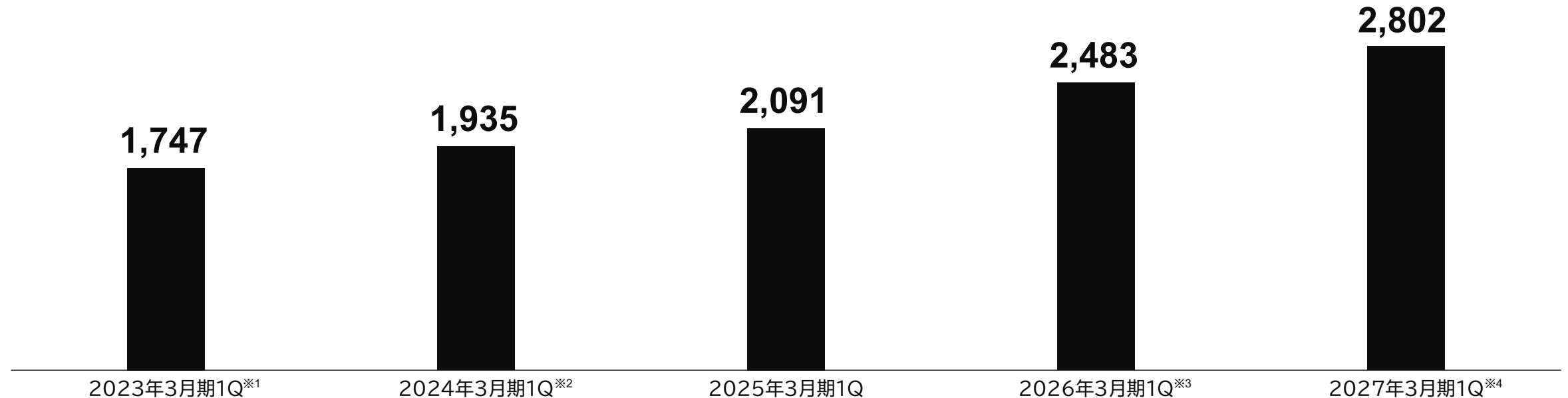
※ 株式会社ジェイスリーが提供する「ブランドコンサルティング、Web制作等のクリエイティブデザイン」は、ブランド&PRコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ブランド&PR」に分類変更(組織体制も変更)。また、グローウィン・パートナーズ株式会社のDX推進・ERP導入支援事業から分化した「FP&A事業」は、ファイナンス・M&Aコンサルティングとの親和性が高く、当該支援機能のより一層の強化とシナジー創出を目的に、2027年3月期より上記「デジタル・DX」から「ファイナンス・M&A」に分類変更(組織体制も変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

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

(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

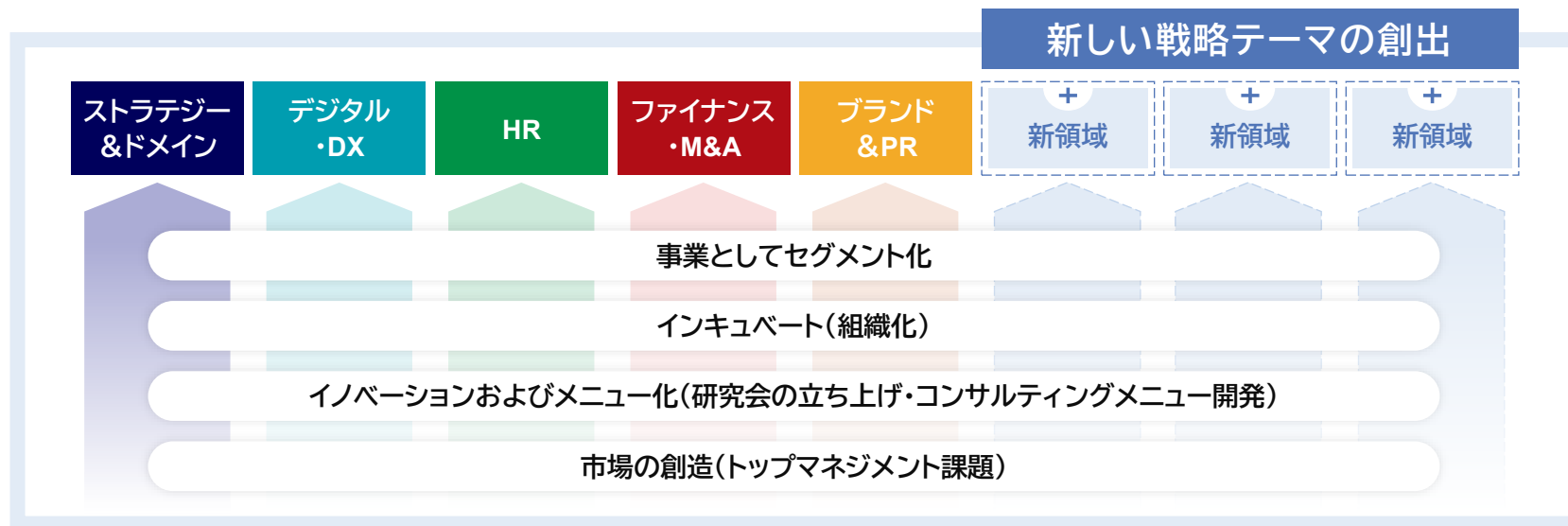
※4 2027年3月期1Qより、ピースマインド株式会社の実績を連結

中期経営計画(2026~2030)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	5,000億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 <u>9.0%</u>
	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<u>10億円以上</u>の新領域 <u>3領域</u>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 <u>4社以上</u> - 売上高規模 <u>20~30億円</u>
	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) <u>70%以上</u>
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 <u>1,250名</u> - 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 <u>50チーム</u> - 経営者(執行役員以上) <u>50名</u> - パートナー人材 <u>150名</u>
	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 <u>50:50</u> - 定着率 <u>90%以上</u>

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

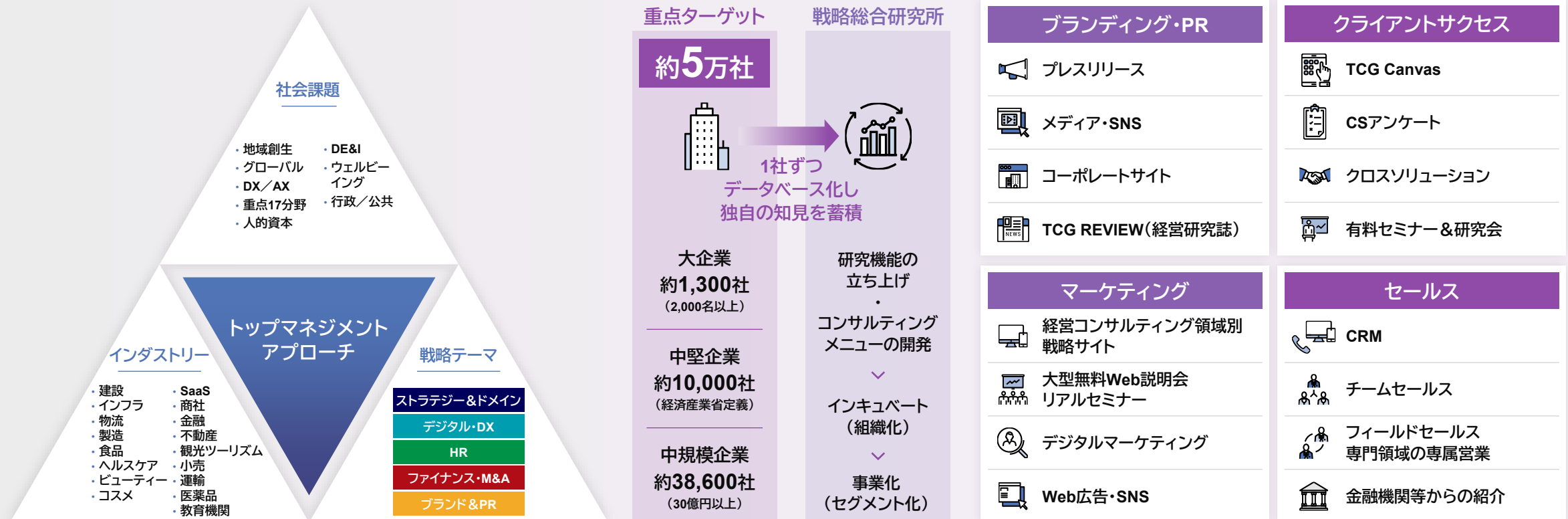
重点ターゲット約50,000社をカバーする独自のクロスマーケティングモデルを実装し、TCG LTVモデル(契約単価×契約継続率)をさらに向上させる

市場発見

事業開発

市場創造

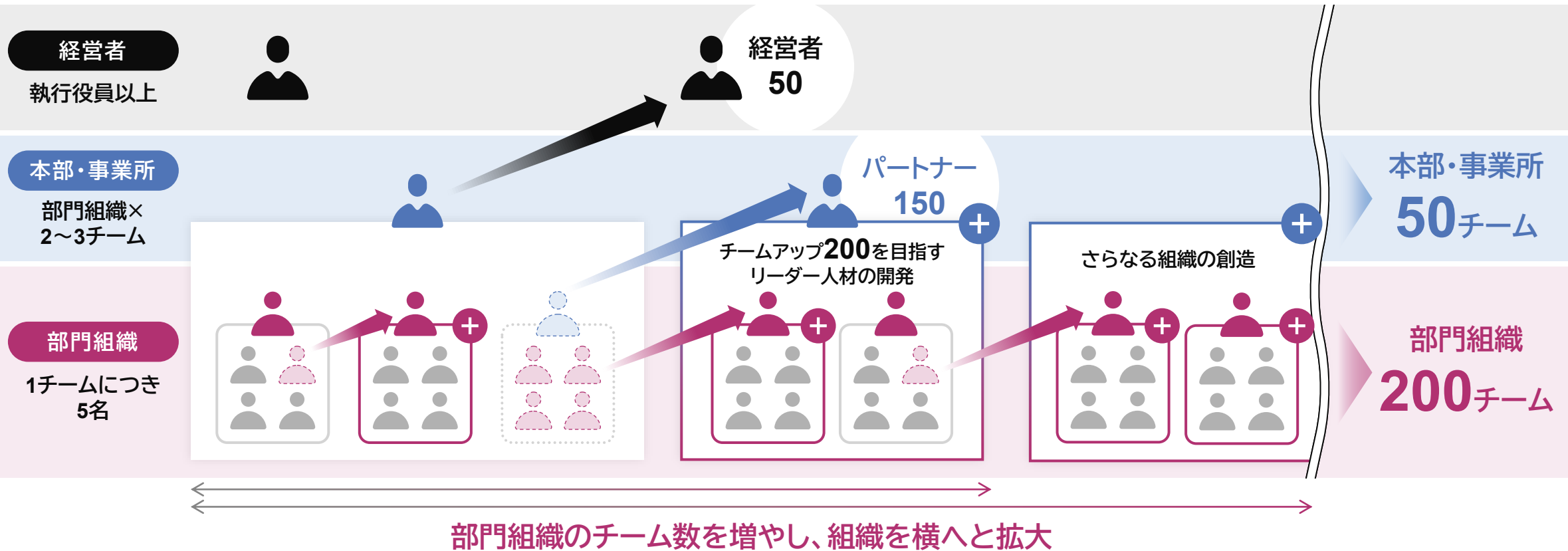
顧客創造

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

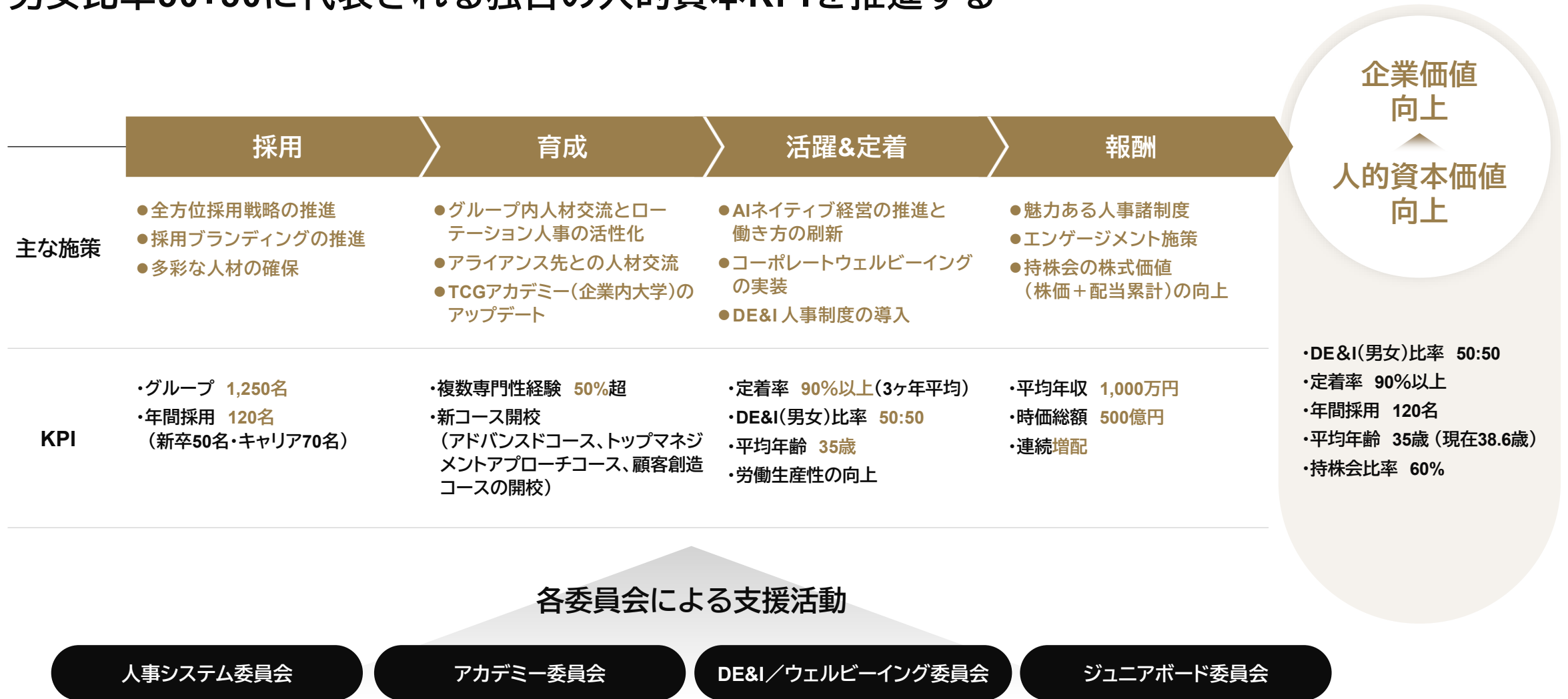
組織成長のベースとなるチーム組成(部門の拡大)を推進し、そのリーダー人材の目標も設定し、育成・登用していく

「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



中期経営計画(2026~2030)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。



TCG TANABE
CONSULTING