株式会社タナベコンサルティンググループ

2025年3月期
決算説明会資料

2025. 6. 6 | 証券コード：9644

INDEX

01 事業概要・強み

02 2025年3月期決算概要

03 2026年3月期決算見通し

04 成長戦略

05 株主還元

06 Appendix

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

01

事業概要・強み

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

創業の原点

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、

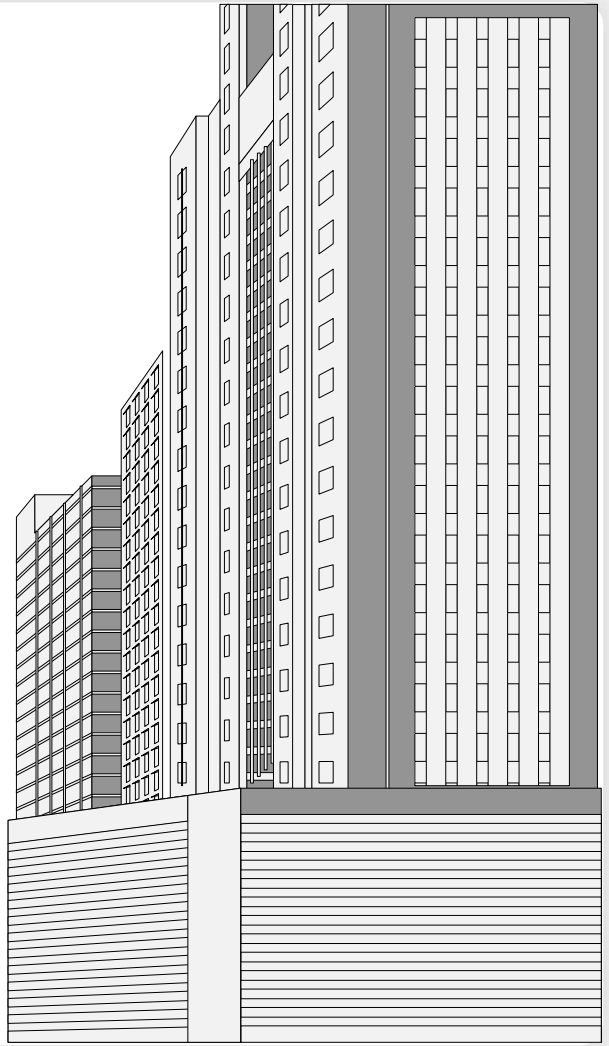
「企業はトップマネジメントで決まる」という経営理論を構築し、「企業を愛する」から始まる経営理念を掲げて創業した。

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。



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営理念・パーパス（貢献価値） ＆ バリュー（私たちの価値観）

TANABE CONSULTING

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

Purpose 貢献価値

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。

Value 私たちの価値観

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。

“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。

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。

クリエイティブなリーダーシップを
未見を探求する好奇心と、
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。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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

JPX PRIME
証券コード：9644

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	Digital・DX Consulting	HR Consulting	Finance・M&A Consulting	Brand＆PR 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	● 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	● 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	● 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	● 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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

ピースマインド株式会社のグループイン（株式の54.9%を取得）

TCG TANABE CONSULTING

- 日本およびアジアにおける「EAP（従業員支援プログラム）サービス」のパイオニア
- HR領域の「コーポレートウェルビーイング市場」に参入し、顧客企業の人的資本経営を推進していく
- “はたらくをよくする®エコシステム”を創り、社会をいきいきとした人と職場で満たす

PEACEMIND
Working Better Together

1. 高い専門性を有するプロフェッショナル集団

臨床心理士、精神保健福祉士、保健師、産業カウンセラー、CEAP（国際EAPコンサルタント）、キャリアコンサルタント、公認心理師といった有資格者等、約100名のプロフェッショナル社員を有する

2. HRコンサルティング領域を強化

人材戦略、人材育成、人事システム、DE&I組織開発、健康経営、職場環境、社員個々人の課題解決に対して、多面的、総合的なアプローチが実現でき、組織のパフォーマンスを向上させる価値提供が可能

3. Working Better Cloud（WBC）

独自開発のデジタルプラットフォームとしてカウンセリングサービスやストレスチェックをワンストップで提供でき、組織一元管理が可能

実績と信頼

創業
25年以上
1998年創業、日本・アジア地域におけるEAP、メンタルヘルスサービスのパイオニア

お取引企業数
1,400社
大企業を中心にお取引社数は1,400社、10年以上の継続取引顧客は40%以上

外資系顧客構成比
35%

上場企業割合
86%

人的資本

社員数
98名

DE&I
男性 35名／女性 63名

プロフェッショナル（資格保有社員）

臨床心理士 精神保健福祉士 保健師	産業カウンセラー CEAP キャリアコンサルタント	公認心理師
28名	36名	27名

課題解決実績

対応件数
25,844件/年
はたらく人が抱える悩みの解決や、本来の仕事に集中できる職場環境づくり

カウセリング相談実績
35万件

ストレスチェック実施数
320万人

EAPカウンセリングにおける課題解決率
84%
専門家がカウンセリングやコンサルティング等で従業員個人や組織の課題解決を支援

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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（売上高3,000億円～30億円規模）の経営戦略の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カバーし、競合他社の少ない独自のポジションを構築



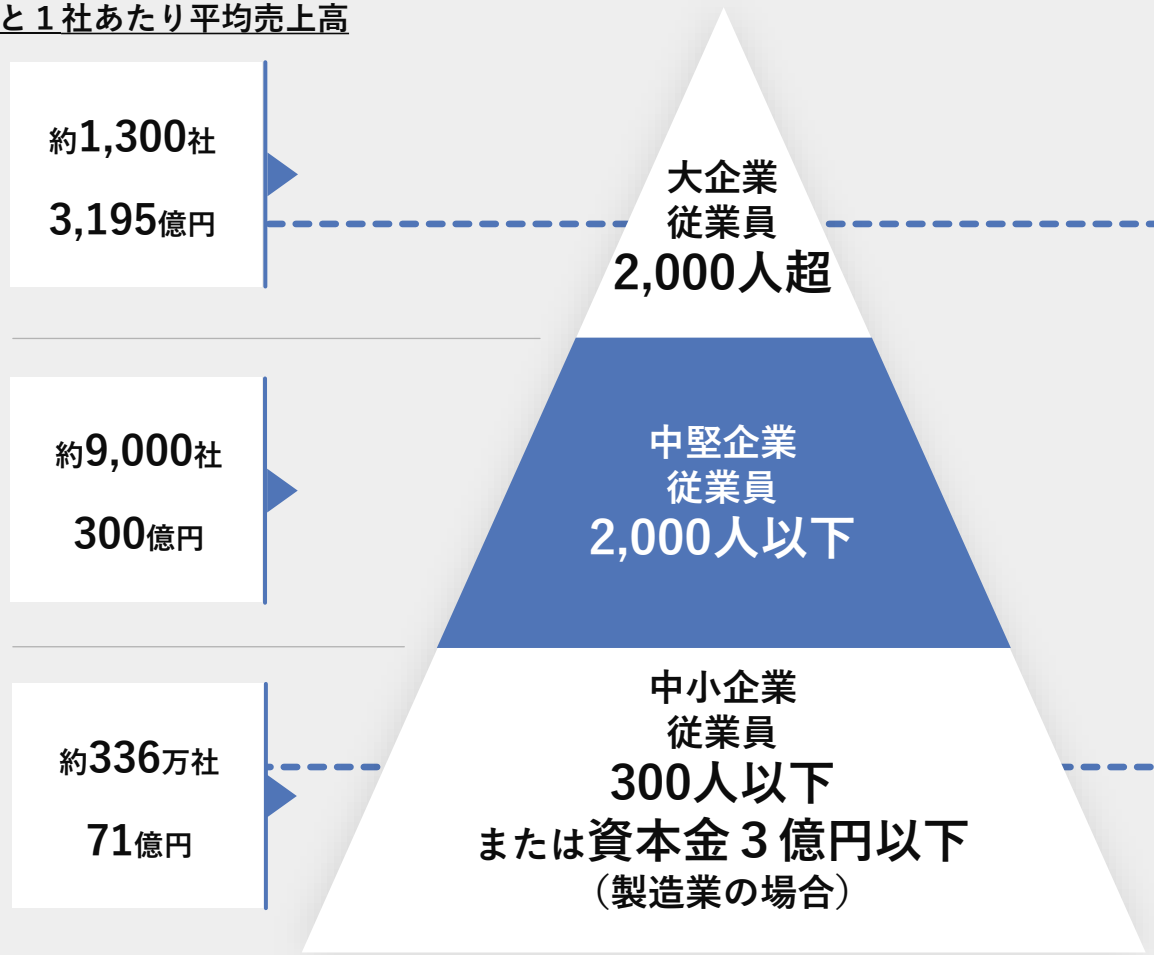
※当社作成

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

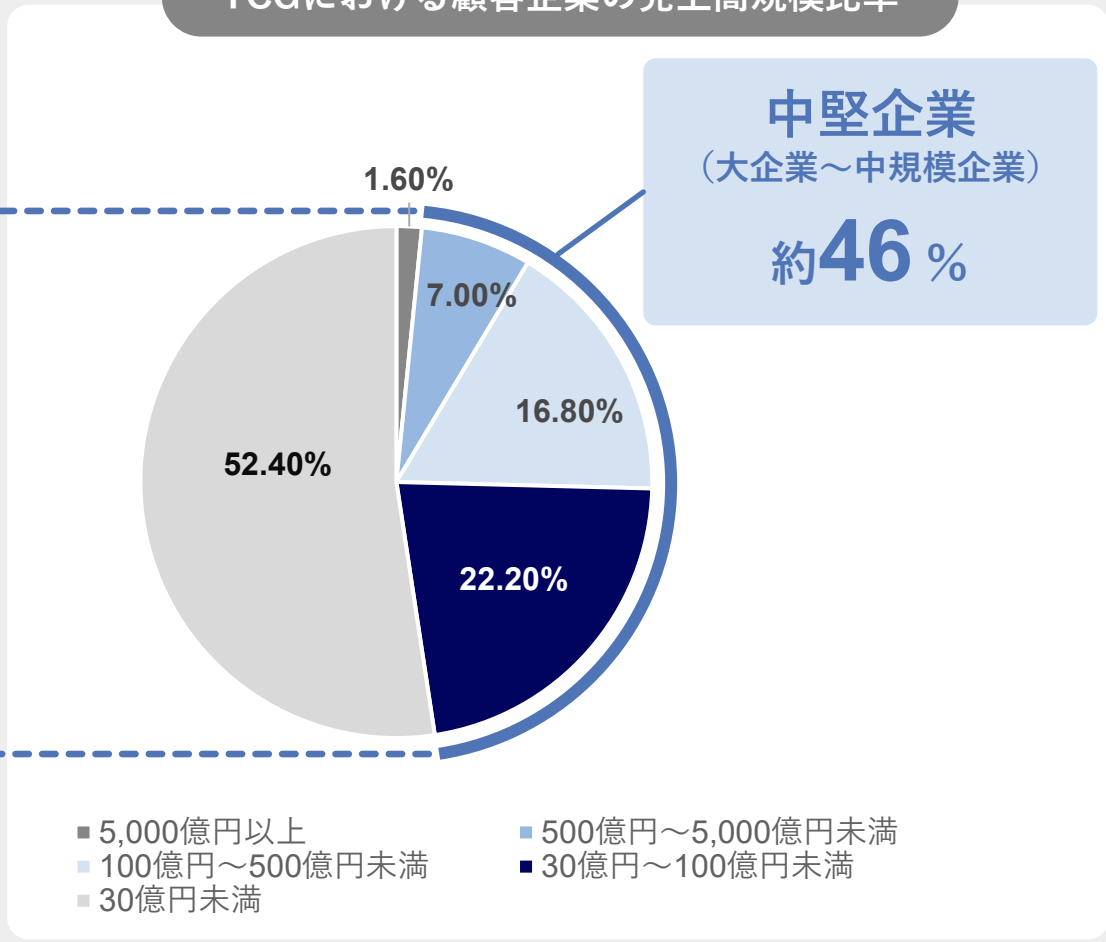
ターゲットセグメント②

顧客企業の約46%が中堅企業を中心とした大企業から中規模企業であり、全国地域密着で経営コンサルティングを提供。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における顧客企業の売上高規模比率



（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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

TCGが考える経営コンサルティングファームのあるべき３条件

TCG TANABE CONSULTING

TCGは「経営者視点」「高度の専門化と高度の総合化」「一気通貫の支援モデル」の３条件を有するのが、経営コンサルティングファームのあるべき姿と考えている

経営者視点

常に経営者・CEOの視点（トップマネジメントアプローチ）で戦略や組織を多角的に捉え、本質的な課題を解決する。トップマネジメントの課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開



一気通貫の支援モデル

チームコンサルティングにより、人事、財務、デジタル等の全ての機能における戦略の策定（上流）から現場における実装・実行（下流）までを一気通貫で支援し、顧客企業のビジョンを実現する

高度の専門化と高度の総合化

固有の経営課題に対して、専門性の高い複数名の
コンサルタントがチームを組成するチームコンサルティングにより、
最適なメソッドを提供する

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

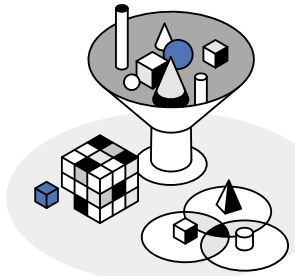
競争優位性 ▶ TCGの経営コンサルティングの3つのスタイル

TCG TANABE CONSULTING

戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門コンサルタントで組成されるチームが、
顧客企業のトップマネジメント（経営者層）が抱える固有の経営課題の解決を一気通貫で支援

1 トップマネジメントアプローチ × **2 チームコンサルティング** × **3 一気通貫の支援モデル**

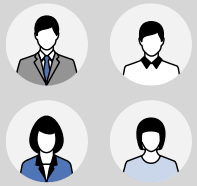
経営者・CEO視点で
顧客企業の課題を
多角的に分析



トップマネジメント
（経営者層）



各責任者・担当者



オーダーメイドの専門
コンサルタントチームを組成し、
戦略策定から実装・実行まで支援

戦略 × 業種 × 地域

本質的な課題の発見



課題解決支援

本質的な課題の解決

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

1 トップマネジメントアプローチ

TANABE CONSULTING

トップマネジメント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が常に抱える経営課題を全方位から解決



ブランド＆PR Consulting

ブランド戦略の策定からマーケティング施策の実行までを一気通貫で支援

ストラテジー＆ドメイン Consulting

ビジネスモデル革新を実現するビジョンの構築を支援

ファイナンス・M&A Consulting

コーポレートファイナンス・M&Aの戦略策定から実行までを支援

デジタル・DX Consulting

DXビジョンの構築からDX実装までを全方位で支援

HR Consulting

人事制度から人事システム、人材教育、働き方改革までを支援

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2 チームコンサルティング①

TCG TANABE CONSULTING

戦略課題を業種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

総合性

専門性

	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
戦略課題	• 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 …etc	• 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 …etc	• 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 …etc	• 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 …etc	• 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 …etc
×	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
業種	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、専門商社、金融、不動産、観光、旅行、運輸、医薬品、教育機関等 ＋ 行政／公共サービス				
×	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
地域	北海道（札幌）、東北（仙台）、新潟、東京、中部（名古屋）、北陸（金沢）、大阪、中四国（広島）、九州（福岡）、沖縄（那覇） ＋ グローバル				

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2 チームコンサルティング②（全国展開・地域密着・海外ネットワーク）

TCG TANABE CONSULTING

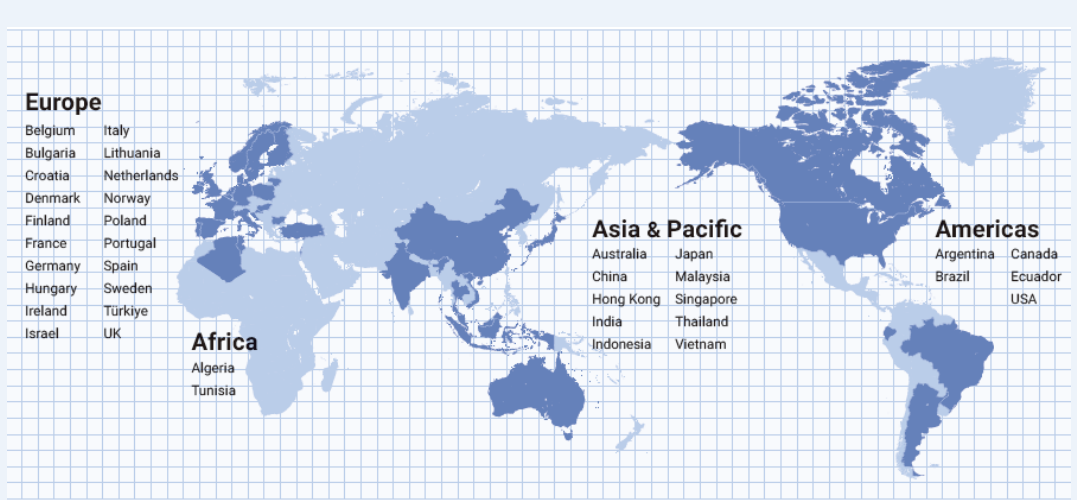
- 国内主要都市10地域に経営コンサルタントが常駐し、地域密着のサービスを展開（行政／公共とも連携）
- 海外ネットワークを駆使し、顧客企業に合った海外展開をトータルでご支援

全国展開・地域密着



- 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

主な海外ネットワーク

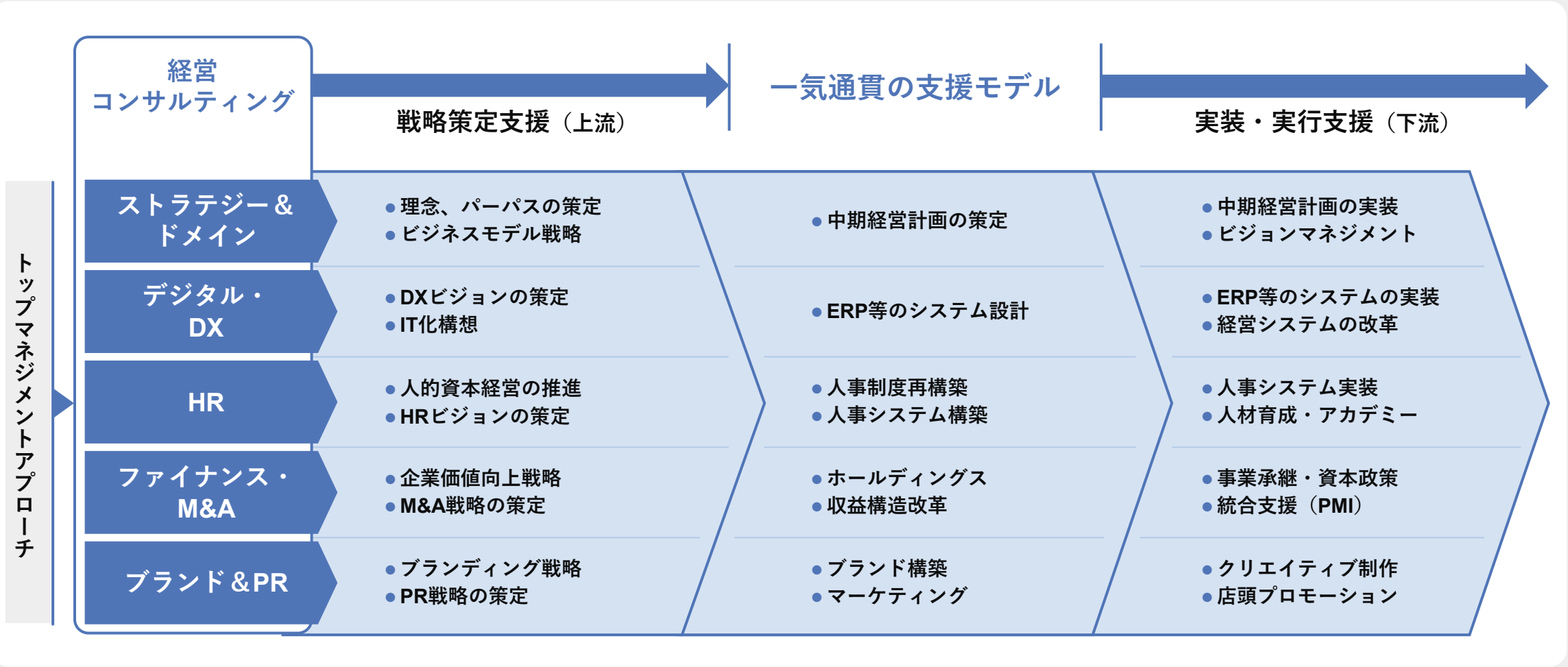


COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

3 一気通貫の支援モデル

TANABE CONSULTING

各経営コンサルティング領域が連携するチームコンサルティングで、経営戦略の策定（上流）から現場での経営オペレーションの実装・実行（下流）までを一気通貫で支援（高い契約継続率を実現できる一因）

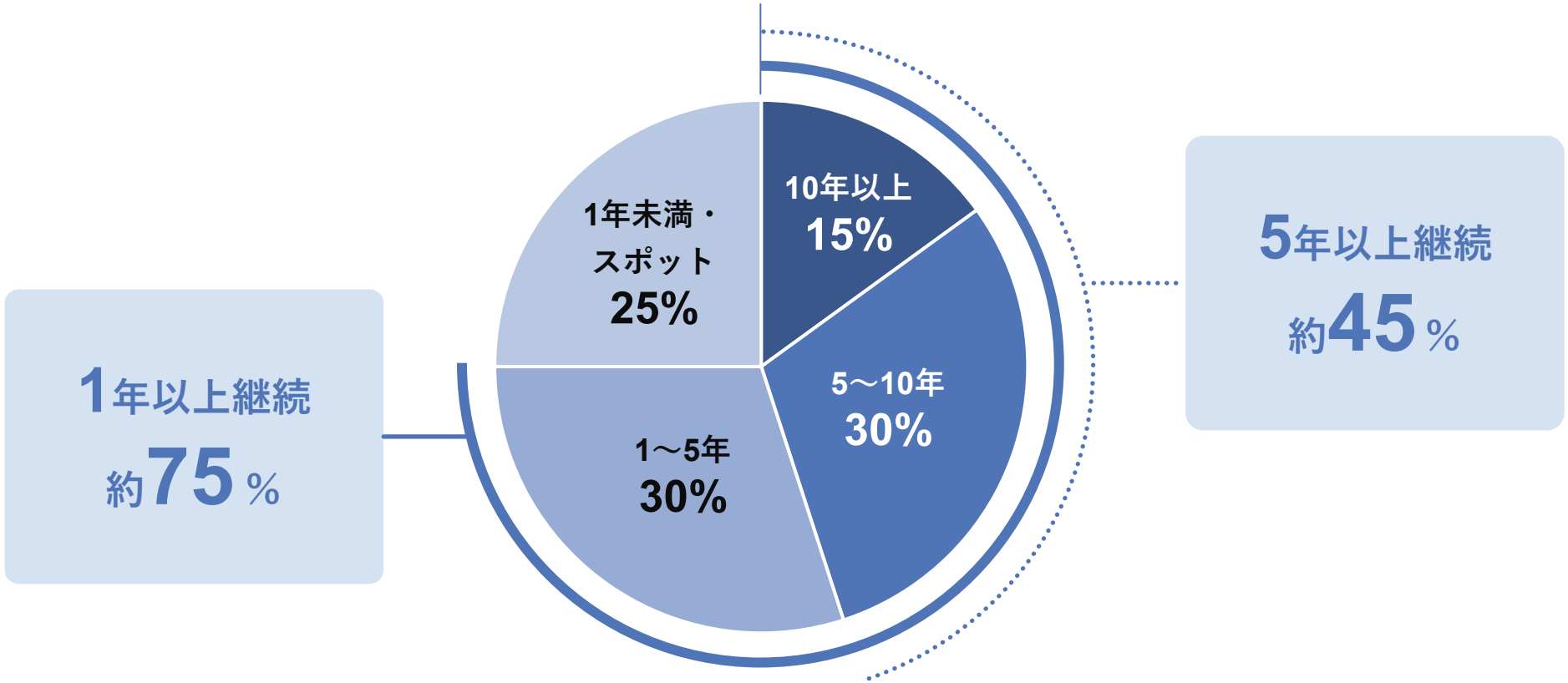


COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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

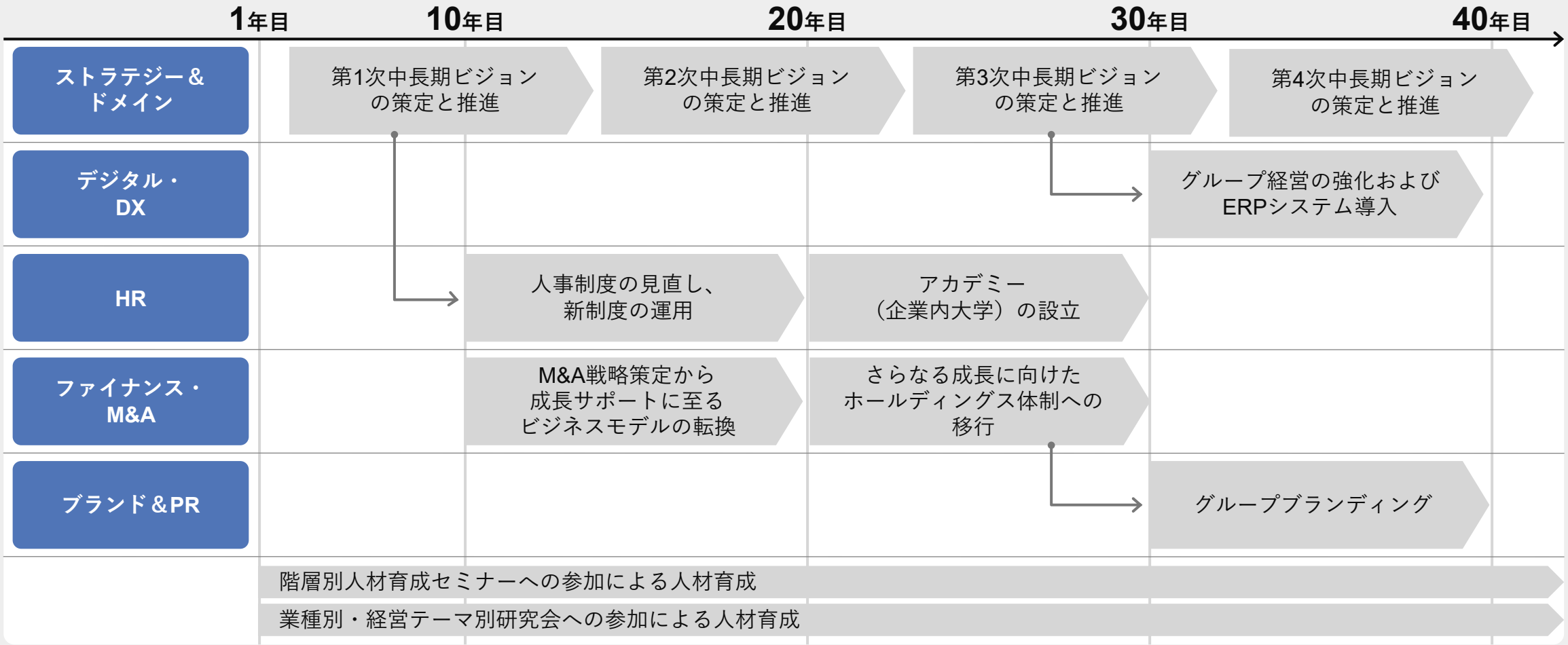


※LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値 → 当社では顧客と長期の関係性を築くことと定義

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

業界No.1メーカーA社における長期契約の事例

- 中長期ビジョンの策定から始まり、その実現までをすべての経営コンサルティング領域で一気通貫で支援し続け、40年以上にわたり契約が継続している
- 顧客企業の成長ステージや経営課題に合ったメニューの提供が可能であり、長期契約実績を多数有する



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

02

2025年3月期決算概要

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

決算概要（前期比）

1957年の創業以来で過去最高の売上高・各段階利益を達成し、増収増益も達成

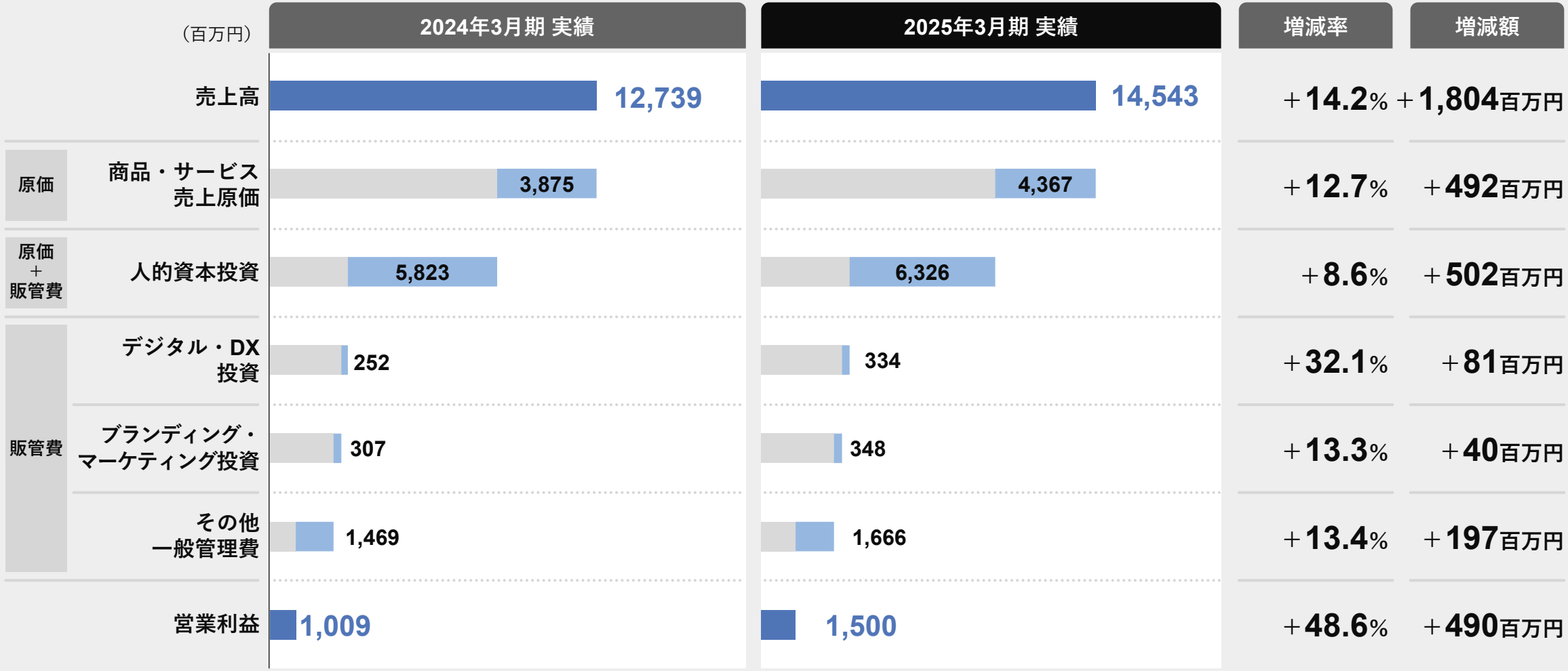
（百万円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
売上高	12,739	14,543	+14.2%
売上総利益	5,465	6,612	+21.0%
営業利益	1,009	1,500	+48.6%
経常利益	1,012	1,589	+56.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	641	1,016	+58.6%
EPS（1株当たり当期純利益）	円 銭 19.07	円 銭 30.80	ー

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

営業利益増減要因分析（前期比）

前期比14.2％の増収により、売上総利益は1,146百万円増加。人的資本やDX、ブランディング、加えてオフィス等の働く環境にも積極的に投資したが、最終的に営業利益は48.6％の増益となった



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

戦略投資について

人的資本投資

6,326百万円 ※1

対前期増減額：+502百万円　対前期増減率：+8.6%

- 様々な業界における実務経験者の採用を強化
- グループ全社員向けのデジタル教育コンテンツ「TCGアカデミー」（企業内大学）により、プロフェッショナル人材の育成を強化
- 「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」認定企業として、DE&Iを推進する取り組みを強化
- 今後、特に成長が期待できるストラテジー＆ドメイン、HR、デジタル・DX、他にもグローバルやIPO支援の専門人材や、コンサルタントの生産性向上を実現するアシスタント人材を積極的に採用

デジタル・DX投資

334百万円 ※1

対前期増減額：+81百万円　対前期増減率：+32.1%

- 健康経営の推進に向けた働く環境およびシステムへの投資を積極的に実施（その結果として、業界水準では高い定着率89.0%を実現）
- 経営コンサルティング領域ごとのメソッド開発、経営オペレーションの実装における業種別のプロフェッショナルDXサービスの開発を強化
- ChatGPTの社内用システムや契約書レビュー等、AIの開発・活用の推進

※1.株式会社Surpassの2024年9月~2025年3月分の7ヶ月分の原価・販管費を含む

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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

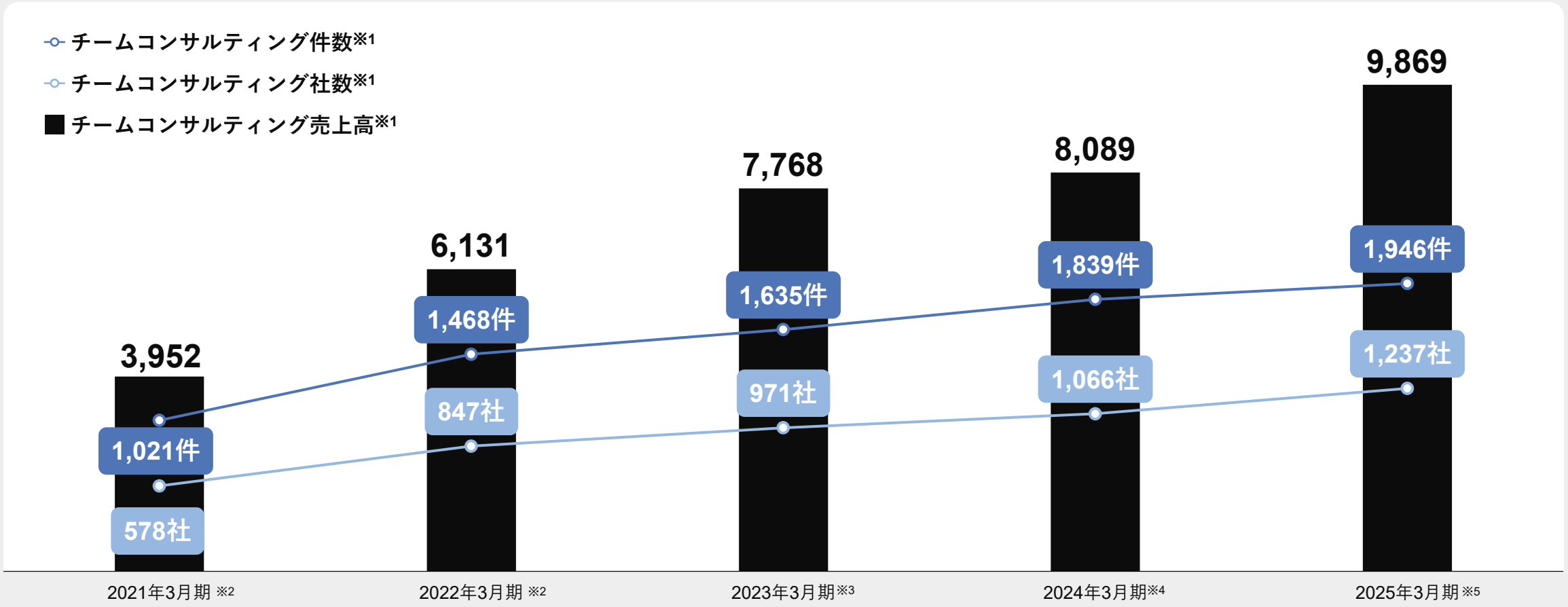
（百万円）	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	売上高構成比（2025年3月期）
売上高	12,739	14,543	+14.2%	―
ストラテジー&ドメイン	2,281	2,476	+8.5%	17.0%
デジタル・DX	2,741	3,255	+18.7%	22.4%
HR	2,418	2,979	+23.2%	20.5%
ファイナンス・M&A	1,932	2,172	+12.4%	14.9%
ブランド&PR	2,649	2,939	+11.0%	20.2%
その他	715	721	+0.8%	5.0%

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

主要KPI（チームコンサルティング指標）

最重要指標であるチームコンサルティング件数をはじめ、全てが前年を上回り、過去最高の結果となった

（百万円）



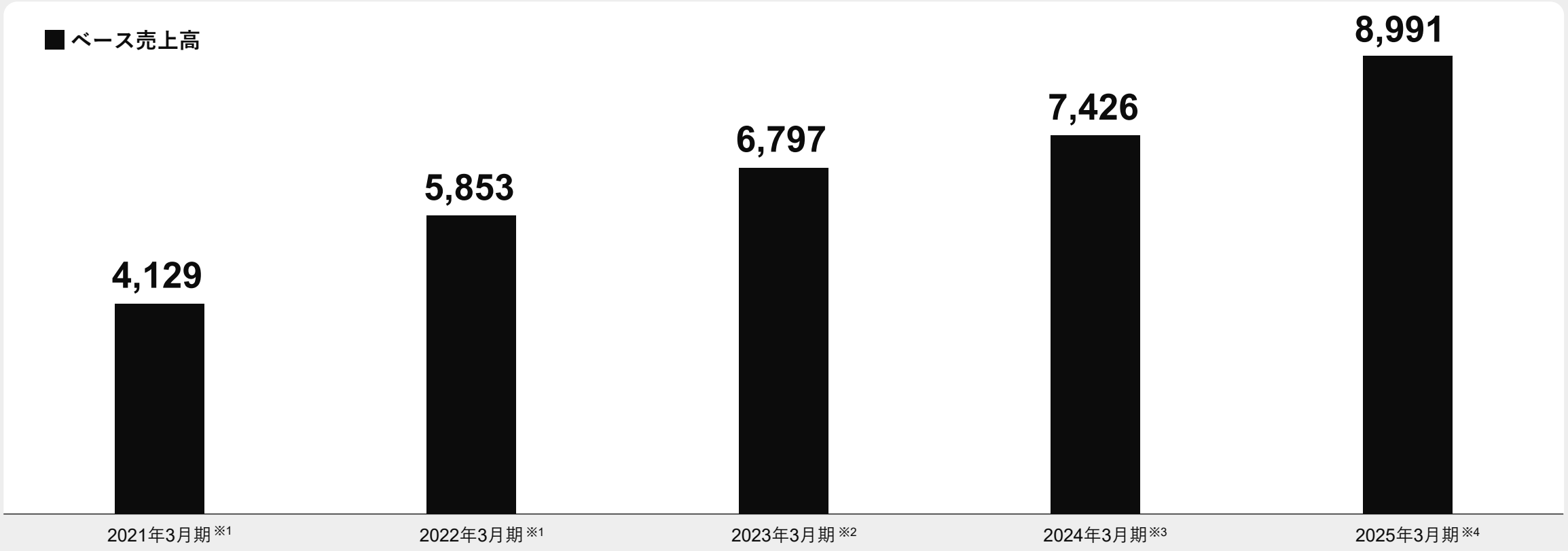
※1 チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数
※2 2021年3月期および2022年3月期の実績は、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績の合計
※3 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結
※4 2024年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※5 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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）

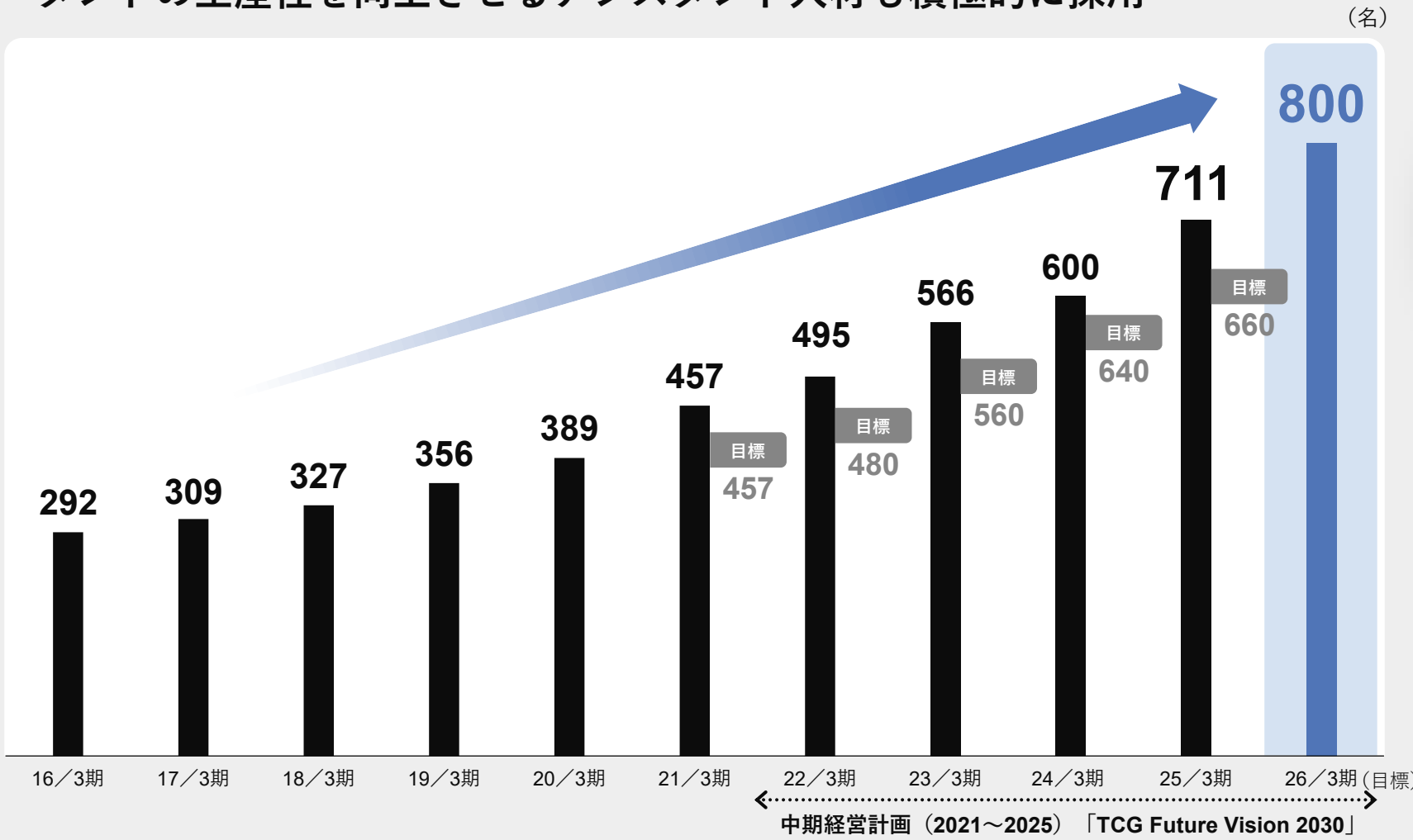


※1 2021年3月期および2022年3月期の実績は、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績の合計
※2 2023年3月期実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結
※3 2024年3月期実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※4 2025年3月期実績より、株式会社Surpassの実績を連結

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

従業員数の推移

- 各業界・職種の実務経験者を全国で採用
- ストラテジー＆ドメイン、HR、デジタル・DX、グローバル、IPO支援等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



中期経営計画の
800名目標に向けて
採用人数を増強

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
- ブランドコンサルタント
- PRコンサルタント
- CRMコンサルタント

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

03

2026年3月期決算見通し

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2026年3月期通期 業績見通し

- 中期経営計画（2021～2025）で掲げている売上高・営業利益を達成し、過去最高を更新する見通し
- 売上高見通しについては、計画当初の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 32.76	―

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2026年3月期通期 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「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 組み換え前実績	2025年3月期 組み換え後実績	2026年3月期 計画	前期比 （組み換え後比）
売上高	12,739	14,543	14,543	16,000	+10.0%
ストラテジー&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の女性チームによるマーケティング・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、ストラテジー&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「ストラテジー＆ドメイン」に分類変更（組織体制も変更）いたします。こちらに伴い、前期2025年3月期の「HR」および「ストラテジー＆ドメイン」の売上高実績も組み換えております。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

中期経営計画（2021～2025）経営コンサルティング領域別の売上高計画

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

（百万円）	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

トピックス：「PRO Market上場支援サービス」の提供を開始

- 全ての中堅企業・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「J-Adviser」資格およびFukuoka PRO Market「F-Adviser」資格を取得

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**

   各専門領域のプロフェッショナルが、上場に向けて経営全般をサポート

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**

   上場後の成長戦略の立案からM&A、DX、グローバル等の経営コンサルティングメソッドを駆使し、持続的成長を支援

3. **全国の経営コンサルタントが地域貢献に向けて経営者と共創**

   地域特性を熟知した経営コンサルタントと上場支援専門チームが、上場準備から上場後の成長までを一気通貫で支援



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

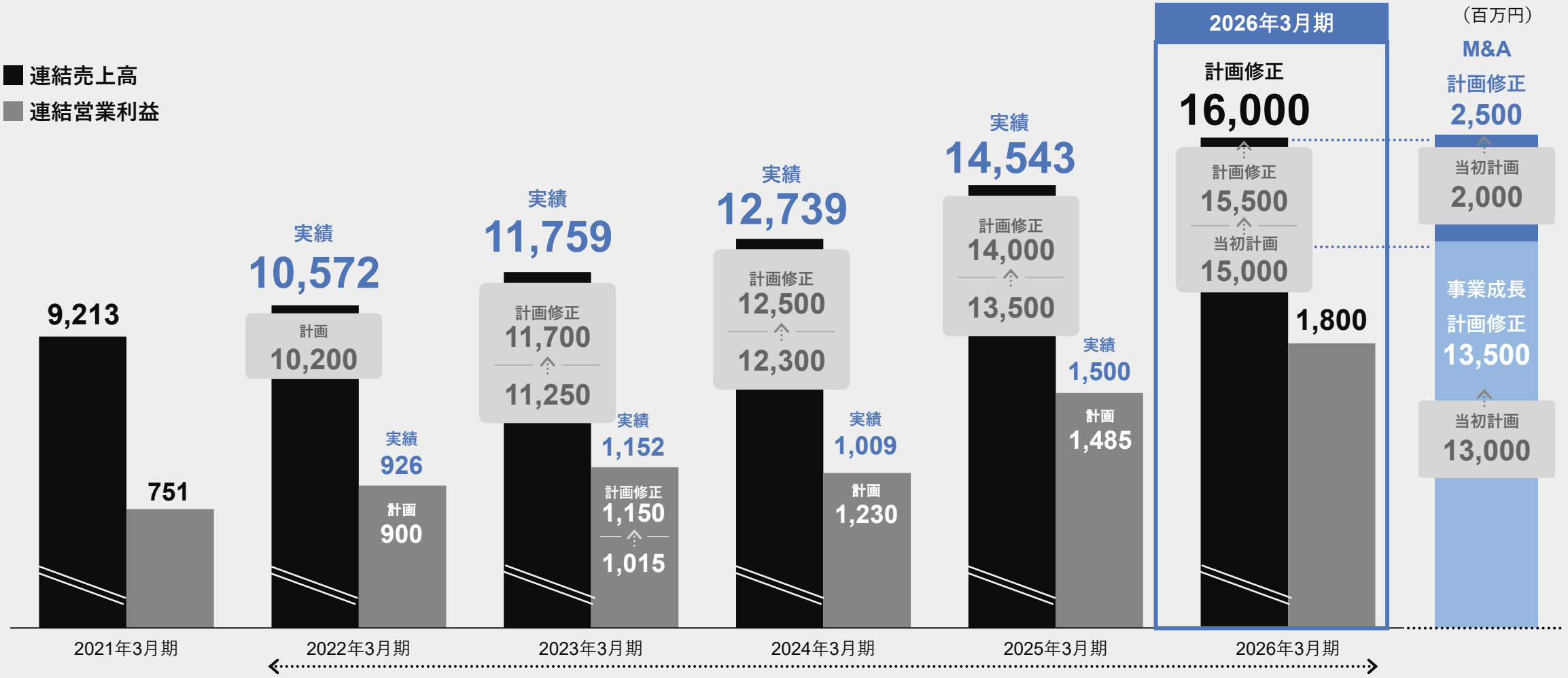
04

成長戦略

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

中期経営計画　経営コンサルティング領域の多角化戦略

- M&A戦略により、新たに成長期待の高い市場に参入し事業を拡大。提供可能な経営コンサルティング領域・診療科目を拡大し、事業成長を実現
- 経営コンサルティング領域の専門性と総合性をより一層高め、顧客企業の課題解決を全方位から支援

Strategy& Domain	Digital・DX	HR ＋ Corporate Well-being	Finance・M&A	Brand&PR
● 成長戦略	● DX戦略	● 人事戦略	● 企業価値ビジョン	● ブランド戦略
● 中長期ビジョン	● マーケティングDX	● 人事システム	● ホールディングス＆グループ経営	● クリエイティブデザイン
● Purpose＆Value	● マネジメントDX	● 人材採用	● 成長／事業承継 M&A	● 戦略PR／広報
● マーケティング&セールス	● ERP コンサルティング	● 人材育成&アカデミー	● IPO支援	● 海外PR・Global PR Wire
● グローバル		● DE&I組織開発	● 経営管理システム	● 国内・海外デジタルマーケティング
● 行政/公共支援		● EAP		
		● ストレスチェック		
		● 研修・トレーニング		
		● ウェルネスプログラム		
		● 産業保険医支援		

TANABE CONSULTING

2024 Surpass

2025 PEACEMIND Working Better Together

2022 JAYTHREE

2019 リーディング・ソリューション Leading Solutions

2021 GroWin' Partners making corporate innovation

2023 KARTZ KARTZ MEDIA WORKS

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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、中期経営計画の数値目標達成を目指す

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%**

- 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**（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

2023年1月4日（年初）	2025年3月31日	2025年5月30日
終値：629円	終値：615円	終値：709円
時価総額：110億円	時価総額：209億円※1	時価総額：241億円※1

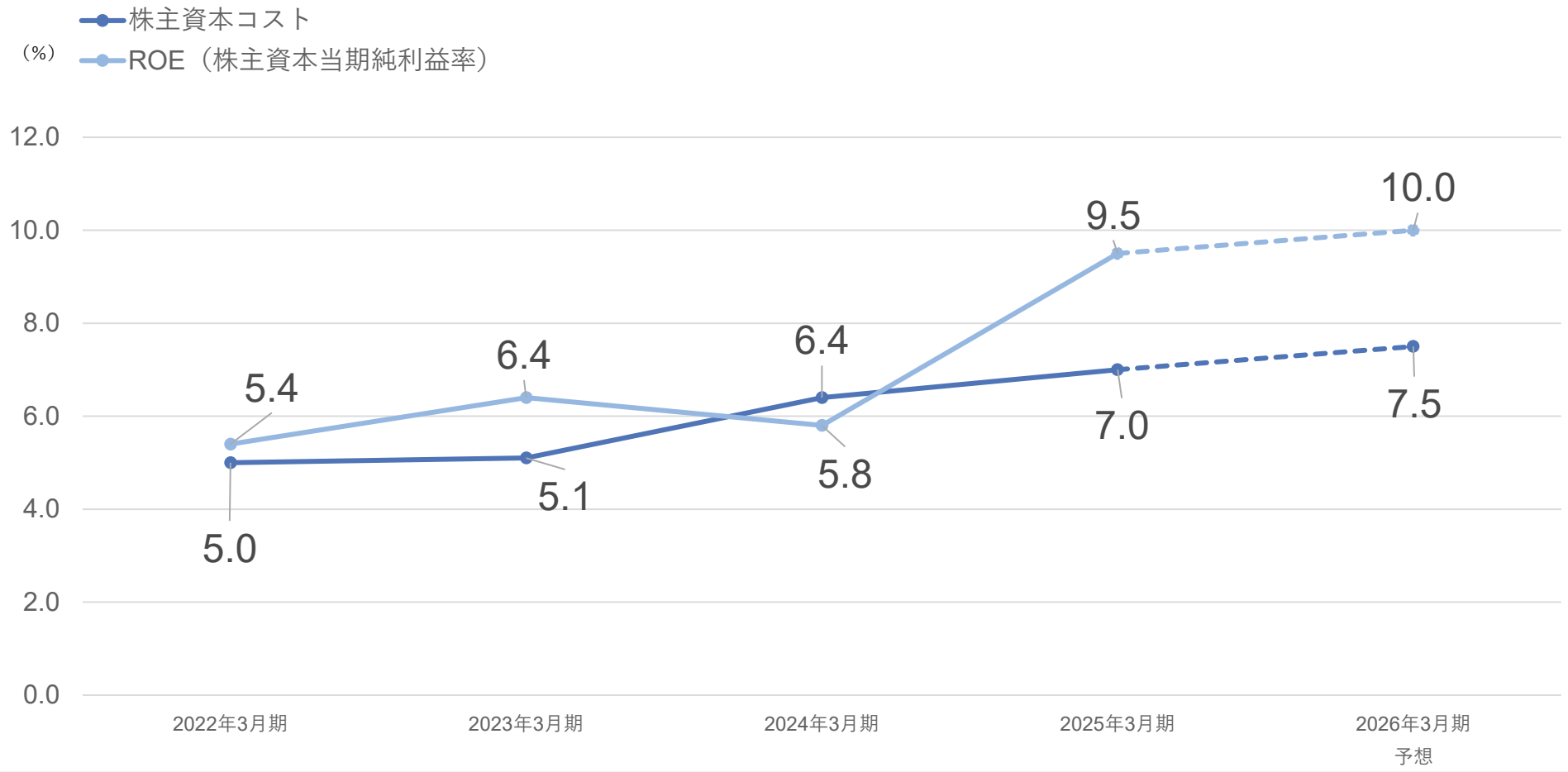
※1 株式分割後の発行済株式総数で計算

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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（株主資本当期純利益率）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

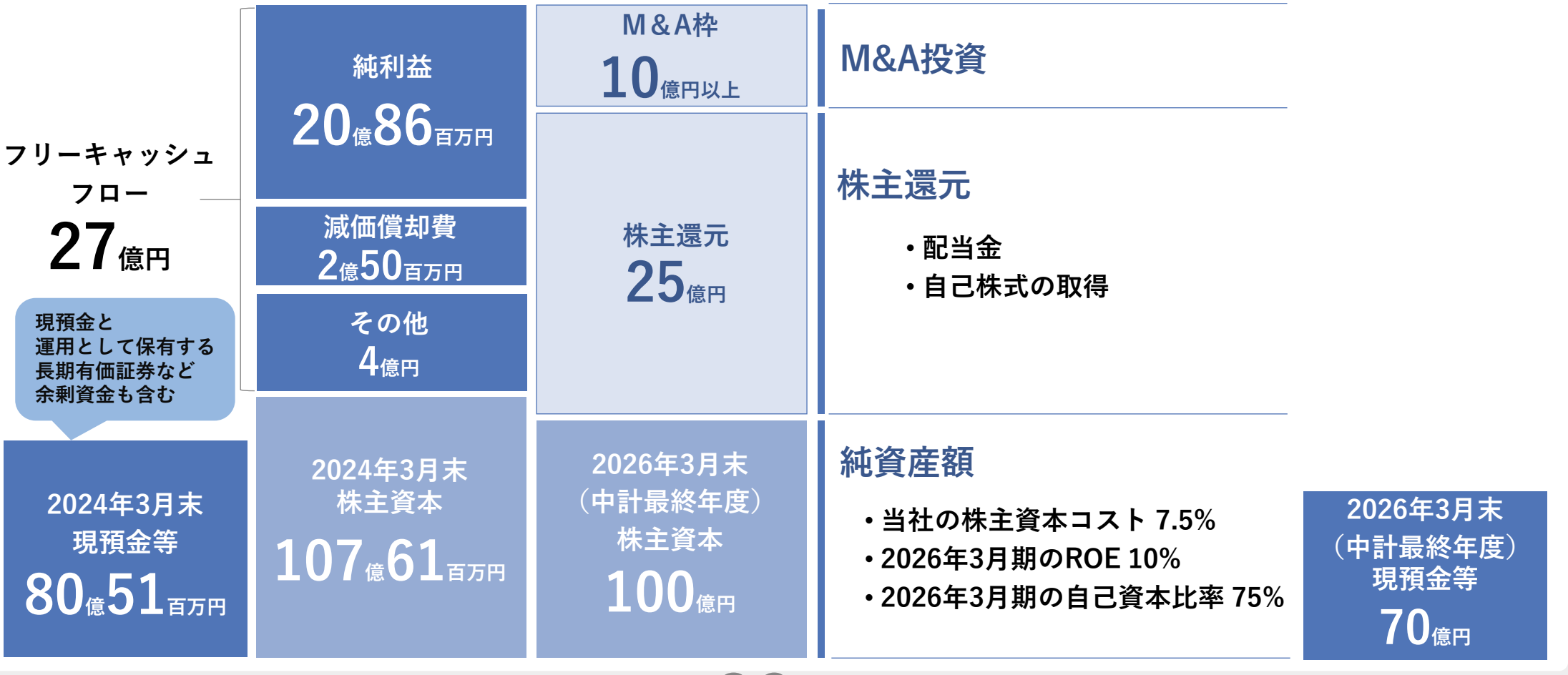


COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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に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

2年間のキャピタルアロケーション



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）

- 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年先の未来をともに』

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）Ⓢ人的資本マネジメント（採用・育成）

- 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に育成
- 企業内大学（TCGアカデミー）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

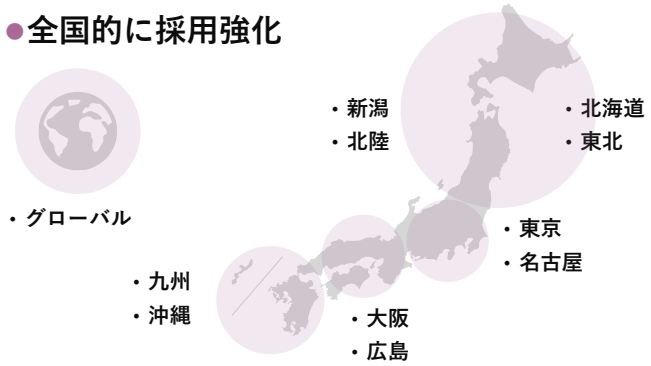
●キャリア入社者の主な業種

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

企業内大学
（TCGアカデミー）



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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）Ⓢ人的資本マネジメント（活躍・定着）

- 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なDE&I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する

活 躍・定 着（プロフェッショナルなDE&Iの推進）

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

多彩な プロフェッショナル 人材を支える制度

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

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
・アシスタントコンサルタント
等

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

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

ジュニアボード制度
次代のリーダー社員がビジョン実現策を提言・実行するプロジェクト

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

SmartDX
業務の生産性向上のためDXを推進

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
89.0%
（3年平均）

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

03

株主還元

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主還元方針

- 中長期的な企業価値の向上に向けて、戦略投資や急激な環境変化に備えた強固な財務基盤を保持しつつ、安定的に利益創出していくことを経営の基本目標とする
- 成長性および収益性の向上も実現するために、手元現預金10億円以上を活用し、積極的な成長M&A投資を引き続き実施
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の一つとして設定
  ➡2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施

株主還元方針（2026年3月期まで）

連結総還元性向	DOE（株主資本配当率）	機動的な自己株式取得
100%を目安	6%以上	

※DOE（株主資本配当率）：年間配当金総額÷期中平均株主資本×100

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

自己株式の消却・株式分割・期末配当予想の上方修正 （2025年2月13日開示）

株式の流動性向上と投資家層の拡大を図るとともに、株主の皆さまへの還元を一層強化

自己株式の消却

- 消却した株式 ： 当社普通株式508,400株
  ※消却前の発行済株式総数に対する割合 2.9％
- 消却日 ： 2025年3月31日

※消却後の発行済株式総数： 17,000,000株

株式分割

- 2025年3月31日を基準日として、普通株式１株を２株に分割
  - 発行済株式総数：17,000,000株 ➡ 34,000,000株
  - 発行可能株式総数：70,000,000株 ➡ 136,000,000株

※2025年3月31日を基準日とする2025年3月期期末配当については、株式分割前の株式数を基準に実施

期末配当予想の上方修正

- 前回予想の１株当たり27円から１円増配して28円
- 年間配当金は中間配当の20円と合わせて合計48円（前期比４円増配）

※今期は2024年9月11日に引き続き２回目の上方修正（期初予想：中間19円、年間配当金46円）

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主優待制度の導入（2025年4月23日開示）

株主アンケートにおいて、株主優待制度の導入を希望するお声を多くいただいたことを受け、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くことを目的に導入を決議

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単元）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
- 1,000株未満の保有する株主数を増やすことにより、流動性のポテンシャルを高める

保有株式数	優待内容
100 株（1単元）以上	QUOカード 500 円分
300 株（3単元）以上	QUOカード 3,000 円分
500 株（5単元）以上	QUOカード 5,000 円分
1,000 株（10 単元）以上	QUOカード 10,000 円分

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

株主還元（配当金）

- 2026年3月期は、株式分割後ベースで年間配当金26円（前期比＋2円、配当性向79.4%）
- 2026年3月期も、機動的な自己株式の取得を計画

2025年3月期

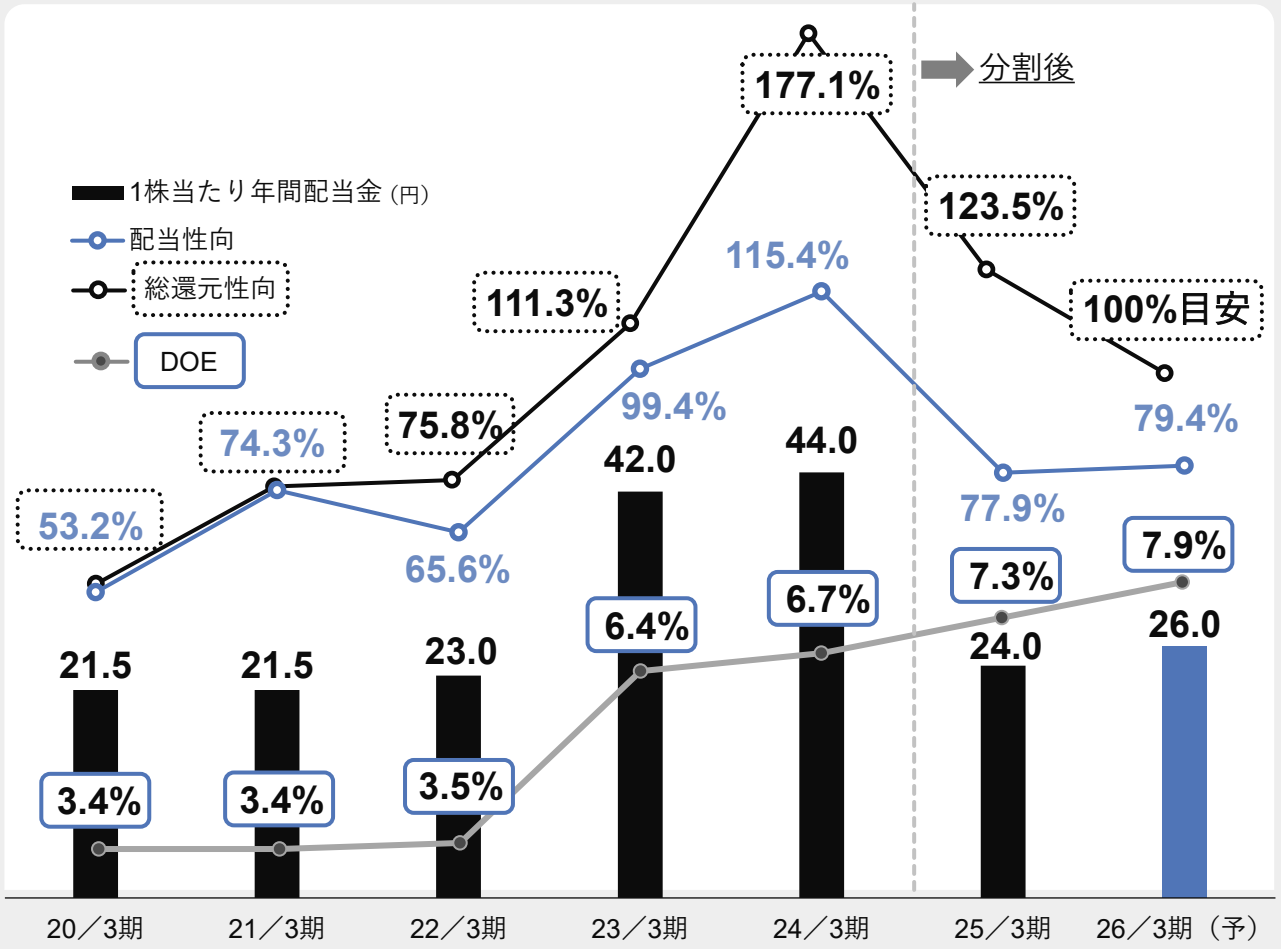
年間配当金 **24** 円

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）2025年4月1日を効力発生日として、普通株式１株を２株に分割しているため、分割後ベースで記載。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

06

Appendix

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

企業情報

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	729名（2025年4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	7,325名（2025年3月31日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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）

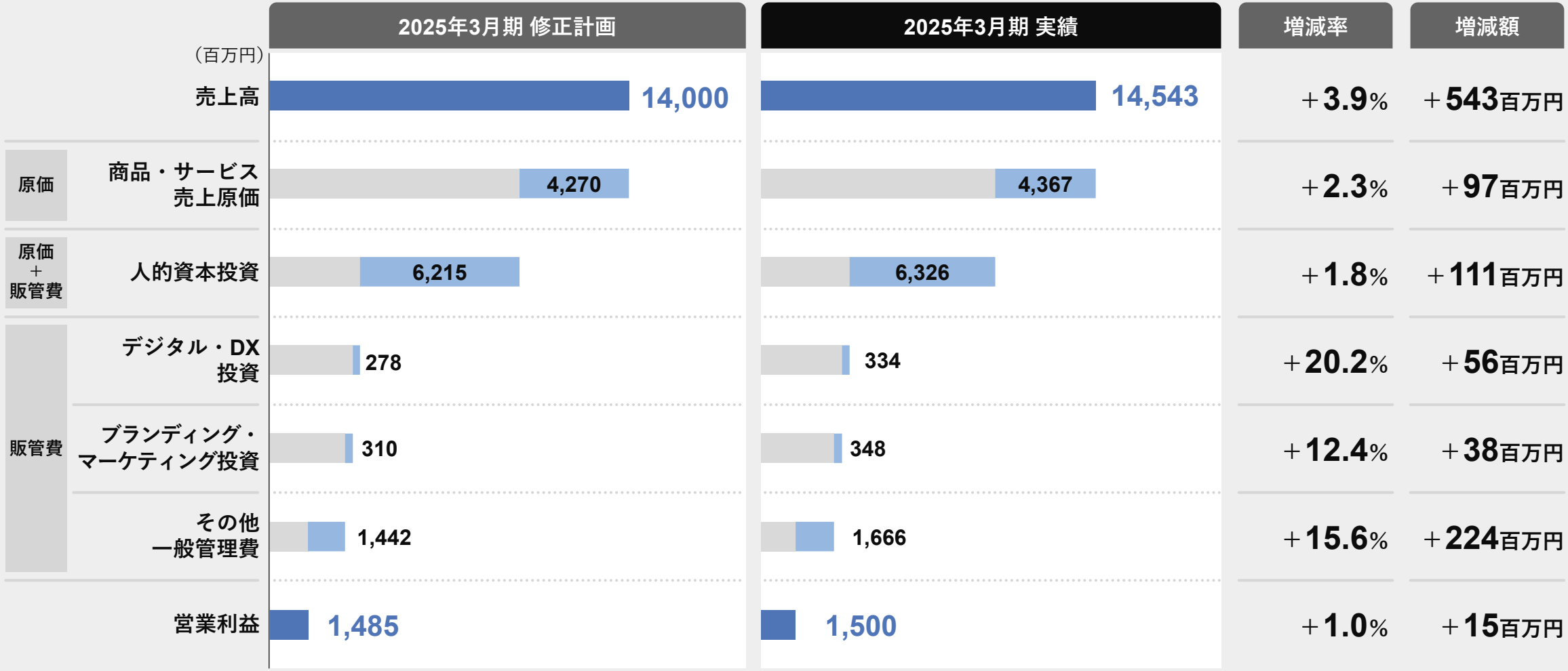
	2025年3月期 期初計画	2025年3月期 修正計画	2025年3月期 実績	期初計画比	修正計画比
売上高	13,500	14,000	14,543	+7.7%	+3.9%
営業利益	1,485	1,485	1,500	+1.0%	+1.0%
経常利益	1,485	1,500	1,589	+7.0%	+5.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	785	900	1,016	+29.5%	+13.0%
EPS（一株当たり当期純利益）	円 銭 23.51	円 銭 27.20	円 銭 30.80	―	―

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

営業利益増減要因分析（計画比）

TCG TANABE CONSULTING

前期比3.9％の増収により、売上総利益は412百万円増加。人的資本やDX、ブランディング、加えてオフィス等の働く環境にも積極的に投資したが、最終的に営業利益は1.0％の増益となった



COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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	● 物価上昇が常態化してきた経営環境において成長に向けたコンサルティングニーズは高く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「事業ポートフォリオ戦略の立案」等のコンサルティングテーマが好調 ● 円安の進行や内需縮小に伴う既存事業のみでの成長の限界から「新規事業開発」「グローバル戦略の策定・推進」「ビジネスモデル変革」「ビジネスデューデリジェンス（M&Aコンサルティング）」等のテーマも増加。また、行政／公共案件も増加
デジタル・DX	● 生産性向上やデータ利活用による付加価値創造を目的としたDX投資が好調であり、「IT化構想・DXビジョンの策定」から「ERPシステムの導入・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）」等のコンサルティングテーマが好調 ● 組織全体でDXを推進する企業や生成AIの活用を推進する企業も増えており、「DX研修（人材育成・リスキリング）」「DX認定の取得」「データマネジメント」等のテーマも増加 ● 新たにグループに加わった株式会社Surpassのデジタル・DX領域のサービスも増収に寄与（2024年9月～2025年3月の7ヶ月分） ● 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し、また自治体と提携して地域の女性をデジタル人材に育成し、資格取得・就業機会創出の支援を行う「TECH WOMAN®（テックウーマン）」も推進
HR	● 物価上昇が常態化してきた経営環境の変化や人的資本経営の拡がりに伴い、「人事処遇制度の再構築」「アカデミー（企業内大学）の設立」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「サクセッションプラン」「女性活躍／DE&Iを推進する組織デザイン」等のコンサルティングテーマが好調 ● 労働人口不足・賃上げ基調・就業意識の多様化等に伴い、人的生産性の向上に繋がる人材マネジメント改革のニーズも高く、「組織・人事戦略の策定・推進」「HRBP」「人材育成」「タレントマネジメント」「HR KARTE（人材アセスメント/HRテック）」等のテーマも増加 ● 新たにグループに加わった株式会社SurpassのHR領域のサービスも増収に寄与（2024年9月～2025年3月の7ヶ月分）
ファイナンス・M&A	● 後継者不足を背景に、第三者承継も見据えた事業承継に関連するニーズが堅調であり、「ホールディングス化・グループ経営」「クロスボーダーを含む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まで一貫支援）」「事業承継」等のコンサルティングテーマが好調 ● 上場企業における「資本コストや株価を意識した経営」の実現や、PBR１倍未満対策として、「企業価値ビジョン（IRも含む）」「コーポレートガバナンス・コード対応」「資本政策」等のテーマも増加
ブランド&PR	● ＢtoＢ企業や周年・事業承継を迎える企業が、パーパスやブランドの構築、グループブランディング等を検討する傾向にあり、「ブランドビジョンの策定」「クリエイティブ・デザイン」「戦略ブランディング・PR」等のコンサルティングテーマが好調 ● リアルイベントや展示会、店頭施策等のニーズも堅調であり、「メディアPR（Global PR Wire（海外プレスリリース配信サービス）等）」「コンテンツマーケティング」「リアル×デジタルのハイブリッドプロモーション」等のテーマも増加

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2025年3月期バランスシートの状況

自己資本比率は74.3%と引き続き高い水準を維持

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	前期末比
資産の部			
現金及び預金	5,538	7,665	+2,126
有価証券	2,299	―	▲2,299
流動資産合計	9,347	9,091	▲255
有形固定資産	2,220	2,190	▲30
無形固定資産	788	1,175	+386
投資その他の資産	1,781	1,870	+89
固定資産合計	4,789	5,235	+445
資産合計	14,139	14,328	+189

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	前期末比
負債の部			
買掛金	321	405	+84
流動負債合計	2,209	2,536	+327
固定負債合計	625	650	+24
負債合計	2,834	3,187	+352
純資産の部			
株主資本合計	10,761	10,554	▲206
純資産合計	11,304	11,141	▲163
負債純資産合計	14,139	14,328	+189

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

2025年3月期 キャッシュ・フローの状況

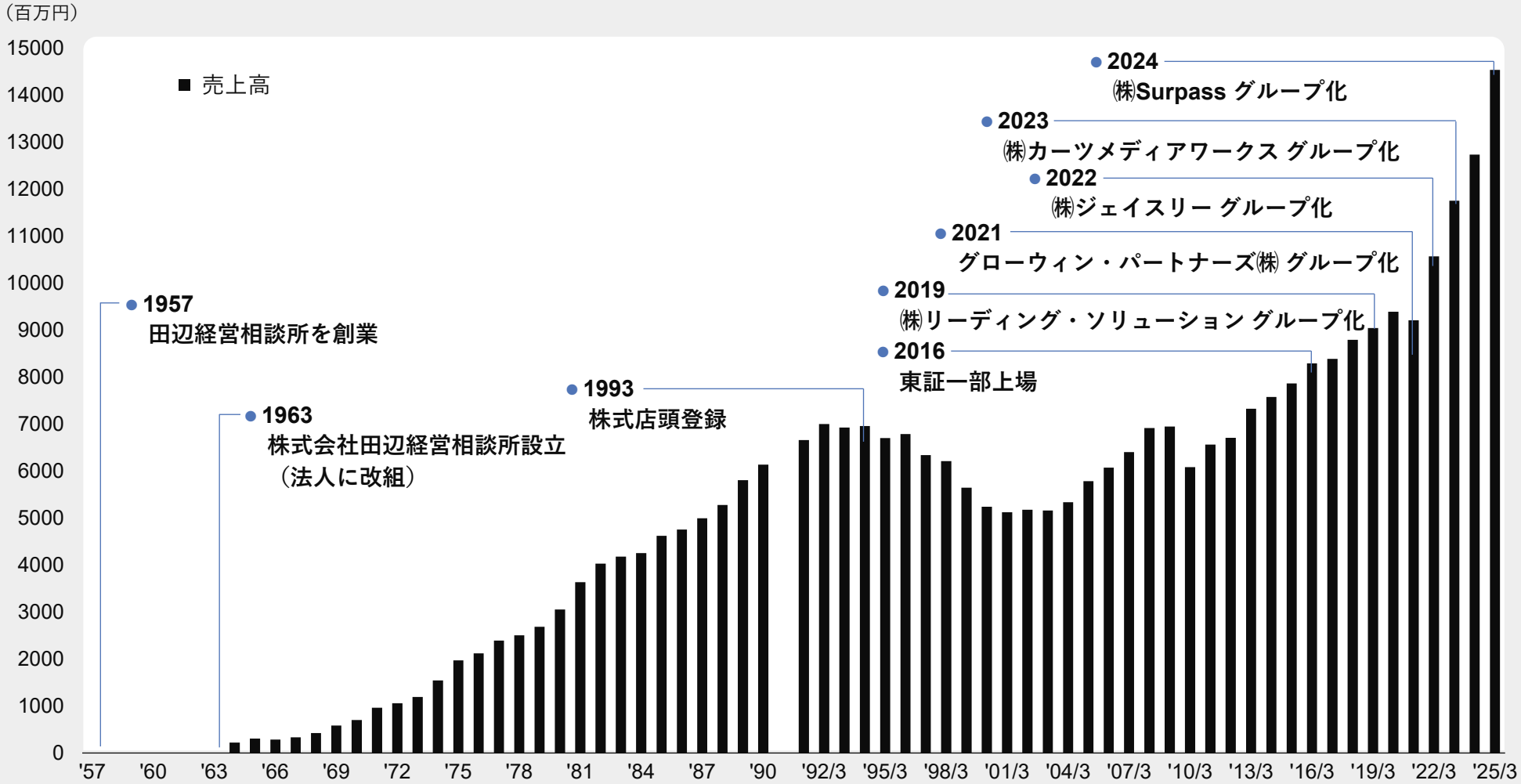
利益の増加などで営業キャッシュ・フローは約14億円となった

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	前期比
営業CF	632	1,454	+822
税金等調整前当期純利益	1,040	1,586	+546
売上債権の増減（▲は増加）	▲159	26	+186
仕入債務の増減（▲は減少）	▲39	74	+114
前受金の増減（▲は減少）	42	▲30	▲73
法人税等の支払額又は還付額（▲は支払）	▲422	▲277	▲144
投資CF	▲439	1,896	+2,335
有価証券の取得による支出	▲7,700	▲800	+6,900
FCF	193	3,351	+3,158
財務CF	▲1,228	▲1,325	▲96
現金及び現金同等物の期末残高	5,638	7,665	+2,026

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

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
17,000社以上

経営コンサルティング社数
10,000社以上

マーケティング支援社数
3,600社以上

PR・広報支援社数
2,000社以上

M&A実績社数
（クロスボーダー含む）
700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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

マーケティングの全体像

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

大企業
約1,300社

中堅企業
約9,000社

中小企業
約336万社

地域

北海道
東北
新潟
東京
中部
北陸
大阪
中四国
九州
沖縄

顧客創造

- 経営コンサルティング領域別専門サイト
- 有料セミナー＆研究会　年間10,000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360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　年間約80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

顧客生涯価値（LTV）化

トップマネジメントアプローチ
チームコンサルティング

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

一気通貫の支援モデル

理念共有
戦略
ビジョン
経営資源
組織開発
経営システム（DX実装）
ビジョン実行

※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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

中期経営計画　TCG 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
5つの成長モデル	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	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
実証済みトピックス	• 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7社体制＆ホールディングス経営	• マーケティング専門サイトの開設 – 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／コーポレートファイナンス・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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

サステナビリティ戦略（ESG）

TCG TANABE CONSULTING

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

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

新しい経営コンサルティング商品の提供開始 「HRBP コンサルティング」

経営と連動した人事施策の構築・実装で戦略人事の実現を目指す

開発背景

- 人事部門は「オペレーション人事」から「戦略人事」へのシフトが求められている
- しかし、多くの企業では戦略人事を担うリソースが不足
- 人事部門が経営のHRビジネスパートナー（HRBP）として機能する必要がある

サービス概要

- フェーズⅠ：経営戦略・人的資本戦略の現状分析
- フェーズⅡ：人事部の機能・役割の整理と戦略立案
- フェーズⅢ：戦略実装に向けた準備と経営の連携
- フェーズⅣ：実装・モニタリング・PDCAサイクルの確立

経営の視点を取り入れた人事戦略の構築から実装までを
一貫してサポートし、人事部門を、経営にとって
真に頼れる HRBP へ引き上げる

◀ HRBP コンサルティング

卸売業A社での成果事例

（売上高700億円規模）

経営課題

人事部門がオペレーション業務に終始し、
戦略人事が機能していなかった

コンサルティング内容

- MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）および事業戦略に基づく人事部ミッションの策定
- 人事部ミッションを軸に役割を再定義し、経営を巻き込みながら社内周知を実施
- オペレーション人事、インフラ人事、戦略人事の観点から現行業務を棚卸し、精査

成果と効果

- 人事部門の立ち位置の明確化と役割の再定義
- 組織全体の人事機能の改革を加速

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング事例①

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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング事例②

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

- 対外発表した次期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

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

経営コンサルティング事例③

TCG TANABE CONSULTING

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
「TCG REPORT 2024」

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。

COPYRIGHT (c) 2025 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED.

TCG TANABE CONSULTING