

|| 企業調査レポート ||

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年2月21日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 競争優位性	03
2. 収益成長モデル	06
■ 業績動向	08
1. 2025年3月期中間期の業績概要	08
2. 経営コンサルティング領域別売上動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	19

要約

中堅企業の経営コンサルティングで強みを発揮し、過去最高の売上高・営業利益を更新へ

タナベコンサルティンググループ<9644>並びに主要事業会社である(株)タナベコンサルティングは、2024年に創業67年を迎えた日本の経営コンサルティングのバイオニアであり、業界大手の一角を占める。全国の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)のトップマネジメント(経営層・リーダー)を主要顧客とし、経営戦略の策定(上流)からDXなどの現場における経営オペレーションの実装・実行(中流~下流)まで一気通貫で支援する。トップマネジメントが抱える様々な経営課題に対して、複数名のプロフェッショナルコンサルタントで組成するチームコンサルティングにより、課題の解決と顧客企業の成長を支援する経営コンサルティング事業を展開しており、現在は「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」といった領域を全方位でカバーする。

これら「トップマネジメントアプローチ」により個別企業の本質的な課題を見極め、固有の経営課題を一気通貫で解決することで、顧客基盤の拡大と長期契約を実現していること、また全国10地域に事業拠点を置き、地域密着型のコンサルティングサービスを展開していることが特徴であり、強みとなっている。加えて、2019年以降は経営コンサルティングメニューの拡充とプロフェッショナルDXサービス(現場の実行支援におけるデジタル技術を駆使したサービスメニュー)の強化を図るべく、M&Aを積極的に推進している。

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期(2024年4月~9月)の連結業績は、売上高で前年同期比11.1%増の6,664百万円、営業利益で同36.5%増の796百万円と過去最高業績を更新し、期初計画(売上高6,200百万円、営業利益605百万円)に対しても上回って着地した。中堅企業を中心に中期経営計画の策定やDX推進、人的資本経営、事業承継などをテーマとしたコンサルティングニーズが旺盛で、M&Aによりグループ化した子会社も含めてこれら様々なニーズを取り込むことで、すべての経営コンサルティング領域で増収となった。また、営業利益率も高付加価値案件の増加や生産性向上により前年同期の9.7%から12.0%に上昇した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績予想は、売上高で前期比9.9%増の14,000百万円、営業利益で同47.0%増の1,485百万円と期初計画に対して売上高を500百万円上方修正し、営業利益は据え置いた。売上高は新たにグループ化したSurpassの業績が7ヶ月分上乘せされることで上方修正したが、人的資本投資や新規事業開発投資などの先行投資を継続することから、利益面では据え置いた。米政権の交代や中国景気の低迷長期化、国内での物価上昇など国内外の景気動向の先行きが不透明なものの、中堅企業を中心に経営コンサルティングのニーズは引き続き旺盛で、M&Aによるグループシナジーも顕在化してきたことから、業績は売上高・利益ともに過去最高を更新する見通しだ。

要約

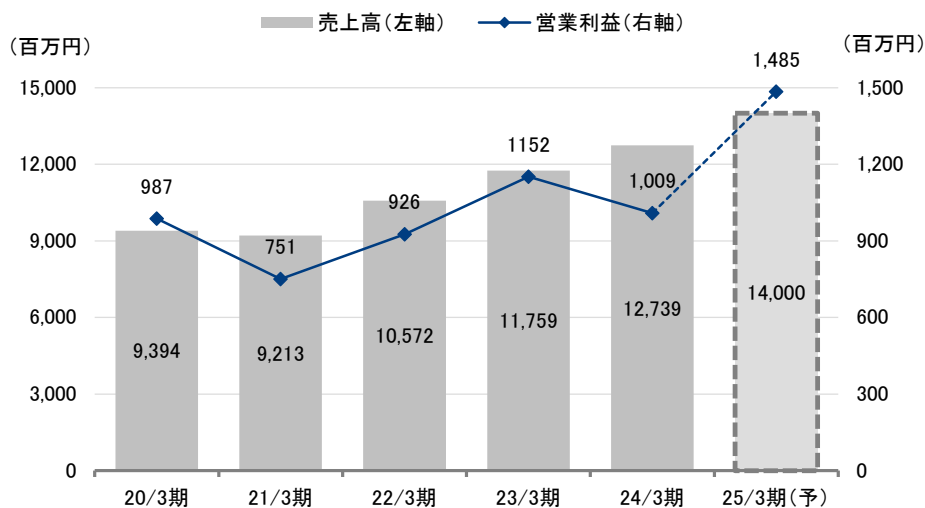
3. 中期経営計画と株主還元方針

同社は中期経営計画の業績目標として、2026年3月期に売上高150億円、営業利益18億円を掲げている。2025年3月期中間期までは順調に進捗しており、最終年度の目標値も射程に入っている。今後も経営戦略の策定支援機能（上流）をアップデートしながら、実装・実行支援（中流～下流）まで一気通貫のコンサルティングサービスを提供できる強みを生かして、中堅企業向けに国内トップの経営コンサルティングファームを目指す。M&A戦略についても、手元の潤沢な資金を活用して「デジタル・DX」「HR」「ファイナンス・M&A」の領域で引き続き検討を進めている。なお、同社は中期経営計画で目標に掲げる「ROE10%」「時価総額250億円」を達成するために、資本政策の一環として株主還元も強化している。具体的には、2026年3月期まで連結総還元性向100%目安という大胆な株主還元方針を掲げており、DOE（株主資本配当率）6%以上の安定的な配当を継続するとともに、機動的な自己株式の取得も実施している。同方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の47.0円と4期連続の増配を予定している。また、自己株式取得についても2024年5月から7月にかけて299百万円を実施したが、追加で200百万円（2024年12月12日～2025年3月31日、上限250千株）の実施を発表した。これにより、2025年3月期の連結総還元性向は150.0%（前期は177.1%）となる見込みだ。2026年3月期も業績が順調に推移すれば、増配及び自己株式取得による株主還元を継続する可能性が高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・2025年3月期中間期はすべての経営コンサルティング領域で増収となり、過去最高業績を更新
- ・中堅企業を中心に経営コンサルティング需要は旺盛で、2025年3月期の営業利益計画は上振れ余地を残す
- ・中期経営計画の達成と積極的な株主還元策により、ROE10%、時価総額250億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

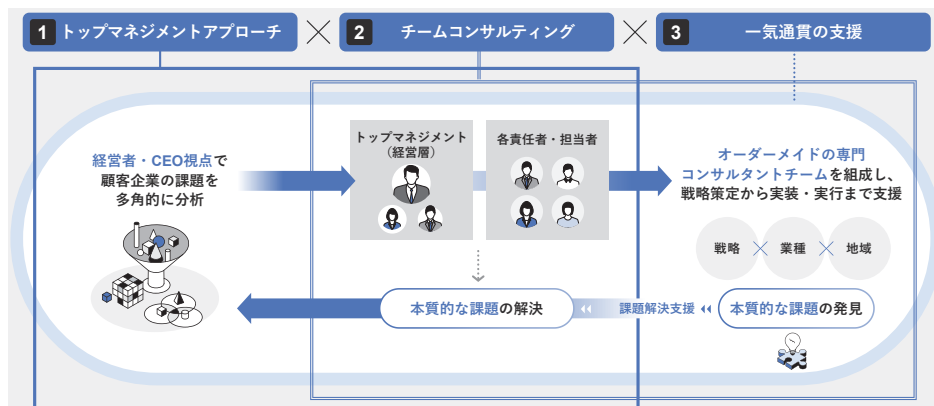
経営戦略の策定から経営オペレーションの実装・実行まで一気通貫で支援するチームコンサルティングを全国で展開

1. 競争優位性

(1) 経営コンサルティングスタイル

戦略課題・業種・地域特性を熟知した専門性の高いコンサルタントで組成されるチームが、顧客企業の経営層・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最適なメソッドを提供、戦略の策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援するビジネスモデルとなる。

TCGの経営コンサルティングスタイル



出所：決算説明会資料より掲載

(a) I：トップマネジメントアプローチ

主要な顧客ターゲットは中堅企業を中心に大企業から中規模企業の経営層・リーダー、並びに行政・公共の長といったトップマネジメントであり、これら顧客が抱える様々な経営課題を支援している。

(b) II：チームコンサルティング

経営コンサルティング領域としては、中長期ビジョンや経営戦略・業種別事業戦略の策定などを支援する「ストラテジー & ドメイン」、DXビジョンの策定からDXの具体的な実装・実行支援を行う「デジタル・DX」、HRビジョンを策定し、人事制度、人材採用・教育、働き方改革など人的資本に関わる領域を支援する「HR」、企業価値向上の実現のために、事業承継やコーポレートファイナンス、クロスボーダーも含めたデューデリジェンス、PMIまで一気通貫のM&A支援を行う「ファイナンス・M&A」、国内外でのブランド戦略の立案から実行支援、クリエイティブ、PR・広報までを一気通貫で提供する「ブランド & PR」の5領域がある。個社の経営課題に合わせて、各経営コンサルティング領域における戦略を熟知した専門コンサルタントに加え、業種に精通した専門コンサルタントと地域特性を熟知した専門コンサルタントがチームとなり、高度な「専門性」と「総合性」を同時に追求するなど全方位で支援している。

事業概要

(c) III：一気通貫の支援モデル

トップマネジメント（経営層・リーダー）をチームで支え、経営の上流であるパーパスや戦略の策定から DX などの経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）までを一気通貫で支援し、高い契約継続率を実現している。

事業所については北海道から沖縄まで全国主要 10 地域に長年展開している。経営コンサルタントが全国主要拠点に常駐し、ファーム形式で地域密着型の経営コンサルティングサービスを長年提供している点は、同社の特色であり強みでもある。また、各種経営コンサルティングサービスの企画・ディレクションや他社とのアライアンス、コンサルティング現場などから収集した経営情報を分析・情報発信する機能を持つ戦略総合研究所に加え、IR・SR・PR、人材採用、M&A、サステナビリティなどのコーポレート機能を大阪・東京の両本社に設置することで、全国へのサポート機能の充実を図っている。また、顧客企業の海外展開をトータルで支援すべく、アジアや欧米の主要各国にもネットワークを構築している。

(2) グループ戦略（株）Surpass をグループインして経営コンサルティンググループ 7 社体制へ

2019 年以降、M&A を成長戦略の 1 つとして掲げ、シナジーが見込まれる企業を 2024 年 12 月末時点までに 5 社グループ化している。2019 年 10 月に子会社化したリーディング・ソリューション（出資比率 60.0%）は、BtoB 領域のデジタルマーケティングに関する KPO（Knowledge Process Outsourcing）業務※及び Web サイト構築業務を展開しており、2004 年の創業以来、上場企業や中堅・中規模企業を中心に 300 社以上を支援してきた実績を持つ。BtoB ビジネス領域においてデジタルマーケティングの重要性が増すなかで、リーディング・ソリューションの BtoB デジタルマーケティング支援に関する知見・ノウハウと、同社の経営コンサルティングサービスを組み合わせることで付加価値の高い新たなサービスを開発・提供している。また、既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客へ提供するサービスの価値向上にも取り組んでいる。

※ デジタルマーケティングにおける戦略策定から施策の企画・実施、PDCA までを一括代行するサービス。

2021 年 1 月に子会社化したグローウィン・パートナーズ（出資比率 50.1%）は、会計士やファイナンシャルアドバイザーを数多く有しており、クロスボーダーを含む M&A 全般の支援や大企業・上場企業グループを対象としたバックオフィス（経理・財務部門など）に対する BPR/DX 支援（ERP、RPA の導入支援など）を主要事業としている。M&A 及び経営の DX への需要が増大するなか、同社が有する経営コンサルティングの知見と、グローウィン・パートナーズが有する M&A 及び DX に関する知見・ノウハウを融合させることで既存サービス機能の強化や新規サービスの開発に取り組んでいる。また、既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客企業へ提供するサービスの付加価値向上を図っている。

2021 年 12 月に子会社化したジェイスリー（出資比率 96.2%）は、ディレクターやクリエイター、デザイナーなどのプロフェッショナル人材を有しており、大企業から中堅・中規模企業のブランディングや CX デザイン、マーケティング DX など新たな価値の創造を強みとしている。同社が長年培ってきた経営コンサルティングの知見・ノウハウと、ジェイスリーが創業以来 550 社以上に提供してきたブランディング、CX デザイン、マーケティング DX に関する知見・ノウハウを融合させることにより、既存サービス機能の強化や新規サービスの開発に取り組んでいる。双方の事業基盤の強化によって、全国のブランド & デザインコンサルティング及びマーケティング DX の市場開拓を進めており、特に地方においてはブランディングの強化を経営課題としている企業も多く、開拓余地は大きいと見られる。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2025年2月21日(金)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

事業概要

2023年2月に子会社化したカーツメディアワークス(出資比率55.0%)は、「PRコンサルタント」としてメディア出身者やグローバル人材が多数在籍しており、外資系を含む大企業に対する戦略PR、海外PR及びデジタルマーケティングの戦略立案・運用支援を強みとしている。トップマネジメントの経営課題として、「広報・PR」「ブランディング」領域の戦略構築及び実装ニーズがますます高まるなか、同社が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウとカーツメディアワークスが創業以来2,000社以上に提供してきた国内外でのPRコンサルティング及びデジタルマーケティングに関する知見・ノウハウを融合させ、既存サービス機能の強化や新規サービスの立ち上げに取り組んでいる。特に、カーツメディアワークスが提供している海外向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」は、配信したいエリアに合わせて、業界に特化する世界のジャーナリストに直接リリースを届けるサービスであり、日本を代表するグローバル企業も含めて1,500社超の企業が利用している。海外展開を目指す、または強化したい企業に対して、「グローバル戦略」をテーマとしたコンサルティングサービスのドアノックツールの役割を果たすものとして期待される。

2024年8月に子会社化したSurpass(出資比率62.4%)は、100名超のプロフェッショナルな女性を中心に、BtoB企業に対するセールス/マーケティングコンサルティングやデジタルマーケティング及びSFA(セールス・フォース・オートメーション)/CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の実装コンサルティング、DE&I※を実現する組織デザインコンサルティングなどを展開しているほか、女性を中心としたチームによるセールス・プロセス・アウトソーシング、女性活躍推進をテーマとした人材育成サービスの提供などを行っており、大企業向けBtoBセールス/マーケティングの実装支援では約90%の高い継続率を有している。Surpassをグループ化することで、セールス/マーケティングコンサルティングや女性活躍をテーマとしたHRコンサルティング領域の強化を進めていく。

※ DE&I(ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン)は、多様性(Diversity)、公平性(Equity)、包摂性(Inclusion)を意味する言葉で、組織で働く多様な人材が、状況に合わせて必要なサポートを受けながら、一人ひとりが特性や強みを生かして最大限のパフォーマンスを発揮し、経営成果につながっている状態を目指す考え方。

これら5社のグループ化によって、事業承継や業態転換・事業再構築、DX・生産性向上、CXデザイン、国内外PR、DE&Iなど大企業から中堅・中規模企業が抱える様々な経営課題の解決にグループとして取り組み、同社の一貫通貫の経営コンサルティング支援モデルも一段と強化される。また、全国に事業拠点を展開している強みを生かして行政/公共分野にも注力し始めており、同社が持続的成長を目指すうえで重要な顧客ターゲットの1つになると弊社では見ている。

事業概要

グループ概要



出所：決算説明会資料より掲載

顧客企業の約 75% が 1 年以上の継続顧客。
多様なルートを活用して新規顧客を獲得し
チームコンサルティング契約につなげる

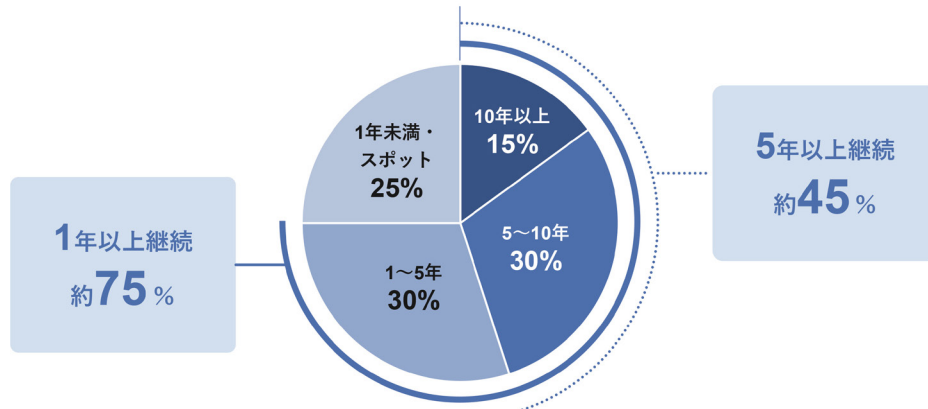
2. 収益成長モデル

同社のビジネスモデルの特徴は、長期契約型のサービスを成長基盤とし、これらサービスの新規顧客を積み上げながらスポット型の商品・サービスを加えることで持続的成長を実現していることにある。顧客企業の約 45% が 5 年以上の長期継続顧客で、1 年以上まで広げると継続顧客は約 75% を占める。「ビジネスドクター」として、経営者視点で経営課題を多角的に分析し、固有の経営課題に対して専門性の高いコンサルタントがチームとなり、戦略の策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援していることが、高い契約継続率 (LTV[※]) につながっていると考えられる。なお、チームコンサルティングの売上構成比は 2025 年 3 月期中間期で 72% を占めている。

※ LTV (Life Time Value) : 顧客生涯価値→同社では顧客との長期的関係性を築くことと定義。

事業概要

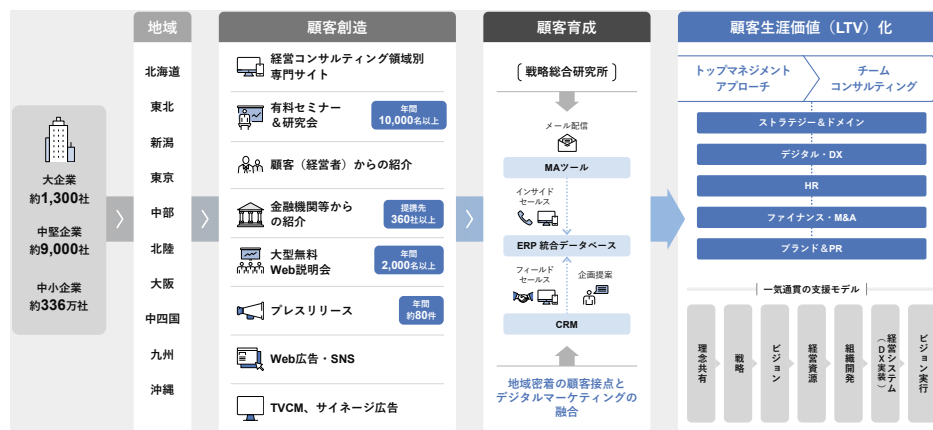
契約継続年数別 顧客企業構成比



出所：決算説明会資料より掲載

顧客創造モデルとして、既存顧客や提携先金融機関など(360社以上)からの紹介だけでなく、デジタルマーケティングや大型無料Web説明会の開催などで新規顧客と接点を持ち、戦略総合研究所にてインサイドセールスやフォローアップを行いながら顧客育成を図っている。そして、チームコンサルティングサービスのほか、業種別・経営テーマ別の経営研究会や階層別人材育成セミナーなど、継続的なサービスの提供によってLTVを高めており、チームコンサルティングサービスの新規顧客のうち約6割がこれら研究会や各種セミナーに参加した企業で占められている。さらに2022年3月期からはグループ全体のデジタルマーケティング戦略として、経営コンサルティング領域別専門サイトを順次開設してリード(見込み顧客)の獲得を進めており、同サイトを通じてチームコンサルティング契約に結び付くケースも増加傾向にある。サイトは、グループ会社のリーディング・ソリューションが開発を担当し、ジェイスリーがコンテンツの一部を担当するなどグループシナジーも生かされている。そのほか、グループ会社との共催セミナーも積極的に推進している。

マーケティングの全体像



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2025年3月期中間期はすべての経営コンサルティング領域で増収となり、過去最高業績を更新

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比11.1%増の6,664百万円、営業利益で同36.5%増の796百万円、経常利益で同47.7%増の864百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同44.9%増の507百万円といずれも過去最高を更新したほか期初計画に対しても上回って着地した。売上高は旺盛なコンサルティング需要を背景に、すべての経営コンサルティング領域が伸長した。一方、利益面では高付加価値案件の増加や生産性向上により、売上総利益率が前年同期の46.1%から47.8%に上昇し、大幅増益要因となった。

2025年3月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		期初計画	25/3 期中間期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	6,000	-	6,200	6,664	-	11.1%	7.5%
売上総利益	2,766	46.1%	-	3,183	47.8%	15.1%	-
販管費	2,183	36.4%	-	2,386	35.8%	9.3%	-
営業利益	583	9.7%	605	796	12.0%	36.5%	31.6%
経常利益	585	9.8%	605	864	13.0%	47.7%	42.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	349	5.8%	355	507	7.6%	44.9%	42.9%

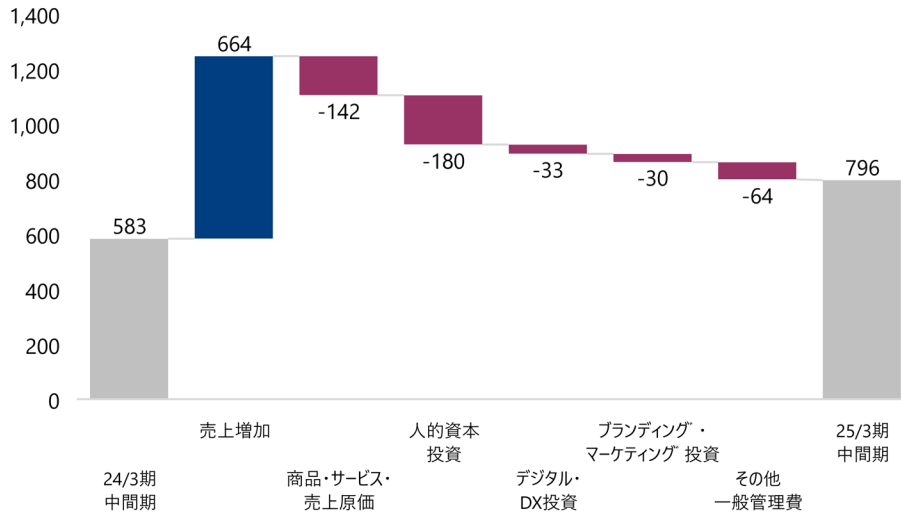
注：(株)Surpassの業績が1ヶ月分(2024年9月分)寄与。

出所：決算短信よりフィスコ作成

費用の増減要因の内訳を見ると、商品・サービスの売上原価で142百万円増(前年同期比8.9%増)となったほか、人的資本投資で180百万円増(同6.4%増)、デジタル・DX投資で33百万円増(同20.8%増)、ブランディング・マーケティング投資で30百万円増(同21.0%増)、その他一般管理費で64百万円増(同9.2%増)となった。人的資本投資の増加は主に社員数の増加による。また、デジタル投資やブランディング投資など成長を目的とした先行投資を積極的に行った。

業績動向

営業利益の前年同期比増減要因(百万円)



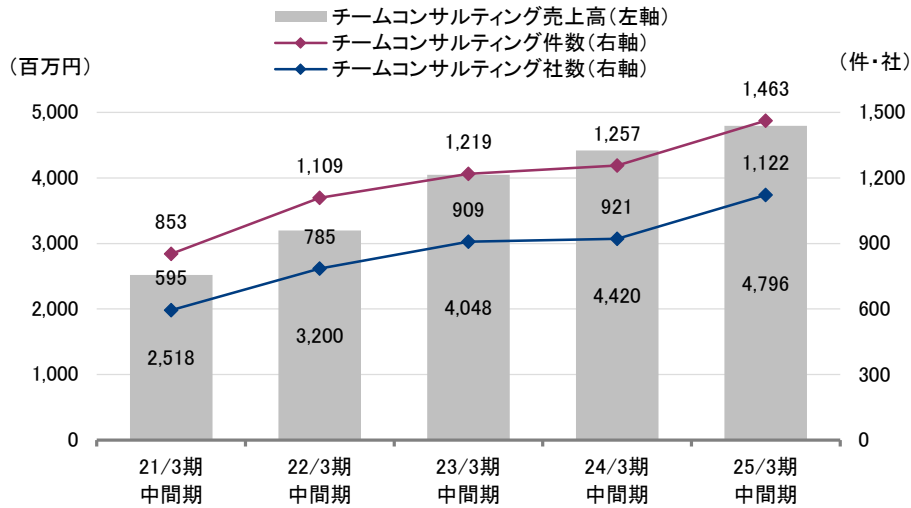
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社計画比で見ると、売上高で7.5%、営業利益で31.6%上回った。経営コンサルティング領域別で見ると、「デジタル・DX」の通り計画に対する売上進捗率が50.6%と好調だったほか、その他の領域もすべて計画を上回って推移した。利益の上振れ要因は、高付加価値案件の増加による売上総利益率の上昇に加えて、中間期に予定していたオフィスのリニューアル投資を下期に延期したことも一因となっている。また、営業外で投資有価証券売却益を61百万円計上したことで、営業外収支についても期初計画比で改善している。

同社がKPIとしているチームコンサルティング売上高は前年同期比8.5%増の4,796百万円、件数は同16.4%増の1,463件、期中平均社数で同21.8%増の1,122社といずれも過去最高を更新した。増収率に対して件数や社数の伸び率が大きくなっているのは、Surpassの数値が加わったことによる。Surpassを除いたベースでも売上高や件数、社数については順調に増加している。また、基本6ヶ月以上の長期契約サービスで構成され、安定的な成長基盤となるベース売上高についても同11.2%増の4,377百万円と過去最高を更新するなど順調に推移した。

業績動向

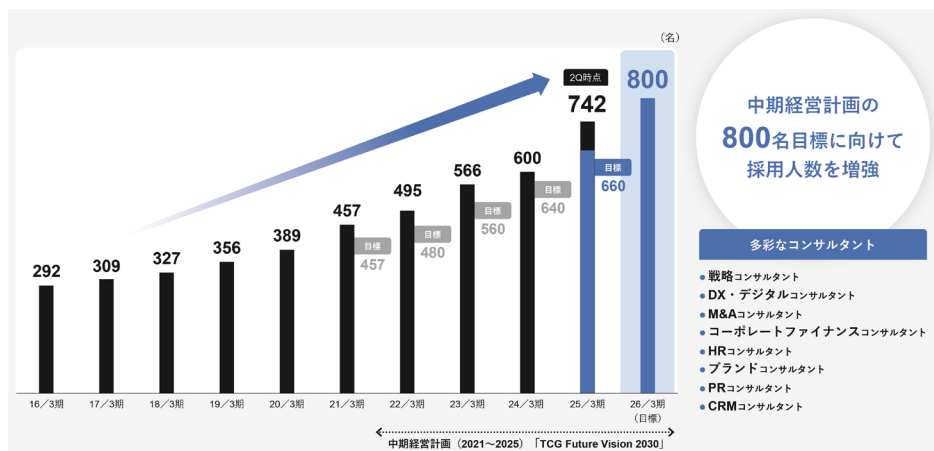
チームコンサルティング売上高と件数、社数推移



注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）、社数は期中平均社数
 注2：21/3期中間期より、タナベコンサルティングとリーディング・ソリューションの実績を連結
 注3：22/3期中間期より、グローウィン・パートナーズの実績を連結
 注4：23/3期中間期より、ジェイスリーの実績を連結
 注5：24/3期中間期より、カーツメディアワークスの実績を連結
 注6：25/3期中間期より、Surpassの実績を連結（売上高は1ヶ月分を反映）
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中間期末の連結従業員数は、前期末比で142名増加し、742名となった。各業界・職種の実務経験者を全国で採用するとともに、今後特に成長が期待されるHRやデジタル、グローバル分野の専門人材や、コンサルタントの生産性向上を支援するアシスタント人材の採用も積極的に進めている。加えて、Surpassのグループインもあり、中間期においてすでに通期目標を達成している。

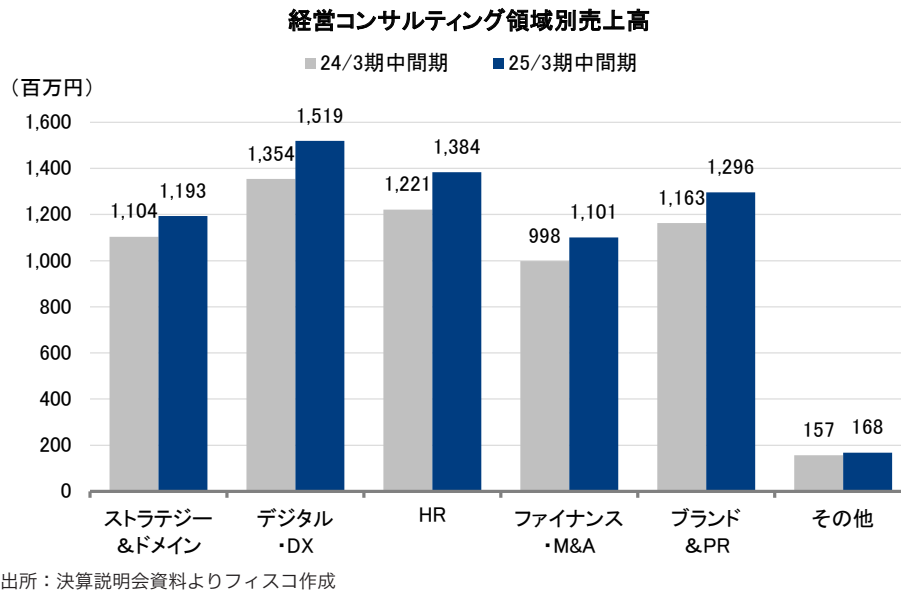
従業員数の推移



出所：決算説明会資料より掲載

すべての経営コンサルティング領域で増収を達成

2. 経営コンサルティング領域別売上動向



(1) ストラテジー & ドメイン

ストラテジー & ドメイン領域の売上高は前年同期比 8.1% 増の 1,193 百万円となった。物価上昇などの経営環境の変化に応じた経営計画の修正や再構築を求めるニーズが依然として高く、「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」などの案件が好調に推移した。また、為替の円安進行に伴って海外進出を目的とした「グローバル戦略の策定・推進」や「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)」などの案件が増加したほか、地域密着型の強みを生かした行政・公共向けのコンサルティング案件も順調に増加した。

(2) デジタル・DX

デジタル・DX 領域の売上高は前年同期比 12.2% 増の 1,519 百万円となった。業績好調な企業では、さらなる成長を目指してデジタル投資意欲が旺盛であり、「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・セールスプロセス改革等)」「ブランディング DX (Web サイト、SNS)」などの案件が好調に推移した。また、デジタル人材育成に取り組む企業の増加を背景に、「DX 研修 (人材育成・リスキリング)」「システム開発」「データマネジメント」などの案件が増加したほか、新たにグループ化した Surpass についても「マーケティング DX」や「DX 研修」などのテーマで売上増に貢献した。

業績動向

「ERPシステムの導入・実装」では、提携先である日本オラクル<4716>のクラウドERP「NetSuite※¹」とタナベコンサルティングの提供する「中期経営計画・事業戦略策定コンサルティング」やグローウィン・パートナーズの提供する「会計・人事・IT（ERP）コンサルティング」を合わせて導入効果の最大化を実現するソリューションが伸長した。また、2024年7月にはタナベコンサルティングとリコージャパン（株）の間で、全国の中堅・中規模企業のDXを支援することを目的に業務提携を発表した。タナベコンサルティングの「HR KARTE※²」を含む経営コンサルティングサービスとリコージャパンの各種デジタルソリューションを連携させ、一気通貫で顧客企業のDXを支援する取り組みとなる。2026年度までの3年間で1,000件の導入を目標として掲げており、今後の売上拡大につながる取り組みとして注目される。

※¹「NetSuite」はAI機能を搭載したビジネス管理ソフトウェアで、ERP/財務会計及びCRM（顧客管理）、Eコマースなどを含む主要な業務アプリケーション機能を一元管理し、導入社数は世界で4.1万社超とクラウドERPとしてトップの実績を誇る。

※²「HR KARTE」は長年の組織・人材分析・調査・育成事例をベースにした経験科学に基づき、定期的に組織や人材を客観的に「診る」ことで、人材課題や人材ビジョンを見直し、経営戦略に活用するサーベイ・アセスメントツール。リーダー適性診断、性格特性診断、エンゲージメントサーベイなどのサービスを提供している。

(3) HR

HR領域の売上高は前年同期比13.4%増の1,384百万円となった。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」などをテーマとした案件が好調に推移したほか、「組織・人事戦略の策定・推進」「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）」「働き方改革」などの案件も増加した。また、新たにグループ化したSurpassにおいて、「DE&I」「女性活躍推進及び人材育成」「キャリアデザイン」などの組織開発コンサルティング領域を積極的に推進した。特に「女性活躍推進及び人材育成」に関しては、店舗の集約化が進み女性社員のリスクリングニーズの強い銀行のほか、地方自治体での引き合いも増えているようで、今後の売上貢献が期待される。

(4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A領域の売上高は前年同期比10.3%増の1,101百万円となった。後継者不足を背景に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までを一貫で支援）」「事業承継」などの案件が好調だった。さらには、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に向けて、「企業価値ビジョン（IRを含む）」「コーポレートガバナンス・コード対応」「資本政策」などの案件も増加した。

(5) ブランド & PR

ブランド & PR領域の売上高は前年同期比11.4%増の1,296百万円となった。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など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」などの案件が好調に推移した。また、リアルイベントや展示会、店頭施策などのニーズが復調したことにより、「メディアPR」「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」などの案件も増加した。

(6) その他

ブルーダイアリー（手帳）やプロモーション商品などその他の売上高は前年同期比6.9%増の168百万円となった。各種イベントなどにより、プロモーション商品の売上が増加したほか、原材料上昇に伴う価格改定効果によりブルーダイアリーも堅調に推移した。

自己資本比率は70%台と高水準を持続、 豊富な手元キャッシュは株主還元とM&A投資に積極的に充当

3. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の資産合計は前期末比333百万円増加の14,472百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が205百万円増加した一方で現金及び預金・有価証券が399百万円減少した。固定資産ではSurpassの子会社化に伴いのれんが400百万円増加した。

負債合計は前期末比510百万円増加の3,345百万円となった。買掛金が168百万円、未払法人税等が168百万円、有利子負債が95百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比177百万円減少の11,127百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益507百万円を計上した一方で、配当金支出430百万円や自己株式の取得300百万円が減少要因となった。

経営指標は、自己資本比率が前期末から若干低下したものの73.8%と引き続き高水準を維持しており、現金及び預金・有価証券も70億円以上と潤沢で実質無借金経営を維持していることから、財務の健全性は高いと判断される。同社は2026年3月期までの中期経営計画期間中は連結総還元性向100%を目安に積極的な株主還元を実施する方針を示しており、配当金だけでなく自己株式取得も実施している。ROE10%を必達目標として取り組んでいるため、今後も純資産の減少が続く可能性はあるが、手元キャッシュが潤沢にあることから、財務面での健全性は維持できるものと見られる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期	増減
流動資産	9,329	9,674	9,347	9,170	-177
(現金及び預金・有価証券)	8,199	8,373	7,838	7,438	-399
固定資産	4,495	4,734	4,789	5,300	510
資産合計	13,824	14,410	14,139	14,472	333
流動負債	1,856	2,154	2,209	2,635	425
固定負債	451	545	625	709	84
負債合計	2,307	2,700	2,834	3,345	510
(有利子負債)	149	190	210	305	95
純資産合計	11,517	11,710	11,304	11,127	-177
(経営指標)					
自己資本比率	81.0%	78.8%	77.1%	73.8%	-3.3pp
有利子負債比率	1.3%	1.7%	1.9%	2.9%	0.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中堅企業を中心に経営コンサルティング需要は旺盛で、 2025年3月期の営業利益計画は上振れ余地を残す

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比9.9%増の14,000百万円、営業利益で同47.0%増の1,485百万円、経常利益で同48.1%増の1,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.8%増の800百万円と過去最高業績を更新する見通し。Surpassを子会社化したことにより、売上高は期初計画に対して500百万円上方修正したが、営業利益は人的資本投資やデジタル投資など成長投資を下期も継続することから期初計画を据え置いた。ただ、中間期までの営業利益の進捗率は53.6%と直近3年間平均※の48.0%を上回っていることや、下期に入ってから受注環境に大きな変化はないことから、計画を上回る可能性は十分にあると弊社では見ている。

※ 2022年3月期～2024年3月期の3期間の中間期累計額÷通期累計額で算出。

2025年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期			前期比	中間期進捗率
	実績	対売上比	期初計画	修正計画※	対売上比		
売上高	12,739	-	13,500	14,000	-	9.9%	47.6%
売上総利益	5,465	42.9%	6,010	6,200	44.3%	13.4%	51.3%
販管費	4,455	35.0%	4,525	4,715	33.7%	5.8%	50.6%
営業利益	1,009	7.9%	1,485	1,485	10.6%	47.0%	53.6%
経常利益	1,012	8.0%	1,485	1,500	10.7%	48.1%	57.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	5.0%	785	800	5.7%	24.8%	63.4%
1株当たり当期純利益(円)	38.14		47.03	48.31			

※ 2024年9月発表値

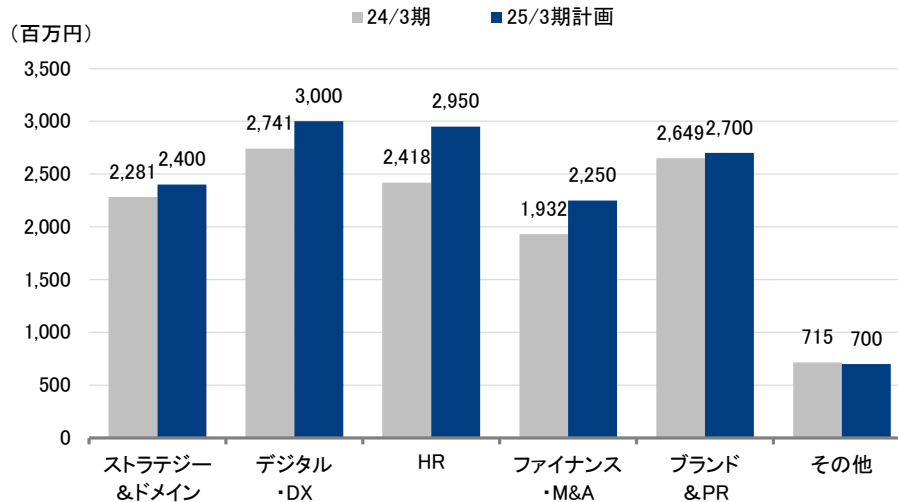
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

外部環境は米国での政権交代による米中通商摩擦の再燃や、欧州・中東地域における紛争の長期化、国内では物価上昇が続いており景気の先行き不透明感が強いものの、日本経済の屋台骨を支える中堅企業では持続的成長に向けた中長期の経営戦略策定やDX、M&A、人的資本経営、ブランディング、グローバル戦略などをテーマとした経営コンサルティングニーズが旺盛で、これらのニーズに対してグループ全体で一貫通貫のサービスを提供できる強みを生かして、さらなる顧客の獲得と既存顧客へのクロスセルによるLTVの最大化に取り組む。

経営コンサルティングの領域別売上高では、「ストラテジー & ドメイン」が前期比5.2%増の2,400百万円、「デジタル・DX」が同9.4%増の3,000百万円、「HR」が同22.0%増の2,950百万円、「ファイナンス・M&A」が同16.5%増の2,250百万円、「ブランド・PR」が同1.9%増の2,700百万円を見込む。「HR」の伸び率が高くなっているのは、Surpassの売上が下期にフル寄与するためだ。「デジタル・DX」についてもSurpassの売上が寄与することを考えれば、上振れ余地があると弊社では見ている。

今後の見通し

経営コンサルティング領域別売上高計画



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画の達成と積極的な株主還元策により、ROE10%、時価総額 250 億円を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の進捗状況

同社は、2022年3月期から5ヶ年の中期経営計画（2021～2025）「TCG Future Vision 2030」をスタートさせている。同社が従来から強みとしてきた経営戦略の策定（上流）をアップデートするとともに、現場における経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）もM&A戦略を推進しながら強化し、企業経営を一貫通貫で支える唯一無二の経営コンサルティング支援モデルの構築を進めることで、成長を加速する戦略だ。特に、トップマネジメントアプローチによるチームコンサルティングの強みが活かされる中堅企業において、国内トップの経営コンサルティングファームを目指す。

業績数値目標については、最終年度となる2026年3月期に売上高150億円、営業利益18億円、ROE（株主資本当期純利益率）10%、ROA（総資産経常利益率）15%を掲げている。2025年3月期中間期までの進捗状況としては、既述のとおりM&Aによりグループ化した子会社とのシナジーも顕在化し始めており、順調に進んでいるものと弊社では評価している。グループ化した子会社とは、会社間で顧客の相互送客を行いながらチームコンサルティング契約の増加につなげており、各社ともに収益を伸ばしている。

タナベコンサルティンググループ

9644 東証プライム市場

2025年2月21日(金)

<https://www.tanabeconsulting-group.com/ir>

今後の見通し

今後も中堅企業を中心に大企業から中規模企業に至るまで、顧客企業のDXや人的資本経営、M&A、グローバル戦略などのコンサルティングニーズを取り込むと同時に、行政/公共サービスの領域にも展開することで収益を拡大できると見られる。なお、同社は2026年3月期の売上目標150億円のうち20億円をM&A効果で創出する計画としていた。2021年3月期以降に子会社化したグローウィン・パートナーズやジェイスリー、カーツメディアワークスに、今回新たに加わったSurpassを加えると20億円を突破する見込みだが、引き続きM&Aについては需要が旺盛な「HR」「デジタル・DX」「ファイナンス・M&A」を対象として検討を進めており、M&A投資額としては10億円以上を想定している。

中期経営計画業績目標値

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		25/3期		26/3期 計画	CAGR※
	実績	期初計画	実績	期初計画	修正計画			
売上高	11,759	12,300	12,739	13,500	14,000	15,000	8.5%	
営業利益	1,152	1,230	1,009	1,485	1,485	1,800	33.6%	
営業利益率	9.8%	9.8%	7.9%	11.0%	10.6%	12.0%	-	
ROE	6.4%	-	5.8%	-	-	10.0%	-	
ROA	8.2%	-	7.1%	-	-	15.0%	-	

※ 25/3期～26/3期の2年間の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2026年3月期までの経営コンサルティング領域別の売上目標については、「デジタル・DX」が前期実績の2,741百万円から4,000百万円、2年間の年平均成長率で20.8%と最も大きい伸びを見込んでいる。企業のDXニーズを構想段階(上流工程)から実装・実行支援(下流工程)まで一気通貫でソリューション提案していく。地域の中堅企業ではDXへの取り組みが遅れており潜在需要も大きい。グループ各社のリソースを共有するとともに提携先であるリコー・ジャパンとの協業も推進しながら、これらの潜在需要を取り込んでいく。

また、人的資本経営の取り組みを強化する企業が増えるなか、経営戦略に直結する人事制度の刷新や人材採用・育成に対するコンサルティングニーズの取り込みにより「HR」領域の売上高も前期実績の2,418百万円から2,800百万円と年率7.6%の成長を見込んでいたが、既述のとおりSurpassをグループ化したことにより2025年3月期に1年前倒しで目標を達成できる見通しとなり、さらなる売上拡大が期待される。同様に、「ファイナンス・M&A」領域でも2025年3月期の売上計画が2,250百万円と当初目標(2026年3月期2,100百万円)を1年前倒しで超過達成する見通しだ。中堅企業や中小企業の活性化を目的として、M&Aによる事業拡大を税制面や金融面で後押しする改正産業競争力強化法が2024年6月に公布されたことにより、M&Aを積極的に検討する企業が増加し、M&Aの際のファイナンス戦略やM&A後のPMI(経営統合)、ホールディングス化・グループ経営体制の構築などの需要が増加しているためだ。グループでこれらコンサルティングサービスを一気通貫で提供できる強みを生かして、今後も売上拡大が続くものと予想される。そのほか、「ブランド&PR」領域では、為替の円安進展により海外進出及び強化に取り組む企業が増加しており、カーツメディアワークスが提供する海外向けプレスリリース配信サービス「Global PR Wire」をドアノックツールとして活用することで顧客獲得を進め、「グローバル戦略」などチームコンサルティングサービスにつなげていく戦略だ。「Global PR Wire」の登録企業数は2023年3月末の900社から2024年9月末には1,500社超と順調に増加しており、海外への進出を検討している企業にとってニーズの高いサービスとして注目されている。

今後の見通し

経営コンサルティング領域別売上目標と強化領域

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 目標	CAGR※	強化領域
売上高	12,739	14,000	15,000	8.5%	・130億円は既存事業の成長、20億円は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(特にデジタル・DXコンサルティング領域)により計画達成を目指す
ストラテジー & ドメイン	2,281	2,400	2,600	6.8%	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、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	2,741	3,000	4,000	20.8%	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	2,418	2,950	2,800	7.6%	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、アカデミー(企業内大学)設立、アカデミッククラウド等
ファイナンス・M&A	1,932	2,250	2,100	4.3%	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、事業再編型M&AやクロスボーダーM&A等
ブランド&PR	2,649	2,700	2,800	2.8%	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	715	700	700	-1.1%	・ブルーダイアリー(手帳)やプロモーション商品

※ 25/3期から26/3期までの2年間の年平均成長率
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 資本コストや株価を意識した経営の取り組みについて

同社は中期経営計画で「ROE10%」「時価総額250億円以上」の数値目標を掲げている。これら目標については、中期経営計画で掲げた業績目標を達成すること、並びに最適資本構成の実現(株主還元方針の変更)により達成していく考えだ。2026年3月期にROE10%を達成するためには当期純利益の水準を引き上げること、並びに株主還元の強化により株主資本を抑えることで達成を目指す。当中期経営計画期間中の株主還元方針としては、連結総還元性向100%目安という大胆な株主還元方針を掲げており、DOE(株主資本配当率)6%以上の安定的な配当を継続し、また機動的な自己株式の取得も実施する方針を示している。連結総還元性向100%と言うのは、自己資本が理論的には増えないことを意味している。2024年3月期は配当金に加えて自己株式取得を実施したことにより、連結総還元性向が177.1%となり、期末の自己資本は10,903百万円と前期末比で448百万円減少した。2025年3月期も同様に自己株式取得を実施しており、連結総還元性向は150%を超える見通しとなっており、自己資本もさらに減少するものと予想される。このため、2026年3月期の当期純利益が10億円強程度となればROE10%を達成できる計算となる。

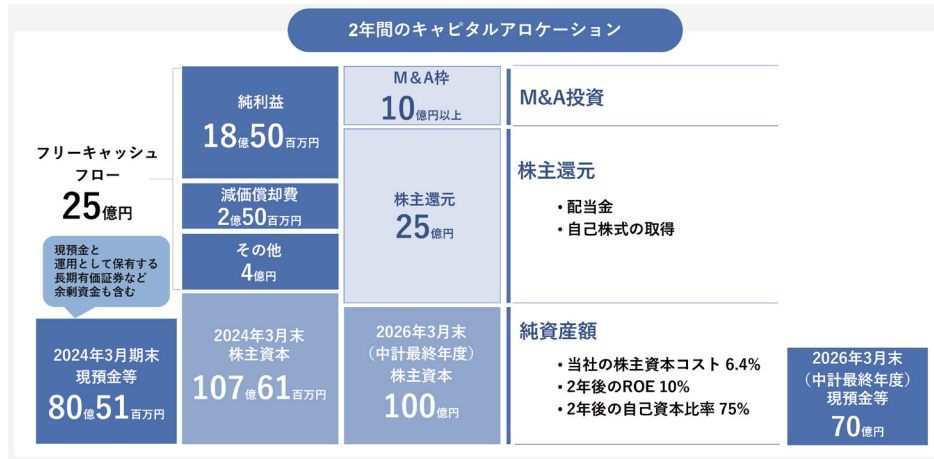
一方、「時価総額250億円」という目標については、今後の株価次第であり他力本願となる。株価1,500円程度が時価総額250億円の目安となるが、今後業績を計画通りに拡大していくことに加えて、中長期的な成長戦略の提示など同社の成長性に関して投資家がより一層理解を深められるような情報発信をするなど、積極的なIR・SR・PR活動が重要になると弊社では考えている。

(3) キャピタルアロケーションについて

2026年3月期までの2年間のキャピタルアロケーションについては、創出するキャッシュを成長投資と株主還元バランスよく分配していくことを基本方針としている。2年間のフリーキャッシュ・フローとして純利益18.5億円、減価償却費2.5億円、その他4億円の合計25億円を見込んでいるのに対して、キャッシュ・アウトとして配当金や自己株式取得などの株主還元25億円、M&A投資で10億円以上を想定しており、2026年3月期末の株主資本は100億円(2024年3月期末107.61億円)、現預金等は70億円(同80.51億円)となる見通しだ。

今後の見通し

キャピタルアロケーション



出所：決算説明会資料より掲載

(4) サステナビリティ

同社では、ESGの観点から、持続可能な社会の実現及び同社のさらなる企業価値向上に取り組んでいる。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を実施するためサステナビリティ委員会を設置し、マテリアリティ（重要課題）の特定と重要項目を設定し、その取り組みを推進している。

環境の観点からは、気候変動への対応については、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に沿った情報開示を行っており、複数のシナリオ（1.5℃及び4℃シナリオ）におけるリスクと機会の分析を行っている。また、温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みとして、スコープ1と2に関しては2030年までに100%削減を目指している。これまで実施してきたオフィス照明のLED化やスマートDX投資によるペーパーレス化などをさらに推進するほか、使用電力については再生可能エネルギー由来の電力の割合を増やす。削減しきれない排出量については、非化石証書や再エネ由来J-クレジットの購入によるオフセットを検討している。また、スコープ3に関しては、調達先への働きかけなどを通じて排出量の削減に取り組み、カーボンニュートラルの実現を目指す。

人的資本マネジメント（採用・育成・活躍・定着）については、人的資本を高めるための人材採用・育成を強化しているほか、多様な働き方や女性の活躍推進に向けた各種制度の拡充、エンゲージメント向上や健康経営などの取り組みについて目標を設定しながら推進している。採用・育成については、業界に精通した実務経験者と新卒社員を積極的に採用し、リアルとデジタルのハイブリッドでプロフェッショナルコンサルタント※を育成する企業内大学「TCGアカデミー」を活用することで、育成期間の短縮を実現している。従来はチーフコンサルタントに育つまでに5年程度を要していたが、TCGアカデミーを導入以降は2～3年に短縮し、早期戦力化している。また、定着化に向けてはコンサルタントの処遇向上（半期ベースで評価し給与に反映）やジョブ型コース別人事制度の導入、DX投資による働く環境の整備を進めており、3年平均の定着率は89.0%と業界平均を上回る水準を達成している。

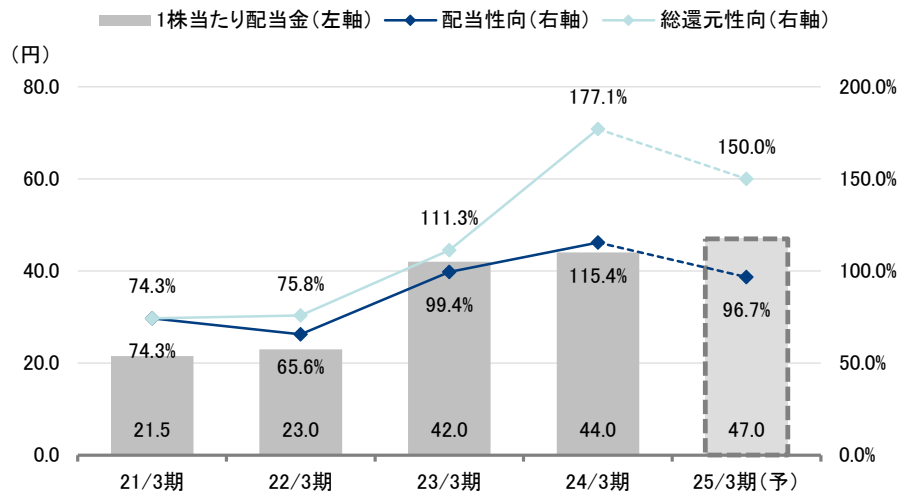
※ プロフェッショナルコンサルタントの基準：チーフコンサルタントとして5社以上の担当実績があり、特定分野のプロジェクトリーダーとしてチームを牽引する能力を持つ人材。

株主還元策

2026年3月期まで連結総還元性向100%を目安に積極的な株主還元を実施

同社は2023年3月期以降、2026年3月期まで連結総還元性向で100%を目安に積極的な株主還元を実施する方針を示している。配当金については、DOE（株主資本配当率）6%以上の安定的な配当を継続し、また機動的な自己株式取得の実施により、連結総還元性向100%の達成を目指している。同方針に基づき、2025年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の47.0円と4期連続の増配を予定している。期初計画では46.0円としていたが、業績上方修正を実施したことに伴い1.0円増配することにした。また、自己株式取得についても2024年5月20日から7月24日までに237.5千株を299百万円で取得したのにつき、同年12月12日から2025年3月31日までに250千株（上限）、200百万円（上限）の自己株式取得を追加で実施することを発表した。自己株式取得が上限額で実施された場合、連結総還元性向は159.2%となる見込みで、3期連続で100%以上の還元を実施することになる。既述のとおり2026年3月期までの2年間で25億円の株主還元実施を想定しており、このうち2025年3月期は12億円強の実施となる。2026年3月期も業績が計画通りに拡大すれば、増配と自己株式取得による株主還元が続くものと予想される。

1株当たり配当金と配当性向



注1：2021年9月末に1：2の株式分割を実施、配当金について過去遡及して修正

注2：2025年3月期の連結総還元性向は現在実施している自己株式取得（上限200百万円）がすべて実施された場合の数値。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp