

2025 年 5 月 29 日

株式会社タナベコンサルティング

TOKYO PRO Market「J-Adviser」／Fukuoka PRO Market「F-Adviser」資格取得、 「PRO Market 上場支援サービス」を提供開始

～日本のすべての中堅企業・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を～

東証プライム市場に上場する日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティング（本社：東京都千代田区・大阪市淀川区、代表取締役社長：若松 孝彦）は、このたび東京証券取引所 TOKYO PRO Market の「J-Adviser」資格および福岡証券取引所 Fukuoka PRO Market の「F-Adviser」資格を取得いたしました。

中堅企業・中規模企業の持続的成長に向けた PRO Market 上場支援サービス



1. PRO Market／「J-Adviser」「F-Adviser」制度について

PRO Market は、東京証券取引所・福岡証券取引所が運営する株式市場の一つで、主にプロ投資家を対象とした市場です。一般市場においては、上場維持基準の見直しが検討されるなど市場のグローバル化が要請される一方で、東京証券取引所の TOKYO PRO Market における新規上場社数は 2024 年に 50 社、総上場社数は 2024 年末時点で 133 社に達しました。同年に開設した福岡証券取引所の Fukuoka PRO Market では、初日に 7 社が新規上場しております。

「J-Adviser」「F-Adviser」（指定アドバイザー）は、TOKYO PRO Market および Fukuoka PRO Market において、取引所に代わって企業の適格性を判断し、上場審査業務を行います。また、上場後においても適時開示やガバナンスの維持を継続的にサポートし、PRO Market 上場企業の信頼性を維持する重要な役割を果たします。

2. 「J-Adviser」「F-Adviser」資格取得の目的

2024 年に経済産業省が「中堅企業」を定義したことで、全国の中堅企業に対する地域経済の牽引役としての期待が高まっております。PRO Market は、通常の IPO（新規公開株式）を伴う上場とは性質が異なり、柔軟な資本政策を行うことができることから、多くの中堅企業・中規模企業に上場の機会を広げていくべきであると考えております。

タナベコンサルティンググループ（TCG）は、創業 68 年の歴史の中で全国の中堅企業・中規模企業を中心に約 17,000 社のコンサルティング実績と成長メソッドを有しており、多くの企業の成長戦略やステージアップを支援してまいりました。

今回、「J-Adviser」「F-Adviser」資格を取得することにより、「PRO Market 上場支援市場」へ参入し、新しい可能性と新しい成長機会を提供してまいります。

中堅企業・中規模企業の「人材採用戦略」「成長 M&A 戦略における優位性」「ステップアップ上場」、そして「第三者承継」を見据えた「ガバナンスの強化」といった持続的成長の実現を目的とした PRO Market への上場を支援いたします。中小企業から中規模企業、そして中堅企業へとステージアップしていく中で、PRO Market への上場により企業の信用力を高め、ビジネスチャンスを得ることも可能になります。

PRO Market 上場を全国の中堅企業・中規模企業の持続的成長、さらにステージアップしていく上でのメルクマールとして位置付け、その実現をサポートし、延いては地域経済の持続的な発展にも貢献してまいります。

3. TCG による提供サービス／今後の展開

タナベコンサルティングの「PRO Market 上場支援サービス」は、TOKYO PRO Market および Fukuoka PRO Market への上場と、上場後の成長を支援するサービスです。

〈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」と併行して、グループ各社に在籍する各専門領域のプロフェッショナルである経営コンサルタントが上場に向けた経営全般のサポートを行います（「事業計画策定」「組織再編」「ガバナンス・内部管理体制の強化」「コンプライアンス・リスク管理体制の構築」「適時開示体制の整備」「情報開示のプロセス構築」「各種制度・規程類の整備」「ブランディング」「広報/PR」など）。

（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 上場の本質的な目的は、「持続的成長」です。PRO Market 上場を通過点と捉え、上場後の成長戦略の立案から M&A 戦略、DX 戦略、グローバル戦略などの TCG の経営コンサルティングメソッドを駆使し、中堅企業・中規模企業のステージアップに向けた取り組みをサポートいたします。

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

TCG では、国内主要都市 10 地域に経営コンサルタントが常駐して全国地域密着で経営コンサルティングを提供しており、これら地域の特性を熟知した経営コンサルタントと上場支援専門家チームが、上場前の準備から上場後の成長までを一気通貫で支援いたします。そして、中堅企業・中規模企業のステージアップを通じて、その経営者とともに地域貢献を実現していく共創体制を構築いたします。

PRO Market 上場を通じて、中堅企業・中規模企業が持続的に成長する道筋を築き、その先のステージアップを継続してサポートしてまいります。

4. 上場に向けた管理体制を総合判定。TCGの予備調査サービス「Stage up Review」

「上場企業へのゲートウェイ」として、ファーストステップである予備調査サービス「Stage up Review」を実施いたします。このサービスは、チェックリストによるセルフチェック、専門担当者によるヒアリングや資料調査を経て、上場に向けた経営管理体制を総合判定。自社における上場に向けての課題整理と、具体的な対策を明確にしたレポートを実行し、確実にかつ最適な上場プロセスを提示いたします。



【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

TCGは、1957年創業の東証プライム市場に上場する日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパス（貢献価値）を掲げております。ピースマインドとの資本業務提携により、グループ8社、約900名のプロフェッショナル人材を有する経営コンサルティンググループとなります。国内外の大企業から中堅企業・中規模企業のトップマネジメントを主要顧客に、創業以来17,000社以上の支援実績を有しております。

戦略策定からデジタル・DX/HR/ファイナンス・M&A/ブランド&PRなどの経営実装までを「トップマネジメントアプローチ」で一気通貫に支援する唯一無二の経営コンサルティングモデルを「チームコンサルティング」と呼び、国内地域密着からグローバルへと展開しております。



【企業概要】

社名：株式会社タナベコンサルティンググループ

代表：若松 孝彦（代表取締役社長）

創業：1957 年 10 月 16 日

資本金：17 億 7,200 万円

売上高：145 億 43 百万円 ※2025 年 3 月期

営業利益：15 億円 ※2025 年 3 月期

総人員数：809 名（グループ全体）※2025 年 5 月 1 日現在

上場市場：東京証券取引所プライム市場

本社所在地：東京都千代田区丸の内 1-8-2、大阪市淀川区宮原 3-3-41

事務所展開：名古屋、福岡、札幌、仙台、新潟、金沢、広島、沖縄