

各位

2026年6月16日

Sapporo PRO Frontier Market 「S-Adviser」資格取得 ～北海道エリアの中堅・中規模企業に新しい可能性と新しい成長機会を提供～

株式会社タナベコンサルティンググループ（本社：大阪市淀川区・東京都千代田区、代表取締役社長：若松 孝彦、東証プライム上場、銘柄コード：9644）の連結子会社である株式会社タナベコンサルティングは、札幌証券取引所が2026年6月30日に開設するSapporo PRO Frontier Marketの「S-Adviser」資格を取得いたしました。



1. Sapporo PRO Frontier Market について

Sapporo PRO Frontier Market は、本則市場・アンビシャス等の一般市場への上場を目指す企業を対象としたプロ投資家向けの市場です。北海道の未来をひらく企業を育むマーケットであり、一般市場の基準を満たす前段階から上場企業として活動し、事業と経営を一気に加速させる“一歩先の成長にチャレンジできるマーケット”です。成長意欲の高い企業に対し、新たな上場の選択肢を提供するとともに、北海道におけるスタートアップ・エコシステム形成の一翼を担います。

2. 「S-Adviser」制度について

「S-Adviser」制度は、札幌証券取引所が資格を認証した S-Adviser に対して特定業務（上場または上場廃止に関する基準または上場適格性要件に適合するかどうかの調査等）を委託するものです。S-Adviser は、担当する上場会社に対して上場前の上場適格性の調査確認や上場後の適時開示の助言・指導、上場維持要件の適合状況の調査を実施いたします。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。

3. 「S-Adviser」資格取得の目的

タナベコンサルティンググループ（TCG）は、国内外の中堅企業を中心とした大企業から中規模企業を主要顧客とし、創業 69 年目となる歴史の中で 22,100 社以上のコンサルティング実績と成長メソッドを有しております。これまで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。

PRO Market への上場により、中堅企業・中規模企業は「人材採用の強化」「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が可能となります。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。また、通常の IPO（新規株式公開）とは性質が異なり、柔軟な資本政策も可能となるため、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。

北海道は、食・観光・エネルギー・一次産業をはじめとする全国有数の産業基盤と豊かな地域資源を有し、今後さらなる成長が期待される有望なエリアです。Sapporo PRO Frontier Market への上場は、道内企業の信用力・発信力の向上に加え、人材採用、取引拡大、成長投資の推進を後押しし、次なる成長ステージへの飛躍を実現する有力な選択肢となります。

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」を取得することにより、PRO Market 上場を全国の中堅企業・中規模企業が持続的成長を実現し、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、ひ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。

4. TCGが提供する「PRO Market 上場支援サービス」の特長／今後の展開

TCGの「PRO Market 上場支援サービス」は、TOKYO PRO Market および Fukuoka PRO Market、Sapporo PRO Frontier Market への上場と、上場後の成長を支援するサービスです。

(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」「情報開示プロセスの構築」「各種制度・規程類の整備」「ブランディング」「広報／PR」等）。

(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、グローバル戦略等の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、全国地域密着で経営コンサルティングを提供しております。今年で設立60周年を迎える北海道支社でも、これまで数多くの道内企業の発展に貢献してまいりました。

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し、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。

【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、未来の社会に向けた貢献価値として「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパスを掲げております。現在はグループ8社、900名以上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、国内外の中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客とし、創業以来22,100社以上の支援実績を有しております。

トップマネジメントアプローチで経営戦略の策定からプロフェッショナルDX/AIサービスによる経営オペレーションの実装・実行まで、経営の上流から下流までを一気通貫で支援する唯一無二の経営コンサルティングモデルを国内地域密着のみならず、グローバルに展開しております。

【株式会社タナベコンサルティンググループ 会社概要】

社 名：株式会社タナベコンサルティンググループ
代 表：代表取締役社長 若松 孝彦
創 業：1957年10月16日
売 上 高：162億82百万円 ※2026年3月期
営業利益：18億13百万円 ※2026年3月期
資 本 金：17億72百万円
総人員数：938名（グループ全体）※2026年4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：大阪市淀川区宮原3-3-41、東京都千代田区丸の内1-8-2
H P：<https://www.tanabeconsulting-group.com>

【株式会社タナベコンサルティング 会社概要】

社 名：株式会社タナベコンサルティング
代 表：代表取締役社長 若松 孝彦
設 立：2022年4月15日
資 本 金：3億円
本社所在地：大阪市淀川区宮原3-3-41、東京都千代田区丸の内1-8-2
H P：<https://www.tanabeconsulting.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先（一般）】

株式会社タナベコンサルティンググループ コーポレート戦略本部 経営企画部 林
電話番号：06-7177-4011 メールアドレス：ir-tanabe@tanabeconsulting.co.jp

【本件に関するお問い合わせ先（メディア）】

株式会社タナベコンサルティンググループ コーポレート戦略本部 経営企画部 清水
電話番号：06-7177-4011 メールアドレス：pr-tanabe@tanabeconsulting.co.jp

以 上