株式会社タナベコンサルティンググループ

2027年3月期第2四半期（中間期）
決算補足説明資料

2026. 11. 10 | 証券コード:9644

INDEX

01 2027年3月期第2四半期（中間期）決算概要

02 2027年3月期決算見通し

03 株主還元

04 中期経営計画（2026～2030）

05 Appendix

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

01

2027年3月期第2四半期（中間期）決算概要

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

決算概要

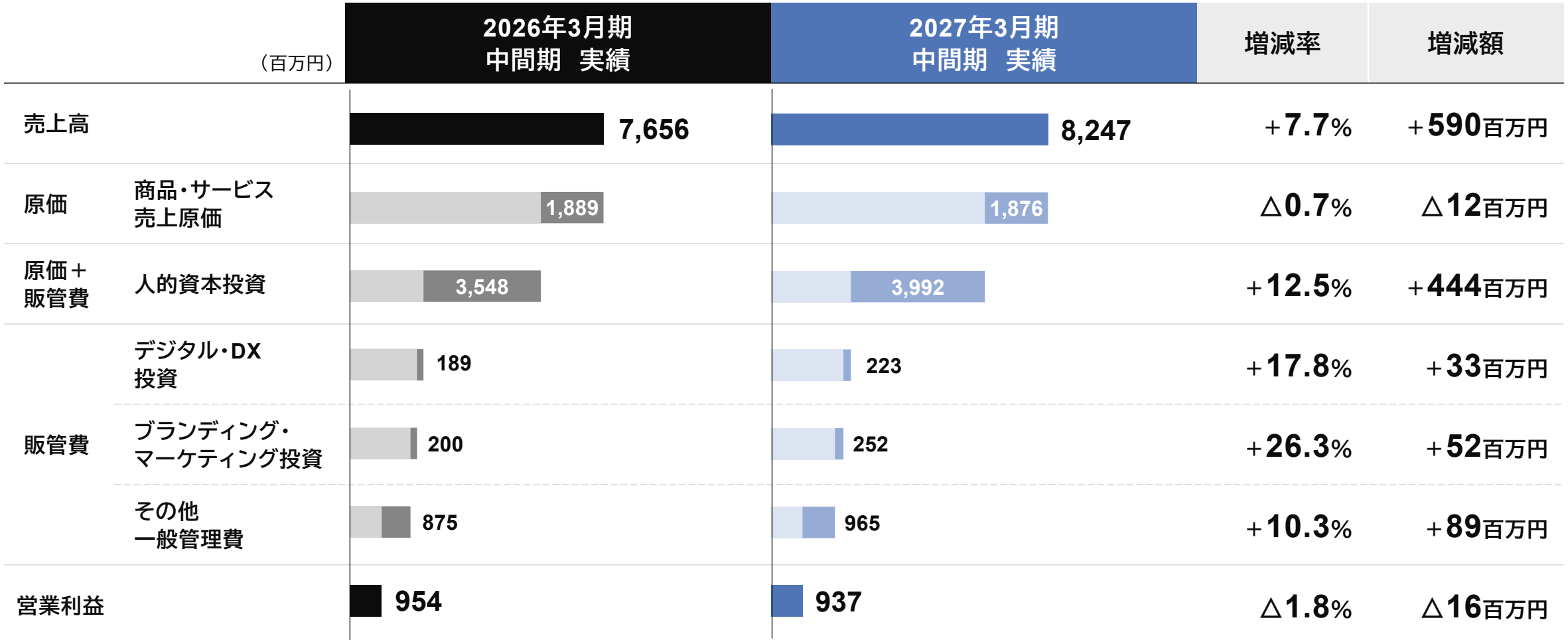
中間期における過去最高売上高を達成し、経常利益段階までは計画を上回った一方で、資本業務提携による株式取得に係る付随費用を計上した結果、中間純利益は前年同期比・計画比で減益

（百万円）	2026年3月期 中間期 実績	2027年3月期 中間期 計画	2027年3月期 中間期 実績	前年同期比	計画比
売上高	7,656	8,100	8,247	+7.7%	+1.8%
売上総利益	3,775	4,010	4,126	+9.3%	+2.9%
（売上総利益率）	（49.3%）	（49.5%）	（50.0%）	—	—
営業利益	954	910	937	△1.8%	+3.0%
（営業利益率）	（12.5%）	（11.2%）	（11.4%）	—	—
経常利益	952	910	950	△0.2%	+4.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	561	575	528	△5.9%	△8.1%
EPS（1株当たり中間純利益）	17.25 円 銭	17.91 円 銭	16.48 円 銭	—	—

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

営業利益増減要因分析（前年同期比）

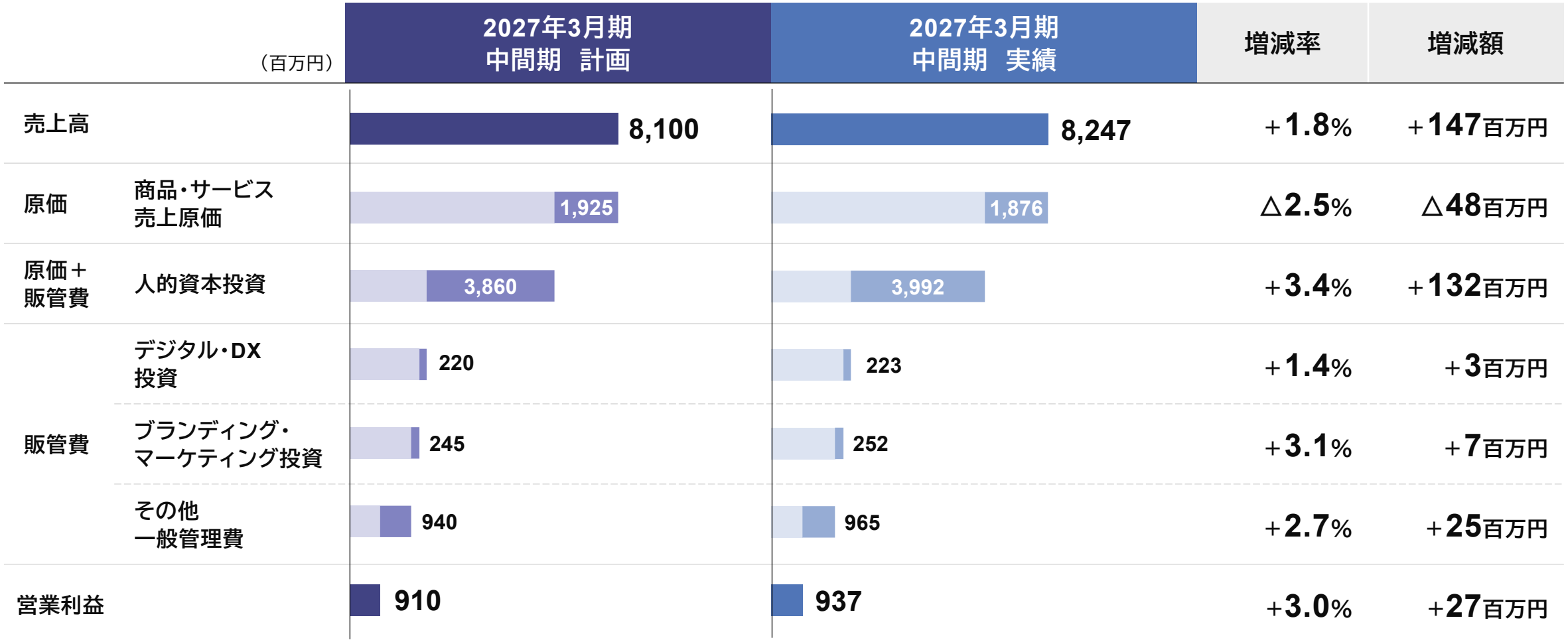
- 前年同期比7.7%の増収により、売上総利益は350百万円増加
- 人的資本等へ積極的に投資した結果、営業利益は1.8%の減益



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

営業利益増減要因分析（計画比）

- 計画比1.8%の増収により、売上総利益は116百万円増加
- 人的資本等へ積極的に投資したものの、営業利益は3.0%の増益



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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）	2026年3月期 中間期 実績	2027年3月期 中間期 実績	前年同期比	売上高構成比（2027年3月期中間期）
売上高	7,656	8,247	+7.7%	―
ストラテジー&ドメイン	1,443	1,625	+12.6%	19.7%
デジタル・DX	1,232	1,277	+3.6%	15.5%
HR	1,677	1,882	+12.2%	22.8%
ファイナンス・M&A	1,530	1,666	+8.9%	20.2%
ブランド&PR	1,603	1,611	+0.5%	19.6%
その他	169	183	+8.7%	2.2%

※ 前中間連結会計期間の上記「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、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。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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	●新設の産業別／業種別プロフェッショナル組織「インダストリー＆ドメイン」による建設、製造、卸売、情報通信、インフラ等への成長戦略支援が増加 ●成長に向けたコンサルティングニーズが高く、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「グローバル戦略」「マーケティング＆セールス」「アライアンス・パートナー戦略」等のテーマが好調であり、「中堅企業創出への経営力強化」「地域資源活用・地域連携サポート」「人的資本導入支援・リスキリング」等の行政／公共案件も増加 ●上場企業に対しては、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」「統合報告書の制作（ESG対応）」のテーマが伸長
デジタル・DX	●DX／AXのコンサルティングニーズが高く、「IT化構想・DX／AX戦略の策定」から「ERPシステムの導入・実装」、「AI実装」「システム実装PMO」「BPO・業務改善」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」「DX認定の取得」等のテーマが好調 ●上場企業に対しては、「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）」「システム実装PMO」「サイバーセキュリティ対策」のテーマが伸長 ●自治体や金融機関と連携した地域在住女性のデジタル人材への育成、資格取得や就業機会の創出支援を行う「TECH WOMAN®（テックウーマン）」も推進

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

経営コンサルティング領域別事業概況

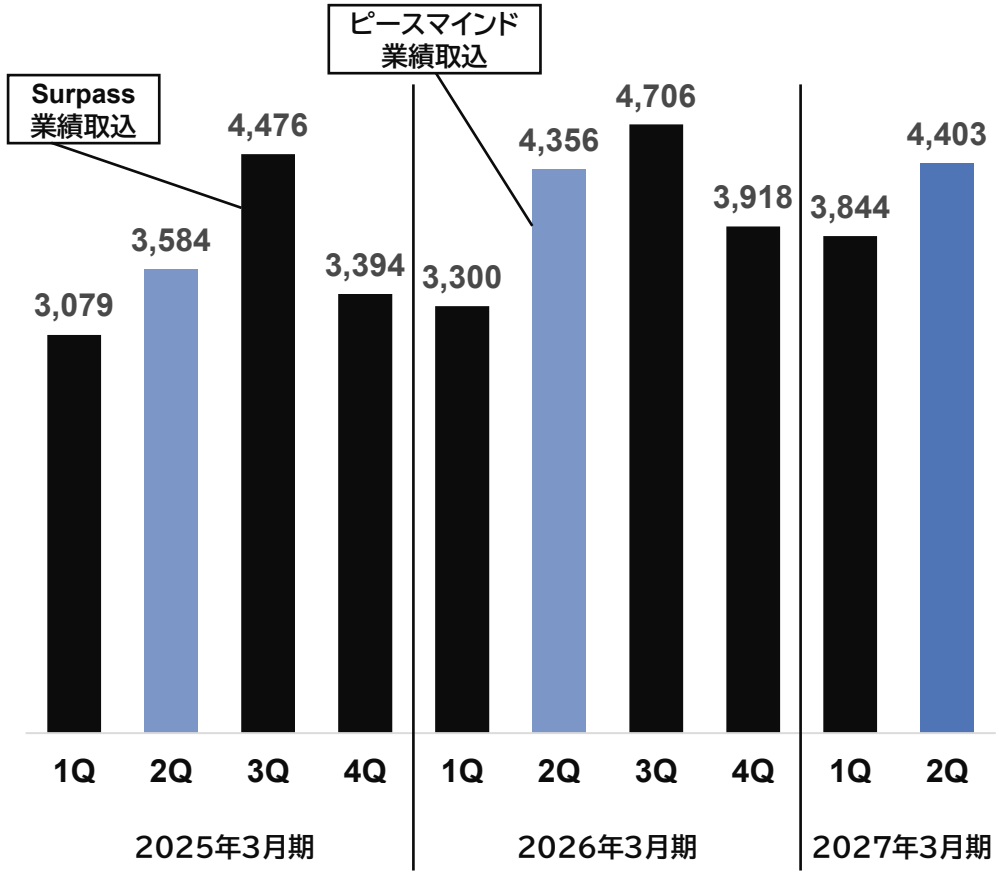
HR	●人的資本経営へのコンサルティングニーズが高く、「人事処遇制度の再構築」「企業内大学（アカデミー）設立」「人材育成（リスキリング含む）」「ジュニアボード（次世代経営チームの育成）」「女性活躍／DE＆Iの推進」「EAP（従業員支援プログラム）」等のテーマが好調 ●上場企業に対しては、「経営人材の育成」「サクセッションプラン」「コーポレートウェルビーイング」「役員報酬制度の構築」「HRBP」のテーマが伸長
ファイナンス・M&A	●企業価値向上や事業承継を実現するコンサルティングニーズが高く、「企業価値ビジョン」「資本政策」「ホールディングス化・グループ経営」「海外M＆Aを含むM＆A一貫コンサルティング（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまでを一貫支援）」「事業承継」「上場支援」等のテーマが好調 ●上場企業に対しては、「コーポレート・ガバナンスの強化」「内部統制システムの構築」「資本コストや株価を意識した経営の実現」「IR支援」のテーマが伸長
ブランド＆PR	●パーパスや商品・サービス等のブランディング・PRのコンサルティングニーズが高く、「ブランドビジョンの策定」「広報機能の立ち上げ（研修含む）」「メディアPR（Global PR Wire（海外向けプレスリリース配信サービス）や記者会見等）」「インターナルブランディング」等のコンサルティングテーマが好調 ●上場企業に対しては、「ブランド戦略」「戦略PR」「クリエイティブデザイン」「UI・UXデザイン」のテーマが伸長

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

四半期別の売上高・営業利益推移

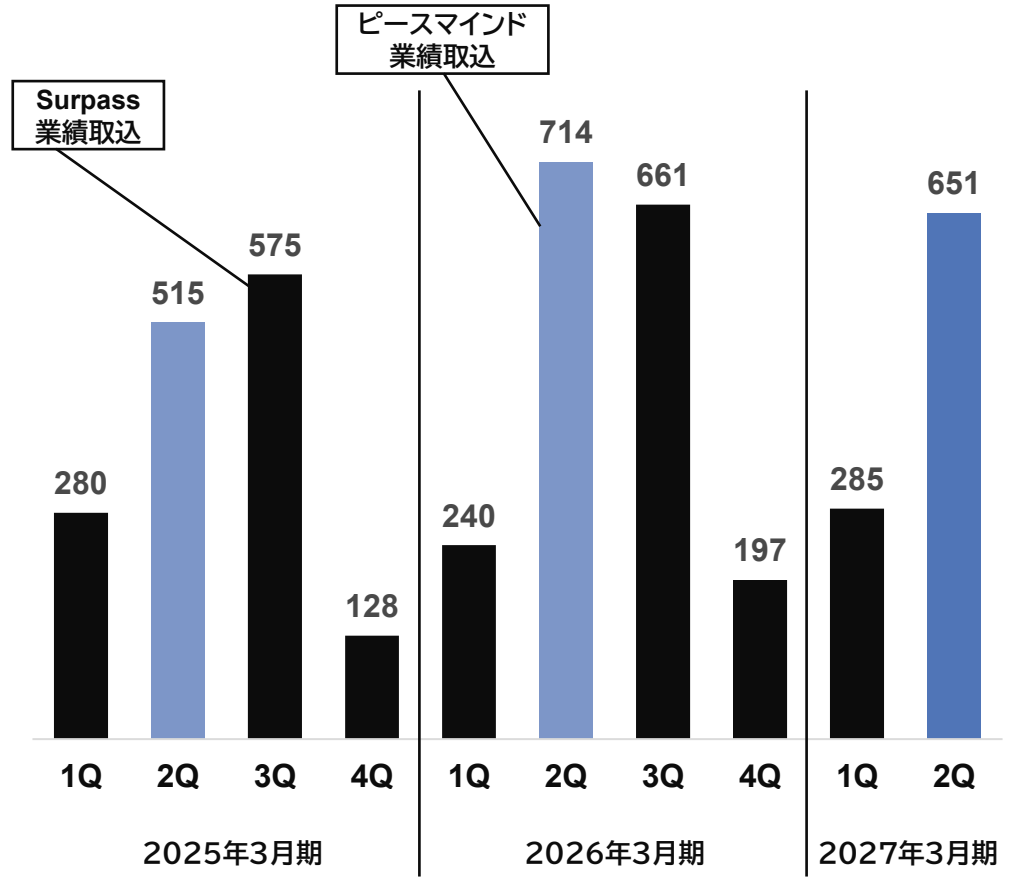
- オーガニックグロースとM&A戦略の推進により売上高成長を実現（ピースマインドによるストレスチェック等のサービスは、第3四半期会計期間に売上が集中する傾向にある）
- 成長を牽引する人的資本等への投資も積極的に実施

【売上高】



【営業利益】

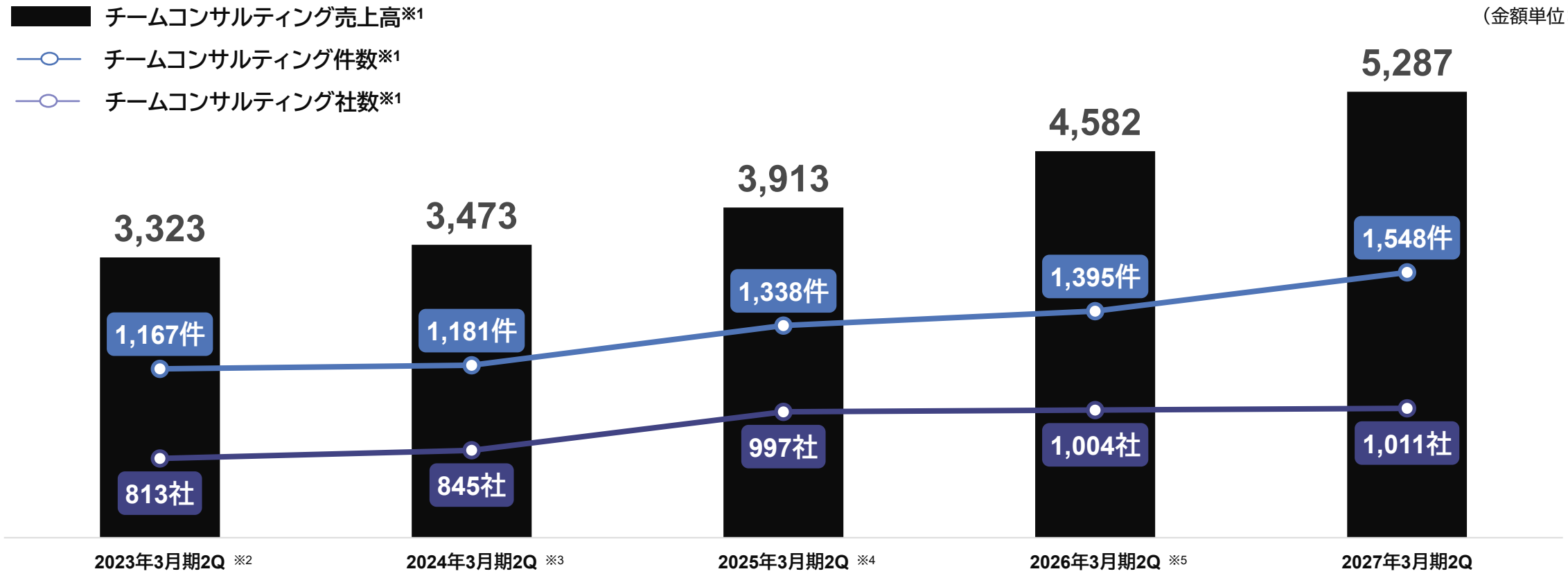
（金額単位：百万円）



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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、過去最高を達成

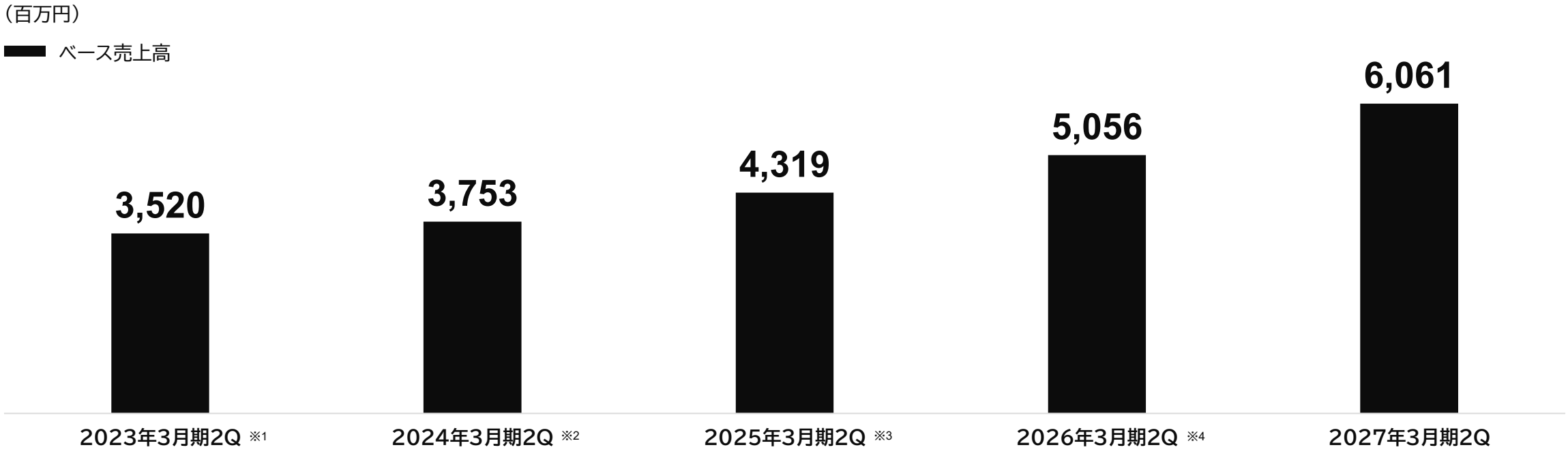


※1 チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（ストラテジー&ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド&PR）、社数はいずれも期中平均社数
（2027年3月期より、システム運用、デザイン、EAP支援等は除外し、高付加価値型コンサルティングの実績のみを集計）
※2 2023年3月期2Qは、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社、株式会社ジェイスリーの実績の合計
※3 2024年3月期2Qより、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※4 2025年3月期2Qより、株式会社Surpassの実績を連結
※5 2026年3月期2Qより、ピースマインド株式会社の実績を連結

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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
- 前年同期を上回り、過去最高を達成

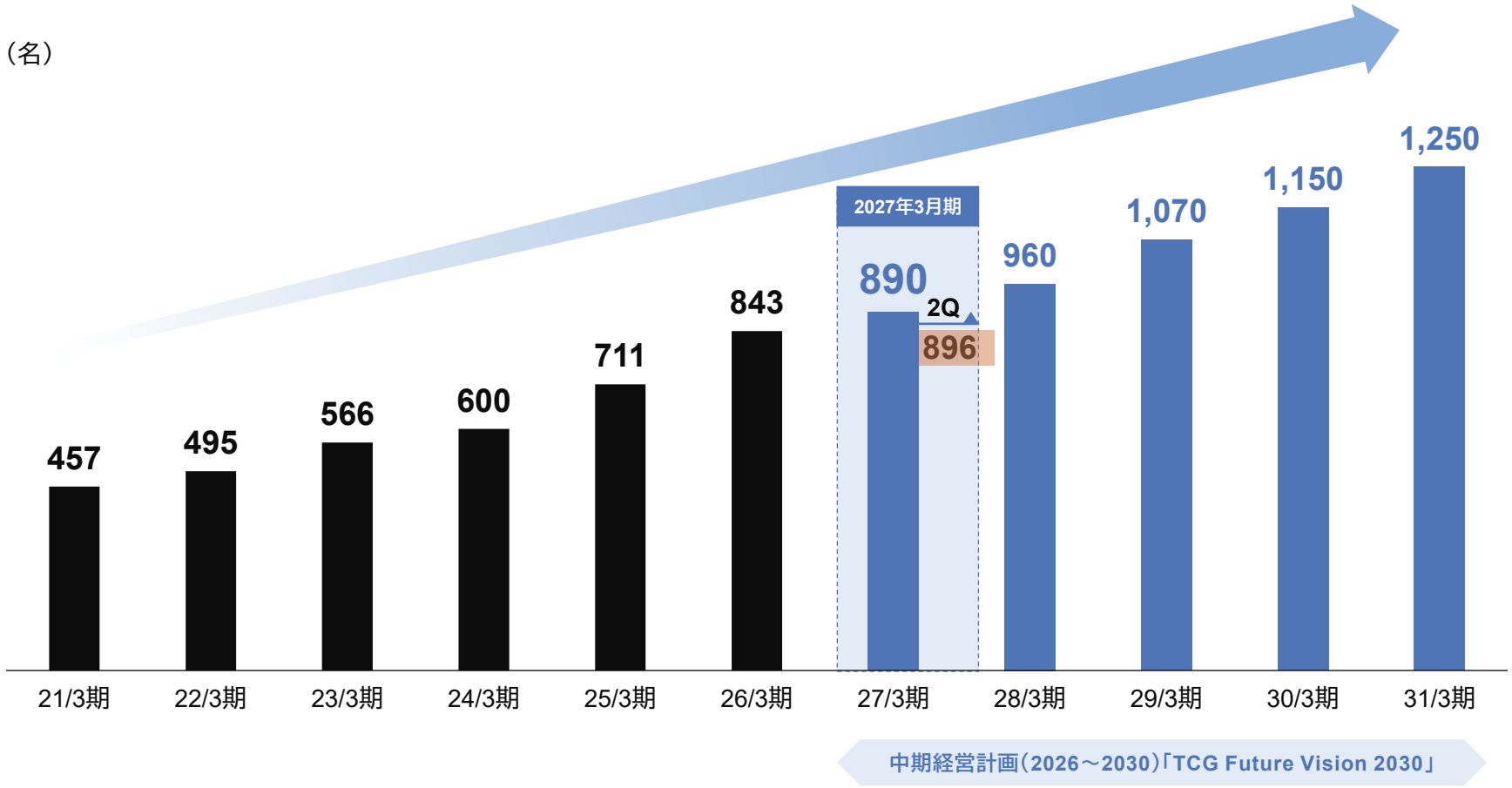


※1 2023年3月期2Qは、株式会社タナベコンサルティングと株式会社リーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズ株式会社、株式会社ジェイスリーの実績の合計
※2 2024年3月期2Qより、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結
※3 2025年3月期2Qより、株式会社Surpassの実績を連結
※4 2026年3月期2Qより、ピースマインド株式会社の実績を連結

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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専門人材を積極的に採用



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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

バランスシートの状況

自己資本比率は68.1%と引き続き高い水準を維持

（百万円）	2026年3月期末	2027年3月期中間期	増減額
資産の部			
現金及び預金	6,490	5,541	△949
有価証券	500	1,000	+500
流動資産合計	**8,646**	**8,734**	**+88**
有形固定資産	2,252	2,329	+77
無形固定資産	1,926	1,834	△91
投資その他の資産	2,343	2,399	+55
固定資産合計	**6,522**	**6,563**	**+41**
資産合計	**15,169**	**15,298**	**+129**

（百万円）	2026年3月期末	2027年3月期中間期	増減額
負債の部			
買掛金	386	533	+147
流動負債合計	2,818	3,028	+210
固定負債合計	978	1,013	+34
負債合計	**3,797**	**4,041**	**+244**
純資産の部			
株主資本合計	10,380	10,257	△123
純資産合計	**11,372**	**11,257**	**△114**
負債純資産合計	**15,169**	**15,298**	**+129**

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

キャッシュ・フローの状況

利益の計上等により営業キャッシュ・フローは約4.4億円となったが、現状の余剰資金運用のための有価証券取得もあり、フリー・キャッシュフローは約1.4億円のマイナスとなる

（百万円）	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額
営業CF	**418**	**445**	**+26**
税金等調整前中間純利益	952	950	△2
売上債権の増減（△は増加）	△287	△360	△72
仕入債務の増減（△は減少）	130	147	+16
前受金の増減（△は減少）	260	285	+25
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△344	△308	+35
投資CF	**△313**	**△593**	**△279**
有価証券の取得による支出	―	△1,500	△1,500
FCF	**105**	**△147**	**△252**
財務CF	**△731**	**△801**	**△70**
現金及び現金同等物の中間期末残高	**7,039**	**5,541**	**△1,498**

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

02

2027年3月期決算見通し

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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）	30.80 円 銭	33.92 円 銭	35.97 円 銭	–

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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「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 組替え前実績	2025年3月期 組替え後実績	2026年3月期 組替え前実績	2026年3月期 組替え後実績	2027年3月期 計画	前期比（組替え後比）
売上高	14,543	14,543	16,282	16,282	17,200	+5.6%
ストラテジー&ドメイン	2,846	2,846	3,151	3,151	3,450	+9.5%
デジタル・DX	3,255	2,455	3,582	2,651	2,750	+3.7%
HR	2,609	2,609	3,384	3,384	3,600	+6.4%
ファイナンス・M&A	2,172	2,675	2,447	3,054	3,300	+8.1%
ブランド&PR	2,939	3,236	3,019	3,345	3,400	+1.6%
その他	721	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、前期2026年3月期および前々期2025年3月期の「デジタル・DX」と「ブランド&PR」「ファイナンス・M&A」の売上高実績も組替えて表示。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

03

株主還元

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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（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®）
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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

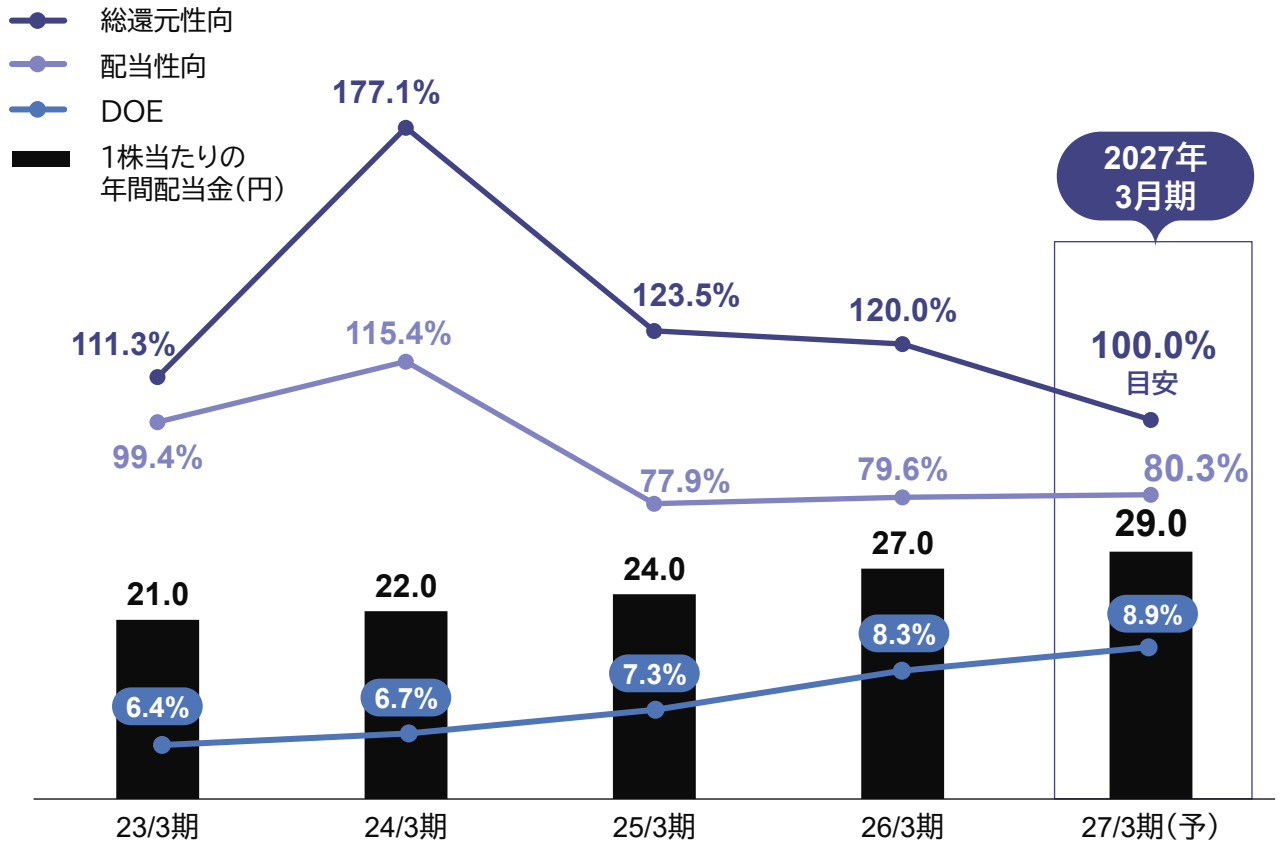
年間配当金 **27**円

（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。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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単元）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単元）以上	デジタルギフト® 500 円分	100 株	5.1%
300 株（3単元）以上	デジタルギフト® 3,000 円分	300 株	5.8%
500 株（5単元）以上	デジタルギフト® 5,000 円分	500 株	5.8%
1,000 株（10 単元）以上	デジタルギフト® 10,000 円分	1,000 株	5.8%

注）2026年10月末時点の株価667円で算出。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

04

中期経営計画（2026～2030）

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

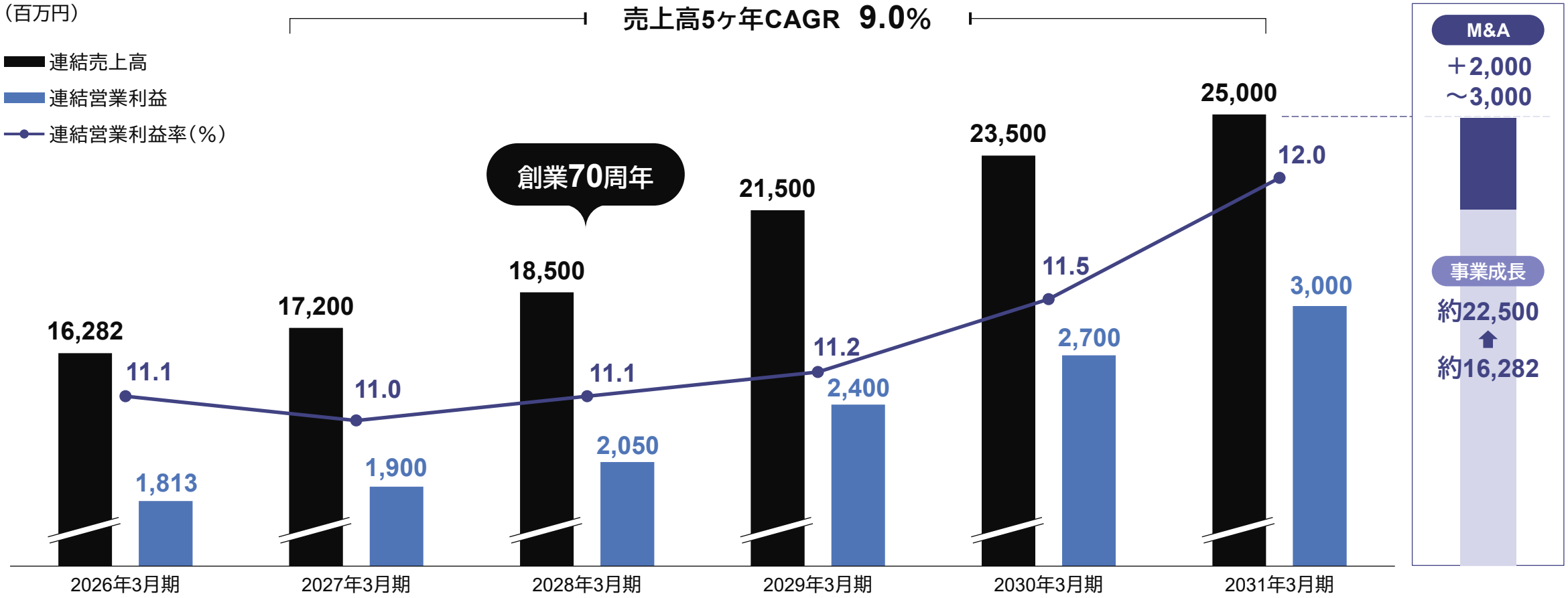
連結
総還元性向 **100.0**%目安

DOE（株主資本配当率）7.0%以上

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

売上高・利益計画（全体）

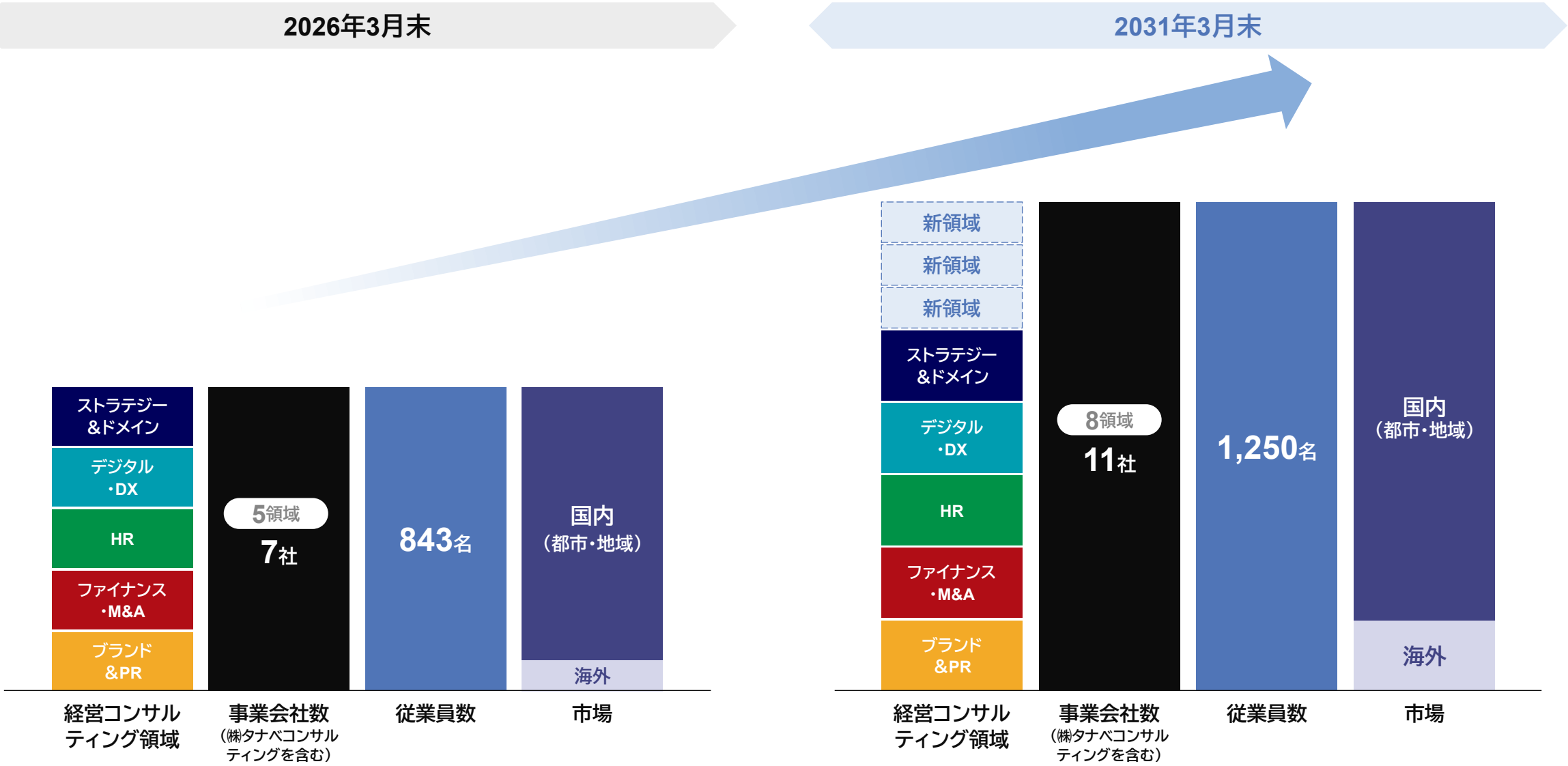
2026年3月期の売上高162億82百万円を発射台としてオーガニックグロースで売上高225億円を達成し、M&A戦略の推進により売上高20～30億円を上乗せし、最終売上高250億円を達成する



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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

ビジョンサマリー（売上高成長イメージ）



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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」の売上高実績も組替えて表示。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

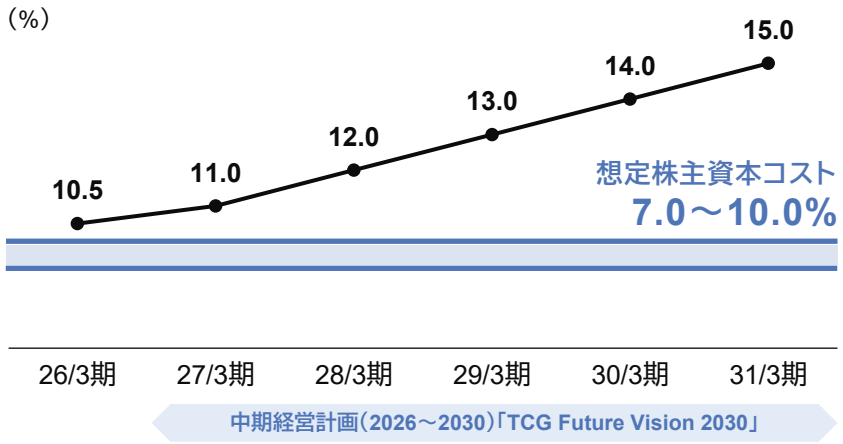
ビジョンサマリー（戦略サマリー）

	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 9.0%
	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10億円以上の新領域 ・3領域を開発
	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 4社以上 ・売上高規模 20～30億円
	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）70%以上
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 1,250名 ・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 50チーム ・経営者（執行役員以上）50名 ・パートナー人材 150名
	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 50：50 ・定着率 90%以上

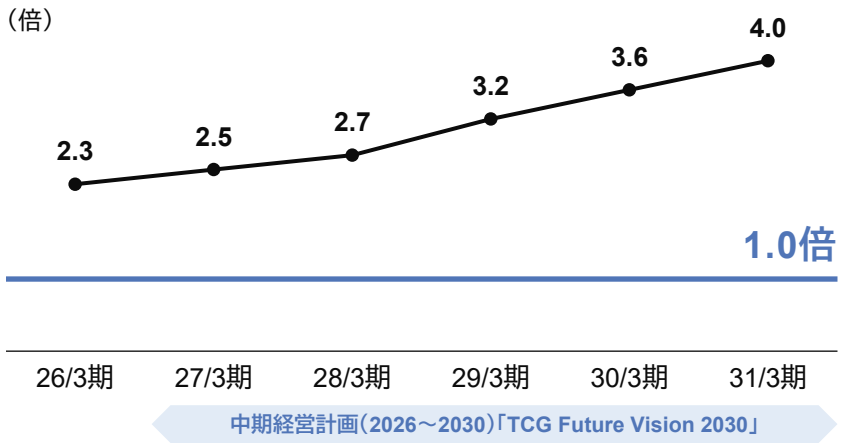
© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

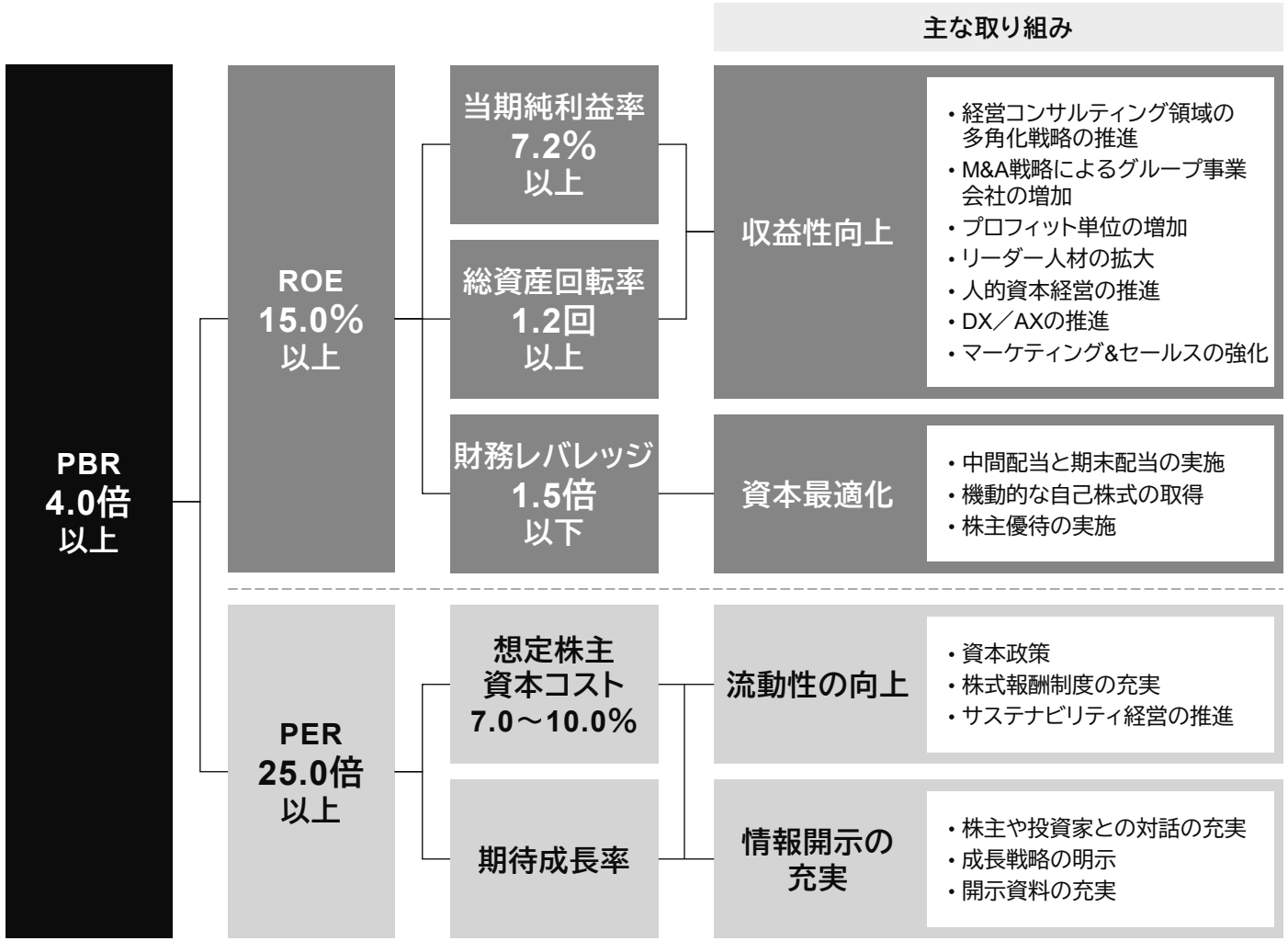
ROE目標



PBR目標



PBR目標(31/3期)の達成ストーリー

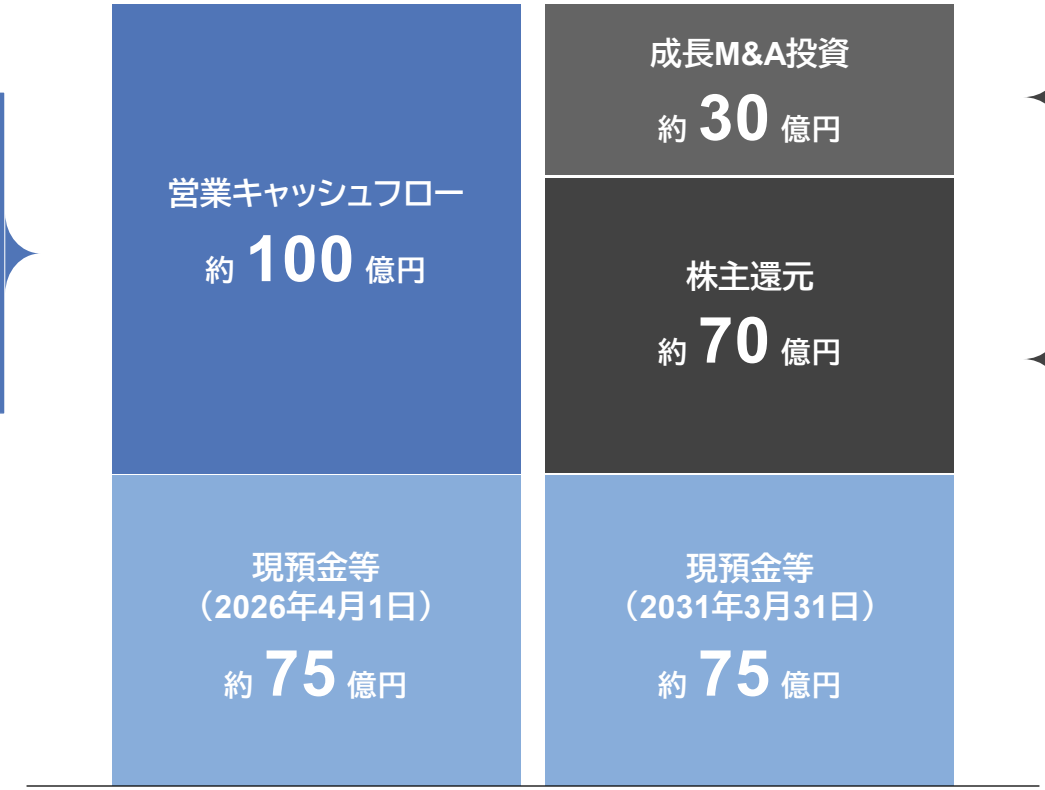


© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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）



営業キャッシュフローの最大化

- 既存の経営コンサルティング領域の成長
- 新規の経営コンサルティング領域の創造
- シナジーの発揮（クロスソリューション）による顧客単価の向上

成長M&A投資

- 4社以上を目標（売上高目標250億円のうち20～30億円を上乗せ）

株主還元

- 中間配当と期末配当
- 機動的な自己株式の取得
- 株主優待

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

05

Appendix

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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9社経営体制

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 ● 上場支援 ● 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　Actus Consulting Group

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

Actus
Actus Consulting Group, Inc.

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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

上流支援型／総合

幅広い業種と機能に対応。戦略の視点から経営の上流（戦略アドバイス）のみを支援

一気通貫支援型／総合

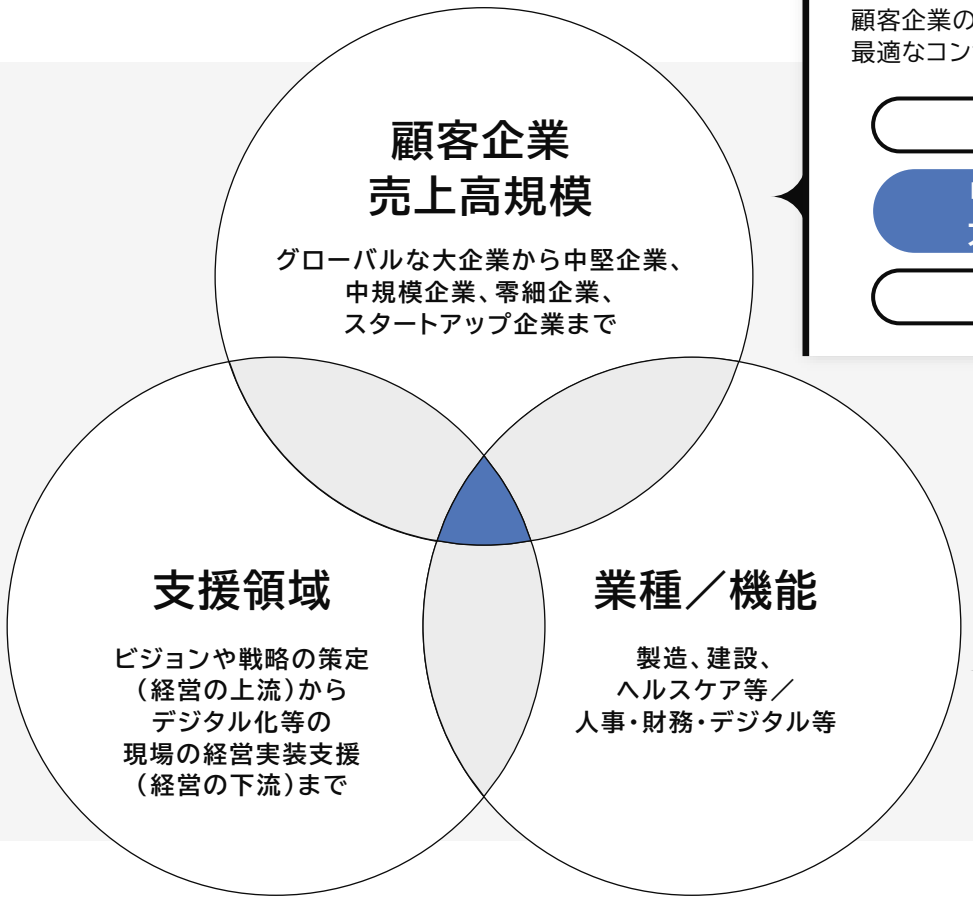
特定の業種または機能に専門特化。特化領域における上流から下流までを一気通貫で支援

一気通貫支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。特化領域における上流から下流までを一気通貫で支援

下流支援型／特化

特定の業種または機能に専門特化。特化領域における下流を支援



売上高規模によって経営課題は異なる

顧客企業の規模に伴う経営課題に対して、
最適なコンサルティングを提供

- 超大手企業
- 中堅企業を中心とした大企業から中規模企業
- 中小・零細企業

戦略／経営（総合型）

幅広い業種および機能に対応。
業種別戦略×機能のアプローチで顧客課題に最適な戦略・経営コンサルティングを提供

業種／機能（特化型）

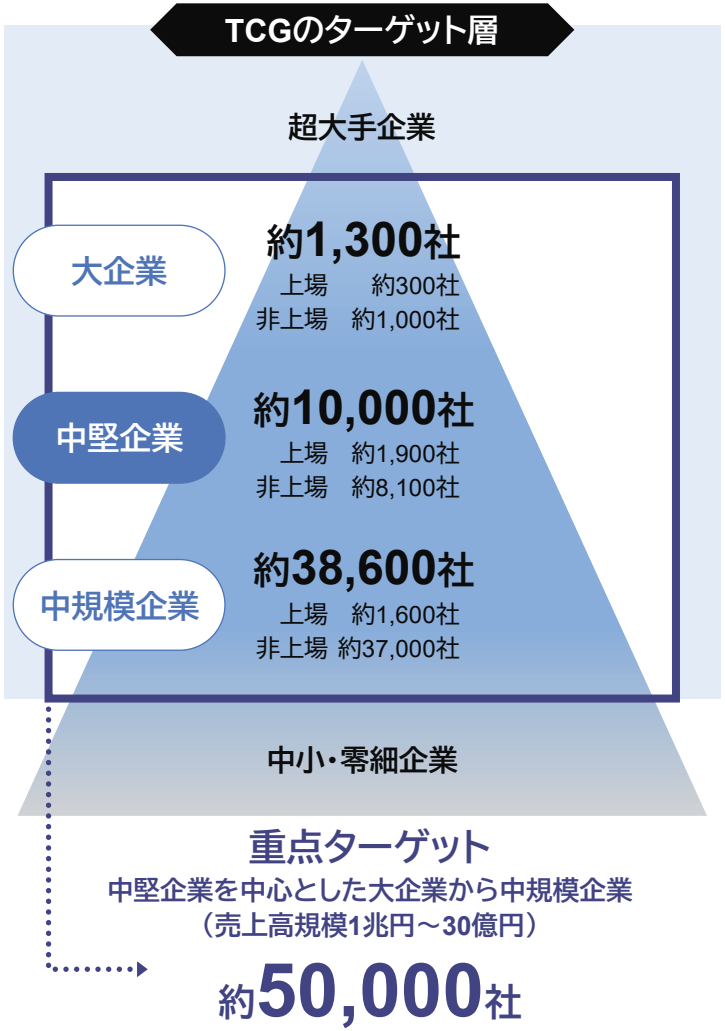
特定の業種または機能に専門特化。特化業種に特有の課題等を解決する、または特化機能のみに注力し強化するコンサルティングを提供

※当社作成

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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」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





※当社作成

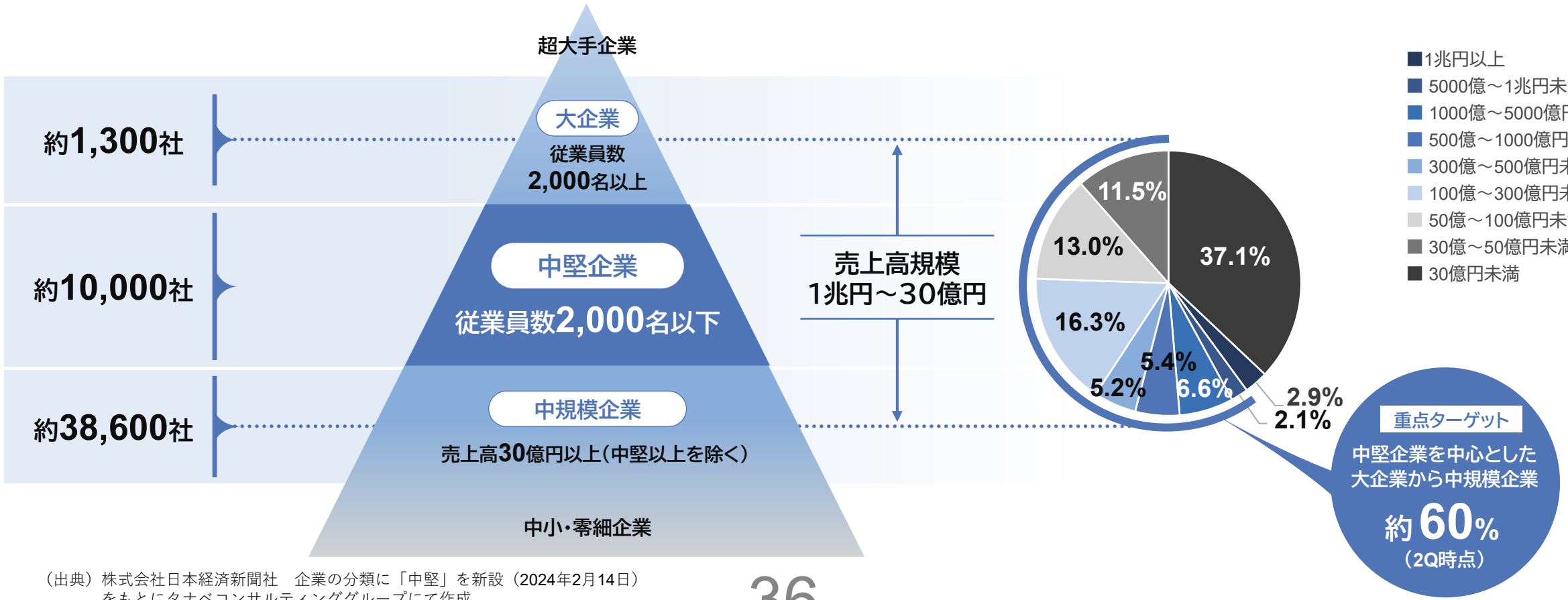
出典：PLANSonar（ユーソナー株式会社ご提供）にて2026年3月17日に取得した情報を基に当社作成

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

ターゲットセグメント②

- TCGの顧客企業の約60%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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

…50億円

事業モデルの壁

- 脱下請け（取引ウエイトの設計）
- ナンバーワンブランド事業の創造
- 開発機能の強化
- 営業マーケティング機能の強化

TCGの支援
- ・ブランド事業への転換戦略
- ・開発・マーケティング組織支援
- ・粗利率40%収益モデル
- ・AIを含むデジタル戦略構築

100億円

組織経営の壁

- 開発、生産、販売、管理、財務組織によるペンタゴン戦略
- 部門責任・経営責任の明確化
- 株式上場（内部監査制度の確立、規程類の整備等）

TCGの支援
- ・事業部別の組織戦略
- ・M&A戦略の構築
- ・利益責任体制
- ・株式上場を含む管理体制
- ・ERPを含むデジタル戦略

300億円

事業領域の壁

- 1T3Dの事業戦略
- ストック重視の経営
- キャッシュフローによる投資効率分析
- 資本戦略、グローバル戦略

TCGの支援
- ・グループ中期経営計画の策定
- ・グローバル事業展開の支援
- ・クロスボーダーM&A
- ・資本政策・財務戦略
- ・人的資本経営支援
- ・ブランディング＆PR戦略

500億円

ナンバーワン事業の壁

- 国内ターゲット市場での全事業ナンバーワンの実現
- M&A等による新規事業領域の多角化
- 社外取締役を含めた外部ブレーンの戦略的活用

TCGの支援
- ・国内ナンバーワン戦略とグローバル戦略の統合
- ・グローバル＆グループ体制の構築
- ・新規事業開発型M&A
- ・ガバナンス・マネジメント体制他
- ・海外ブランディング＆PR

1,000億円…

グループ戦略の壁

- グローバル戦略（比率）推進
- M&A多角化戦略の強化
- 事業開発組織の構築
- 企業価値向上戦略
- 収益モデルのポートフォリオ

TCGの支援
- ・長期ビジョン構築
- ・事業ポートフォリオ戦略
- ・企業価値ビジョン
- ・クロスボーダーM&A
- ・グローバル人事制度

中堅企業層（大企業から中規模企業）

- ! 複雑な経営課題への対応に対して社内で経営者層が育っていない
- ! 規模の成長過程で事業、組織、M&A、HR、DX戦略等、次のステップが未経験
- ! 経営資源が限定的なため、戦略立案から実行までの一気通貫の支援が必要

TCGは中堅企業が大企業へ成長する戦略メソッドを幅広く保有



中堅企業白書を発刊

※ 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。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

競争優位性（唯一無二の経営コンサルティングモデル）

- 戦略課題・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）が抱える総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
経営者・CEO視点で戦略や組織を多角的に捉え、本質的課題を解決できる経営コンサルティング領域を展開

×

2 チームコンサルティング
固有の経営課題に対して、専門コンサルタント複数名でチームを組成し、最適なメソッドを提供

×

3 一気通貫の支援モデル
人事、財務等の全ての機能において戦略策定から現場での実装・実行までを一気通貫で支援



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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



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

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

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

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

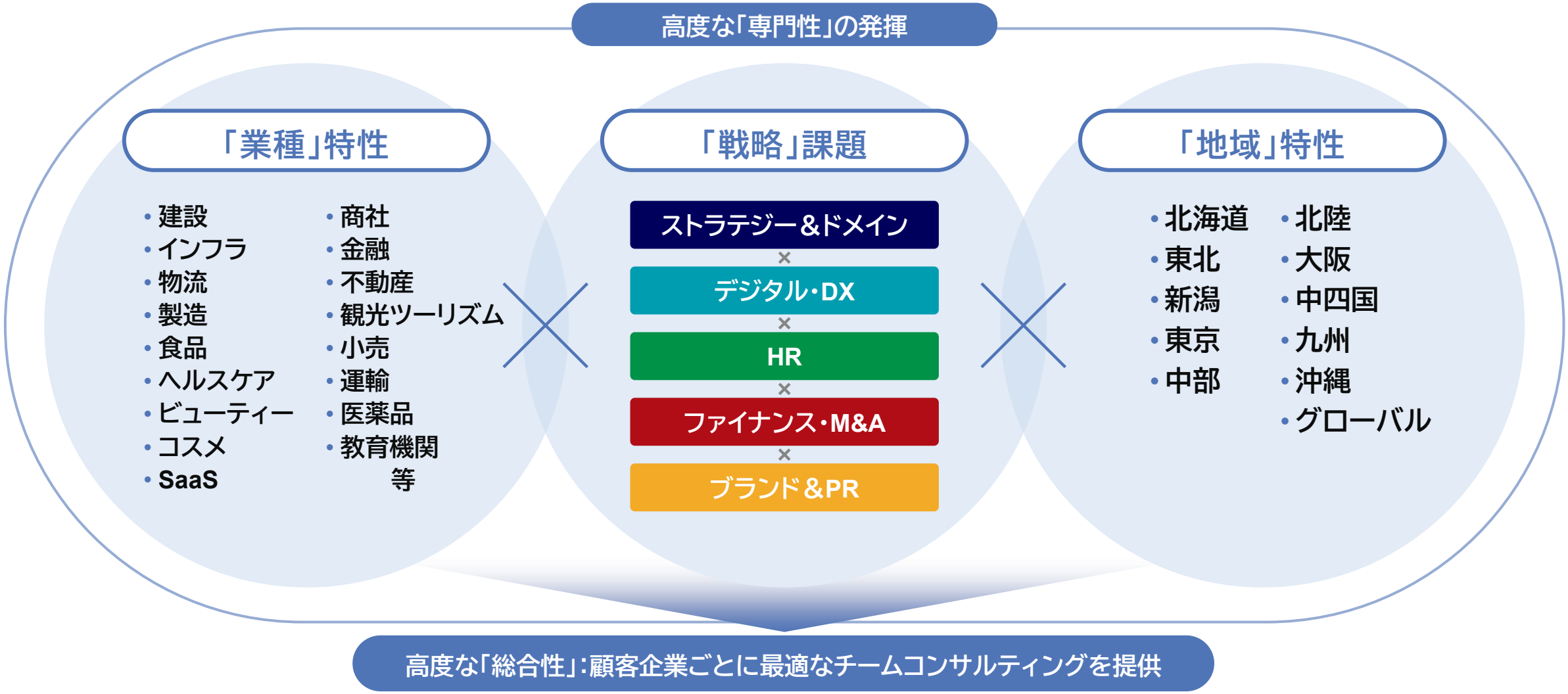
HR Consulting

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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

2 チームコンサルティング①（業種・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



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

2 チームコンサルティング②（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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

2 チームコンサルティング③（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

中東

- アラブ首長国連邦
- イスラエル
- エジプト
- トルコ

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



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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

3 一気通貫の支援モデル

- 経営戦略の策定(上流)から現場での実装・実行(下流)まで一気通貫に支援
- 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

経営コンサルティング

一気通貫の支援モデル

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

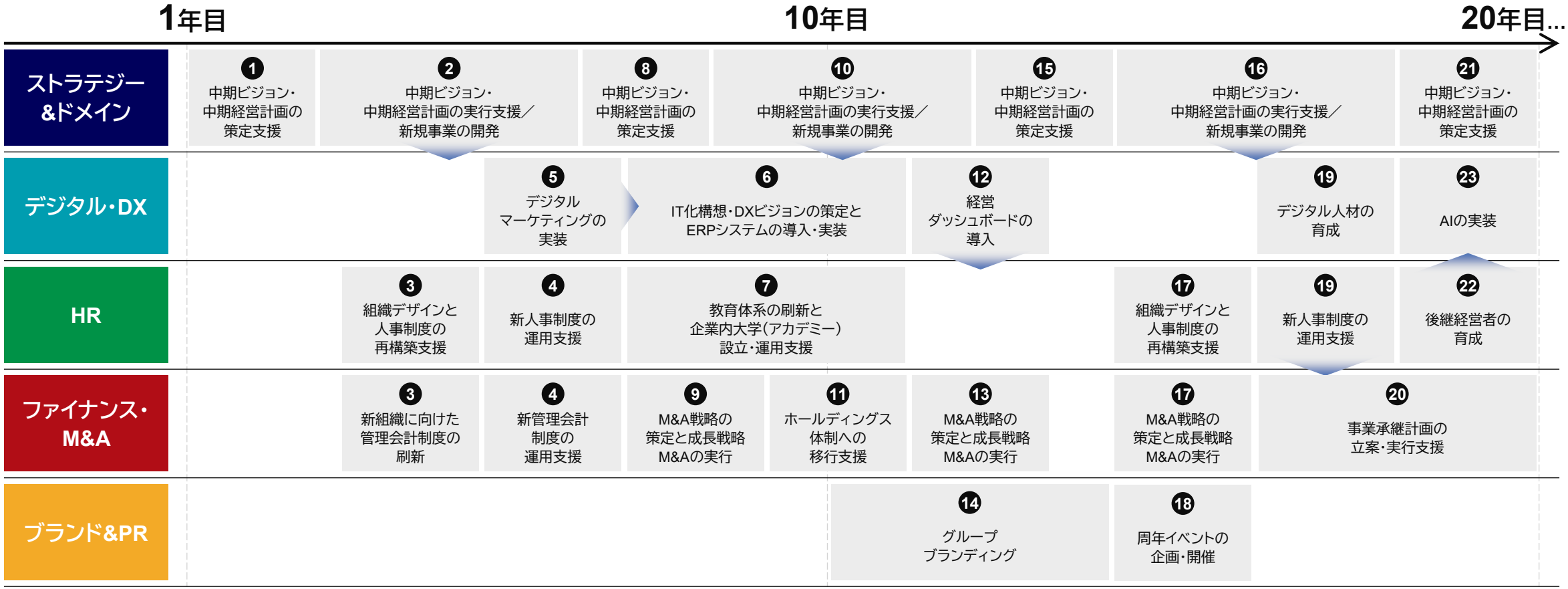
各領域を横断するチーム編成と支援メニュー

	戦略策定支援(上流)		実装・実行支援(下流)
ストラテジー&ドメイン	• 理念、パーパスの策定 • ビジネスモデル戦略の策定	• 中期経営計画の策定	• 中期経営計画の実装 • ビジョンマネジメント
デジタル・DX	• DXビジョンの策定 • IT化構想	• ERP等のシステム設計	• ERP等のシステムの実装 • 経営システムの改革
HR	• 人的資本経営の推進 • HRビジョンの策定	• 人事制度再構築 • 人事システム構築	• 人事システムの実装 • 人材育成・企業内大学設立
ファイナンス・M&A	• 企業価値向上戦略の策定 • M&A戦略の策定	• ホールディングス化 • 収益構造改革	• 事業承継・資本政策の実行 • 統合支援(PMI)
ブランド&PR	• ブランディング戦略の策定 • PR戦略の策定	• ブランド構築 • マーケティング	• クリエイティブ制作 • 店頭プロモーション

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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①～㉓）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



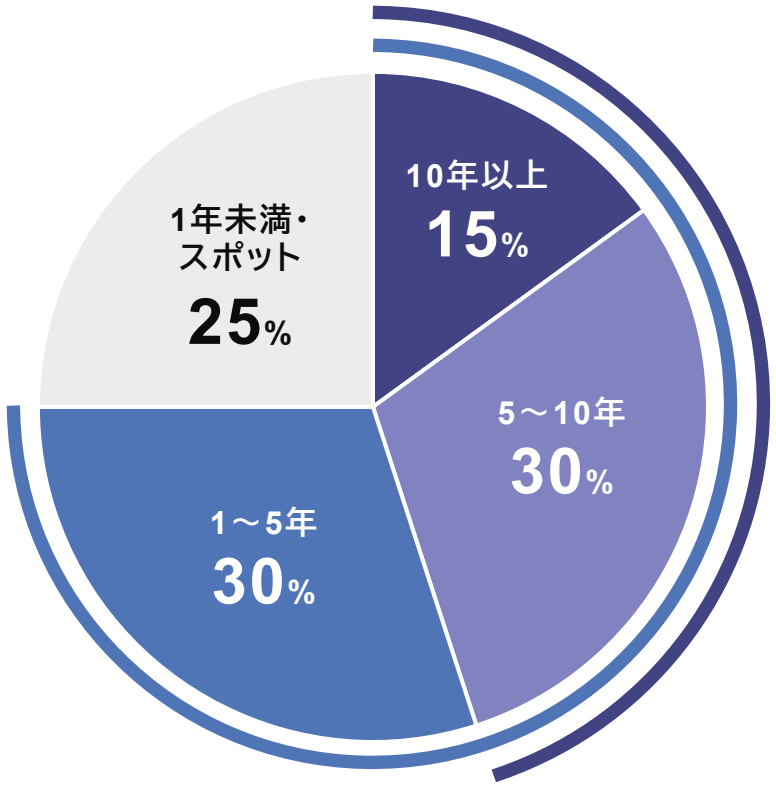
※提供するコンサルティングメニューの順番をナンバー①～㉓で記載

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS 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



1年以上継続
約75%

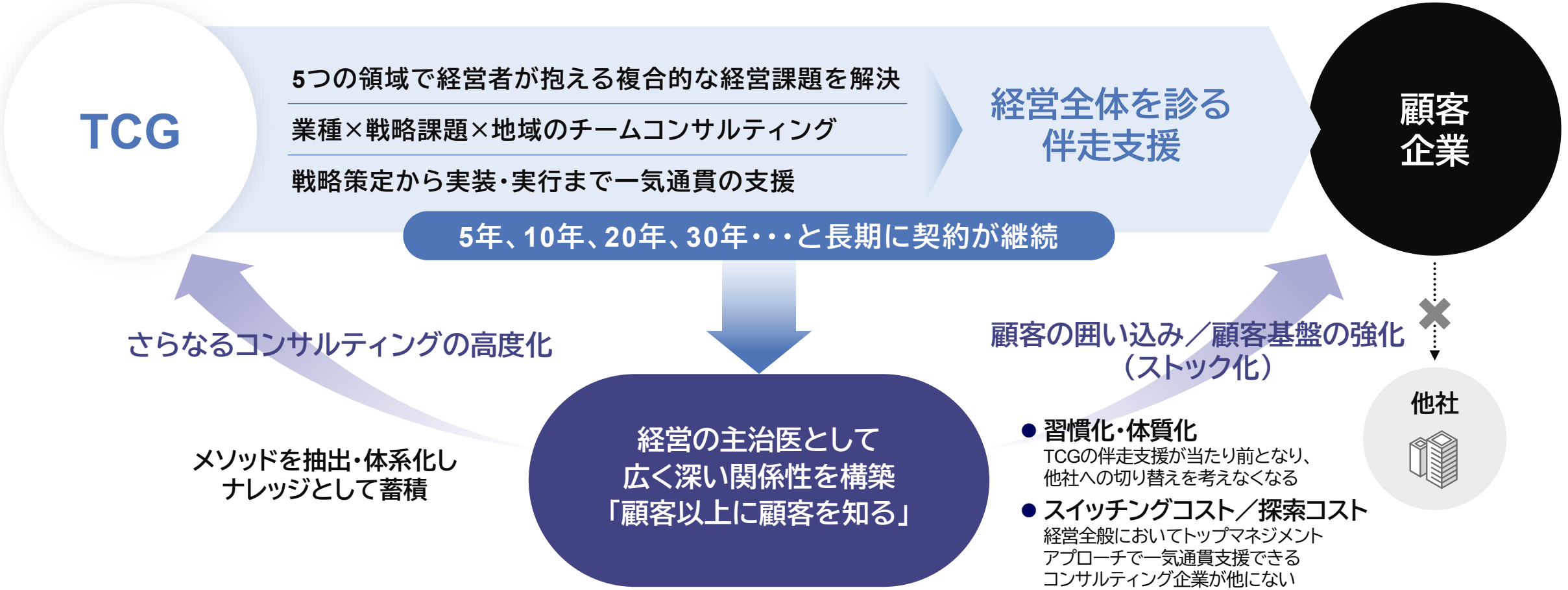
5年以上継続
約45%

※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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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



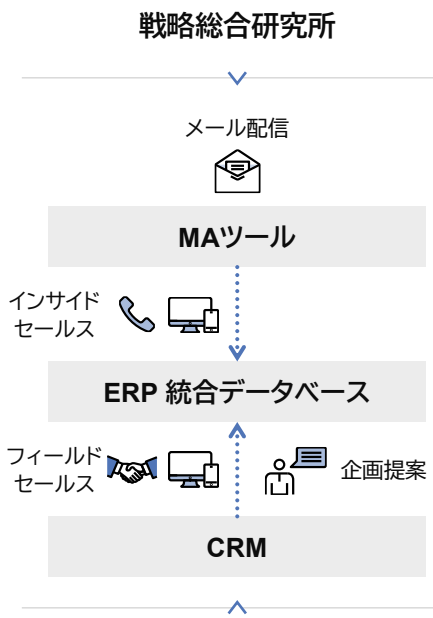
© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

マーケティングの全体像

新規顧客の創造からLTV※向上の実現まで、独自のマーケティングモデルを構築

顧客創造 ＞ 顧客育成 ＞ LTV・売上高最大化

経営コンサルティング領域別戦略サイト	
有料セミナー＆研究会	年間9,900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390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100件
Web広告・SNS	
TVCM、サイネージ広告	



地域密着の顧客接点とデジタルマーケティングの融合

伴走支援

5つの領域で経営者が抱える経営課題を解決 × 各分野の専門コンサルタントで顧客最適のチームを組成 × 戦略策定から実装・実行まで一気通貫の支援

経営全体を診る伴走支援で
5年、10年、20年・・・と長期に契約が継続

長期契約・LTV最大化

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」ことができる

個別企業の主治医として広く深い関係性を構築し、クロスソリューションで変化する経営課題の解決を支援する結果、数十年にも及ぶ長期の契約継続が実現できる

※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

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

(㈱タナベコンサルティングを除く)

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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（ビーパース） 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）
ストラテジー＆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。

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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



重点ターゲット

約5万社

- 大企業 約1,300社（2,000名以上）
- 中堅企業 約10,000社（経済産業省定義）
- 中規模企業 約38,600社（30億円以上）

戦略総合研究所

1社ずつ
データベース化し
独自の知見を蓄積

研究機能の立ち上げ
・
コンサルティングメニューの開発
↓
インキュベート（組織化）
↓
事業化（セグメント化）

ブランディング・PR

- プレスリリース
- メディア・SNS
- コーポレートサイト
- TCG REVIEW(経営研究誌)

クライアントサクセス

- TCG Canvas
- CSアンケート
- クロスソリューション
- 有料セミナー&研究会

マーケティング

- 経営コンサルティング領域別戦略サイト
- 大型無料Web説明会 リアルセミナー
- デジタルマーケティング
- Web広告・SNS

セールス

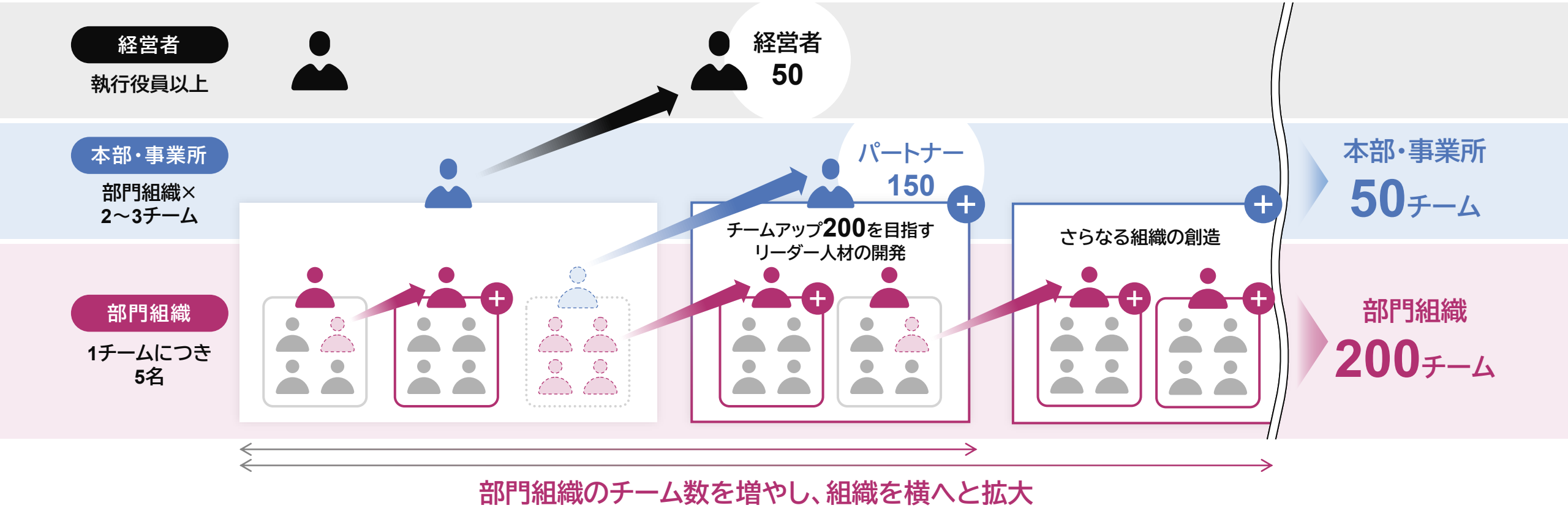
- CRM
- チームセールス
- フィールドセールス 専門領域の専属営業
- 金融機関等からの紹介

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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



© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

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

	採用	育成	活躍&定着	報酬
主な施策	●全方位採用戦略の推進 ●採用ブランディングの推進 ●多彩な人材の確保	●グループ内人材交流とローテーション人事の活性化 ●アライアンス先との人材交流 ●TCGアカデミー（企業内大学）のアップデート	●AIネイティブ経営の推進と働き方の刷新 ●コーポレートウェルビーイングの実装 ●DE&I 人事制度の導入	●魅力ある人事諸制度 ●エンゲージメント施策 ●持株会の株式価値（株価＋配当累計）の向上
KPI	・グループ　1,250名 ・年間採用　120名（新卒50名・キャリア70名）	・複数専門性経験　50%超 ・新コース開講（アドバンスドコース、トップマネジメントアプローチコース、顧客創造コースの開講）	・定着率　90%以上（3ヶ年平均） ・DE&I（男女）比率　50:50 ・平均年齢　35歳 ・労働生産性の向上	・平均年収　1,000万円 ・時価総額　500億円 ・連続増配

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%

各委員会による支援活動

人事システム委員会　アカデミー委員会　DE&I/ウェルビーイング委員会　ジュニアボード委員会

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

TCG TANABE CONSULTING

© 2026 TANABE CONSULTING GROUP CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.