

|| 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8月1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月期業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	02
3. 成長戦略と株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 収益成長モデル	06
■ 業績動向	08
1. 2025年3月期業績概要	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	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026年3月期業績見通し	14
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	20

■ 要約

創業以来の過去最高売上高・利益を達成。 経営コンサルティング領域の多角化戦略として推進してきた 事業開発と M&A が奏功

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タナベコンサルティングは、今年創業68年を迎える日本の経営コンサルティングのパイオニアである。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、経営戦略の策定からDXによる現場での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チームコンサルティングを提供している。チームコンサルティングにおいては、顧客企業が抱える個別の経営課題に応じて、戦略課題・業種・地域特性の観点で複数名の最適な専門コンサルタントを選定し、チームを組成する。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として、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」の5つの領域を展開している。

この「トップマネジメントアプローチ」というスタイルで企業個別の本質的な課題を見極め、一気通貫で解決することで、顧客基盤の拡大と数十年にも及ぶ長期契約を実現していること、また全国主要10都市にコンサルタントが常駐する事業拠点を置き、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も特徴であり、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きた。2019年にBtoB企業向けにデジタルマーケティングを提供する（株）リーディング・ソリューション、2021年にクロスボーダーを含むM&A全般の支援やバックオフィス部門のBPR/DX支援を提供するグローウィン・パートナーズ（株）、ブランディングやCXデザインを提供する（株）ジェイスリー、2023年に国内外で戦略PRコンサルティングを提供する（株）カーツメディアワークス、2024年に女性チームが顧客創造支援や組織・人材育成（DE&I）支援を提供する（株）Surpass、直近では2025年6月にEAP（従業員支援プログラム）のパイオニアとして従業員の健康や職場環境の向上などを支援するピースマインド（株）をグループ会社化した。

1. 2025年3月期業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.2%増の14,543百万円、営業利益で同48.6%増の1,500百万円と過去最高業績を更新した。「デジタル・DX」領域を中心にすべての領域で増収を達成したほか、新たにグループ化したSurpassの業績が7ヶ月分加わったことも上乗せ要因となった。ここ数年の積極的なM&Aと新商品・サービスの開発によりコンサルティングメニューの拡充に取り組んできたことで、顧客企業が抱える様々な経営課題（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）に対応できるようになったことが増収につながった。KPIとしているチームコンサルティング件数は同5.8%増の1,946件、売上高は大型プロジェクトが増えたことにより同22.0%増の9,869百万円となり、1件あたり売上単価も上昇した。利益面では、M&A、人的資本、DX、働く環境、ブランディング等への未来に向けた投資を実行した上で、高付加価値案件の増加や生産性向上が進み、営業利益率で前期の7.9%から10.3%に上昇した。

要約

2. 2026年3月期業績見通し

中期経営計画の最終年度となる2026年3月期は、売上高で前期比10.0%増の16,000百万円、営業利益で同20.0%増の1,800百万円を計画している。中期経営計画目標値は当初売上高15,000百万円、営業利益1,800百万円だったが、M&A効果もあってチームコンサルティング売上高が順調に拡大しており、売上高は当初目標値を若干上回る見通しだ。領域別では「ストラテジー & ドメイン」と「HR」領域が2ケタ増収となり、全体をけん引する。従業員数も中期経営計画目標の800名(2025年3月末711名)の達成に向けて、各業界・職種の実務経験者を全国で採用するほか、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も積極的に採用する予定となっているが、先述したピースマインド(株)のグループ化に伴う人員増により、現時点で目標は達成できる見込みである。

3. 成長戦略と株主還元方針

同社はM&A戦略により、提供可能な経営コンサルティング領域やメニューを拡大しながら事業成長を続けており、中期経営計画の業績目標も達成する可能性が高い。今後も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、顧客企業の経営課題を全方位から解決する体制を構築することで、さらなる成長を目指す考えである。M&Aについても、グループシナジーが期待できる案件については引き続き前向きに検討する方針だ。なお、同社は中期経営計画で目標に掲げる「ROE(株主資本当期純利益率)10%」「時価総額250億円」を達成するために、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%を目安」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4.0円増配の48.0円と4期連続の増配を実施した。2025年4月に1:2の株式分割を実施しており、2026年3月期の1株当たり配当金は実質2.0円増配の26.0円を予定している。また、新たに株主優待制度の導入(9月末を基準日として保有株数に応じてQUOカードを贈呈)と、自己株式取得(上限35万株、2億円、取得期間:2025年6月12日~10月31日)を発表した。

Key Points

- ・2025年3月期は、創業以来の過去最高売上高・利益を達成、会社計画を超過達成
- ・2026年3月期も旺盛な経営コンサルティング需要を追い風に、過去最高売上高・利益を更新する見通し
- ・経営コンサルティング領域の多角化戦略が奏功し、中期経営計画の売上高目標を上方修正
- ・株主優待制度を新たに導入、配当金もDOE6%以上を目安に増配が続く

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

中堅企業を中心に大企業から中規模企業に対して、
 経営戦略の策定から DX による経営オペレーションの実装・実行までを
 一気通貫で支援するチームコンサルティングを全国で展開

1. 会社概要

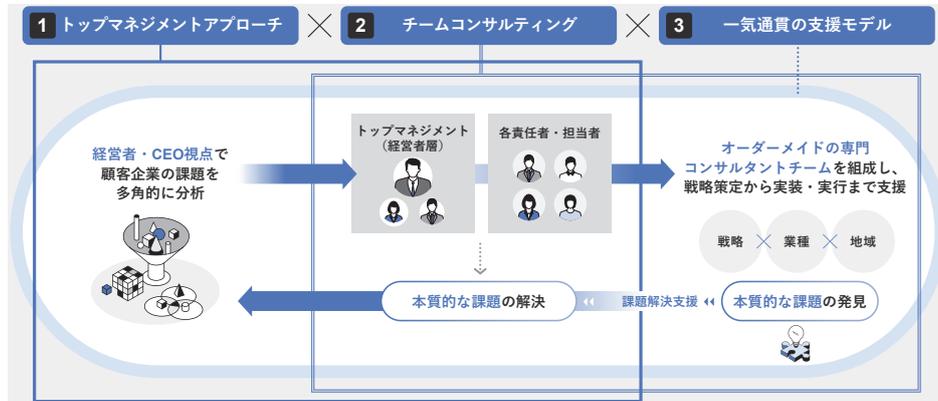
同社は 1957 年に創業した日本の経営コンサルティングのパイオニアであり、業界大手の一角を占める。中堅企業を中心とした大企業から中規模企業（売上高 3,000 億円～ 30 億円規模）に対して、経営戦略の策定から DX による現場での経営オペレーションの実装・実行までを一気通貫で支援する経営コンサルティングモデルを地域密着で構築している。高度化する経営課題に対して、チームコンサルティングを提供することで、顧客企業の持続的成長を支援している。

(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、経営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スタイルとなる。

事業概要

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) メソッド 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、中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメントであり、これら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し、多種多様な経営課題を全方位から解決している。

(b) メソッド 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かか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から 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。企業個別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。

(c) メソッド III：一気通貫の支援モデル

チームコンサルティングによりトップマネジメントを支え、理念・パーパスや戦略の策定（経営の上流）から DX による現場での経営オペレーションの実装・実行（経営の中流～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都市 10 地域に長年展開している。経営コンサルタントが全国各事業所に常駐し、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も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。

事業概要

(2) グループ 8 社体制による戦略推進

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2025年6月末時点で6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おいて、戦略策定から施策の企画・実施、PDCAまでを一括代行するKPO（Knowledge Process Outsourcing）業務及びWebサイト構築業務を展開している。

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）、人事制度構築・組織戦略支援を展開している。

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。

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。同社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」は、配信エリアに合わせて、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2,000社超の企業が利用している。

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。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。

※ 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。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活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。

そして直近、2025年6月に子会社化したピースマインド（出資比率54.9%）は、日本及びアジアにおけるEAP※¹サービスのパイオニアとして、独自開発したデジタルプラットフォーム「Working Better Cloud」で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している。臨床心理士や保健師、産業カウンセラーなど約100名のプロフェッショナル社員を有し、取引企業数は大企業を中心に1,400社あり、このうち10年以上の継続取引顧客数は40%以上を占めるなど、LTV※²の高いサービスを提供していることが特徴となっている。同社のグループ化により、経営コンサルティングファームとしては他に類を見ない「コーポレートウェルビーイング市場」に参入することとなる。

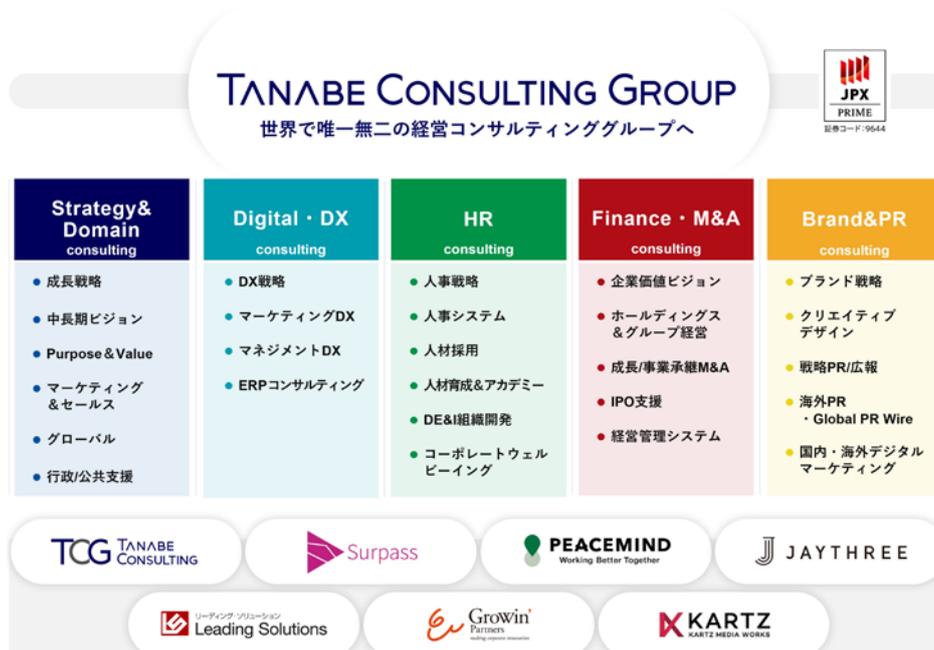
※¹ EAP（従業員支援プログラム）とは、事業所において従業員（労働者）へ提供される、仕事の業績にかかわるような個人的問題に対する福利厚生ケアの総称で、臨床心理士や精神保健福祉士、産業カウンセラー、キャリアコンサルタントなど専門スタッフによるカウンセリングサービス等を提供している。

※² LTV（Life Time Value）：顧客生涯価値→同社では顧客と長期的関係性を築くことと定義。

事業概要

これら6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、人的資本経営、国内外PR、DE&Iなど、国内外の大企業から中堅・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込むことが可能となり、同社の一気通貫の経営コンサルティングモデルの強化が一段と進んだと言える。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はじめており(年間売上規模で数億円)、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。

グループ概要



出所: 決算説明会資料より掲載

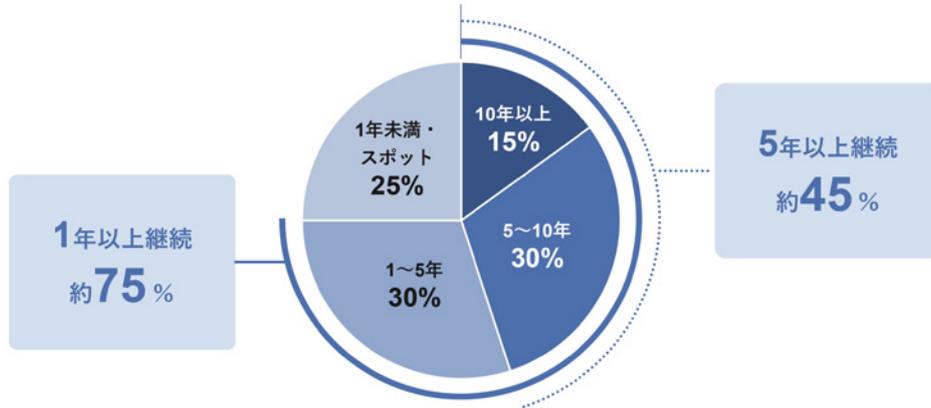
顧客企業の約75%が1年以上の継続顧客。 多様なルートを活用して新規顧客を獲得し チームコンサルティング契約につなげる

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することにある。顧客企業の約45%が5年以上の長期継続顧客で、1年以上まで上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、トップマネジメントアプローチ(経営者層への戦略的かつ経営的課題を解決していくチームコンサルティングメソッドの提供)を志向していることが、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率は、2025年3月期で68%を占めている。

事業概要

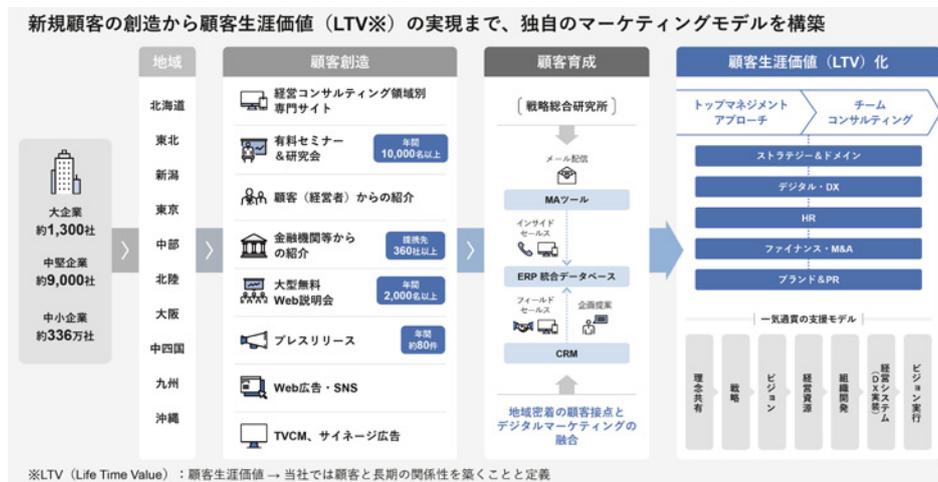
契約継続年数別 顧客企業構成比



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等（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にサービスを提供することで、LTVを高める。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、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の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。経営コンサルティング領域別サイトは、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おり、現在は11の専門サイトを開設している。

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月期は創業以来の過去最高売上高・利益を達成、 中期経営計画も順調に進捗

1. 2025年3月期業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.2%増の14,543百万円、営業利益で同48.6%増の1,500百万円、経常利益で同56.9%増の1,589百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同58.6%増の1,016百万円といずれも過去最高を更新したほか、会社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、売上総利益率が前期の42.9%から45.5%に上昇したことにより大幅増益となった。なお、Surpassを新規連結したことによる業績への影響額は、売上高で数億円程度、利益ベースでものれん償却後で若干の利益貢献になったと見られる。

2025年3月期業績

(単位：百万円)

	24/3期		会社計画※	25/3期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	12,739	-	14,000	14,543	-	14.2%	3.9%
売上総利益	5,465	42.9%	6,200	6,612	45.5%	21.0%	6.6%
販管費	4,455	35.0%	4,715	5,111	35.1%	14.7%	8.4%
営業利益	1,009	7.9%	1,485	1,500	10.3%	48.6%	1.0%
経常利益	1,012	8.0%	1,500	1,589	10.9%	56.9%	5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	5.0%	800	1,016	7.0%	58.6%	27.1%

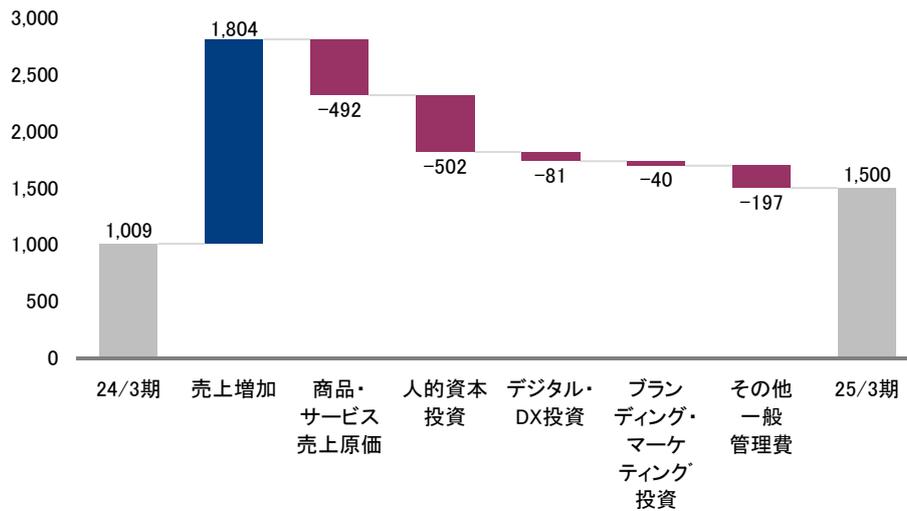
※ 会社計画は2024年9月発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益の増減要因を見ると、前期比 1,804 百万円の増収に対して、商品・サービス売上原価で 492 百万円増（同 12.7% 増）となったほか、人的資本投資で 502 百万円増（同 8.6% 増）、デジタル・DX 投資で 81 百万円増（同 32.1% 増）、ブランディング・マーケティング投資で 40 百万円増（同 13.3% 増）、その他一般管理費で 197 百万円増（同 13.4% 増）となった。

人的資本投資の増加は、主に Surpass がグループに加わったこと等による人員増（前期末比 111 人増の 711 人）に伴う人件費の増加によるものだ。また、既存グループ会社においても、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 領域に加えて、グローバルや IPO 支援の専門人材の採用、並びにアシスタント人材の採用を積極的に推進した。人材育成に関しても、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」を使ったプロフェッショナル人材の育成強化に取り組んだ。デジタル・DX 投資に関しては、健康経営の推進に向けた働く環境及びシステム投資を積極的に推進したほか、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した。また、社内の業務効率向上を図るため、ChatGPT の社内用システムや契約書レビュー等、AI の開発・活用を推進した。

営業利益の前期比増減要因(百万円)

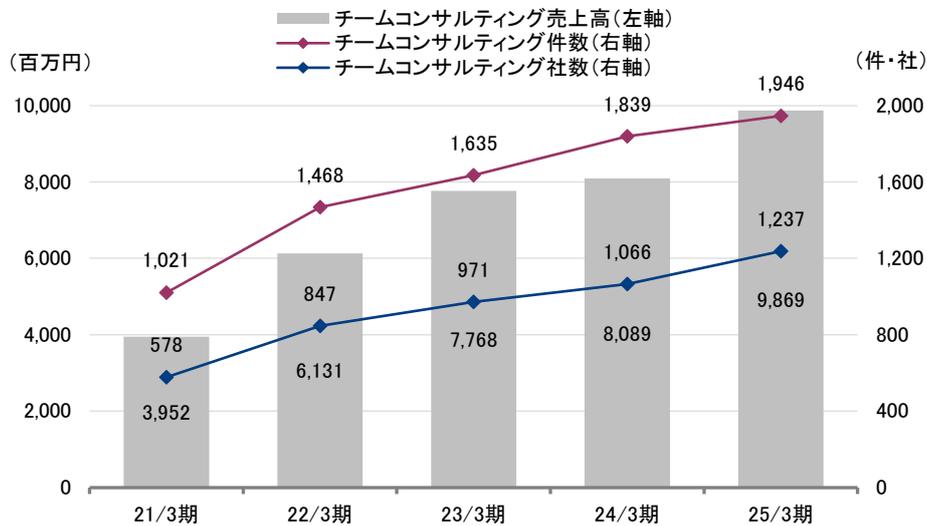


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

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期比22.0%増の9,869百万円、件数は同5.8%増の1,946件、期中平均社数で同16.0%増の1,237社といずれも過去最高を更新した。Surpassの7ヶ月分の実績を連結化した効果に加え、既存グループ会社も順調に伸張した。1件当たりの平均単価が同15.3%増の507万円と上昇したが、中堅以上の顧客企業からの案件数が増加傾向となっていることに加えて、幅広い経営コンサルティングメニューを提供できることで、複数のコンサルティングサービスを組み合わせた複合型案件が増加したことが要因だ。このため、1社当たり平均単価についても同5.1%増の797万円となった。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21.1%増の8,991百万円と過去最高を更新するなど順調に推移した。

チームコンサルティング社数と売上高推移

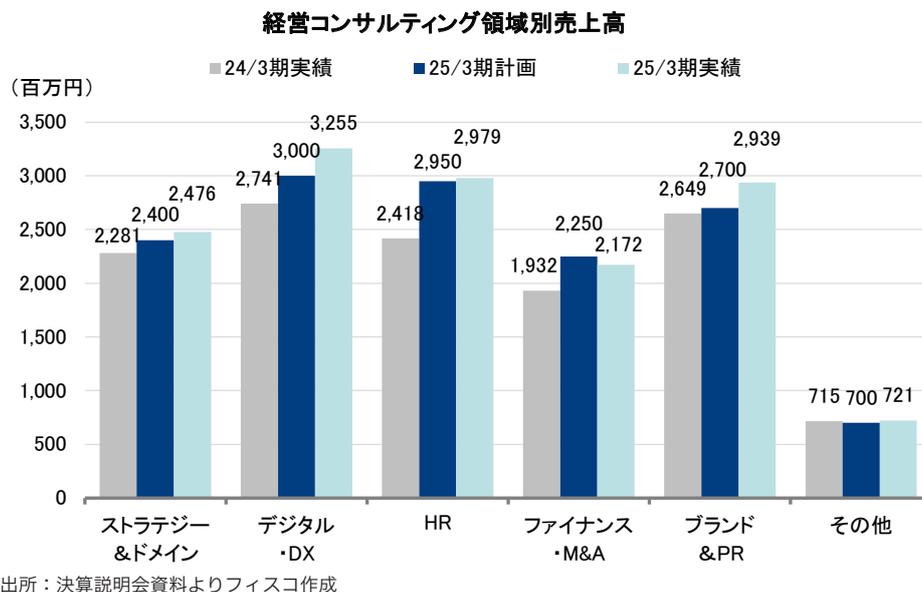


注1：チームコンサルティング＝月次契約型のコンサルティング（ストラテジー & ドメイン、デジタル・DX、HR、ファイナンス・M&A、ブランド & PR）、社数は期中平均社数
 注2：21/3期及び22/3期の実績は、タナベコンサルティングとリーディング・ソリューション、グローウィン・パートナーズの実績の合計
 注3：23/3期より、ジェイスリーの実績を連結
 注4：24/3期より、カーツメディアワークスの実績を連結
 注5：25/3期より、Surpassの実績を連結（売上高は7ヶ月分を反映）
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5つの経営コンサルティング領域すべてが増収を達成

2. 経営コンサルティング領域別売上動向

経営コンサルティング領域別売上高は、すべての領域で増収となり、会社計画に対してもファイナンス・M&Aが若干下回ったが、その他の領域はすべて計画を上回って着地した。



(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、前期比 8.5% 増の 2,476 百万円となった。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依然旺盛で、「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、「新規事業開発」「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)」等の案件が増加したほか、地域密着型の強みを生かして「地域企業の活性化支援」など行政 / 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、前期比 18.7% 増の 3,255 百万円となった。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 投資が好調ななか、「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・リスクリング)」「DX 認定の取得」「データマネジメント」等の案件が増加した。さらには、新たにグループ化した Surpass のデジタル・DX 領域のサービスが増収に貢献したほか、新たな取り組みとして自治体との提携により地域在住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)」も推進した。

業績動向

(3) HR

HR領域の売上高は、前期比23.2%増の2,979百万円となった。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」「企業内大学（アカデミー）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」等の案件が好調に推移したほか、「組織・人事戦略の策定・推進」「HRBP」「人事育成」「タレントマネジメント」「HR KARTE（人材アセスメント/HR テック）」等の案件も増加した。さらには、新たにグループ化した Surpass における HR 領域のサービスも増収に寄与した。

(4) ファイナンス・M&A

ファイナンス・M&A領域の売上高は、前期比12.4%増の2,172百万円となった。後継者不足を背景に事業承継に関連するニーズが堅調に推移したほか、「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までを一気通貫で支援）」「事業承継」等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」等の案件も増加した。

(5) ブランド&PR

ブランド&PR領域の売上高は、前期比11.0%増の2,939百万円となった。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、店頭施策等のニーズも堅調だったほか、「メディアPR（Global PR Wire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、前期比0.8%増の721百万円となった。

自己資本比率は70%台と高水準持続、 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月期末の資産合計は、前期末比189百万円増加の14,328百万円となった。主な変動要因について見ると、流動資産では現金及び預金・有価証券が173百万円減少した。固定資産では Surpass の子会社化に伴いのれんがが344百万円増加した。

負債合計は前期末比352百万円増加の3,187百万円となった。未払法人税等が212百万円、有利子負債が46百万円、賞与引当金が65百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比163百万円減少の11,141百万円となった。非支配株主持分が92百万円増加した一方で、利益剰余金が219百万円減少したほか、その他の包括利益累計額が47百万円減少した。

業績動向

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74.3%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。純資産合計が2期連続で減少したが、これは同社が2026年3月期にROE10%を達成するための施策の1つとして、連結総還元性向100%を目安に自己株式取得を含めて積極的な株主還元を進めているためだ。手元キャッシュが潤沢にあることや、M&A以外は大きな資金需要も発生しないことから、今後も財務面での健全性は維持できるものと弊社では見ている。

2025年3月期のROEは9.5%と前期比で3.7ポイント上昇し、目標の10%到達まであとわずかとなっている。ROEの上昇要因を3つの構成要素に分解して見ると、売上高当期純利益率が同2.0ポイント上昇したほか、総資産回転率が前期の0.90回から1.02回に、財務レバレッジが同様に1.28倍から1.32倍となるなど、3要素すべてが押し上げ要因となっており、同社が取り組んできた資本政策や財務戦略の成果が出ているものと評価される。

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	増減
流動資産	9,329	9,674	9,347	9,091	-255
(現金及び預金・有価証券)	8,199	8,373	7,838	7,665	-173
固定資産	4,495	4,734	4,789	5,235	445
資産合計	13,824	14,410	14,139	14,328	189
流動負債	1,856	2,154	2,209	2,536	327
固定負債	451	545	625	650	24
負債合計	2,307	2,700	2,834	3,187	352
(有利子負債)	149	190	210	256	46
純資産合計	11,517	11,710	11,304	11,141	-163
(経営指標)					
自己資本比率	81.0%	78.8%	77.1%	74.3%	-2.8pp
有利子負債比率	1.3%	1.6%	1.9%	2.3%	0.4pp
ROA	6.8%	8.2%	7.1%	11.2%	4.1pp
ROE(株主資本当期純利益率)	5.4%	6.4%	5.8%	9.5%	3.6pp
売上高営業利益率	8.8%	9.8%	7.9%	10.3%	2.4pp
(ROE分解)					
売上高純利益率	5.7%	6.2%	5.0%	7.0%	2.0pp
総資産回転率(回)	0.78	0.83	0.90	1.01	0.13
財務レバレッジ(倍)	1.22	1.25	1.28	1.32	0.04

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期も経営コンサルティング需要を追い風に、増収増益及び過去最高業績の更新が続く見通し

1. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の16,000百万円、営業利益で同20.0%増の1,800百万円、経常利益で同13.3%増の1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の1,070百万円と過去最高業績を更新する見通し。外部環境の不透明感が続いているものの、国家戦略として成長を志向する中堅企業に対して資金面や人材面など幅広い支援を行い日本経済の活性化を図る「中堅企業成長ビジョン」を政府が策定しており、これら中堅企業を主要顧客とする同社グループの事業環境も追い風が続くと見ている。

2026年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		中間期計画	前期比	26/3期		前期比
	実績	売上比			通期計画	売上比	
売上高	14,543	-	7,100	6.5%	16,000	-	10.0%
営業利益	1,500	10.3%	800	0.4%	1,800	11.3%	20.0%
経常利益	1,589	10.9%	800	-7.5%	1,800	11.3%	13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,016	7.0%	475	-6.3%	1,070	6.7%	5.2%
1株当たり当期純利益(円)	30.80		14.54		32.76		

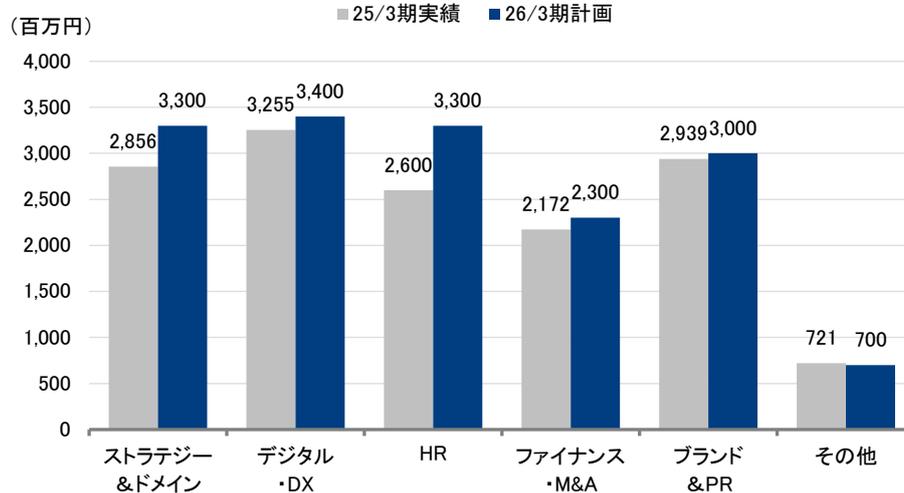
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

オーガニック成長に加えて、前期中に子会社化した Surpass の業績がフルに寄与すること、2025年6月に子会社化したピースマインドの業績が9ヶ月分上乗せされることが増収増益要因となる。ピースマインドの年間売上規模は10億円強程度で、のれん償却が発生することも考えれば利益ベースでの影響は軽微と見られるが、HR領域におけるグループシナジーの創出が期待できる。コンサルティングメニューのクロスセルによる受注案件の大型化や高付加価値化が続くことで、営業利益率も前期の10.3%から11.3%に上昇する見込みとなっている。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が1ケタ台に留まるのは、M&Aの実施でのれん償却額(損金不算入)が増加するほか、グループ子会社の成長で非支配株主に帰属する当期純利益の増加が見込まれるためだ。なお、中間期はM&A費用も含めてコストが先行するため、営業利益は前年同期比0.4%増と一時的に鈍化する見通しだ。

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15.6%増の3,300百万円、「デジタル・DX」が同4.5%増の3,400百万円、「HR」が同26.9%増の3,300百万円、「ファイナンス・M&A」が同5.9%増の2,300百万円、「ブランド & PR」が同2.1%増の3,000百万円を見込む。

今後の見通し

経営コンサルティング領域別売上高計画



※ 26/3期より Surpass の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」を「HR」から「戦略 & ドメイン」に分類変更しており、これに伴い 25/3期の「HR」「戦略 & ドメイン」の売上高も組替えている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「戦略 & 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」や「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ヶケタ増収を見込む。「デジタル・DX」では「IT化構想・DX ビジョンの策定」を推進するとともに、アライアンスネットワークを拡大し、ERP 導入やデジタルマーケティング等、経営オペレーションの実装・実行における業種別のプロフェッショナル DX サービスを拡充・強化する。2024年7月に中堅・中小企業の DX 支援で連携することを発表したリコージャパン(株)との取り組みも順調に成果をあげており、2026年3月期もより一層注力するとしている。

「HR」で高い伸び率を見ているのは、人的資本経営をテーマとしたコンサルティングニーズが拡大していることに加えて、前期期中に子会社化した Surpass の売上が通年で寄与すること、新たにグループ化したピースマインドの売上が9ヶ月分貢献することなどが要因だ。「ファイナンス・M&A」では中堅企業が海外進出を企図したクロスボーダー M&A 案件が増加傾向にあるほか、IPO 支援サービスも新たに開始する。具体的には、2025年5月に子会社のタナベコンサルティングが東京証券取引所 TOKYO PRO Market の「J-Adviser」資格及び福岡証券取引所 Fukuoka PRO Market の「F-Adviser」資格を取得し、「上場支援コンサルティング」の提供を開始した。今後、中堅企業・中規模企業に対して「株式上場」による新たな成長機会を提供していく。「ブランド & PR」は伸び率こそ低いが、「戦略ブランディング PR」「Global PR Wire」「クリエイティブ & デザイン」など付加価値の高いサービスが伸びることで、利益率の向上に貢献する見通しだ。

今後の見通し

経営コンサルティング領域の多角化戦略が奏功し、 中期経営計画の売上高目標を上方修正

2. 中期経営計画

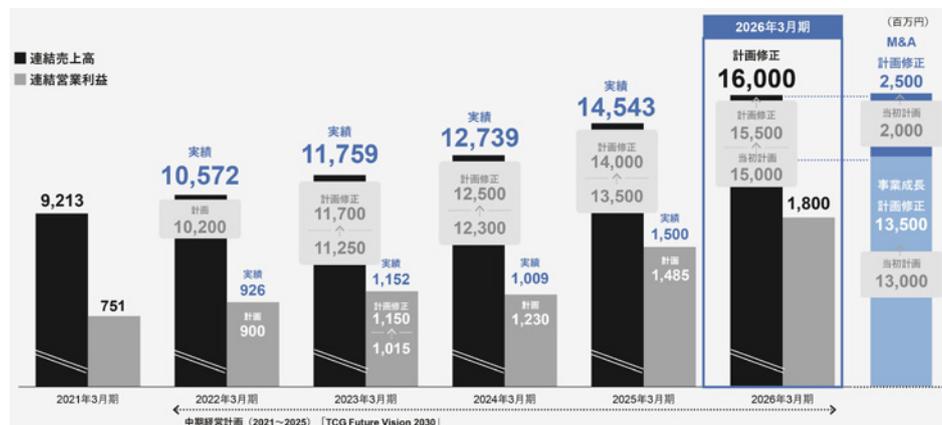
(1) 中期経営計画の進捗状況

2022年3月期からスタートした5ヶ年の中期経営計画(2021~2025)「TCG Future Vision 2030」では、同社が従来から強みとしてきた経営戦略の策定(上流)支援をさらに強化し、加えて、現場での経営オペレーションの実装・実行(中流~下流)支援におけるプロフェッショナル DX サービスを M&A と開発で拡充していくことにより、企業経営を一気通貫で支援する世界で唯一無二の経営コンサルティングモデルを構築し、成長を加速する戦略を掲げている。

経営数値目標については、2021年3月期の売上高9,213百万円を基点に、当該時点の事業会社3社によるオーガニックグロースで売上高135億円(当初目標130億円)、M&A戦略の推進によるグループ企業の増加で売上高25億円(当初目標20億円)を上乗せし、最終年度となる2026年3月期の売上高目標を160億円と当初目標から10億円上方修正した。営業利益18億円、ROE10%については、従来目標を据え置いた。2025年3月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、順調に進んでいる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及びプロジェクト単価の上昇につなげており、グループ会社でも過去最高業績を更新するなど順調に推移している。

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していく余地は大きいと弊社では見ている。同社では引き続き M&A の検討を進めており、投資額としては10億円以上を想定している。

2021年3月期以降の業績推移



出所：決算説明会資料より掲載

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)

	21/3期 実績	26/3期 目標	CAGR※	強化領域
売上高	9,213	16,000	11.9%	・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
戦略 & ドメイン	1,841	3,300	12.4%	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	15.4%	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	15.0%	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、アカデミッククラウド、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	15.1%	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	13.9%	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	-12.4%	・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、左記の計画としている

※ 21/3期から26/3期までの5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(株主還元策の拡充)により達成する考えだ。ROEは、2025年3月期で9.5%まで上昇しており、2026年3月期の当期純利益目標1,070百万円を達成するとともに、総還元性向100%を実施すれば、「ROE10%」の達成は可能となる。これにより、株主資本コストを上回るエクイティスプレッドも拡大する見通しだ。

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が、株価735円で時価総額250億円程度となる。6月13日終値で745円となっており、今後も同水準を維持向上し、目標を達成する考えだ。このため、新たに株主優待制度も導入した。今後も業績を計画どおり拡大していくのに加えて、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。

今後の見通し

(3) キャピタルアロケーションについて

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。2025年3月期からの2期分のキャッシュ・インとして純利益 20.86 億円、減価償却費 2.5 億円、その他 4 億円の合計 27.36 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等の株主還元 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）を想定している。

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

今後の見通し

(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、サステナビリティ定義・方針の策定からマテリアリティ（重要課題）の特定、重要項目ごとのKPIの設定等、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を推進し、スコープ1と2に関しては2030年までに100%削減することを目指している。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、非化石証書や再生エネ由来J-クレジットを購入しオフセットすることを検討している。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、DE&Iを推進すべく人的資本を高めるための人材採用・育成の取り組み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。特に、Surpassを子会社化したこともあり、男女比率が50：50とコンサルティングファームでは類を見ない水準となっている点は注目される。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けん引する能力を持つ人材。

サステナビリティ戦略



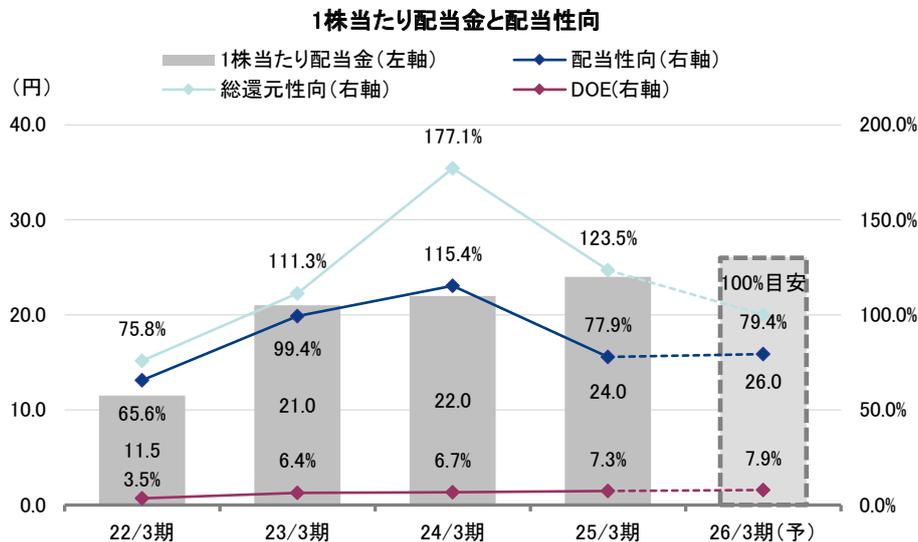
出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

株主優待制度を新たに導入し、連結総還元性向 100% を継続。 配当金も DOE6% 以上を目安に増配が続く

同社は 2023 年 3 月期以降、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する方針を打ち出している。配当金については、DOE6% 以上の安定的な配当を継続し、機動的な自己株式取得を実施することで連結総還元性向 100% を達成する考えだ。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 4.0 円増配の 48.0 円 (DOE7.3%) と 4 期連続の増配を実施し、自己株式取得も含めて総還元性向は 123.5% となった。また、同社は 2025 年 3 月末に自己株式 508 千株 (発行済み株式総数の 2.9%) を消却したほか、2025 年 4 月に 1 : 2 の株式分割を実施した。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は株式分割後で前期比実質 2.0 円増配となる 26.0 円 (DOE7.9%) を予定している。

また、新たに自己株式取得と株主優待制度の導入を発表した。自己株式取得については、上限 350 千株、取得価額総額 200 百万円を実施する (取得期間 : 2025 年 6 月 12 日 ~ 10 月 31 日)。株主優待の内容は、毎年 9 月末を基準日とし、保有株式数に応じて QUO カードを贈呈する (100 株以上で 500 円分、300 株以上で 3,000 円分、500 株以上で 5,000 円分、1,000 株以上で 10,000 円)。



※ 2025 年 4 月 1 日付で 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
 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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