

企業レポート【四半期フォロー版】

タナベコンサルティンググループ

東証プライム 9644

タナベコンサルティンググループについての、過去の執筆レポートは下記のリンクから開くことができます。

- [タナベコンサルティンググループ（2023年9月発行）](#)
- [タナベコンサルティンググループ（2024年3月期第3四半期決算）](#)

執筆：宇佐見 聖果

株式会社リンクスリサーチ

<https://links-research.com/>

目次

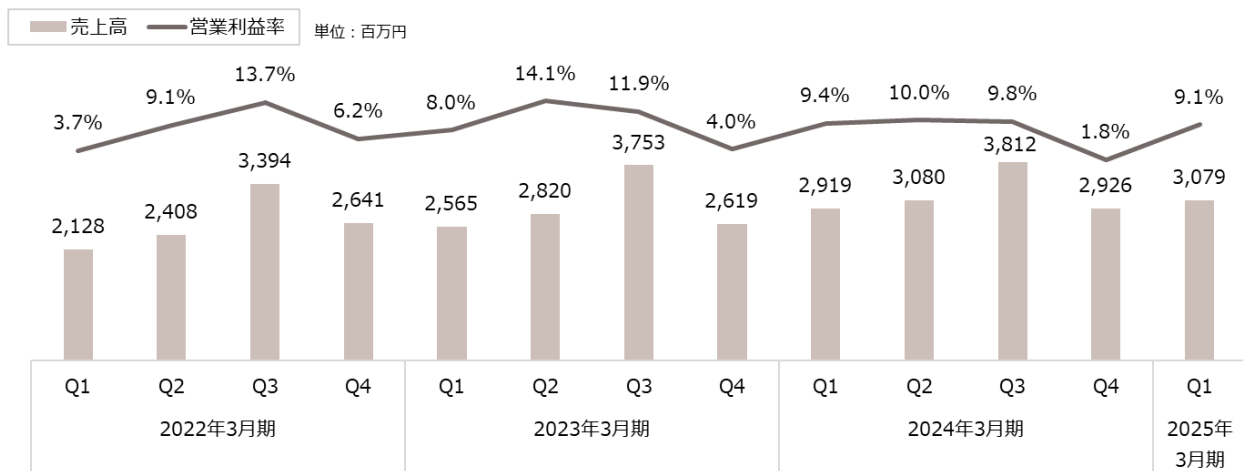
1. 2025年3月期1Qの業績・中期経営計画の達成確度	1
(1) 2025年3月期1Qの業績	1
(2) 中期経営計画の達成確度	2
2. 2024年8月に実施したM&Aの影響	3
3. 経営コンサルティング領域別の売上高分析	4
(1) ストラテジー&ドメイン	5
(2) デジタル・DX	6
(3) HR	7
(4) ファイナンス・M & A	8
(5) ブランド&PR	9
4. 人的資本投資	10
5. 株主還元政策	11
6. M&A戦略について	12

1. 2025年3月期1Qの業績・中期経営計画の達成確度

(1) 2025年3月期1Qの業績

当期1Qの業績は売上高が30億79百万円（前年同期比+5.5%）、営業利益が2億80百万円（同+2.4%）で着地し、同四半期としては過去最高の売上高及び営業利益を更新した。

なお、同社は2024年9月11日に当期2Q累計を見据えた業績修正を発表しており、通期売上高について5億円の上方修正を行った。修正後の計画値に対しては、1Qを終えた時点で売上高が22.0%、営業利益が18.9%の進捗率となっている。

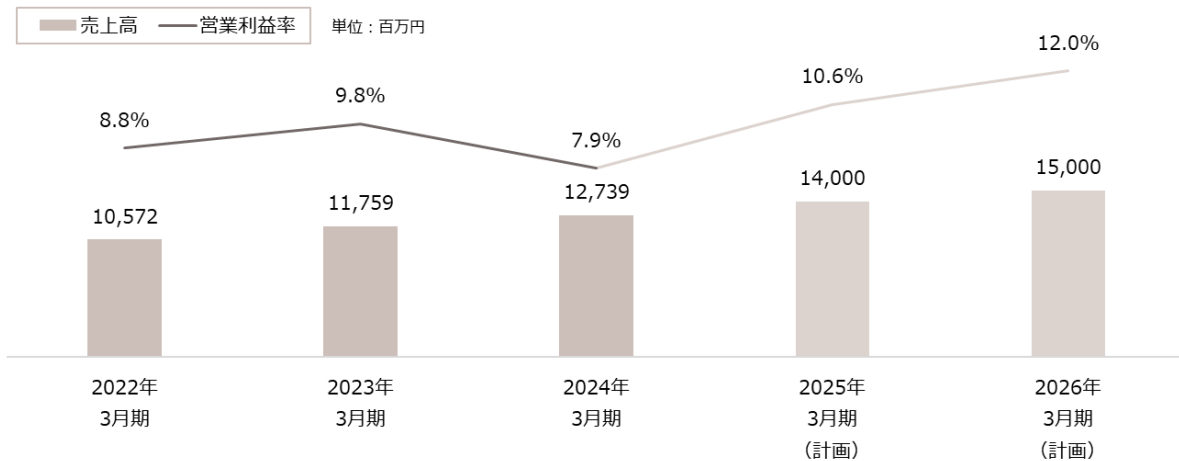


出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

(2) 中期経営計画の達成確度

同社は5カ年中期経営計画の最終年度にあたる2026年3月期の売上高目標を150億円で掲げており、そのうち売上高20億円分をM&A投資で上乗せすることを計画している。2024年8月（2025年3月期）にSurpass社を買収したことにより、M&Aによる売上高20億円の達成が見込まれる。2021年12月にグループインしたジェイスリー、2023年2月にグループインしたカーツメディアワークスの2社を加えた3社の業績貢献により、M&Aによる売上高目標の20億円の大半を賄うことが想定されている。一方で、手元現預金10億円以上を活用したM&A戦略の推進を方針として掲げているため、2026年3月期までの間に新たなM&Aを実施する可能性は現時点でまだ残されており、仮に実施された場合には実績値が計画値を超えてくることも考えられる。

営業利益目標については、今期の営業利益率を10.6%、来期を12.0%としており、近年で最も高い水準を達成することが計画されている。この計画値については、売上の伸長に伴う売上総利益率の上昇が見込まれることに加え、每期第4Qには3Qまでの累計値を踏まえて投資額を調整しており、営業利益計画の達成確度を高める余地があることから、達成できるとの自信を同社は示している。

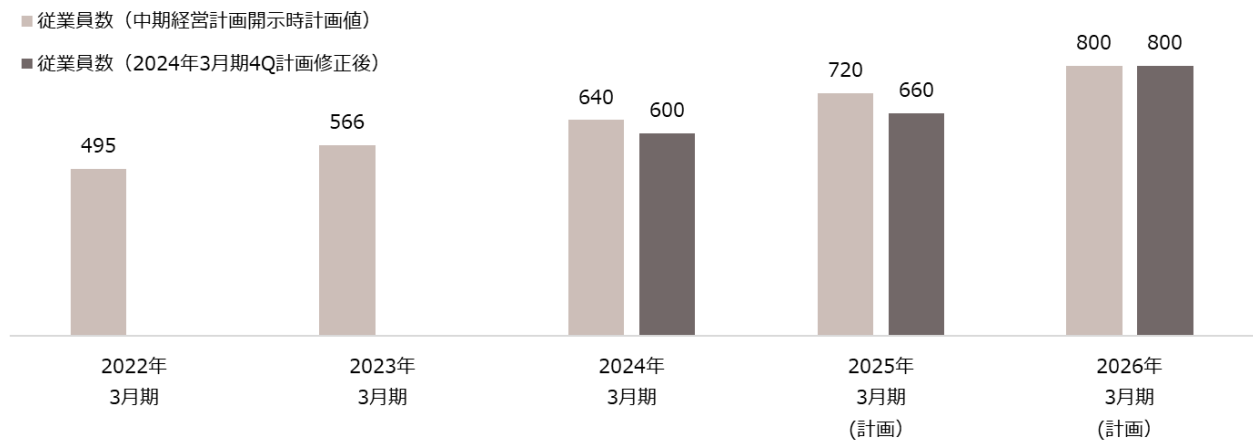


出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

2. 2024年8月に実施したM&Aの影響

2024年8月に株式の過半数を取得して子会社化した Surpass 社は、組織コンサルティングや BtoB セールス/マーケティングの実装支援等を得意としている。特に、HR コンサルティング領域における「DE&I」「女性活躍推進および人材育成」「キャリアデザイン」等の「組織開発コンサルティング領域」の強化が期待されており、売上に貢献する領域としては HR 領域およびデジタル・DX 領域が想定されている。Surpass 社の業績は 2025 年 3 月期 2Q から反映される予定である。

また、Surpass 社のグループ加入により同社では 2024 年 9 月 1 日現在の従業員数は 742 名となった。コンサルタントをはじめとする人員の充足度合が業績に大きな影響を与える同社は、中期経営計画において人員数の目標値を掲げている。前期は M&A を実施せずに目標未達となったが、今期は Surpass 社の買収に伴い目標値を大幅に超過する見込みとなった。また、前期はグループ内の採用活動のみで 34 名の純増であったことを踏まえると、既に 742 名（2024 年 9 月 1 日現在）の人員を確保できている現状から鑑みて、2026 年 3 月期末時点で 800 名の人員数を獲得することは、新たな M&A が実施されずとも実現できる可能性が高い。



出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

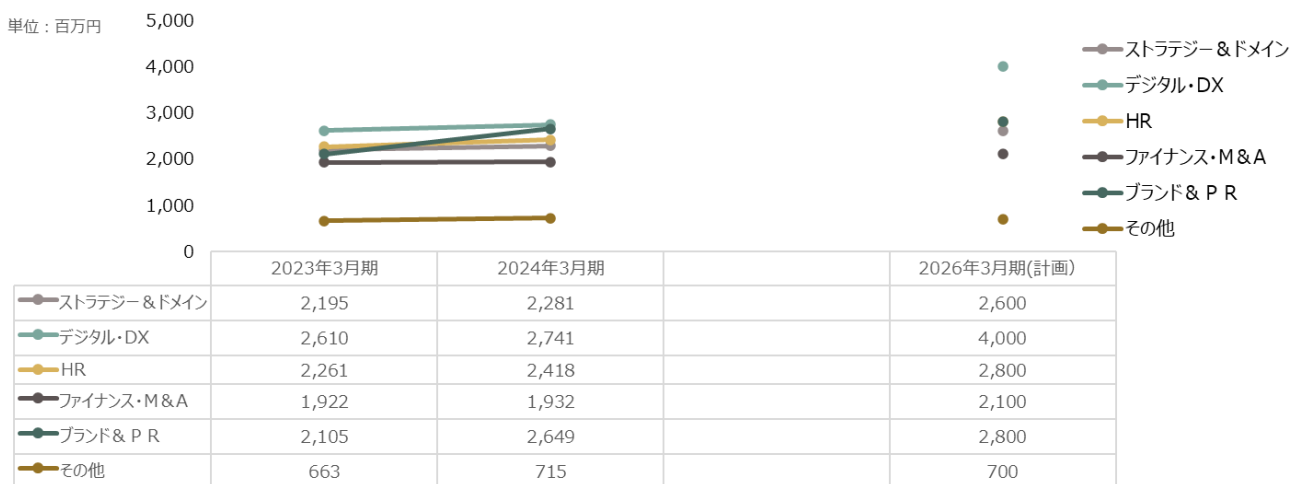
3. 経営コンサルティング領域別の売上高分析

同社は、2024年3月期に全国の事業所を経営コンサルティング領域別の組織に細分化したことに伴い、各事業所における売上高区分を組織単位に合わせて集計する方法に変更している。それに合わせて前期末、各経営コンサルティング領域の売上目標値を修正した（下のグラフが修正後の実績および業績予想となる）。

今期2Qに子会社化した Surpass 社の売上高が、HR 領域とデジタル・DX 領域の2領域に算入されることが予想されるため、これらの領域の実績が計画値を若干上回る可能性がある。しかし、現時点では、いずれの領域においても実績値が計画値を大幅に逸脱する可能性を同社は想定していない。

なお、同社は、領域別の通期業績予想を毎期2Q決算発表の際に開示しており、今期もその予定である。

■ 経営コンサルティング領域別の売上高



出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

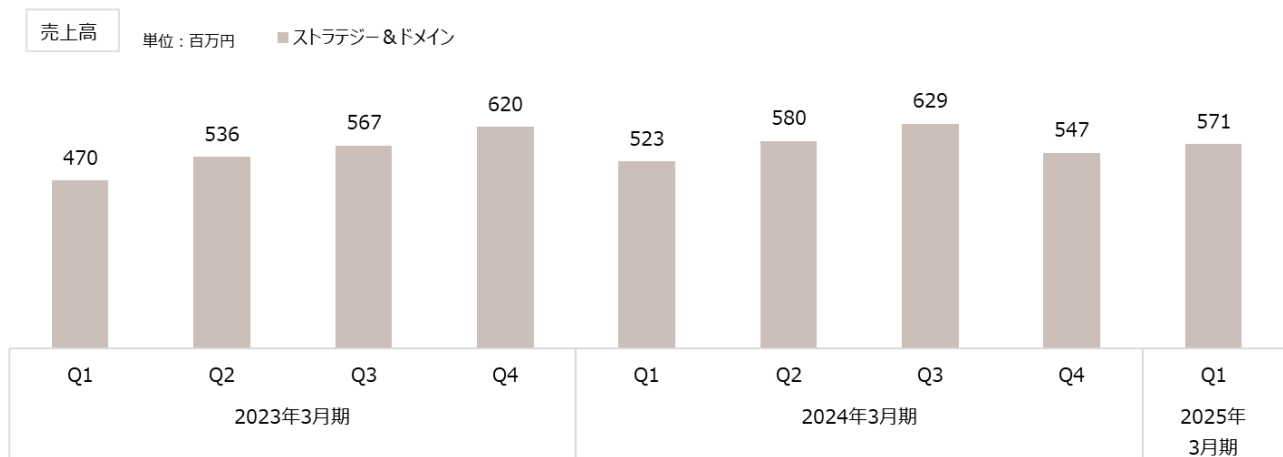
（1）ストラテジー & ドメイン

当期 1Q、同領域の売上高は 5 億 71 百万円（前年同期比 + 9.1%）で着地した。

同領域では、「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」に対するニーズが依然として高く、これらのテーマが同領域の約 8 割を占めている。企業の中長期的な戦略策定を重視する姿勢が強いことに加えて、コロナ禍からの回復や為替変動・インフレといった外的環境の変化に伴い、一度策定した経営計画を見直すニーズも続いており、事業環境の変化に応じた経営計画の修正や再構築を求める企業が多くなっていることが背景にある。

一方、2025 年 3 月期からはグローバル展開に関する取り組みが強化されつつある。海外展開に強みを持つグローウィン・パートナーズやカーツメディアワークスの体制が整ったことを契機に、今期は同領域内にグローバルチームを新設。この体制強化により、今後は海外案件の拡大が見込まれる。現段階では日本企業の海外進出や撤退、具体的な事例はまだ少数であるものの、海外企業の日本進出支援などが進行している。

また、サステナビリティに関するコンサルティング需要も徐々に増加している。ESG 対応が求められる中、同社に対する企業からの依頼は増加傾向にある。



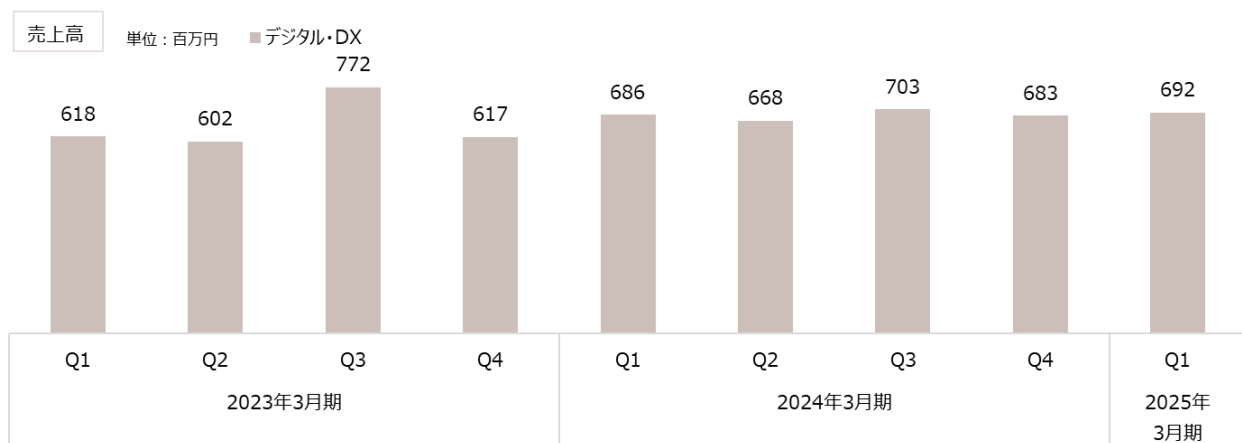
出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

（2）デジタル・DX

当期 1Q、同領域の売上高は 6 億 92 百万円（前年同期比 + 0.9%）で着地した。

デジタルツールを活用し、定型業務・非付加価値業務の効率化を図ると共に、付加価値へ転換可能な情報資産の蓄積と情報に基づくスピーディーな経営判断の実現をサポートする「マネジメント DX」（「IT 化構想・DX ビジョンの策定」「ERP システムの導入・実装」等）が同領域の成長をけん引している。中でも、日本オラクル社とのパートナー契約を通じて展開しているクラウド ERP「NetSuite」の導入・実装支援は、一件ごとの規模が大きく同領域の売上高を押し上げており、2023 年 3 月期 3Q には「NetSuite」導入に伴う大型案件の獲得により同領域の売上が増加している。また、2023 年 3 月に提供を開始した「DX ビジョン」は企業全体のデジタル戦略を見据えたテーマであるが、同テーマが「マネジメント DX」へ繋ぐ導入としての役割も担っていることも、「マネジメント DX」の成長を後押しする要因の一つである。

一方、前期には「マネジメント DX」と同程度の売上高をあげていた「デジタルマーケティング」は、コロナ禍が収束してリアルなマーケティング活動が活発化している現状において以前ほどの伸長がみられなくなっている。これについて同社は、デジタルマーケティング自体のニーズが消滅したわけではなく、現在はリアルとデジタルの双方が適切に活用される状況が生まれつつある局面であると捉えている。



出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

（3）HR

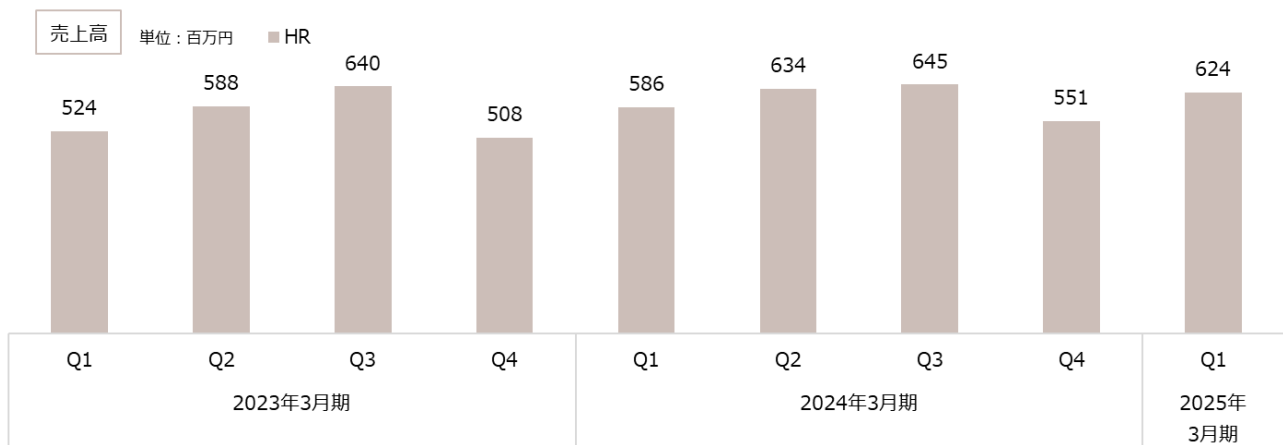
当期 1Q、同領域の売上高は 6 億 24 百万円（前年同期比 + 6.5%）で着地した。

人的資本の重要性が高まる中において、同領域は堅調に推移している。中でも、「人事処遇制度の再構築」のテーマはグループの全ての案件の中でもニーズが高く、ストラテジー & ドメイン領域に属する「長期ビジョン・中期経営計画の策定・推進」のテーマに次いで重要なポジションにある。

また近年では、人材育成に関する相談が増えてきており、中でも、中堅社員が早い段階から経営者的な視点を持つことを目的とした経営者人材の育成においてニーズが高まってきている。人材育成のプログラムは同社が運営するアカデミーを通じて提供するものや、数ヶ月間のパッケージシリーズとして提供するものもある。

HR 領域を担当するコンサルタントは前職で人事業務に携わっていた経験者が多く、また 10～20 年の経験を積んだ生え抜きも一定の割合で在籍している。

なお、同領域では毎年 6～8 月および 11 月に大規模なセミナーが開催されるため同時期の売上が増加する一方、4Q はセミナーの開催が殆どないことから同領域の売上が落ち込む傾向が見られる。同領域におけるセミナー関連の売上は年間約 10 億円である。



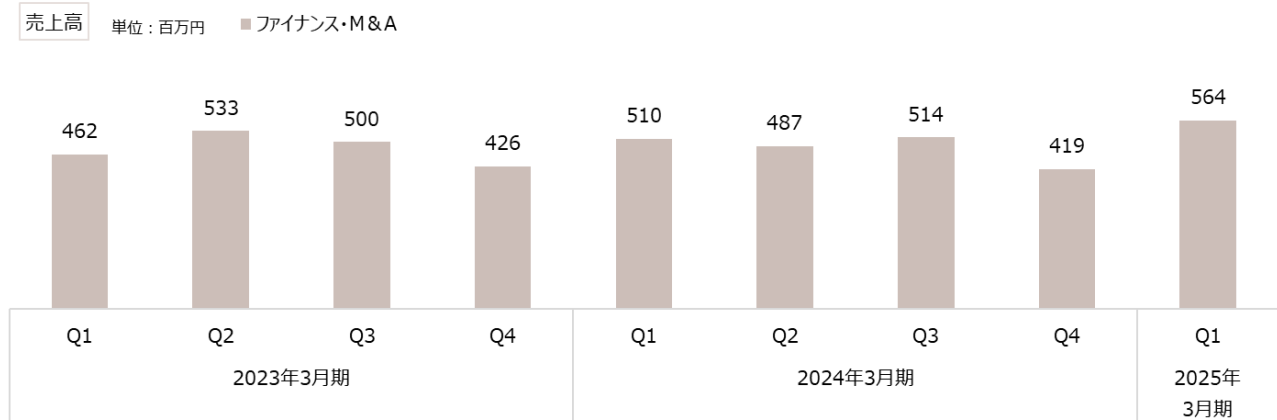
出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

（４）ファイナンス・M & A

当期 1Q、同領域の売上高は 5 億 64 百万円（前年同期比 + 10.5%）で着地した。

同領域では、2024 年 3 月期に「MIRAI 承継」の提供を開始した。「MIRAI 承継」は、後継者がいない企業が廃業を避けて継続的な成長を目指すための包括的な支援を行うサービスを志向したものである。例えば M&A を選択した場合には、どのような企業と提携することで顧客企業が発展できるかの想定を行った上で、顧客企業または顧客企業以外の買い手を紹介する段階から M&A 後の経営統合（PMI）に至るまで一貫したサポートを行う。

「MIRAI 承継」のテーマに関連して後継者問題を抱える企業からの相談が増えてきており、今期 1 Q には顧客の中堅企業同士を繋げる形での M&A が初めて実現した。「MIRAI 承継」の売上シェアは現在、同領域全体の約 1 割強とまだ多くはないが、このような大型案件の発生が今後も予測され、シェアの拡大及び同領域の成長が期待される。



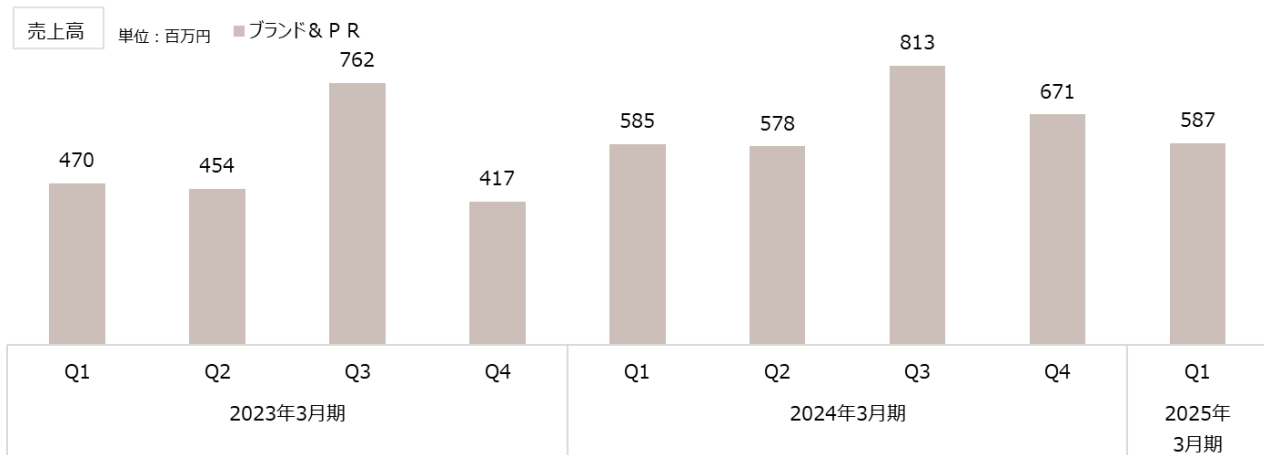
出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

（5）ブランド&PR

当期 1Q、同領域の売上高は 5 億 87 百万円（前年同期比 + 0.3%）で着地した。

市場の成熟と競争の激化に伴い、ブランディングを検討する企業が増加しており、BtoB 企業や、周年や事業承継のタイミングでパーパスやブランドビジョン等を検討する企業向けに、「ブランド構築」や「戦略ブランディング・PR」等のテーマも増加傾向にある。また、従来から同領域は、プロモーションツール手配などに伴う原価がかかる案件が多く、利益率が抑えられていたが、近年では利益率の高いブランド戦略の立案やコンサルティングへのシフトが徐々に進み、その結果として利益率が改善傾向にある。

また、每期 3Q は「ブルーダイアリー」の販売に伴い売上が大きく伸びる。年間約 7 億円の需要を持つブルーダイアリーは、手帳単体での注文分は「その他」の領域に計上される一方、ブランド PR の一環として発注を受けた分は同領域に計上される。なお、財務諸表における「商品」「仕掛品」「原材料」の大半はブルーダイアリーの製造に係る費用となる。



出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

4. 人的資本投資

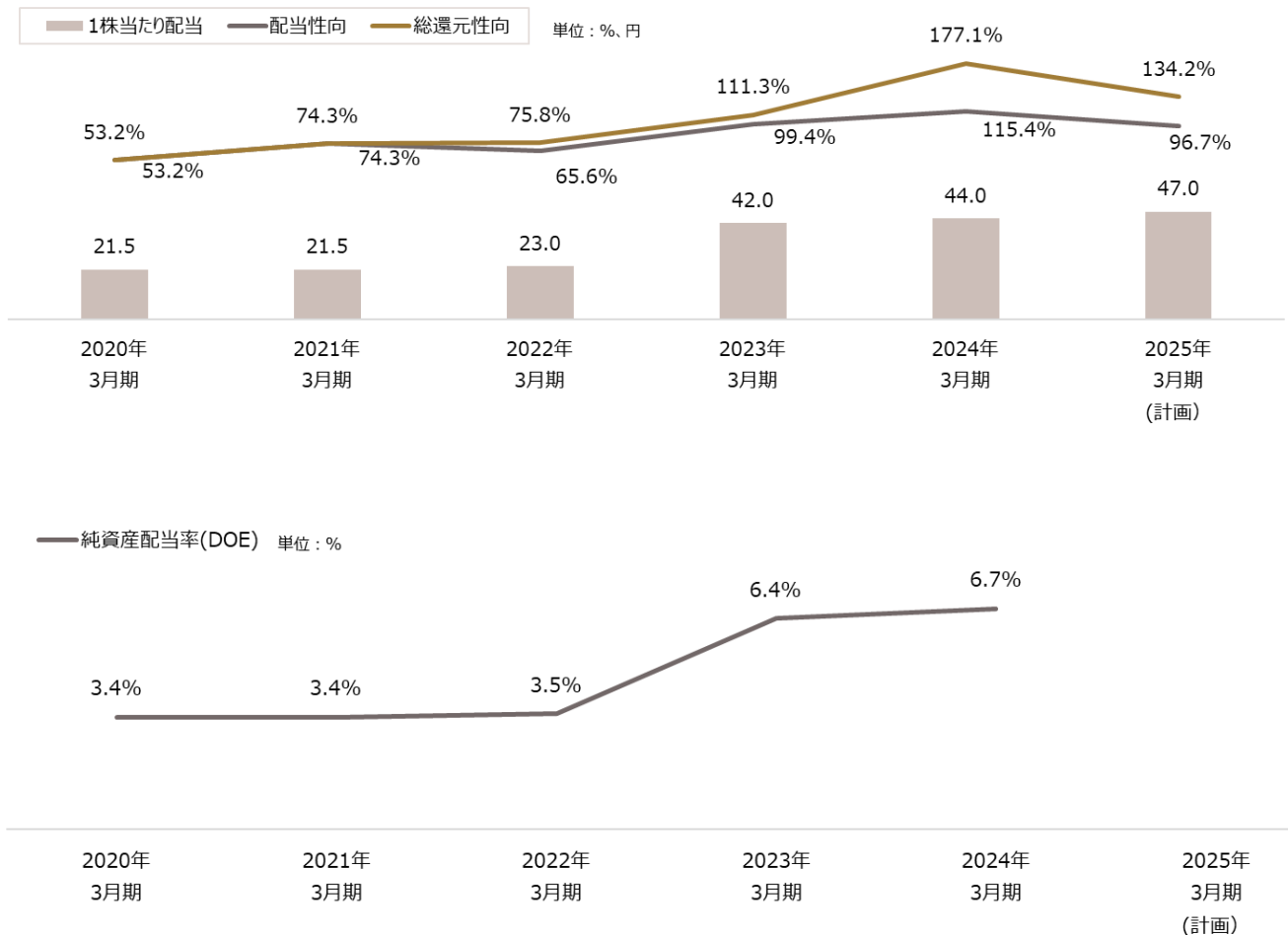
経営コンサルティング領域ごとに人材を補強し、人材流動を防ぐために報酬処遇をより良くするなど、前期に引き続き、人的資本投資を継続している。

育成は、独自のプログラムで編成された企業内大学「TCG アカデミー」を通じて行われる。新卒採用、キャリア採用いずれも入社後は同アカデミーに参加し、さまざまなカリキュラムを受講しスキルを身に付けることと並行して、OJTによりコンサルティングの実務経験を積む。かつてはOJTが中心であったが、座学やeラーニングを取り入れたカリキュラムが導入されたことでコンサルタントの育成スピードが向上し、一人前になるまでの期間が約5年から2～3年程度へと短縮された。

これら各施策の結果として、人材獲得競争の激しいコンサルティング業界において同社の離職率は現在約10%で、近年はこの水準を維持しつづけている。

5. 株主還元政策

同社は、中期経営計画最終年度の2026年3月期までにROE10%を達成する計画としており、増配および自己株式取得を組み合わせることで総還元性向100%の実現を目指す。2024年9月11日には、今期2Qおよび通期の上方修正に加え、1株当たり年間配当額について1円の増配に伴う修正を発表した。



出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

6. M&A 戦略について

同社は、2019年より現代表の若松孝彦氏が代表に就任して以降積極的なM&Aを開始しており、直近約6年間で5社の企業がグループインしている。今後も引き続き、手元現預金10億円以上を活用したM&Aを積極的に検討していくとしている。

買収時期	社名	資本金 (千円)	議決権保有 比率 (%)	事業領域
-	タナベコンサルティング	300,000	100.0	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略策定から実装・実行支援まで一貫通貫の経営コンサルティング ・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
2019年10月	リーディング・ソリューション	120,000	60.0	<ul style="list-style-type: none"> ・営業のデジタルシフト支援 ・BtoB企業向けデジタルマーケティングコンサルティング業務 ・BtoB企業向けデジタルマーケティング支援業務
2021年1月	グローウィン・パートナーズ	132,500	50.1	<ul style="list-style-type: none"> ・M & A・資本政策・海外事業戦略 ・バックオフィス部門のBPR/DX支援 ・人事制度構築・組織戦略支援
2021年12月	ジェイスリー	25,124	96.2	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランドコンサルティング ・クリエイティブ ・マーケティング&グロース
2023年2月	カーツメディアワークス	10,000	55.0	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略PRおよびPRコンサルティング ・海外PR ・国内・海外デジタルマーケティング
2024年8月	Surpass	1,000	60.0	<ul style="list-style-type: none"> ・女性チームによる組織コンサルティング ・新規事業/既存事業の顧客創造プロジェクト ・女性活躍推進総研/人材育成コンサルティング

出所：同社開示情報を基にリンクスリサーチ作成

以上

本レポートについての説明

- 本レポートシリーズは、投資家をはじめとする対象企業のステークホルダーの皆さまに対して、対象企業について事業内容をはじめ全方位的に理解していただくことを目的として執筆しております。
- 本レポートは、タナベコンサルティンググループに対する取材および同社が属する業界調査を踏まえ、「四半期決算」の結果について、第三者の立場から解説および分析を行ったものです。
- 本レポートは、タナベコンサルティンググループより受託の元、株式会社リンクスリサーチが執筆をしております。
- 本レポートは、タナベコンサルティンググループが発行した「2025年3月期1Q決算短信」の項目立てに概ね沿った構成となっております。

免責事項

- 本レポートは、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、株式会社リンクスリサーチは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 株式会社リンクスリサーチは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は株式会社リンクスリサーチに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。