

2024年3月期 第2四半期
決算説明資料

INDEX

!

- 01 / 2024年3月期第2四半期決算概要
- 02 / 2024年3月期決算見通し
- 03 / 株主還元
- 04 / 成長戦略
- 05 / 事業概要・強み

01

2024年3月期第2四半期決算概要

売上高

2023年3月期
2Q実績

5,386百万円



+614百万円
+11.4%

2024年3月期
2Q実績

6,000百万円

前年同期比増減要因

全ての経営コンサルティング領域で増収。ブランド&PRでは2023年2月にグループ化したカーツメディアワークスの業績も貢献。

計画比増減要因

ファイナンス・M&Aはほぼ計画通り、それ以外の領域では計画を上回る増収となった。

2024年3月期
2Q計画

5,645百万円



+355百万円
+6.3%

営業利益

2023年3月期
2Q実績

601百万円



▲18百万円
▲3.0%

2024年3月期
2Q実績

583百万円

前年同期比増減要因

増収により売上総利益は増益となったが、今後の成長に備えてコンサルタント等を前倒して採用したことなど人的資本に係る先行投資により売上原価に含まれる人件費および販管費が増加。

計画比増減要因

計画比でも、採用者数の増加などにより、売上原価に含まれる人件費および販管費が増加。

2024年3月期
2Q計画

610百万円



▲26百万円
▲4.4%

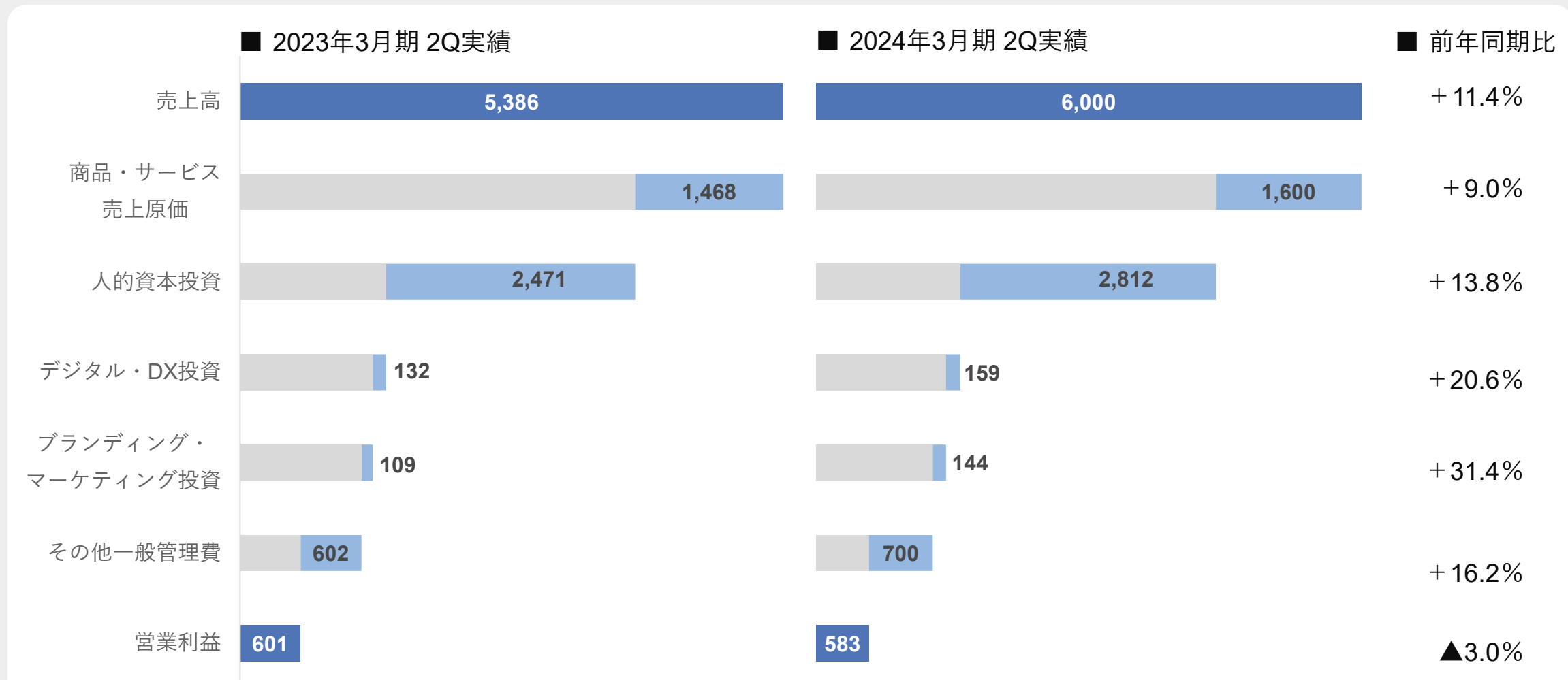
2024年3月期第2四半期決算概要

(百万円)	2023年3月期 2 Q実績	2024年3月期 2 Q実績	前年同期比
売上高	5,386	6,000	+ 11.4%
ストラテジー&ドメイン	1,007	1,104	+ 9.6%
デジタル・DX	1,220	1,354	+ 11.0%
HR (人的資源)	1,112	1,221	+ 9.8%
ファイナンス・M&A	995	998	+ 0.2%
ブランド&PR	925	1,163	+ 25.8%
その他	124	157	+ 26.9%
売上総利益	2,478	2,766	+ 11.6%
(売上総利益率)	(46.0%)	(46.1%)	—
販売費及び一般管理費	1,877	2,183	+ 16.3%
営業利益	601	583	▲3.0%
(営業利益率)	(11.2%)	(9.7%)	—
経常利益	606	585	▲3.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	386	349	▲9.5%
EPS (1株当たり当期純利益)	円 銭 22.54	円 銭 20.70	▲8.2%

営業利益増減要因分析（前年同期比）

増収により売上総利益は287百万円増加したが、人材採用 & 育成や健康経営施策などの積極的な先行投資により営業減益

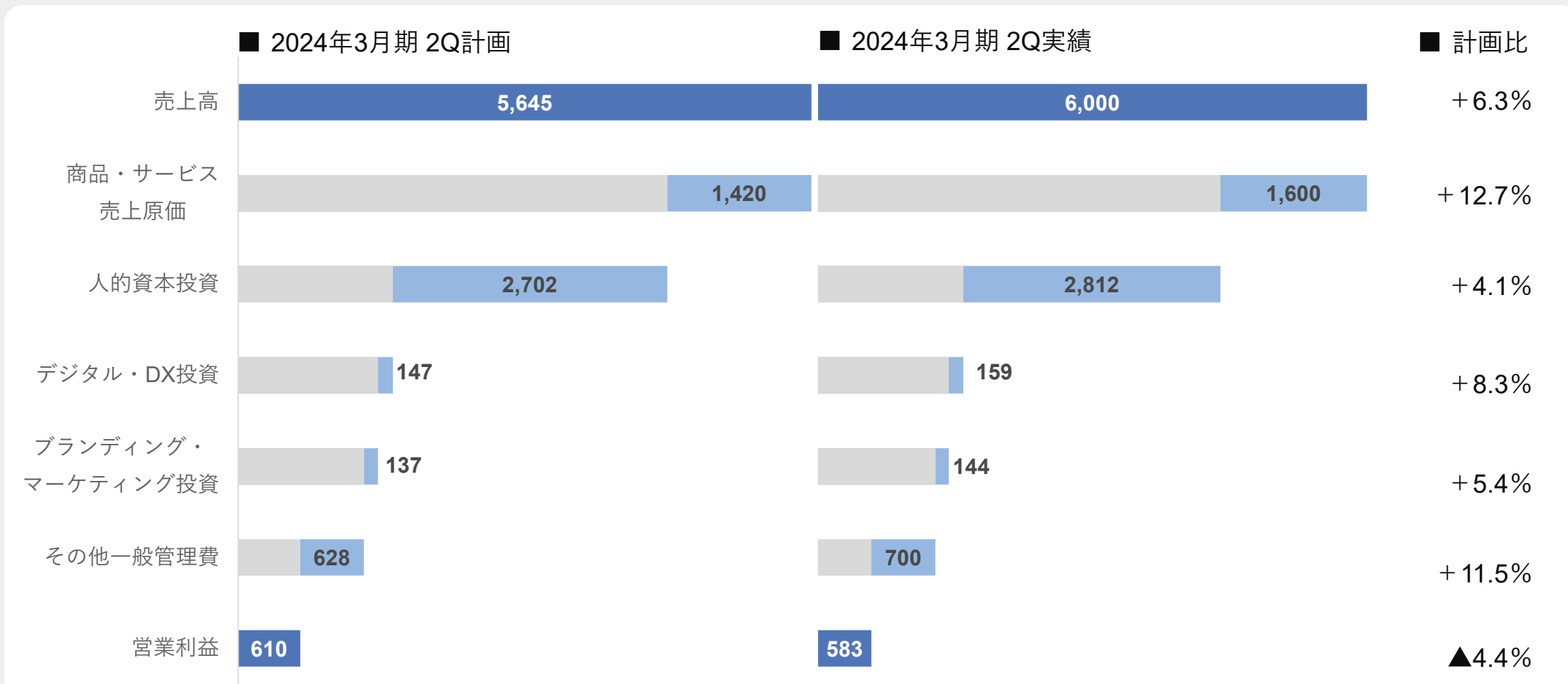
(百万円)



営業利益増減要因分析（計画比）

増収となったが、計画を上回る人的資本に係る先行投資により、営業利益は計画未達

(百万円)



戦略&ドメイン

- 円安加速や世界同時インフレ等のマクロ環境変化およびコーポレートガバナンス・コードへの対応等に対し、長期ビジョン・中期経営計画の策定ニーズが増加傾向
- その中でも、コロナ禍で停滞していたグローバル戦略を再開し、重点とする企業が増加
- アフターコロナ禍で集合できる環境が復活したことから、サクセションプランを目的とした経営者研修のニーズも長期ビジョン・中期経営計画の策定と連動して増加

受注が好調なテーマ

「長期ビジョン・中期経営計画（ビジネスモデル）の策定・推進」「グローバル戦略の策定・推進」「経営者向け研修」「地域活性化戦略」等

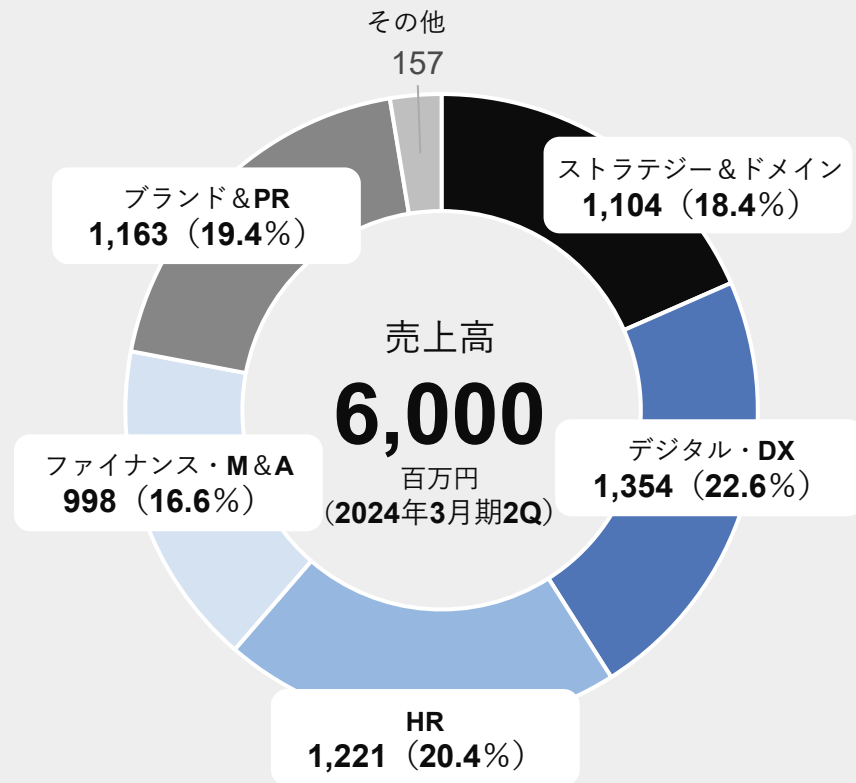
デジタル・DX

- 直近ではインボイスおよび電子帳簿保存法への対応に注力せざるを得ない状況ではあるものの、全体構想を設計してデジタル化を進める必要性を感じている企業が多い
- B to B企業の購買行動においては、オンライン上で取引候補が絞られる傾向にあり、デジタルマーケティングの巧拙が案件発掘力に大きく影響する傾向
- リスキングとして、マインドセットやデジタルリテラシー教育を中心としたDX研修ニーズが引き続き堅調

受注が好調なテーマ

「DXビジョン」「マネジメントDX（ERP導入・IT化構想・業務改善等）」「デジタルマーケティング」「ブランディングDX（Webサイト・SNS）」等

※単位:百万円（構成比）



HR

- 人事制度関連は、上場企業を含む大企業から中堅企業において引き続きニーズが堅調
- 人事制度と合わせて階層別教育や考課者教育のニーズも堅調であり、経営者人材の育成ニーズも増加傾向
- 人的資本経営への関心の高まりから、タレントマネジメントやエンゲージメント、またこれらを推進するHRテックの導入ニーズが増加傾向

受注が好調なテーマ

「組織・人事戦略の策定（人事PMI）」 「人事制度構築」 「アカデミー（企業内大学）設立」 「タレントマネジメント（HRテック含む）」 「経営者人材の育成」等

ファイナンス・M&A

- 事業承継M&Aや成長戦略M&A、その前後であるM&A戦略構築やPMI（経営統合）のニーズが高く、またM&A経験が浅い企業でも海外を視野に入れて動く傾向が増加
- M&Aニーズの高まりに合わせて、ホールディングス・グループ経営体制の構築ニーズも増加
- 上場企業においては、東京証券取引所のPBR 1倍未満企業への改善開示要請対応として、企業価値向上施策のニーズが増加

受注が好調なテーマ

「企業価値ビジョン」 「コーポレートガバナンス・コード対応」 「ホールディングス化・グループ経営」 「M&A（戦略策定からFA、デューデリジェンス、PMIまで）」等

ブランド&PR

- アフターコロナ下で、業界問わずリアル（展示会やイベント）×デジタル（Web・SNS）でのコミュニケーションニーズが増加傾向
- 国内外問わず、戦略PRニーズが高まりを見せており、またインバウンド需要に向けたプロモーションニーズも増加傾向
- 日本全国（特に地域）において、ブランディングに課題を持つ企業が多く存在

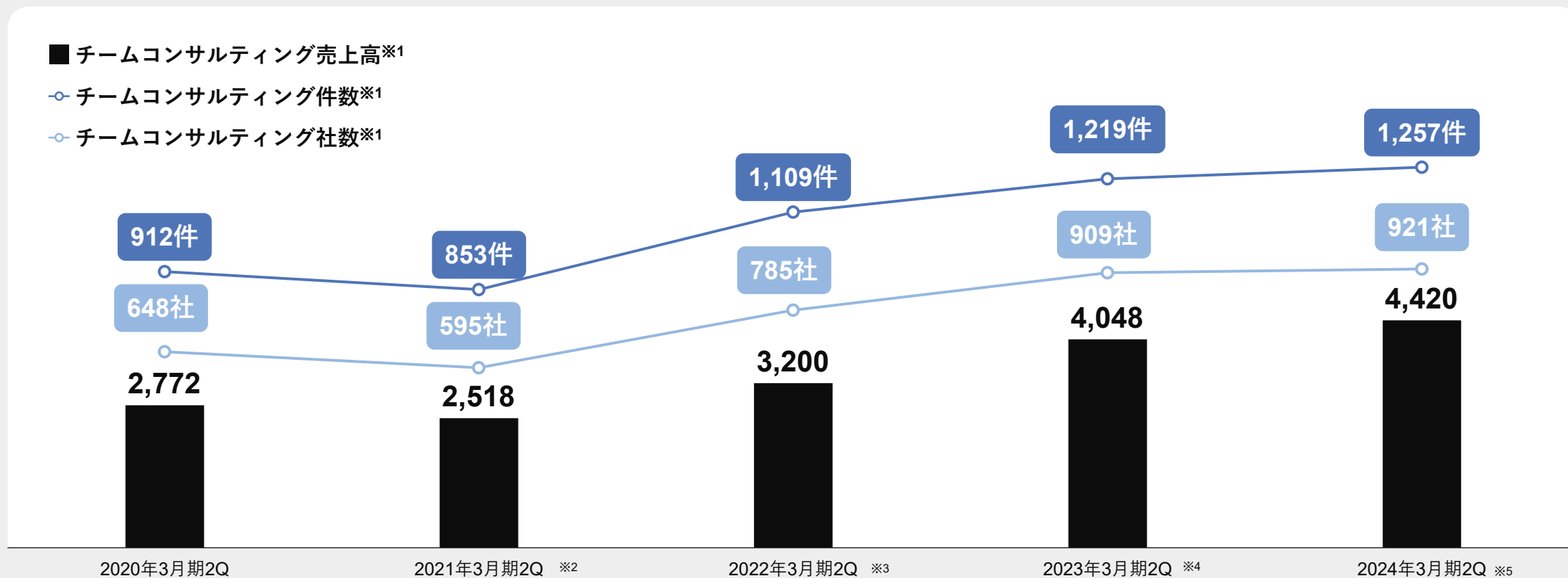
受注が好調なテーマ

「ブランド構築」 「メディアPR（Global PR WireやTV企画等）」 「海外PR」 「コンテンツマーケティング」 「クリエイティブ」 「ハイブリッド（リアル×デジタル）プロモーション」等

主要KPI（チームコンサルティング社数・件数・売上高）

全てのKPIで前年を上回り、過去最高の結果となった

(百万円)



※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

※2 2021年3月期2Q実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結

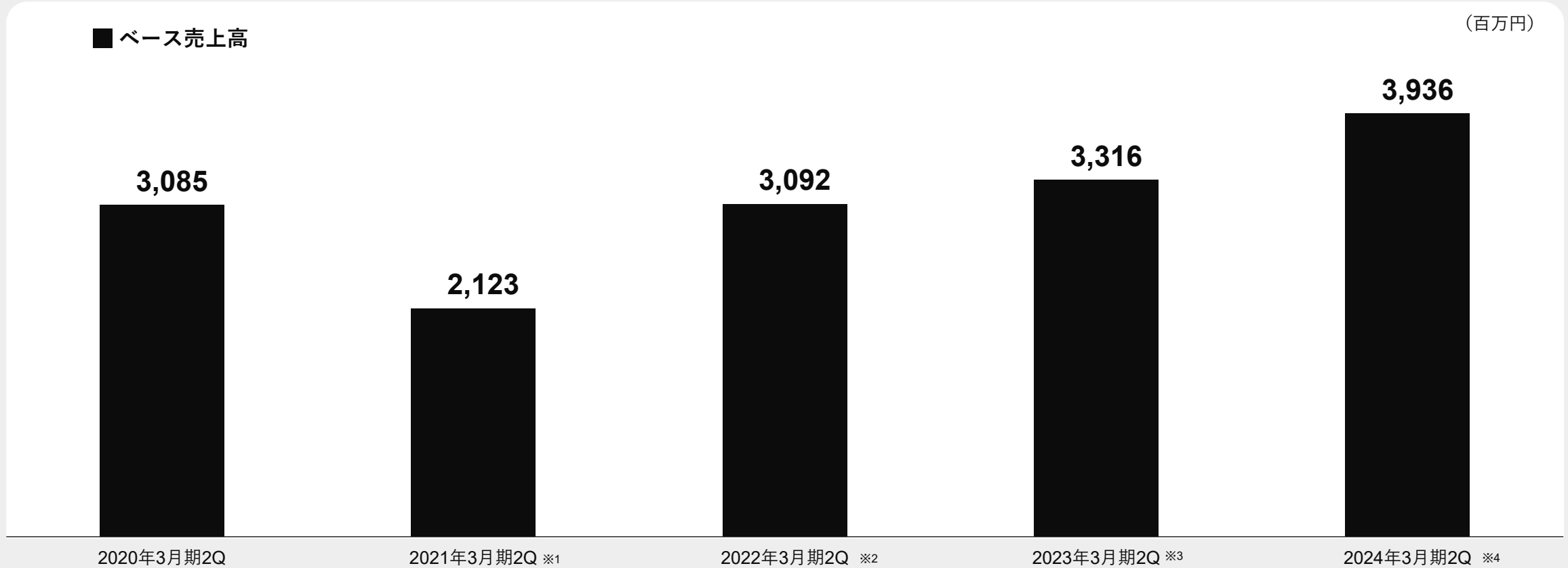
※3 2022年3月期2Q実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結

※4 2023年3月期2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結

※5 2024年3月期2Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

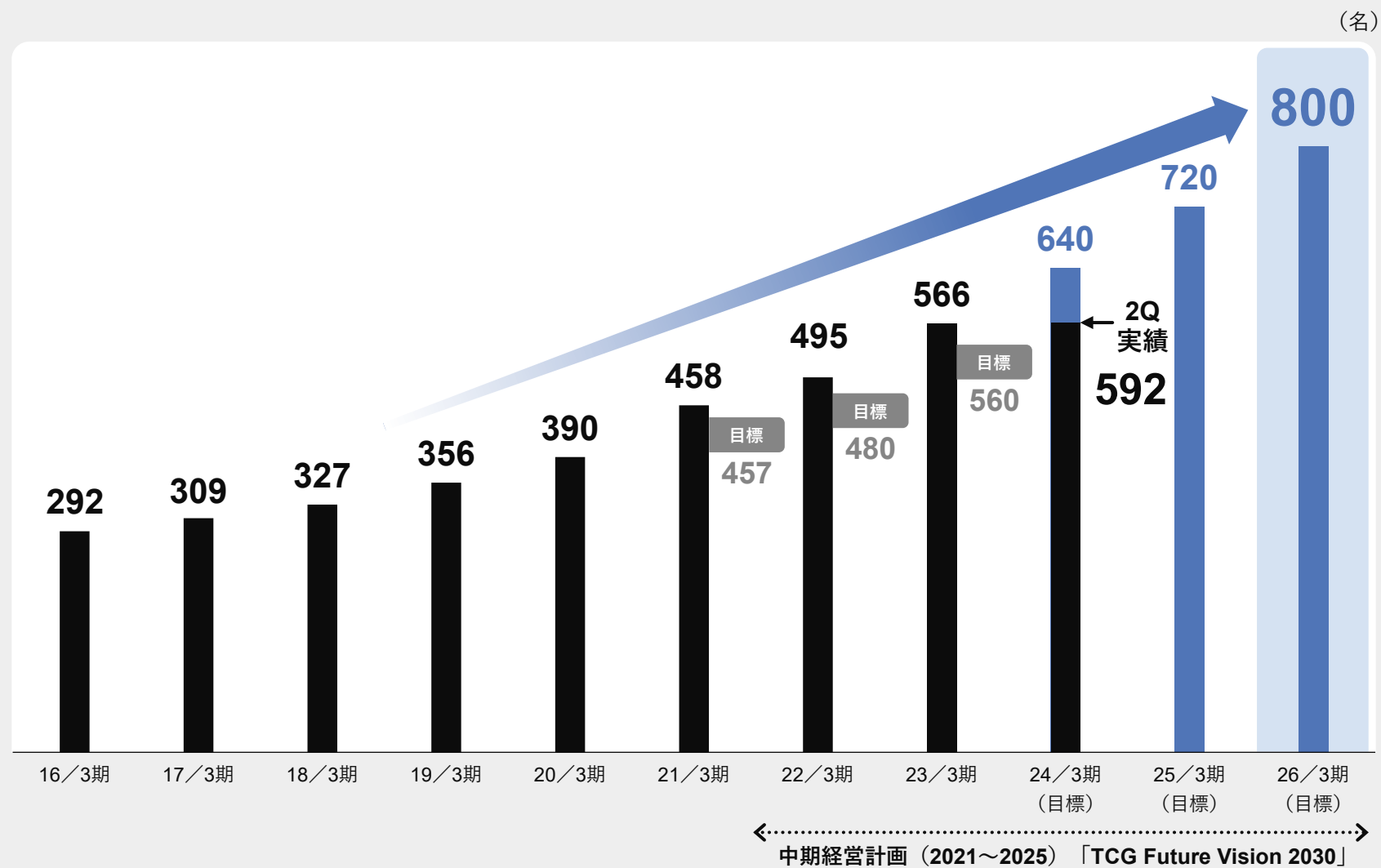
主要KPI (ベース売上高)

- 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
- 前年を上回り、過去最高の結果となった



※1 2021年3月期2Q実績より、株式会社リーディング・ソリューションの実績を連結
※2 2022年3月期2Q実績より、グローウィン・パートナーズ株式会社の実績を連結
※3 2023年3月期2Q実績より、株式会社ジェイスリーの実績を連結
※4 2024年3月期2Q実績より、株式会社カーツメディアワークスの実績を連結

- 今後の成長に備えて、多彩なプロフェッショナル人材の採用を積極的に実施



中期経営計画の
800名目標に向けて
 採用人数を増強

多彩なコンサルタント

- 戦略コンサルタント
- デジタル・DX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
- クリエイティブ&デザインコンサルタント
- ブランドコンサルタント
- PRコンサルタント
- CRMコンサルタント

2024年3月期第2四半期 バランスシート の状況

- 配当や自己株式取得等により現預金と純資産が減少
- 自己資本比率は77.0%と引き続き高い水準を維持

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 2Q	前期末比
資産の部			
現金及び預金	6,673	5,778	▲895
売上債権	865	1,063	+198
流動資産合計	9,674	9,241	▲432
有形固定資産	2,207	2,248	+40
無形固定資産	819	805	▲13
投資その他の資産	1,706	1,746	+39
固定資産合計	4,734	4,800	+65
資産合計	14,410	14,043	▲367

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期 2Q	前期末比
負債の部			
買掛金	360	473	+112
流動負債合計	2,154	2,303	+149
固定負債合計	545	510	▲35
負債合計	2,700	2,813	+113
純資産の部			
株主資本合計	11,359	10,823	▲535
純資産合計	11,710	11,229	▲481
負債純資産合計	14,410	14,043	▲367

2024年3月期第2四半期 キャッシュ・フローの状況

- 営業キャッシュ・フローは約4億円のプラス、前年同期比では増収に伴う売上債権の増加などで減少
- 増配や自己株式取得などにより現金及び現金同等物の期末残高は減少したが、財務は健全

(百万円)	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q	前年同期比
営業CF	523	378	▲144
税金等調整前四半期純利益	608	612	+4
売上債権の増減 (▲は増加)	57	▲198	▲255
仕入債務の増減 (▲は減少)	▲11	112	124
前受金の増減 (▲は減少)	214	214	0
法人税等の支払額又は還付額 (▲は支払)	▲144	▲233	▲88
投資CF	▲111	▲304	▲192
有形及び無形固定資産の取得による支出	▲32	▲117	▲85
FCF	411	74	▲337
財務CF	▲305	▲969	▲664
現金及び現金同等物の期末残高	7,505	5,778	▲1,727

02

2024年3月期決算見通し

2024年3月期通期業績見通し

人的資本投資・ブランディング投資・デジタル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)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比
売上高	10,572	11,759	12,500	+6.3%
売上総利益	4,785	5,202	5,565	+7.0%
営業利益	926	1,152	1,230	+6.8%
経常利益	931	1,163	1,230	+5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	604	724	760	+4.9%
EPS (一株当たり当期純利益)	円 銭 35.06	円 銭 42.25	円 銭 44.56	+5.5%

ストラテジー& ドメイン

- 「中長期ビジョンの策定・推進」を軸に、大企業・上場企業向けの大型契約獲得を強化
- 「グローバル戦略」「ビジネスモデル革新」「ESG・SDGs」のコンサルティング機能も強化

グローバル機能の強化について

主要顧客である大企業から中堅企業のグローバル展開支援をより一層強化していくために、グループ横断のグローバルチームを組成する等の基盤整備を行うとともに、グローウィン・パートナーズによるクロスボーダーM&Aや、カーツメディアワークスによる「Global PR Wire」（同社独自の海外向けプレスリリース配信サービス）及び海外PRコンサルティング等、グローバル機能を強化している。

デジタル・DX

- 「DXビジョン&IT化構想の策定」コンサルティングを推進
- アライアンスネットワークを拡大し、業種別のプロフェッショナルDXサービスを拡充・強化

HR（人的資源）

- 人的資本価値の向上を実現するトータルコンサルティングサービスを拡充・強化
- 経営者人材を育成するトップマネジメントプログラムを中堅社員層や若手社員層にも拡大

ファイナンス・M&A

- 「ホールディングス・グループ経営」「クロスボーダーM&A」の重点推進
- サステナビリティ経営を実現する「企業価値ビジョン」コンサルティングの推進

ブランド&PR

- 「ブランド戦略の立案」から「現場における商品・サービスプロモーション」の支援機能を強化
- これらを繋ぐ「戦略PR」コンサルティングを国内外で推進

戦略PRコンサルティング×海外進出支援

海外向けPRプラットフォーム



海外プレスリリース配信ご利用実績



- 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海外メディア向けプレスリリース配信サービス
- 「海外進出」「海外への販売」の入り口となるサービス
- 増加する海外進出の入り口を支援することで、その先のグローバル戦略までトータルでサポート

地域創生×サステナビリティ

行政・公共コンサルティング領域

産業振興

「地域」創生

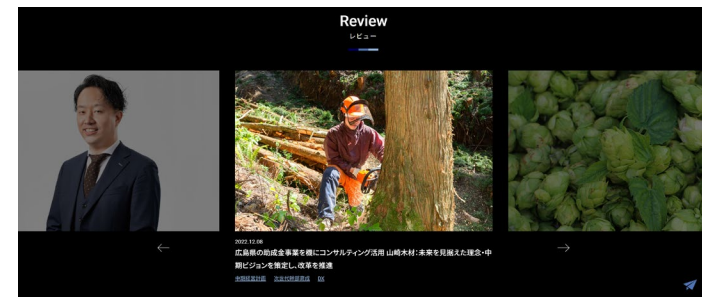
サステナビリティ

DX

ブランディング

人材育成・活躍

専門サイトを活用した新規見込み顧客の獲得



- 地域密着（リージョン戦略）の強みを生かし、政府や地方自治体と連携し、地域創生、DX、SDGsなどのあらゆる分野において、TCGのチームコンサルティング理論に基づく支援を行う

パーパス／私たちの貢献価値を策定

— | その決断を、愛でささえる、世界を変える。 | —

- 創業 65 周年の節目に、現在地から未来の社会に向けた貢献価値として、新たにパーパスを策定



その決断を、
愛でささえる、
世界を変える。

リーダーの決断には、企業を変え、社会や世界を変える力があります。
私たちは「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、
創業の志を胸に、真摯に、時に厳しく、愛をもって向き合い、
チームの力を発揮して、その決断をささえます。
そして、世界中の企業を成功で満たし、
100年先の未来をともに創り出すことが、
この先も変わらない、私たちの貢献価値です。

TCG TANABE CONSULTING

経営を未来へとつなぐ「MIRAI承継」提供開始

— | 「MIRAI承継」について | —

- 経営を未来へと繋ぐソリューションサービス
- 事業承継のあらゆるステージにおいて資本の承継だけでなく、事業・組織・人材・経営システムなどの経営全体をデザインし、最適なソリューションを提供

— | M & A 仲介に本格参入 | —

- 「MIRAI承継」として支援の幅を広げるために、従来のファイナンシャルアドバイザー業務に加えて仲介業務にも本格的に参入



03

株主還元

- 株主の皆さまへの利益還元を経営上の最優先課題の1つとして設定
- 中長期的な企業価値の向上に向けて、戦略投資や急激な環境変化に備えた強固な財務基盤を保持しつつ、安定的に利益創出していくことを経営の基本目標とする
- 資本コストを上回るROEの向上も重要な経営課題の1つとして設定
 - 2026年3月期目標の「ROE10%」の達成を確実にするために、積極的な株主還元を実施

株主還元方針（2026年3月期まで）

連結総還元性向
100%を目安

DOE
(株主資本配当率)
6%以上

機動的な
自己株式取得

株主還元（配当金）

- 2024年3月期は44円（前期比+ 2円、配当性向98.7%）で計画、中間配当と期末配当のバランスを勘案し、中間は前期の9円から18円へ、期末配当26円を計画
- 2024年3月期の総還元性向は147.6%を計画、公表した自己株式取得は10月に完了

2023年3月期

年間配当金 **42円**

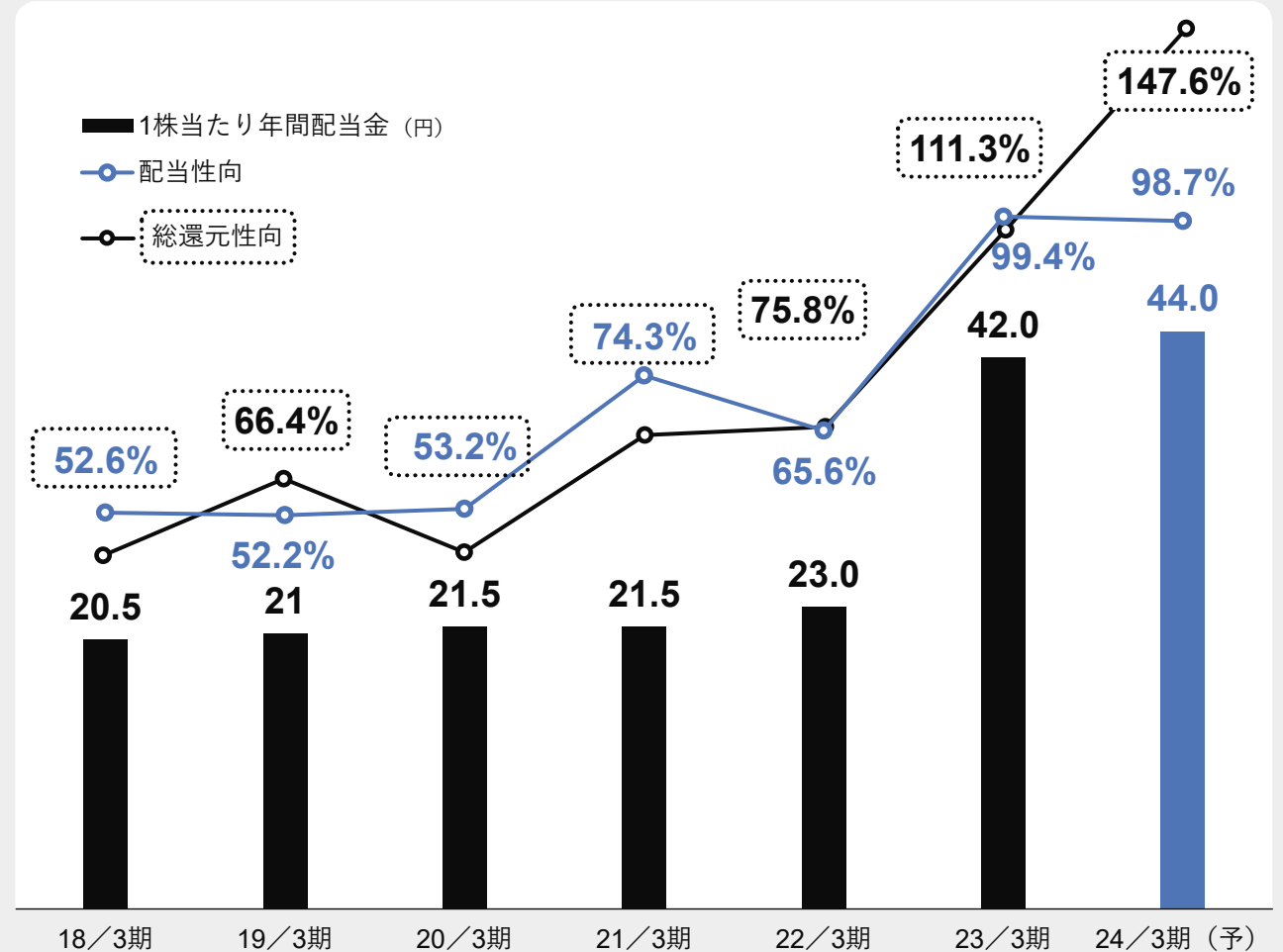
中間9円・期末33円



2024年3月期予想

年間配当金 **44円** 予定

中間18円・期末26円 予定



注) 2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を2株に分割しているため、分割後ベースで記載。

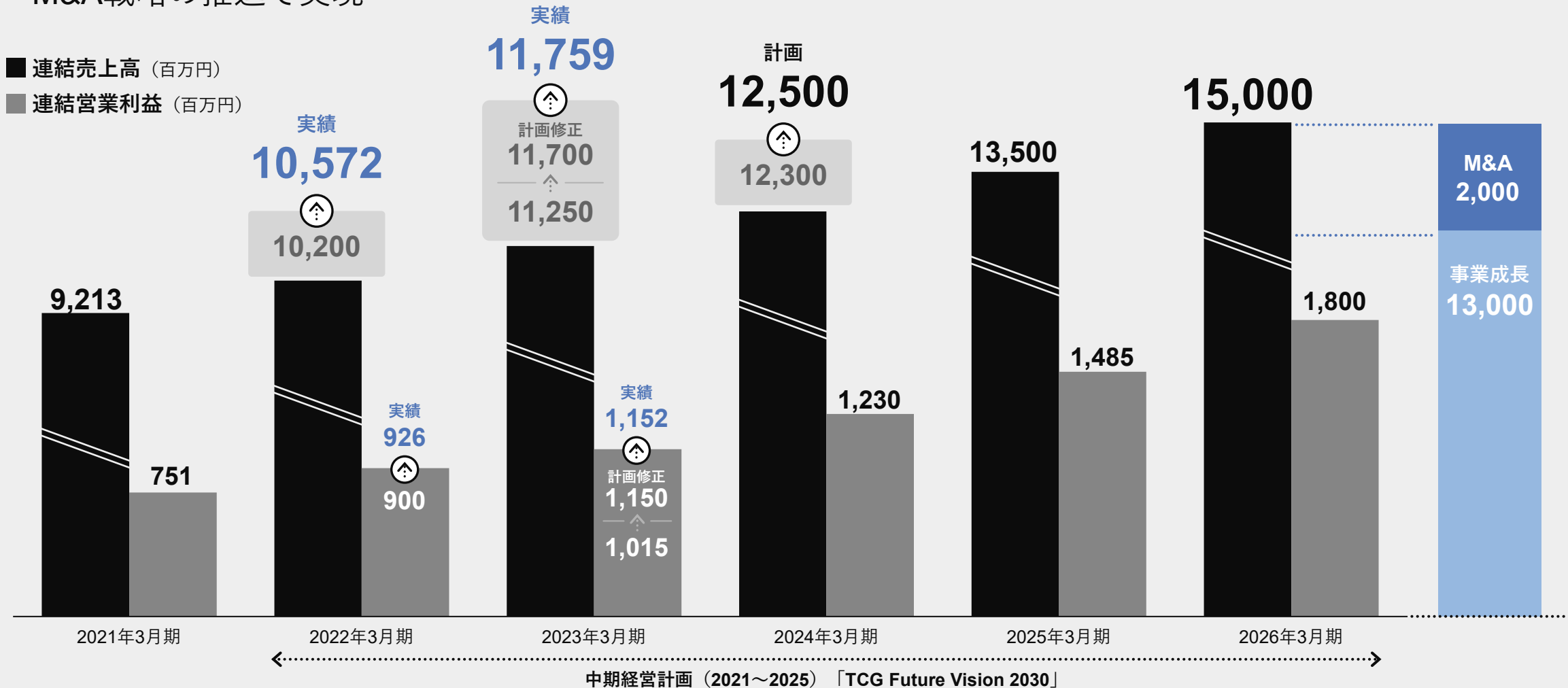
2023年5月と7月の取締役会で自己株式の取得を決議（取得し得る株式の総数80万株（上限）、取得価額の総額400百万円）して10月で取得完了。

04

成長戦略

中期経営計画（2021～2025） 数値目標

- 2023年3月期も当初の計画に対して上振れで着地、順調に進捗
- 売上高計画150億円の内訳として、2021年3月期実績を基準に、130億円は既存事業の成長、20億円はM&A戦略の推進で実現



中期経営計画（2021～2025） 経営コンサルティング領域別売上高計画

経営戦略の策定支援機能（上流）をアップデートしていくとともに、現場における実装・実行支援機能（中流～下流）も、デジタルを駆使するプロフェッショナルDXサービスとして強化し、一貫通貫の経営コンサルティング・バリューチェーンを完成させる

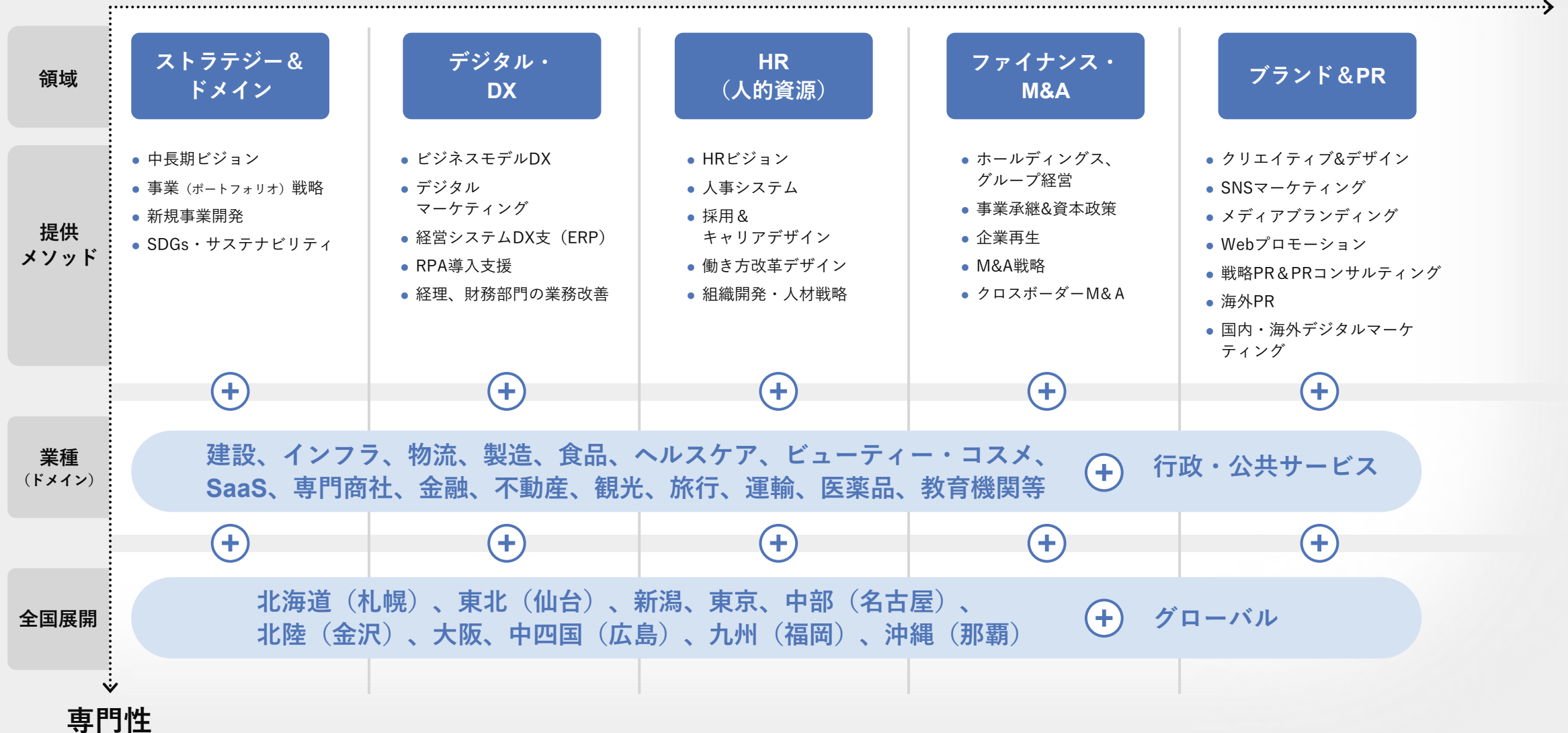
（百万円）

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	強化領域
売上高	9,213	15,000	130億円は既存事業の成長、20億円は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
ストラテジー&ドメイン	2,482	3,000	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、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	1,274	5,000	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（人的資源）	1,142	2,200	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、アカデミー（企業内大学）設立、 アカデミークラウド等
ファイナンス・M&A	1,386	2,100	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、 事業再編型M&AやクロスボーダーM&A等
ブランド&PR	1,567	2,200	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	500	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に左記の計画としている

注）2022年3月期第2四半期からセグメント変更を行い、セグメント別の記載から経営コンサルティング領域別の記載としている。2021年3月期実績については、現在の経営コンサルティング領域に合わせて数値を組み替えて表示している。

「専門性」と「総合性」を同時に追求する – 各業界に精通した実務経験者の積極採用やM&Aの実行

総合性 →



ROE
(株主資本当期純利益率)

10%

ROA
(総資産経常利益率)

15%

時価総額

250億円以上

総還元性向
(株主還元)

100%

上場維持基準適合に向けた進捗 サマリー

2023年3月末時点で、流通株式時価総額はプライム市場の上場維持基準をクリア
 ステークホルダーの皆様の期待に沿えるよう、中期経営計画の達成と積極的な株主還元に取り組む

		基準内容	移行日時点の適合状況 (2021.6.30)		現状の適合状況 (2023.3.31)	
流動性	1. 株主数	800名以上	7,636名	○	6,684名	○
	2. 流通株式数	20,000単位以上	57,351単位	○	134,278単位	○
	3. 流通株式時価総額	100億円以上	81.1億円	×	104.6億円	○
	4. 売買代金	一日平均20,000千円以上	一日平均6,065千円	×	一日平均30,921千円 ※1	○
ガバナンス	5. 流通株式比率	35%以上	65.5%	○	76.6%	○
	6. 純資産の額	正	正	○	正	○
	7. 改訂CGコード	全原則の適用	全原則開示	—	全原則開示	—

※1. 当該部分のみ、2023年1月4日～2023年9月30日の日々の出来高の平均値を記載しております。

05

事業概要・強み

ホールディングス & グループ経営の6社体制

TANABE CONSULTING GROUP

株式会社タナベコンサルティンググループ

連結総人員数：660名（2023年4月1日現在）



株式会社
タナベコンサルティング

- 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



株式会社
リーディング・ソリューション

- 営業のデジタルシフト支援
- BtoB
デジタルマーケティングの
コンサルティング業務
- BtoB
デジタルマーケティングの
アウトソーシング支援



グローウィン・パートナーズ
株式会社

- 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



株式会社
ジェイスリー

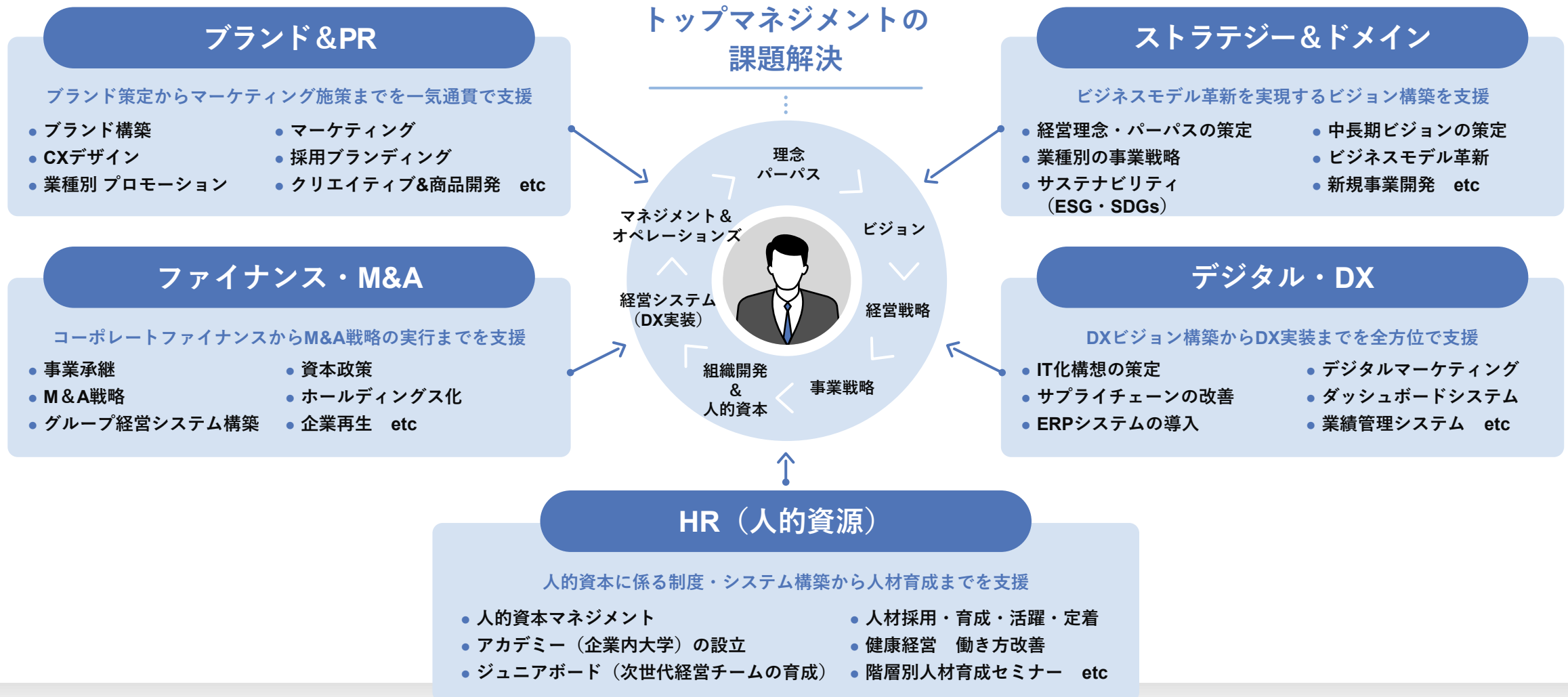
- リサーチ &
コンサルティング
- クリエイティブ
- マーケティング & グロース



株式会社
カーツメディアワークス

- 戦略PR &
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

TCGのチームコンサルティングは「トップマネジメントアプローチ」

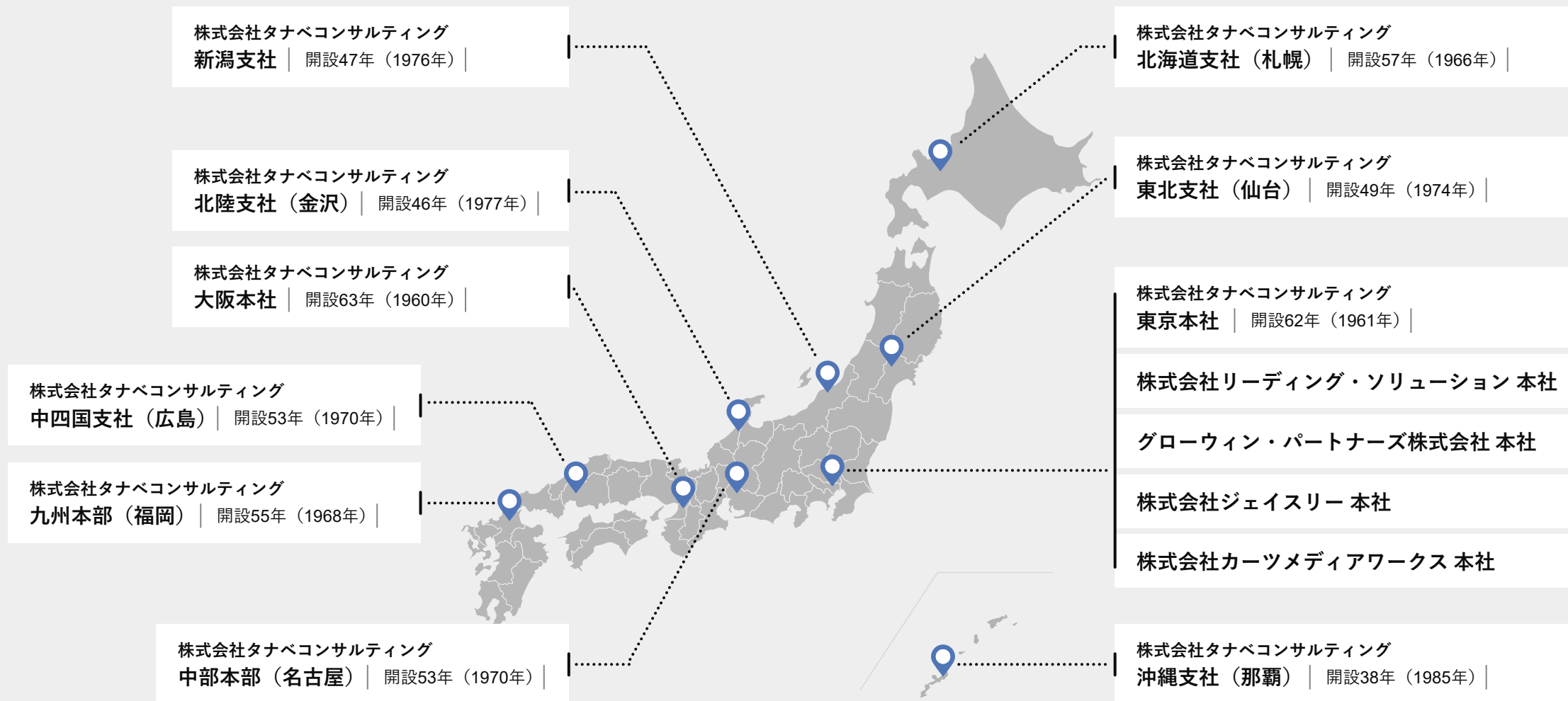


業界における当社のポジション

- 大企業から中堅企業を広くカバーし、戦略策定から現場における実装・実行までを一気通貫で支援
- 行政・公共経営の課題解決にも領域を拡大



主要都市10地域に拠点を設け、全国的に地域に密着したコンサルティングを展開





TCG TANABE
CONSULTING