

2016年3月期 決算説明会

Tanabe Management Consulting

平成28年6月17日
代表取締役社長
若松 孝彦

1 2016年3月期レビュー

2 2017年3月期見通しと中期経営計画の進捗

3 参考資料

2016年3月期レビュー

Tanabe Management Consulting

平成28年3月15日 東京証券取引所市場第二部へ市場変更



- 平成28年3月15日をもって、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）から、東京証券取引所市場第二部に市場変更いたしました。
- 今後も、皆さまのご期待にお応えすべく、更なる企業価値の向上に努めてまいります。引き続き、変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

売上高

8,297百万円

前期比 + 432百万円 (+ 5.5%)

- 経営コンサルティング事業は、ロイヤルカスタマー向けサービス（チームコンサルティング型経営協力、教育・人材育成、戦略ドメイン&マネジメント研究会）やセミナーが順調に伸長し、増収となる。
- セールスプロモーション（SP）コンサルティング事業は、SPコンサルティングとSPツールが順調に伸長し、増収となる。

営業利益

856百万円

前期比 + 93百万円 (+ 12.3%)

- 経営コンサルティング事業の付加価値率向上、及びセールスプロモーション（SP）コンサルティング事業におけるコスト削減効果により、利益率が上昇となる。

経常利益

886百万円

前期比 + 77百万円 (+ 9.6%)

当期純利益

582百万円

前期比 + 266百万円 (+ 84.5%)

- 経常利益の増加と、減損損失（特別損失）を計上した前期と比べて、特別損失が減少したことにより、大幅増益となる。

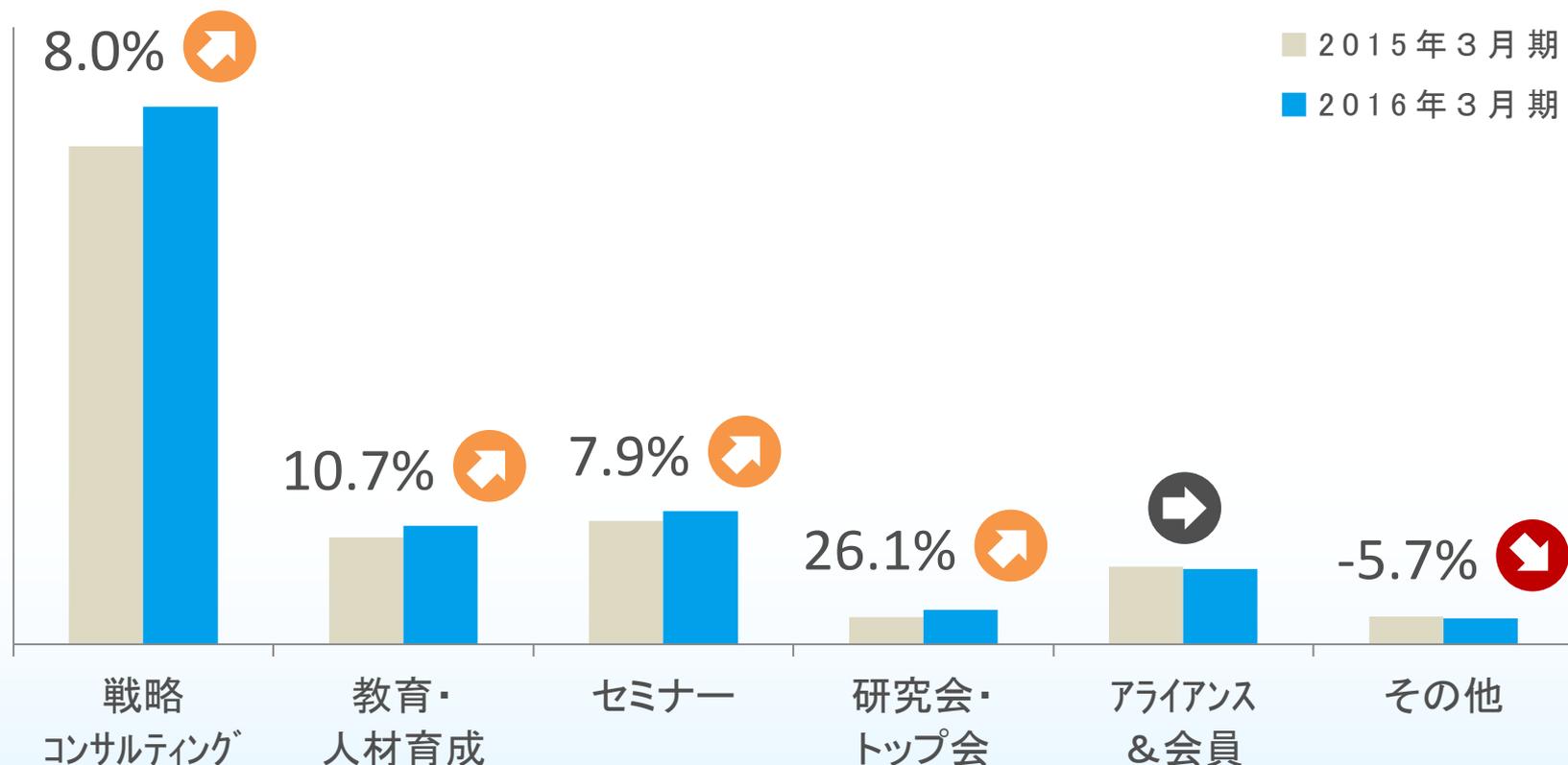
2016年3月期累計損益

(金額:百万円)	'15/3期	'16/3期	前期比	期初計画	期初計画比
売上高	7,865	8,297	+ 5.5%	8,050	+ 3.1%
売上総利益	3,598	3,852	+ 7.0%	3,696	+ 4.2%
売上総利益率	45.8%	46.4%	+ 0.6pt	45.9%	+ 0.5pt
営業利益	762	856	+12.3%	795	+ 7.7%
営業利益率	9.7%	10.3%	+ 0.6pt	9.9%	+ 0.4pt
経常利益	808	886	+ 9.6%	830	+ 6.8%
経常利益率	10.3%	10.7%	+ 0.4pt	10.3%	+ 0.4pt
当期純利益	315	582	+84.5%	570	+ 2.2%
ROE	3.3%	6.0%	+ 2.7pt	6.0%	0.0pt

2016年3月期セグメント別累計損益

(金額: 百万円)	'15/3期	'16/3期	前期比	期初計画	期初計画比
売上高	7,865	8,297	+ 5.5%	8,050	+ 3.1%
経営コンサルティング事業	4,185	4,498	+ 7.5%	4,250	+ 5.9%
SPコンサルティング事業	3,679	3,799	+ 3.3%	3,800	0.0%
売上総利益	3,598	3,852	+ 7.0%	3,696	+ 4.2%
経営コンサルティング事業	2,514	2,738	+ 8.9%	2,562	+ 6.9%
SPコンサルティング事業	1,083	1,114	+ 2.9%	1,134	▲1.8%
セグメント利益	762	856	+12.3%	795	+ 7.7%
経営コンサルティング事業	975	1,086	+11.4%	1,000	+ 8.6%
SPコンサルティング事業	64	112	+73.9%	75	+49.4%
本社管理費	▲276	▲342	▲66	▲280	▲62

商品・サービス別売上高推移



(注) 戦略コンサルティング = チームコンサルティング型経営協力 + 調査・経営診断

その他 = 研修センター(平成27年11月末閉鎖) + 性格能力判定 + 書籍等の商品

商品・サービス別動向

戦略コンサルティング

- 主力のチームコンサルティング型経営協力が、期中平均416契約（前期409契約）と安定推移。継続・新規ともに、戦略ドメイン&マネジメント研究会やセミナーへの参加から受注に繋がる案件が増加。

教育・人材育成

- 中堅企業向けの教育が好調に推移し、またアライアンス（提携）先である金融機関向けの階層別（支店長から若手職員）研修も好調に推移。アライアンス先からご紹介頂く地域の中小企業へもシリーズ教育を実施。

セミナー

- 全国主要10都市で開催した「経営戦略セミナー」「ファーストコールカンパニーフォーラム」「幹部候補生スクール」の受講者数が増加。

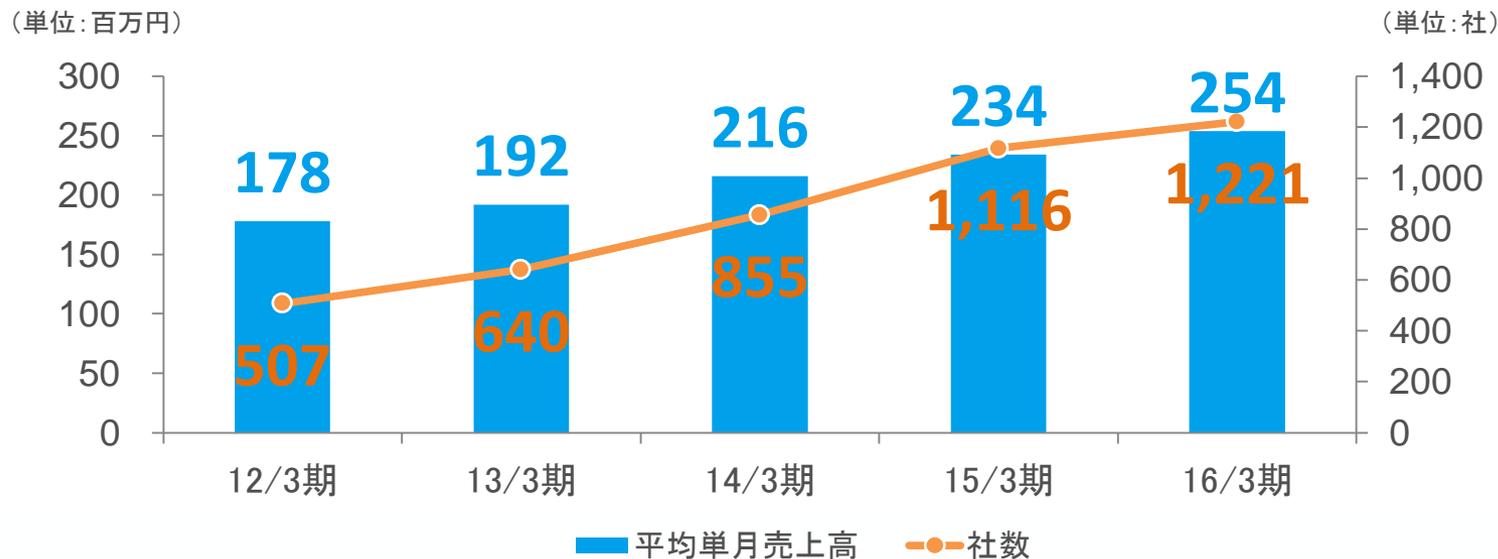
研究会・トップ会

- 戦略ドメイン&マネジメント研究会に、新たに「観光・ツーリズムビジネス成長戦略研究会」「戦略ロジスティクス研究会」を追加し、合計14テーマとなったことで売上高・顧客基盤が拡大。

アライアンス（提携）& 会員

- アライアンス数が3月末時点で155先へと拡大（前期末139先）し、今後のビジネスの広がりが期待できる。

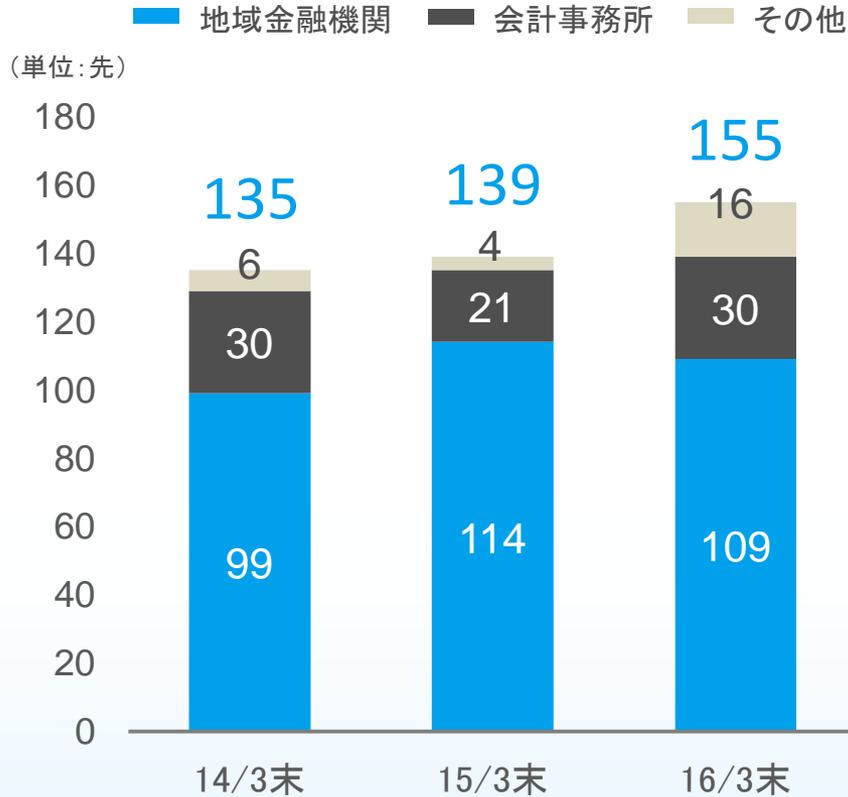
ロイヤルカスタマー 年間社数・平均単月売上高



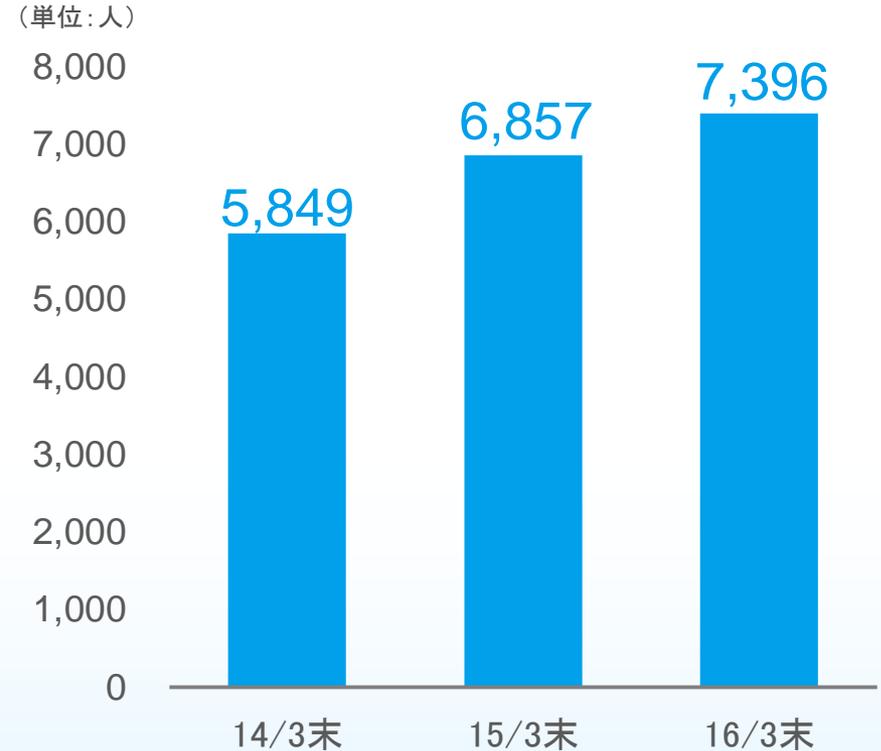
(単位: 社)	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期
チームコンサルティング`型経営協力	334	363	390	409	416
シリーズ`教育	26	46	47	56	57
地域トップ`会・中堅企業社長会	117	110	135	122	143
戦略ド`メイン&マネジ`メント研究会	30	121	283	529	605
合計	507	640	855	1,116	1,221

- 契約期間が半年間以上の経営コンサルティングサービス利用先であり、この社数・売上高をKPIに設定。安定収益体質を目指す。

アライアンス数 推移

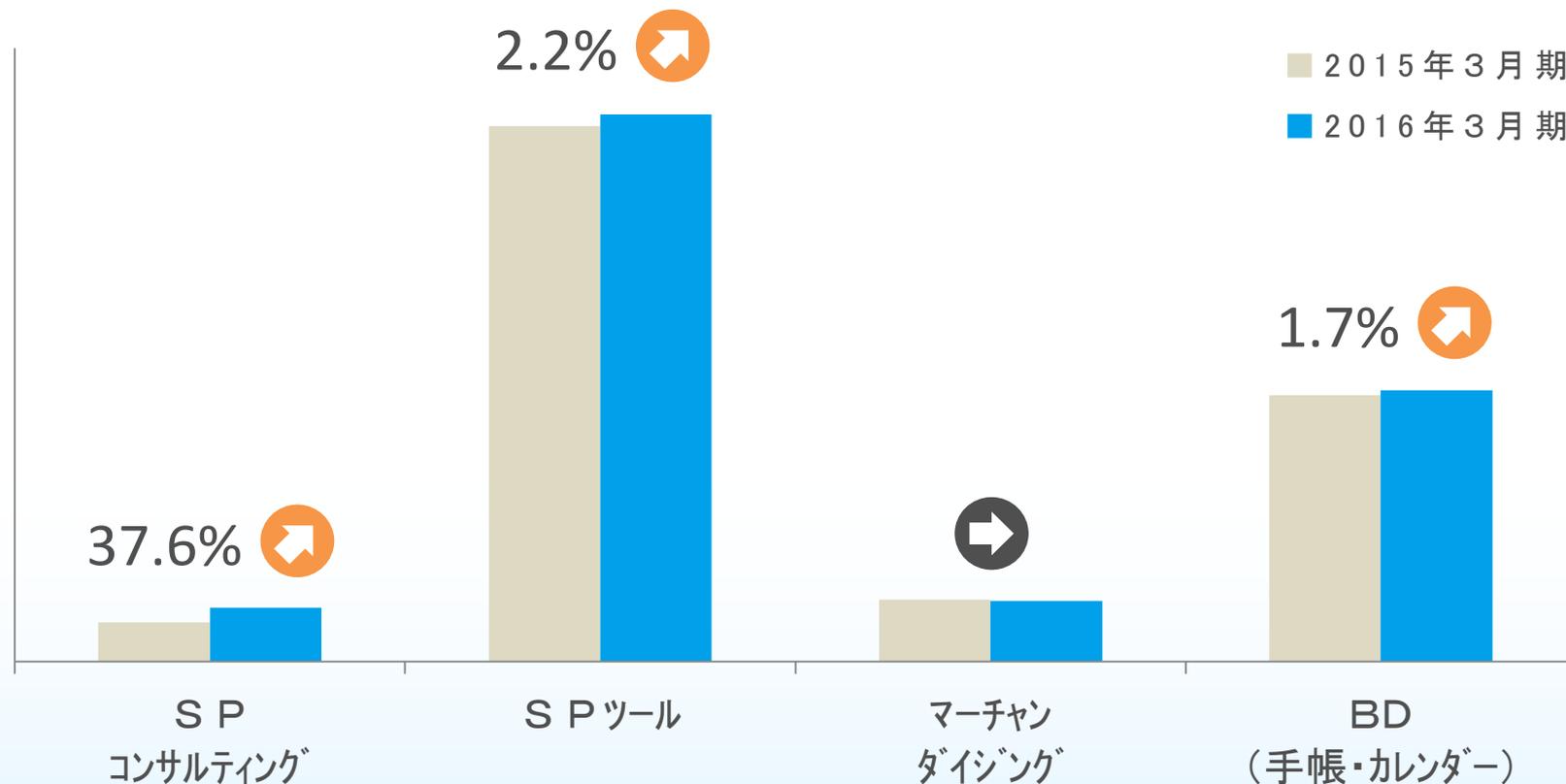


セミナー年間参加者数 推移



- 地域金融機関・会計事務所等とのアライアンス数が155先となり、アライアンス先の顧客である地域の中小企業の後継者を育成する勉強会(「経営塾」)やアライアンス先の人材育成(支店長研修・職員研修)が好調に推移。
- 全国で開催したブランディングセミナーが好調に推移し、前期の参加者数を上回る。

商品・サービス別売上高推移



(注) SPコンサルティング = 販促計画の企画・推進 + プロモーションツール

マーチャダイジング = 顧客販売用商品の企画開発 + 販売チャネル・ルート開拓

商品・サービス別動向

SPコンサルティング

- 若い女性や幼稚園・子育てマーケットなど、ターゲットマーケティングを実施し、チーム営業で顧客ニーズにマッチした提案を行なったことにより、売上高・顧客基盤が拡大。

SPツール

- ノベルティ等の販促商品の販売は、継続・安定した受注に加え、業種別チームによる大手・中堅企業の新規顧客開拓が進み、売上高が拡大。

マーチャンダイジング

- オリジナル商品の開発や卸流通を中心としたマーチャンダイジング支援と、OEM商品の企画・製作支援が、既存顧客からの継続受注により、前期並みに推移。

ビジネス手帳・カレンダー

- 既存顧客からの継続受注に加え、新規受注も好調に推移。

2017年3月期見通しと 中期経営計画の進捗

Tanabe Management Consulting

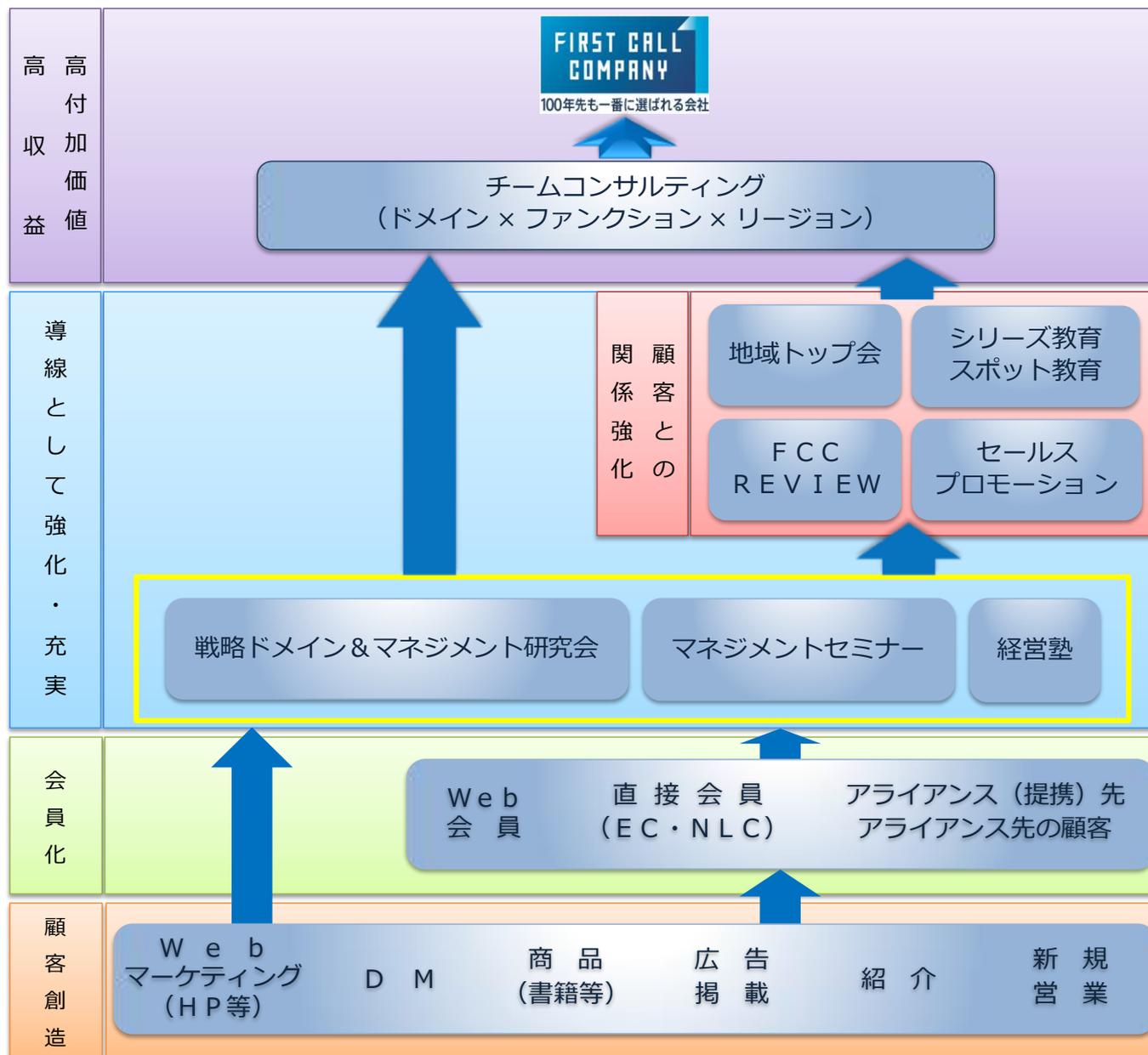
- ・ 為替変動、中国を始めとした新興国経済の減速、原油価格の低迷など、依然とした海外景気の下振れ要因により、企業業績が伸び悩む傾向
- ・ 雇用環境は、依然として改善傾向であり、当社の主要顧客である中堅企業では依然として人手不足の状況

- 2020年（東京オリンピック）に向けて、そしてポスト2020年も持続的成長を実現したいという経営者意欲
 - ⇒ ヘルスケアや食品・フードなど、今後も成長が期待され、且つ社会的課題を解決する**ドメイン（事業戦略）別コンサルティング**
 - ⇒ 上場企業の**中期経営計画策定**（コーポレートガバナンス・コードの影響）
 - ⇒ **ホールディング経営コンサルティング**（事業承継の組織戦略）
- 企業の持続的成長を実現する人材の採用・戦略リーダーの育成
 - ⇒ **人事・採用コンサルティング**（採用支援や賃金・評価制度の構築）
 - ⇒ 戦略リーダーを育成する**3ポートコンサルティング**と**アカデミー（社内大学）設計**（P. 22ご参照）

(金額:百万円)	'16/3期	'17/3期	前期比
売上高	8,297	8,500	+ 2.4%
売上総利益	3,852	4,038	+ 4.8%
売上総利益率	46.4%	47.5%	+ 1.1pt
営業利益	856	865	+ 1.0%
営業利益率	10.3%	10.2%	▲0.1pt
経常利益	886	900	+ 1.6%
経常利益率	10.7%	10.6%	▲0.1pt
当期純利益	582	590	+ 1.3%
ROE	6.0%	6.2%	+ 0.2pt



(金額:百万円)	'16/3期	'17/3期	前期比
売上高	8,297	8,500	+ 2.4%
経営コンサルティング事業	4,498	4,540	+ 0.9%
SPコンサルティング事業	3,799	3,960	+ 4.2%
売上総利益	3,852	4,038	+ 4.8%
経営コンサルティング事業	2,738	2,853	+ 4.2%
SPコンサルティング事業	1,114	1,185	+ 6.4%
セグメント利益	856	865	+ 1.0%
経営コンサルティング事業	1,086	1,105	+ 1.7%
SPコンサルティング事業	112	140	+25.0%
本社管理費	▲342	▲380	—



ドメイン
(事業戦略パートナー)

- 各事業領域や業種特性を熟知したスペシャリスト



ファンクション
(組織戦略パートナー)

- 収益 / 人事 / 開発 / プロモーション / 経営システム / 事業承継等のスペシャリスト



リージョン
(地域戦略パートナー)

- 国内主要10都市の地域特性を熟知したスペシャリスト

全社チームコンサルティング

Domain × Function × Region
事業 組織 地域



戦略ドメイン & マネジメント研究会

平成28年2月時点で**14**テーマ

<p>戦略ドメイン (業種)</p>	 <p>建設 ソリューション成長戦略</p>	 <p>食品・ フードサービス 成長戦略</p>	 <p>ヘルスケア ビジネス成長戦略</p>	 <p>ビジネスモデル イノベーション</p>	 <p>Web・通販 イノベーションモデル</p>
 <p>住まいと暮らし ビジネス成長戦略</p>	 <p>カーライフ ビジネス成長戦略</p>	 <p>ものづくり テクノロジーブランド</p>	 <p>戦略 ロジスティクス</p>	 <p>観光・ツーリズム ビジネス成長戦略</p>	
<p>ファンクション (組織戦略)</p>	 <p>経営の見える化</p>	 <p>人材マネジメント</p>	 <p>ブランディング戦略</p>	 <p>戦略財務</p>	

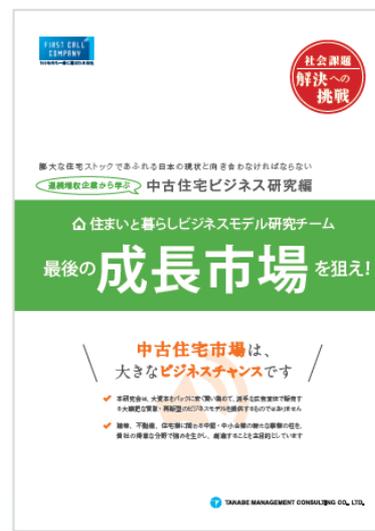
- 研究対象は、社会的課題・未来へのテーマを解決し、成長が期待できる事業領域と、その分野における「ファーストコールカンパニーー100年先も1番に選ばれる会社」。

戦略ドメイン & マネジメント研究会

平成28年9月より**20**テーマに拡充

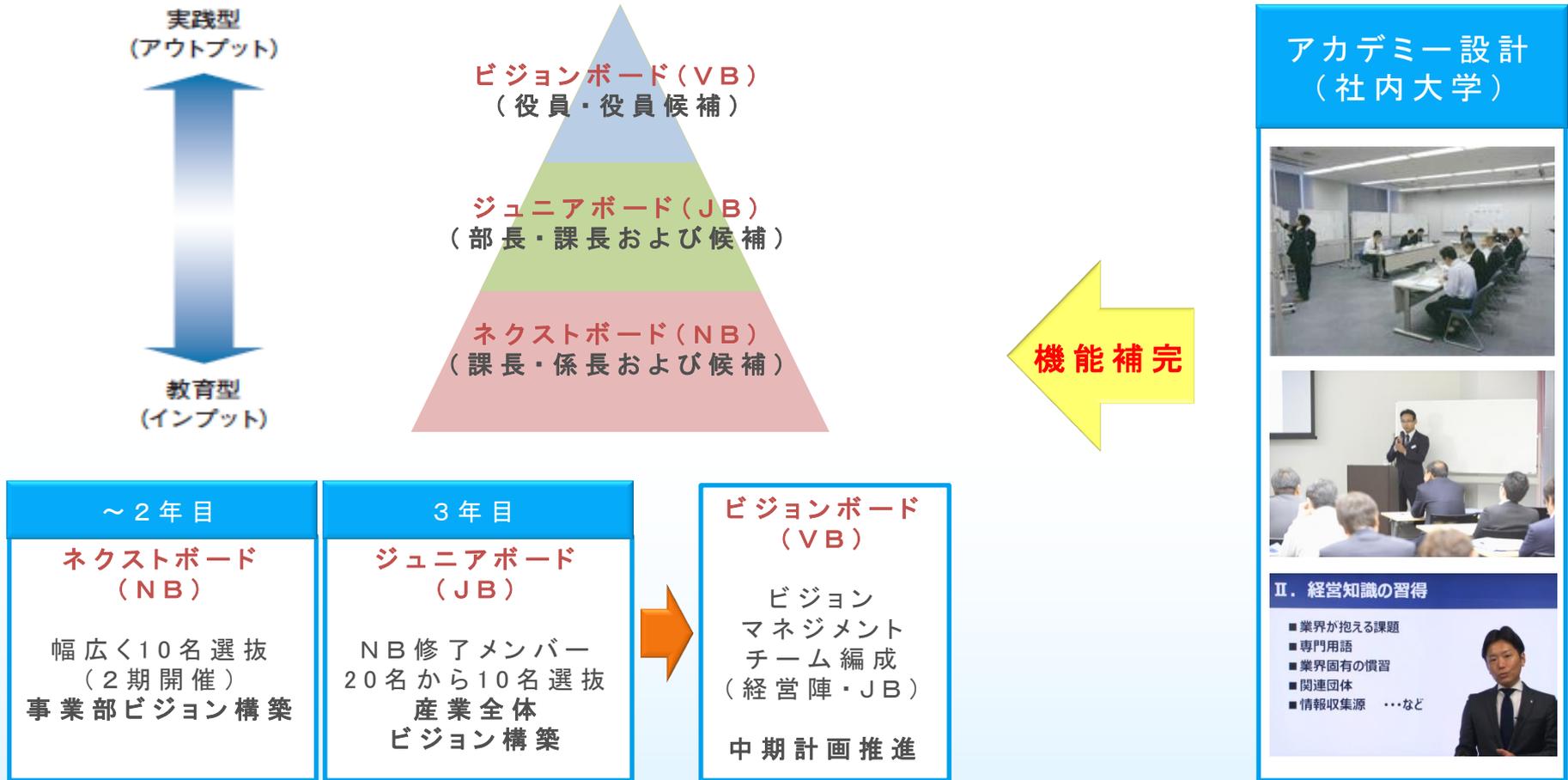
<p>戦略ドメイン (業種)</p>	 <p>建設 ソリューション成長戦略</p>	 <p>食品・ フードサービス 成長戦略</p>	 <p>ヘルスケア ビジネス成長戦略</p>	 <p>ビジネスモデル イノベーション</p>	 <p>Web・通販 イノベーションモデル</p>
 <p>住まいと暮らし ビジネス成長戦略</p>	 <p>カーライフ ビジネス成長戦略</p>	 <p>ものづくり テクノロジーブランド</p>	 <p>戦略 ロジスティクス</p>	 <p>観光・ツーリズム ビジネス成長戦略</p>	<p>NEW</p>  <p>戦略アグリ・ イノベーション</p>
<p>NEW</p>  <p>子ども・子育てファ ミリー マーケット成長戦略</p>	<p>NEW</p>  <p>海外ビジネス 成長戦略</p>	<p>NEW</p>  <p>ウェルネス・ イノベーション</p>	<p>NEW</p>  <p>会計事務所 ビジネスモデル革新</p>		
<p>ファンクション (組織戦略)</p>	 <p>経営の見える化</p>	 <p>人材マネジメント</p>	 <p>ブランディング戦略</p>	 <p>戦略財務</p>	<p>NEW</p>  <p>人を活かし、 育てる会社</p>

研究会の広がり と 深化 (拡大・サテライトセミナー)



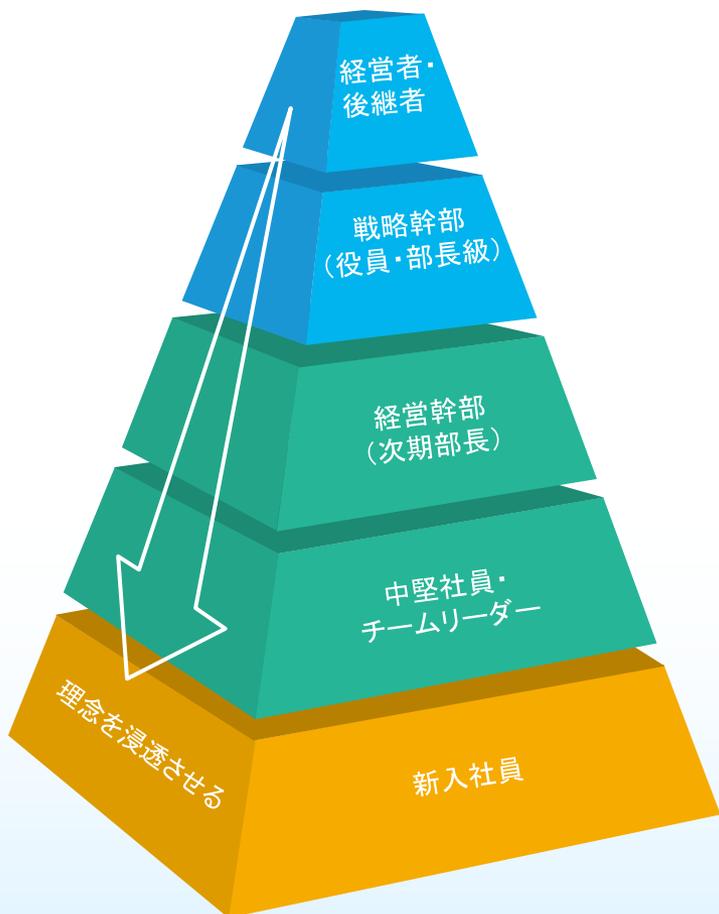
- 研究テーマにおける新たなビジネスチャンス・ビジネスモデルの適確なポイントを提案。
 - ・「ヘルスケア」 → 「新成長エンジン開発セミナー」
 - ・「介護事業における離職率改善と人材の即戦力化セミナー」
 - ・「住まいと暮らし」 → 「住まいと暮らしビジネスモデル研究チーム 最後の成長市場 (中古住宅市場) を狙え！」
 - ・「ブランディング × 戦略財務」 → 「究極の事業承継モデル」

3ボードコンサルティング & アカデミー設計



- 次世代経営づくりの新テーマとして、「戦略リーダー」を育成する「3ボードコンサルティング」と育成を加速化させる「アカデミー(社内大学)設計」。
- 一般的に、中堅企業では弱い「人事部」機能を当社で補完。

マネジメントセミナー



FCCフォーラム

経営者・後継者・
戦略リーダー向け

経営戦略セミナー

経営者・取締役・
執行役員向け

社長教室

経営者・後継者向け

後継経営者スクール

後継者・後継経営者
向け

プロ役員セミナー

取締役・執行役員・
事業部長・部長向け

戦略リーダー スクール

取締役・執行役員・
事業部長・部長向け

幹部候補生スクール

次期部長・課長候補
向け

中堅リーダー 革新セミナー

ミドルマネジャー層
向け

チームリーダー スクール

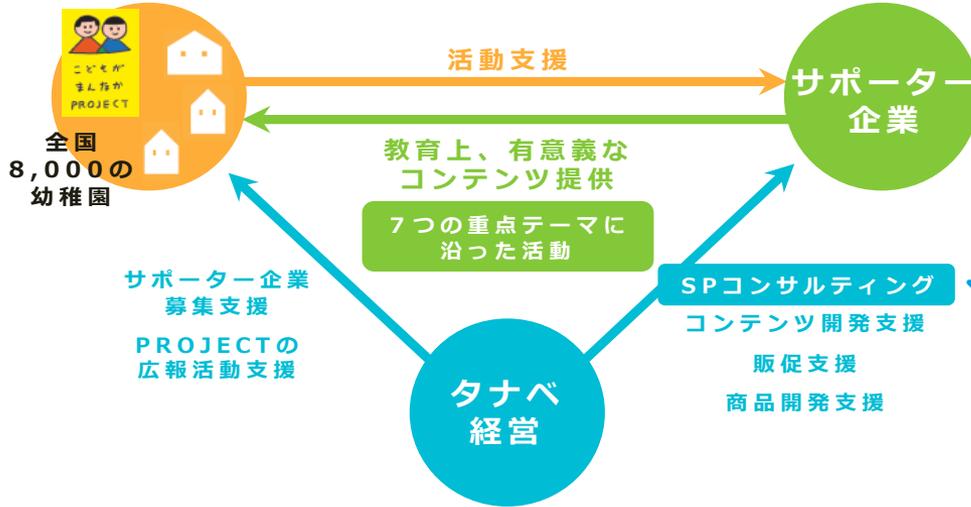
若手リーダー・
中堅社員向け

新入社員教育 実践セミナー

新入社員向け

- 新たに「チームリーダースクール」を追加し、顧客創造機能を強化。
- 現在、6月～7月にかけて開催している「FCC（ファーストコールカンパニー）フォーラム」の参加者数は、**2,400名を突破**。

「こども・子育てファミリーマーケット」攻略支援



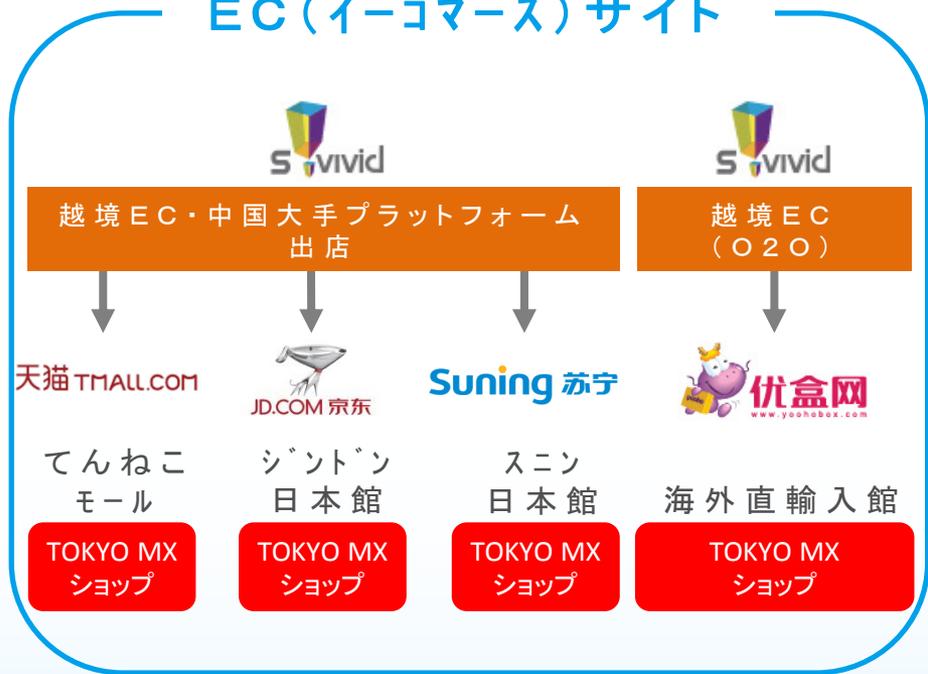
- 全国約8,000の私立幼稚園が参加する「こどもがまんなかPROJECT」への参画を軸に、「こども・子育てファミリーマーケット」の攻略を提案。
- 同PROJECTのサポーター企業向けに、SPコンサルティングを強化。
→ 掲載事例：入園・入学準備に必要なグッズを手作りするママへの情報発信として、アウトメディアを用いたWebサイトやDMの企画・制作支援（フラサー販売株式会社様）
- 平成28年9月より、「こども・子育てファミリーマーケット成長戦略研究会」を発足予定。

「中国マーケット」攻略支援

株式会社 タナベ経営
SPコンサルティング本部

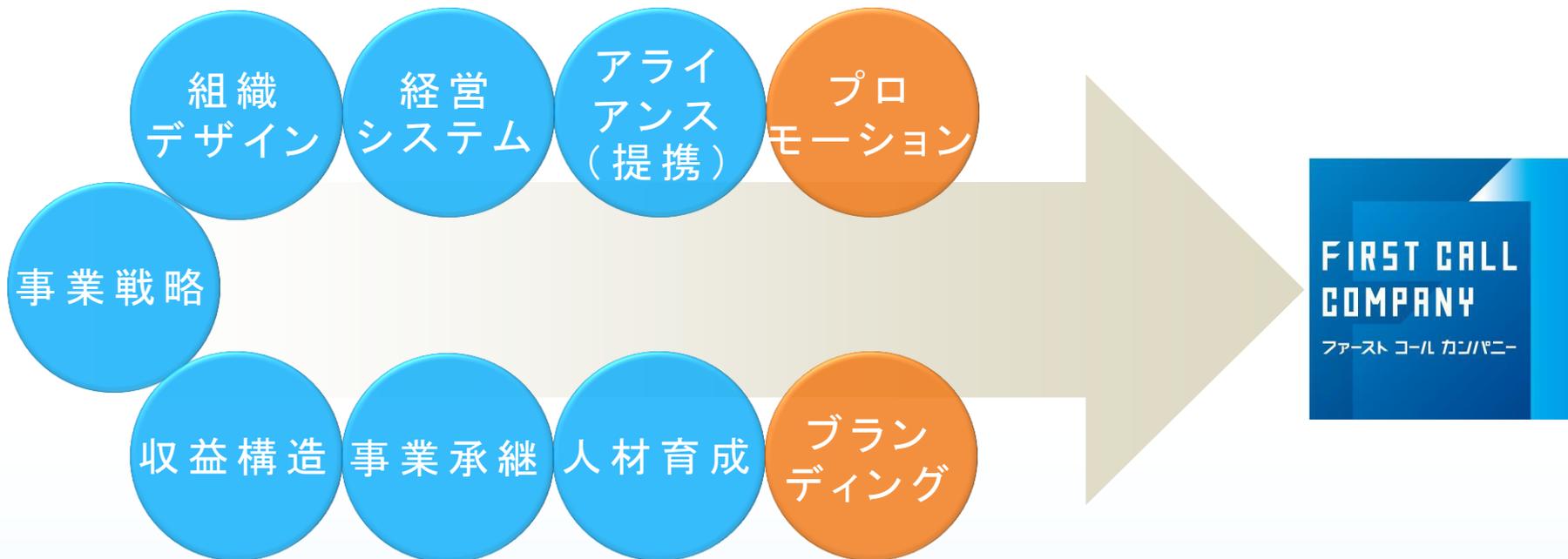
× TOKYO MX

EC(イーコマース)サイト



- TOKYO MX 社と提携し、クライアントの中国ECへの参入を支援。
- 商品のPR動画制作からECサイト／東京MX館でのテスト販売、販売結果のデータ分析も行ない、それを踏まえたSPコンサルティングを提案。
- 中国ECへの参入を皮切りに、中国マーケットやインバウンドにおけるセールスプロモーションのトータルな提案が可能。

経営コンサルティング事業との連携



- 経営コンサルタントが企業の事業戦略の構築を支援し、プロモーション戦略やブランディング戦略をSPコンサルタントが請け負う。
- 事例として、経営コンサルティング実施先の商品に関するママさんヒアリング会を企画し、女性のSPコンサルタントがファシリテーターとして運営。











「強める」とは自信をつけさせること。
「叱る」とは誤りを正してより良くなるよう導くことだ。
手段は違うが、ともに部下の成長を願っての行いである。

Weekly Contents

- 摩擦を恐れるな
- 解決すべき課題を顕在化する
- 戦略二流でも「実行力一流」企業が生き残る

- ホームページをドメイン（事業戦略）・ファンクション（組織戦略）別に検索できる構成とし、Webを通じた引き合いの増加を目指す。
- 「FCC REVIEW Digital」や「FCCマネジメントレター」でクライアントへ価値ある生きた経営情報を発信。



×



×



×



大阪本社
(大阪市淀川区宮原)

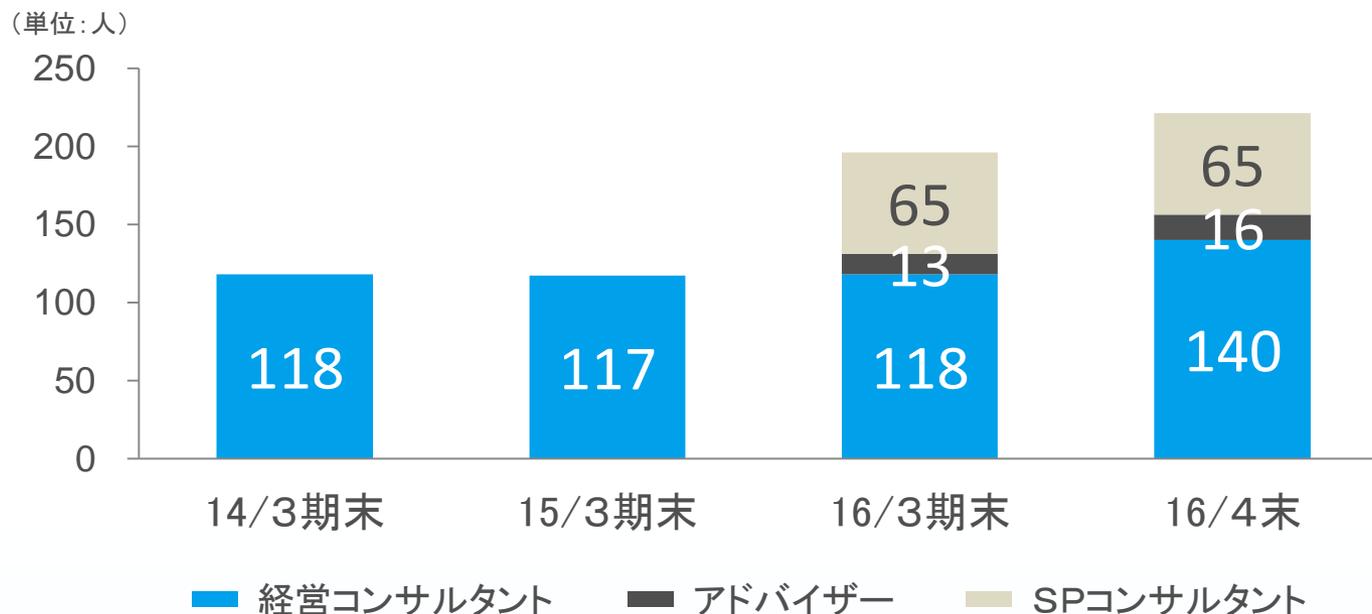
東京本部
(東京都千代田区丸の内)
鉄鋼ビルディング

九州本部
(福岡市博多区博多駅)
JRJP博多ビル

中部本部
(名古屋市中村区名駅)
名古屋ビルディング

- 東京を始めとする本部機能を強化し、地域で一番に選ばれる「ファーストコールコンサルティングファーム」を目指すための戦略投資。
- 機能を集約して連携することで、全社チームコンサルティングをさらに強化し、顧客最適の価値提供により、ブランド価値を高める。
- 大阪本社機能であるIRやPR、人材採用においても、引き続き連携を強化。

コンサルティング人員内訳



(単位:人)

		14/3期	15/3期	16/3期	16/4末
人 テ コ 員 イ ン サ ル グ ル	経営コンサルタント	118	117	118	140
	アドバイザー			13	16
	SPコンサルタント			65	65
	小計	118	117	196	221
	戦略総合研究所			18	19
	合計	118	117	214	240

タナベコンサルタントアカデミー

- 2016年4月より、社内教育システムとしてコンサルタント育成プログラムが稼働。
- 専門性の高いコンサルタント人材の育成、新卒社員の早期戦略化を図ることで、「顧客最適の全社チームコンサルティング人材の育成」を強化し、より広い顧客課題に向き合える体制を構築。

トップメニュー（講座カテゴリー）

講座カテゴリ名	講座数
スタートアップ：タナベ コンサルスキル	1
スタートアップ：コンサル知識	3
スタートアップ：ビジネススキル	2
スタートアップ：リーダーシップ	1
コンサルスキル：パフォーマンススキル	1

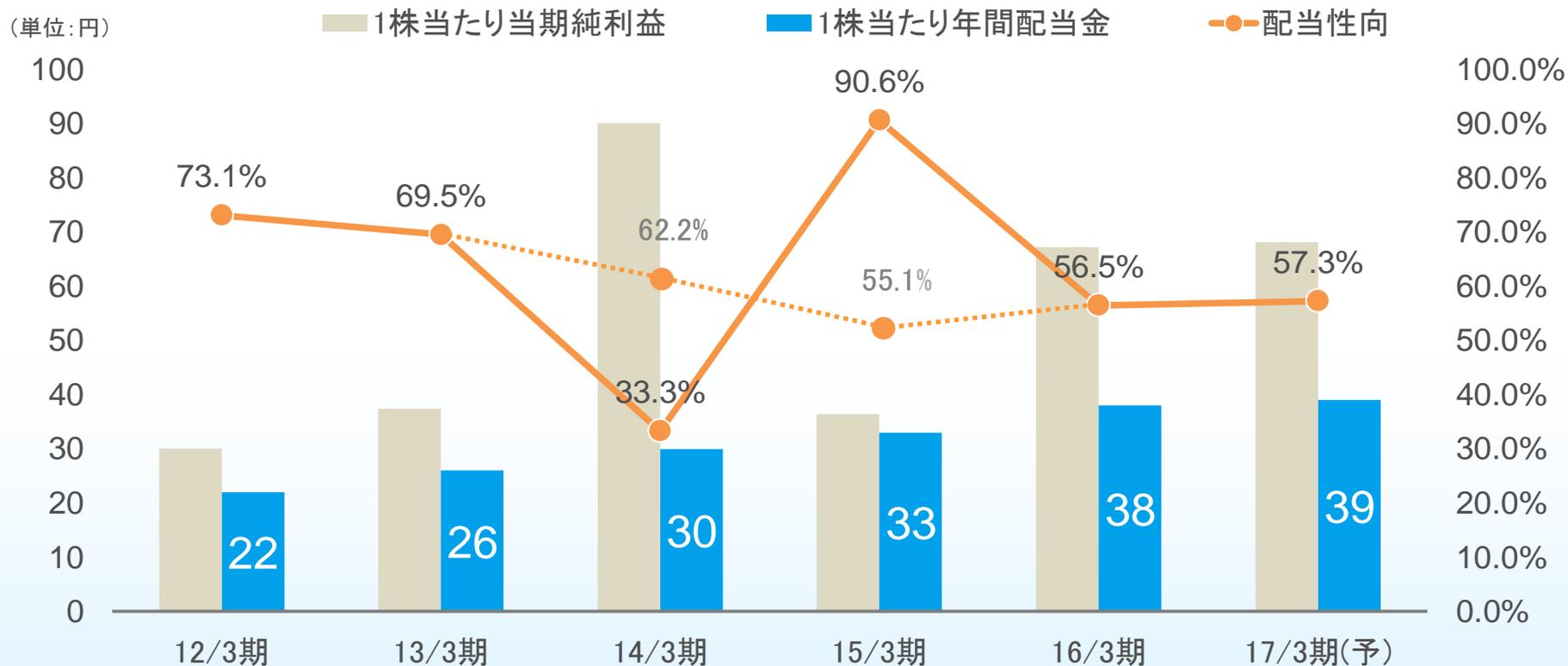
15のスキルを3年間で学ぶ



Web動画を活用したコンテンツ



- 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し(特殊要因は除く)、配当額を検討。



(注) 特殊要因を除いた当期純利益ベースでは、'14/3期配当性向は62.2%、'15/3期配当性向は55.1%。



(単位：百万円)

	2016年 3月期	2017年 3月期		2018年 3月期		2019年 3月期
		前回発表	見直し後	見直し前	見直し後	
売上高	8,297	8,300	8,500	8,600	8,750	9,000
経営コンサルティング事業	4,498	4,400	4,540	4,620	4,750	4,950
SPコンサルティング事業	3,799	3,900	3,960	3,980	4,000	4,050
売上総利益	3,852	3,802	4,038	3,967	4,149	4,264
営業利益	856	830	865	870	895	925
経常利益	886	860	900	900	930	960
当期純利益	582	583	590	610	635	660
(売上高経常利益率)	10.7%	10.4%	10.6%	10.5%	10.6%	10.7%
(ROE)	6.0%	6.1%	6.2%	6.4%	6.4%	6.4%

参考資料

Tanabe Management Consulting

会社名	株式会社タナベ経営
創業	昭和32年10月16日
設立	昭和38年4月1日
本社所在地	大阪市淀川区宮原3-3-41
資本金	17億72百万円
従業員数	306名（平成28年4月1日現在）
上場市場	東京証券取引所市場第二部（9644）
株主数	9,209名（平成28年3月31日現在）
単元株	100株



本社：新大阪駅前

経営理念

タナベ経営は

企業を愛し

企業とともに歩み

企業繁栄に奉仕し

広く社会に貢献すべく

超一流の信用を軸とし

国際的視野に立脚して

無限の変化に挑み

常にバイオニアとして

世界への道を拓く

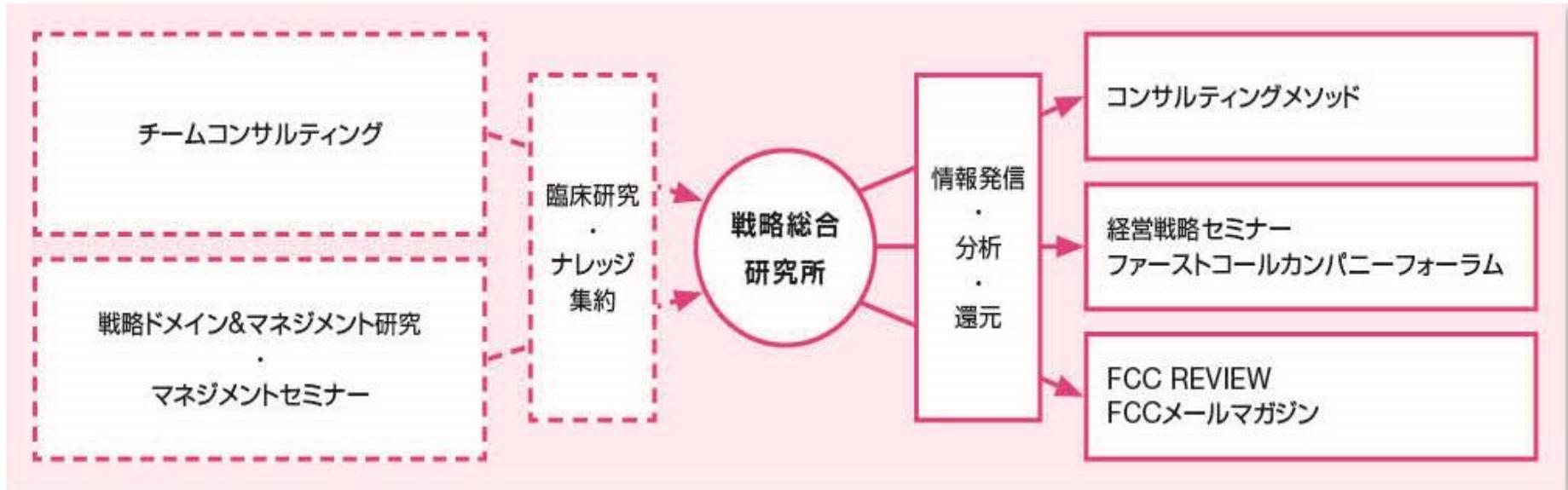
1957年	昭和32年	京都市下京区四条通柳馬場東入立売町1 日本信託ビル205号室にて田辺経営相談所を創業
1959年	昭和34年	経営者の勉強会組織「イーグルクラブ」発足 ビジネス手帳「ブルーダイアリー」発行 経営戦略セミナー開講
1963年	昭和38年	株式会社田辺経営相談所を設立
1967年	昭和42年	株式会社田辺経営に商号変更
1971年	昭和46年	大阪市東区(現 中央区)北浜へ本社移転
1980年	昭和55年	大阪府吹田市江の木町へ本社移転
1986年	昭和61年	株式会社タナベ経営に商号変更
1993年	平成5年	株式を店頭登録
2001年	平成13年	セールスプロモーション事業に進出
2004年	平成16年	店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場 (現 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード))
2008年	平成20年	大阪市淀川区宮原へ本社移転
2015年	平成27年	会員情報誌を統合し、「FCC REVIEW」を新装刊
2016年	平成28年	東京証券取引所市場第二部へ市場変更

- 全国展開により、地域に偏らないお客様を獲得
- 「経営コンサルティング事業」
「SPコンサルティング事業」を
地域密着の全社チームコンサルティングでご提供

- 経営コンサルティング事業 10拠点
- (● アライアンス(提携)・会員 1拠点)
- SPコンサルティング事業 3拠点
- 本社 1拠点



戦略総合研究所



- 全社チームコンサルティングを支える戦略・経営の研究機関。
- コンсалティング・戦略ドメイン&マネジメント研究会・人材開発などを企画・プロデュース。
- コンсалティング現場・研究会・セミナーから収集する生きた経営情報と、世界の「ファーストコールカンパニー」の研究結果を分析して、企業・社会に還元し、地域のリーダー育成に貢献。

戦略コンサルティング

事業戦略 Strategy

ナンバーワン ブランド事業の創造

事業戦略を業種・業態ではなく、事業ドメインから捉え、自社の固有技術、顧客を再設定し、事業モデルを革新する。

変化と成長へ導く 5つの扉 Change & Grow

次世代経営 Next generation

事業承継の経営技術

会社存続の最大のポイントは後継体制づくりにある。組間も含めた次世代経営体制づくりにより未来を創造する。



収益構造 Profit structure

強い企業体力への意志

収益を単なる結果としてではなく、構造として分析し、財務体質を改革。真に強い企業体質づくりをサポート。

経営システム Management system

顧客価値のあくなき追求

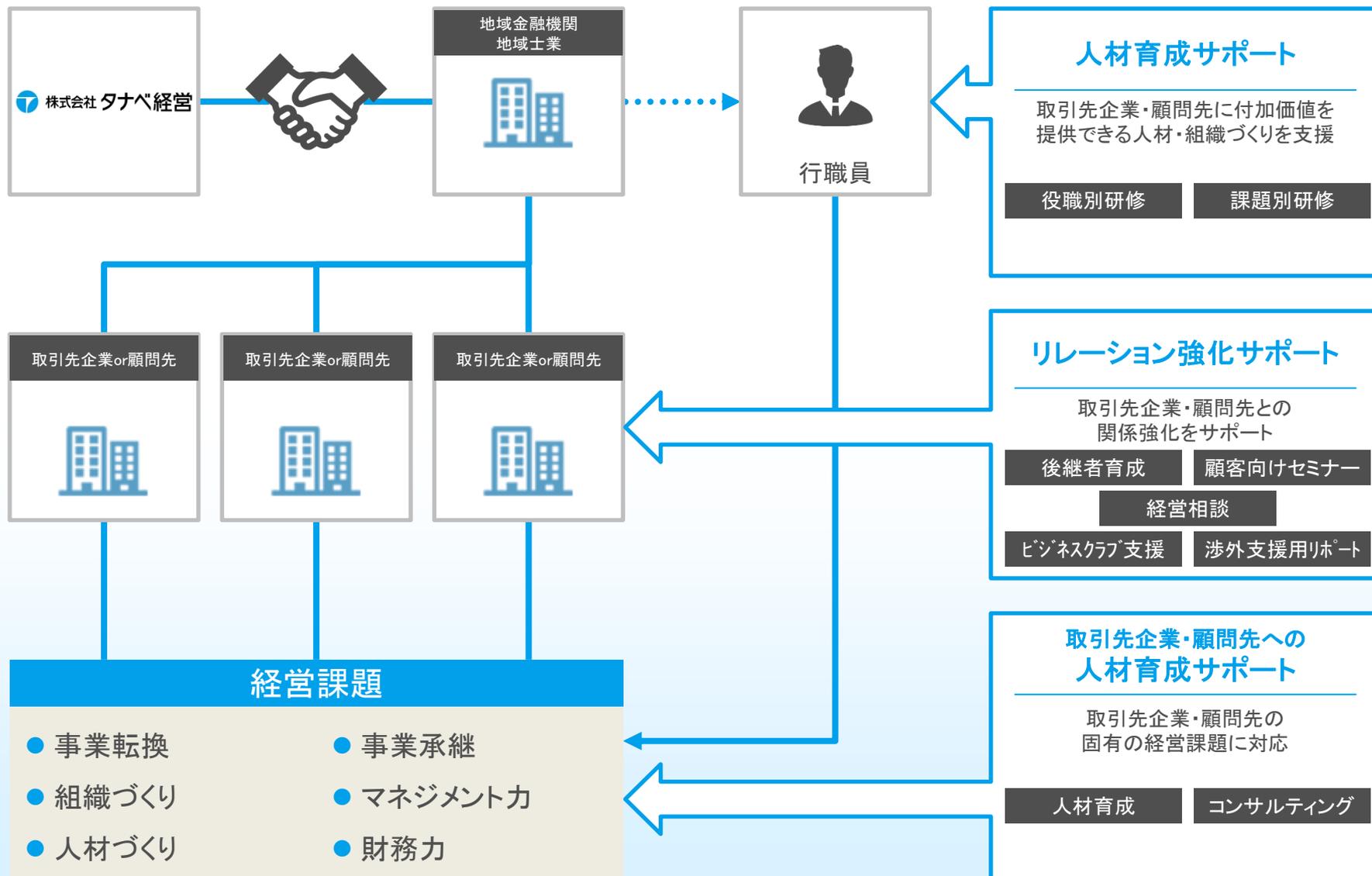
顧客価値を追求し、企業規模に合った事業ドメイン、収益構造、組織デザインをいかに的確に構築するか。経営システムは機能別施策へと展開する。

組織デザイン Organization design

自由闊達に開発する組織

戦略を成功に導く組織とは…。戦略とは経営資源の配分活動であり、組織デザインが戦略の成否を決める。

アライアンス & 人材育成



セールスプロモーションコンサルティング

SP戦略コンサルティング



- プロモーション戦略の立案・推進
- マーチャンダイジングの企画・推進
- ブランディング・PR戦略の企画・推進
- イベント/Webプロモーションの企画・推進

全国60名のSPコンサルタントが、企業の課題や目的に合わせて最適なプロモーションを提供。SP戦略の立案から推進までトータルにソリューションを提供します。

SPデザインツール



- プレミアム・ノベルティの企画・製作
- コミュニケーションツールの企画・製作 (カタログ・店頭SP・POP等)
- 販売用商品の企画・製作

販促活動に必要とされるツールや商品を最適な企画・デザインで製作し、年間3,000社以上の企業に提供しています。国内外800社とのアライアンスにより、取り扱いアイテム数は10万点を超えます。

ブルーダイアリー(BD)



- ダイアリー(手帳)の企画・製作
- カレンダーの企画・製作
- オリジナルダイアリー、カレンダーの企画・製作

シーズン販促キャンペーン用の景品やご挨拶用の贈答品として年間300万部を販売。販売開始から57年の歴史の中で、累計1億8,000万部以上の手帳やカレンダーの企画・デザイン・製作を行っています。

クリエイティブデザイン



- 販促ツール・販売用商品のデザイン制作
- Webデザイン制作

デザインチーム「SPデザインラボ」の専門スタッフが販促戦略を研究し、SPコンサルタントへ成功事例を共有、発信しながら、年間2,000件以上のプロモーション活動に効果的なクリエイティブデザインの制作を行っています。

将来にわたる予想の部分につきましては、当社の推測・予測に基づくものであり、皆様の投資のご参考資料としてご提供するものであります。

したがって、確約・保証を与えるものではありません。

予測と異なる結果となる場合があるということをご了承の上、ご活用頂きますよう、お願い申し上げます。



100年先も一番に選ばれる会社



株式会社 タナベ経営

証券コード：9644