

Financial Report 2018

2018年3月期 決算説明会

2018年5月28日

株式会社タナベ経営
代表取締役社長
若松 孝彦



Agenda

I

2018年3月期レビュー

II

2019年3月期見通しおよび株主還元

III

Tanabe Vision 2020(2018~2020)

IV

参考資料

I

2018年3月期レビュー

事業セグメント紹介

経営コンサルティング事業

- 経営コンサルティング
- 人材育成コンサルティング
- セミナー
- FCC研究会
FCCトップ会
戦略ドメイン&マネジメント研究会
- アライアンス(提携)

SPコンサルティング事業

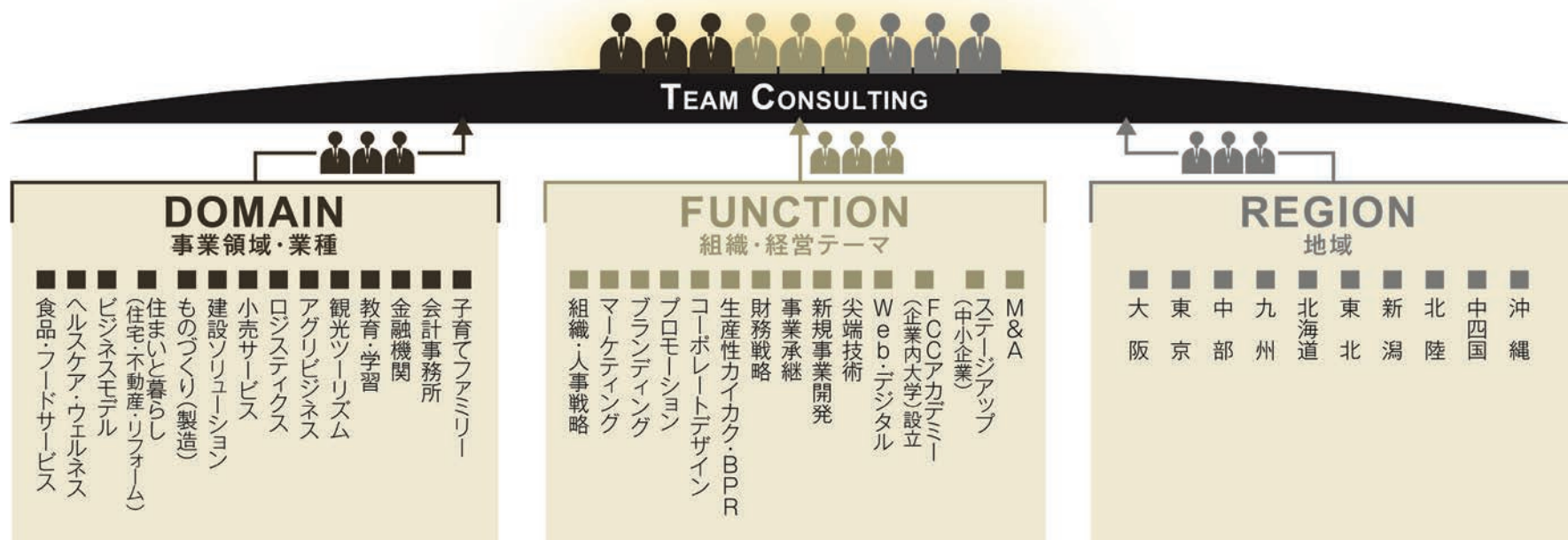
- SPコンサルティング
SPデザイン
セールスプロモーション
- SPツール
- ダイアリー

コンサルティングモデル (チームコンサルティング)

ドメイン【事業領域・業種】

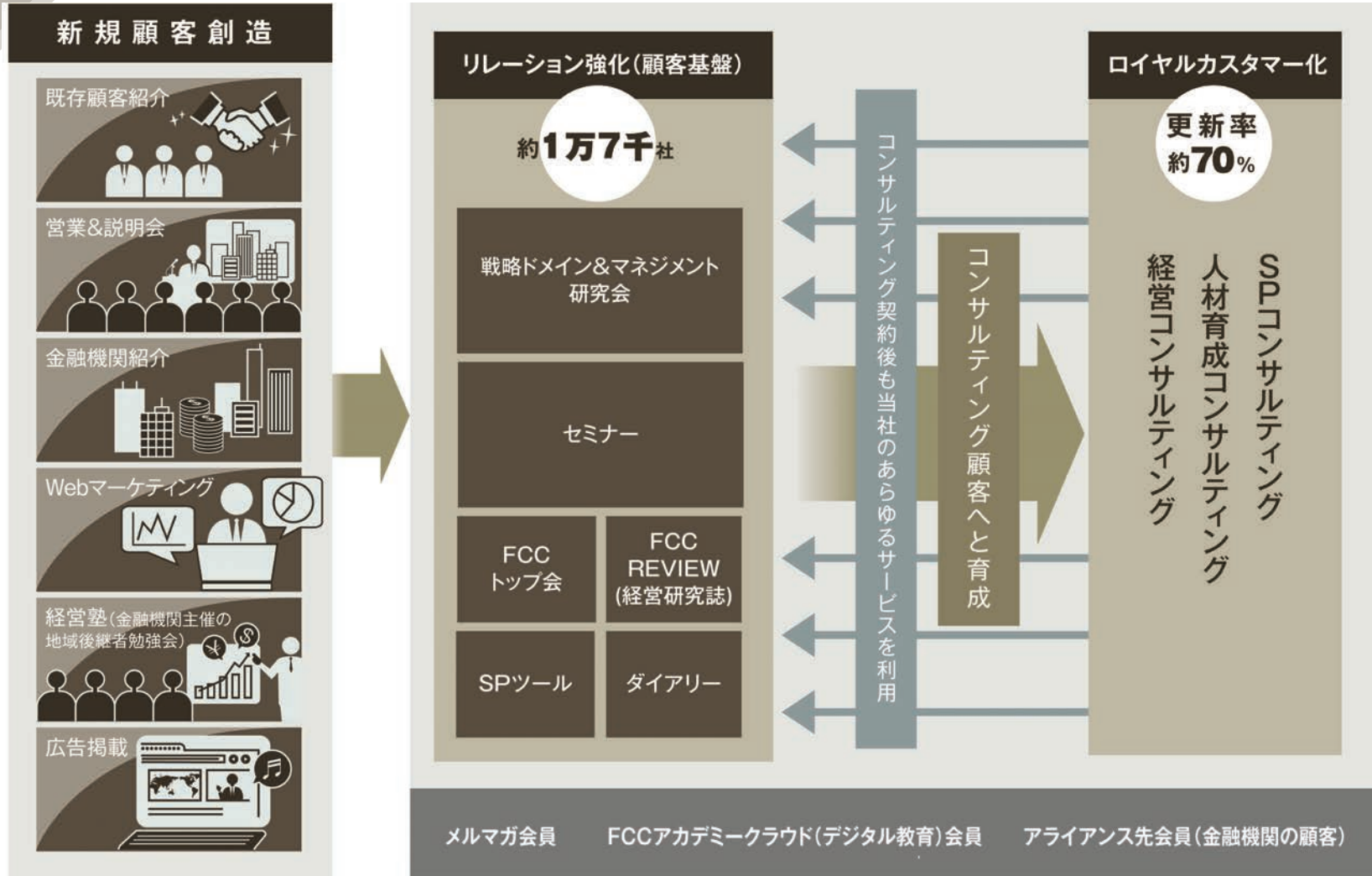
ファンクション【組織・経営テーマ】

リージョン【地域】



- 顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを複数名選定してチームを組成し、チームコンサルティングにより「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」へと導く。

顧客創造・リレーションモデル



2018年3月期累計損益(全社)

(金額:百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2018年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	8,389	8,550	8,797	+4.9%	+2.9%
売上総利益	3,931	4,155	4,157	+5.8%	+0.1%
売上総利益率	46.9%	48.6%	47.3%	+0.4pt	▲1.3pt
営業利益	878	915	936	+6.6%	+2.3%
営業利益率	10.5%	10.7%	10.6%	+0.1pt	▲0.1pt
経常利益	915	945	965	+5.5%	+2.1%
経常利益率	10.9%	11.1%	11.0%	+0.1pt	▲0.1pt
当期純利益	638	645	675	+5.8%	+4.7%
ROE(株主資本利益率)	6.3%	6.4%	6.5%	+0.2pt	+0.1pt

- 売上高/前期比+4.9%・計画比+2.9% ⇒ 経営コンサルティング事業・S Pコンサルティング事業ともに増収
- 営業利益/前期比+6.6% ⇒ 売上高増加・付加価値率向上
営業利益/計画比+2.3% ⇒ 売上高増加・経営効率化(販管費率の低下)

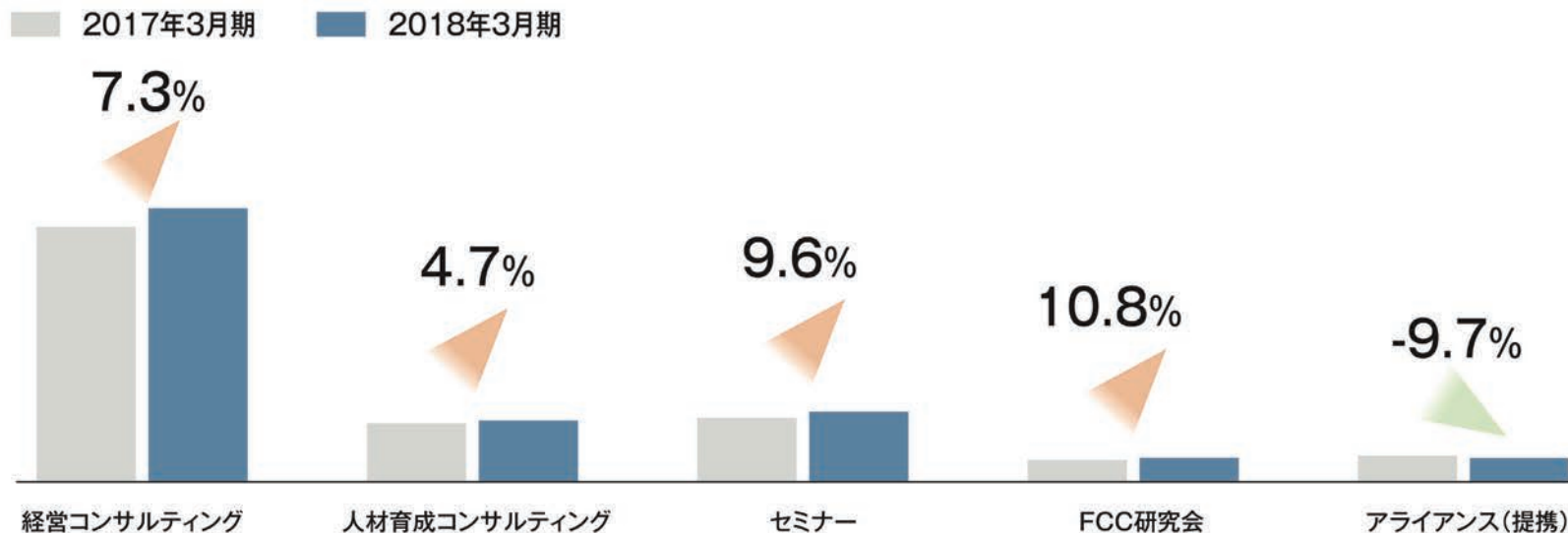
2018年3月期累計損益 (セグメント別)

(金額:百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2018年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	8,389	8,550	8,797	+4.9%	+2.9%
経営コンサルティング事業	4,711	4,820	5,021	+6.6%	+4.2%
S Pコンサルティング事業	3,677	3,730	3,776	+2.7%	+1.2%
売上総利益	3,931	4,155	4,157	+5.8%	+0.1%
経営コンサルティング事業	2,842	3,010	3,056	+7.5%	+1.5%
S Pコンサルティング事業	1,089	1,145	1,101	+1.1%	▲3.8%
営業利益	878	915	936	+6.6%	+2.3%
経営コンサルティング事業	1,263	1,270	1,336	+5.7%	+5.2%
S Pコンサルティング事業	157	165	202	+28.8%	+22.8%
本社管理費	▲542	▲520	▲602	—	—

- 経営コンサルティング事業は、経営コンサルティング・人材育成コンサルティングの契約数が伸び、売上高・営業利益ともに前期実績・計画を上回った。
- S Pコンサルティング事業は、付加価値の高いS Pコンサルティングが好調に推移し、売上高・営業利益ともに前期実績・計画を上回った。

商品・サービス別動向（経営コンサルティング事業）

商品・サービス別売上高推移

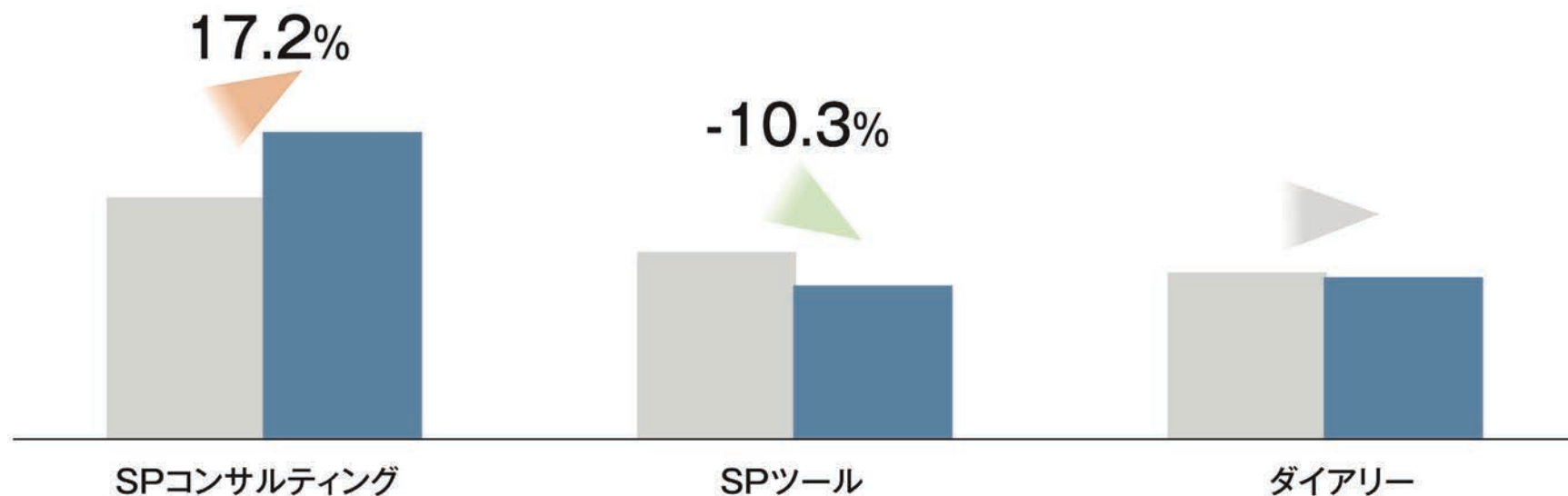


- 経営コンサルティング：期中平均457契約（前期比+21契約）と順調に伸び、業績を牽引。
- 人材育成コンサルティング：オーダーメイド型リーダー教育（研修）や提携先の金融機関・会計事務所等の人材育成が好調。
- セミナー・FCC研究会：セミナー参加社数4,340社（前期比+354社）、「戦略ドメイン&マネジメント研究会」参加社数997社（前期比+120社）と好調に推移し、売上高増加とともに顧客基盤の拡大（経営コンサルティング契約・人材育成コンサルティング契約へのきっかけ）として大きく貢献。

商品・サービス別動向（SPコンサルティング事業）

商品・サービス別売上高推移

■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期



- SPコンサルティング：プロモーション戦略・ブランディング戦略の立案から実行推進までを支援する「セールスプロモーションコンサルティング」は、経営コンサルティング事業との連携による提案等により契約数が増加。「SPデザイン」も付加価値の高い提案により、大型案件の受注に繋がる。
- SPツール：継続した安定受注はあるが、より付加価値の高い「SPデザイン」に注力。
- ダイアリー：来年、発行60周年を迎えるブルーダイアリーのリ・ブランディング活動も功を奏し、安定した継続受注に繋がる。

II

2019年3月期見通しおよび株主還元

2019年3月期見通し(全社)

(金額:百万円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	前期比
売上高	8,797	9,000	+2.3%
売上総利益	3,988	4,175	+4.7%
売上総利益率	45.3%	46.4%	+1.1pt
営業利益	936	970	+3.6%
営業利益率	10.6%	10.8%	+0.2pt
経常利益	965	990	+2.6%
経常利益率	11.0%	11.0%	0.0pt
当期純利益	675	680	+0.7%
ROE(株主資本利益率)	6.5%	6.5%	0.0pt

- 売上高/前期比+2.3% ⇒ 経営コンサルティング事業・SPコンサルティング事業ともに増収を見込み、持続的安定成長を目指す。
- 営業利益/前期比+3.6% ⇒ 売上高増加・付加価値率向上

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、P.6の数値とは異なる。

2019年3月期見通し(セグメント別)

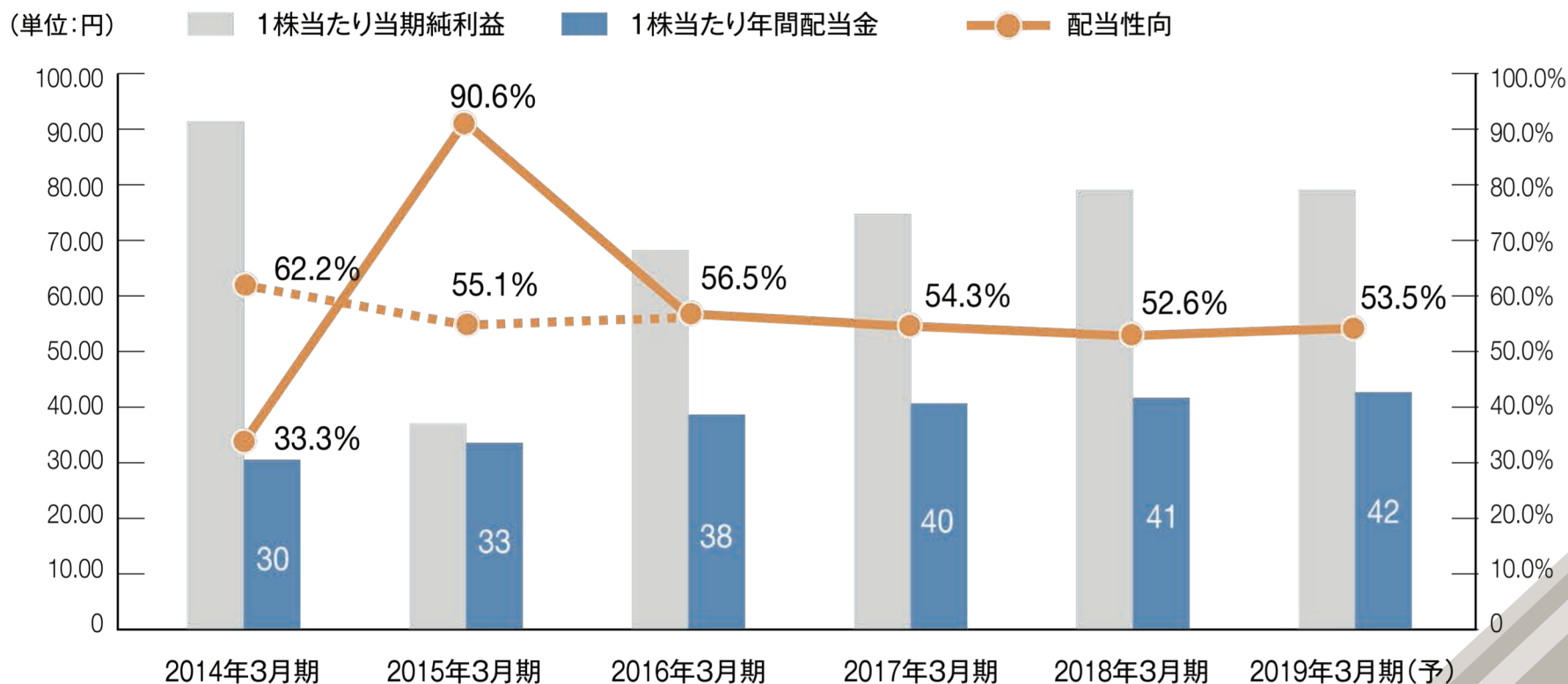
(金額:百万円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	前期比
売上高	8,797	9,000	+2.3%
経営コンサルティング事業	5,021	5,150	+2.5%
SPコンサルティング事業	3,776	3,850	+2.0%
売上総利益	3,988	4,175	+4.7%
経営コンサルティング事業	2,887	3,025	+4.8%
SPコンサルティング事業	1,101	1,150	+4.5%
営業利益	936	970	+3.6%
経営コンサルティング事業	1,336	1,355	+1.4%
SPコンサルティング事業	202	210	+3.6%
本社管理費	▲602	▲595	—

- 経営コンサルティング事業は、「経営コンサルティング」の付加価値向上と契約数の増加により、増収増益を目指す。
- SPコンサルティング事業は、「SP・Webプロモーションコンサルティング」「SPデザイン」の提案を強化し、付加価値向上と契約数の増加を実現する。

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、P.7の数値とは異なる。

株主還元

■ 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、2014年3月期配当性向は62.2%、2015年3月期配当性向は55.1%。

III

Tanabe Vision 2020 (2018~2020)

Tanabe Vision 2020 (2018~2020) の前提

① 2020年、また「ポスト2020」という「成長するために変化できるチャンスが大きい経済」に向けての準備

- ① ドメイン(事業領域・業種)別ビジネスモデル戦略コンサルティング
- ② 中期経営計画策定コンサルティング
- ③ プロモーション・ブランディング戦略コンサルティング

②人口・世帯数減少による本格的な人材不足時代の到来

- ① 採用戦略コンサルティング
- ② 組織・人事戦略コンサルティング
- ③ 成長M&Aコンサルティング

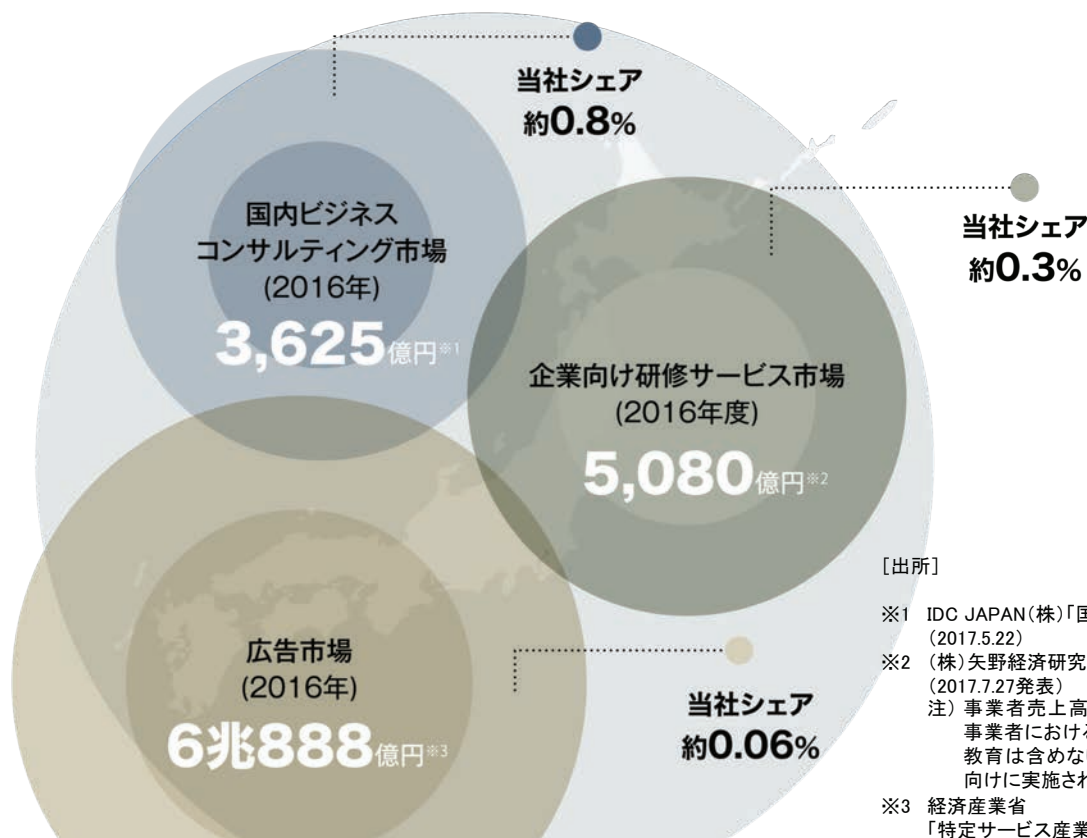
③ 本格的な人材不足時代における「生産性カイカク」の推進

- ① FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング
- ② 働き方改革コンサルティング
- ③ BPR(業務改革)コンサルティング

④ 人材不足時代における継続的な事業承継期到来企業の増加

- ① ジュニアボード(次世代経営チーム育成)コンサルティング
- ② ホールディング経営コンサルティング
- ③ ファミリービジネスコンサルティング

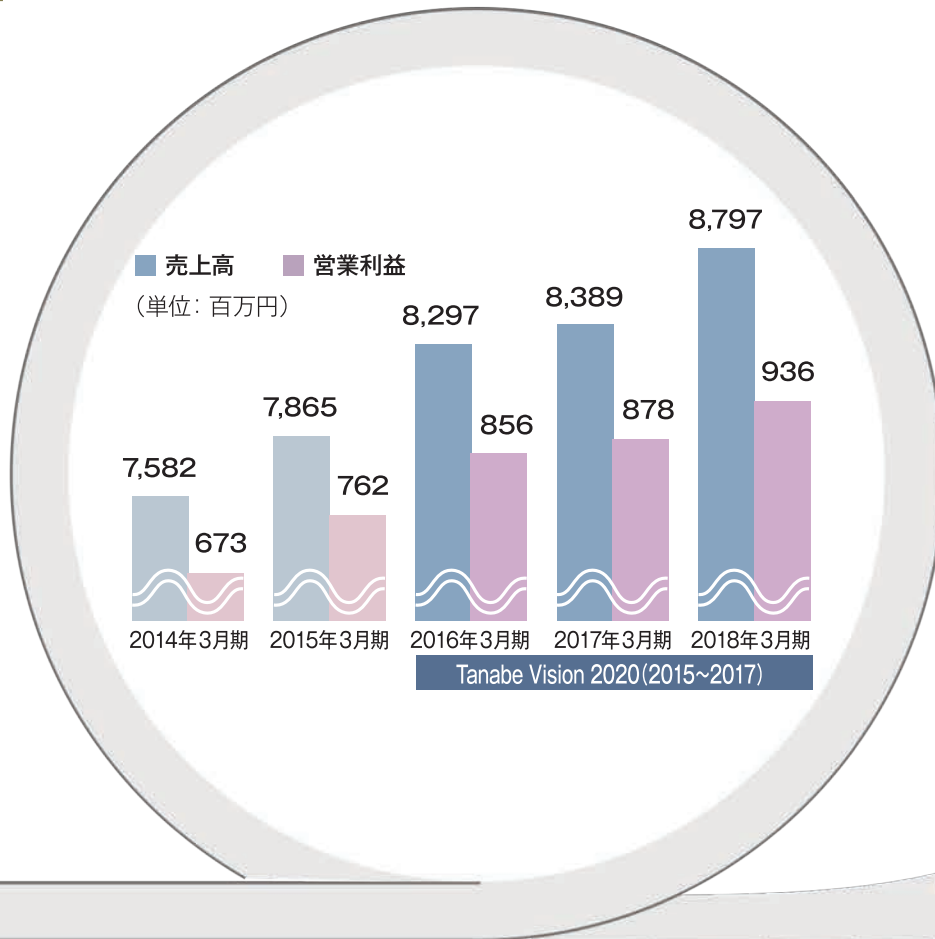
当社を取り巻くコンサルティングマーケット



- 当社を取り巻くマーケットは今後も拡大が予想され、当社の成長余地も大きい（記載の当社シェアについては自社推計）。
- 上記「広告市場（2016年）」に「プロモーショングッズ」を含めると、10兆円以上のマーケットになることが予想される。

Tanabe Vision 2020 (2018~2020) スローガン

「変化」から「成長」へ



Vision
2020

変化
Change
to
Growth
成長

創業
100年へ

収益デザイン (2018~2020)

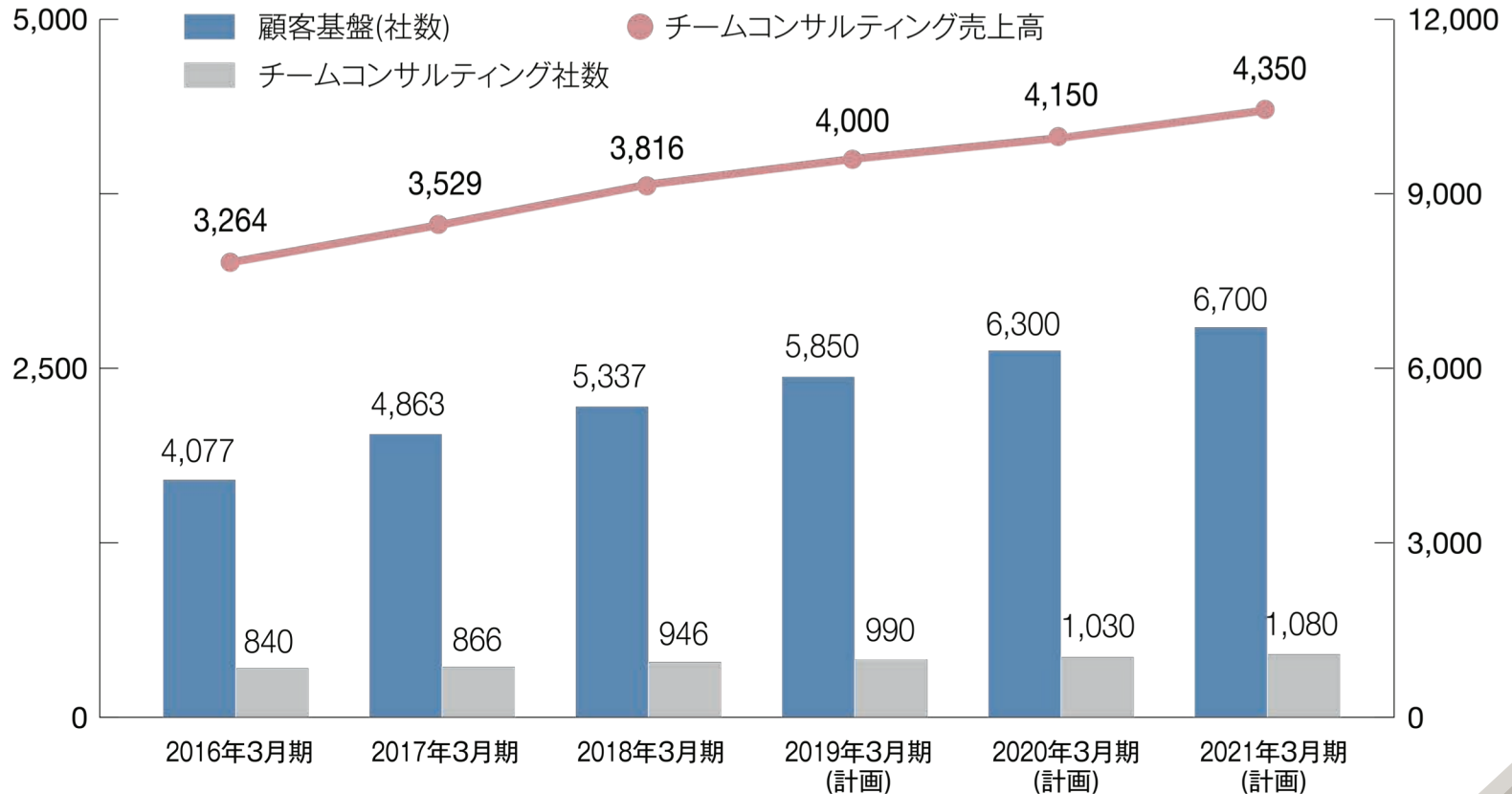
(金額:百万円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画
売上高	8,797	9,000	9,300	9,600
経営コンサルティング事業	5,021	5,150	5,300	5,500
SPコンサルティング事業	3,776	3,850	4,000	4,100
売上総利益	3,988	4,175	4,315	4,454
営業利益	936	970	1,000	1,040
経営コンサルティング事業	1,336	1,355	1,380	1,420
SPコンサルティング事業	202	210	220	230
本社管理費	▲602	▲595	▲600	▲610
売上高営業利益率	10.6%	10.8%	10.8%	10.8%
経常利益	965	990	1,020	1,060
売上高経常利益率	11.0%	11.0%	11.0%	11.0%
当期純利益	675	680	700	730
ROE(株主資本利益率)	6.5%	6.5%	6.3%	6.1%

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示。

主要KPI (チームコンサルティング推移)

(単位:百万円)

(単位:社)

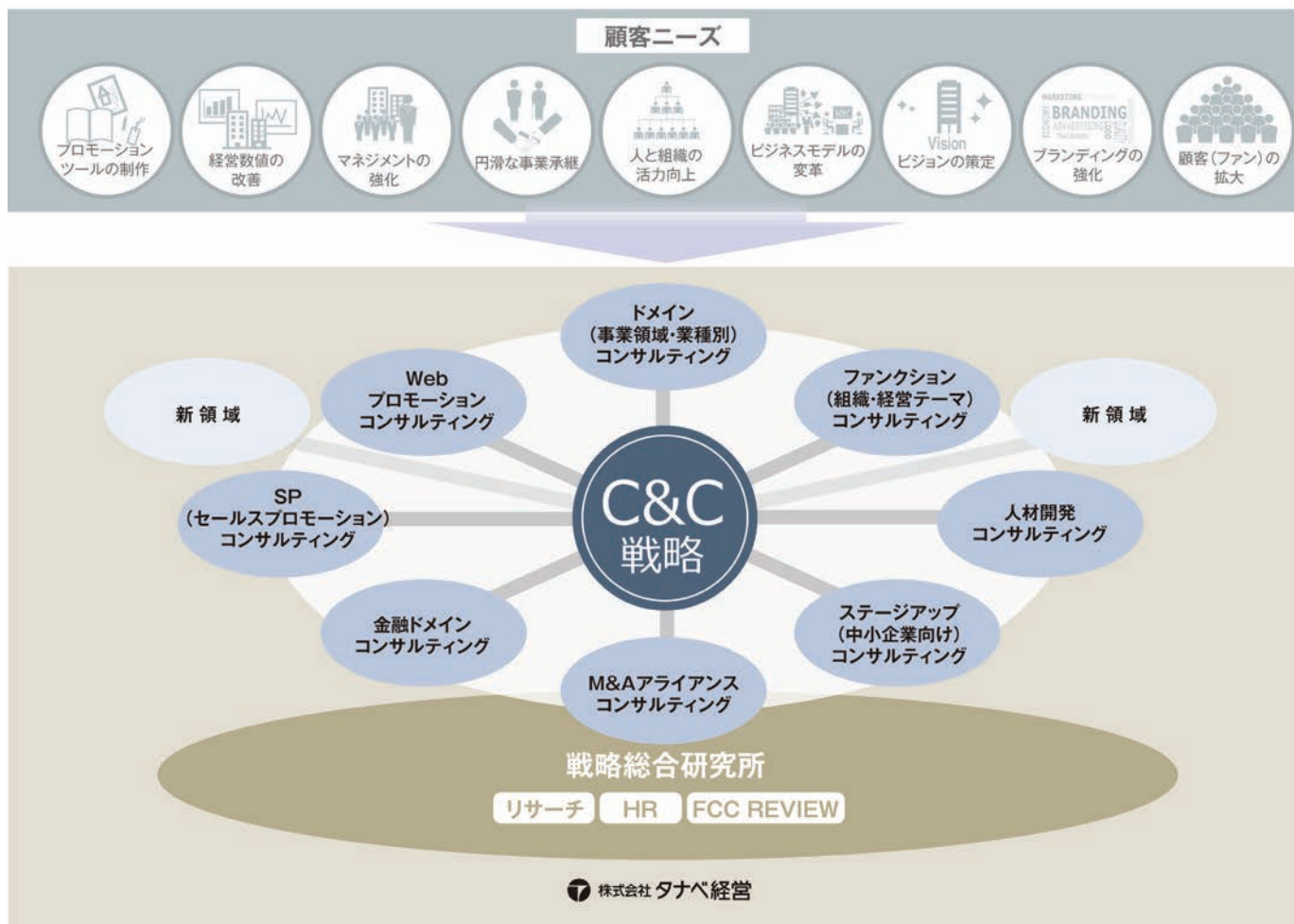


※1. 顧客基盤=戦略ドメイン&ファンクション研究会+FCCセミナー

※2. チームコンサルティング= 経営コンサルティング+人材開発コンサルティング (シリーズ・スポット教育) +セールスプロモーションコンサルティング

コンサルティング&コングロマリット (C&C) 戦略

■ コンサルティング領域のプラットフォーム化を推進



事業戦略（地域倍増 F C C 戦略）

全国的な「コンサルティング」のプラットフォーム化

中部本部・九州本部



コンサルティングメニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

各支社事業所



コンサルティングメニュー

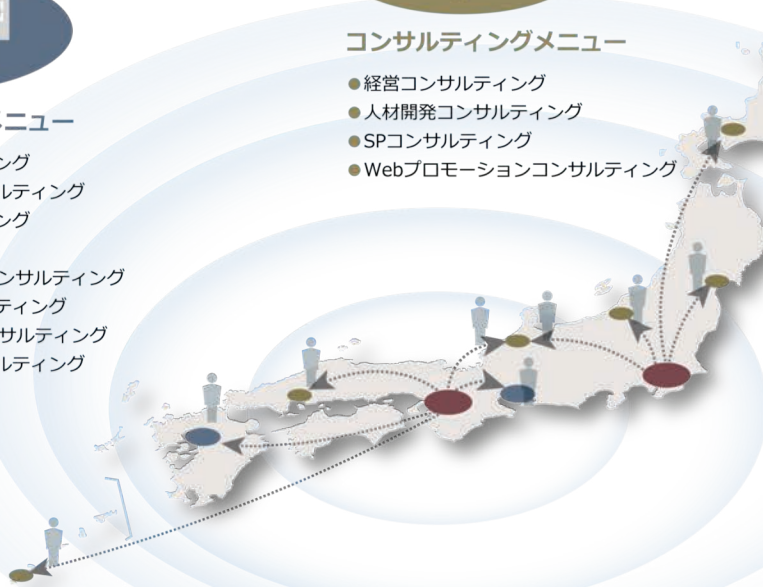
- 経営コンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング

大阪本社・東京本社



コンサルティングメニュー

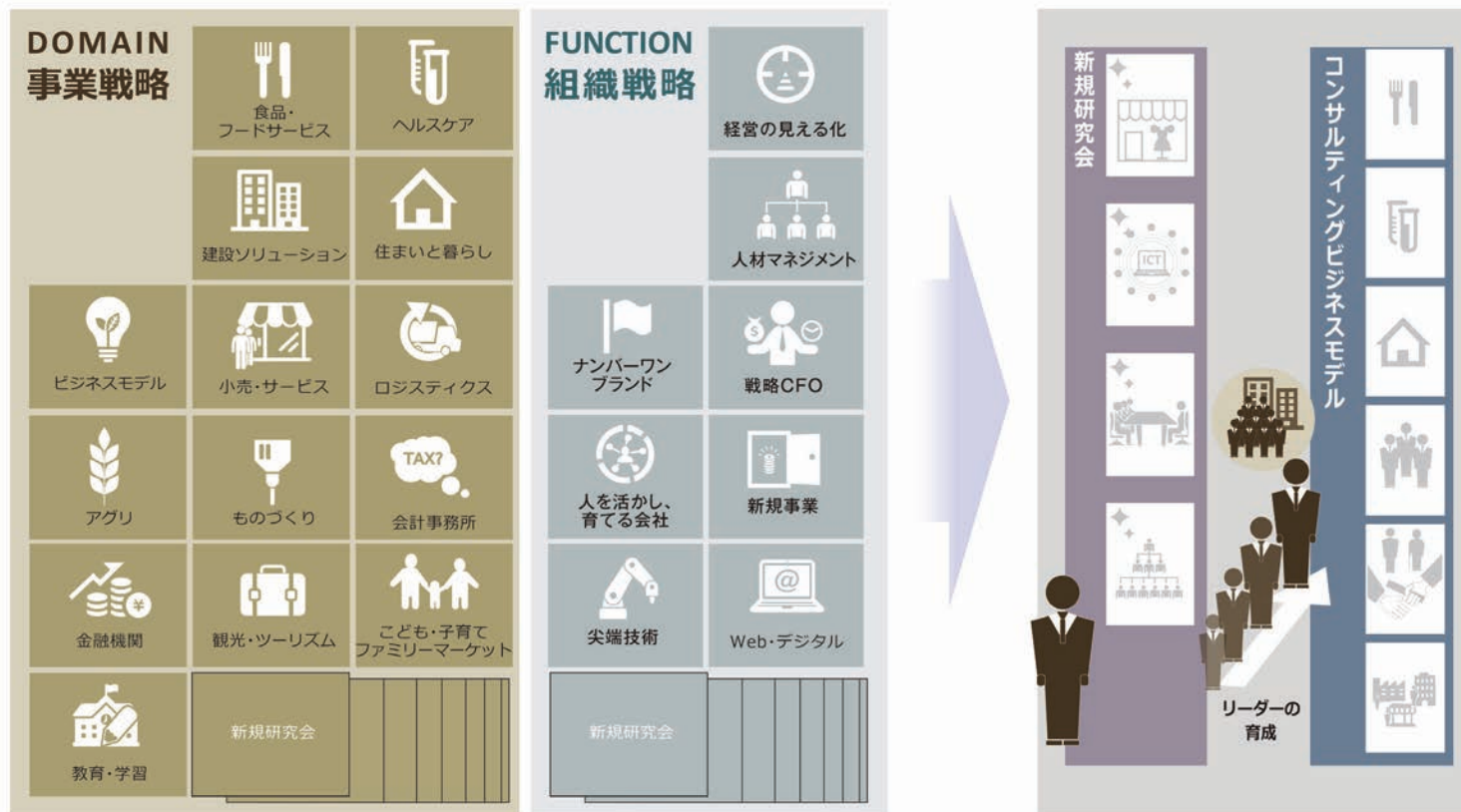
- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング



- 全国のコンサルティングマーケットを攻略するために、本社以外の本部・支社事業所の体制・コンサルティングメニューも強化する。
- 高度な経営課題に対しては、当該分野のプロフェッショナルコンサルタントを全国レベルで選定・派遣する。

事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

社会課題&顧客価値のインキュベート(研究会化)の推進



- スクラップ&ビルドも含め、研究テーマを現状の25テーマから、早期に35テーマへと拡大（アパレル・採用・生産性カイカク・100年経営・アカデミー・ステージアップ・プロモーション・食品商品開発等）。
- 各研究会の戦略リーダーを育成し、コンサルティングビジネスモデルの確立を推進。

事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

研究テーマの拡大



生産性カイカク研究会



100年経営研究会



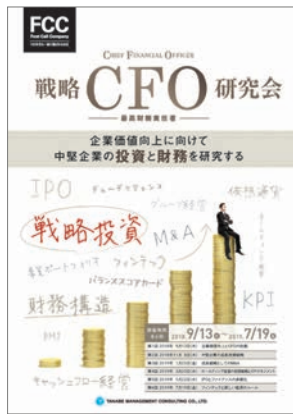
人材採用研究会



住まいと暮らし
女性の活躍を実現する



アパレルビジネス・イノベーション研究会



戦略CFO研究会

食品・フードサービス
マーケティング領域における
女性活躍ブランディング

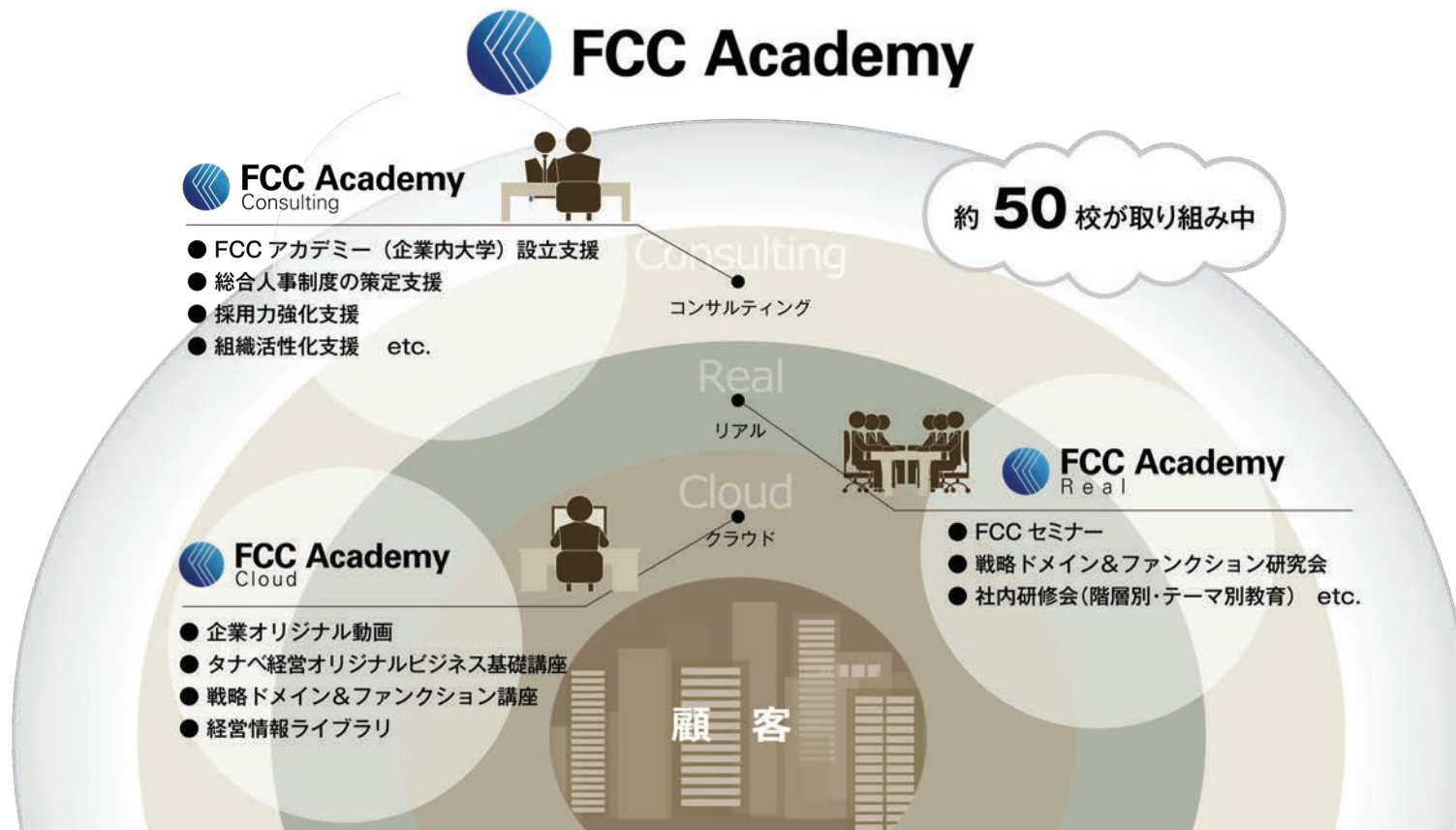


ヘルスケア

100兆円シニアマーケット攻略セミナー



事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）



- 「ファーストコールカンパニー（FCC）」を志す企業向けの学びのプラットフォームとして、「FCC アカデミー（企業内大学）」コンセプトを推進する。
- 企業内大学設立を支援する「コンサルティング」、デジタル機器での学びの場を提供する「クラウド」、セミナーやオーダーメイド研修を提供する「リアル」により、顧客企業の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援する。

事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）

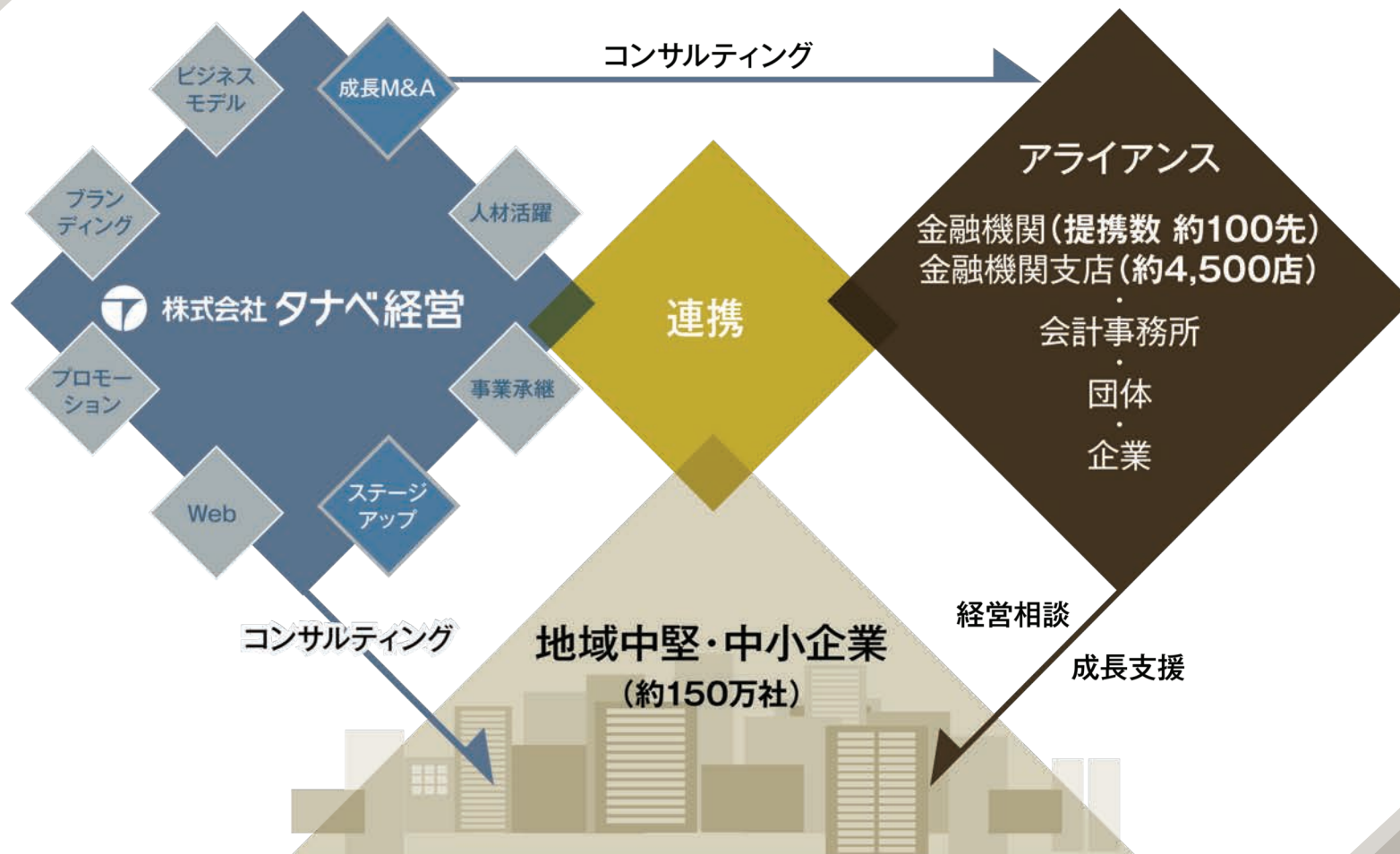
FCCアカデミークラウド



導入による7つの効果

- 01 OJT&学び方改革
- 02 人材発掘&活躍(オーディション)
- 03 タレントマネジメント&評価
- 04 ビジョンマネジメント
- 05 オープンイノベーション
- 06 採用ブランディング
- 07 投資回収効果UP

事業戦略（アライアンスコンサルティング戦略）



- 全国の金融機関等とのアライアンス（提携）を通じた地域企業の発展及び地域経済の活性化支援を強化する。

事業戦略（アライアンスコンサルティング戦略）

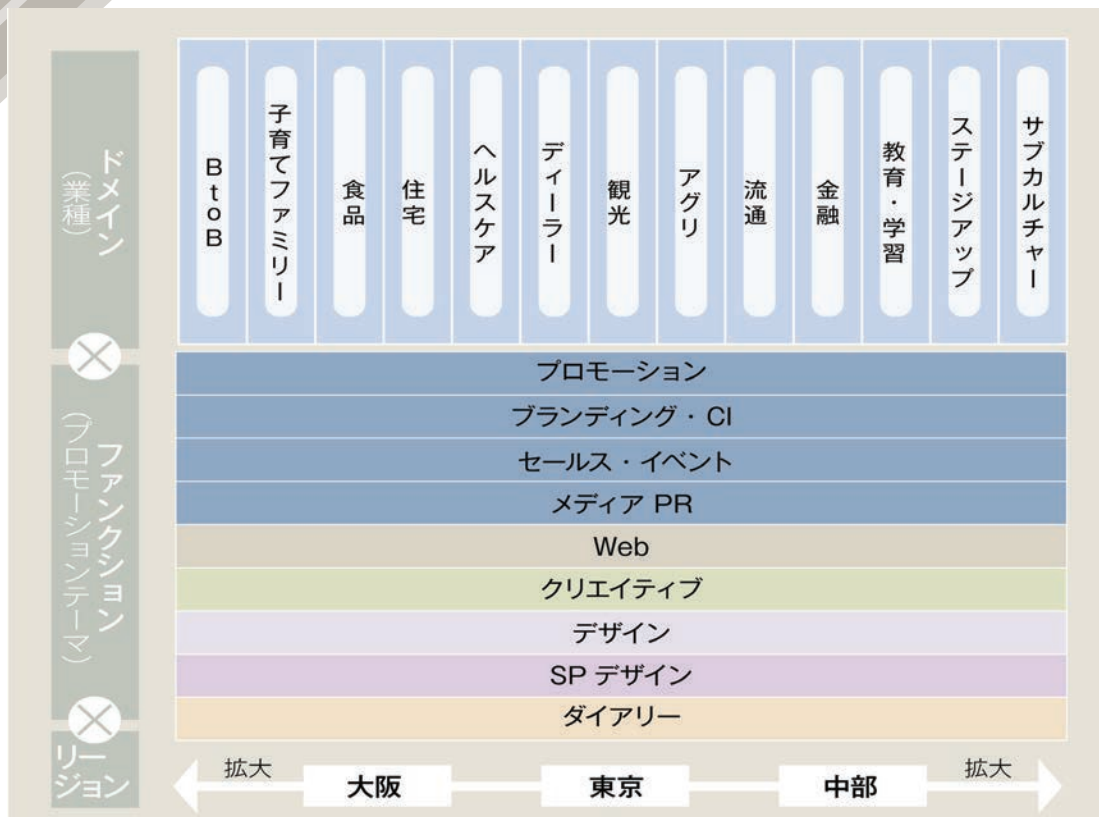
■ ステージアップコンサルティング

主に、中小企業向けに、売上高1億円・3億円・5億円・10億円といった、各ステージの壁を超えていくための支援を提供する。



<p>無料サーベイ SURVEY</p> <p>成長の壁 チェック</p>	>	<p>ソリューション SOLUTION</p> <p>ビジョンキャンプ</p>	>	<p>コンサルティング CONSULTING</p> <p>ビジョン策定 コンサルティング</p>	
<p>無料サーベイ SURVEY</p> <p>見える化 チェック</p>	>	<p>ソリューション SOLUTION</p> <p>見える化キャンプ</p>	>	<p>コンサルティング CONSULTING</p> <p>見える化・5S コンサルティング</p>	
<p>無料サーベイ SURVEY</p> <p>メンタル・モチベーション チェック</p>	>	<p>ソリューション SOLUTION</p> <p>① EFFECT (組織人事診断) ② 性格能力判定</p>	>	<p>コンサルティング CONSULTING</p> <p>メンタル・モチベーション コンサルティング</p>	
<p>無料サーベイ SURVEY</p> <p>ブランディング チェック</p>	>	<p>ソリューション SOLUTION</p> <p>ブランディング戦略 サーベイ</p>	>	<p>コンサルティング CONSULTING</p> <p>ブランドコンセプト策定 コンサルティング</p>	
<p>無料サーベイ SURVEY</p> <p>Web 活用チェック</p>	>	<p>ソリューション SOLUTION</p> <p>Web 診断</p>	>	<p>コンサルティング CONSULTING</p> <p>・HP作成・活用コンサルティング ・GAD (Google Advertisement Draft) ・Web/ハッカソン</p>	
<p>プレゼンテーション力 強化研修</p>	<p>コミュニケーション向上研修</p>	<p>モチベーションアップ 研修</p>	<p>ベクトル統一研修</p>	<p>営業・マーケティング力 強化研修</p>	<p>財務力強化研修</p>

事業戦略（SPコンサルティング戦略）



Web 診断

- Web プロモーションコンサルティング (LP 作成・広告出稿)
- 顧客創造推進コンサルティング
- Web 採用推進コンサルティング

- ドメイン（業種）・ファンクション（プロモーションテーマ）という観点での業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、専門性を高めていく。
- プロモーション・ブランディング戦略の立案・実行推進支援において、Web プロモーションを導入することで顧客価値を高めていく。

事業戦略（SPコンサルティング戦略）

SPコンサルティングメニュー

- 市場調査**
 - アンケート（WEB・リアル） ● グループインタビュー ● モニタリング
- 販路開拓**
 - 幼稚園・保育園 ● EC
- 商品開発**
 - アンケート（WEB・リアル） ● グループインタビュー ● モニタリング
- 新規顧客開発**
 - イベント展開 ● チラシ ● SNS
- 集客強化**
 - WEB ● チラシ ● ノベリティ ● キャラクタータイアップ
- ブランディング**
 - オリジナルコンテンツ策定 ● キャッチコピー策定 ● オリジナルグッズ作製 ● DM
 - グループインタビュー ● ショールーム ● WEB
- 認知向上**
 - サンプリング ● WEB ● メディア活動 ● プレスリリース
- 新規市場参入**
 - イベント展開 ● サンプリング ● 業界関係者向け PR
- コラボレーション・タイアップ**
 - 販売商品作成 ● キャラクタータイアップ
- 消費者キャンペーン**
 - キャンペーン事務局 ● アンケート ● DM ● WEB
- クリエイティブデザイン・キャラクター作成**
 - キャラクターデザイン ● オリジナルグッズ作成

オフィシャルサポーター企業の取り組み事例



もしもの時に子どもたちを守るよう、防犯対策は万全ですか？
全国の幼稚園で、先生向け「さすまた教室」を実施中です。
無料でALSOKが出張いたします。応募をお待ちしています。



子どもたちを犯罪被害から守るため、
幼稚園の先生向けに防犯教室を実施。



ステッドラー日本株式会社

子どもたちに、プロが使用する本物の色彩筆記具にふれる機会をつくってあげませんか？きれいな発色で水に溶かせる色鉛筆・クレヨンは子どもたちにも大人気！遊び方も広がります。



水に溶ける色鉛筆・クレヨンで
色遊び・お絵かき遊びをするイベントを開催。

コーポレート戦略（働き方・生産性カイカク投資）



ERPパッケージ
(統合型システム)



新TV会議
システム



iPhone
(全社員支給)



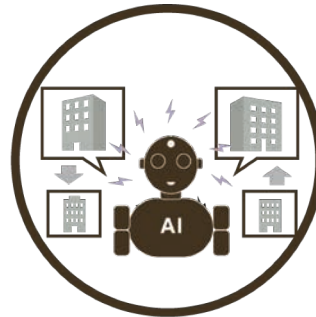
オフィスリニューアル
(本を含む)



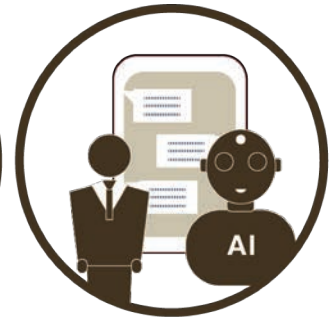
フレックスタイム制・
テレワーク



ホームページ
全社統合



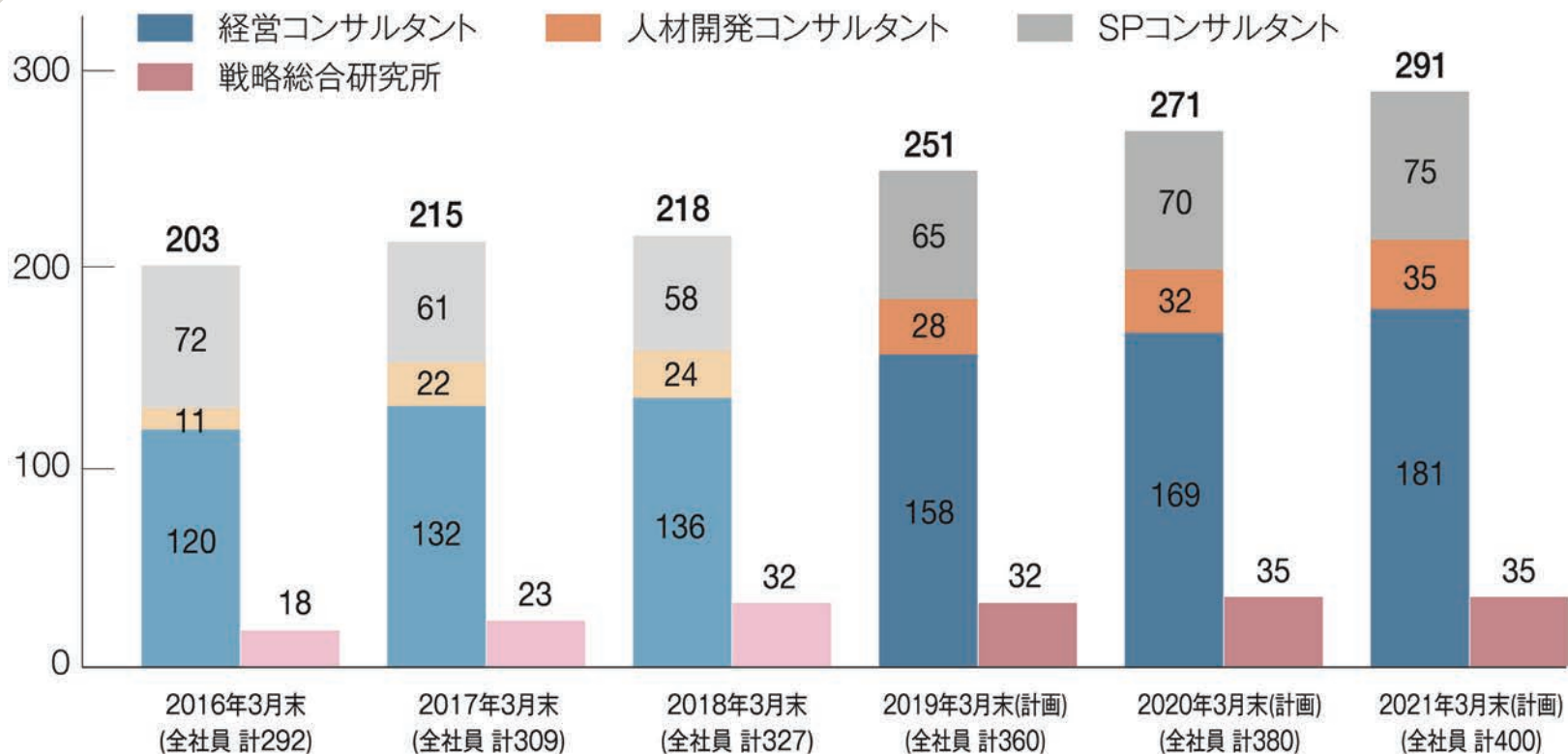
AI
(調査・パートナー企業
選定・テスト導入)



業務自動化システム
(チャットボット・RPA)

- 社員の働き方を変え、生産性を高めることができるデジタル・オフィス投資を検討・実施。

コーポレート戦略（人材採用）



- 顧客へ高付加価値を提供し、当社の業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化していく。
- 地域に貢献できる I ターン・U ターン採用も積極的に推進していく。

コーポレート戦略（人材育成・活躍）

タナベFCCアカデミーにより全社員のプロフェッショナル化を加速



4Stage

1年目(入社3ヶ月以内)

Tanabe Basic
スタートアップ
Stage 1

- コンサルティング知識
- ビジネススキル
- リーダーシップ等

1年目(入社1年以内)

Tanabe Basic
コンサルスキル
Stage 2

- 問題解決
- 財務
- 人材マネジメント等

2年目

Consulting Standard
コンサルスタンダード
Stage 3

- 人事制度
- 事業戦略
- 中期経営計画

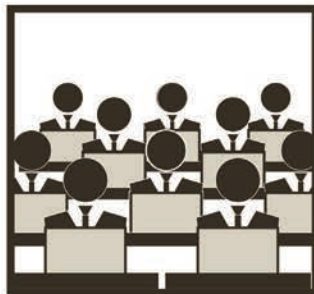
3年目

Consulting Advanced
コンサルアドバンスト
Stage 4

- 成長戦略
- モデル変革
- 企業再生

5つの受講スタイル

① **インプット型**
(実習含む、集合研修)



② **Web講座**



③ **通信講座**
(1年間の継続学習)



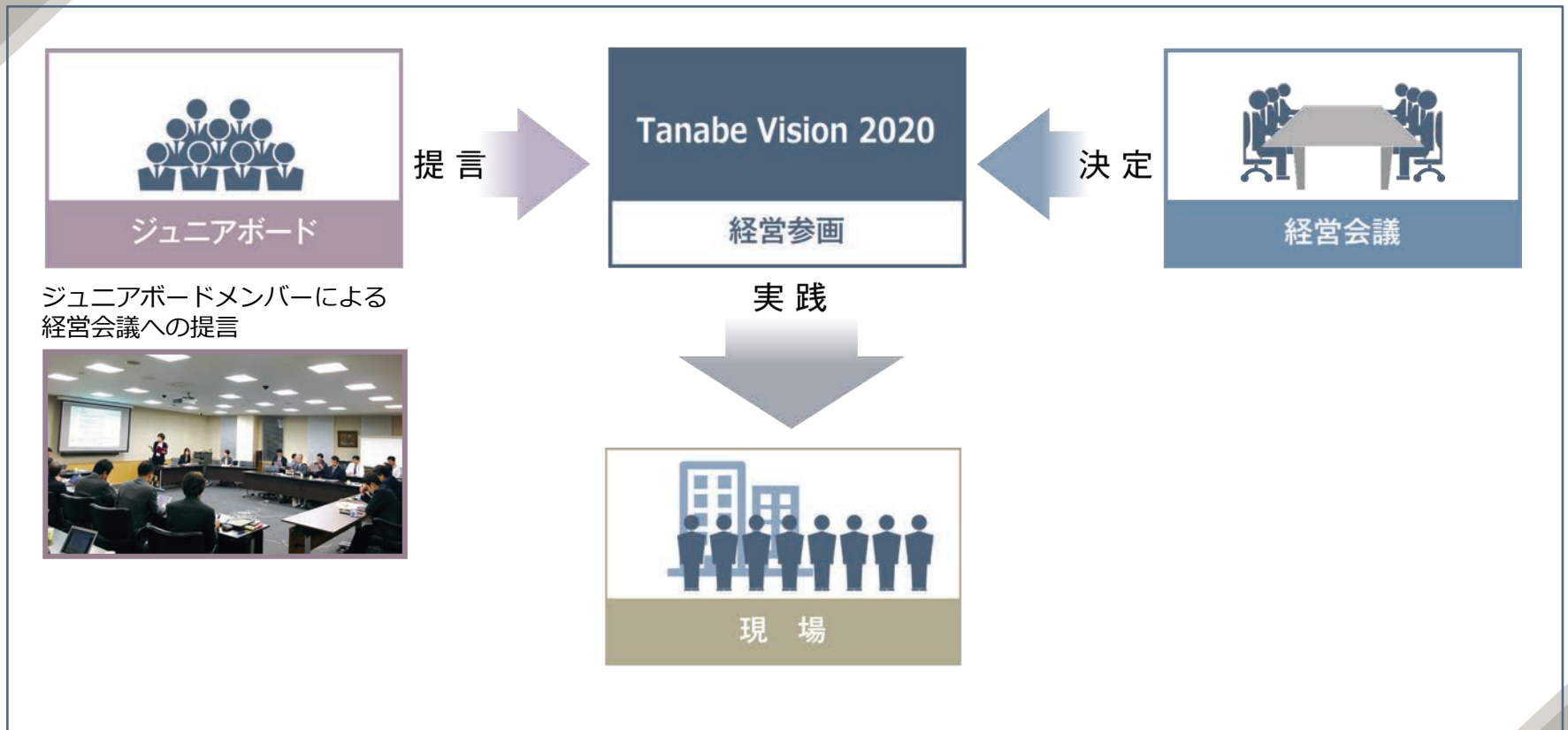
④ **外部研修**



⑤ **ケーススタディ講座**



コーポレート戦略（ジュニアボード経営システムの導入）



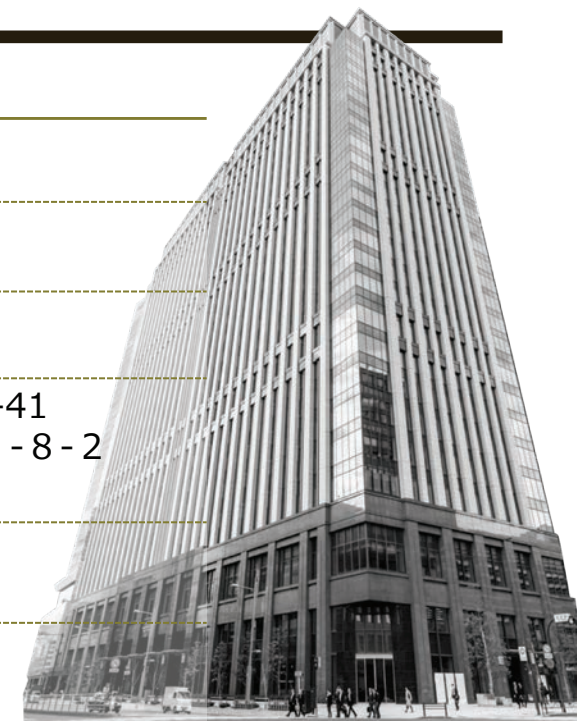
- 次世代人材を育成するため、毎年幅広い部門や階層、立場からメンバーを募り経営に参画させて「中長期的な会社の未来」を共創する。

IV

參考資料

会社概要

■ 会社名	株式会社タナベ経営
■ 創業	1957年（昭和32年）10月16日
■ 設立	1963年（昭和38年）4月1日
■ 本社	大阪本社：大阪市淀川区宮原3-3-41 東京本社：東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
■ 代表取締役社長	若松 孝彦
■ 従業員数	345名（2018年4月1日現在）
■ 上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
■ 株主数	7,976名（2018年3月31日現在）



東京本社：丸の内鉄鋼ビルディング
（東京駅隣接）



大阪本社（新大阪駅前）

企業理念

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

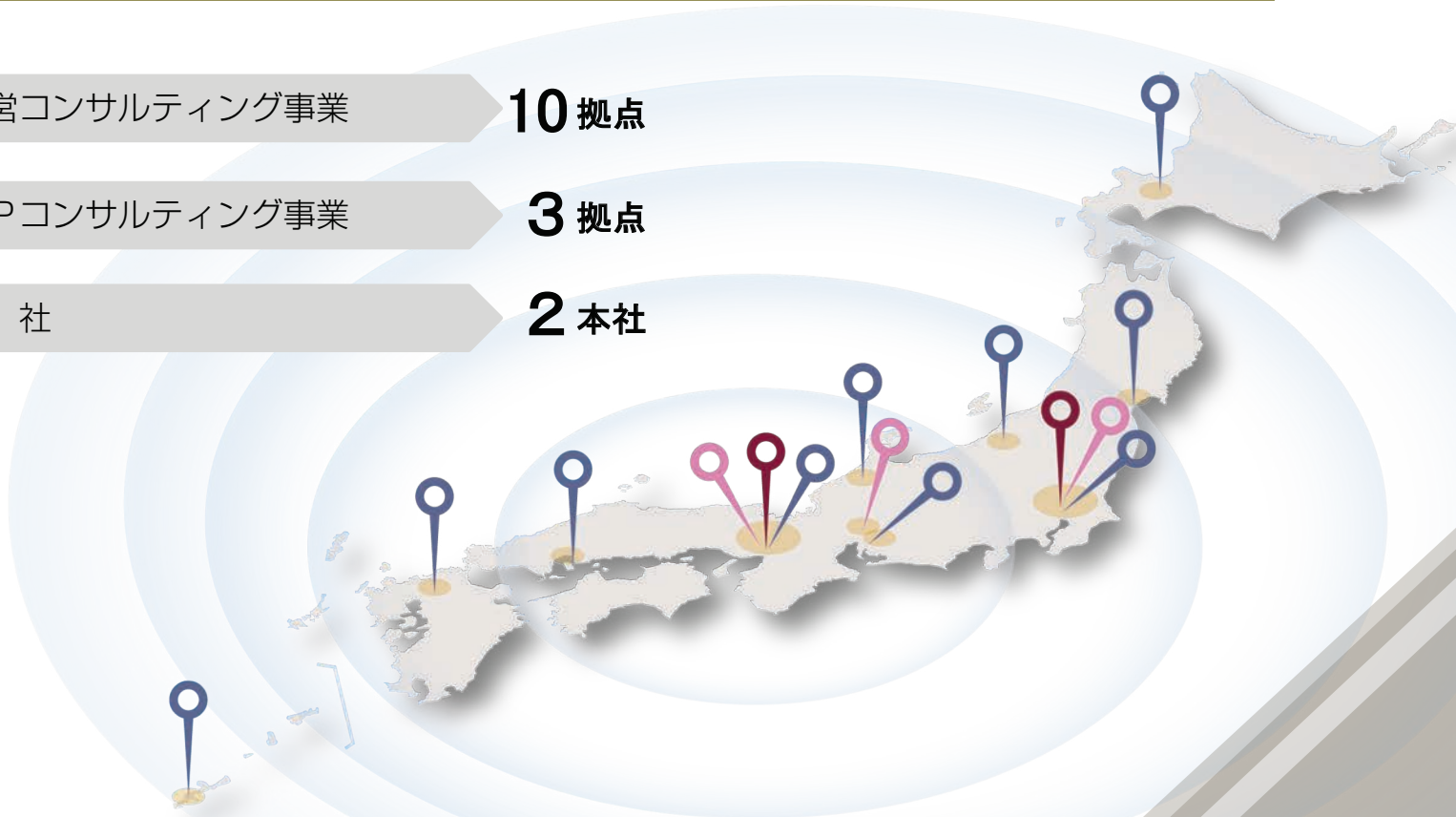
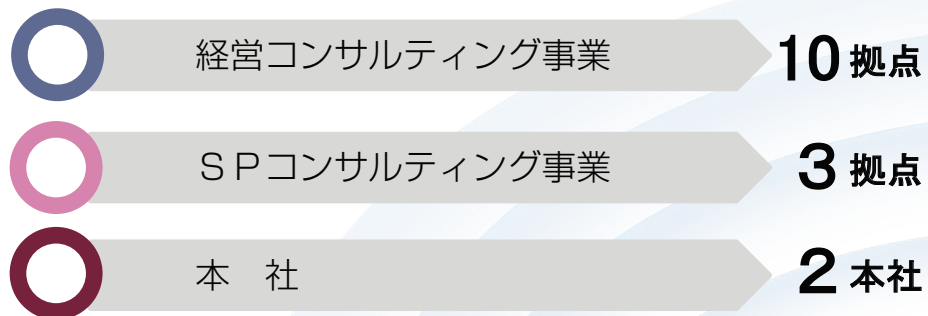
常にパイオニアとして
世界への道を拓く

沿革

- | | | |
|-------|---------|----------------------------------------------------------|
| 1957年 | (昭和32年) | 10月16日「田辺経営相談所」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を変更 |
| 1971年 | (昭和46年) | 大阪市東区(現 中央区)北浜に本社を移転 |
| 1980年 | (昭和55年) | 大阪府吹田市江の木町に本社を移転 |
| 1986年 | (昭和61年) | 株式会社タナベ経営に商号を変更 |
| 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) | 大阪市淀川区宮原に本社を移転 |
| 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
東京証券取引所市場第一部銘柄に指定 |
| 2017年 | (平成29年) | イーグルクラブ会員からFCCアカデミー会員へ移行
東京本社設置(二本社制) |

拠点展開

業界唯一の全国ファーム展開により、
地域密着のチームコンサルティングをご提供



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。

FCC

First Call Company

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