

補足資料

平成26年5月30日

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

■ 企業概要

- ◆ 会社名 株式会社タナベ経営
- ◆ 創業 1957年10月16日
- ◆ 設立 1963年4月1日
- ◆ 本社所在地 大阪市淀川区宮原3-3-41
- ◆ 資本金 17億7,200万円
- ◆ 事業内容 **コンサルティング事業**
ネットワーク(NW)事業
セールスプロモーション(SP)事業
- ◆ 従業員数 295名 (平成26年4月1日現在)
- ◆ 株主数 8,425名 (平成26年3月31日現在)
- ◆ 上場証券取引所 東京証券取引所ジャスダック市場(9644)
- ◆ 発行済株式総数 8,754,200株



本社:新大阪駅前

■ コンサルティング事業

■ 企業全体を診る総合コンサルティングにより顧客価値を高める

【コンサルティング領域の区分】

総合コンサルティング	
シンクタンク	調査分析
機能特化型 コンサルティング	IT
	組織
	財務 税務
	生産
業界特化型コンサルティング	

【会社の未来を拓く5つのアプローチ】

- ①事業戦略
- ②収益・財務構造
- ③組織デザイン・人材育成
- ④経営システム
- ⑤事業承継・後継体制づくり

【コンサルティングの流れ】

- ①ヒアリング・打合せ
- ②企画・提案
- ③契約
- ④現状認識・戦略判断
- ⑤アクションプラン・実行
- ⑥継続契約

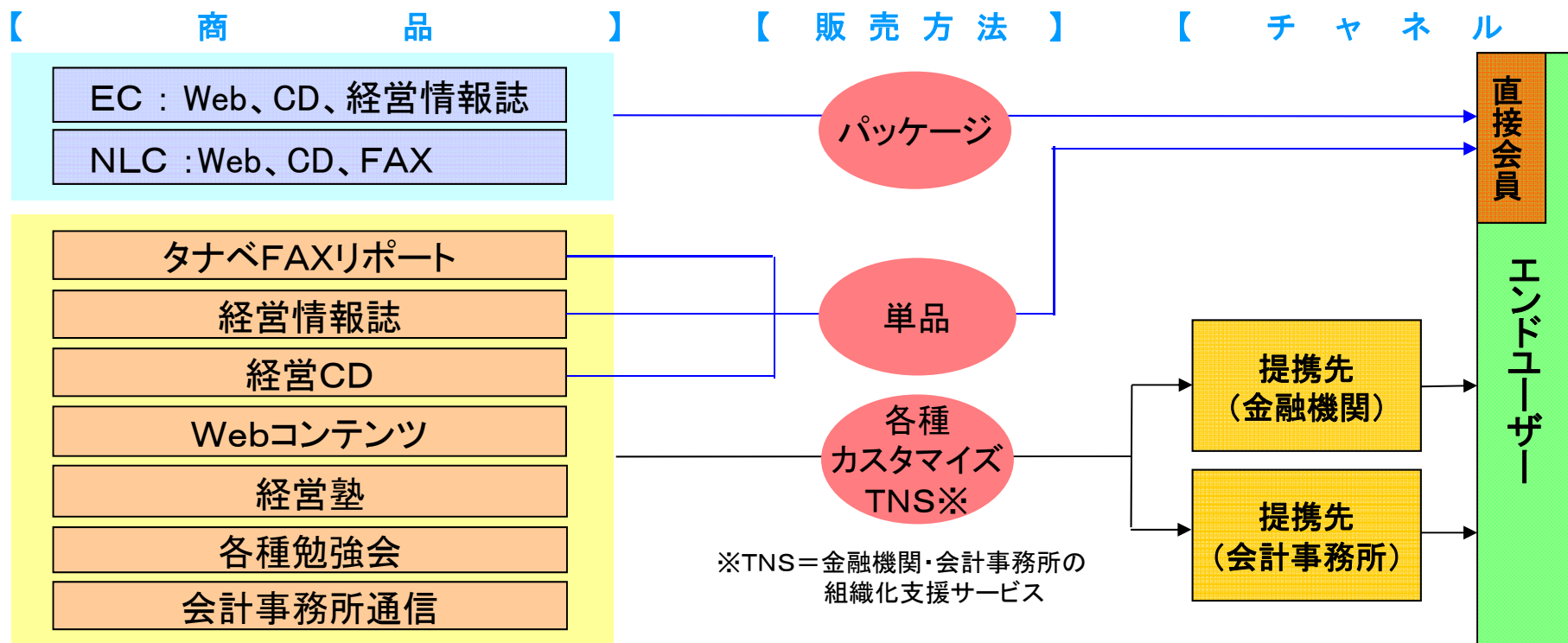
【コンサルティングサービスと支払い体系】

主なサービス	契約 (期間)	支払い 体系
経営協力 チーム型コンサルティング	年間 or 半年 ベース	月払い
各種教育	実施ベース	月払い
各種会 戦略ドメイン研究会 マネジメント研究会	年間 (3~6回)	前払い
各種(階層別・テーマ別) セミナー	実施 ベース	前払い
調査・経営診断	報告までの 期間： 3ヶ月~半年	契約・ 完了時 半金払い

■ ネットワーク事業 ① (ビジネスモデル)

■ 顧客創造のソリューション(経営情報等)を提供する

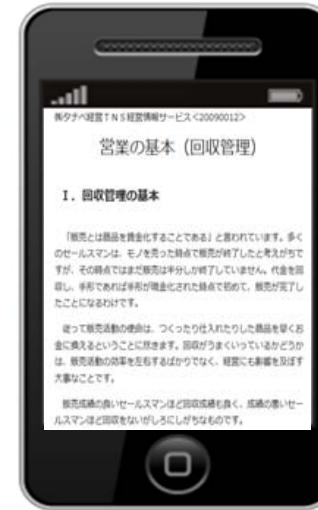
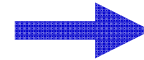
- ◆ 経営者向けの直接会員組織を運営 ⇒ EC(イーグルクラブ)、NLC(ニューリーダーズクラブ)
- ◆ 金融機関・会計事務所の会員組織 ⇒ コンサルティングノウハウを基に勉強会の支援、経営情報の発信



■ ネットワーク事業 ② (商品例)

◆ インターネットサービス

成功事例に学べ 変革への軌跡	成功経営者の実体験を活かす 経営リーダーに学ぶ
コンサルノウハウ大公開 経営情報レポート	ヒントはいらない 答えがほしい 聞く見る経営情報
経営を体系的に学ぶ ネット経営塾	時間を選ばずスキルを高める eラーニング
現状突破をサポート ネット経営相談	価値ある情報がお手元に メールマガジン
いざという時の法律百科事典 法律 Q&A	経営環境のいまを診る 業種動向
研修に活かせる ネットセミナー	リーダーシップの本質は！ リーダーズレポート
戦略と業務改善ノウハウを発信するオンラインマガジン ネットマガジン	マネジメント文書のテンプレート集 ビジネスフォーム



◆ 経営情報三誌



◆ 経営CD



■ セールスプロモーション事業

■ 販売促進の側面から顧客成長をサポート

分野		カテゴリー	チャネル
販促支援	SP (法人直販)	販促用品の法人直接販売	広告代理店と競合しない先 (TV媒体不要先)
	PM (プロモーション)	イベント、店頭プロモーション (POP・DVD)、キャンペーン、サンプリング 専門誌広告、Web	自社ブランドをもつ企業 (食品、サービス業等)
<ul style="list-style-type: none"> ・手帳の卸売 ・ノベルティパーツの卸売 		<ul style="list-style-type: none"> ● 手帳 (ブルーダイアリー) を書店・文具卸・小売量販店 (ホームセンター等) を通じて販売 ● ノベルティパーツ等を地方印刷業者に販売し、SP事業を支援 	<ul style="list-style-type: none"> ● 書店・文具卸・小売量販店 ● 印刷加工業者
MD (販売品の企画)		顧客販売用商品の企画開発の展開	オリジナル商品展開をしている小売店 (アパレルチェーンや観光土産店など)

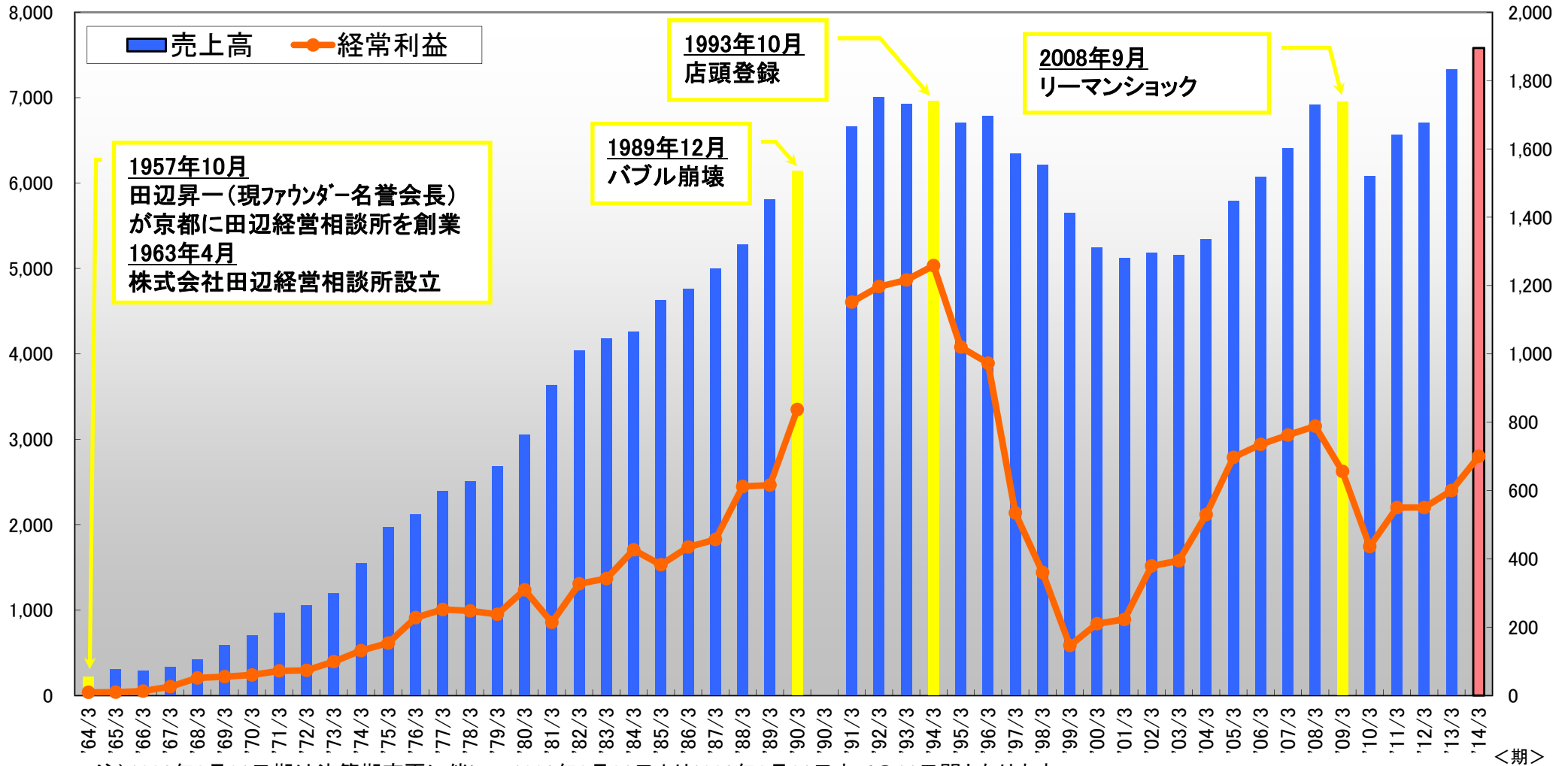
【商品例】



売上高・経常利益推移

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



注) 1990年3月31日期は決算期変更に伴い、1990年3月21日より1990年3月31日までの11日間となります。

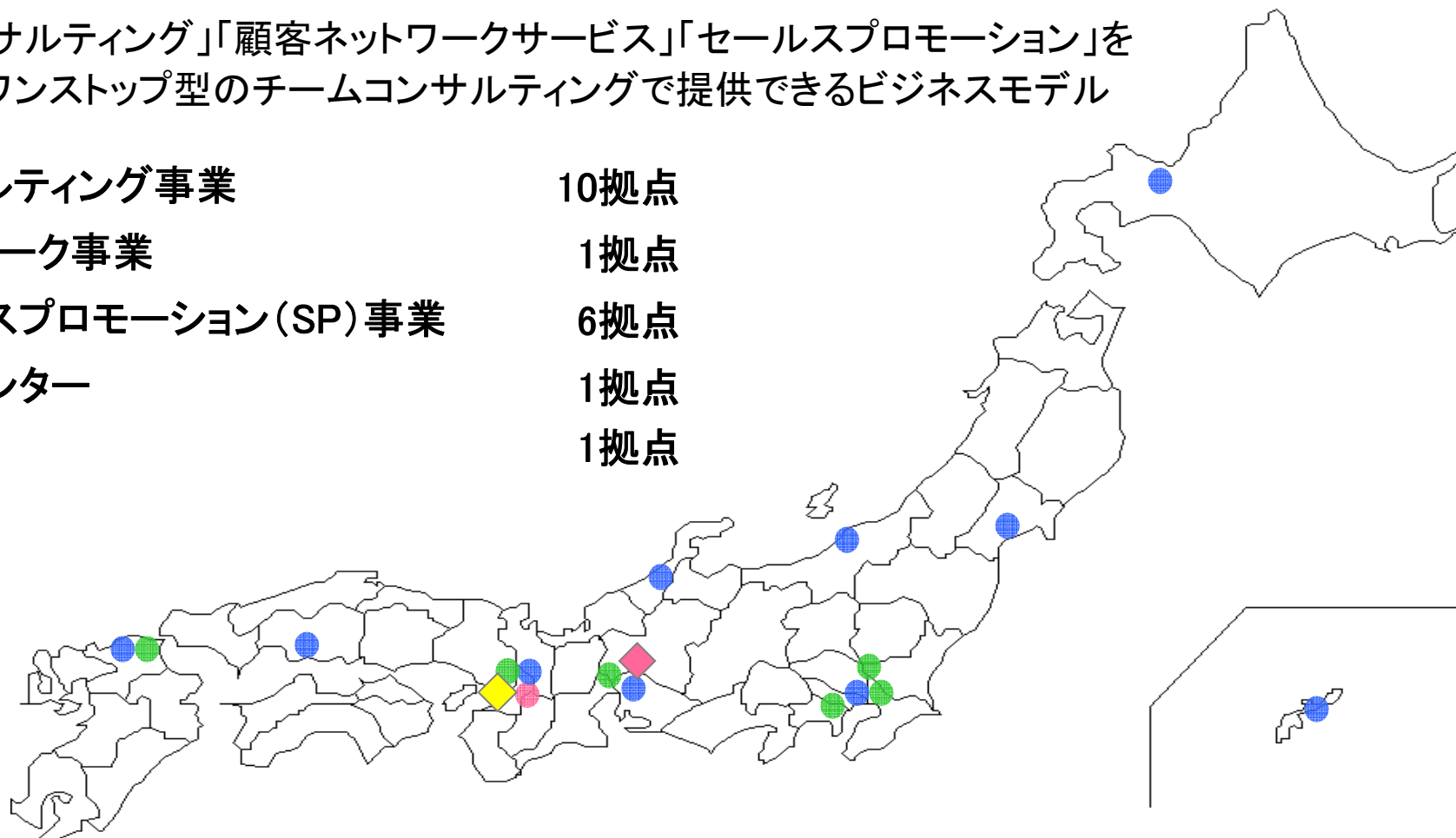
沿革

- | | | |
|-------|-------|--|
| 1957年 | 昭和32年 | 京都市下京区四条柳馬場東入立売町1日本信託ビル内にて 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 |
| 1961年 | 昭和36年 | 会員情報誌『経営速報』(現『経営視座』)創刊 |
| 1963年 | 昭和38年 | 株式会社田辺経営相談所設立
会員情報誌『EC会報』(現『DECIDE』)創刊 |
| 1967年 | 昭和42年 | 株式会社田辺経営に商号変更 |
| 1970年 | 昭和45年 | 会員情報誌『実践着眼』(現『コンサルタントアイ』)創刊 |
| 1971年 | 昭和46年 | 大阪市東区(現 中央区)北浜へ本社移転 |
| 1972年 | 昭和47年 | 幹部候補生スクール開校 |
| 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 | SP商品販売を開始、BD本部からSP事業本部へ改組(現 SP事業部) |
| 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市場) |
| 2008年 | 平成20年 | 大阪市淀川区宮原へ本社移転 |

営業拠点

- ◆ 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」「顧客ネットワークサービス」「セールスプロモーション」を地域密着ワンストップ型のチームコンサルティングで提供できるビジネスモデル

● コンサルティング事業	10拠点
● ネットワーク事業	1拠点
● セールスプロモーション(SP)事業	6拠点
◆ 研修センター	1拠点
◆ 本社	1拠点



■ 株主優待制度



毎年、9月30日現在の株主名簿に記載された、1単元(100株)以上を保有する株主様に対して、当社オリジナル手帳「ブルーダイアリー」1冊(3,000円相当)を贈呈

「ブルーダイアリー」の特徴

全 体	見開き1週間等の日誌+メモスペースを設けた手になじみやすいタイプ
色	ライトブルーとグレーの落ち着いた色調
紙	すぐれた筆記特性、目に優しいブルーの用紙
束	耐折強度に富んだ糸かがり製本