

# 2016年3月期 第2四半期 決算説明会

平成27年12月15日



代表取締役社長 若松 孝彦

# アジェンダ

1. 決算概要

2. 通期見通し

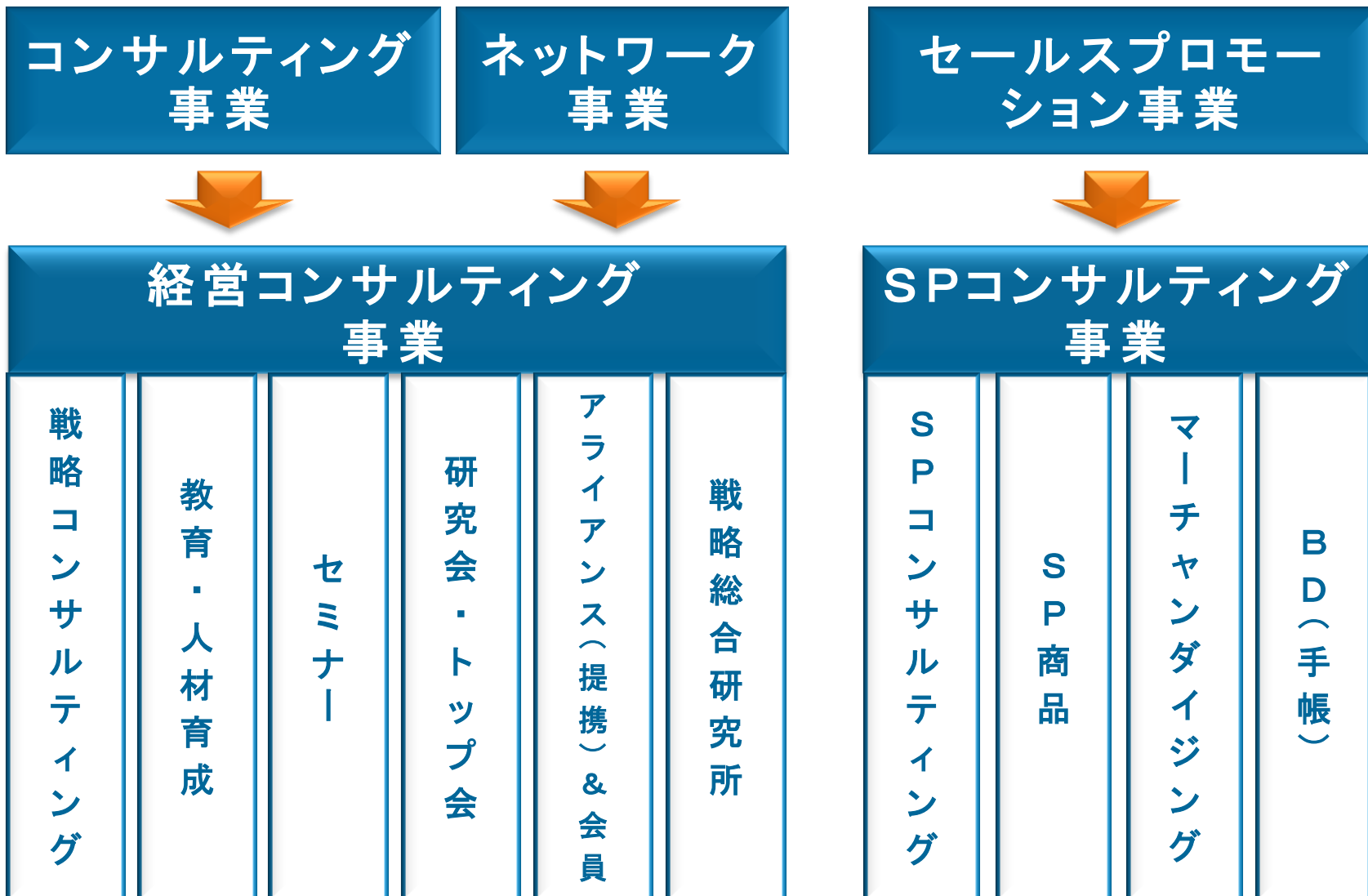
※ 参考資料

# 決算概要

にーまるにーまる  
ビジョン2020  
変化と成長

私たちは、  
全社チームコンサルティングを  
成長エンジンとし、  
戦略パートナーへステージアップ。  
Tanabe is One の精神で  
一人ひとりが変化し続け、  
持続的成長を実現する。

# セグメント変更 (2015年4月～)



# 2016年3月期第2四半期決算サマリー

**売上高：3,636百万円 前年同期比＋270百万円（＋8.0%）**

- ◆ 経営コンサルティング事業は、主力のチームコンサルティング（経営協力）や教育・人材育成、セミナー等が順調に伸長し、増収となる
- ◆ SPコンサルティング事業は、SPコンサルティングやSP商品で大型案件が決定し、増収となる

**営業利益：405百万円 前年同期比＋94百万円（＋30.5%）**

- ◆ 売上高の増加と、経営コンサルティング事業におけるIT機器を利用した業務効率化・人的生産性の向上等により、利益率が上昇となる

**経常利益：420百万円 前年同期比＋85百万円（＋25.5%）**

# 2016年3月期第2四半期 損益

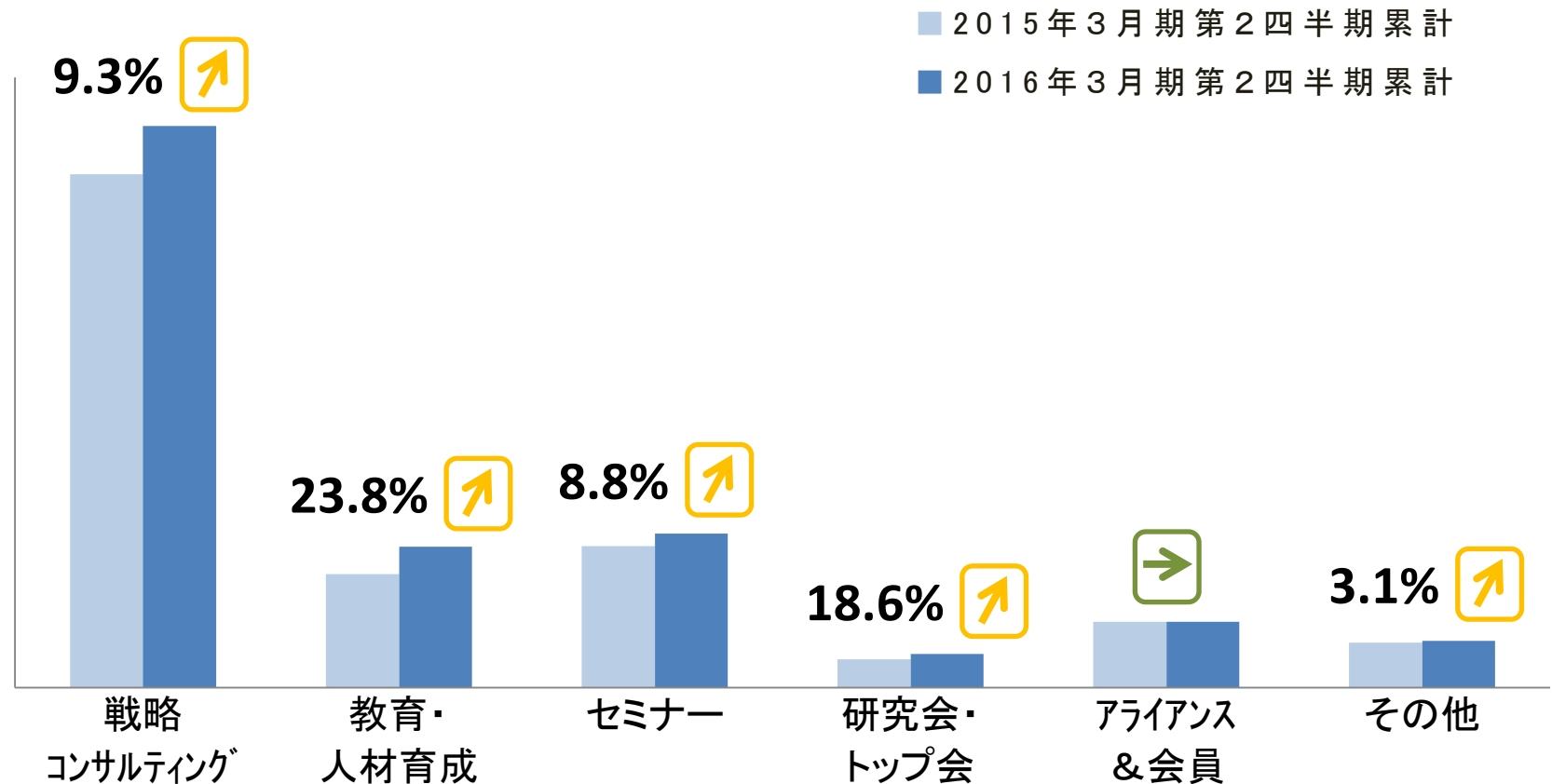
(金額:百万円)	'15 / 3期 第2四半期	'16 / 3期 第2四半期	前年 同期比
売上高	3,365	3,636	+8.0%
売上総利益	1,609	1,797	+11.7%
売上総利益率	47.8%	49.4%	+1.6pt
営業利益	310	405	+30.5%
営業利益率	9.2%	11.1%	+1.9pt
経常利益	334	420	+25.5%
経常利益率	10.0%	11.6%	+1.6pt
四半期純利益	213	316	+48.5%

# 2016年3月期第2四半期 セグメント別損益

(金額:百万円)	'15/3期 第2四半期	'16/3期 第2四半期	前年 同期比
<b>売上高</b>	<b>3,365</b>	<b>3,636</b>	<b>+ 8.0%</b>
経営コンサルティング事業	2,084	2,300	+10.3%
SPコンサルティング事業	1,281	1,335	+ 4.3%
<b>売上総利益</b>	<b>1,609</b>	<b>1,797</b>	<b>+11.7%</b>
経営コンサルティング事業	1,260	1,444	+14.6%
SPコンサルティング事業	348	352	+ 1.1%
<b>営業利益</b>	<b>310</b>	<b>405</b>	<b>+30.5%</b>
経営コンサルティング事業	535	644	+20.5%
SPコンサルティング事業	▲133	▲136	—
本社管理費	▲ 91	▲103	—



# 経営コンサルティング事業 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 (経営協力) + 調査・経営診断  
その他 = 研修センター + 講演 + 性格能力判定 + 書籍等の商品

# 経営コンサルティング事業 商品・サービス別動向

## 戦略コンサルティング

- ◆ チームコンサルティングが期中平均413契約（前同平均407契約）と安定的に推移（9月末時点425契約）。中期ビジョンの策定・推進（16%）、人事・採用関連（16%）、事業承継（ジュニアホートや後継体制構築）関連（13%）といったテーマが上位を占める

## 教育・人材育成

- ◆ 中堅企業向け教育と提携先の金融機関向けの階層別（支店長から若手職員まで）研修が好調に推移し、中堅企業向けは後継体制の教育（20%）、役員・幹部教育（15%）といったテーマが上位を占める

## セミナー

- ◆ 全国主要10都市で開催した「幹部候補生スクール」「ファーストコールカンパニーフォーラム」が前年の受講者数を上回り、好調に推移

## 研究会・トップ会

- ◆ 戦略トメイン&マネジメント研究会が好調に推移

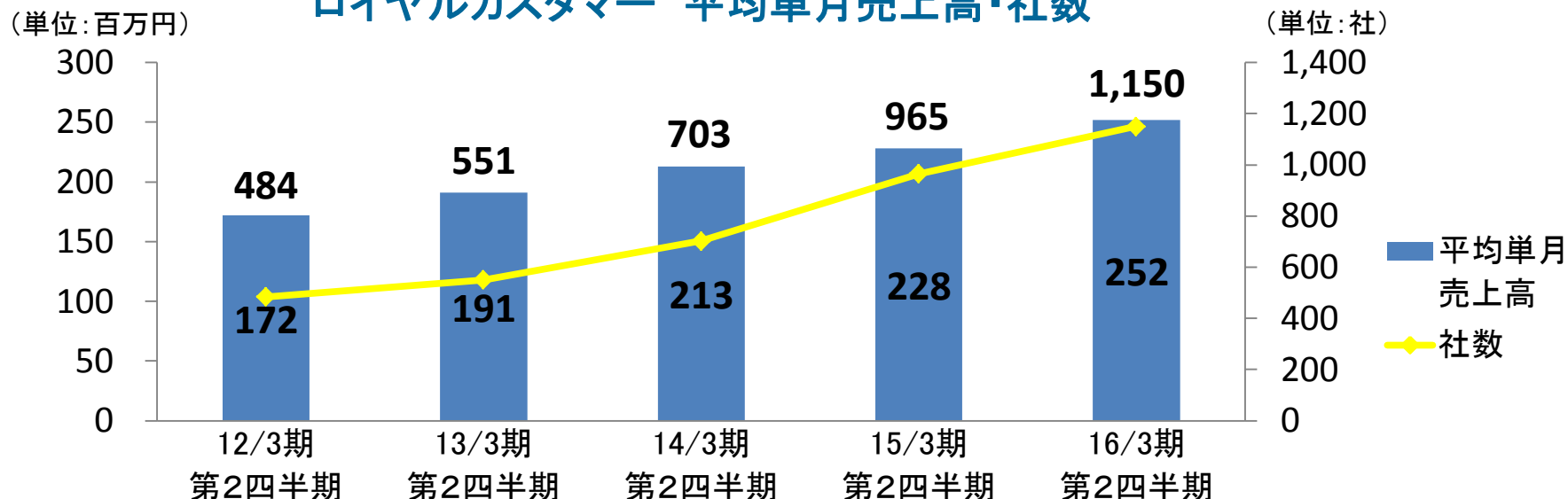
## アライアンス（提携）& 会員

- ◆ アライアンス数が9月末時点で148法人へと拡大（前年同期138法人）

# 経営コンサルティング事業 ロイヤルカスタマー推移

◆ 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

## ロイヤルカスタマー 平均単月売上高・社数

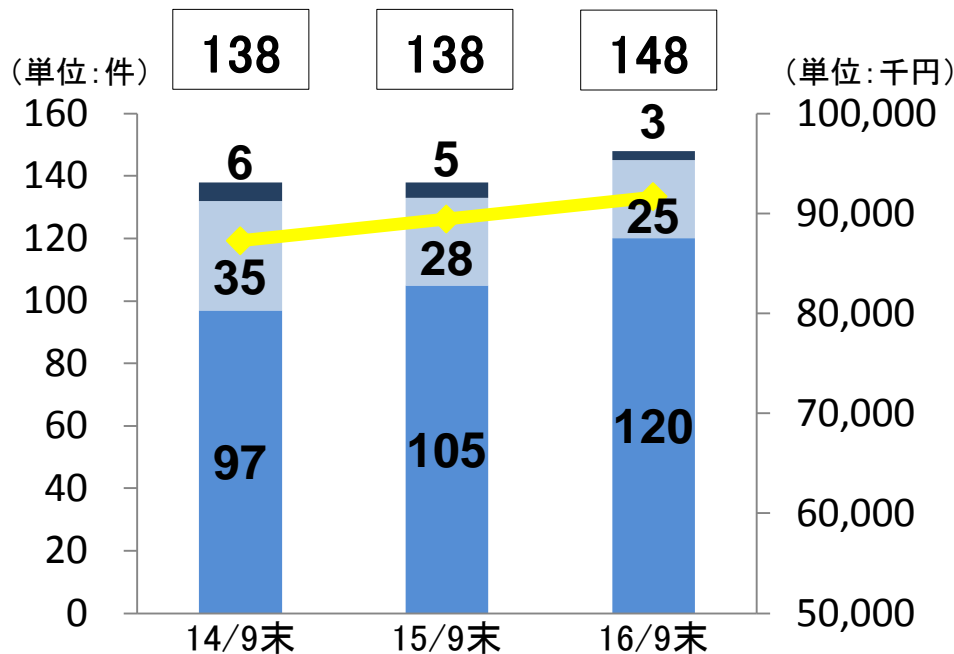


(単位: 社)	12/3期 第2四半期	13/3期 第2四半期	14/3期 第2四半期	15/3期 第2四半期	16/3期 第2四半期
チームコンサルティング	328	361	384	407	413
シリーズ教育	39	43	52	65	70
地域トップ会・中堅企業社長会	117	117	118	119	111
戦略トメイン&マネジメント研究会		30	149	374	556
合計	484	551	703	965	1,150

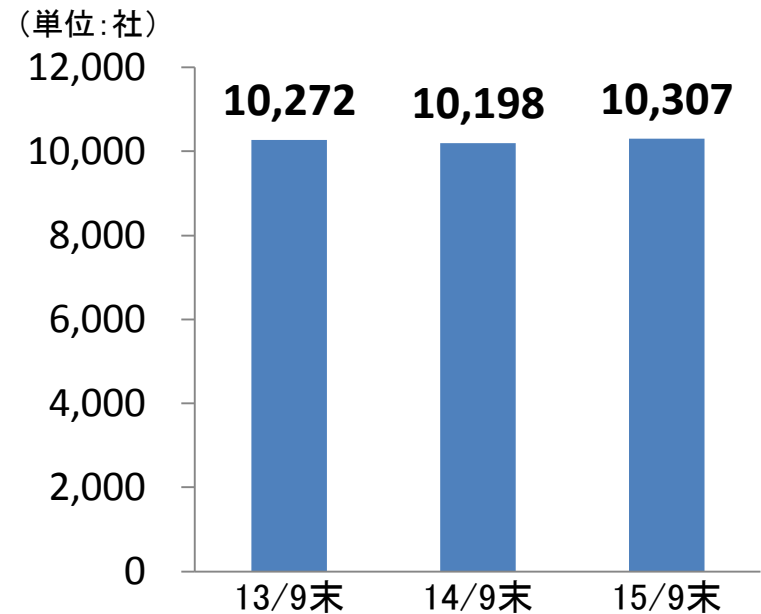
# 経営コンサルティング事業 アライアンス & 会員推移

- ◆ 地域金融機関・会計事務所等とのアライアンス数が148法人となり、アライアンス先の顧客の人材育成（地域の後継者育成）を目的とした勉強会（「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）が好評
- ◆ 有料会員社数は、サービスメニューを見直した結果、微増となる

## アライアンス数・売上高 推移

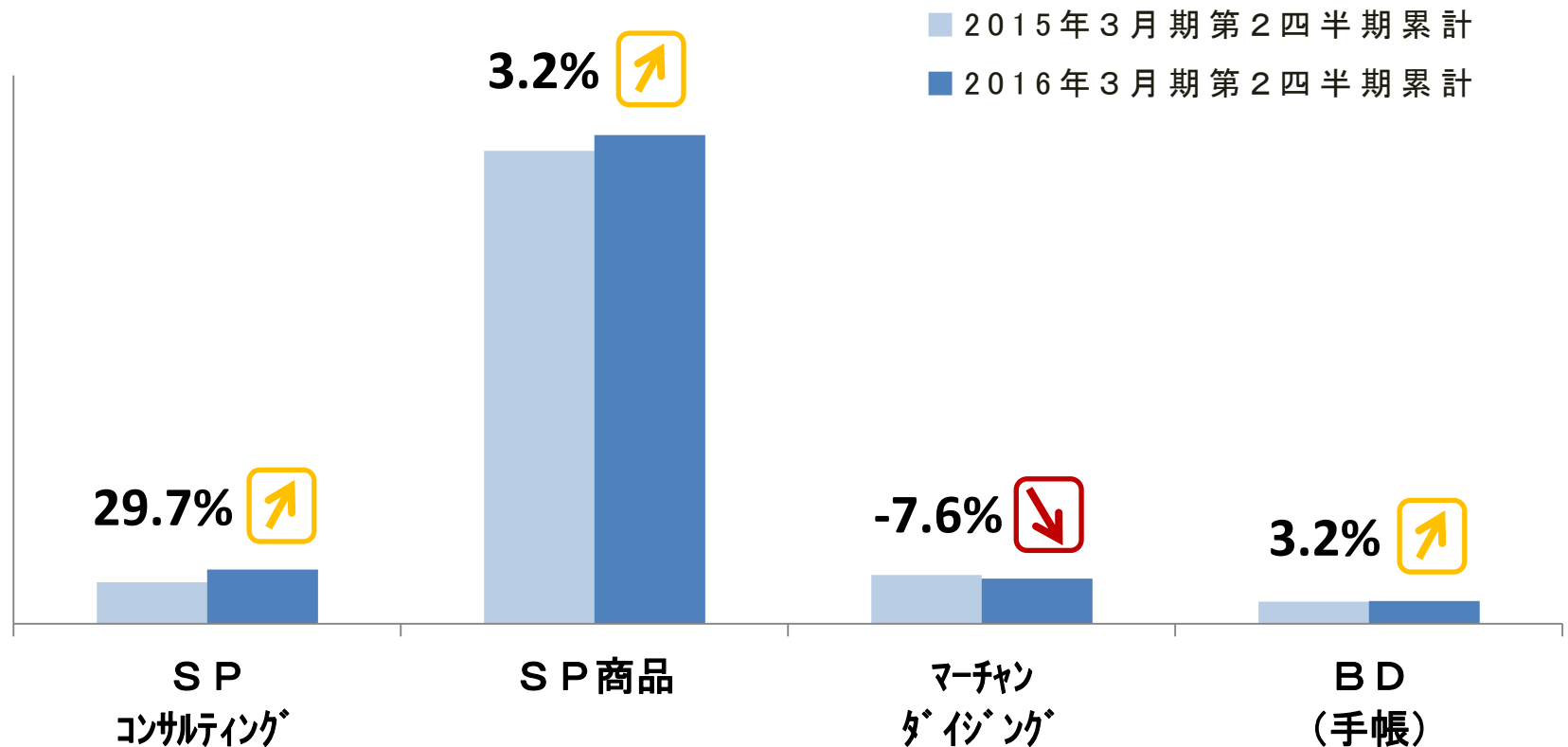


## 有料会員数 推移



■ 地域金融機関 (シンクタンク含む)
 ■ 会計事務所
 ■ その他
 — 売上高

# SPコンサルティング事業 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  
ンダイ  
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

# SPコンサルティング事業 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・育児市場をターゲットに、チーム営業で取り組み、顧客ニーズにマッチした提案を行なったことにより、顧客基盤が拡大し、好調に推移

## SP商品

- ◆ 販促商品の販売は継続・安定した受注に加え、大手・中堅企業の新規顧客開拓が進み、好調に推移

## マーチャンダイジング

- ◆ 販売チャネルやルート開拓を実施し、商品開発やコンサルティングのノウハウを蓄積してきたが、大口リピート先の受注が下期にずれ込んだことにより、売上高は前期を下回る

# 通期見通し

# 増加しているコンサルティングニーズ

- ◆ 海外景気の先行きは不透明であるものの、インバウンド関連や設備投資増加など内需は底堅く推移しており、地域に密着した成長エンジンの構築ニーズが増加
  - 中期経営計画策定コンサルティング（新規事業や事業多角化（コングロマリット）の推進）
  - 人事・採用コンサルティング（新卒・中途採用の支援や賃金・評価制度の構築）
  - 戦略リーダー教育（中期経営計画を立案・推進・実現する人材）
  - SPコンサルティング（販促支援を含むチームコンサルティング）
- ◆ 中堅・中小企業の事業承継期が到来
  - ジュニアボード経営コンサルティング（次世代の人材育成）
  - 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）
  - 後継者育成（地域金融機関等の顧客の地域後継者育成）



# 業績見通し

(金額:百万円)	'15/3期 実績	'16/3期 予想	前期比	'16/3期 第2四半期	予想比 進捗	前年同期 予想比進捗
売上高	7,865	8,050	+2.3%	3,636	45.2%	42.7%
売上総利益	3,598	3,696	+2.7%	1,797	48.6%	46.7%
売上総利益率	45.8%	45.9%	+0.1pt	49.4%	-	-
営業利益	762	795	+4.2%	405	51.0%	44.7%
営業利益率	9.7%	9.9%	+0.2pt	11.1%	-	-
経常利益	808	830	+2.7%	420	50.6%	45.9%
経常利益率	10.3%	10.3%	0.0pt	11.6%	-	-
当期純利益	315	570	+80.6%	316	55.5%	47.4%

(注)ビジネス手帳(BD)が、第3四半期会計期間に販売が集中する傾向にあるため、業績に季節的変動あり



# セグメント別業績見通し

(金額：百万円)	'15/3期 実績	'16/3期 予想	前期比	'16/3期 第2四半期	予想比 進捗	前年同期 予想比進捗
<b>売上高</b>	<b>7,865</b>	<b>8,050</b>	<b>+ 2.3%</b>	<b>3,636</b>	<b>45.2%</b>	<b>42.7%</b>
経営コンサルティング事業	4,185	4,250	+ 1.5%	2,300	54.1%	51.7%
SPコンサルティング事業	3,679	3,800	+ 3.3%	1,335	35.2%	33.2%
<b>売上総利益</b>	<b>3,598</b>	<b>3,696</b>	<b>+ 2.7%</b>	<b>1,797</b>	<b>48.6%</b>	<b>46.7%</b>
経営コンサルティング事業	2,514	2,562	+ 1.9%	1,444	56.4%	53.4%
SPコンサルティング事業	1,083	1,134	+ 4.7%	352	31.0%	31.9%
<b>営業利益</b>	<b>762</b>	<b>795</b>	<b>+ 4.3%</b>	<b>405</b>	<b>51.0%</b>	<b>44.7%</b>
経営コンサルティング事業	975	1,000	+ 2.5%	644	64.5%	59.1%
SPコンサルティング事業	64	75	+16.4%	▲136	▲211	▲213
本社管理費	▲276	▲280	▲4	▲103	36.9%	33.1%

(注) SPコンサルティング事業のビジネス手帳(BD)が、第3四半期会計期間に販売が集中する傾向にあるため、業績に季節的変動あり



# 全社チームコンサルティング 3つの戦略パートナー

## ドメイン - 事業領域・業種 -

- ◆ 各ドメイン（事業領域や業種）におけるスペシャリストチームが、業界特有のメソッドを駆使する、事業戦略コンサルティング

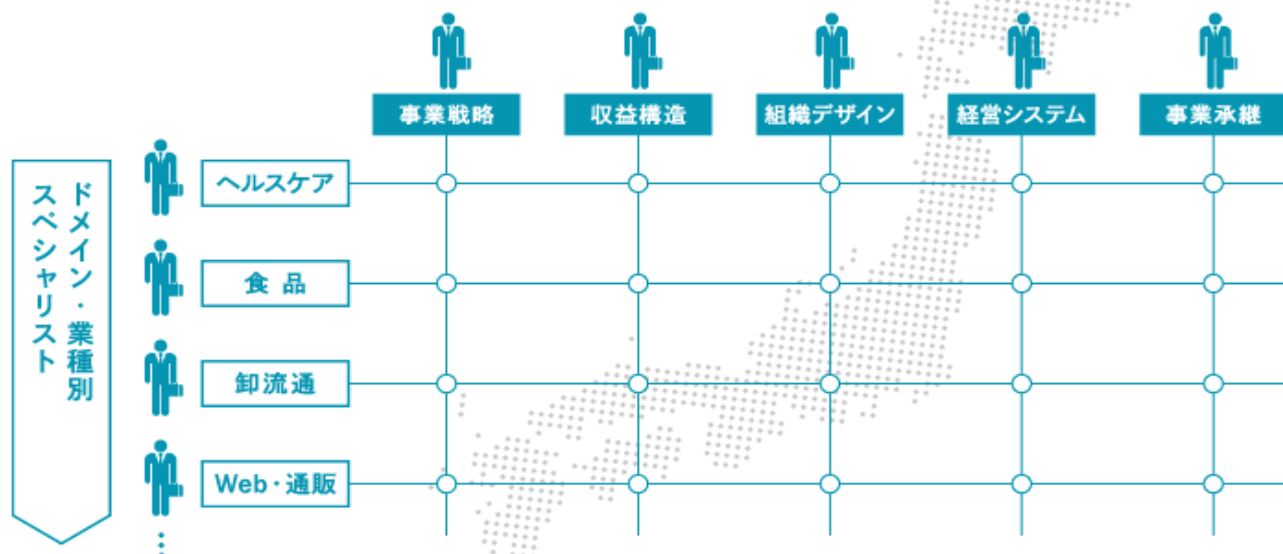
## ファンクション - 組織戦略 -

- ◆ 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チームによる、組織戦略コンサルティング

## リージョナル - 地方創生 -

- ◆ 国内主要10都市の地域特性を熟知したスペシャリストチームが、地域密着型で行なう、地域戦略コンサルティング

### 各ファンクションのスペシャリスト

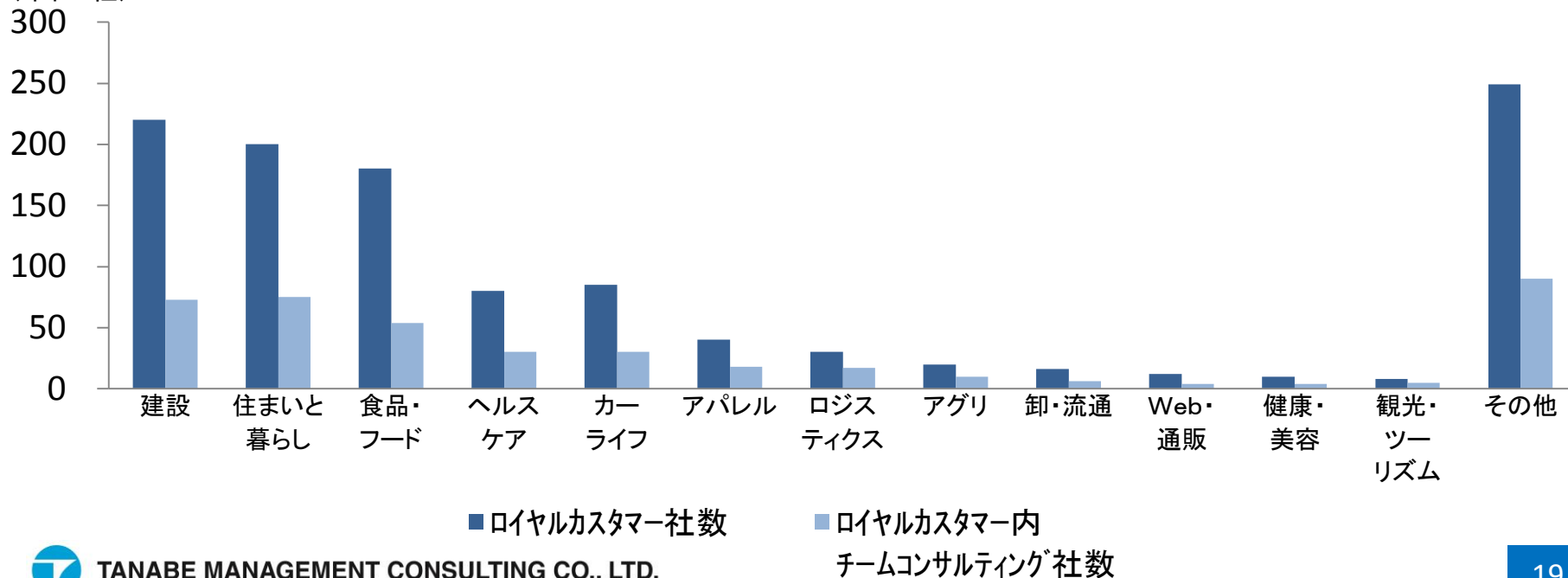


# ドメイン別ロイヤルカスタマーの攻略

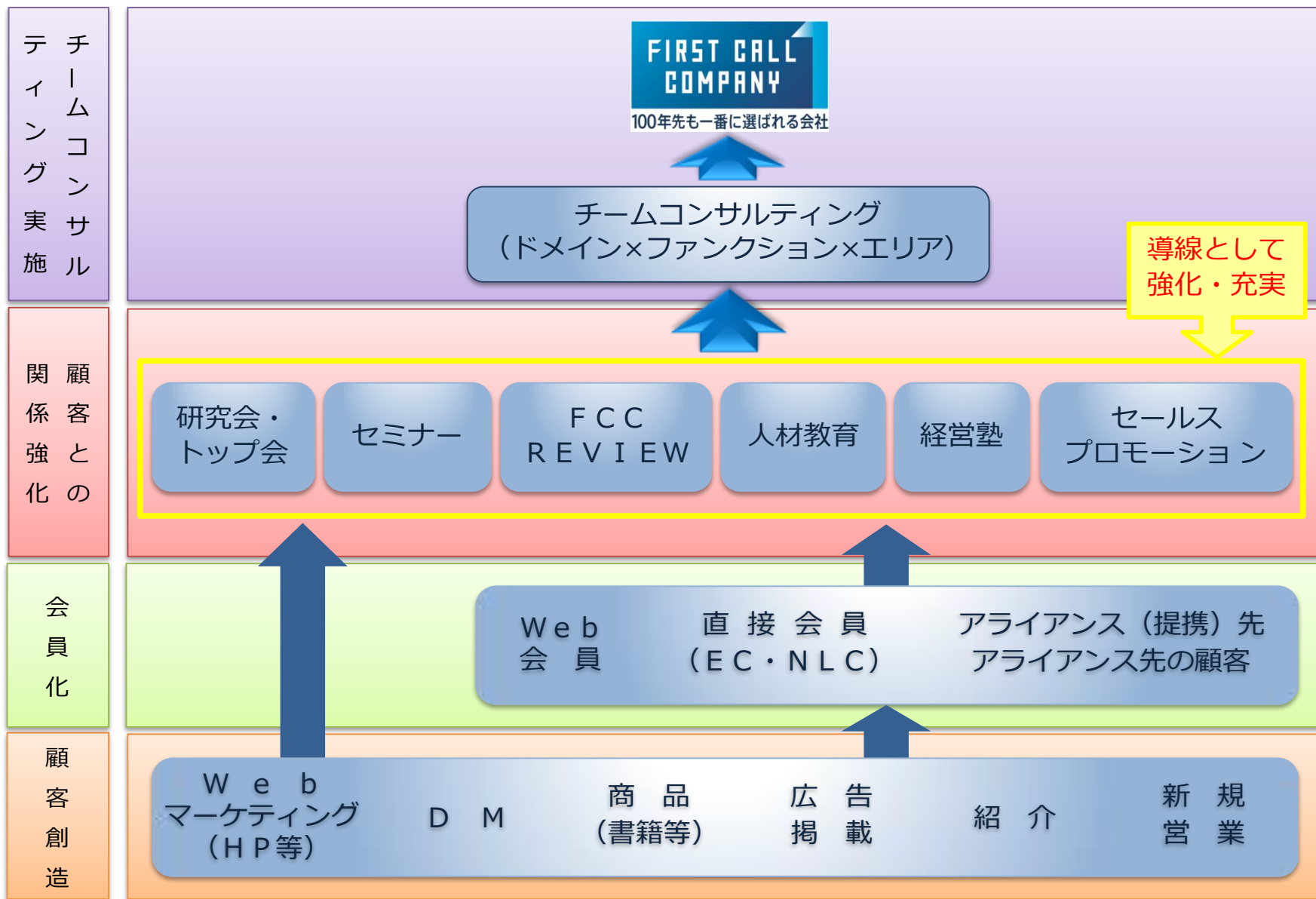
- ◆ ロイヤルカスタマーの中でも、今後も成長が期待される**ドメイン(事業領域)**に属する企業が、**全体の78%**を占める(その他が22%)
- ◆ ロイヤルカスタマーのうち、**チームコンサルティング(経営協力)実施先**は全体のまだ**36%**である
- ◆ 今後も成長が期待されて、また社会的課題の多い**ドメインのコンサルティングメソッド**を**戦略的に強化し**、ロイヤルカスタマー社数の増加に加えて、**チームコンサルティング契約社数の増加**も目指していく

## ロイヤルカスタマー ドメイン別内訳(2015年4-9月)

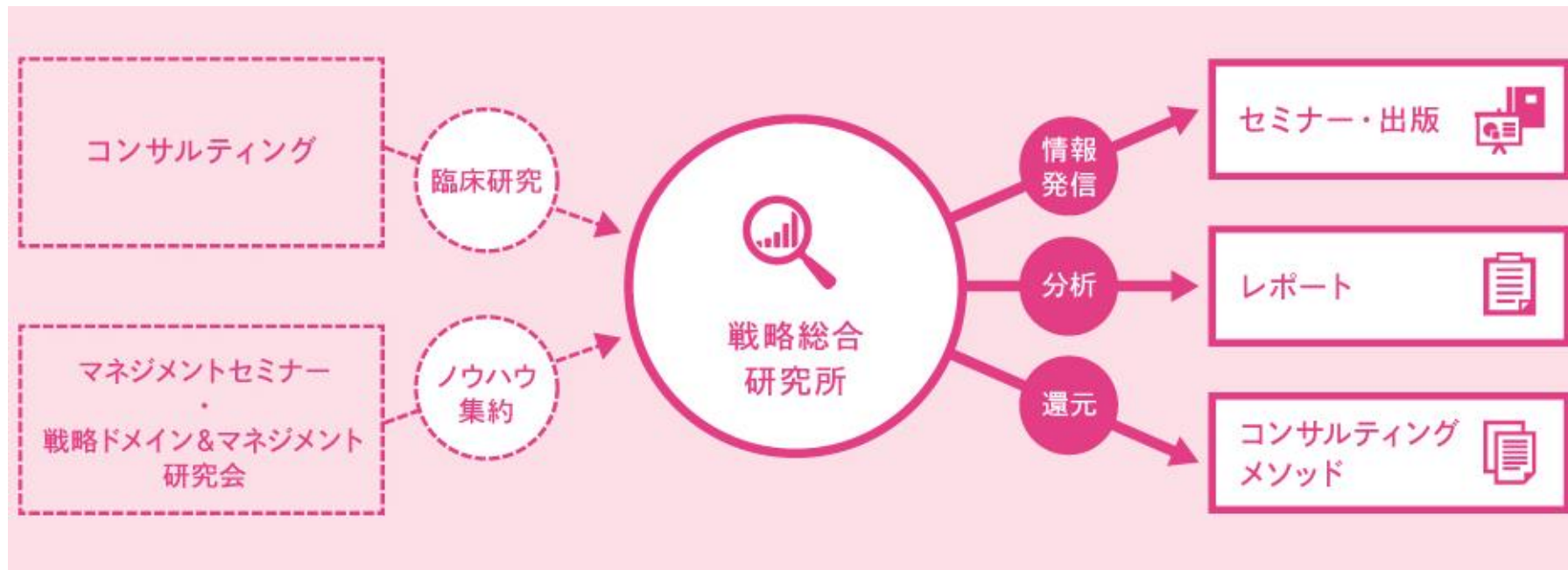
(単位:社)



# チームコンサルティングへ導くストーリー



# 戦略総合研究所



## 分析

- ◆ コンサルティング活動を通じて、蓄積した情報やメソッドを分析
- ◆ グローバルにファーストコールカンパニーを研究し、分析する。

## 情報発信

- ◆ ドメイン & ファンクション研究会や社長から新入社員までを育成するセミナープログラムを開発し、全国発信
- ◆ Webサービスの開発・発信

## 還元

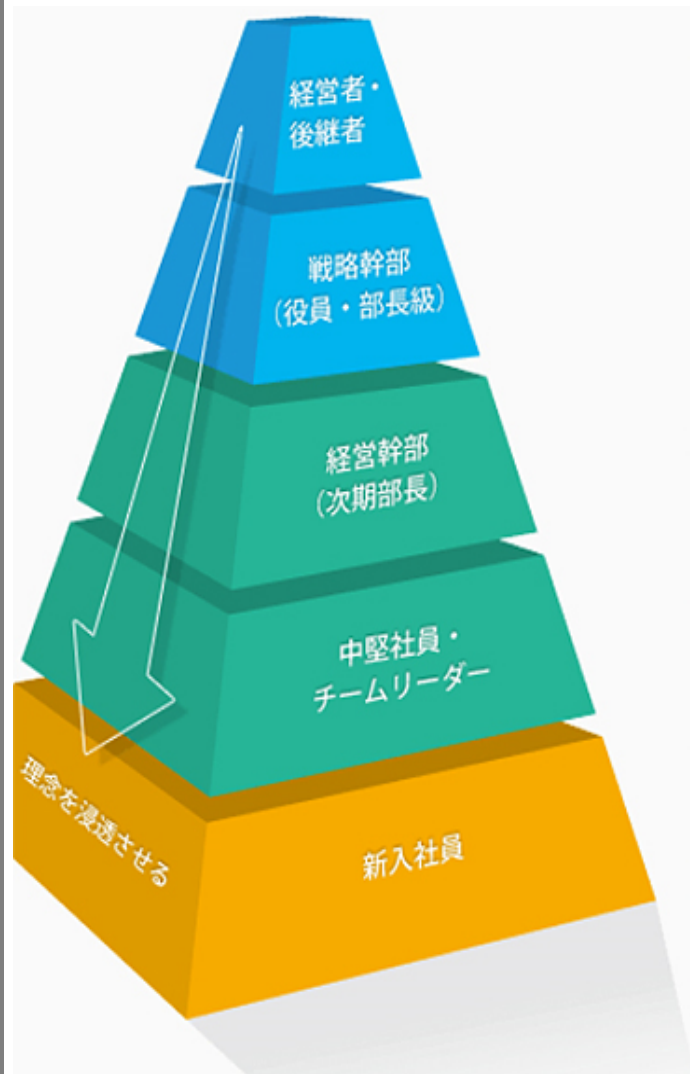
- ◆ 臨床事例やノウハウを蓄積・研究し、成功済のコンサルティングメソッドとして現場に還元（FCC REVIEWや外部出版、書籍など）

# 戦略ドメイン & ファンクション研究プログラム

- ◆ 研究対象に、「戦略ロジスティクス」「観光・ツーリズム」を追加し、合計14セグメンテーションとなる（今後、アグリ・ウェルネス & ビューティー・グローバルビジネス・会計事務所・F1層マーケットを追加し、合計19セグメンテーションとなる予定）
- ◆ 社会課題・顧客価値の解決セグメンテーションを広げ、チームコンサルティング（経営協力）契約数の増加を目指す

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

# 全国開催のブランディングセミナー



先見力と決断力、そして実行力を持った「プロ経営者」を目指して

▶ 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

成長エンジンの要となる「戦略リーダー」を育てる

▶ 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

経営の視点から物事を捉え、業績を上げる実行力をつける

▶ 幹部候補生スクール

次期部長・課長候補の方向け

▶ 中堅リーダー革新セミナー

ミドルマネージャー層向け

全社員にリーダーシップと基礎的な行動習慣を

▶ 新入社員教育実践セミナー

新入社員向け







- 充実の **84** ページ
- オールカラー
- 毎月1回、1日発刊



株式会社良品計画  
前代表取締役会長  
**松井 忠三氏**

株式会社タナベ経営  
代表取締役社長  
**若松 孝彦**

「無印」という名の「良品」ブランドモデル

SPECIAL TOP TALK Tadamitsu Matsui × Takahiko Wakamatsu

特集01: ビジネスモデル革新  
～イノベーションは異業種から学ぶ～  
CONSULTING METHOD

CONSULTING METHOD

ビジネスモデル  
イノベーションへの挑戦

タナベ経営 コンサルティング戦略本部 副本部長  
卸流通ビジネスモデル革新研究会 チーフコーディネーター  
村上 幸一



- ◆ 従来の経営三誌を統合し、ロイヤルカスタマーや会員向けの戦略パートナー誌「**FCC REVIEW**」として新装刊
- ◆ 「First Call Company - 100年先も一番に選ばれる会社」を志すリーダーに向けて、戦略的課題を解決するメソッド等を紹介
- ◆ 併せて、インターネット上で本誌の内容を読める「**FCC REVIEW. Digital**」を新規オープン

# 企業内（オーダーメイド）人材教育プログラム



## シリーズ教育

- ◆ 時間をかけて（6回以上の実施回数）、後継体制や役員・幹部人材を教育する

## テーマ教育

- ◆ 主に1～3回の実施回数により、ビジネスの基本動作習得や営業力強化を目指す

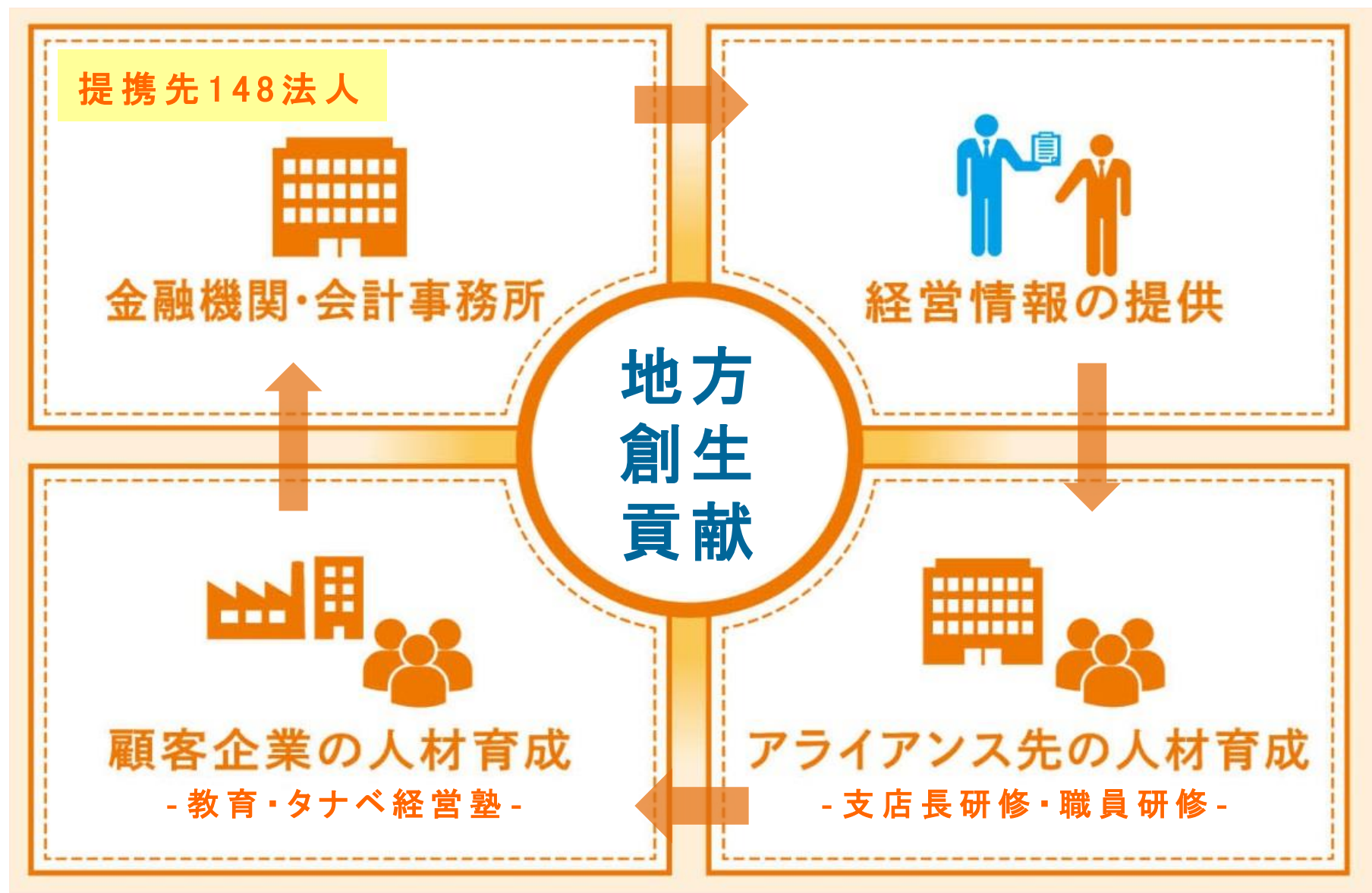
## アライアンス（提携）先の職員教育

- ◆ アライアンス先の金融機関の支店長、渉外、若手職員等向けに研修を行なう

## アライアンス（提携）先の顧客の人材育成

- ◆ アライアンス先からご紹介頂く顧客企業（中小・零細企業）に、直接、人材育成サービスを提供

# 提携 & 会員化による教育コンサルティングモデル



# タナベ経営塾－地域の後継者育成モデル



「タナベ経営塾」講義風景

全国55ヶ所で開催中

ニッキン 2015年2月6日号

次世代経営者を支援  
「経営塾」に34人参加  
新栄信組

【新潟】新栄信用組合（宇野勝雄理事長）は、7月まで全4回シリーズで「第一期しんえい経営塾」を開講している。若手経営者や後継者、経営幹部の経営力の向上支援が目的。

取引先の34人が参加。受講料は4万5千円。経営コンサルタン

9月の「中小企業生き残りの鉄則」が最初。1月に「事業の方向性を考える」を開催し、4月に「経営者に必要な財務のポイント」、7月に「業績向上のマネジメント」を予定。1月22日の第2回講習では、事業戦略の基本や方向性について講義。その後のグループ討議では回転すし店を題材に、強みを生かした「生き残り事業戦略」を検討して発表した。

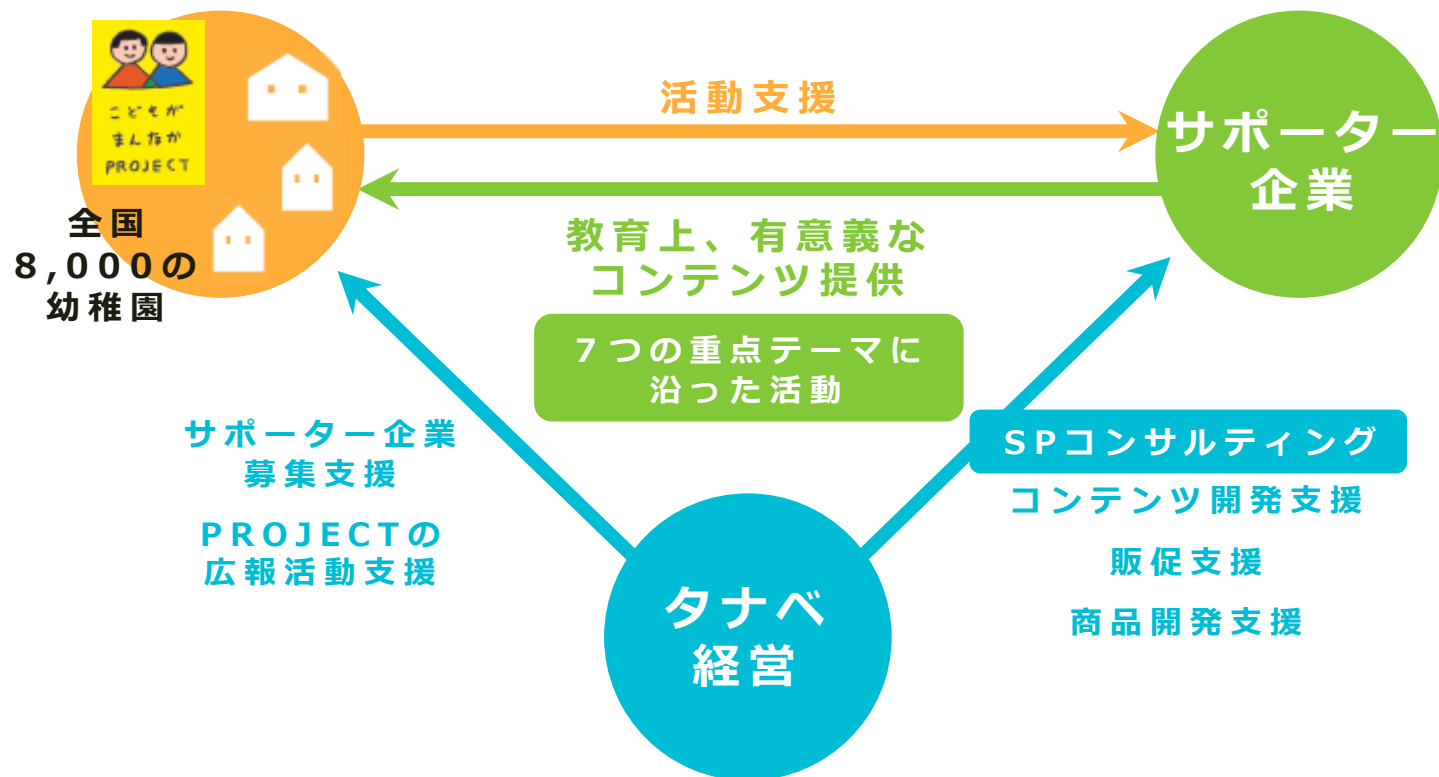
セミナー終了後には「毎回懇親会を開いて塾生同士の交流をはかっている」（赤塚義広（赤塚義広専務）と、人脈の構築にもつなげる。

回転すし店の生き残り策を考える参加者たち（1月22日）



# SPコンサルティング — こどもがまんなかPROJECT

- ◆ 全日本私立幼稚園連合会が提唱・発起し、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」に参画
- ◆ 幼稚園と企業のタイアップを支援し、**子供たちのより良い未来に向けた商品政策やイベント開催のコンサルティング**を実施



# こどもがまんなかPROJECT サポーター企業紹介



読売新聞社



brother



YAMAHA

KAWAI



ソニー生命保険株式会社



Copyright © Tanabe Management Consulting All Rights Reserved.

# SPコンサルティング事例



## ◆「ごっこあそび」で手紙の魅力を伝える

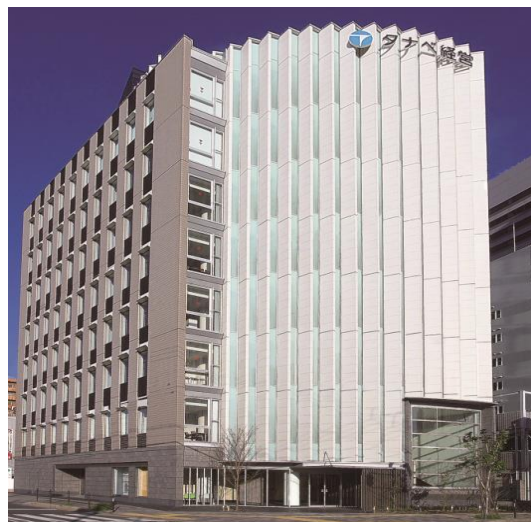
手紙の流通量増加と「書く・伝える」ことの楽しみを子供に教えることを目的に、「おてがみごっこあそび」を企画し、そのごっこグッズ製作も請け負う。  
(日本郵便株式会社 様)



## ◆ ロングラン商品に育児ママの「生の声」を反映

子育ての応援とお風呂文化の発展を目的に、育児サークルネットワークを活用した販促コンサルティングを実施。  
(牛乳石鹼共進社株式会社 様)

# 全社チーム力の強化 — 新東京オフィス



大阪本社  
(大阪市淀川区宮原3丁目)



新東京オフィス  
(東京都千代田区丸の内1丁目)

- ◆ 東京・関東マーケットを攻略するための**東京オフィス100名体制**
- ◆ JR東京駅隣接の「**鉄鋼ビルディング**」に、2016年1月に入居し、経営コンサルティングの東京本部(恵比寿)とSP東京(八丁堀)を一元化
- ◆ **チーム一体で仕事ができる機能と利便性を持ったワンフロア運営**
- ◆ 大阪本社機能である**IR・PR**や**人材採用**においても、東京オフィスとのリレーションを強化・展開



# 顧客最適の全社チームコンサルティング



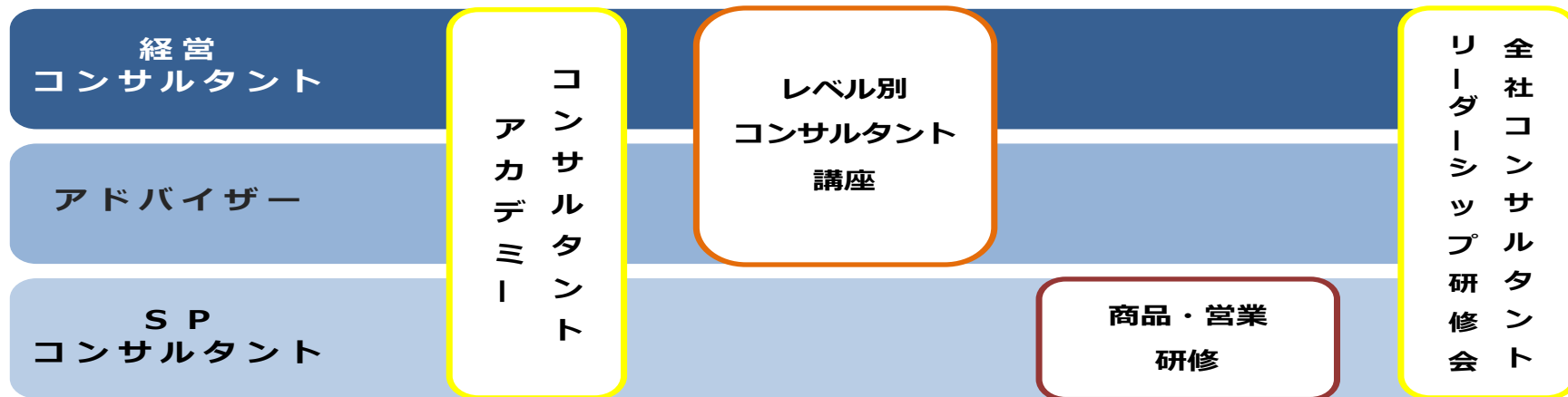
- ◆ 経営コンサルタントが企業の事業戦略の構築を支援し、マーケティングや商品ブランディング、店頭や売り先での販売促進支援をSPコンサルタントが請け負う
- ◆ 商品の開発や海外の販路開拓支援も実現可能
- ◆ 提携先（金融機関）とのコンサルティング連携で財務支援も可能

# 人材投資と強化

- ◆ 経営管理本部の人事チームを強化し、専門人材の採用を強化
- ◆ 顧客に高付加価値を提供できる経営コンサルタント・アドバイザー（人材育成担当者）・SPコンサルタントを育成し、収益貢献を拡大
- ◆ 戦略総合研究所も今後増員し、全社戦略の加速化をサポート

		15/9末
コン サル テイ ング 人 員 内 訳	経営コンサルタント	122
	アドバイザー	12
	SPコンサルタント	71
	小計	205
	戦略総合研究所	18
合計		223

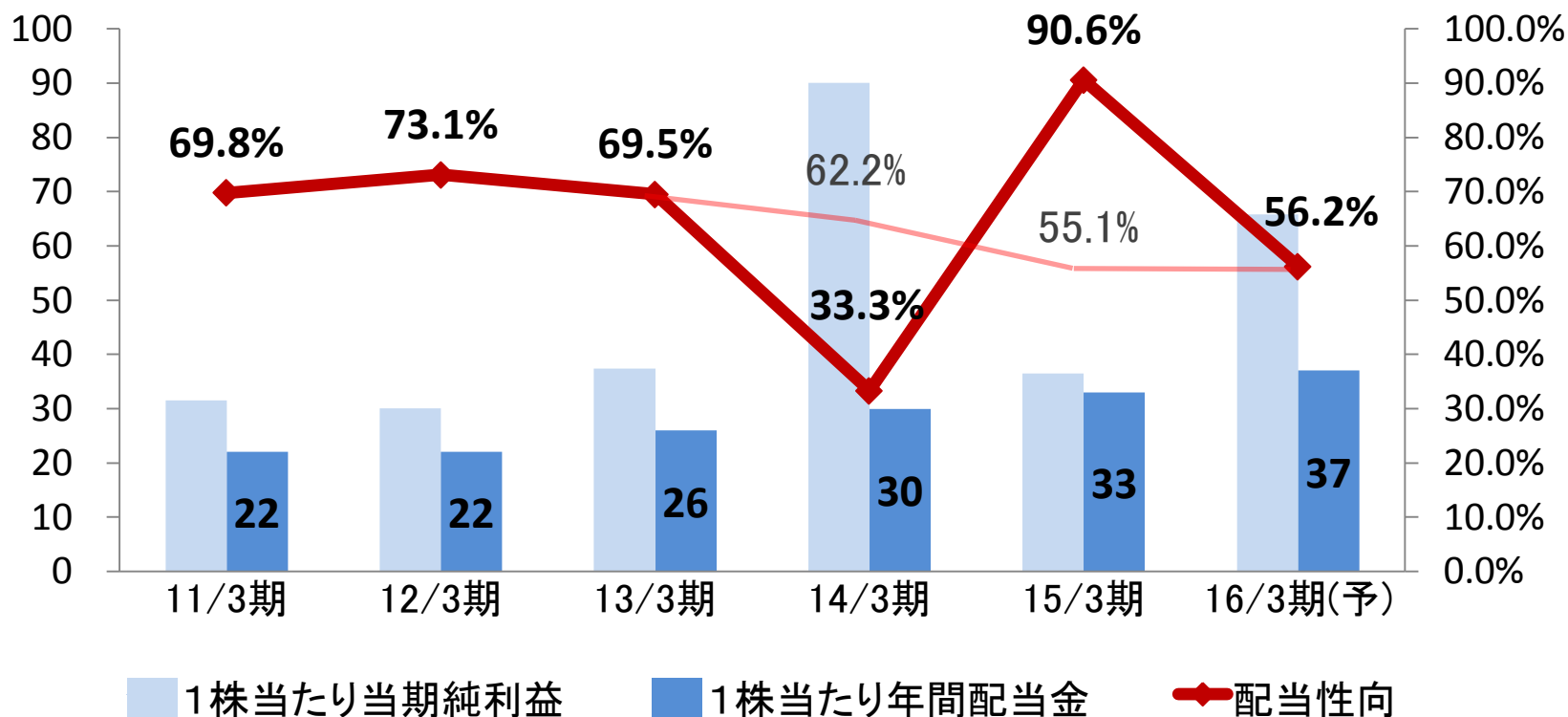
採用・育成強化



# 株主還元

◆ 毎年、3月末現在の株主名簿に記録された株主様に対して、**配当性向60%を目安に業績等を勘案し**(特殊要因は除く)、配当額を決定

(単位:円)



(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%

# 中期数值計画



創業  
60  
周年

(金額単位: 百万円)

	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
売上高	7,865	8,050	8,300	8,600
経営コンサルティング事業	4,185	4,250	4,400	4,620
SPコンサルティング事業	3,679	3,800	3,900	3,980
売上総利益	3,598	3,696	3,802	3,967
営業利益	762	795	830	870
経常利益	808	830	860	900
当期純利益	315	570	583	610
(売上高経常利益率)	10.3%	10.3%	10.4%	10.5%
(ROE)	3.3%	5.5%	6.1%	6.4%



# 参考資料

# 会社概要

- ◆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 299名（平成27年9月30日現在）
- ◆上場市場 東京証券取引所JASDAQ（9644）
- ◆株主数 10,359名（平成27年9月30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

# 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 <b>田辺経営相談所を創業</b>
1959年	昭和34年	経営者の勉強会組織「 <b>イーグルクラブ</b> 」発足 ビジネス手帳「 <b>ブルーダイアリー</b> 」発行 <b>経営戦略セミナー</b> 開講
1961年	昭和36年	会員情報誌『 <b>経営速報</b> 』（現『 <b>経営視座</b> 』）創刊
1963年	昭和38年	<b>株式会社田辺経営相談所を設立</b> 会員情報誌『 <b>EC会報</b> 』（現『 <b>DECIDE</b> 』）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『 <b>実践着眼</b> 』（現『 <b>コンサルタントアイ</b> 』）創刊
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	<b>株式会社タナベ経営に商号変更</b>
1993年	平成 5年	<b>株式を店頭登録</b>
2001年	平成13年	SP商品販売を開始
2004年	平成16年	店頭登録を取消し、 <b>ジャスダック証券取引所に上場</b> <b>（現 東京証券取引所JASDAQ市場）</b>
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	会員情報誌の『 <b>経営視座</b> 』『 <b>DECIDE</b> 』『 <b>コンサルタントアイ</b> 』を統合し、『 <b>FCC REVIEW</b> 』を新装刊
2016年	平成28年	東京都千代田区丸の内1丁目の「 <b>鉄鋼ビルディング</b> 」に 東京オフィスを開設（東京本部とSP東京を移転）





# 拠点案内

- ◆ 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



# 株主優待



毎年、9月末現在の株主名簿に記録された1単元(100株)以上を保有されている株主様に対して、当社のブルーダイアリー手帳1冊(3,000円相当・オリジナル革表紙)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、手になじみやすい
色	文字はライトブルーとグレーの落ち着いた色調
紙	優れた筆記特性、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

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**