

決算説明会

2012年3月期

2012年5月23日



株式会社 タナベ経営

証券コード:9644



企業・事業概要



決算実績

今期見通し

中長期展望



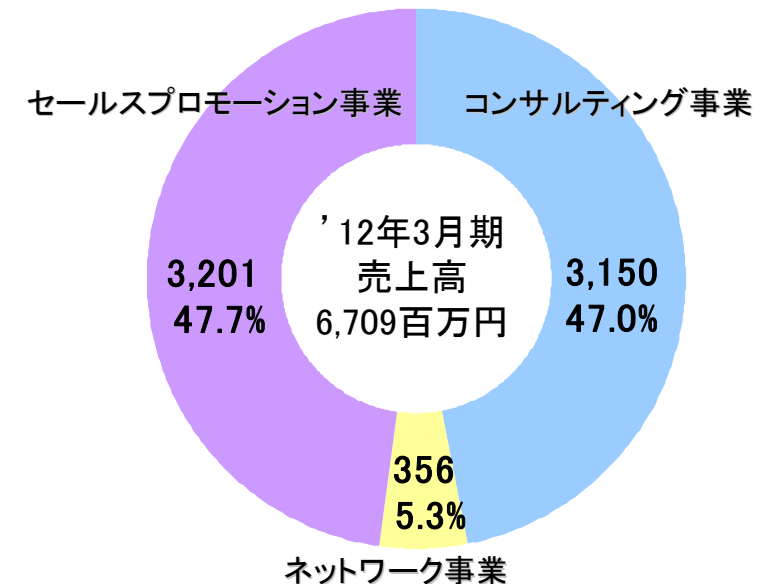
企業概要(2012年3月31日現在)

- ◆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
- ◆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 278名
- ◆上場証券取引所 大阪証券取引所ジャスダック市場
- ◆株主数 7,630名
- ◆発行済株式総数 8,754,200株
- ◆証券コード/業種 9644/サービス業



本社:新大阪駅前

事業別の売上高と構成比 (単位:百万円)



コンサルティング事業

- 当社のコンサルティングスタンスは、**総合コンサルティング**の領域

【コンサルティングの区分】

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	

【5つのアプローチで総合的に問題解決】

①事業戦略
②収益構造
③組織デザイン
④経営システム
⑤後継体制づくり

【コンサルティングの流れ】

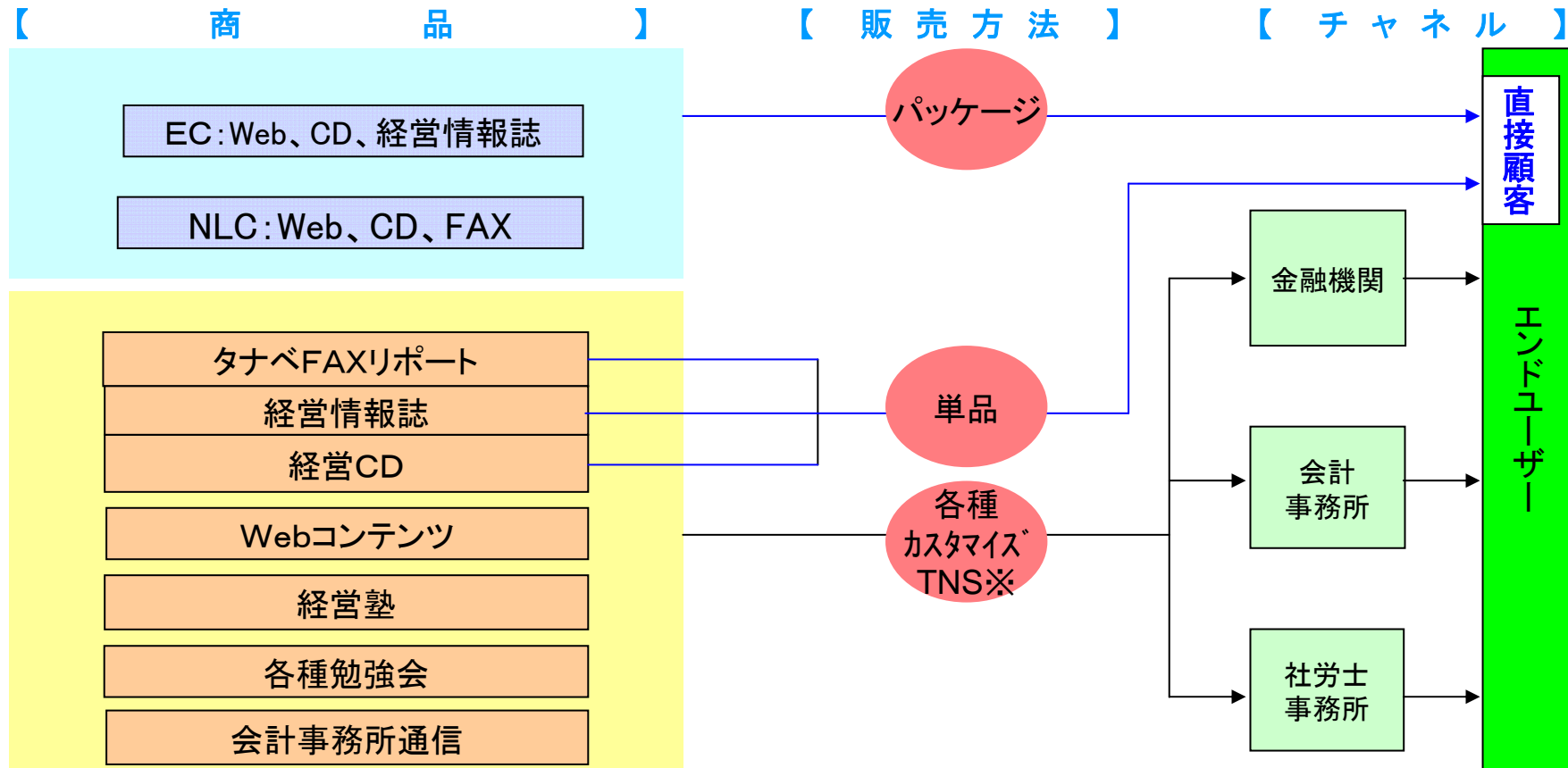
①ヒアリング・打合せ
②企画提案
③契約
④現状認識 戦略・経営判断
⑤実行・アクションプラン
⑥継続契約

【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 顧問型コンサルティング チームコンサルティング	年間or 半年 ベース	月払い
調査・経営診断	案件報告ま での期間: 3ヶ月~ 半年	契約・ 完了時 半金払い
各種教育	実施 ベース	実施 ベース 月払い

ネットワーク(NW)事業①

- ◆ 経営者向けの会員組織を運営 ⇒ EC(イーグルクラブ)、NLC(ニューリーダーズクラブ)
- ◆ 金融機関・会計事務所などの顧客創造支援 ⇒ コンサルティングのノウハウを基に勉強会の開催支援、経営情報の発信



ネットワーク(NW)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	 ヒントは知らない 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

◆経営情報誌



◆経営CD



◆会計事務所通信

◆FAXレポート



セールスプロモーション(SP)事業

企業の販売促進の側面から企業の成長をサポート

分野	カテゴリ	チャネル	
手帳の卸売 ノベルティーパーツの卸売	<ul style="list-style-type: none"> ● 手帳(ブルーダイアリー)を書店・文具・小売量販店(ホームセンター等)を通じて販売 ● ノベルティーパーツを地方印刷業者に販売し、SP事業を支援 	書店・文具卸・小売量販店・印刷加工業者	
MD(販売品の企画)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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)	
販促支援	SP(法人直販)	<ul style="list-style-type: none"> ● 販促用品の法人直接販売 	広告代理店と競合しない先(媒体不要先)
	PM(プロモーション)	<ul style="list-style-type: none"> ● POP、イベント、サンプリング、専門誌広告 	自社ブランド商品をもつ企業(食品・サービス業など)
CP (コーポレートプロモーション)	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業イメージ向上の為、ロゴなどから広報まで総合支援 	主に中小企業	

【商品例】





企業・事業概要

決算実績

今期見通し

中長期展望



2012年3月期決算実績

【増収減益】

- ◆ SP事業が伸長し増収を確保 ‘11/3期比2.1% (1.4億円) 増加
- ◆ 3事業すべての粗利率が改善し、売上総利益率は、45.0% (‘11/3期比+0.2pt)
- ◆ 人件費等の増加により、販管費は、‘11/3期比2.6% (0.6億円) の増加
- ◆ 税効果会計の影響により、当期純利益は‘11/3期比4.4% (0.1億円) の減少

<百万円、%>

科目	'11/3期		'12/3期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	当初計画	計画比
売上高	6,568	100.0	6,709	100.0	+2.1	6,600	+1.7
売上総利益	2,945	44.8	3,017	45.0	+2.4	3,000	+0.6
販管費	2,451	37.3	2,515	37.5	+2.6	2,545	▲1.1
営業利益	493	7.5	501	7.5	+1.6	455	+10.2
経常利益	550	8.4	550	8.2	+0.1	500	+10.2
当期純利益	273	4.2	260	3.9	▲4.4	270	▲3.4
従業員数	283人	—	278人	—	▲1.8	299人	▲7.0
うち コンサルタント数	104人	—	97人	—	▲6.7	109人	▲11.0

2012年3月期決算実績(セグメント別)

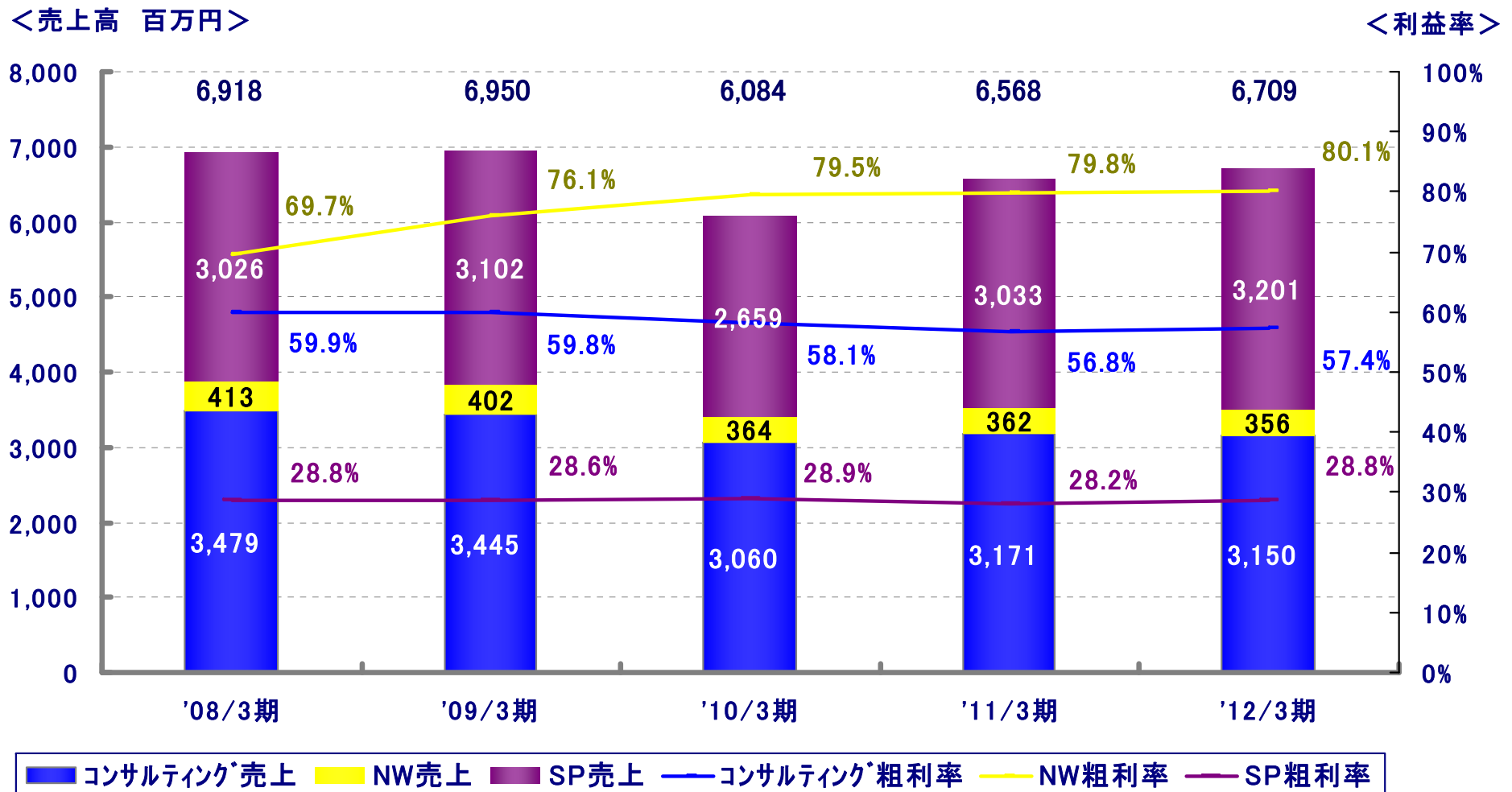
- ◆ コンサルティング事業は、長期契約型コンサルティングサービスが堅調、経営診断が減少。
- ◆ NW事業は、イーグルクラブ等の直接会員が減少し、減収
- ◆ SP事業は、イベントやPOP等、付加価値の高い周辺分野の拡大ができ増収、利益率も向上した。

<百万円、%>

事業	科目	'11/3期		'12/3期				
		金額	構成比	金額	構成比	前期比	当初計画	計画比
3事業合計	売上高	6,568	100.0	6,709	100.0	+2.1	6,600	+1.7
	売上総利益	2,945	100.0	3,017	100.0	+2.4	3,000	+0.6
	売上総利益率	44.8	-	45.0	-	+ 0.2 pt	45.5	▲0.5 pt
コンサルティング	売上高	3,171	48.3	3,150	47.0	▲0.7	3,185	▲1.1
	売上総利益	1,801	61.2	1,809	60.0	+0.4	1,902	▲4.9
	売上総利益率	56.8%	-	57.4%	-	+ 0.6 pt	59.7%	▲2.3 pt
ネットワーク (NW)	売上高	362	5.5	356	5.3	▲1.7	360	▲0.9
	売上総利益	289	9.8	285	9.5	▲1.3	290	▲1.5
	売上総利益率	79.8%	-	80.1%	-	0.3 pt	80.6%	▲0.5 pt
セールスプロモーション (S P)	売上高	3,033	46.2	3,201	47.7	+5.5	3,055	+4.8
	売上総利益	854	29.0	921	30.5	+7.9	808	+14.1
	売上総利益率	28.2%	-	28.8%	-	+0.6 pt	26.4%	+2.4 pt



売上高と売上総利益率の推移(セグメント別)



コンサルティング事業 ‘12/3期のポイント①

～経営方針及び施策を振り返り～

◆コンサルメソッドの開発と顧客開拓の強化

⇒『くすぶり社員』活性化プログラムを開発 ⇒ 関東エリアでの提案に注力

⇒ドメイン・テーマ別勉強会の開催 ⇒ ‘12/3期は食品研究会、5S勉強会、印刷業経営セミナーを開催、‘13/3期以降も研究会テーマを増やし継続して注力

◆カスタマーリレーションの強化により、中堅企業の開拓と顧客基盤を強化(ベース化)

⇒9月度のベース売上実績

(長期契約型のコンサルティングサービス)は過去5年間で最高値、その後も安定推移

◆重点商品(戦略経営ドック)やチームコンサルティングを活用した若手コンサルの生産性向上

⇒戦略経営ドックの活用やチームコンサルティングによるOJTにより、

過半数のコンサルタントが1年間で10%以上の付加価値生産性向上

◆復興対策講演会の実施、復興支援プログラムの企画立案を通じ企業をサポート(東北地区)

⇒復興支援講演会を3地域で開催

コンサルティング事業 ‘12/3期のポイント②

～経営協力・経営診断(調査)・教育契約～

◆ 経営協力

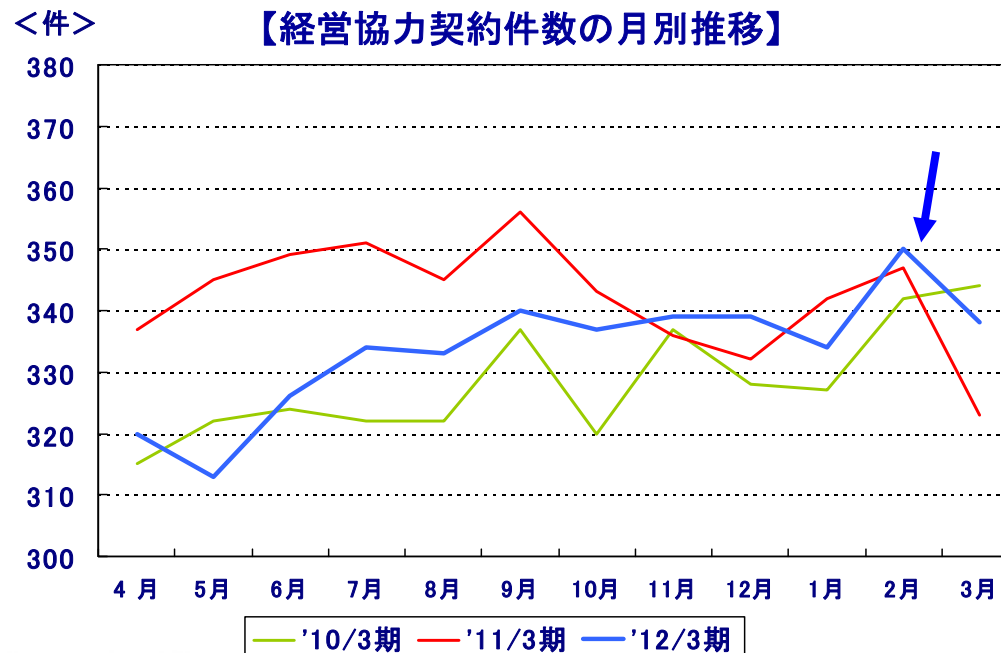
東日本大震災の影響により'11/3期末から'12/3期初にかけ苦戦。顧客満足度の向上に努めた結果、契約更新が安定的に進み、契約数・平均単月売上ともに震災前の状況まで回復した。

◆ 教育

'11/3期と比較し契約件数は減少(主な減少は小口契約)。大口契約の増加により、増収。

◆ 経営診断・調査

'12/3期は新規事業開発の調査案件が増加し件数は増加。しかし、調査案件は小口契約が多いため減収。

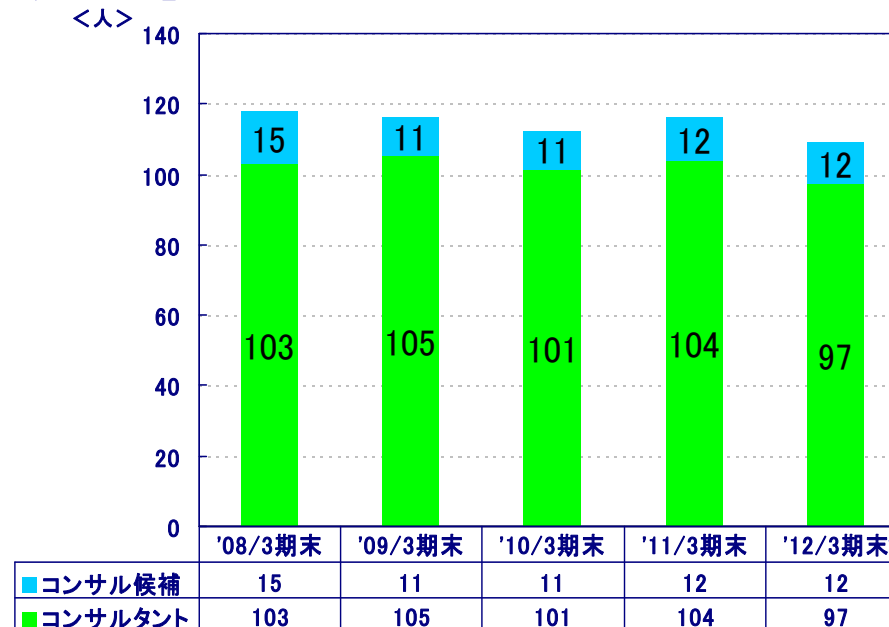


コンサルティング事業 ‘12/3期のポイント③

～コンサルタント数と育成～

- ◆ ‘12/3期のコンサルタント数は中途入社・異動5名、退職・異動12名により97名と純減7名
- ◆ 退職したコンサルタントの多くがサブコンサルタントであったため、業績への影響は軽微
- ◆ OJT・OFFJT、各種研修コース(全体研修・海外研修・階層別研修・専門別研修)を活用した既存メンバーの育成に注力し、生産性の向上を図る⇒1人あたりの担当コンサルティング量の増加
- ◆ キャリア向け会社説明会の継続実施により採用機会が増加

【コンサルタント人員推移】

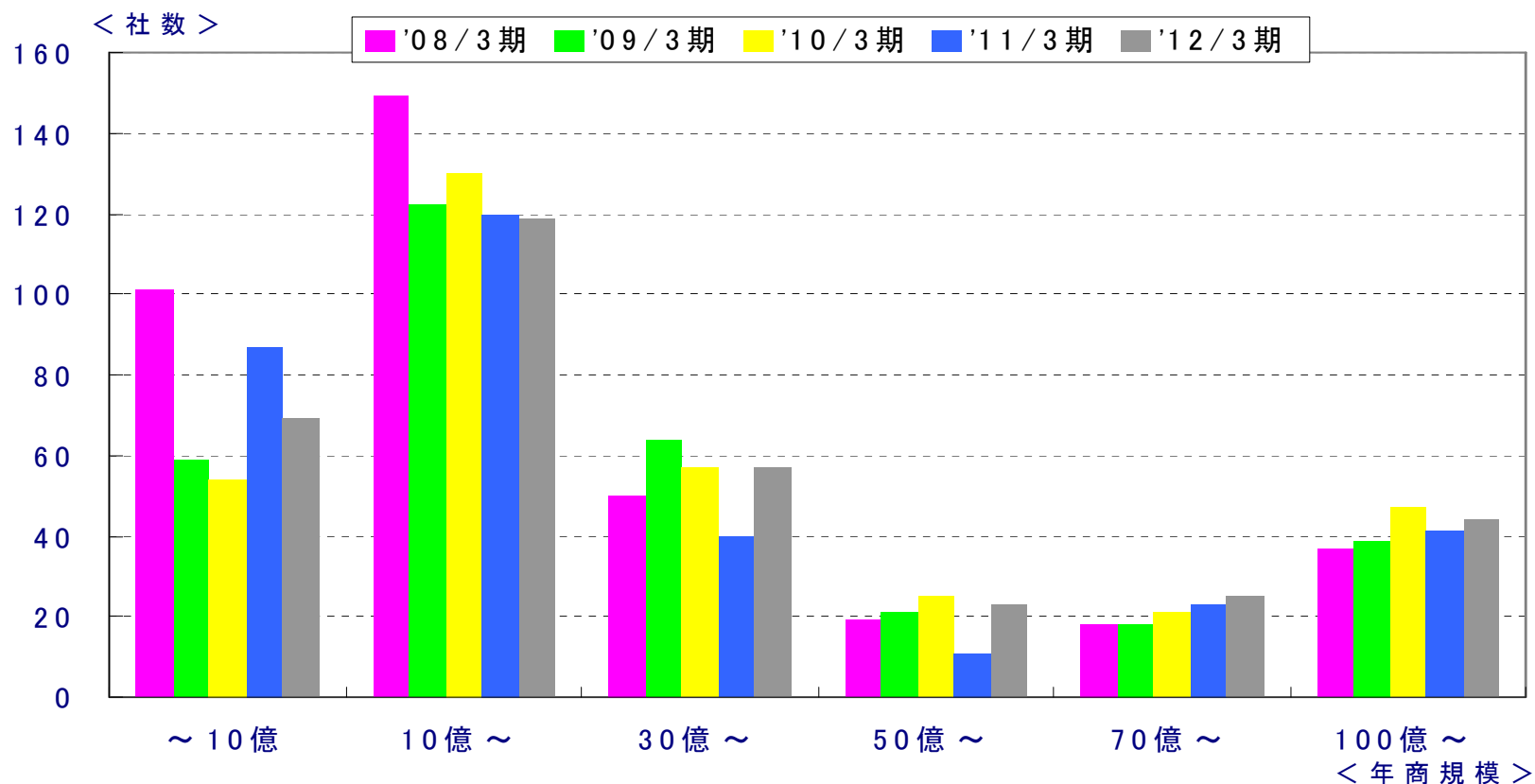


2012年4月末現在
コンサル候補 14名
コンサルタント100名

コンサルティング事業 ‘12/3期のポイント④

～クライアントの年商規模の推移～

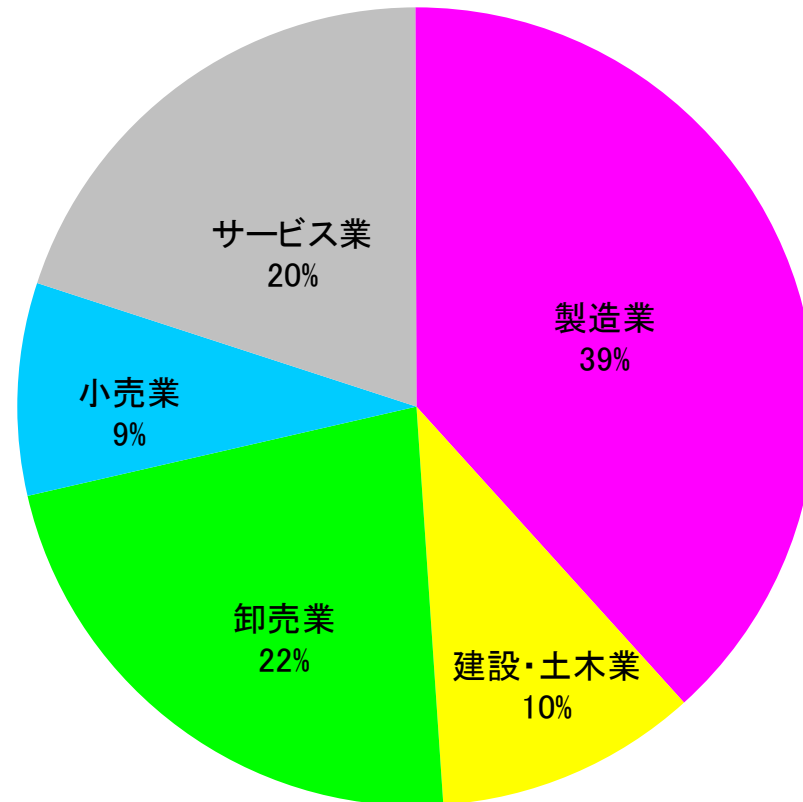
- ◆ コンサルティング事業のコアサービスとなる経営協力は、中小・中堅企業が中心。
- ◆ 新規事業開発や中期ビジョン策定に関する引合いが多く平均年商30億円超の企業との契約が増加。
- ◆ 中堅企業との契約スタイルはチームコンサルティングによる契約が増加。



コンサルティング事業 ‘12/3期のポイント⑤

～クライアントの業種構成～

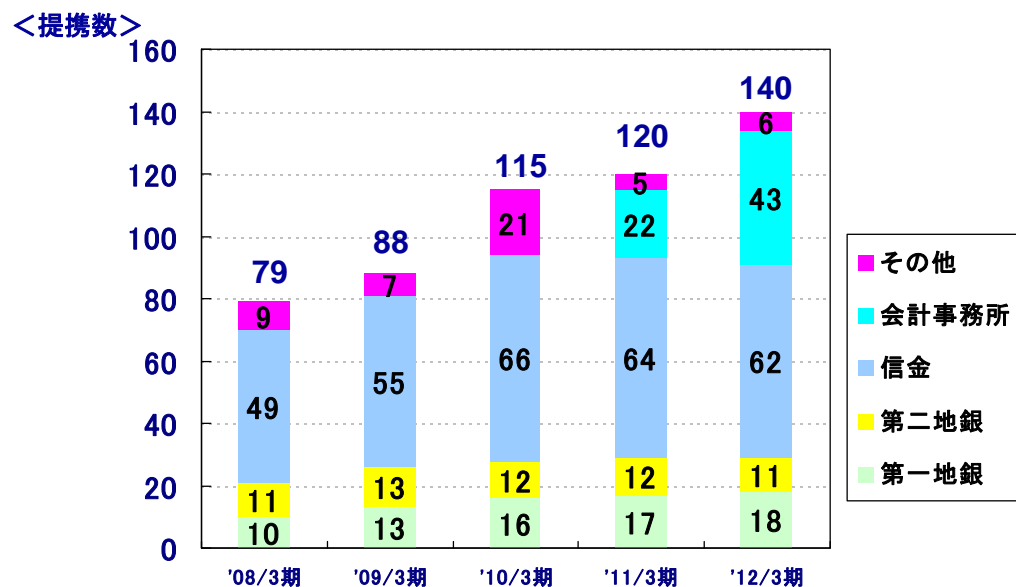
- ◆ コアサービスとなる経営協力契約先の業種構成は、製造業が4割。
- ◆ 近年経営環境が変化するなかでも業種構成は、特に変化無し。



ネットワーク事業 ‘12/3期のポイント

- ◆ トータル売上は’11/3期比1.7%減少。
- ◆ 金融機関提携先への深耕と会計事務所及び社会保険労務士事務所の開拓。 ⇒ 会計事務所の提携が1年間で21件増
- ◆ 提携先金融機関等の増加により提携チャンネルの売上は増加。
- ◆ 当社が直接運営する会員組織の売上が減少。 ⇒ コンサル部門との連携強化による自社会員制度の再構築。

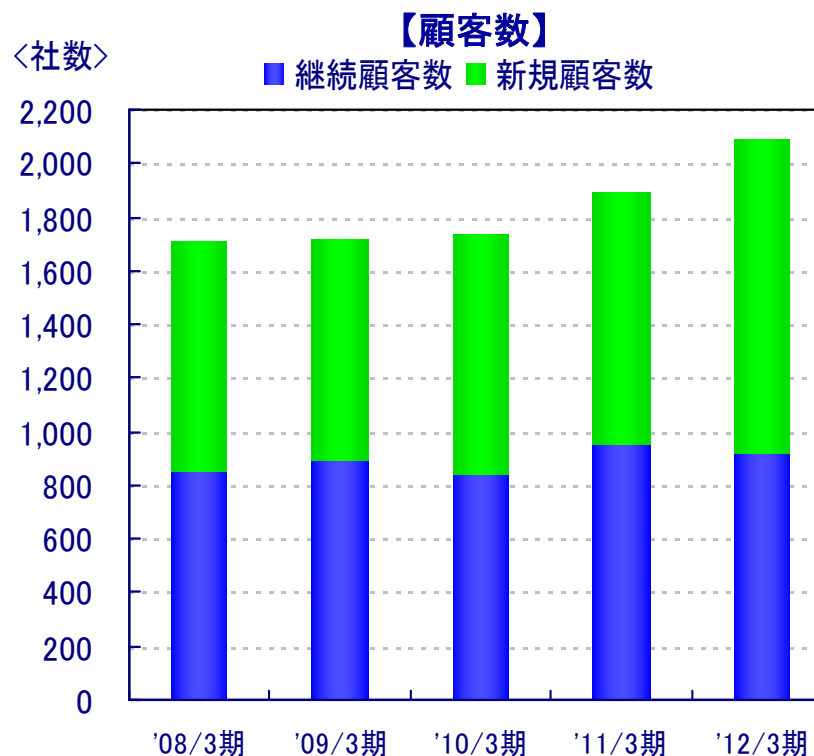
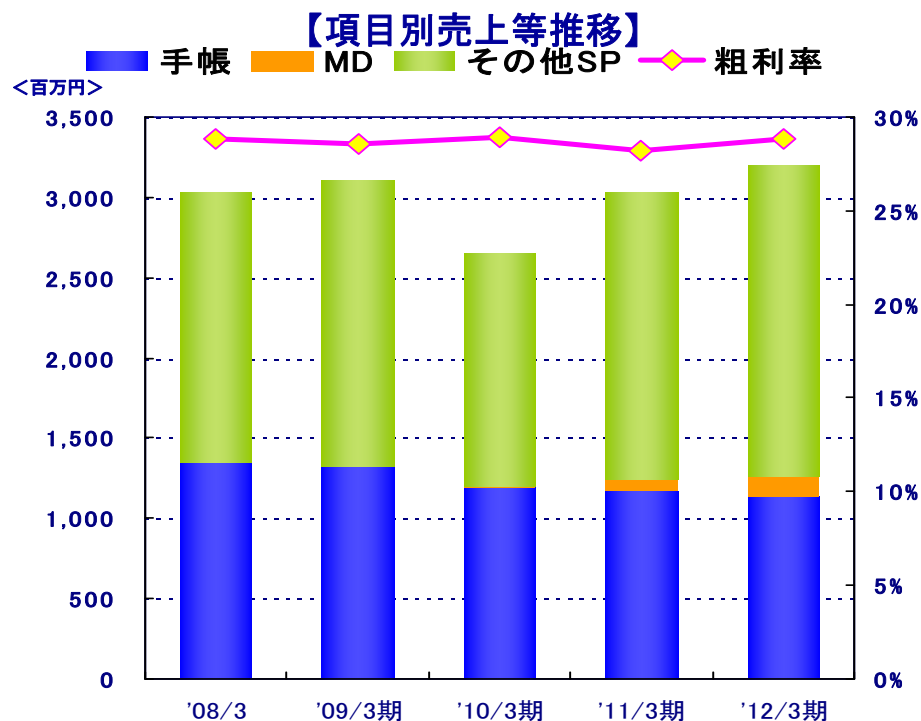
【地域金融機関・会計事務所との提携数の推移】



※10/3期まではその他に含めていた「会計事務所」を当期から独立

セールスプロモーション事業 ‘12/3期のポイント

- ◆ リーマンショック以降低迷していた顧客企業の販促需要が回復し、顧客数、受注件数・単価共に改善
- ◆ 利益率の低い手帳のスポット案件減少、イベントやPOP等、付加価値の高い周辺分野の拡大により、売上総利益率は0.6ポイント上昇
- ◆ MD分野の拡大が進み、同売上高は伸張 ‘11/3期 74百万円⇒’ 12/3期 123百万円
- ◆ 顧客ニーズにマッチした商材開発力及び調達力の強化の結果、仕入先数が‘11/3期比11.0%増加
- ◆ 顧客開拓に注力した結果、継続顧客の拡大と幅広い業種への提案により顧客数は‘11/3期比10.8%増加





企業・事業概要

決算実績

今期見通し

中長期展望



2013年3月期の経営方針

新中期ビジョンの推進で成長力と収益力のパワーアップ

コンサルティング事業

- ◆CRMの推進でベース顧客の創造と満足度の再強化
- ◆ドメイン別・テーマ別に顧客価値を再設定し成長力強化
- ◆チームコンサルティング体制の継続強化

ネットワーク事業

- ◆チャネル別重点商品の明確化と開発による顧客拡大

セールスプロモーション(SP)事業

- ◆営業付加価値拡大のスピードアップで各事業(卸・MD・SP・P
M・CP)領域の収益構造確立

2013年3月期決算見通し

<百万円、%>

科目	‘12/3期		‘13/3期見通し		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	6,709	100.0	7,100	100.0	+5.8
売上総利益	3,017	45.0	3,207	45.2	+6.3
営業利益	501	7.5	570	7.7	+13.7
経常利益	550	8.2	600	8.1	+8.9
当期純利益	260	3.9	325	4.4	+24.6
従業員数	278人	—	293人	—	+5.4
うち コンサルタント数	97人	—	105人	—	+8.2

2013年3月期決算見通し(セグメント別)

<百万円、%>

事業	科目	'12/3期		'13/3期見通し		
		金額	構成比	金額	構成比	前期比
3事業合計	売上高	6,709	100.0	7,100	100.0	+5.8
	売上総利益	3,017	100.0	3,207	100.0	+6.3
	売上総利益率	45.0	-	45.2	-	0.2 pt
コンサルティング	売上高	3,150	47.0	3,260	45.9	+3.5
	売上総利益	1,809	60.0	1,937	60.4	+7.0
	売上総利益率	57.4%	-	59.4%	-	+2.0 pt
ネットワーク	売上高	356	5.3	390	5.5	+9.3
	売上総利益	285	9.5	310	9.7	+8.5
	売上総利益率	80.1%	-	79.5%	-	▲0.6 pt
S P	売上高	3,201	47.7	3,450	48.6	+7.8
	売上総利益	921	30.5	960	29.9	+4.1
	売上総利益率	28.8%	-	27.8%	-	▲1.0 pt

2013年3月期事業部別の見通しの前提

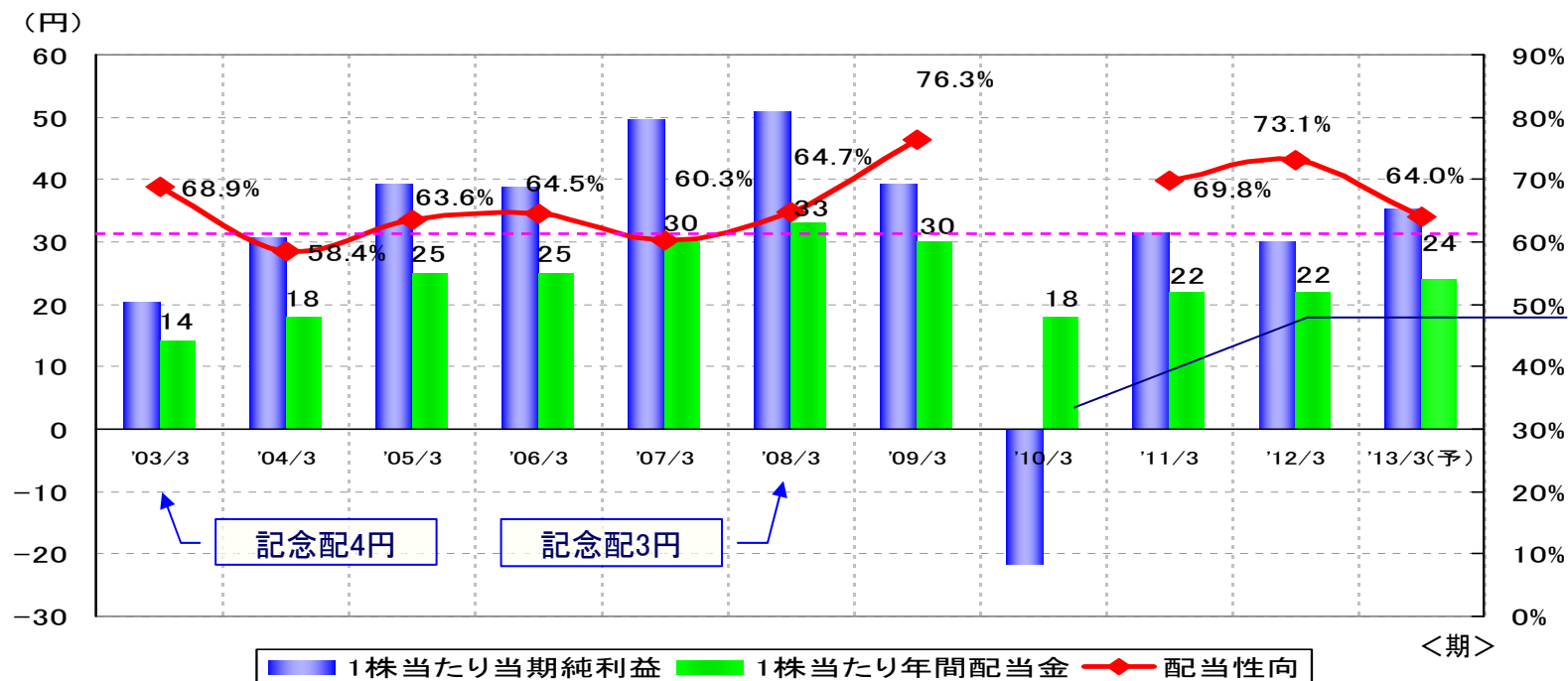
コンサル事業	売上	経営協力	↗	診断付加型経営協力契約で安定収益の拡大
		教育	↗	スポット教育、長期契約型教育ニーズ増
		調査・経営診断	↘	経営診断のニーズ減、市場調査等の調査ニーズ増
		その他	↗	各セミナーの受講数等の増加
	費用	↗	在籍コンサルタントの生産性向上+コンサルタント候補者、即戦力コンサルタント要員の採用	
NW事業	売上	会員組織運営	↗	コンサル部門との連携により会員数回復
		金融機関等提携	↗	会計事務所、社会保険労務士事務所等の土業との提携増強と金融機関への継続アプローチ
	費用	↗	コンテンツ開発と営業人員の増強	
SP事業	売上	手帳	→	'12/3期実績をキープ
		セールスプロモーション	↗	イベントプロモーションをベースに前年度と同ペースで拡大
		MD	↗	'12/3期と同ペースで拡大
	費用	↗	営業人員の増強と上海子会社との連携による調達・OEM先の開拓	



株主還元策について

- ◆ 配当性向60%を目安に業績等を勘案し配当額を検討
- ◆ 配当性向を重視
- ◆ 9月30日現在の株主様に、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

	'11/3期	'12/3期	'13/3期(予想)
配当	22円	22円	24円
配当性向	69.8%	73.1%	64.0%



10年3月期は、当期純損失のため、配当性向は記載しておりません。



企業・事業概要

決算実績

今期見通し

中長期展望



中長期ビジョンコンセプト

コンサルティング事業

永続発展を支援できる商品基盤、人材基盤の強化と顧客基盤の確立

ネットワーク事業

提携先3チャンネル(金融機関、会計事務所、社会保険労務士事務所)の強化と顧客創造の仕組み構築

セールスプロモーション(SP)事業

5分野(卸、MD、SP、PM、CP)の確立による収益力強化と上海SP市場の開拓

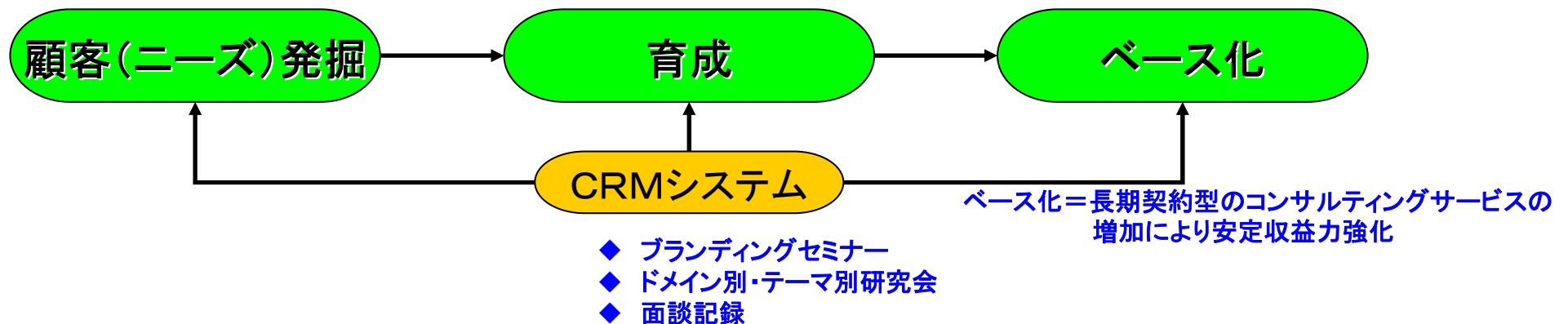
コンサルティング事業

永続発展を支援できる商品基盤、人材基盤の強化と顧客基盤の確立

《開発と開拓》

- ◆ 中小・中堅企業の永続発展を支援する総合経営コンサルティングNo.1ポジションの確立
(アプローチ: 事業戦略、収益構造、組織デザイン、経営システム、後継体制づくり)
 - 5つの切り口による中小・中堅企業向けコンサルメソッドの充実
 - 人材の育成とブランディング・プロモーション
 - 顧客創造システムの再構築 CRMシステムの強化

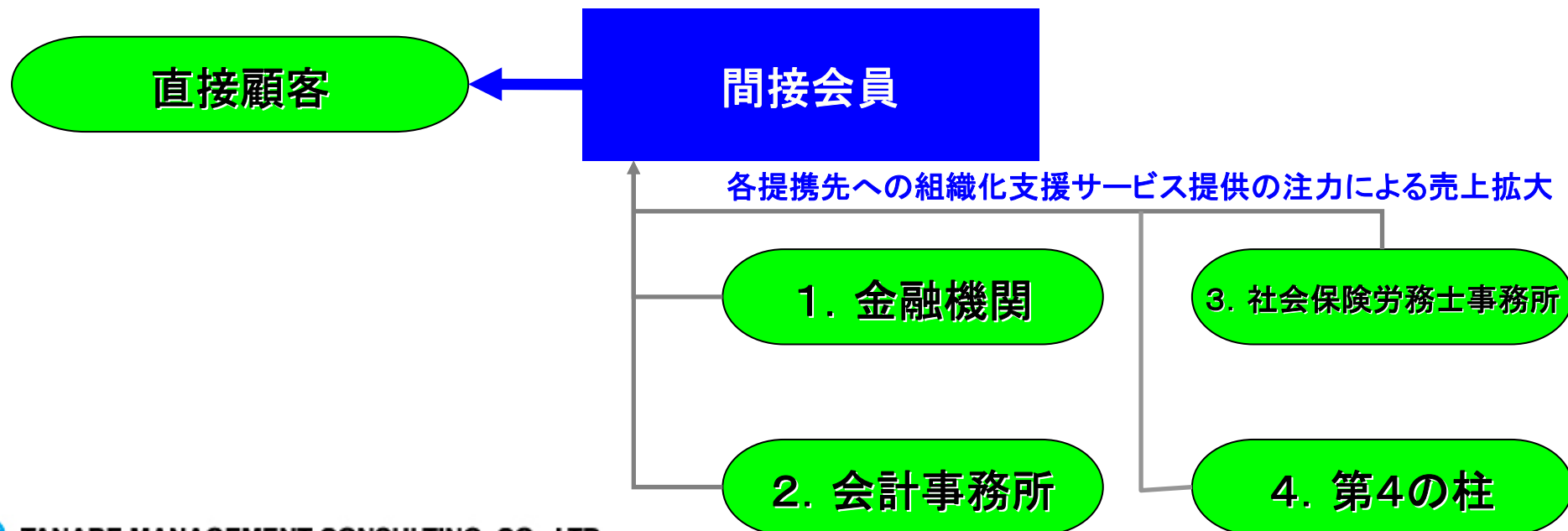
顧客創造システムの再構築



ネットワーク事業

《タナベの顧客ネットワークを20,000社構築する》

- ◆ 提携チャンネル ⇒ チャンネル数(:開拓) × コンテンツ数(:開発)
 - 3チャンネル(金融機関、会計事務所、社会保険労務士事務所)の開拓とコンテンツ開発
- ◆ 直接会員の拡大
 - 間接会員の企業規模を成長させる仕組みづくり
 - 間接会員を直接会員に育てる仕組みづくり



セールスプロモーション事業

《物販から総合プロモーション提案へ》

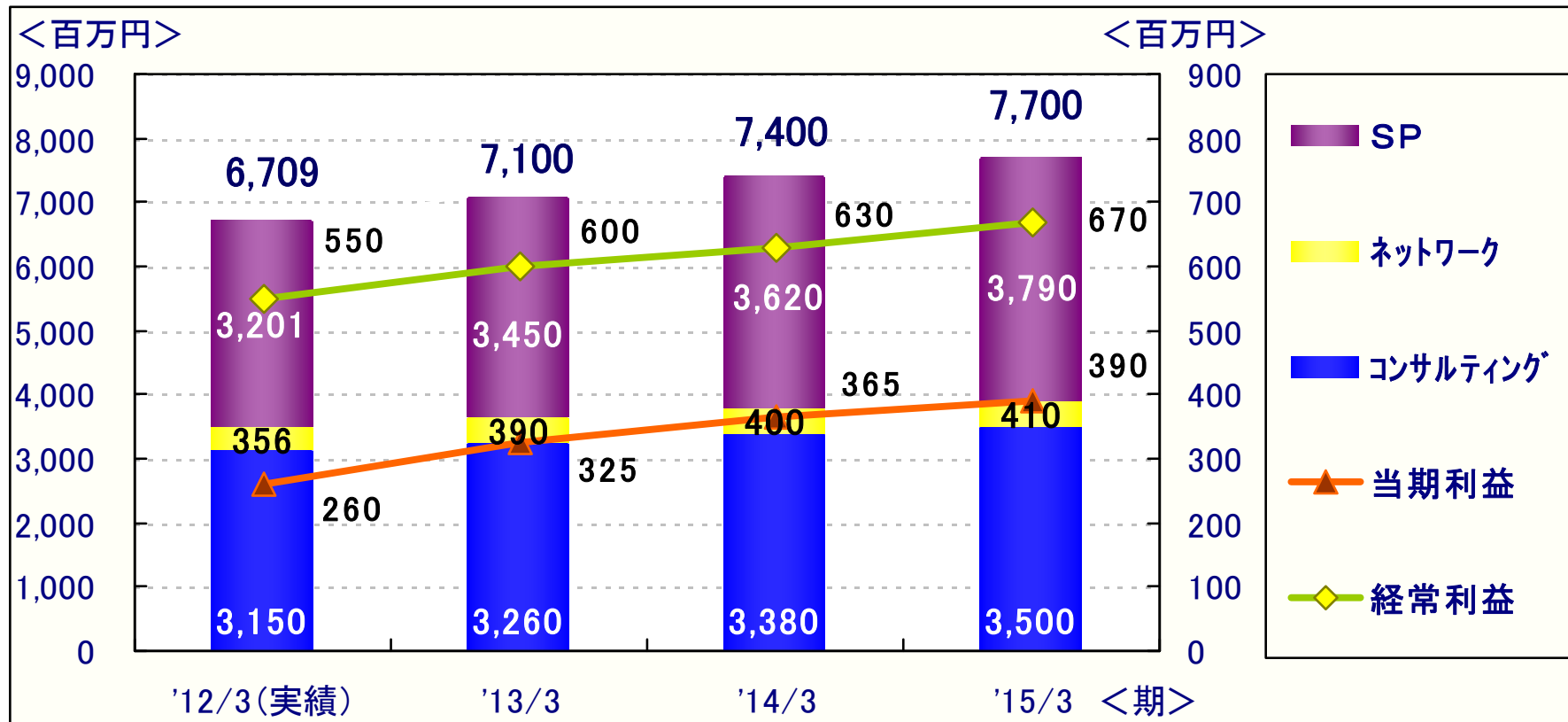
◆ 5本柱(MD、SP、卸、PM、CP)の拡大による総合販促支援領域への展開

分野	カテゴリー	チャネル・ターゲット	差別化戦略
手帳の卸売 ノベルティーパーツ の卸売	手帳(ブルーダイアリー)を書店・文具・ 小売量販店(ホームセンター)を通じて 販売 ノベルティーパーツを地方印刷業者に 販売し、SP事業を支援	書店・文具卸・小売量販店(手帳 ルート) 印刷加工業者(部材)	海外調達力と企画力を活かした魅 力ある商材開発
MD(販売品の企画)	顧客販売用商品の企画開発の展開 (上海との連携)	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)	マーケティングやパッケージングな ど商品企画段階からの支援拡大で、 顧客密着
販促 支援	SP(法人直販)	販促用品の法人直接販売	イベント等の販促機会の提案により、 顧客を拡大し、トータル提案でノベ ルティも提供
	PM (プロモーション)	POP、イベント、サンプリング、専門誌 広告	
CP (コーポレートプロモーション)	企業イメージ向上の為、ロゴなどから広 報まで総合支援、人材採用力、企業ブ ランドを高める	主に中小企業	総合的な経営改善まで支援(コンサル 部門との連携)

当社の収益目標

◆ 目標とする経営指標
売上高経常利益率

10%以上



将来にわたる予想の部分につきましては、皆様の投資のご参考資料としてご提供するものです。

したがって、当社の推測・予測に基づくものであり、確約や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ことがあるということをご了承の上ご活用いただきますようお願い申し上げます。

株式会社 タナベ経営

お問合せ先: 経営企画室

TEL: 06-7177-4011 FAX: 06-7177-4020

ホームページURL: <http://www.tanabekeiei.co.jp/>