

2015年3月期 決算説明会

2015年6月2日

株式会社タナベ経営

代表取締役社長

若松 孝彦

**FIRST CALL
COMPANY**

100年先も一番に選ばれる会社

目次

2015年3月期 決算概要	03
2016年3月期 決算見通し	14
中期ビジョン	27

2015年3月期 決算概要

売上高 : 7,865百万円 前期比 +283百万円 (+3.7%)

- ◆ 主力のコンサルティング事業を始め、全事業で増収となり、売上高は去年に引き続き、創業以来で最高となる

営業利益 : 762百万円 前期比 +89百万円 (+13.3%)

- ◆ 売上高の増加と付加価値率アップによる

経常利益 : 808百万円 前期比 +98百万円 (+13.9%)

- ◆ 営業利益の増加と有価証券配当金の増加により、経常利益は800百万円を超え(19年ぶり)、経常利益率は10%以上を達成(7年ぶり)

当期純利益 : 315百万円 前期比 ▲464百万円 (▲59.6%)

- ◆ 名古屋研修センターの減損損失224百万円を計上したことと、前期は、遊休地の譲渡により発生した欠損金に対する繰延税金資産の計上により、税金費用がマイナスであったことによる

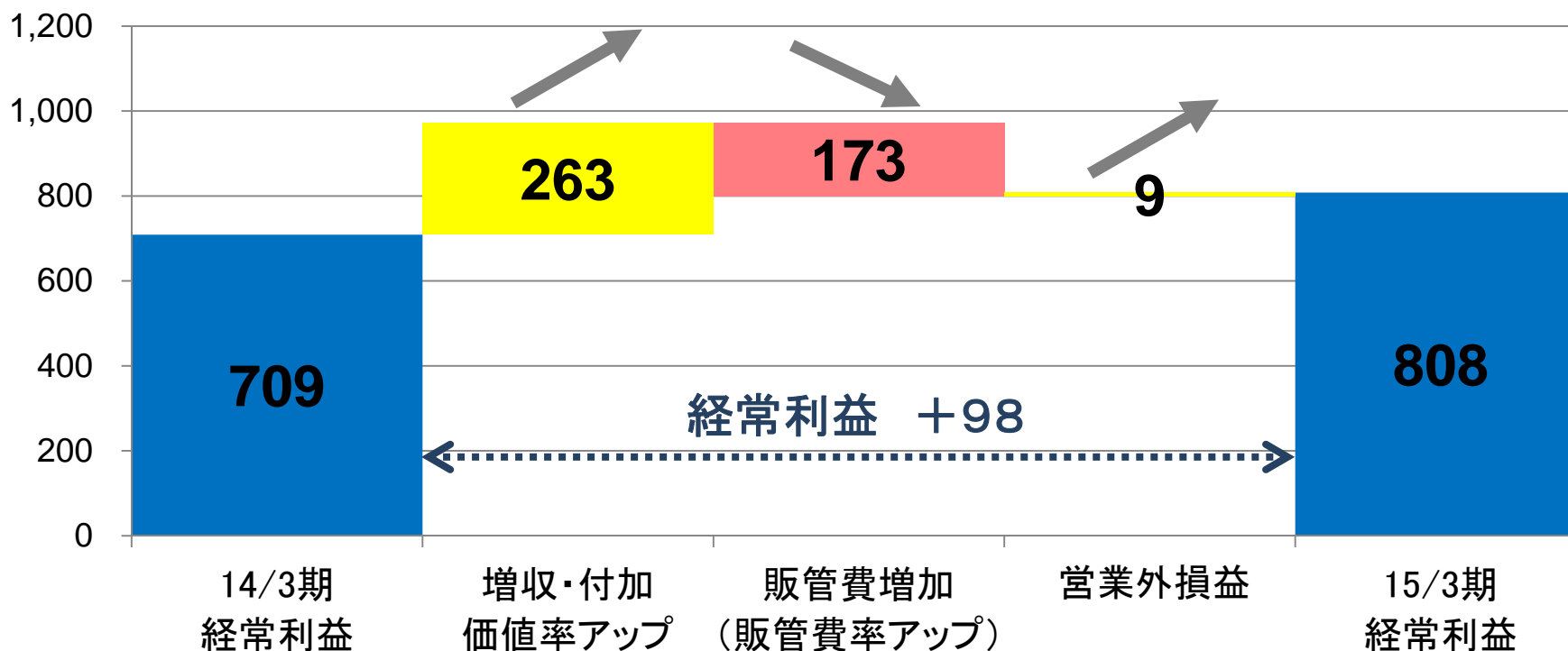
2015年3月期 損益計算書

(金額単位:百万円)

	'14/3期	'15/3期	前期比	期初計画	期初計画比
売上高	7,582	7,865	+ 3.7%	7,890	▲ 0.3%
売上総利益	3,336	3,598	+ 7.9%	3,450	+ 4.3%
売上総利益率	44.0%	45.8%	+1.8pt	43.7%	+2.1pt
営業利益	673	762	+13.3%	695	+ 9.7%
営業利益率	8.9%	9.7%	+0.8pt	8.8%	+0.9pt
経常利益	709	808	+13.9%	730	+10.8%
経常利益率	9.4%	10.3%	+0.9pt	9.3%	+1.0pt
税引前当期純利益	690	580	▲15.8%	730	▲20.5%
当期純利益	780	315	▲59.6%	450	▲29.9%

2015年3月期 経常利益増減要因

<単位:百万円>



- ◆ 売上総利益の主な増加要因は、コンサルティング事業の高単価案件の増加、ネットワーク事業の教育案件の増加、セールスプロモーション事業の企画案件の増加により、付加価値率がアップしたため
- ◆ 販管费率のアップ(前期35.1% → 今期36.1%)要因は、新体制スタートに向けての先行投資(プロモーション広告・システム投資)を行なったため

2015年3月期 セグメント別損益

(金額単位: 百万円)	'14/3期	'15/3期	前期比	期初計画	期初計画比
売上高	7,582	7,865	+ 3.7%	7,890	▲0.3%
コンサルティング事業	3,592	3,808	+ 6.0%	3,655	+ 4.2%
ネットワーク事業	371	377	+ 1.6%	375	+ 0.7%
セールスプロモーション事業	3,619	3,679	+ 1.7%	3,860	▲ 4.7%
売上総利益	3,336	3,598	+ 7.9%	3,450	+4.3%
コンサルティング事業	2,013	2,203	+ 9.4%	2,059	+ 7.0%
ネットワーク事業	298	311	+ 4.4%	301	+ 3.3%
セールスプロモーション事業	1,025	1,083	+ 5.7%	1,090	▲ 0.6%
営業利益	673	762	+13.3%	695	+9.7%
コンサルティング事業	822	914	+11.2%	850	+ 7.5%
ネットワーク事業	52	61	+17.4%	55	+11.2%
セールスプロモーション事業	59	64	+ 9.0%	80	▲19.5%
本社管理費	▲260	▲276	▲16	▲290	+14

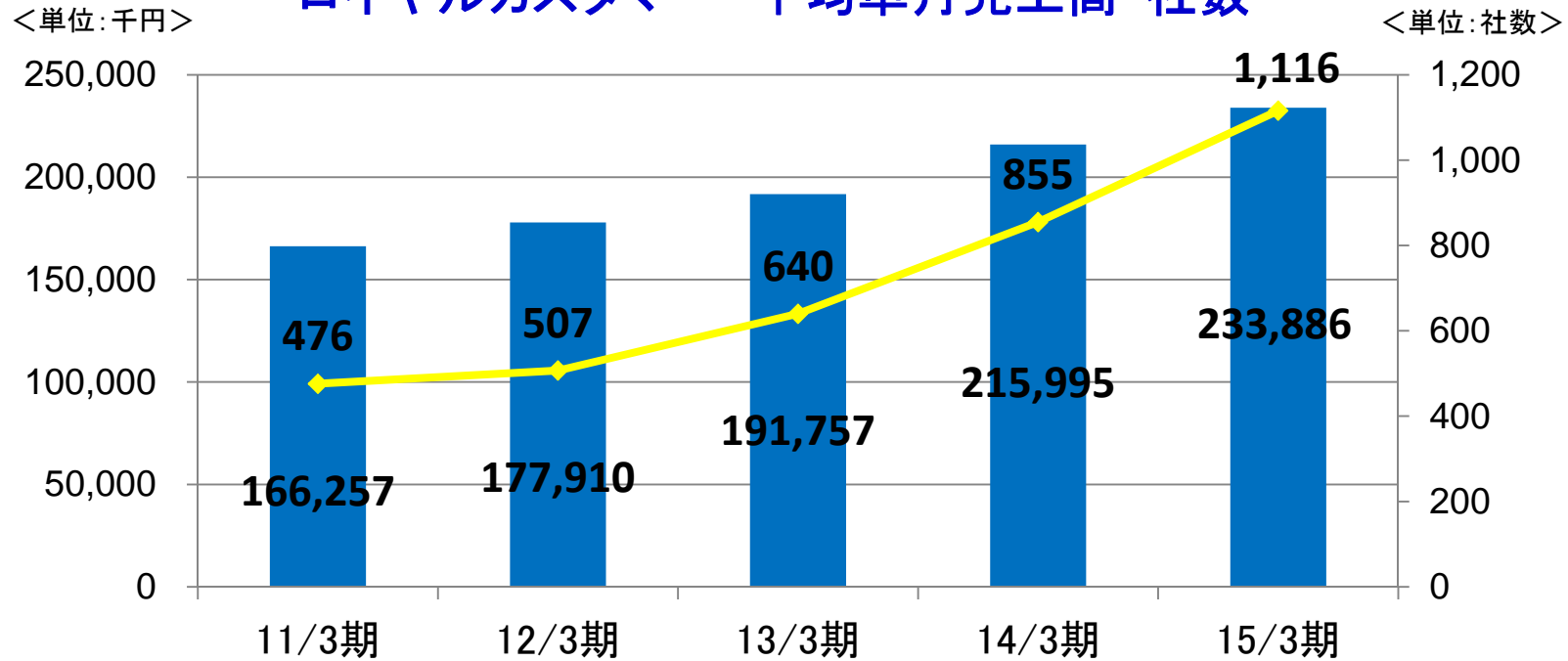
(金額単位:百万円)

	'14/3期	'15/3期	前期比
売上高	3,592	3,808	+ 6.0%
売上区分	経営コンサルティング	3,128	+ 5.4%
	セミナー	600	+ 8.8%
	その他	80	+ 1.7%
営業利益	822	914	+11.2%

- ◆ チームコンサルティング(経営協力)や成長分野のファーストコールカンパニーのビジネスモデルを身近に学べる研究会が好調であり、ロイヤルカスタマー ※ の売上高・社数ともに前期比で順調に増加
- ◆ 動員活動の強化により、ファーストコールカンパニーフォーラムの参加者数が増加(前期811名 → 今期1,137名)し、経営戦略セミナーの参加者数も増加(前期1,861名 → 今期2,025名)するなど、セミナーも順調に推移

※ 半年～1年間契約のサービス利用先。この社数・売上高をKPI設定することにより、安定した収益を実現。

ロイヤルカスタマー 平均単月売上高・社数



		11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期
ロイヤルカスタマー 社数内訳	チームコンサルティングー経営協カー	342	334	363	390	409
	シリーズ人材育成ー長期教育ー	31	26	46	47	56
	小 計	373	360	409	437	465
	地域トップ会・中堅企業社長会	103	117	110	135	122
	戦略ドメイン&マネジメント研究会		30	121	283	529
	小 計	103	147	231	418	651
	合 計	476	507	640	855	1,116

変化と成長に挑む3つのエッセンス



ファーストコールカンパニー宣言

1. 顧客価値のあくなき追求
顧客価値を見つめる謙虚さと強みを磨く経営
2. ナンバーワンブランド事業の創造
ブランド事業を生み出すナンバーワン戦略モデル
3. 強い企業体力への意志
経常利益率10%と実質無借金経営の財務体質
4. 自由闊達に開発する組織
自己変革できるチームと開発力を発揮する組織
5. 事業承継の経営技術
志（こころざし）を次代へ承継する100年経営



戦略ドメイン (業種)から探す	建設	食品	ヘルスケア	卸流通
	Web・通販	フードサービス	住まいと暮らし	カーライフ
経営課題 から探す	経営の見える化	人材マネジメント	ブランディング戦略	戦略財務
				~ものづくり~ テクノロジーブランド

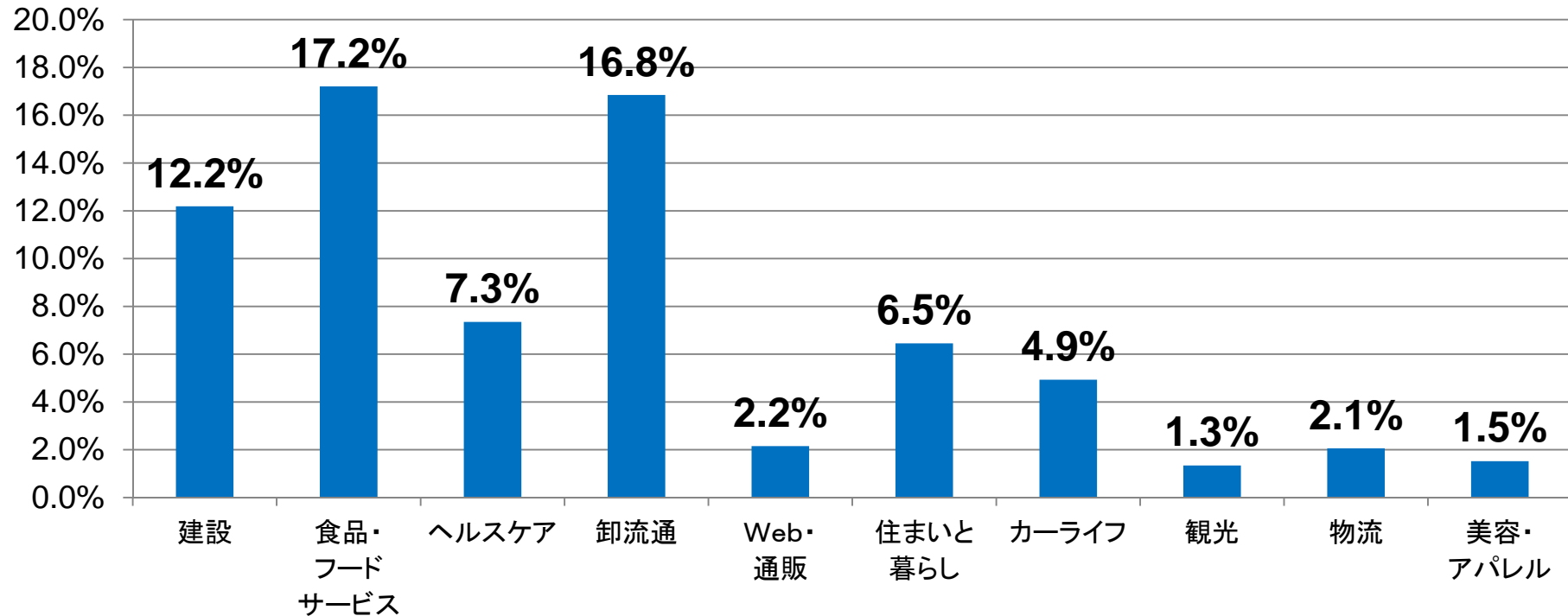


研究会 視察風景



セミナー講義風景

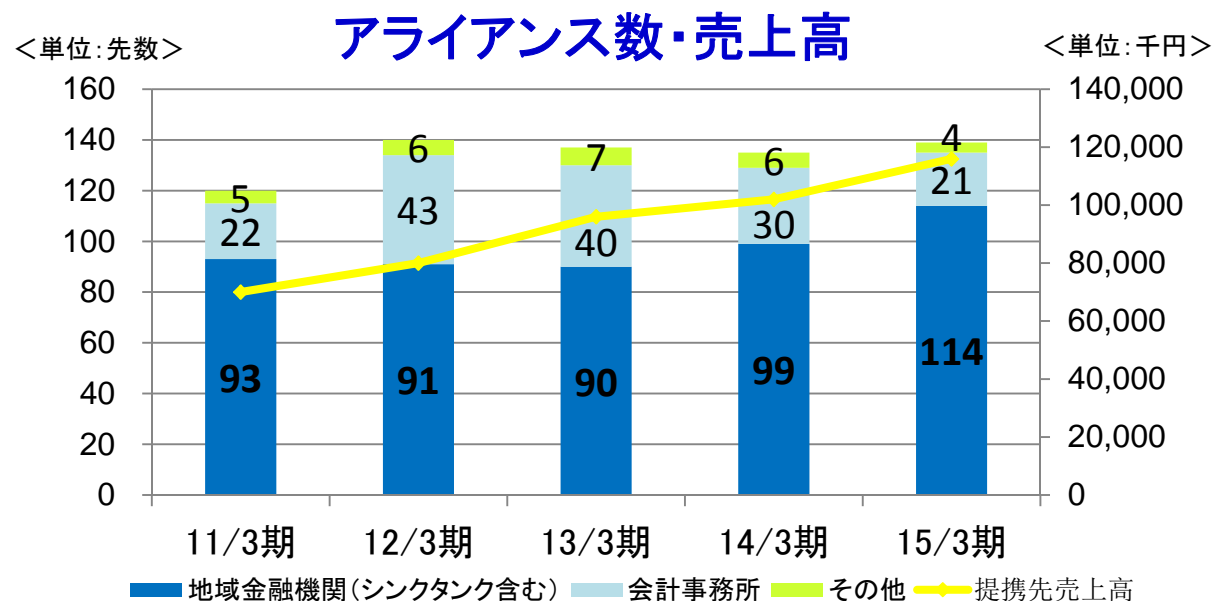
ロイヤルカスタマー 成長戦略ドメイン別内訳



- ◆ ロイヤルカスタマーのうち、弊社が分類する「成長戦略ドメイン」に属する企業が全体の72%を占める(その他が28%)
- ◆ 今後もこれら成長戦略ドメインに属する企業群の拡大とコンサルティングメニューを充実させていく

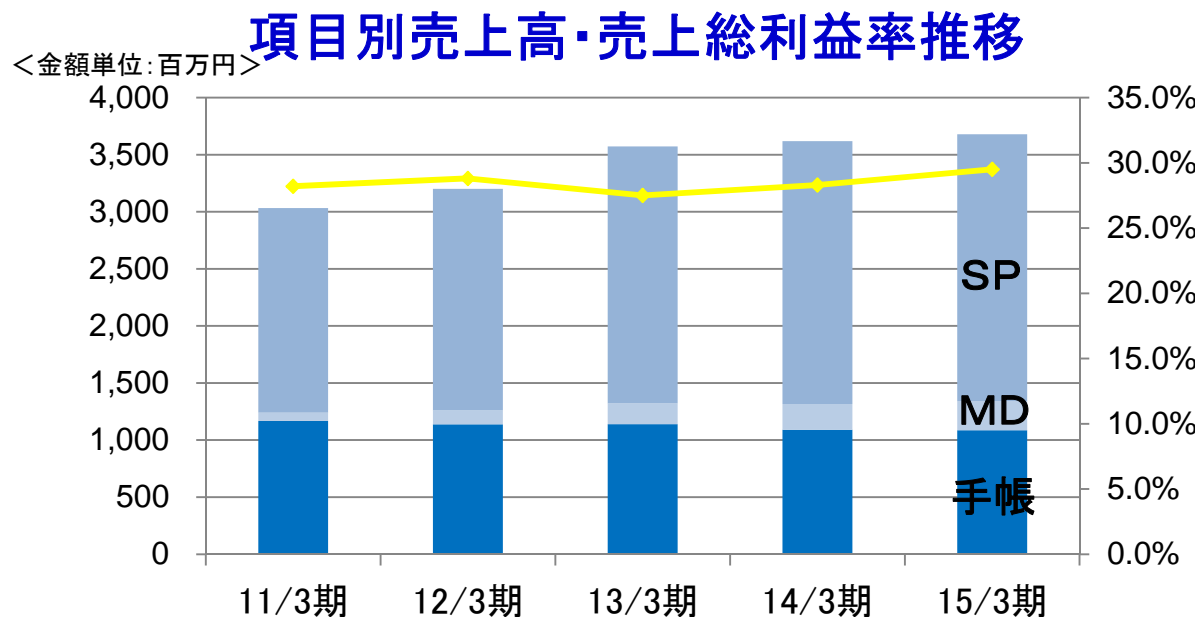
(金額単位:百万円)	'14/3期	'15/3期	前期比
売上高	371	377	+ 1.6%
営業利益	52	61	+17.4%

- ◆ アライアンス(提携)数が139先となり、中でも、大きく増加した地域金融機関向けの研修や情報提供の売上が堅調に推移
- ◆ 安定収入が見込める会員数は、前期11,641名 → 今期11,308名と微減



(金額単位:百万円)	'14/3期	'15/3期	前期比
売上高	3,619	3,679	+ 1.7%
営業利益	59	64	+ 9.0%

- ◆ セールスプロモーション(SP)は、BtoC企業に対する幼稚園・育児マーケットを中心としたトータルプロモーション支援等が好調に推移
- ◆ 顧客販売用商品の企画開発(MD)は、中堅・中小企業向けが好調に推移
- ◆ 手帳は、前期と同水準の推移



2016年3月期 決算見通し

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。

2016年3月期 損益見通し

(金額単位:百万円)	'15/3期	'16/3期	前期比
売上高	7,865	8,050	+ 2.3%
売上総利益	3,598	3,696	+ 2.7%
売上総利益率	45.8%	45.9%	+0.1pt
営業利益	762	795	+ 4.2%
営業利益率	9.7%	9.9%	+0.2pt
経常利益	808	830	+ 2.7%
経常利益率	10.3%	10.3%	0.0pt
税引前当期純利益	580	825	+42.1%
当期純利益	315	570	+80.6%

コンサルティング事業

ネットワーク事業

セールスプロモーション
(SP)事業

成長戦略ドメイン・ファンクション
ごとの専門性をより一層強化する

アライアンス先の顧客へ人材
育成サービス(教育)を提供

両事業の一体化により顧客へのサービス連携をスムーズにする

従来のセールスプロモーション
事業にコンサルティング価値を
付加する(物販は差異化要因)

コンサルティング
戦略本部

経営コンサルティング

アライアンス&人材育成

戦略総合研究所

SP
コンサルティング
本部

全社チームコンサルティング力の強化

2016年3月期 セグメント別損益見通し

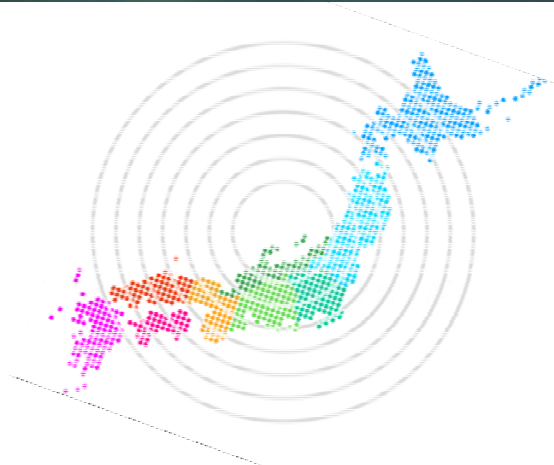
(金額単位:百万円)	'15/3期	'16/3期	前期比
売上高	7,865	8,050	+ 2.3%
コンサルティング戦略本部	4,185	4,250	+ 1.5%
SPコンサルティング本部	3,679	3,800	+ 3.3%
売上総利益	3,598	3,696	+ 2.7%
コンサルティング戦略本部	2,514	2,562	+ 1.9%
SPコンサルティング本部	1,083	1,134	+ 4.7%
営業利益	762	795	+ 4.3%
コンサルティング戦略本部	975	1,000	+ 2.5%
SPコンサルティング本部	64	75	+16.4%
本社管理費	▲276	▲280	▲4

コンサルティング戦略本部	売上	チームコンサルティング	↗	ニーズが多い戦略・事業承継テーマの推進・拡大
		教育	↗	シリーズ・スポット共に人材育成ニーズが増加傾向
		トップ会・研究会	↗	研究会に新テーマ追加(観光・物流)
		セミナー	↗	ブランディングセミナーの動員拡大
		アライアンス(提携)	↗	地域金融機関とのアライアンスを拡大
		情報売却	→	各種サービスメニューの開発
		会費収入	→	会員数は'15/3期実績と同水準
	その他	→	講演は増加見込み、商品は横ばい、調査・診断は減少	
	費用		↗	付加価値率は上昇見込みも採用増による人件費の増加
SPコンサルティング本部	売上	SPコンサルティング	↗	積極的な事例PR、提案力強化、成功事例の水平展開
		物販(ノベルティ・MD等)	↗	商品企画力強化とチャネル拡大(利益率が高い大型案件)
		手帳・カレンダー等	→	'15/3期実績と同水準
	費用		↗	付加価値率は上昇見込みも採用増による人件費の増加



◆ 中堅企業の3代目・4代目の事業承継コンサルティングが急増

- 新たな成長エンジンを構築するビジョン(中期経営計画)づくりコンサルティング
- 次世代人材を育成するジュニアボード経営コンサルティング
- ホールディング経営コンサルティング



地域金融機関とのアライアンス(提携)強化で情報共有
×
事業承継&ドメインコンサルティングへの対応

- 地域金融機関の支店長研修等の教育サービスが拡大、その融資先の人材育成にも対応

経営者こそ、地方創生の主人公だ。

とあり、変化の激しい世の中、経営者として自分の会社がどこまで
どのように伸びていくのか、

タナベ経営は「変化(成長)というワードを誰よりも先に、感じ取る会社です。

経営者が、どのように事業と組織の「変化(成長)」を推し、実践していくのか、
そして、経営者が、どのように会社を伸ばし、地域とともに「次の時代」を創っていくのか、

私たちは、100年先も一緒に歩ける会社(ファーストコールカンパニー)を目指し、
全国100都市を拠点に展開する「チームコンサルティング」の提供を通じて、
地域の数多くの優秀な経営者-後継者の世代とともに、日本の未来を創り「変化(成長)」を実現し、
「未来は予測するのではなく、創るべきにある」のだから、

地域密着のリージョナル戦略により、地域の
優良中堅企業(ファーストコールカンパニー)
のクライアントが急増中！



「タナベ経営塾」 講義風景

全国44ヶ所で開催中

ニッキン 2015年2月6日号掲載

次世代経営者を支援
「経営塾」に34人参加
新栄信組

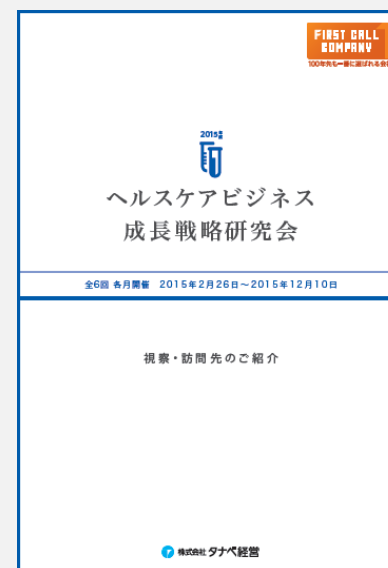
【新潟】新栄信用組合（宇野勝雄理事長）は、7月まで全4回シリーズで「第一期しんえい経営塾」を開講している。若手経営者や後継者、経営幹部の経営力の向上支援が目的。取引先の34人が参加。受講料は4万5千円。経営コンサルタンのタナベ経営から講師を招き、2014年

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」（赤塚義広専務）と、人脈の構築にもつなげ



回転すし店の生き残り策を考える参加者たち（1月22日）

◆ 戦略ドメインコンサルティングにおいて、「事業承継」「住まいと暮らし」「建設ソリューション」「ヘルスケア」コンサルティングが増加



観光ビジネス & 物流ソリューションを
新たなドメインポートフォリオに追加

◆ セールスプロモーション(SP)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」ことの楽しさ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、そのごっこグッズの製作も請け負う。
(日本郵便株式会社 様)



◆ コンテンツをきっかけにピザ購買への導線をつくる

ピザハットの新規顧客を獲得することを目的に、コンテンツパワーを活かした「宇宙兄弟#0」とのタイアップキャンペーンの提案から実施までを支援。
(株式会社フェニックス 様)

◆ マーチャンダイジング (MD) 事例

株式会社ANAP 様



株式会社読売新聞東京本社 様



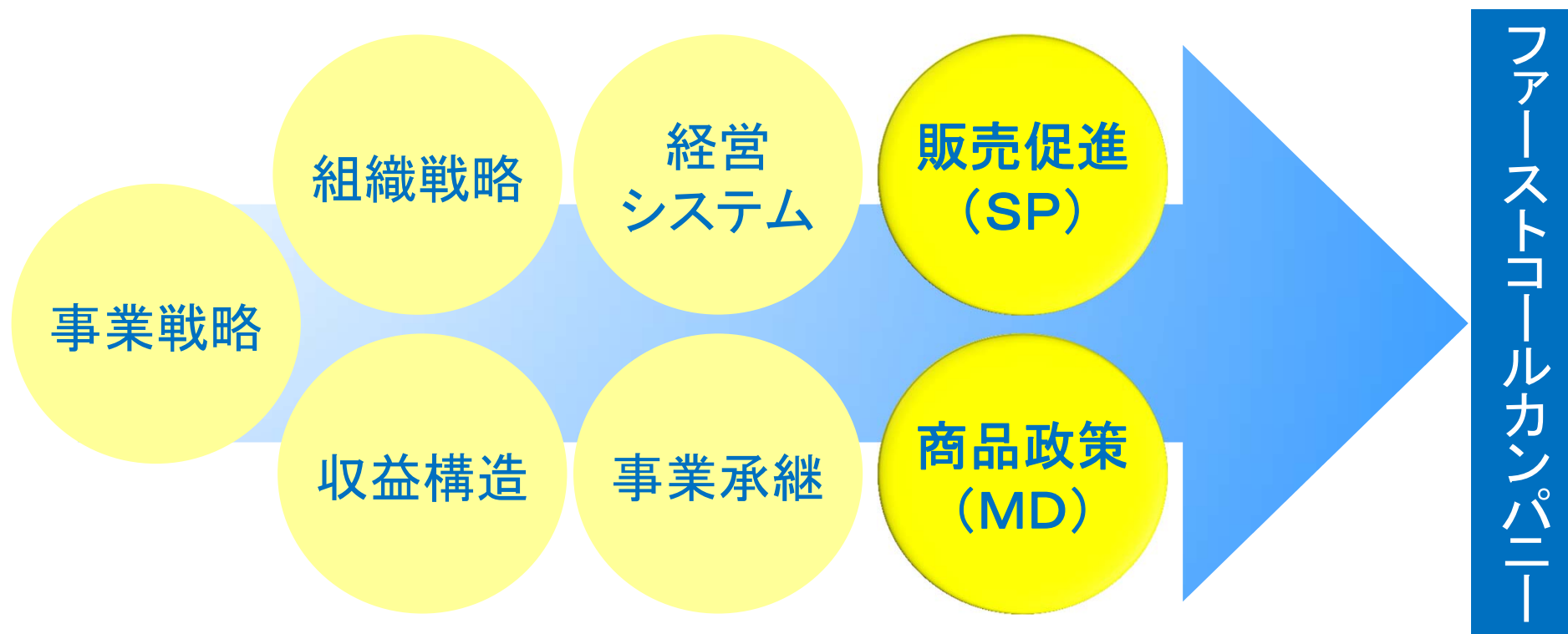
京都機械工具株式会社 様



東京大学 様



◆ 全社チームコンサルティングの拡大



経営コンサルタントが中期経営計画等の戦略コンサルティングを実施し、そこから出てきたマーケティング戦略や商品政策、店頭販促までをSPコンサルタントが請け負い、商品ブランディングから海外販路の開拓までを実施。

株主還元

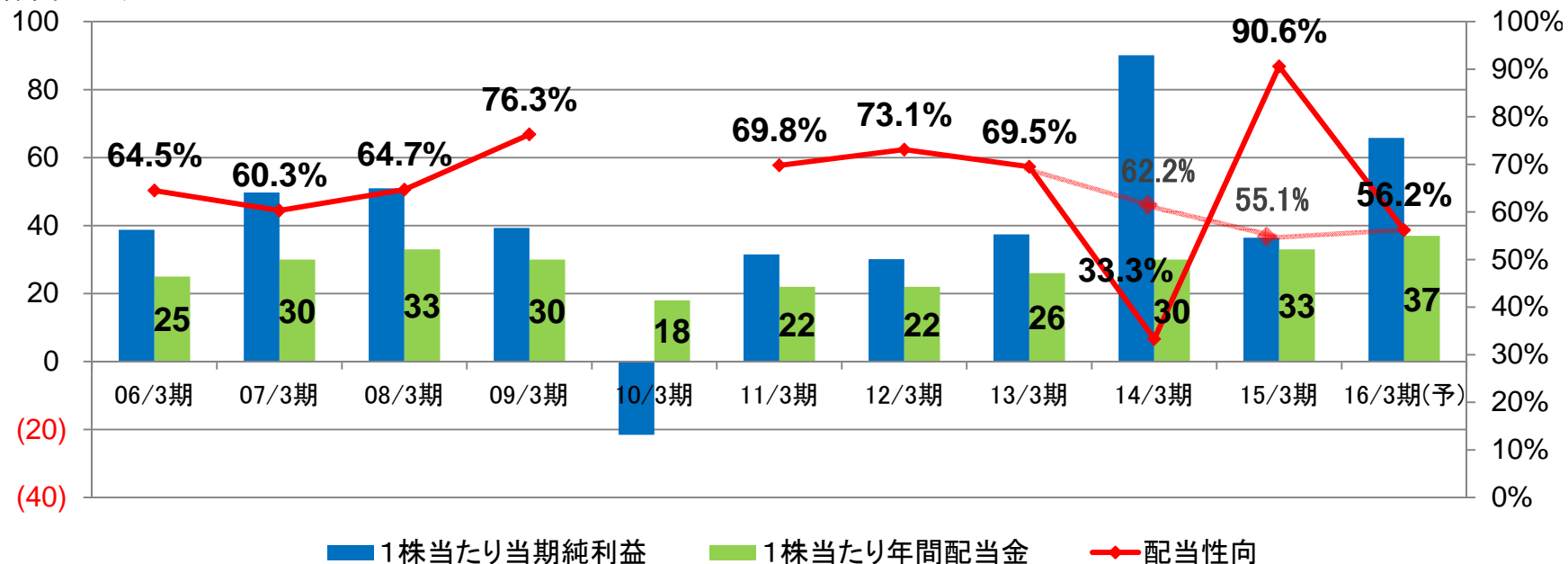
	'13/3期	'14/3期	'15/3期	'16/3期(予)
配当	26円	30円	33円	37円
配当性向	69.5%	33.3% ※1	90.6% ※2	56.2%

※1. '14/3期配当性向は、特殊要因を除いた当期純利益ベースで62.2%

※2. '15/3期配当性向は、特殊要因を除いた当期純利益ベースで55.1%

- ◆ 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し(特殊要因等は除く)、配当額を検討
- ◆ 9月30日現在の株主様に3,000円相当の「ブルーダイアリー手帳」(オリジナル革表紙)1冊を贈呈

(金額単位:円)



中期ビジョン

変化と成長に挑む戦略パートナー



私たちの祖業
「田辺経営相談所」
コンサルティング



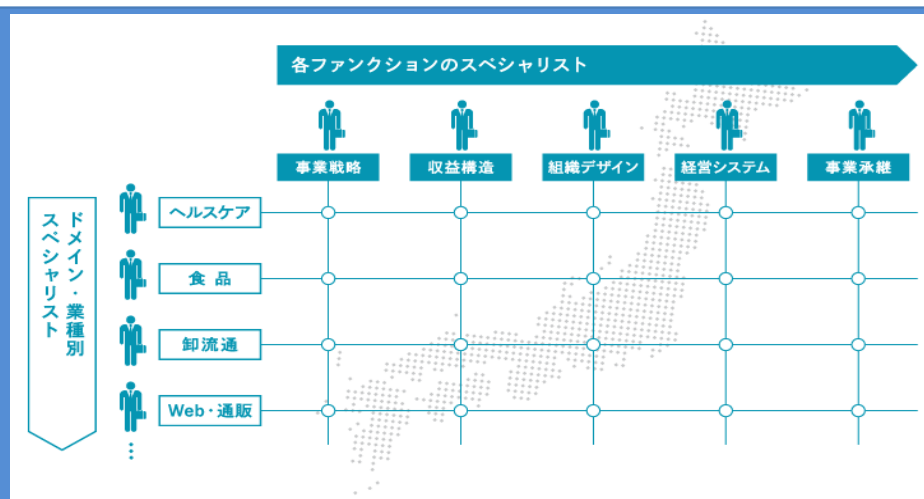
コンサルティング & コングロマリット戦略

タナベ経営の強み事業であり、収益貢献の高いコンサルティングを全社、全事業へと領域拡大。変化と成長により新たなコンサルティングバリューを創造。

◆ 顧客最適のチームコンサルティング

ファンクション×ドメイン×リージョナルの
チーム編成により、ファーストコールカン
パニーを創造

中堅企業の戦略コンサルティングへ



ファンクション

- ◆ 事業戦略、収益構造、組織デザイン、経営システム、事業承継といったファンクションのスペシャリストが、長年の実績・臨床研究等を踏まえた的確なコンサルティングを提供。



ドメイン・業種別

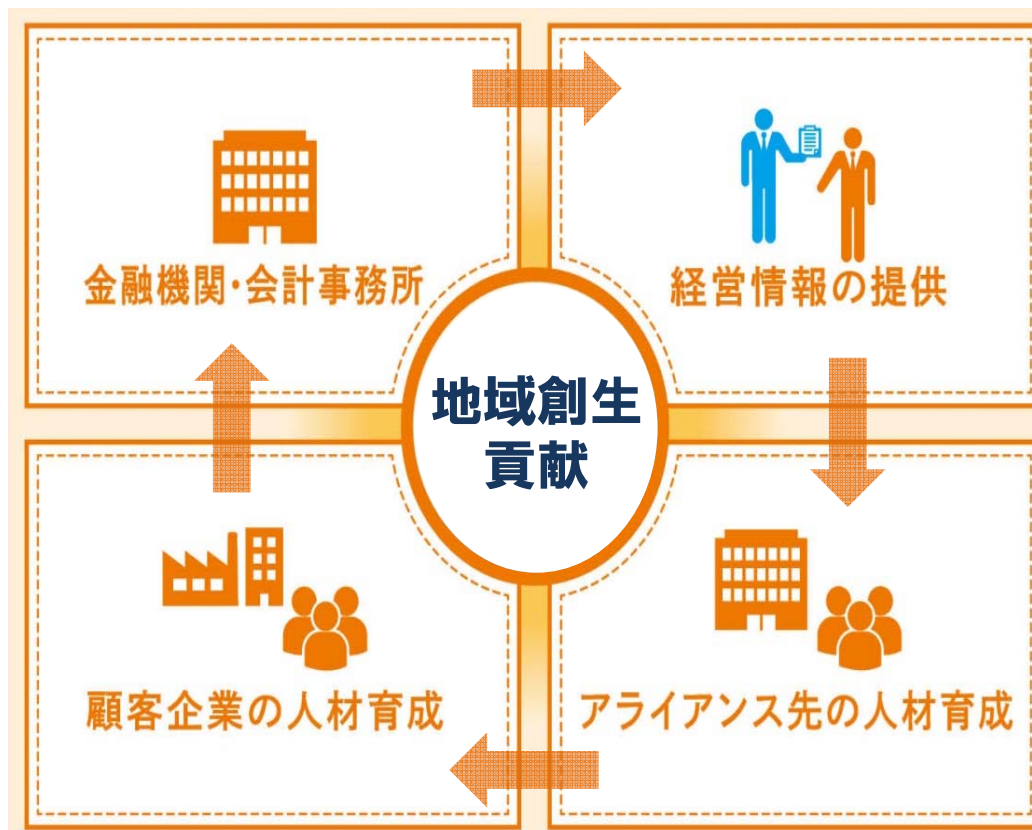
- ◆ 多様なバックグラウンドと業界での経験を持つドメイン・業種別のスペシャリストが、業界特有の戦略メソッドにより、固有の戦略的課題を解決。



リージョナル

- ◆ 国内の主要10都市のファーム(拠点)に駐在する地域性を熟知したスペシャリストが、全国ネットワークを活かした地域密着型のエリア戦略を推進。

◆ アライアンス(提携)先とその顧客企業の人材育成パートナー



◆ 金融機関・会計事務所

地域金融機関や会計事務所等とアライアンス(提携)し、「経営塾」を通して、アライアンス先の顧客(中小・零細企業)を支援。

◆ 経営情報の提供

コンサルティングノウハウ・メソッドを経営情報として加工し、アライアンス先に提供。

◆ アライアンス先の人材育成

アライアンス先の金融機関の支店長、渉外、若手行員等の育成を支援。

◆ 顧客企業の人材育成

アライアンス先からご紹介頂く顧客企業に直接、人材育成サービスを提供。

直接会員組織の運営

- ◆ 経営者向けの直接会員組織であるEC(イーグルクラブ)、NLC(ニューリーダーズクラブ)を運営し、経営者や経営幹部の育成を支援。



◆ 全社チームコンサルティングをサポートするプロフェッショナルチーム

企業戦略のシンクタンク機能を発揮



情報発信

- ◆ 社長から新入社員までを育成するセミナープログラム
- ◆ パブリッシング（経営情報誌）
- ◆ WEBサービス
- ◆ セミナーテキスト

分析

- ◆ 14分野の成長戦略ドメイン・ファンクションにおけるファーストコールカンパニーの研究・分析を全国・海外をフィールドに展開。

還元

- ◆ 創業から58年間、培ってきた臨床事例やノウハウを蓄積・研究し、成功するコンサルティングメソッドとして現場に還元。（コンサルタントアカデミー）

◆ セールスプロモーションのオールラウンドコンサルティング

成長加速を支援する
セールス&プロモーション



プロモーションプランニング



- プロモーションマネジメント
- イベントプロモーション
- メディア・コンテンツプロモーション

プロモーションツール



- プレミアム・ノベルティ
- コミュニケーションツール
- デザイン制作

オリジナル商品開発支援



- OEM
- 高材・部材調達
- ライセンス&ブランドコラボ商品製作
- 販売チャンネル(ルート)開拓

流通卸



- タナベブランド商品の提供
- ノベルティ用部材調達

プロモーションプランニング

大手BtoC企業

- ◆ 販促戦略(計画)の策定
- ◆ 販促イベント・キャンペーンの企画・進行管理

プロモーションツール

一般法人

- ◆ 販促用ノベルティ
- ◆ 店頭で使用するポスター、カタログ、POP
- ◆ キャラクター、ロゴ、パッケージデザイン、キャンペーンサイト

オリジナル商品開発支援

一般法人全般、小売店
書店・文具卸・小売量販店

- ◆ 顧客販売用商品の企画開発の展開
- ◆ 販売チャンネル・ルート開拓

流通卸

印刷加工業者

- ◆ ノベルティパーツ卸売
- ◆ 法人向け贈答用手帳等の販売と、書店・文具卸・小売量販店を通じた卸売

FIRST CALL COMPANY

100年先も一番に選ばれる会社

ロイヤル
カスタマー

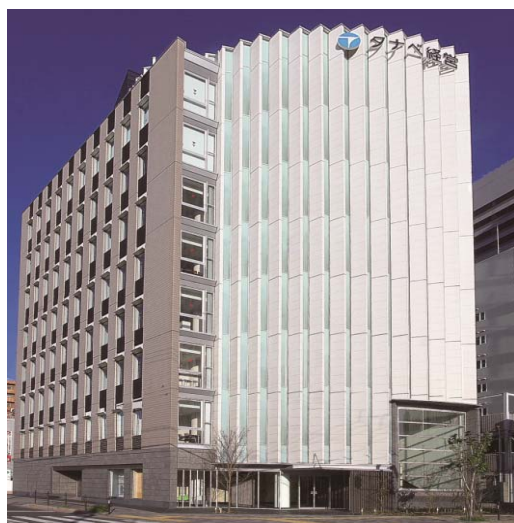
チームコンサルティング(経営協力)
シリーズ人材育成(長期教育)
地域トップ会・中堅企業社長会
戦略ドメイン&マネジメント研究会

ブランディング
セミナー

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 / 社長教室 / プロ役員セミナー/プロ
戦略幹部スクール/幹部候補生スクール

組織化

直接会員/提携先顧客/「経営塾」会員/
SPコンサルティング顧客/
ファーストコールカンパニー会員



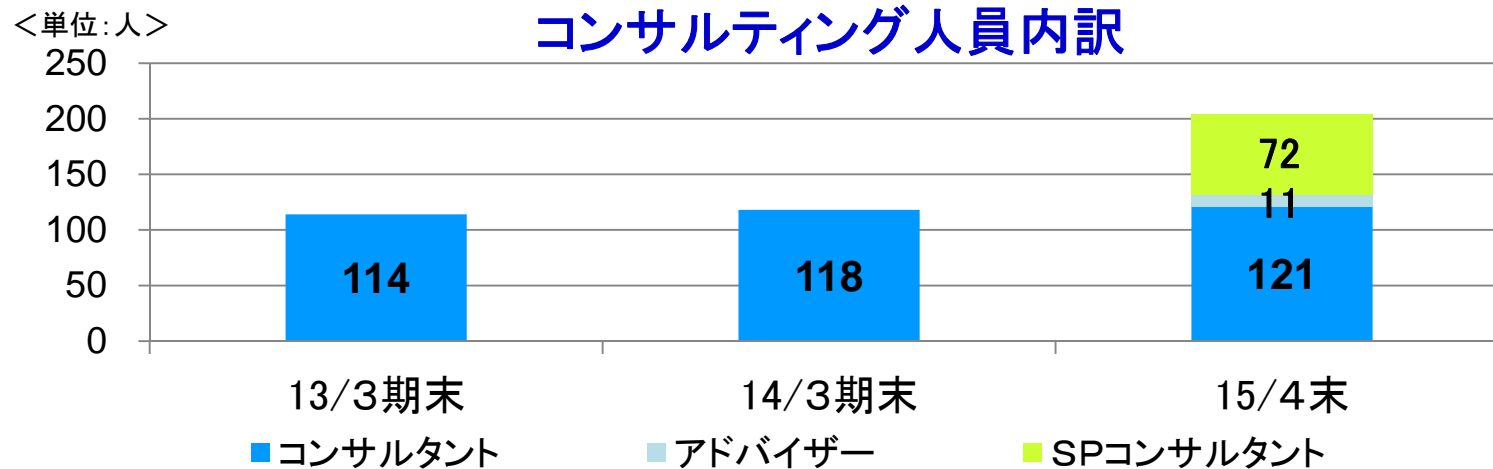
大阪本社
(大阪市淀川区宮原3丁目)



新東京オフィス
(東京都代田区丸の内1丁目)

- ◆ **全社チームコンサルティング**により、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**の新しいチームづくり。
- ◆ 新東京オフィスとして、JR東京駅隣接の「**新鉄鋼ビル**」に2016年2月に入居予定。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)を一元化し、**社員が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**となる。
- ◆ 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。

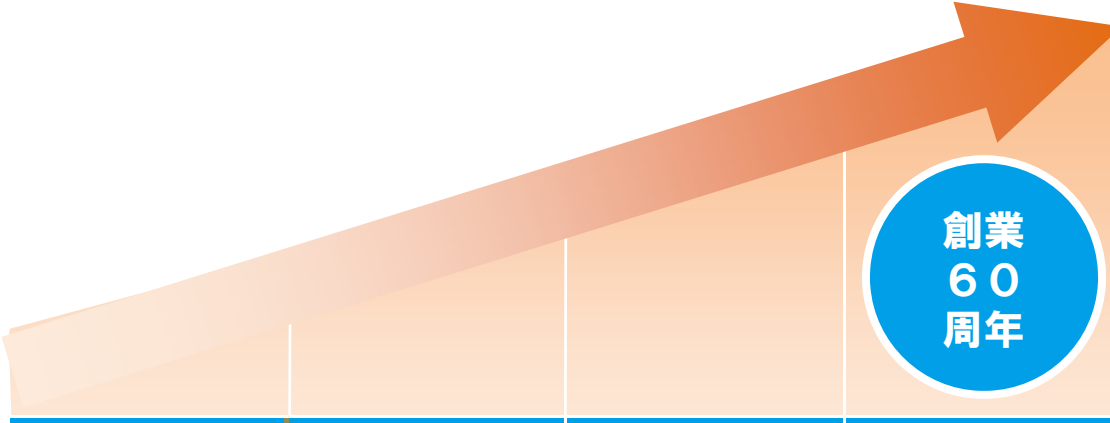
- ◆ 経営管理本部の人事チームを強化し、採用・育成スピードをアップ。
- ◆ 顧客に高付加価値を提供できる経営コンサルタント・アドバイザー・SPコンサルタントを育成し、収益貢献を拡大。(全社コンサルタントアカデミーの設立)
- ◆ 戦略総合研究所の人員も増強し、全社戦略・成長エンジンの加速化をサポート。



		14/3期	15/3期	15/4末
コンサルティング 人員内訳	経営コンサルタント	118	117	121
	アドバイザー			11
	SPコンサルタント			72
	小計	118	117	204
	戦略総合研究所			18
	合計	118	117	222

※ アドバイザー = マネジメントパートナーズ本部のアライアンス&人材育成担当者。

中期数値目標



(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
コンサルティング戦略本部	4,185	4,250	4,400	4,620
SPコンサルティング本部	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%

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・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、ご活用頂きますよう、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/>