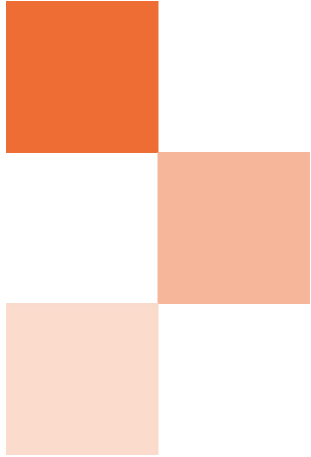


2014年3月期 決算説明会

2014年3月期 決算説明会

平成26年5月30日





2014年3月期 決算実績



2014年3月期 決算実績

【増収増益】

- ◆ すべての事業が増収となり、全体の売上高は前期比3.4%増加
- ◆ コンサルティング事業の伸びにより、売上総利益は前期比4.7%増加、売上総利益率も改善
- ◆ 販管費は前期比1.5%に抑制し、営業利益は前期比20.1%増加
- ◆ 遊休地の譲渡完了による繰延税金資産の計上により、当期純利益は前期比140.9%増加

<百万円、%>

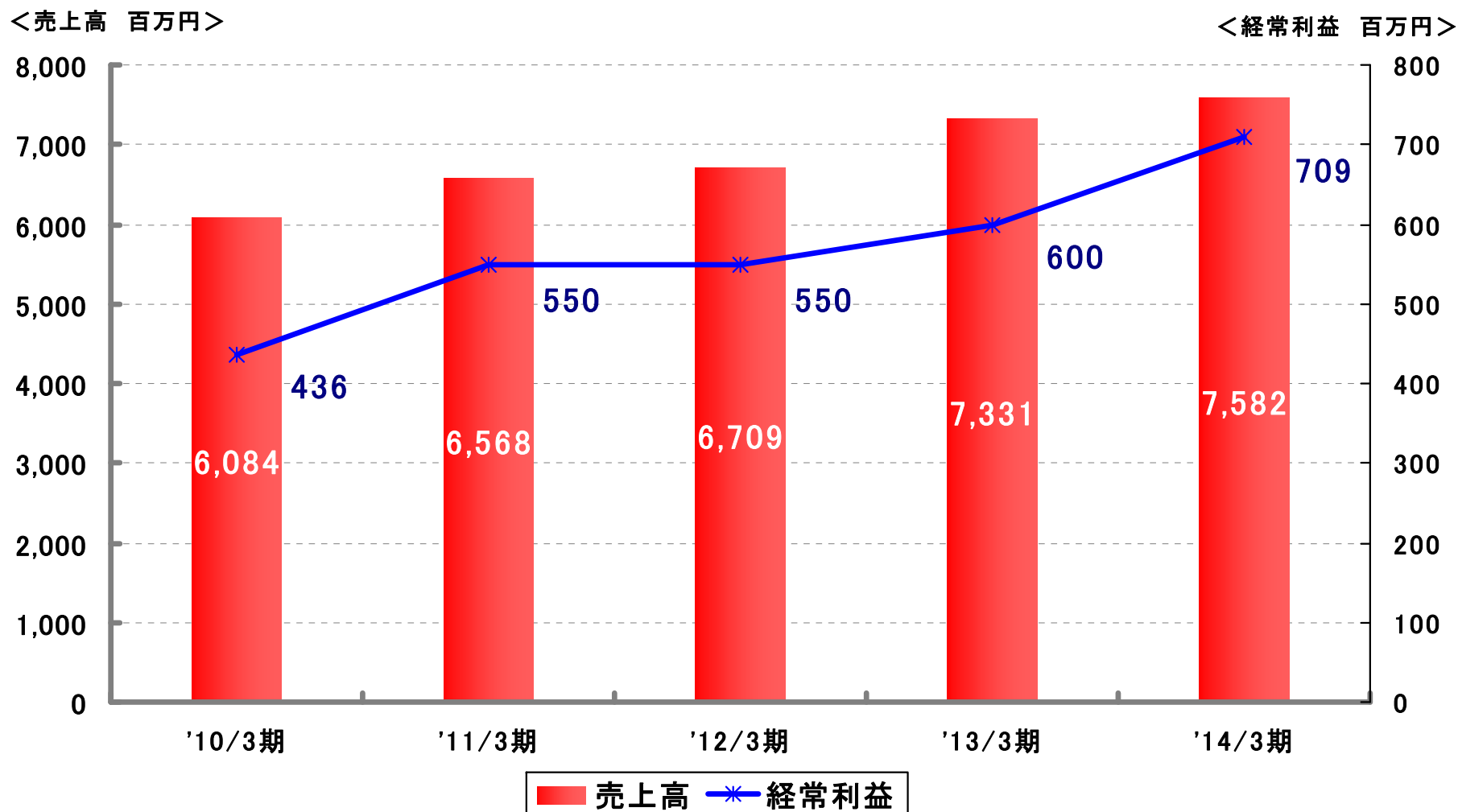
科目	'13/3期		'14/3期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	当初計画	計画比
売上高	7,331	100.0	7,582	100.0	+3.4	7,450	+1.8
売上総利益	3,184	43.4	3,336	44.0	+4.7	3,237	+3.1
販管費	2,624	35.8	2,662	35.1	+1.5	2,637	+1.0
営業利益	560	7.6	673	8.9	+20.1	600	+12.2
経常利益	600	8.2	709	9.4	+18.1	630	+12.7
当期純利益	323	4.4	780	10.3	+140.9	750	+4.1

2014年3月期 決算実績（セグメント別）

<百万円、%>

科目	事業部門	‘13/3期		‘14/3期			
		金額	構成比	金額	構成比	前期比	計画比
売上高		7,331	100.0	7,582	100.0	+3.4	+1.8
	コンサルティング	3,391	46.3	3,592	47.4	+5.9	+5.7
	ネットワーク	368	5.0	371	4.9	+0.9	▲2.3
	セールスプロモーション	3,571	48.7	3,619	47.7	+1.3	▲1.4
売上 総利益		3,184	100.0	3,336	100.0	+4.7	+3.1
	コンサルティング	1,904	59.8	2,013	60.3	+5.7	+3.9
	ネットワーク	297	9.3	298	9.0	+0.3	▲2.6
	セールスプロモーション	983	30.9	1,025	30.7	+4.3	+3.2
営業利益		560	100.0	673	100.0	+20.1	+12.2
	コンサルティング	668	119.2	822	122.1	+23.0	+19.1
	ネットワーク	38	6.8	52	7.7	+36.4	+30.2
	セールスプロモーション	59	10.6	59	8.8	0	▲15.6
	本社管理費	▲205	▲36.6	▲260	▲38.6	(▲54百万円)	(▲60百万円)

売上高と経常利益の推移





2014年3月期 各事業のポイント



■ コンサルティング事業 ロイヤルカスタマーの成長

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

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

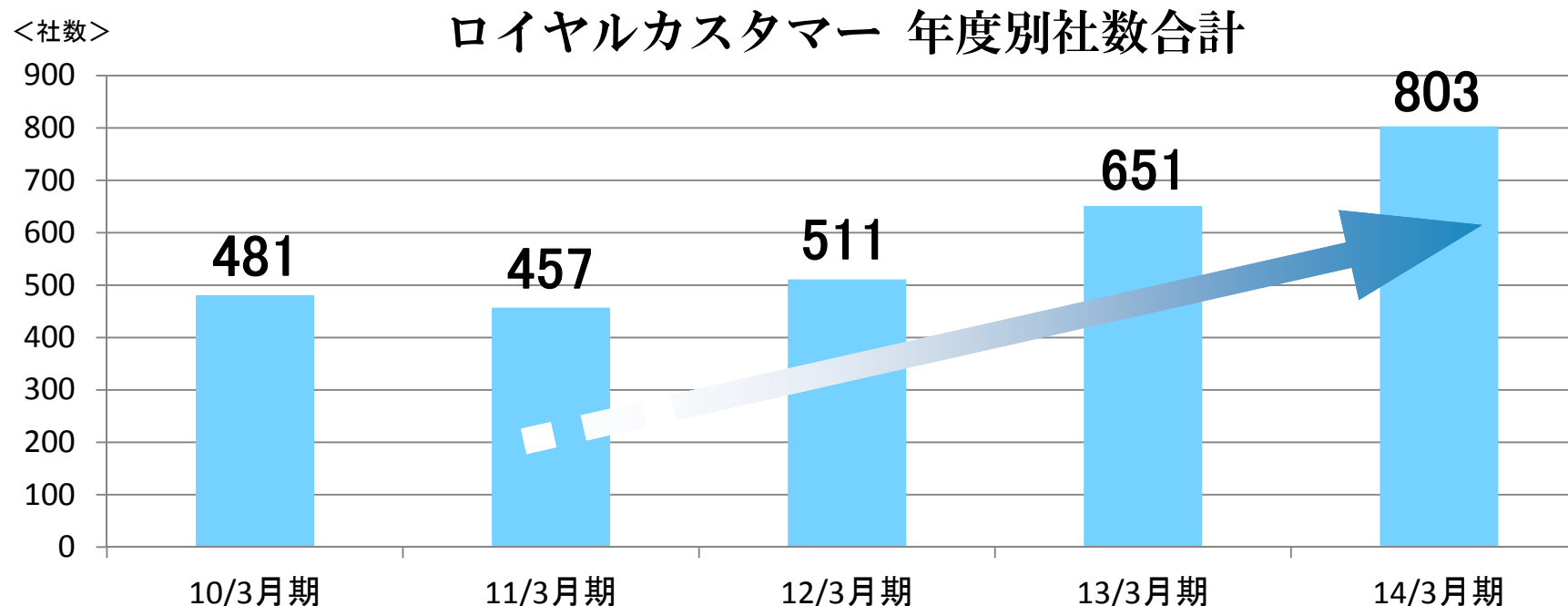
ブランディング
セミナー

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

組織会員化

FCC会員・直接の会員組織・提携先の会員組織

■ コンサルティング事業 ロイヤルカスタマー社数



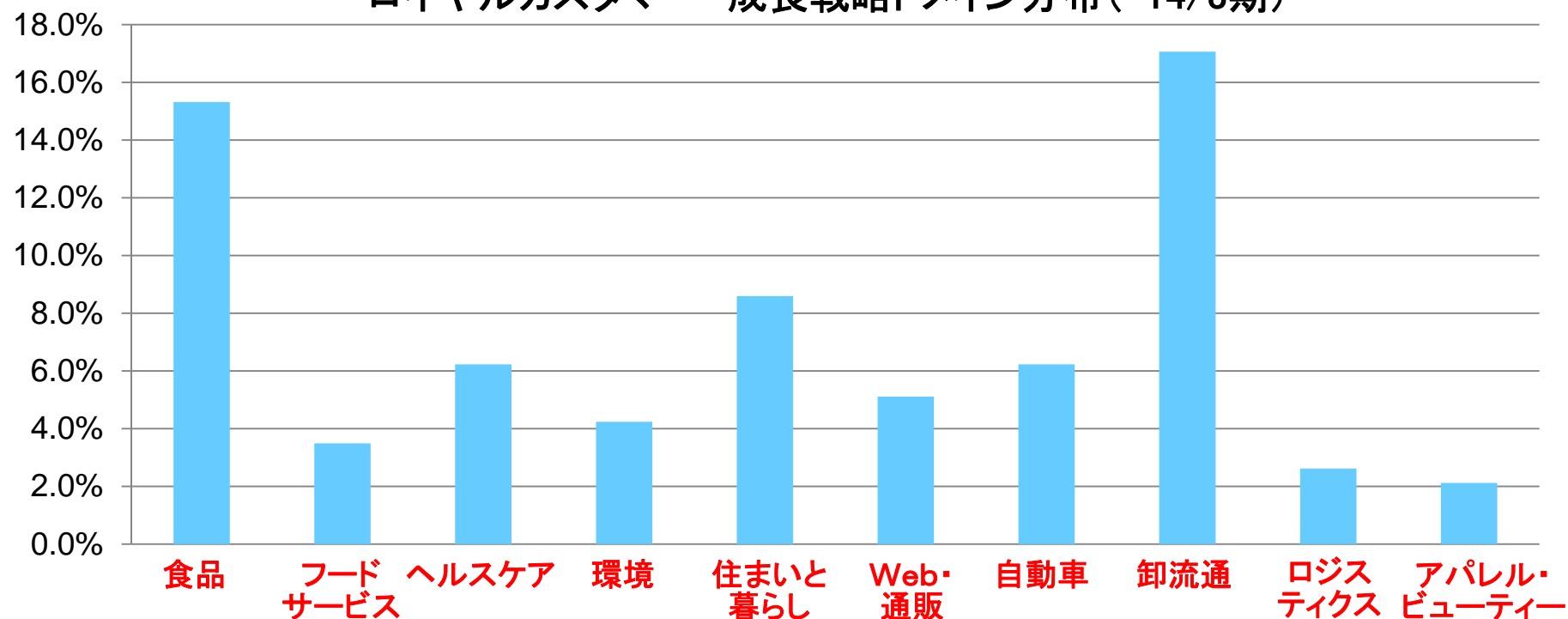
		10/3月期	11/3月期	12/3月期	13/3月期	14/3月期
ロイヤル カスタマー	チームコンサルティング(経営協力)	344	323	338	374	406
	シリーズ人材育成(長期教育)	37	31	26	46	47
	地域トップ会・中堅企業社長会	100	103	117	110	135
	戦略ドメイン&マネジメント研究会 ※			30	121	215

※ 上記研究会の重複先は1社でカウント

■ コンサルティング事業 ロイヤルカスタマードメイン分布

- ◆ 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71%を占める(その他が29%)
- ◆ 今後も、これらの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拡大していく

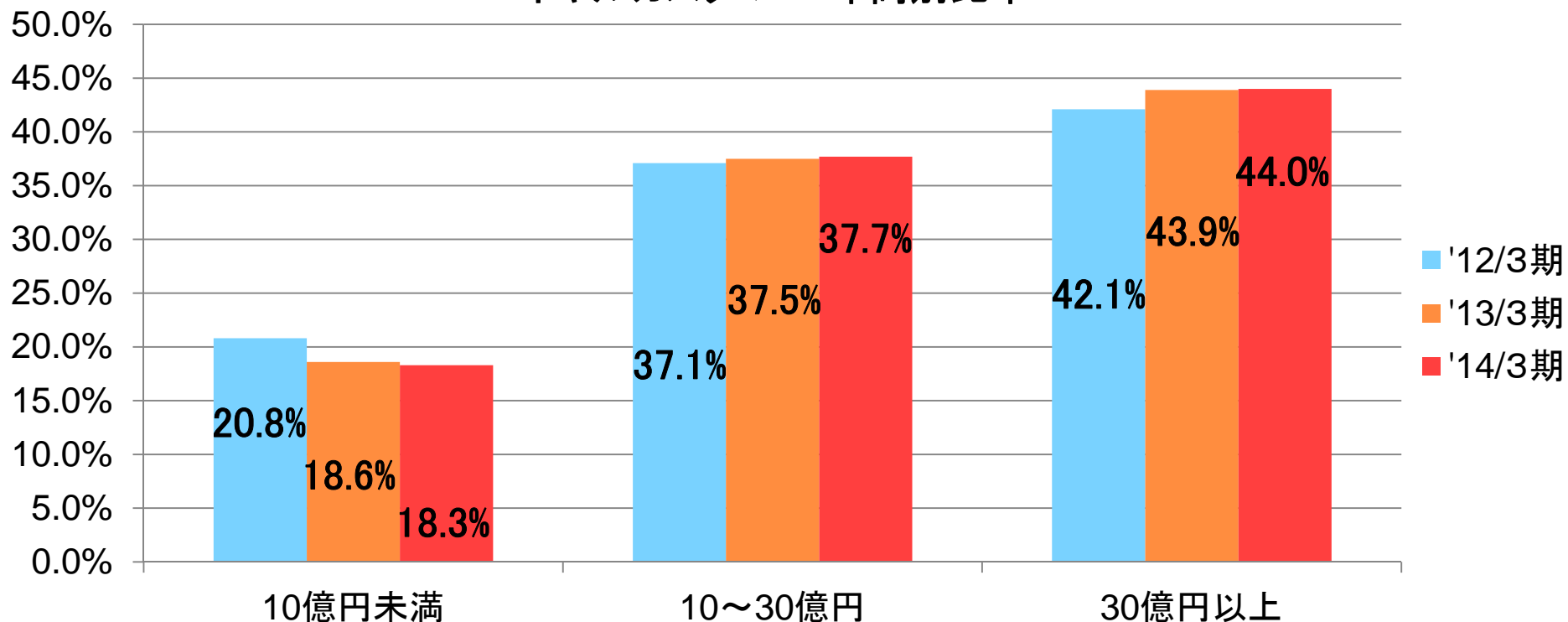
ロイヤルカスタマー 成長戦略ドメイン分布('14/3期)



■ コンサルティング事業 ロイヤルカスタマー年商分布

- ◆ ロイヤルカスタマーの年商別比率を見ると、年商30億円以上の比率が44.0%と最も大きい
- ◆ 年商30億円以上の中規模・中堅企業の比率を高め、コンサルティング品質を高めていく

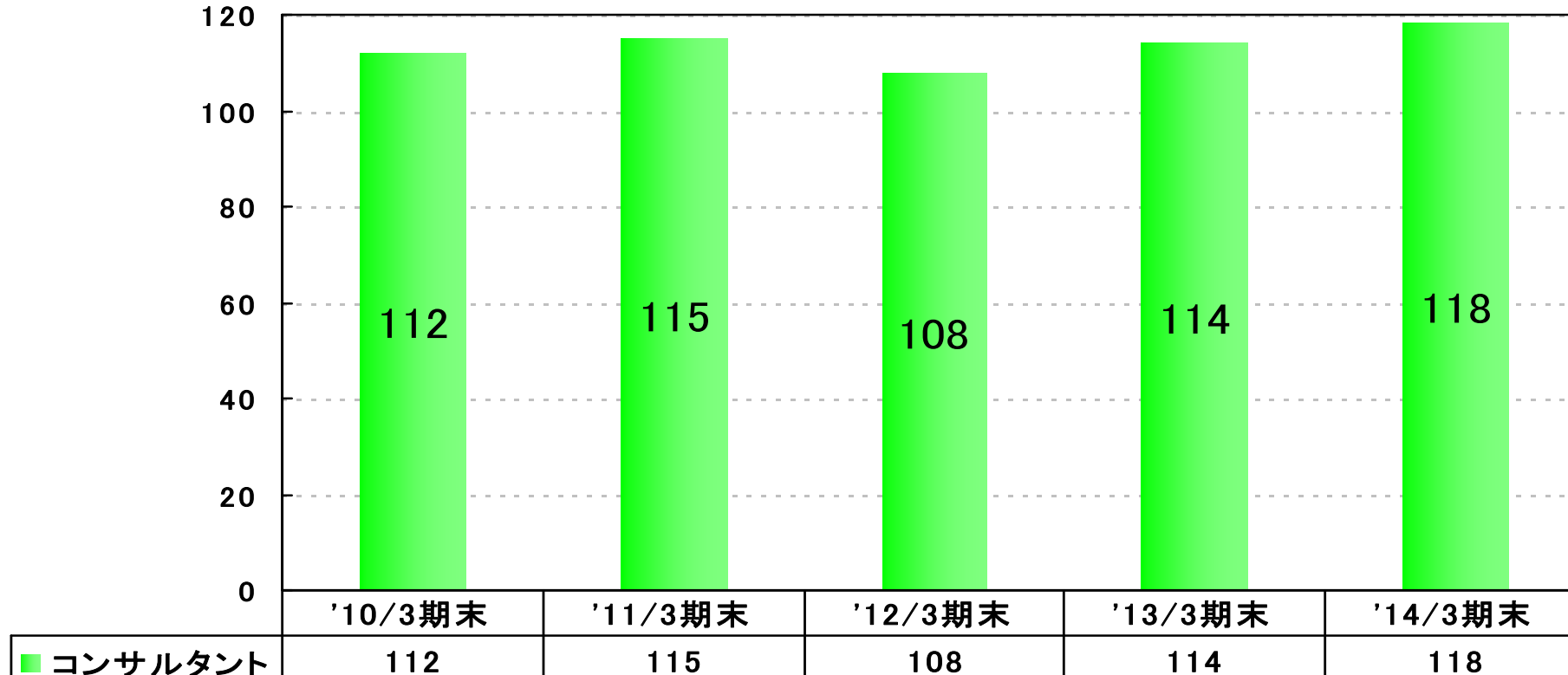
ロイヤルカスタマー・年商別比率



■ コンサルティング事業 コンサルタント人員推移

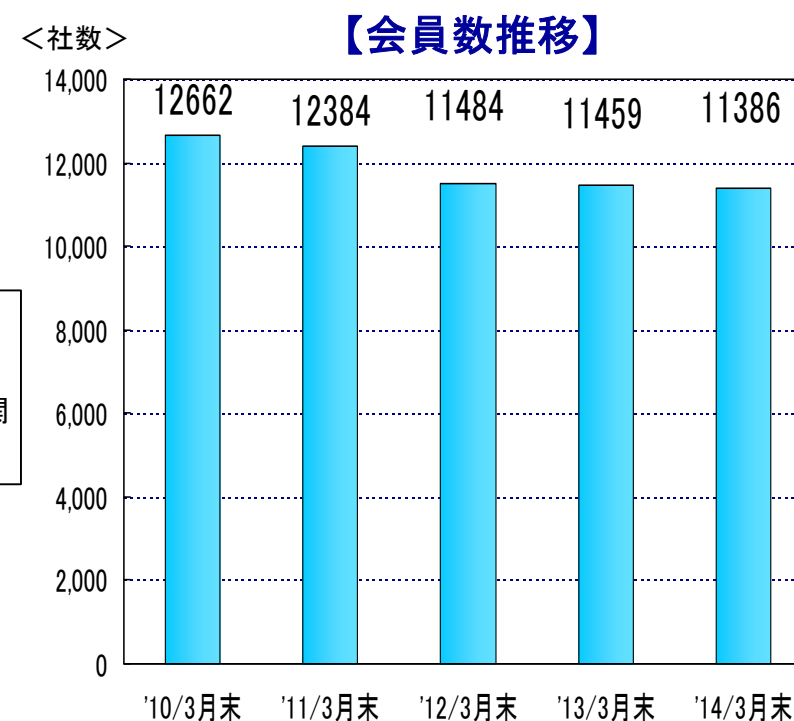
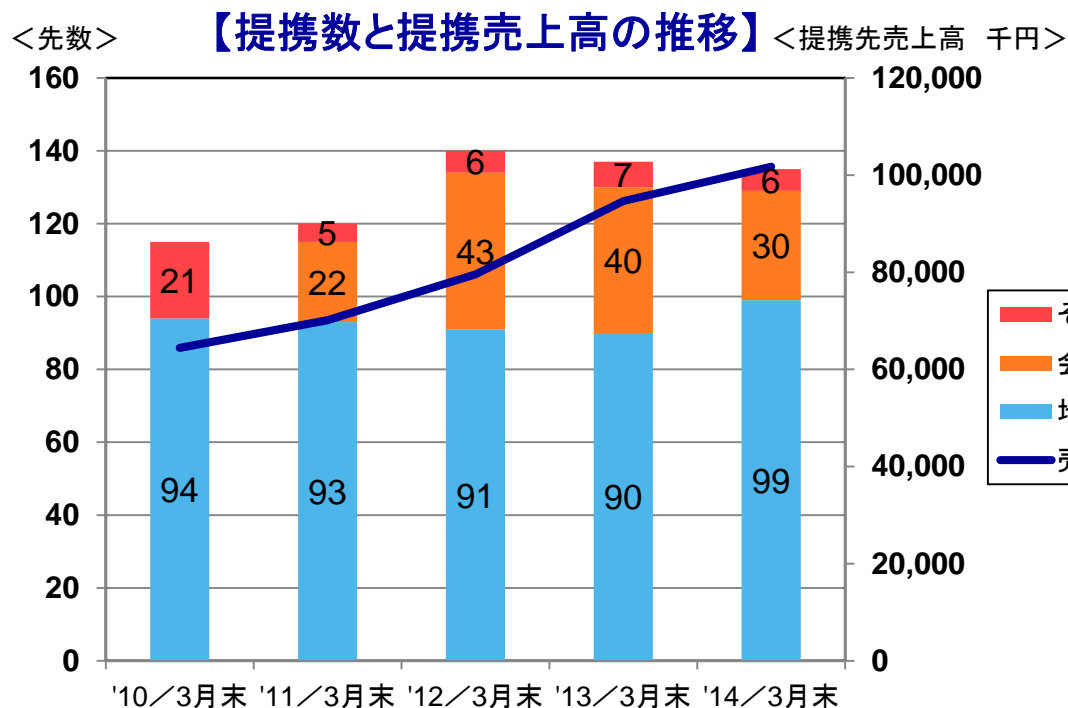
- ◆ 年間を通じた中途採用実施と離職率低下で、ここ2年のコンサルタント数は微増傾向
- ◆ チームコンサルティングや研究会への参画、キャリア研修等で育成に注力し、生産性向上を図る

<人> 【コンサルタント人員推移】



■ ネットワーク事業 提携先・会員の推移

- ◆ 会計事務所との提携数は減少したものの、地方銀行や信用金庫・信用組合との提携数が増加し、提携先への経営情報売却、勉強会（経営塾）、職員教育等の収入が堅調に推移
- ◆ 安定収入が見込めるイーグルクラブ等の会員数については、減少に歯止めをかけるために、サービスメニューの再構築を図っている



セールスプロモーション事業 '14/3期のポイント

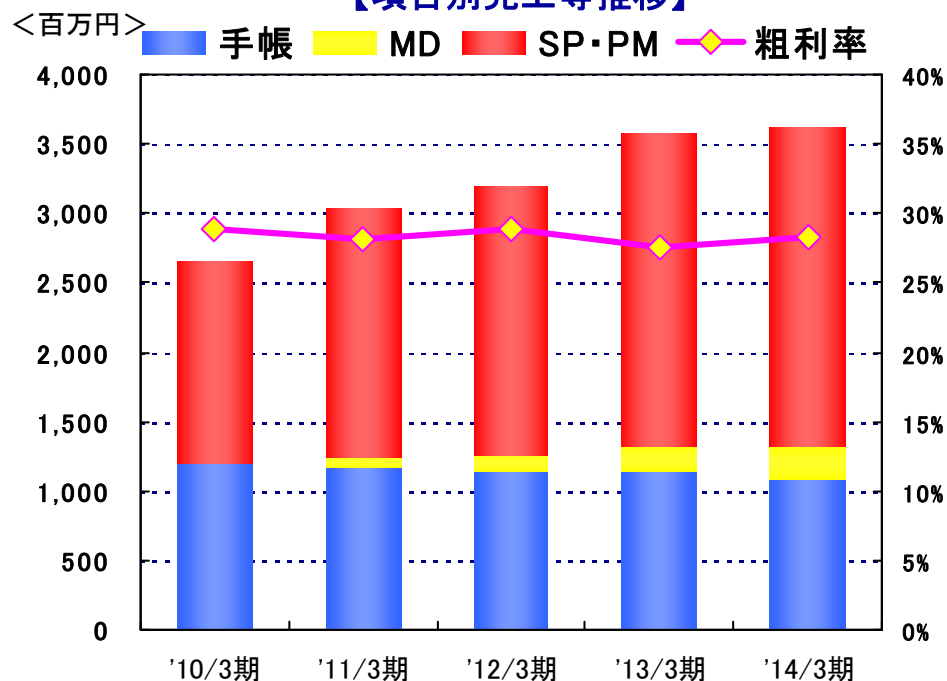
- ◆ 前期比で、販促支援(SP・PM)売上は2.3%増加、販売品の企画(MD)売上は23.5%増加、手帳売上は4.2%減少
- ◆ 顧客数は前年並みであったが、受注件数と単価が共に伸びたことで増収増益となった。

※ SP(セールスプロモーション) = 販促用品の法人直接販売

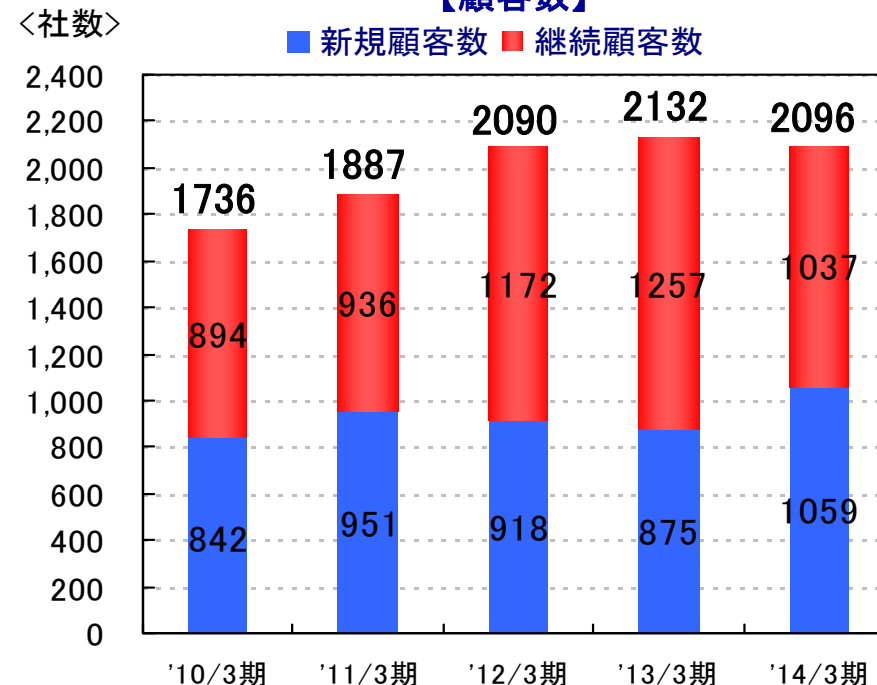
PM(プロモーションマネジメント) = イベント、店頭プロモーション(POP・DVD)等

MD(マーチャндаイジング) = 顧客販売用商品の企画開発

【項目別売上等推移】



【顧客数】





今期の方針と決算見通し



■ 経営基本方針

2014年度 経営基本方針

全社顧客最適で成長へ挑む

2015年3月期 決算見通し

【増収増益見込み】

- ◆ すべての事業で増収を見込み、全体の売上高も増収の見通し
- ◆ コンサルタントの採用に注力する予定であることから、利益率は前年並みの見通し
- ◆ '14/3期に計上した特殊要因を除くと'15/3期の当期純利益も前期比で増益の見通し

<百万円、%>

科目	'14/3期		'15/3期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	7,582	100.0	7,890	100.0	+4.1
売上総利益	3,336	44.0	3,450	43.7	+3.4
販管費	2,662	35.1	2,754	34.9	+3.4
営業利益	673	8.9	695	8.8	+3.2
経常利益	709	9.4	730	9.3	+2.8
当期純利益	780	10.3	450	5.7	▲42.3

■ 2015年3月期 決算見通し（セグメント別）

<百万円、%>

科目	事業部門	‘14/3期		‘15/3期		
		金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高		7,582	100.0	7,890	100.0	+4.1
	コンサルティング	3,592	47.4	3,655	46.3	+1.8
	ネットワーク	371	4.9	375	4.8	+1.0
	セールスプロモーション	3,619	47.7	3,860	48.9	+6.7
売上 総利益		3,336	100.0	3,450	100.0	+3.4
	コンサルティング	2,013	60.3	2,059	59.7	+2.3
	ネットワーク	298	9.0	301	8.7	+1.0
	セールスプロモーション	1,025	30.7	1,090	31.6	+6.3
営業利益		673	100.0	695	100.0	+3.2
	コンサルティング	822	122.1	850	122.3	+3.4
	ネットワーク	52	7.7	55	7.9	+5.6
	セールスプロモーション	59	8.8	80	11.5	+35.3
	本社管理費	▲260	▲38.6	▲290	▲41.7	(▲30百万円)

2015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	↗	戦略・事業承継テーマのチームコンサル型経営協力の推進・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	↗	戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会に新テーマ追加
		その他	→	ブランディングセミナーの動員拡大、調査・診断は減少基調
	費用	↗	コンサルタントの中途採用継続実施により、人件費増加	
NW事業	売上	会員組織運営	→	会員数は'14/3期実績と同水準
		提携先へのサービス	↗	金融機関シェアと提案商品・サービスの拡大
	費用	↗	各種サービスメニューの開発に注力、開発費増加	
SP事業	売上	セールスプロモーション	↗	新規大型案件の開拓力・提案力強化により、'14/3期比9.0%で拡大
		手帳	→	'14/3期実績と同水準
		MD	↗	商品企画力強化とチャネル拡大により、'14/3期比28.2%で拡大
	費用	↗	営業人員の増強による人件費増加	

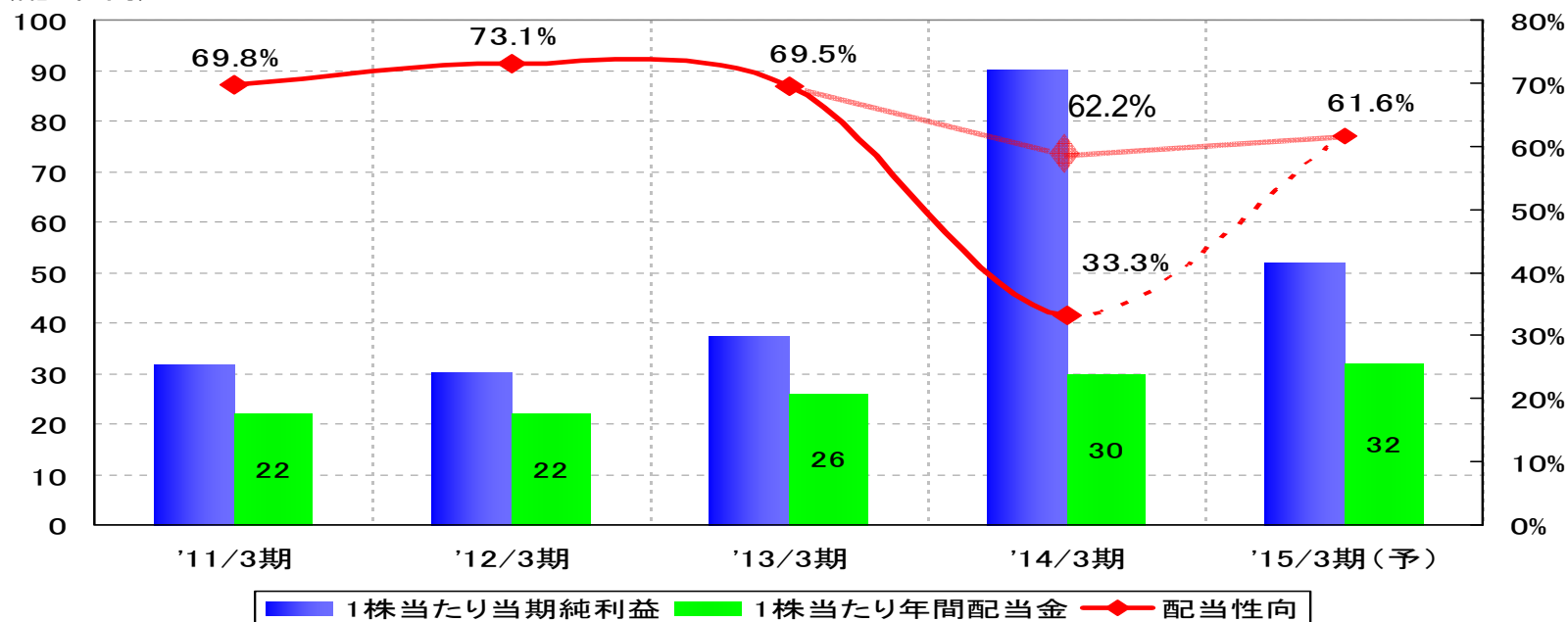
株主還元策について

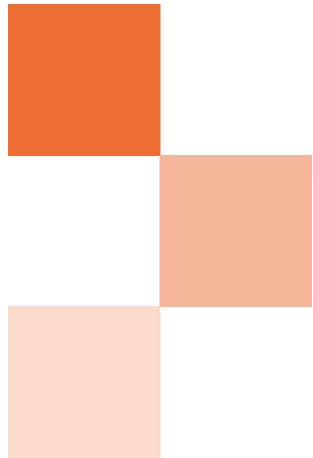
- ◆ 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し(特殊要因等は除く)、配当額を決定
- ◆ 9月30日現在の株主様に、オリジナル手帳「ブルーダイアリー」1冊(3,000円相当)を贈呈

	'11/3期	'12/3期	'13/3期	'14/3期	'15/3期(予)
配当	22円	22円	26円	30円	32円
配当性向	69.8%	73.1%	69.5%	33.3% ※	61.6%

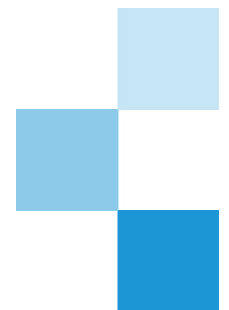
※'14/3期の配当性向は、特別利益を除いた当期純利益(418百万円)ベースで62.2%

(配当：円)

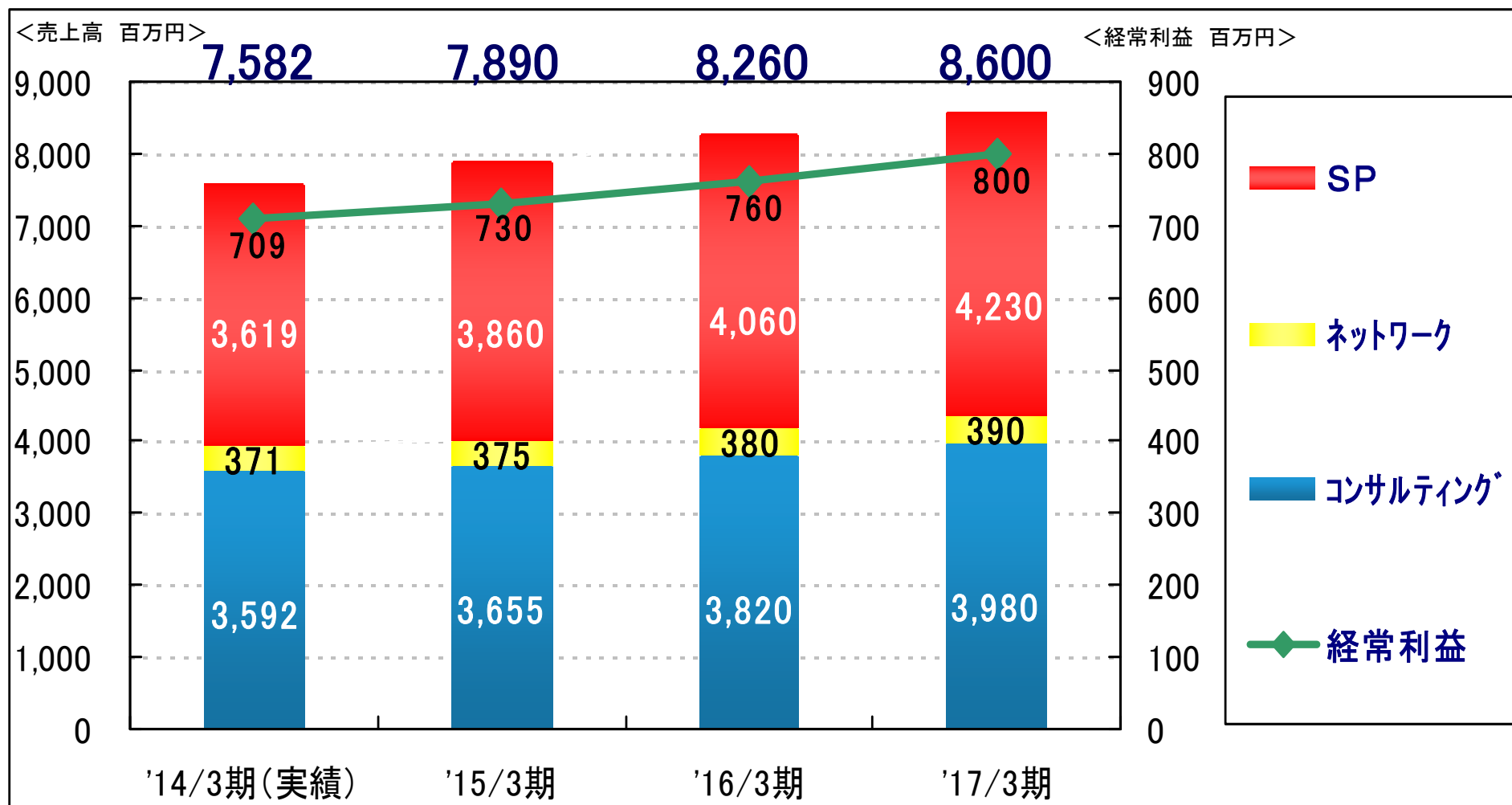




中長期展望



■ 収益目標



■ 3事業のミッション

企業繁栄に奉仕する「3つの事業領域」
企業の「価値」「創造」「成長」のベストパートナー

1 顧客価値

コンサルティング事業

企業価値を高めるため
経営に戦略的判断を提供

2 顧客創造

ネットワーク事業

企業や提携先の
顧客創造を支援する

3 顧客成長

セールスプロモーション 事業

成長するための
販売促進を支援

■ 新成長エンジンの拡充：戦略ドメイン & マネジメント研究会

私たちの研究フィールドは世界の**ファーストコールカンパニー**



■ 事業承継ワンストップコンサルティング



承継をワンストップで解決する5つの戦略メソッド

1 事業承継カレンダー

10年レンジで創る事業と人材・組織の設計図、
承継シミュレーション

2 ジュニアボード経営

後継経営者を支える組織経営の構築
諮問機関となる経営チームを創る

3 新・中期経営計画

次代の経営チームによる夢を叶えるビジョンの策定
会社の未来を創り共有化する

4 後継経営者の育成プログラム

「後継経営者スクール」で帝王学と経営センスを体得、
「戦略ドメイン研究会」で事業センスを鍛え、
「プロ戦略幹部スクール」で経営チームの戦略リーダーを育てる

5 事業承継支援ネットワーク

全国で100を超える金融機関、会計事務所等と提携
タナベネットワーク事業を駆使して、全方位で解決する

◆ 5つの戦略メソッドを磨き、**事業承継のファーストコールカンパニー**へ

■ 提携先拡大とソリューション商品の拡充

全国地域金融機関との提携シェア

18.8% → 26.5%

(99 / 527) (140 / 527)



■ 物販に加えてセールスプロモーション提案強化へ

分野	カテゴリー	チャネル	差別化戦略
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)
・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 	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	オリジナル商品を持つ小売店 (アパレルチェーンや観光土産店)	商品企画段階からの支援 により、顧客の売上に貢献 できる商品を開発

価値

Value

コンサルティング

- ドメイン・チームコンサル
- 事業承継ワンストップコンサル
- 人材育成
- 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
- PAT(タナベ式性格テスト)

会社の未来を私たちとともに...

企業を愛し、
企業繁栄に奉仕する

Our Business is Management Support

創造

Creation

ネットワーク

- 金融機関・会計事務所等とのネットワーク
- Webサービス(経営情報提供)
- 経営塾(勉強会)
- 提携先職員向け研修

成長

Growth

セールスプロモーション

- セールスプロモーション
- イベントプロモーション
- マーチャンダイジング
- ノベルティ

100年先も一番に選ばれる会社へ。

変化し続ける事業と組織の戦略パートナー タナベ経営

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/>