

Financial Report 2017

2017年3月期 決算説明会

2017年5月29日

株式会社タナベ経営
代表取締役社長
若松 孝彦



Agenda

I

2017年3月期レビュー

II

2018年3月期見通しと中期事業戦略

III

株主還元

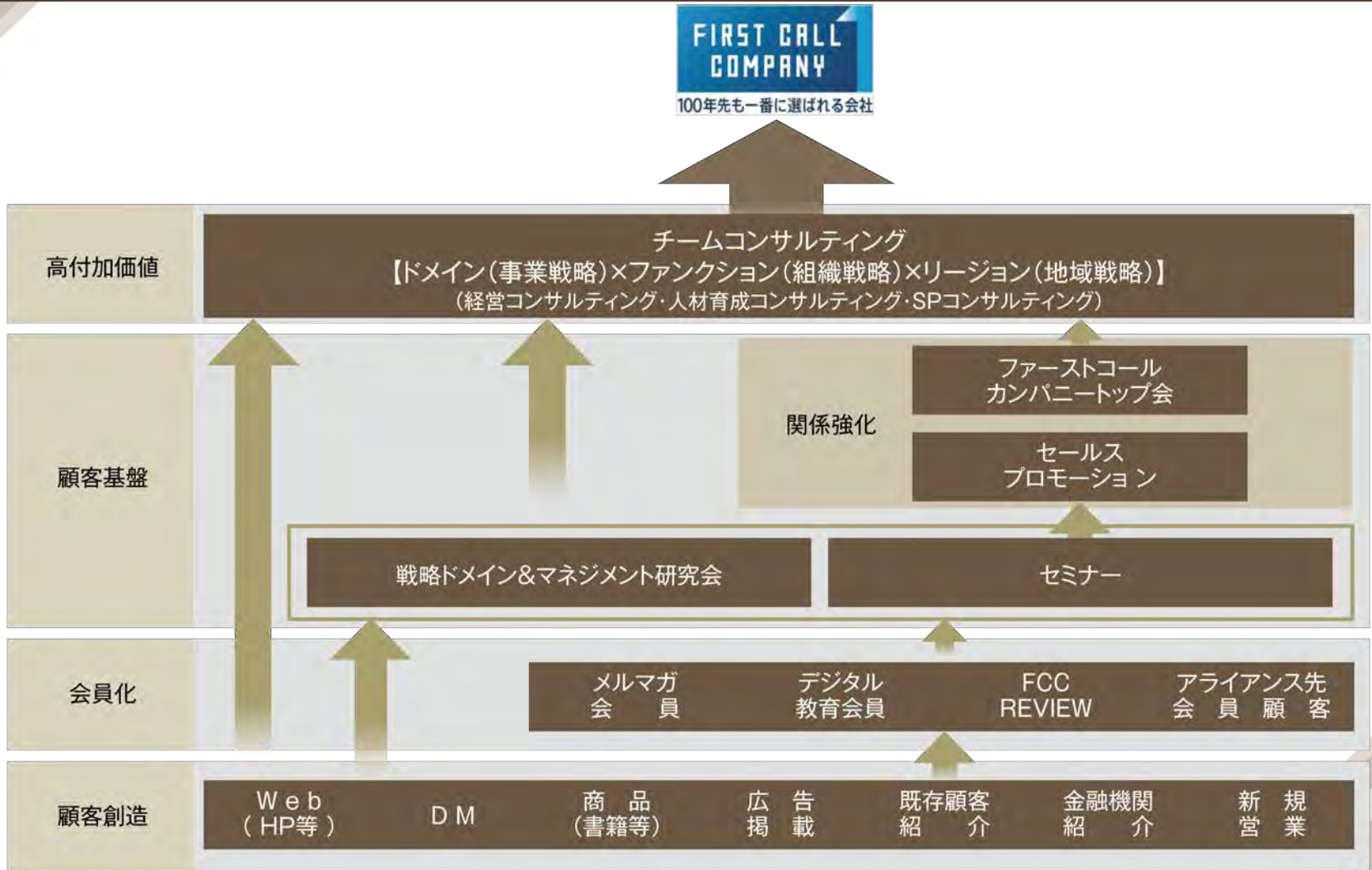
IV

参考資料

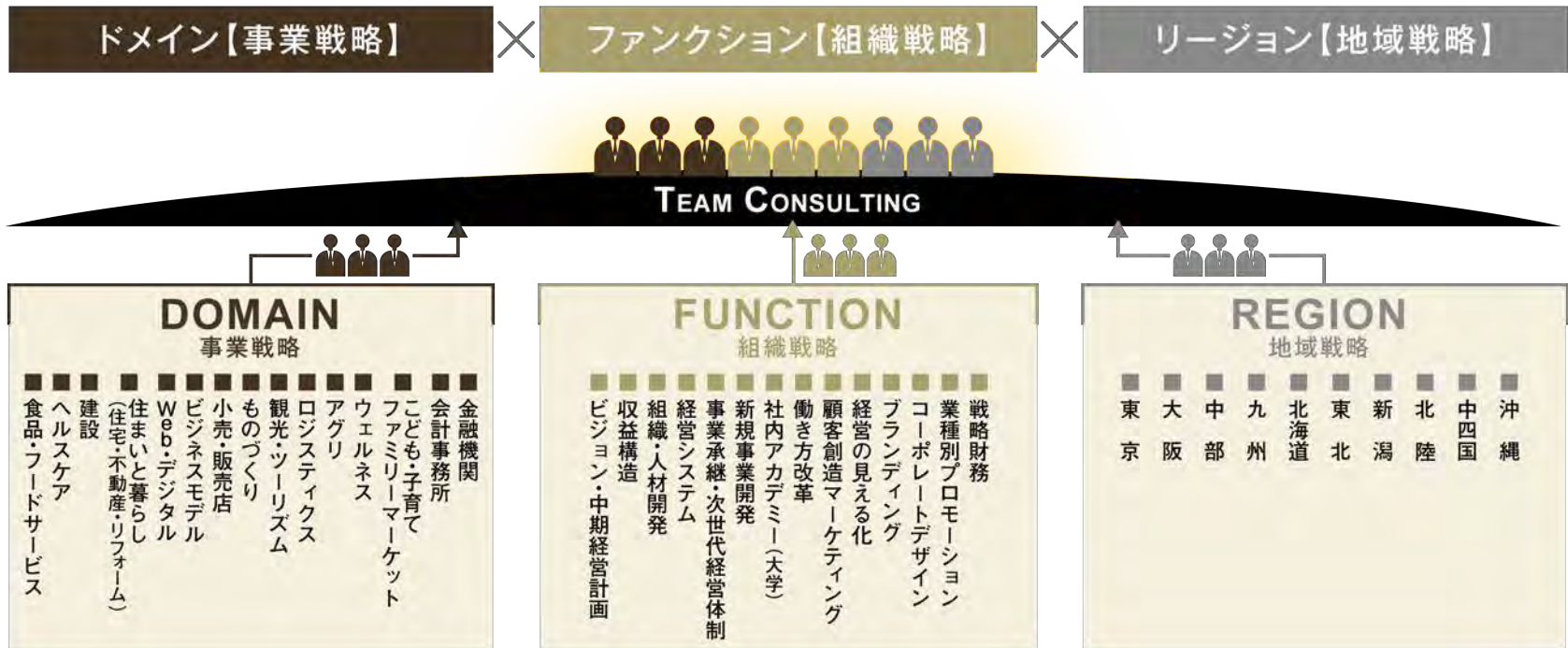
I

2017年3月期レビュー

ビジネスモデル



顧客最適のチームコンサルティング



- 顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを選定してチームを組成し、チームコンサルティングにより「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」へと導く。

2017年3月期累計損益(全社)

(金額:百万円)	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	2017年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	8,297	8,500	8,389	+1.1%	▲1.3%
売上総利益	3,852	4,038	3,931	+2.1%	▲2.6%
売上総利益率	46.4%	47.5%	46.9%	+0.5pt	▲0.6pt
営業利益	856	865	878	+2.6%	+1.6%
営業利益率	10.3%	10.2%	10.5%	+0.2pt	+0.3pt
経常利益	886	900	915	+3.3%	+1.7%
経常利益率	10.7%	10.6%	10.9%	+0.2pt	+0.3pt
当期純利益	582	590	638	+9.6%	+8.2%
ROE(株主資本利益率)	6.0%	6.2%	6.4%	+0.4pt	+0.2pt

- 売上高/前期比+1.1%・計画比▲1.3% ⇒ 経営コンサルティング事業が増収も、S Pコンサルティング事業が減収
- 経常利益/前期比+3.3% ⇒ 売上高増加・付加価値向上・営業外収益増加
 経常利益/計画比+1.7% ⇒ 経営効率化・営業外収益増加

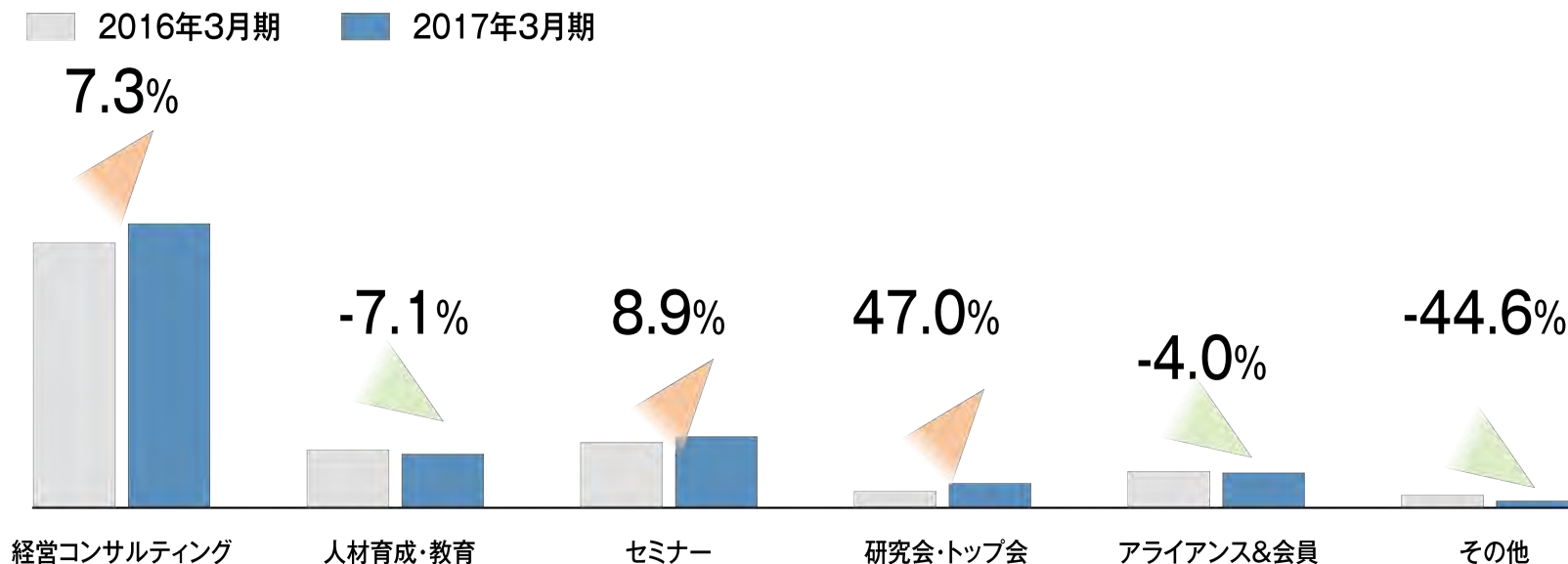
2017年3月期累計損益(セグメント別)

(金額:百万円)	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	2017年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	8,297	8,500	8,389	+1.1%	▲1.3%
経営コンサルティング事業	4,498	4,540	4,711	+4.7%	+3.8%
SPコンサルティング事業	3,799	3,960	3,677	▲3.2%	▲7.1%
売上総利益	3,852	4,038	3,931	+2.1%	▲2.6%
経営コンサルティング事業	2,738	2,853	2,842	+3.8%	▲0.4%
SPコンサルティング事業	1,114	1,185	1,089	▲2.2%	▲8.1%
営業セグメント	856	865	878	+2.6%	+1.6%
経営コンサルティング事業	1,086	1,105	1,090	+0.4%	▲1.3%
SPコンサルティング事業	112	140	158	+41.2%	+13.0%
本社管理費	▲342	▲380	▲370	▲28	+10

- 経営コンサルティング事業は前期比・計画比で増収も、コンサルタント人員が順調に増加（人件費が増加）したため、利益は前期比で増益も計画は下回る。
- SPコンサルティング事業は付加価値型への転換を目指しており、前期比・計画比で減収も、SPコンサルタントの人的生産性の向上により、利益は前期比・計画比で増益となる。

商品・サービス別動向（経営コンサルティング事業）

商品・サービス別売上高推移

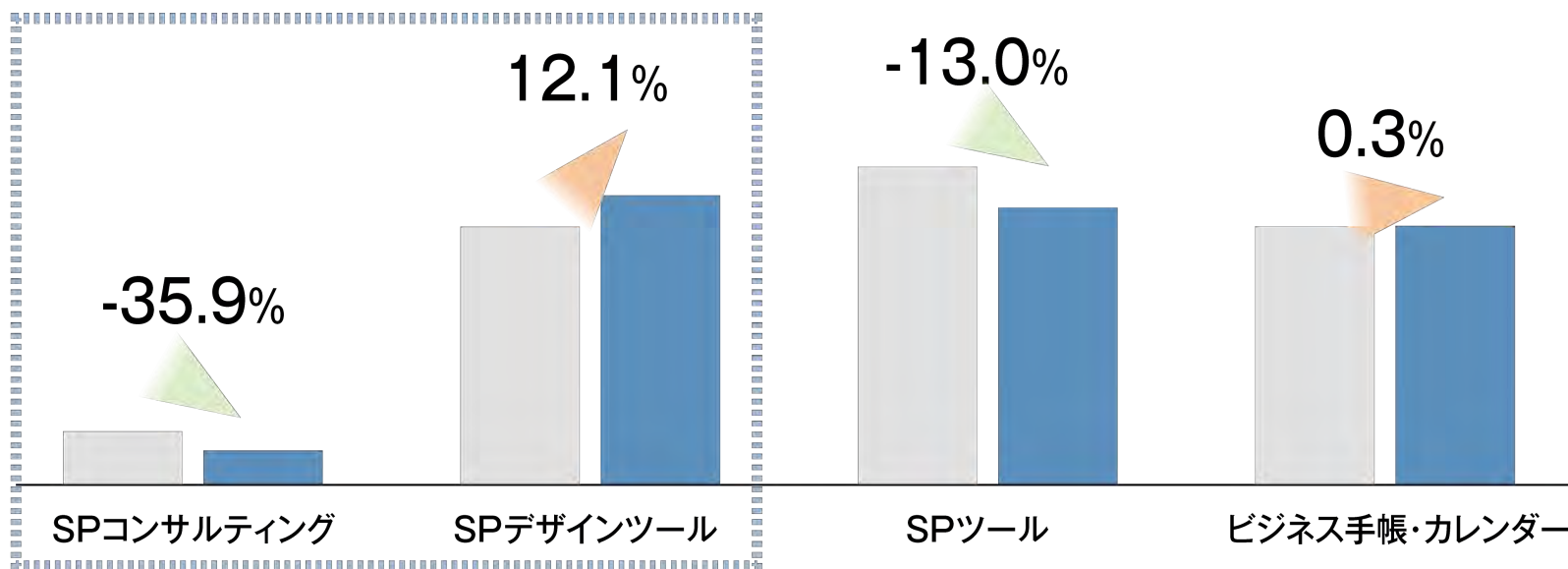


- 「経営コンサルティング」は、期中平均436契約（前期比+20契約）と順調に伸び、業績を牽引
- 「人材育成・教育」は、上記のコンサルティング型の人材育成提案を強化した影響から、受注件数が減少
- 「セミナー」参加社数3,986社（前期比+524社）、「戦略ドメイン&マネジメント研究会」参加社数877社（前期比+272社）と好調に推移し、売上高増加とともに顧客基盤の拡大（経営コンサルティング契約へのきっかけ）としても大きく貢献

商品・サービス別動向 (SPコンサルティング事業)

商品・サービス別売上高推移

■ 2016年3月期 ■ 2017年3月期



- 「SPコンサルティング」は、より付加価値が高い提案を優先
- 付加価値の高い「SPコンサルティング」「SPデザインツール」をセットで推進し、両サービスの合計では、前期比で売上高+3.9%（売上総利益+8.7%）
- 「ビジネス手帳・カレンダー」は、継続受注により安定した売上高・利益を実現

※ 1. SPデザインツール=当社専門コンサルタントがデザインするプレミアムノベルティ商品等

※ 2. SPツール=定番アイテムに名入れ加工等を施すノベルティ商品

II

2018年3月期見通しと中期事業戦略

2018年3月期経営基本方針

にーまる にーまる

ビジョン2020「変化と成長」

60年、その先の100年へ

私たちは、
未来につながるビジネスモデルを再発明。

Tanabe is Oneで
新たなチームを創造し、
シーアンドシー
C&C(コンサルティング&congromaritt)戦略を
加速させよう。

2018年3月期見通し(全社)

(金額:百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
売上高	8,389	8,550	+1.9%
売上総利益	3,931	4,155	+5.7%
売上総利益率	46.9%	48.6%	+1.7pt
営業利益	878	915	+4.2%
営業利益率	10.5%	10.7%	+0.2pt
経常利益	915	945	+3.3%
経常利益率	10.9%	11.1%	+0.2pt
当期純利益	638	645	+1.1%
ROE(株主資本利益率)	6.4%	6.4%	0.0pt

- 売上高/前期比+1.9% ⇒ 経営コンサルティング事業・SPコンサルティング事業ともに増収を見込み、持続的安定成長を目指す。
- 経常利益/前期比+3.3% ⇒ 売上高増加・付加価値向上

2018年3月期見通し(セグメント別)

(金額:百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
売上高	8,389	8,550	+1.9%
経営コンサルティング事業	4,711	4,820	+2.3%
S Pコンサルティング事業	3,677	3,730	+1.4%
売上総利益	3,931	4,155	+5.7%
経営コンサルティング事業	2,842	3,010	+5.9%
S Pコンサルティング事業	1,089	1,145	+5.1%
営業セグメント	878	915	+4.2%
経営コンサルティング事業	1,261	1,270	+0.7%
S Pコンサルティング事業	157	165	+5.1%
本社管理費	▲540	▲520	—

- 経営コンサルティング事業は、「経営コンサルティング」の付加価値向上と契約数の増加により、増収増益を目指す。
- S Pコンサルティング事業は、引き続き「S Pコンサルティング」「S Pデザインツール」の提案を強化し、付加価値向上を実現する。

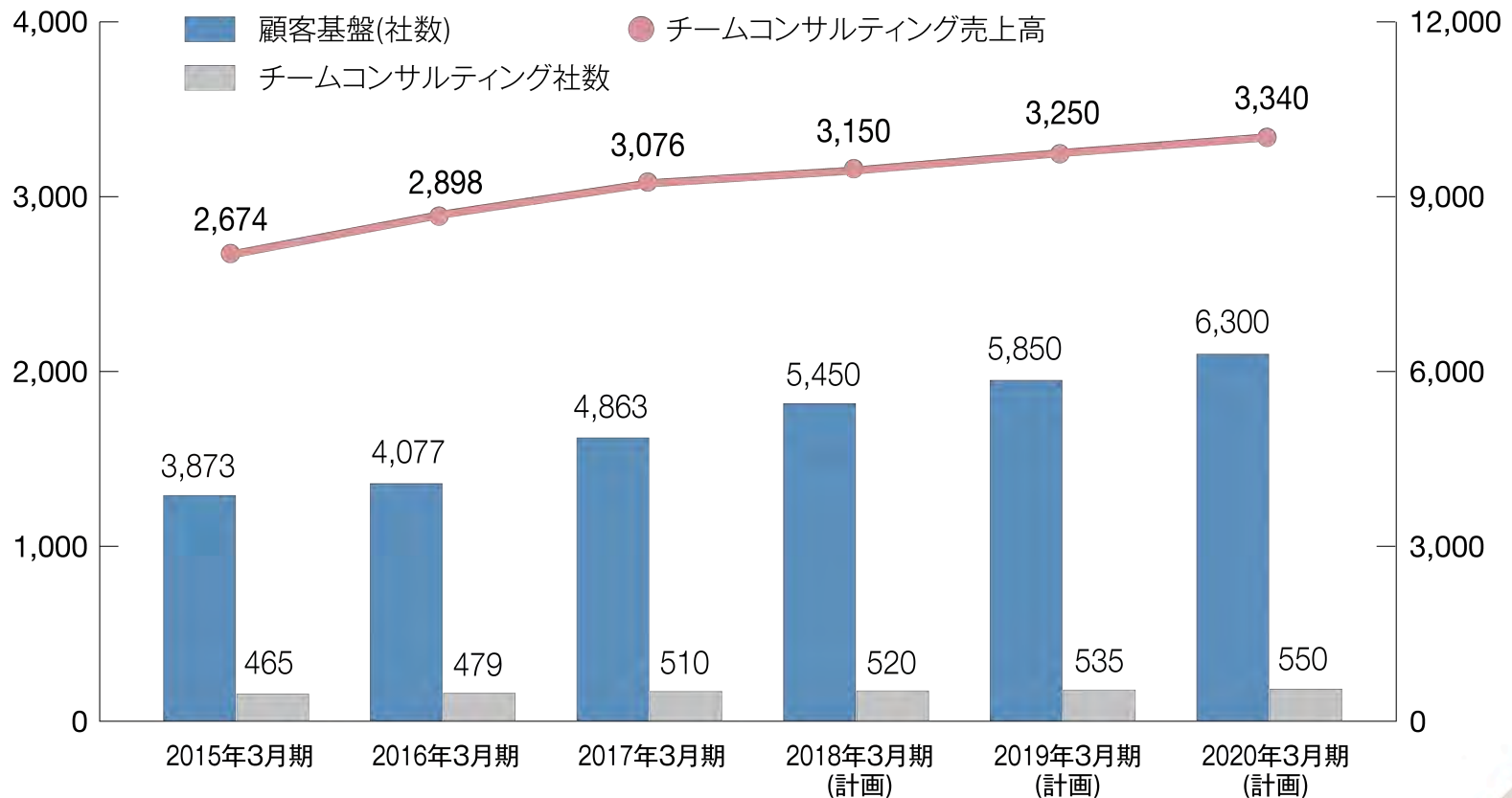
中期数値計画

(金額: 百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画	2020年3月期 計画
売上高	8,389	8,550	8,750	9,000
経営コンサルティング事業	4,711	4,820	4,950	5,100
SPコンサルティング事業	3,677	3,730	3,800	3,900
売上総利益	3,931	4,155	4,230	4,335
経営コンサルティング事業	2,842	3,010	3,065	3,135
SPコンサルティング事業	1,089	1,145	1,165	1,200
営業利益	878	915	950	980
経営コンサルティング事業	1,261	1,270	1,320	1,370
SPコンサルティング事業	157	165	170	175
本社管理費	▲540	▲520	▲540	▲565
経常利益	915	945	970	1,000
売上高経常利益率	10.9%	11.1%	11.1%	11.1%
当期純利益	638	645	660	680
ROE(株主資本利益率)	6.4%	6.4%	6.4%	6.3%

主要KPI(チームコンサルティング推移)

(単位:百万円)

(単位:社)



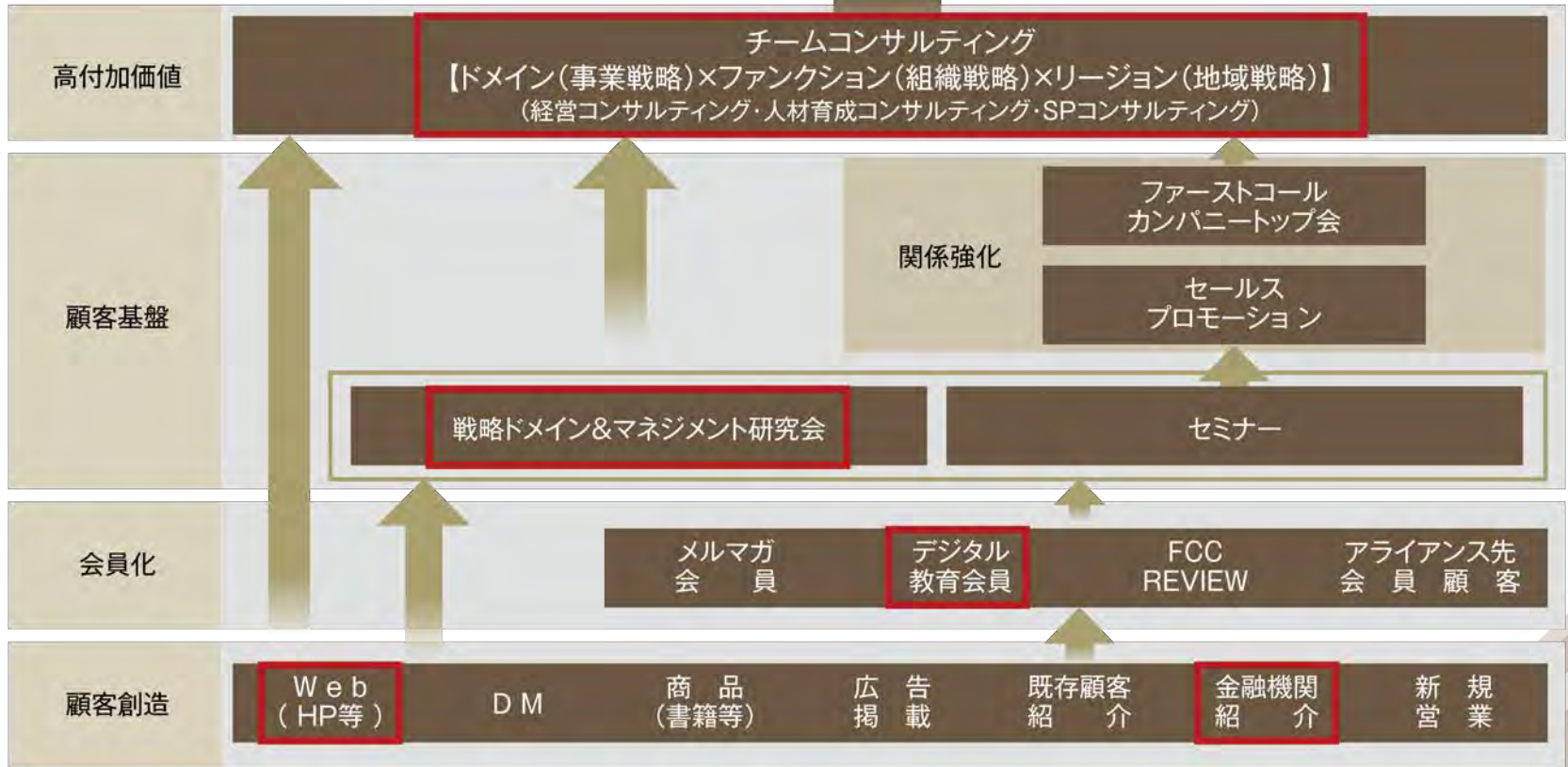
※ 1. チームコンサルティング = 経営コンサルティング + 人材育成コンサルティング (シリーズ型教育) + SPコンサルティング

※ 2. 顧客基盤 = 戦略ドメイン & マネジメント研究会 + セミナー

ビジネスモデルの再発明

強化ポイント

FIRST CALL COMPANY
100年先も一番に選ばれる会社



重点施策

■ C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略の推進

ドメイン&ファンクション研究(会)テーマの拡大
FCCアカデミー(企業内大学)設立支援コンサルティング
こども・子育てファミリーマーケット攻略コンサルティング

■ ドメイン戦略の推進

ドメイン&ファンクション研究(会)からの新規事業インキュベーションの推進

■ 地域FCC(ファーストコールコンサルティングファーム)戦略の推進

全社・全事業のチーム力の向上と全国各地域における地方創生、経済活性化への貢献

■ アライアンス戦略の推進

地域金融機関の人材育成と顧客(融資先等)へのコンサルティング提供を軸とするアライアンスビジネスモデルの構築

■ Webプロモーション強化

マーケティングオートメーションツールの導入による顧客の創造・育成

C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略



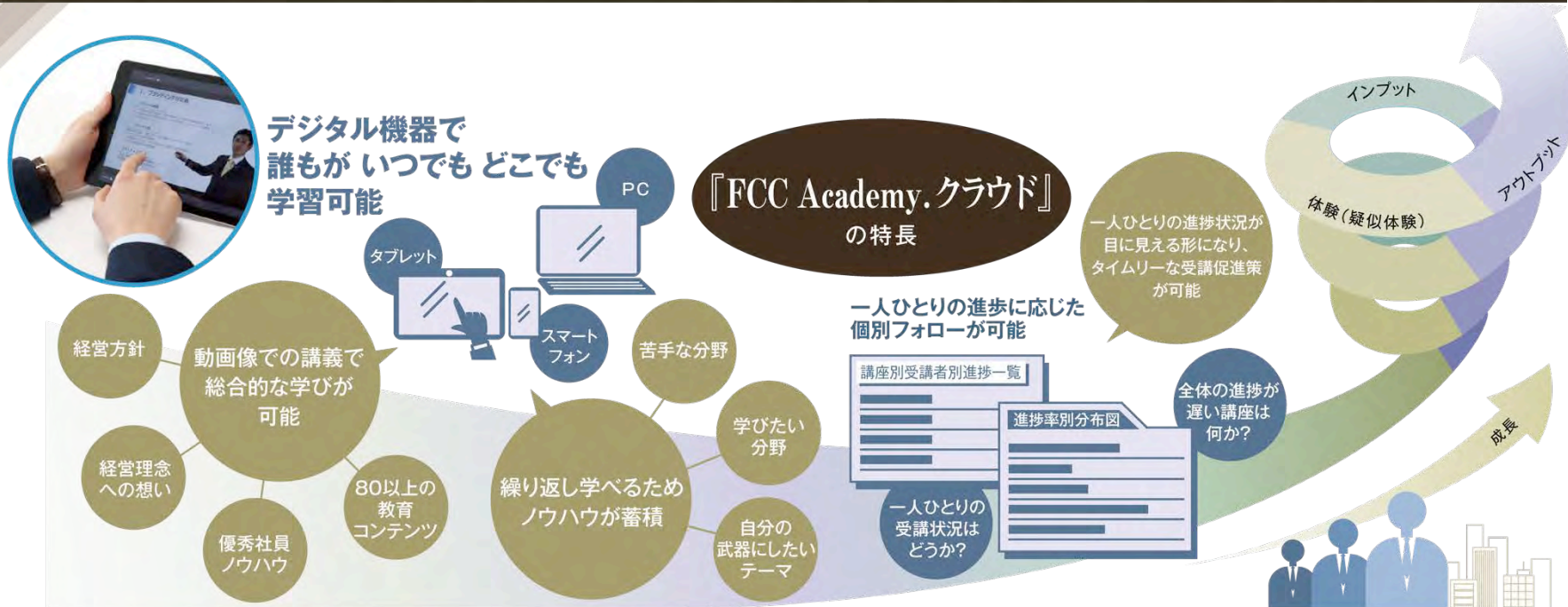
- 「ファーストコールカンパニー 100年先も一番に選ばれる会社」を数多く創造するために、コンサルティング領域を多角化していく。

C&C戦略 ドメイン&ファンクション研究(会)テーマの拡大



- 未来の社会的課題を解決する各ドメイン (事業戦略) & ファンクション (組織戦略) の研究 (会) テーマを、1つのリニューアルを含め**20テーマ**から**25テーマ**に拡大。

C&C戦略 FCCアカデミー(企業内大学)設立支援コンサルティング

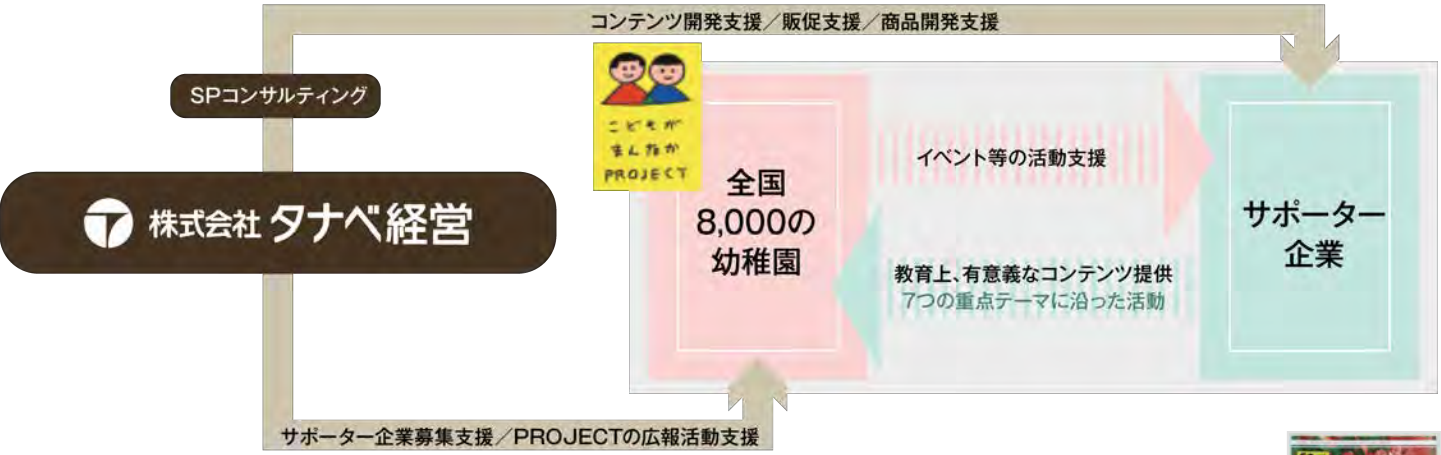


- 優秀社員や技術者のノウハウをデジタル化することで、企業は業種・企業規模・地域を問わず、スピーディーに企業内大学を設立できる。
- 誰もが、いつでもどこでもデジタル機器による学習が可能であり、学びたい人から学べるOJT革命であるため、「学び方改革」が「働き方改革」を実現する。
- 社内研修等で集合する時間を削減でき、投資回収効果も高い。
- 自社独自の企業内大学として採用応募者へのPRにも効果的。

C&C戦略 こども・子育てファミリーマーケット攻略コンサルティング

こども・子育てマーケット
約400万人

私立幼稚園数	約8,000園
私立幼稚園児数	約130万人
PTA数	約260万人
教職員数	約9万人



グループインタビュー・アンケートの実施



各幼稚園と協力し、商品と触れ合う機会の提供



HPやPTA新聞、挟み込みリーフによるプロモーション

- 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」に参画し、幼稚園と企業との橋渡しを専属で行ない、企業の「こども・子育てファミリーマーケット」へのPR活動・CSR活動を支援。
- グループインタビュー等によるマーケット調査・現状認識から、プロモーション戦略の策定、コンテンツ・商品開発、プロモーション実行支援までをトータルに提供。

ドメイン戦略

東京本社内に設置

○ 食品・フードサービス

○ ヘルスケア

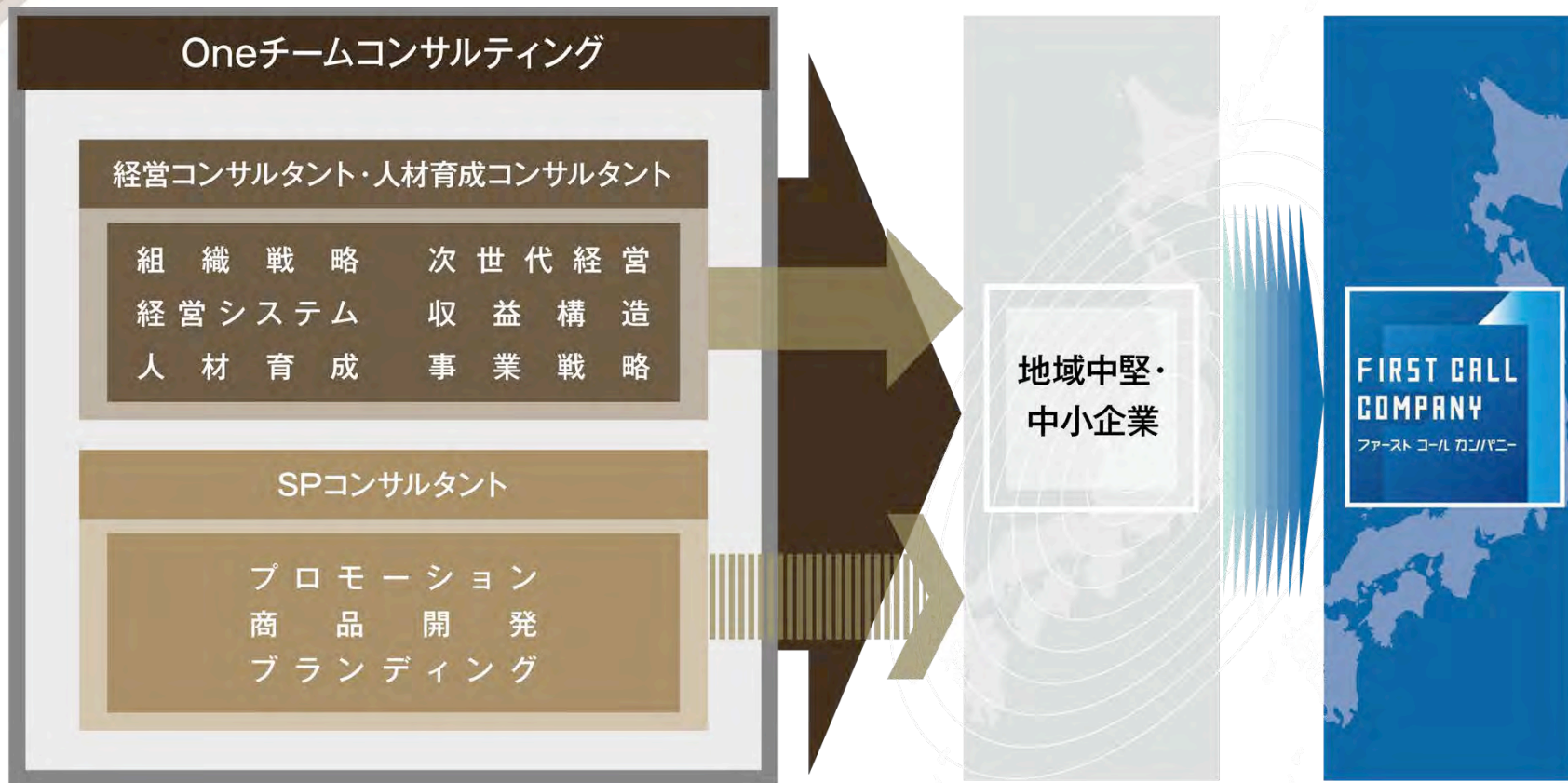
○ 住まいと暮らし

ヘルスケアドメイン向け コンサルティングメニュー

ビジネスモデルの変革		新分野への進出支援		働き方・働く人改革	
時間単位付加価値向上プログラム		高齢者分野 参入ビジネスパッケージ		介護事業所マネジメント アッププログラム	
対象	医療機器商社、 福祉用具商社	対象	リフォーム、ガス、 葬儀屋	対象	介護施設、 介護事業所
開業支援 ブランディングプログラム		BtoE（社員）分野 参入ビジネスパッケージ		定着率向上型 人事・処遇制度プログラム	
対象	建設業、医療機器商社、 調剤薬局	対象	食品メーカー、 仕出弁当	対象	介護事業者
赤字施設 再建プログラム		参入事業アイデア 事業性評価		社内大学 設立支援プログラム	
対象	介護施設 (有老、サ高住)	対象	新規参入を目指す企業	対象	調剤薬局、介護事業者
保険外サービス 事業化パッケージ		ヘルスケア分野 参入チャネル開拓プログラム		マルチスキル 開発支援プログラム	
対象	医療機関	対象	新規参入を目指す企業	対象	医療機器メーカー

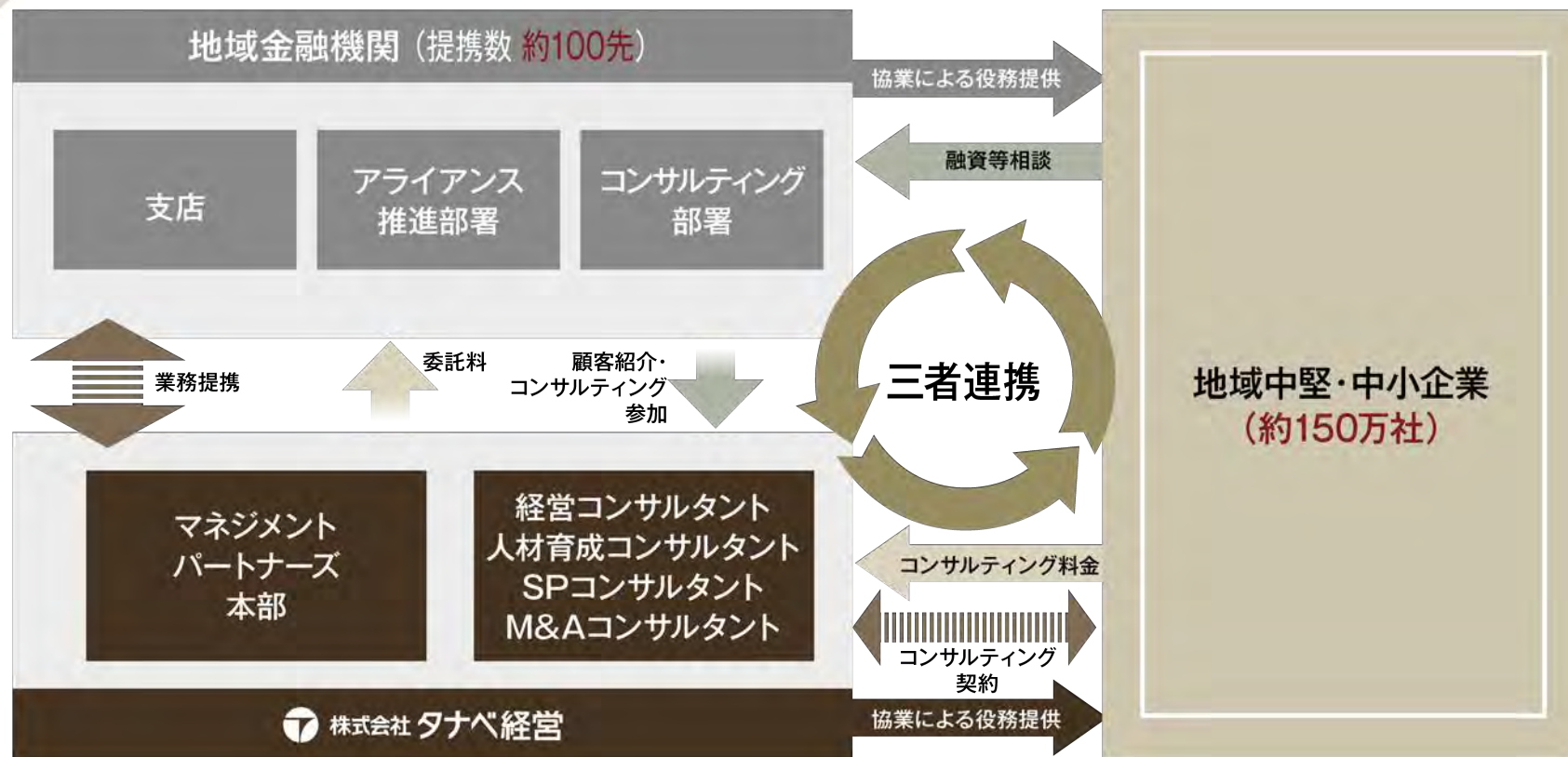
- ドメイン&ファンクション研究（会）から「食品・フードサービス」「ヘルスケア」「住まいと暮らし」を事業単位としてインキュベート（東京本社内に設置）。
- 高度な専門課題を解決できるメソッドを開発し、全国の顧客を支援し易い体制を構築。

地域FCC (ファーストコールコンサルティングファーム) 戦略



- 経営コンサルタント、人材育成コンサルタントとSPコンサルタントがチームとなり、企業の事業・組織・人材育成からプロモーション戦略やブランディング戦略、商品開発までを支援する。

アライアンス戦略



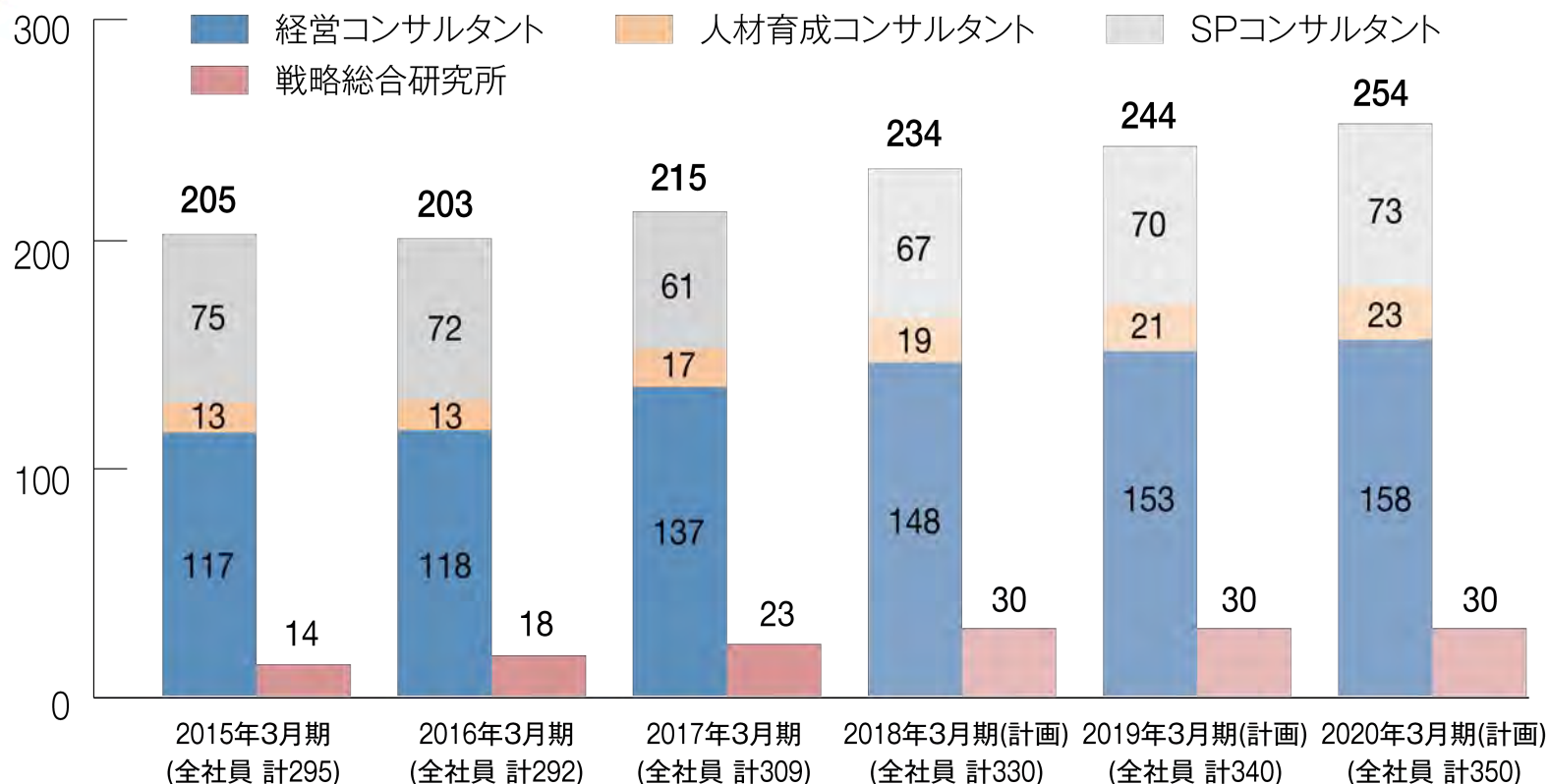
- 従来からの教育サービスに止まらず、M&Aコンサルティング等を地域金融機関と協業して実施し、高付加価値の提供により、地域企業・社会に貢献する（地方創生）。
- 地域金融機関に「手数料収入増と融資先創造のビジネスモデル」への転換を促す。

Webプロモーション強化



- 当社ホームページに訪れる潜在顧客を、マーケティングオートメーションツールを用いて、顕在顧客へと創造・育成する。

人材採用・育成（社員数の内訳・推移）



- 今後も、コンサルティング領域の多角化のため、M&Aアドバイザー・Webデザイナー・コピーライター（CI）等の人材採用を強化していく。
- 地域に貢献できるIターン・Uターン採用も積極的に推進していく。

人材採用・育成（タナベコンサルタントアカデミー）

4つのステージで15のスキルを3年間で学ぶ



5つの受講スタイル



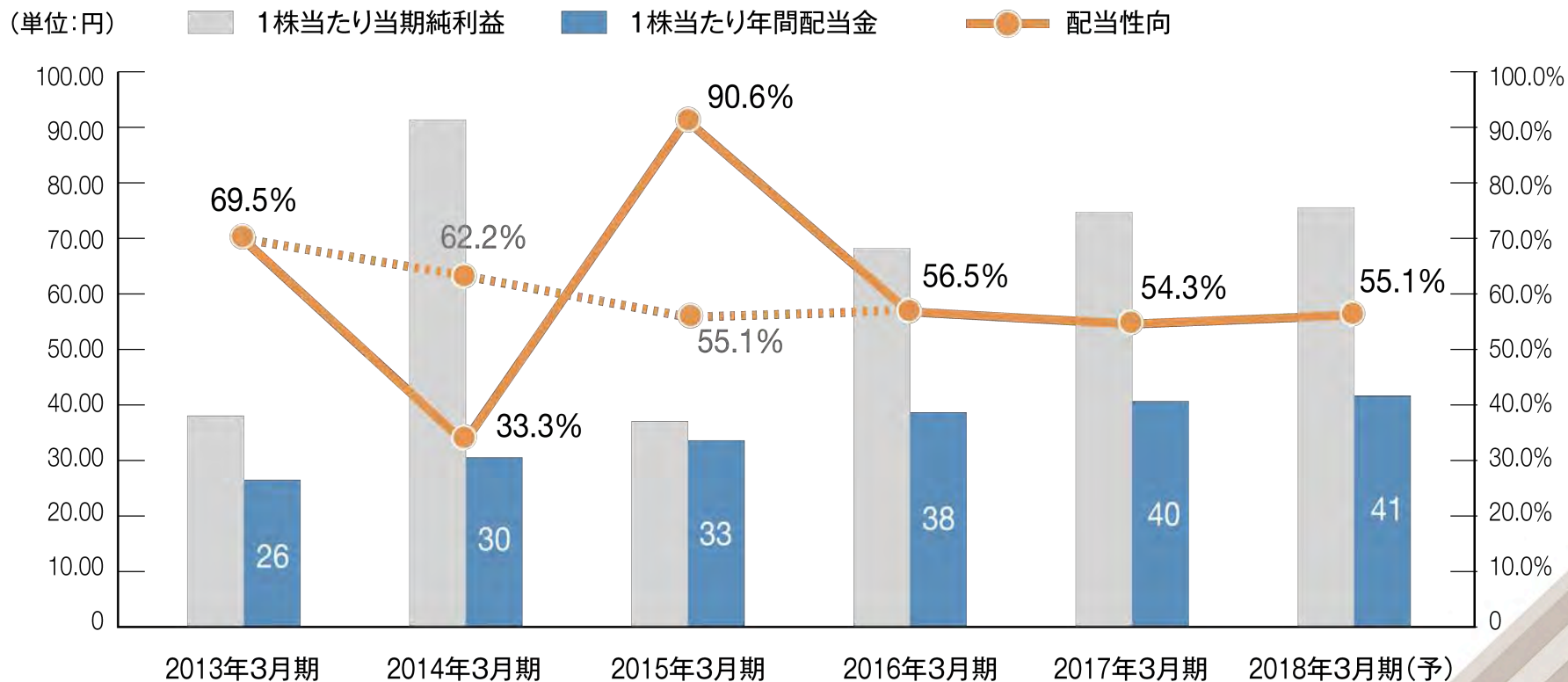
- 「Digital×Real」でプロフェッショナルコンサルタントを養成する社内ビジネススクール。
- 専門性の高い人材の育成や新卒社員の早期戦略化を図ることにより、「顧客最適のチームコンサルティング人材の育成」を強化し、より幅広い顧客課題に向き合える体制を構築。

III

株主還元

株主還元

■ 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し(特殊要因は除く)、配当額を検討。



(注) 特殊要因を除いた当期純利益ベースでは、2014年3月期配当性向は62.2%、2015年3月期配当性向は55.1%。

IV

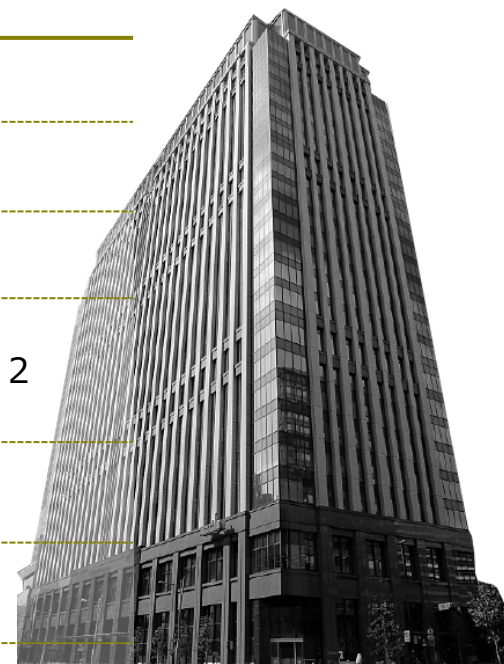
參考資料

会社概要

■ 会社名	株式会社タナベ経営
■ 創業	1957年（昭和32年）10月16日
■ 設立	1963年（昭和38年）4月1日
■ 本社	大阪本社：大阪市淀川区宮原3-3-41 東京本社：東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
■ 代表取締役社長	若松 孝彦
■ 従業員数	309名（2017年3月31日現在）
■ 上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
■ 株主数	8,511名（2017年3月31日現在）



大阪本社：新大阪駅前



東京本社：丸の内鉄鋼ビルディング

経営理念

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

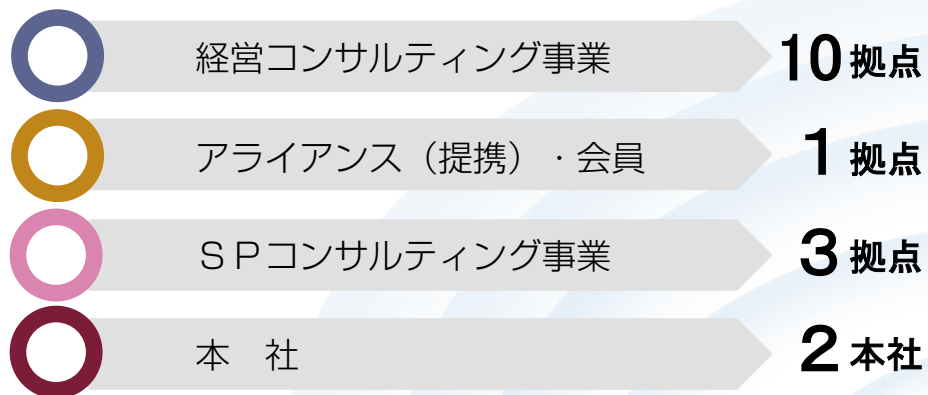
常にパイオニアとして
世界への道を拓く

沿革

- | | | |
|-------|---------|--|
| 1957年 | (昭和32年) | 京都市下京区四条通柳馬場東入立売町1 日本信託ビル205号室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 |
| 1963年 | (昭和38年) | 株式会社田辺経営相談所を設立 |
| 1967年 | (昭和42年) | 株式会社田辺経営に商号を変更 |
| 1971年 | (昭和46年) | 大阪市東区(現 中央区)北浜に本社を移転 |
| 1980年 | (昭和55年) | 大阪府吹田市江の木町に本社を移転 |
| 1986年 | (昭和61年) | 株式会社タナベ経営に商号を変更 |
| 1993年 | (平成5年) | 株式を店頭登録 |
| 2001年 | (平成13年) | セールスプロモーション事業に進出 |
| 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 〈スタンダード〉) |
| 2008年 | (平成20年) | 大阪市淀川区宮原に本社を移転 |
| 2015年 | (平成27年) | 会員情報誌を統合し、「FCC REVIEW」を新装刊 |
| 2016年 | (平成28年) | 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
東京証券取引所市場第一部銘柄に指定 |
| 2017年 | (平成29年) | イーグルクラブ会員からFCCアカデミー会員へ移行
東京本社設置(二本社制) |

拠点展開

■ 業界唯一の全国ファーム展開により、
地域密着のチームコンサルティングをご提供



地域ブランディング



大阪本社

(大阪市淀川区宮原)



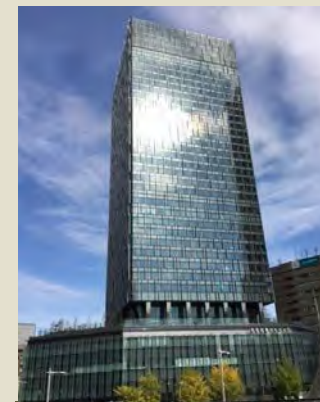
東京本社

(東京都千代田区丸の内)
鉄鋼ビルディング



九州本部

(福岡市博多区博多駅)
J R J P 博多ビル

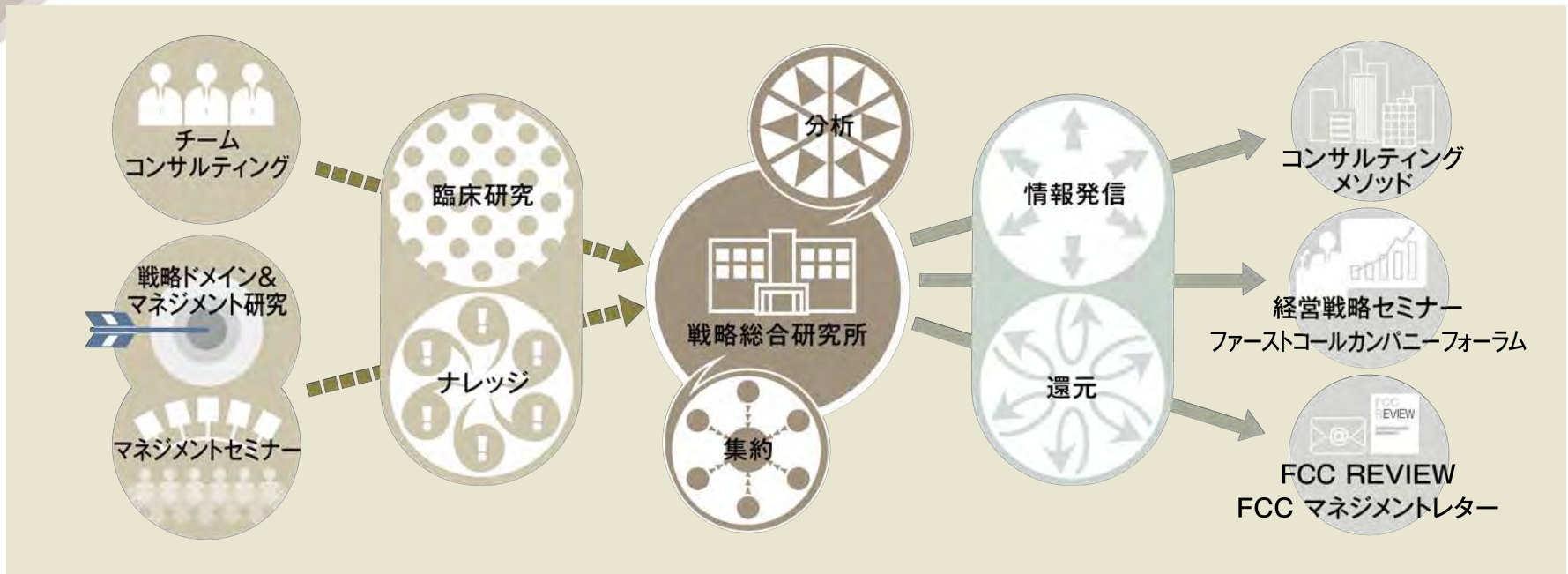


中部本部

(名古屋市中村区名駅)
大名古屋ビルヂング

- 東京を始めとする本部機能を強化し、地域で一番に選ばれる「ファーストコールコンサルティングファーム」を目指すための戦略投資を実行。
- 東京本部・中部本部は、経営コンサルティング事業とS Pコンサルティング事業が一体となったオフィス。機能の集約・連携により、チームコンサルティングをさらに強化し、顧客最適の価値提供により、ブランド価値を高める。
- 2017年4月1日付で東京本部を「東京本社」とし、I R・P R・人材採用・M & A機能等も設置。今後も本社機能を強化していく。

事業部説明(戦略総合研究所)



- チームコンサルティングを支える戦略・経営の研究機関。
- チームコンサルティング・戦略ドメイン&マネジメント研究・人材開発などを企画・プロデュース。
- コンサルティング現場・戦略ドメイン&マネジメント研究・セミナーから収集する生きた経営情報を分析し、企業・社会に還元して地域のリーダー育成に貢献。

事業部説明(コンサルティング戦略本部)

突き抜けるビジネス価値をデザインする

ドメイン戦略 コンサルティング



- 食品・フードサービス戦略
- 住ましと暮らし(住宅・不動産)のビジネス戦略
- ヘルスケアビジネス戦略
- ビジネスモデルイノベーション

人材の採用、育成、活躍で組織力を活性化

組織戦略 コンサルティング



- 人材採用&活躍
- 働き方改革・女性活躍支援
- 社内アカデミー(大学)の設立支援
- 組織デザイン変革

経営力の革新で持続的成長を実現する

経営システム コンサルティング



- ビジョン&中期計画策定
- 経営理念&ミッション策定
- 収益カー經常利益率10%モデル&コストリダクション
- 管理会計&業績先行管理システム

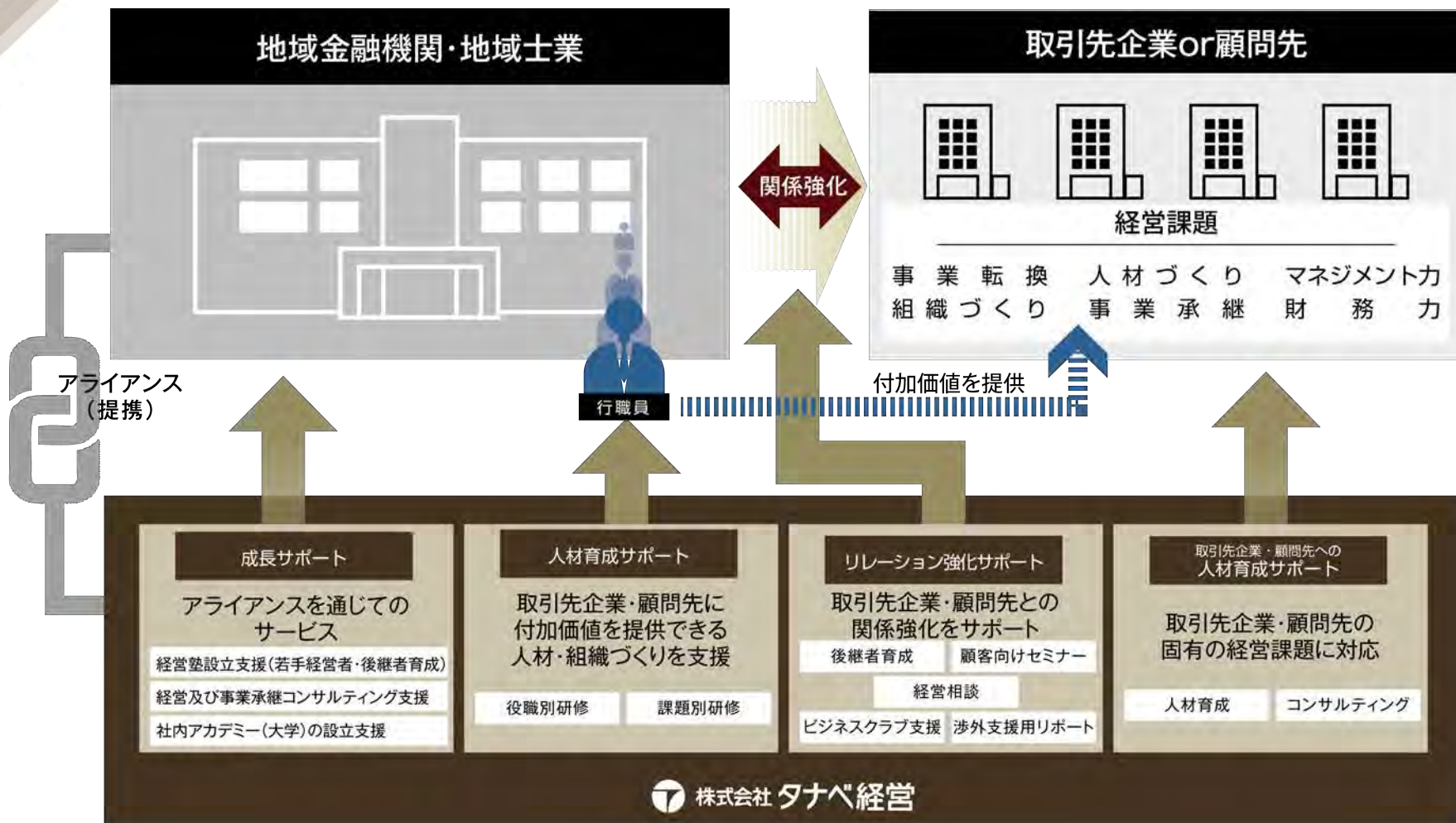
100年先も継続できる経営体制へ挑む

次世代経営 コンサルティング



- ジュニアボード経営
- ファミリービジネス
- 後継社長育成プログラム策定
- ホールディング経営

事業部説明 (マネジメントパートナーズ本部)



事業部説明 (SPコンサルティング本部)

SPコンサルティング

高い企画力と実行推進力で、課題や目的に合わせて最適なプロモーションを提供。SP戦略の企画立案から実行推進までを全国60名のSPコンサルタントが支援します。



- プロモーション戦略の立案・推進
- マーチャンダイジングの企画・推進
- ブランディング・PR戦略の企画・推進
- イベント・Webプロモーションの企画・推進

SPデザイン

国内外800社とのアライアンスによる取り扱いアイテム数は10万点を超え、年間3,000社以上の企業に販促ツールや商品を最適な企画・デザインで製作し、提供しています。



- プレミアムノベルティの企画・製作
- コミュニケーションツールの企画・製作
(カタログ・店頭SP・POP等)
- 販売用商品の企画・製作

ブルーダイアリー(BD)

誕生から58年、累計冊数1億8,000万部以上の手帳やカレンダーの企画・デザイン・製作を行っています。キャンペーン用、贈答品として年間300万部を販売しています。



- ダイアリーの企画・製作
- カレンダーの企画・製作
- オリジナルダイアリー、カレンダーの企画・製作

クリエイティブデザイン

販促戦略を研究したデザインラボの専門スタッフが成功事例をSPコンサルタントと共有します。年間2,000件以上の販売促進に効果的なデザインの制作を行っています。



- 販促ツール・販売用商品のデザイン制作
- Webデザイン制作
- ロゴ・キャラクターの企画・デザイン

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