

# Financial Report 2019

## 2019年3月期 決算説明会

2019年5月30日

株式会社タナベ経営  
代表取締役社長  
若松 孝彦



# Agenda

- I 2019年3月期レビュー
- II 2020年3月期見通しおよび株主還元
- III 中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」進捗
- IV 参考資料

# I

---

2019年3月期レビュー

# 事業セグメント紹介

## 経営コンサルティング事業

● 経営  
コンサルティング

経営コンサルティング

戦略ドメイン  
& ファンクション研究会

M&A・アライアンス

● 人材開発  
コンサルティング

オーダーメイド教育(研修)

FCCアカデミー(企業内大学)  
設立コンサルティング

ジュニアボード  
(次世代経営チーム育成)  
コンサルティング

FCCセミナー

## SPコンサルティング事業

● SP  
コンサルティング

セールスプロモーション  
コンサルティング

SPデザイン

SP領域の研究会

● SP  
ツール

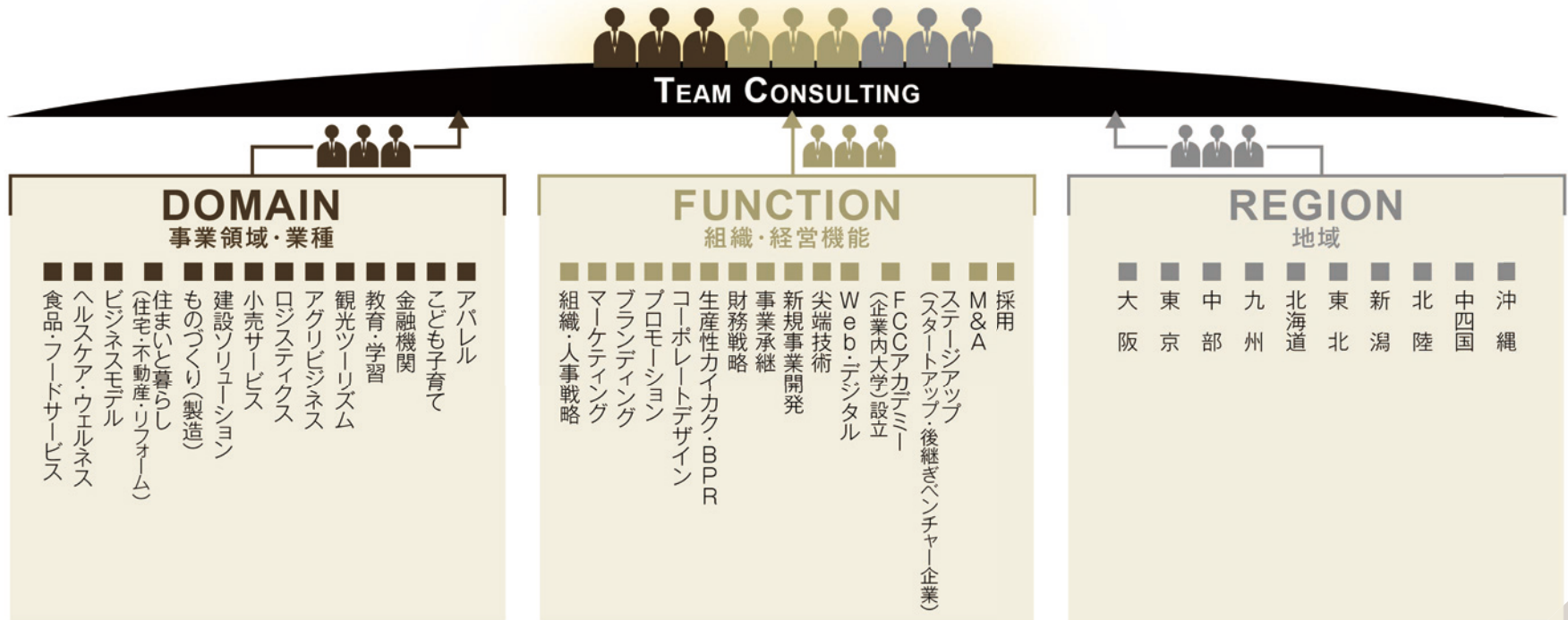
● ダイアリー

# コンサルティングモデル (チームコンサルティング)

ドメイン【事業領域・業種】

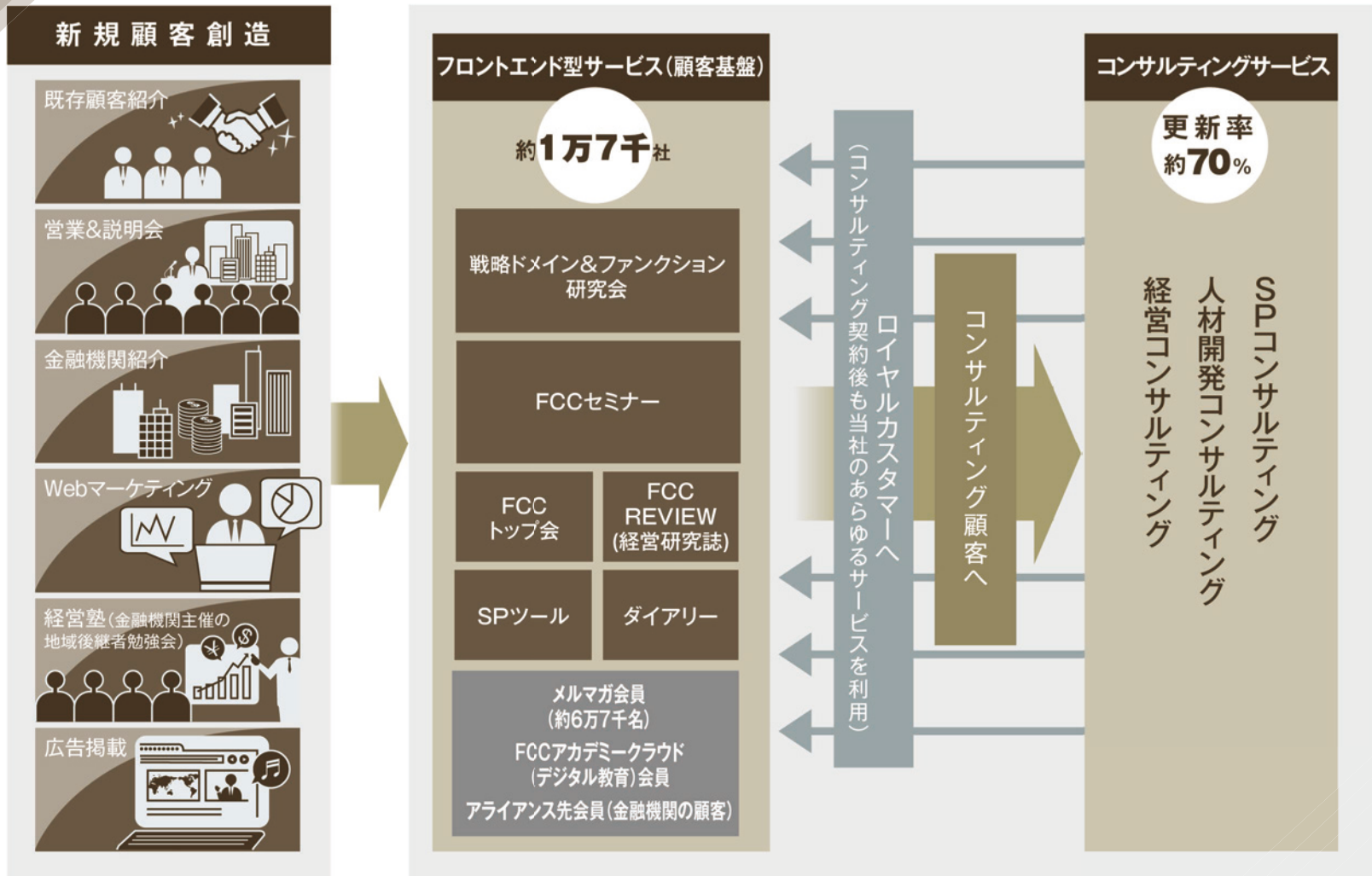
ファンクション【組織・経営機能】

リージョン【地域】



- 顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを複数名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。

# 顧客創造・リレーションモデル



## 2019年3月期累計損益（全社）

（金額：百万円）	2018年3月期 実績 <small>（注）</small>	2019年3月期 計画	2019年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	8,797	9,000	9,046	+2.8%	+0.5%
売上総利益	3,981	4,175	4,050	+1.8%	▲3.0%
売上総利益率	45.2%	46.4%	44.8%	▲0.4pt	▲1.6pt
営業利益	936	970	970	+3.6%	+0.0%
営業利益率	10.6%	10.8%	10.7%	+0.1pt	▲0.1pt
経常利益	965	990	1,003	+4.0%	+1.4%
経常利益率	11.0%	11.0%	11.1%	+0.0pt	+0.1pt
当期純利益	675	680	694	+2.9%	+2.2%
ROE（自己資本当期純利益率）	6.6%	6.6%	6.6%	+0.0pt	+0.0pt

- 売上高／前期比+2.8%・計画比+0.5% ⇒ 経営コンサルティング事業・S Pコンサルティング事業ともに増収
- 営業利益／前期比+3.6%・計画比+0.0% ⇒ 売上高増加・経営効率化（販管費額・率の低下）

（注）2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、売上総利益が「平成30年3月期決算短信【日本基準】（非連結）」の数値とは異なる。

## 2019年3月期累計損益（セグメント別）

（金額：百万円）	2018年3月期 実績 <small>（注）</small>	2019年3月期 計画	2019年3月期 実績	前期比	計画比
<b>売上高</b>	8,797	9,000	9,046	+2.8%	+0.5%
経営コンサルティング事業	5,021	5,150	5,171	+3.0%	+0.4%
SPコンサルティング事業	3,776	3,850	3,875	+2.6%	+0.7%
<b>売上総利益</b>	3,981	4,175	4,050	+1.8%	▲ 3.0%
経営コンサルティング事業	2,880	3,025	2,926	+1.6%	▲ 3.3%
SPコンサルティング事業	1,101	1,150	1,124	+2.1%	▲ 2.3%
<b>営業利益</b>	936	970	970	+3.6%	+0.0%
経営コンサルティング事業	1,336	1,355	1,357	+1.6%	+0.2%
SPコンサルティング事業	202	210	187	▲ 7.3%	▲ 10.6%
本社管理費	▲ 602	▲ 595	▲ 575	—	—

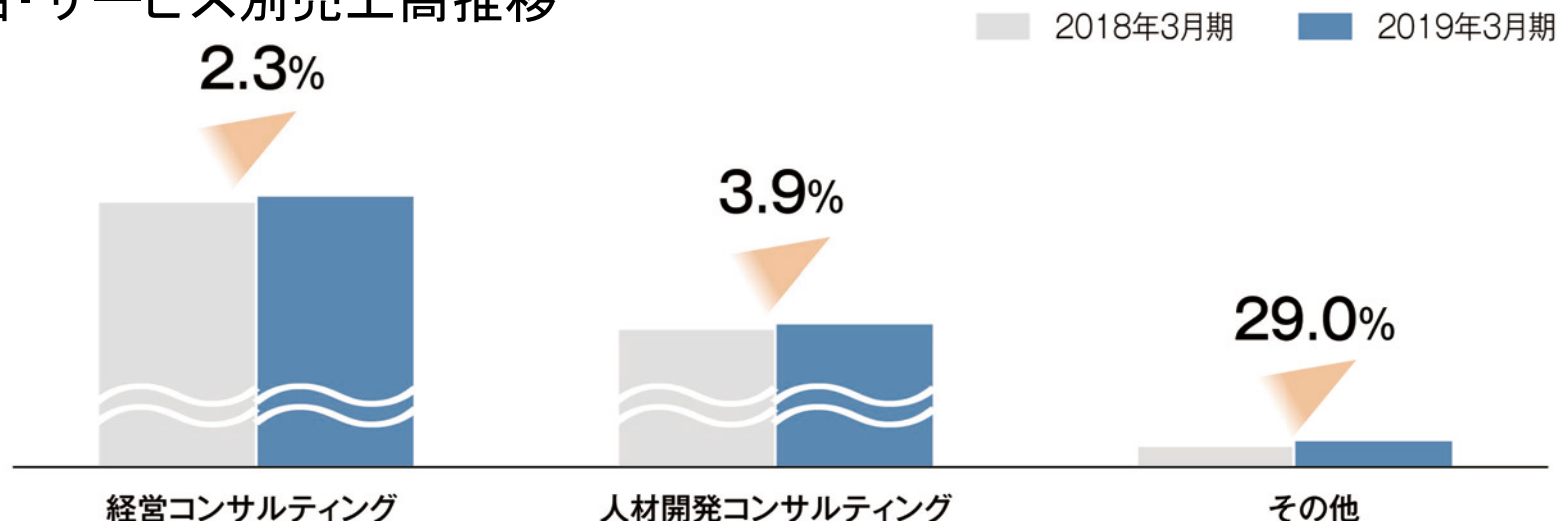
- 経営コンサルティング事業は、経営コンサルティング・人材開発コンサルティングの契約数が伸び、売上高・営業利益ともに前期実績・計画を上回った。
- SPコンサルティング事業は、SPコンサルティングが好調に推移し、売上高は前期実績・計画を上回ったが、営業利益は業務プロセスの見直し費用とそれに係る人件費の増加により、前期実績・計画を下回った。

（注）2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期第2四半期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、売上総利益が「平成30年3月期第2四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）」の数値とは異なる。



## 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

- ・経営コンサルティング：期中平均契約数は前期並みに推移したが、1件当たりの平均単価が上昇したことにより、売上高は伸長。
- ・戦略ドメイン&ファンクション研究会：研究会テーマ数は増加したが、テーマごとの参加社数のばらつきにより、全体の参加社数は949社（前期958社）となり、参加者数も減少したため、売上高は減少。しかし、顧客基盤としては機能し、研究会からコンサルティング契約にも繋がる。
- ・アライアンス（提携）：提携数129と前期比で減少したことにより、会費収入等は減少したが、アライアンス先からの紹介によるコンサルティング案件の受注は増加。

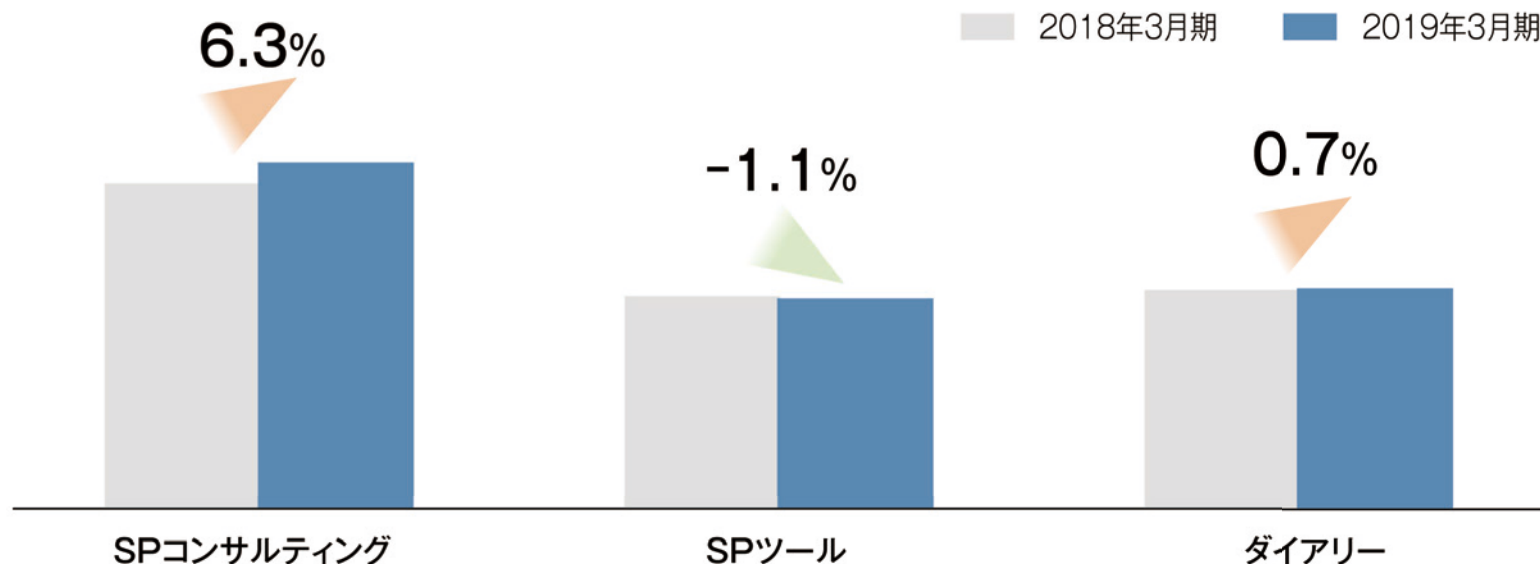
## ●人材開発コンサルティング

- ・オーダーメイド型教育（研修）：期中平均契約数は前期比で伸長したが、下記のジュニアボード・FCCアカデミーの内容充実に注力した結果、売上単価が減少したことで売上高は伸び悩む。
- ・ジュニアボード（次世代経営チーム育成）コンサルティング：期中平均契約数・売上高ともに前期比で伸長。
- ・FCCアカデミー（企業内大学）設立コンサルティング：期中平均契約数・売上高ともに前期比で伸長。
- ・FCCセミナー：参加社数が4,584社（前期4,340社）となり、売上高も伸長し、顧客基盤としても機能。

以上、経営コンサルティング事業のコンサルティング契約数は、期中平均562契約（前期552契約）となり、伸長。

## 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



## ● SPコンサルティング

- ・セールスプロモーションコンサルティング（月次契約）：経営コンサルティング事業との連携によるプロモーション戦略・ブランディング戦略の立案・実行推進支援と、Webプロモーションコンサルティングが好調に推移し、契約数が前期比で伸長。
- ・SPデザイン：戦略総合研究所デザインラボとの連携による独自性の高いプロモーションツールとして、顧客へ付加価値の高い提案を行い、また外部パートナー企業との連携による提案内容の充実化と提案数の増加により、伸長。

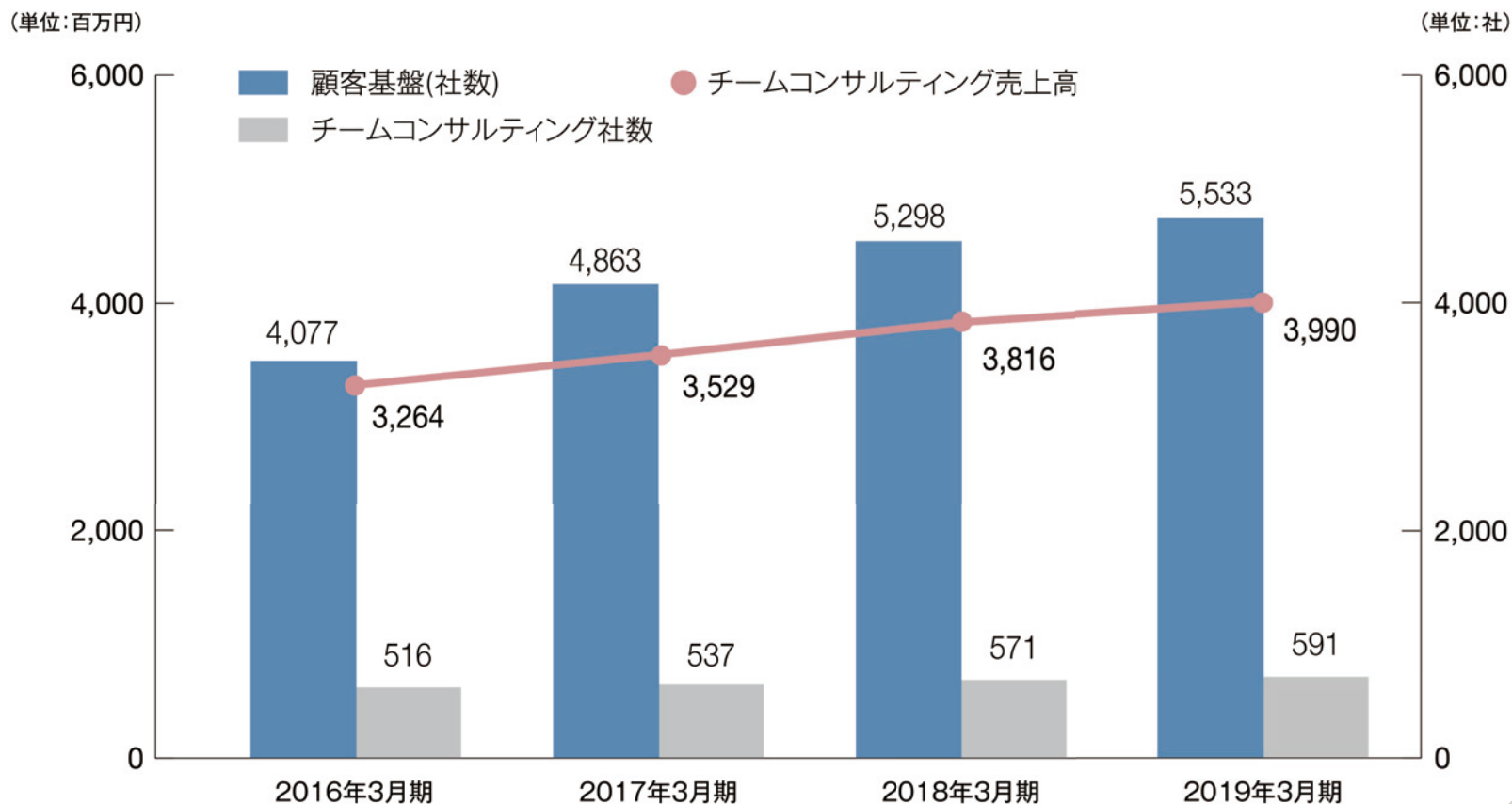
## ● SPツール

継続した安定受注はあるが、戦略的により付加価値の高い「SPデザイン」の方に注力したため、売上高は前期比で減少。

## ● ダイアリー

本年、発行60周年を迎えるブルーダイアリーのリ・ブランディング活動が功を奏し、安定した継続受注が得られ、戦略総合研究所デザインラボとの連携によるデザイン性の高い商品の受注も高まり、売上高は前期比で伸長。

## 主要KPI (チームコンサルティング推移)



● 顧客基盤は目標に届かなかったが、売上高はほぼ目標通りの結果となる。

※1. 顧客基盤=戦略ドメイン&ファンクション研究会+FCCセミナー

※2. チームコンサルティング= 経営コンサルティング+人材開発コンサルティング+セールスプロモーションコンサルティング (月次契約)  
(いずれも期中平均契約数)

# II

---

2020年3月期見通しおよび株主還元

## 2020年3月期見通し(全社)

(金額:百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	前期比
売上高	9,046	9,300	+2.8%
売上総利益	4,050	4,185	+3.3%
売上総利益率	44.8%	45.0%	+0.2pt
営業利益	970	1,000	+3.1%
営業利益率	10.7%	10.8%	+0.1pt
経常利益	1,003	1,020	+1.6%
経常利益率	11.1%	11.0%	▲0.1pt
当期純利益	694	700	+0.8%
ROE(自己資本当期純利益率)	6.6%	6.6%	+0.0pt

- 売上高/前期比+2.8% ⇒ 「FCCアカデミー」「ジュニアボード」「SPコンサルティング」等の12テーマにおける重点チームコンサルティングを「チームコンサルティングブランド(TCB)」として推進し、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む。
- 営業利益/前期比+3.1% ⇒ 売上高増加とTCB推進による付加価値率向上。

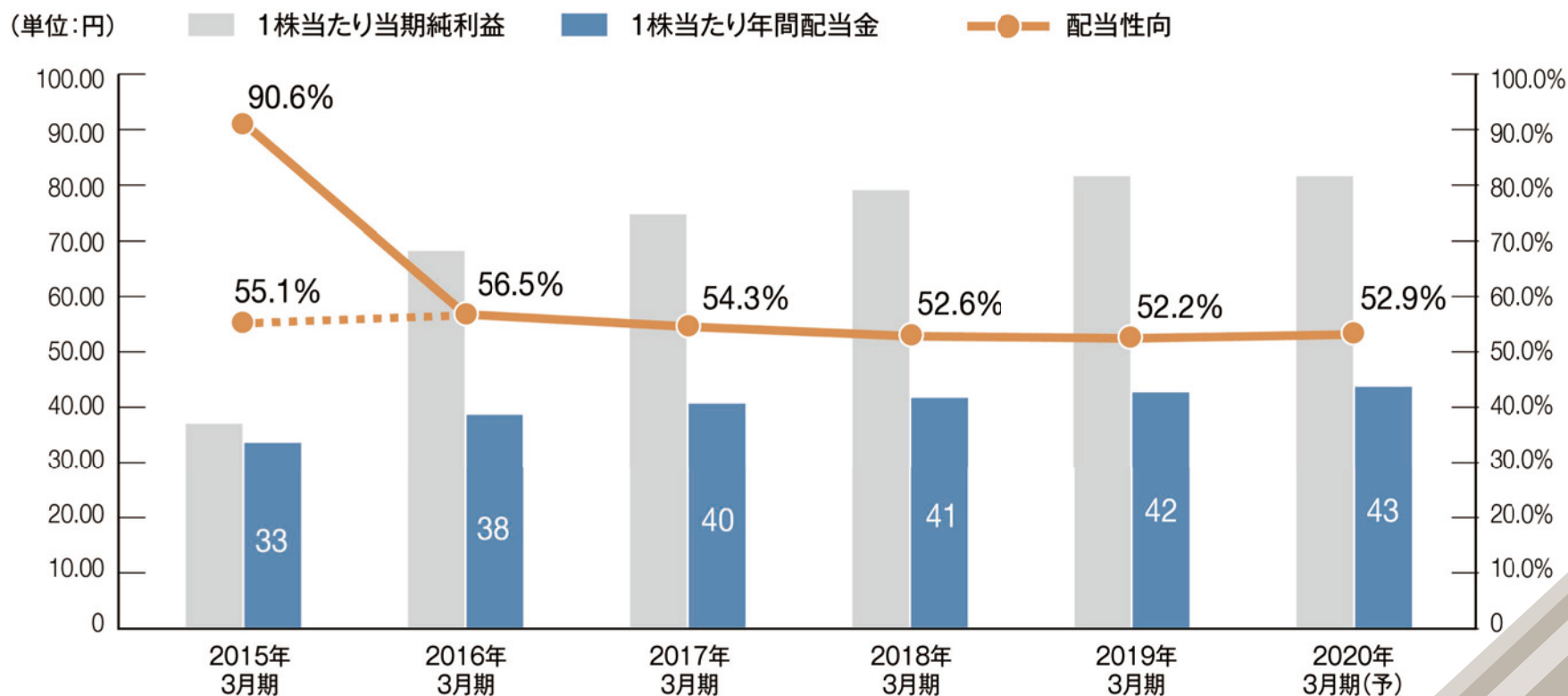
## 2020年3月期見通し(セグメント別)

(金額:百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	前期比
売上高	9,046	9,300	+2.8%
経営コンサルティング事業	5,171	5,300	+2.5%
SPコンサルティング事業	3,875	4,000	+3.2%
売上総利益	4,050	4,185	+3.3%
経営コンサルティング事業	2,926	2,995	+2.4%
SPコンサルティング事業	1,124	1,190	+5.9%
営業利益	970	1,000	+3.1%
経営コンサルティング事業	1,357	1,380	+1.7%
SPコンサルティング事業	187	200	+6.5%
本社管理費	▲575	▲580	—

- 経営コンサルティング事業は、TCBを推進し、「経営コンサルティング」「人材開発コンサルティング」の契約数の増加により、増収増益を目指す。
- SPコンサルティング事業は、TCBの推進による「SPコンサルティング」の契約数の増加と、業務プロセスの見直しによる専門領域の確立・チームSPコンサルティングを推進できる組織デザインの構築により、増収増益を目指す。

## 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、2015年3月期配当性向は55.1%。

# III

---

## 中期経営計画

Tanabe Vision 2020(2018～2020)

進捗



## Tanabe Vision 2020 (2018~2020) の前提

**① 2020年、また「ポスト2020」という「成長するために変化できるチャンスが大きい経済」に向けての準備**

- ① ドメイン(事業領域・業種)別ビジネスモデル戦略コンサルティング
- ② 中期経営計画策定コンサルティング
- ③ プロモーション・ブランディング戦略コンサルティング

**②人口・世帯数減少による本格的な人材不足時代の到来**

- ① 採用戦略コンサルティング
- ② 組織・人事戦略コンサルティング
- ③ 成長M&Aコンサルティング

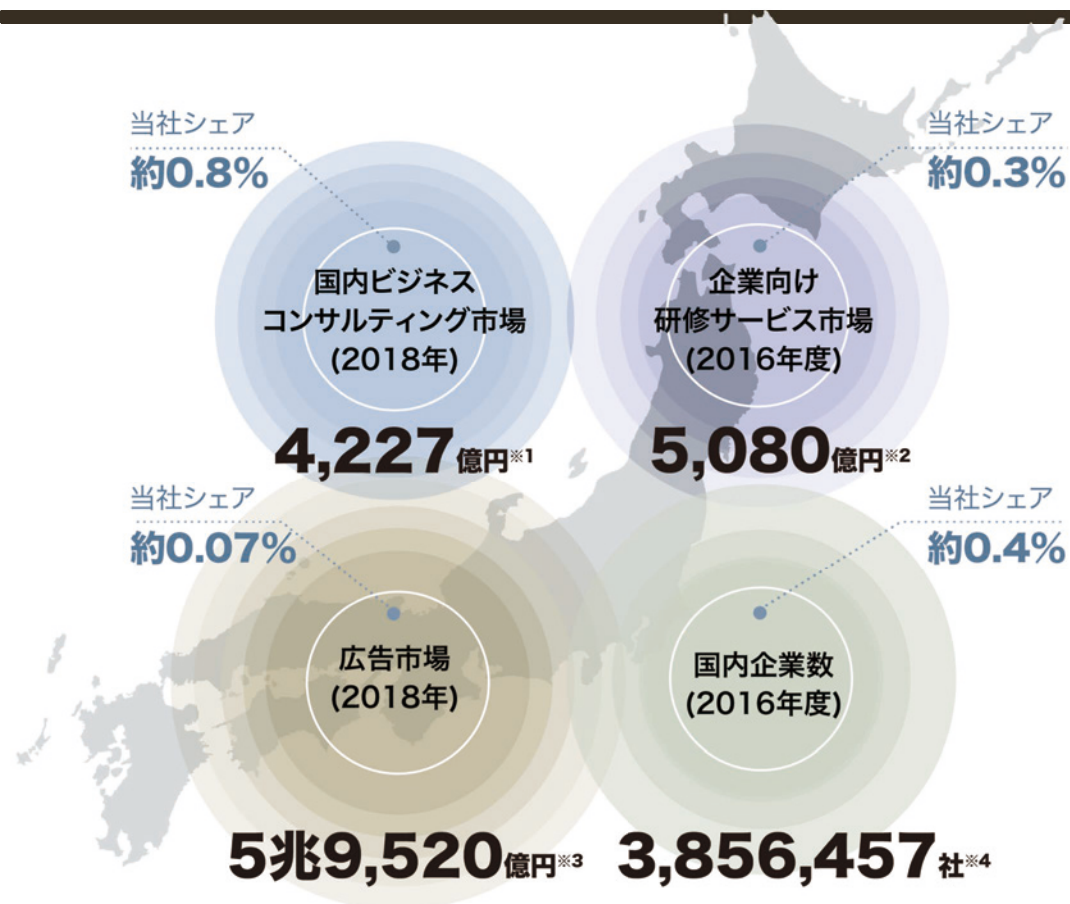
**③ 本格的な人材不足時代における「生産性カイカク」の推進**

- ① FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング
- ② 働き方改革コンサルティング
- ③ BPR(業務改革)コンサルティング

**④ 人材不足時代における継続的な事業承継期到来企業の増加**

- ① ジュニアボード(次世代経営チーム育成)コンサルティング
- ② ホールディング経営コンサルティング
- ③ ファミリービジネスコンサルティング

# 当社を取り巻くコンサルティングマーケット



[出所]

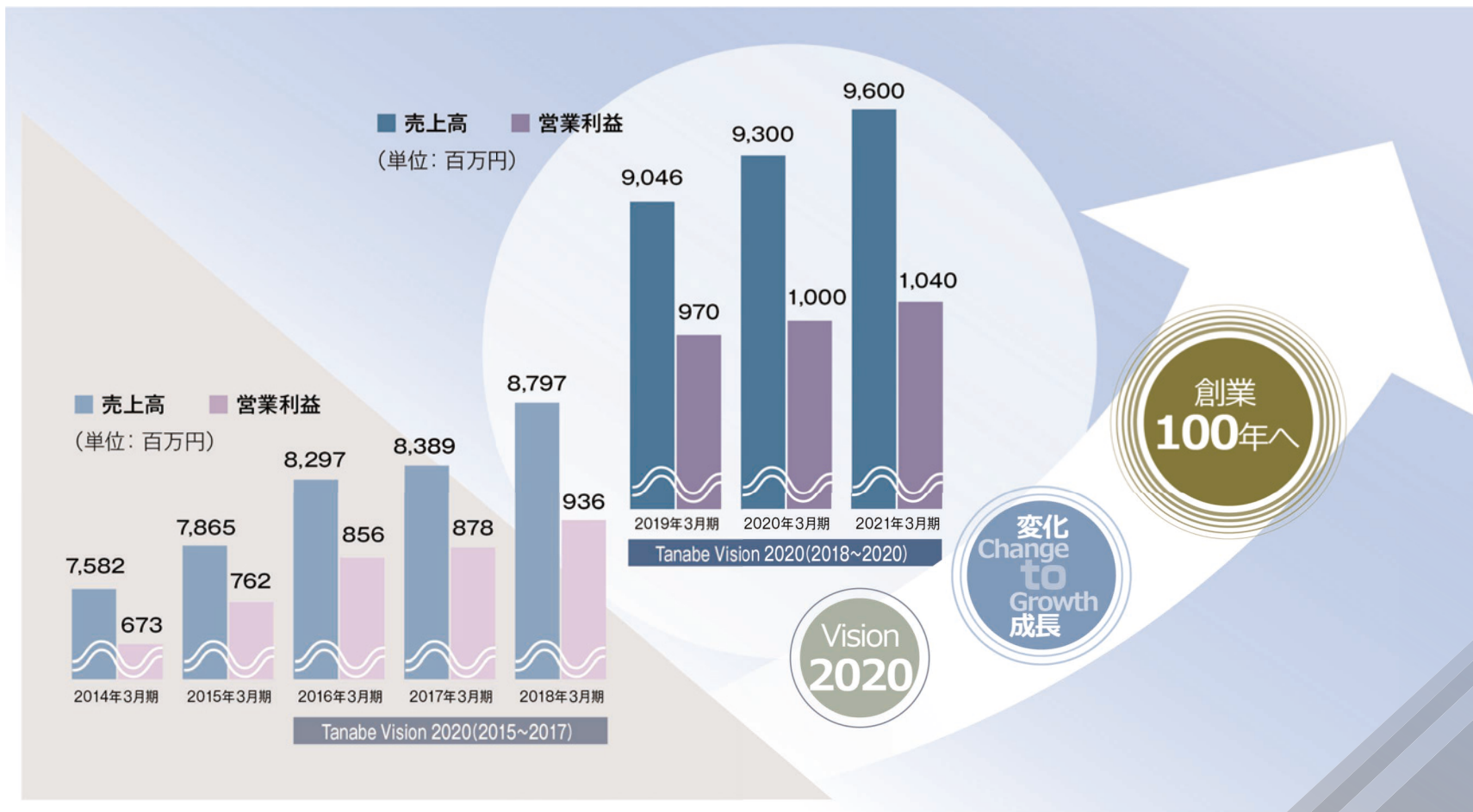
- ※1 IDC JAPAN(株)「国内コンサルティングサービス市場予測」(2019.4.2)
- ※2 (株)矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2017年)」(2017.7.27発表)  
注)事業者売上高ベース、企業向けに研修サービス事業として提供される外部事業者における研修・教育を対象とし、自社内における自社従業員への研修・教育は含めない。なお、研修サービス子会社による、親会社またはグループ向けに実施される研修・教育サービスを含む。
- ※3 経済産業省「特定サービス産業動態統計月報」(2019.3)
- ※4 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査」(2018.6)

上記「広告市場 (2018年)」に「プロモーショングッズ」を含めると、**10兆円以上のマーケット**になることが予想される。

- 当社を取り巻くマーケットは今後も拡大が予想され、当社の成長余地も大きい (記載の当社シェアについては自社推計)。

# Tanabe Vision 2020 (2018~2020) スローガン

## 「変化」から「成長」へ

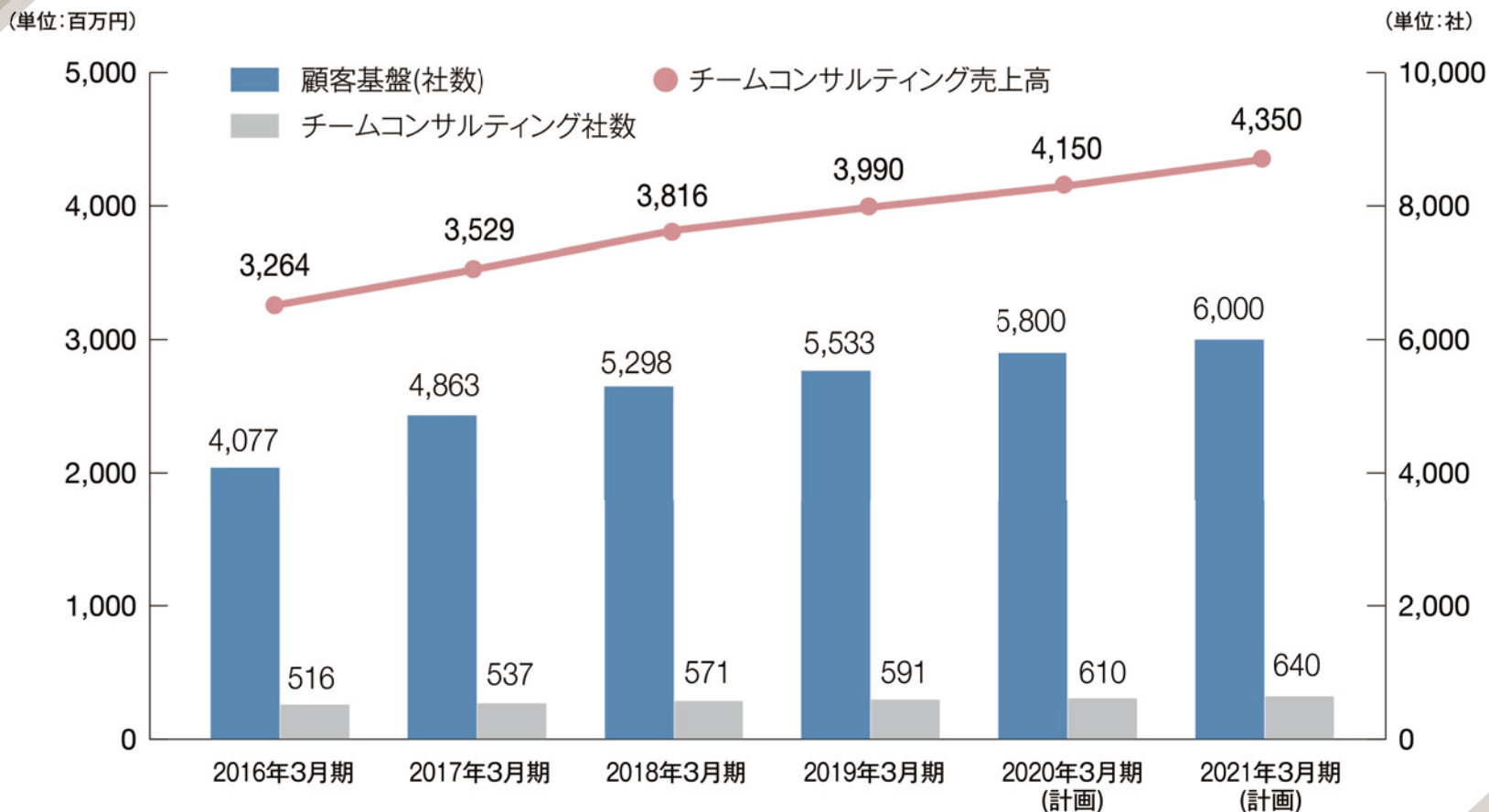


## 収益デザイン (2018~2020)

(金額:百万円)	2018年3月期 実績 (注)	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2021年3月期 計画
売上高	8,797	9,046	9,300	9,600
経営コンサルティング事業	5,021	5,171	5,300	5,500
SPコンサルティング事業	3,776	3,875	4,000	4,100
売上総利益	3,981	4,050	4,185	4,454
営業利益	936	970	1,000	1,040
経営コンサルティング事業	1,336	1,357	1,380	1,420
SPコンサルティング事業	202	187	200	230
本社管理費	▲602	▲575	▲580	▲610
売上高営業利益率	10.6%	10.9%	10.8%	10.8%
経常利益	965	1,003	1,020	1,060
売上高経常利益率	11.0%	11.1%	11.0%	11.0%
当期純利益	675	694	700	730
ROE(自己資本当期純利益率)	6.6%	6.6%	6.6%	6.3%

(注)2019年3月期より、人件費の計上区分を一部変更しており、2018年3月期実績も同基準で数値を組み替えて表示しているため、売上総利益が「平成30年3月期決算短信〔日本基準〕(非連結)」の数値とは異なる。

# 主要KPI (チームコンサルティング推移)

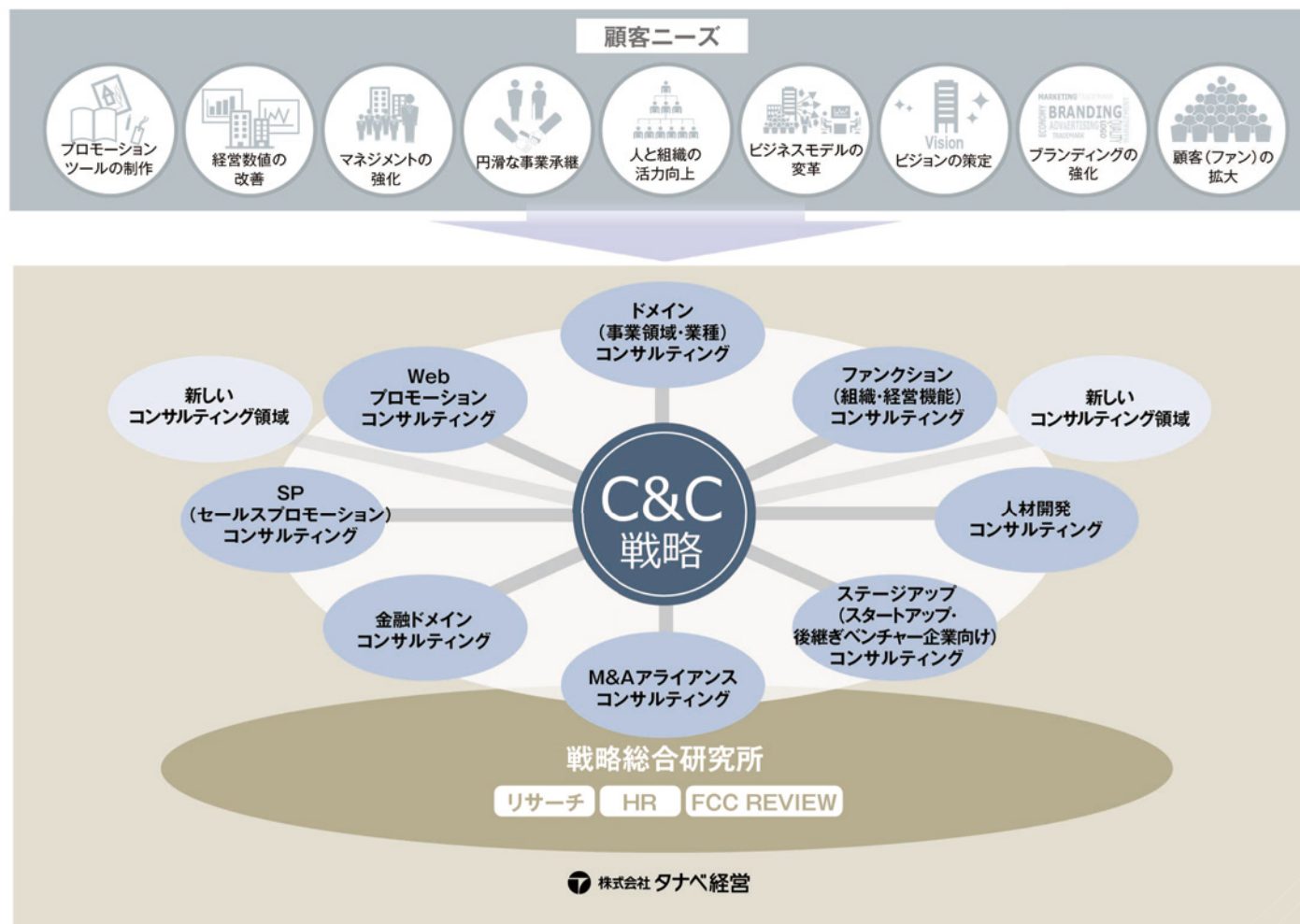


※1. 顧客基盤=戦略ドメイン&ファンクション研究会+FCCセミナー

※2. チームコンサルティング= 経営コンサルティング+人材開発コンサルティング+セールスプロモーションコンサルティング (月次契約)  
(いずれも期中平均契約数)

# コンサルティング&コングロマリット (C&C) 戦略

## ■ コンサルティング領域のプラットフォーム化を推進



# 事業戦略（地域倍増 F C C 戦略）

## 全国的なコンサルティングの「プラットフォーム化」

中部本部・九州本部



### コンサルティングメニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

各支社事業所



### コンサルティングメニュー

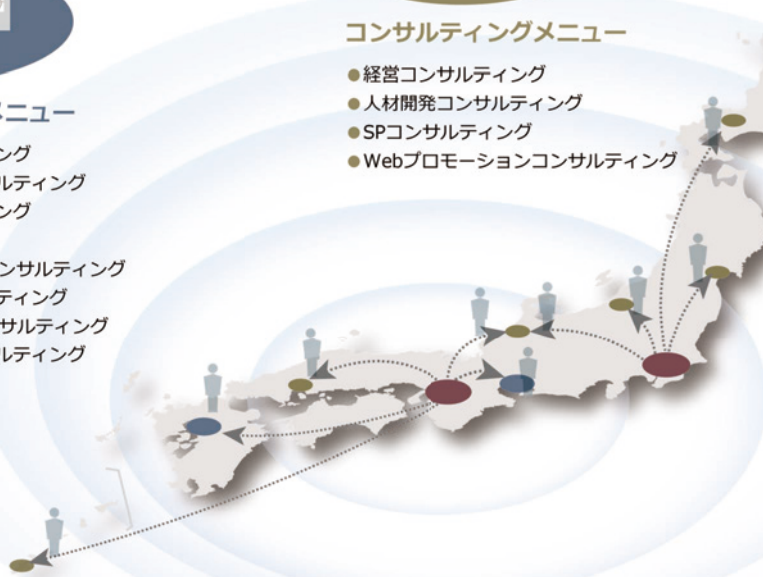
- 経営コンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング

大阪本社・東京本社



### コンサルティングメニュー

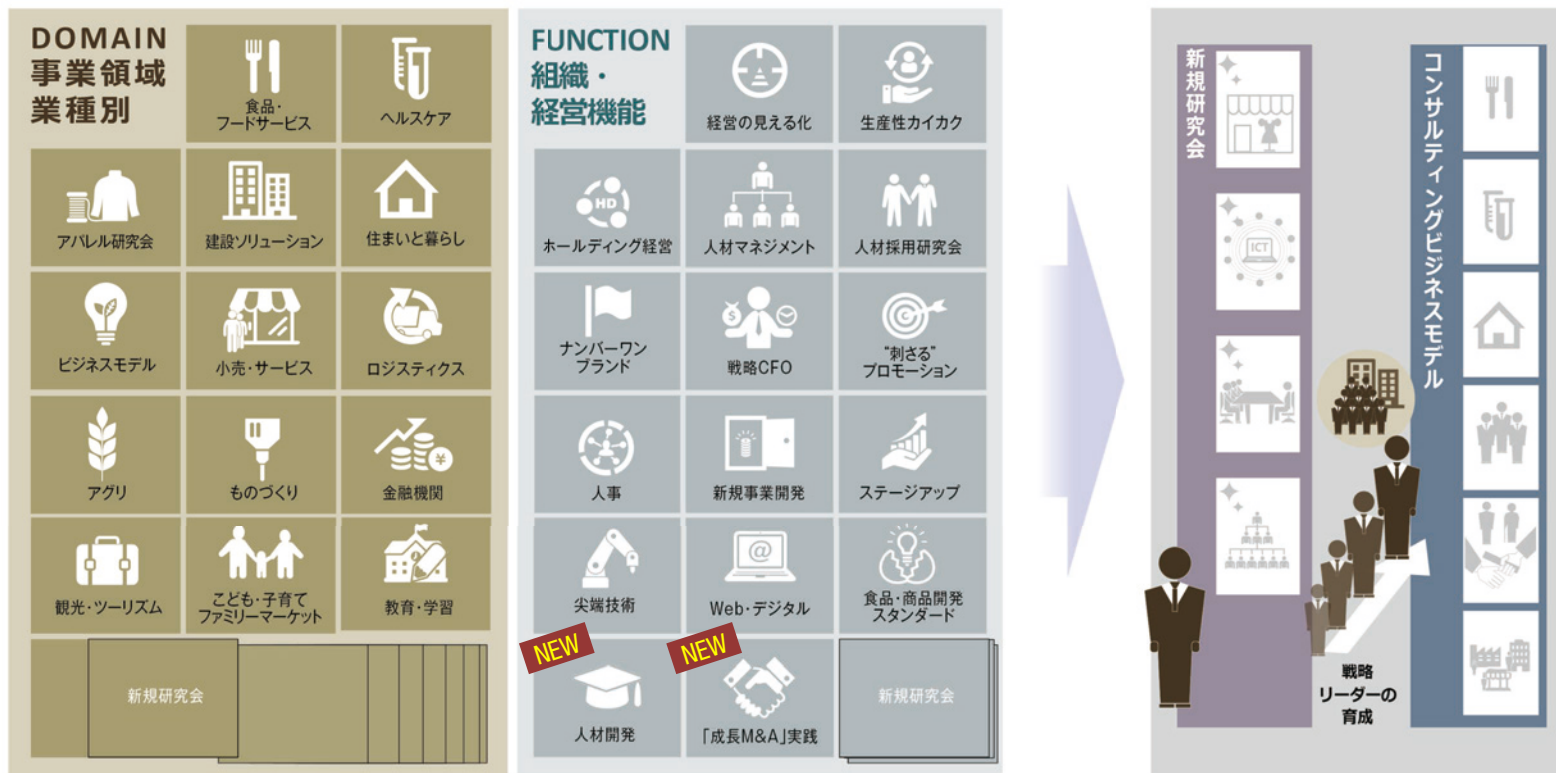
- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング



- 全国のコンサルティングマーケットを攻略するために、本社以外の本部・支社事業所の体制・コンサルティングメニューも強化する。
- 高度な経営課題に対しては、当該分野のプロフェッショナルコンサルタントを全国レベルで選定・派遣する。

# 事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

## 社会課題 & 顧客価値のインキュベート(研究会化)の推進

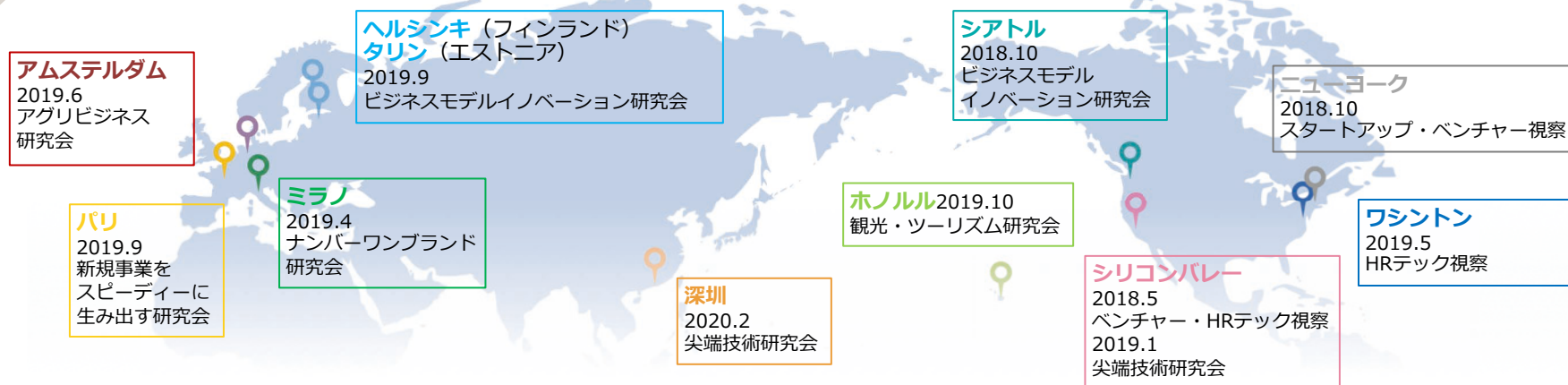


- スクラップ & ビルドも含め、研究テーマを2018年3月期時点の25テーマから、早期に35テーマへと拡大（人材開発・「成長M&A」実践等）。
- 各研究会の戦略リーダーを育成し、コンサルティングビジネスモデルの確立を推進。



# 事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

## 研究会海外視察



## Consulting×Tech(コンサルティング・テック)



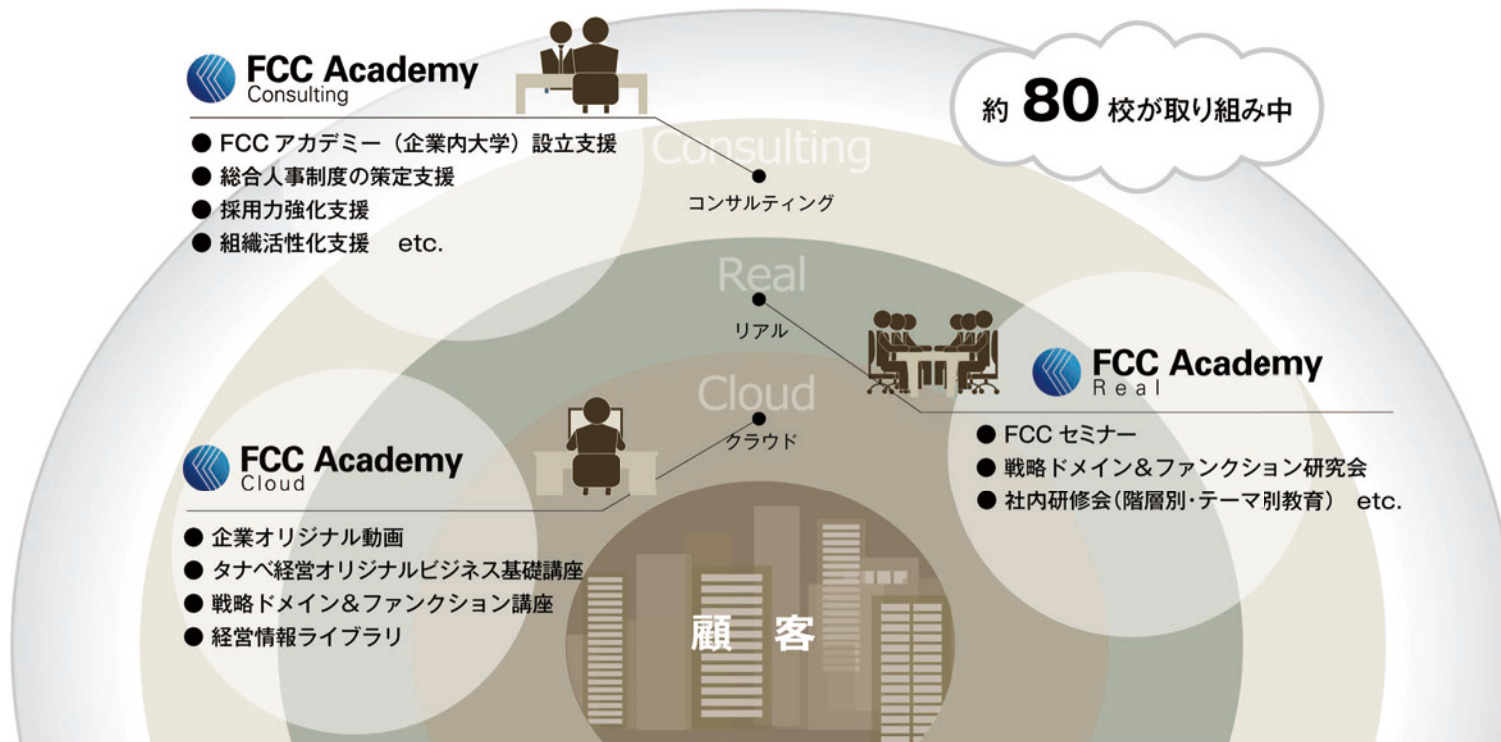
Q&A WORKS Co.,Ltd.

キューアンドエーワークス株式会社と業務提携契約を締結し、RPAを活用した業務改善コンサルティング「Robo Working」を開発・提供開始

フェーズI 業務の可視化 (As-Is)	フェーズII 業務改善案 (To-Be)	フェーズIII 実行支援 (Can-Be)
<b>1.業務改善コンセプトの決定</b> (1) 業務改善コンセプトの設定	<b>1.業務改善策立案</b> (1) 改善タスクの設定 (2) 改善優先度の設定 (3) 改善チャート作成 (4) 改善提案書	<b>1.標準化モデル展開</b> (1) 標準化モデル設定・実行 (2) 標準化モデルの水平展開 (3) 改善実態調査
<b>2.各種調査による業務洗い出し</b> (1) ヒアリング (2) ドキュメント調査 (3) 行動分析調査 (4) 業務難易度調査 (5) 標準タスク調査 (6) 標準時間調査	<b>2.意思決定会議の実施</b> (1) 提案書に基づく意思決定 ① プロセス・オペレーション改善 ② アウトソーシング ③ システム化 (RPA等) ※RPAは キューアンドエーワークス対応 (2) 短期改善スケジュール策定 (3) KPI設定	<b>2.継続的改善</b> (1) 業務マニュアル作成 (2) 運用ルール改善 (3) 業務改善説明会 (4) 中期改善スケジュール策定 (5) キーコントロール最終検証

# 事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）

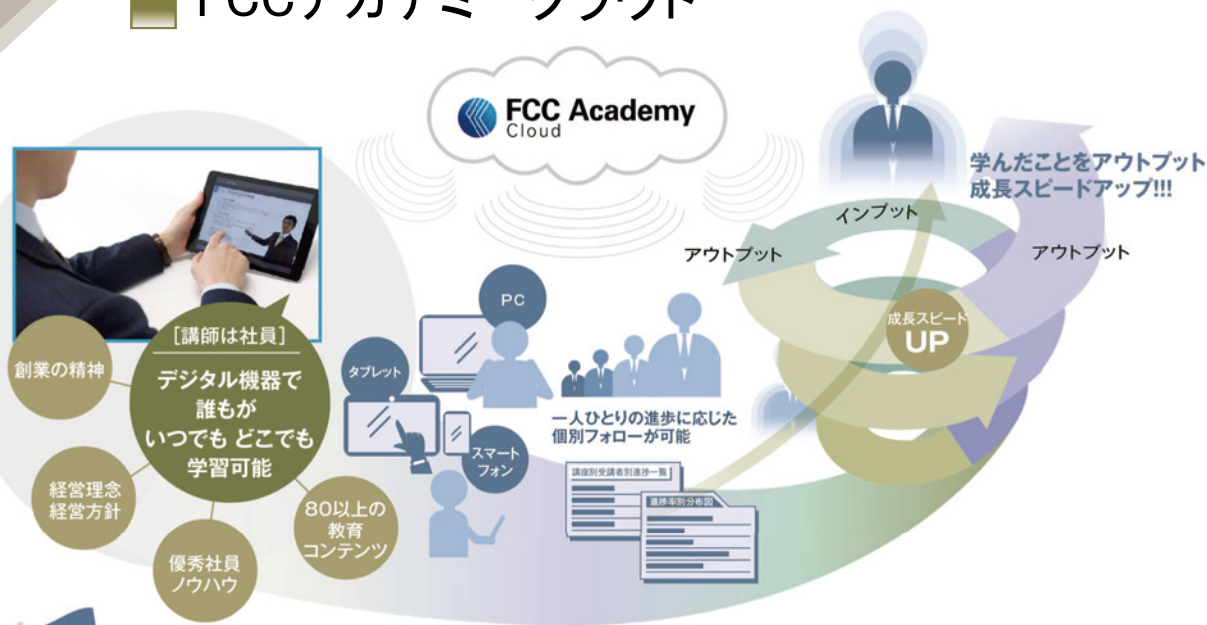
## FCC Academy



- 「ファーストコールカンパニー（FCC）」を志す企業向けのHRプラットフォームとして、「FCC アカデミー（企業内大学）」コンセプトを推進。
- 企業内大学設立を支援する「アカデミーコンサルティング」、デジタル機器での学びの場を提供する「アカデミークラウド」、セミナーやオーダーメイド研修を提供する「リアル」により、顧客企業の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援する。

# 事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）

## FCCアカデミークラウド



### 導入 による7つの効果

- 1 OJT&学び方改革
- 2 人材発掘&活躍(オーディション)
- 3 タレントマネジメント&評価
- 4 ビジョンマネジメント
- 5 オープンイノベーション
- 6 採用ブランディング
- 7 投資回収効果UP

### クライアント企業とのコラボレーションによるアカデミー展開



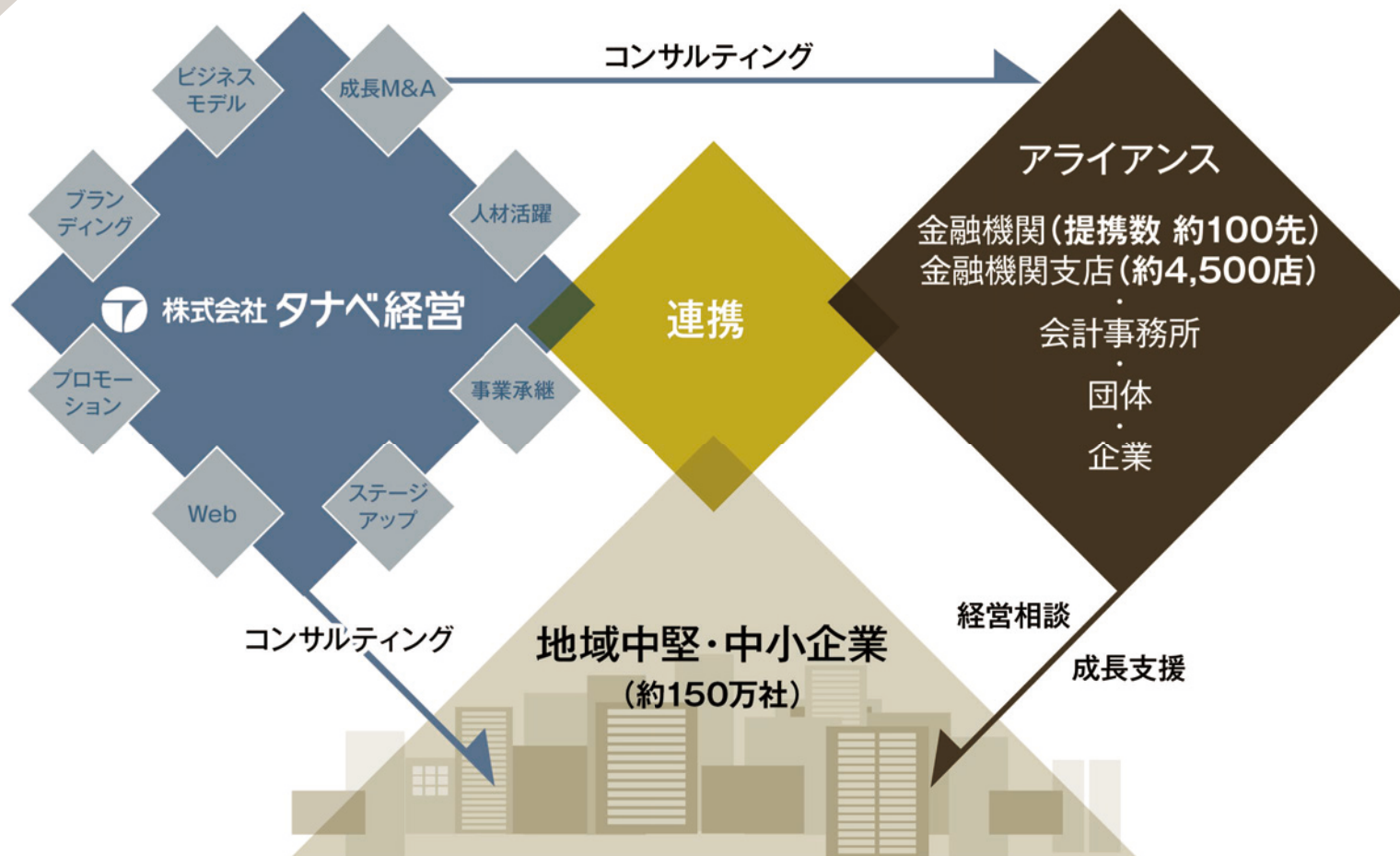
FCCアカデミー  
業界記者向け説明会



2019年5月29日(水)~31日(金)  
東京国際フォーラム(有楽町)  
主催:日本経済新聞社 日経BP社

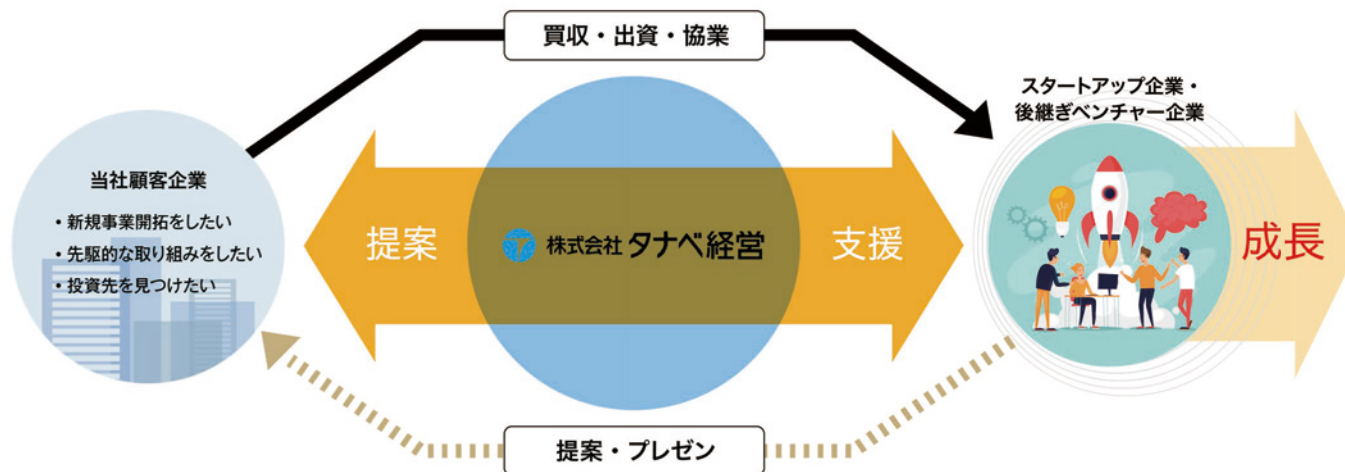
日経 Human Capital 2019  
(クライアント企業と共に参加)

# 事業戦略 (M&Aアライアンスコンサルティング戦略)

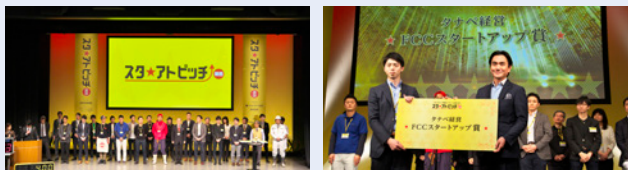


- 全国の金融機関等とのアライアンス（提携）を通じて、「成長M&Aコンサルティング」「中期経営計画（ビジョン）策定」「SPコンサルティング」等により地域企業の発展及び地域経済の活性化支援を強化する。
- 地域金融機関向けコンサルティング（人事制度構築等）も強化する。

# 事業戦略 (M&Aアライアンスコンサルティング戦略)



「スタ★アトピッチ関西」(日本経済新聞社主催)に特別協賛として参加

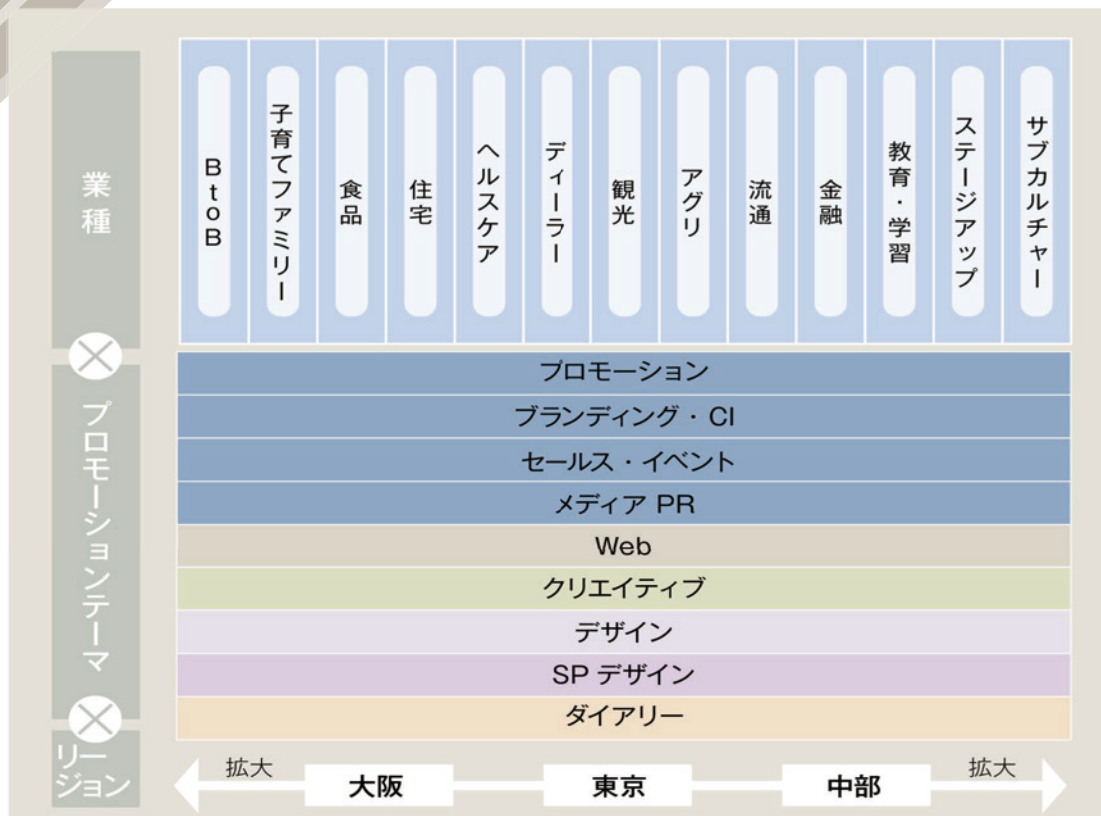


Plug and Play Japan 株式会社とパートナーシップ契約を締結



- 日本経済新聞社初のスタートアップ企業・後継ぎベンチャー企業向けピッチイベントに特別協賛として参加し、当社から「FCCスタートアップ賞」「FCCアトツギベンチャー賞」を授与。
- グローバル・ベンチャーキャピタル/アクセラレーターであるPlug and Play Japan株式会社とパートナーシップ契約を締結し、国内外のスタートアップ企業を対象としたアクセラレーションプログラムに参加。
- 今後は、アライアンスも活かしてスタートアップ企業や後継ぎベンチャー企業の支援およびこれら企業と当社顧客企業(主に中堅企業)を繋ぐ「スタートアップファーストコンサルティング」の取り組みを強化していく。

# 事業戦略（SPコンサルティング戦略）



Web 診断

- Web プロモーションコンサルティング (LP 作成・広告出稿)
- 顧客創造推進コンサルティング
- Web 採用推進コンサルティング

- 業種・プロモーションテーマという観点での業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、専門性を高めていく。
- プロモーション・ブランディング戦略の立案・実行支援において、Web プロモーションを導入することで顧客価値を高めていく。

# 事業戦略 (SPコンサルティング戦略)

## SPコンサルティングメニュー

- 市場調査**
  - アンケート (WEB・リアル) ● グループインタビュー ● モニタリング
- 販路開拓**
  - 幼稚園・保育園 ● EC
- 商品開発**
  - アンケート (WEB・リアル) ● グループインタビュー ● モニタリング
- 新規顧客開発**
  - イベント展開 ● チラシ ● SNS
- 集客強化**
  - WEB ● チラシ ● ノベリティ ● キャラクタータイアップ
- ブランディング**
  - オリジナルコンテンツ策定 ● キャッチコピー策定 ● オリジナルグッズ作製 ● DM
  - グループインタビュー ● ショールーム ● WEB
- 認知向上**
  - サンプルング ● WEB ● メディア活動 ● プレスリリース
- 新規市場参入**
  - イベント展開 ● サンプルング ● 業界関係者向け PR
- コラボレーション・タイアップ**
  - 販売商品作成 ● キャラクタータイアップ
- 消費者キャンペーン**
  - キャンペーン事務局 ● アンケート ● DM ● WEB
- クリエイティブデザイン・キャラクター作成**
  - キャラクターデザイン ● オリジナルグッズ作成

## オフィシャルサポーター企業の取り組み事例



ALways Security OK  
**ALSOK**

もしもの時に子どもたちを守るよう、防犯対策は万全ですか？  
全国の幼稚園で、先生向け「さすまた教室」を実施中です。  
無料でALSOKが出張いたします。応募をお待ちしています。




さすまた  
教室

出張無料  
先生向け

子どもたちを犯罪被害から守るため、幼稚園の先生向けに防犯教室を実施。

## SPコンサルティング事例



商品のキャッチコピー・ロゴデザイン・交通広告・HPサイト構築・グッズ・イベント等、ブランディング・プロモーション施策をワンストップで支援。

# コーポレート戦略（働き方・生産性改革投資）



ERPパッケージ  
(統合型システム)  
導入



新TV会議  
システム  
導入



iPhone  
全社員支給



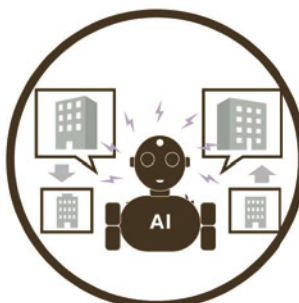
オフィスリニューアル  
(本社含む)



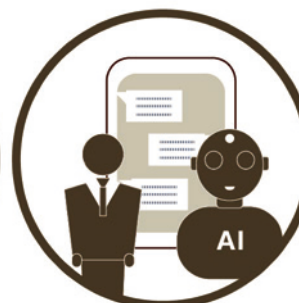
フレックスタイム制・  
テレワーク  
導入



ホームページ  
全社統合



AI研究  
(調査・パートナー企業  
選定・テスト導入)

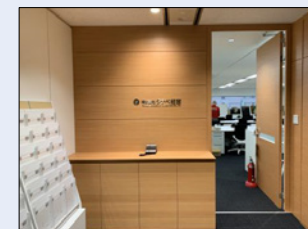


業務自動化システム  
(チャットボット・RPA)  
導入

大阪本社内オープンスペース  
「CROSS LAB.」



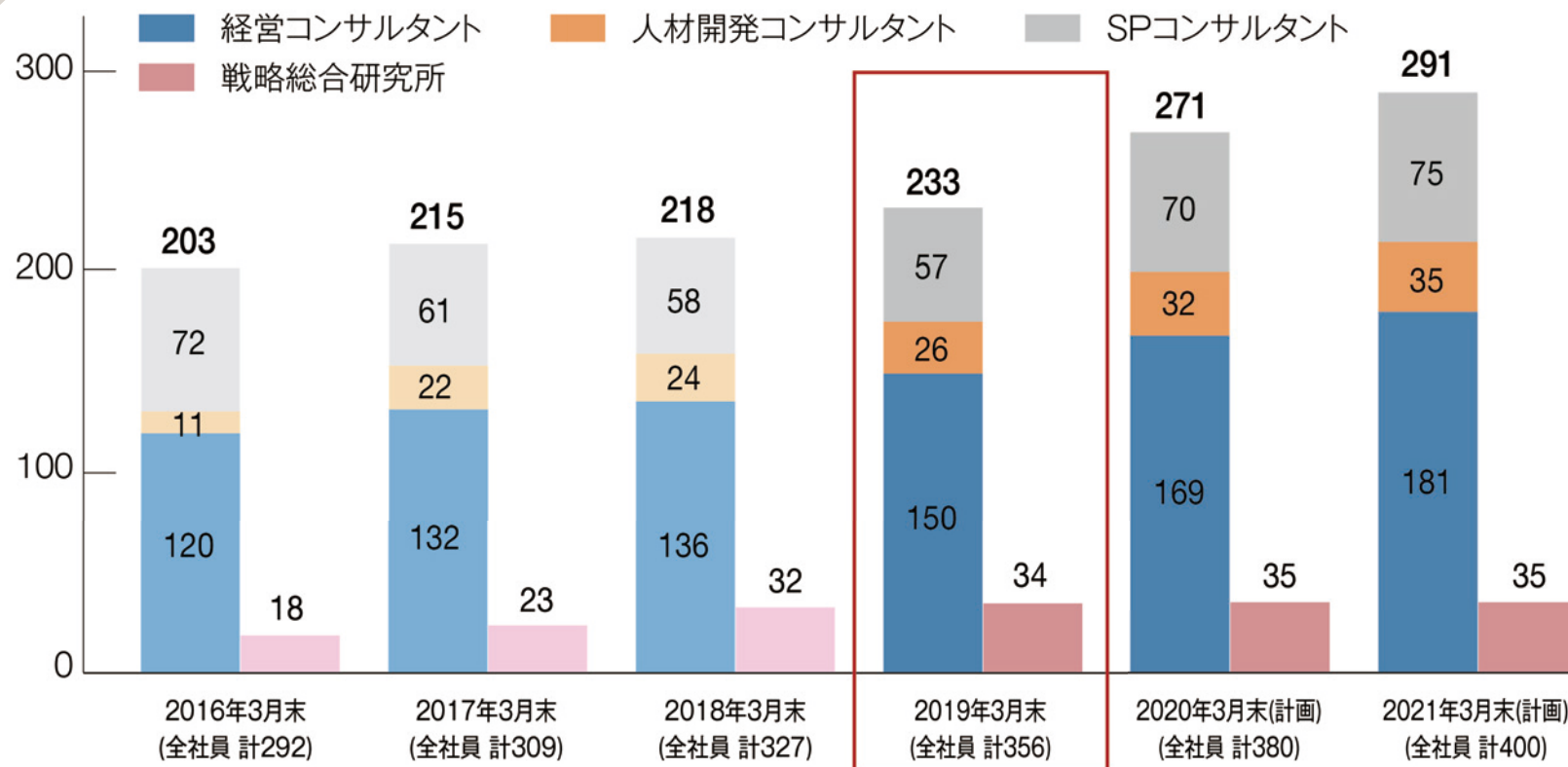
北陸支社リニューアル



- 社員の働き方を変え、生産性を高めることができるデジタル・オフィス投資を検討・実施。



## コーポレート戦略（人材採用）



- 顧客へ高付加価値を提供し、当社の業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化し、タナベFCCアカデミー（次ページ参照）やチームコンサルティングへの早期投入による育成も強化する。
- 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。

# コーポレート戦略（人材育成・活躍）

## タナベFCCアカデミーにより全社員のプロフェッショナル化を加速



### 4Stage

1年目(入社3ヶ月以内)

**Tanabe Basic**  
スタートアップ  
**Stage 1**

- コンサルティング知識
- ビジネススキル
- リーダーシップ等

1年目(入社1年以内)

**Tanabe Basic**  
コンサルスキル  
**Stage 2**

- 問題解決
- 財務
- 人材マネジメント等

2年目

**Consulting Standard**  
コンサルスタンダード  
**Stage 3**

- 人事制度
- 事業戦略
- 中期経営計画

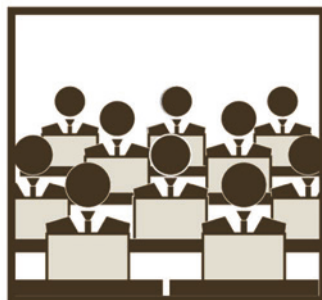
3年目

**Consulting Advanced**  
コンサルアドバンスト  
**Stage 4**

- 成長戦略
- モデル変革
- 企業再生

## 5つの受講スタイル

① **インプット型**  
(実習含む、集合研修)



② **Web講座**



③ **通信講座**  
(1年間の継続学習)



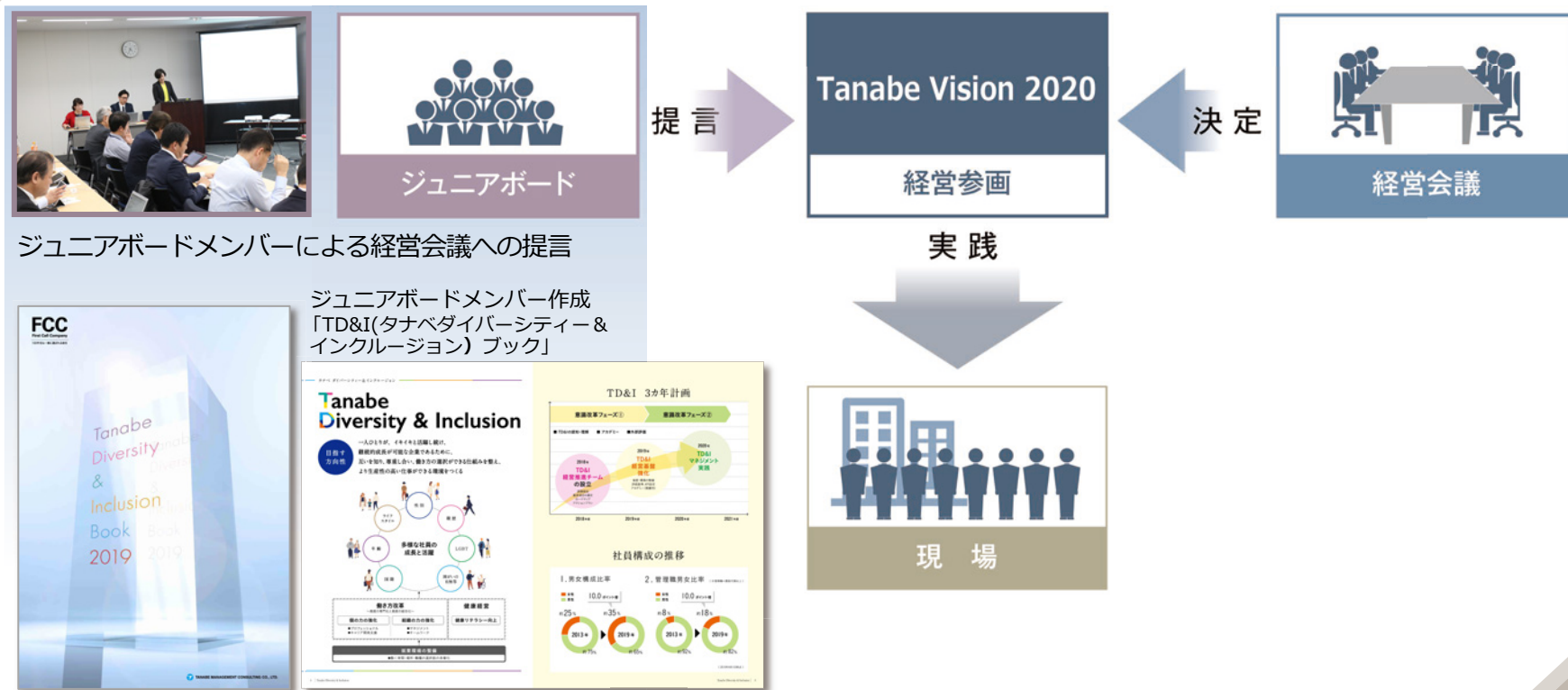
④ **外部研修**



⑤ **ケーススタディ講座**



# コーポレート戦略（ジュニアボード経営システムの導入）



- 次世代経営人材を育成するため、毎年幅広い部門や階層、立場からメンバーを募り、経営に参画させて「中長期的な会社の未来」を共創する。

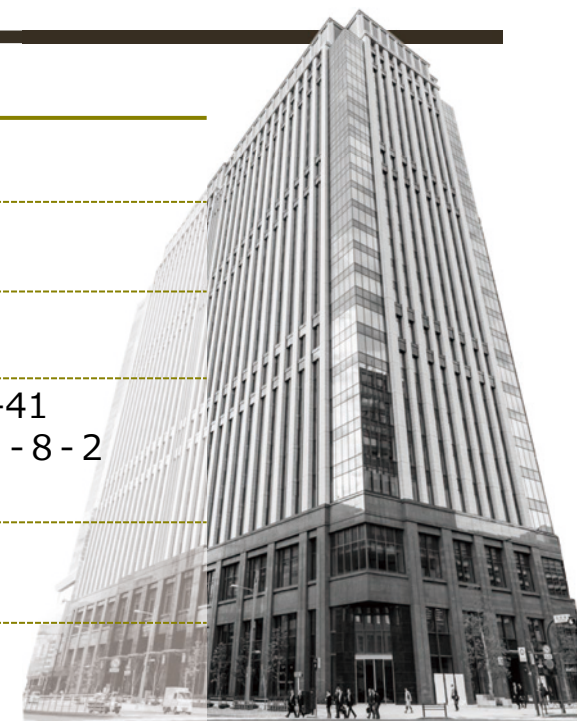
# IV

---

## 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	375名（2019年4月1日現在）
■ 上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
■ 株主数	8,119名（2019年3月31日現在）



東京本社：丸の内鉄鋼ビルディング  
（東京駅隣接）



大阪本社：自社ビル  
（新大阪駅前）

# 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

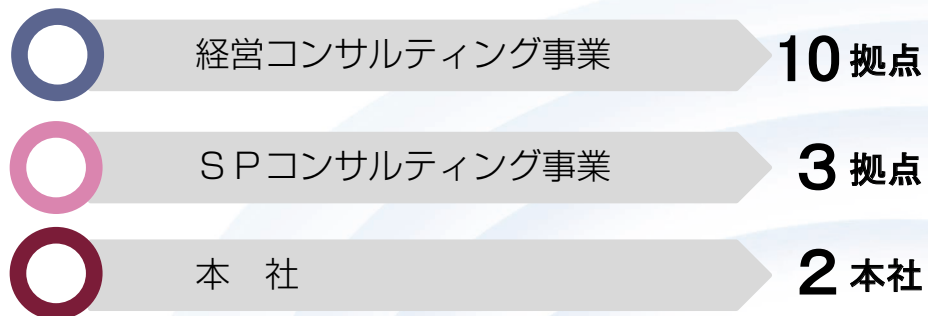
広く社会に貢献すべく  
超一流の信用を軸とし

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

## 拠点展開

■ 業界唯一のファーム形式での拠点全国展開により、  
地域密着のチームコンサルティングをご提供



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。

# FCC

**First Call Company**

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**