

決算説明会

2013年3月期

2013年5月27日



株式会社 タナベ経営

証券コード:9644



企業内容

決算実績

今期の方針・施策と見通し

中長期展望



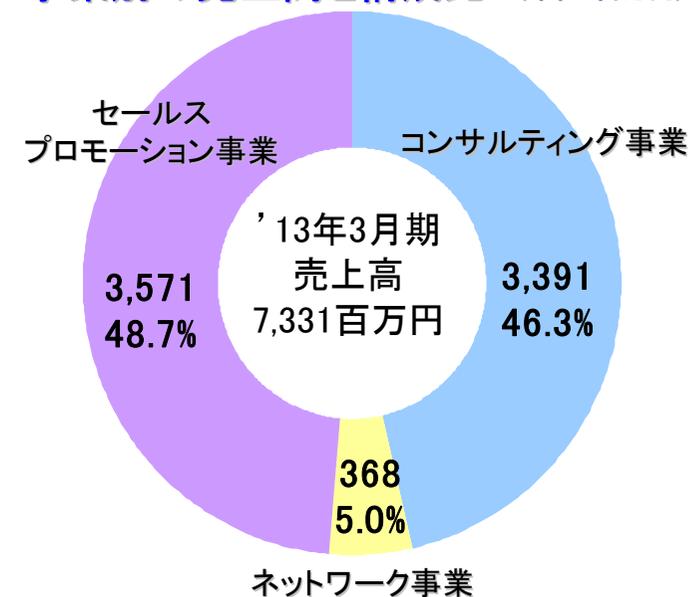
企業概要 (2013年3月31日現在)

- ◆ 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 280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 7,682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の内容

■ 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

【コンサルティング領域の区分】

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】

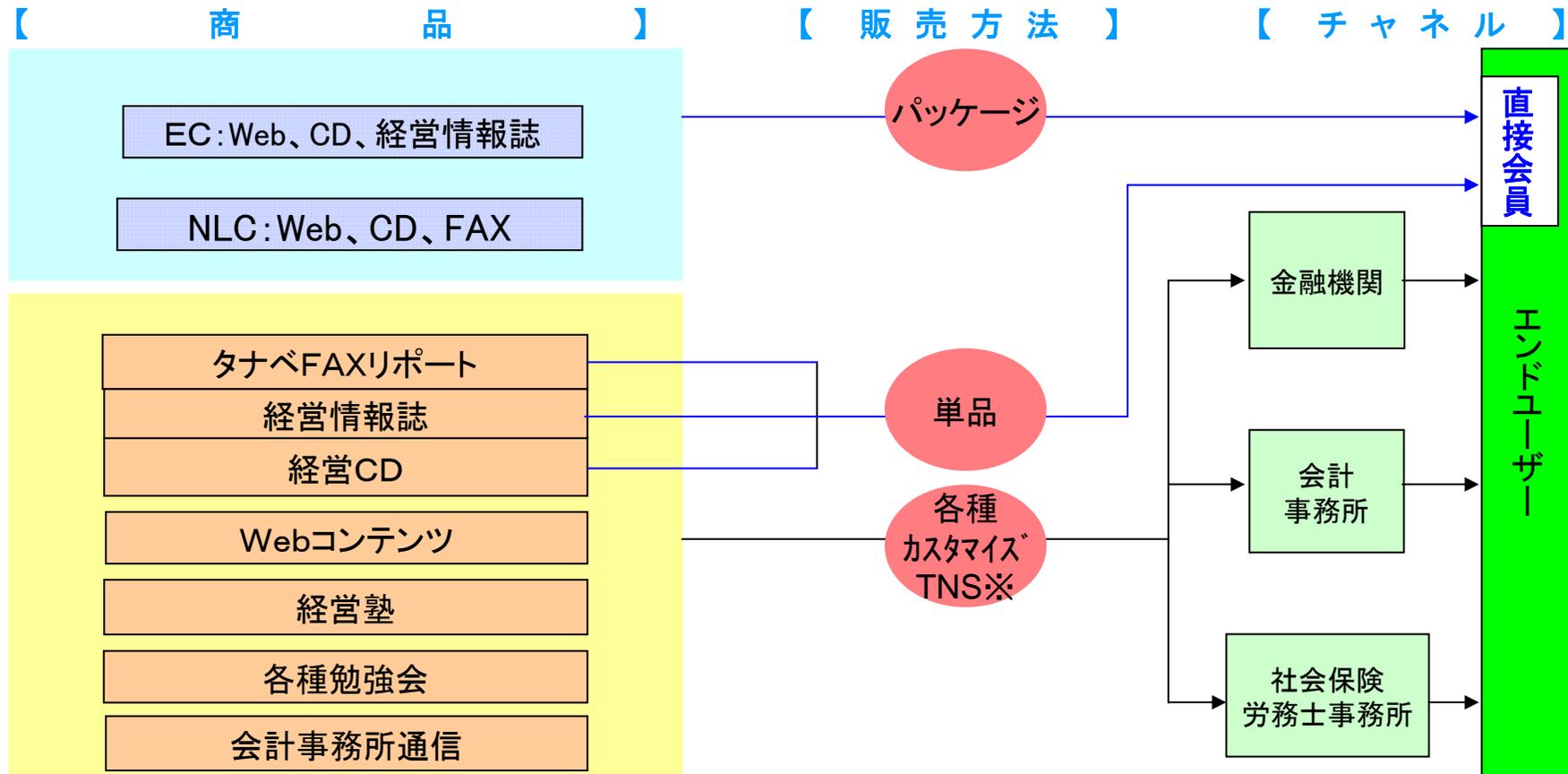
①ヒアリング・打合せ
②企画提案
③契約
④現状認識 戦略・経営判断
⑤実行・アクションプラン
⑥継続契約

【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 チーム型コンサルティング	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
各種会 戦略ドメイン研究会 マネジメント研究会	年間	前払い
各種教育	実施 ベース	実施ベース 月払い
各種(階層・テーマ)セミナー	実施 ベース	前払い

ネットワーク(NW)事業の内容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・社会保険労務士 ⇒ コンサルティングのノウハウを基に勉強会の開催事務所の顧客創造支援
支援、経営情報の発信



ネットワーク(NW)事業の内容②

【商品例】

◆インターネットサービス

 成功事例に学ぶ 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	 ヒントはいらない 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)事業の内容

販売促進の側面から企業の成長をサポート

野分		カテゴリー	チャネル
販促支援	PM (プロモーション)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	自社ブランド商品をもつ企業
	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 (TV媒体不要先)
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	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)
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ため、ロゴなどから広報まで総合支援 	主に中小企業

【商品例】





企業内容

決算実績

今期の方針・施策と見通し

中長期展望



2013年3月期 決算実績

【増収増益】

- ◆ 3事業全てが増収となり、全体の売上高は前期比9.3%(622百万円)増加と過去最高を記録
- ◆ 売上高増加に伴い、売上総利益も前期比5.5%(167百万円)増加
- ◆ 人件費・採用費等の増加により、販管費は前期比4.3%(109百万円)増加
- ◆ 経常利益は前期比9.1%(50百万円)増加

<百万円、%>

科目	'12/3期		'13/3期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	当初計画	計画比
売上高	6,709	100.0	7,331	100.0	+9.3	7,100	+3.3
売上総利益	3,017	45.0	3,184	43.4	+5.5	3,207	▲0.7
販管費	2,515	37.5	2,624	35.8	+4.3	2,637	▲0.5
営業利益	501	7.5	560	7.6	+11.8	570	▲1.8
経常利益	550	8.2	600	8.2	+9.1	600	0
当期純利益	260	3.9	323	4.4	+24.2	325	▲0.6
従業員数	278人	—	280人	—	+0.7	293人	▲4.4
うち コンサルタント数	97人	—	100人	—	+3.1	105人	▲4.7

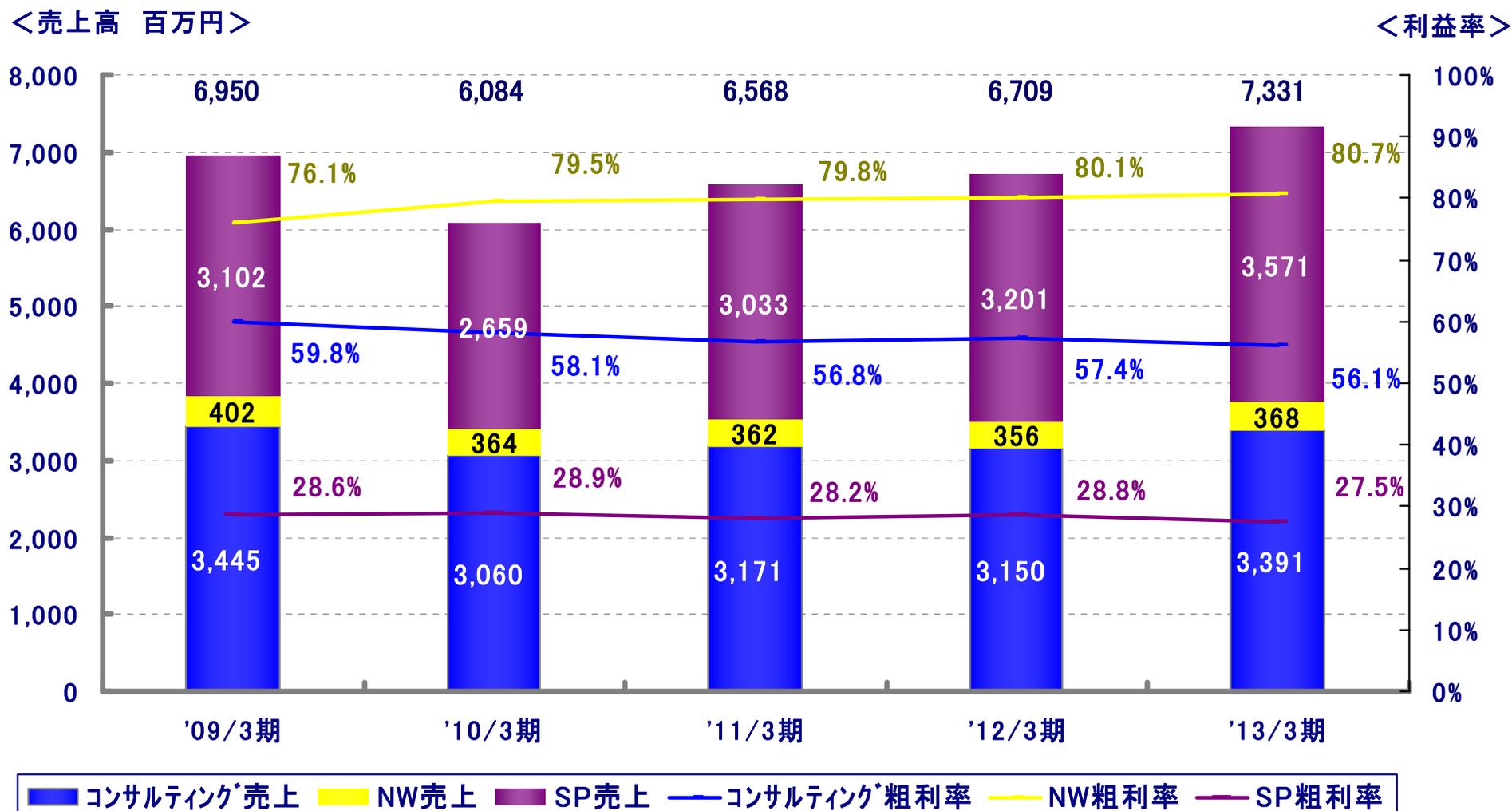


2013年3月期 決算実績(セグメント別)

<百万円、%>

		'12/3期		'13/3期				
		金額	構成比	金額	構成比	前期比	当初計画	計画比
売上高		6,709	100	7,331	100	+9.3	7,100	+3.3
	コンサルティング	3,150	47.0	3,391	46.3	+7.6	3,260	+4.0
	ネットワーク	356	5.3	368	5.0	+3.4	390	▲5.6
	セールスプロモーション	3,201	47.7	3,571	48.7	+11.6	3,450	+3.5
売上 総利益		3,017	100	3,184	100	+5.5	3,207	▲0.7
	コンサルティング	1,809	60.0	1,904	59.8	+5.3	1,937	▲1.7
	ネットワーク	285	9.5	297	9.3	+4.2	310	▲4.2
	セールスプロモーション	921	30.5	983	30.9	+6.7	960	+2.4
売上高 総利益率		45.0%	-	43.4%	-	▲1.6pt	45.2%	▲1.8pt
	コンサルティング	57.4%	-	56.1%	-	▲1.3pt	59.4%	▲3.3pt
	ネットワーク	80.1%	-	80.7%	-	+0.6pt	79.5%	+1.2pt
	セールスプロモーション	28.8%	-	27.5%	-	▲1.3pt	27.8%	▲0.3pt

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 ‘13/3期のポイント①

～ 経営協力・各種会・セミナー ～

◆ 経営協力

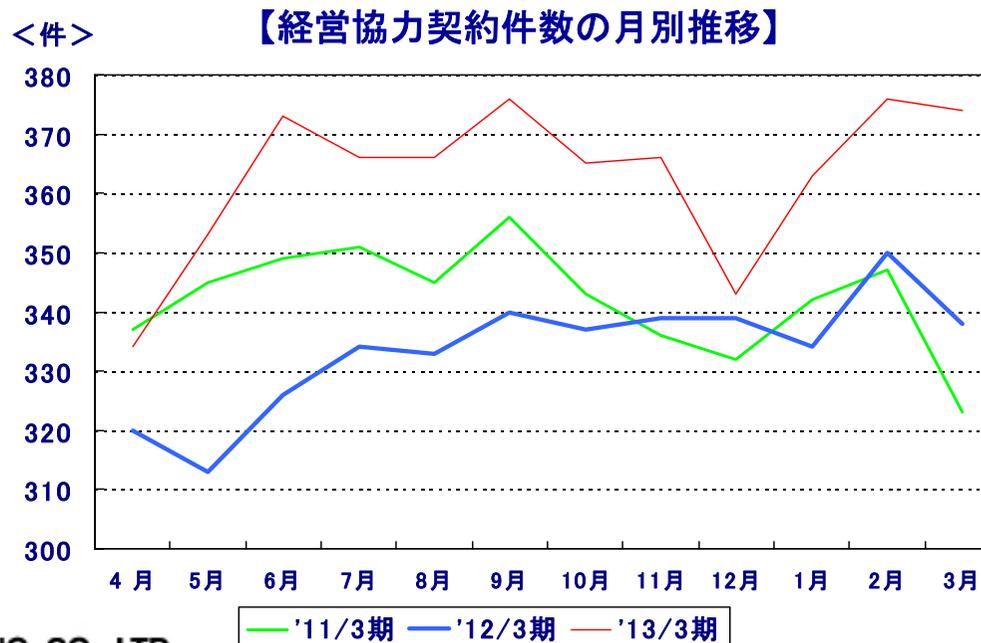
顧客ニーズにマッチした商品開発と品質向上に努め、顧客満足度向上を追及した結果、新規契約180件、経営協力の年間平均契約数の向上(334→363)に繋がった

◆ 各種会

戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会に「経営の見える化」「人材成長戦略」「ヘルスケアビジネス」という新テーマが加わり、食品、環境、5S・見える化、人材・ヘルスケアといった、今後も成長が期待できる分野を網羅

◆ セミナー

毎年恒例の経営戦略セミナーでは、全開催地にて受講者数が前年を上回り、また新たに「100年先も一番に選ばれる会社」をテーマにした、ファーストコールカンパニーフォーラムも盛況である

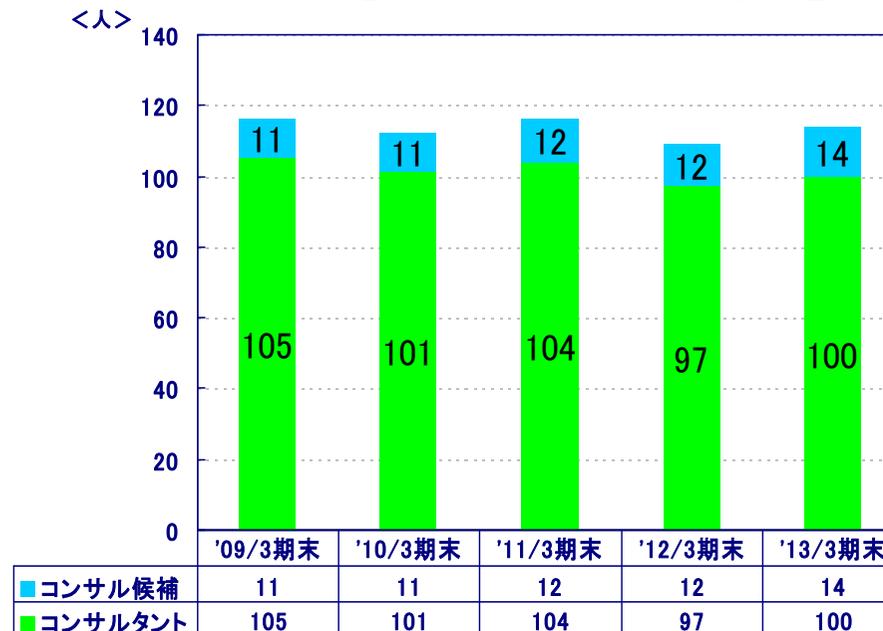


コンサルティング事業 ‘13/3期のポイント②

～コンサルタント数と育成～

- ◆ ‘13/3期のコンサルタント数は中途入社・異動7名、退職4名により、100名と純増3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
- ◆ 年間を通しての中途採用継続実施により、採用機会が増加

【コンサルタント人員推移】

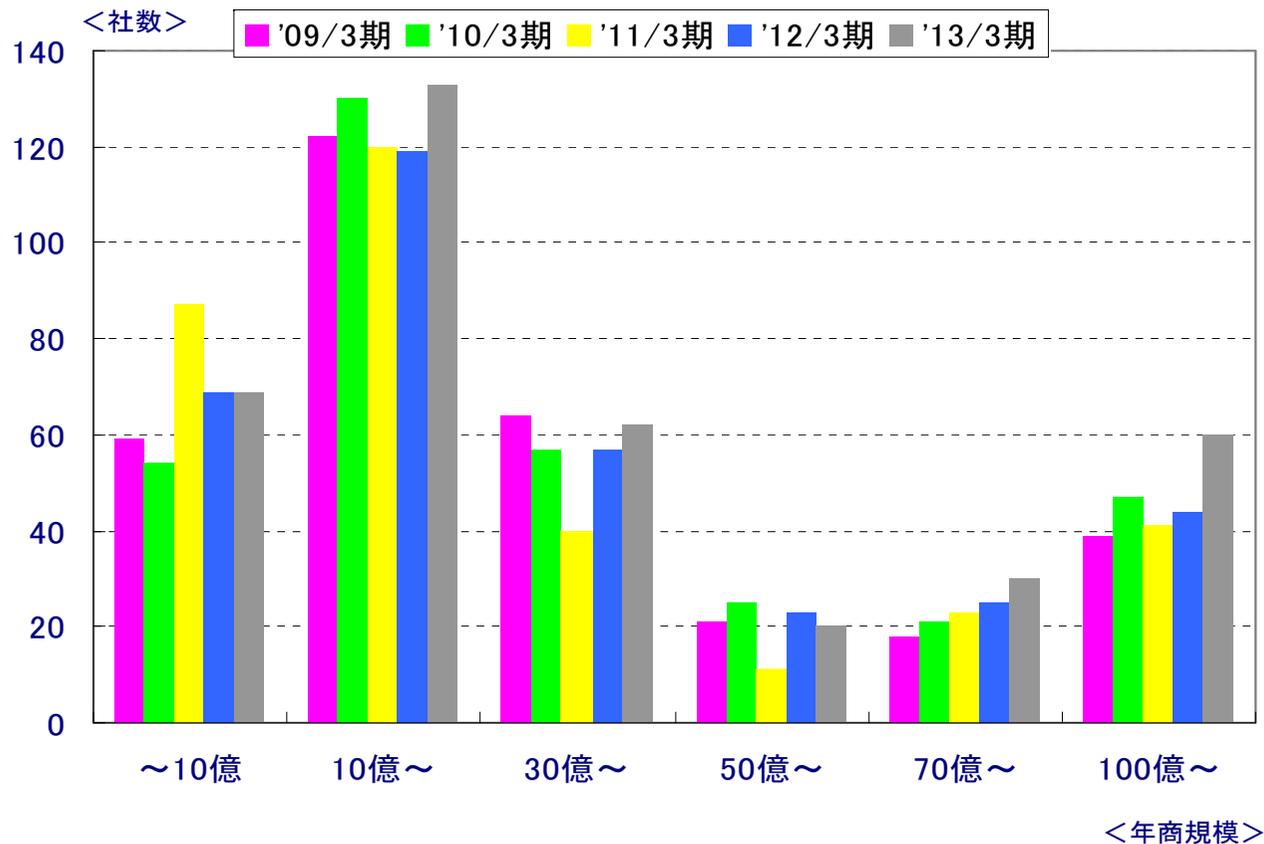


※コンサルタント候補:コンサルタントのサポート等を行う新卒、中途入社者。
 コンサルタント:即現場で活躍できる者。

コンサルティング事業 ‘13/3期のポイント③

～クライアントの年商規模の推移～

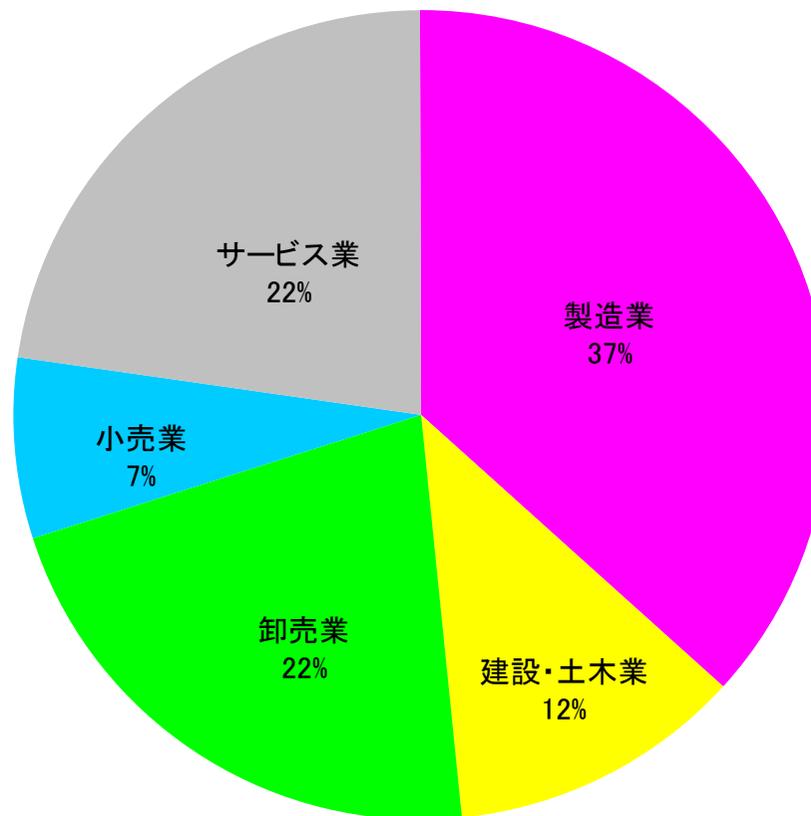
- ◆ コンサルティング事業のコアサービスとなる経営協力は、中小・中堅企業が中心
- ◆ 「新規事業開発」や「中期ビジョン策定」というテーマの経営協力に関する引合いが多く、特に平均年商70億円以上の企業との契約が増加
- ◆ 規模が大きい企業との契約増加により、提案商品の裾野が広がることを期待できる



コンサルティング事業 ‘13/3期のポイント④

～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割近くとなる。
- ◆ 近年経営環境が変化する中でも、業種構成は特に変化無し。



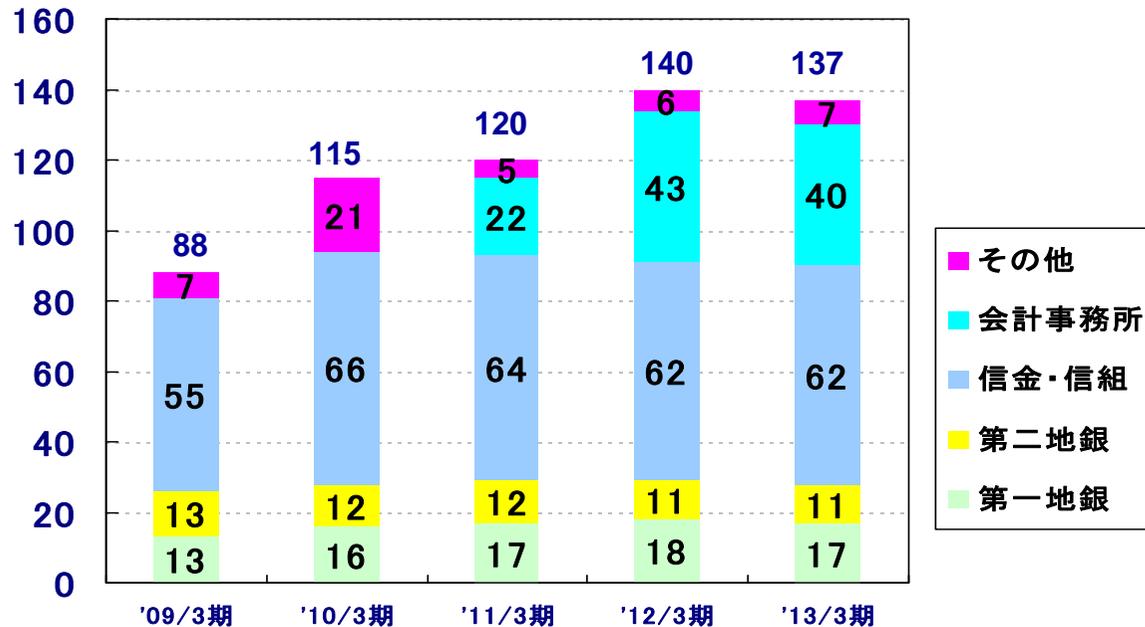
ネットワーク事業 ‘13/3期のポイント

◆ トータル売上は’12/3期比で3.3%増加

提携先数は微減するも、各提携先との取引深耕により、スポット的な勉強会の売上が増加。イーグルクラブ等の有料会員数は微増、直接会員売上は減少傾向にあったが、’13/3期は前年程度で推移、下げ止まりつつある。

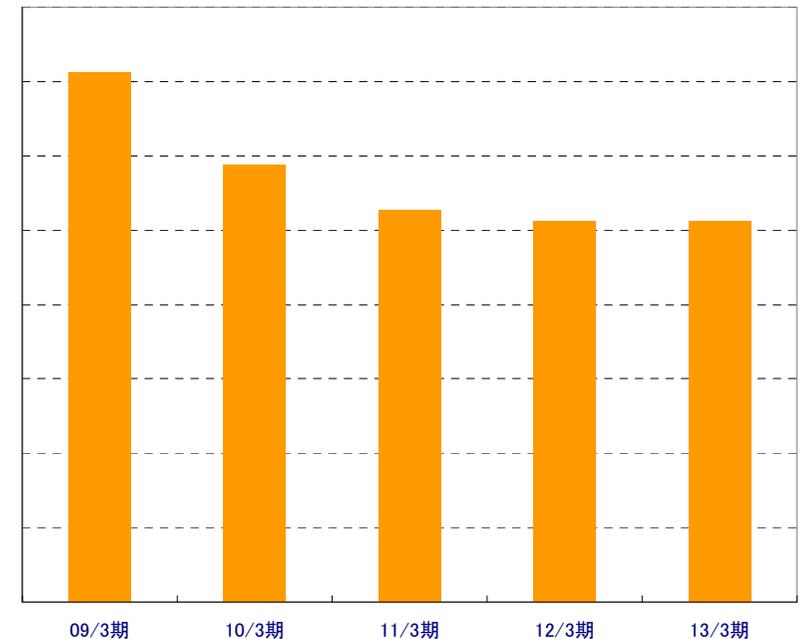
【地域金融機関・会計事務所との提携数の推移】

<提携数>



※10/3期まではその他に含めていた「会計事務所」を11/3期から独立

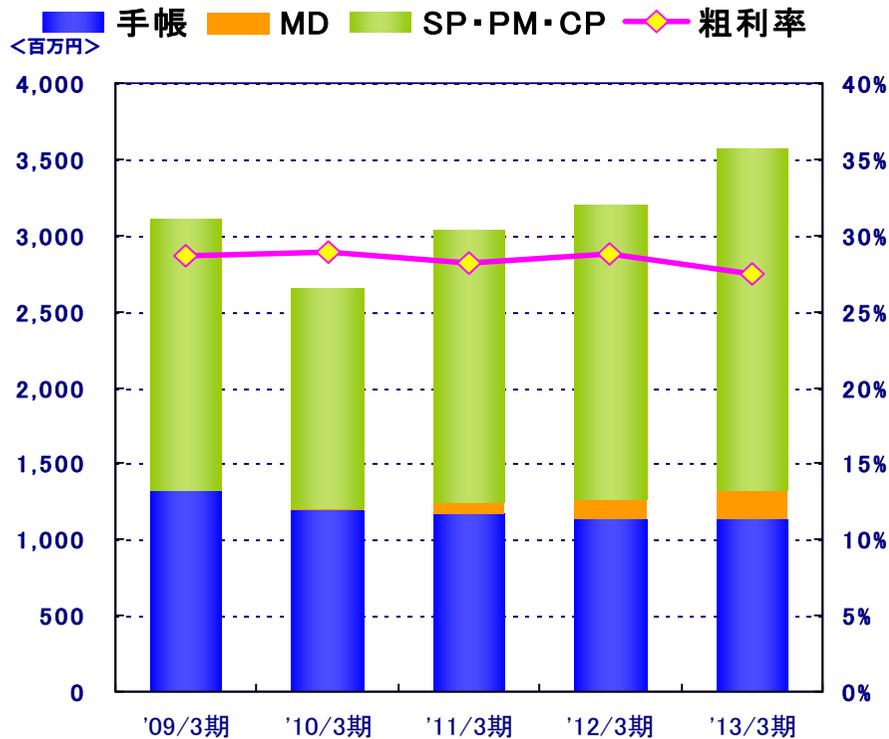
【直接会員売上高推移】



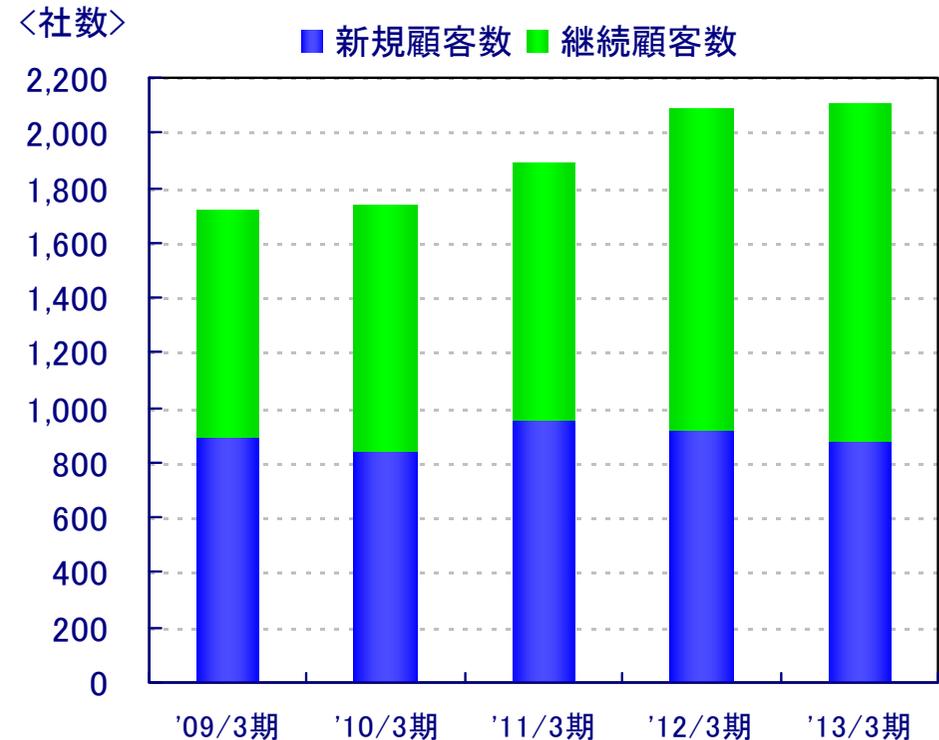
セールスプロモーション事業 ‘13/3期のポイント

- ◆ 前期比で手帳売上は0.8%増加、販促支援(SP・PM・CP)売上は15.9%増加、販売品の企画(MD)売上は49.3%増加
- ◆ 販促支援分野において、大口受注が増加したため、売上総利益率は低下
- ◆ イベント等の販促支援分野を戦略商品とし、顧客基盤拡大に注力した結果、顧客数も僅かながら前期比で増加

【項目別売上等推移】



【顧客数】





企業内容

決算実績

今期の方針・施策と見通し

中長期展望



2014年3月期 経営方針及び施策

CRMを駆使した顧客創造で成長力と収益力のステージアップ

コンサルティング事業

- 顧客創造モデルの確立による安定した収益の実現
- コンサルティング品質ナンバーワンへの挑戦と時間生産性の向上

ネットワーク事業

- 顧客の拡大・深耕と高付加価値商品の開発・拡販

セールスプロモーション(SP)事業

- 組織対応力強化で事業基盤と収益基盤の拡充

2014年3月期 決算見通し

<百万円・%>

科目	'13/3期		'14/3期見通し		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	7,331	100.0	7,450	100.0	+1.6
売上総利益	3,184	43.4	3,237	43.4	+1.7
営業利益	560	7.6	600	8.1	+7.0
経常利益	600	8.2	630	8.5	+4.8
当期純利益	323	4.4	340	4.6	+4.9
従業員数	280人	—	307人	—	+27人
うち コンサルタント数	100人	—	105人	—	+5人

2014年3月期 決算見通し(セグメント別)

<百万円、%>

		'14/3期 上期		'14/3期 下期		'14/3期 通期見通し	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高		3,165	100.0	4,285	100.0	7,450	+1.6
	コンサルティング	1,697	53.6	1,703	39.8	3,400	+0.3
	ネットワーク	181	5.7	199	4.6	380	+3.3
	セールスプロモーション	1,287	40.7	2,383	55.6	3,670	+2.8
売上 総利益		1,423	100.0	1,814	100.0	3,237	+1.7
	コンサルティング	987	69.4	951	52.4	1,938	+1.8
	ネットワーク	146	10.3	160	8.8	306	+3.0
	セールスプロモーション	289	20.3	704	38.8	993	+1.0
売上高 総利益率		45.0%	-	42.3%	-	43.4%	0 pt
	コンサルティング	58.2%	-	55.8%	-	57.0%	+0.9 pt
	ネットワーク	80.7%	-	80.4%	-	80.5%	▲0.2 pt
	セールスプロモーション	22.5%	-	29.5%	-	27.1%	▲0.4 pt

※セールスプロモーション事業は手帳の売上が3Qに偏る傾向があります。

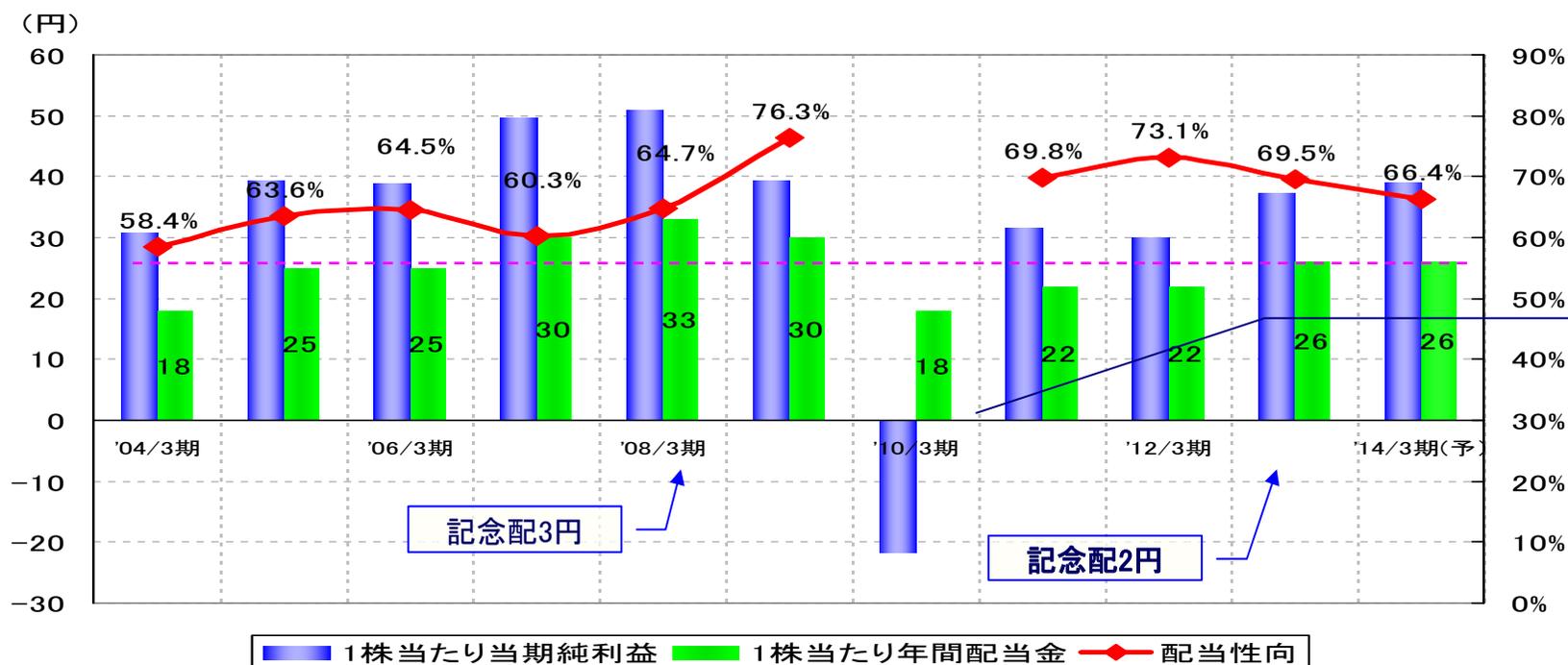
2014年3月期 事業部別の見通しの前提

コンサル事業	売上	経営協力	↗	チームコンサル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
		各種会	↗	戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会の推進
		その他	→	調査・診断の減少
	費用	↗	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	→	'13/3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軸に、経済環境の好転・新規開拓力強化により、'13/3期と同程度のペースで拡大
		MD	↗	経済環境の好転・新規開拓力強化により、'13/3期と同程度のペースで拡大
	費用	↗	営業人員の増強	

株主還元策について

- ◆ 配当性向60%を目安に(配当性向重視)業績等を勘案し、配当額を検討
- ◆ 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

	'12/3期	'13/3期	'14/3期(予想)
配当	22円	26円	26円
配当性向	73.1%	69.5%	66.4%



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。



企業内容
決算実績
今期の方針・施策と見通し
中長期展望



当社のビジョン

企業の永続発展を支援する

企業の永続発展のために...
当社は企業繁栄に奉仕します

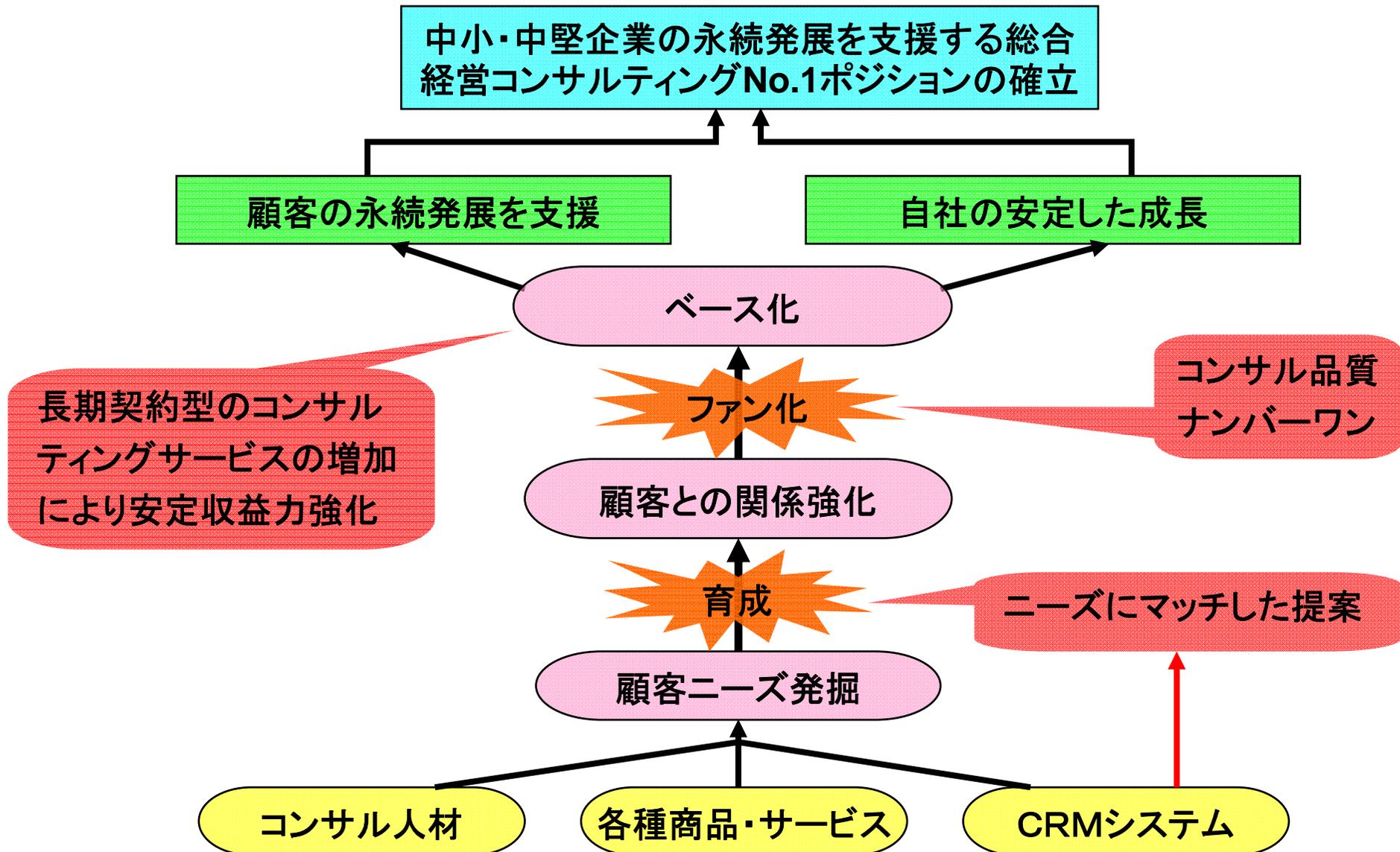
コンサルティング事業のビジョンと戦略

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》

- 5つのアプローチ(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)における、中小・中堅企業向けコンサルメソッドの開発・充実 (商品基盤)
- 人材の育成とブランディング・プロモーション (人材基盤)
- 顧客創造システムの活用推進(CRMシステムの再構築) (顧客基盤)

コンサルティング事業（顧客創造モデル）

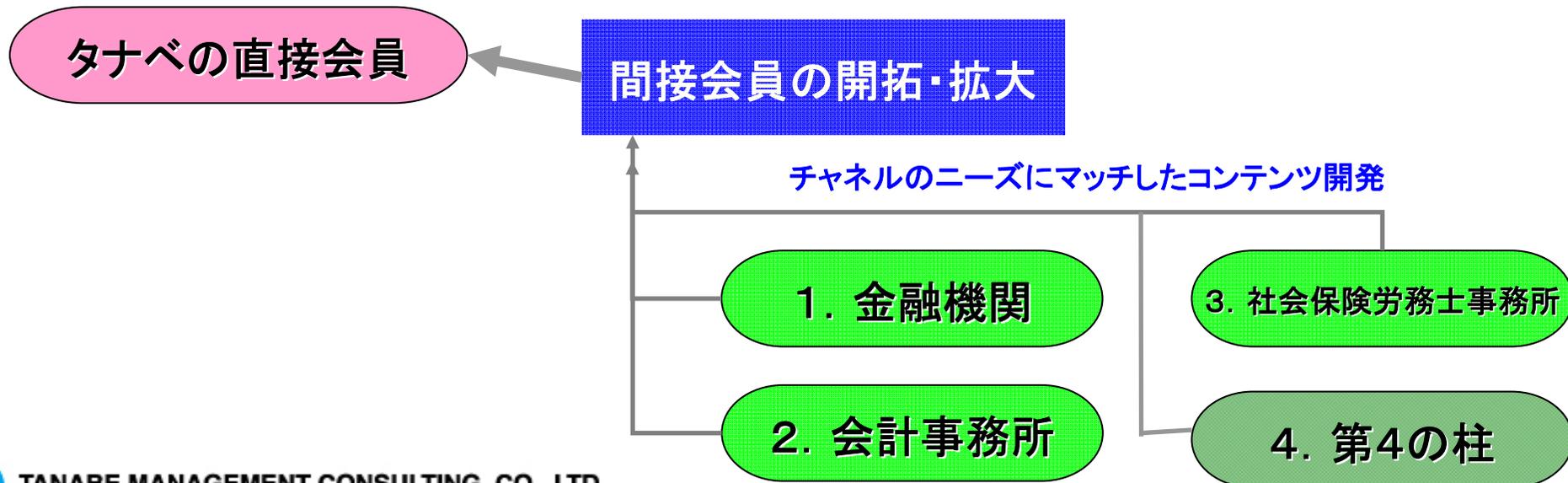


ネットワーク事業のビジョンと戦略

提携戦略3チャンネルの確立とタナベ顧客創造システムの構築

《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 ⇒ (開拓)チャンネル数 × (開発)コンテンツ数
 - 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
 - チャンネルのニーズにマッチしたコンテンツ開発
- ◆ 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(SP)事業のビジョンと戦略

5事業分野(PM・SP・卸売・MD・CP)の確立 による収益力強化と上海SP市場の開拓

《物販から総合プロモーション提案へ》

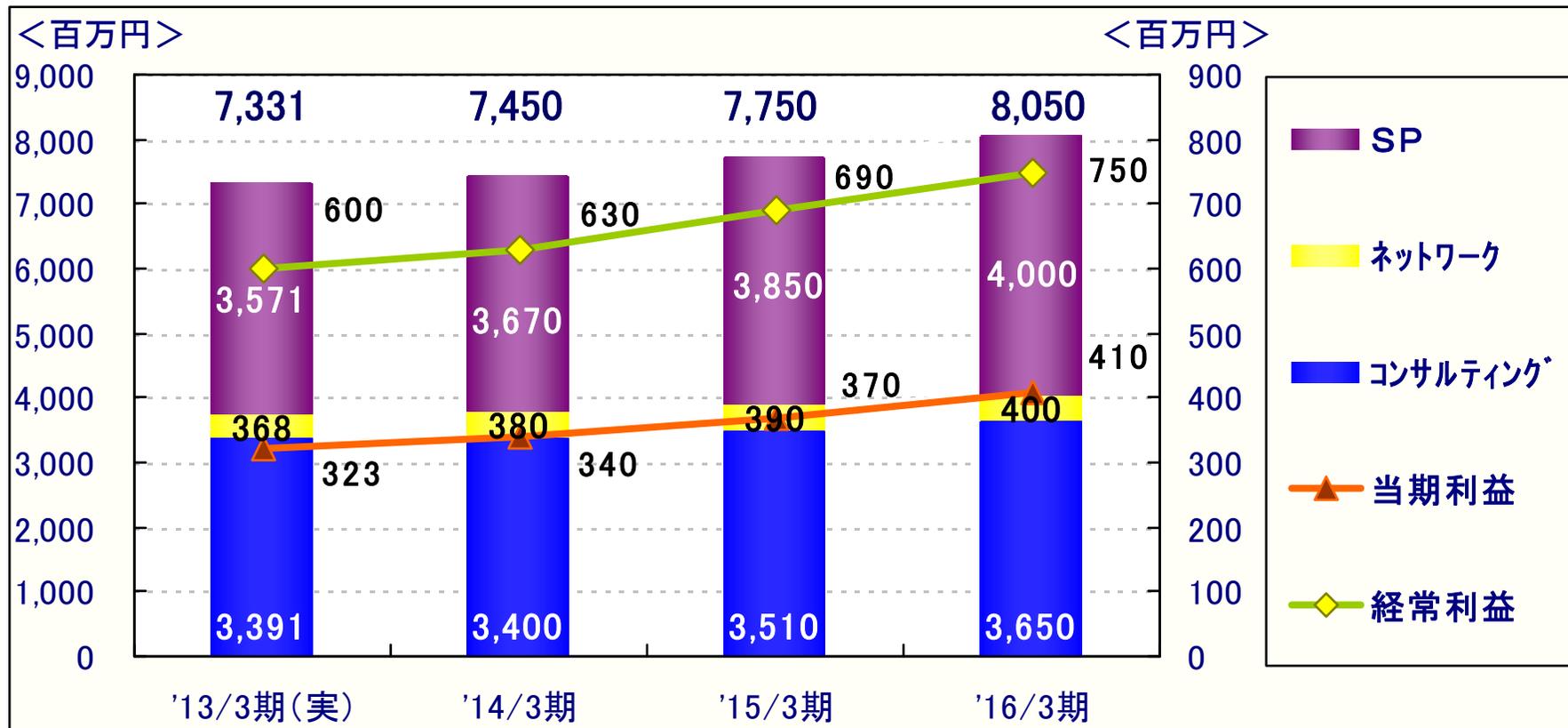
野分	カテゴリー	チャンネル・ターゲット	差別化戦略
販促支援	PM (プロモーション)	自社ブランド商品をもつ企業	イベント等の販促機会の提案により、顧客を拡大し、トータル提案でノベルティーも提供
	SP (法人直販)	広告代理店と競合しない先 (TV媒体不要先)	
<ul style="list-style-type: none"> ・手帳の卸売 ・ノベルティパーツの卸売 	<ul style="list-style-type: none"> ・手帳(ブルーダイアリー)を書店・文具・小売量販店(ホームセンター)を通じて販売 ・ノベルティパーツを地方印刷業者に販売し、SP事業を支援 	書店・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	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)	商品企画段階からの支援拡大で、顧客密着
CP (コーポレートプロモーション)	企業イメージ向上のため、ロゴ等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	中小企業向けの企業ブランド向上支援ノウハウの蓄積

組織対応力の強化

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・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/>