

決算説明会

2014年3月期第2四半期

2013年11月29日



株式会社 タナベ経営

証券コード:9644



企業・事業内容
第2四半期決算実績
今期の見通し
中長期展望

企業概要

- ◆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 288名
- ◆株主数 8,534名 } (2013年9月30日現在)
- ◆上場証券取引所 東京証券取引所ジャスダック市場
- ◆発行済株式総数 8,754,200株
- ◆証券コード/業種 9644/サービス業

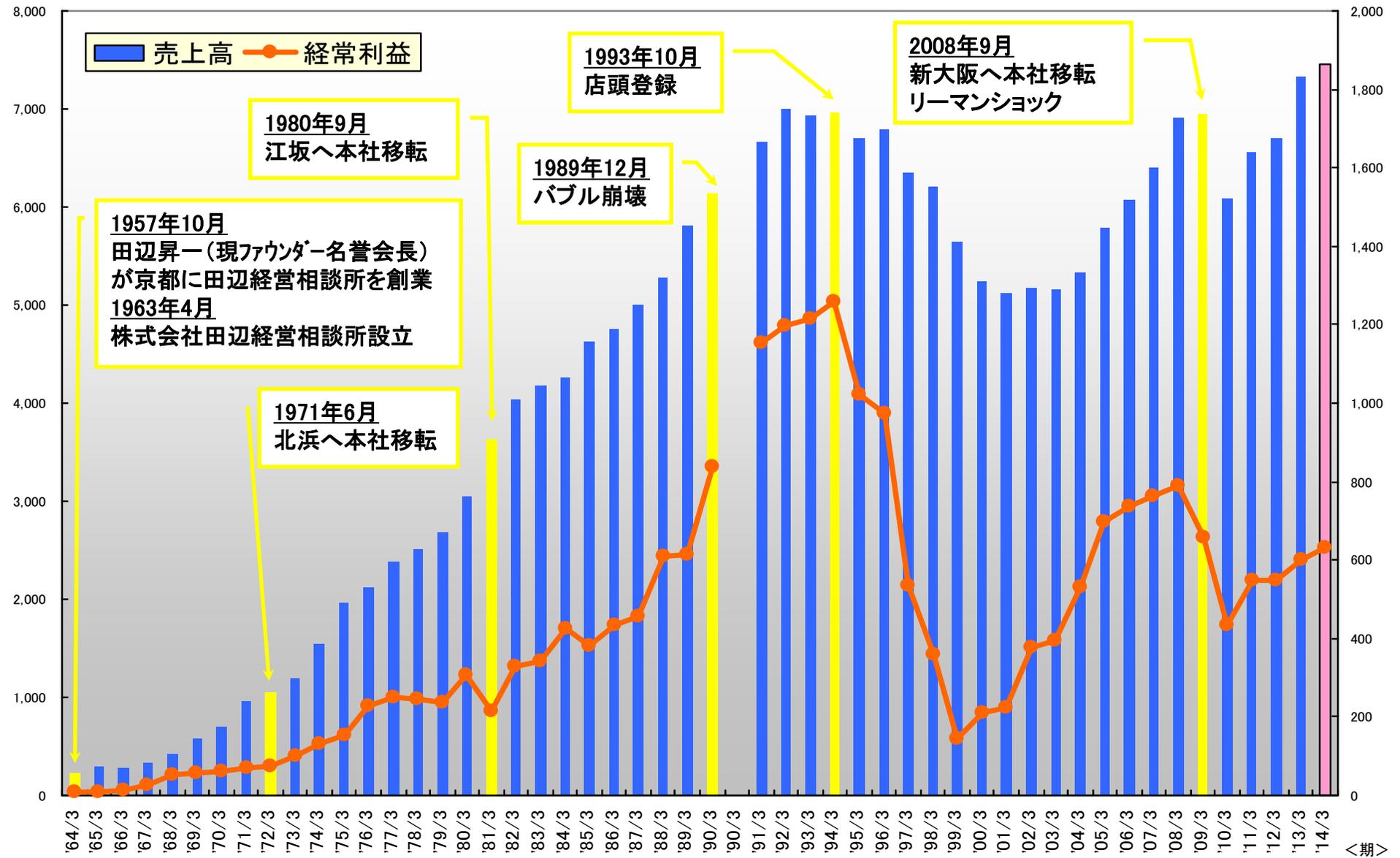


本社:新大阪駅前

売上高・経常利益推移

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



注) 1990年3月31日期は、決算期変更に伴い、1990年3月21日より1990年3月31日までの11日間であります。

コンサルティング事業 ビジネスモデル

■「経営」の視点で企業の全体を診る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・財務構造
- ③組織デザイン・人材育成
- ④経営システム
- ⑤事業承継・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】

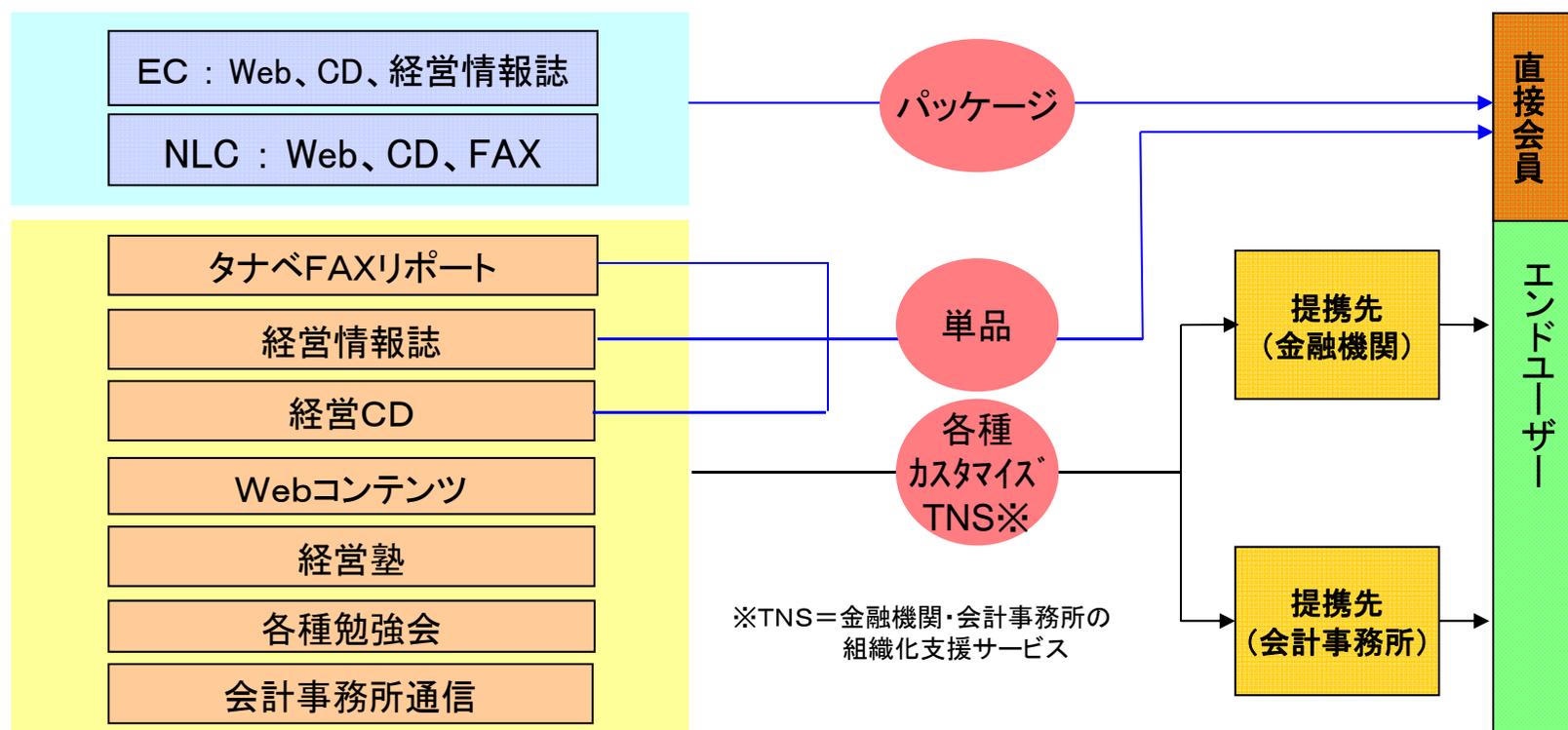
主なサービス	契約 (期間)	支払い 体系
経営協力 顧問型コンサルティング チーム型コンサルティング	年間or 半年 ベース	月払い
調査・経営診断	案件報告 までの 期間: 3ヶ月～ 半年	契約・ 完了時 半金払い
各種会 戦略ドメイン研究会 マネジメント研究会	年間	前払い
各種教育	実施 ベース	実施ベース 月払い
各種(階層・テーマ) セミナー	実施 ベース	前払い

ネットワーク事業 ① ビジネスモデル

■ 会員組織運営と提携先の会員組織運営支援

- ◆ 経営者向けの直接会員組織を運営 ⇒ EC(イーグルクラブ)、NLC(ニューリーダーズクラブ)
- ◆ 金融機関・会計事務所の会員組織 ⇒ コンサルティングノウハウを基に勉強会の支援、経営情報の発信

【 商 品 】 【 販 売 方 法 】 【 チ ャ ネ ル 】



ネットワーク事業 ② 商品例

◆インターネットサービス

 成功事例に学べ 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事業 ビジネスモデル

■ 販売促進の側面から企業の成長をサポート

分野	カテゴリー	チャネル
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)
<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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 書店・文具卸・小売量販店 ● 印刷加工業者
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)

【商品例】





企業・事業内容
第2四半期決算実績
今期の見通し
中長期展望

2014年3月期 第2四半期 決算実績(全社)

【増収増益】

- ◆ 主力のコンサルティング事業の牽引により、売上高は前年同期比3.0%(93百万円)増の3,237百万円となり、第2四半期過去最高を記録
- ◆ 3事業ともに収益性が向上し、売上総利益は前年同期比7.0%(101百万円)増の1,547百万円
- ◆ 継続的な経費削減や効率化施策の効果により、営業利益は前年同期比112.9%(151百万円)増の285百万円、経常利益は同比97.0%(150百万円)増の305百万円
- ◆ 四半期純利益は、固定資産譲渡及び繰延税金資産計上もあり、前年同期比550.4%(492百万円)増の581百万円

<百万円、%>

科目	'13/3期 第2四半期	構成比	'14/3期 第2四半期	構成比	前期同期比	期初 第2四半期計画	計画比
売上高	3,143	100.0	3,237	100.0	+3.0	3,165	+2.3
売上総利益	1,446	46.0	1,547	47.8	+7.0	1,423	+8.7
販管費	1,312	41.7	1,261	39.0	▲3.8	1,283	▲1.6
営業利益	134	4.3	285	8.8	+112.9	140	+103.8
経常利益	155	4.9	305	9.4	+97.0	155	+97.0
四半期純利益	89	2.8	581	18.0	+550.4	155	+275.2
従業員数	284人	—	288人	—	+4人	—	—
うち コンサルタント数	99人	—	103人	—	+4人	—	—

2014年3月期 第2四半期 決算実績(セグメント別)

【3事業ともに利益率が向上】

<百万円、%>

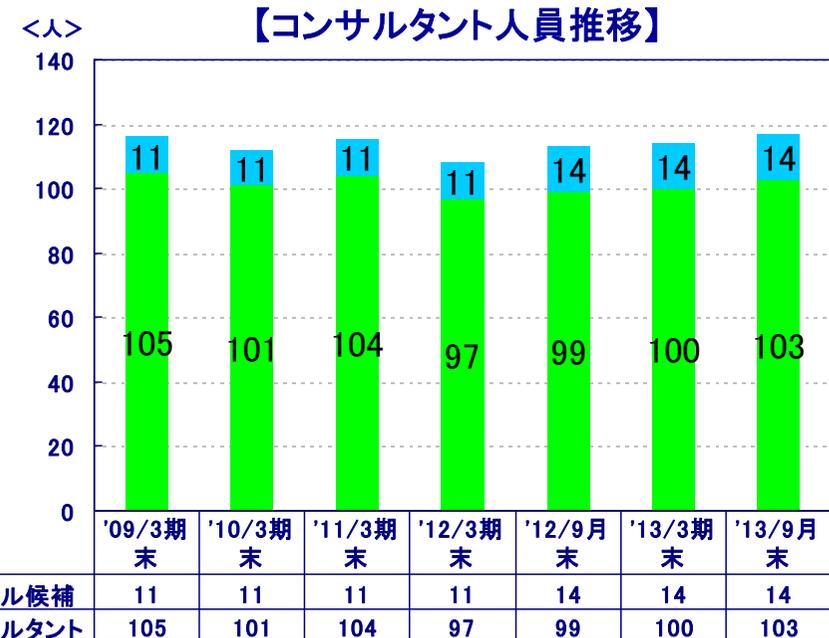
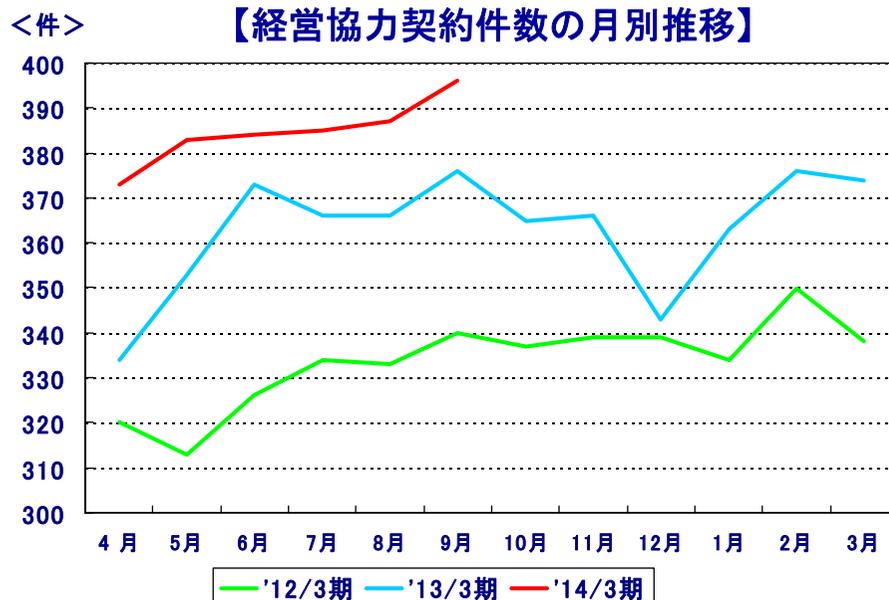
科目	事業部門	'13/3期 第2四半期		'14/3期 第2四半期			
		金額	構成比	金額	構成比	前年同期比	期初計画比
売上高		3,143	100.0	3,237	100.0	+3.0	+2.3
	コンサルティング	1,722	54.8	1,802	55.7	+4.7	+6.2
	ネットワーク	187	6.0	183	5.7	▲2.3	+1.5
	セールスプロモーション	1,233	39.2	1,250	38.6	+1.4	▲2.8
売上 総利益		1,446	100.0	1,547	100.0	+7.0	+8.7
	コンサルティング	1,009	69.9	1,086	70.2	+7.6	+10.0
	ネットワーク	152	10.5	149	9.7	▲2.0	+2.0
	セールスプロモーション	284	19.6	311	20.1	+9.5	+7.6
営業利益		134	100.0	285	100.0	+112.9	セグメント別 第2四半期 営業利益の 計画は未公表
	コンサルティング	370	276.1	454	159.2	+22.7	
	ネットワーク	20	14.9	27	9.8	+39.3	
	セールスプロモーション	▲161	▲120.8	▲150	▲52.7	(+11百万円)	
	本社管理費	▲94	▲70.2	▲46	▲16.3	(+47百万円)	

コンサルティング事業 第2四半期決算内容①

～コンサルティングサービス実績～

売上高18億2百万円(前年同期比4.7%増)・売上総利益10億86百万円(同比7.6%増)

- ◆ 経営協力
チームコンサルティング型経営協力の推進により、経営協力契約数は期中平均384契約(前年同期361契約)と好調推移し、利益率も向上
- ◆ 各種会
成長事業領域について学ぶ戦略ドメイン研究会やマネジメント研究会が定着し、売上高・収益に貢献
- ◆ セミナー
特に新入社員や中堅リーダーを対象としたセミナーが、前年同期より好調
- ※ 年間を通しての中途採用継続実施により、収益を担うコンサルタント数は前年同期比で増加傾向

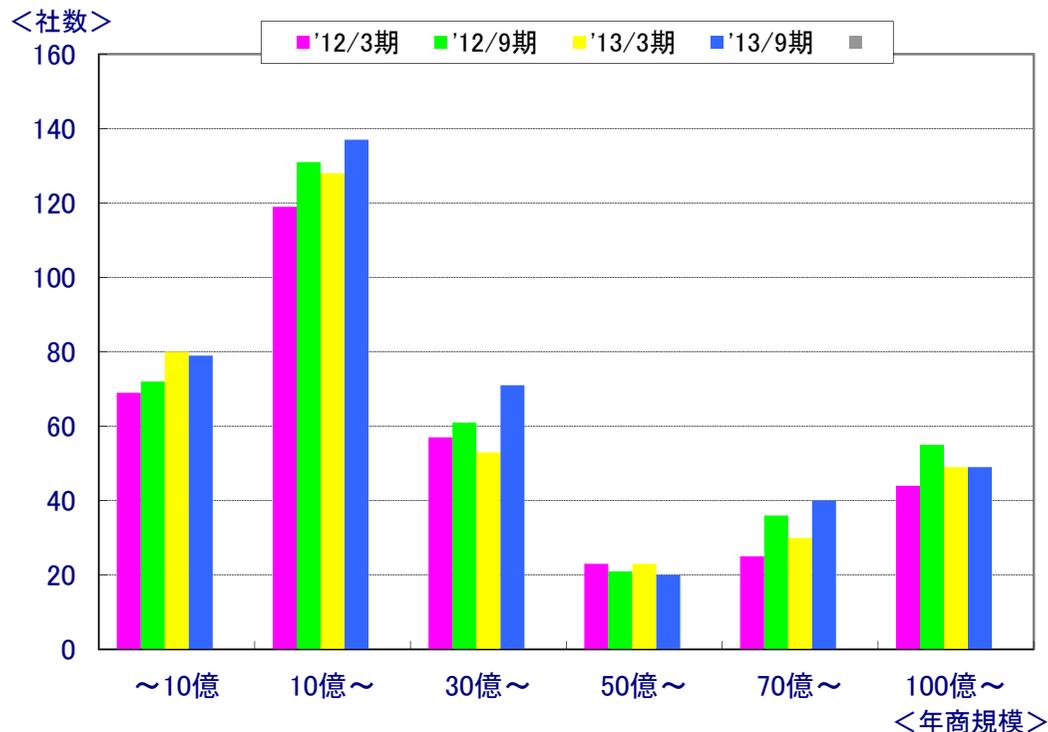


コンサルティング事業 第2四半期決算内容②

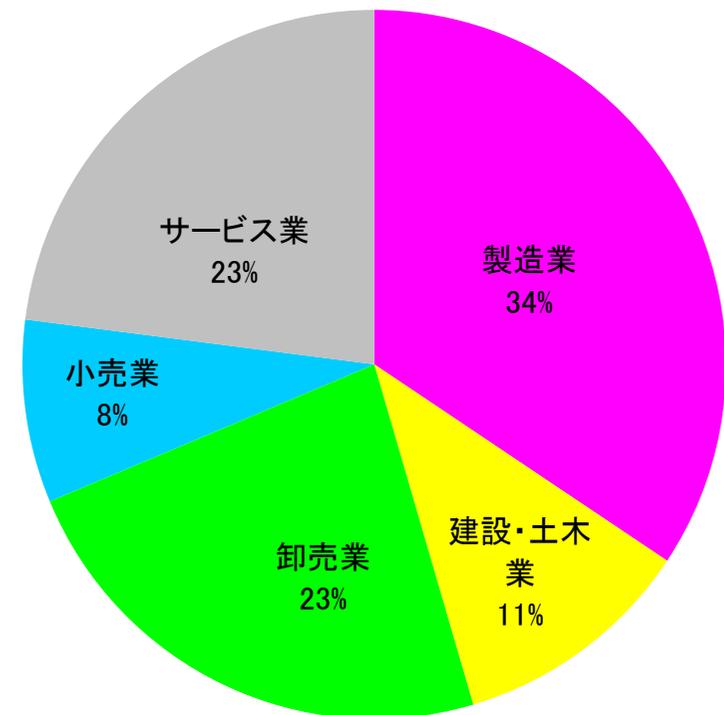
～クライアント(経営協力契約先)の規模・業種～

- ◆ 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
- ◆ 「経営方針の策定・推進」「人事処遇制度」「事業承継支援」というテーマに関するニーズが増加
- ◆ クライアントの規模は、年商70億円以上が増加傾向にあり、提案商品の裾野の広がりが期待できる
- ◆ クライアントの業種構成は、製造業が3分の1を占める(近年、業種構成に特段大きな変化はなし)

【クライアントの規模内訳・推移】



【クライアントの業種内訳】



ネットワーク事業 第2四半期決算内容

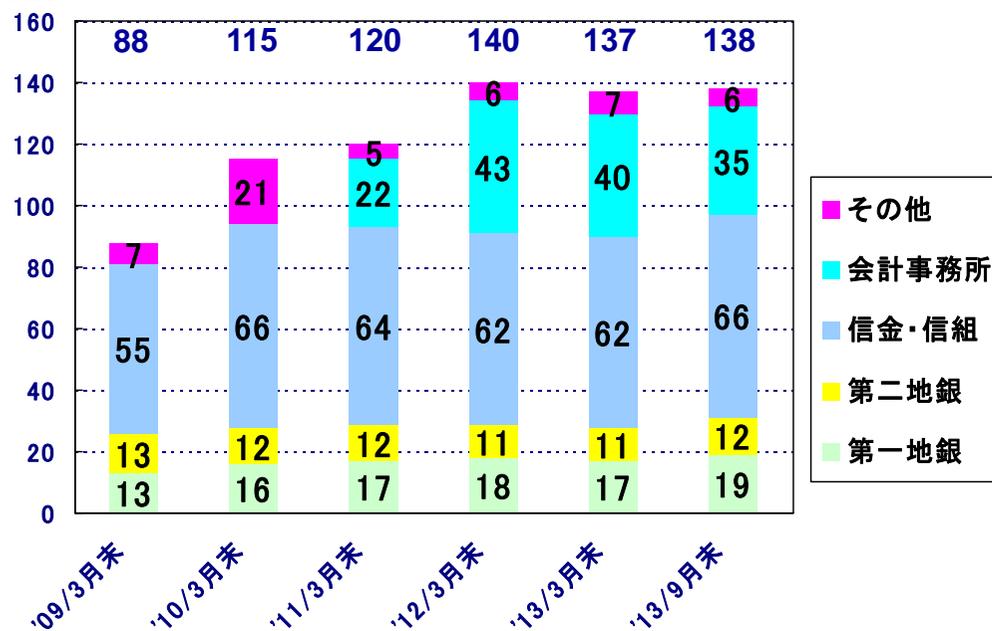
売上高1億83百万円(前年同期比2.3%減)・売上総利益1億49百万円(同比2.0%減)

- ◆ 地方銀行や信用金庫・信用組合との提携数が増加し、これら提携先への経営情報売却や勉強会開催による収入が堅調に推移
- ◆ 安定収入が見込めるイーグルクラブ等の直接会員数は減少したが、顧客価値を重視したサービスメニューの再構築を図っており、会員数減少には歯止めがかかりつつある

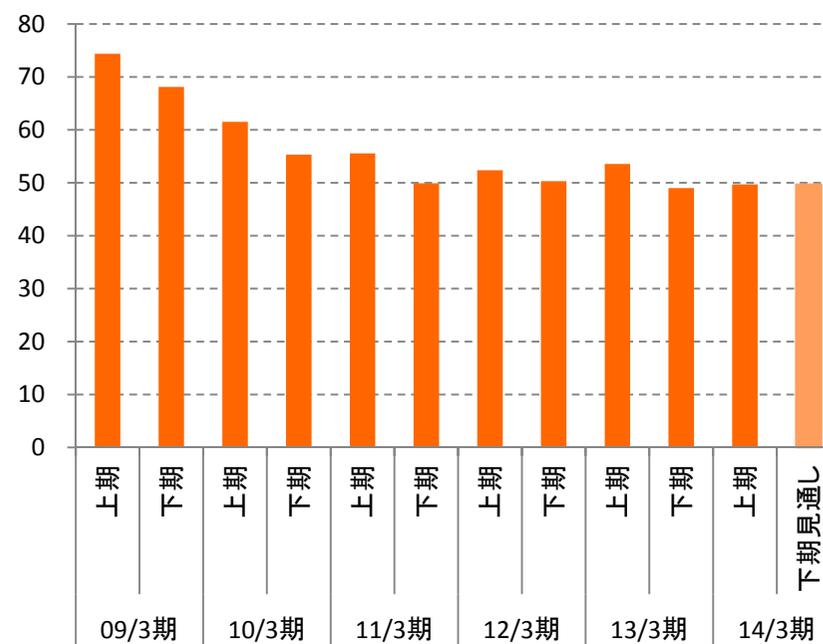
【地域金融機関、会計事務所との提携数の推移】

【直接会員売上高推移】

<提携数>



<百万円>



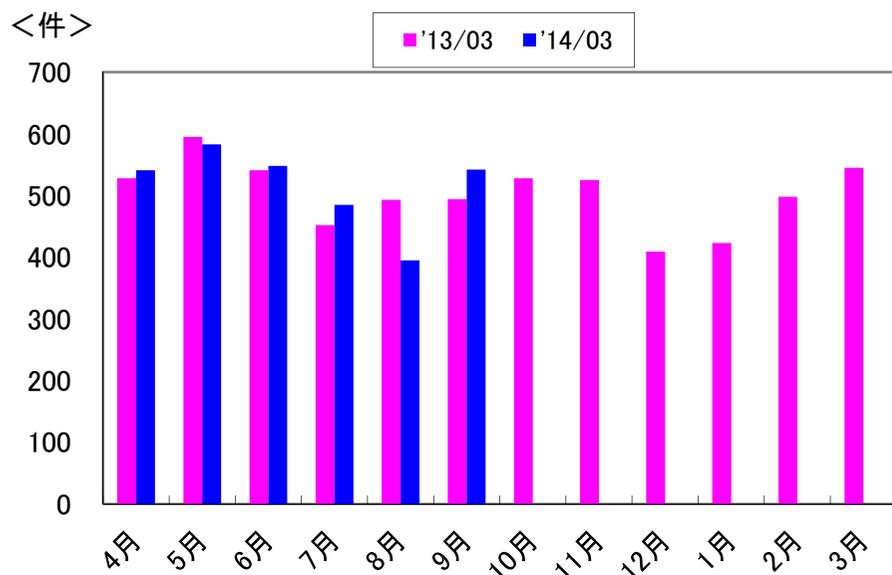
※ '10/3期まで「その他」に含めていた「会計事務所」を'11年3月期から独立表記

セールスプロモーション事業 第2四半期決算内容

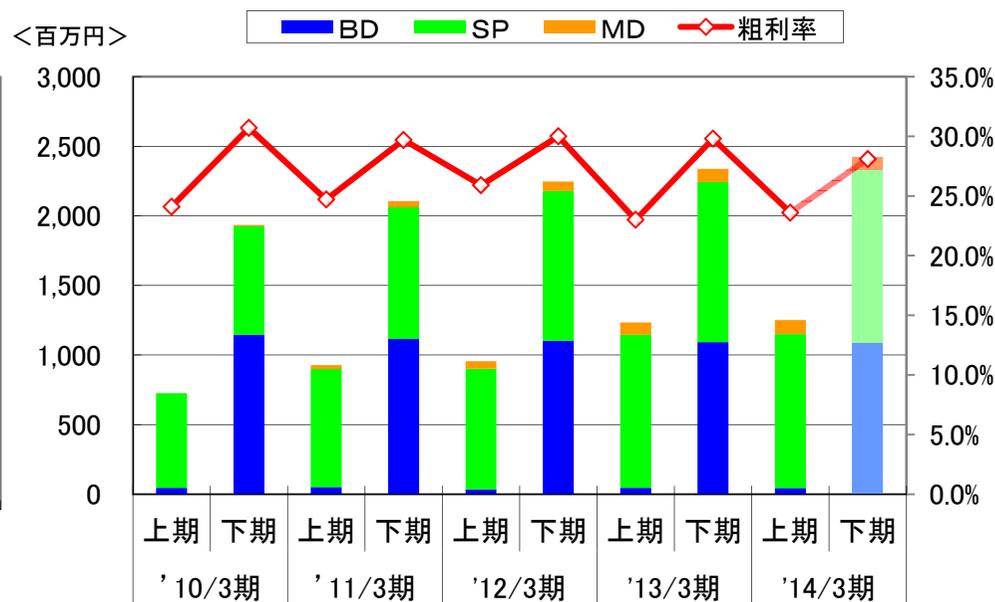
売上高12億50百万円(前年同期比1.4%増)・売上総利益3億11百万円(同比9.5%増)

- ◆ セールスプロモーション(SP)分野は、大口案件の受注は前年同期比で減少したものの、受注単価が増加したことにより、売上高は前年同期比で微増
- ◆ マーチャンダイジング(MD)分野は、法人対象のノベルティ制作、販売商材企画やOEMによる商品化を支援し、前期からの継続受注に加えて新規受注も増えたため、売上高は前年同期比10%以上増加
- ※ 付加価値の高いブルーダイアリー(BD)分野は、手帳の商品特性上、第3四半期に受注が偏るため、下期の利益率は上期を上回る見込み

【月次受注件数推移】



【売上高推移(上期・下期別)】





企業・事業内容
第2四半期決算実績
今期の見通し
中長期展望

2014年3月期 経営方針及び具体的な施策

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 ⇒ CRMシステムの活用
- 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
⇒ コンсалティングの品質チェックシステムの確立とIT投資(iPad、TV会議、Chatter等)

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
⇒ チャンネル(金融機関・会計事務所)のニーズにマッチした商品の開発と提携先の開拓・深耕

セールスプロモーション事業

- 組織対応力強化で事業基盤と収益基盤の拡充
⇒ イベントプロモーション課の新設により、販促支援分野を拡大し、総合プロモーション提案を強化
⇒ 大型案件プロジェクトによる提案力と顧客対応力のレベルアップ

2014年3月期 決算見通し(全社)

【増収増益見込み】

- ◆ 売上高は2期連続で過去最高の見通し
- ◆ 経費抑制効果もあり、営業利益率は 0.5pt 向上する見通し

<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	750	10.1	+131.5

※ 通期の見通しは、期初に発表した計画を据え置き

2014年3月期 決算見通し(セグメント別)

【3事業ともに増収増益見通し】

<百万円、%>

科目	事業部門	'14/3期 上期実績		'14/3期 下期見通し		'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		3,237	100.0	4,213	100.0	7,450	+1.6
	コンサルティング	1,802	55.7	1,597	37.9	3,400	+0.3
	ネットワーク	183	5.7	196	4.7	380	+3.2
	セールスプロモーション	1,250	38.6	2,419	57.4	3,670	+2.7
売上 総利益		1,547	100.0	1,689	100.0	3,237	+1.7
	コンサルティング	1,086	70.2	851	50.4	1,938	+1.8
	ネットワーク	149	9.7	156	9.3	306	+3.0
	セールスプロモーション	311	20.1	681	40.3	993	+1.0
営業利益		285	100.0	314	100.0	600	+7.0
	コンサルティング	454	159.2	235	74.9	690	+3.3
	ネットワーク	27	9.8	12	3.9	40	+4.8
	セールスプロモーション	▲150	▲52.7	220	70.0	70	+17.6
	本社管理費	▲46	▲16.3	▲153	▲48.8	▲200	+2.4

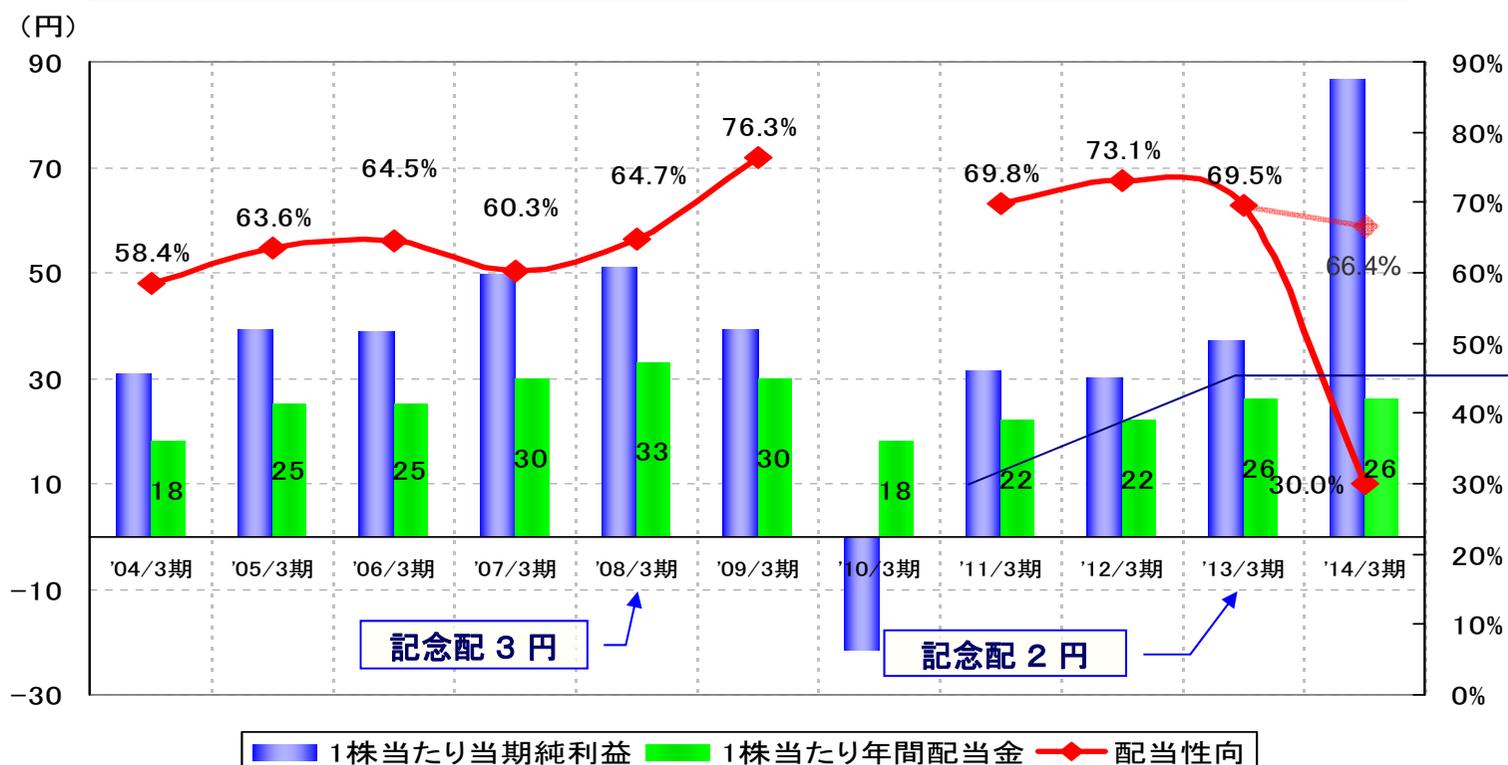


株主還元策について

- ◆ 当該年度の本業に対する配当性向を重視し、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期計画
配当	22円	26円	26円
配当性向	73.1%	69.5%	30.0% ※

※特殊要因を除いた
期初予想の当期
純利益ベースでは
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いません。



企業・事業内容
第2四半期決算実績
今期の見通し
中長期展望

コンサルティング事業(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・中堅企業向けのコンサルメソッドの開発・充実 (商品基盤)
- 新たな成長エンジンづくり(食品ビジネス、環境ビジネス、ヘルスケアビジネス、5S見える化等) (商品基盤)
- コンサル人材の採用・育成とブランディング・プロモーション (人材基盤)
- CRM(顧客創造)システムを活用推進し、「顧客自身よりも顧客のことを知る」仕組みの構築(顧客基盤)

コンサルティング事業（「商品基盤」補足説明）

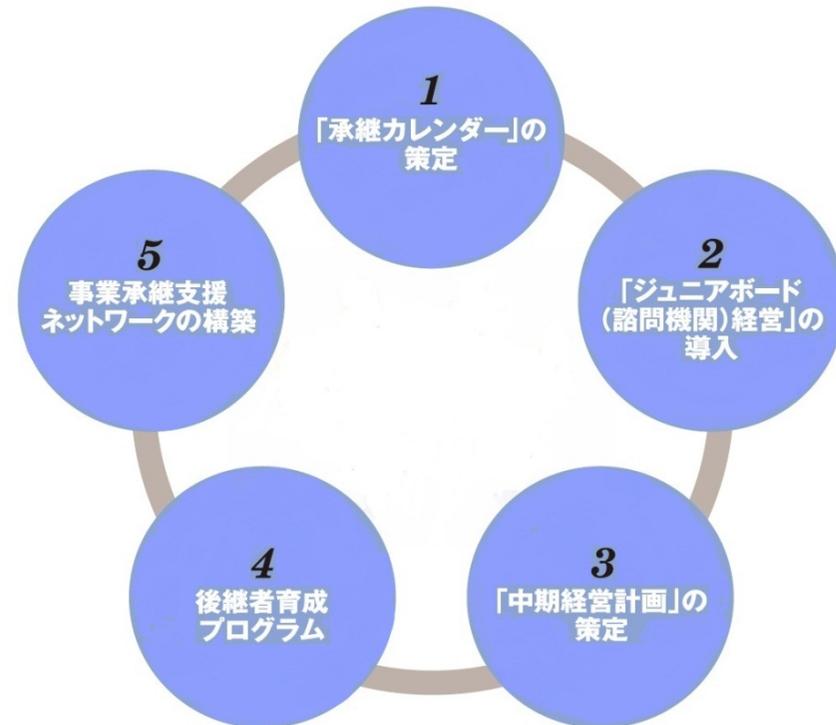
～タナベの成長エンジンとなる商品～

■ 戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会

- ✓ 成長分野とされるドメインやマネジメントについての研究会。需要も増加傾向にあり、今後もラインナップを追加していく予定
- 戦略ドメイン研究会・・・食品ビジネス、フードサービス（外食）、ヘルスケア、環境ビジネス、Web・通販イノベーションモデル、卸流通ビジネスモデル など
- マネジメント研究会・・・5S・見える化、人材マネジメント、ブランディング、戦略会計 など

■ 事業承継ワンストップコンサルティング

- ✓ 当社独自のサービスである「事業承継ワンストップコンサルティング」によって、昨今、増加傾向にあり、企業が永続発展するのに避けては通れない、承継ニーズに対応
- ✓ 当社が、承継スケジュールの策定から後継者・次期経営幹部の育成、承継実務に至るまで、事業承継を包括的にサポート



コンサルティング事業(「人材基盤」補足説明)

～人材採用・育成、IT投資～

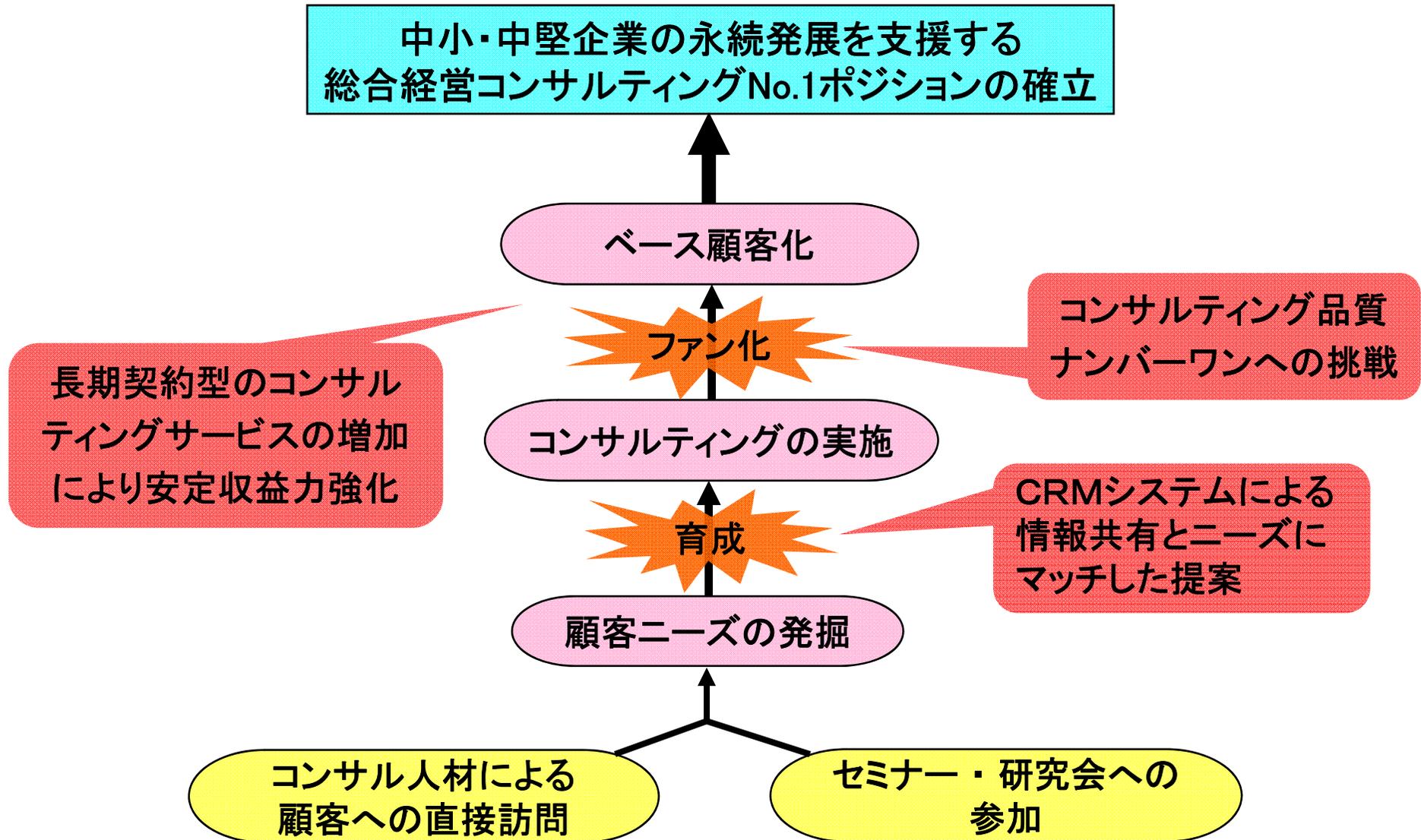
- ◆ コンサルティング売上高の基本的な仕組み = コンサルタント数×コンサルタントの生産性
(⇔ コンサルティング契約数×平均単価)
- ◆ OJT・OFFJT、各種研修コース(全体研修・海外研修・階層別研修・専門別研修等)を活用してコンサルタント育成に積極投資し、またiPadやTV会議、新たに導入したCRMシステムなどのITツール活用により、更なる生産性向上も目指す
- ◆ コンサルタント数に関しては、年間を通して中途採用を継続実施し、今後も人員増加を目指す

【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。

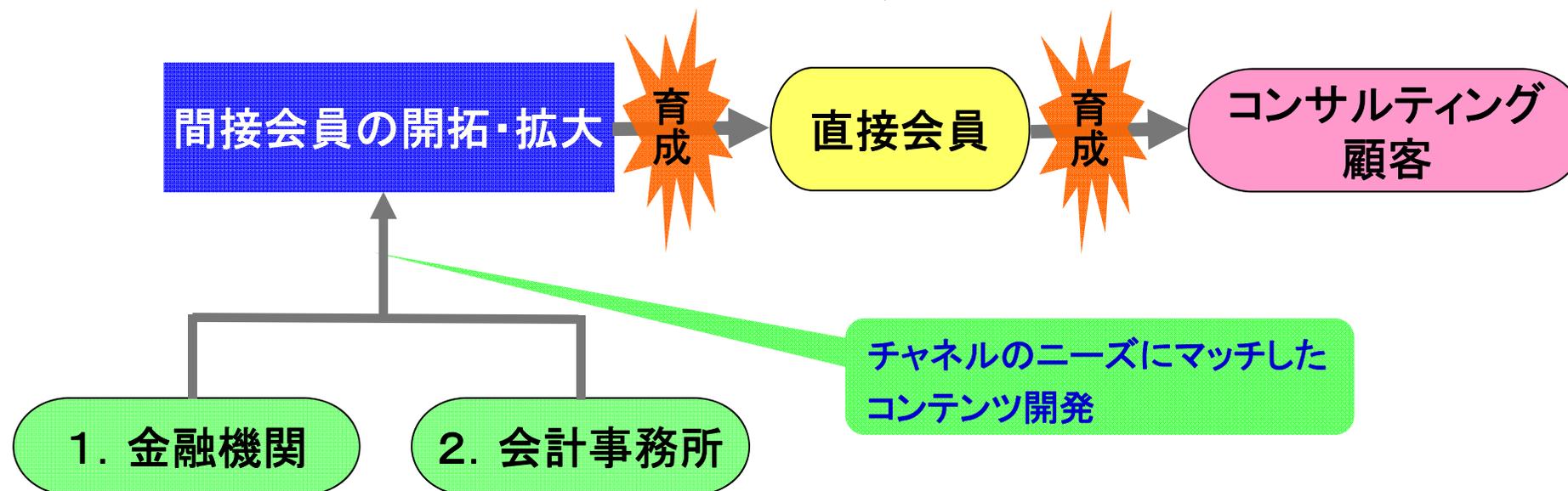
コンサルティング事業（顧客創造モデル）



ネットワーク事業(ビジョンと戦略)

提携戦略チャンネルの確立とタナベ直接会員の拡大

- ◆ 提携チャンネルの拡大 ⇒ (開拓)チャンネル数 × (開発)コンテンツ数
 - チャンネル(金融機関、会計事務所)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、コンサルティング顧客に育てる仕組みづくり



セールスプロモーション事業(ビジョンと戦略)

4事業分野(PM・SP・卸売・MD)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》

分野	カテゴリー	チャネル・ターゲット	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	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
	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	
<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・文具店・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 	<ul style="list-style-type: none"> 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により、顧客の売上に貢献できる商品を開発

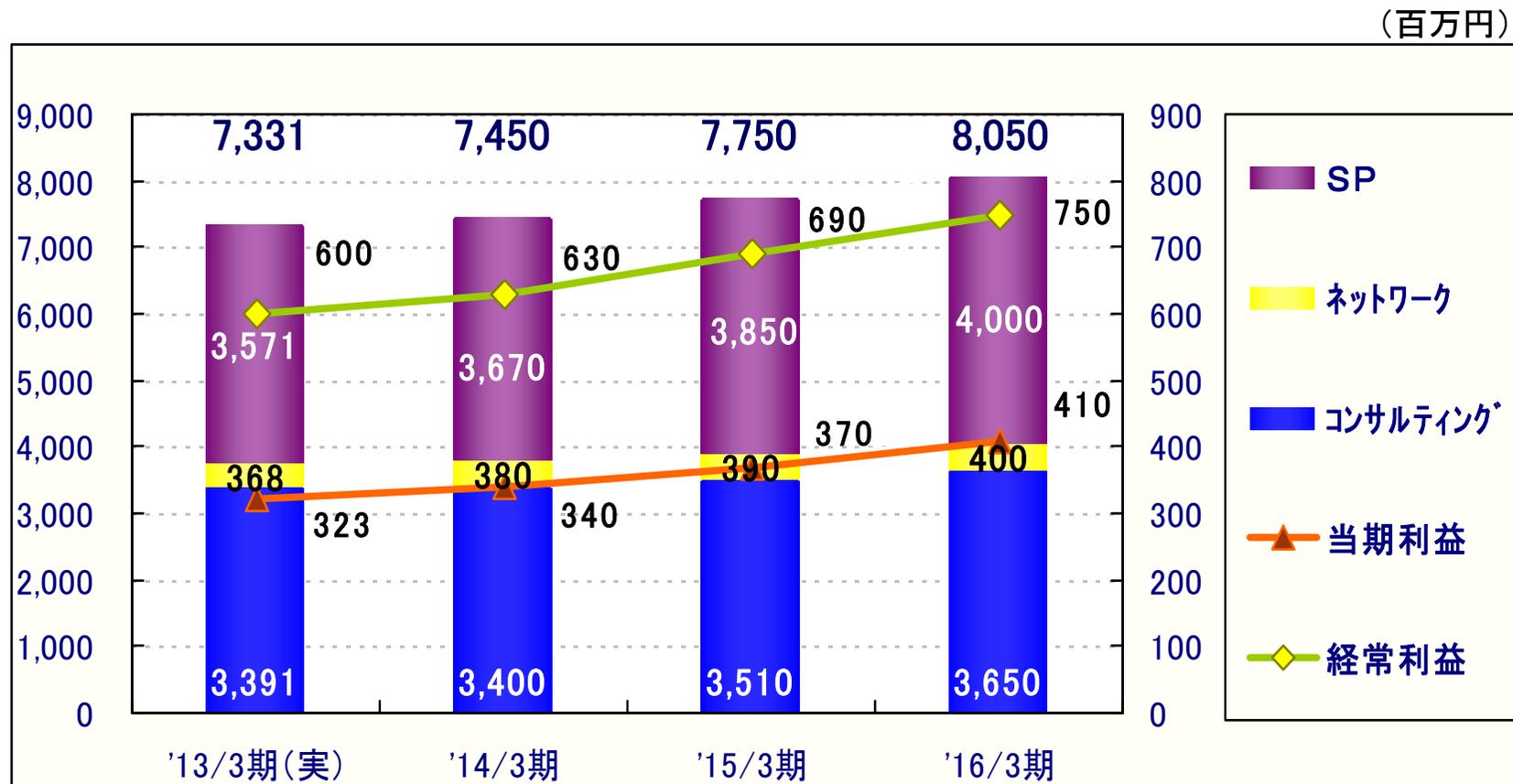
組織対応力の強化

収益目標

◆ 目標とする経営指標

売上高経常利益率

10%以上



ご清聴ありがとうございました。

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/>