

# 決算説明

2013年3月期第2四半期

2012年11月22日



株式会社 タナベ経営

証券コード:9644



# 事業内容

2Q決算実績

今期の方針・施策、見通し

株主還元



# コンサルティング事業

- 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】

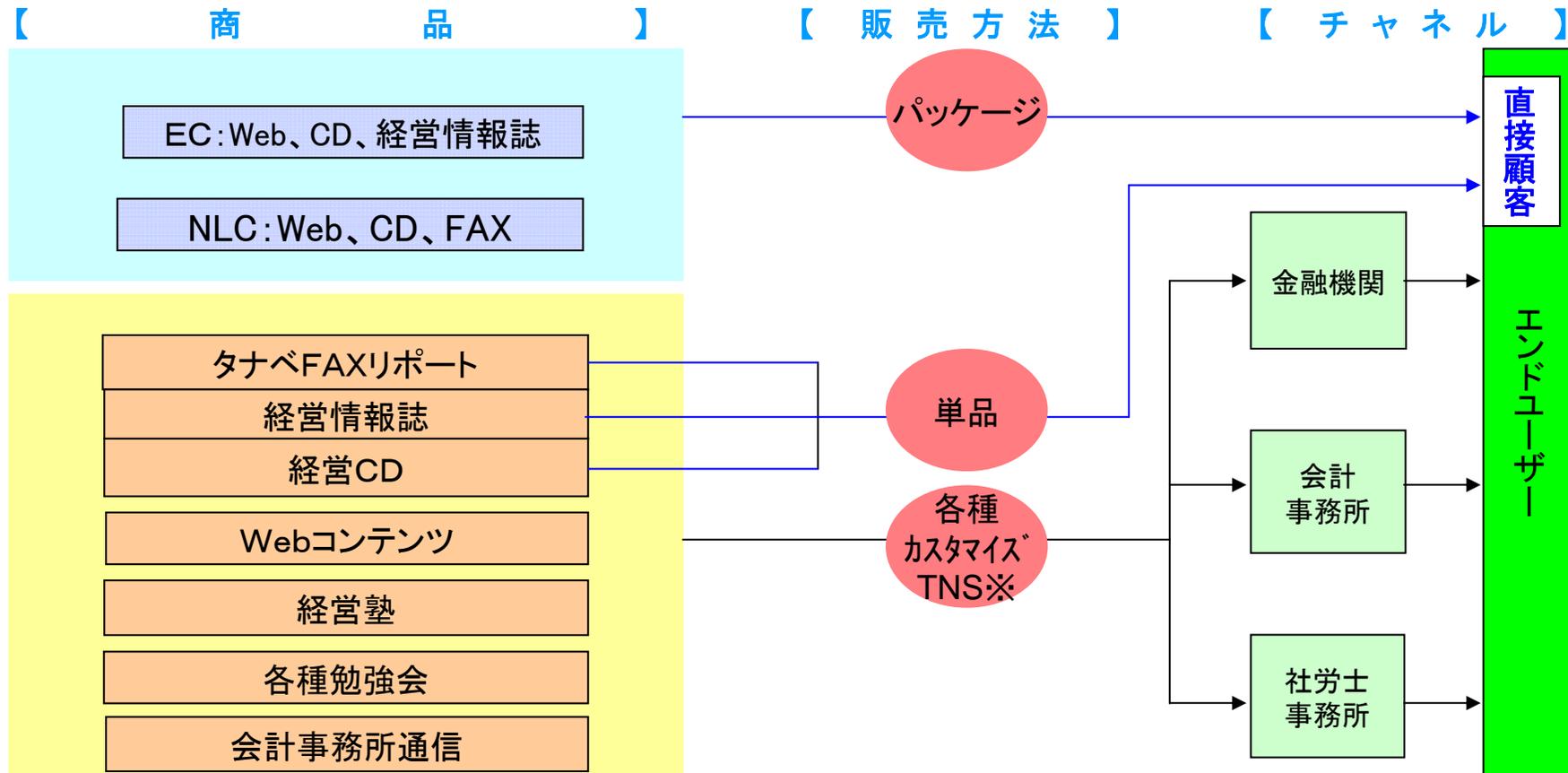
- ①ヒアリング・打合せ
- ②企画提案
- ③契約
- ④現状認識 戦略・経営判断
- ⑤実行・アクションプラン
- ⑥継続契約

## 【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・会計事務所などの顧客創造支援 ⇒コンサルティングのノウハウを基に勉強会の開催支援、経営情報の発信



# ネットワーク(NW)事業②

## 【商品例】

### ◆インターネットサービス

 成功事例に学べ <b>変革への軌跡</b>	 成功経営者の実体験を活かす <b>経営リーダーに学ぶ</b>
 コンサルノウハウ大公開 <b>経営情報レポート</b>	 ヒントは知らない 答えがほしい <b>聞く見る経営情報</b>
 経営を体系的に学ぶ <b>ネット経営塾</b>	 時間を選ばずスキルを高める <b>eラーニング</b>
 現状突破をサポート <b>ネット経営相談</b>	 価値ある情報がお手元に <b>メールマガジン</b>
 いざという時の法律百科事典 <b>法律 Q&amp;A</b>	 経営環境のいまを診る <b>業種動向</b>
 研修に活かせる <b>ネットセミナー</b>	 リーダーシップの本質は！ <b>リーダーズレポート</b>
 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 <b>ネットマガジン</b>	 マネジメント文書のテンプレート集 <b>ビジネスフォーム</b>

### ◆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

企業の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	チャネル	
卸売事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 手帳(ブルーダイアリー)を書店・文具・小売量販店(ホームセンター等)を通じて販売</li> <li>● 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</li> </ul>	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"> <li>● 顧客販売用商品の企画開発の展開</li> </ul>	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)	
販促支援	SP(法人直販)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 販促用品の法人直接販売</li> </ul>	広告代理店と競合しない先(媒体不要先)
	PM(プロモーション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● POP、イベント、サンプリング、専門誌広告</li> </ul>	自社ブランド商品をもつ企業(食品・サービス業など)
CP (コーポレートプロモーション)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業イメージ向上の為、ロゴなどから広報まで総合支援</li> </ul>	主に中小企業	

【商品例】





事業内容

**2Q決算実績**

今期の方針・施策、見通し

株主還元



## 2Q決算実績

3事業ともに好調に推移し、売上高は前年同期比17.7%増  
 継続的な経費削減努力や効率化施策効果により、営業利益は前年同期比284.8%増

<百万円、%>

科目	'12/3期2Q	構成比	'13/3期2Q	構成比	前年同期比	期初2Q計画	計画比
売上高	2,671	100.0	3,143	100.0	+17.7	2,855	+10.1
売上総利益	1,268	47.5	1,446	46.0	+14.0	-	-
営業利益	34	1.3	134	4.3	+284.8	50	+168.0
経常利益	55	2.1	155	4.9	+177.0	65	+138.5
四半期純利益	27	1.0	89	2.8	+220.0	40	+122.5
従業員数	285人	-	286人	-	+1人	-	-
うち コンサルタント数	102人	-	100人	-	▲2人	-	-

## 2Q決算実績(セグメント別)

<百万円、%>

		'12/3期 2Q		'13/3期 2Q		
		金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高		2,671	100.0	3,143	100.0	+17.7
	コンサルティング	1,539	57.6	1,722	54.8	+11.9
	ネットワーク	177	6.6	187	6.0	+6.0
	セールスプロモーション	955	35.8	1,233	39.2	+29.1
売上総利益		1,268	100.0	1,446	100.0	+14.0
	コンサルティング	877	69.2	1,009	69.9	+15.2
	ネットワーク	143	11.3	152	10.5	+6.2
	セールスプロモーション	247	19.5	284	19.6	+14.7
売上高 総利益率		47.5%	-	46.0%	-	▲1.5 pt
	コンサルティング	57.0%	-	58.7%	-	+1.7 pt
	ネットワーク	80.9%	-	80.9%	-	+0.0 pt
	セールスプロモーション	25.9%	-	23.0%	-	▲2.9 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。

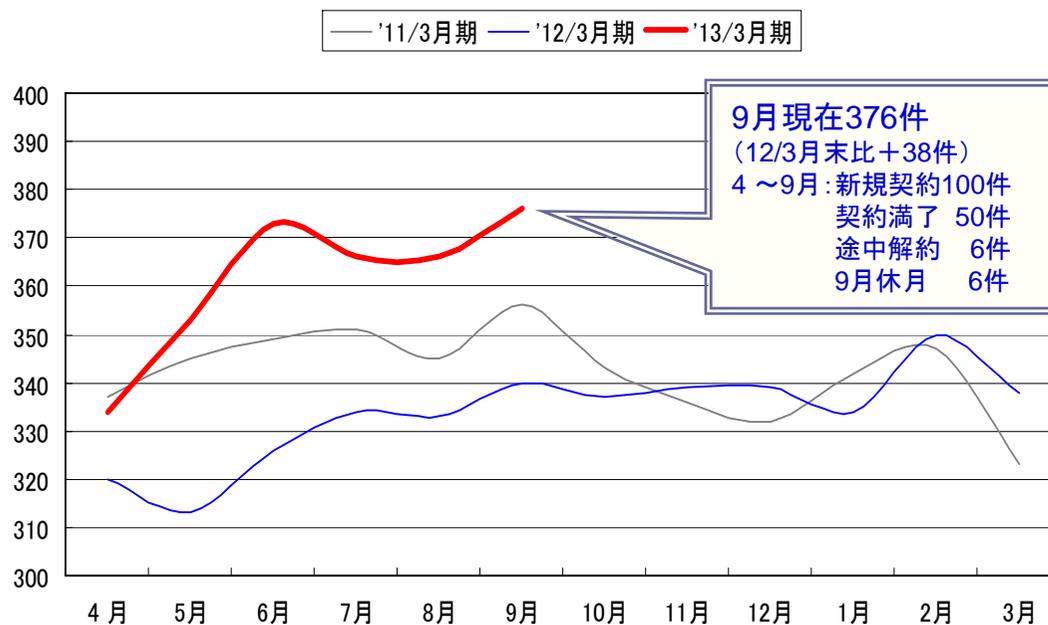
# コンサルティング事業 2Q決算内容①

## 売上高は、前年同期比11.9%増加し、17億22百万円

### ◆ 経営協力契約

- ✓ 契約数は、新規契約と継続契約により増加。
- ✓ 契約継続年数は、コンサルティング品質重視によるサービス提供により順調に伸張。

【経営協力契約数の月次推移】



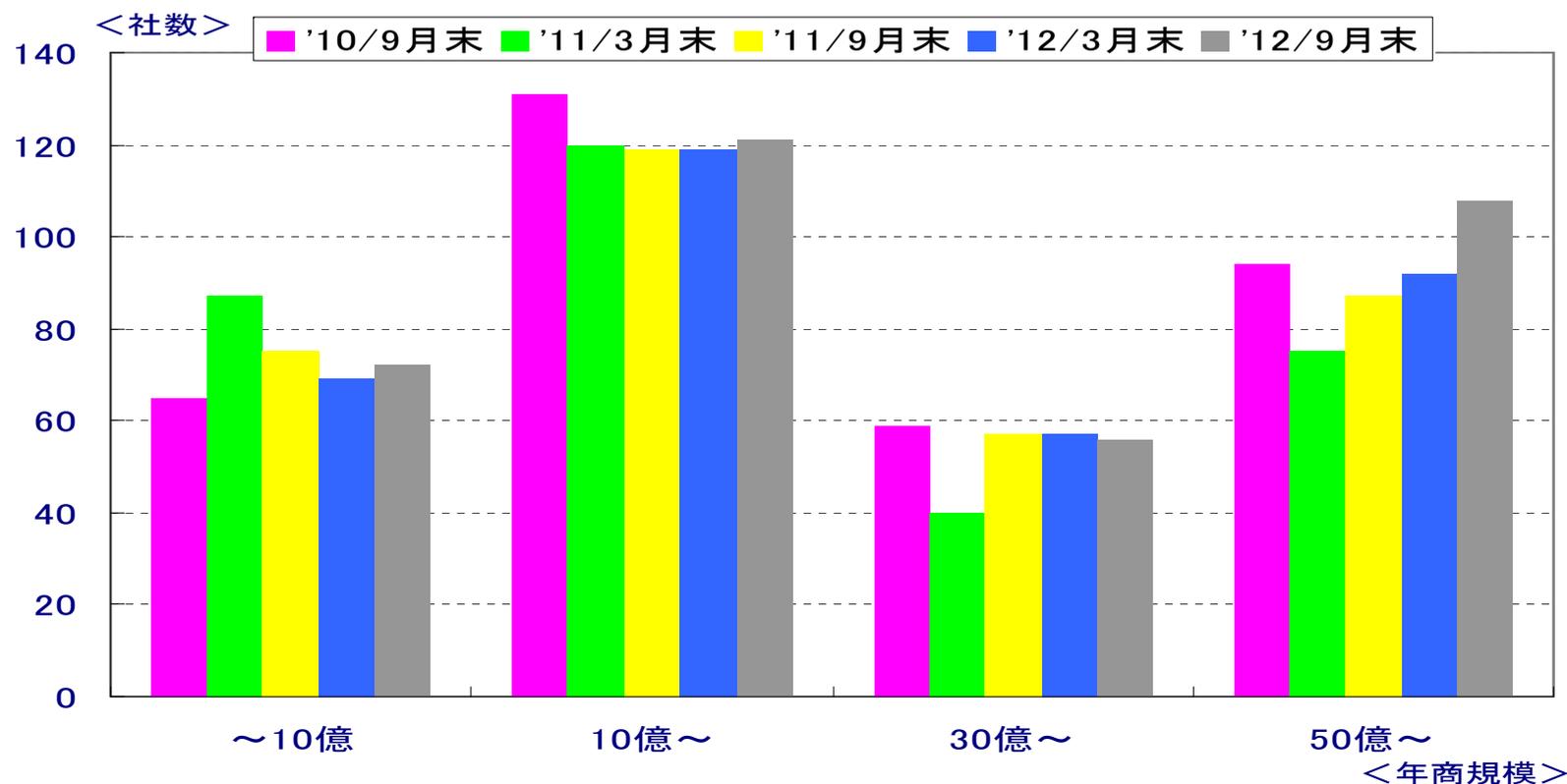
【経営協力契約の平均契約継続年数推移】

期	平均契約継続年数
'12/3月期2Q	3年3ヶ月
'12/3月期	3年5ヶ月
'13/3月期2Q	3年8ヶ月

# コンサルティング事業 2Q決算内容②

## ～クライアントの年商規模別契約数の推移～

- ◆ 平均年商50億円以上の企業との取引が増加傾向。
- ◆ 中期ビジョン策定や、人事処遇制度の構築のコンサルティングニーズが増加傾向。

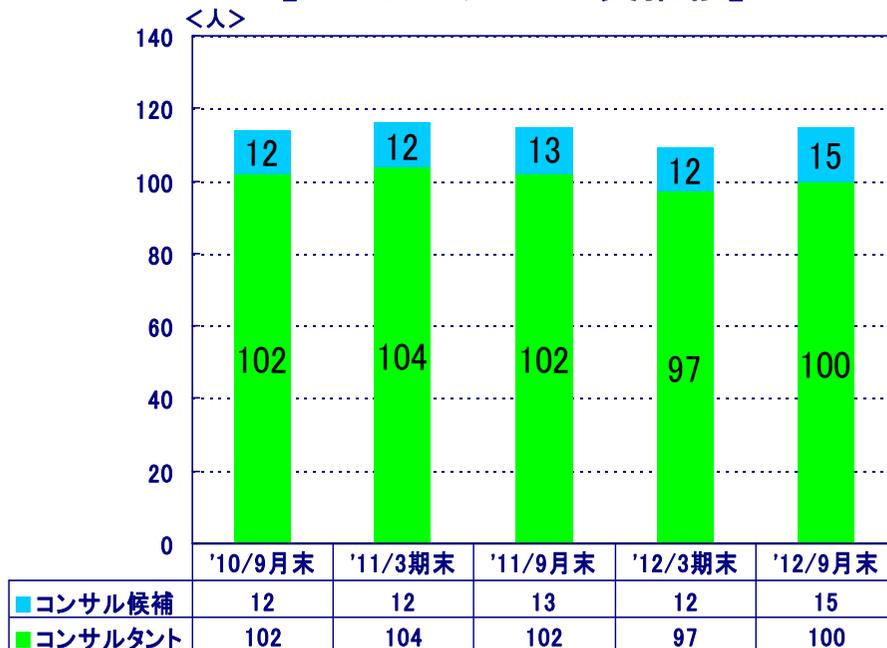


# コンサルティング事業 2Q決算内容③

## ～コンサルタント～

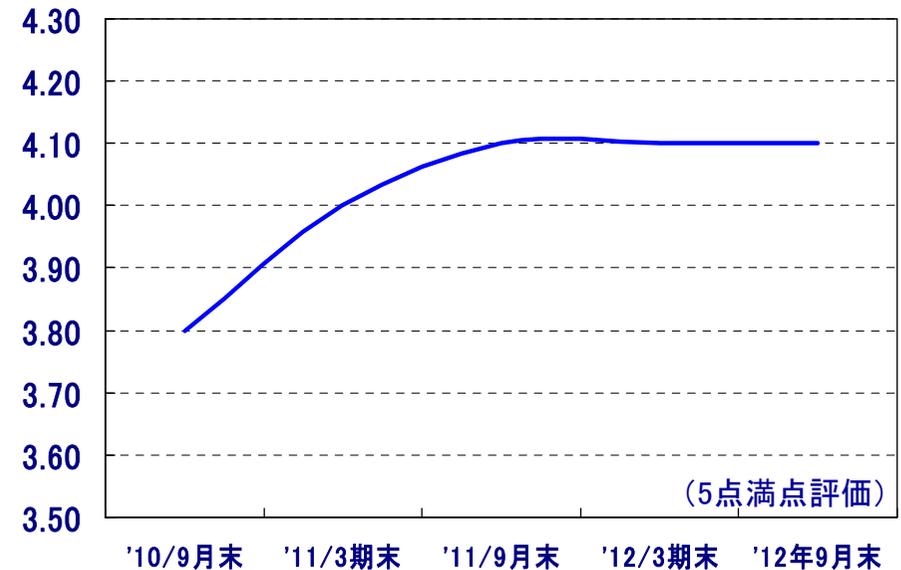
- ◆ コンサルタント候補生の育成やコンサルタント・候補生の中途採用により、人員は微増。
- ◆ 各種研修コース(全体研修・海外研修・階層別研修・専門別研修)を活用し既存メンバーの育成に注力した結果、コンサルティングサービスの効率性およびクライアントの満足度が向上。

【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

【クライアント満足度推移】



※クライアント満足度調査  
 毎年契約先のクライアントへコンサルティング内容について  
 5点評価にてアンケートを実施

# ネットワーク(NW)事業 2Q決算内容

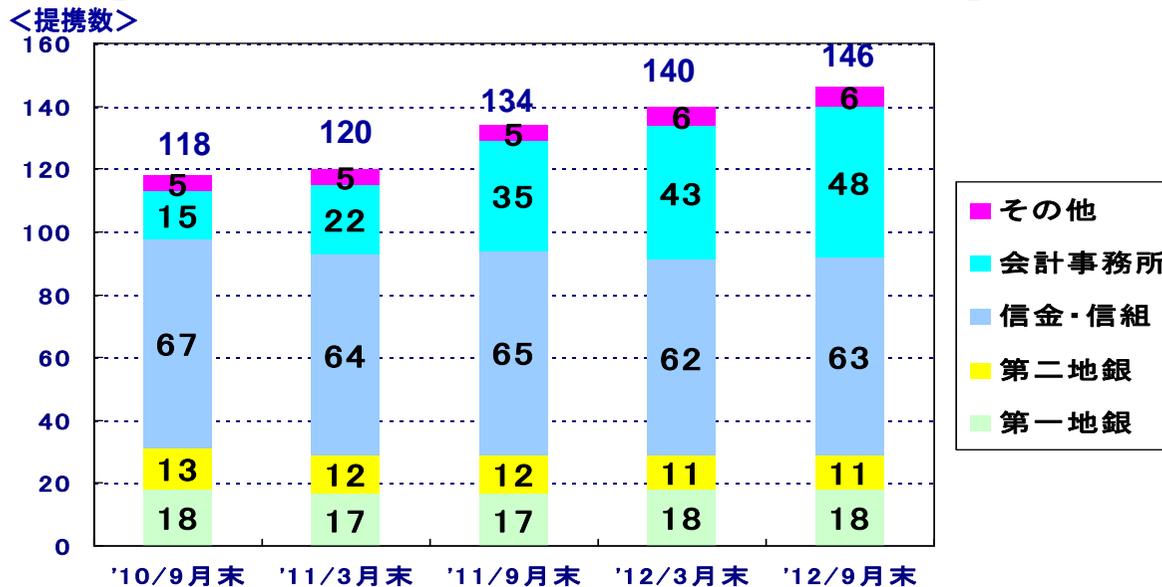
## ◆提携機関数の増加

- ✓ 提携機関への経営情報売却および定期勉強会開催による安定収入に加え、スポット的な勉強会開催が売上増に寄与。

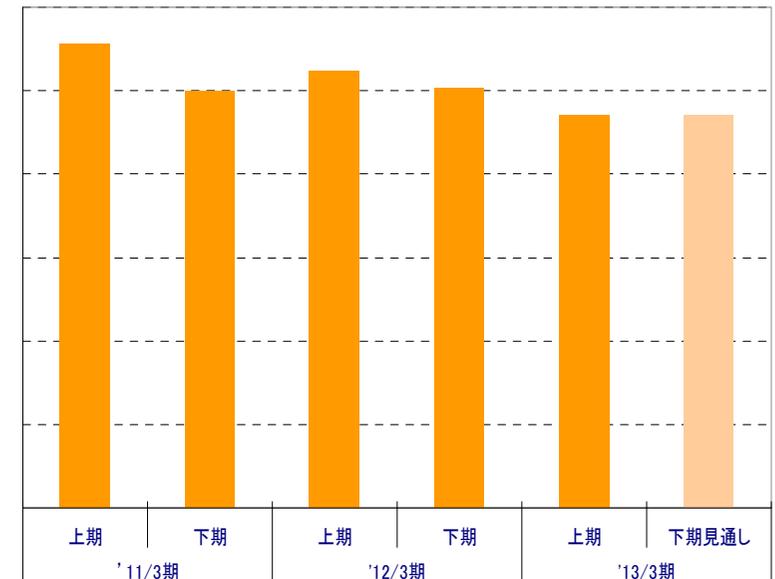
## ◆有料会員数の増加

- ✓ 安定収入が望めるイーグルクラブの会員数が減少した一方、会員費が比較的安価なその他の直接会員数は増加。⇒有料会員総数は微増となっているが、直接会員の売上は減少傾向。

【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】

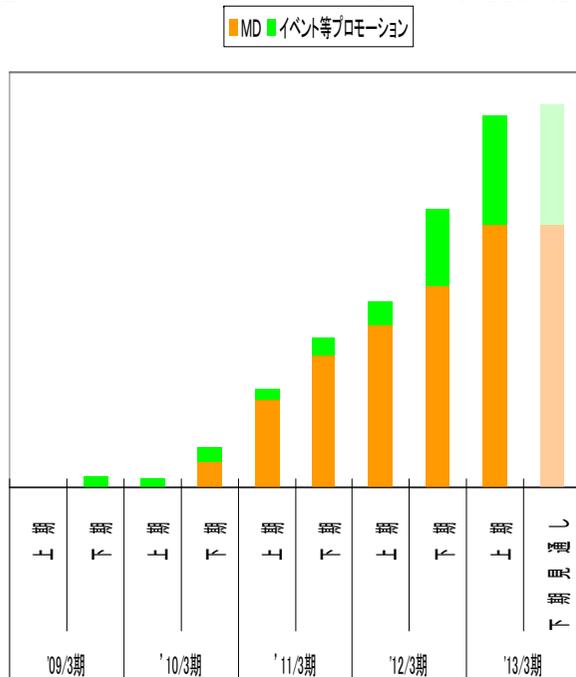


# セールスプロモーション(SP)事業 2Q決算内容

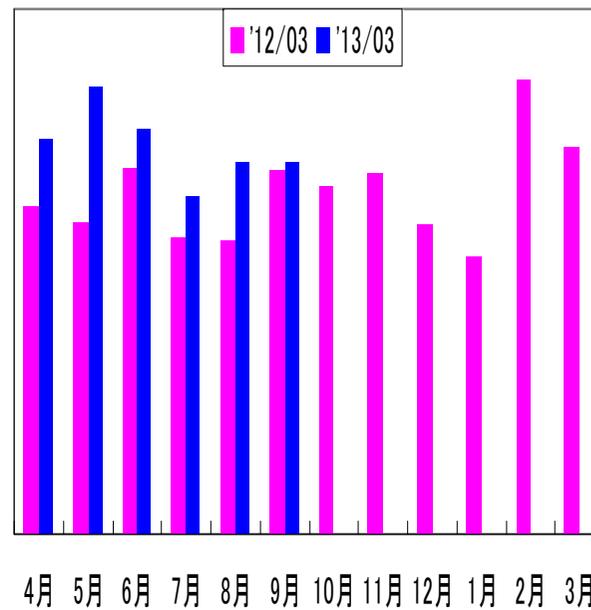
顧客企業の販促予算拡大傾向の中、幅広い提案活動に注力した結果、受注件数の増加、大口受注等につながり、売上高は前年同期比29.1%増加し12億33百万円

- ◆ イベント等のプロモーション、MD分野などの領域拡大
- ◆ 新規顧客開拓による顧客基盤の拡大
- ◆ 利益率の高い手帳売上が3Qに偏る傾向があり、粗利率は下期に上昇し通期では、28%弱となる見通し

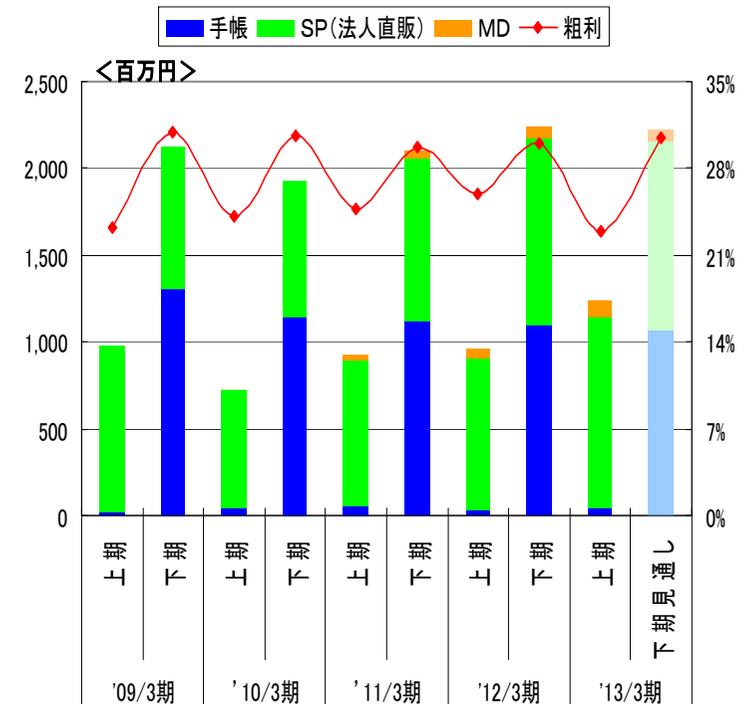
【プロモーション・MD売上高推移】



【月次受注件数推移】



【売上高推移(上期・下期別)】





事業内容  
2Q決算実績  
**今期の方針・施策、見通し**  
株主還元



# 2013年3月期 経営方針及び施策

新中期ビジョンの推進で成長力と収益力のパワーアップ

## 経営方針

## 今期の施策

### コンサルティング事業

◆CRMの推進でベース顧客の創造と満足度の再強化



■CRMシステムを活用した顧客創造を展開中

◆ドメイン別・テーマ別に顧客価値を再設定し成長力強化



■今期4テーマ(5S・見える化、人材、食品、ヘルスケア)にて展開

◆チームコンサルティング体制の継続強化



■全事業所へ水平展開

### ネットワーク事業

◆チャネル別重点商品の明確化と開発による顧客拡大



■金融機関、会計事務所、社会保険労務士事務所に注力

### セールスプロモーション(SP)事業

◆営業付加価値拡大のスピードアップで各事業(卸・MD・SP・PM・CP)領域の収益構造確立



■幅広い提案活動により、MD・SP・PMで順調に拡大



# 2013年3月期決算見通し

当社の顧客基盤である中堅・中小企業の経営環境は依然先行き不透明で、費用支出に対して慎重な姿勢も見られるため、通期の見通しは期初に発表した計画を据え置き

<百万円、%>

科目	'12/3期		'13/3期見通し		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	6,709	100.0	7,100	100.0	+5.8
売上総利益	3,017	44.8	3,207	45.2	+6.3
営業利益	501	7.5	570	8.0	+13.7
経常利益	550	8.4	600	8.5	+8.9
当期純利益	260	4.2	325	4.6	+24.6
従業員数	278人	—	293人	—	+15人
うち コンサルタント数	97人	—	105人	—	+8人

# 2013年3月期決算見通し(セグメント別)

<百万円、%>

		'13/3期 上期		'13/3期下期見通し		'13/3期通期見通し	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	前期比
売上高		3,143	100.0	3,957	100.0	7,100	+5.8
	コンサルティング	1,722	54.8	1,538	38.9	3,260	+3.5
	ネットワーク	187	6.0	203	5.1	390	+9.3
	セールスプロモーション	1,233	39.2	2,217	56.0	3,450	+7.8
売上 総利益		1,446	100.0	1,761	100.0	3,207	+6.3
	コンサルティング	1,009	69.9	928	52.7	1,937	+7.0
	ネットワーク	152	10.5	158	8.9	310	+8.5
	セールスプロモーション	284	19.6	676	38.4	960	+4.1
売上高 総利益率		46.0%	-	44.5%	-	45.2%	+0.2 pt
	コンサルティング	58.7%	-	60.3%	-	59.4%	+2.0 pt
	ネットワーク	80.9%	-	77.8%	-	79.5%	▲0.6 pt
	セールスプロモーション	23.0%	-	30.5%	-	27.8%	▲1.0 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。

# 中長期ビジョンコンセプト～コンサルティング事業～

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

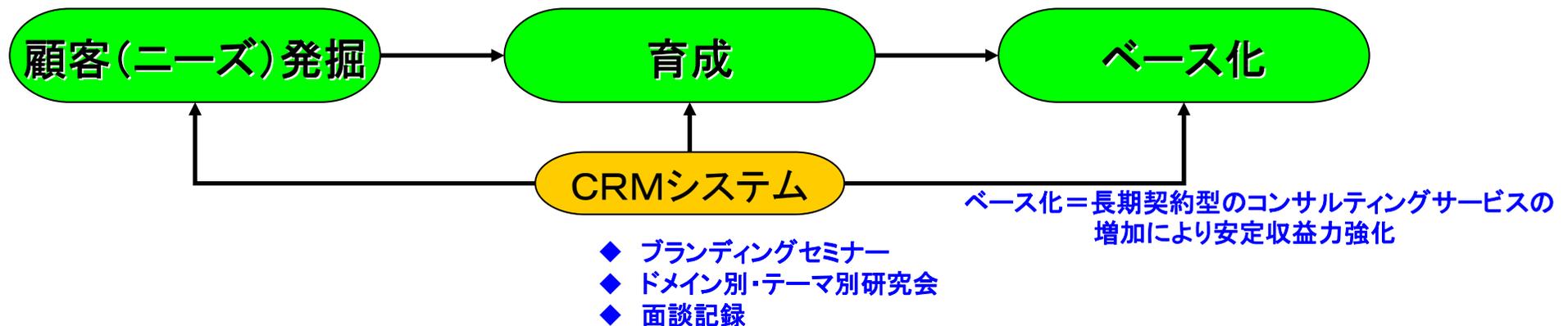
## 《開発と開拓》

### ◆ 中小・中堅企業の永続発展を支援する総合経営コンサルティングNo.1ポジションの確立

(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)

- 5つの切り口による中小・中堅企業向けコンサルメソッドの充実 ⇒ 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再構築 CRMシステムの強化 ⇒ 顧客基盤

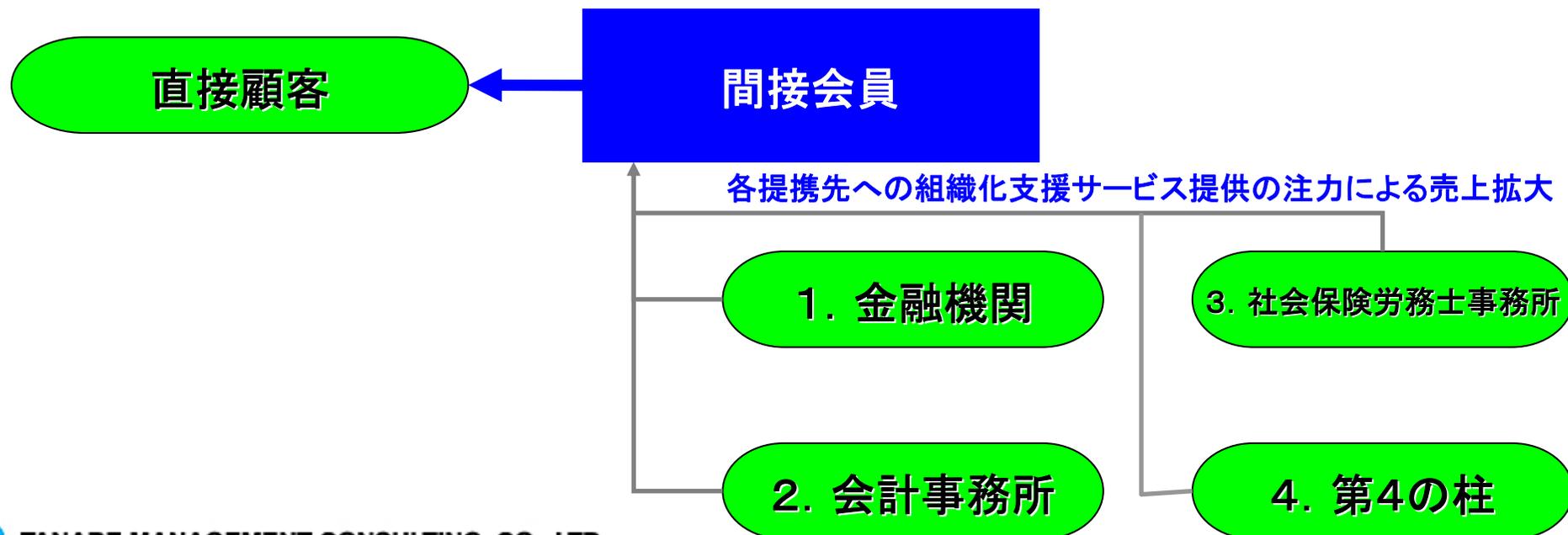
## 顧客創造システムの再構築



# 中長期ビジョンコンセプト～ネットワーク事業～

《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 ⇒ チャンネル数(:開拓) × コンテンツ数(:開発)
  - 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)の開拓とコンテンツ開発
- ◆ 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



# 中長期ビジョンコンセプト～セールスプロモーション事業～

## 《物販から総合プロモーション提案へ》

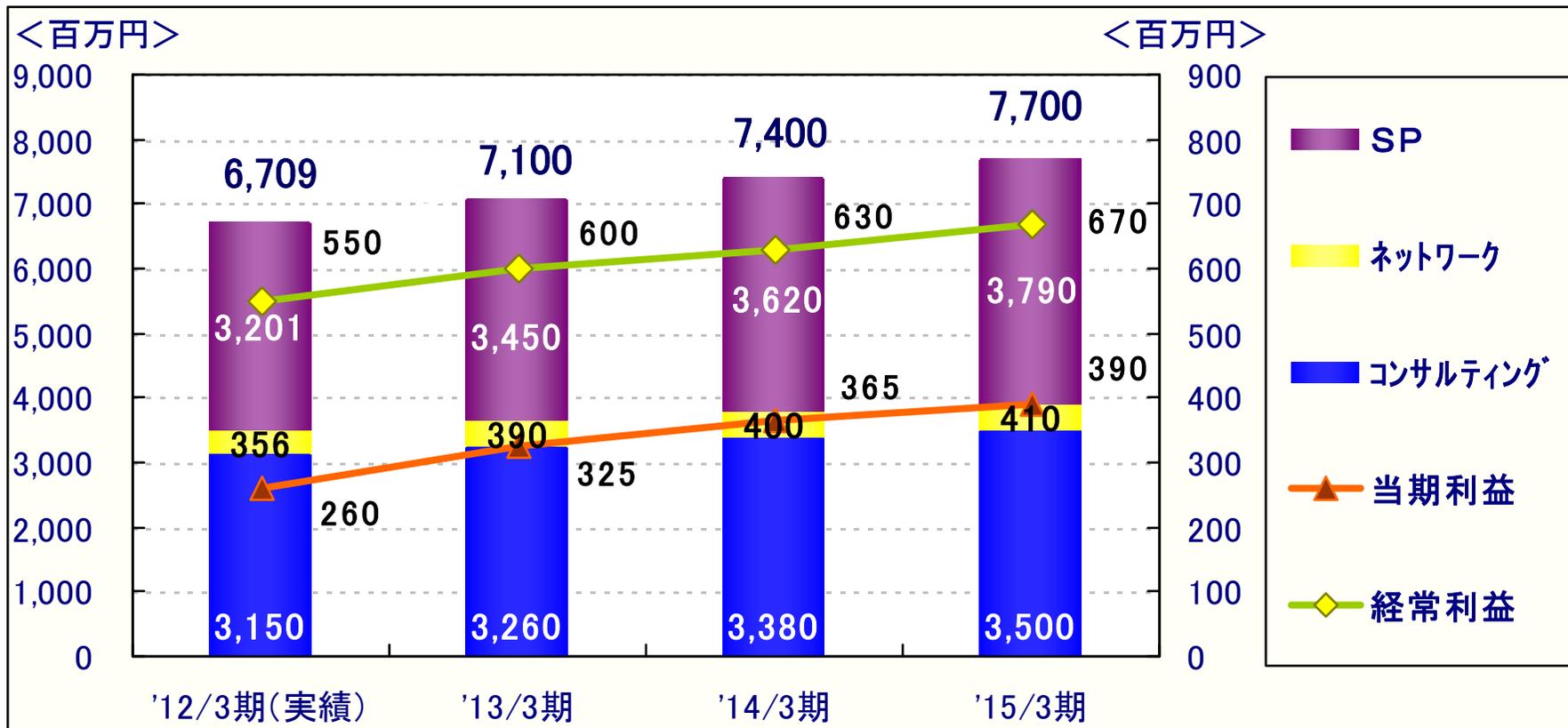
- ◆ 5本柱(MD、SP、卸、PM、CP)の拡大による総合販促支援領域への展開と上海SP市場の開拓

分野	カテゴリー	チャネル・ターゲット	差別化戦略
卸売事業	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 ノベルティー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(上海との連携)	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
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)	POP、イベント、サンプリング、専門誌広告	
CP(コーポレートプロモーション)	企業イメージ向上の為、ロゴなど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	中小企業向け企業ブランド向上支援ノウハウの蓄積

# 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





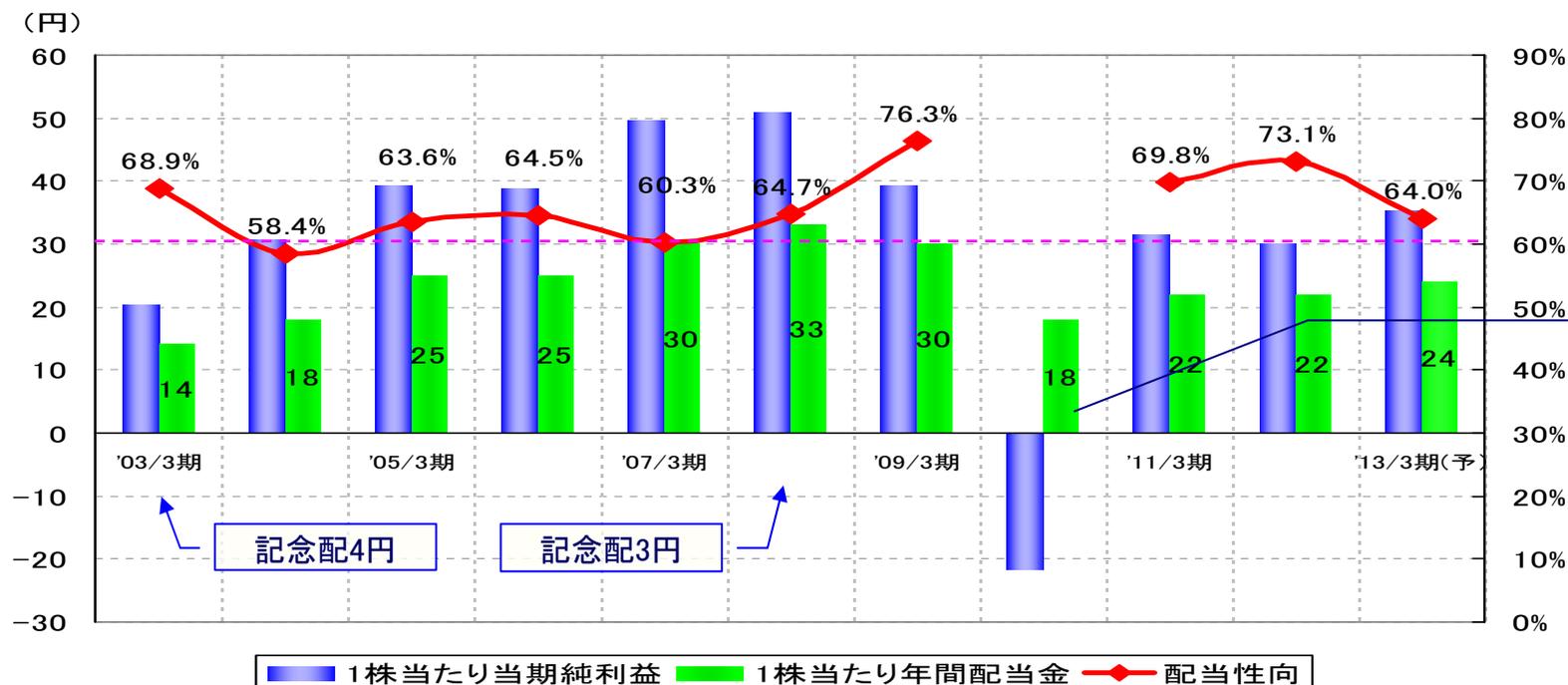
事業内容  
2Q決算実績  
今期の方針・施策、見通し  
**株主還元**



# 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配当額を検討
- ◆ 配当性向を重視
- ◆ 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(予想)
配当	22円	22円	24円
配当性向	69.8%	73.1%	64.0%



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。

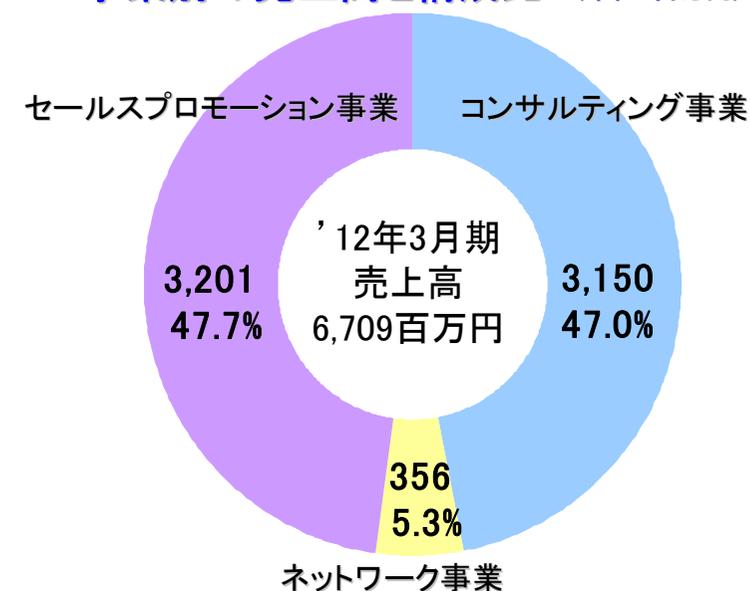
## ご参考 企業概要(2012年9月30日現在)

- ◆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 286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 8,275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)



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、確約や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いただ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/>