



株式会社 **タナベ経営**

www.tanabekeiei.co.jp

第52期 中間ご報告

2013年4月1日～2013年9月30日

証券コード 9644

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。

Management Philosophy



代表取締役社長

本元 仁 志

株主のみなさまへ

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り、
厚くお礼申し上げます。

当社第52期第2四半期(2013年4月1日から2013年
9月30日まで)の事業内容等をご報告するにあたり、一
言ご挨拶申し上げます。

当期は、「CRM(顧客管理)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」を基本方針に掲げ、
その実現に向けて以下のとおりの施策を部門ごとに行
ってまいりました。

コンサルティング事業では、チームコンサルティン

グ型の経営協力契約の増加とコンサルティング品質
の向上により、安定した収益を実現、ドメイン別研究
会・テーマ別研究会やファーストコールカンパニー
フォーラムの開催により、顧客基盤の拡大にも努め
てまいりました。

ネットワーク事業では、金融機関や会計事務所との
提携推進により、顧客基盤の拡大に注力し、コンサル
ティング顧客の創造にもつながりました。

セールスプロモーション事業では、営業本部にイベ
ントプロモーション課を新設してプロモーション分野を
強化、マーチャндаイジング分野においても商品企画
段階からの支援を強化し、顧客基盤の拡大を推進し

てまいりました。

経済環境としては、円安による輸出回復と外国人観
光客の増加、消費者マインドや設備投資の改善、そして
2020年の東京オリンピックの開催決定など、先行きに
明るい兆しが見えてきております。

そのような中で、当社は引き続き「企業の永続発展を
支援する」ことを使命に、顧客の真のニーズを満たす新
たな商品・サービスを開発し、顧客満足度向上に注力
してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも格別のご
支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

To Our Shareholders

(注) この中間ご報告に記載の金額および株式数は、
表示単位未満を切り捨てて表示しております。

創業56周年

1957年10月16日
創業



企業を愛し、企業とともに歩み、

企業繁栄に奉仕するタナベ経営

- コンサルティング事業 10拠点
- ネットワーク事業 1拠点
- セールスプロモーション事業 6拠点
- ◆ 研修センター 1拠点
- ◆ 本社 1拠点
- 子会社(上海) 1社

24,077人

40年間の幹部候補生
スクール修了生

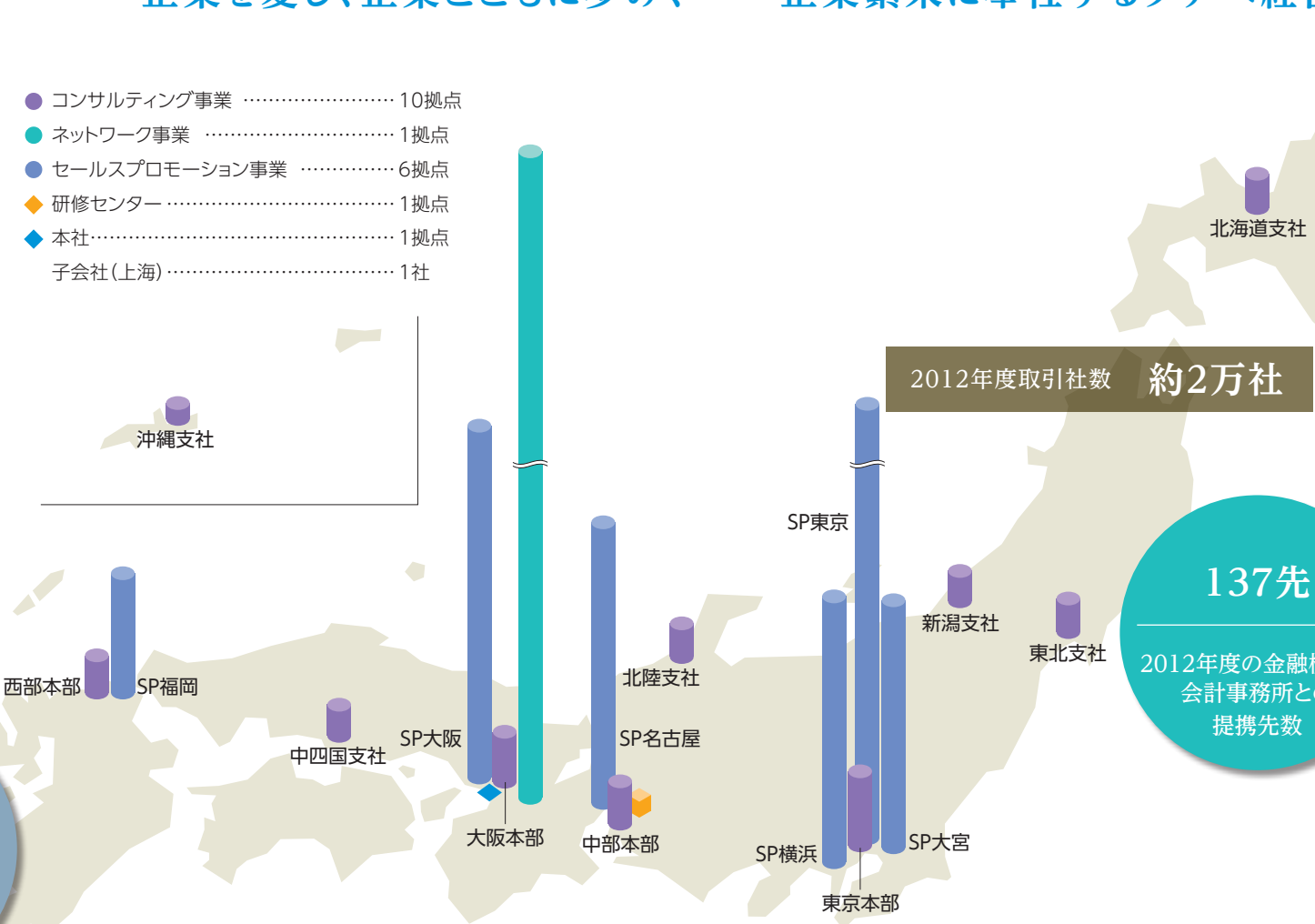


3,500社以上

創業以来の
経営診断*社数

5,825人

2012年度
セミナー動員実績



332万冊

2013年版手帳
(ブルーダイアリー)
販売実績



137先

2012年度の金融機関・
会計事務所との
提携先数

1万社以上

ネットワーク事業
有料直接会員数

※経営診断…コンサルティングを実行する前段階で、企業を総合的に調査し、問題点を抽出し、企業に改善点を提案すること。

コンサルティング事業

経営コンサルタントとは

- » 企業経営における様々な経営課題に対して解決策をアドバイスする経営のパートナーです。

当社のコンサルティングサービスの特徴

- » 経営コンサルタントが国内主要10都市の拠点に駐在し、地域密着型コンサルティングを行っております。
- » 特定の業種あるいは機能(財務・生産等)だけでなく、全体最適のもと、「経営」という視点で企業全体を診る総合コンサルティングを実施しております。
- » 主に中堅・中小企業が対象です。

主なコンサルティング例

- » 事業戦略の推進サポートと経営判断のアドバイス
- » 組織設計、組織活性化、人材育成
- » 賃金制度等の経営システムの構築支援
- » 収益構造改革(生産現場改善等)、財務構造改革
- » 事業承継ワンストップコンサルティング(後継体制づくり)

当社のコンサルティングの姿勢

顕在化している経営課題に対して
パッケージ化されたソリューションを
ただ当てはめる(部分最適)

のではなく

企業の全体を見ながら
その時々が生じる問題を総合的に判断
(全体最適)

企業の永続発展

三現主義

半世紀を超える三現主義(現実・現場・現品)コンサルティングから生まれた「実証済みのメソッド」を基に現状を総点検。問題の本質を踏まえて現場から戦略・ビジョンを導き出す。

判断

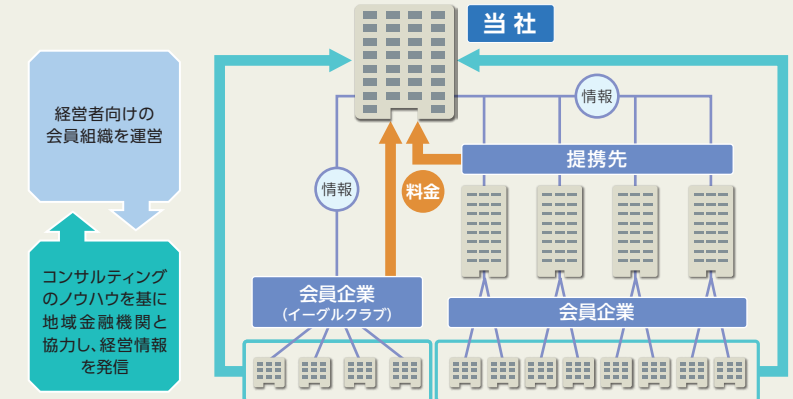
戦略・ビジョンには高度な経営判断が求められる。
「判断」を中立的・客観的立場で提言。

実行

提供した判断に基づき、戦略・ビジョンを実行レベルまでサポート。
永続発展を実行できる人材を育て、競争力のある社風を創り出すまでサポート。

ネットワーク事業

1959年に経営者の勉強会組織「イーグルクラブ」が発足したことがネットワーク事業の始まりです。現在では、経営者向けの会員組織を運営するとともに、半世紀に亘り培ってきたコンサルティングノウハウをまとめた経営情報を提携する金融機関、会計事務所等を通じて継続的に発信することにより、将来のお客さまとのリレーションを強化しております。



セールスプロモーション事業

1959年に創業者の提案により、経営コンサルタントが考えた「ビジネスに役立つ手帳」としてブルーダイアリーが誕生したことがセールスプロモーション事業の始まりです。現在では、プロモーションサポートやノベルティ、マーチャンダイジング等、事業活動の幅を広げております。
企業の販促活動からブランド力・知名度向上を通じて、企業の成長をサポートしております。



プロモーション
サポート

ロゴ作成や年間を通じた販促における企画から、イベント・展示会への出展、会社案内等の製作など、企業の販促促進に係わる活動をトータルで企画、提案

ノベルティ

企業のイメージアップ・販促促進を目的とした販促ツールの企画から製作・納品

ブルー
ダイアリー

1959年発行のビジネス手帳
年末贈答品や社員手帳として企画・提案

マーチャン
ダイジング

これまでの商品企画や調達、製作ノウハウを活かして、企業の販売用商品製作をお手伝い

タナベ経営の「事業承継ワンストップコンサルティング」

当社では、「事業承継」を単なる株式の継承だけではなく、会社を変化させて存続させるための経営技術としてとらえています。

当社にしかできない、5つの戦略メソッドによる「事業承継ワンストップコンサルティング」にて承継を包括的にサポートし、数多くの企業の永続発展に貢献してまいります。



事業承継をワンストップで解決する5つの戦略メソッド	
1 「事業承継カレンダー」の策定	4 後継経営者の育成プログラム
●10年レンジで創る事業と人材・組織の設計図、承継シミュレーション	●「後継経営者スクール」で帝王学と経営センスを体得
2 ジュニアボード経営の導入	●「戦略ドメイン研究会」で事業センスを鍛える
●後継経営者を支える組織経営の構築	●「プロ戦略幹部スクール」で経営チームの戦略リーダーを育てる
●諮問機関となる経営チームを創る	5 事業承継支援ネットワークの構築
3 「新・中期経営計画」の策定	●全国で100を超える金融機関、会計事務所等と提携
●次代の経営チームによる夢を叶えるビジョンの策定	●タナベネットワーク事業を駆使して、全方位で解決する
●会社の未来を創り、共有化する	

人材育成・投資方針

当社では、人材育成を投資と考えております。経営の現場において、実践力・実績を積み上げていくのはもちろんのこと、各種研修も充実しております。全社コンサルタント研修会（年2回）では、全国のコンサルタントが一堂に会し、お互いに情報共有等を行います。

また、iPadやTV会議といったIT投資も積極的に行っており、人材育成にIT投資を絡めることで、社員1人1人の生産性を向上させ、お客さまにもより高い付加価値を提供できることを追求しております。

コンサルタント・ 選抜メンバー対象	全社コンサルタント研修会 (成長分野とされる食品・フードサービス・環境・ヘルスケアなどのドメイン、 人材成長戦略・ブランディング・戦略会計などのマネジメントについても研究)			
	海外視察研修会	海外視察研修会	チームリーダー研修会	内部事務担当者研修会
部門別 選抜メンバー対象	コンサルタント スキルアップ講座	商品研修会 開発研修会	提携推進研修会 (金融機関・工業)	
	コンサルタント講座 (初級・中級・上級)	営業スキルアップ 研修会	営業強化研修会 (初級・上級)	
中途入社者対象		入社時基礎教育		
新卒若手対象		キャリアデザイン研修会（4年目） フォローアップ研修会（2年目） 新卒導入研修会		
階層 部門		コンサルティング 事業	セールスプロモーション 事業	ネットワーク事業 管理部門

TOPICS

トピックス

セミナーのご紹介

ファーストコールカンパニーフォーラム

本年2月から6月まで全国8都市で開催。当社が定義する「顧客が真っ先に思い出し、100年先も一番に選ばれる会社」であるファーストコールカンパニー（以下、FCC）を目指して、計544社、811名の経営者・経営幹部の方々にご参加頂きました。

当社のトップコンサルタントやFCCの経営者による講演、会の終わりには、参加者の方々にも自社のFCC宣言（どのような分野においてFCCになるのかを宣言する）を行って頂くなど、参加者のみなさまにとってもご満足頂きました。



経営戦略セミナー

例年11月から12月にかけて全国10会場で開催し、本年度も1,800名を超える経営者・経営幹部の方々にご参加頂く予定です。

おかげさまで54年連続の開催となり、本年度は「転回経済下のステージアップ戦略」を基調テーマに、世界経済・日本経済の動向を踏まえて次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と打つべき具体策をご提案させて頂きます。



2013年度 経営戦略セミナー
～カンフル経済下のリ・ミッション戦略～
主催 株式会社タナベ経営



新刊のご紹介

ビジネスモデル強化ワークブック

～“複雑なモノをシンプルにとらえ直す”ビジネスモデル構築のアプローチ法～

著者：中四国支社長 松本 順行（ダイヤモンド社刊行）

自社が抱える数多くの問題の中から本当に解決すべき問題を的確に把握し、それについて最も費用対効果の高い改善策を設計することが、経営者・経営幹部には求められます。

本書では、ワークシートも用いながら、「複雑なモノをシンプルにとらえ直す」アプローチ法を紹介しております。本書を読み進めていくことで、物事の全体像をとらえ、「自社が今、本当にやるべきこと」が明らかになるように設計されているため、経営者・経営幹部の方々が、自社の企業価値を高める手助けとなるような1冊です。



価値創造型企業の本質 ～未来を創る成長企業の成功条件は何か？～

著者：大阪本部長 藁田 勝（ダイヤモンド社刊行）

現在のような「モノ」が満ちあふれている成熟社会においても、持続的に成長できる企業とは、「コト」すなわち、顧客価値の視点に立って成長戦略を推進する「価値創造型企業」であるといえます。

本書では、「価値創造型企業」の条件について、事業戦略・組織デザイン・財務戦略等、多くの事例を交えながら解説されております。未来へ向けて持続的成長を成し遂げる「永続発展する価値ある企業づくり」を実現するための1冊です。



TOPICS

トピックス

ネットワーク事業

総合戦略誌『DECIDE(ディサイド)』通巻50周年!

1963(昭和38)年創刊の会員情報誌『EC会報』が、二度の名称変更を経て総合戦略誌『DECIDE(ディサイド)』となり、今年、通巻50周年を迎えることができました(1967年5月『THE EAGLE(ザ・イーグル)』に、2009年4月『DECIDE』に名称変更)。

『DECIDE』は毎月1日と15日の月2回発刊し、読者のみなさまにお届けしております。

1日号は、数々の企業事例を紹介し、その戦略を独自の視点で探った特集記事と、当社の代表取締役社長木元仁志による中堅・中小企業への提言「羅針盤」などで構成。

15日号は、当社のトップコンサルタントが経営戦略・改善方法をご提案する連載や、有識者が注目のビジネス・商品をご紹介する連載で構成し、トップマネジメント層が目指すべき道筋を示唆しています。

「『勝てる場・勝つ条件』が見える総合情報誌」として、今後とも引き続き、経営者・経営幹部のみなさまに有益となる情報をご提供し続け、永続発展を目指す企業のお手伝いをしてまいります。

「DECIDE」最新号の内容は下記URLでご覧いただけます。

http://www.tanabekeiei.co.jp/member/info_magazine/index.html

タナベ経営 ディサイド 検索



セールスプロモーション事業

イベントプロモーション課を新設

当期よりイベントプロモーション課を新設し、イベントでの対面コミュニケーションを通じて、クライアント企業の販売促進を支援するサービスを強化しております。アウトドア好きの富裕層を対象にした「キャンピングカーショー」、子育てママとそのお子さまを対象にした「リトル・ママフェスタ」、他にはシルバー層を対象にしたスポーツイベントなど、各種イベントにおいてプロモーションサポートを展開しております。



リトル・ママフェスタ▶



▲シルバー層対象のスポーツイベント



▲キャンピングカーショー

事業の概況

Operating Results



コンサルティング事業

主力の経営協力をはじめ、戦略ドメイン研究会・マネジメント研究会やセミナーも好調に推移し、トータル売上は下記のとおり増加しました。



ネットワーク事業

提携先への勉強会売上は堅調に推移したものの、直接会員の減少やコンテンツ販売の低迷により、トータル売上は下記のとおり減少しました。



セールスプロモーション事業

自社イベントやプロモーション支援、マーチャンダイジング分野も好調に推移し、トータル売上は下記のとおり増加しました。

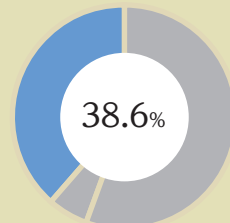
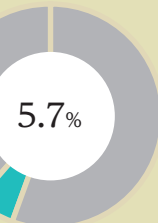
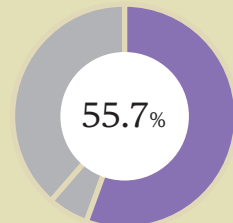
売上高

18億02百万円
前年同期比80百万円(4.7%)の増加

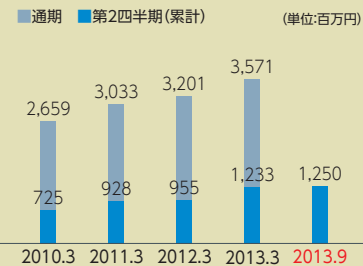
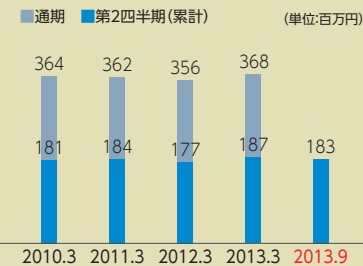
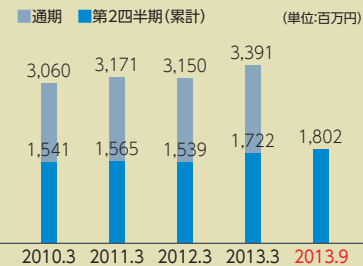
1億83百万円
前年同期比4百万円(2.3%)の減少

12億50百万円
前年同期比16百万円(1.4%)の増加

売上高構成比



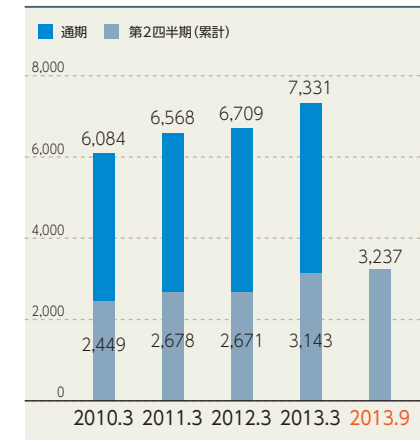
売上高推移



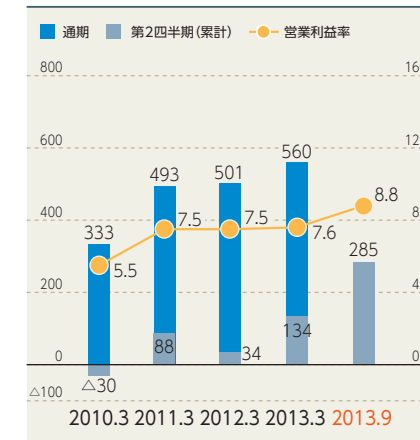
決算ハイライト

Financial Highlights

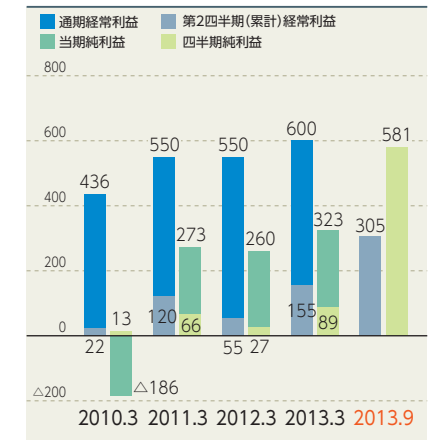
売上高



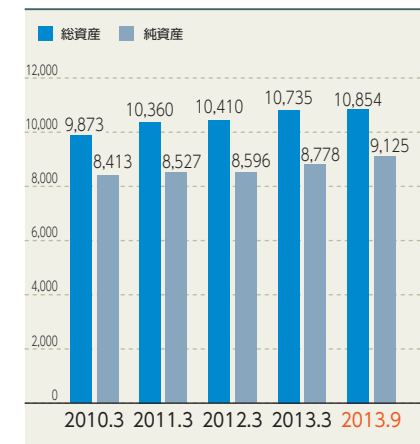
営業利益・営業利益率



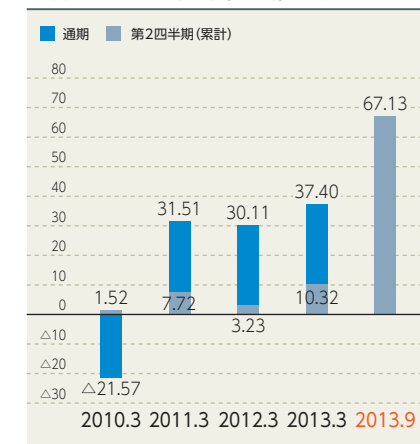
経常利益・四半期(当期)純利益



総資産・純資産



1株当たり四半期(当期)純利益

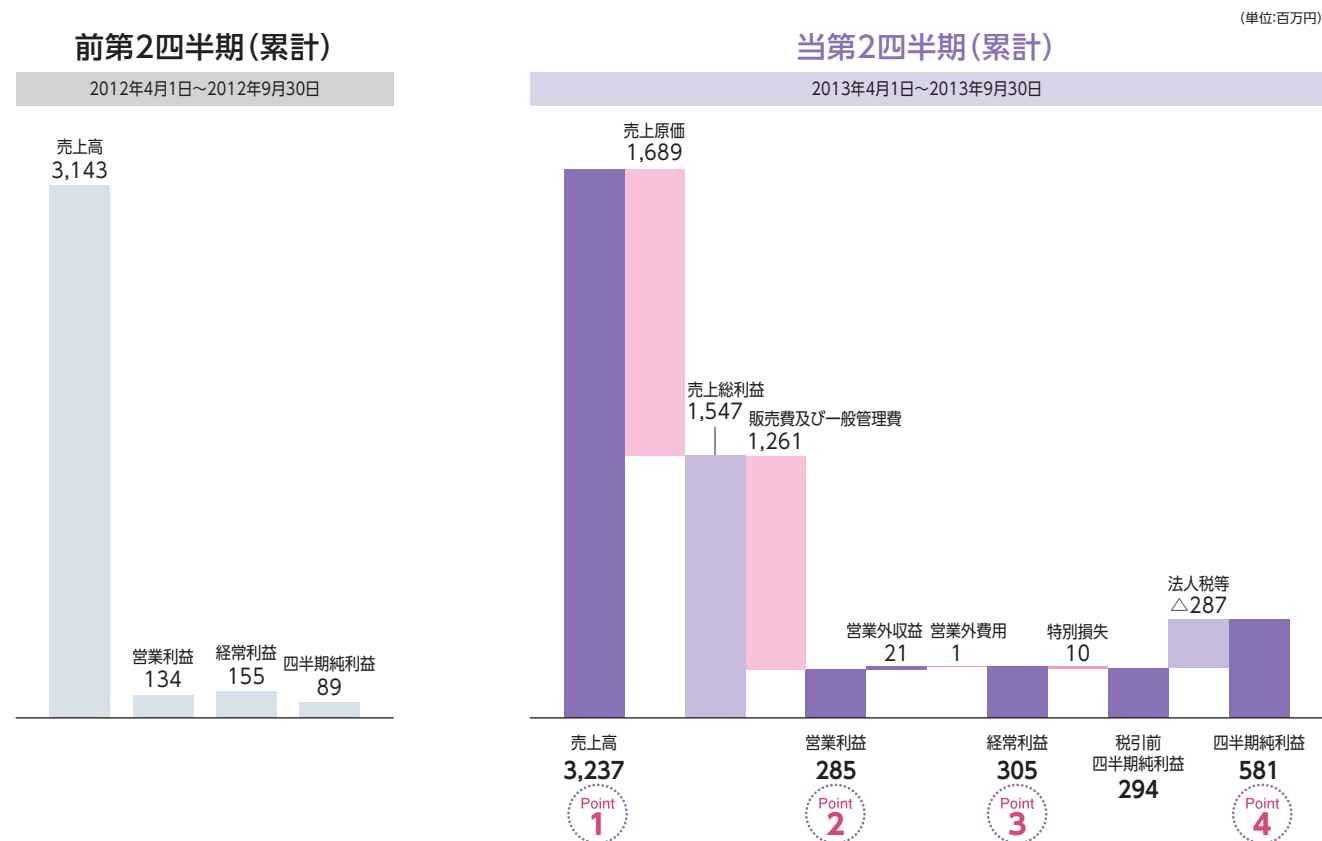


自己資本比率



※販売しているビジネス手帳(暦年版)が、第3四半期に販売が集中する傾向があり業績に季節的変動があるため、第2四半期累計と通期では各種指標にも変動があります。

損益計算書の概要



Point 1 売上高

コンサルティング事業は4.7%増加、ネットワーク事業は2.3%減少、セールスプロモーション事業は1.4%増加となり、トータルでは3.0%の増加となりました。

Point 2 営業利益

売上高増加が寄与し、また各種経費節減にも努めた結果、112.9%の増加となりました。

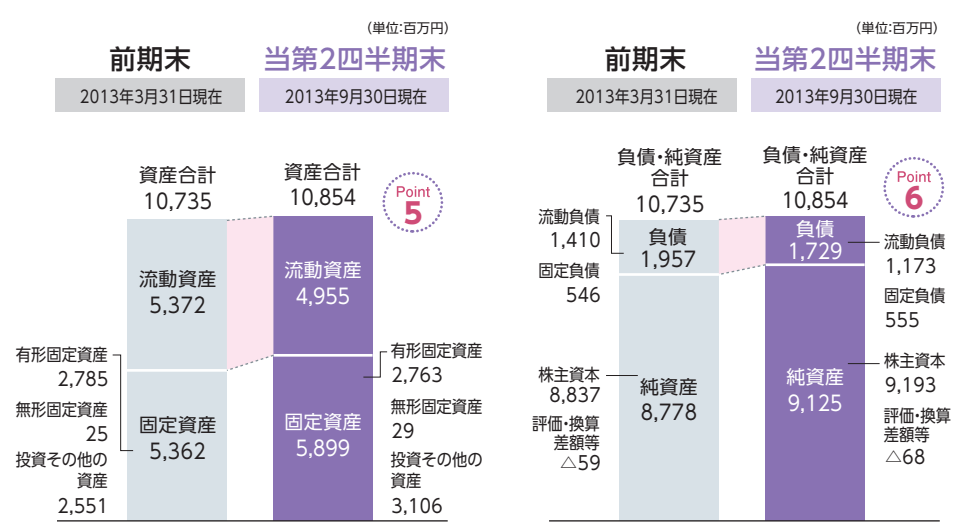
Point 3 経常利益

営業利益の増加等により、97.0%の増加となりました。

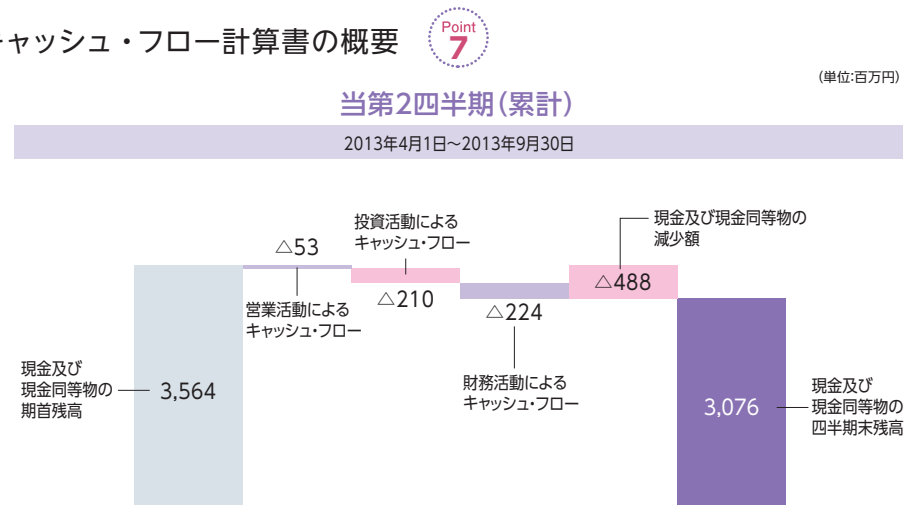
Point 4 四半期純利益

営業利益・経常利益の増加と、譲渡が決定した所有地について過年度に計上した減損損失が税務上損金算入されることとなり、発生した欠損金に対して繰延税金資産の計上を見込んだため、550.4%の増加となりました。

貸借対照表の概要



キャッシュ・フロー計算書の概要



Point 5 資産

流動資産は、法人税等や配当金の支払等により4億17百万円減少したものの、固定資産は、繰延税金資産の増加や投資有価証券の新規購入等により5億36百万円増加したため、資産トータルでは1億18百万円の増加となりました。

Point 6 負債

流動負債は、買掛金や未払法人税等の減少により2億36百万円減少し、固定負債は、大きな増減がなかったため、負債トータルでは2億27百万円の減少となりました。

Point 7 キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前四半期純利益の増加と売上債権の減少等があったものの、前渡金の増加や法人税等の支払額又は還付額等があったことにより、トータルでは53百万円の支出となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券における売却および償還による収入より、取得による支出が上回ったこともあり、2億10百万円の支出となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払等により、2億24百万円の支出となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の四半期末残高は、30億76百万円となりました。

株 式 の 状 況

(2013年9月30日現在)

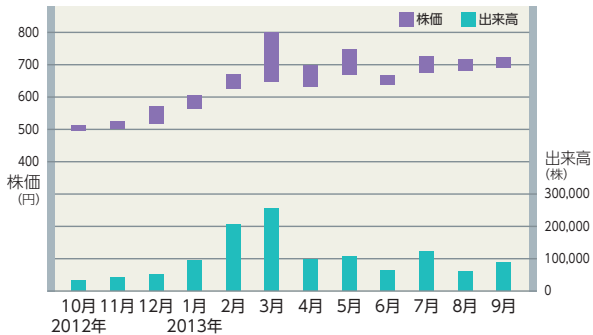
発行可能株式総数	35,000,000株
発行済株式の総数	8,754,200株
1単元の株式数	100株
株主数	8,534名

大株主の状況(上位10名)

株 主 名	持株数	持株比率
田 辺 昇 一	1,474 (千株)	17.0 (%)
田 辺 次 良	562	6.4
田 辺 英 子	507	5.8
田 辺 洋 一 郎	507	5.8
榎 崎 十 紀	447	5.1
タナベ経営取引先持株会	295	3.4
タナベ経営社員持株会	227	2.6
上 田 信 一	176	2.0
田 原 敏 男	144	1.6
木 元 仁 志	137	1.5

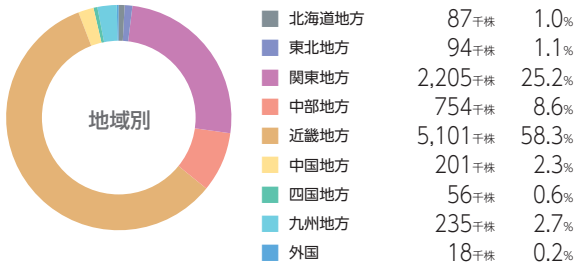
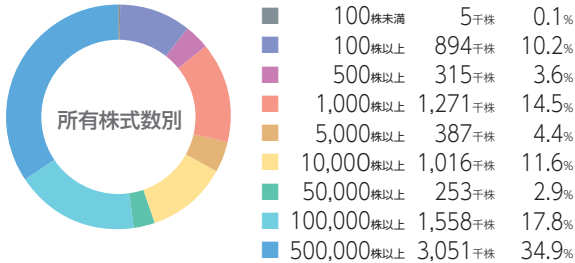
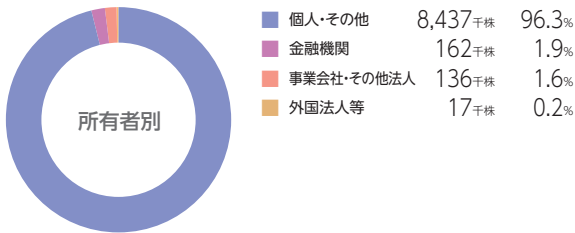
(注)持株比率は自己株式(90,799株)を控除して計算しております。

株価チャート



Stock Information

株式分布状況



会社の概況

Corporate Profile

商 号	株式会社タナベ経営 TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.
本 社 所 在 地	大阪市淀川区宮原3-3-41
ホ ー ム ペ ー ジ	http://www.tanabekeiei.co.jp
創 業	1957年10月16日
設 立	1963年4月1日
資 本 金	1,772百万円
従 業 員	288名
役 員	(2013年9月30日現在)

代表取締役会長	田 辺 次 良	
代表取締役社長	木 元 仁 志	コンプライアンス担当 拓探員貿易(上海)有限公司董事
取締役副社長	若 松 孝 彦	コンサルティング統轄本部長 兼 ネットワーク本部・管理本部担当
専務取締役	長 尾 吉 邦	コンサルティング統轄本部副本部長 東京本部・東北支社・新潟支社担当
常務取締役	三 宅 弘 章	SP事業部長 兼 中国担当 拓探員貿易(上海)有限公司董事長
常務取締役	大 川 雅 弘	企画開発部・中部本部・北陸支社担当
取 締 役	中 東 和 男	ネットワーク本部長
取 締 役	中 村 敏 之	大阪本部・北海道支社・中四国支社担当
取 締 役	南 川 典 人	西部本部・沖縄支社担当
常 勤 監 査 役	筒 井 博 貴	拓探員貿易(上海)有限公司監事
社 外 監 査 役	谷 宜 憲	弁護士(谷宜憲法律事務所代表)
社 外 監 査 役	矢 崎 晴 久	アールワイ保険サービス株式会社 代表取締役社長 櫻謙誤株式会社 社外監査役

ネットワーク

Network

事 業 所	(2013年9月30日現在)
本 社	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
コンサルティング統轄本部	
東 京 本 部	〒150-6034 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー34F
中 部 本 部	〒450-0002 名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング5F
大 阪 本 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
西 部 本 部	〒810-0001 福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F
北 海 道 支 社	〒060-0005 札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ11F
東 北 支 社	〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー15F
新 潟 支 社	〒950-0087 新潟市中央区東大通1-2-23 北陸ビル5F
北 陸 支 社	〒920-0856 金沢市昭和町16-1 ヴィサージュ5F
中 四 国 支 社	〒730-0016 広島市中区鞆町13-4 広島マツダビル10F
沖 縄 支 社	〒900-0015 那覇市久茂地1-12-12 ニッセイ那覇センタービル10F
名古屋研修センター	〒481-0041 愛知県北名古屋市九之坪山73-1
企 画 開 発 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
ネットワーク本部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
SP事業部	
営 業 本 部	
東 京 営 業 部	〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F (東京一課・二課・五課) イベントプロモーション課
東 京 三 課	〒330-0845 さいたま市大宮区仲町1-104 大宮仲町AKビル4F
東 京 四 課	〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-4-19 富士火災横浜ビル4F
大 阪 一 課	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
名 古 屋 営 業 所	〒460-0008 名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル6F
福 岡 営 業 所	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-18-25 第五博多偕成ビル10F
特 販 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F
管 理 部	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル8F
拓探員貿易(上海)有限公司	〒200336 上海市長寧区遵義路107号安泰大楼802室

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日 3月31日
中間配当金受領株主確定日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社大阪証券代行部
同連絡先 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (フリーダイヤル)

上場証券取引所 東京証券取引所JASDAQ市場
公告の方法 電子公告の方法により行います。
公告掲載URL
<http://www.tanabekeiei.co.jp/koukoku/index.htm>
ただし、やむを得ない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

お知らせ

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
4. 当社では毎年9月30日現在、100株以上保有の株主のみなさまに当社の特製手帳を贈呈いたします。ご愛用いただければ幸いです。



有害廃液を排出しない
「水なし印刷方式」を採用しています。

株主さま向けアンケート

株主のみなさまの声を お聞かせください

当社では、株主のみなさまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 9644

いいかぶ

検索



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を差し上げてまいります



※本アンケートは、株式会社 a2media (イー・ツー・メディア) の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2media) についての詳細 <http://www.a2media.co.jp>
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問合せ
「e-株主リサーチ事務局」

TEL: 03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
MAIL: info@e-kabunushi.com



ユニバーサルデザイン (UD) の
考えに基づいた見やすいデザイン
の文字を採用しています。



環境にやさしい植物油
インキ (ベジタブルインキ)
を使用しています。