

Financial Report 2018

2018年3月期 第2四半期 決算説明会

2017年11月28日

株式会社タナベ経営
代表取締役社長

若松 孝彦



TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.

Agenda

I

2018年3月期第2四半期レビュー

II

2018年3月期見通しと中期事業戦略

III

株主還元

IV

参考資料

I

2018年3月期第2四半期レビュー

創業60周年



2017年10月16日に、創業60周年を迎えることができました。
これもひとえに株主・投資家の皆さまをはじめ、これまでお力添えいただきました
関係者の皆さまのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

事業セグメント紹介

経営コンサルティング事業

- アライアンス（提携）
- FCC研究会
FCCトップ会
戦略ドメイン&
マネジメント研究会
- セミナー
- 人材育成コンサルティング
- 経営コンサルティング

SPコンサルティング事業

- ダイアリー
- SPツール
- SPコンサルティング
SPデザイン
セールスプロモーション
コンサルティング

顧客最適のチームコンサルティング



- 顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを選定してチームを組成する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。

2018年3月期第2四半期累計損益（全社）

（金額：百万円）	2017年3月期 第2四半期実績	2018年3月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高	3,692	3,947	+6.9%
売上総利益	1,835	1,963	+7.0%
売上総利益率	49.7%	49.8%	+0.1pt
営業利益	406	426	+5.0%
営業利益率	11.0%	10.8%	▲0.2pt
経常利益	431	442	+2.5%
経常利益率	11.7%	11.2%	▲0.5pt
四半期純利益	295	303	+2.8%

- 売上高：経営コンサルティング事業およびS Pコンサルティング事業ともに、前年同期比で増収となる。
- 営業利益・経常利益：コンサルタント人材の採用やI T投資等の戦略投資が増加するも、増収および付加価値向上により、前年同期比で増益となる。

2018年3月期第2四半期累計損益（セグメント別）

（金額：百万円）	2017年3月期 第2四半期実績	2018年3月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高	3,692	3,947	+6.9%
経営コンサルティング事業	2,404	2,544	+5.8%
S Pコンサルティング事業	1,287	1,403	+9.0%
売上総利益	1,835	1,963	+7.0%
経営コンサルティング事業	1,483	1,585	+6.9%
S Pコンサルティング事業	352	378	+7.4%
営業利益	406	426	+5.0%
経営コンサルティング事業	673	705	+4.8%
S Pコンサルティング事業	▲96	▲50	—
本社管理費	▲170	▲227	—

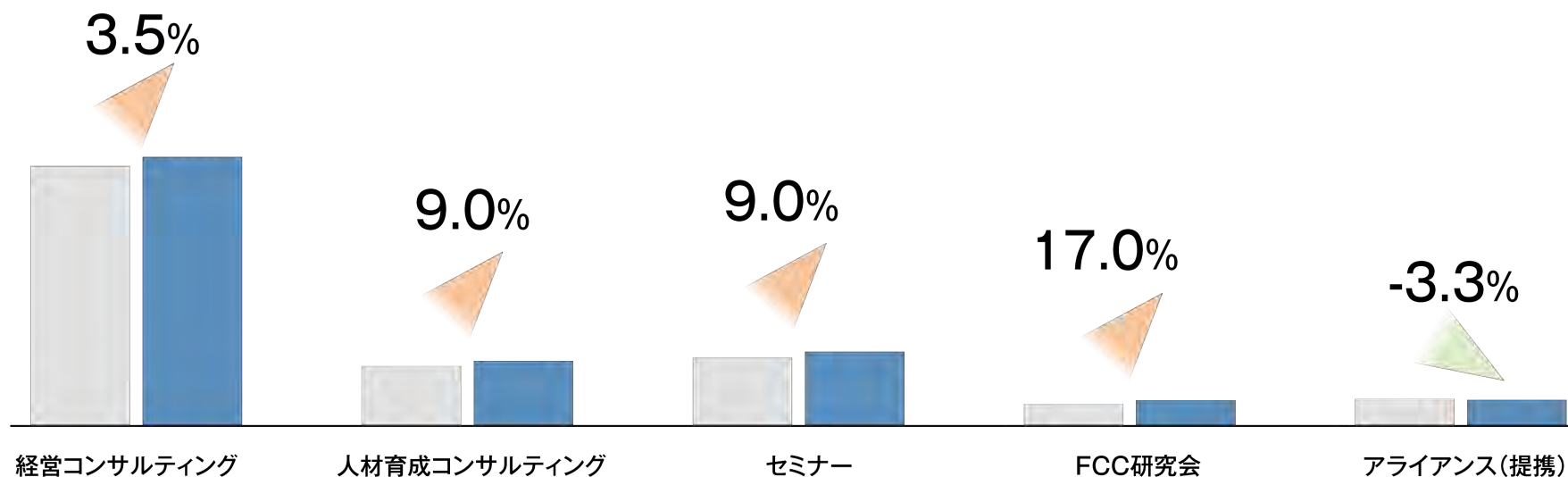
- 経営コンサルティング事業では、経営コンサルティング・人材育成コンサルティング、セミナー、F C C研究会が順調に伸長し、経営コンサルタント人員の増加による人件費の増加も吸収し、増収増益となる。
- S Pコンサルティング事業では、S Pコンサルティングが順調に伸長し、増収増益となる。

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

2017年3月期第2四半期

2018年3月期第2四半期



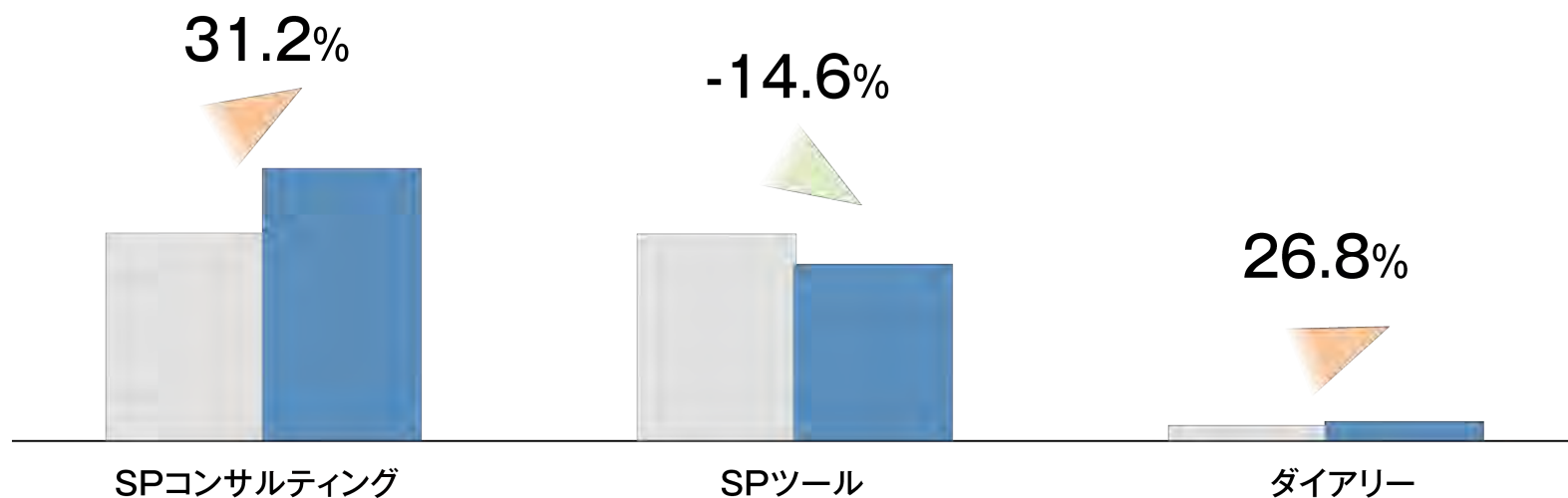
- 経営コンサルティング：期中平均445契約（前年同期比+11契約）と順調に伸び、業績を牽引。
- 人材育成コンサルティング：オーダーメイド型リーダー教育（研修）や、提携先の金融機関・会計事務所等の人材育成が好調。
- セミナー・FCC研究会：セミナー参加社数2,506社（前年同期比+320社）、「戦略ドメイン&マネジメント研究会」参加社数761社（前年同期比+61社）と好調に推移し、売上高増加とともにコンサルティング契約への導線としても大きく貢献。

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

2017年3月期第2四半期

2018年3月期第2四半期



- SPコンサルティング：プロモーション戦略・ブランディング戦略の立案から実行推進までを支援する「セールスプロモーションコンサルティング」は、経営コンサルティング事業との連携による提案等により契約数が増加し、「SPデザイン」も付加価値の高い提案により、大型案件の受注に繋がる。
- SPツール：継続した安定受注はあるが、より付加価値の高い「SPコンサルティング」に注力。

※ 1. SPデザイン＝当社専門コンサルタントがデザインするプレミアムノベルティ商品等

※ 2. SPツール＝定番アイテムに名入れ加工等を施すノベルティ商品

II

2018年3月期見通しと中期事業戦略

2018年3月期通期(下期)見通しの前提

■ 経営コンサルティング事業

売上高	経営コンサルティング		FCCアカデミー(企業内大学)設立・ビジネスモデルデザイン・働き方改革(生産性向上)・次世代経営支援が拡大
	人材育成コンサルティング		次世代経営者・幹部人材の育成ニーズが堅調
	セミナー		経営戦略セミナーへ約2,700名が参加、新入社員教育実践セミナーの動員を強化
	FCC研究会		新規6研究会がスタートし、合計25テーマへ拡大
	アライアンス(提携)		アライアンス先への教育コンテンツ提案を継続
費用			コンサルタント人材の採用強化により、人件費増加

■ SPコンサルティング事業

売上高	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は引き続き経営コンサルティング事業との連携により拡大 SPデザインはデザイン性の高い独自のプロモーションツールが好調
	SPツール		より付加価値が高いSPコンサルティングの推進を優先
	ダイアリー		ブルーダイアリーのリ・ブランディングが功を奏し、前期より好調
費用			経営効率化により、費用削減努力

2018年3月期見通し(全社)

(金額: 百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
売上高	8,389	8,550	+1.9%
売上総利益	3,931	4,155	+5.7%
売上総利益率	46.9%	48.6%	+1.7pt
営業利益	878	915	+4.2%
営業利益率	10.5%	10.7%	+0.2pt
経常利益	915	945	+3.3%
経常利益率	10.9%	11.1%	+0.2pt
当期純利益	638	645	+1.1%
ROE(株主資本利益率)	6.4%	6.4%	0.0pt

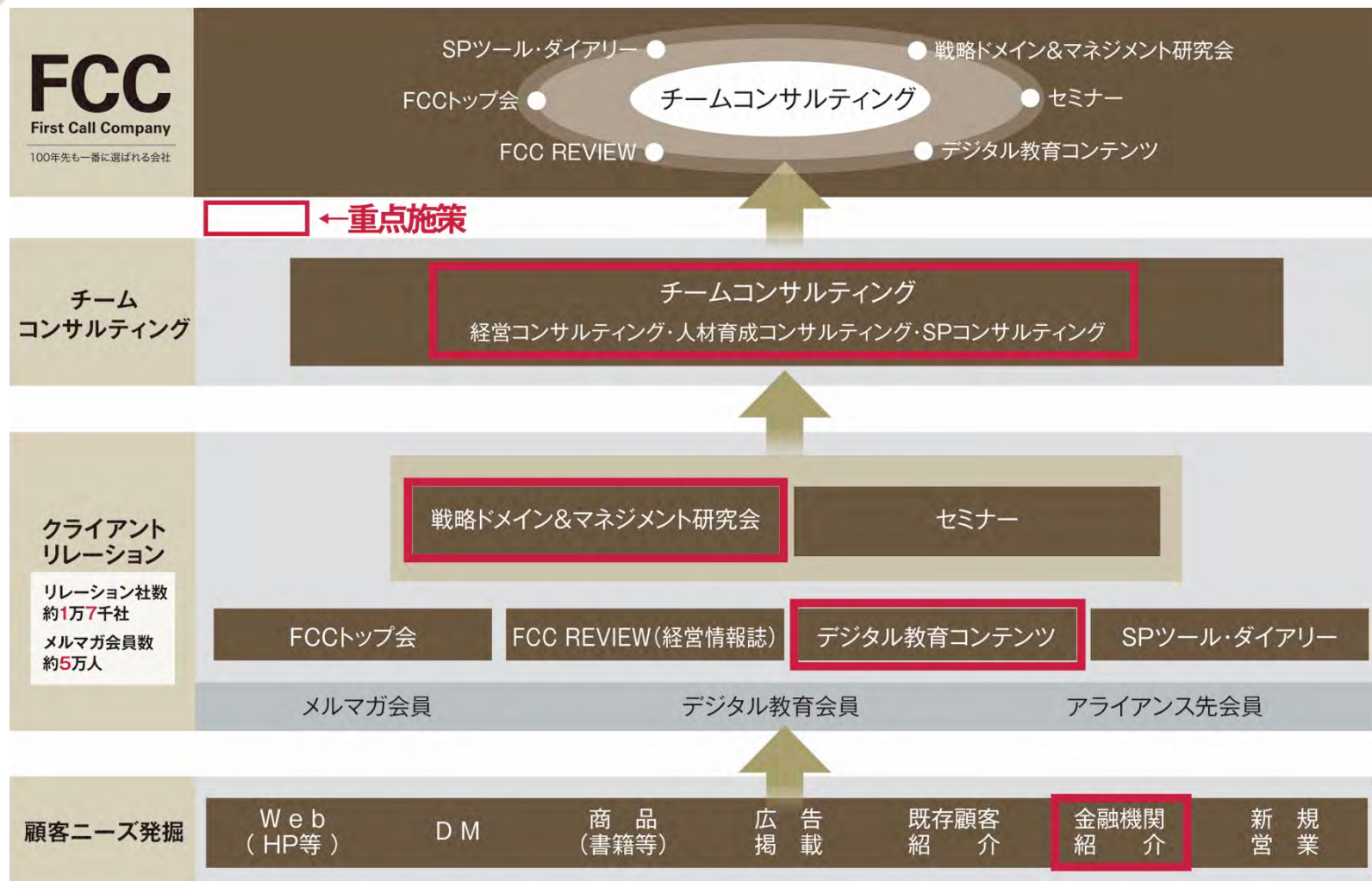
- 売上高／前期比+1.9% ⇒ 経営コンサルティング事業・SPコンサルティング事業ともに増収を見込み、持続的安定成長を目指す。
- 経常利益／前期比+3.3% ⇒ 売上高増加・付加価値向上

2018年3月期見通し(セグメント別)

(金額:百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比
売上高	8,389	8,550	+1.9%
経営コンサルティング事業	4,711	4,820	+2.3%
S Pコンサルティング事業	3,677	3,730	+1.4%
売上総利益	3,931	4,155	+5.7%
経営コンサルティング事業	2,842	3,010	+5.9%
S Pコンサルティング事業	1,089	1,145	+5.1%
営業利益	878	915	+4.2%
経営コンサルティング事業	1,261	1,270	+0.7%
S Pコンサルティング事業	157	165	+5.1%
本社管理費	▲540	▲520	—

- 経営コンサルティング事業は、「経営コンサルティング」の付加価値向上と契約数の増加により、増収増益を目指す。
- S Pコンサルティング事業は、引き続き「S P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）」の提案を強化し、付加価値向上を実現する。

重点施策(顧客創造モデル)



重点施策(実施項目)

■ C&C(コンサルティング&congロマリット)戦略の推進

ドメイン&ファンクション研究(会)テーマの拡大
FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング
こども・子育てファミリーマーケット攻略コンサルティング
Webプロモーションコンサルティング

■ ドメイン戦略の推進

ドメイン&ファンクション研究(会)からの新規事業インキュベートの推進

■ アライアンス戦略の推進

金融機関アライアンスの強化による地方創生支援の拡大
成長M&Aコンサルティング

■ 地域FCC(ファーストコールコンサルティングファーム)戦略の推進

全社・全事業のチーム力の向上と全国各地域における地方創生、経済活性化への貢献

C&C戦略 ドメイン&ファンクション研究(会)テーマの拡大

ドメイン 【事業戦略】



ファンクション 【組織戦略】



- 未来の社会的課題を解決する各ドメイン（事業戦略）&ファンクション（組織戦略）の研究（会）を**25テーマ展開**。
- 次年度も、「**アパレル**」「**ICT**」を追加予定。

C&C戦略 ドメイン&ファンクション研究(会)テーマの拡大

日経BP社主催「働き方改革」
戦略フォーラムに協賛

働き方改革 戦略フォーラム 日経ビジネス企画編集センター主催

～超担い手不足業界で勝ち抜くための働き方改革モデル～

開催概要

日時 **2017年10月18日(水)**
13:30～16:30(13:00開場)

会場 **ベルサール神田2F** 東京都千代田区神田美土町7 住友不動産神田ビル

対象者 **経営者、後継者、人事・経営企画責任者**
※本コンサルティング会社のご参加はお断りさせていただきます

参加費 **無料** 定員 **400名**

PROGRAM

13:00～13:30	開場・受付		
13:30～14:30(60分)	基調講演	ジョンソン・エンド・ジョンソンが目指す 人材活用と働きがいのある職場 ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社 代表取締役社長 日色 保夫	
14:30～15:10(40分)	ソリューション講演	学び方を変えれば、働き方が変わる 会社の中に学校をつくらう 株式会社タナベ経営 代表取締役社長 若松 孝彦	
15:10～15:30(20分)	休憩		
15:30～16:30(60分)	事例セッション	「働き方改革・チーム力を高める先進企業のアプローチ」  MSD株式会社 取締役 太田 直樹  日清食品ホールディングス株式会社 執行役員CMO スナイデン 房子  株式会社野村総合研究所 代表取締役社長 樋口 靖夫	 

モデレーター: 株式会社タナベ経営 コンサルティング戦略本部
ヘルスケアビジネス成長戦略研究会リーダー 松室 孝明氏

お申し込みは ▶ <http://ac.nikkeibp.co.jp/nb/1018ws/>

協賛  株式会社タナベ経営

ヘルスケア

超高齢者時代突入！

シニア中心時代の新商品・新サービス開発戦略

**超高齢者時代突入！
シニア中心時代の
新商品・新サービス開発戦略**

ヘルスケアビジネス成長戦略セミナー
国内最大の100社円マーケットで商機を掴む！
2017年12月7日(木)・東京開催

講演企業

「ヘルスケアビジネス成長戦略研究会」にて、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。

セミナーのお申込みはこちら

FCC

地域・暮らしを元気にする
ヘルスケアビジネス

国内最大の100社円マーケットで商機を掴む！
2017年12月7日(木)・東京開催

講演企業

「ヘルスケアビジネス成長戦略研究会」にて、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。

セミナーのお申込みはこちら

**住まいと暮らし
ビジネス成長戦略研究会**

変わる住まい
変化する暮らし
変革するビジネスモデル

9月12日(水) 7:55

セミナーのお申込みはこちら

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会

ビジネスモデルを考える
壁を打ち破れ～
新たなビジネスモデル発見の場

2018年 2月13日(水) 14:00(開)

講演企業

「住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会」にて、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。

セミナーのお申込みはこちら

戦略ドメイン&マネジメント研究会

60th Anniversary

近日開催！
オープンセミナー

業界のトップランナーが、どのように新たな「ビジネスモデル」を模索し、
いかに変えているかを体験してください。

食品・フードサービス

ブランド事業づくりを考える

食品・フードサービス成長戦略研究会

ブランド事業
づくりを考える

課題マーケティングを特化した
ビジネスモデル構築勉強会
2018年 8月23日(水) 13:00(開)

講演企業

「食品・フードサービス成長戦略研究会」にて、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。

セミナーのお申込みはこちら

**食品・フードサービス
成長戦略研究会**

食の楽しみを深める価値

2018年 9月20日(木) 13:00(開)

講演企業

「食品・フードサービス成長戦略研究会」にて、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。また、最新の市場動向と商機を掴む。

セミナーのお申込みはこちら

住まいと暮らし

ビジネスモデルを考える
～壁を打ち破れ～

C&C戦略 FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティング

現在、約30社に導入



デジタル機器で
誰もが いつでも どこでも
何回でも学習可能

FCC Academy
Cloud

一人ひとりの進歩に応じた
個別フォローが可能

経営方針

動画での講義で
総合的な学びが
可能

経営理念
への想い

優秀社員
ノウハウ

80以上の
教育
コンテンツ

タブレット



スマート
フォン

講座別受講者別進捗一覧

進捗率別分布図



学んだことをアウトプット
成長スピードアップ!!!

導入による7つの効果

01

OJT&学び方改革

03

タレントマネジメント&評価

05

オープンイノベーション

07

投資回収効果UP

02

人材発掘&活躍(オーディション)

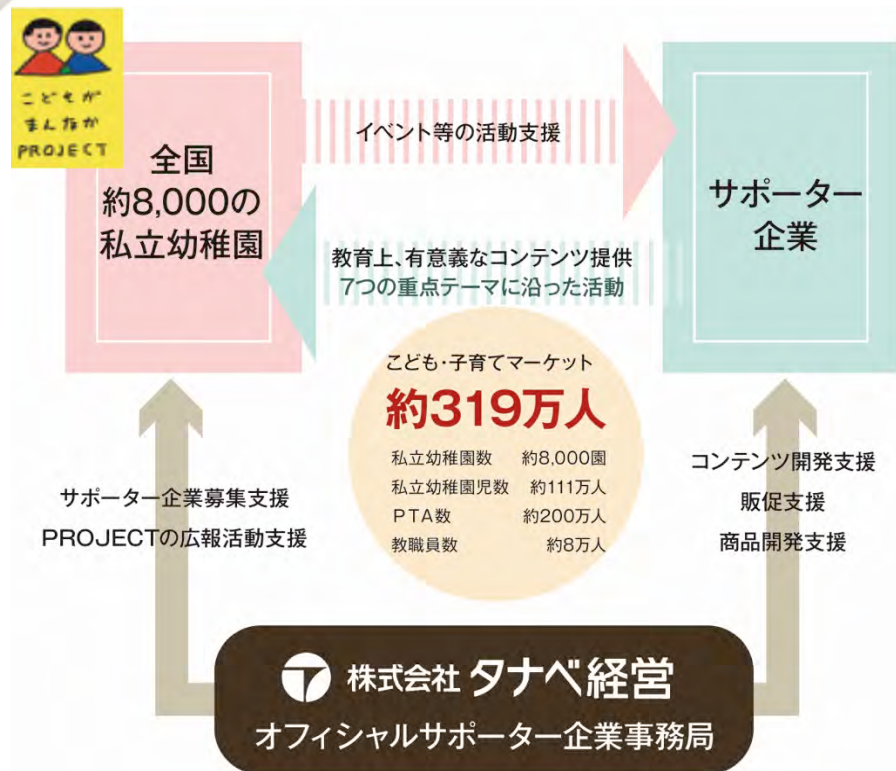
04

ビジョンマネジメント

06

採用ブランディング

C&C戦略 こども・子育てファミリーマーケット攻略コンサルティング



- 全国約8,000の私立幼稚園が参加する「こどもがまんなかPROJECT」に参画し、幼稚園と企業との橋渡しを専属で行ない、企業の「こども・子育てファミリーマーケット」へのPR活動・CSR活動を支援。

オフィシャルサポーター企業の取り組み事例

お口の恋人
LOTTE

ロッテ キシリトールサポーター幼稚園募集！
園児の大切な歯の為に、キシリトールガムをお送りします。
職員、保護者、園児の皆様でお召し上がりください！

「キシリトールガムファミリーボトルとガムを一粒ずつ取り出せる「ガムディスペンサー」のセットを先着順でサンプリング中！

子どもの歯の健康を保つ
「キシリトールサポーター幼稚園」が全国600園以上。

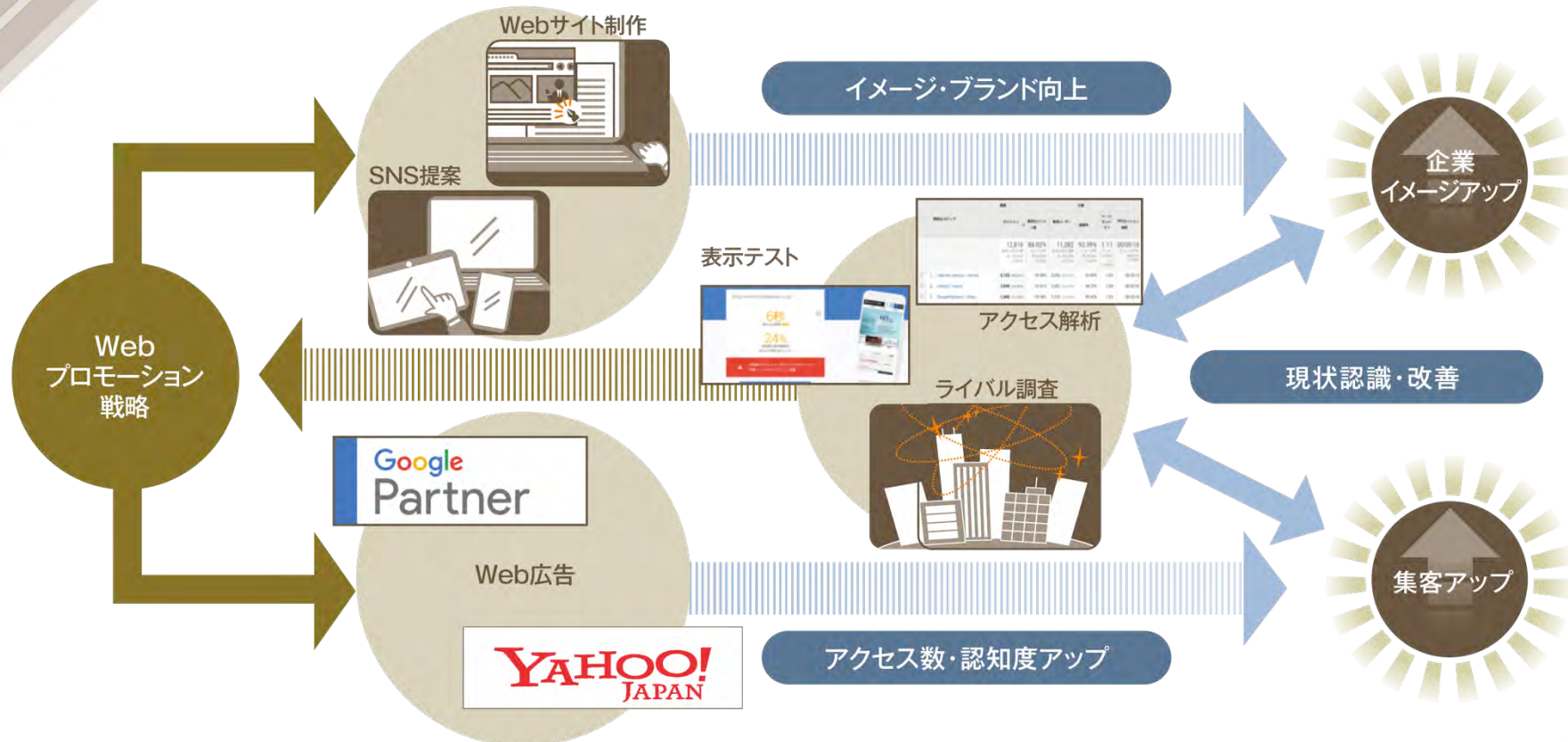
Always Security OK
ALSOK

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。

Webプロモーションコンサルティング



- Google合同会社、ヤフー株式会社とパートナーとなり、Web診断(Web活用状況の把握)による最適なWebプロモーションコンサルティングの提供を開始。
- 特に、地域B to B企業では、商品・サービスの認知や採用ブランドイメージにおける課題が多く、当コンサルティングニーズも高い。

ドメイン戦略

東京本社内に設置



食品・フードサービス



ヘルスケア



住まいと暮らし

コンサルティングメニュー

食品・フードサービス

- ① 外食チェーン赤字店舗対策
- ② 外食企業本部スリム化
- ③ FCパッケージ立ち上げ支援
- ④ 品質向上プログラム（ISO 22000 取得）
- ⑤ ブランディング戦略サーベイ
- ⑥ 新ビジネスモデル創出戦略キャンプ

ヘルスケア

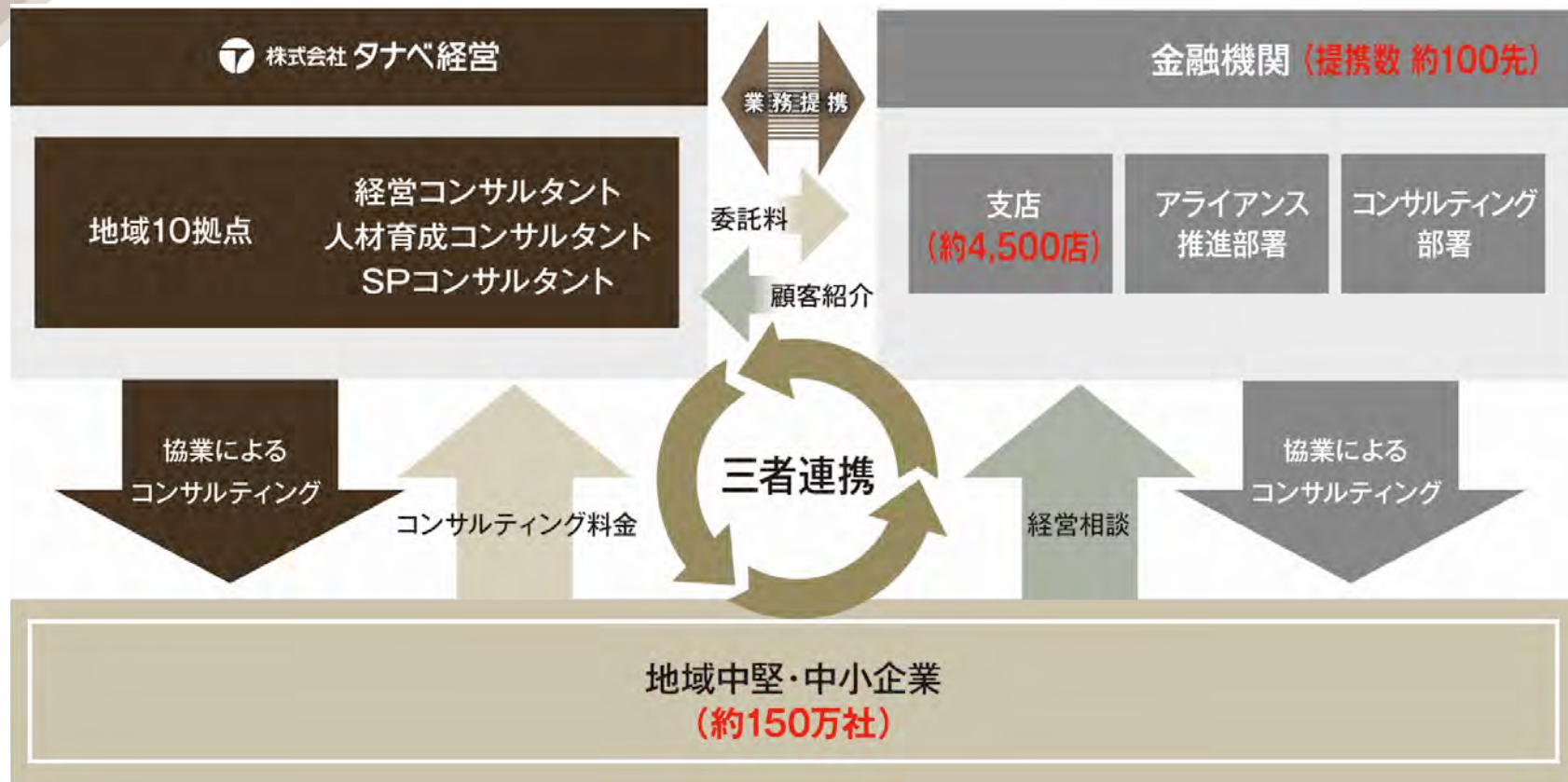
- ① シニアマーケット攻略事業化パッケージ開発
- ② 参入事業アイデア実現可能性評価
- ③ ヘルスケア分野参入チャネル開拓
- ④ 介護事業所マネジメント力向上
- ⑤ 定着率向上型人事・処遇制度導入
- ⑥ サービス・技術ブランディング

住まいと暮らし

- ① プロモーション支援
- ② ブランドチェンジ型CI策定
- ③ 現場コストダウンプログラム
- ④ アフターサービス部門設置支援
- ⑤ 人材活躍プログラム
- ⑥ 人事制度リフォーム

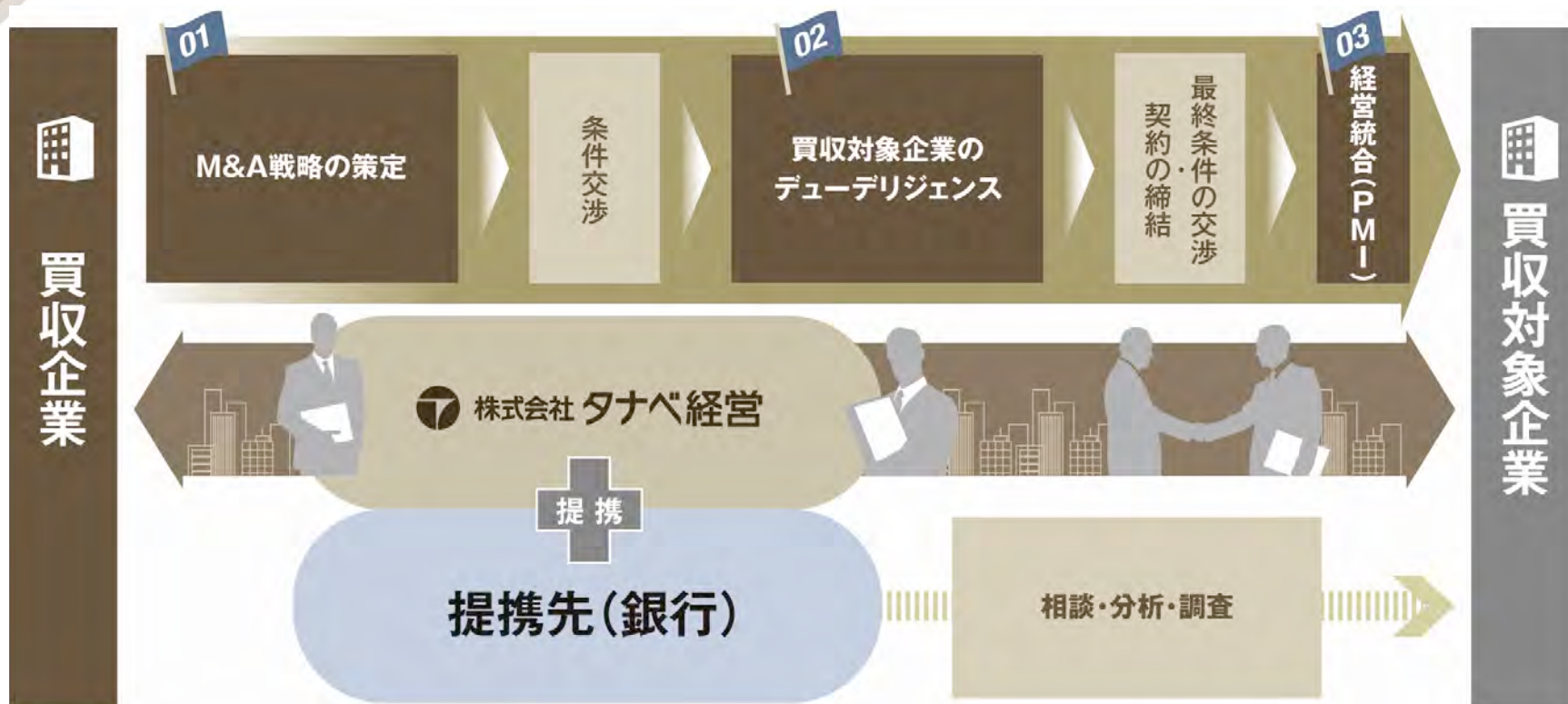
- ドメイン&ファンクション研究（会）から「食品・フードサービス」「ヘルスケア」「住まいと暮らし」を事業単位としてインキュベート（東京本社内に設置）。
- 高度な専門課題を解決できるメソッドを開発し、全国の顧客を支援し易い体制を構築。

アライアンス戦略 金融機関アライアンス



- 従来からの教育サービスに止まらず、金融機関と協業してコンサルティングを実施し、地域企業・社会に貢献する（地方創生）。
- 当社の顧客創造機会を創出し、地域金融機関には「手数料収入増と融資先創造のビジネスモデル」への転換を促す。

アライアンス戦略 成長M&Aコンサルティング



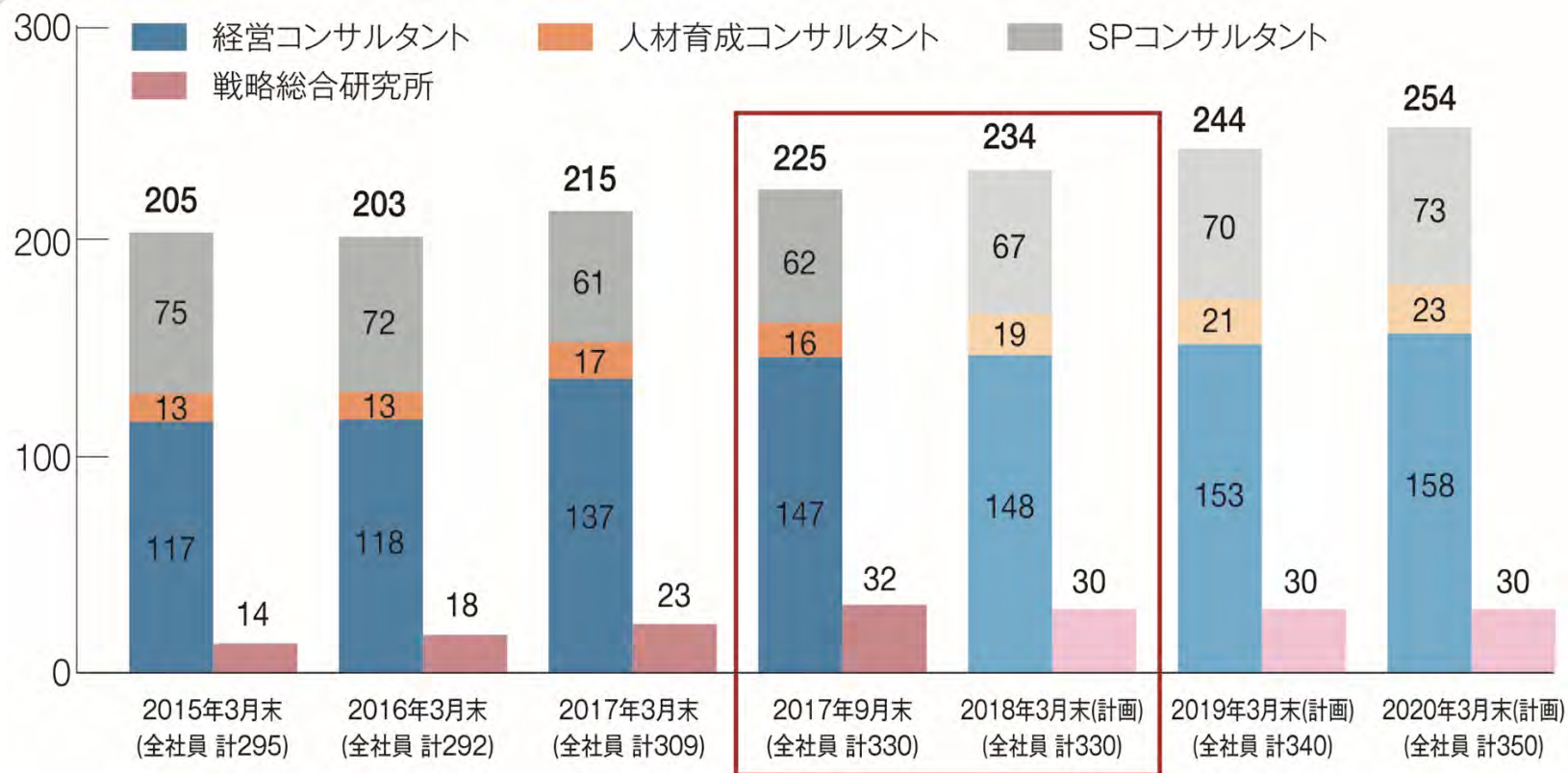
- 金融機関等のアライアンスネットワークを活かし、当社コンサルティング顧客企業の成長を実現できるM & Aを支援。
- 当社コンサルティングノウハウをベースに、M & A戦略の策定からデューデリジェンス、経営統合(PMI)までをワンストップで支援し、他社との差別化を図る。

地域FCC（ファーストコールコンサルティングファーム）戦略



- 経営コンサルタント、人材育成コンサルタントとSPコンサルタントのチーム連携を強化し、企業の事業・組織・人材育成からプロモーション・ブランディング戦略、デザイン・商品開発までを支援するワンストップコンサルティングを推進する。

人材採用・育成(社員数の内訳・推移)



- 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ていく。
- M & A コンサルタント・Web デザイナー・クリエイター・コピーライター等の採用や、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。

人材採用・育成（タナベコンサルタントアカデミー）

4つのステージで15のスキルを3年間で学ぶ



5つの受講スタイル

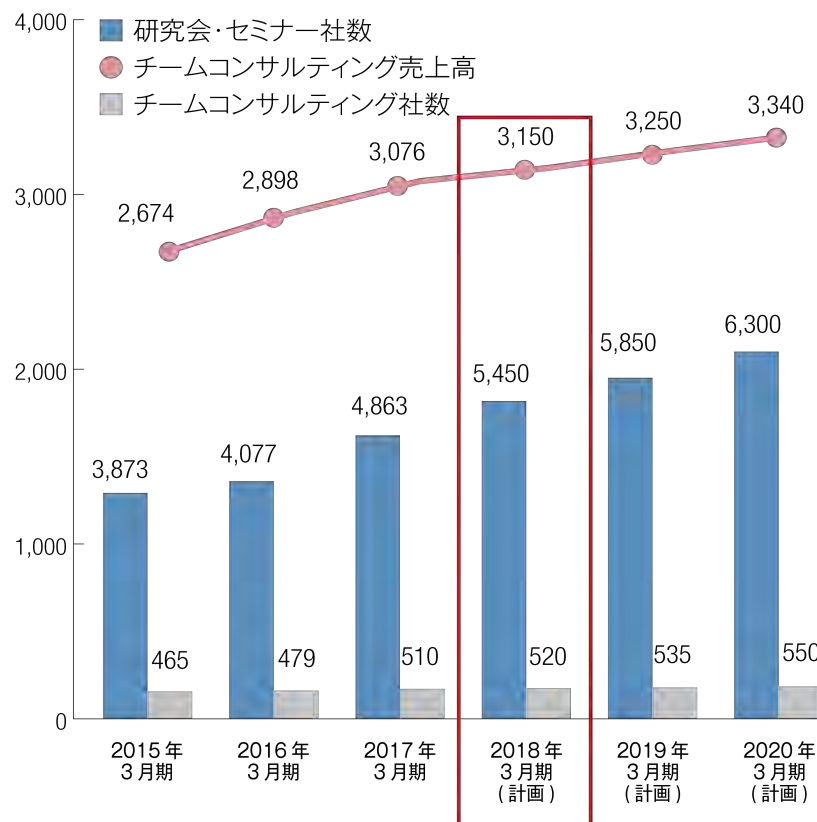


- 「Digital×Real」でプロフェッショナルコンサルタントを養成する社内ビジネススクール。
- 専門性の高い人材の育成や新卒社員の早期戦略化を図ることにより、「顧客最適のチームコンサルティング人材の育成」を強化し、より幅広い顧客課題に向き合える体制を構築。

主要KPI(チームコンサルティング推移)

年間推移

(単位:百万円)

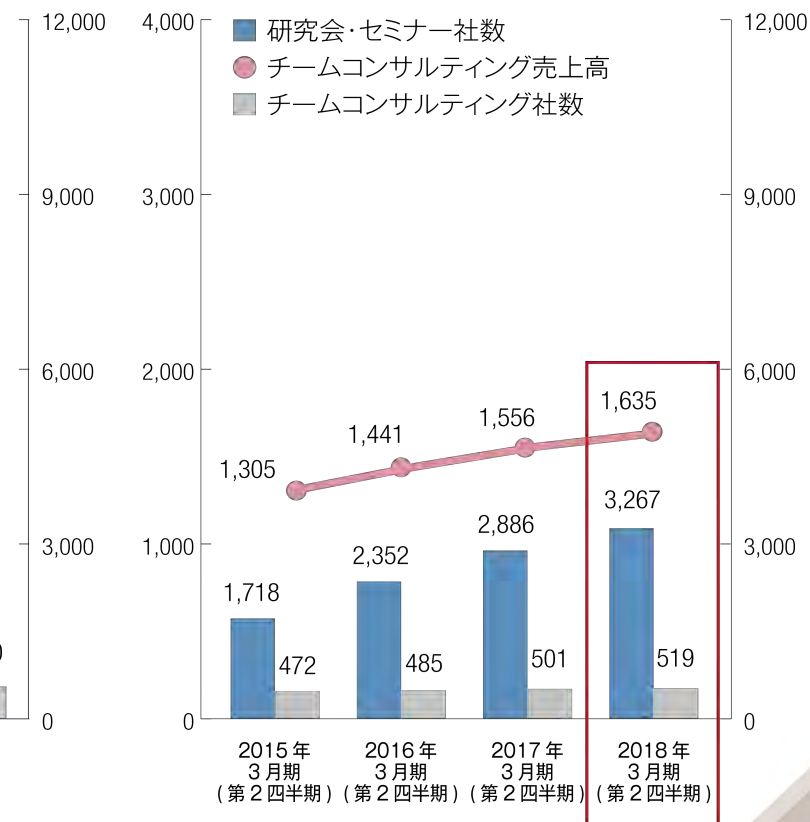


半期推移

(単位:社)

(単位:百万円)

(単位:社)



※ チームコンサルティング=経営コンサルティング+人材育成コンサルティング(シリーズ型教育)+セールスプロモーションコンサルティング

中期数値計画

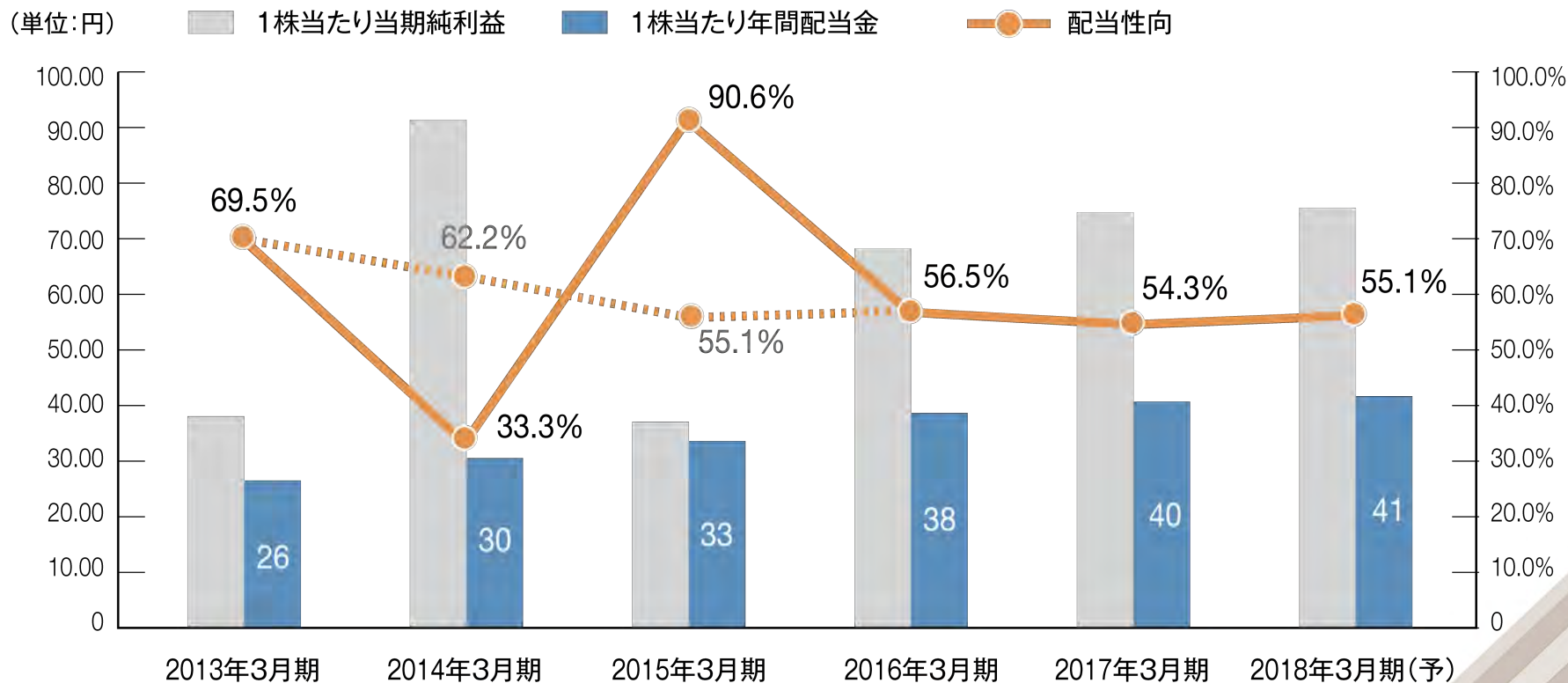
(金額: 百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	2019年3月期 計画	2020年3月期 計画
売上高	8,389	8,550	8,750	9,000
経営コンサルティング事業	4,711	4,820	4,950	5,100
SPコンサルティング事業	3,677	3,730	3,800	3,900
売上総利益	3,931	4,155	4,230	4,335
経営コンサルティング事業	2,842	3,010	3,065	3,135
SPコンサルティング事業	1,089	1,145	1,165	1,200
営業利益	878	915	950	980
経営コンサルティング事業	1,261	1,270	1,320	1,370
SPコンサルティング事業	157	165	170	175
本社管理費	▲540	▲520	▲540	▲565
経常利益	915	945	970	1,000
売上高経常利益率	10.9%	11.1%	11.1%	11.1%
当期純利益	638	645	660	680
ROE(株主資本利益率)	6.4%	6.4%	6.4%	6.3%

III

株主還元

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、2014年3月期配当性向は62.2%、2015年3月期配当性向は55.1%。

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	330名
■ 上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
■ 株主数	9,500名

（2017年9月30日現在）

大阪本社：新大阪駅前

東京本社：丸の内鉄鋼ビルディング
（東京駅隣接）



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

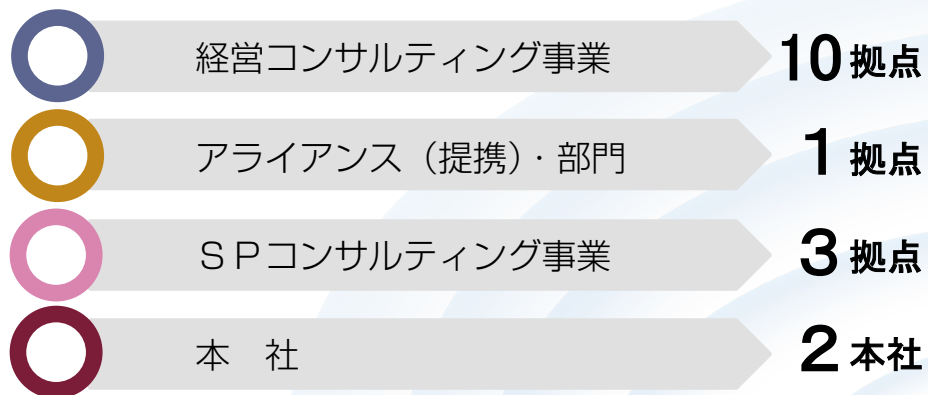
常にパイオニアとして
世界への道を拓く

沿革

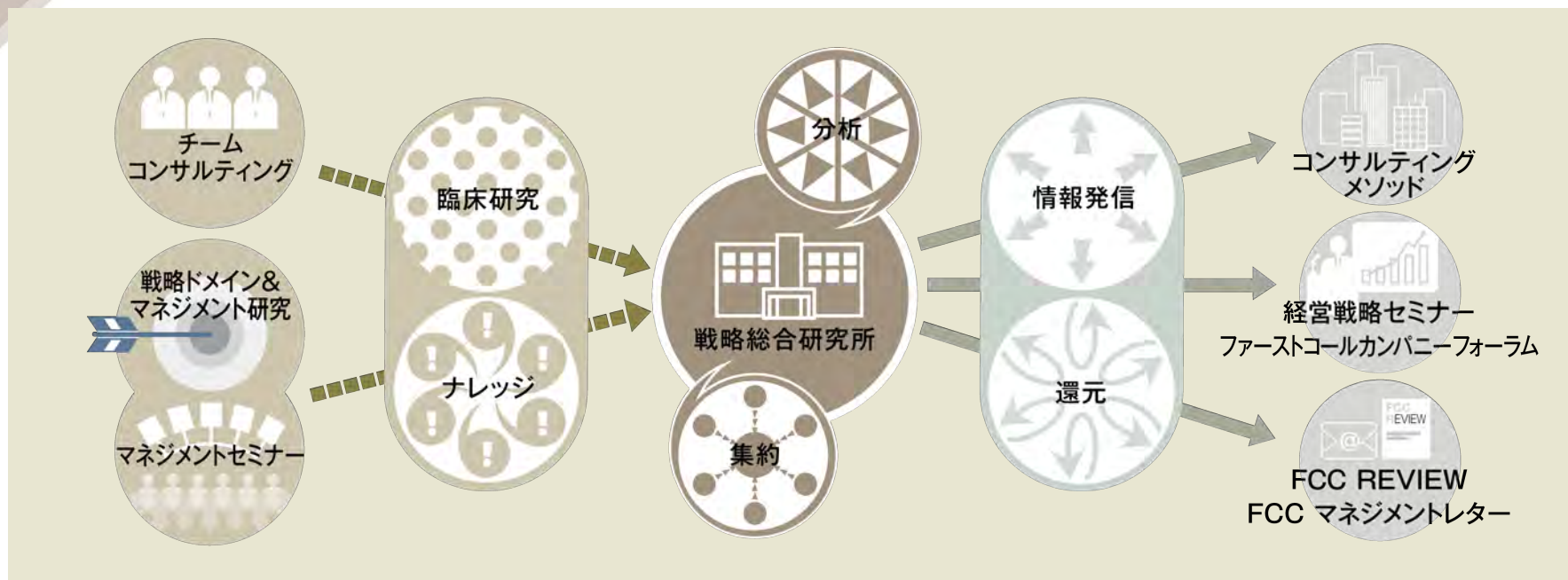
1957 年	(昭和32 年)	10月16日「田辺経営相談所」創業
1959 年	(昭和34 年)	経営者の勉強会組織「イーグルクラブ」発足 ビジネス手帳「ブルーダイアリー」発行 経営戦略セミナー開講
1963 年	(昭和38 年)	株式会社田辺経営相談所を設立
1967 年	(昭和42 年)	株式会社田辺経営に商号を変更
1971 年	(昭和46 年)	大阪市東区（現 中央区）北浜に本社を移転
1980 年	(昭和55 年)	大阪府吹田市江の木町に本社を移転
1986 年	(昭和61 年)	株式会社タナベ経営に商号を変更
1993 年	(平成 5 年)	株式を店頭登録
2001 年	(平成13 年)	セールスプロモーション事業に進出
2004 年	(平成16 年)	店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場（現 東京証券取引所 J A S D A Q 〈スタンダード〉）
2008 年	(平成20 年)	大阪市淀川区宮原に本社を移転
2015 年	(平成27 年)	会員情報誌を統合し、「F C C R E V I E W」を新装刊
2016 年	(平成28 年)	東京証券取引所市場第二部へ市場変更 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2017 年	(平成29 年)	イーグルクラブ会員からFCCアカデミー会員へ移行 東京本社設置（二本社制）

拠点展開

■ 業界唯一の全国ファーム展開により、
地域密着のチームコンサルティングをご提供



事業部説明(戦略総合研究所)



- チームコンサルティングを支える戦略・経営の研究機関。
- チームコンサルティング・戦略ドメイン&マネジメント研究・人材開発などを企画・プロデュース。
- コンサルティング現場・戦略ドメイン&マネジメント研究・セミナーから収集する生きた経営情報を分析し、企業・社会に還元して地域のリーダー育成に貢献。

事業部説明(コンサルティング戦略本部)

突き抜けるビジネス価値をデザインする

ドメイン戦略 コンサルティング



- 食品・フードサービス戦略
- 住ましと暮らし(住宅・不動産)のビジネス戦略
- ヘルスケアビジネス戦略
- ビジネスモデルイノベーション

人材の採用、育成、活躍で組織力を活性化

組織戦略 コンサルティング



- 人材採用&活躍
- 働き方改革・女性活躍
- FCCアカデミー(企業内大学)設立
- 組織デザイン変革

経営力の革新で持続的成長を実現する

経営システム コンサルティング



- ビジョン&中期計画策定
- 経営理念&ミッション策定
- 収益カー经常利益率10%モデル&コストリダクション
- 管理会計&業績先行管理システム

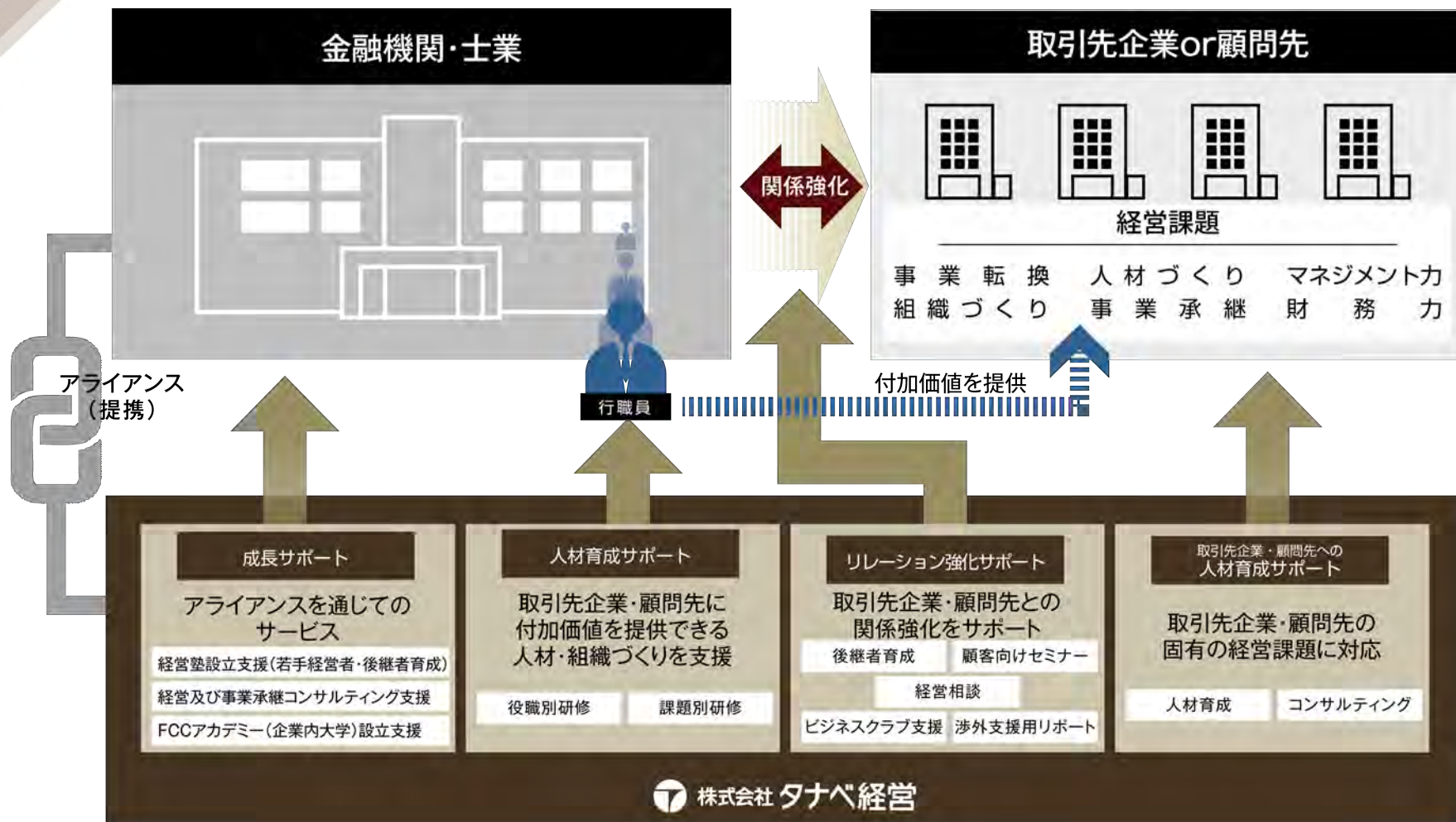
100年先も継続できる経営体制へ挑む

次世代経営 コンサルティング



- ジュニアボード経営
- ファミリービジネス
- 後継社長育成プログラム策定
- ホールディング経営

事業部説明(マネジメントパートナーズ本部)



事業部説明 (SPコンサルティング本部)

セールスプロモーションコンサルティング

高い企画力と実行推進力で、課題や目的に合わせて最適なプロモーションを提供。SP戦略の企画立案から実行推進までを全国60名のSPコンサルタントが支援します。



- プロモーション戦略の立案・推進
- マーチャンダイジングの企画・推進
- ブランディング・PR戦略の企画・推進
- イベント・Webプロモーションの企画・推進

SPデザイン

国内外800社とのアライアンスによる取り扱いアイテム数は10万点を超え、年間3,000社以上の企業に販促ツールや商品を最適な企画・デザインで製作し、提供しています。



- プレミアムノベルティの企画・製作
- コミュニケーションツールの企画・製作
(カタログ・店頭SP・POP等)
- 販売用商品の企画・製作

ブルーダイアリー(BD)

誕生から58年、累計冊数1億8,000万部以上の手帳やカレンダーの企画・デザイン・製作を行っています。キャンペーン用、贈答品として年間300万部を販売しています。



- ダイアリーの企画・製作
- カレンダーの企画・製作
- オリジナルダイアリー、カレンダーの企画・製作

クリエイティブデザイン

販促戦略を研究したデザインラボの専門スタッフが成功事例をSPコンサルタントと共有します。年間2,000件以上の販促促進に効果的なデザインの制作を行っています。



- 販促ツール・販売用商品のデザイン制作
- Webデザイン制作
- ロゴ・キャラクターの企画・デザイン

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