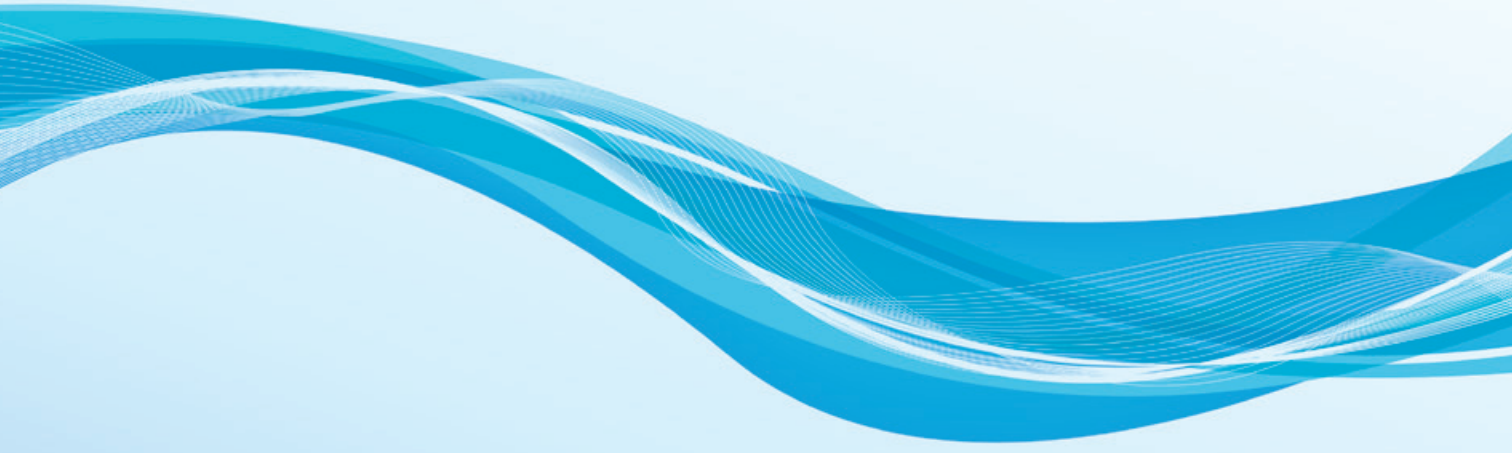




IR REPORT

第59期 ご報告

2020年4月1日 ▶ 2021年3月31日

Our Philosophy

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。

Our Mission

使命

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、決断を。



代表取締役社長 **若松 孝彦**
Takahiko Wakamatsu

Q 当期（2020年4月1日～2021年3月31日）の実績を総括ください。

A 中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018～2020)」の最終年度であった当期も、顧客企業を「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(FCC)」へと導くため、中期事業戦略「C&C(コンサルティング&congromaritt)戦略」(コンサルティング領域の多角化)および「コンサルティングプラットフォーム戦略」(全国・全地域において高品質のコンサルティング価値を提供)を推進し、

その中で、2021年1月29日付でM&A支援やバックオフィスDXコンサルティングに強みを持つグローウィン・パートナーズ株式会社をグループ企業として迎えました。

そして、当社および株式会社リーディング・ソリューション並びにグローウィン・パートナーズ株式会社のTCG(タナベコンサルティンググループ)全体で、コロナ禍においても顧客や従業員等の安全と健康を考え、感染防止対策を推進しながら「経営を止めない、経済を止めない、教育を止めない」活動が続け、全国主要10都市の各事業所に常駐する「Business Doctors」(コンサルタント)が「ピンチをチャンスに変えて成長

したい」「新しい社会に貢献したい」と考える全国の経営者に寄り添い、高品質のコンサルティングを提供してまいりました。

結果、当期の経営成績としては、グループ全体で売上高92億13百万円、営業利益7億51百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4億98百万円となりました。

経営コンサルティング事業においては、ウィズコロナの中長期ビジョン策定、FCCアカデミー（企業内大学）設立、営業およびバックオフィス業務のデジタルシフト等のDX、M&A、グループ経営等のニーズに対し、これらをテーマとする高付加価値コンサルティングサービス「チームコンサルティングブランド」を推進してまいりました。また、サービスのオンライン・オンデマンド提供にも挑戦いたしましたが、個社別の人材教育や一部の人材育成セミナー、業種別・経営機能別の経営研究会において、新型コロナウイルス感染症の影響により、特に4月～6月でサービス提供の延期・中止が発生いたしました。

マーケティングコンサルティング事業においては、地域企業のブランドを全国発信するデジタルプロモーションに注力してまいりました。また、顧客企業にマスク・消毒液等のウイルス感染防止対策商品やテレワーク関連商品をセット商品として

提供すると共に、これら商品を活用したプロモーション企画を提供するソーシャルマーケティング活動を推進してまいりました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響による大型イベントや展示会等の延期・中止により、大型キャンペーンの企画やプロモーション商品の提供が難しい状況でありました。

Q | 中期ビジョンと今期(2021年4月1日～2022年3月31日)の見通しについてお聞かせください。

A | 2030年に向けて持続的成長および企業価値向上を加速させるため、新たに「One&Only 世界で唯一無二の新しいコンサルティンググループ TCGの創造」をスローガンとした中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」を策定いたしました。そして、今期はグループ全体で売上高102億円、営業利益9億円、親会社株主に帰属する当期純利益5億70百万円の達成を目指してまいります。

中期事業戦略としては、「グループC&C戦略」(グループ全体でのコンサルティング領域の多角化)を推進し、企業のビジネスモデル変革・マーケティング・ブランディング等におけ

る戦略デザイン機能(上流工程)をアップデートすると共に、DX・バリューチェーン・オペレーションズ等の実装・実行機能(中流工程～下流工程)を「プロフェッショナルDXサービス」と定義し、M&Aや事業開発により幅広く強化してまいります。そして、大企業や中堅企業の戦略策定から具体的課題の実装・実行までを一気通貫で支援できるコンサルティング・バリューチェーンを構築し、FCCの創造を加速させてまいります。

マーケティング戦略としては、顧客企業との長期のお取引、LTV(顧客生涯価値)もさらに拡大していくために、全国主要10都市の各事業所にCRM(顧客関係管理)機能を設置し、顧客企業とのタッチポイントを強化すると共に、戦略総合研究所による顧客企業のフォローも強化してまいります。

コーポレート戦略としては、プロフェッショナル人材の採用を強化すると共にグループ企業内大学「TCGアカデミー」を拡大してまいります。また、引き続きDX投資を積極的に実施して感染リスクを低減しつつ生産性を向上させると共に、TD&I(タナベ ダイバーシティ&インクルージョン)やESG・SDGsへの取り組みを強化してまいります。

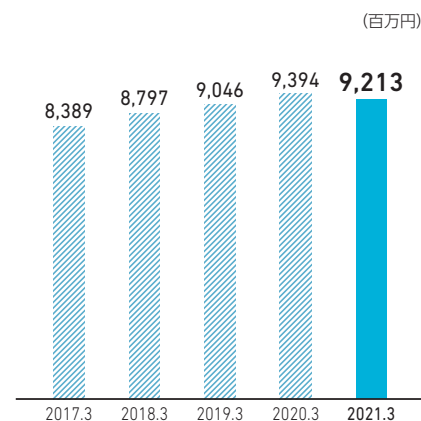
Q | 株主さまへのメッセージをお願いします。

A | 新型コロナウイルス感染症との共存に伴う社会環境等の変化に対し、TCG全体で引き続き顧客や従業員等の安全と健康を考えて感染防止対策を推進しながら、「Business Doctors」として全国の経営者に寄り添い、FCCの創造を加速させてまいります。

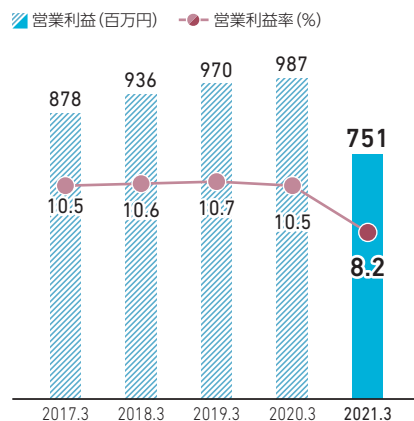
そして、中期経営計画(2021～2025)「TCG Future Vision 2030」の推進を通じて、持続的な成長および中長期的な企業価値の向上、そして安定的な株主還元を実現し、株主の皆さまのご期待にも応えていく方針であります。

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。

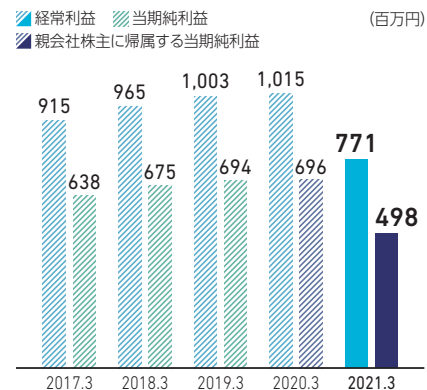
売上高



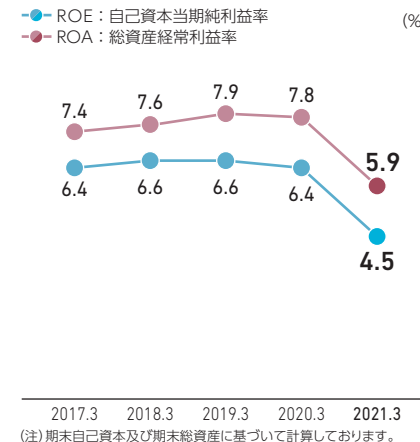
営業利益 / 営業利益率



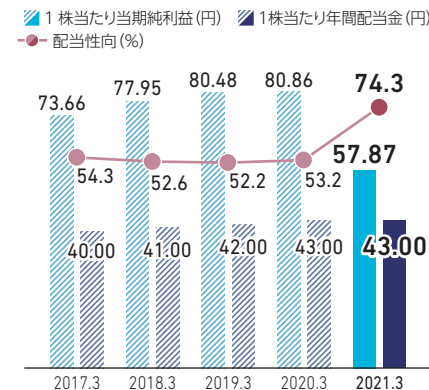
経常利益 / 親会社株主に帰属する当期純利益・当期純利益



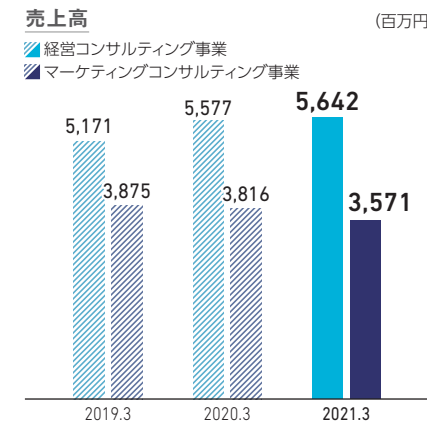
ROE / ROA



1株当たり当期純利益 / 1株当たり年間配当金 / 配当性向



経営 / マーケティングコンサルティング事業



(注1) 当社グループは、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。

(注2) 2021年3月期より従来の「SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業」から「マーケティングコンサルティング事業」にセグメント名称を変更しております。

We are Business Doctors!

当社グループは、全国主要10都市にファーム（事業所）を展開する地域密着型「経営の総合病院」。

高度な先進医療科目（コンサルティングメニュー）を揃えて

以下のように、顧客企業の経営全般をワンストップで支援し、

「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（FCC）」の創造を支援しております。



夢のある経営理念・ビジョンの策定・実現



- 経営理念・ミッション策定
- 中期経営計画策定
- 株式上場支援

成長戦略の策定・実行



- 新規事業開発
- 事業承継（次世代経営チーム育成）
- M&A
- 業種別事業戦略
- 事業再生
- ビジネスマッチング

マネジメント・経営機能の強化



物流改善



営業のデジタルシフト（DX）



開発力強化



コーポレートファイナンス



業務改善・RPA導入



生産管理・現場改善



食 品



食品・商品開発



建 設



インフラ



住まいと暮らし



ビジネスモデル



ライフスタイル



製造業



アグリ



SDGs



観光・地域活性化



教育・学習



新規事業開発



物 流



ヘルスケア



顧客企業を
ファーストコール
カンパニーへと導く

ブランディングと顧客（ファン）の拡大

- ブランディング
- マーケティング
- 業種別プロモーション
- デジタルマーケティング
- コーポレートデザイン
- 商品開発



組織デザインと人材採用・育成・活躍

- FCCアカデミー（企業内大学）設立
- 人材採用・育成・活躍
- 働き方改革
- 組織デザイン
- ダイバーシティ&インクルージョン推進
- 階層別の人材育成セミナー（社長から新入社員まで）



企業オリジナルのデジタル教育動画により学び方改革を実現。



ダイバーシティ & インクルージョン

多様な人材のパフォーマンスを最大化。



グローウィン・パートナーズ株式会社が 当社の仲間となりました



当社は、2021年1月29日付でグローウィン・パートナーズ株式会社(以下「同社」)が発行する株式の過半数を取得して子会社化し、また同社と資本業務提携契約を締結いたしました。

同社は、2005年の創業以来、「当社に関わる全ての人の成長(Growth)と成功(Win)を支援する」ことを経営理念とし、顧客企業にコーポレート・イノベーション(企業変革)を起こすことを存在目的としております。

公認会計士や金融機関・コンサルティング・IT企業出身者などプロフェッショナル人材を擁し、上場企業のクライアントを中心に「経営参謀のプロフェッショナルチーム」として、顧客企業と共に経営課題を解決していくことを強みとしております。

当社が長年培ってきた経営コンサルティングの知見・ノウハウと同社が有するM&AおよびDXに関する知見・ノウハウを融合することにより、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げ等を推進し、両社で全国の企業の成長・発展に貢献することにより、両社のさらなる企業価値の向上を図ってまいります。



事業内容

M&A支援サービス

創業以来、500件以上(2021年3月現在)の国内外のM&A支援の実績を有する

- M&Aアドバイザー
- クロスボーダーM&A
- バリュエーション&モデリング
- デューデリジェンス
- 取得価格配分(PPA)
- 統合マネジメント(PMI)
- 事業承継

バックオフィスに対するDX

主に上場企業グループのバックオフィス部門に対する業務改革・DX支援を行う

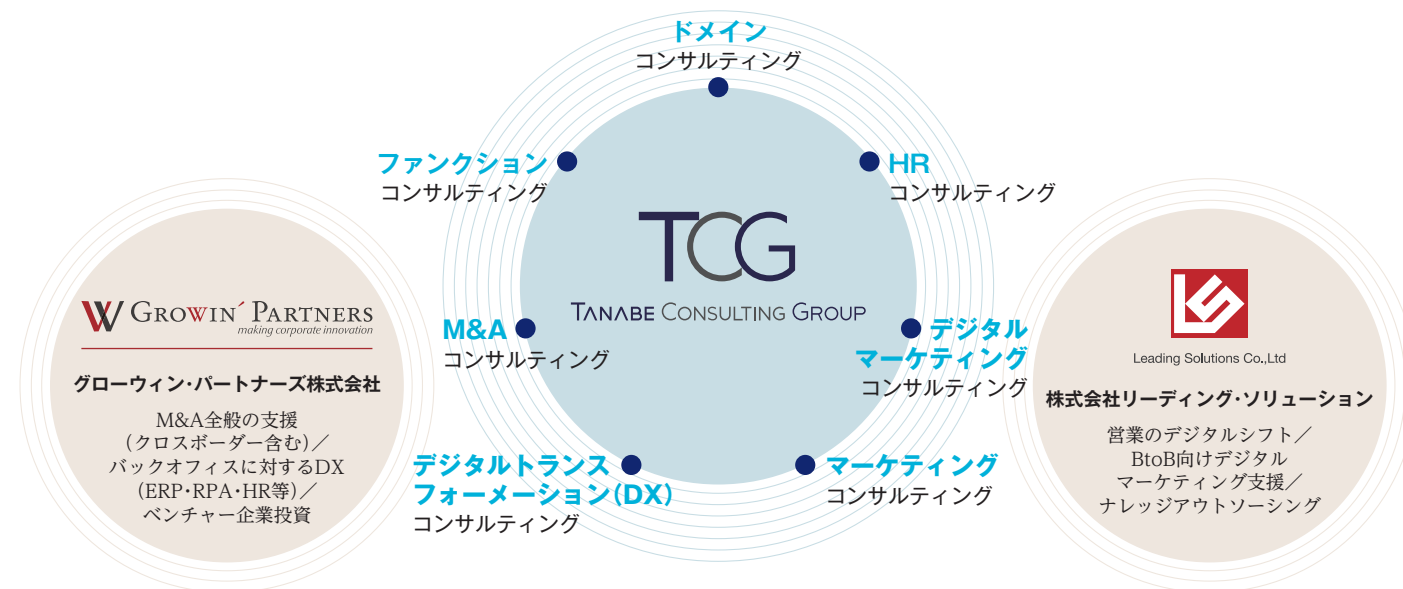
- 経理財務・経営管理改革
(Accounting Tech® Solution)
業務プロセスの効率化／経営管理情報の可視化／ガバナンス強化・内部統制構築支援／経理財務BPO
- IT戦略策定・IT導入支援
IT投資計画策定／RFP作成及びベンダー選定支援／システム導入・PMO支援
- 人事制度改革
人事制度(等級、報酬、評価)策定／労務リスク対策プラン策定／M&Aにおける人事制度統合・業務プロセス改革

ベンチャー企業投資

上場後の持続的成長に向け、経営者と共に将来を見据えた内部体制を構築する

- 経営全般サポート
- 資本政策支援
- IPO支援

タナベコンサルティンググループ



IR優良企業賞 2020 における「“共感!” IR賞」を受賞



この度、一般社団法人 日本IR協議会が主催する「IR優良企業賞2020」において「“共感!” IR賞」に選定されました。同賞は、今回から新設された賞であり、「with and afterコロナ時代のIR」をテーマに応募企業による投票によって、284社のエントリーの中から17社が選定されました。

当社はコロナ禍において、「優良な個人投資家が集うSNSコミュニティの開拓」や「機関投資家Zoom面談」等に取り組んでまいりました。今後もステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを充実させ、企業価値向上の実現に向けた取り組みを続けてまいります。

個人投資家向けオンライン会社説明会を実施

初めてご視聴いただく方にもご理解を深めていただくために、個人投資家の皆さまとの対話をより意識した対談形式のオンラインライブ配信を2021年3月5日(金)に実施いたしました。開催時間を夜に設定したこともあり、全国各地の幅広い年齢層の個人投資家の皆さまにご視聴いただくことができました。



Kabu Berry主催 個人投資家セミナーを実施

SNSを通じて有志を募り、プライベートで株式投資の勉強会や情報交換を積極的に実施されているKabu Berryにおいて、2021年3月13日(土)に当社IR担当者による個人投資家向けセミナーを新型コロナウイルス感染症防止対策の下で実施いたしました。会場での説明会に加え、ZoomとYouTubeにてライブ配信も行い、100名以上の個人投資家の皆さまにご参加



いただくことができました。

事業内容や業績動向、中期経営計画等についてのご説明後、たくさんのご質問をいただき、当社についてのご理解を深めていただくことができたのではないかと考えております。

また、説明会後には、参加者各自で投資手法別のディスカッション・勉強会を実施されており、その時間に当社の追加質問ブースを設営いただき、個人投資家の皆さまの疑問に対して、より丁寧にご回答することができました。様々なご意見や感想もお聞きすることができました。

今後もコミュニケーションの機会を増やし、すべての株主・投資家の皆さまが満足感を持って、的確な投資判断をしていただけるように、IR活動をアップデートしてまいります。

ビジネス情報誌「FCC REVIEW」のデジタル版が閲覧可能

「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」をともに志す経営者の方々に向けたビジネス情報誌「FCC REVIEW」のデジタル版をリニューアルしました。これまで一部ページを除き有料会員様のみ閲覧可能でしたが、コーポレートサイトのトップページからご覧いただけるようになりました。当社の企業活動が集約されておりますので、是非、ご覧ください。

タナベ経営



コーポレートサイトトップページ



「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に認定



この度、経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2021(大規模法人部門)」に認定されました。この制度は、日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。

当社は、テレワーク・シフトワーク等の新しい働き方への取り組みや新型コロナウイルス感染症対応等に取り組んでまいりました。今後も、社員一人ひとりがイキイキと個のチカラを活かせる職場環境づくりに取り組んでまいります。

世界で唯一無二の コンサルティンググループ

▶TCGの創造

Future Vision 2030 One&Only Consulting Group

プロ フェッショナルDXサービスの拡大



5つの成長モデル

TCG
プロフェッショナル
DXサービス
モデル

従来、当社が得意としてきたコンサルティングの上流工程である戦略デザイン機能に加えて、中流から下流工程である現場での実装・オペレーション機能を、DXを駆使して支援する「プロフェッショナルDXサービス」として強化し、企業経営を一気通貫で支援できるコンサルティング・バリューチェーン(コンサルティング価値の連鎖)を構築いたします。

TCG
C&C開発
モデル

コンサルティング&コングロマリット戦略を引き続き推進すべく、新たな経営ニーズや経営課題に対する専門テーマのチーム組成に始まり、商品化、コンサルティング部門化、コンサルティングセグメント化、そしてM&Aの実施も含めた事業会社化という事業開発ステップを推進してまいります。
▶現状のグループ3社から、M&Aにより6社体制を目指します。

TCG
マーケティング
モデル

地域密着の顧客接点とデジタルマーケティングの融合によって新しい顧客創造を実現し、顧客企業との長期のお取引、LTV(顧客生涯価値)もさらに拡大させてまいります。

TCG
チームアップ&
パートナー100
モデル

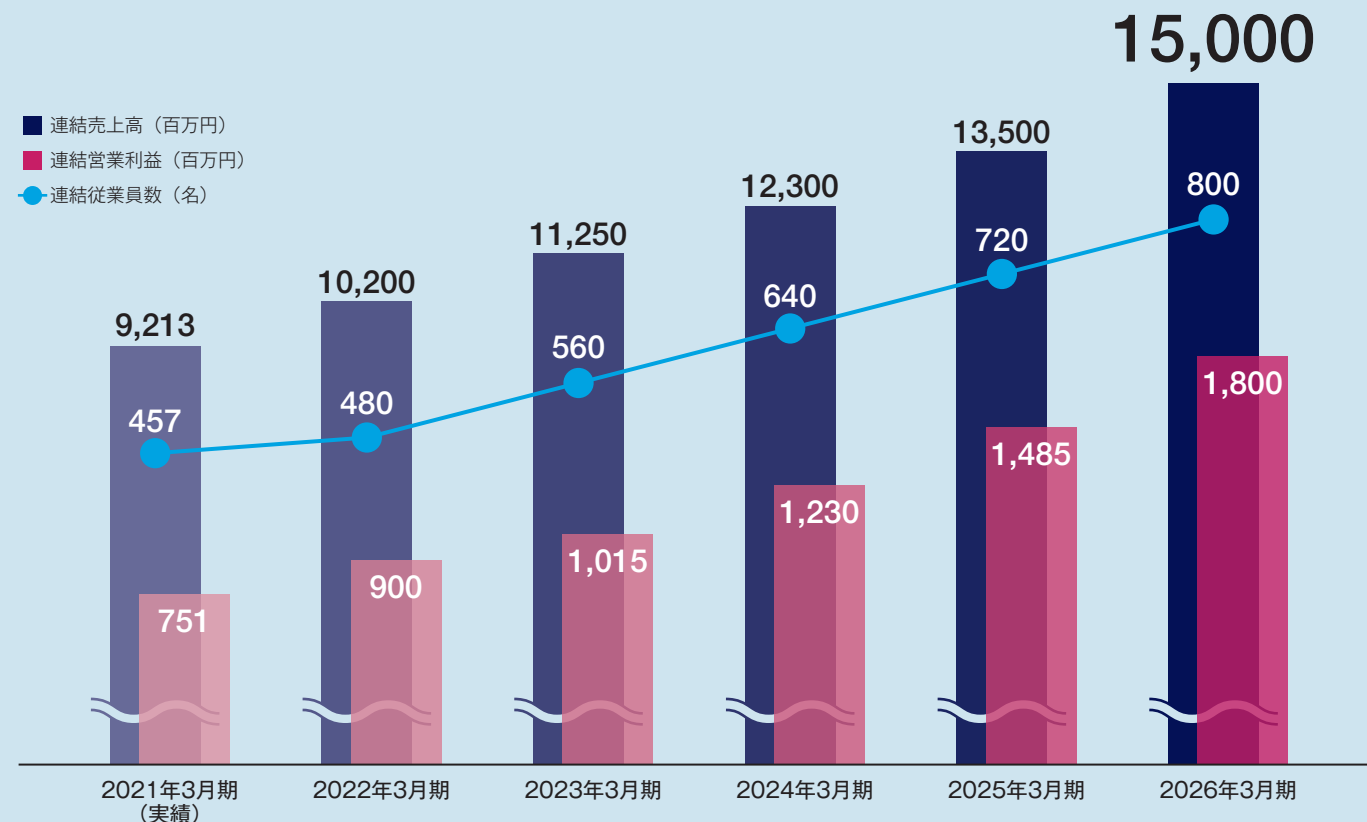
TCG C&C開発モデルと連動して、既存の組織やチームから新しいリーダーシップを生み出し、パートナー(リーダー)人材に育成するためのマネジメントシステムを構築いたします。

TCG
アカデミー
モデル

「人でできているTCG」では、人の成長がすべてであり、クライアントに貢献するプロフェッショナル人材をより早くより多く育てるモデルを構築いたします。

中期経営計画(詳細)

- 1 経営コンサルティング事業は、M&AコンサルティングやDXコンサルティングの成長率アップにより、年平均8%程度の成長を実現する
- 2 マーケティングコンサルティング事業は、年平均3%程度の成長を実現するとともに、引き続き収益構造の転換(高付加価値化)を図っていく
- 3 「プロフェッショナルDXサービス」領域(売上高20億円)は、M&Aにより拡大していく



WHAT'S TANABE CONSULTING GROUP



1957年10月16日
創業

創業 **64** 年

経営コンサルティング社数

7,000
社以上

マーケティング
コンサルティング本部
直接法人顧客数

3,000
社以上

セミナーの
年間参加者数

7,700
人以上

M&A実績件数
(クロスボーダー含む)

500
件以上

BtoBデジタルマーケティング
支援社数

300
社以上

金融機関等の
ネットワーク数

264
社

タナベコンサルティンググループ
総人員数

523 人
(2021年4月1日現在)

マネジメントレーター会員数

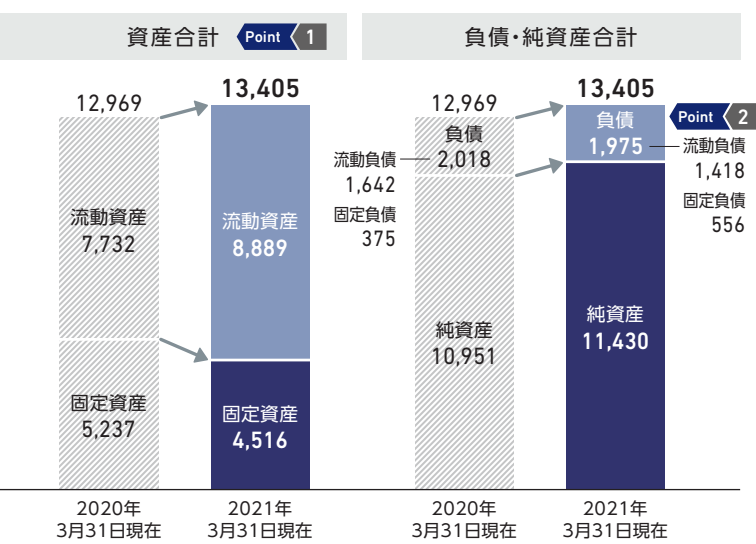
約 **10** 万人



※事業所情報につきましては2021年4月1日現在の情報となります。

連結貸借対照表の概要

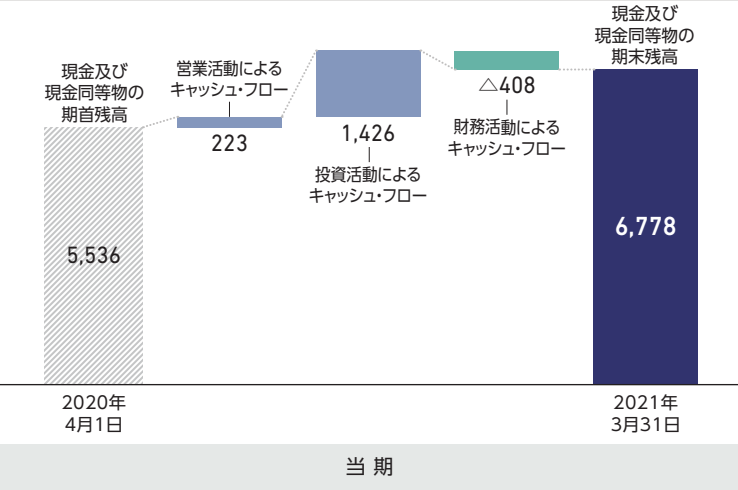
(単位:百万円)



連結キャッシュ・フローの概要

Point 3

(単位:百万円)



Point 1 資産

流動資産は、現金及び預金の増加等により、11億57百万円増加し、固定資産は、のれんが5億48百万円増加し、長期預金が10億円減少いたしました。その結果、資産トータルでは、4億35百万円増加し、134億5百万円となりました。

Point 2 負債

流動負債は、前受金や未払法人税等の減少により、2億23百万円減少し、固定負債は、長期借入金や繰延税金負債の増加等により、1億80百万円増加いたしました。その結果、負債トータルでは、43百万円減少し、19億75百万円となりました。

Point 3 連結キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払、退職給付に係る資産の増加、前受金の減少等の減少要因がありましたが、税金等調整前当期純利益の計上等により、トータル2億23百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の取得による支出、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出等の減少要因がありましたが、有価証券の売却及び償還による収入、定期預金の払戻による収入、投資有価証券の売却及び償還による収入等があったため、トータル14億26百万円の収入となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額等により、トータル4億8百万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期末残高は、67億78百万円となりました。

(2021年4月1日現在)

商号	株式会社タナベ経営 TANABE CONSULTING CO., LTD.
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
ホームページ	https://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
総人員数	523名(連結)
グループ会社	株式会社リーディング・ソリューション グローウィン・パートナーズ株式会社

役員		(2021年6月25日現在)		
代表取締役社長	若松孝彦			
取締役副社長	長尾吉邦			
専務取締役	南川典人			
常務取締役	中村敏之			
常務取締役	藁田勝			
取締役	仲宗根政則			
取締役	松永匡弘			
取締役	島田憲佳			
取締役	奥村格			
社外取締役(監査等委員)	市田龍			
社外取締役(監査等委員)	神原浩			
社外取締役(監査等委員)	井村牧			

事業所

(2021年4月1日現在)

本社	経営コンサルティング本部	マーケティングコンサルティング本部
大阪本社 大東本社	大東 中部本 九州本 北海道支 東北支 新潟支 北陸支 中国支 沖縄支	大東 阪京 支社 支社 支社 支社 支社 支社 支社 支社
戦略総合研究所 大東		
コーポレート本部 大東		
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		8,012名

大株主の状況 (上位10名)

(2021年3月31日現在)

株主名	持株数	持株比率
田辺次良	1,120(千株)	13.0(%)
田邊洋一郎	990	11.5
檜崎十紀	817	9.5
光通信株式会社	450	5.2
上田信一	258	3.0
タナベ経営社員持株会	241	2.8
タナベ経営取引先持株会	235	2.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	228	2.7
特定有価証券信託受託者株式会社SMBC信託銀行	202	2.3
木元仁志	160	1.9

(注)持株比率は自己株式(141,324株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2021年3月31日現在)

個人・その他	7,167千株	81.9%
金融機関	923千株	10.5%
事業会社・その他法人	620千株	7.1%
外国法人等	43千株	0.5%

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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社大阪証券代行部 〒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	東京証券取引所市場第一部
公告の方法	電子公告の方法により行います。 公告掲載URL https://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

- 株主さまの住所変更、買取請求その他各種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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種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。
- 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。



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。

株主の皆さまの声を
お聞かせください

当社では、株主の皆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。



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



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。
QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



- 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)
を進呈させていただきます



※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 <https://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」

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。