

IR Report

第58期 ご報告

2019年4月1日 ▶ 2020年3月31日

Management 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。

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」をともに

トップインタビュー

TOP INTERVIEW

代表取締役社長 若松 孝彦
Takahiko Wakamatsu



Q 当期（2019年4月1日～2020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2年目であった当期も、顧客企業の多様化・専門化する経営課題を解決し、「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)」へと導くため、中期事業戦略である「C&C(コンサルティング&コングロマリット)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)(P.9～P.10参照)を推進し、チームコンサルティングメニューを拡大・強化してまいりました。

また、戦略推進の一環として、2019年10月31日付で主にBtoB企業向けにデジタルマーケティングを支援する株式会社リーディング・ソリューションをグループ企業として迎え、創業以来初の連結決算へと移行いたしました。

経営コンサルティング事業では、人材採用・育成・活躍、中期経営計画(ビジョン)策定・推進、ジュニアボード(次世代経営チーム育成)、FCCアカデミー(企業内大学)設立等のコ

(注)本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。

ンサルティング契約の受注が好調に推移し、M&A案件の受注も増加いたしました。また、業種&事業領域別・経営機能別研究会のテーマを拡大・リニューアルすると共に、各研究会の海外企業視察も推進してまいりました。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、経営コンサルティング事業および外部パートナー企業との連携加速により、ブランディングや採用プロモーション等の月次契約型コンサルティングが増加いたしました。また、大型デザインチームの立ち上げや戦略総合研究所内のデザインラボとの連携加速により、専門性・独自性および付加価値の高いプロモーションツールであるSPデザインの受注も増加いたしました。加えて、コーポレート戦略として、当社グループの持続的成長の条件である人材投資(新卒・キャリアの採用と育成)の強化と生産性を高めるためのデジタル投資を実施してまいりました。

以上の取り組みの結果、売上高93億94百万円、営業利益9億87百万円、経常利益10億15百万円、親会社株主に帰属する当期純利益6億96百万円となり、10期連続の増収増益を実現いたしました。

Q 今期(2020年4月1日~2021年3月31日)の見通しと中期ビジョンをお聞かせください。

A 新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響により、2020年の日本の経済成長率も△5.2%と予測され(IMF「世界経済見通し」(2020年4月14日))、日本全体が厳しい経営環境となる見込みであります。見通しがないまま経済を止めたしわ寄せが、2次被害・3次被害として当社グループの顧客企業を含むあらゆる業種に甚大なマイナス影響を及ぼしており、当社グループにおきましても、セミナー等の延期・中止が発生し、今期は先行き不透明な状況が続くことが予想されます。

しかし、このような厳しい経営環境下でこそ、企業の経営全般を支援できる我々「Business Doctors」の役割は非常に重要であり、「経済および経営を継続させる」「危機を好機に変えて顧客企業の成長を実現する」ための支援をより一層強化してまいります。

まずは、社内対応として全社員対象にテレワークやシフト

ワークを推進しつつ、デジタル技術を駆使したオンライン会議によるコンサルティング、オンデマンドによるセミナー等、従来の枠に囚われない新しいサービス提供にチャレンジしてまいります。そして、経営コンサルティング事業では、緊急経営対策による事業継続、企業再生等の経営戦略、テレワーク導入等の働き方改革、成長M&Aや事業承継、人材戦略等、「ウィズコロナ」から「アフターコロナ」までを見据えた支援を推進してまいります。また、今期より従来のSP(セールスプロモーション)コンサルティング事業を「マーケティングコンサルティング事業」へと強化しておりますが、このマーケティングコンサルティング事業では、地域企業のブランドプロモーション・デジタルプロモーションに加え、これまで培ってきた仕入れチャネルをフルに活用し、新型コロナウイルス感染防止対策のためのソリューション商品を世の中に広く提供してまいります。

一方で、朝の来ない夜はありません。このような厳しい経営環境下でありながらも、当社グループは中期ビジョンといたしまして、引き続き「ドメイン(業種・事業領域)×ファンクション(経営機能)×リージョン(地域)」の観点でC&C戦略およびコンサル

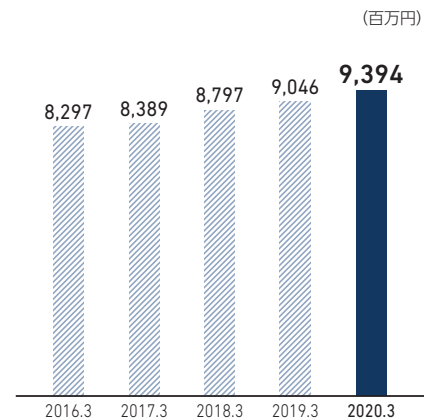
ティングプラットフォーム戦略を推進してまいります。顧客企業と共にウィズコロナ・アフターコロナを好機と捉え、引き続き全国の「経営者リーダーシップ」に寄り添ってまいります。

Q 株主さまへのメッセージをお願いします。

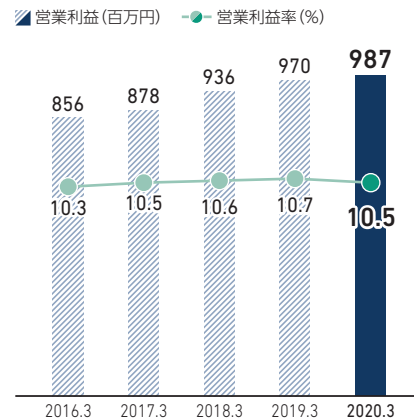
A 今期は中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」の最終年度であります。現状の厳しい経営環境を全国の企業、そして株主の皆さまと共に乗り切るために、我々は今、改めて「Business Doctors」であり続けることを誓い、アイデア・知恵を絞り、そして実行というリーダーシップを発揮することにより、「経済および経営を継続させる」「危機を好機に変えて顧客企業の成長を実現する」活動を推進してまいります。そして、安定的な株主還元を実現する経営を目指すことにより、株主の皆さまのご期待にも応えていく方針であります。

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。

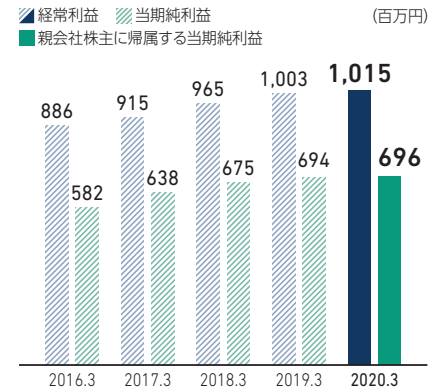
売上高



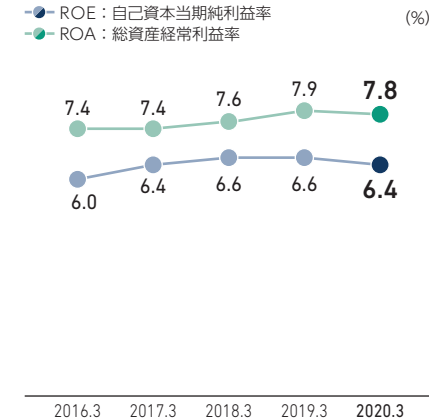
営業利益 / 営業利益率



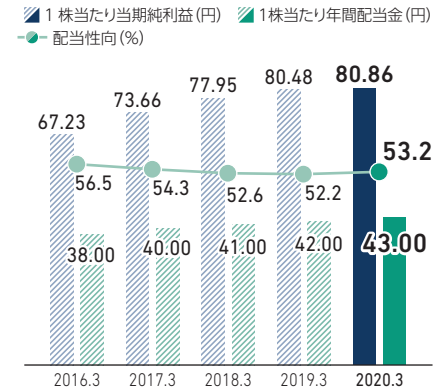
経常利益 / 親会社株主に帰属する当期純利益・当期純利益



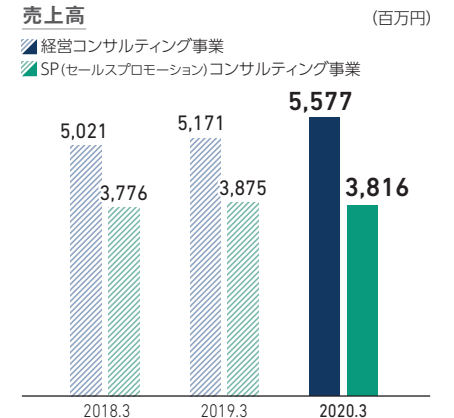
ROE / ROA



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 / SP セールスプロモーション コンサルティング事業



ホームページをリニューアルいたしました

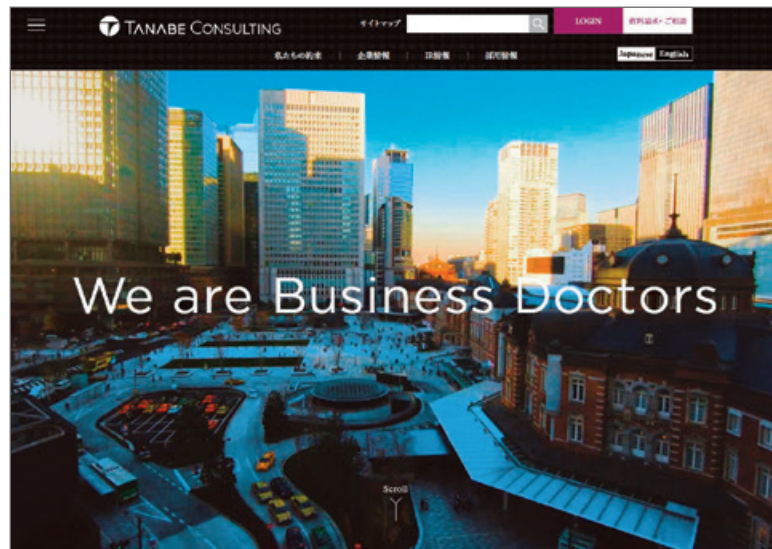
皆さまに、より使いやすくご利用いただけるように、コンサルティングメニューをカテゴリ別に展開すると共に、企業情報、採用サイト等の内容をより充実したものにリニューアルいたしました。また、英語サイトも開設いたしました。今後も引き続き、内容充実に努めてまいります。

タナベ経営

検索



採用サイト



トップページ

新入社員セミナー クラウドPlus(Web受講)の 提供を開始いたしました

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、新卒社員向けの集合型研修の開催が困難となる中、数多くのお客さまからご要望いただき、急遽「新入社員セミナークラウドPlus」の提供を開始いたしました。Web講義に加えて、各受講者に対するコンサルタントのフォローも充実させており、新卒社員の皆さまの成長をサポートしております。



FCCアカデミークラウドに新機能が加わりました

クラウドを用いた各企業オリジナルの人材育成システムであるFCCアカデミー（企業内大学）のオプションとして、VR（仮想現実）による体験型学習やアバター*を活用した多言語対応機能が加わりました。

※アバターとは、ネットワーク上の仮想空間でのユーザーの分身として表示されるキャラクターのことです。



アバターイメージ画像



VRイメージ画像

事業説明

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



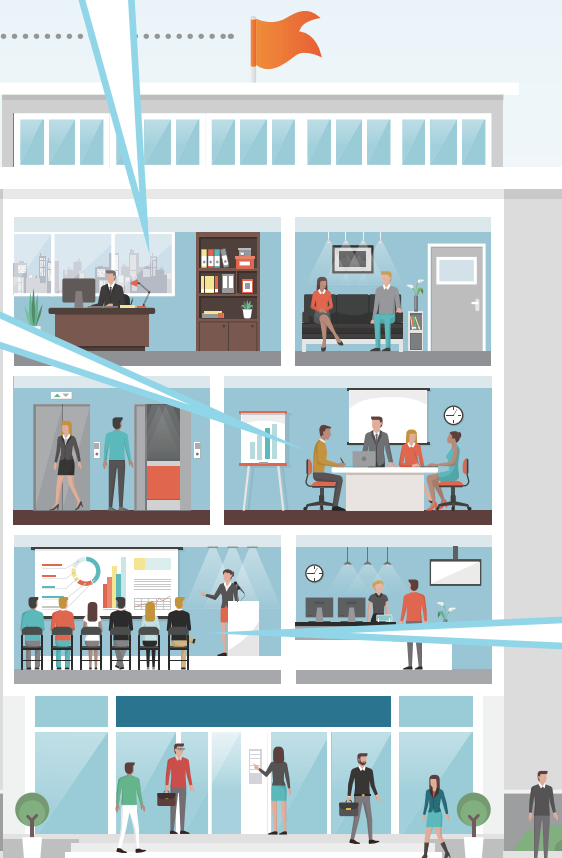
- 新規事業開発
- 事業承継（次世代経営チーム育成）
- M&A
- 業種別事業戦略
- 事業再生
- ビジネスマッチング



顧客企業を
ファーストコール
カンパニーへと導く

マネジメント・経営機能の強化

- 物流改善
- 営業力強化
- 開発力強化
- 財務戦略
- 業務改善・RPA導入
- 生産管理・現場改善



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。



C&C (コンサルティング& コングロマリット) 戦略

当社グループは、中期事業戦略として、「C&C(コンサルティング&コングロマリット)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)を推進しております。「経営の総合病院」として、企業の多様化・専門化する様々なニーズに対応できる高度な先進医療科目(コンサルティングメニュー)を揃え、顧客企業の病気(経営課題)を治せるドクター(コンサルタント)を全国レベルで選定・派遣できる体制を構築してまいります。

業種・経営機能・地域に精通する **ビジネスドクター (コンサルタント)**



豊富な診療科目・臨床実績を有する

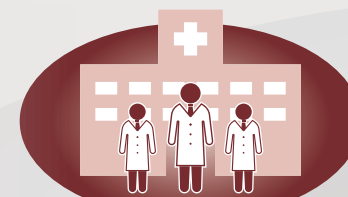
経営の総合病院



コンサルティングプラットフォーム戦略



大阪本社・東京本社



大規模総合病院

提供メニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- HRコンサルティング
- マーケティングコンサルティング
- 金融アライアンスコンサルティング
- M&Aコンサルティング
- ステージアップコンサルティング
- DX(デジタルトランスフォーメーション)コンサルティング

北海道支社・東北支社
新潟支社・北陸支社
中四国支社・沖縄支社



地域クリニック

提供メニュー

- 経営コンサルティング
- HRコンサルティング
- マーケティングコンサルティング
- DX(デジタルトランスフォーメーション)コンサルティング

中部本部・九州本部



中規模総合病院

提供メニュー

- ドメインコンサルティング
- ファンクションコンサルティング
- HRコンサルティング
- マーケティングコンサルティング
- 金融アライアンスコンサルティング
- M&Aコンサルティング
- ステージアップコンサルティング
- DX(デジタルトランスフォーメーション)コンサルティング

WHAT'S TANABE

数字で見るタナベ経営

1957年10月16日
創業

創業 **63** 年

有料会員数

6,600
社以上

セミナー年間参加者数

9,900
人以上

マーケティング
コンサルティング事業
直接法人顧客数

3,400
社以上

創業以来の
コンサルティング社数

約 **7,000**
社

金融機関等のネットワーク数

273
社

経営コンサルティング本部
九州本部

大阪本社

経営コンサルティング本部
大阪
マーケティングコンサルティング本部
大阪本部
戦略総合研究所

経営コンサルティング本部
北海道支社

経営コンサルティング本部
新潟支社

経営コンサルティング本部
北陸支社

経営コンサルティング本部
中四国支社

経営コンサルティング本部
東北支社

東京本社

経営コンサルティング本部
東京
マーケティングコンサルティング本部
東京本部
戦略総合研究所

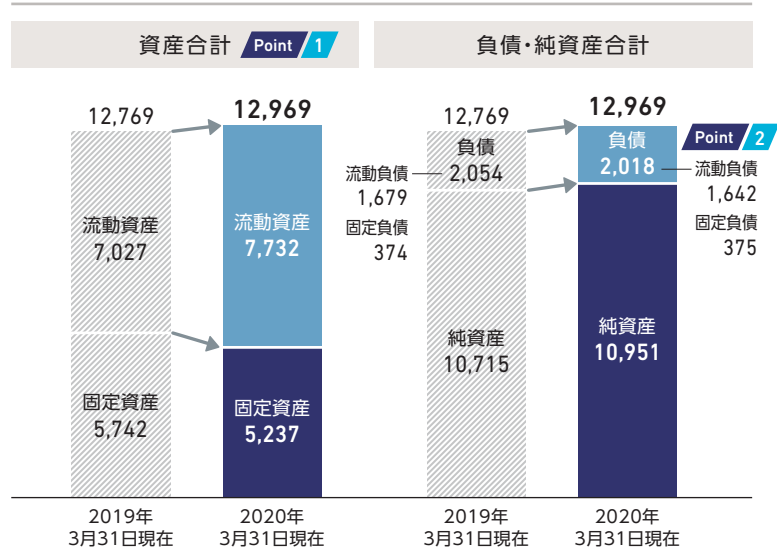
経営コンサルティング本部
中部本部

※拠点情報につきましては2020年4月1日現在の情報となります。

経営コンサルティング本部
沖縄支社

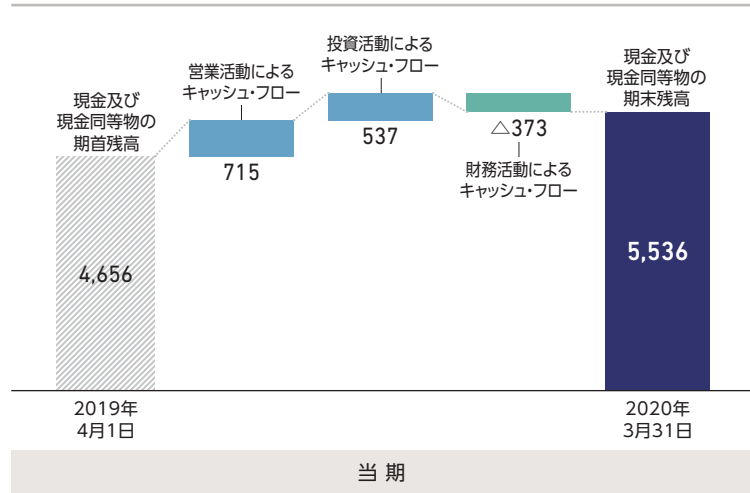
連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



連結キャッシュ・フローの概要

(単位:百万円)



(注)当社グループは、当連結会計年度より連結財務諸表を作成しており、2019年3月期については、当社単体の数値を記載しております。

Point 1 資産

流動資産は、77億32百万円となりました。主な内訳は、現金及び預金55億36百万円、有価証券13億99百万円であります。固定資産は52億37百万円となりました。主な内訳は、有形固定資産22億1百万円、投資その他の資産28億19百万円であります。その結果、資産トータルは、129億69百万円となりました。

Point 2 負債

流動負債は、16億42百万円となりました。主な内訳は、買掛金3億9百万円、前受金6億19百万円、賞与引当金1億30百万円であります。固定負債は3億75百万円となりました。主な内訳は、役員退職慰労引当金3億48百万円であります。その結果、負債トータルは、20億18百万円となりました。

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、法人税等の支払がありました。税金等調整前当期純利益の計上により、トータル7億15百万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がありましたが、有価証券の売却及び償還による収入、保険積立金の解約による収入等があったため、トータル5億37百万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、配当金の支払等により、トータル3億73百万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、55億36百万円となりました。

(2020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
従業員数	411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

役員	(2020年6月25日現在)		
取締役会長	田 辺 次 良		
代表取締役社長	若 松 孝 彦		
取締役副社長	長 尾 吉 邦		
常務取締役	大 川 雅 弘		
常務取締役	中 村 敏 之		
常務取締役	南 川 典 人		
取締役	仲 宗 根 政 則		
取締役	藁 田 勝		
取締役	松 永 匡 弘		
取締役	島 田 憲 佳		
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

(2020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 阪 本 部	大 阪 本 部
東京本社	東 京 本 部	東 京 本 部
戦略総合研究所	中 部 本 部	中 部 本 部
大 東	九 州 本 部	九 州 本 部
	北 海 道 支 社	北 海 道 支 社
	北 東 支 社	北 東 支 社
	新 潟 支 社	新 潟 支 社
	北 四 国 支 社	北 四 国 支 社
	中 央 支 社	中 央 支 社
	沖 縄 支 社	沖 縄 支 社

(2020年3月31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	8,197 名

大株主の状況(上位10名)

(2020年3月31日現在)

株主名	持株数	持株比率
田 辺 次 良	1,210 (千株)	14.0 (%)
田 邊 洋 一 郎	1,010	11.7
檜 崎 十 紀	825	9.5
光 通 信 株 式 会 社	428	4.9
タナベ経営取引先持株会	260	3.0
上 田 信 一	258	2.9
タナベ経営社員持株会	222	2.5
特定有価証券信託受託者 株 式 会 社 S M B C 信 託 銀 行	202	2.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	167	1.9
木 元 仁 志	160	1.8

(注)持株比率は自己株式(141,094株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2020年3月31日現在)

個人・その他	7,286千株	83.2%
金融機関	845千株	9.7%
事業会社・その他法人	601千株	6.9%
外国法人等	21千株	0.2%

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 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。
- 特別口座に登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。
- 当社では毎年9月30日現在、100株以上保有の株主の皆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甚に存じます。



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。

 **タナベ経営**
TANABE CONSULTING

株主さま向けアンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社グループでは、株主の皆さまの声をお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

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。
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。