

証券コード 9644

IR Report

第58期 中間ご報告

2019年4月1日 ▶ 2019年9月30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 当上半期（2019年4月1日～2019年9月30日）の実績を教えてください。

A 昨今の先行き不透明な経済環境のもと、顧客企業の多様化・専門化する経営ニーズに応え、2020年以降も顧客企業と共に持続的成長を実現することを目的に、組織・人員体制の機能強化・拡充を図ると共に、中期事業戦略である「C&C（コンサルティング&cong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（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。

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、事業承継・後継体制づくり、マーケティング・ブランディング戦略、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）設立等をテーマとするコンサルティングサービスの契約が増加いたしました。また、業界別・経営テーマ別の経営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が加速し、より専門性の高いコンサルティングを多数の顧客へ

（注）本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。

提供することが可能となったため、月次契約型のセールスプロモーションコンサルティングやWebプロモーションコンサルティングが伸びました。また、大型デザインチームの立ち上げと戦略総合研究所内のデザインラボとの連携により、専門性・独自性の高いプロモーションツールであるSPデザインも伸びました。

加えて、コーポレート戦略として、当社の持続的成長の条件である人材投資(新卒・キャリア採用)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。

以上の取り組みにより、売上高41億45百万円(前年同期比1.5%増)、営業利益3億45百万円(同比22.6%減)、経常利益3億60百万円(同比22.0%減)、四半期純利益2億76百万円(同比13.7%減)と前年同期比では増収減益となったものの、期初計画は上回る結果となりました。

Q 通期(2019年4月1日～2020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 引き続き、「ドメイン(業界)×ファンクション(経営テーマ)×リージョン(地域)」の観点から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。その戦略推進の一環として、このたびBtoB企業向けデジタルマーケティングにおいてプロフェッショナルである株式会社リーディング・ソリューションを当社のグループ企業として迎えました(P.5参照)。今後は、同社との連携も推進することにより、チームコンサルティングメニューの拡大・強化および顧客創造力の強化を実現してまいります。

また、今期より業界別・経営テーマ別のコンサルティングにおいて長年培ってきた高付加価値(高単価)の重点コンサルティングメソッド12分野を「チームコンサルティングブランド(TCB)」と再定義し推進しております。中でも、ポスト2020を見据えた中長期ビジョンの構築、生産性カイカク、ブランドの構築、ホールディング経営の構築や事業承継等のコンサルティングに特に注力してまいります。また、これらTCBにおいても積極的に外部パートナー企業と連携し、新たなチームコンサルティングサービス「コンサルティングテック」(コンサルティング×テクノロジー)を共創してまいります。

他にも、経営コンサルティング事業では「FCCアカデミー(企業内大学)」というコンセプトで顧客企業の人材育成・活

躍をワンストップでトータルに支援する人材開発コンサルティング、全国の金融機関等の提携先と協働して顧客企業の成長を支援する成長M&Aコンサルティング、地域の後継経営者および金融機関行職員を育成する金融ドメインコンサルティングを推進してまいります。また、全国のスタートアップ企業の支援も強化してまいります。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、「業界×プロモーション機能」の観点でより専門性を高めていくと共に、業務プロセスも見直すことにより、顧客企業のプロモーション・ブランディングをワンストップでトータルに支援できる体制を強化してまいります。プロモーション商品においては、当社ディレクション部門およびデザイン部門が外部パートナー企業と連携して専門領域を拡大してまいります。また、本年発行60周年を迎えるブルーダイアリーのブランド力を強化してまいります。

また、コーポレート戦略としてはダイバーシティー&インクルージョンの推進やより良く働ける職場環境づくりにより、サステナブルな企業価値の向上を追求してまいります。

以上の取り組みにより、2020年3月期は、売上高93億円(前期比2.8%増)、営業利益10億円(同比3.1%増)、経常利

益10億20百万円(同比1.6%増)、当期純利益7億円(同比0.8%増)の達成を目指してまいります。

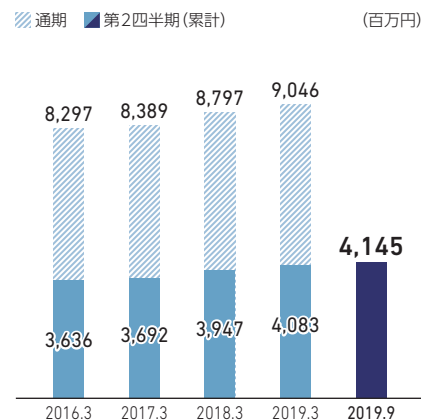
Q 株主さまへのメッセージをお願いします。

A 中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018～2020)」の2年目である今期も、着実に業績目標を達成して安定的な株主還元を実現する「増収増益増配」経営を目指すことにより、株主の皆さまのご期待に応えていく方針であります。

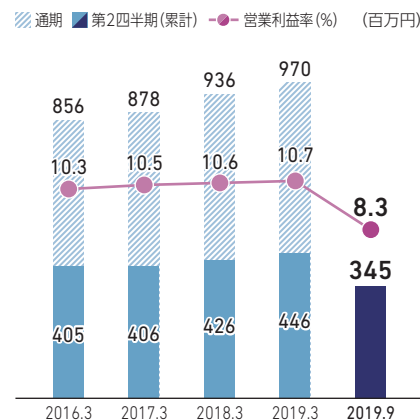
そして、これからも顧客企業を「ファーストコールカンパニー100年先も一番に選ばれる会社(FCC)」へと導き、社会・地域の発展にも寄与すると共に、当社自身もFCCを目指して、持続的成長および中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

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。

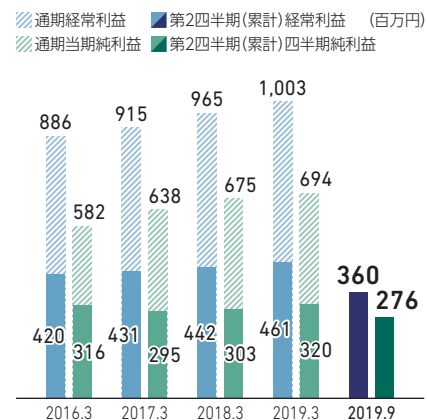
売上高



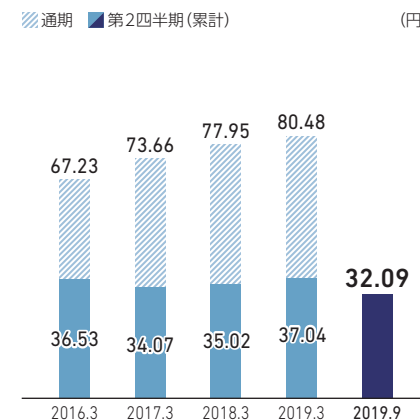
営業利益 / 営業利益率



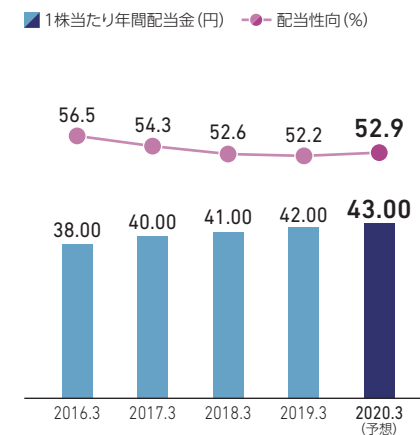
経常利益 / 四半期(当期)純利益



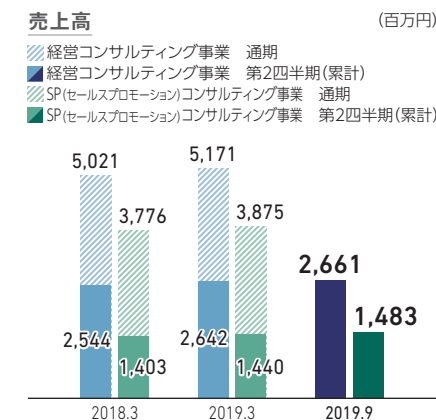
1株当たり四半期(当期)純利益



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



TOPIC 1

株式会社リーディング・ソリューションが 当社の仲間となりました



Leading Solutions Co.,Ltd

当社は、2019年10月31日付で株式会社リーディング・ソリューション（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、BtoBビジネスに特化したデジタルマーケティング支援サービスを提供しており、特にデジタルマーケティングの戦略策定から施策の企画・実施・PDCAまでを一括代行するKPO(Knowledge Process

Outsourcing)と呼ばれる業務は、デジタルマーケティング関連の課題を有する大企業から中堅企業を中心に高い評価を得ております。

当社が長年培ってきたコンサルティングの知見と同社が有するBtoBデジタルマーケティング支援に関する知見を融合して新規事業を開発すること等により、両社のさらなる企業価値の向上を図ってまいります。

株式会社リーディング・ソリューション
Leading Solutions Co.,Ltd

株式会社タナベ経営(東証一部: 9644)グループ

TEL 03-5159-6664
受付時間 平日 9:00~18:00

アクセスマップ 採用情報

お問い合わせ

当社の手法 サービス案内 事例紹介 ナレッジダウンロード資料 セミナー情報 会社情報

BtoB企業特化で300社以上の実績

データ分析に基づいた科学的アプローチで
デジタルマーケティングの成果最大化を
実現します

<http://www.leading-solutions.co.jp/>

プロトタイピング
ロボティクス活用
KPOスタイル
全体最適アプローチ
BtoBデジタルマーケティング 成果最大化

トップページ

TOPIC 2

個人投資家向け説明会

2019年8月23日(金)~24日(土)の2日間、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・個人投資家フェア2019」において、会社説明会を実施いたしました。当社は、23日(金)の午前・午後と説明会を2回実施し、約100名の個人投資家の皆さまにご参加いただきました。説明会では、会社概要、事業内容、業績、株主還元等についてご説明いたしました。

今後も投資家の皆さまにご理解を深めていただけるよう、定期的に説明会を実施してまいりたいと考えております。次回は2020年2月末に予定しております。



コーポレートロゴマークが新しくなりました

当社が海外展開を推進していくうえで、海外において当社事業を正確に理解いただくために、2019年6月の第57回定時株主総会において、英文表示を「TANABE CONSULTING CO., LTD.」に変更したことに伴い、コーポレートロゴマークも一新いたしました。

■ 英語版



■ 日本語版



当社は、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
- 業界別事業戦略
- 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

- | | |
|----------|------------|
| ヘルスケア | 建設 |
| ビジネスモデル | 住まいと暮らし |
| 小売・サービス | アグリ |
| 製造業 | 金融機関 |
| 観光・地域活性化 | 教育・学習 |
| 物流 | 食品・フードサービス |



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
- 業界別プロモーション
- デジタルプロモーション
- 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)とコンサルティングプラットフォーム戦略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。

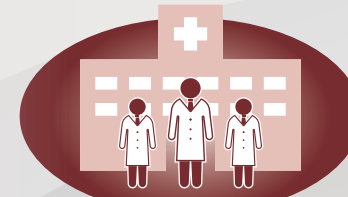
業界・経営テーマ・地域に精通する **ビジネスドクター (コンサルタント)**



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
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

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
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモ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
- 人材開発コンサルティング
- SPコンサルティング
- Webプロモーションコンサルティング
- 金融ドメインコンサルティング
- M&Aアライアンスコンサルティング
- ステージアップコンサルティング

WHAT'S TANABE

数字で見るタナベ経営

1957年10月16日
創業

創業 **62** 年

有料会員数

6,400
社以上

2018年度
セミナー年間参加者数

10,200
人以上

SP（セールスプロモーション）
コンサルティング事業
2018年度 直接法人顧客数

3,100
社以上

創業以来の
コンサルティング社数

6,000
社以上

2019年9月末
金融機関等のネットワーク数

250
社

経営コンサルティング本部
九州本部

経営コンサルティング本部
沖縄支社

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
東北支社

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

大阪本社

経営コンサルティング本部
大阪
SPコンサルティング本部
大阪本部
戦略総合研究所

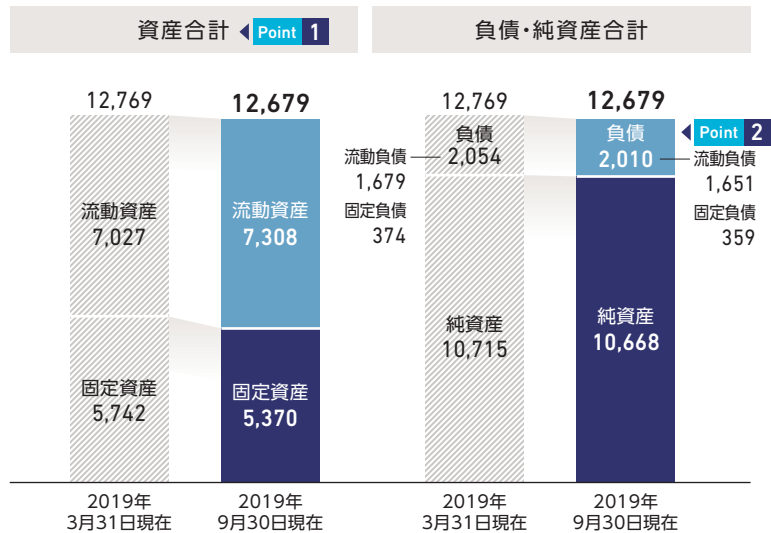
経営コンサルティング本部
中部本部
SPコンサルティング本部
中部本部

東京本社
経営コンサルティング本部
東京
SPコンサルティング本部
東京本部
戦略総合研究所

※拠点情報につきましては2019年9月30日現在の情報となります。

貸借対照表の概要

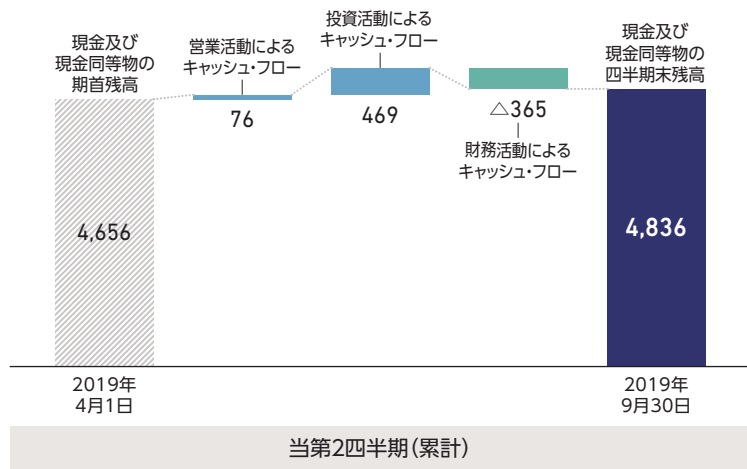
(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書の概要

◀ Point 3

(単位:百万円)



Point 1 資産

流動資産は、受取手形や売掛金の減少等がありましたが、現金及び預金や前渡金の増加等により、2億81百万円増加し、固定資産は、役員に対する保険積立金を全て解約したこと等により、3億72百万円減少したため、資産トータルでは90百万円の減少となりました。

Point 2 負債

流動負債は、前受金の増加等がありましたが、未払金や賞与引当金の減少等により、28百万円減少し、固定負債は、役員退職慰労引当金の減少等により、15百万円減少したため、負債トータルでは43百万円の減少となりました。

Point 3 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、法人税等の支払がありましたが、税引前四半期純利益の計上により、トータル76百万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等がありましたが、保険積立金の解約による収入等があったため、トータル4億69百万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3億65百万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、48億36百万円となりました。

(2019年9月30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	383名
役員	

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	中 東 和 男
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					
本 社		経営コンサルティング本部		SPコンサルティング本部	
大 阪 本 社	大 阪 本 社	大 東 部	京 部	大 東 部	京 部
戦略総合研究所		中 部	部	SPディレクション部	部
大 東	大 東	中 部	部	大 東	京 部
		北 海 道	支 社		
		東 北	支 社		
		新 潟	支 社		
		北 陸	支 社		
		中 国	支 社		
		四 国	支 社		
		沖 縄	支 社		
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				9,383 名	

大株主の状況 (上位10名)

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	1,030	11.9
檜 崎 十 紀	825	9.5
株式会社光通信	366	4.2
タナベ経営取引先持株会	258	2.9
上 田 信 一	258	2.9
タナベ経営社員持株会	226	2.6
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	159	1.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	137	1.5

(注1) 当社は、自己株式を141,074株保有しておりますが、上記大株主からは除いております。
(注2) 持株比率は自己株式(141,074株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

個人・その他	7,450千株	85.1%
金融機関	758千株	8.7%
事業会社・その他法人	513千株	5.9%
外国法人等	31千株	0.3%

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。
- 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。
- 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。
- 中間配当金のお支払いはございません。



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**

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」

TEL: 03-6779-9487 (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。