

証券コード 9644

 株式会社 タナベ経営

IR REPORT



第57期 中間ご報告

2018年4月1日 ▶ 2018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」の創造

TOP INTERVIEW

トップインタビュー

代表取締役社長 若松 孝彦
Takahiko Wakamatsu



Q 当上半期（2018年4月1日～2018年9月30日）の実績を教えてください。

A クライアント企業の高度化・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）」へと導くために、中期事業戦略として掲げる「コンサルティング&コングロマリット（C&C）戦略」（コンサルティングメニューの拡大とプラットフォーム化 P.7～P.8参照）を推進し、コンサルティング

メニューを強化してまいりました。

経営コンサルティング事業では、クライアント企業の成長ニーズおよび人材不足の深刻化から、「中期経営計画（ビジョン）策定・推進」「ビジネスモデル・成長戦略」「ブランディング戦略」および「FCCアカデミー（企業内大学）設立」「人材採用・育成・活躍」「働き方・生産性改革」等のコンサルティングテーマを推進してまいりました。また、業界別・経営テーマ別研究会のテーマを拡大・リニューアルいたしました。

（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。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、外部パートナーとの連携や戦略総合研究所の「デザインラボ」の機能を活かして、WebプロモーションやSPデザイン等のコンサルティングメニューを強化・拡大してまいりました。また、経営コンサルティング事業との連携による全社一体でのチームコンサルティングにより、全国規模でこれら付加価値の高いサービスを提供してまいりました。

以上の取り組みの結果、売上高40億83百万円(前年同期比3.5%増)、営業利益4億46百万円(同比4.6%増)、経常利益4億61百万円(同比4.3%増)、四半期純利益3億20百万円(同比5.6%増)の増収増益となりました。

Q 通期の見通しと中期ビジョンをお聞かせください。

A 当 期 から、新 し い 中 期 経 営 計 画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」がスタートしており、先述

した「C&C戦略」を進化させてまいります。「変化から成長へ」のスローガンのもと、ドメイン(業界)・ファンクション(経営テーマ)という観点で、引き続きコンサルティングメニューを拡大かつ強化していくと共に、大阪本社・東京本社以外の各地域事業所(リージョン)のコンサルティング機能および人員体制も強化し、全国的にコンサルティングを「プラットフォーム化」してまいります。これにより、顧客創造力の強化、そして顧客基盤の拡大を実現してまいります。

経営コンサルティング事業では、ドメイン・ファンクションコンサルティングに加え、クライアント企業の人材育成・活躍を一気通貫で支援する人材開発コンサルティング、全国の金融機関等との連携によるM&Aアライアンスコンサルティング、地域金融機関等のビジネスモデル構築・人材育成を支援する金融ドメインコンサルティング、全国の主に中小企業を支援するステージアップコンサルティングを推進してまいります。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、ドメイン(業界)・ファンクション(プロモーションテーマ)という観点から業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、外部パートナーとも連携して専門領域を拡大していくと共に、Webプロモーションやデザイン機能により顧客価値を高め、クライアント企業の販売促進を一気通貫でトータルに支援してまいります。

そして、これら各コンサルティング事業における専門コンサルタントのチーム連携も強化し、「ドメイン×ファンクション×リージョン」という観点で企業経営を包括的に支援するという、当社にしかできないコンサルティングモデルの推進をより一層、強化してまいります。

以上の取り組みにより、2019年3月期は売上高90億円(前期比2.3%増)、営業利益9億70百万円(同比3.6%増)、経常利益9億90百万円(同比2.6%増)、当期純利益6億80百万円(同比0.7%増)の達成を目指してまいります。

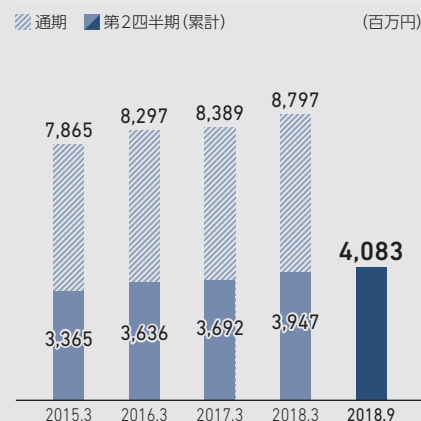
Q 株主さまへのメッセージをお願いします。

A 中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」の大事な1年目である当期も、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。

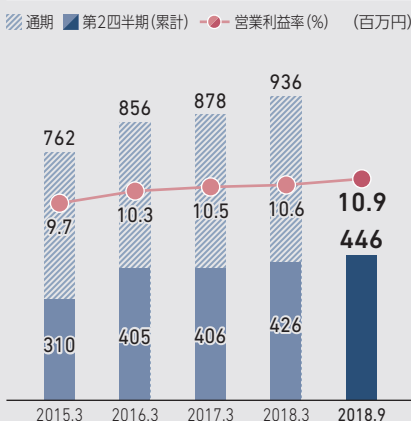
また、これからも数多くの「ファーストコールカンパニー100年先も一番に選ばれる会社」を創造し、社会・地域の発展に寄与してまいります。そして、当社自身も、「100年経営」を目指して、持続的成長および中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

今後とも格別のご支援ご鞭撻を賜りますよう、申し上げます。

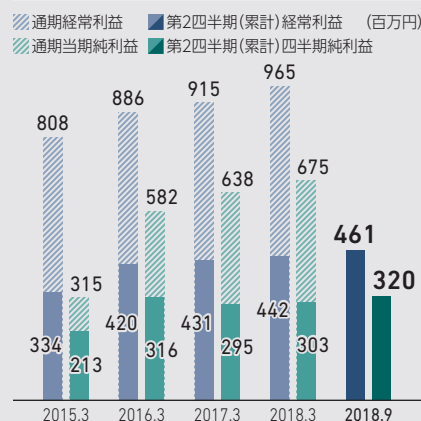
売上高



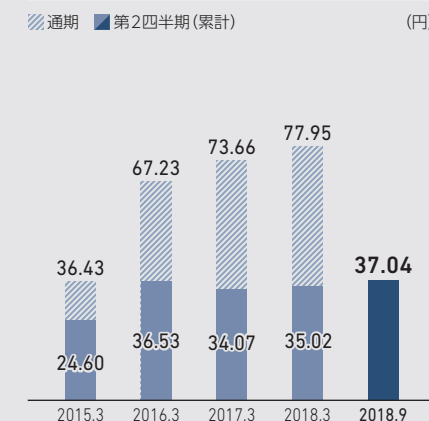
営業利益 / 営業利益率



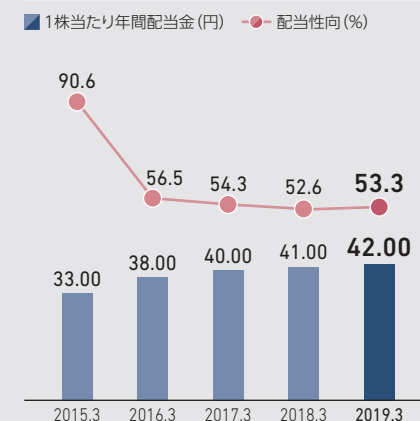
経常利益 / 四半期(当期)純利益



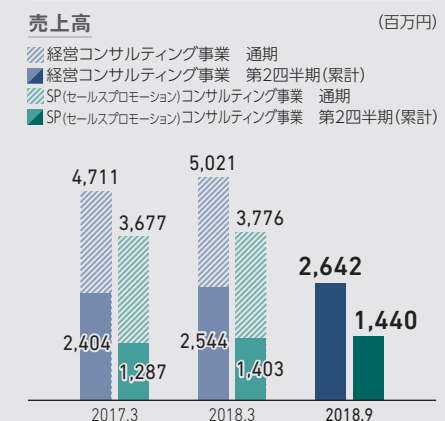
1株当たり四半期(当期)純利益



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



We're Business Doctors!

「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」の創造を支援

FCC

First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社

5 ブランディングと顧客(ファン)の拡大

4 マネジメントの強化

3 経営戦略・事業戦略の構築・実行

2 夢のある理念・ビジョンの策定

1 人と組織の活力向上

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、企業経営の根幹である理念・ビジョンの策定から
現場でのプロモーション、人材育成まで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」の創造を支援しております。

5 ブランディングと顧客(ファン)の拡大

ブランディング

コーポレートデザイン

マーケティング

業界別プロモーション

Webプロモーション

商品開発

4 マネジメントの強化

営業力強化

財務戦略

生産管理・効率化

物流改善

開発力強化

5S・見える化

3 経営戦略・事業戦略の構築・実行

新規事業開発

業界別戦略

事業承継(次世代経営チーム育成)

事業再生

M & A

2 夢のある理念・ビジョンの策定

経営理念・ミッション策定

中期経営計画策定

IPO実現

1 人と組織の活力向上

人材育成・活躍

FCCアカデミー(企業内大学)設立

働き方改革

ダイバーシティ&インクルージョン

組織デザイン

階層別セミナー

企業ロゴ・ホームページ、キャラクター等を作成

BLUE DIARY

当社の商品である手帳
「ブルーダイアリー」のロゴ

株式会社
東京証券取引所様
周年ロゴ



西東京バス株式会社様
オリジナルキャラクター
「にしゅん」



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



ものづくり



会計事務所



観光・ツーリズム



金融機関



ロジスティクス



こども・子育て
ファミリーマーケット



教育・学習



食品・
フードサービス



アパレル



FCC Academy
Cloud

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。

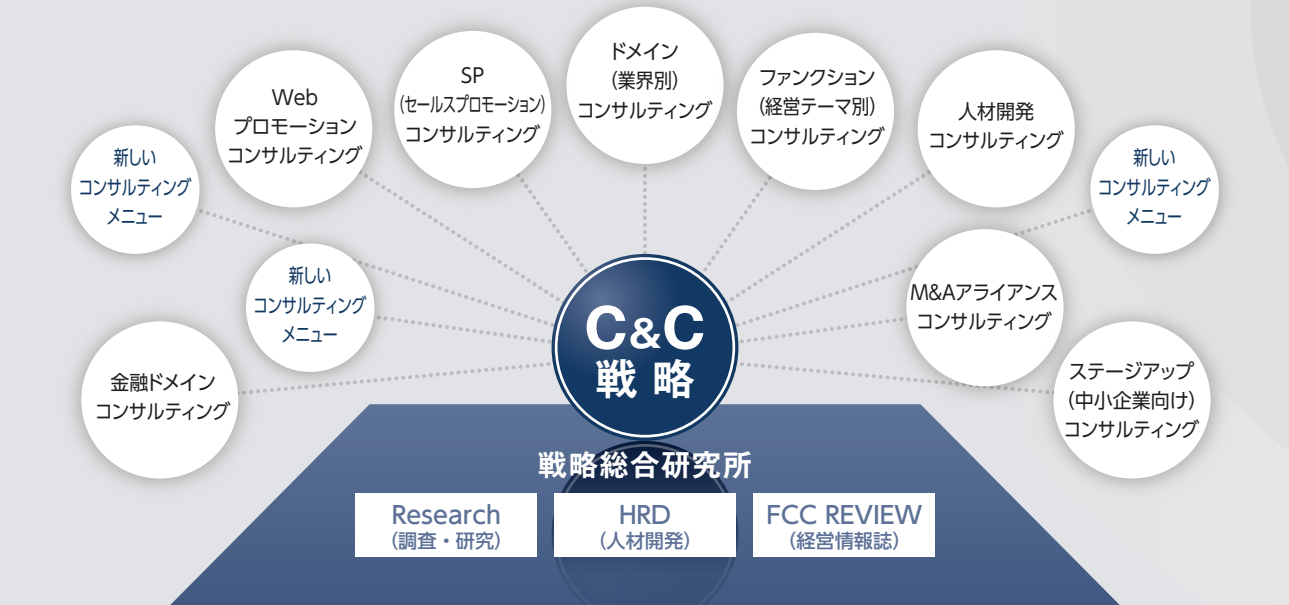
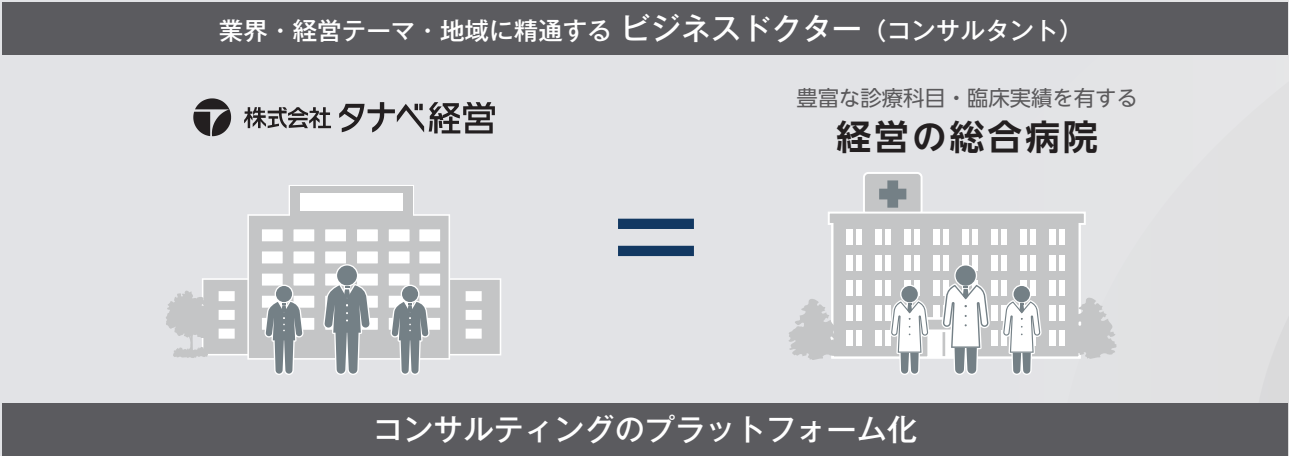


多様な人材の
パフォーマンスを最大化。

中期事業戦略

✦ コンサルティング&コングロ マリット (C&C) 戦略

当社は中期事業戦略として、コンサルティング&コングロマリット (C&C) 戦略 (コンサルティングメニューの拡大とプラットフォーム化) を推進しております。「経営の総合病院」として、企業の高度化・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、クライアント企業の病気 (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。



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

TANABE Topics

タナベトピックス

Topic // 1

個人投資家向け説明会

2018年8月31日(金)～9月1日(土)の2日間、東京ビッグサイトで開催された「日経IR・投資フェア」において、会社説明会を実施いたしました。当日(8/31)は、78名の個人投資家の皆さまにご参加いただき、会社概要、業績、株主還元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、2月頃に予定しております。



Topic // 2

働き方改革の推進

働き方改革の一環として大阪本社にオープンスペース「CROSS LAB.」を開設しました。

部門を越えたメンバー間のコミュニケーションが活発となり、新しいアイデアの創造やチーム活動、イノベーションにつながる新しいワークスタイルを実現できるフロアとなりました。

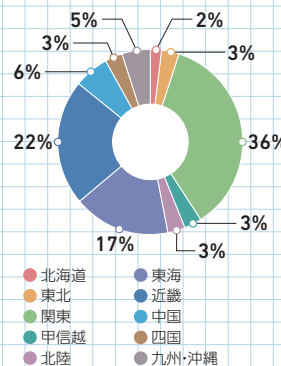


株主アンケート集計結果のご報告

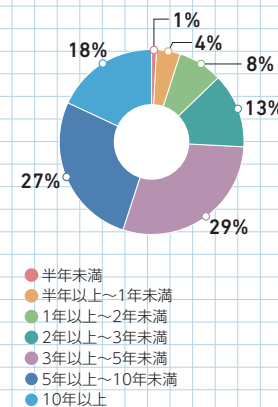
本年6月に実施させていただきましたアンケートにつきましては、1,296名の株主の皆さまよりご回答いただきました。この場をお借りしてお礼申し上げます。主な項目ごとの集計結果をご報告申し上げます。

回答率
16.3%

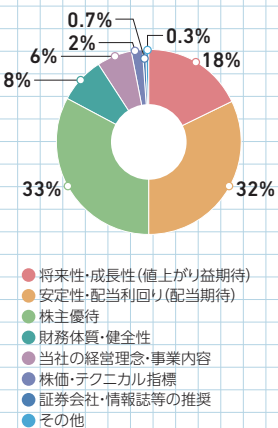
Q1 お住まい



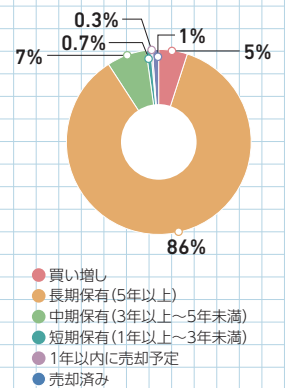
Q2 株式の保有期間



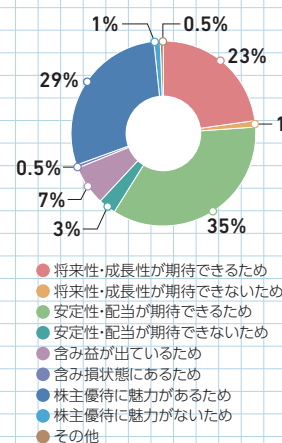
Q3 株式購入の際に重視したこと(複数回答)



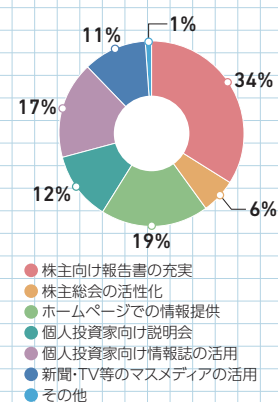
Q4 今後の保有方針



Q5 Q4の保有方針の選択理由(複数回答)



Q6 IR活動で充実を希望すること(複数回答)



株主アンケートご意見のご紹介

- ・企業価値の向上、株価のアップに努めて欲しい。
- ・自己株式の取得を増やして欲しい。
- ・地方での投資説明会を期待しています。
- ・会社貢献する企業として頑張ってください。
- ・コンサルティング事業は、世の中に影響されず、変わらずに伸びていくと思いますので、楽しみです。

WHAT'S TANABE

数字で見るタナベ経営

1957年10月16日
創業

創業 **61** 年

有料会員数

7,800
社以上

2017年度
セミナー年間参加者数

9,700
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
2017年度
直接法人顧客数

約
3,100
社

創業以来の
コンサルティング社数

6,000
社以上

2018年9月末
金融機関・会計事務所等の
アライアンス(提携)先数

131
提携先

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
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
大阪本部
SPコンサルティング本部
大阪本部
戦略総合研究所(大阪)

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
東京本部
SPコンサルティング本部
東京本部
戦略総合研究所(東京)

経営コンサルティング本部
沖縄支社

※拠点情報につきましては2018年9月30日現在の情報となります。

Point 1 資産

流動資産は、前渡金の増加等がありましたが、配当金の支払等による現金及び預金の減少等により、2億84百万円減少し、固定資産は、前払年金費用の減少等により、34百万円減少したため、資産トータルでは3億18百万円の減少となりました。

Point 2 負債

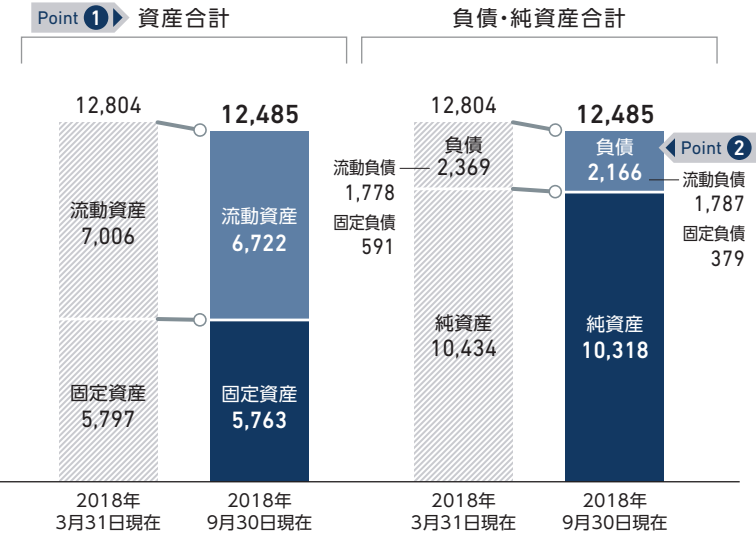
流動負債は、未払金の減少等がありましたが、前受金や買掛金の増加等により、8百万円増加し、固定負債は、退職給付引当金の減少等により、2億11百万円減少したため、負債トータルでは2億2百万円の減少となりました。

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、前渡金の増加等があったため、税引前四半期純利益分の増加等があったため、トータル16百万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、有価証券の売却及び償還による収入等がありましたが、有価証券の取得による支出や定期預金の預入による支出等があったため、トータル1億40百万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、配当金の支払や自己株式の取得による支出等により、4億55百万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、44億14百万円となりました。

貸借対照表の概要

(単位:百万円)

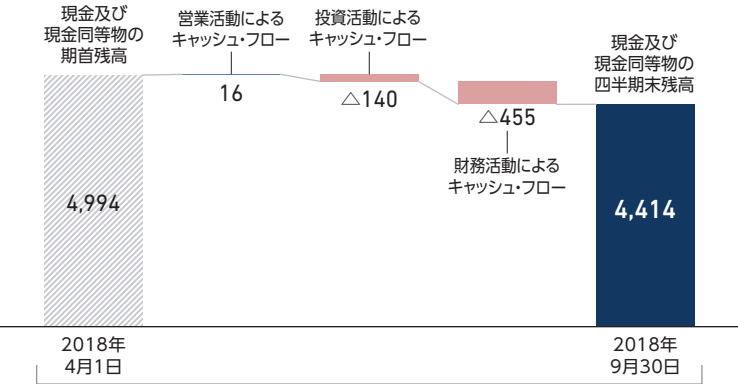


(注)「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を当第1四半期会計期間の期首から適用し「流動資産」に含めて表示していた「繰延税金資産」は「投資その他の資産」の区分に含めて表示しております。当該表示の変更を反映させるため、前会計年度の四半期財務諸表の組み替えを行っております。

キャッシュ・フロー計算書の概要

Point 3

(単位:百万円)



当第2四半期(累計)

(2018年9月30日現在)

商号	株式会社タナベ経営 TANABE MANAGEMENT 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	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
社員数	347名
役員	

代表取締役会長	田 辺 次 良	
代表取締役社長	若 松 孝 彦	コンプライアンス担当
取締役副社長	長 尾 吉 邦	経営コンサルティング本部長 兼 戦略総合研究所担当
常務取締役	大 川 雅 弘	経営コンサルティング本部 中部本部・北陸支社担当 兼 地域FCC戦略担当
常務取締役	中 村 敏 之	経営コンサルティング本部 北海道支社担当 兼 ドメインコンサルティング戦略担当
常務取締役	南 川 典 人	経営コンサルティング本部 九州本部・中四国支社担当 兼 ステージアップコンサルティング戦略・ M&Aアライアンスコンサルティング戦略・ 金融ドメインコンサルティング戦略担当
取締役	中 東 和 男	経営コンサルティング本部 金融ドメインコンサルティング戦略担当
取締役	仲宗根 政 則	経営コンサルティング本部 東北支社・新潟支社担当 兼 ファンクションコンサルティング戦略担当
取締役	藁 田 勝	経営コンサルティング本部 大阪本部・沖縄支社担当 兼 人材開発コンサルティング戦略担当
取締役	松 永 匡 弘	経営管理本部長
取締役	島 田 憲 佳	SPコンサルティング本部長 兼 SPコンサルティング本部東京本部長
社外取締役	市 田 龍	公認会計士(市田龍公認会計士事務所 所長) 京福電気鉄道株式会社 社外監査役 株式会社ダイセル 社外監査役
社外取締役	神 原 浩	弁護士(きっかわ法律事務所 パートナー)
常勤監査役	中 野 廣 章	
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	櫻護謨株式会社 社外監査役

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	大阪本部	大阪本部
東京本社	東京本部	東京本部
戦略総合研究所	九州本部	SPディレクション部
大 阪	北海道支社	大 阪
東 京	東北支社	東 京
	新潟支社	
	北陸支社	
	中四国支社	
	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	8,842 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	1,050	12.1
檜 崎 十 紀	845	9.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	348	4.0
タナベ経営取引先持株会	282	3.2
上 田 信 一	258	2.9
タナベ経営社員持株会	238	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	161	1.8
三菱UFJ信託銀行株式会社	129	1.5

(注1)当社は、自己株式を141,039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(141,039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	7,500千株	85.7%
金融機関	1,065千株	12.2%
事業会社・その他法人	132千株	1.5%
外国法人等	56千株	0.6%

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 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

- 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て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。



 株式会社 タナベ経営

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。

UD
FONT

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。

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@wj.m.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)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)
を差しさせていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・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



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。