

IR REPORT

第55期 ご報告

2016年4月1日 ▶ 2017年3月31日

変化と成長に挑む戦略パートナー

経営理念

Management Philosophy

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。

使命

Mission

「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

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(2016年4月1日～2017年3月31日)の実績を教えてください。

A. 当期においては、「変化と成長」をスローガンとした「Tanabe Vision 2020」の中核である「C&C(コンサルティング&congromaritt)戦略ーコンサルティング領域の多角化戦略(P4掲載図参照)」を推進し、全国各地域の顧客課題に対応できる「ドメイン(事業戦略)×ファンクション(組織戦略)×リージョン(地域戦略)」のコンサルティングメソッドの拡大に努めてまいりました。

経営コンサルティング事業では、研究会の開催テーマ数の増加や各種セミナーの動員活動強化により、顧客基盤が拡大し、「FCCアカデミー(企業内大学)設立支援」「戦略キャンプ」等のコンサルティングテーマも増えたことにより、チームコンサルティング型経営協力

契約数が増加し、単価も伸長いたしました。また、提携先の金融機関を対象とした階層別の人材育成支援も、紹介が加わり売上高が大きく伸長いたしました。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、付加価値の高いSPコンサルティングと当社の専門コンサルタントがデザインした独自性のあるノベルティ商品であるSPデザインツールの提案と、ビジネス手帳・カレンダーの提案を強化いたしました。その結果、SPデザインツール、ビジネス手帳・カレンダーは、好調に推移し、SPコンサルティングについても、売上高は前期を下回りましたが、利益率は改善いたしました。

以上の取り組みの結果、当期の売上高は83億89百万円(前期比1.1%増)となり、営業利益は8億78百万円(前期比2.6%増)、経常利益は9億15百万円(前期比3.3%増)、当期純利益は6億38百万円(前期比9.6%増)の増収増益となりました。

(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。

Q. 来期の事業展開をお聞かせください。

A. 第56期も引き続き、「C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略」の推進をさらに強化するために、経営管理本部の本社機能の一部と戦略総合研究所を東京にも設置して東京本社とすることで、サポート機能の更なる充実を図り、大阪本社、東京本社から全国へ新たなコンサルティングサービスを提供してまいります。

経営コンサルティング事業では、「食品・フードサービス」「ヘルスケア」「住まいと暮らし」の3つのテーマを研究するコンサルタントで構成される専門部門を東京本社内に新設し、クライアントへより専門性の高い価値を提供してまいります。また、顧客企業の人材スキルや技術をデジタル化・クラウド化し、誰もが、いつでも、どこでも、学べる新たな学習環境を構築する「FCCアカデミー(企業内大学)設立支援」を推進し、人材や組織の「学び方改革」を通じた「働き方改革」を支援してまいります。アライアンス(提携)戦略においては、アライアンス先である全国約150の地域金融機関・会計事務所等に対するサービスメニューを拡充し、アライアンス先を通じて地域におけるファーストコールカンパニーをより多く創造してまいります。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業では、食品・住宅等の業種別プロモーション、こども・子育てママや女性等の市場別プロモーション、売り場づくり支援等のプロモーション等のチームを組成し、商品・サー

ビスメニューの開発・企画提案に注力してまいります。また、戦略総合研究所にデザインラボを設置し、専門コンサルタントにより、ビジネス手帳「ブルーダイアリー」のリ・ブランディングを行うことで、ブランド力をより一層高めてまいります。さらに、SPデザインツール等の商品においても、デザイン性・付加価値向上に努めてまいります。

以上の取り組みを通じて、顧客から一番に選ばれる「ファーストコールコンサルティングファーム」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. おかげさまで、当社の株式は、昨年9月に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定され、また当社は、本年10月に創業60周年を迎えることとなります。これもひとえに株主のみなさまのご支援の賜物であると心よりお礼申し上げます。

そして、その先の100年を見据え、変化と成長に挑み続ける戦略パートナーとして、「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。また、当社自身も、持続的な成長及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。

C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略





戦略総合研究所

» FCCアカデミー

誰もが、いつでも、どこでもコンサルタントから学べるクラウドプラットフォームとして、「学びたい」という気持ちにお応えする、80以上の教育動画コンテンツを提供いたします。



リーダーシップ

- リーダーシップの成立要件
- 指揮権の確立
- リーダーシップの本質 etc...



コミュニケーション

- 人間関係を高めるルール
- 指示の受け方・情報のおさえ方
- 傾聴力(聴く力)を高める etc...



マーケティング

- マーケティングの定義と全体像
- 環境分析の視点とSWOT分析
- ファイブフォース分析 etc...

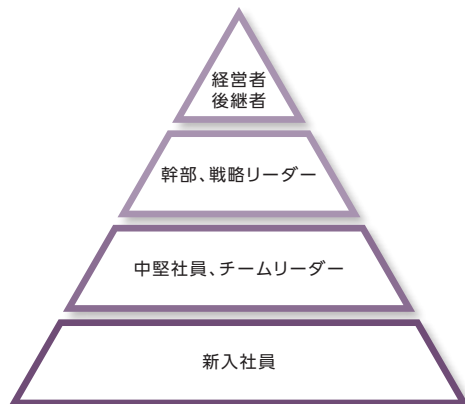


アカウンティング

- 計数管理の必要性
- 貸借対照表の見方
- 損益計算書の見方 etc...

» 人材開発プログラム

社長から新入社員までを育成する独自のセミナープログラムにより、人材育成を支援しております。



» 戦略ドメイン&マネジメント研究

日本全国、時に世界をフィールドに「ファーストコールカンパニー」を研究しております。

戦略ドメイン(業種)



マネジメント(経営テーマ)



コンサルティング戦略本部〔戦略コンサルティング〕

1957年の創業以来、6,000社以上のコンサルティングに取り組み、多岐にわたる経営課題を解決してきました。これまでの臨床実績とメソッドを最大限に活用し、目的に沿った価値あるコンサルティングを提供いたします。



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
- 住まいと暮らし(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



組織戦略コンサルティング

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



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
- 収益力ー経常利益率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



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

Topic

経営戦略セミナー

1959年より58年連続で毎年開催している経営セミナーであり、2016年11月から12月にかけて全国10会場で開催いたしました。「ビジネスモデル戦略ーあと3年。突き抜ける価値をデザインしようー」をテーマに全国で2,500名を超える経営者、経営幹部の方々にご参加いただき、世界経済・日本経済の動向を踏まえて、次年度に取るべき戦略の基本方向と打つべき具体策を提言いたしました。





マネジメントパートナーズ本部〔アライアンス&人材育成〕

全国各地の地域金融機関や会計事務所等とアライアンス(提携)を結び、成長支援や人材育成をサポートしております。また、ご紹介をいただいた融資先・顧問先の次世代を担う人材育成もサポートしております。そのつながりと成長により、地域経済の発展に貢献いたします。

金融機関



アライアンスを通じた成長サポート

- 経営塾設立支援(若手経営者・後継者育成)
- 経営及び事業承継コンサルティング支援
- FCCアカデミー(企業内大学)の設立支援

行職員育成サポート

- 階層別研修
- 課題別研修

リレーション強化サポート

- ビジネスクラブ支援
- 経営情報提供支援
- 各種セミナー・講演会への講師派遣

地方創生
貢献

会計事務所



職員育成サポート

- 人材育成
- ビジョン策定
- 組織の活性化

リレーション強化サポート

- 若手経営者・後継者育成
- 各種セミナー・講演会への講師派遣

企業・団体



人材育成サポート

- 理念・ビジョン策定支援
- PDCAサイクル支援
- 組織のベクトル統一
- モチベーションマネジメント
- 経営計画策定研修
- 部下育成力向上研修



SPコンサルティング本部〔セールスプロモーション〕

セールスプロモーションのオールラウンドパートナーとして、プロモーション戦略・ブランディング戦略の立案・実行推進から販促ツール・販売用商品の製作まで、高い創造性とクオリティでトータルに提供いたします。



SPコンサルティング

- プロモーション戦略の立案・推進
- マーチャнда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



- 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)

- 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・デザイン制作

Topic

「SP TOOL catalog」リニューアル

販促活動に役立つセールスプロモーションツールを掲載した「SP TOOL catalog」が新しくなりました。

商品の掲載だけでなく、SPコンサルタントによるプロモーション事例の紹介ページ等も掲載し、目的の商品を選びやすい構成にしております。



TANABE Topics

タナベトピックス

Topic 1

【二本社制】 大阪本社と東京本社の 二本社制へ移行

「Tanabe Vision 2020」の推進体制を更に強化するために、経営管理本部の本社機能の一部と戦略総合研究所を東京にも設置し、東京本社とすることで、サポート機能の更なる充実を図り、大阪本社、東京本社から全国へ新たなコンサルティングサービスを提供してまいります。併せてIR・SR・PR等の情報発信機能も強化いたします。



大阪本社



東京本社入居ビル

Topic 2

【FCCアカデミー】 クラウド教育環境を活用した FCCアカデミーの販売

2017年4月より、新たなサービスとして「学び方改革は働き方改革」をコンセプトとした中堅・中小企業向けの人材育成プログラム「FCCアカデミー(企業内大学)」の提供を開始いたしました。顧客企業の技術・ノウハウをクラウド化し、デジタル機器を用いて、誰もが、いつでも、どこでも学べる学習環境を提供いたします。



Topic 3

【個人投資家向け説明会】 個人投資家のみなさまとの コミュニケーション

2017年3月2日(木)ビジョンセンター東京にて個人投資家向け会社説明会を開催いたしました。136名の個人投資家のみなさまにご参加いただき、説明会では、会社概要、業績、株主還元などについてご説明いたしました。

今後も投資家のみな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開催してまいりたいと考えております。次回は10月頃に予定しております。



Topic 4

【採用ホームページ】 採用力強化に向けて ホームページをリニューアル

採用活動への戦略投資として、採用ホームページを大幅にリニューアルいたしました。応募者の方々に、理念、働く環境、業務内容、社内教育制度等をより具体的に知っていただけるようコンテンツを拡充いたしました。優秀な人材を採用するためのプラットフォームとして、これからもコンテンツを充実させてまいります。



中途採用ページ



新卒採用ページ



採用ページTOP

<http://tanaberecruit.com>



数字で見るタナベ経営

What's TANABE

Point 1

創業**60**年

1957年10月16日
創業

Point 2

6,000社

以上

創業以来の
コンサルティング社数

Point 3

約**10,000**社

マネジメントパートナーズ本部
有料会員数

Point 4

148提携先

金融機関・会計事務所等の
アライアンス(提携)先数

Point 5

8,944人

セミナー年間参加者数

Point 6

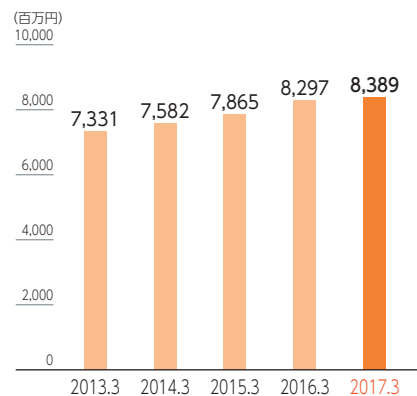
3,190社

SP(セールスプロモーション)
コンサルティング事業
直接法人顧客数

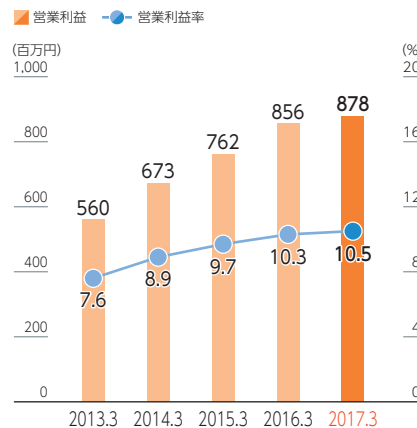


※拠点情報につきましては2017年4月1日現在の情報となります。

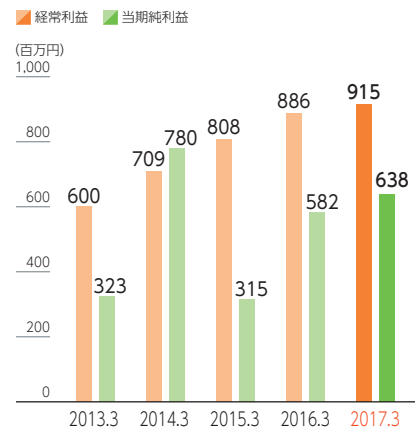
売上高



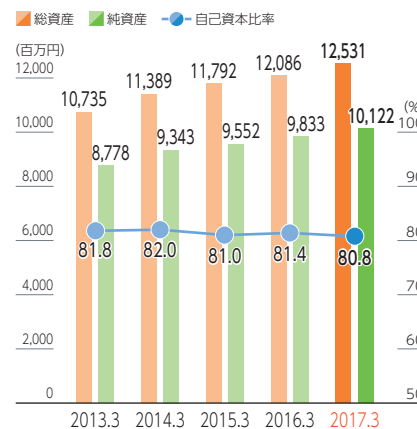
営業利益・営業利益率



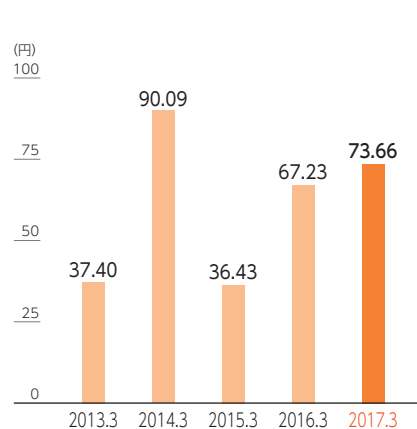
経常利益・当期純利益



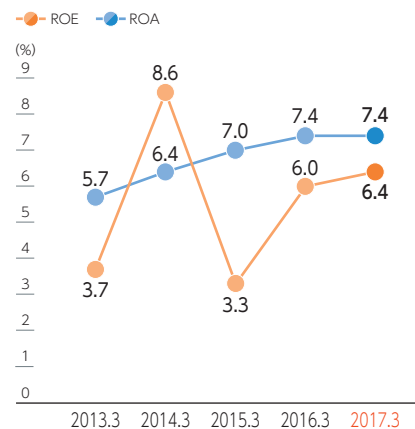
総資産・純資産・自己資本比率



1株当たり当期純利益



ROE・ROA



ROE：株主資本利益率 ROA：総資産経常利益率

経営コンサルティング
事業

戦略コンサルティング

アライアンス&人材育成

戦略総合研究所

SP(セールスプロモーション)
コンサルティング事業

経営コンサルティング事業

SP(セールスプロモーション)
コンサルティング事業

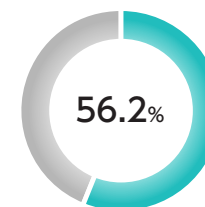
売上高

47.11 億 百万円

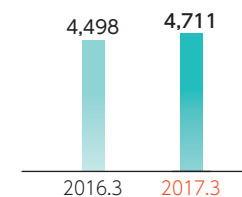
前期比 2億13百万円
(4.7%)の増加

主力のチームコンサルティング型経営協力をはじめ、セミナーや戦略ドメイン&マネジメント研究会も好調に推移し、トータル売上高は上記の通り増加いたしました。

売上高構成比



売上高推移 (単位：百万円)



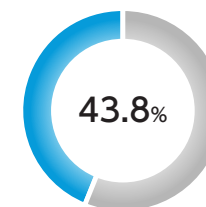
売上高

36.77 億 百万円

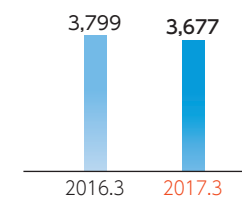
前期比 △1億21百万円
(3.2%)の減少

SPデザインツールが好調に推移したものの、付加価値の高い提案を優先した結果、トータル売上高は上記の通り減少いたしました。

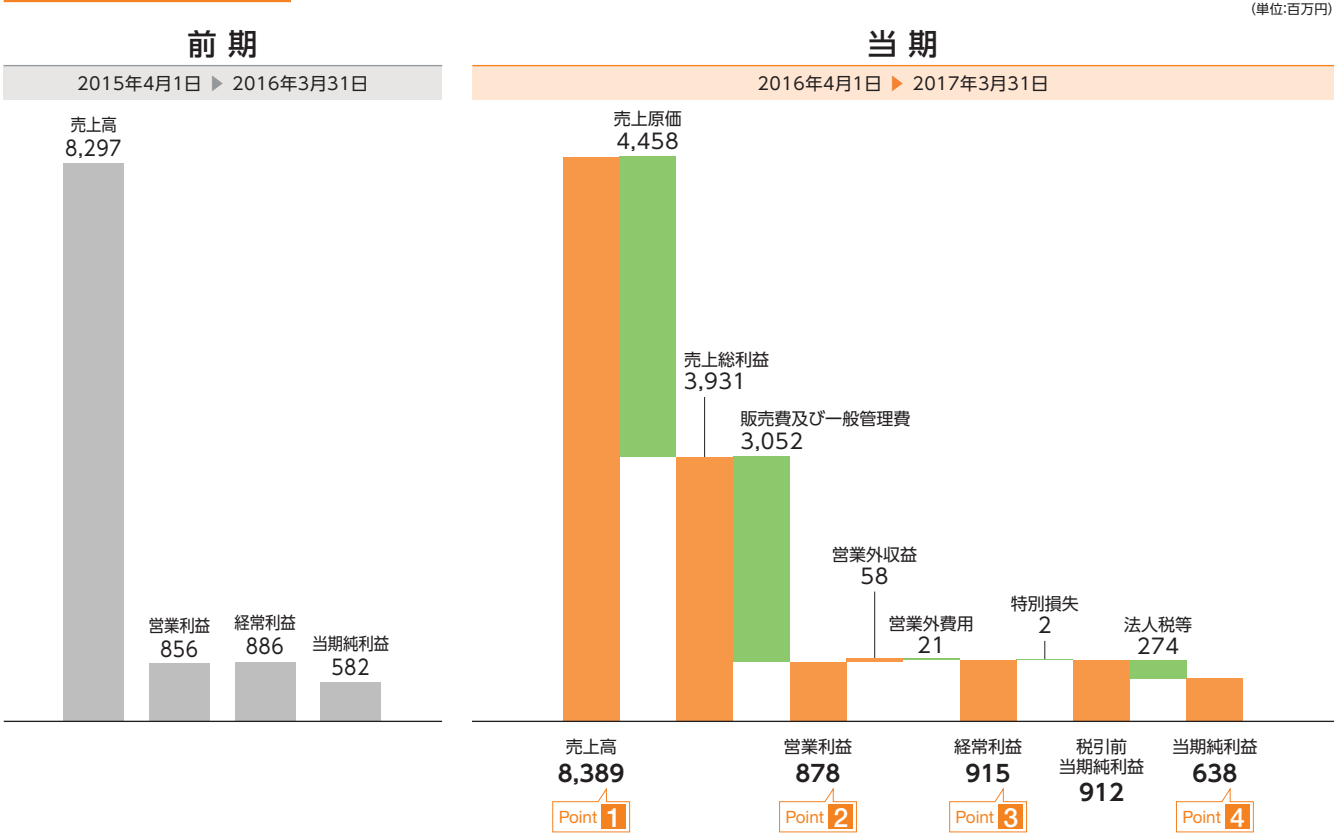
売上高構成比



売上高推移 (単位：百万円)



損益計算書の概要



- Point 1 売上高

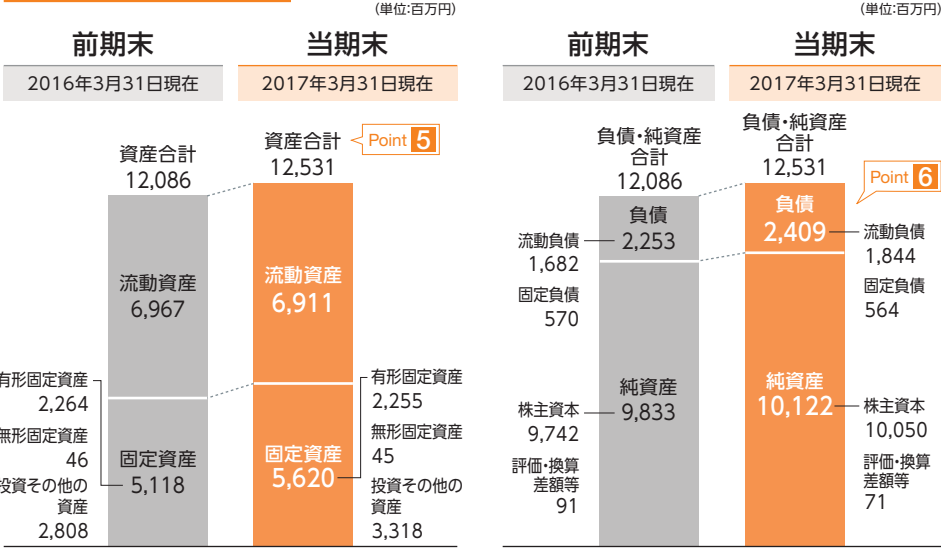
経営コンサルティング事業4.7%増加、SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業3.2%減少となり、トータル1.1%の増加となりました。
- Point 2 営業利益

売上高の増加が寄与し、また付加価値向上にも努めた結果、2.6%の増加となりました。
- Point 3 経常利益

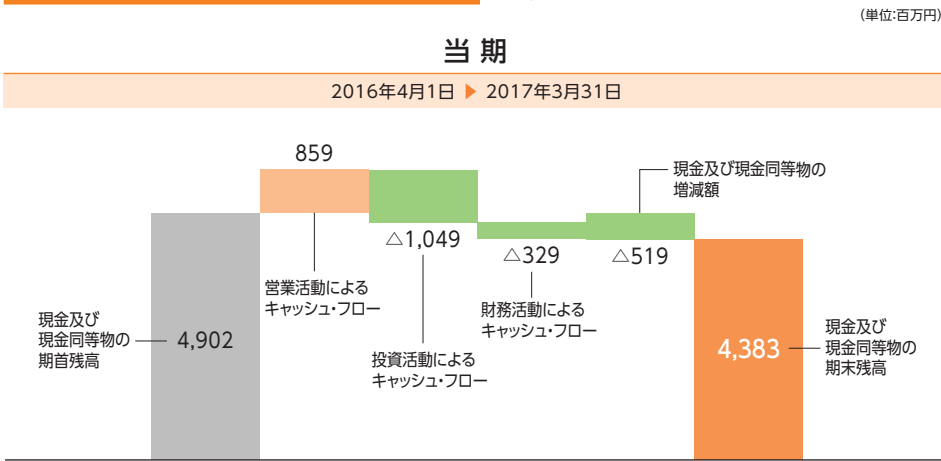
営業利益の増加等が寄与し、3.3%の増加となりました。
- Point 4 当期純利益

経常利益の増加が寄与し、また繰延税金資産の増加による法人税等調整額の減少等があった結果、9.6%の増加となりました。

貸借対照表の概要



キャッシュ・フロー計算書の概要



Point 5 資産

流動資産は、投資有価証券の早期償還等により現金及び預金の増加等がありましたが、有価証券の減少等により、56百万円減少し、固定資産は、長期預金の増加等により、5億1百万円増加したため、資産トータルでは4億44百万円の増加となりました。

Point 6 負債

流動負債は、未払法人税等や前受金の増加等により、1億61百万円増加し、固定負債は、退職給付引当金は増加いたしました、役員退職慰労引当金の減少により、5百万円減少したため、負債トータルでは1億56百万円の増加となりました。

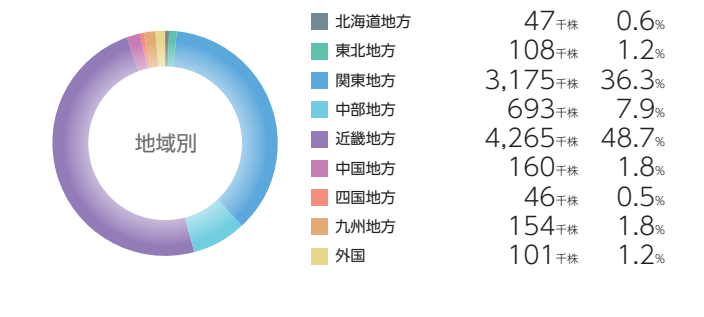
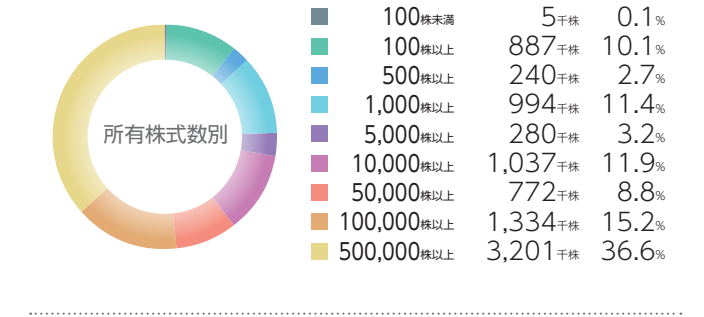
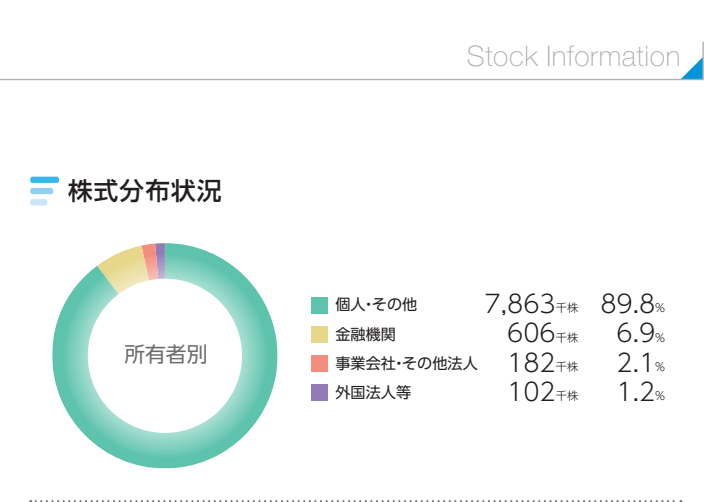
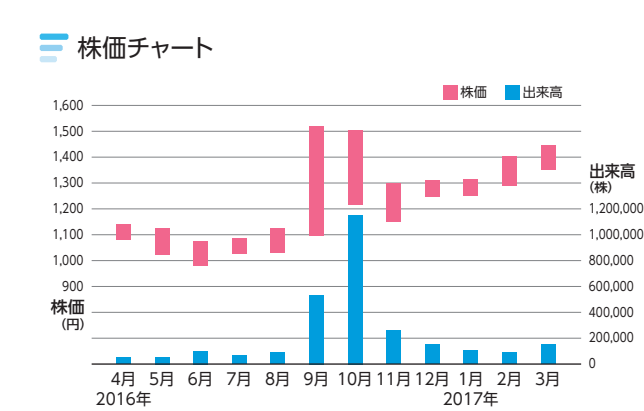
Point 7 キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税の支払等がありましたが、税引前当期純利益や、減価償却費等があったため、トータル8億59百万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への預入による支出等があったため、トータル10億49百万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、配当金の支払等により、3億29百万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、43億83百万円となり、トータルで5億19百万円の支出となりました。

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	8,511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)	13.9 (%)	
田 邊 洋 一 郎		1,115	12.8	
檜 崎 十 紀		875	10.1	
タナベ経営取引先持株会		269	3.1	
タナベ経営社員持株会		263	3.0	
上 田 信 一		250	2.8	
木 元 仁 志		161	1.8	
田 原 敏 男		144	1.6	
三菱UFJ信託銀行株式会社		129	1.4	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社		116	1.3	

(注)持株比率は自己株式(91,039株)を控除して計算しております。



個人・その他	7,863千株	89.8%
金融機関	606千株	6.9%
事業会社・その他法人	182千株	2.1%
外国法人等	102千株	1.2%

商 号	株式会社タナベ経営 TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.
本 社 所 在 地	大阪市淀川区宮原3-3-41
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	328名

役 員	(2017年6月27日現在)	
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	コンサルティング戦略本部長 兼 戦略総合研究所担当・ SPコンサルティング本部担当
常 務 取 締 役	大 川 雅 弘	コンサルティング戦略本部 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	コンサルティング戦略本部 北海道支社・東北支社担当 兼 ドメイン戦略担当
常 務 取 締 役	南 川 典 人	コンサルティング戦略本部 九州本部・中四国支社担当 兼 アライアンス戦略担当
取 締 役	中 東 和 男	マネジメントパートナーズ本部担当
取 締 役	仲宗根 政 則	コンサルティング戦略本部 東京本部・新潟支社担当
取 締 役	藁 田 勝	コンサルティング戦略本部 大阪本部・沖縄支社担当
取 締 役	松 永 匡 弘	経営管理本部長
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	住 田 淳	
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	アールワイ保険サービス株式会社 取締役社長 櫻護謨株式会社 社外監査役

事 業 所	(2017年4月1日現在)	
本 社		
大 阪 本 社	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41 TEL. (06)7177-4011
東 京 本 社	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F TEL. (03)6758-0073
コンサルティング戦略本部		
東 京 本 部	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
中 部 本 部	〒450-6424	名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング24F
大 阪 本 部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
九 州 本 部	〒812-0012	福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8F
北 海 道 支 社	〒060-0005	札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ11F
東 北 支 社	〒980-0811	仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー15F
新 潟 支 社	〒950-0087	新潟市中央区東大通1-2-23 北陸ビル5F
北 陸 支 社	〒920-0856	金沢市昭和町16-1 ヴィサージュ5F
中 四 国 支 社	〒730-0016	広島市中区幟町13-4 広島マツダビル10F
沖 縄 支 社	〒900-0015	那覇市久茂地1-12-12 ニッセイ那覇センタービル10F
マネジメントパートナーズ本部		
大 阪	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
東 京	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
SPコンサルティング本部		
東 京 本 部	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
大 阪 本 部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
大 名 古 屋	〒450-6424	名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング24F
商品部		
仕入購買課	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
B D管理課		
理 部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
東京総務課	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
大阪総務課	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41

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。



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。

 株式会社 タナベ経営

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

株主のみなさまの声を お聞かせください

当社では、株主のみな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。



<http://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。



- 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 <http://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:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
MAIL:info@e-kabunushi.com



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C013080



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。