

IR REPORT

第55期 中間ご報告

2016年4月1日 ▶ 2016年9月30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。

株主の皆さまへ

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社は、平成28年9月28日に東京証券取引所市場第二部から同市場第一部銘柄に指定されました。これもひとえに株主の皆さま、クライアントの皆さま、お取引先さまをはじめ、これまでお力添えをいただきました関係者の皆さまの温かいご支援の賜物であると心よりお礼申し上げます。

これからも「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」ことで広く社会に貢献し、当社自身も変化と成長に挑み続けることで、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、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。

代表取締役社長 **若松 孝彦**
Takahiko Wakamatsu

(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。

トップインタビュー



Q. 当上半期の実績を教えてください。

A. 当社は現在、中期経営計画「Tanabe Vision 2020」を推進しています。その中核である「C&C（コンサルティング&コングロマリット）戦略」（掲載図参照）、すなわちコンサルティングの多角化戦略の推進のため、ドメイン（事業）&ファンクション（組織）&リージョン（地域）のコンサルティングメニューを拡大し、研究会は20テーマとなりました。

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の強化等により顧客基盤が拡大し、それら顧客へのチームコンサルティング型経営協力契約数が増加

しました。また、全国の地域金融機関・会計事務所等の提携先への人材育成コンサルティングも前年同期を上回る推移となりました。SP（セールスプロモーション）コンサルティング事業では、SPコンサルティング（プロモーション戦略の立案・推進）とSPデザインツール（オリジナル商品の企画開発）の推進を強化してまいりました。

SPデザインツールについては、オリジナル商品が好評で、前年同期を上回る推移となりました。SPコンサルティングについては、付加価値を高めることに注力した結果、売上高は前年同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、当初予算を上回り、売上高36億92百万円、経常利益4億31百万円となり、増収増益となりました。

Q. 今後のビジョンをお聞かせください。

A. この「C&C戦略」を推進することにより、クライアント企業の繁栄を実現し、当社自身も「変化と成長」に挑んでまいります。東京オリンピック・パラリンピック後のポスト2020を見据え、当社では従来型の業種・業態での発想ではなく、「未来の社会的課題の解決」を起点としたビジネスモデル戦略の提供を強化してまいります。そして、これら高度化・専門化する顧客課題に対して、社内にコン

Top Interview

Q. 株主さまへのメッセージをお願いします。

A. 「全社チームコンサルティング」により「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」の創造支援に努め、クライアントの持続的な成長を実現することを通じて、社会・地域の発展に寄与してまいります。そして、同時に当社自身も、持続的な成長及び中長期的な企業価値の向上の実現を目指してまいります。今後とも、より一層のご支援を賜りますよう、宜しくお願いいたします。

当社のビジネスモデル

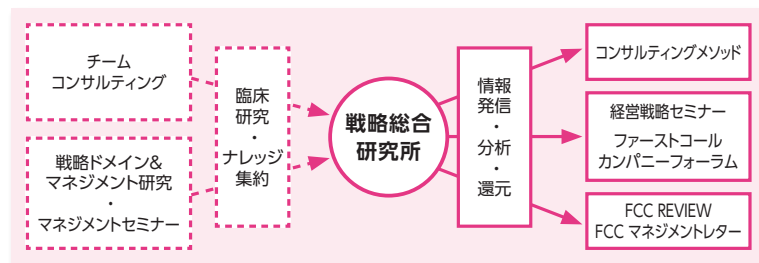
C&C（コンサルティング&コングロマリット）戦略





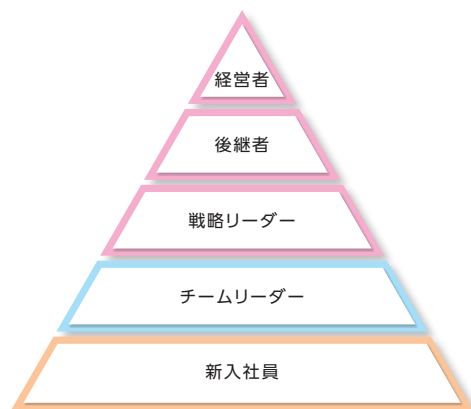
戦略総合研究所

コンサルティング・研究会・セミナー等の豊富な実績から生まれるナレッジをもとにFCC REVIEW(ビジネス情報誌)等を通じて、新たな価値を企業・社会に発信・還元しております。



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、5,000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、「変化と成長へ導く5つの扉」のアプローチから、クライアントにとって価値あるコンサルティングを提供しております。



Topic

ファーストコールカンパニーフォーラム

2016年6月～7月、全国10会場で開催。

100年先も一番に選ばれる会社を目指して、本年度は、「Number One Brand」をテーマに、全国で2,438名の経営者、経営幹部、後継経営者の方々にご参加いただきました。





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のアライアンス(提携)を通じて、アライアンス先の人材はもちろん、ご紹介をいただいた企業の人材育成もサポートしております。このすべてのつながりをご支援することで、地方創生に貢献しております。

地方創生
貢献

金融機関



- 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
 - 若手経営者・後継者育成
 - ビジネスクラブ支援
 - 各種セミナー・講演会への講師派遣

士業



- 職員育成サポート
 - 人材育成
 - ビジョン策定
- 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



- 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

》経営者向け会員組織の運営や、これまで培ってきたコンサルティングのノウハウやメソッドを経営情報として提供しております。

会計事務所ビジネスモデル革新研究会(全6回)

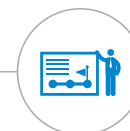
会計事務所業界を取り巻く環境が激変する中、他事務所・他業種との競争激化、経営課題の高度化など従来どおりの事務所経営では顧客への高い価値提供が困難になっております。当研究会では、会計事務所経営におけるビジネスモデル革新を研究テーマに取り上げ、成長発展モデルを設計していただきます。



SPコンサルティング本部〔セールスプロモーション〕

プロモーション戦略、ブランディング戦略から販促ツール、販売用商品のデザイン制作まで、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、トータルに提供しております。

SP戦略コンサルティング



- 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デザインツール



- 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(手帳)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

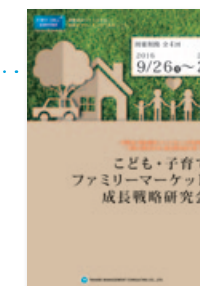


- 販促ツール・販売用商品のデザイン制作
- Webデザイン制作

こども・子育てファミリーマーケット成長戦略研究会(全4回)

Topic

子育て世代の価値観・ライフスタイルの変化、コミュニケーションツールの技術進歩により大きく変化した子育てファミリーマーケット。当研究会では、子育てファミリーをターゲットとしたマーケットでのナンバーワン戦略の成功事例を学んでいただきます。



Digest 1 東証一部銘柄に指定

おかげさまで、
東証一部に上場いたしました。



当社は、平成28年9月28日に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定されました。これもひとえに株主・投資家の皆さまをはじめとする多くのステークホルダーの皆さまのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

Digest 2 個人投資家向け説明会

2016年9月2日に株式会社日本投資環境研究所にて個人投資家向け説明会を開催しました。約80名の個人投資家の皆さまにご参加いただき、説明会では、会社概要、業績、株主還元等についてご説明しました。

今後も投資家の皆さまにご理解を深めていただける機会を設けてまいりたいと考えております。次回は、2017年3月に予定しております。

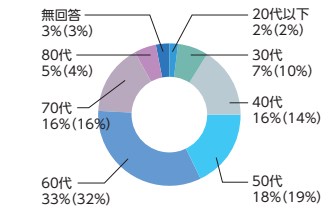


回答率
17.6%

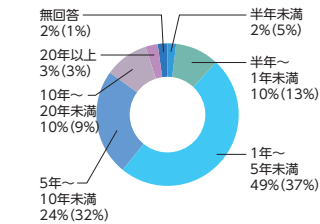
本年6月に実施させていただきましたアンケートにつきましては、1,618名の株主の皆さまよりご回答いただきました。
この場をお借りしてお礼申し上げます。
主な項目ごとの集計結果をご報告申し上げます。

()内の数値は前回アンケート結果

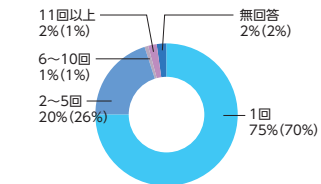
Q1 年齢



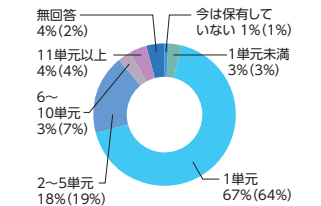
Q2 当社株式保有歴



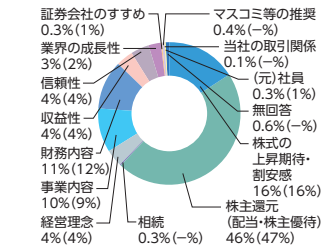
Q3 当社株式購入回数



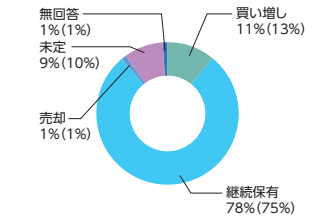
Q4 当社株式保有数



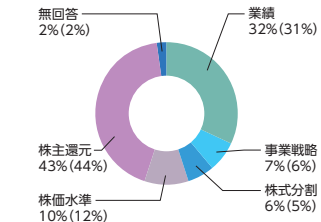
Q5 当社株式保有理由



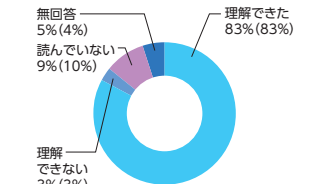
Q6 今後の方針



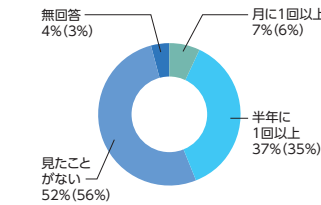
Q7 判断材料



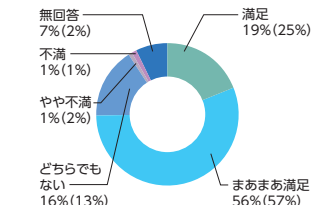
Q8 事業報告の内容



Q9 ホームページの利用頻度



Q10 満足度



株主アンケートご意見のご紹介

- ・優待手帳にマンスリーが追加されて、とても使いやすくなりました
- ・IR説明会を積極的に開催して欲しいです
- ・この難しい世の中、経営指導により日本経済の発展に貢献して下さい



数字で見るタナベ経営

What's TANABE

Point 01

創業**59**周年

1957年10月16日
創業



Point 03

26,000人
以上

幹部候補生
スクール修了生数(累計)

Point 02

5,000社
以上

創業以来の
コンサルティング社数



九州本部

中四国支社

北陸支社

新潟支社

東北支社

Point 06

3,500社
以上

SP(セールスプロモーション)
コンサルティング事業
2015年度
直接法人顧客数

本 社
大阪本部
マネジメントパートナーズ本部
戦略総合研究所
SP大阪本部

名古屋
中部本部
SP名古屋営業所

東 京
東京本部
SP東京本部

Point 04

148提携先

2016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

Point 05

7,396人

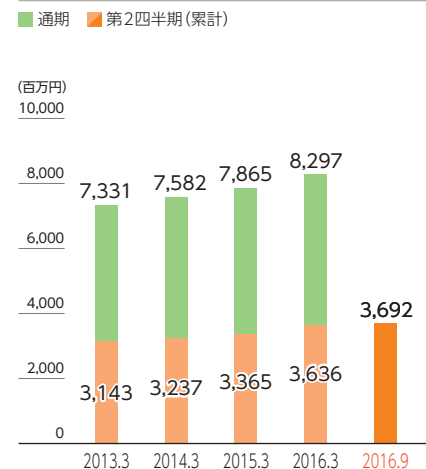
2015年度
セミナー参加実績数

Point 07

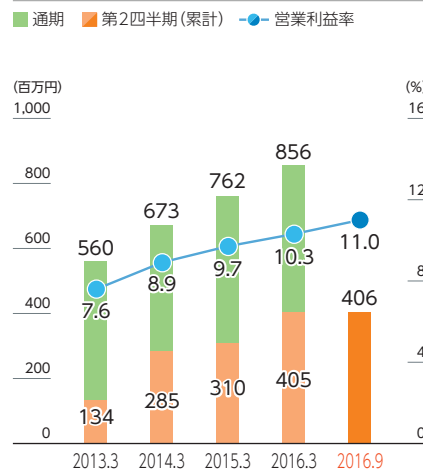
10,000社
以上

マネジメントパートナーズ本部
有料会員数

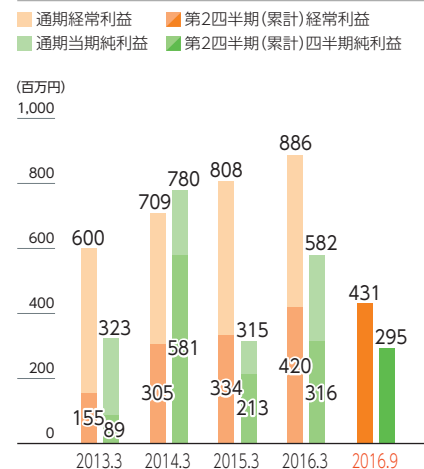
売上高



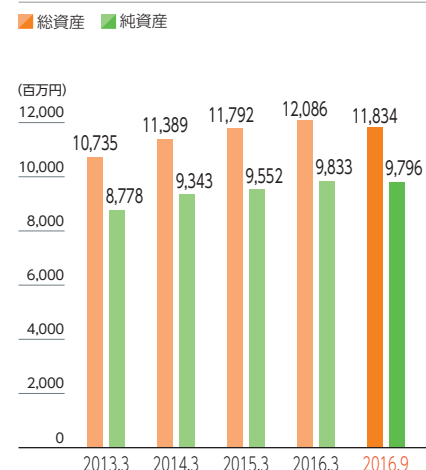
営業利益・営業利益率



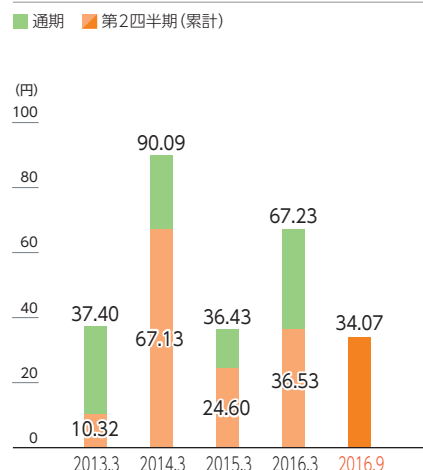
経常利益・四半期(当期) 純利益



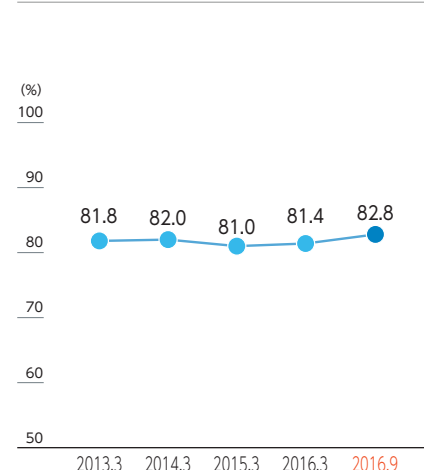
総資産・純資産



1株当たり四半期(当期) 純利益



自己資本比率



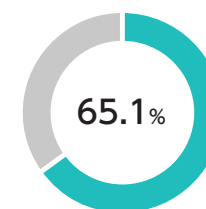
売上高

24億4百万円

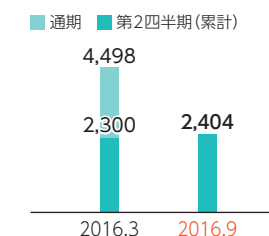
前年同期比
1億4百万円
(4.5%)の増加

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

売上高構成比



売上高推移 (単位: 百万円)



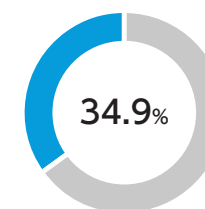
売上高

12億87百万円

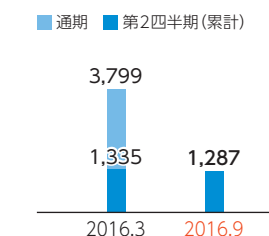
前年同期比
△48百万円
(3.6%)の減少

SPデザインツールが好調に推移したものの、SPコンサルティングは、付加価値が高く利益率の高い受注を優先したため、トータル売上高は上記の通り減少しました。

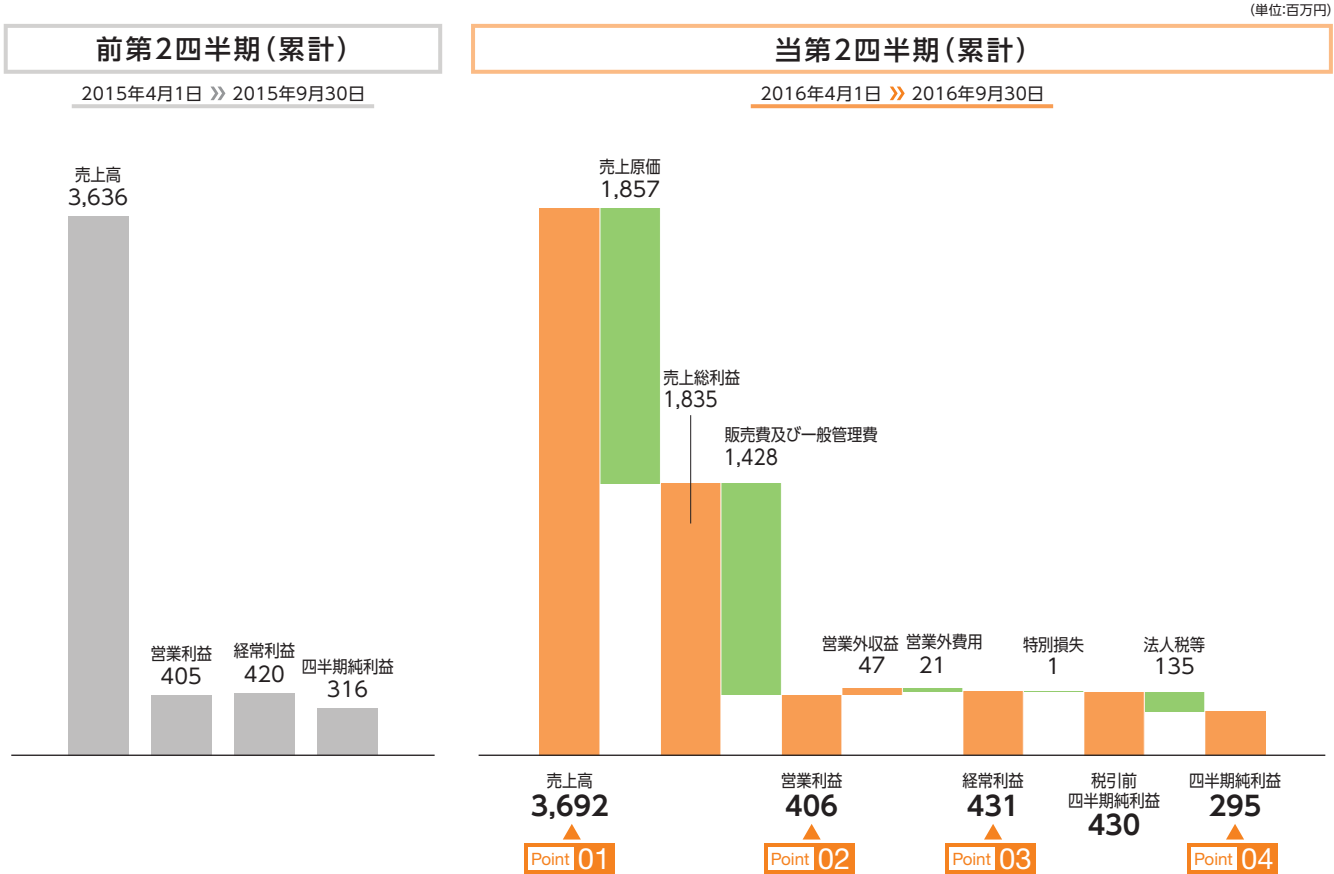
売上高構成比



売上高推移 (単位: 百万円)

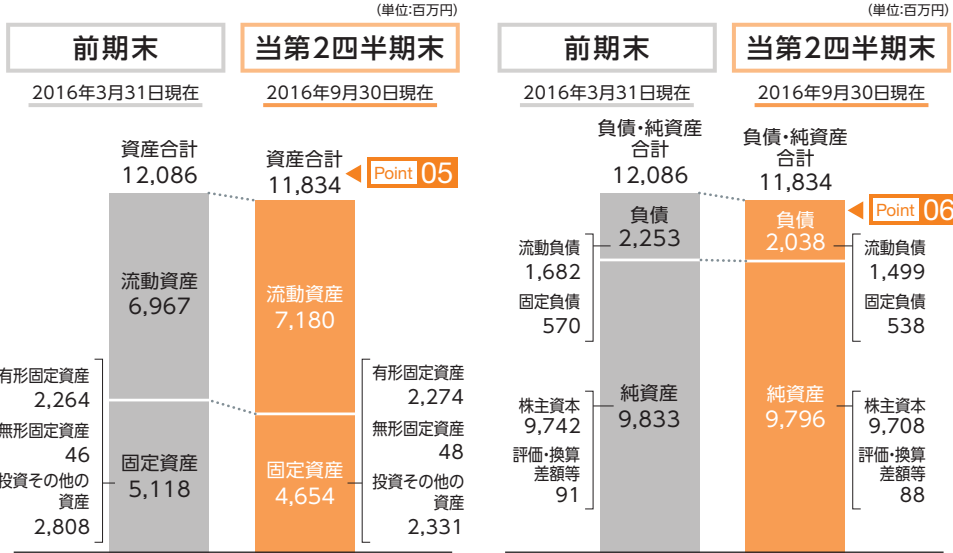


損益計算書の概要

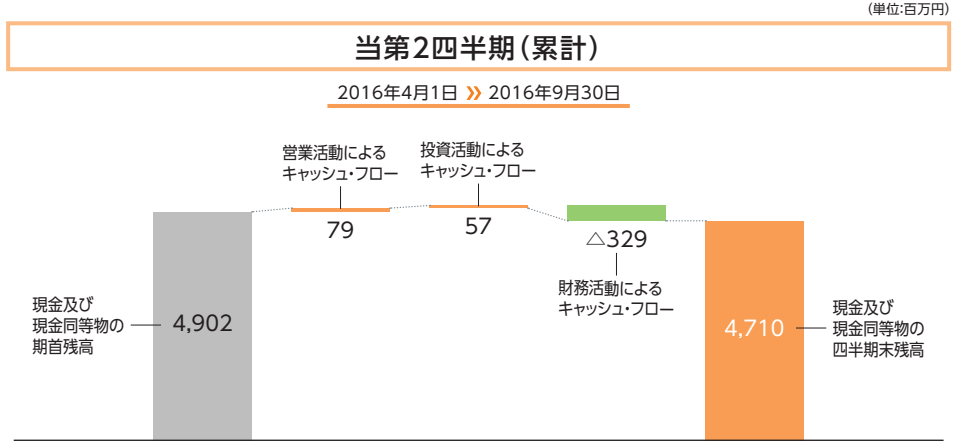


Point 01／売上高	Point 02／営業利益	Point 03／経常利益	Point 04／四半期純利益
経営コンサルティング事業4.5%増加、SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業3.6%減少となり、トータル1.5%の増加となりました。	売上高増加が寄与し、また付加価値向上とともに経営の効率化に努めた結果、0.3%の増加となりました。	営業外収益の増加等により、2.8%の増加となりました。	経常利益は増加したものの、土地に係る繰延税金資産を計上した前年同期に比べ、法人税等が増加したこと等により、6.7%の減少となりました。

貸借対照表の概要



キャッシュ・フロー計算書の概要



Point 05／資産

流動資産は、有価証券や売掛金の減少等がありましたが、長期預金や投資有価証券の償還による現金及び預金の増加等により、2億12百万円増加し、固定資産は、長期預金や投資有価証券の減少等により、4億64百万円減少したため、資産トータルでは2億52百万円の減少となりました。

Point 06／負債

流動負債は、前受金の増加等がありましたが、未払金や買掛金の減少等により、1億82百万円減少し、固定負債は、退職給付引当金は増加しましたが、役員退職慰労引当金が減少したことにより、32百万円減少したため、負債トータルでは2億14百万円の減少となりました。

Point 07／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、未払金の減少、前渡金の増加等がありましたが、税引前四半期純利益分の増加や、売上債権の減少等があったため、トータル79百万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、有価証券の売却及び償還による収入や長期預金の払出による収入等があったため、トータル57百万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四半期末残高は、47億10百万円となりました。

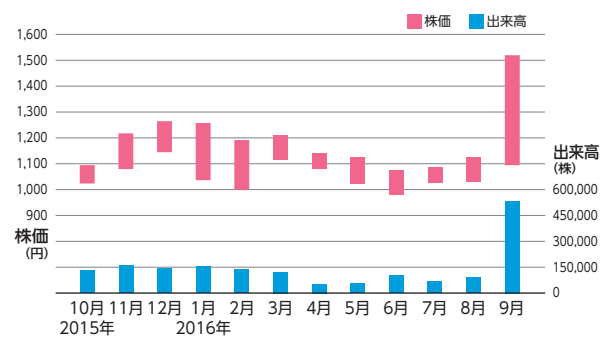
発行可能株式総数	35,000,000株
発行済株式の総数	8,754,200株
1単元の株式数	100株
株主数	9,520名

大株主の状況(上位10名)

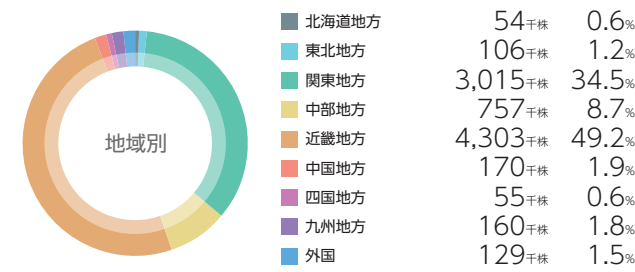
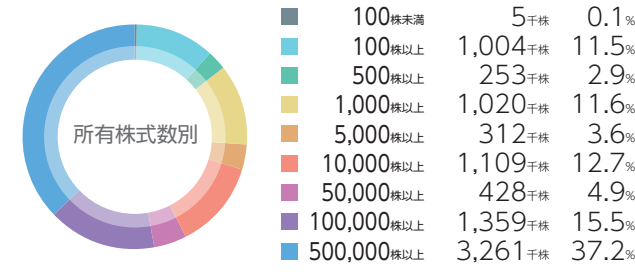
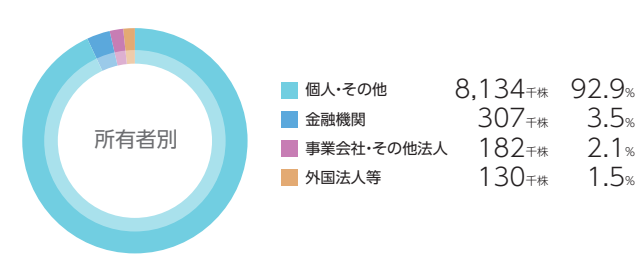
株主名	持株数	持株比率
田 辺 次 良	1,210 (千株)	13.9 (%)
田 邊 洋 一 郎	1,155	13.3
檜 崎 十 紀	895	10.3
タナベ経営社員持株会	267	3.0
タナベ経営取引先持株会	267	3.0
上 田 信 一	250	2.8
木 元 仁 志	161	1.8
田 原 敏 男	144	1.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	139	1.6
三菱UFJ信託銀行株式会社	129	1.4

(注)持株比率は自己株式(90,889株)を控除して計算しております。

株価チャート



株式分布状況



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	304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 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 中部本部・北陸支社担当
常 務 取 締 役	中 村 敏 之 北海道支社・東北支社・新潟支社担当
常 務 取 締 役	南 川 典 人 九州本部・中四国支社・沖縄支社担当
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 東京本部担当
取 締 役	藁 田 勝 大阪本部担当
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

(注)仲宗根 政則氏は、コンサルティング戦略本部における東京本部担当、藁田 勝氏は、コンサルティング戦略本部における大阪本部担当であります。

事 業 所	
本 社	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41 TEL. (06)7177-4011

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 大名古屋ビルディング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	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
戦略総合研究所	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

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
名 古 屋 営 業 所	〒450-6424 名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルディング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	〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
S P デザインラボ	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9F
管 理 部	
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@wjms.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 (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 <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



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。