

www.tanabekeiei.co.jp

第53期 中間ご報告

2014年4月1日～2014年9月30日



株式会社 タナベ経営

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。

Management Philosophy



代表取締役社長

若松 孝彦

Takahiko Wakamatsu

株主のみなさまへ

株主のみなさまには、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、第53期第2四半期(2014年4月1日から2014年9月30日まで)の事業内容等をご報告するにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当期は、「全社顧客最適で成長へ挑む」を基本方針に掲げ、その実現に向けて、以下の通りの施策を部門ごとに行なってまいりました。

コンサルティング事業では、コンサルティング品質の向上とチームコンサルティング契約の増加により、安定した収益を実現。戦略ドメイン&マネジメント研究会の拡充や

ファーストコールカンパニーフォーラムの開催、事業承継ワンストップコンサルティングの強化等により、顧客基盤の拡大にも努めてまいりました。

ネットワーク事業では、地域金融機関や会計事務所等との提携推進と各種コンテンツの充実により、顧客基盤拡大に注力し、コンサルティング顧客の創造にもつながりました。

セールスプロモーション事業では、顧客の売上高やブランド認知度を向上するためのプロモーション企画やイベント企画等の実施を展開。商品企画段階から参画するマーチャンダイジング分野等においても、顧客の実践的な成長支援を推進してまいりました。

当社顧客環境においては、米国景気の回復や円安に

To Our Shareholders

より、事業環境が好転している業種が見られる一方で、円安による輸入コストの増加、人手不足、夏場の天候不順等により、消費税増税に伴う反動減からの回復が鈍い業種もあり、景況感にはばらつきが見られます。そのような中で、当社は引き続き「企業繁栄に奉仕する」をミッションに全社顧客最適の視点から価値提供に努め、100年先も一番に選ばれる会社をより多く創造していく戦略パートナーとして、無限の変化に挑み続けてまいります。

株主のみな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。

2014年11月

企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕するタナベ経営

創業57周年

1957年10月16日
創業



- コンサルティング事業
- ネットワーク事業
- セールスプロモーション事業
- ◆ 研修センター
- ◆ 本社

沖縄支社

138提携先

2014年9月度の金融
機関・会計事務所との
提携先数

5,849人

2013年度
セミナー参加実績



24,000人
以上

40年間の幹部候補生
スクール修了生

5,000社
以上

創業以来の
コンサルティング
社数

西部本部

SP福岡

中四国支社

SP大阪

大阪本部

中部本部

SP名古屋

北陸支社

SP大宮

東京本部

SP横浜

SP東京

新潟支社

東北支社

3,600社

セールスプロモーション事業
直接法人顧客

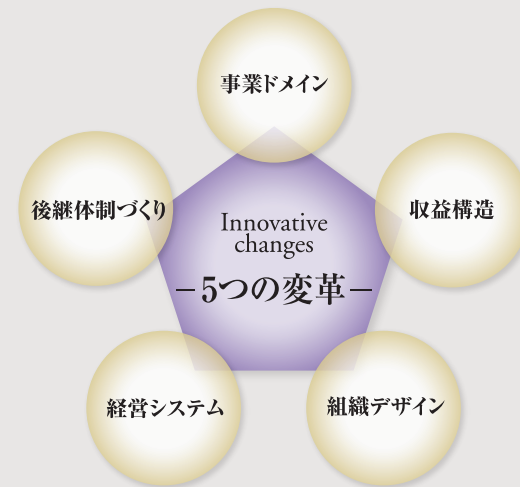
10,000社
以上

ネットワーク事業
有料会員数

コンサルティング事業

チームコンサルティング

- 中堅・中小企業の戦略コンサルティングに際しては、5つの変革アプローチ(右図参照)からチームコンサルティングを編成し、長年積み重ねた実績と臨床研究を踏まえて、的確な戦略判断を提供しております。
- 国内主要10都市のファーム(拠点)にコンサルタントを駐在させ、全国ネットワークと地域密着の両輪からコンサルティングを行っております。



戦略ドメイン&マネジメント研究会

- 成長戦略やマネジメントメソッドを提供すべく企業、コンサルタント、研究機関、金融機関等が一体となり、「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」の研究を日本全国、時に世界をフィールドに活動しております。



人材開発

- 会社ビジョンを推進、展開、実現できる戦略リーダー人材の育成を支援しております。

階層別セミナーのご紹介

人材育成ニーズ(課題)	セミナー
次年度の自社の経営方針を策定	経営戦略セミナー
中期ビジョン実現のためのビジネスモデルを学ぶ	ファーストコールカンパニーフォーラム
社長がなすべき最重要業務を学ぶ	社長教室
後継経営者に求められる実践経営学を修得	後継経営者スクール
プロ役員としての使命・役割を学ぶ	プロ役員セミナー
プロの幹部社員として求められる戦略実行力を高める	プロ戦略幹部スクール
経営者の視点で行動できる幹部を育成	幹部候補生スクール
「理論より実践」で中堅リーダーの質を高める	中堅リーダー特訓セミナー
組織の一員として明るく元気に行動できる社員を育成	新入社員教育実践セミナー

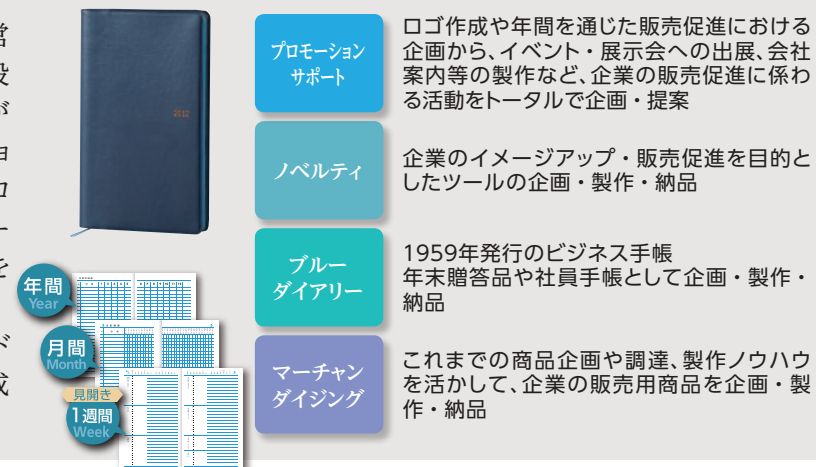
ネットワーク事業

- 全国138の提携先(地域金融機関:105、会計事務所:28、その他:5)への、経営情報の発信、経営者勉強会の組織化、提携先との教育支援等を通じて、地域経済や企業のビジネス活性化を支援しております。
- 当社の直接会員組織(イーグルクラブ)を運営してきたノウハウとコンサルティングメソッドを情報ツールや出版事業を通じて、オリジナルな経営情報として発信しております。



セールスプロモーション事業

- 1959年に創業者の提案により、経営コンサルタントが考えた「ビジネスに役立つ手帳」としてブルーダイアリーが誕生したことがセールスプロモーション事業の始まりです。現在では、プロモーションサポートやノベルティ、マーチャンダイジング等、事業活動の幅を広げております。
- 企業の販売促進活動からブランド力・知名度向上を通じて、企業の成長をサポートしております。



コンサルティング事業

経営戦略セミナー

55年連続で開催の経営セミナー。
本年度も11月～12月にかけて、主要都市を中心に全国10会場で開催予定。
本年度は「成長エンジン加速化戦略」を基調テーマに来期のとるべき戦略の基本方向と打つべき具体策を提言させていただきます。



後継経営者スクール

毎年、開催しております次世代の経営者を育成するセミナー。
1979年のスタート以来、420名以上の修了生を輩出してまいりました。
8ヶ月間の研修を通して帝王学やコミュニケーション、自己革新力、財務知識などの実践経営ノウハウを修得していただきます。
本年度は東京エリア(7月)、福岡エリア(9月)よりスタートしております。



ファーストコールカンパニーフォーラム

本年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「未来へつなぐ、次代を創る」をテーマに「事業承継」について、1,137名の経営者、経営幹部、後継経営者の方々が集い、学びました。おかげさまで高い評価をいただいております。
※フォーラムの映像をホームページにて公開しております。

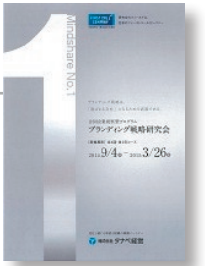


戦略ドメイン&マネジメント研究会のご案内

日本全国のファーストコールカンパニーをフィールドに研究する「視察型研究会」です。新たに5つの研究会を追加いたしました。

①ブランディング戦略 (全4回)

プロモーションだけではなく、企業や商品のコンセプトを考えることで信頼のブランドを築き、長期的な成長の基盤をつくります。



②戦略財務 (全6回)

中堅企業に求められるのは、戦略的財務視点でアドバイスできる人材=CFO(最高財務責任者)。そのCFO育成の仕方とCFOに求められる財務技術について学びます。



③住まいと暮らし ビジネス成長戦略 (全6回)

ハウスメーカーやリフォームをはじめ、住まいと暮らしに関わる様々なビジネスを展開する優秀企業の成功の秘訣と真実を「内側」からリアルに実感していただきます。



④カーライフビジネス 成長戦略 (全6回)

社会構造・家族構成の変化に伴い、カーライフに対する価値観がめまぐるしく変化するなか、躍進し続けるカーライフビジネスの成功モデルを現地現場で学びます。



⑤ものづくりテクノロジー ブランド (全5回)

生き残りを賭けて挑むものづくりニッポンの処方箋。自社技術をブランド化する発想で、生き残りのヒントを学びます。



ネットワーク事業

コンサルタント著書の電子書籍配信開始！

このたび当社では、株式会社ダイヤモンド社より発刊しているコンサルタントの著書(計16冊)を電子書籍化し、主要電子書店サイト*において販売を開始しました。

パソコン・スマートフォン(iPhone、Android)をはじめ、Amazon Kindleや楽天Kobo、SONY Readerなどの電子書籍専用端末、またiPad(Apple)、Surface(Microsoft)、Nexus(Google)といったタブレット端末などのモバイル端末からご購入が可能です。

今後、株式会社ダイヤモンド社から出版するコンサルタント書籍は、順次、電子化していく予定です。ぜひ、紙の書籍だけでなく、オンラインでもご一読ください。

※購入可能な主な電子書店サイト (50音順、販売価格は各ストアにより異なります)

iBooks/eBookJapan/GALAPAGOS STORE/Kinoppy/Kindleストア/Google Playブックス/BookLive!/honto/ 楽天Kobo電子書籍ストア powered by 楽天ブックス/Reader Store 等



セールスプロモーション事業

SP事業部特販部MD課における販売商品の企画開発・調達(OEM)支援

ビジネス手帳「ブルーダイアリー」の製造・加工ノウハウをベースとし、販促・プレミアムグッズで培った「商品企画力」「国内外の仕入ネットワーク」を活かした、各企業様の販売商品の企画開発から、実際の調達に至るまでのご支援を行っております。

〈事例〉

株式会社読売新聞東京本社様



株式会社にんべん様



株式会社きものブレイン様



東京大学様



東京都浴場組合様



Zoom UP!

ズームアップ

ホームページをリニューアルいたしました。

株主・投資家のみなさまに資料検索など簡単・便利にご利用いただけるよう「IR情報」サイトをリニューアルいたしました。今後も情報開示の充実に努めてまいります。みなさまからのアクセスをお待ちしております。

» <http://www.tanabekeiei.co.jp>



▲トップページ

▲IR情報

アンケート集計結果のご報告

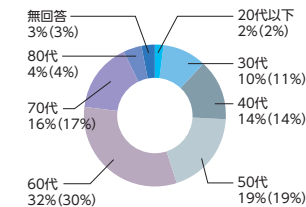
回答率16.2%

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、1,369名の株主のみな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。

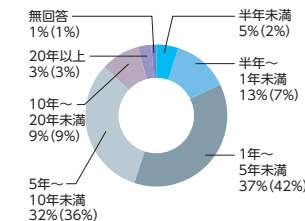
主な項目ごとの集計結果をご報告申し上げます。

()内の数値は前回アンケート結果

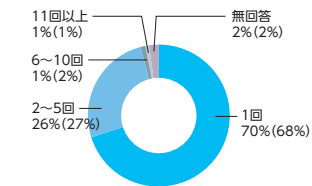
Q1. 年齢



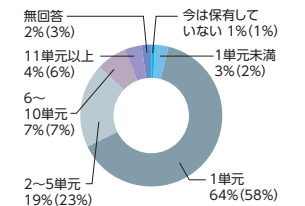
Q2. 当社株式保有歴



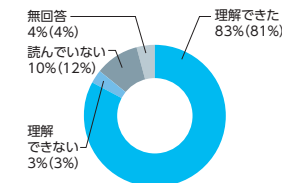
Q3. 当社株式購入回数



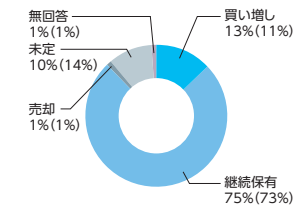
Q4. 当社株式保有数



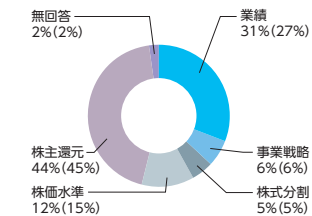
Q5. 事業報告の内容



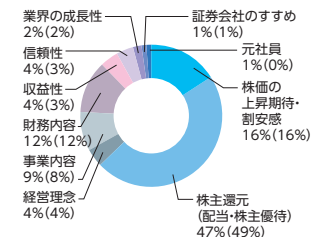
Q6. 今後の方針



Q7. 判断材料

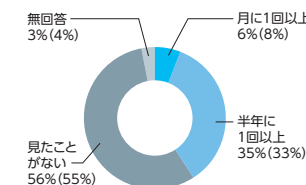


Q8. 当社株式保有理由

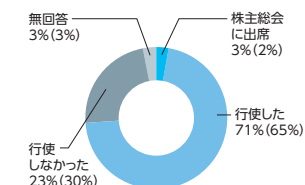


※前回アンケート結果
相続(1%)、無回答(1%)

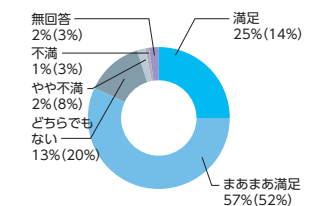
Q9. ホームページの利用頻度



Q10. 議決権の行使



Q11. 満足度



コンサルティング事業



主力の経営協力をはじめ、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、トータル売上は下記の通り増加しました。

18 億 93 百万円

前年同期比**91 百万円**
(5.1%)の増加



ネットワーク事業



提携先向けの講演会等や情報提供の受注が好調に推移し、トータル売上は下記の通り増加しました。

1 億 90 百万円

前年同期比**7 百万円**
(3.9%)の増加



セールスプロモーション事業



自社イベントやプロモーション支援、マーチャンダイジング分野も好調に推移し、トータル売上は下記の通り増加しました。

12 億 81 百万円

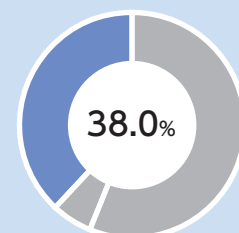
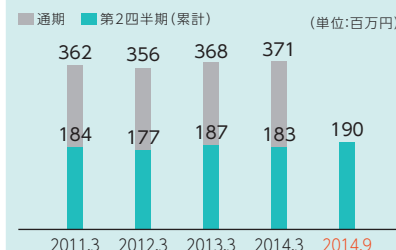
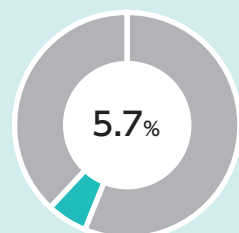
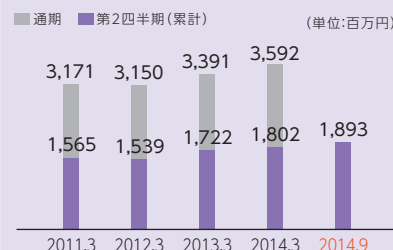
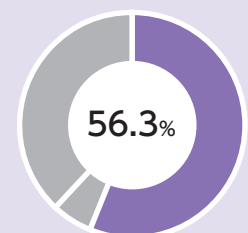
前年同期比**30 百万円**
(2.4%)の増加



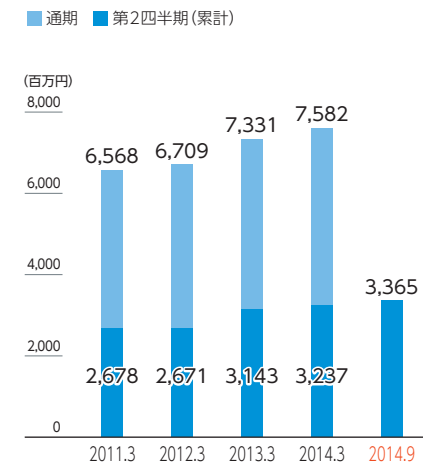
売上高

売上高構成比

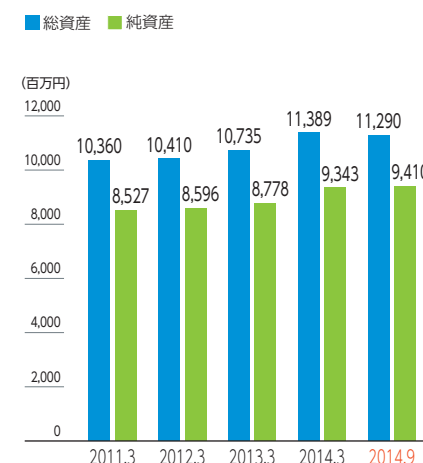
売上高推移



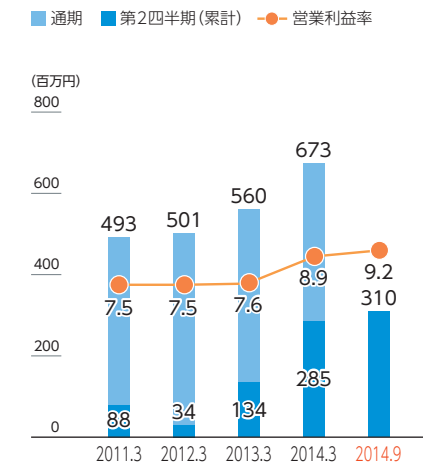
売上高



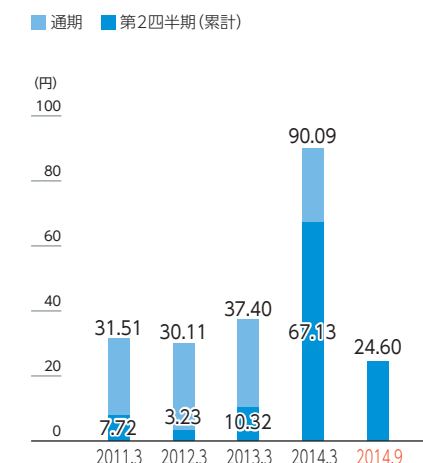
総資産・純資産



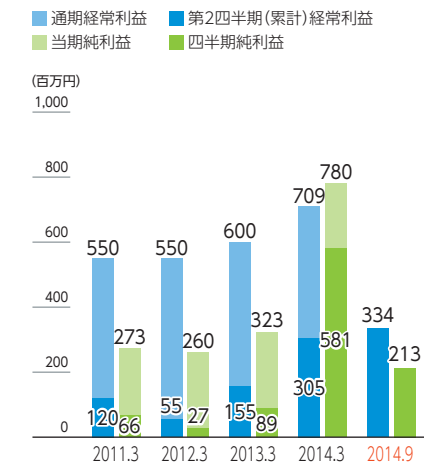
営業利益・営業利益率



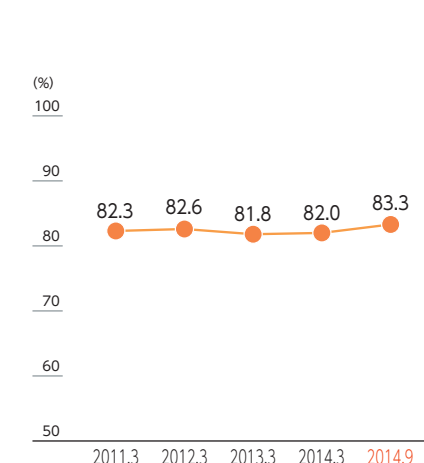
1株当たり四半期 (当期) 純利益



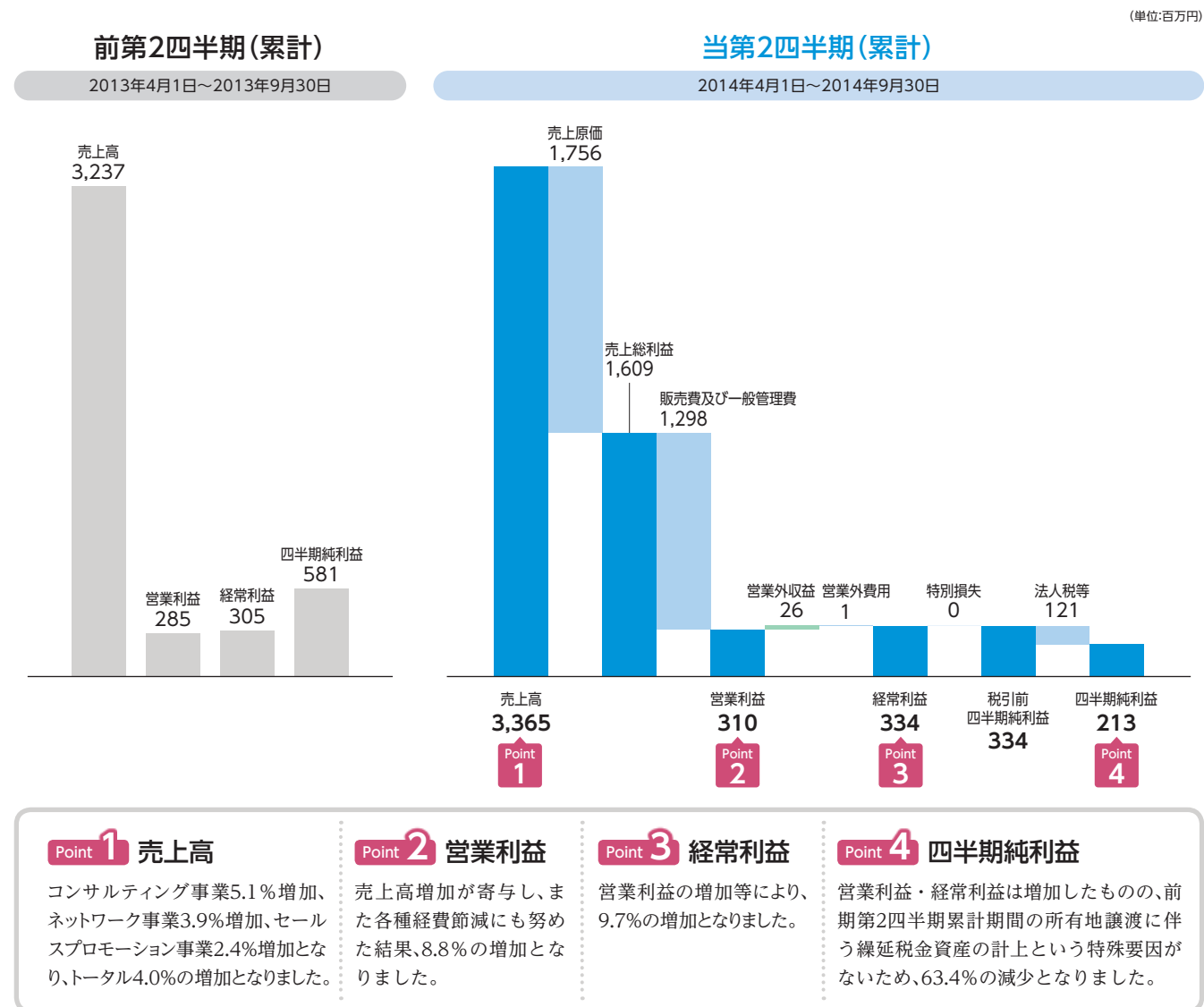
経常利益・四半期 (当期) 純利益



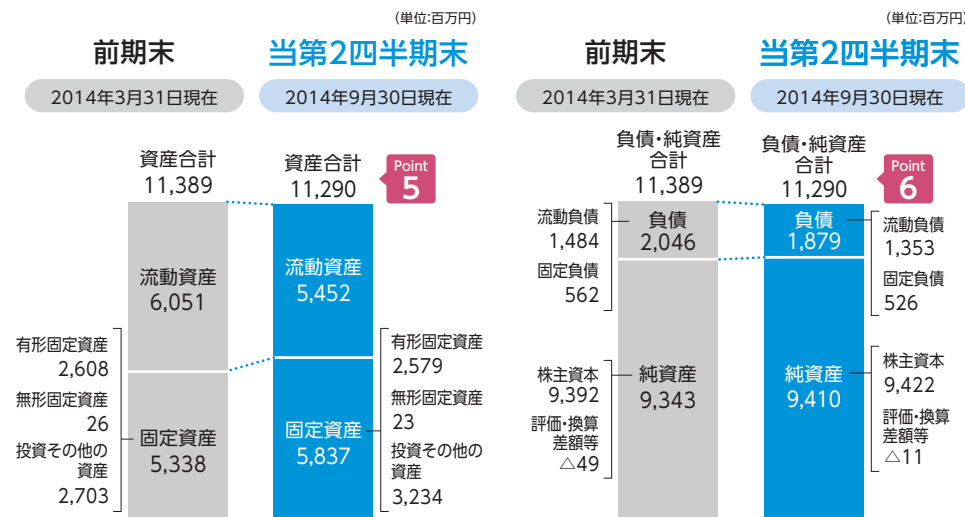
自己資本比率



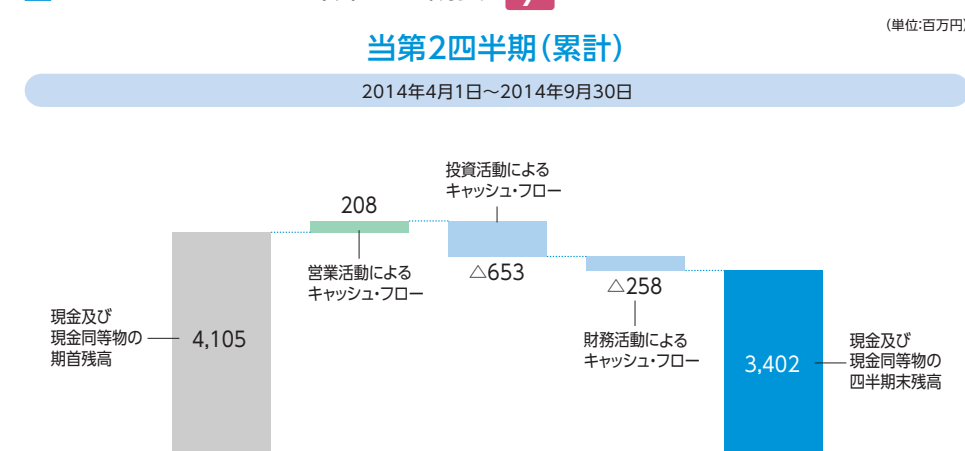
□ 損益計算書の概要



□ 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

固定資産は、長期定期預金の増加や退職給付に関する会計基準の適用による前払年金費用の計上等により4億99百万円増加したものの、流動資産は、長期定期預金への振替等による現金及び預金の減少や売掛金の減少等により5億98百万円減少したため、資産トータルでは98百万円の減少となりました。

Point 6 負債

流動負債は、買掛金や未払金の減少等により1億30百万円減少し、固定負債も、退職給付引当金の減少等により35百万円減少したため、負債トータルでは1億66百万円の減少となりました。

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、未払金の減少や前渡金の増加等があったものの、税引前四半期純利益と売上債権の減少や法人税等の還付等があったことにより、トータル2億08百万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が売却及び償還による収入を上回ったこともあり、6億53百万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、配当金の支払により、2億58百万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、34億02百万円となりました。

株式の状況

Stock Information

(2014年9月30日現在)

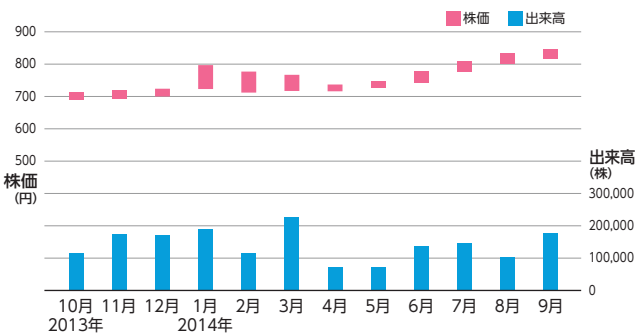
発行可能株式総数	35,000,000株
発行済株式の総数	8,754,200株
1単元の株式数	100株
株主数	9,727名

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
田 辺 昇 一	1,474 (千株)	17.0 (%)
田 辺 次 良	562	6.4
田 辺 英 子	507	5.8
田 辺 洋 一 郎	507	5.8
檜 崎 十 紀	433	5.0
タナベ経営取引先持株会	283	3.2
タナベ経営社員持株会	228	2.6
上 田 信 一	180	2.0
木 元 仁 志	148	1.7
田 原 敏 男	144	1.6

(注) 持株比率は自己株式(90,859株)を控除して計算しております。
(注) 上記大株主の田辺英子氏は、平成26年8月27日逝去されましたが、相続手続中のため平成26年9月30日現在の株主名簿上の名義で記載しております。

株価チャート



会社の概況

Corporate Profile

(2014年 9月30日現在)

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	290名
役員	

代表取締役会長	田 辺 次 良	
取締役副会長	木 元 仁 志	
代表取締役社長	若 松 孝 彦	コンプライアンス担当
専務取締役	長 尾 吉 邦	コンサルティング統轄本部長
常務取締役	三 宅 弘 章	SP事業部長 兼 中国担当
常務取締役	大 川 雅 弘	企画開発部・中部本部・北陸支社担当
取締役	中 東 和 男	ネットワーク本部担当
取締役	中 村 敏 之	北海道支社・東北支社・新潟支社担当
取締役	南 川 典 人	西部本部・中国支社・沖縄支社担当
取締役	仲宗根 政 則	東京本部長
取締役	藁 田 勝	大阪本部長
取締役	松 永 匡 弘	管理本部長 兼 管理本部総務部長
常勤監査役	筒 井 博 貴	
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 代表取締役社長 櫻護謨株式会社 社外監査役

ネットワーク

Network

(2014年 9月30日現在)

事業所		
本 社	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
コンサルティング統轄本部		
東 京 本 部	〒150-6034	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー34F
中 部 本 部	〒450-0002	名古屋市中区名駅4-6-17 名古屋ビルディング5F
大 阪 本 部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
西 部 本 部	〒810-0001	福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F
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	広島市中区鞆町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
名古屋研修センター	〒481-0041	愛知県北名古屋市長久山73-1
企画開発部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
ネットワーク本部	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
SP事業部		
営 業 本 部		
東 京 営 業 部	〒104-0032	東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F
(東京一課・二課・開発営業課) イベントプロモーション課		
東 京 三 課	〒330-0845	さいたま市大宮区仲町1-104 大宮仲町AKビル4F
東 京 四 課	〒222-0033	横浜市港北区新横浜2-4-19 富士火災横浜ビル4F
大 阪 一 課	〒532-0003	大阪市淀川区宮原3-3-41
名 古 屋 営 業 所	〒460-0008	名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル6F
福 岡 営 業 所	〒812-0013	福岡市博多区博多駅東1-18-25 第五博多偕成ビル10F
特 販 部	〒532-0003 〒104-0032	大阪市淀川区宮原3-3-41 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F
管 理 部	〒532-0003 〒104-0032	大阪市淀川区宮原3-3-41 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル8F

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日 3月31日
中間配当金受領株主日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関 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JASDAQ市場
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

1. 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、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。
2. 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。
3. 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。
4. 当社では毎年9月30日現在、100株以上保有の株主のみな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いです。



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

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 (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。