

個人投資家説明会

2020年9月4日

証券コード：9644

1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

会社名	株式会社タナベ経営
創業	1957年（昭和32年）10月16日
設立	1963年（昭和38年）4月1日
本社	大阪市淀川区宮原3-3-41
	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング9階
代表者	代表取締役社長 若松 孝彦
資本金	17億72百万円
従業員数	411名（2020年4月1日現在）
上場市場	東京証券取引所市場第一部（9644）
株主数	8,197名（2020年3月31日現在）
単元株	100株



代表取締役社長
若松 孝彦
Takahiko Wakamatsu

1957年 日本で経営コンサルティングがはじまった



旧 日本信託銀行京都支店ビル内にて創業

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

「この国には企業を救う仕事が必要だ」

創業者である田辺昇一は、勤めていた企業の倒産を経験した。

企業が倒産することにより、社員・家族が路頭に迷い、取引先も大きな迷惑を被る。

「どんなに規模が小さくとも、すべての企業には命がある」

日本で初めての企業を救う医師「Business Doctor」（経営コンサルタント）として、経営理念を掲げ、企業の命を守っていこうと決心した。



1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

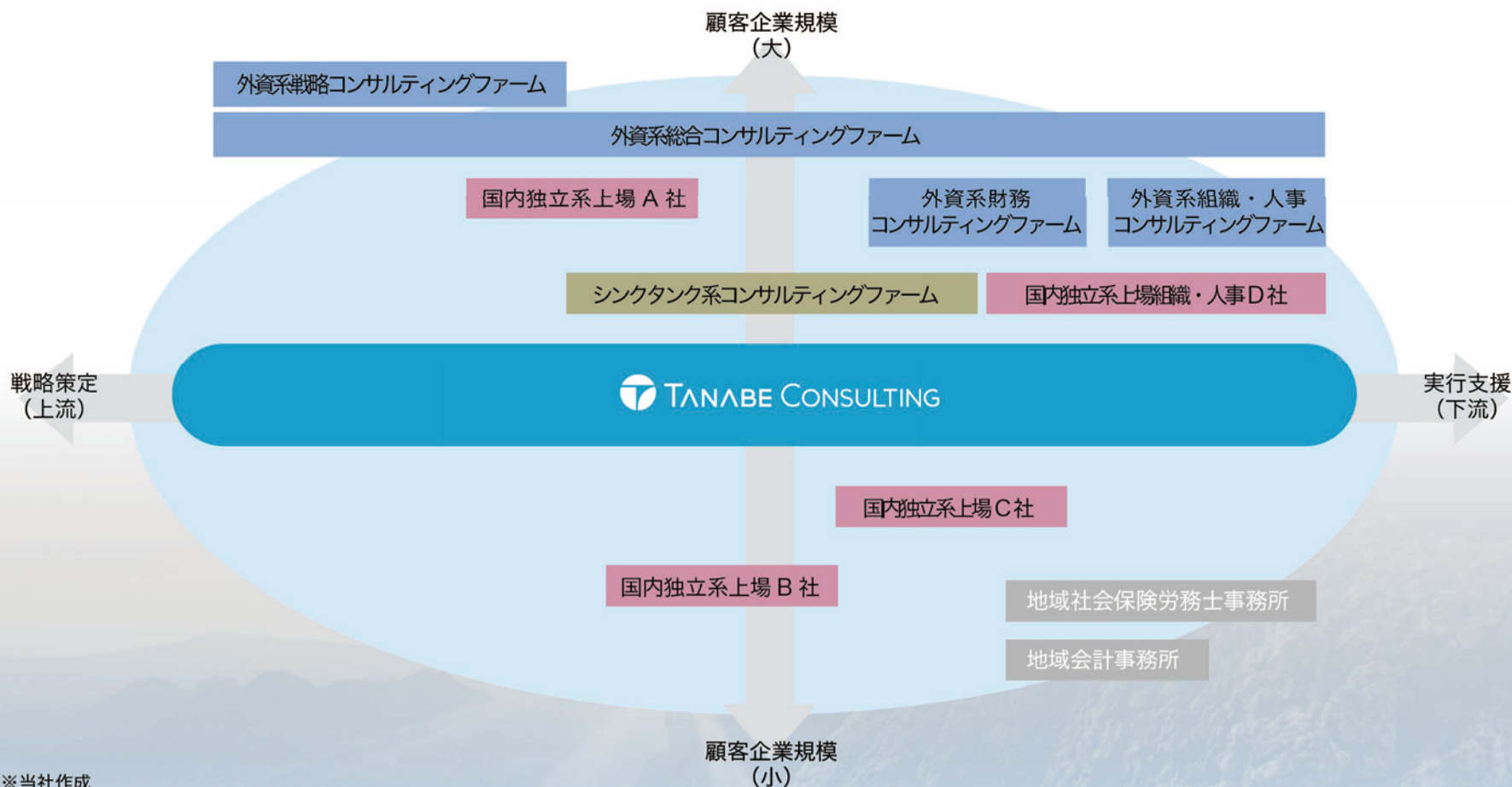
私たちタナベ経営は、総合経営コンサルティング企業である

業種 経営機能	医療 (病院) (薬局) (介護) (医薬品) (医療機器)	食品・外食	建設・住宅	小売・サービス	教育機関 (学校)	金融機関・ 会計事務所	その他の業種
	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼
企業戦略・事業戦略	●	●	●	●	●	●	●
組織・人事	●	●	●	●	●	●	●
財務	●	●	●	●	●	●	●
開発・生産	●	●	●	●	●	●	●
デジタルトランスフォーメーション・業務改善	●	●	●	●	●	●	●
ブランディング・プロモーション	●	●	●	●	●	●	●
その他の経営課題	●	●	●	●	●	●	●

※ 総合経営コンサルティング（全業種と全経営機能に対応） ⇔ 業種特化型コンサルティング・経営機能特化型コンサルティング

独自のコンサルティング技術を発揮でき、競合企業も少ないポジションに位置する

- ・ 主要顧客は中堅企業（売上高 50 億円～1,000 億円規模）であり、マーケティング・ブランディング
コンサルティングではグローバル大企業とも取引
- ・ 総合経営コンサルティング企業として、経営理念・経営ミッションや経営戦略の策定から経営機能
の実行に至るまで、経営全般の支援が可能



私たちタナベ経営は、経営を支援する総合病院である (高度の専門化 & 高度の総合化)

株式会社タナベ経営

豊富な診療科目・臨床実績を有する

総合病院
(高度先進医療)

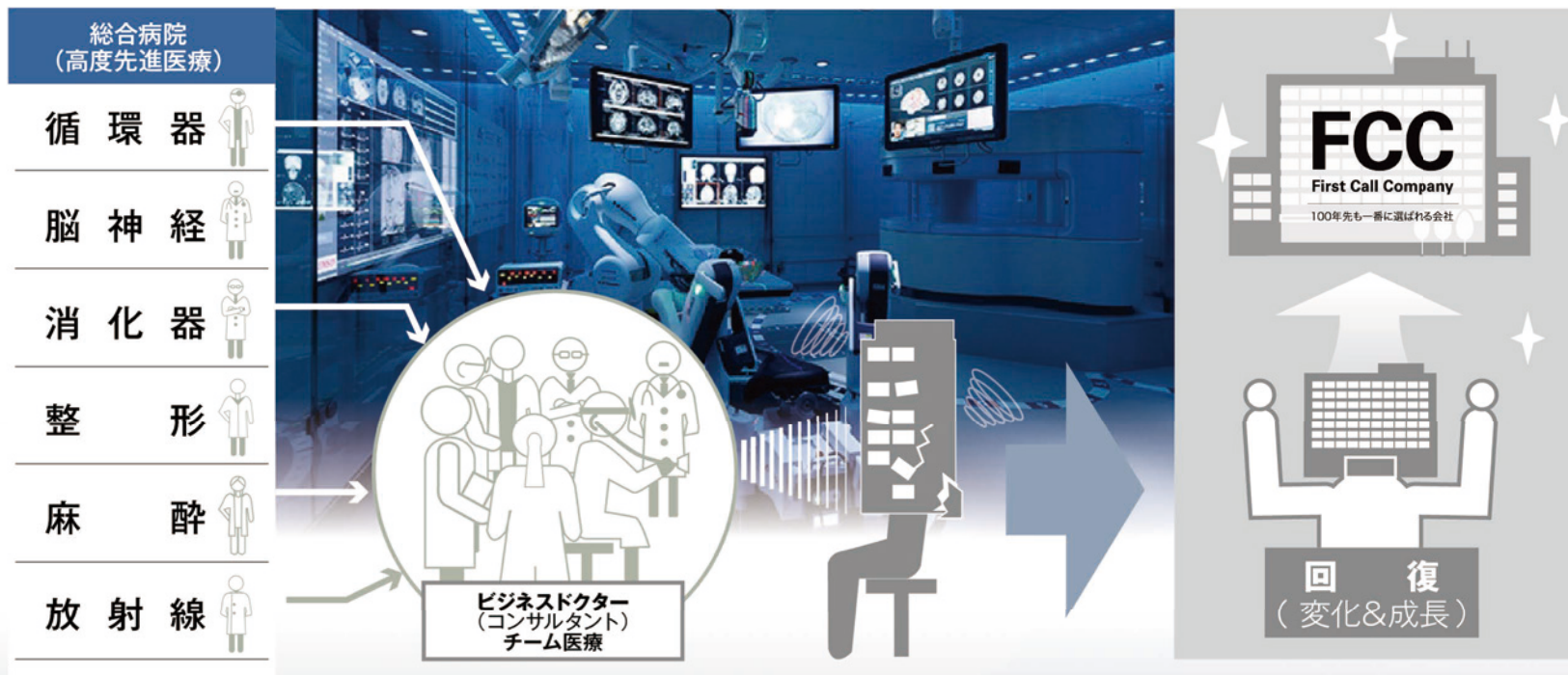
- 循環器
- 脳神経
- 消化器
- 整形
- 麻酔
- 放射線



豊富な診療科目・臨床実績を有する



私たちのコンサルティングは、ビジネスドクターによるチーム医療である



徹底した予防医学コンサルティング

取り巻く社会環境の変化に対応

健全な体質維持

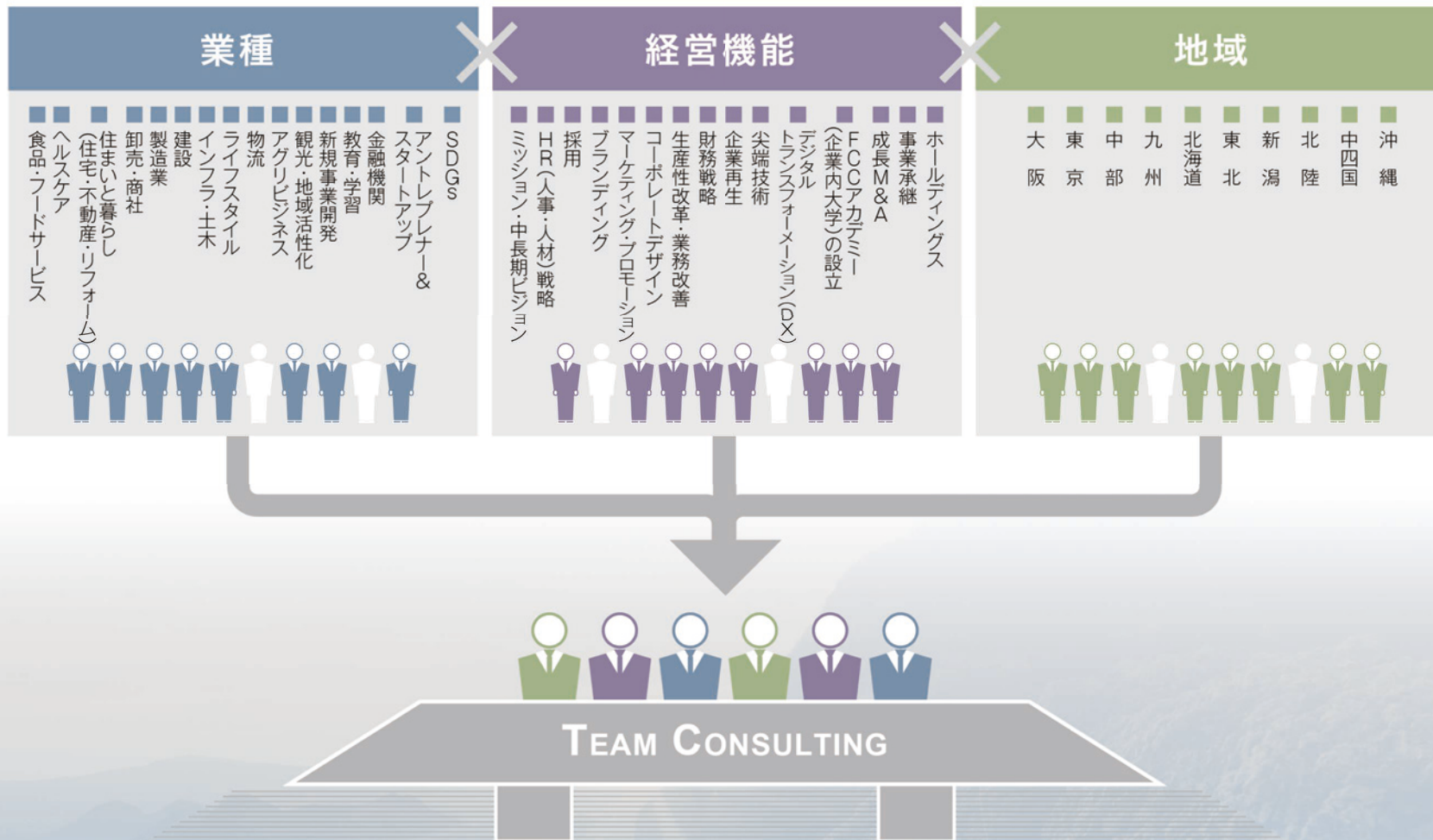
強い企業体力への支援

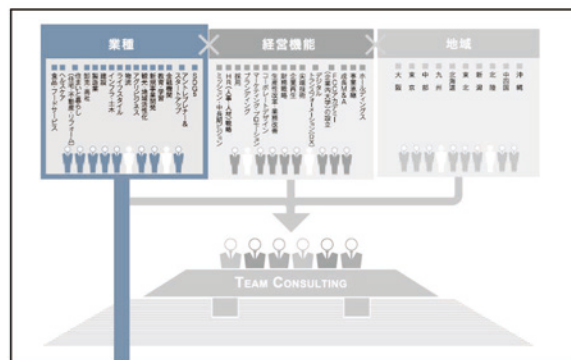
経常利益率 10%以上の経営
実質無借金経営の推進
リスク分散戦略の推進



顧客企業の病状（経営課題）に応じたチームコンサルティング

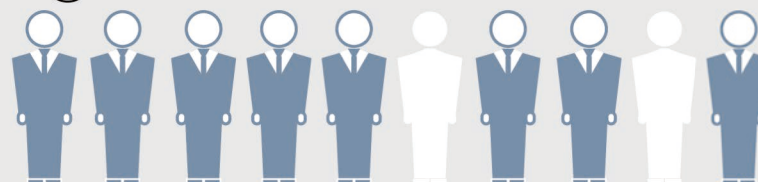
豊富な診療科目

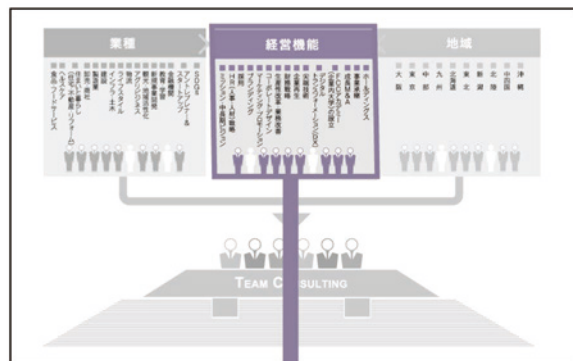




業種

- SDGs
- アントレプレナー&スタートアップ
- 金融機関
- 教育・学習
- 新規事業開発
- 観光・地域活性化
- アグリビジネス
- 物流
- ライフスタイル
- インフラ・土木
- 建設
- 製造業
- 卸売・商社
- 住まいと暮らし (住宅・不動産・リフォーム)
- ヘルスケア
- 食品・フードサービス

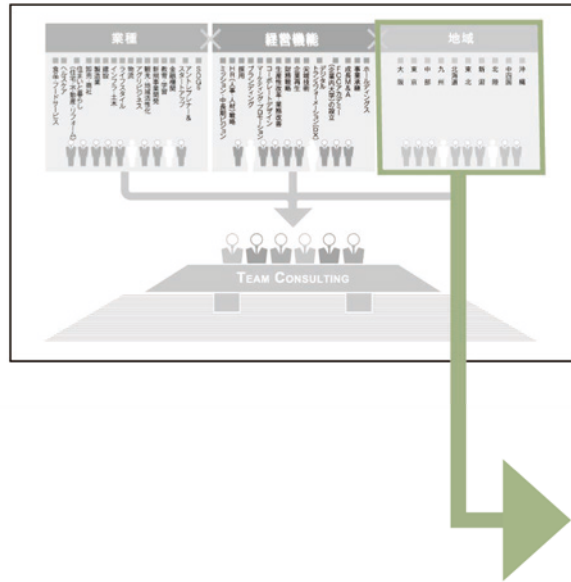




経営機能

- ホールディングス
- 事業承継
- 成長M&A
- FCCアカデミー
(企業内大学)の設立
- デジタル
- トランスフォーメーション(DX)
- 先端技術
- 企業再生
- 財務戦略
- 生産性改革・業務改善
- コーポレートデザイン
- マーケティング・プロモーション
- ブランディング
- 採用
- HR(人事・人材)戦略
- ミッション・中期ビジョン





地域

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
大 東 中 九 北 東 新 北 中 沖
阪 京 部 州 海 北 潟 陸 四 縄
道

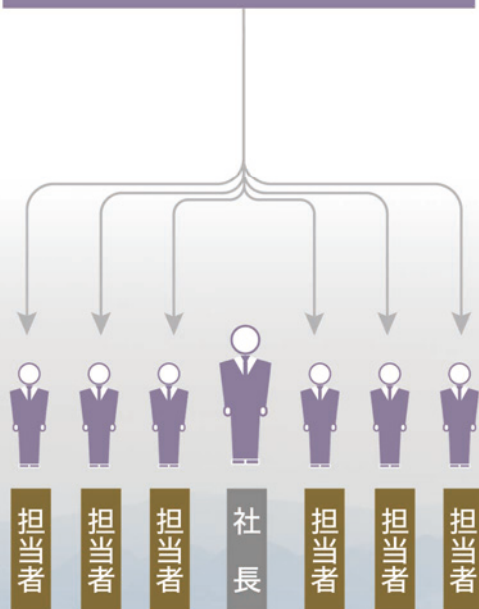


当社のコンサルティングのお相手は社長である

他のコンサルティング会社

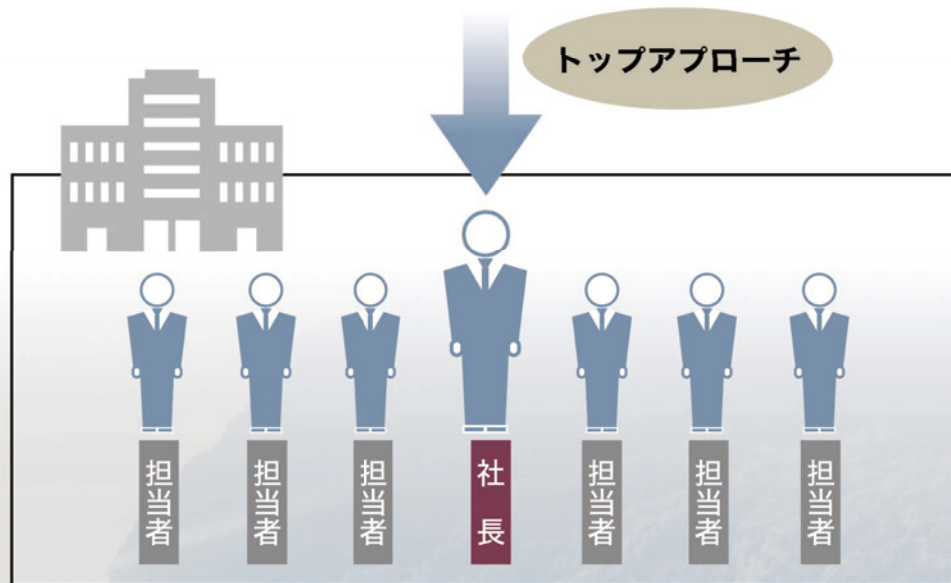


人事・財務等のテーマに併せ、
それぞれの担当者をお相手に
コンサルティングを実施



当社のコンサルティングのお相手は**社長**である
経営者に寄り添うビジネスドクター（主治医）

トップアプローチ



契 約

高い継続率

民間経営コンサルティング企業唯一の全国展開

- 各地域にコンサルタントが常駐し、地域経済や商習慣、地域企業に精通している
- 全国すべての顧客企業に同品質の高付加価値サービスを均一に提供することが可能
- 新型コロナウイルスの感染拡大を防ぐために地域をまたぐ移動が制限される環境下でも、地域に密着したコンサルタントが全国の顧客を適切にサポートすることができる



福岡

開設62年(1968年)



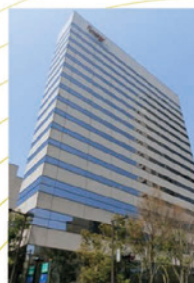
広島

開設50年(1970年)



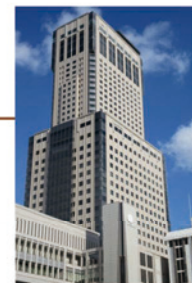
大阪

開設60年(1960年)



金沢

開設43年(1977年)



札幌

開設54年(1966年)



那覇

開設35年(1985年)



名古屋

開設50年(1970年)



東京

開設59年(1961年)



新潟

開設44年(1976年)



仙台

開設46年(1974年)



デジタルマーケティング	中期経営計画の策定	事業承継	HR(人事・人材)戦略	成長M & A
<p>営業のデジタルシフト</p> <p>マーケティング & インサイドセールスの体制構築を支援</p>	<p>ウィズコロナ下で夢のある会社の未来を描く</p> <p>経営者・後継者とともに持続的成長を実現するビジョンを構築する</p>	<p>日本の企業数を減らさずに地方創生に貢献</p> <p>株式の承継と後継社長・次世代役員等の育成を支援</p>	<p>クラウドを用いて企業内に大学を創ろう</p> <p>デジタル教育動画により学び方改革を実現</p>	<p>企業の成長に資するM & Aの実現</p> <p>買い手企業側のM & A戦略の立案・実施等を支援</p>
			<p>現在 100 校が開校</p> 	

人材育成セミナー

社長から新入社員までを育成する

全国各地域で年間約 100 本のセミナーを開催

年間 10,000 名以上の参加

業種別 & 経営機能別研究会

世界中のファーストコールカンパニーを現場で学ぶ

30 以上のテーマにおいて優良企業を視察・学習

年間約 1,000 社の参加

マーケティング

経営理念やビジョンを実現するためのマーケティング

ブランドストーリーを伝え、ファンをつくるコミュニケーション戦略の支援

子育て支援を企業と共に全国に広げる「こどもがまんながPROJECT」
全国の私立幼稚園と企業のタイアップを支援

デザイン

日本中の企業とその商品・サービスを元気にする

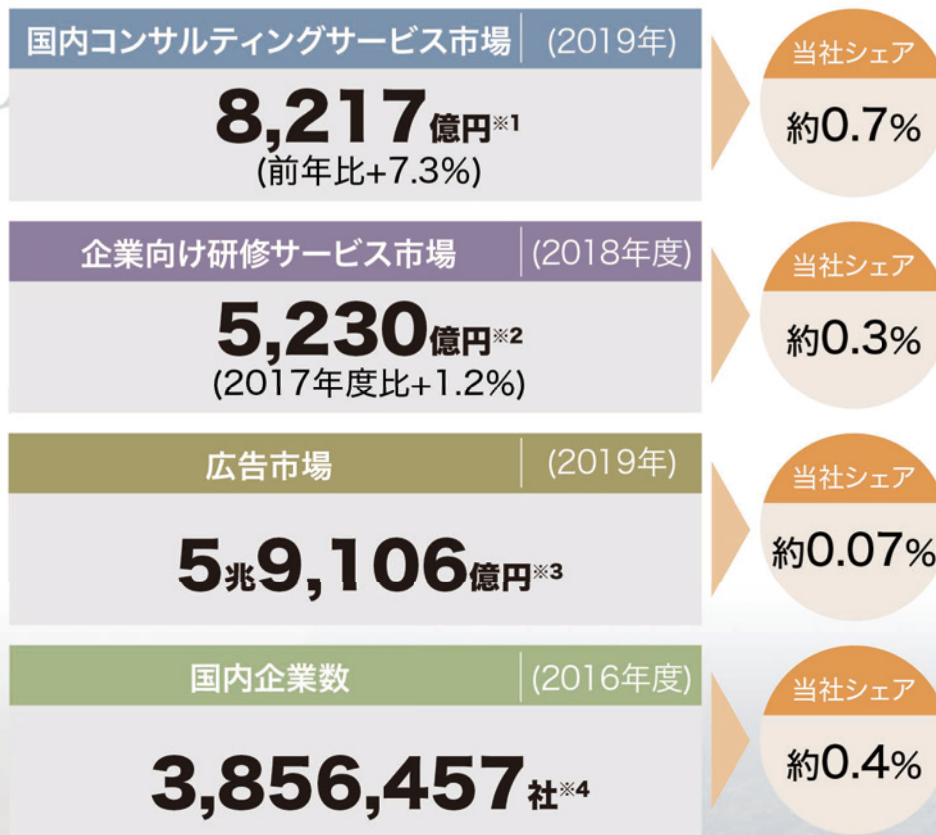
企業のロゴ・ホームページ・キャラクター等を制作することでブランド価値の最大化を図る。

※ セミナーや研究会について、リアルでの開催に加え、Web上でのオンラインコミュニケーションツールを用いた「ライブ配信」や「オンデマンド配信」なども活用し、サービス提供している

1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

コンサルティング業界は今後も成長・拡大が予想され、当社の成長余地も大きい

「広告市場 (2019年)」に
「プロモーショングッズ」を含めると、
**10兆円以上の
マーケット**に
なることが予想される。



※記載の当社シェアについては、2020年3月期の数値を基に自社推計

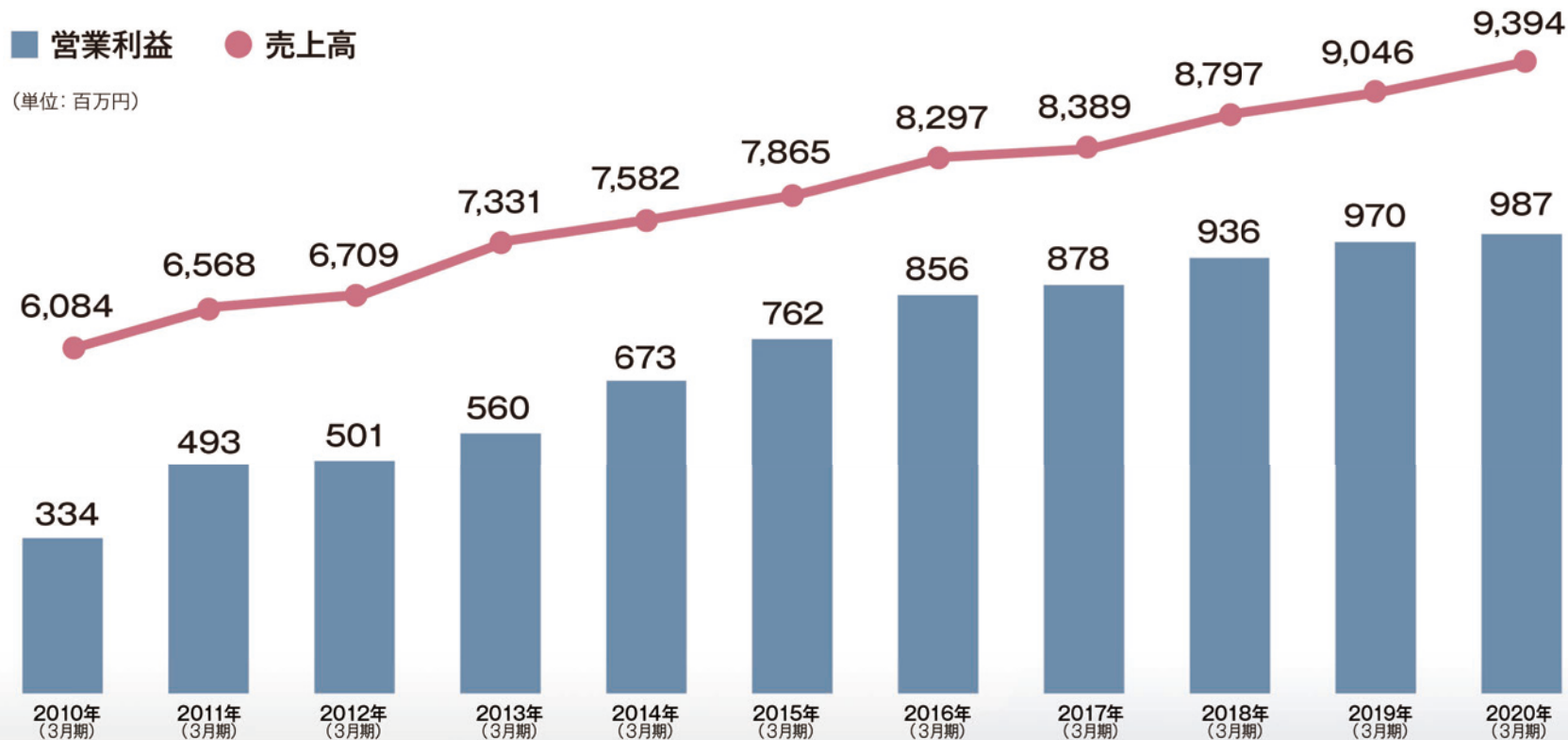
[出所]

※1 IDC JAPAN株「国内コンサルティングサービス市場予測」(2020.6.15)

※2 株式会社経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2018年)」(2019.7.11発表)注)事業者売上高ベース、企業向けに研修サービス事業として提供される外部事業者における研修・教育を対象とし、自社内における自社従業員への研修・教育は含めない。なお、研修サービス子会社による、親会社またはグループ向けに実施される研修・教育サービスを含む。

※3 経済産業省「特定サービス産業動態統計月報」(2020.3)

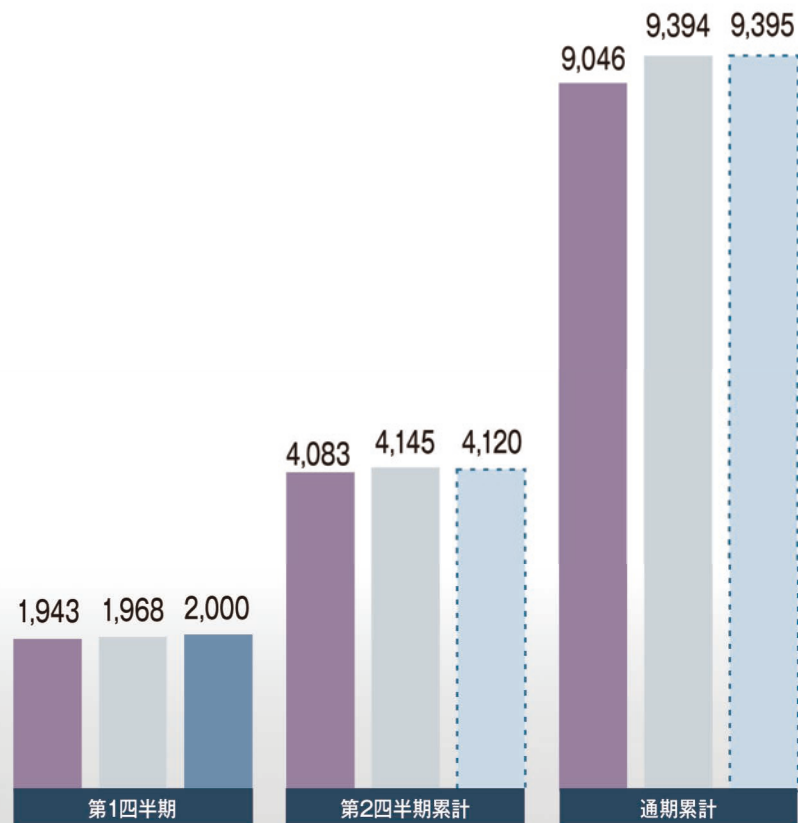
※4 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査」(2018.6)



- ① 創業以来、営業利益段階での赤字は一度もなく、直近(2020年3月期)の売上高は過去最高を更新
- ② リーマンショック後の2011年3月期から10期連続の増収増益(経常利益段階)を達成しており、持続的成長を続けている
- ③ 2019年10月に(株)リーディング・ソリューションの株式を取得したことにより、2020年3月期第3四半期より連結決算を開示

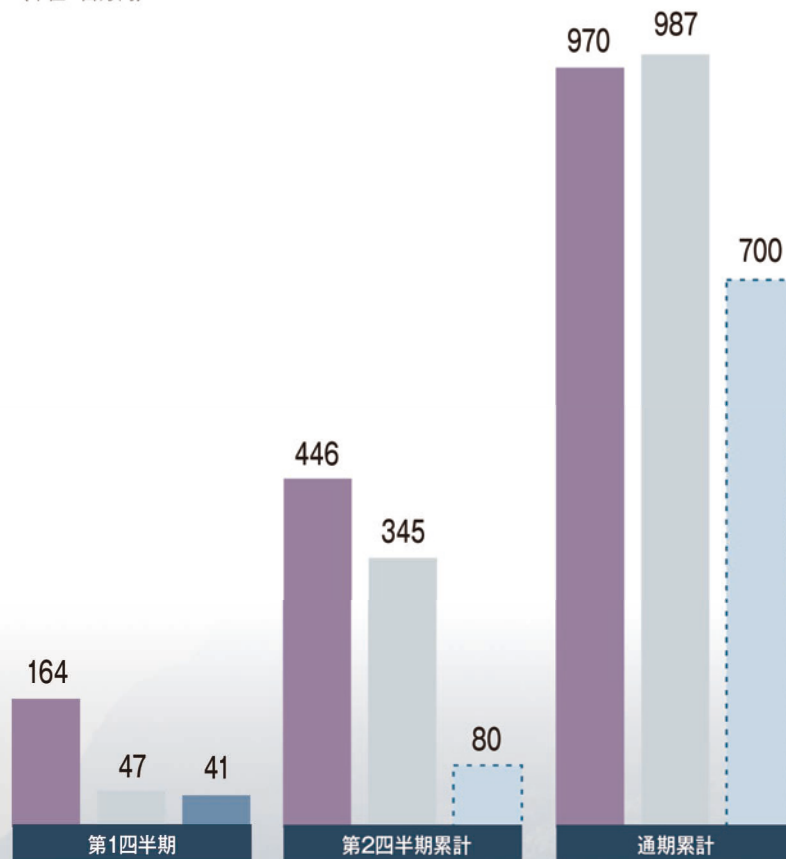
売上高（全社）

■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2021年3月期
 (単位: 百万円)



営業利益（全社）

■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 ■ 2021年3月期
 (単位: 百万円)



新型コロナウイルス感染症の影響により第1四半期は減益となったが、売上拡大や生産性向上を実現するデジタルトランスフォーメーション、M&A（事業承継）等、増加しているコンサルティングニーズを確実に取り込むことで2021年3月期通期では公表計画数字の達成を目指す。

※2021年3月期第2四半期累計以降の数値は計画値であり、2021年3月期第3四半期累計の数値は非公開である。

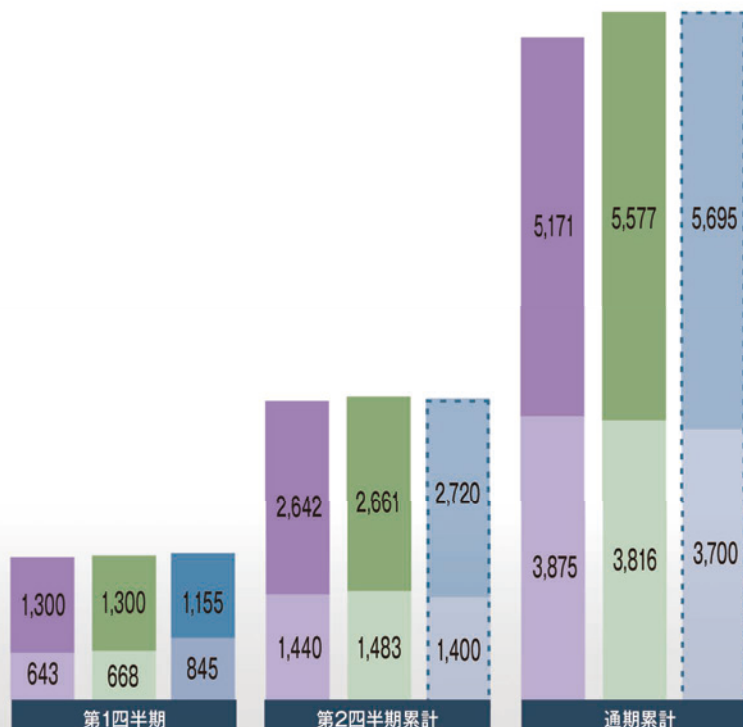
※2019年10月に㈱リーディング・ソリューションの株式を取得したことにより、2020年3月期第3四半期より連結決算を開示。

売上高（経営コンサルティング事業/マーケティングコンサルティング事業※）

2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期

■ 経営コンサルティング事業 ■ 経営コンサルティング事業 ■ 経営コンサルティング事業
 ■ SPコンサルティング事業 ■ SPコンサルティング事業 ■ マーケティングコンサルティング事業

(単位: 百万円)

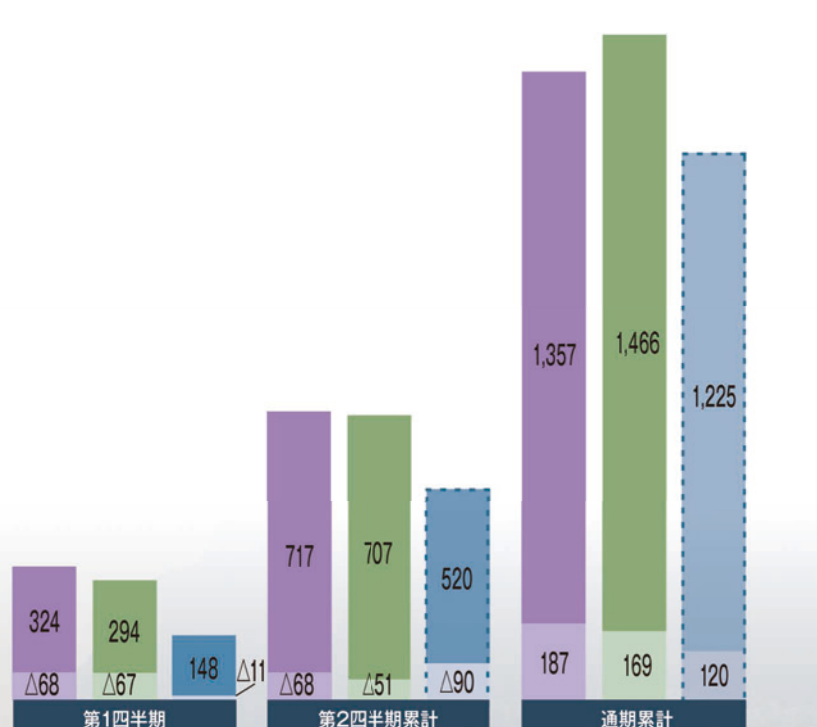


営業利益（経営コンサルティング事業/マーケティングコンサルティング事業※）

2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期

■ 経営コンサルティング事業 ■ 経営コンサルティング事業 ■ 経営コンサルティング事業
 ■ SPコンサルティング事業 ■ SPコンサルティング事業 ■ マーケティングコンサルティング事業

(単位: 百万円)



新型コロナウイルス感染症の影響により第1四半期は減益となったが、売上拡大や生産性向上を実現するデジタルトランスフォーメーション、M&A（事業承継）等、増加しているコンサルティングニーズを確実に取り込むことで2021年3月期通期では公表計画数字の達成を目指す。

- ※2021年3月期第2四半期累計以降の数値は計画値であり、2021年3月期第3四半期累計の数値は非公開である。
- ※2021年3月期より、SPコンサルティング事業をマーケティングコンサルティング事業へとセグメント名称変更。
- ※報告セグメントに配分していない一般管理費等の調整額は控除している。

2021年3月期への影響と対応策

経営コンサルティング事業

⚠️ 一部の経営コンサルティングやオーダーメイド教育（研修）において、延期や月単位の休止が発生

対策

緊急経営対策やテレワーク導入等を含めたデジタルマーケティング、人事・人材開発を支援するHRコンサルティング、M&A等の新たなコンサルティングニーズが発生し、リアルとオンラインを駆使したコンサルティングで対応

当社が以前より推進してきたデジタル教育およびオンライン教育コンテンツを活用するFCCアカデミー（企業内大学）設立の引合いも増加

⚠️ FCCセミナーや戦略ドメイン&ファンクション研究会において、リアルでの開催が減少

対策

リアルでの開催に加え、ライブ配信・オンデマンド配信を実施（オンライン化により全国各地域のセミナーの受講が可能となる）

⚠️ デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）に対するコンサルティングニーズの拡大

対策

（株）リーディング・ソリューションが持つデジタルマーケティング支援等のノウハウと全国各地に地域密着型の事業所を有する強みを生かして地域企業におけるDX化を推進することで、地方経済の活性化を支援

マーケティングコンサルティング事業

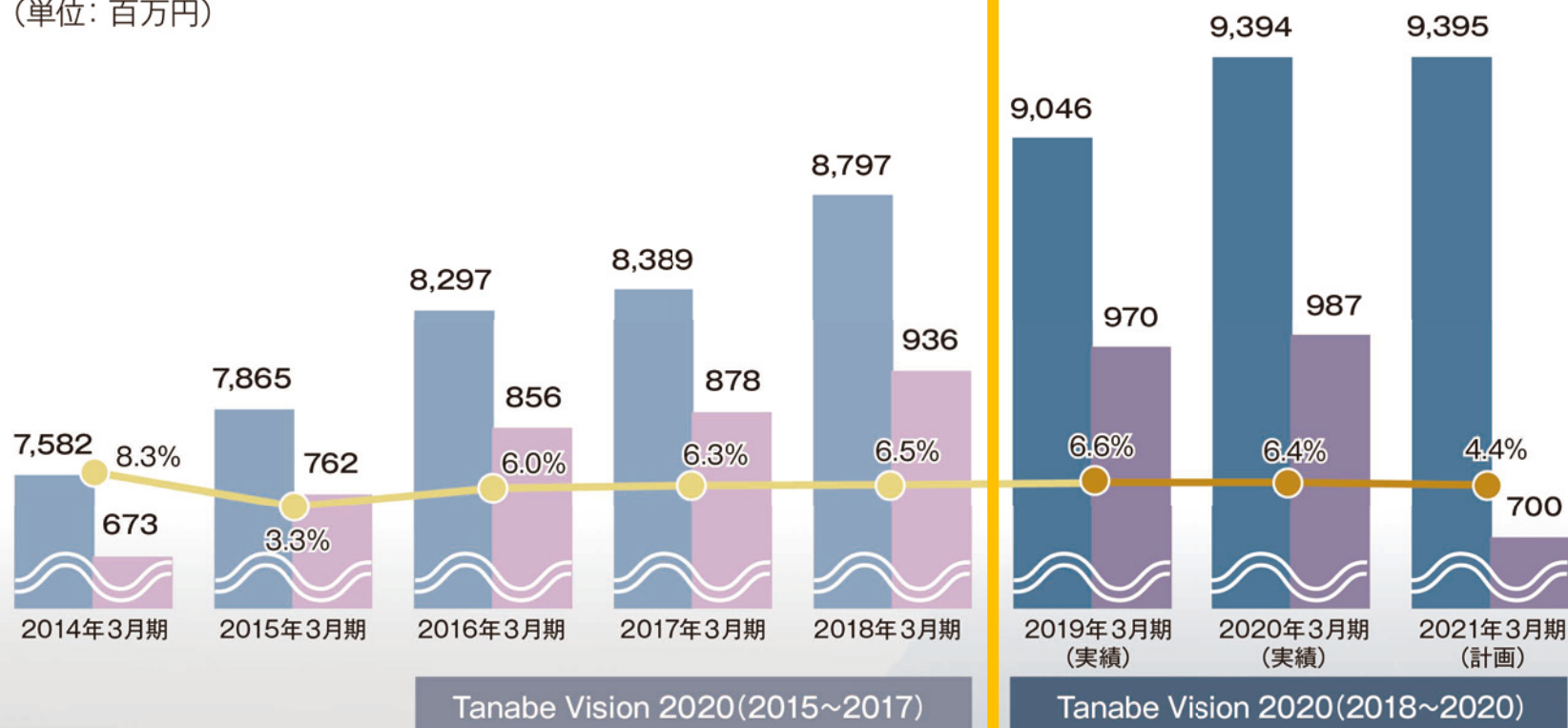
⚠️ 各種イベント等が中止となり、それに伴うプロモーショングッズ等の販売も減少

対策

プロモーショングッズの委託生産先であるパートナー企業のチャネルを活用し、ウイルス感染防止対策用のソリューション商品（マスク・消毒液等）や各種テレワークグッズを広く提供
また、マーケティング活動におけるデジタル活用の更なる拡大が予想されるなか、デジタルマーケティングの推進やブランド価値の最大化を図るためのデザインプロモーションを強化することにより、長期契約を実現

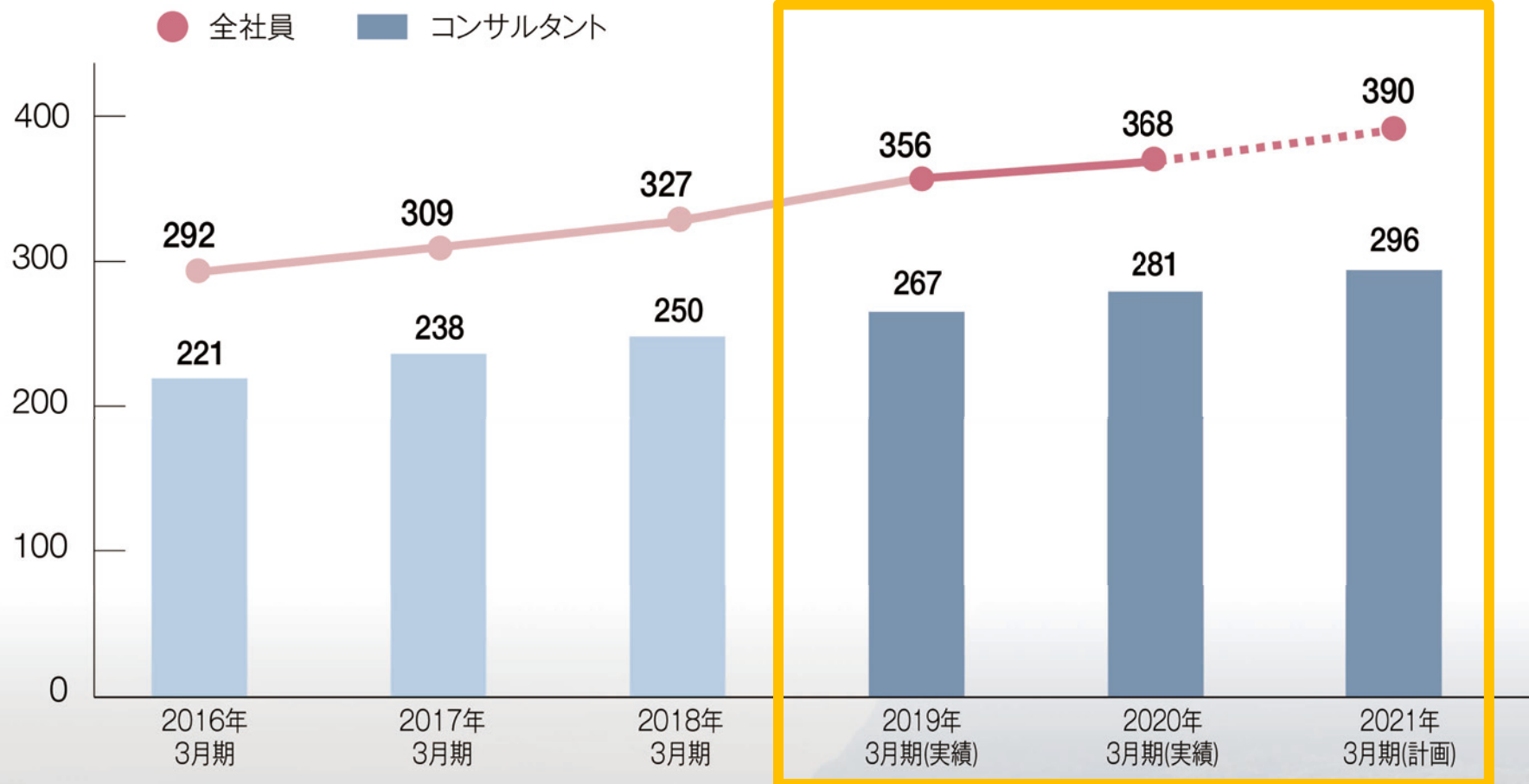
中期経営計画 (2018年5月28日発表)

■ 売上高 ■ 営業利益 ● ROE(株主資本利益率)
 (単位: 百万円)



新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、引き続き持続的成長を実現する

社員およびコンサルタント数推移



- ① 顧客企業に貢献し、当社の成長を牽引するプロフェッショナル人材の採用を強化
- ② 中期経営計画の最終年度である2021年3月期に社員数390名を目指す

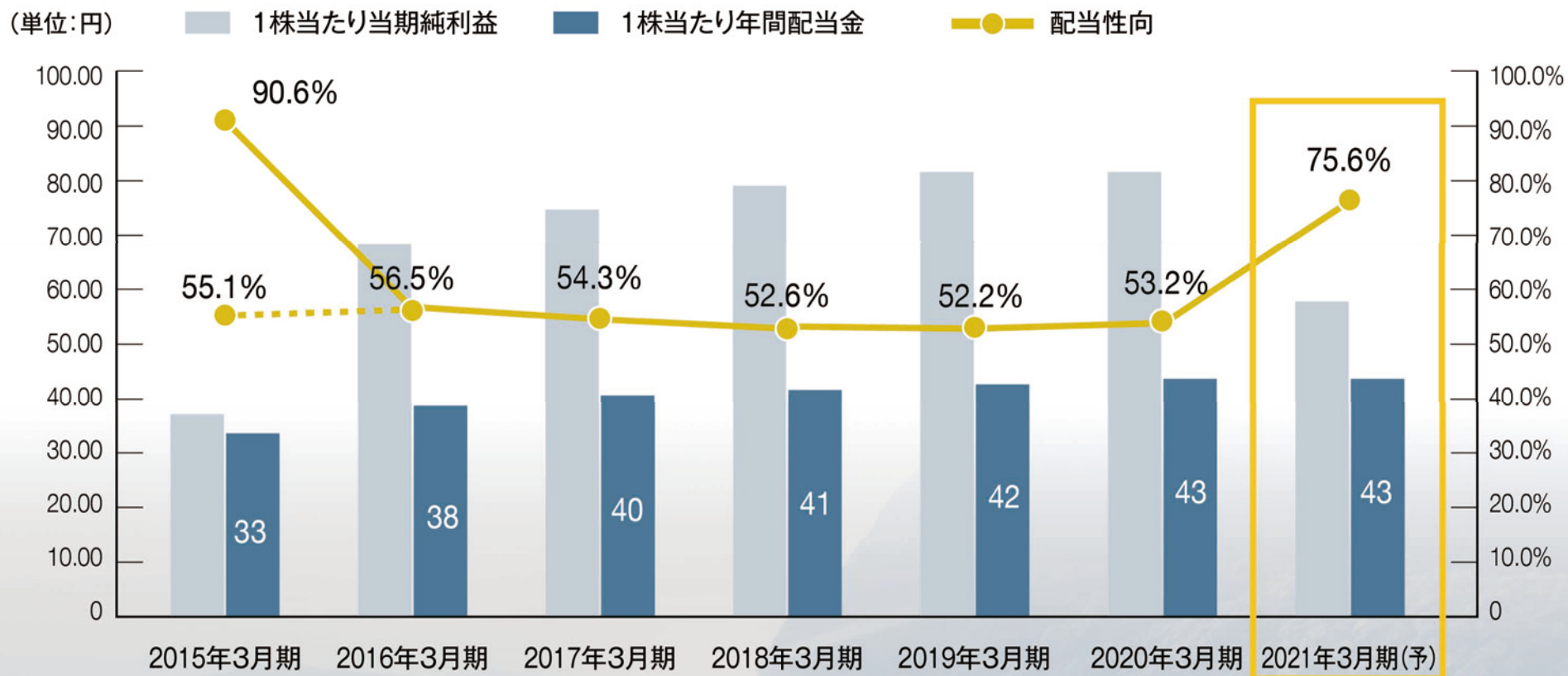
1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

株価推移

(1単元：100株)
(単位：円)



配当性向60%を目安（特殊要因は除く当期純利益ベース） 今後も持続的な増配を目指す（8期連続増配）



(注) 特殊要因を除いた当期純利益ベースでは、2015年3月期配当性向は55.1%。



毎年、**9月末現在の株主名簿**に記録された1単元（100株）以上を保有されている株主さまに対して、
当社のブルーダイアリー手帳1冊（3,000円相当・オリジナル革表紙）を贈呈

1. 会社情報
2. 事業内容
3. 業績動向・中期経営計画
4. 株価推移・株主還元
5. 本日のまとめ

会社情報

創業63年目の日本初の民間経営コンサルティング企業

事業内容

民間経営コンサルティング企業唯一の全国拠点展開
ビジネスドクターによる地域密着のチームコンサルティング

収益・財務情報

創業来の営業利益黒字継続と10期連続の増収増益
無借金経営・自己資本比率84.7%（2020年6月末）の安定財務体質

株主還元

配当性向60%を目安に、株主の皆さまに配当金をお支払い（特殊要因を除く
当期純利益ベース）、9月末現在の株主の皆さまにご優待手帳を贈呈

将来にわたる予想の部分につきましては、当社の推測・予測に基づくものであり、皆さまの投資のご参考資料としてご提供するものであります。

したがって、確約・保証を与えるものではございません。

予測と異なる結果となる場合があるということをご了承の上、ご活用頂きますよう、お願い申し上げます。

FCC

First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社



タナベ経営
TANABE CONSULTING

証券コード：9644