

個人投資家説明会

2021年3月5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	469名（2021年3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	9,461名（2020年9月30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	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	金融機関・ 会計事務所	その他の業種
経営機能							
企業戦略・事業戦略	●	●	●	●	●	●	●
組織・人事	●	●	●	●	●	●	●
財務	●	●	●	●	●	●	●
M&A	●	●	●	●	●	●	●
デジタルトランスフォーメーション(DX)・業務改善	●	●	●	●	●	●	●
ブランディング・プロモーション	●	●	●	●	●	●	●
開発・生産	●	●	●	●	●	●	●
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

- ・ (株) リーディング・ソリューションとグローウィン・パートナーズ (株) のグループ入りにより、主要顧客は比較的競合企業が少ない中堅企業（売上高50億円～1,000億円規模）を中心に、大手企業にも取引が拡大
- ・ 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



※当社作成

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)

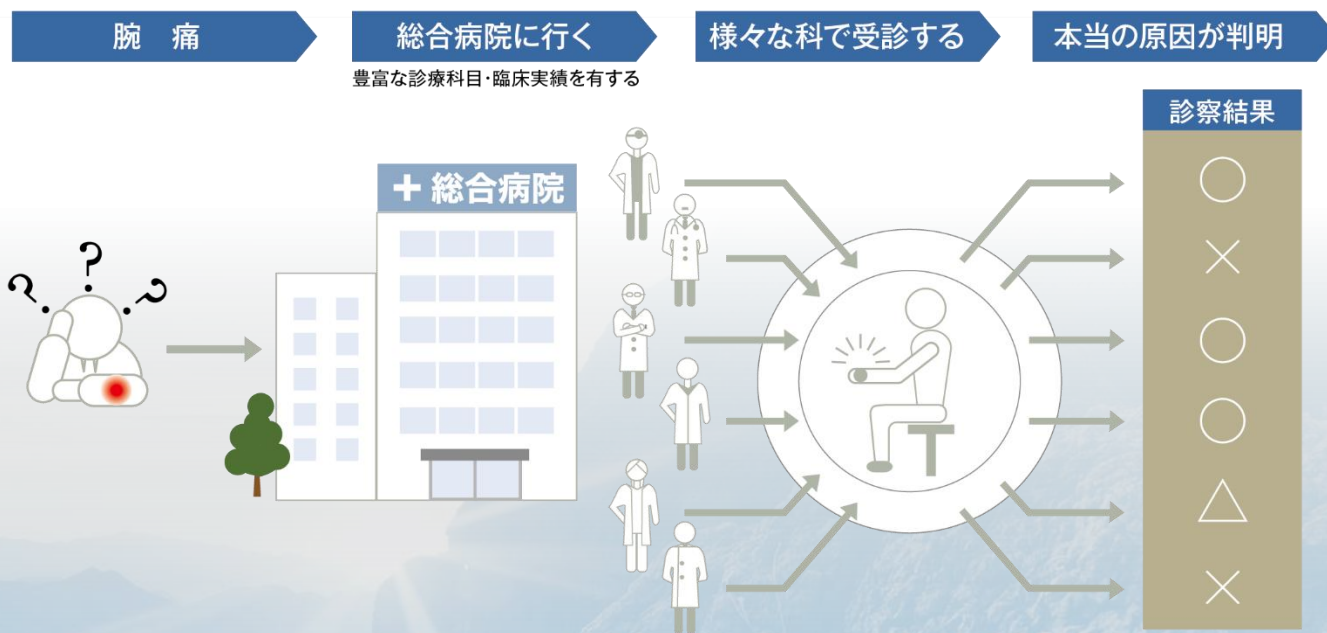
株式会社タナベ経営



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



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

ビジネスドクター
(コンサルタント)
チーム医療

FCC
First Call Company
100年先も一番に選ばれる会社

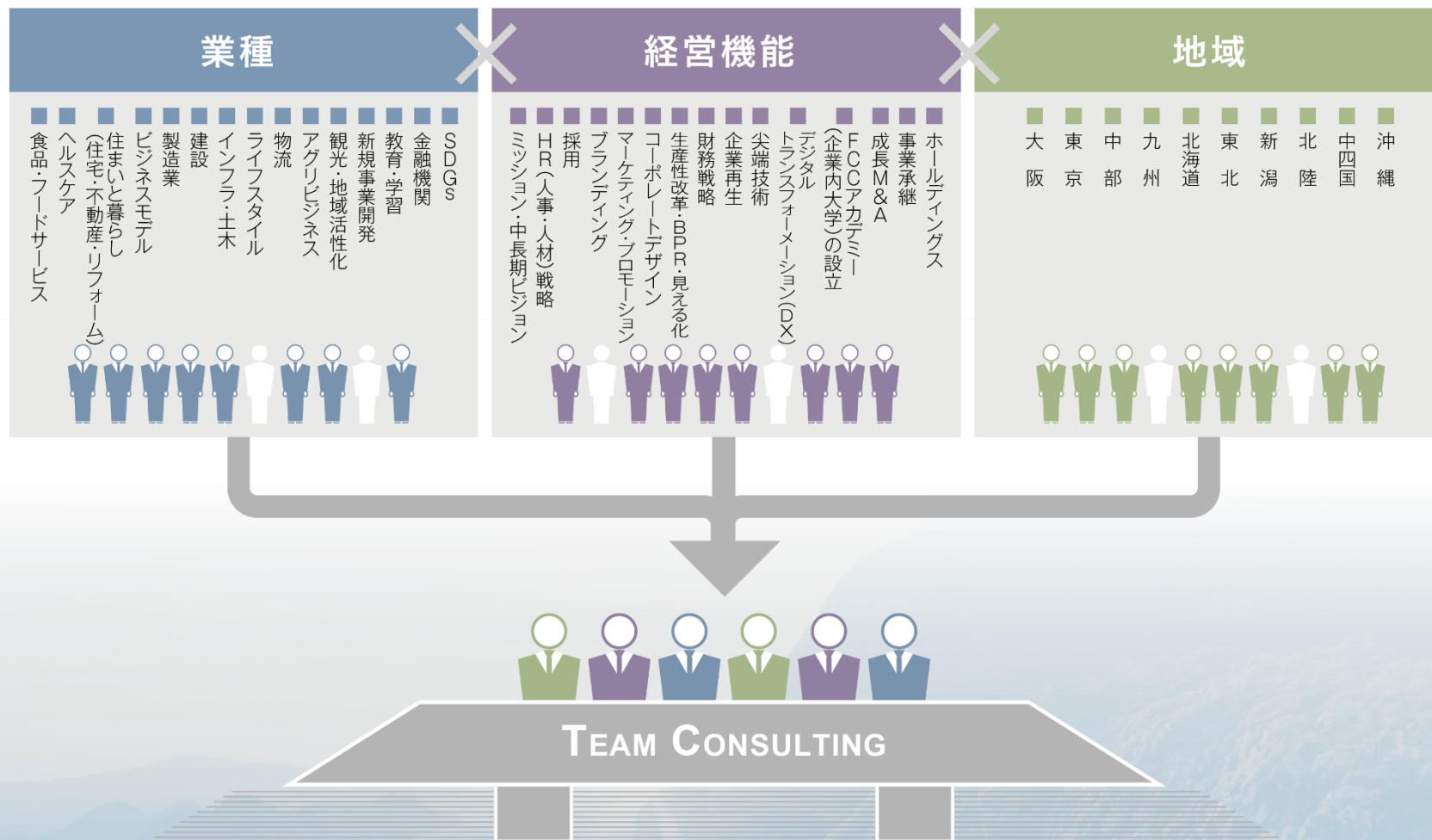
回復
(変化&成長)

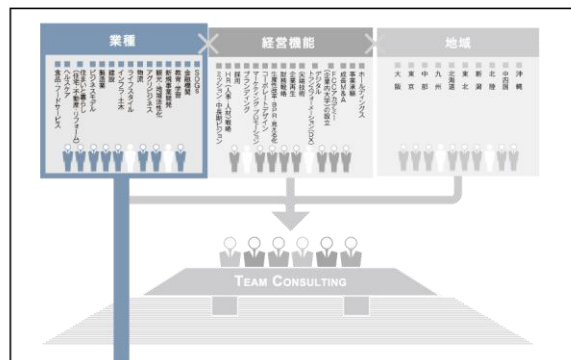
健全な体質維持



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

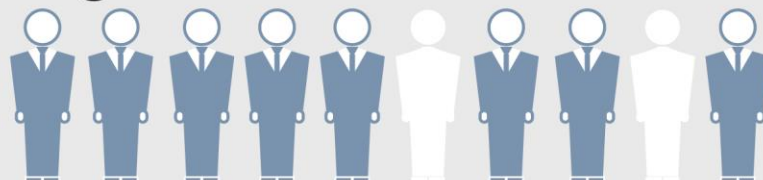
豊富な診療科目

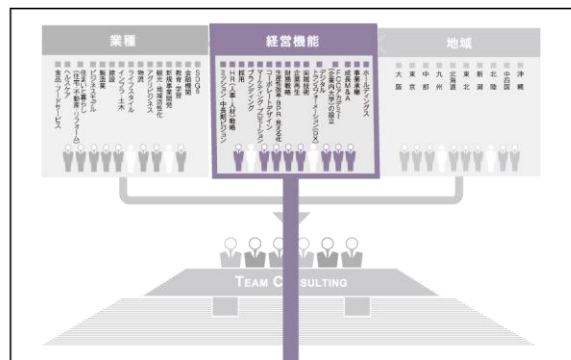




業種

- SDGS
- 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
- ビジネスモデル
- 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

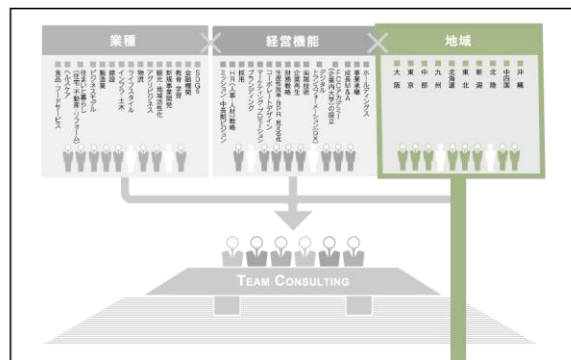




経営機能

- 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・BPR・見える化
- 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 道

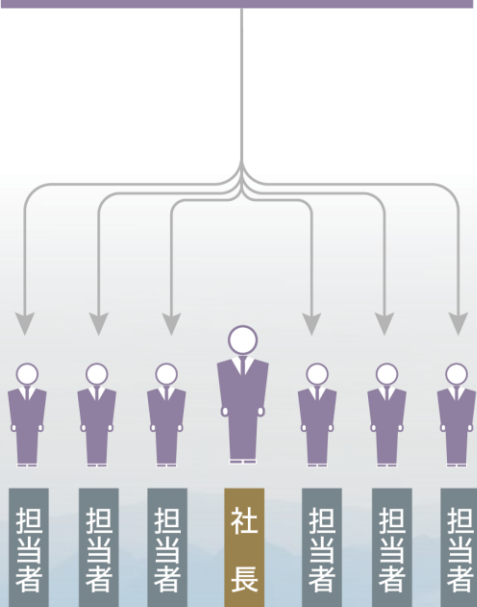


当社のコンサルティングのお相手は社長である

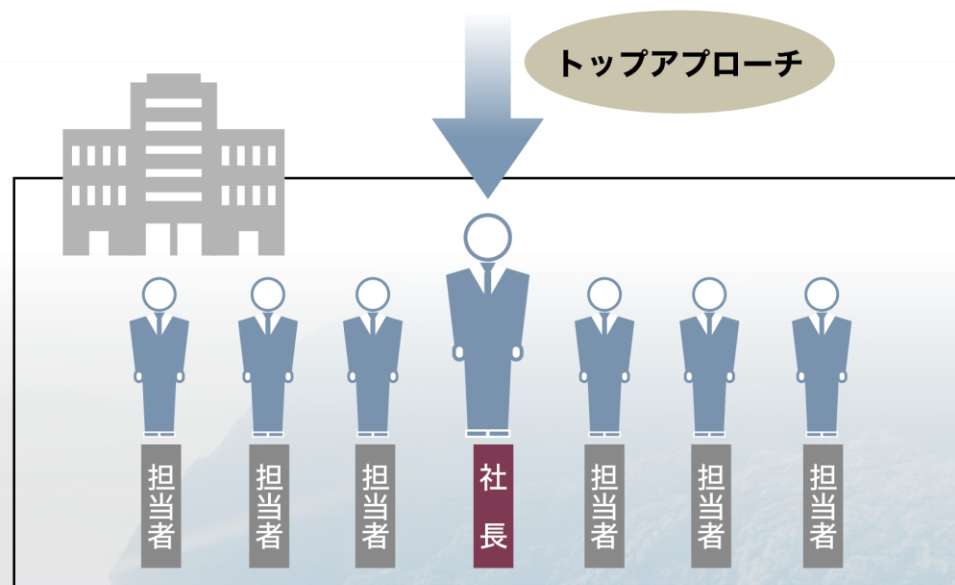
他のコンサルティング会社



人事・財務等のテーマに合わせ、
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）



契 約

高い継続率

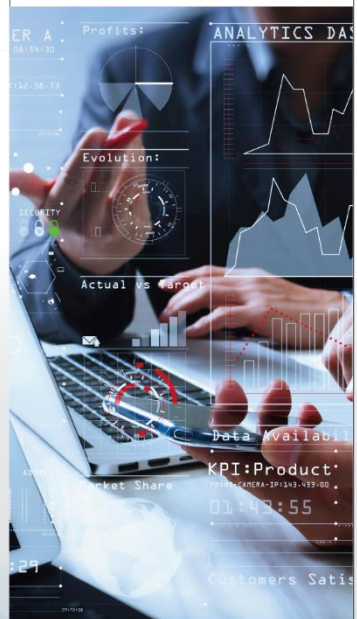
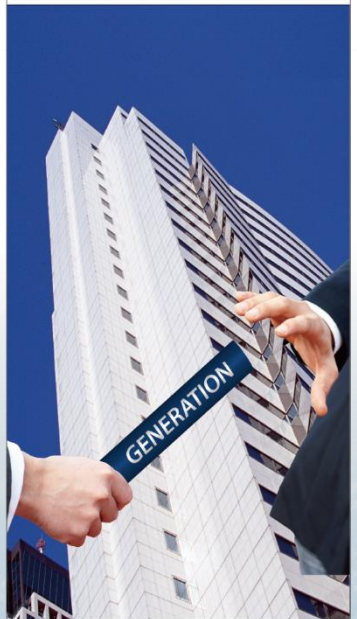
経営コンサルティング業界唯一の全国展開・地域密着

- ・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質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



当社の強み（長年蓄積された信頼と実績）



中期経営計画の策定	デジタルマーケティング	成長 M & A	事業承継	HR(人事・人材)戦略
ウィズコロナ禍で夢のある会社の未来を描く 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	営業のデジタルシフト マーケティング & インサイドセールスの体制構築を支援	企業の成長に資する M & A の実現 買い手企業側の M & A 戦略の立案・実施等を支援	日本の企業数を減らさずに地方創生に貢献 株式の承継と後継社長・次世代役員等の育成を支援	クラウドを用いて企業内に大学を創る デジタル教育動画により学び方改革を実現
				FCC アカデミー(企業内大学) 現在 114 校が開校 

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 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

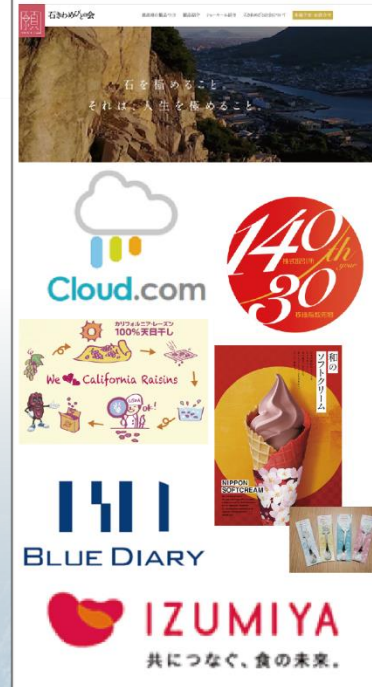
ブランドストーリーを伝え、
ファンをつくるコミュニケー
ション戦略の支援



ブランディング

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・
キャラクター等のデザイン・
制作を通じて、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

コンサルティングマーケットは今後も拡大が予想され、当社の成長余地も大きい

国内ビジネスコンサルティング市場 | (2019年)

4,594億円※1
(2018年比+8.7%)

当社シェア

約**0.9%**

「デジタル関連ビジネスコンサルティング市場
(2019年)」※1

967億円のマーケット

企業向け研修サービス市場 | (2019年)

5,270億円※3
(2018年比+0.8%)

当社シェア

約**0.3%**

「M&Aコンサルティング市場 (2019)」※2

18兆295億円のマーケット

広告市場 | (2019年)

5兆9,106億円※4

当社シェア

約**0.07%**

国内企業数 | (2016年度)

3,856,457※5

当社シェア

約**0.4%**

※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)「国内ビジネスコンサルティング市場予測」(2020.4)

※2 (株)レコフデータ「2019年1-12月の日本企業のM&A動向」(2020.1.6) 日本企業のM&A金額

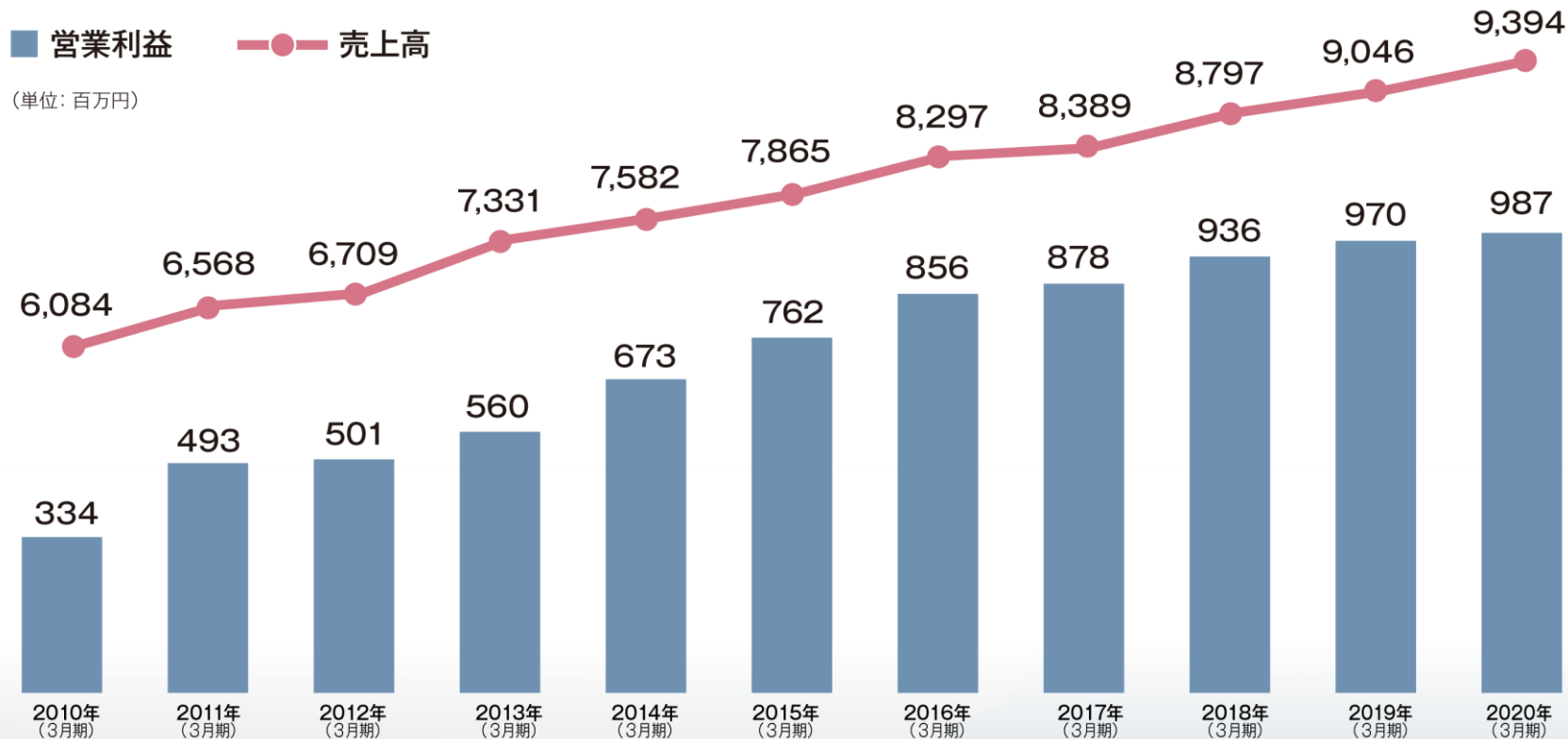
※3 (株)矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2020年)」(2020.9.17発表)

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。

※4 経済産業省「特定サービス産業動態統計月報」(2020.3)

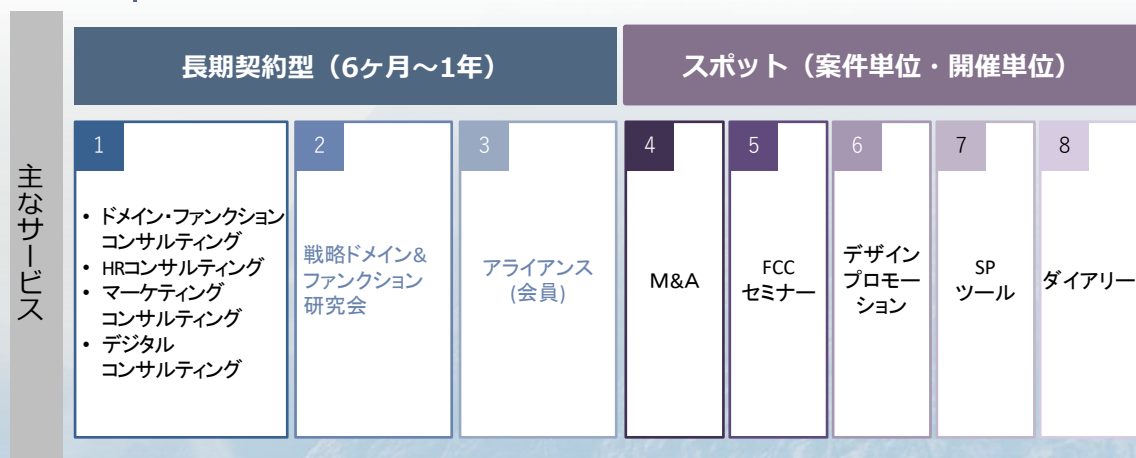
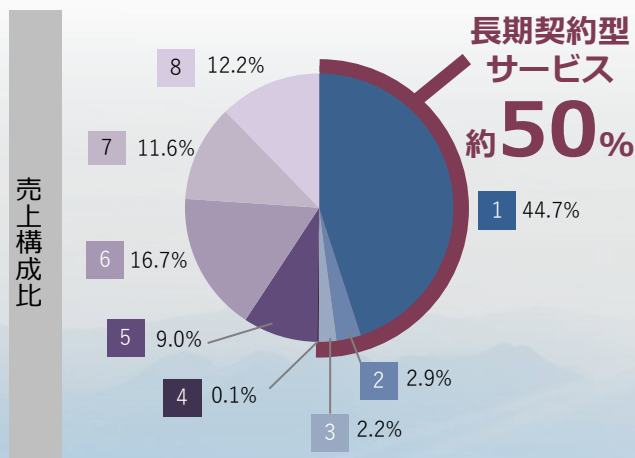
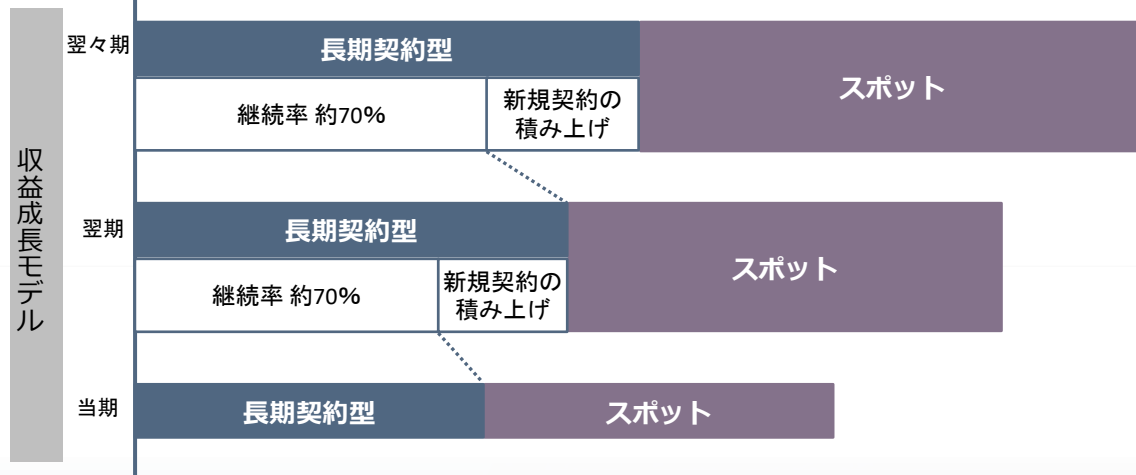
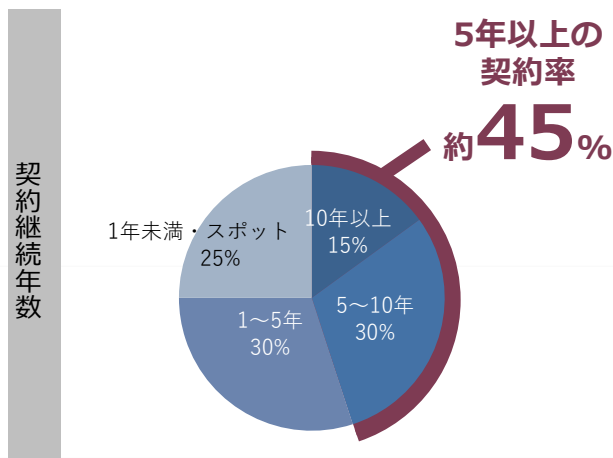
※5 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス・活動調査」(2018.6)



- 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

長期契約型のサービスを収益基盤とし、スポット型の商品・サービスを積み上げて持続的成長へ

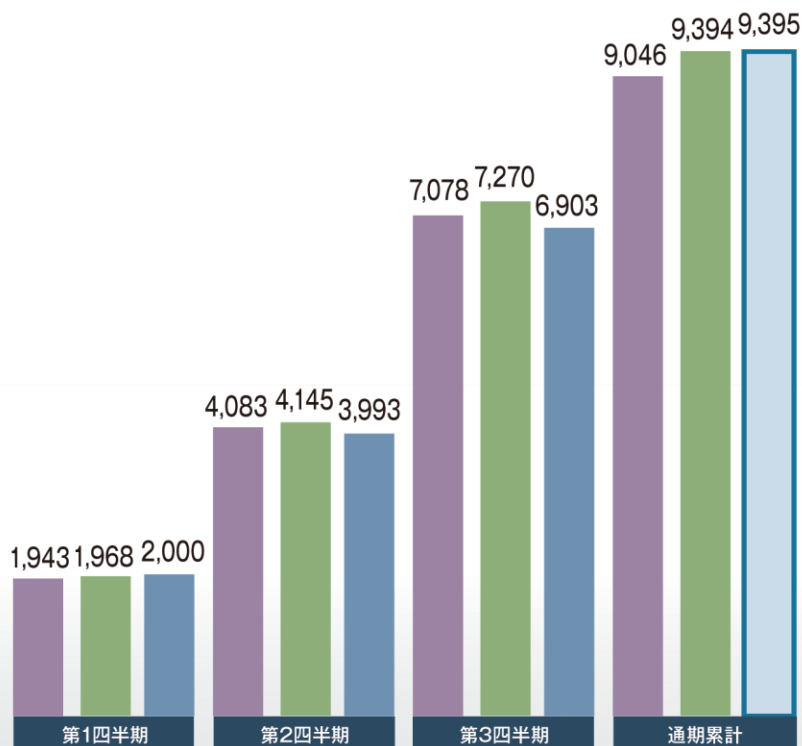
- 長期契約型サービスの大半を占めるコンサルティングの継続率は約70%、経営者のパートナーとして顧客企業の経営全般を理解し、結果を出し続けることが長期契約へとつながっている
- スポット型サービスも約70%近くがリピート顧客



2021年3月期第3四半期決算および通期見通し-①

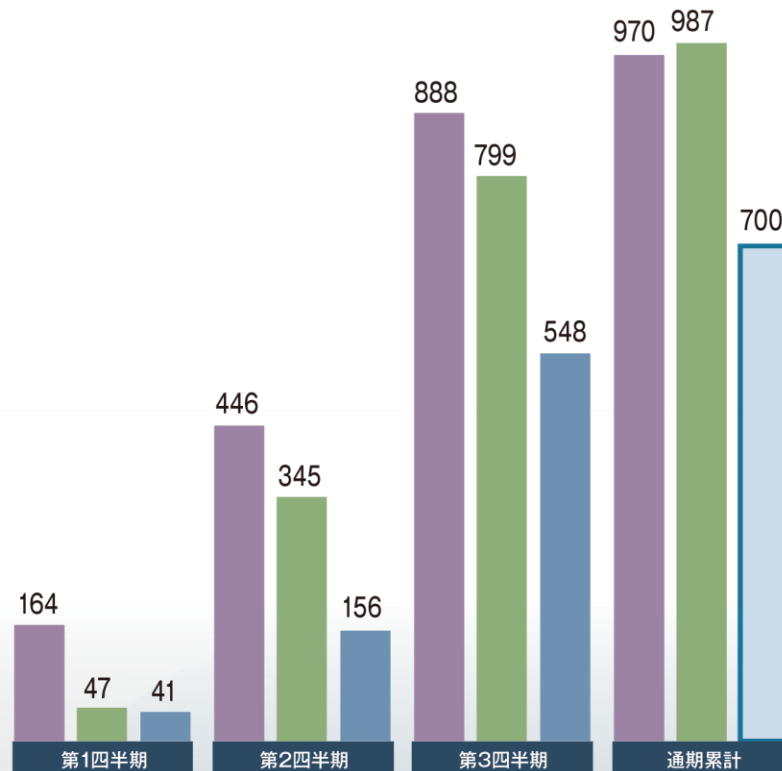
売上高（全社）

■ 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)



- 経営コンサルティング事業：主力の経営コンサルティング契約数は、新型コロナウイルス感染症の拡大による契約の一時休止や延期が影響して減少するも、第3四半期以降は徐々に回復基調となっている。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（事業承継型・事業再編型）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。
- マーケティングコンサルティング事業：新型コロナウイルス感染症の拡大による各種イベント等の延期・中止に伴い、プロモーション商品の企画・制作を含むコンサルティング需要が減少している一方で、需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品を顧客ごとにカスタマイズするプロモーション企画の推進、デジタル支援等の強化へシフト。

※2021年3月期通期累計の数値は計画値である。

※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。

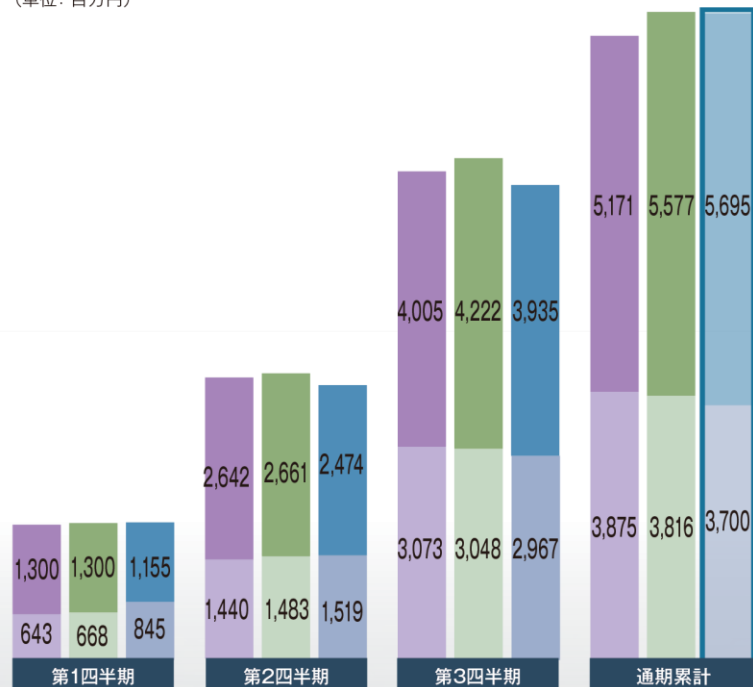
※2021年3月期の連結決算にあたり、グローウィン・パートナーズ㈱の1月～3月の3ヶ月分の業績を連結する予定である。

2021年3月期第3四半期決算および通期見通し-②

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
 ■ マーケティング ■ マーケティング ■ マーケティング
 ■ コンサルティング事業 ■ コンサルティング事業 ■ コンサルティング事業

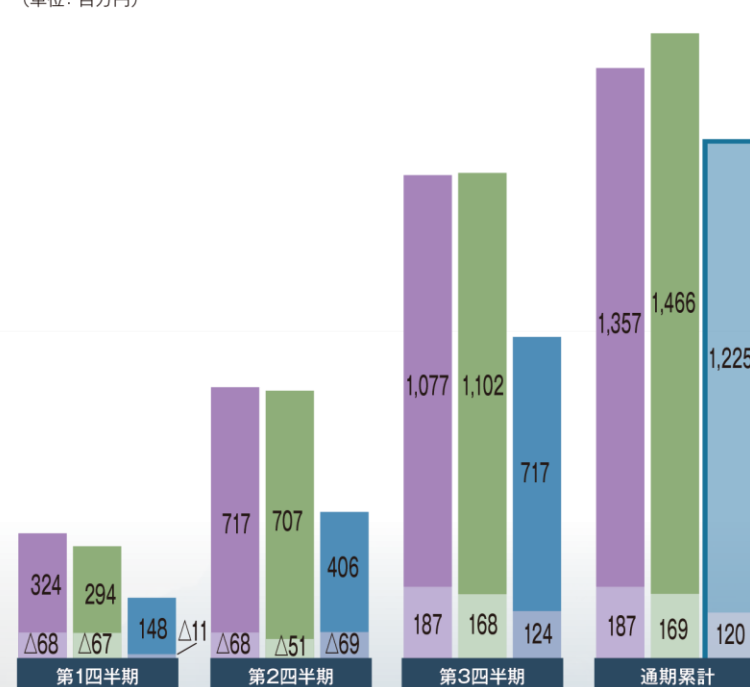
（単位：百万円）



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
 ■ マーケティング ■ マーケティング ■ マーケティング
 ■ コンサルティング事業 ■ コンサルティング事業 ■ コンサルティング事業

（単位：百万円）



- 経営コンサルティング事業：主力の経営コンサルティング契約数は、新型コロナウイルス感染症の拡大による契約の一時休止や延期が影響して減少するも、第3四半期以降は徐々に回復基調となっている。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（事業承継型・事業再編型）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。
- マーケティングコンサルティング事業：新型コロナウイルス感染症の拡大による各種イベント等の延期・中止に伴い、プロモーション商品の企画・制作を含むコンサルティング需要が減少している一方で、需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品を顧客ごとにカスタマイズするプロモーション企画の推進、デジタル支援等の強化へシフト。

※2021年3月期通期累計の数値は計画値である。

※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。

※2021年3月期の連結決算にあたり、グローウィン・パートナーズ㈱の1月～3月の3ヶ月分の業績を連結する予定である。

グローウィン・パートナーズ株式会社のグループ化（株式50.1%取得）

- 当社の経営コンサルティングと同社のM&Aおよびデジタルトランスフォーメーション（以下DX）の知見・ノウハウを融合することにより、今後も成長拡大が見込まれるM&AおよびDXに関するコンサルティング領域の拡大へ



多数の公認会計士やプロフェッショナル人材を擁す

グローウィン・パートナーズ株式会社



設立 2004年2月

売上高 1,075百万円
(2020年6月期)

事業内容

- クロスボーダーを含むM&A全般支援
- ERP・RPA等のデジタル技術の導入・活用による経理・財務部門などバックオフィス業務のDX支援
- IPO準備企業へ投資・経営支援を行うベンチャーキャピタル

提携内容

- 当社が有する経営コンサルティングの知見と同社が有するM&AおよびDXに関する知見・ノウハウを融合し、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げに取り組む
- 既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客企業へ提供するサービスの価値向上を図る
- 当社から同社へ役員として人員を派遣することにより、経営体制の強化を図る
- 当社が同社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図る

当社の顧客基盤・ネットワークを通じて、
全国の事業承継マーケット、事業再編マーケット、地域企業のDXマーケットへの参入が可能に

地域に密着したビジネスドクターとして、ウィズコロナによる新たな成長領域を取り込む

- 金融機関等とのアライアンスも活用し、今後加速が予想される全国の事業承継や業態転換・事業再構築、DX・生産性向上ニーズに対応
- グループ企業と連携し、M&A領域の更なる拡大や、DXサービスメニューの拡充を図る

企業を取り巻く状況

経営危機やビジネスモデルの変革に伴い、潜在的な事業承継・再編ニーズが加速
新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、企業のデジタル化ニーズが加速

ウィズコロナ戦略

M&A戦略

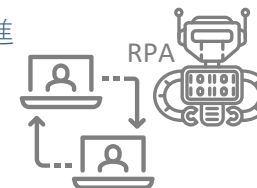
経営コンサルティングを本業としてきたからこそできる
M&A戦略の策定から
その後の成長支援まで、一貫した支援

- | | |
|------------------|---------------|
| ① M&A戦略の策定 | ⑤ 財務デューデリジェンス |
| ② ファイナンシャルアドバイザー | ⑥ PMI（経営統合） |
| ③ ターゲットM&A | ⑦ 業態転換・事業再構築 |
| ④ ビジネスデューデリジェンス | |

- ✓ 金融機関や会計事務所等との連携を強化
- ✓ グローウィン・パートナーズ(株)のグループ化によるクロスボーダーを含むM&A領域の更なる拡大
- ✓ M&A戦略の推進による地域企業・地域経済の活性化促進
- ✓ 事業承継・再編ニーズを取り込む

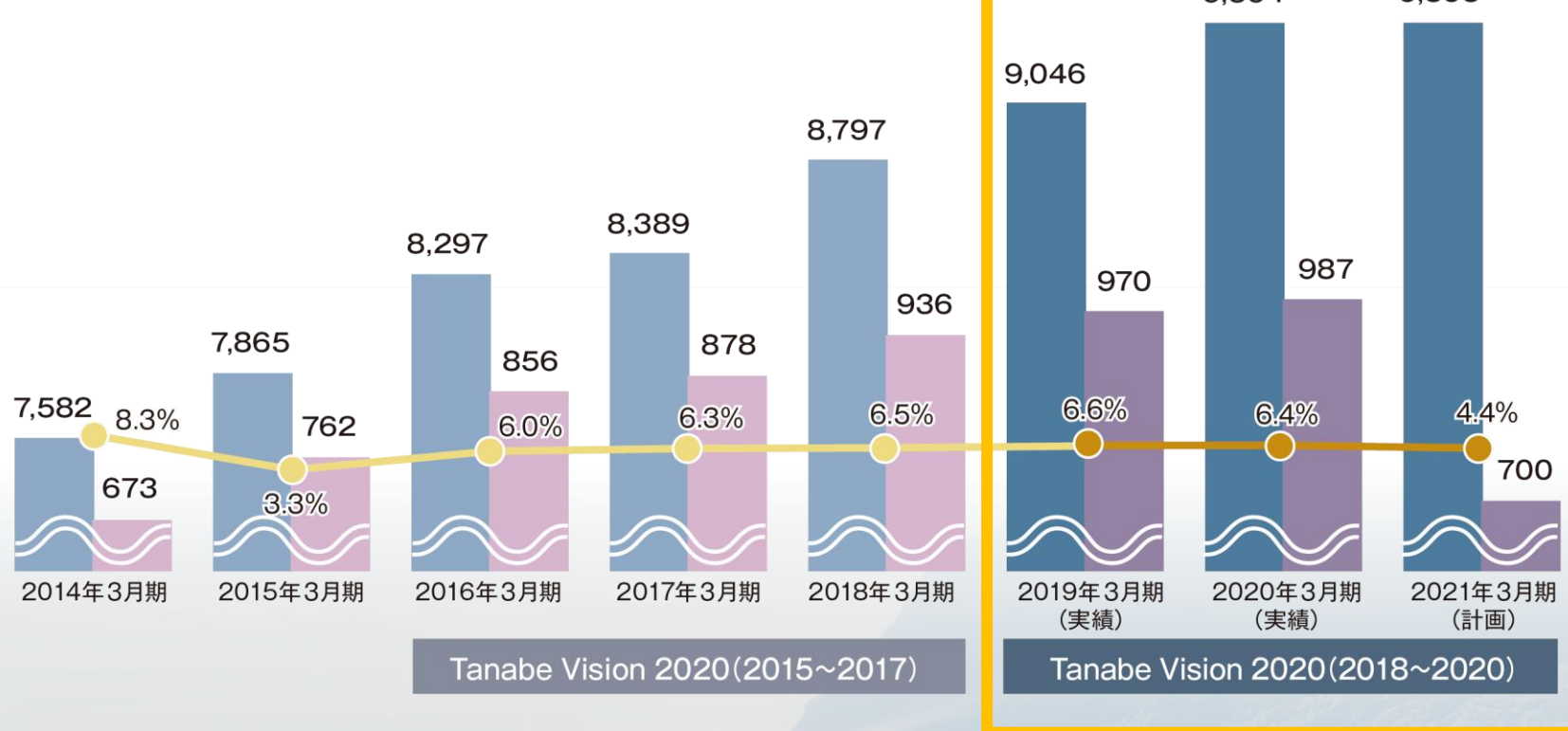
DX戦略

- ワークスアイディ(株)との業務提携
(RPAを活用した業務改善支援)
 - (株)リーディング・ソリューションのグループ化
(デジタルマーケティング支援)
 - グローウィン・パートナーズ(株)のグループ化
(ERP・RPA等のデジタル技術の導入・活用による経理・財務部門などバックオフィス業務のDX化支援)
- ✓ DXサービスメニューの拡充、推進
 - ✓ 地域企業のDXニーズにも対応



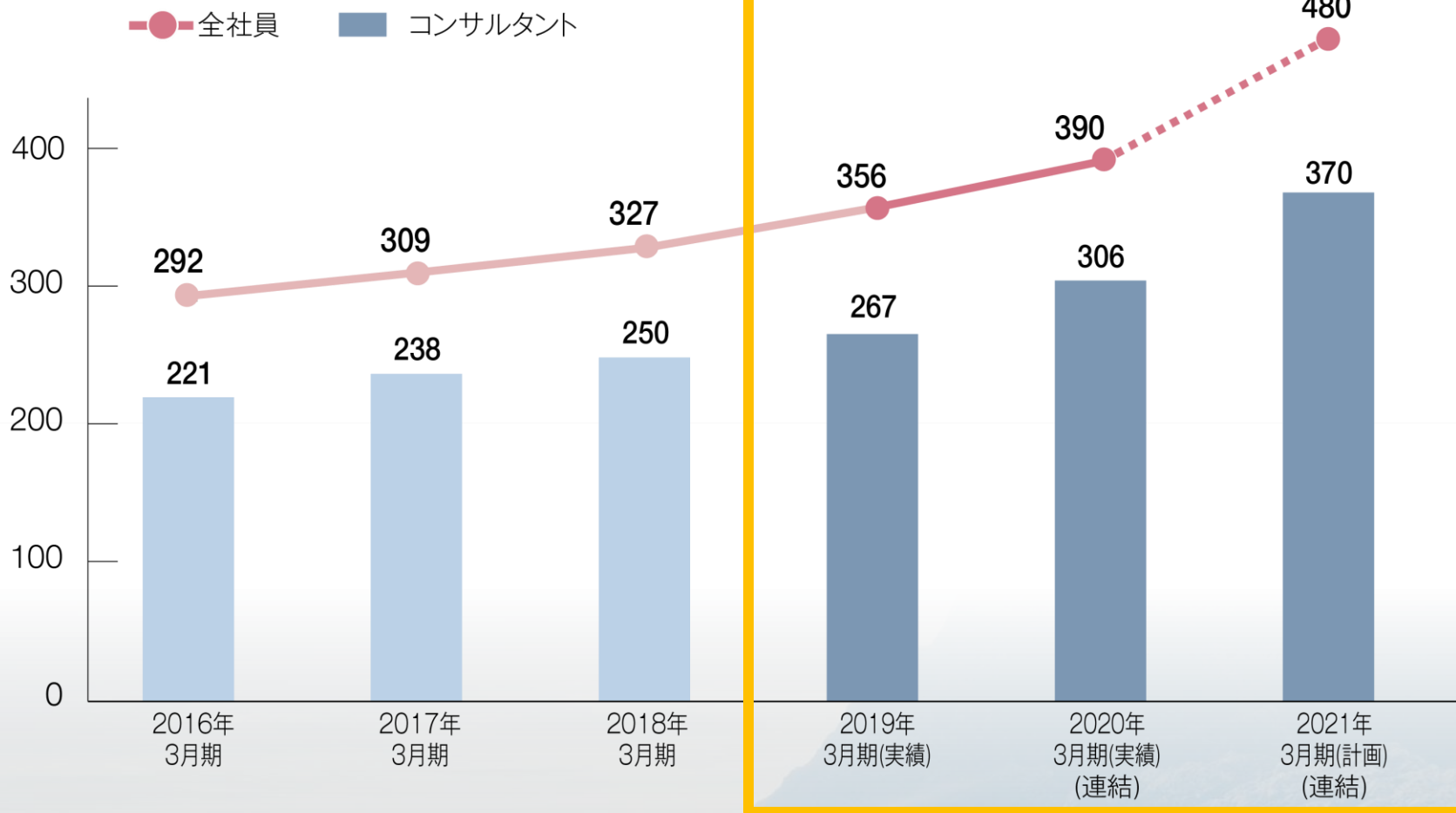
中期経営計画（2018年5月28日発表）

■ 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

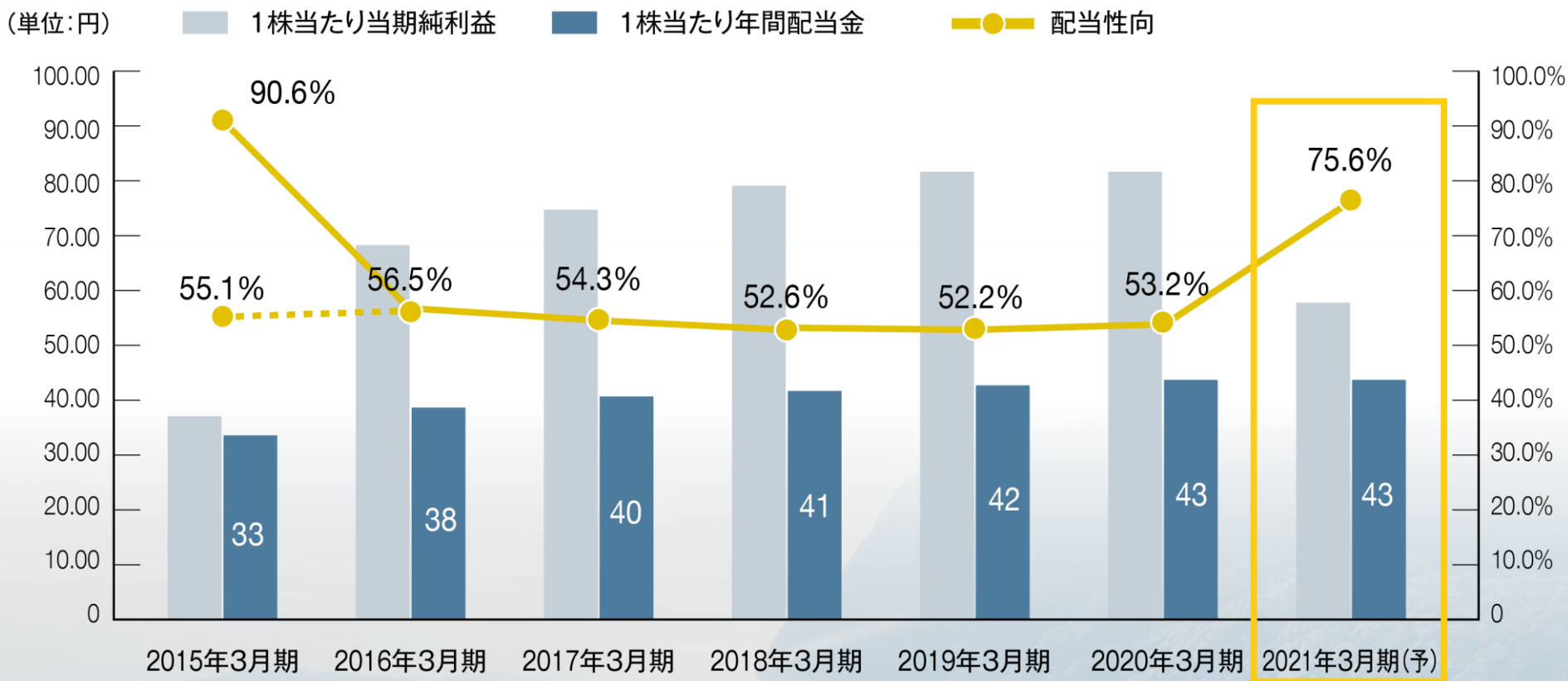


- ① 顧客企業に貢献し、当社の成長を牽引するプロフェッショナル人材の採用を強化
- ② 中期経営計画の最終年度である2021年3月期に社員数480名を目指す

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



配当性向60%を目安（特殊要因は除く当期純利益ベース）
今後も増収増益経営を基調に、持続的な増配を目指す（現状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%。

※配当金に加えて、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64年目の日本の経営コンサルティングのパイオニア

事業内容

経営コンサルティング業界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85.7%（2020年12月末）の安定財務体質

今後の事業戦略

グループ会社の(株)リーディング・ソリューションとグローウィン・パートナーズ(株)との連携により、ニーズが拡大しているDX領域やM&A領域を取り込み、成長スピードを加速させる

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ありません。

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