

# 2008年3月期決算説明会補足資料

平成20年3月期

自 平成19年 4月 1日  
至 平成20年 3月 31日

平成20年5月30日

**株式会社タナベ経営**

(証券コード:9644)

URL <http://www.tanabekeiei.co.jp/>

この資料に関するお問い合わせ等は管理本部 若槻(06 - 6338-3451)まで

当資料の将来にわたる予想の部分につきましては、皆様の投資の参考資料として提供するものです。  
したがって、当社の推測・予測に基づくものであり、確証や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可能性があることをご確認のうえ、ご活用いただきますよう、お願い申し上げます。

## 2008年3月期決算(単体)

### 決算概況

(単位:百万円、%)

	'05/3			'06/3			'07/3			'08/3			09/3(計画)		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	5,788	100.0	8.5%	6,073	100.0	4.9%	6,407	100.0	5.5%	6,918	100.0	8.0%	7,290	100.0	5.4%
売上総利益	2,912	50.3	9.5%	2,975	49.0	2.2%	3,051	47.6	2.6%	3,243	46.9	6.3%	3,385	46.4	4.4%
販売費及び一般管理費	2,272	39.3	6.3%	2,287	37.7	0.7%	2,335	36.4	2.1%	2,519	36.4	7.9%	2,735	37.5	8.6%
営業利益	640	11.0	22.6%	688	11.3	7.6%	715	11.2	4.0%	723	10.5	1.1%	650	8.9	-10.2%
経常利益	696	12.0	31.6%	734	12.1	5.4%	762	11.9	3.7%	788	11.4	3.4%	700	9.6	-11.3%
当期純利益	371	6.4	38.4%	360	5.9	-3.0%	430	6.7	19.6%	441	6.4	2.5%	390	5.3	-11.7%
総資産	9,979	100.0	4.2%	10,202	100.0	2.2%	10,443	100.0	2.4%	10,769	100.0	3.1%	10,857	100.0	0.8%
純資産	8,349	83.7	2.5%	8,455	82.9	1.3%	8,644	82.8	2.2%	8,807	81.8	1.9%	8,912	82.1	1.2%
自己資本当期純利益率(%)	4.5			4.3			5.0			5.1			4.4		
総資産経常利益率(%)	7.1			7.3			7.4			7.4			6.5		
純資産配当率(%)	2.6			2.6			3.0			3.3			2.9		
一株当り当期純利益(円)	39.29			38.76			49.73			50.98			45.00		
一株当り純資産(円)	959.94			972.92			997.62			1,016.47			1,028.53		
一株当り配当金(円)	25.00			25.00			30.00			33.00			30.00		
期末発行済株式数	8,754千株			8,754千株			8,754千株			8,754千株			8,754千株		

## 2008年3月期実績(単体)

### 貸借対照表の主な増減科目

(単位:百万円、%)

勘定科目	2007年3月期	2008年3月期	増減額	増減比	増 減 要 因
<b>総 資 産</b>	10,443	10,769	325	3.1%	
<b>流 動 資 産</b>	5,487	5,211	276	-5.0%	
現金及び預金	3,903	2,784	1,119	-28.7%	新大阪本社ビル建設代金
受取手形	118	76	41	-35.1%	
売掛金	411	467	55	13.6%	
有価証券	799	1,606	807	101.0%	資金運用
商品・原材料	39	34	5	-13.2%	
繰延税金資産	151	180	29	19.5%	
その他	63	60	2	-3.6%	
<b>固 定 資 産</b>	4,956	5,558	601	12.1%	
土地・建物	3,202	3,168	34	-1.1%	
器具備品	20	18	1	-8.6%	
投資有価証券	308	363	55	18.1%	
その他	1,425	2,007	582	40.8%	新大阪本社ビル建設仮勘定
<b>負 債 合 計</b>	1,799	1,962	162	9.0%	
<b>流 動 負 債</b>	1,259	1,368	108	8.6%	
買掛金	189	180	9	-4.8%	
未払金	212	229	16	8.0%	
未払法人税等	288	321	33	11.7%	
前受金	323	332	8	2.7%	
賞与引当金	168	180	11	6.9%	
その他	76	123	47	61.2%	
<b>固 定 負 債</b>	540	593	53	9.9%	
長期前受収益	-	32	32	-	
再評価に係る繰延税金負債	15	15	0	-3.4%	
退職給付引当金	239	225	13	-5.8%	
役員退職慰労引当金	284	319	34	12.3%	
<b>純 資 産</b>	8,644	8,807	163	1.9%	
<b>株 主 資 本</b>	9,423	9,606	182	1.9%	
資本金	1,772	1,772	-	-	
資本剰余金	2,402	2,402	0	0.0%	
利益剰余金	5,287	5,469	182	3.5%	
自己株式	38	38	0	0.3%	
評価・換算差額等	779	798	19	2.5%	

## 2008年3月期実績及び2009年3月期計画(単体)

### 比較損益計算書

(単位:百万円、%)

	2007年3月期			2008年3月期			2009年3月期(計画)			コメント
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比	
売上高	6,407	100.0	5.5%	6,918	100.0	8.0%	7,290	100.0	5.4%	
売上原価	3,355	52.4	8.3%	3,675	53.1	9.5%	3,905	53.6	6.3%	
売上総利益	3,051	47.6	2.6%	3,243	46.9	6.3%	3,385	46.4	4.4%	
販売費及び一般管理費	2,335	36.4	2.1%	2,519	36.4	7.9%	2,735	37.5	8.6%	
広告宣伝費	133			149						
人件費	708			816						
減価償却費	61			64						
その他	1,432			1,490						
営業利益	715	11.2	4.0%	723	10.5	1.1%	650	8.9	-10.2%	
営業外収益	49			67						
受取利息・配当金	6			8						
その他	43			59						
営業外費用	3			2						
為替差損	0			0						
その他	3			2						
経常利益	762	11.9	3.7%	788	11.4	3.4%	700	9.6	-11.2%	
特別利益	4			-						
特別損失	13			8						
税引前当期純利益	752	11.7	12.8%	779	11.3	3.6%	700	9.6	-10.1%	
法人税、住民税および事業税	308			361						
法人税等調整額	13			22						
当期純利益	430	6.7	19.6%	441	6.4	2.5%	390	5.3	-11.7%	
設備投資額	-			-			-			
減価償却費	63			65			120			
従業員数	261			277			300			

## セグメント別売上高・粗利益の推移(単体)

### セグメント別売上高

(百万円、%)

	05/3		06/3			07/3			08/3			09/3(予)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
コンサルティング統轄本部	3,306	57.1	3,289	54.1	-0.5%	3,298	51.5	0.3%	3,479	50.3	5.5%	3,580	49.1	2.9%
ネットワーク本部	370	6.4	380	6.3	2.7%	403	6.3	6.1%	413	6.0	2.4%	410	5.6	-0.8%
SP(セールスプロモーション)事業本部	2,111	36.5	2,404	39.6	13.9%	2,705	42.2	12.5%	3,026	43.7	11.9%	3,300	45.3	9.1%
合 計	5,788	100.0	6,073	100.0	4.9%	6,407	100.0	5.5%	6,918	100.0	8.0%	7,290	100.0	5.4%

### セグメント別売上総利益

(百万円、%)

	05/3		06/3			07/3			08/3			09/3(予)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
コンサルティング統轄本部	2,040	7010.0%	2,019	67.9	-1.0%	1,988	65.2	-1.5%	2,083	65.2	-1.5%	2,177	64.3	4.5%
ネットワーク本部	225	770.0%	249	8.4	10.4%	268	8.8	7.9%	288	8.8	7.9%	281	8.3	-2.6%
SP(セールスプロモーション)事業本部	646	2220.0%	706	23.7	9.3%	794	26.0	12.4%	871	26.0	12.4%	927	27.4	6.4%
合 計	2,912	100.0	2,975	100.0	2.2%	3,051	100.0	2.6%	3,243	100.0	2.6%	3,385	100.0	4.4%

### セグメント別売上総利益率

	05/3	06/3	07/3	08/3	09/3(予)
コンサルティング統轄本部	61.7%	61.4%	60.3%	59.9%	60.8%
ネットワーク本部	60.8%	65.5%	66.5%	69.7%	68.5%
SP(セールスプロモーション)事業本部	30.6%	29.4%	29.4%	28.8%	28.1%
合 計	50.3%	49.0%	47.6%	46.9%	46.4%

## 半期業績およびセグメント別売上・粗利益の推移(単体)

### 半期業績の推移

(百万円)

決算期	上期	下期	06.3本	上期	下期	07.3本	上期	下期	08.3本	上期(予)	下期(予)	09.3本(予)
売上高	2,360	3,713	6,073	2,531	3,876	6,407	2,771	4,147	6,918	2,945	4,345	7,290
売上総利益	1,269	1,706	2,975	1,306	1,745	3,051	1,430	1,813	3,243	1,445	1,940	3,385
販売費・一般管理費	1,070	1,217	2,287	1,132	1,203	2,335	1,209	1,310	2,519	1,330	1,405	2,735
営業利益	198	490	688	173	542	715	220	503	723	115	535	650
経常利益	223	511	734	196	566	762	250	538	788	140	560	700
当期純利益	68	292	360	108	322	430	135	306	441	70	320	390

### セグメント別売上

コンサルティング統轄本部	1,625	1,664	3,289	1,641	1,657	3,298	1,734	1,745	3,479	1,782	1,798	3,580
ネットワーク本部	195	185	380	207	196	403	213	200	413	212	198	410
SP(セールスプロモーション)事業本部	539	1,865	2,404	682	2,023	2,705	823	2,203	3,026	951	2,349	3,300
合計	2,360	3,713	6,073	2,531	3,876	6,407	2,771	4,147	6,918	2,945	4,345	7,290

### セグメント別売上総利益

コンサルティング統轄本部	1,028	991	2,019	1,020	968	1,988	1,093	990	2,083	1,086	1,091	2,177
ネットワーク本部	117	132	249	126	142	268	139	149	288	142	139	281
SP(セールスプロモーション)事業本部	124	582	706	159	635	794	196	675	871	217	710	927
合計	1,269	1,706	2,975	1,306	1,745	3,051	1,430	1,813	3,243	1,445	1,940	3,385

### セグメント別売上総利益率

コンサルティング統轄本部	63.3%	59.6%	61.4%	62.2%	58.4%	60.3%	63.0%	56.7%	59.9%	60.9%	60.7%	60.8%
ネットワーク本部	60.0%	71.4%	65.5%	61.0%	72.3%	66.5%	65.4%	74.5%	69.7%	67.0%	70.2%	68.5%
SP(セールスプロモーション)事業本部	23.0%	31.2%	29.4%	23.3%	31.4%	29.4%	23.9%	30.6%	28.8%	22.8%	30.2%	28.1%
合計	53.8%	45.9%	49.0%	51.6%	45.0%	47.6%	51.6%	43.7%	46.9%	49.1%	44.6%	46.4%

## コンサルティング統轄本部(1)

経営診断契約数の推移

	05/3	06/3	07/3	08/3	'09/3(予)
契約件数	64	74	60	39	40

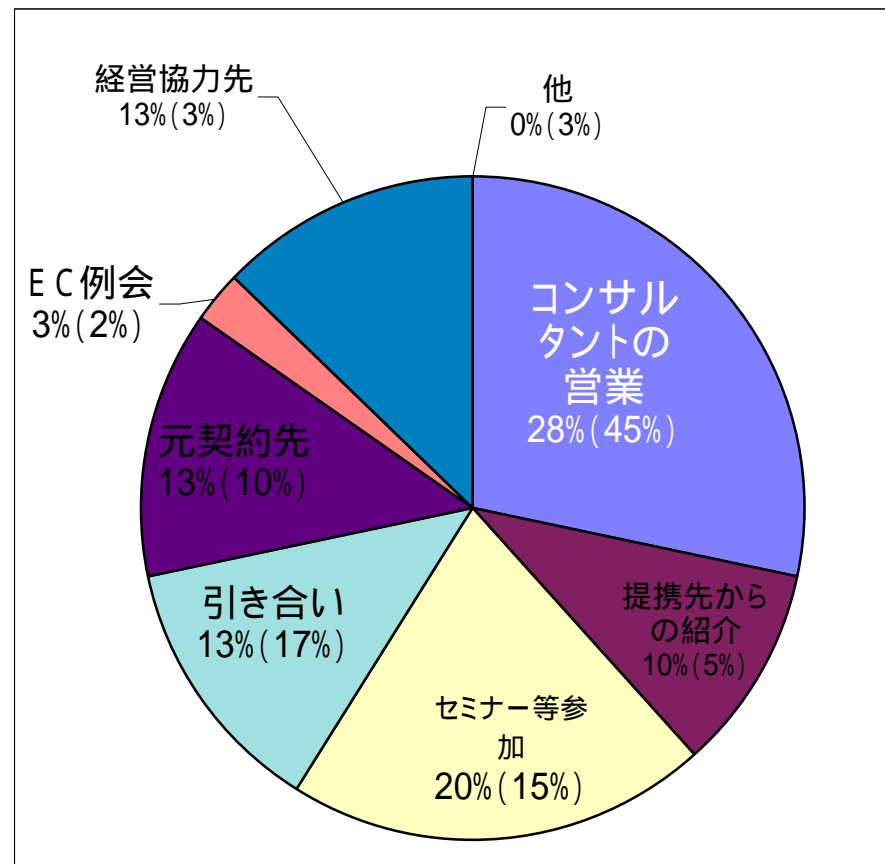
(件)

業種別診断数の推移

	'05/3	06/3	'07/3	'08/3
製造業	34.4	31.6	40.0	40.9
卸売業	10.4	14.0	15.6	18.2
建設業	19.4	21.1	17.8	18.2
サービス業	14.9	14.0	17.8	13.6
小売業	13.4	17.5	4.4	2.3
運輸業	7.5	1.8	4.4	2.3
一次産業	-	-	-	4.5
計	100.0	100.0	100.0	100.0

(%)

ルート別診断数の推移



( )は昨年

## コンサルティング統轄本部(2)

経営協力契約数の推移(期中平均)

(件、%)

	'05/3		'06/3		'07/3		'08/3		'09/3(予)	
	件数	前期比	件数	前期比	件数	前期比	件数	前期比	件数	前期比
契約件数	379	9.2%	364	-4.0%	352	0.0%	371	5.4%	379	2.2%

過去最高(9月末400契約)

業種別件数・構成比(3月末現在)

(件、%)

(件、%)

(件、%)

(件、%)

	'05/3		'06/3		'07/3		'08/3	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
製造業	119	33.0%	118	33.6%	117	32.3%	129	34.0%
建設・土木	49	13.6%	43	12.2%	41	11.3%	47	12.4%
卸売業	82	22.8%	75	21.4%	88	24.3%	93	24.5%
小売業	37	10.3%	33	9.4%	28	7.8%	31	8.3%
その他サービス	73	20.3%	82	23.4%	88	24.3%	79	20.8%
合計	360	100.0%	351	100.0%	362	100.0%	379	100.0%

地域別件数・構成比(3月末現在)

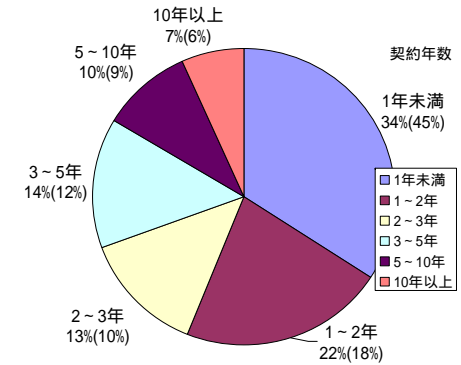
(件、%)

(件、%)

(件、%)

(件、%)

	'05/3		'06/3		'07/3		'08/3	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
北海道支社	25	6.9%	27	7.7%	27	7.5%	21	5.5%
東北支社	27	7.5%	12	3.4%	21	5.8%	21	5.5%
東京本部	68	18.9%	53	15.1%	64	17.7%	67	17.7%
新潟支社	23	6.4%	27	7.7%	28	7.7%	31	8.2%
中部本部	46	12.8%	49	14.0%	41	11.3%	46	12.1%
北陸支社	25	6.9%	31	8.8%	27	7.5%	32	8.4%
大阪本部	66	18.3%	69	19.7%	72	19.9%	70	18.5%
中四国支社	27	7.5%	26	7.4%	28	7.7%	34	9.0%
西部本部	37	10.3%	43	12.2%	41	11.3%	45	11.8%
沖縄支社	16	4.5%	14	4.0%	13	3.6%	12	3.2%
合計	360	100.0%	351	100.0%	362	100.0%	379	100.0%



## ネットワーク本部

### 業務別会員数

(件数、%)

	'06/3		'07/3			'08/3		
	会員数	構成比	会員数	構成比	前期比	会員数	構成比	前期比
会員組織サービス業務								
EC(イーグルクラブ)	2,502	20.5%	2,270	17.1%	-9.3%	2,135	15.8%	-5.9%
NLC(ニュー・リーダーズ・クラブ)	76	0.6%	759	5.7%	898.7%	986	7.3%	29.9%
iEC(インターネット・イーグルクラブ)	123	1.0%	3	0.0%	-97.6%	1	0.0%	-66.7%
TNS(タナベネットワークシステム)	5,473	44.9%	<b>6,387</b>	48.0%	16.7%	<b>6,645</b>	49.1%	4.0%
タナベの経営CD	930	7.6%	797	6.0%	-14.3%	691	5.1%	-13.3%
タナベFAXレポート	2,501	20.5%	2,520	18.9%	0.8%	2,526	18.7%	0.2%
タナベの情報誌	601	4.9%	572	4.3%	-4.8%	536	4.0%	-6.3%
有料会員合計	12,206	100.0%	13,308	100.0%	9.0%	13,520	100.0%	1.6%
NC(ネットワーククラブ)	14,242		15,560		9.3%	16,569		6.5%
合 計	26,448		28,868		9.2%	30,089		4.2%

(注1)iECは、NLCへ移行

### 業務別サービス内容

会員組織サービス業務	サービス内容	定価(円)
EC(イーグルクラブ)	経営者・経営幹部のための情報収集・経営研究・交流のための会員制組織	57,750(入会金含)
NLC(ニュー・リーダーズ・クラブ)	インターネットを主に若手経営者、後継者・経営幹部の方を対象に”経営のノウハウ・情報・交流の場”をサービス	18,900
TNS(タナベネットワークシステム)	提携先(金融機関等)の支援を目的とした情報サービス	
タナベの経営CD	トップコンサルタントのノウハウを具体事例でわかりやすく解説、CDで提供するサービス	12,600
タナベFAXレポート	毎月3回(5日・15日・25日)、情報誌(B4サイズ1枚)をFAX配信	6,300
タナベの情報誌	3誌を発刊(月刊誌「THE EAGLE」、旬刊誌「経営速報」・「実践着眼」)	月刊誌12,600、旬刊誌8,160
NC(ネットワーククラブ)	毎週金曜日に無料で配信するメールマガジン	

## SP(セールスプロモーション)事業本部

手帳その他の売上推移

(百万円、%)

	'06/3		'07/3		'08/3		'09/3(予)	
	売上額	前期比	売上額	前期比	売上額	前期比	売上額	前期比
手帳	1,287	-5.6%	1,322	2.7%	1,343	1.6%	1,350	0.5%
その他	1,117	49.2%	1,383	23.8%	1,683	21.7%	1,950	15.9%
合計	2,404	13.9%	2,705	12.5%	3,026	11.9%	3,300	9.1%

### 手帳の特徴

1. 1959年に当社現ファウンダー名誉会長の田辺昇一の提案により、経営コンサルタントが考えた「ビジネスに役立つ手帳」として誕生
2. 法人顧客が中心(PR・贈答用、社員用)。
3. 顧客の要望にあった製作が可能(ベーシックオーダー・セミオーダー・フルオーダー等)。
4. 販売している手帳の種類 7タイプ29品種

### その他<取扱商品例>

売上順位	ノベルティ商品	構成比
No.1	ペン	15.7%
No.2	バッグ・ポーチ	10.9%
No.3	メモ・ノート	7.4%
No.4	携帯・PCグッズ	6.5%
No.5	ティッシュ・ウェットティッシュ	4.1%
	タオル、革製品、時計等	55.4%
		100.0%

## 足元の状況と今後の対策

### ・経営状況について

1. 顧客基盤である中堅・中小企業が、環境に左右されない磐石な経営体質を築くため、経営の原理原則に基づいたコンサルティング活動を行う。
2. 提携先金融機関とタイアップした経営相談の実施、TNS会員数の増強を推進。
3. 営業力を強化し、地域密着化を図り、SP商品分野の新規顧客の発掘、新商品の開発に積極的に取り組む。
4. 管理面において、業務の効率化、合理化を行い経費の削減に鋭意取り組む。
5. 取組みの結果、売上高は69億18百万円(前期比8.0%増)、経常利益は7億88百万円(前期比3.4%増)、当期純利益は4億41百万円(前期比2.5%増)と増収増益。

### ・セグメント別の状況

コンサルティング統轄本部	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 機能別チームコンサルティング制を導入し、コンサルティング品質の向上に注力。</li> <li>2. 経営協力契約は更新率が若干高まったことを受け、期中平均契約が371契約(前期352契約)、3月末では379契約(前年同期362契約)となり、期を通して前期を上回る成績となる。診断売上が11.0%減少するが、経営協力・教育売上は増加した結果、当部門の売上高は28億6百万円(前期比5.7%増)となる。</li> <li>3. セミナー部門は、主力セミナーである新入社員セミナー及び幹部候補生スクールが堅調に推移したこと等により、売上高は4億87百万円(前期比5.4%増)。</li> <li>4. 研修センター部門の売上高は1億63百万円(前期比3.8%増)、書籍等の商品売上高は、21百万円(前期比3.4%減)。</li> </ol>
ネットワーク本部	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 基盤のEC会員は期初の2,270から2,135社へ減少。</li> <li>2. 若手経営者・後継者等を対象としたNLC会員は期初の759から986会員へ増加となる。</li> <li>3. 総有料会員数は期初13,308から13,520会員に増加(前年同期比1.6%増)。</li> <li>4. 売上高は4億13百万円(前期比2.4%増)。</li> </ol>
SP事業本部	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 取扱商品の充実、企画制作に注力し、顧客ニーズに応じて、幅広く商品を提供することが可能。</li> <li>2. 平成19年4月、新横浜駅前に東京営業部4課を開設。</li> <li>3. 手帳の販売ルートを拡大、その他SP商品の売上も好調に推移し、売上高は30億26百万円(前期比11.9%増)。</li> </ol>

### ・今後の方針

1. コンサルタント人材を質、量とも増強。
2. コンサルティング統轄本部の経営協力売上を更に伸ばし、また中堅企業へのコンサルティングに注力。
3. SP事業本部における販売促進ツール(セールスプロモーション商品分野)販売の営業強化とともに、『ブルー』ブランドを更に強化する。
4. NW有料13,500の会員は、コンサルティング部門の潜在顧客であり、各顧客ニーズの掘起しに注力。

## 2008年3月期のトピックス

### 営業面でのトピックス

提携先地域金融機関とタイアップした経営相談会の実施、顧客基盤の拡大とNLC会員数の増強を行う。  
コンサルティング統轄本部の売上が前期比5.5%増加。  
ネットワーク本部は地域金融機関を中心としたサービスの提供が堅調に推移し、売上が前期比2.4%増加  
手帳売上、セールスプロモーション商品の取扱量増加により、売上が前期比11.9%増加

### 費用面でのトピックス

前期と比べ、販管費は人件費の増加等により7.9%増加するが、売上の伸張により販管費比率は増減なし。

### 財務面でのトピックス

総資産額は、前期末に比べ3億25百万円増加し、107億69百万円。流動資産は、2億76百万円減少し、52億11百万円。  
流動資産減少の主な要因は、新本社ビル建設代金支払いによる減少。

固定資産は、前期末に比べ6億1百万円増加し、55億58百万円。うち有形固定資産は、前期末に比べ6億円増加し、38億23百万円。  
増加の主な要因は、新本社ビル建設仮勘定による6億36百万円。

負債合計は、前期末に比べ1億62百万円増加し、19億62百万円。流動負債は、1億8百万円増加し、13億68百万円。流動負債増加の主な要因は、賞与引当金、未払法人税等の増加によるもの。固定負債は、53百万円増加し5億93百万円。

純資産合計は、前期末に比べ1億63百万円増加し、88億7百万円。主な要因は、別途積立金が1億円、繰越利益剰余金が82百万円増加。  
なお、自己資本比率は82.8%から81.8%に低下。

### その他

#### 新大阪に本社ビル建設

平成20年9月移転に向け現在建設中。

#### 株主優待制度

毎年9月30日現在(中間決算期)の株主名簿および実質株主名簿に記載された1単元(100株)以上保有する株主様に対し「ブルーダイヤモンド手帳(オリジナル革表紙)」、(3,000円相当)提供。