



第50期 中間ご報告

平成23年4月1日～平成23年9月30日

www.tanabekeiei.co.jp

証券コード 9644

Management Philosophy

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。

(注) この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。

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50期上半期(平成23年4月1日から平成23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。

当上半期は、東日本大震災の影響により第1四半期前半の受注活動に遅れが出るなど厳しい状況からのスタートとなりました。そのような状況のなか、当期の基本方針「成長力・収益力のパワーアップで持続発展企業への挑戦」を実践するため、次のとおりの施策を部門ごとに行ってまいりました。

コンサルティング統轄本部では、企画開発機能の強化を行い、新たなコンサルティングメニューの開発を進めるとともに既存メニューの品質向上にも努め、顧客満足度、契約更新率の向上を図ることで安定した収益を構築し、また当社の顧客基盤である中堅・中小企業のニーズに応えるための強化を進めてまいりました。

ネットワーク本部では、金融機関、会計事務所等との提携を引き続き積極的に進めるとともに、既存サービス内容の拡充および新規サービスの開発に努め、顧客基盤の拡充に注力してまいりました。

SP事業部では、新分野の商品開拓と自社による新商品開発を進めるとともに、付加価値の高い提案営業の向上に努めてまいりました。加えて、1人四半期1提案活動を行い、業務改善を図ってまいりました。

経営環境は東日本大震災に加え円高・欧米経済の低迷により依然として厳しい状況が続いております。そのようななか、当社は『変化はチャンス』と捉え、顧客の真のニーズに耳を傾け、創意工夫をしながら、新たな商品開発、サービス開発を進め、企業が持続発展していくためのお役に立てるような活動を行ってまいりたいと存じます。

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。



代表取締役社長

本元 仁志

平成23年12月

コンサルティング統轄本部

コンサルティング統轄本部は、中堅・中小企業向けの事業領域や経営ニーズ別コンサルティングメニューの開発を強化するとともに、品質向上に努めてまいりました。また、ブランディング商品による顧客創造システムの構築により成長力と収益力のアップに尽力してまいりました。

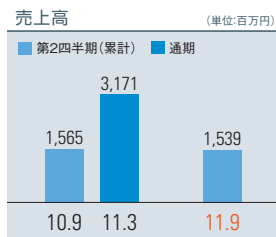
コンサルティング部門におきましては、東日本大震災により第1四半期前半の受注活動に影響があったものの、東北地方で実施した復興支援講演会や各地域で実施した無料経営相談会等が足掛りとなり、回復基調にあります。

経営協力契約数は、四半期累計期中平均328契約(前年同期347契約)と前期末からの落ち込みが影響して減少しておりますが、当第2四半期末では震災前の状況にまで回復しております。また、教育売上についても、受注単価と契約期間が伸びております。しかしながら、診断・調査売上の契約単価が低調に推移したこと等により、売上高は12億33百万円(前年同期比1.1%減)となりました。

セミナー部門におきましては、経営者・経営幹部を対象とした社長教室では、定員に達する申し込みがあり、幹部候補生スクールにおいても地域差はあるものの前年を上回る受講者数で推移いたしました。しかしながら、新入社員セミナーの受講者数の減少等や震災の影響によるセミナーの開催延期により、売上高は2億41百万円(前年同期比1.1%減)となりました。

研修センター部門におきましては、交通の便等立地にこだわった施設の選択や外部施設の利用を控える傾向が続いており、売上高は61百万円(前年同期比12.9%減)となりました。

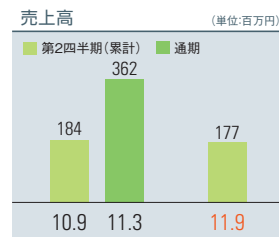
このような結果、コンサルティング統轄本部の売上高は、15億39百万円(前年同期比1.7%減)となり、セグメント利益は2億57百万円(前年同期比11.1%減)となりました。



ネットワーク本部

ネットワーク本部は、提携先である金融機関、会計事務所等の顧客創造支援のため、コンサルティング部門との連携を強化し、情報コンテンツの品質向上と整備に注力してまいりました。また、会員サービスの付加価値向上を目指し、新商品開発にも取り組んでまいりました。

このような結果、提携する金融機関や会計事務所において開催した勉強会の売上や経営情報誌の売上は堅調に推移したものの、イーグルクラブ等の会員組織の有料会員数が、企業の経費見直し等による退会により10,696会員(前年同期比14.3%減)となり、売上高は1億77百万円(前年同期比4.0%減)となり、セグメント利益は27百万円(前年同期比35.5%減)となりました。

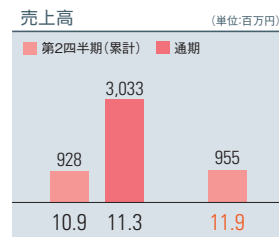


SP事業部

SP事業部は、引き続き営業付加価値向上を目指し、営業能力・商品力・組織力の強化によるコンサルティングセールスの推進と、イベント・POP等の販促分野におけるトータル提案にも注力してまいりました。

また、新商品の開発と販売用商品の販売チャネル拡充にも努めてまいりました。

このような結果、震災の影響による受注活動の遅れも徐々に回復し、売上高は9億55百万円(前年同期比2.9%増)となり、セグメント損失は1億95百万円(前年同期セグメント損失2億2百万円)となりました。



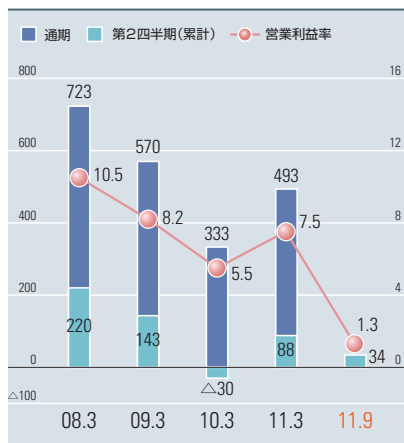
売上高

(百万円)



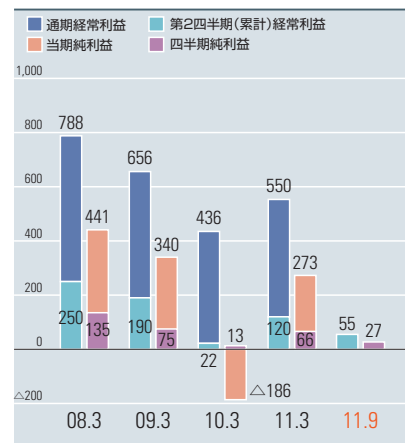
営業利益・営業利益率

(百万円)(%)



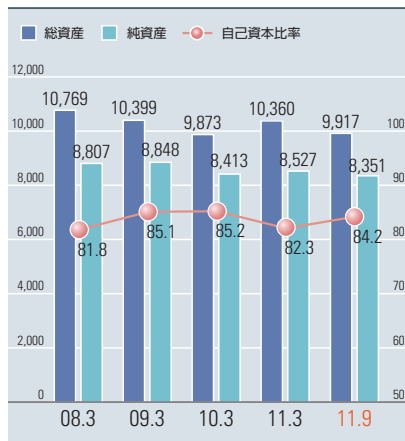
経常利益・四半期(当期)純利益

(百万円)



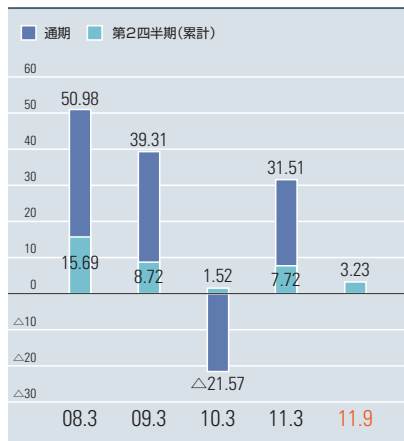
総資産・純資産・自己資本比率

(百万円)(%)



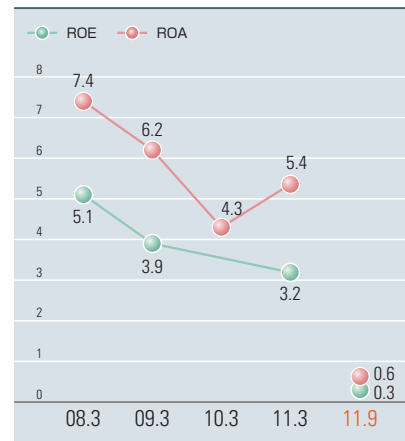
1株当たり四半期(当期)純利益

(円)



ROE・ROA

(%)



ROE：株主資本利益率 ROA：総資産経常利益率

※1. 販売しているビジネス手帳(暦年版)が第3四半期に販売が集中する傾向があり業績に季節の変動があるため、第2四半期累計と通期では各種指標にも変動があります。
 ※2. 2010年3月期におけるROEは、当期純損失のため記載はありません。

TOPICS

セミナーのご紹介

■ 経営戦略セミナー

おかげさまで52年連続開催となる「経営戦略セミナー」は、「複需経済下のリ・ポジショニング戦略」を今回の基調テーマに、当社トップコンサルタントが講義を担当し、今年も11月から12月にかけて全国10会場で多くの経営者や経営幹部のみなさまにご参加頂いております。



■ 幹部候補生スクール

1972年の開校以来、これまでに延べ2万人以上のプロ幹部を育成してまいりました「幹部候補生スクール」を、来年度も全国10会場で5月(金沢会場は2月)より開催いたします。当スクールは、7ヵ月間、延べ15日にわたる幹部教育により修得した成果を自社の社内改革にまでつなげていくことを目的とした実践的スクールです。

新刊のご案内

■ 『中堅・中小企業の「事業シフト」戦略』

著者：中部本部長 伊藤 昌直

(ダイヤモンド社刊行)

激変する経営環境に合わせて、経営者および次代の経営幹部陣の方々が、自社の事業をいかにしてシフトさせていくのかを4つのステージに分けてわかりやすく解説しています。

経営環境の変化をチャンスとして活かすための1冊としてご活用頂いております。



■ 『タナベ流 調達改革』

著者：中部本部 経営コンサルティング部部长 榎本 康範

(タナベ経営編)

本書は、企業における「安定調達と高収益実現のための調達力強化に向けた組織横断型改革活動」の実践ポイントを、様々な改革事例も交えながら、分かりやすく解説した実践ガイドです。企業競争力のさらなる向上に向けて、広くご活用頂いております。



TOPICS

SP事業部トピックス

■ オリジナルプロモーションメニュー

イベントプロモーションのサービス強化を図っております。

事例1 アウトドアイベントでのプロモーション

首都圏でキャンピングカーオーナーやアウトドア好きファミリー層向けに開催された来場者数万人規模のアウトドアイベントで、出展企業の商品を使用したアウトドア料理のステージショーやサンプリングを通じてプロモーションサポートを行いました。



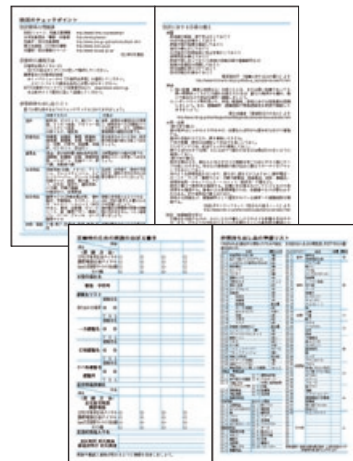
事例2 園児、未就園児を対象とした体験イベントプロモーション

幼児教室や英語教室などを検討中の方向けに複合型「体験レッスン」のプロモーションサポートを行いました。いろいろな教室が1日で比較体験でき、参加者からも大変好評のイベントとなりました。



■ 手帳用防災資料

企業さま用の名入れ手帳のオプションとして防災資料の充実を図りました。



ネットワーク本部トピックス

■ 会計事務所通信

会計事務所さま向けのリレーションシップ支援サービス『会計事務所通信』が、開始1年を迎えます。

サービスの内容は、厳選した経営情報コンテンツをA4判2枚にまとめ、月1回、PDFデータでお送りするものです。タイトル(事務所名)や、会計事務所が発信したいコメント欄を自由に編集することができ、顧問先さまへの情報配信ツールとしてご活用頂いております。

当社が半世紀以上にわたり蓄積してまいりましたノウハウを、会計事務所さまの顧客づくりに役立てて頂くための商品です。



COLUMN ▶▶ コラム

経 験 学 科



取締役 ネットワーク本部長

中東 和男

会員組織の運営、金融機関・会計事務所への支援を通じて企業の繁栄に奉仕

ネットワーク本部は、現在2つの業務を中心に活動しております。1つは当社が直接運営する「経営者・後継経営者を対象とした会員組織」、もう1つは「金融機関・会計事務所などの顧客創造支援」です。

直接運営する会員組織にはイーグルクラブ、ニューリーダーズクラブ(NLC)など6つの会員組織があり、「企業の持続発展」に役立つ情報の構築・発信に注力しております。

また、顧客創造の支援先は111の金融機関、57の会計事務所に上り、それぞれにおいて「経営者対象の勉強会の開催・経営情報の提供」などを行っております。なお、昨年度より本格的に開始した会計事務所向けのサービスにつきましては、紹介などによって支援先が増加しております。

景気の先行き不透明感が増すなか、会員組織の運営、全国の金融機関・会計事務所への支援を通じて「企業の繁栄に奉仕」すべく、より一層の努力をしまっている所存です。

注：支援先は平成23年9月30日現在の数値



コンサルティングメニュー特集 1

商品ブランド構築のための 品質向上の取り組み

お客様のニーズを踏まえコンサルティングサービスを体系的に分かりやすく、かつ的確にお伝えするとともに、中堅・中小企業に強い経営の総合コンサルタントとして半世紀以上にわたる三現主義(現実・現場・現品)のコンサルティングで得た「実証済みのメソッド」を整理し、サービス品質の向上に努めております。これら取り組みは、幾つかのセミナーで定員となり、キャンセル待ちお申込を頂くなど、成果が表れております。



● 主なセミナーや会合

階層別教育

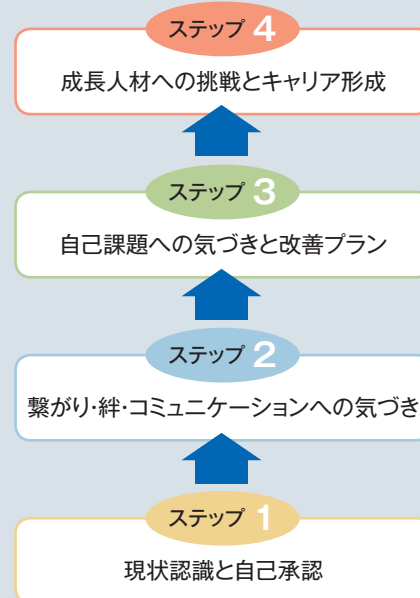
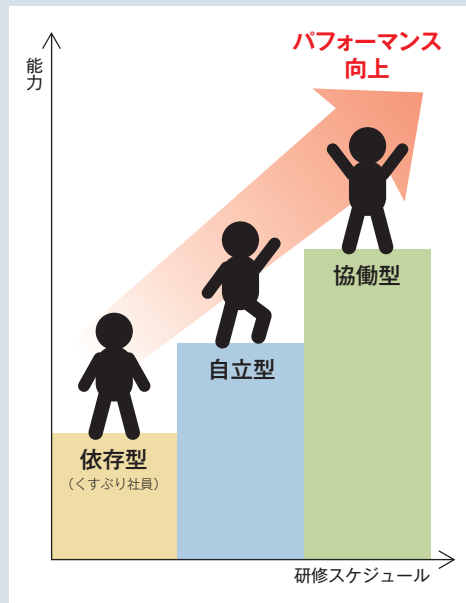
戦略・ビジョン構築

経営者 経営幹部	社長教室 後継経営者スクール プロ役員セミナー	タナベトップ会 テーマ別・ドメイン別研究会 経営戦略セミナー
幹部 中堅社員	幹部候補生スクール	タナベ式ジュニアボード プロ戦略幹部スクール
一般社員	新入社員実践セミナー	

若手社員活性化プログラム—フェニックスプログラム— (『挑戦できる自立人材』を育成するボトムアップ型教育プログラム)

対象：入社3～10年目社員(20代中頃～30代前半)若手・中堅社員

長引く不況のなか、成功体験をつめず、現状に満足し、挑戦意欲なき、安住思考・ぶら下がり・パラサイト社員が増えているのが実態です。フェニックスプログラムは、こういった「くすぶり社員」を再び燃え上がらせ自立人材を育成し、現場に変化をもたらすトレーニングプログラムです。小さな成功体験の積み重ねにより、壁に挑戦する自己を形成し、困難に挑戦することができる自立型の人材を育成します。



貸借対照表（要旨）

（単位：千円）

	前第2四半期末 平成22年9月30日現在	当第2四半期末 平成23年9月30日現在	前期末 平成23年3月31日現在
（資産の部）			
流動資産	3,799,367	4,171,451	4,378,382
固定資産	6,086,491	5,746,180	5,982,334
有形固定資産	3,495,437	3,368,568	3,412,571
無形固定資産	19,732	25,500	28,340
投資その他の資産	2,571,320	2,352,112	2,541,422
資産合計	9,885,858	9,917,632	10,360,716
（負債の部）			
流動負債	907,855	890,223	1,174,771
固定負債	651,859	676,162	658,015
負債合計	1,559,714	1,566,386	1,832,787
（純資産の部）			
株主資本	8,414,397	8,457,847	8,620,519
評価・換算差額等	△ 88,253	△ 106,601	△ 92,591
純資産合計	8,326,144	8,351,246	8,527,928
負債純資産合計	9,885,858	9,917,632	10,360,716

Point ①

主に現預金の減少により、前期末より206百万円減少しました。

Point ②

主に減価償却、長期預金の減少により、前期末より236百万円減少しました。

Point ③

主に未払法人税等、未払金の減少により、前期末より284百万円減少しました。

Point ④

主に役員退職慰労金の引当により、前期末より18百万円増加しました。

（注）記載金額は、千円未満の端数を切り捨てております。

損益計算書(要旨)

(単位:千円)

	前第2四半期(累計) 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日	当第2四半期(累計) 平成23年4月1日～ 平成23年9月30日	前 期 平成22年4月1日～ 平成23年3月31日
売上高	2,678,169	2,671,887	6,568,637
売上原価	1,409,323	1,403,843	3,623,135
売上総利益	1,268,845	1,268,043	2,945,501
販売費及び一般管理費	1,180,349	1,233,208	2,451,893
営業利益	88,496	34,834	493,607
経常利益	120,133	55,961	550,455
四半期(当期)純利益	66,875	27,947	273,014

(注)記載金額は、千円未満の端数を切り捨てております。

Point 5

各種経費の削減を行いました。人員増等に伴い人件費が増加した結果、営業利益が前年同期より53百万円減少しました。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

	前第2四半期(累計) 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日	当第2四半期(累計) 平成23年4月1日～ 平成23年9月30日	前 期 平成22年4月1日～ 平成23年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 20,795	△ 427,376	775,170
投資活動によるキャッシュ・フロー	9,673	154,413	428,650
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 154,974	△ 188,572	△ 155,743
現金及び現金同等物の増減額	△ 166,096	△ 461,535	1,048,077
現金及び現金同等物の期首残高	2,538,781	3,586,859	2,538,781
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	2,372,684	3,125,324	3,586,859

(注)記載金額は、千円未満の端数を切り捨てております。

Point 6

・営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前四半期純利益の減少、法人税等の支払により、427百万円の支出となりました。

・投資活動によるキャッシュ・フローは、定期預金の払出等により、154百万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、1株当たり22円の配当金の支払により188百万円の支出となりました。

・以上の結果、当第2四半期末現金及び現金同等物残高は3,125百万円となりました。

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

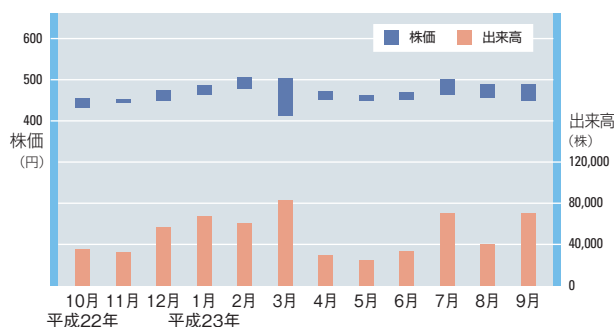
株主数…………… 8,137名

大株主の状況(上位10名)

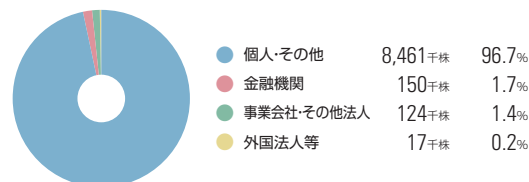
株主名	持株数	持株比率
田 辺 昇 一	1,474 (千株)	17.0 (%)
田 辺 次 良	562	6.5
田 辺 英 子	507	5.9
田 辺 洋 一 郎	507	5.9
植 崎 十 紀	487	5.6
タナベ経営取引先持株会	288	3.3
タナベ経営社員持株会	216	2.5
田 原 敏 男	144	1.7
三菱UFJ信託銀行株式会社 (常任代理人 日本マスタートラスト信託銀行株式会社)	129	1.5
木 元 仁 志	108	1.3

(注)持株比率は自己株式(90,361株)を控除して計算しております。

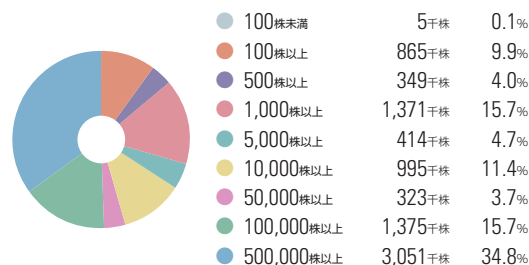
株価チャート



所有者別株式分布状況



所有株式数別分布状況



地域別株主数比率

北海道地方	1.2 (%)
東北地方	1.3
関東地方	24.2
中部地方	8.9
近畿地方	58.4
中国地方	2.4
四国地方	0.6
九州地方	2.8
外国	0.2

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丁目3番41号

ホームページ <http://www.tanabekeiei.co.jp>

創業 昭和32年10月16日

設立 昭和38年4月1日

資本金 1,772百万円

従業員 285名

役員

代表取締役会長 田辺次良

取締役副会長 中静夫

代表取締役社長 木元仁志
コンプライアンス担当
田辺企業管理諮詢(上海)有限公司董事長

専務取締役 若松孝彦
コンサルティング統轄本部長 兼 ネットワーク本部担当
田辺企業管理諮詢(上海)有限公司董事

常務取締役 七ツ矢和典
コンサルティング統轄本部 副本部長

常務取締役 三宅弘章
SP事業部長 兼 中国担当
田辺企業管理諮詢(上海)有限公司董事

常務取締役 長尾吉邦
コンサルティング統轄本部 副本部長
田辺企業管理諮詢(上海)有限公司董事

常務取締役 大川雅弘
企画開発部・商品企画部・中部本部
北陸支社担当

取締役 中東和男
ネットワーク本部長

取締役 中村敏之
大阪本部・中四国支社担当

取締役 筒井博貴
管理本部長
田辺企業管理諮詢(上海)有限公司監事

常勤監査役 岩崎崇

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
エム・ユー・トラスト・アップルプランニング
株式会社 代表取締役社長

事業所

本社 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号

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 名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビル6F

大阪本部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号

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 〒980-6022 仙台市青葉区中央4-6-1
住友生命仙台中央ビル22F

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丁目12番12号
ニッセイ那覇センタービル10F

湘南研修センター 〒238-0101 神奈川県三浦市南下浦町上宮田字根元1333

名古屋研修センター 〒481-0041 愛知県北名古屋市九之坪山73-1

企画開発部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号

商品企画部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号

ネットワーク本部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号

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・五課)

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丁目3番41号

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 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号
〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル5F

管理部 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3丁目3番41号
〒104-0032 東京都中央区八丁堀3-12-8 八丁堀SFビル8F

田辺企業管理諮詢(上海)有限公司

〒200041 上海市静安区南京西路1038号 梅龍鎮広場1202室

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	大阪証券取引所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

- 株主様の住所変更、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信託銀行全国本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信託銀行全国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甚に存じます。

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

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索してください。



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
抽選で薄給(図書カード500円)
を贈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