

中期経営計画 (2018~2020)



Tanabe Vision 2020

2018年5月

INDEX

| | |
|--|----|
| 経営理念・ミッション | 02 |
| Tanabe Vision 2020（2015～2017）振り返り | 03 |
| Tanabe Vision 2020（2018～2020）の前提 | 05 |
| Tanabe Vision 2020（2018～2020）スローガン | 06 |
| 収益デザイン | 07 |
| チームコンサルティングー当社のコンサルティングモデル | 08 |
| 事業戦略 | 09 |
| コーポレート戦略..... | 15 |
| 株主還元 | 19 |

経営理念・ミッション

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

ミッション

「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
創造



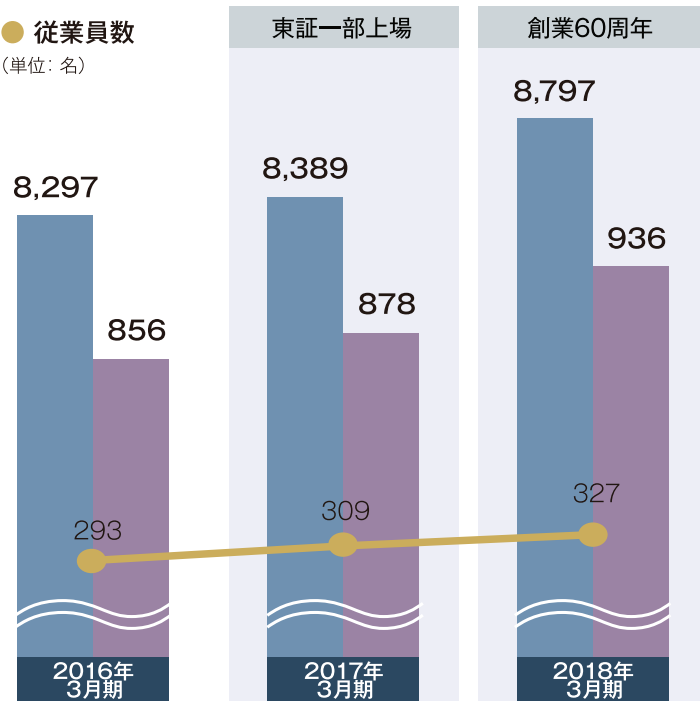
Tanabe Vision 2020 (2015~2017) 振り返り ①

■ 売上高 ■ 営業利益

(単位: 百万円)

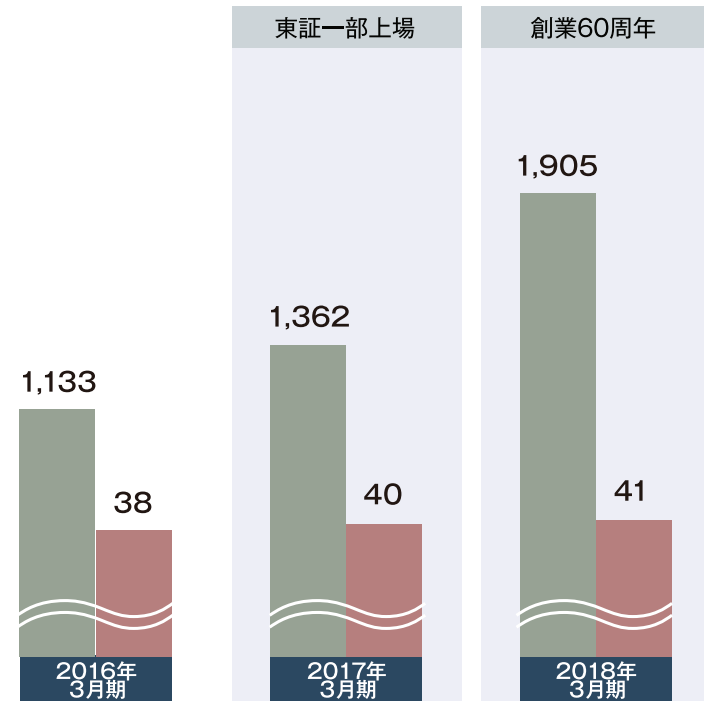
● 従業員数

(単位: 名)



■ 株価 ■ 配当金

(単位: 円)

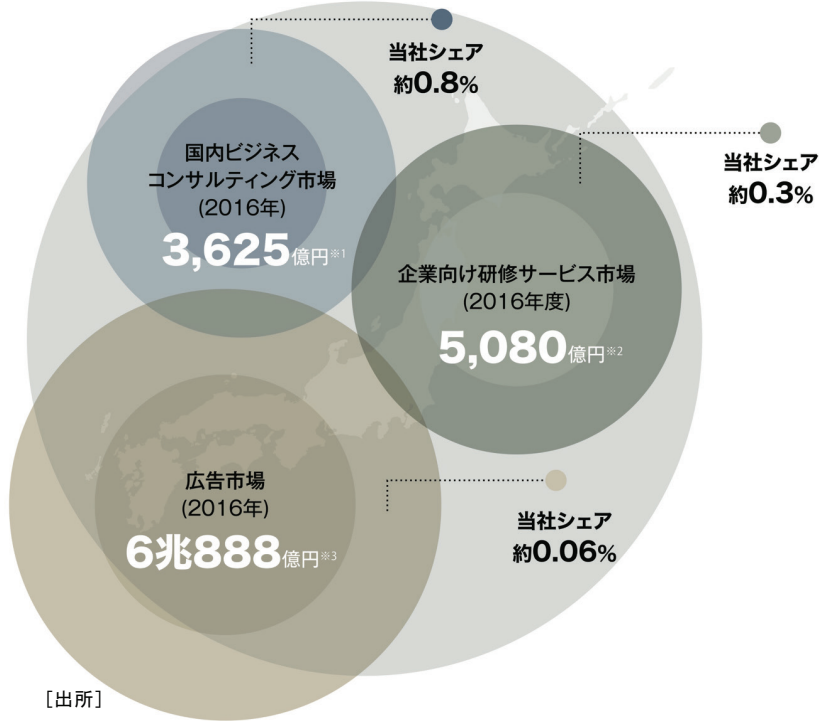


- ① 売上高については、2014年12月公表時点の2018年3月期目標90億円には届いていないが、営業利益については2018年3月期目標8億22百万円を1年目（2016年3月期）で達成。
- ② 2018年3月末の株価は、2016年3月末の数値の約1.7倍となる。
- ③ 1株当たり配当金については、每期着実に増配を実現。

Tanabe Vision 2020 (2015~2017) 振り返り ②

| | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期 |
|--------------------------------------|---|--|--|
| 事業戦略 (コンサルティング&コングロマリット戦略) | <ul style="list-style-type: none"> ● SPコンサルティングの本格提供 ● アライアンス先(金融機関等)への教育事業の強化 ● FCC REVIEWの新装刊 ● 研修センター施設の売却   | <ul style="list-style-type: none"> ● ドメイン(事業領域・業種)・ファンクション(組織・経営テーマ)コンサルティングモデルの確立(専門部門の設置) ● FCCアカデミーコンサルティングの提供開始 ● ブルーダイアリーのリ・ブランディング   | <ul style="list-style-type: none"> ● 成長M&Aコンサルティングの提供開始 ● Webプロモーションコンサルティングの提供開始 ● (株)大和総研との連携強化 |
| 組織戦略 (戦略パートナー組織) | <ul style="list-style-type: none"> ● 戦略総合研究所の新設 ● 人事課の設置 ● 東京エリアのコンサルティング機能の統合 | <ul style="list-style-type: none"> ● SPデザインラボの新設 ● 中部エリアのコンサルティング機能の統合 | <ul style="list-style-type: none"> ● 東京本社化(二本社制) ● 海外機能担当の設置  |
| 経営システム (ビジョンマネジメント) | <ul style="list-style-type: none"> ● 東京証券取引所市場第二部へ市場変更 ● 全社リーダーシップ研修会の発足 ● 新卒・中途採用サイトの全面リニューアル   | <ul style="list-style-type: none"> ● 東京証券取引所市場第一部銘柄へ指定 ● コンサルタントアカデミーの開校   | <ul style="list-style-type: none"> ● ストックオプションの導入 ● 全社プロフェッショナル人事制度の導入 ● ジュニアボード経営システムの導入 |

Tanabe Vision 2020 (2018~2020) の前提



※1 IDC JAPAN(株)「国内コンサルティングサービス市場予測」(2017.5.22)

※2 (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(2017年)」(2017.7.27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、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」(2018.3)

① 2020年、また「ポスト2020」という「成長するために変化できるチャンスが大きい経済」に向けての準備

- ① ドメイン(事業領域・業種)別ビジネスモデル戦略コンサルティング
- ② 中期経営計画策定コンサルティング
- ③ プロモーション・ブランディング戦略コンサルティング

② 人口・世帯数減少による本格的な人材不足時代の到来

- ① 採用戦略コンサルティング
- ② 組織・人事戦略コンサルティング
- ③ 成長M & Aコンサルティング

③ 本格的な人材不足時代における「生産性カイカク」の推進

- ① F C Cアカデミー (企業内大学) 設立コンサルティング
- ② 働き方改革コンサルティング
- ③ B P R (業務改革) コンサルティング

④ 人材不足時代における継続的な事業承継期到来企業の増加

- ① ジュニアボード (次世代経営チーム育成) コンサルティング
- ② ホールディング経営コンサルティング
- ③ ファミリービジネスコンサルティング

① 当社を取り巻く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 (記載の当社シェアについては自社推計)。

② 上記「広告市場 (2016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。

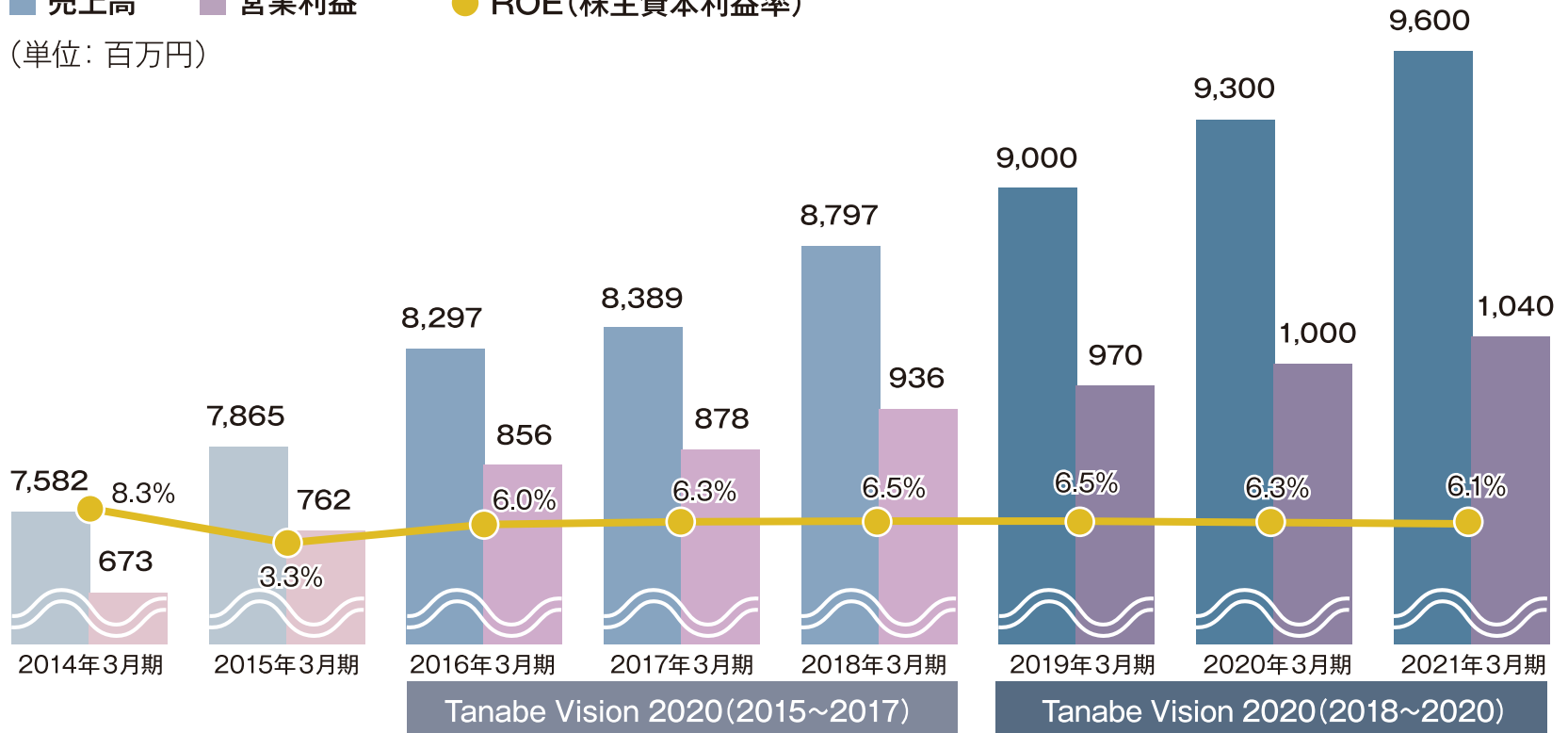
Tanabe Vision 2020 (2018~2020) スローガン

「変化」から「成長」へ



収益デザイン

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



- ① 東京オリンピック・パラリンピックイヤーである2021年3月期に向けて、引き続き持続的成長を実現する。
- ② 2020年3月期に営業利益10億円突破を目標とする。

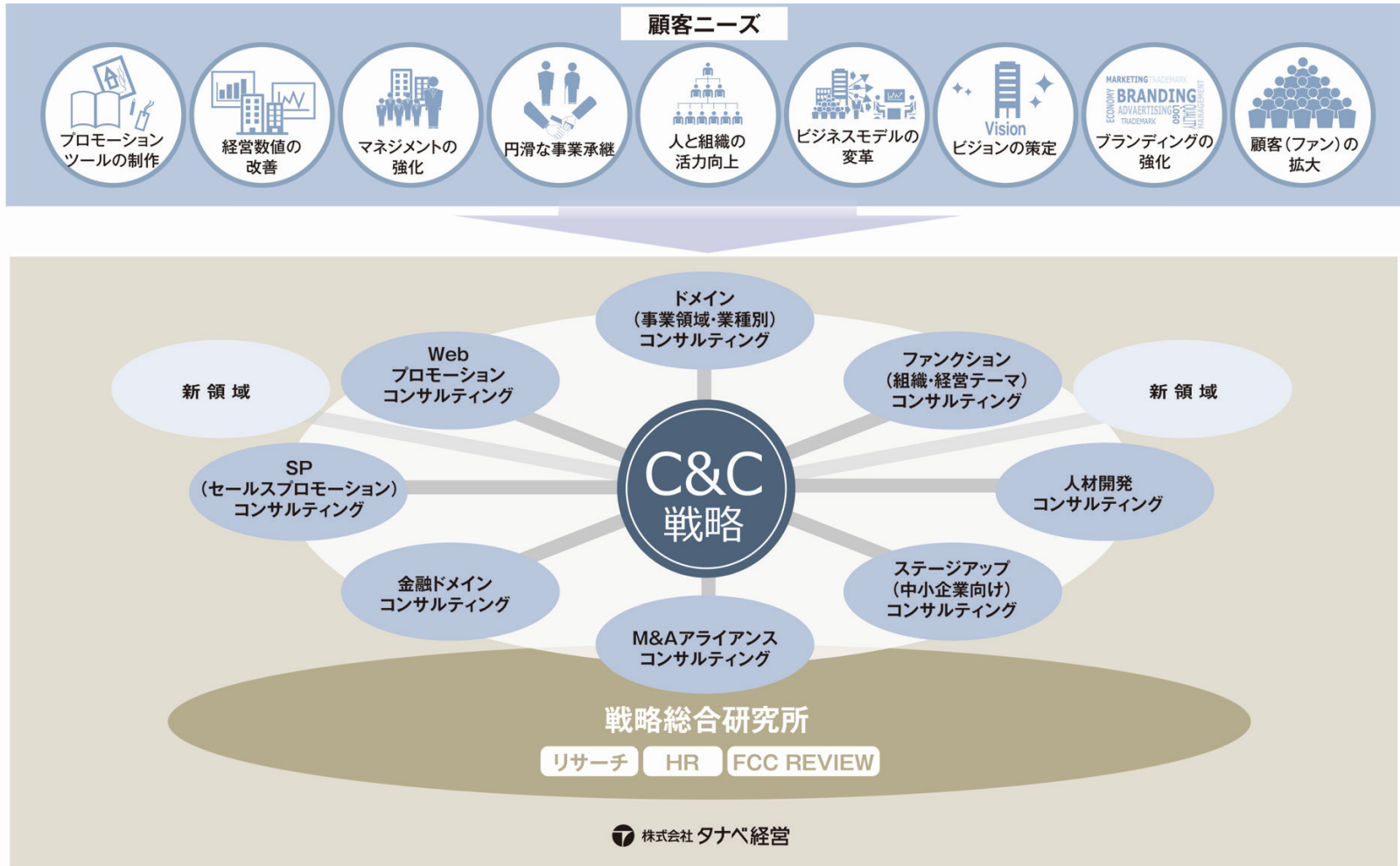
チームコンサルティングー当社のコンサルティングモデル



顧客ごとの課題に合わせて、最適なコンサルタントを複数名選定してチームを組成し、チームコンサルティングにより「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」へと導く。

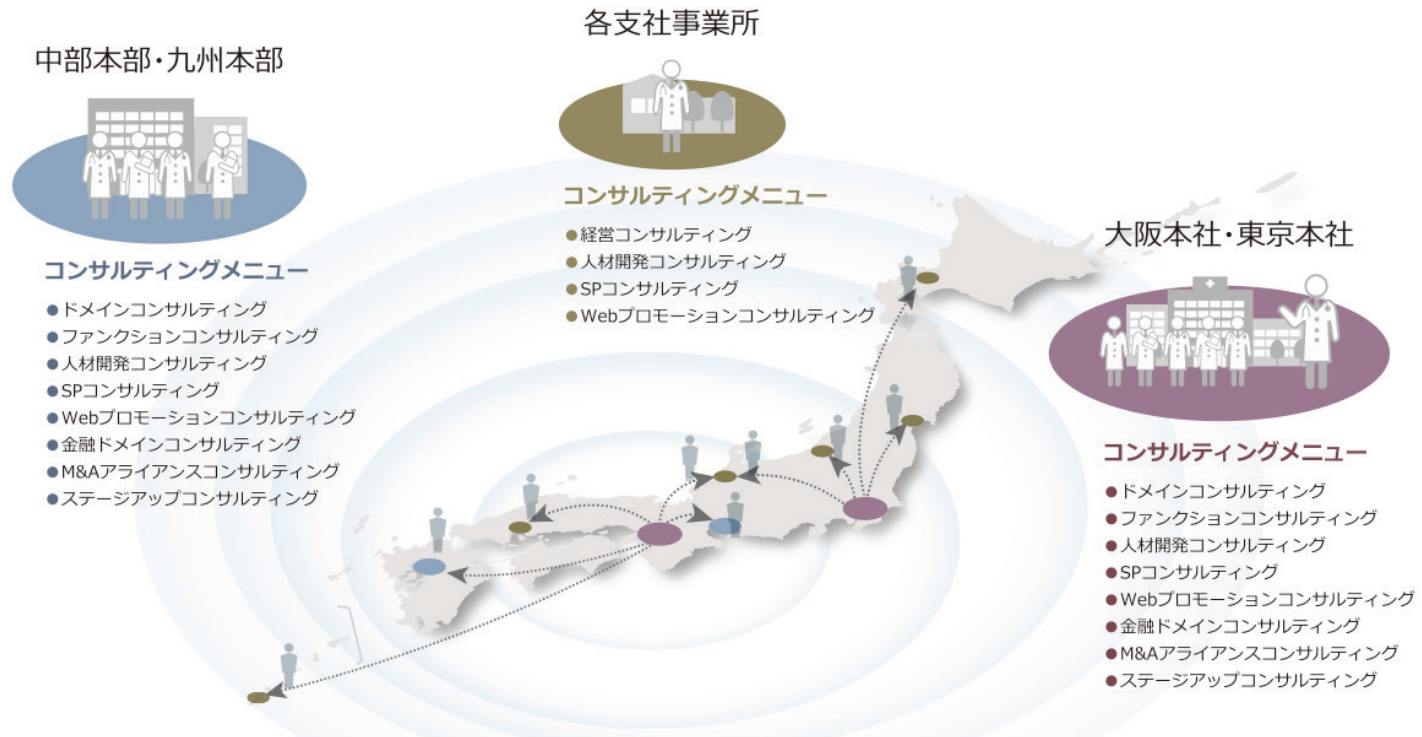
事業戦略（コンサルティング&コングロマリット [C&C]戦略）

● コンサルティング領域のプラットフォーム化



事業戦略（地域倍増 F C C 戦略）

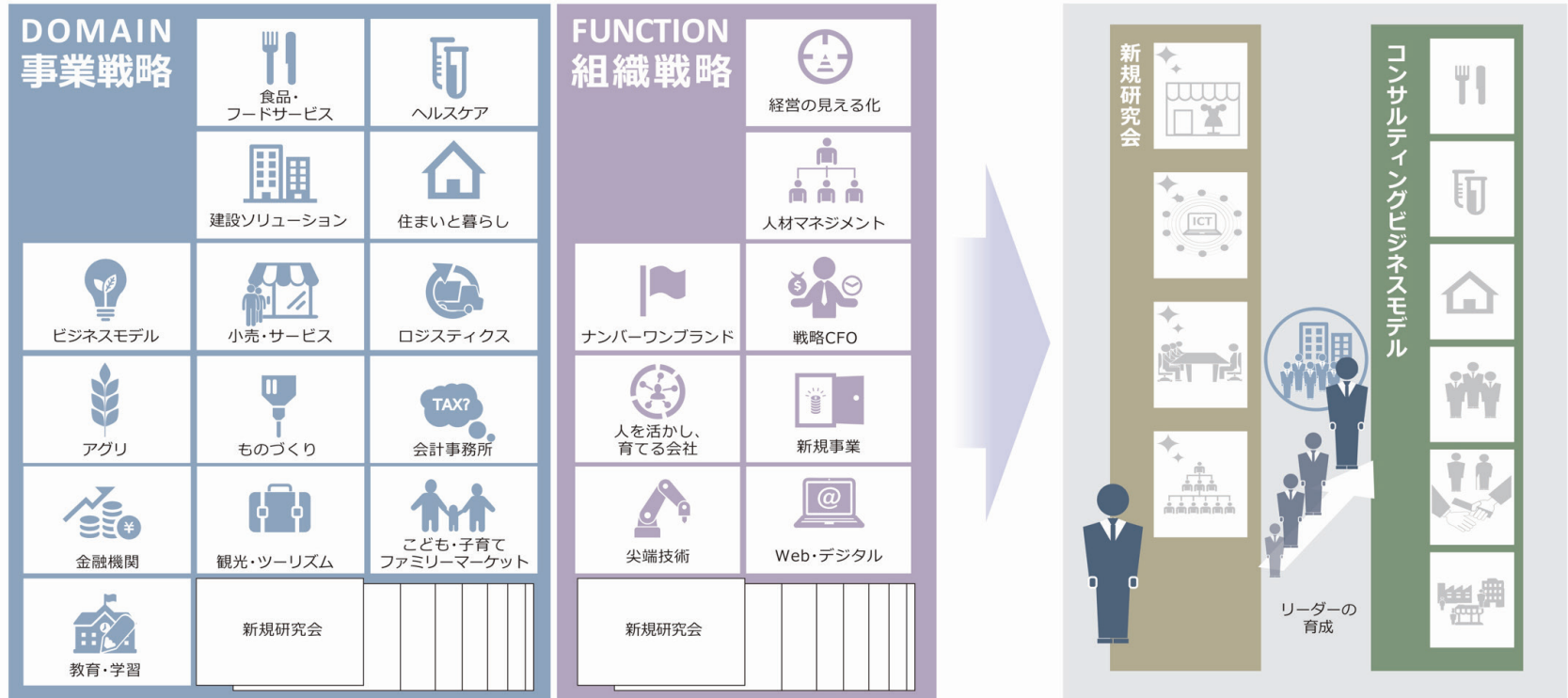
● 全国的な「コンサルティング」のプラットフォーム化



- ① 全国のコンサルティングマーケットを攻略するために、本社以外の本部・支社事業所の体制・コンサルティングメニューも強化する。
- ② 高度な経営課題に対しては、当該分野のプロフェッショナルコンサルタントを全国レベルで選定・派遣する。

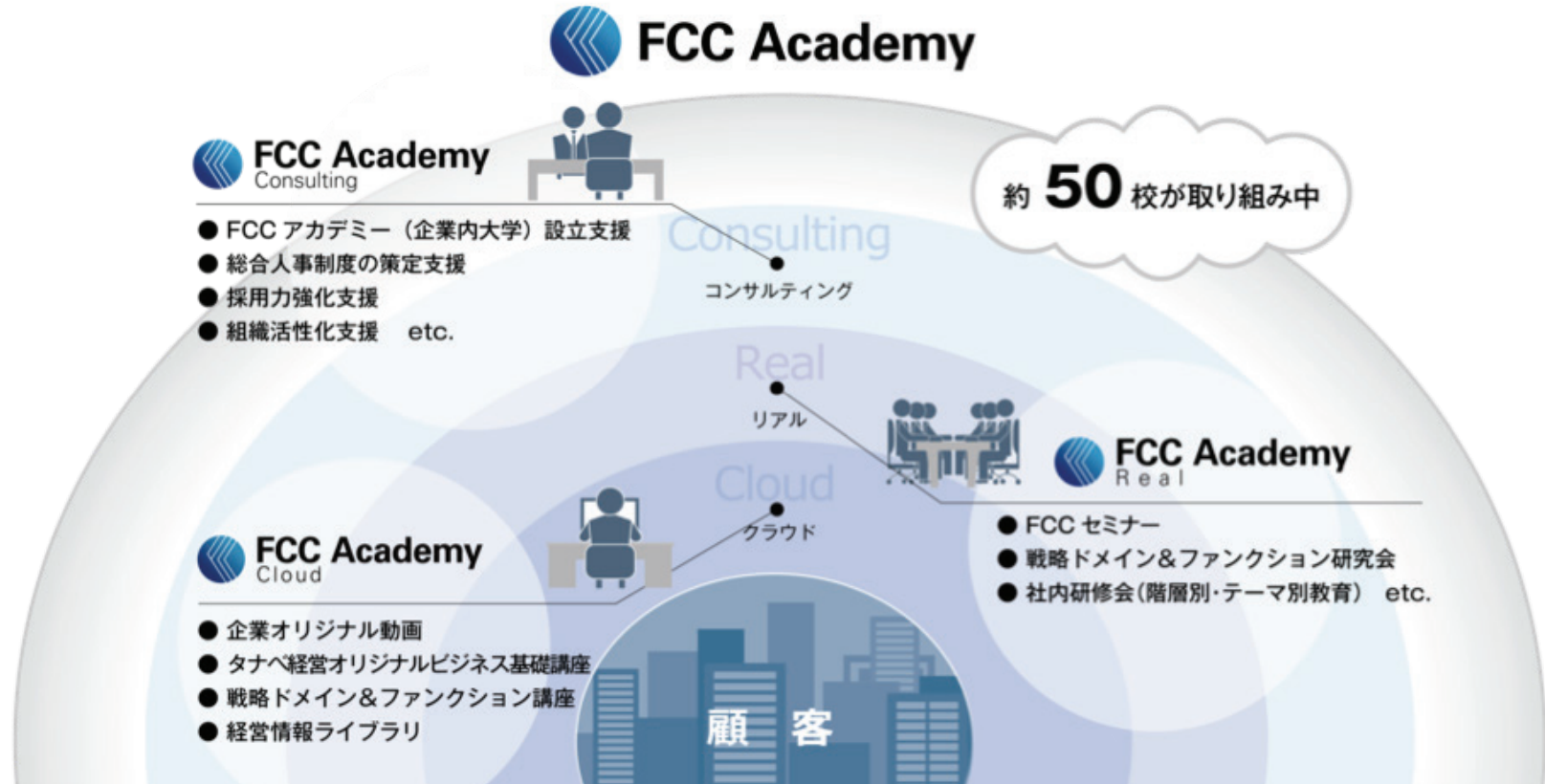
事業戦略（ドメイン・ファンクションコンサルティング戦略）

● 社会課題&顧客価値のインキュベート（研究会化）の推進



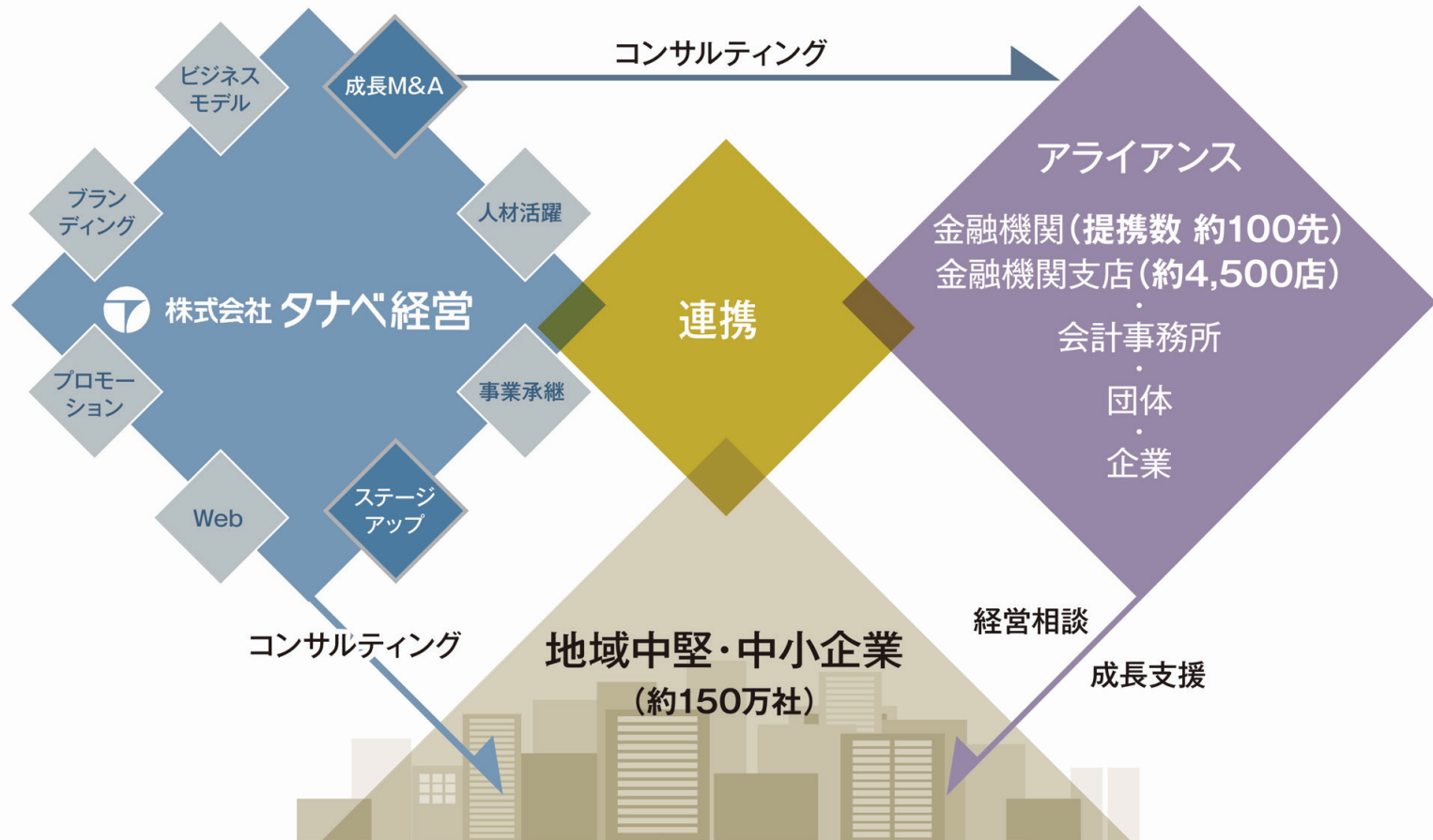
- ① スクラップ&ビルドも含め、研究テーマを現状の25テーマから、早期に35テーマへと拡大（アパレル・採用・生産性カイカク・100年経営・アカデミー・ステージアップ・プロモーション・食品商品開発等）。
- ② 各研究会の戦略リーダーを育成し、コンサルティングビジネスモデルの確立を推進

事業戦略（人材開発コンサルティング戦略）



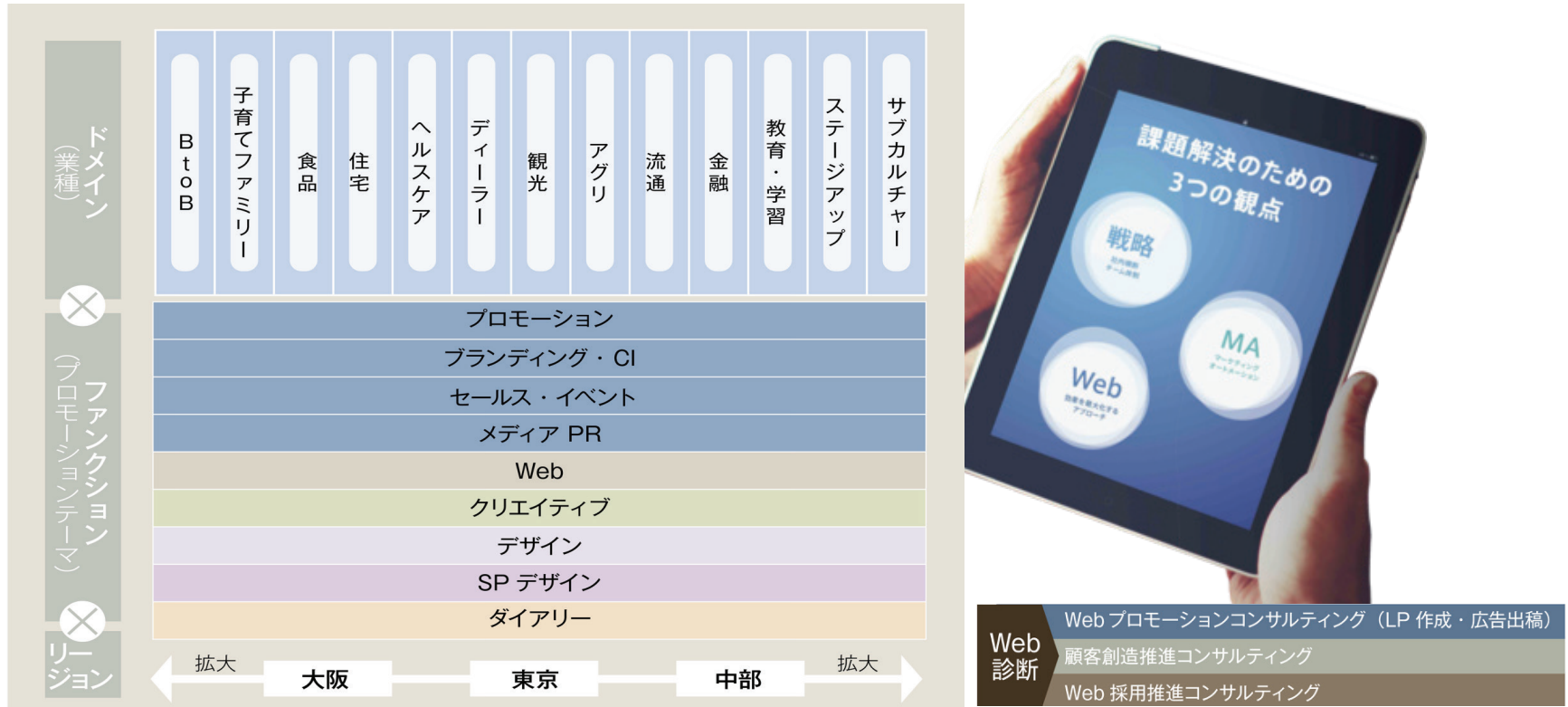
- ① 「ファーストコールカンパニー（FCC）」を志す企業向けの学びのプラットフォームとして、「FCCアカデミー（企業内大学）」コンセプトを推進する。
- ② 企業内大学設立を支援する「コンサルティング」、デジタル機器での学びの場を提供する「クラウド」、セミナーやオーダーメイド研修を提供する「リアル」により、顧客企業の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援する。

事業戦略（アライアンスコンサルティング戦略）



- 全国の金融機関等とのアライアンス（提携）を通じた地域企業の発展及び地域経済の活性化支援を強化する。

事業戦略（SPコンサルティング戦略）



- ① 「ドメイン（業種）・ファンクション（プロモーションテーマ）という観点での業務プロセスの見直しとチーム組成を推進し、専門性を高めていく。
- ② プロモーション・ブランディング戦略の立案・実行推進支援において、Web プロモーションを導入することで顧客価値を高めていく。

コーポレート戦略（働き方・生産性カイカク投資）

● 社員の働き方を変え、生産性を高めることができるデジタル・オフィス投資を検討・実施。



ERPパッケージ
(統合型システム)



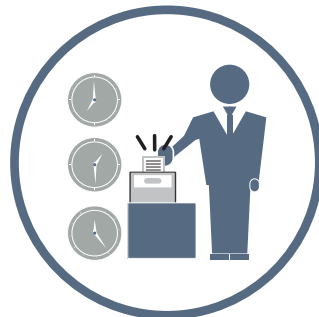
新TV会議
システム



iPhone
(全社員支給)



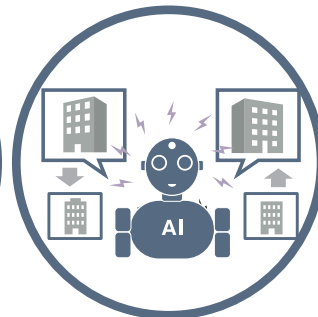
オフィスリニューアル
(本包含む)



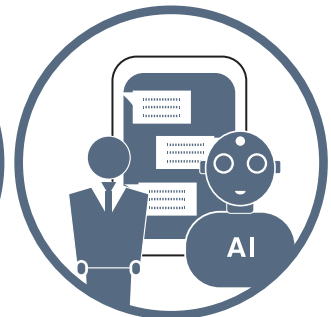
フレックスタイム制・
テレワーク



ホームページ
全社統合

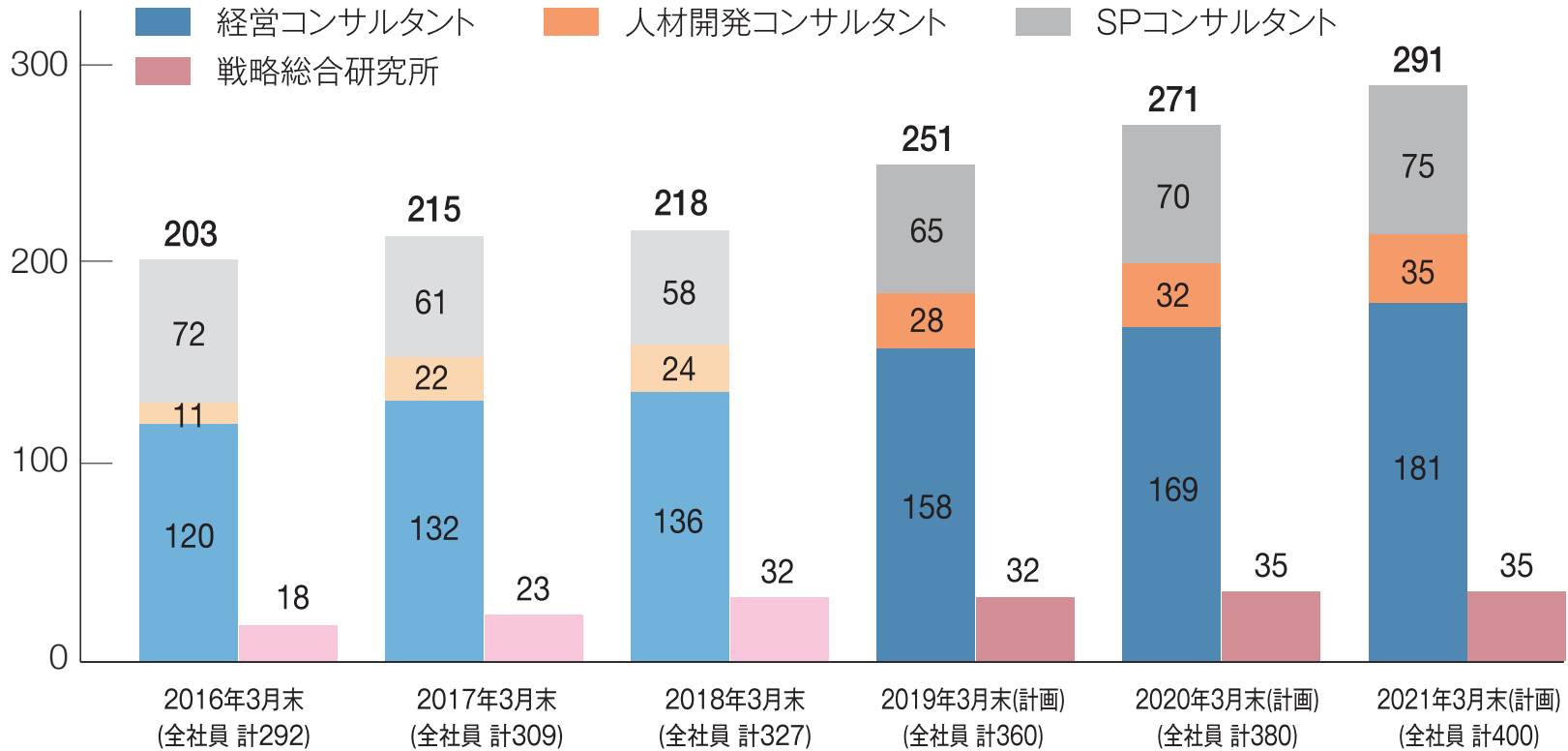


AI
(調査・パートナー企業
選定・テスト導入)



業務自動化システム
(チャットボット・RPA)

コーポレート戦略（人材採用）



- ① 顧客へ高付加価値を提供し、当社の業績を担うプロフェッショナル人材の採用を強化していく。
- ② 地域に貢献できるIターン・Uターン採用も積極的に推進していく。

コーポレート戦略（人材育成・活躍）

● タナベFCCアカデミーにより全社員のプロフェッショナル化を加速



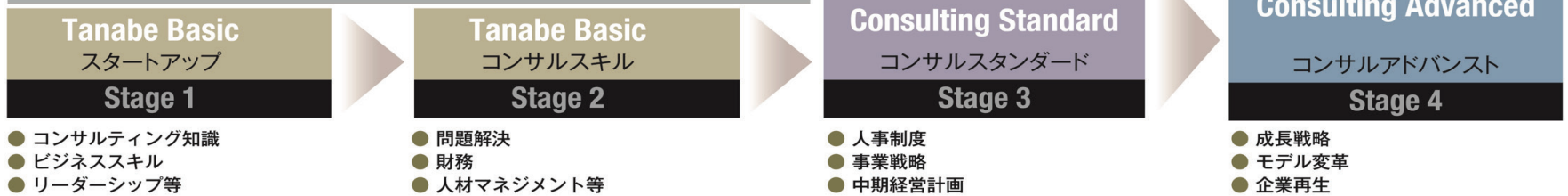
4Stage

1年目（入社3ヶ月以内）

1年目（入社1年以内）

2年目

3年目



5つの受講スタイル

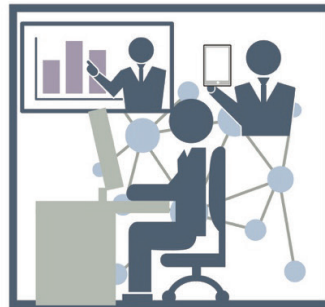
① インプット型
（実習含む、集合研修）



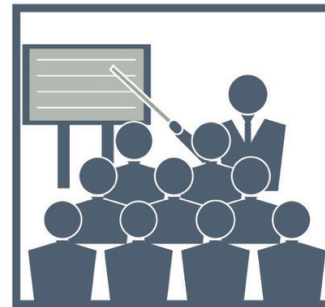
② Web講座



③ 通信講座
（1年間の継続学習）



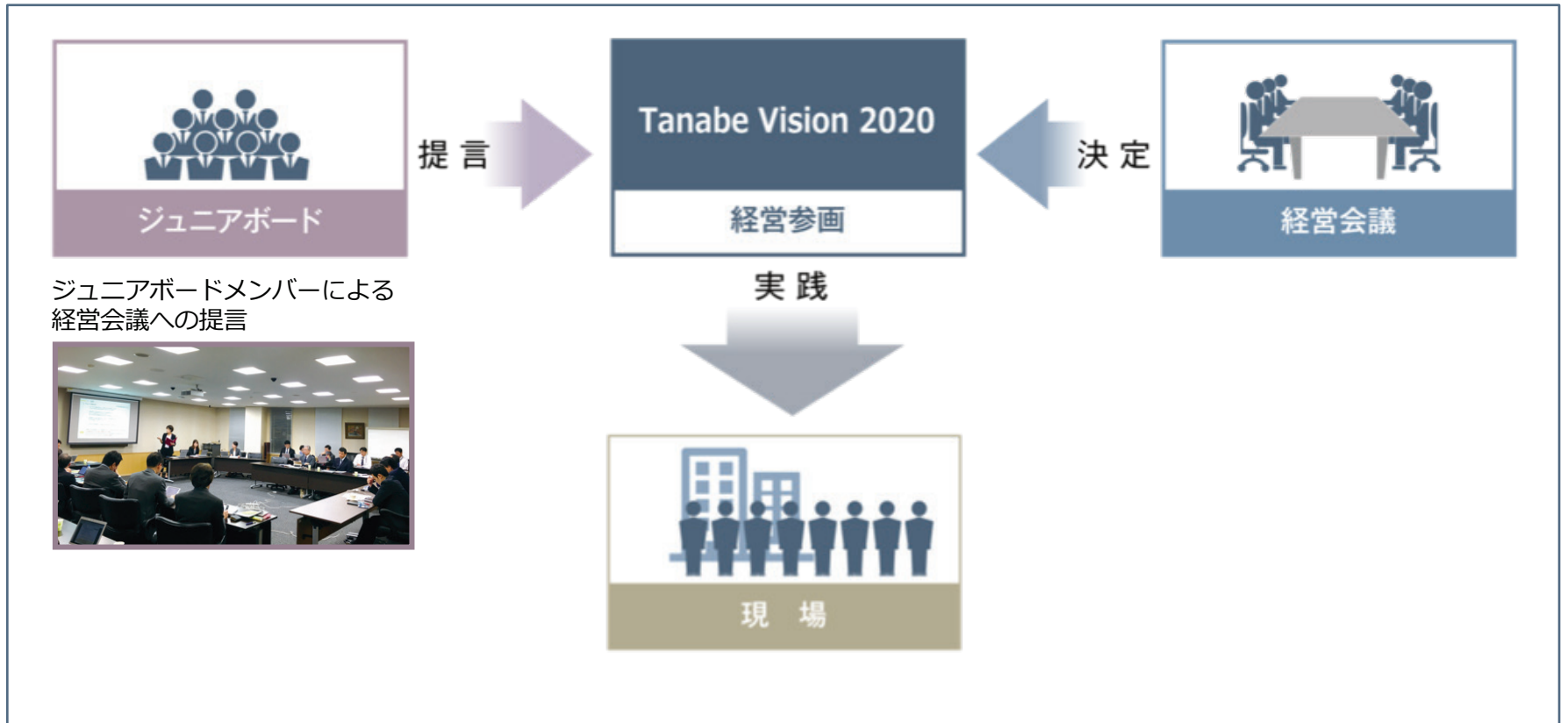
④ 外部研修



⑤ ケーススタディ講座



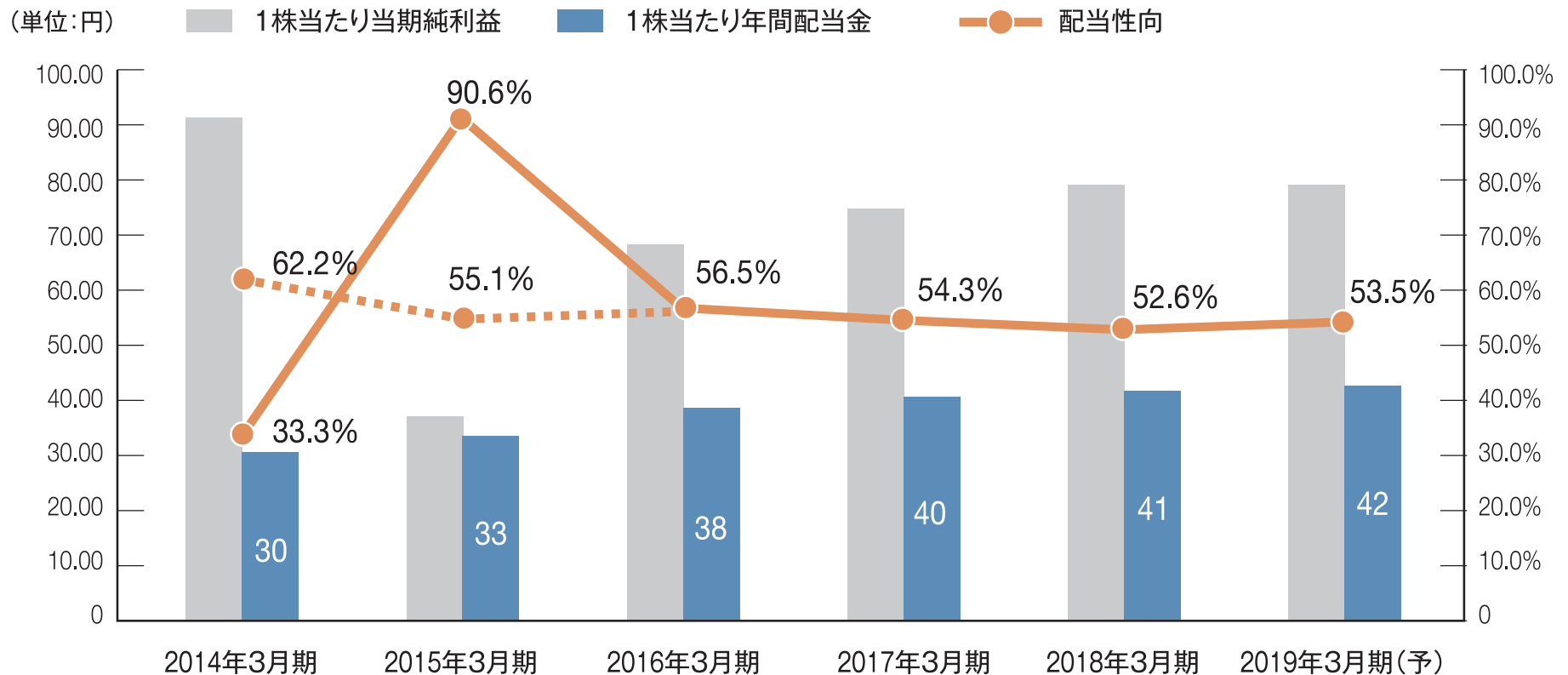
コーポレート戦略（ジュニアボード経営システム）



- 次世代人材を育成するため、毎年幅広い部門や階層、立場からメンバーを募り経営に参画させて「中長期的な会社の未来」を共創する。

株主還元

● 配当性向60%を目安に、業績等を勘案し（特殊要因は除く）、配当額を検討。



(注) 特殊要因を除いた当期純利益ベースでは、2014年3月期配当性向は62.2%、2015年3月期配当性向は55.1%。

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、皆様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



株式会社 **タナベ経営**

証券コード：9644