



平成30年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

平成30年2月5日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社タナベ経営
コード番号 9644 URL <http://www.tanabekeiei.co.jp/>
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 若松 孝彦
問合せ先責任者 (役職名) 取締役 経営管理本部長 (氏名) 松永 匡弘 TEL 06-7177-4000
四半期報告書提出予定日 平成30年2月6日 配当支払開始予定日 ー
四半期決算補足説明資料作成の有無：無
四半期決算説明会開催の有無：有

(百万円未満切捨て)

1. 平成30年3月期第3四半期の業績（平成29年4月1日～平成29年12月31日）

(1) 経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
30年3月期第3四半期	6,877	5.0	878	3.9	902	3.0	618	3.0
29年3月期第3四半期	6,549	0.3	845	6.4	877	7.2	600	3.2

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
30年3月期第3四半期	71.42	71.41
29年3月期第3四半期	69.31	—

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
30年3月期第3四半期	12,609	10,377	82.3	1,197.45
29年3月期	12,531	10,122	80.8	1,168.42

(参考) 自己資本 30年3月期第3四半期 10,373百万円 29年3月期 10,122百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
29年3月期	—	0.00	—	40.00	40.00
30年3月期	—	0.00	—		
30年3月期（予想）				41.00	41.00

(注) 直前に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 平成30年3月期の業績予想（平成29年4月1日～平成30年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	8,550	1.9	915	4.1	945	3.3	645	1.1	74.45

(注) 直前に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料P. 9「2. 四半期財務諸表及び主な注記(3) 四半期財務諸表に関する注記事項(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	30年3月期3Q	8,754,200株	29年3月期	8,754,200株
② 期末自己株式数	30年3月期3Q	91,039株	29年3月期	91,039株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	30年3月期3Q	8,663,161株	29年3月期3Q	8,663,284株

※ 四半期決算短信は四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P. 5「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

(四半期決算説明会について)

当社は、平成30年2月19日(月)に個人投資家向け説明会を開催する予定です。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	5
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期貸借対照表	6
(2) 四半期損益計算書	8
第3四半期累計期間	8
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	9
(追加情報)	9
(セグメント情報等)	9

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間におけるわが国経済は、中国を始めとするアジア新興国の経済動向や、米国政策動向の不確実性の影響からくる海外景気の下振れリスクによる景気動向の不透明感はあるものの、企業収益や雇用情勢の改善が続き、全体として緩やかな回復基調で推移いたしました。

このような経済環境のもと、経営ミッションである「『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」の実現のため、「C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略」(コンサルティング領域の多角化戦略)を推進してまいりました。

経営コンサルティング事業におきましては、戦略ドメイン&マネジメント研究会のテーマ拡大を進めると共に、「食品・フードサービス」「ヘルスケア」「住まいと暮らし」の3つのテーマを研究するコンサルタントで構成される専門部門を東京本社内に新設し、ドメイン(事業戦略)に関する専門コンサルタントの活動領域の拡大を図ってまいりました。

S P(セールスプロモーション)コンサルティング事業におきましては、経営コンサルティング事業のコンサルタントと連携し、S Pチームコンサルティングを開発・ブランディングすることで、全社チーム連携モデルの構築に尽力すると共に、戦略総合研究所「デザインラボ」の機能を活かし、より付加価値の高い提案を行ってまいりました。

また、長年ご愛顧いただいた会員組織「イーグルクラブ」を平成29年4月より「FCCアカデミー会員」とし、クラウドを活用した学習動画コンテンツという新たな価値を提供する組織にリニューアルすると共に、この教育プラットフォームと従来のリアルな研究会・ブランディングセミナー等を組み合わせた新たな学習環境を「FCCアカデミー」とし、中堅・中小企業でも独自の企業内大学をスピーディーに設立できるコンサルティングサービスとして提供を開始いたしました。これにより、顧客の人材や組織の「学び方改革」を推進することで「働き方改革」を実現してまいりました。

管理面におきましても、「Tanabe Vision 2020」の推進体制を更に強化するために、経営管理本部の本社機能の一部と戦略総合研究所を東京にも設置して東京本社とすると共に、戦略総合研究所をコンサルティング戦略本部から独立させ、経営コンサルティング事業とS P(セールスプロモーション)コンサルティング事業に対するサポート機能の更なる充実を図ってまいりました。

このような取り組みの結果、当第3四半期累計期間の売上高は、68億77百万円(前年同期比5.0%増)となり、営業利益8億78百万円(前年同期比3.9%増)、経常利益9億2百万円(前年同期比3.0%増)、四半期純利益は6億18百万円(前年同期比3.0%増)となりました。

なお、当社が販売しているダイアリーが他の四半期会計期間に比べ、第3四半期会計期間に販売が集中する傾向があるため、業績に季節的変動があります。

セグメントの業績は、次のとおりであります。

なお、第1四半期会計期間より、報告セグメントの区分を変更しており、以下の前年同期比較については、前年同期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

<経営コンサルティング事業>

(経営コンサルティング)

顧客課題に応じて、「ドメイン(事業戦略)×ファンクション(組織戦略)×リージョン(地域戦略)」の視点でチームを編成し、コンサルティングを実施してまいりました。「中期経営計画(ビジョン)策定・推進」「人材採用・育成・活躍」「事業承継・次世代経営チーム(ジュニアボード)育成」等のテーマの安定した受注に加えて、それ以外にも「アカデミー(企業内大学)設立支援」「ビジネスモデルデザイン」「ブランディング」「働き方・生産性改革」等のテーマも増えた結果、経営コンサルティング契約数は期中平均451契約(前年同期440契約)となり、1件当たりの平均単価も伸長いたしました。その結果、売上高は前年同期を上回りました。

(人材育成コンサルティング)

企業戦略に適合させるオーダーメイドの教育(研修)は、企業ビジョンを推進するリーダー育成等のニーズが高く、伸長いたしました。提携先の金融機関・会計事務所等を対象とした人材育成も、融資先・顧問先等の成長を実現できるコンサルティングスキルの習得というニーズが高く、伸長いたしました。その結果、売上高は前年同期を上回りました。

(セミナー)

平成29年4月に開催した新入社員向けのスタートアップセミナーや、7月から12月にかけて開催したチームリーダースクールでは、開催会場を増やしたこと等により、受講者数が前年同期を上回りました。また、5月から11月にかけて全国10拠点で開催した次期のリーダー候補の育成を目的としたセミナーでは、参加社数が前年同期を上回りました。さらに、11月から12月にかけて開催した経営戦略セミナーについては、過去最高受講者数2,688名を達成いたしました。その結果、売上高は前年同期を上回りました。

(FCC研究会)

戦略ドメイン&マネジメント研究会では、平成29年10月より「一番に選ばれる金融機関を目指す」ことをテーマとした研究会が加わり、既存のテーマと合わせて開催実施数が増加いたしました。その結果、売上高は前年同期を上回りました。

(アライアンス(提携))

全国の地域金融機関・会計事務所等とのアライアンス(提携)戦略につきましては、引き続き金融機関・会計事務所等の提携先の顧客支援を目的とした勉強会「経営塾」を実施し、中堅・中小企業を支援するオリジナルプログラムやサービスを提供してまいりましたが、提携数は139と前年同期に比べ減少いたしました。また、各種会員組織の会費収入は、会員数が減少したことで伸び悩む結果となりました。その結果、売上高は前年同期を下回りました。

このような結果、経営コンサルティング事業の売上高は、38億46百万円(前年同期比5.5%増)となり、セグメント利益は10億40百万円(前年同期比0.3%増)となりました。

<SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業>

(SPコンサルティング)

前事業年度において、セールスプロモーションコンサルティングとSPデザインを区分して表記しておりました。しかしながら、顧客のプロモーション戦略・ブランディング戦略の立案から実行推進までを支援するセールスプロモーションコンサルティングと、当社の専門コンサルタントがデザインしたプロモーション商品であるSPデザインを、顧客に対して一つのコンサルティングサービスとして提案することで、顧客ニーズを充足し、当該事業を拡大する方針であります。したがって、第1四半期会計期間より、両者を一体として、SPコンサルティングと表記することといたしました。

セールスプロモーションコンサルティングでは、経営コンサルティング事業との連携による提案等により契約数が増加いたしました。

SPデザインでは、第1四半期会計期間より、SPコンサルティング本部内の「SPデザインラボ」を「デザインラボ」として戦略総合研究所に移管し、その連携活用の範囲が広がりました。同時に、「デザインラボ」が発足して2年目を迎え、社内で機能の定着が進んだことで、独自性の高いプロモーションツールとして付加価値の高い提案が可能になり、大型案件の受注にも繋がりました。

SP研究会では、平成28年9月に当該事業で初めて開催した「こども・子育てファミリーマーケット成長戦略」をテーマとした研究会の第2期を開催いたしました。また平成29年10月より、新たに「食品販売促進戦略」と「住宅マーケット集客プロモーション」をテーマとした研究会を発足し、経営コンサルティング事業の研究会と同様に、顧客へ専門性の高い付加価値を提供しております。

その結果、売上高は前年同期を上回りました。

(SPツール)

SPツールでは、継続した安定受注はあるものの、顧客開拓において、独自性のある付加価値の高い提案商品である上記のSPデザインに注力し、重点的な拡販に取り組みました。その結果、売上高は前年同期を下回りました。

(ダイアリー)

前事業年度においては、ビジネス手帳・カレンダーと表記しておりましたが、当社のビジネス手帳の代表的なブランドであるブルーダイアリーの名称を明確に表現するため、第1四半期会計期間より、ダイアリーと表記することといたしました。

第1四半期会計期間より、来期に発行60周年を迎えるブルーダイアリーのリ・ブランディング活動を進めております。その一環としてロゴマークの変更、ブランディングブックの製作やホームページのリニューアルを行うことで、安定した継続受注を得ることができました。その結果、売上高は前年同期並みで推移いたしました。

このような結果、SPコンサルティング事業の売上高は、30億31百万円(前年同期比4.4%増)となり、セグメント利益は2億12百万円(前年同期比23.0%増)となりました。

(2) 財政状態に関する説明

資産、負債及び純資産の状況

(資産の部)

当第3四半期会計期間末における資産合計は、126億9百万円となり、前事業年度末比77百万円増加いたしました。

流動資産は、配当金の支払等はありませんでしたが、売上高の増加による売掛金や受取手形の増加等により、前事業年度末比36百万円増加いたしました。

固定資産は、投資有価証券が時価評価の洗い替え等により減少しましたが、前払年金費用や役員生命保険の増加等により、前事業年度末比40百万円増加いたしました。

(負債の部)

当第3四半期会計期間末における負債合計は、22億31百万円となり、前事業年度末比1億78百万円減少いたしました。

流動負債は、未払金や賞与引当金の減少等により、前事業年度末比2億4百万円減少いたしました。

固定負債は、リース債務や役員退職慰労引当金の増加等により、前事業年度末比26百万円増加いたしました。

(純資産の部)

当第3四半期会計期間末における純資産合計は、103億77百万円となり、前事業年度末比2億55百万円増加いたしました。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

通期の業績につきましては、平成29年11月7日に公表しました業績予想から変更はありません。

【注意事項】

上記予想は、現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位:千円)

	前事業年度 (平成29年3月31日)	当第3四半期会計期間 (平成29年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,483,768	4,599,291
受取手形及び売掛金	607,888	718,755
有価証券	1,500,813	1,299,964
商品	42,928	49,321
原材料	12,000	11,525
その他	264,299	269,502
貸倒引当金	△424	△209
流動資産合計	6,911,273	6,948,150
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	665,178	638,656
土地	1,527,477	1,527,477
その他(純額)	62,758	81,338
有形固定資産合計	2,255,415	2,247,472
無形固定資産	45,821	41,534
投資その他の資産		
投資有価証券	1,037,467	1,002,865
長期預金	1,400,000	1,400,000
その他	881,496	969,004
投資その他の資産合計	3,318,963	3,371,870
固定資産合計	5,620,200	5,660,877
資産合計	12,531,473	12,609,028
負債の部		
流動負債		
買掛金	341,480	356,172
未払法人税等	239,653	176,231
賞与引当金	221,300	156,681
その他	1,041,866	950,660
流動負債合計	1,844,300	1,639,746
固定負債		
退職給付引当金	214,763	215,797
役員退職慰労引当金	350,170	360,596
その他	—	15,002
固定負債合計	564,933	591,396
負債合計	2,409,233	2,231,142

(単位:千円)

	前事業年度 (平成29年3月31日)	当第3四半期会計期間 (平成29年12月31日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,772,000	1,772,000
資本剰余金	2,402,847	2,402,847
利益剰余金	5,915,614	6,187,823
自己株式	△39,519	△39,519
株主資本合計	10,050,943	10,323,151
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	71,296	50,550
評価・換算差額等合計	71,296	50,550
新株予約権	—	4,183
純資産合計	10,122,239	10,377,885
負債純資産合計	12,531,473	12,609,028

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位:千円)

	前第3四半期累計期間 (自平成28年4月1日 至平成28年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自平成29年4月1日 至平成29年12月31日)
売上高	6,549,168	6,877,398
売上原価	3,449,476	3,631,008
売上総利益	3,099,691	3,246,390
販売費及び一般管理費	2,254,029	2,367,856
営業利益	845,662	878,534
営業外収益		
受取利息	26,538	6,106
受取配当金	16,937	14,839
その他	9,688	3,510
営業外収益合計	53,163	24,457
営業外費用		
有価証券評価損	19,268	—
その他	2,448	1
営業外費用合計	21,717	1
経常利益	877,108	902,989
特別損失		
固定資産除売却損	1,572	385
特別損失合計	1,572	385
税引前四半期純利益	875,536	902,604
法人税等	275,093	283,868
四半期純利益	600,443	618,735

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第3四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算する方法を採用しております。

ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。

(追加情報)

当社は、従来、役員退職慰労金の支給に備えるため、内規に基づく要支給額を役員退職慰労引当金として計上しておりましたが、平成29年6月27日開催の第55回定時株主総会終結の時をもって役員退職慰労金制度を廃止しております。

これに伴い、同総会終結の時までの在任期間に対応した退職慰労金を打切り支給することとし、支給の時期は各氏の退任時としたうえで、具体的な金額、方法等は、取締役については取締役会に、監査役については監査役の協議に一任することを決議いたしました。このため、当該支給見込額については、引き続き役員退職慰労引当金として計上しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第3四半期累計期間(自平成28年4月1日至平成28年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント		合計	調整額 (注) 1	四半期 損益計算書 計上額 (注) 2
	経営 コンサルティング 事業	S P (セールス プロモーション) コンサルティング 事業			
売上高					
外部顧客への 売上高	3,646,122	2,903,045	6,549,168	—	6,549,168
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	760	7,127	7,887	△7,887	—
計	3,646,882	2,910,172	6,557,055	△7,887	6,549,168
セグメント利益	1,036,731	172,703	1,209,434	△363,772	845,662

(注) 1. セグメント利益の調整額は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

II 当第3四半期累計期間(自平成29年4月1日至平成29年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント		合計	調整額 (注) 1	四半期 損益計算書 計上額 (注) 2
	経営 コンサルティング 事業	S P (セールス プロモーション) コンサルティング 事業			
売上高					
外部顧客への 売上高	3,846,300	3,031,098	6,877,398	—	6,877,398
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	1,673	3,875	5,549	△5,549	—
計	3,847,973	3,034,974	6,882,947	△5,549	6,877,398
セグメント利益	1,040,164	212,506	1,252,671	△374,137	878,534

(注) 1. セグメント利益の調整額は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費です。

2. セグメント利益は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

第1四半期会計期間より、中期ビジョン「Tanabe Vision 2020」の推進体制を更に強化し、コンサルティング戦略本部とS Pコンサルティング本部に対するサポート機能を推進することを目的に、戦略総合研究所をコンサルティング戦略本部から独立する組織改編を実施いたしました。これにより、従来「経営コンサルティング事業」に帰属していた戦略総合研究所を、報告セグメントに含めず、報告セグメントに配分する費用と配分しない費用を適切に区分し、配分しない費用を調整額として追加しております。

また、当社の業績評価、経営資源の配分等の観点から、管理会計に関する内規を見直したことにより、全社費用等特定の費用の配分方法を一部変更しております。

なお、前第3四半期累計期間のセグメント情報は、組織体制改編後の報告セグメント区分に基づき作成したものを開示しております。