



2019年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2019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 2019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（個人投資家向け）

(百万円未満切捨て)

1. 2019年3月期第3四半期の業績（2018年4月1日～2018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 | % |
| 2019年3月期第3四半期 | 7,078 | 2.9 | 888 | 1.1 | 916 | 1.5 | 633 | 2.3 |
| 2018年3月期第3四半期 | 6,877 | 5.0 | 878 | 3.9 | 902 | 3.0 | 618 | 3.0 |

| | 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 |
| 2019年3月期第3四半期 | 73.30 | 73.20 |
| 2018年3月期第3四半期 | 71.42 | 71.41 |

(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 |
| 2019年3月期第3四半期 | 12,537 | 10,619 | 84.6 | 1,231.59 |
| 2018年3月期 | 12,804 | 10,434 | 81.4 | 1,203.73 |

(参考) 自己資本 2019年3月期第3四半期 10,607百万円 2018年3月期 10,428百万円

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 |
| 2018年3月期 | ー | 0.00 | ー | 41.00 | 41.00 |
| 2019年3月期 | ー | 0.00 | ー | | |
| 2019年3月期（予想） | | | | 42.00 | 42.00 |

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2019年3月期の業績予想（2018年4月1日～2019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 | 9,000 | 2.3 | 970 | 3.6 | 990 | 2.6 | 680 | 0.7 | 78.77 |

(注) 直近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) | 2019年3月期3Q | 8,754,200株 | 2018年3月期 | 8,754,200株 |
| ② 期末自己株式数 | 2019年3月期3Q | 141,074株 | 2018年3月期 | 91,039株 |
| ③ 期中平均株式数(四半期累計) | 2019年3月期3Q | 8,638,151株 | 2018年3月期3Q | 8,663,161株 |

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の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、2019年2月21日(木)に個人投資家向け説明会を開催する予定です。

(日付の表示方法の変更)

2019年3月期 第2四半期決算短信より日付の表示方法を和暦表示から西暦表示に変更しております。

○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) | 10 |

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、米中の貿易摩擦の激化や英国のEU離脱問題に伴う世界経済の下振れリスク、自然災害が経済に与える影響等、景気動向に不透明感があったものの、内外需の底堅い推移により、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。コンサルティング業界においては、企業業績の回復と併せ、企業の人材不足の深刻化からコンサルティング需要に高まりがみられ、特にビジネスモデルや業務プロセスの見直しを含む生産性の向上において需要が増加しており、業界自体も堅調に推移いたしました。

このような経済環境のもと、2020年以降も持続的成長を実現するため、新たに「変化から成長へ」をスローガンとした「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」を策定いたしました。「すべてはクライアントのために」という顧客中心主義の考え方のもと、「ドメイン(事業領域・業種)×ファンクション(組織・経営テーマ)×リージョン(地域)」という観点で「C&C(コンサルティング&congromaritt)戦略」(コンサルティング領域の多角化とプラットフォーム戦略)を推進することにより、顧客創造力の強化、顧客基盤の拡大を実現し、「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(FCC)」の創造を加速させてまいりました。

経営コンサルティング事業におきましては、全国主要10都市に事業所を展開し、多様なコンサルティングサービスを均質に提供できるという、他にはない当社の強みを最大限に発揮することで、引き続き、地域企業の発展及び地域経済の活性化に貢献してまいりました。

また、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)」というコンセプトを推進してまいりました。企業内大学設立を支援する「コンサルティング」、デジタル機器で学びの場を提供する「クラウド」、新入社員から社長までを育成できるFCCセミナーや個社別のオーダーメイド研修を提供する「リアル」の3つをテーマに、顧客の人材育成・活躍をワンストップでトータルに支援してまいりました。

さらに、全国の金融機関等とのアライアンス(提携)を通じて地域後継者及び金融機関行職員を育成する「金融ドメインコンサルティング」に加え、全国で当社が間接的にサービスを提供しているアライアンス先の顧客(主に中小企業)を対象とした「ステージアップコンサルティング」、アライアンス先と協働する「M&Aコンサルティング」のメニューを当期より新たに体系化し、顧客の成長支援を推進してまいりました。

SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業におきましては、ドメイン(業種)・ファンクション(プロモーションテーマ)という観点で専門業務領域を確立し、チームSPコンサルティングを推進できる体制を構築してまいりました。最適なWebプロモーションの推進、チーム連携強化による大型SPデザインへの取り組みを行うことで、顧客の販売促進をワンストップでトータルに支援してまいりました。また、2019年に発行60周年を迎える「ブルーダイアリー」のリ・ブランディングが完了し、ブランド力向上による売上の増加を目指すと共に、更なる商品品質の向上を進めてまいりました。

管理面におきましては、高いコンサルティング品質を顧客へ提供できる「コンサルタント人材の採用」「プロフェッショナルへの育成」「プロフェッショナルとしての活躍」が重要であると考えており、新卒採用・中途採用を強化すると共に、当社独自のコンサルタントを養成するビジネススクール「タナベFCCアカデミー」の人材育成プログラムにより、早期の戦力化にも注力してまいりました。また、活躍においては、新人事制度及び賃金制度の導入により、社員のモチベーションアップ及びパフォーマンスアップを推進してまいりました。

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70億78百万円(前年同期比2.9%増)となり、営業利益は8億88百万円(前年同期比1.1%増)、経常利益は9億16百万円(前年同期比1.5%増)、四半期純利益は6億33百万円(前年同期比2.3%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売上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。

<経営コンサルティング事業>

(経営コンサルティング)

経営コンサルティングでは、「人材採用・育成・活躍」「中期経営計画(ビジョン)策定・推進」「事業承継・後継体制づくり」「ビジネスモデル・成長戦略」等のテーマの安定した受注に加えて、それ以外にも「ブランディング戦略」「経営方針の策定・推進(意思決定支援等)」「営業戦略」等のテーマも増えましたが、経営コンサルティング契約数は期中平均421契約(前年同期422契約)と契約数は減少しました。しかしながら1件当たりの平均単価が上がったことにより、売上高は伸長いたしました。なお、前事業年度まで経営コンサルティングに含まれておりました、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、FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティングについては、人材開発コンサルティングに変更することとなりました。そのため、経営コンサルティング契約数については、前年同期の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較しております。

ドメイン(事業領域・業種)・ファンクション(組織・経営テーマ)戦略を顧客と共にグローバルに研究する戦略ドメイン&ファンクション研究会では、講演や企業視察を当社が企画・運営し、参加者に対して具体的・実践的な学びの場を提供してまいりました。また、新規研究会を創造し、テーマを拡大・強化すると共に、専門のコンサルティングチームを立ち上げ、新規事業の育成・成長を推進してまいりました。これにより前年同期に比べ、売上単価は下がったものの、研究会テーマ数や開催回数、参加社数、参加人数は増加し、売上高は前年同期並みで推移いたしました。

アライアンス(提携)においては、全国の地域金融機関・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129と前年同期に比べ減少いたしました。また、各種会員組織の会員数が減少したことにより、会費収入等は減少いたしました。

これらの結果、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)については、企業ビジョンを推進するリーダー育成等のニーズにより安定した受注があり、契約数は期中平均103契約(前年同期97契約)となりましたが、売上単価が下がったことにより、売上高は減少いたしました。一方で、ジュニアボード(次世代経営チーム育成)コンサルティングにおいては、将来の会社の柱となる経営幹部人材の育成ニーズの高まりにより、契約数は期中平均18契約(前年同期13契約)となり伸長いたしました。また、FCCアカデミー(企業内大学)設立コンサルティングにおいては、社員一人ひとりの専門性を向上させ、プロフェッショナル人材を早期に育成できるプラットフォーム構築ニーズの高まりにより、契約数は期中平均25契約(前年同期16契約)となり伸長いたしました。

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は、「会社に貢献する人材」として早期に活躍できる人材を育成するセミナーとして評価が高く、参加者数の増加に伴い伸長いたしました。また10月に開催した新入社員フォローアップセミナーは開催会場を増やしたこと等により伸長いたしました。次期のリーダー候補育成を目的としたセミナーは、実践的な学びによって常に俯瞰的な視野で捉える力を養い、業績に結びつける「部門経営者」を育てるセミナーとして評価が高く、前年同期並みに推移いたしました。11月に開催した経営戦略セミナーについては、次年度に取るべき基本戦略の方向性を示すセミナーとして毎年ご好評いただいております。今回は過去最高受講者数2,825名を達成し、伸長いたしました。

これらの結果、売上高は前年同期を上回りました。

以上の結果、経営コンサルティング事業の売上高は40億5百万円(前年同期比4.1%増)となり、セグメント利益は10億77百万円(前年同期比3.6%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)

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や、Webプロモーションコンサルティングの提案等により契約数が増加し、売上高は伸長いたしました。

SPデザインでは、デザインラボとの連携により独自性の高いプロモーションツールとして、顧客へ付加価値の高い提案を行ってまいりました。また、チーム連携による提案内容の充実化と提案数の増加の影響により、伸長いたしました。

これらの結果、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、独自性のある付加価値の高い提案商品である上記のSPデザインの拡販に取り組んだため、売上高は前年同期を下回りました。

(ダイアリー)

ダイアリーでは、前期より2019年に発刊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、安定した継続受注が得られ、デザインラボとの連携によるデザイン性の高い商品の受注も高まり、売上高は前年同期並みで推移いたしました。

以上の結果、SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業の売上高は30億73百万円(前年同期比1.4%増)となりましたが、人材の採用強化に伴う人件費の増加等により、セグメント利益は1億87百万円(前年同期比11.8%減)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、125億37百万円となり、前事業年度末比2億66百万円減少いたしました。

流動資産は、売掛金の増加等がありましたが、配当金の支払等による現金及び預金の減少等により、前事業年度末比3億64百万円減少いたしました。

固定資産は、前払年金費用の減少等がありましたが、長期預金の増加等により、前事業年度末比97百万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19億17百万円となり、前事業年度末比4億52百万円減少いたしました。

流動負債は、預り金の増加等がありましたが、未払金や前受金の減少等により、前事業年度末比2億38百万円減少いたしました。

固定負債は、退職給付引当金の減少等により、前事業年度末比2億13百万円減少いたしました。

(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106億19百万円となり、前事業年度末比1億85百万円増加いたしました。

なお、「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号平成30年2月16日)等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、財政状態については遡及処理後の前事業年度末の数値で比較を行っております。

(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、2018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 (2018年3月31日) | 当第3四半期会計期間 (2018年12月31日) |
|-------------|-----------------------|-----------------------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | | |
| 現金及び預金 | 4,994,213 | 4,389,641 |
| 受取手形及び売掛金 | 549,309 | 721,877 |
| 有価証券 | 1,299,950 | 1,299,980 |
| 商品 | 40,703 | 57,604 |
| 原材料 | 10,512 | 10,792 |
| その他 | 112,005 | 162,366 |
| 貸倒引当金 | △322 | △356 |
| 流動資産合計 | 7,006,371 | 6,641,906 |
| 固定資産 | | |
| 有形固定資産 | | |
| 建物(純額) | 651,100 | 624,894 |
| 土地 | 1,527,477 | 1,527,477 |
| その他(純額) | 91,732 | 82,534 |
| 有形固定資産合計 | 2,270,309 | 2,234,906 |
| 無形固定資産 | 38,098 | 50,461 |
| 投資その他の資産 | | |
| 投資有価証券 | 996,960 | 1,091,012 |
| 長期預金 | 1,400,000 | 1,500,000 |
| その他 | 1,092,322 | 1,018,971 |
| 貸倒引当金 | △0 | △0 |
| 投資その他の資産合計 | 3,489,283 | 3,609,984 |
| 固定資産合計 | 5,797,691 | 5,895,353 |
| 資産合計 | 12,804,062 | 12,537,259 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | | |
| 買掛金 | 293,265 | 313,087 |
| 未払法人税等 | 159,762 | 168,826 |
| 賞与引当金 | 233,200 | 147,050 |
| その他 | 1,092,289 | 911,123 |
| 流動負債合計 | 1,778,517 | 1,540,087 |
| 固定負債 | | |
| 退職給付引当金 | 217,003 | — |
| 役員退職慰労引当金 | 360,596 | 360,034 |
| その他 | 13,550 | 17,179 |
| 固定負債合計 | 591,150 | 377,213 |
| 負債合計 | 2,369,668 | 1,917,301 |

(単位:千円)

| | 前事業年度 (2018年3月31日) | 当第3四半期会計期間 (2018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 | 6,244,347 | 6,522,358 |
| 自己株式 | △39,519 | △137,182 |
| 株主資本合計 | 10,379,675 | 10,560,024 |
| 評価・換算差額等 | | |
| その他有価証券評価差額金 | 48,443 | 47,775 |
| 評価・換算差額等合計 | 48,443 | 47,775 |
| 新株予約権 | 6,275 | 12,157 |
| 純資産合計 | 10,434,394 | 10,619,957 |
| 負債純資産合計 | 12,804,062 | 12,537,259 |

(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 2017年4月1日 至 2017年12月31日) | 当第3四半期累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日) |
|------------|--|--|
| 売上高 | 6,877,398 | 7,078,417 |
| 売上原価 | 3,631,008 | 3,900,779 |
| 売上総利益 | 3,246,390 | 3,177,637 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,367,856 | 2,289,581 |
| 営業利益 | 878,534 | 888,056 |
| 営業外収益 | | |
| 受取利息 | 6,106 | 4,152 |
| 受取配当金 | 14,839 | 13,023 |
| 受取保険金 | — | 6,000 |
| その他 | 3,510 | 5,438 |
| 営業外収益合計 | 24,457 | 28,614 |
| 営業外費用 | | |
| 保険解約損 | — | 132 |
| その他 | 1 | 255 |
| 営業外費用合計 | 1 | 387 |
| 経常利益 | 902,989 | 916,282 |
| 特別利益 | | |
| 固定資産売却益 | — | 0 |
| 新株予約権戻入益 | — | 166 |
| 特別利益合計 | — | 166 |
| 特別損失 | | |
| 固定資産除売却損 | 385 | — |
| 特別損失合計 | 385 | — |
| 税引前四半期純利益 | 902,604 | 916,449 |
| 法人税等 | 283,868 | 283,248 |
| 四半期純利益 | 618,735 | 633,200 |

(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)

当社は、2018年8月9日開催の取締役会決議に基づき、自己株式50,000株の取得を行いました。この結果、第3四半期累計期間において自己株式が97,600千円増加し、当第3四半期会計期間末において自己株式が137,182千円となっております。

(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)

(「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用)

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示しております。

(確定給付企業年金制度への移行)

当社は、従業員の退職給付に充てるため、退職一時金制度と確定給付企業年金制度を併用しておりましたが、2018年4月1日付で、退職一時金制度を廃止し確定給付企業年金制度へ移行しております。これに伴い、「退職給付制度間の移行等に関する会計処理」(企業会計基準適用指針第1号 平成14年1月31日)及び「退職給付制度間の移行等の会計処理に関する実務上の取扱い」(実務対応報告第2号 平成19年2月7日)を適用しております。なお、本制度移行に伴い、損益に与える影響はありません。

(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 2017年4月1日 至 2017年12月31日)

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 | SP(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。

II 当第3四半期累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

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 | SP(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 | 4,005,048 | 3,073,368 | 7,078,417 | — | 7,078,417 |
| セグメント間の 内部売上高 又は振替高 | 606 | 7,747 | 8,353 | △8,353 | — |
| 計 | 4,005,655 | 3,081,115 | 7,086,770 | △8,353 | 7,078,417 |
| セグメント利益 | 1,077,843 | 187,488 | 1,265,332 | △377,275 | 888,056 |

(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。