



## 2020年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2019年8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 <https://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) 執行役員コーポレート本部長 (氏名) 川本 喜浩 TEL 06-7177-4000

四半期報告書提出予定日 2019年8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. 2020年3月期第1四半期の業績（2019年4月1日～2019年6月30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	%
2020年3月期第1四半期	1,968	1.3	47	△70.8	57	△67.2	47	△61.4
2019年3月期第1四半期	1,943	△0.1	164	△17.7	173	△17.1	121	△15.1

	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
2020年3月期第1四半期	5.46	ー
2019年3月期第1四半期	14.06	14.04

#### (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
2020年3月期第1四半期	12,364	10,412	84.1	1,207.04
2019年3月期	12,769	10,715	83.8	1,242.47

(参考) 自己資本 2020年3月期第1四半期 10,396百万円 2019年3月期 10,701百万円

### 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
2019年3月期	ー	0.00	ー	42.00	42.00
2020年3月期	ー				
2020年3月期（予想）		0.00	ー	43.00	43.00

(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. 2020年3月期の業績予想（2019年4月1日～2020年3月31日）

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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
第2四半期（累計）	4,100	0.4	340	△23.8	350	△24.2	235	△26.6	27.28
通期	9,300	2.8	1,000	3.1	1,020	1.6	700	0.8	81.27

(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. 8「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)	2020年3月期1Q	8,754,200株	2019年3月期	8,754,200株
② 期末自己株式数	2020年3月期1Q	141,074株	2019年3月期	141,074株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2020年3月期1Q	8,613,126株	2019年3月期1Q	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. 4「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8月23日(金)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 .....	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	4
2. 四半期財務諸表及び主な注記 .....	5
(1) 四半期貸借対照表 .....	5
(2) 四半期損益計算書 .....	7
第1四半期累計期間 .....	7
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項 .....	8
(継続企業の前提に関する注記) .....	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	8
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用) .....	8
(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1四半期におけるわが国経済は、米中の貿易摩擦や英国のEU離脱問題に伴う世界経済の下振れリスクによる景気動向の不透明感から、国内の企業収益についても改善に足踏みがみられましたが、2020年に向け緩やかな回復基調で推移するものと思われまます。コンサルティング業界においては、企業の人材不足の深刻化・デジタル技術を利用した生産性向上や業務改善課題等からコンサルティング需要に高まりがみられ、業界自体は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、現組織体制の機能強化と拡充を図り、多様化・専門化する経営ニーズに応えられる体制を構築し、中期経営計画「Tanabe Vision 2020（2018～2020）」で掲げる「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）及びプラットフォーム戦略をさらに推進してまいりました。また、「ドメイン（事業領域・業種）×ファンクション（組織・経営機能）×リージョン（地域）」という観点でC&C戦略を推進することにより、顧客創造力の強化及び全社チームコンサルティングの拡大を実現し、「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、FCCを顧客と共に研究する戦略ドメイン&ファンクション研究会において、従来と同様に新規研究会の創造を推進すると共に、新たに海外企業視察型のグローバルな研究活動にも注力し、新しいチームコンサルティングモデルの確立を進めてまいりました。

また、当社のコンサルティングノウハウをベースに、アライアンス先と協働する「成長M&Aコンサルティング」により、顧客の事業承継や成長戦略を支援すると共に、全国のスタートアップ企業や後継ぎベンチャー（第二創業）企業の支援を通じて、地域経済ひいては日本経済の活性化に貢献してまいりました。

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、専門領域を確立することで、最適な顧客価値を提供できるSPコンサルティングチームを組成し、顧客のプロモーションからブランディング戦略までをワンストップでトータルに支援してまいりました。

さらには、これまで培ってきたチームコンサルティングにおける重点メソッドを、12のテーマにおいて「チームコンサルティングブランド（TCB）」として提供してまいりました。加えて、「オープンイノベーション」への取り組みとして、積極的な外部パートナーとのアライアンスを通じ、共創による新たなチームコンサルティングサービス「コンサルティングテック」の開発に注力してまいりました。

管理面におきましては、引き続き高いコンサルティング品質を顧客へ提供する人材の採用・育成のため、採用ホームページや広告等への投資による採用ブランディングの強化や、当社独自のビジネススクール「タナベFCCアカデミー」を活用した人材育成プログラムによる早期の戦力化を実現してまいりました。また、ダイバーシティ&インクルージョンに向け、社員がよりよく働ける職場づくりや、イノベーションによって生産性を高める環境づくりを目的に、デジタル投資やオフィスのリニューアルにも積極的に取り組んでまいりました。

このような取り組みの結果、当第1四半期累計期間の売上高は、19億68百万円（前年同期比1.3%増）と増収となりましたが、利益面では、プロフェッショナル人材の採用に伴う人件費の増加、採用ブランディング強化や早期戦力化のための教育費用、生産性を向上させるためのシステム投資等により、営業利益47百万円（前年同期比70.8%減）、経常利益57百万円（前年同期比67.2%減）、四半期純利益は47百万円（前年同期比61.4%減）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。

セグメントごとの経営成績は、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事業の売上高は、13億円(前年同期比0.03%減)となり、プロフェッショナル人材の採用による人件費の増加により、セグメント利益は2億94百万円(前年同期比9.2%減)となりました。

(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」等のテーマにおいて、安定した継続受注を得ることができました。経営コンサルティング契約数においては、期中平均469契約(前年同期469契約)と前年同期並みに推移しましたが、「ジュニアボード(次世代経営チーム育成)」や「FCCアカデミー(企業内大学)設立」などをはじめとする、「チームコンサルティングブランド(TCB)」による高い品質のサービス提供により、1件当たりの平均単価が上がり、売上高は伸長いたしました。なお、前事業年度まで人材開発コンサルティングに含まれておりました、ジュニアボードコンサルティング及びFCCアカデミー設立コンサルティングについては、経営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、前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・経営機能)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、「ステージアップ」「人材採用」「アパレルビジネス」等新たなテーマの研究会を創造すると共に、既存テーマである「ナンバーワンブランド」「アグリビジネスモデル」においては、海外企業視察型のグローバルな研究会も開催し、開催数が増加したことにより、売上高は伸長いたしました。

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、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。しかしながら、アライアンス先からのクライアントの紹介により、コンサルティング案件の受注は増加いたしました。

その結果、経営コンサルティング全体の売上高は前年同期並みに推移いたしました。

(人材開発コンサルティング)

企業戦略に適合させるオーダーメイドの教育(研修)においては、受注件数が昨年より減少したことにより、売上高は減少いたしました。

セミナーについては、次期のリーダー候補育成を目的としたセミナーにおいて、前年同期に比べ参加者数が減少いたしました。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において、参加者数が増加したため、セミナー全体の売上高は前年同期並みに推移いたしました。

その結果、人材開発コンサルティング全体の売上高は前年同期を下回りました。

<SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業>

SP(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、6億68百万円(前年同期比4.0%増)となり、セグメント損失は67百万円(前年同期はセグメント損失68百万円)となりました。

(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り、より専門性の高いコンサルティングの提供が可能となり、売上高は伸長いたしました。特に、Webプロモーションコンサルティングにおいては、Web系のアライアンス強化により顧客にとって最適なプロモーション戦略を提案することができ、契約数が増加いたしました。

SPデザインでは、戦略総合研究所内の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。大型SPデザインチームを立ち上げ、より専門性の高い価値提供を行うことで受注件数の増加につながり、売上高は伸長いたしました。

その結果、SPコンサルティング全体の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、SPデザインの売上が伸長したため、SPツールにおいて、売上高は前年同期を下回りました。

(2) 財政状態に関する説明

(資産の部)

当第1四半期会計期間末における資産合計は、123億64百万円となり、前事業年度末比4億5百万円減少いたしました。

流動資産は、前渡金の増加等がありましたが、受取手形及び売掛金や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16百万円減少いたしました。

固定資産は、役員に対する保険積立金を全て解約したこと等により、前事業年度末比3億88百万円減少いたしました。

(負債の部)

当第1四半期会計期間末における負債合計は、19億52百万円となり、前事業年度末比1億2百万円減少いたしました。

流動負債は、前受金や預り金の増加等がありましたが、未払法人税等や賞与引当金の減少等により、前事業年度末比88百万円減少いたしました。

固定負債は、役員退職慰労引当金の減少等により、前事業年度末比13百万円減少いたしました。

(純資産の部)

当第1四半期会計期間末における純資産合計は、104億12百万円となり、前事業年度末比3億3百万円減少いたしました。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

現時点では今後の業績予想につきましては、2019年5月15日の「2019年3月期 決算短信」で公表いたしました第2四半期累計期間及び通期の予想に変更はありません。

【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 (2019年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2019年6月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	4,656,754	4,590,401
受取手形及び売掛金	676,688	502,293
有価証券	1,481,789	1,482,005
商品	47,662	44,702
原材料	11,072	39,730
その他	153,468	351,648
貸倒引当金	△432	△397
流動資産合計	7,027,004	7,010,384
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	640,320	631,354
土地	1,527,477	1,527,477
その他(純額)	82,711	76,534
有形固定資産合計	2,250,509	2,235,366
無形固定資産	55,256	53,499
投資その他の資産		
投資有価証券	953,871	965,879
長期預金	1,500,000	1,500,000
その他	983,132	599,247
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	3,437,003	3,065,127
固定資産合計	5,742,770	5,353,992
資産合計	12,769,774	12,364,376
負債の部		
流動負債		
買掛金	343,230	241,133
未払法人税等	141,519	35,070
賞与引当金	244,900	118,200
その他	949,617	1,195,954
流動負債合計	1,679,268	1,590,358
固定負債		
役員退職慰労引当金	360,034	348,966
その他	14,955	12,699
固定負債合計	374,989	361,665
負債合計	2,054,257	1,952,023

(単位:千円)

	前事業年度 (2019年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2019年6月30日)
<b>純資産の部</b>		
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	6,583,894	6,269,198
自己株式	△137,182	△137,182
株主資本合計	10,621,559	10,306,863
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	79,986	89,541
評価・換算差額等合計	79,986	89,541
新株予約権	13,969	15,948
純資産合計	10,715,516	10,412,352
負債純資産合計	12,769,774	12,364,376

(2) 四半期損益計算書  
(第1四半期累計期間)

(単位:千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年6月30日)	当第1四半期累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年6月30日)
売上高	1,943,384	1,968,626
売上原価	1,039,758	1,073,335
売上総利益	903,626	895,291
販売費及び一般管理費	739,324	847,394
営業利益	164,302	47,896
営業外収益		
受取利息	1,362	1,320
受取配当金	4,805	4,774
その他	3,611	3,124
営業外収益合計	9,779	9,219
営業外費用		
保険解約損	132	—
その他	39	31
営業外費用合計	171	31
経常利益	173,910	57,084
特別利益		
保険解約返戻金	—	4,333
特別利益合計	—	4,333
特別損失		
固定資産除売却損	—	217
特別損失合計	—	217
税引前四半期純利益	173,910	61,200
法人税等	52,096	14,144
四半期純利益	121,814	47,055

(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1四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。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第1四半期累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年6月30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	1,300,367	643,016	1,943,384	—	1,943,384
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	40	7,136	7,176	△7,176	—
計	1,300,407	650,152	1,950,560	△7,176	1,943,384
セグメント利益 又は損失(△)	324,000	△68,828	255,172	△90,870	164,302

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)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. セグメント利益又は損失(△)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1四半期累計期間(自 2019年4月1日 至 2019年6月30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	1,300,004	668,621	1,968,626	—	1,968,626
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	611	2,300	2,911	△2,911	—
計	1,300,615	670,921	1,971,537	△2,911	1,968,626
セグメント利益 又は損失(△)	294,075	△67,549	226,526	△178,629	47,896

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)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. セグメント利益又は損失(△)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。