



2020年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2020年2月7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 2020年2月10日 配当支払開始予定日 —
 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3四半期の連結業績（2019年4月1日～2019年12月31日）

(1) 連結経営成績（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		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年3月期第3四半期	7,270	—	799	—	821	—	580	—
2019年3月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 2020年3月期第3四半期 606百万円 (—%) 2019年3月期第3四半期 ー百万円 (—%)

	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3四半期	67.42	—
2019年3月期第3四半期	—	—

(注) 当社は、2020年3月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、2020年3月期第3四半期の対前年同四半期増減率並びに2019年3月期第3四半期の数値及び対前年同四半期増減率については記載していません。

(2) 連結財政状態

	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3四半期	13,077	11,014	83.7	1,270.65
2019年3月期	—	—	—	—

(参考) 自己資本 2020年3月期第3四半期 10,944百万円 2019年3月期 ー百万円

(注) 当社は、2020年3月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、2019年3月期の数値については記載していません。

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	—	0.00	—	42.00	42.00
2020年3月期	—	0.00	—	—	—
2020年3月期（予想）	—	—	—	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月期の連結業績予想（2019年4月1日～2020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		親会社株主に帰属 する当期純利益		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	9,500	—	990	—	1,010	—	700	—	81.27

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：有

2. 当社は、2020年3月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、対前期増減率については記載していません。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無
新規 一社（社名）－、除外 一社（社名）－

（注）特定子会社の異動に該当しませんが、株式会社リーディング・ソリューションの株式を取得したことに伴い、当第3四半期連結会計期間より同社を連結の範囲に含めています。

(2) 四半期連結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. 四半期連結財務諸表及び主な注記（3）四半期連結財務諸表に関する注記事項（四半期連結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。

(3) 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

(4) 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3Q	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3Q	141,094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3Q	8,613,122株	2019年3月期3Q	8,638,151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）連結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、2020年2月27日（木）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	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	7
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	8
(3) 四半期連結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
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	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3四半期におけるわが国経済は、米中の貿易摩擦や中東情勢の緊迫化に伴う世界経済の下振れリスクによる景気動向の不確実性から、国内の企業収益についても改善に足踏みがみられ、依然として先行き不透明な状況で推移いたしました。経営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や人材育成・活躍、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ると共に、経済が多種多様化・複雑化している社会に対応するため、新たなコンサルティング領域が生まれ続けていること等から、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、最先端の経営ノウハウを学びメソッド化することで、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、当社グループ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、14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」の開発にも注力してまいりました。

また、株式会社リーディング・ソリューションの株式の過半数を取得し連結子会社とすることで、デジタルマーケティングの戦略策定から施策の企画・実施・PDCAまでを一括代行する独自サービスであるKPO(Knowledge Process Outsourcing)の提供が可能となり、デジタルマーケティングに課題を有する大企業から中堅企業を中心に、BtoBデジタルマーケティング支援を行ってまいりました。

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、当社グループ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、ダイバーシティー&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られる環境づくりを目的に、デジタル投資等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3四半期連結累計期間の売上高は、72億70百万円、営業利益は7億99百万円、経常利益は8億21百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は5億80百万円となりました。

なお、当社は2020年3月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、前年同期比については記載しておりません。

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42億22百万円、セグメント利益は11億2百万円となりました。また、経営コンサルティング事業のセグメントにおいて、株式会社リーディング・ソリューションの株式の過半数を取得し、連結子会社としたことに伴い、デジタルコンサルティングに関する記載を新たに追加しております。

(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」「組織デザイン・組織活性化支援」「マーケティング・ブランディング戦略」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485契約(前年同期464契約)となり、「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、売上高は伸ばいたしました。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、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」「人材開発」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」等において、海外企業視察型のグローバルな研究会も開催してまいりました。そのため、売上高は伸ばいたしました。

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すると共に、「成長M&Aコンサルティング」のサービス提供により、M&A案件の売上高が増加いたしました。

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を上回りました。

(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、上記のFCCアカデミー設立コンサルティングを推進したことにより、受注件数が昨年より減少し、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や、7月より開催したチームリーダースクールにおいて、参加者数が増加いたしました。また、11月に開催した経営戦略セミナーでは、過去最高受講者数2,913名を記録し伸ばいたしました。それにより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。

(デジタルコンサルティング)

デジタルコンサルティングでは、デジタルマーケティングについての課題を一括アウトソーシングで受注することで、戦略策定から施策の企画・実施・PDC Aまでの業務について、業種・規模・予算等、クライアントのマーケティング状況や課題に応じた最適な施策を選択し、ワンストップでトータルに支援してまいりました。

<SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業>

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30億48百万円、セグメント利益は1億68百万円となりました。

(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や外部パートナーとの連携により、より専門性の高いコンサルティングを多数の顧客へ提供することが可能となり、売上高は伸長いたしました。特に、ブランディングコンサルティングや採用プロモーションコンサルティングにおいては、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、大型SPデザインチームの立ち上げと、戦略総合研究所内のデザインラボとの連携により、より専門性と独自性の高いプロモーションツールとして提案を行うことで、付加価値の高いプロモーションツールを求めるクライアントのニーズを満たすことができ、セールスプロモーションコンサルティングと合わせて受注件数が増加し、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コンサルティングに注力し、重点的な拡販に取り組みました。その結果、SPコンサルティング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。

(ダイアリー)

ダイアリーでは、2019年に発行60周年を迎えた「ブルーダイアリー」のリ・ブランディングにおいてブランドの再定義を行いました。それにより安定した継続受注を受けつつも、新たにデザイン性の高い商品を顧客へ提供してまいりました。その結果、ブルーダイアリーブランドにおいては、前年同期並みで堅調に推移しましたが、スポット性の高いカレンダーの受注が減少したために、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、負債及び純資産の状況

(資産)

当第3四半期連結会計期間末における資産合計は130億77百万円となりました。主な内訳は、現金及び預金51億26百万円、有価証券14億81百万円、土地15億27百万円、長期預金13億円であります。

(負債)

当第3四半期連結会計期間末における負債合計は20億62百万円となりました。主な内訳は、買掛金3億79百万円、前受金5億97百万円、役員退職慰労引当金3億48百万円であります。

(純資産)

当第3四半期連結会計期間末における純資産合計は110億14百万円となりました。主な内訳は、資本金17億72百万円、資本剰余金24億2百万円、利益剰余金68億2百万円であります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

通期の連結業績につきましては、当第3四半期連結会計期間において株式会社リーディング・ソリューションを子会社化したことに伴い、2020年2月7日付で、通期連結業績予想を公表いたしました。

連結予想につきましては、2020年2月7日別途公表の「連結決算への移行に伴う2020年3月期連結業績予想の公表に関するお知らせ」をご参照ください。

【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. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位:千円)

当第3四半期連結会計期間
(2019年12月31日)

資産の部	
流動資産	
現金及び預金	5,126,589
受取手形及び売掛金	874,858
有価証券	1,481,672
商品	52,177
原材料	10,215
その他	158,116
貸倒引当金	△447
流動資産合計	7,703,182
固定資産	
有形固定資産	
土地	1,527,477
その他(純額)	679,561
有形固定資産合計	2,207,038
無形固定資産	
のれん	164,386
その他	52,934
無形固定資産合計	217,321
投資その他の資産	
その他	2,949,848
貸倒引当金	△0
投資その他の資産合計	2,949,848
固定資産合計	5,374,208
資産合計	13,077,391
負債の部	
流動負債	
買掛金	379,883
1年内返済予定の長期借入金	5,712
未払法人税等	171,528
賞与引当金	115,760
その他	1,009,516
流動負債合計	1,682,400
固定負債	
長期借入金	22,864
役員退職慰労引当金	348,966
その他	8,264
固定負債合計	380,095
負債合計	2,062,495

(単位:千円)

当第3四半期連結会計期間
(2019年12月31日)

純資産の部	
株主資本	
資本金	1,772,000
資本剰余金	2,402,847
利益剰余金	6,802,856
自己株式	△137,207
株主資本合計	10,840,496
その他の包括利益累計額	
その他有価証券評価差額金	107,037
退職給付に係る調整累計額	△3,302
その他の包括利益累計額合計	103,734
新株予約権	19,904
非支配株主持分	50,759
純資産合計	11,014,895
負債純資産合計	13,077,391

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

(四半期連結損益計算書)

(第3四半期連結累計期間)

(単位:千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)
売上高	7,270,410
売上原価	3,977,070
売上総利益	3,293,340
販売費及び一般管理費	2,494,248
営業利益	799,091
営業外収益	
受取利息	3,976
受取配当金	15,020
その他	3,557
営業外収益合計	22,554
営業外費用	
支払利息	25
その他	35
営業外費用合計	60
経常利益	821,585
特別利益	
投資有価証券売却益	31,198
保険解約返戻金	4,333
特別利益合計	35,532
特別損失	
固定資産除売却損	217
特別損失合計	217
税金等調整前四半期純利益	856,899
法人税等	273,025
四半期純利益	583,874
非支配株主に帰属する四半期純利益	3,161
親会社株主に帰属する四半期純利益	580,713

(四半期連結包括利益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位:千円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)
四半期純利益	583,874
その他の包括利益	
その他有価証券評価差額金	27,050
退職給付に係る調整額	△4,420
その他の包括利益合計	22,630
四半期包括利益	606,504
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	603,343
非支配株主に係る四半期包括利益	3,161

(3) 四半期連結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。

(四半期連結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3四半期連結会計期間を含む連結会計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】

当第3四半期連結累計期間(自2019年4月1日至2019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	四半期連結 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	4,222,107	3,048,303	7,270,410	—	7,270,410
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	1,103	3,170	4,273	△4,273	—
計	4,223,211	3,051,473	7,274,684	△4,273	7,270,410
セグメント利益	1,102,574	168,809	1,271,384	△472,292	799,091

(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、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

(のれんの金額の重要な変動)

「経営コンサルティング事業」セグメントにおいて、当第3四半期連結会計期間において株式会社リーディング・ソリューションの株式60%を取得し、新たに連結の範囲に含めたことから、のれんが発生しております。当該事象によるのれんの増加額は、168,601千円であります。