



## 2019年3月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2018年11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 <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 2018年11月8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：有  
四半期決算説明会開催の有無：有（機関投資家、アナリスト向け）

(百万円未満切捨て)

### 1. 2019年3月期第2四半期の業績（2018年4月1日～2018年9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	%
2019年3月期第2四半期	4,083	3.5	446	4.6	461	4.3	320	5.6
2018年3月期第2四半期	3,947	6.9	426	5.0	442	2.5	303	2.8

	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2四半期	37.04	36.97
2018年3月期第2四半期	35.02	—

#### (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2四半期	12,485	10,318	82.6	1,196.82
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2四半期 10,308百万円 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	—	0.00	—	41.00	41.00
2019年3月期	—	0.00	—	—	—
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. 10「2. 四半期財務諸表及び主な注記(4) 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2Q	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2Q	141,039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2Q	8,648,875株	2018年3月期2Q	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。

(四半期決算補足説明資料及び四半期決算説明会内容の入手方法について)

当社は、2018年11月26日(月)に機関投資家、アナリスト向け説明会を開催する予定です。

その模様及び説明内容(音声)については、当日使用する四半期決算説明資料とともに、開催後速やかに当社ホームページに掲載する予定です。

(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2四半期累計期間	8
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	9
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	10
(追加情報)	10
(セグメント情報等)	11

## 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

このたび、平成30年北海道胆振東部地震、西日本を中心とした記録的豪雨や台風の被害により被災されたみなさまに、心よりお見舞い申し上げます。また、被災地の一刻も早い復旧をお祈り申し上げます。

当第2四半期累計期間におけるわが国経済は、米中の貿易摩擦の動向による世界経済の下振れリスクや自然災害が経済に与える影響等、景気動向に不透明感はあったものの、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。

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、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S P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S P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2四半期累計期間の売上高は40億83百万円(前年同期比3.5%増)となり、営業利益は4億46百万円(前年同期比4.6%増)、経常利益は4億61百万円(前年同期比4.3%増)、四半期純利益は3億20百万円(前年同期比5.6%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)

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」「ビジネスモデル・成長戦略」「事業承継・後継体制づくり」等のテーマの安定した受注に加えて、それ以外にも「営業戦略」「ブランディング戦略」「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427契約(前年同期418契約)となり、1件当たりの平均単価も伸長いたしました。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、研究会テーマ数や開催回数、参加社数は増加いたしました。参加人数が減少したことにより収入は伸び悩む結果となりました。

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131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等は、会員数が減少したことにより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100契約(前年同期97契約)となりました。売上単価が減少したことにより、伸び悩む結果となりました。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能力開発による経営土壌の強化ニーズの高まりにより、契約数は期中平均19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27契約(前年同期14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。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。また、強いリーダーシップでチームを活性化させる人材の育成を目的としたチームリーダースクールは、参加者数の増加に伴い伸長いたしました。

その結果、売上高は前年同期を上回りました。

これらの結果、経営コンサルティング事業の売上高は26億42百万円(前年同期比3.9%増)となり、セグメント利益は7億17百万円(前年同期比1.6%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、伸びてまいりました。

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)

ダイアリーでは、売上が第3四半期会計期間に集中する傾向があり、当第2四半期会計期間の業績に与える影響は軽微ですが、早期営業の取り組みにより受注件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。

これらの結果、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14億40百万円(前年同期比2.7%増)となりましたが、人材の採用強化に伴う人件費の増加により、セグメント損失は68百万円(前年同期はセグメント損失50百万円)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2四半期会計期間末における資産合計は124億85百万円となり、前事業年度末比3億18百万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、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2億84百万円減少いたしました。

固定資産は、長期定期預金の増加等がありましたが、前払年金費用の減少等により、前事業年度末比34百万円減少いたしました。

(負債の部)

当第2四半期会計期間末における負債合計は21億66百万円となり、前事業年度末比2億2百万円減少いたしました。

流動負債は、未払金の減少等がありましたが、前受金や買掛金の増加等により、前事業年度末比8百万円増加いたしました。

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2億11百万円減少いたしました。

(純資産の部)

当第2四半期会計期間末における純資産合計は103億18百万円となり、前事業年度末比1億15百万円減少いたしました。

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

2018年8月3日に公表しました第2四半期累計期間の業績予想を修正しております。

詳しくは2018年10月10日公表の「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、通期の業績につきましては、2018年8月3日に公表しました業績予想からの変更はありません。

**【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2四半期会計期間 (2018年9月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	4,994,213	4,414,882
受取手形及び売掛金	549,309	578,156
有価証券	1,299,950	1,299,980
商品	40,703	74,518
原材料	10,512	34,452
その他	112,005	320,679
貸倒引当金	△322	△329
流動資産合計	7,006,371	6,722,341
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	651,100	633,629
土地	1,527,477	1,527,477
その他(純額)	91,732	88,653
有形固定資産合計	2,270,309	2,249,760
無形固定資産	38,098	33,593
投資その他の資産		
投資有価証券	996,960	1,012,127
長期預金	1,400,000	1,500,000
その他	1,092,322	967,629
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	3,489,283	3,479,756
固定資産合計	5,797,691	5,763,111
資産合計	12,804,062	12,485,453
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	293,265	314,288
未払法人税等	159,762	173,358
賞与引当金	233,200	251,790
その他	1,092,289	1,047,985
流動負債合計	1,778,517	1,787,422
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	19,404
固定負債合計	591,150	379,438
負債合計	2,369,668	2,166,861



(単位:千円)

	前事業年度 (2018年3月31日)	当第2四半期会計期間 (2018年9月30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	6,209,487
自己株式	△39,519	△137,119
株主資本合計	10,379,675	10,247,215
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	48,443	61,197
評価・換算差額等合計	48,443	61,197
新株予約権	6,275	10,179
純資産合計	10,434,394	10,318,592
負債純資産合計	12,804,062	12,485,453

(2) 四半期損益計算書  
(第2四半期累計期間)

(単位:千円)

	前第2四半期累計期間 (自2017年4月1日 至2017年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自2018年4月1日 至2018年9月30日)
売上高	3,947,453	4,083,913
売上原価	1,983,545	2,164,367
売上総利益	1,963,907	1,919,545
販売費及び一般管理費	1,537,020	1,473,223
営業利益	426,887	446,322
営業外収益		
受取利息	4,173	2,713
受取配当金	8,345	8,631
その他	3,508	4,534
営業外収益合計	16,027	15,879
営業外費用		
保険解約損	—	132
その他	1	80
営業外費用合計	1	212
経常利益	442,913	461,989
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	442,528	462,156
法人税等	139,175	141,827
四半期純利益	303,353	320,329

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前第2四半期累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前四半期純利益	442,528	462,156
減価償却費	37,776	39,323
受取利息及び受取配当金	△9,596	△9,888
有価証券利息	△2,922	△1,545
有形固定資産売却損益(△は益)	—	0
貸倒引当金の増減額(△は減少)	—	6
賞与引当金の増減額(△は減少)	11,310	18,590
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△4,313	△217,003
前払年金費用の増減額(△は増加)	△29,231	124,834
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	10,426	△562
売上債権の増減額(△は増加)	69,536	△28,847
たな卸資産の増減額(△は増加)	△52,821	△57,755
前渡金の増減額(△は増加)	△170,793	△166,174
仕入債務の増減額(△は減少)	△60,762	21,022
未払金の増減額(△は減少)	△148,583	△142,728
未払消費税等の増減額(△は減少)	△25,569	△10,840
前受金の増減額(△は減少)	133,144	142,018
その他	△16,693	△31,651
小計	183,433	140,953
利息及び配当金の受取額	12,947	11,625
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△180,453	△135,651
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,927	16,928
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	—	△100,000
定期預金の払戻による収入	100,000	—
有価証券の取得による支出	△2,599,749	△2,499,873
有価証券の売却及び償還による収入	2,699,839	2,499,966
有形及び無形固定資産の取得による支出	△27,809	△32,099
差入保証金の差入による支出	△510	△757
差入保証金の回収による収入	1,020	115
その他	△34,521	△8,063
投資活動によるキャッシュ・フロー	138,268	△140,711
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
自己株式の取得による支出	—	△97,600
配当金の支払額	△346,016	△354,528
その他	△967	△3,418
財務活動によるキャッシュ・フロー	△346,984	△455,547
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△192,787	△579,330
現金及び現金同等物の期首残高	4,383,768	4,994,213
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,190,980	4,414,882

(4) 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、当第2四半期累計期間において自己株式が97,600千円増加し、当第2四半期会計期間末において自己株式が137,119千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2四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2四半期累計期間(自2017年4月1日至2017年9月30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	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	2,544,233	1,403,220	3,947,453	—	3,947,453
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	1,143	3,785	4,928	△4,928	—
計	2,545,376	1,407,005	3,952,382	△4,928	3,947,453
セグメント利益 又は損失(△)	705,562	△50,831	654,730	△227,843	426,887

(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2四半期累計期間(自2018年4月1日至2018年9月30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	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	2,642,933	1,440,980	4,083,913	—	4,083,913
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	292	7,747	8,039	△8,039	—
計	2,643,225	1,448,727	4,091,952	△8,039	4,083,913
セグメント利益 又は損失(△)	717,147	△68,360	648,787	△202,464	446,322

(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。