



## 2020年3月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2019年11月6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11月7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. 2020年3月期第2四半期の業績（2019年4月1日～2019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	%
2020年3月期第2四半期	4,145	1.5	345	△22.6	360	△22.0	276	△13.7
2019年3月期第2四半期	4,083	3.5	446	4.6	461	4.3	320	5.6

	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2四半期	32.09	—
2019年3月期第2四半期	37.04	36.97

#### (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2四半期	12,679	10,668	84.0	1,236.56
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2四半期 10,650百万円 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	—	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		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	9,300	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. 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)	2020年3月期2Q	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2Q	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2Q	8,613,126株	2019年3月期2Q	8,648,875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)

当社は、2019年12月13日(金)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。

○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
(セグメント情報等)	11
(重要な後発事象)	12

## 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2四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。一方で、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、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)」という観点で本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、共創によるデジタル技術を使ったサービス「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。

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2四半期累計期間の売上高は41億45百万円(前年同期比1.5%増)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・採用ブランディング強化費用・早期戦力化のための教育費用等各種費用の増加、生産性を向上させるためのシステム投資等により、営業利益は3億45百万円(前年同期比22.6%減)、経常利益は3億60百万円(前年同期比22.0%減)、四半期純利益は2億76百万円(前年同期比13.7%減)となりました。

公表しております第2四半期累計期間の業績予想に対しては下表のとおり推移しております。

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。

[参考] 当第2四半期累計期間の実績、第2四半期累計期間業績予想及び前第2四半期累計期間実績に対する増減率  
(単位:千円)

	当第2四半期 累計期間実績	第2四半期 累計期間 当初業績予想	前第2四半期 累計期間実績	当初業績予想 増減率	前第2四半期 累計期間 増減率
売上高	4,145,053	4,100,000	4,083,913	1.1%	1.5%
営業利益	345,569	340,000	446,322	1.6%	△22.6%
経常利益	360,326	350,000	461,989	3.0%	△22.0%
四半期純利益	276,414	235,000	320,329	17.6%	△13.7%

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、26億61百万円(前年同期比0.7%増)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等により、セグメント利益は7億7百万円(前年同期比1.3%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」「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482契約(前年同期473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、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」「人材開発」等の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、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、14億83百万円(前年同期比2.9%増)となり、セグメント損失は51百万円(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Web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、店頭プロモーション・イベントコンサルティング等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。

(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。また、消費税増税の影響により前年同期に比べ9月出荷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。

(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126億79百万円となり、前事業年度末比90百万円減少いたしました。流動資産は、受取手形や売掛金の減少等がありましたが、現金及び預金や前渡金の増加等により、前事業年度末比2億81百万円増加いたしました。

固定資産は、前払年金費用の増加等がありましたが、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3億72百万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20億10百万円となり、前事業年度末比43百万円減少いたしました。流動負債は、前受金の増加等がありましたが、未払金や賞与引当金の減少等により、前事業年度末比28百万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15百万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106億68百万円となり、前事業年度末比46百万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

業績予想については、2019年8月5日の「2020年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)」で公表いたしました第2四半期累計期間及び通期の業績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2四半期会計期間 (2019年9月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	4,656,754	4,836,642
受取手形及び売掛金	676,688	589,764
有価証券	1,481,789	1,483,421
商品	47,662	66,496
原材料	11,072	33,631
その他	153,468	298,701
貸倒引当金	△432	△182
流動資産合計	7,027,004	7,308,475
固定資産		
有形固定資産		
建物(純額)	640,320	622,387
土地	1,527,477	1,527,477
その他(純額)	82,711	69,225
有形固定資産合計	2,250,509	2,219,090
無形固定資産	55,256	53,179
投資その他の資産		
投資有価証券	953,871	964,410
長期預金	1,500,000	1,500,000
その他	983,132	634,044
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	3,437,003	3,098,454
固定資産合計	5,742,770	5,370,725
資産合計	12,769,774	12,679,200
負債の部		
流動負債		
買掛金	343,230	312,092
未払法人税等	141,519	155,546
賞与引当金	244,900	206,530
その他	949,617	977,012
流動負債合計	1,679,268	1,651,181
固定負債		
役員退職慰労引当金	360,034	348,966
その他	14,955	10,482
固定負債合計	374,989	359,448
負債合計	2,054,257	2,010,630



(単位:千円)

	前事業年度 (2019年3月31日)	当第2四半期会計期間 (2019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	6,583,894	6,498,557
自己株式	△137,182	△137,182
株主資本合計	10,621,559	10,536,223
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	79,986	114,421
評価・換算差額等合計	79,986	114,421
新株予約権	13,969	17,926
純資産合計	10,715,516	10,668,570
負債純資産合計	12,769,774	12,679,200

(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2018年4月1日 至2018年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自2019年4月1日 至2019年9月30日)
売上高	4,083,913	4,145,053
売上原価	2,164,367	2,172,773
売上総利益	1,919,545	1,972,280
販売費及び一般管理費	1,473,223	1,626,710
営業利益	446,322	345,569
営業外収益		
受取利息	2,713	2,650
受取配当金	8,631	9,015
その他	4,534	3,122
営業外収益合計	15,879	14,788
営業外費用		
保険解約損	132	—
その他	80	31
営業外費用合計	212	31
経常利益	461,989	360,326
特別利益		
投資有価証券売却益	—	31,198
保険解約返戻金	—	4,333
固定資産売却益	0	—
新株予約権戻入益	166	—
特別利益合計	166	35,532
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	462,156	395,640
法人税等	141,827	119,226
四半期純利益	320,329	276,414

(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 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019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	462,156	395,640
減価償却費	39,323	41,391
受取利息及び受取配当金	△9,888	△10,356
有価証券利息	△1,545	△1,309
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	△249
賞与引当金の増減額(△は減少)	18,590	△38,370
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△217,003	—
前払年金費用の増減額(△は増加)	124,834	△89,587
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△562	△11,067
売上債権の増減額(△は増加)	△28,847	86,924
たな卸資産の増減額(△は増加)	△57,755	△41,392
前渡金の増減額(△は増加)	△166,174	△141,815
仕入債務の増減額(△は減少)	21,022	△31,138
未払金の増減額(△は減少)	△142,728	△101,883
未払消費税等の増減額(△は減少)	△10,840	△31,170
前受金の増減額(△は減少)	142,018	180,408
その他	△31,651	△37,330
小計	140,953	168,694
利息及び配当金の受取額	11,625	11,802
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△135,651	△104,482
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,928	76,014
<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	—
有価証券の取得による支出	△2,499,873	△2,799,850
有価証券の売却及び償還による収入	2,499,966	2,799,957
投資有価証券の売却及び償還による収入	—	66,338
有形及び無形固定資産の取得による支出	△32,099	△26,311
差入保証金の差入による支出	△757	△1,670
差入保証金の回収による収入	115	599
保険積立金の解約による収入	29,868	427,851
その他	△37,931	2,413
投資活動によるキャッシュ・フロー	△140,711	469,328
<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	△354,528	△360,952
その他	△3,418	△4,502
財務活動によるキャッシュ・フロー	△455,547	△365,455
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△579,330	179,887
現金及び現金同等物の期首残高	4,994,213	4,656,754
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,414,882	4,836,642

(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)

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。

(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。

II 当第2四半期累計期間(自2019年4月1日至2019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	2,661,804	1,483,249	4,145,053	—	4,145,053
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	911	3,170	4,081	△4,081	—
計	2,662,715	1,486,419	4,149,134	△4,081	4,145,053
セグメント利益 又は損失(△)	707,767	△51,742	656,024	△310,454	345,569

(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。

## (重要な後発事象)

## (株式の取得及び資本業務提携)

当社は、2019年10月9日開催の取締役会において、下記のとおり株式会社リーディング・ソリューション(以下「リーディング・ソリューション」)が発行する株式の過半数を取得して子会社化すると共に資本業務提携を行うことを決議し、2019年10月31日付にて同社株式を取得いたしました。

## 1. 株式取得及び資本業務提携の目的及び理由

リーディング・ソリューションは、BtoBビジネスに特化したデジタルマーケティング支援サービスを提供しております。特に、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KPO(Knowledge Process Outsourcing)と呼ばれる業務は、デジタルマーケティング関連の課題を有する大企業から中堅企業を中心に、高い評価を得ております。

昨今の経済環境においては、多くの企業において、競争力の維持・強化のためのデジタルトランスフォーメーション(DX: Digital Transformation)をスピーディーに進めていくことが求められております。当社も、DX支援に関するコンサルティングマーケットが拡大していると認識しており、その中でも特にBtoBビジネスのデジタルマーケティング支援に関わるマーケットが今後も成長することを見込んでおります。

当社は、リーディング・ソリューションが2004年の設立以来、培ってきた知見と取引実績を高く評価しており、前述の市場環境も踏まえ、同社と資本業務提携を行うことにより、当社の持続的成長及び企業価値の向上を実現できると考えました。

当社が長年培ってきたコンサルティングの知見とリーディング・ソリューションが有するBtoBデジタルマーケティング支援に関する知見を融合して新たな事業を立ち上げ、両社のさらなる企業価値の向上を図ってまいります。

## 2. 株式取得及び資本業務提携の内容

## (1) 業務提携の内容

- ①リーディング・ソリューションのBtoBデジタルマーケティング支援サービスと当社のコンサルティングサービスを組み合わせた新たなサービスの開発に取り組んでまいります。
- ②既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客へ提供するサービスの価値を高めてまいります。
- ③当社からリーディング・ソリューションへ取締役及び監査役として人員を派遣することにより、経営体制の強化を図ってまいります。
- ④当社がリーディング・ソリューションの営業活動や管理業務を支援すると共に、人材採用・育成における相互の協力体制を構築し、双方のデジタルマーケティング分野における事業基盤の強化を図ってまいります。

## (2) 株式取得の内容

当社は、リーディング・ソリューションの株主である中田 義将氏(リーディング・ソリューション 代表取締役)より、普通株式240株(発行済株式総数に対する所有割合60.0%)を取得いたしました。

## 3. 株式取得の相手先の名称

中田 義将

## 4. 株式取得及び資本業務提携の相手会社の概要

①	名称	株式会社リーディング・ソリューション
②	主な事業内容	BtoBビジネスを対象とした以下のサービス ・デジタルマーケティングに関するKPO(Knowledge Process Outsourcing)業務 ・Webサイト構築業務
③	資本金	50,000千円

5. 株式取得の時期

2019年10月31日

6. 資金調達方法

自己資金

7. その他(連結決算への移行)

当事業年度(2020年3月期)の第3四半期会計期間より、従来の単体決算から連結決算への移行を予定しております。