



2021年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2021年2月9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 2021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. 2021年3月期第3四半期の連結業績（2020年4月1日～2020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	%
2021年3月期第3四半期	6,903	△5.1	548	△31.3	563	△31.4	415	△28.4
2020年3月期第3四半期	7,270	—	799	—	821	—	580	—

(注) 包括利益 2021年3月期第3四半期 421百万円 (△30.5%) 2020年3月期第3四半期 606百万円 (—%)

	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
2021年3月期第3四半期	48.26	—
2020年3月期第3四半期	67.42	—

(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
	百万円	百万円	%
2021年3月期第3四半期	12,748	11,003	85.7
2020年3月期	12,969	10,951	83.9

(参考) 自己資本 2021年3月期第3四半期 10,927百万円 2020年3月期 10,881百万円

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
2020年3月期	—	0.00	—	43.00	43.00
2021年3月期	—	0.00	—		
2021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. 2021年3月期の連結業績予想（2020年4月1日～2021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	9,395	0.0	700	△29.1	730	△28.1	490	△29.6	56.89

(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) 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）一、除外 一社（社名）一

(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. 11「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）	2021年3月期3Q	8,754,200株	2020年3月期	8,754,200株
② 期末自己株式数	2021年3月期3Q	141,244株	2020年3月期	141,094株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2021年3月期3Q	8,613,070株	2020年3月期3Q	8,613,122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. 6「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、2021年3月5日（金）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	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	7
(1) 四半期連結貸借対照表	7
(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	9
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	9
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	10
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	11
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	11
(追加情報)	11
(セグメント情報等)	12
(重要な後発事象)	14

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3四半期連結累計期間について、当社グループが属する主に中堅企業を対象としたコンサルティングマーケットにおいては、新型コロナウイルス感染症との共存に伴う社会環境等の変化に対し、自社の貢献価値を問い直して新たなビジネスモデルを検討・構築し、また本格的にデジタルトランスフォーメーション(以下、DX)へ取り組みたいと考える企業も増えてまいりました。

このような環境のもと、当社グループは顧客や従業員等の安全と健康を考え、感染防止対策を推進しながら「経営を止めない、経済を止めない、教育を止めない」活動を続けてまいりました。全国主要10都市の各事業所に常駐する「Business Doctors」(コンサルタント)が、移動制限下において「ピンチをチャンスに変えて成長したい」「新しい社会に貢献したい」と考える全国の経営者に寄り添い、高品質のコンサルティングを提供してまいりました。

また、中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」の最終年度として、「C&C(コンサルティング&コングロマリット)戦略」(コンサルティング領域の多角化)及び「コンサルティングプラットフォーム戦略」(全国・全地域において高品質のコンサルティング価値を提供)を引き続き推進し、新たなアライアンス先の開拓、そして、M&A支援やバックオフィス業務コンサルティングに強みを持つグローウィン・パートナーズ株式会社をグループ企業として迎えることを実現いたしました。なお、2021年3月期の連結財務諸表作成にあたり、同社の1月から3月の3ヶ月分の業績を連結する予定であります。

当第3四半期連結累計期間における当社グループの経営成績は、以下のとおりであります。

売上高: 69億3百万円(前年同期比5.1%減・計画進捗率73.5%)

(影響を与えた主な要因)

<経営コンサルティング事業>

①主力の経営コンサルティング契約数は、期中平均453契約(前年同期485契約)。新型コロナウイルス感染症の拡大による契約の一時休止や延期が影響して減少するも、第3四半期以降は徐々に回復基調となる。

【対策】

- (a) 高付加価値コンサルティングサービス「チームコンサルティングブランド(TCB)」を推進し、平均単価が上昇。
- (b) 全国の既存顧客のフォローを強化し、地域ごとのリスク分散と長期契約基盤の維持を実現。
- (c) サービス提供においてオンライン化を推進。

②デジタルコンサルティングにおいて、主にグループ企業の株式会社リーディング・ソリューションが提供するBtoBデジタルマーケティング、営業のデジタルシフト支援等のDXテーマが好調に推移。

③昨今注力してきた成長M&Aコンサルティングは、事業承継型や事業再編型のニーズが高く、また案件紹介チャネルとしてのアライアンスの実現や体制強化等が功を奏し、大きく伸長。

<マーケティングコンサルティング事業>

①主力のマーケティングコンサルティングにおいて、新型コロナウイルス感染症の拡大による各種イベント等の延期・中止に伴い、プロモーション商品の企画・制作を含むコンサルティング需要が減少。一方で、需要が高まった感染防止対策商品やテレワーク商品の提供、デジタル支援等の強化へシフト。

【対策】

- (a) 感染防止対策商品やテレワーク商品を顧客ごとにカスタマイズするプロモーション企画を推進し、好調に推移。
 - (b) デジタルを活用した新たなブランディング・プロモーション支援を推進し、好調に推移。
 - (c) 好調業界(物流・保険・ビューティー・日用品等)への支援を強化し、堅調に推移。
 - (d) サービス提供においてオンライン化を推進。
- ②ダイアリーにおいて、ブルーダイアリー手帳等は継続した安定受注があったものの、一部キャンセルも発生して減少。

<その他>

- ①コンサルティング契約への導線ともなるFCCセミナーや戦略ドメイン&ファンクション研究会において、新型コロナウイルス感染症の拡大により、キャンセルや一部延期が発生。対策として、マーケティングサイトの立ち上げも含む社内インサイドセールス体制を強化し、また見込み顧客獲得のための大型無料Web説明会を7テーマ開催して延べ1,500名以上の方々にご参加いただき、顧客創造にも貢献。

営業利益：5億48百万円(前年同期比31.3%減・計画進捗率78.4%)

(影響を与えた主な要因)

- ①新型コロナウイルス感染症の影響による移動制限下においても、全国主要10都市の各事業所に常駐するコンサルタントが地域密着で高品質のコンサルティングを提供できる当社の強みが発揮され、またWeb会議システムやERP(統合型基幹業務システム)等のデジタルツールへの積極投資により、社内外におけるリアルコミュニケーションや業務をオンラインに転換することができたため、生産性が向上し、諸経費を大幅に削減。
- ②その他、グループ全体の視点で不要不急のコストを見直す取り組みを実施。

経常利益：5億63百万円(前年同期比31.4%減・計画進捗率77.2%)

(影響を与えた主な要因)

- ①営業外収益として、受取利息及び受取配当金を9百万円計上。

親会社株主に帰属する四半期純利益：4億15百万円(前年同期比28.4%減・計画進捗率84.8%)

(影響を与えた主な要因)

- ①特別利益として、投資有価証券売却益を83百万円計上。
- ②特別損失として、投資有価証券償還損を28百万円計上。

また、コーポレート戦略といたしまして、グループ全体でテレワーク・シフトワーク体制に移行し、新しい働き方に適応すべくWeb会議システム等のデジタルツールにも積極投資し、社内外のコミュニケーションの円滑化と生産性の向上を図ると共に、新型コロナウイルス感染症への感染対策も徹底してまいりました。デジタル教育コンテンツを用いた「タナベFCCアカデミー」によるプロフェッショナル人材の育成を継続することに加え、新たに導入したERP(統合型基幹業務システム)の円滑運用・定着により経営活動を効率化し、また重点事業や商品・サービスのブランディング・PRを強化してまいりました。

セグメントごとの経営成績は、次のとおりであります。

なお、第1四半期連結会計期間より、先に掲げた中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」をさらに推進すべく、マーケティング機能の拡大を目的に、従来の「SP (セールスプロモーション) コンサルティング事業」から「マーケティングコンサルティング事業」にセグメント名称を変更しております。セグメント名称の変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

<経営コンサルティング事業>

売上高：39億35百万円（前年同期比6.8%減）

セグメント利益：7億17百万円（前年同期比35.0%減）

高付加価値のコンサルティングサービス「チームコンサルティングブランド（TCB）」が定着し、平均単価が上昇するも、新型コロナウイルス感染症の影響によるコンサルティングやFCCセミナー、戦略ドメイン&ファンクション研究会の一時休止や延期により、減収減益となりました。

サービス・区分		サービス内容別の要因
経営 コンサル ティング	ドメイン・ ファンクション コンサルティング	コンサルティング： 期初から発生した契約の一時休止や延期により減少するも、第3四半期以降は徐々に回復基調となる。TCBの推進や全国の既存顧客（長期契約先）のフォロー強化、サービス提供におけるオンライン化を推進。「ウィズコロナの中期ビジョン策定・推進」「事業承継」「収益改善」「強みを伸ばすブランディング」等のテーマが継続して好調。
		M&Aアライアンス： 成長M&Aコンサルティングは、事業承継型や事業再編型のニーズが高く、また案件紹介チャネルとしてのアライアンスの実現や体制強化等が功を奏し、大きく伸長。 一方で、全国の金融機関等の提携先の顧客支援を目的とした勉強会「経営塾」は、会員数の減少や開催延期・中止等により、大きく減少。
		戦略ドメイン&ファンクション研究会： ドメイン&ファンクション戦略を顧客と共に研究する視察型勉強会は、第1四半期・第3四半期の開催中止や一部延期により減少。対策として、ライブ配信とリアル集合型を併用して対応。
	HR コンサルティング	コンサルティング： 期初から発生した契約の一時休止や延期により減少するも、第3四半期以降は徐々に回復基調となる。TCBの推進や全国の既存顧客（長期契約先）のフォロー強化、サービス提供におけるオンライン化を推進。「働き方改革を実現する人事制度構築・運用」「ジョブ型人事制度への移行」「FCCアカデミー（企業内大学）設立」等のテーマが継続して好調。 FCCセミナー（階層別セミナー）： リアル集合型セミナーのキャンセルや開催中止等により減少。一方で、オンデマンド配信・オンライン配信も新たに企画・実施し、「ファーストコールカンパニーフォーラム2020」「経営戦略セミナー」では、共に2,000名超の経営者・経営幹部がご参加。
デジタルコンサルティング	グループ会社の株式会社リーディング・ソリューションが、デジタル活用によるマーケティング施策の戦略策定から企画・実行・改善までをワンストップでトータルに支援した。同社単体では、DX関連の需要の高まりを受け、業績は好調に推移。	

※、上記のドメインとは「業種・事業領域」、ファンクションとは「経営機能」、HRとは「人的資源」を意味しております。

<マーケティングコンサルティング事業>

売上高：29億67百万円（前年同期比2.7%減）

セグメント利益：1億24百万円（前年同期比26.2%減）

感染防止対策商品やテレワーク商品の提供、デジタルを活用した新たなブランディング・プロモーション支援が好調に推移し、また好調業界への支援を強化致しました。しかし、新型コロナウイルス感染症の拡大による各種イベント等の延期・中止に伴い、プロモーション商品の企画・制作を含むコンサルティング需要が減少し、ダイアリーの一部キャンセルが発生したため、減収減益となりました。

サービス・区分	サービス内容別の要因
マーケティング コンサルティング	デザインプロモーション： 各種イベント等の延期・中止により、これらに伴うプロモーション商品の企画・制作が減少。 一方で、需要が高まった感染防止対策商品（マスク・消毒液・飛沫防止用アクリルパネル等）やテレワーク商品を顧客ごとにカスタマイズするプロモーション企画等が好調に推移し、また好調業界向けのプロモーション商品も堅調に推移。
	ブランドプロモーション： 第1四半期からの企業のプロモーション活動自粛により、集客イベントやキャンペーン等の企画が大きく減少。 一方で、第2四半期以降は、デジタルを活用した新たなブランディング・プロモーション支援へと注力し、好調に推移。
SPツール	展示会や営業活動等で使用するプロモーション商品の販売が減少するも、デザインプロモーションと同様に感染防止対策商品のニーズが高く、大きく伸長。
ダイアリー	ブルーダイアリー手帳等は、継続した安定受注はあったものの、一部キャンセルが発生して減少。

(2) 財政状態に関する説明

(資産の部)

当第3四半期連結会計期間末における資産合計は127億48百万円となり、前連結会計年度末比2億21百万円減少いたしました。

流動資産は90億4百万円となり、前連結会計年度末比12億72百万円増加いたしました。主な要因は、投資有価証券の売却や償還、長期預金の早期償還による現金及び預金の増加等によるものであります。

固定資産は37億43百万円となり、前連結会計年度末比14億94百万円減少いたしました。主な要因は、投資有価証券の売却や償還、長期預金の早期償還等によるものであります。

(負債の部)

当第3四半期連結会計期間末における負債合計は17億44百万円となり、前連結会計年度末比2億73百万円減少いたしました。

流動負債は13億92百万円となり、前連結会計年度末比2億50百万円減少いたしました。主な要因は、賞与引当金や未払法人税等、前受金の減少等によるものであります。

固定負債は3億52百万円となり、前連結会計年度末比23百万円減少いたしました。主な要因は、役員退職慰労引当金の減少等によるものであります。

(純資産の部)

当第3四半期連結会計期間末における純資産合計は110億3百万円となり、前連結会計年度末比52百万円増加いたしました。主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純利益を計上した一方で、剰余金の配当を行ったことによるものであります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

通期の連結業績予想につきましては、2020年11月9日に公表しました業績予想からの変更はありませんが、2020年12月9日付「グローウィン・パートナーズ株式会社の過半数株式取得（子会社化）および資本業務提携に関するお知らせ」のとおり、現在精査中であり、今後開示すべき事項が発生いたしましたら、速やかに開示いたします。

【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)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2020年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,536,563	6,651,205
受取手形及び売掛金	620,548	834,654
有価証券	1,399,950	1,299,933
商品	37,061	49,279
原材料	8,272	11,538
その他	130,603	158,674
貸倒引当金	△546	△463
流動資産合計	7,732,452	9,004,822
固定資産		
有形固定資産		
土地	1,527,477	1,527,477
その他(純額)	673,931	635,732
有形固定資産合計	2,201,408	2,163,209
無形固定資産		
のれん	160,171	147,526
その他	56,139	55,579
無形固定資産合計	216,310	203,106
投資その他の資産		
長期預金	1,300,000	300,000
その他	1,519,740	1,077,059
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	2,819,740	1,377,059
固定資産合計	5,237,460	3,743,375
資産合計	12,969,913	12,748,197
負債の部		
流動負債		
買掛金	309,992	351,871
未払法人税等	169,981	86,696
賞与引当金	130,850	30,090
その他	1,031,749	923,749
流動負債合計	1,642,572	1,392,407
固定負債		
役員退職慰労引当金	348,966	333,211
その他	27,007	18,955
固定負債合計	375,973	352,166
負債合計	2,018,546	1,744,573

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2020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	6,918,582	6,963,919
自己株式	△137,207	△137,403
株主資本合計	10,956,222	11,001,362
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△2,413	△2,776
退職給付に係る調整累計額	△71,887	△70,625
その他の包括利益累計額合計	△74,300	△73,402
新株予約権	12,214	13,673
非支配株主持分	57,229	61,989
純資産合計	10,951,366	11,003,623
負債純資産合計	12,969,913	12,748,197

(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)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2020年4月1日 至 2020年12月31日)
売上高	7,270,410	6,903,185
売上原価	3,977,070	3,957,061
売上総利益	3,293,340	2,946,124
販売費及び一般管理費	2,494,248	2,397,125
営業利益	799,091	548,998
営業外収益		
受取利息	3,976	3,200
受取配当金	15,020	6,324
その他	3,557	4,838
営業外収益合計	22,554	14,363
営業外費用		
支払利息	25	86
その他	35	25
営業外費用合計	60	112
経常利益	821,585	563,249
特別利益		
投資有価証券売却益	31,198	83,225
保険解約返戻金	4,333	—
その他	—	332
特別利益合計	35,532	83,557
特別損失		
固定資産除売却損	217	458
投資有価証券償還損	—	28,666
特別損失合計	217	29,125
税金等調整前四半期純利益	856,899	617,681
法人税等	273,025	197,222
四半期純利益	583,874	420,459
非支配株主に帰属する四半期純利益	3,161	4,759
親会社株主に帰属する四半期純利益	580,713	415,700

(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)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2020年4月1日 至 2020年12月31日)
四半期純利益	583,874	420,459
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	27,050	△363
退職給付に係る調整額	△4,420	1,261
その他の包括利益合計	22,630	898
四半期包括利益	606,504	421,358
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	603,343	416,598
非支配株主に係る四半期包括利益	3,161	4,759

(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。

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積り)

前連結会計年度の有価証券報告書の(追加情報)に記載した新型コロナウイルス感染症の収束時期等を含む仮定について重要な変更はありません。

ただし、新型コロナウイルス感染症の収束時期は不透明であり、上述の仮定が見込まれなくなった場合には、事後的な結果に乖離が生じる可能性があります。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第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	マーケティング 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。

II 当第3四半期連結累計期間(自2020年4月1日至2020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	マーケティング コンサルティング 事業			
売上高					
外部顧客への 売上高	3,935,815	2,967,370	6,903,185	—	6,903,185
セグメント間の 内部売上高 又は振替高	1,379	3,024	4,403	△4,403	—
計	3,937,194	2,970,395	6,907,589	△4,403	6,903,185
セグメント利益	717,044	124,646	841,690	△292,692	548,998

(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. 報告セグメントの変更等に関する事項

第1四半期連結会計期間より、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「コンサルティングプラットフォーム戦略」(全国・全地域において高品質のコンサルティング価値を提供)をさらに推進すべく、マーケティング機能の拡大を目的に、従来の「SP(セールスプロモーション)コンサルティング事業」から「マーケティングコンサルティング事業」にセグメント名称を変更しております。セグメント名称の変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

なお、前第3四半期連結累計期間のセグメント情報は、変更後の報告セグメント名称で記載しております。

3. 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

該当事項はありません。

(重要な後発事象)

(株式の取得及び資本業務提携)

当社は、2020年12月9日開催の取締役会において、下記のとおりグローウィン・パートナーズ株式会社(以下「グローウィン・パートナーズ」)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、2021年1月29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

グローウィン・パートナーズは、「当社に関わる全ての人々の成長(Growth)と成功(Win)を支援する」という経営理念を掲げ、顧客企業にコーポレート・イノベーション(企業変革)を起こすことをその存在目的としております。多数の公認会計士やプロフェッショナル人材を擁しており、「経営参謀のプロフェッショナルチーム」として以下のソリューションを提供し、顧客企業と共に経営課題を解決していくことを強みとしております。

- ・M&A全般の支援(累計500件以上の実績を誇る(クロスボーダーを含む))
- ・上場企業グループを対象としたデジタル技術(ERP・RPA等)の導入・活用による経理・財務部門等のバックオフィス業務のDX化・生産性向上支援
- ・IPO準備企業へ投資・経営支援を行うベンチャーキャピタル

今後の人口減少下およびウィズコロナ・アフターコロナ下での経営環境においても、第三者への事業承継や業態転換・事業の再構築がより一層活発化し、これらを実現するM&Aニーズの高まりが予想されます。これらに加えて、企業規模を問わず成長戦略としての国内企業間のM&Aはもちろんのこと、クロスボーダーM&Aの需要もより一層高まるものと考えております。また、多くの企業において、業態転換・事業の再構築と生産性向上を同時に実現するデジタル戦略を迅速に進めていくことが求められており、これらを実現するDXニーズのより一層の高まりも予想されます。当社においても、M&AおよびDXに関するコンサルティングマーケットが今後も成長拡大を続けていくと見込んでおります。

当社グループは、中期経営計画「Tanabe Vision 2020(2018~2020)」の中で「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)を掲げ、近年は成長M&Aコンサルティングを提供開始し、また株式会社リーディング・ソリューションのグループ化によりデジタルマーケティングを強化しております。その中で、グローウィン・パートナーズが2005年の事業開始以来、400社以上の上場企業グループに提供してきたM&A支援や、バックオフィス業務のDX化・生産性向上コンサルティング等の知見・ノウハウを当社は高く評価し、また前述の市場環境等も踏まえ、同社と資本業務提携を行うことにより、当社のM&AおよびDX領域のコンサルティング機能をより一層強化し、持続的成長および企業価値の向上を実現できると考えております。

当社が長年培ってきた経営コンサルティングの知見・ノウハウとグローウィン・パートナーズが有するM&AおよびDXに関する知見・ノウハウを融合することにより、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げ等を推進し、両社で全国の企業の成長・発展に貢献することにより、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当社が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウとグローウィン・パートナーズが有するM&AおよびDXに関する知見・ノウハウを融合し、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げ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、双方の顧客企業へ提供するサービスの価値を高めてまいります。
- ③当社からグローウィン・パートナーズへ役員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当社がグローウィン・パートナーズの顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力を構築し、両社の事業基盤の強化を図ることにより、全国の事業承継マーケットや事業再編マーケット、DXマーケットを攻略してまいります。

(2) 株式取得の内容

当社は、グローウィン・パートナーズの普通株式を既存株主からの株式譲受および同社に対する第三者割当有償増資の引受により取得いたしました。当該株式取得により、同社の発行済株式総数に対する当社の所有割合は、50.1%となりました。

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏名	佐野 哲哉	石原 弘貴	瀧日 聡
(2) 住所	東京都千代田区	神奈川県川崎市	千葉県我孫子市
(3) 上場会社と当該個人の関係	該当事項はありません	該当事項はありません	該当事項はありません

4. 株式取得及び資本業務提携の相手会社の概要

(1) 名称	グローウィン・パートナーズ株式会社
(2) 事業内容	<p>①ファイナンシャルアドバイザー事業 M&A戦略の立案、デューデリジェンス、バリュエーション、PMIの支援を含む国内外のM&Aアドバイザー全般</p> <p>②ストラテジー&オペレーション事業 企業のバックオフィス部門におけるERPを中心としたIT化構想・導入支援から業務改革コンサルティング、組織・人事制度のグランドデザイン等</p> <p>③ベンチャーキャピタル事業 ベンチャー企業への投資、経営全般のサポート、資本政策立案やIPOの支援等</p>
(3) 資本金	32,500千円

5. 取得株式数、取得価額および取得後の所有株式の状況

(1) 取得株式数	①株式譲受による取得株式数 1,485株 (議決権の数: 1,485個) ②第三者割当有償増資の引受による取得株式数 538株 (議決権の数: 538個)
(2) 取得価額	①グローウィン・パートナーズの普通株式 株式譲受による取得価額 551百万円 第三者割当有償増資の引受額 199百万円 ②アドバイザー費用等(概算額) 51百万円 ③合計(概算額) 802百万円
(3) 取得後の所有株式数	2,023株 (議決権の数: 2,023個) (議決権所有割合: 50.1%)

6. 株式取得の時期

2021年1月29日

7. 資金調達方法

自己資金