

【表紙】

【提出書類】	四半期報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の4の7第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	2020年2月10日
【四半期会計期間】	第58期第3四半期（自 2019年10月1日 至 2019年12月31日）
【会社名】	株式会社タナベ経営
【英訳名】	TANABE CONSULTING CO.,LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 若松 孝彦
【本店の所在の場所】	大阪市淀川区宮原3丁目3番41号
【電話番号】	06-7177-4000
【事務連絡者氏名】	コーポレート本部 本部長代理 兼 財務部部长 後藤 利和
【最寄りの連絡場所】	大阪市淀川区宮原3丁目3番41号
【電話番号】	06-7177-4000
【事務連絡者氏名】	コーポレート本部 本部長代理 兼 財務部部长 後藤 利和
【縦覧に供する場所】	株式会社タナベ経営 （東京都千代田区丸の内1丁目8番2号 鉄鋼ビルディング） 株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次		第58期 第3四半期 連結累計期間
会計期間		自2019年4月1日 至2019年12月31日
売上高	(千円)	7,270,410
経常利益	(千円)	821,585
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(千円)	580,713
四半期包括利益	(千円)	606,504
純資産額	(千円)	11,014,895
総資産額	(千円)	13,077,391
1株当たり四半期純利益	(円)	67.42
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益	(円)	-
自己資本比率	(%)	83.7

回次		第58期 第3四半期 連結会計期間
会計期間		自2019年10月1日 至2019年12月31日
1株当たり四半期純利益	(円)	35.33

- (注) 1. 当社は四半期連結財務諸表を作成しておりますので、提出会社の主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
3. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため記載しておりません。
4. 当社は当第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、前第3四半期連結累計期間、前第3四半期連結会計期間及び前連結会計年度の主要な経営指標等については記載しておりません。

2【事業の内容】

当第3四半期連結累計期間において、当社グループ(当社及び当社の関係会社)が営む事業の内容について、重要な変更はありません。

なお、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%を取得し連結子会社といたしました。これに伴い当社グループは、当社及び連結子会社1社により構成されることとなりました。報告セグメントの区分につきましては、業務内容により「経営コンサルティング事業」に含めております。

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第3四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスクはありません。

また、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において当社グループ（当社及び連結子会社）が判断したものであります。

なお、当第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、前年同四半期連結累計期間及び前連結会計年度末との比較分析は行っておりません。

(1) 財政状態及び経営成績の状況

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&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財政状態及び経営成績は次のとおりとなりました。

財政状態

(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。

経営成績

当第3四半期連結累計期間の売上高は72億70百万円となり、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。

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名を記録し伸長いたしました。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・PDCA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。

< S P (セールスプロモーション) コンサルティング事業 >

S P (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。

(S P 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。

S P デザインでは、大型 S P 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、S P 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。

(S P ツール)

S P 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 S P 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、S P コンサルティングの売上が伸長したため、S P 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」のり・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) 経営方針・経営戦略等

当第3四半期連結累計期間において、当社グループが定めている経営方針・経営戦略等について重要な変更はありません。

(3) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当第3四半期連結累計期間において、当社グループが対処すべき課題について重要な変更はありません。

(4) 研究開発活動

該当事項はありません。

3【経営上の重要な契約等】

当社は2019年10月9日開催の取締役会において、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、子会社化すること及び資本業務提携を行うことを決議し、同日付で契約を締結いたしました。詳細は、「第4 経理の状況 1. 四半期連結財務諸表 注記事項(企業結合等関係)」に記載のとおりであります。

第3【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	35,000,000
計	35,000,000

【発行済株式】

種類	第3四半期会計期間末 現在発行数(株) (2019年12月31日)	提出日現在発行数(株) (2020年2月10日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	8,754,200	8,754,200	東京証券取引所 市場第一部	単元株式数 100株
計	8,754,200	8,754,200	-	-

(2)【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3)【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4)【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2019年10月1日 ～ 2019年12月31日	-	8,754,200	-	1,772,000	-	2,402,800

(5)【大株主の状況】

当四半期会計期間は第3四半期会計期間であるため、記載事項はありません。

(6)【議決権の状況】

当第3四半期会計期間末日現在の「議決権の状況」については、株主名簿の記載内容が確認できないため、記載することができないことから、直前の基準日(2019年9月30日)に基づく株主名簿による記載をしております。

【発行済株式】

2019年12月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	(自己保有株式) 普通株式 141,000	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 8,601,700	86,017	-
単元未満株式	普通株式 11,500	-	-
発行済株式総数	8,754,200	-	-
総株主の議決権	-	86,017	-

(注)「完全議決権株式(その他)」欄の普通株式には、証券保管振替機構名義の株式が600株含まれております。
また、「議決権の数」欄には、同機構名義の完全議決権株式に係る議決権の数6個が含まれております。

【自己株式等】

2019年12月31日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義所有 株式数(株)	他人名義所有 株式数(株)	所有株式数の 合計(株)	発行済株式総数に 対する所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) 株式会社タナベ経営	大阪市淀川区宮原 3丁目3番41号	141,000	-	141,000	1.61
計	-	141,000	-	141,000	1.61

(注)当第3四半期会計期間末日現在、自己株式を141,094株所有しております。

2【役員の状況】

該当事項はありません。

第4【経理の状況】

1. 四半期連結財務諸表の作成方法について

当社の四半期連結財務諸表は、「四半期連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（平成19年内閣府令第64号）に基づいて作成しております。

なお、当社は当第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、比較情報を記載しておりません。

2. 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第3四半期連結会計期間（2019年10月1日から2019年12月31日まで）及び第3四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年12月31日まで）に係る四半期連結財務諸表について、EY新日本有限責任監査法人による四半期レビューを受けております。

1【四半期連結財務諸表】

(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

【注記事項】

(連結の範囲又は持分法適用の範囲の変更)

(連結の範囲の重要な変更)

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%を取得したことにより、同社を連結の範囲に含めております。

(四半期連結財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理)

(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)

(四半期連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

当社は、当第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おります。四半期連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項は以下のとおりであります。

1. 連結の範囲に関する事項

連結子会社の数 1社

連結子会社の名称 株式会社リーディング・ソリューション

2. 連結子会社の事業年度等に関する事項

連結子会社の四半期決算日は、四半期連結決算日と一致しております。

3. 会計方針に関する事項

(1)重要な資産の評価基準及び評価方法

有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

四半期連結決算期末日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)を採用しております。

なお、組込デリバティブを区分して測定できない複合金融商品については、全体を時価評価し、評価差額を損益に計上しております。

時価のないもの

移動平均法による原価法を採用しております。

たな卸資産

商品・原材料

先入先出法による原価法(貸借対照表価額については収益性の低下に基づく簿価切下げの方法)を採用しております。

(2)重要な減価償却資産の減価償却の方法

有形固定資産（リース資産を除く）

定率法を採用しております。

なお、耐用年数及び残存価額については、法人税法に規定する方法と同一の基準を採用しております。

（ただし、2007年4月1日以降に取得した建物（建物附属設備を除く）並びに2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物については定額法を採用しております。）

無形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

のれん 10年

自社利用のソフトウェア 5年（社内における見込利用可能期間）

リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。

(3)重要な引当金の計上基準

貸倒引当金

売掛金等の債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

賞与引当金

従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額を計上しております。

役員退職慰労引当金

役員の退職慰労金の支給に備えるため、内規に基づく四半期連結会計期間末要支給額を計上しております。

(4)退職給付に係る会計処理の方法

従業員の退職給付に備えるため、当四半期連結会計期間末における退職給付債務及び年金資産の見込額に基づき、当四半期連結会計期間末に発生していると認められる額を計上しております。

退職給付見込額の期間帰属方法

退職給付債務の算定にあたり、退職給付見込額を当四半期連結会計期間末までの期間に帰属させる方法については、給付算定式基準によっております。

数理計算上の差異の費用処理方法

数理計算上の差異については、発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（9年）による定額法により発生翌連結会計年度から費用処理しております。

(5)四半期連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

四半期連結キャッシュ・フロー計算書における資金（現金及び現金同等物）の範囲は、手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(6)その他四半期連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

消費税等の会計処理

税抜方式によっております。

(四半期連結貸借対照表関係)

四半期連結会計期間末日満期手形

四半期連結会計期間末日満期手形の会計処理については、手形交換日をもって決済処理をしております。

なお、当四半期連結会計期間末日が金融機関の休日であったため、次の四半期連結会計期間末日満期手形が四半期連結会計期間末日残高に含まれております。

当第3四半期連結会計期間
(2019年12月31日)

受取手形 8,667千円

(四半期連結損益計算書関係)

売上高の季節的変動

当社グループが販売しているダイアリーは、第3四半期連結会計期間に販売が集中する傾向があるため、売上実績は他の四半期連結会計期間と比べ著しく高くなっております。

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費(のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。)及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

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)

減価償却費 62,524千円
のれんの償却額 4,215

(株主資本等関係)

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)

配当金支払額

(決議)	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額 (円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2019年6月26日 定時株主総会	普通株式	361,751	42	2019年3月31日	2019年6月27日	利益剰余金

(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。

(企業結合等関係)

取得による企業結合

当社は、2019年10月9日開催の取締役会において、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、子会社化することを決議いたしました。

当社は同日に株式譲渡契約を締結し、2019年10月31日付で株式取得が完了いたしました。

1. 企業結合の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称 株式会社リーディング・ソリューション

事業の内容 B to B ビジネスを対象としたデジタルマーケティング支援サービスの提供

(2) 企業結合を行った主な理由

株式会社リーディング・ソリューションは、B to B 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・P D C Aまでを一括代行するK P O (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(D X : 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、D X 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B to B 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、株式会社リーディング・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同社の株式を取得し連結子会社としました。

(3) 企業結合日

2019年10月31日

(4) 企業結合の法的形式

現金を対価とする株式取得

(5) 結合後企業の名称

結合後の企業の名称に変更はありません。

(6) 取得した議決権比率

60%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として株式を取得したためであります。

2. 四半期連結累計期間に係る四半期連結損益計算書に含まれる被取得企業の業績の期間

2019年10月1日から2019年12月31日まで

3. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金	240,000千円
取得原価		240,000千円

4. 主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザー費用等 21,553千円

5. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

(1)発生したのれん金額

168,601千円

(2)発生原因

取得原価が、受け入れた資産及び引き受けた負債に配分された純額を上回ったため、その差額をのれんとして認識しております。

(3)償却方法及び償却期間

10年間にわたる均等償却

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎、潜在株式調整後1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	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) 1株当たり四半期純利益	67円42銭
(算定上の基礎)	
親会社株主に帰属する四半期純利益 (千円)	580,713
普通株主に帰属しない金額 (千円)	-
普通株式に係る親会社株主に帰属する 四半期純利益金額 (千円)	580,713
普通株式の期中平均株式数 (株)	8,613,122
(2) 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益	-
(算定上の基礎)	
親会社株主に帰属する四半期純利益 調整額 (千円)	-
普通株式増加数 (株)	-
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1 株当たり四半期純利益の算定に含めなかった潜 在株式で、前連結会計年度末から重要な変動が あったものの概要	-

(注) 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため記載しておりません。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

2【その他】

該当事項はありません。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2020年2月10日

株式会社タナベ経営

取締役会 御中

EY新日本有限責任監査法人

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 坂井 俊介 印

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 北池 晃一郎 印

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社タナベ経営の2019年4月1日から2020年3月31日までの連結会計年度の第3四半期連結会計期間（2019年10月1日から2019年12月31日まで）及び第3四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年12月31日まで）に係る四半期連結財務諸表、すなわち、四半期連結貸借対照表、四半期連結損益計算書、四半期連結包括利益計算書及び注記について四半期レビューを行った。

四半期連結財務諸表に対する経営者の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して四半期連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない四半期連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した四半期レビューに基づいて、独立の立場から四半期連結財務諸表に対する結論を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。

四半期レビューにおいては、主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対して実施される質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続が実施される。四半期レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。

当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

監査人の結論

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、株式会社タナベ経営及び連結子会社の2019年12月31日現在の財政状態及び同日をもって終了する第3四半期連結累計期間の経営成績を適正に表示していないと信じさせる事項がすべての重要な点において認められなかった。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以上

(注) 1. 上記は四半期レビュー報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は当社（四半期報告書提出会社）が別途保管しております。

2. XBR Lデータは四半期レビューの対象には含まれておりません。