

個人投資家向け企業IRセミナー

2024年1月25日(木)



山田コンサルティンググループ株式会社
代表取締役社長 増田 慶作

東証プライム市場
証券コード: 4792

1

山田コンサルティンググループとは

2

当社の強み

3

持続的成長に向けた取組み

4

株主還元

山田コンサルティンググループとは

- 公認会計士・税理士事務所から端を発し、1989年に教育事業を開始、2000年より本格的に経営コンサルティング事業を開始
- 2000年にナスダック・ジャパンに上場、2019年に東証一部に市場変更（現在：プライム市場）

山田グループ

出身母体が同じ「公認会計士・税理士山田淳一郎事務所」
創業者の思い・基本理念を共にする仲間として、現在も協働・交流

税理士法人
山田＆パートナーズ

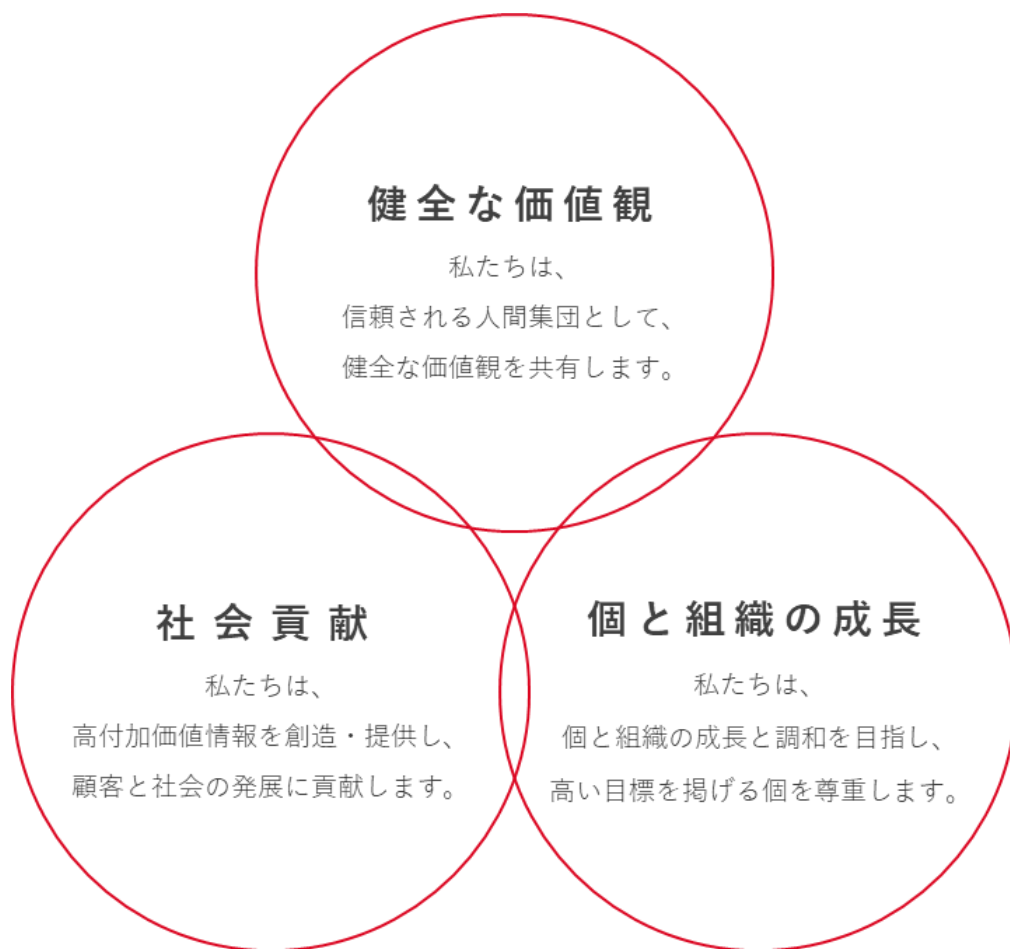
人員数 987名
(グループ会社含む)

山田コンサルティング
グループ株式会社

人員数 1,027名
(グループ会社含む)

各々の組織間に資本関係はなく、また共通の役員もない独立した関係

グループ基本理念



行動指針

- 01 チャレンジする
- 02 誇れる自分であり続ける
- 03 自ら考え自ら動く
- 04 専門性を磨く
- 05 チームで向き合う
- 06 プロセスにも心を配る

私たちの事業

- 我々にとってのコンサルティングとは、お客様と経営課題を共有し、ともに解決すること
- お客様が抱えるあらゆる経営課題を解決し、成長を支援することで、社会の発展に貢献する

例えば

事業承継を支援して
人材やノウハウを
次世代に継承する



持続的成長を支援して
地域・産業を
活性化させる

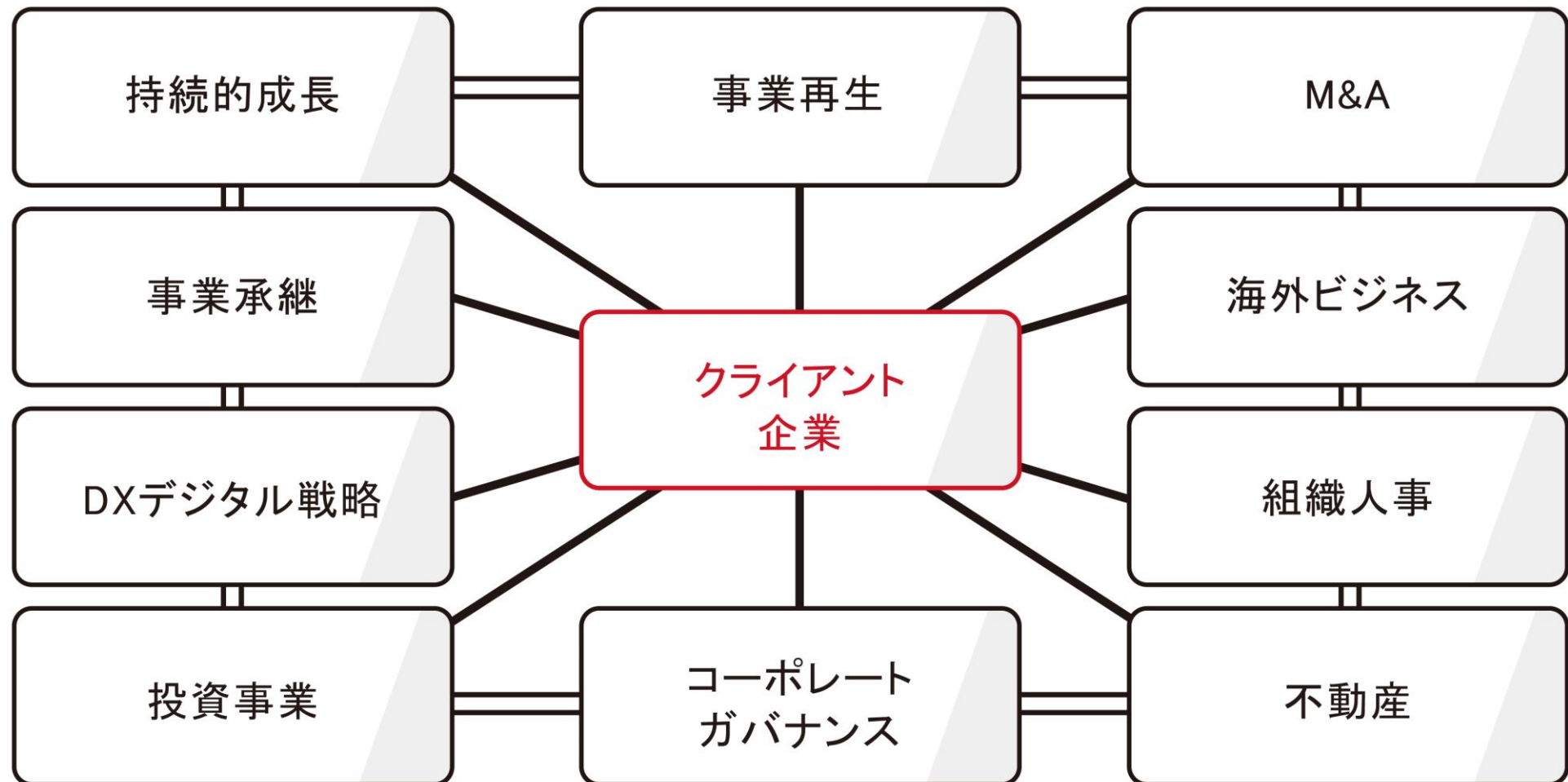


事業再生を支援して
従業員の雇用の
質を維持する



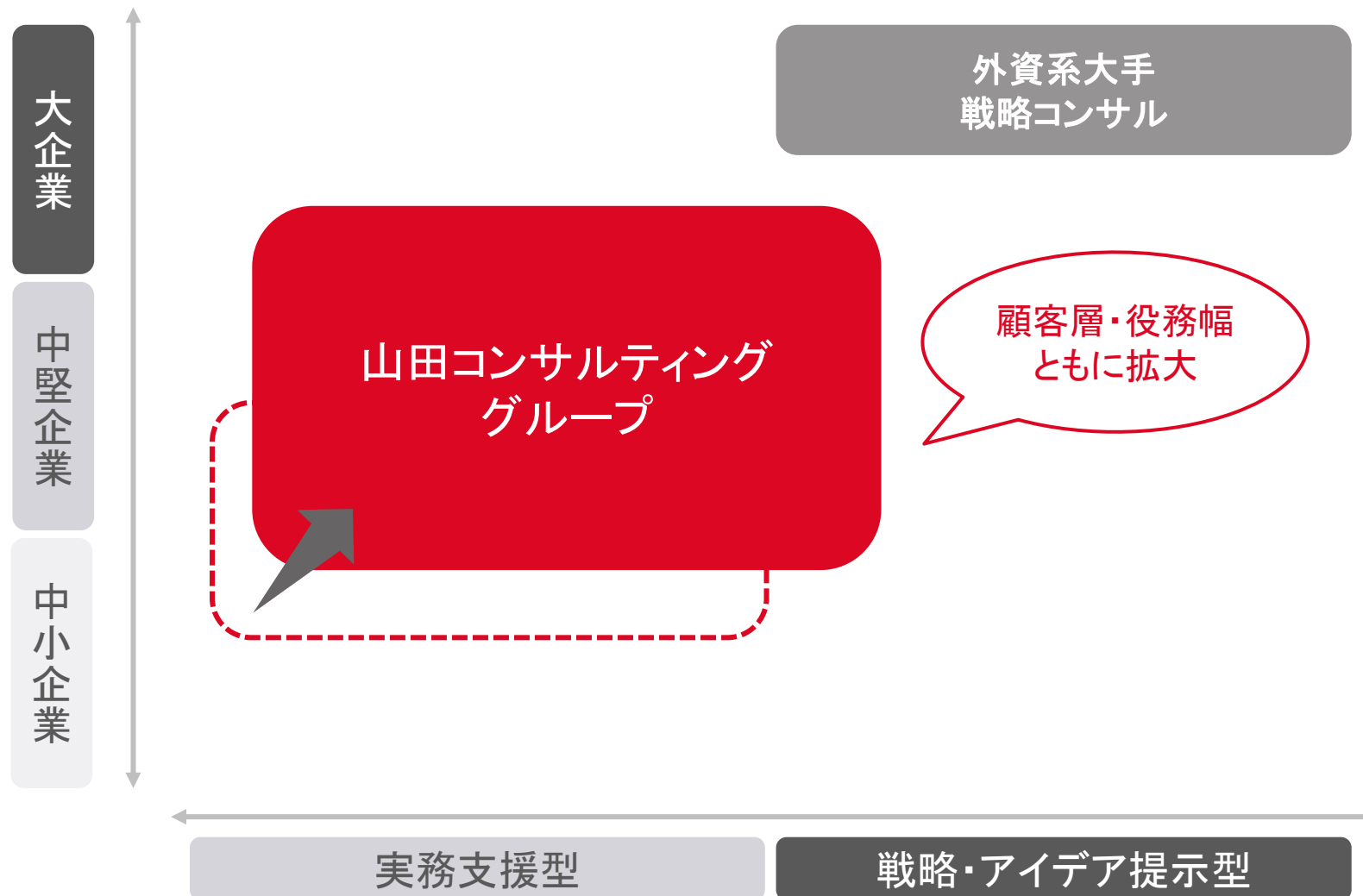
お客様を真ん中に置いた事業展開

- お客様の経営課題に合わせて多彩なコンサルティングメニューを提供している
- 専門知識が豊富なコンサルタントが課題の本質を考え抜き、事業部の枠組みを超えて課題解決



当社コンサルティングの特徴

- 現場の実務支援に強みを持ち、お客様に伴走しながらコンサルティングを提供するスタイル
- 顧客層は中堅・中小企業から大企業にも広がり、役務の幅も広がっている



コンサルティング事例① グローバル企業の経営コンサルティング



会社概要

グローバルに製造・営業拠点をもち中堅上場メーカー



課題

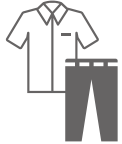
- グローバルにまたがる製造・営業拠点の連携不足による金額ロスや納期遅延の発生
- グローバル各社を含めたグループ全体を管理できる人材の不足



成果

- グループ全体で共通の管理指標(KPI)を導入、グローバル各社の状況が見える化
- 改善施策の進捗管理や迅速な軌道修正を当社が補うことにより、戦略を着実に実行
- 目標設定と実行の結果、生産性・営業利益の大幅改善

コンサルティング事例② 2代にわたる事業承継支援



会社概要

高価格帯のアパレルブランドを有する地場の優良製造・販売企業



課題

- 親族に後継者が不在、従業員（2代目）に株を承継したいが税務上の課題あり
- 3代目の候補選びに苦戦し、M&Aを検討



成果

- 税務上の課題を解決した上で、2代目への事業承継を実現
- 20年かけて培った信頼関係のもと、最適なパートナーとのM&Aの実現を支援

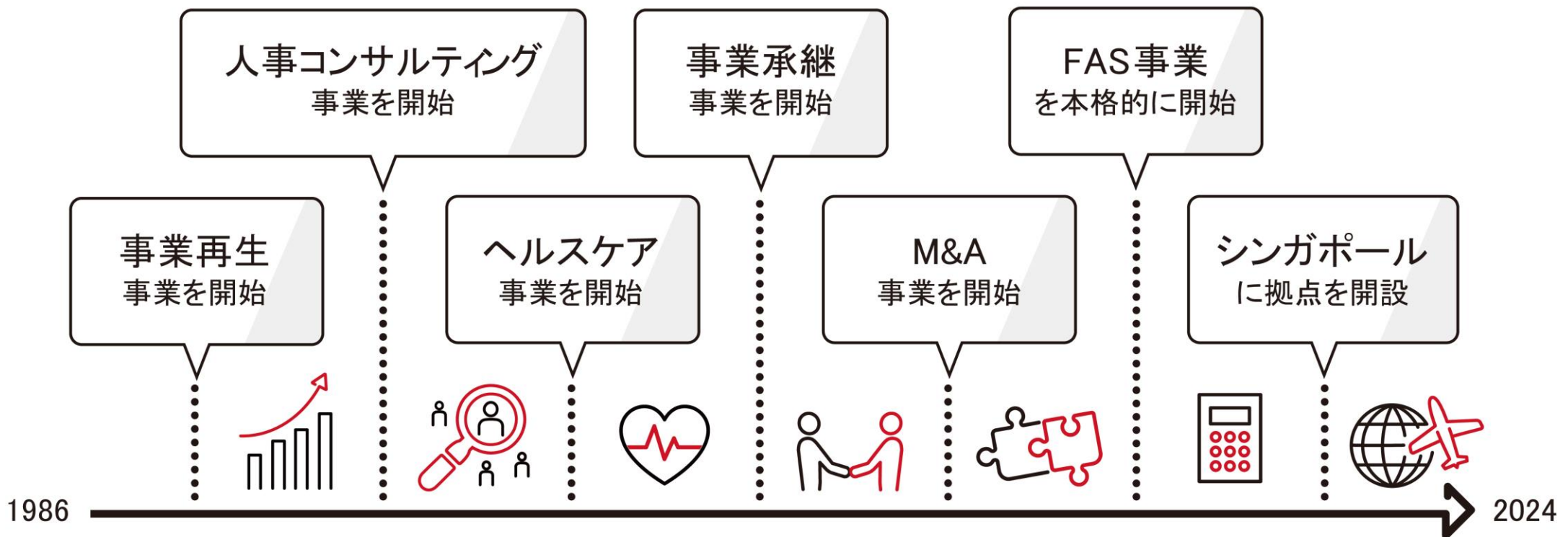
当社の強み

当社の強み①:メンバーを真ん中に置いた組織運営



当社の強み①:メンバーを真ん中に置いた組織運営

- コンサルティング会社の財産は「人」であり、当社には多彩なコンサルタントが在籍
- 熱意ある社員の働きかけにより、多くの事業や拠点が誕生



当社の強み①:メンバーを真ん中に置いた組織運営

- 国内では主要都市のほか、東北や熊本など社会的要請に応じて拠点を開設し、13か所で社員が活躍



※写真内には、グループ会社である税理士法人山田 & パートナーズの社員も含まれる

当社の強み①:メンバーを真ん中に置いた組織運営

- 国外はアジアを中心に11か所で拠点を設けるなど、グローバルに展開

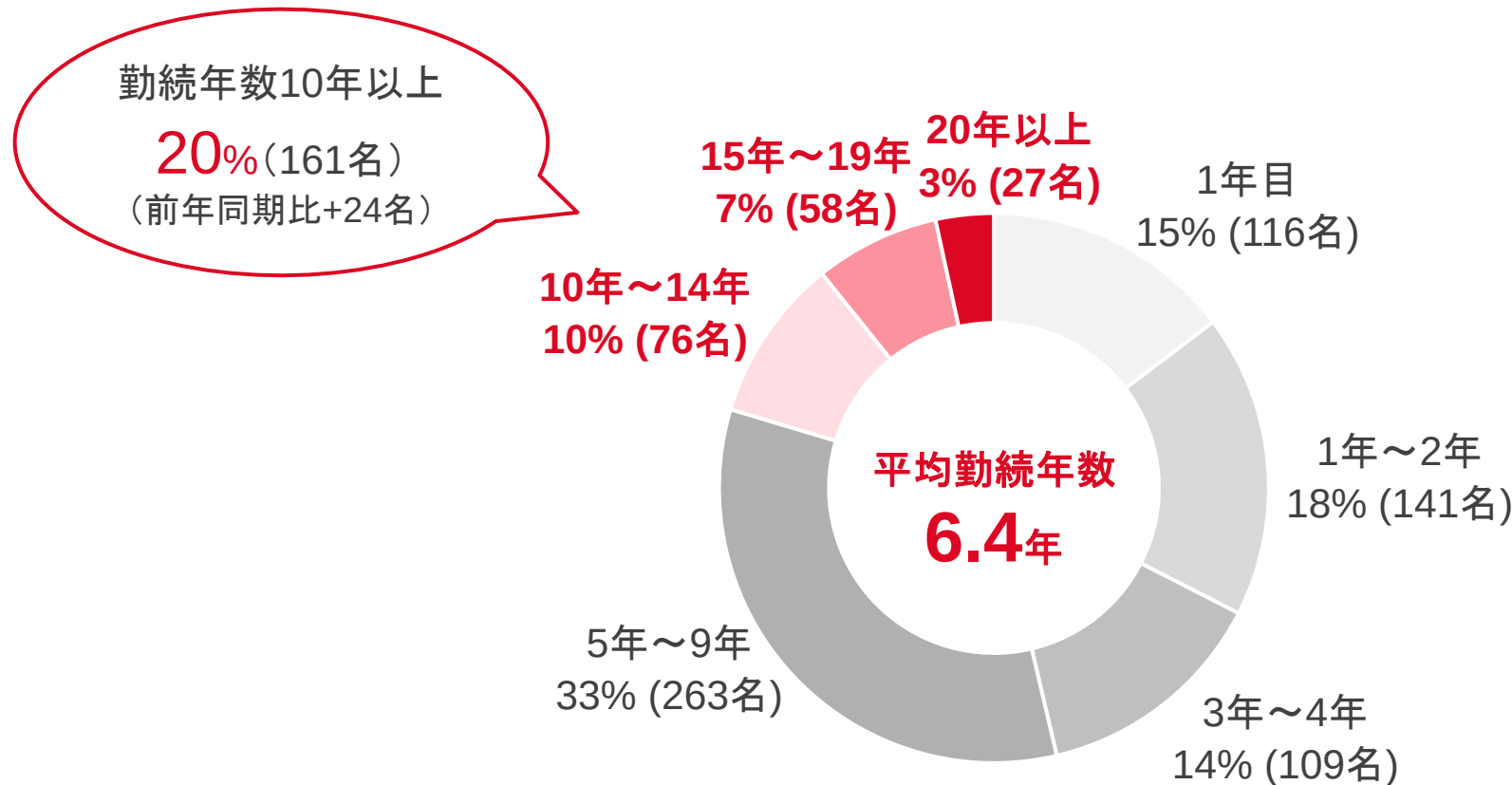


※海外提携先は2024年1月25日時点

当社の強み①:メンバーを真ん中に置いた組織運営

- 自分が興味のある分野に対し、積極的に挑戦できるような風土を醸成
- コンサルティング事業を本格的に開始した2000年以降、業界の中では定着率が比較的高く、勤続10年以上の社員も着実に増加

平均勤続年数

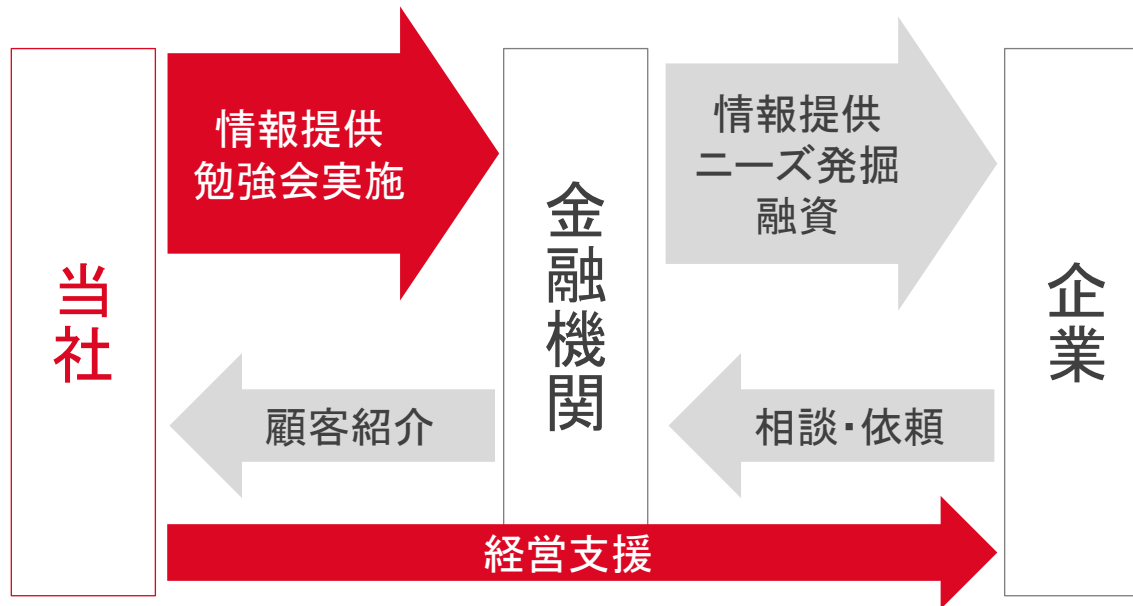


※ 2023年9月30日時点、当社単体ベース、正社員のみ

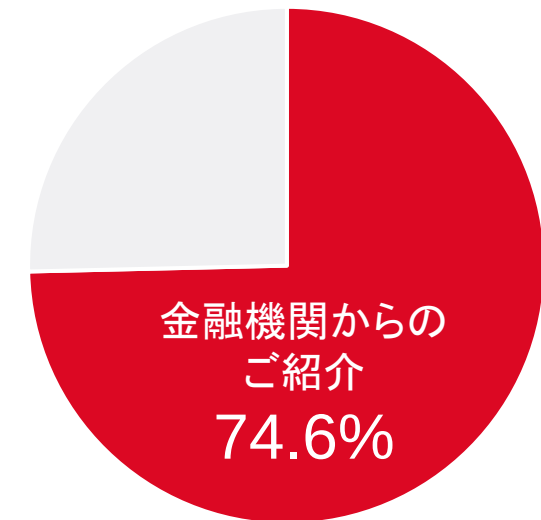
当社の強み②: 金融機関との強固なつながり

- 当社コンサルティングの祖業は、大手銀行の融資先である中小企業に対する事業再生支援
- 多くの金融機関と提携しており、国内コンサルティング案件の75%が金融機関からのご紹介

金融機関との連携



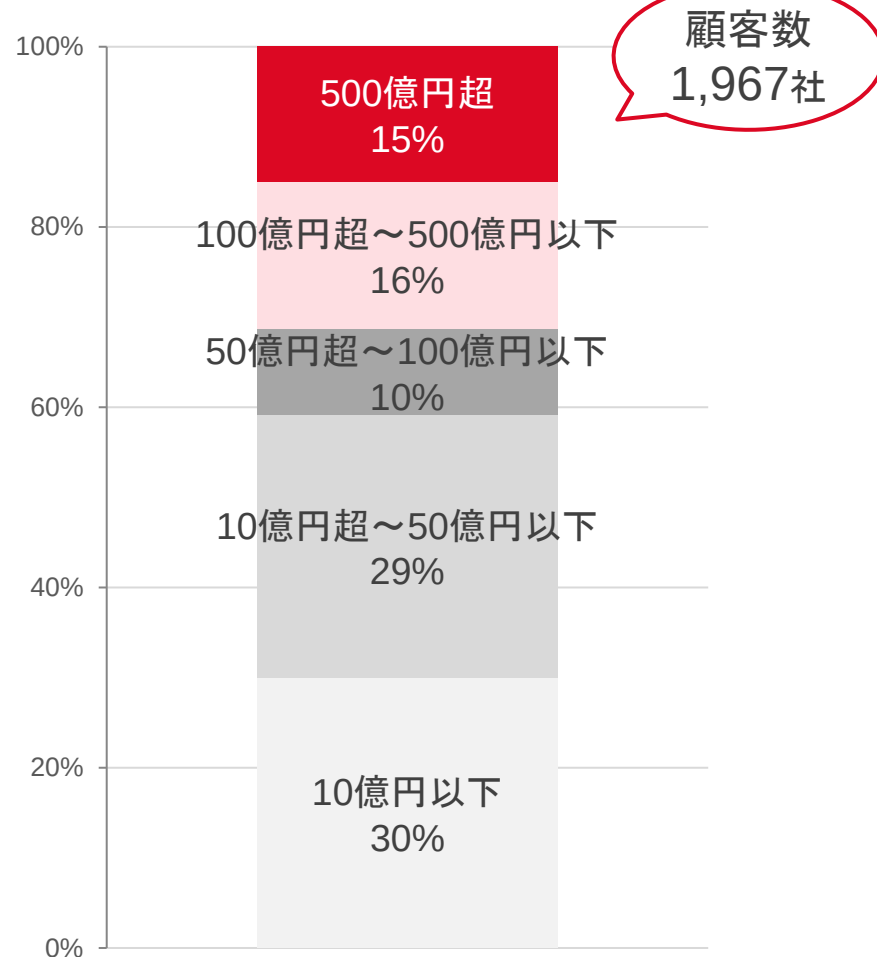
案件毎の初回チャネル(2023年3月期)



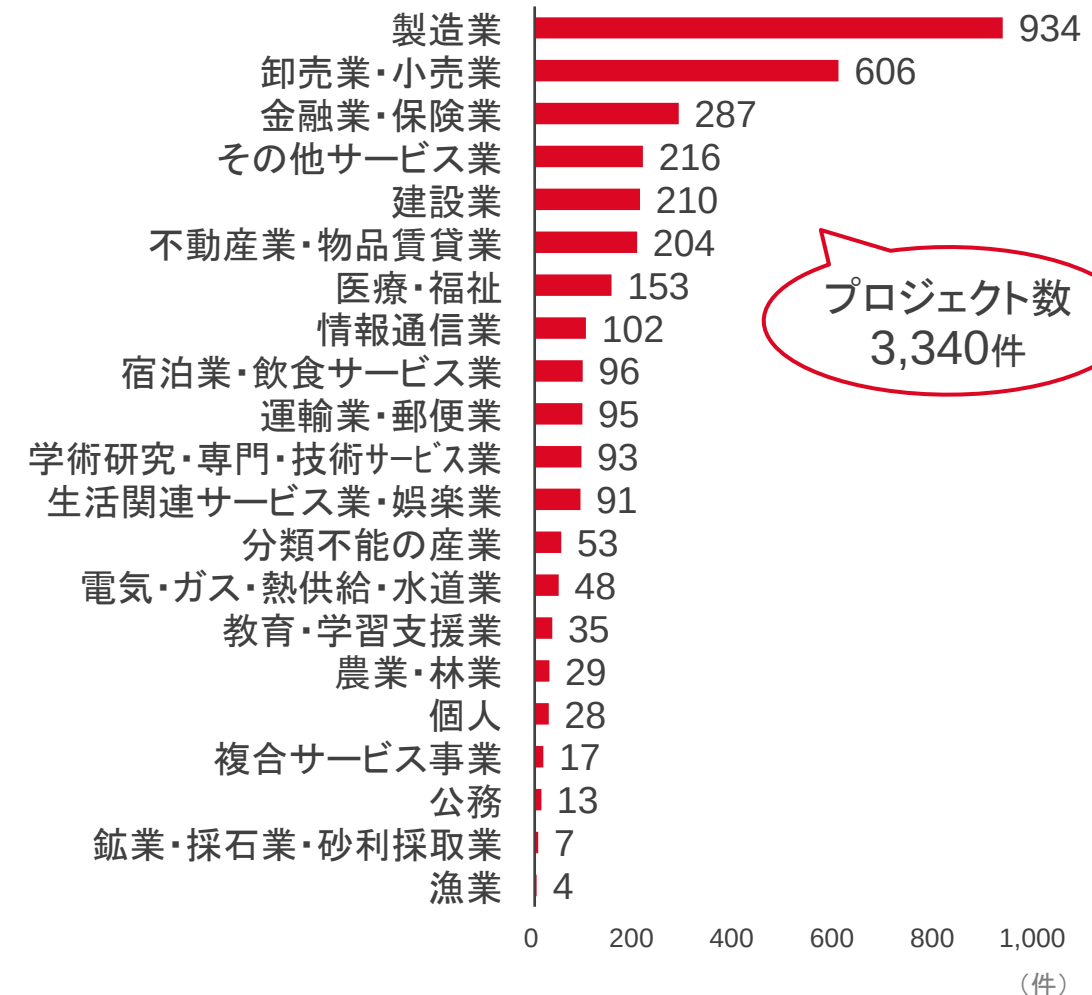
当社の強み③: 幅広い顧客層

- 事業再生から始まり様々な事業を展開してきたことで、特定の売上規模・業種に限らず、幅広いお客様の支援が可能

プロジェクト毎の顧客売上規模割合



プロジェクト毎の顧客業種



※2023年3月期

※顧客数: プロジェクト数より法人単位で名寄せした件数、プロジェクト数: 2023/3期末までに売上計上された件数

※海外事業本部海外拠点主管案件、不動産事業、教育研修事業の一部は除く

(件)

持続的成長に向けた取組み

2024年3月期第2四半期の業績

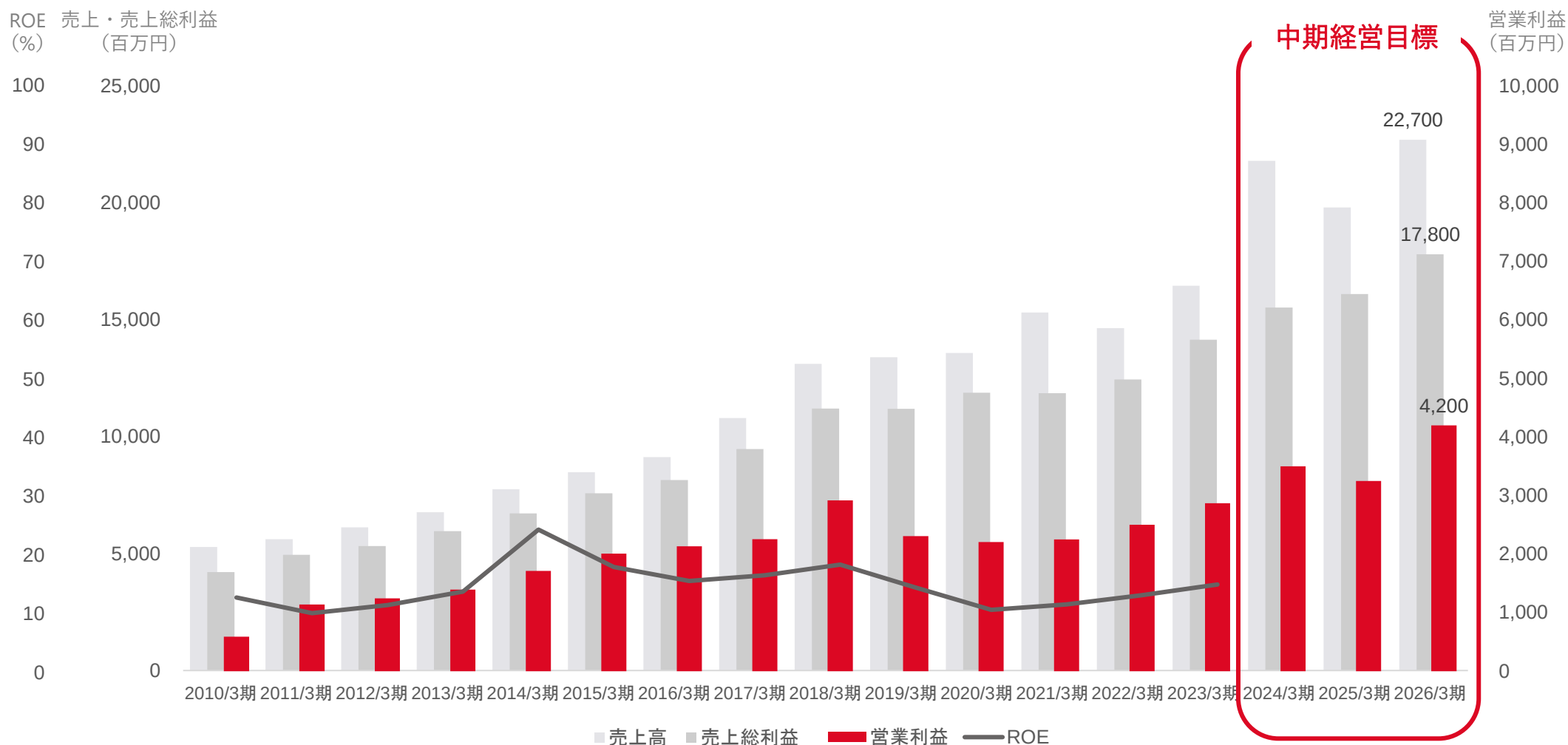
- 2024年3月期は当初計画通りの順調な進捗
- コンサルティング事業は安定成長、投資事業は前期繰越案件の売却により大幅な増益

単位: 百万円

	2023年3月期 第2四半期 連結累計実績	2024年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減率	23/5/9公表 2024年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	6,773	11,463	+69.2%	21,800	52.5%
売上総利益	5,918	7,365	+24.4%	15,520	47.4%
コンサルティング事業	5,861	6,594	+12.5%	14,600	45.1%
投資事業	57	774	+1,258.3%	920	84.1%
営業利益	754	1,580	+109.5%	3,500	45.1%
コンサルティング事業	760	926	+21.7%	2,750	33.6%
投資事業	△6	657	-	750	87.6%
経常利益	909	1,621	+78.3%	3,500	46.3%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	623	1,275	+104.6%	2,550	50.0%

業績推移と中期経営目標

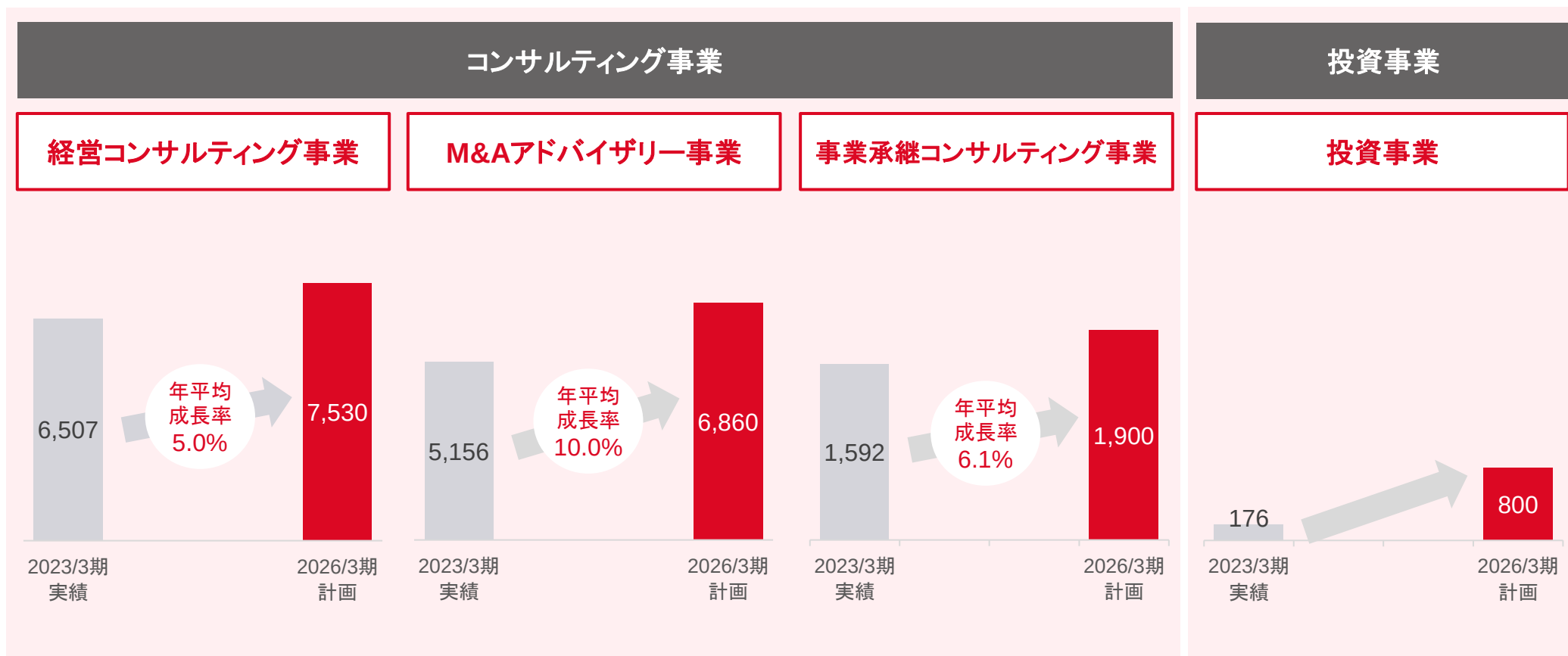
- 直近10年間で売上高は2.4倍、営業利益は2.0倍に成長
- さらに成長を続け、2026年3月期目標は売上高227億円、営業利益42億円を目指す計画



主要事業の中期計画

- コンサルティング役務で顧客基盤を築きながら、収益性の高いM&Aアドバイザリー事業を拡大
- 投資事業は投資残高水準を高め収益を安定化させるため、優良な投資案件の発掘に注力

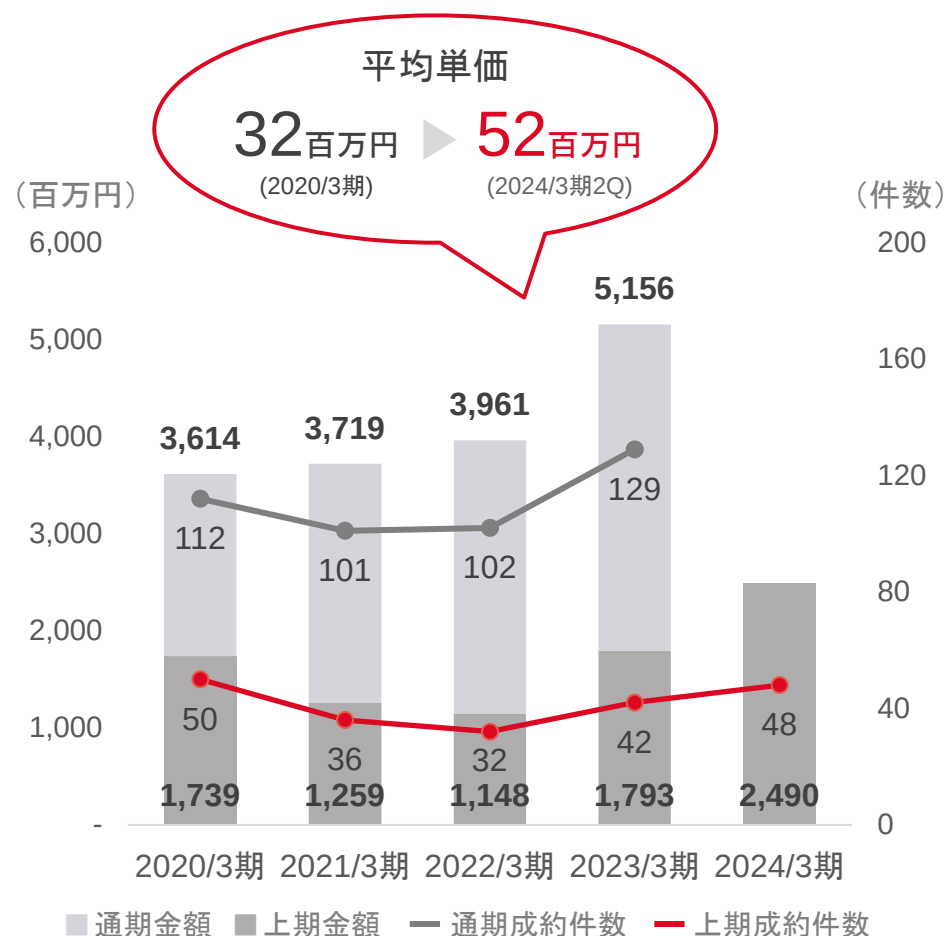
(売上総利益、単位：百万円)



M&Aアドバイザリー事業

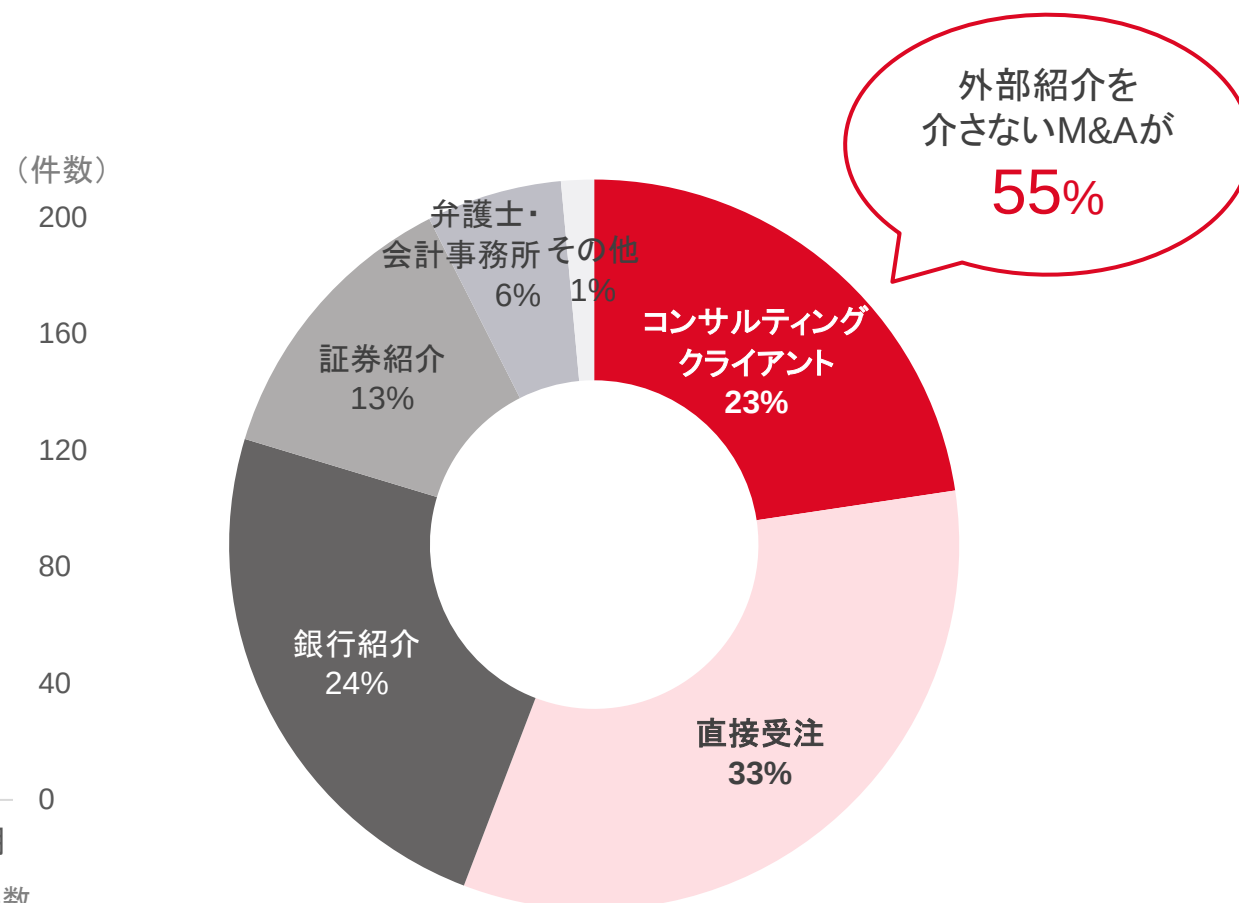
- 当社はM&Aを単なる会社の売買とみなすことなく、経営コンサルティングの一環としてサポート
- ①案件規模拡大による単価向上 ②紹介に頼らない案件創出 ⇒ 更なる成長期待

年次別M&A実績(金額:売上総利益)



※成約件数は仲介業務の場合1案件を1件とカウント
 ※売上原価は主として共同FA実施者等への支払額

チャネル別金額構成比(2024年3月期第2四半期累計)



※左図の件数とチャネル別金額構成比は、成約したM&A案件のみで算出

人材戦略基本方針

- 持続的成長には、社員の長期的なキャリア形成が最重要
- 人材戦略基本方針「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」「安心して働ける職場」

人材戦略基本方針

チャレンジし
続けられる
職場
(働きがい)



安心して
働ける職場

当社の文化や価値観に共鳴・共感し、
挑戦・探求・自己投資
が自発的にできるフィールドを構築

各人がライフステージに応じて、
家庭・仕事・自身の成長
のバランスをとって働き続けられる環境を整備

長期的なキャリア形成

チャレンジし続けられる職場(働きがい)の実現

取組み

1

研修プログラムの充実

- ◆ 管理職の自己投資支援「バージョンアッププログラム」
- ◆ 大学教員等による少人数特化ゼミ「山田ゼミナール」
- ◆ 「総合力」「専門力」「人間力」の向上を目的とした一般教養まで多岐にわたる外部講師研修

バージョンアップ
プログラム

97.9 時間／人

外部講師研修

24.45 時間／人

取組み

2

専門コンサルタント職の採用・育成強化

- ◆ データ分析やリサーチ業務を専門に行う職種として「専門コンサルタント職」を新設
- ◆ 職種・役割に応じた新たなリーダー像の定義、管理職登用

女性社員比率

40.9 %

23.5 % (2016年6月) (2023年9月)

女性管理職比率

13 %

4.2 % (2016年6月) (2023年9月)

取組み

3

シニア社員の活躍

- ◆ 金融機関や事業会社における長年の業務経験を持ち、高度な専門知識やスキルを活かして当社にキャリアチェンジした「シニア社員」が現場で活躍

シニア社員

37 人

他部署連携案件

46 %

取組み

4

社内連携強化

- ◆ 総合力を高める積極的な他部門連携、社内FA制度

取組み

1

生産性向上と労働時間の削減

- ◆ 生産性向上にかかる課題と施策の設定と効果検証
- ◆ 深夜残業時間帯のPCログイン制限

2年間で
20時間/年

非管理職残業時間

28.2 時間/月
(2023年度)

29.9 時間/月(2021年度)

時短勤務者

70 人

取組み

2

職場環境整備とコミュニケーション機会創出

- ◆ リモートワーク・時短勤務・フレキシブルワークなど多様な働き方
- ◆ 週1日の出社日による直接コミュニケーションの促進

育休復帰率

100 %

男性育休取得率

76.9 %

取組み

3

メンタルヘルスケアの推進

- ◆ 組織状態を定量的に把握する組織行動心理調査
- ◆ 心身の健康状態を確認するパルスサーベイ

組織行動心理調査

年 2 回

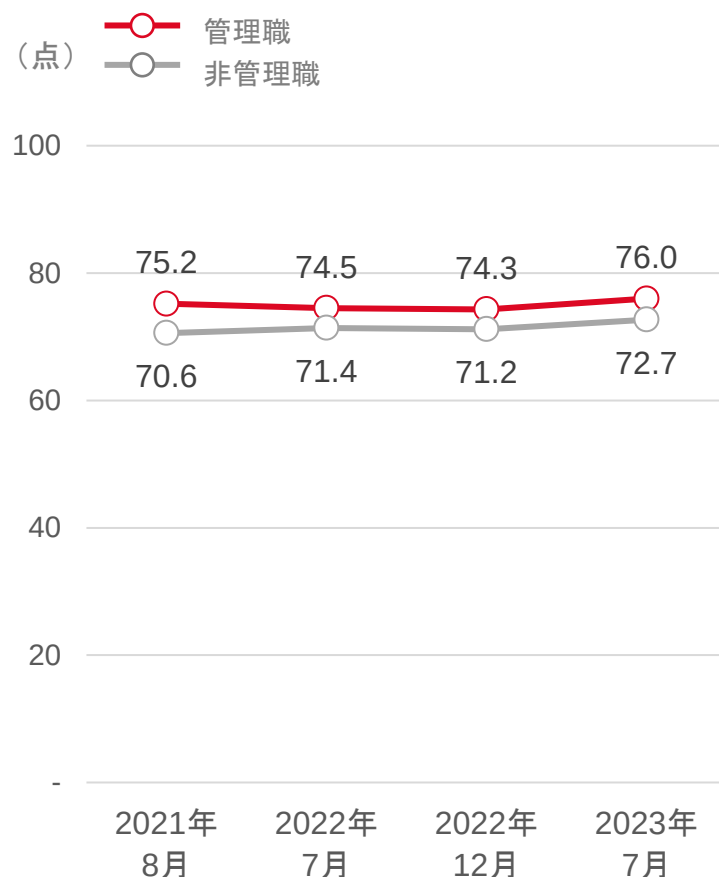
パルスサーベイ

月 1 回

組織行動心理調査 実施結果

- 組織行動心理調査では、絶対的な点数よりも社員との双方向コミュニケーションを重視
- フレックス制度の導入や非管理職の給与引き上げを検討・実行。今後も定量的な把握を継続

組織満足度(総合)



組織満足度 項目別点数(2023年7月実施)

		(点)	
項目	設問	管理職	非管理職
達成	現在の職場、業務において自身の仕事をやり切ったと感じる経験がある	76.4	74.2
責任	現在の職場、業務において責任ある仕事を任せられていると感じる	85.4	77.0
承認	現在の会社において、自分に対する評価は適正であると感じる	75.0	72.6
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	74.2	63.6
仕事	現在の仕事内容に満足している	75.6	72.2
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	76.6	76.4
管理方針	現在会社の理念・方針に関して共感、満足している	79.8	77.4
監督	業務における上司の指示や、業務の任せ方に満足している	75.2	72.0
人間関係	現在会社の上司、同僚、部下との人間関係に満足している	77.6	78.6
労働条件	現在の自身の労働条件や職場環境に満足している	75.0	74.4
給与	現在の自身の給与には満足している	72.8	63.2
個人生活	現在、仕事とプライベートのバランスは取れていると感じる	68.4	71.2

株主還元

株価と売上高の推移

- M&A仲介業者の株価上昇に伴い、当社の株価も一時的に3,000円台まで上昇
- 長期的な株価推移は、業績の成長とともに緩やかに上昇傾向



株主還元

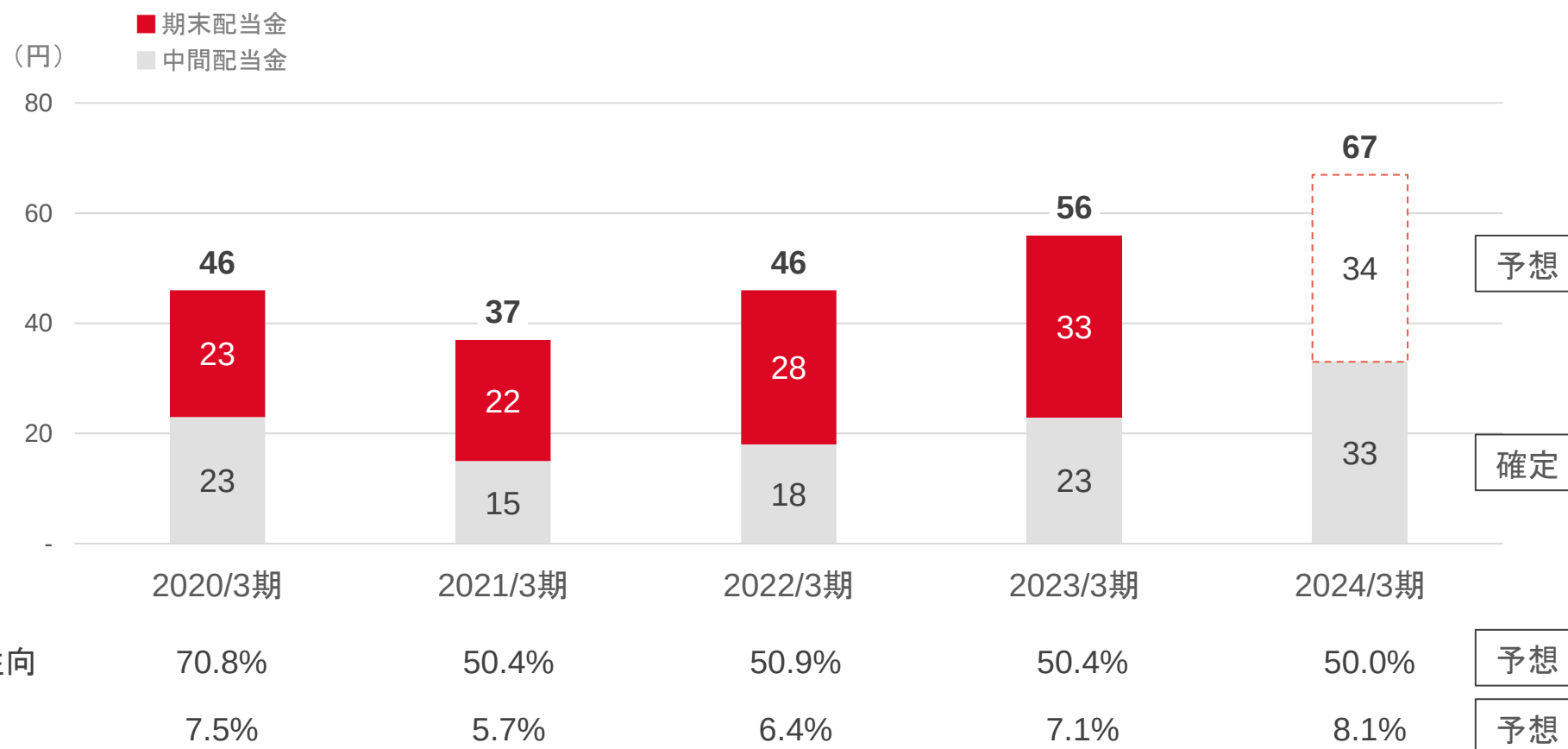
- 株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつ
- 連結配当性向50%、株主資本配当率(DOE)5%を目途に、高水準かつ安定的な配当を継続

配当性向

連結配当性向 50%を目途

株主資本配当率
(DOE)

安定配当としてDOE 5%を目途



1

山田コンサルティンググループとは
健全な価値観を持ち、成長し続けるコンサルタント集団

2

当社の強み

- ① メンバーを真ん中に置いた組織運営
- ② 金融機関との強固なつながり
- ③ 幅広い顧客層

3

持続的成長に向けた取組み

チャレンジし続けられ(働きがい)、安心して働ける職場

4

株主還元

高水準かつ安定的な配当を継続

質疑応答

事業状況や持続的成長に向けた取組みについて、決算説明会にてより詳細にご説明しております。ぜひご覧ください。

山田コンサル 決算説明会



https://www.yamada-cg.co.jp/ir/library/briefing_session/

1. 2024年3月期 第2四半期決算　－ 連結決算のポイント－

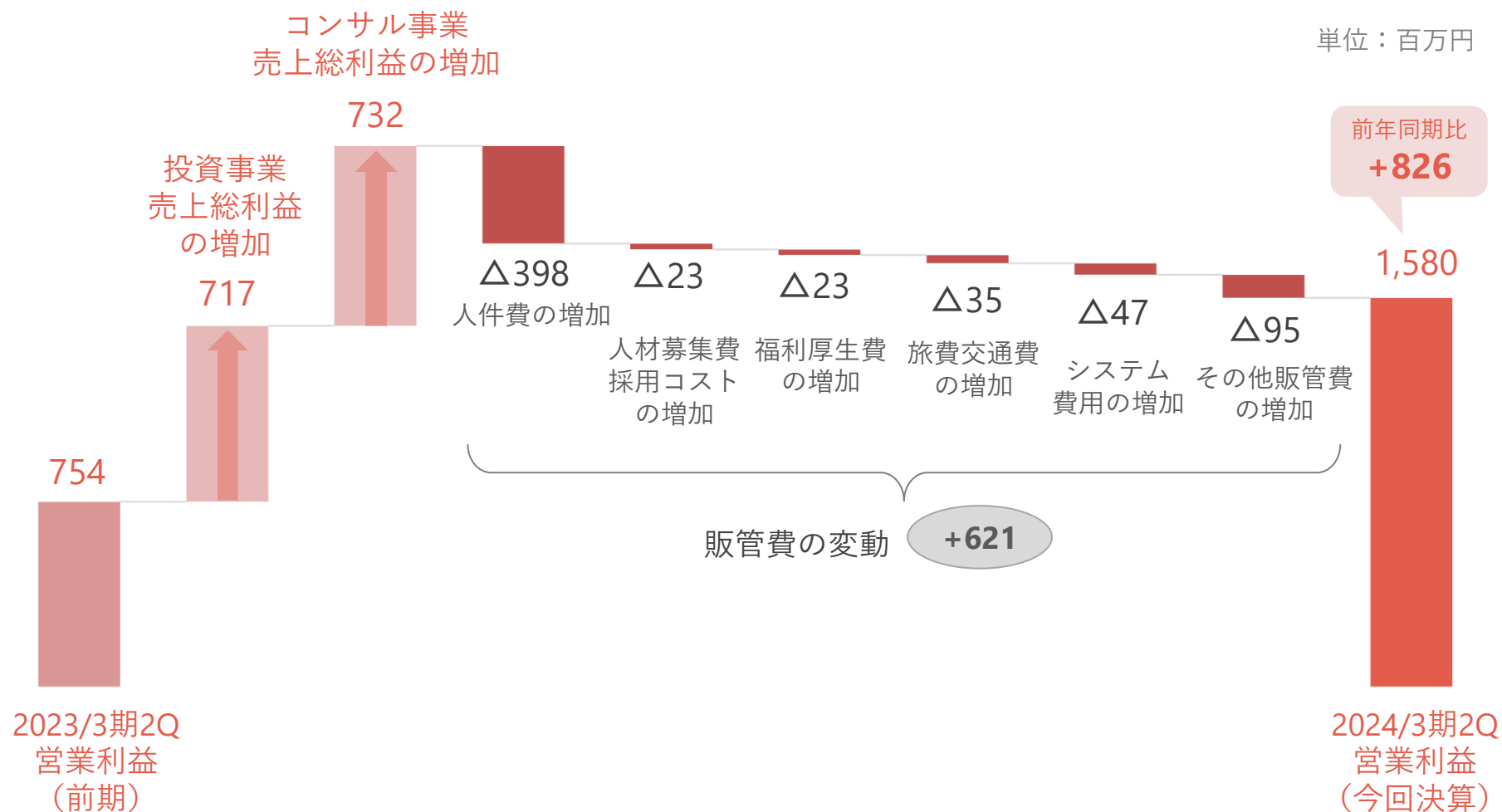
- 売上高は11,463百万円（前年同期比+69.2%）、売上総利益は7,365百万円（同+24.4%）、営業利益は1,580百万円（同+109.5%）。投資事業で複数のイグジットがあり、過去最高の売上高・利益を達成
- コンサルティング事業、投資事業ともに計画通りの水準で推移、営業利益の進捗率は45.1%

単位：百万円

	2023年3月期 第2四半期 連結累計実績	2024年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減率	23/5/9公表 2024年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	6,773	11,463	+69.2%	21,800	52.5%
売上総利益	5,918	7,365	+24.4%	15,520	47.4%
営業利益	754	1,580	+109.5%	3,500	45.1%
経常利益	909	1,621	+78.3%	3,500	46.3%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	623	1,275	+104.6%	2,550	50.0%

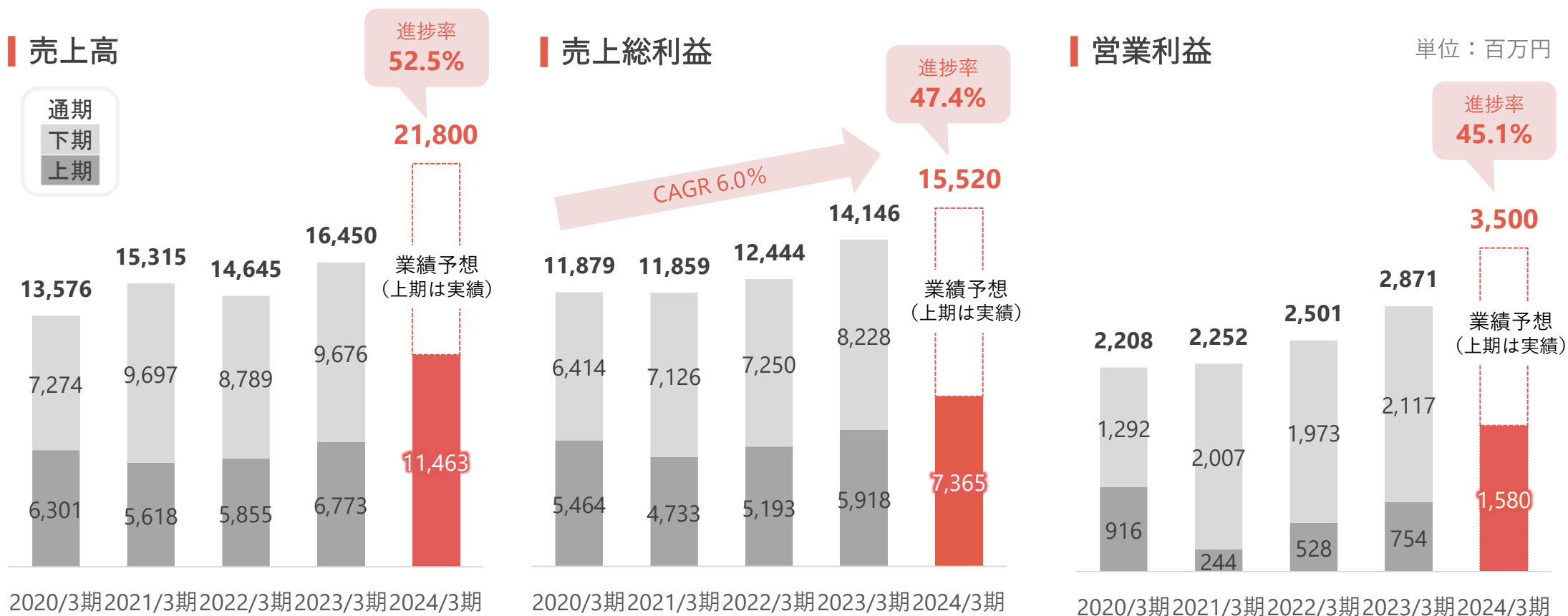
1. 2024年3月期 第2四半期決算 – 営業利益の増減要因 –

- 売上総利益は両事業ともに前年同期比700百万円超の大幅増加
- 販管費は昇給（約7％）及び人員増加による人件費の増加等のため、前年同期比621百万円の増加



1. 2024年3月期 第2四半期決算 ― 連結業績推移 ―

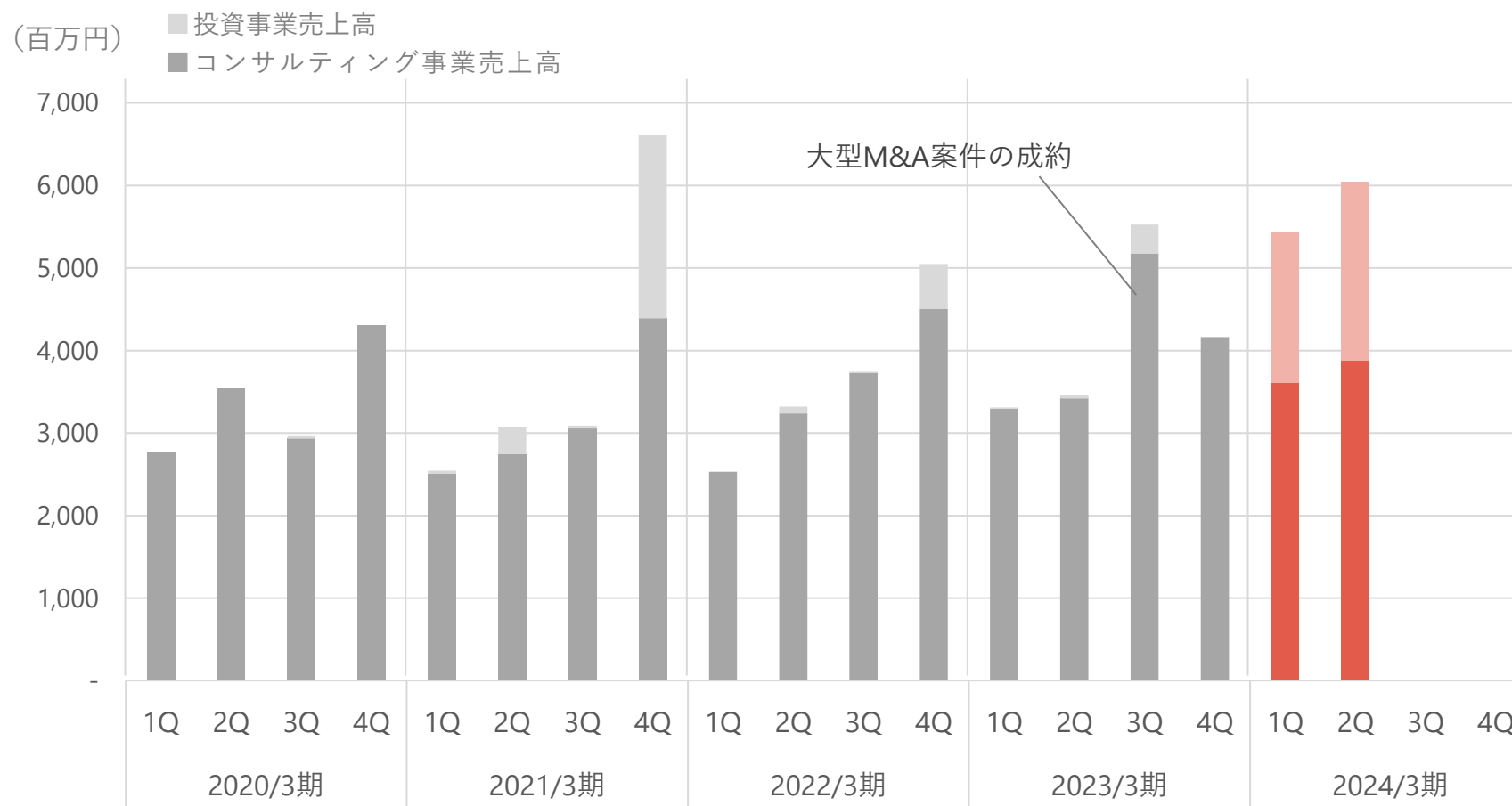
- 直近4年間ににおける売上総利益の年平均成長率は6.0%と安定成長
- 当期は投資事業のイグジットが含まれるため、前期までの成長率を上回る増益を予想



1. 2024年3月期 第2四半期決算 – 四半期ごとの連結売上高推移 –

- コンサルティング事業の売上高は、下期偏重型から徐々に平準化
- 投資案件の売却や大型M&A案件の成約時期によって、四半期ごとの売上高にばらつきが生じる
- 特に当期は投資案件の売却が上期に集中したため、売上高が大幅に増加

四半期売上高推移



※2020/3期～2022/3期までのコンサルティング事業売上高及び投資事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

1. 2024年3月期 第2四半期決算 ―連結キャッシュフロー概要―

単位：百万円

	2023年3月期 第2四半期 連結累計実績	2024年3月期 第2四半期 連結累計実績	
現金及び現金同等物の期首残高	9,662	9,151	
営業CF	△ 2,475	1,939	□ 当該年度の投資事業の投資・売却の動向により、営業CFの金額は大きく変動する
税金等調整前四半期純利益	909	1,621	
営業投資有価証券の増減額	△ 2,151	3,216	□ 未上場株式投資事業における株式投資・売却による増減
棚卸資産の増減額	△ 213	△ 278	
法人税等の支払額	△ 765	△ 613	
その他営業CF増減	△ 255	△ 2,007	□ 主として不動産投資事業における不動産投資・売却による増減
投資CF	△ 177	△ 95	
有形固定資産の取得による支出	△ 115	△ 94	
無形固定資産の取得による支出	△ 0	△ 12	
投資有価証券の取得による支出	△ 9	△ 0	
長期貸付による支出	△ 55	-	
その他投資CF増減	2	11	
財務CF *	96	△ 2,966	
短期借入金の増減額	501	△ 2,501	□ 未上場株式投資事業の株式売却により、金融機関借入を返済
配当金の支払額	△ 532	△ 628	
その他財務CF増減	127	163	
総合CF	△ 2,556	△ 1,122	
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,105	8,029	

* 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額及び連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加を含む

2. 株主還元

配当政策の基本方針

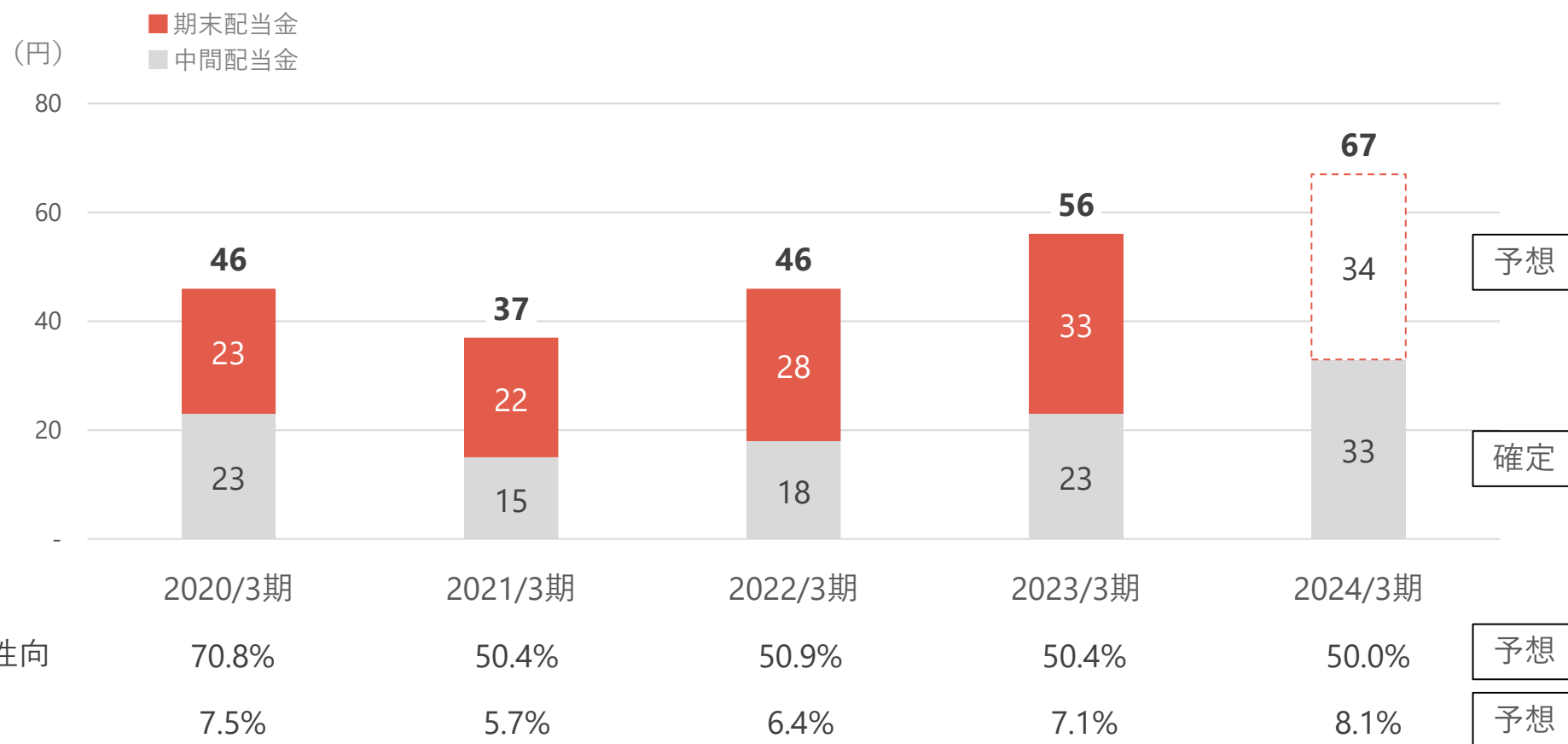
株主に対する利益還元＝経営の重要課題のひとつとして認識し、「**高水準かつ安定的な配当**」を継続

配当性向

連結配当性向 **50%を目途**

株主資本配当率
(DOE)

安定配当として**DOE 5%を目途**

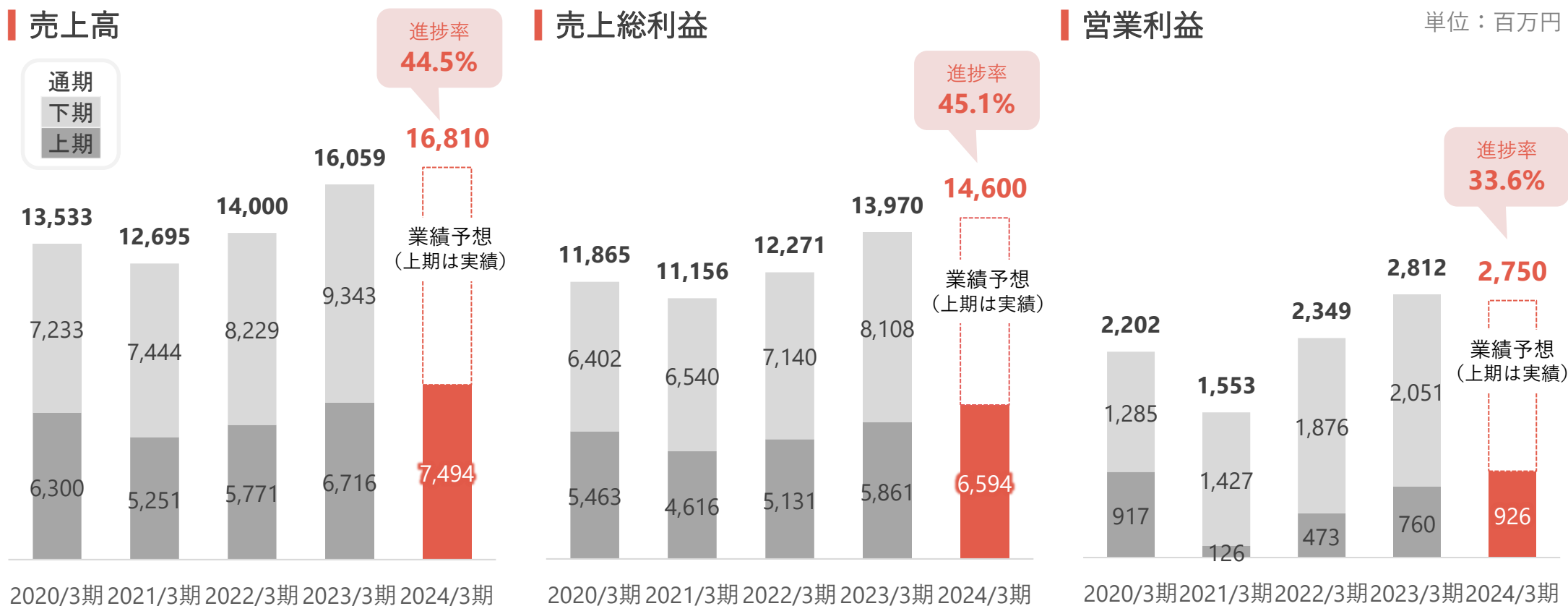


セグメント別

2024年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期業績予想

1. コンサルティング事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

- コンサルティング事業は上期から着実に受注を積み上げ、過去最高の売上高・売上総利益を達成
- 人件費やシステム関連費用増加に伴い営業利益の進捗率は33.6%に留まっているものの、計画通りの水準

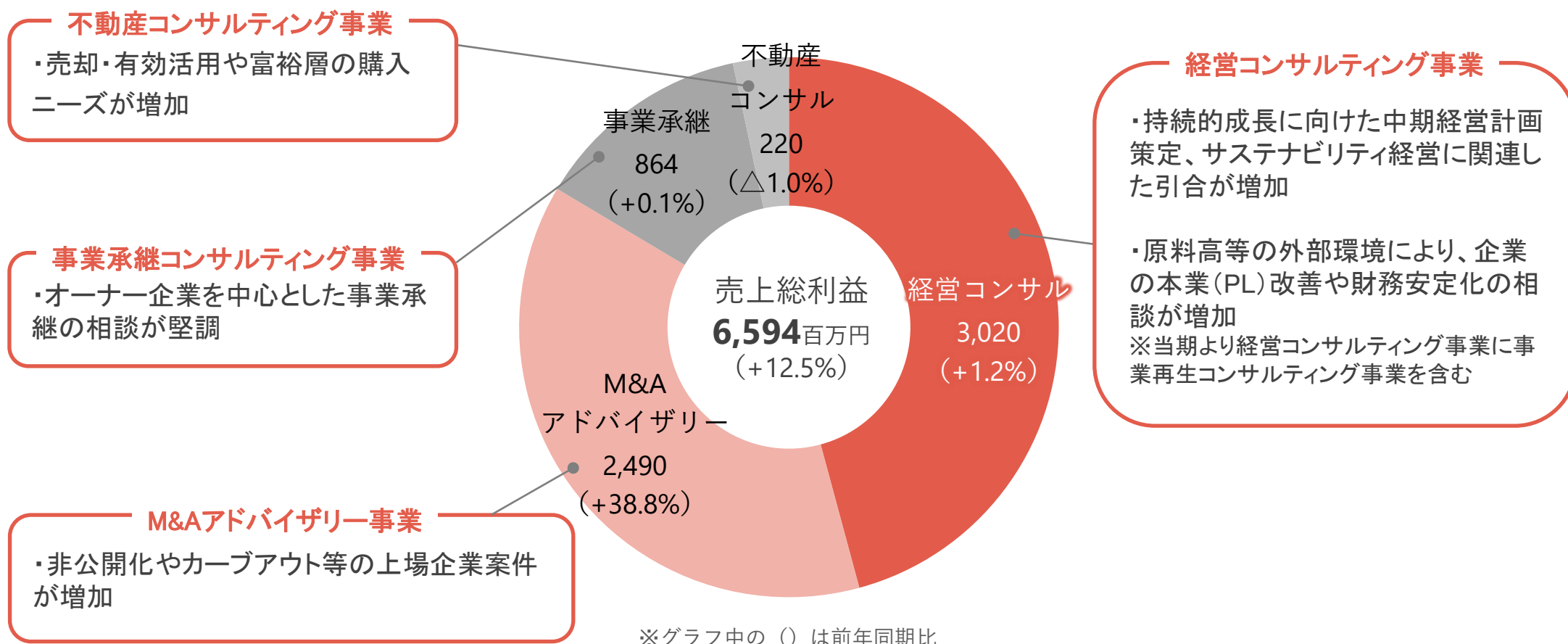


※2020/3期～2022/3期までのコンサルティング事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

1. コンサルティング事業 – 売上総利益の事業分野別内訳 –

- 当社祖業の経営コンサルティングと、資本政策に関わるM&A・事業承継が同程度の売上総利益
- M&Aアドバイザリー事業では、上場企業案件の増加等により売上総利益が増加（前年同期比+38.8%）

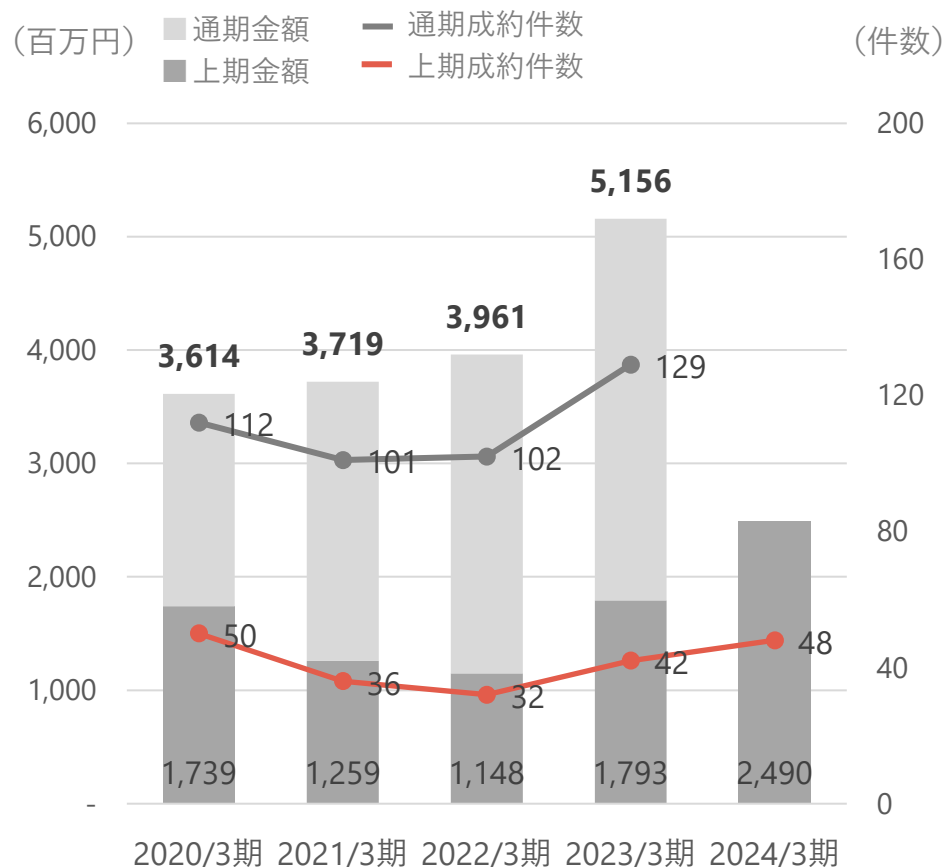
2024/3期 第2四半期 事業分野別内訳



1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績① –

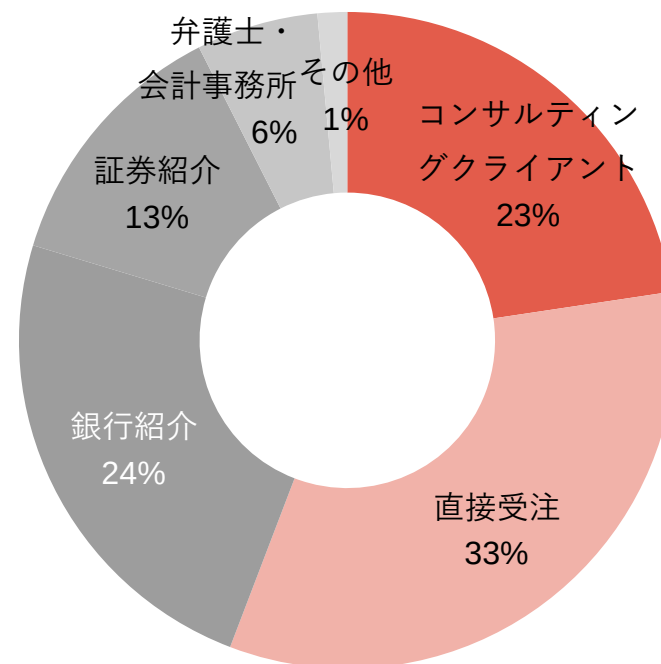
- M&Aを単なる会社の売買とみなすことなく、コンサルティング役務の一環として顧客企業をサポート
- 中堅・中小企業だけでなく大手企業や上場企業顧客が増加、売上総利益・成約件数・単価ともに堅調
- 外部紹介を介さないM&Aが50%以上。事業間連携によりコンサルティングクライアントを強化する方針

■ 年次別M&A実績（金額：売上総利益）



※成約件数は仲介業務の場合1案件を1件とカウント
※売上原価は主として共同FA実施者等への支払額

■ チャンネル別金額構成比（2024年3月期第2四半期累計）



※左図の件数とチャンネル別金額構成比は、成約したM&A案件のみで算出

1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績② –

- 当社はM&Aアドバイザーファームとして、多数の上場会社案件実績を有している
- リフィニティブ・ジャパン発行の「M&Aリーグテーブル：日本企業関連（完了案件）」において、
ランクバリューベース 第21位（前年同期は第11位）、案件数ベース第9位（同 第11位）を獲得

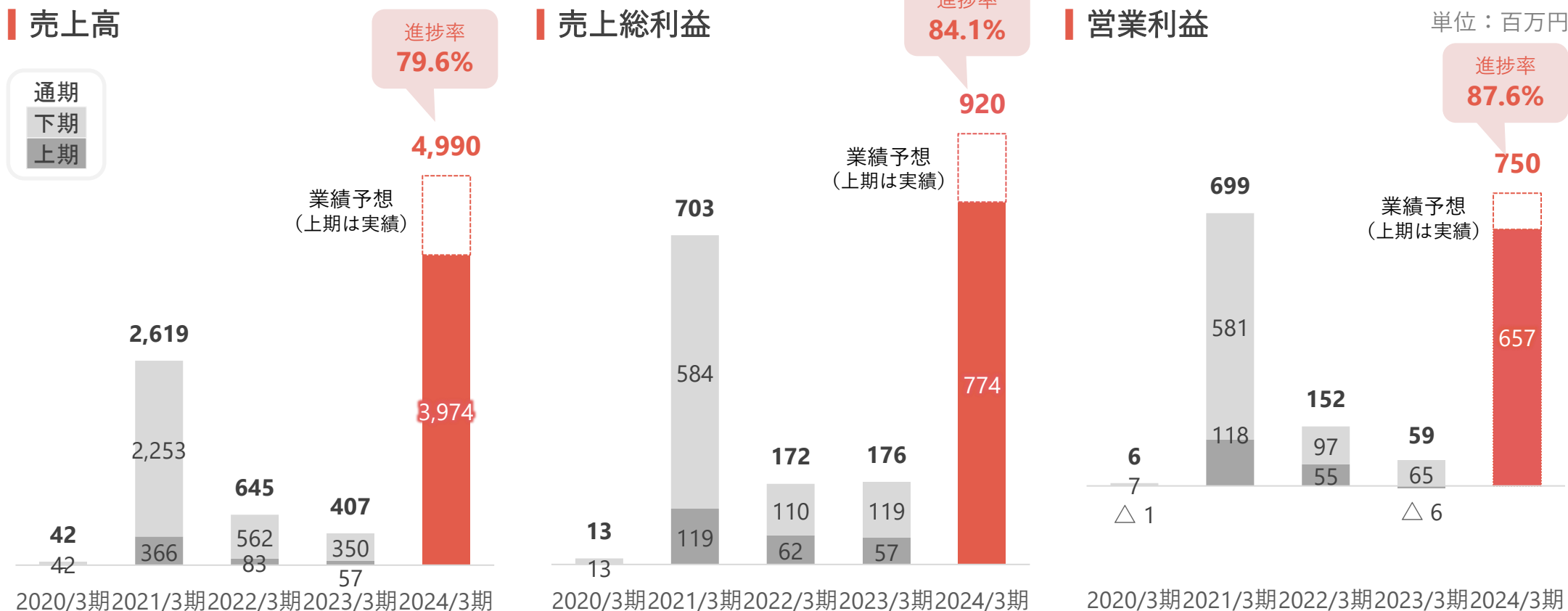
日本企業関連 完了案件 (AF23a)						
ランクバリューベース/不動産案件を除く						
			前年同期比		前四半期比	
			6%		-53%	
フィナンシャル・アドバイザー	順位 2023	順位 2022	ランクバリュー (億円)	市場 占有率	前年比 (占有率)	案件数
三菱UFJモルガン・スタンレー	1	1	17,515	25.6	-3.9	18
三井住友フィナンシャルグループ	2	5	17,374	25.4	14.6	52
UBS	3	13	15,218	22.2	18.3	5
野村	4	4	11,337	16.6	3.0	32
BofAセキュリティーズ	5	7	10,808	15.8	5.9	6
JPモルガン	6	8	10,089	14.7	7.3	2
みずほフィナンシャルグループ	7	3	9,131	13.3	-1.6	49
エバーコア・パートナーズ	8	37	8,614	12.6	12.4	2
KPMG	9	9	6,716	9.8	4.6	25
ゴールドマン・サックス	10	2	6,106	8.9	-17.3	3
赤坂国際会計	11	46*	4,704	6.9	6.8	3
フーリハン・ローキー	12	16	4,343	6.3	3.2	24
ブルータス・グループ	13	10	3,908	5.7	1.2	19
大和証券グループ本社	14	6	3,525	5.2	-5.1	21
デロイト	15	14	3,518	5.1	1.3	49
シティ	16	81*	3,497	5.1	5.1	3
パークレイズ	17	44	2,825	4.1	4.0	3
PwC	18	15	2,703	4.0	0.5	29
フロンティア・マネジメント	19	20	993	1.5	0.5	6
キアナキン・ファトラ・フィナンシャ	20	-	589	0.9	0.9	1
山田コンサルティンググループ	21	11	513	0.8	-3.4	19
アーンスト・アンド・ヤング	22	36	390	0.6	0.3	9
SBIホールディングス	23	50	301	0.4	0.3	5
モーリス	24	12	253	0.4	-3.5	1
市場合計			68,480	100		1,839

日本企業関連 完了案件 (AF23a)						
案件数ベース/不動産案件を除く						
			前年同期比		前四半期比	
			0%		-14%	
フィナンシャル・アドバイザー	順位 2023	順位 2022	案件数	市場 占有率	前年比 (占有率)	ランクバリュー (億円)
三井住友フィナンシャルグループ	1	3	52	2.8	0.0	17,374
みずほフィナンシャルグループ	2*	1*	49	2.7	-0.2	9,131
デロイト	2*	1*	49	2.7	-0.2	3,518
野村	4	4*	32	1.7	-0.5	11,337
PwC	5	6	29	1.6	-0.2	2,703
KPMG	6	4*	25	1.4	-0.8	6,716
フーリハン・ローキー	7	9*	24	1.3	0.2	4,343
大和証券グループ本社	8	8	21	1.1	-0.4	3,525
山田コンサルティンググループ	9*	11	19	1.0	0.0	513
ブルータス・グループ	9*	7	19	1.0	-0.5	3,908
三菱UFJモルガン・スタンレー	11	9*	18	1.0	-0.1	17,515
マクサス・コーポレートアドバイザー	12	16	16	0.9	0.3	114
タナベコンサルティング	13	28*	14	0.8	0.6	0
AGSグループ	14	19*	13	0.7	0.3	120
あおぞら銀行	15	17*	12	0.7	0.2	4
アーンスト・アンド・ヤング	16*	19*	9	0.5	0.1	390
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	16*	17*	9	0.5	0.0	25
三菱UFJフィナンシャル・グループ	18*	14*	8	0.4	-0.2	0
グローウィン・パートナーズ	18*	25*	8	0.4	0.2	7
NEOキャピタルソリューション	20	50*	7	0.4	0.3	113
フロンティア・マネジメント	21*	13	6	0.3	-0.4	993
BofAセキュリティーズ	21*	14*	6	0.3	-0.3	10,808
SBIホールディングス	23*	21*	5	0.3	0.0	301
UBS	23*	37*	5	0.3	0.2	15,218
市場合計			1,839	100		68,480

出典：リフィニティブ・ジャパン株式会社「日本M&Aレビュー2023年上半期 -フィナンシャル・アドバイザー-

2. 投資事業 ― 第2四半期累計実績及び通期業績予想 ―

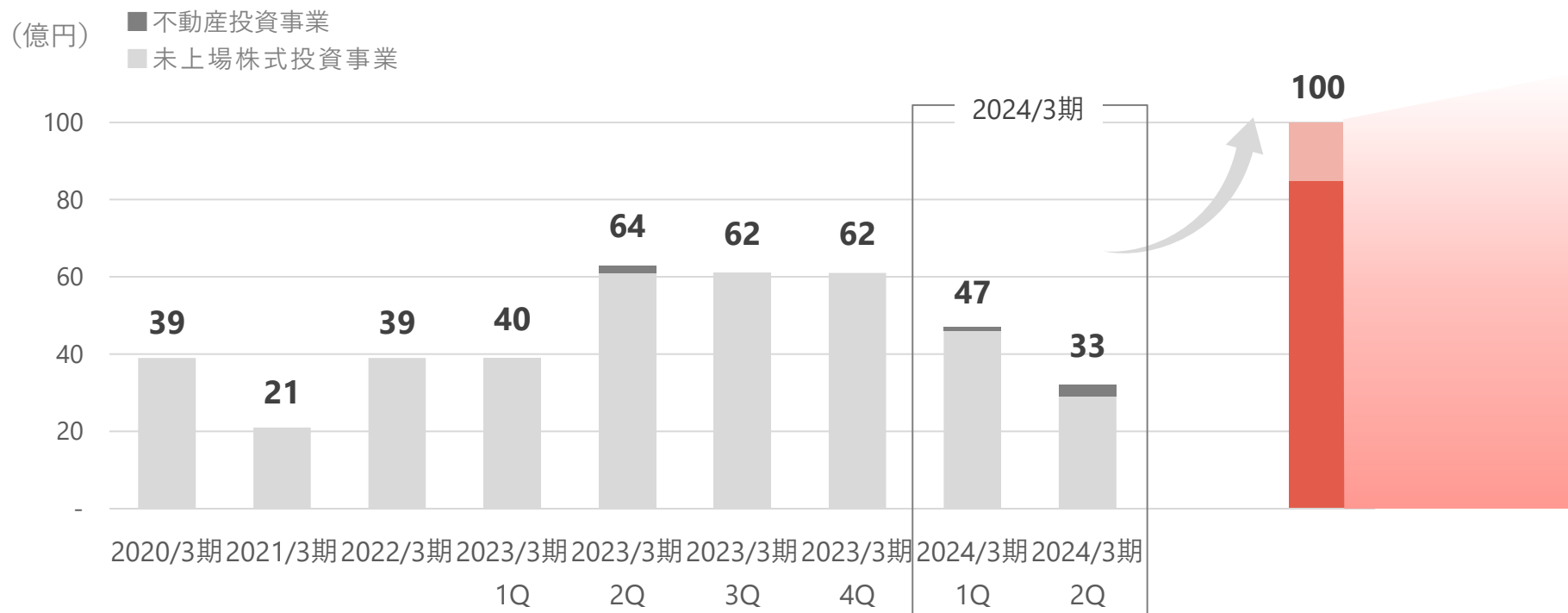
- 投資事業は前期持越分を含むファンド投資株式及び投資不動産の売却が実現し、大幅な増収増益
- 当期に予定していた主要案件の売却が上期に実現、通期は計画通りの着地を見込む



※2020/3期～2022/3期までの投資事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

2. 投資事業 – 投資事業全体の概要と今後の方針 –

- 当社の投資事業は、顧客企業の円滑・円満な事業承継を目的として、企業の株式に投資をする「未上場株式投資事業」と、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資をする「不動産投資事業」を行っている
- 投資事業全体で当面は平均投資残高100億円を目途とし、今後財務健全性を確保しながら残高を増やしていく



2. 投資事業 ― 未上場株式投資事業実績 ―

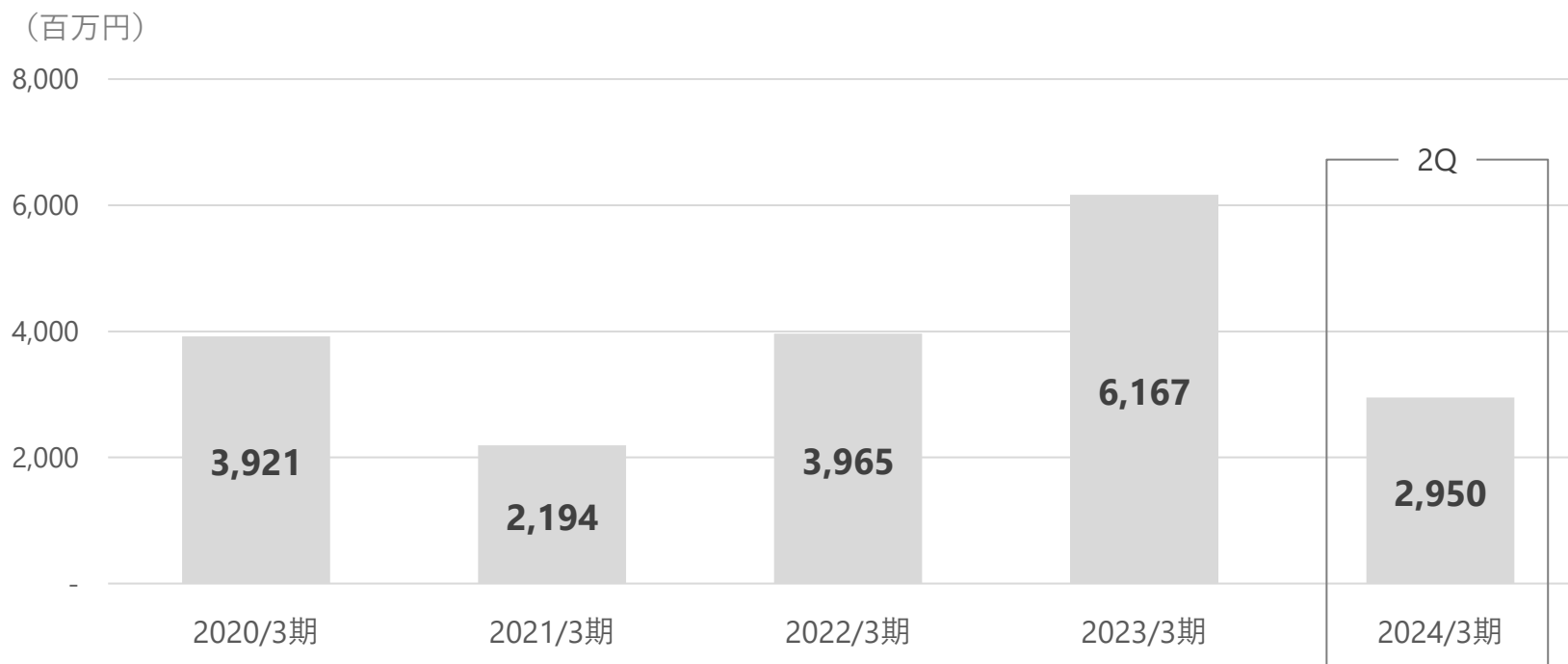
- 事業承継ニーズの高まりを受け、資本構成の再構築が必要な未上場企業が増加傾向
- 金融機関との関係も強化し、投資対象となる新規案件の発掘に注力

投資実績 2023年9月末時点

累計投資実績額 *	投資残高	累計IRR *
98.6 億円	29.5 億円	13.64 % (想定IRR 8%以上)

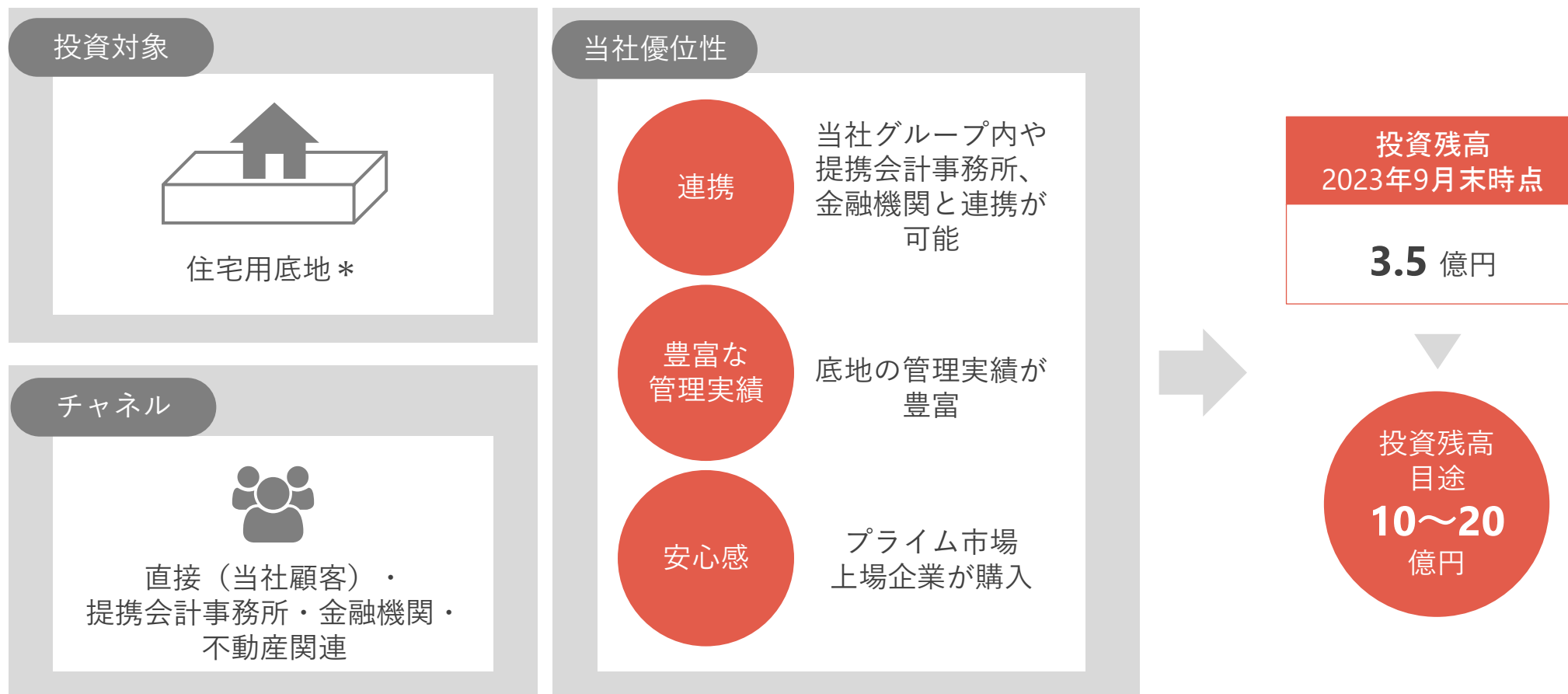
* 投資事業開始（2011年）以降の累積投資実績

投資残高



2. 投資事業 – 不動産投資事業の概要と実績① –

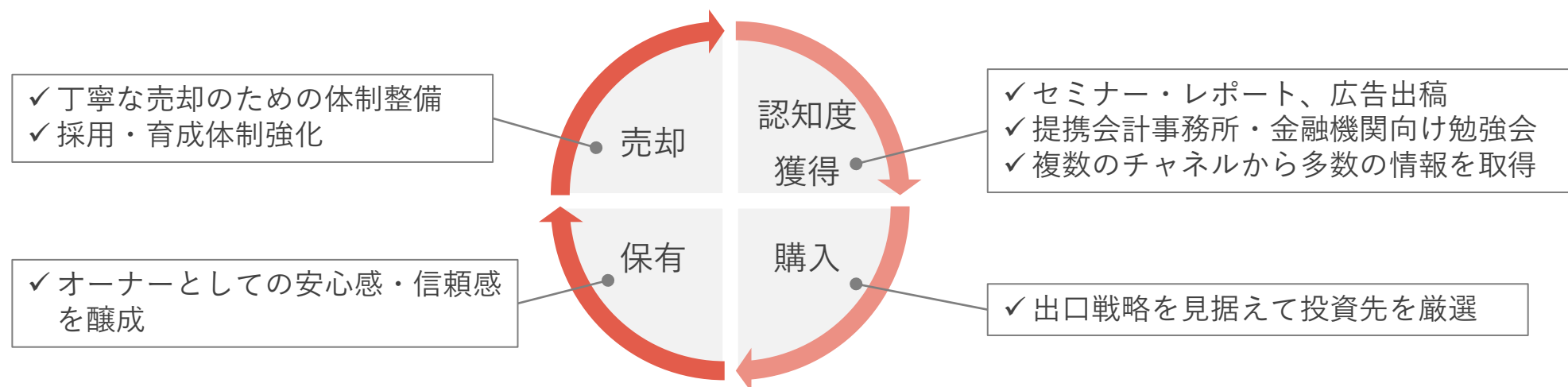
- 底地や共有持分となっている物件など、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資
- 特に金融機関及び不動産仲介会社からの紹介が当初の想定を上回る
- 不動産投資事業の投資残高は、当面10～20億円を目途とする



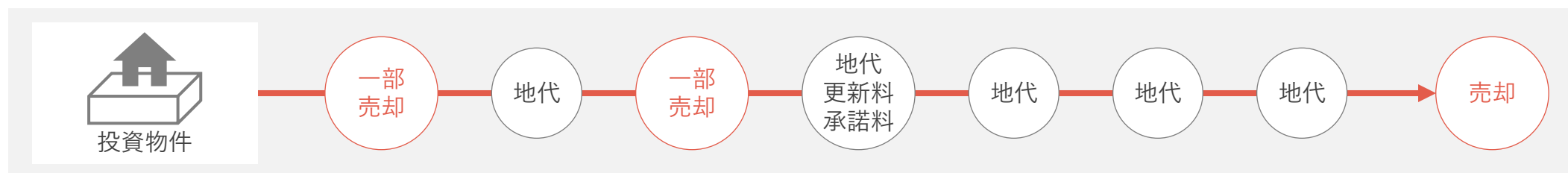
* 共有不動産、入居者付きの物件など

2. 投資事業 – 不動産投資事業の概要と実績② –

- 2022年4月より、事業として本格的に取組みを開始、現在は事業運営体制の構築に注力
- 当社の投資により所有者の問題解決を図るとともに、健全な都市再生、都市再構築に貢献



投資回収モデル



売却パターン1

借地人に底地を売却

売却パターン2

借地権を購入

▶ 所有権で売却

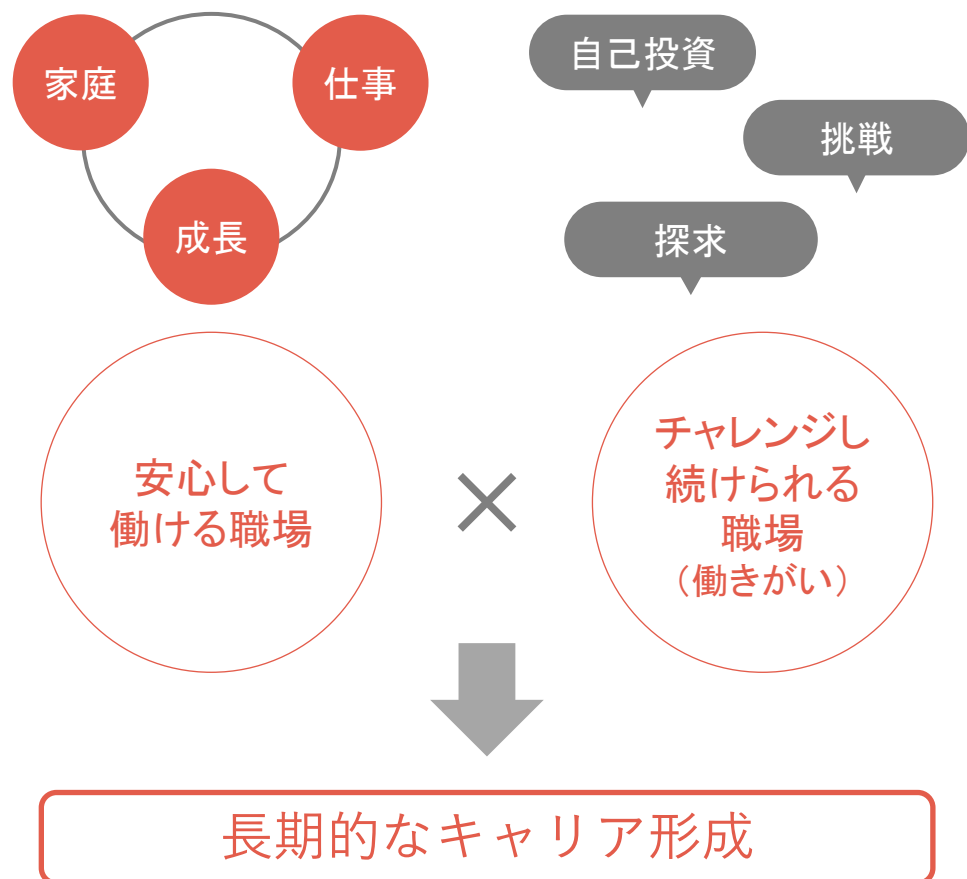
売却パターン3

底地と借地権同時売却

持続的成長に向けた取組み

1. 人材戦略基本方針 – 「個と組織の持続的成長」の実現のために

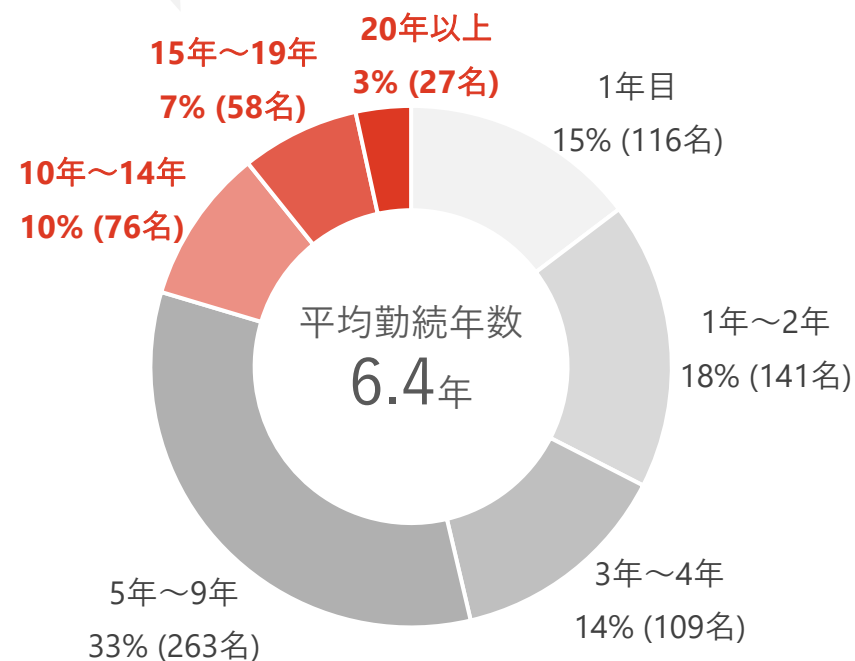
- 当社は、社員がそれぞれの得意技や専門領域を見つけ、磨いていくための長期的なキャリア形成を支援
- コンサルティング事業を本格的に開始した2000年から23年が経過、勤続10年以上の社員が着実に増加



平均勤続年数

勤続年数10年以上

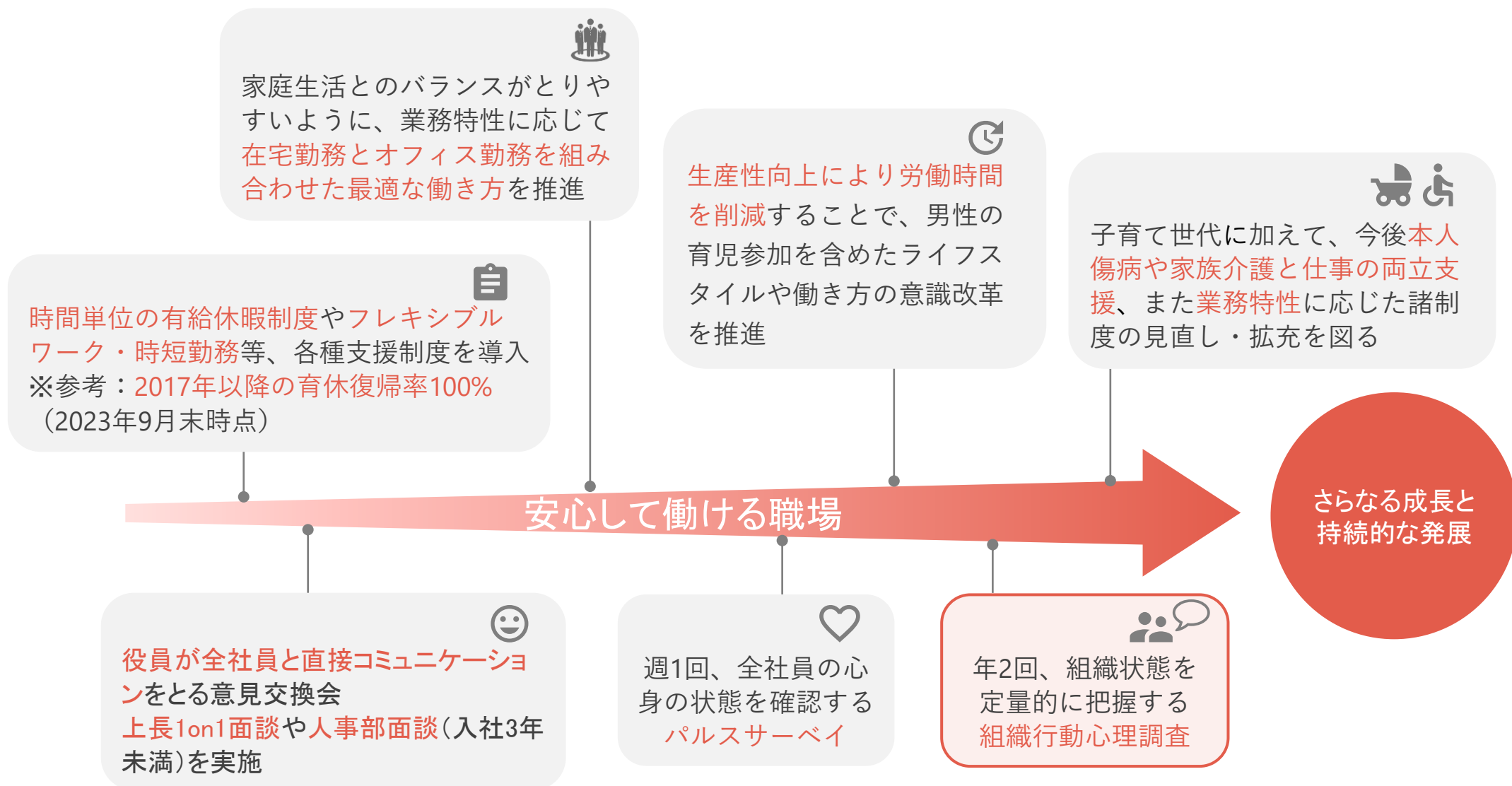
20% (161名, 前年同期比+24名)



※ 2023年9月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

1. 人材戦略基本方針 – 「安心して働ける職場」実現

- 「個と組織の持続的成長」の実現のため、各人のライフステージに応じて、「家庭」・「仕事」・「自身の成長」のバランスをとって働き続けられる環境を整備

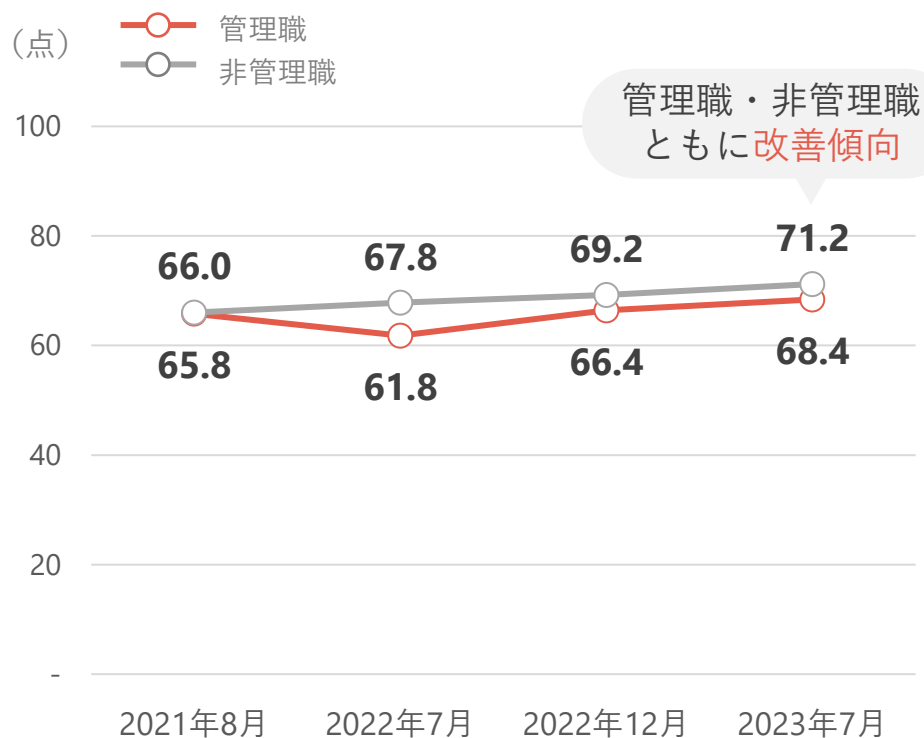


1. 人材戦略基本方針 – 「組織行動心理調査」

- 2021年より、業務における達成感や成長、個人の生活等の各項目を集計分析し、組織満足度を測定
- 社員との双方向コミュニケーションを通じて施策を検討・実行
- 改善事項が見つかった場合は、即座に対応。今後も定量的な把握を継続

個人の生活

設問：現在、仕事とプライベートのバランスは取れていると感じる



フレックス制度の全社導入を検討

給与

設問：現在の自身の給与には満足している



非管理職を中心とした給与引き上げを議論中

1. 人材戦略基本方針 – 「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」実現

- 当社社員が当社の文化や価値観に共鳴・共感し、常に高いレベルの業務・新たな業務に挑戦し、長期的に探究・成長できるフィールドを構築

基礎スキル研修・ コンテンツの充実

- 新卒・中途コンサルタント向け簿記研修など、入社後のサポート研修プログラムを拡充

管理職向け

『バージョンアッププログラム』

- 業務時間のうち年間100時間を自己の能力開発のための時間に充てる取り組み
- 一人のコンサルタントとして、生涯にわたり活躍し続けられるよう自己投資を支援

幅広い分野にわたる研修受講の推進

- 総合力・専門力・人間力の向上を目指す
 - ビジネス分野から一般教養まで幅広い研修テーマを設定
 - 各専門分野の優れた講師による研修を推進
 - ・コーポレートファイナンス、M&A売却プロセス
 - ・起業家・大学教授等による研修
- 今年度受講者 延べ157名

チャレンジし続けられる職場

職種に応じたリーダー像

- 女性を中心とした専門コンサル職＊に新たなリーダー像を定義

多様な年代・経験を有する人材の活躍

- 事業会社や金融機関出身のシニア層が現場の中心で活躍、若手の育成にも注力

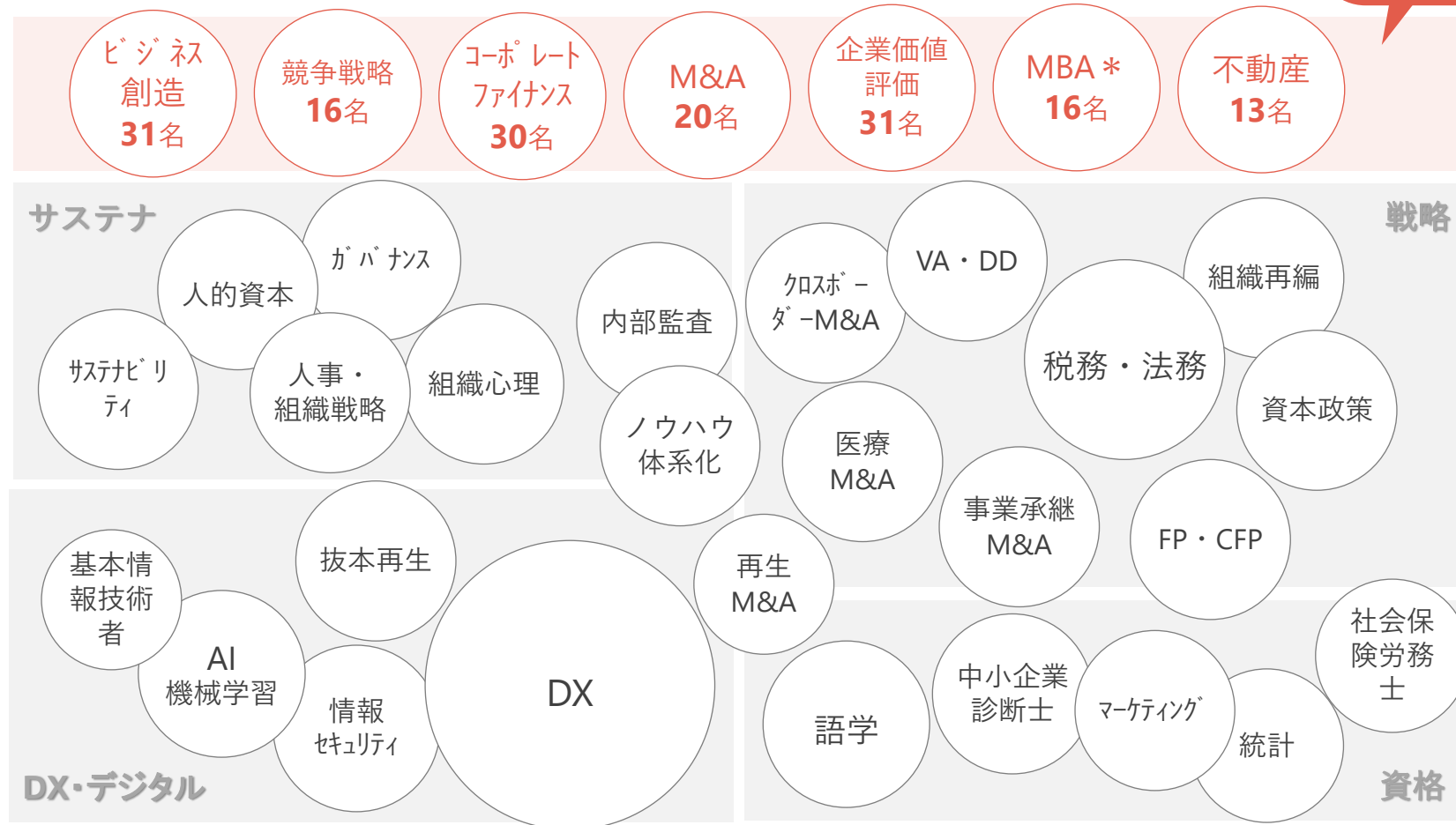
さらなる成長
と
持続的な発展

＊ データ分析やリサーチ業務等に特化した専門職

1. 人材戦略基本方針 – 「バージョンアッププログラム」

- 実施3年目の今年度は、テーマがより具体的・実践的に
- 社員が自主的かつ継続的に学ぶ環境を組織として支援
- 取組みをより高度化するため、大学教授によるゼミナールの受講を推進

今年度ゼミナール
受講者 延べ**157名**



今年度対象者 **265名**・昨年度一人当たり取組み平均 **97.9時間**

* MBAプログラムを構成する科目をコンパクトに再構築したディスカッション形式の研修

1. 人材戦略基本方針 – 「外部講師研修」

● 社員の学びを組織として支援する目的で、全社向けに外部講師による研修を実施

(2023年11月現在)

2024年3月期開催 外部講師研修(一部予定を含む)

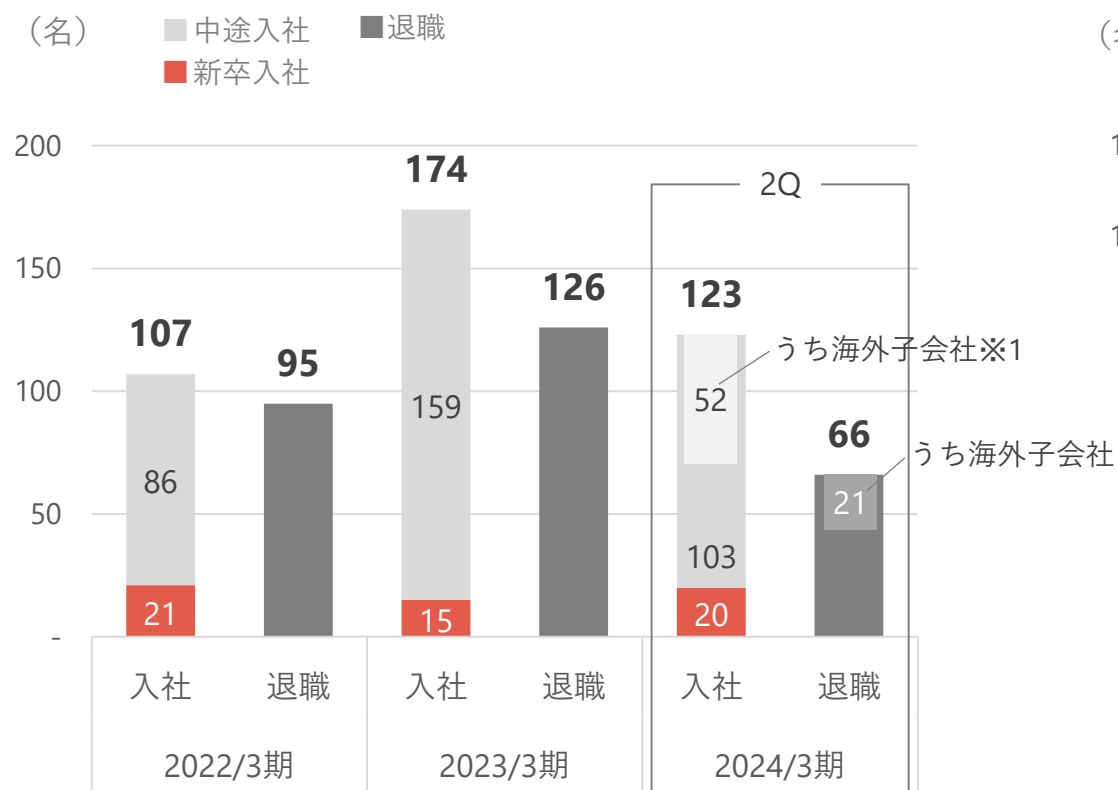
□ 究極のお客様目線で考える ブライダル業界に残された活路	株式会社ハイパードライブ 代表取締役社長 浅田剛治氏
□ 囲碁の魅力	囲碁棋士 吉原由香里氏
□ 物流の現状と今後の行方_ borderless	株式会社フレームワークス会長 秋葉淳一氏
□ イノベーション	神戸大学大学院 経営学研究科 教授 原田勉氏
□ 労働供給制約社会の危機と希望	リクルートワークス研究所 主任研究員 古屋星斗氏
□ 日本企業の勝算～人材確保×生産性×企業成長～	株式会社小西美術工藝社 代表取締役社長 デービッド・アトキンソン氏
□ なぜ、今の若者は目立つことを恐れるのか？	金沢大学 融合研究域融合科学系 教授 金間大介氏
□ ウクライナ情勢と日本の防衛	自民党代議士 石破茂氏
□ スター社員との付き合い：どう発見し、処遇し、周囲と折り合わせるか	神戸大学大学院 経営学研究科 教授 服部泰宏氏
□ 熟達論: 人はいつまでも学び、成長できる	株式会社Deportare Partners 代表取締役 為末大氏
□ アサヒビールのマーケティングの道	元アサヒグループホールディングス株式会社 常務取締役/専務執行役員 池田史郎氏
□ 会社という迷宮 経営者の眠れぬ夜のために	株式会社コーポレートディレクション 創業者 石井光太郎氏
□ 「疲れ」の正体と疲労回復のコツ	東京疲労・睡眠クリニック院長 医師・医学博士 梶本修身先生
□ 徳川家康の経営をいかに活かすか	静岡大学 名誉教授 小和田哲男氏
□ 「ゆるい職場：若者の不安の知られざる理由」について	リクルートワークス研究所 主任研究員 古屋星斗氏

今年度外部講師研修提供時間（一部予定を含む） **24.45時間**

2. 入退社数、人員構成の推移

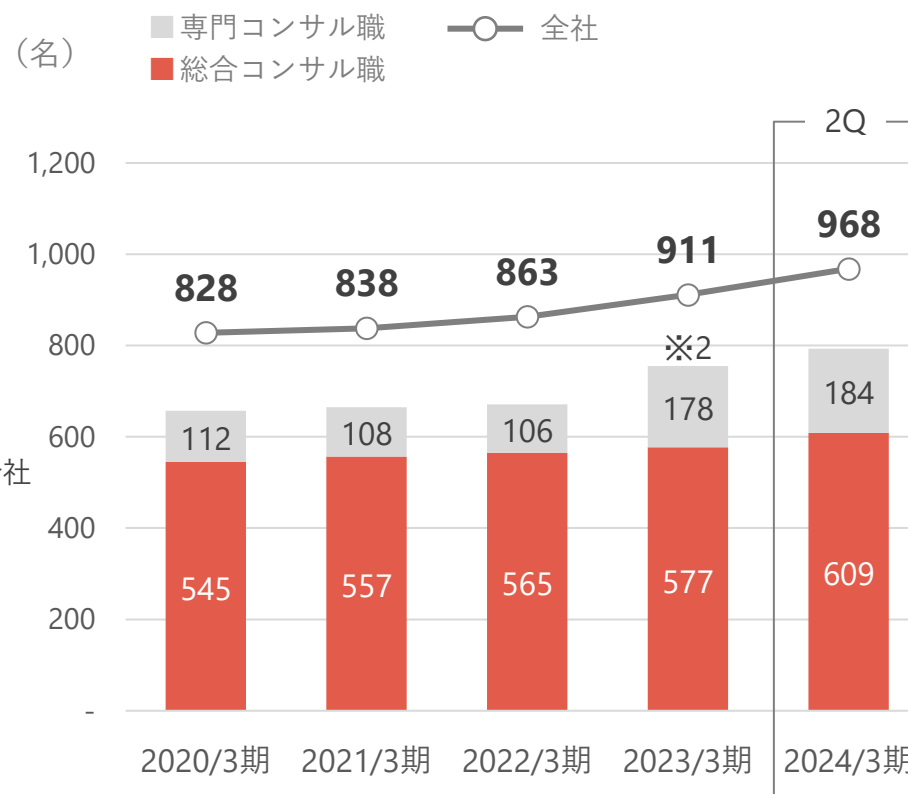
- 2023年4月に新入社員20名が入社。中途採用を合わせ、第2四半期累計で純増は57名

入社数・退職数（連結ベース）



※1 連結対象会社の追加による入社21名を含む

従業員数（連結ベース）



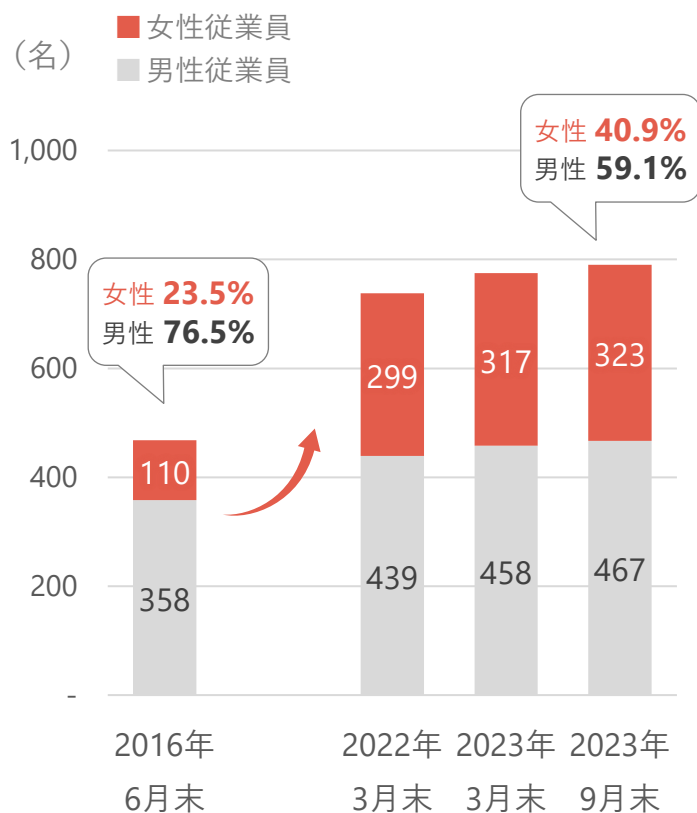
※2 2022年4月 職種定義見直しに伴い職種区分を変更

- ・ 総合コンサル職→専門コンサル職：6名
- ・ コーポレート職→専門コンサル職：48名

3. 人材データブック①



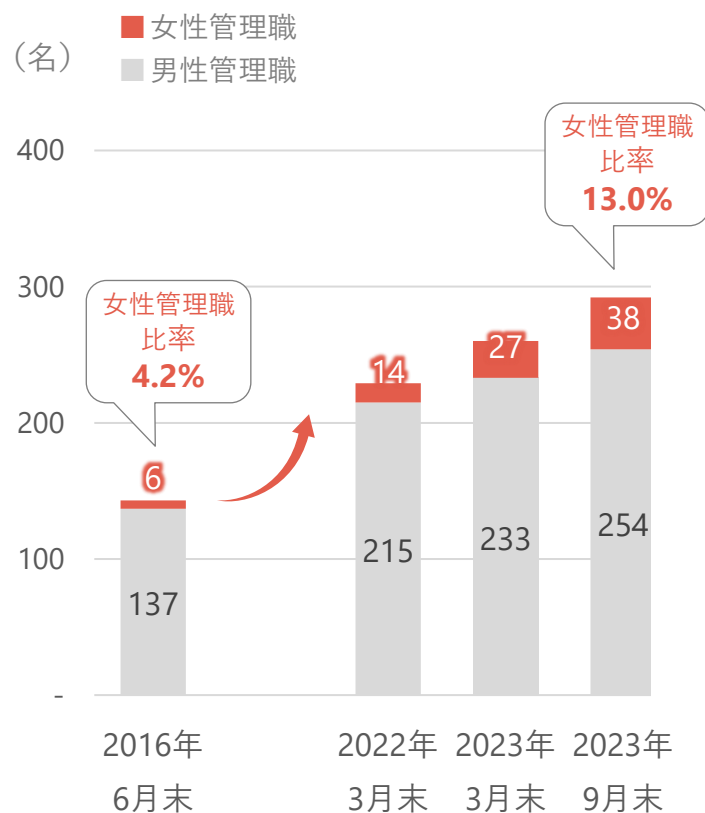
男女別従業員数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



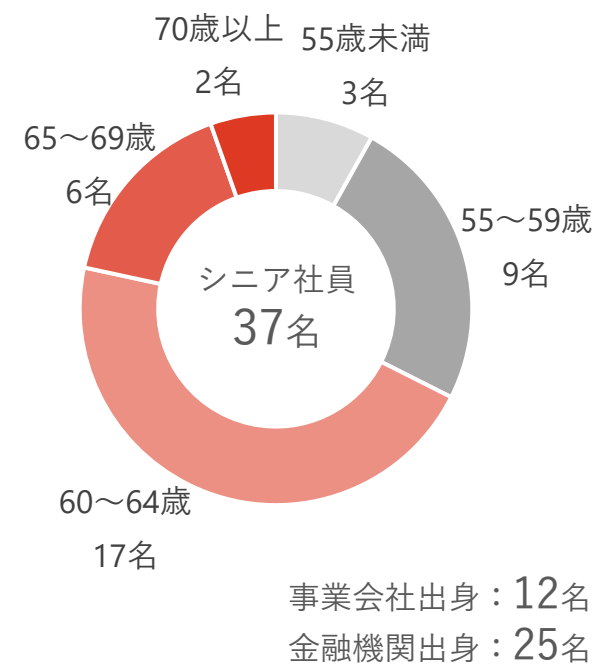
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



「シニア社員」の年齢層

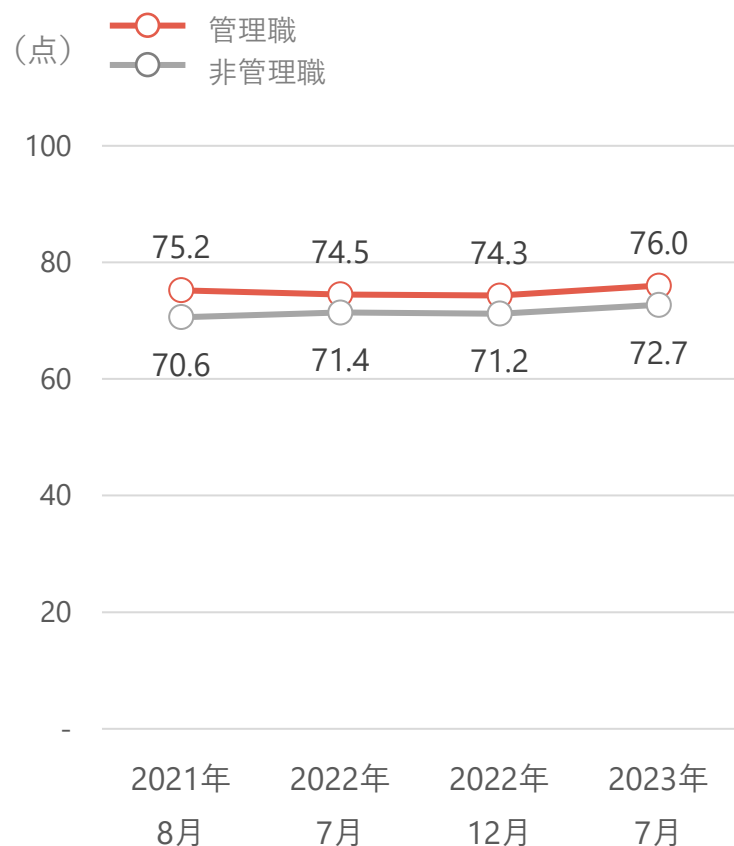


※ 当社単体ベース、2023年9月末時点

3. 人材データブック②



組織満足度



組織満足度 項目別点数 (2023年7月実施)

項目	設問	(点)	
		管理職	非管理職
達成	現在の職場、業務において自身の仕事をやり切ったと感じる経験がある	76.4	74.2
責任	現在の職場、業務において責任ある仕事を任せられていると感じる	85.4	77.0
承認	現在の会社において、自分に対する評価は適正であると感じる	75.0	72.6
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	74.2	63.6
仕事	現在の仕事内容に満足している	75.6	72.2
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	76.6	76.4
管理方針	現在会社の理念・方針に関して共感、満足している	79.8	77.4
監督	業務における上司の指示や、業務の任せ方に満足している	75.2	72.0
人間関係	現在会社の上司、同僚、部下との人間関係に満足している	77.6	78.6
労働条件	現在の自身の労働条件や職場環境に満足している	75.0	74.4
給与	現在の自身の給与には満足している	72.8	63.2
個人生活	現在、仕事とプライベートのバランスは取れていると感じる	68.4	71.2

中期経営計画

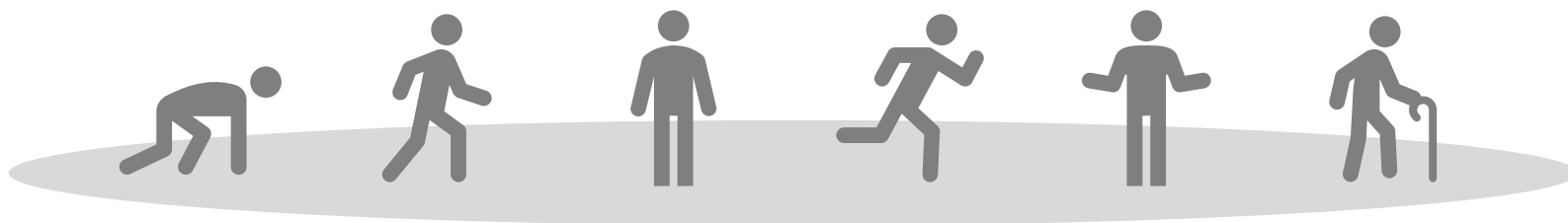
再掲

1. 当社の重要戦略

再掲

- 当社の重要戦略は、顧客と伴走し、ライフステージに合わせたあらゆる経営課題に対応することで、顧客生涯価値（LifeTime Value）を最大化すること

お客様の状況やステージの変化



事業再生支援

組織改革支援

海外展開支援

M&A支援

事業承継支援



事業再生
コンサルティング



海外ビジネス
コンサルティング



持続的成長
コンサルティング



組織人事
コンサルティング



事業承継
コンサルティング



投資事業



M&A
コンサルティング



IT戦略&デジタル
コンサルティング



コーポレート・
ガバナンス
コンサルティング



教育研修



不動産
コンサルティング



投資運用サービス

2. 中期経営計画における基本方針

再掲

事業間連携による付加価値向上

- ❑ 顧客のあらゆる経営課題に対応し、付加価値を高めるため、事業間連携をより一層強化
- ❑ 事業間連携のための各事業における取組みの共有や案件ベースでの議論の活性化



サービスの均質化

- ❑ 主に東京本社で行っている高付加価値役務を複数拠点で協働することによる、コンサルティングサービスの均質化
- ❑ 社内ナレッジマネジメントシステムの更なる活用促進

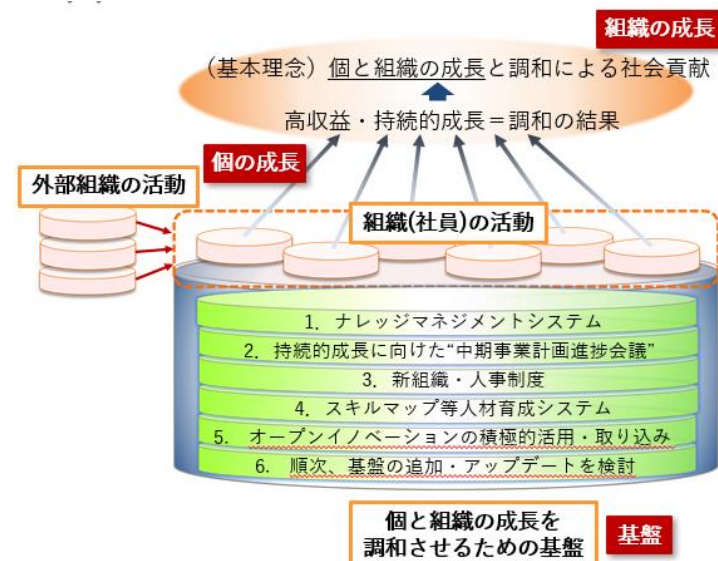


新規・成長分野への注力

- ❑ 海外コンサルティング（マーケットリサーチを活かした成長戦略・資本戦略役務の拡大）
- ❑ 未上場株式投資事業（持続可能な株主構成等の課題解決支援）
- ❑ 不動産投資事業（円滑な資産承継に寄与）
- ❑ DX推進事業室の創設による社内ナレッジの集約・発展

持続的成長システムの強化

- ❑ 労働力人口の減少が引き続き見込まれる中、従前のように人員の量的拡大の継続は困難であるため、より一層「持続可能な働き方」ができる職場づくりを追求し、優秀な人材の確保・女性やシニアの活躍を推進
- ❑ 各人のライフステージに応じて、「家庭」「仕事」「自身の成長」のバランスをとって働き続けられる「安心して働ける職場」の実現
- ❑ 常に高いレベルの業務・新たな業務に挑戦し、長期的に探究・成長できるフィールドを構築する「チャレンジし続けられる職場」の実現

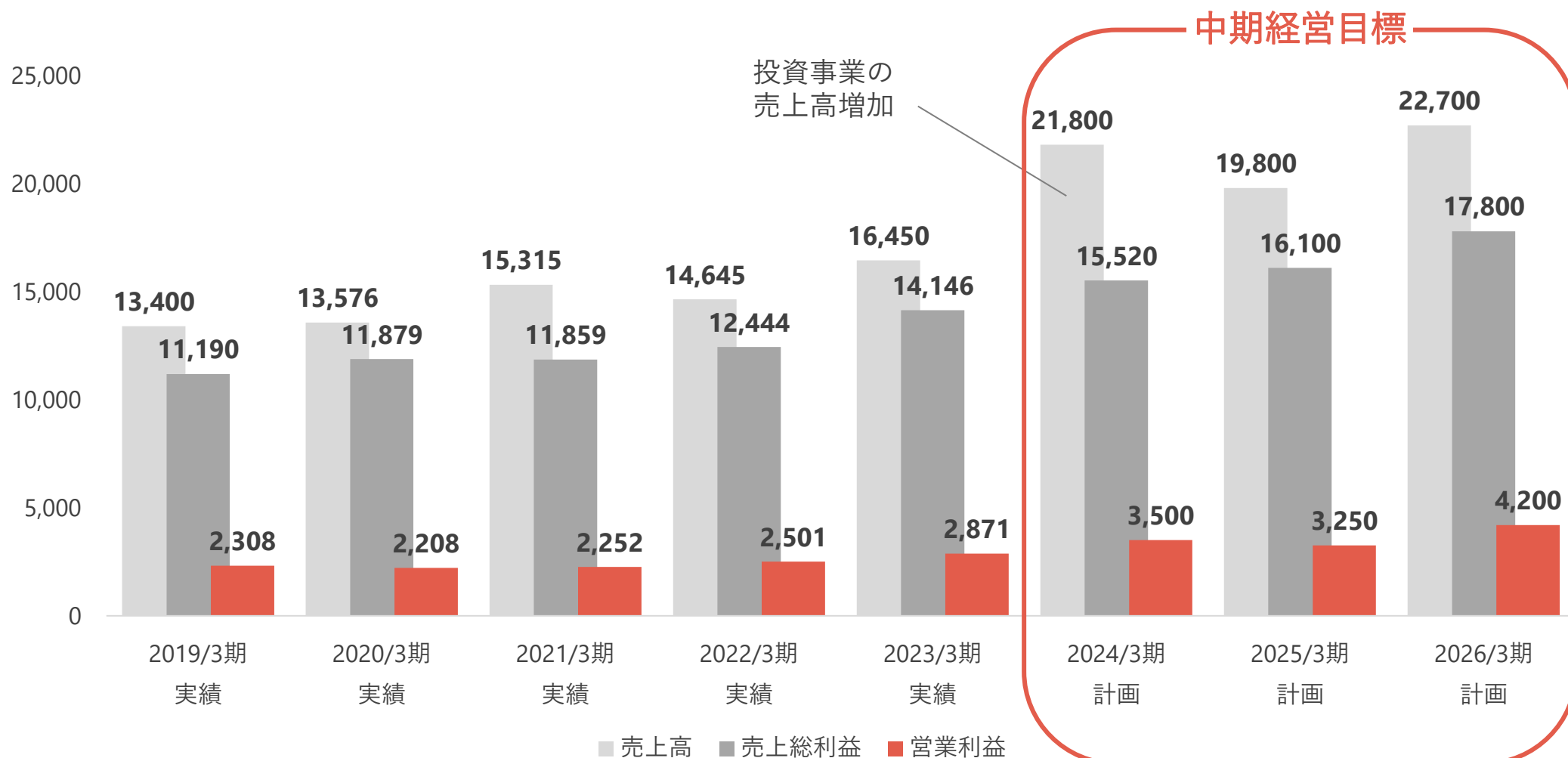


3. 中期経営目標

再掲

- 経営目標は、2026年3月期に売上高227億円、売上総利益178億円、営業利益42億円
- コンサルティング事業が安定的に成長していく一方で、ボラティリティの高い投資事業でのイグジット件数が増減するため、2025年3月期は売上高・営業利益が減少する計画

(単位：百万円)



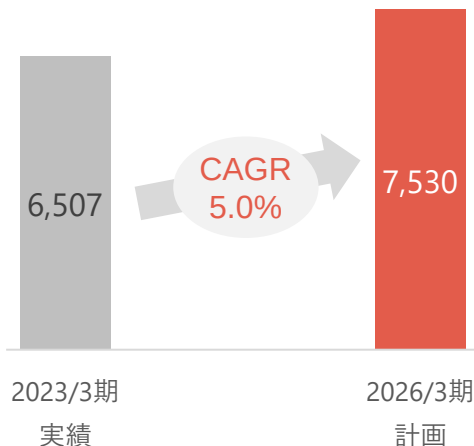
4. 主要事業の売上総利益計画及び基本方針

再掲

(単位：百万円)

経営コンサルティング事業（事業再生含む）

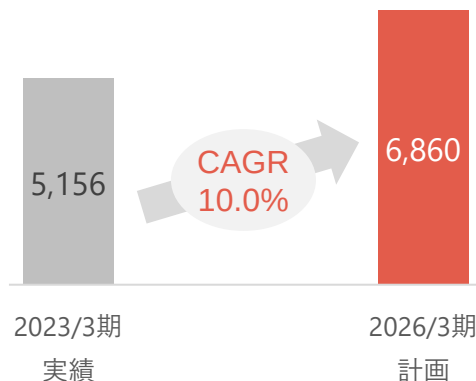
量的拡充から質的拡充への転換



- コンサルティングサービスの拡充と強化
 - ①上場企業向けコンサル
 - ②組織戦略×人材戦略コンサル
 - ③DXコンサル
- 幅広いソリューション提供による顧客との長期的な関係構築
- 案件協働、ナレッジ共有の強化による拠点及び案件における品質の均一化

M&Aアドバイザリー事業

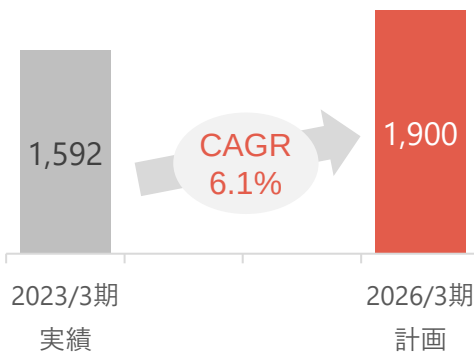
潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 潜在ニーズ顧客への継続的なフォローによる良質案件の構成比増加、安定的なM&A案件創出の基盤構築
- 事業間連携による業界・専門知識習得、付加価値向上
- 案件の顕在化を待たず能動的なM&A案件創出を全拠点で実施

事業承継コンサルティング事業

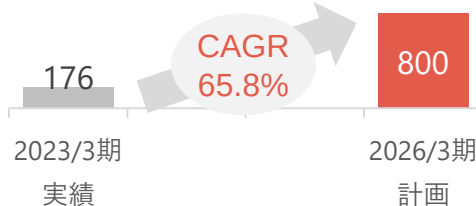
更なる専門性向上による差別化



- 専門性の高い事業承継コンサルティングの提供による差別化
- ナレッジ共有の強化による拠点間の品質均一化
- 事業承継コンサルティングの安定成長に加え、優良顧客の事業を深く理解し、他事業（特に承継型M&A）との連携推進

投資事業

投資案件の発掘と体制整備



- 多様なコンサルティングサービスとの連携とアライアンス強化による投資案件の発掘
- 山田インベストメント(株)による投資事業（未上場株式投資事業・不動産投資事業）の一元化と体制整備

5. DXコンサルティングの推進

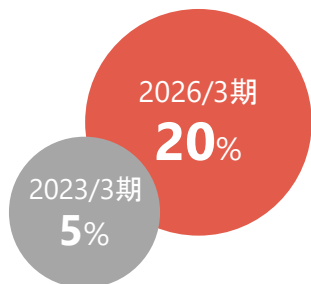
再掲

- 2024年3月期よりDX推進事業室を立ち上げ、これまでコンサルタントが個々に行ってきたDXコンサルティングのナレッジを集約・発展し、組織として均質なサービスを提供できる体制を構築
- 2026年3月期には経営コンサルティング事業の売上構成の20%をDX関連役務に転換

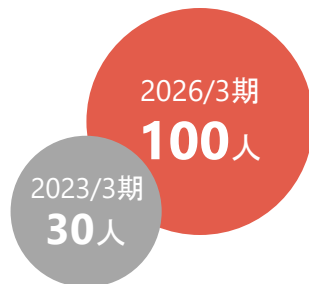
DX推進事業室の立ち上げ



DX関連売上割合*



PM人員数



* 経営コンサルティング事業売上におけるDX関連売上の割合

DXコンサルティングの提供役務イメージ

当社のDXコンサルティングとは

経営コンサルティング事業における提供役務のDX化

経営戦略・業務の
DX化

- DX戦略・DX構想を含めた中期事業計画策定
- デジタルツール導入による業務改善提案

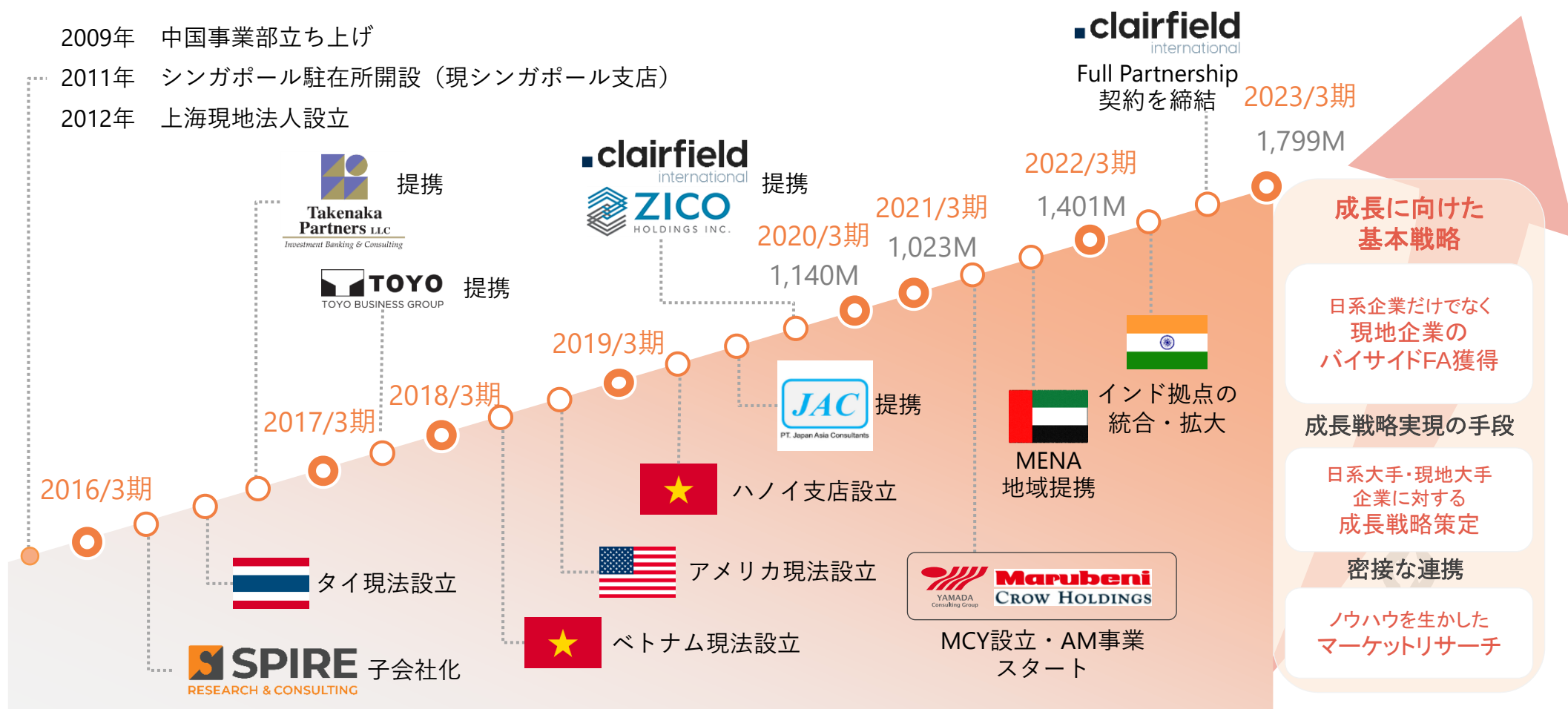
当社提供ツールの
DX化

- 経営ダッシュボード、BIツールを活用した経営管理体制構築
- デジタルツールを活用した人事制度構築

6. 海外コンサルティングの変遷

再掲

- 2016年のSpire子会社化より海外コンサルティングをスタートし、11拠点体制まで成長
- 2023年8月シンガポールに地域統括会社を設立。さらに現地化を推進し質の高いマーケットリサーチを活かした成長戦略策定役務を通して日系大手・現地大手企業との関係性を構築していく
- 日系・現地企業の成長戦略の手段として、M&Aコンサルティングを強化（パートナーシップの拡大含む）



※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計している

参考資料

1. 当社の概要

当社は、約800名のコンサルタントを擁する国内最大級の独立系コンサルティングファーム
多様なテーマに係るコンサルティングを中核事業とし、年間3,000件を超えるプロジェクトを支援

会社概要

商号	山田コンサルティンググループ株式会社	資本金	15億9,953万円
英語名	YAMADA Consulting Group Co., Ltd.	上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
設立	1989年7月10日	証券コード	4792
代表者	代表取締役社長 増田 慶作	決算期	3月31日
本店	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号 丸の内トラストタワーN館	連結事業内容	コンサルティング事業 投資事業
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/	グループ 総人員数	1,030名（臨時従業員含む。2023年11月現在）

当社の強み



現場を動かす
実行支援

提案書作成に留まらず
実現までしっかりサポート



豊富な事例と経験

年間3,000件超の
実績により課題解決の
事例が豊富



プライム市場
上場コンサル

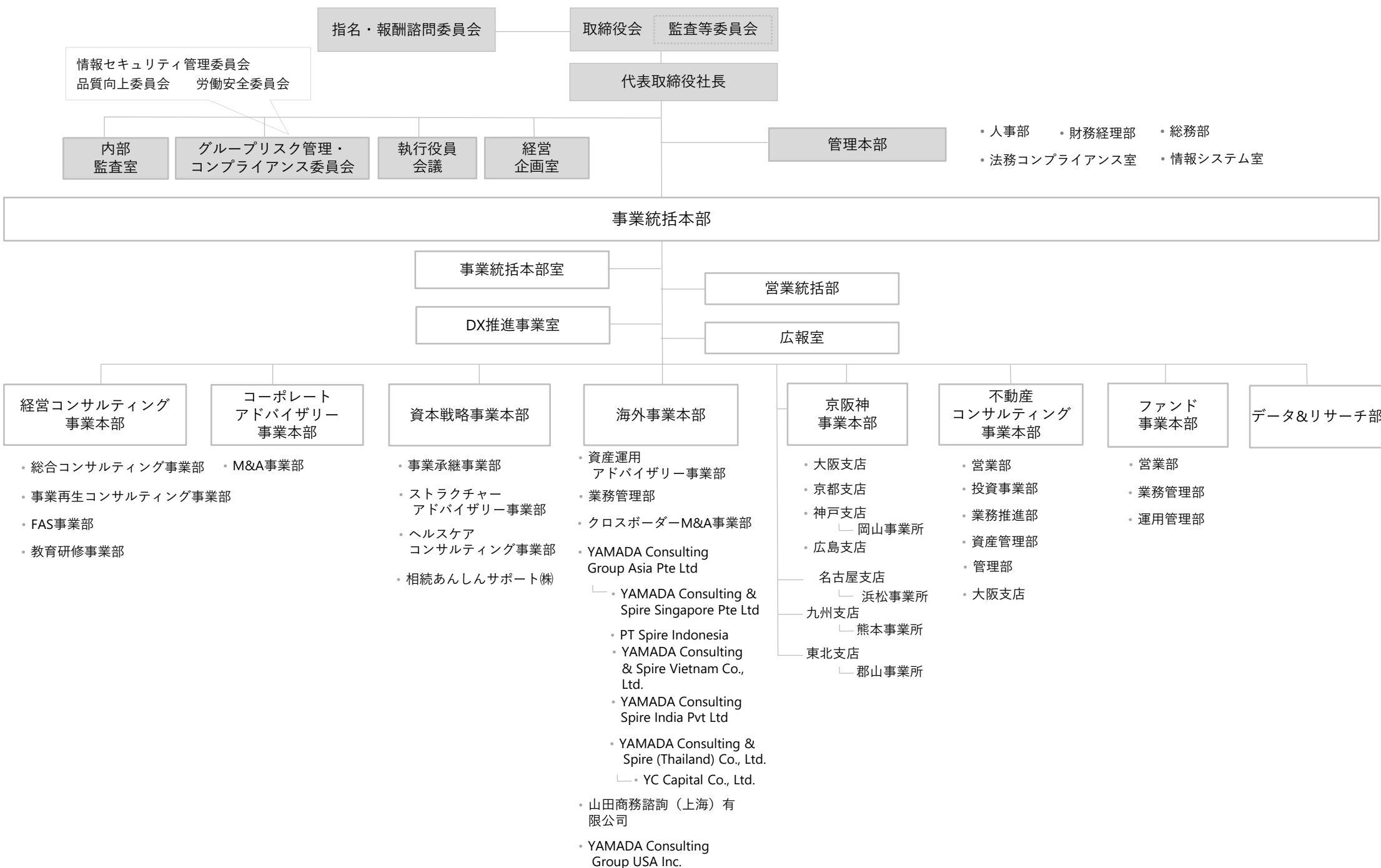
プライム市場に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



総合力

業種・機能を問わず
会社経営全体に対し
高いレベルの
コンサルティング

2. 組織体制（2023年9月30日時点）



3. 国内外の拠点展開

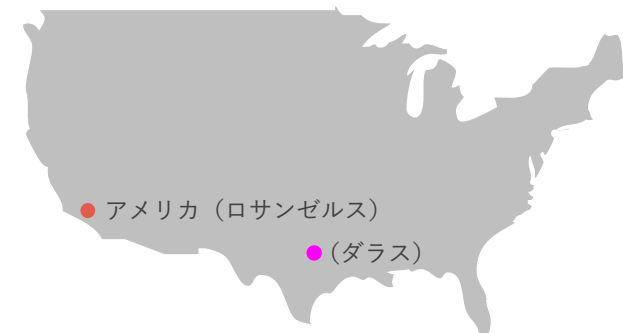
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

国内

- 山田コンサルティンググループ拠点
- 合併会社
MCY Capital LLC



海外



4. グローバル・ネットワーク – 各提携先の位置づけと特徴 –

海外に進出している日系企業に対して、提携先ネットワークとともにシームレスな対応が可能



5. 事業領域

各分野のプロフェッショナル集団が連携を取り合い、現場主義によるサービスを実践
机上の空論に終わらぬ課題解決を追求し、お客様の成長を多方向からワンストップでサポート



事業再生
コンサルティング



海外ビジネス
コンサルティング



持続的成長
コンサルティング



組織人事
コンサルティング



事業承継
コンサルティング



投資事業



M&A
コンサルティング



IT戦略&デジタル
コンサルティング



コーポレート・
ガバナンス
コンサルティング



教育研修



不動産
コンサルティング



投資運用サービス

6. 広報活動の状況

目的

当社の認知及び信頼を獲得すること

認知拡大のための広報活動



寄稿 日経ヘルスケア

2023年9月号 掲載

「ポストコロナ病棟を
どう考える？」

病棟機能の転換や
病床規模縮小について
事業再生の専門家が解説



寄稿 日刊工業新聞

2023年1月より隔週連載

「中堅・中小
鉄鋼・非鉄経営の最前線」

環境の変化に
しなやかに対応する
企業経営の最前線を紹介



寄稿 病院経営羅針盤

2023年4月号より毎月連載

「病院マネジメントメソッド
経営ツール・手法の活用」

組織の経営管理手法や
事業計画の作成・実行に役立つ
フレームワークを解説



広告 日本経済新聞

2023年6月より毎月掲載

「山田コンサルティンググループ
海外ビジネスセミナー」

実務経験豊富な各領域の
プロフェッショナルが解説する
セミナーを全国版で紹介

6. 広報活動の状況 ーセミナー開催ー

海外・不動産をテーマにしたWEBセミナーを中心に、毎月定期的に開催
申込者数・参加者数過去最多、問い合わせや案件成約につながっている

2024年3月期 上期のセミナー開催状況

計 7回開催

セミナー内容		開催地
4月	正しい手法を知って選択！事例に学ぶ不動産活用術	オンライン
4月	ゼロコロナ政策後の中国事業 見直し・撤退のポイント	オンライン
5月	コロナ後のベトナムで変わる食生活 「食品・外食市場」 への影響	オンライン
7月	タイで拡大する 再生エネルギー市場の最新動向	オンライン
7月	激動する金融環境と「米国不動産投資」現場のリアル	オンライン
7月	不動産投資を徹底解説！ 心得ておきたい重点ポイント	オンライン
9月	中国における外食産業の最新情報とM&A活用のポイント	オンライン

2024年3月期 下期の開催・開催予定セミナー

セミナー内容		開催地
10月	資産防衛のために、今すべき「底地」の対応策とは	オンライン
10月	中国における化学業界の最新情報とM&A活用のポイント	オンライン
11月	タイでのM&Aを成功に導くための留意点	オンライン

M&A海外

【2023年11月開催】Webセミナー
タイでのM&Aを成功に導くための留意点
注目される再生可能エネルギー・物流・エンジニアリング業界のM&A
対象 タイに拠点を持つ企業の拠点担当者、経営者
開催期間 2023年11月15日(水) 16:00
会場 オンライン開催



受付中

不動産

【2023年10月開催】Webセミナー
資産防衛のために、今すべき「底地」の対応策とは
知っておきたい底地の整備と留意点
対象 不動産オーナー様・企業経営者様・不動産オ
開催期間 2023年10月25日（水）
会場 オンライン開催



終了

その他今後のセミナー情報は当社公式HPよりご確認ください

6. 広報活動の状況　－海外レポート　「海外コンサルティングの現場から」－

海外レポートを月に2～3本定期的に発信

海外駐在員が現地最新情報・調査結果等、ビジネスのヒントをお届け

2024年3月期上期に掲載したレポート

計 9件掲載

4月	インドネシア中間層、ネット詐欺の餌食に
5月	インド3大財閥のひとつ、タタ・グループとは？歴史から最新動向まで
5月	世界最大規模の自動車展示会「上海モーターショー2023」現地視察レポート
6月	タイのコールドチェーン物流、コロナ禍をきっかけに高まるBtoC需要
6月	デジタル化が進むタイ農業機械市場
7月	ベトナム飲料市場、トッププレイヤーと消費者の特徴
7月	産業用からサービス用まで、世界最大のロボット市場「中国」の発展
8月	タイの包装市場を牽引する食品パッケージ業界
9月	Eコマースが加速するタイの美容専門店小売市場



その他海外レポートは当社公式HPよりご確認ください