

2019年3月期 決算説明会

2019年3月期 通期決算概要 及び 2020年3月期 通期業績予想

2019年5月13日(月)



山田コンサルティンググループ株式会社

CONTENTS

組織	2019年度の組織体制	2
連結	連結損益計算書概要	4
	通期決算のポイント	5
	連結業績推移	6
	連結貸借対照表概要	7
	2020年3月期 通期連結業績予想	8
セグメント別	セグメント別損益状況	10
	経営コンサルティング事業	11
	不動産コンサルティング事業	21
	教育研修・FP関連事業	23
	投資・ファンド事業	25

2019年度の組織体制



山田ファイナンシャルサービス株式会社 (コンサルティング統括本部 所管)
 株式会社プラトン・コンサルティング (不動産コンサルティング事業本部 所管)
 相続あんしんサポート株式会社 (教育研修事業本部 所管)
 キャピタルソリューション株式会社 (投資・ファンド事業部 所管)

2019年3月期 通期決算概要 及び 2020年3月期 通期連結業績予想

1. 連結損益計算書概要

単位: 百万円

	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初連結業績予想	達成率
売上高	13,110	13,400	+290	+2.2%	15,000	89.3%
売上原価	1,903	2,209	+306	+16.0%	-	-
売上総利益	11,206	11,190	△ 16	△ 0.1%	-	-
販管費	8,289	8,882	+592	+7.1%	-	-
営業利益	2,917	2,308	△ 608	△ 20.8%	3,250	71.0%
経常利益	2,880	2,354	△ 525	△ 18.2%	3,250	72.4%
税引前当期純利益	2,856	2,354	△ 502	△ 17.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,852	1,599	△ 252	△ 13.6%	2,120	75.4%

2. 通期決算のポイント

総括

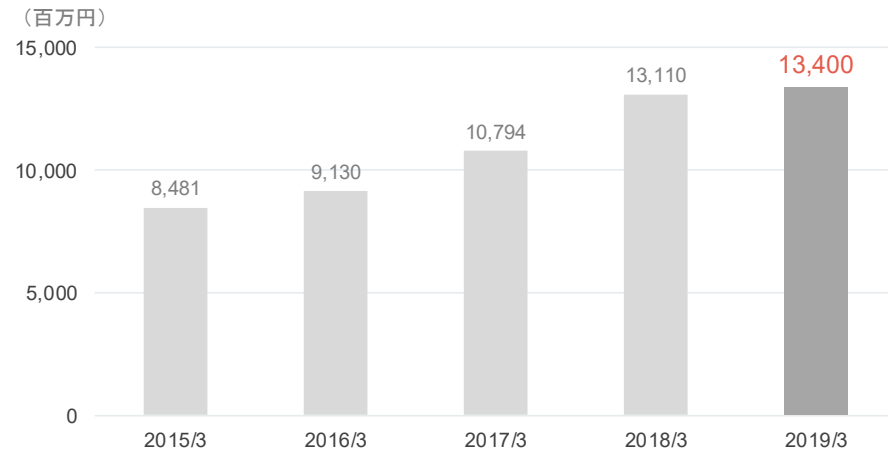
経営コンサルティング事業、不動産コンサルティング事業、教育研修・FP関連事業で通期計画数値未達
売上高は、前期比2.2%増も、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比13.6%減

セグメント	決算のポイント	売上構成比
経営コンサルティング事業	売上計上を見込んでいた数件の大型成功報酬案件が、当期中に売上計上できず減収 人員増強による人件費等の増加により販売費及び一般管理費が増加し、減益	83.4%
不動産コンサルティング事業	第4四半期には大型案件も売上実現、顧客紹介手数料は減少 増収増益も通期計画数値は未達	6.0%
教育研修・FP関連事業	確定拠出年金(DC)関連研修の実施回数減少から減収 人員増強による人件費等の増加により販売費及び一般管理費が増加し、減益	5.6%
投資・ファンド事業	キャピタルソリューション式号ファンドの投資先2社の株式売却により投資利益計上、増収増益	5.0%

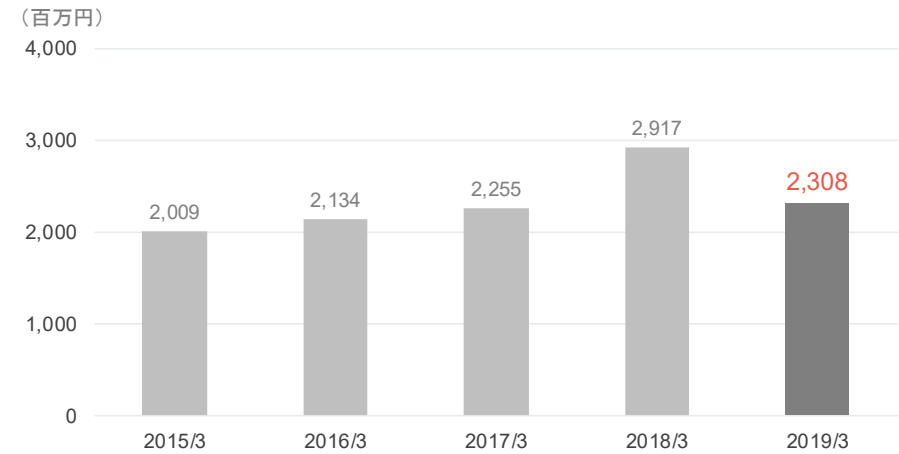
売上構成比は2019/3期通期連結累計のセグメント別売上高構成比

3. 連結業績推移

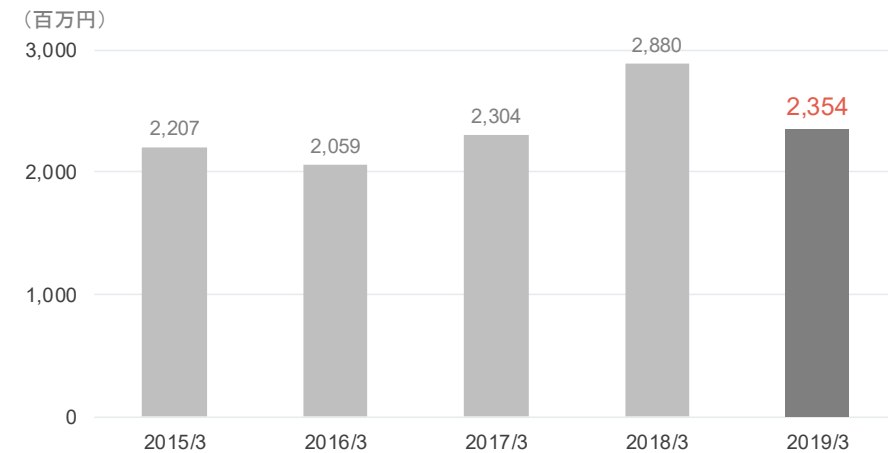
売上高



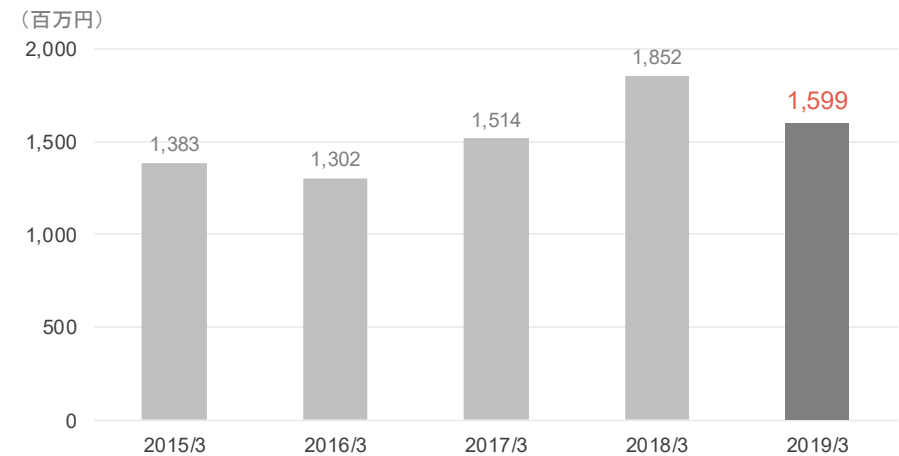
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



4. 連結貸借対照表概要

単位:百万円

		2018年3月期末	2019年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	10,426	10,280	△ 146
	固定資産	2,798	2,919	+121
	有形固定資産	454	480	+25
	無形固定資産	406	418	+11
	投資その他資産	1,938	2,021	+83
資産合計		13,225	13,200	△ 25
負債の部	流動負債	2,327	1,548	△ 778
	固定負債	62	50	△ 12
	負債合計	2,389	1,598	△ 790
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	9,708	10,435	+726
	自己株式	△ 528	△ 526	+1
	株主資本合計	10,780	11,508	+728
	その他の包括利益累計額	△ 27	△ 21	+5
	新株予約権	6	17	+10
	非支配株主持分	76	96	+20
純資産合計		10,836	11,601	+765
負債純資産合計		13,225	13,200	△ 25

5. 2020年3月期 通期連結業績予想

単位：百万円

通期連結業績	2019年3月期	2020年3月期	増減率(%)
	実績	予想	
売上高	13,400	15,400	+14.9%
営業利益	2,308	3,000	+29.9%
経常利益	2,354	3,000	+27.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,599	2,000	+25.0%
配当	実績	予定	増減額
1株当たり配当額	46円	46円	-

(第2四半期末23円、期末23円) (第2四半期末23円、期末23円)

セグメント別
2019年3月期 通期決算概要
及び 2020年3月期 通期業績予想

1. セグメント別損益状況

単位:百万円

売上高	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初連結業績予想	達成率
経営コンサルティング事業	11,568	11,224	△ 344	△ 2.9%	12,790	87.7%
不動産コンサルティング事業	778	811	+33	+4.3%	950	85.4%
教育研修・FP関連事業	795	751	△ 43	△ 5.5%	860	87.4%
投資・ファンド事業	40	668	+627	+1,559.4%	400	167.0%
セグメント間取引消去	△ 72	△ 55	+17	-	-	-
合計	13,110	13,400	+290	+2.2%	15,000	89.3%

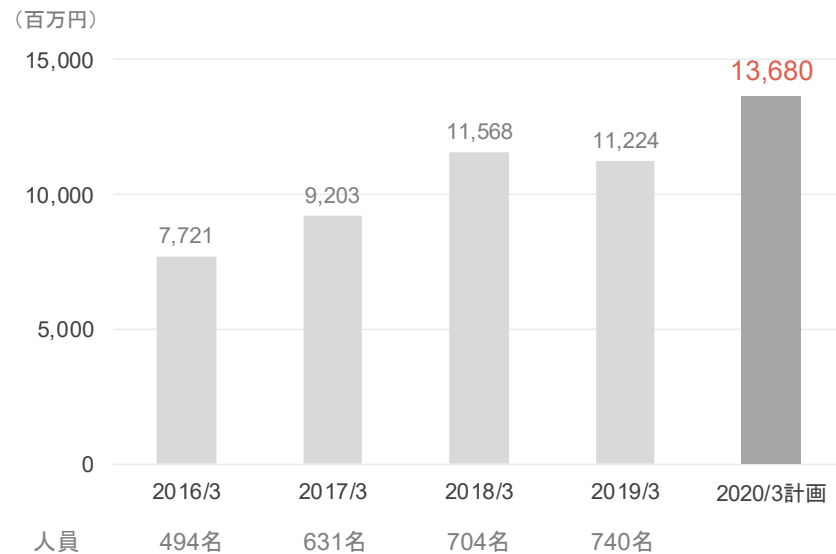
営業利益	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初連結業績予想	達成率
経営コンサルティング事業	2,653	1,823	△ 829	△ 31.2%	2,760	66.0%
不動産コンサルティング事業	158	192	+33	+21.1%	195	98.6%
教育研修・FP関連事業	94	41	△ 53	△ 56.0%	95	43.8%
投資・ファンド事業	8	250	+242	+2,801.1%	200	125.3%
セグメント間取引消去	1	-	△ 1	-	-	-
合計	2,917	2,308	△ 608	△ 20.8%	3,250	71.0%

2. 経営コンサルティング事業 — 通期実績 —

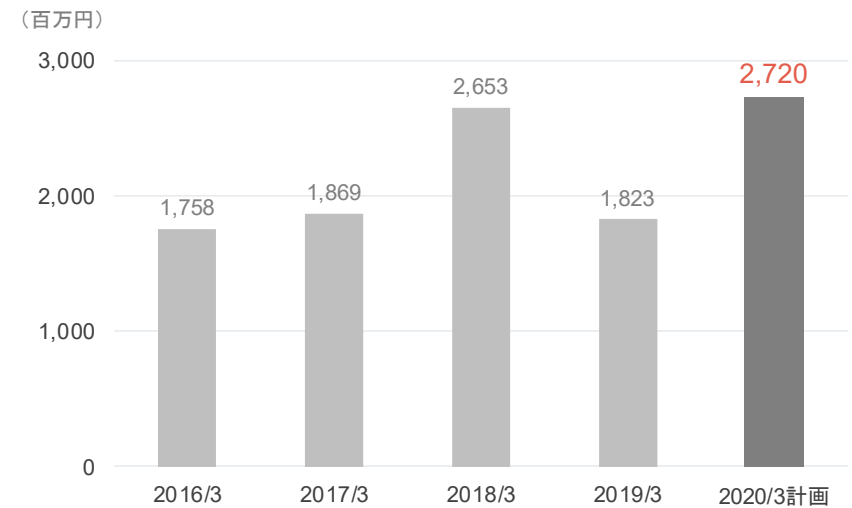
	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初業績予想		2020年3月期 業績予想
						達成率	
売上高	11,568	11,224	△ 344	△ 2.9%	12,790	87.7%	13,680
売上総利益	10,211	9,920	△ 291	△ 2.8%	11,260	88.1%	12,190
営業利益	2,653	1,823	△ 829	△ 31.2%	2,760	66.0%	2,720

単位:百万円

売上高



営業利益



※保険代理店業を行う山田ファイナンシャルサービス(株)は2019年3月期より、教育研修・FP関連事業から経営コンサルティング事業にセグメントを変更しており、数値は過去に遡って修正しております。

2. 経営コンサルティング事業 — 通期実績状況及び業績予想 —

通期実績の状況

売上計上を見込んでいた数件の大型成功報酬案件が、当期中に売上計上できず減収

M&A関連売上高は、前年度の3,450百万円(79件)から3,386百万円(96件)に

人員増強による人件費及び認知向上・案件獲得を企図したセミナー開催回数の増加による広告宣伝費の増加により減益

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 13,680 百万円 営業利益 2,720 百万円

M&A・事業承継・事業成長の各コンサルティングのニーズが引き続き高い状況にあることから、案件進捗管理を徹底することにより順調な業績確保を見込む

重点施策

1. M&A等資本コンサルティング

中長期的な視点でクライアントの資本の部の課題に着目し、問題解決の提案を行う

2. 組織戦略

「働き方改革」「事業承継」「M&A」を切り口に総合的なコンサルティング役務を全社で展開

3. 海外

海外戦略に対する提言を切り口に、上場・大規模企業との関係を強化し、日本企業への戦略提案を継続的に実施

4. IT

ITサービスとSI(System Integrator)をベースとしつつ、安定的収益財源(ストック)としてITソリューションを提供

5. ヘルスケア

地域の医療業界再編・適正化を主導・先導し、地域のインフラ・生活機能及び産業(経済面)としてのヘルスケア領域を支援

6. 事業再生

ニーズの高まりを受け専門性の高い再生役務を提供する体制の強化

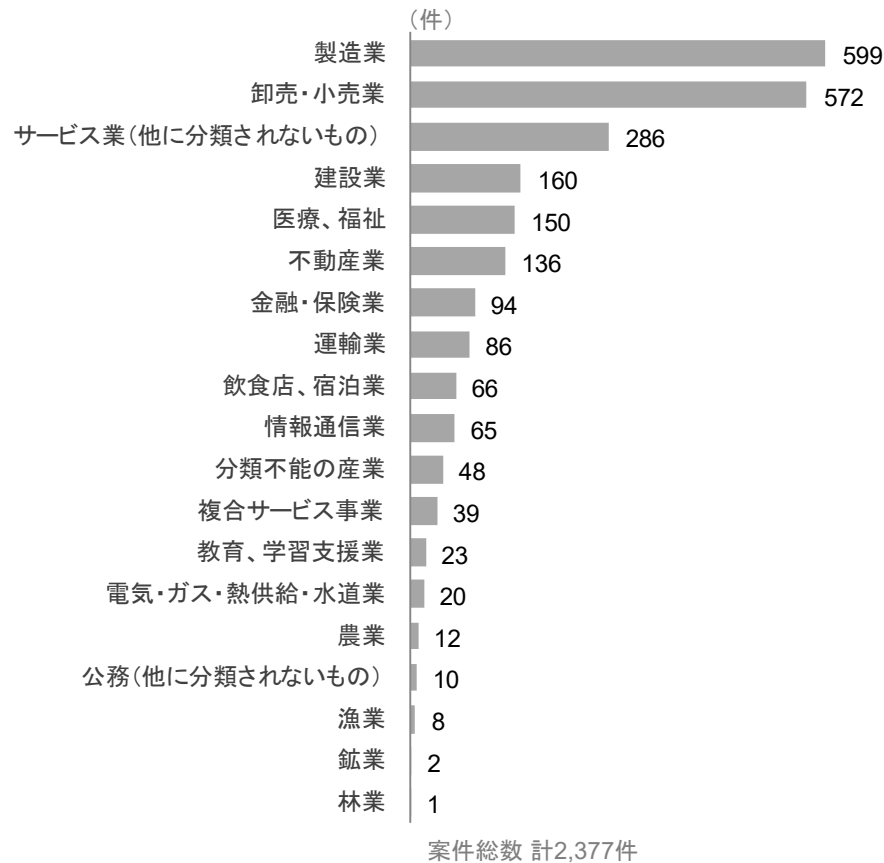
7. 経営コンサル機能強化

新規テーマの開発(業種別、事業改善、FAS、GRC、BtoBマーケティング、組織心理行動分析、CRE戦略 等)

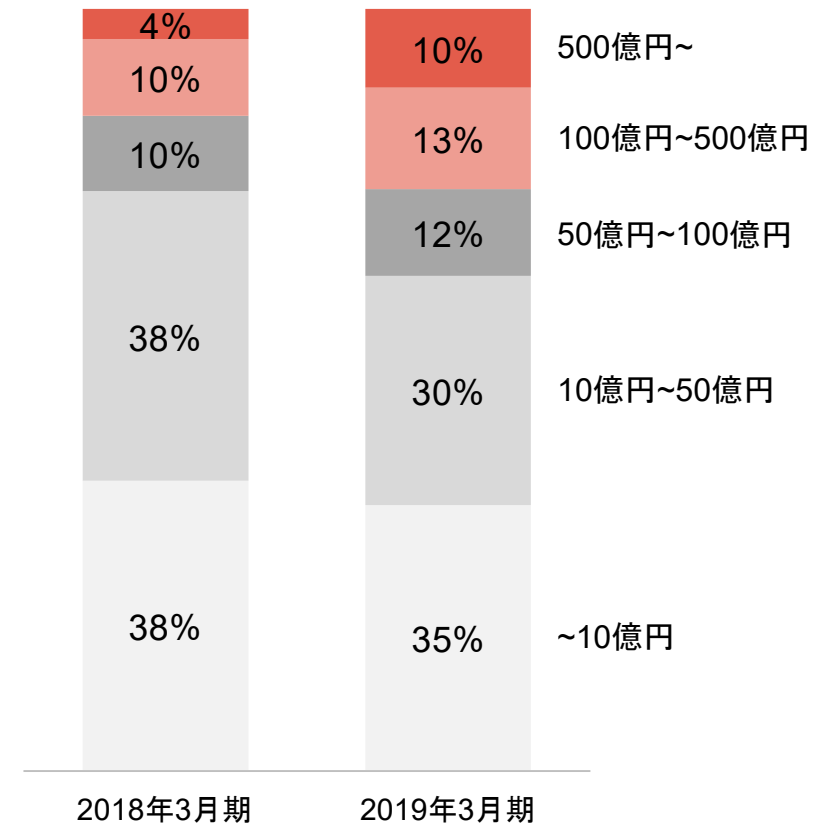
2. 経営コンサルティング事業 — 業種別・機能別コンサルティング —

多様なコンサルティングのサービスラインで、顧客ニーズに対応
『10年後を見据えて、日本企業の成長戦略・生き残り戦略の実現を支援する』

■ 案件毎のクライアント業種グラフ



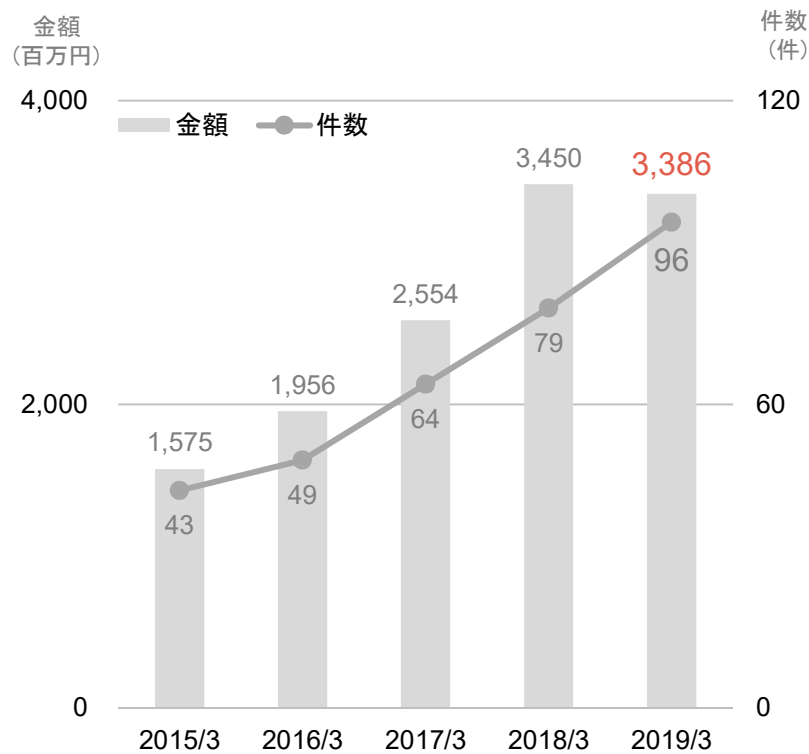
■ 案件毎のクライアント売上規模割合グラフ



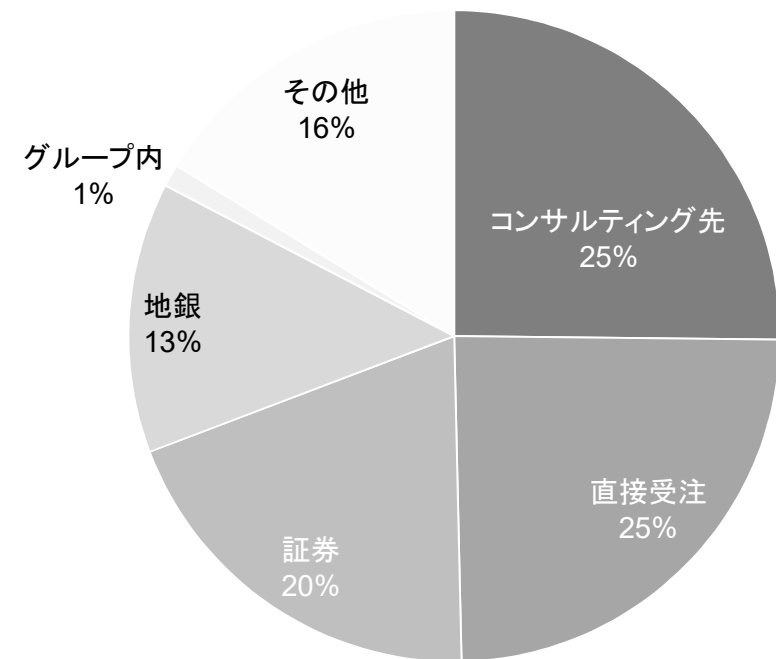
2. 経営コンサルティング事業 – M&A –

経営コンサルタントとしてあらゆる企業にM&Aの選択肢を提供し、企業の成長と生き残りに貢献する
コンサルティングクライアントをベースとした高付加価値型M&Aを目指す

年次別M&A実績



2019/3月期 チャンネル別金額構成比



※金額は売上高から共同FA実施者等に支払う金額を控除した売上総利益ベース

2. 経営コンサルティング事業 – M&A –

多数の上場会社案件等の実績を有するM&Aアドバイザーファーム

日本企業関連 公表案件 (AD19a)								
不動産案件を除く / 案件数ベース								
アドバイザー	2018年1月1日 - 12月31日			2017年1月1日 - 12月31日			前年同期比 (%)	
	案件数	市場占有率	ランクハリュー (億円)	案件数	市場占有率	ランクハリュー (億円)	順位	案件数
三井住友フィナンシャル・グループ	235	6.2	89,660	203	5.8	20,326	2	15.8
みずほフィナンシャルグループ	187	4.9	125,957	205	5.8	12,408	1	-8.8
野村證券	120	3.1	143,001	91	2.6	42,900	3	31.9
KPMG	94	2.5	9,415	60	1.7	4,639	4	56.7
デロイト	71	1.9	4,552	51	1.5	2,200	7	39.2
かえでグループ	66	1.7	56	54	1.5	34	6	22.2
三菱UFJモルガン・スタンレー	59	1.6	245,202	45	1.3	40,786	10	31.1
ブルータス・コンサルティング	56	1.5	2,227	44	1.3	2,283	11	27.3
プライスウォーターハウスクーパース	49	1.3	7,954	50	1.4	6,760	8	-2.0
大和証券グループ本社	48	1.3	17,598	58	1.7	8,355	5	-17.2
山田コンサルティンググループ	47	1.2	620	7	0.2	1,399	33*	571.4
GCA	46	1.2	17,160	29	0.8	2,408	12*	58.6
三菱UFJフィナンシャル・グループ	41	1.1	445	47	1.3	474	9	-12.8
ゴールドマン・サックス	37	1.0	227,487	26	0.7	37,625	16	42.3
フロンティア・マネジメント	29	0.8	657	27	0.8	332	14*	7.4
コーポレート・アドバイザーズ	29	0.8	132	21	0.6	83	18	38.1
マクサス・コーポレートアドバイザー	29	0.8	72	27	0.8	12	14*	7.4
AGSコンサルティング	28	0.7	612	22	0.6	273	17	27.3
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	27	0.7	349	29	0.8	149	12*	-6.9
アーンスト・アンド・ヤング	21	0.6	769	20	0.6	3,379	19	5.0
バリュアドバイザー	20	0.5	65	-	-	-	-	-
JPモルガン	19	0.5	185,042	14	0.4	16,384	24	35.7
クレディ・スイス	17	0.5	92,158	17	0.5	28,567	20	0.0
シティ	13	0.3	98,567	16	0.5	7,019	21	-18.8
エスネットワークス	12	0.3	108	15	0.4	384	22*	-20.0
日本政策投資銀行	12	0.3	4,463	5	0.1	66	36*	140.0
ラザード	12	0.3	13,413	7	0.2	8,097	33*	71.4
アドバイザー分計	1,266	33	350,168	1,125	31.9	110,981	-	12.5
その他	2,552	67	42,567	2,398	68.1	38,597	-	6.4
合計	3,818	100	392,735	3,523	100.0	149,578	-	8.4

※表中の*は同順位を表す

日本企業関連 完了案件 (AF23a)								
不動産案件を除く / 案件数ベース								
アドバイザー	2018年1月1日 - 12月31日			2017年1月1日 - 12月31日			前年同期比 (%)	
	案件数	市場占有率	ランクハリュー (億円)	案件数	市場占有率	ランクハリュー (億円)	順位	案件数
三井住友フィナンシャル・グループ	192	6.9	20,750	171	6.7	32,293	2	12.3
みずほフィナンシャルグループ	153	5.5	20,492	193	7.6	27,167	1	0.0
野村證券	83	3.0	48,916	82	3.2	24,895	3	1.2
KPMG	79	2.8	4,544	39	1.5	3,250	8	0.0
かえでグループ	63	2.3	49	50	2.0	21	5	26.0
デロイト	53	1.9	5,030	40	1.6	812	7	0.0
三菱UFJモルガン・スタンレー	47	1.7	53,062	36	1.4	41,833	10*	30.6
ブルータス・コンサルティング	44	1.6	1,516	38	1.5	5,069	9	0.0
プライスウォーターハウスクーパース	43	1.6	9,258	36	1.4	2,851	10*	19.4
三菱UFJフィナンシャル・グループ	40	1.4	218	42	1.7	598	6	0.0
大和証券グループ本社	38	1.4	6,904	58	2.3	16,289	4	-34.5
山田コンサルティンググループ	36	1.3	1,637	4	0.2	833	39*	0.0
GCA	32	1.2	1,718	23	0.9	2,521	16	39.1
フロンティア・マネジメント	31	1.1	589	24	1.0	336	14*	0.0
コーポレート・アドバイザーズ	30	1.1	137	21	0.8	81	17	42.9
ゴールドマン・サックス	30	1.1	55,817	24	1.0	20,000	14*	0.0
マクサス・コーポレートアドバイザー	27	1.0	69	28	1.1	12	12	-3.6
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	25	0.9	231	27	1.1	140	13	0.0
AGSコンサルティング	20	0.7	119	17	0.7	238	19*	17.6
アーンスト・アンド・ヤング	19	0.7	2,309	13	0.5	9,992	25*	0.0
クレディ・スイス	14	0.5	36,184	10	0.4	4,498	29*	40.0
JPモルガン	13	0.5	14,523	17	0.7	19,689	19*	0.0
バリュアドバイザー	12	0.4	42	-	-	-	-	-
ラザード	12	0.4	8,424	16	0.6	17,211	22	0.0
エスネットワークス	11	0.4	139	13	0.5	141	25*	-15.4
日本政策投資銀行	11	0.4	642	5	0.2	192	35*	0.0
アドバイザー分計	1,033	37.2	137,005	990	39.0	122,795	-	4.3
その他	1,745	62.8	29,295	1,549	61.0	26,963	-	12.7
合計	2,778	100.0	166,300	2,539	100.0	149,758	-	9.4

出典：日本M&Aレビューファイナンシャルアドバイザー2018年第4四半期

2. 経営コンサルティング事業 – 海外事業コンサルティング スパイアー

会社名 スパイアー・リサーチ・コンサルティング(Spire Research and Consulting Pte Ltd.)

拠点 シンガポール(本社)、インドネシア、マレーシア、インド、中国、ベトナム ※役務提供自体は、北南米、アフリカ、ヨーロッパ等も対応

事業内容 市場環境調査のプロフェッショナル
特に新興国への市場参入戦略に焦点をあてた戦略的な課題について意思決定者にソリューションを提供する、マーケット・リサーチファーム
アジアパシフィック地域の地場系コンサルティング会社としては一定の地位を確立し、市場参入に関する役務の評判は高い

YCGと協働しながら、アジアのグローバル企業が直面する、様々な課題解決に向けたソリューションを提供

中期計画策定支援

- 中期経営計画策定のご支援として、以下の調査を実施します
- 市場規模
- 市場将来予測
- 市場シェア
- 競合他社分析
- 政府動向
- 技術動向 等

現地パートナー・ M&A対象会社の探索

- JVやディストリビューション等における新たな現地パートナー企業の探索や、パートナーとして望ましくない会社がいる場合の次の候補先の選定をご支援します
- 候補先企業ごとに強みや弱みを分析します

製品再設計及び セカンドブランド販売支援

- アジアの潜在顧客の生の声を聞き、価格に敏感なアジア市場に、より適した製品と価格となるよう再設計します

価格設定／チャンネル設計

- 価格設定や市場参入戦略の策定に向けた以下の調査を実施します
- 実際の小売価格
- ディストリビューター価格
- アジアの類似商品の小売店での陳列状況

アジアビジネスの最適化

- アジアでのオペレーションをより効率のよいものにするため、組織構造やビジネスプロセスを、地域で異なる文化への理解と絡めて最適化いたします
- PMI(M&A後の統合プロセス)を含みます



2. 経営コンサルティング事業 - 国内外の拠点展開・業務提携先 -

国内では広島支店を増床移転

海外ではアメリカ(ロサンゼルス)にYAMADA Consulting Group USA Inc.を2018年10月に設立
 ベトナム現法(本社:ホーチミン)は2019年6月にハノイ支店を開設予定
 その他、上海現法(7月)・タイ現法(時期未定)で増床移転を予定



海外提携先

- 1 東洋ビジネスサービス株式会社
- 2 Takenaka Partners LLC
- 3 BEXUCO(Shanghai) Investment Consulting Co.,Ltd.
- 4 北京大成(上海)律師事務所
- 5 上海外聯発商務諮詢有限公司

- 山田コンサルティンググループ拠点
- 海外子会社(スパイア社)
- 海外提携先

2. 経営コンサルティング事業 - セミナー活動 -

**M&A、海外、医療、組織人事、コーポレート・ガバナンス等の幅広い分野でセミナー実施
セミナー、海外レポートをきっかけとした受注も出始めている**

2019年3月期のセミナー開催状況

21テーマ、計61回開催

セミナー内容	開催地
4月 ベトナム進出検討企業向けオープンセミナー	東京・大阪
5月 中国進出日系企業向けセミナー	東京・大阪
6月 人手不足に勝つ中堅中小企業経営の全て～10年後を見据えて先手を打つ～	東京・大阪・名古屋
7月 企業経営者向けセミナー 後継者海を渡るべし	大阪
7月 中小薬局が生き残るための戦略～2018年調剤報酬改定で変わった風向き～	東京
7月 病院経営者向けセミナー～人口減少時代における病院の経営戦略とM&A～	東京・大阪・名古屋
7月 インドネシア進出日系企業向けセミナー	東京・名古屋
8月 企業経営者向けセミナー～巨大市場アメリカへの挑戦～	東京・大阪
8月 事業承継・M&A個別相談会	東京計2回
7-8月 最新事業承継セミナー	東京他計15回
9月 日経ヘルスケア主催「医療マネジメントセミナー2018」	東京
10月 いま求められるコーポレートガバナンスのあり方	東京・大阪
10月 タイ現法の事業経営者を悩ます3つの「不」	東京・大阪・名古屋
11月 BtoC企業のための中国売上拡大セミナー	東京・大阪・名古屋
12月 攻めの役員報酬改革に向けて	東京・大阪
11-12月 後悔しないM&A 陥りやすいトラブル事例と、やっておくべき事前対策	東京他計8回
12月 タイ事業拡大の成功事例とリスクマネジメントの勘所	東京
1月 企業の持続的な成長を支えるサクセッションプラン	東京・大阪
2月 海外売上を高める・リスクを減らす	東京
3月 ベトナム国内市場参入とM&Aのポイント	東京・大阪・名古屋
3月 成長し続ける唯一の先進国、アメリカでの市場獲得	東京・大阪

2020年3月期のセミナー開催予定

セミナー内容	開催地
5月 ベトナム北部進出セミナー 成長著しいハノイを中心としたベトナム北部の投資環境	東京・大阪・名古屋
5-6月 M&A個別相談会	東京計3回
5月 人材不足に負けない成長戦略と組織づくりのポイント	東京・大阪・名古屋
6月 最後のフロンティア、ミャンマー最新事情	東京・大阪・名古屋
6月 海外ビジネスを成功させるローカル顧客の攻略法と事例紹介	東京・大阪
6-7月 競争を勝ち抜くための企業経営 ～10年後に勝ち残るために、今考えるべきこと～	東京・大阪・名古屋
7月 事業承継対策・M&Aを実行する前に 企業オーナーが知っておきたい選択肢とリスク	東京・大阪・名古屋

セミナー案内



その他今後のセミナー情報 (<https://www.ycg-advisory.jp/seminar/>)

2. 経営コンサルティング事業 – 海外レポート「海外コンサルティングの現場から」–

海外駐在員が各国の現地情報、税制などを発信

2019年3月期に掲載したレポート

計34件掲載

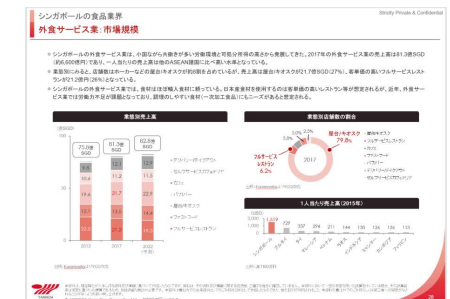
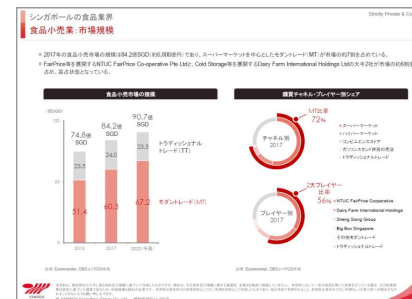
タイトル	
4月	タイの二輪車(バイク)業界の見通し
4月	タイの近代的小売(モダントレード)業界
4月	東南アジア主要国における親日度合
5月	タイのガラス製容器業界の見通し
6月	タイの空調機器業界
6月	タイの建設機械産業
7月	急成長するアジアのペット市場
7月	中国/業界トピックス/冷凍食品業界の見通し
7月	中国/制度トピックス/安全生産規制と会社機関の構築
7月	中国/制度トピックス/環境規制の最新動向 ~環境違法行為告発制度について~
7月	タイの金属パッケージ業界
8月	ベトナム/外国契約者税の概要とポイント
8月	ベトナム/ベトナムにおける会計制度について
8月	中国/業界トピックス/健康食品業界の見通し
8月	タイ/繊維・アパレル業界
8月	タイ/食品市場の概要
8月	アメリカ/米国における情報開示義務
8月	中国/制度トピックス/貸倒損失の損金算入について
9月	中国/業界トピックス/医療用ロボット業界の見通し

タイトル	
9月	農業におけるイノベーション:世界の食料安全保障のために
9月	タイ/食生活の変化における日系企業の市場機会
9月	アメリカ/海外留保所得に対する一括課税制度(965条移行税)
9月	シンガポール/不動産取得時の印紙税の引き上げ
9月	フィリピン/フィリピン法人株式の移転に関する留意点
10月	タイ/進出を踏まえた食品卸売業界のポイント
11月	タイ/調味料市場の概要
11月	中国/業界トピックス/水産加工業界の現状と日本企業のビジネスチャンス
11月	中国/業界トピックス/越境EC市場の動向
11月	タイ/生活者の食に関する調査レポート2019
1月	タイ/水産・水産加工業界の現状と今後の見通し
2月	インドネシア/日系企業進出における魅力と懸念点及び食品市場の動向
2月	タイ/自動車の割賦販売およびリース・レンタルの状況
2月	タイ/移転価格税制
3月	タイ/タイランド4.0と近年の投資動向

2020年3月期に掲載したレポート

タイトル	
5月	シンガポール/マクロ環境
5月	シンガポール/食品業界の動向

引き続き月間3~4本のレポートを掲載予定



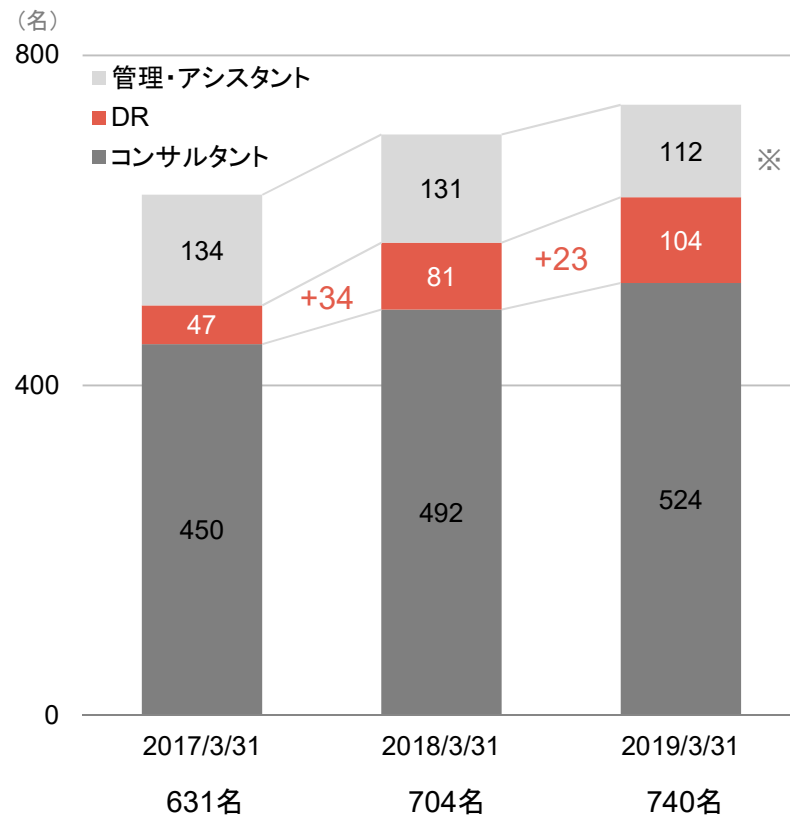
その他今後の海外レポート更新: (https://www.yamada-cg.co.jp/contents/international_business/)

2. 経営コンサルティング事業 — 人材の採用と育成 —

増加する受注と人材不足に対応するため、データリサーチ(DR)人材※の採用を引き続き強化
コンサルタントの品質を向上するために、各階層で研修を実施

※DR人材: データ処理や情報分析等、コンサルティング業務の一部を担う人材

経営コンサルティング事業における人員構成



※2018年4月1日の統合後は管理本部等(全社共通)の間接人員を除く

主な研修プログラム

グロービス研修

株式会社グロービスのMBA取得コースの内容を当社のマネージャー以上のメンバー向けにアレンジした研修を内容を発展させながら継続

受講者数は、145名(2019年3月期)から154名(2020年3月期計画)

ビジネス研修

シニアコンサルタントまでのメンバーにビジネス研修を実施

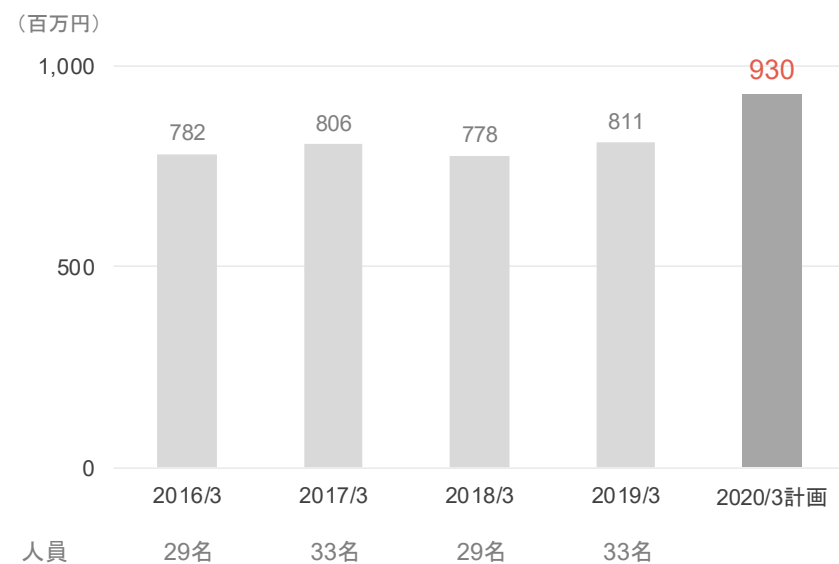
※上記研修は、不動産コンサルティング事業及び教育研修・FP関連事業セグメントメンバーも含む

3. 不動産コンサルティング事業 — 通期実績 —

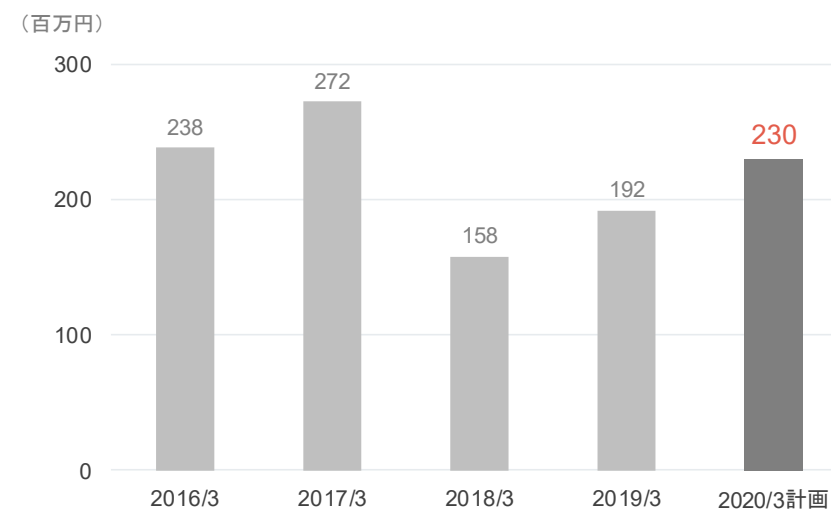
単位:百万円

	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初業績予想	達成率	2020年3月期 業績予想
売上高	778	811	+33	+4.3%	950	85.4%	930
売上総利益	510	555	+44	+8.7%	615	90.2%	630
営業利益	158	192	+33	+21.1%	195	98.6%	230

売上高



営業利益



3. 不動産コンサルティング事業 — 通期実績状況及び業績予想 —

通期実績の状況

第4四半期には大型案件も売上実現、顧客紹介手数料は減少
売上高は前期比4.3%増、営業利益は同21.1%増も通期計画数値は未達

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 930 百万円 営業利益 230 百万円

前期から注力してきた即戦力人材の獲得に一定の目途が立ち案件対応力が向上
営業体制・組織体制の見直しにより経験・実績豊富なメンバーがより複雑・大型案件に集中して対応可能に

重点施策

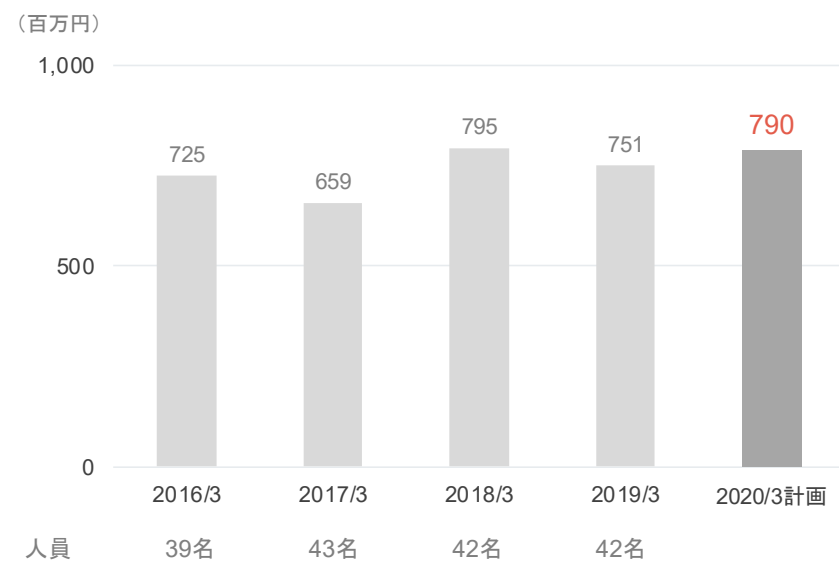
1. 富裕層の資産運用(活用)の各ステージで継続的パートナーとなれるサービス展開と認知獲得
2. 経営コンサルティング部門及び提携会計事務所への情報発信と提案型営業を強化により潜在的ニーズ喚起、付加価値提供を主導
3. 資産管理部の機能強化を図り富裕層クライアントを拡充
4. 投資事業への本格取組みによる収益事業化を目指す

4. 教育研修・FP関連事業 — 通期実績 —

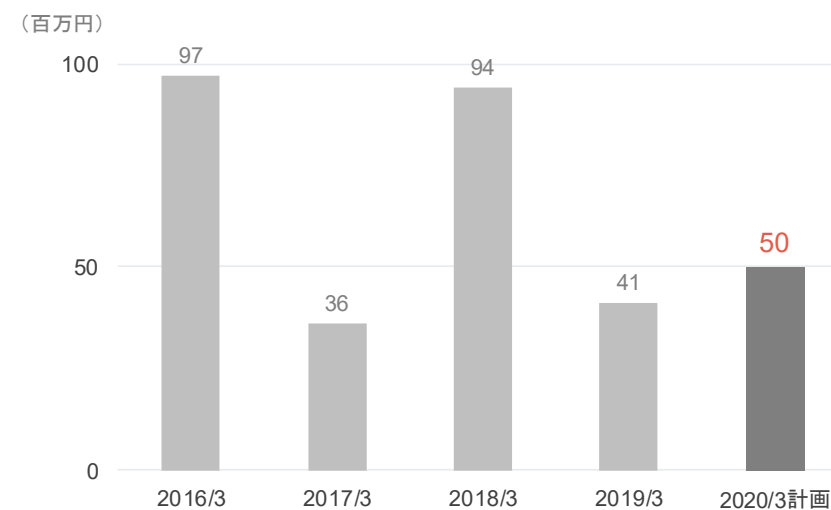
	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初業績予想		2020年3月期 業績予想
						達成率	
売上高	795	751	△ 43	△ 5.5%	860	87.4%	790
売上総利益	486	461	△ 25	△ 5.1%	500	92.2%	480
営業利益	94	41	△ 53	△ 56.0%	95	43.8%	50

単位: 百万円

売上高



営業利益



4. 教育研修・FP関連事業 — 通期実績状況及び業績予想 —

通期実績の状況

確定拠出年金(DC)関連研修の実施回数減少により売上高5.5%減

人員増強による人件費等の増加により販売費及び一般管理費が28百万円増加し、営業利益は56.0%減

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 790 百万円 営業利益 50 百万円

銀行・証券会社等金融機関は、新卒採用を減らす傾向ではあるものの、社員のコンサルティング力の強化に向けた教育ニーズは引き続き高い状況

従来のFP関連の企業実務研修に加えて、ヒューマンスキル研修・営業スキル研修等を合わせた顧客ニーズに沿った総合的な教育プログラムをe-ラーニングと集合研修を組み合わせることで効果の高い研修を提供(人づくりのサポート)

相続手続に関するサポート業務は提携金融機関からの顧客紹介が着実に増加しており、今後もより一層高まる方向

重点施策

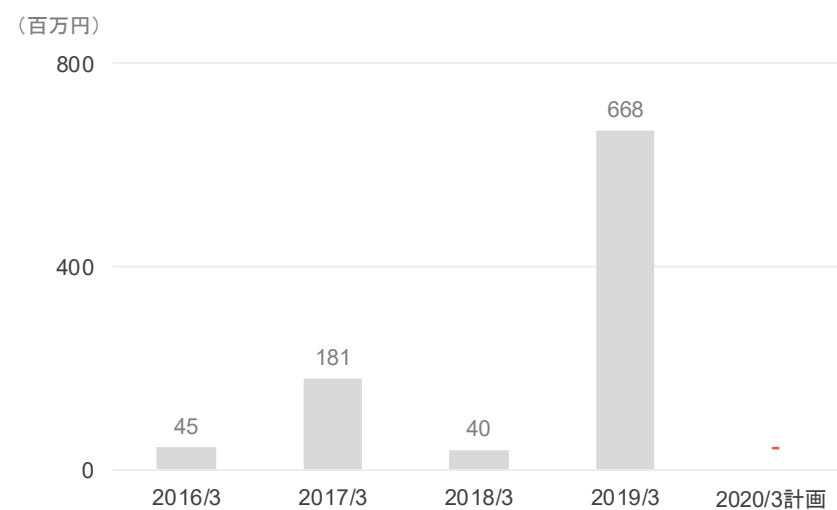
1. 金融機関のみならず事業会社の営業員教育等、提携先を獲得(ダイレクトBtoB)
2. 経営コンサルティング事業との協業を継続
3. 相続手続に関するサポート業務については、引き続き提携金融機関との連携強化及び新規提携先の獲得に注力

5. 投資・ファンド事業 - 通期実績 -

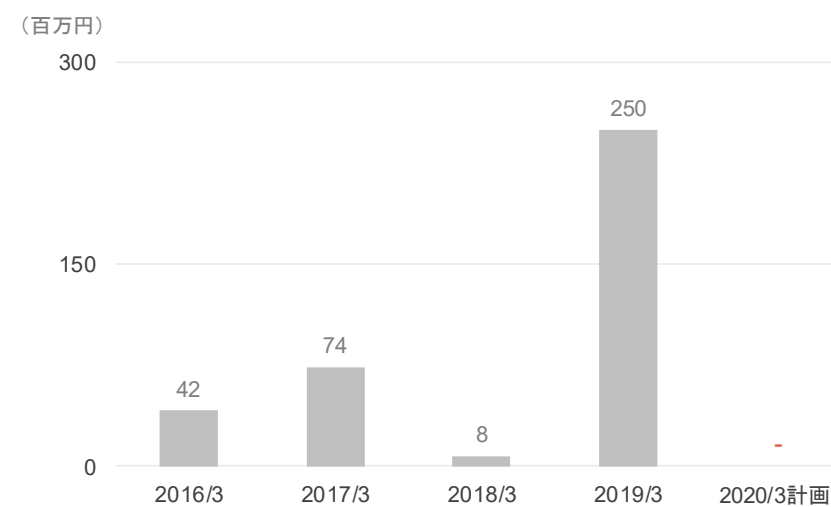
単位: 百万円

	2018年3月期 連結実績	2019年3月期 連結実績	増減額	増減率	2019年3月期 当初業績予想	達成率	2020年3月期 業績予想
売上高	40	668	+627	+1,559.4%	400	167.0%	-
売上総利益	11	254	+242	+2,065.4%	200	127.3%	-
営業利益	8	250	+242	+2,801.1%	200	125.3%	-

売上高



営業利益



5. 投資・ファンド事業 — 通期実績状況及び業績予想 —

● 投資・ファンド事業の概要・特色

概要

企業における事業承継の支援を目的に、分散した株式の集約や少数株主からの株式買取要求に対する手段として当社ファンドが株式を取得し、株主を再構築する過程で投資回収を図る

当社ファンドの特色

事業承継に係る資金的な問題を解決するだけでなく、当社グループが有するコンサルティング機能をフルに活用し、企業統治の在り方や方法の見直し、後継者育成や経営管理体制の強化等も含めた包括的な事業承継支援が可能

通常のバイアウト・ファンドとは異なり、投資先企業の「支配」ではなく「事業承継支援」を目的とすることから、原則としてマイノリティー出資を行う財務内容の健全な企業の株式に限って投資しており、投資回収の懸念は小さい

通期実績の状況

キャピタルソリューション弐号ファンドの投資先2社の株式売却により投資利益計上(2018年3月期は投資回収案件なし)

キャピタルソリューション参号ファンド(投資規模10億円～最大50億円)を設立(2018年5月)も、投資実行はなし

投資残高 : 弐号ファンド 376百万円(4件)

: 参号ファンド 投資未実行

通期業績予想及び重点施策

業績予想

現時点での投資株式の売却予定なし
優良な中堅企業の投資候補案件があり、引き続き慎重に投資案件を検討

重点施策

投資・ファンド事業部の新設により、新規ファンドの設立も含め総合的に管理運営を行う

ご留意事項

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知置き下さい。

お問い合わせ先



山田コンサルティンググループ株式会社

経営企画室 03-6212-2540

財務経理部 03-6212-2526