

2020年3月期 決算説明会

2020年6月5日



山田コンサルティンググループ株式会社

2021年3月期の連結業績予想について

2020年5月20日公表の決算短信でもご案内のとおり、
2021年3月期の業績予想については、新型コロナウイルスの感染拡大が続いていることから、
現時点では合理的な算定が困難であるため未定とさせていただきます。

今後、連結業績予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

CONTENTS

本日の発表について ... 1

通期決算 概要

1. 通期決算のポイント ... 4
2. 連結損益計算書概要 ... 5
3. 連結業績推移 ... 6
4. 連結貸借対照表概要 ... 7
5. 株主還元 ... 8

最近の 活動状況

1. 情報発信活動 ... 33
2. 人材育成・体制整備 ... 35
3. 今後の企業成長イメージ ... 36

セグメント別 通期決算 概要

1. 経営コンサルティング事業 ... 10
2. 不動産コンサルティング事業 ... 16
3. 教育研修・FP関連事業 ... 19
4. 投資・ファンド事業 ... 22

参考 会社紹介

1. 当社の概要 ... 39
2. 2021年3月期の組織体制 ... 40
3. 国内外の拠点展開 ... 41
4. 事業領域 ... 42

企業価値 維持・向上に 向けた対応

1. 事業再生ビジネスへの取組み ... 26
2. 持続的成長のための全社的な取組み ... 30

2020年3月期 通期決算概要

1. 通期決算のポイント

総括

売上高は前期比1.3%増も、人件費等の販売費・一般管理費増加により、営業利益は前期比4.3%減
 大型M&A案件の売上実現ができなかったこと等から、全体の通期業績予想数値は未達
 連結子会社であるSPIRE社株式取得時に計上したのれんの残存価額(231百万円)を全額減損

セグメント

決算のポイント

経営コンサルティング事業

売上高(前期比)

↑6.7%増

営業利益(前期比)

↑6.3%増

前期比増収増益も、大型M&A案件の売上実現ができず、通期業績予想数値は未達

不動産コンサルティング事業

売上高(前期比)

↑14.4%増

営業利益(前期比)

↑19.8%増

大型案件の売上実現により、前期比増収増益、通期業績予想数値も達成

教育研修・FP関連事業

売上高(前期比)

↓2.1%減

営業利益(前期比)

↓23.9%減

企業研修・FP資格取得講座の受注が低調で、前期比減収減益

投資・ファンド事業

売上高(前期比)

↓93.6%減

営業利益(前期比)

↓97.2%減

前期のように大きな売却利益を伴う投資先株式の売却なく、大幅な減収減益(当初計画通り)

2. 連結損益計算書概要

単位: 百万円

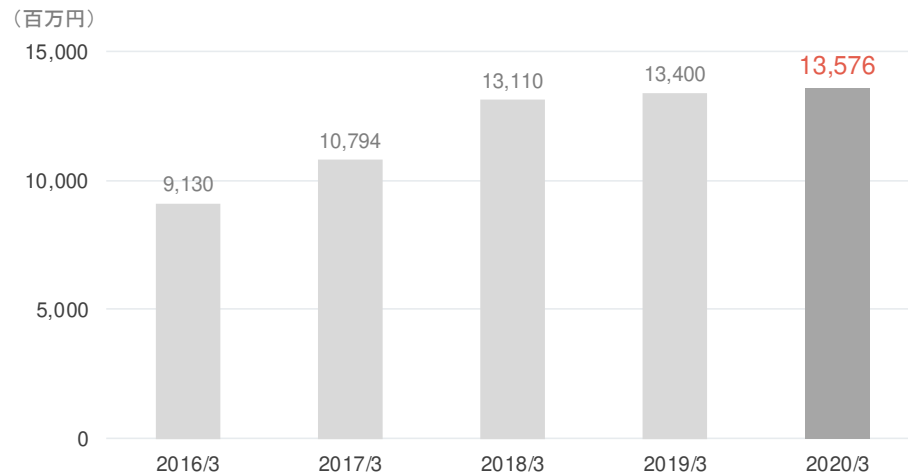
	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結実績	増減額	増減率	2020年3月期 連結業績予想 (※)	達成率
売上高	13,400	13,576	+175	+1.3%	14,300	94.9%
売上原価	2,209	1,696	△ 513	△ 23.2%	-	-
売上総利益	11,190	11,879	+688	+6.1%	-	-
販管費	8,882	9,670	+788	+8.8%	-	-
営業利益	2,308	2,208	△ 99	△ 4.3%	2,500	88.3%
経常利益	2,354	2,193	△ 161	△ 6.8%	2,500	87.7%
税引前当期純利益	2,354	(注) 1,967	△ 386	△ 16.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,599	1,233	△ 366	△ 22.8%	1,670	73.8%

※ 2020年3月期連結業績予想数値は、2019年11月7日に公表した修正数値です。

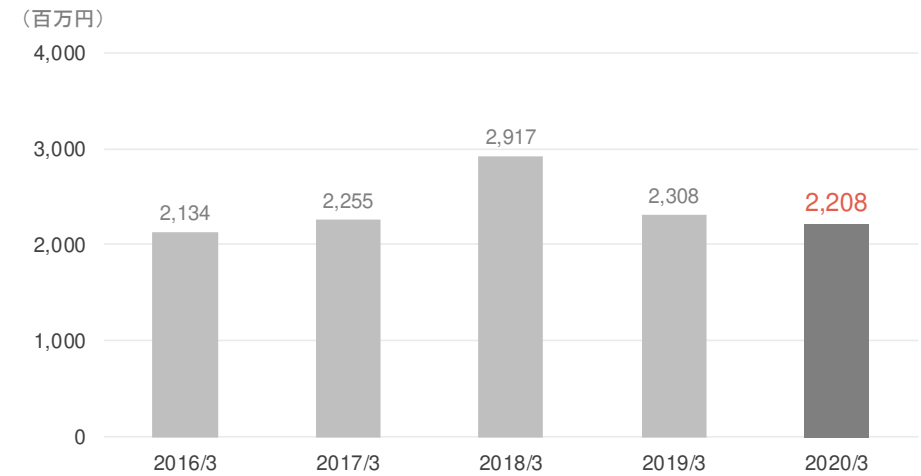
(注) 連結子会社であるSpire Research and Consulting Pte Ltd.株式取得時に計上したのれんについて残存価額を全額減損損失として231百万円計上したこと等により、特別損失を285百万円計上したためであります。

3. 連結業績推移

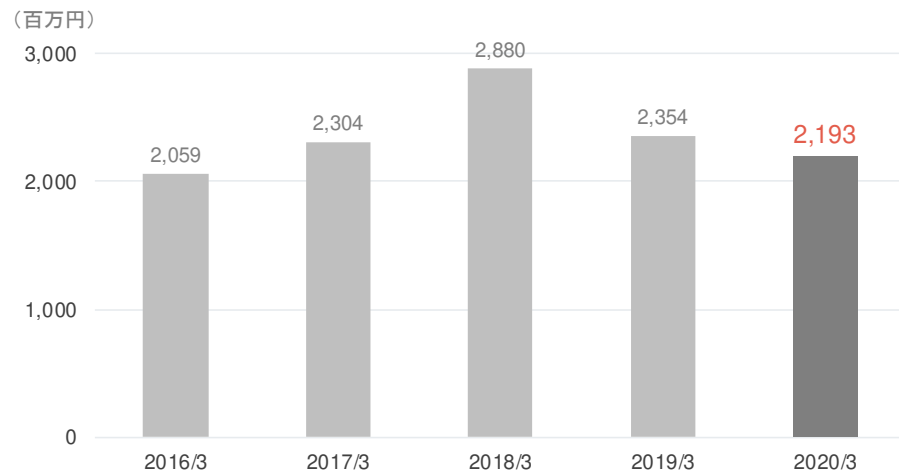
売上高



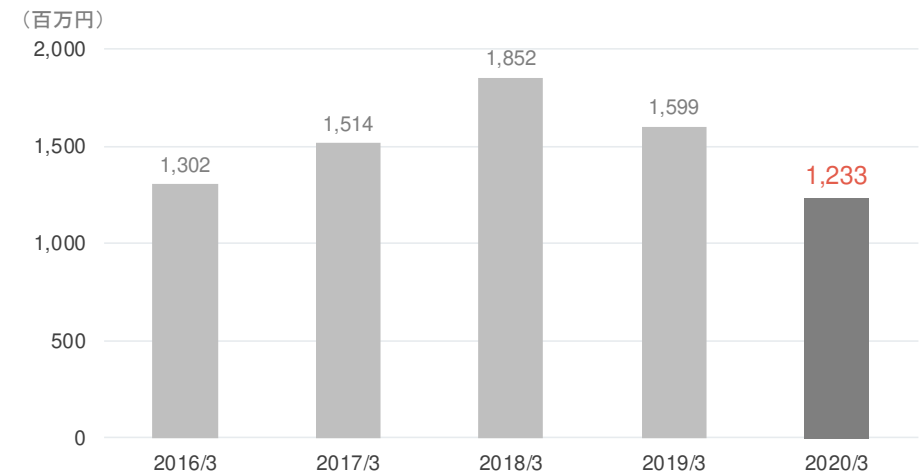
営業利益



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

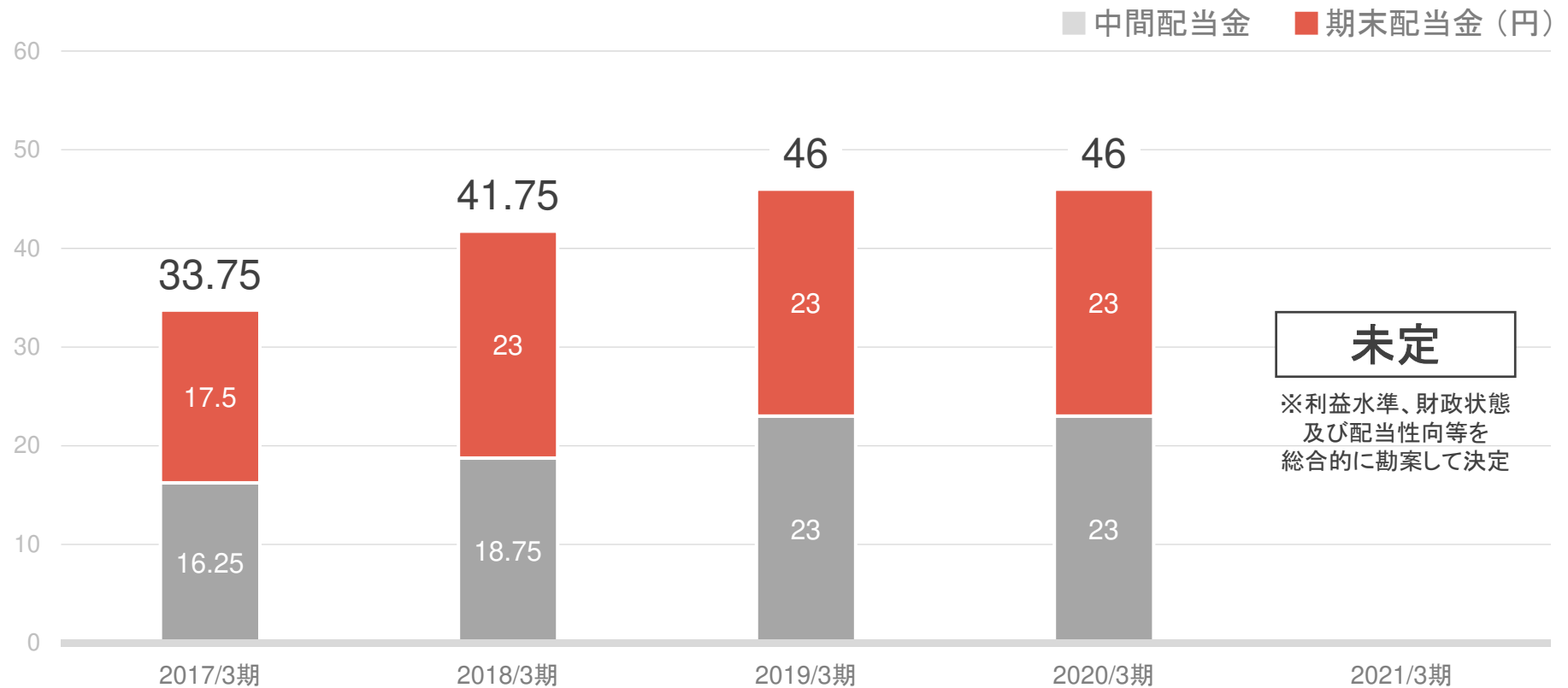
単位:百万円

		2019年3月期末	2020年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	10,280	12,144	+1,864
	固定資産	2,919	2,866	△ 53
	有形固定資産	480	503	+23
	無形固定資産	418	172	△ 245
	投資その他資産	2,021	2,189	+168
資産合計		13,200	15,010	+1,810
負債の部	流動負債	1,548	2,926	+1,377
	固定負債	50	83	+33
	負債合計	1,598	3,010	+1,411
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	10,435	10,796	+360
	自己株式	△ 526	△ 525	+0
	株主資本合計	11,508	11,870	+361
	その他の包括利益累計額	△ 21	△ 12	+9
	新株予約権	17	27	+9
	非支配株主持分	96	115	+18
	純資産合計	11,601	12,000	+398
負債純資産合計		13,200	15,010	+1,810

5. 株主還元

配当性向

適正かつ安定的な配当
配当性向50%を目安とする



配当性向

42.2%

42.8%

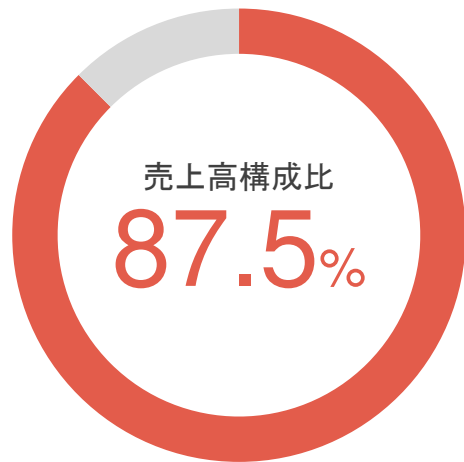
54.6%

70.8%

—

セグメント別 2020年3月期 通期決算概要及び新型コロナウイルスの影響

1. 経営コンサルティング事業



- 持続的成長、事業再生、組織人事、コーポレート・ガバナンス、ITの引き合い・受注状況が順調であったことから、業績は前期比増収増益
- 第4四半期で予定していた大型のM&Aアドバイザリー案件を売上実現できなかったこと等から、通期業績予想数値は未達

単位:百万円

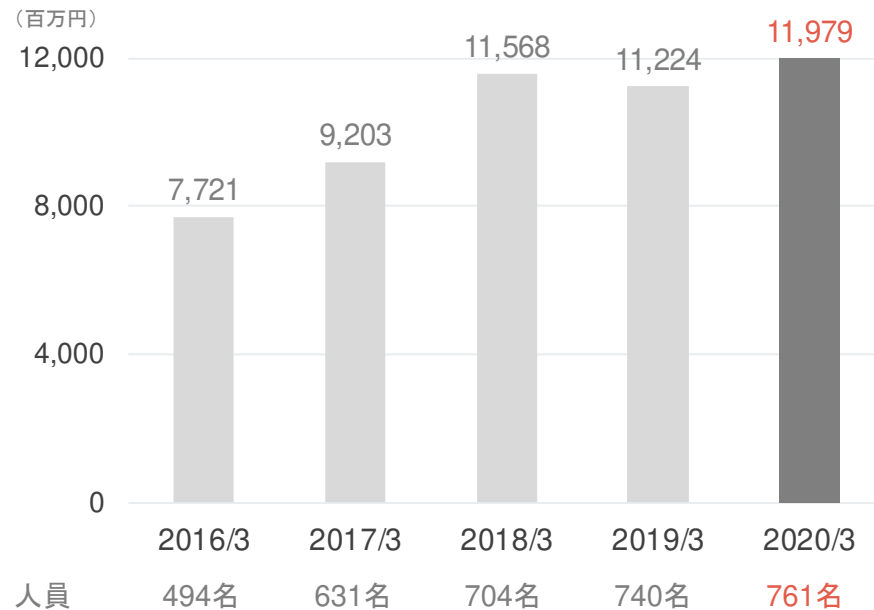
	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結実績	増減額	増減率	2020年3月期 連結業績予想(※)	達成率
売上高	11,224	11,979	+755	+6.7%	12,800	93.5%
売上総利益	9,920	10,818	+898	+9.0%	11,399	94.9%
営業利益	1,823	1,939	+116	+6.3%	2,300	84.3%

※ 2020年3月期連結業績予想数値は、2019年11月7日に公表した修正数値です。

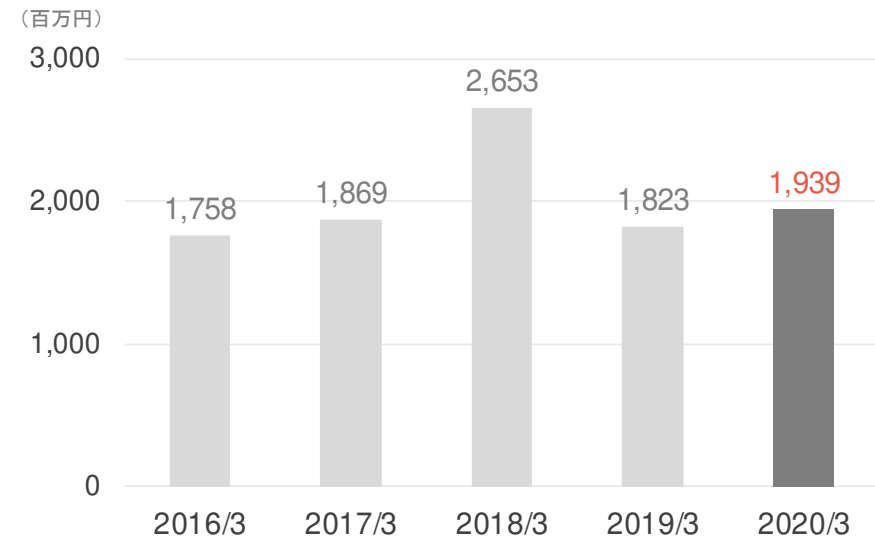
1. 経営コンサルティング事業

売上高及び営業利益の推移

売上高



営業利益

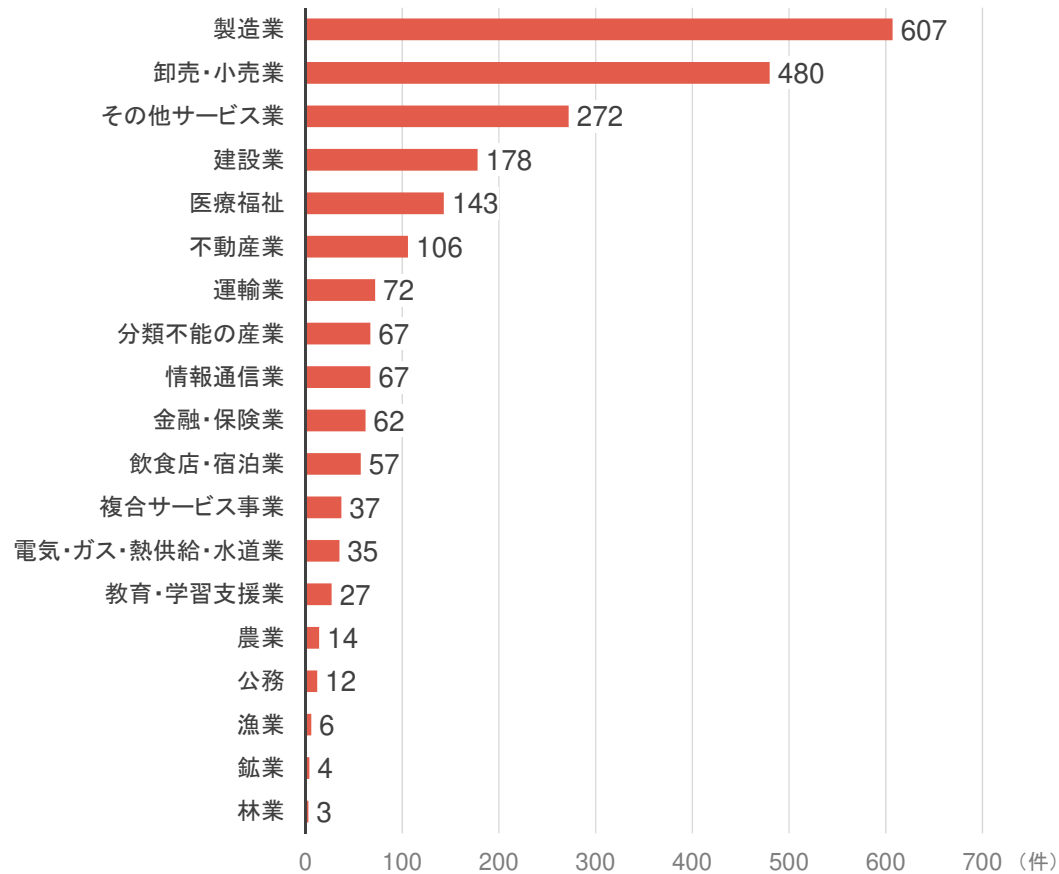


※保険代理店業を行う山田ファイナンシャルサービス(株)は2019年3月期より、教育研修・FP関連事業から経営コンサルティング事業にセグメントを変更しており、数値は過去に遡って修正しております。

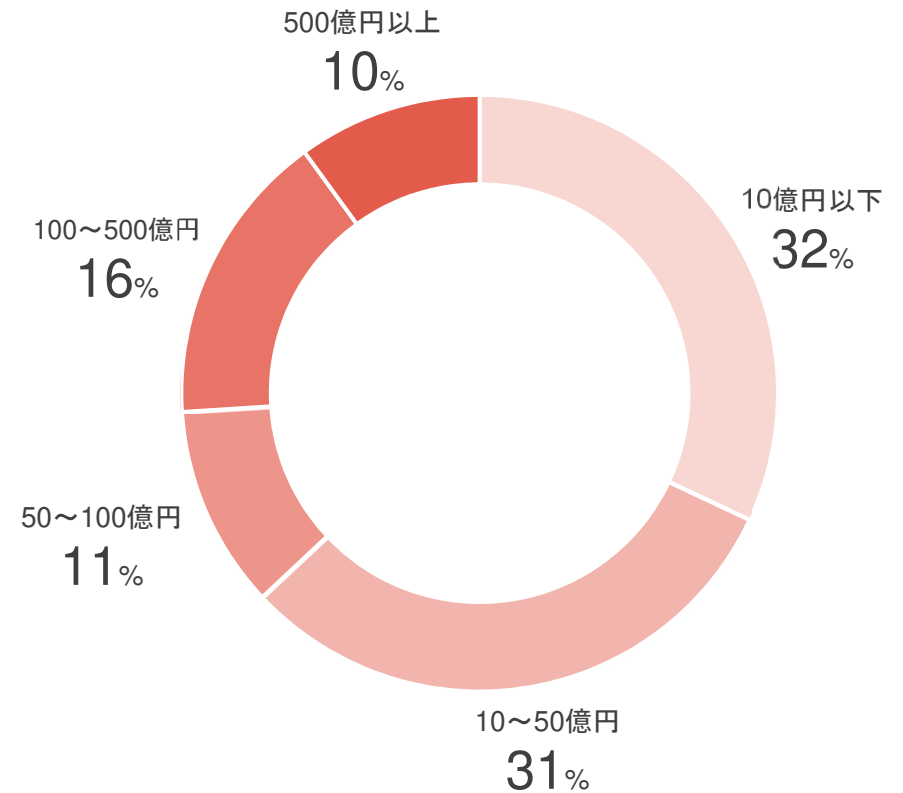
1. 経営コンサルティング事業 — 業種別・機能別コンサルティング —

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』

2020/3期 案件毎のクライアント業種グラフ (案件総数 2,249件)



2020/3期 案件毎のクライアント売上規模割合グラフ

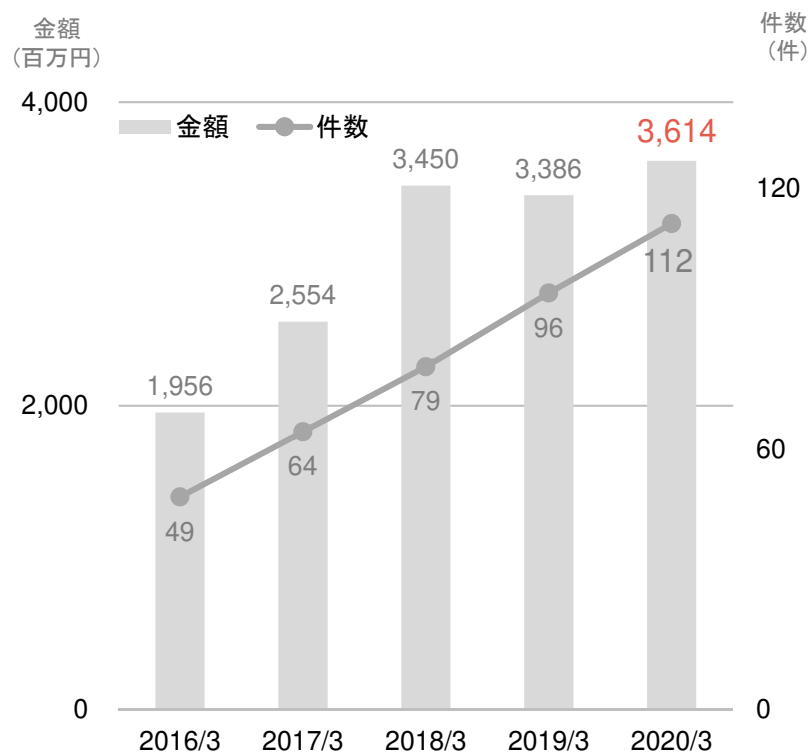


1. 経営コンサルティング事業 –M&Aコンサルティング–

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

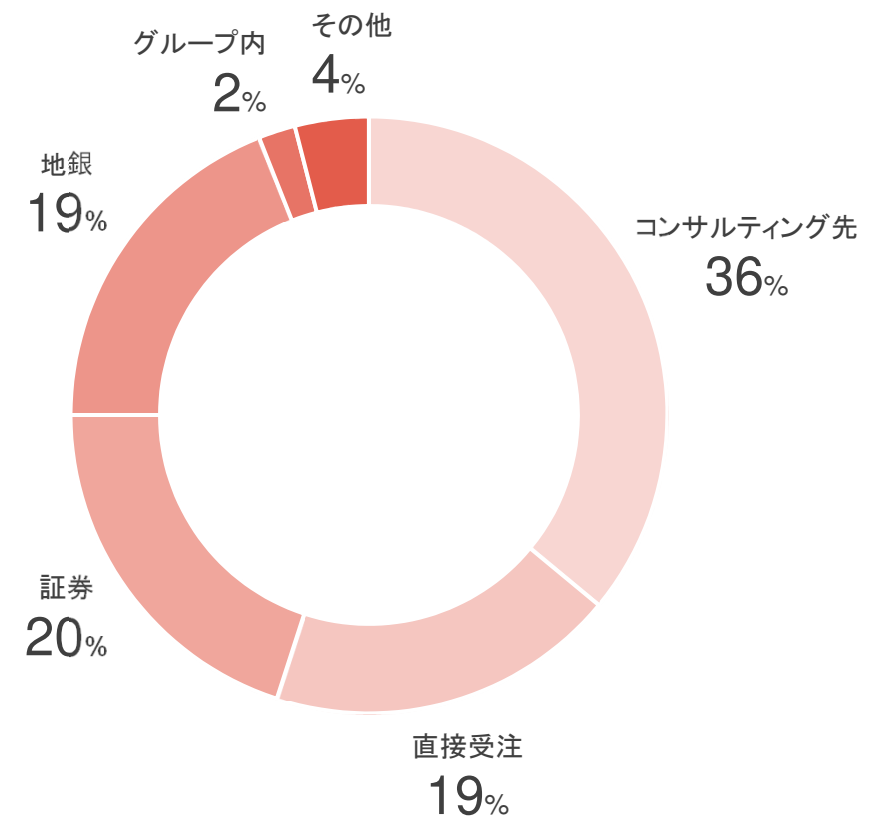
M&A関連売上総利益は、前年度の3,386百万円(96件)から3,614百万円(112件)に

年次別M&A実績



※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

2020/3期 チャンネル別金額構成比



1. 経営コンサルティング事業 –M&Aコンサルティング–

多数の上場会社案件等の実績を有するM&Aアドバイザリーファーム

日本企業関連 公表案件 (AD19a)

案件数ベース/不動産案件を除く

前年比 **-5%** 前四半期比 **-7%**

フィナンシャル・アドバイザー	順位 2019	順位 2018	案件数	市場占有 率	前年比	ランク・リ ュー (億円)
三井住友フィナンシャル・グループ	1	1	183	4.9	-23.1	25,049
みずほフィナンシャルグループ	2	2	143	3.8	-25.9	67,480
野村證券	3	3	118	3.2	0.0	76,150
デロイト	4	5	116	3.1	46.8	17,707
KPMG	5	4	92	2.5	0.0	12,801
かえでグループ	6	6	91	2.4	35.8	19
大和証券グループ本社	7	10	67	1.8	28.8	12,769
三菱UFJモルガン・スタンレー	8	7	61	1.6	3.4	75,624
PwC	9	9	52	1.4	-7.1	7,003
ブルータス・コンサルティング	10	8	40	1.1	-31.0	4,151
GCA	11*	12	33	0.9	-29.8	2,307
ゴールドマン・サックス	11*	14	33	0.9	-13.2	40,751
マクサス・コーポレートアドバイザリー	13*	16*	28	0.8	-6.7	129
山田コンサルティンググループ	13*	11	28	0.8	-42.9	506
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	15	19	27	0.7	-3.6	262
AGSコンサルティング	16	18	25	0.7	-13.8	824
コーポレート・アドバイザーズ	17	15	23	0.6	-36.1	39
フロンティア・マネジメント	18	16*	21	0.6	-30.0	757
JPモルガン	19	22	20	0.5	5.3	42,409
三菱UFJフィナンシャル・グループ	20*	13	19	0.5	-58.7	95
バンクオブアメリカ・メリルリンチ	20*	29	19	0.5	72.7	44,872
ロスチャイルド	22*	30	15	0.4	50.0	13,980
アーンスト・アンド・ヤング	22*	20	15	0.4	-37.5	3,591
バリュアードアドバイザリー	22*	21	15	0.4	-31.8	186
あおぞら銀行	25	54*	14	0.4	600.0	78
市場合計			3,728	100		239,418.1

※表中の*は同順位を表す

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

前年比 **-9%** 前四半期比 **-16%**

フィナンシャル・アドバイザー	順位 2019	順位 2018	案件数	市場占有 率	前年比	ランク・リ ュー (億円)
三井住友フィナンシャル・グループ	1	1	155	5.8	-23.3	21,078
みずほフィナンシャルグループ	2	2	137	5.2	0.0	61,297
デロイト	3	6	100	3.8	75.4	5,437
野村證券	4	3	97	3.7	0.0	135,674
かえでグループ	5	5	89	3.4	39.1	18
KPMG	6	4	76	2.9	0.0	8,199
大和証券グループ本社	7	10	59	2.2	43.9	17,004
三菱UFJモルガン・スタンレー	8	8	51	1.9	0.0	160,039
PwC	9	7	49	1.9	-3.9	6,602
GCA	10	13*	33	1.2	0.0	17,221
マクサス・コーポレートアドバイザリー	11	17	30	1.1	7.1	132
ブルータス・コンサルティング	12*	9	29	1.1	0.0	2,527
山田コンサルティンググループ	12*	12	29	1.1	-21.6	522
ゴールドマン・サックス	14	16	28	1.1	0.0	125,856
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	15	18	25	0.9	0.0	374
フロンティア・マネジメント	16	15	24	0.9	0.0	994
三菱UFJフィナンシャル・グループ	17	11	23	0.9	-42.5	224
AGSコンサルティング	18	19	22	0.8	0.0	696
コーポレート・アドバイザーズ	19	13*	18	0.7	-47.1	39
バリュアードアドバイザリー	20*	21*	16	0.6	0.0	60
JPモルガン	20*	24	16	0.6	23.1	118,504
バンクオブアメリカ・メリルリンチ	22	28	15	0.6	0.0	25,739
ロスチャイルド	23*	31*	14	0.5	133.3	4,389
アーンスト・アンド・ヤング	23*	20	14	0.5	0.0	1,681
クレディ・スイス	23*	21*	14	0.5	-12.5	8,911
市場合計			2,655	100		269,495.9

出典：日本M&Aレビューファイナンシャルアドバイザリー2019年

1. 経営コンサルティング事業 –新型コロナウイルスの影響–

新型コロナウイルス感染症拡大を受けての業績に与える影響と見通し

1. 持続的成長、事業再生、組織人事、コーポレート・ガバナンス、IT

- 受注済み案件：サービス提供のスケジュール変更・内容の変更に柔軟に対応
- 新規引合い(主たるビジネスモデルである金融機関からの顧客紹介)：金融機関の外交活動の制限・顧客との面談が難しいため、受注が厳しい状況
- コロナ影響による急速な業績悪化・資金繰り悪化に関する企業からの相談増加
→ 事業再生コンサルティングに対応できる体制を迅速に構築
- 働き方の価値観変化に伴う組織・業務の改革、事業環境の変化に伴うビジネスモデル再構築に関する相談増加

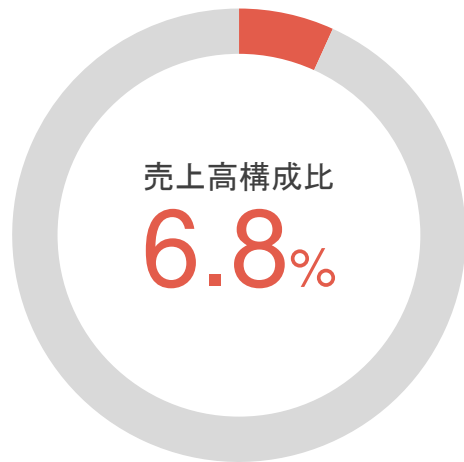
2. 海外事業コンサルティング

- 受注済み案件・新規引合い：大半が中断・延期
- 一方でベトナム等の活動自粛が緩和されてきた国より徐々に新規引合いが出始めている状況
- 今後、日本企業の現地法人の撤退・業務改善の支援、サプライチェーン再構築の支援等の引合いの増加を見込む

3. M&A等資本に関するコンサルティング

- 受注済み案件：大型案件は保留・後ろ倒し、中小型案件は進捗するも買い手の資金調達の問題によりクロージングに至らない案件が出てきている
- 新規引合い：相談ニーズはあるものの意思決定に至らない企業が大半を占める
- 今後、再生型M&A案件の増加を見込む
→ 事業再生コンサルティングと継ぎ目なく対応可能
- 海外渡航制限によりクロスボーダーM&Aはクロージングが困難な状況が当面の間続く見込み

2. 不動産コンサルティング事業



- 即戦力採用が進んでおり、複雑・大型案件の受注及び加工能力の強化が奏功
- 大型案件を売上実現でき、前期比増収増益

単位:百万円

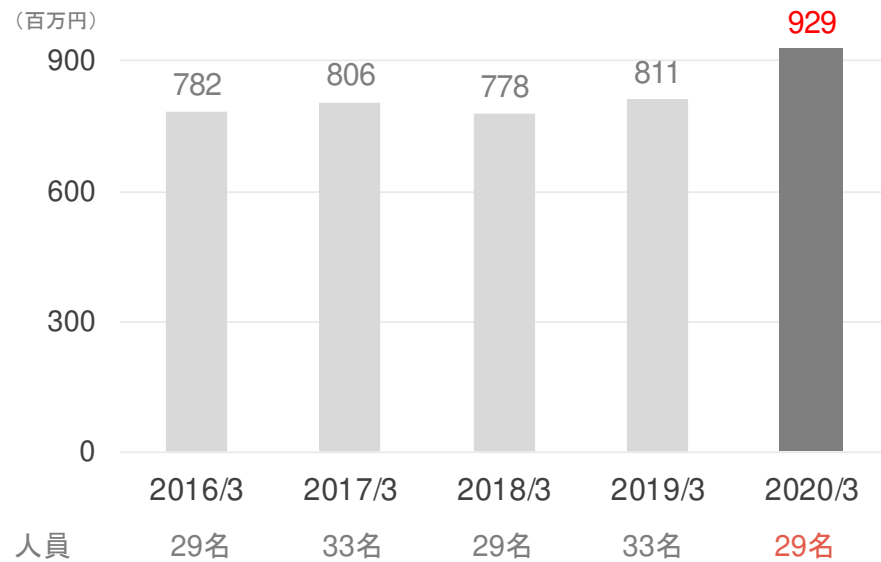
	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結実績	増減額	増減率	2020年3月期 連結業績予想(※)	達成率
売上高	811	929	+117	+14.4%	790	117.6%
売上総利益	555	591	+36	+6.5%	540	109.5%
営業利益	192	230	+38	+19.8%	180	128.0%

※ 2020年3月期連結業績予想数値は、2019年11月7日に公表した修正数値です。

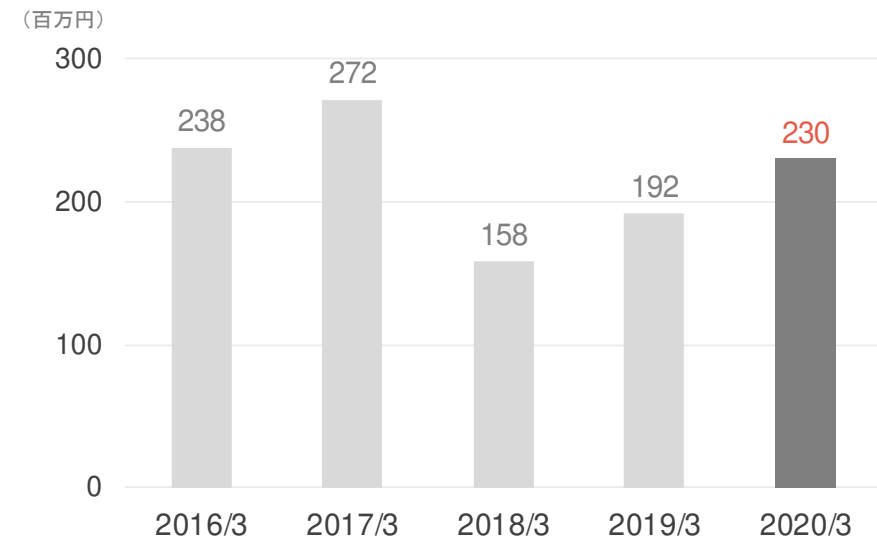
2. 不動産コンサルティング事業

売上高及び営業利益の推移

売上高



営業利益



2. 不動産コンサルティング事業 —新型コロナウイルスの影響—

新型コロナウイルス感染症拡大を受けての業績に与える影響と見通し

- 受注済み案件：現時点で契約解除案件はない一方、決済遅延事案が数件発生
- 新規引合い：提携会計事務所及び顧客との面談が実施できないことから、新規引合い・受注件数ともに大幅に減少
- 不動産市場は急激に鈍化、特に収益用不動産の動きが鈍く、当面、購入検討を控える動きが顕著になると予想
- 2021年3月期上期の取引件数は大幅な減少を予想する一方、下期以降は資金調達を目的とした売却等取引が活発化する可能性あり
- 既存顧客や受注済み案件のフォローを徹底、不動産市況の今後の見通し等の情報発信を積極的に実施

3. 教育研修・FP関連事業



- 相続手続サポート業務は受注状況が順調に推移し役務提供も順調に完了したことから、順調な業績を確保
- 一方、FP資格取得講座・FP関連の実務研修の受注が低調だったことから、全体の業績は減収減益

単位:百万円

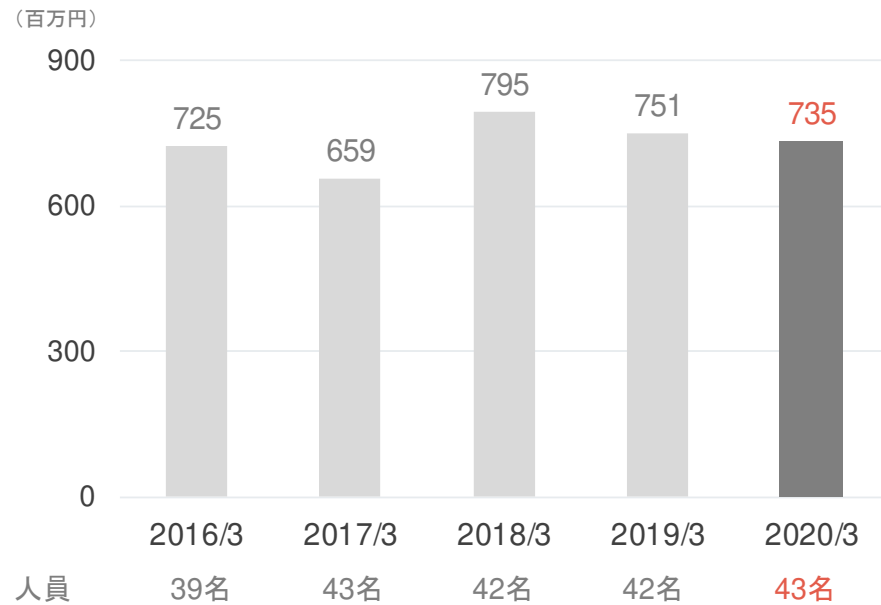
	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結実績	増減額	増減率	2020年3月期 連結業績予想(※)	達成率
売上高	751	735	△ 16	△ 2.1%	740	99.3%
売上総利益	461	457	△ 3	△ 0.8%	450	101.6%
営業利益	41	31	△ 9	△ 23.9%	30	105.5%

※ 2020年3月期連結業績予想数値は、2019年11月7日に公表した修正数値です。

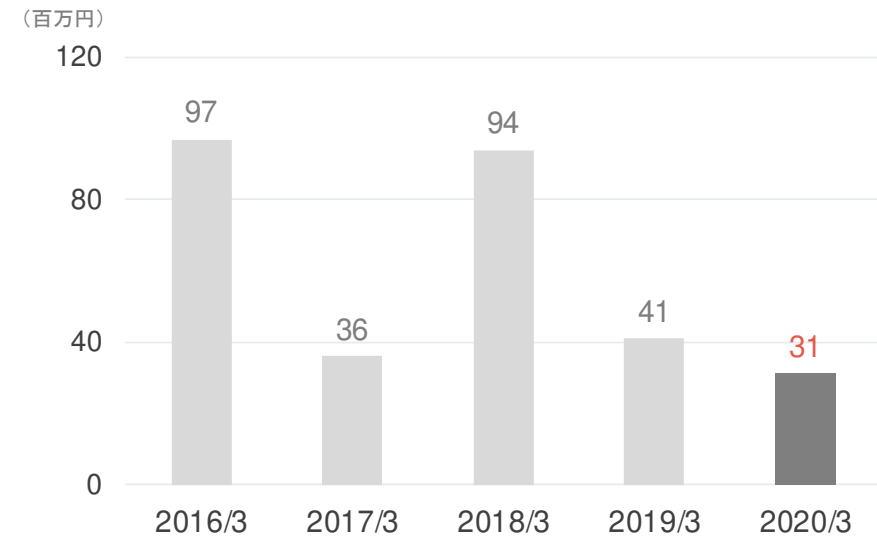
3. 教育研修・FP関連事業

売上高及び営業利益の推移

売上高



営業利益



3. 教育研修・FP関連事業 —新型コロナウイルスの影響—

新型コロナウイルス感染症拡大を受けての業績に与える影響と見通し

- 受注済み案件：企業の大半が集合研修の中止または延期しており、新人社員研修を中止する企業も多数あり
- 新規引合い：FP資格試験の中止を受け、試験対策研修の新規引合い・受注件数は減少する見通し
- 今後、インターネット等を活用した研修の増加を見込み、Web研修教材コンテンツの更なる充実を図る
- 相続手続きサポート業務(相続あんしんサポート)は、提携金融機関の多くが営業活動自粛のため、新規引合いは当面減少する可能性あり

4. 投資・ファンド事業



- 投資先1社の一部株式売却により営業利益を計上
- キャピタルソリューション参考ファンドで3,142百万円(3件)、当社子会社キャピタルソリューション(株)で432百万円(1件)、合計3,574百万円の新規投資を実行
- 2020年3月末投資残高 3,921百万円
 - : 貳号ファンド 347百万円(4件)
 - : 参考ファンド 3,142百万円(3件)
 - : キャピタルソリューション(株) 432百万円(1件)

単位:百万円

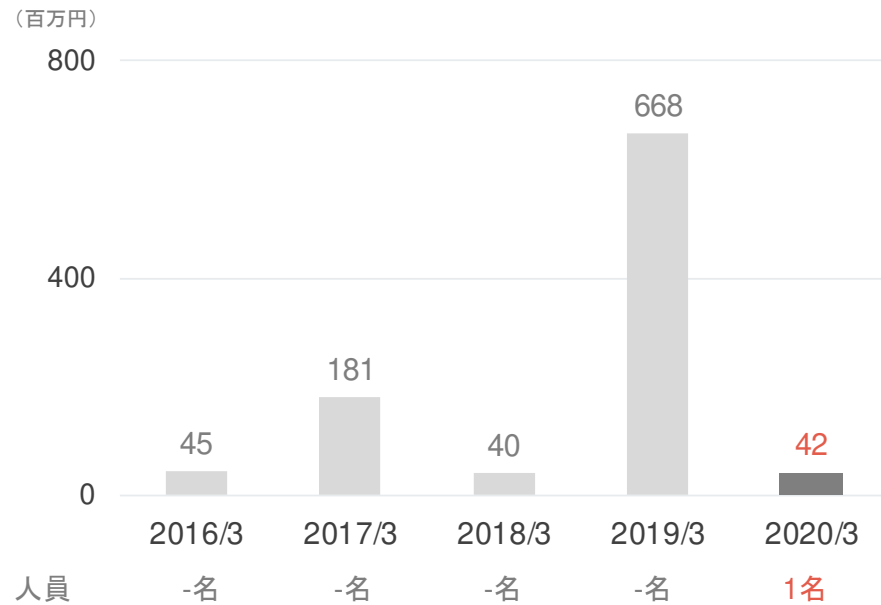
	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結実績	増減額	増減率	2020年3月期 連結業績予想(※)	達成率
売上高	668	42	△ 625	△ 93.6%	1	4,250.3%
売上総利益	254	13	△ 241	△ 94.6%	1	1,357.9%
営業利益	250	6	△ 243	△ 97.2%	△ 10	-

※ 2020年3月期連結業績予想数値は、2019年11月7日に公表した修正数値です。

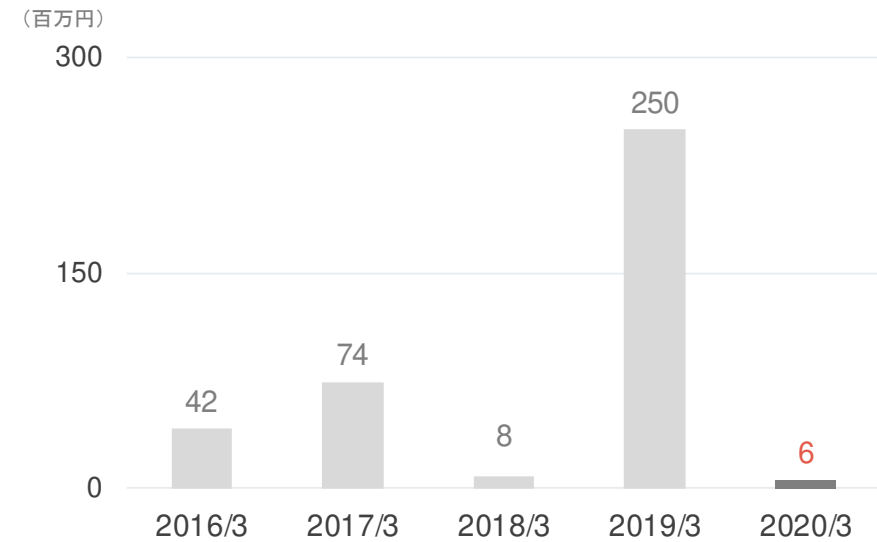
4. 投資・ファンド事業

売上高及び営業利益の推移

売上高



営業利益



4. 投資・ファンド事業 —新型コロナウイルスの影響—

新型コロナウイルス感染症拡大を受けての業績に与える影響と見通し

- 既投資案件：定期的なモニタリングの更なる徹底と、早期回収の可能性を含めスケジュールの再検討実施
- 新規投資案件：ソーシング機能を有する金融機関の新規提案業務の停止により面談件数は減少
- 今後、未上場株式の評価下落、未上場会社株式のキャッシュ化ニーズが高まる可能性から、優良未上場企業を対象に案件の発掘・投資の検討を慎重に実施

● 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、その後、株主構成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

新型コロナウイルス感染症拡大を受けて —企業価値維持・向上に向けた対応—

1. 事業再生ビジネスへの取り組み

当社のコンサルティング業務は、「事業再生コンサルティング」からスタート

主要部門の部門長やシニアコンサルタントは、事業再生コンサルティングの経験者が多数在籍

今後、案件の急増が見込まれる「事業再生コンサルティング」に関する研修を、若手社員や他の事業領域のコンサルタント向けに実施し、全社をあげて取組む体制を構築

事業開始	1990年代	不良債権処理問題	1997年、事業再生の重要性が認識されつつある時代に、事業再生ビジネスをスタート。紹介元である金融機関の取引先の事業再生に向け、企業・金融機関とともに現場に深く入り込んで着実に対応。
組織化 対応力強化	2008年	リーマンショック	事業再生の対応件数の積み上がりとともに組織・人員体制も強化。当初は業務を通じてのOJTが大半であったが、組織対応力、品質、生産性の向上に向けナレッジを整備。各種実務研修も体系的に実施。
より一層の 社会貢献	2011年	東日本大震災	日本を震災が襲った際には、当該地域の地方銀行からの要請もあり拠点を開設。深い悲しみと未曾有の事態に経営者が呆然となり先が見えない中、企業の存続のためにしっかりと寄り添い続けた。
	2016年	熊本地震	
	2020年	新型コロナウイルス	今回の新型コロナウイルス感染症拡大に際しても、全国の中小企業の経営危機の対応に資する情報を発信。更に、事業再生を必要とする企業が今後急増することが見込まれるため、全社をあげて取組む体制を構築。

1. 事業再生ビジネスへの取組み – 事業再生コンサルティング役務実績 –

事業再生ADRをはじめ、数多くの私的整理(抜本再生)にかかる支援実績が当社の強みの源泉

事業再生ADRの利用実績総数(※)は、申請:72件(2019年3月末時点)

当社が支援した事業再生ADR手続(2008年度～)については、申請9件、うち成立9件 (2019年4月末時点)

※出所:経済産業省「事業再生ADR制度について」

抜本策に関する当社の実績(抜粋)

NO	区分	案件の特徴	業種
1	再生ADR	100行・リース・建設会社リスク	ホテル
2	再生ADR	不適切会計→MA(スポンサー型)	建設
3	再生ADR	同上	建設
4	再生ADR	上場維持→プレDIP→直接放棄+DES+割当増資	不動産
5	再生ADR	上場維持→リスク+社債権者直接放棄	不動産
6	再生ADR	第2会社+DDS	船舶
7	再生ADR	不適切会計→MA(スポンサー型)	アパレル
8	再生ADR	第2会社+債権譲渡・放棄	アパレル
9	再生ADR	第2会社(スポンサー型)	製造
10	REVIC	MA(売手FA)	小売
11	REVIC	第2会社(スポンサー型)	卸売
12	RCC	直接放棄+DES+DDS	製造
13	RCC	リファイナンス(債権買戻)	住宅
14	産活法	中小機構保証(50%)	機械卸
15	私的整理	公庫劣後ローン+シ・ローン	建設
16	協議会	第2会社+地域3社統合	建設

NO	区分	案件の特徴	業種
17	協議会	第2会社+求償権消滅保証	旅館
18	協議会	暫定リスク→DDS	建設
19	協議会	DDS→第2会社	住宅
20	産業支援	超長期リスク+利子補給	産廃
21	震災機構	債権買取+DDS	水産
22	私的整理	リスク中のABL(売掛)活用	製造
23	私的整理	リスク中のABL(在庫)活用	卸売
24	私的整理	不採算事業のMA(売り手)	建設
25	私的整理	MA+借入完済	GS
26	私的整理	MA+特別清算	小売
27	私的整理	海外DD+海外撤退	製造
28	私的整理	サービサーによる放棄	不動産
29	私的整理	再生ファンドによる放棄	小売
30	廃業	廃業+不動産賃貸へ転換	卸売
31	民事再生	プレパッケージ型M&A	小売
32	破産	破産+M&A	サービス

1. 事業再生ビジネスへの取組み — 事業再生型M&Aニーズへの対応 —

役務の特徴

- 「承継お悩み先(承継先が決められずにいるお客様)が親族承継、役員等(MBO)、第三者(M&A)のそれぞれの選択肢をすべて検討し、納得のいく承継先を意志決定する」を支援
- コンサルメンバー(業種、機能別コンサルタント等)と協働することにより、企業の経営課題解決ニーズとして、M&Aを提案(成長戦略のためのM&A、バリューアップ後のM&A等)。
- 海外連携先及び海外事業本部(海外拠点含む)との協業により、中堅・中小企業の海外進出ニーズに対応

FA業務・M&A周辺業務までをワンストップで対応

	初期相談	マッチング	トップ面談 基本的な条件交渉	基本合意	デューデリ ジェンス (DD)	最終契約 クロージング	統合後の 経営	
お客様に 対応頂く事項	ニーズの整理・FA 契約	対象企業決定	トップ面談、基本条件の決定等		資料開示・最終条件決定		統合作業	
アドバイザー サービス	ヒアリング・ターゲット選定	簡易DD(財務・税務等)						
	NNシート作成	ストラクチャー構築 タックスプラン検討		Valuation				
	IM作成	基本合意契約書、最終契約書の他、適時開示書類等、各種 Documentation						
	アタックリスト作成	相手先との交渉(価格・条件)			クロージング 手続			
コンサルティング サービス	ディールのトータルコーディネイト(利害関係者との調整・スケジュール管理・必要手続き管理など)							
					統合後のプランの策定		統合プラン 実行支援	
					事業DD、財務DD (法務DD、税務DD)			

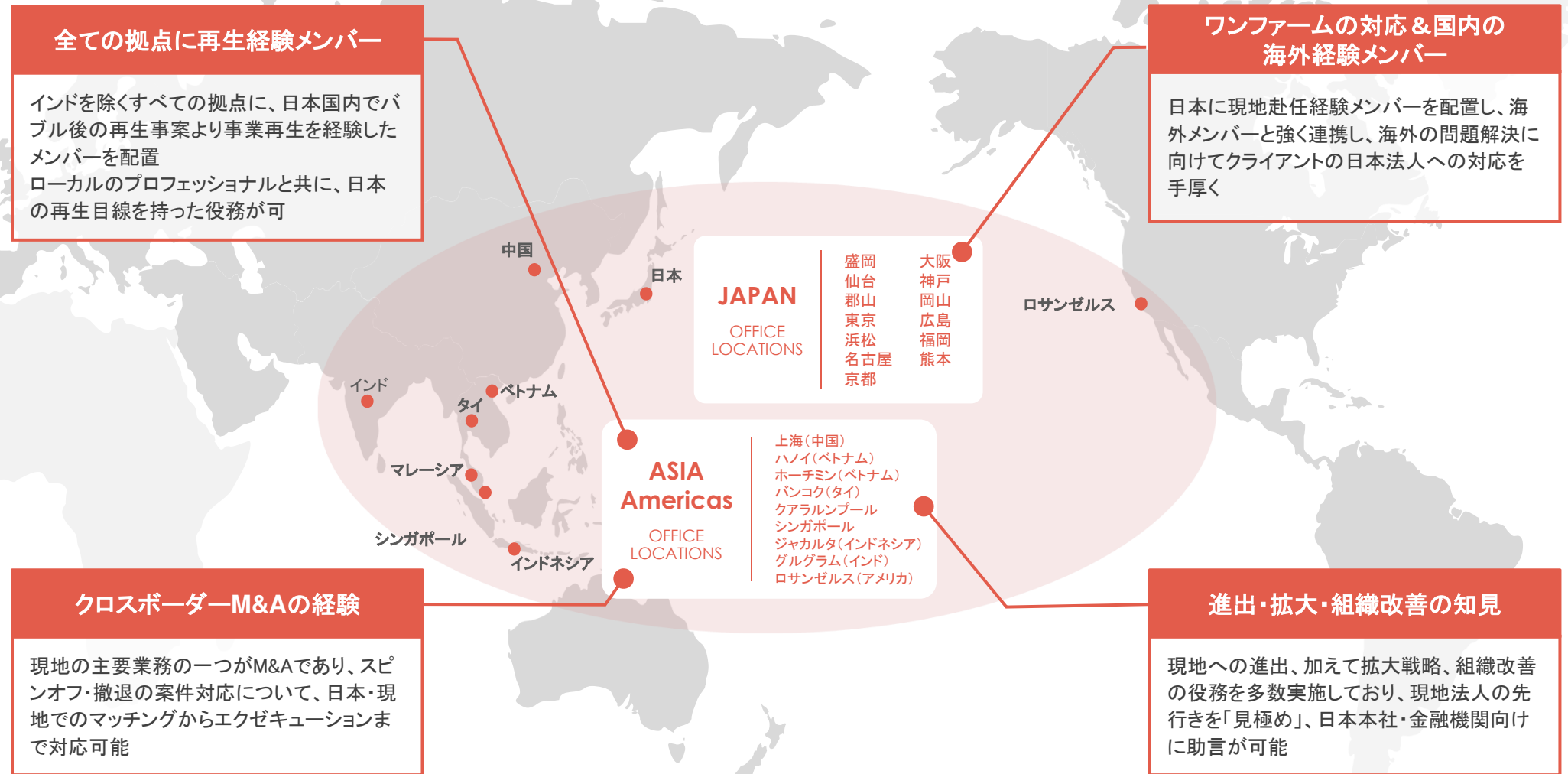
対応領域



1. 事業再生ビジネスへの取組み – 海外事業における再生ニーズ対応 –

アジア各国・米国に直接の拠点を持ち、日本にて事業再生を経験したメンバーを配し、現地会計士の採用も行い体制を整備
DD・撤退・改善・M&A等、「ワンファーム」として日本の組織と連携

当社及び当社子会社Spireの拠点あり(●)



2. 持続的成長のための全社的な取組み – 社会に対する情報発信(ESGの「S」) –

新型コロナウイルスの影響による中小企業の経営危機への対応について解説したレポート、動画を公開

レポート掲載(一般向けHP公開)

※最新情報に対応し、随時更新

■ 2020/4/7

『新型コロナウイルス感染症がもたらす経営危機に対し今やるべきこと』
新型コロナウイルスの影響による中小企業の経営危機に対応する関連融資制度の情報及び危機対応策などを記載

■ 2020/4/16

『新型コロナウイルス感染下における海外のビジネス環境』
シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナム、中国、アメリカの各国における、経済状況や政府の対応、出入国規制、財政支援策などを記載

金融機関向け情報提供

- 行員・社員向けの研修コンテンツとして、「新型コロナウイルス対応情報」・「事業再生」等々のレジュメ・動画を提供

動画: YouTube配信(一般向けHP公開)

■ 2020/4/15

『新型コロナウイルス感染症がもたらす経営危機に対し経営者が今やるべきこと』

■ 2020/4/16

『社労士からの解説！
経営者のための新型コロナ対応雇用調整助成金について』

■ 2020/4/24

『現地赴任者が語る「アメリカにおけるコロナ対応策(法人編)等』』

■ 2020/5/1

『現地赴任者が語る「シンガポールにおけるコロナ対応策(法人編)等』』

■ 2020/5/15

『現地赴任者が語る「タイにおけるコロナ対応策(法人編)等』』
『現地赴任者が語る「ベトナムにおけるコロナ対応策(法人編)等』』



YouTube 当社公式チャンネル

(https://www.youtube.com/channel/UCMFHy0hjadaiQKFDmCTQuCw?view_as=subscriber)

2. 持続的成長のための全社的な取組み —従業員のリスク管理、労働環境整備(ESGの「S」)—

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、在宅・モバイルワーク対応
収束後を見据えた働き方改革の更なる推進

企業活動の継続手法等

在宅勤務・モバイルワーク勤務推進(3/2～現在)

76%の社員が在宅勤務またはモバイルワーク勤務 (5/15最新調査より)

時短勤務ルール導入(4/13～現在)

在宅勤務が行えない社員は、通勤に伴う業務の負荷軽減・時差出勤への協力の観点から、
緊急事態宣言期間において就業時間を10時30分～16時30分に短縮
解除後は、地域に応じて就業時間を適宜見直し

社員間コミュニケーション

業務の質・生産性向上、また在宅勤務者のメンタル面を考慮し、業務に関するWeb会議の他、
チームごと毎日のWeb雑談タイムや、Web朝礼等を実施

新型コロナウイルス感染症収束後を見据えた働き方改革の推進

- 本社及び地方支店等におけるオフィスの機能見直し
- 在宅勤務及びモバイルワークに必要なツールの充実
- 新たなコミュニケーションの仕組みを立上げ(当社風土・文化の維持及び向上を目的) 等

最近の活動状況

1. 情報発信活動 – セミナー開催 –

**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**

2020年3月期のセミナー開催状況

15テーマ、計40回開催

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
7月 海外戦略セミナー 模倣品問題の現状と課題	東京
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
7-8月 手段としての「M&A」「事業承継」	東京・大阪・名古屋
9月 今日から使える中国不正検知と予防のテクニック	東京・大阪・名古屋
9-10月 時価総額向上の「仕組」と「仕掛」	東京・大阪
10月 上場会社における役員報酬の最新動向	東京・大阪
10月 現場のプロが語る、中国からASEANへの生産移管実務のポイント	東京・大阪
11月 タイ進出済日系企業の直面する課題と対策	東京・大阪・名古屋
12月 ハワイ投資セミナー ～M&Aおよび不動産投資のポイント～	東京
2-3月 買手企業が知っておくべき成長戦略としてのM&A	東京・大阪 名古屋・福岡
3月 M&A個別相談会	東京

2021年3月期のセミナー開催状況

WEBセミナーを随時実施予定

セミナー内容	開催地
6-7月 中国事業の見極めと撤退実務 前編/後編	オンライン

セミナー案内

【2019年9月開催】中国セミナー 

今日から使える中国不正検知と予防のテクニック
～現地の最新事例と親会社としての準備と対策～

対象 経営者、海外子会社管理部門、内部監査実施
開催期間 2019年9月10日、17日、18日
会場 名古屋、大阪、東京



終了

事業を活かす！  

手段としての「M&A」「事業承継」
「事業の承継」を正しく実行するために準備すべきこと

対象 経営者、後継者、経営幹部
開催期間 2019年7月19日、23日、26日・8
会場 大阪・名古屋・東京



終了

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

1. 情報発信活動 – 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

新型コロナウイルスのビジネスへの影響に関するレポートも配信

2020年3月期に掲載したレポート

計58件掲載

4月	タイ生活者の食に関する調査レポート2019
4月	中国越境EC市場の動向
4月	タイの水産・水産加工業界の現状と今後の見通し 前編・後編
4月	インドネシアの食品市場の動向2019
4月	タイにおける自動車の割賦販売およびリース・レンタルの状況
4月	タイランド4.0と近年の投資動向 前編・後編
4月	タイでの事業展開に有効なガバナンスのポイント
4月	シンガポールのマクロ環境
4月	シンガポールの食品業界の動向
5月	タイ進出時に最低限知っておくべき法務上のトピック
5月	中国が直面する「人手不足」とその対策としての「自動化」
5月	タイ進出後、日系企業が直面する課題
5月	日本とベトナムにおけるお墓の違い
5月	タイ事業の見極め並びに撤退
5月	タイ事業における典型的なトラブル・不正事例
6月	中国における日本酒業界の現状と日本企業のビジネスチャンス 前編・後編
6月	中国アニメ・漫画産業の現状及び日本企業進出のビジネスチャンス 前編・後編
7月	タイのエネルギーセクターの現状と展望
7月	インドネシア中間所得層の食に関するレポート2019
7月	中国における半導体産業市場の動向 前編・後編
8月	タイの高齢化に関わる事業のトレンド 前編・後編
8月	上海食品市場の動向及び日系企業進出の可能性
9月	タイにおける交通インフラ開発工事
9月	新在留資格「特定技能」について
11月	中国におけるスーパー・コンビニ業界の動向 前編・後編
11月	ミャンマーで知財4法(商標法、工業意匠法、特許法、著作権法)が成立 ①・②
11月	ミャンマーにおける会計年度の変更と年次株主総会
1月	中国の化粧品・コスメ市場と消費者の消費行動の特性 前編・後編
1月	ミャンマーにおけるマネーロンダリング規制強化の動きについて
1月	海外展開の検討プロセス

1月	タイの牛乳・乳製品市場 前編・後編
1月	タイ不動産開発市場の注目トレンド
2月	中国・外商投資法の施行に伴う組織構造変更のポイント
2月	新型コロナウイルス感染症について 上海の労働に関する特別な取り扱い①
2月	中国保育産業への外資参入について
2月	新型コロナウイルス感染症について 上海の企業負担軽減の救急措置①
2月	新型コロナウイルス感染症について 中国の防疫に係る税金優遇措置
2月	新型コロナウイルス感染症について 上海の労働に関する特別な取り扱い②
2月	新型コロナウイルス感染症について 上海市が28箇条の救済措置を発表
2月	タイの不動産建設および不動産開発 前編・後編
2月	新型コロナウイルス感染症について 中国現地法人の経営回復に向けたステップ
2月	タイの民間病院 前編・後編
3月	新型コロナウイルス感染症について 上海における上海以外の地域からの入境者対応策
3月	中国コールドチェーン物流市場動向 前編・後編
3月	インドのEコマース市場と物流

2021年3月期に掲載したレポート

引き続き月間3~4本のレポートを掲載予定

4月	中国のベビー・マタニティ用品
4月	中国におけるシルバーサービス業界の動向



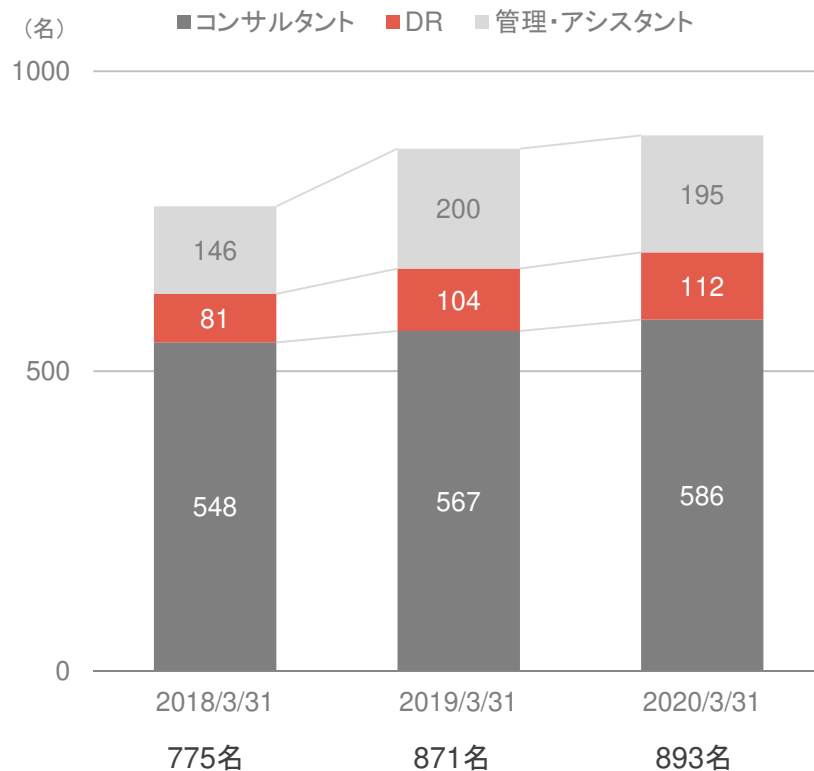
その他今後の海外レポート更新 (https://www.yamada-cg.co.jp/contents/international_business/)

2. 人材育成・体制整備

新規採用は慎重にしつつ、既存メンバーの育成・定着率向上に注力

研修やナレッジ集約等によりコンサルタントの質向上、対応力強化のための施策等優秀な人材育成に取り組む

人員構成



採用及び人材育成方針

新卒

毎年約20名の新卒を採用(2003年4月に1期生入社)

2020年4月:21名入社、新卒採用メンバーは総勢180名に

入社後は主として事業再生チームに配属、3年間でコンサルタントとしての基礎を習得

中途(コンサルタント)

採用は稼働状況を見極めながら慎重に判断

既存コンサルタント含め(領域問わず)、事業再生スキル習得のための研修実施

DR

※DR: 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

採用は稼働状況を見極めながら慎重に判断

各人の志向に合わせた育成に加え主に汎用スキルを中心に研修等を追加実施

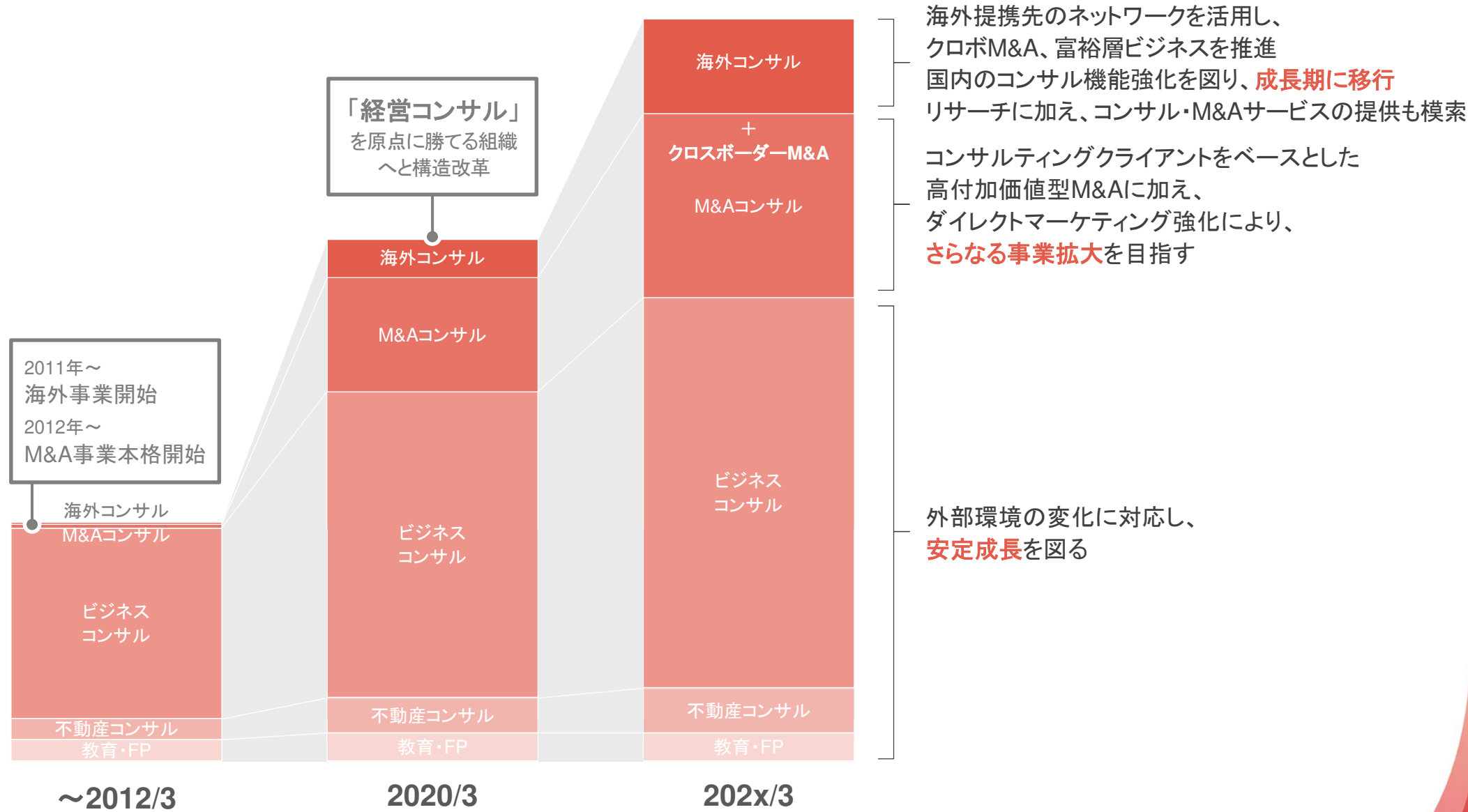
その他持続的成長のための取組み

社内Web研修の実施、ナレッジ集約等の推進

経営やビジネスの幅広い課題にワンストップで応えられるメンバーを育成するため、OJTに加えてWeb研修を実施

各コンサルタントが持つナレッジの全社共有を推進するためのプロジェクトを組成し、顧客のあらゆる課題への対応力強化

3. 今後の企業成長イメージ



3. 今後の企業成長イメージ –グローバル・ネットワーク:各提携先の位置づけと特徴–

日系企業が進出している地域のほぼ全てに提携先ネットワークを構築しており、シームレスな対応が可能
 全地域でM&Aのネットワークを構築済みで、カーブアウトやスピノフを現地で対応可能

当社及び当社子会社Spireの拠点あり(●)
 海外提携先拠点のみ(■)



EUROPE AMERICAS
Partners

Takenaka Partners
 米国におけるセル・バイ両サイドのFA。財務・ビジネスのDD対応可能。
CLAIRFIELD
 欧州・米州におけるセル・バイ両サイドのFA。財務・ビジネスのDD対応可能。
Grant Thornton
 世界6大ネットワークファームの一つ。特に欧米においてはアドバイザーの組織が強く、現状把握・現地のコンサル対応が可能。

China
Partners

中国

YINGKE

UDC

インド

spire

タイ

ベトナム

マレーシア

TOYO

TOYO BUSINESS GROUP

盈科法律事務所
 大手弁護士事務所。撤退・再生事業で労務も含め対応。
上海外聯発商務諮詢有限公司
 上海市政府系のコンサルティングファームで、政府向けの対応や中国企業側のアドバイザーとして連携。

ロサンゼルス

Takenaka Partners LLC
Investment Banking & Consulting

ASIA
Partners

Spire(アジア各国)
 新興国向けの調査会社。現地提携先のマッチングを実行可能。
TOYO Business(タイ)
 人事・管理体制等、現地法人のあらゆる改善必要項目の対応が可能。
ZICO Holdings(アジア各国)
 弁護士法人母体のコンサルファーム。セル・バイ両サイドFA、組織改善対応可能。
Japan Asia Consultants(インドネシア)
 インドネシア進出及び進出後のあらゆるご相談に対応(会計・税務・人事労務・VISA申請等)。

シンガポール

インドネシア

ZICO HOLDINGS INC.

JAC
PT. Japan Asia Consultants

WSG

2019年度より世界100カ国以上をカバーする、独立系かつトランザクションに強い弁護士ネットワークに加盟。各国における法務DD、トランザクション対応が可能。

CLAIRFIELD INTERNATIONAL

Takenaka Partners LLC
Investment Banking & Consulting

CLAIRFIELD INTERNATIONAL

参考資料 会社紹介

1. 当社の概要

当社は、約600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経営コンサルティングを中核事業とし、年間2,000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
英語名	YAMADA Consulting Group Co., Ltd.
設立	1989年7月10日
代表者	代表取締役社長 増田 慶作
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
資本金	15億9,953万円
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/
上場取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	4792
決算期	3月31日
連結事業内容	経営コンサルティング事業 教育研修・FP関連事業 不動産コンサルティング事業 投資・ファンド事業
従業員数	876名（臨時従業員含む。2020年4月現在）

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2,000件超の実績により
課題解決の事例が豊富



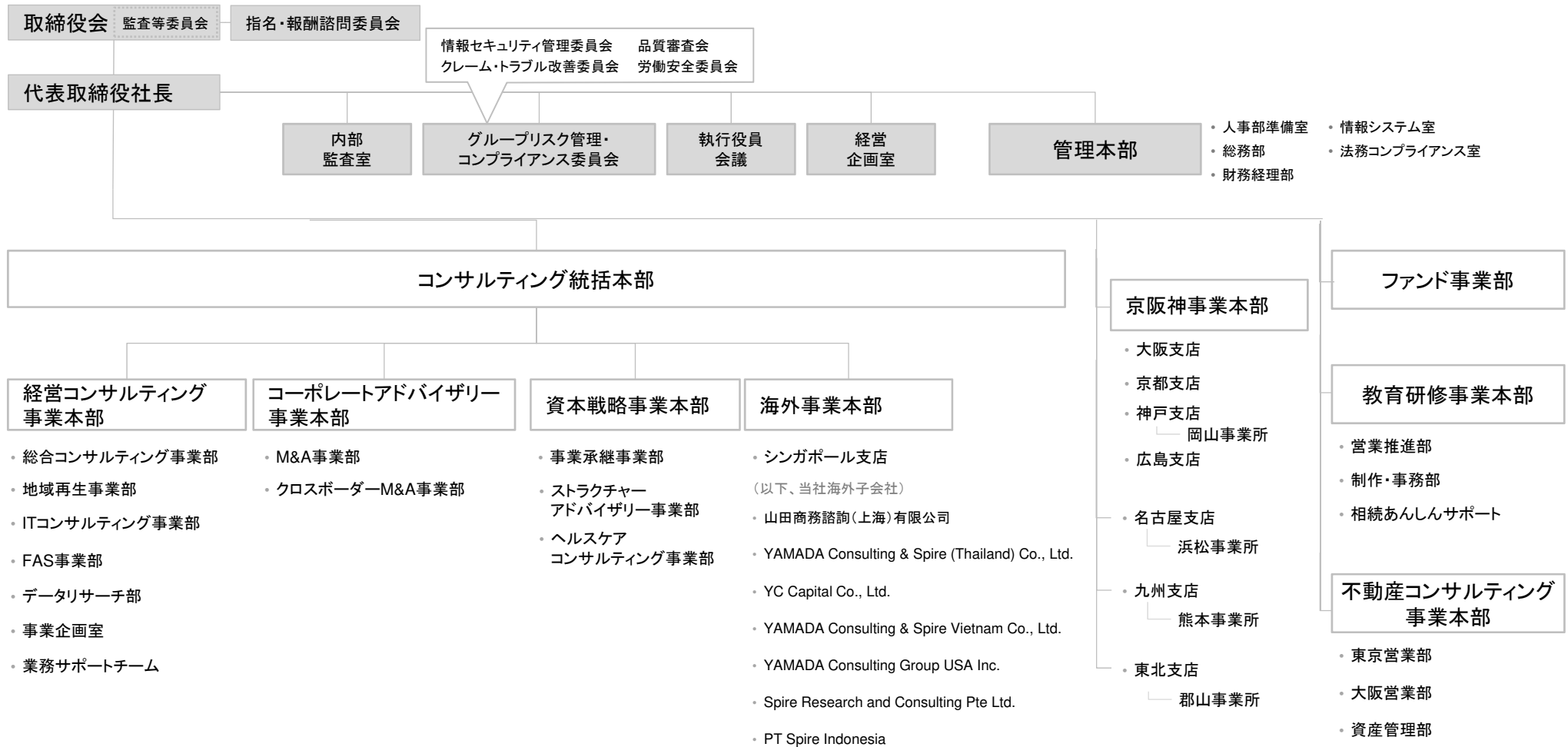
一部上場コンサル

東証一部に上場している
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

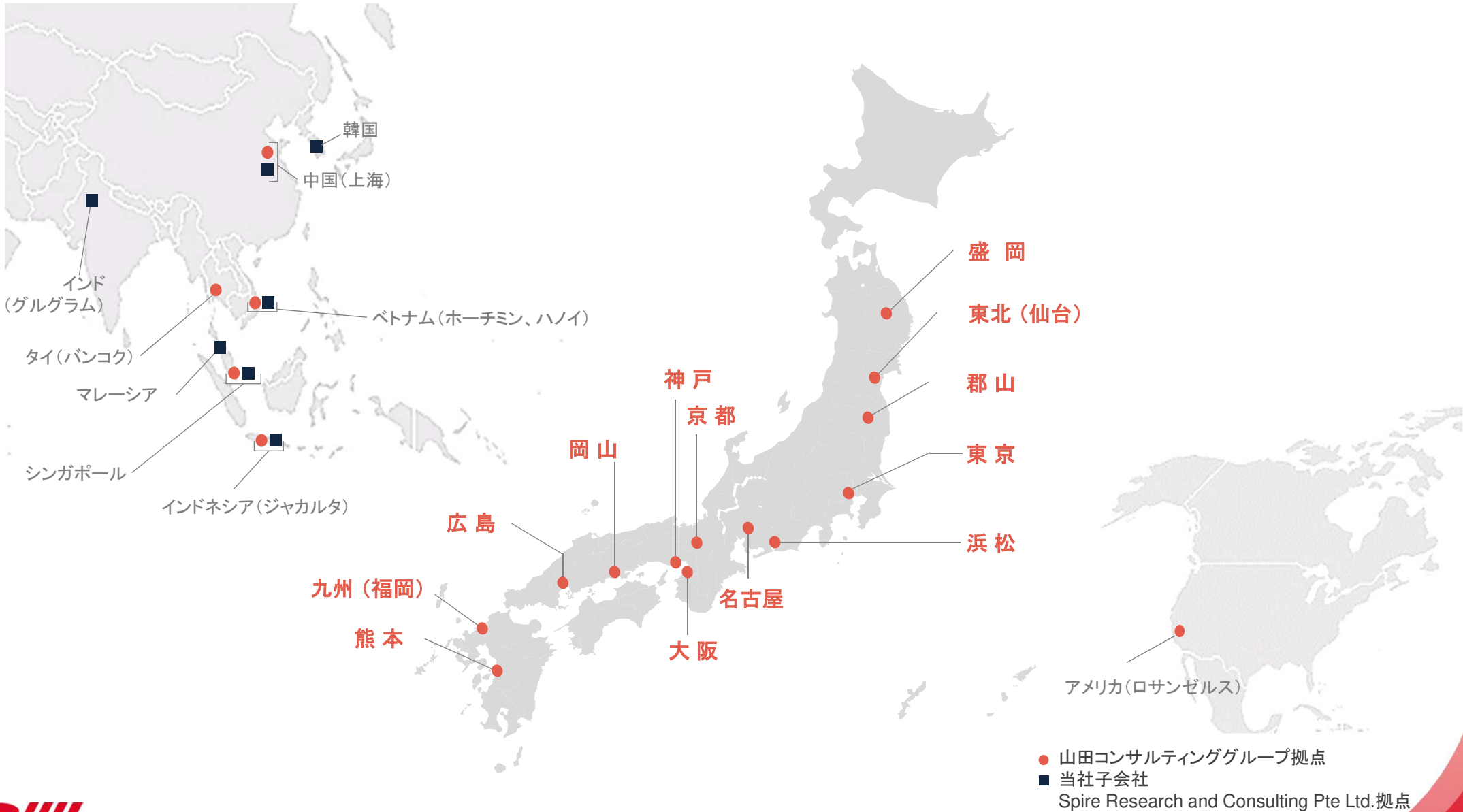
2. 2021年3月期の組織体制



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 (ファンド事業部 所管)

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



4. 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



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こと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