

2021年3月期 第2四半期決算説明会

2020年11月13日



山田コンサルティンググループ株式会社

CONTENTS

第2四半期 決算概要・ 通期業績予想

- 1. 第2四半期決算のポイント ... 3
- 2. 連結損益計算書概要 ... 4
- 3. 連結業績推移 ... 5
- 4. 連結貸借対照表概要 ... 6
- 5. 2021年3月期 通期連結業績予想 ... 7
- 6. 株主還元 ... 8

認知度向上・ 情報発信活動

- 1. M&Aビジネスの認知度向上活動 ... 31
- 2. 情報発信活動 ... 32

セグメント別 第2四半期 決算概要・ 通期業績予想

- 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 ... 15
- 3. 教育研修・FP関連事業 ... 18
- 4. 投資・ファンド事業 ... 21

参考 会社紹介

- 1. 当社の概要 ... 36
- 2. 2021年3月期の組織体制 ... 37
- 3. 国内外の拠点展開 ... 38
- 4. グローバル・ネットワーク ... 39
- 5. 事業領域 ... 40

企業価値 維持・向上に 向けた取組み

- 1. 事業再生ビジネスへの取組み ... 25
- 2. 持続的成長のための全社的な取組み ... 27
- 3. 今後の企業成長イメージ ... 29

2021年3月期 第2四半期決算概要 及び 通期連結業績予想

1. 第2四半期決算のポイント

総括

単位:百万円

	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減率
売上高	6,301	5,618	↓10.8%
営業利益	916	244	↓73.3%

- 新型コロナウイルスの影響を受けて、営業活動・顧客面談が十分に行えなかった
- 特に、M&A案件(海外含む)が中断・遅延等により売上実現できなかったこと、不動産コンサル事業において決済遅延が生じたこと等から、前年同期比減収減益

単位:百万円

セグメント

		2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減率	決算のポイント
経営コンサルティング事業	売上高	5,554	4,706	↓15.2%	金融機関の外交活動制限、またM&A・海外等の案件の一時中断等により前年同期比減収減益
	営業利益	804	123	↓84.6%	
不動産コンサルティング事業	売上高	361	290	↓19.6%	受注済案件・相談案件に十分な営業活動が行えず、案件進捗が遅延
	営業利益	72	14	↓79.8%	
教育研修・FP関連事業	売上高	403	266	↓34.0%	企業研修・FP資格取得講座の中止・延期を受け、前年同期比大幅減収
	営業利益	40	△11	-	
投資・ファンド事業	売上高	0	366	↑45,546%	投資先2社の株式売却によるキャピタルゲインを計上 (1社は一部株式売却)
	営業利益	△1	118	-	

2. 連結損益計算書概要

単位:百万円

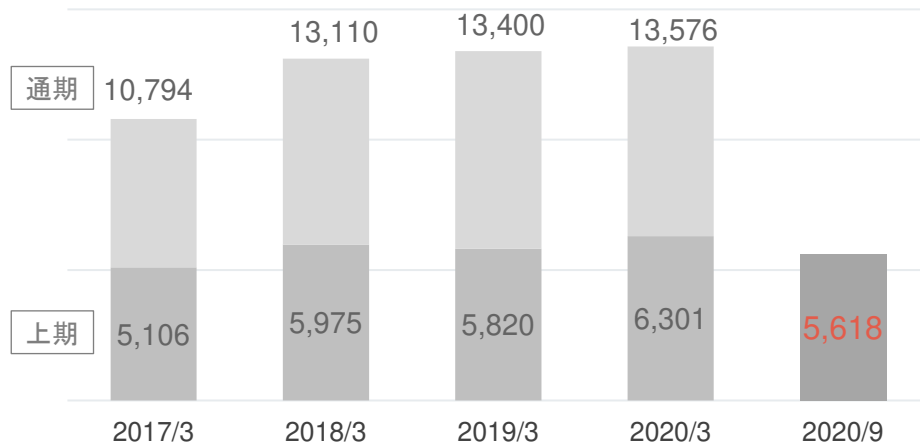
	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率
売上高	6,301	5,618	△ 683	△ 10.8%
売上原価	836	884	+48	+5.7%
売上総利益	5,464	4,733	△ 731	△ 13.3%
販管費	4,548	4,488	△ 59	△ 1.3%
営業利益	916	244	△ 671	△ 73.3%
経常利益	895	220	△ 674	△ 75.3%
税引前四半期純利益	862	(注) △ 81	△ 944	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	582	△ 44	△ 627	-

(注) 当第2四半期連結累計期間において、役員特別功労金300百万円を特別損失として計上

3. 連結業績推移

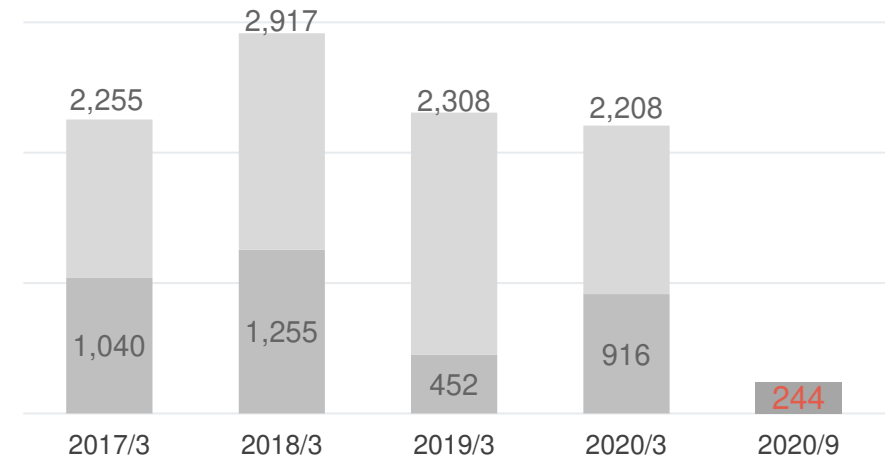
売上高

(百万円)



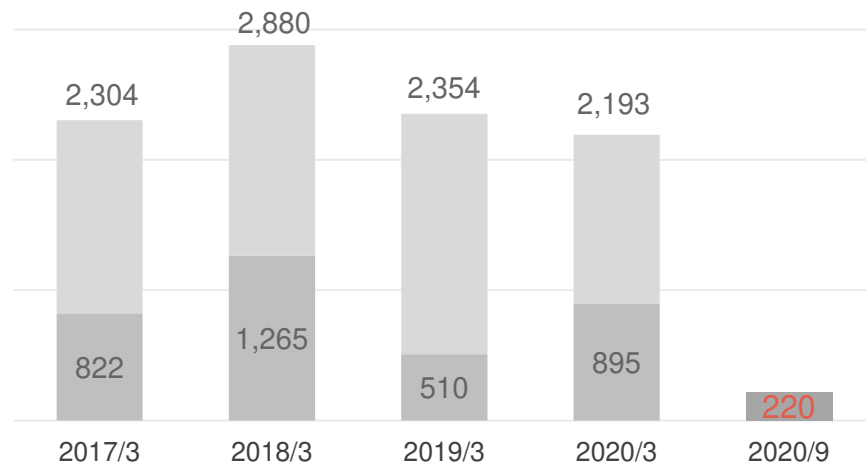
営業利益

(百万円)



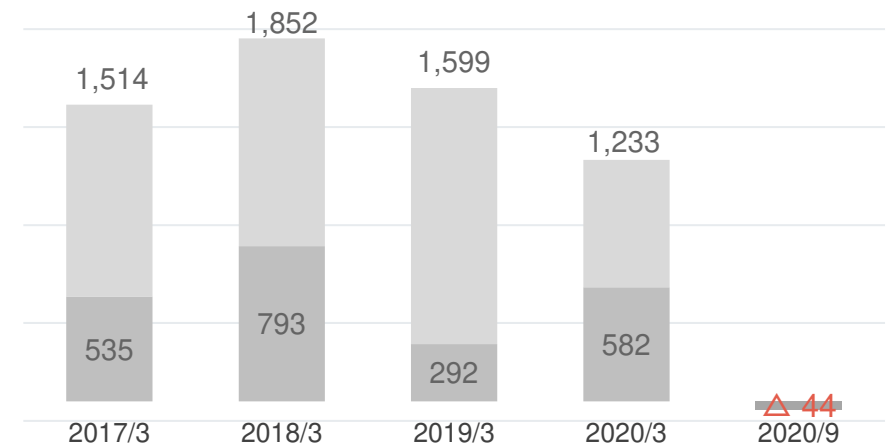
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



4. 連結貸借対照表概要

単位:百万円

		2020年3月期末	2021年3月期 第2四半期末	増減額
資産の部	流動資産	12,144	11,582	△562
	固定資産	2,866	3,003	+136
	有形固定資産	503	487	△15
	無形固定資産	172	178	+6
	投資その他資産	2,189	2,336	+146
資産合計		15,010	14,585	△425
負債の部	流動負債	2,926	3,003	+76
	固定負債	83	96	+12
	負債合計	3,010	3,099	+89
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	10,796	10,316	△479
	自己株式	△ 525	△523	+1
	株主資本合計	11,870	11,392	△478
	その他の包括利益累計額	△ 12	△31	△19
	新株予約権	27	29	+2
	非支配株主持分	115	95	△19
	純資産合計	12,000	11,485	△515
負債純資産合計		15,010	14,585	△425

5. 2021年3月期 通期連結業績予想

単位:百万円

連結業績	2021年3月期 通期 連結業績予想	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	進捗率	2020年3月期 通期 連結業績実績	前期比 増減率
売上高	13,950	5,618	40.2%	13,576	+2.7%
営業利益	1,400	244	17.4%	2,208	△36.6%
経常利益	1,370	220	16.1%	2,193	△37.5%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	700	△44	-	1,233	△43.2%

新型コロナウイルス感染症拡大が業績に与える影響を合理的に算定することが困難であることから未定としておりましたが、当第2四半期連結累計期間の業績と今後の動向を踏まえ、現時点で入手可能な情報や予測等に基づき、上記の通り業績予想を公表いたします。

6. 株主還元

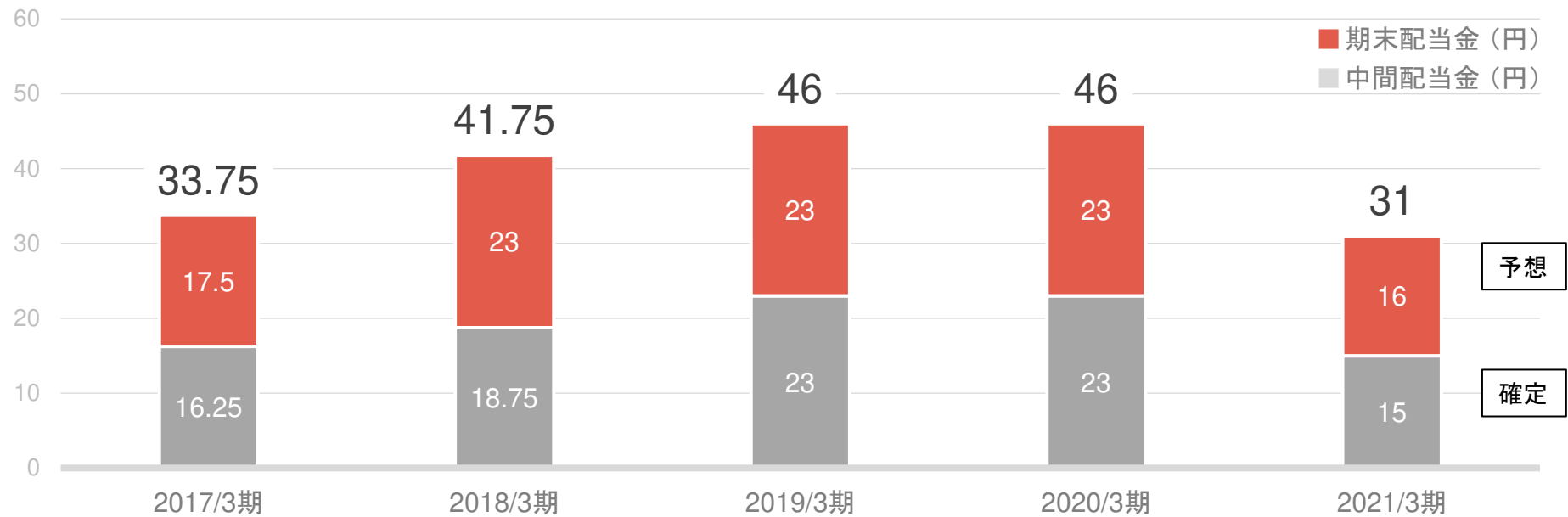
株主に対する利益還元＝経営の重要課題のひとつ
 「適正かつ安定的な配当」の指標として、株主資本配当率(DOE)を追加

配当性向

連結配当性向50%を上限

株主資本配当率
(DOE)

安定配当としてDOE5%を目途



配当性向

42.2%

42.5%

54.6%

70.8%

84.1%

予想

DOE

6.8%

7.6%

7.8%

7.5%

5.1%

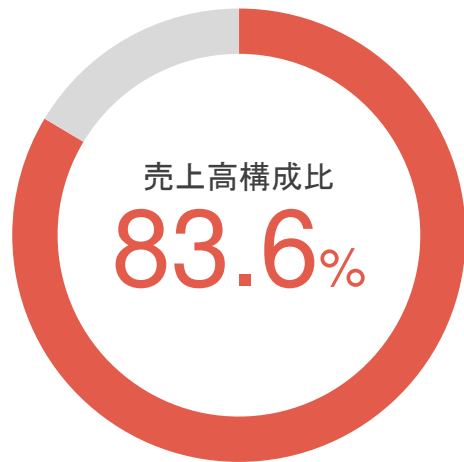
予想

セグメント別

2021年3月期

第2四半期決算概要 及び 通期連結業績予想

1. 経営コンサルティング事業 – 第2四半期累計実績 –



- 5月まで金融機関の外交活動が制限されていたこと、また、顧客との面談が十分に行えなかったことから、新規の相談件数及び受注件数が大幅に減少
- M&A・海外案件について、契約が一時中断・遅延したものが複数あったことから前年同期比減収減益

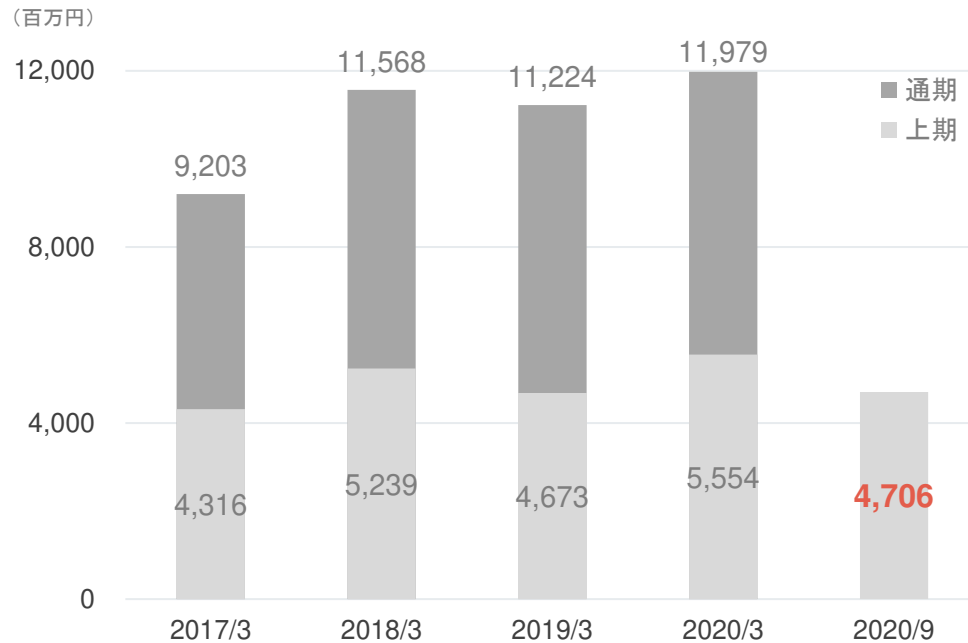
単位:百万円

	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率	2021年3月期 通期業績 予想	進捗率
売上高	5,554	4,706	△ 847	△ 15.2%	10,790	43.6%
売上総利益	4,968	4,246	△ 721	△ 14.5%	9,720	43.6%
営業利益	804	123	△ 681	△ 84.6%	990	12.4%

1. 経営コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

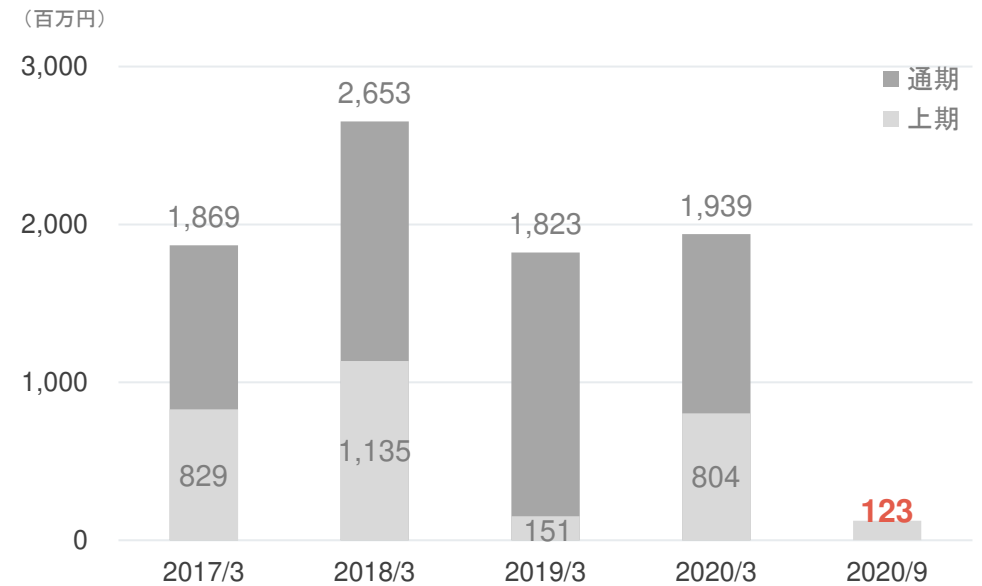
売上高及び営業利益の推移

売上高



人員計	714名	734名	724名
【内訳】			
コンサル	502名	520名	525名
DR(※)	104名	111名	108名
管理・アシスタント	108名	103名	91名

営業利益



(※) 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

(注) 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 — 業績予想及び重点施策 —

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 10,970 百万円 営業利益 990 百万円

- 6月以降、金融機関の外交活動再開に伴い、金融機関からの新規の顧客紹介件数は回復傾向。
- 組織人事やIT、事業承継に関連する相談は増加。事業再生案件も下期以降、増加の見込。
- M&Aや海外は、コロナの影響による上期の受注減少や活動停滞が今期の業績にマイナスに影響。

重点施策

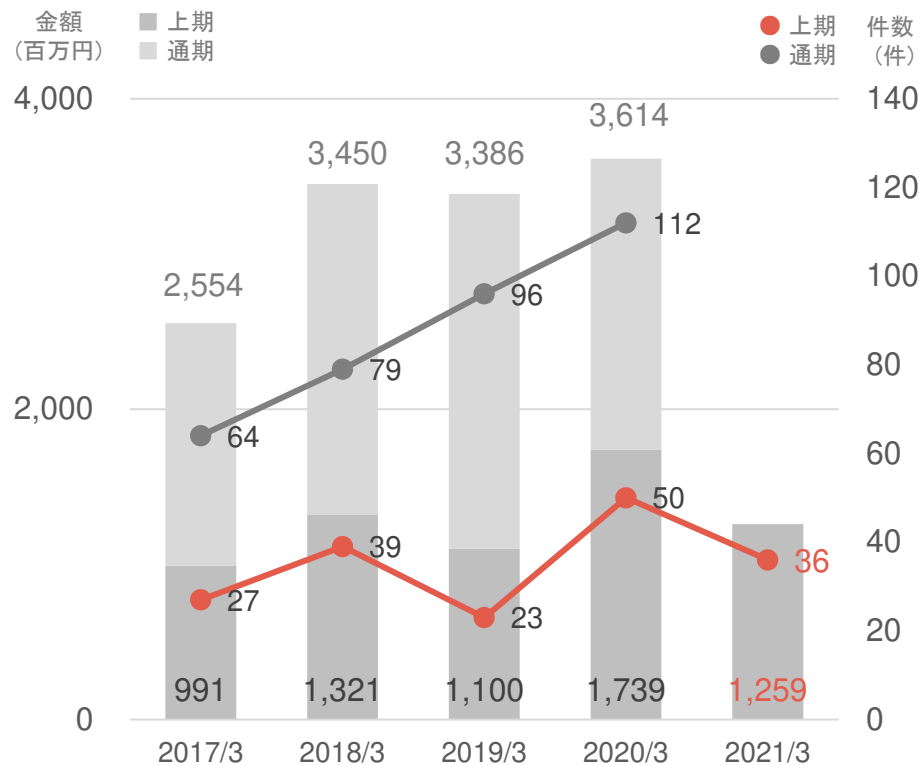
- 1. 持続的成長、事業再生、組織人事、コーポレート・ガバナンス、ITコンサルティング**
6月以降、金融機関の外交活動再開を受けて、新規顧客紹介件数は前年度比80～90%に回復。働き方の変化に伴う、業務改善、人事制度再構築、システムソリューション導入等の相談が増加。下期及び来期以降、事業再生やファイナンス検討に伴う中期事業計画策定支援等の相談が増加する見込。今後は特に、上期決算不調先の事業再構築及び業務資本提携ニーズを取り込むため、積極的に提案対応を行う。
- 2. 海外コンサルティング**
渡航制限が続く中、M&Aや不動産投資案件は停滞。海外子会社の撤退等海外戦略見直しの動きが出始めている。7月以降、経営改善や撤退支援、将来に向けたマーケットリサーチ案件が増加傾向で、期末まで堅調な推移を見込。国や組織をまたいで柔軟に人員を配置し、対応体制を確保する。
- 3. M&Aコンサルティング**
下期以降、大手企業のノンコア事業や子会社の売却、事業承継型のM&Aニーズが増加し、相談件数は例年通り推移。スポンサー型再生M&A案件の相談増加も予想されるが、売上実現は来期以降。コロナ影響による案件の中断・遅延、金融機関の外交活動制限による受注減少で、下期のクロージング件数は減少見込。
- 4. 事業承継コンサルティング**
WEB面談も活用し、金融機関から紹介を受けた企業との面談件数は、9月以降、前年度に近い水準に回復。将来の事業承継に向けた事業見極めや、企業グループ再編、コロナ影響を踏まえた事業承継先や事業承継方法の再検討などのニーズが出てきている。相談対応と提案の質・量を高め、受注活動に注力。

1. 経営コンサルティング事業 –M&Aコンサルティング–

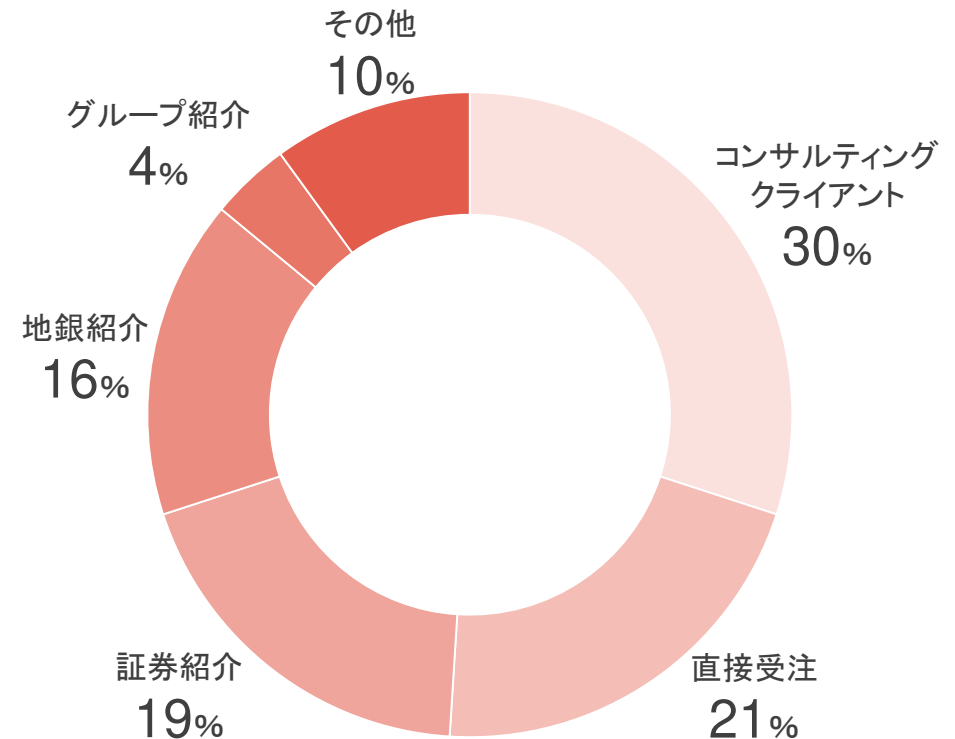
経営コンサルタントとしてあらゆる企業にM&Aの選択肢を提供し、企業の成長と生き残りに貢献する
コンサルティングクライアントをベースとした高付加価値型M&Aを目指す

M&A関連売上総利益(当第2四半期累計)は、1,259百万円(36件) ※前年度実績 上期:1,739百万円(50件) 通期:3,614百万円(112件)

年次別M&A実績



チャンネル別金額構成比 (2021年3月期 第2四半期累計)



※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

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							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 11%		前四半期比 -21%					前年同期比 11%		前四半期比 -17%	
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2020	順位 2019	案件数	市場占有 率	前年同期 比(金額)	ランクバリュー (億円)	ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2020	順位 2019	案件数	市場占有 率	前年同期 比(金額)	ランクバリュー (億円)
三井住友ファイナンシャル・グループ	1	1	100	3.1	-25.4	31,951	三井住友ファイナンシャル・グループ	1	1	83	3.4	-36.2	67,543
デロイト	2	4	60	1.9	-32.6	59,205	みずほフィナンシャルグループ	2	2	63	2.6	0.0	80,764
野村證券	3	6	59	1.9	-13.2	107,968	野村證券	3	4	62	2.6	-27.9	40,028
みずほフィナンシャルグループ	4	2*	54	1.7	-41.3	5,524	デロイト	4	3	48	2.0	0.0	22,330
KPMG	5	2*	37	1.2	-59.8	4,005	KPMG	5	6	34	1.4	-54.7	11,640
PwC	6	7	36	1.1	-29.4	9,051	PwC	6	8	30	1.2	0.0	1,104
ブルータス・コンサルティング	7	10*	32	1.0	0.0	48,376	三菱UFJモルガン・スタンレー	7	9	27	1.1	-35.7	106,195
三菱UFJモルガン・スタンレー	8	9	27	0.8	-38.6	112,663	ブルータス・コンサルティング	8*	11	24	1.0	0.0	6,265
マクサス・コーポレートアドバイザー	9	12	21	0.7	-4.5	126	大和証券グループ本社	8*	7	24	1.0	-54.7	10,472
GCA	10	10*	20	0.6	-37.5	1,039	マクサス・コーポレートアドバイザー	10	13	21	0.9	0.0	126
かえでグループ	11*	5	17	0.5	-79.5	18	ゴールドマン・サックス	11	17	19	0.8	11.8	95,805
大和証券グループ本社	11*	8	17	0.5	-63.8	3,578	AGSコンサルティング	12*	16	18	0.7	0.0	1,576
AGSコンサルティング	13	13*	16	0.5	-20.0	990	GCA	12*	10	18	0.7	-35.7	554
BofAセキュリティーズ	14	28*	15	0.5	66.7	25,067	かえでグループ	14	5	16	0.7	0.0	18
アーンスト・アント・ヤング	15	20*	14	0.4	7.7	868	アーンスト・アント・ヤング	15	22*	15	0.6	15.4	11,821
フロンティア・マネジメント	16	22*	13	0.4	8.3	2,063	BofAセキュリティーズ	16	24*	12	0.5	0.0	23,376
ゴールドマン・サックス	17	13*	12	0.4	-40.0	58,962	山田コンサルティンググループ	17*	12	10	0.4	-58.3	446
コーポレート・アドバイザーズ	18*	18	10	0.3	-37.5	38	JPモルガン	17*	18*	10	0.4	0.0	74,568
山田コンサルティンググループ	18*	13*	10	0.3	-50.0	457	フロンティア・マネジメント	19	18*	9	0.4	-40.0	403
三菱UFJフィナンシャル・グループ	20	16	8	0.3	-57.9	4	UBS	20*	24*	8	0.3	0.0	13,977
パークレイズ	21*	32*	7	0.2	16.7	22,945	シティ	20*	32*	8	0.3	33.3	8,105
シティ	21*	25*	7	0.2	-30.0	1,286	コーポレート・アドバイザーズ	20*	20*	8	0.3	0.0	33
プロフェッショナル・パートナーズ	21*	56*	7	0.2	250.0	2	新日本有限責任監査法人	20*	-	8	0.3	-	25
エスネットワークス	24*	40*	6	0.2	50.0	6	パークレイズ	24*	32*	7	0.3	0.0	5,582
グローウィン・パートナーズ	24*	32*	6	0.2	0.0	49	三菱UFJフィナンシャル・グループ	24*	14	7	0.3	-68.2	75
市場合計			3,196	100		214,135.3	グローウィン・パートナーズ	24*	46*	7	0.3	0.0	62
							プロフェッショナル・パートナーズ	24*	53*	7	0.3	250.0	2
							市場合計			2,424	100		183,708.3

出典：日本M&Aレビューファイナンシャル・アドバイザー 2020年第3四半期

2. 不動産コンサルティング事業 – 第2四半期累計実績 –



- 4～5月の自粛期間中に受注済案件・相談案件への対応が十分に行えず案件進捗が遅延
- 提携会計事務所への営業活動も十分に行えず案件受注が減少したこと等により、前年同期比減収減益

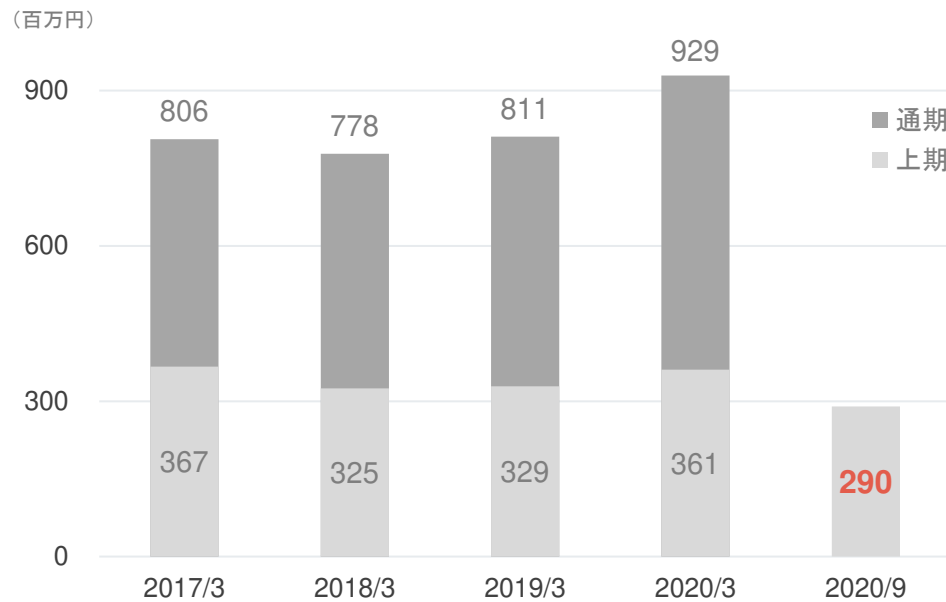
単位:百万円

	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率	2021年3月期 通期業績 予想	進捗率
売上高	361	290	△ 71	△ 19.6%	930	31.2%
売上総利益	246	190	△ 56	△ 22.7%	600	31.6%
営業利益	72	14	△ 58	△ 79.8%	230	6.3%

2. 不動産コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

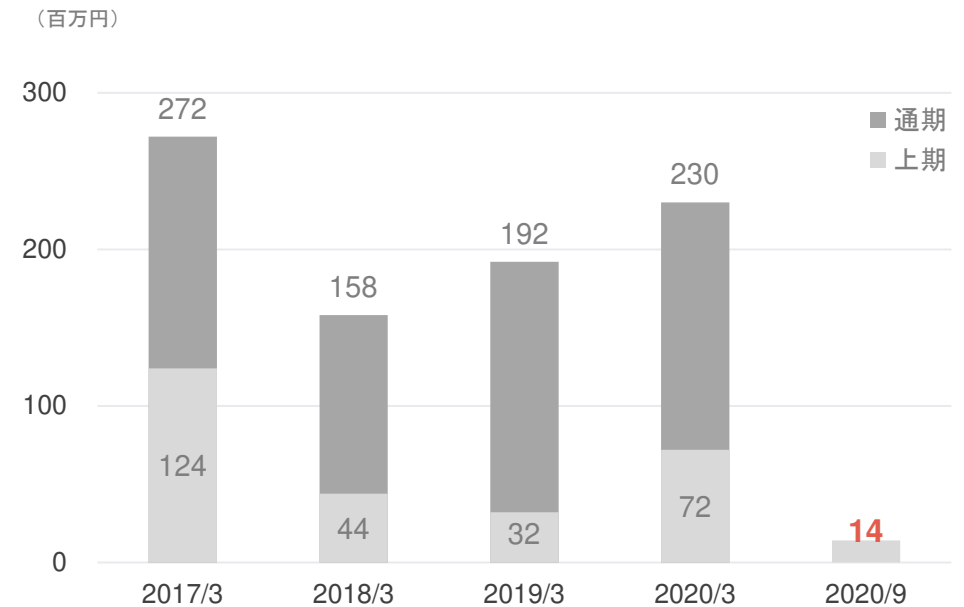
売上高及び営業利益の推移

売上高



人員計	33名	29名	26名
【内訳】			
コンサル	24名	22名	19名
DR	-名	-名	-名
管理・アシスタント	9名	7名	7名

営業利益



2. 不動産コンサルティング事業 —業績予想及び重点施策—

通期業績予想及び重点施策

業績予想

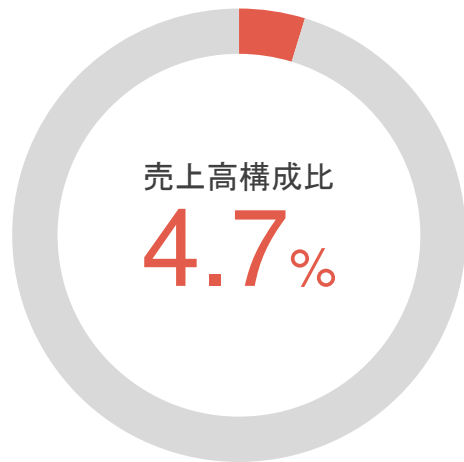
売上高 930 百万円 営業利益 230 百万円

- 先行き不透明な情勢の中、取引姿勢は慎重だが、当社の業績への影響は特段ない見込。
- 自粛期間中に物件取得が出来なかった運用会社の購入ニーズや売却ニーズを獲得し、一定の業績を確保できる見込み。

重点施策

1. 提携会計事務所へのアプローチを強化し、資金調達を目的とした売却ニーズ、先行き不透明な情勢を見越した売却ニーズなどの新規案件獲得につなげる。
2. 富裕層のライフサイクルの各ステージにおいて資産運用(活用)の継続的パートナーとなれるサービスを展開。コンサルティング部門の顧客及び提携会計事務所へのミニセミナーの実施等の情報発信強化で認知向上を目指す。
3. 賃貸管理部門の機能強化を通じて、富裕層クライアントへのアプローチ拡充。

3. 教育研修・FP関連事業 — 第2四半期累計実績 —



- 多くの企業が集合研修（FP資格取得関連研修、企業実務研修、DC研修）を中止もしくは延期、かつ、企業の研修費削減の動きも相まって厳しい状況が続く
- 相続手続サポート業務においても、進捗遅延により予定通りに役務提供が完了しなかったことから、前年同期比大幅減収、営業損失

単位：百万円

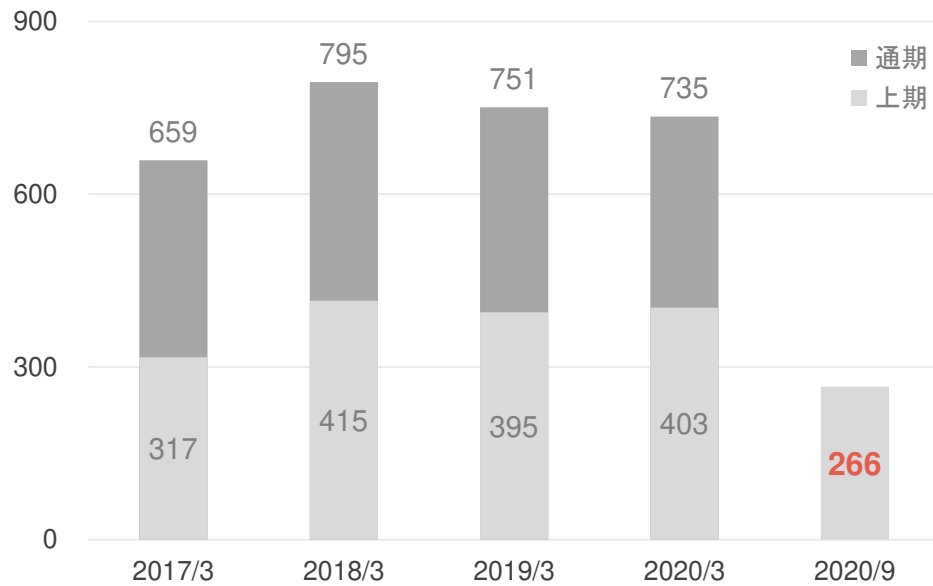
	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率	2021年3月期 通期業績 予想	進捗率
売上高	403	266	△ 137	△ 34.0%	520	51.2%
売上総利益	250	180	△ 69	△ 27.7%	340	53.2%
営業利益	40	△ 11	△ 52	-	△ 50	-

3. 教育研修・FP関連事業 — 第2四半期累計実績 —

売上高及び営業利益の推移

売上高

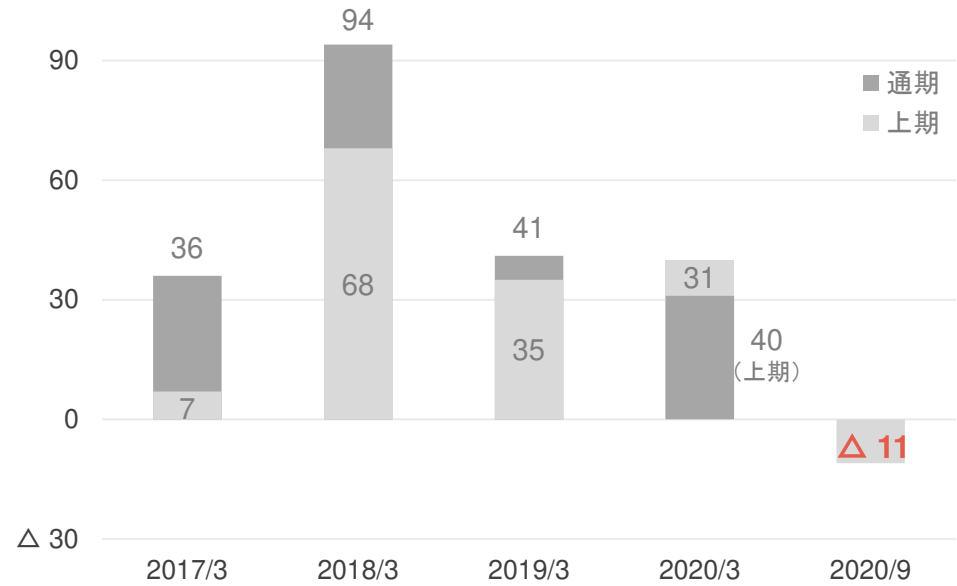
(百万円)



人員計	42名	43名	41名
【内訳】			
コンサル	19名	18名	17名
DR	-名	-名	-名
管理・アシスタント	23名	25名	24名

営業利益

(百万円)



3. 教育研修・FP関連事業 —業績予想及び重点施策—

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 520 百万円 営業利益 △50 百万円

- コロナ禍で、多くの企業が集合研修を中止・延期。研修費削減の動きもみられる。
- 増加するWEB研修ニーズを取り込むが、今期中止・延期となった研修の分を挽回するには至らない見込。
- 相続手続サポート業務は、8月まで受注が低迷したが、多くの提携金融機関が正常業務に戻り、紹介件数は復調傾向。案件完了には半年程度を要することから、今期の業績は厳しい見通し。

重点施策

1. WEB研修の教材コンテンツの充実、効果的・効率的な研修運営。
2. 相続手続サポート業務におけるWEB活用。
(利用者の利便性の向上、手続きの効率化、認知度アップ、拡販、新規提携先の獲得)

4. 投資・ファンド事業 — 第2四半期累計実績 —



- キャピタルソリューション貳号ファンド投資先1社の株式売却に加え、同ファンド投資先1社の一部株式売却によるキャピタルゲインを計上
- 2020年9月末投資残高 3,841百万円
 - : 貳号ファンド 97百万円(3件)
 - : 参号ファンド 3,312百万円(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

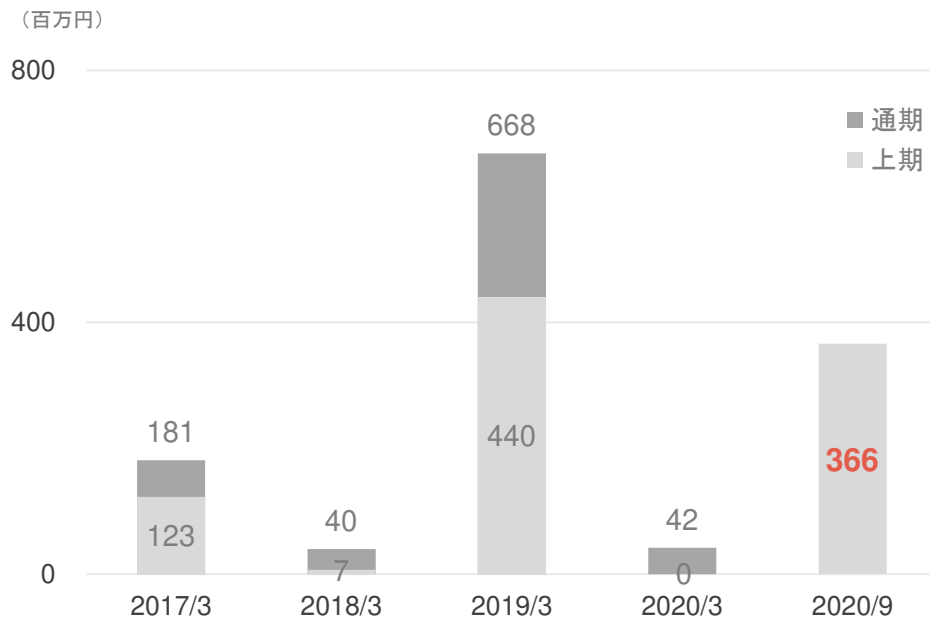
	2020年3月期 第2四半期 連結累計実績	2021年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率
売上高	0	366	+365	+45,546.0%
売上総利益	0	116	+116	+14,470.1%
営業利益	△1	118	+119	-

	2021年3月期 通期業績 予想	進捗率
	1,732	21.1%
	240	48.7%
	230	51.3%

4. 投資・ファンド事業 – 第2四半期累計実績 –

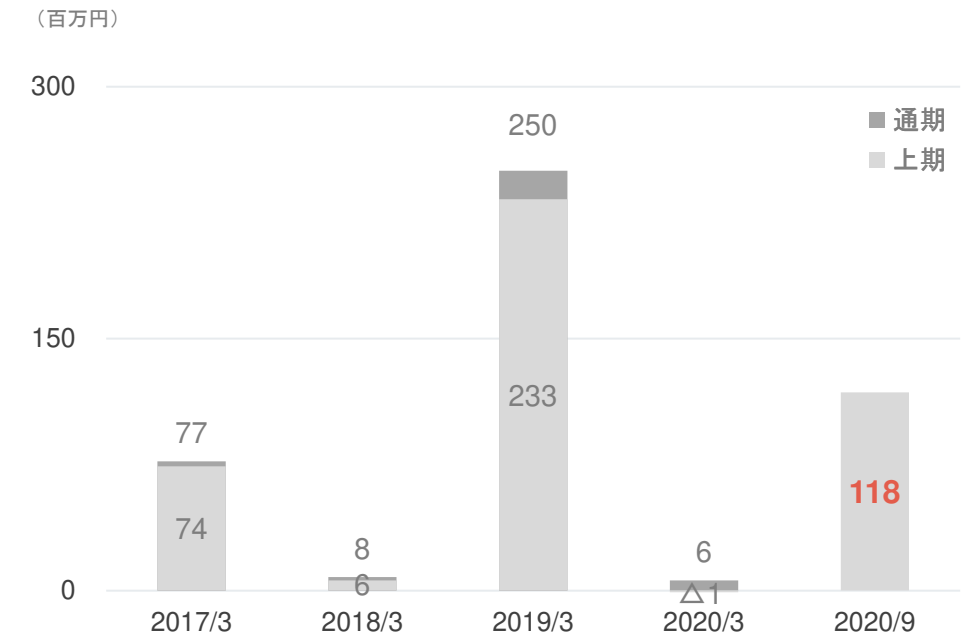
売上高及び営業利益の推移

売上高



人員計	-名	1名	4名
【内訳】			
コンサル	-名	1名	3名
DR	-名	-名	-名
管理・アシスタント	-名	-名	1名

営業利益



4. 投資・ファンド事業 —業績予想及び重点施策—

● 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

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 1,732 百万円 営業利益 230 百万円

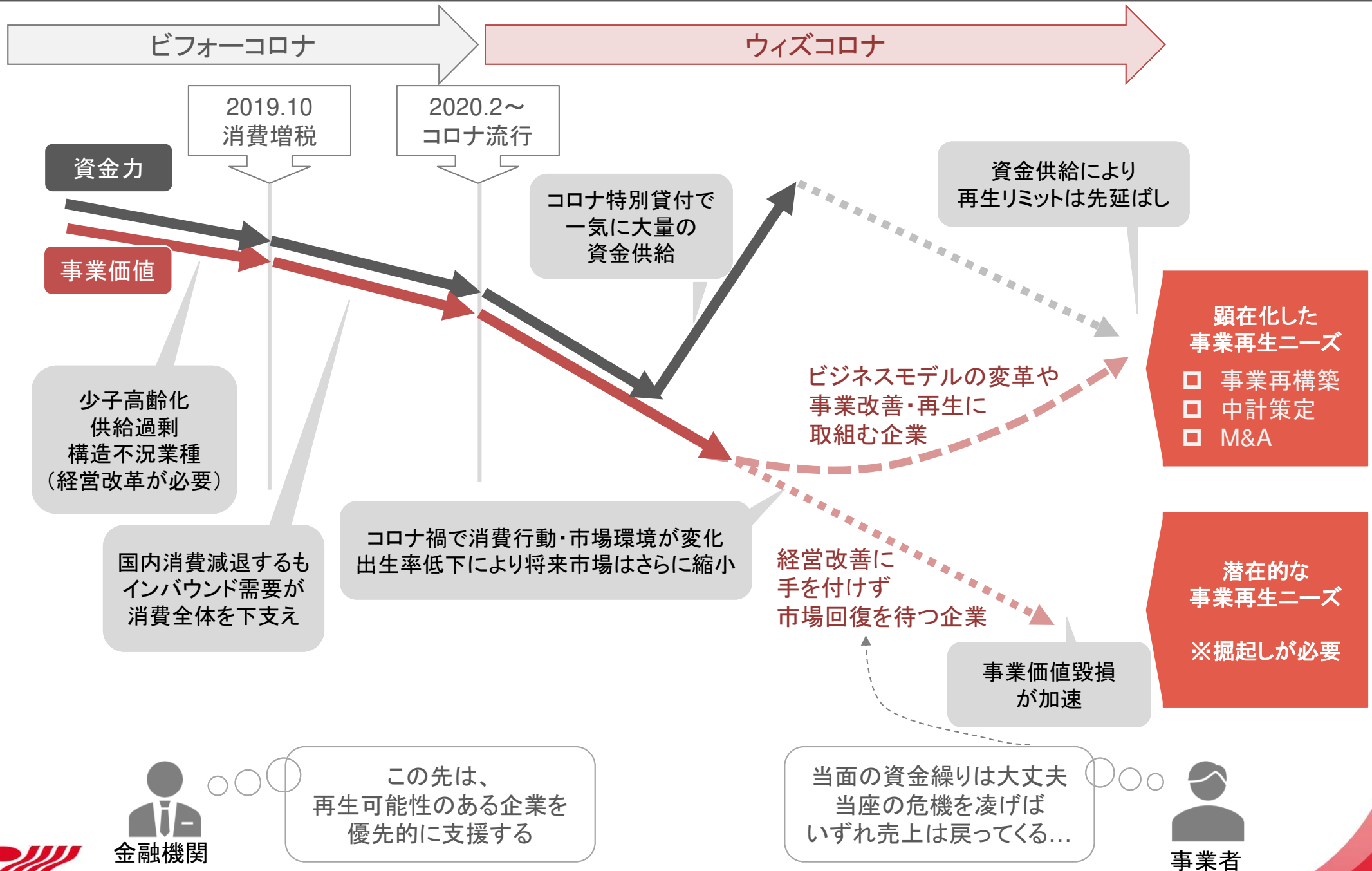
- 第3四半期以降、今期中に投資株式の売却を複数予定。
- 引き続き、優良な中堅企業に対する新規投資案件を検討。

重点施策

1. 既投資先について、定期的なモニタリングの更なる徹底。
2. 投資規模の大型化に対応すべく、ガバナンス体制を強化。
3. 新規ファンドの設立も含め総合的に管理運営を行う。

企業価値維持・向上に向けた取組み

1. 事業再生ビジネスへの取組み –再生ビジネスを取り巻く状況に対する現状認識–



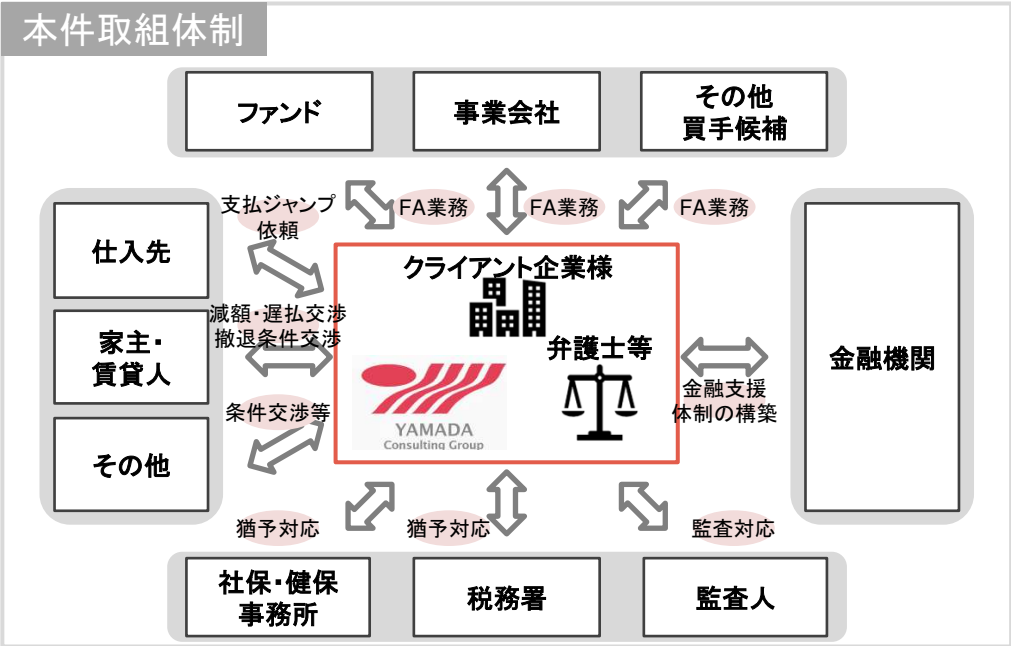
1. 事業再生ビジネスへの取組み —再建計画策定・M&A、他現場対応等を包括的に実施した事例紹介—

クライアント業種
規模
案件概要

外食産業

年商100億円超

コロナ前より業績不振状態であったが、
 コロナ禍により資金繰りが逼迫し、事業
 売却を含めた対応をご支援



コロナ前

コロナ禍

今後

クライアント概況

- ✓ 既存店売上不振により業績が低迷
- ✓ 低収益/赤字店舗の撤退を検討

当社の支援内容

- ✓ 撤退に伴う、営業継続店舗への影響試算や関連損失の算定、回転差資金を踏まえた資金繰り見込の作成

- ✓ 外出控え、緊急事態宣言等の影響により、売上高が激減し、業績・資金繰りが逼迫
- ✓ 休業・追加の店舗撤退、助成金、支払繰延等を検討

- ✓ 追加店舗撤退等構造改革に要する資金・資本を算出し、再建計画策定を支援
- ✓ 資本・資金調達のためのスポンサー対応も実施

- ✓ 事業売却により資本・資金調達を実現
- ✓ 残存事業の再生・改革に向けた取組みを実施中

- ✓ 残存事業の再生・改革に向けて、マーケティング戦略の立案やDXの導入支援等、専門チームを立ち上げ、実行支援に取組中

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—

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、全社員が在宅・モバイルワークできるようシステム環境の追加整備
収束後を見据えて、多様な働き方・生産性の向上等、持続的成長に向けた働き方改革を推進

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)

業務特性や地域特性等に応じて、在宅勤務等とオフィス勤務を組み合わせた最適なワークスタイルを推進
現在、オフィスの出勤率は概ね50%程度

時短勤務ルール導入(4/13～現在)

オフィス勤務の社員等については、通勤の負荷軽減・時差通勤への協力の観点から就業時間の短縮措置を実施(一部地方支店を除く)

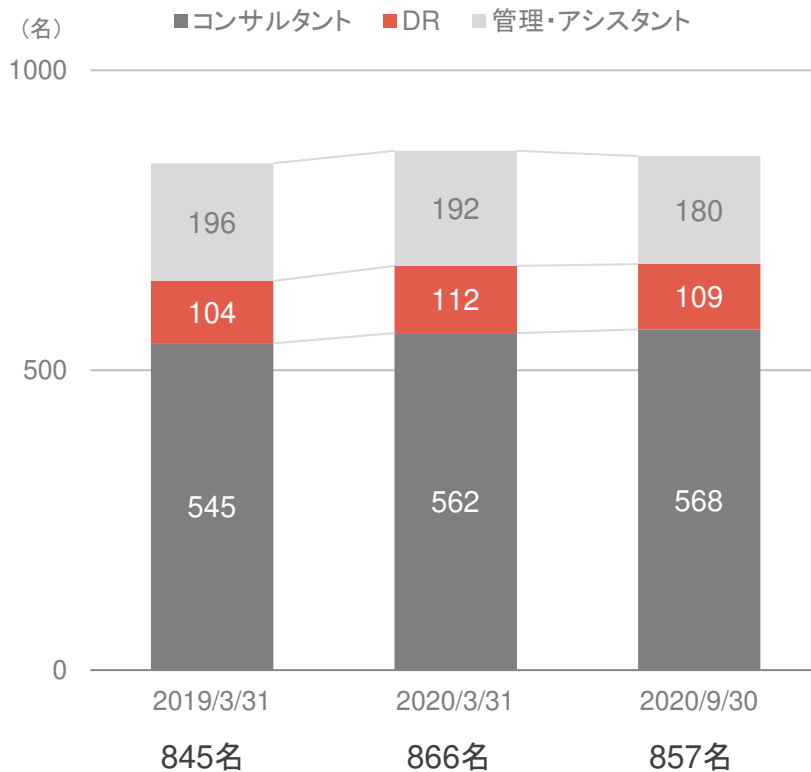
新型コロナウイルス感染症収束後を見据えた働き方改革及びリスク管理

	取組み内容	リスク管理対応
多様な働き方に対応 できる職場環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務、モバイルワークの平時定着化 本社・地方支店等における職場環境の整備、オフィスの在り方見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 社員の健康とメンタルヘルスマネジメント (労働時間の適切な管理、産業医等と連携した丁寧なフォロー体制構築等)
社内コミュニケーション の活性化	<ul style="list-style-type: none"> TeamsやZoomの活用を定着化(WEB会議、WEB朝礼、チームごと毎日のWEB雑談タイム等) 	<ul style="list-style-type: none"> 組織風土・文化の維持及び向上を目的としたグループワーク研修 ハラスメント行為防止に向けた啓蒙活動等の実施 コミュニケーション意識改革、組織力強化

2. 持続的成長のための全社的な取組み —採用及び人材育成方針—

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
社内研修コンテンツを拡充し、コンサルタントの質向上、対応力強化を図る

人員構成(全社連結ベース)



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

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

引き続き厳選採用も、さらなる成長のため採用活動を強化

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

社内研修コンテンツの拡充

経営コンサルタントとして、

「課題発見力(経営課題を発見するための幅広い領域の専門性)」と

「課題解決力(経営課題を解決するための高い専門性)」

を身につけることを目的とする

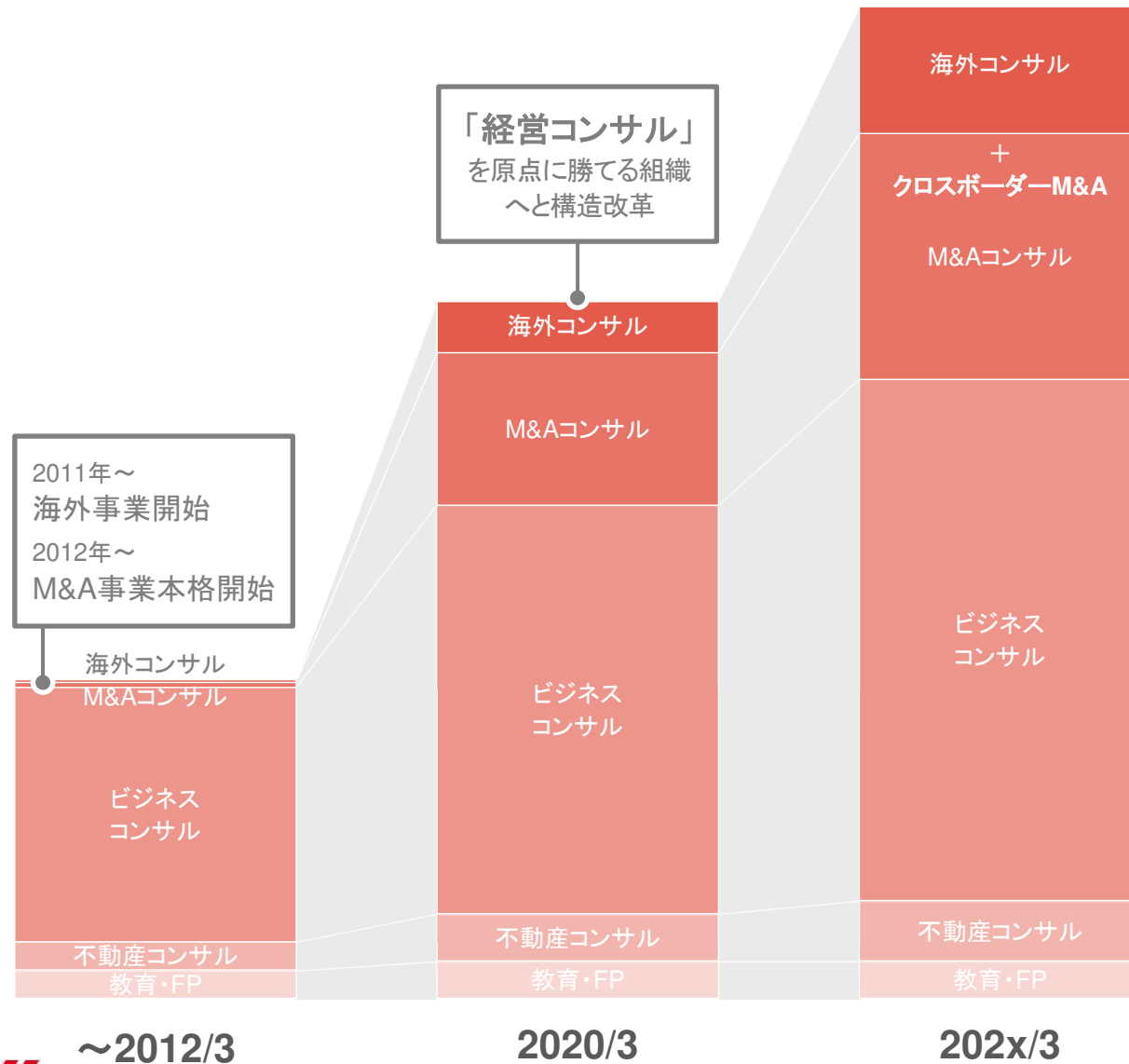
基礎的なビジネススキルから、専門的なコンサルティングスキルまで、
役職に応じた多彩なメニューを整備し、社内ポータルサイトに掲載

研修メニュー例(共通研修)

マクロ経済、事業再生、事業承継、M&A、組織人事、不動産 等

3. 今後の企業成長イメージ

新型コロナウイルスの影響はあるものの、引き続き「海外」と「M&A」を成長ドライバーとする
事業活動を通じて社会的課題の解決を図るとともに、当社の持続的成長の実現を目指す



海外提携先のネットワークを活用し、
クロボM&A、富裕層ビジネスを推進
国内のコンサル機能強化を図り、**成長期に移行**
リサーチに加え、コンサル・M&Aサービスの提供も模索

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に加え、
ダイレクトマーケティング強化により、
さらなる事業拡大を目指す

外部環境の変化に対応し、
安定成長を図る

認知度向上・情報発信活動

1. M&Aビジネスの認知度向上活動

「M&Aは山田コンサル」という認知を拡大し、さらなるビジネスチャンスの獲得を目指す

最大のミッション



「M&Aは山田コンサル」の 擦り込み

■ 屋外広告 (OOH)



■ 新聞広告、業界紙

「M&Aは山田コンサル」の 理解促進

■ ニュース動画の配信・広告



2. 情報発信活動 –セミナー開催–

海外・M&Aを中心にセミナーを開催

今期からWEBセミナーを開始。申込者数過去最多、お問い合わせや案件成約にもつながっている

2021年3月期のセミナー開催状況(上期開催分)

6テーマ、計7回開催


今後開催予定のWEBセミナー

	セミナー内容	開催地
6月	中国事業の見極めと徹底実務 前編・後編	オンライン
7月	「現場の今」を知る！タイ現地法人の攻めと守り×為替セミナー	オンライン
8月	今、知っておきたい「ベトナム子会社管理」のポイント	オンライン
8月	タイ事業の見極めと撤退実務	オンライン
8月	中国現地法人における不正とガバナンス	オンライン
9月	香港機能の見直しと今後の対応	オンライン

海外

【2020年11月開催】Webセミナー
タイにおけるM&Aの動向、実務的な留意点
～パートナーサーチを入り口としたM&A～

対象 タイに現地法人を有する日系企業の経営者、
開催期間 2020年11月26日(木)
会場 オンライン開催




受付中

海外

【2020年11月開催】Webセミナー
海外統括会社の資本再編とタックスヘイブン対策税制
～香港からシンガポールへの機能移転時の留意点も踏まえて～

対象 海外統括会社の新設・再編を検討中の企業担
開催期間 2020年11月19日(木)
会場 オンライン開催



受付中

	セミナー内容	開催地
11月	タイにおけるM&Aの動向、実務的な留意点	オンライン
11月	海外統括会社の資本再編とタックスヘイブン対策税制	オンライン
12月	今、知っておきたい「ベトナムM&A戦略」のポイント	オンライン

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。

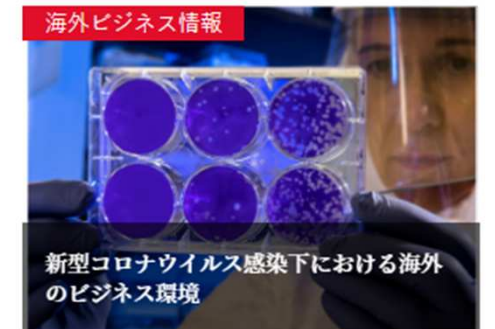
2. 情報発信活動 – 海外レポート「海外コンサルティングの現場から」–

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

2021年3月期に掲載したレポート(上期掲載分)

計17件掲載

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
5月	中国百貨店業界におけるビジネスモデル転換 前編・後編
6月	タイの観光およびホテル市場 前編・後編
6月	シリーズ「中国からの撤退と事業再生」①中国事業の見極めのポイントと撤退手法
6月	タイのコングロマリット: BTSグループ 前編・後編
6月	シリーズ「中国からの撤退と事業再生」②撤退におけるリスクと所要資金の把握
6月	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
7月	アジア圏における地域統括拠点について
7月	シリーズ「中国からの撤退と事業再生」③資金調達の手法と税務上の留意点
7月	シリーズ「海外M&Aを成功に導くポイント」①クロスボーダーM&Aにおける要点
7月	シリーズ「海外M&Aを成功に導くポイント」②カーブアウト型MAにおける要点
8月	マレーシアにおける食品市場の概況2020
8月	タイの宅配サービス
8月	シリーズ「海外M&Aを成功に導くポイント」③海外でのM&Aを着実に実行する方法
9月	中国におけるオンライン教育業界の動向
9月	インドの中古車市場



その他海外レポートは当社公式HPよりご確認ください。

2. 情報発信活動 –レポート、動画配信他–

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

ダウンロード資料(一般向けHP公開)

- 事業計画の基礎知識／アクションプラン・数値計画サンプル
事業計画を作成する際にご活用いただけるExcelデータを公開
- IT補助金・優遇税制活用漏れチェックリスト
中小企業経営者向けに、IT補助金・優遇税制の活用漏れを確認するチェックリスト・内容を解説したレポートを公開

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WEBチャンネルを開設
「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

書籍発刊

- 書籍「失敗事例から学ぶ 事業承継対策・相続対策」を発刊
事業承継対策・相続対策のお手伝いをさせていただいている実務家の立場から、よく起きがちな失敗事例を紹介し、「こうすればよかった」をお伝えしています。

動画: YouTube配信(一般向けHP公開)


- 『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』
- 『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』
- 現地赴任者が語る海外コロナ関連レポート
(ベトナム、タイ、シンガポール、アメリカ)
- 中小企業経営者のためのIT補助金・優遇税制活用漏れチェックリスト
- シリーズ:これだけは知っておきたい！M&Aとは？

これだけは知っておきたい！

M & Aとは

 山田コンサルティンググループ株式会社

中小企業経営者のための
**IT 補助金・優遇税制
活用漏れチェックリスト**

 山田コンサルティンググループ

YouTube 当社公式チャンネルを開設しています。

参考資料 会社紹介

1. 当社の概要

当社は、500名超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	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 市場第一部
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	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 投資・ファンド事業
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/	従業員数	896名（臨時従業員含む。2020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

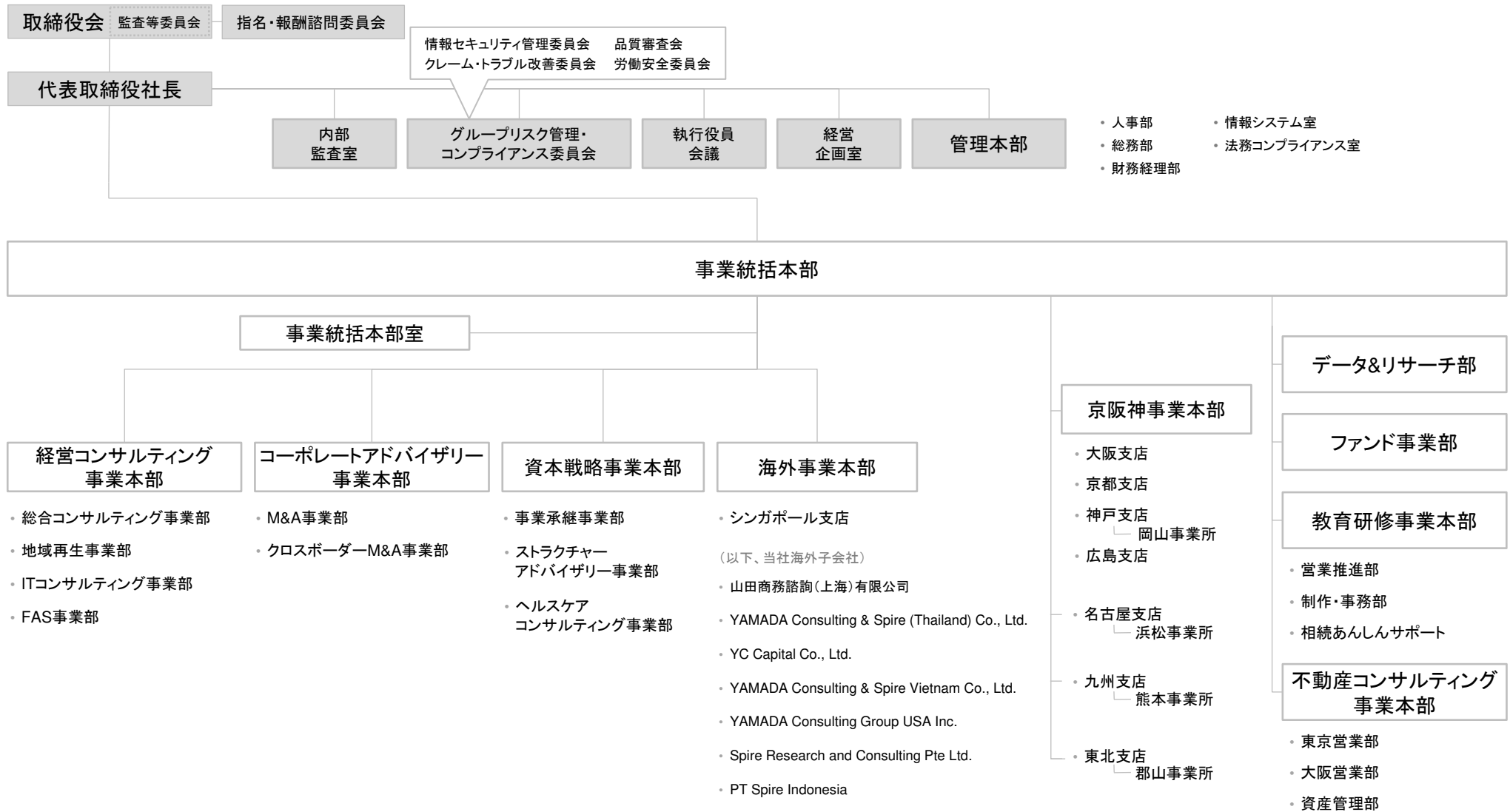
東証一部に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



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



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
- 当社子会社
Spire Research and Consulting Pte Ltd.拠点



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—

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

当社及び当社子会社Spireの拠点あり(●)
海外提携先拠点のみ(■)

CLAIRFIELD INTERNATIONAL

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

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



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