

# 2021年3月期 決算説明会

---

2021年5月12日



山田コンサルティンググループ株式会社

---

# CONTENTS

## 通期決算 概要

1. 2021年3月期決算	
- 通期決算のポイント	... 3
- 連結損益計算書概要	... 4
- 営業利益の増減要因	... 5
- 連結業績推移	... 6
- 連結貸借対照表概要	... 8
- 連結キャッシュフロー概要	... 9
2. 2022年3月期 通期連結業績予想	... 10
3. 株主還元	... 11

## 企業価値維持・ 向上に向けた 取組み

1. 今後の企業成長イメージ	... 32
2. 地域に根差した社会的課題解決 :コンサルティング事例紹介	... 33
3. 持続的成長のための全社的な取組み	... 35

## 広報活動の 状況

1. 広報活動	... 39
- セミナー開催	... 40
- 海外レポート	... 41

## セグメント別 通期決算概要 及び 通期業績予想

1. 経営コンサルティング事業	... 13
- 業種別・機能別コンサルティング実績	... 16
- 企業の持続的成長・企業価値向上の 実現のために	... 17
- M&Aコンサルティング事業の方針	... 18
- M&Aコンサルティング実績	... 19
- 海外コンサルティングの変遷	... 21
2. 不動産コンサルティング事業	... 22
3. 教育研修・FP関連事業	... 25
4. 投資・ファンド事業	... 28

## 参考 会社紹介

1. 当社の概要	... 43
2. 組織体制	... 44
3. 国内外の拠点展開	... 45
4. グローバル・ネットワーク	... 47
5. 事業領域	... 48

# 2021年3月期 通期決算概要

---

## 1. 2021年3月期決算 ①通期決算のポイント

総括	単位:百万円		
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減率
売上高	13,576	15,315	+12.8%
売上総利益	11,879	11,859	△0.1%
営業利益	2,208	2,252	+1.9%

- 投資・ファンド事業における投資先株式売却等により、売上高及び売上原価ともに前期比増
- 販管費について、人件費は増加した一方、コロナ禍で旅費交通費の大幅減等により前期比減。営業利益は前期比1.9%増に

単位:百万円

セグメント	単位:百万円			
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減率	
経営コンサルティング事業	売上高	11,979	11,326	△ 5.4%
	売上総利益	10,818	10,170	△ 5.9%
	営業利益	1,939	1,331	△ 31.3%
不動産コンサルティング事業	売上高	929	858	△ 7.6%
	売上総利益	591	602	+1.7%
	営業利益	230	232	+0.6%
教育研修・FP関連事業	売上高	735	558	△ 24.0%
	売上総利益	457	385	△ 15.6%
	営業利益	31	△ 10	-
投資・ファンド事業	売上高	42	2,619	+6,064.0%
	売上総利益	13	703	+5,080.9%
	営業利益	6	699	+10,161.2%

※投資・ファンド事業セグメントについては、顧客との長期的リレーションや案件発掘の多くは、経営コンサルティング事業セグメントの人員が担っており、実質一体的な運営を行っております。

## 1. 2021年3月期決算 ②連結損益計算書概要

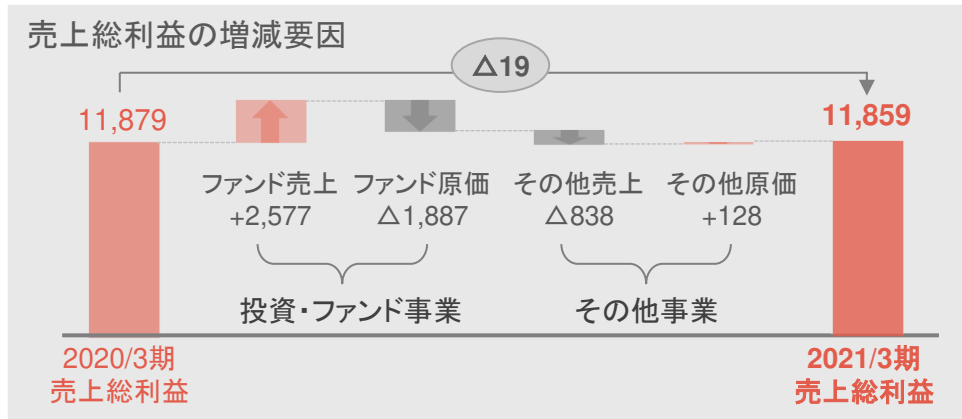
単位:百万円

	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減額	増減率	3/26公表(修正後) 2021年3月期 連結業績予想	11/6公表(当初) 2021年3月期 連結業績予想
売上高	13,576	15,315	+1,739	+12.8%	15,100	13,950
売上原価	1,696	3,455	+1,759	+103.6%	-	-
売上総利益	11,879	11,859	△ 19	△ 0.1%	-	-
販管費	9,670	9,607	△ 62	△ 0.6%	-	-
営業利益	2,208	2,252	+43	+1.9%	2,100	1,400
経常利益	2,193	2,322	+129	+5.8%	2,130	1,370
税引前当期純利益	1,967	(注) 1,975	+7	+0.3%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,233	1,394	+161	+13.0%	1,170	700

(注) 当期において、役員特別功労金300百万円を特別損失として計上

# 1. 2021年3月期決算 ③営業利益の増減要因

単位：百万円



2,208

売上総利益の減少  
Δ19

人員増・ベースアップによる  
人件費増加  
Δ363

旅費交通費の減少  
+274

採用費・研修費の減少  
+102

広告宣伝費の減少  
+32

その他販管費の減少  
+16

2,252

- 一時的な採用抑制により採用費(人材募集費)は減少
- 対面による外部講師研修の見送りにより研修費は減少
- 一方、第1四半期(営業活動制限を受けた時期)に社内研修コンテンツを拡充させ、コンサル知識やスキルの底上げの取組みを強化

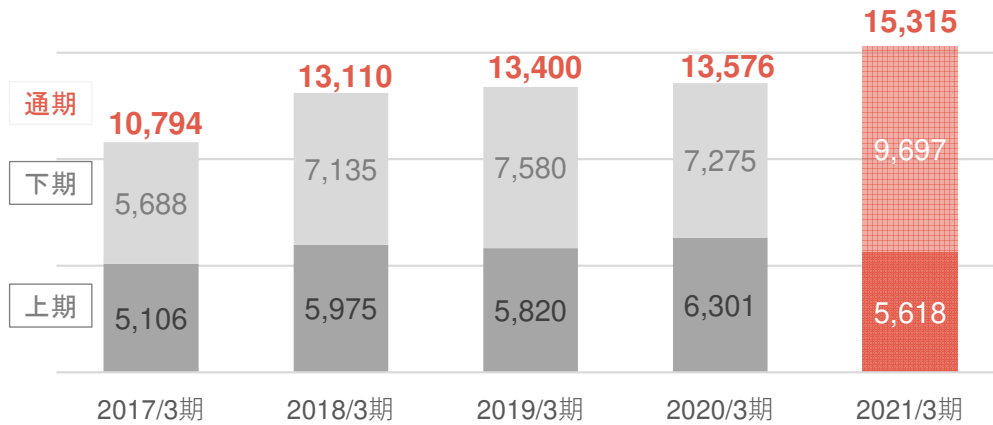
2020/3期  
営業利益  
(前期)

2021/3期  
営業利益  
(今回決算)

# 1. 2021年3月期決算 ④連結業績推移

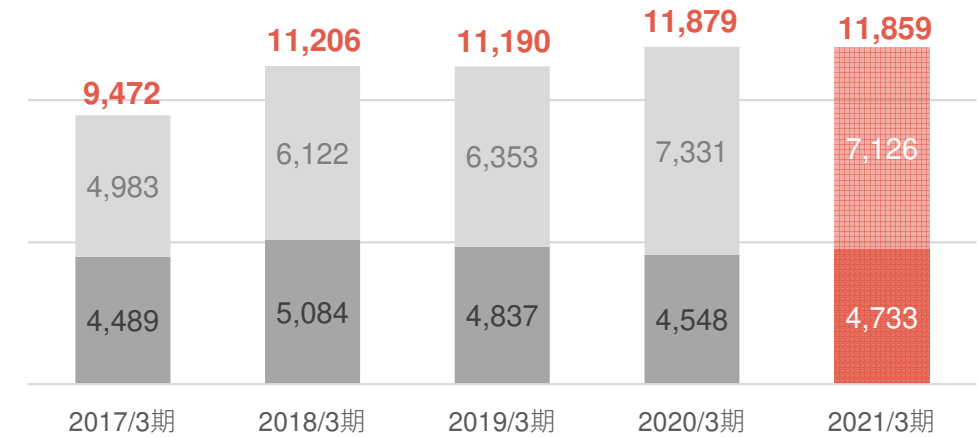
## 売上高

(百万円)



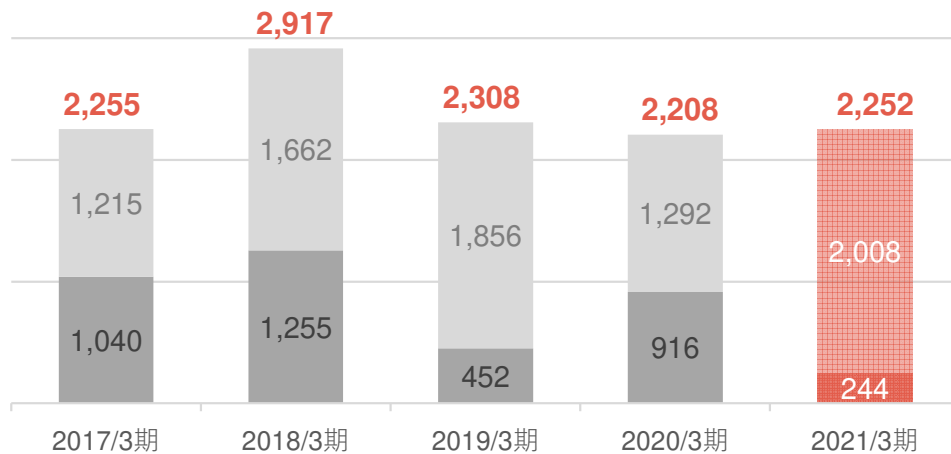
## 売上総利益

(百万円)



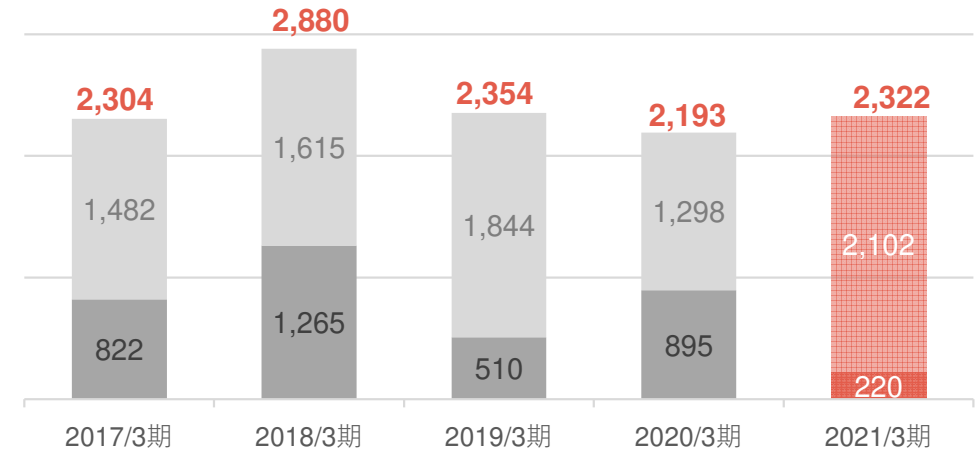
## 営業利益

(百万円)



## 経常利益

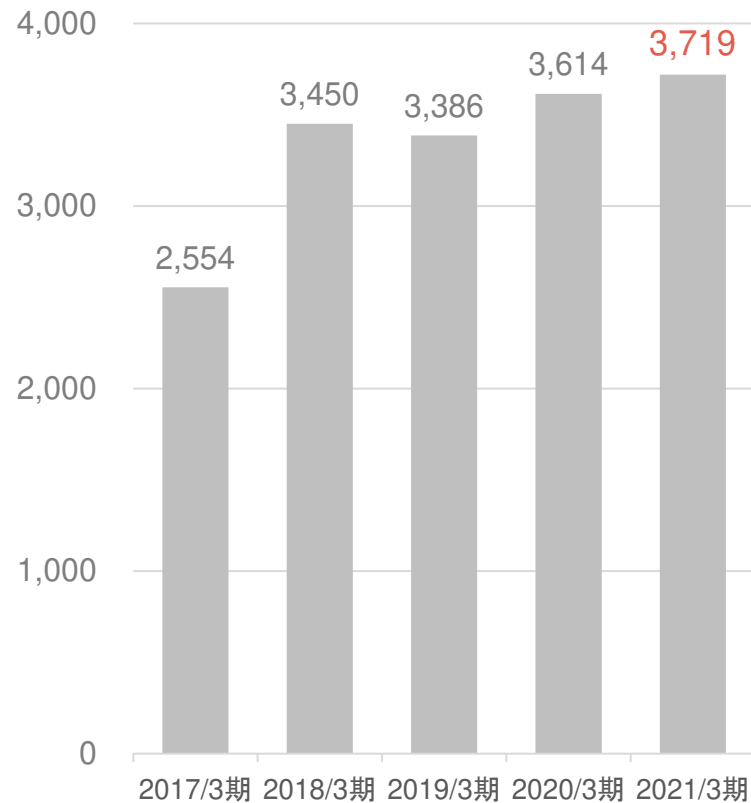
(百万円)



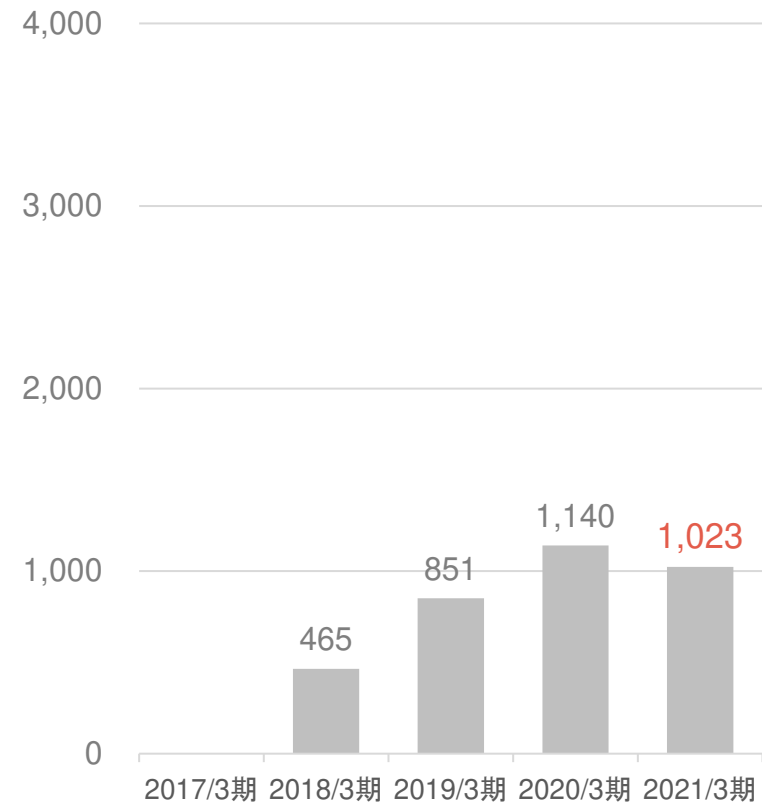
# 1. 2021年3月期決算 ④連結業績推移 (参考)M&A・海外関連売上の状況

単位:百万円

## M&A事業の売上総利益実績



## 海外事業関連の売上総利益実績



※金額は売上高から共同FA実施者等への支払額控除後の売上総利益ベース



## 1. 2021年3月期決算 ⑤連結貸借対照表概要

単位:百万円

		2020年3月期末	2021年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	12,144	14,240	+2,095
	固定資産	2,866	2,652	△213
	有形固定資産	503	450	△53
	無形固定資産	172	157	△14
	投資その他資産	2,189	2,043	△145
資産合計		<b>15,010</b>	<b>16,892</b>	<b>+1,881</b>
負債の部	流動負債	2,926	4,079	+1,153
	固定負債	83	80	△3
	負債合計	3,010	4,159	+1,149
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	11,470	+674
	自己株式	△ 525	△523	+1
	株主資本合計	11,870	12,546	+675
	その他の包括利益累計額	△ 12	31	+43
	新株予約権	27	30	+3
	非支配株主持分	115	124	+9
純資産合計		12,000	12,733	+732
負債純資産合計		<b>15,010</b>	<b>16,892</b>	<b>+1,881</b>

## 1. 2021年3月期決算 ⑥連結キャッシュフロー概要

単位:百万円

	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	7,929	6,055
<b>営業CF</b>	<b>△ 1,162</b>	<b>3,315</b>
税金等調整前当期純利益	1,967	1,975
営業投資有価証券の増減額	△ 3,545	1,726
その他営業CF増減	416	△ 386
<b>投資CF</b>	<b>△ 313</b>	<b>23</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 115	△ 87
無形固定資産の取得による支出	△ 86	△ 21
投資有価証券の取得による支出	△ 103	△ 52
その他投資CF増減	△ 9	185
<b>財務CF ※</b>	<b>△ 397</b>	<b>799</b>
短期借入金の増減額	500	1,500
配当金の支払額	△ 873	△ 721
その他財務CF増減	△ 24	21
<b>総合CF</b>	<b>△ 1,873</b>	<b>4,139</b>
現金及び現金同等物の期末残高	6,055	10,195

※財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額を含む

**営業CF**

- 2021年3月期の営業CFは+3,315百万円
- 主たる増加要因は、投資・ファンド事業での投資株式の売却による
- 営業CFの金額は、当該年度のファンド事業の投資、売却の動向により大きく変動する（2020/3期は新規投資により営業CF減少に、2021/3期は売却により営業CF増加に寄与した）

**投資CF**

- 2021年3月期の投資CFは+23百万円
- 主たる増加要因は、投資有価証券からの分配による収入(+175百万円)、有形固定資産の売却(+74百万円)による

**財務CF**

- 2021年3月期の財務CFは+799百万円
- 主たる増加要因は、短期借入金の増加(+1,500百万円)による

## 2. 2022年3月期 通期連結業績予想

単位:百万円

連結業績	2022年3月期 通期 連結業績予想	2021年3月期 通期 連結実績	増減額	増減率
売上高	14,100	15,315	△ 1,215	△ 7.9%
売上総利益	12,295	11,859	+436	+3.5%
営業利益	2,100	2,252	△ 152	△ 6.7%
経常利益	2,100	2,322	△ 222	△ 9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,400	1,394	+6	+0.4%

## &lt;業績等の予想に関する注意事項&gt;

売上高の予想に関しては、当社の主要な紹介元である金融機関のコロナ禍の影響をほとんど受けていない現状の外交状況が継続すること、販売費及び一般管理費の予想に関しては、2021年3月期に比して国内移動の増加に伴い旅費交通費が増加すること及び積極的な採用による人件費等関連費用が増加することを前提としております。

新型コロナウイルス感染症の収束時期は未だ予測することができず、当社業績への影響も確かな予想が困難な状況にあることから、実際の業績等は、これらの前提に変更が生じた場合やその他要因により大きく異なる可能性があります。

従いまして、第2四半期が終了した後に、各事業の進捗並びに業績に与える影響を再精査の上、業績予想の修正基準に該当するかどうかに関わらず、その時点での業績予想を速やかに開示することといたします。

### 3. 株主還元

#### 配当政策の基本方針

※2020年9月18日公表「配当政策の基本方針に関するお知らせ」より

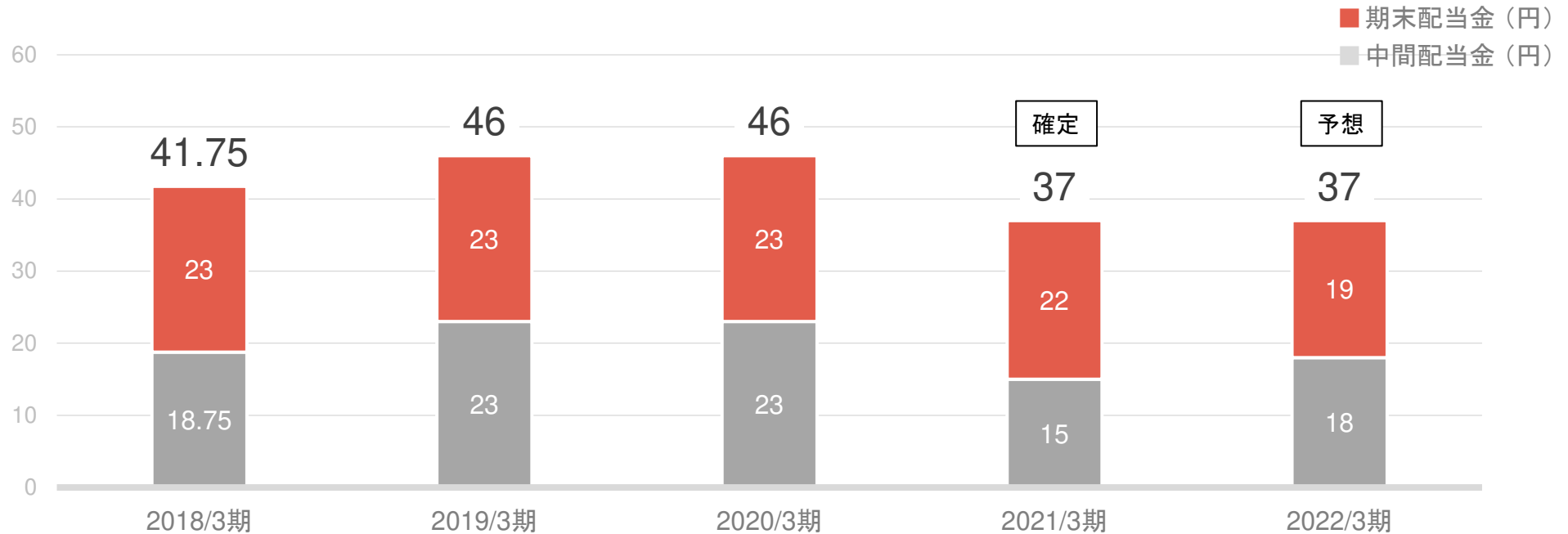
株主に対する利益還元＝経営の重要課題のひとつとして認識し、「適正かつ安定的な配当」を続ける  
その具体的な指標として、株主資本配当率(DOE)を追加

#### 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

42.5%

54.6%

70.8%

50.4%

50.2%

予想

#### DOE

7.6%

7.8%

7.5%

5.7%

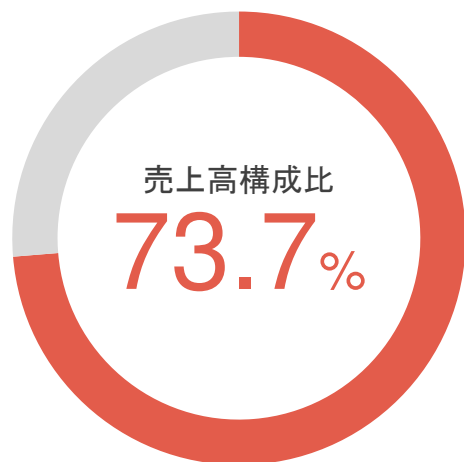
5.4%

予想

# セグメント別 2021年3月期決算概要 及び 通期業績予想

---

# 1. 経営コンサルティング事業



- 第1四半期において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等から、新規の相談件数及び受注件数が減少
- 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期比減収減益

単位：百万円

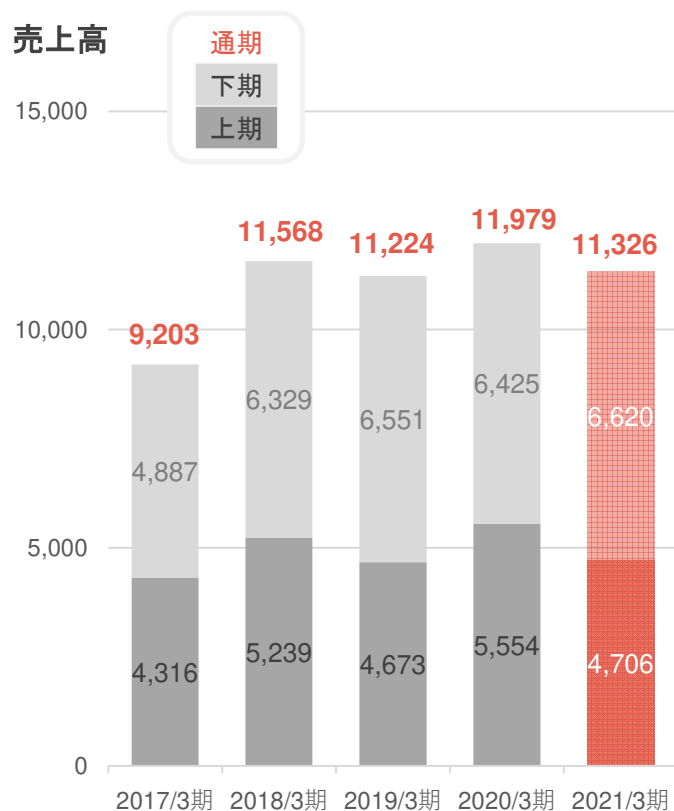
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減額	増減率	11/6公表(当初) 2021年3月期 連結業績予想
売上高	11,979	11,326	△ 653	△ 5.4%	10,790
売上総利益	10,818	10,170	△ 647	△ 5.9%	9,720
営業利益	1,939	1,331	△ 608	△ 31.3%	990

# 1. 経営コンサルティング事業

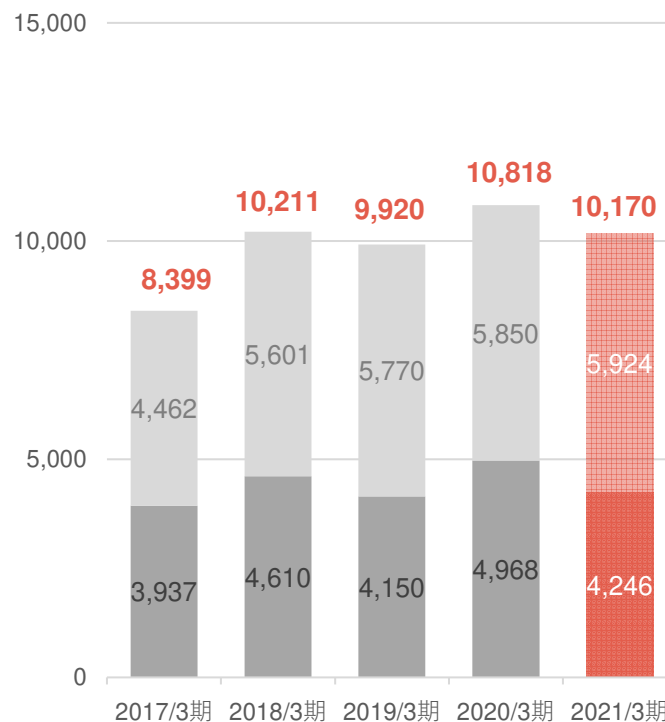
(単位: 百万円)

## 業績の推移

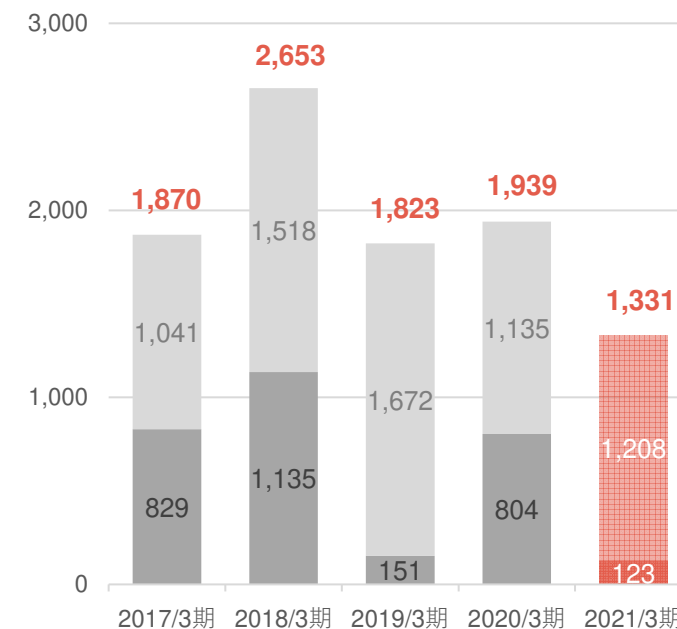
### 売上高



### 売上総利益



### 営業利益



人員計 714名 734名 750名

#### 【内訳】

コンサル	502名	520名	534名
DR(※)	104名	111名	106名
管理・アシスタント	108名	103名	110名

(※) DR職: 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  
今期から「専門コンサル職」に改称

(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 — 通期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 12,408 百万円 売上総利益 11,158百万円 営業利益 1,780百万円**

- WEBを活用した面談も普及し、金融機関からの新規の顧客紹介件数はコロナ前の状況までほぼ回復。
- M&Aの相談件数・受注残高ともに積み上がりは順調。再生M&Aやカーブアウト案件の増加を見込む。
- 海外は、コロナの影響の長期化により、クロスボーダーM&Aなどは依然として厳しい状況。

### 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

「持続的成長」は、東証の市場再編、コーポレートガバナンス・コード改訂、DX等にかかる相談が増加する見込み。

「事業再生」は、事業構造改革や資本提携のニーズに対応。

コンサルティング機能とM&A機能をシームレスに発揮、クライアントニーズに即した高付加価値サービスの提供に取り組む。

#### 2. 海外コンサルティング

アジア・米国問わず引き合い件数は増加、堅調に推移。

サプライチェーン見直し等の戦略策定・リサーチ案件・海外子会社撤退等の相談・受注件数が増加する見込み。

既存顧客のニーズ掘り起こしなど、受注基盤の安定に注力。

#### 3. M&Aコンサルティング

事業再生にかかるM&A、大手企業におけるノンコア事業や子会社売却の相談が増加する見込み。

顧客企業の経営戦略・事業の承継対策・M&A前後のサポート等を含むコンサルティング型M&Aの提案を積極的に強化。

引き続き、当社ならではの経営者・企業に寄り添うM&Aアドバイザーサービスを丁寧に行う。

#### 4. 事業承継コンサルティング

事業承継における有効な選択肢であるM&A役務や資産・人的承継支援などを含めて、収益基盤の強化を推進。

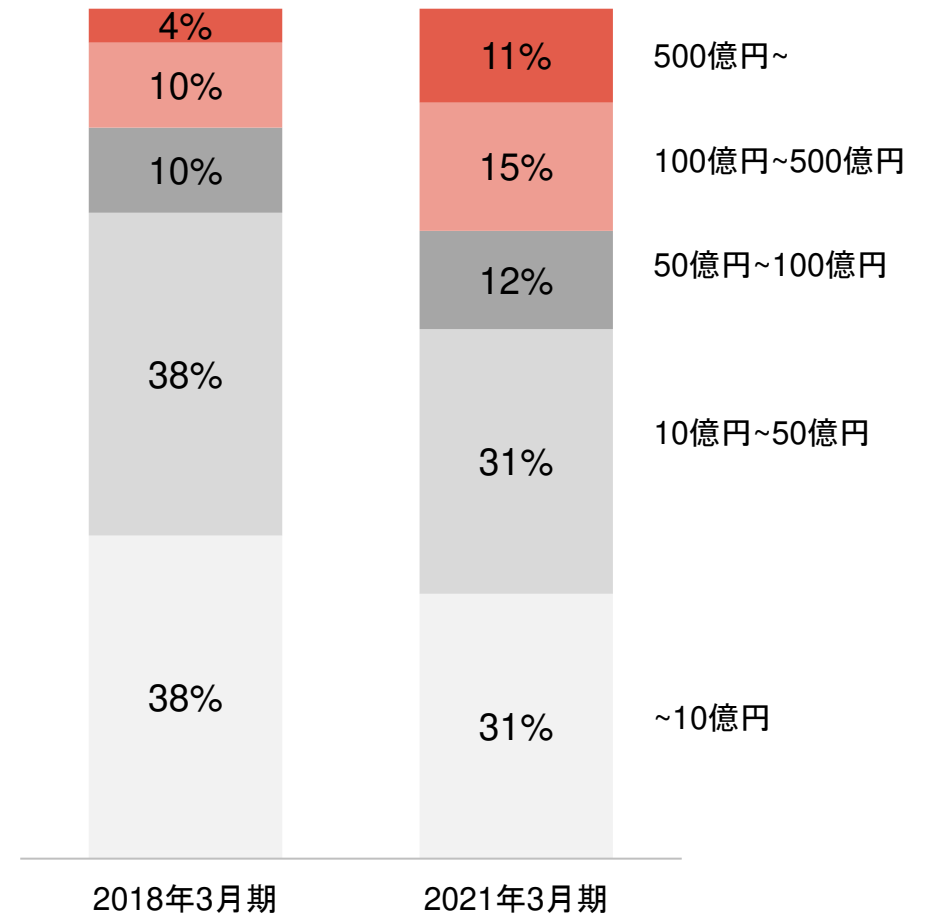
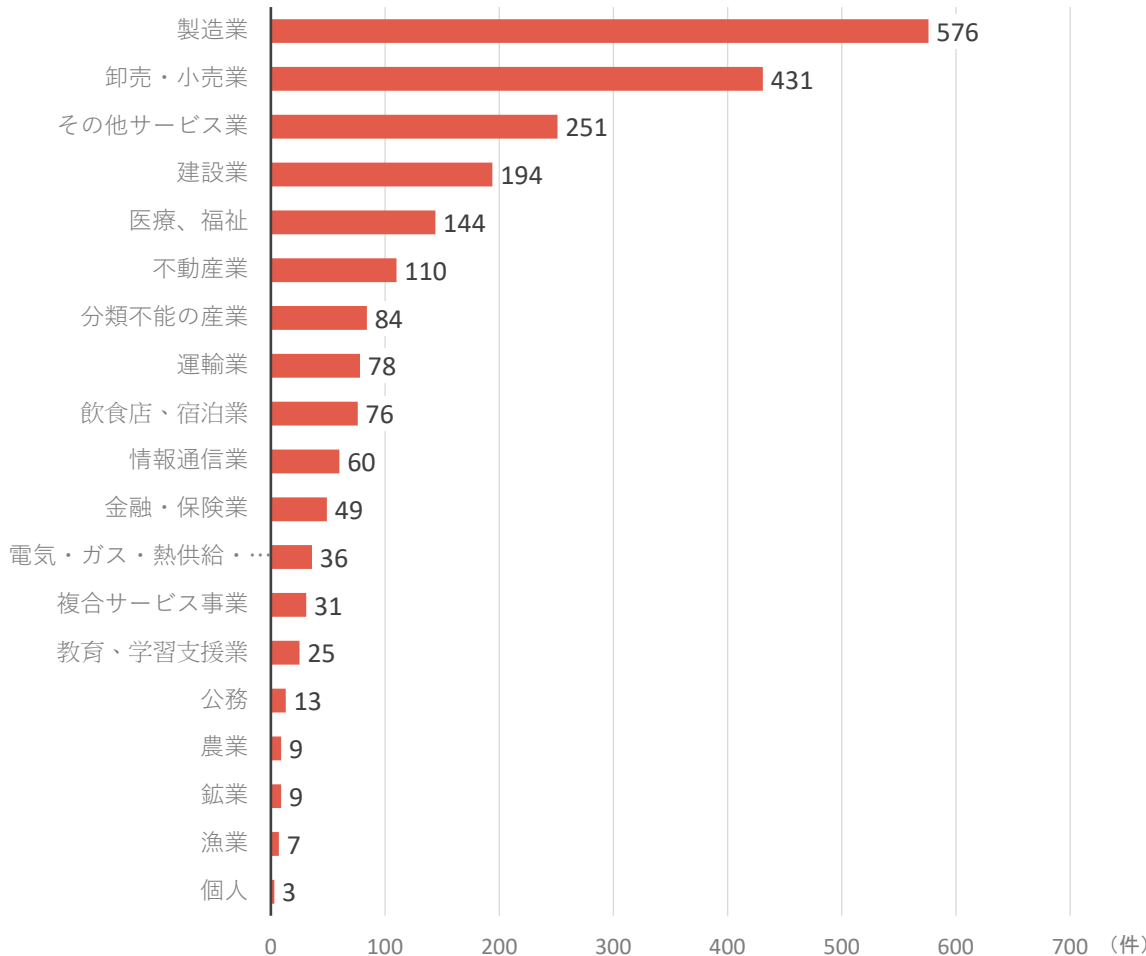


# 1. 経営コンサルティング事業 —業種別・機能別コンサルティング実績—

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』

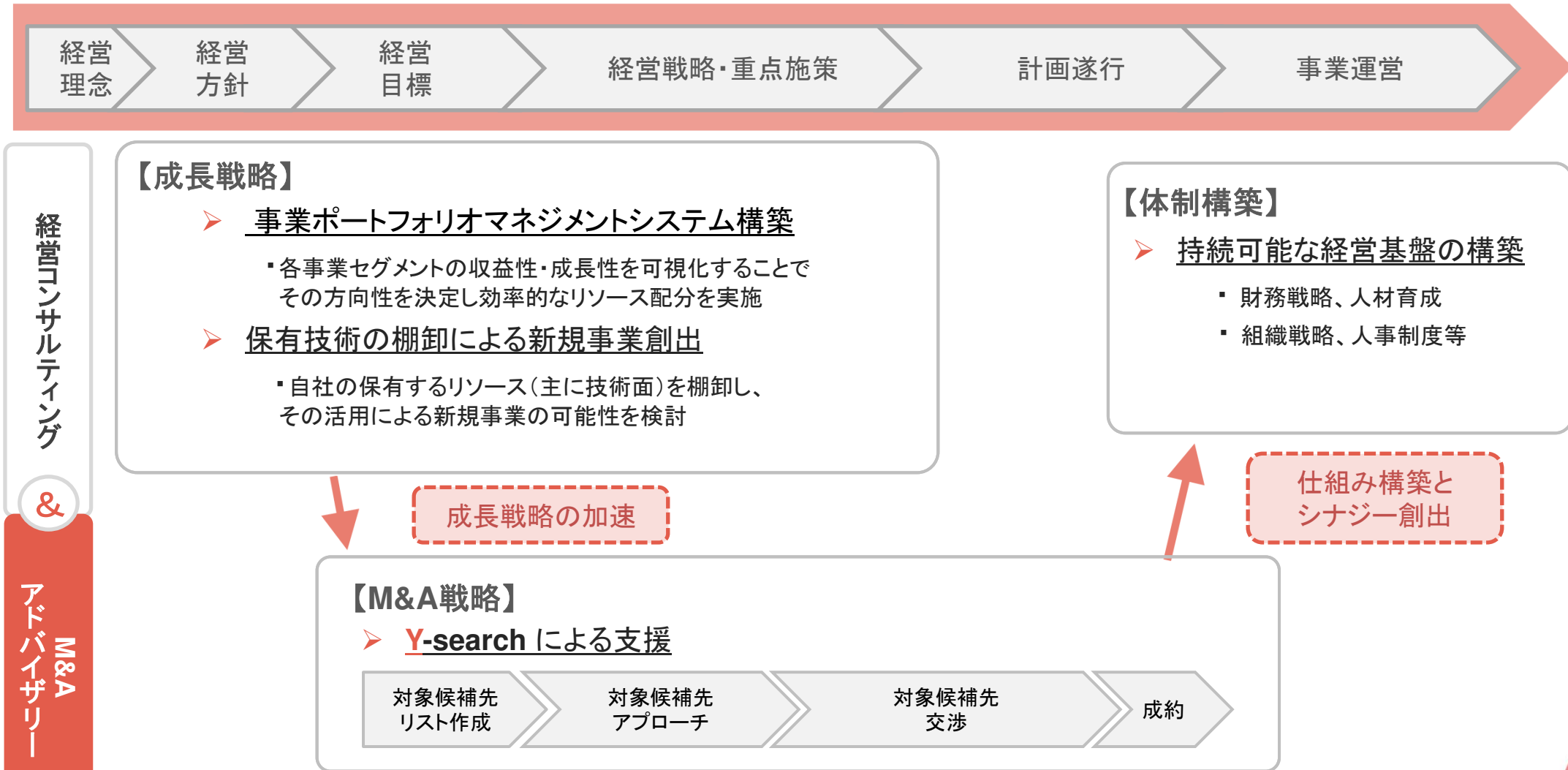
2021/3期 案件毎のクライアント業種 (案件総数 2,186件)

案件毎のクライアント売上規模割合



# 1. 経営コンサルティング事業 —企業の持続的成長・企業価値向上の実現のために—

経営理念に基づいた経営目標の実現に向けて、  
経営戦略策定・M&A等による計画の遂行・持続可能な体制構築までを一貫して支援

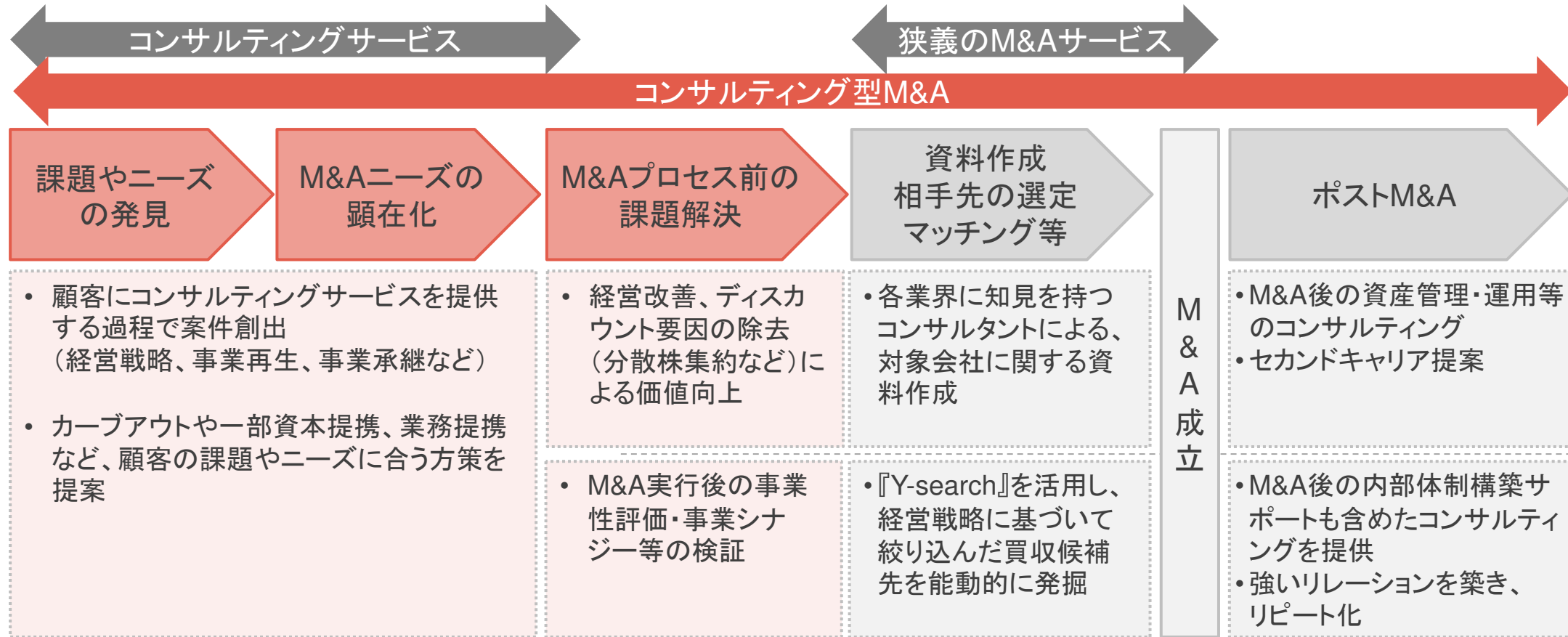


※ 「Y-search」とは—

「売り案件」の中から買収先を探すのではなく、経営戦略に基づいて絞り込んだ買収先を能動的に発掘することで、より効率的なM&Aを実現する、当社の提供する役務の名称です

# 1. 経営コンサルティング事業 – M&Aコンサルティング事業の方針–

M&Aアドバイザリーサービスを、経営者・企業に寄り添った課題解決を実現するコンサルティングサービスの一つと位置付ける  
部門間の人事交流を活発化させ、コンサルティング型M&Aサービスを一気通貫で提供できるプレイヤーを育成



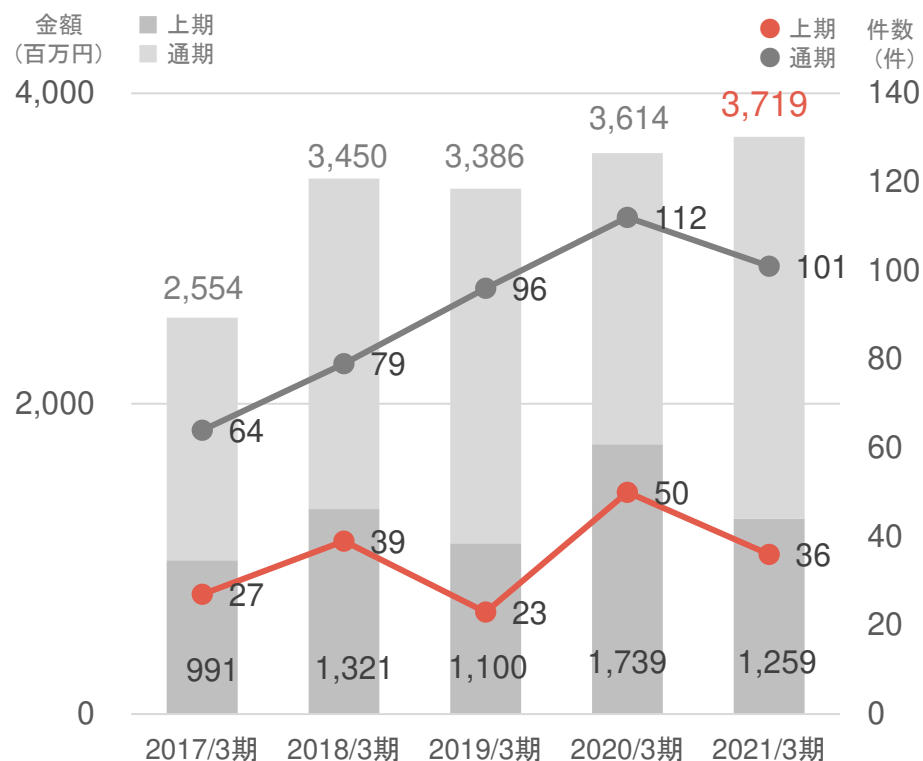
M&Aにつながる前工程の対応力強化のため、M&A部門から、コンサルティング部門と事業承継部門への人材交流を活発化

- ✓ コンサル～M&Aまで、一気通貫で対応できるプレイヤーの育成・強化
- ✓ よりシームレスかつスピーディーに案件を推進する体制のさらなる整備

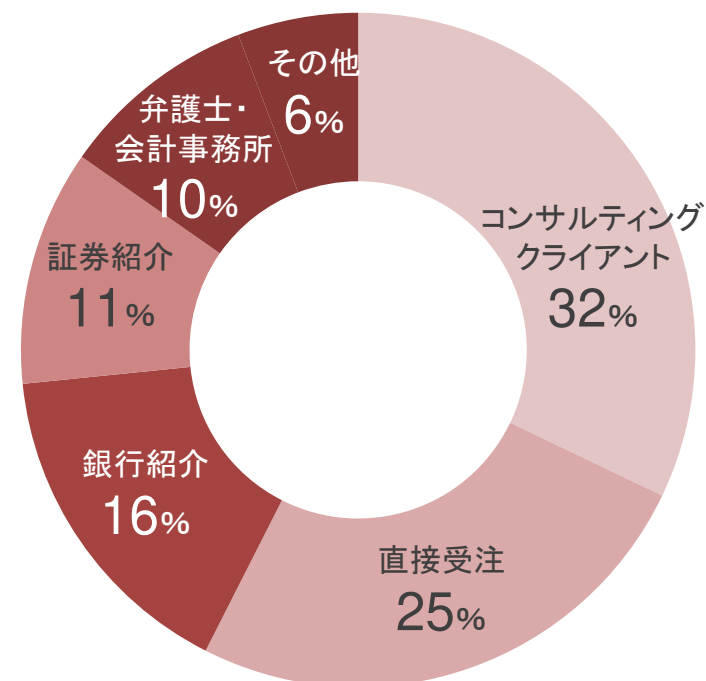
# 1. 経営コンサルティング事業 –M&Aコンサルティング実績–

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  
 クライアントニーズに即した高付加価値型M&Aを目指す  
 M&A関連売上総利益は、前年度の3,614百万円(112件)から3,719百万円(101件)に

## 年次別M&A実績（再掲）



## チャンネル別金額構成比（2021年3月期）



※金額は売上高から共同FA実施者等への支払額控除後の売上総利益ベース

# 1. 経営コンサルティング事業 –M&Aコンサルティング実績–

## 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

前年比 9% 前四半期比 -4%

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	124	2.9	-33.7	35,070
デロイト	2	4	97	2.3	-21.8	65,656
野村	3	5	92	2.2	-17.9	118,557
KPMG	4	3	82	1.9	-34.4	5,311
みずほフィナンシャルグループ	5	2	77	1.8	-46.5	8,536
PwC	6	7	55	1.3	-19.1	13,555
ブルータス・コンサルティング	7	11	43	1.0	2.4	52,209
三菱UFJモルガン・スタンレー	8	9	41	1.0	-32.8	118,525
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	9	13*	34	0.8	21.4	268
マクサス・コーポレートアドバイザー	10	13*	32	0.8	14.3	333
GCA	11	10	27	0.6	-38.6	3,974
大和証券グループ本社	12	8	25	0.6	-62.7	5,989
BofAセキュリティーズ	13	18*	21	0.5	-4.5	27,767
フロンティア・マネジメント	14	20*	20	0.5	-4.8	3,020
かえでグループ	15	6	19	0.4	-79.6	18
ゴールドマン・サックス	16	12	18	0.4	-43.8	63,072
AGSコンサルティング	17*	16	17	0.4	-32.0	990
山田コンサルティンググループ	17*	13*	17	0.4	-39.3	616
パークレイズ	19*	34*	15	0.4	66.7	27,765
アーンスト・アンド・ヤング	19*	22	15	0.4	-25.0	976
バリューアドバイザー	19*	24	15	0.4	-6.3	99
SBIホールディングス	22*	68*	14	0.3	600.0	508
グローウィン・パートナーズ	22*	29*	14	0.3	27.3	2,768
JPモルガン	24	20*	12	0.3	-42.9	26,635
あおぞら銀行	25*	25	11	0.3	-21.4	108
三菱UFJフィナンシャル・グループ	25*	18*	11	0.3	-50.0	4
<b>市場合計</b>			<b>4,289</b>	<b>100</b>		<b>244,330.9</b>

### 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 13% 前四半期比 -4%

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	104	3.2	-33.3	72,539
野村	2	5	80	2.5	0.0	97,858
みずほフィナンシャルグループ	3*	2	78	2.4	-45.5	85,540
デロイト	3*	3	78	2.4	0.0	69,449
KPMG	5	4	66	2.0	-34.7	14,515
PwC	6	8	41	1.3	0.0	8,497
三菱UFJモルガン・スタンレー	7	9	37	1.1	-28.8	152,832
大和証券グループ本社	8	7	32	1.0	0.0	11,517
ブルータス・コンサルティング	9	11	30	0.9	-6.3	49,220
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	10	15*	29	0.9	0.0	250
マクサス・コーポレートアドバイザー	11	12	27	0.8	-10.0	318
GCA	12	10	23	0.7	0.0	1,068
ゴールドマン・サックス	13	13*	22	0.7	-24.1	98,483
AGSコンサルティング	14	18	21	0.6	0.0	1,578
フロンティア・マネジメント	15	15*	17	0.5	-32.0	2,244
アーンスト・アンド・ヤング	16*	20*	16	0.5	0.0	12,473
かえでグループ	16*	6	16	0.5	-82.4	18
BofAセキュリティーズ	16*	22	16	0.5	0.0	33,353
山田コンサルティンググループ	19	13*	14	0.4	-51.7	649
SBIホールディングス	20*	48*	12	0.4	0.0	467
赤坂国際会計	20*	45*	12	0.4	200.0	3,230
JPモルガン	20*	23*	12	0.4	0.0	78,653
あおぞら銀行	23*	26	11	0.3	-15.4	108
シティ	23*	31*	11	0.3	0.0	8,977
パークレイズ	25*	33*	10	0.3	25.0	8,279
三菱UFJフィナンシャル・グループ	25*	17	10	0.3	0.0	75
バリューアドバイザー	25*	20*	10	0.3	-41.2	54
<b>市場合計</b>			<b>3,268</b>	<b>100</b>		<b>258,064.3</b>

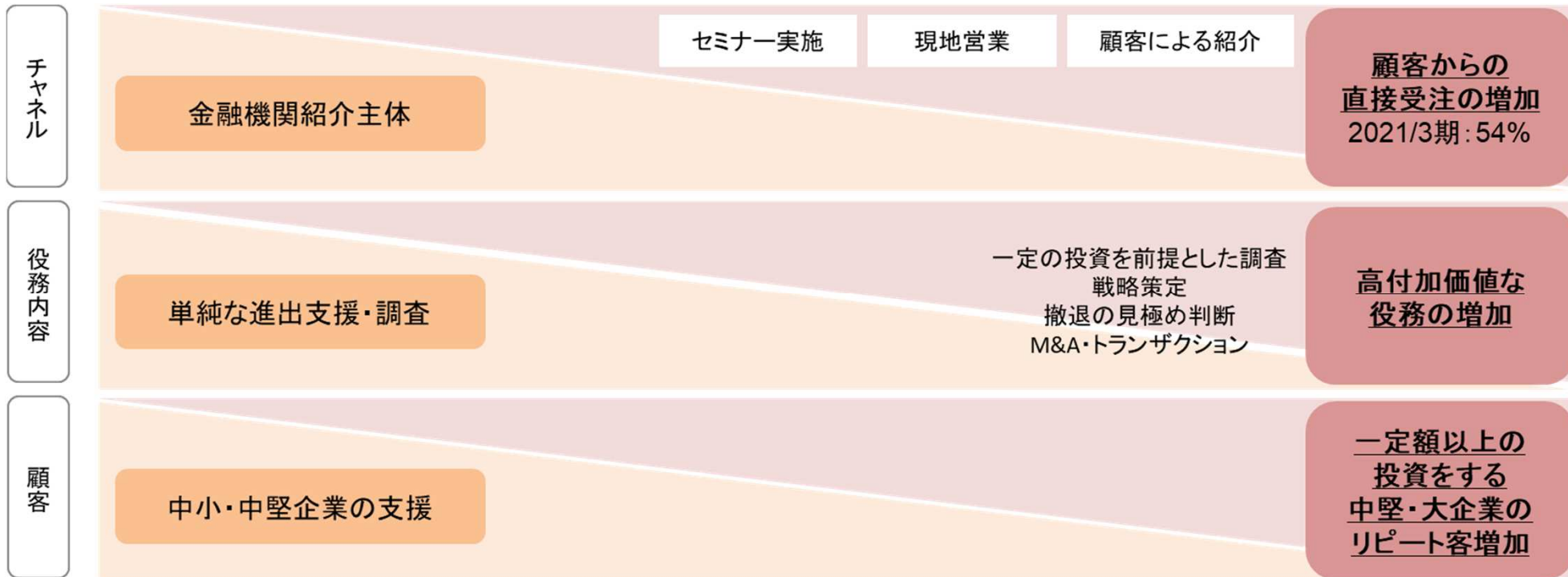
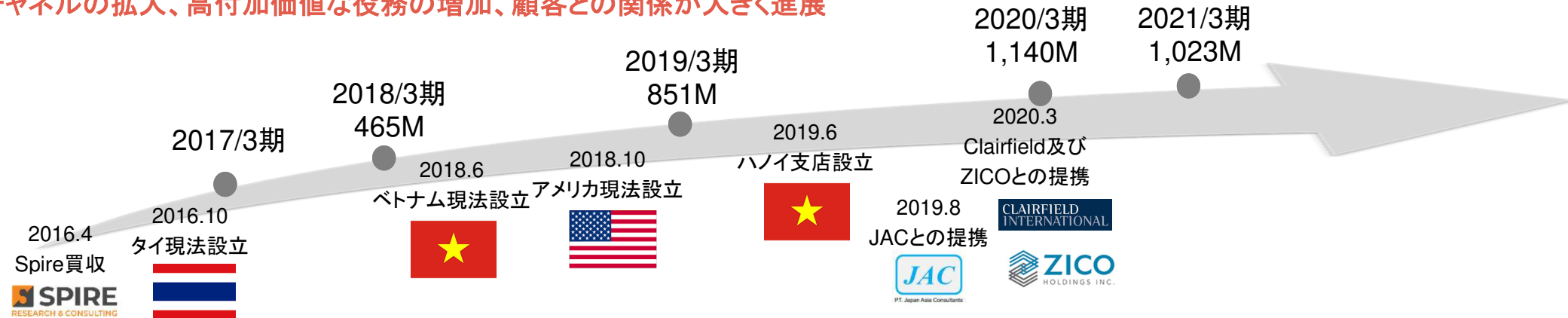
\*は同順位を表す

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4四半期

# 1. 経営コンサルティング事業 –海外コンサルティングの変遷–

2016年から海外コンサルティングをスタート

チャネルの拡大、高付加価値な役務の増加、顧客との関係が大きく進展



## 2. 不動産コンサルティング事業



- 上期は、顧客との面談が十分に行えず案件進捗が遅延、また、提携会計事務所へのアプローチも十分に行えず案件受注が減少し苦戦
- 下期において、複数の中型不動産売買仲介案件を成約できたこと等から、営業利益は前年度並みに

単位：百万円

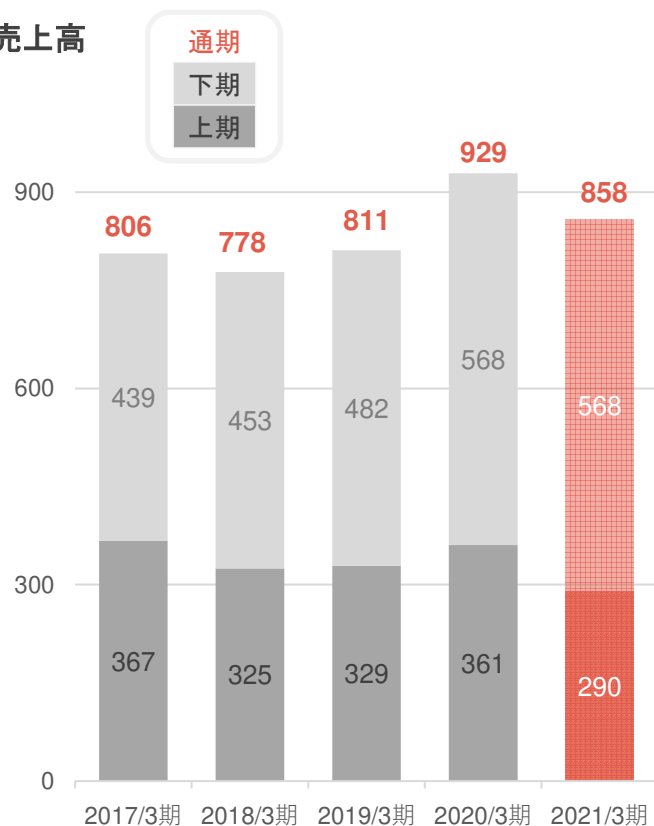
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減額	増減率	11/6公表(当初) 2021年3月期 連結業績予想
売上高	929	858	△ 70	△ 7.6%	930
売上総利益	591	602	+10	+1.7%	600
営業利益	230	232	+1	+0.6%	230

## 2. 不動産コンサルティング事業

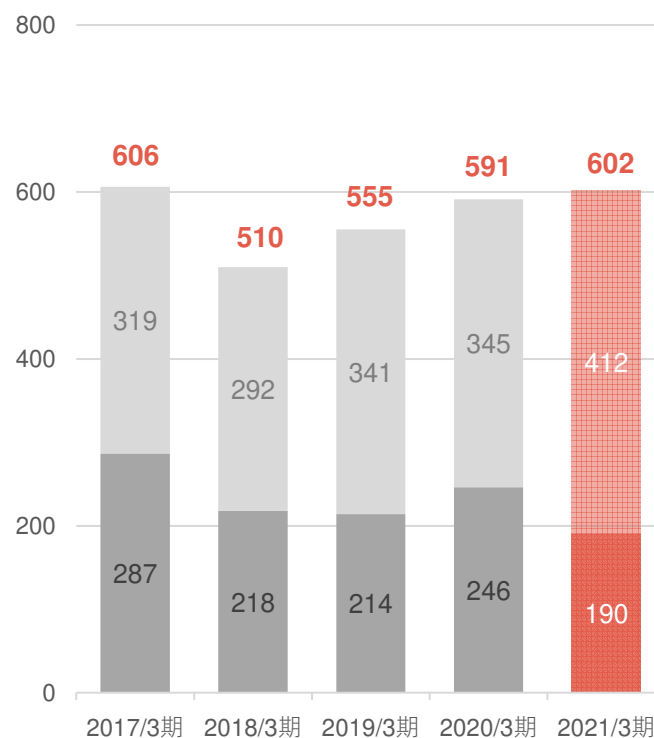
(単位: 百万円)

### 業績の推移

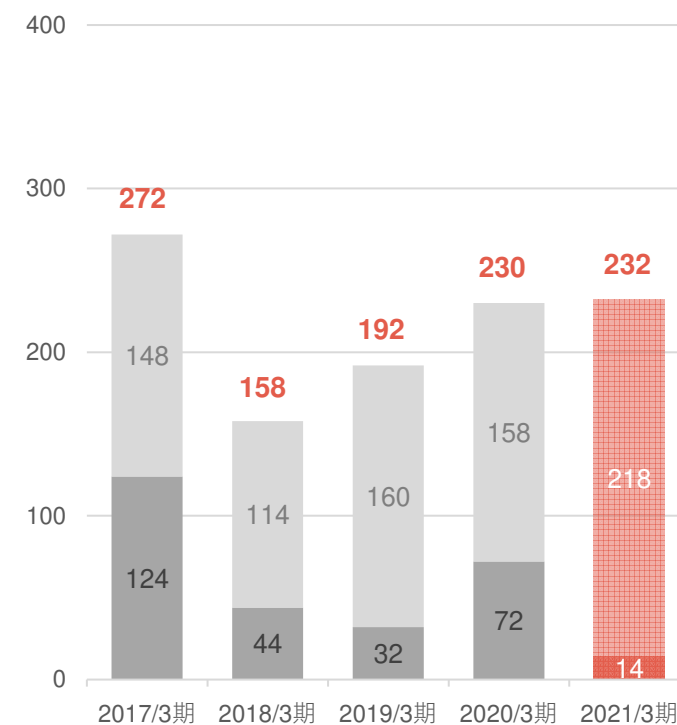
#### 売上高



#### 売上総利益



#### 営業利益



人員計	33名	29名	28名
【内訳】			
コンサル	24名	22名	20名
DR	-名	-名	-名
管理・アシスタント	9名	7名	8名



## 2. 不動産コンサルティング事業 — 通期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 900 百万円 売上総利益 630 百万円 営業利益 240 百万円

- 先行き不透明ではあるものの、実需向け不動産及び投資用不動産ともに取引は活発。
- 現時点で、コロナの影響による遅延や失注した案件はなく、業績は堅調に推移する見込み。

#### 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に対して、不動産市況の見通しなど情報発信を強化し、提案型の営業に注力。
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



- 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
- WEB研修により研修の実施回数が減少したことから、前期比大幅減収、営業損失

単位：百万円

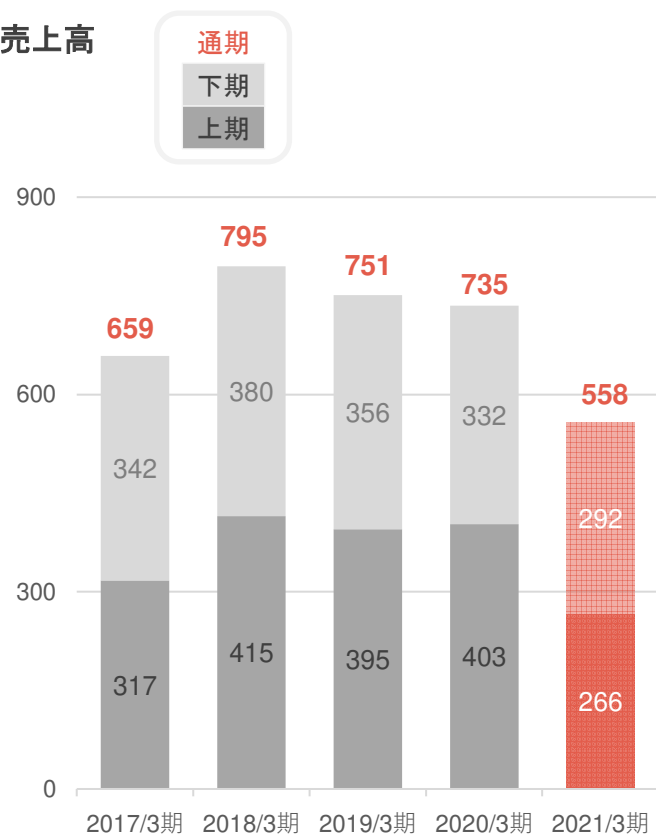
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減額	増減率	11/6公表(当初) 2021年3月期 連結業績予想
売上高	735	558	△ 176	△ 24.0%	520
売上総利益	457	385	△ 71	△ 15.6%	340
営業利益	31	△ 10	△ 41	-	△ 50

### 3. 教育研修・FP関連事業

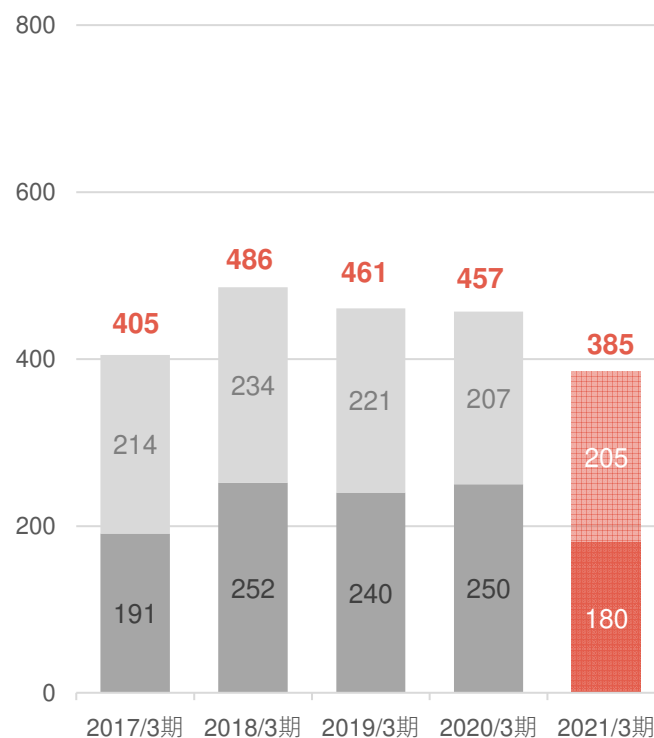
(単位: 百万円)

#### 業績の推移

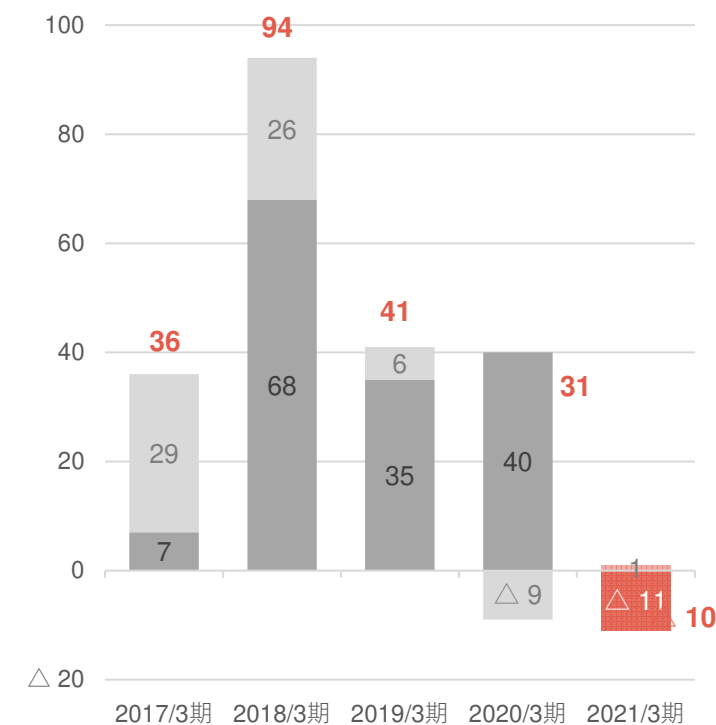
##### 売上高



##### 売上総利益



##### 営業利益



人員計	42名	43名	40名
【内訳】			
コンサル	19名	18名	18名
DR	-名	-名	-名
管理・アシスタント	23名	25名	22名

### 3. 教育研修・FP関連事業 — 通期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

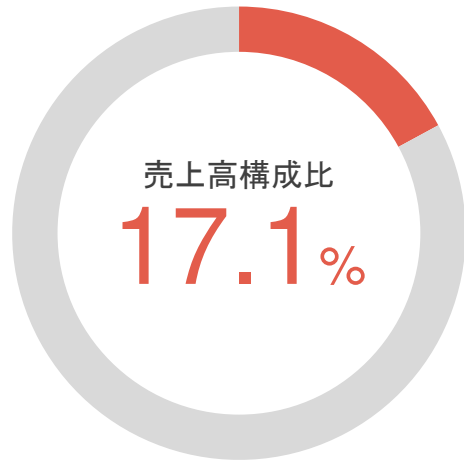
売上高 700 百万円 売上総利益 455 百万円 営業利益 40 百万円

- 企業研修は、インターネットを活用したWEB研修と従来型の集合研修を使い分けての実施が定着。
- 相続手続サポート業務(商品名:「相続あんしんサポート」)は、多くの提携金融機関が正常業務に戻り、紹介・受注件数は復調傾向。

##### 重点施策

1. WEB研修に対応した教材コンテンツの充実、効果的・効率的な研修運営、講師のスキル向上を図る。
2. 相続手続サポート業務においては、生前相談も含めたワンストップ対応や高齢者向けサービスの充実化を図り、利用者の利便性向上と競合他社との差別化を目指す。

## 4. 投資・ファンド事業



- ファンド投資先5社の株式売却(一部売却含む)によるキャピタルゲインがあったこと等から、前期比大幅増収増益
  - ・2021年3月末投資残高 : 2,194百万円(5件)
  - ・2021年3月期投資実行額 : 189百万円(2件、既存投資先への追加投資)

単位:百万円

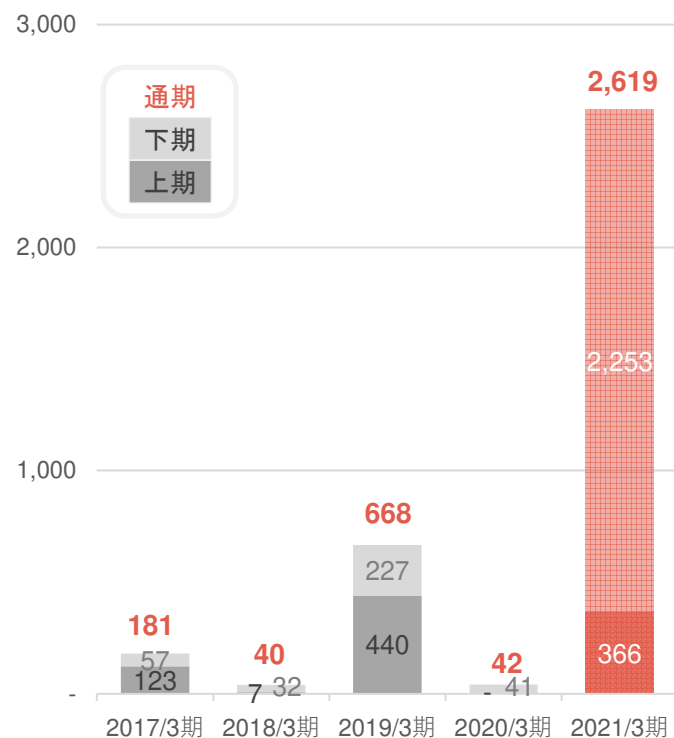
	2020年3月期 連結実績	2021年3月期 連結実績	増減額	増減率	11/6公表(当初) 2021年3月期 連結業績予想
売上高	42	2,619	2,577	6,064.0%	1,732
売上総利益	13	703	689	5,080.9%	240
営業利益	6	699	692	10,161.2%	230

## 4. 投資・ファンド事業

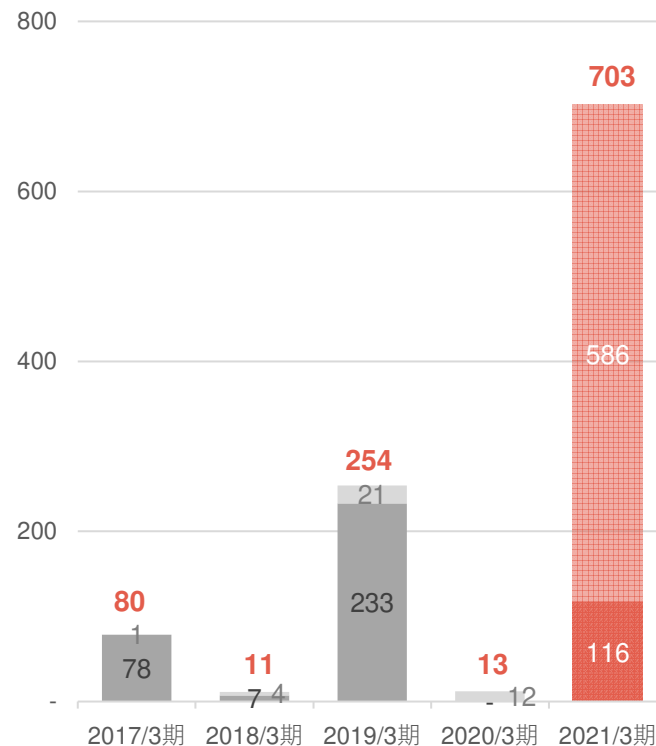
(単位: 百万円)

## 業績の推移

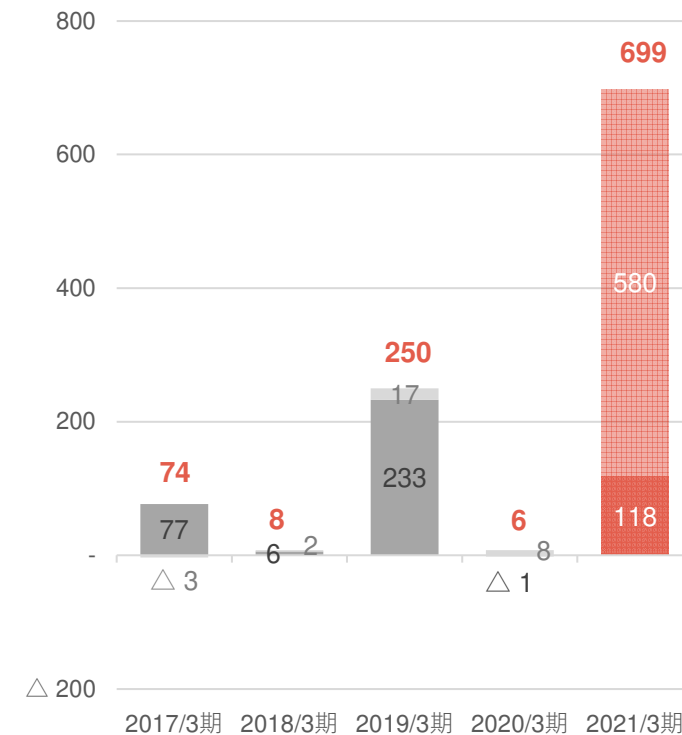
## 売上高



## 売上総利益



## 営業利益



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

## 4. 投資・ファンド事業 ー通期業績予想及び重点施策ー

### ● 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、投資の安全性は高い

## 通期業績予想及び重点施策

#### 業績予想

**売上高 92 百万円 売上総利益 52 百万円 営業利益 40 百万円**

- 2022年3月期は、大型の投資株式の売却予定はなし。
- 引き続き、優良な中堅企業に対する新規投資案件について検討。

#### 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、総合的な管理運営体制を構築する。

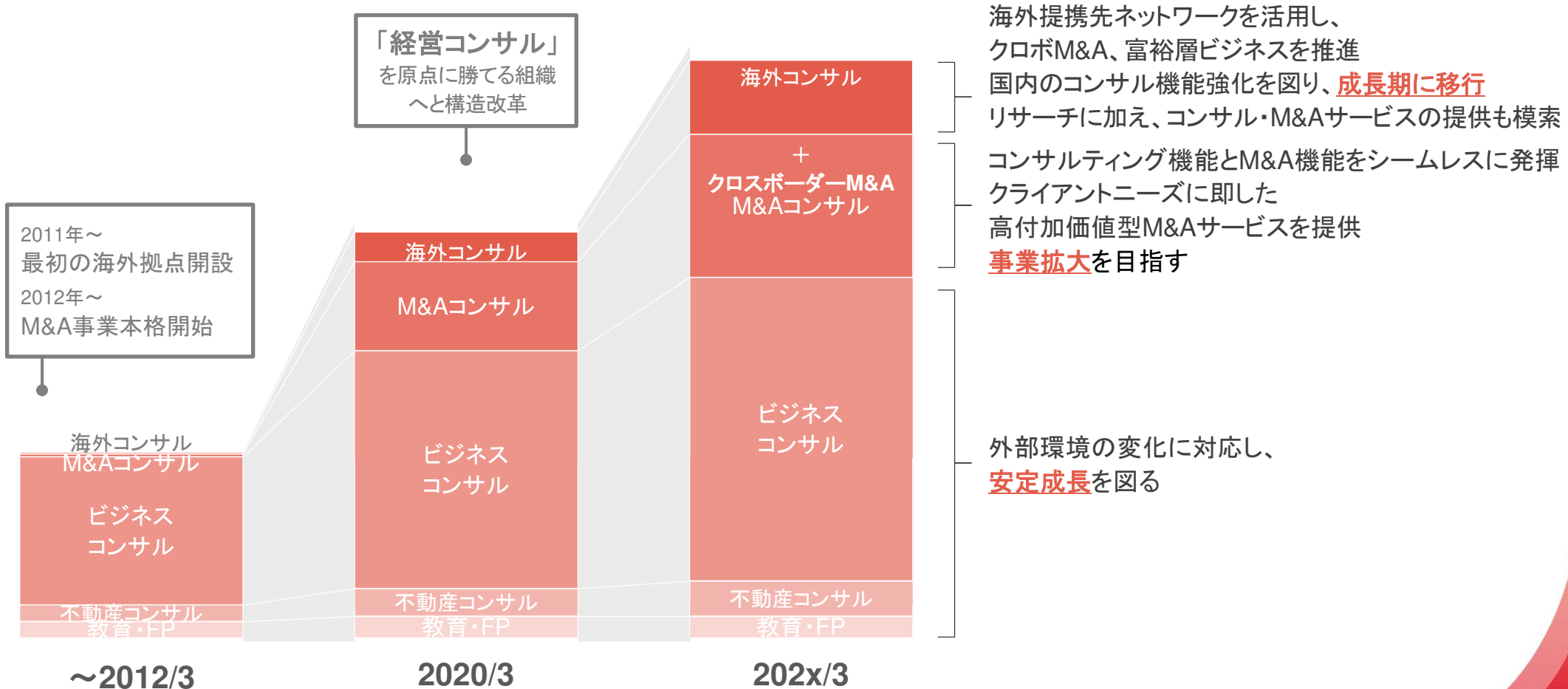
# 企業価値維持・向上に向けた取組み

---



# 1. 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



## 2. 地域に根差した社会的課題解決:コンサルティング事例紹介(1/2)

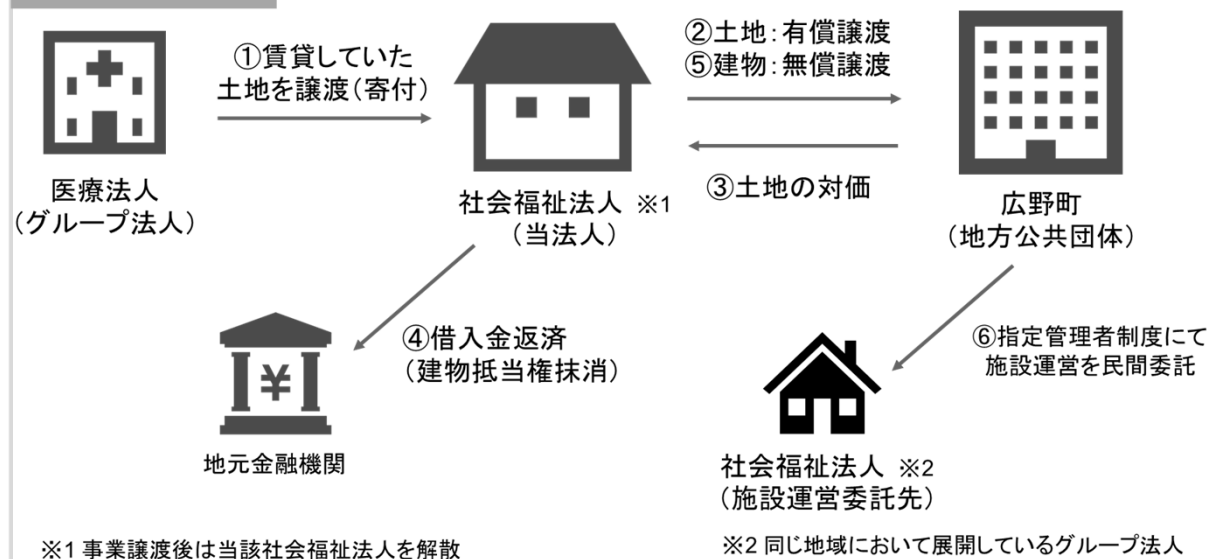
### 人口減少地域における福祉施設の存続に向けた取り組み

- 民間事業者だけでは存続が難しい地域において、民間福祉施設に対して、既存事業の譲渡・公設民営化を提案し、実行サポート
- 当社の事業活動を通じて、地域のインフラ機能である医療・介護サービスの存続・維持に貢献

### 顧客情報

法人名	社会福祉法人 養高会 (施設名:特別養護老人ホーム 花ぶさ苑)
所在地	福島県双葉郡広野町大字下北迫字東町
開設日	2010年4月
事業内容	特別養護老人ホーム(定員:40名)
職員数	35名
売上高	180百万円(2020年3月期)
関連施設	医療法人養高会高野病院

### スキーム図



### 案件概要

- 原発事故による避難地域周辺で運営を継続
- ほぼ満床で運営しているが、職員採用や運営コスト高により自力運営が難しい状況
- 当該地域に参入する事業者もなく、存続に向けて地元自治体に支援要請
- 自治体に事業譲渡する「公設民営化」を提案(譲渡完了、現在解散手続き中)



自治体が土地・建物を引継ぎ、施設運営を民間委託することで事業継続が可能に  
入居者の生活と従業員の雇用の維持につながる

## 2. 地域に根差した社会的課題解決:コンサルティング事例紹介(2/2)

### 本件譲渡を取り上げた新聞記事

朝日新聞デジタル > 記事

東日本大震災 **3.11** 震災・復興

#### 原発周辺の特養ホーム 経営難で譲渡「明日は我が身」

会員記事

及川綾子、森本美紀、編集委員・清川卓史 2021年3月4日 13時00分

シェア ツイート ブックマーク スクラップ メール 印刷



特別養護老人ホームで昼食をとる入所者と、介助する職員=福島県南相馬市、梅の香提供

東日本大震災 から間もなく10年。被災地の高齢者 介護 は大きな影響を受けたが、とりわけ深刻なのが、東京電力福島第一原発 事故で避難指示がでた 福島県 沿岸部の市町村だ。現役世代の激減による 介護 人材不足など、人口減少が進む日本の未来を先取りしたような危機をどう乗り越えるか、模索が続く。

#### 町唯一の特養 事業譲渡 で公設民営に

昨年12月15日、福島県 広野町で、議会の全員協議会が開かれた。遠藤智町長はこの場で、経営難が続く町内唯一の 特別養護老人ホーム「花ぶさ苑」(定員40人)の事業を、4月から町が引き継ぐ方針を明らかにした。

震災後の一時休業をへて2012年4月に再開、1月時点で33人が入居している。町によると、人件費高騰などで赤字解消の見通しが立たない状況となり、運営する 社会福祉法人 から 事業譲渡 の要望があった。

#### 福島県広野町、民間老人ホームを承継へ 震災後に経営難

2021/1/22 16:20 | 日本経済新聞 電子版

福島県広野町は民間の特別養護老人ホーム「花ぶさ苑」(定員40人)の施設と運営を町が引き継ぐことで運営法人と合意した。指定管理者を公募した上で4月から町有施設として再スタートする。土地や建物の譲渡額は鑑定を経て決める。広野町は浜通り地区にあり、花ぶさ苑は東日本大震災による原発事故の影響で経営不振が続いていた。町が引き継ぐことで入所者の生活と従業員の雇用の維持を目指す。

#### 日本経済新聞 電子版 「福島県広野町、民間老人ホームを承継へ 震災後に経営難」(2021年1月22日)

#### 朝日新聞デジタル 「原発周辺の特養ホーム 経営難で譲渡『明日は我が身』」(2021年3月4日:No.21-1606)

※本画像について、朝日新聞社に無断で転載することを禁じます。

### 3. 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– (1/2)

これまでの総合コンサルタントの量的拡充に依存した成長モデルから方針を転換

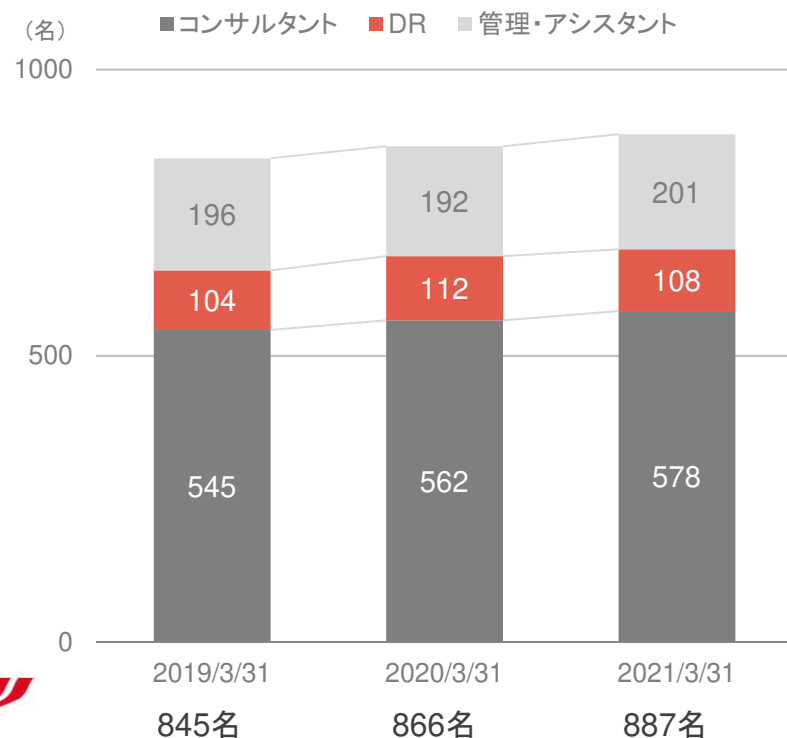
総合コンサルタントと専門コンサルタントの双方の役割再定義と成長による組織全体の付加価値の向上、成長を目指す

#### 採用及び人材育成方針

総合 コンサルタント	新卒	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 引き続き、毎年約20名採用(2021年度は21名入社)</li> <li>□ 入社後は主として事業再生コンサルティングに従事し、経営コンサルタントとしての素地を作る</li> <li>□ OJTに加えて、社内のeラーニング教材により、人材育成の効率化・早期化を図る</li> </ul>
	中途	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 採用環境の厳しさはあるものの、高水準の基準に則った採用活動を行う</li> <li>□ ヘッドハンティング等も活用して質の高い採用を志向する</li> </ul>
専門コンサルタント(旧DR)		<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 2021年度より、旧DR職を「専門コンサルタント職」に改称し、役割の拡大・明確化を行う</li> <li>□ 毎期30名ずつ増員し、3年後に200名体制を目指す(現在の約2倍)</li> </ul>

DR: データ&リサーチ職

#### 人員構成(全社連結ベース)



#### 人材育成プログラムの拡充

施策・対象者	概要
<b>Web研修コンテンツ</b> (対象: 総合コンサル、 専門コンサル)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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カバーしたオリジナルコンテンツを整備 (テーマ: マクロ経済、事業再生、事業承継、M&amp;A等)</li> </ul>
<b>バージョンアップ・プログラム</b> (対象: マネージャー 以上)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 各人が年間業務時間のうち5%を自己の能力開発のための取組み(部門間交流も含む)に充てる制度を開始</li> <li>• メンバーの専門性の向上や幅広い知見の習得を促し、1人1人の高付加価値化とクロスセル推進につなげる</li> </ul>

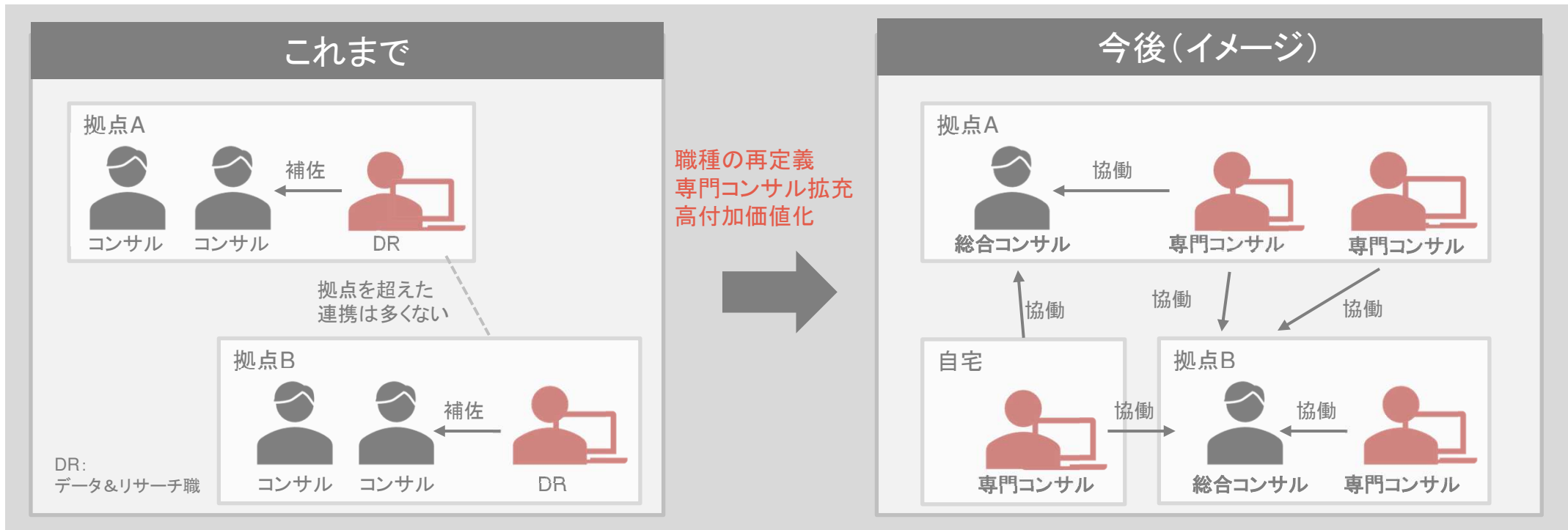
#### メンタルケアの取組み(2020年度より新たに開始した施策のみ掲載)

施策・対象者	概要
<b>パルスサーベイ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 心身の状態を確認する簡単なアンケート調査を導入</li> <li>• 週1回、全社員を対象に調査し、個人の兆候を把握</li> </ul>
<b>役員との直接コミュニケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• リモートワークでリアルコミュニケーションが減るなか、全社員と役員との質問会や対話を実施</li> </ul>

### 3. 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– (2/2)

旧DR職を、専門コンサルタントに改称

専門コンサルのより一層の高付加価値化・体制拡充を前提に、総合コンサルと専門コンサルの今後の役割のあり方を再定義



総合コンサルタントの  
付加価値向上

専門コンサルタントの  
付加価値向上

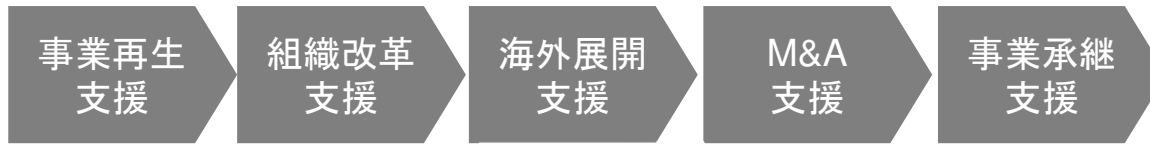
多様な働き方の  
実現

全拠点における  
高い役務レベル体制  
の確立

### 3. 持続的成長のための全社的な取組み —クロスセルによる付加価値の向上—

#### 長期伴走型コンサルティングのイメージ

お客様の状況やステージの変化



担当コンサルタント  
(総合コンサルタント)



伴走

都度最適なメンバーをアサインし、チーム組成



各々の強みを持つ総合コンサルタント・専門コンサルタント

- ・カウンターパートとなってお客様の課題やニーズを見極め
- ・必要なコンサルテーマを提案
- ・最適なメンバーをアサイン

#### クロスセルによる付加価値の向上

	A部門	B部門	国内支店	海外拠点
事業再生事業				●
経営コンサル事業	●	← 組織改革		● → 海外支援
教育研修事業				
コーポレートアドバイザリー事業			● ← M&A	●
資本戦略事業		● ← 承継		●
ファンド事業				
不動産事業				

# 広報活動の状況

---

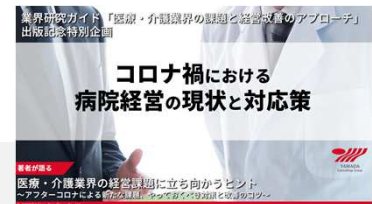
# 1. 広報活動

## 目的

- 金融機関に、当社の業務範囲の広さを知ってもらうこと
- 一般顧客から、当社の認知および信頼を獲得すること

## 金融機関向けの広報活動

- 金融機関向け特設サイトを開設、「税制改正セミナー(税理士法人 山田 & パートナーズ共催)」研修コンテンツを提供
- 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  
「医療・介護業界の経営課題に立ち向かうヒント」「新型コロナウイルス対応情報」等々のレジュメ・動画を提供



## 一般顧客向けの広報活動

- 動画: YouTube配信(一般向けHP公開)  
「M&Aに関する基礎知識」、「M&Aに関するお金の話」など15分動画をシリーズでお届け
- 雑誌・ビジネスサイトへの記事寄稿、インタビュー記事掲載
  - ・月刊金融ジャーナル 2020年5月号:「主要12業種でみる“目利き”のポイント」(不動産・教育・学習支援、学校)
  - ・NNAアジア経済ニュースIndonesia 版 2020年11月:「コロナ禍のインドネシア日系企業に対する調査結果」
  - ・日経ヘルスケア 2020年11月号:「グループ経営の成果を上げるには」 2021年1月号:「グループ経営の効率化、失敗の要因とは」
  - ・令和印刷新時代 2021年3月:「印刷会社が描くべき生存戦略、未来を拓く鍵は何か」
- 書籍発刊
  - 2020年4月「人材マネジメントの課題解決」(中央経済社)
  - 2020年9月「失敗事例から学ぶ 事業承継対策・相続対策」(大蔵財務協会)
  - 2021年3月「医療・介護 業界の課題と経営改善のアプローチ」(大蔵財務協会)



※セミナー・海外レポートについては、次頁に掲載しております。



# 1. 広報活動 ①セミナー開催

今期よりWEBセミナーを開始。毎月定期的で開催。  
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

## 2021年3月期のWEBセミナー開催状況

計19回開催

	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	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
7月	中国事業の見極めと徹底実務 後編	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
10月	withコロナにおける不動産市況	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
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
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
12月	withコロナにおける不動産市況(関西エリア)	オンライン
1月	事業ポートフォリオと組織の変革	オンライン
1月	事業ポートフォリオの見直しによる経営資源の最適配分	オンライン
1月	2021年 不動産市況予測	オンライン
2月	企業経営と株主構成	オンライン
3月	中国ビジネス拡大のための資本提携・M&Aのポイント	オンライン
3月	コロナ禍のヨーロッパにおけるM&Aの現状と今後の展望	動画配信
3月	コンサルティング会社による不動産オーナー向け有効活用のご提案とは	オンライン

## 今後開催予定のWEBセミナー

🌐 海外

【2021年5月開催】Webセミナー  
**今、知っておきたい「ベトナム産業動向-第1回」**  
～不動産開発状況と住宅設備市場への参入のポイント～

対象 ベトナム進出検討および進出済みの日系企業  
開催期間 2021年5月26日(水)  
会場 オンライン開催



🏠 不動産

【2021年5月開催】Webセミナー  
**不動産購入の落とし穴**  
～その物件、本当に購入して大丈夫ですか？～  
～コロナが不動産にも

対象 不動産オーナー様・企業経営者様・不動産オ  
開催期間 2021年5月25日  
会場 オンライン開催



	セミナー内容	開催地
5月	今、知っておきたい「ベトナム産業動向」第1回	オンライン
5月	不動産購入の落とし穴	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。

# 1. 広報活動 ②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最新情報、調査結果、税制などを発信  
 今後はレポートの解説動画も配信予定

## 2021年3月期に掲載したレポート

計31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M&A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

10月	中国現地法人における不正対策とガバナンスのポイント
10月	インドネシアにおけるコロナ禍での日系企業の状況
11月	シリーズ「中国からの撤退と事業再生」④解散・清算の進め方とポイント
11月	タイの医療機器市場
11月	日系企業がベトナムでM&Aを行う際の留意点
12月	消費者向けIoT製品に関する意識調査2020 前編・後編
1月	タイの化粧品・パーソナルケア製品業界の現状とビジネスチャンス
1月	中国の健康食品業界の見通し 前編・後編
2月	アメリカ経済制裁とは何か～ミャンマー政変後のビジネスの留意点



その他海外レポートは当社公式HPよりご確認いただけます。

# 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	<a href="https://www.yamada-cg.co.jp/">https://www.yamada-cg.co.jp/</a>	従業員数	923名（臨時従業員含む。2021年4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

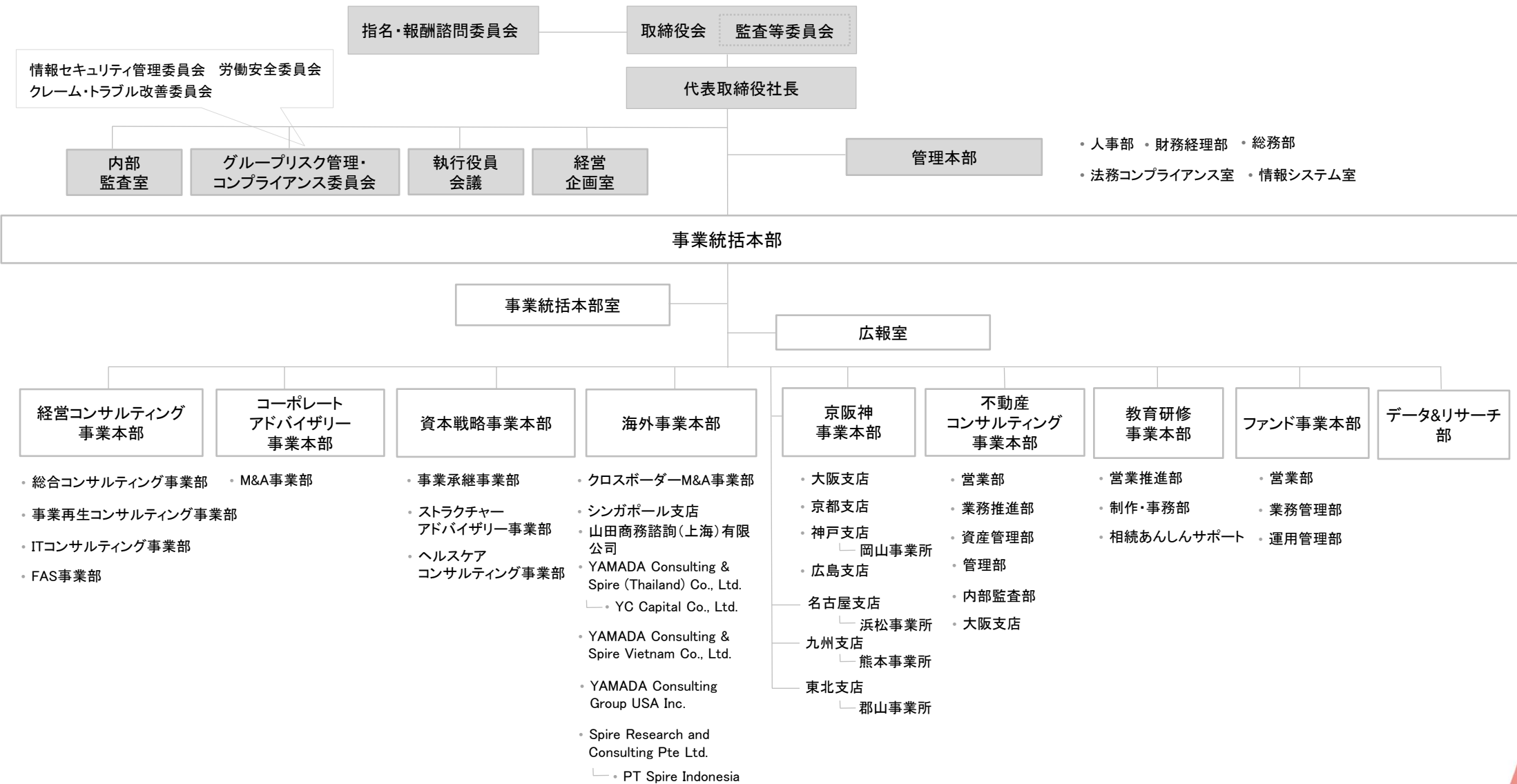
東証一部に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 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. 組織体制(2021年4月1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
- 当社子会社  
Spire Research and Consulting Pte Ltd.拠点



#### 海外



### 3. 国内外の拠点展開 ー国内拠点の移転ー

京都支店・神戸支店・九州支店・熊本事業所を移転、働き方改革を意識したオフィス設計に  
好立地にオフィスを構えることで、交通の利便性アップ、優秀な人材の獲得につなげる

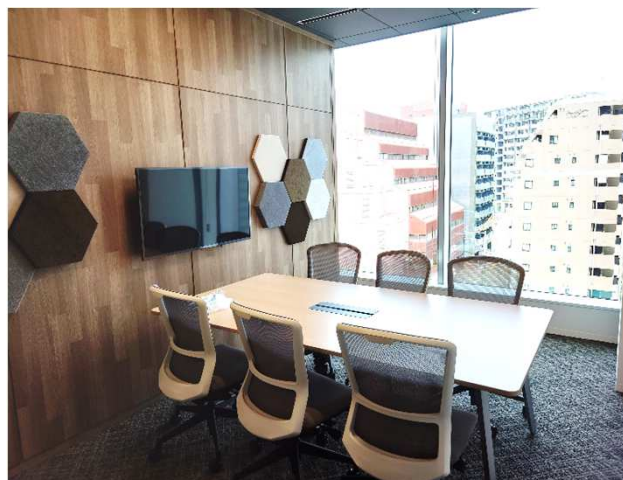
執務エリアはフリーアドレスを導入  
部門を超えた日常的な  
交流が可能に

執務室(九州支店)



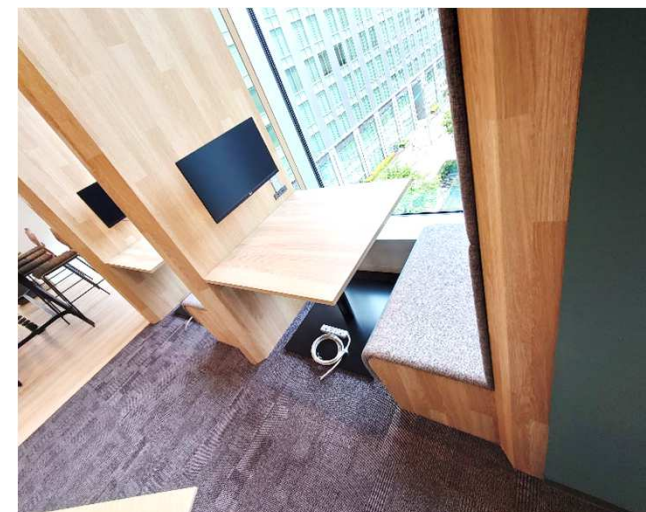
Zoom会議や少人数ミーティング用に、  
遮音性を備えた一人用ブースや  
小会議室を設置

小会議室(九州支店)



提案書作成など集中して作業を  
行うためのスペースを確保

集中スペース(九州支店)



一人用ブース(神戸支店)



# 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



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**  
米国におけるセルサイドFA、バイサイドFA、財務・ビジネスのDD対応が可能。  
**CLAIRFIELD**  
欧州・米州・豪州・南米におけるセルサイドFA・バイサイドFA対応が可能。

**China Partners**  
**盈科法律事務所**  
中国の大手弁護士事務所。法務DD、撤退時の労務対応など幅広く連携。  
**上海外聯発商務諮詢有限公司**  
国有企業傘下の上海市政府系のコンサルファームで、各種登記、貿易・通関コンサルなどが強み。中国企業とのネットワークが豊富。  
**SUNRISE ORIENTAL CAPITAL**  
中国をベースに活動するM&Aファーム・ファンドで、日中企業のM&Aや提携などで幅広く連携可能。



**ASIA Partners**  
**Spire(アジア各国)**  
新興国市場に強みを持つ市場調査会社。現地パートナーとのマッチング支援も対応。  
**TOYO Business(タイ)**  
タイ事業の安定経営、トラブル未然防止の仕組み作りをワンストップで支援可能。  
**ZICO Holdings(アジア各国)**  
弁護士法人母体のコンサルファーム。セルサイドFA、バイサイドFA、上場支援が対応可能。  
**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可能(会計・税務・人事労務・VISA申請等)。

**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。



## 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