

2022年3月期 第2四半期決算説明会

2021年11月11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 概要及び 通期業績予想

1. 2022年3月期第2四半期決算	
-連結決算のポイント	... 3
-四半期ごとの連結売上高推移	... 4
-連結キャッシュフロー概要	... 5
2. 2022年3月期 通期連結業績予想	... 6
3. 株主還元	... 7

セグメント別 第2四半期決算 概要及び 通期業績予想

1. 経営コンサルティング事業	... 9
- M&Aコンサルティング実績	... 10
2. 不動産コンサルティング事業	... 11
3. 教育研修・FP関連事業	... 12
4. 投資・ファンド事業	... 13
- 投資・ファンド事業の概要・特色	... 14

企業価値 向上に向けた 取組み

1. 企業価値向上に向けた取組みの全体像	... 16
2. 当社におけるビジネスモデルの強み	... 17
3. ビジネスモデルにおける競争優位性	... 18
4. コンサルタントメンバーの定着率の高さ	... 19
5. 創造的事業戦略の遂行	... 20
6. 事業モデルの強みと今後の方針	... 21
7. 事業モデルの実績	... 22
8. 統合的ナレッジマネジメントの開発	... 23
9. その他新規事業・新サービスの例	... 24

参考資料

1. 当社の概要	... 27
2. 組織体制	... 28
3. 国内外の拠点展開	... 29
4. グローバル・ネットワーク	... 30
5. 事業領域	... 31
6. 広報活動の状況	... 32
- セミナー開催	... 33
- 海外レポート	... 34

2022年3月期第2四半期決算概要 及び 通期業績予想

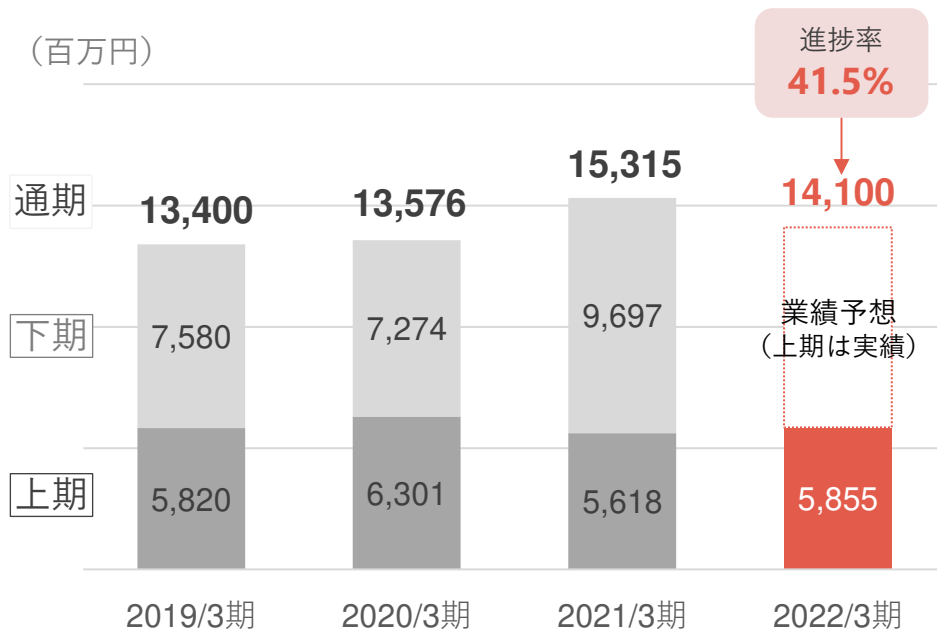
1. 2022年3月期 第2四半期決算 ①連結決算のポイント

総括

- 当第2四半期累計において、売上高は、前年同期比+4.2%の5,855百万円、営業利益は、前年同期比+116.1%の528百万円で前年同期比増収増益
- 通期の売上高・営業利益額については、当初計画通りであれば下図に示すように減収減益の見通しであるが、更なる収益改善の方向で取り組んでいる
- 持続的成長や事業承継コンサルのニーズが引き続き高く、引き合い・受注ともに好調に推移
- コロナ禍において見積もりが困難であった人件費関連費及び旅費交通費等は、概ね計画通りに推移

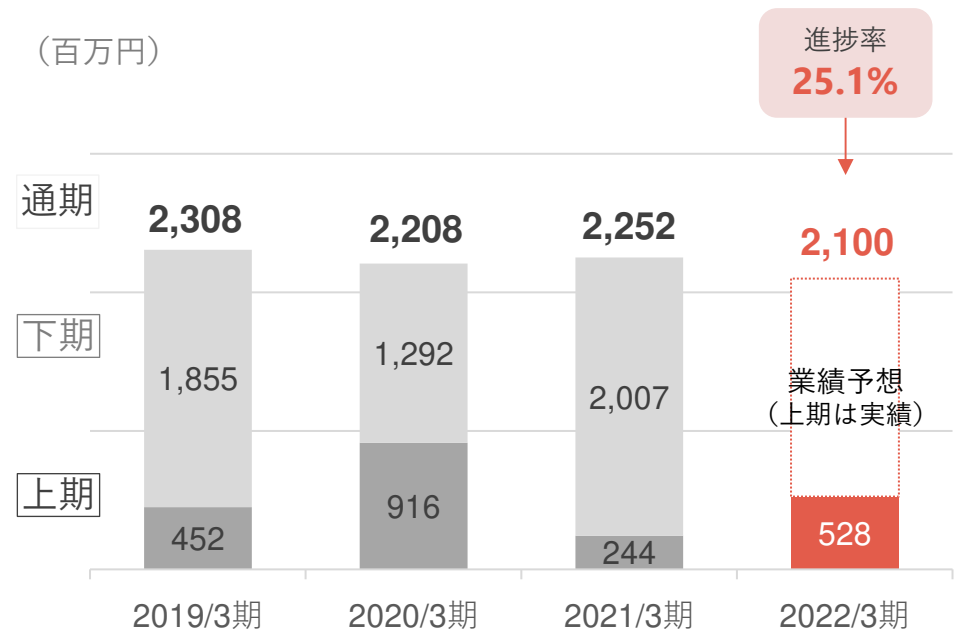
売上高

(百万円)



営業利益

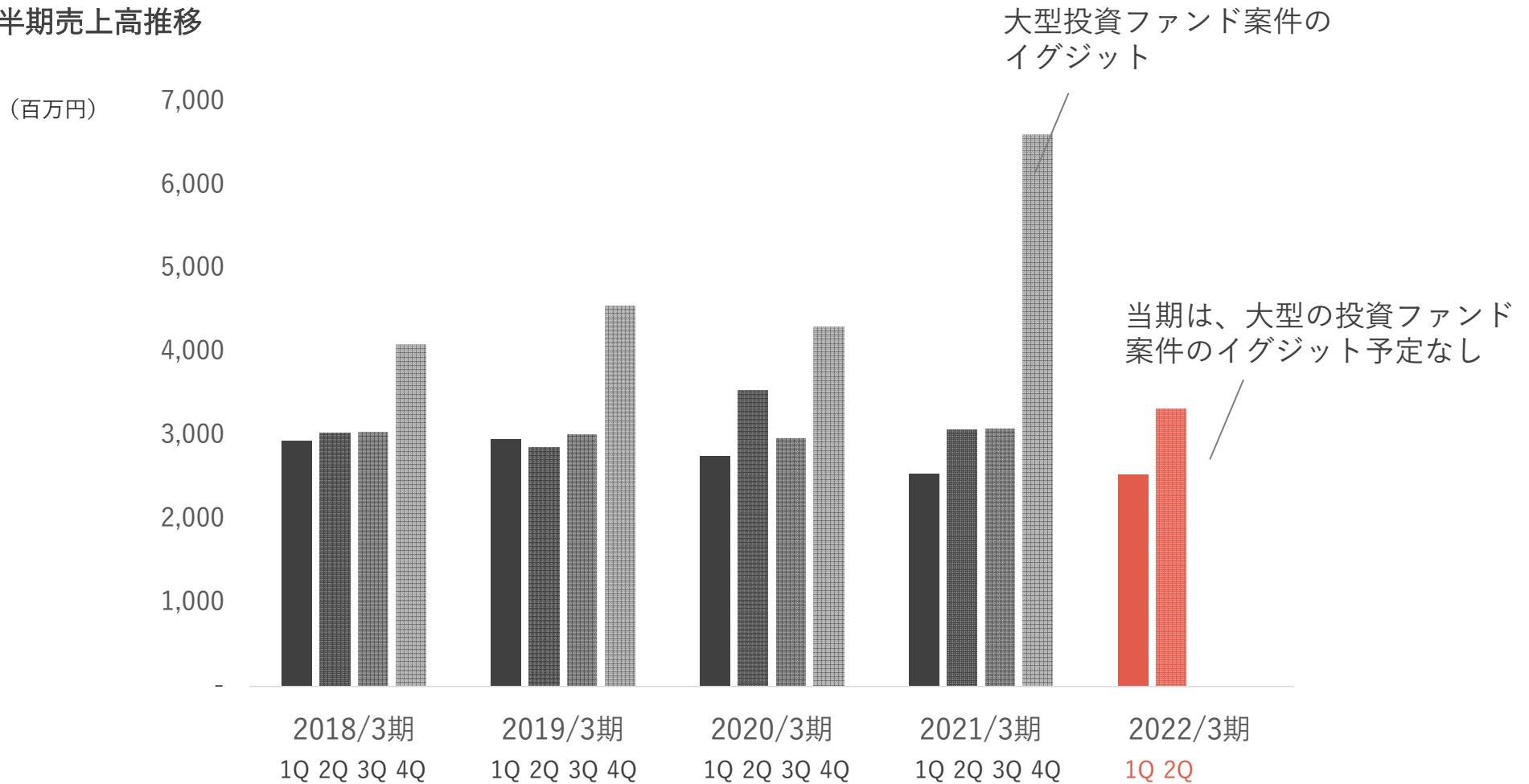
(百万円)



1. 2022年3月期 第2四半期決算 ②四半期ごとの連結売上高推移

- 当社は下期偏重型の売上構成となっている
- 特に近年は、大型M&A案件の成約時期やファンド案件のイグジット時期により、四半期ごとの売上高のばらつきが大きくなる傾向にある

■ 四半期売上高推移



1. 2022年3月期 第2四半期決算 ③連結キャッシュフロー概要

単位：百万円

	2021年3月期2Q 連結実績	2022年3月期2Q 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	6,055	10,195
営業CF	△ 817	△ 1,420
税金等調整前四半期純利益	△ 81	532
営業投資有価証券の増減額	79	△ 1,500
その他営業CF増減	△ 815	△ 452
投資CF	△ 168	△ 50
有形固定資産の取得による支出	△ 37	△ 24
投資有価証券の取得による支出	△ 50	△ 21
敷金及び保証金の差入による支出	△ 65	△ 6
その他投資CF増減	△ 16	1
財務CF ※	1,052	△ 440
短期借入金の増減額	1,500	-
配当金の支払額	△ 436	△ 418
その他財務CF増減	△ 12	△ 22
総合CF	65	△ 1,912
現金及び現金同等物の期末残高	6,121	8,282

※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

- 2022年3月期上期の営業CFは△1,420百万円
- 主たる減少要因は、投資・ファンド事業での営業投資有価証券の取得による（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）
- 前期2021年3月期上期のその他営業CF増減には、役員特別功労金△300百万円を含む

投資CF

- 2022年3月期上期の投資CFは△50百万円
- 主たる減少要因は、有形固定資産の取得（△24百万円）、投資有価証券の取得（△21百万円）

財務CF

- 2022年3月期上期の財務CFは△440百万円
- 主たる減少要因は、配当金の支払（△418百万円）

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%

通期業績予想の見通し

「2022年3月期の通期連結業績予想」について、2021年5月7日に公表した時点では、新型コロナウイルス感染症の収束時期を予測することができず、当社業績への影響を予想することも困難な状況であったことから、当第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否かに関わらず、業績予想を速やかに開示することとしておりました。

今回、各事業の業績進捗状況並びにコロナ禍の通期業績に与える影響、人件費関連費用及び旅費交通費等の販売費及び一般管理費の通期見込を再精査した結果、2021年5月7日に公表した「2022年3月期の通期連結業績予想」数値に修正はありません。

3. 株主還元

配当政策の基本方針

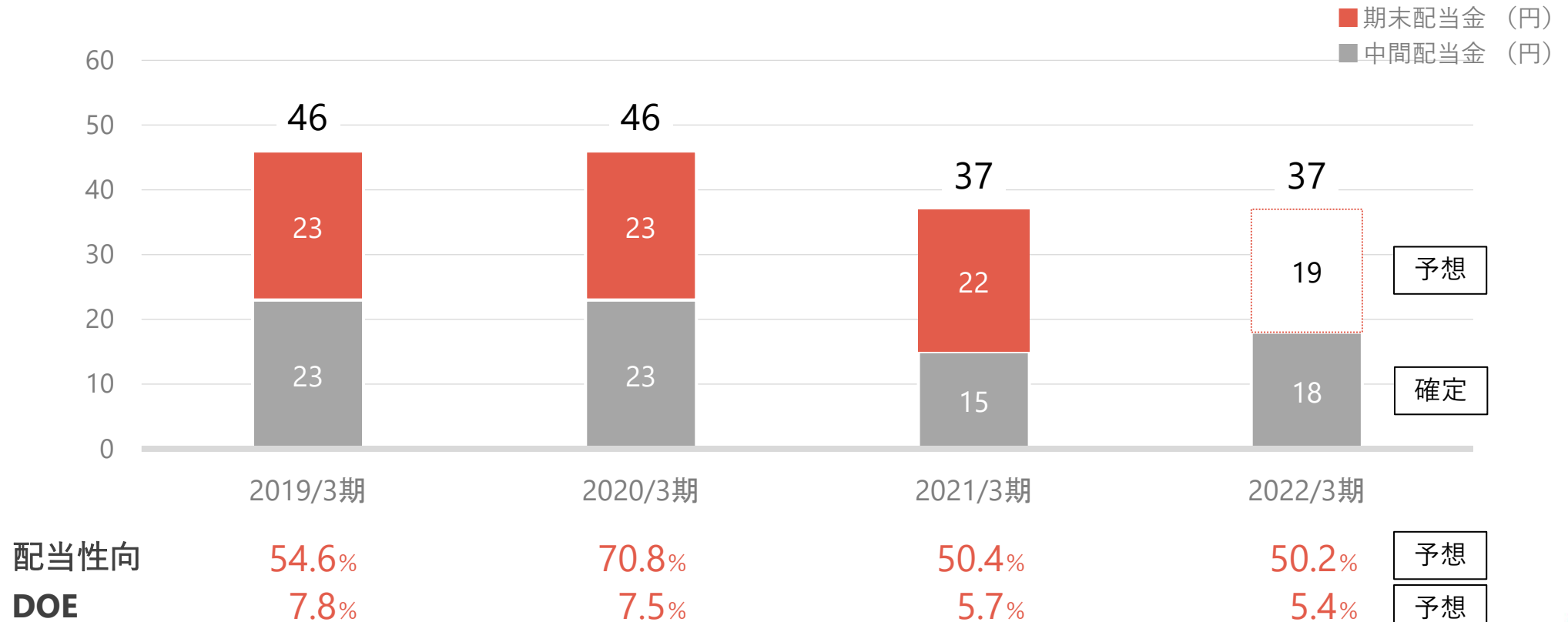
株主に対する利益還元＝経営の重要課題のひとつとして認識し、「**高水準かつ安定的な配当**」を続ける

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**DOE 5%**を目標



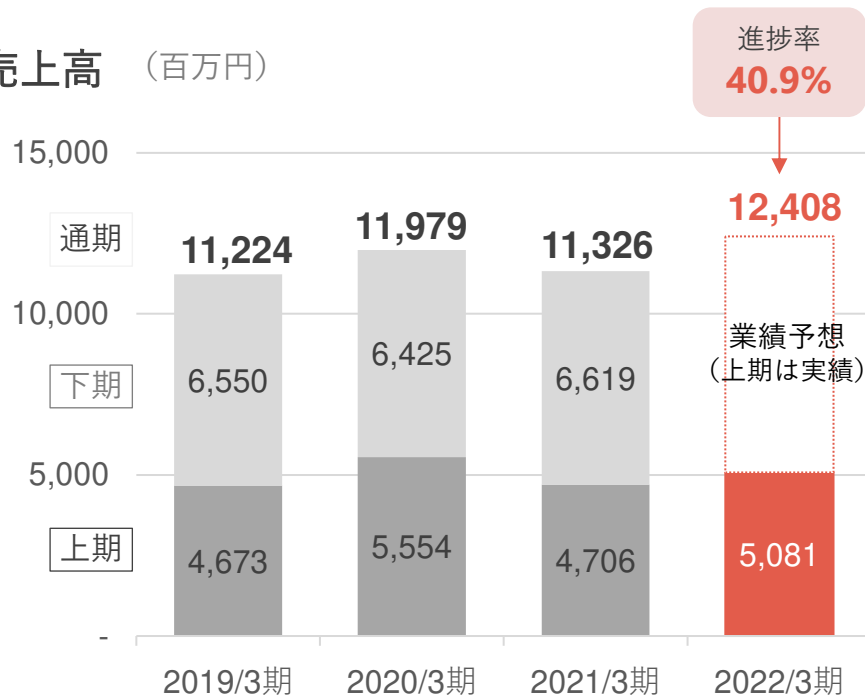
セグメント別 2022年3月期第2四半期決算概要 及び 通期業績予想

1. 経営コンサルティング事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

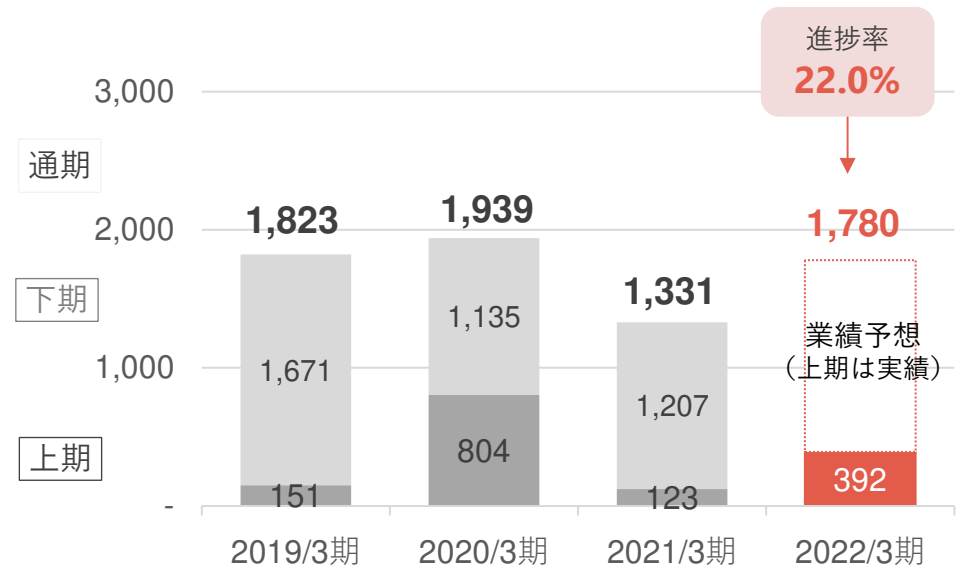
売上高
構成比
84.7%

- 売上高は、前年同期比+7.9%の5,081百万円、営業利益は、前年同期比+218.8%の392百万円
前年同期比増収増益
- 「持続的成長」の分野では、多様なコンサルティングニーズが顕在化しており、引き合い・受注ともに順調
事業承継ニーズからの相談・受注も好調、前年度を上回るペースで推移
- 今後、「事業再生」の分野において、資金繰り懸念及び事業再構築のための中期事業計画策定支援やM&Aも含
めた案件の増加を見込む

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



人員計	714名	734名	750名	753名
【内訳】				
総合コンサル職	502名	520名	534名	561名
専門コンサル職 (※)	104名	111名	106名	97名
コーポレート職	108名	103名	110名	95名

(※) 専門コンサル職：
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

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 -

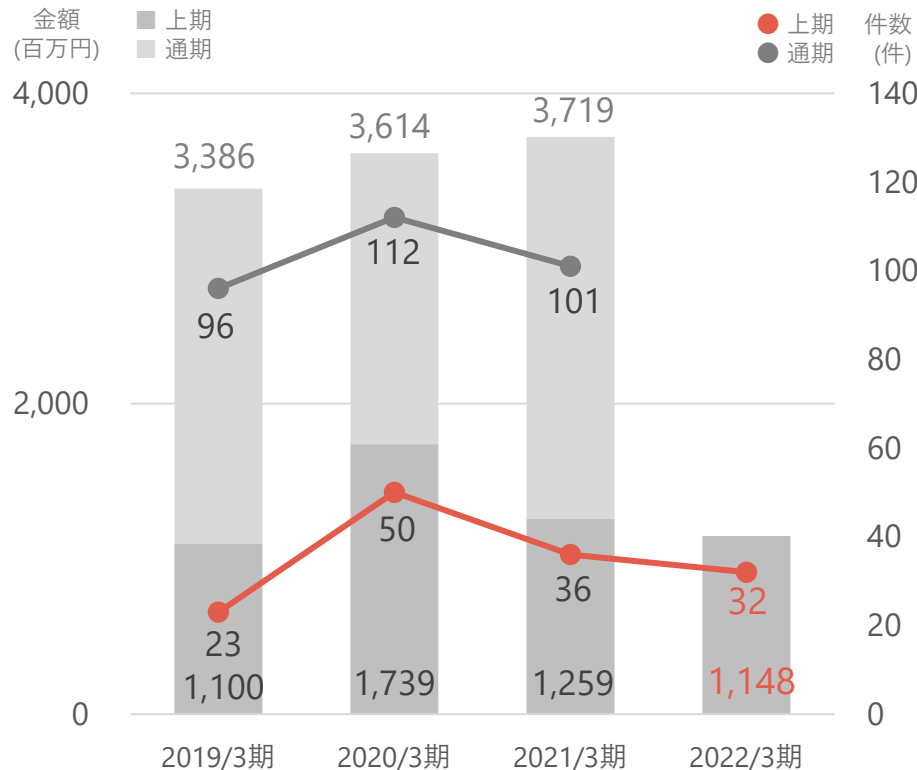
コンサルティング機能を発揮し、クライアントニーズに即した高付加価値型M&Aを目指す

- M&A関連売上総利益（当第2四半期累計）は、1,148百万円（32件）
- リフィニティブ・ジャパン発行の「M&Aリーグテーブル（*1）」において第20位を獲得、「中規模国内市場（*2）」においては第6位に

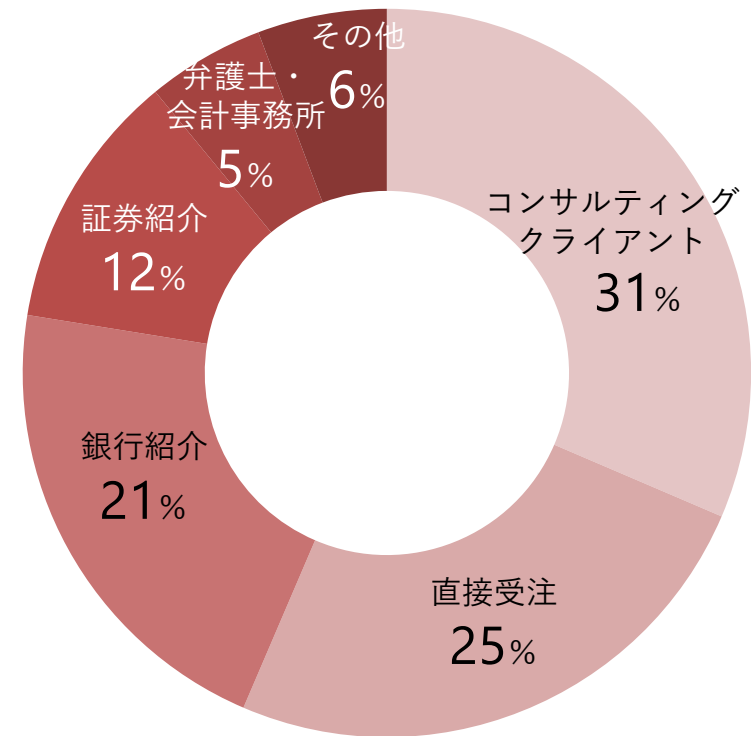
(*1) 日本M&Aレビュー 2021年上半期-フィナンシャル・アドバイザー 日本企業関連（公表案件）ランクバリューベースより

(*2) 中規模市場 日本M&Aレビュー 2021年上半期-フィナンシャル・アドバイザー 国内市場（公表案件 5億米ドル以下）ランクバリューベースより

年次別M&A実績



チャンネル別金額構成比 (2022年3月期 第2四半期累計)



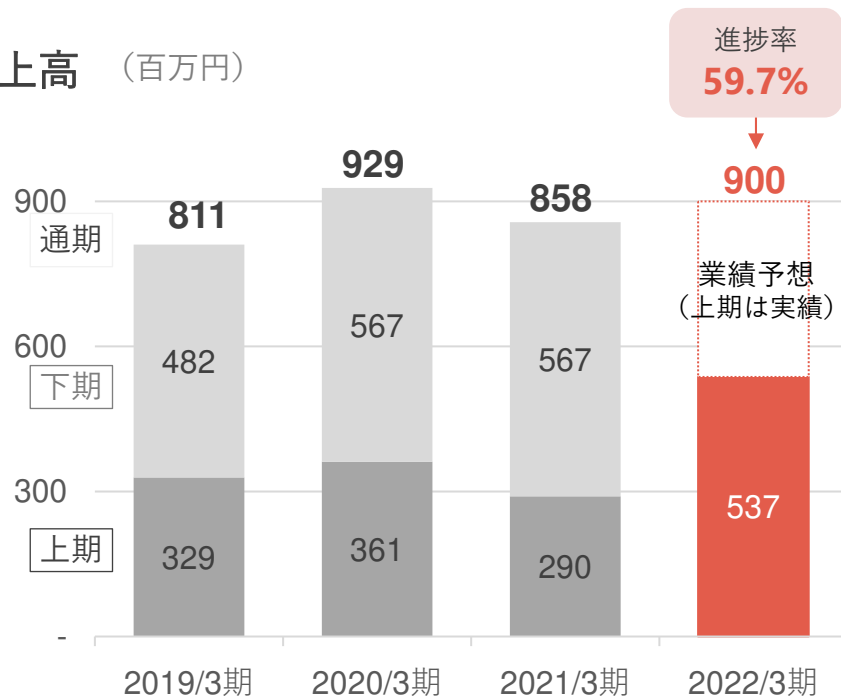
※金額は売上高から共同FA実施者等への支払額控除後の売上総利益ベース

2. 不動産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 –

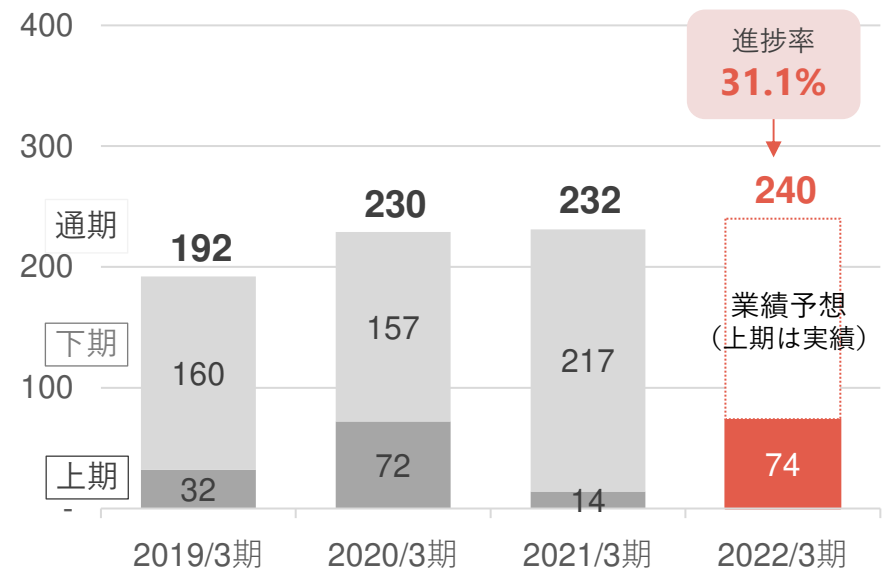


- 売上高は、前年同期比 + 85.0% の537百万円、営業利益は、前年同期比 + 408.9% の74百万円
前年同期比増収増益
- 実需向け不動産・投資用不動産取引は引き続き活発であり、大型案件を受注できたこと及び案件加工も順調
- 提携会計事務所に対するWEBセミナーなどの情報発信活動を強化、新規案件獲得につなげる

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



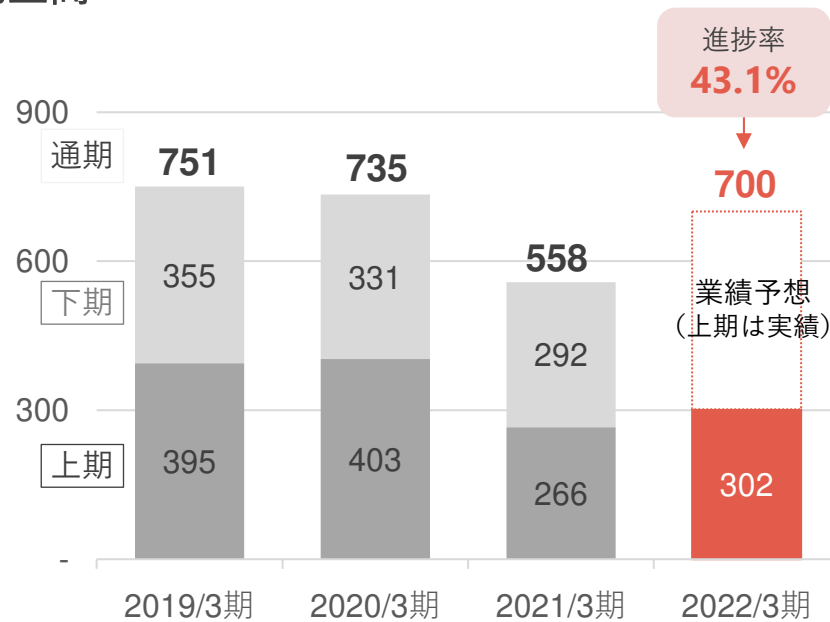
人員計	33名	29名	28名	32名
【内訳】				
総合コンサル職	24名	22名	20名	25名
専門コンサル職	-名	-名	-名	-名
コーポレート職	9名	7名	8名	7名

3. 教育研修・FP関連事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

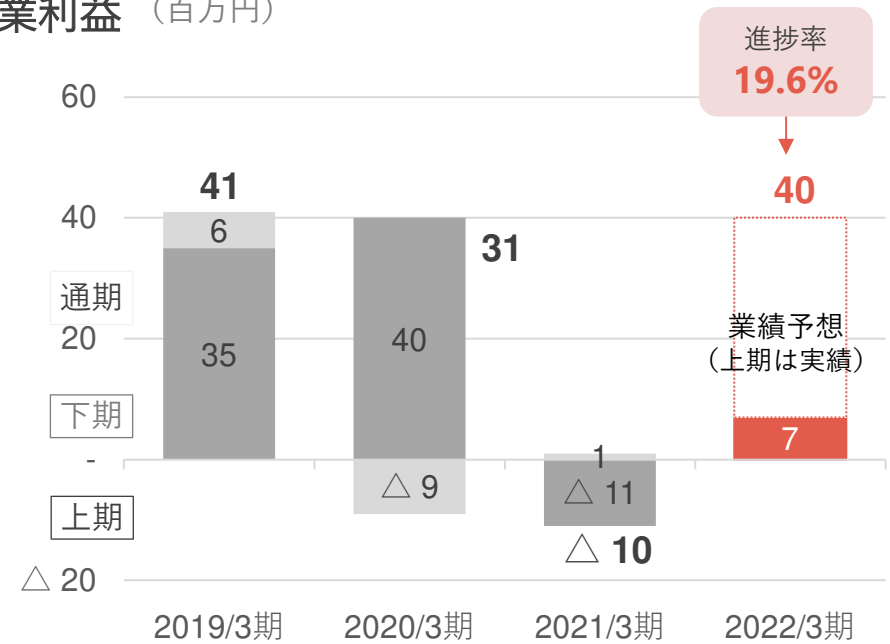
売上高
構成比
5.0%

- 売上高は、302百万円となり前年同期比13.5%の増収、7百万円の営業利益を確保
- WEB研修が定着、FP資格取得講座の販売が例年並みに回復
- 相続手続サポート業務（商品名：「相続あんしんサポート」）について、生前相談も含めたワンストップ対応や、アライアンス先と協働して高齢者向けサービスの充実化を図る

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



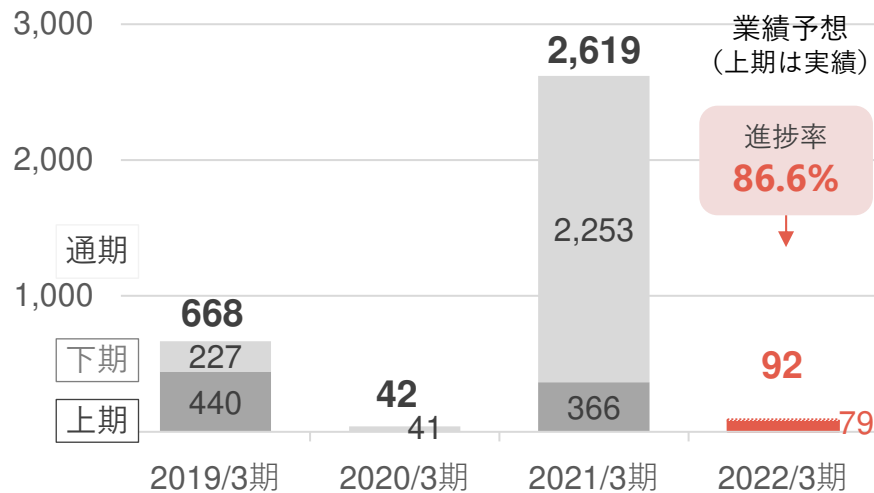
人員計	42名	43名	40名	38名
【内訳】				
総合コンサル職	19名	18名	18名	18名
専門コンサル職	-名	-名	-名	-名
コーポレート職	23名	25名	22名	20名

4. 投資・ファンド事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

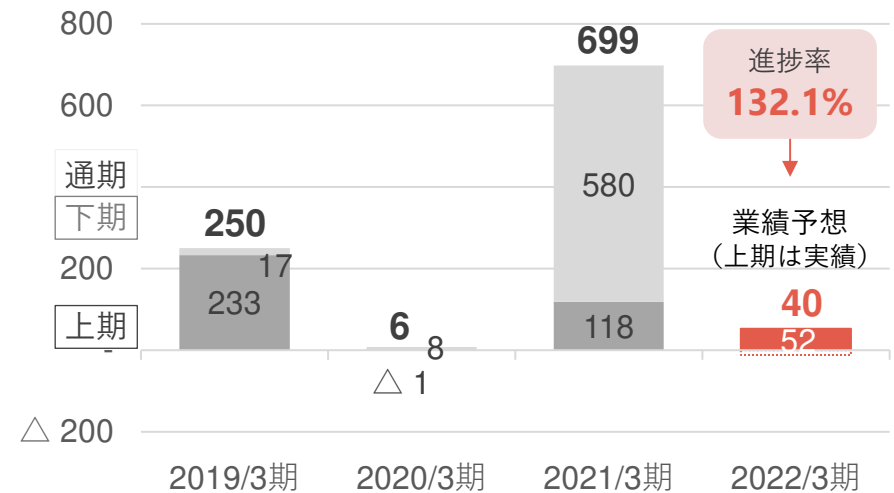
売上高
構成比
1.3%

- 配当金収入と一部株式売却によるキャピタルゲインがあったことから、52百万円の営業利益を確保
 - 当第2四半期において、1,521百万円の新規投資を実行
 - 引き続き、優良な中堅企業に対する新規投資案件を検討
- ・2021年9月末投資残高：3,694百万円（6件）

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



人員計	-名	1名	4名	6名
【内訳】				
総合コンサル職	-名	1名	3名	4名
専門コンサル職	-名	-名	-名	-名
コーポレート職	-名	-名	1名	2名

※ 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。

4. 投資・ファンド事業 –投資・ファンド事業の概要・特色–

●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**

投資・ファンド事業の今後の方針

- ・当社が手掛ける **コンサルティング案件から発生する投資機会に積極的に関与**し、コンサルティング案件にとどまらない新たな収益機会を創造していく
- ・原則として、**投資先は当社のコンサルティング顧客に限定**しており、コンサルティング機能と一体運営を行うことが当社が投資をするうえでの最大の強みである
- ・同時にリスクコントロールが可能なビジネスモデルとなっている

→今後、顧客ニーズに応じて、上記の非上場株式への投資に加えて、不動産投資事業や富裕層・機関投資家向けの様々な資産サポート事業に積極的に取り組んでいく

企業価値向上に向けた取組み

1. 企業価値向上に向けた取組みの全体像



ビジネスモデルの变革

- 現在の強みであるBtoBtoBビジネスモデルに加えて、金融機関を介さないダイレクトBtoBビジネスモデルを強化する
 - －海外、M&A等を中心として強化する
 - －広報室による顧客企業向けのブランディングの本格稼働
 - －海外現地からのユニークな情報発信の継続



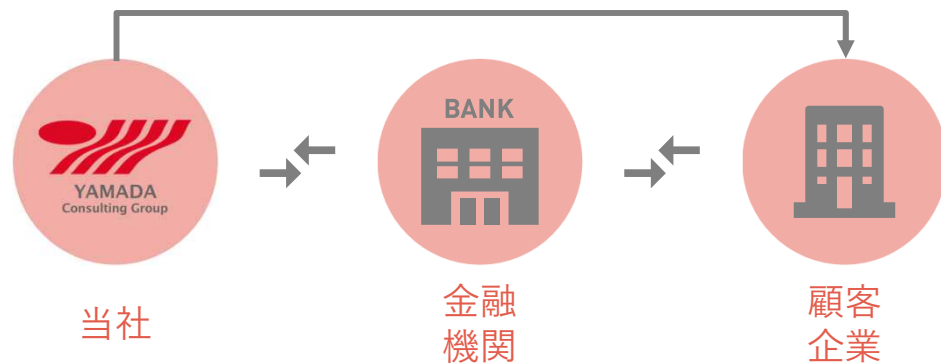
事業モデルの变革

- これまでの拠点中心の戦略から、事業を中心とした戦略に軸足をおきかえ、体制変更も行い、“**創造的事業戦略の遂行による事業の強化**”を図っていく

2. 当社におけるビジネスモデルの強み

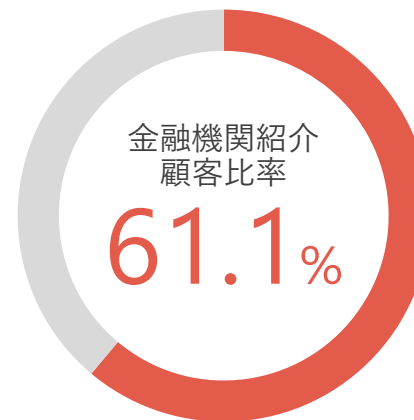
- 当社は、金融機関を介したクライアント獲得モデル（BtoBtoBビジネスモデル）を受注の強みとしている

BtoBtoBビジネスモデルの特徴

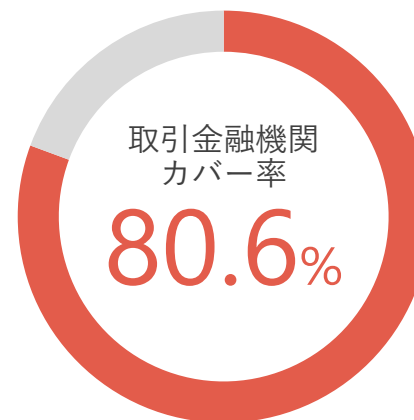


- 金融機関との連携によって、金融機関から信頼性の高い顧客企業をご紹介いただき、当社がサービス提供を行う受注モデルを構築している。

金融機関との取引実績



- 当社顧客の内、半数以上がこの受注モデルによって獲得した顧客である



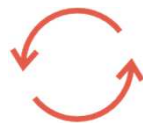
- 都市銀行100%、第一地方銀行79%と取引実績がある
※第二地銀除く

3. ビジネスモデルにおける競争優位性

- 受注モデルにおける競争優位性は、創業以来続く金融機関との連携実績と当社特有の役務提供体制の2点である

連携
実績

- 金融機関の論理、組織構造に対する深い理解度
- 高難度案件（事業再生、事業承継等）を通じた各担当者との親密な関係の構築による排他的かつ強固な人間関係
- 金融機関からの高い認知度



役務
提供
体制

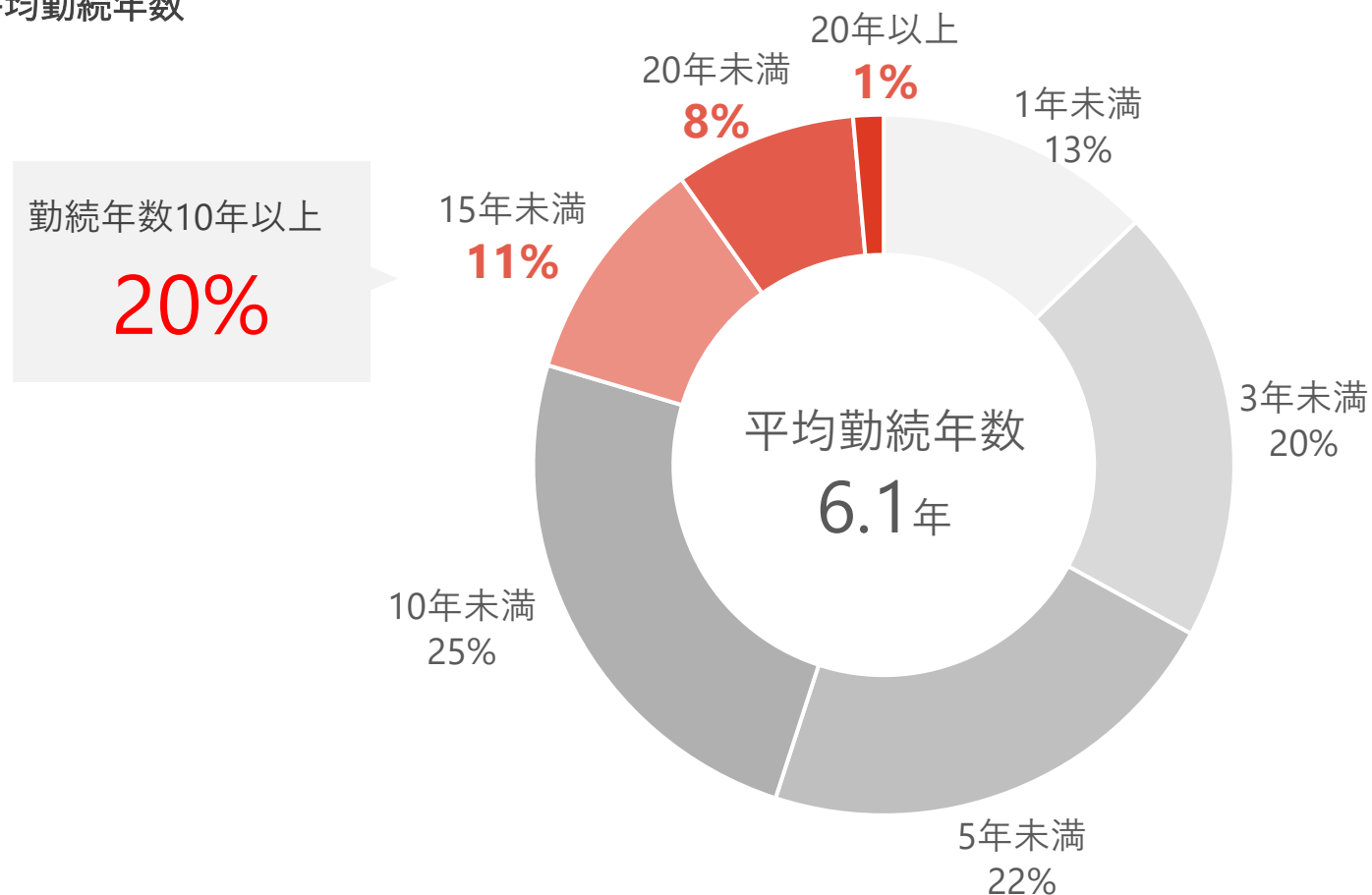
- コストパフォーマンスの高さ
- 対応領域と受注窓口の広さ

1. **コンサルタントメンバーの長期勤続を前提**としたナレッジ共有による、コンサルタントの質及びプロジェクト運営効率の高さ
2. プロジェクトアサイン数の厳選による人的コストの抑制

4. コンサルタントメンバーの定着率の高さ

- 当社では、実質的に経営コンサルティング事業を開始した2000年から21年が経過しているが、20%のコンサルタントメンバーが勤続年数10年以上となっており、平均勤続年数も6.1年とコンサルティング業界において他社よりも人材の定着率が高いといえる

参考 平均勤続年数

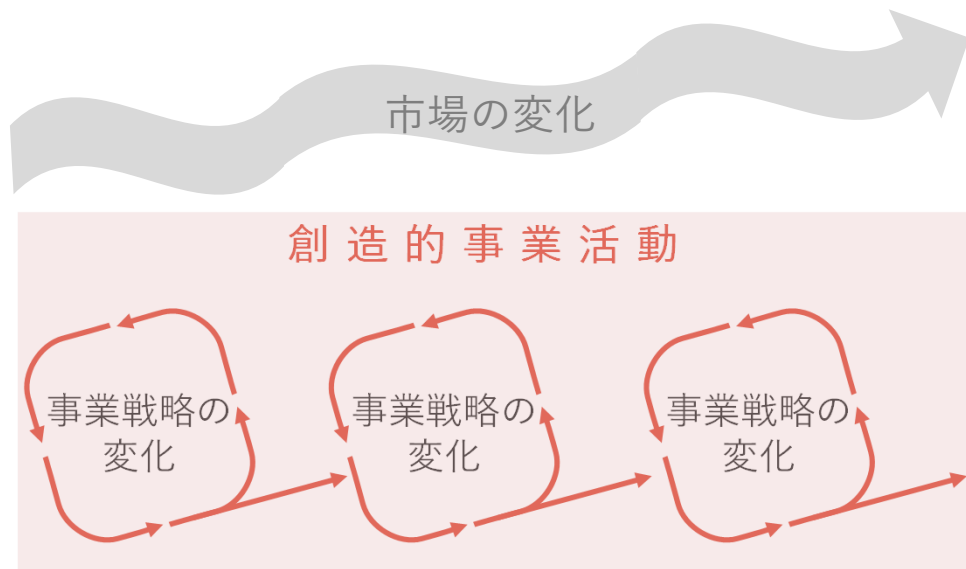


5. 創造的事業戦略の遂行 — 拠点戦略から事業戦略へのピボット

- BtoBビジネスモデルに立脚したこれまでの拠点単位での戦略も維持しつつ、市場変化に対応した創造的な事業戦略の立案、遂行を行うため、事業強化に軸足を置いた事業単位での経営を強化する方針である

中計進捗会議の設置

- 中期事業計画進捗会議（1事業3か月に1回）の実施
 - 市場変化にタイムリーに対応するアジャイル型経営の実践



市場変化に合わせた柔軟な事業活動の変更

マトリクス組織への変更

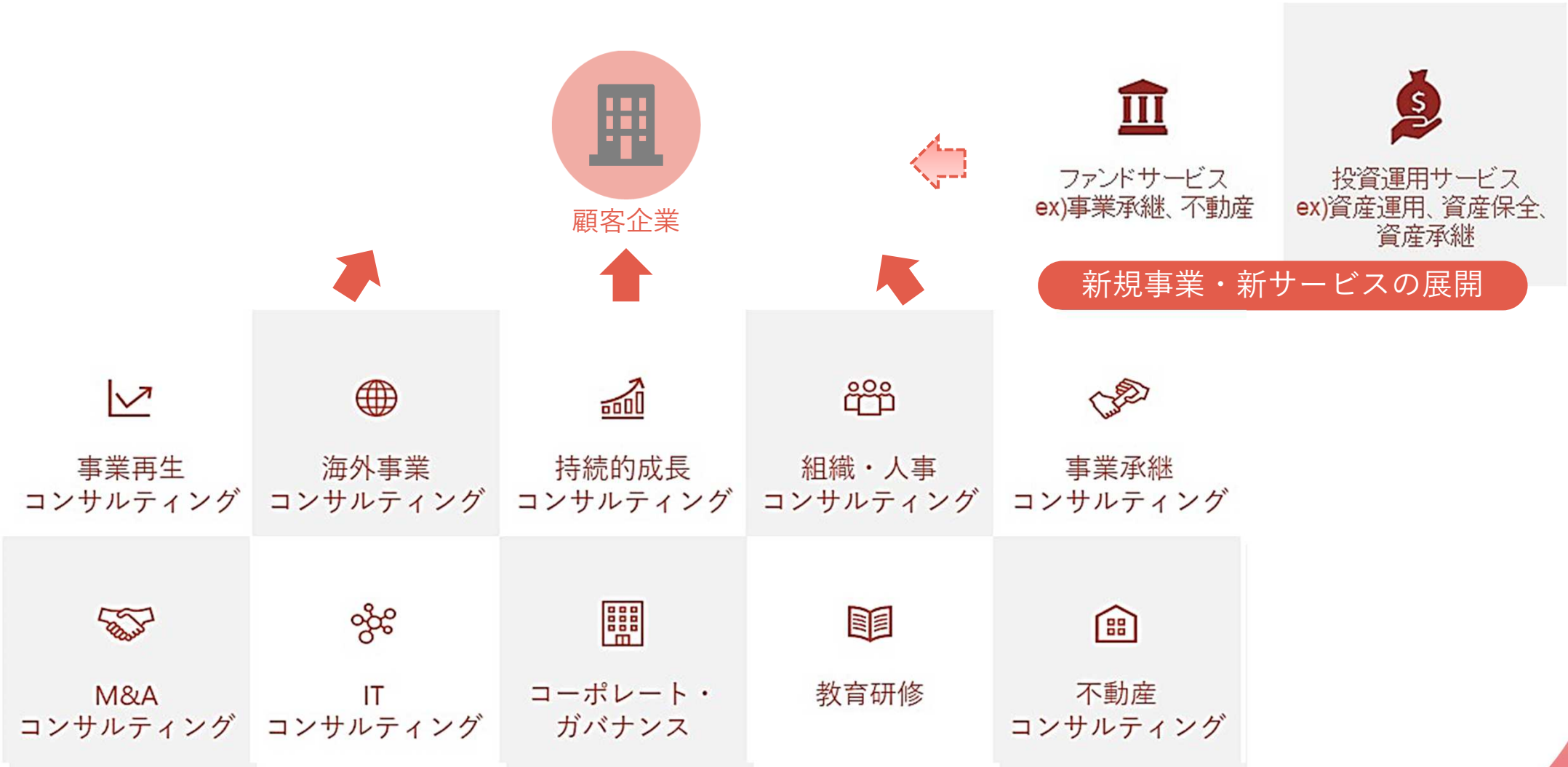
- 事業軸×拠点軸のマトリクス組織の導入
 - 拠点長に加えて、事業責任者を新たに設置

		拠点戦略			
		東京	京阪神	名古屋	...
事業戦略	事業再生事業				
	経営コンサル事業				
	M&Aアドバイザー事業				
	事業承継コンサルティング事業				
	その他既存事業				
	その他新規事業				

今後は適切な事業セグメントの設定変更と開示を行う方針

6. 事業モデルの強みと今後の方針 – 顧客生涯価値の最大化

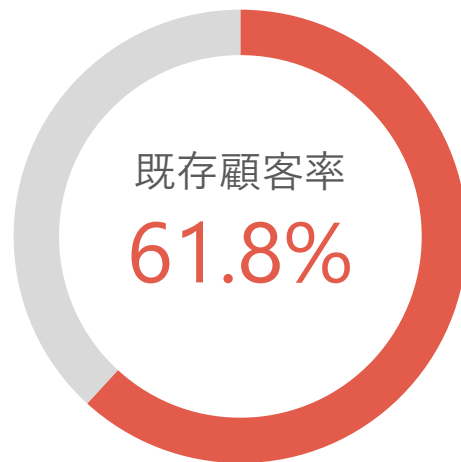
- 顧客生涯価値（LifeTime Value）を最大化することが事業モデルにおける強みである
- 顧客のあらゆる経営課題に対応するため、総合的なコンサルティング事業のクロスセル等を行うことで顧客ロイヤリティの向上を図り、今後も新たな事業、サービスの展開を図っていく方針である



7. 事業モデルの実績

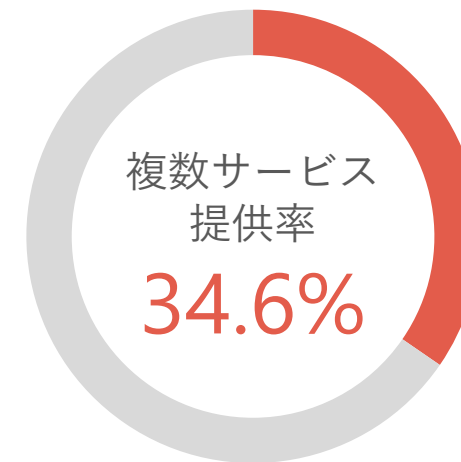
- 顧客生涯価値の最大化に関して、既存顧客率、複数サービス提供率ともに実績が積みあがっており、今後は統合的ナレッジマネジメントを活用することで、更に強みを強化していく方針である

■ 既存顧客率（件数ベース）※リピート顧客数÷現顧客数



- 現在の顧客数のうち、2契約以上続いている顧客の割合は61.8%である
- 顧客生涯価値を高めるという強みが発揮できている

■ 複数サービスによる役務提供割合（受注金額ベース）

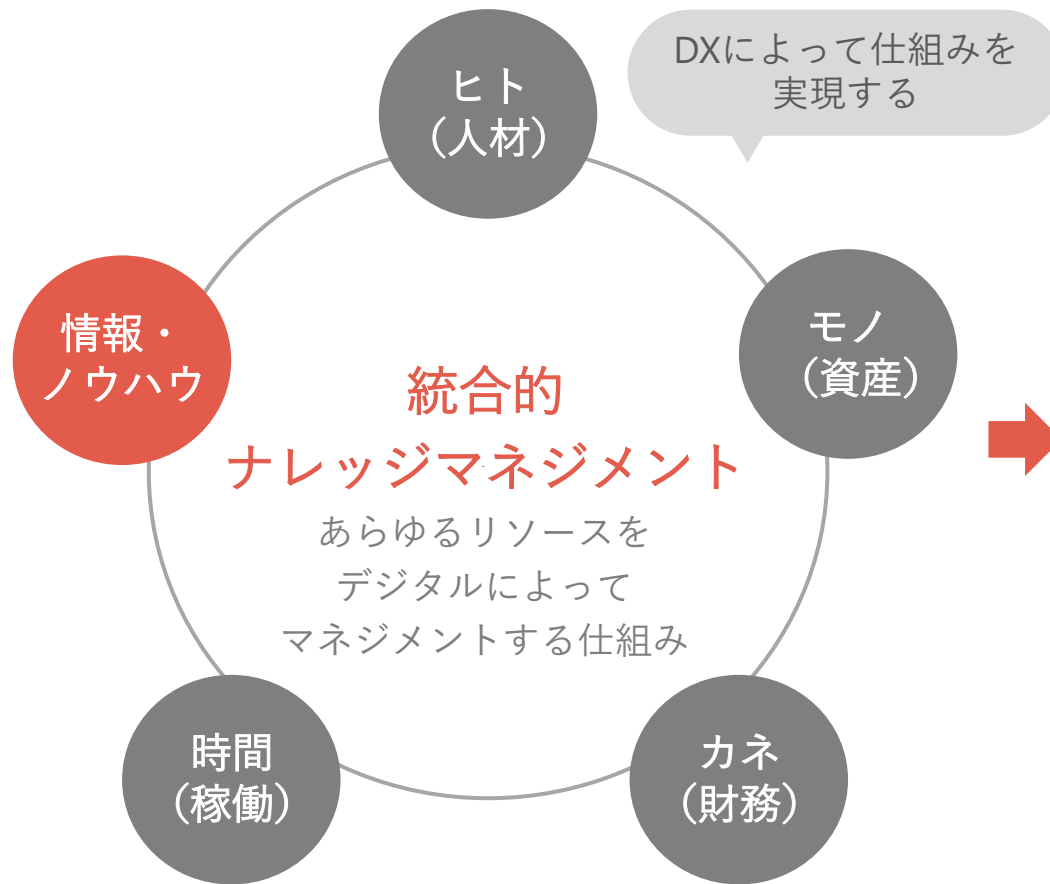


- 実際に同じ顧客に対して複数のサービスを提供している割合は、受注金額ベースで34.6%である
- 今後も統合的ナレッジマネジメントによってこの割合を伸ばしていく方針である

8. 統合的ナレッジマネジメント(Enterprise Knowledge Management)の開発

- 全ての経営資源に関するナレッジをDXによって統合的にマネジメントする仕組みを今期中に開発する
- これによって各事業を強化するとともに事業間の連携も図り、持続的な成長を実現させていく方針である

統合的ナレッジマネジメント (EKM) の概要



- 予測困難な外部環境変化に俊敏に対応するため、データに基づき経営や現場の意思決定を行う“データドリブン経営”の実現
- 適切な情報を必要なタイミングで取り出せる、部門間で標準化したデータ分析基盤を構築する仕組みを開発中

9. その他新規事業・新サービスの例 – 海外のオルタナティブ資産の投資提案

- 現在、国内で満足な提案がなされていない、海外のオルタナティブ資産を富裕層・機関投資家へ提案
- 当社が強みとして持つことができている、「顧客網・機関投資家ネットワーク」と「海外直接拠点」とを掛け合わせた新事業



※海外資産の提案のため、第二種金融商品取引業の変更届出を準備中

9. その他新規事業・新サービスの例 – MCY Capital LLCのご紹介

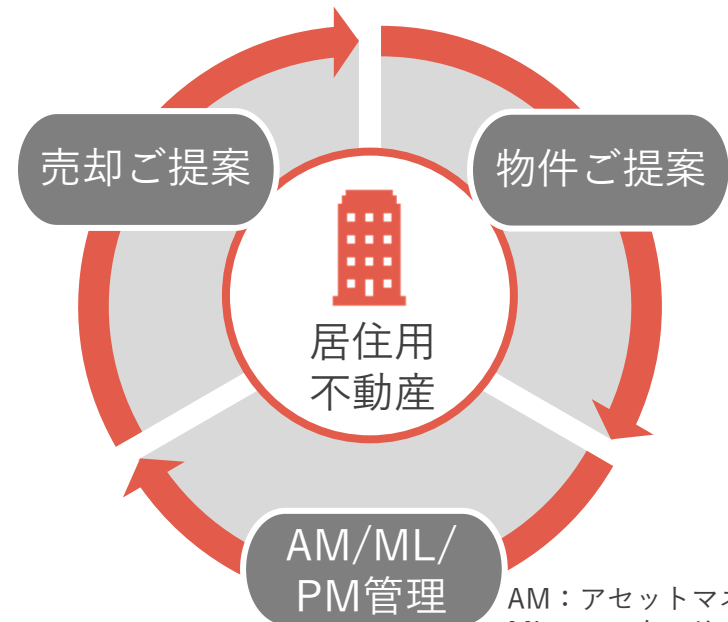
- 丸紅株式会社、米国の最大手不動産デベロッパーの一角であるCrow Holdingと当社の3社で、米国不動産投資に関するアセットマネジメントサービスを行うMCY Capital LLCを設立（10月21日付プレスリリース）
- 個別の投資家向けには、日本国内で提案がされないリートスペックの米国不動産投資をご提案



取得・管理の難度が高い
リートスペックの物件について
取得・物件経営・売却まで
ワンストップでサービス



日系大手金融機関



AM：アセットマネジメント
ML：マスターリース
PM：プロパティマネジメント

参考資料

1. 当社の概要

当社は、600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 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
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/	従業員数	926名（臨時従業員含む。2021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

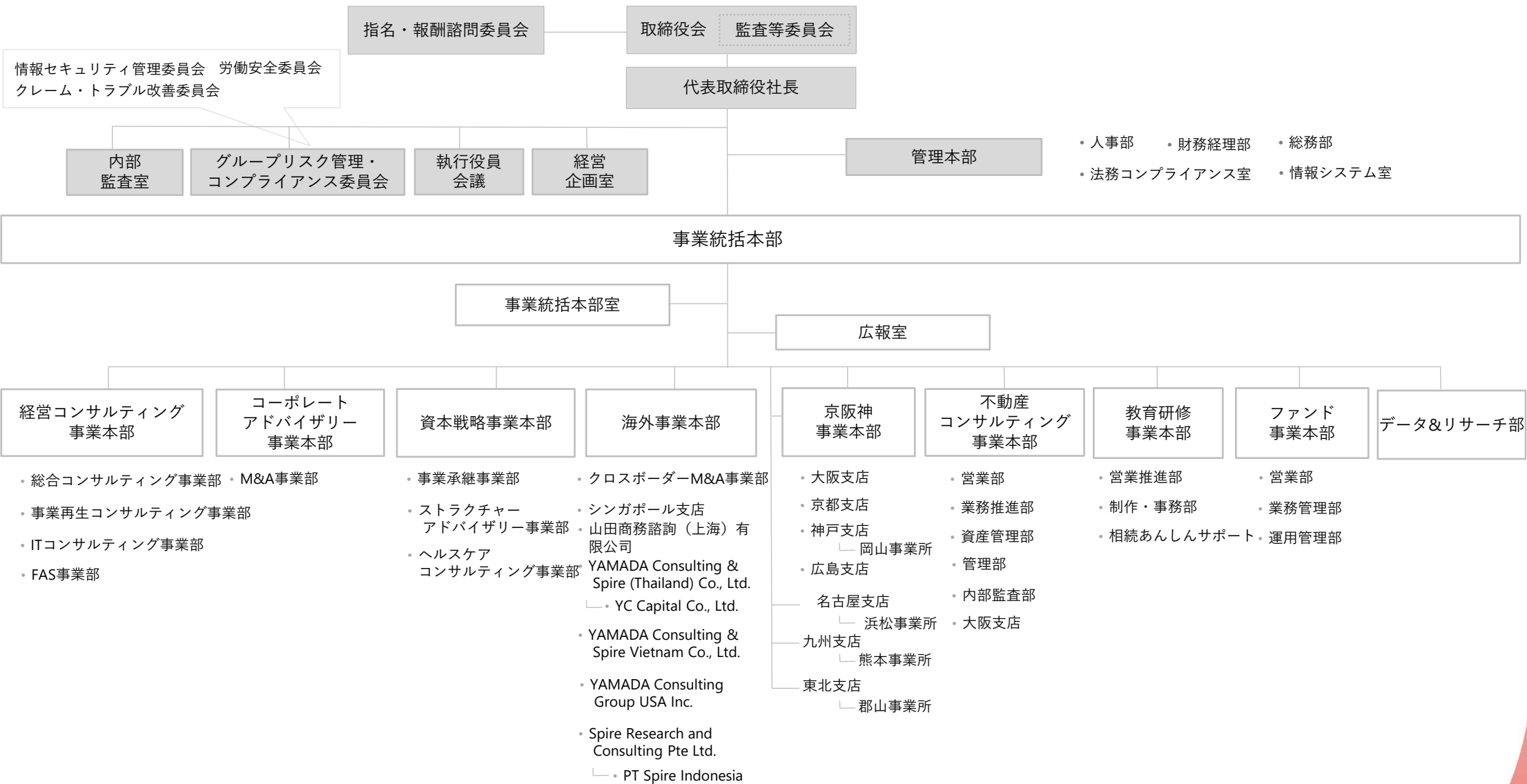
東証一部に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



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. 組織体制 (2021年4月1日～)



3. 国内外の拠点展開

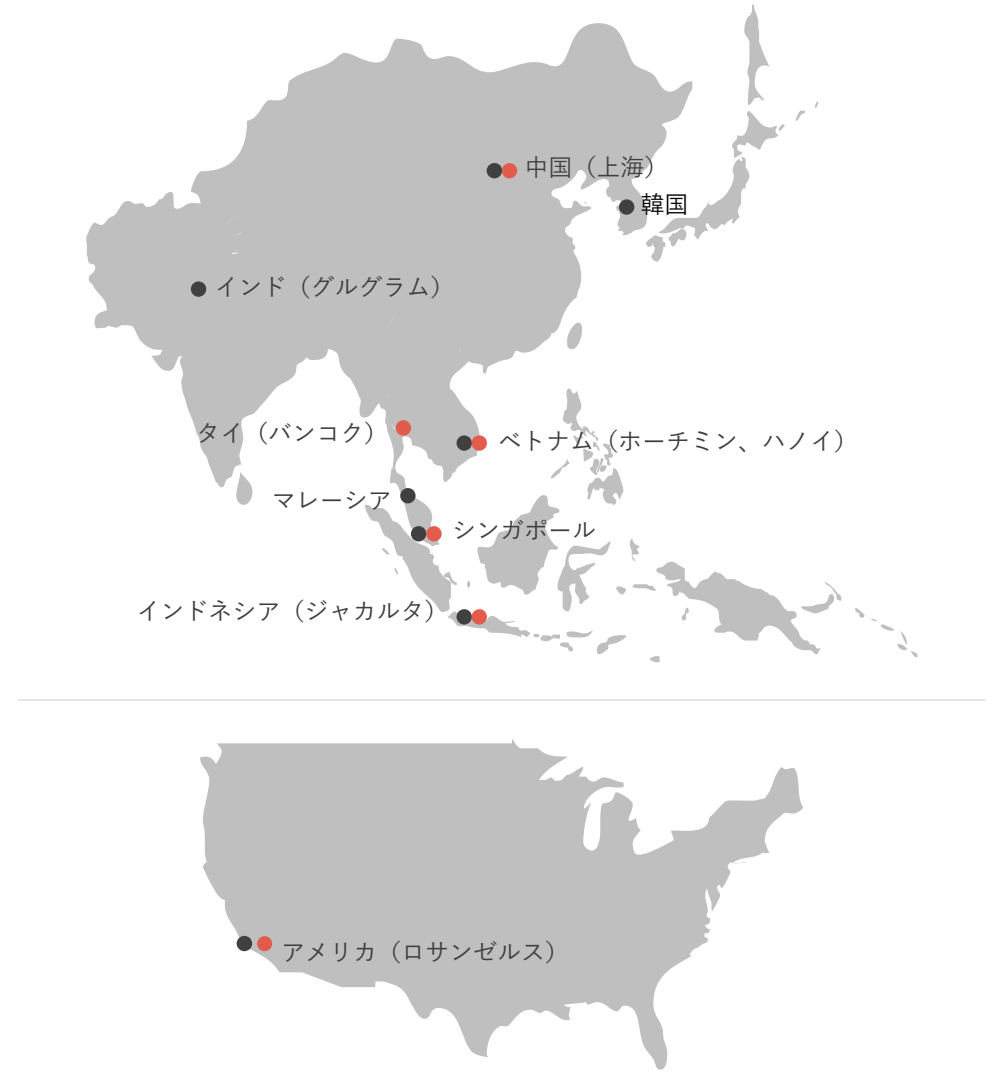
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

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 –

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



6. 広報活動の状況

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

- 行員・社員向けの研修コンテンツとして “WEBチャンネル” を開設し、定期的にアップデート
「中国のシルバー業界動向及びビジネスチャンス」「パチンコホール業界動向」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）
「上場会社における株式報酬のトレンド」、「コーポレート・ガバナンスからみる役員報酬」など15分動画をシリーズでお届け
- ビジネス誌、日経新聞への寄稿、インタビュー記事掲載
 - ・ 月刊金融ジャーナル 2021年5月号：「主要14業種 目利きのポイント 新常态の潮流」（3業種6ページ）
（鉄鋼・非鉄金属、不動産、温泉・旅館）
 - ・ 週刊東洋経済 2021年5月15日号：「コンサル全解明」（1.5ページ）
 - ・ 月刊保険診療 2021年5月号：「コロナ禍と医療機関の現実：医療提供体制の見直し」（2.5ページ）
 - ・ 財界 2021年 8/25号：「人生の転機」（社長インタビュー：1ページ）
 - ・ 経済界 2021年11月号：カンパニーレポート（2ページ）
 - ・ 日本経済新聞 2021年9月1日 朝刊全国版：ビジネス面「事業承継：従業員にバトン③」



6. 広報活動の状況 ①セミナー開催

前期よりWEBセミナーを開始、毎月定期的を開催

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

2022年3月期のWEBセミナー開催状況（上期開催分）

計10回開催

	セミナー内容	開催地
4月	中国事業縮小・撤退のケーススタディ	オンライン
4月	改訂CGコード実務対応	オンライン
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
7月	保有不動産を“勝ち組”不動産に変える3つの方法	オンライン
7月	今、知っておきたい「ベトナム産業動向」第2回	オンライン
8月	タイでのM&A・事業提携を成功に導く！「マーケットリサーチ」を通じた経営戦略の重要性	オンライン
9月	日本企業がアメリカでM&Aを着実に実行する方法	オンライン
9月	アメリカ企業買収後のPMI・ガバナンス体制の構築	オンライン
9月	中国のシルバー業界動向及びビジネスチャンス	オンライン

下期開催のWEBセミナー

	セミナー内容	開催地
10月	2021年下半年期どうなる？！コロナ禍の不動産市況	オンライン
10月	中国からの撤退に向けた事前準備のポイント	オンライン
11月	アメリカでM&Aを着実に実行する方法と企業買収後のPMI・ガバナンス体制の構築	オンライン
12月	Withコロナを見据えたタイにおける最新取り組み事例	オンライン

🌐 海外

【2021年12月開催】Webセミナー
Withコロナを見据えたタイにおける最新取り組み事例

事業再構築から成長戦略、今後注目の事業分野を徹底解説

対象 タイ進出検討および進出済みの日系企業の経
 開催期間 2021年12月7日(火)
 会場 オンライン開催



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 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

2022年3月期に掲載したレポート（上期掲載分）

計14件掲載

4月	クーデター後のミャンマー事業方針策定マニュアル
4月	タイ事業撤退に関する実務上のポイント
5月	フードバリューチェーンに変革をもたらすアグリフードテックの潮流
5月	植物肉市場：タイとASEAN近隣国の「ミートレス」事情
5月	中国の物流業界概要
5月	INDONESIA INSIGHT vol.1 - インドネシア撤退について -
7月	ベトナムの為替政策と今後の動向【前編】
7月	ベトナム不動産開発事情と住宅設備市場
7月	タイの再生可能エネルギー事情
7月	タイのアルコール飲料市場の概要と今後の動向
8月	ASEANにおけるアグリフードテックのポテンシャルと日本企業の事業機会
9月	中国保険業界におけるインシュアテック（InsurTech）の動向
9月	タイのデータセンター市場
9月	ベトナムの住宅不動産市場レポート



その他海外レポートは当社公式HPよりご確認ください

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