

2022年3月期 決算説明会

2022年5月17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
及び
通期業績予想

1. 2022年3月期決算	
-通期連結決算のポイント	... 3
-営業利益の増減要因	... 4
-連結業績推移	... 5
-四半期ごとの連結売上高推移	... 6
-連結損益計算書概要	... 7
-連結貸借対照表概要	... 8
-連結キャッシュフロー概要	... 9
2. 2023年3月期 通期連結業績予想	... 10
3. 株主還元	... 11

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
- M&Aアドバイザー事業実績	... 14
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	... 16
4. 投資・ファンド事業	... 17
- 投資・ファンド事業の特色	... 18

企業価値
向上に向けた
取組み

1. 成長の経緯と今後の更なる成長に向けた課題	... 20
2. 当社の事業モデル	
- 顧客生涯価値の最大化	... 21
3. 事業モデルにおける強みと今後の成長を 可能にする「持続的成長システム」	... 22
4. 持続的成長システムの詳細	... 23
5. 人材戦略基本方針	
- 「個と組織の持続的成長」の実現	... 24
6. 事業推進体制（マトリックス組織運営）	... 25
7. マトリックス組織における2022年3月期実績 及び2023年3月期計画（売上総利益）	... 26
8. 海外コンサルティングの変遷	... 27

参考資料

1. 当社の概要	... 29
2. 組織体制	... 30
3. 国内外の拠点展開	... 31
4. グローバル・ネットワーク	... 32
5. 事業領域	... 33
6. 広報活動の状況	... 34
-セミナー開催	... 35
-海外レポート	... 36

2022年3月期 通期連結決算概要 及び 2023年3月期 通期連結業績予想

1. 2022年3月期決算 ①通期連結決算のポイント

- 売上高は14,645百万円と前期比△4.3%の減収となったものの、売上総利益は12,444百万円（前期比+4.9%）、営業利益は2,501百万円（前期比+11.0%）といずれも増益に
- 減収の要因は、2022年3月期は大型の投資先株式売却がなく、投資・ファンド事業の売上高が前期比1,982百万円減少したことによる（一方、コンサル事業の売上高は前期比1,312百万円増加）

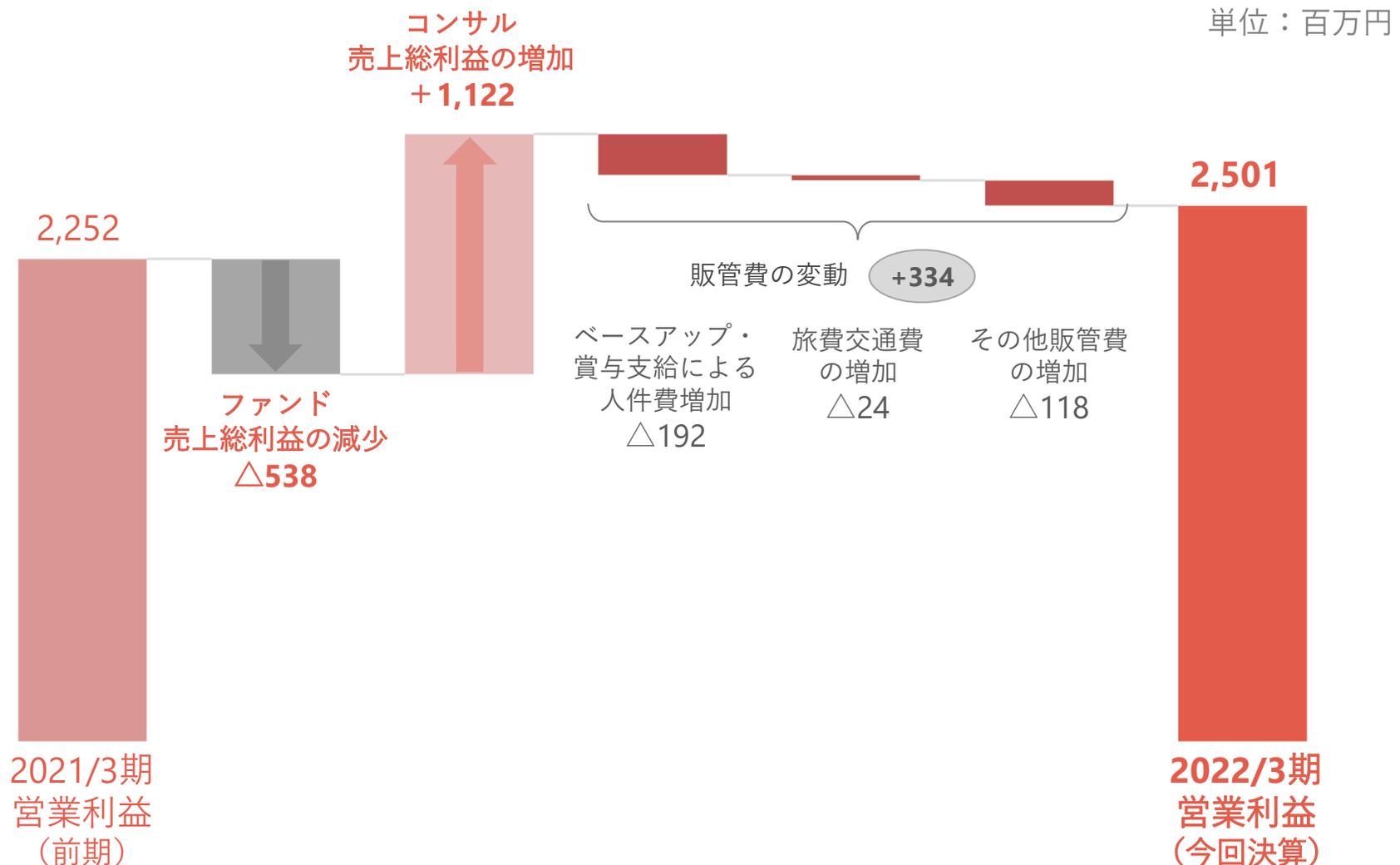
※詳細は次ページ

単位：百万円

	2021年3月期 連結実績	2022年3月期 連結実績	増減率
総括	売上高	15,315	△4.3%
	売上総利益	11,859	+ 4.9%
	営業利益	2,252	+ 11.0%

1. 2022年3月期決算 ②営業利益の増減要因

- 投資・ファンド事業の売上総利益は、前期比△538百万円と減少した一方、コンサル事業（投資・ファンド事業以外）の売上総利益は、前期比+1,122百万円と大幅に増加
- 販管費は、人件費や旅費交通費等の増加などにより前期比+334百万円

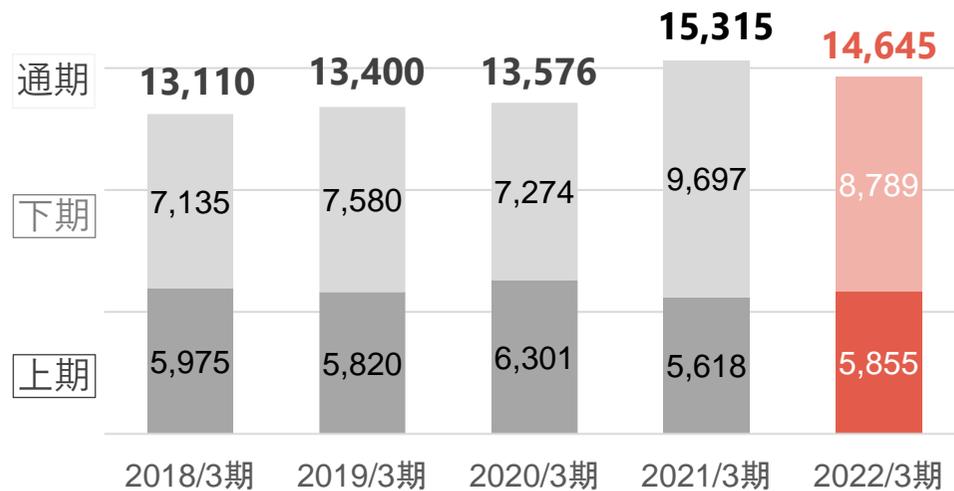


1. 2022年3月期決算 ③連結業績推移

- 2018年3月期に営業利益2,917百万円と過去最高益を達成するも、その後3年間は、M&A事業の停滞等による売上高の伸び鈍化、海外新規ビジネスへの投資や人材投資（主に人件費）等のコスト増により低迷期に
- 2022年3月期は、これまでの体質改善の効果が現れはじめ、低迷期を脱して回復基調に今後さらなる成長を見込む

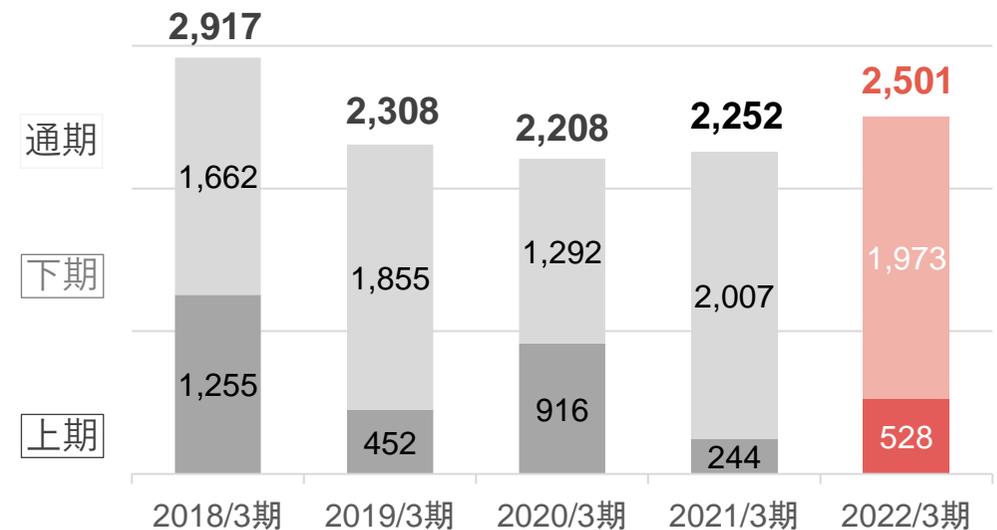
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

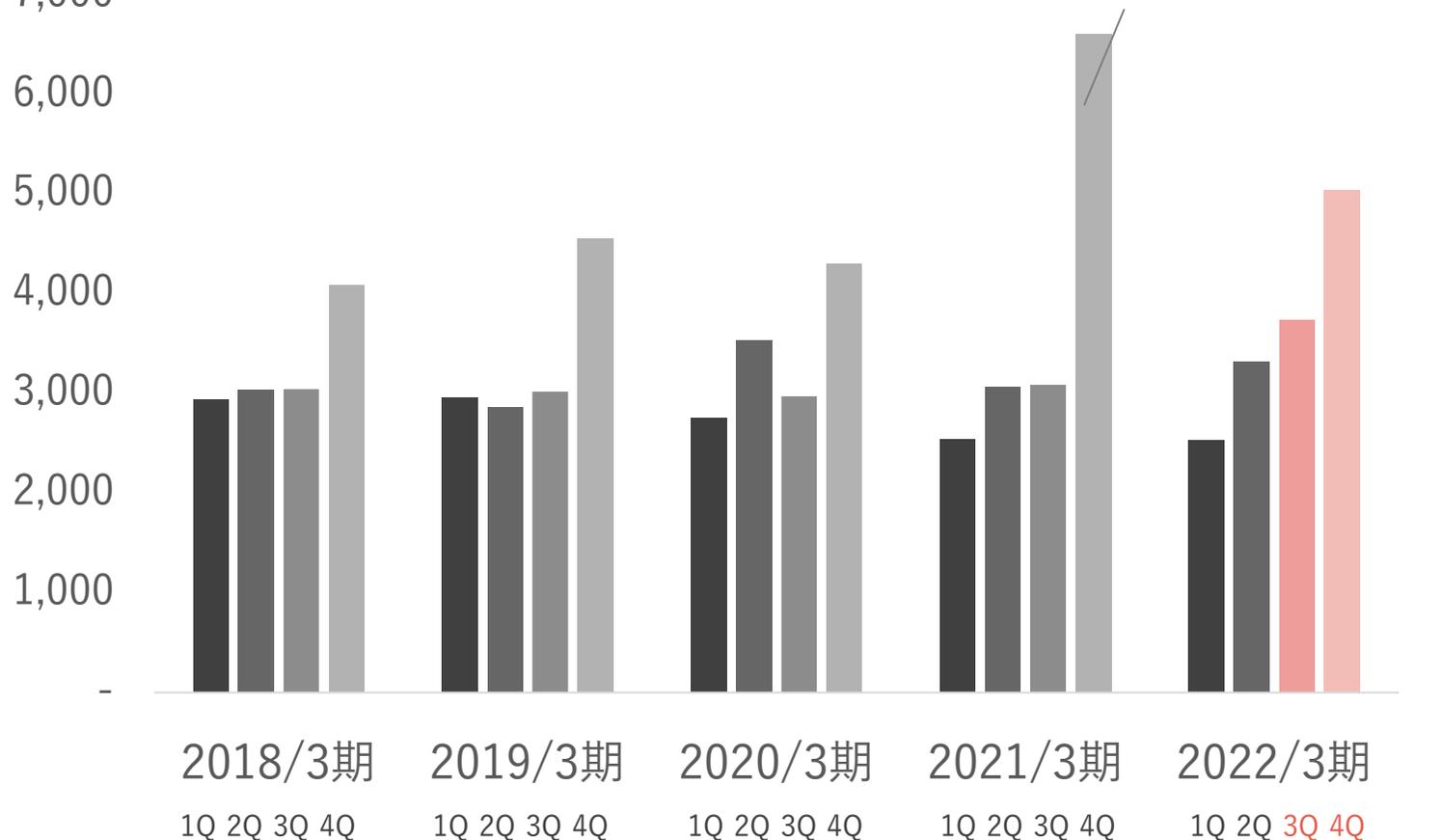


1. 2022年3月期決算 ④四半期ごとの連結売上高推移

- 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

(百万円) 7,000



1. 2022年3月期決算 ⑤連結損益計算書概要

単位：百万円

	2021年3月期 連結実績	2022年3月期 連結実績	増減額	増減率	22/4/5公表（修正後） 2022年3月期 連結業績予想	21/5/7公表（当初） 2022年3月期 連結業績予想
売上高	15,315	14,645	△ 669	△ 4.3%	14,560	14,100
売上原価	3,455	2,201	△ 1,254	△ 36.2%	-	-
売上総利益	11,859	12,444	+584	+4.9%	-	-
販管費	9,607	9,942	+334	+3.4%	-	-
営業利益	2,252	2,501	+249	+11.0%	2,490	2,100
経常利益	2,322	2,570	+248	+10.7%	2,530	2,100
税引前当期純利益	1,975	2,570	+595	+30.1%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,394	1,716	+321	+23.0%	1,700	1,400

1. 2022年3月期決算 ⑥連結貸借対照表概要

単位：百万円

		2021年3月期末	2022年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	14,240	16,320	+2,080
	固定資産	2,652	2,098	△554
	有形固定資産	450	472	+21
	無形固定資産	157	118	△39
	投資その他資産	2,043	1,508	△535
資産合計		16,892	18,419	+1,526
負債の部	流動負債	4,079	4,500	+421
	固定負債	80	84	+4
	負債合計	4,159	4,584	+425
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	11,470	12,442	+972
	自己株式	△523	△510	+12
	株主資本合計	12,546	13,531	+985
	その他の包括利益累計額	31	100	+68
	新株予約権	30	34	+3
	非支配株主持分	124	168	+44
	純資産合計	12,733	13,834	+1,101
負債純資産合計		16,892	18,419	+1,526

1. 2022年3月期決算 ⑦連結キャッシュフロー概要

単位：百万円

	2021年3月期 連結実績	2022年3月期 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	3,315	217
税金等調整前当期純利益	1,975	2,570
営業投資有価証券の増減額	1,726	△ 1,770
その他営業CF増減	△ 386	△ 583
投資CF	23	△ 86
有形固定資産の取得による支出	△ 87	△ 110
無形固定資産の取得による支出	△ 21	-
投資有価証券の取得による支出	△ 52	△ 28
敷金及び保証金の差入による支出	△ 66	△ 9
その他投資CF増減	249	61
財務CF ※	799	△ 663
短期借入金の増減額	1,500	-
配当金の支払額	△ 721	△ 760
その他財務CF増減	20	97
総合CF	4,139	△ 532
現金及び現金同等物の期末残高	10,195	9,662

営業CF

- 営業投資有価証券は、主として当社子会社が運営管理するキャピタルソリューションファンドでの投資によるもの
- 当該年度の投資・ファンド事業の投資・売却の動向により、営業CFの金額は大きく変動する

※財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額を含む

2. 2023年3月期 通期連結業績予想

単位：百万円

連結業績	2023年3月期 通期 連結業績予想	2022年3月期 通期 連結実績	増減額	増減率
売上高	16,680	14,645	+2,034	+13.8%
売上総利益	13,360	12,444	+915	+7.3%
営業利益	2,700	2,501	+198	+7.9%
経常利益	2,660	2,570	+89	+3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,770	1,716	+53	+3.1%

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**」を継続

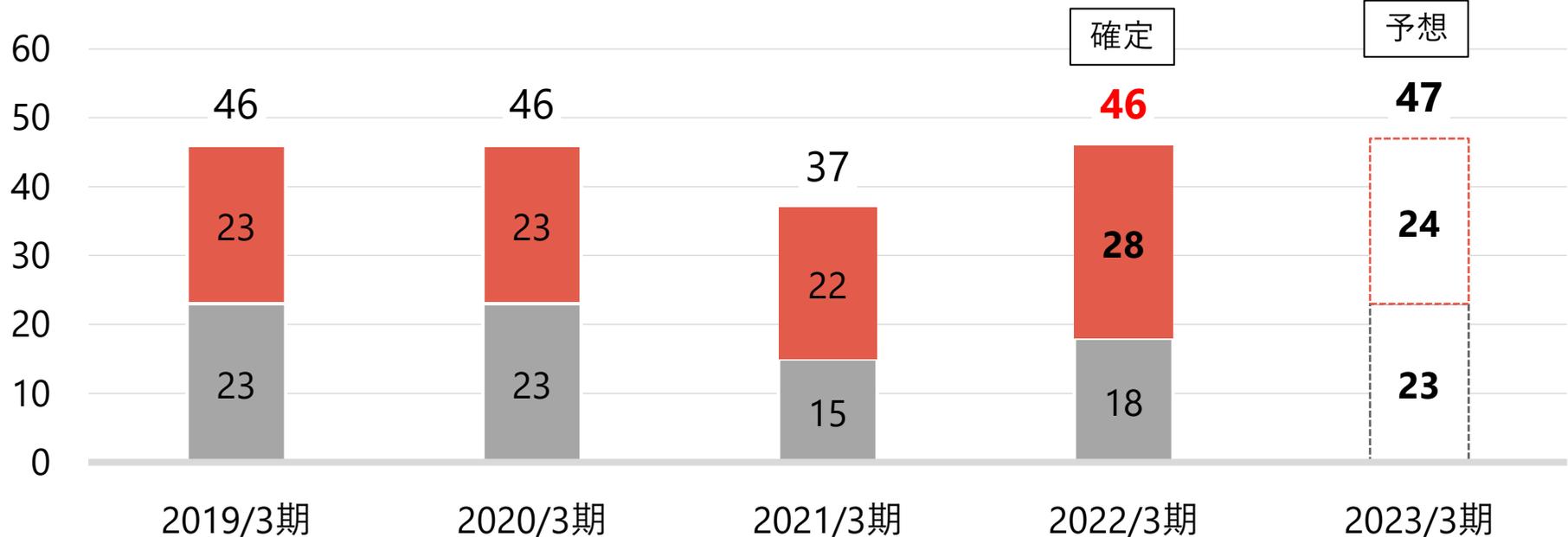
配当性向

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%を目途**

■ 期末配当金 (円)
■ 中間配当金 (円)



配当性向
DOE

54.6%
7.8%

70.8%
7.5%

50.4%
5.7%

50.9%
6.4%

50.5%
6.2%

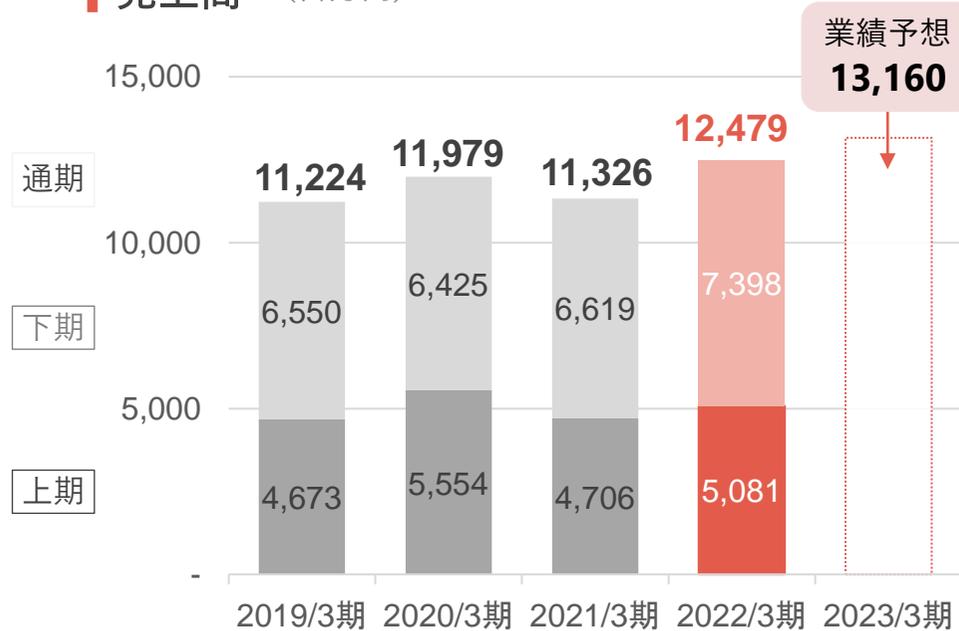
予想

セグメント別 2022年3月期 通期決算概要 及び 2023年3月期 通期業績予想

1. 経営コンサルティング事業 – 通期実績及び業績予想 –

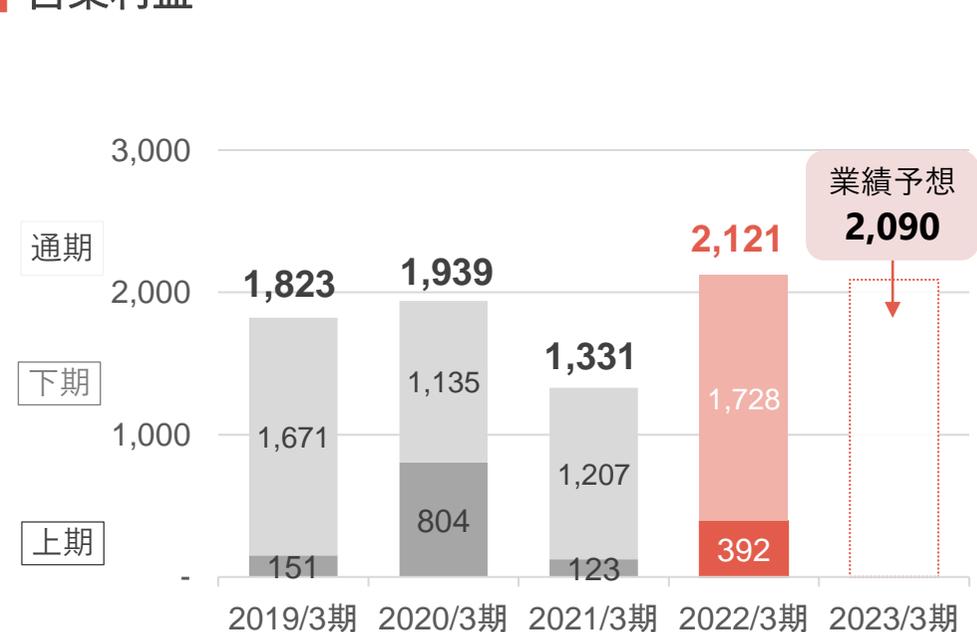
- 売上高は12,479百万円（前期比+10.1%）、営業利益は2,121百万円（前期比+59.3%）となり、前期から大幅に増加
- 「持続的成長」の分野では、多様なコンサルティングニーズが顕在化しており、引き合い・受注ともに順調事業承継ニーズからの相談・受注も引き続き好調で、前期を上回るペースで推移
- 今後、「事業再生」の分野において、資金繰り懸念及び事業再構築のための中期事業計画策定支援やM&Aも含めた案件の増加を見込む

売上高（百万円）



人員計	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
714名	734名	750名	759名		
【内訳】					
総合コンサル職	502名	520名	534名	542名	
専門コンサル職 (※)	104名	111名	106名	104名	
コーポレート職	108名	103名	110名	113名	

営業利益（百万円）



(※) 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アドバイザリー事業実績 –

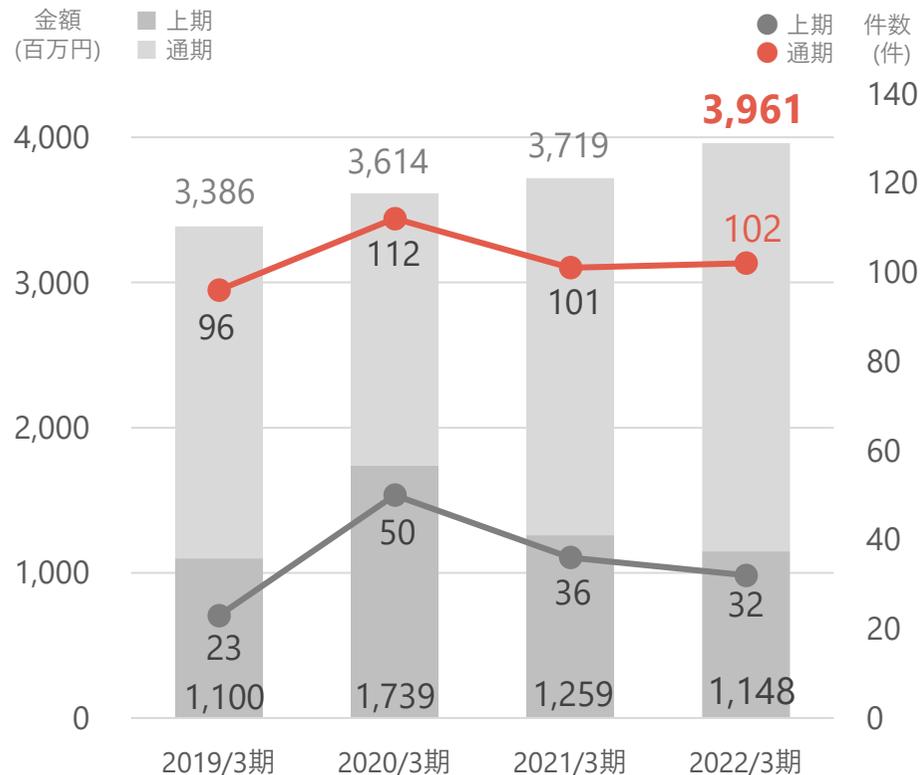
コンサルティング機能を発揮し、クライアントニーズに即した高付加価値型M&Aを目指す

- M&A関連売上総利益は3,961百万円（102件） 前期：3,719百万円（101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、「中規模市場（*2）」においては第9位に

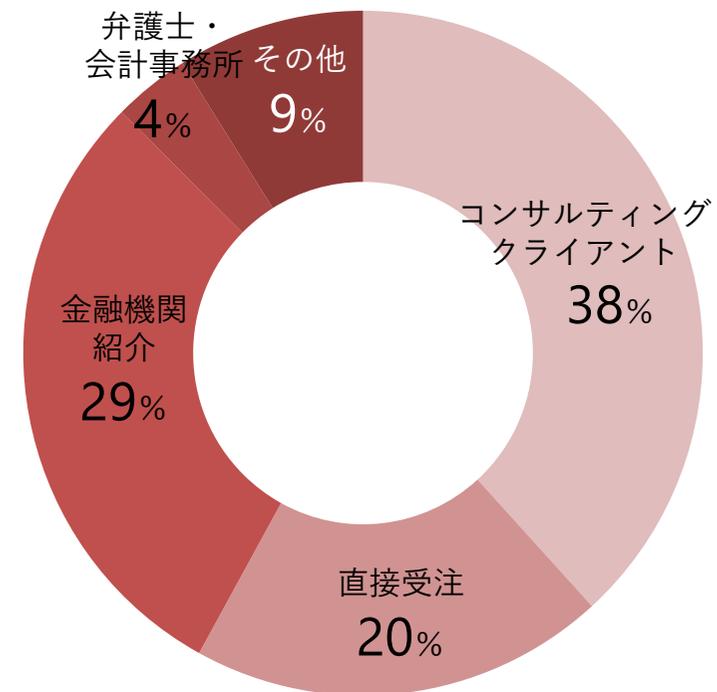
(*1) 日本M&Aレビュー 2021年-フィナンシャル・アドバイザー 日本企業関連（公表案件）ランクバリューベースより

(*2) 中規模市場 日本M&Aレビュー 2021年-フィナンシャル・アドバイザー 日本企業関連（公表案件 1億米ドル以下）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）

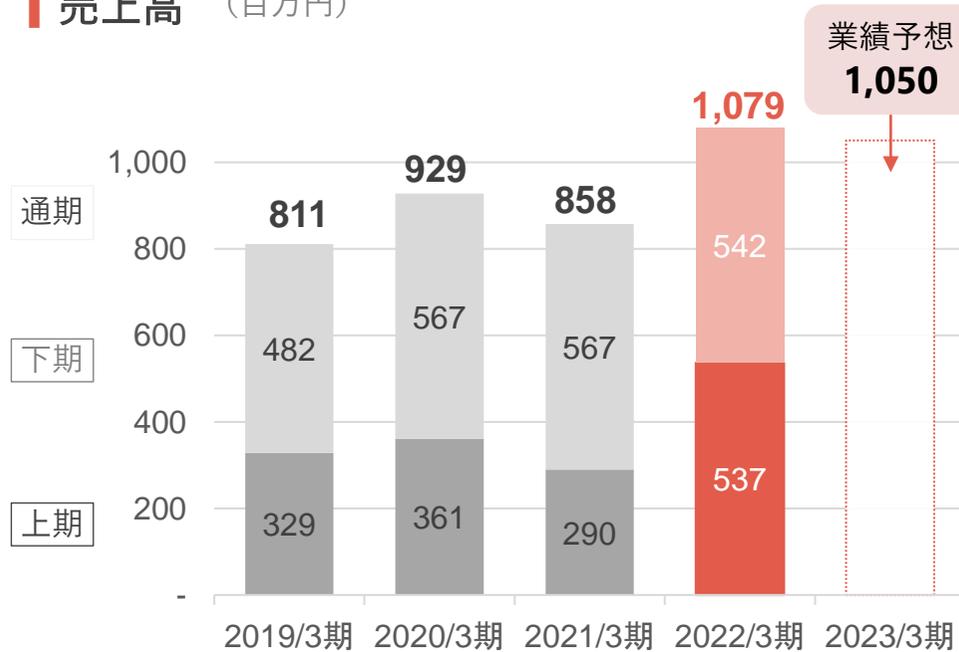


※金額は売上高から共同FA実施者等への支払額控除後の売上総利益ベース

2. 不動産コンサルティング事業 – 通期実績及び業績予想 –

- 売上高は1,079百万円（前期比+25.7%）、営業利益は212百万円（前期比△8.3%）となり、前期比増収減益
- 先行き不透明な情勢の中、売却相談や不動産の総合的な相談が増加
大型不動産売買仲介案件を受注できた一方で、人員増加等により販管費が増加し、営業利益は減益に
- 各コンサルティング部門と密に連携を図り、新規案件獲得につなげる

売上高（百万円）

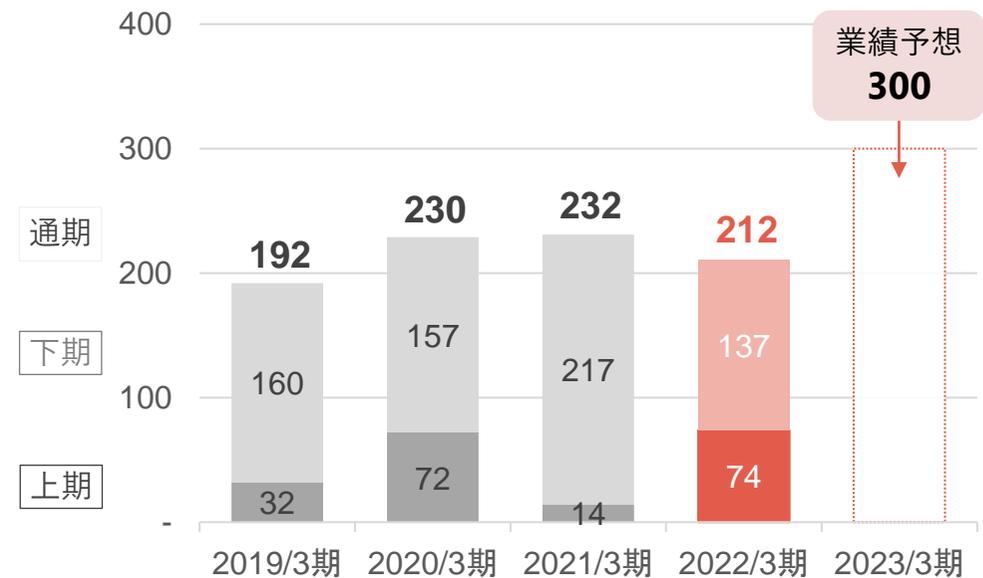


人員計 33名 29名 28名 33名

【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	8名

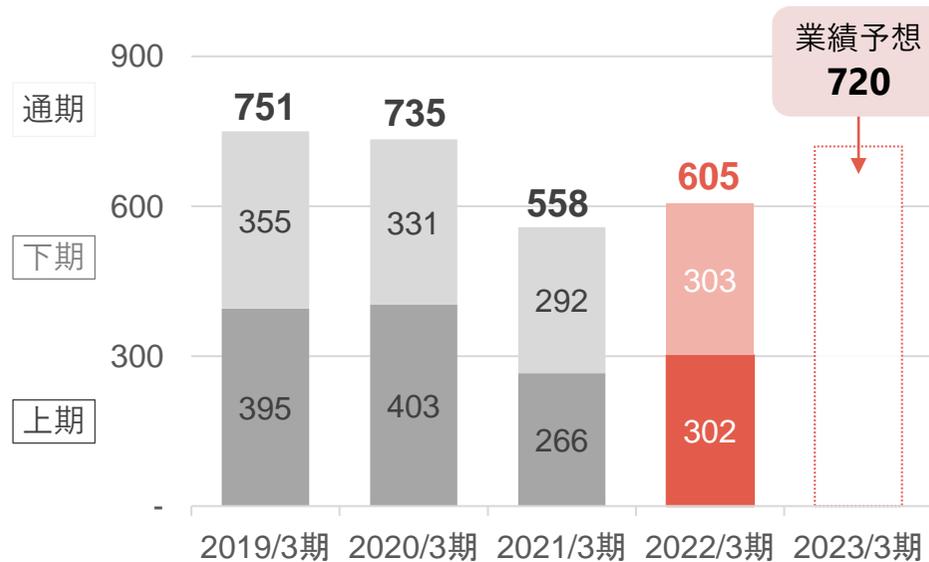
営業利益（百万円）



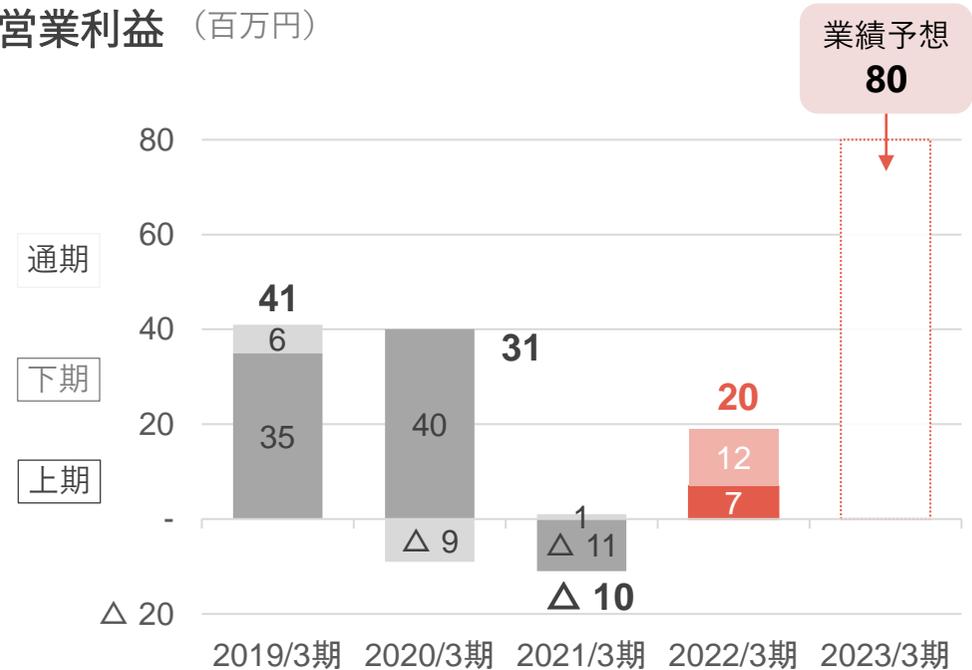
3. 教育研修・FP関連事業 – 通期実績及び業績予想 –

- 売上高は、605百万円となり前期比8.4%の増収、20百万円の営業利益を確保
- 企業の研修ニーズの多様化に対応するべく、研修方法やカリキュラムのカスタマイズを行って商品の差別化を図る
- 相続手続サポート業務（「相続あんしんサポート」）について、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り、さらなる利用者の利便性向上を目指す

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

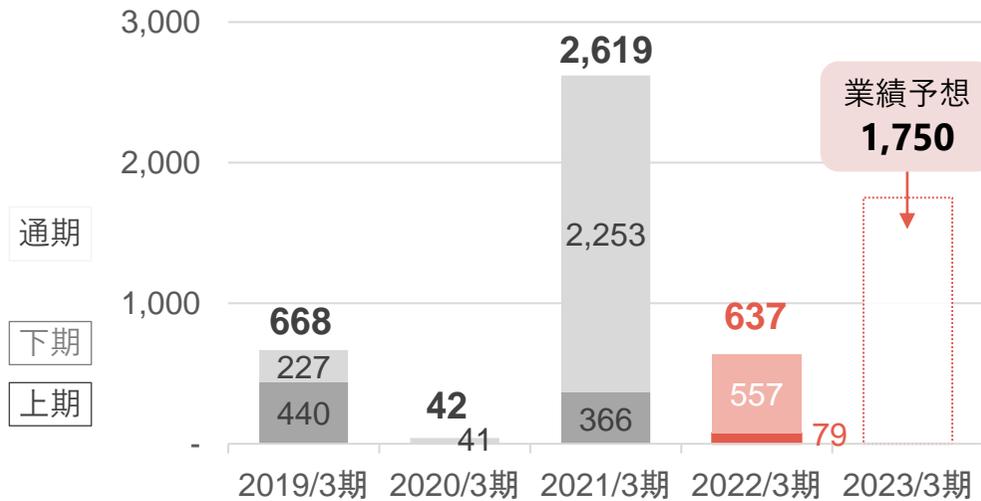


人員計	42名	43名	40名	37名
【内訳】				
総合コンサル職	19名	18名	18名	16名
専門コンサル職	-名	-名	-名	-名
コーポレート職	23名	25名	22名	21名

4. 投資・ファンド事業 – 通期実績及び業績予想 –

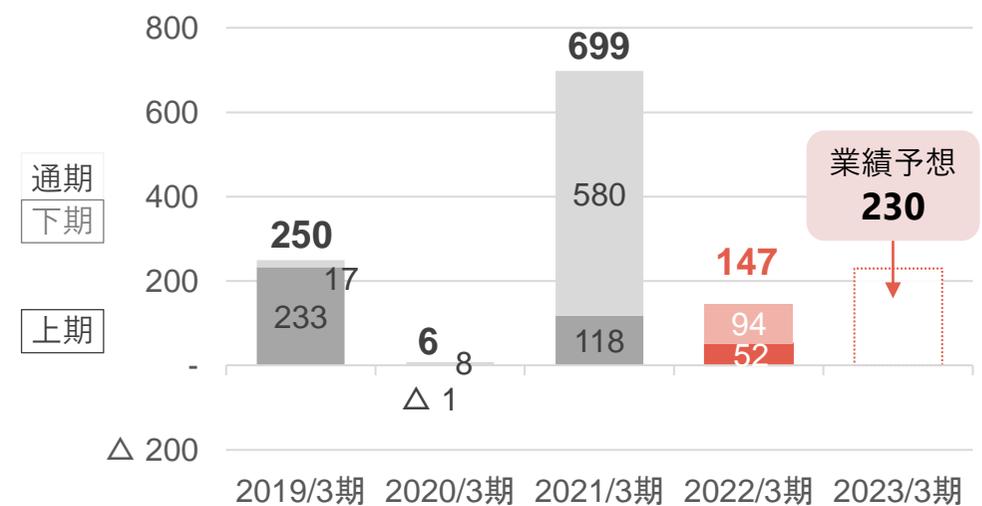
- 大型の投資先株式売却はなく、前期比減収減益
ファンド投資先からの受取配当金収入、ファンド投資先株式売却によるキャピタルゲインがあったことから、147百万円の営業利益を確保
- 引き続き、優良な中堅企業に対する新規投資案件を検討
 - ・ 2022年3月期投資実行額：2,242百万円
 - ・ 2022年3月末投資残高：3,965百万円（6件）

売上高（百万円）



人員計	-名	1名	4名	7名
【内訳】				
総合コンサル職	-名	1名	3名	5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

営業利益（百万円）



※ 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・ファンド事業の特色–

●投資・ファンド事業の特色

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グループ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

- **99%当社の自己資金による投資を行っている**
- 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り投資しており、投資の安全性は高い**

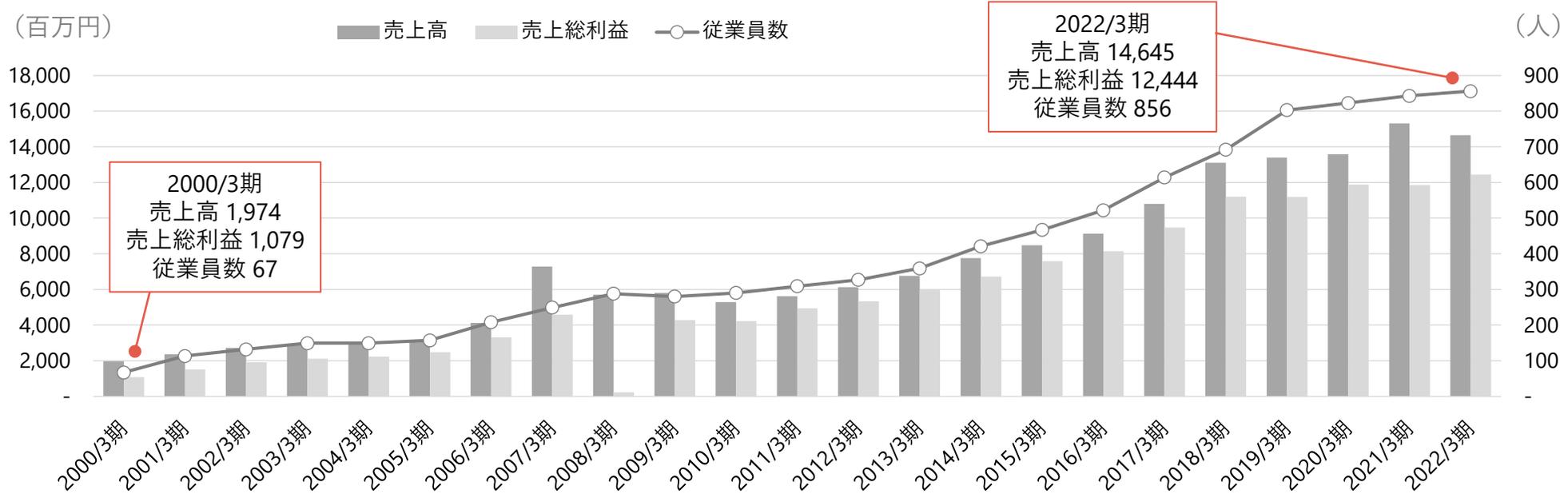
投資・ファンド事業の今後の方針

- 当社グループが手掛ける **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 ※4年後（2026年3月期）を目途に投資残高80億円を目指す
- 原則として、**投資先は当社グループ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グループ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. 成長の経緯と今後の更なる成長に向けた課題



人口減少・少子高齢化（国内市場縮小、後継者問題、供給力過剰、地方経済、社会保障...）

社会環境

- 不良債権問題
- リーマンショック
- アベノミクス
- コロナショック
- 金融円滑化法
- IT・デジタル技術の進化
- 東日本大震災
- 激甚災害の増加
- 気候変動・エネルギー問題

ニーズの高度化・多様化
お客様起点で様々な価値提供
(高付加価値化)

顧客課題
＝
提供価値・サービス
(競争優位性)

事業再生コンサル（再生計画策定から事業再生型M&A支援まで）

↳ 経営コンサル（持続的成長、組織戦略、コーポレートガバナンス、顧客のあらゆる経営課題解決支援へ）

事業承継コンサル（物的・人的承継やオーナー経営者に対する総合的支援）

FAS（VA→FAサービス）

M&Aアドバイザー（マッチングではなくコンサルとして長期の関わり）

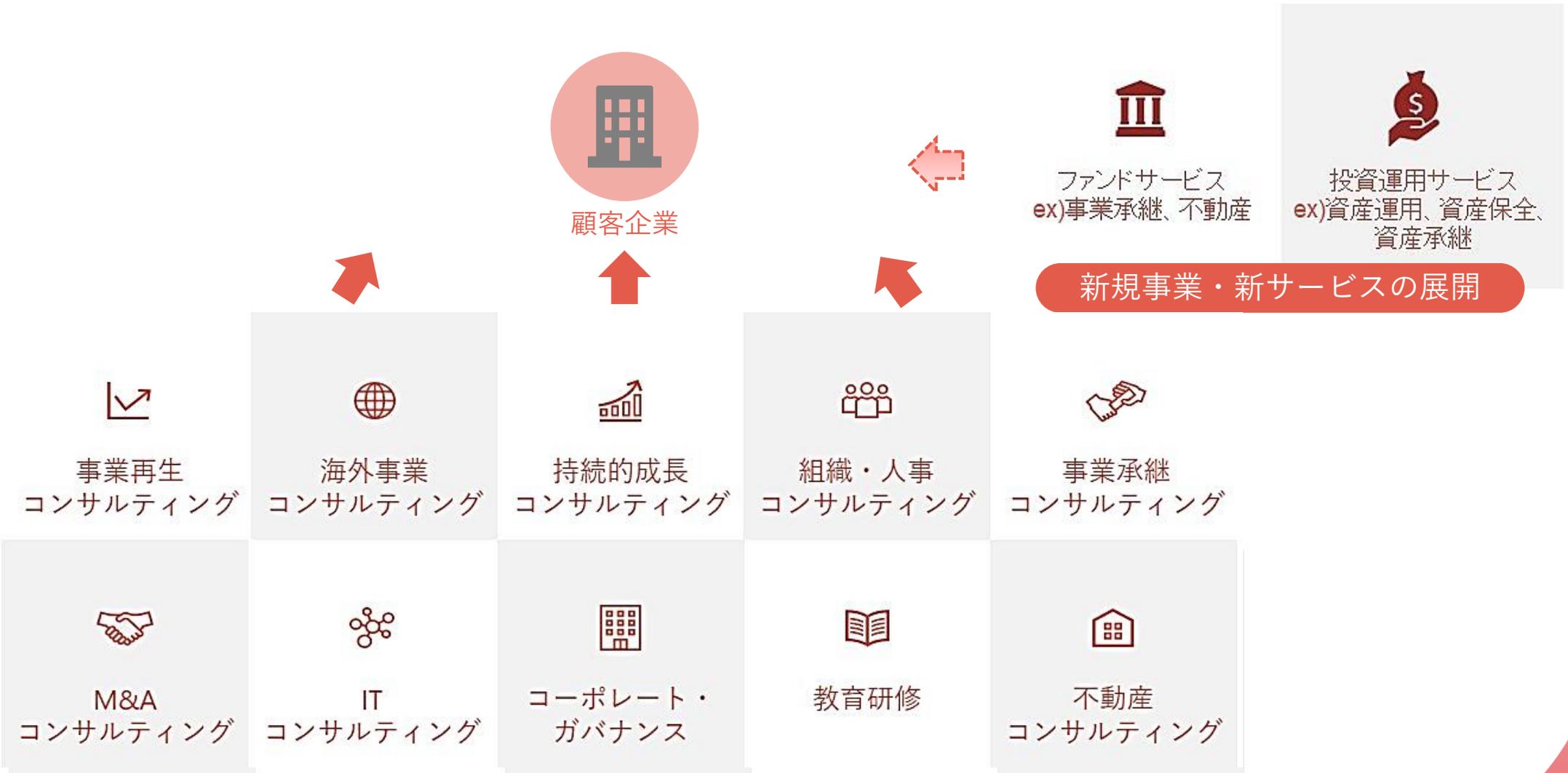
海外コンサル
(国内～海外まで一気通貫して支援)

不動産コンサル（不動産オーナーの物件管理・不動産仲介事業中心→総合的な不動産コンサルティングへ）

教育研修・FP関連（金融機関向け→事業会社の人材開発に資する研修の企画・開発へ（コンサルとの融合））

2. 当社の事業モデル – 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

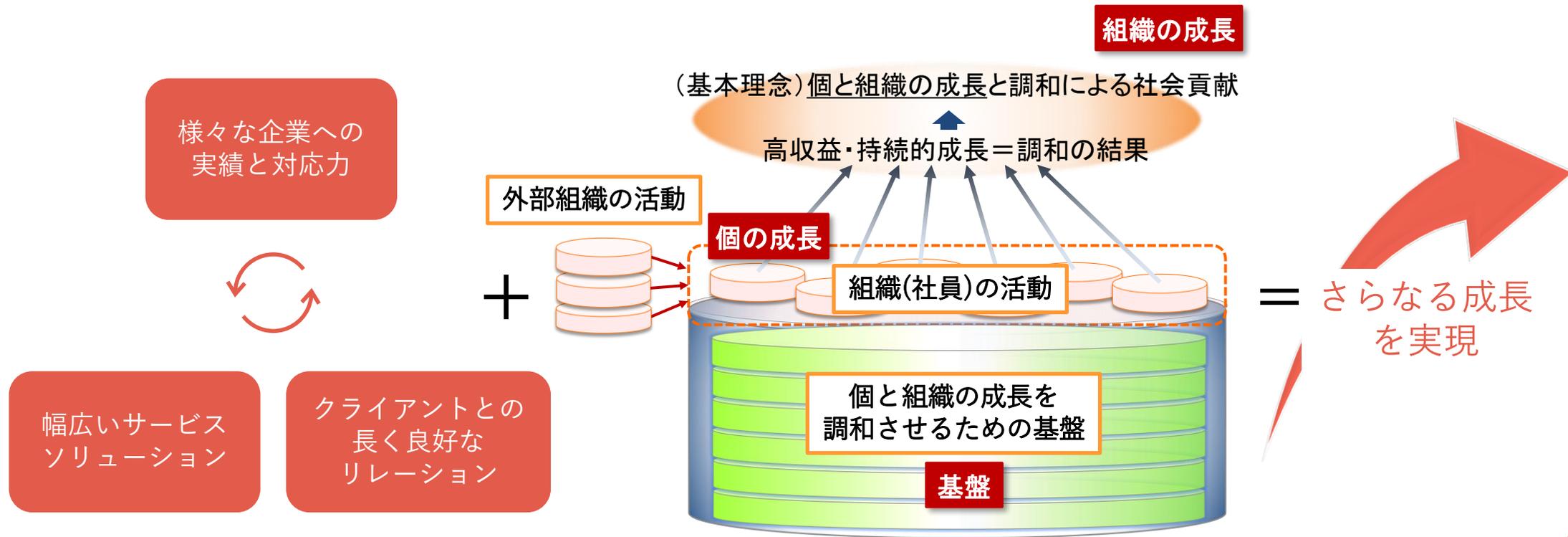


3. 事業モデルにおける強みと今後の成長を可能にする「持続的成長システム」

- 当社の事業モデルは、これまでに築き上げてきた3つの「強み」を基に成り立っている
- 「持続的成長システム」を導入し、統合的なナレッジマネジメントを行うことで、当社の強みをより強固なものとし、さらなる成長を実現する

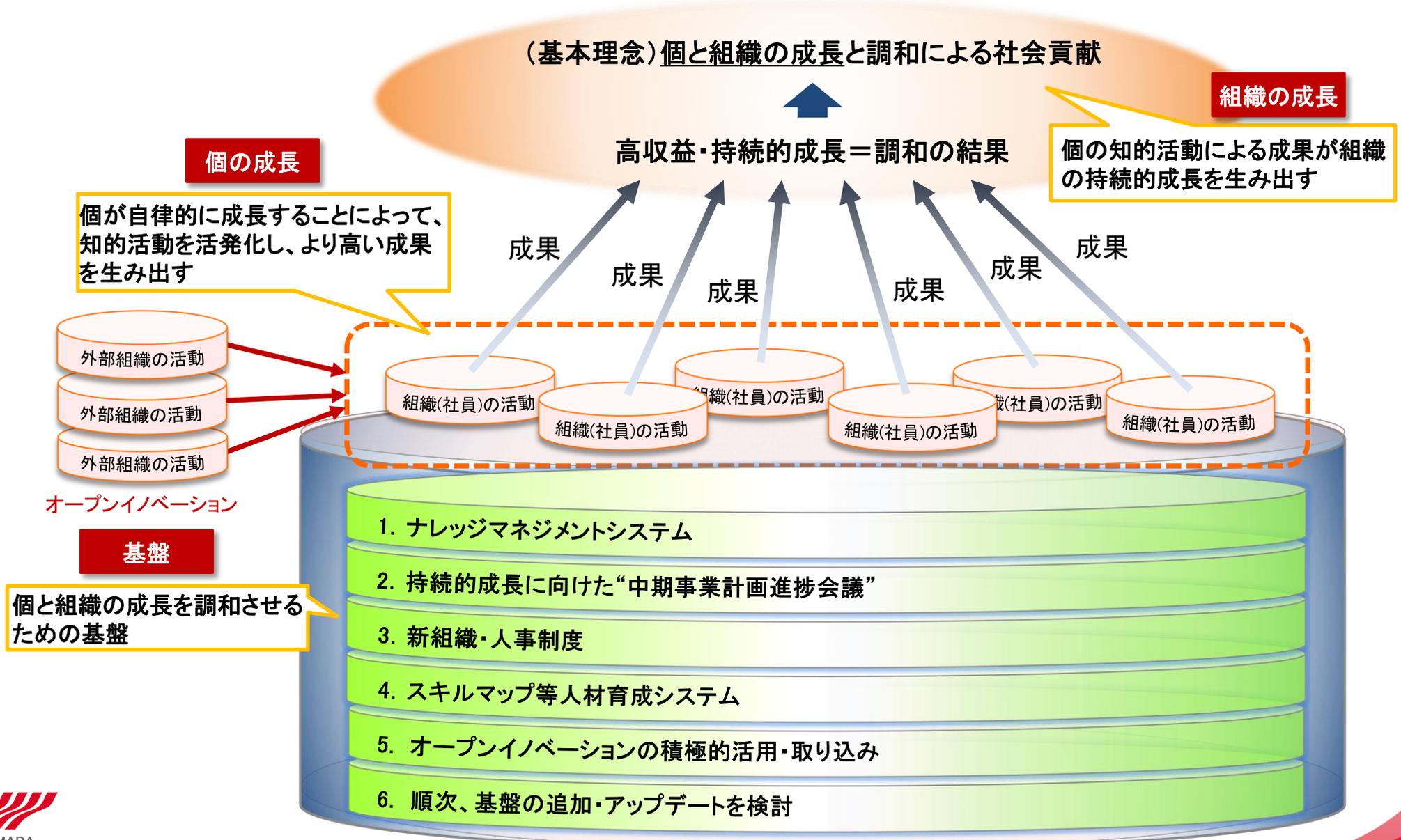
これまで築き上げてきた事業上の強み

持続的成長システム



4. 山田コンサルティンググループ 持続的成長システムの詳細

- 「持続的成長システム」とは、個の自律的な成長と個の成果が生み出す組織の成長とを調和させることで当社の持続的成長を実現する仕組み

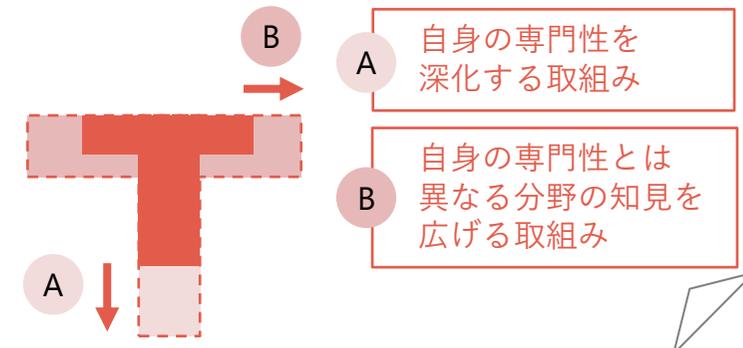


5. 人材戦略基本方針 – 「個と組織の持続的成長」の実現

- 「個と組織の持続的成長」の実現のため、人生のライフステージに応じて、「家庭」・「仕事」・「自身の成長」のバランスをとって働き続けられる環境を整備すること
- 当社社員が当社の文化や価値観に共鳴・共感し、常に高いレベルの業務・新たな業務に挑戦し、長期的に探究・追求できるフィールドを構築すること

採用	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リクルートブランディング 当社の文化や価値観の発信 ⇒選ばれる組織を目指す
育成・定着	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 管理職向け『バージョンアッププログラム』 ⇒長期のキャリア形成を支援 ✓ 基礎スキル研修・コンテンツの充実 ✓ 役員との直接対話機会やパルスサーベイ他 ⇒キャリア初期における支援 ✓ 多様な働き方に対応した制度（在宅勤務や時短勤務等） ✓ 生産性向上と労働時間削減 ⇒多様なメンバーが、安心して長期的に働き続けられる環境整備
評価・活躍	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マネジメントや売上貢献のみならず「個人スキル」を評価項目に追加

バージョンアッププログラムとは—
各人の「T字」を強化するためのプログラム
個別にテーマを設定（上司と相談）し、業務時間のうち5%（年間100時間）を自己の能力開発のための時間に充てる取組み



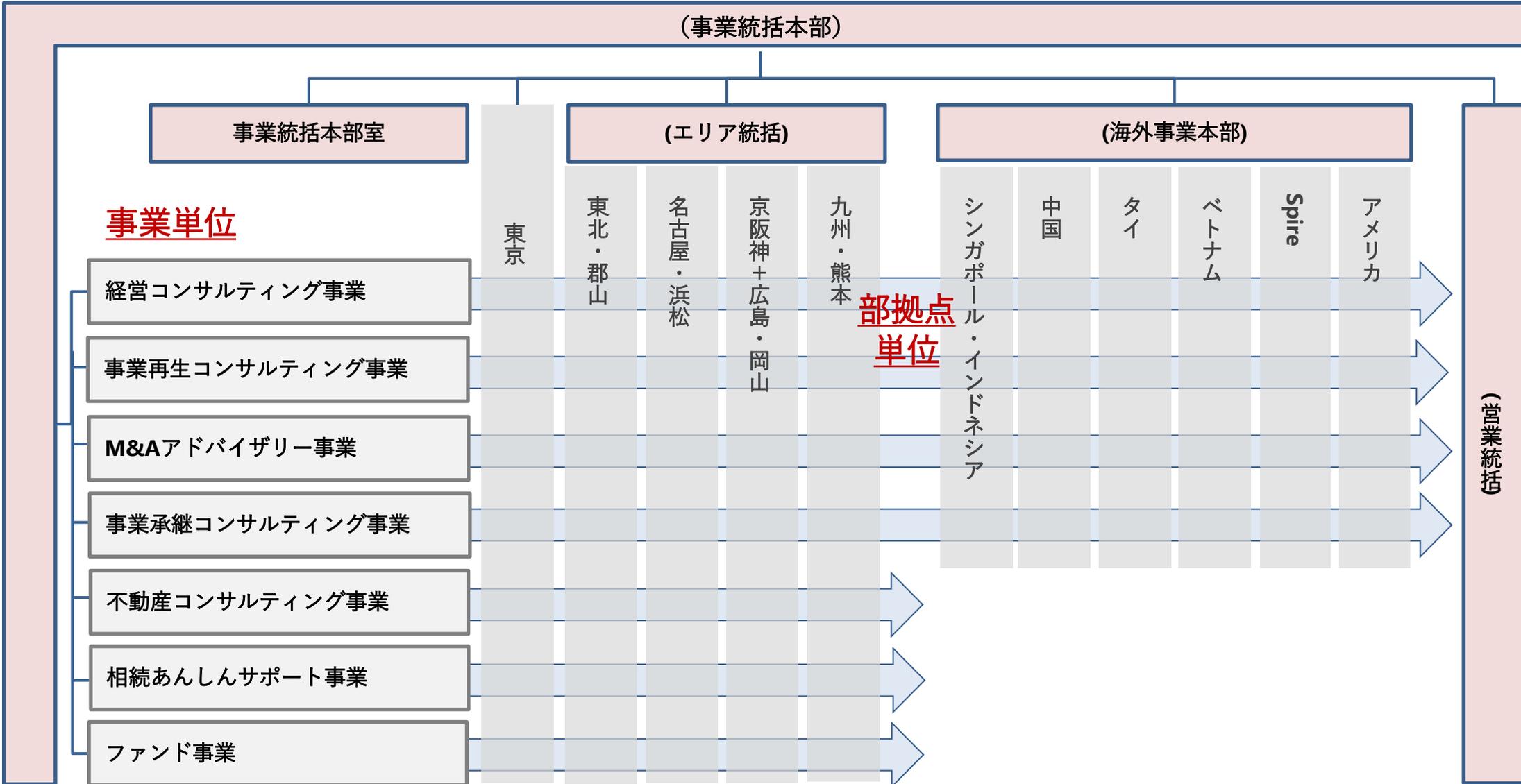
新しい知見を得ることで
新たな領域に
さらなる挑戦！



個としてのキャリアアップが
当社の持続的成長の源泉に

6. 事業推進体制（マトリックス組織運営）

- 従来から行っていた「部拠点単位」での管理に加えて、「事業単位」で全社的な戦略を立案・実行する
- マトリックス組織運営により、各事業の競争優位性を高めていく



7. マトリックス組織における2022年3月期実績及び2023年3月期計画（売上総利益）

2022年3月期【実績】

(単位：百万円)

事業(横軸)	部拠点別 (縦軸)										事業別 合計
	経営コンサル ティング	コーポレー トアドバイ ザリー	資本戦略	海外	京阪神	名古屋・ 浜松	九州・ 熊本	東北・ 郡山	不動産コン サルティン グ	ファンド	
M&Aアドバイザー	1,223	1,302	290	428	216	287	34	181			3,961
経営コンサルティング	2,158	38	115	737	811	312	47	132	0	0	4,349
事業承継コンサルティング	10		1,327	86	117	80	55	67			1,742
事業再生コンサルティング	645	50	40	150	294	314	176	171	0	0	1,839
不動産コンサルティング			100		126	12			661		899
ファンド	0	0	28	0	8	0	0	0	0	126	162
相続あんしんサポート			120								120
部拠点別 合計	4,035	1,389	2,020	1,401	1,573	1,005	312	551	661	126	13,072

2023年3月期【計画】

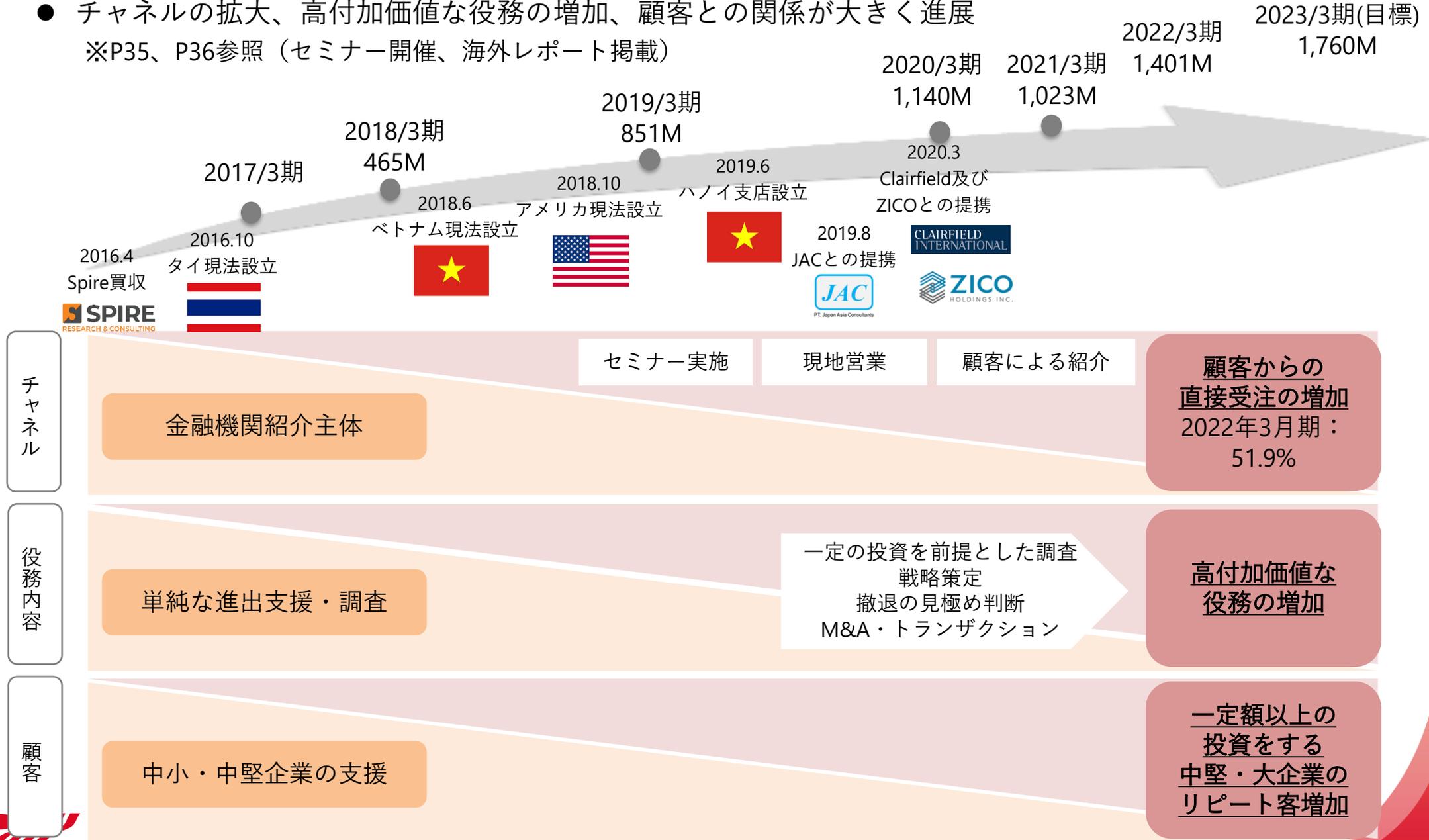
(単位：百万円)

事業(横軸)	部拠点別 (縦軸)										事業別 合計
	経営コンサル ティング	コーポレー トアドバイ ザリー	資本戦略	海外	京阪神	名古屋・ 浜松	九州・ 熊本	東北・ 郡山	不動産コン サルティン グ	ファンド	
M&Aアドバイザー	1,052	1,300	480	593	390	275	110	130			4,330
経営コンサルティング	2,288	80	120	842	835	340	60	135	0	0	4,700
事業承継コンサルティング			1,225	180	125	80	45	30			1,685
事業再生コンサルティング	663	50	35	145	360	355	160	180	0	0	1,948
不動産コンサルティング	40	20	50		130				650		890
ファンド	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250	250
相続あんしんサポート			166								166
部拠点別 合計	4,043	1,450	2,076	1,760	1,840	1,050	375	475	650	250	13,969

※本表は内部売上等控除前の金額となっていることから財務会計数値とは異なる

8. 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
- チャンネルの拡大、高付加価値な役務の増加、顧客との関係が大きく進展
※P35、P36参照（セミナー開催、海外レポート掲載）



参考資料

1. 当社の概要

当社は、約700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	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 プライム市場
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	947名（臨時従業員含む。2022年5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



プライム市場 上場コンサル

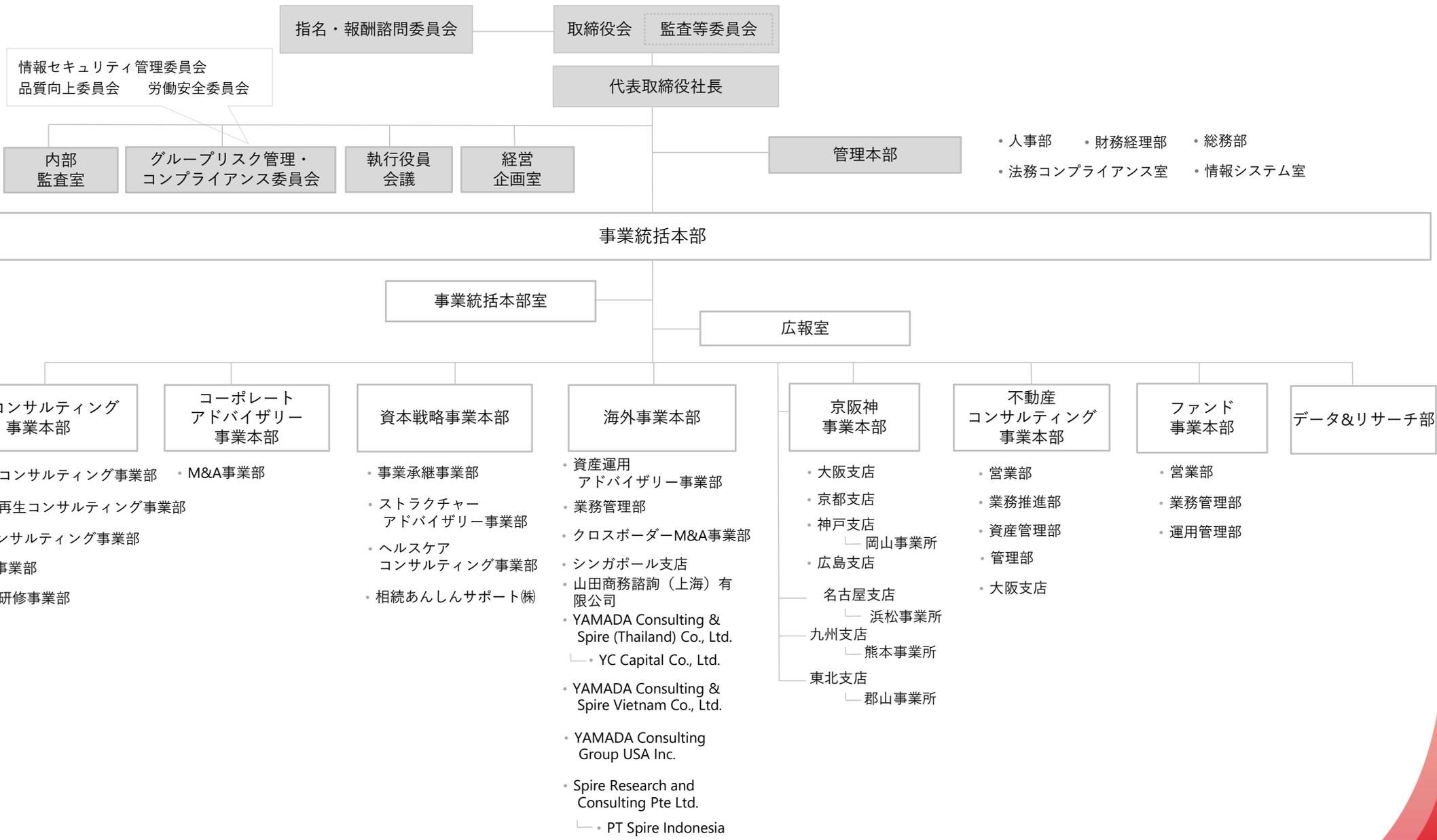
プライム市場に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



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



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

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。

MCY
山田コンサル、丸紅、Crow HoldingsがJVを設立し、米国賃貸住宅投資に係る不動産アセットマネジメントサービスを提供。

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。

Takenaka Partners
ロサンゼルス

MCY

CLAIRFIELD INTERNATIONAL

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。

YINGKE

UDC

SPIRE
RESEARCH & CONSULTING

TOYO
TOYO BUSINESS GROUP

ZICO
HOLDINGS INC.

JAC
PT. Japan Asia Consultants

WSG

CLAIRFIELD INTERNATIONAL

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)。

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



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：ダイヤモンドオンライン『学びの動画』掲載
 - ・ 「サステナ経営の死活」 （全5回） 2022年3月2日より公開
 - ・ 「事業承継の新常識！後悔しないための完全マニュアル」 （全6回） 2022年5月2日より公開
- ビジネス誌（オンライン含む）への寄稿、インタビュー記事掲載
 - ・ 月刊金融ジャーナル 2022年5月号：「主要19業種分析 目利きのポイント」（6業種7ページ）
（鉄鋼・非鉄金属、宿泊、外食・飲食サービス、農業、パチンコ・娯楽、学習支援・塾）
 - ・ 週刊東洋経済 2022年1月29日号：「トップに直撃」（2ページ）
 - ・ 季刊監事 2022年1月号：「オンライン診療の普及が進まない理由は何ですか？」
（8ページ）



6. 広報活動の状況 ①セミナー開催

WEBセミナーを毎月定期的に開催

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月期のセミナー開催状況

計18回開催

	セミナー内容	開催地
2021年 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
10月	2021年下半期どうなる?! 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（再配信）	動画配信
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
2022年 1月	2021年の取引事例から予測する2022年の不動産市況	オンライン
1月	カーボンニュートラル時代におけるベトナムのエネルギー市場	オンライン
1月	2022年版コロナ禍における中国子会社マネジメントのポイント	オンライン
3月	事業・人事・組織からみる中国再編のポイント	オンライン

2023年3月期の開催・開催予定セミナー

	セミナー内容	開催地
2022年 5月	その不動産有効活用は大丈夫？知っておきたい成功ポイント	オンライン
5月	【緊急企画】製造拠点として注目されるベトナム最新情報	オンライン
5月	中国でのM&A「売却」成功のポイント	オンライン
5月	ベトナムの「流通」と「物流」の現状と市場参入のポイント	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

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」

海外レポートを月に2～3本定期的に発信

海外駐在員が現地最新情報・調査結果等、ビジネスのヒントをお届け

2022年3月期に掲載したレポート

計24件掲載

2021年 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	11月	インドネシアにおけるコロナ禍での日系企業の状況 2021
4月	タイ事業撤退に関する実務上のポイント	12月	INDONESIA INSIGHT vol.2 - オムニバス法 -
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	12月	INDONESIA INSIGHT vol.3 - インドネシアの食品関連業界について -
5月	植物肉市場：タイとASEAN近隣国の「ミートレス」事情	12月	タイの家電製品市場とスマート家電製造を通じたスマート産業への適応
5月	中国の物流業界概要	2022年 1月	EV（電気自動車）生産ハブへ加速するタイと今後の課題
5月	INDONESIA INSIGHT vol.1 - インドネシア撤退について -	2月	タイの産業用・医療用大麻の規制に関する最新情報
7月	ベトナムの為替政策と今後の動向【前編】	2月	タイの化粧品・パーソナルケア製品のパッケージ業界
7月	ベトナム不動産開発事情と住宅設備市場	2月	ベトナムの為替政策と今後の動向【後編】
7月	タイの再生可能エネルギー事情	3月	カーボンニュートラル時代におけるベトナムのエネルギー市場
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		
10月	プレミアム志向が高まるタイのコーヒー市場		



その他海外レポートは当社公式HPよりご確認ください

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