

2024年3月期 決算説明会

2024年5月14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. 2024年3月期決算	
-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
-連結貸借対照表概要	... 7
-連結キャッシュフロー概要	... 8
2. 2025年3月期 通期連結業績予想	... 9
3. 株主還元	... 10

セグメント別
通期決算概要
及び
通期業績予想

1. コンサルティング事業	
-通期実績及び通期業績予想	... 12
-プロジェクト数・顧客数、 顧客売上規模	... 13
-売上総利益の事業分野別内訳	... 14
-M&Aアドバイザー事業実績	... 15
2. 投資事業	
-通期実績及び通期業績予想	... 17
-投資事業全体の概要と今後の方針	... 18
-未上場株式投資事業実績	... 19
-不動産投資事業の概要と実績	... 20

持続的成長に
向けた取組み

1. 人材戦略基本方針	
-「個と組織の持続的成長」の 実現のために	... 22
-「チャレンジし続けられる職場 (働きがい)」の実現	... 23
-「安心して働ける職場」の実現	... 24
-生産性向上の取組み	...25
-子育て応援手当	...26
-入退社数、人員構成の推移	...27
2. 海外コンサルティングの拡大	... 28

中期経営計画
(2023年5月公表)

1. 当社の重要戦略	... 32
2. 中期経営計画における基本方針	... 33
3. 中期経営目標	... 34
4. 主要事業の売上総利益計画及び基本方針	... 35
5. DXコンサルティングの推進	... 36
6. 海外コンサルティングの変遷	... 37

参考資料

1. 当社の概要	... 39
2. 組織体制 (2024年4月1日時点)	... 40
3. 人材データブック	... 41
4. 国内外の拠点展開	... 43
5. グローバル・ネットワーク	... 44
6. 事業領域	... 45
7. 広報活動の状況	... 46
-セミナー開催	... 47
-海外レポート	... 48

2024年3月期 通期連結決算概要 及び 2025年3月期 通期連結業績予想

1. 2024年3月期決算 – 連結決算のポイント –

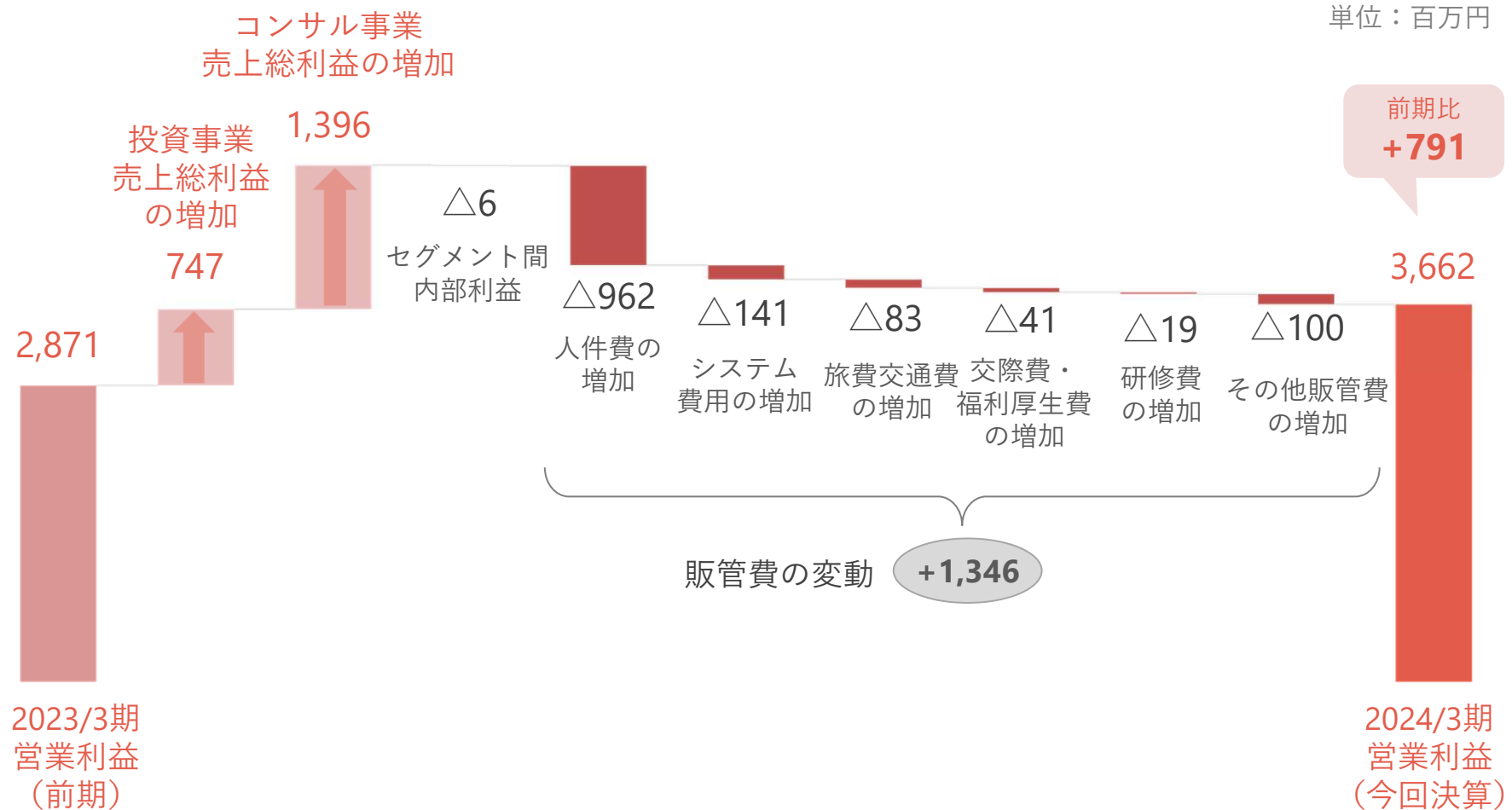
- 売上高は22,177百万円（前期比+34.8%）、売上総利益は16,283百万円（同+15.1%）、営業利益は3,662百万円（同+27.5%）となり、増収増益を達成
- コンサルティング事業は、順調な業績となり増収増益
- 投資事業は、未上場株式投資・不動産投資ともに売却益を計上できたことから、大幅な増収増益となった

単位：百万円

	2023年3月期 連結実績	2024年3月期 連結実績	増減率	23/5/9公表 2024年3月期 連結業績予想	達成率
売上高	16,450	22,177	+34.8%	21,800	101.7%
売上総利益	14,146	16,283	+15.1%	15,520	104.9%
営業利益	2,871	3,662	+27.5%	3,500	104.6%
経常利益	2,920	3,724	+27.5%	3,500	106.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,114	2,861	+35.3%	2,550	112.2%

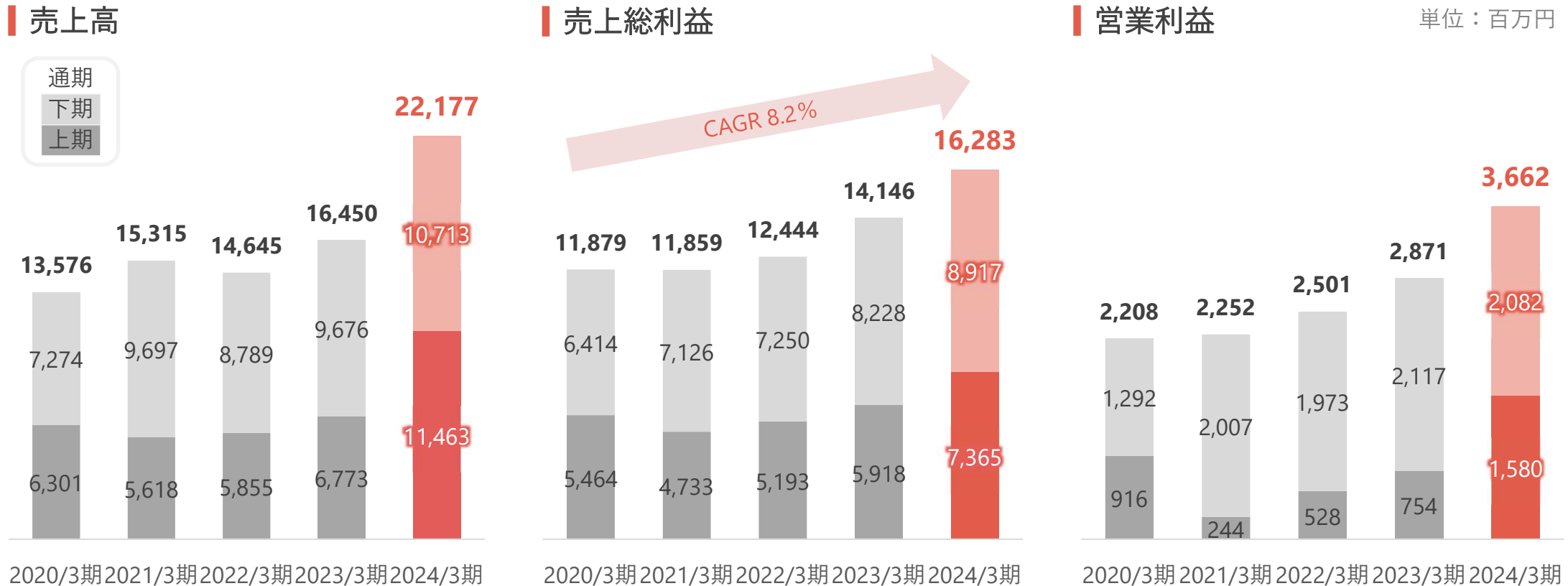
1. 2024年3月期決算 – 営業利益の増減要因 –

- コンサルティング事業の売上総利益は前期比+1,396百万円、投資事業の売上総利益は+747百万円と、両事業ともに大幅増加
- 既存人員の昇給（7.9%）及び人員増加による人件費の増加等のため、販管費は前期比1,346百万円の増加



1. 2024年3月期決算 – 連結業績推移 –

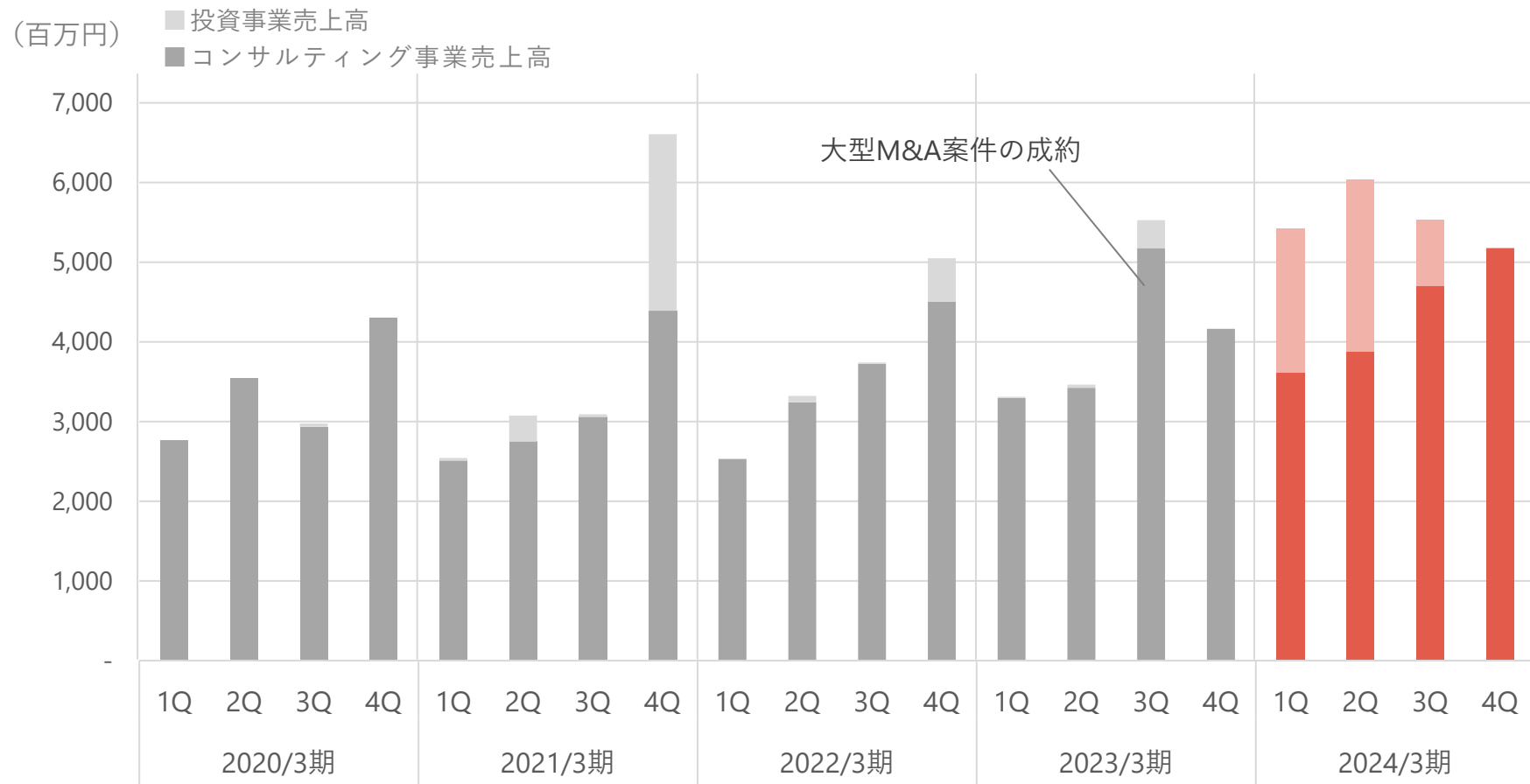
- 売上高22,177百万円、売上総利益16,283百万円と、2期連続で過去最高を達成
- 直近5年間に於ける売上総利益の年平均成長率は、前期6.0%から当期は8.2%となり、成長が加速
- 営業利益はコロナ禍での停滞を脱し、3,662百万円と過去最高を達成



1. 2024年3月期決算 – 四半期ごとの連結売上高推移 –

- コンサルティング事業の売上高は、下期偏重型から徐々に平準化
- 投資案件の売却や大型M&A案件の成約時期によって、四半期ごとの売上高にばらつきが生じる
- 特に当期は投資案件の売却が上期に集中したため、売上高が上期に大幅増加

四半期売上高推移



※2020/3期～2022/3期までのコンサルティング事業売上高及び投資事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

1. 2024年3月期決算　－ 連結貸借対照表概要 －

単位：百万円

		2023年3月期末	2024年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	17,291	17,946	+654
	固定資産	2,909	2,812	△97
	有形固定資産	486	549	+62
	無形固定資産	86	111	+25
	投資その他資産	2,336	2,151	△185
資産合計		20,200	20,758	+557
負債の部	流動負債	5,085	3,589	△1,495
	固定負債	102	108	+6
	負債合計	5,188	3,698	△1,489
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	13,563	15,184	+1,620
	自己株式	△502	△488	+13
	株主資本合計	14,660	16,295	+1,634
	その他の包括利益累計額	170	334	+163
	新株予約権	23	11	△12
	非支配株主持分	157	418	+261
純資産合計		15,012	17,059	+2,046
負債純資産合計		20,200	20,758	+557

1. 2024年3月期決算 – 連結キャッシュフロー概要 –

単位：百万円

	2023年3月期 連結実績	2024年3月期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	9,662	9,151
営業CF	199	3,808
税金等調整前当期純利益	2,920	3,724
営業投資有価証券の増減額	△ 2,202	3,176
棚卸資産の増減額	1	△ 692
法人税等の支払額	△ 1,127	△ 1,003
その他営業CF増減	607	△ 1,397
投資CF	△ 265	315
有形固定資産の取得による支出	△ 169	△ 146
無形固定資産の取得による支出	△ 6	△ 12
投資有価証券の取得による支出	△ 700	△ 8
長期貸付による支出	△ 66	-
その他投資CF増減	676	481
財務CF ※	△ 446	△ 3,587
短期借入金の増減額	501	△ 2,501
配当金の支払額	△ 970	△ 1,257
その他財務CF増減	23	137
総合CF	△ 511	502
現金及び現金同等物の期末残高	9,151	9,687

□ 当該年度の投資事業の投資・売却の動向により、営業CFの金額は大きく変動する

□ 未上場株式投資事業における株式投資・売却による増減

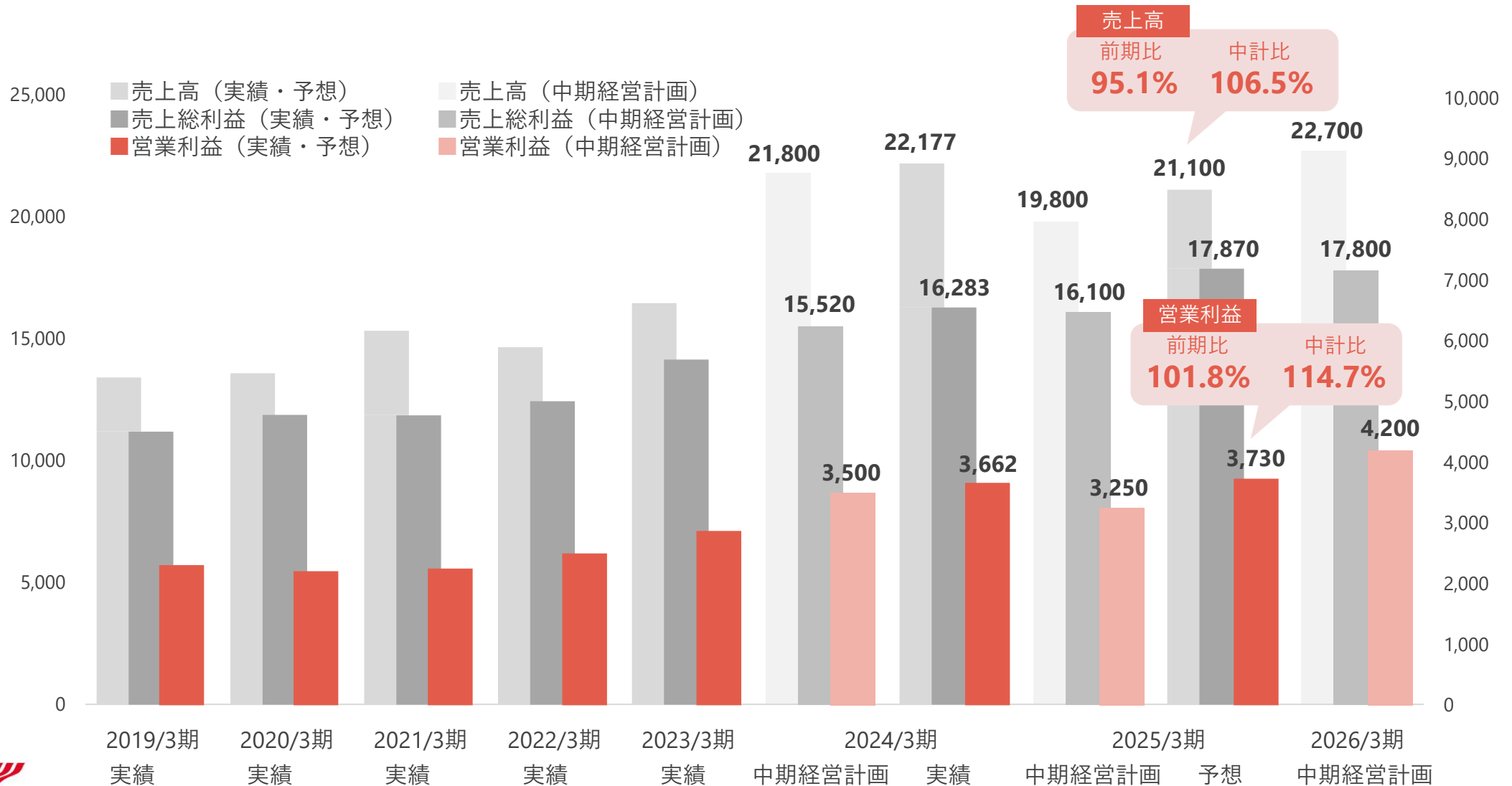
□ 主として不動産投資事業における不動産投資・売却による増減

□ 未上場株式投資事業の株式売却により、金融機関借入を返済

※ 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額及び連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加を含む

2. 2025年3月期 通期連結業績予想

- 2025年3月期業績予想は、中期経営計画（2023年5月公表）を上回る売上高21,100百万円、売上総利益17,870百万円、営業利益3,730百万円
- 2024年6月の給与改定では既存社員に対する平均9.7%の昇給を実施予定だが、営業利益は過去最高を見込む



3. 株主還元

配当政策の基本方針

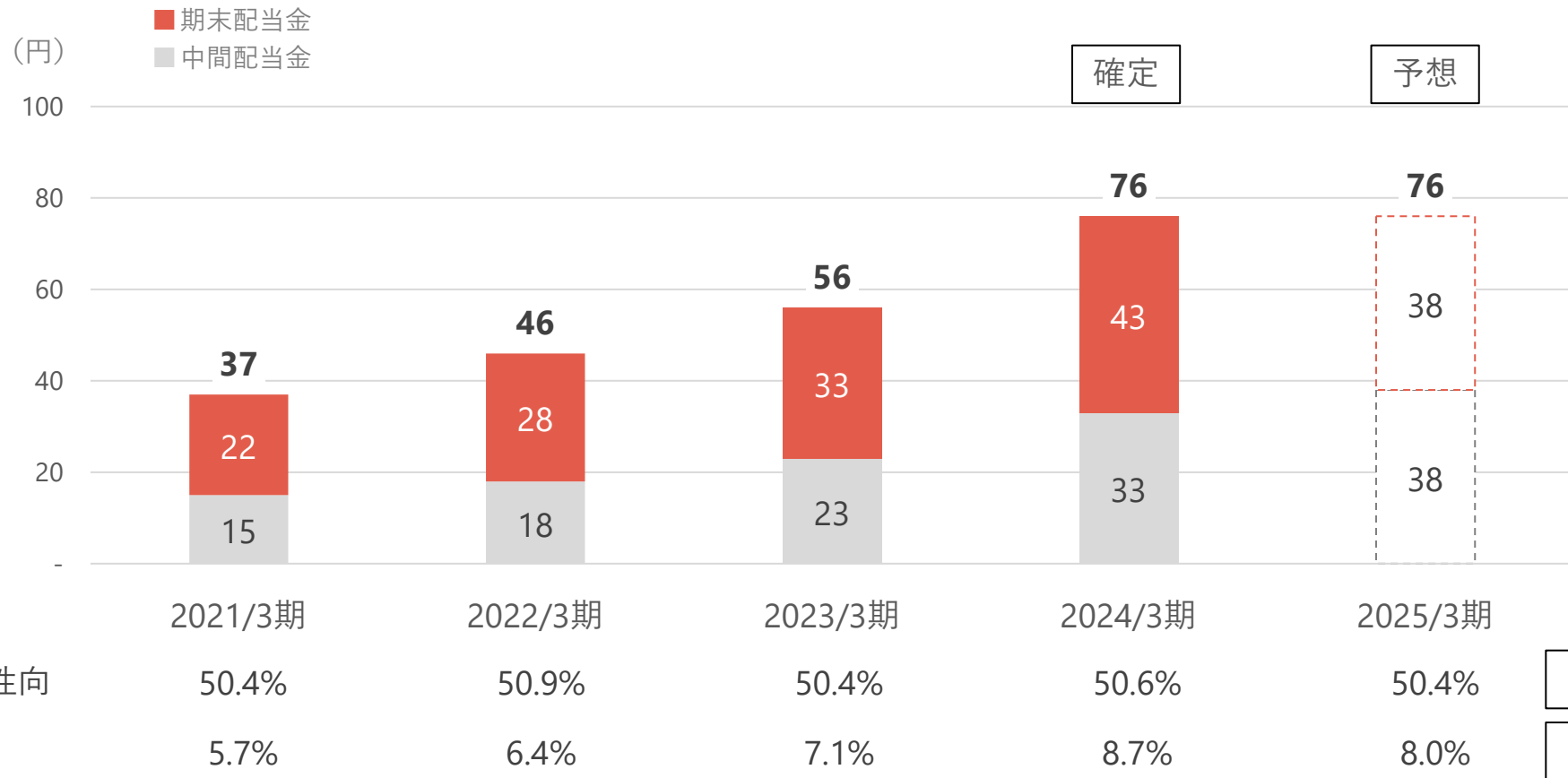
株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続

配当性向

連結配当性向 **50%**を目安

株主資本配当率
(DOE)

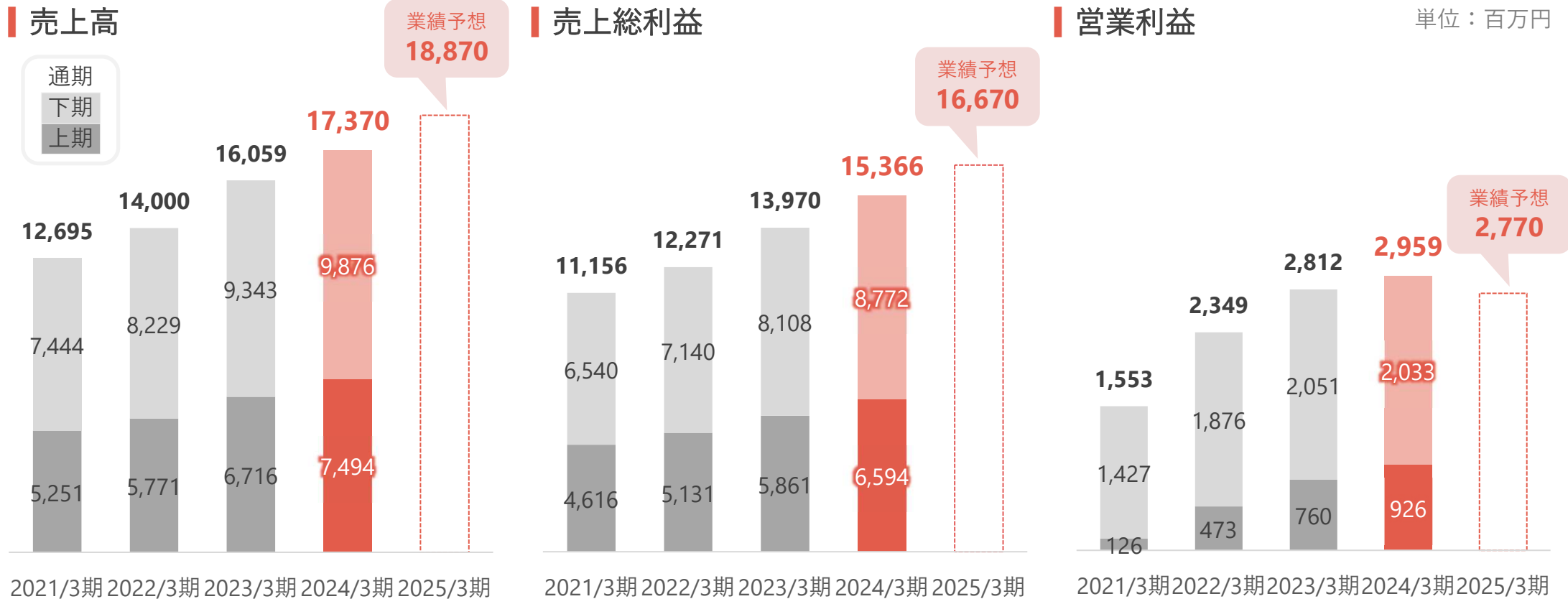
安定配当として**DOE 5%**を目安



セグメント別 2024年3月期 通期決算概要 及び 2025年3月期 通期業績予想

1. コンサルティング事業 – 通期実績及び通期業績予想 –

- 2024年3月期は着実に受注を積み上げ、過去最高の売上高・売上総利益・営業利益を達成
- 2025年3月期も安定した成長を見込んでいるが、既存人員に対する平均9.7%の昇給と人員増を予定しており、コンサルティング事業の営業利益は減益予想

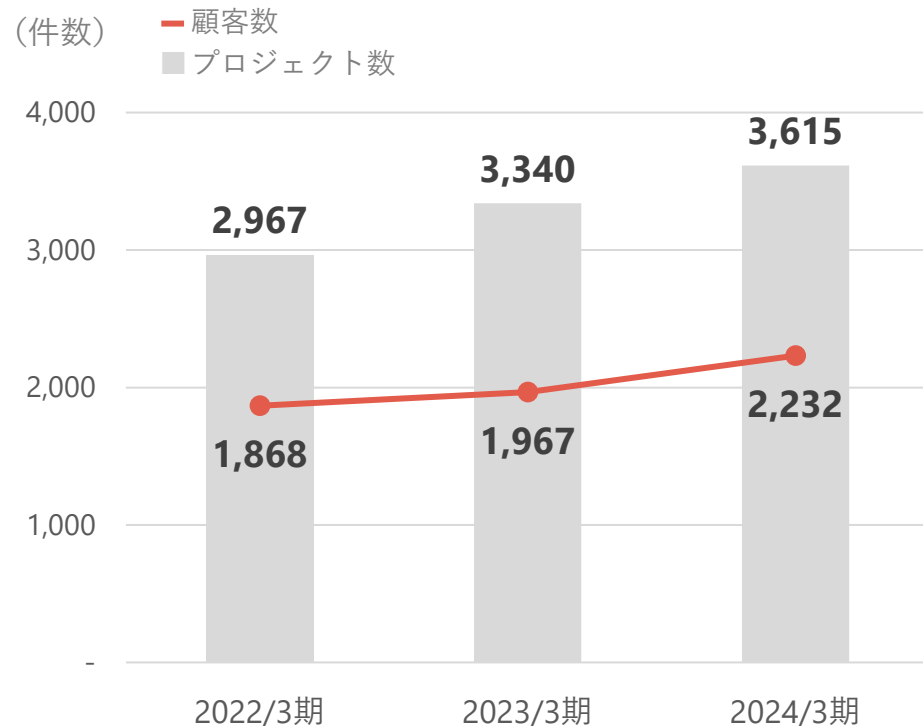


※2021/3期～2022/3期までのコンサルティング事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

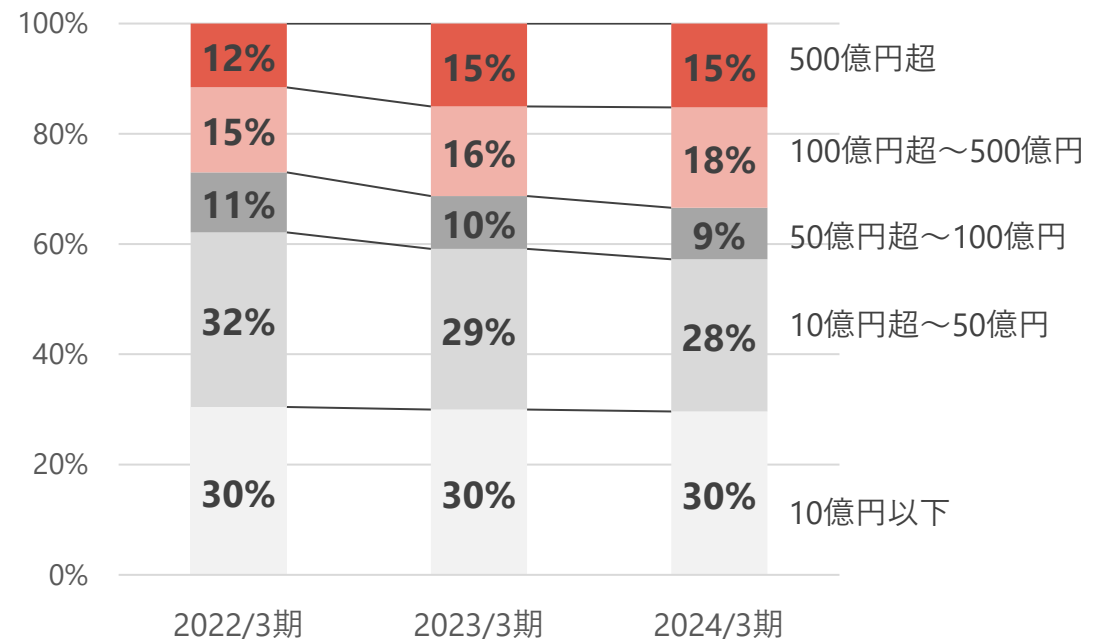
1. コンサルティング事業 – プロジェクト数・顧客数、顧客売上規模 –

- 案件相談・受注が順調に推移、引合件数・契約件数は増加基調
- 中堅・中小企業から大企業まで幅広い顧客層に対応

プロジェクト数・顧客数



プロジェクト毎の顧客売上規模割合



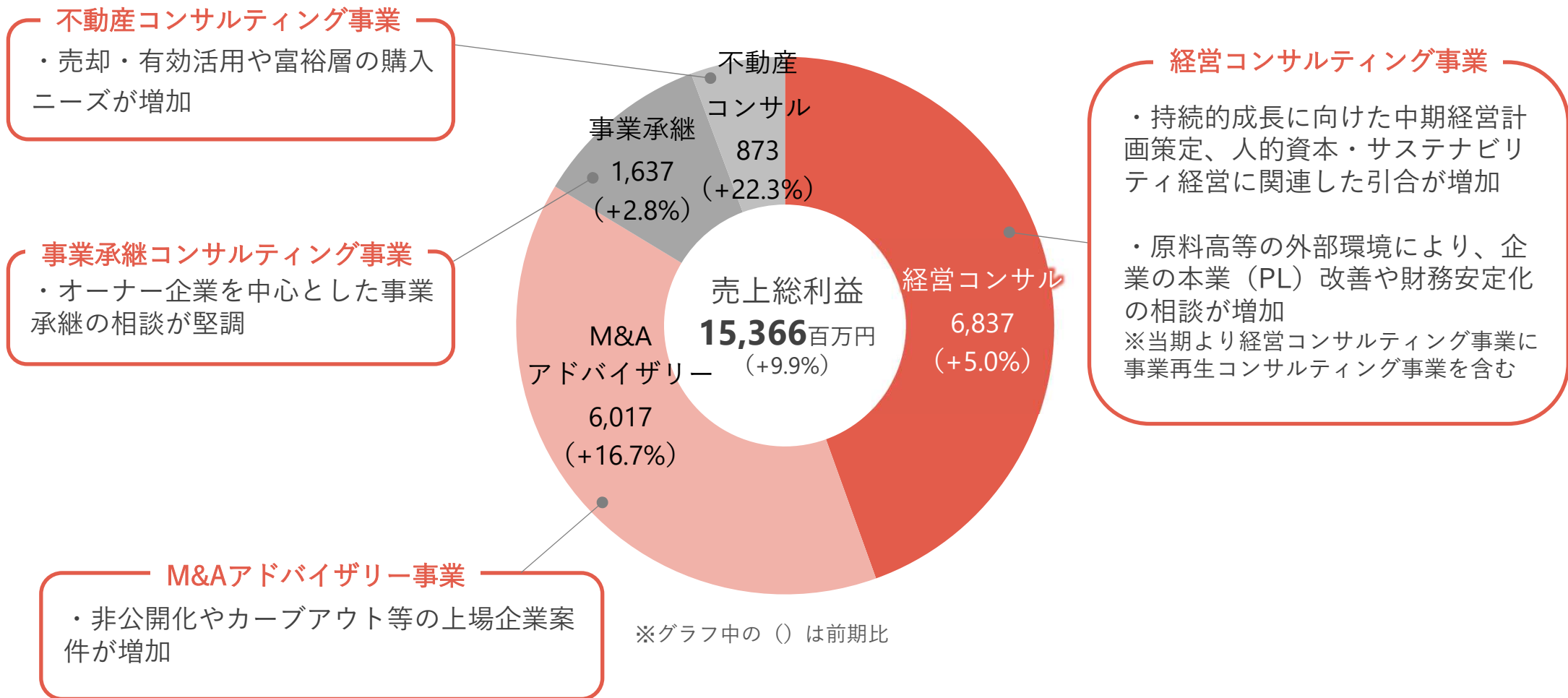
※ プロジェクト数は、各期3月末までに売上計上された件数
 ※ 顧客数は、プロジェクト数より法人単位で名寄せした件数
 ※ 以下の部門プロジェクト数・顧客数は除く

海外事業本部海外拠点主管案件、不動産コンサルティング事業

1. コンサルティング事業 – 売上総利益の事業分野別内訳 –

- 当社祖業の「経営コンサル」と、資本政策に関わる「M&A・事業承継コンサル」が同程度の売上総利益
- M&Aアドバイザー事業では、上場企業案件の増加等により売上総利益が増加（前期比+16.7%）

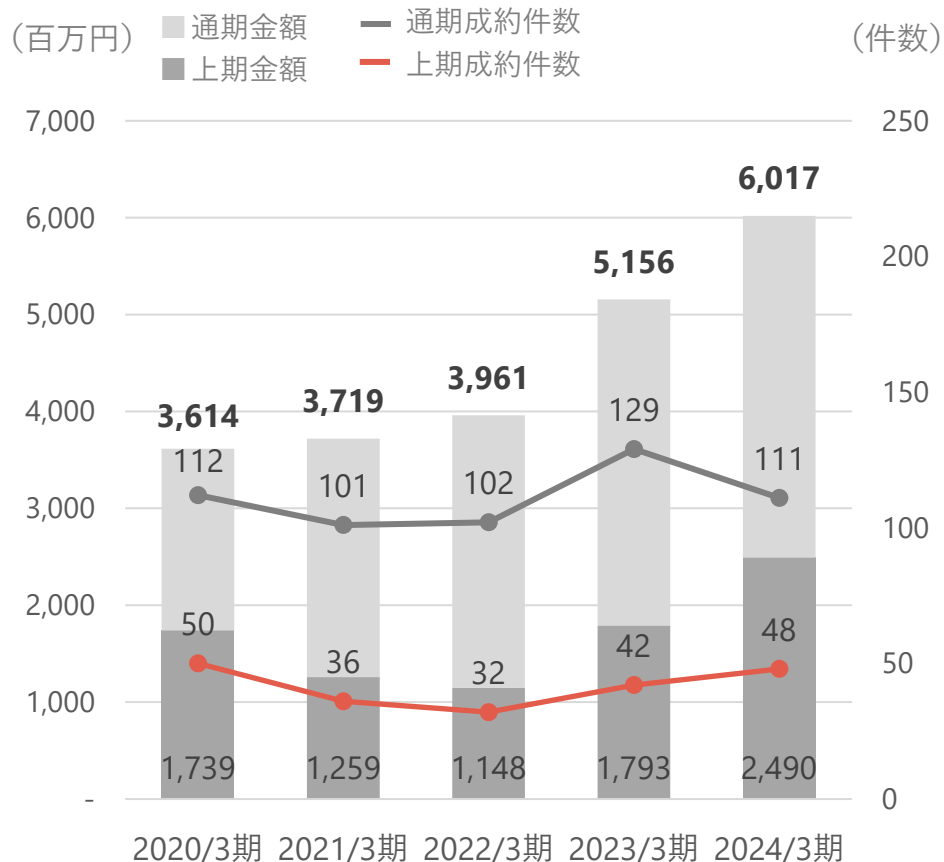
2024年3月期 事業分野別内訳



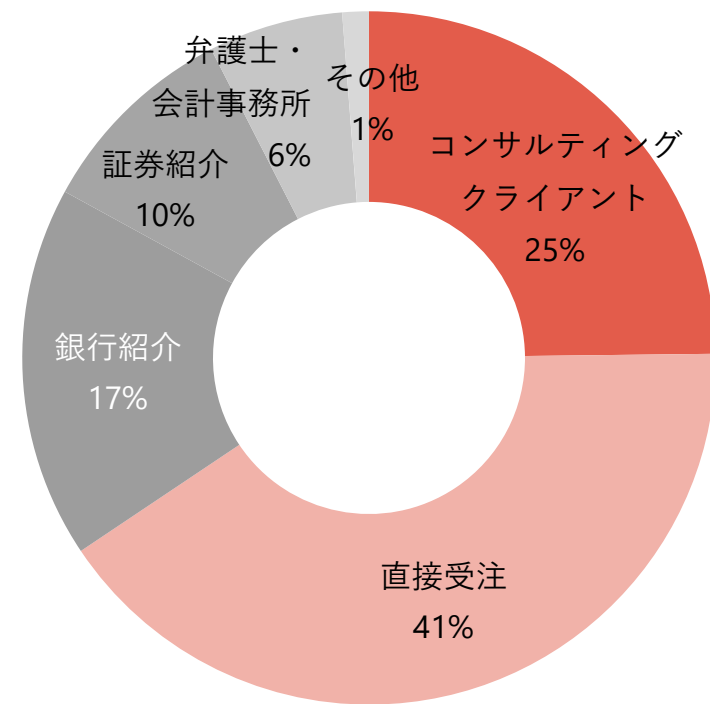
1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー – 事業実績① –

- M&Aを単なる会社の売買とみなすことなく、コンサルティング役務の一環として顧客企業をサポート
- 中堅・中小企業だけでなく大手企業や上場企業顧客が増加、平均単価上昇により売上総利益は堅調
- 外部紹介を介さないM&Aが60%以上。PEファンドとの連携により、直接受注割合が増加

■ 年次別M&A実績 (金額：売上総利益)



■ チャンネル別金額構成比 (2024年3月期累計)



※成約件数は仲介業務の場合1案件を1件とカウント
 ※売上原価は主として共同FA実施者等への支払額

※左図の件数とチャンネル別金額構成比は、成約したM&A案件のみで算出

1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー – 事業実績② –

- LSEG発行の「M&Aリーグテーブル：日本企業関連（公表案件）5億米ドル以下」において、ランクバリューベース 第20位（前年同期は第17位）、案件数ベース第8位（同 第16位）と、継続して上位にランクイン
- 2024年第1四半期の同リーグテーブル（0.5億米ドル以下）においては、ランクバリューベースで2位を獲得

日本企業関連 公表案件 5億米ドル以下(MM15d1) ランクバリューベース/不動産案件を除く						
						前年同期比
						3%
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2023	順位 2022	ランクバリュー (百万米ドル)	市場 占有率	占有率 前年比	案件数
野村	1	1	7,588	16.0	0.6	80
みずほフィナンシャルグループ	2	3	4,400	9.3	-2.8	97
三井住友フィナンシャルグループ	3	2	4,346	9.2	-3.0	107
大和証券グループ本社	4	5	4,193	8.8	1.8	49
三菱UFJモルガン・スタンレー	5	6	3,584	7.6	1.4	29
デロイト	6	4	3,566	7.5	-1.9	129
BofAセキュリティーズ	7	28	2,346	4.9	4.3	20
フリーハン・ローキー	8	11	2,022	4.3	0.5	37
KPMG	9	8	2,008	4.2	-0.2	83
PwC	10	9	2,004	4.2	0.0	88
UBS	11	12	1,960	4.1	0.3	12
ブルータス・グループ	12	7	1,255	2.7	-2.3	30
JPモルガン	13	22	1,086	2.3	1.5	6
ゴールドマン・サックス	14	10	888	1.9	-2.0	12
シティ	15	53	797	1.7	1.5	9
ラザード	16	27	783	1.7	1.1	10
アーンスト・アンド・ヤング	17	18	779	1.6	0.4	30
SBIホールディングス	18	14	740	1.6	-1.0	13
エバーコア・パートナーズ	19	35	683	1.4	0.9	6
山田コンサルティンググループ	20	17	601	1.3	-0.1	56
ロスチャイルド	21	26	575	1.2	0.6	9
パークレイズ	22	64	568	1.2	1.1	3
センタービュー・パートナーズ	23	23*	518	1.1	0.4	3
フロンティア・マネジメント	24	13	463	1.0	-2.3	25
レイモンド・ジェームズ・フィナンシャル	25	56*	450	1.0	0.9	1
市場合計			47,446.0	100		4,622

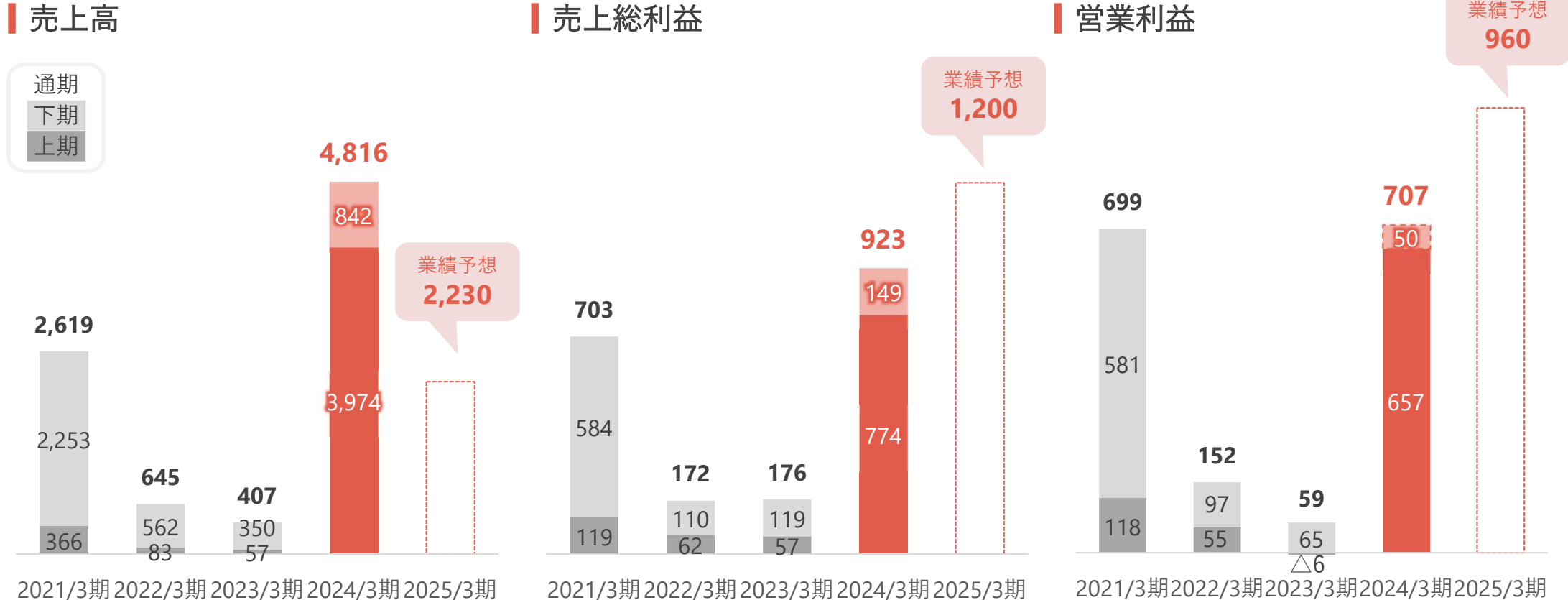
日本企業関連 公表案件 5億米ドル以下(MM15d1a) 案件数ベース/不動産案件を除く						
						前年同期比
						1%
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2023	順位 2022	案件数	市場 占有率	占有率 前年比	ランクバリュー (百万米ドル)
デロイト	1	1	129	2.8	0.0	3,566
三井住友フィナンシャルグループ	2	2	107	2.3	-0.2	4,346
みずほフィナンシャルグループ	3	3	97	2.1	-0.2	4,400
M&Aキャピタルパートナーズ	4	49*	96	2.1	2.0	67
PwC	5	4	88	1.9	0.0	2,004
KPMG	6	5	83	1.8	-0.1	2,008
野村	7	6	80	1.7	-0.1	7,588
山田コンサルティンググループ	8	16	56	1.2	0.7	601
大和証券グループ本社	9	9	49	1.1	0.1	4,193
フリーハン・ローキー	10	8	37	0.8	-0.4	2,022
マクサ・コーポレート・アドバイザー	11	11	34	0.7	0.1	77
アーンスト・アンド・ヤング	12*	10	30	0.7	0.1	779
ブルータス・グループ	12*	7	30	0.7	-0.6	1,255
三菱UFJモルガン・スタンレー	14	17	29	0.6	0.1	3,584
AGSグループ	15	14*	28	0.6	0.1	420
タナベコンサルティング	16	19*	27	0.6	0.3	0
あおぞら銀行	17*	18	25	0.5	0.1	47
フロンティア・マネジメント	17*	12	25	0.5	-0.1	463
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	17*	13	25	0.5	0.0	156
BofAセキュリティーズ	20	39*	20	0.4	0.3	2,346
ユニヴィス・グループ	21	19*	17	0.4	0.1	37
三菱UFJフィナンシャル・グループ	22*	14*	14	0.3	-0.2	237
NECキャピタルソリューション	22*	25*	14	0.3	0.1	96
市場合計			4,622	100		47,446.0

出典：LSEG（ロンドン証券取引所グループ、旧リフィニティブ）「中規模市場 日本M&Aレビュー2023年 -ファイナンシャル・アドバイザー」

2. 投資事業 – 通期実績及び通期業績予想 –

- 2024年3月期は前期持越分を含むファンド投資株式及び投資不動産の売却が実現し、過去最高の売上高・売上総利益・営業利益を達成
- 2025年3月期は投資利回り（IRR）の高いファンド投資株式の売却が見込まれ、減収ではあるが増益の予想

単位：百万円



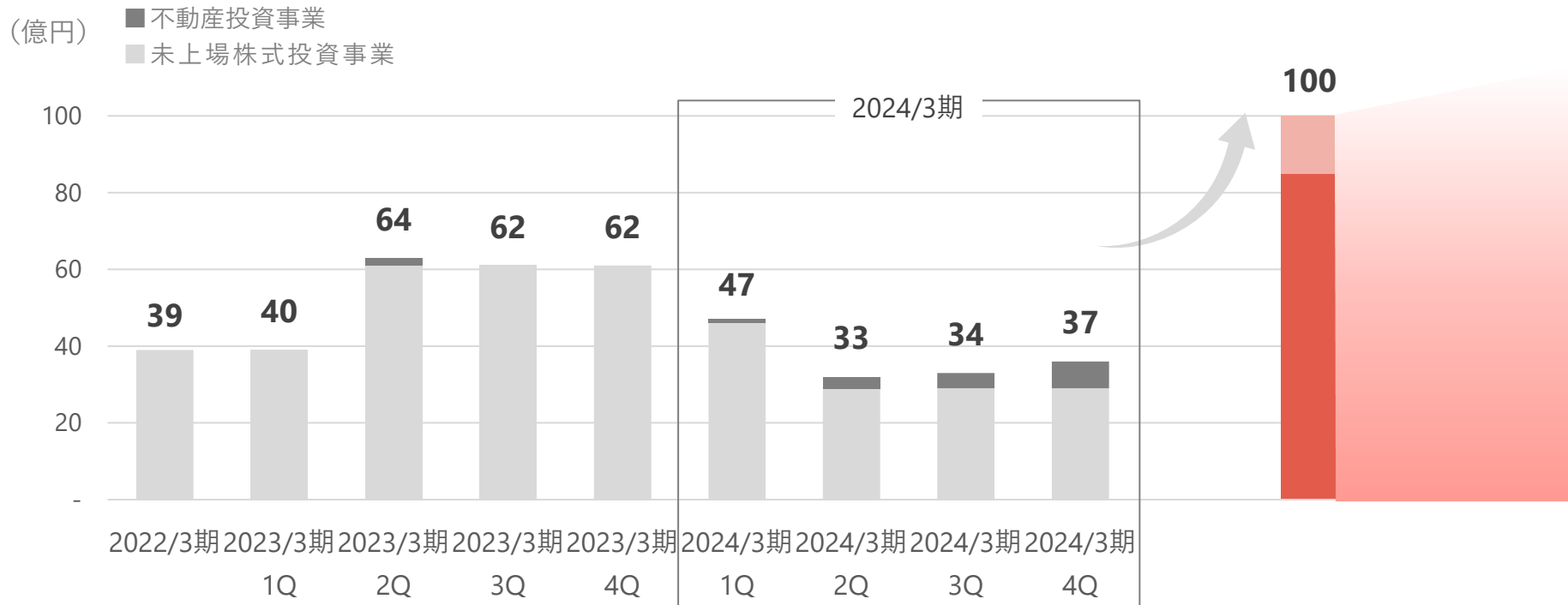
※2021/3期～2022/3期までの投資事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

2. 投資事業 – 投資事業全体の概要と今後の方針 –

- 当社の投資事業は、顧客企業の円滑・円満な事業承継を目的として、企業の株式に投資をする「未上場株式投資事業」と、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資をする「不動産投資事業」を行っている
- 投資事業全体で当面は平均投資残高100億円を目途とし、今後財務健全性を確保しながら残高を増やしていく



投資残高



2. 投資事業 – 未上場株式投資事業実績 –

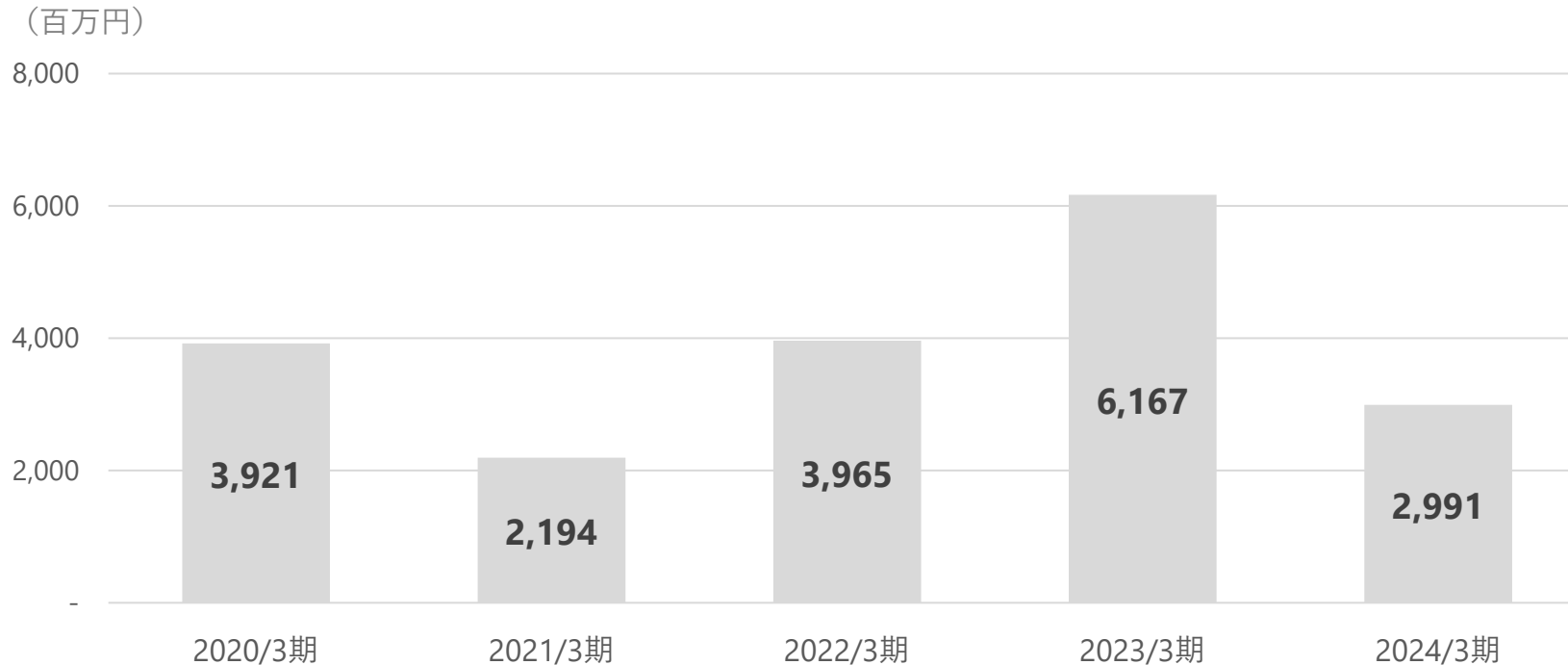
- 事業承継ニーズの高まりを受け、資本構成の再構築が必要な未上場企業が増加傾向
- 金融機関との関係も強化し、投資対象となる新規案件の発掘に注力

投資実績 2024年3月末時点



※ 投資事業開始（2011年）以降の累積投資実績

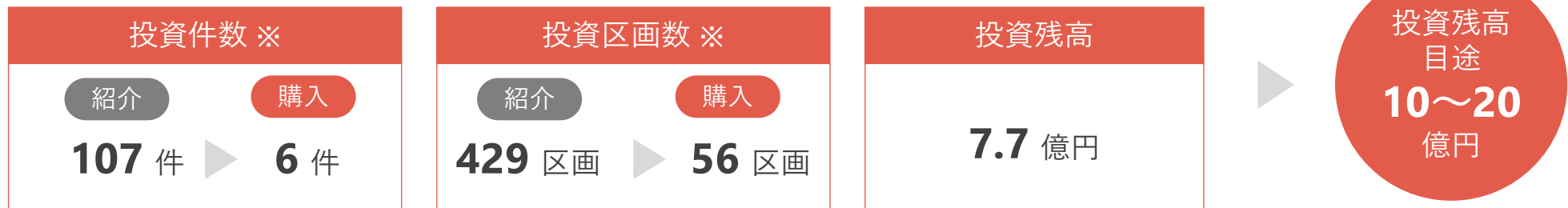
投資残高



2. 投資事業 – 不動産投資事業の概要と実績 –

- 底地を中心に、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資
- 特に金融機関及び不動産仲介会社からの紹介が当初の想定を上回り、107件の紹介から6件の投資を実行
- 不動産投資事業の投資残高は10～20億円を目途に、厳選した投資実行と売却を強化

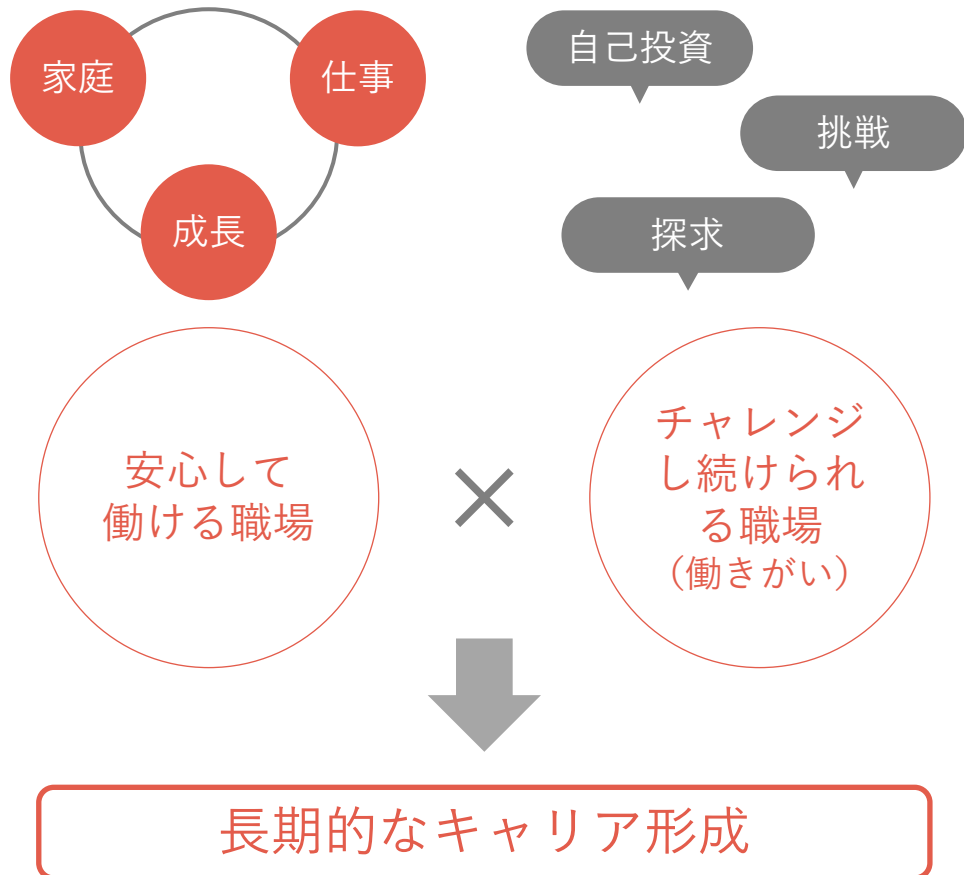
投資実績 2024年3月末時点



持続的成長に向けた取組み

1. 人材戦略基本方針 – 「個と組織の持続的成長」の実現のために –

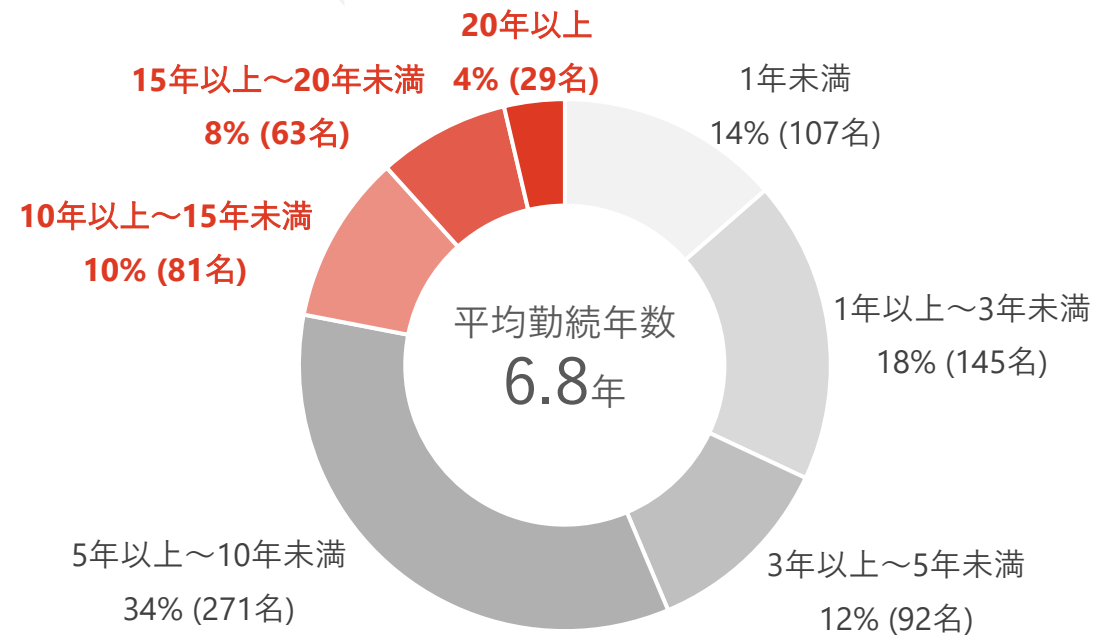
- 当社は、社員がそれぞれの得意技や専門領域を見つけ、磨いていくための長期的なキャリア形成を支援
- コンサルティング事業を本格的に開始した2000年から24年が経過、勤続10年以上の社員が着実に増加



平均勤続年数

勤続年数10年以上

22% (173名, 前期比+32名)



※ 2024年3月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

1. 人材戦略基本方針 – 「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」の実現–

- 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・成長できるフィールドを構築

取組み

1

研修プログラムの充実

- ◆ 管理職の自己投資支援「バージョンアッププログラム」
- ◆ 大学教員等による少人数特化ゼミ「山田ゼミナール」
- ◆ 「総合力」「専門力」「人間力」の向上を目的とした一般教養まで多岐にわたる外部講師研修

バージョンアップ
プログラム年間
98.8 時間／人

外部講師研修

年間
30.45 時間／人

取組み

2

専門コンサルタント職の採用・育成強化

- ◆ データ分析やリサーチ業務を専門に行う職種として「専門コンサルタント職」を新設
- ◆ 職種・役割に応じた新たなリーダー像の定義、管理職登用

女性社員比率※

41.6 %
23.5% (2016年6月) (2024年3月)

女性管理職比率※

14.1 %
4.2% (2016年6月) (2024年3月)

取組み

3

シニア社員の活躍

- ◆ 金融機関や事業会社における長年の業務経験を持ち、高度な専門知識やスキルを活かして当社にキャリアチェンジした「シニア社員」が現場で活躍

シニア社員

38人

他部署連携案件

38 %

取組み

4

社内連携強化

- ◆ 総合力を高める積極的な他部門連携、社内FA制度

1. 人材戦略基本方針 – 「安心して働ける職場」の実現–

- 「個と組織の持続的成長」の実現のため、各人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

取組み

1

生産性向上と労働時間の削減

- ◆ 生産性向上にかかる課題と施策の設定と効果検証
- ◆ 高稼働の社員に対する「持続性がある働き方」を個別に定義し、改善
- ◆ 20時以降のPCログイン制限

年間で
35時間の削減

非管理職残業時間

27.9 時間/月
(2023年度)

▲
30.8 時間/月(2021年度)

時短勤務者

66人

取組み

2

職場環境整備とコミュニケーション機会創出

- ◆ 子に対する家族手当「子育て応援手当」の拡充
- ◆ リモートワーク・時短勤務・フレキシブルワークなど多様な働き方
- ◆ 最低週1日の出社日による直接コミュニケーションの促進
- ◆ 役員との意見交換会や人事部との面談など

子育て応援手当対象

272人

男性育休取得率

90.9%

取組み

3

メンタルヘルスケアの推進

- ◆ 組織状態を定量的に把握する組織行動心理調査
- ◆ 心身の健康状態を確認するパルスサーベイ

組織行動心理調査

年 2 回

パルスサーベイ

月 1 回

1. 人材戦略基本方針 – 生産性向上の取組み –

- 生産性向上の取組みは効果が出ているが、一部メンバーの高稼働が課題
- 社内アンケートで「働き方を変えたい」と回答したメンバー全員を対象として、個人ごとに持続性がある働き方を定義して改善に取り組む

生産性向上の取組み 振り返り



今後の取組み



対象者は残業時間の多寡に関わらず、**働き方を変えたい**と回答した全員

働き方を変えたいメンバー179名

管理職

非管理職

89名

90名

個人と上長が
双方向にコミュニケーションを取り、
個人ごとに持続性がある働き方を定義して、
改善に取り組む

1. 人材戦略基本方針 – 子育て応援手当 –

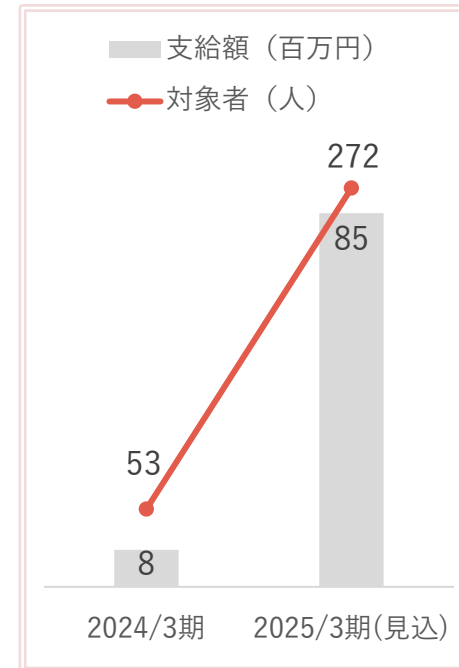
- 社員が子育てをしやすい環境を実現するため、子育て応援手当を拡充
- 支給対象者は272人（+219人）、手当額は全社で85百万円（+77百万円）の見込

手当拡充の趣旨

- 社員が子育てをしやすい環境を実現する
- 子育てをしやすい社会づくりに、企業として貢献する

実施事項

子に対する家族手当を、「子育て応援手当」として独立し、支給対象と金額を拡充

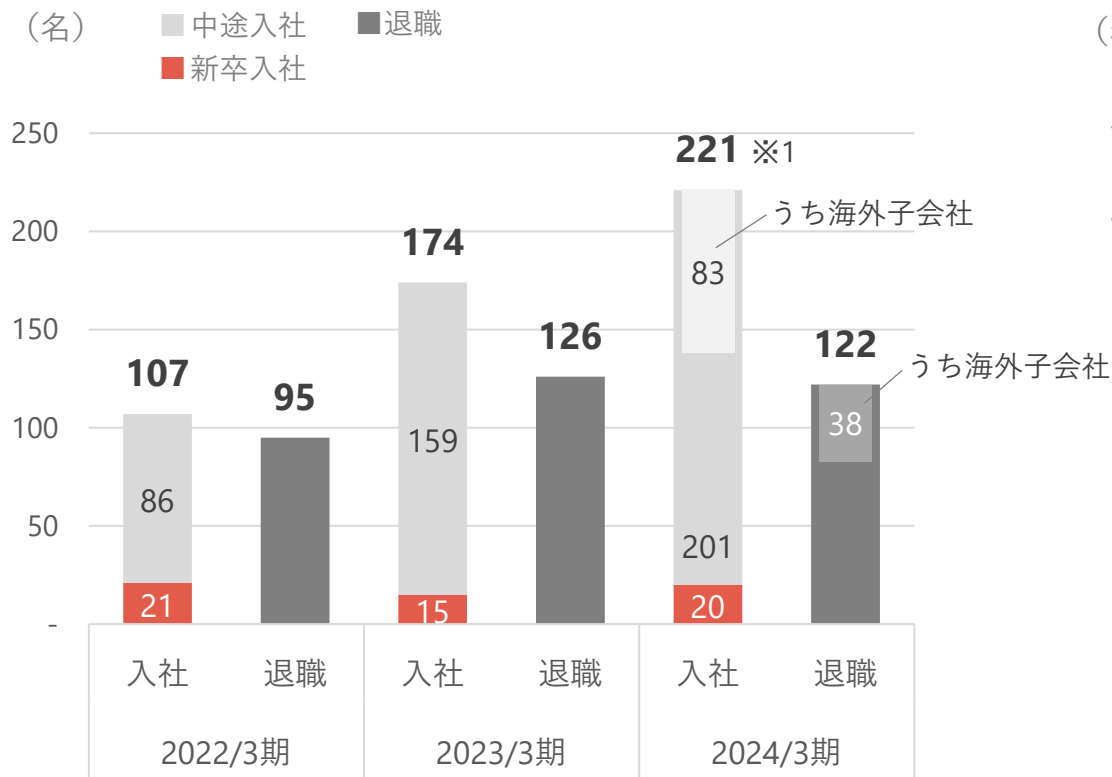


支給要件：子が毎年4月1日時点で22歳以下であること

1. 人材戦略基本方針 – 入退社数、人員構成の推移 –

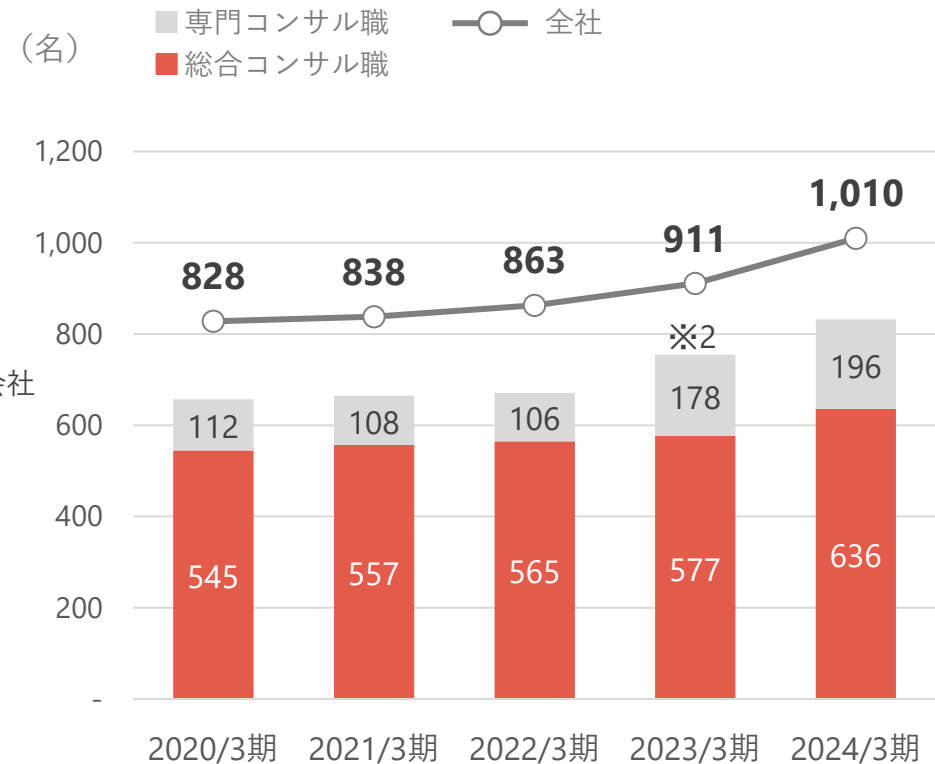
- 2023年4月に新入社員20名が入社。中途採用の201名を合わせ、前期末より純増は99名

入社数・退職数（連結ベース）



※1 連結対象会社の追加による入社39名（うち海外子会社26名）を含む

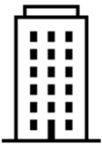
従業員数（連結ベース）



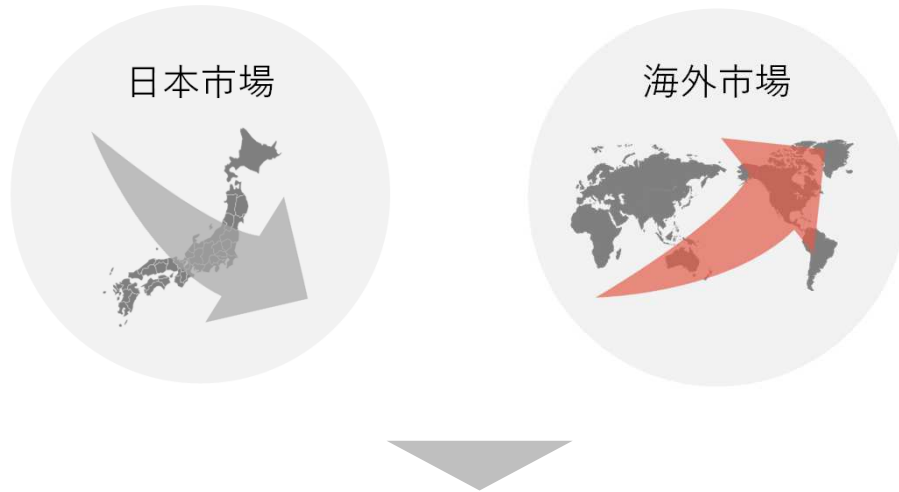
※2 2022年4月 職種定義見直しに伴い職種区分を変更
 ・総合コンサル職→専門コンサル職：6名
 ・コーポレート職→専門コンサル職：48名

2. 海外コンサルティングの拡大 – 基本方針 –

- 当社及び顧客の持続的成長のため、2009年に海外コンサルティングを開始
- 自社拠点にこだわる唯一無二の存在であり、日系企業だけでなく現地企業の成長にも貢献



日本企業（当社顧客）にとって
持続的成長には海外進出が大きな課題



顧客の海外進出を支援することが
当社の持続的成長にもつながる

海外コンサルティング 基本方針

自社拠点にこだわり
顧客を中心に於いて各拠点が協調する

問題意識



外部提携先とのネットワークの場合、
すでに持ち合わせている情報は共有しあうが
他拠点の顧客に対してコミットはできない

Phase1

日系企業の海外展開支援

各国拠点では日系企業の海外展開を意識した
業種・セグメントを中心に役務展開

Phase2

現地企業の国内成長支援

ローカル社員が自国企業の成長に貢献

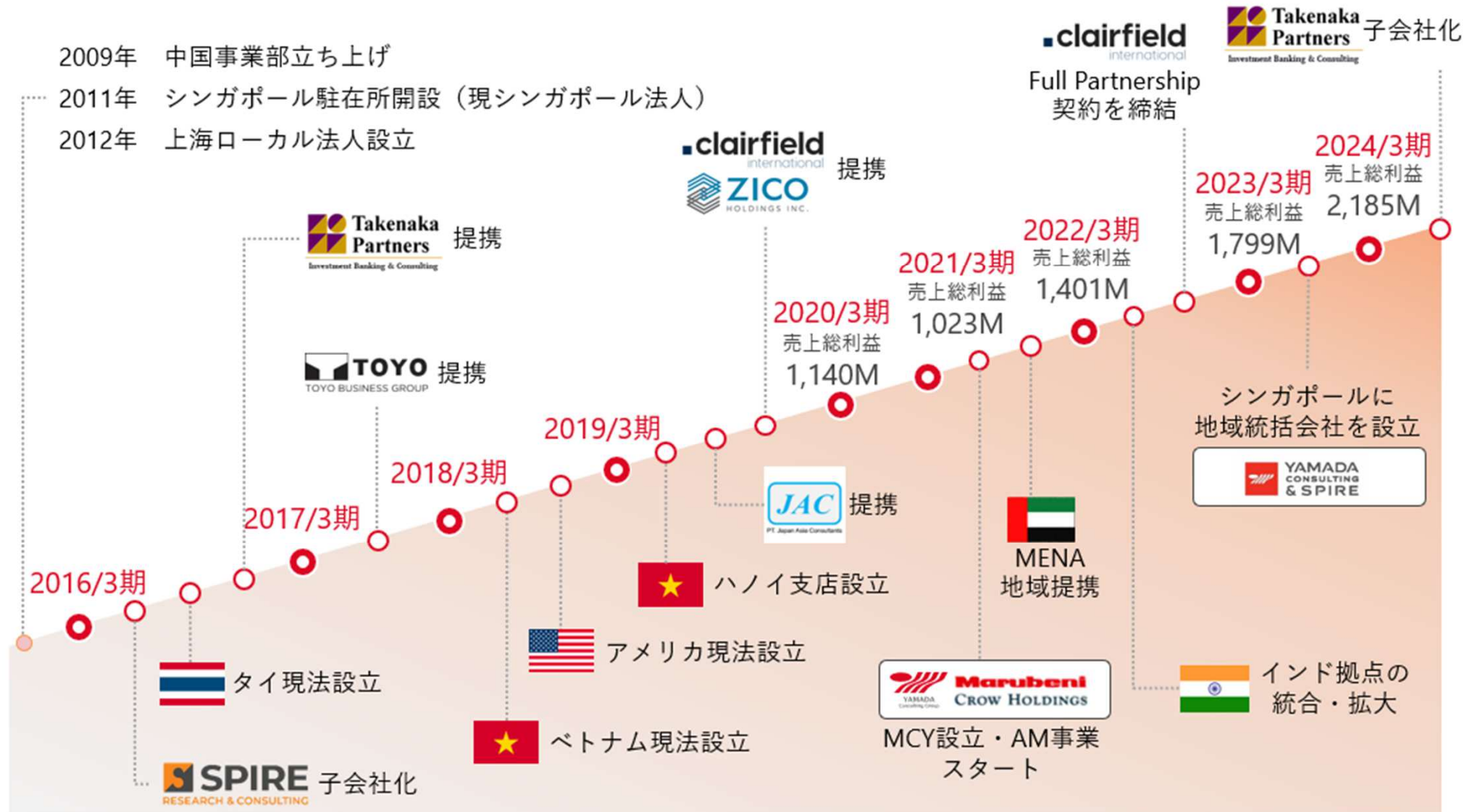
Phase3

現地企業の海外展開支援

各国拠点が相互に海外展開を支援

2. 海外コンサルティングの拡大 – 変遷 –

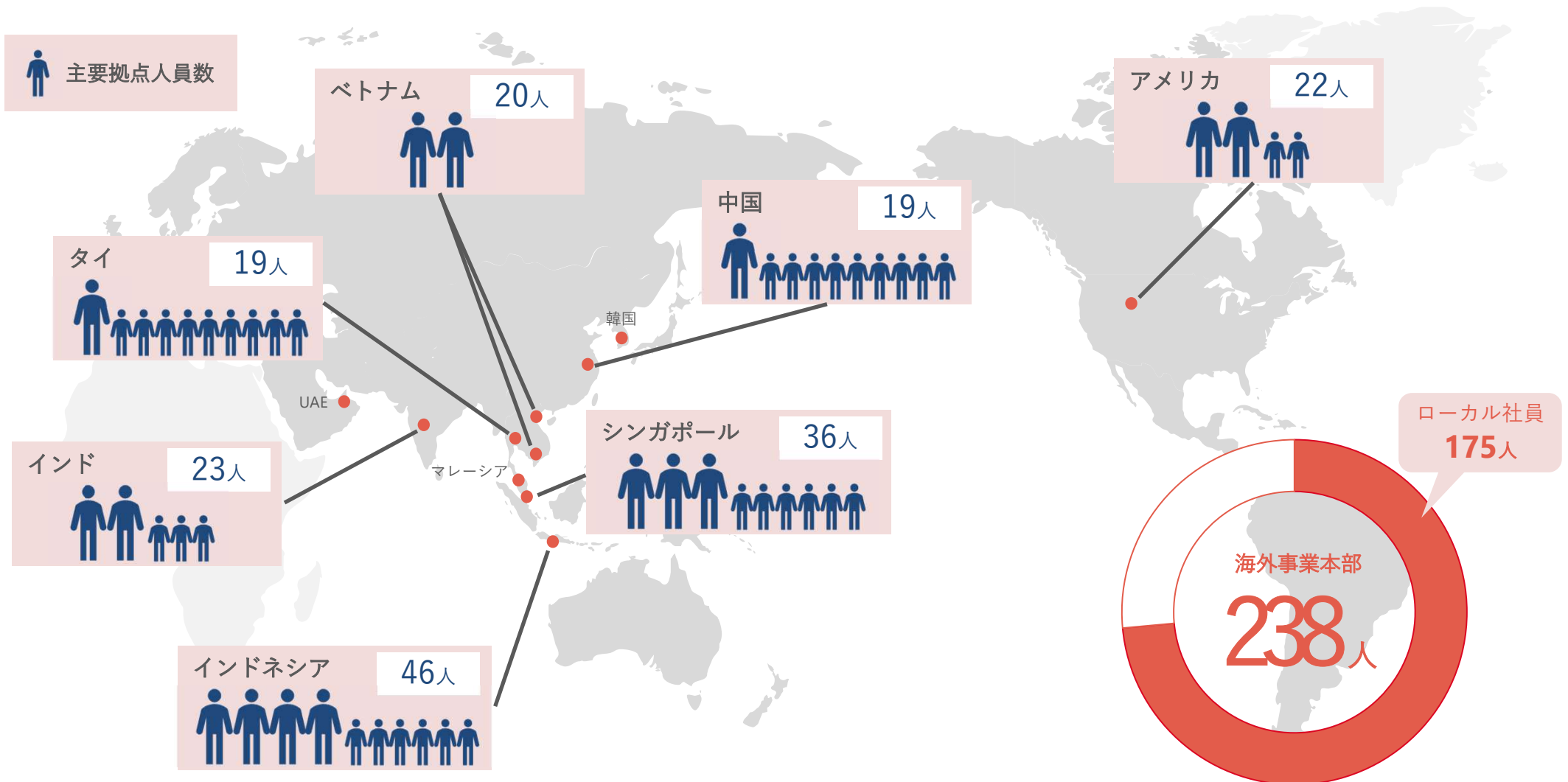
- 自社拠点を基本とし、アジアを中心に拠点展開。2024年4月には米国においても竹中パートナーズを子会社化
- 欧州は海外現地提携先とネットワークを構築し、M&Aを核としてグローバルなサービスを提供



※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計

2. 海外コンサルティングの拡大 – ローカル社員の活躍 –

- 175名のローカル社員が現地言語で一次情報を取得するリサーチ力と、本社派遣メンバーを中心とした戦略策定から実行支援までのサポートが強み
- 自社拠点だからこそ各拠点が協調し、現地企業の海外展開にもベストプラクティスを提供



※海外事業本部の人員数（238人）には日本拠点及び少人数拠点（韓国、マレーシア、UAE）も含む

中期経営計画

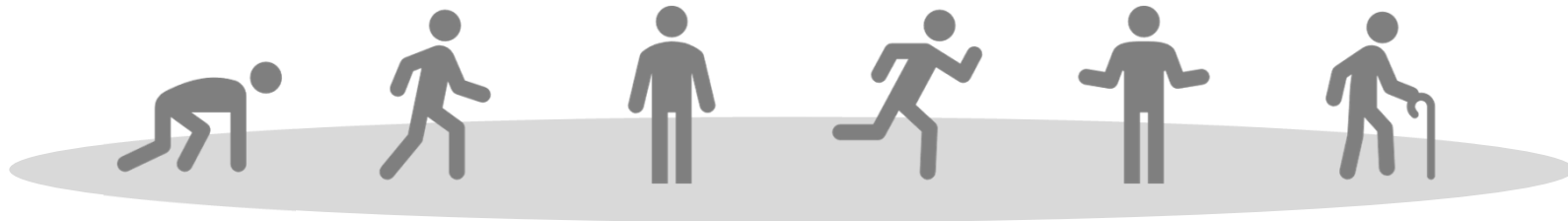
2023年5月公表

1. 当社の重要戦略

2023年5月公表

- 当社の重要戦略は、顧客と伴走し、ライフステージに合わせたあらゆる経営課題に対応することで、顧客生涯価値（LifeTime Value）を最大化すること

お客様の状況やステージの変化



事業再生支援

組織改革支援

海外展開支援

M&A支援

事業承継支援



事業再生
コンサルティング



海外ビジネス
コンサルティング



持続的成長
コンサルティング



組織人事
コンサルティング



事業承継
コンサルティング



投資事業



M&A
コンサルティング



IT戦略&デジタル
コンサルティング



コーポレート・
ガバナンス
コンサルティング



教育研修



不動産
コンサルティング



投資運用サービス

2. 中期経営計画における基本方針

2023年5月公表

事業間連携による付加価値向上

- 顧客のあらゆる経営課題に対応し、付加価値を高めるため、事業間連携をより一層強化
- 事業間連携のための各事業における取組みの共有や案件ベースでの議論の活性化



サービスの均質化

- 主に東京本社で行っている高付加価値役務を複数拠点で協働することによる、コンサルティングサービスの均質化
- 社内ナレッジマネジメントシステムの更なる活用促進

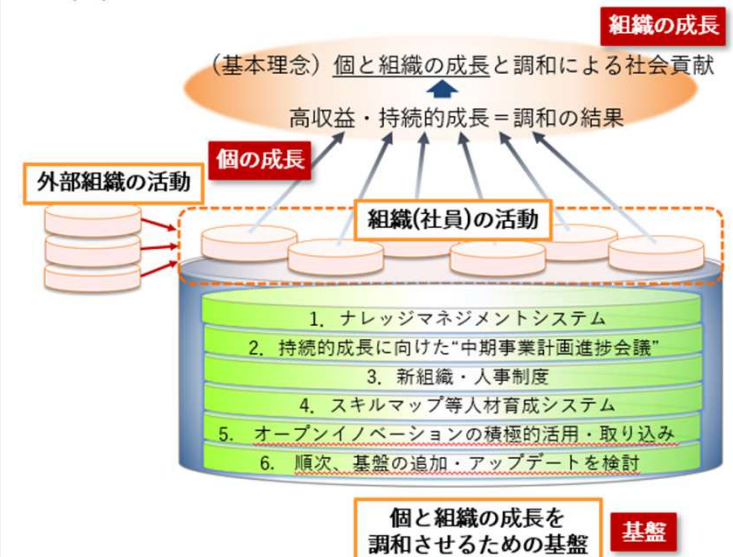


新規・成長分野への注力

- 海外コンサルティング（マーケットリサーチを活かした成長戦略・資本戦略役務の拡大）
- 未上場株式投資事業（持続可能な株主構成等の課題解決支援）
- 不動産投資事業（円滑な資産承継に寄与）
- DX推進事業室の創設による社内ナレッジの集約・発展

持続的成長システムの強化

- 労働力人口の減少が引き続き見込まれる中、従前のように人員の量的拡大の継続は困難であるため、より一層「持続可能な働き方」ができる職場づくりを追求し、優秀な人材の確保・女性やシニアの活躍を推進
- 各人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「安心して働ける職場」の実現
- 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・成長できるフィールドを構築する「チャレンジし続けられる職場」の実現

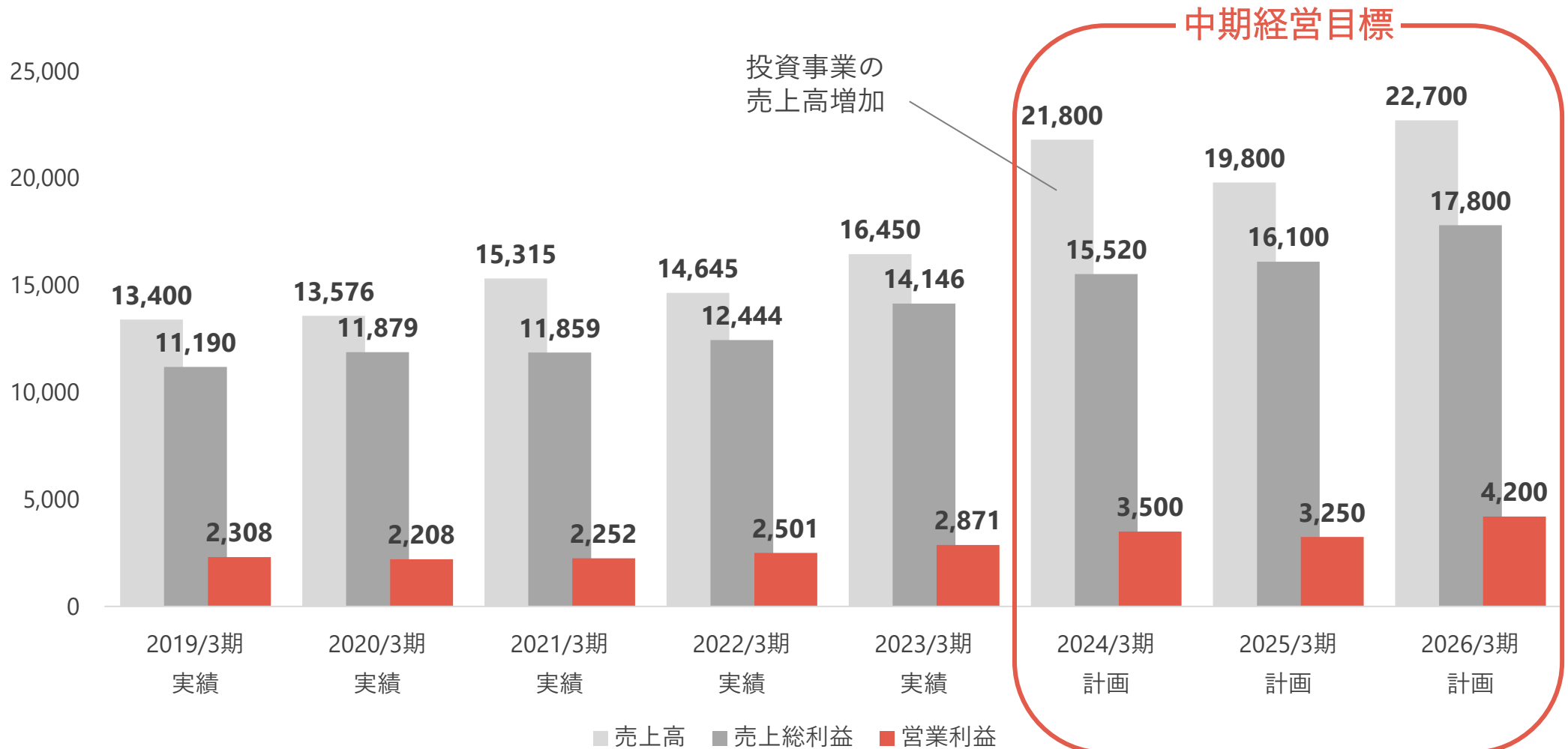


3. 中期経営目標

2023年5月公表

- 経営目標は、2026年3月期に売上高227億円、売上総利益178億円、営業利益42億円
- コンサルティング事業が安定的に成長していく一方で、ボラティリティの高い投資事業でのイグジット件数が増減するため、2025年3月期は売上高・営業利益が減少する計画

(単位：百万円)



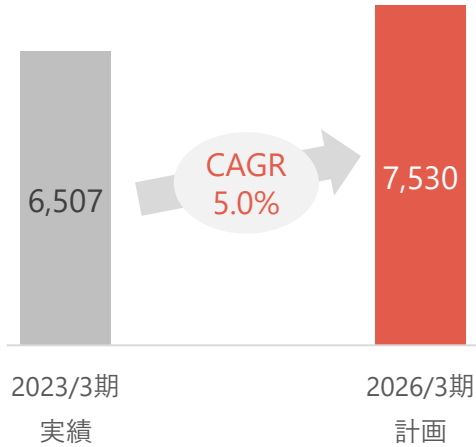
4. 主要事業の売上総利益計画及び基本方針

2023年5月公表

(単位：百万円)

経営コンサルティング事業（事業再生含む）

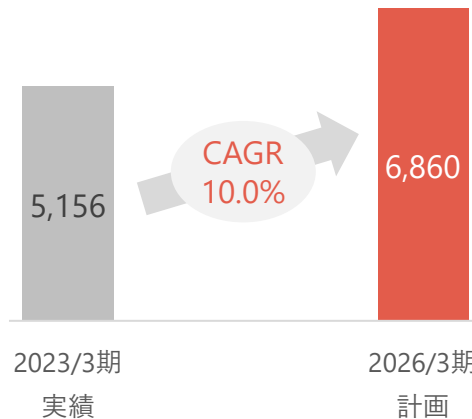
量的拡充から質的拡充への転換



- コンサルティングサービスの拡充と強化
 - ①上場企業向けコンサル
 - ②組織戦略×人材戦略コンサル
 - ③DXコンサル
- 幅広いソリューション提供による顧客との長期的な関係構築
- 案件協働、ナレッジ共有の強化による拠点及び案件における品質の均一化

M&Aアドバイザリー事業

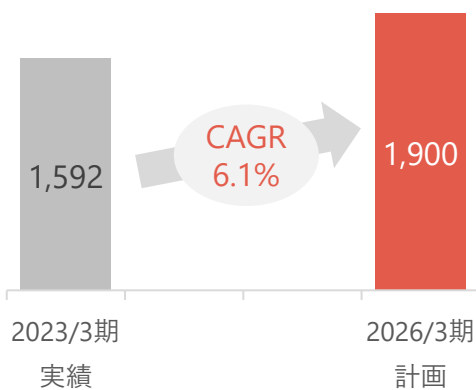
潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 潜在ニーズ顧客への継続的なフォローによる良質案件の構成比増加、安定的なM&A案件創出の基盤構築
- 事業間連携による業界・専門知識習得、付加価値向上
- 案件の顕在化を待たず能動的なM&A案件創出を全拠点で実施

事業承継コンサルティング事業

更なる専門性向上による差別化



- 専門性の高い事業承継コンサルティングの提供による差別化
- ナレッジ共有の強化による拠点間の品質均一化
- 事業承継コンサルティングの安定成長に加え、優良顧客の事業を深く理解し、他事業（特に承継型M&A）との連携推進

投資事業

投資案件の発掘と体制整備



- 多様なコンサルティングサービスとの連携とアライアンス強化による投資案件の発掘
- 山田インベストメント(株)による投資事業（未上場株式投資事業・不動産投資事業）の一元化と体制整備

5. DXコンサルティングの推進

2023年5月公表

- 2024年3月期よりDX推進事業室を立ち上げ、これまでコンサルタントが個々に行ってきたDXコンサルティングのナレッジを集約・発展し、組織として均質なサービスを提供できる体制を構築
- 2026年3月期には経営コンサルティング事業の売上構成の20%をDX関連役務に転換

DX推進事業室の立ち上げ



DXコンサルティングの提供役務イメージ

当社のDXコンサルティングとは

経営コンサルティング事業における提供役務のDX化

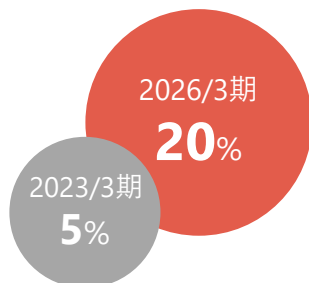
経営戦略・業務のDX化

- DX戦略・DX構想を含めた中期事業計画策定
- デジタルツール導入による業務改善提案

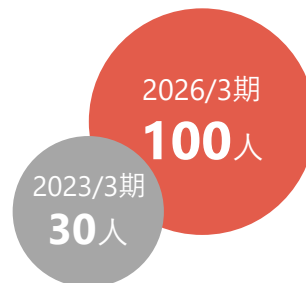
当社提供ツールのDX化

- 経営ダッシュボード、BIツールを活用した経営管理体制構築
- デジタルツールを活用した人事制度構築

DX関連売上割合 ※



PM人員数

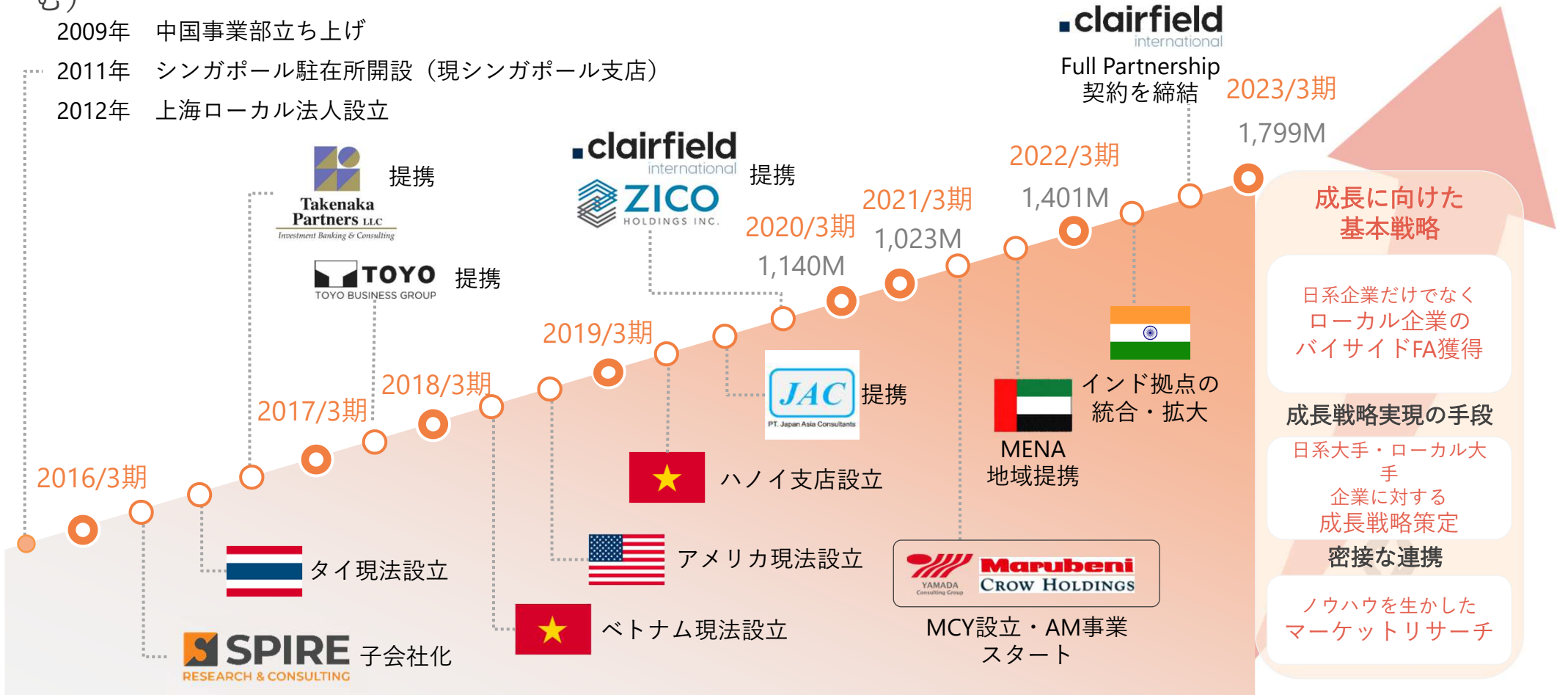


※ 経営コンサルティング事業売上におけるDX関連売上の割合

6. 海外コンサルティングの変遷

2023年5月公表

- 2016年のSpire子会社化より海外コンサルティングをスタートし、11拠点体制まで成長
- 2023年8月シンガポールに地域統括会社を設立。さらにローカル化を推進し質の高いマーケットリサーチを活かした成長戦略策定役務を通して日系大手・ローカル大手企業との関係性を構築していく
- 日系・ローカル企業の成長戦略の手段として、M&Aコンサルティングを強化（パートナーシップの拡大含む）



※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計している

参考資料

1. 当社の概要

当社は、800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コンサルティングを中核事業とし、年間3,000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	コンサルティング事業 投資事業
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/	グループ 総人員数	1,071名（臨時従業員含む。2024年4月1日現在）

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3,000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**

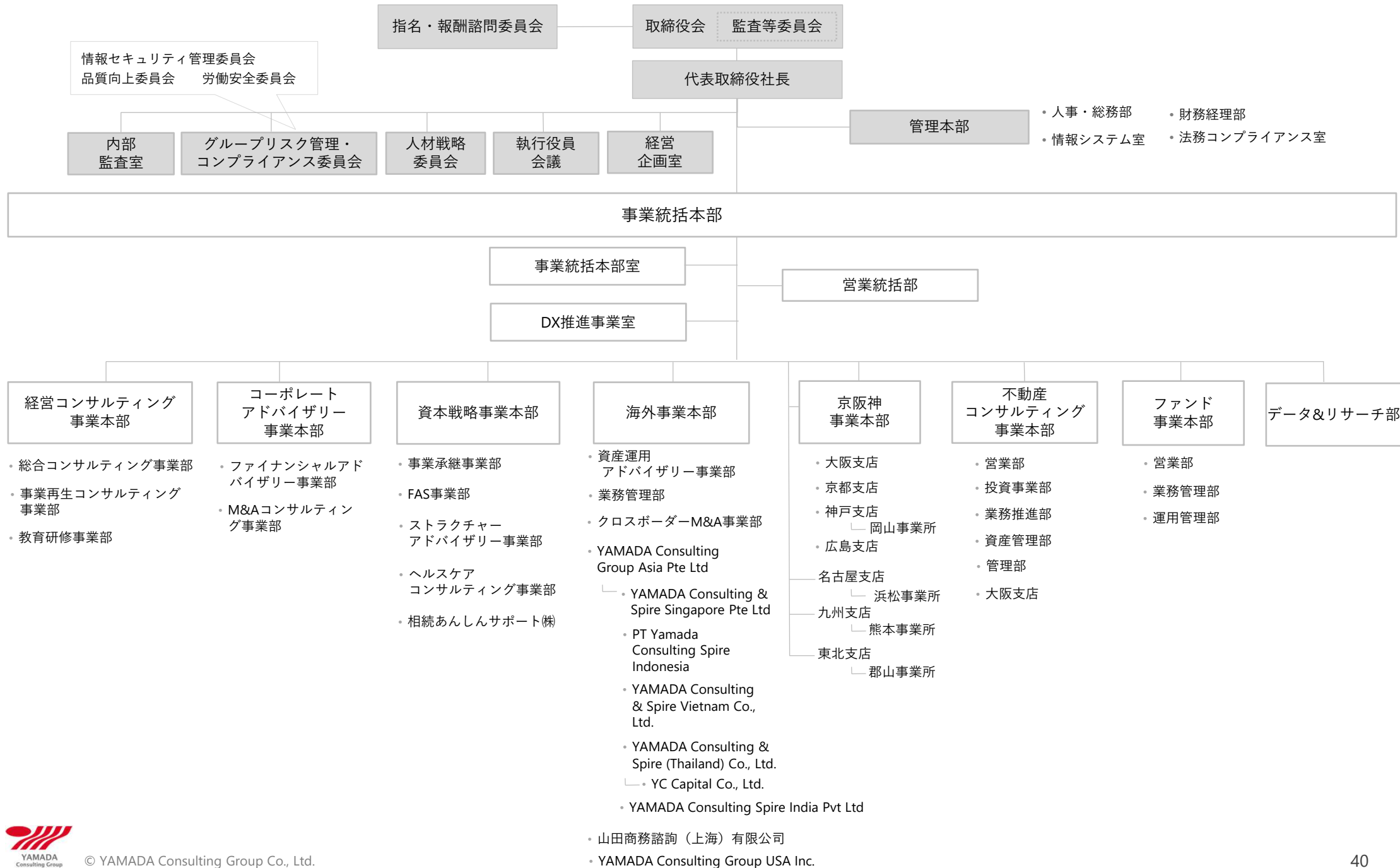
プライム市場に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



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

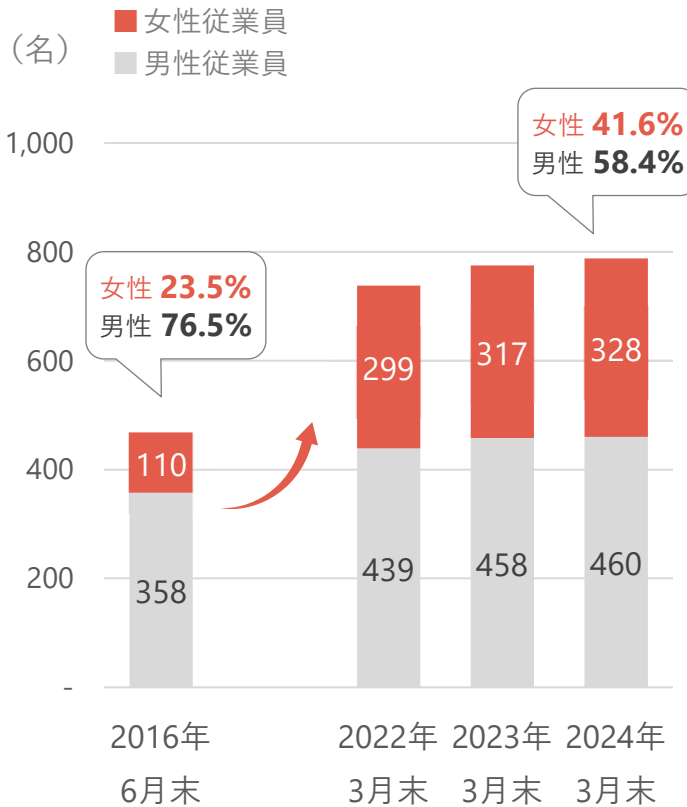
2. 組織体制 (2024年4月1日時点)



3. 人材データブック①



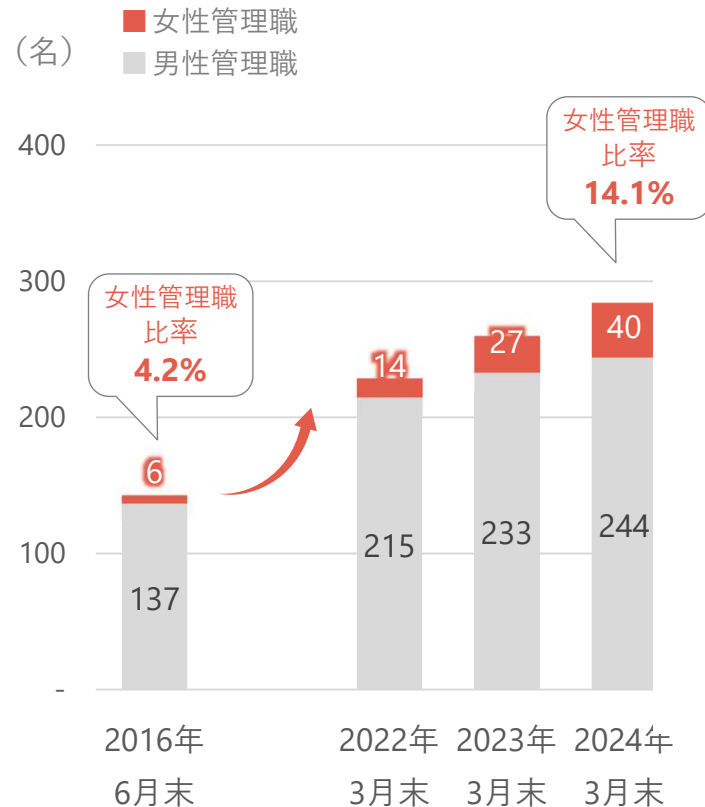
男女別従業員数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



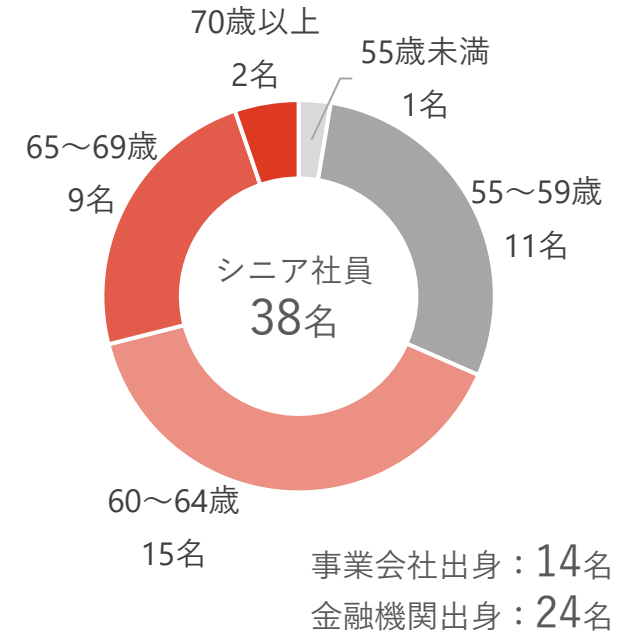
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



「シニア社員」の年齢層



※ 当社単体ベース、2024年3月末時点

3. 人材データブック②



組織満足度



組織満足度 項目別点数 (2024年2月実施)

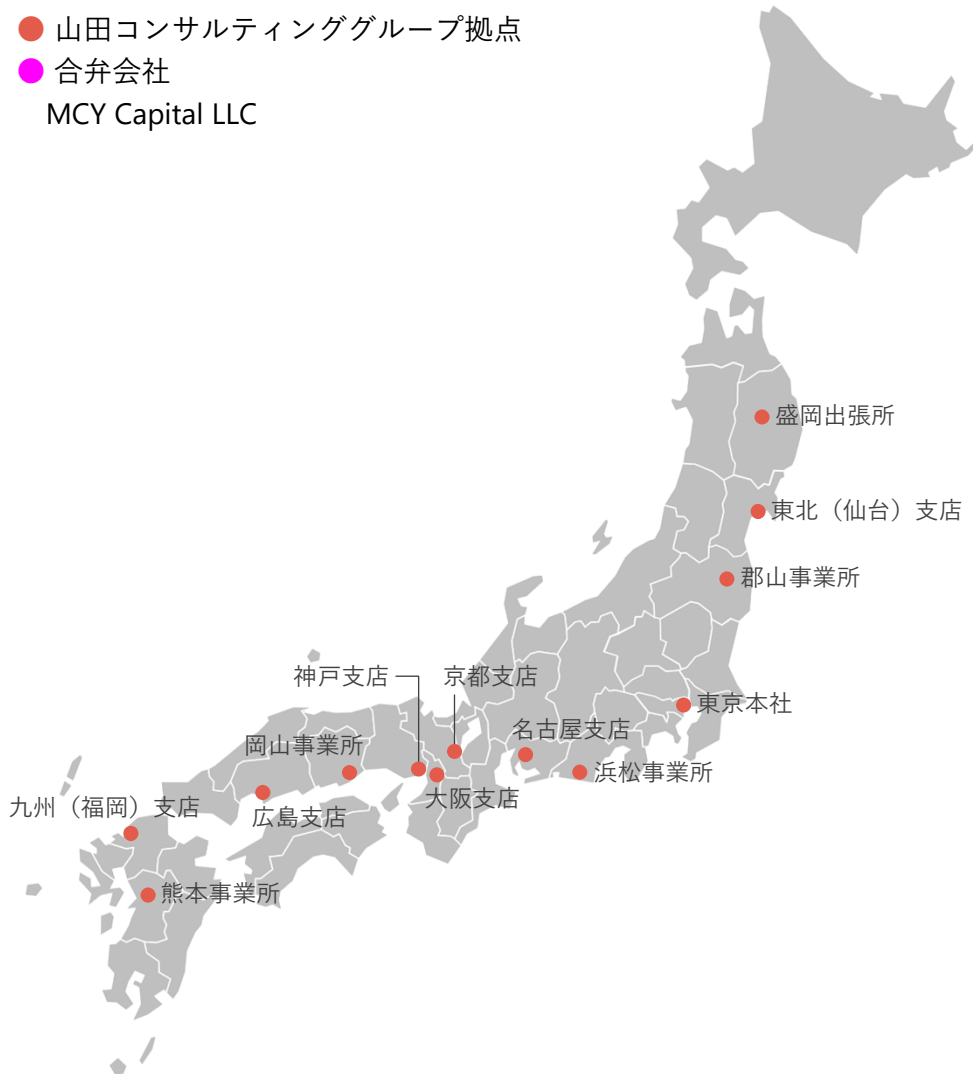
項目	設問	(点)	
		管理職	非管理職
達成	現在の職場、業務において自身の仕事をやり切ったと感じる経験がある	78.9	72.8
責任	現在の職場、業務において責任ある仕事を任せられていると感じる	86.8	76.2
承認	現在の会社において、自分に対する評価は適正であると感じる	74.5	71.3
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	72.6	62.6
仕事	現在の仕事内容に満足している	74.5	72.7
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	75.1	75.9
管理方針	現在会社の理念・方針に関して共感、満足している	79.5	76.9
監督	業務における上司の指示や、業務の任せ方に満足している	75.3	73.4
人間関係	現在会社の上司、同僚、部下との人間関係に満足している	77.1	78.3
労働条件	現在の自身の労働条件や職場環境に満足している	73.6	73.4
給与	現在の自身の給与には満足している	71.2	62.9
個人生活	現在、仕事とプライベートのバランスは取れていると感じる	68.2	72.8

4. 国内外の拠点展開

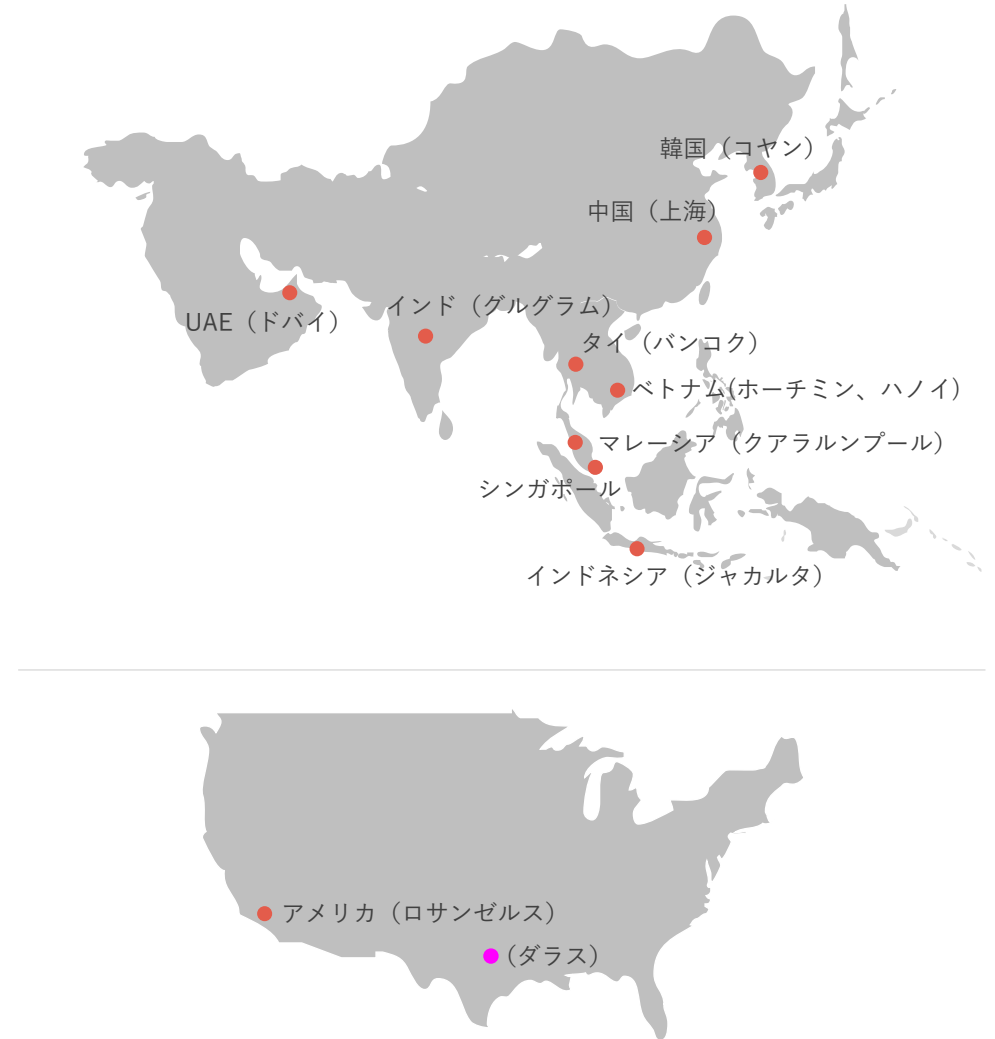
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

国内

- 山田コンサルティンググループ拠点
- 合併会社
MCY Capital LLC



海外



5. 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

当社の拠点あり (●)
海外提携先拠点のみ (■)



China Partners

北京大成（上海） 法律事務所
中国最大の法律事務所。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ティングファームで、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。

EUROPE AMERICAS Partners

MCY Capital LLC
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。

アメリカ (ロサンゼルス)

アメリカ (ダラス)

MCY

ASIA Partners

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ティングファーム。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)。

TOYO
TOYO BUSINESS GROUP

中国 韓国

インド

タイ

ベトナム (ハノイ)

ベトナム (ホーチミン)

マレーシア

シンガポール

インドネシア

JAC
PT. Japan Asia Consultants

ZICO
HOLDINGS INC.

clairfield
international

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

6. 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



事業再生
コンサルティング



海外ビジネス
コンサルティング



持続的成長
コンサルティング



組織人事
コンサルティング



事業承継
コンサルティング



投資事業



M&A
コンサルティング



IT戦略&デジタル
コンサルティング



コーポレート・
ガバナンス
コンサルティング



教育研修



不動産
コンサルティング



投資運用サービス

7. 広報活動の状況

目的 当社の認知及び信頼を獲得すること

認知拡大のための広報活動



寄稿 地主と家主

寄稿 日刊工業新聞

寄稿 病院経営羅針盤

広告 日本経済新聞

2023年8月より毎月連載

2023年1月より隔週連載

2023年4月号より毎月連載

2023年6月より毎月掲載

「次世代が困らない 不動産承継対策」

「中堅・中小 鉄鋼・非鉄経営の最前線」

「病院マネジメントメソッド 経営ツール・手法の活用」

「山田コンサルティンググループ 海外ビジネスセミナー」

地主や家主が 直面する相続、土地活用 など様々な問題を解説

環境の変化に しなやかに対応する 企業経営の最前線を紹介

組織の経営管理手法や 事業計画の作成・実行に役立つ フレームワークを解説

実務経験豊富な各領域の プロフェッショナルが解説する セミナーを全国版で紹介

7. 広報活動の状況 – セミナー開催 –

海外・不動産をテーマにしたWEBセミナーを中心に、定期的に開催
問い合わせや案件成約につながっている

2024年3月期 下期のセミナー開催状況

計 6回開催

	セミナー内容	開催地
10月	資産防衛のために、今すべき「底地」の対応策とは	オンライン
10月	中国における化学業界の最新情報とM&A活用のポイント	オンライン
11月	タイでのM&Aを成功に導くための留意点	オンライン
1月	資産防衛のために知る2024年の不動産市況	オンライン
3月	ベトナム食品業界（製造・流通・小売）動向とM&Aトレンド	オンライン
3月	転換期における中国事業の見極め・撤退のポイント	オンライン

2025年3月期 上期の開催セミナー

計 4回開催（予定含）

	セミナー内容	開催地
4月	資産を守るため、将来を見据えた“老朽化した賃貸物件”の対応策	オンライン
5月	新時代のタイ企業再編への道筋	オンライン
5月	市場変化に対応するための中国現地法人「再編」の実務	オンライン
5月	撤退をスムーズに導く中国現地法人「売却」のM&A実務	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

7. 広報活動の状況 – 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1~2本定期的に発信

海外駐在員がローカル最新情報・調査結果等、ビジネスのヒントをお届け

2024年3月期下期に掲載したレポート

計 8件掲載

10月	EV普及で必要性が高まる 中国EV電池アフターマーケット市場
11月	次世代食品の事業機会と、参入企業の成功パターン
11月	高まる美容意識！ベトナム美容製品市場の動向と参入の可能性
12月	ベトナムの再生可能エネルギー及び木質ペレット市場
12月	米国のビューティー・パーソナルケア業界の概要とトレンド
2月	バイオ・ハブを目指すタイのバイオプラスチック産業への投資機会
3月	「世界の台所」を目指すタイの調味料市場の最新動向
3月	水素・アンモニア供給国インドの潜在能力



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

IR担当（経営企画室／財務経理部）

ml-ir@yamada-cg.co.jp