

2019年3月期  
第2四半期 決算説明会

---

2018年11月8日(木)

山田コンサルティンググループ株式会社



# CONTENTS

山田コンサルティンググループ全体組織	2
--------------------	---

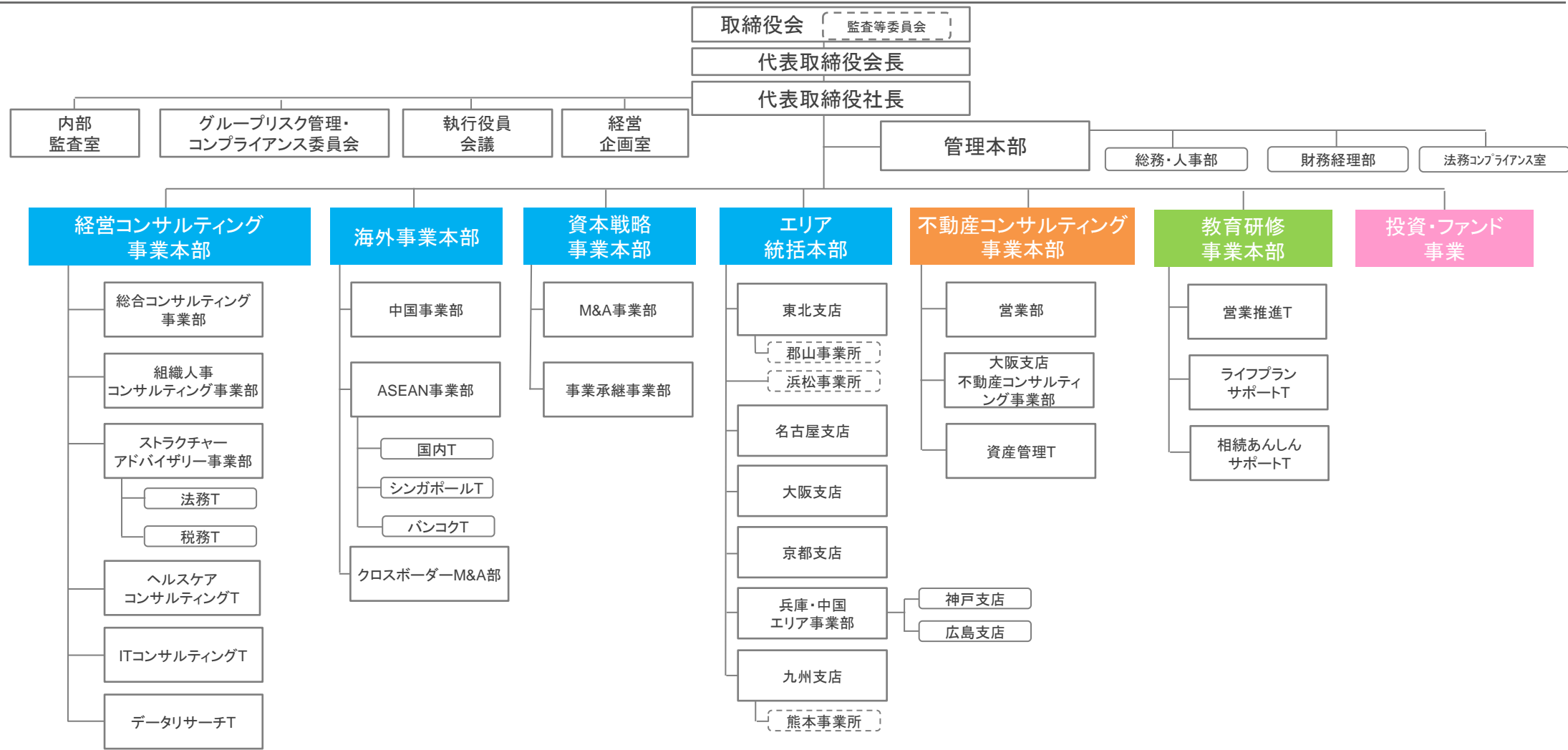
## 2019年3月期第2四半期 決算概要 及び 2019年3月期 連結業績予想

1. 第2四半期連結損益計算書概要	4
2. 第2四半期決算のポイント	5
3. 連結業績推移	6
4. 第2四半期連結貸借対照表概要	7
5. 2019年3月期 通期連結業績予想	8

## セグメント別 2019年3月期第2四半期 決算概要 及び 2019年3月期 通期業績予想

1. セグメント別損益状況	11
2. 経営コンサルティング事業	12
3. 不動産コンサルティング事業	21
4. 教育研修・FP関連事業	23
5. 投資・ファンド事業	25
6. リスク情報	27

# 山田コンサルティンググループ全体組織(2018年10月1日現在)



- |               |   |                         |   |                        |
|---------------|---|-------------------------|---|------------------------|
| <p>グループ会社</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>山田ファイナンシャルサービス(株)</li> <li>Spire Research and Consulting Pte. Ltd. (シンガポール)</li> <li>YAMADA Consulting &amp; Spire (Thailand) Co., Ltd. (タイ現地法人)</li> <li>YC Capital Co., Ltd. (タイ現地法人)</li> <li>山田商務諮詢(上海)有限公司(上海現地法人)</li> <li>YAMADA Consulting &amp; Spire Vietnam Co., Ltd. (ベトナム現地法人)</li> </ul> | <p>(株)プラトン・コンサルティング</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>相続あんしんサポート(株)</li> </ul> | <p>キャピタルソリューション(株)</p> |
|---------------|---|-------------------------|---|------------------------|

※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ます。



# 2019年3月期第2四半期 決算概要及び 2019年3月期 連結業績予想

---

## 1. 第2四半期連結損益計算書概要

単位:百万円

	前第2四半期 連結累計実績	当第2四半期 連結累計実績	増減額	増減率	通期連結 業績予想	進捗率	前期通期 連結実績
売上高	5,975	<b>5,820</b>	△155	△2.5%	<b>15,000</b>	<b>38.8%</b>	<b>13,110</b>
売上原価	891	<b>982</b>	+91	+10.2%	—	—	<b>1,903</b>
売上総利益	5,084	<b>4,837</b>	△246	△4.8%	<b>12,575</b>	<b>38.4%</b>	<b>11,206</b>
販売費 及び一般管理費	3,828	<b>4,385</b>	+556	+14.5%	—	—	<b>8,289</b>
営業利益	1,255	<b>452</b>	△803	△63.9%	<b>3,250</b>	<b>13.9%</b>	<b>2,917</b>
経常利益	1,265	<b>510</b>	△755	△59.6%	<b>3,250</b>	<b>15.7%</b>	<b>2,880</b>
税引前四半期 (当期)純利益	1,265	<b>510</b>	△755	△59.6%	—	—	<b>2,856</b>
親会社株主に帰 属する四半期 (当期)純利益	793	<b>292</b>	△500	△63.1%	<b>2,120</b>	<b>13.8%</b>	<b>1,852</b>

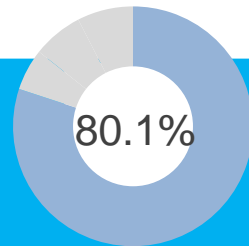
## 2. 第2四半期決算のポイント

### 総括

- 経営コンサルティング事業におけるマッチング型M&Aの売上実現が遅れていることに加え、人件費、人材募集費及び広告宣伝費の増加により、前年同期比減収減益
- 通期業績予想に対する進捗は低いものの、予想通りの数値を確保できると見込む

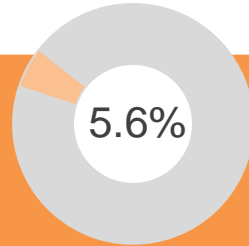
※円グラフは2019/3期第2四半期連結累計のセグメント別売上高構成比

### 経営 コンサルティング事業



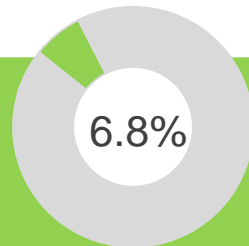
- 売上・収益の貢献度が高いマッチング型M&Aの売上実現が遅れており、通期業績予想に対する進捗は低調
- 通期業績予想に対する進捗率：売上高36.5%営業利益5.5%

### 不動産 コンサルティング事業



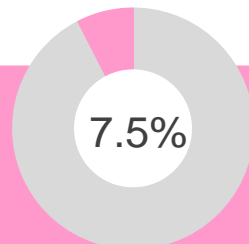
- 営業体制、組織体制の見直しを図り、案件の受注に注力したことにより、売上高は前年同期比で増収
- 人件費等の販売費及び一般管理費が増加したことにより、減益

### 教育研修 ・FP関連事業



- 確定拠出年金導入企業の加入企業に対する導入時研修の受注が減少したことに加え、人件費等の増加の影響から、前年同期比減収減益

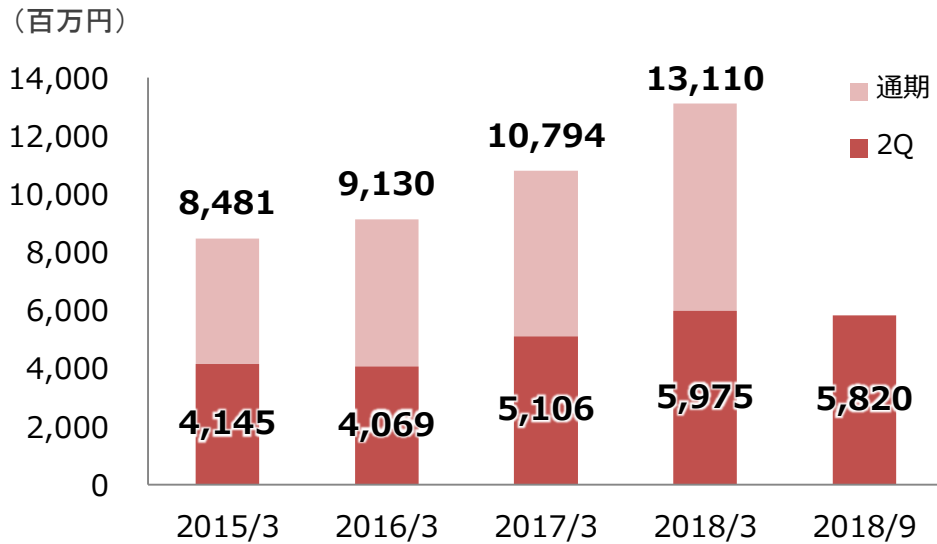
### 投資・ファンド事業



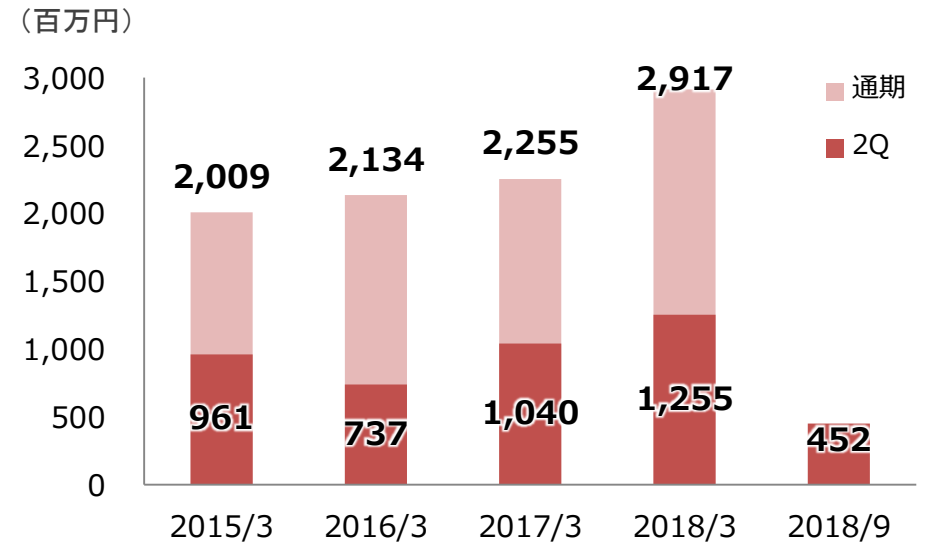
- 投資株式の売却により、前年同期比増収増益

### 3. 連結業績推移

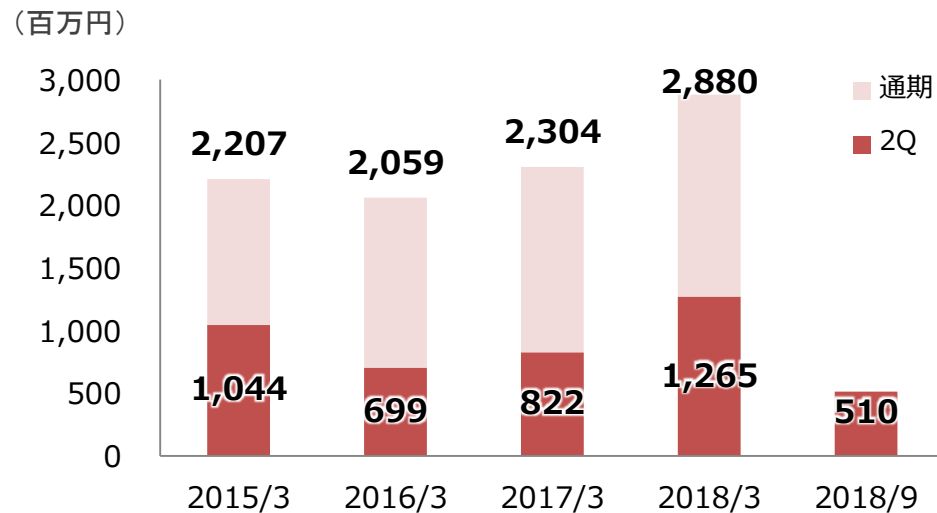
#### 売上高



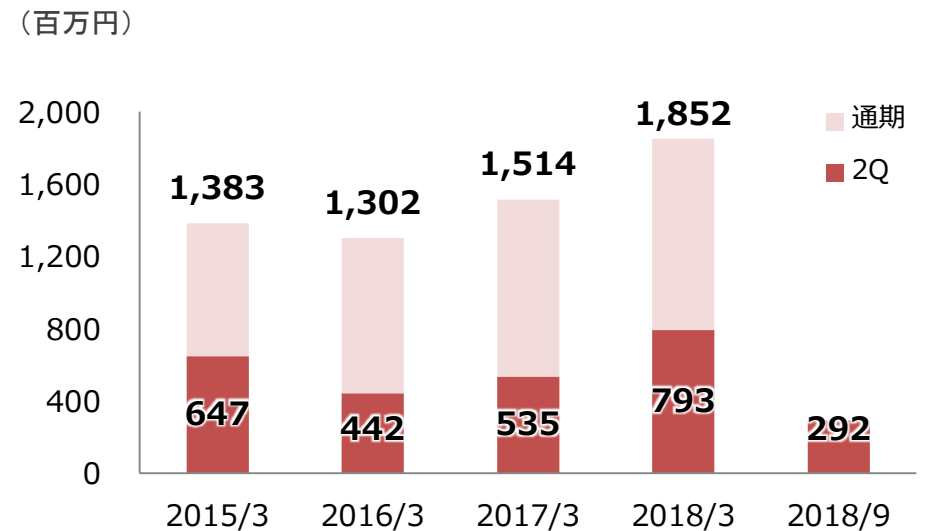
#### 営業利益



#### 経常利益



#### 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



## 4. 第2四半期連結貸借対照表概要

単位:百万円

		2018年 3月期末	2019年 3月期 第2四半期末	増減額
資産の部	流動資産	10,426	9,027	△1,399
	固定資産	2,798	2,902	+103
	有形固定資産	454	431	△22
	無形固定資産	406	376	△29
	投資その他資産	1,938	2,093	+155
資産合計		13,225	11,930	△1,295
負債の部	流動負債	2,327	1,184	△1,142
	固定負債	62	55	△6
	負債合計	2,389	1,240	△1,148
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	9,708	9,565	△143
	自己株式	△528	△527	+0
	株主資本合計	10,780	10,637	△142
	その他の包括利益累計額	△27	△28	△1
	新株予約権	6	11	+5
	非支配株主持分	76	68	△8
純資産合計		10,836	10,689	△146
負債純資産合計		13,225	11,930	△1,295




## 5. 2019年3月期 通期連結業績予想

単位:百万円

	2019年3月期第2四半期 連結累計実績	2019年3月期通期 連結業績予想	進捗率(%)
売上高	5,820	15,000	38.8%
営業利益	452	3,250	13.9%
経常利益	510	3,250	15.7%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	292	2,120	13.8%
	第2四半期(確定)	期末配当予定	年間合計
1株当たり配当額	23.00円	23.00円	46.00円

## ＜業績予想に関する見込み＞

- ◆ マッチング型M&Aの売上実現が遅れていることから、第2四半期連結累計期間における通期業績予想数値に対する進捗率は低いものの、各事業セグメントにおいて引合い及び受注の件数は増加しており、第4四半期にかけて役務提供が進むことから、売上実現を見込む

 現時点において、2018年5月8日に公表した通期連結業績予想数値に変更なし



セグメント別

2019年3月期 第2四半期 決算概要 及び

2019年3月期 通期業績予想

---

# 1. セグメント別損益状況

売上高 (百万円)	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績 予想(計画)	進捗率	前期 通期実績
経営コンサルティング事業	5,239	4,673	△566	△10.8%	12,790	36.5%	11,568
不動産コンサルティング事業	325	329	+3	+1.1%	950	34.6%	778
教育研修・FP関連事業	415	395	△19	△4.6%	860	46.0%	795
投資・ファンド事業	7	440	+432	+5,718.6%	400	110.1%	40
セグメント間取引消去	△12	△18	△6	53.6%	—	—	△72
合 計	5,975	5,820	△155	△2.5%	15,000	38.8%	13,110

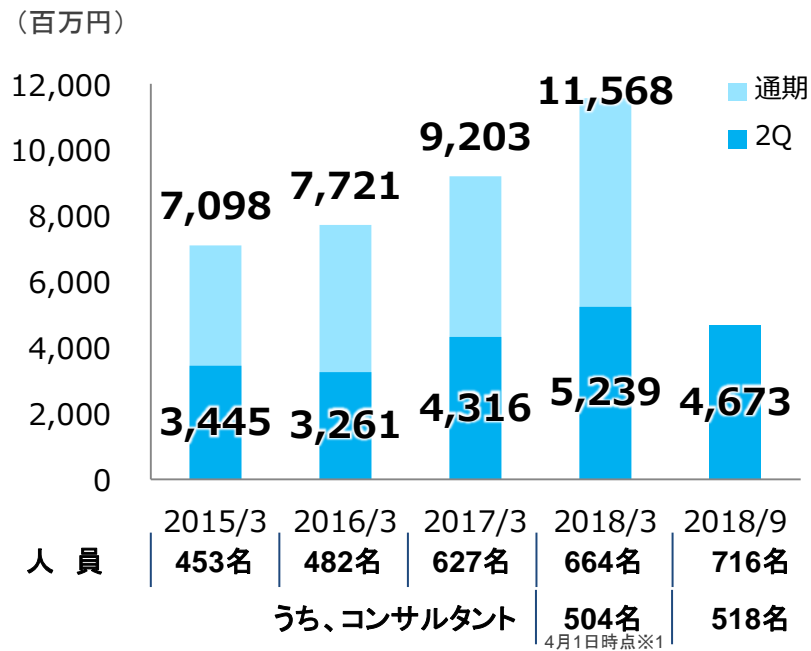
営業利益 (百万円)	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績 予想(計画)	進捗率	前期 通期実績
経営コンサルティング事業	1,135	151	△983	△86.6%	2,760	5.5%	2,653
不動産コンサルティング事業	44	32	△11	△27.1%	195	16.4%	158
教育研修・FP関連事業	68	35	△33	△48.7%	95	37.0%	94
投資・ファンド事業	6	233	+227	+3,670.3%	200	116.6%	8
セグメント間取引消去	0	—	△0	—	—	—	1
合 計	1,255	452	△803	△63.9%	3,250	13.9%	2,917

## 2. 経営コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

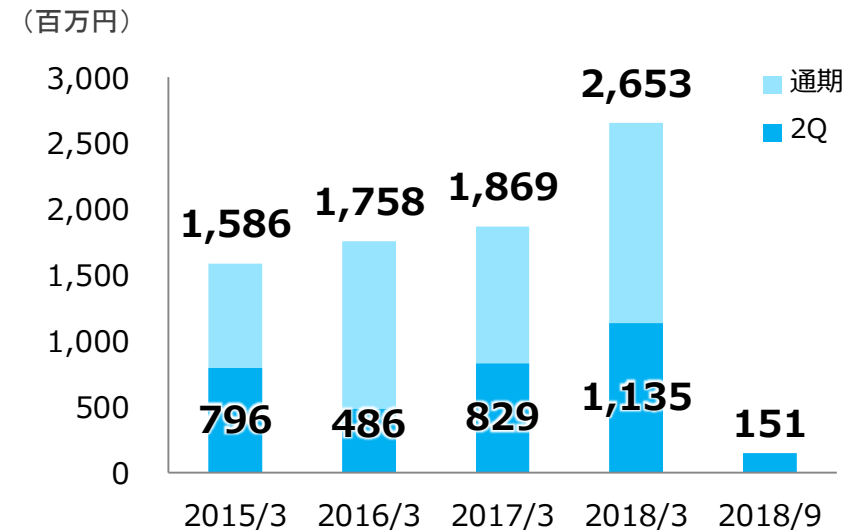
単位: 百万円

	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績予想 (計画)	進捗率	前期通期実績
売上高	5,239	4,673	△566	△10.8%	12,790	36.5%	11,568
売上総利益	4,610	4,150	△459	△9.9%	11,260	36.8%	10,211
営業利益	1,135	151	△983	△86.6%	2,760	5.5%	2,653

### 売上高



### 営業利益



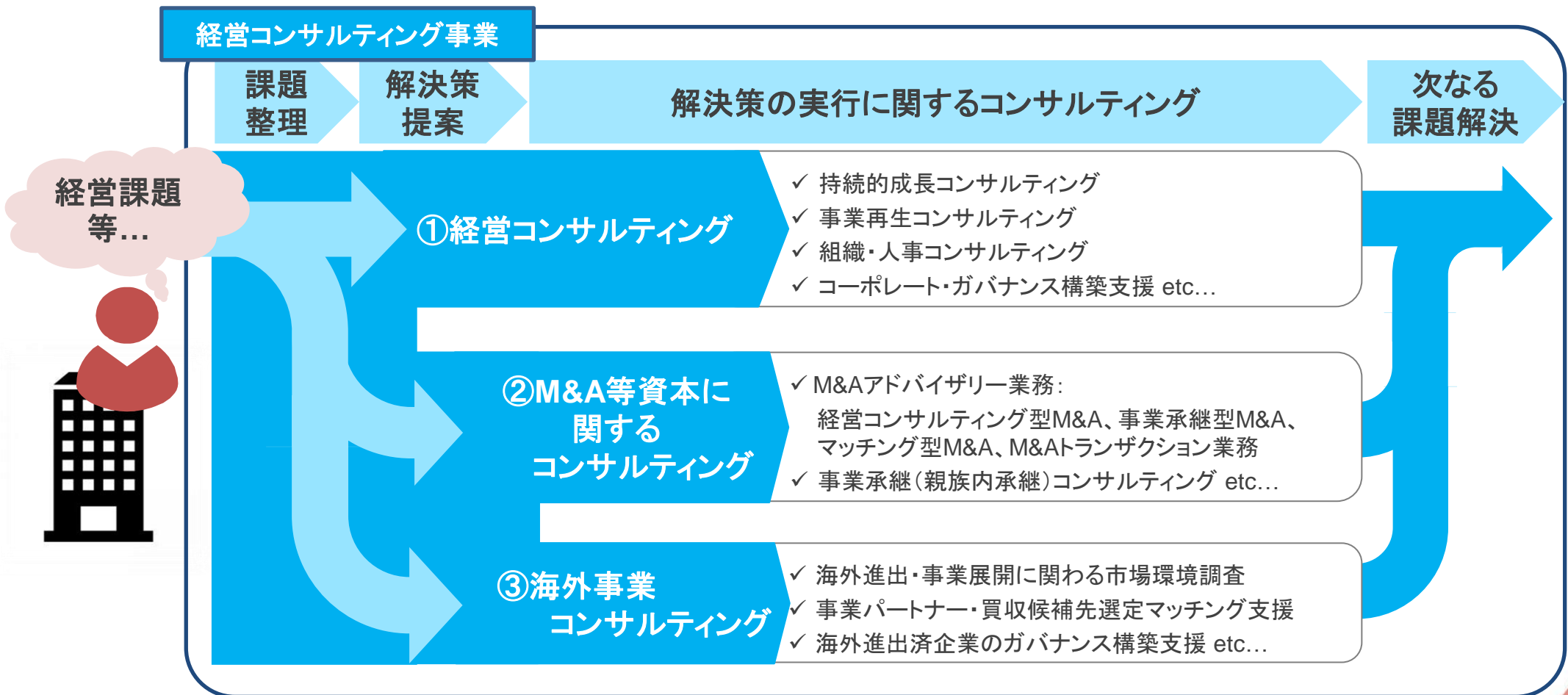
※1.2018年4月1日の統合後については、管理本部等の間接人員を除いております。

※2.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。

## 2. 経営コンサルティング事業 — 事業概要 —

- 通期は予想通りの業績確保を見込む
- 複雑化するコンサルティングニーズに対して、適切な解決策を提案し、実行支援まで行う
- M&A等資本に関するコンサルティングについても、顧客のニーズに応じたコンサルティングの1つとして提供
- 主に3つの分野でサービスを提供

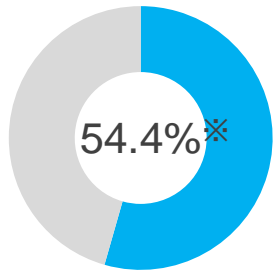
### 経営コンサルティング事業における3つのサービスライン概要



## 2. 経営コンサルティング事業 – 各分野の状況(1/4) –

### ①経営コンサルティング(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)

<当第2四半期累計実績の状況>



- ◆ 売上実現の進捗率は前年並み
- ◆ 金融機関、グループ内、既存クライアントからの引合い・受注が増加
  - 組織人事コンサルティング、スポンサー型事業再生のコンサルティングニーズが特に増加
  - 事業規模の大きい企業の案件が増加

【引合いの増加要因】

実績への評価、海外拠点・ネットワークの構築、M&A関連業務の実績

※経営コンサルティング事業における経営コンサルティング(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)の売上総利益の占める割合

#### 今後の取り組み

- クライアントのニーズへの対応
  - ✓ 事業領域を拡大する努力・経験の集積
  - ✓ 多様な人材の採用確保・教育等
- 市場認知向上のためセミナー継続実施
  - ✓ 働き方改革セミナー
  - ✓ コーポレート・ガバナンスセミナー等(P.19参照)

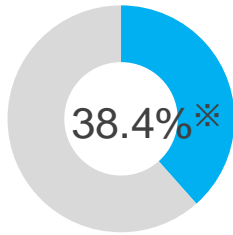
#### 通期業績の見通し

- 第2四半期までと同様、順調に推移すると見込む  
特に働き方改革を受けた組織人事コンサルティングの引合い、事業再生のニーズが増加
- 受注した案件の確実な遂行により、売上実現は進む見通し

## 2. 経営コンサルティング事業 – 各分野の状況(2/4) –

### ②M&A等資本に関するコンサルティング

＜当第2四半期累計実績の状況＞



◆ マッチング型M&Aにおける大型案件の実現が遅れているため、業績予想に対する進捗は低水準

- マッチング型M&A: 競合他社の急増、案件の複雑化により低調
- 経営コンサルティング型M&A、M&Aトランザクション業務: 受注売上ともに増加
- 事業承継(親族内承継)コンサルティング案件の引合い・受注件数、受注金額ともに堅調に推移

※経営コンサルティング事業におけるM&A等資本に関するコンサルティングの売上総利益の占める割合  
※クロスボーダーM&Aは海外事業コンサルティングの数値と一部重複

#### 売上総利益の状況と通期業績見通し

- マッチング型M&Aを中心に行う部門の売上総利益が前年同期比477百万円減少
- M&Aは大型案件の売上実現がなく、前年同期と比べ1件あたりの単価が下落
- 経営コンサルティング型M&A及びM&Aトランザクション業務が増加

✓ 売上実現は4Qに集中する見込み

【参考】当社におけるM&Aの分類

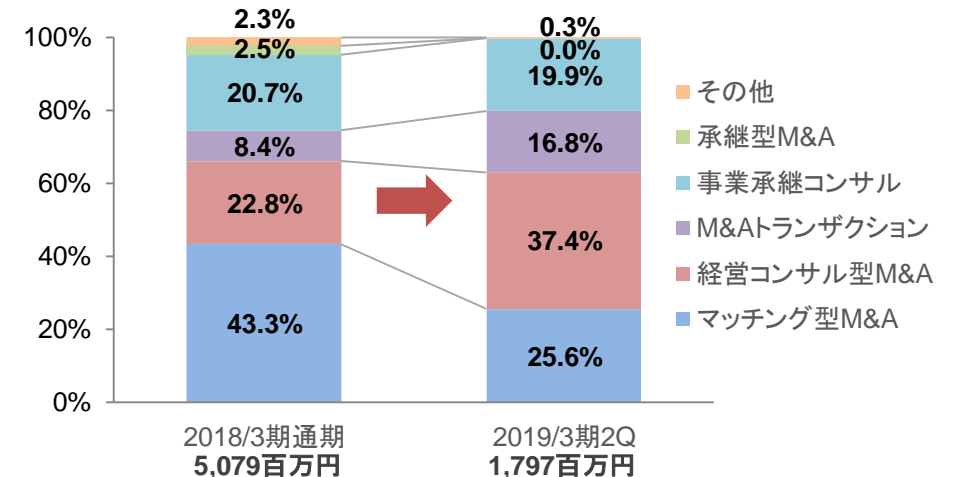
- 経営コンサルティング型M&A: 経営戦略に関するコンサルティングを起点とするM&A
- 事業承継型M&A: 事業承継コンサルティングを起点とするM&A
- マッチング型M&A: 買収対象企業や買手候補者の選定支援を起点とするM&A
- M&Aトランザクション業務: スキーム検討支援、デューデリジエンス、バリュエーション等

#### 今後の取り組み

【M&Aアドバイザリー業務】

- 単純なマッチング型M&Aが減少傾向
- 経営コンサルティング型M&A、事業承継型M&A、M&Aトランザクション業務を強化

M&A等資本に関するコンサルティングの売上総利益割合



【事業承継(親族内承継)コンサルティング】

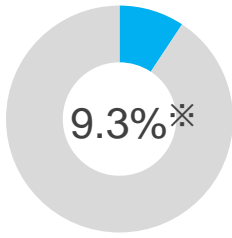
- 引合いの多い大手金融機関との連携強化を継続



## 2. 経営コンサルティング事業 – 各分野の状況(3/4) –

### ③海外事業コンサルティング

＜当第2四半期累計実績の状況＞



- ◆ 通期見込みに対する進捗は低調であるものの、引合い・受注は堅調に推移
  - ・ ベトナム(ホーチミン)及びインドネシア(ジャカルタ)に拠点開設の効果
  - ・ HP、セミナー等における情報発信の効果
- ◆ 上場企業に対する海外リサーチ・コンサルティング案件や、日系企業とASEAN企業のJV組成の案件に係る売上計上が実現

※経営コンサルティング事業における海外関連売上総利益の割合

※クロスボーダーM&AはM&A等資本に関するコンサルティングの数値と一部重複

#### 拠点の開設

- ・ 2018年6月：ベトナム(ホーチミン)
- ・ 2018年7月：インドネシア(ジャカルタ)



#### 今後の取り組みと業績見通し

##### 【海外事業コンサルティング】

- ・ 国内コンサルとの協働の強化
- ・ マーケティング活動の積極化
  - ✓ 各種セミナーの継続実施
  - ✓ 海外HPの拡充
  - ✓ 各国のインダストリーレポートの強化
- ex.「タイ/進出を踏まえた食品卸売業界のポイント」2018.10.13  
<https://www.yamada-global.com/report/>

##### 【クロスボーダーM&A】

- ・ 中型クロスボーダーM&A市場は 魅力的な市場ながら、難易度が高い
  - ✓ 不採算リスクもあるため、慎重に対応
  - ✓ エグゼキューションの機能を強化

## 2. 経営コンサルティング事業 – 各分野の状況(4/4) –

### ③海外事業コンサルティング ～海外子会社スパイア社～

#### 海外子会社スパイア社の概要

【会社名】スパイア・リサーチ・コンサルティング (Spire Research and Consulting Pte Ltd.)

【本社】シンガポール

【拠点】シンガポール、インドネシア、マレーシア、インド、中国、ベトナム(P. 18参照)

※役務提供自体は、北南米、アフリカ、ヨーロッパ等も対応

【事業内容】

- ・シンガポールに本社を置く市場環境調査のプロフェッショナル
- ・特に新興国への市場参入戦略に焦点をあてた戦略的な課題について、意思決定者にソリューションを提供する、マーケット・リサーチファーム
- ・アジアパシフィック地域の地場系コンサルティング会社としては一定の地位を確立し、市場参入に関する役務の評判は高い

#### サービスライン

海外市場調査	<b>国別基礎情報調査</b> ・ マクロ/ミクロ情報 ・ 商習慣、風土、文化 ・ 労働環境 等	<b>商品調査</b> ・ 流通価格調査 ・ 商品品質比較 ・ 商品デザイン調査 等	<b>消費者動向調査</b> ・ 消費者購買状況の調査 ・ 購買方法の調査 等
	<b>市場分析</b> ・ バリューチェーン分析 ・ 市場規模、成長性分析 等	<b>競合調査</b> ・ 競合事業内容の調査 ・ 競合財務状況の調査 ・ 競合商品の調査 等	<b>関税等の調査</b> ・ 各国関税情報の調査 等
	<b>事業パートナーの探索</b> ・ 事業パートナーの探索 (候補先企業のリストアップ) ・ 候補先企業へのインタビュー	<b>仕入先・製造拠点の探索</b> ・ 仕入候補先の探索 (候補先企業のリストアップ) ・ 候補先企業へのインタビュー	<b>海外現地販売候補先の探索</b> ・ 現地販売候補先の探索 (候補先企業のリストアップ) ・ 候補先企業へのインタビュー
海外企業調査	<b>買収候補先企業の探索</b> ・ 買収候補先企業の探索 (候補先企業のリストアップ) ・ 候補先企業へのインタビュー	<b>現地法人の売却候補先の探索</b> ・ 売却候補先企業の探索 (候補先企業のリストアップ) ・ 候補先企業へのインタビュー	<b>特定企業の与信調査</b> ・ 特定企業の周辺情報調査 (周辺評価、財務状況等) ・ 周辺企業等へのインタビュー

#### 主要顧客

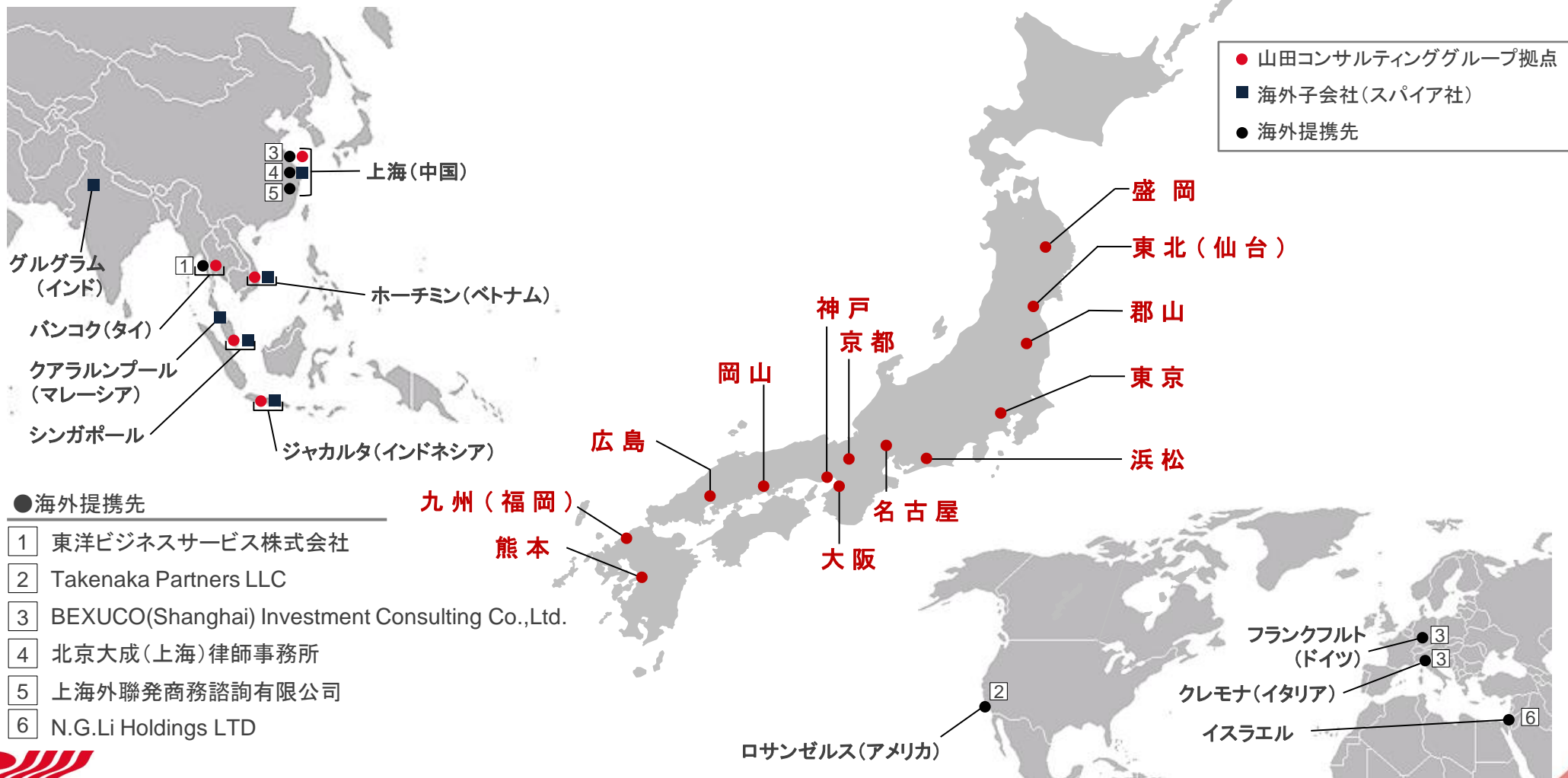
- ・1,000社以上のグローバル企業への役務提供実績
- ・輸出促進、外国直接投資誘致及び政策立案にかかわる政府機関との実績も15カ国に渡る



## 2. 経営コンサルティング事業 — 国内外の拠点展開・業務提携先 —

### 国内外の拠点・業務提携先

- ・ 岡山事業所を11月1日に開設し、国内拠点は13ヶ所に増加
- ・ 海外拠点はアジアを中心に展開し、業務提携先を拡大
- ・ 第2四半期までにベトナム(ホーチミン)及びインドネシア(ジャカルタ)に拠点開設



## 2. 経営コンサルティング事業 – セミナー活動・書籍の発行 –

- M&A、海外、医療、組織人事、コーポレート・ガバナンス等の幅広い分野でセミナー実施、関連書籍も監修
- セミナー、書籍をきっかけとした受注も出始めている

### 当期のセミナー開催の状況

上期開催セミナー: 計34回開催

開催	主なセミナー	開催地
4月	ベトナム進出検討企業向けオープンセミナー	東京・大阪
5月	中国進出日系企業向けセミナー	東京・大阪
6月	企業経営者向けセミナー ～人手不足に勝つ中堅中小経営の全て～	東京・大阪・名古屋
7月	病院経営者向けセミナー ～人口減少時代における病院の経営戦略とM&A～	東京・大阪・名古屋
7月	インドネシア進出日系企業向けセミナー	東京・名古屋
8月	企業経営者向けセミナー ～アメリカ市場への挑戦～	東京・大阪
8月	事業承継・M&A個別相談会	東京
7-8月	最新事業承継セミナー	東京他14箇所

下期開催予定の主なセミナー

開催	主なセミナー	開催地
11-12月	事業承継・M&A個別相談会	東京
11-12月	後悔しないM&A 陥りやすいトラブル事例と、やって おくべき事前対策	東京他5箇所
11月	B to C企業のための中国売上拡大セミナー	東京・大阪・名古屋
11-12月	コーポレート・ガバナンスセミナー	東京・大阪
11-12月	タイビジネス拡大戦略セミナー	東京・大阪・名古屋

※その他今後のセミナー情報(<https://www.ycg-advisory.jp/seminar/>)

### 書籍の監修



「人手不足に勝つ! 中堅・中小企業経営のすべて」  
発行日: 2018.5.23  
発行所: 日本経済新聞出版社



「負け組」を「勝ち組」に変える不動産活用術  
発行日: 2018.9.14  
発行所: 日本経済新聞出版社



「中堅・中小企業の「働き方改革」」  
発行日: 2018.11.8  
発行所: 日本経済新聞出版社

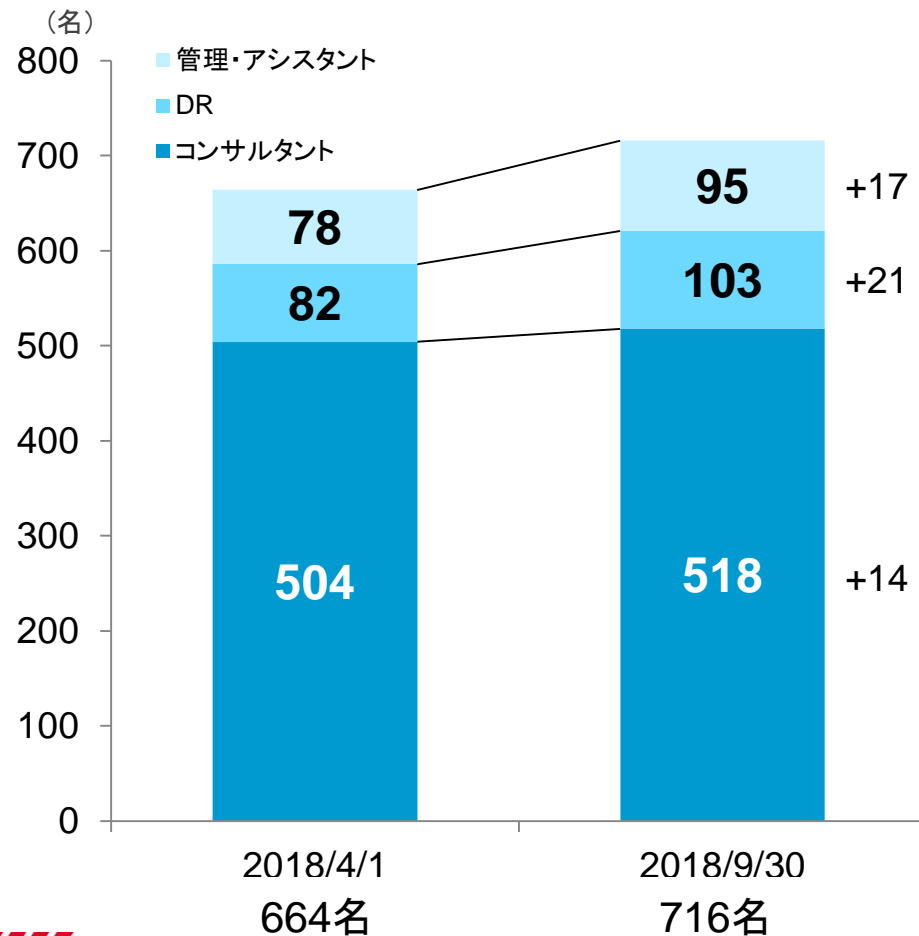
## 2. 経営コンサルティング事業 — 人材の採用と育成 —

- 増加する受注と人材不足に対応するため、データリサーチ (DR) 人材※の採用を引き続き強化

※DR人材: 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

- コンサルタントの品質を向上するために、各階層で研修を実施

### 経営コンサルティング事業における人員構成



### 研修の実施

#### 【グロービス研修】

- 株式会社グロービスのMBA取得コースの内容を当社のマネージャー以上のメンバー向けにアレンジした研修を開始

#### 【ビジネス研修】

- シニアコンサルタントまでのメンバーにビジネス研修を実施

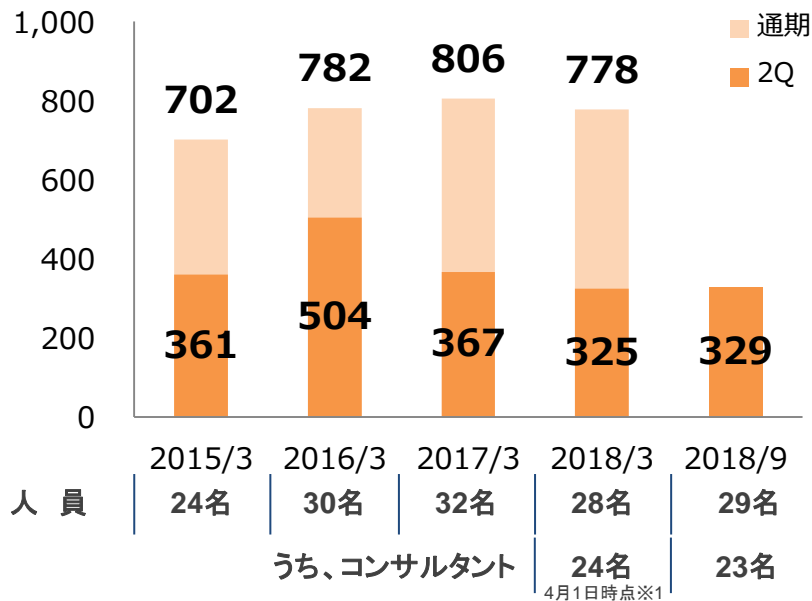
### 3. 不動産コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

単位: 百万円

	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績予想 (計画)	進捗率	前期通期実績
売上高	325	329	+3	+1.1%	950	34.6%	778
売上総利益	218	214	△4	△2.2%	615	34.8%	510
営業利益	44	32	△11	△27.1%	195	16.4%	158

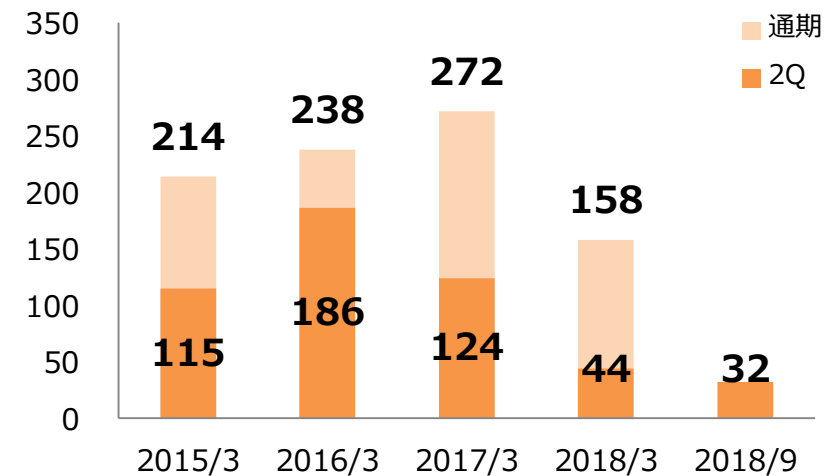
#### 売上高

(百万円)



#### 営業利益

(百万円)



※2018年4月1日の統合後については、管理本部等の間接人員を除いております。

### 3. 不動産コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績状況及び業績予想 —

#### <当第2四半期累計実績の状況>

- ◆ 業績は前年同期比で増収減益
- ◆ 通期業績予想に対する進捗は、低水準に留まる
  - 複雑な案件相談も多く、売上実現までのリードタイムが長期化
  - 一部の投資用不動産は金融機関の融資姿勢が厳しくなり、慎重な姿勢が見られた

#### 通期業績予想及び重点施策

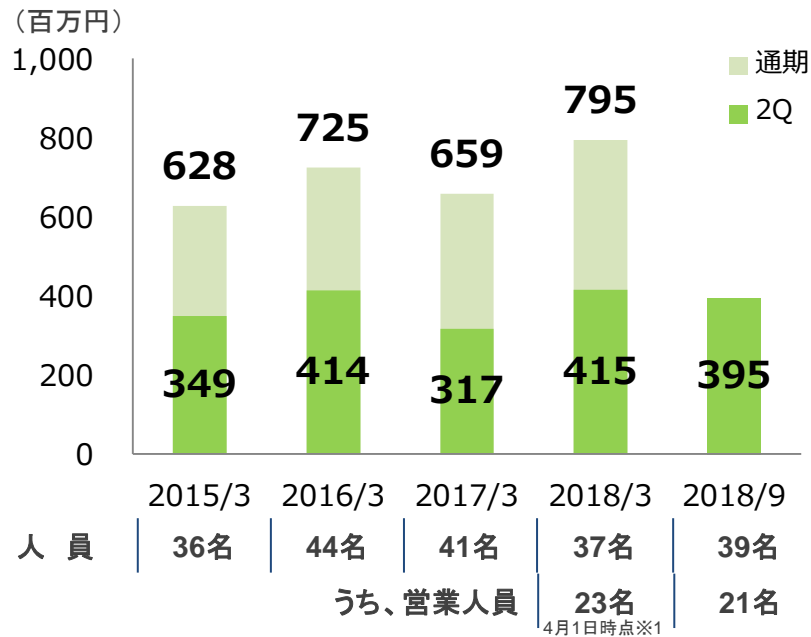
- 親密な提携会計事務所に重点を置き営業活動を行い、案件受注に注力
- 複雑・大型案件については、経験・実績を積んだメンバーが対応し、受注の確度を上げる
- 案件対応をチーム制にすることにより、若く経験の浅いメンバーをカバーする体制作りを進めている
- 経営コンサルティング事業のクライアントから企業・個人の不動産購入ニーズを集約し、購入物件の紹介を実施
  - ▶ 通期は予想通りの業績確保を見込む
- 既相談案件の対応力強化と同時に不動産に関する総合的な提案をするビジネスモデルの構築をするために社内体制を整備
  - ➡ 既相談案件対応に注力する体制の強化
  - ➡ 大型案件の発掘・受注ができる体制の構築(富裕層へのアプローチ)

## 4. 教育研修・FP関連事業 — 第2四半期累計実績 —

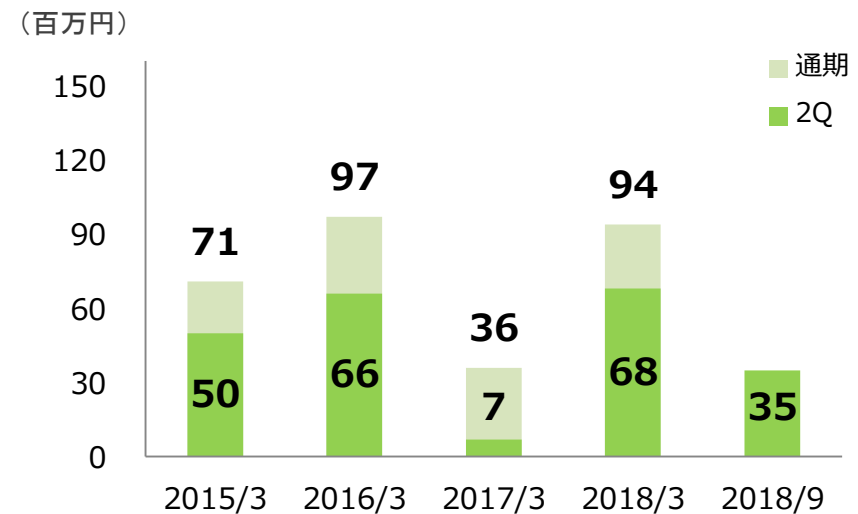
単位: 百万円

	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績予想 (計画)	進捗率	前期通期実績
売上高	415	395	△19	△4.6%	860	46.0%	795
売上総利益	252	240	△12	△4.8%	500	48.0%	486
営業利益	68	35	△33	△48.7%	95	37.0%	94

## 売上高



## 営業利益



※1.2018年4月1日の統合後については、管理本部等の間接人員を除いております。

※2.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。



## 4. 教育研修・FP関連事業 — 第2四半期累計実績状況及び業績予想 —

### <当第2四半期累計実績の状況>

- ◆ 主要顧客である金融機関の社員教育ニーズの高まりから、FP資格取得講座・実務研修の受注は順調
- ◆ 確定拠出年金導入企業に対するDC関連研修の大型案件がなく、前年同期比減少したことから減収減益

### 通期業績予想及び重点施策

- 下半期も主要顧客である銀行・証券会社等の金融機関における社員教育ニーズは高い状況
- FP資格取得講座・FP関連の実務研修の提案に加えて、グループの統合による各コンサルティング部門との協働により現場実践力研修や事例研究研修及びヒューマンスキル・営業スキル研修等を総合的に組み合わせた人材育成に関する教育プログラムを組成し、コンサルティンググループならではの商品提供を積極的に提案
- 企業の「働き方改革」への取り組みによりWEB研修ニーズが高まっていることから、効率的・効果的なWEB研修プログラムの開発・提案を積極的に行うことにより、業績向上を目指す
  - ▶ 通期は予想通りの業績確保を見込む
- 「人材育成のソリューションを提案できるコンサルティング会社」とすべく事業基盤の再構築を実施中

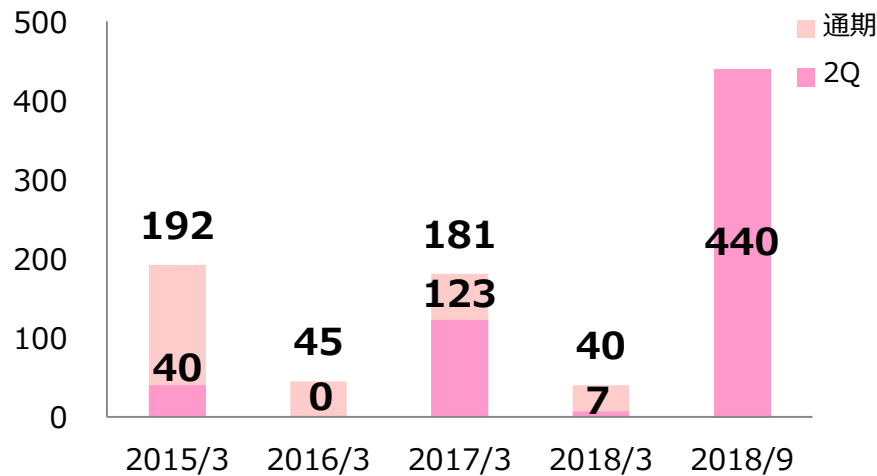
## 5. 投資・ファンド事業 — 第2四半期累計実績 —

単位: 百万円

	前第2四半期 累計実績	当第2四半期 累計実績	増減額	増減率	通期業績予想 (計画)	進捗率	前期通期実績
売上高	7	440	+432	+5,718.6%	400	110.1%	40
売上総利益	7	233	+225	+2,982.4%	200	116.6%	11
営業利益	6	233	+227	+3,670.3%	200	116.6%	8

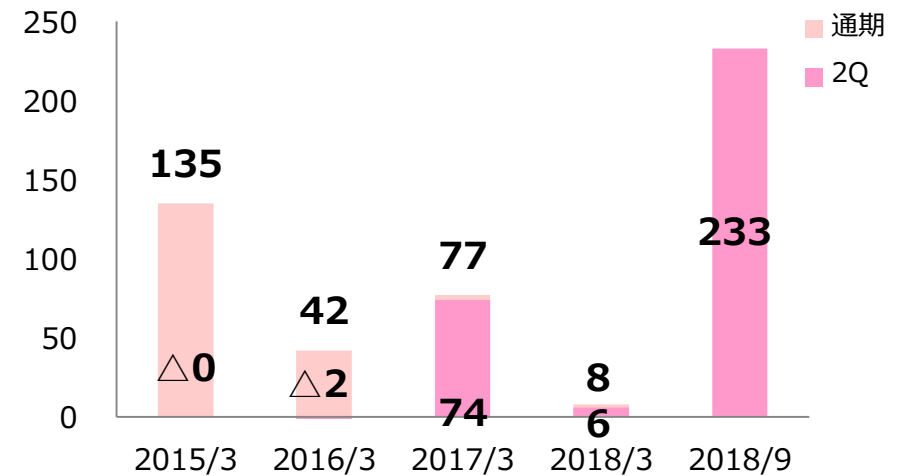
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



## 5. 投資・ファンド事業 — 事業の概要、第2四半期累計実績状況及び業績予想 —

### 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、株主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って投資しており、投資回収の懸念は小さい。

#### < 当第2四半期累計実績の状況 >

- ◆ 第1四半期にキャピタルソリューション式号ファンドにおいて、投資株式の売却があり、前年同期比で増収増益
- ◆ 式号ファンドの投資期間終了に伴い、キャピタルソリューション参考ファンドを設立（投資規模10億円～最大50億円）
  - 式号ファンド: 投資残高582百万円(5件)
  - 参考ファンド: 投資未実行

#### < 通期業績の見通し >

- ◆ 第3四半期以降での投資株式の売却予定なし
- ◆ 引き続き慎重に投資案件を検討

▶ 通期は予想通りの業績確保を見込む

## 6. リスク情報

### 経営コンサルティング事業

- 人材の確保及び育成
- 情報管理⇒機密情報が漏洩した時のリスク

### 不動産コンサルティング事業

- 人材の確保及び育成
- 不動産市況の動向

### 教育研修・FP関連事業

- FP関連事業の商品構成・・・FP資格取得講座販売・FP関連研修の売上の依存度が高い
- 主要顧客である金融機関の業績動向

### 投資・ファンド事業

- 投資先企業の業績状況、株式評価、売却タイミングによる業績変動リスク

## 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

財務経理部 03-6212-2526

経営企画室 03-6212-2540