

# 2025年3月期 中間期決算説明会

---

2024年11月12日



山田コンサルティンググループ株式会社

---

# CONTENTS

## 01

### 中間期連結決算概要 及び 通期連結業績予想

- 1. 2025年3月期中間期決算 ... 3
- 2. 株主還元 ... 8

## 02

### セグメント別 中間期決算概要 及び 通期業績予想

- 1. コンサルティング事業 ... 10
- 2. 投資事業 ... 14

## 03

### 持続的成長に向けた取組み

- 1. 持続的成長に向けた取組み ... 20
- 2. 人材戦略基本方針 ... 21
- 3. 社内連携 ... 29

## 04

### 参考資料

- 1. 当社概要 ... 32
- 2. 中期経営計画 ... 36
- 3. 人材データブック ... 42
- 4. 広報活動の状況 ... 43

## 2025年3月期 中間期連結決算概要 及び 通期連結業績予想

---

1. 2025年3月期 中間期決算
2. 株主還元

## 1. 2025年3月期 中間期決算 – 連結決算のポイント –

- 前年同期比で大幅に増益を達成し、営業利益の通期予想進捗率は77.6%
- これは通期予想で見込んでいた投資先株式の売却と大型M&A案件の成約が実現できたことによるものであり、通期業績予想は変更なし

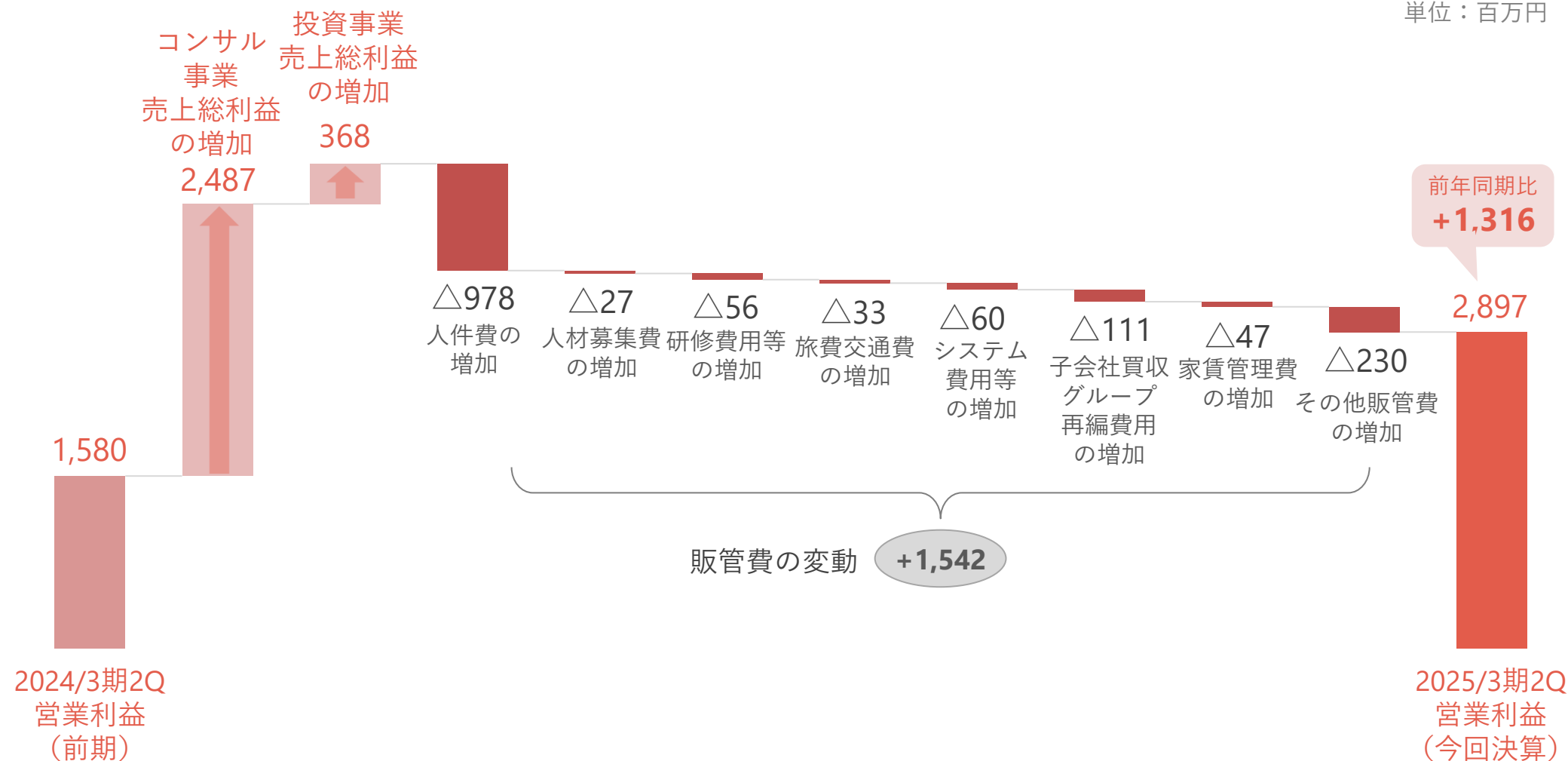
単位：百万円

	2024年3月期 中間期 連結実績	2025年3月期 中間期 連結実績	増減率	24/5/8公表 2025年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	11,463	<b>12,422</b>	+8.3%	<b>21,100</b>	58.8%
売上総利益	7,365	<b>10,224</b>	+38.8%	<b>17,870</b>	57.2%
営業利益	1,580	<b>2,897</b>	+83.3%	<b>3,730</b>	77.6%
経常利益	1,621	<b>2,827</b>	+74.3%	<b>3,730</b>	75.8%
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	1,275	<b>1,908</b>	+49.5%	<b>2,870</b>	66.5%

# 1. 2025年3月期 中間期決算 – 営業利益の増減要因 –

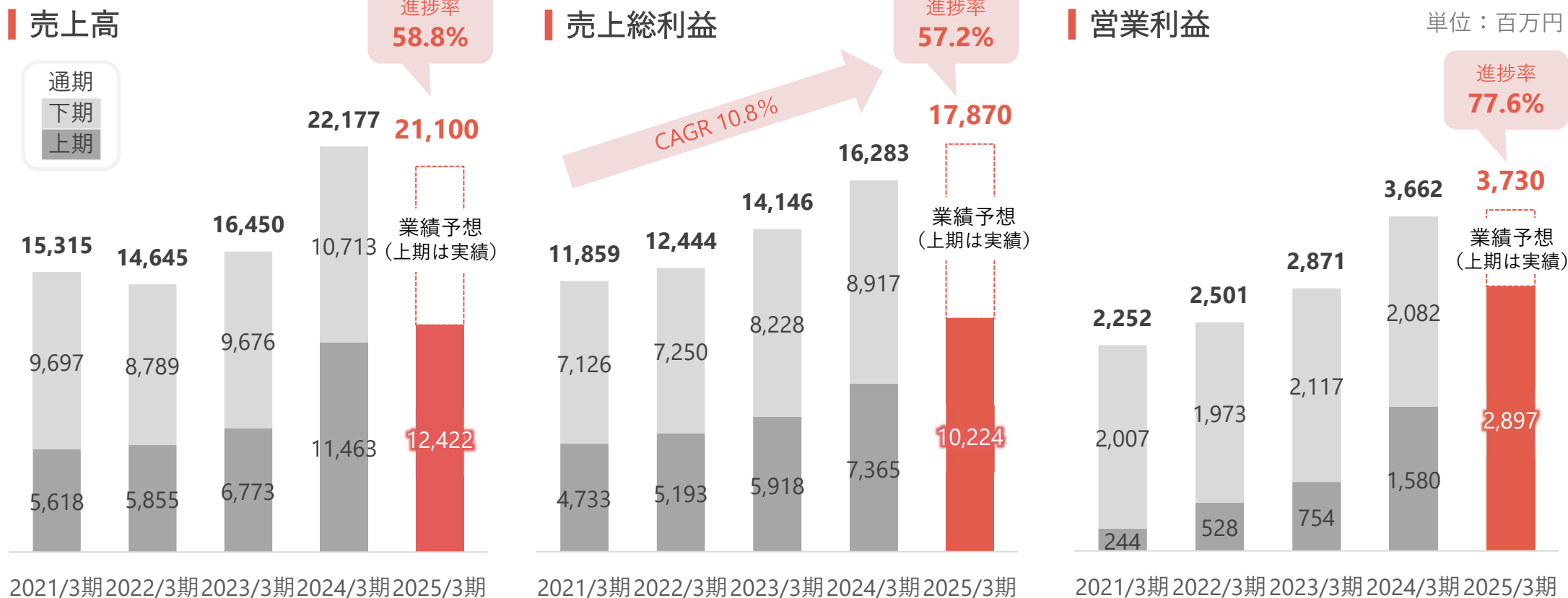
- コンサルティング事業の売上総利益は前年同期比+2,487百万円、投資事業の売上総利益は+368百万円と、両事業ともに増益
- 人員数増加（子会社買収による増加も含む）及び2024年6月に実施した昇給により人件費が978百万円増加

単位：百万円



# 1. 2025年3月期 中間期決算 — 連結業績推移 —

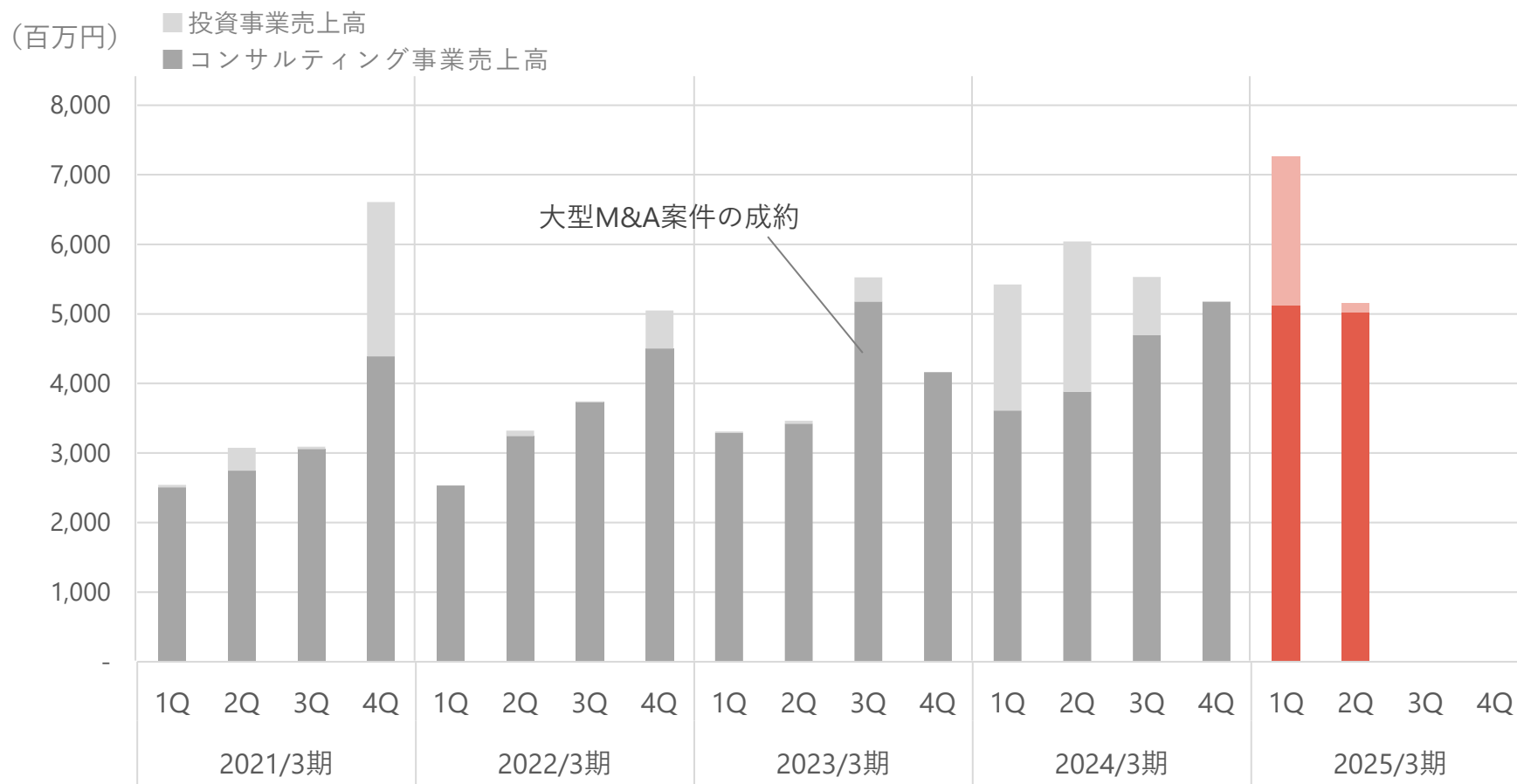
- 中間期時点における売上高、売上総利益、営業利益はすべて過去最高
- 直近5年間ににおける売上総利益の年平均成長率は、前期8.2%から当期は10.8%を見込んでおり、成長が加速



# 1. 2025年3月期 中間期決算 – 四半期ごとの連結売上高推移 –

- 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はばらつきが生じる
- 特に当中間期は投資案件の売却が第1四半期に集中したため、売上高が大幅に増加
- 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

## 四半期売上高推移



※2021/3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. 2025年3月期 中間期決算 ー 連結キャッシュフロー概要 ー

単位：百万円

	2024年3月期 中間期 連結実績	2025年3月期 中間期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	9,151	9,687
営業CF	<b>1,939</b>	<b>△ 406</b>
税金等調整前中間純利益	1,621	2,827
営業投資有価証券の増減額	3,216	△ 1,910
棚卸資産の増減額	△ 278	△ 402
法人税等の支払額	△ 613	△ 1,246
その他営業CF増減	△ 2,007	325
投資CF	<b>△ 95</b>	<b>△ 652</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 94	△ 79
無形固定資産の取得による支出	△ 12	△ 0
投資有価証券の取得による支出	△ 0	△ 10
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△ 841
その他投資CF増減	11	278
財務CF ※	<b>△ 2,966</b>	<b>182</b>
短期借入金の増減額	△ 2,501	1,000
配当金の支払額	△ 628	△ 819
その他財務CF増減	163	1
総合CF	<b>△ 1,122</b>	<b>△ 877</b>
現金及び現金同等物の中間期末残高	8,029	8,810

□ 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

□ Takenaka Partnersの全株式取得

□ 金融機関より調達

※ 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. 株主還元

### 配当政策の基本方針

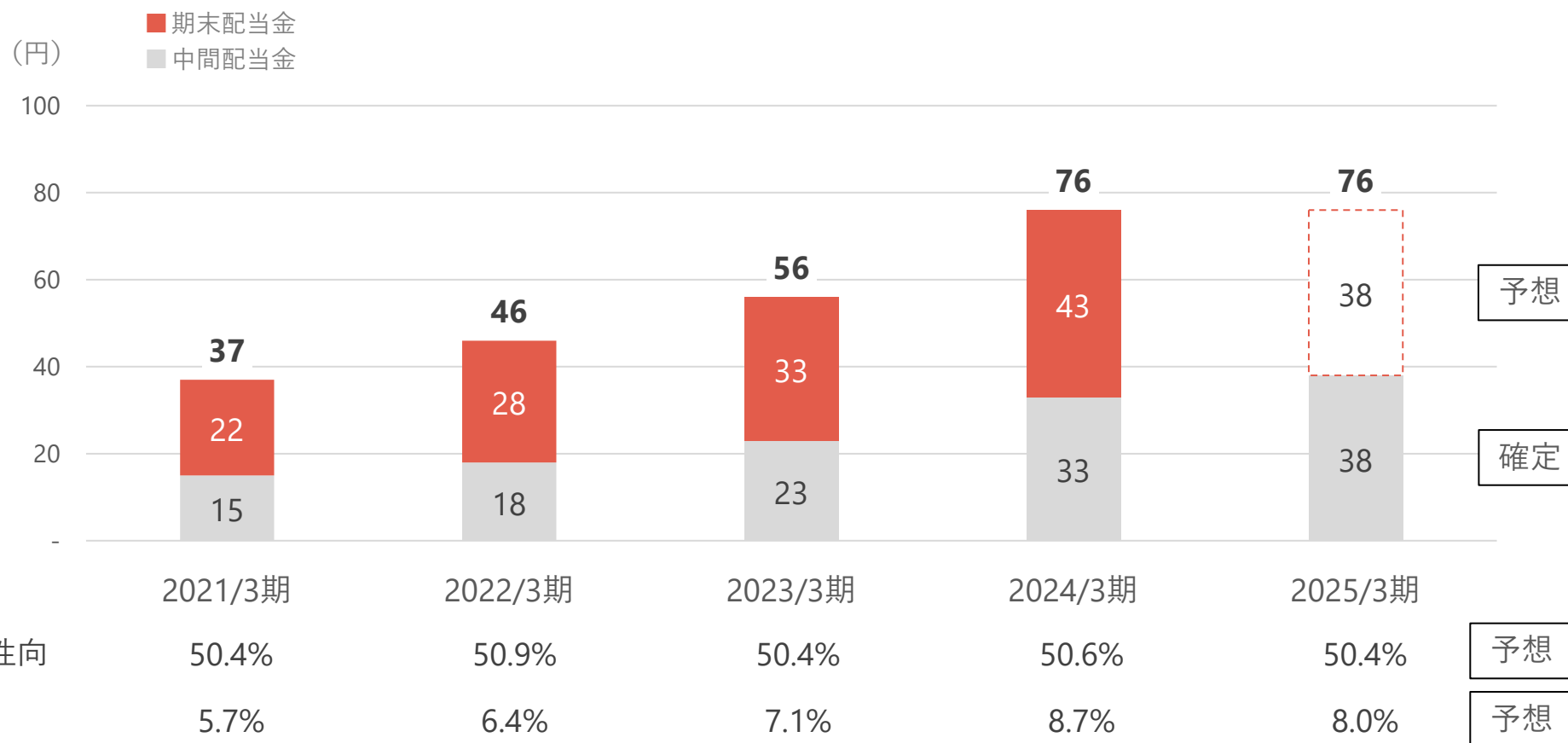
株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続

配当性向

連結配当性向 **50%**を目安

株主資本配当率  
(DOE)

業績が大幅に下振れ、赤字となる場合でも  
**DOE 5%**を下限に安定配当



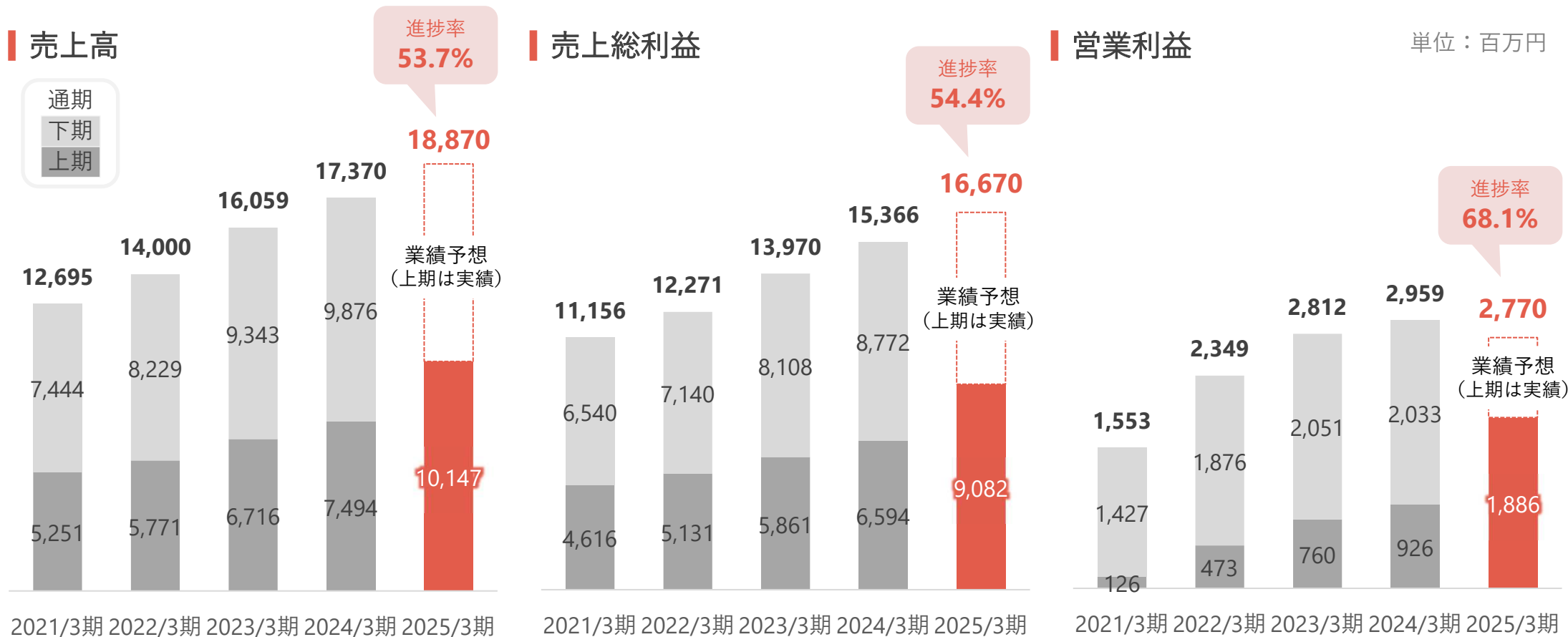
# セグメント別 2025年3月期 中間期決算概要 及び 通期業績予想

---

1. コンサルティング事業
2. 投資事業

# 1. コンサルティング事業 – 中間期実績及び通期業績予想 –

- 中間期時点における売上高、売上総利益、営業利益はすべて過去最高
- 大型のM&A案件が成約したことが増収増益の大きな要因ではあるものの、その他の事業分野についても着実に成長



単位：百万円

2021/3期 2022/3期 2023/3期 2024/3期 2025/3期

2021/3期 2022/3期 2023/3期 2024/3期 2025/3期

2021/3期 2022/3期 2023/3期 2024/3期 2025/3期

※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 – 売上総利益の事業分野別内訳 –

- M&Aアドバイザー事業では、大型M&A案件の成約により売上総利益が増加（前年同期比+76.6%）
- ピナクル及びTakenaka Partnersのグループ化により、M&Aアドバイザー事業の成長が加速

## 2025年3月期 中間期 事業分野別内訳

### 不動産コンサルティング事業

- ・売却・有効活用や富裕層の購入ニーズが増加

### 事業承継コンサルティング事業

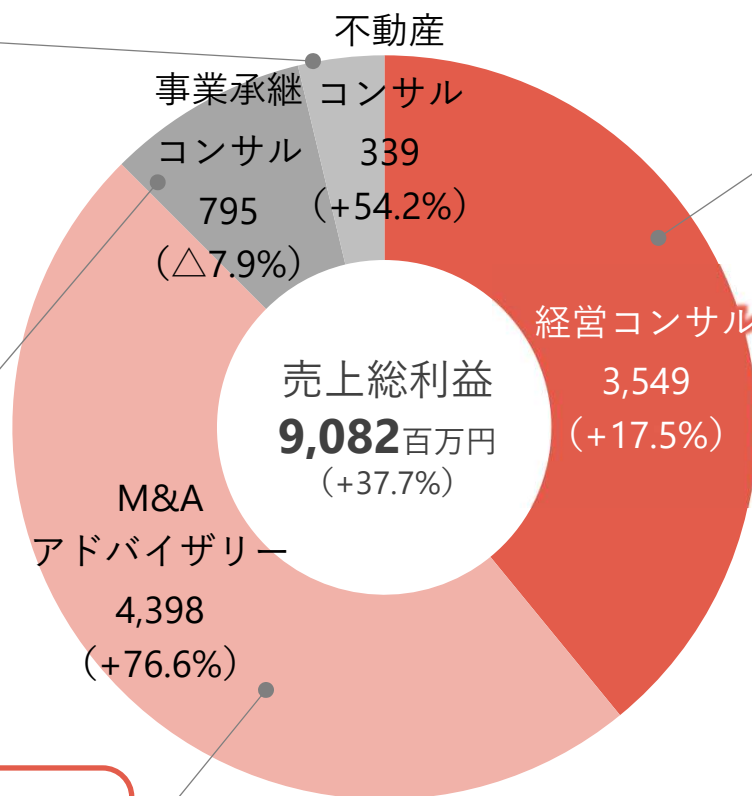
- ・オーナー企業を中心とした事業承継の相談が堅調
- ・事業承継に向き合う中で様々な経営相談を受け、他事業への連携を推進

### M&Aアドバイザー事業

- ・非公開化やカーブアウト等の上場企業案件が増加

### 経営コンサルティング事業

- ・持続的成長に向けた中期経営計画策定、人的資本・サステナビリティ経営に関連した引合が増加
- ・原料高等の外部環境により、企業の本業（PL）改善や財務安定化の相談が増加

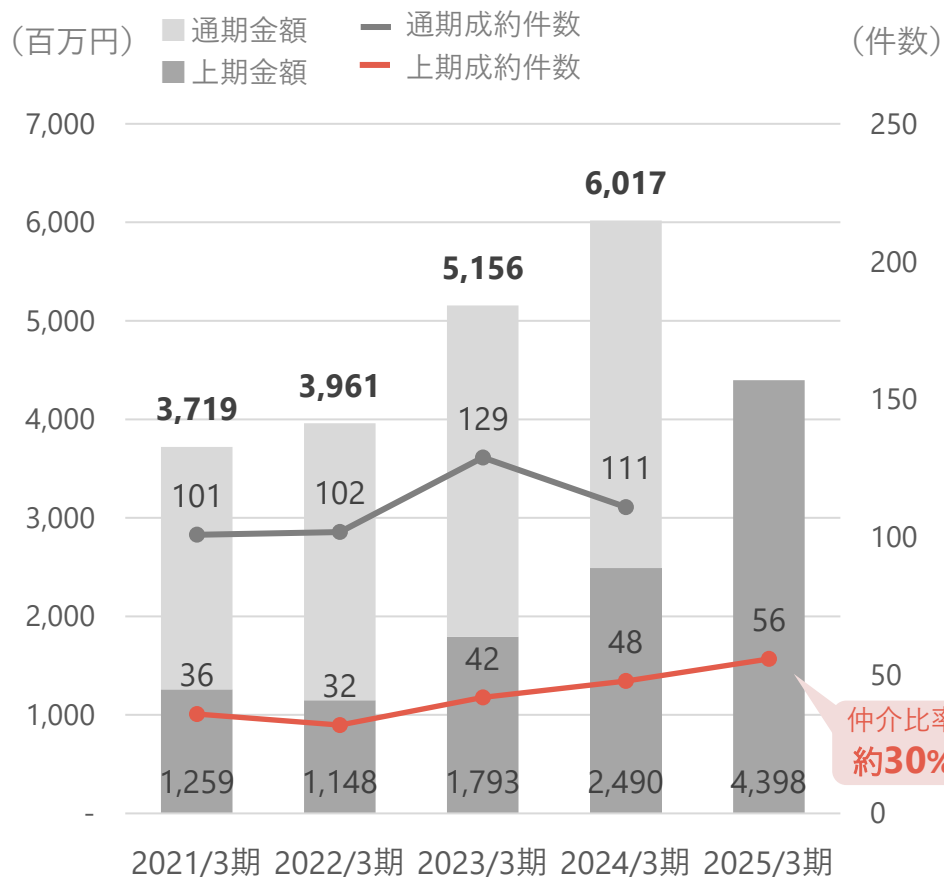


※グラフ中の ( ) は前年同期比

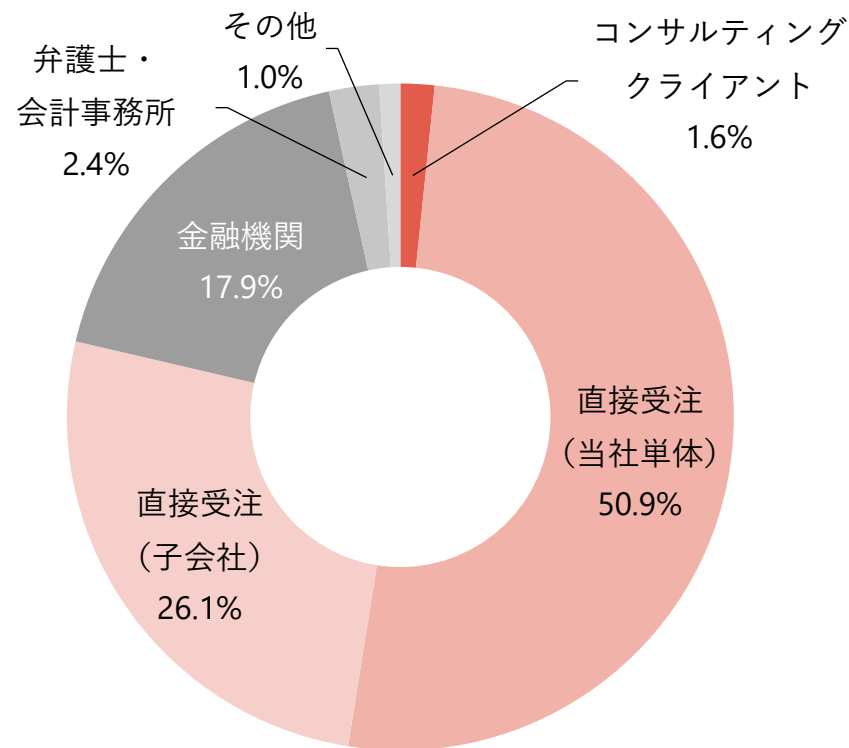
# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザーー事業実績① –

- 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
- 大型案件の成約と大手企業や上場企業顧客増加による平均単価上昇が寄与し、売上総利益は大幅増加
- PEファンドとの連携強化及び買収した子会社2社の貢献により、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 (2025年3月期中間期)



※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  
 ※直接受注 (子会社) はピナクル及びTakenaka Partnersで成約した案件

# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザーー事業実績②ー

- LSEG発行の「M&Aリーダートレーブル：日本企業関連（公表案件）1億米ドル以下」において、ランクバリューベース第3位、案件数ベース第5位
- 当社が主な対象とする中規模市場において、ランクバリューベース・案件数ベースともに上位にランクイン

日本企業関連 公表案件 1億米ドル以下(MM15b1) ランクバリューベース/不動産案件を除く							前年同期比	1%
ファイナンス・アドバイザー	順位 2024	順位 2023	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		
大和証券グループ本社	1	6	739	8.1	5.5	32		
三井住友フィナンシャルグループ	2	3	734	8.1	2.7	45		
山田コンサルティンググループ	3	7	675	7.4	5.9	38		
みずほフィナンシャルグループ	4	4	643	7.1	2.5	54		
ブルータスグループ	5	13	598	6.6	5.6	28		
野村	6	1	531	5.8	-1.5	27		
三菱UFJモルガン・スタンレー	7	17	525	5.8	5.0	15		
デロイト	8	2	494	5.4	-0.1	52		
プライスウォーターハウスクーパース	9	11	244	2.7	1.6	15		
KPMG	10	5	218	2.4	-1.7	21		
バリュアードバイザリー合同会社	11	27	164	1.8	1.3	6		
UBS	12	43	161	1.8	1.6	3		
AGSグループ	13	22	153	1.7	1.1	15		
ROLEUP	14	0	128	1.4	1.4	9		
M&Aキャピタルパートナーズ	15	31	117	1.3	0.9	56		
パークレイズ	16	68*	100	1.1	1.1	2		
ユニヴィスグループ	17	62	93	1.0	1.0	11		
CPAパートナーズ	18	38*	92	1.0	0.8	1		
DBSグループ・ホールディングス	19	34	84	0.9	0.6	1		
シティ	20	68*	75	0.8	0.8	1		
SBIホールディングス	21	29	70	0.8	0.3	3		
赤坂国際会計	22	46	68	0.8	0.6	5		
アーンスト・アンド・ヤング	23	8	67	0.7	-0.6	10		
マクサス・コーポレートアドバイザー	24	32	64	0.7	0.3	18		
ブリッジコンサルティンググループ	25	49	59	0.7	0.6	3		
市場合計			9,103.7	100		1,895		

日本企業関連 公表案件 1億米ドル以下(MM15b1a) 案件数ベース/不動産案件を除く							前年同期比	-21%
ファイナンス・アドバイザー	順位 2024	順位 2023	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)		
M&Aキャピタルパートナーズ	1	2	56	3.0	0.9	117		
みずほフィナンシャルグループ	2	4	54	2.9	1.0	643		
デロイト	3	1	52	2.7	0.2	494		
三井住友フィナンシャルグループ	4	3	45	2.4	0.5	734		
山田コンサルティンググループ	5	7	38	2.0	0.9	675		
大和証券グループ本社	6	8*	32	1.7	0.9	739		
ブルータスグループ	7	12*	28	1.5	0.9	598		
野村	8	10	27	1.4	0.7	531		
KPMG	9	5	21	1.1	-0.5	218		
マクサス・コーポレートアドバイザー	10	12*	18	1.0	0.3	64		
AGSグループ	11*	15*	15	0.8	0.3	153		
プライスウォーターハウスクーパース	11*	6	15	0.8	-0.8	244		
三菱UFJモルガン・スタンレー	11*	20*	15	0.8	0.5	525		
あおぞら銀行	14*	15*	11	0.6	0.0	32		
ユニヴィスグループ	14*	24*	11	0.6	0.4	93		
アーンスト・アンド・ヤング	16	8*	10	0.5	-0.3	67		
ROLEUP	17*	0	9	0.5	0.5	126		
フリーハン・ローキー	17*	12*	9	0.5	-0.2	39		
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	17*	15*	9	0.5	-0.1	20		
G-FAS	20	30*	8	0.4	0.3	9		
ゴールドマン・サックス	21*	39*	6	0.3	0.2	30		
バリュアードバイザリー合同会社	21*	24*	6	0.3	0.1	164		
三菱UFJフィナンシャル・グループ	21*	18	6	0.3	-0.1	54		
Forvis Mazars Advisory	24*	0	5	0.3	0.3	0		
赤坂国際会計	24*	54*	5	0.3	0.2	68		
市場合計			1,895	100		9,103.7		

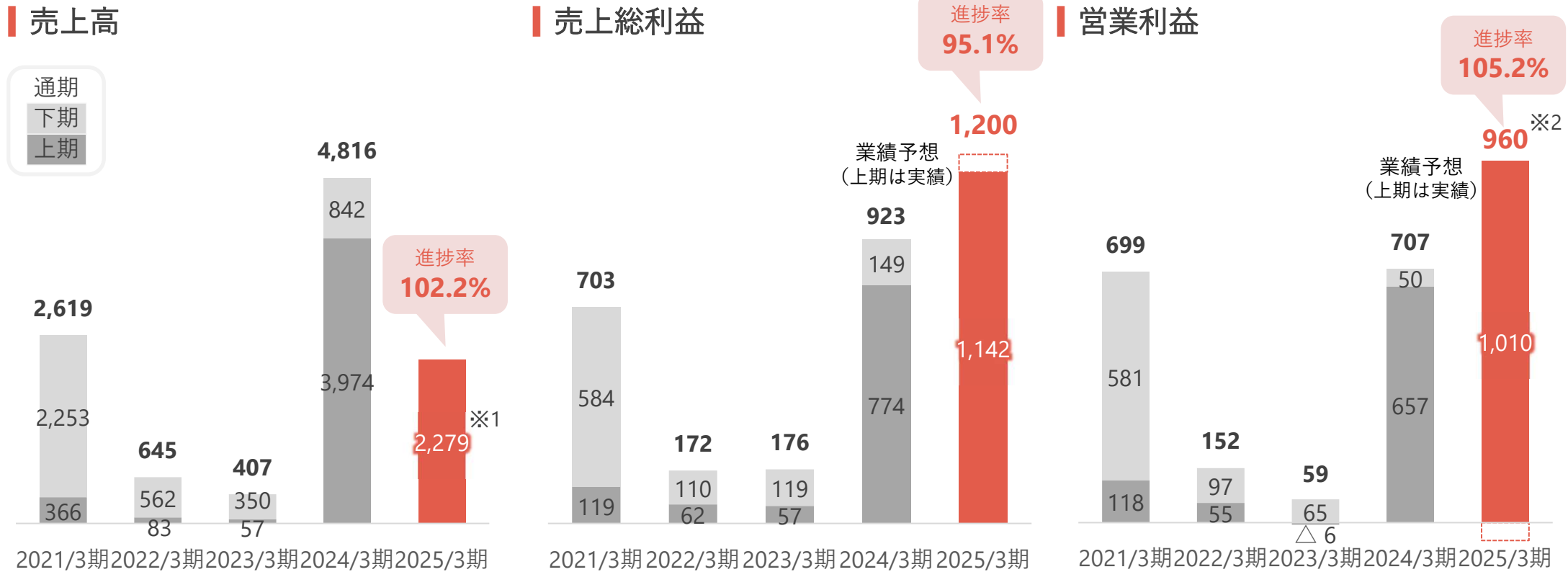
出典：LSEG（ロンドン証券取引所グループ、旧リフィニティブ）「中規模市場 日本M&Aレビュー2024年上半期 -フィナンシャル・アドバイザー」



## 2. 投資事業 – 中間期実績及び通期業績予想 –

- 通期予想で見込んでいた投資先株式の売却がすべて実現し、中間期時点における売上総利益、営業利益は過去最高
- 売上高は前年同期比で減収だが、当期は投資利回り（IRR）の高い株式の売却が含まれるため増益

単位：百万円



※1 業績予想で見込んでいた未上場株式の売却が第1四半期に実現したことにより、通期業績予想（2,230百万円）を上回っている

※2 人件費等の販管費は下期にも計上されることから、営業利益は当初業績予想から変更なし

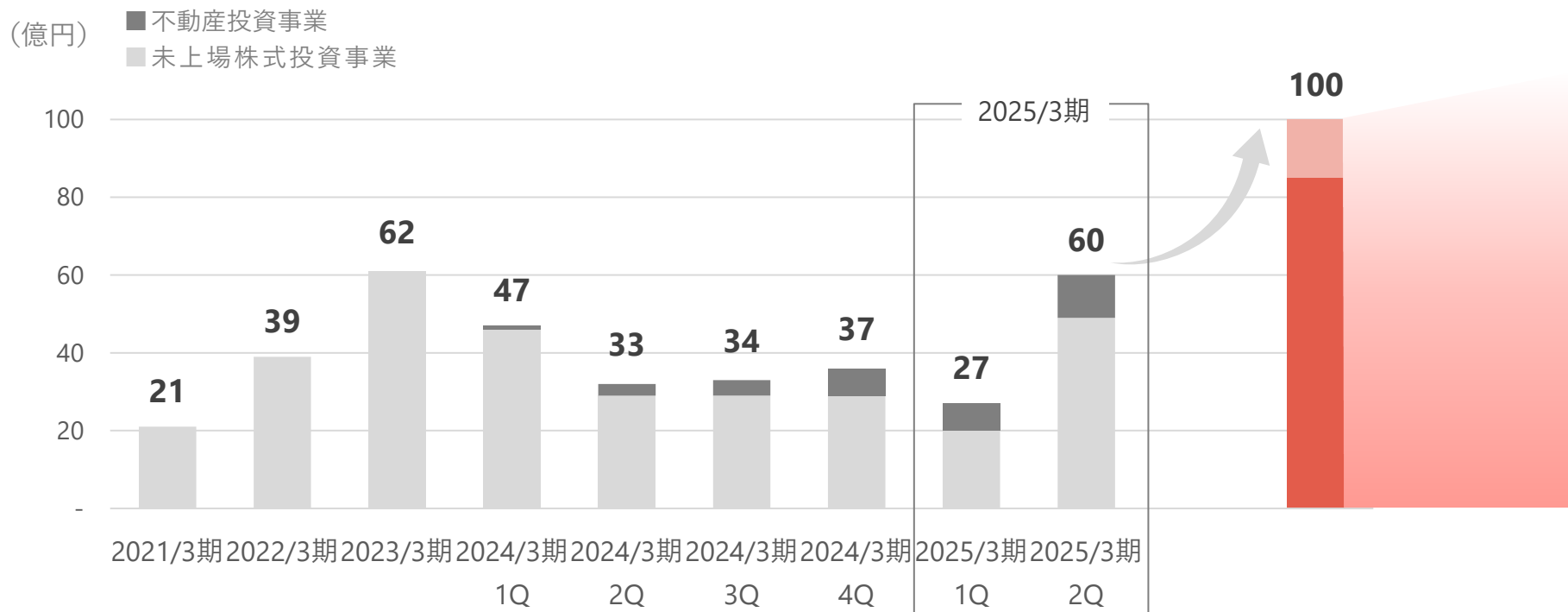
※3 2021/3期～2022/3期までの投資事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

## 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

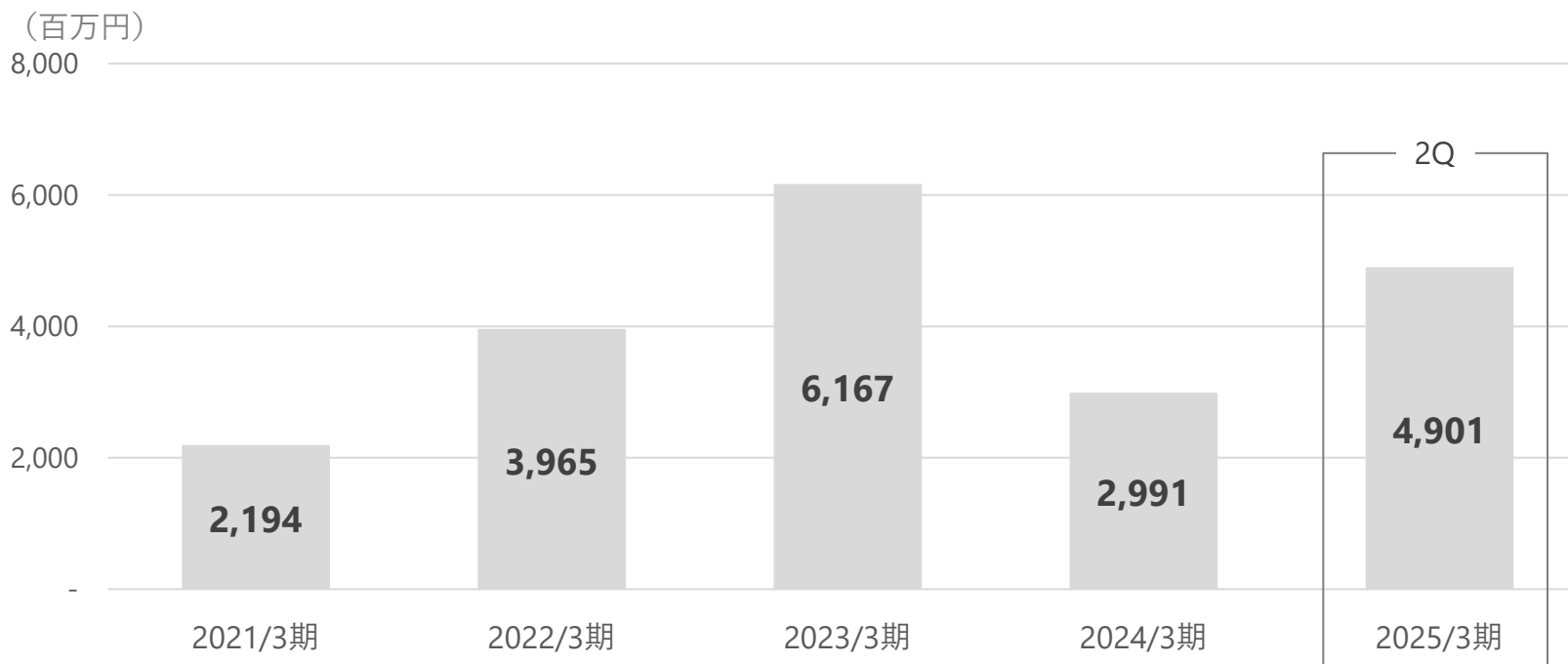
### 投資実績 2024年9月末時点



※投資事業開始（2011年）以降の累積投資実績

※IRR：投資の収益性・効率性を図る指標

### 投資残高



## 2. 投資事業 – 不動産投資事業の意義 –

- 昭和16年の借地・借家法改正により、借地人・借家人の保護が強化。「底地」の個人同士での売買が難化
- 当社が時間をかけて権利関係を調整することで、新たな付加価値を生み、周辺住民や町全体の再生に貢献

### 底地の歴史

大正10年 (1921年)  
借地・借家法制定

昭和16年 (1941年)  
借地・借家法改正

平成4年 (1992年)  
定期借地権の創設  
借地借家法 (新法)

令和へ

#### 時代背景

- 関東大震災
- 第一次世界大戦など

#### 正当事由制度の追加

賃借人の立ち退きには、  
家賃滞納や朽廃等の正当事由が必要

- 出征兵士の家族の暮らしを守るため、借地契約の更新を拒絶することを殆ど不可能とした改正
- 地代と家賃の一方的な値上げを規制

- 土地は“所有から利用”の時代へ

借地人・借家人の保護の強化  
貸したら戻ってこない「底地」の誕生  
(戦時中の立法が、戦後も改正されず)

## 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、上半期で3件（24区画）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9月末時点



#### 投資対象



**住宅用底地**  
共有不動産  
入居者付きの物件など

#### チャンネル



直接（当社顧客）  
提携会計事務所

**金融機関** ↑ 相談多数  
**不動産関連** ↑ 相談多数

#### 当社優位性

**連携**

当社グループ内や  
提携会計事務所、  
金融機関と連携が可能

**豊富な  
管理実績**

底地の管理実績が  
豊富

**安心感**

プライム市場  
上場企業が購入

## 持続的成長に向けた取組み

---

1. 持続的成長に向けた取組み
2. 人材戦略基本方針
3. 社内連携

# 1. 持続的成長に向けた取組み

- 個と組織の持続的成長に向けて「人材戦略基本方針」「社内連携」「新規・成長分野」に注力

人材戦略基本方針	チャレンジし続けられる職場	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
	安心して働ける職場	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
社内連携	事業間連携	他事業との連携により、自身の専門分野に関わらず顧客のあらゆる経営課題に対応し、付加価値を高める
	拠点間連携	東京本社の高付加価値役務を複数拠点で協働し、全社の役務品質を均質化する
新規・成長分野	海外コンサルティング	自社拠点の強みを生かし、海外ビジネスを拡大する
	投資事業	未上場株式投資事業と不動産投資事業を拡大する
	DXコンサルティング	DX推進事業室を中心に、社内ナレッジを集約・発展させる

## 2. 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

### チャレンジし続けられる職場（働きがい）

#### 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、多岐にわたる外部講師研修を実施

#### 2 専門コンサル職の採用・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

#### 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

### 安心して働ける職場

#### 1 生産性向上と労働時間の削減

- ◆ 生産性向上のための施策実施と効果検証
- ◆ 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

#### 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・フレキシブル勤務など多様な働き方
- ◆ 最低週1日の出勤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

#### 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

長期的なキャリア形成

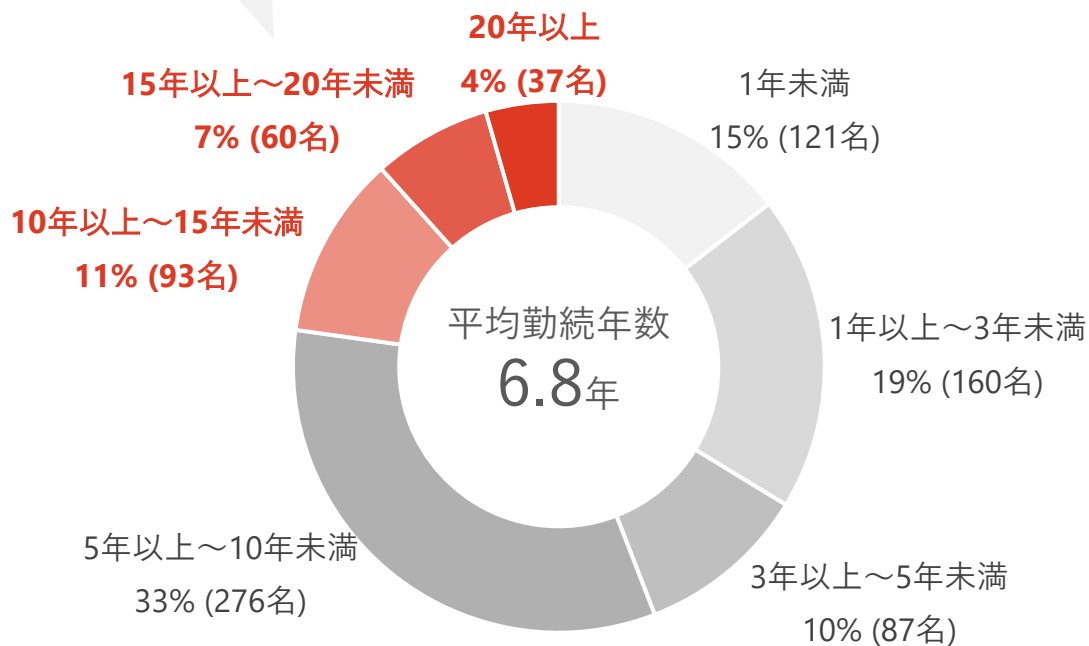
## 2. 人材戦略基本方針 – 平均勤続年数の推移 –

- 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

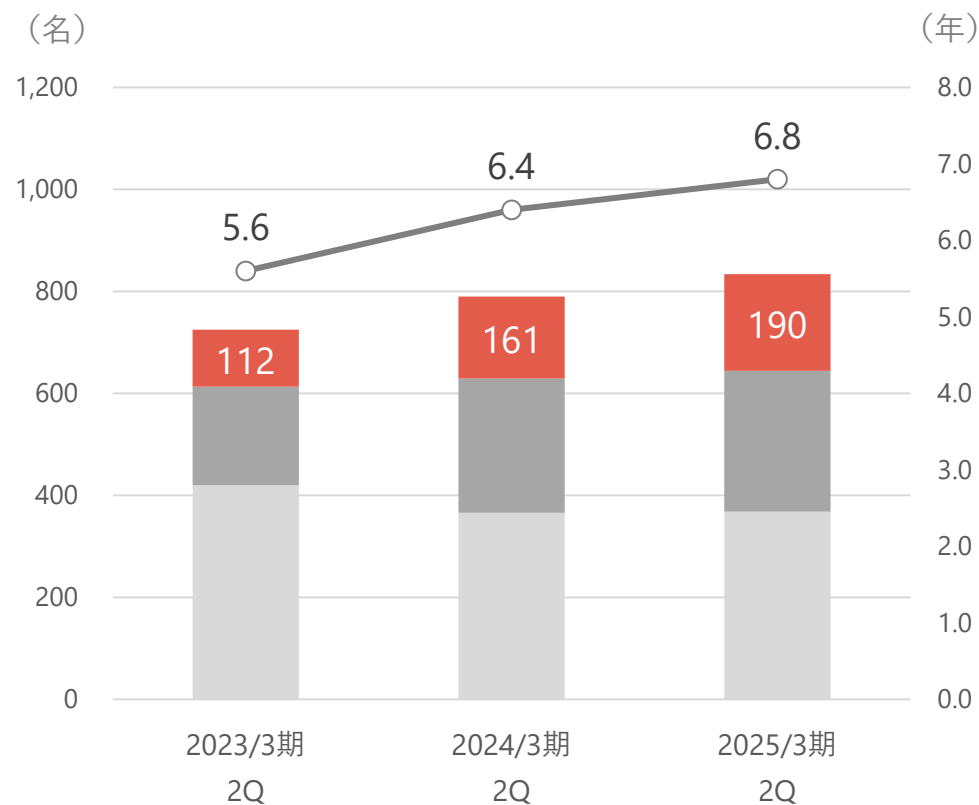
勤続年数10年以上

23% (190名)



### 平均勤続年数及び勤続年数別社員数の推移

■ 5年未満 ■ 5年以上10年未満 ■ 10年以上  
○— 平均勤続年数

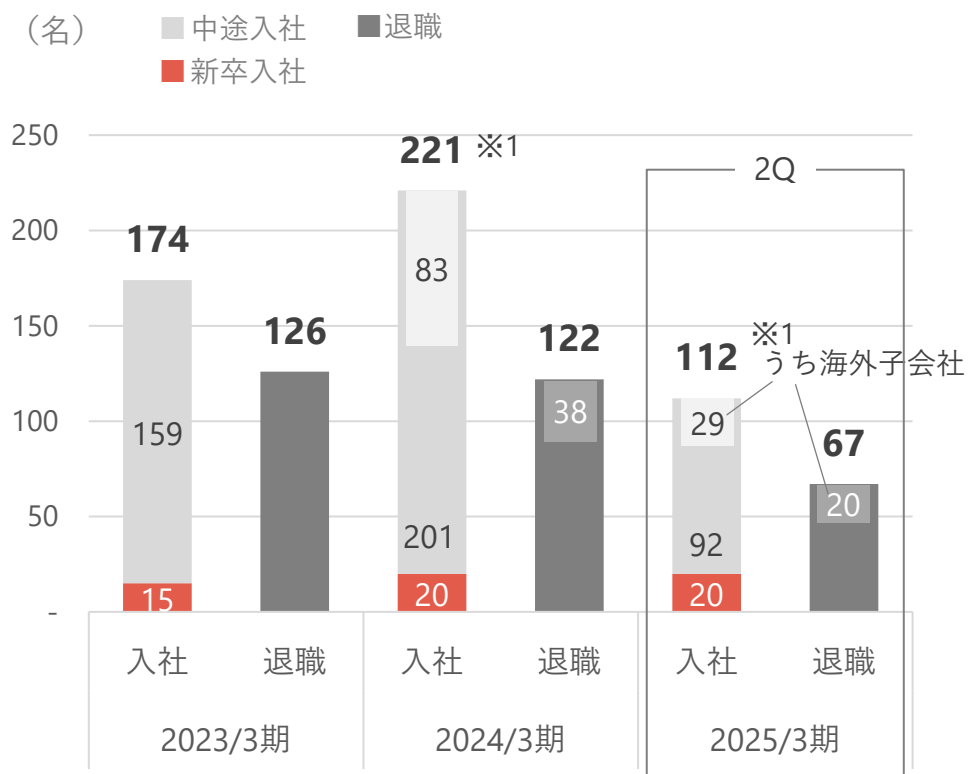


※ 2024年9月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

## 2. 人材戦略基本方針 – 入退社数、人員構成の推移 –

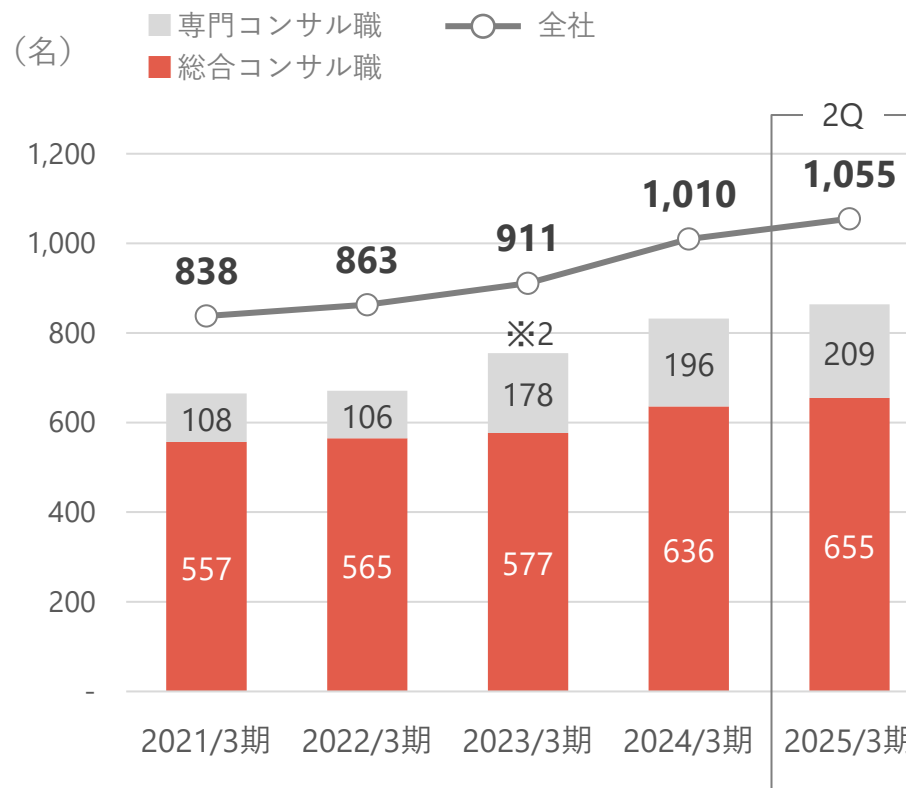
● 2024年4月に新卒社員20名が入社。中途採用の92名を合わせ、前期末より純増は45名

### 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を含む  
 2024/3期：39名（うち海外子会社26名）  
 2025/3期：6名（うち海外子会社6名）

### 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. 人材戦略基本方針 – チャレンジし続けられる職場 –

- 自身の得意領域や志向によって、幅広く活躍できる体制を構築

### 専門コンサル職

- ✓ コンサルティング業務のうち、データ分析やリサーチ業務を中心に行う
- ✓ 女性が多く、ライフステージに応じて、時短勤務・フレキシブル勤務・在宅勤務等を柔軟に活用
- ✓ 2022年11月に新たなリーダー像として「専門マネージャー」を新設。専門コンサル職209名に対し、専門マネージャー20名を輩出(2024年9月末時点)

#### データ&リサーチ部

#### 専門マネージャー



事例①

- データ分析のスペシャリスト
- 16時までの時短勤務で子育てをしながらマネージャーに
- 週4日は在宅勤務で資料作成に集中

#### 経営コンサルティング事業本部

#### 専門マネージャー



事例②

- 事業会社出身、未経験で入社
- 案件メンバーとして、資料作成だけでなく客先にも訪問
- 出社が基本、時には地方出張も

### シニア社員

- ✓ 事業会社や金融機関における長年の業務経験と、そこで得た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メンバー
- ✓ 案件を通じて若手の育成・メンタルヘルスケアも担う

#### 経営コンサルティング事業本部

#### 専任部長



事例①

- 元大手メーカー執行役員
- 深い業界知見と技術知見を活かし、コンサルメンバーとともに第一線で活躍

#### 管理本部

#### 法務コンプライアンス室長



事例②

- 金融機関出身
- 過去の知見を活かして、当社のガバナンス・リスク管理・コンプラ体制の構築・向上に寄与

## 2. 人材戦略基本方針 – チャレンジし続けられる職場「外部講師研修」 –

- 社員の学びを組織として支援する目的で、外部講師による幅広い分野の研修を実施

(2024年11月現在、予定を含む)

### 2025年3月期開催 外部講師研修

21時間

□ ビジネスの変化と若手への期待 ～仕事の本質に変化が必要か？～	東京大学名誉教授 養老孟司氏
□ 生成AI活用勉強会	AIコンサルタント 長谷川大貴氏
□ 人生100年時代のキャリアデザイン ～一生プロとして成長、活躍し続ける～	明治大学大学院 グローバル・ビジネス研究科教授 野田稔氏
□ 総選挙後のインドと日系企業のビジネス機会	国際基督教大学教養学部 上級准教授 近藤正規氏
□ 私の経営術	元(株)サイゼリヤ 代表取締役社長 堀埜一成氏
□ 世界経済情勢と日本	元日銀審議委員、慶應義塾大学 教授 白井さゆり氏
□ 中国不動産バブル崩壊の影響と日本企業への影響	東京財団政策研究所 主席研究員 柯隆氏
□ モビリティの大変革から見た産業の新潮流	INCJ会長/CEO (元・日産自動車COO) 志賀俊之氏
□ 「何回説明しても伝わらない」はなぜ起こるのか？認知科学が教える コミュニケーションの本質と解決策	慶應義塾大学 教授 今井むつみ氏
□ コンサルタントにとってのこれから10年の挑戦課題	(株)コーポレート ディレクション 代表取締役 主宰 石井光太郎氏
□ ユニクロはどうやって世界的アパレル企業となったのか	日本経済新聞社 編集委員 杉本貴司氏
□ 最近の内外情勢	元財務官 当社社外取締役 山崎達雄氏
□ 環境経営	元日銀審議委員、慶應義塾大学 教授 白井さゆり氏
□ 中国農村の現在	東京大学 教授 田原史起氏

## 2. 人材戦略基本方針 – チャレンジし続けられる職場「山田ゼミ」 –

- 専門的な学びを支援するため、管理職以上の一部社員を対象に少人数制の「山田ゼミ」を実施

(2024年11月現在、予定を含む)

2025年3月期開催 山田ゼミ

88.5時間

「久保・橋本塾」実務専門家と学ぶ不動産再開発、有効活用

(株)フレームワークス 代表取締役 久保憲一氏  
(株)都市企画 代表取締役 橋本博行氏

「宮永塾」企業価値向上に資する上場会社のガバナンス

元(株)ファルコン・コンサルティング CEO、(株)ユニバーサルエンターテインメント  
社外取締役、中央大学ビジネススクール 特任教授 宮永雅好氏

「秋葉塾」経営戦略としてのロジスティックス

(株)フレームワークス 会長、モノプラス(株) 代表取締役社長 CEO 秋葉淳一氏

「慶応MCC（上期）」意思決定マネジメント

法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科 教授、  
イオンディライト(株) 社外取締役 高田朝子氏

「慶応MCC（下期）」マーケティング

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 教授、慶應義塾大学ビジネス・スクール  
教授 余田拓郎氏

「池田塾」マーケティング

元アサヒグループホールディングス(株) 専務、オリオンビール(株) 社外取締役、  
池田マーケティング事務所代表 池田史郎氏

「石井塾」コンサルティングとは何か

(株)コーポレート ディレクション 代表取締役 主宰 石井光太郎氏

## 2. 人材戦略基本方針 – 安心して働ける職場「組織行動心理調査」 –

- 2021年より、業務における達成感や成長、個人の生活等の各項目を集計分析し、組織満足度を測定
- フレキシブル勤務、在宅勤務、給与引き上げ等の施策により、満足度は大幅に改善
- 一方で、部門・支店や職種により満足度に差があるため、個別要因の把握と改善が今後の課題

項目	設問	2024年8月		前回差異	
		管理職	非管理職	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	80	72.8	+1.1	+0.0
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	87.3	76.7	+0.5	+0.5
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	78.4	74	+3.9	+2.7
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	75.9	67.5	+3.3	+4.9
仕事	現在の仕事内容に満足している	78.6	75.4	+4.1	+2.7
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	79.1	77.4	+4.0	+1.5
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	81.6	78.3	+2.1	+1.4
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	78.7	74.6	+3.4	+1.2
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	80.6	77.9	+3.5	-0.4
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	78.5	76.5	+4.9	+3.1
給与	現在の自身の給与には満足している	77.1	68.8	+5.9	+5.9
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	73.3	74.5	+5.1	+1.7

◀ フレキシブル勤務の全社導入  
残業時間の削減

◀ 2024/6月 平均9%の昇給

## 2. 人材戦略基本方針 – 安心して働ける職場「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（対象者117名、前期比△62名）

### 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117名

管理職

48名

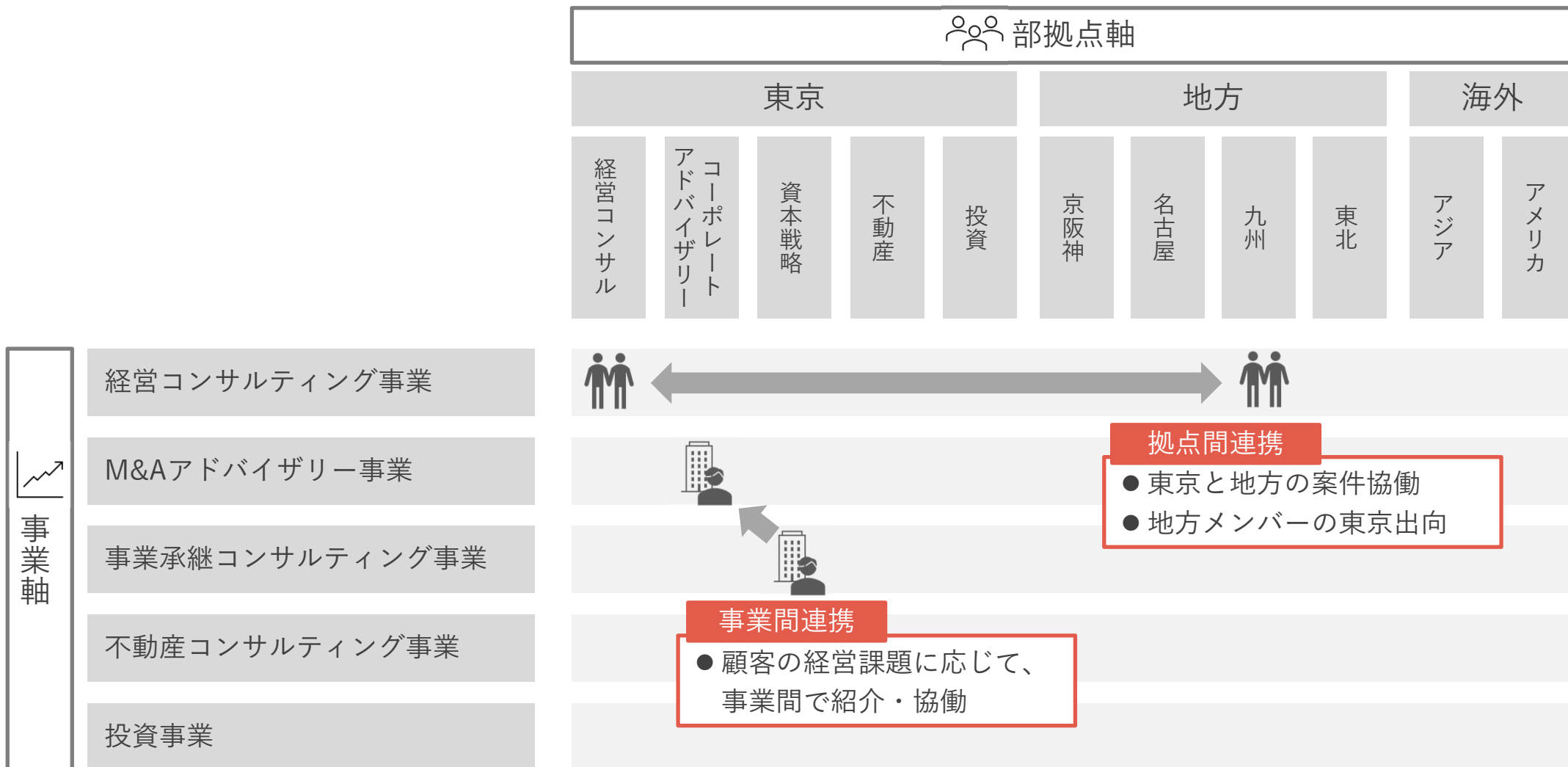
非管理職

69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

### 3. 社内連携

- 東京と地方の拠点間連携により、全国の役務品質を均質化。加えて地方メンバーの成長機会を提供
- 顧客が抱える幅広い経営課題に対応するため、部門を超えた事業間連携を推進



### 3. 社内連携

- 事業間連携により、コンサルティング役務の一環としての高度なM&Aアドバイザリーを実現
- 社内連携をより推進するため、連携状況の共有と表彰を実施

#### 事業間連携の事例



- ✓ 海外展開を目指しパートナー探索
- ✓ 国内における新規事業開発支援
- ✓ 人事制度構築・運用支援
- ✓ 役員向け研修支援
- ✓ 非経営親族保有株式の将来分散防止のため、株式集約を支援
- ✓ 株式売却資金の投資運用支援
- ✓ 親族に2代目後継者が不在
- ✓ 税務上の課題を解決し、従業員への事業承継を支援
- ✓ 親族・従業員にも3代目後継者が不在
- ✓ 20年かけて培った信頼関係のもと、最適なパートナーとのM&Aを支援
- ✓ PEファンドのイグジットにおける売手FA支援
- ✓ 売却に向け、業界知見を活かした中期事業計画策定を支援

#### 社内連携推進の取組み

コワーク賞 他部門と案件協働し、付加価値を発揮したチームを表彰

2024年度 コワーク賞 金額部門

1	事業承継チーム	賞金10万円
2	FASチーム	賞金5万円
3	M&Aチーム	賞金3万円

順位	ユニット名	第二階層事業本部	部門名	コワーク額 (百万円)
1	資本戦略事業本部	事業承継事業部		650
2	経営コンサルティング事業本部	FAS事業部		483
3	コーポレートアドバイザリー事業本部	M&A事業部		407
4	海外事業本部	クロスボーダーM&A事業部		294
5	コーポレートアドバイザリー事業本部	M&A事業部		275
6	経営コンサルティング事業本部	事業再生コンサルティング事業部		201
7	経営コンサルティング事業本部	総合コンサルティング事業部		191
8	経営コンサルティング事業本部	総合コンサルティング事業部		188
9	経営コンサルティング事業本部	総合コンサルティング事業部		151
10	京阪神事業本部	松下部門		141

コワーク割合  
**35%**

クロスセル賞 他部門に案件を紹介し、営業に貢献した個人を表彰

2024年度 クロスセル賞 金額部門

1		賞金5万円
2		賞金3万円
3		賞金1万円

順位	社内紹介元従業員名	社内紹介元第二階層	社内紹介元部門名	売上金額 (百万円)
1	資本戦略事業本部	事業承継事業部		175
2	海外事業本部	日本		165
3	経営コンサルティング事業本部	事業再生コンサルティング事業部		124
4	京阪神事業本部	大阪支店		111
5	資本戦略事業本部	事業承継事業部		88
6	経営企画室	経営企画室		79
7	経営コンサルティング事業本部	総合コンサルティング事業部		50
8	経営コンサルティング事業本部	総合コンサルティング事業部		50
9	名古屋支店/浜松事業所	浜松事業所		50
10	資本戦略事業本部	事業承継事業部		45

# 参考資料

---



# 1. 当社概要

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	<a href="https://www.yamada-cg.co.jp/">https://www.yamada-cg.co.jp/</a>	グループ 総人員数	1,120名（臨時従業員含む。2024年10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

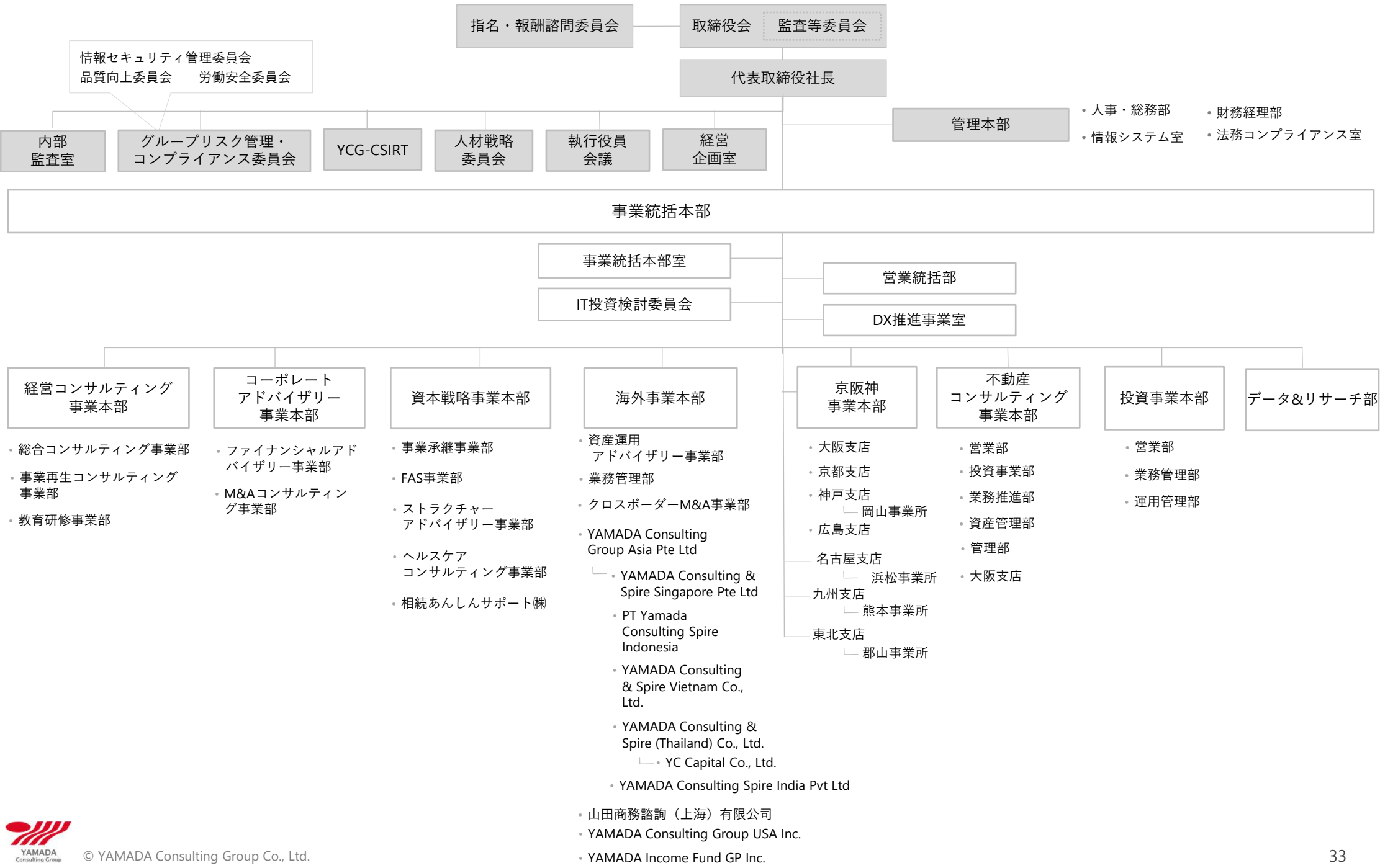
プライム市場に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 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

# 1. 当社概要 – 組織体制 (2024年11月1日時点) –

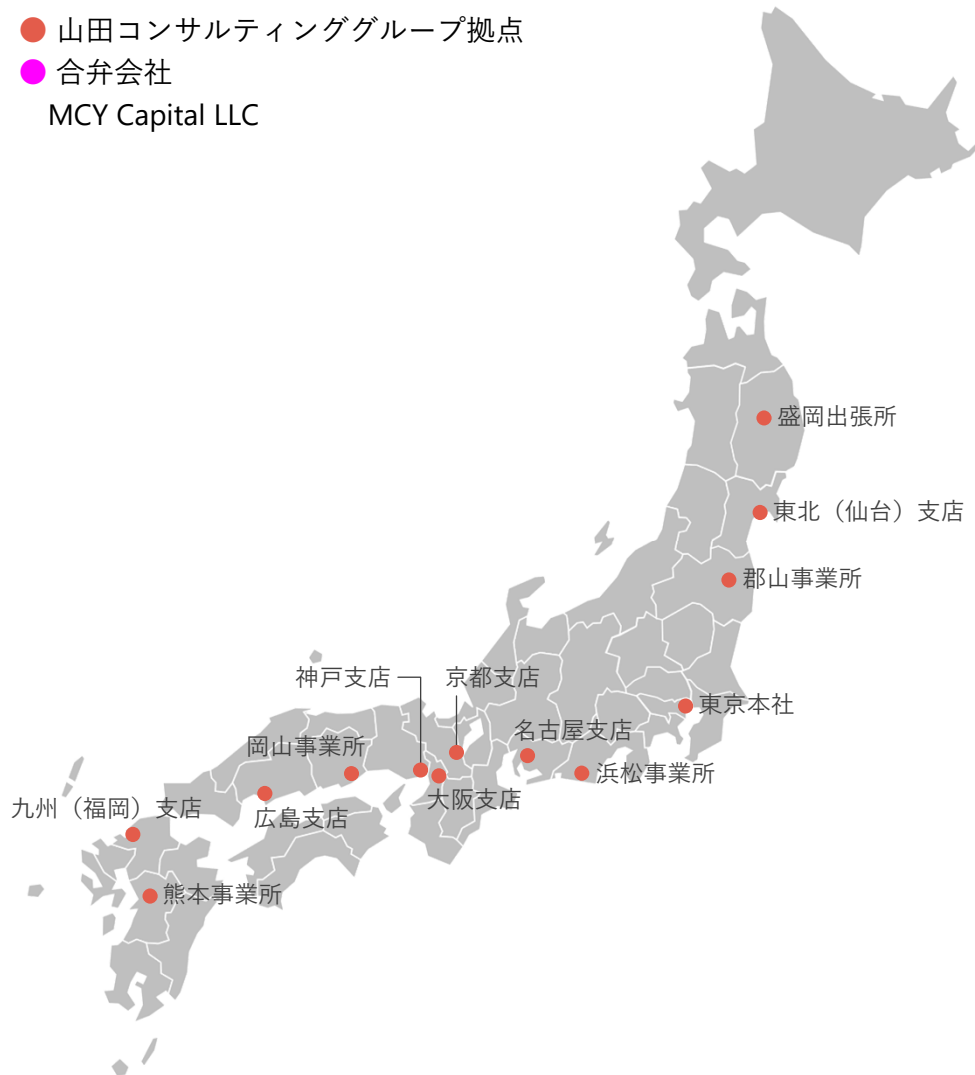


# 1. 当社概要 – 国内外の拠点展開 –

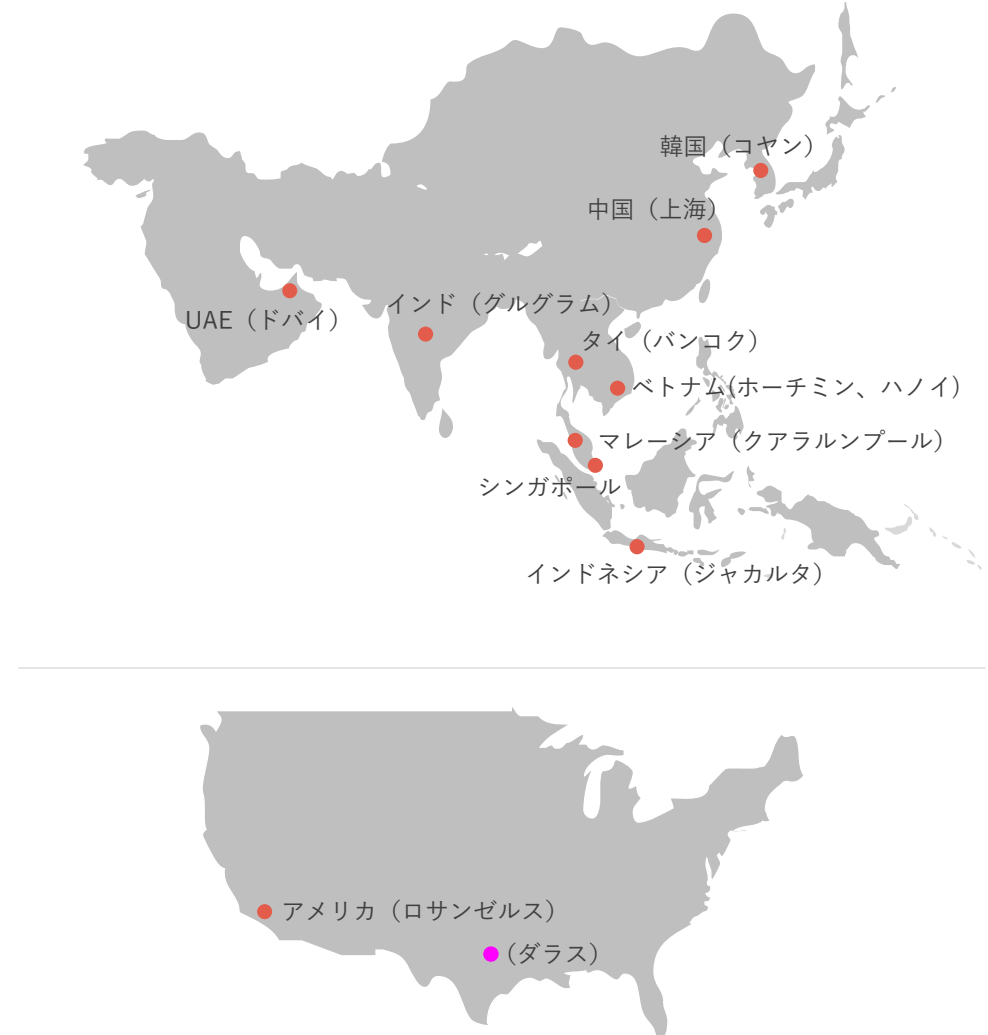
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

## 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



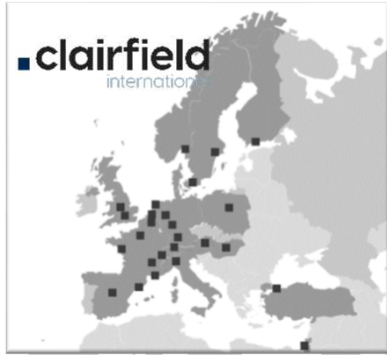
## 海外



# 1. 当社概要 – 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 (■)

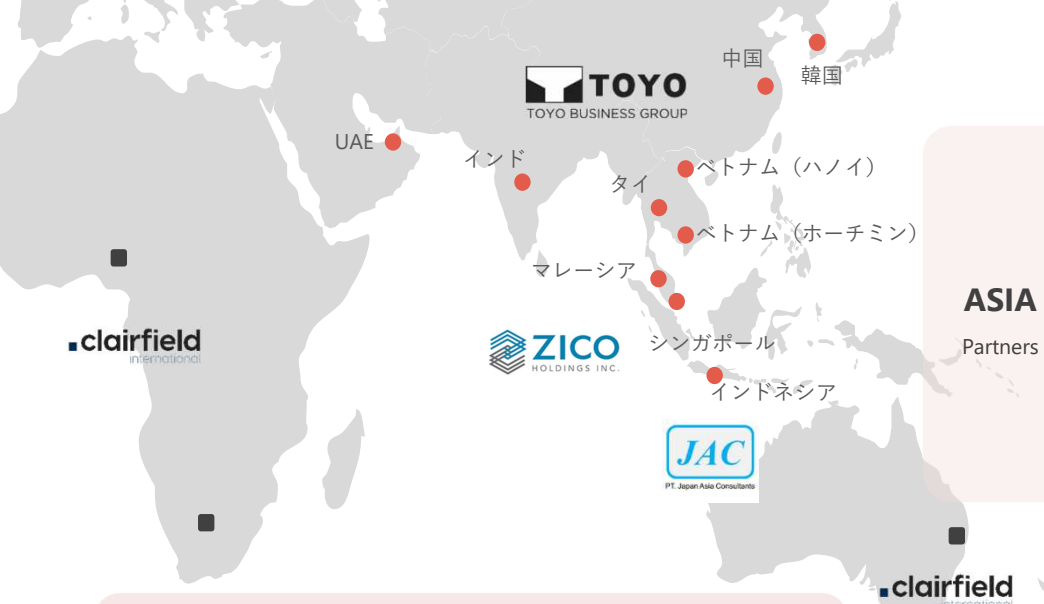


## China Partners

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。

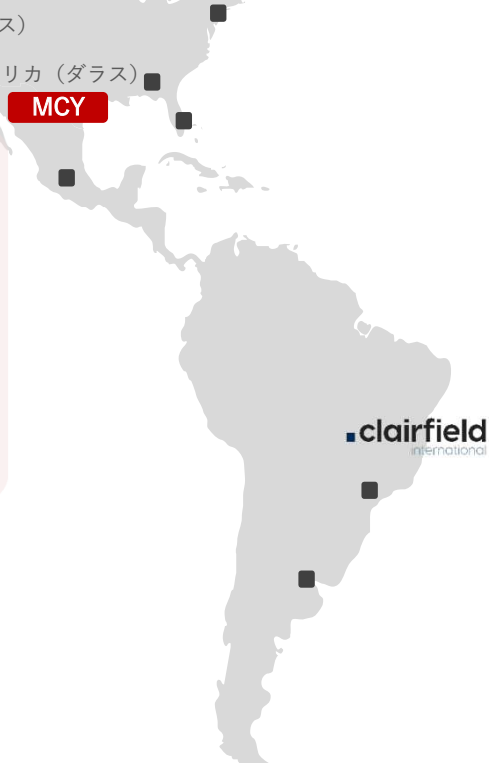
## EUROPE AMERICAS Partners

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。



## 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）。



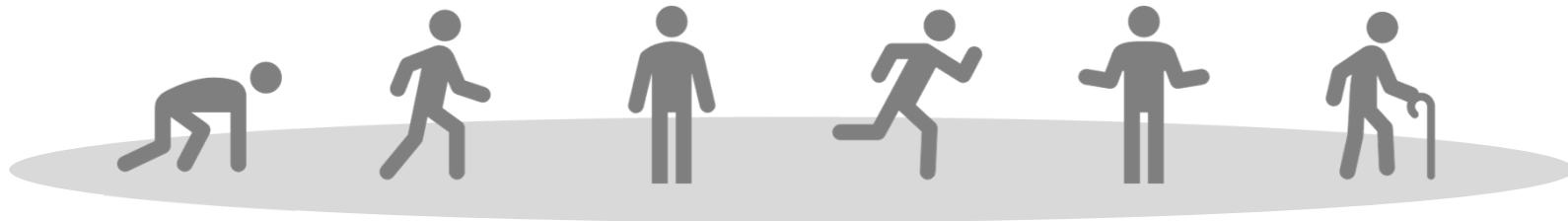
2019年度より世界100カ国以上をカバーする、独立系かつトランザクションに強い弁護士ネットワークに加盟。各国における法務DD、トランザクション対応が可能。

## 2. 中期経営計画 – 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&amp;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 – 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

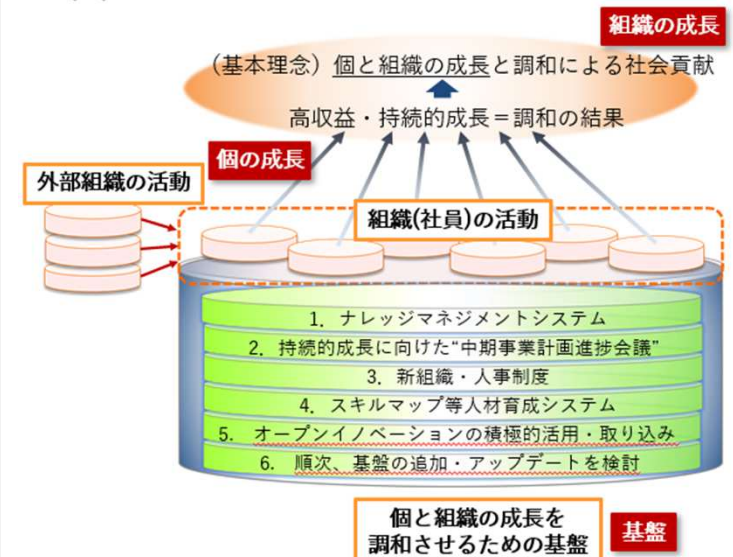


### 新規・成長分野への注力

- 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

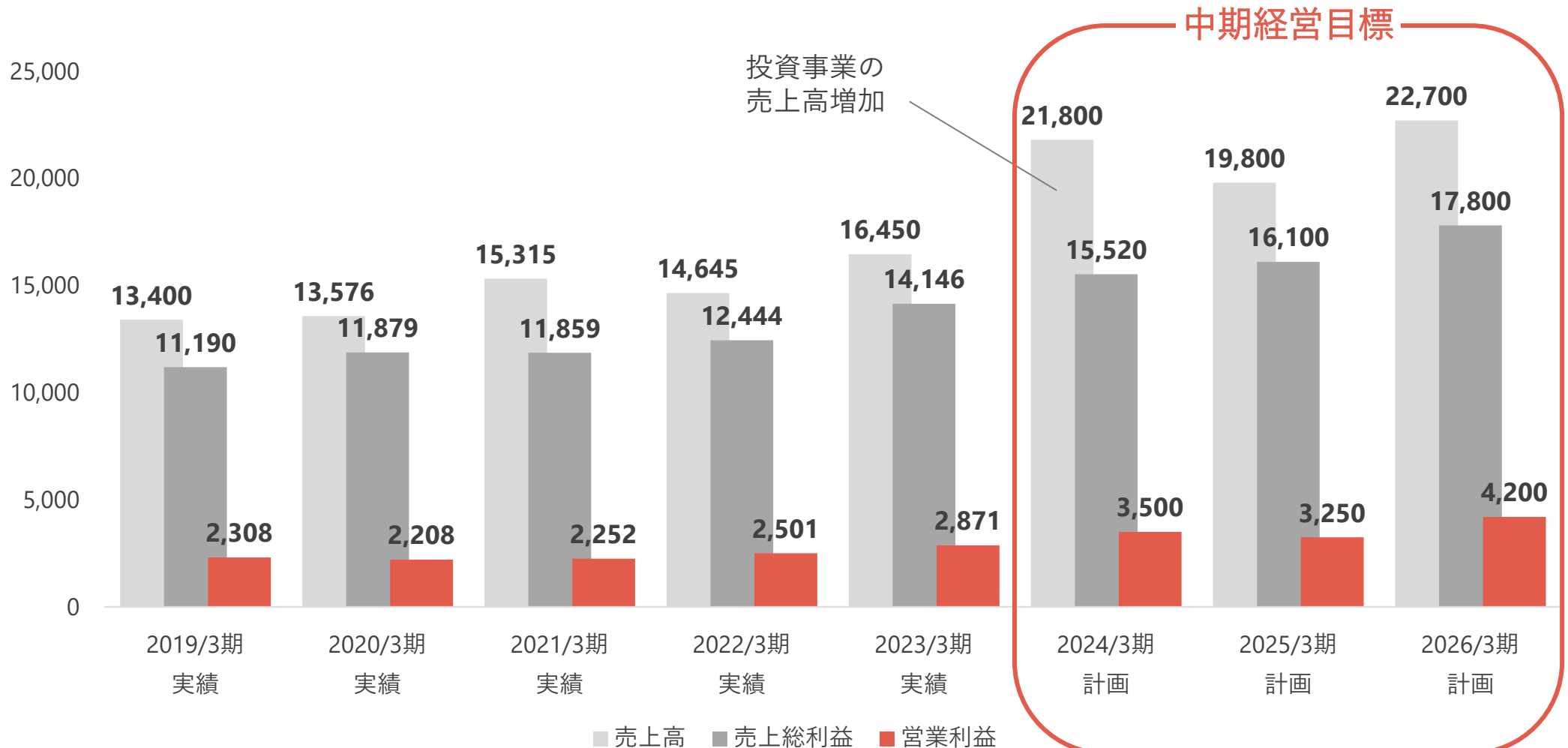


## 2. 中期経営計画 - 中期経営目標 -

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)

投資事業の  
売上高増加

21,800

15,520

3,500

2024/3期  
計画

19,800

16,100

3,250

2025/3期  
計画

22,700

17,800

4,200

2026/3期  
計画



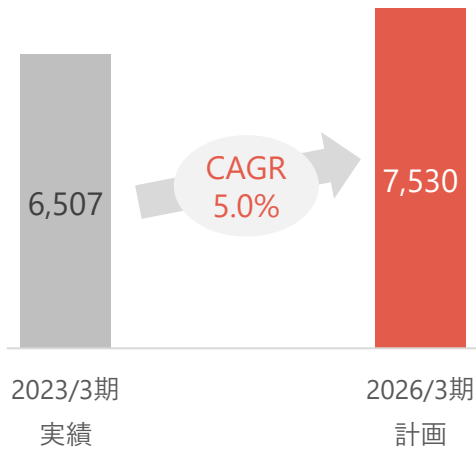
## 2. 中期経営計画 – 主要事業の売上総利益計画及び基本方針 –

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）

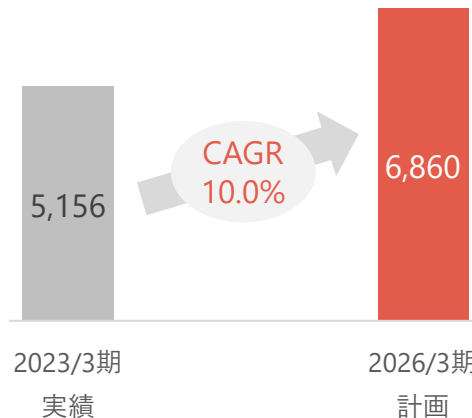
## 量的拡充から質的拡充への転換



- 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&amp;Aアドバイザリー事業

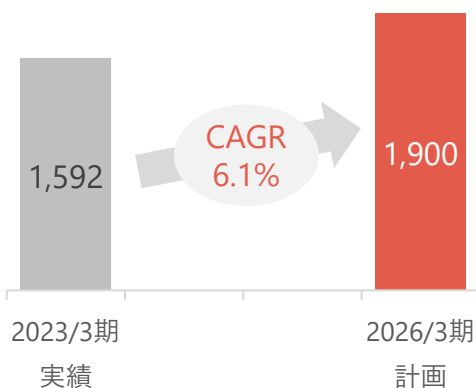
## 潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 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

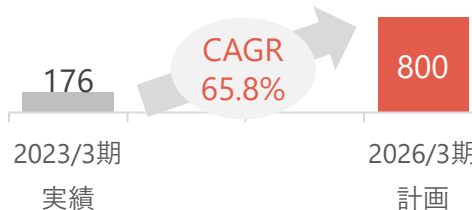
## 更なる専門性向上による差別化



- 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



## 2. 中期経営計画 – 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

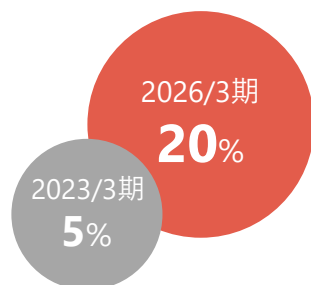
経営戦略・業務のDX化

- 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

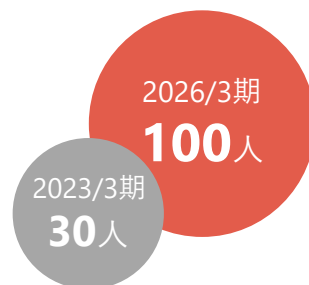
当社提供ツールのDX化

- 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

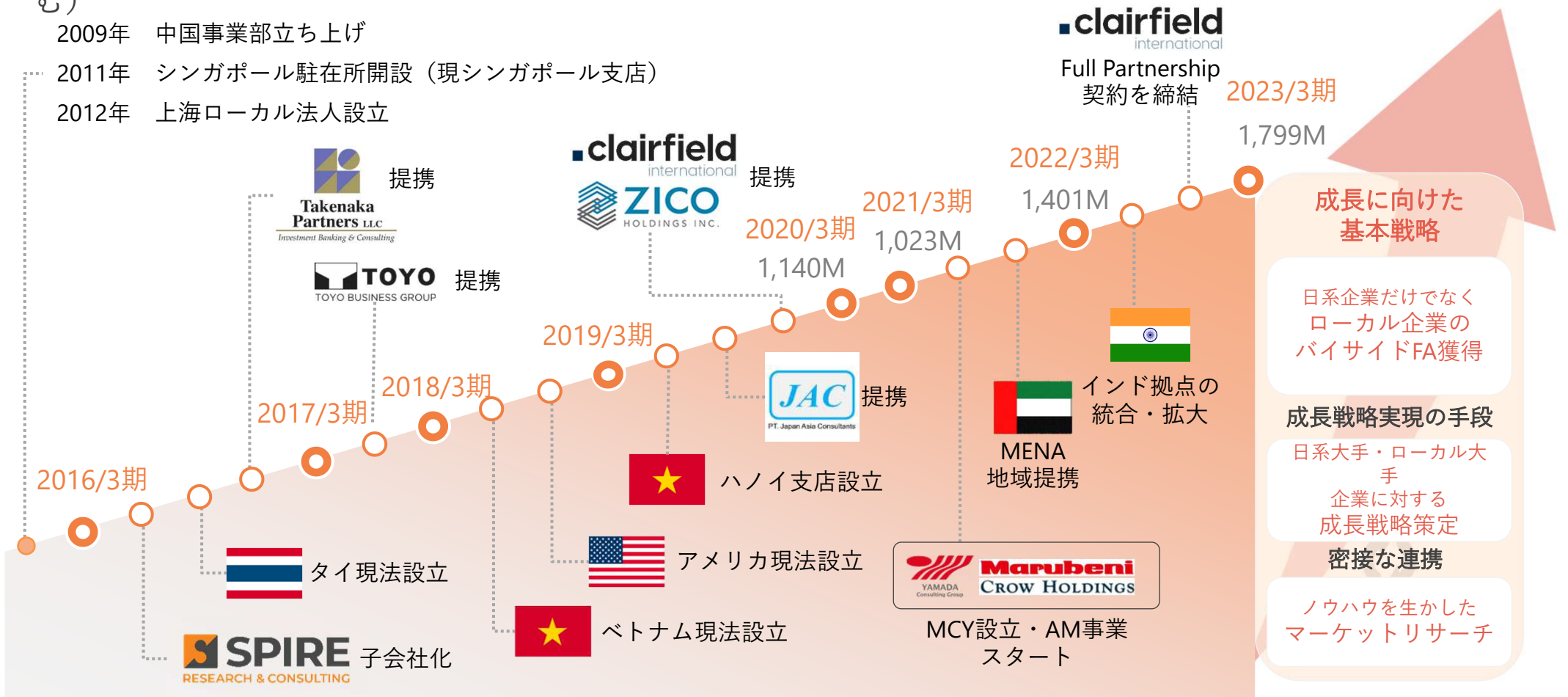


※ 経営コンサルティング事業売上におけるDX関連売上の割合

## 2. 中期経営計画 – 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）

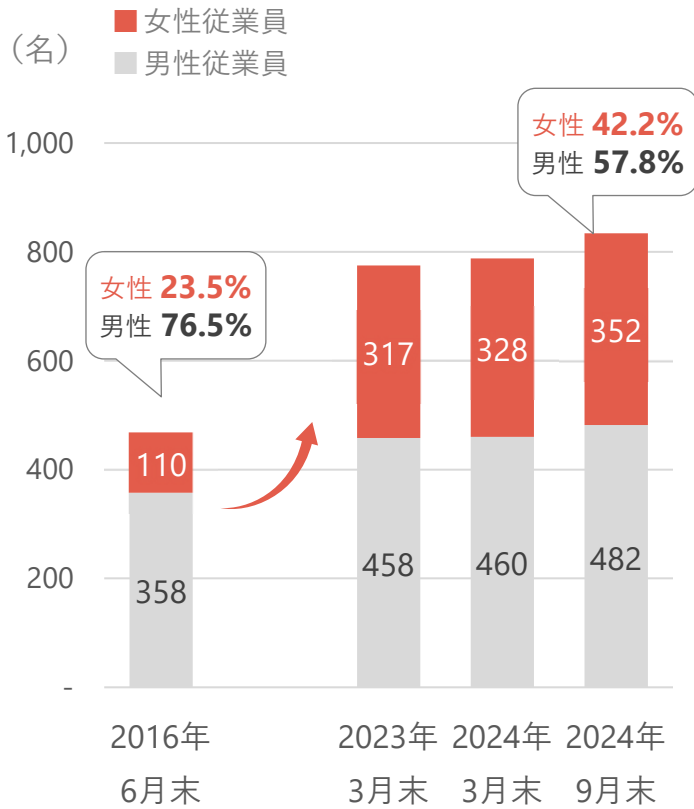


※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計している

### 3. 人材データブック



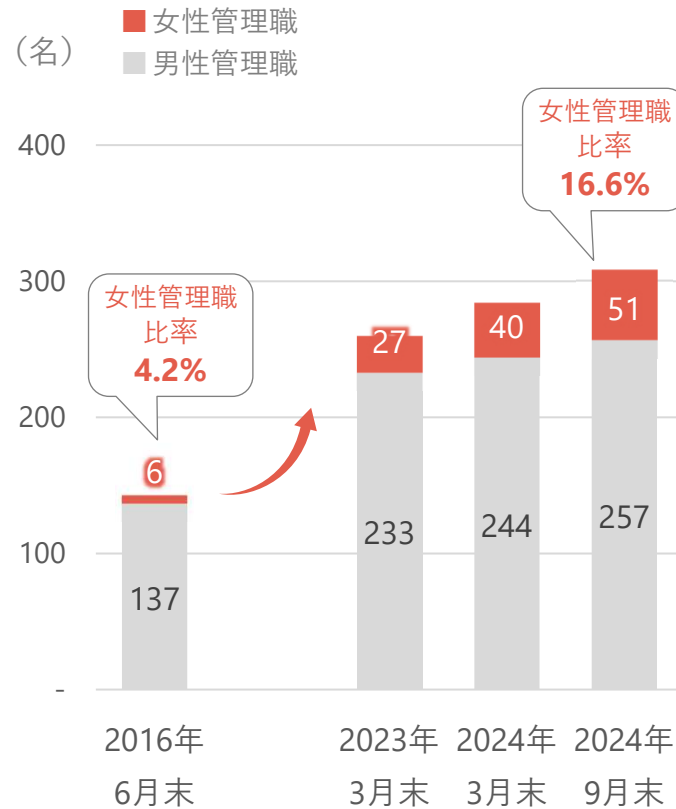
男女別従業員数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



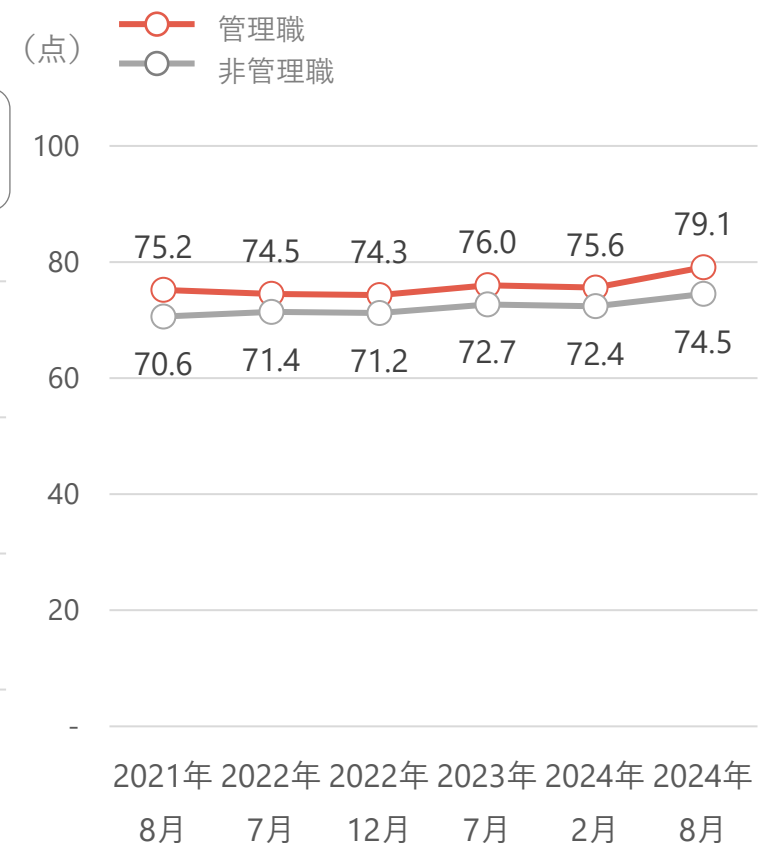
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



組織満足度



2021年 8月 2022年 7月 2022年 12月 2023年 7月 2024年 2月 2024年 8月

## 4. 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

日刊工業新聞

2023年1月より隔週連載

「中堅・中小  
鉄鋼・非鉄経営の最前線」

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



寄稿

保険診療 9月号

2024年9月号に掲載

「2040年に向けた医療の経営環境  
分析と戦略の方向性」

2040年問題に対応するために  
各医療機関がどのような  
対策をとるのかについて解説



広告

日本経済新聞

2023年6月より毎月掲載

「山田コンサルティンググループ  
海外ビジネスセミナー」

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

## 4. 広報活動の状況 – セミナー開催 –

海外・不動産・経営戦略をテーマにした**WEBセミナー**を中心に、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


### 2025年3月期 上期の開催状況


計10回開催

セミナー内容		
4月	不動産	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
5月	海外	新時代のタイ企業再編への道筋
5月	海外	市場変化に対応するための中国現地法人「再編」の実務
5月	海外	撤退をスムーズに導く中国現地法人「売却」のM&A実務
6月	海外	中国ローカルスーパーにおける日本食材のビジネスチャンス
7月	不動産	不動産投資 見落とししがちな重要ポイント
8～ 9月	経営 戦略	戦略的資本コスト経営の実現に向けて（全3回）
9月	海外	変わりゆくベトナムのエネルギー市場と企業戦略

### 2025年3月期 下期の開催・開催予定状況

セミナー内容		
10月	不動産	「底地」の潜在的な課題を解決する対応策
10月	海外	急拡大を見せる中国シルバー向け食品市場の課題とチャンス
11月	経営 戦略	成長を加速させる！ 近年の税制改正を踏まえたスタートアップ戦略
11～ 12月	経営 戦略	中堅企業経営の最前線（全4回）

【2024年10月開催】Webセミナー   
**「底地」の潜在的な課題を解決する対応策**  
 底地対策による地主へのアプローチ  
 対象 金融機関・会計事務所・不動産仲介会社の首  
 開催期間 2024年10月23日（水）  
 会場 オンライン開催

【2024年10月開催】Webセミナー   
**急拡大を見せる中国シルバー向け食品市場の課題とチャンス**  
 対象 中国に拠点を持つ企業担当者、経営者及び現  
 開催期間 2024年10月24日（木）16:00  
 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



## 4. 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」 –

海外拠点の現地社員による現地の最新情報・調査結果等、ビジネスのヒントを定期的に発信  
 そのほかM&A、事業承継、不動産等のレポートも多数掲載

### 2025年3月期上期に掲載したレポート

計6件掲載

6月	海外	山田コンサル上海現地法人が国際投資銀行提携パートナーの発足式典に参加
8月	海外	拡大が見込まれる中国の介護食市場
9月	海外	ベトナムビルクリーニング市場の展望
9月	海外	新時代のタイ企業再編への道筋（第1回～第3回）



M&A、事業承継、不動産等についてもコラムを多数掲載中  
 当社公式HP (<https://www.ycg-advisory.jp/learning/>) 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](mailto:ml-ir@yamada-cg.co.jp)