

# 2026年3月期決算 及び 長期経営ビジョン（10年戦略）説明会

---

2026年5月13日



山田コンサルティンググループ株式会社

---

# CONTENTS

## 01

### 2026年3月期 通期連結決算概要 及び 2027年3月期 通期連結業績予想

- 1. 2026年3月期 通期連結決算 ... 3
- 2. 2027年3月期 通期連結業績予想 ... 9
- 3. 株主還元 ... 10

## 02

### セグメント別 2026年3月期 通期決算概要 及び 2027年3月期 通期業績予想

- 1. コンサルティング事業 ... 12
- 2. 投資事業 ... 18

## 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 ... 26
- 2. 人材戦略基本方針 ... 27
- 3. 社内連携 ... 30

## 04

### 長期経営ビジョン（10年戦略）

- 1. 中期経営計画の振り返り ... 32
- 2. 中期経営計画の廃止と長期経営ビジョン（10年戦略）策定の理由 ... 33
- 3. 長期経営ビジョン（10年戦略）－コア戦略－ ... 34
- 4. 長期経営ビジョン（10年戦略）－主要指標－ ... 36
- 5. 長期経営ビジョン（10年戦略）－資金配分方針－ ... 39

## 2026年3月期 通期連結決算概要 及び 2027年3月期 通期連結業績予想

---

1. 2026年3月期 通期連結決算
2. 2027年3月期 通期連結業績予想
3. 株主還元

## 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 連結決算のポイント –

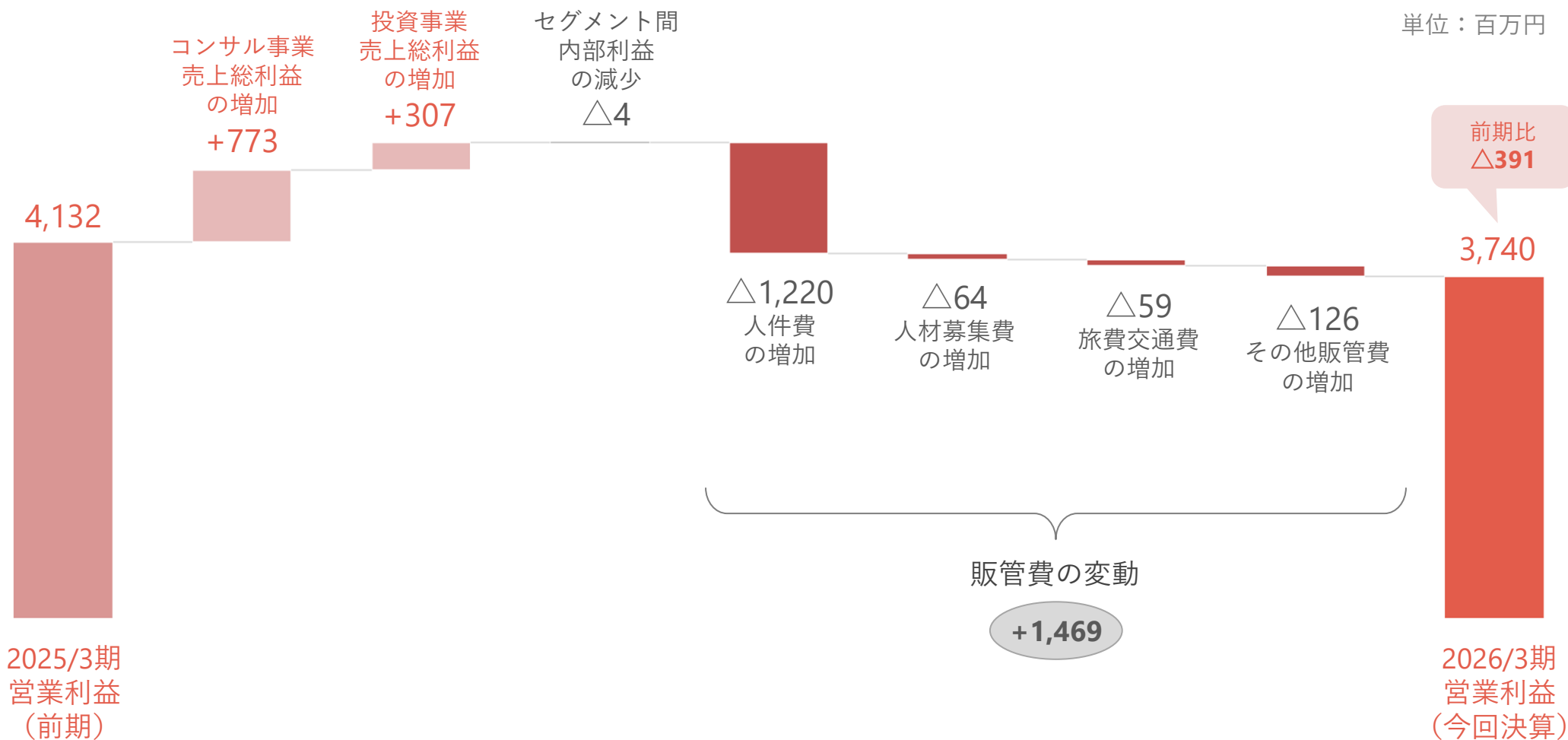
- 売上高は26,711百万円（前期比+17.3%）、売上総利益は20,500百万円（同+5.5%）、営業利益は3,740百万円（同△9.4%）、親会社株主に帰属する当期純利益は2,895百万円（同+0.4%）
- 売上総利益は前期比増益となったが、M&Aアドバイザー事業が減速したこと、持続的成長を支える人材確保に向けた採用及び昇給を行ったことにより、営業利益は減益
- 営業利益・経常利益が前期比減益となったものの、不動産投資事業における不動産M&Aに伴う負ののれん発生益の計上、非支配株主に帰属する当期純利益の減少等により、親会社株主に帰属する当期純利益は増益

単位：百万円

	2025年3月期 連結実績	2026年3月期 連結実績	増減率	25/5/8公表 2026年3月期 連結業績予想	達成率
売上高	22,761	<b>26,711</b>	+17.3%	<b>26,000</b>	102.7%
売上総利益	19,423	<b>20,500</b>	+5.5%	<b>19,600</b>	104.5%
営業利益	4,132	<b>3,740</b>	△9.4%	<b>3,800</b>	98.4%
経常利益	4,099	<b>3,712</b>	△9.4%	<b>3,700</b>	100.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,882	<b>2,895</b>	+0.4%	<b>2,750</b>	105.2%

# 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 営業利益の増減要因 –

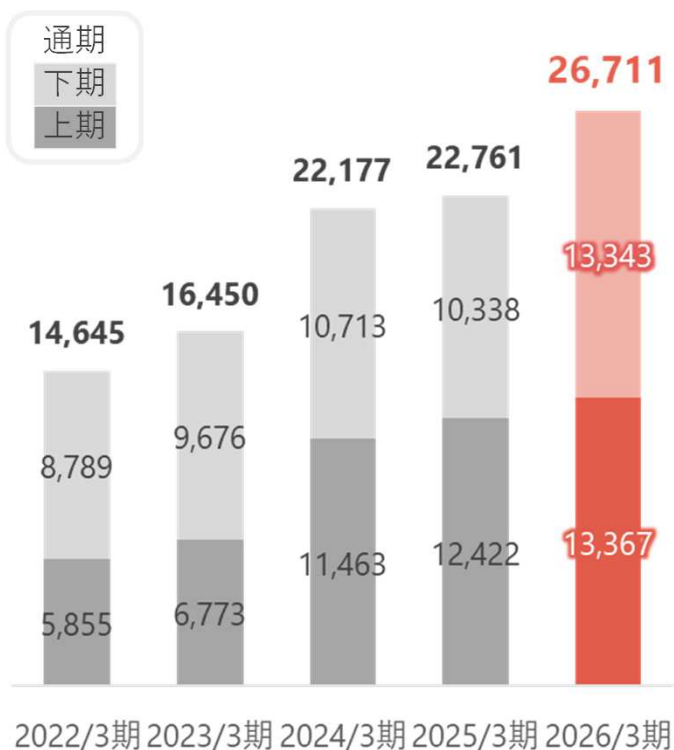
- コンサルティング事業の売上総利益は前期比+773百万円、投資事業の売上総利益は同+307百万円、両事業ともに増益
- 人件費は+1,220百万円。持続的成長を支える人材確保に向けた採用（純増87名）及び昇給が要因



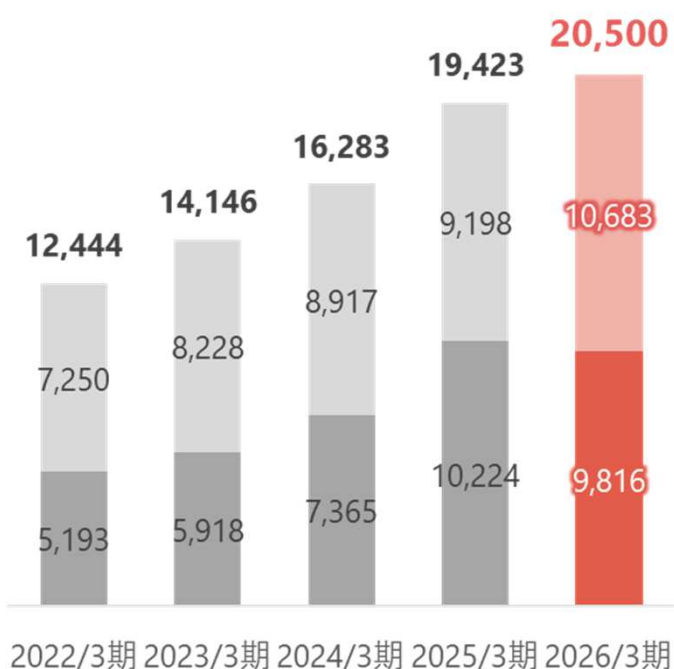
# 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 連結業績推移 –

- 売上高及び売上総利益は前期比増加、加えて過去最高を達成
- M&Aアドバイザーリー事業が減速したこと、持続的成長を支える人材確保に向けた採用及び昇給を行ったことにより、営業利益は減益となった

## 売上高

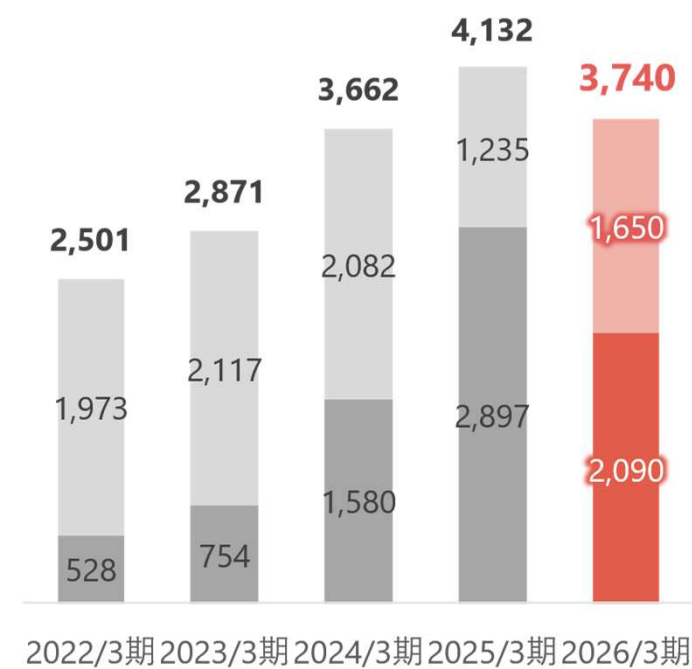


## 売上総利益



## 営業利益

単位：百万円

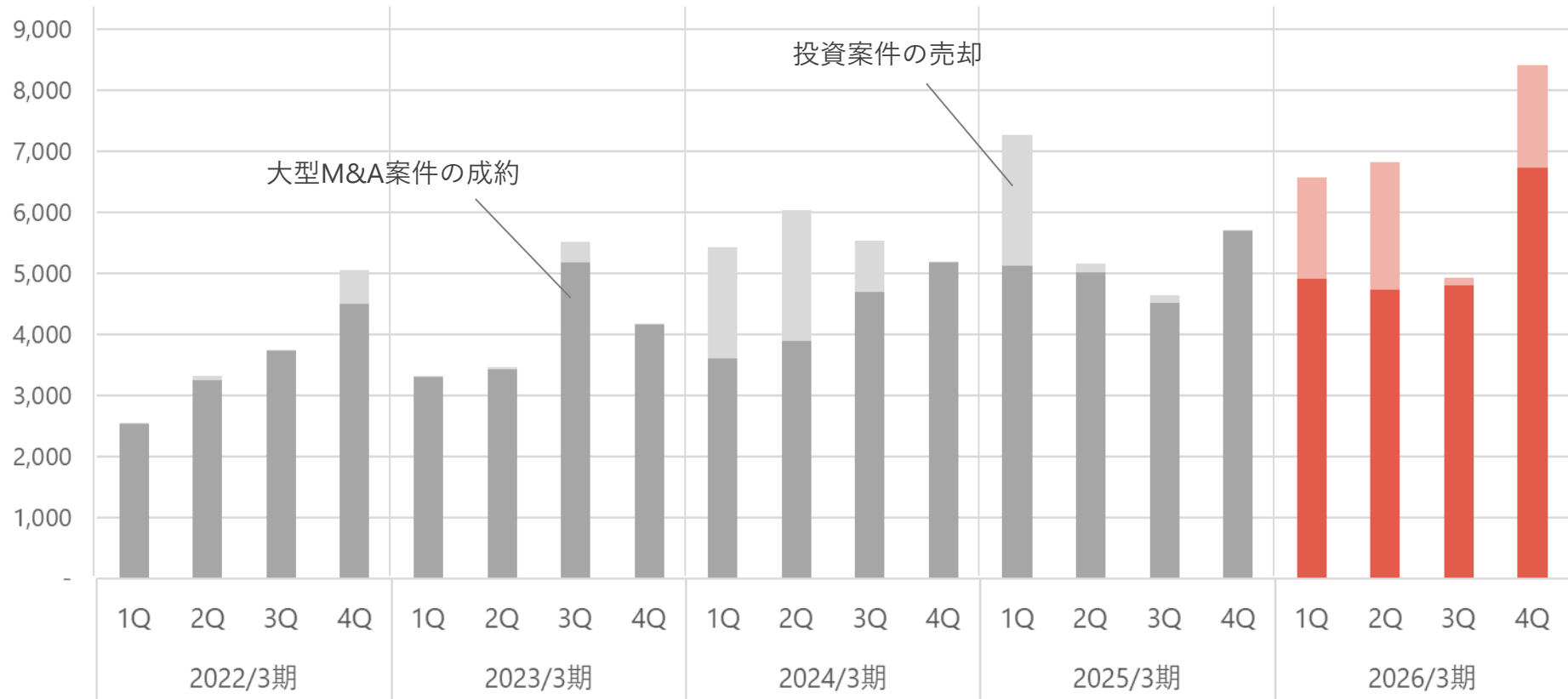


# 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 四半期ごとの連結売上高推移 –

- 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
- 2026年3月期は第4四半期にM&A案件の成約が集中し、加えて投資案件の売却が生じたため、売上高が増加している

## 四半期売上高推移

(百万円)   
 投資事業売上高   
 コンサルティング事業売上高



※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

※コンサルティング事業の売上高にはセグメント間の内部売上高を含む

## 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 連結貸借対照表概要 –

単位：百万円

		2025年3月期末	2026年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	20,148	29,039	+8,891
	固定資産	3,322	4,190	+868
	有形固定資産	527	747	+219
	無形固定資産	662	642	△ 20
	投資その他資産	2,131	2,800	+669
資産合計		<b>23,470</b>	<b>33,230</b>	<b>+9,759</b>
負債の部	流動負債	4,774	8,419	+3,645
	固定負債	116	890	+773
	負債合計	4,890	9,309	+4,419
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	16,567	18,113	+1,546
	自己株式	△ 466	△ 404	+61
	株主資本合計	17,700	19,308	+1,608
	その他の包括利益累計額	335	562	+227
	新株予約権	4	7	+2
	非支配株主持分	539	4,042	+3,502
純資産合計		18,580	23,920	+5,340
負債純資産合計		<b>23,470</b>	<b>33,230</b>	<b>+9,759</b>

## 1. 2026年3月期 通期連結決算 – 連結キャッシュフロー概要 –

単位：百万円

	2025年3月期 連結実績	2026年3月期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	9,687	8,870
営業CF	<b>△165</b>	<b>△2,099</b>
税金等調整前当期純利益	4,099	3,811
営業投資有価証券の増減額	△4,013	△4,093
棚卸資産の増減額	△624	△906
法人税等の支払額	△1,807	△1,229
その他営業CF増減	2,179	318
投資CF	<b>△793</b>	<b>△2,060</b>
有形固定資産の取得による支出	△110	△290
投資有価証券の取得による支出	△24	△341
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	△1,137
敷金及び保証金の差入による支出	△116	△477
その他投資CF増減	300	185
財務CF ※	<b>140</b>	<b>5,538</b>
短期借入金の増減額	1,600	3,296
配当金の支払額	△1,544	△1,471
その他財務CF増減	85	3,714
総合CF	<b>△817</b>	<b>1,378</b>
現金及び現金同等物の期末残高	8,870	10,249

□ 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残高の増加（投資残高：7,131百万円）

□ ファンド事業におけるファンド投資増減（投資残高：3,966百万円）

□ 主として不動産投資事業における不動産投資残高の増加（投資残高：4,276百万円）

□ 不動産投資事業における不動産M&Aによる株式の取得

□ 東京本社移転（2028年夏頃予定）に伴う敷金の差入

□ 金融機関より調達（借入金残高：4,896百万円）

□ ファンド事業における外部投資家からの出資

※ 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額及び株式交換に伴う現金及び現金同等物の増加額を含む

## 2. 2027年3月期 通期連結業績予想

- 2027年3月期は、売上高26,900百万円、売上総利益22,100百万円、営業利益4,500百万円の増収増益予想
- ファンド事業（投資事業）について、連結決算上はファンド損益の100%を取り込む必要があるため、連結業績予想には外部投資家出資割合分が含まれている（親会社株主に帰属する当期純利益を除く）  
（参考）当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合、減収増益の見通し

単位：百万円

	2026年3月期 連結実績	2027年3月期 連結業績予想	増減率	(参考) 「YAMADA Income Fund,L.P.」 損益のうち当社グループ出資 割合分のみを取り込んだ場合 の業績見通し	(参考) 増減率
売上高	26,711	<b>26,900</b>	+0.7%	<b>26,470</b>	△0.9%
売上総利益	20,500	<b>22,100</b>	+7.8%	<b>21,670</b>	+5.7%
営業利益	3,740	<b>4,500</b>	+20.2%	<b>4,090</b>	+9.3%
経常利益	3,712	<b>4,350</b>	+17.1%	<b>3,940</b>	+6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,895	<b>2,900</b>	+0.1%	<b>2,900</b>	+0.1%

※ファンド事業（YAMADA Income Fund,L.P.）とは、米国不動産関係を中心としたファンド・オブ・ファンズ形式のファンド（p.22参照）

### 3. 株主還元

#### 配当政策の基本方針（2025年5月8日に配当政策の変更を発表）

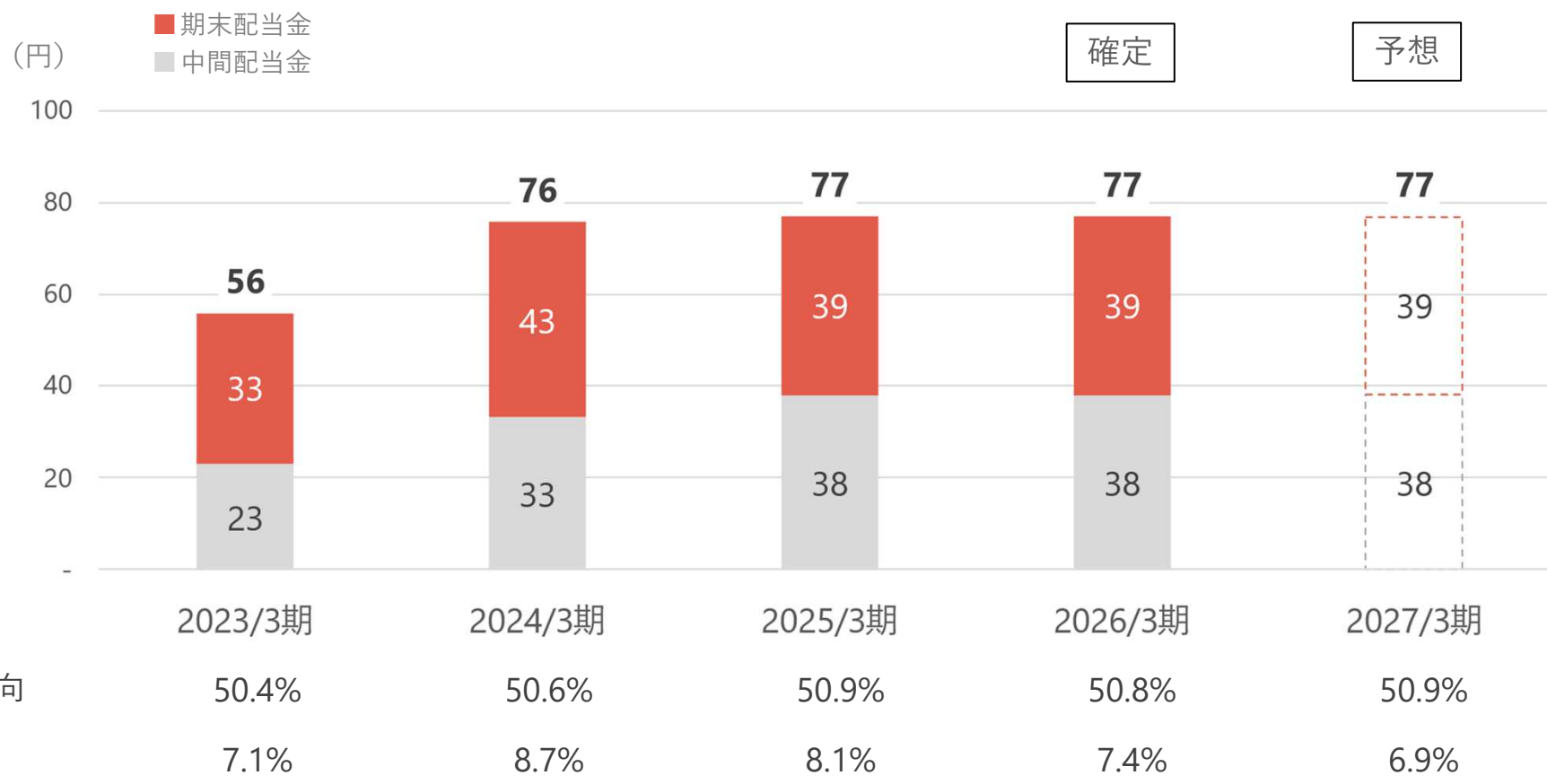
株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続  
2025年3月期の期末配当より、年間配当の増配もしくは維持を行う「累進配当」を導入

高水準

連結配当性向 50%を目安

安定

累進配当を継続して実施



確定

予想

予想

予想

# セグメント別 2026年3月期 通期決算概要 及び 2027年3月期 通期業績予想

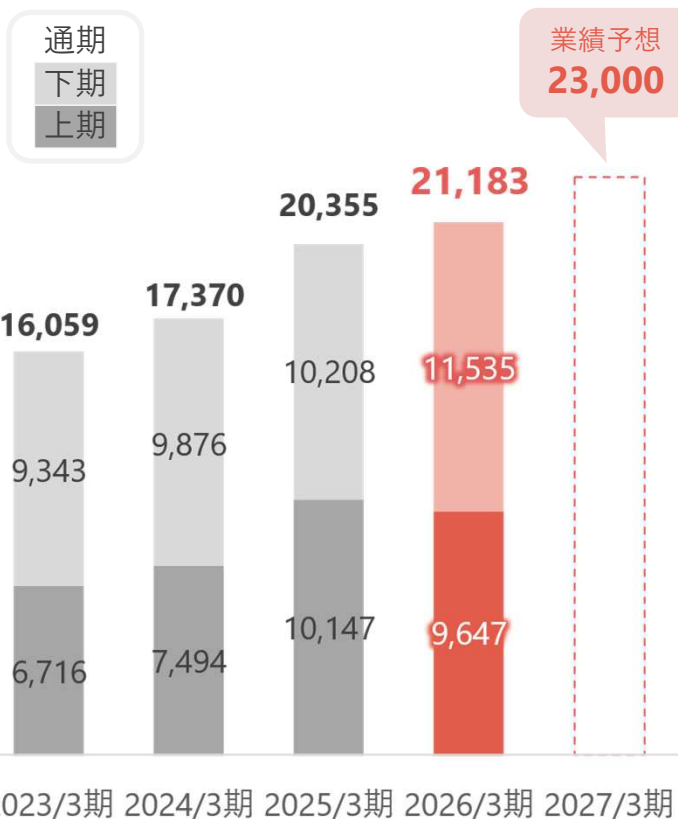
---

1. コンサルティング事業
2. 投資事業

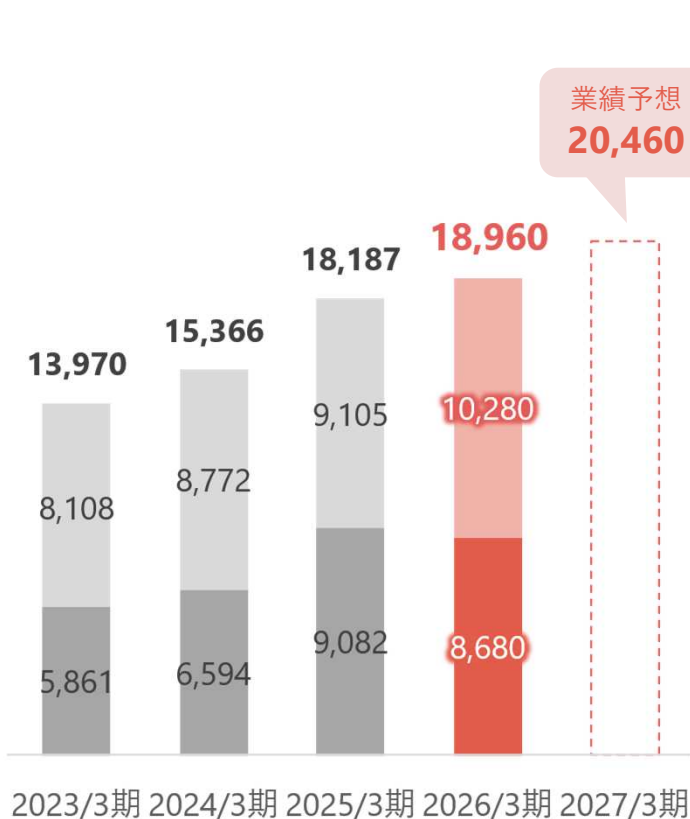
# 1. コンサルティング事業 – 通期実績及び通期業績予想 –

- 2026年3月期は売上高・売上総利益が過去最高を達成
- 一方で、M&Aアドバイザリー事業が減速したこと、持続的成長を支える人材確保に向けた採用及び昇給を行ったことにより、営業利益は減益となった
- 2027年3月期も引き続き既存人員の昇給（約6%）は実施するが、海外コンサルティング事業の拡大・収益性の改善等により増収増益予想

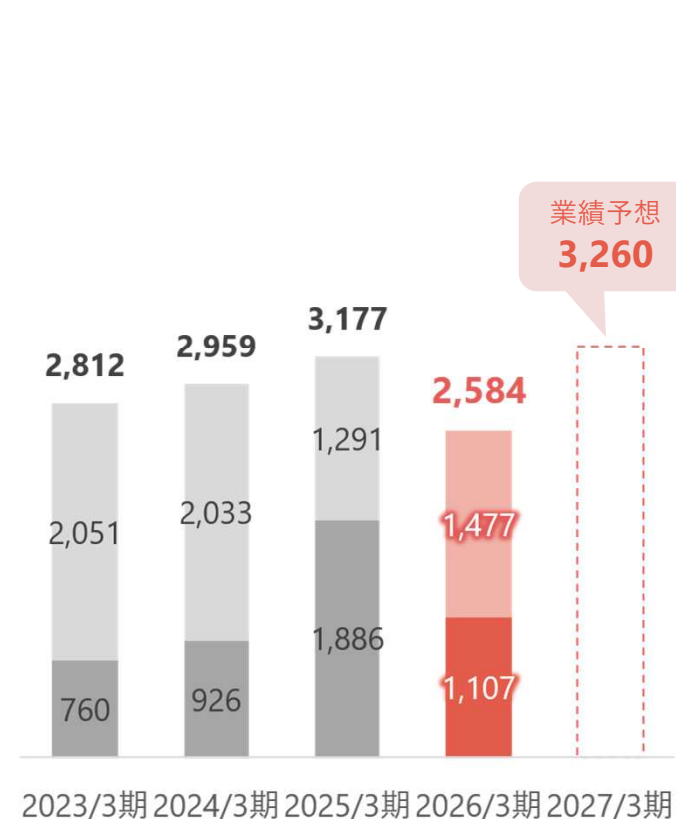
## 売上高



## 売上総利益



## 営業利益

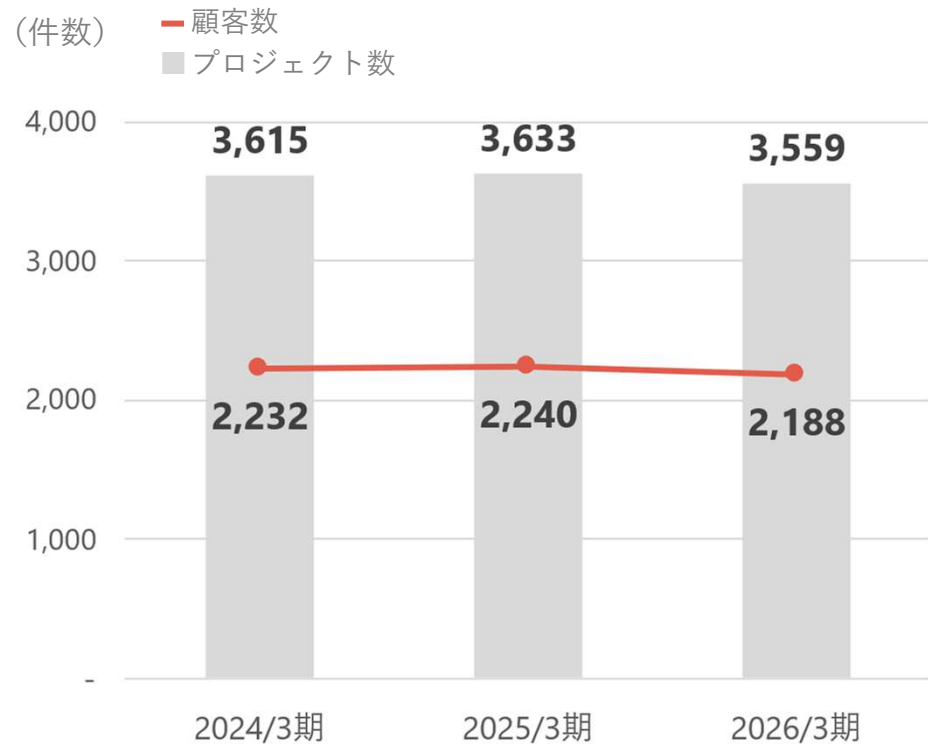


単位：百万円

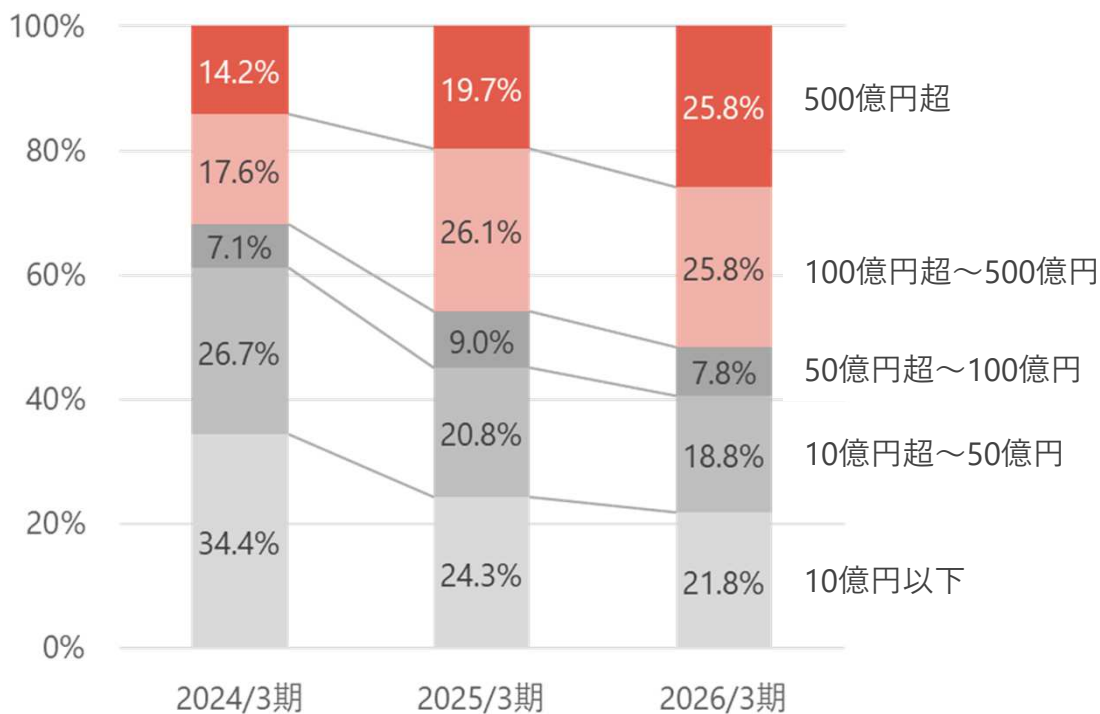
# 1. コンサルティング事業 – プロジェクト数・顧客数、顧客売上規模 –

- コンサルティング事業の売上高は堅調に増加。プロジェクト数・顧客数は前期比同水準で推移しているが、プロジェクト単価は向上
- 2025/3期以降、顧客の売上構成比が大きく変化。売上100億円超の顧客に対する売上が50%を占めている

## プロジェクト数・顧客数



## 顧客売上規模別 売上構成比



※ 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  
 ※ 当社販売管理システムを利用していない一部プロジェクトは除く

※ 2025/3期より顧客売上規模別のプロジェクト件数構成比から売上構成比に変更  
 ※ 上記に伴い、過年度実績も売上構成比に変更  
 ※ 内部取引を除く

# 1. コンサルティング事業 – 売上総利益の事業分野別内訳 –

- 「経営コンサルティング事業」と「M&Aアドバイザリー事業」の売上総利益が同程度のシェア

## 2026年3月期 事業分野別内訳

### 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

### 不動産コンサルティング事業

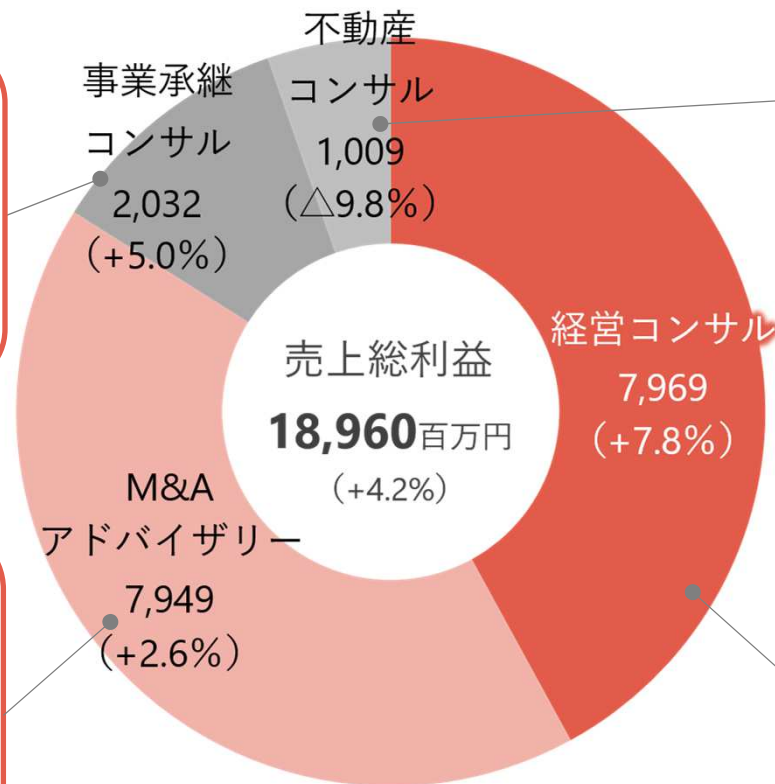
- ・売却・有効活用や富裕層の購入ニーズが増加

### M&Aアドバイザリー事業

- ・非公開化やカーブアウト等の上場企業案件が増加
- ・PEファンドとの連携強化により、金融機関等を介さない直接受注のM&Aが増加

### 経営コンサルティング事業

- ・生産年齢人口の減少・人手不足に伴う持続的成長コンサルティングの引合が堅調。特に足元では中堅企業に注力
- ・上場会社の資本効率向上の必要性により、子会社等の業務改善ニーズが増加

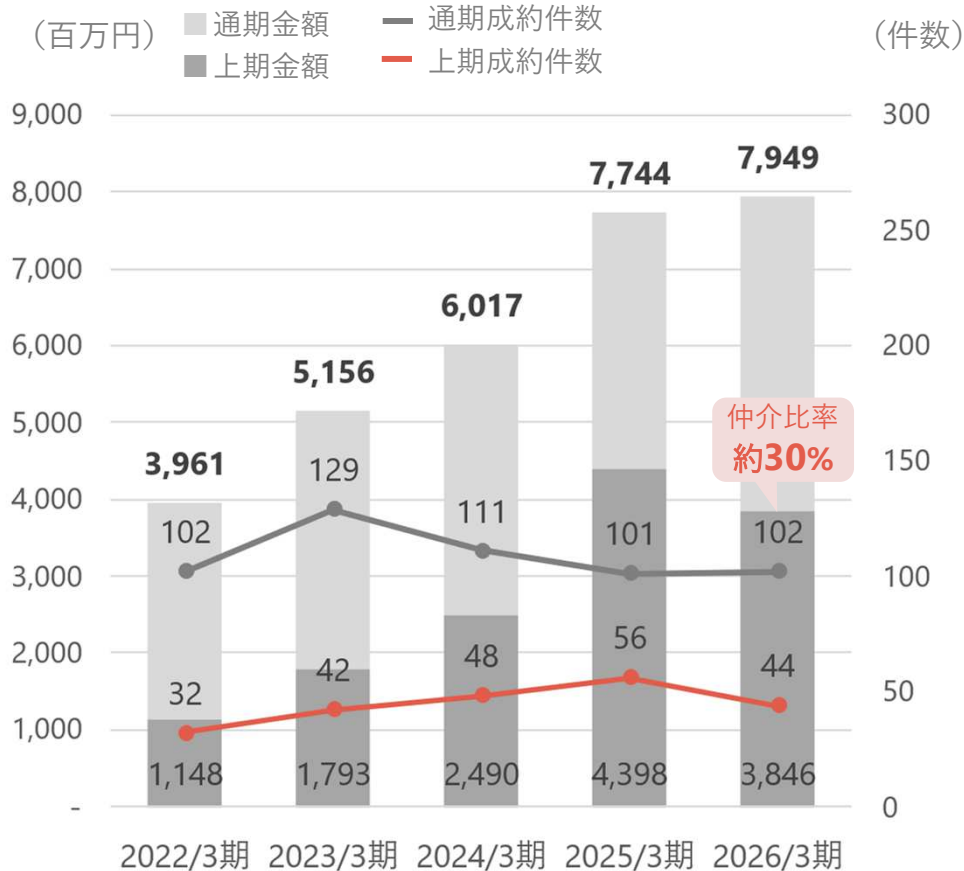


※グラフ中の ( ) は前期比

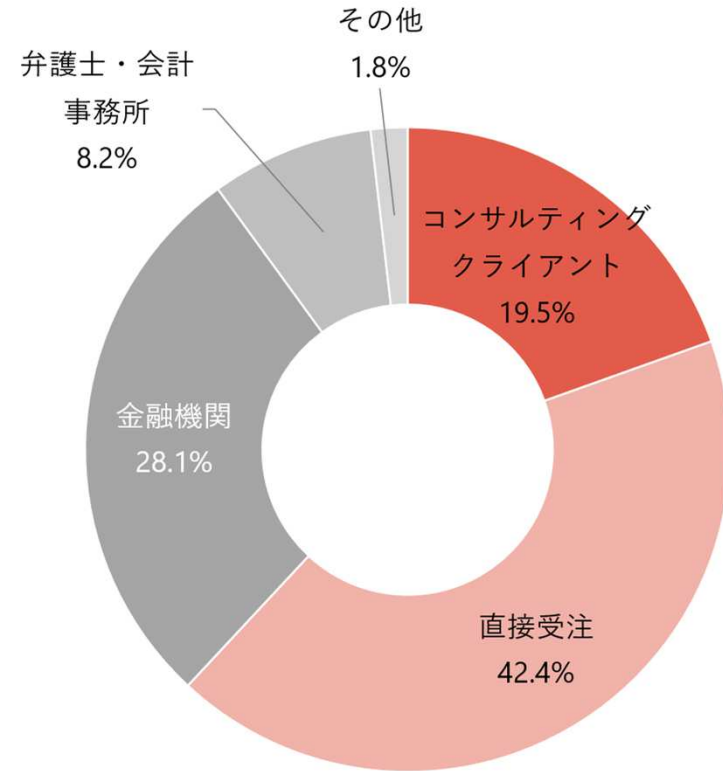
# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績① –

- M&Aを単なる会社の売買とみることなく、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
- 既存顧客に関する大型案件成約や直接営業の強化により、外部紹介を介さないM&Aが約60%
- FAS業務（中堅上場企業に対するM&Aアドバイザーや企業価値向上コンサルティング）の売上は増加しているものの、M&Aアドバイザー事業（主に地方拠点及び子会社）が減速

## ■ 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（2026年3月期）



2022/3期 2023/3期 2024/3期 2025/3期 2026/3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

# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー – 事業実績② –

- 当社が主な対象とする日本中規模市場（M&Aリーグテーブル：5億米ドル以下の公表案件）において、ランクバリューベースでは第10位となり順位上昇中。案件数ベースでは第10位で継続して上位にランクイン。

## 5億米ドル以下（ランクバリュー/単位：百万米ドル）

ファイナンシャル・アドバイザー	2021	2022	2023	2024	2025	ランクバリュー
野村	1	1	1	1	1	10,808.1
三井住友フィナンシャルグループ	2	2	3	4	2	9,320.1
みずほフィナンシャルグループ	3	3	2	3	3	8,950.4
大和証券グループ本社	7	6	4	5	4	6,951.9
KPMG	5	8	9	7	5	4,779.7
ブルータスグループ	4	7	12	6	6	4,016.5
三菱UFJモルガン・スタンレー	6	5	5	2	7	3,512.0
デロイト	9	4	6	9	8	3,398.1
プライスウォーターハウスクーパース	8	9	10	10	9	2,129.8
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>1,865.8</b>
JPモルガン	15	24	13	25	11	1,578.1
フリーハン・ローキー	10	10	8	15	12	1,445.9
SBIホールディングス	-	12	18	-	13	1,428.6
ゴールドマン・サックス	11	11	14	11	14	1,314.1
AGSグループ	-	-	-	22	15	878.4
UBS	-	14	11	12	16	864.4
BofAセキュリティーズ	14	-	7	8	17	788.6
赤坂国際会計	23	-	-	-	18	722.4
トラスティーズ・アドバイザー	-	-	-	-	19	710.3
ウェルズ・ファアゴ銀行	-	-	-	-	20	679.0
三菱UFJフィナンシャル・グループ	-	-	-	-	21	564.6
マクサス・コーポレートアドバイザー	-	18	-	-	22	560.7
M&Aキャピタルパートナーズ	-	-	-	-	23	536.4
シティ	13	-	15	16	24	505.9
ジェフリーズ	-	-	-	-	25	470.4

## 5億米ドル以下（案件数/単位：件）

ファイナンシャル・アドバイザー	2021	2022	2023	2024	2025	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	-	-	4	1	1	214
みずほフィナンシャルグループ	2	2	3	2	2	140
三井住友フィナンシャルグループ	1	3	2	5	3	129
デロイト	5	1	1	4	4	120
KPMG	4	4	6	3	5	108
野村	3	5	7	6	6	106
プライスウォーターハウスクーパース	6	5	5	8	7	91
ブルータスグループ	7	8	12	7	8	85
大和証券グループ本社	8	9	9	9	9	82
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>46</b>
三菱UFJモルガン・スタンレー	10	12	14	11	11	44
マクサス・コーポレートアドバイザー	13	10	11	12	12	42
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	12	12	17	13	13	39
AGSグループ	16	15	15	14	14	35
フリーハン・ローキー	9	7	10	17	15	29
ROLEUP	-	-	-	20	16	28
三菱UFJフィナンシャル・グループ	15	16	22	21	16	28
あおぞら銀行	17	18	17	16	18	27
ユニヴィスグループ	-	19	21	18	19	24
SBIホールディングス	-	19	-	-	20	23
タナベコンサルティンググループ	20	19	16	-	21	20
G-FAS	-	-	-	22	22	17
フロンティア・マネジメント	13	12	17	23	23	16
アーンスト・アンド・ヤング	18	11	12	15	24	13
ゴールドマン・サックス	-	22	-	23	25	11
赤坂国際会計	22	-	-	-	25	11

# 1. コンサルティング事業 – 事業分野区分の変更 –

- 2027年3月期より、コンサルティング事業における事業分野区分を変更
- コンサルティングとM&Aの一体運営をさらに推進するため、M&Aアドバイザー事業を各コンサルティング事業に統合
- 各事業分野に含めていた海外コンサルティング事業について、コンサルティング事業（セグメント）における売上比率が高まっていること、また今後さらなる成長が見込まれることから、事業分野として独立

## 2026年3月期まで

経営コンサルティング事業

事業承継コンサルティング事業

M&Aアドバイザー事業

不動産コンサルティング事業

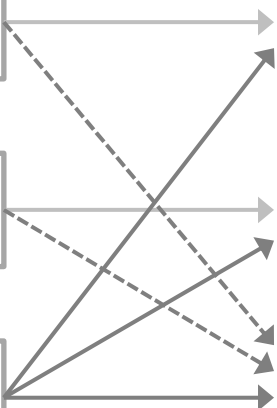
## 2027年3月期から

事業戦略コンサルティング事業  
(経営戦略を実現するためのM&Aを含む)

資本戦略コンサルティング事業  
(事業承継の選択肢としてのM&Aを含む)

海外コンサルティング事業  
(クロスボーダーM&Aを含む)

不動産コンサルティング事業



## 2. 投資事業 – 通期実績及び通期業績予想 –

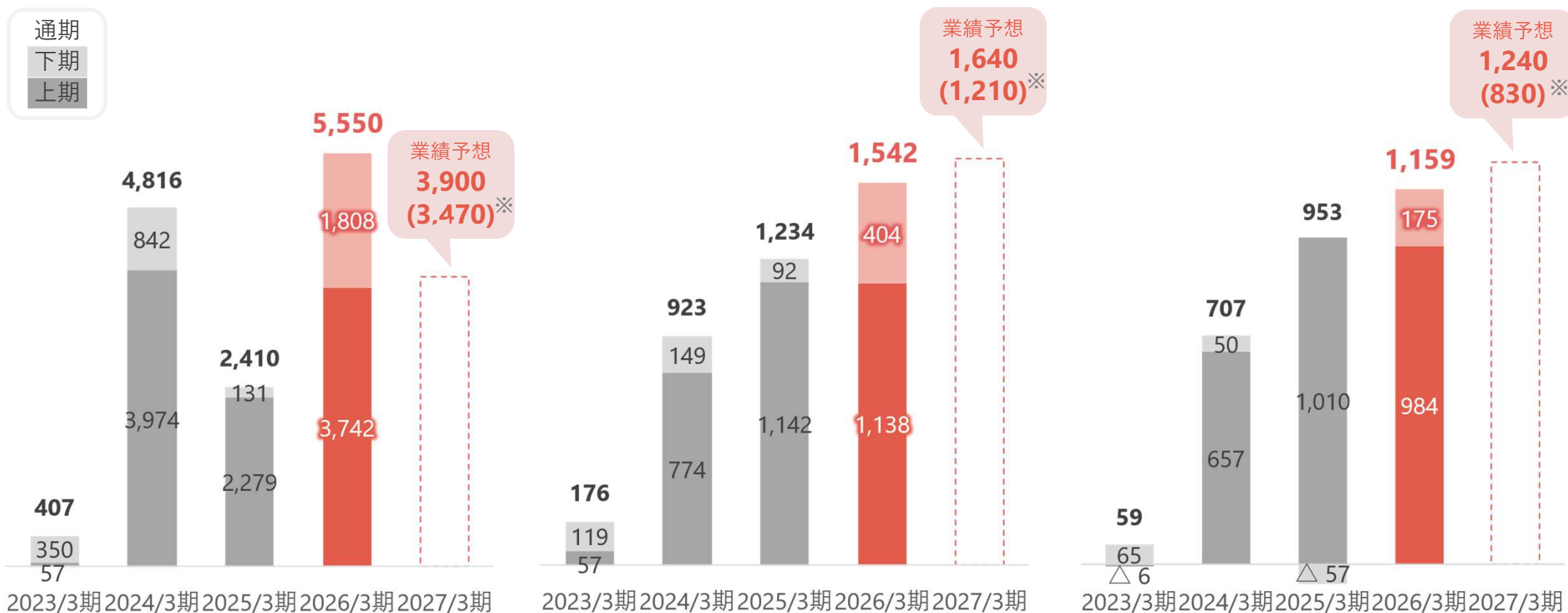
- 2026年3月期は売上高・売上総利益・営業利益で過去最高を達成
- 2027年3月期はファンド事業の収益増加により、売上総利益・営業利益は増益予想
- 一方で未上場株式投資事業における投資先株式の売却が減少する見通しであることから、ファンド事業損益のうち当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合は減益の見通し

### 売上高

### 売上総利益

### 営業利益

単位：百万円



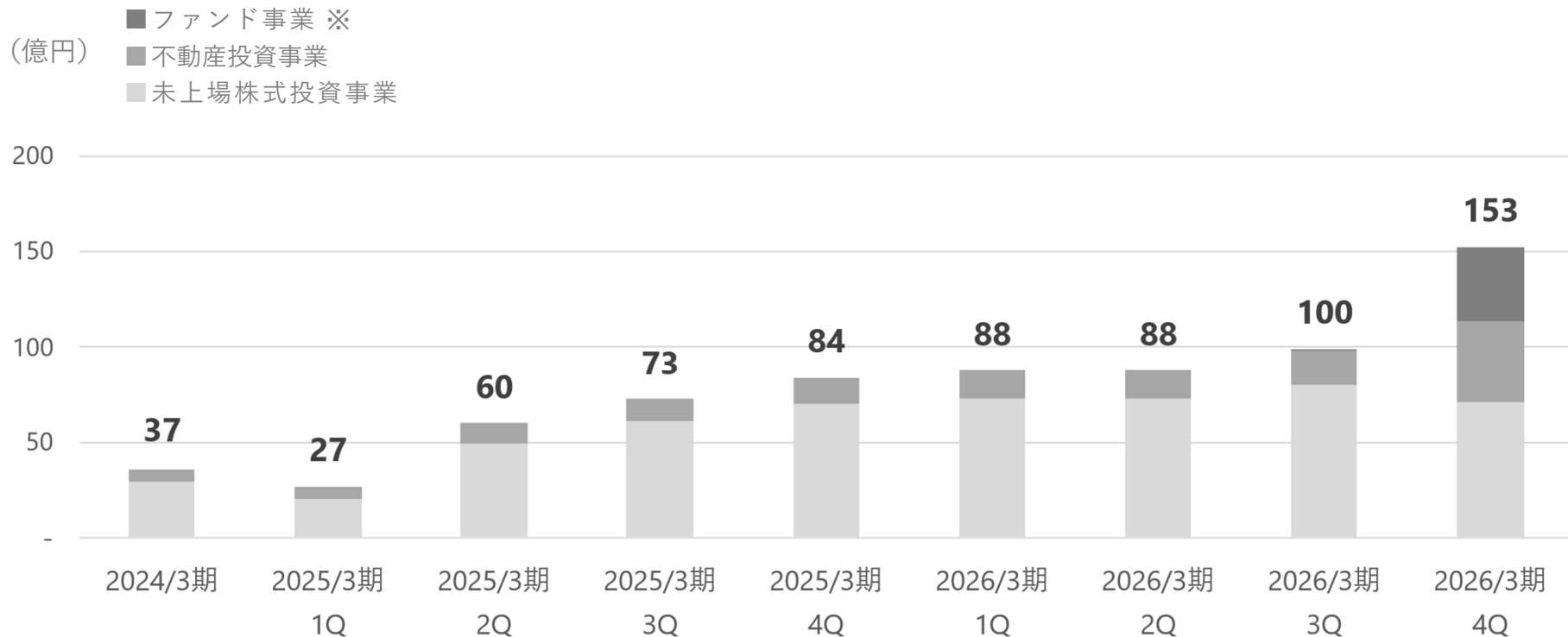
※ ( ) 内は「YAMADA Income Fund,L.P.」損益のうち当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合の業績見通し

売上高3,470百万円、売上総利益1,210百万円、営業利益830百万円

## 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、以下3つの投資を行っている
  - ①未上場株式投資事業：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
  - ②不動産投資事業：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
  - ③ファンド事業：独立した立場から機関投資家向けプロファンドへの投資機会を提供
- 財務健全性を確保しながら、優良な投資機会には積極的に投資を行っていく

### 投資残高



※ファンド事業における営業投資有価証券残高39億円のうち、当社グループ出資割合は18.5%  
 連結上、ファンド事業は2025/12月決算時点の営業投資有価証券残高を取り込んでいる

## 2. 投資事業 – 未上場株式投資事業の実績 –

- 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 2026年3月末時点

累計投資実績額 ※

**193.3** 億円

※投資事業開始（2011年）以降の累積投資実績

投資残高

**71.3** 億円

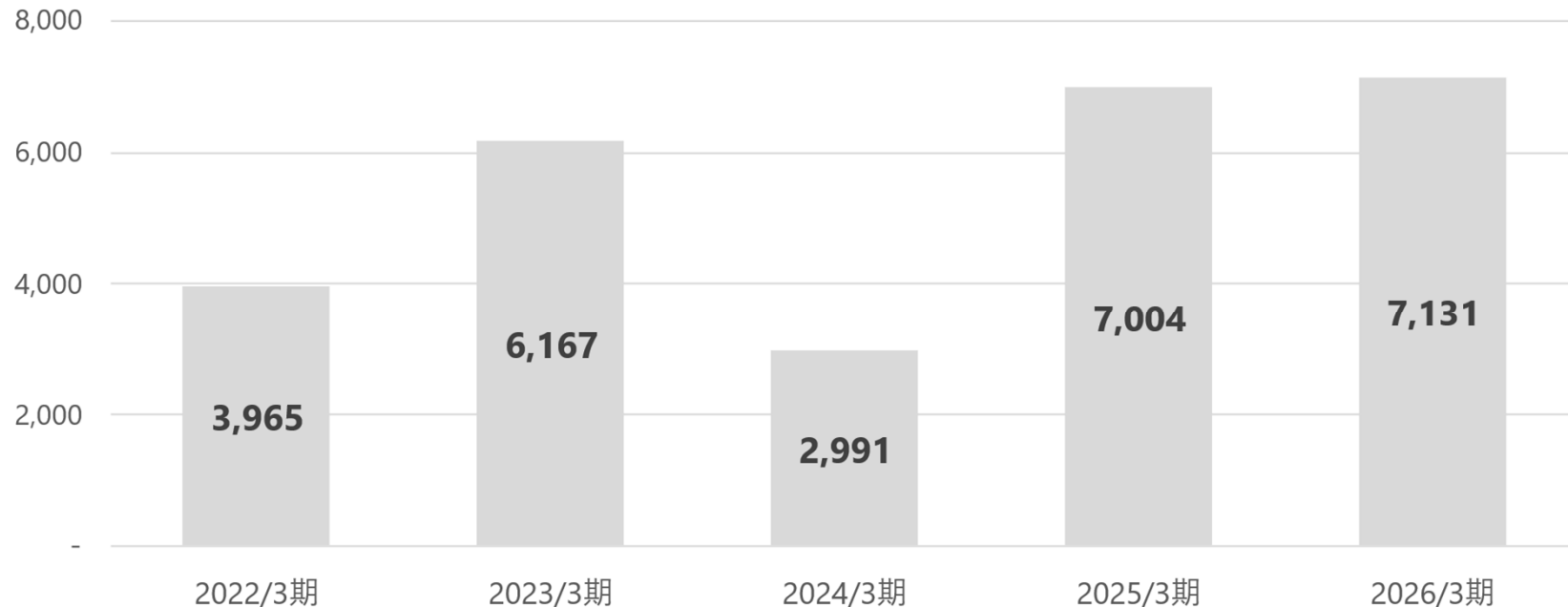
累計IRR ※

**14.45** %（想定IRR **8%**以上）

※IRR：投資の収益性・効率性を図る指標

### 投資残高

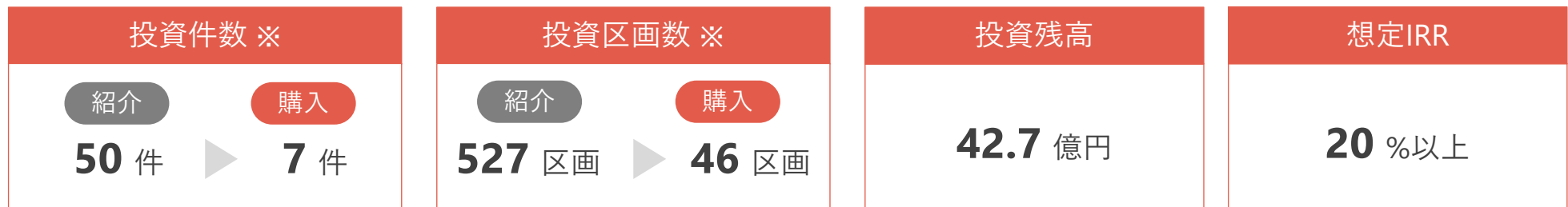
(百万円)



## 2. 投資事業 – 不動産投資事業の実績 –

- 底地を中心に共有持分や築古の区分建物等、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、7件（46区画）の投資を実行
- 1件あたりの投資規模が拡大しつつあり、引き続き厳選した投資実行と売却活動に注力

### 投資実績 2026年3月末時点



#### 投資対象



住宅用底地  
共有持分  
築古の区分建物

#### 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

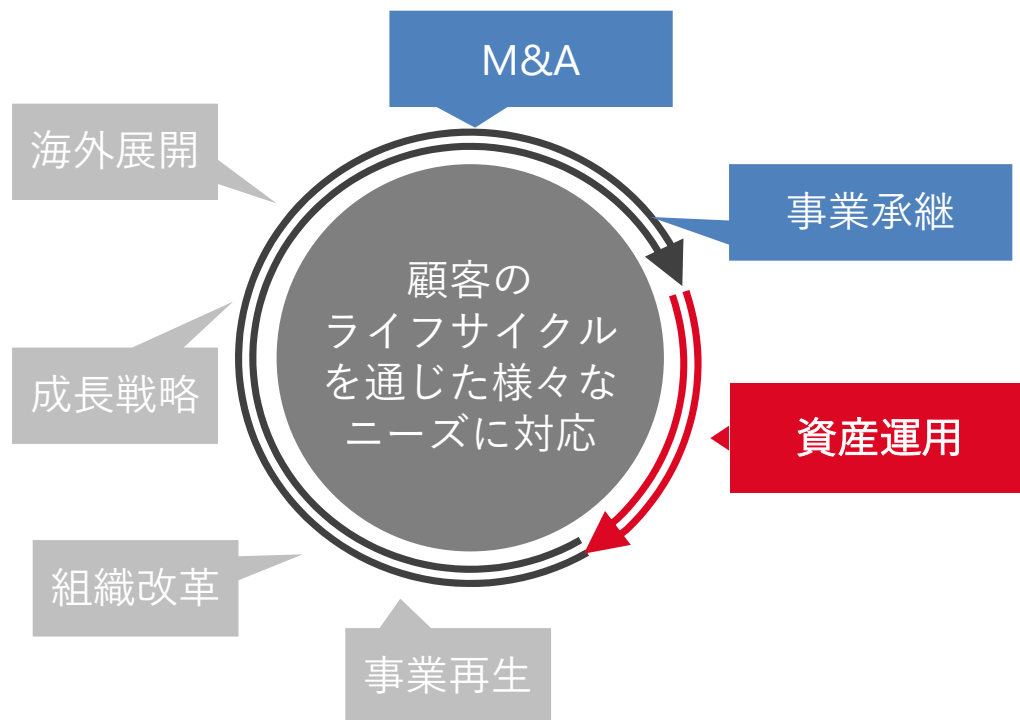
安心感

プライム市場  
上場企業が購入

## 2. 投資事業 – ファンド事業の概要 –

- 資産運用事業のソリューションの一つとして、2026年3月期よりファンド事業を本格的に始動
- 自己投資を一部含むため、本事業は「投資事業」セグメントに含めて管理

### 当社の重要戦略

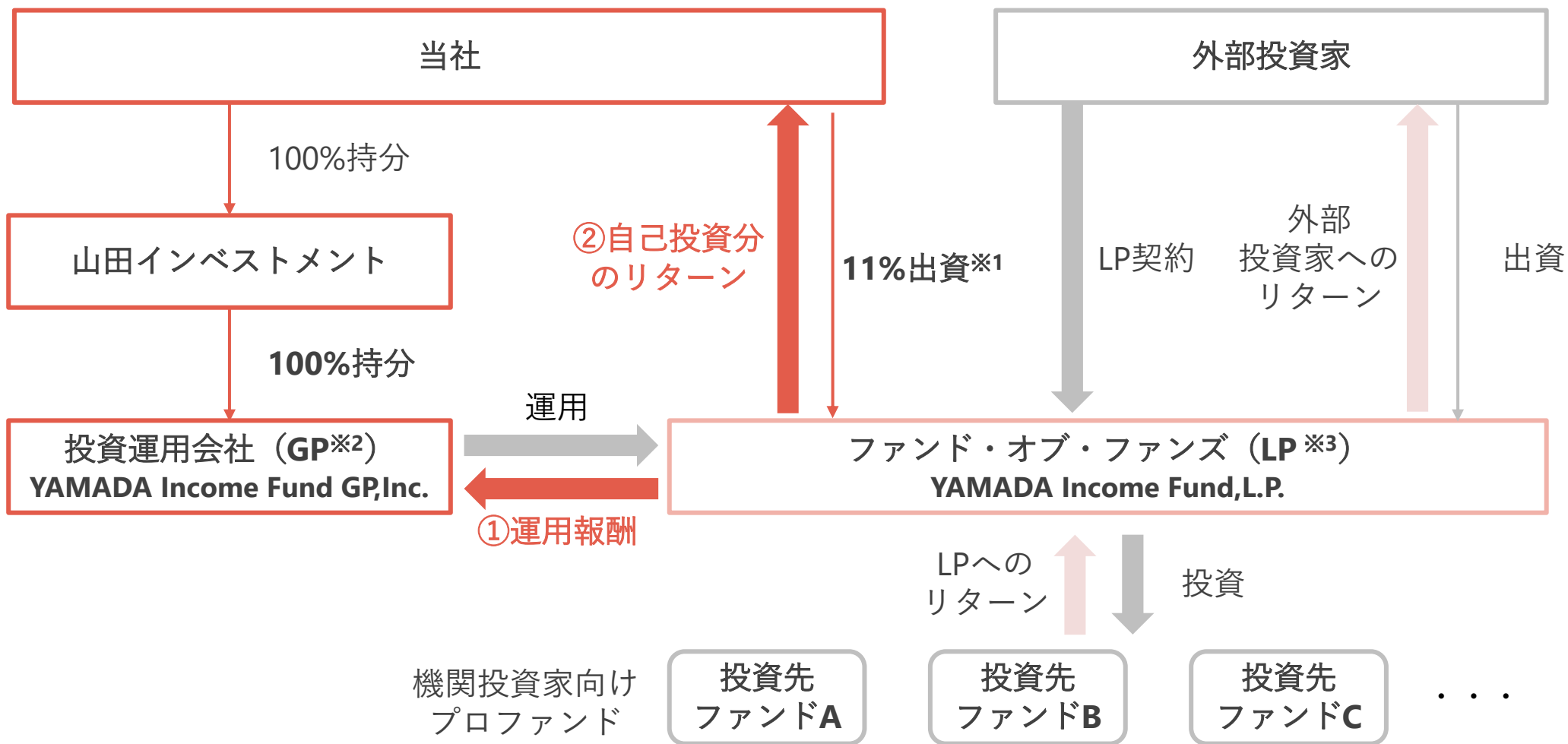


### 本事業の意義・概要

意義	✓ 資産運用事業のソリューションの一つ
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ファンド・オブ・ファンズ方式での組成・運用が主軸</li> <li>✓ 独立した立場から「機関投資家向けプロファンド」への投資機会を確保</li> <li>✓ 米国不動産関係を中心とした複数の優良ファンドを中心にポートフォリオを形成・運用</li> <li>✓ 当社は運用者であると同時に投資家として自己資金も出資し、お客様と同じ立場で責任あるコミットメントを明確化</li> </ul>
セグメント区分	✓ 投資事業

## 2. 投資事業 – ファンド事業の概要 –

- ファンド事業はファンド・オブ・ファンズ方式での組成・運用が主軸
- ①運用報酬、②自己投資分に対するリターンの2つが当事業の収益となるが、自己投資についてはお客様と同じ立場で責任あるコミットメントを明確化することが目的



※1 本資料公表時点の出資割合であり、今後当社グループ出資割合は更に低下する予定

※2 General Partnerの略。無限責任を負い、ファンドの運営・管理、投資先の選定、経営支援を行う主体

※3 Limited Partnerの略。有限責任で資金を出資する投資家

## 2. 投資事業 – ファンド事業の概要 –

- LPの収益は「支配力基準」により外部投資家分含めた100%分を連結上取り込み、非支配株主に帰属する当期純利益で外部投資家分89%分を控除
- 2026年5月8日開示の決算短信から、投資事業の利益について当社に帰属する利益も併記

科目	LPの連結取り込み概要			GPの概要
	②自己投資分の リターン※1	外部投資家分の リターン		①運用報酬
売上高	11%	89%		100%
売上総利益	11%	89%	外部含む <b>100%</b> の 取り込み	100%
営業利益	11%	89%		100%
当期純利益	11%	89%		100%
非支配株主に帰属する 当期純利益		89%	当社投資分 <b>11%</b> の 取り込み	100%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11%			100%

※1 本資料公表時点の出資割合であり、今後当社グループ出資割合は更に低下する予定

## 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

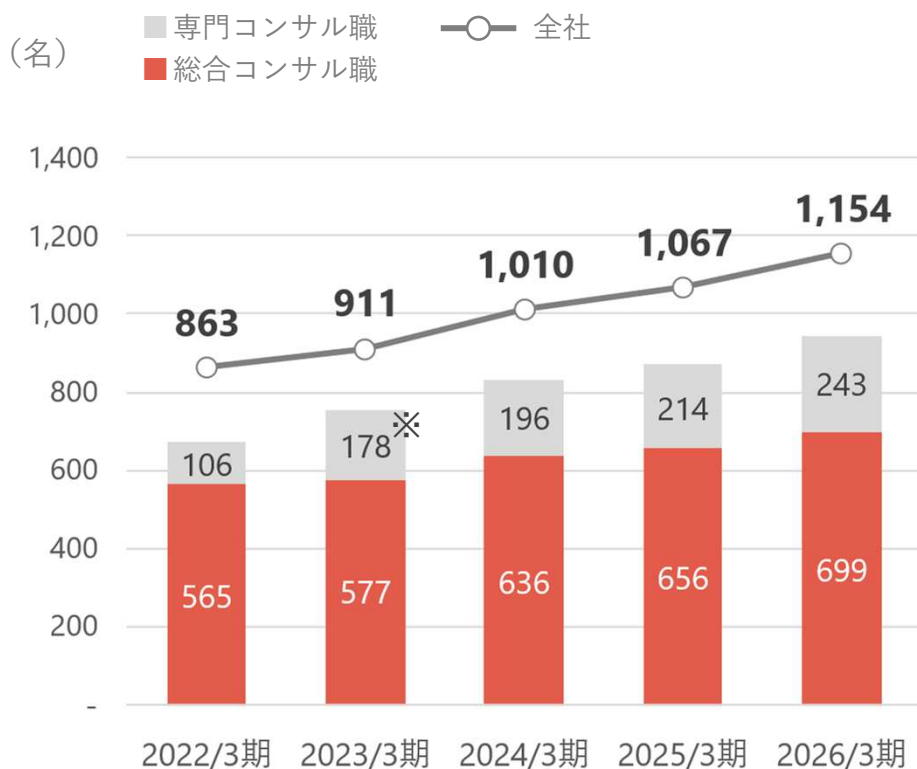
- 個と組織の持続的成長に向けて「人材戦略基本方針」「社内連携」「新規・成長分野」に注力

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 – 入退社数、人員構成の推移 –

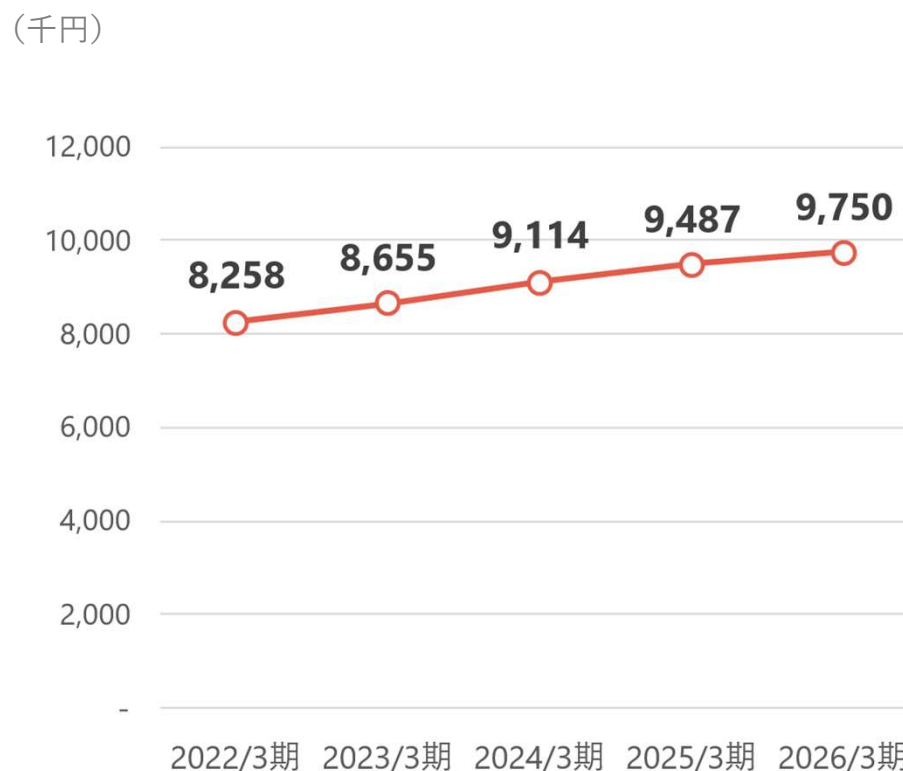
- 2026年3月期の従業員数は前期末より87名増加
- 平均給与は每期増加を続けており、2026年3月期は9,750千円（単体ベース、正社員のみ）

### 従業員数（連結ベース）



※ 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

### 平均給与（単体ベース）

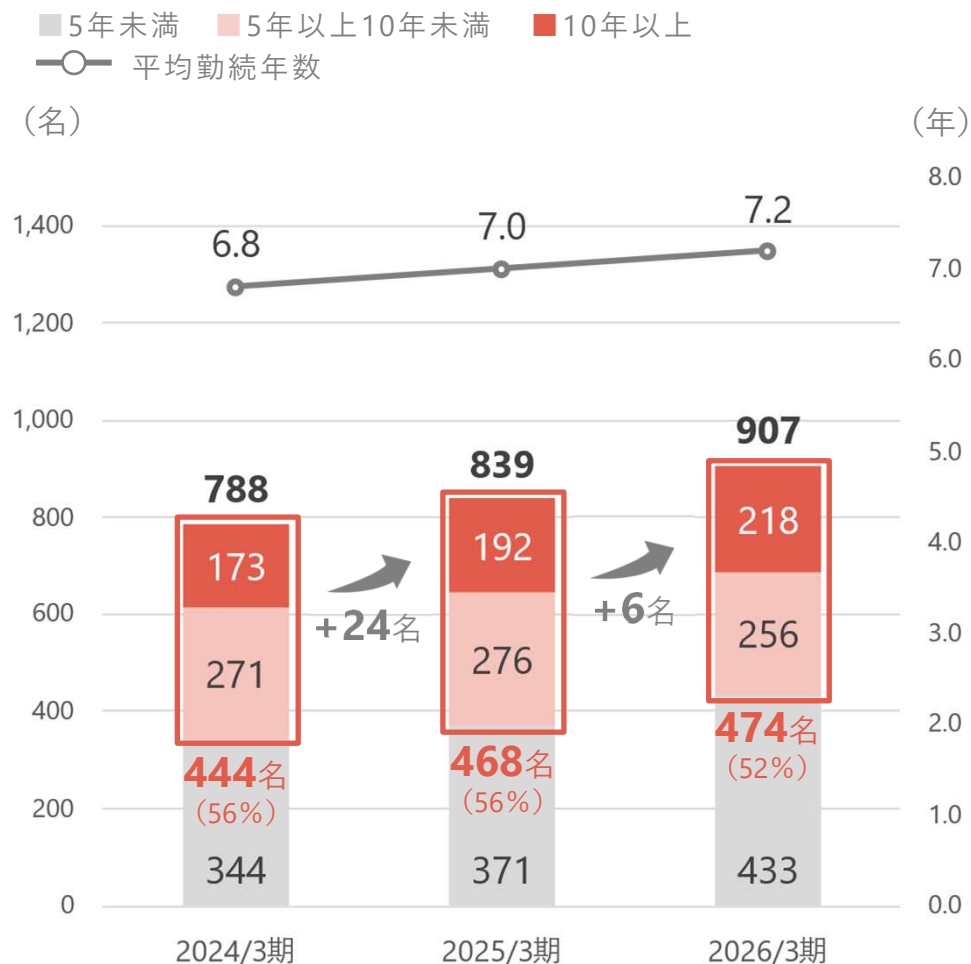


※ 当社単体ベース、正社員のみ

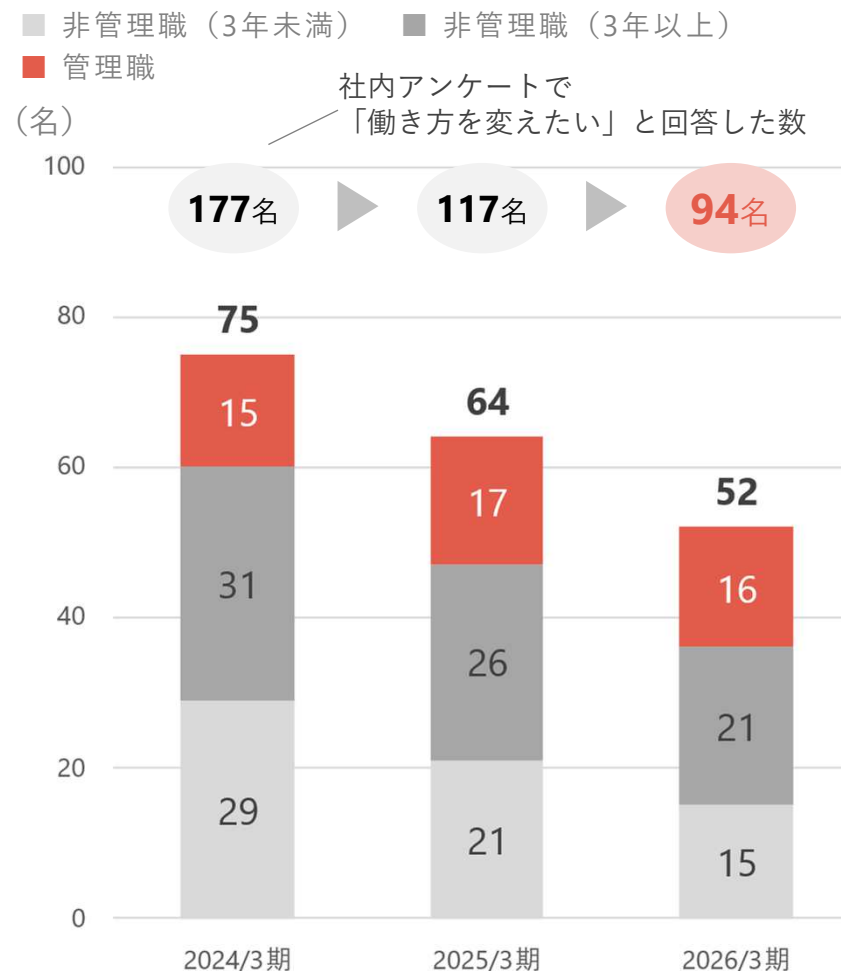
## 2. 人材戦略基本方針 – 平均勤続年数の推移 –

- コンサルティング事業を本格的に開始した2000年から25年以上が経過、勤続5年以上の社員が50%超で推移
- 非管理職の退職数が大幅に減少。働き方を変えたいメンバーに対して個別に改善に取り組んだことが寄与

### 平均勤続年数



### 退職数及び働き方を変えたい従業員数



※ 2026/3月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

※ 退職数は2026/3月末時点、当社単体ベース、正社員のみ  
 ※ 働き方を変えたい従業員数は各期直近時点

## 2. 人材戦略基本方針 – 定着率を上げる取組み –

- 「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」と「安心して働ける職場」を両立し、定着率を上げる様々な取組みを実施

### 定着率を上げる主な取組み

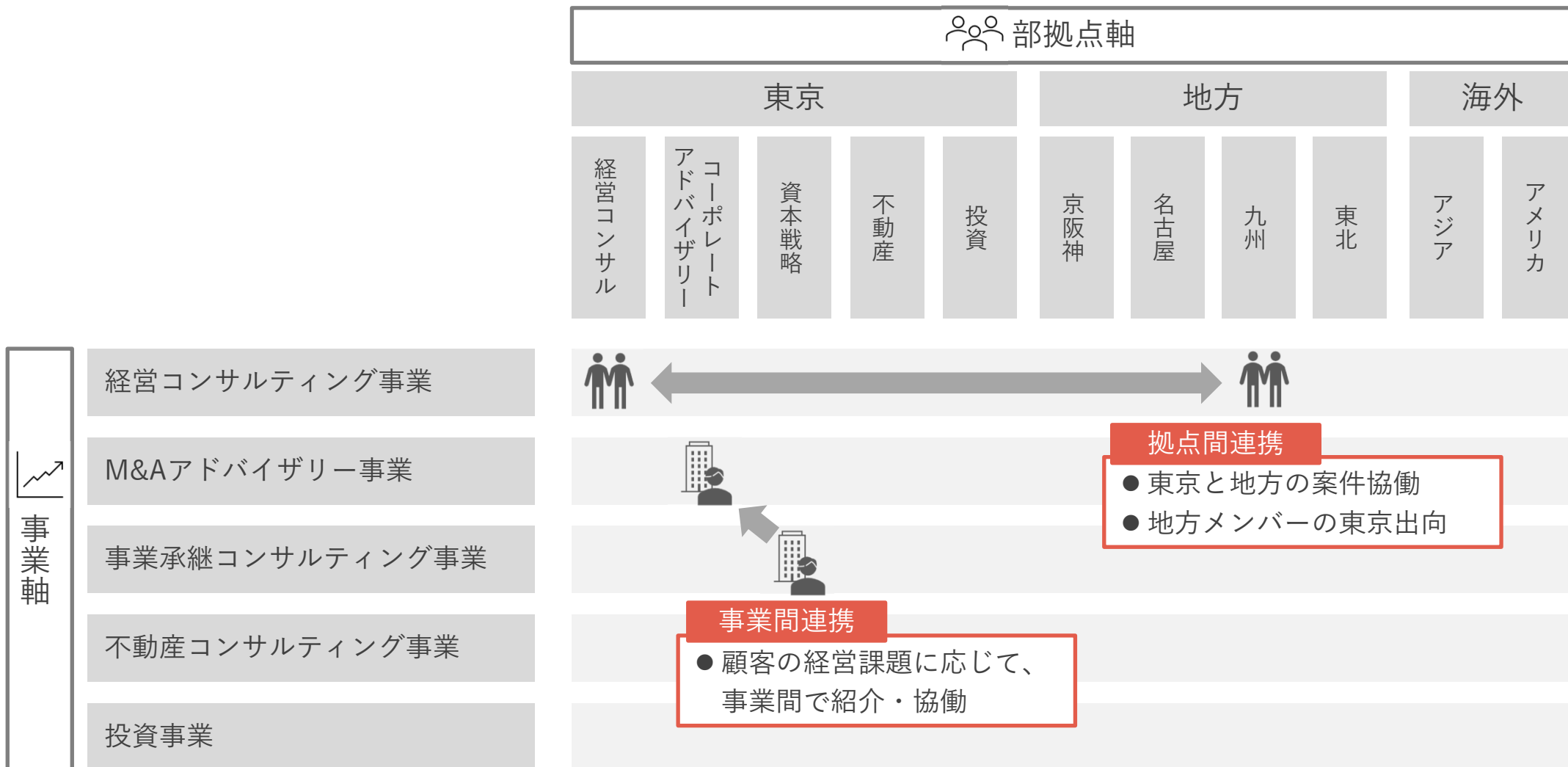
自己実現欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ バージョンアッププログラム（管理職向け）</li> <li>・ スキルアッププログラム（非管理職向け）</li> <li>・ 育成ロードマップ、教育プログラム</li> <li>・ 1on1面談、面談トレーニング</li> <li>・ 1歩前に！PJ</li> </ul>	
承認欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 表彰制度（個人賞、プロジェクト賞、新人賞、行動指針賞、コワーク・クロスセル賞等）</li> <li>・ サンクスアンケート</li> </ul>	
所属と愛の欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社長による全社員面談（増田会）</li> <li>・ 全社朝礼（経営理念の唱和）</li> <li>・ 山田グループ旅行、山田グループ部活動</li> <li>・ 社内懇親施策（家族招待会、ファミリーデー、キックオフパーティー、社内報等）</li> </ul>	
安全欲求 ・ 生理的欲求	スキル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基礎スキル研修（簿記研修等）</li> </ul>
	働き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 在宅勤務の推進、フレキシブル勤務の全社導入</li> <li>・ 時短勤務（子が小学6年生まで可）</li> </ul>
	育児	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各種手当の充実（住宅、家族、子育て応援）</li> <li>・ 病児保育・ベビーシッター利用料の補助</li> <li>・ ファミリーサポート制度</li> <li>・ 産後パパ育休、育児特別休暇の取得</li> </ul>
	介護	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 介護と仕事の両立に関する研修</li> <li>・ 介護相談窓口の設置（社内・社外）</li> </ul>
	生産性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 生産性向上の取組み（総労働時間削減）</li> <li>・ 働き方を変えたいメンバーの個別業務調整</li> </ul>
	メンタルヘルス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パルスサーベイ、組織行動心理調査</li> <li>・ メンタルヘルス研修</li> <li>・ 人事・総務部による新卒定期面談</li> </ul>

### 女性活躍支援

- **2007年 MF会創設**  
「仕事のプロとしての心構えを学び、リーダー的人材を輩出する」ことを目的に、当社女性取締役が推進
- **2013年 専門コンサル職採用開始**  
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専門コンサル職を採用開始  
多くの女性が活躍し、2022年には管理職への登用も開始
- 2016年 女性活躍推進法 全面施行**-----
- **2022年 ファミリーサポート制度開始**  
妊娠中から育休復職後まで、子育てを経験した女性社員による面談や交流会等を実施
- **2024年 働きやすい職場環境の整備**  
従前から実施していた時短勤務（子が小学6年生まで可）  
・ 在宅勤務に加え、フレキシブル勤務を全社導入  
柔軟な働き方が可能となり、採用・定着率向上に寄与
- **2024年 1歩前に！PJ創設**  
男女・役職に関係なく一人ひとりが意識・行動を1歩前に進めることを目的に、研修やグループワーク等を実施

### 3. 社内連携

- 東京と地方の拠点間連携により、全国の役務品質を高品質・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



## 長期経営ビジョン（10年戦略）

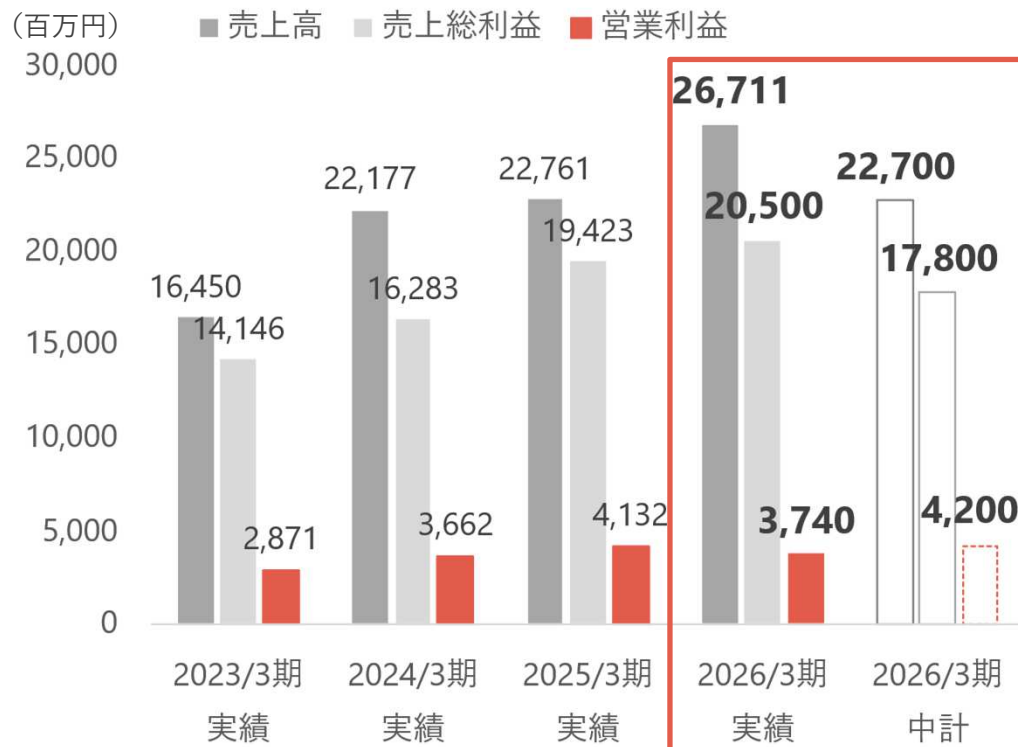
---

1. 中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画の廃止と長期経営ビジョン（10年戦略）策定の理由
3. 長期経営ビジョン（10年戦略）－コア戦略－
4. 長期経営ビジョン（10年戦略）－主要指標－
5. 長期経営ビジョン（10年戦略）－資金配分方針－

# 1. 中期経営計画の振り返り

- 中期経営計画最終年度（2026年3月期）については、売上総利益は計画を大幅に達成したものの、将来に対する投資としての販管費増加が上回り、営業利益は計画を下回る結果となった

## 中期経営計画との予実差異（2026年3月期）



2026/3期	実績	中計	予実差異
売上高	26,711	22,700	+4,011
売上総利益	20,500	17,800	+2,700
販管費	16,760	13,600	+3,160
営業利益	3,740	4,200	▲460

### 売上総利益

+2,700百万円

- 当社コンサルティング事業の拡大 +1,240百万円
- 当社投資事業の拡大 +740百万円
- M&Aアドバイザー会社3社の子会社化 +720百万円  
(ピナクル、Takenaka Partners、マナスコーポレートパートナーズ)

### 販管費

+3,160百万円

- 優秀な人材を確保するための人件費増加（大幅な昇給） +1,660百万円
- 生産性・セキュリティ向上のためのシステム関連費用等増加 +470百万円
- M&Aアドバイザー会社3社の子会社化 +1,030百万円

### 営業利益

▲460百万円

## 2. 中期経営計画の廃止と長期経営ビジョン（10年戦略）策定の理由

### AI時代の構造変化を踏まえた柔軟な経営

- 生成AIをはじめとする技術進化により、今後10年におけるコンサルティングのビジネスモデルや提供価値は、大きく変化する可能性がある
- こうした不確実性の高い環境では、固定的な3年計画よりも、10年の方向性を示しつつ、環境変化に応じて戦略やKPIを機動的に見直すことができる枠組みが適している（中期経営計画の廃止）

### 短期的な数値目標にとらわれない長期的な企業価値向上の追求

- 3年の中期経営計画は短期的な数値目標の達成に焦点が置かれやすく、中期経営計画の策定を継続すると、構造改革や将来の成長に向けた投資が後ろ倒しになる懸念がある
- 当社は10年という時間軸で事業ポートフォリオやビジネスモデルの変革シナリオを描くことで、短期的な数値目標にとらわれず、長期的な企業価値向上を目指す（長期経営ビジョンの策定）

### 人材・組織への長期コミットメントの明確化

- コンサルティング事業は、個人の成長が組織・事業の成長につながるビジネスであり、AIの有効的な活用を前提としても、専門性の高い人材育成やナレッジ蓄積には時間がかかる
- 「長期経営ビジョン」によって、当社が人材・組織への長期的な投資を継続する方針を明確にし、10年後も顧客に必要とされるために、組織と個人が他に先駆けて変革する

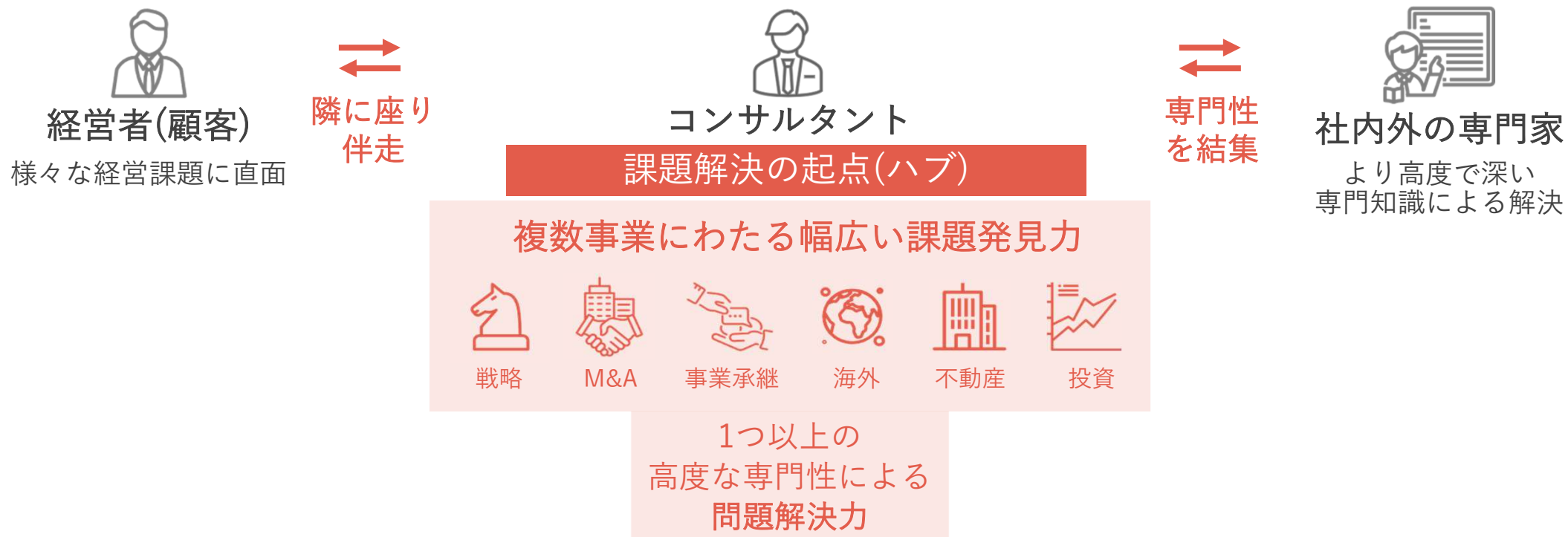
不確実な10年後においても「経営者の最強の助っ人」であり続けるために、  
「顧客生涯価値（LTV）の最大化」「T字型人材の育成」に長期的に取り組む

### 3. 長期経営ビジョン（10年戦略）－コア戦略－

コア戦略	注力テーマ	
<p><b>顧客生涯価値 (LTV)の最大化</b></p>	<p>ターゲット 中堅企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長が期待される中堅企業への注力</li> <li>・クロスセル・コワークを強みとする当社だからこそ、経営課題が高度かつ複合的な中堅企業の課題を解決</li> </ul>
	<p>サービス コンサル×M&amp;A</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複合的な課題を解決するため、各種コンサルティング（戦略・承継・不動産等）とM&amp;Aを一体のサービスとして提供</li> </ul>
	<p>サービス 海外</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・直営拠点モデルを軸として、日系・非日系を問わず各国をまたいだ顧客課題を一気通貫（戦略×M&amp;A×PMI）で支援</li> <li>・対象地域とサービスの拡大に向けた積極的な買収・提携の実行</li> </ul>
	<p>サービス 投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティングを基盤（資本・知見）とした投資による安定的な収益力の強化</li> <li>・投資収益比率の拡大による当社利益の極大化</li> </ul>
	<p>チャンネル 直接チャンネル</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社の強みである金融機関チャンネルは維持・拡大</li> <li>・加えて、経営者との接点・関係強化のため、直接チャンネル比率を向上</li> </ul>
	<p>サービス ナレッジ マネジメント</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティングプロセスへのAI活用</li> <li>・コンサルティング役務のDX・AI化</li> </ul>

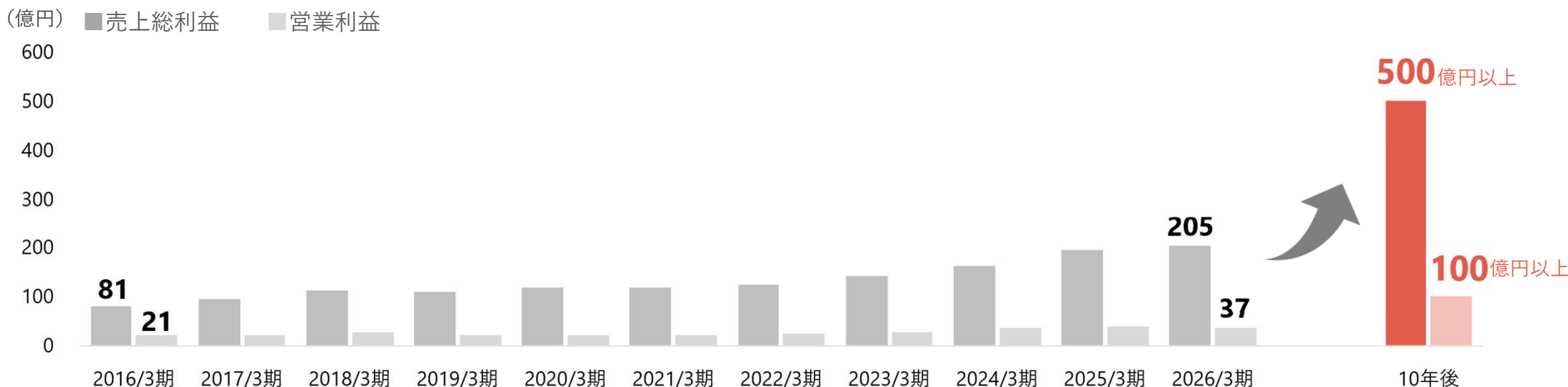
### 3. 長期経営ビジョン（10年戦略）－コア戦略－

コア戦略	注力テーマ	
T字型人材の育成	高度な専門性(T字の縦)	・ AIと共存できる高度な専門性による問題解決力
	幅広い専門性(T字の横)	・ 複数事業にわたる幅広い課題発見力
	人間力	・ 顧客に信頼していただくための人間力
	個人の10年戦略	・ 10年後も顧客に必要とされるコンサルタントを目指し、個人ひとりひとりの10年戦略も作成



## 4. 長期経営ビジョン（10年戦略）－主要指標－

### 売上総利益・営業利益の推移（※）



長期経営ビジョンにおける主要指標（※）		2026/3期	10年後
利益水準	売上総利益	205億円	500億円以上
	営業利益	37億円	100億円以上
事業 ポートフォリオ (売上総利益ベース)	海外コンサルティング事業	20%	40%以上
	投資事業	7%	10%以上

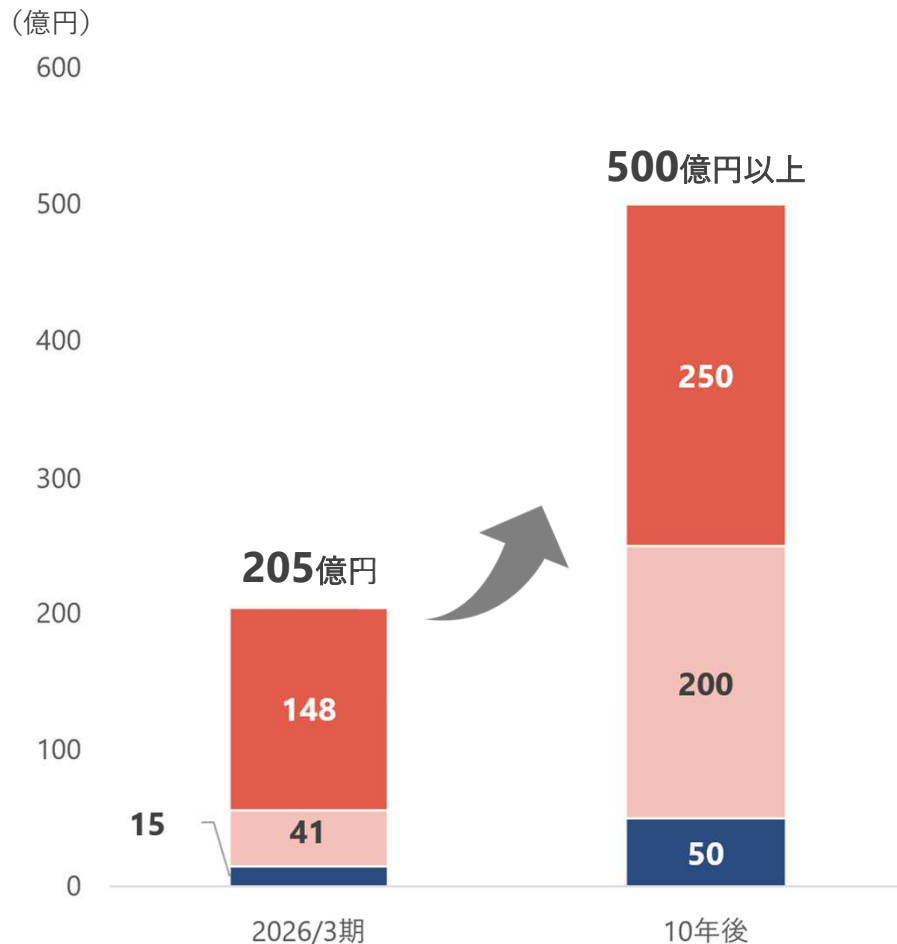
※1 本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません

※2 主要指標について、ファンド事業損益は当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合

## 4. 長期経営ビジョン（10年戦略）－主要指標－

- 成長分野への注力により事業ポートフォリオを変革させ、持続的な成長と安定した収益基盤構築を実現することで、長期的な企業価値向上を追求していく

### 売上総利益の成長要因



#### ■ 国内コンサルティング事業（売上総利益 250億円、構成比 50%）

- ・ 人口減少による国内需要の低下、AIによる既存役務の減少等、過去10年の成長環境よりも厳しい環境となる見通し
- ・ コンサル×M&Aの一体提供、AIをはじめとしたDX関連役務へのシフト等による付加価値向上により、安定的な成長を維持する

#### ■ 海外コンサルティング事業（売上総利益 200億円、構成比 40%）

- ・ 顧客の海外ニーズに応えるため、インド、中国、アメリカを筆頭に成長市場への積極的な展開（M&Aの実行を含む）を行い、当社における国内需要の低下にも対応する

#### ■ 投資事業（売上総利益 50億円、構成比 10%）

- ・ コンサルティング事業のノウハウと創出したキャッシュを活用して、安定した収益基盤を確立
- ・ 主要指標  
投資残高（未上場株式投資事業＋不動産投資事業） **200億円以上**  
想定IRR 未上場株式投資事業 **10%以上**、不動産投資事業 **20%以上**

※1 本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません

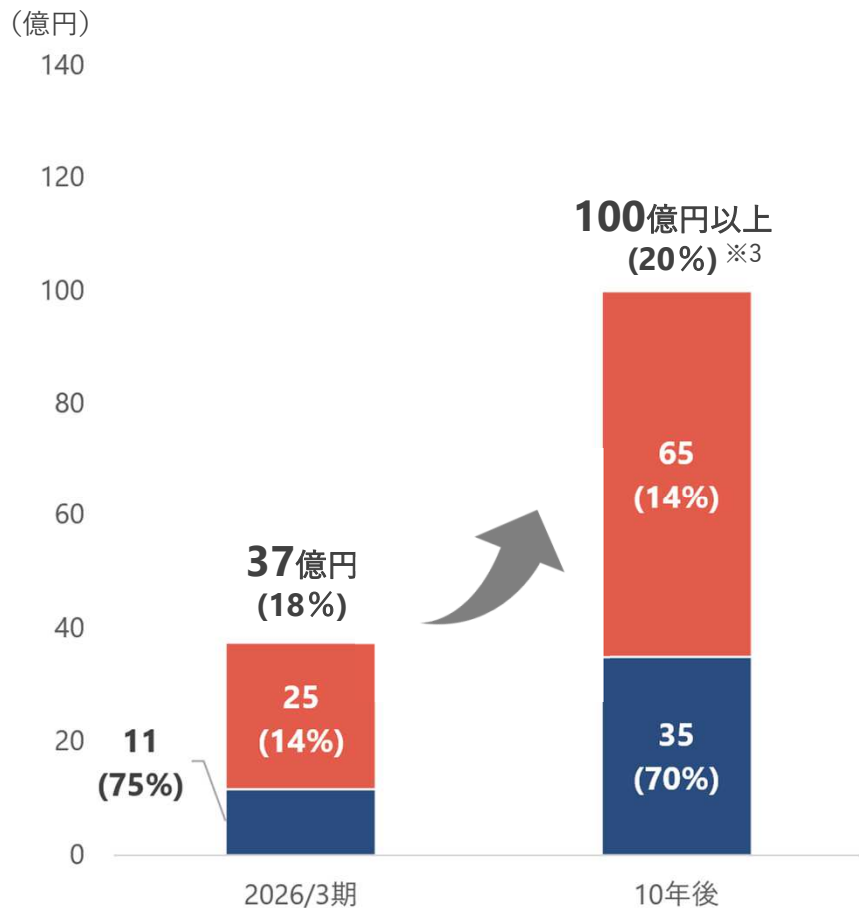
※2 主要指標について、ファンド事業損益は当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

## 4. 長期経営ビジョン（10年戦略）－主要指標－

- 成長分野への注力により事業ポートフォリオを変革させ、持続的な成長と安定した収益基盤構築を実現することで、長期的な企業価値向上を追求していく

### 営業利益の成長要因



### ■ コンサルティング事業（営業利益 65億円、営業利益率<sup>※3</sup>14%以上）

#### 国内コンサルティング事業

- 人件費の更なる高騰やAIの浸透によるフィー構造の変化等、案件単価は厳しい環境が見込まれる
- ただし、コンサル×M&Aの一体提供による付加価値の向上、AI活用等による一人当たり売上高の増加により、現状の営業利益率維持を目指す（直近2期平均：20%程度）

#### 海外コンサルティング事業

- 成長市場への展開は必要不可欠であるが、人件費含むコスト高の損益構造であり、現在は投資段階であることから、国内と比較して低収益となっている
- 10年間で積極的なM&Aにより役務提供体制を確立し、国内と同様コンサル×M&Aの一体提供により付加価値を向上することで、国内と同水準の営業利益率を目指す

### ■ 投資事業（営業利益 35億円、営業利益率<sup>※3</sup>70%）

- 投資対象の拡充・規模の拡大により販管費の増加が想定されるが、高収益率を維持するような厳選投資を行い、当社全体の収益基盤を確立する（直近2期平均：75%程度）

※1 本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません

※2 主要指標について、ファンド事業損益は当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合

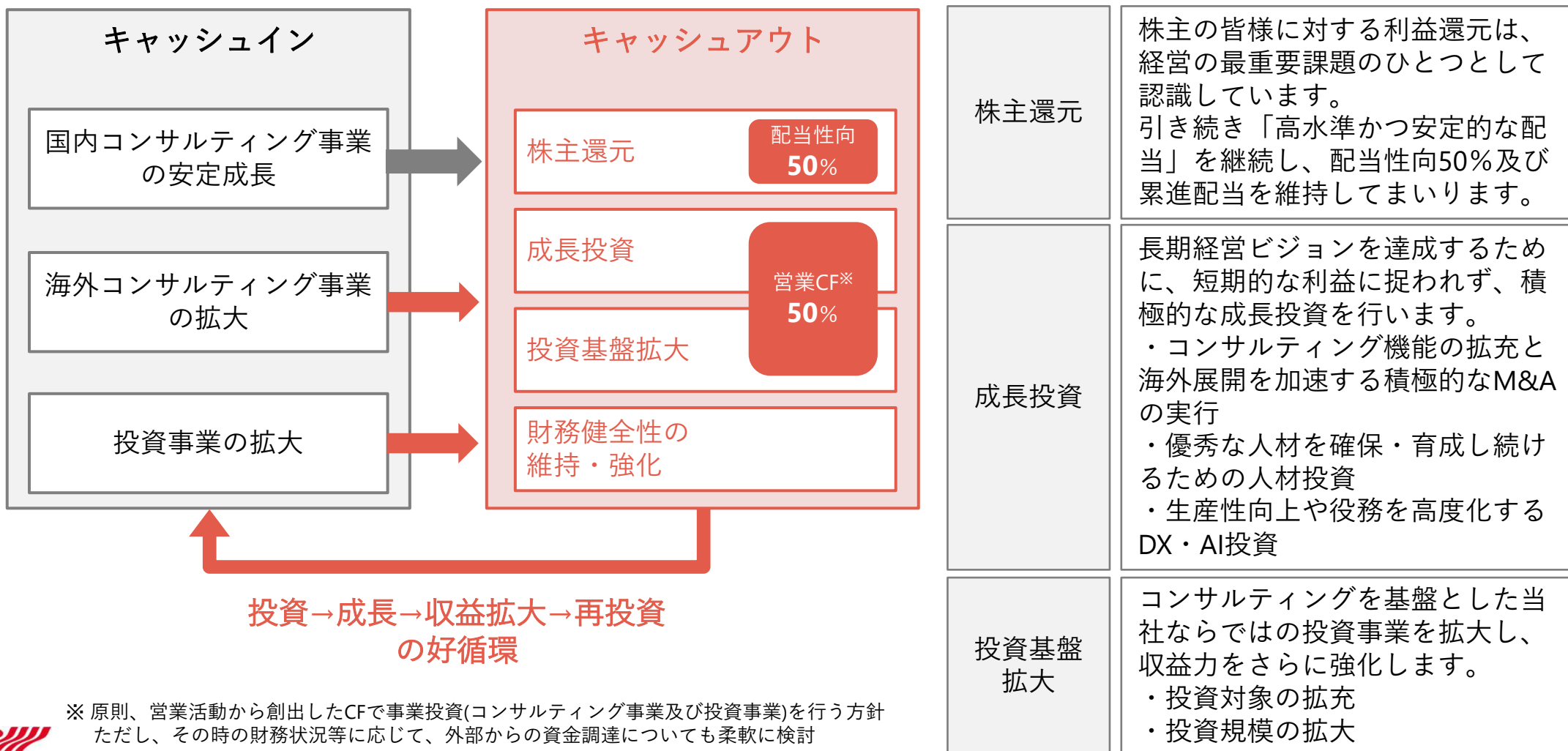
※3 当社では収益管理において売上総利益を使用していることから、売上総利益に対する営業利益率を記載

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

## 5. 長期経営ビジョン（10年戦略）－資金配分方針－

### 基本方針

- 中期経営計画期間では、株主の皆様に対する高水準かつ安定的な利益還元を実施しながら、顧客生涯価値最大化の実現に向け、顧客のあらゆるニーズに対応するための事業基盤の整備を実施。
- 引き続き株主の皆様に対する高水準かつ安定的な利益還元を継続しながら、長期経営ビジョンの注力テーマに積極的な投資を実施



※ 原則、営業活動から創出したCFで事業投資(コンサルティング事業及び投資事業)を行う方針  
ただし、その時の財務状況等に応じて、外部からの資金調達についても柔軟に検討

## 参考資料

---

# 1. 当社概要

- 当社は、900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	1,223名（臨時従業員含む。2026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

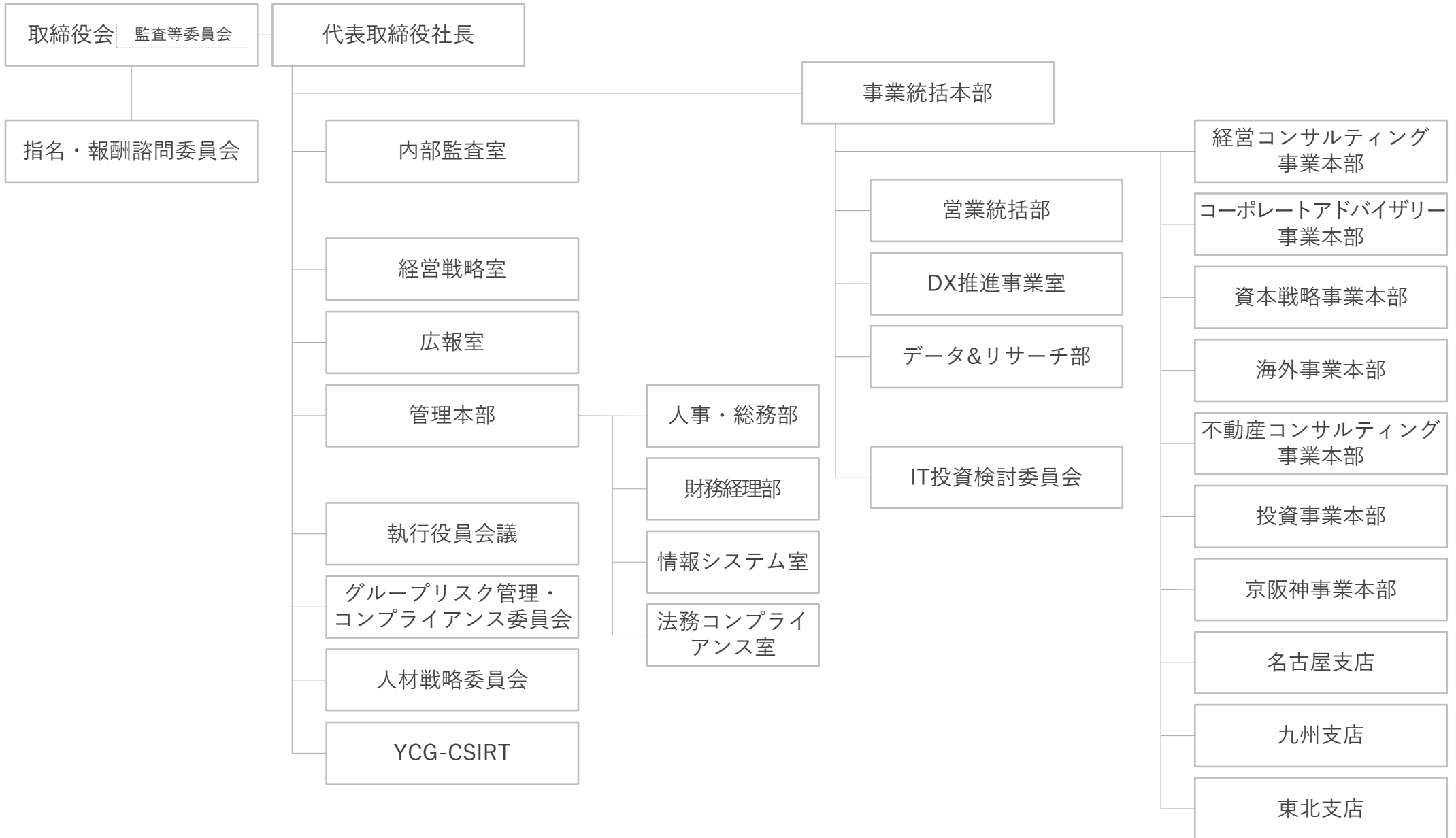
プライム市場に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 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

# 1. 当社概要 - 組織体制 (2026年4月1日時点) -



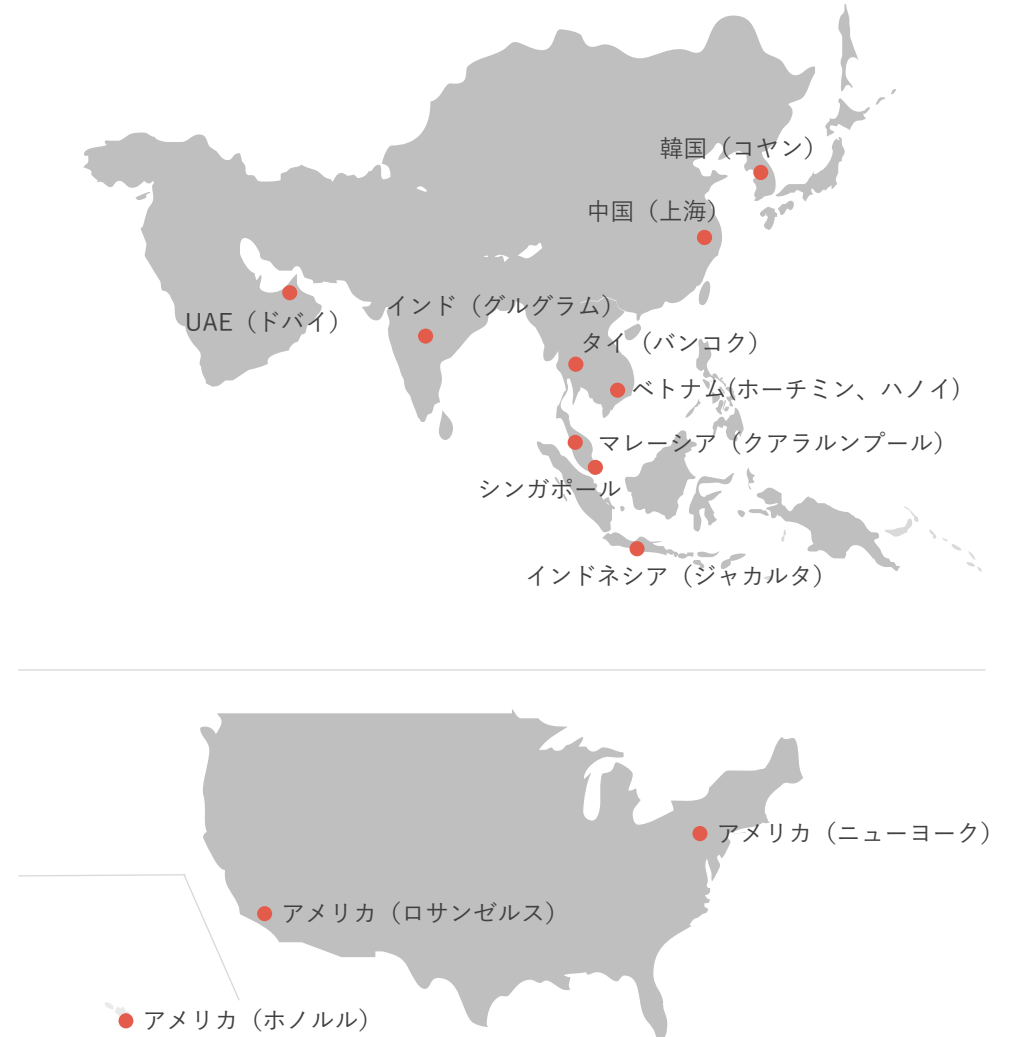
# 1. 当社概要 – 国内外の拠点展開 –

- 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

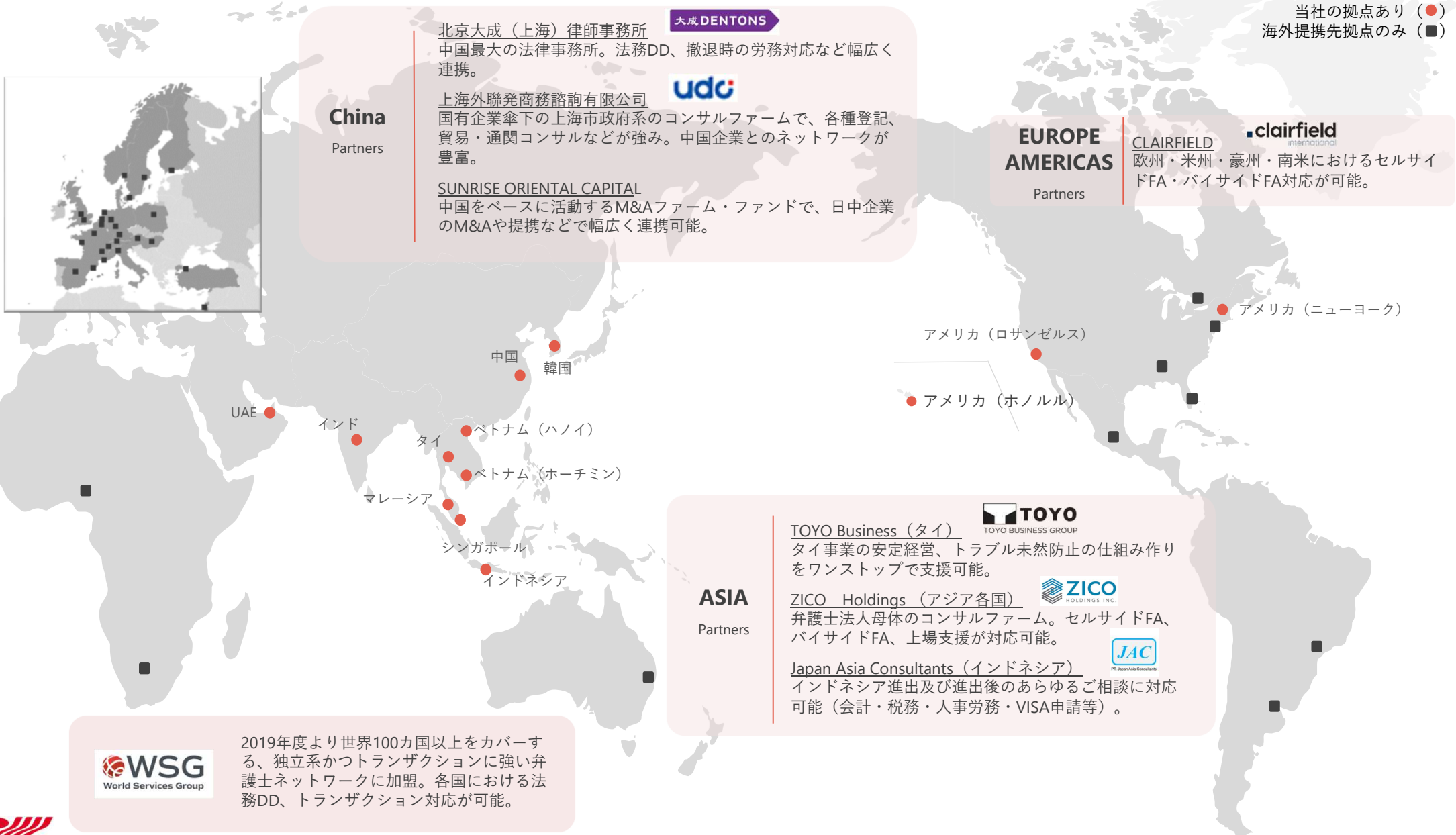


## 海外



# 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



## 2. 不動産投資事業の意義・概要

- 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

### 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

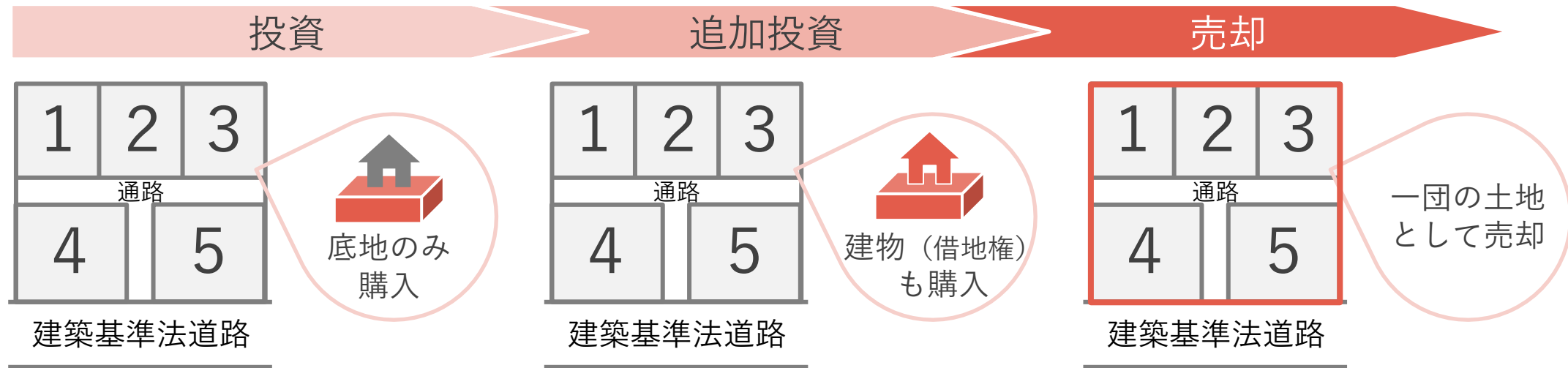
- ・ 出征兵士の家族の暮らしを守るため、借地契約の更新を拒絶することを殆ど不可能とした改正
- ・ 地代と家賃の一方的な値上げを規制

- ・ 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. 不動産投資事業の意義・概要

- 密集住宅地を一団の土地とすると再建築可能となるため評価額が上昇。さらに通路部分も宅地へ転換可能に
- 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



- ✓ 消防車や救急車が入れない細い通路  
評価額は0円

- ✓ 1軒あたりの土地が小さいため  
① 1~3は、再建築不可かつ狭小地のため買手がつかない  
② 4~5は、再建築はできるが、付加価値がつかない

- ✓ 一団の土地にすることで、  
① 個別では買手がつかない物件も売却が可能に  
② 通路部分も宅地へ転換が可能に

### 仕入額（底地）

1~3合計	： 6,000千円
4~5合計	： 10,000千円
通路	： 0千円
合計	： 16,000千円

### 仕入額（借地権）

1~3合計	： 12,600千円
4~5合計	： 33,600千円
通路	： 0千円
合計	： 46,200千円

### 売却額

1~3合計	： 45,000千円
4~5合計	： 60,000千円
通路	： 25,000千円
合計	： 130,000千円

**利益**           ：**+67,800千円**

※金額は実際の事例とは異なります

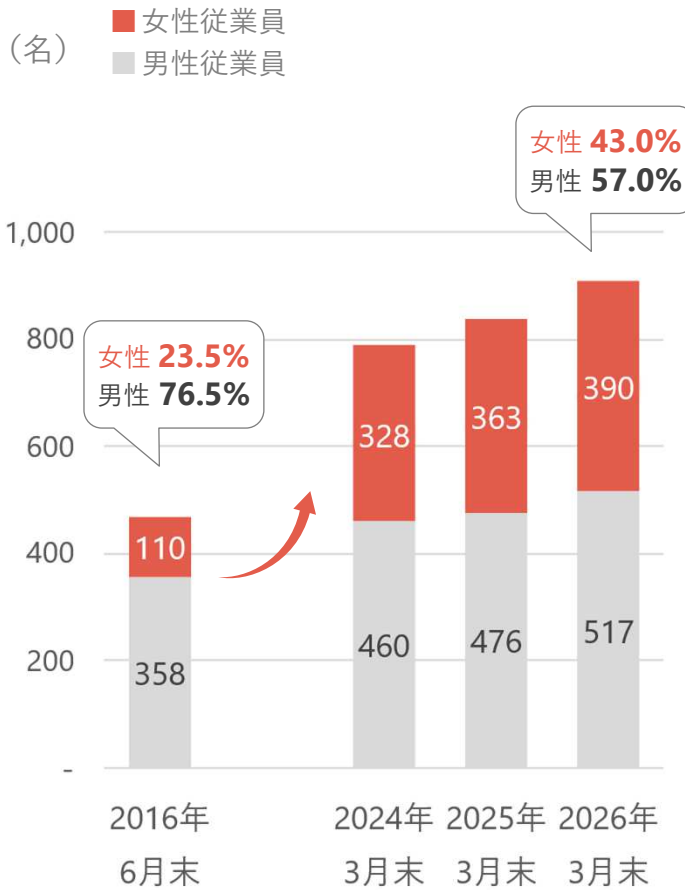
※「建築基準法道路」とは、建築物を建てる際に敷地が接していなければならないとされる道路

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

### 3. 人材データブック



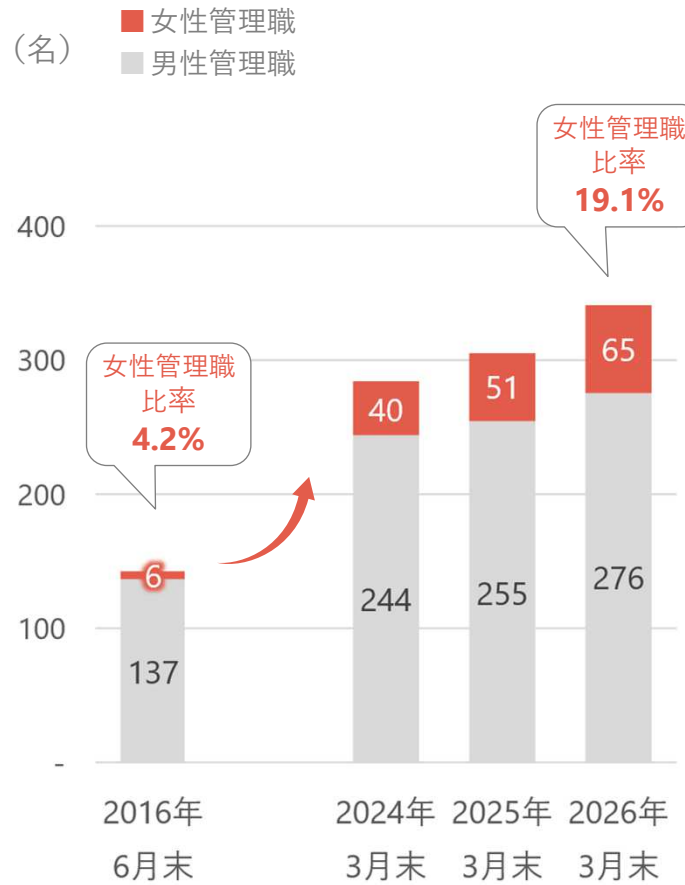
男女別従業員数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



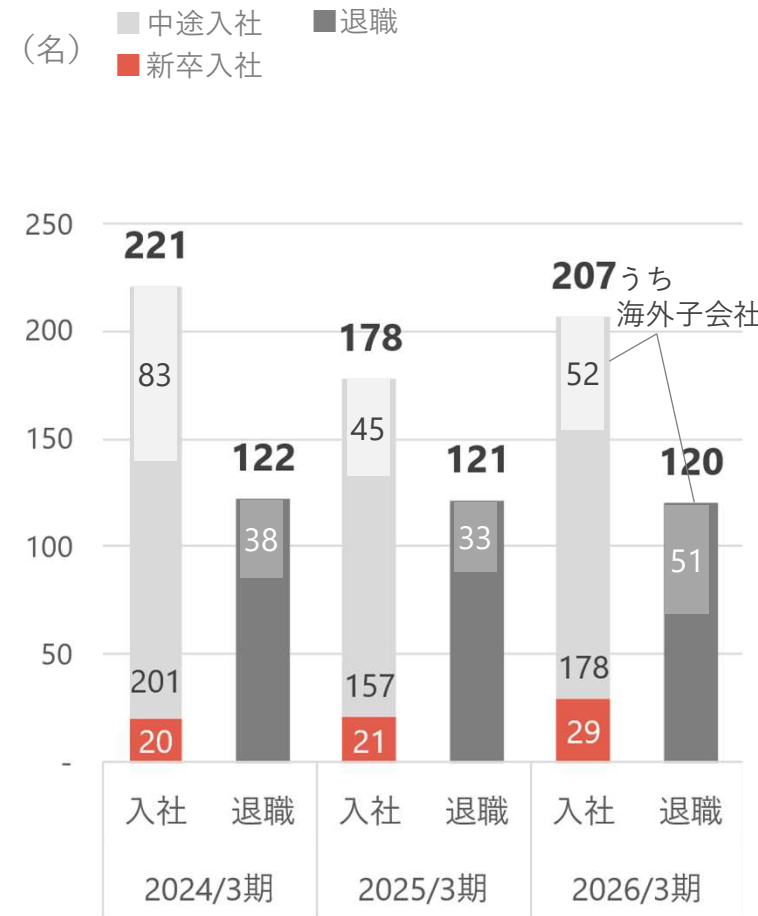
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



入社数・退社数（連結ベース）



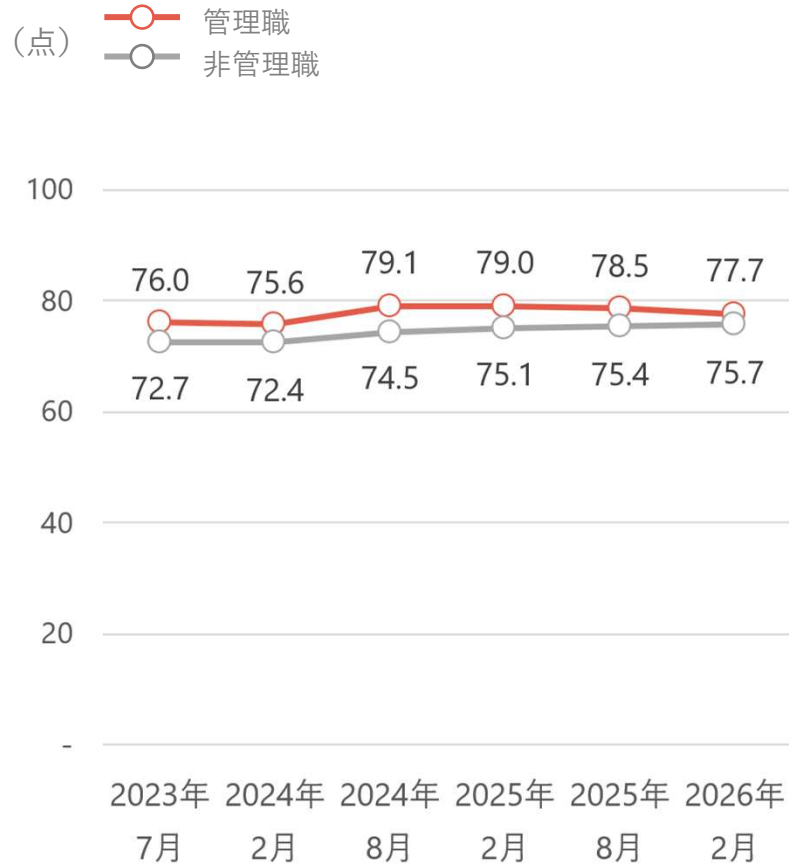
※ 連結対象会社の追加による入社を含む  
2024/3期：39名（うち海外子会社26名）  
2025/3期：7名（うち海外子会社7名）

### 3. 人材データブック



#### 組織満足度

#### 組織満足度 項目別評点



項目	設問	(点)			
		2026年2月		前年同期差異	
		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	79.3	75.5	-2.8	+1.0
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	76.6	75.4	+0.0	+1.3
仕事	現在の仕事内容に満足している	79.0	75.8	-0.9	+0.3
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	87.1	77.6	-1.2	-1.2
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	74.9	67.6	-0.2	+1.6
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	79.4	79.8	-0.4	+0.8
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	81.7	79.8	-0.3	-0.1
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	76.8	75.5	-1.5	-0.2
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	76.5	78.1	-1.7	+2.0
給与	現在の自身の給与には満足している	75.3	69.9	+0.5	+1.3
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	77.9	78.8	-2.6	-0.6
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	67.9	74.8	-4.3	+1.1

### 3. 人材データブック – 外部講師研修一覧 –

● 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

(2026年3月現在)

#### 2026年3月期開催 外部講師研修

30時間

□ 人口減少・成熟社会のデザイン	京都大学人と社会の未来研究院 教授 広井良典氏
□ 全体最適なROIC経営	元オムロン(株) 取締役執行役員専務CFO 日戸興史氏
□ 中国経済の試練：需要不足と供給過剰、そしてトランプ関税	神戸大学大学院経済学研究科 教授 梶谷懐氏
□ DEI研修	(株)電通 クリエイティブ・ディレクター／コピーライター 橋口幸生氏
□ 世界の経営学から見る、これからの日本企業への視座	早稲田大学大学院経営管理研究科 教授 入山章栄氏
□ 我に秘術あり 異能の思考法	ノンフィクション作家 清武英利氏
□ ロシア・ウクライナ戦争と日本の安全保障	東京大学先端科学技術研究センター 准教授 小泉悠氏
□ 日本の医療制度の課題と展望	慶應義塾大学 名誉教授 印南一路氏
□ 女性キャリア支援「キャリアの羅針盤：私らしく進むためのヒント」	フーリハン・ローキー株式会社 代表取締役CEO 野々宮律子氏
□ 露中朝の安全保障トライアングル	東京大学先端科学技術研究センター 准教授 小泉悠氏
□ 中外製薬の成長戦略	中外製薬株式会社 名誉会長 永山治氏
□ 再雇用という働き方 ミドルシニアのキャリア戦略	元リクルートマネジメントソリューションズ 松雄茂氏
□ 61歳からの再起術	ノンフィクション作家 清武英利氏
□ いい文章を書こう	阿部紘久氏
□ AI時代のコンサルとは	京都先端科学大学 教授・一橋ビジネススクール 客員教授 名和高司氏
□ 我が国のインテリジェンスの現状と課題	日本大学危機管理学部危機管理学科 教授 小谷賢氏
□ トランプ2.0 宗教の制度化と外交戦略	立教大学文学部 教授 加藤喜之氏
□ ニッポンの移民	国立社会保障・人口問題研究所国際関係部 部長 是川夕氏

### 3. 人材データブック – 山田ゼミ一覧 –

- 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

(2026年3月現在)

2026年3月期開催 山田ゼミ

89時間

「宮永塾」企業価値向上のための経営戦略

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」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

「堀埜塾」顧客支援に役立つ改善アプローチ

元(株)サイゼリヤ 代表取締役社長、(株)ホリノMIコーポレーション 代表取締役社長 堀埜一成氏

# 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

広告出稿のほか、外部および自社メディアで対外発信

**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** 金融ジャーナル5月

2026年5月号に掲載

「2026年度版 主要20業種分析  
目利きのポイント」

毎年各業種の分析と展望について  
解説するシリーズで、主要20業種  
のうち8業種を寄稿

**広報誌** 青星（あおぼし）

2023年5月創刊

経営者のインタビューや当社  
コンサルタントによる記事を掲載。  
経営や経済、海外ビジネスに  
関する情報をわかりやすく発信



青星vol.7



青星vol.6



青星vol.4 海外ビジネスレポート



青星vol.5 トレンドM&A講座

青星のバックナンバーはこちら

<https://www.yamada-cg.co.jp/aoboshi/backnumber/>



## 4. 広報活動の状況 – セミナー開催 –

- 海外・経営戦略をテーマにしたWEBセミナーを中心に開催
- 2026年4月・5月に「マナスコーポレートパートナーズ」子会社化記念セミナーを開催

### 2026年3月期 下期の開催状況

計7回開催

### 2027年3月期 上期の開催・開催予定状況

セミナー内容			セミナー内容		
11月	海外	中国市場で戦うための企業変革のポイント	4月 5月	海外	インドM&Aの実務：買収戦略立案からDay1まで成功に導くプロセス
12月	海外	現地視点×事例で学ぶ ベトナムM&Aの論点	5月 6月	ヘルス ケア	診療報酬改定2026をふまえた調剤薬局のM&A戦略と事前準備
12月	経営 戦略	中堅企業経営の最前線 -2025飛躍- (全3回) 【第1回】イノベーション創出とやり抜く実践力			
12月	経営 戦略	中堅企業経営の最前線 -2025飛躍- (全3回) 【第2回】競争優位をつくる差別化5つの論点			
12月	経営 戦略	中堅企業経営の最前線 -2025飛躍- (全3回) 【第3回】成長戦略策定における2つの焦点			
1月	不動産	“二極化時代”の不動産市況 2026年の市場動向を読み解く			
1月	海外	タイにおけるトップライン引き上げのポイント			

【2026年4・5月開催】Webセミナー 

**インドM&Aの実務：買収戦略立案からDay1まで成功**

インドM&A専門会社「マナスコーポレートパートナーズ」子会社化記

対象 日系企業のインド現地法人経営責任者、日本  
開催期間 2026年4月22日(水)/5月13日(木)  
会場 オンライン開催



受付中

【2026年5月開催】Webセミナー  

**診療報酬改定2026をふまえた調剤薬局のM&A戦略と事**

薬局運営の大転換期に知っておくべき3つのポイント

対象 調剤薬局オーナー様向け  
開催期間 2026年5月14日(水)  
会場 オンライン開催



受付中

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

### 2026年3月期下期に掲載したレポート

計22件掲載

レポート内容		レポート内容	
10月	タイの栄養補助食品市場：成長と課題がもたらす新たなビジネスチャンス	2月	タイ：海外現地専門家が語る事業再生・撤退・カーブアウトの実務（前編～後編）
10月	外資参入が進むインド医療・ヘルステック市場と、現地スタートアップとの協業意義	2月	インドにおける社会・経済課題とスタートアップの潮流（1～3）
10月	インドネシアにおける医療機器国産化の動向と、外資企業の国内外拡販戦略	3月	中国：海外現地専門家が語る事業再生・撤退・カーブアウトの実務（前編～後編）
10月	ベトナムの再生エネルギーに関する規制の更新（2025年）	3月	米国：海外現地専門家が語る事業再生・撤退・カーブアウトの実務（前編～後編）
10月	タイの医療ツーリズム：高品質・低価格が支える競争力と持続的成長の可能性	3月	ベトナム屋根置き太陽光発電の最新動向：DPPA制度・自家消費・BESSによる投資機会
10月	インド電動化市場の展望と、現調化を後押しするローカルパートナー像	3月	中国市場で戦うための企業変革のポイント
11月	中国化学業界の動向：戦略上の機会とリスクの見極め	3月	タイの外国直接投資（FDI）の変遷と戦略的示唆：投資動向、機会、国家戦略目標の要点
12月	ケミカル業界におけるAdvanced/Specialty（高付加価値分野）事業への転換	3月	AI駆動型モビリティ戦略：設計・製造変革とICMS機能の市場展開
12月	米国における半導体製造装置市場の最新動向		

## 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（経営戦略室／財務経理部）

[ml-ir@yamada-cg.co.jp](mailto:ml-ir@yamada-cg.co.jp)