

2020年3月期 第2四半期決算説明会

第2四半期決算概要 及び 2020年3月期 通期業績予想

2019年11月12日(火)



山田コンサルティンググループ株式会社

CONTENTS

組織	2020年3月期の組織体制	3
	国内外の拠点展開・業務提携先	4
連結	1. 連結損益計算書概要	6
	2. 第2四半期決算のポイント	7
	3. 連結業績推移	8
	4. 連結貸借対照表概要	9
	5. 2020年3月期 通期連結業績予想	10
セグメント別	1. セグメント別損益状況	12
	2. 経営コンサルティング事業	13
	3. 不動産コンサルティング事業	15
	4. 教育研修・FP関連事業	17
	5. 投資・ファンド事業	19
最近の 活動状況	1. 各事業部門の活動	23
	2. 情報発信活動	29
	3. 持続的成長のための人材育成・体制整備	31

2020年3月期の組織体制

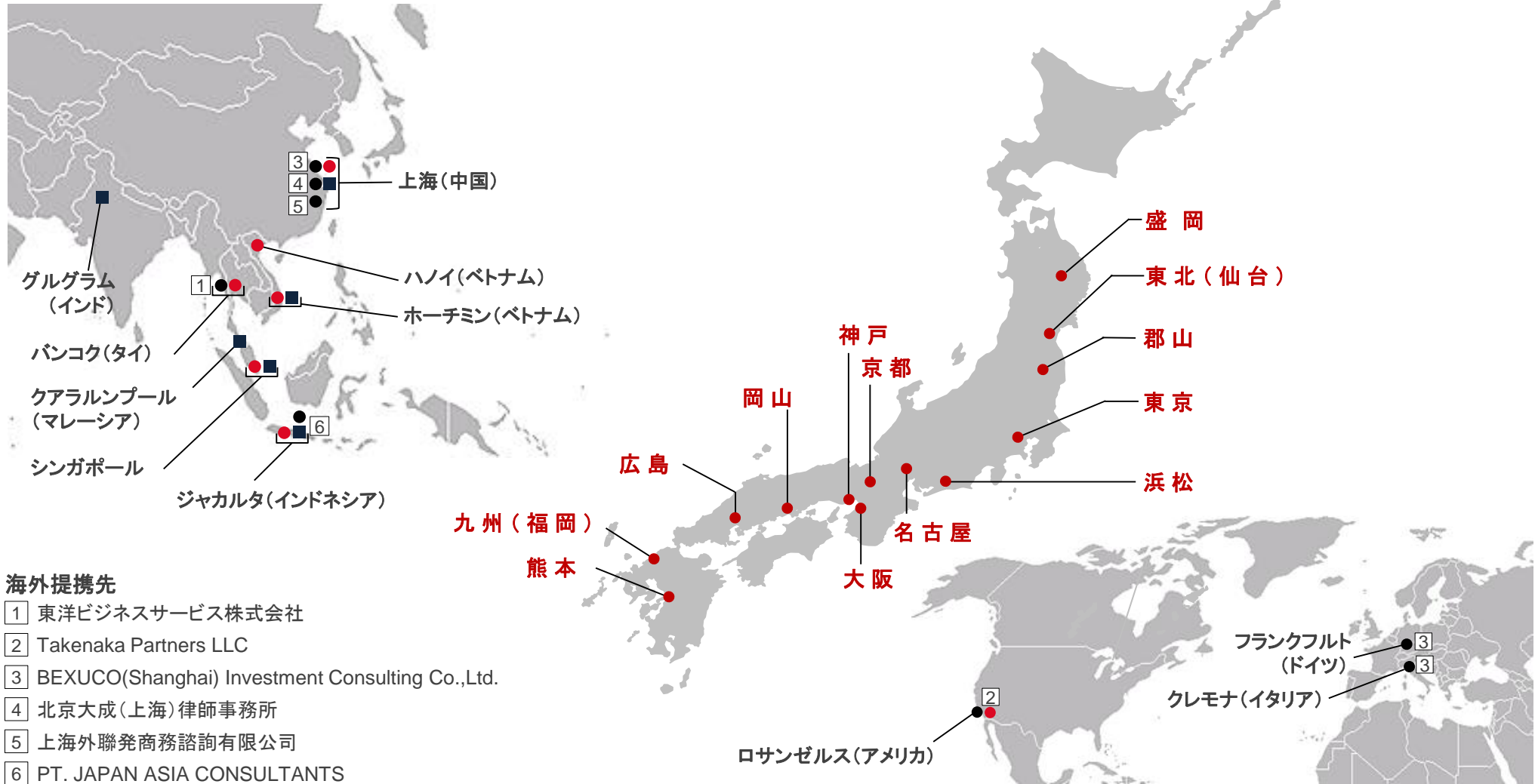


山田ファイナンシャルサービス株式会社 (コンサルティング統括本部 所管)
 株式会社プラトン・コンサルティング (不動産コンサルティング事業本部 所管)
 相続あんしんサポート株式会社 (教育研修事業本部 所管)
 キャピタルソリューション株式会社 (投資・ファンド事業部 所管)

国内外の拠点展開・業務提携先

ベトナム現地法人(本社:ホーチミン)は、ハノイ支店を開設(2019年6月)
 PT. JAPAN ASIA CONSULTANTS(インドネシア)と業務提携(2019年8月)

- 山田コンサルティンググループ拠点
- 海外子会社(スパイア社)
- 海外提携先



2020年3月期

第2四半期決算概要 及び 通期連結業績予想

1. 連結損益計算書概要

単位:百万円

連結累計実績	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	5,820	6,301	+480	+8.3%
売上原価	982	836	△ 145	△ 14.8%
売上総利益	4,837	5,464	+626	+12.9%
販管費	4,385	4,548	+162	+3.7%
営業利益	452	916	+463	+102.5%
経常利益	510	895	+384	+75.4%
税引前 四半期純利益	510	862	+352	+69.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	292	582	+289	+98.9%

2. 第2四半期決算のポイント

総括

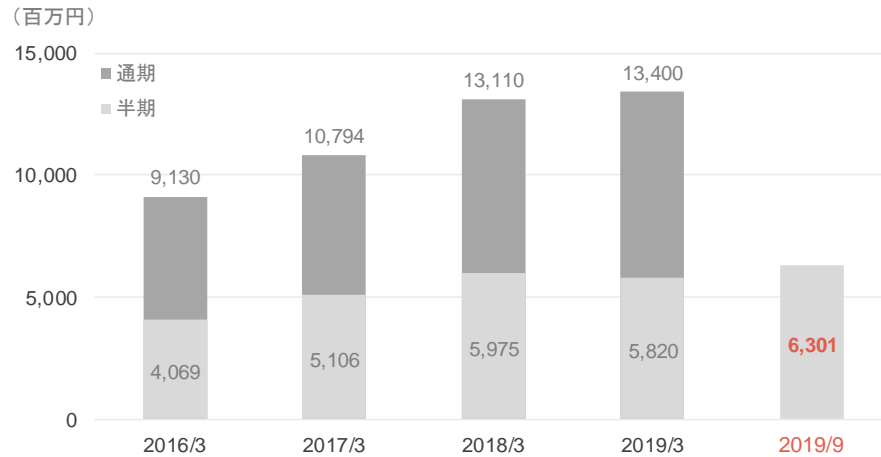
売上高6,301百万円(前年同期比8.3%増)、営業利益916百万円(同102.5%増)、経常利益895百万円(同75.4%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益582百万円(同98.9%増)と増収増益

セグメント	第2四半期決算のポイント	売上構成比
経営コンサルティング事業	経営コンサルティングの引き合い・受注状況が順調、かつ、前期から持ち越したM&Aアドバイザリー案件の多数が売上実現したことにより、前年同期比増収増益	87.9%
不動産コンサルティング事業	期初からの営業体制・組織体制の見直しが奏功し、案件の受注が順調 第2四半期までに売上実現できた案件が比較的多く、前年同期比増収増益	5.7%
教育研修・FP関連事業	FP資格取得講座・FP関連の実務研修の受注は前年同期に比し低調 相続手続サポート業務は受注状況が順調に推移、全体では、前年同期比増収増益	6.4%
投資・ファンド事業	投資株式の売却なし キャピタルソリューション参照ファンドにおいて新規投資を1,240百万円(1件)実行	0.0%

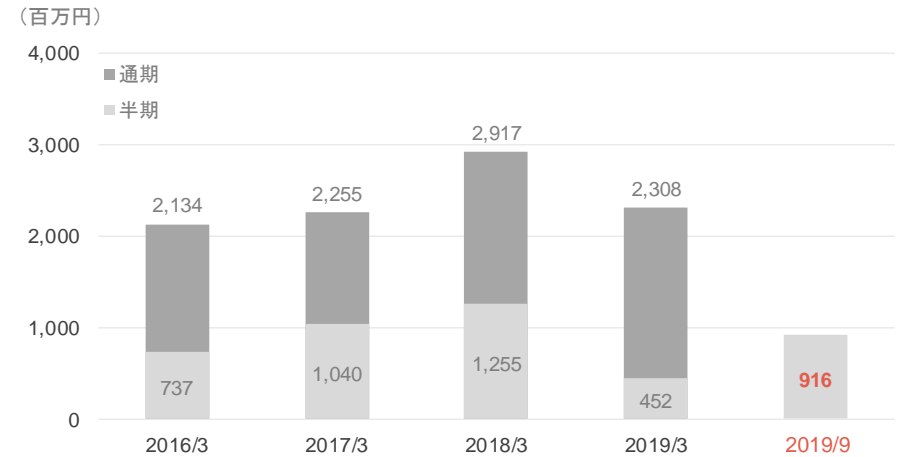
売上構成比は2020/3期第2四半期連結累計期間のセグメント別売上高構成比

3. 連結業績推移

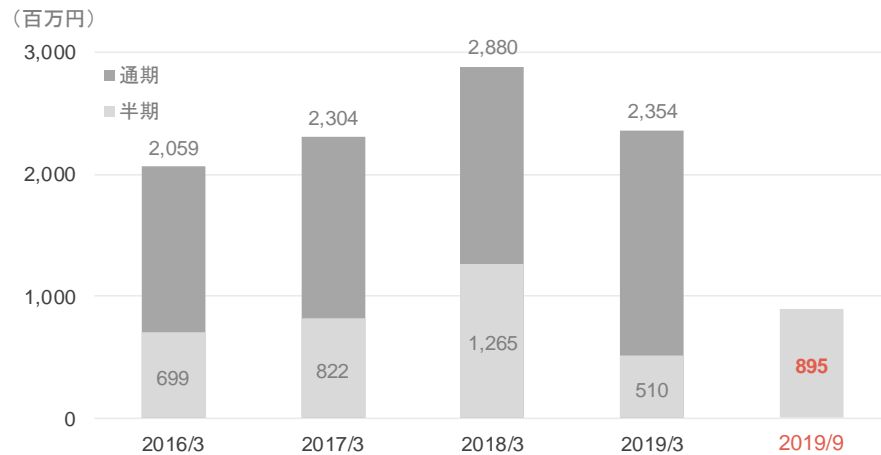
売上高



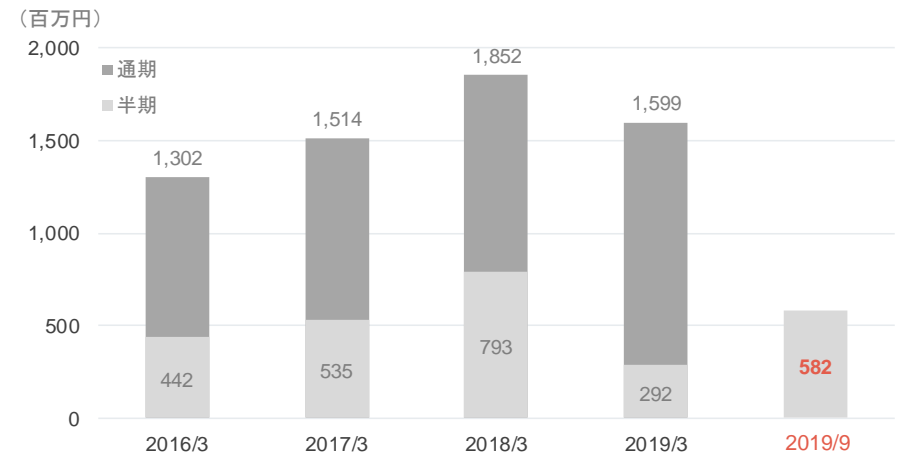
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



4. 連結貸借対照表概要

単位: 百万円

	2019年3月期末	2020年3月期 第2四半期末	増減額	
資産の部	流動資産	10,280	10,326	+45
	固定資産	2,919	2,914	△ 5
	有形固定資産	480	464	△ 16
	無形固定資産	418	397	△ 20
	投資その他資産	2,021	2,052	+30
	資産合計	13,200	13,240	+40
負債の部	流動負債	1,548	1,460	△ 87
	固定負債	50	45	△ 4
	負債合計	1,598	1,506	△ 92
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	10,435	10,582	+147
	自己株式	△ 526	△ 525	+0
	株主資本合計	11,508	11,656	+147
	その他の包括利益累計額	△ 21	△ 30	△ 9
	新株予約権	17	22	+4
	非支配株主持分	96	85	△ 11
	純資産合計	11,601	11,733	+132
	負債純資産合計	13,200	13,240	+40

5. 2020年3月期 通期連結業績予想

単位:百万円

連結業績	2020年3月期 第2四半期 累計実績	2019年3月期 通期業績 実績	2020年3月期 通期業績 当初予想	2020年3月期 通期業績 修正予想	修正額	前期比 (修正予想対比)
売上高	6,301	13,400	15,400	14,300	△ 1,100 △ 7.1%	+899 +6.7%
営業利益	916	2,308	3,000	2,500	△ 500 △ 16.6%	+191 +8.3%
経常利益	895	2,354	3,000	2,500	△ 500 △ 16.6%	+145 +6.1%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	582	1,599	2,000	1,670	△ 330 △ 16.5%	+70 +4.4%
1株当たり配当額	23円 確定	46円 確定	46円 予定	46円 予定	-	-

通期業績予想修正の要因

- 売上高:

経営コンサルティング事業において、引き合いから受注までの期間及び受注から納品までの期間がそれぞれ長期化していること

M&A等資本に関するコンサルティング業務強化のために行った組織変更・人事異動等の効果発現に時間を要していること

前年度から持ち越したM&Aアドバイザリー案件の成約に時間を要し、当第2四半期連結累計期間における提案・受注活動が不十分だったこと

- 販売費及び一般管理費:

コンサルタントの採用数が当初計画通りに実行できていないこと、より効果的な広告媒体への変更による広告宣伝費の削減等

セグメント別

2020年3月期

第2四半期決算概要 及び 通期連結業績予想

1. セグメント別損益状況

売上高	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率	2019年3月期	2020年3月期	2020年3月期	修正額	前期比 (修正予想対比)
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績			通期業績 実績	通期業績 当初予想	通期業績 修正予想		
経営コンサルティング事業	4,673	5,554	+880	+18.8%	11,224	13,680	12,800	△ 880 △ 6.4%	+1,575 +14.0%
不動産コンサルティング事業	329	361	+32	+9.8%	811	930	790	△ 140 △ 15.0%	△ 21 △ 2.6%
教育研修・FP関連事業	395	403	+7	+1.9%	751	790	740	△ 50 △ 6.3%	△ 11 △ 1.5%
投資・ファンド事業	440	0	△ 439	△ 99.8%	668	-	1	+1	△ 667 △ 99.8%
セグメント間取引消去	△ 18	△ 18	+0	+0.3%	△ 55	-	△ 31	△ 31	+21
合計	5,820	6,301	+480	+8.3%	13,400	15,400	14,300	△ 1,100 △ 7.1%	+899 +6.7%
営業利益									
経営コンサルティング事業	151	804	+652	+429.5%	1,823	2,720	2,300	△ 420 △ 15.4%	+476 +26.1%
不動産コンサルティング事業	32	72	+40	+126.4%	192	230	180	△ 50 △ 21.7%	△ 12 △ 6.4%
教育研修・FP関連事業	35	40	+5	+16.3%	41	50	30	△ 20 △ 40.0%	△ 11 △ 27.9%
投資・ファンド事業	233	△ 1	△ 234	-	250	-	△ 10	△ 10	△ 260 -
セグメント間取引消去	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合計	452	916	+463	+102.5%	2,308	3,000	2,500	△ 500 △ 16.6%	+191 +8.3%

単位: 百万円

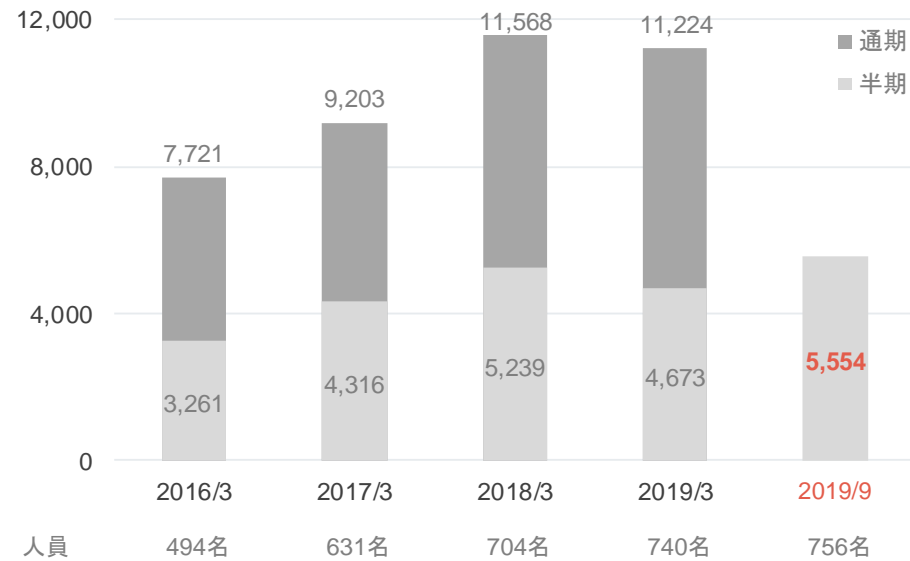
2. 経営コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

単位: 百万円

	2019年3月期 第2四半期 累計実績	2020年3月期 第2四半期 累計実績	増減額	増減率	2020年3月期 通期業績 修正予想	2019年3月期 通期業績 実績	前期比
売上高	4,673	5,554	+880	+18.8%	12,800	11,224	+1,575
売上総利益	4,150	4,968	+817	+19.7%	11,399	9,920	+1,478
営業利益	151	804	+652	+429.5%	2,300	1,823	+476

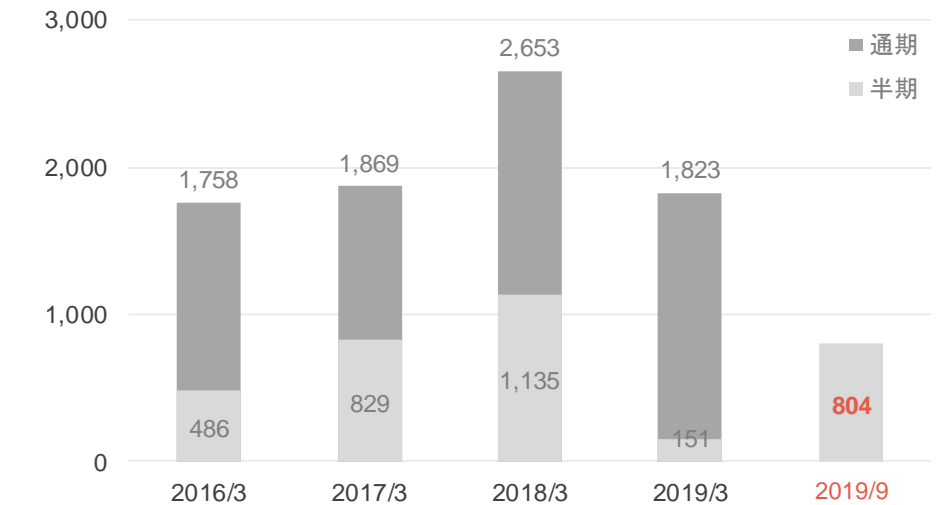
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



※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 — 第2四半期累計実績状況及び業績予想 —

第2四半期累計実績の状況

引き合い・受注状況が順調、かつ、前年度から持ち越したM&Aアドバイザリー案件の多数が売上実現したことから増収増益
M&A関連売上高は、1,739百万円(50件) ※前年度は通期で3,386百万円(96件)

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 12,800 百万円 営業利益 2,300 百万円

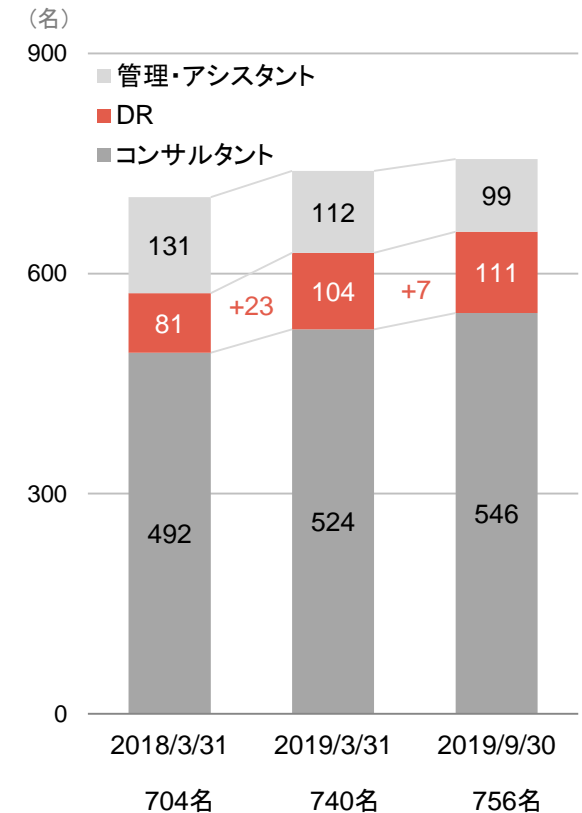
案件の長期化等を見込んで通期業績予想を下方修正

経営コンサルティング・事業の承継コンサルティングと一体化した、
経営者・企業に寄り添うM&Aアドバイザリーサービスの認知向上で中長期的な成長を目指す

重点施策

- M&A等資本コンサルティング**
中長期的な視点でクライアントの資本の部の課題に着目し、問題解決の提案を行う
- 組織戦略コンサルティング**
「働き方改革」「事業承継」「M&A」を切り口に総合的なコンサルティング役務を全社で展開
- 海外コンサルティング**
海外戦略に対する提言を切り口に、上場・大規模企業との関係を強化し、日本企業への戦略提案を継続的に実施
- ITコンサルティング**
ITサービスとSI(System Integrator)をベースとしつつ、安定的収益財源(ストック)としてITソリューションを提供
- ヘルスケアコンサルティング**
地域の医療業界再編・適正化を主導・先導し、地域のインフラ・生活機能及び産業(経済面)としてのヘルスケア領域を支援
- 事業再生コンサルティング**
ニーズの高まりを受け専門性の高い再生役務を提供する体制の強化
- 経営コンサル機能強化**
新規テーマの開発(業種別、事業改善、FAS、GRC、BtoBマーケティング、組織心理行動分析、CRE戦略 等)

経営コンサルティング事業における人員構成



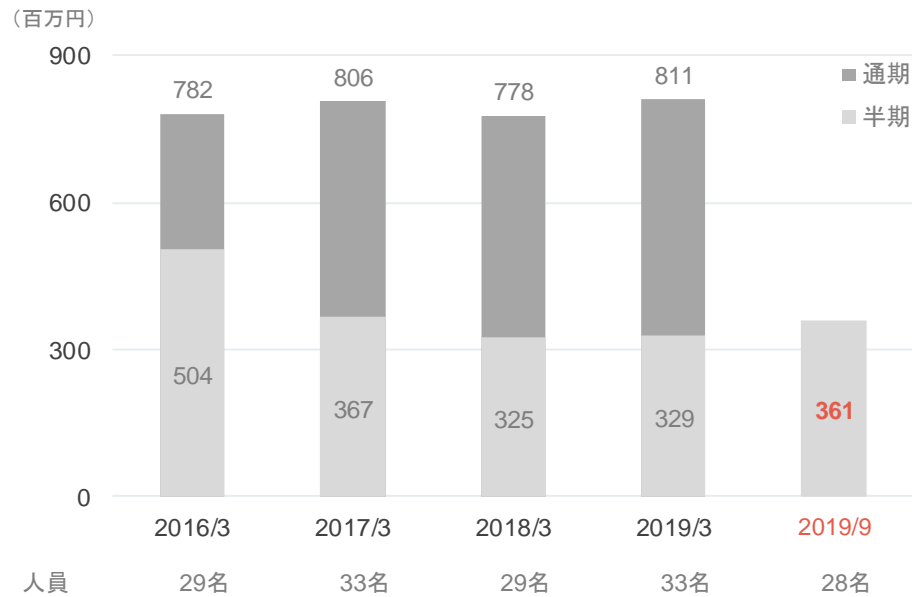
※2018年4月1日の統合後は
管理本部等(全社共通)の間接人員を除く

3. 不動産コンサルティング事業 — 第2四半期累計実績 —

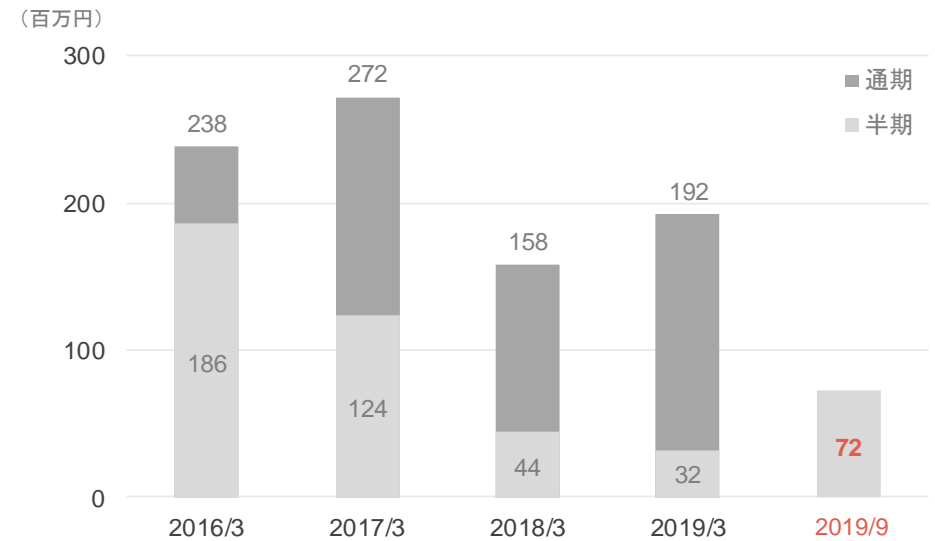
単位: 百万円

	2019年3月期 第2四半期 累計実績	2020年3月期 第2四半期 累計実績	増減額	増減率	2020年3月期 通期業績 修正予想	2019年3月期 通期業績 実績	前期比
売上高	329	361	+32	+9.8%	790	811	△ 21
売上総利益	214	246	+32	+14.9%	540	555	△ 15
営業利益	32	72	+40	+126.4%	180	192	△ 12

売上高



営業利益



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 —

第2四半期累計実績の状況

売上高は、前年同期比9.8%増、営業利益は、同126.4%増

売上実現には、営業体制・組織体制の見直しも奏功

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 790 百万円 営業利益 180 百万円

複雑・大型案件を始めとする案件受注及び加工力の強化、特に不動産投資ニーズへの対応力の整備が進む
提携会計事務所と連携して行う提案型不動産コンサルティングサービスの展開が十分とは言えず、
通期連結業績予想数値を修正

重点施策

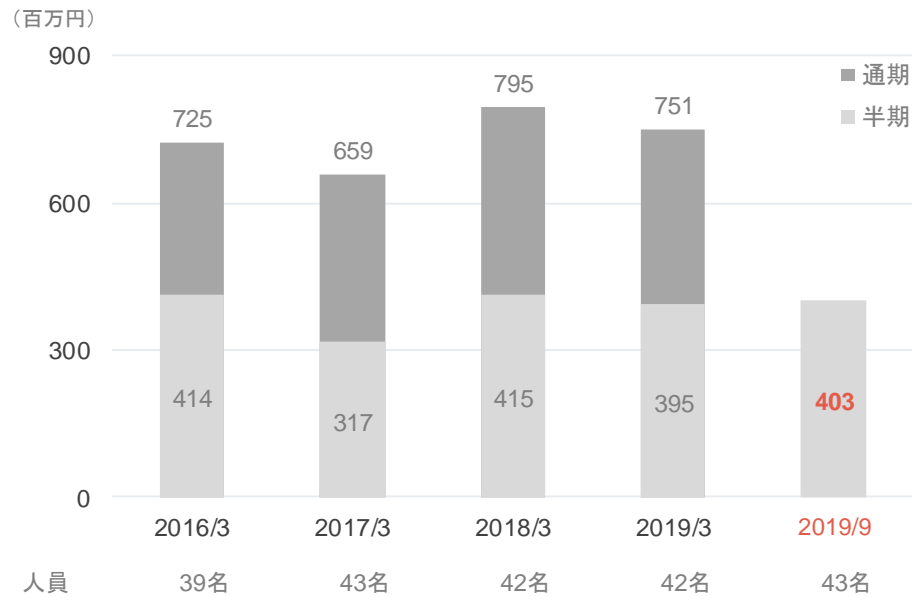
1. 富裕層のライフサイクルの各ステージにおいて資産運用(活用)の継続的パートナーとなれるサービスを展開
コンサルティング部門の顧客及び提携会計事務所へのミニセミナーの実施等の情報発信強化で認知向上を目指す
2. 賃貸管理部門の機能強化を通じて、富裕層クライアントへのアプローチ拡充
3. 投資事業への本格取組みによる収益事業化を目指す

4. 教育研修・FP関連事業 — 第2四半期累計実績 —

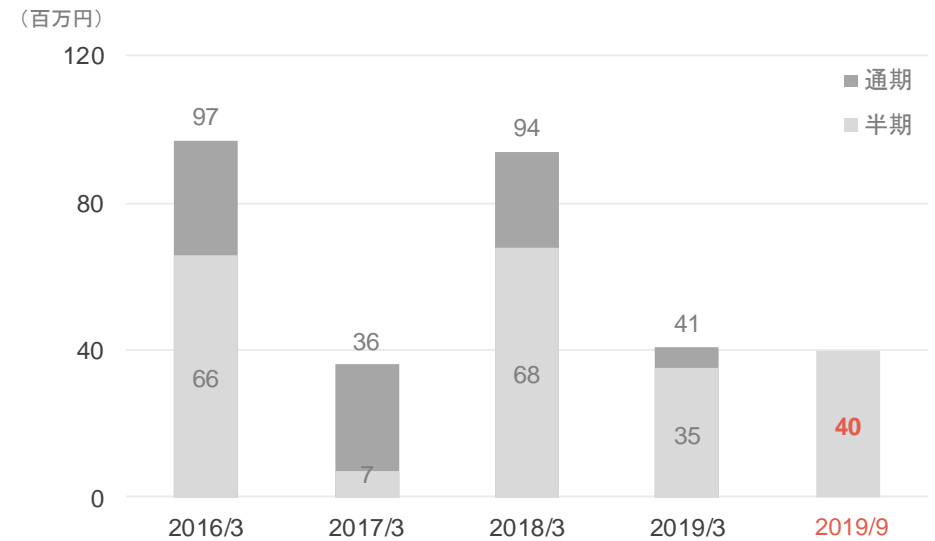
単位: 百万円

	2019年3月期 第2四半期 累計実績	2020年3月期 第2四半期 累計実績	増減額	増減率	2020年3月期 通期業績 修正予想	2019年3月期 通期業績 実績	前期比
売上高	395	403	+7	+1.9%	740	751	△ 11
売上総利益	240	250	+10	+4.2%	450	461	△ 11
営業利益	35	40	+5	+16.3%	30	41	△ 11

売上高



営業利益



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 —

第2四半期累計実績の状況

売上高は、前年同期比1.9%増、営業利益は、同16.3%増

FP資格取得講座・FP関連の実務研修の受注は前年同期に比し低調

相続手続サポート業務(商品名「相続あんしんサポート」)は引き続き受注状況が順調に推移

通期業績予想及び重点施策

業績予想

売上高 740 百万円 営業利益 30 百万円

金融機関におけるコンサルティング強化のための教育ニーズは引き続き高いものの、足元の業績面から教育研修費を削減する傾向にあり、また、来年度の採用人数も大幅削減

相続手続サポート業務は、提携金融機関からの顧客紹介が着実に増加、さらなる金融機関との連携強化に注力
金融機関の教育研修費予算削減の影響大きく通期連結業績予想数値を修正

重点施策

1. 真に求められる人材育成に関する総合的な教育プログラムの提案
2. 働き方改革に対応したeラーニングコンテンツの強化
3. 経営コンサルティング事業との協業による次世代経営者向け研修プログラムを開発
4. 相続手続サポート業務に関する提携金融機関との連携強化

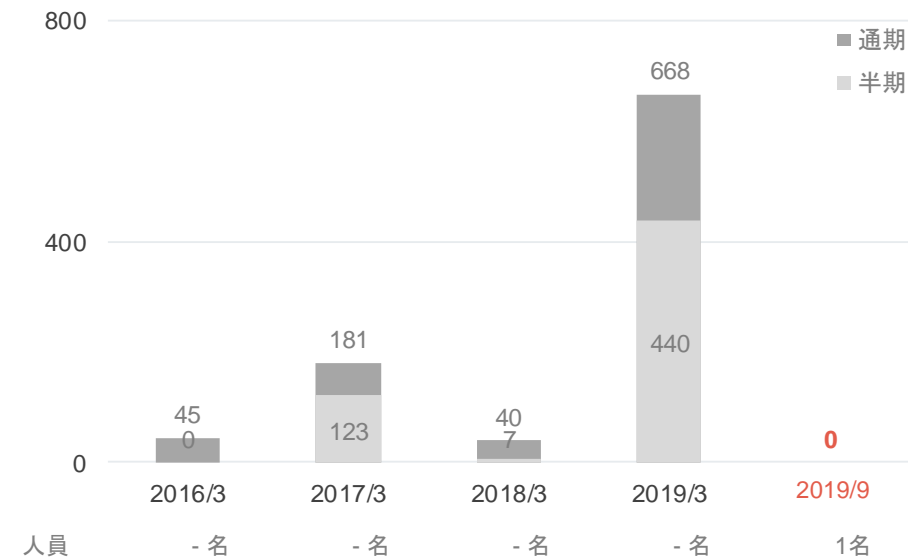
5. 投資・ファンド事業 — 第2四半期累計実績 —

単位: 百万円

	2019年3月期 第2四半期 累計実績	2020年3月期 第2四半期 累計実績	増減額	増減率	2020年3月期 通期業績 修正予想	2019年3月期 通期業績 実績	前期比
売上高	440	0	△ 439	△ 99.8%	1	668	△ 667
売上総利益	233	0	△ 232	△ 99.6%	1	254	△ 253
営業利益	233	△ 1	△ 234	-	△ 10	250	△ 260

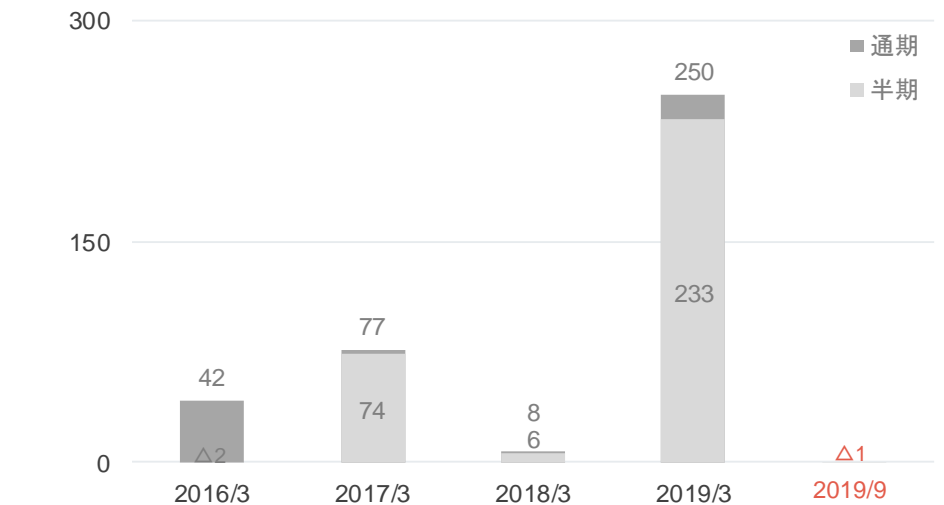
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



5. 投資・ファンド事業 — 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

事業承継に関するニーズの更なる増加を背景に、大型の投資案件が複数見込まれることとなったため、出資約束金額を50億円に増額(2019年8月6日公表)

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

第2四半期累計実績の状況

キャピタルソリューション弐号ファンドは、投資先の株式売却なし

キャピタルソリューション参号ファンドは、第2四半期で新規投資1,240百万円(1件)実行

投資残高 : 弐号ファンド 376百万円(4件)

: 参号ファンド 1,240百万円(1件)

通期業績予想及び重点施策

業績予想

第3四半期以降も、当期中での投資株式の売却予定なし
優良な中堅企業の投資候補案件が複数あり、当期中に複数の投資案件を検討

重点施策

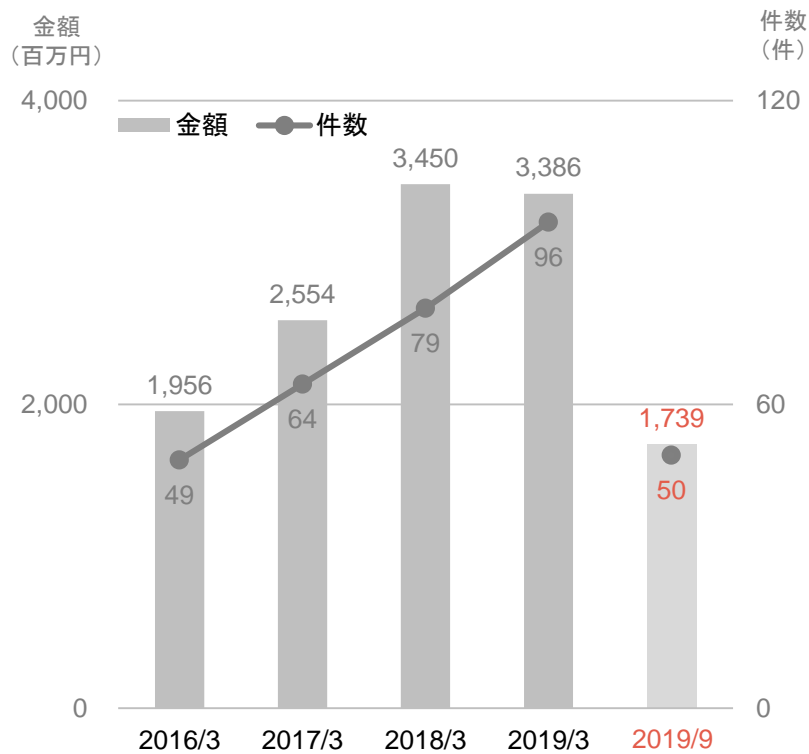
投資規模の大型化に対応すべく、ガバナンス体制を強化
新規ファンドの設立も含め総合的に管理運営を行う

最近の活動状況

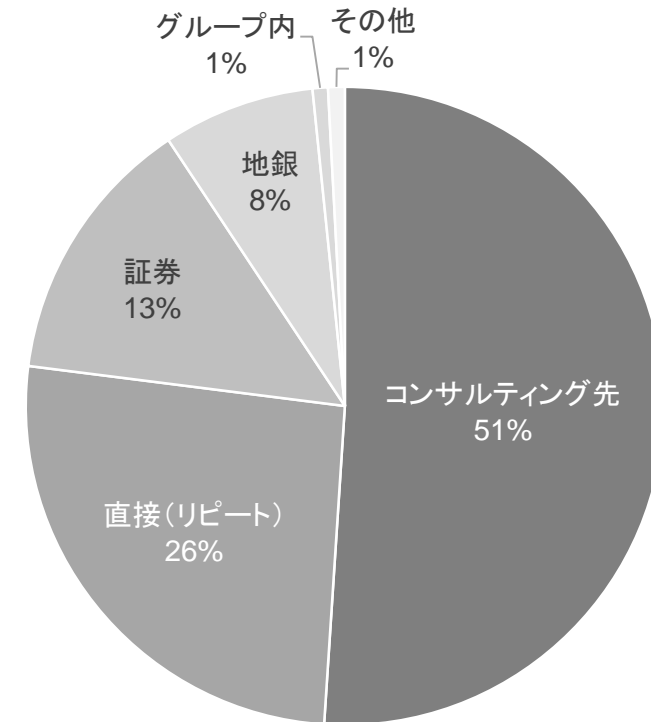
1. 各事業部門の活動 - ① M&Aアドバイザー -

“経営コンサルタント”として、経営者・企業に寄り添うM&Aアドバイザーサービスを提供し、企業の成長と生き残りに貢献するコンサルティングクライアントをベースとした高付加価値型M&Aを目指す

M&A実績推移



チャンネル別金額構成比 (2020年3月期 第2四半期累計)



※金額は売上高から共同FA実施者等に支払う金額を控除した売上総利益ベース

1. 各事業部門の活動 - ① M&Aアドバイザー -

総合型M&Aファームとして、上場会社等の公表案件の実績も多数あり

日本企業関連 公表案件 (AD19a)

案件数ベース/不動産案件を除く

前年同期比 -10% 前四半期比 -17%

ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2019	順位 2018	案件数	市場占有 率	前年同期 比	ランクハリー (億円)
三井住友ファイナンシャル・グループ	1	1	132	4.9	-25.0	21,183
みずほファイナンシャルグループ	2	2	89	3.3	-37.3	19,001
かえでグループ	3	6*	80	3.0	60.0	12
デロイト	4	5	76	2.8	43.4	4,271
野村證券	5	3	68	2.5	-16.0	33,475
大和証券グループ本社	6	11	48	1.8	33.3	8,784
三菱UFJモルガン・スタンレー	7	8	43	1.6	-6.5	39,189
KPMG	8	4	39	1.5	-45.8	7,112
PwC	9	12	36	1.3	2.9	4,075
ブルータス・コンサルティング	10	6*	29	1.1	-42.0	1,938
GCA	11*	9	21	0.8	-47.5	1,890
マクサス・コーポレートアドバイザー	11*	16*	21	0.8	-8.7	51
ゴールドマン・サックス	11*	14*	21	0.8	-12.5	25,146
AGSコンサルティング	14	14*	19	0.7	-20.8	560
山田コンサルティンググループ	15	13	17	0.6	-50.0	465
ロスチャイルド	16*	33*	13	0.5	160.0	13,763
三菱UFJファイナンシャル・グループ	16*	10	13	0.5	-64.9	8
フロンティア・マネジмент	18*	19	12	0.5	-36.8	417
JPモルガン	18*	20*	12	0.5	-14.3	10,236
クレディ・スイス	20*	23*	11	0.4	10.0	7,289
UBS	20*	33*	11	0.4	120.0	8,027
あおぞら銀行	22*	62*	10	0.4	900.0	75
コーポレート・アドバイザーズ	22*	16*	10	0.4	-56.5	21
ジェフリーズ	22*	62*	10	0.4	900.0	2,455
日本政策投資銀行	25*	23*	9	0.3	-10.0	146
バリュアダバイザー	25*	22	9	0.3	-30.8	118
市場合計			2,678	100		139,057.6

日本企業関連 完了案件 (AF23a)

案件数ベース/不動産案件を除く

前年同期比 -15% 前四半期比 -27%

ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2019	順位 2018	案件数	市場占有 率	前年同期 比	ランクハリー (億円)
三井住友ファイナンシャル・グループ	1	1	122	6.4	-19.7	16,058
みずほファイナンシャルグループ	2	2	108	5.7	0.0	52,436
かえでグループ	3	5	79	4.1	68.1	12
野村證券	4	3	78	4.1	0.0	132,867
デロイト	5	6*	73	3.8	87.2	4,648
大和証券グループ本社	6	11	49	2.6	0.0	15,925
三菱UFJモルガン・スタンレー	7	6*	39	2.0	0.0	150,572
PwC	8	8*	37	1.9	0.0	5,513
KPMG	9	4	34	1.8	-42.4	7,265
ブルータス・コンサルティング	10*	8*	23	1.2	0.0	2,223
GCA	10*	16*	23	1.2	0.0	16,538
山田コンサルティンググループ	12*	13	22	1.2	0.0	522
マクサス・コーポレートアドバイザー	12*	14*	22	1.2	-8.3	28
AGSコンサルティング	14*	19	18	0.9	0.0	474
三菱UFJファイナンシャル・グループ	14*	10	18	0.9	-43.8	211
ゴールドマン・サックス	16	12	16	0.8	0.0	116,895
JPモルガン	17	20	15	0.8	15.4	118,247
フロンティア・マネジмент	18	14*	14	0.7	0.0	320
バリュアダバイザー	19	26*	13	0.7	44.4	60
ロスチャイルド	20*	30*	10	0.5	0.0	4,265
あおぞら銀行	20*	64*	10	0.5	900.0	75
UBS	20*	28*	10	0.5	0.0	17,339
バンクオブアメリカ・メリルリンチ	20*	24*	10	0.5	0.0	23,649
コーポレート・アドバイザーズ	20*	16*	10	0.5	0.0	21
クレディ・スイス	25	22*	9	0.5	-18.2	5,556
市場合計			1,912	100		232,690.8

※表中の*は同順位を表す

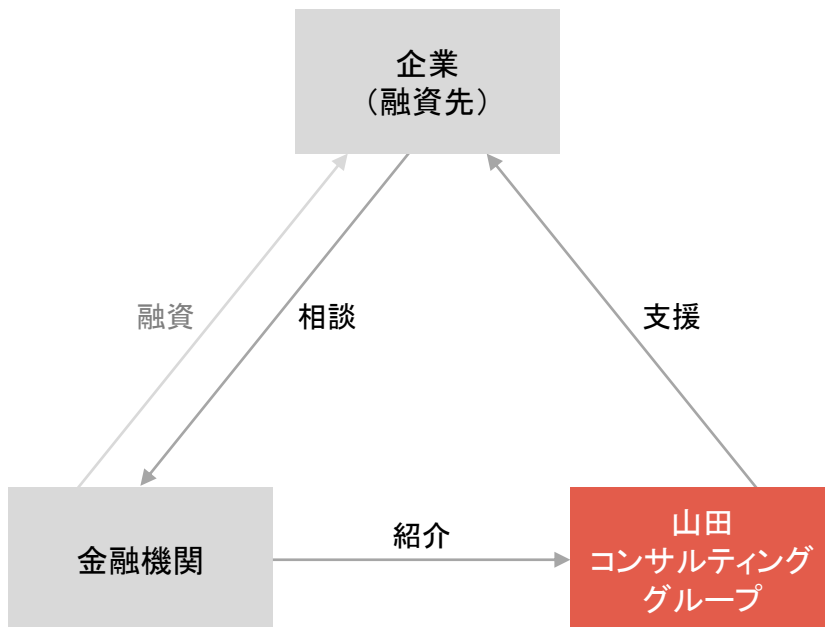
出典: 日本M&Aレビュー ファイナンシャル・アドバイザー2019年第3四半期



1. 各事業部門の活動 - ② 事業再生コンサルティング -

順調な引き合いの中でも、特に事業再生は地方において増加しており、今後もその傾向は高まると想定される
当社創業以来の主力業務であり金融機関・企業と密に連携し対応していく

事業再生の引き合いの流れ



YCGの強み

ネットワーク

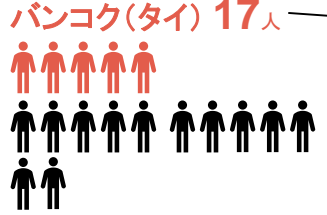
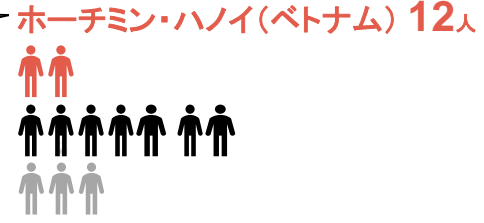
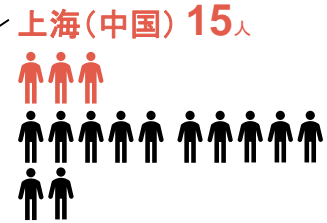
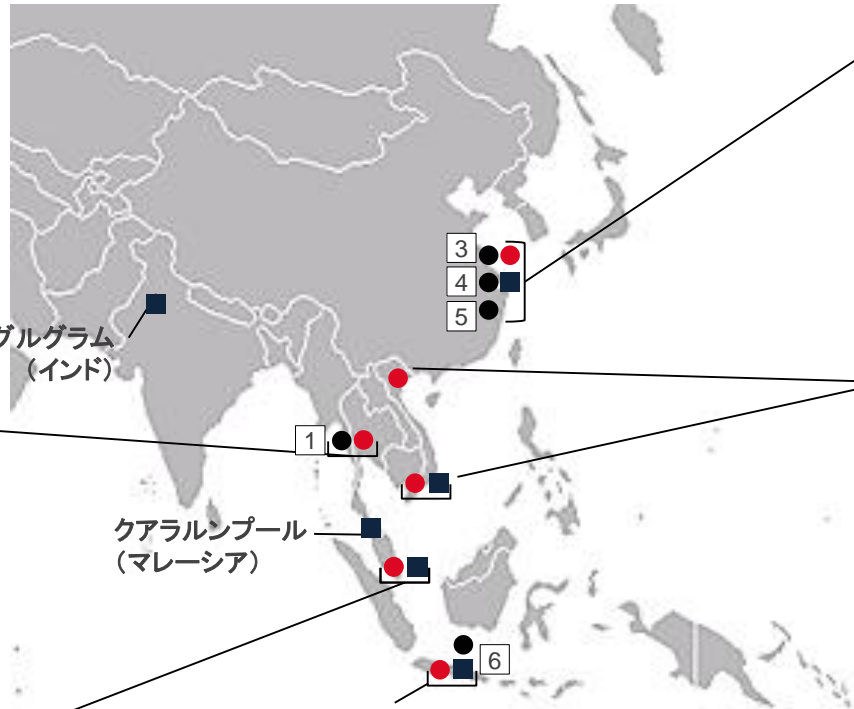
全国の金融機関との幅広いネットワーク
事業再生のパイオニアとしての認知

専門力

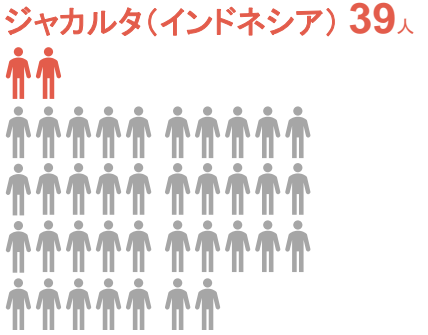
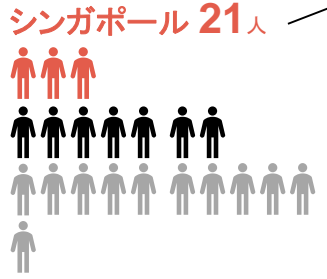
豊富な実績と長年の経験による専門力
(事業・財務の一体的な再構築支援)
事業再生のスペシャリストを集結した専門部隊の組成

1. 各事業部門の活動 - ③ 海外事業コンサルティング

各国に多数の人員を配置し、国内外双方からワンストップで対応



クアラルンプール (マレーシア)



海外提携先

- 1 東洋ビジネスサービス株式会社
- 2 Takenaka Partners LLC
- 3 BEXUCO(Shanghai) Investment Consulting Co.,Ltd.
- 4 北京大成(上海) 律師事務所
- 5 上海外聯発商務諮詢有限公司
- 6 PT. JAPAN ASIA CONSULTANTS

- 山田コンサルティンググループ拠点
- 海外子会社(スパイア社)
- 海外提携先

1. 各事業部門の活動 - ③ 海外事業コンサルティング／タイ

日本との連携をベースに、タイにおいて
約100名の専門コンサルタントが、各種経営課題に対応

山田コンサルティンググループ（日本）

- ◆ 日本の経営コンサルティング会社
- ◆ 従業員864名
- ◆ 年間1,700件以上の役務提供実績
- ◆ 日本全国の都市銀行、地方銀行と強固なネットワーク
- ◆ ASEAN中心に現地拠点を展開
- ◆ アドバイザーとして150件以上のM&A成約実績



YCG

YAMADA Consulting & Spire (Thailand) Co., Ltd.

- ◆ タイにおける経営コンサルティングを多数実行
- ◆ タイ語・英語・日本語対応可能なコンサルタント・リサーチスタッフ・M&Aアドバイザー在籍
- ◆ 地域言語で現地の一次情報を取得
(2016年10月設立 従業員数17名)



YCST

YC Capital Co., Ltd.

- ◆ タイ法人の資本構成に係る相談対応
- ◆ 日系タイ法人への出資
(2017年6月設立 従業員数2名※YCST2名兼務)



YCC

東洋ビジネスサービス（タイ）

- ◆ タイにおける実務サポートを多数提供
- ◆ タイの日系企業に累計1,200社以上への役務提供実績
- ◆ タイの省庁・企業とのネットワーク
- ◆ タイ人プロフェッショナル常勤
(弁護士・会計士・税理士等)
- ◆ タイ語・日本語対応可能なコンサルタント
(1986年1月設立 従業員数86名)



TOYO

約100名の
タイ専門コンサルタントが
シームレスな
サポートを提供

※タイ現地法人営業資料より抜粋

1. 各事業部門の活動 – ③ 海外事業コンサルティング／タイ

主な役務内容

種別	案件の背景・ニーズ
リサーチ	<ul style="list-style-type: none"> 新規進出時(サービス業)の市場調査 既存企業による、マーケティング戦略再構築(ローカル市場開拓)
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 日本本社から実態が見えない 内部統制上の不備が一向に改善されない 企業規模の大小問わず不正が発生(再発防止策が急務)
人事制度	<ul style="list-style-type: none"> 賃金上昇に伴う、給与体系の見直し(青天井の昇給制度では持たない) 有能な社員の繋ぎ止め、モチベーション向上のため、公平・透明性ある制度
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 新規進出時の現地企業M&A 規模拡大狙った 同業他社M&A バリューチェーン周辺企業の取り込みを狙ったM&A
撤退	<ul style="list-style-type: none"> 2012-13年の進出ラッシュ時に出てきた企業が事業の見極め段階 地場企業の台頭による競争激化 生産拠点としての優位性が揺らぎつつある(LVCM諸国対して)

業種別実績(件数)



案件別実績(件数)



集計期間: 2018年4月1日～2019年3月31日

2. 情報発信活動 - セミナー開催 -

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
 セミナー、海外レポートをきっかけとした受注も出始めている



2020年3月期 実施済みセミナー及び今後の開催予定

	セミナー内容	開催地
5月	ベトナム北部進出セミナー 成長著しいハノイを中心としたベトナム北部の投資環境	東京・大阪・名古屋
5月	人材不足に負けない成長戦略と組織づくりのポイント	東京・大阪・名古屋
6月	最後のフロンティア、ミャンマー最新事情	東京・大阪・名古屋
6月	海外ビジネスを成功させるローカル顧客の攻略法と事例紹介	東京・大阪
6月-7月	競争を勝ち抜くための企業経営 ～10年後に勝ち残るために、今考えるべきこと～	東京・大阪・名古屋
7月	海外戦略セミナー 模倣品問題の現状と課題	東京
7月	2019中国啓東経済貿易協業交流会	東京
7月-8月	事業を活かす！ 手段としての「M&A」「事業承継」	東京・大阪・名古屋
8月-3月	【10か月で学べる】社会起業家育成プログラム	埼玉
9月	今日から使える中国不正検知と予防のテクニック	東京・大阪・名古屋
9月-10月	時価総額向上の「仕組」と「仕掛」	東京・大阪
10月	上場会社における役員報酬の最新動向 ～開示事例から見る役員報酬の最前線～	東京・大阪
10月	現場のプロが語る、中国からASEANへの生産移管実務のポイント	東京・大阪
11月	M&A個別相談会	東京
11月	タイ進出済日系企業の直面する課題と対策	東京・大阪・名古屋
12月	ハワイ投資セミナー ～M&Aおよび不動産投資のポイント～	東京

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

2. 情報発信活動 — 海外レポート「海外コンサルティングの現場から」 —

海外駐在員が各国の現地情報・税制などをレポート、ホームページにて発信



■タイの交通インフラ開発の動向

インフラ建設が今後数年にわたって建設業界を牽引する見込み

- 政府は、域内の物流ハブとしての国の発展を目指している。様々な交通インフラに関する大規模プロジェクトの推進や輸送政策の改定が実施されており、これらがインフラ投資に向けた政府の意思決定を示している。
- バンコク首都圏 (Bangkok Metropolitan Region: BMR) と東部経済回廊 (Eastern Economic Corridor: EEC) が近年の主要なインフラ開発地域であり、その他、チェンマイ、プーケット、コーケン、ナコンラーチャシーマなどは今後の開発対象地域となっている。
- 2015年から2022年までの交通インフラ整備に対して約2.8兆円(バツ)の投資が計画されている。これにより、今後5年にわたって国内インフラ建設が急増するものと見込まれる。

*BMR ... バンコク、ノンタブリー県、サムットプラカーン県、サムットサーコーン県、パトゥムターニー県、ナコンパトム県
*EEC ... チョンブリー県、ラヨーン県、チャチュンサオ県

主な交通インフラプロジェクト

- 都市間高速鉄道
 - バンコクからスラナブームやウタパット(EEC)
 - バンコクからナコンラーチャシーマやコーケン
 - バンコクからチェンマイ
 - バンコクからホアン
- 新都市間高速鉄道
 - バンコクからナコンラーチャシーマ
 - バンコクからカンチャナブリ
 - ナコンパトムからチャム
 - パタヤイからタイからマレーシア国境

■タイの交通インフラ整備の現状

- 道路網: タイ国内でもっとも広い範囲をカバーする交通インフラであり、総距離は約70万2,000km (うち85%は地方道) に及ぶ。国内でもっとも一般的な輸送手段として、旅客と貨物の80%以上を利用されている。しかし、交通渋滞、特にバンコク内や主要都市間の幹線道路の渋滞が、物流コストの高騰を招いている。
- 鉄道網: 開発とメンテナンスが不十分で、インフラとして整っていない。また多くが単線であることが運送効率の低下の原因となっている。こうしたことから、都市圏を移動するための交通手段としては一般的ではない。ただし、バンコク首都圏 (BMR) で運行されている電車については、交通渋滞を避ける手段として都市部の住民の間で普及が進んでいる。
- 空港: 国際旅客輸送の主要な手段である。2018年の空港利用者数の約94%が国際空港を利用した。
- 海上輸送: タイの国際貨物において金額・量ともに首位である。3,219kmの海岸線に沿って43の港があるが、2017年には、そのうちの3つの主要な国際港、バンコク港、レムチャパン港、マブタット港が金港高による取扱貨物の80%以上を担った。

タイの交通インフラ (2018年)

交通手段	割合	総距離
道路	85%	70万2,000 km
鉄道	3%	4,180 km
航空	1%	3,364 百万人/km
港湾	1%	149,082 百万トン/km

国内輸送手段 (2017年)

輸送手段	割合
道路	84%
航空	1%
鉄道	13%
海上	2%
航空 (国際)	0.02%
鉄道 (国際)	1%
海上 (国際)	11%
その他	40%

2020年3月期 掲載済みレポート

月	タイトル
4月	タイ生活者の食に関する調査レポート2019
4月	中国越境EC市場の動向
4月	タイの水産・水産加工業界の現状と今後の見通し 前編・後編
4月	インドネシアの食品市場の動向2019
4月	タイにおける自動車の割賦販売およびリース・レンタルの状況
4月	タイランド4.0と近年の投資動向 前編・後編
4月	タイでの事業展開に有効なガバナンスのポイント
4月	シンガポールのマクロ環境
4月	シンガポールの食品業界の動向
4月	タイ進出時に最低限知っておくべき法務上のトピック
5月	中国が直面する「人手不足」とその対策としての「自動化」
5月	タイ進出後、日系企業が直面する課題
5月	日本とベトナムにおけるお墓の違い
5月	タイ事業の見極め並びに撤退
5月	タイ事業における典型的なトラブル・不正事例
6月	中国における日本酒業界の現状と日本企業のビジネスチャンス 前編・後編
6月	中国アニメ・漫画産業の現状及び日本企業進出のビジネスチャンス 前編・後編
7月	タイのエネルギーセクターの現状と展望
7月	インドネシア中間所得層の食に関するレポート2019
7月	中国における半導体産業市場の動向 前編・後編
8月	タイの高齢化に関わる事業のトレンド 前編・後編
8月	上海食品市場の動向及び日系企業進出の可能性
9月	タイにおける交通インフラ開発工事
9月	新在留資格「特定技能」について
10月	ベトナムのヘルスケア業界に関する考察
10月	ベトナム医薬品業界の発展と課題
10月	あらゆるモノがつながる「IoT」
10月	ベトナムのロジスティクス市場

その他の海外レポート (https://www.yamada-cg.co.jp/contents/international_business/)

3. 持続的成長のための人材育成・体制整備

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

顧客ニーズの多様化、メンバーの多様な働き方に対応しつつ持続的な成長を実現するための体制整備

■ 主な研修プログラム

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内容を発展させながら継続

受講者数は、157名(2019年4月時点)

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

語学研修

ビジネスレベルでの英語力向上のため
選抜メンバーに対する語学研修(2019年8月～、受講者8名)

DR-ONE研修

DRメンバーの一層の活躍に向けた研修
連携強化や成長の土台となる題材でのグループワークを少人数ごとのチームに分け終日で実施 (2019年4～9月、受講者110名)

■ 持続的成長のための体制整備

評価制度再構築プロジェクト

多様な事業の特性、メンバーの働き方に応じた評価への対応

ナレッジ・採用・育成戦略構築プロジェクト

経営やビジネスの幅広い課題にワンストップで応えられるメンバーを育成するための教育制度の見直し

蓄積されたナレッジの効果的な共有に資する仕組みの更新

マネジメント力向上プロジェクト

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

経営企画室 03-6212-2540

財務経理部 03-6212-2526