

# 2023年3月期 第2四半期決算説明会

---

2022年11月11日



山田コンサルティンググループ株式会社

---

# CONTENTS

第2四半期決算  
概要及び  
通期業績予想

1. 2023年3月期第2四半期決算	
-連結決算のポイント	... 3
-営業利益の増減要因	... 4
-連結業績推移	... 5
-四半期ごとの連結売上高推移	... 6
-連結キャッシュフロー概要	... 7
2. 株主還元	... 8

企業価値  
向上に向けた  
取組み

1. 事業モデルにおける強みと今後の成長を 可能にする「持続的成長システム」	... 21
2. 人材戦略基本方針	... 22
-「安心して働ける職場」の実現	... 23
-「働きがい」の実現	... 24
-女性活躍	... 25
3. 人材の確保及び育成	... 26

セグメント別  
第2四半期決算  
概要及び  
通期業績予想

1. セグメント変更に関するご案内	...10
2. コンサルティング事業	...11
-事業分野別特徴と 売上高の事業分野別内訳	... 12
- M&Aアドバイザー事業実績	... 13
-コンサルタント数、 プロジェクト数・顧客数	... 14
3. 投資事業	... 15
-投資事業全体の概要と今後の方針	... 16
-株式投資事業の概要と実績①	... 17
-株式投資事業の概要と実績②	... 18
-不動産投資事業の概要	... 19

参考資料

1. 当社の概要	... 28
2. 組織体制	... 29
3. 国内外の拠点展開	... 30
4. グローバル・ネットワーク	... 31
5. 事業領域	... 32
6. 広報活動の状況	... 33
-セミナー開催	... 34
-海外レポート	... 35

# 2023年3月期第2四半期決算概要 及び 通期業績予想

---

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算 ①連結決算のポイント

- 売上高は6,773百万円（前年同期比+15.6%）、売上総利益は5,918百万円（同+13.9%）と増収増益  
営業利益は754百万円（同+42.7%）となり、大幅な増益を達成
- 増収の要因は、コンサルティング事業全般において相談・受注が好調に推移し、売上高が前年同期比  
944百万円増加したことによる（一方、投資事業においては、投資先株式売却がなく26百万円の減収）
- 販管費は、人件費や採用コスト、システム費用が増加しているが、概ね計画通りに推移

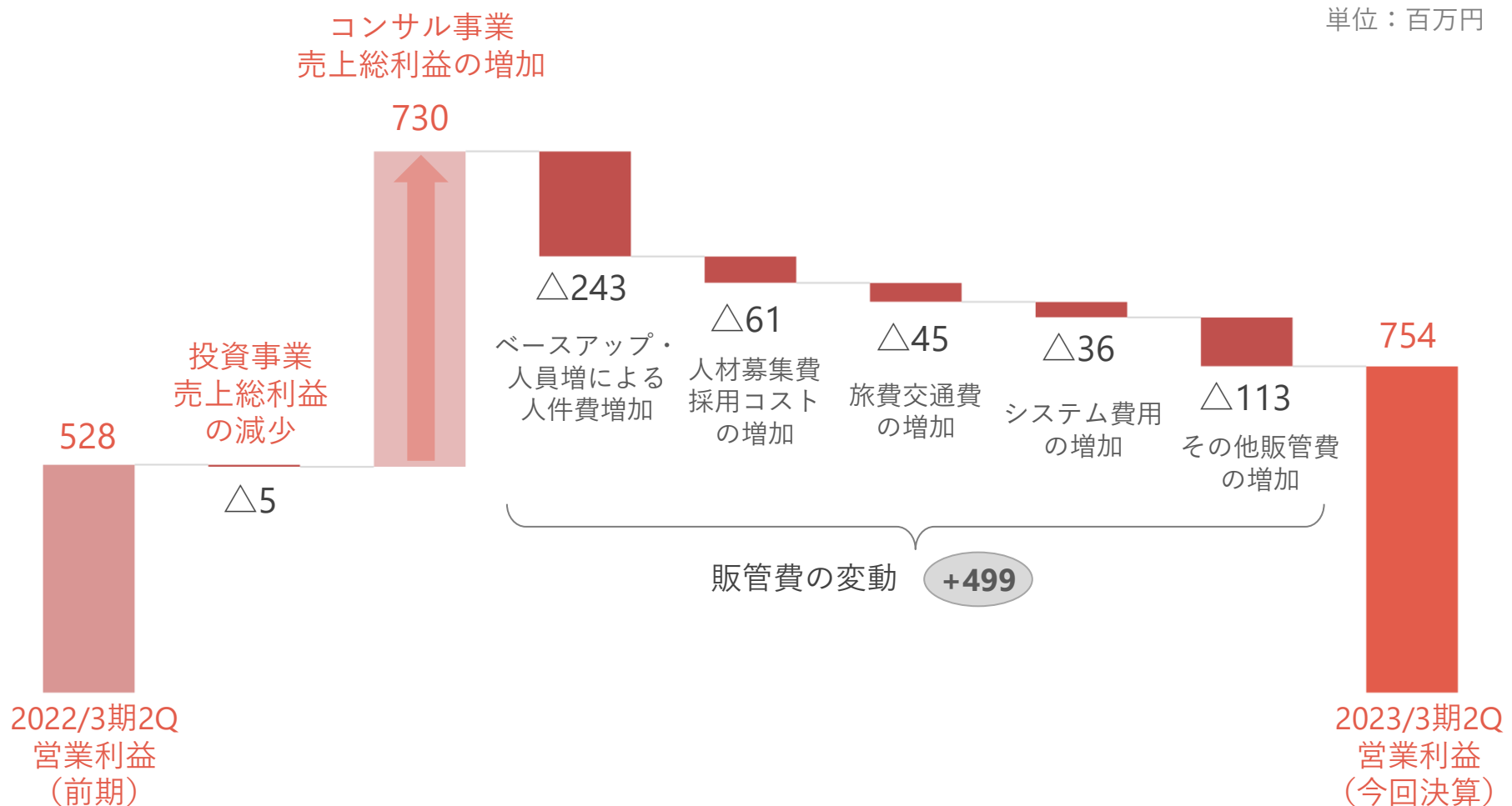
単位：百万円

	2022年3月期 第2四半期 連結累計実績	2023年3月期 第2四半期 連結累計実績	増減率	22/5/9公表 2023年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	5,855	<b>6,773</b>	+15.6%	<b>16,680</b>	40.6%
売上総利益	5,193	<b>5,918</b>	+13.9%	<b>13,360</b>	44.3%
営業利益	528	<b>754</b>	+42.7%	<b>2,700</b>	27.9%
経常利益	532	* <b>909</b>	+70.5%	<b>2,660</b>	34.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	334	<b>623</b>	+86.1%	<b>1,770</b>	35.2%

\* 営業外収益として米国財務省証券等の外貨建資産に係る為替差益を169百万円計上

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算 ②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+730百万円と大幅に増加、投資事業の売上総利益は、前年同期比△5百万円と減少
- 販管費は、人件費の増加（ベースアップ・人員増）や積極的な人材採用による人材募集費の増加等により前年同期比+499百万円

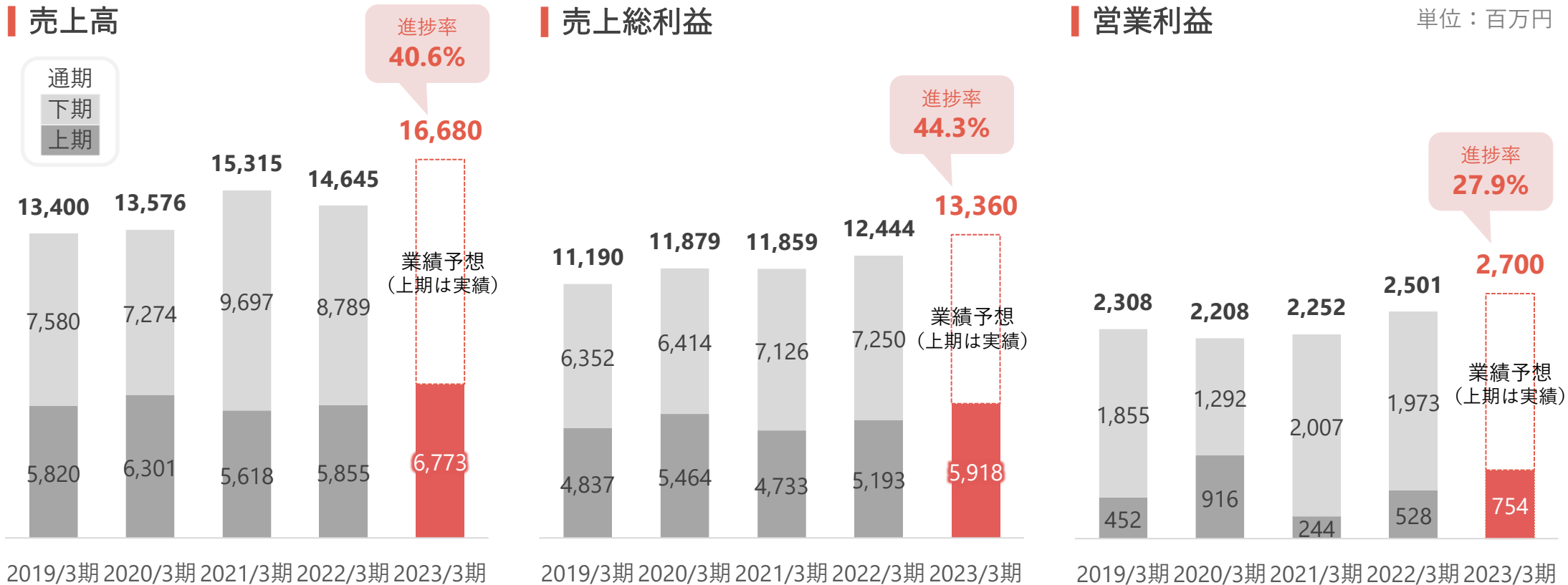


# 1. 2023年3月期 第2四半期決算 ③連結業績推移

- 2021年3月期にコロナの影響を一部受けたものの、売上総利益は堅調に推移
- 2020年3月期と2021年3月期において、人材定着の観点から大幅な給与水準の引き上げを実施  
人件費が増加したことから営業利益は横ばい

※人件費の増加額 20年3月期：前期比+943百万円、21年3月期：同+356百万円

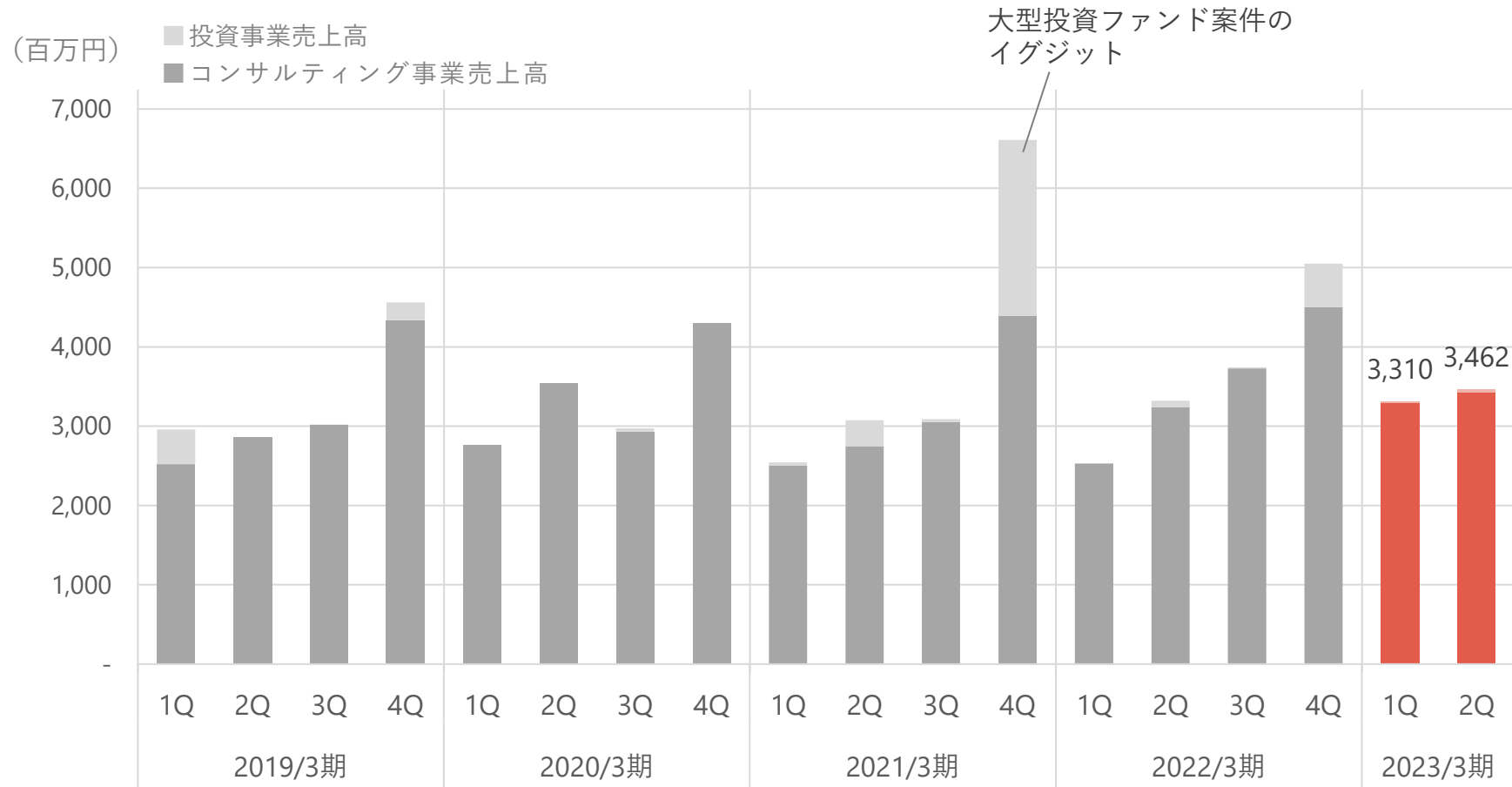
- 当第2四半期連結累計期間において、同期間として過去最高売上高（6,773百万円）を達成



# 1. 2023年3月期 第2四半期決算 ④四半期ごとの連結売上高推移

- 当社は下期偏重型の売上構成となっている
- 特に近年は、大型M&A案件の成約時期やファンド案件のイグジット時期により、四半期ごとの売上高のばらつきが大きくなる傾向にある

## 四半期売上高推移



※2019/3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、新セグメントに組み替えて算出

## 1. 2023年3月期 第2四半期決算 ⑤連結キャッシュフロー概要

単位：百万円

	2022年3月期 第2四半期 連結累計実績	2023年3月期 第2四半期 連結累計実績
現金及び現金同等物の期首残高	10,195	9,662
<b>営業CF</b>	<b>△1,420</b>	<b>△ 2,475</b>
税金等調整前四半期純利益	532	909
営業投資有価証券等の増減額	△1,509	△ 2,364
法人税等の支払額	△281	△765
その他営業CF増減	△162	△ 255
<b>投資CF</b>	<b>△50</b>	<b>△ 177</b>
有形固定資産の取得による支出	△24	△ 115
投資有価証券の取得による支出	△21	△ 9
長期貸付による支出	-	△55
その他投資CF増減	△5	2
<b>財務CF *</b>	<b>△440</b>	<b>96</b>
短期借入金の増減額	-	501
配当金の支払額	△418	△ 532
その他財務CF増減	△22	127
<b>総合CF</b>	<b>△1,912</b>	<b>△ 2,556</b>
現金及び現金同等物の四半期末残高	8,282	7,105

□ 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

□ 営業投資有価証券等は、主として株式投資事業での株式投資と、不動産投資事業による不動産投資によるもの

□ 非連結子会社への貸付

\* 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額を含む



## 2. 株主還元

### 配当政策の基本方針

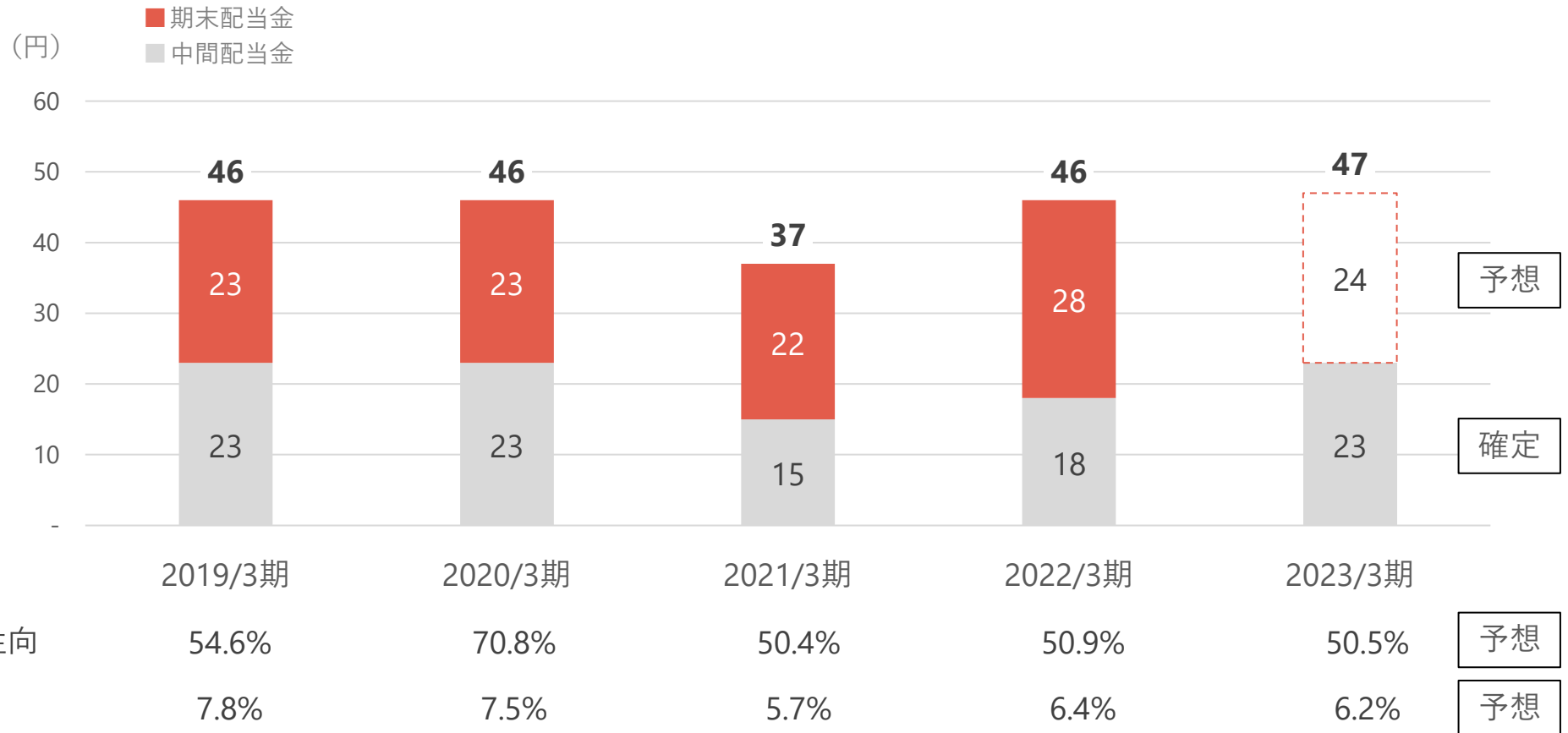
株主に対する利益還元 = 経営の重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続

配当性向

連結配当性向 50%を上限

株主資本配当率  
(DOE)

安定配当としてDOE 5%を目途

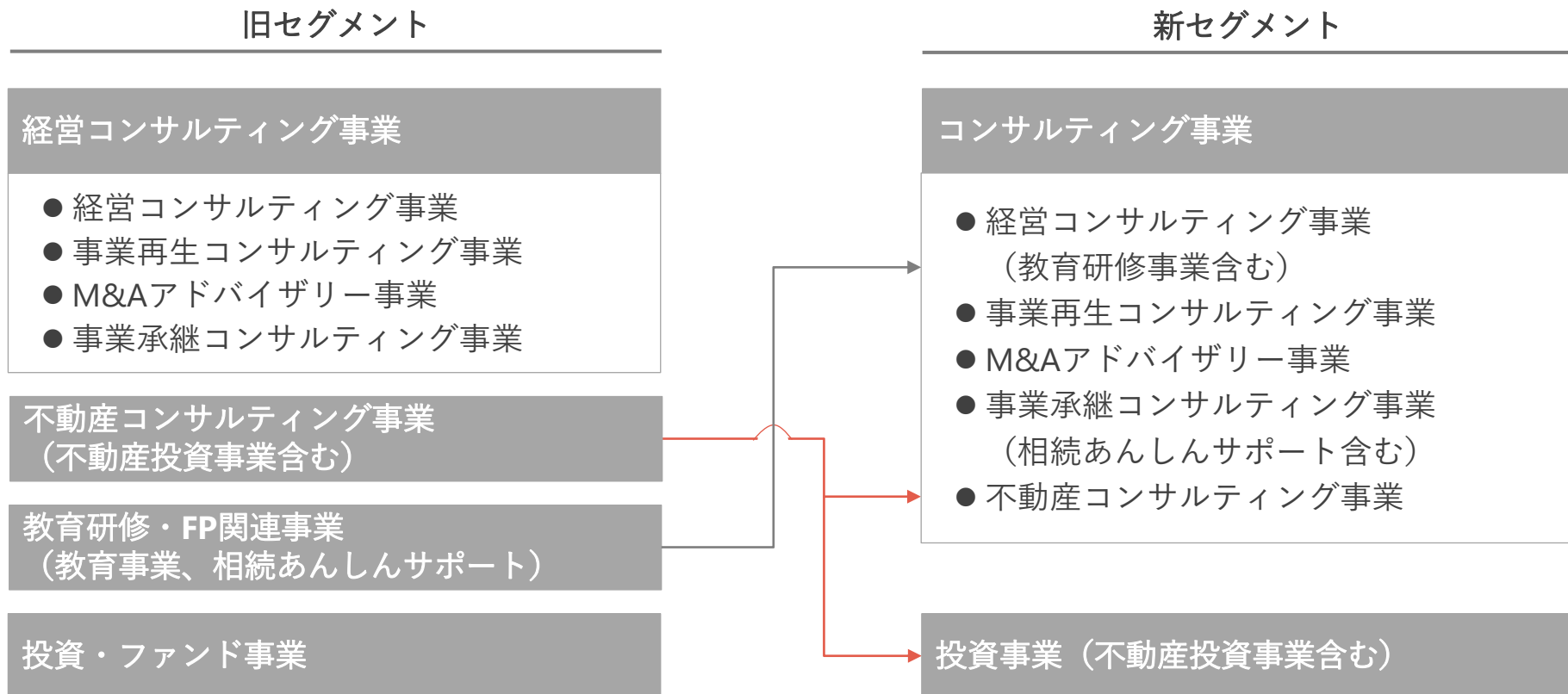


# セグメント別 2023年3月期第2四半期決算概要 及び 通期業績予想

---

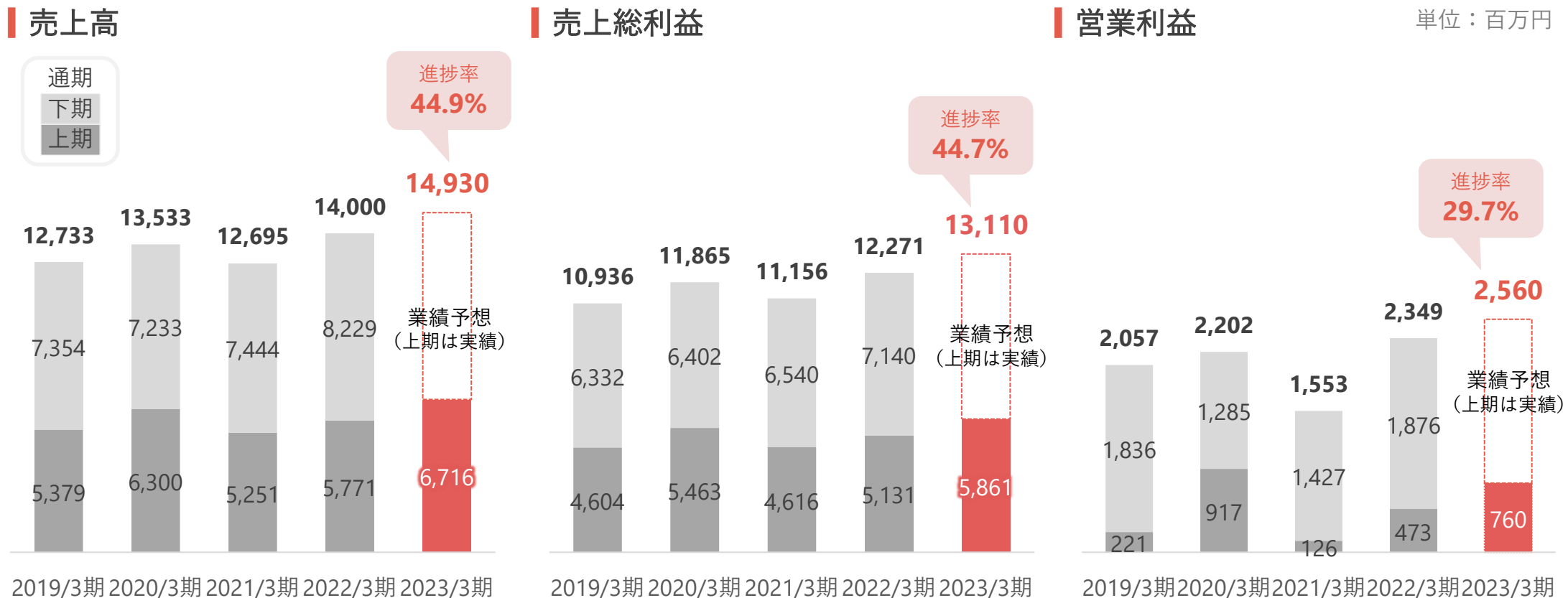
# 1.セグメント変更に関するご案内

- 当社は、総合的なコンサルティングサービスを行っており、顧客のあらゆる経営課題に対応し、「顧客生涯価値（LifeTimeValue）の最大化」を全社戦略とする
- 教育研修・FP関連事業及び不動産コンサルティング事業について、総合的なコンサルティングサービスのひとつの役割と位置づけ、計画策定・業績管理を行う
- 不動産投資事業をより一層強化するため、コンサルティング事業から独立させ、事業の性質を鑑み、投資事業に含める



## 2. コンサルティング事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

- 売上高は、前年同期比+16.3%の6,716百万円、営業利益は、前年同期比+60.8%の760百万円  
前年同期比増収増益
- 持続的成長、IT戦略&デジタルなど経営コンサルティング分野において、多様なコンサルティングニーズが顕在化しており、引き合い・受注ともに順調
- M&Aアドバイザー、事業承継コンサルティングも、案件の引き合い件数・契約件数ともに堅調に推移



## 2. コンサルティング事業 – 事業分野別特徴と売上高の事業分野別内訳 –

### 経営コンサルティング事業

中小企業に加えて上場企業・優良中堅企業向けに、IT戦略&デジタル・組織戦略・コーポレートガバナンスなど、多岐にわたる経営課題を、経営者に寄り添いながら解決することで、顧客企業の持続的成長を支援し、社会に貢献する人を中心とした経営・組織活性化・デジタル化といった重要な経営課題を積極的に支援

### 事業再生コンサルティング事業

顧客企業の再生支援を通じて、地域経済の再生・発展に貢献する顧客企業の本業（PL）改善、財務安定化への対応に向けて、顧客経営者に常に寄り添い、支援する

### M&Aアドバイザー事業

M&Aをコンサルティング役務の延長として捉え、顧客企業の成長・生き残り、地域経済の活性化、業界の再編等、様々な顧客ニーズに即した高付加価値型のM&Aアドバイザー役務を提供する

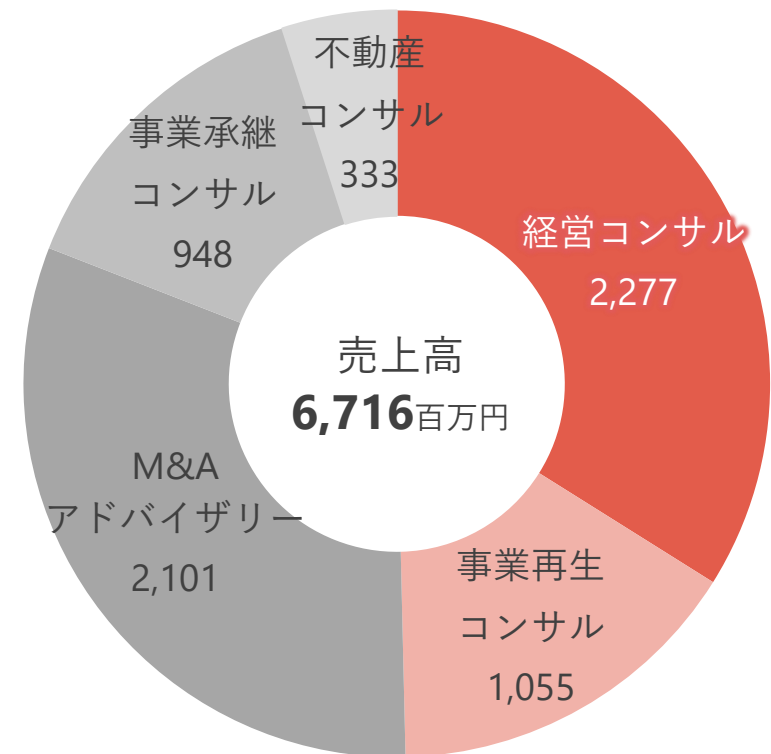
### 事業承継コンサルティング事業

高品質の事業承継支援役務をきっかけとした顧客（経営者等）との密接な関係をもとに、経営やオーナー経営者の資産に関するあらゆる相談に対応・貢献

### 不動産コンサルティング事業

各コンサルティング部門との密な連携により、顧客の不動産に関する課題を解決

### コンサルティング事業分野別内訳



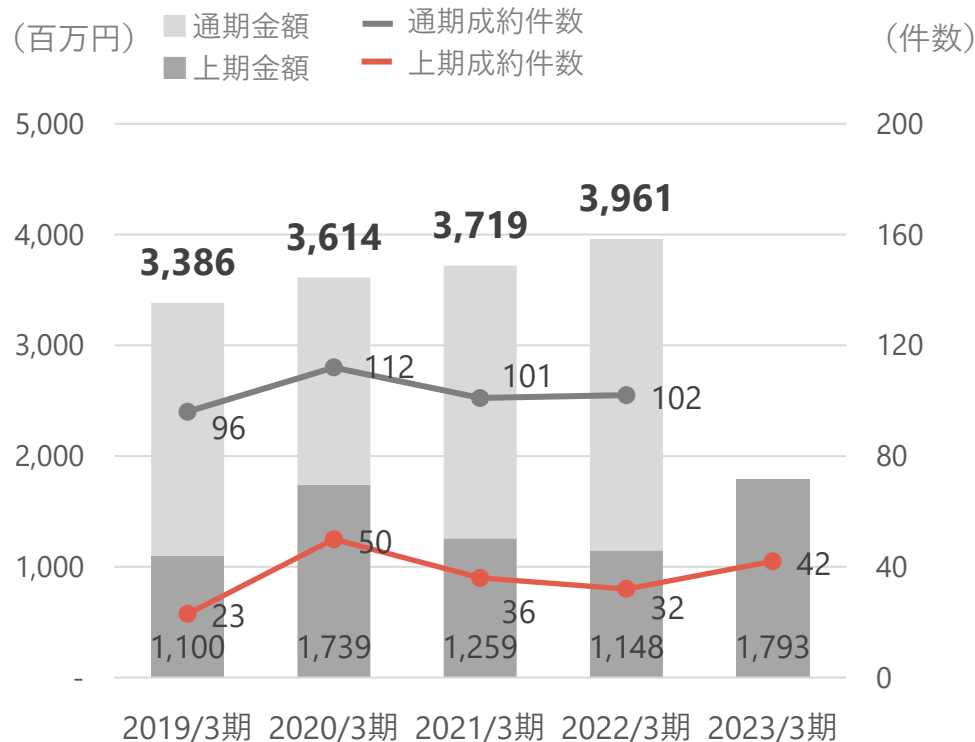
## 2. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績 –

- **コンサルティング機能を発揮し、クライアントニーズに即した高付加価値型M&Aを目指す**
- M&A関連売上総利益（当第2四半期累計）は、1,793百万円（42件）
- リフィニティブ・ジャパン発行の「M&Aリーグテーブル\*1」において第16位を獲得、「中規模市場\*2」においては第9位に

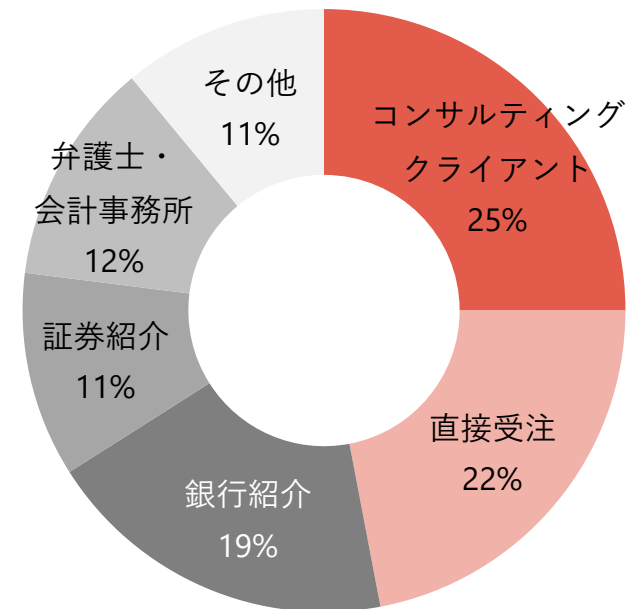
\*1 日本M&Aレビュー2022年上半期-フィナンシャル・アドバイザー日本企業関連（公表案件）ランクバリューベースより

\*2 中規模市場日本M&Aレビュー2022年上半期-フィナンシャル・アドバイザー日本企業関連（公表案件1億米ドル以下）ランクバリューベースより

### ■ 年次別M&A実績（金額：売上総利益）



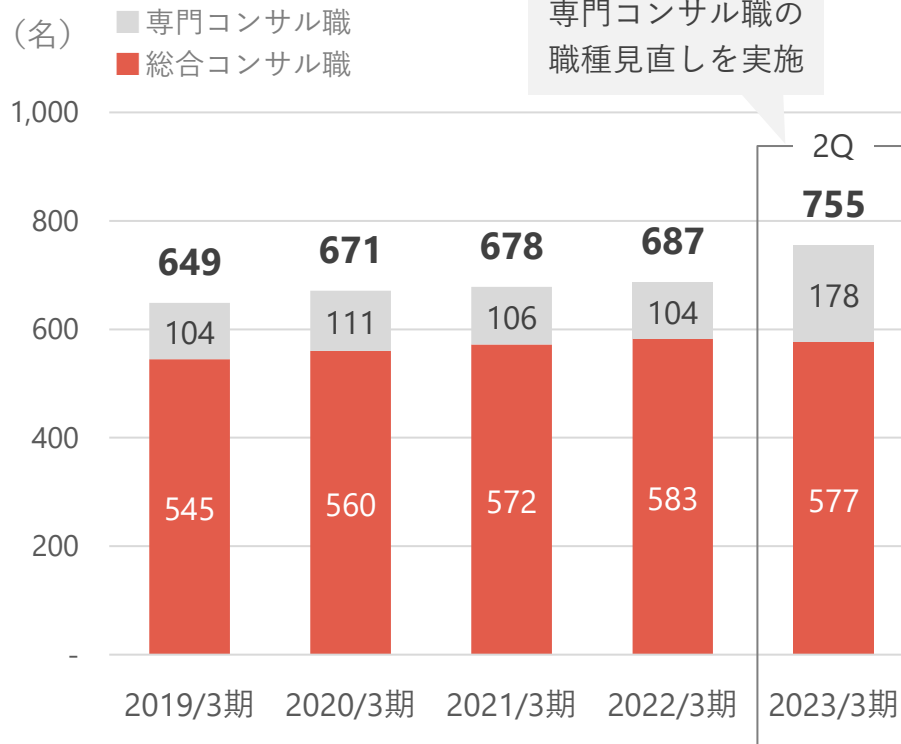
### ■ チャンネル別金額構成比（2023年3月期第2四半期累計）



## 2. コンサルティング事業 – コンサルタント数、プロジェクト数・顧客数 –

- 各事業とも引き合いは順調であり、顧客ニーズに応えるべく、優秀な人材の獲得と定着が不可欠
- 従来からの総合コンサルタント職に加え、女性を中心とした専門コンサルタント職の採用・育成を強化  
また、事業会社出身で経営経験や専門的な知見を有するシニア人材の採用及び活躍の場の提供も積極的に推進

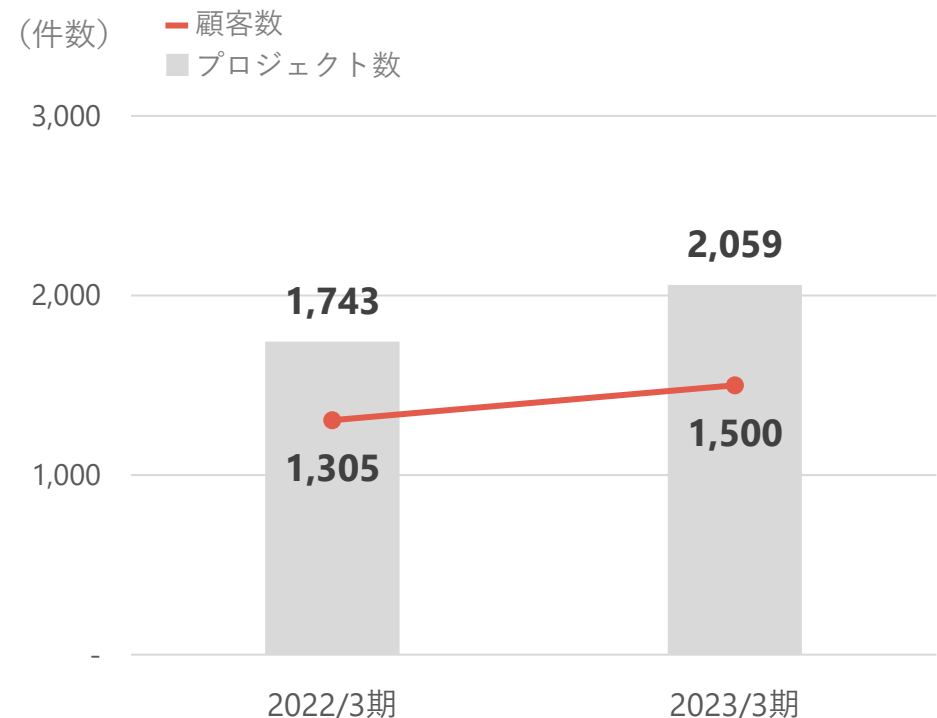
### ■ コンサルタント数



※ 2023/3期は9月末時点、2022/3期以前は期末時点を新セグメントに組み替えて算出

※ 2022年4月 職種見直しに伴い、総合コンサル職から専門コンサル職へ3名、コーポレート職から専門コンサル職へ48名異動

### ■ プロジェクト数・顧客数（第2四半期累計）



※ プロジェクト数は、各期9月末までに売上計上された件数

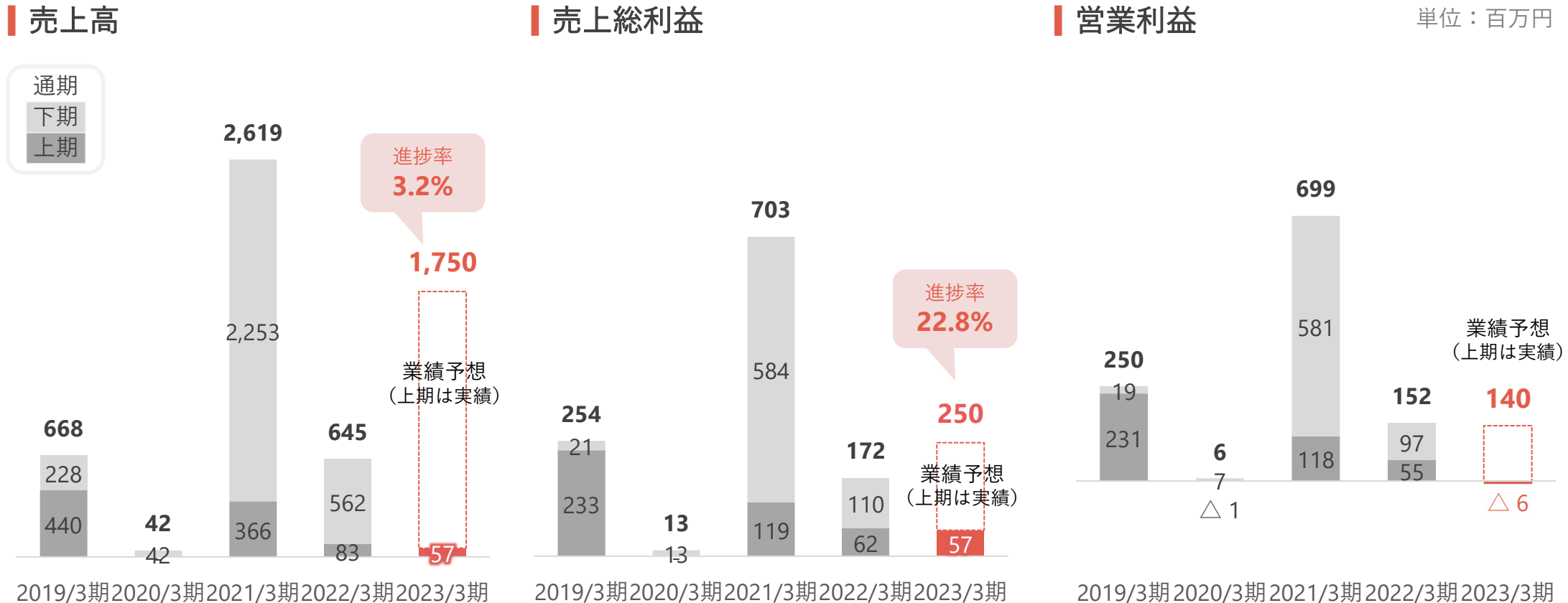
※ 顧客数は、プロジェクト数より法人単位で名寄せした件数

※ 以下の部門プロジェクト数・顧客数は除く

海外事業本部海外拠点主管案件、不動産事業、教育研修事業の一部

### 3. 投資事業 – 第2四半期累計実績及び通期業績予想 –

- 当第2四半期連結累計期間において「株式投資事業」の投資先株式の売却がなかったことから、6百万円の営業損失を計上
- 新規投資は、株式投資事業において2,151百万円、不動産投資事業において204百万円実行  
\* 営業投資有価証券残高：6,116百万円 投資不動産残高：291百万円（2022年9月末時点）





### 3. 投資事業 – 投資事業全体の概要と今後の方針 –

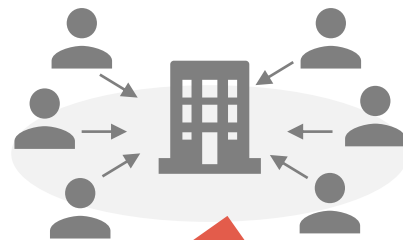
- 当社の投資事業は、顧客企業の円滑・円満な事業承継を目的として、企業の株式に投資をする「株式投資事業」と、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資をする「不動産投資事業」を行っている
- 投資事業全体で、平均投資残高100億円を目標とし、毎年10億円の売上総利益が確保できる状態を目指す



事業承継問題

不動産相続問題

資本構成が複雑  
(株式が分散)



次世代へ承継  
しづらい

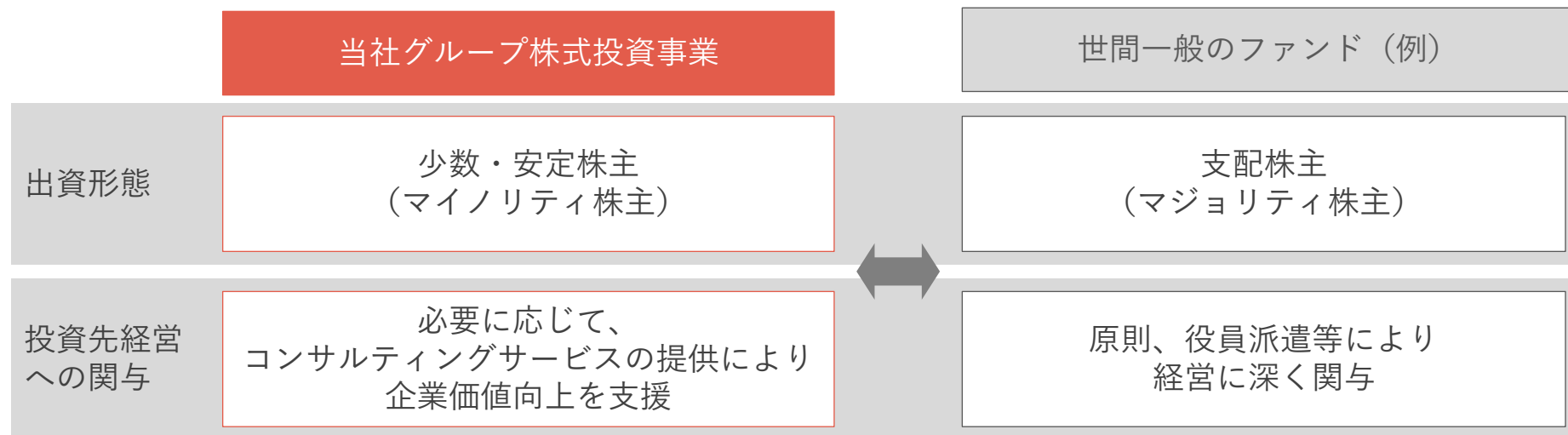


株式投資事業

不動産投資事業

### 3. 投資事業 – 株式投資事業の概要と実績① –

- 経営者の高齢化に伴い、事業承継ニーズは増加
- 資本構成の再構築や株式の資金化等資金面の手当てが有用な場合において、投資基金ソリューションを提供し資本政策上の課題解決と企業の持続的発展サポートを行う



#### 強み

税務・会計・法務面にとどまらず、経営戦略面なども含めた専門的な知識・スキルを有するコンサルタントが、事業承継に関するあらゆる角度からの検討、総合的な視点から最適解を導く支援を行う

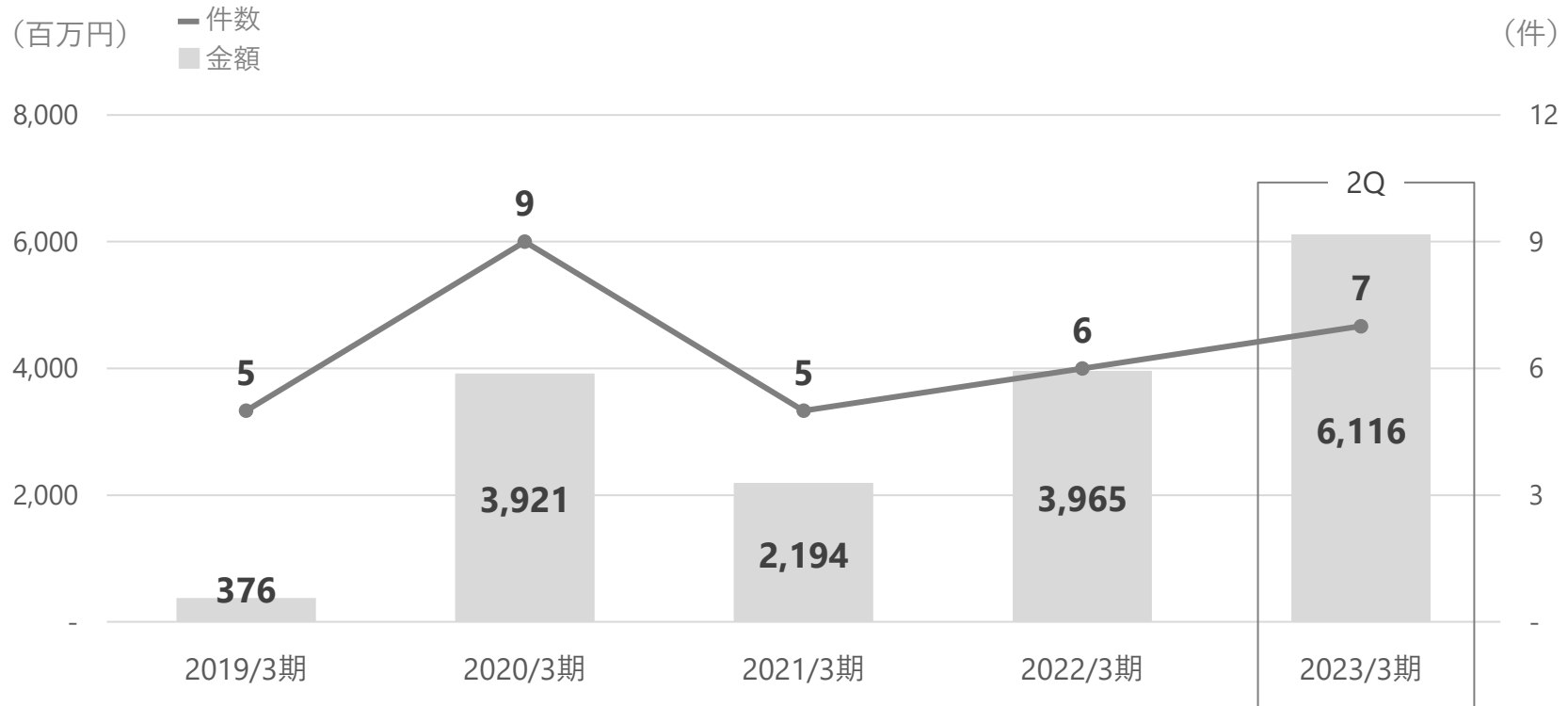
### 3. 投資事業 – 株式投資事業の概要と実績② –

#### 投資実績 2022年9月末時点



\* 投資事業開始（2011年）以降の累積投資実績

#### 投資残高件数・金額



※ 投資残高件数・金額は、2022/3期以前は期末時点、2023/3期は9月末時点

### 3. 投資事業 – 不動産投資事業の概要 –

- 底地や共有持分となっている物件など、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
- 顧客と借地人との信頼関係が維持可能な、信頼できる会社へ売却したいという顧客ニーズに応えることで、顧客・当社ともにメリットのある投資であることを目的とする

#### 想定顧客



当社顧客



提携会計事務所  
顧客

#### 具体的な投資対象不動産とケース

##### 次世代から敬遠される不動産

底地、共有持分（原則収益物件）、古アパート、築古自宅など、**相続で残して欲しくないと思われる不動産**

購入資金借入や、融資審査通過のハードルが高い不動産

再生局面での売却など、資金化を急ぐケース\*

守秘を徹底した上での売却を希望するケース

\* 短期間決済や、契約不適合（瑕疵担保）責任免責などの対応が可能

# 企業価値向上に向けた取組み

---

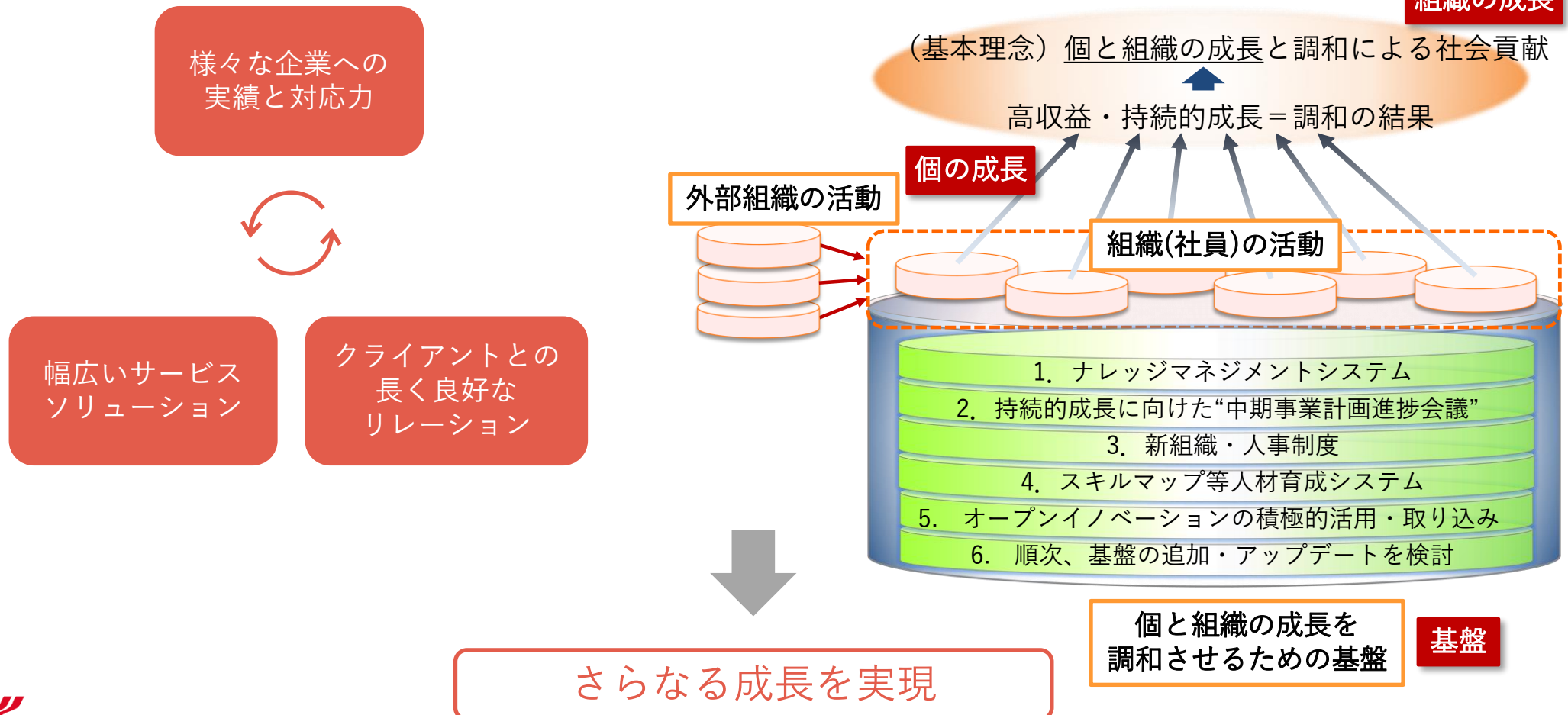
# 1. 事業モデルにおける強みと今後の成長を可能にする「持続的成長システム」

- 当社の事業モデルは、これまでに築き上げてきた3つの「強み」を基に成り立っている
- 「持続的成長システム」を導入し、統合的なナレッジマネジメントを行うことで、当社の強みをより強固なものとし、さらなる成長を実現する

これまでに築き上げてきた事業上の強み

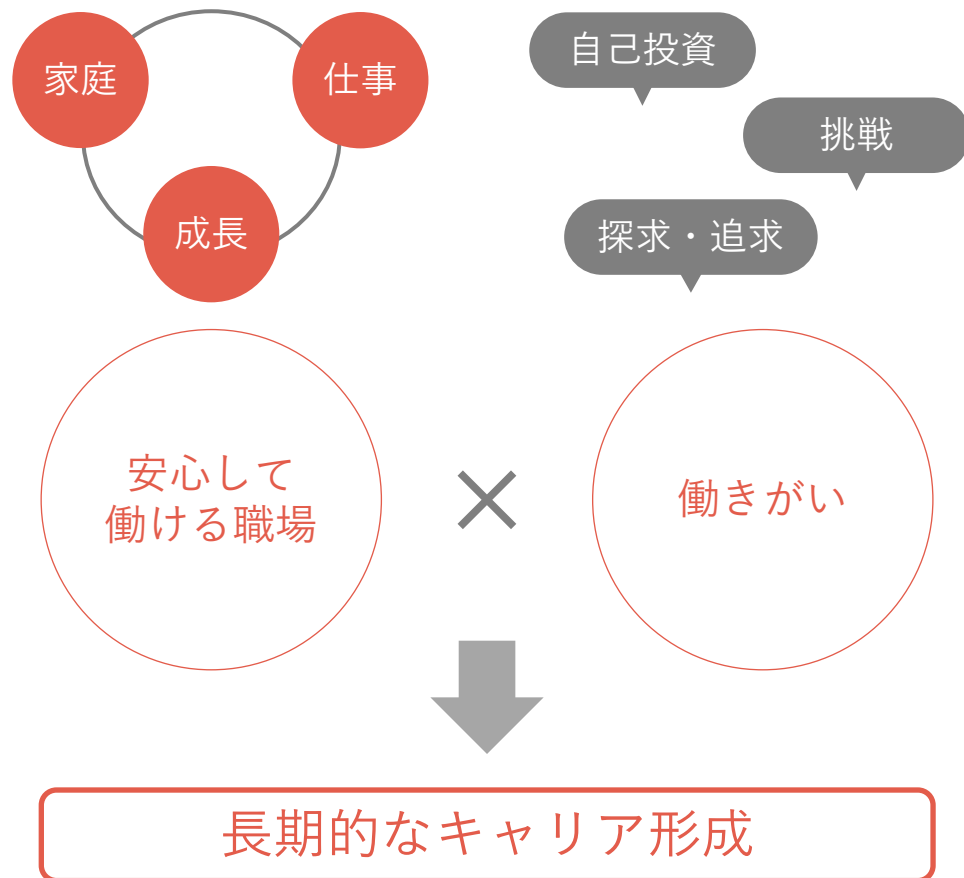


持続的成長システム



## 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

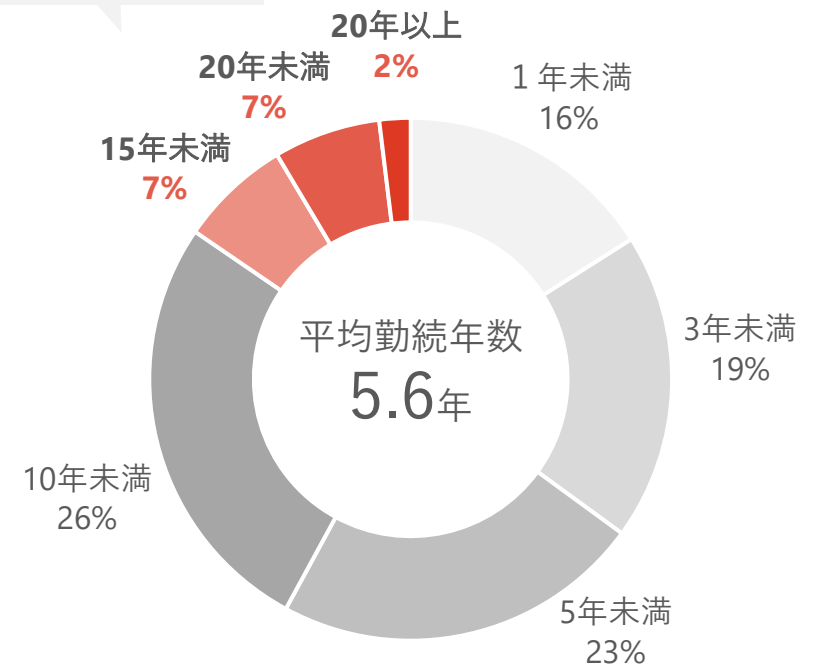
- 多様なメンバーが「持続可能な働き方」ができる職場づくりを目指し、社員と会社が一体となって継続的に改革に取り組んでいる
- コンサルティング事業を本格的に開始した2000年から22年が経過、コンサルタントの平均勤続年数は5.6年と、コンサルティング業界の平均と比べて人材の定着率が高いといえる



### 平均勤続年数

勤続年数10年以上

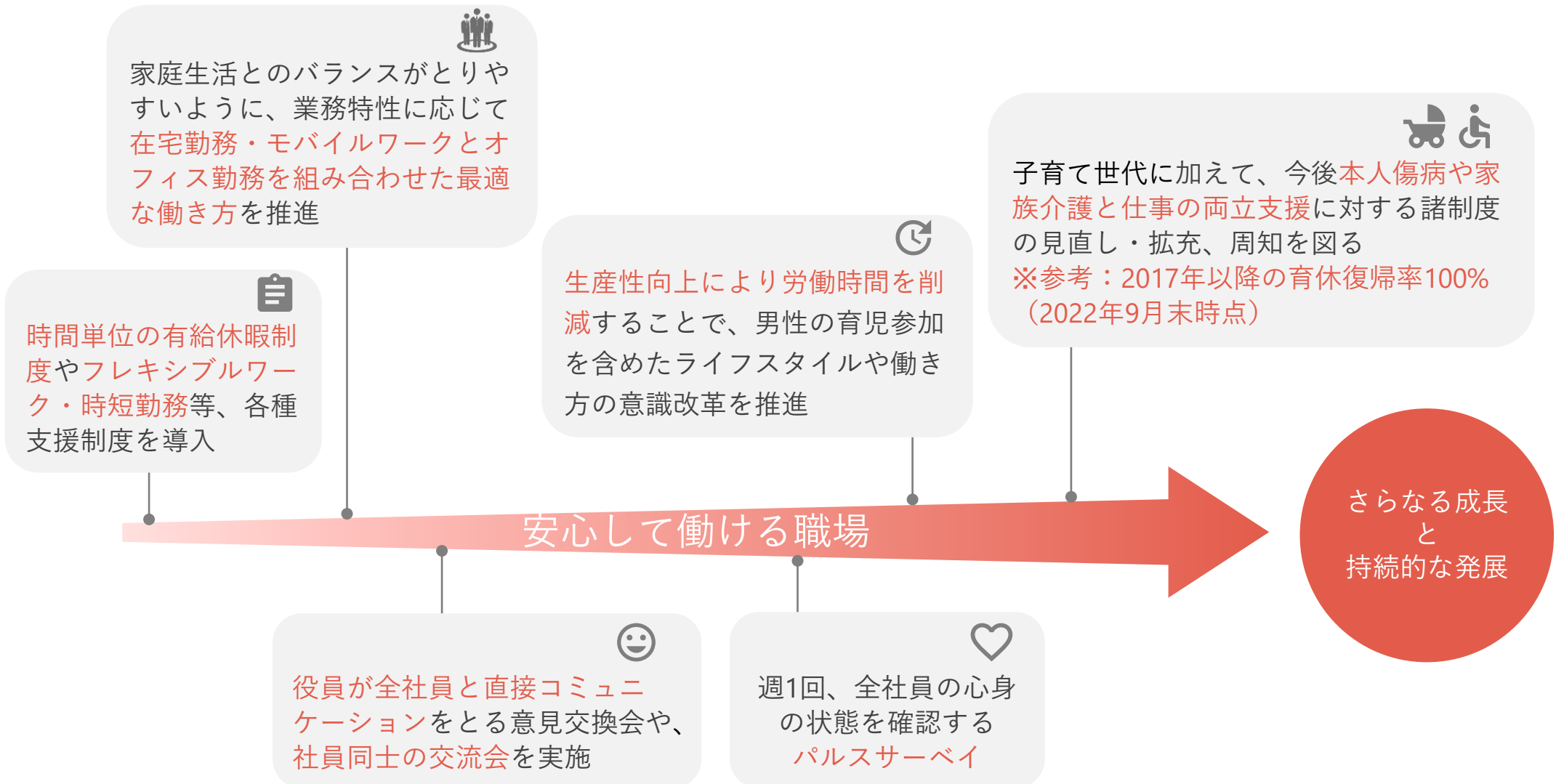
16%



※ 2022年9月末時点、Spire社は除く

## 2. 人材戦略基本方針－「安心して働ける職場」の実現

- 「個と組織の持続的成長」の実現のため、人生のライフステージに応じて、「家庭」・「仕事」・「自身の成長」のバランスをとって働き続けられる環境を整備





## 2. 人材戦略基本方針－「働きがい」の実現

- 当社社員が当社の文化や価値観に共鳴・共感し、常に高いレベルの業務・新たな業務に挑戦し、長期的に探究・追求できるフィールドを構築する

### 基礎スキル研修・ コンテンツの充実

- 新卒・中途コンサルタント向け簿記研修など、入社後のサポート研修プログラムを拡充

### 管理職向け

#### 『バージョンアッププログラム』

- 業務時間のうち年間100時間を自己の能力開発のための時間に充てる取組み
- 一人のコンサルタントとして、生涯にわたり活躍し続けられるよう知識・スキル・人間性を磨く

### 生産性向上と労働時間削減

- 「限られた時間でより効率的に働いて、より成果を出す、新しいことに挑戦する、よりやりがいがある仕事をする」という意識改革と行動変容
- 3年計画で改善に取り組むべく、全員参加型による改善活動を実施

働きがい

さらなる成長  
と  
持続的な発展

### 職種に応じたリーダー像

- 女性を中心とした専門コンサル職\*に新たなリーダー像を定義

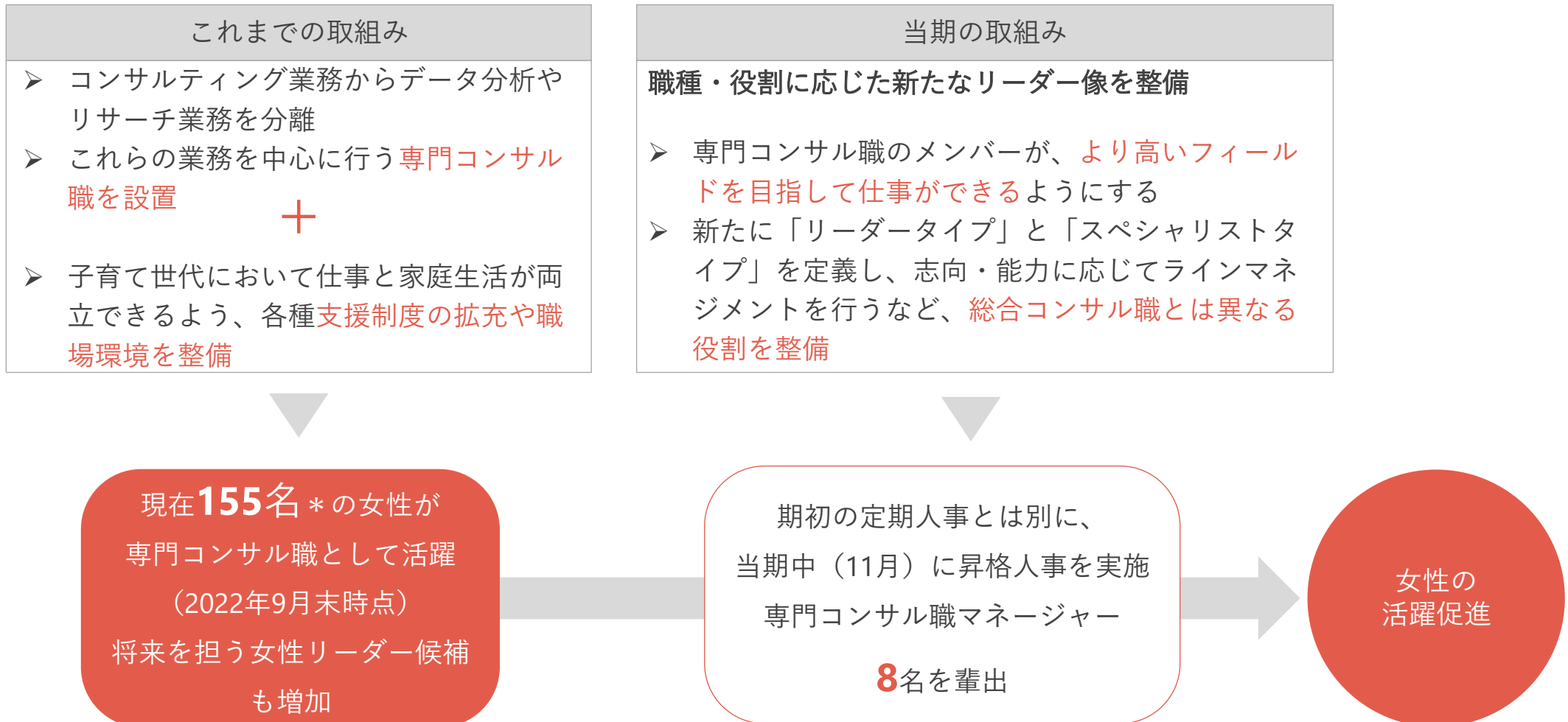
### 多様な年代・多様な経験を有する人材の活躍

- 事業会社出身の経営経験を有するシニア層は、若手の育成にも注力

\* データ分析やリサーチ業務等に特化した専門職

## 2. 人材戦略基本方針－女性活躍

- 女性がライフステージを楽しみ、それぞれのビジネス人生を考え歩み続けることができる環境を構築
- 「安心して働ける職場」と「働きがい」の実現により、長期的なキャリア形成と活躍を促進

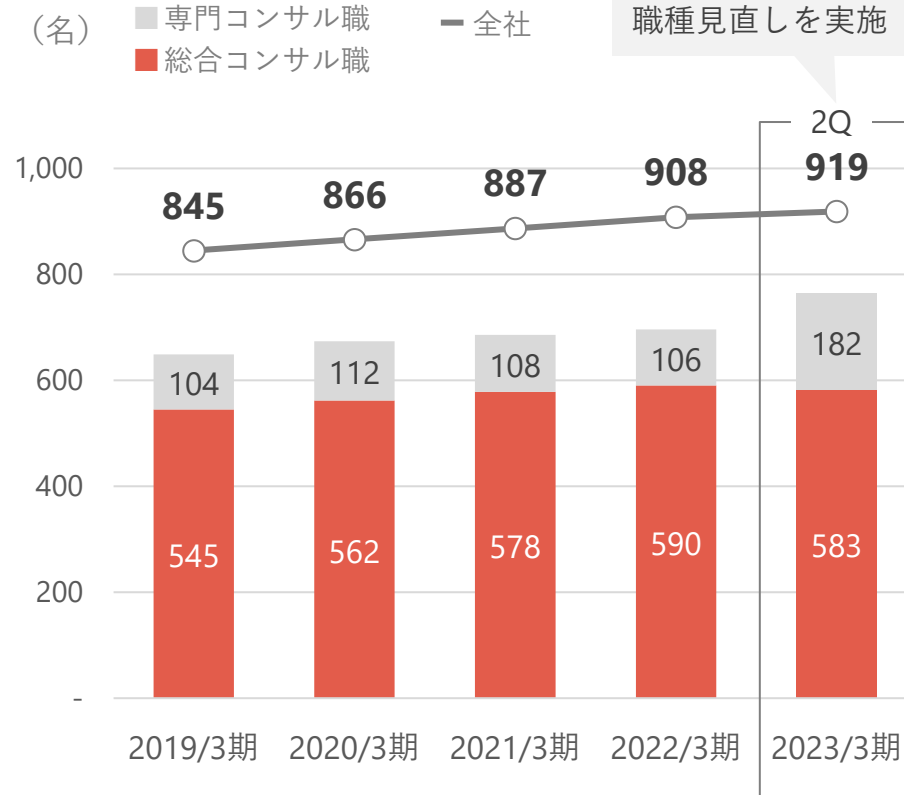


\* アルバイト・派遣社員は除く

### 3. 人材の確保及び育成

- 性別・国籍・採用形態等に関わらず、多様な個性や経験を有する人材が中核人材として活躍
- 幅広い視野を持つコンサルタント育成のために新卒採用も積極的に行い、社内教育プログラムを充実させることにより人材の確保及び育成を実施

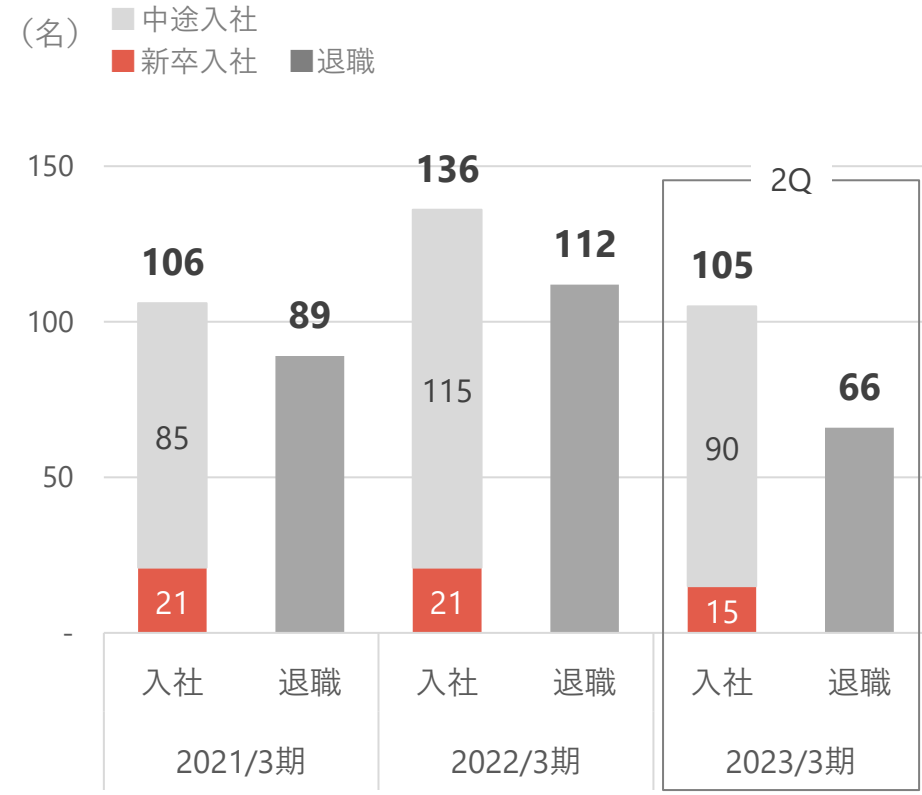
#### 人員構成（全社連結ベース）



※ 2023/3期は9月末時点、2022/3期以前は期末時点（新セグメントに組み替えて算出）

※ 2022年4月 職種見直しに伴い、総合コンサル職から専門コンサル職へ6名、コーポレート職から専門コンサル職へ48名異動

#### 入社数・退職数（全社連結ベース）



※ 2023/3期は9月末時点、2022/3期以前は期末時点

# 参考資料

---

# 1. 当社の概要

当社は、700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2,000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	953名（臨時従業員含む。2022年11月現在）

## 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2,000件超の  
実績により課題解決の  
事例が豊富



### プライム市場 上場コンサル

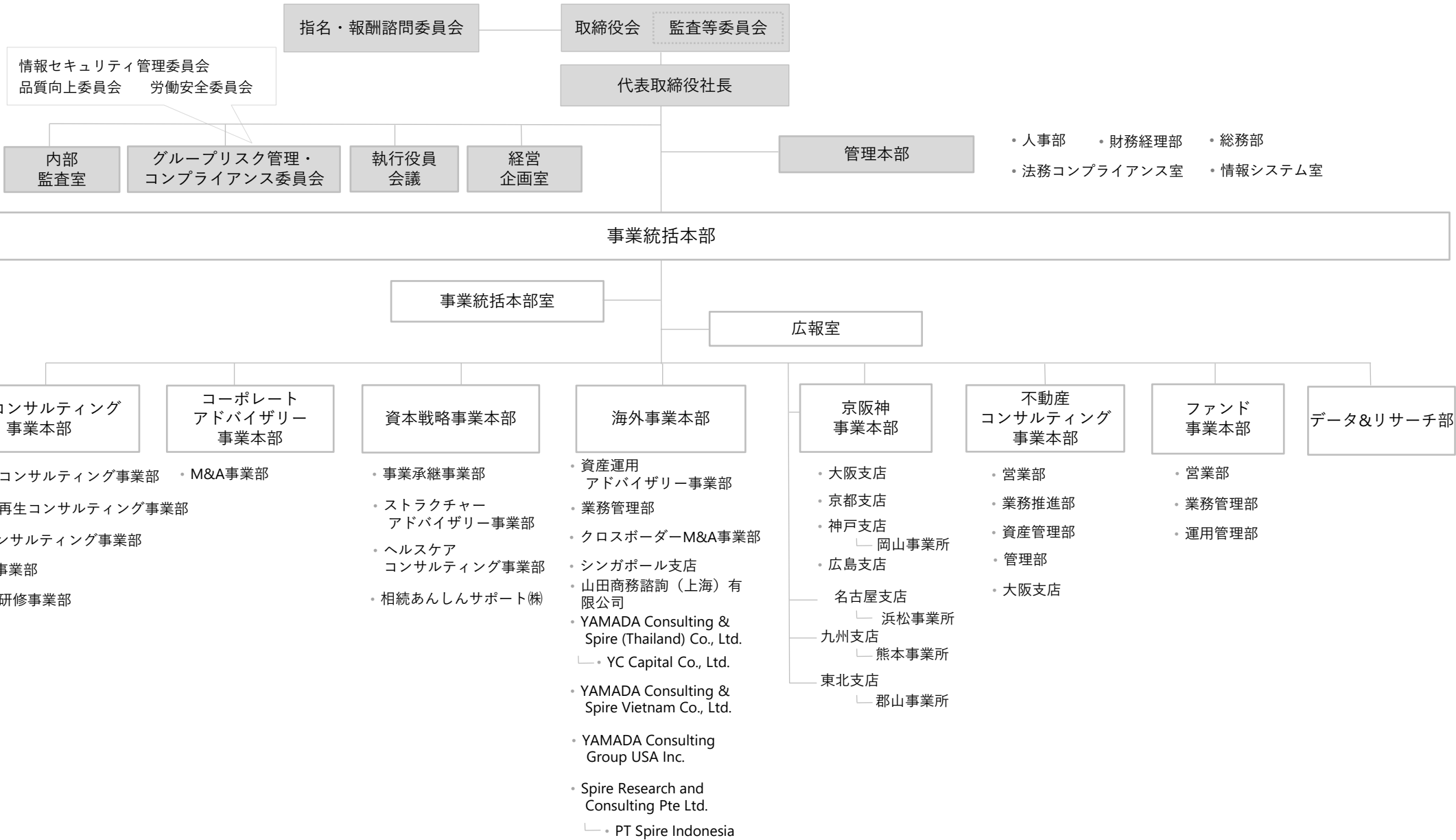
プライム市場に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 総合力

業種・機能を問わず  
会社経営全体に対し  
高いレベルの  
コンサルティング

## 2. 組織体制



### 3. 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
- 当社子会社  
Spire Research and Consulting Pte Ltd.拠点



#### 海外



## 4. 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





## 5. 事業領域

各分野のプロフェッショナル集団が連携を取り合い、現場主義によるサービスを実践  
机上の空論に終わらぬ課題解決を追求し、お客様の成長を多方向からワンストップでサポート



## 6. 広報活動の状況

### 目的

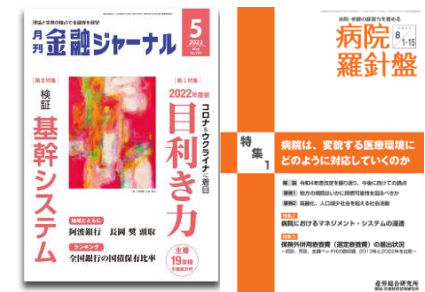
- 金融機関に、当社の業務範囲の広さを知ってもらうこと
- 一般顧客から、当社の認知及び信頼を獲得すること

### 金融機関向けの広報活動

- 行員・社員向けの研修コンテンツとして “WEBチャンネル” を開設し、定期的にアップデート  
「中国のシルバー業界動向及びビジネスチャンス」「パチンコホール業界動向」等々のレジュメ・動画を提供

### 一般顧客向けの広報活動

- 動画：ダイヤモンドオンライン『学びの動画』掲載  
「事業承継の新常識！後悔しないための完全マニュアル」（全6回）2022年5月2日より公開
- ビジネス誌・業界専門誌への寄稿  
月刊金融ジャーナル 2022年5月号：「主要19業種分析 目利きのポイント」（6業種7ページ）  
（鉄鋼・非鉄金属、宿泊、外食・飲食サービス、農業、パチンコ・娯楽、学習支援・塾）  
病院羅針盤 2022年8月1日・15日合併号  
特集：「病院におけるマネジメント・システムの浸透」（5ページ）



- 広告出稿  
日経新聞 海外セミナー告知掲載 9月13日、15日発行全国版朝刊  
日経MOOK事業再生 表3広告 9月発行



## 6. 広報活動の状況 ①セミナー開催

海外・不動産をテーマにしたWEBセミナーを中心に、毎月定期的を開催  
 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

### 2023年3月期 上期のセミナー開催状況

計10回開催

	セミナー内容	開催地
5月	その不動産有効活用は大丈夫？知っておきたい成功ポイント	オンライン
5月	中国でのM&A「売却」成功のポイント	オンライン
5月	ベトナムの「流通」と「物流」の現状と市場参入のポイント	オンライン
5月	【緊急企画】製造拠点として注目されるベトナム最新情報	オンライン
7月	コロナ禍における中国の産業動向とM&A	オンライン
7月	DXの失敗しない進め方 仕事のデジタル化とデータ活用	オンライン
7月	ウィズコロナ時代に急成長するベトナムのヘルスケア市場	オンライン
9月	不動産の有効活用を成功に導く！賃貸用建物の建築時におけるハウスメーカー選び10か条	オンライン
9月	日本企業とタイ企業 その関係の新たな局面	オンライン
9月	経済成長を続けるベトナムで今、注目の産業とM&A	オンライン

### 2023年3月期 下期の開催・開催予定セミナー

	セミナー内容	開催地
10月	成功事例から学ぶ米国におけるM&A	オンライン
10月	M&Aを活用した 中国への進出・事業拡大の要点	オンライン
11月	～大切な資産を守り抜くために～次世代のためにどう遺す？今すべき不動産有効活用とは	オンライン
11月	BtoCビジネスを成功に導く 今こそ知りたい中国市場攻略法	オンライン

■ 🏠 不動産

【2022年5月開催】Webセミナー  
**その不動産有効活用は大丈夫？知  
 っておきたい成功ポイント**  
 間違った有効活用では資産価値を失うこと  
 も？！押さえておきたい留意

対象 不動産オーナー様・企業経営者様・不動産才  
 開催期間 2022年5月11日（水）  
 会場 オンライン開催



■ 🏠 M&A 🌐 海外

【2022年9月開催】Webセミナー  
**経済成長を続けるベトナムで今、  
 注目の産業とM&A**  
 建設・流通・IT業界を中心に、最新情報を  
 徹底解説

対象 ベトナム進出検討中・進出済の日系企業様向  
 開催期間 2022年9月27日(火) 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よりご確認いただけます

## 6. 広報活動の状況 ②海外レポート 「海外コンサルティングの現場から」

海外レポートを月に2~3本定期的に発信

海外駐在員が現地最新情報・調査結果等、ビジネスのヒントをお届け

2023年3月期上期に掲載したレポート

計10件掲載

5月 経済成長を続けるベトナム。日系企業進出のヒントを紹介

5月 インドネシアの新首都移転について

6月 海外市場調査。失敗しない海外進出のイロハ

6月 どこが変わる？日本企業のハラル認証申請

6月 タイの食肉加工品市場の概要、コロナによる影響と今後の動向まで

6月 中国のZ世代を中心に拡大する男性用化粧品市場の動向と主要ブランド

7月 上海ロックダウンが消費者行動に与える影響

8月 タイの廃棄物管理、再利用率向上の背景と今後の動向

8月 タイで急成長するインターネット動画配信サービス

9月 東南アジアで薄まる日本企業の存在感

海外ビジネス情報



タイで急成長するインターネット動画配信サービス

海外ビジネス情報



タイの廃棄物管理、再利用率向上の背景と今後の動向

海外ビジネス情報



中国のZ世代を中心に拡大する男性用化粧品市場の動向と主要ブランド

海外ビジネス情報



タイの食肉加工品市場の概要、コロナによる影響と今後の動向まで

その他海外レポートは当社公式HPよりご確認ください

## ご留意事項

---

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性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**

IR担当（経営企画室／財務経理部 03-6212-2500）