

2023年3月期決算及び中期経営計画説明会資料



山田コンサルティンググループ株式会社

CONTENTS

通期決算概要
及び
通期業績予想

1. 2023年3月期決算	
-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
-連結損益計算書概要	... 7
-連結貸借対照表概要	... 8
-連結キャッシュフロー概要	... 9
2. 2024年3月期 通期連結業績予想	... 10
3. 株主還元	... 11

セグメント別
通期決算概要
及び
通期業績予想

1. コンサルティング事業	
-通期実績及び業績予想	... 13
-売上総利益の事業分野別内訳	... 14
- M&Aアドバイザー事業実績	... 15
-プロジェクト数・顧客数、 顧客売上規模	... 17
2. 投資事業	
-通期実績及び業績予想	... 18
-投資事業全体の概要と今後の方針	... 19
-未上場株式投資事業の概要と実績	... 20
-不動産投資事業の概要	... 22

中期経営計画

1. 当社の重要戦略	... 24
2. 中期経営計画における基本方針	... 25
3. 中期経営目標	... 26
4. 主要事業の売上総利益計画及び基本方針	... 27
5. DXコンサルティングの推進	... 28
6. 海外コンサルティングの変遷	... 29

持続的成長に
向けた取り組み

1. 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	... 31
- 「安心して働ける職場」実現	... 32
- 「チャレンジし続けられる職場 (働きがい)」実現	... 33
2. 女性社員の活躍	... 34
3. 「シニア社員」の活躍	... 35
4. 人員構成、入退社数の推移	... 36

参考資料

1. 当社の概要	... 38
2. 組織体制 (2023年4月1日時点)	... 39
3. 国内外の拠点展開	... 40
4. グローバル・ネットワーク	... 41
5. 事業領域	... 42
6. 広報活動の状況	... 43
- セミナー開催	... 44
- 海外レポート	... 45

2023年3月期 通期連結決算概要 及び 2024年3月期 通期連結業績予想

1. 2023年3月期決算 ①連結決算のポイント

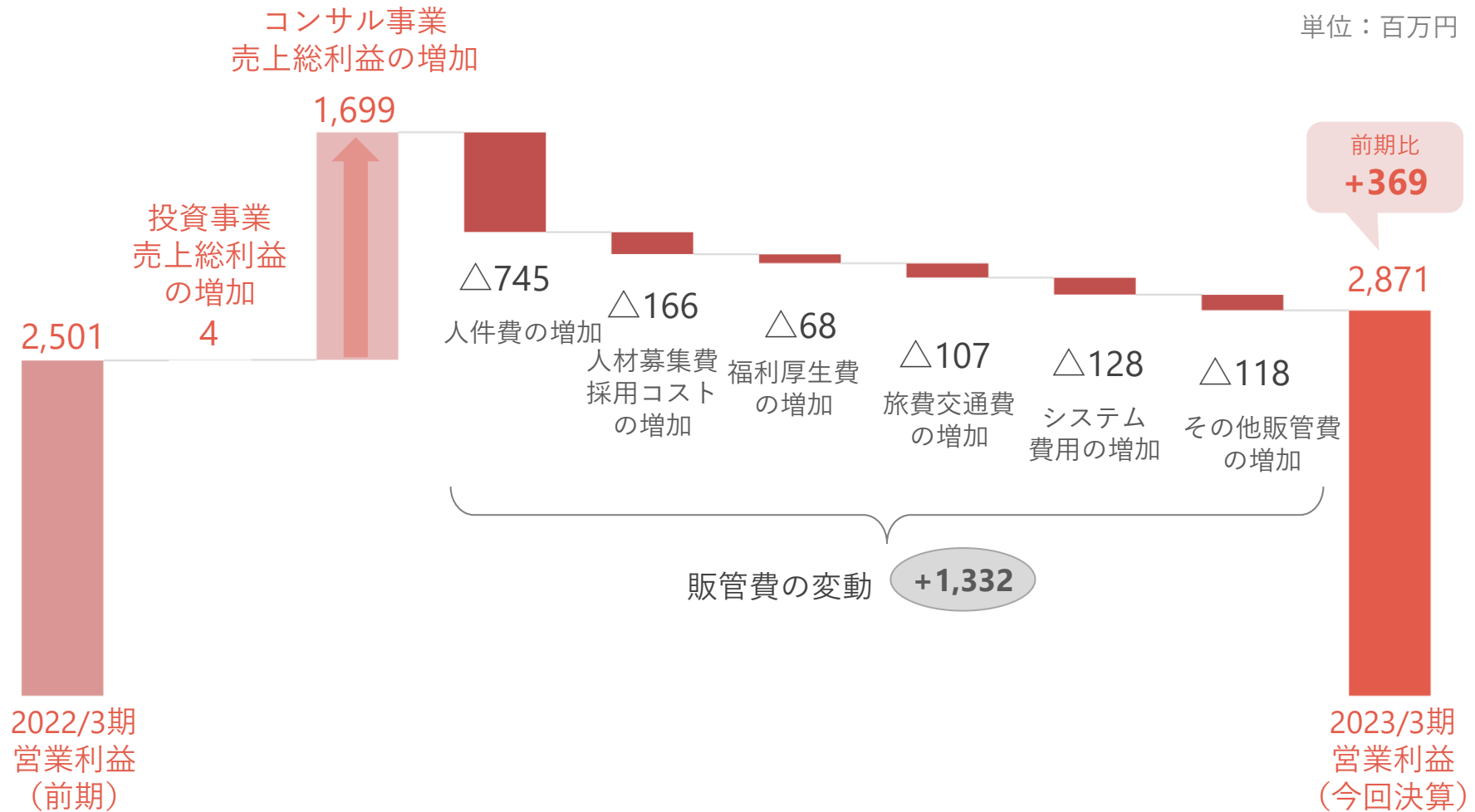
- 売上高は16,450百万円（前期比+12.3%）、売上総利益は14,146百万円（同+13.6%）、営業利益は2,871百万円（同+14.7%）となり、増収増益を達成
- コンサルティング事業全般において受注が好調に推移、加えて大型M&A案件が成約したことから増収増益
- 投資事業は、予定していたファンド投資株式の売却が持ち越しとなったことから減収減益

単位：百万円

	2022年3月期 連結実績	2023年3月期 連結実績	増減額	増減率
売上高	14,645	16,450	+1,805	+12.3%
売上総利益	12,444	14,146	+1,702	+13.6%
営業利益	2,501	2,871	+369	+14.7%
経常利益	2,570	2,920	+349	+13.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,716	2,114	+398	+23.2%

1. 2023年3月期決算 ②営業利益の増減要因

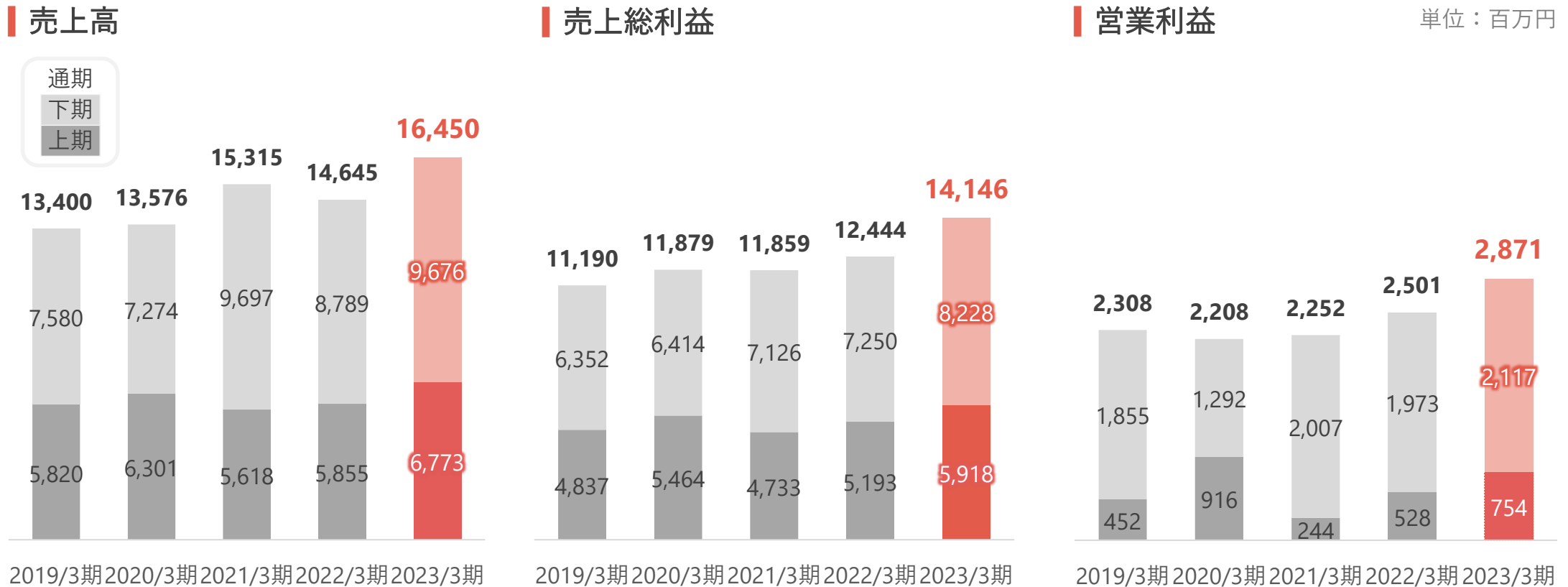
- コンサルティング事業の売上総利益は、前期比+1,699百万円と大幅に増加
- 販管費は、人件費の増加や積極的な人材採用による人材募集費（174名採用、前期比+67名）の増加等により前期比+1,332百万円



1. 2023年3月期決算 ③連結業績推移

- 売上高16,450百万円、売上総利益14,146百万円と、売上高・売上総利益ともに過去最高の実績を達成
- 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であったが、2022年3月期以降は成長軌道に

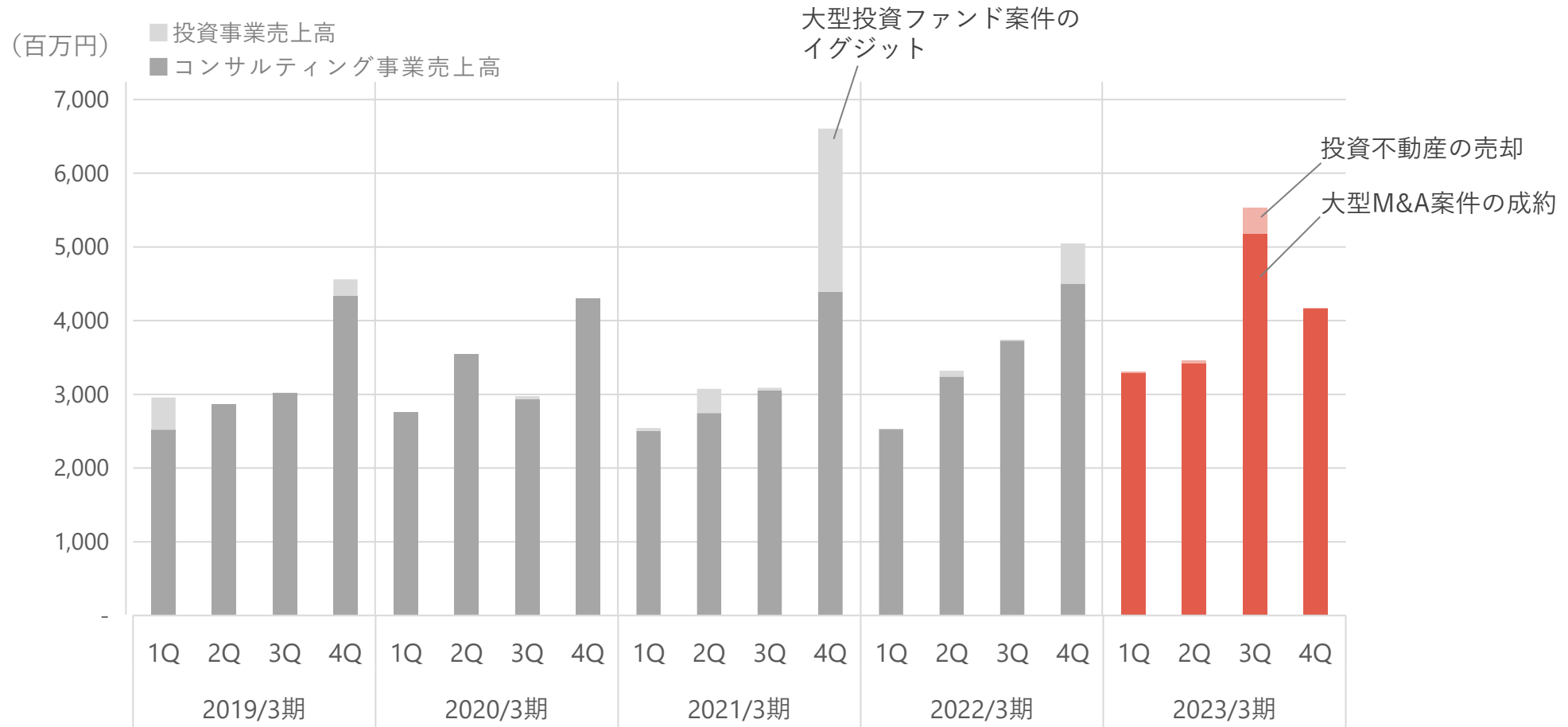
※人件費の増加額 20年3月期：前期比+943百万円、21年3月期：同+356百万円、
22年3月期：同+193百万円、23年3月期：同+745百万円



1. 2023年3月期決算 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月期決算 ⑤連結損益計算書概要

単位：百万円

	2022年3月期 連結実績	2023年3月期 連結実績	増減額	増減率	2023年3月期 連結業績予想 2022年5月9日 公表	達成率
売上高	14,645	16,450	+1,805	+12.3%	16,680	98.6%
売上原価	2,201	2,304	+103	+4.6%	-	-
売上総利益	12,444	14,146	+1,702	+13.6%	13,360	105.8%
販管費	9,942	11,274	+1,332	+13.3%	-	-
営業利益	2,501	2,871	+369	+14.7%	2,700	106.3%
経常利益	2,570	2,920	+349	+13.5%	2,660	109.7%
税引前当期純利益	2,570	2,920	+349	+13.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,716	2,114	+398	+23.2%	1,770	119.4%

1. 2023年3月期決算 ⑥連結貸借対照表概要

単位：百万円

		2022年3月期末	2023年3月期末	増減額
資産 の 部	流動資産	16,320	17,291	+970
	固定資産	2,098	2,909	+810
	有形固定資産	472	486	+14
	無形固定資産	118	86	△31
	投資その他資産	1,508	2,337	+828
資産合計		18,419	20,200	+1,781
負債 の 部	流動負債	4,500	5,085	+585
	固定負債	84	102	+17
	負債合計	4,584	5,188	+604
純 資 産 の 部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	12,442	13,563	+1,121
	自己株式	△510	△502	+8
	株主資本合計	13,531	14,660	+1,129
	その他の包括利益累計額	100	170	+70
	新株予約権	34	23	△10
	非支配株主持分	168	157	△10
純資産合計		13,834	15,012	+1,178
負債純資産合計		18,419	20,200	+1,781

1. 2023年3月期決算 ⑦連結キャッシュフロー概要

単位：百万円

	2022年3月期 連結実績	2023年3月期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	10,195	9,662
営業CF	217	199
税金等調整前四半期純利益	2,570	2,920
営業投資有価証券等の増減額	△ 1,769	△ 2,201
法人税等の支払額	△ 381	△ 1,127
その他営業CF増減	△ 203	607
投資CF	△ 86	△ 265
有形固定資産の取得による支出	△ 110	△ 169
投資有価証券の取得による支出	△ 28	△ 700
長期貸付による支出	-	△ 66
その他投資CF増減	52	670
財務CF *	△ 663	△ 446
短期借入金の増減額	-	501
配当金の支払額	△ 760	△ 970
その他財務CF増減	97	23
総合CF	△ 532	△ 511
現金及び現金同等物の期末残高	9,662	9,151

□ 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、主として未上場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. 2024年3月期 通期連結業績予想

単位：百万円

	2024年3月期 通期 連結業績予想	2023年3月期 通期 連結実績	増減額	増減率
売上高	21,800	16,450	+5,349	+32.5%
コンサルティング事業	16,810	16,059*	+750	+4.6%
投資事業	4,990	407	+4,582	+1125.3%
売上総利益	15,520	14,146	+1,373	+9.7%
営業利益	3,500	2,871	+628	+21.8%
コンサルティング事業	2,750	2,812	△62	△2.2%
投資事業	750	59	+690	+1270.2%
経常利益	3,500	2,920	+579	+19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,550	2,114	+435	+20.6%

*セグメント間の内部売上高16百万円を含む

3. 株主還元

配当政策の基本方針

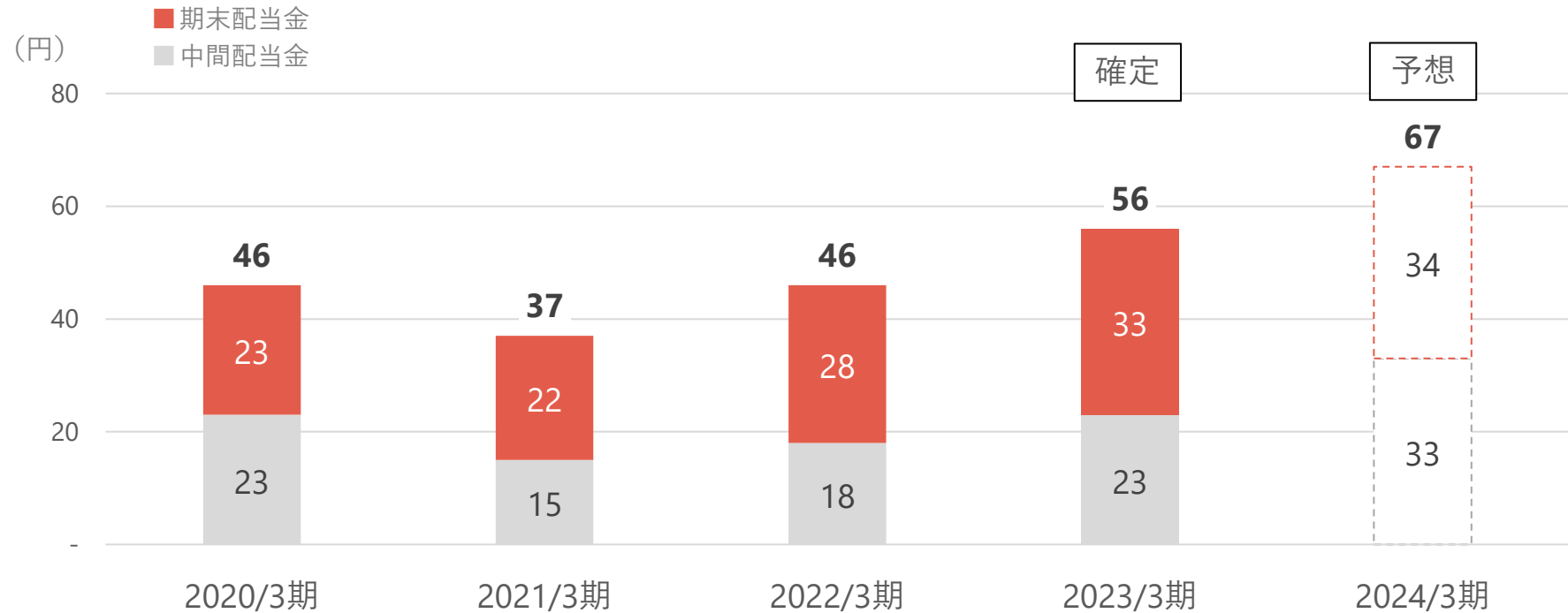
株主に対する利益還元＝経営の重要課題のひとつとして認識し、「**高水準かつ安定的な配当**」を継続

配当性向

連結配当性向 **50%** を目途

株主資本配当率
(DOE)

安定配当として**DOE 5%** を目途

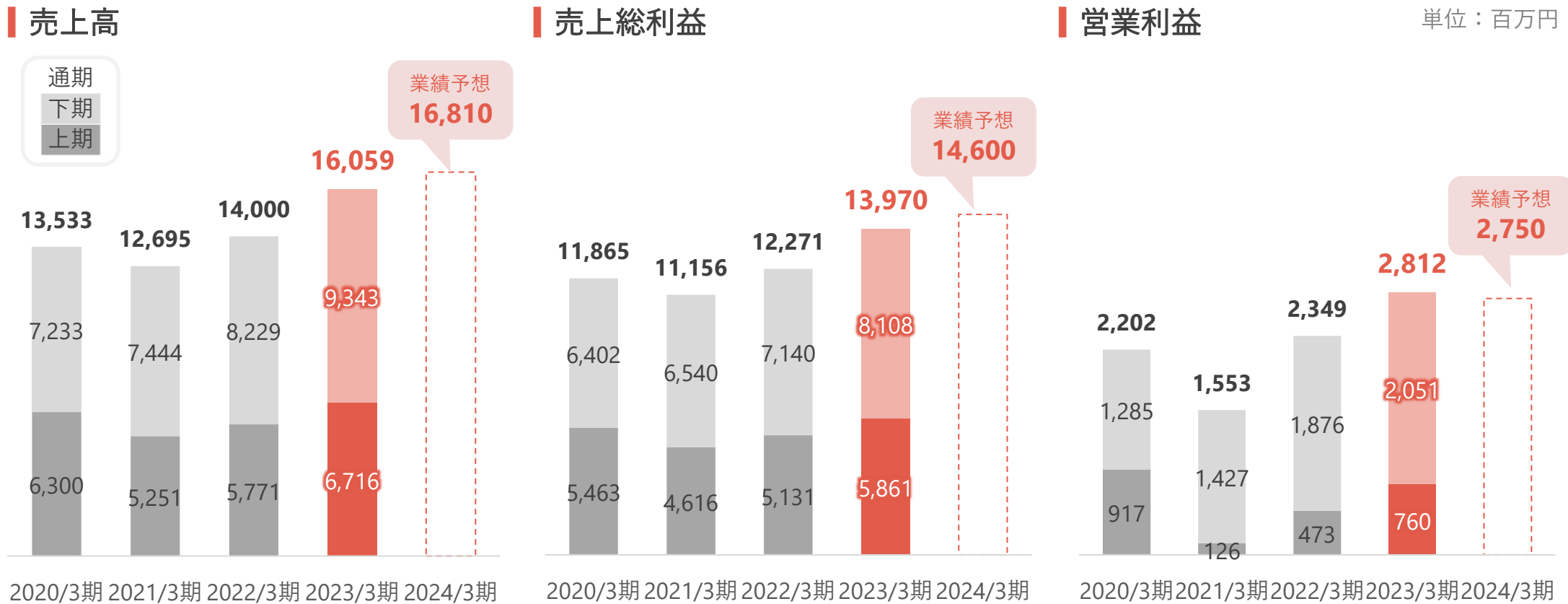


配当性向	70.8%	50.4%	50.9%	50.4%	50.0%	予想
DOE	7.5%	5.7%	6.4%	7.1%	8.1%	予想

セグメント別 2023年3月期 通期決算概要 及び 2024年3月期 通期業績予想

1. コンサルティング事業 – 通期実績及び業績予想 –

- 売上高は、前期比+14.7%の16,059百万円、営業利益は、前期比+19.7%の2,812百万円
前期比増収増益
- 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、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

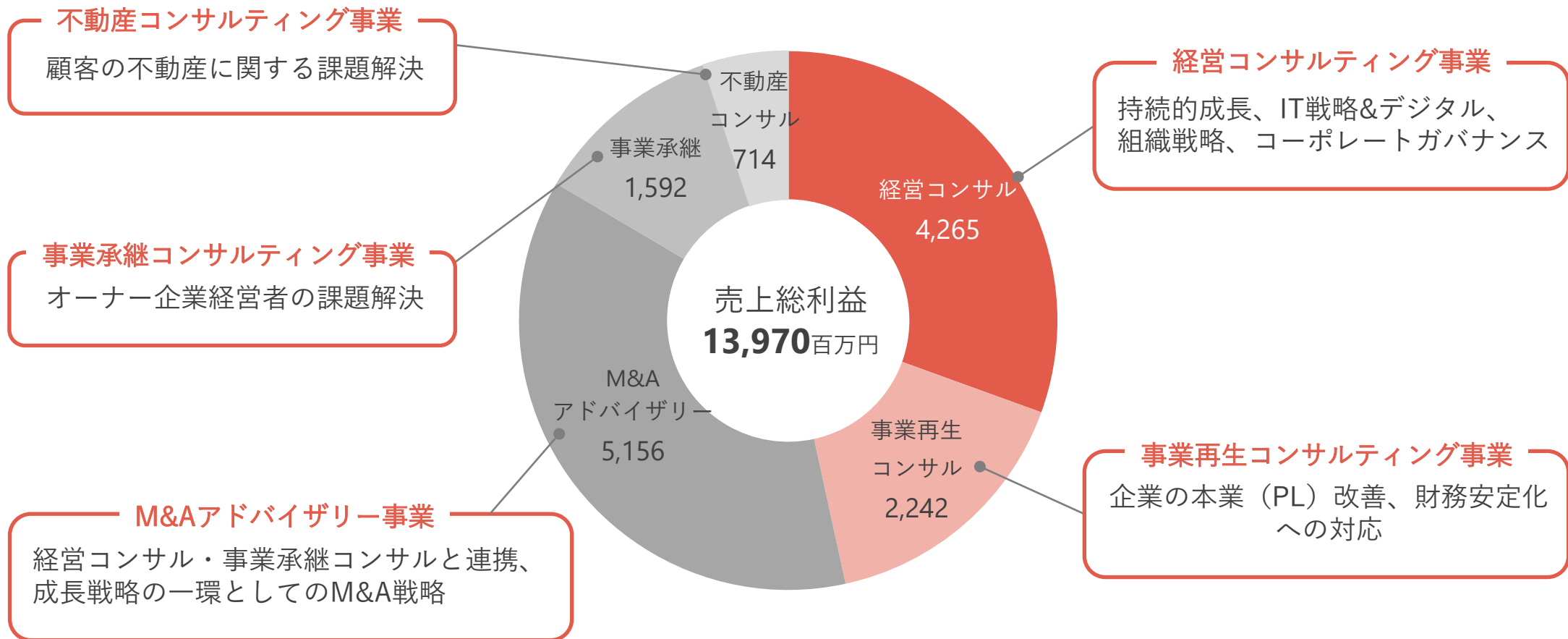


※2020/3期～2022/3期までのコンサルティング事業売上高は、新セグメントに組み替えて算出

1. コンサルティング事業 – 売上総利益の事業分野別内訳 –

- 各専門分野のコンサルタントが連携し、企業の様々な経営課題解決に向けてワンストップ&シームレスにサポート

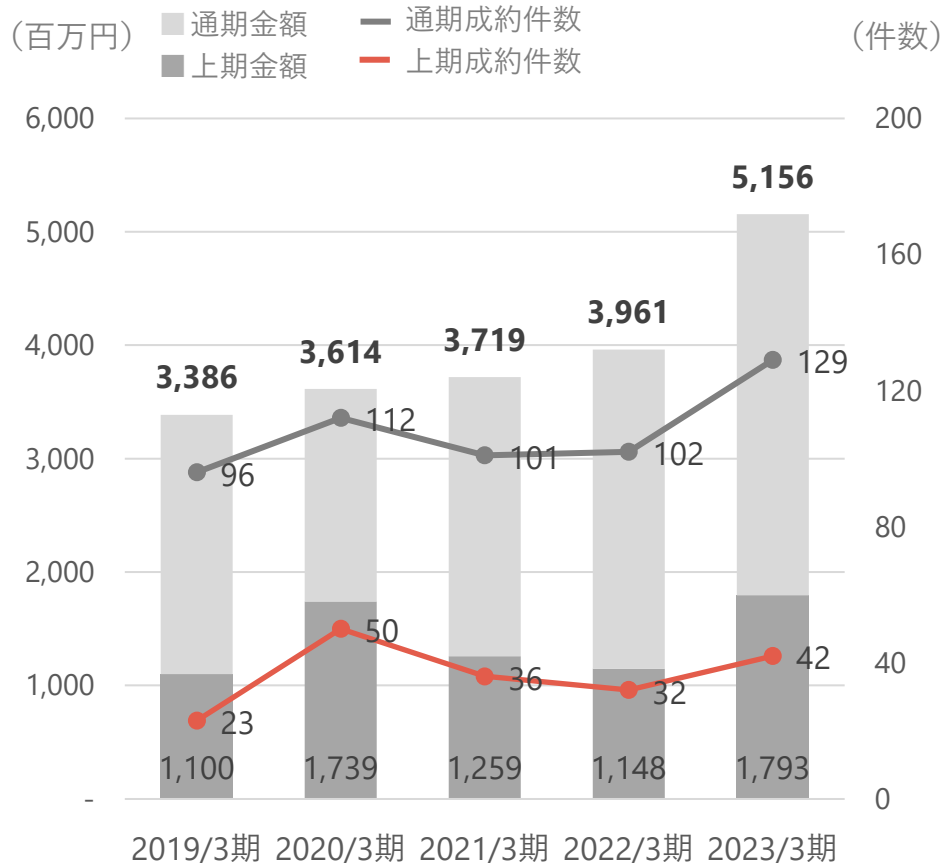
2023/3期 事業分野別内訳



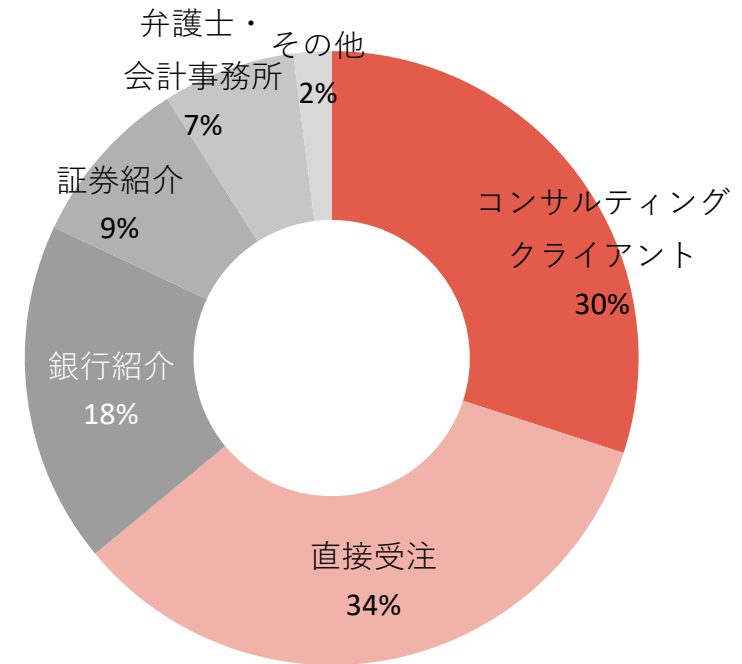
1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績① –

- 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
- PEファンドによる国内アパレルの大型M&A案件に関与、中堅・中小企業だけでなく大手企業や上場企業からの引き合い増加
- M&A関連売上総利益は、5,156百万円（129件）に 前期：3,961百万円（102件）

■ 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月期累計）



※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 –

- 当社はM&Aアドバイザーファームとして、多数の上場会社案件実績を有している
- リフィニティブ・ジャパン発行の「M&Aリーグテーブル：日本企業関連 ランクバリューベース（完了案件）」において、第13位を獲得（前年は第31位）

日本企業関連 公表案件 (AD19a)

ランクバリューベース/不動産案件を除く

前年比 **-20%** 前四半期比 **97%**

ファイナンス・アドバイザー	順位 2022	順位 2021	ランクバリュー (億円)	市場占有 率	前年比(占有 率)	案件数
三菱UFJモルガン・スタンレー	1	2	36,521	23.1	-2.5	40
野村	2	5	27,435	17.4	0.8	95
三井住友フィナンシャルグループ	3	9	24,208	15.3	6.4	112
UBS	4	56	20,866	13.2	13.1	13
JPモルガン	5	4	19,849	12.6	-6.6	15
みずほフィナンシャルグループ	6	6	19,436	12.3	0.1	117
ゴールドマン・サックス	7	1	17,394	11.0	-19.6	18
BofAセキュリティーズ	8	3	12,985	8.2	-11.9	8
デロイト	9	17	12,450	7.9	5.0	127
エバーコア・パートナーズ	10	34	8,996	5.7	5.2	6
フリーハン・ローキー	11	18	8,974	5.7	2.8	58
大和証券グループ本社	12	11	8,510	5.4	0.8	47
シティ	13	8	7,956	5.0	-5.3	6
パークレイズ	14	15	7,290	4.6	1.4	10
KPMG	15	12	4,869	3.1	-0.9	86
PJTパートナーズ	16	42	4,728	3.0	2.8	3
ラザード	17	25	4,661	3.0	1.9	6
ブルータス・コンサルティング	18	13	4,360	2.8	-1.1	54
PwC	19	14	4,299	2.7	-0.7	84
山田コンサルティンググループ	20	21	3,498	2.2	0.4	22
モーリス	21	20	2,743	1.7	-0.2	4
赤坂国際会計	22	39	2,438	1.6	1.3	7
SBIホールディングス	23	26	2,426	1.5	0.5	16
フロンティア・マネジメント	24	27	2,198	1.4	0.5	26
キャラクシー・デジタル・アドバイザーズ	25	-	2,091	1.3	1.3	1
市場合計			157,795	100		4,551

日本企業関連 完了案件 (AF23a)

ランクバリューベース/不動産案件を除く

前年比 **-39%** 前四半期比 **-7%**

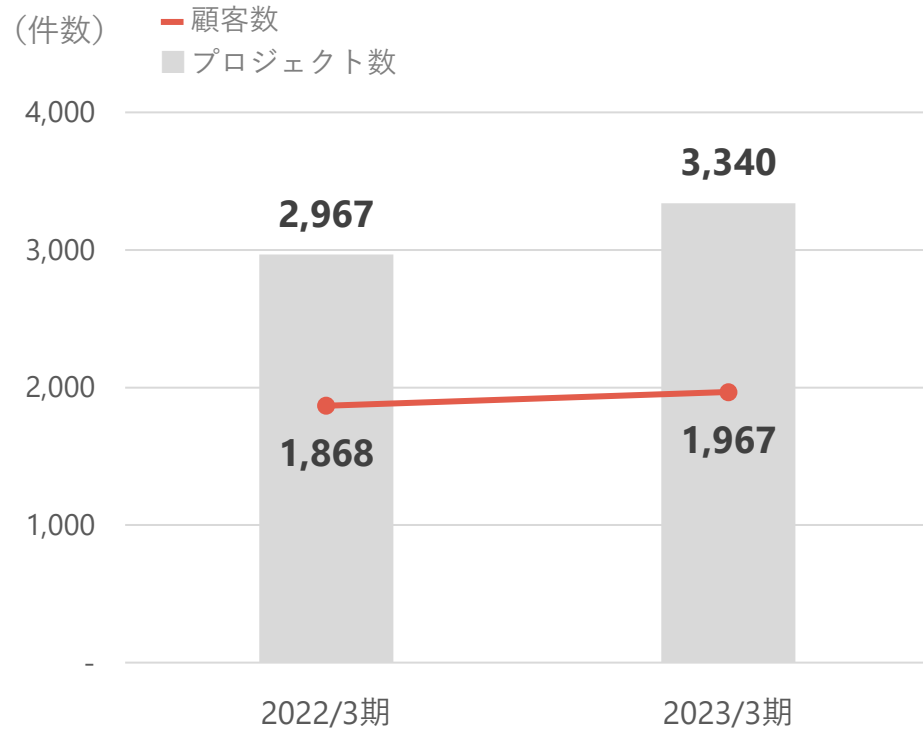
ファイナンス・アドバイザー	順位 2022	順位 2021	ランクバリュー (億円)	市場占有 率	前年比(占有 率)	案件数
三菱UFJモルガン・スタンレー	1	4	42,350	32.1	10.7	35
ゴールドマン・サックス	2	8	36,810	27.9	12.3	24
野村	3	1	25,710	19.5	-25.8	82
BofAセキュリティーズ	4	3	22,118	16.8	-9.8	15
みずほフィナンシャルグループ	5	6	17,879	13.5	-6.3	108
三井住友フィナンシャルグループ	6	5	12,739	9.7	-10.2	107
シティ	7	14	12,488	9.5	4.6	5
大和証券グループ本社	8	18	10,325	7.8	4.1	46
JPモルガン	9	2	9,722	7.4	-27.6	13
UBS	10	57	8,217	6.2	6.1	6
デロイト	11	13	7,908	6.0	0.7	92
KPMG	12	16	5,572	4.2	-0.3	77
山田コンサルティンググループ	13	31	5,487	4.2	3.6	30
PJTパートナーズ	14	42	4,728	3.6	3.4	3
ラザード	15	43	4,264	3.2	3.0	3
ブルータス・コンサルティング	16	17	4,201	3.2	-0.9	45
PwC	17	12	3,215	2.4	-4.7	67
フリーハン・ローキー	18	19	3,022	2.3	-1.1	50
クレディ・スイス	19	7	2,941	2.2	-17.4	2
モーリス	20	22	2,490	1.9	0.2	2
SBIホールディングス	21	25	2,431	1.8	0.9	17
Dyal	22	-	2,426	1.8	1.8	1
HSBCホールディングス	23	103*	2,035	1.5	1.5	1
ドイツ銀行	24	11	1,796	1.4	-8.7	5
アーンスト・アンド・ヤング	25	20	1,662	1.3	-1.8	22
市場合計			132,060	100		3,529

出典：リフィニティブ・ジャパン株式会社「日本M&Aレビュー2022年-フィナンシャル・アドバイザー」

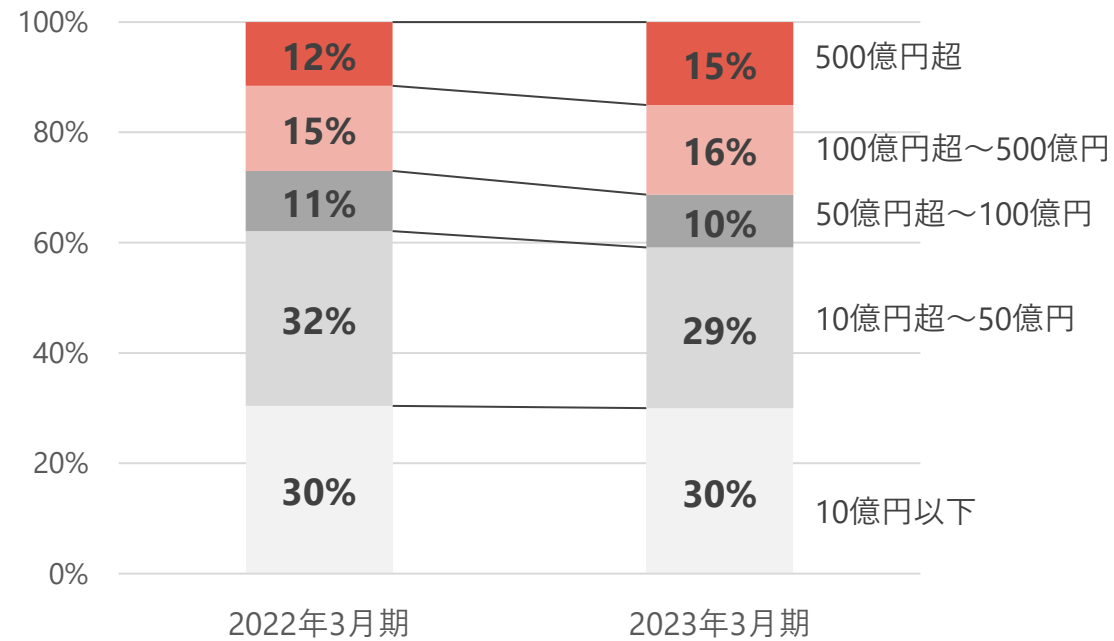
1. コンサルティング事業 – プロジェクト数・顧客数、顧客売上規模 –

- コンサルティングニーズが顕在化し、案件相談・受注が順調に推移、引合件数・契約件数は増加基調
- 中堅・中小企業から大企業まで幅広い顧客層に対応

プロジェクト数・顧客数



プロジェクト毎の顧客売上規模割合



※ 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

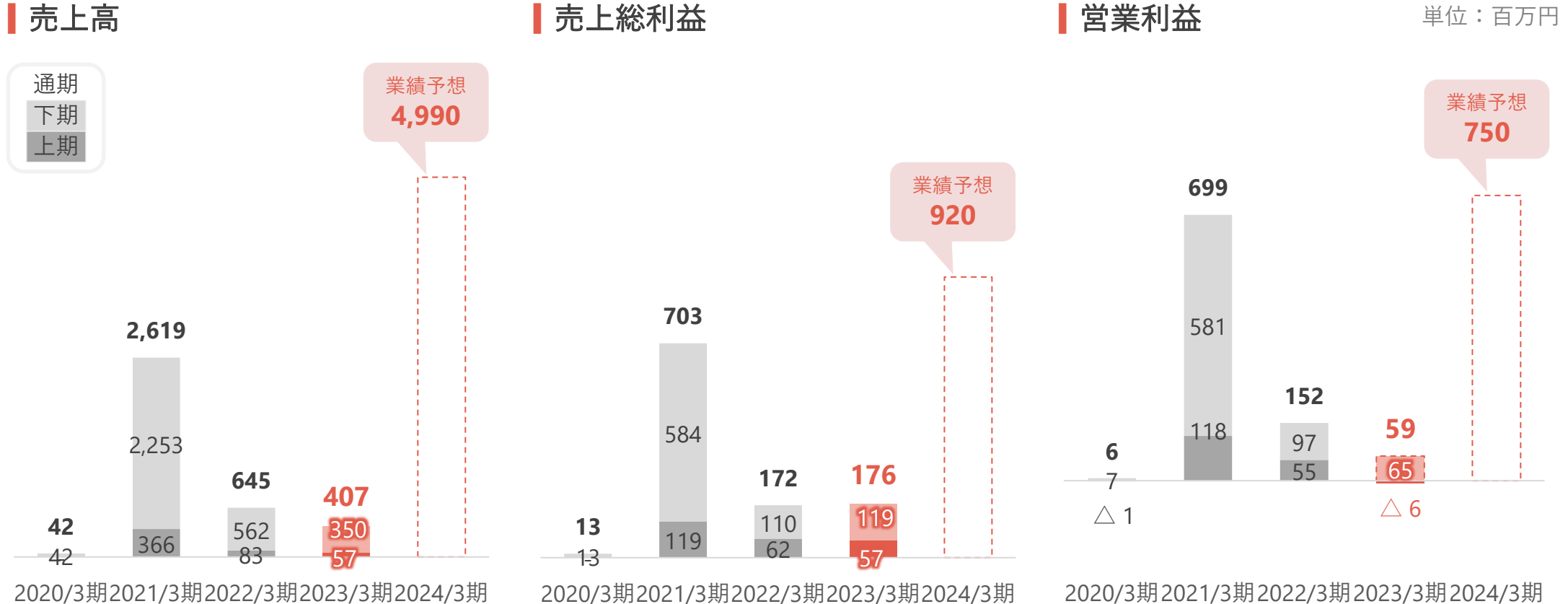
※ 顧客数は、プロジェクト数より法人単位で名寄せした件数

※ 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

2. 投資事業 – 通期実績及び業績予想 –

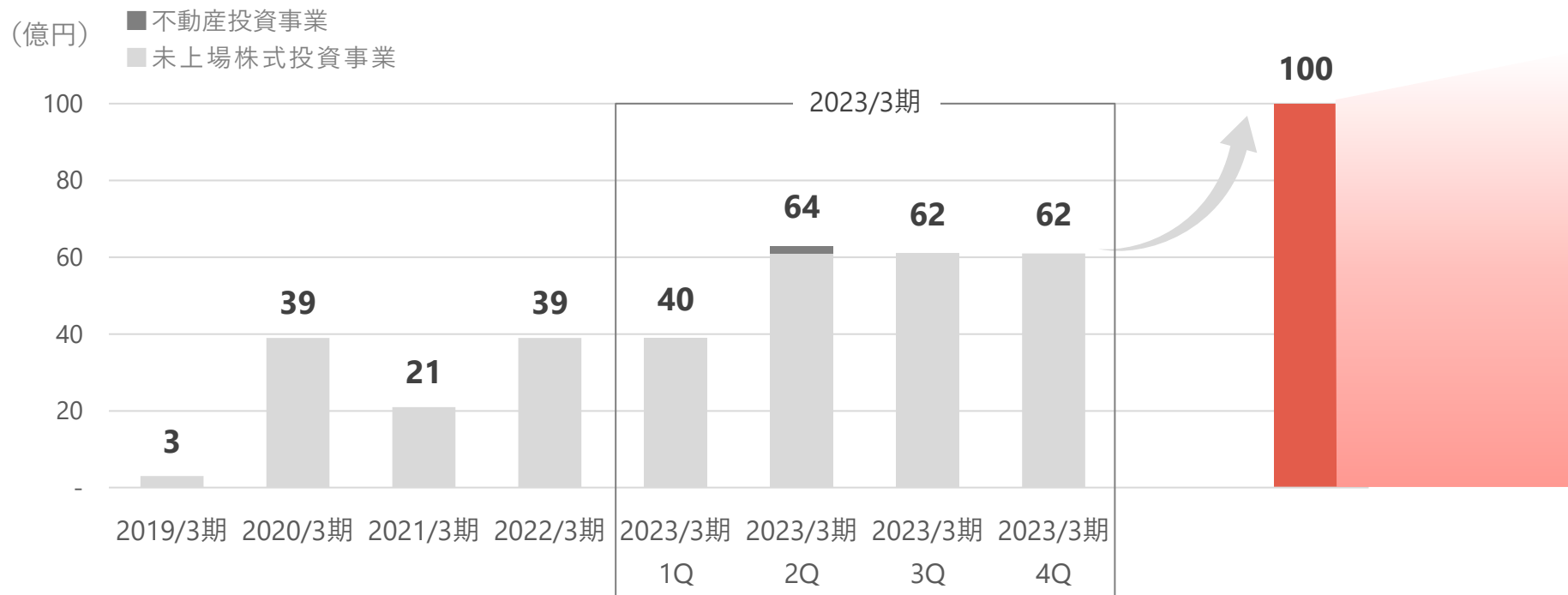
- 投資事業は投資不動産の売却や投資先からの受取配当金があったものの、予定していたファンド投資株式の売却が持ち越しとなったことから減収減益
- 投資残高は、営業投資有価証券残高：6,167百万円 投資不動産残高：87百万円（2023年3月末時点）



※2020/3期～2022/3期までの投資事業売上高は、新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 –

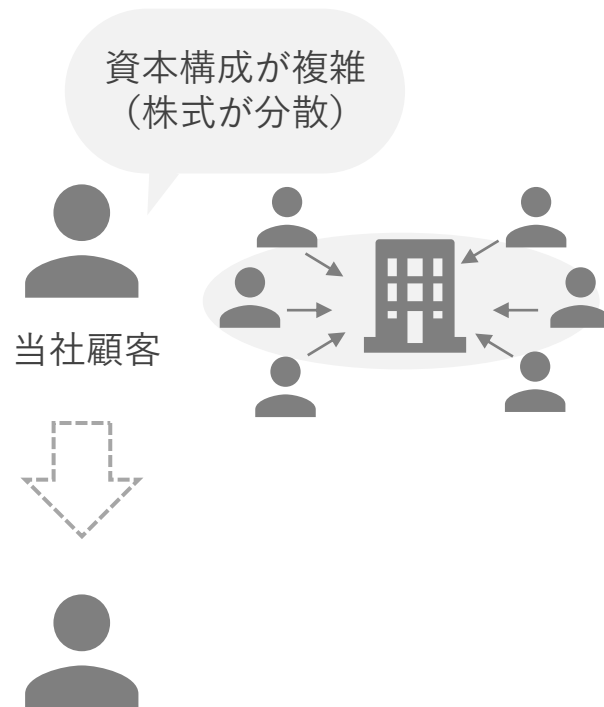
- 2023年4月、当社100%子会社である「キャピタルソリューション株式会社」と「株式会社プラトン・コンサルティング」が合併、商号を「山田インベストメント株式会社」に変更
- 「未上場株式投資事業」と「不動産投資事業」を、同社で一体的に行う
- 投資事業全体で当面は平均投資残高100億円を目途とし、今後財務健全性を確保しながら残高を増やしていく



2. 投資事業 – 未上場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、各種コンサルティングとともに、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

想定顧客



事業概要

コンセプト

資本構成課題を抱える企業に対する包括的課題解決支援のための投資
(各種コンサルティング×資金的ソリューション)

ターゲット

資本構成再構築ニーズ、株式資金化ニーズへの投資

投資方針

国内優良未上場企業への投資
(= 財務健全性が高く、投資安全性のある企業)

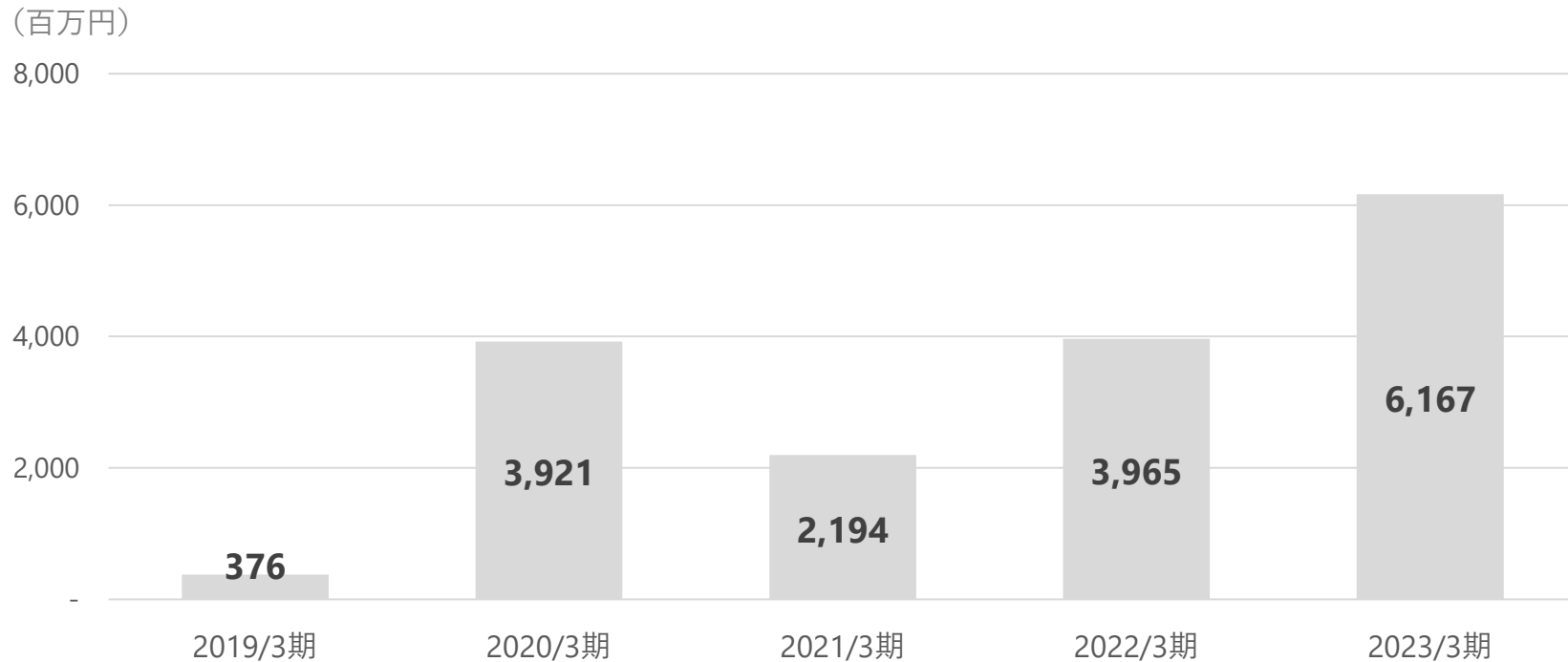
2. 投資事業 – 未上場株式投資事業の概要と実績② –

投資実績 2023年3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



2. 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

次世代へ承継
しづらい



当社顧客・提携会計事務所顧客



事業概要

コンセプト

次世代から敬遠される不動産

具体的な投資対象不動産とケース

- 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

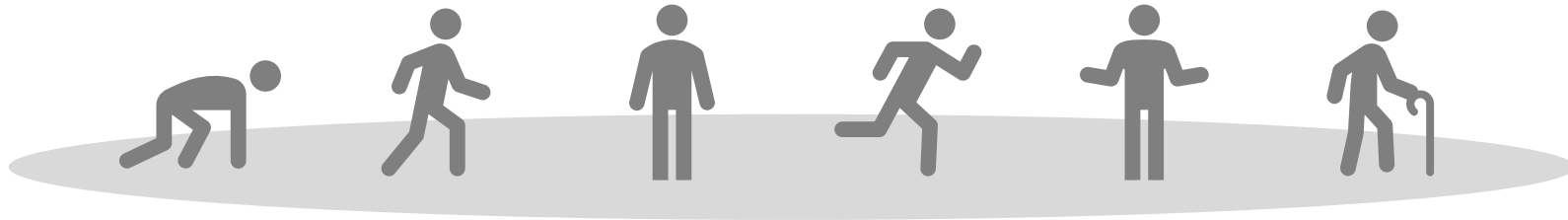
* 短期間決済や、契約不適合（瑕疵担保）責任免責などの対応が可能

中期経営計画

1. 当社の重要戦略

- 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&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. 中期経営計画における基本方針

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

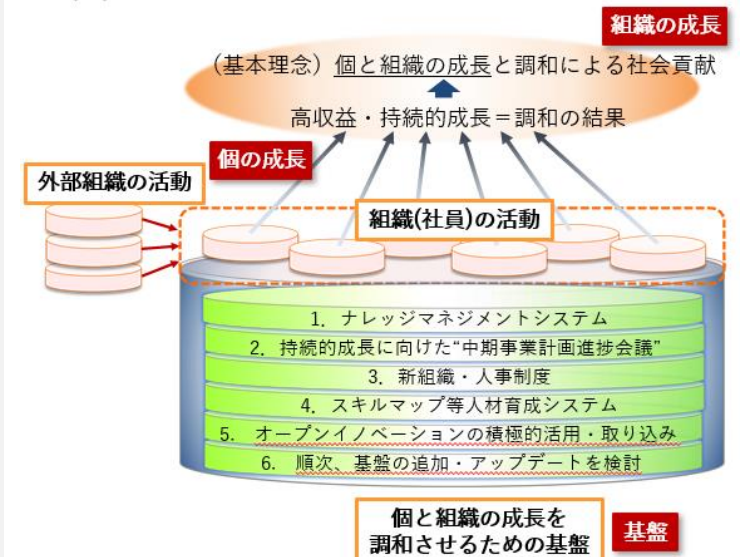


新規・成長分野への注力

- 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

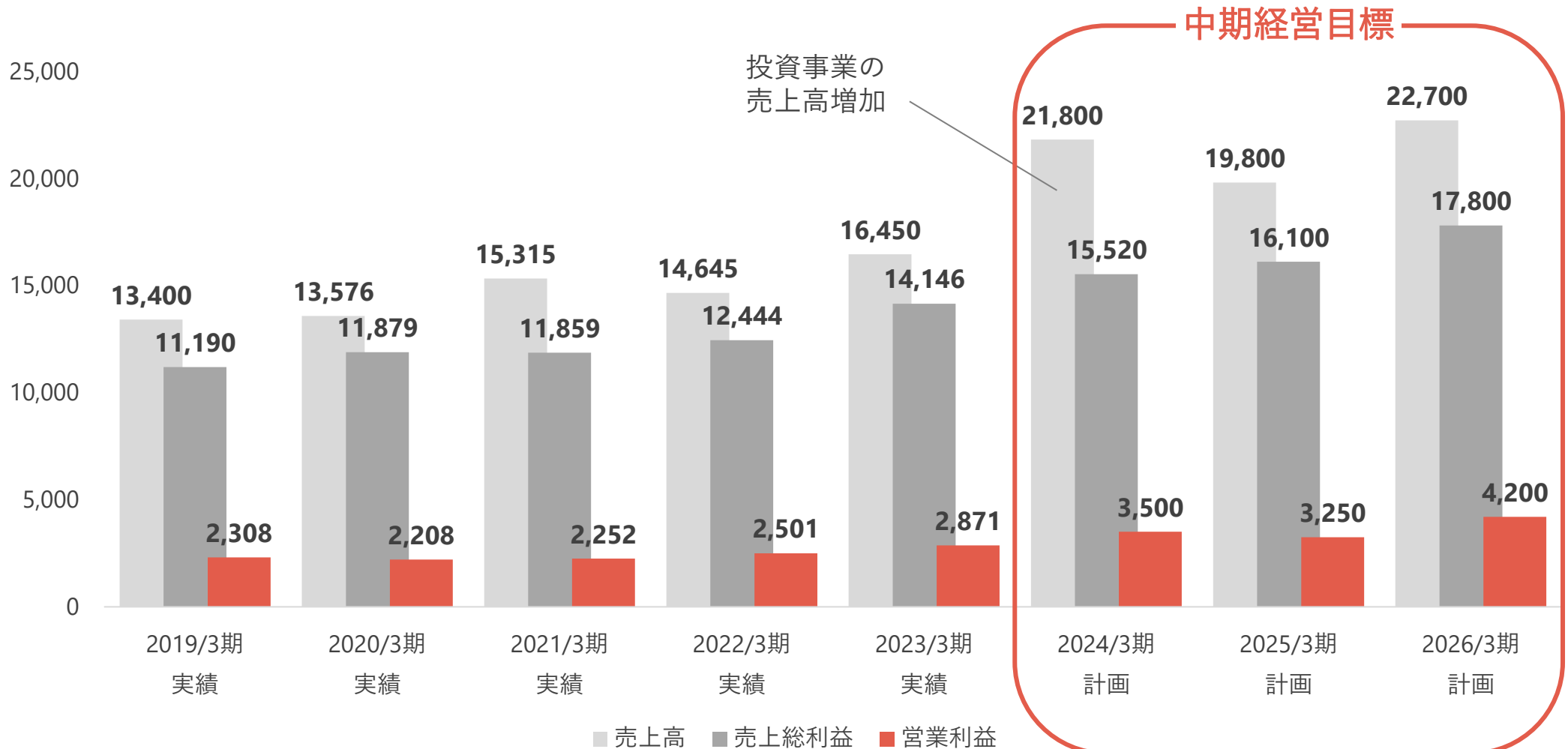
- 労働力人口の減少が引き続き見込まれる中、従前のように人員の量的拡大の継続は困難であるため、より一層「持続可能な働き方」ができる職場づくりを追求し、優秀な人材の確保・女性やシニアの活躍を推進
- 各人のライフステージに応じて、「家庭」「仕事」「自身の成長」のバランスをとって働き続けられる「安心して働ける職場」の実現
- 常に高いレベルの業務・新たな業務に挑戦し、長期的に探究・成長できるフィールドを構築する「チャレンジし続けられる職場」の実現



3. 中期経営目標

(単位：百万円)

- 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

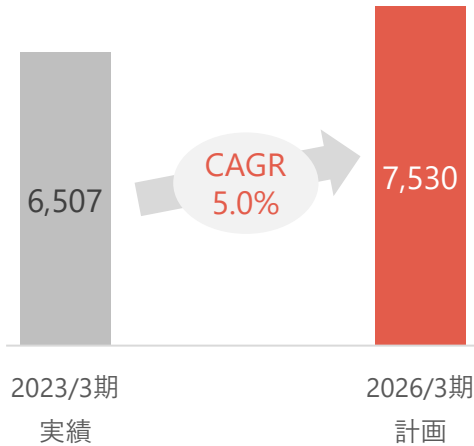


4. 主要事業の売上総利益計画及び基本方針

(単位：百万円)

経営コンサルティング事業（事業再生含む）

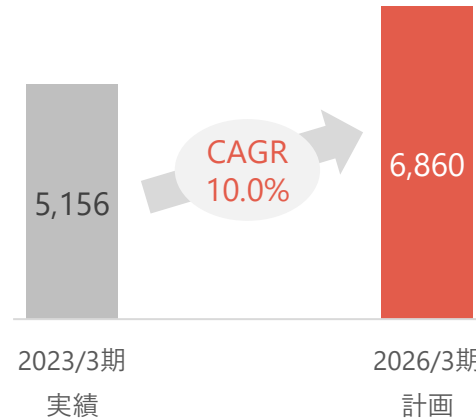
量的拡充から質的拡充への転換



- 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および案件における品質の均一化

M&Aアドバイザリー事業

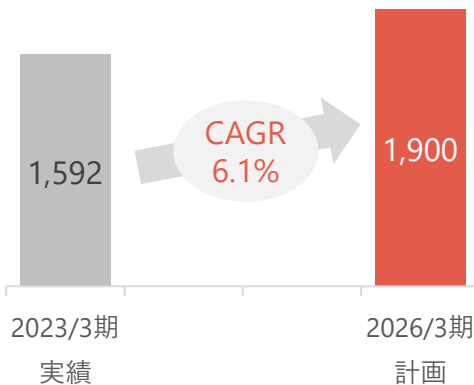
潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 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

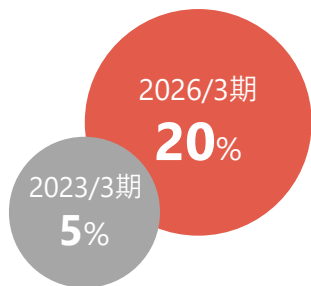
5. DXコンサルティングの推進

- 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

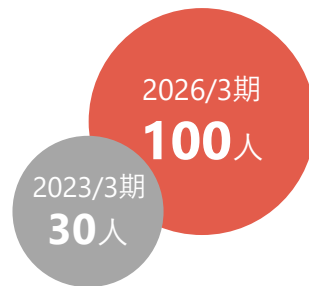
DX推進事業室の立ち上げ



DX関連売上割合*



PM人員数



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

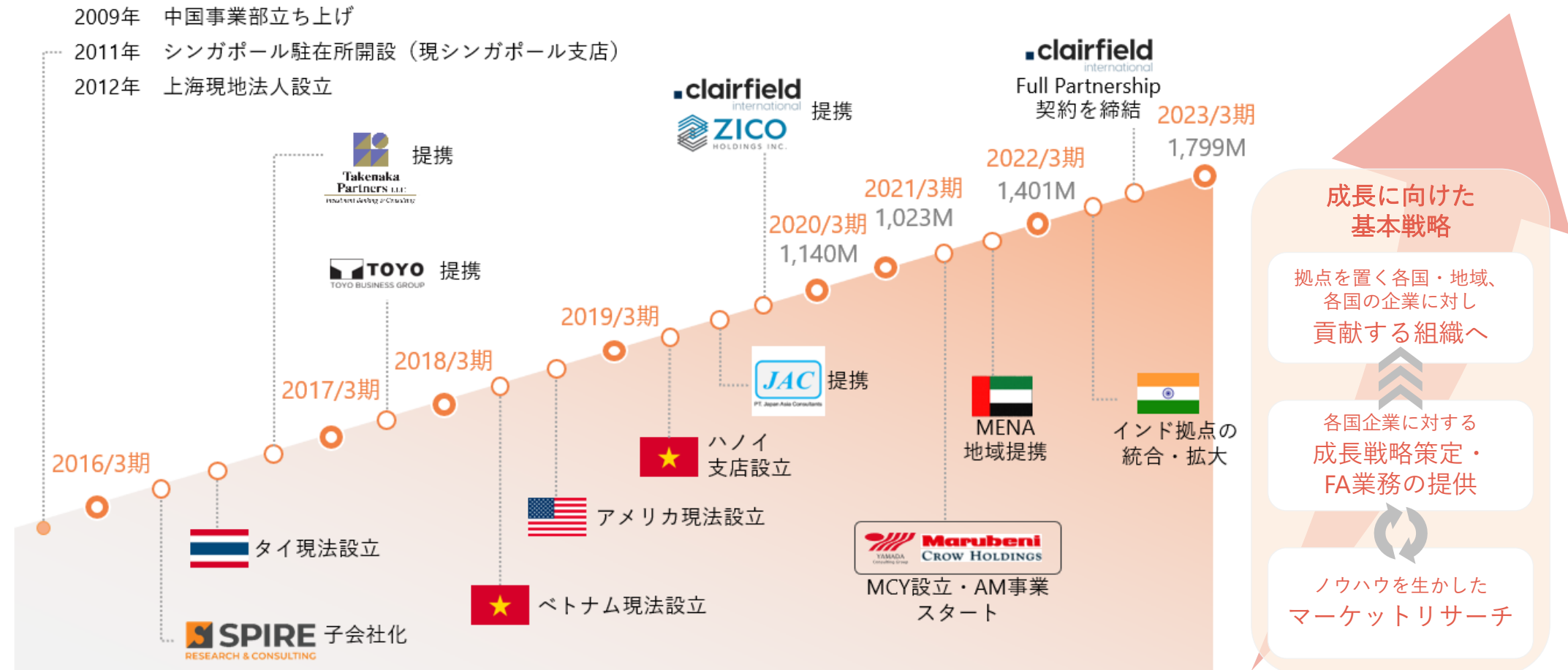
当社提供ツールのDX化

- 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

* 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

6. 海外コンサルティングの変遷

- 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、2023年3月期で10拠点体制まで拡大
- 質の高いマーケットリサーチを活かして、日系企業だけでなく各国企業に対する成長戦略策定支援・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）し、拠点を置く各国企業に貢献する組織を目指す

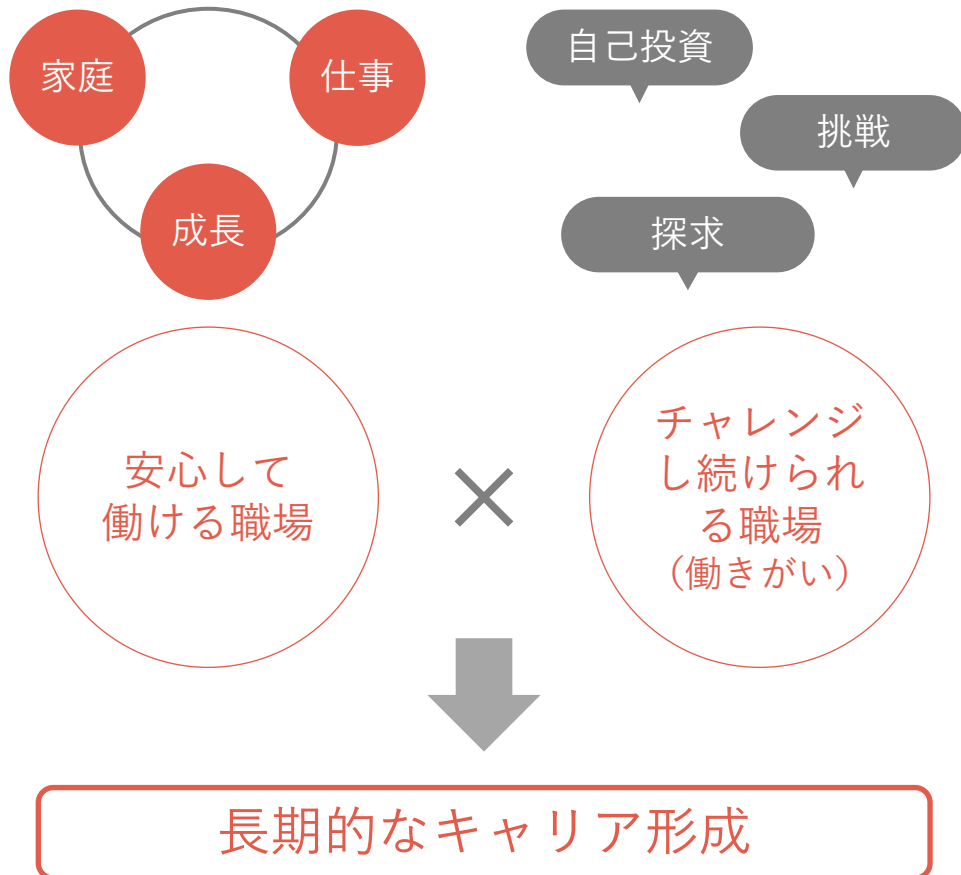


※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計している

持続的成長に向けた取り組み

1. 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

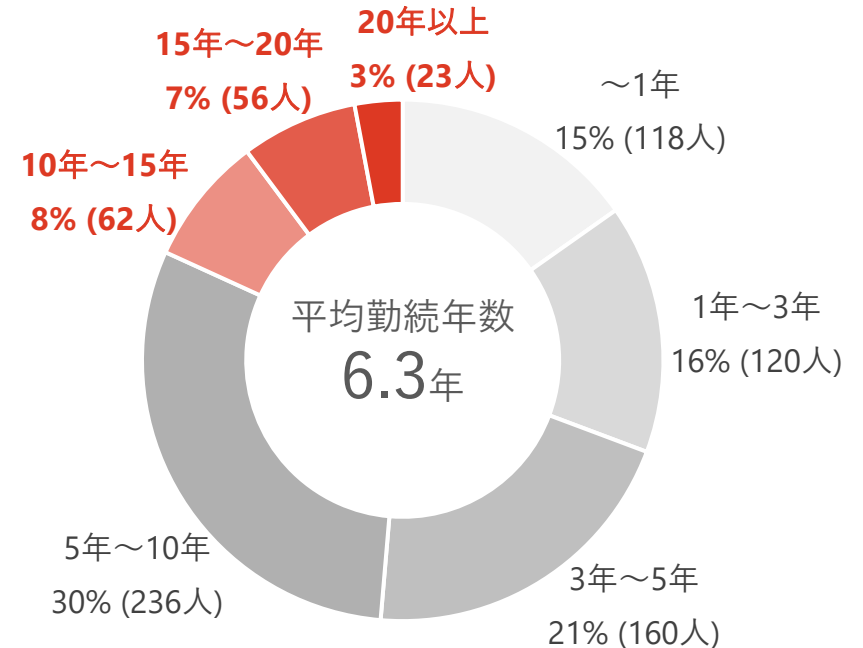
- 当社の持続的成長のためには優秀な人材の確保が不可欠であり、長期的なキャリア形成を支援
- 多様なメンバーが「持続可能な働き方」ができる職場づくりを目指し、社員と会社が一体となって継続的に改革推進



平均勤続年数

勤続年数10年以上

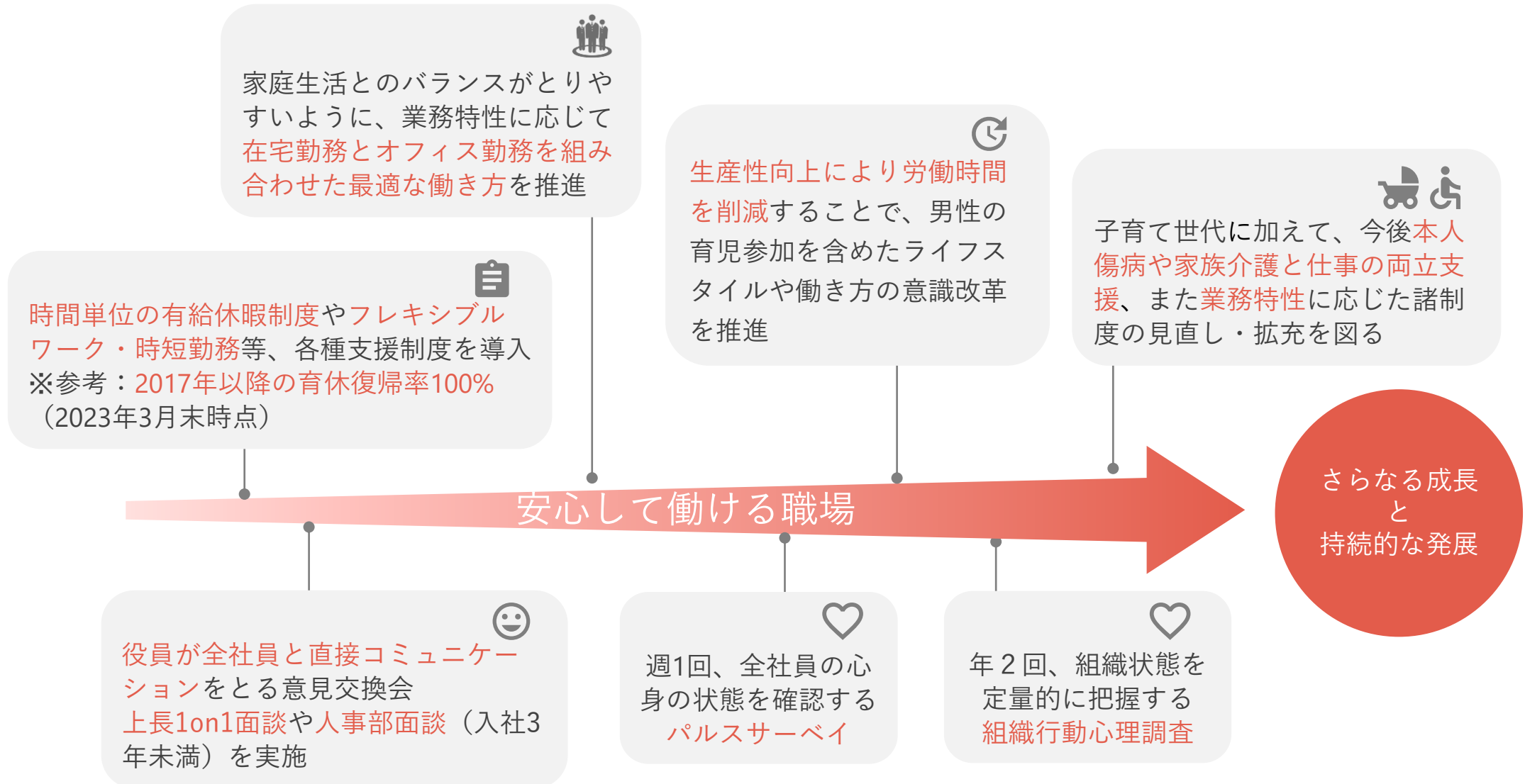
18% (141人, 前期比+12人)



※ 2023年3月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

1. 人材戦略基本方針－「安心して働ける職場」実現

- 「個と組織の持続的成長」の実現のため、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環境を整備



1. 人材戦略基本方針－「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」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・成長できるフィールドを構築

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自己投資を支援

幅広い分野にわたる研修受講の推進

- 総合力・専門力・人間力の向上を目指す
- ビジネス分野から一般教養まで幅広い研修テーマを設定
- 各専門分野の優れた講師による研修を推進
(例)
 - ・コーポレートファイナンス、M&A売却プロセス
 - ・起業家・大学教授等による研修

チャレンジし続けられる職場

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・経験を有する人材の活躍

- 事業会社や金融機関出身のシニア層が現場の中心で活躍、若手の育成にも注力

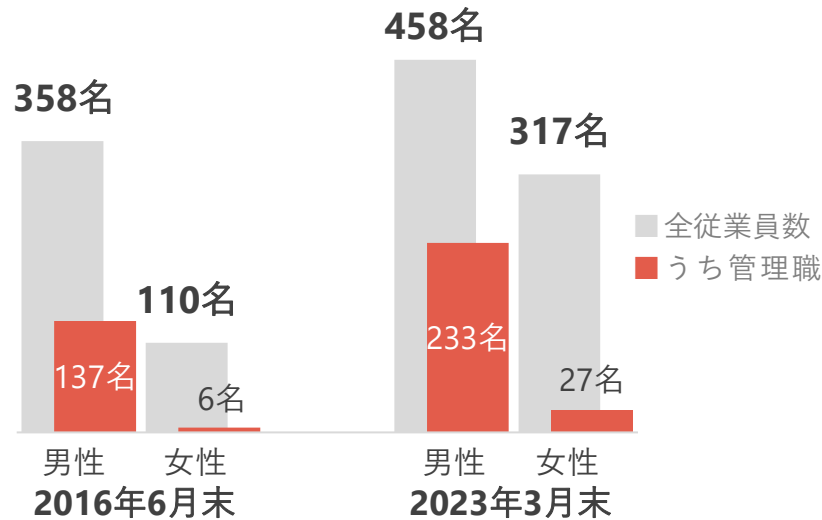
* データ分析やリサーチ業務等に特化した専門職

2. 女性社員の活躍

- ライフステージに応じた働き方を実現し、それぞれのビジネス人生において自己実現ができる環境を構築
- 専門コンサル職の採用・育成強化を図り、総合コンサルタントのパートナーとしてさらなる成長を加速

男女別従業員数の推移

* 当社単体ベース、正社員のみ



女性従業員比率 23.5%
女性管理職比率 4.2%



女性従業員比率 40.9%
女性管理職比率 10.4%

女性管理職比率

2023年3月末
10.4%

3年後目標
20%

専門コンサルタント職の採用・育成に向けた取組み

これまで

- 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**を設置
- より高いフィールドを目指して仕事ができるようになるべく、昨年11月、職種・役割に応じた新たなリーダー像を定義し、専門コンサル職マネージャー8名を輩出



今後の取組み

- 現在160名*の女性が専門コンサル職として活躍

さらなる成長を加速

- 「専門性」と「顧客・社会の役に立ちたいというモチベーション」の向上を志向する組織に
- **新卒採用**の強化
- スキルマップを作成し、**個々のスキルに応じた育成計画**を実施
- 2024年3月期は、専門コンサル職マネージャーを**6名輩出予定**

* 2023年3月末時点（アルバイト・派遣社員は除く）

3. 「シニア社員」の活躍

- シニア層の採用及び活躍の場の提供を積極的に推進、多様な経験を有する人材が現場の中心で活躍

「シニア社員」のスキルと役割

事業会社出身（コンサル職）

- メーカーなど事業会社における経営経験、深い業界知見と技術知見
- 当社顧客企業の課題解決に向けて、コンサルタントメンバーとともにコンサル役務を提供

金融機関出身（コンサル職）

- 各業界の幅広い知見や営業・折衝力
- 当社の主要な案件紹介元である金融機関との重層的な関係を構築・維持
- 当社顧客企業の課題発掘に向けて、長期的なリレーションを構築し、案件の掘り起こしに注力

金融機関出身（コーポレート職）

- 金融機関における高度な企画・管理業務経験
- 「守りの要」として、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

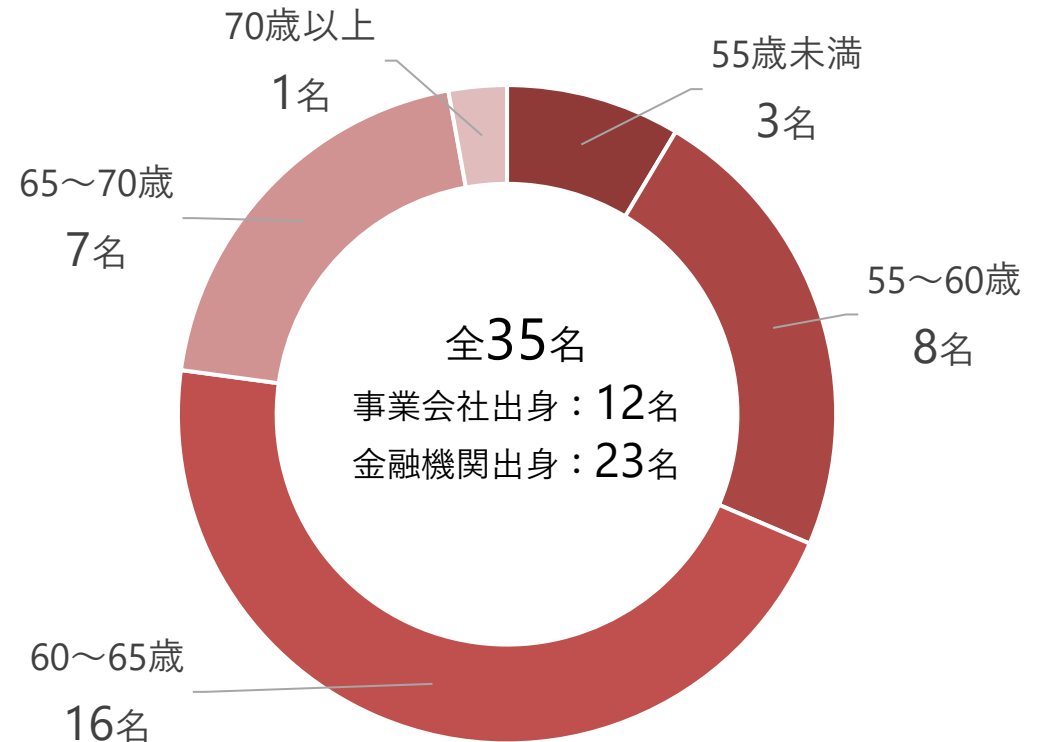


若手の育成・メンタルヘルスケアも

「シニア社員」の定義

金融機関や事業会社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、それぞれ明確な役割を担っているメンバー

「シニア社員」の年齢層

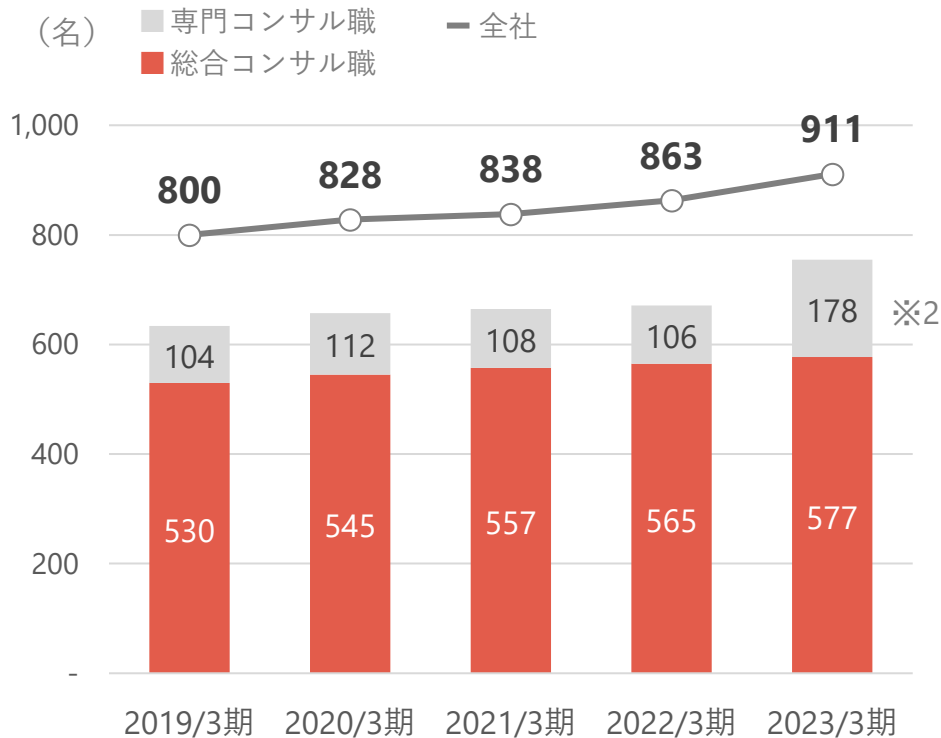


※ 2023年3月末時点

4. 人員構成、入退社数の推移

- 性別、国籍、新卒・中途採用等に関わらず、多様な個性や経験を有する人材が中核人材として活躍
- 社員が「安心して働ける職場」「チャレンジし続けられる職場（働きがい）」で長期的に自己実現できるよう、今後も幅広く施策を推進

従業員数



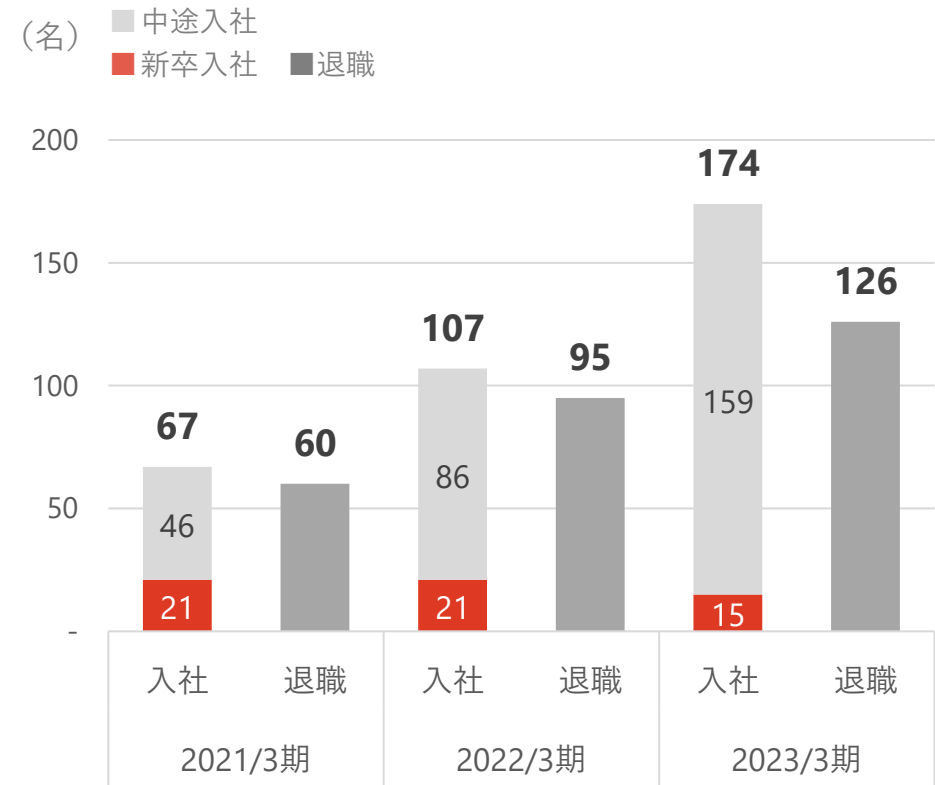
※1 全社連結ベース

※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

入社数・退職数



※ 全社連結ベース

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	https://www.yamada-cg.co.jp/	グループ 総人員数	1,004名（臨時従業員含む。2023年4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

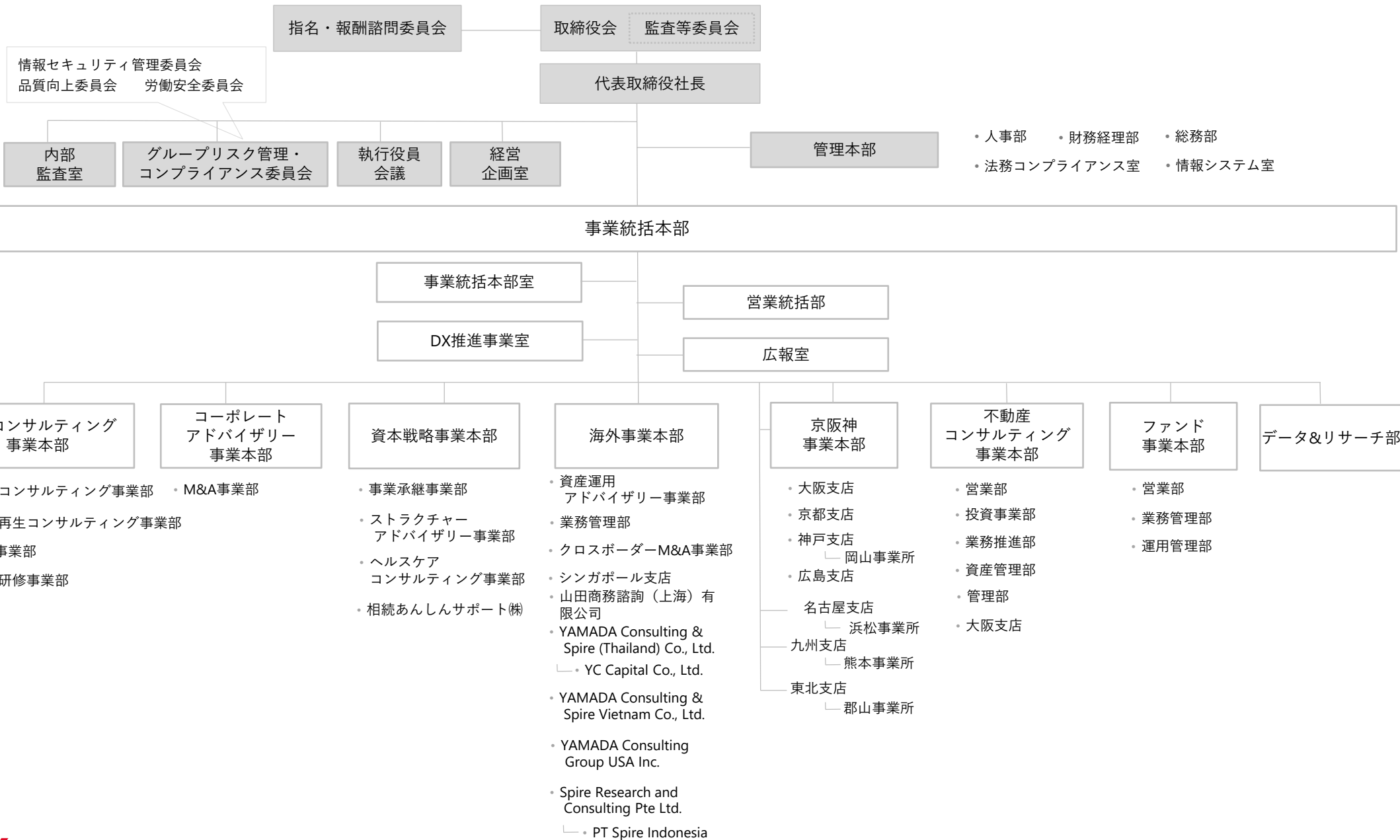
プライム市場に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社



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

2. 組織体制 (2023年4月1日時点)



3. 国内外の拠点展開

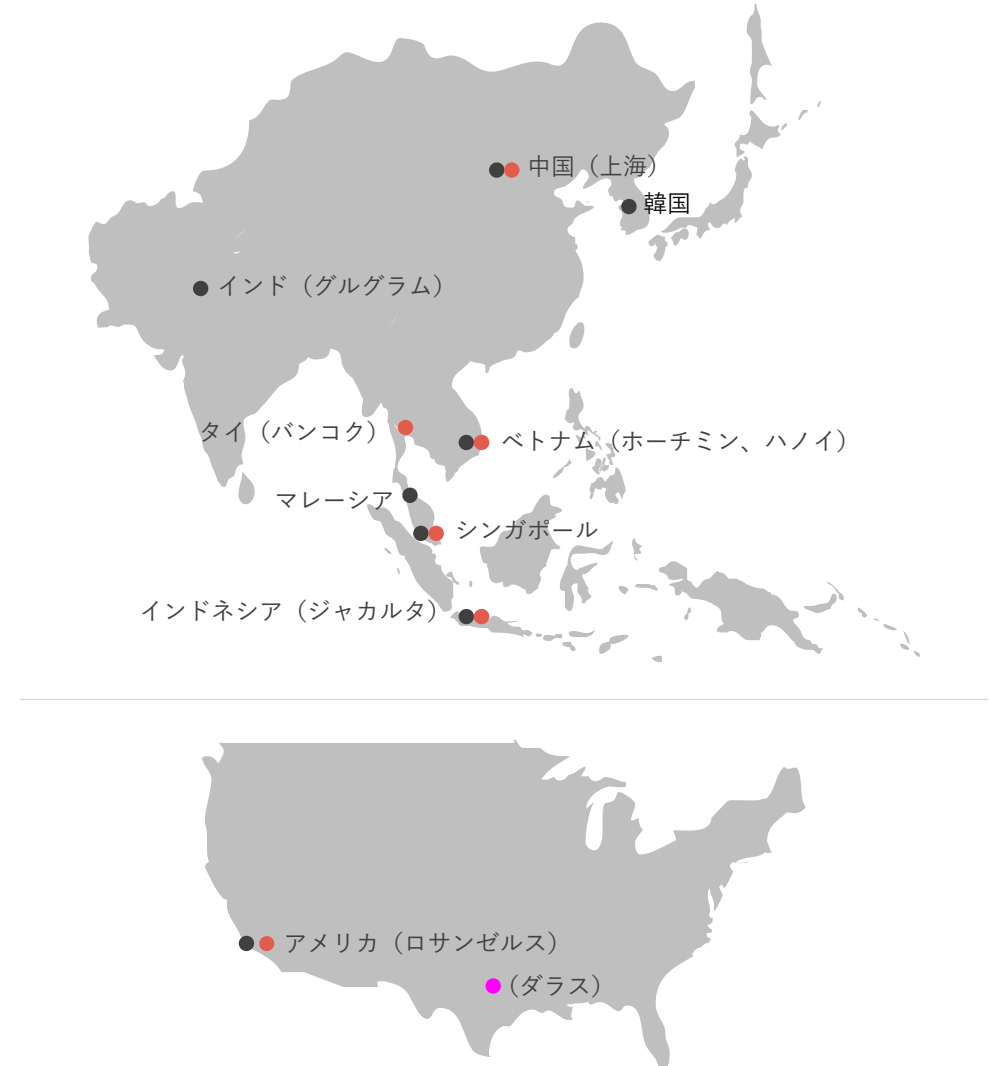
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

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
- 合併会社
MCY Capital LLC



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 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

■ ビジネス誌・業界専門誌、業界紙への寄稿

2023年5月号：
2023年度版「主要18業種分析 目利きのポイント」

月刊金融ジャーナル

▼6業種7ページ
鉄鋼・非鉄金属、宿泊、外食・飲食サービス、リサイクル・産業廃棄物、パチンコ・娯楽、学習支援・塾

日刊工業新聞

2023年1月より1年間隔週連載：
「中小・中堅 鉄鋼・非鉄経営の最前線」

病院羅針盤

2023年4月号より1年間毎月連載：
「病院マネジメントメソッド 経営ツール・手法の活用」

■ 広告出稿

日本経済新聞

海外セミナー告知掲載
2023年3月29日全国版 13面半五段掲載



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月期のセミナー開催状況

計18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
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
1月	不動産市況の変化に対応する！今すべき資産防衛策とは？	オンライン
1月	アフターコロナで活発化する根強い人気市場「ハワイ」の今	会場・オンライン
2月	CBD(カンナビジオール)を活用したビジネスの最新情報	オンライン
3月	ベトナムで拡大する 若年層の消費とビューティー産業	オンライン


2024年3月期の開催・開催予定セミナー

	セミナー内容	開催地
4月	正しい手法を知って選択！事例に学ぶ不動産活用術	オンライン
4月	ゼロコロナ政策後の中国事業 見直し・撤退のポイント	オンライン
5月	コロナ後のベトナムで変わる食生活 「食品・外食市場」への影響	オンライン

■  **【2023年5月開催】Webセミナー**
コロナ後のベトナムで変わる食生活
「食品・外食市場」への影響
 今、知っておきたいベトナム産業動向 第7回

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 2023年5月16日(火) 日本時間1
 会場 オンライン開催



■  **【2023年4月開催】Webセミナー**
正しい手法を知って選択！事例に学ぶ
不動産活用術
 有効活用手法から賃貸運営の見落としがちなポイントまで徹底解説！

対象 不動産オーナー様・企業経営者様・不動産オ
 開催期間 2023年4月12日(水)
 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

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月期に掲載したレポート

計19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

10月 中国におけるタンパク質系食事代替品業界の動向

10月 海外現地起点のサステナビリティ成長戦略
～東南アジアのサステナブル・テクノロジーの事業機会～

11月 タイの産業用・医療用大麻の規制に関する最新情報 2022年9月版

11月 温室効果ガス排出量削減に向け、モーダルシフトに取り組むタイの動向

12月 中国人の消費行動調査結果 ～下沈市場の特徴と消費行動特性～

12月 米国が国内生産へ舵を切った
世界で注目を高める半導体業界について

2月 タイで拡大するゲーム市場！
テクノロジーの進化やeスポーツの拡大が成長を後押し

2月 バンコク首都圏の住宅市場、
人気の郊外低層住宅と中国人が買いあさるコンドミニウム

3月 インドネシアでごみの回収・再資源化の動き

コラム

インドネシア
ビジネスコラム

インドネシアでごみの回収・再資源化の動き

海外ビジネス情報

バンコク首都圏の住宅市場、
人気の郊外低層住宅と中国人が買いあさるコンドミニウム

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