

# 2026年3月期中間期 決算説明会

---

2025年11月11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 中間期連結決算概要 及び 通期連結業績予想

- 1. 2026年3月期 中間期連結決算 ... 3
- 2. 株主還元 ... 8

## 02

### セグメント別 2026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 ... 10
- 2. 投資事業 ... 15

## 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 ... 24

## 04

### 参考資料

- 1. 当社概要 ... 26
- 2. 中期経営計画 ... 30
- 3. 不動産投資事業の意義・概要 ... 36
- 4. 人材データブック ... 38
- 5. 広報活動の状況 ... 42

## 2026年3月期 中間期連結決算概要 及び 通期連結業績予想

---

1. 2026年3月期 中間期連結決算
2. 株主還元

## 1. 2026年3月期 中間期連結決算 – 連結決算のポイント –

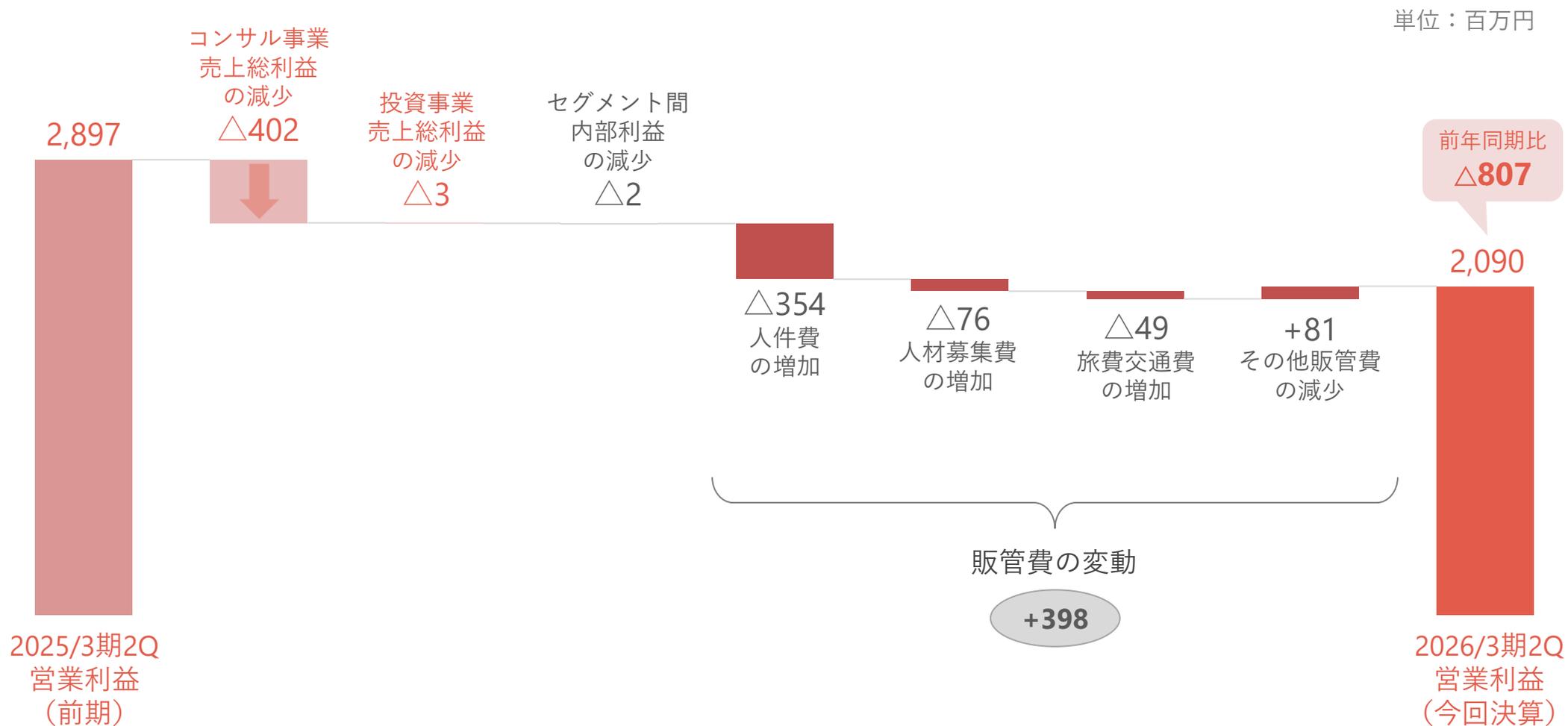
- 売上高は13,367百万円（前年同期比+7.6%）、売上総利益は9,816百万円（同△3.9%）、営業利益は2,090百万円（同△27.8%）
- 営業利益は前年同期比で減益となったが、前中間期は2024年3月に連結子会社となったピナクル社においてM&A案件の成約が上期に集中し業績が上振れており、連結業績予想に対する進捗率は55.0%と順調な業績

単位：百万円

	2025年3月期 中間期 連結実績	2026年3月期 中間期 連結実績	増減率	25/5/8公表 2026年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	12,422	<b>13,367</b>	+7.6%	<b>26,000</b>	51.4%
売上総利益	10,224	<b>9,816</b>	△3.9%	<b>19,600</b>	50.0%
営業利益	2,897	<b>2,090</b>	△27.8%	<b>3,800</b>	55.0%
経常利益	2,827	<b>2,037</b>	△27.9%	<b>3,700</b>	55.0%
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	1,908	<b>1,415</b>	△25.8%	<b>2,750</b>	51.4%

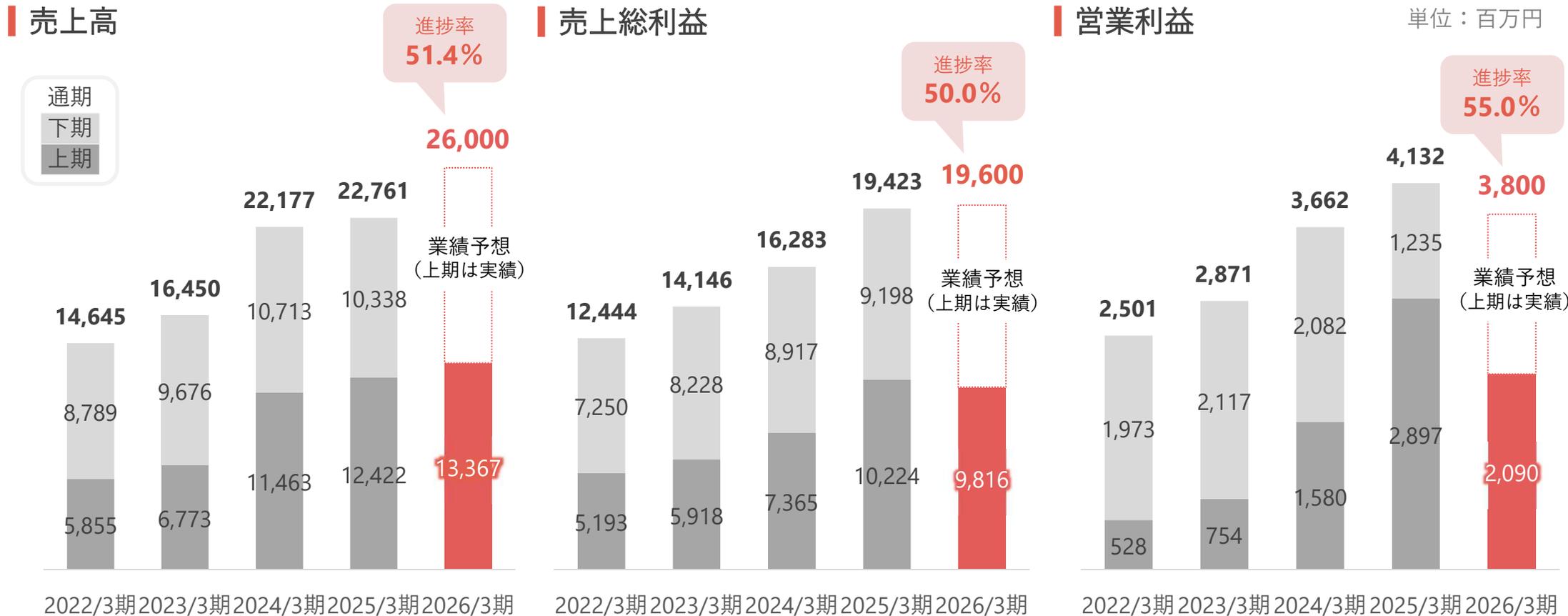
# 1. 2026年3月期 中間期連結決算 - 営業利益の増減要因 -

- コンサルティング事業の売上総利益は前年同期比△402百万円、投資事業の売上総利益は△3百万円と、両事業ともに減益
- 人件費は+354百万円。2025年6月の昇給に加え、期中入社数140名と採用が好調なことが要因



# 1. 2026年3月期 中間期連結決算 - 連結業績推移 -

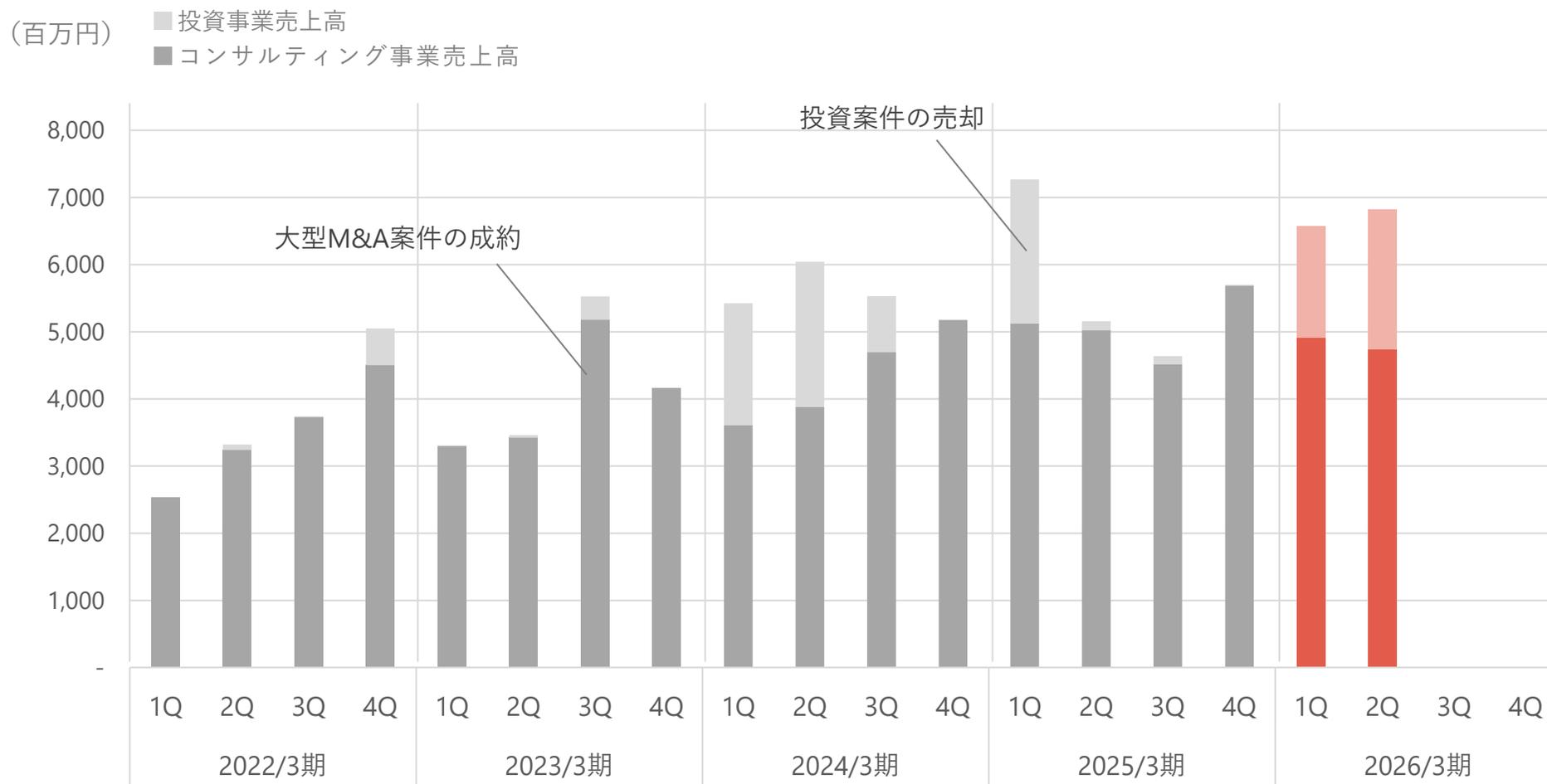
- 売上高は前年同期比増収、加えて過去最高を達成
- 売上総利益及び営業利益は前年同期比で減益となったが、前中間期はピナクル社でM&A案件の成約が上期に集中し業績が上振れており、5期推移では順調に成長



# 1. 2026年3月期 中間期連結決算 – 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
- 当中間期は投資案件の売却が集中したため、売上高が増加

## 四半期売上高推移



※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 中間期連結決算 – 連結キャッシュフロー概要 –

単位：百万円

	2025年3月期 中間期 連結実績	2026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	9,687	8,870
営業CF	<b>△406</b>	<b>473</b>
税金等調整前中間純利益	2,827	2,037
営業投資有価証券の増減額	△1,910	△487
棚卸資産の増減額	△402	△137
法人税等の支払額	△1,246	△710
その他営業CF増減	325	△230
投資CF	<b>△652</b>	<b>△737</b>
有形固定資産の取得による支出	△79	△50
無形固定資産の取得による支出	△0	△5
投資有価証券の取得による支出	△10	△210
敷金及び保証金の差入による支出	△113	△473
その他投資CF増減	△449	2
財務CF ※	<b>182</b>	<b>1,649</b>
短期借入金の増減額	1,000	2,392
配当金の支払額	△819	△744
その他財務CF増減	1	2
総合CF	<b>△877</b>	<b>1,386</b>
現金及び現金同等物の中間期末残高	8,810	10,256

□ 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（投資残高：7,365百万円）

□ 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（投資残高：1,530百万円）

□ 東京本社移転（2028年7月予定）に伴う敷金の差入

□ 金融機関より調達（借入金残高：3,992百万円）

※ 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（2025年5月8日に配当政策の変更を発表）

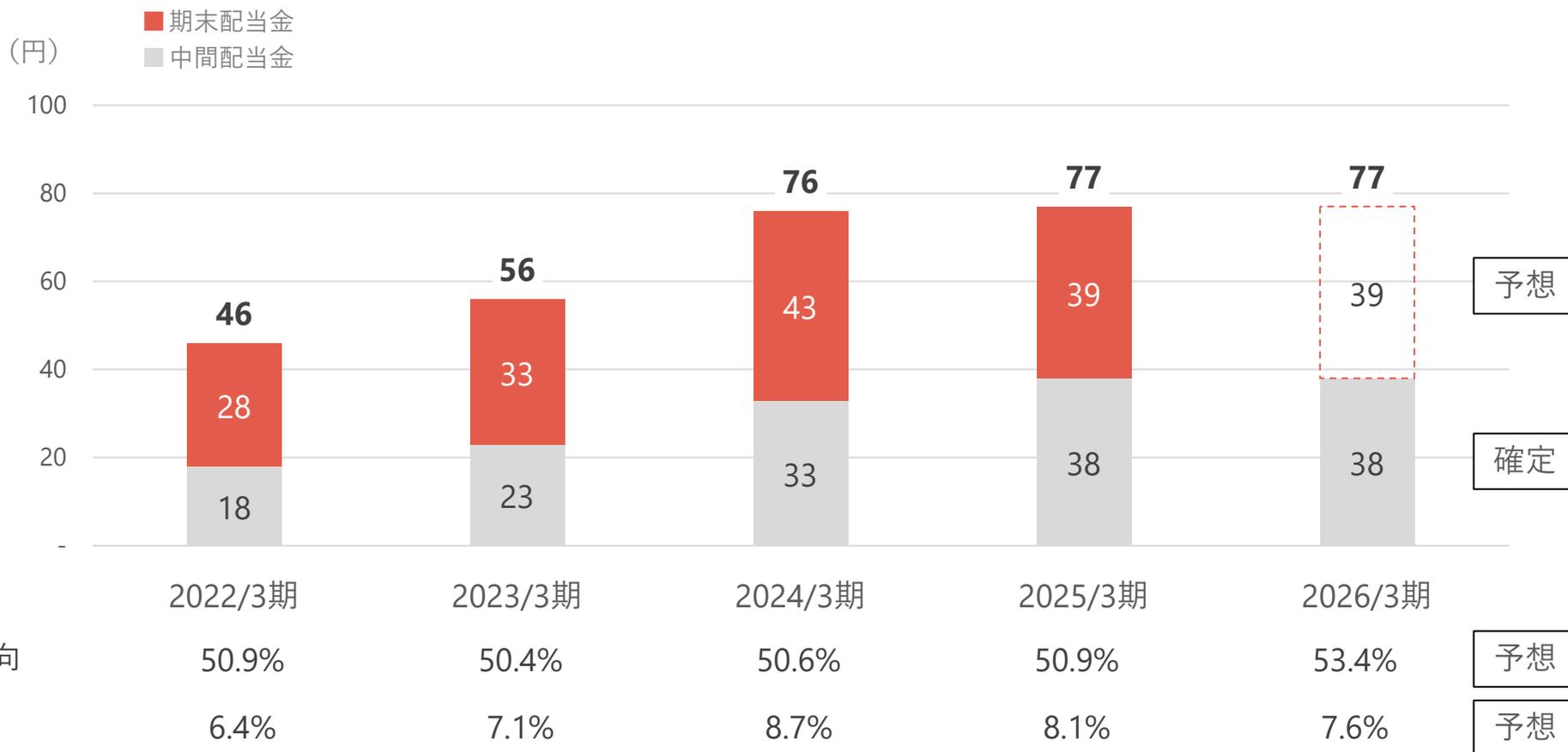
株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続  
2025年3月期の期末配当より、年間配当の増配もしくは維持を行う「累進配当」を導入

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



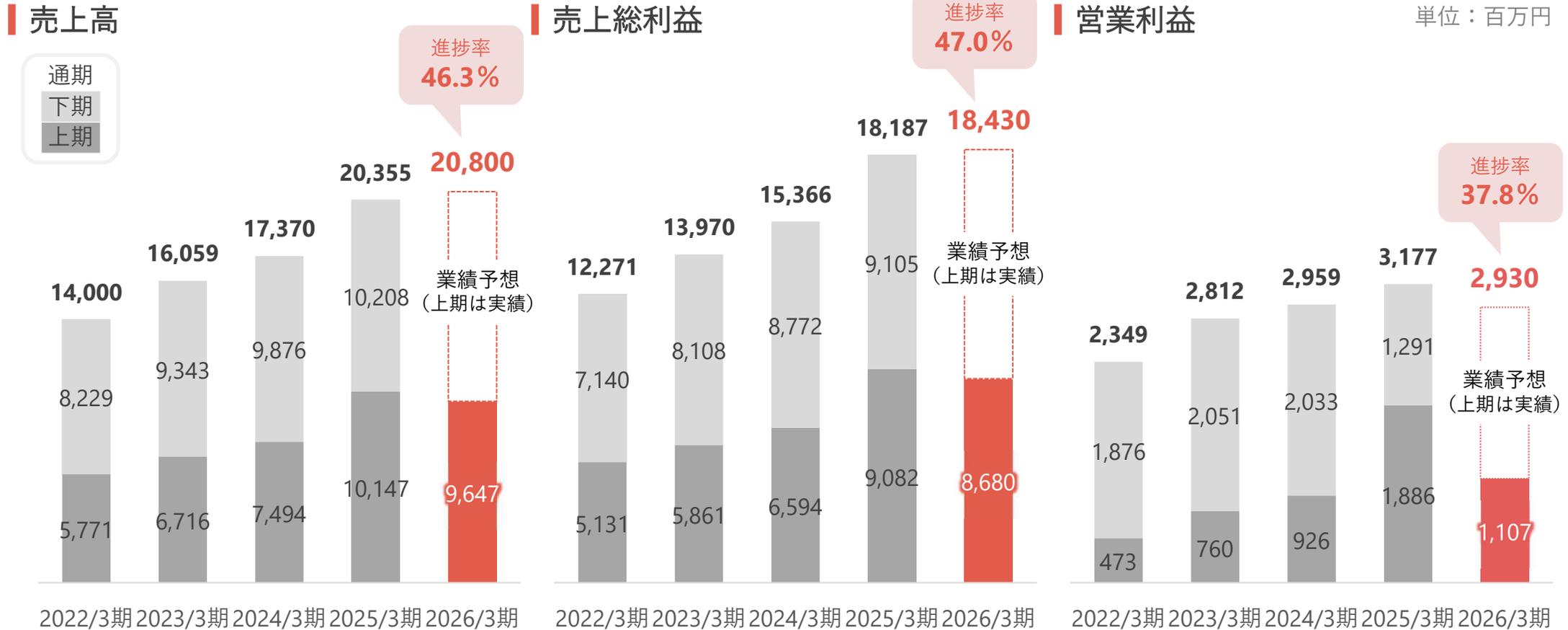
# セグメント別 2026年3月期 中間期決算概要 及び 通期業績予想

---

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 –

- 前年同期比で減収減益。前中間期はピナクル社でM&A案件の成約が上期に集中（売上高約7億円）したこと、海外子会社が上期では依然赤字であることが要因
- 各コンサルティング事業の受注は順調であり、通期業績予想は達成の見込み

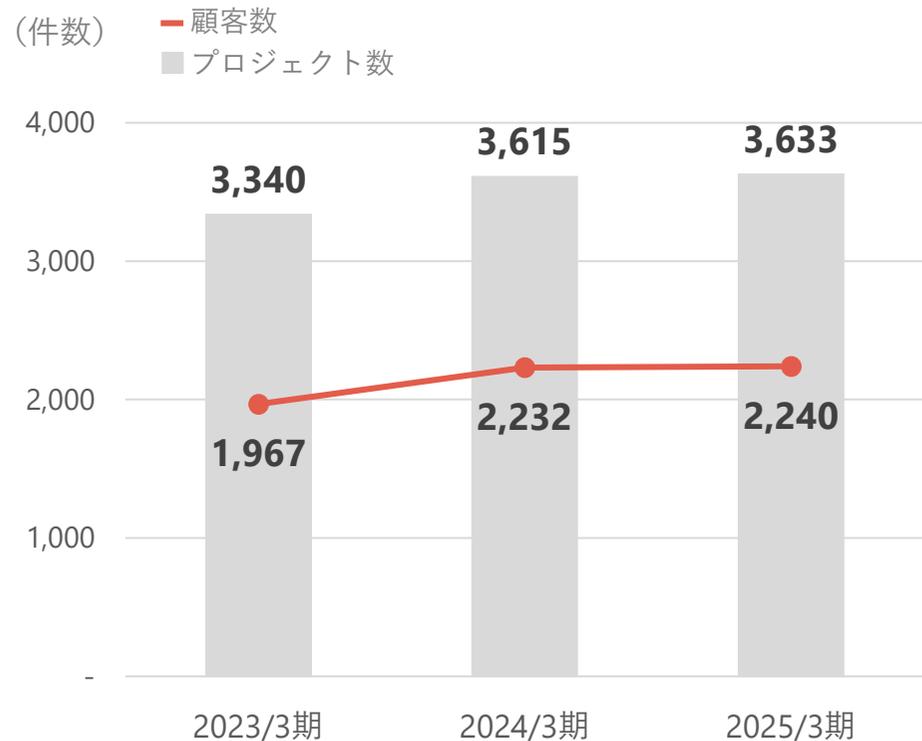


※2022/3期のコンサルティング事業売上高は、現セグメントに組み替えて算出

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

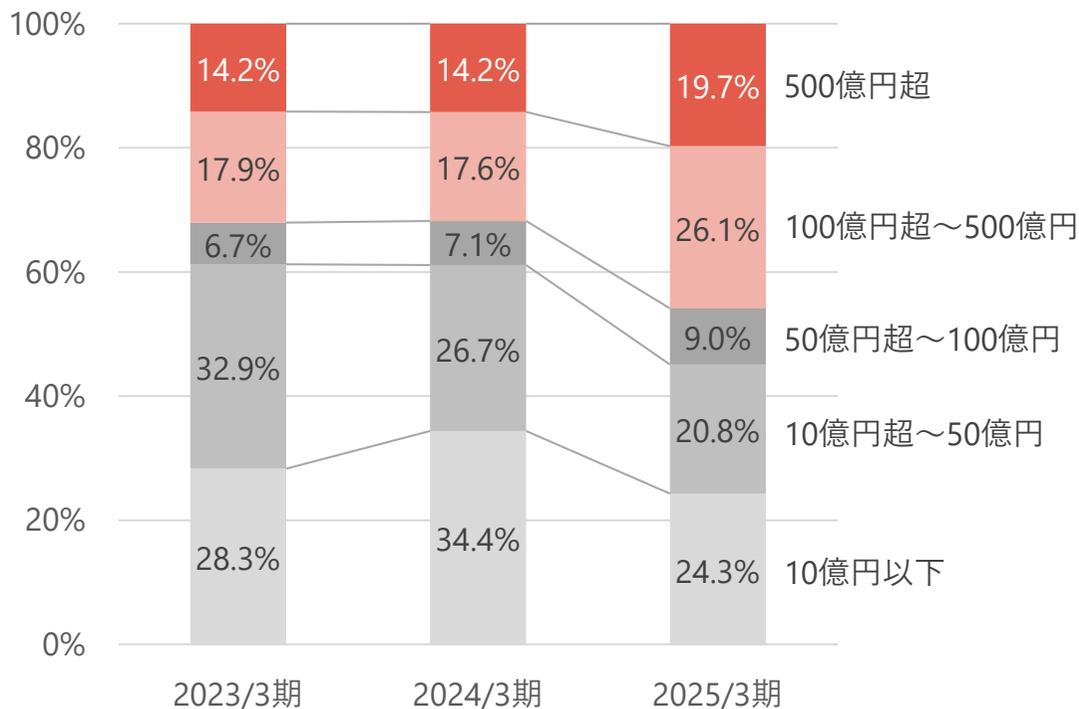
- コンサルティング事業の売上高は堅調に増加しているが、プロジェクト単価向上により、プロジェクト数・顧客数は前期比同水準で推移
- 売上高100億円超の顧客におけるプロジェクト単価が向上、2025/3期以降売上構成比が大きく変化

## プロジェクト数・顧客数



※ 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

## 顧客売上規模別 売上構成比

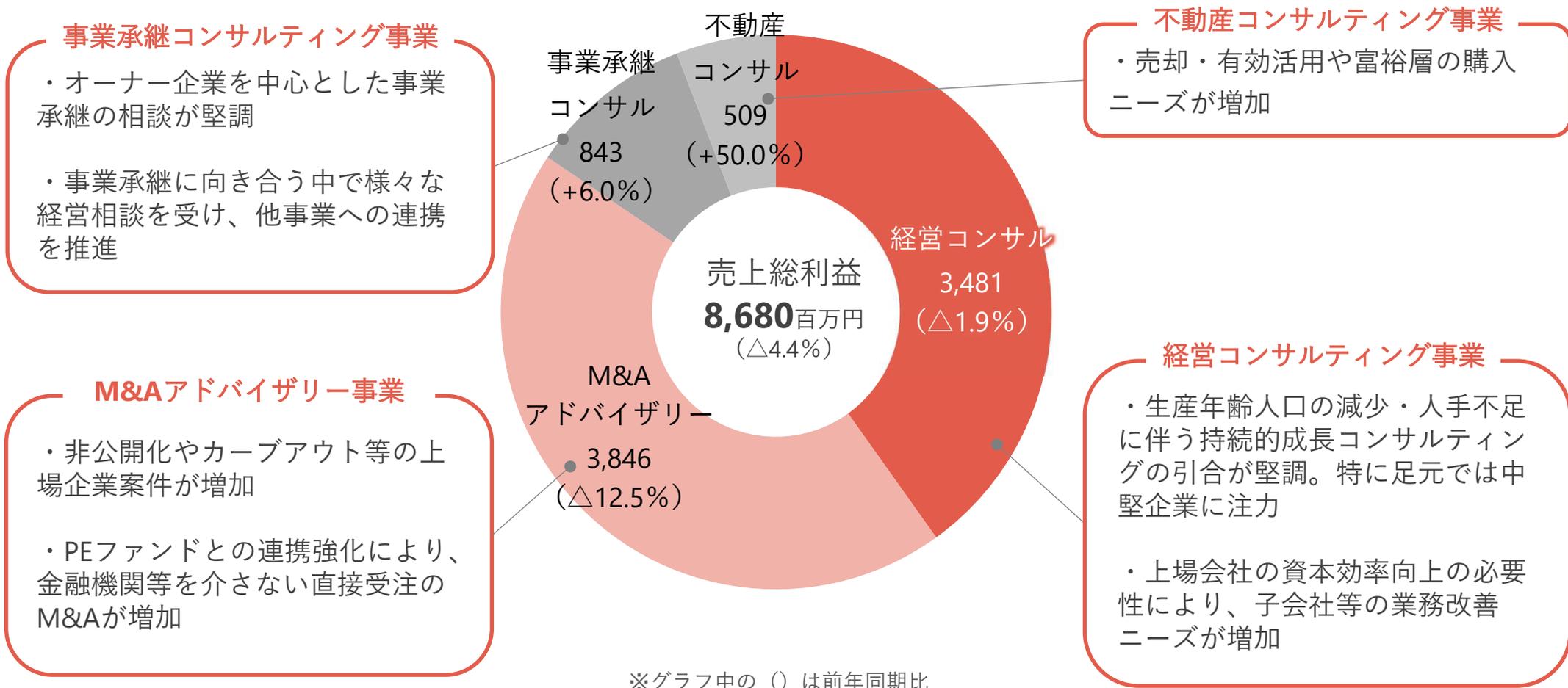


※ 2025/3期より顧客売上規模別のプロジェクト件数構成比から売上構成比に変更  
 ※ 上記に伴い、過年度実績も売上構成比に変更  
 ※ 内部取引を除く

# 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」の売上総利益がほぼ同程度
- 「不動産コンサルティング事業」は大型案件の成約により、前年同期比+50.0%

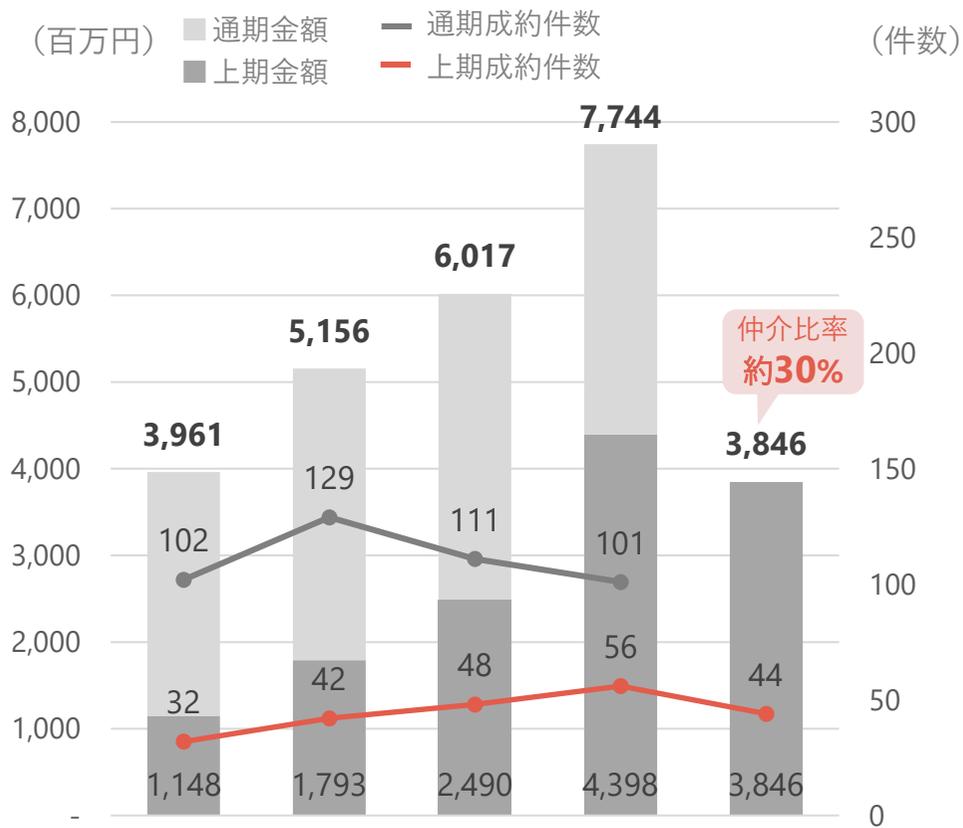
## 2026年3月期 中間期 事業分野別内訳



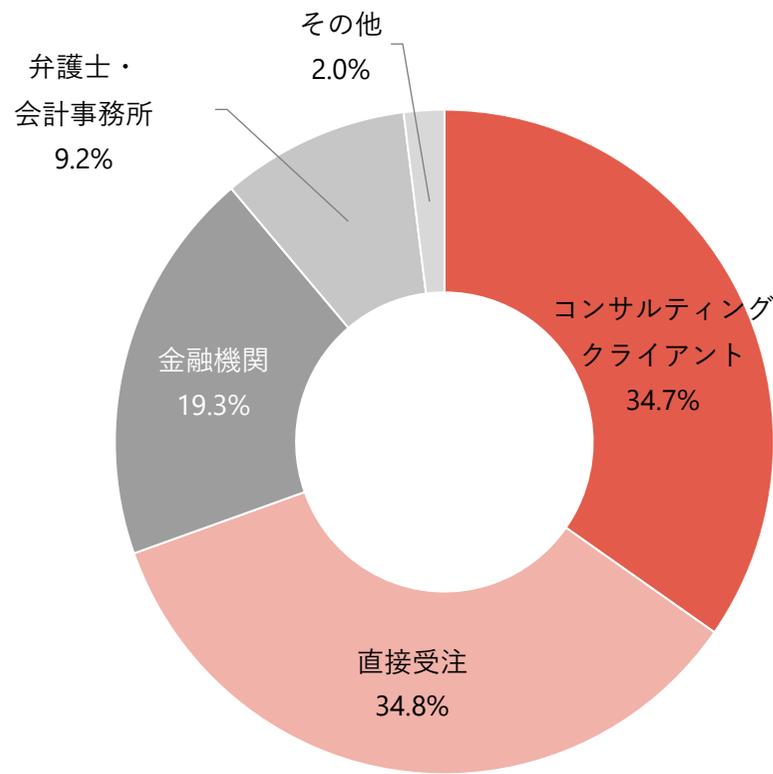
# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザーリー事業実績① –

- 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
- 前中間期はピナクル社でM&A案件の成約が上期に集中したこと、加えて案件の大型化により成約までのリードタイムが長期化したため、売上総利益及び成約件数は前年同期比で減少。パイプラインは着実に増加
- 既存顧客に関する大型案件が成約したことにより、コンサルティングクライアントの割合が増加

## 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 (2026年3月期 中間期)



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：1億米ドル以下の公表案件）において、ランクバリューベース第12位、案件数ベース第10位と、継続して上位にランクイン

## 1億米ドル以下（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
三井住友ファイナンシャルグループ	2	4		5	1	955
野村	1	1		2	2	904
みずほファイナンシャルグループ	4	5		1	3	836
大和証券グループ本社	5	2		4	4	549
KPMG	6	7		6	5	406
プルータスグループ	3	8		3	6	399
デロイト	7	3		8	7	345
三菱UFJモルガン・スタンレー	13	12		9	8	326
プライスウォーターハウスクーパース	-	-		10	9	263
AGSグループ	16	-		12	10	256
アーンスト・アンド・ヤング	15	23		11	11	196
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>9</b>	<b>9</b>		<b>7</b>	<b>12</b>	<b>182</b>
フリーハン・ローキー	8	6		13	13	178
三菱UFJファイナンシャル・グループ	-	17		21	14	149
マクサス・コーポレートアドバイザー	-	14		20	15	125
りそなホールディングス	18	-		-	16	118
M&Aキャピタルパートナーズ	-	-		14	17	111
Lego Corporate Finance Ltd	-	-		-	18	93
トラスティーズ・アドバイザー	-	25		-	19	92
ウイズコア	-	-		-	20	72
Somerley	-	-		-	21	70
コメルツ銀行	-	-		-	22	62
フロンティア・マネジメント	14	11		-	23	58
GIP	-	-		24	24	55
コタック・マヒンドラ・バンク	-	-		-	25	48

## 1億米ドル以下（案件数/単位：件）

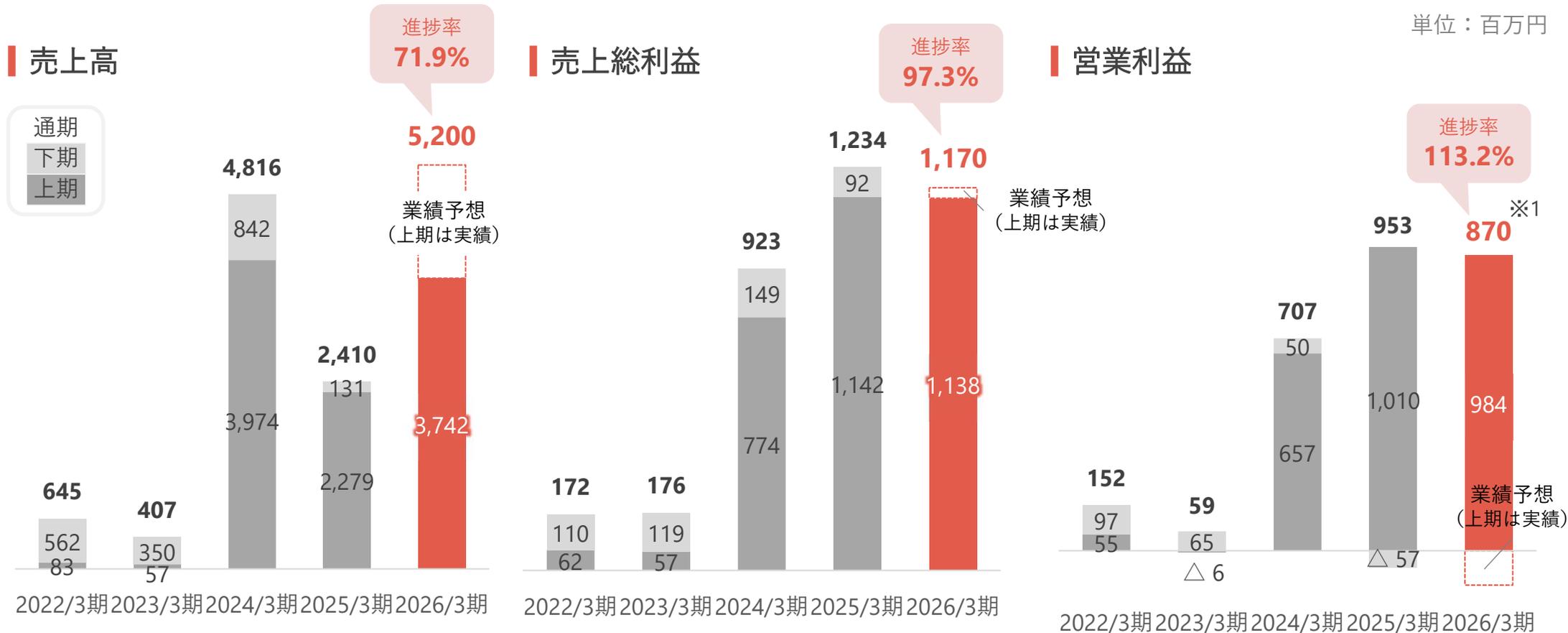
ファイナンシャル・アドバイザー	2021	2022	2023	2024	2025	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	-	-		1	1	104
みずほファイナンシャルグループ	2	7		2	2	62
デロイト	3	1		4	3	45
プライスウォーターハウスクーパース	-	-		8	4	44
三井住友ファイナンシャルグループ	1	2		5	4	44
プルータスグループ	7	8		6	6	36
野村	5	5		7	7	33
KPMG	3	5		3	8	23
大和証券グループ本社	8	9		10	9	21
マクサス・コーポレートアドバイザー	12	17		11	10	18
三菱UFJモルガン・スタンレー	17	19		14	10	18
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>11</b>	<b>13</b>		<b>9</b>	<b>10</b>	<b>18</b>
フリーハン・ローキー	9	3		18	13	16
あおぞら銀行	16	15		15	14	15
三菱UFJファイナンシャル・グループ	14	12		20	15	14
ユニヴィスグループ	-	-		17	16	12
AGSグループ	14	16		13	17	11
ROLEUP	-	-		18	18	10
NECキャピタルソリューション	-	-		-	19	8
タナベコンサルティング	20	-		24	19	8
東京ファイナンシャル・アドバイザーズ	10	10		12	19	8
G-FAS	-	-		21	22	7
アーンスト・アンド・ヤング	19	10		16	22	7
フロンティア・マネジメント	13	13		22	22	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」 最新：2025年上半期

2022年下半期～2023年下半期レビューでは1億米ドル以下の順位が開示されていないため、2023年は対象外、2022年は上半期時点の順位

## 2. 投資事業 – 中間期実績及び通期業績予想 –

- 売上高は前年同期比で増収。前中間期は投資利回り(IRR)の高い投資先株式の売却があり、売上総利益は減益
- 当期中に売却を見込んでいる案件は引き続き売却活動に注力するものの、現時点で売却時期は未定
- 案件規模の拡大及び件数の増加により、安定した営業利益が期待できる事業に成長



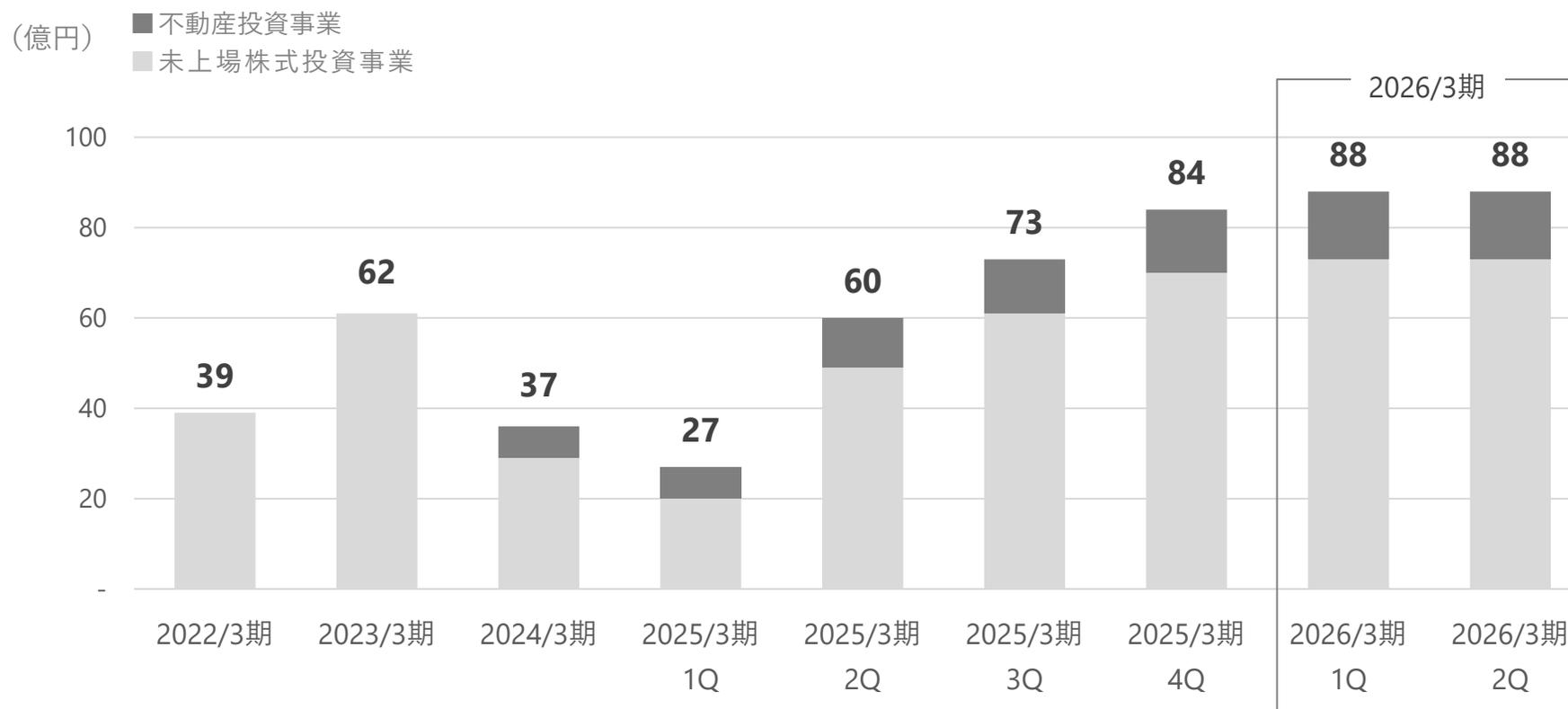
※1 当期中に売却を見込んでいる案件は引き続き売却活動に注力するものの、現時点で売却時期は未定のため、人件費等の販管費を加味している

※2 2022/3期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
- 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



## 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 2025年9月末時点

累計投資実績額 ※

**182.3** 億円

投資残高

**73.6** 億円

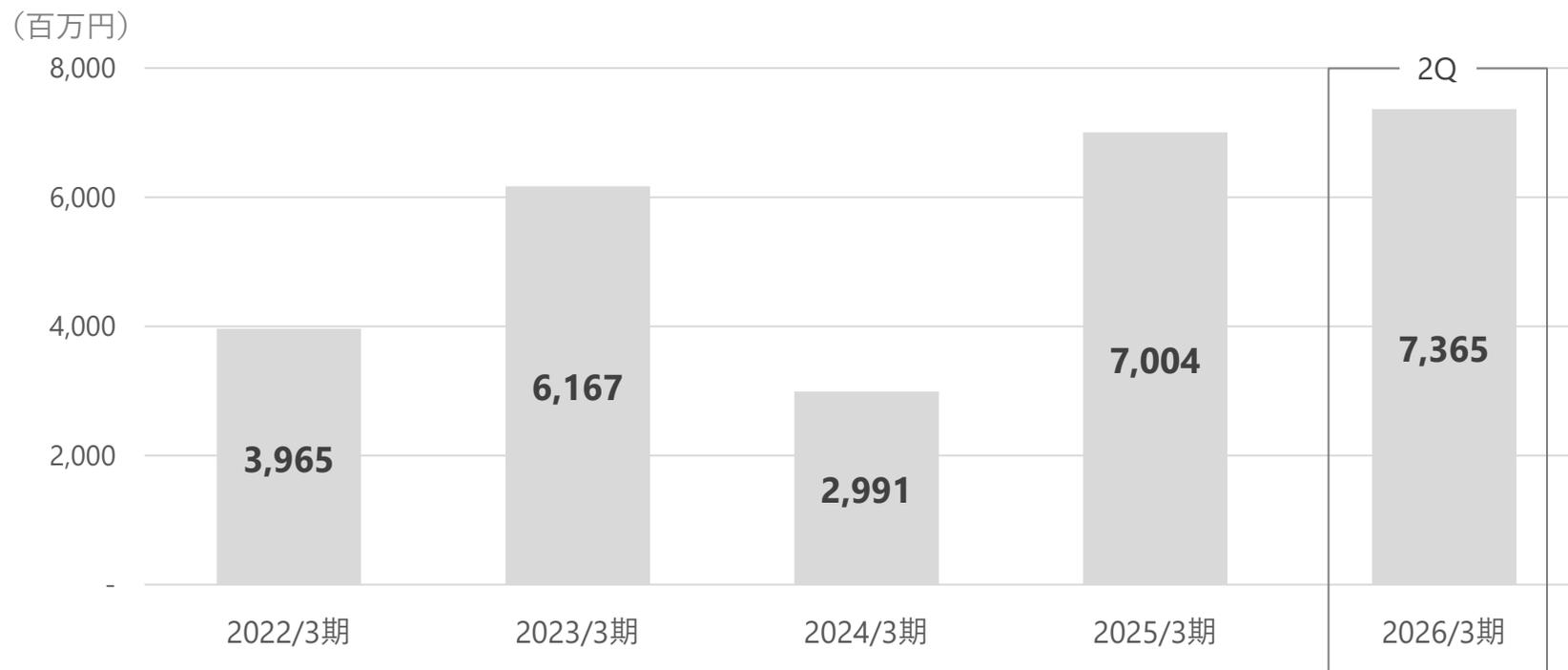
累計IRR ※

**14.67** % (想定IRR **8%**以上)

※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、3件（13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 2025年9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

## 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

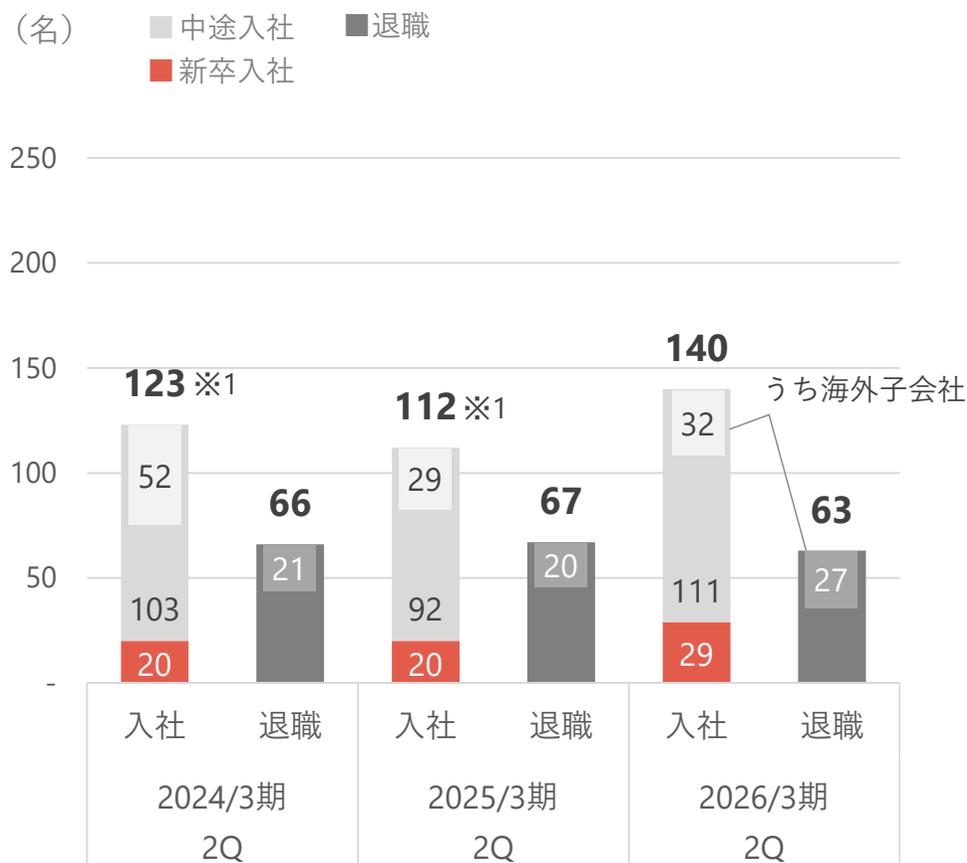
- 個と組織の持続的成長に向けて「人材戦略基本方針」「社内連携」「新規・成長分野」に注力

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 –

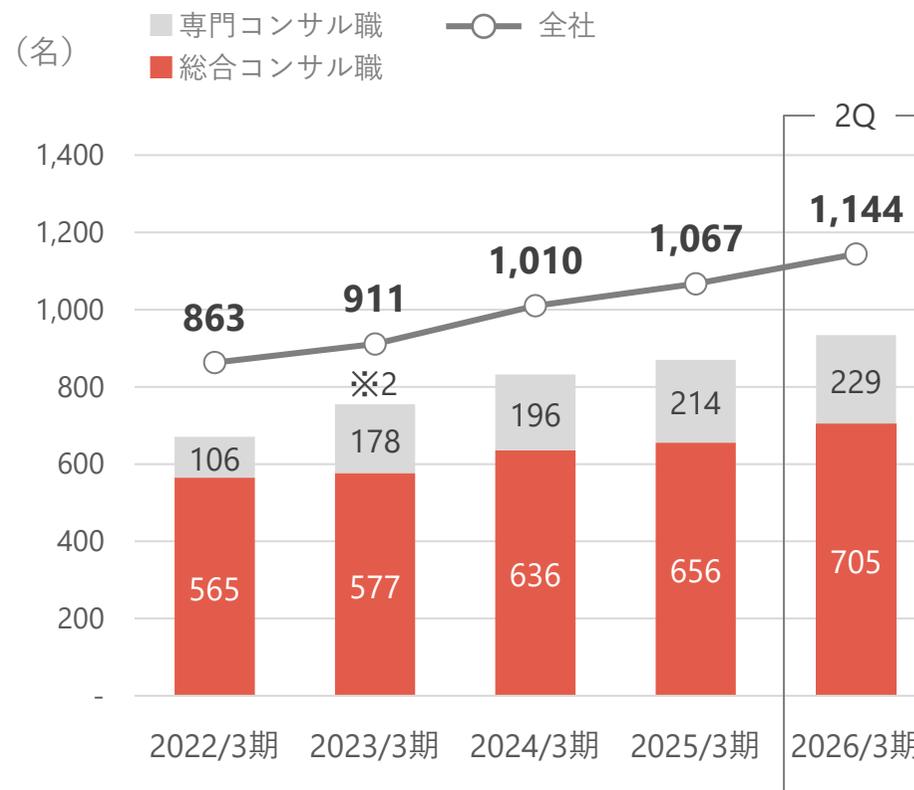
● 2025年4月に新卒社員29名が入社。中途採用の111名を合わせ、前期末より純増は77名

### 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：21名（うち海外子会社21名）  
 2025/3期：7名（うち海外子会社7名）

### 従業員数（連結ベース）

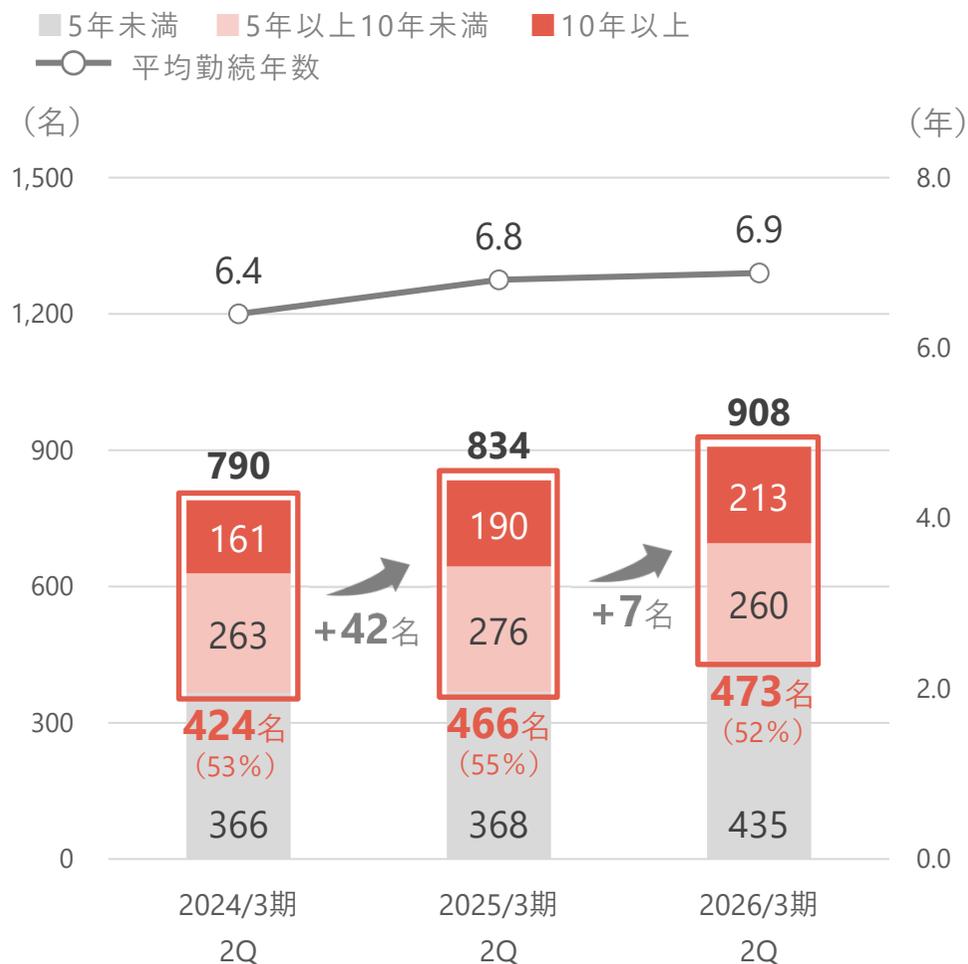


※2 2022年4月 職種定義見直しに伴い職種区分を変更  
 ・総合コンサル職→専門コンサル職：6名  
 ・コーポレート職→専門コンサル職：48名

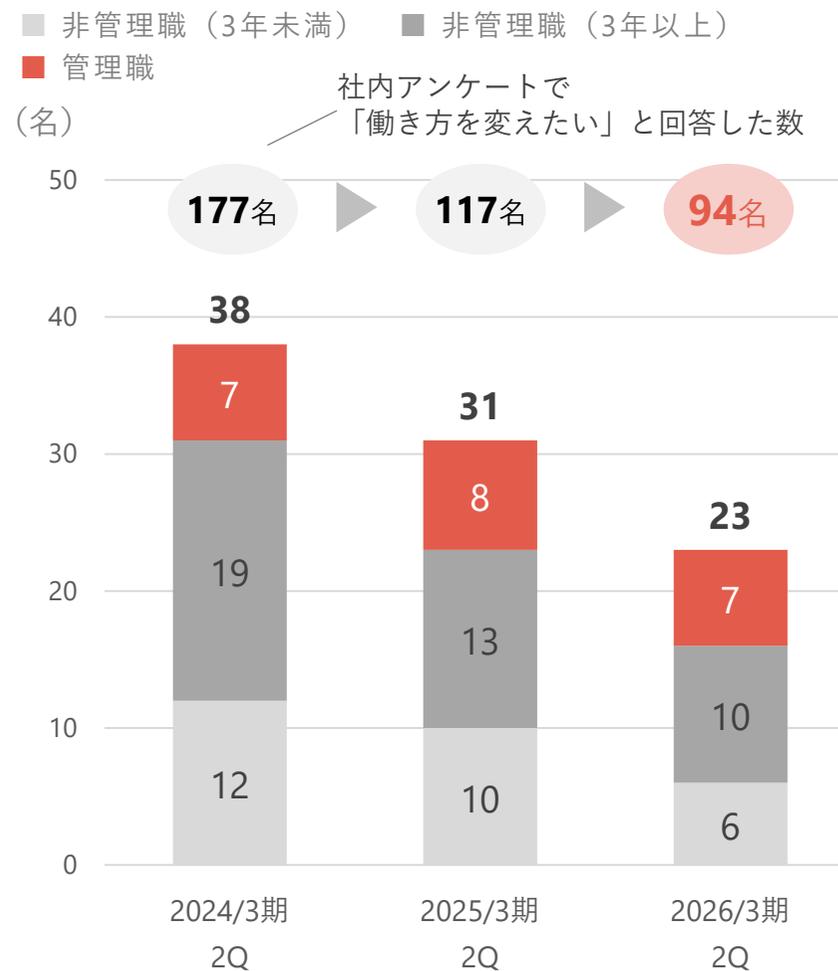
## 2. 人材戦略基本方針 – 平均勤続年数の推移 –

- 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



※ 2025/9月末時点、当社単体ベース、正社員のみ

※ 退職数は2025/9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

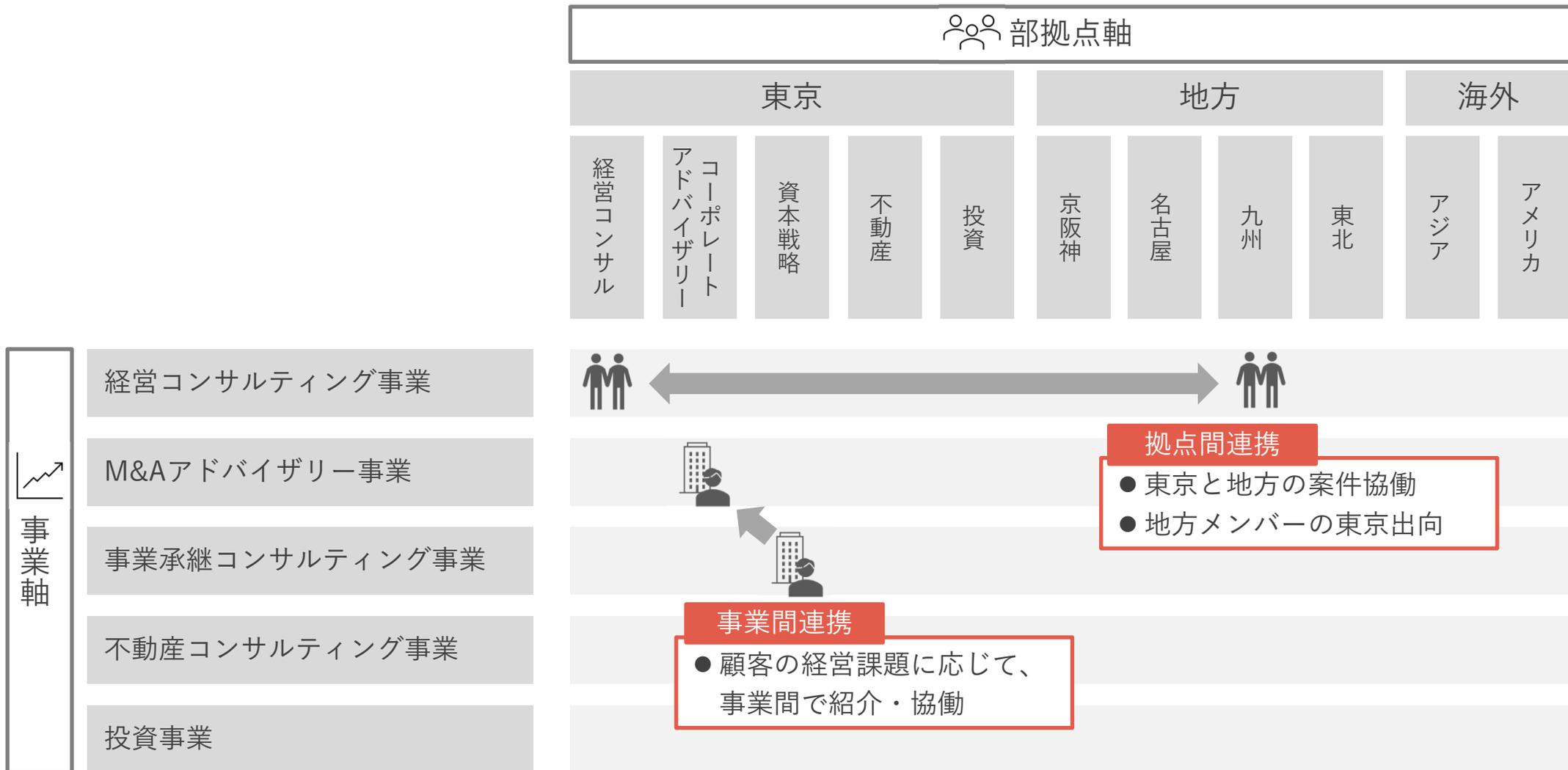
自己実現欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ バージョンアッププログラム（管理職向け）</li> <li>・ スキルアッププログラム（非管理職向け）</li> <li>・ 育成ロードマップ、教育プログラム</li> <li>・ 1on1面談、面談トレーニング</li> <li>・ 1歩前に！PJ</li> </ul>	
承認欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 表彰制度（個人賞、プロジェクト賞、新人賞、行動指針賞、コワーク・クロスセル賞等）</li> <li>・ サンクスアンケート</li> </ul>	
所属と愛の欲求	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>社長による全社員面談（増田会）</b></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>・ <b>在宅勤務の推進、フレキシブル勤務の全社導入</b></li> <li>・ <b>時短勤務（子が小学6年生まで可）</b></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



**拠点間連携**

- 東京と地方の案件協働
- 地方メンバーの東京出向

**事業間連携**

- 顧客の経営課題に応じて、事業間で紹介・協働

# 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	1,204名（臨時従業員含む。2025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

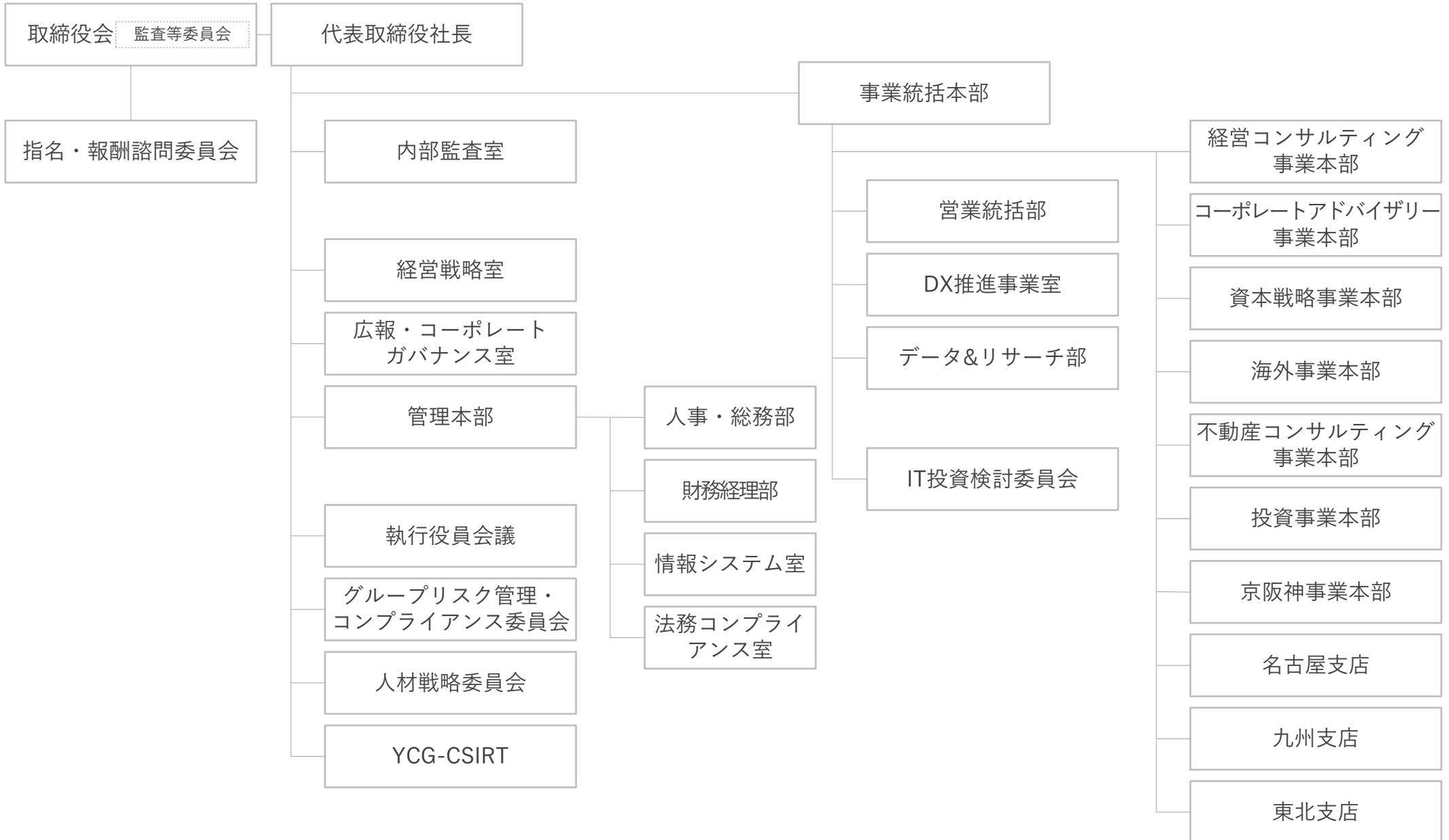
プライム市場に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 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（2025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



## 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. 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

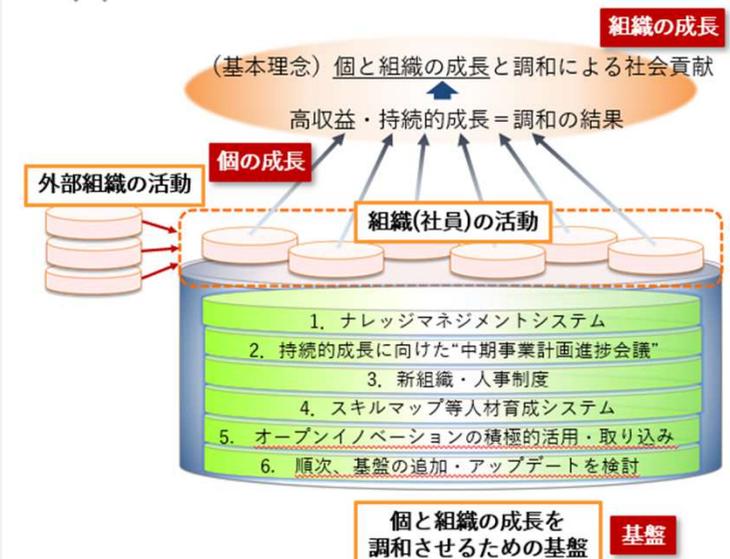


### 新規・成長分野への注力

- 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

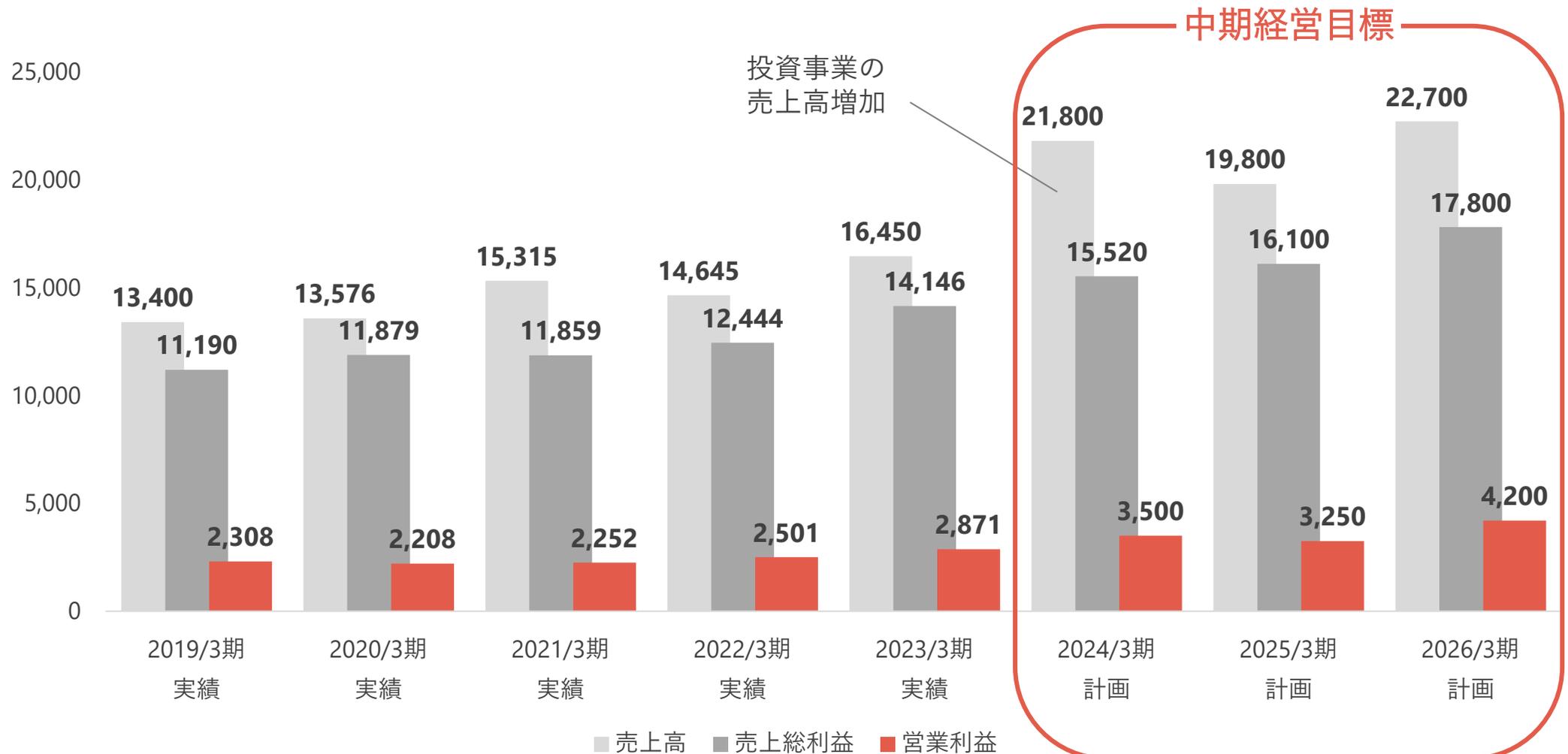


## 2. 中期経営計画 – 中期経営目標 –

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)



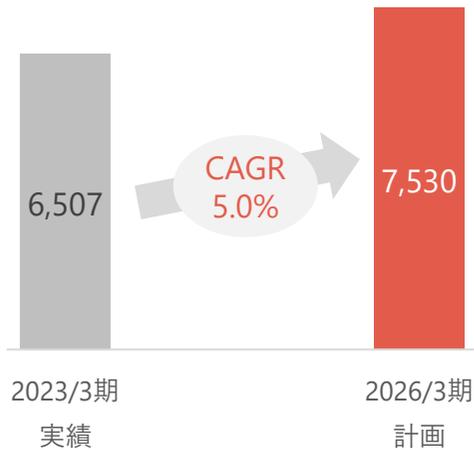
## 2. 中期経営計画 – 主要事業の売上総利益計画及び基本方針 –

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）

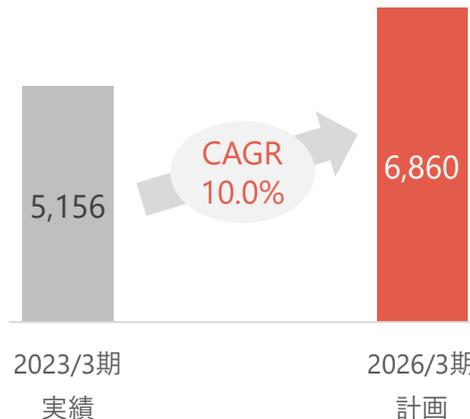
## 量的拡充から質的拡充への転換



- 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

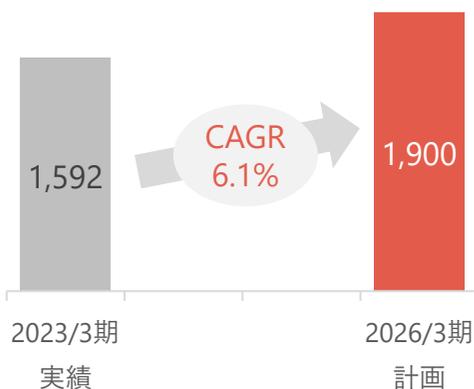
## 潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 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

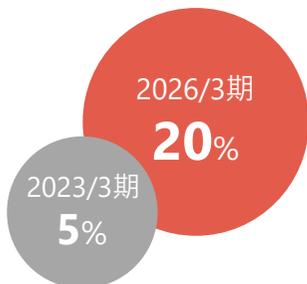
経営戦略・業務のDX化

- 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

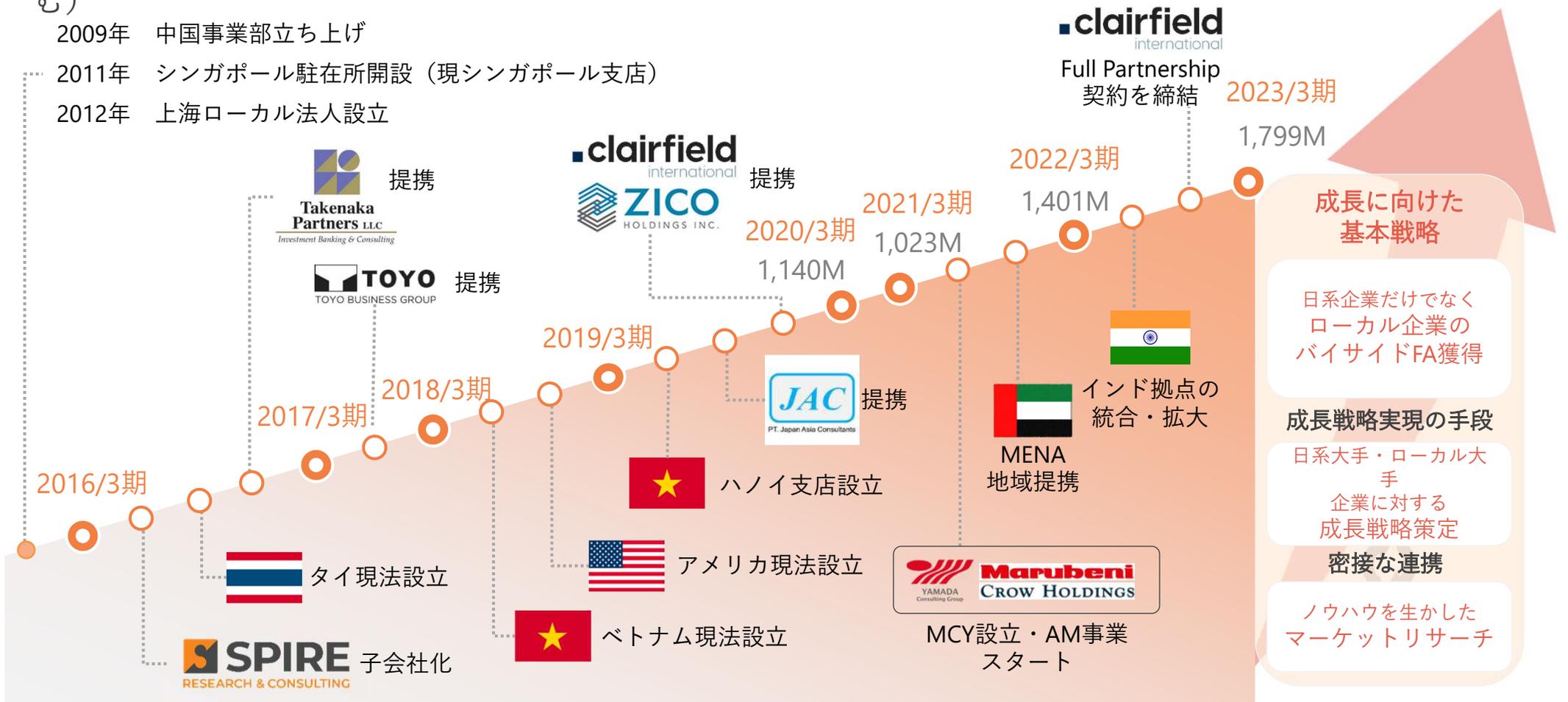


※ 経営コンサルティング事業売上におけるDX関連売上の割合

## 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. 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

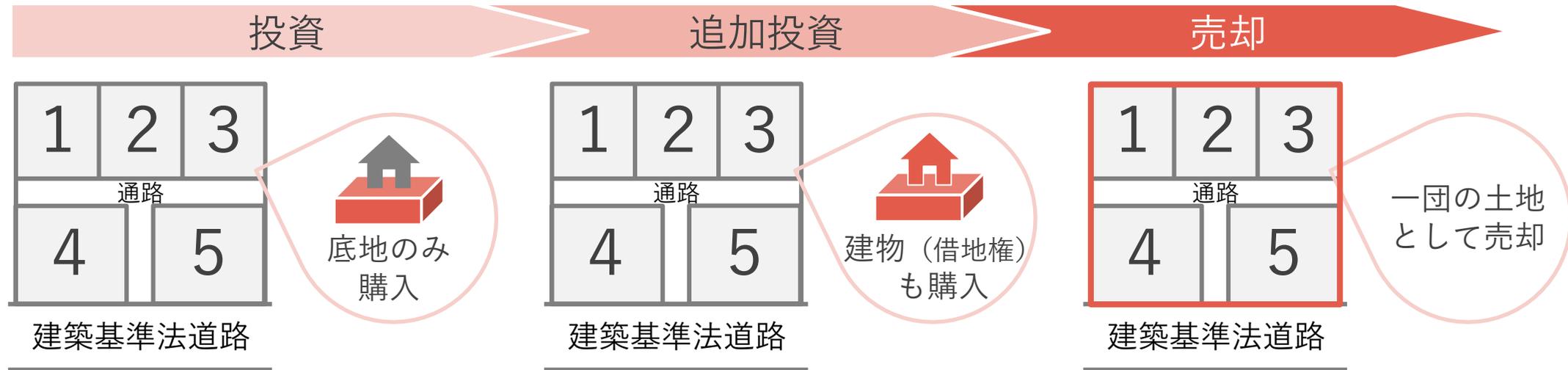
- ・ 出征兵士の家族の暮らしを守るため、借地契約の更新を拒絶することを殆ど不可能とした改正
- ・ 地代と家賃の一方的な値上げを規制

- ・ 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)

### 3. 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

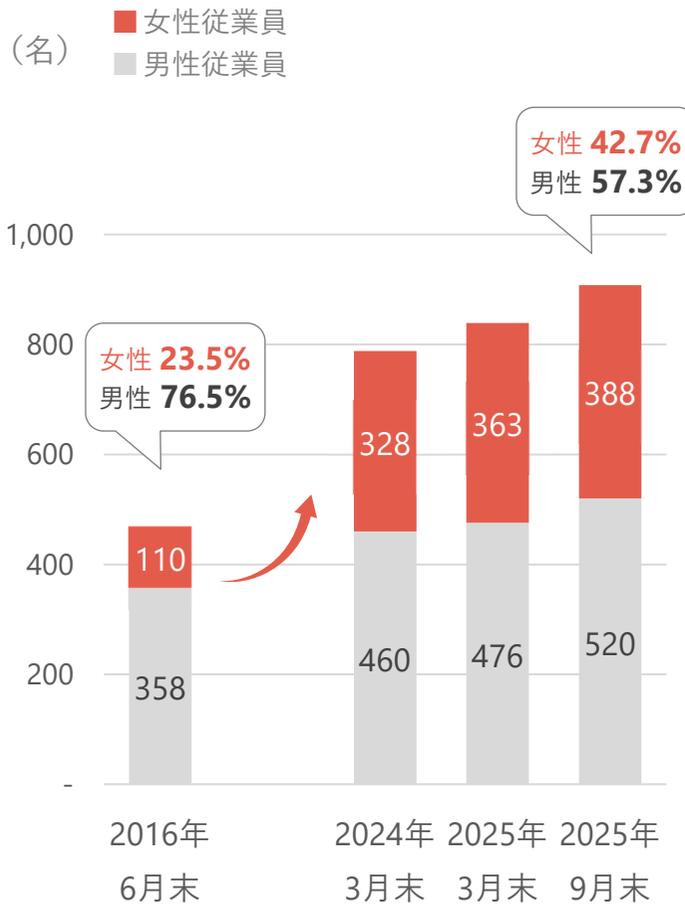
※「建築基準法道路」とは、建築物を建てる際に敷地が接していなければならないとされる道路

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

# 4. 人材データブック



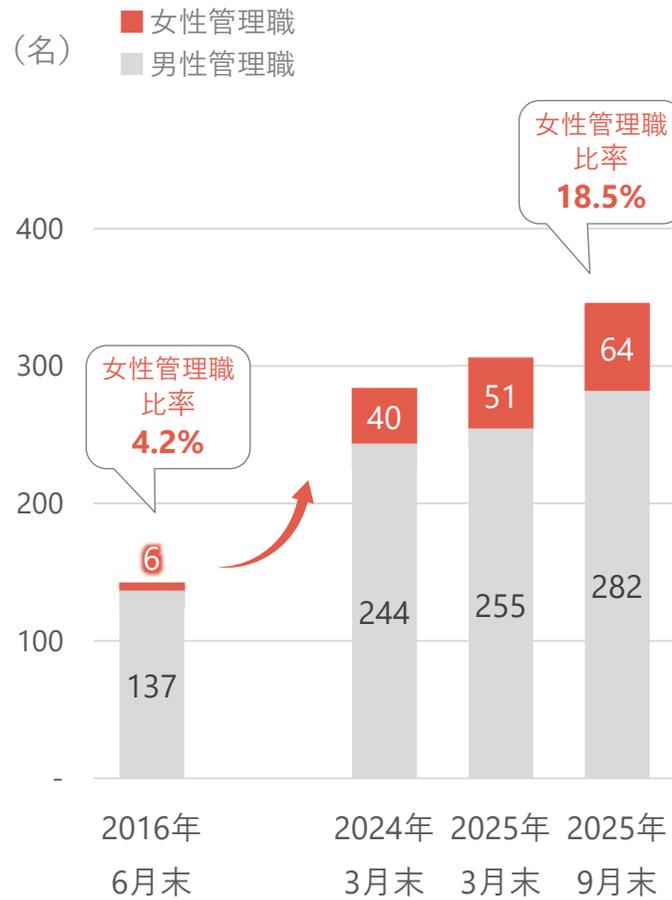
男女別従業員数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



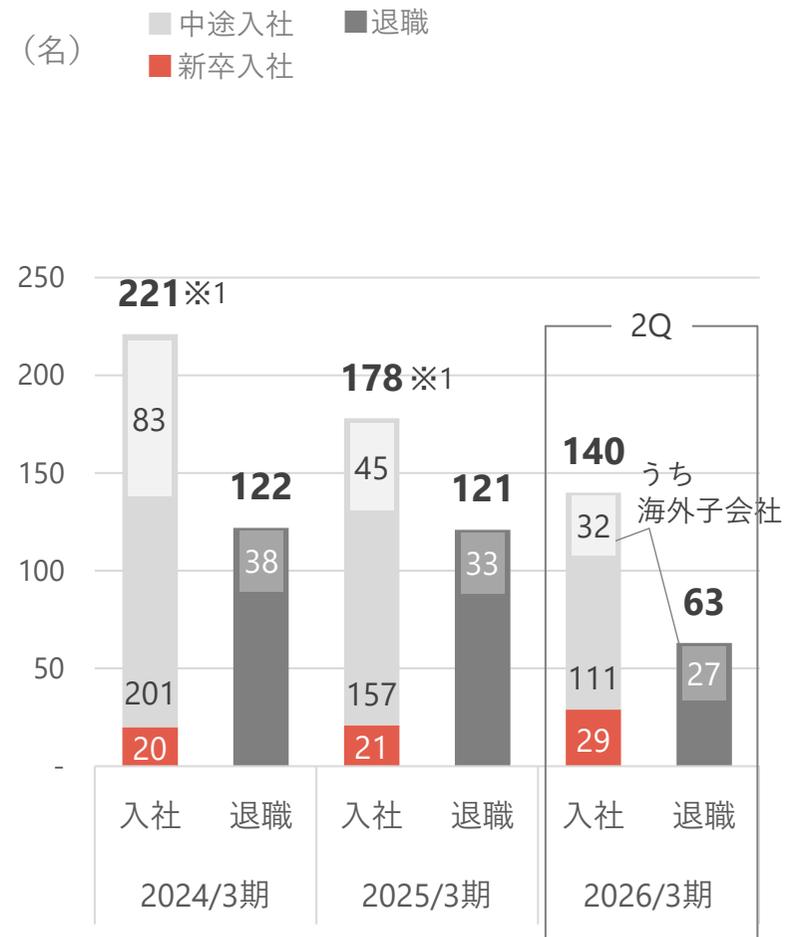
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



入社数・退社数（連結ベース）



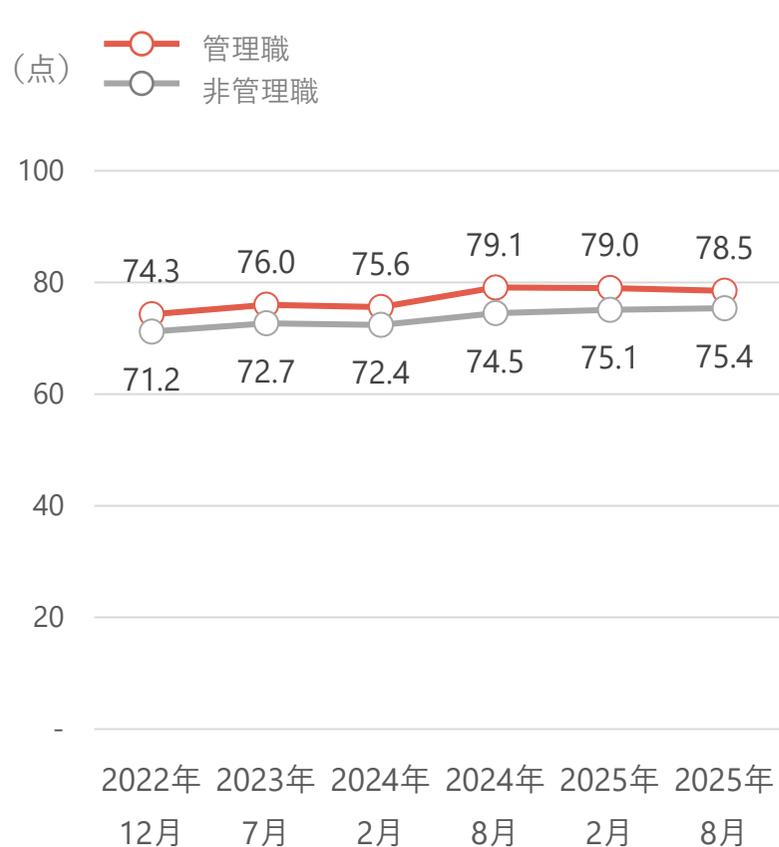
※1 連結対象会社の追加による入社を含む  
 2024/3期：39名（うち海外子会社26名）  
 2025/3期：7名（うち海外子会社7名）

## 4. 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	2025年8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	80.0	74.1	+0.0	+1.3
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	77.5	74.5	-0.9	+0.5
仕事	現在の仕事内容に満足している	78.4	73.6	-0.2	-1.8
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	88.3	78	+1.0	+1.3
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	75.5	67.9	-0.4	+0.4
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	78.6	78.8	-0.5	+1.4
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	80.9	79.4	-0.7	+1.1
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	78.3	75.9	-0.4	+1.3
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	77	77.3	-1.5	+0.8
給与	現在の自身の給与には満足している	78.2	70.5	+1.1	+1.7
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	79.7	79.4	-0.9	+1.5
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	69.9	75.0	-3.4	+0.5

## 4. 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

(2025年11月現在)

2026年3月期開催 外部講師研修

15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                  |

## 4. 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

(2025年11月現在、予定を含む)

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

## 5. 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 金融ジャーナル5月号

2025年5月号に掲載

「2025年度版 主要18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18業種のうち6業種を寄稿



広告 日本経済新聞

2023年6月より掲載

「山田コンサルティンググループ  
海外セミナー」

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

## 5. 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、毎月定期的で開催
- 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

### 2026年3月期 上期の開催状況

計10回開催

セミナー内容		
4月	海外	転換期における中国事業の見極め・撤退のポイント
5月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第1回】企業変革のリアルと未来
5月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第2回】同意なき買収提案と業界再編
5月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第3回】飛躍のための中堅企業の事業承継
6月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第4回】事業再生・変革
6月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第5回】半導体産業における中堅企業の戦略
6月	経営戦略	中堅企業経営の最前線 -2025変革- 【第6回】大変革時代を迎えた自動車産業
7月	海外	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 【第1回】タイ
7月	海外	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 【第2回】中国
7月	海外	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 【第3回】アメリカ

### 2026年3月期 下期の開催・開催予定状況

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
12月	海外	現地視点×事例で学ぶ ベトナムM&A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)

🌐 海外

【2025年11月開催】Webセミナー  
**中国市場で戦うための企業変革のポイント**  
中国企業に学ぶ競争力の高め方

対象 中国に拠点を持つ経営者、企業担当者及び現  
開催期間 2025年11月26日(水) 16:00  
会場 オンライン開催

受付中



🔄 事業再生 📈 持続的成長

【2025年12月開催】Webセミナー  
**中堅企業経営の最前線-2025飛躍**  
一 戦略的成長の加速に必要な3つの核心に迫る

対象 中堅企業経営者および経営幹部層、金融機関  
開催期間 12月3日・10日・17日 全3回  
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

## 5. 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月期上期に掲載したレポート

計9件掲載

5月	海外	ベトナムのビデオゲーム市場 成長を支える要因と競争の現状
6月	海外	インドの政策とFDIが支える特殊化学品市場の成長と展望
6月	海外	タイの健康飲料市場：健康志向の高まりと規制がもたらす成長の機会
6月	海外	アジア太平洋地域（APAC）における消費行動の最新トレンド2025
7月	海外	カーボンニュートラル実現に向けたタイのエネルギー転換
7月	海外	タイの高齢化社会がもたらすビジネスチャンスと関連トレンド
8月	海外	ベトナムICT市場の概況とIT人材、政策、投資の現状
8月	海外	東南アジアにおける生成AIビジネスの潮流と要諦
9月	海外	タイの半導体産業 グローバルサプライチェーンにおける戦略的拠点



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  
[\(https://www.ycg-advisory.jp/learning/\)](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（広報・コーポレートガバナンス室／財務経理部）

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