2027年3月期 中間期決算説明会

2026年11月11日

山田コンサルティンググループ株式会社

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

CONTENTS

01

2027年3月期 中間期決算概要 及び 通期業績予想

1. 2027年3月期 中間期連結決算 ... 3
2. 株主還元 ... 7
3. コンサルティング事業 ... 8
4. 投資事業 ... 11
5. 人員数 ... 16

02

長期経営ビジョン（10年戦略）

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要 ... 18
2. 長期経営ビジョン（10年戦略）の進捗状況 ... 24
3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足 ... 26

03

参考資料

1. 当社概要 ... 34
2. 事業概要 ... 38
3. 人材データブック ... 45
4. 広報活動の状況 ... 49

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2027年3月期 中間期決算概要 及び 通期業績予想

1. 2027年3月期 中間期連結決算
2. 株主還元
3. コンサルティング事業
4. 投資事業
5. 人員数

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 2027年3月期 中間期連結決算　－連結決算のポイント－

- 売上高は13,634百万円（前年同期比+1.9%）、売上総利益は10,467百万円（同+6.6%）、営業利益は2,046百万円（同△2.0%）、親会社株主に帰属する中間純利益は1,208百万円（同△14.6%）
- 業績は通期計画に対して順調に推移しており、通期業績予想に変更はなし

※（）内は「YAMADA Income Fund,L.P.」損益のうち当社グループ外の出資者持分を除外した場合　単位：百万円

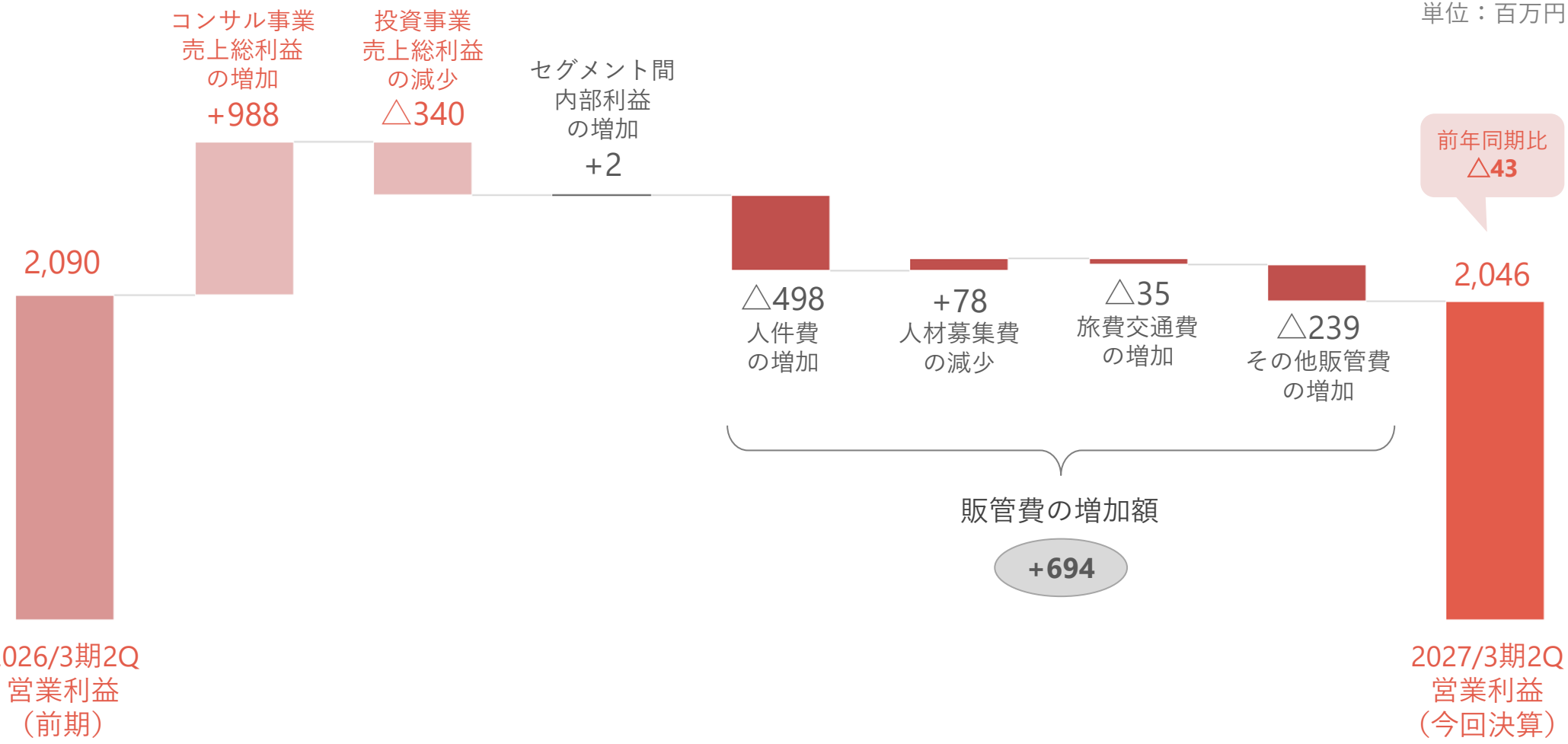
	2026年3月期 中間期 連結実績	2027年3月期 中間期 連結実績	増減率	26/5/8公表 2027年3月期 連結業績予想	進捗率
売上高	13,367	**13,634** **(13,506)**	+1.9% (+1.0%)	**26,900** **(26,470)**	50.6% (51.0%)
売上総利益	9,816	**10,467** **(10,340)**	+6.6% (+5.3%)	**22,100** **(21,670)**	47.3% (47.7%)
営業利益	2,090	**2,046** **(1,946)**	△2.0% (△6.8%)	**4,500** **(4,090)**	45.4% (47.5%)
経常利益	2,037	**1,991** **(1,891)**	△2.2% (△7.1%)	**4,350** **(3,940)**	45.7% (48.0%)
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	1,415	**1,208**	△14.6%	**2,900**	41.6%

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 2027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+988百万円、投資事業の売上総利益は同△340百万円。投資事業は前中間期にイグジットが集中
- 持続的成長を支える人材確保のため昇給（約6%）を実施し、人件費は前年同期比+498百万円。一方、AI活用を前提とした厳選採用により、人材募集費は同△78百万円

単位：百万円



© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

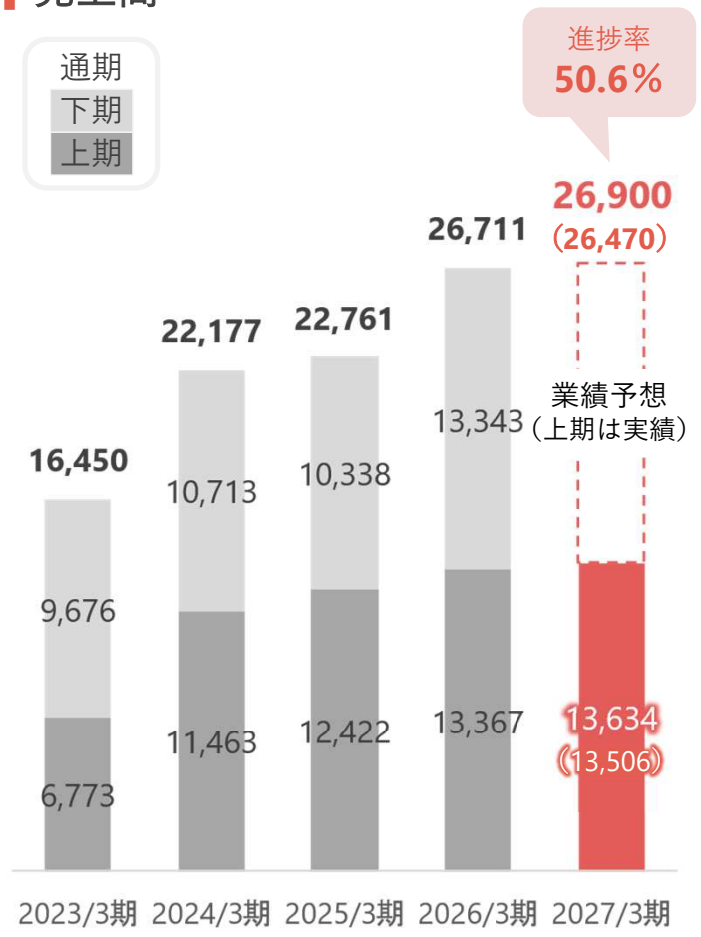
1. 2027年3月期 中間期連結決算　－連結業績推移－

- 売上高及び売上総利益は前年同期比増加、加えて過去最高を達成
- 業績は通期計画に対して順調に推移しており、通期業績予想に変更はなし

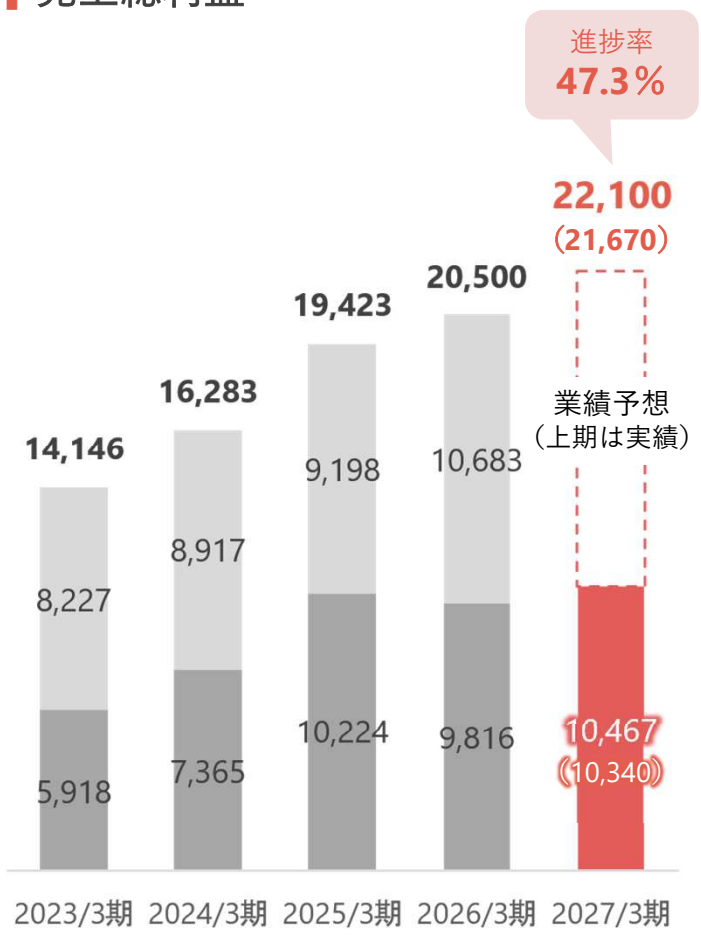
※（）内は「YAMADA Income Fund,L.P.」損益のうち当社グループ外の出資者持分を除外した場合

単位：百万円

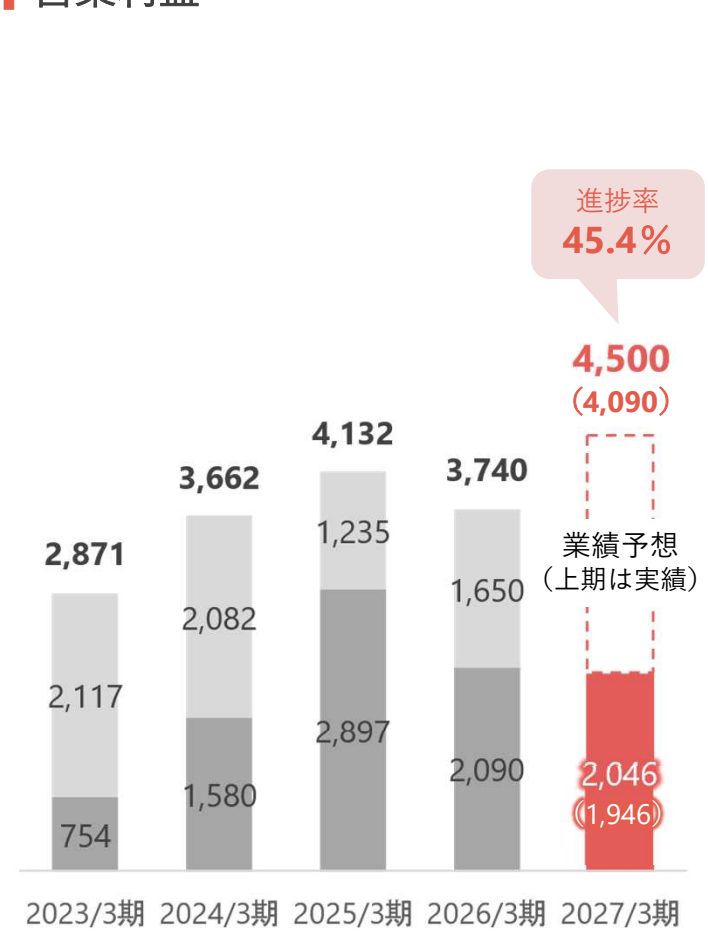
売上高



売上総利益



営業利益



© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 2027年3月期 中間期連結決算　－連結貸借対照表、連結キャッシュフロー概要－

連結貸借対照表

		2026年3月期 通期	2027年3月期 中間期	増減額
資産の部	流動資産	29,039	31,342	+2,302
	固定資産	4,190	4,533	+343
	有形固定資産	747	693	△53
	無形固定資産	642	569	△72
	投資その他資産	2,800	3,270	+469
資産合計		**33,230**	**35,876**	**+2,646**
負債の部	流動負債	8,419	7,849	△569
	固定負債	890	864	△25
	負債合計	9,309	8,714	△595
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	18,113	18,597	+484
	自己株式	△404	△390	+14
	株主資本合計	19,308	19,807	+499
	その他の包括利益累計額	562	525	△37
	新株予約権	7	7	-
	非支配株主持分	4,042	6,821	+2,779
	純資産合計	23,920	27,161	+3,241
負債純資産合計		**33,230**	**35,876**	**+2,646**

連結キャッシュフロー

単位：百万円

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期
現金及び現金同等物の期首残高	8,870	10,249
営業CF	**473**	**△3,335**
税金等調整前中間純利益	2,037	1,991
営業投資有価証券の増減額	△487	△5,029
棚卸資産の増減額	△137	429
法人税等の支払額	△710	△497
その他営業CF増減	△228	△230
投資CF	**△737**	**△676**
有形固定資産の取得による支出	△50	△33
無形固定資産の取得による支出	△5	△4
投資有価証券の取得による支出	△210	△114
敷金及び保証金の差入による支出	△473	△25
その他投資CF増減	2	△498
財務CF ※	**1,649**	**2,329**
短期借入金の増減額	2,392	402
配当金の支払額	△744	△748
その他財務CF増減	2	2,676
総合CF	**1,386**	**△1,682**
現金及び現金同等物の中間期末残高	10,256	8,566

※ 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額を含む

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

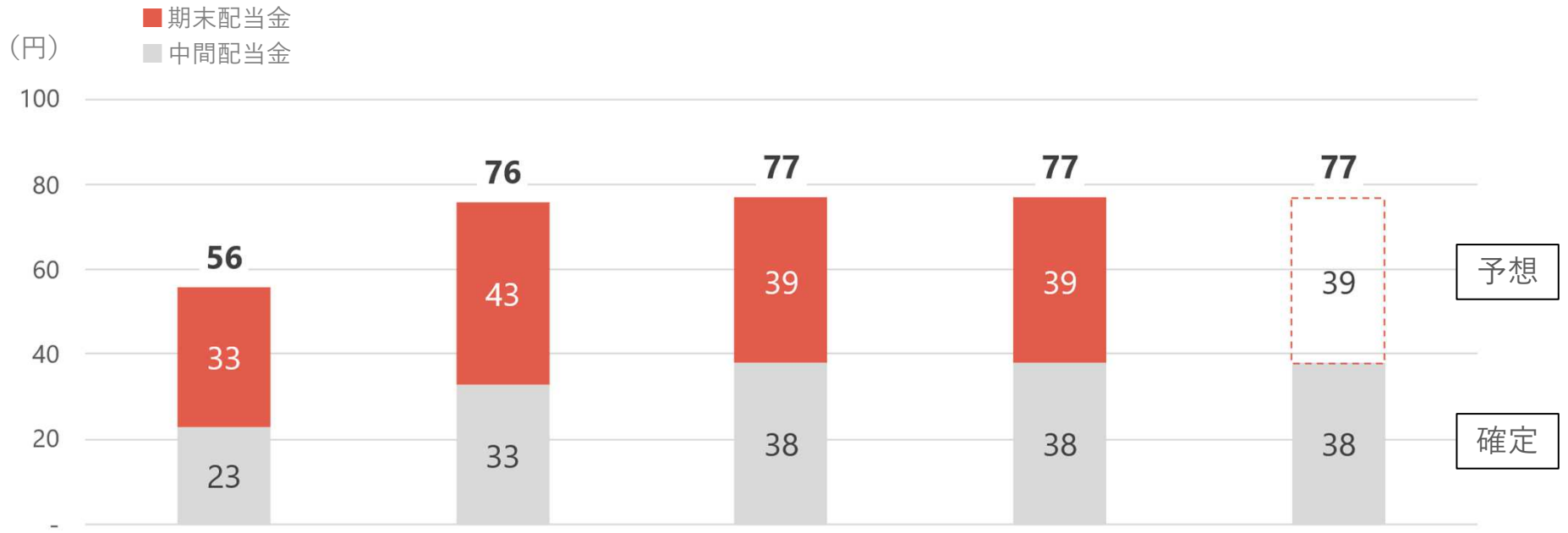
2. 株主還元

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



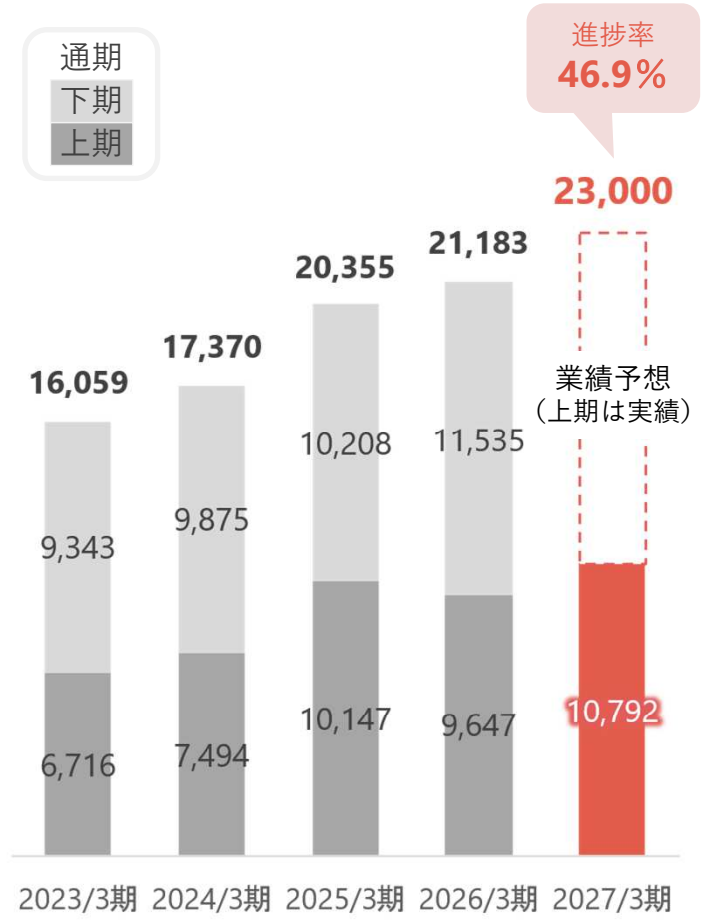
	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	
配当性向	50.4%	50.6%	50.9%	50.8%	51.0%	予想
DOE	7.1%	8.7%	8.1%	7.4%	6.9%	予想

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

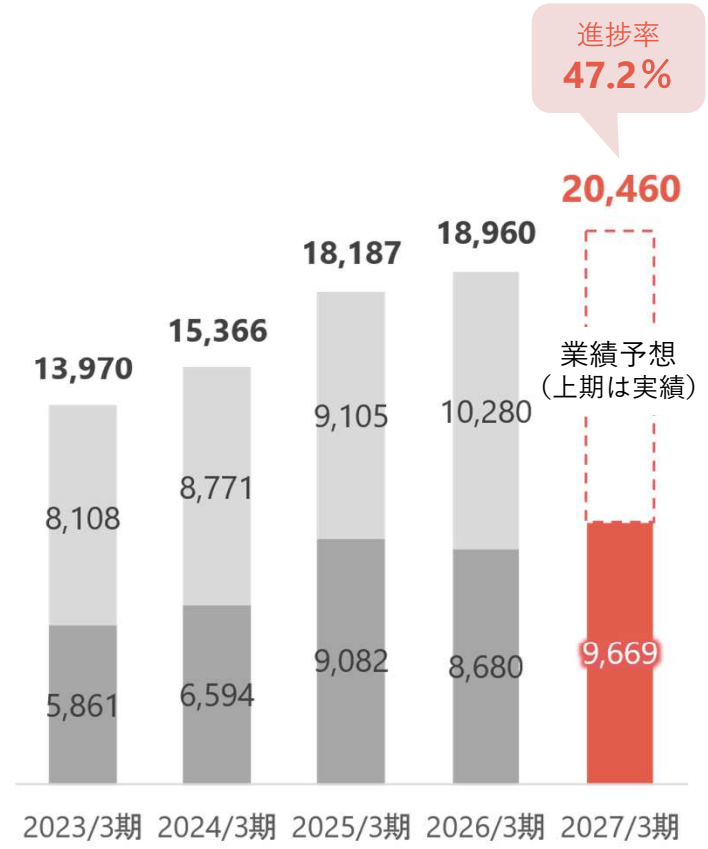
3. コンサルティング事業　－中間期実績及び通期業績予想－

- 売上高・売上総利益・営業利益がすべて前年同期比増加、加えて売上高・売上総利益は過去最高を達成
- 業績は通期計画に対して順調に推移しており、通期業績予想に変更はなし

売上高

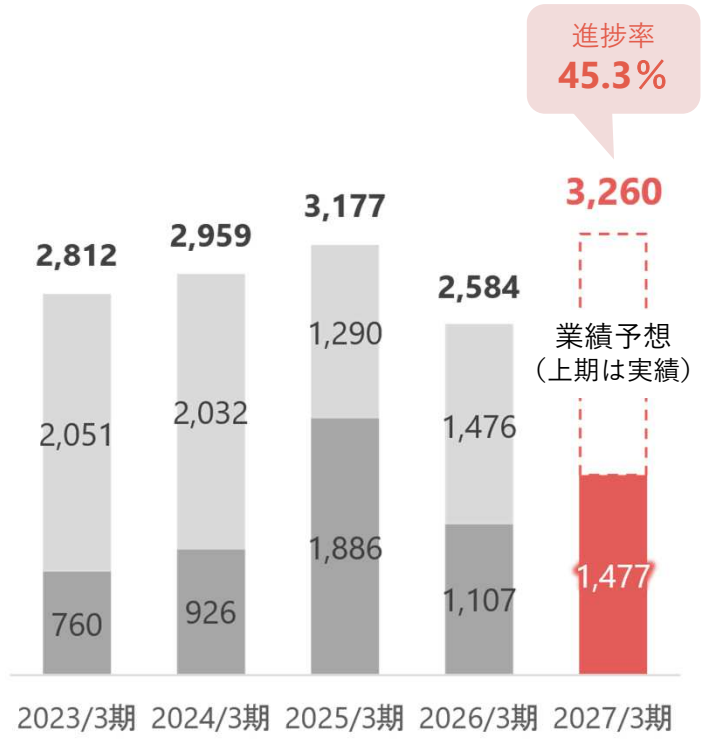


売上総利益



営業利益

単位：百万円



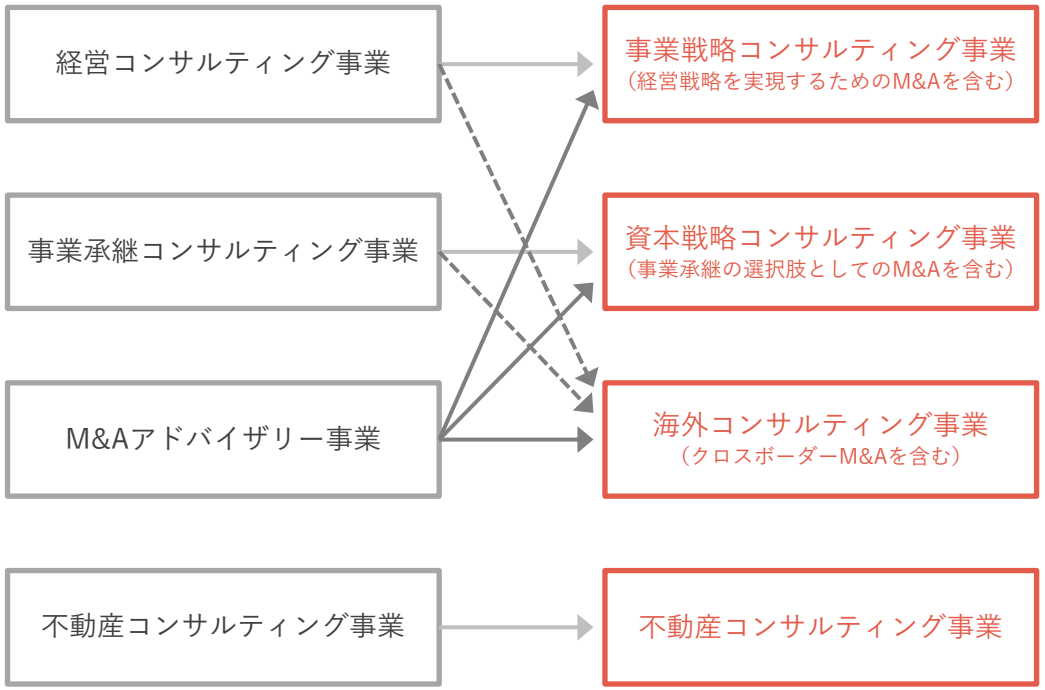
© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. コンサルティング事業　－売上総利益の事業分野別内訳－

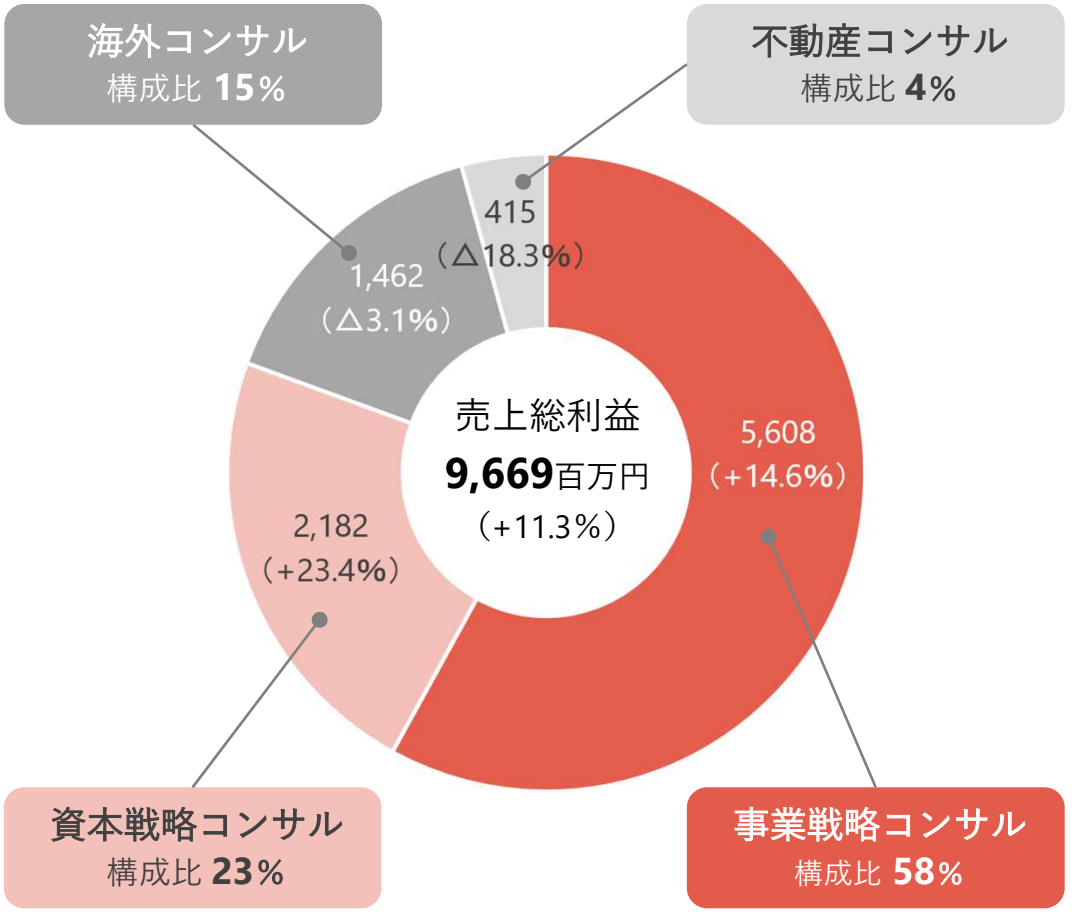
- 2027年3月期より、コンサルティング事業における事業分野区分を変更
- 不動産コンサルティング事業は前中間期に大型案件成約により、前年同期比大幅に減益

事業分野区分の変更

- ✓ 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アドバイザリ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



事業分野別内訳（2027年3月期中間期）



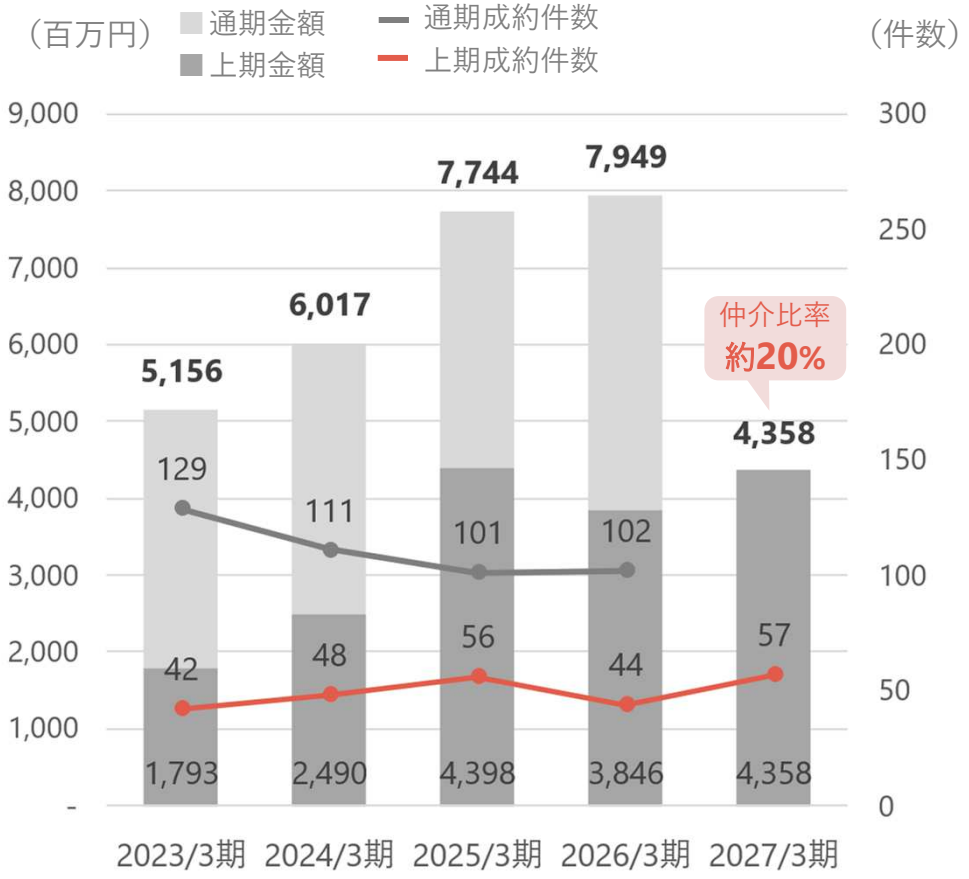
※グラフ中の（）は前年同期比。2026年3月期中間期の各事業分野の売上総利益は、新事業分野区分に組み替えて算出

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. コンサルティング事業　－M&Aサービス実績－

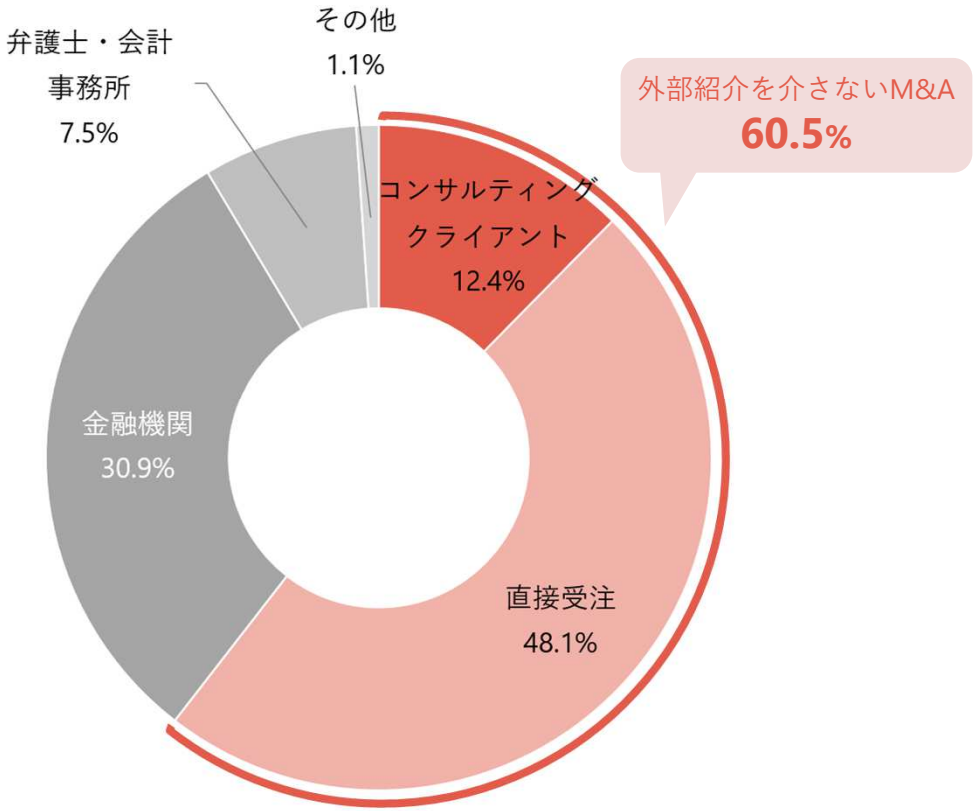
- M&Aを単なる会社の売買とみることなく、コンサルティング役務の一環として顧客企業をサポート
- 既存顧客に関する大型案件成約や直接営業の強化により、外部紹介を介さないM&Aが約60%

年次別M&A実績（金額：売上総利益）



※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

チャネル別金額構成比（2027年3月期中間期）



※左図の件数とチャネル別金額構成比は、成約したM&A案件のみで算出

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

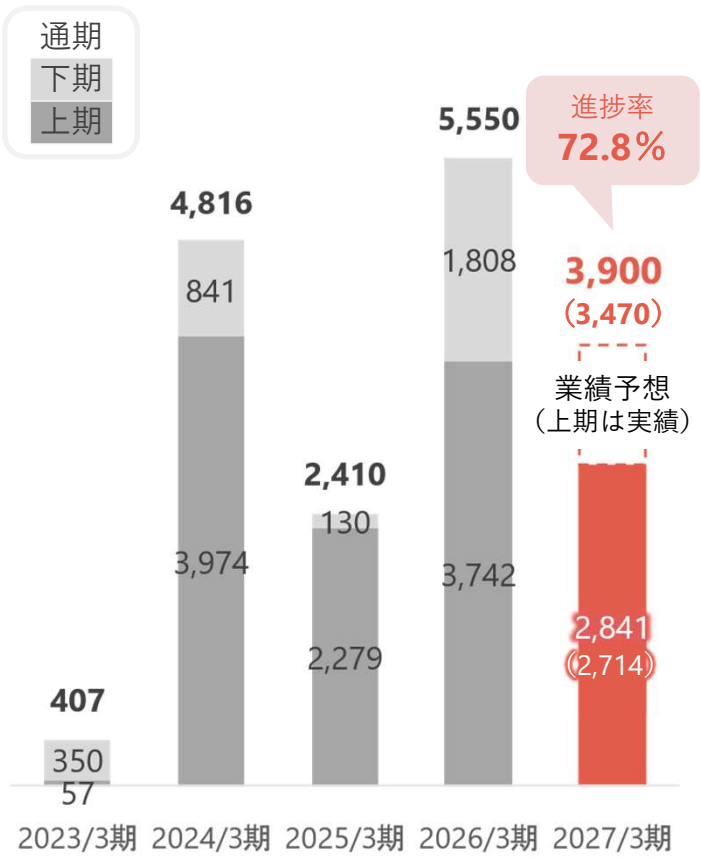
4. 投資事業　－中間期実績及び通期業績予想－

- 売上高・売上総利益・営業利益がすべて前年同期比減少。前中間期にイグジットが集中したことが要因
- 業績は通期計画に対して順調に推移しており、通期業績予想に変更はなし

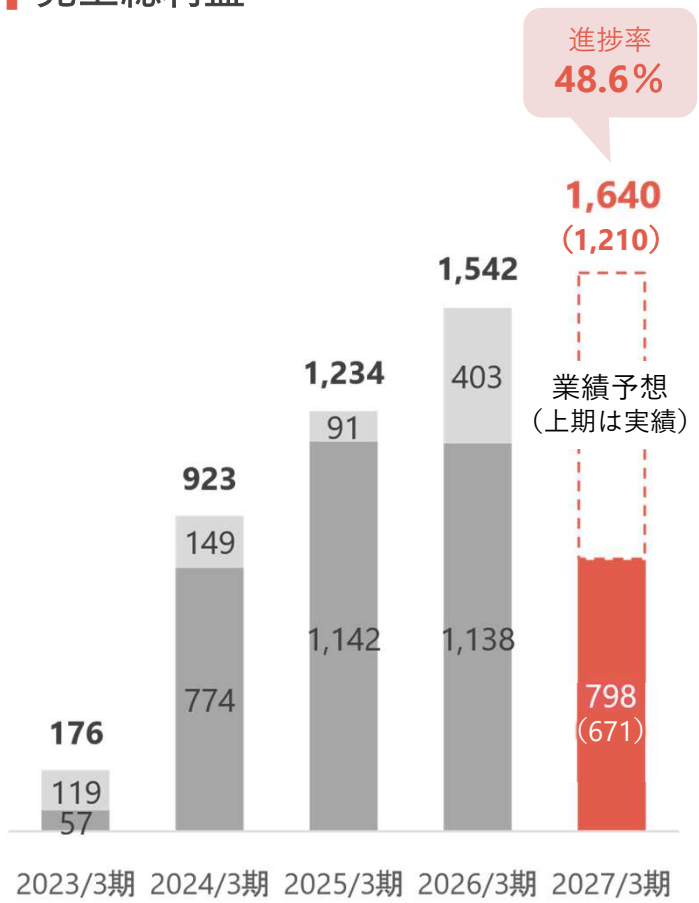
※（）内は「YAMADA Income Fund,L.P.」損益のうち当社グループ外の出資者持分を除外した場合

単位：百万円

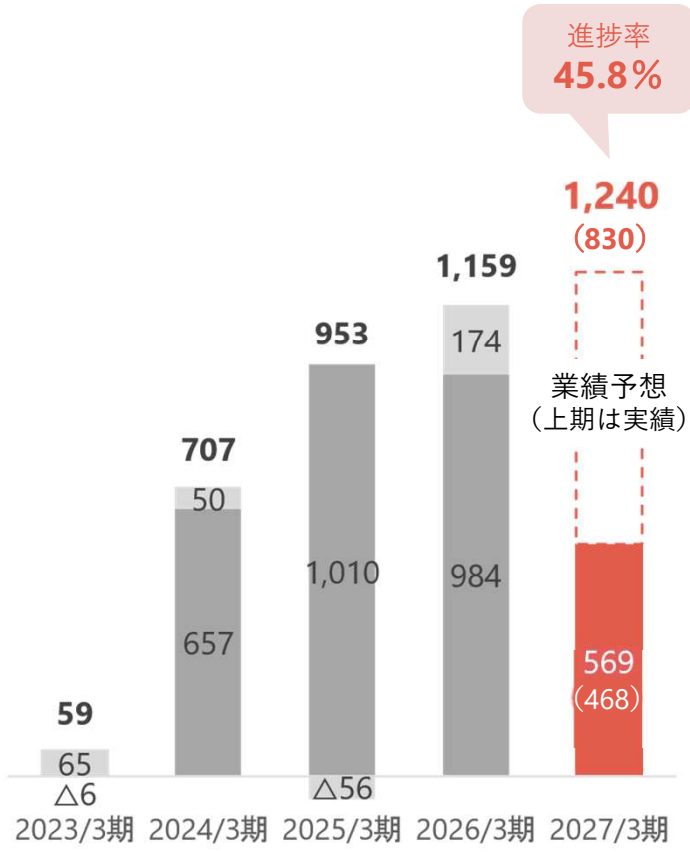
売上高



売上総利益



営業利益

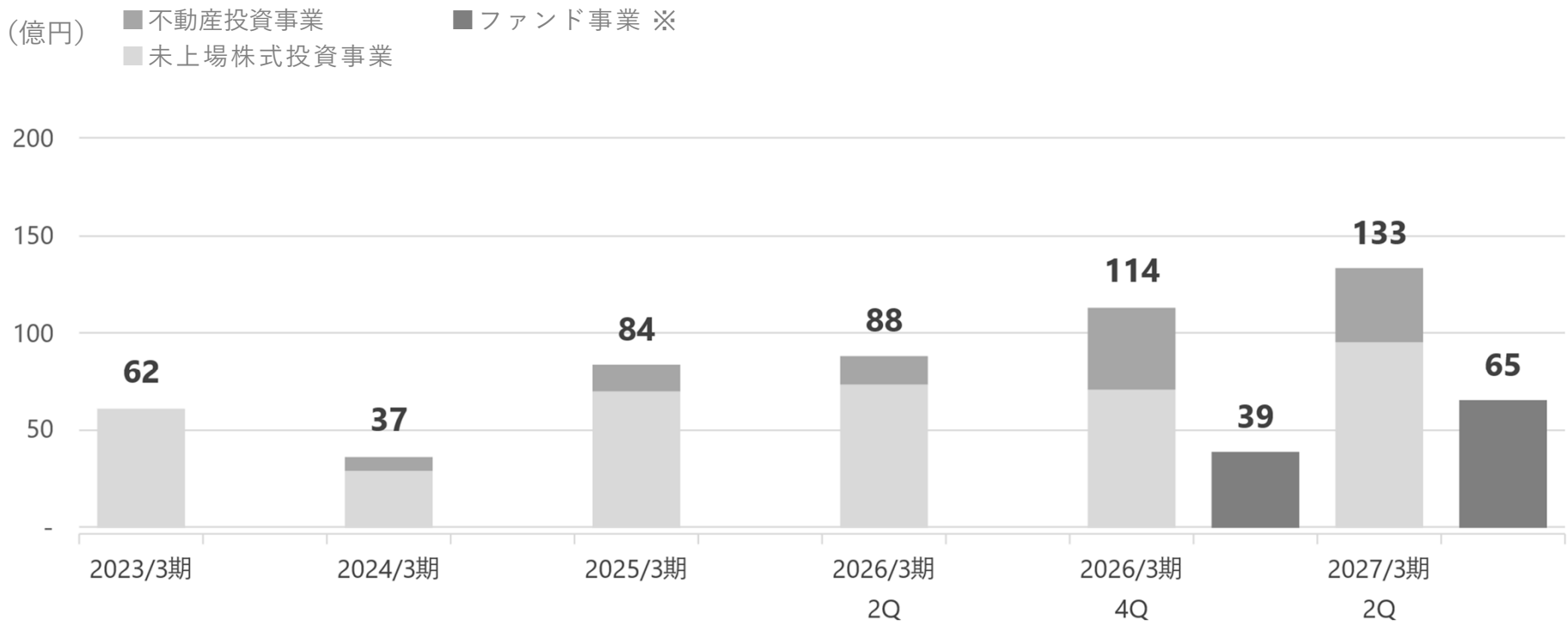


© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

4. 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65億円のうち、当社グループ出資割合は11.5％（2026年6月末時点）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

4. 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優良案件の発掘に注力

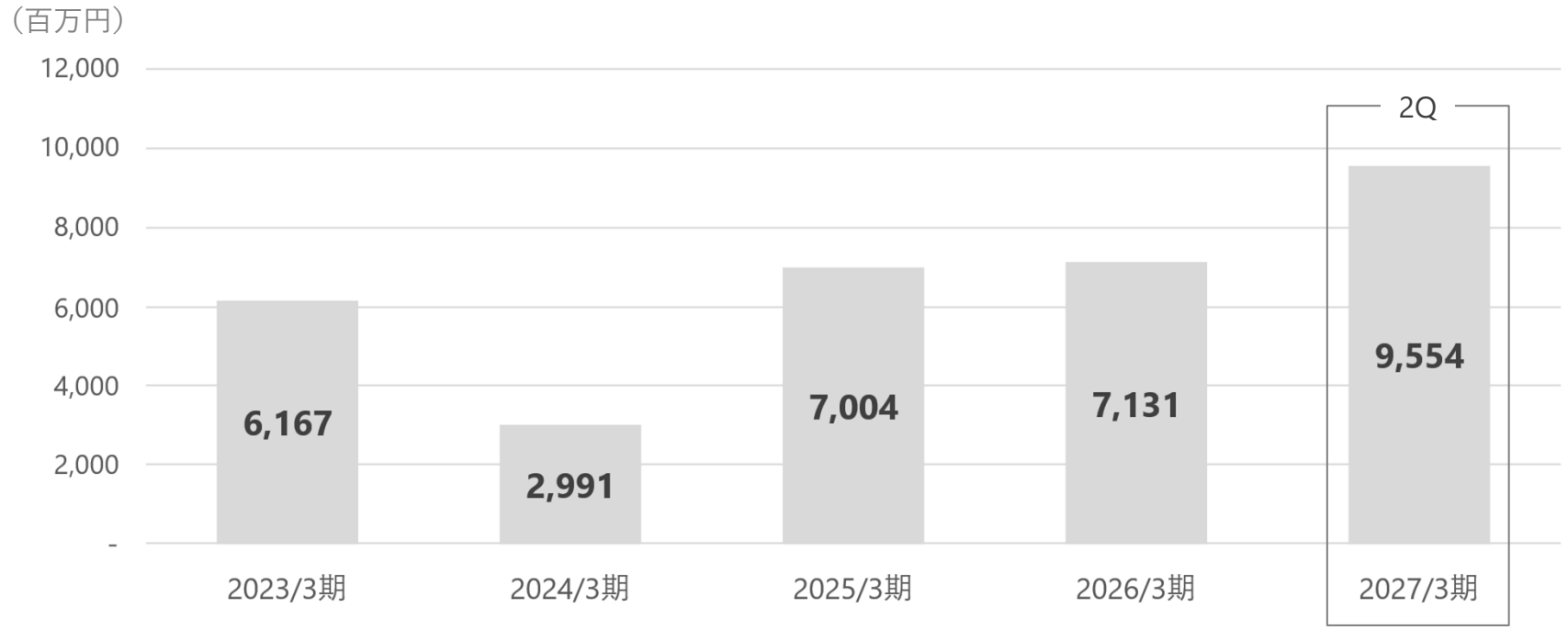
投資実績　2026年9月末時点

累計投資実績額 ※	投資残高	累計IRR ※
230.2 億円	**95.5** 億円	**14.19** %（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・効率性を測る指標

投資残高



© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

4. 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っている
- 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9月末時点

投資件数 ※	投資金額 ※	投資残高	想定IRR
紹介 47 件 ▶ 購入 1 件	紹介 340 億円 ▶ 購入 0.4 億円	38.3 億円	20 %以上

投資対象



住宅用底地
共有持分
築古の区分建物

チャネル



直接（当社顧客）　金融機関 ↑相談多数
提携会計事務所　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

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.
※2027/3期中間期 実績

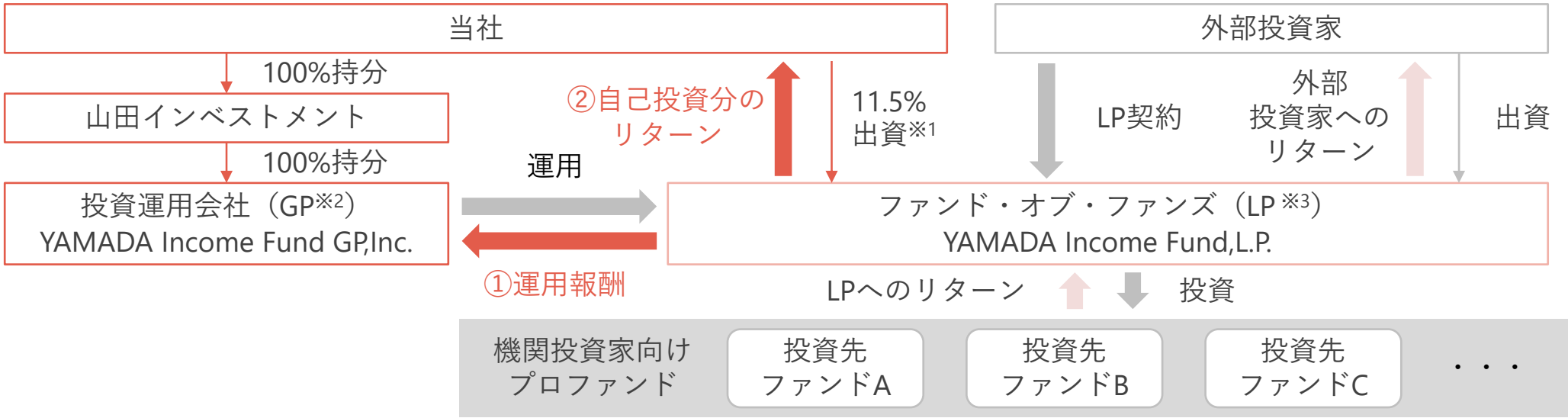
4. 投資事業　－ファンド事業の概要－

- 米国不動産関係を中心とした複数の優良ファンドを、ファンド・オブ・ファンズ方式で組成・運用
- 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顧客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

投資実績　2026年6月末時点

投資残高	当社出資割合
65.7 億円	**11.5** %

出資スキーム図



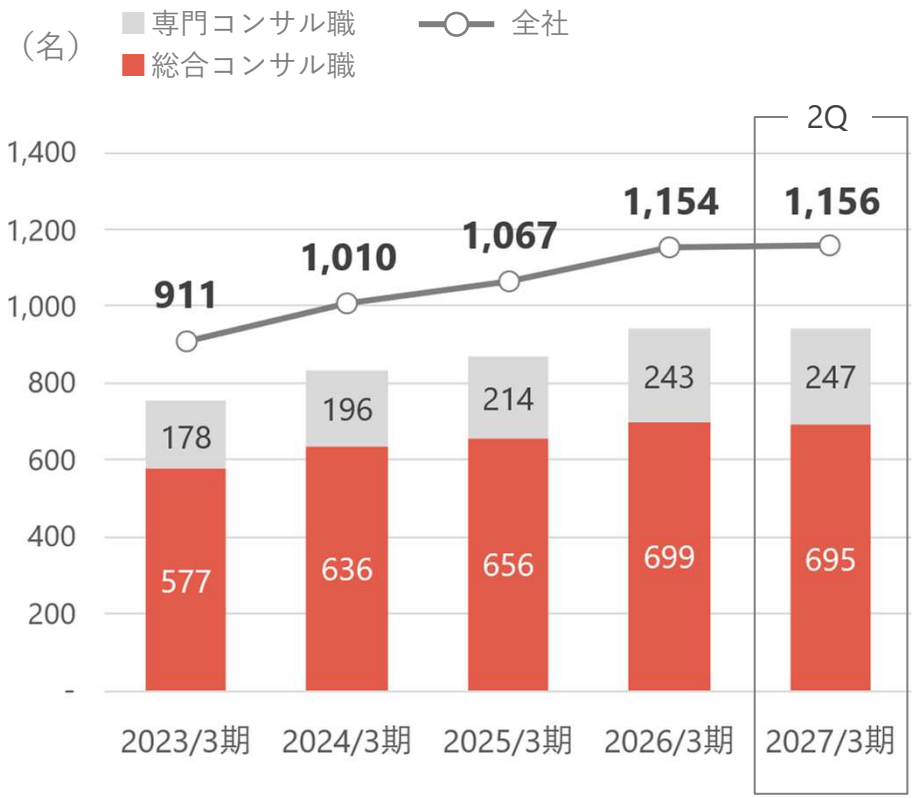
※1 本資料公表時点の出資割合であり、今後当社グループ出資割合は更に低下する予定
※2 General Partnerの略。無限責任を負い、ファンドの運営・管理、投資先の選定、経営支援を行う主体
※3 Limited Partnerの略。有限責任で資金を出資する投資家

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

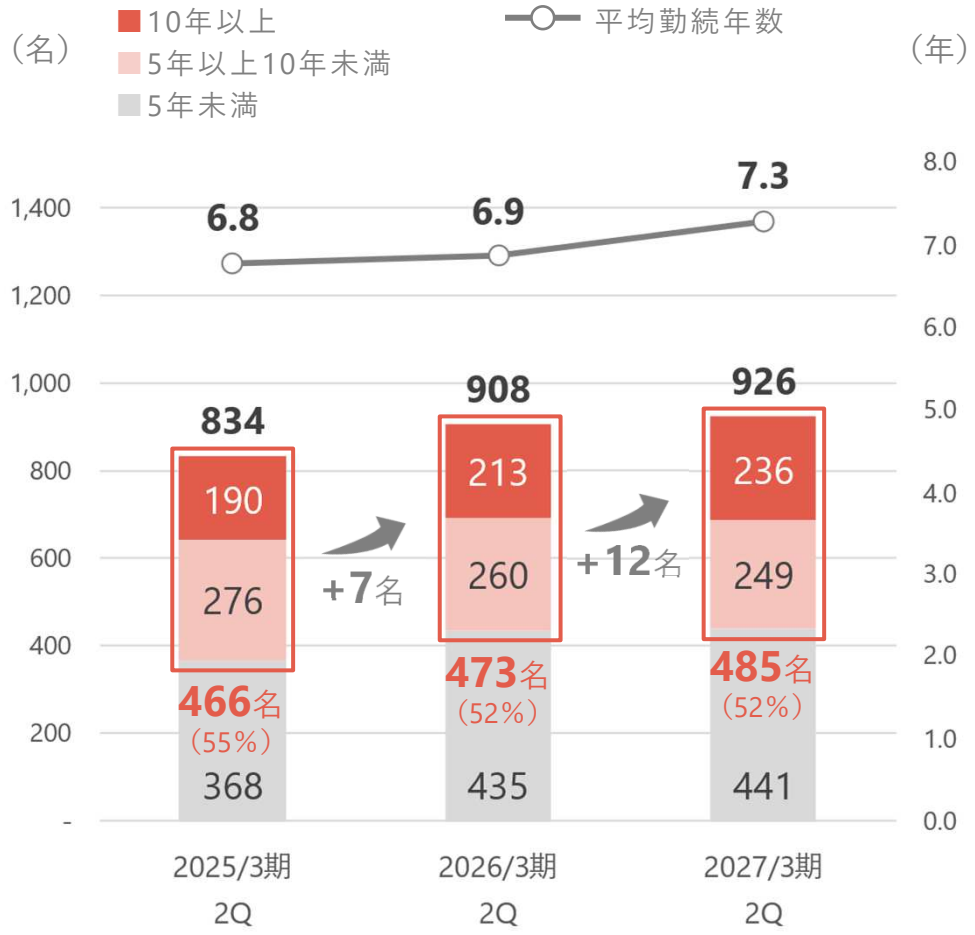
5. 人員数 － 人員構成、平均勤続年数 －

- 2026年9月末時点の従業員数は前期末より+2名増加。AI活用を前提とした厳選採用の方針。
- 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

従業員数（連結ベース）



平均勤続年数（単体ベース）



※ 当社単体ベース、正社員のみ

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

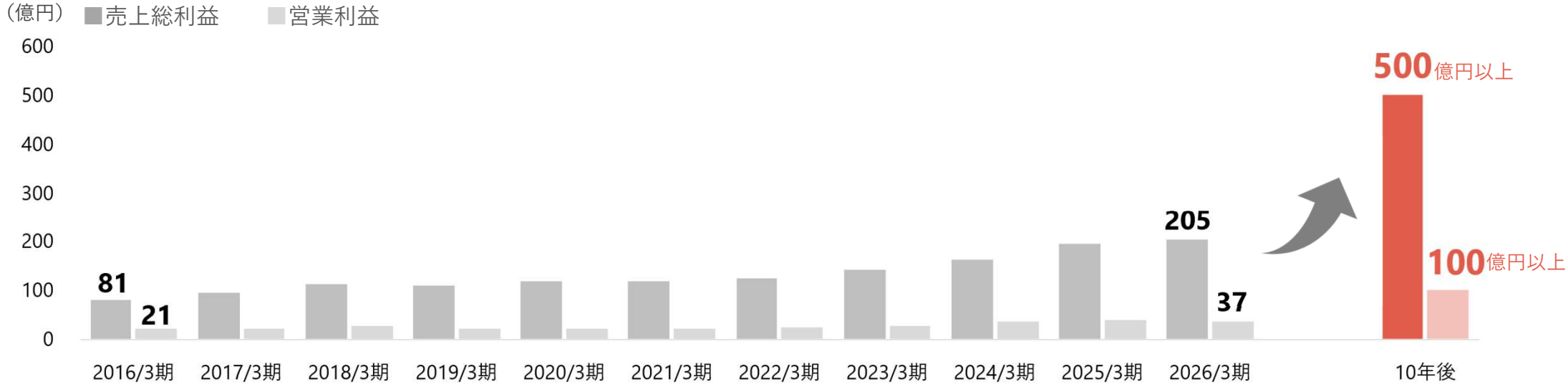
長期経営ビジョン（10年戦略）

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要
2. 長期経営ビジョン（10年戦略）の進捗状況
3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－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

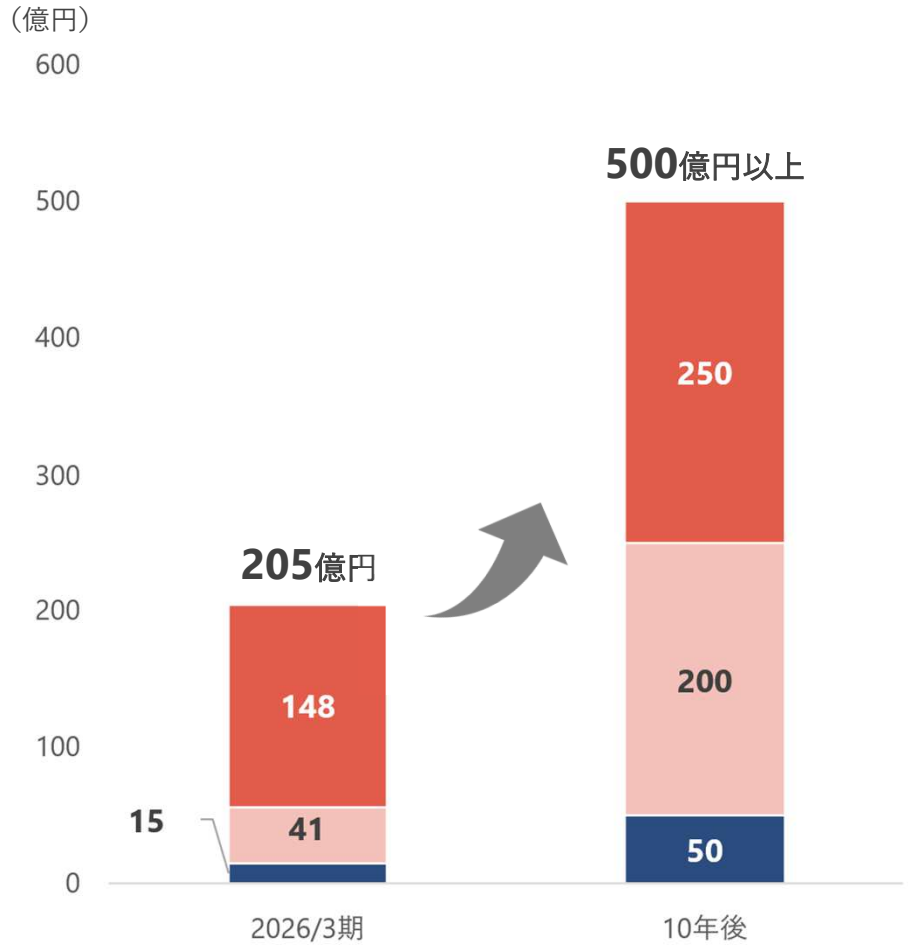
※1 本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません
※2 主要指標について、ファンド事業損益は当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－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

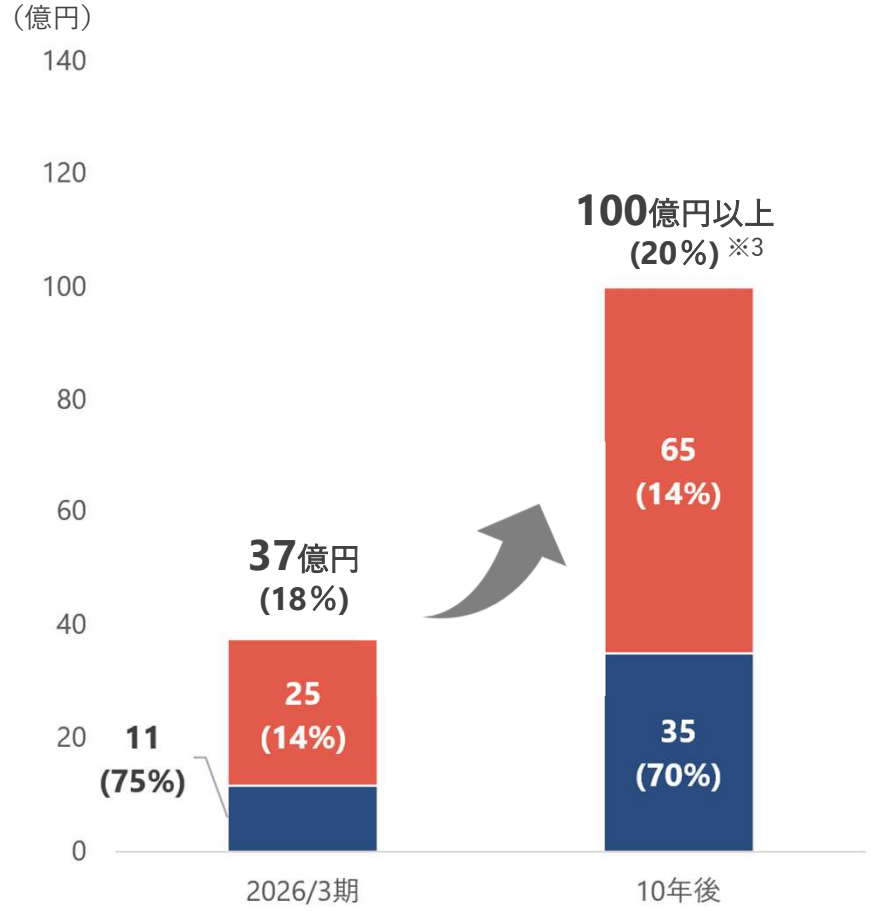
※1 本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません
※2 主要指標について、ファンド事業損益は当社グループ出資割合分のみを取り込んだ場合

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－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、利益率※3 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、国内と同水準の利益率を目指す

■ 投資事業（営業利益 35億円、利益率※3 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の割合（営業利益÷売上総利益）を使用

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－コア戦略－

コア戦略	注力テーマ	
顧客生涯価値(LTV)の最大化	ターゲット 中堅企業	・成長が期待される中堅企業への注力 ・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
	サービス コンサル×M&A	・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&Aを一体のサービスとして提供
	サービス 海外	・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&A×PMI）で支援 ・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
	サービス 投資	・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 ・投資収益比率の拡大による当社利益の極大化
	チャネル 直接チャネル	・当社の強みである金融機関チャネルは維持・拡大 ・加えて、経営者との接点・関係強化のため、直接チャネル比率を向上
	サービス ナレッジマネジメント	・コンサルティングプロセスへのAI活用 ・コンサルティング役務のDX・AI化

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－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



経営者(顧客)

様々な経営課題に直面

隣に座り
伴走



コンサルタント

課題解決の起点(ハブ)

専門性
を結集



社内外の専門家

より高度で深い
専門知識による解決

複数事業にわたる幅広い課題発見力



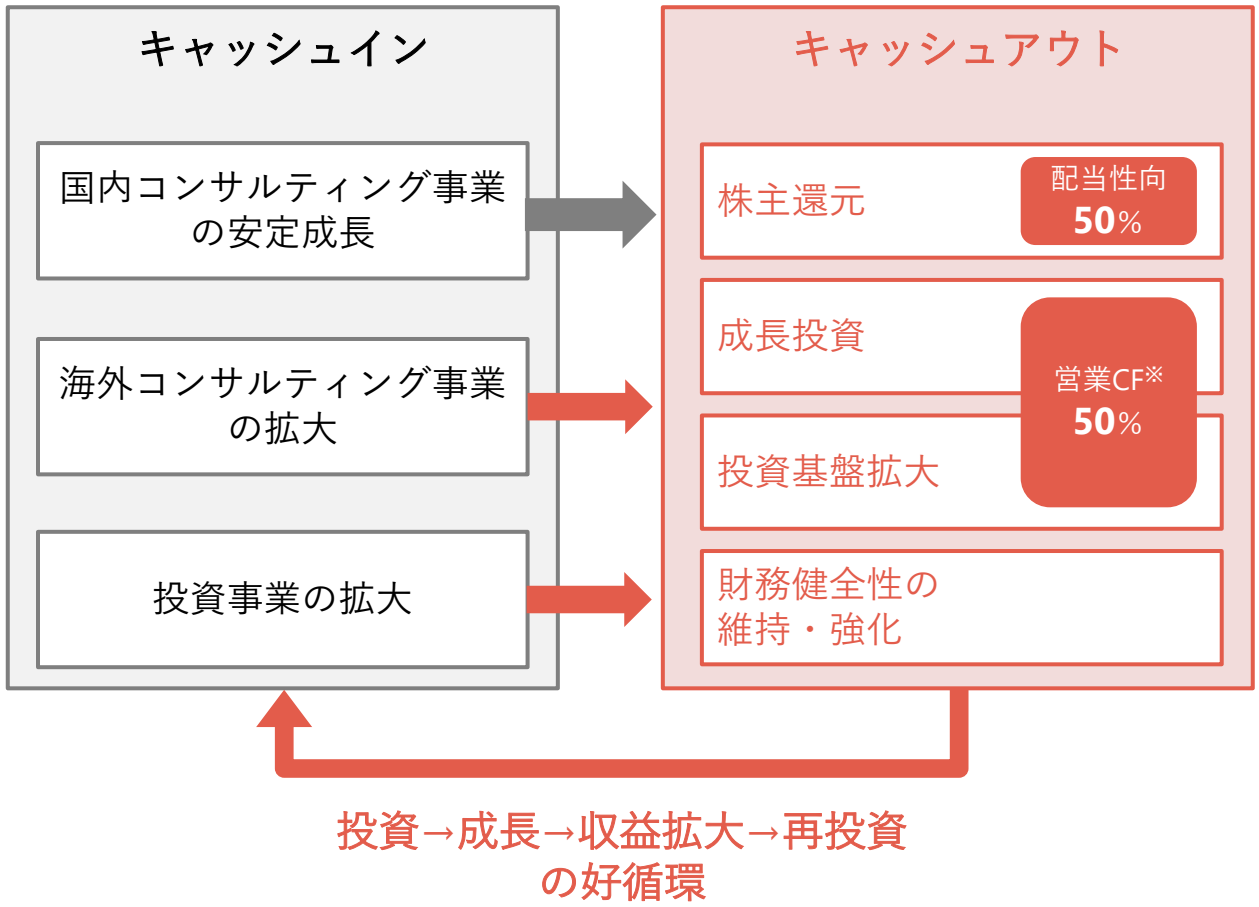
1つ以上の
高度な専門性による
問題解決力

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 長期経営ビジョン（10年戦略）の概要　－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

株主還元	株主の皆様に対する利益還元は、経営の最重要課題のひとつとして認識しています。 引き続き「高水準かつ安定的な配当」を継続し、配当性向50%及び累進配当を維持してまいります。
成長投資	長期経営ビジョンを達成するために、短期的な利益に捉われず、積極的な成長投資を行います。 ・コンサルティング機能の拡充と海外展開を加速する積極的なM&Aの実行 ・優秀な人材を確保・育成し続けるための人材投資 ・生産性向上や役務を高度化するDX・AI投資
投資基盤拡大	コンサルティングを基盤とした当社ならではの投資事業を拡大し、収益力をさらに強化します。 ・投資対象の拡充 ・投資規模の拡大

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 長期経営ビジョン（10年戦略）の進捗状況　－定量目標－

● 長期経営ビジョン（10年戦略）を達成するために、海外コンサルティング事業の拡大が当面の課題

※「YAMADA Income Fund,L.P.」損益のうち当社グループ外の出資者持分を除外した実績及び通期業績予想

		2026/3期 通期	2027/3期 2Q	2027/3期 通期予想	10年後
利益水準	売上総利益	205億円	103億円	216億円	**500億円**以上
	営業利益	37億円	19億円	40億円	**100億円**以上
事業ポートフォリオ（売上総利益ベース）	国内コンサルティング事業	73%	79%	94%	**50%**
	海外コンサルティング事業	20%	14%		**40%**
	投資事業	7%	6%	6%	**10%**
投資事業	投資残高（未上場株式投資＋不動産投資）	114億円	133億円	-	**200億円**以上
	IRR（未上場株式投資）	14.45%	14.19%	-	**10%**以上
	IRR（不動産投資）※1	-	-	-	**20%**以上

※1　本格的に事業化して3年であり売却実績が少ないため、不動産投資事業のIRR実績は非開示。投資回収の考え方はp.42を参照

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 長期経営ビジョン（10年戦略）の進捗状況　－コア戦略－

●海外コンサルティング事業拡大に向けた体制変更や国内拠点と海外拠点の連携強化、直接チャネルを強化し幅広い専門性を実現する部門連携PJ等を実施

コア戦略	注力テーマ					
顧客生涯価値（LTV）の最大化	中堅企業	コンサル×M&A	海外	投資	直接チャネル	ナレッジマネジメント
T字型人材の育成	高度な専門性（T字の縦）	幅広い専門性（T字の横）	人間力	個人の10年戦略		

長期経営ビジョン（10年戦略）達成に向けた国内外の取組み		注力テーマ
複合型提案の推進強化	• 複数部門からメンバーをチームアップし、顧客企業に対する企業・事業分析を行い、持続的成長に向けた提案を実施 • 顧客企業に対する複合的な役務提案により、顧客生涯価値の最大化を推進 • 自身の得意領域だけでなく、**事業戦略・M&A戦略・資本戦略の3つの視点からコンサルティングを提供**できる人材を育成	コンサル×M&A 直接チャネル 幅広い専門性（T字の横）
国内外のM&A実行体制を統合・強化	• 海外事業本部配下であったクロスボーダーM&A事業部を、コーポレートアドバイザリー事業本部配下に変更 • 国内メンバーが海外に領域を広げ、海外メンバーが国内のマッチング・エグゼキューションスキルを吸収。それぞれの強みを活かし連携強化することで、**国内外問わず付加価値の高いM&Aサービスを提供**できる体制を構築	海外 高度な専門性（T字の縦）
国内コンサルタントによる海外展開支援力の強化	• 国内のトップコンサルタントが当社海外拠点や現地顧客を訪問（2027/3期41名見込）。現地コンサルタントと連携し、**顧客の海外展開支援を加速** • 現地のビジネスパートナーに対して、日本国内の幅広いサービス対応力を直接プレゼンすることで、現地拠点のプレゼンスを向上	海外 幅広い専門性（T字の横）

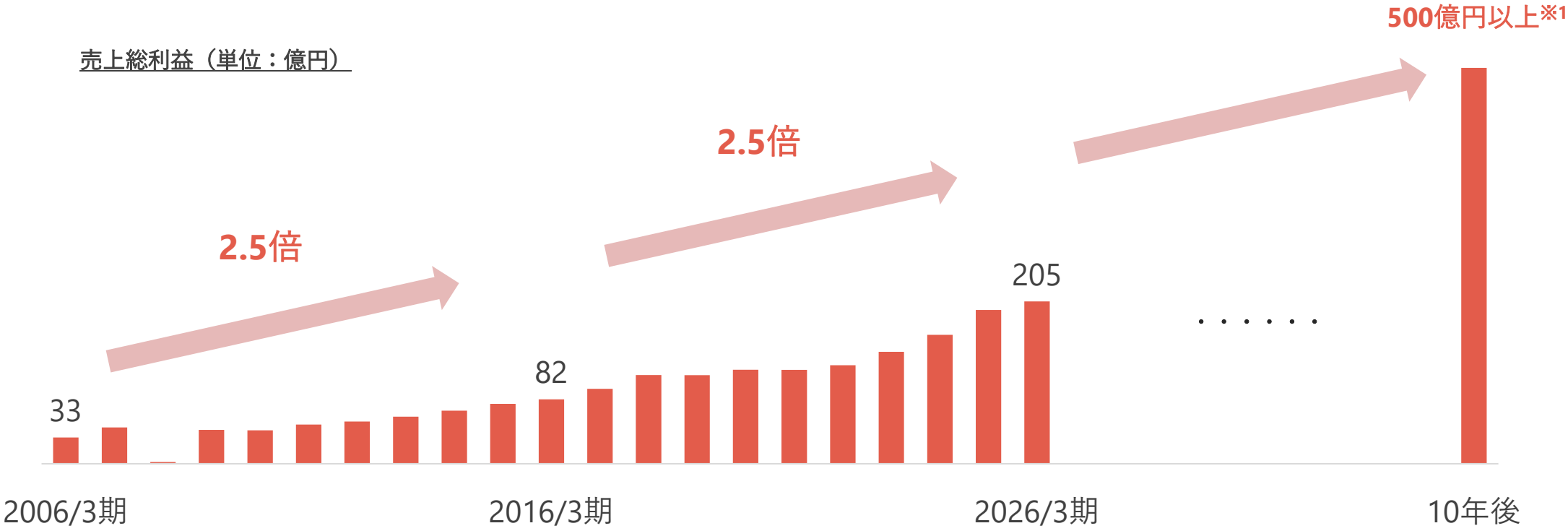
※長期経営ビジョン（10年戦略）は、外部環境の変化等を踏まえた見直し及び進捗状況の確認を年2回行っている

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－成長の歩み－

● 顧客課題を起点にサービス領域を広げ、顧客とともに成長してきた歴史

基盤構築 → **サービス領域・顧客基盤の拡大** → **付加価値・グローバル展開の強化**



中小企業の再生支援を中心に 金融機関チャネルとの信頼関係構築 ↓ 再生後の顧客課題へ真摯に対応し サービス領域を創出	事業承継・M&Aを中心に サービス領域の幅と質を強化 ↓ 中堅企業以上に対するサービス展開が増加 2026/3期の売上高の52%を占める※2	中堅企業を主戦場に 企業規模や業種にかかわらず提供可能な 高度な専門性を持つサービスを掛け合わせ 経営者のあらゆる課題を解決可能な グローバルファームを目指す

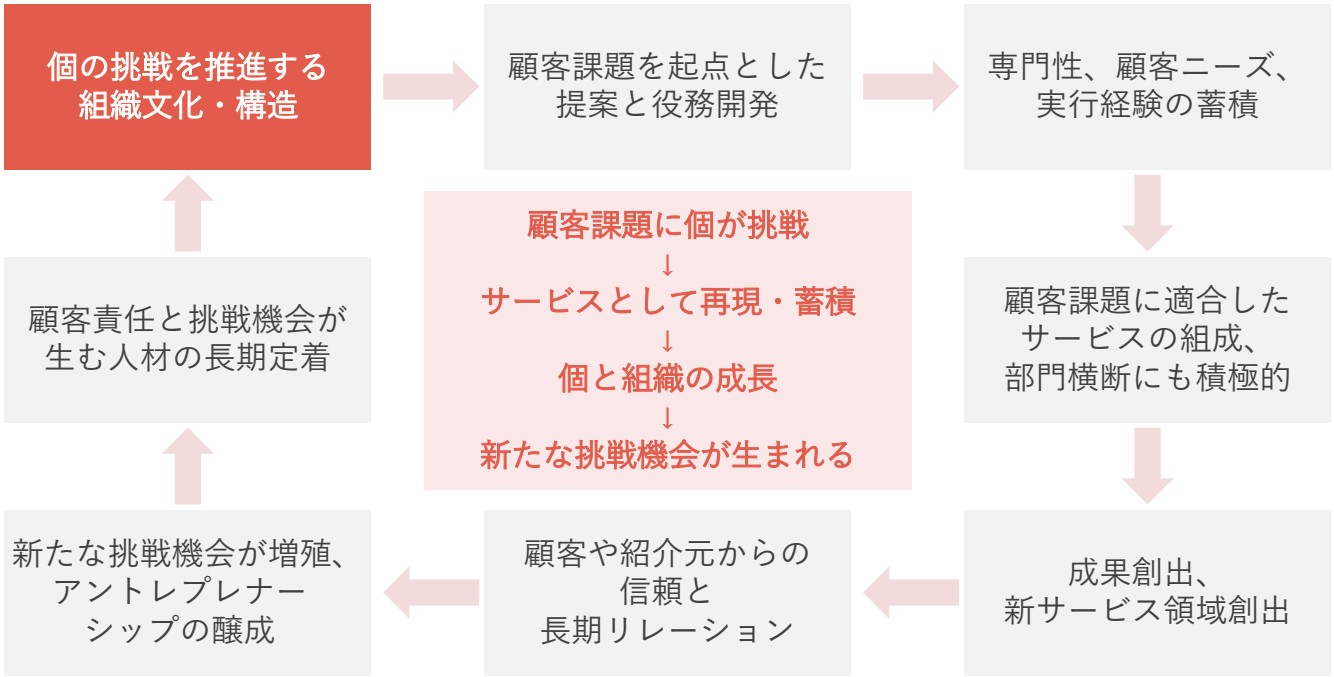
※1：本資料の発表日現在における将来の見通しや予測を含んでおり、その実現をお約束する趣旨のものではありません
※2：売上高100億円超の顧客に対するコンサルティング事業における売上高構成比

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－成長の起点である「個の挑戦」　－

- 個の挑戦を起点とする循環が、サービス領域と顧客規模の拡大を実現
- 挑戦を後押しする組織文化・構造が、当社と従業員の持続的成長を支える

個の挑戦の循環



挑戦を推進する組織文化・構造

- ✓ 個の挑戦を後押しする組織文化が起点
- ✓ 顧客課題への責任と挑戦機会
- ✓ 部門横断でサービスを組成できる組織構造
- ✓ 担当者が継続して顧客を支援する長期リレーション

生み出した主な結果

- サービス領域数※1：12
- 複数領域経験者率※2：70%
- 海外直営拠点数：13
- 5年以上勤続者率：52%

※1：当社内部管理上の定義を使用。経営コンサルサービス4種、M&A、海外、FAS、事業承継、教育研修、不動産、投資運用、その他の計12
※2：総合コンサル職546名が対象

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－挑戦の結果蓄積された主な資本－

● 人材・専門性・組織力・顧客基盤・地域力を掛け合わせ、顧客のあらゆる課題に対応

多様な人材と人間力

- 勤務時間内
自己研鑽投下率※1：10%
- 外部講師研修(年間)：30時間/人

※1：全社員を対象に上司とテーマを設定し、勤務時間内の100時間を目安に自己研鑽に充てる研修制度など

高度な専門性の蓄積

- M&Aリーグテーブル※2：15位
- 事業承継案件年間対応数：737件

※2：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）のランクバリューベース

組織横断の総合力

- 部門連携案件が占める
売上総利益構成比率：32%
- PM一人あたりの
顧客担当数※3：9社

※3：PM＝プロジェクトマネジャー。案件のPMが案件後も継続して顧客とのコミュニケーションを実施

豊富な顧客接点・独自の開拓力

- 紹介チャネル数：100以上
- 既存顧客起点の
他部門案件化年間社数：215社

地域に根差した現地力

- 海外直営拠点：13拠点
- 海外現地採用人数：195名

当社ならではの投資事業

- 投資残高※4：121億円
- 投資事業売上高の
投資残高に対する比率※4：46%

※4：2026/3期の当社出資割合分（持分ベース）に基づく投資残高および売上高

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－主な競争優位性－

- 顧客課題を早期に把握し、複数の専門性を組み合わせたサービス組成が可能なことと、成果創出まで伴走し続けることが当社の競争優位性
- この強みは、AIによる課題の高度化と海外展開需要の拡大によって、今後さらに重要性が高まる

なぜ選ばれるのか：以下の競争優位性により顧客課題に適した高度なサービス提供が可能な組織力

① 顧客課題の早期把握

✓ 豊富な紹介チャネルと、案件担当者による継続的な顧客接点により、顧客課題を早期・深く把握

② サービス組成力

✓ 複数のサービス領域と高度な専門性を組み合わせ、複雑な顧客課題に適したサービスを組成

③ 実行支援力

✓ 再生・事業承継・M&A等で培った実行力をもとに、成果創出まで粘り強く伴走

✓ 数多くの現地直営拠点による現地での実行支援が可能な体制

④ 国内×海外の融合

✓ 国内の経営資源と海外13拠点の現地力を融合し、日系・非日系問わず支援が可能

✓ 直近3か年で当社の海外関連売上総利益は年平均成長率18%を実現

今後も有効な理由：企業への影響が大きい主な2つの環境変化に対して当社の競争優位性が有効

AIによる課題の高度化と実行支援ニーズ増加

✓ 定型業務はAIによる代替が進む一方で複雑化する課題に対し、専門性の組み合わせと実行支援の価値が高まる

＞ 結果、複数専門性を組み合わせるサービス組成力と、成果創出までの実行支援力が重要に

海外展開及び海外現地内での成長が必要な環境

✓ 海外展開・現地成長の重要性が拡大

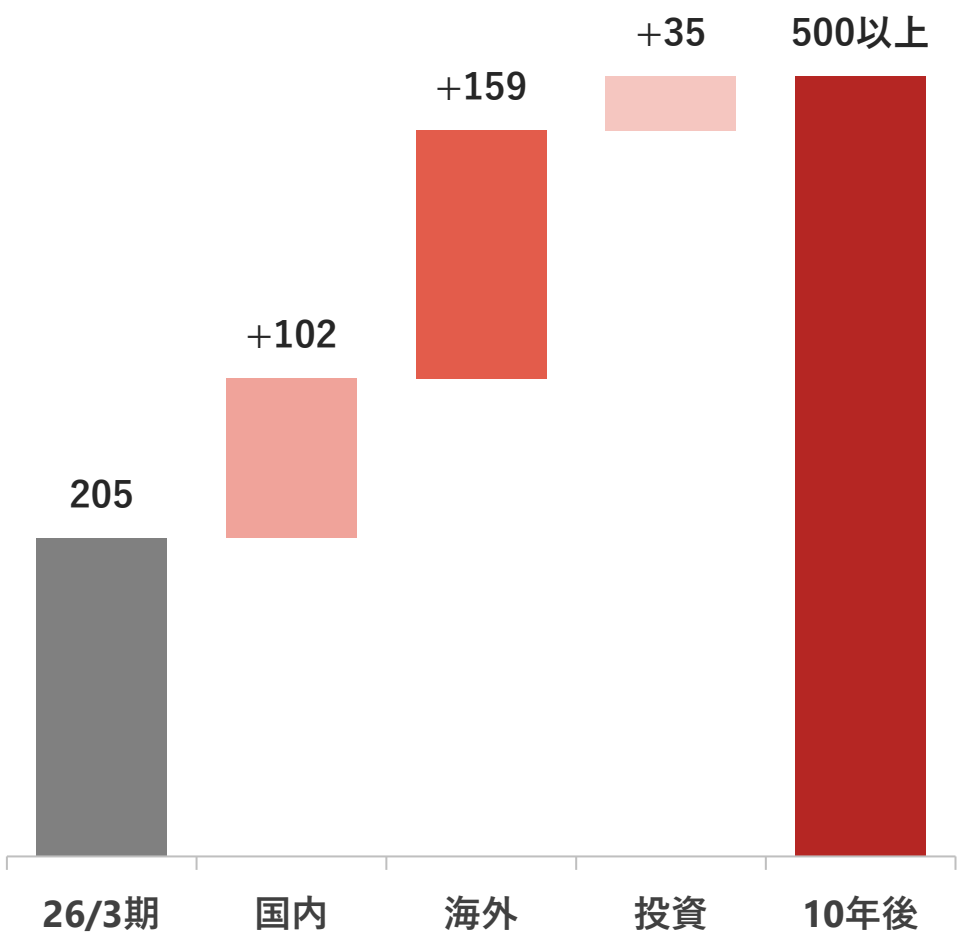
＞ 結果、 国内の経営資源と海外現地力を組み合わせた一気通貫支援が重要に

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－売上総利益500億円以上への道筋－

● 国内・海外・投資の3事業の成長で、売上総利益を500億円以上へ

売上総利益の事業別積み上げ（単位：億円）



成長の前提

国内

148億円 → 250億円以上（年率約5%）

- ✓ 中堅企業を中心に、高度化・複合化する課題に対して複数の専門性を組み合わせたサービスを提供
- ✓ 1顧客への長期伴走により、顧客課題への対応範囲とLTVを向上

海外

41億円 → 200億円以上（年率約17%）

- ✓ 成長ドライバーとして当社の成長を牽引
- ✓ 日本と海外の連携を更に強化すると同時に、これまでと同様に積極的な投資を継続

投資

15億円 → 50億円以上（年率約13%）

- ✓ コンサルティングと投資のノウハウと資金を組み合わせて拡大
- ✓ 顧客と社会の課題解決に取り組むとともに、当社全体の収益性を向上

※：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
※：投資事業は当社出資割合分（持分ベース）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－持続的成長に向けた3事業の位置づけ－

● 国内の経営資源を海外・投資に展開し、成果が国内に還流する循環で持続的成長を実現

3事業の連携による循環

1. 国内の人材・ノウハウ・顧客基盤・資金を海外・投資に供給
2. 海外・投資が国内と連携して成長
3. その成果が国内に還流し国内の基盤が更に拡大

①～③の循環により、持続的成長・経営者の最強の助っ人化

国内コンサル　＜基盤＞

位置付け：人材・ノウハウ・顧客基盤・資金を海外・投資に供給する基盤

目標への貢献：+102億円

人材、ノウハウ 顧客基盤、資金 ↓ ↑ 海外人材、ノウハウ ネットワーク

顧客基盤、専門知 投資原資 ↓ ↑ 資本ソリューション

海外コンサル　＜新たな挑戦領域＞

位置付け：国内の経営資源と海外13拠点の現地力で、日系・非日系企業を支援する成長の牽引役

目標への貢献：+159億円

海外案件、ネットワーク →

← 資本ソリューション

投資事業　＜資本ソリューション機能＞

位置付け：コンサルの顧客基盤・専門知と資金を組み合わせ、顧客と社会の課題に対応しつつ、当社の収益性を向上

目標への貢献※：+35億円

※投資事業の売上総利益は当社出資割合分（持分ベース）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 長期経営ビジョン（10年戦略）の補足　－コア戦略の概要－

● 当社の成長の起点である挑戦循環と、挑戦を支える仕組みを継続強化することで、経営者のあらゆる課題を解決可能な最強の助っ人を実現し、個と組織の持続的成長も実現

	注力テーマ	取り組み	当社の強み・実現力
挑戦循環の強化	**T字型人材の育成** （人材）	高度な専門性（縦）、複数事業にわたる課題発見力（横）、人間力を備えたコンサルタントを育成	複数事業を持つ当社は、横の幅を広げる挑戦機会が豊富
挑戦循環の強化	**中堅企業への注力** （ターゲット）	成長が期待される一方、課題の高度化・複雑化が予想される中堅企業に注力し、クロスセル、コワークで複合課題を解決	複数領域の専門性と部門連携によるサービス組成力が強み
挑戦循環の強化	**コンサル×M&Aの一体提供** （サービス）	高度な専門性の掛け合わせを仕組み化することで総合力の更なる強化を実現	戦略課題や承継課題等に対する高度な専門性とM&Aの高度な専門性を有する
挑戦循環の強化	**海外** （サービス）	直営拠点を軸に、日系、非日系を問わず戦略×M&A×PMIを一気通貫で支援 海外拠点やM&A等への積極的な投資の実行	国内の経営資源と海外13拠点の現地力
挑戦循環の強化	**直接チャネル** （チャネル）	金融機関チャネルを維持、拡大しつつ、経営者との直接接点を強化 経営者から直接課題を把握し、1顧客のLTVを向上	複数領域における高度な専門性や総合力によるサービス組成力を最大限活用可能
挑戦循環の強化	**投資** （サービス）	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	会計・税の知識×コンサル力×顧客基盤×資金力を組み合わせることが可能
挑戦を支える仕組みの強化	**人的資本投資** （人材）	優秀な人材の確保、育成、定着への継続的な投資で、挑戦する個を増やし続ける	個人の成長が事業の成長に直結するため、人材投資は事業そのものへの投資
挑戦を支える仕組みの強化	**ナレッジマネジメント** （サービス）	コンサルティングへのAI活用、役務のDX・AI化 個の挑戦をAI等の技術で推進 再現可能なサービスへ転換し、組織に蓄積	多様な挑戦をサービス化・蓄積してきた組織基盤

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

参考資料

1. 当社概要
2. 事業概要
3. 人材データブック
4. 広報活動の状況

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

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
英語名	YAMADA Consulting Group Co., Ltd.
設立	1989年7月10日
代表者	代表取締役社長　増田 慶作
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
URL	https://www.yamada-cg.co.jp/

資本金	15億9,953万円
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4792
決算期	3月31日
連結事業内容	コンサルティング事業 投資事業
グループ 総人員数	1,219名 （臨時従業員含む。2026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

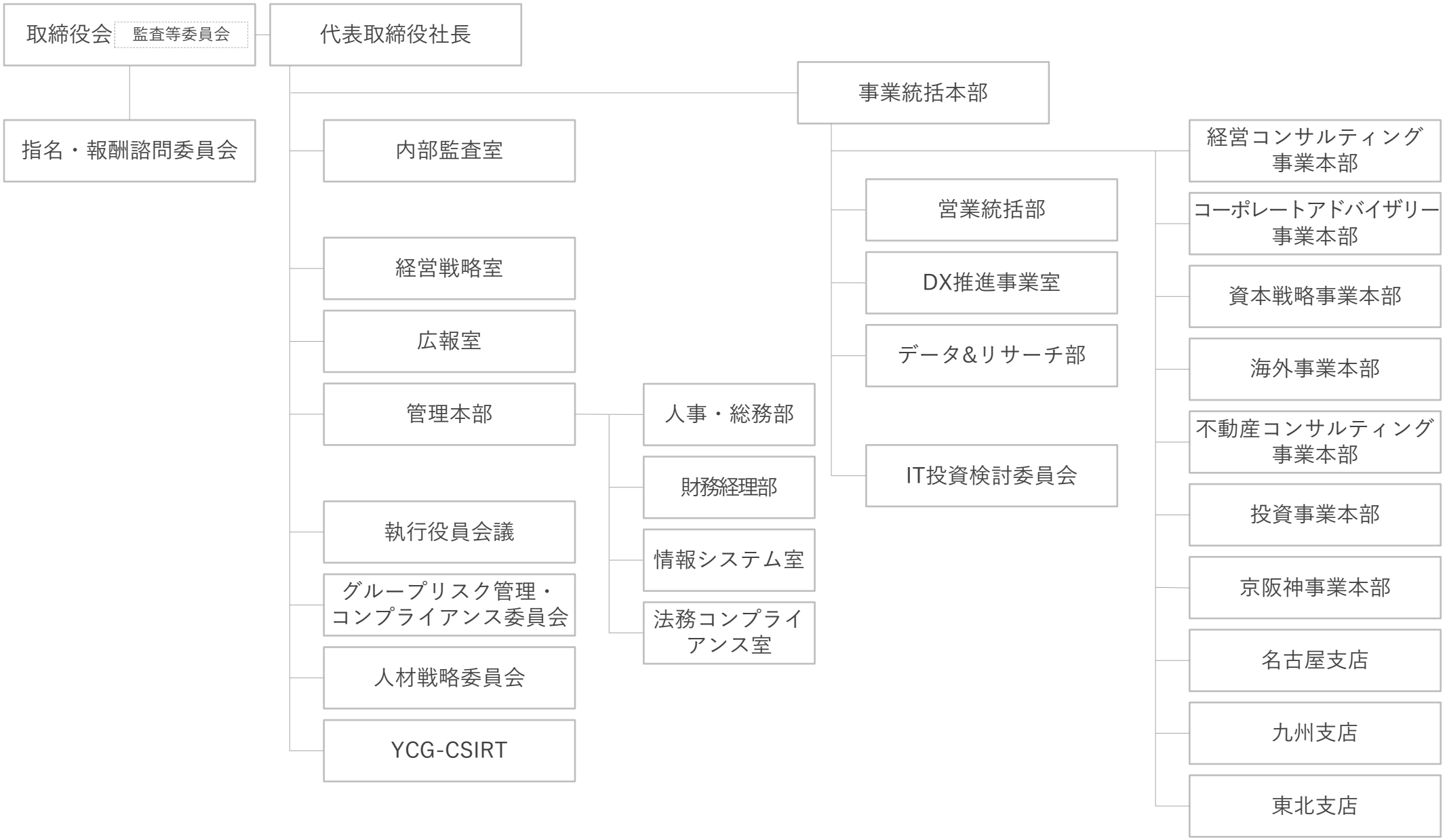
プライム市場に上場している
独立系国内最大級の
コンサルティング会社

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

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

1. 当社概要　－組織体制（2026年10月1日時点）－



© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

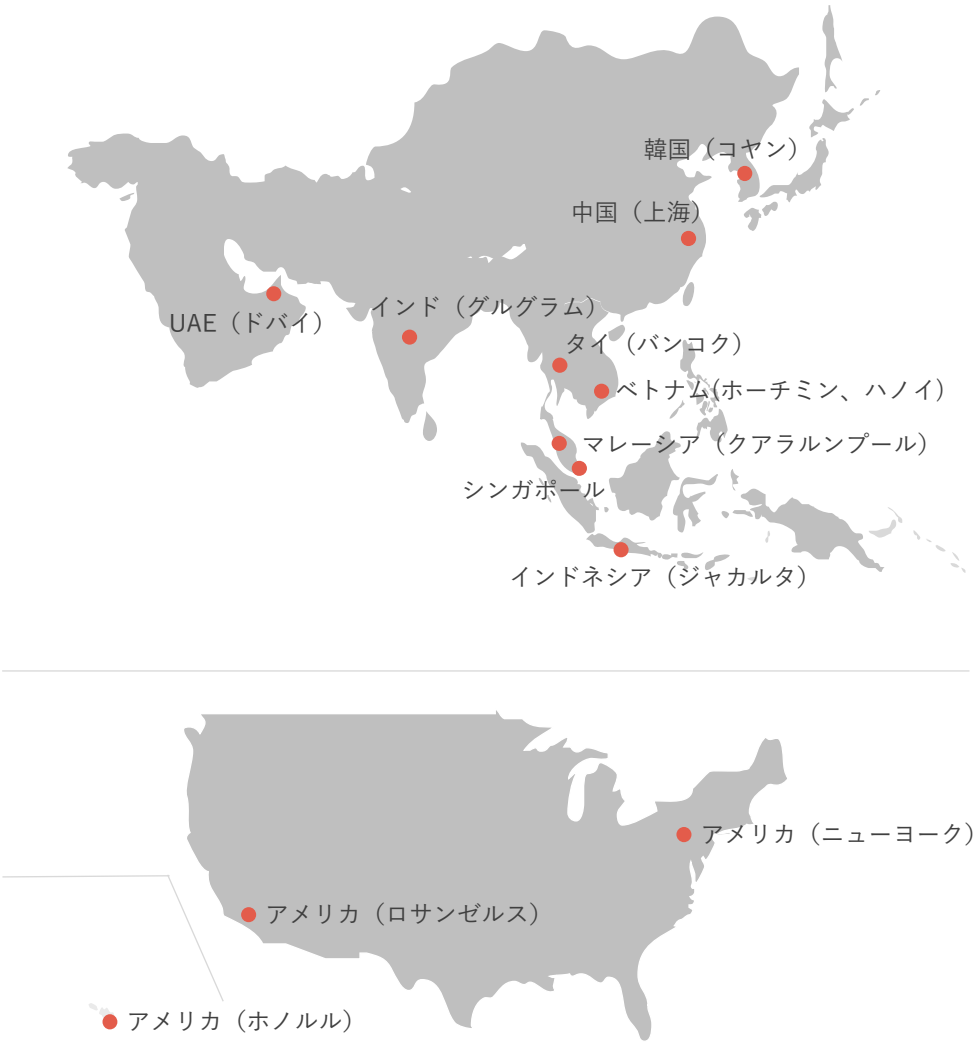
1. 当社概要　－国内外の拠点展開－

- 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



© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

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



当社の拠点あり（●）
海外提携先拠点のみ（■）

China
Partners

北京大成（上海）律師事務所
中国最大の法律事務所。法務DD、撤退時の労務対応など幅広く連携。

上海外聯発商務諮詢有限公司
国有企業傘下の上海市政府系のコンサルファームで、各種登記、貿易・通関コンサルなどが強み。中国企業とのネットワークが豊富。

SUNRISE ORIENTAL CAPITAL
中国をベースに活動するM&Aファーム・ファンドで、日中企業のM&Aや提携などで幅広く連携可能。

EUROPE AMERICAS
Partners

Clairfield International
欧州・米州・豪州・南米におけるセルサイドFA・バイサイドFA対応が可能。

アメリカ（ニューヨーク）
アメリカ（ロサンゼルス）
アメリカ（ホノルル）
中国
韓国
UAE
インド
タイ
ベトナム（ハノイ）
ベトナム（ホーチミン）
マレーシア
シンガポール
インドネシア

ASIA
Partners

TOYO Business（タイ）
タイ事業の安定経営、トラブル未然防止の仕組み作りをワンストップで支援可能。

ZICO Holdings（アジア各国）
弁護士法人母体のコンサルファーム。セルサイドFA、バイサイドFA、上場支援が対応可能。

Japan Asia Consultants（インドネシア）
インドネシア進出及び進出後のあらゆるご相談に対応可能（会計・税務・人事労務・VISA申請等）。

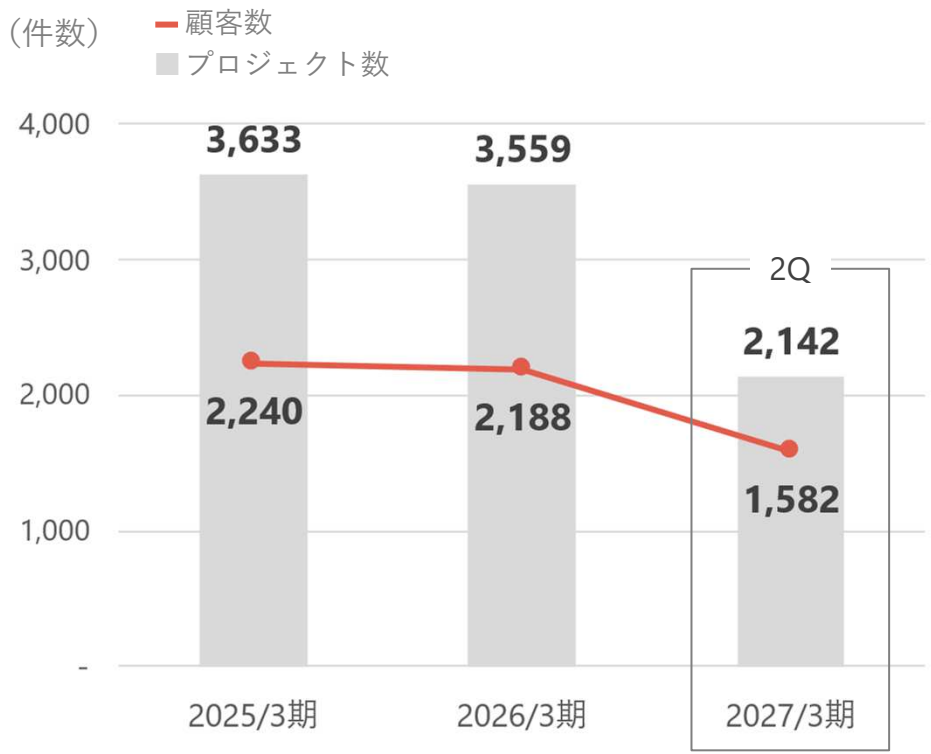
WSG World Services Group
2019年度より世界100カ国以上をカバーする、独立系かつトランザクションに強い弁護士ネットワークに加盟。各国における法務DD、トランザクション対応が可能。

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－プロジェクト数・顧客数、顧客売上規模－

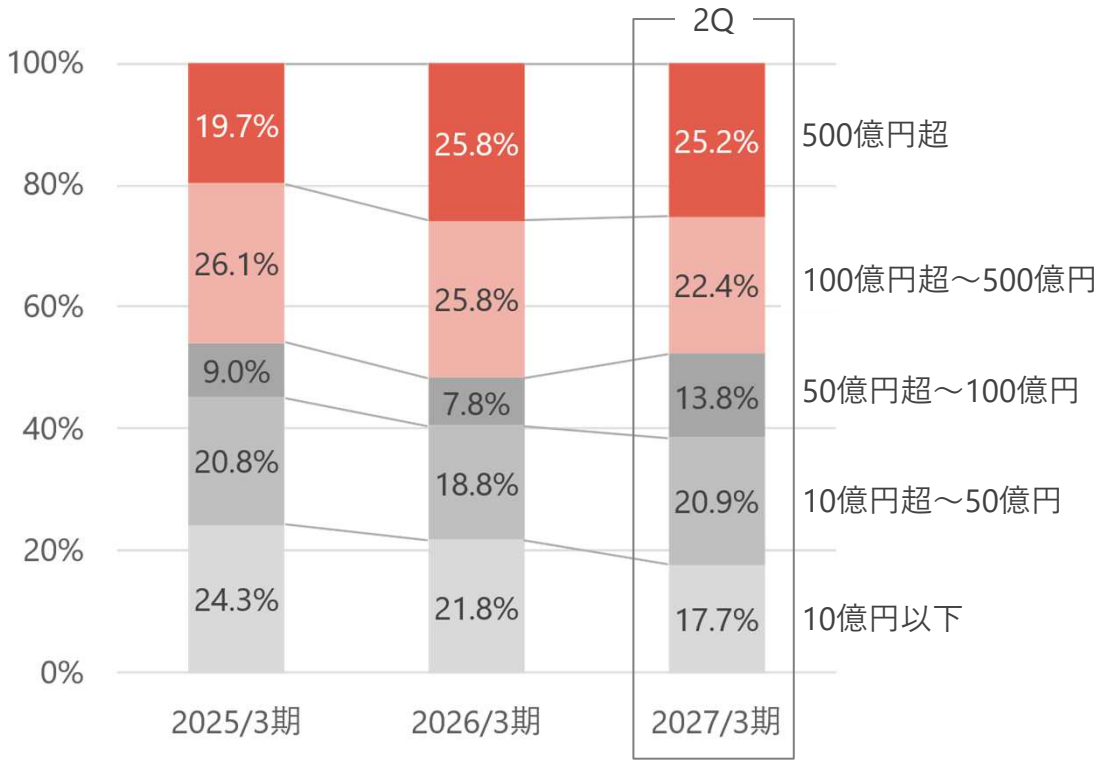
- プロジェクト数は当中間期時点で前期60%程度で推移
- 2025/3期以降、顧客の売上構成比が大きく変化。売上100億円超の顧客に対する売上が約50%を占めている

プロジェクト数・顧客数



※ プロジェクト数は、各期3月末（中間期は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
※ 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



※ 内部取引を除く

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－M&Aリーグテーブル－

● 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15位、案件数ベースでは第7位。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	2022	2023	2024	2025	2026	ランクバリュー
野村	1	1	1	1	1	5,808.3
みずほフィナンシャルグループ	3	2	3	3	2	4,853.1
三井住友フィナンシャルグループ	2	3	4	2	3	4,353.7
大和証券グループ本社	6	4	5	4	4	3,257.7
三菱UFJモルガン・スタンレー	5	5	2	7	5	2,303.4
デロイト	4	6	9	8	6	2,209.0
ブルータスグループ	7	12	6	6	7	2,053.9
KPMG	8	9	7	5	8	1,558.7
SBIホールディングス	12	18	-	13	9	1,281.8
フーリハン・ローキー	10	8	15	12	10	910.3
ジェフリーズ	-	-	-	25	11	826.7
プライスウォーターハウスクーパース	9	10	10	9	12	801.2
赤坂国際会計	-	-	-	18	13	725.8
アーンスト・アンド・ヤング	20	17	13	-	14	699.9
山田コンサルティンググループ	**16**	**20**	**14**	**10**	**15**	**539.7**
J-TAPアドバイザリー	-	-	-	-	16	508.2
ゴールドマン・サックス	11	14	11	14	17	461.4
AGSグループ	-	-	22	15	18	439.0
Passione Group	-	-	-	-	19	403.9
M&Aキャピタルパートナーズ	-	-	-	23	20	371.9
GIP	-	-	-	-	21	341.5
タナベコンサルティンググループ	-	-	-	-	22	317.1
モエリス&カンパニー	-	-	-	-	23	300.0
ガーディアン・アドバイザーズ	-	-	20	-	24	243.6
シティ	-	15	16	24	25	231.2

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	2022	2023	2024	2025	2026	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	-	4	1	1	1	104
みずほフィナンシャルグループ	2	3	2	2	2	67
三井住友フィナンシャルグループ	3	2	5	3	3	54
デロイト	1	1	4	4	4	50
大和証券グループ本社	9	9	9	9	5	47
野村	5	7	6	6	5	47
山田コンサルティンググループ	**17**	**8**	**10**	**10**	**7**	**35**
ブルータスグループ	8	12	7	8	8	33
プライスウォーターハウスクーパース	5	5	8	7	9	31
KPMG	4	6	3	5	10	28
三菱UFJモルガン・スタンレー	12	14	11	11	11	27
アーンスト・アンド・ヤング	11	12	15	24	12	25
ROLEUP	-	-	20	16	13	23
マクサス・コーポレートアドバイザリー	10	11	12	12	13	23
AGSグループ	15	15	14	14	15	21
フーリハン・ローキー	7	10	17	15	16	20
SBIホールディングス	19	-	-	20	17	15
タナベコンサルティンググループ	19	16	-	21	17	15
ユニヴィスグループ	19	21	18	19	19	14
ゴールドマン・サックス	22	-	23	25	20	12
三菱UFJフィナンシャル・グループ	16	22	21	16	20	12
ロスチャイルド	-	-	-	-	22	9

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：2026年上半期

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－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

時代背景
- 関東大震災
- 第一次世界大戦など

昭和16年（1941年）
借地・借家法改正

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

平成4年（1992年）
定期借地権の創設
借地借家法（新法）

- 土地は“所有から利用”の時代へ

令和へ

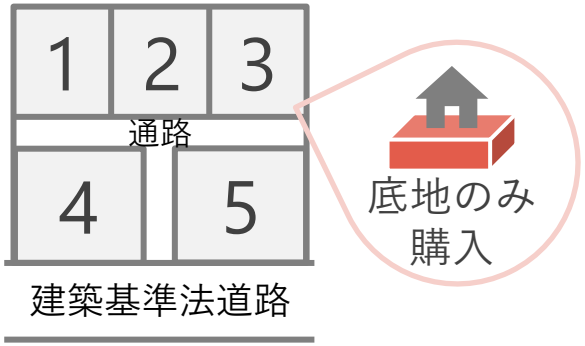
借地人・借家人の保護の強化
貸したら戻ってこない「底地」の誕生
（戦時中の立法が、戦後も改正されず）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－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

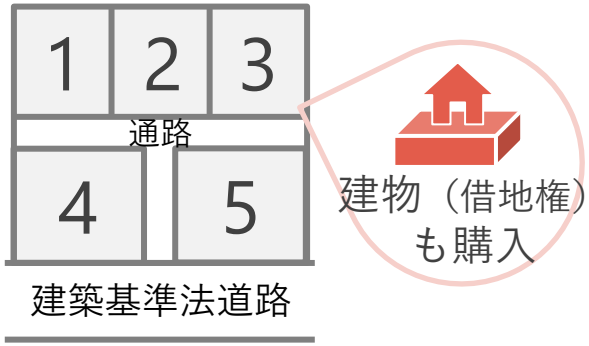
投資



✓消防車や救急車が入れない細い通路
評価額は0円

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

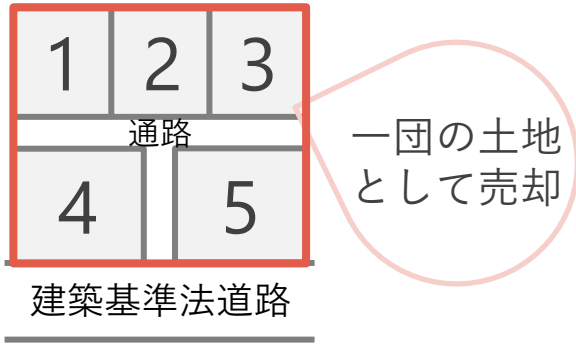
追加投資



✓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**

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



✓**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

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.

2. 事業概要　－不動産投資事業の投資回収の考え方－

- 投資元本は最低でも2～3年以内に回収し、残る底地は長期保有を経て高付加価値を実現
- 維持管理の手間が小さく、地代・更新料が安定的に入る底地の特性を活かした投資回収モデル

投資回収の流れ

① 元本回収	② 長期保有	③ 売却完了
短期間で高収益を獲得	**最低限の利回りを確保**	**①～③の想定IRR 20%以上**
✓ 一部物件の早期売却により、投資元本は最低でも2～3年以内に回収	✓ 売却期限は設けず、地代を得ながら保有 ✓ 契約更新時には、更新料を追加で収受	✓ 相続等を機に、借地人への売却や借地権の買取が発生 ✓ 複雑な権利関係を時間をかけて整理し、一団の土地として売却が可能

長期保有が合理的である理由（底地の特性）

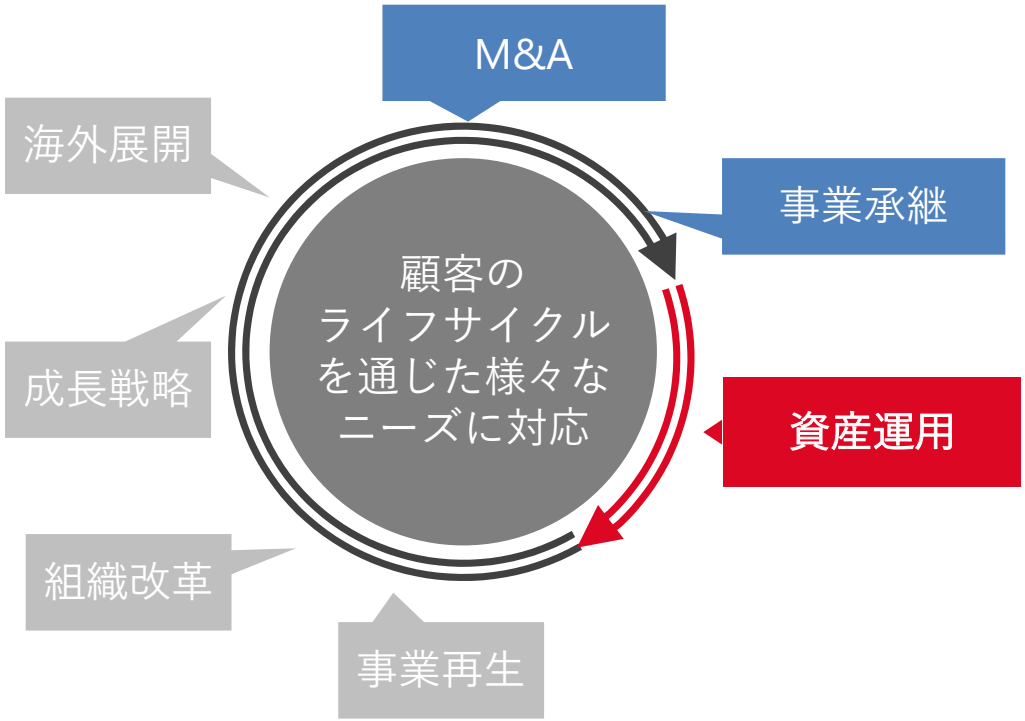
維持管理コストが小さい	安定した収入	未収リスクが小さい	売却機会が生まれやすい
建物を保有しないため、修繕費や管理費が発生しない	地代収入に加え、契約更新時には更新料を収受	地代の延滞・未収が生じにくく、収入が安定	借地人は法人ではなく個人が多く、相続等を機に売買の機会が生まれる

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－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	✓ ファンド・オブ・ファンズ方式での組成・運用が主軸 ✓ 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 ✓ 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 ✓ 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
セグメント区分	✓ 投資事業

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2. 事業概要　－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（88.5%）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

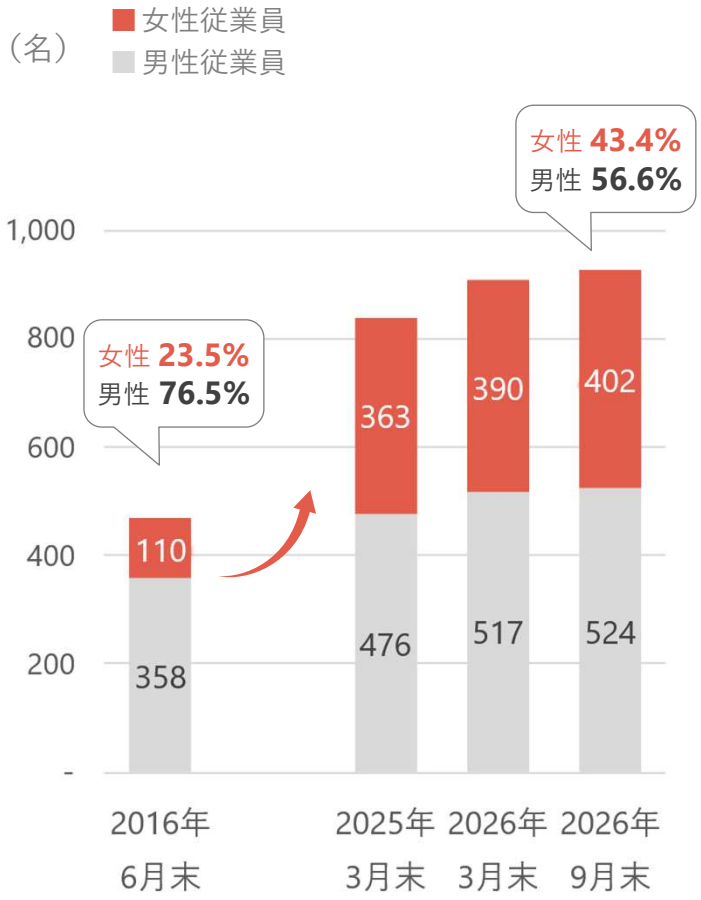
科目	LPの連結取り込み概要			GPの概要
	②自己投資分のリターン※1	外部投資家分のリターン		①運用報酬
売上高	11.5%	88.5%		100%
売上総利益	11.5%	88.5%	外部含む**100%**の取り込み	100%
営業利益	11.5%	88.5%		100%
当期純利益	11.5%	88.5%		100%
非支配株主に帰属する当期純利益		88.5%	当社投資分**11.5%**の取り込み	100%
親会社株主に帰属する当期純利益	11.5%			100%

※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

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

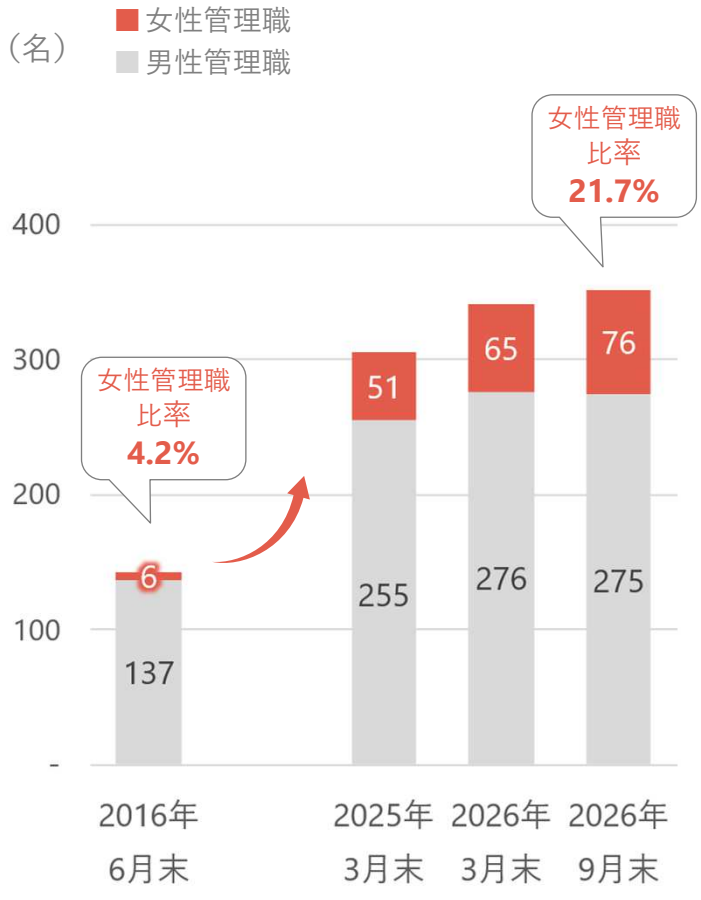
3. 人材データブック

男女別従業員数



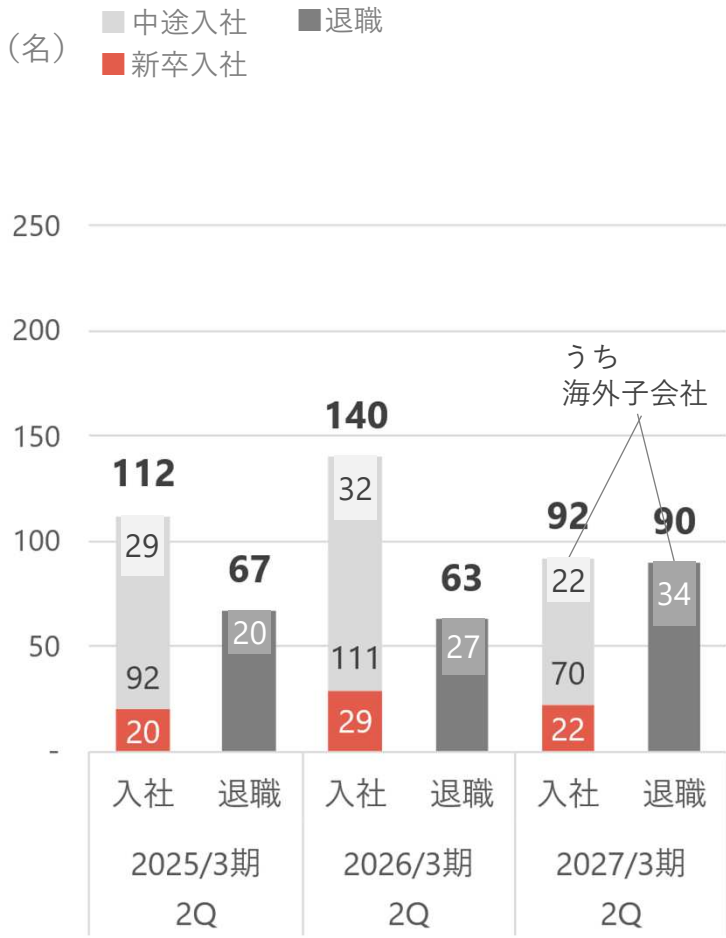
※ 当社単体ベース、正社員のみ

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）

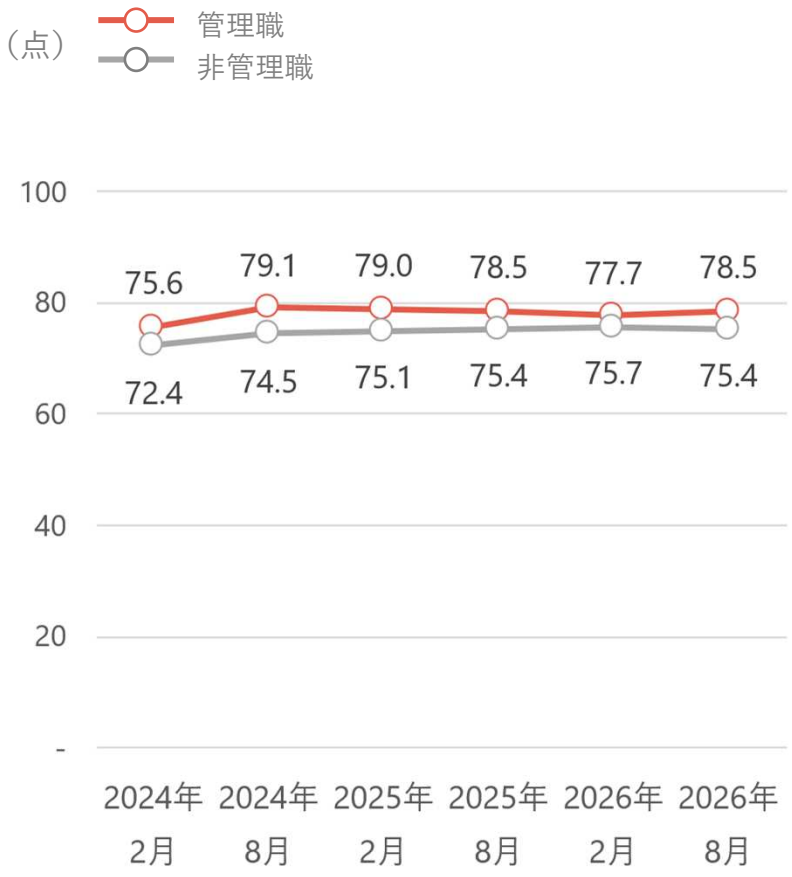


※ 連結対象会社の追加による入社を含む
2025/3期2Q：7名（うち海外子会社7名）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 人材データブック

組織満足度



組織満足度　項目別評点

（点）

項目	設問	2026年8月 管理職	2026年8月 非管理職	前年同期差異 管理職	前年同期差異 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	79.9	73.8	-0.1	-0.3
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	77.0	76.3	-0.5	+1.8
仕事	現在の仕事内容に満足している	78.0	75.1	-0.4	+1.5
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	86.7	77.9	-1.6	-0.1
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	75.6	70.6	+0.1	+2.7
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	79.3	78.1	+0.7	-0.7
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	80.1	78.5	-0.8	-0.9
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	78.4	74.6	+0.1	-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	78.4	76.2	+1.4	-1.1
給与	現在の自身の給与には満足している	76.3	70.5	-1.9	+0.0
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	80.0	78.7	+0.3	-0.7
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	71.9	74.6	+2.0	-0.4

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 人材データブック

● 「経営者の最強の助っ人」を目指し、コンサルタントの好奇心と見識を広げる幅広い外部講師研修を実施

（2026年9月現在）

2027年3月期開催　外部講師研修　**22.5時間**

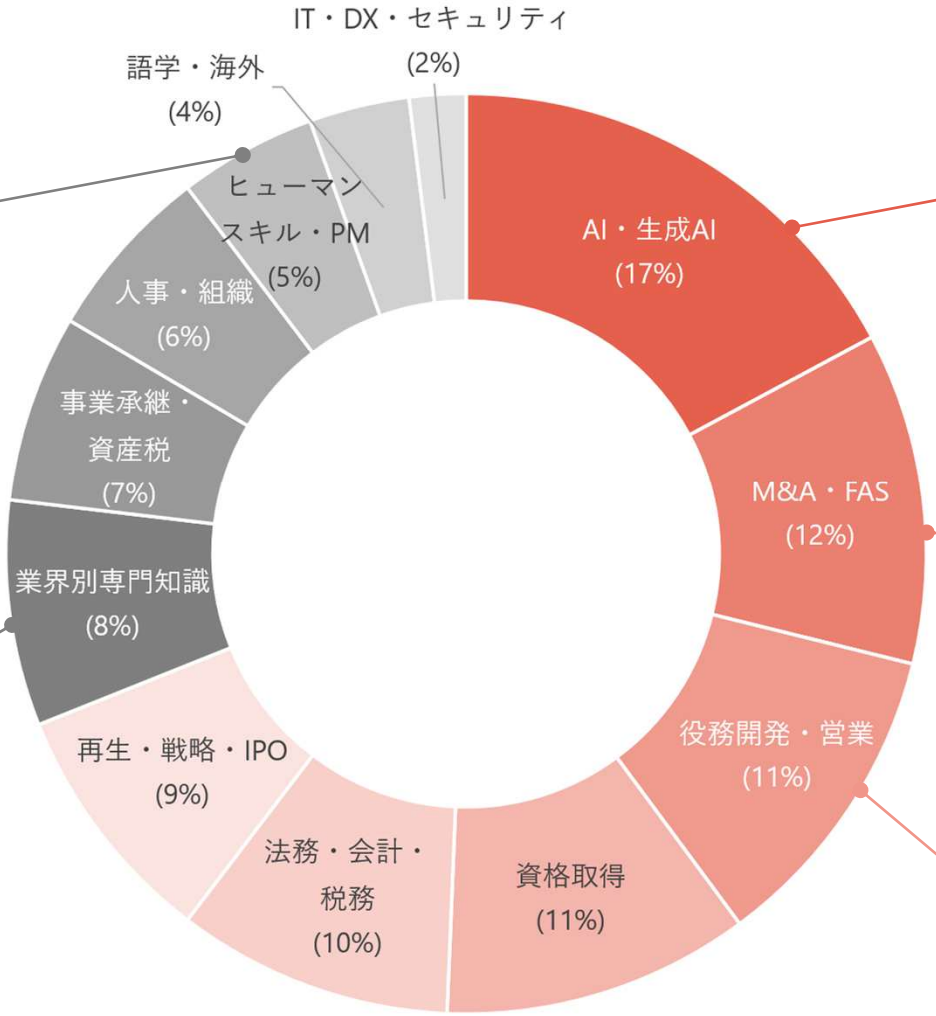
経営	◘ 何が日本の経営者を迷走させたのか	コーン・フェリー・ジャパン／経営力研究所 コンサルタント 綱島邦夫氏
	◘ 日本の資本主義システム再設計：企業統治を中心に	早稲田大学 常任理事 宮島英昭氏
	◘ 自身の経営の歴史	元京セラ㈱ 代表取締役会長兼CEO／当社取締役会長 西口泰夫氏
	◘ オリンパスの企業変革について	元オリンパス㈱ 取締役 代表執行役 CEO 会長 竹内康雄氏
	◘ 自動車産業の未来予想図	元日産自動車㈱／元ジヤトコ㈱／当社戦略コンサルティング事業部 専任部長 エキスパート 永倉均氏
	◘ 組織変革の政治過程－コンサルティングにおける社内政治との関わり	昭和女子大学全学共通教育センター 教授 木村琢麿氏
社会	◘ イラン情勢をみる―イスラーム共和体制の現在地	国立民族学博物館 グローバル現象研究部 准教授 黒田賢治氏
	◘ 台湾有事と日本の防衛	前内閣総理大臣・衆議院議員 石破茂氏
AI	◘ AI時代の仕事とキャリアを考える	至善館大学 副学長 教授 吉川克彦氏
	◘ 変わらなければ価値はなくなる ～AI 時代の危機と希望～	明治大学専門職大学院 グローバル・ビジネス研究科 教授 野田稔氏
	◘ 生成AI時代の意思決定・合意形成	チームみらい 安野貴博氏
キャリア・仕事	◘ 人生の経営戦略	独立研究者／パブリックスピーカー／著作家／経営コンサルタント 山口周氏
	◘ すぐやる脳	脳神経外科医 菅原道仁氏
	◘ こうやって、センスは生まれる	デイリーフレッシュ㈱ 代表取締役 クリエイティブディレクター／ アートディレクター 秋山具義氏

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

3. 人材データブック

● コンサルタントが生涯にわたり活躍し続けられるよう、管理職の自己投資を支援する「バージョンアッププログラム」では、自身の成長志向に応じたテーマを設定

バージョンアッププログラムテーマ（2027年3月期）



ヒューマンスキル・PM
- コーチング・対人スキル向上
- 組織行動心理学の習得
- 社外ネットワークの構築

業界別専門知識
- ヘルスケア領域
- 製造業の経営管理・オペレーション戦略
- 不動産証券化・信託スキーム

AI・生成AI
- AIを前提とした新サービス開発
- AIエージェントの開発

M&A・FAS
- PMIコンサルティングの開発
- 米国クロスボーダーM&A実務
- アクティビスト対応

役務開発・営業
- 執筆・セミナーによる対外発信
- 株主政策コンサルの開発

※バージョンアッププログラムのテーマは複数設定可

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

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

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.8



青星vol.7

メディア　テレビ東京番組出演

2026年8月・9月放映

「ニッポン！
こんな未来があるなんて」

当社の特徴や強み、国内外の
伴走型支援実例を紹介
テレビ東京公式のYouTubeチャンネル
「テレ東BIZ」にて視聴可能



青星vol.8 海外ビジネスレポート



青星vol.8 トップコンサルの眼

青星のバックナンバーはこちら▶
https://www.yamada-cg.co.jp/aoboshi/backnumber/

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

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

2027年3月期 上期の開催状況　　計7回開催

		セミナー内容
4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（第一部・第二部）
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（第三部）
5月 6月	医療・介護	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
6月	M&A	M&Aの質を高めるプレディール戦略
7月	海外	タイにおけるM&A 買収・売却の最前線
7月	M&A	中堅企業のPMI実践論
7月	海外	中国事業で競争力を高める戦略再構築のポイント

2027年3月期 下期の開催・開催予定状況

		セミナー内容
10月	海外	タイ自動車市場における中国系OEM・サプライヤーの進出と調達実態
11月	海外	現地最新状況を踏まえた北米製造拠点設立セミナー2026
11月	ガバナンス	資本市場から選ばれる企業へ





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

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

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

2027年3月期上期に掲載したレポート　　計18件掲載

	レポート内容
4月	岐路に立つタイの自動車産業 ～逆風を乗り越えるためのEV化戦略～
4月	ベトナムのデータセンター市場：ASEAN主要国との比較および投資機会と事業リスク
4月	タイの廃棄物管理産業：BOI優遇措置と循環型経済がもたらす成長機会
5月	設計・製造が同時着火で進化するインド半導体市場
5月	インドM&Aの実務 ― 買収戦略からDay1まで 成功に導くプロセス（第一部・第二部）
5月	インドM&Aの実務 ― 買収戦略からDay1まで 成功に導くプロセス（第三部）
6月	タイの観光・ホテル市場の動向と投資機会
6月	M&Aの質を高めるプレディール戦略
7月	タイのフードサービス業界 ～変化する消費者志向と競争環境から読み解く成長機会～

	レポート内容
7月	タイにおけるM&A ～買収・売却の最前線～
7月	米国の成功事例に学ぶ – スーパーマーケットの差別化の方向性
8月	中国事業で競争力を高める戦略再構築のポイント
8月	ASEAN主要6カ国の貿易と物流 ～構造的動向、主要なインフラ構想、および戦略的意義～
8月	【インドネシア市場探訪】 第1回 インドネシアのハラール食品市場
8月	【米国発・日米ビジネス事情】 第1回 日本企業の持続的成長に向けた米国事業展開
9月	走る市場が違えば、攻め方も変わる 韓国現代自動車の米国・インド市場の攻略術
9月	【インドネシア市場探訪】 第2回 インドネシアのコーヒー産業：世界市場への輸出拡大とサプライチェーン連携の可能性
9月	【米国発・日米ビジネス事情】 第2回 「K字型経済」をどう読むか―― 米国事業について、日本企業が今見極めるべきこと

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

2026年11月11日

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があることをご承知おき下さい。

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

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.