

|| 企業調査レポート ||

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月25日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2024年3月期の業績概要	04
2. セグメント別の業績	05
3. 財務状況	05
■ 今後の見通し	06
1. 2025年3月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画	07
■ 株主還元策	09

要約

売上高・売上総利益は2期連続で過去最高達成

山田コンサルティンググループ<4792>は、国内最大級の独立系コンサルティングファームである。様々な事業分野のコンサルタントが連携を取り合いながら、経営課題の解決のための提案から実現までワンストップのコンサルティングサービスを提供する。同社は「コンサルタント事業」「投資事業」の2つのセグメントに集約し展開している。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比34.8%増の22,177百万円、営業利益が同27.5%増の3,662百万円、経常利益が同27.5%増の3,724百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.3%増の2,861百万円で増収増益となり、売上高・売上総利益は2期連続で過去最高を達成した。コンサルティング事業は顧客規模拡大による単価向上等により増収増益を達成し、投資事業も未上場株式と不動産の売却益で大幅に増益となった。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高が前期比4.8%減の21,000百万円、営業利益が同1.8%増の3,730百万円、経常利益が同0.1%増の3,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.2%増の2,870百万円を見込んでいる。2024年6月の給与改定で既存社員の給与を平均9.7%昇給する予定であるものの、営業利益は過去最高を見込んでいる。

3. 成長戦略

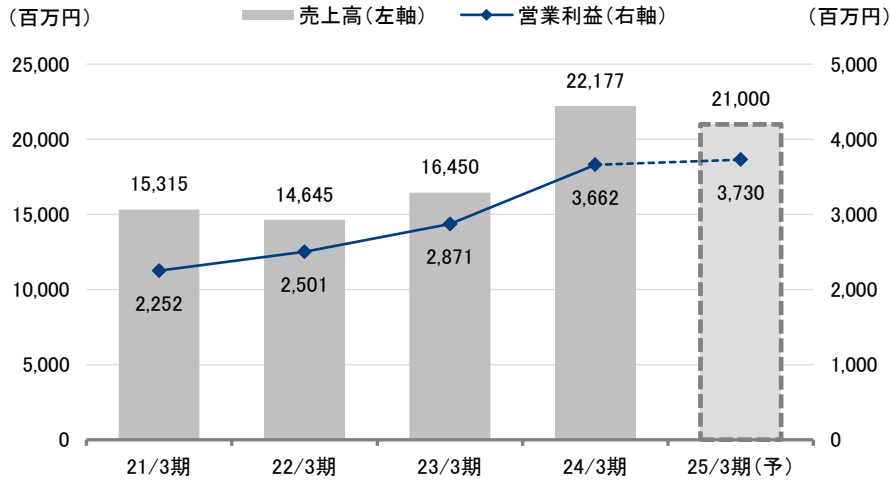
同社は2024年3月期中期経営計画を発表し、2026年3月期までに売上高227億円、売上総利益178億円、営業利益42億円の目標を設定している。コンサルティング事業は安定成長を続ける一方、投資事業の収益はボラティリティ管理により安定化を図る計画である。2024年3月期は予想を超える業績を達成し、売上高22,177百万円、売上総利益16,283百万円、営業利益3,662百万円を記録した。事業再生やM&A支援などを通じて顧客生涯価値の最大化を目指す戦略を推進している。

Key Points

- ・2024年3月期の業績は前期比で増収増益となり、売上高・売上総利益は2期連続で過去最高を更新
- ・2025年3月期の業績は売上高が減収を見込むも、営業利益は過去最高の見通し
- ・2024年3月期より3ヶ年中期経営目標を開始。2026年3月期に売上高227億円、売上総利益178億円、営業利益42億円を掲げる

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

新たに国内1社、海外1社を子会社化した 国内最大級の独立系コンサルティングファーム

1. 会社概要

同社グループは、現在同社及び子会社17社で構成されており、2024年3月31日時点で832名（総合コンサル職636名、専門コンサル職196名）のコンサルタントが在籍する国内最大級の独立系コンサルティングファームである。連結子会社は、2024年4月1日時点で、コンサルティング事業において、国内1社（ピナクル（株））、海外1社（Takenaka Partners）が追加され、国内3社、海外13社（シンガポール、インドネシア、中国、タイ、ベトナム、インド、アメリカ）、投資事業においては4社となった。同社は、M&Aアドバイザリー業務を通じて顧客企業の成長支援を強化しており、特にピナクルの子会社化により、専門性と経験を基盤に拡充した。また、Takenaka Partnersとは2016年に業務提携契約を締結し、日系企業の北米市場進出を支援してきた経緯から子会社化に至った。

事業概要

2. 沿革

1989年7月にファイナンシャル・プランナーの教育・研修及びファイナンシャルプランニングに関するコンサルティングを目的として、東京都文京区音羽に(株)東京ファイナンシャルプランナーズ(現山田コンサルティンググループ)を設立した。1995年6月には本社を東京都新宿区へ移転し、1997年11月には経営・財務・資金調達コンサルティング事業の立ち上げを目的として、ティー・エフ・ピーベンチャーキャピタル(山田ビジネスコンサルティング(株)に商号変更、2018年に吸収合併)を設立した。2000年10月には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場)に株式を上場した。2010年11月には本社を東京都千代田区丸の内へ移転し、同12月には商号を「山田コンサルティンググループ」に変更した。2016年4月にはアジア地域の市場リサーチファーム Spire Research and Consulting Pte Ltd. を買収して子会社とし、それをきっかけに海外コンサルティングを本格的にスタートさせた。2019年2月には東証市場第一部に市場変更し、2022年4月には東証市場再編成により東証プライム市場に移行した。2024年3月にはピナクル、同4月には Takenaka Partners を連結子会社化した。

3. 事業内容

同社グループは、様々な事業分野のコンサルタントが連携を取り合いながら、経営課題の解決のための提案から実現までワンストップのコンサルティングサービスを提供する。

(1) コンサルティング事業

2024年3月期から、コンサルティング事業は、持続的成長、IT戦略&デジタル、組織戦略、コーポレート・ガバナンス、加えて、企業の本業の改善や財務の安定化を図る「事業再生コンサルティング事業」を含めた「経営コンサルティング事業」、オーナー企業経営者の課題解決を支援する「事業承継コンサルティング事業」、経営コンサルティング事業や事業承継コンサルティング事業と連携し、成長戦略の一環としてのM&A戦略を立案する「M&Aアドバイザリー事業」、顧客の不動産に関する課題解決を支援する「不動産コンサルティング事業」の4つの事業分野となった。

(a) 経営コンサルティング事業

「経営コンサルティング事業」においては、企業の持続的成長を実現するために、経営戦略策定から業務プロセス改善まで経営課題解決を一貫してサポートする「持続的成長分野」、IT戦略立案・構想、実行計画、実行支援、実行後の業務定着化までのソリューションをワンストップで提供する「IT戦略&デジタル分野」、組織・人材に関する課題について専門的かつ総合的なソリューションを提供する「組織人事分野」、企業の持続的成長や中長期的な企業価値向上に向けたコーポレート・ガバナンスの取り組みを支援する「コーポレート・ガバナンス分野」等へのコンサルティングサービスを提供する。「事業再生コンサルティング事業」においては、「経営コンサルティング事業」と役務提供内容が重なるため、2024年3月期より「経営コンサルティング事業」に含み、引き続き事業・財務の再構築にあたり収益力強化・財務状況の適正化を実現し、再生に向けたスキームの構築から実行手続きまで総合的に支援している。

事業概要

(b) M&A アドバイザリー事業、事業承継コンサルティング事業、不動産コンサルティング事業

「M&A アドバイザリー事業」においては、永続的に企業・事業が発展し続ける M&A の実現のため、事前準備から M&A 実行後のフォローまでワンストップで顧客をサポートする。「事業承継コンサルティング事業」においては、経営・財務・税務・法務等の課題を明確化し、あらゆるパターンのシミュレーションの中から最良の策の検討・実行を支援している。「不動産コンサルティング事業」においては、顧客が保有する不動産の調査・分析、有効活用の提案、売買・賃貸の仲介など多岐にわたるサービスを提供する。

(2) 投資事業

経営承継・株主構成・分散株主など様々な資本政策上の課題に対し、各種コンサルティングとともに資金的なソリューションを提供する。コンサルティング事業とシナジーがあり、他社と競合しない厳選した案件のみに投資することを方針としている。

同社の投資事業は、顧客企業の資本政策・事業承継等の課題解決の1つとして企業の株式に投資する「未上場株式投資事業」、底地を中心に換金性の低い不動産に投資する「不動産投資事業」の2つに分かれる。「未上場株式投資事業」では、株式の分散化防止、経営の承継、持続的成長や経営の安定化、株式の資金化などへの支援を行う。「不動産投資事業」では、個人が所有する底地、共有持分（原則収益物件に限る）、古アパート、築年数が高い自宅など次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産を同社グループが取得し、時間をかけて資金化を図るといった支援を行う。

業績動向

投資事業は未上場株式投資と不動産投資で売却益計上、大幅な増収増益を実現

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比34.8%増の22,177百万円、営業利益が同27.5%増の3,662百万円、経常利益が同27.5%増の3,724百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.3%増の2,861百万円と増収増益となり、売上高・売上総利益は2期連続で過去最高を達成した。コンサルティング事業においては、順調な業績が維持され、増収増益を達成した。これは、顧客規模拡大による単価向上等によるものである。投資事業では、未上場株式投資と不動産投資の双方で売却益を計上することができ、大幅な増収増益を実現した。

業績動向

2024年3月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	16,450	22,177	5,726	34.8%
コンサルティング事業	16,059	17,370	1,310	8.1%
投資事業	407	4,816	4,409	1,082.7%
営業利益	2,871	3,662	791	27.6%
コンサルティング事業	2,812	2,959	146	5.2%
投資事業	59	707	648	1,098.8%
経常利益	2,920	3,724	804	27.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,114	2,861	747	35.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の業績

(1) コンサルティング事業

2024年3月期の売上高は前期比8.1%増の17,370百万円、営業利益は同5.2%増の2,959百万円で増収増益となり、過去最高の売上高、売上総利益、及び営業利益を達成した。特に、国内M&A市場の活況を背景に、「M&Aアドバイザー事業」が引合い件数及び受注件数で堅調な成果を示した。また、「経営コンサルティング事業」では、中期経営計画策定や人的資本、サステナビリティ経営に関するニーズが持続的に高まり、「事業承継コンサルティング事業」においては、オーナー企業を中心とした事業承継の相談が堅調で、安定的な成長を継続し、さらに「不動産コンサルティング事業」においては大型案件の受注に成功したため、良好な業績を保った。

(2) 投資事業

2024年3月期の投資事業の業績は、売上高が前期比1,082.7%増の4,816百万円、営業利益が前期比1,098.8%増の707百万円となった。2024年3月期には、前期から持ち越されたファンド投資株式及び投資不動産の売却が成功し、過去最高の売上高、売上総利益、及び営業利益を記録した。「未上場株式投資事業」では特にファンド投資先の株式売却が効果的であり、「不動産投資事業」も投資不動産の売却益によって大幅な増収増益を達成した。

3. 財務状況

2024年3月期末の貸借対照表を見ると、流動資産は前期末比654百万円増の17,946百万円となった。固定資産は総額でわずかに減少し、前期末比97百万円減の2,812百万円になったが、有形固定資産と無形固定資産はともに増加している。特に注目すべきは流動負債で、未上場株式投資事業の株式売却により、金融機関借入を返済したため、5,085百万円から3,589百万円(前期末比1,495百万円減)にまで大幅に減少した。これにより、株主資本は14,660百万円から16,295百万円(前期末比1,634百万円増)へと大きく増加し、純資産総額も15,012百万円から17,059百万円へと前期末比2,046百万円の増加を達成した。全体として、資産総額は20,200百万円から20,758百万円へとわずかに増加している。

■ 今後の見通し

2025年3月期の業績予想は、 売上高が減収となるも営業利益は過去最高を見込む

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績予想は、売上高が前期比4.8%減の21,000百万円、営業利益が同1.8%増の3,730百万円、経常利益が同0.1%増の3,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.2%増の2,870百万円を見込んでいる。2024年6月の給与改定で既存社員の給与を平均9.7%昇給する予定であるものの、営業利益は過去最高を見込んでいる。

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	22,177	21,100	-1,077	-4.8%
コンサルティング事業	17,370	18,870	1,499	8.6%
投資事業	4,816	2,230	-2,586	-53.7%
営業利益	3,662	3,730	67	1.8%
コンサルティング事業	2,959	2,770	-189	-6.3%
投資事業	707	960	252	35.6%
経常利益	3,724	3,730	5	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,861	2,870	8	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) コンサルティング事業

2025年3月期のコンサルティング事業の業績予想は、売上高が前期比8.6%増の18,870百万円、営業利益が同6.3%減の2,770百万円と見込んでいる。

今後の見通し

「経営コンサルティング事業」は、生産年齢人口の減少とDX（デジタルトランスフォーメーション）の進展を背景とした堅調なニーズがあり、中期経営計画の策定や上場企業の人的資本及びサステナビリティ経営を支援していく。加えて、2024年3月期より同事業に含まれた「事業再生コンサルティング事業」においては、新型コロナウイルス感染症の拡大により過剰債務に悩む企業の事業再生や本業改善の支援にも対応している。「M&A アドバイザリー事業」では、国内 M&A 市場の活況により上場企業の非公開化やカーブアウトの案件及び事業再生型 M&A に対する需要の高まりに加え、国内企業が国際競争力を維持・拡大するためのネットワーク強化を目的として、国内 M&A・クロスボーダー M&A 業務に圧倒的実績・専門性・認知度を有するピナクルと、米国における日系企業の M&A・戦略的パートナーシップ支援のパイオニアである Takenaka Partners を子会社化した。「事業承継コンサルティング事業」は、経営者とともに事業承継における問題解決をするなかで、持続的成長や国内外での不動産活用、海外展開の相談に応じている。M&A を事業承継の選択肢として検討する企業も増えており、高品質な支援を目指して専門知識を持つ人材の育成にも力を入れている。「不動産コンサルティング事業」では、市場の二極化が進むなか、高単価物件については成約件数の増加を目指し、低単価物件についてはできるだけ高単価の案件を選別して受注する方針であり、業界内でのネットワーク強化にも努めている。

(2) 投資事業

2025年3月期の投資事業の業績予想は、売上高が前期比 53.7% 減の 2,230 百万円、営業利益が同 35.6% 増の 960 百万円を見込んでいる。投資利回り（IRR）の高いファンド投資株式の売却が見込まれ、減収であるものの増益を予想している。

同社の投資事業は、「未上場株式投資事業」と「不動産投資事業」の2つの柱から成り立っている。「未上場株式投資事業」では、資本構成の再構築や資金化を通じて、顧客企業の持続的な発展をサポートしている。この事業では、経営陣と密に協議を重ねながら新規案件を探求し、既存の投資案件に対しては、定期的なモニタリングと経営コンサルティング機能を駆使した包括的支援を行い、企業価値の向上を図っている。一方、「不動産投資事業」は2023年に本格的にスタートし、底地を中心に共有持分といった換金性の低い不動産に焦点を当て、資金面からの課題解決を行っている。金融機関や不動産仲介会社からの紹介によって新規投資先が順調に増えており、認知度向上のための情報発信活動を強化しつつ、厳選された投資先に資本を投じ、同時に売却にかかる人員の強化にも努めている。

2. 中期経営計画

同社は2024年3月期に3ヶ年の中期経営目標を掲げた。最終年度となる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 億円の達成を目指す。コンサルティング事業が安定的に成長する一方で、ボラティリティの高い投資事業は、投資残高を一定金額以上に維持することで収益を安定化する意向である。ただし、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である。2024年3月期中期経営目標の期初予想である売上高 21,800 百万円、売上総利益 15,520 百万円、営業利益 3,500 百万円に対し、2024年3月期の業績において、売上高は計画比 1.7% 増の 22,177 百万円、売上総利益は同 4.9% 増の 16,283 百万円、営業利益は同 4.6% 増の 3,662 百万円と目標を上回った。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2024年6月25日(火)

<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

(1) 主要事業別の基本方針

「経営コンサルティング事業」（「事業再生コンサルティング事業」含む）は、2026年3月期の目標売上総利益を7,530百万円とし、量的拡充から質的拡充への転換を目指す。具体的には、上場企業向けコンサルティング、組織戦略と人材戦略のコンサルティング、DXコンサルティングなどのサービスの拡充と強化、幅広いソリューションの提供による顧客との長期的な関係構築の促進、案件協働や知識・ノウハウ共有の強化により拠点及び案件における品質の均一化を促す。

(2) 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で行ってきたDXコンサルティングの知識・ノウハウを集約し発展させ、組織として均質なサービスを提供できる体制を推進している。「経営コンサルティング事業」の売上高のうち、DXコンサルティングの売上構成を2023年3月期の5%から2026年3月期には20%まで引き上げ、プロジェクトマネージャー（PM）も2023年3月期の30人から2026年3月期には100人まで増員する計画は継続する予定である。

(3) 海外コンサルティングの拡大

同社は2009年から海外コンサルティング事業を展開し、顧客企業の海外進出を支援するために、200名以上の専門チームと世界30ヶ国以上のネットワークを活用し、現地情報の収集から実行支援までを行っている。各国拠点が協力し、顧客中心のサービスを提供する基本方針のもと、顧客の海外進出支援を強化している。

また同社は自社拠点の展開にこだわることで、海外の現地から一次情報を取得し、戦略策定から実行支援までをサポートをする独自の体制を構築している。マーケットリサーチにおいては20年以上の実績があり、自社拠点を活用して海外の現地スタッフが情報を収集し、ボトムアップアプローチやインタビュー調査を通じて市場調査と戦略策定を行う。アジアを中心にシンガポール、インドネシア、インド、タイ、ベトナム、韓国、マレーシア、中国、米国、UAEに拠点を展開している。一方で、グリーンフィールドリサーチのリソースと経験を活かし、実行支援やアライアンス構築も行う。パートナーサーチや条件交渉、アライアンスの交渉・実行などをサポートし、社内外の専門家と連携して総合的な支援を提供する。

事業は3つのフェーズに分かれており、第1フェーズでは日系企業の海外展開を支援し、特定の業種やセグメントに焦点を当てている。第2フェーズでは、ローカル社員が自国企業の成長に寄与する形での支援を行い、最終的に第3フェーズでは、現地企業の海外展開を各国拠点が相互に支援することで、グローバルな規模での成長を促進している。これらの段階的アプローチにより、海外コンサルティング事業は顧客企業だけでなく、自社の持続的成長にも寄与している。

同社は自社拠点を基本にアジア各地に展開し、2024年4月には米国でTakenaka Partnersを子会社化するなど、グローバルなネットワークを強化している。欧州では、地元提携先とともにM&Aを核としたサービス提供を行い、国際的な業務拡大を進めている。同社の強みは、175名のローカル社員（海外事業本部238名のうち）が現地言語で取得する一次情報のリサーチ力と、戦略策定から実行支援までを手掛ける本社派遣メンバーによるサポート体制である。各国の拠点が協力し合い、現地企業の国際展開に対しても最適なプラクティスを提供することで、顧客のグローバルな成長を助けている。

(4) 海外不動産投資事業の推進

国内の富裕層や優良法人は、国内の人口減少を発端とする空き家の増加・レジデンスの減少などから、今後は国内の不動産投資に偏りすぎず、海外不動産を一部保有する長期ポートフォリオを考えることが必要になる。そのため、同社は従来の節税やTAXニーズを目的とした海外不動産投資から、投資目的に向けたアメリカの不動産開発案件を提案することに注力する。同社は丸紅<8002>及びCrow Holdingsと共同企業体を組み、日本のメガバンクと提携していくつかの州で不動産担保に円キャリー取引※のシステムを構築しており、5年以内に日本の富裕層や法人向けの海外不動産の資産化をビジネスの柱にする計画である。加えて、より幅広い資産運用ニーズに応えるために、不動産関連を中心とするファンド等への投資機会の提案にも取り組む。現時点では、為替の状況を見ながら投資するタイミングを見計らう顧客が多いが、同社は米国に不動産担当の従業員を送り込むなど積極的に事業を推進している。

※ 投資家が低金利通貨である円を借り入れて、それを高金利通貨に投資する取引のこと。

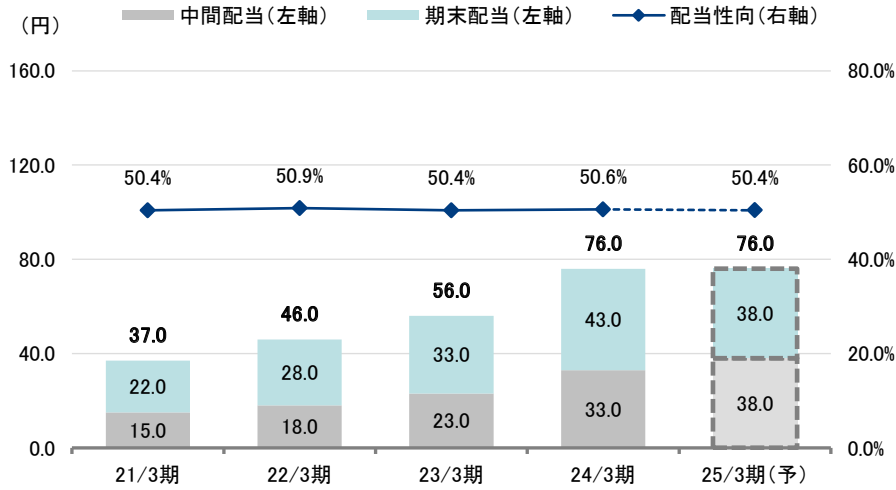
株主還元策

2024年3月期は、年間配当76.0円を実施。 2025年3月期も引き続き同額配当を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識し「高水準かつ安定的な配当」を続けていくことを基本方針としている。具体的な指標は、配当性向50%、DOE（株式資本配当率）5%を目途としている。同社グループの利益水準及び財政状態を総合的に勘案し、2024年3月期の中間配当は33.0円、期末配当は43.0円（2024年5月に、2023年5月に発表された期初の期末配当予想から、1株当たり9.0円の増配を決定した）で年間配当を1株当たり76.0円とした。2025年3月期においては、中間配当38.0円、期末配当は38.0円と年間配当1株当たり76.0円を予定している。

株主還元策

1人当たりの配当金及び配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp