

# 2025年3月期 決算説明会

---

2025年5月14日



山田コンサルティンググループ株式会社

---

# CONTENTS

## 01

### 2025年3月期 通期連結決算概要 及び 2026年3月期 通期連結業績予想

- 1. 2025年3月期 通期連結決算 ... 3
- 2. 2026年3月期 通期連結業績予想 ... 9
- 3. 株主還元 ... 10

## 02

### セグメント別 2025年3月期 通期決算概要 及び 2026年3月期 通期業績予想

- 1. コンサルティング事業 ... 12
- 2. 投資事業 ... 18

## 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 ... 25
- 2. 人材戦略基本方針 ... 26
- 3. 社内連携 ... 32
- 4. 海外コンサルティング ... 33

## 04

### 参考資料

- 1. 当社概要 ... 36
- 2. 中期経営計画 ... 40
- 3. 人材データブック ... 46
- 4. 広報活動の状況 ... 49

## 2025年3月期 通期連結決算概要 及び 2026年3月期 通期連結業績予想

---

1. 2025年3月期 通期連結決算
2. 2026年3月期 通期連結業績予想
3. 株主還元

## 1. 2025年3月期 通期連結決算 – 連結決算のポイント –

- 売上高は22,761百万円（前期比+2.6%）、売上総利益は19,423百万円（同+19.2%）、営業利益は4,132百万円（同+12.8%）となり、増収増益を達成
- コンサルティング事業・投資事業ともに好調であったことに加え、2024年3月に連結子会社となったピナクル社でM&A案件の成約が集中し、増収増益に貢献
- 赤字の子会社に対して繰延税金資産を計上しなかったこと、ピナクル社の非支配株主損益が増加したことにより、当期純利益は計画同水準となった。

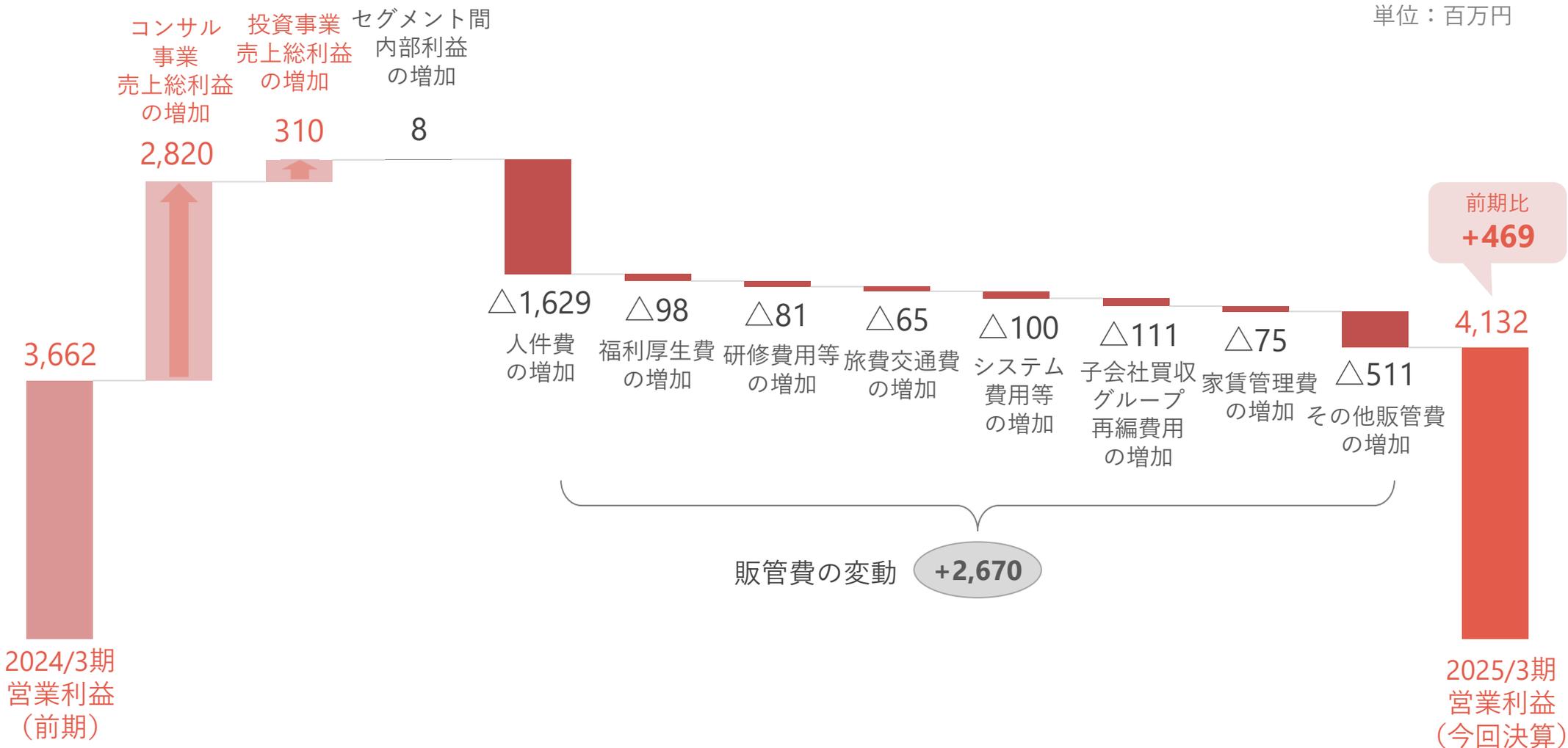
単位：百万円

	2024年3月期 連結実績	2025年3月期 連結実績	増減率	24/5/8公表 2025年3月期 連結業績予想	達成率
売上高	22,177	<b>22,761</b>	+2.6%	<b>21,100</b>	107.8%
売上総利益	16,283	<b>19,423</b>	+19.2%	<b>17,870</b>	108.6%
営業利益	3,662	<b>4,132</b>	+12.8%	<b>3,730</b>	110.7%
経常利益	3,724	<b>4,099</b>	+10.0%	<b>3,730</b>	109.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,861	<b>2,882</b>	+0.7%	<b>2,870</b>	100.4%

# 1. 2025年3月期 通期連結決算 - 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期比+2,820百万円、投資事業の売上総利益は+310百万円と、両事業ともに増益
- 人員数増加（子会社買収による増加も含む）及び2024年6月に実施した昇給により人件費が1,629百万円増加

単位：百万円



# 1. 2025年3月期 通期連結決算 - 連結業績推移 -

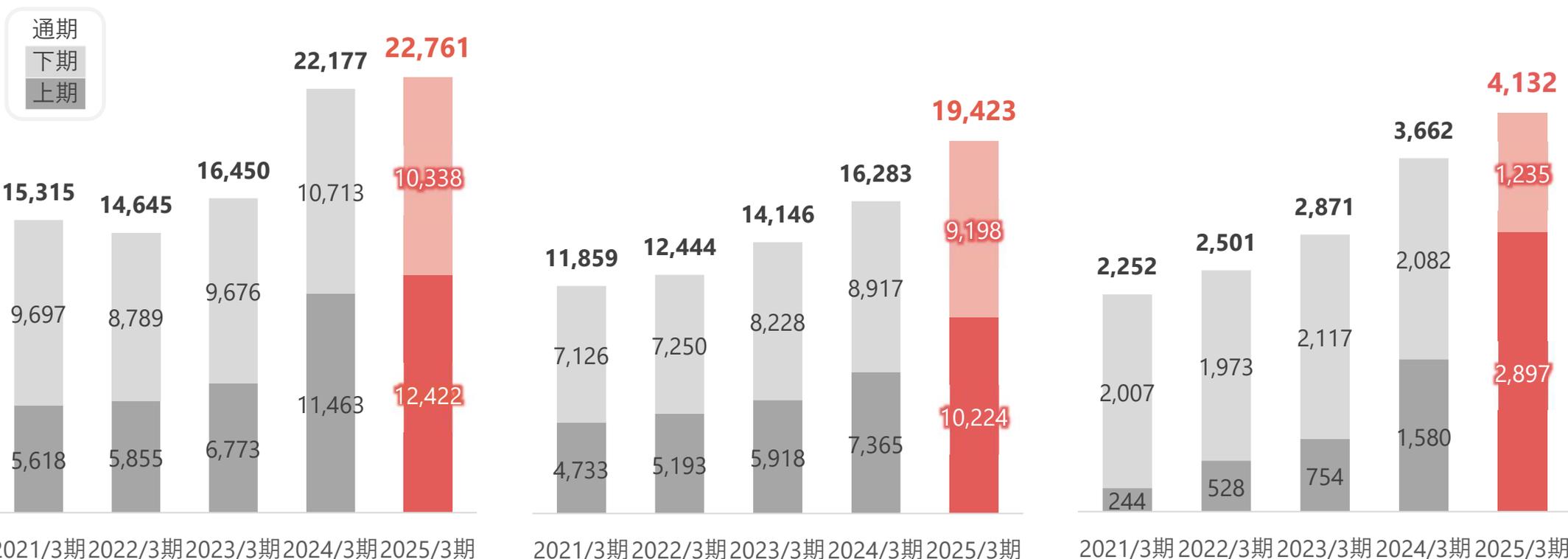
- 売上高、売上総利益、営業利益のすべてにおいて過去最高を達成
- コンサルティング事業・投資事業ともに好調であったことに加え、2024年3月に連結子会社となったピナクル社でM&A案件の成約が集中し、増収増益に貢献

## 売上高

## 売上総利益

## 営業利益

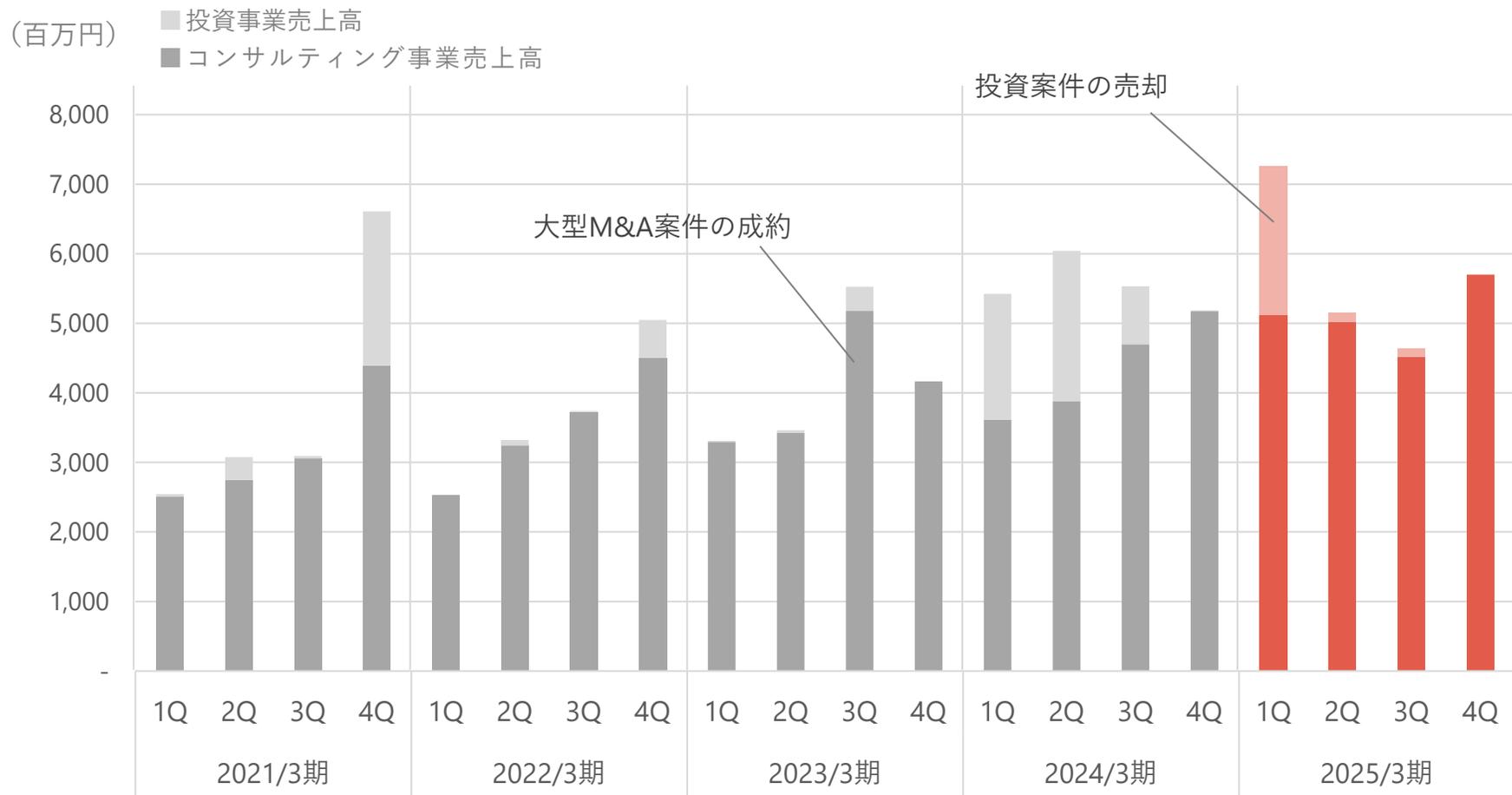
単位：百万円



# 1. 2025年3月期 通期連結決算 – 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
- 特に当期は投資案件の売却が第1四半期に集中したため、売上高が大幅に増加
- コンサルティング事業の売上高は、下期偏重型から徐々に平準化

## 四半期売上高推移



※2021/3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、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4百万円を含む

## 1. 2025年3月期 通期連結決算 ー 連結貸借対照表概要 ー

単位：百万円

		2024年3月期末	2025年3月期末	増減額
資産の部	流動資産	17,946	20,148	+2,202
	固定資産	2,812	3,322	+509
	有形固定資産	549	527	△ 21
	無形固定資産	111	662	+551
	投資その他資産	2,151	2,131	△ 19
資産合計		<b>20,758</b>	<b>23,470</b>	+2,712
負債の部	流動負債	3,589	4,774	+1,184
	固定負債	108	116	+7
	負債合計	3,698	4,890	+1,191
純資産の部	資本金	1,599	1,599	-
	資本剰余金及び利益剰余金	15,184	16,567	+1,382
	自己株式	△ 488	△ 466	+22
	株主資本合計	16,295	17,700	+1,404
	その他の包括利益累計額	334	335	+0
	新株予約権	11	4	△ 6
	非支配株主持分	418	539	+120
純資産合計		17,059	18,580	+1,520
負債純資産合計		<b>20,758</b>	<b>23,470</b>	+2,712

## 1. 2025年3月期 通期連結決算 - 連結キャッシュフロー概要 -

単位：百万円

	2024年3月期 連結実績	2025年3月期 連結実績
現金及び現金同等物の期首残高	9,151	9,687
営業CF	<b>3,808</b>	<b>△ 165</b>
税金等調整前当期純利益	3,724	4,099
営業投資有価証券の増減額	3,176	△ 4,013
棚卸資産の増減額	△ 692	△ 624
法人税等の支払額	△ 1,003	△ 1,938
その他営業CF増減	△ 1,397	2,311
投資CF	<b>315</b>	<b>△ 793</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 146	△ 110
無形固定資産の取得による支出	△ 12	△ 0
投資有価証券の取得による支出	△ 8	△ 24
連結の範囲の変更を伴う子会社株式 の取得による支出	-	△ 841
その他投資CF増減	481	182
財務CF ※	△ <b>3,587</b>	<b>140</b>
短期借入金の増減額	△ 2,501	1,600
配当金の支払額	△ 1,257	△ 1,544
その他財務CF増減	137	84
総合CF	<b>502</b>	<b>△ 817</b>
現金及び現金同等物の期末残高	9,687	8,870

□ 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：7,004百万円）

□ 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：1,400百万円）

□ Takenaka Partnersの全株式取得

□ 金融機関より調達（借入金残高：1,600百万円）

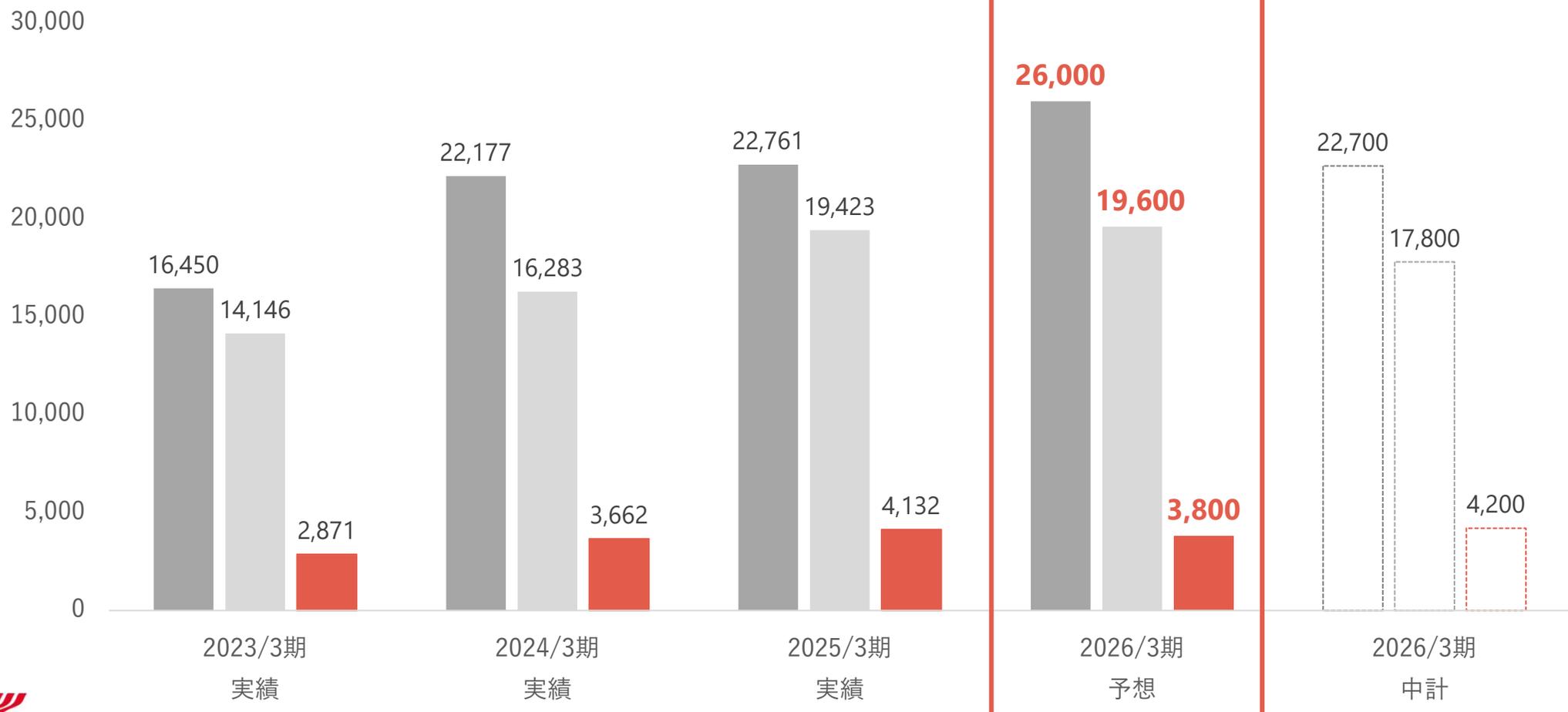
※ 財務CFには、現金及び現金同等物に係る換算差額及び連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加を含む

## 2. 2026年3月期 通期連結業績予想

- 2023年5月公表の中期経営計画では、2026年3月期の売上総利益17,800百万円、営業利益4,200百万円に対し、売上総利益19,600百万円、営業利益3,800百万円の増収減益予想
- 売上総利益は中期経営計画から1,800百万円増加し10%以上成長しているものの、人件費1,550百万円増加、その他販管費（システム関連費用等）650百万円増加により、営業利益は下振れる予想

■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益

単位：百万円



### 3. 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）

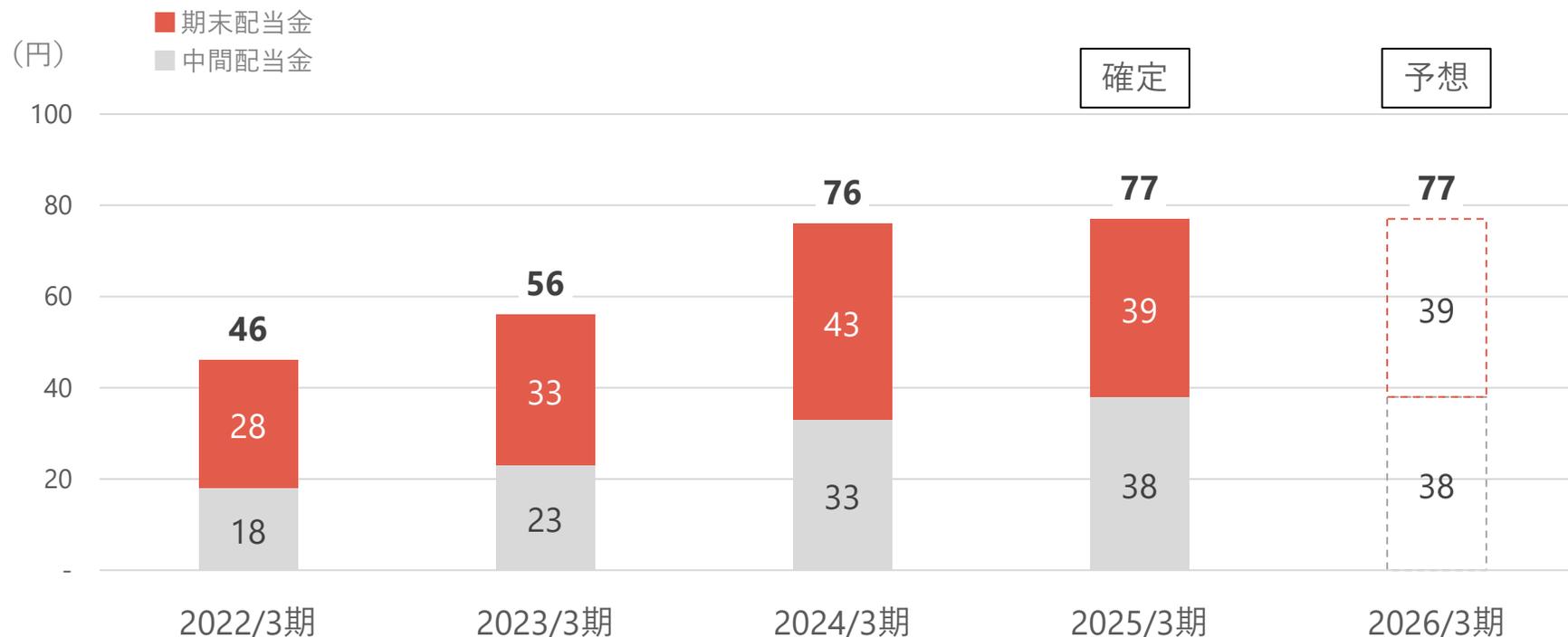
株主に対する利益還元＝経営の最重要課題のひとつとして認識し、「高水準かつ安定的な配当」を継続  
2025年3月期の期末配当より、増配もしくは配当の維持を行う「累進配当」を導入

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



配当性向

50.9%

50.4%

50.6%

50.9%

53.4%

予想

DOE

6.4%

7.1%

8.7%

8.1%

7.6%

予想

# セグメント別 2025年3月期 通期決算概要 及び 2026年3月期 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 – 通期実績及び通期業績予想 –

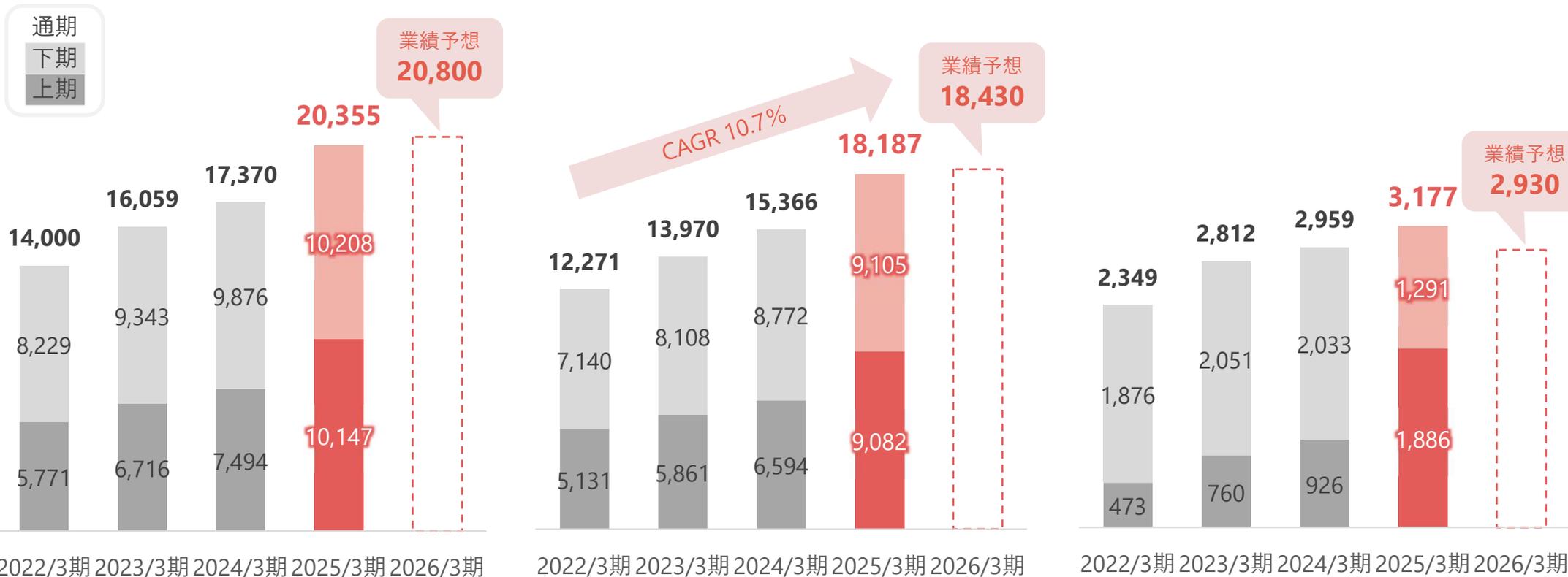
- 2025年3月期は過去最高の売上高・売上総利益・営業利益を達成
- 全ての事業分野で増収を達成。特に 2024年3月に連結子会社となったピナクル社でM&A案件の成約が集中したこと、不動産コンサルティング事業で大型案件を成約したことから、当初予想を上回り増収増益を達成
- 2026年3月期は売上高・売上総利益が前期比同水準だが、直近4年間のCAGRは10.7%で中期的には安定成長
- 引き続き人員増加及び既存人員の昇給（約8%）を予定しており、コンサルティング事業は増収減益予想

## 売上高

## 売上総利益

## 営業利益

単位：百万円



※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

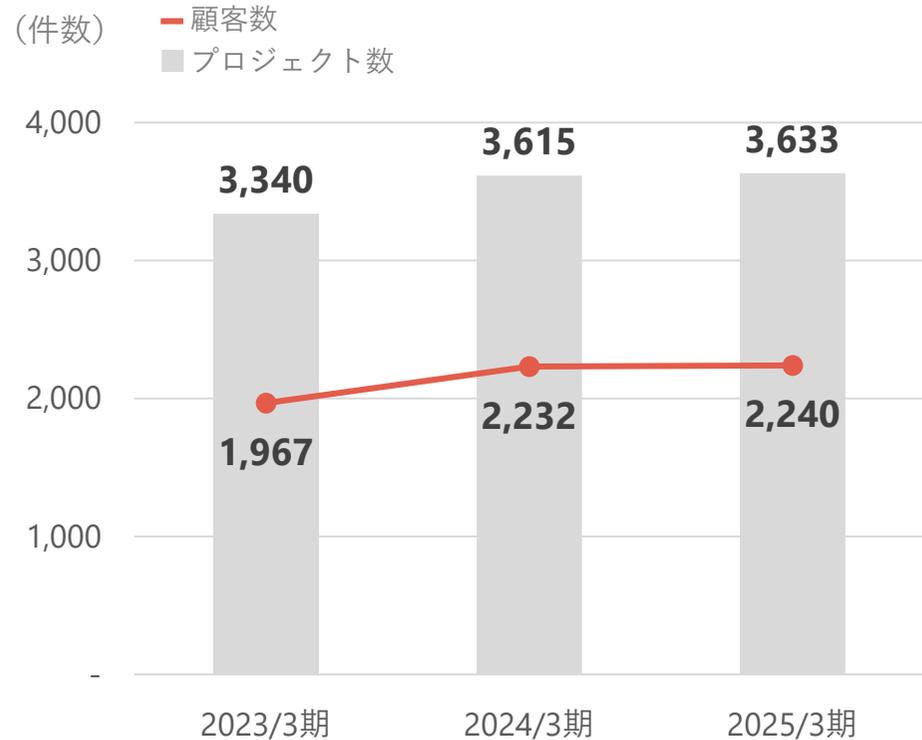
※既存人員の昇給率は、ベースアップと昇格に伴う昇給を合計した昇給率（当社単体ベース、正社員のみ）

© YAMADA Consulting Group Co., Ltd.

# 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 –

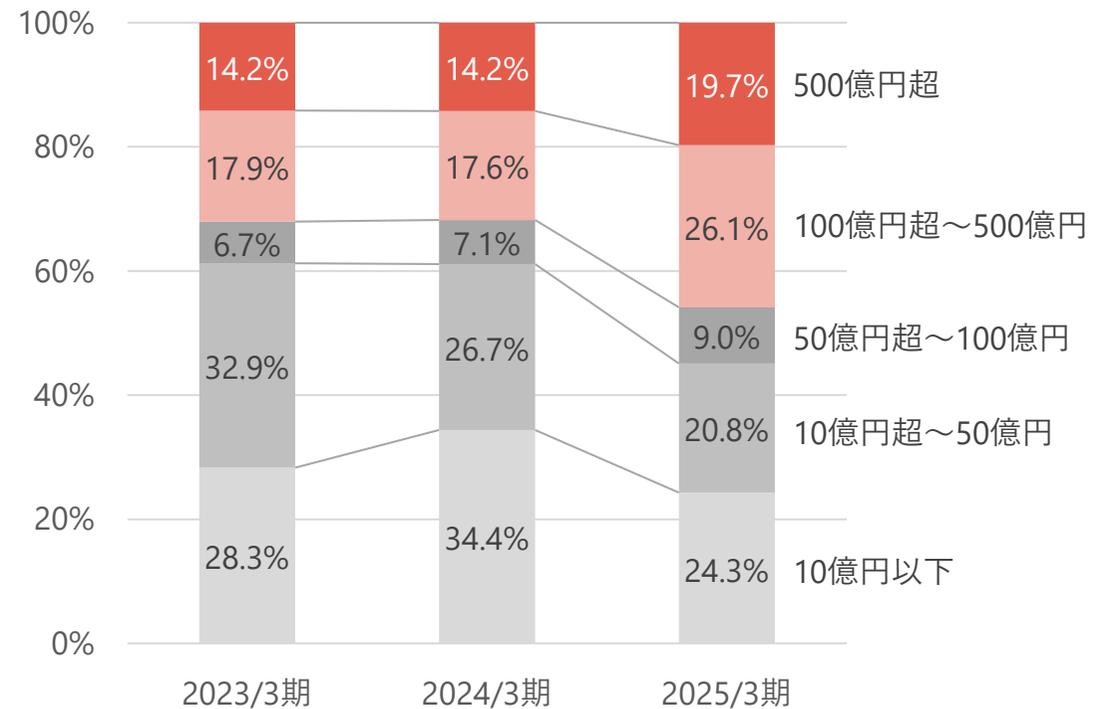
- コンサルティング事業の売上高は堅調に増加しているが、プロジェクト単価向上により、プロジェクト数・顧客数は前期比同水準で推移
- 特に売上高100億円超の顧客におけるプロジェクト単価が向上、2025年3月期は売上構成比が大きく変化

## 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

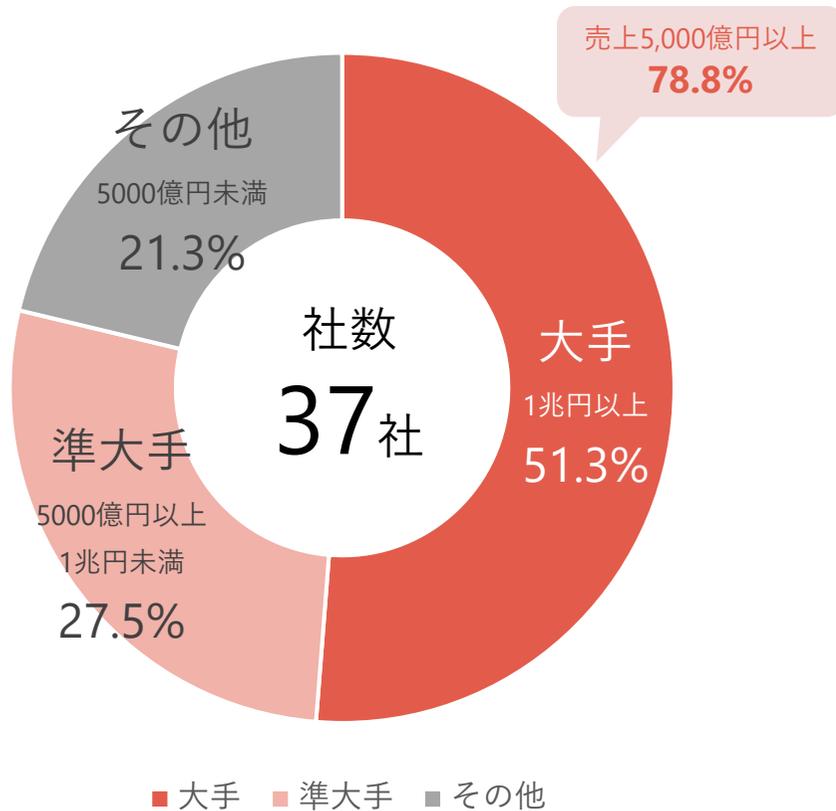


※ 2025/3期より顧客売上規模別のプロジェクト件数構成比から売上構成比に変更  
 ※ 上記に伴い、過年度実績も売上構成比に変更  
 ※ 内部取引を除く

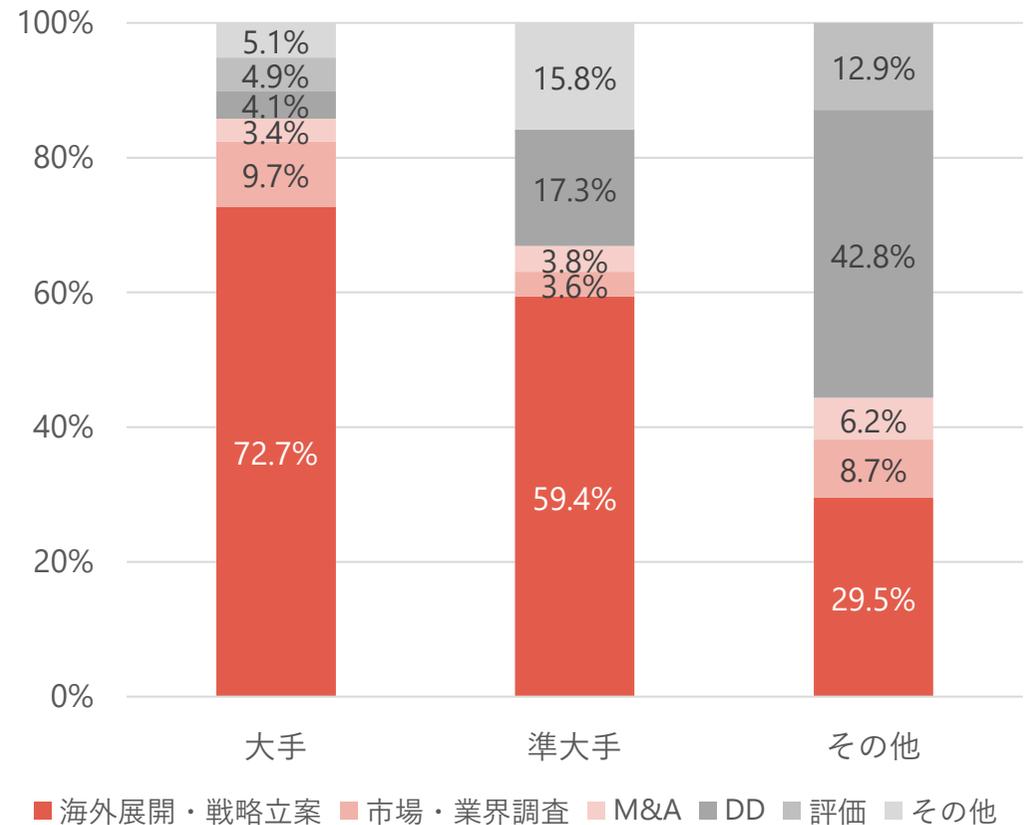
# 1. コンサルティング事業 – 海外コンサルティングの受注状況 –

- 海外コンサルティングの主要事業である成長戦略事業では、足元で大手・準大手企業の受注が増加
- 特に大手企業では海外展開・戦略立案ニーズが堅調

## 顧客売上規模別の受注額構成比



## 顧客売上規模および役務別の受注額構成比



※ 2025/3期の成長戦略事業における受注金額をもとに、顧客売上規模別の構成比を算出

※ 2025/3期の成長戦略事業における受注金額をもとに、顧客売上規模および役務別の構成比を算出

※ M&A：「グリーンフィールドリサーチ」を含むM&Aに向けた役務を示す

※ 評価：「事業性評価（M&A関連の事業DDを除く）」を示す

# 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
- ピナクル及びTakenaka Partnersのグループ化により、M&Aアドバイザリー事業の成長が加速

## 2025年3月期 事業分野別内訳

### 事業承継コンサルティング事業

- ・オーナー企業を中心とした事業承継の相談が堅調
- ・事業承継に向き合う中で様々な経営相談を受け、他事業への連携を推進

### 不動産コンサルティング事業

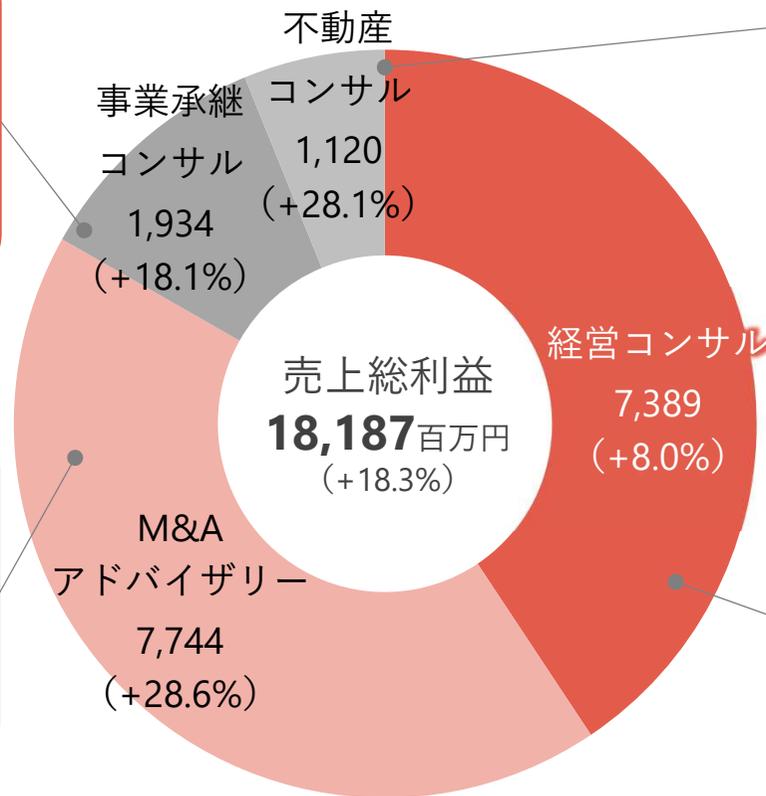
- ・売却・有効活用や富裕層の購入ニーズが増加

### M&Aアドバイザリー事業

- ・非公開化やカーブアウト等の上場企業案件が増加
- ・PEファンドとの連携強化により、金融機関等を介さない直接受注のM&Aが増加

### 経営コンサルティング事業

- ・生産年齢人口の減少・人手不足に伴う持続的成長コンサルティングの引合が堅調。特に足元では中堅企業に注力
- ・上場会社の資本効率向上の必要性により、子会社等の業務改善ニーズが増加

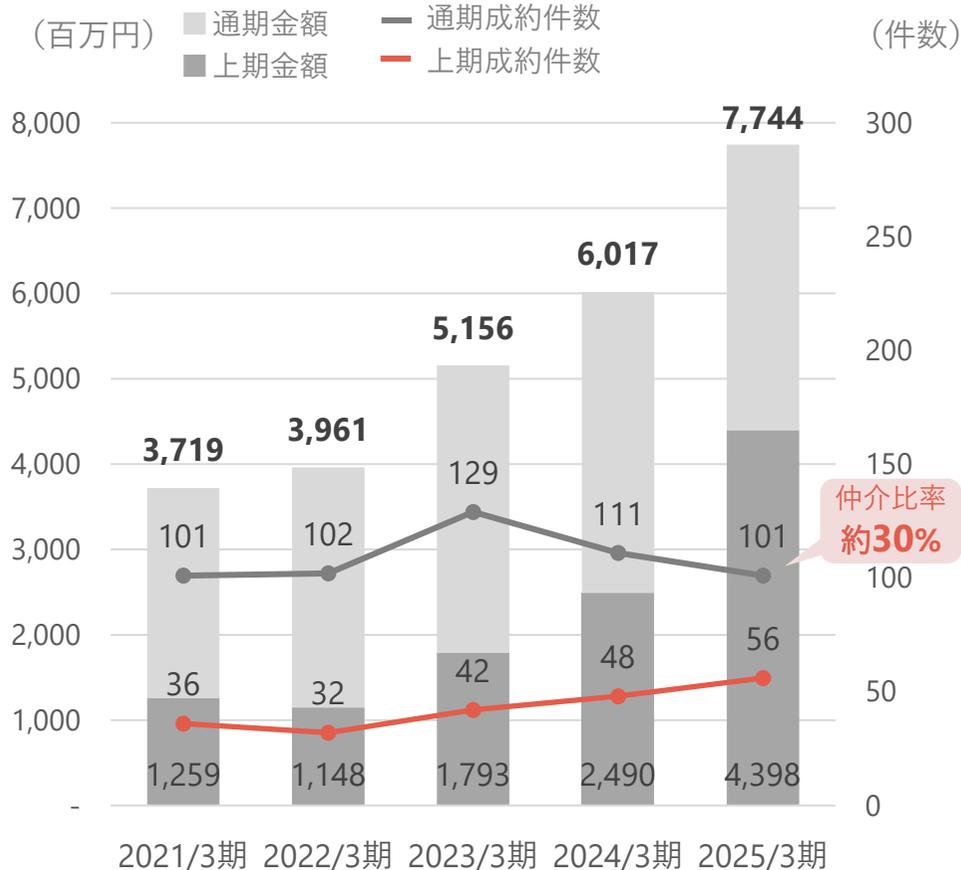


※グラフ中の ( ) は前期比

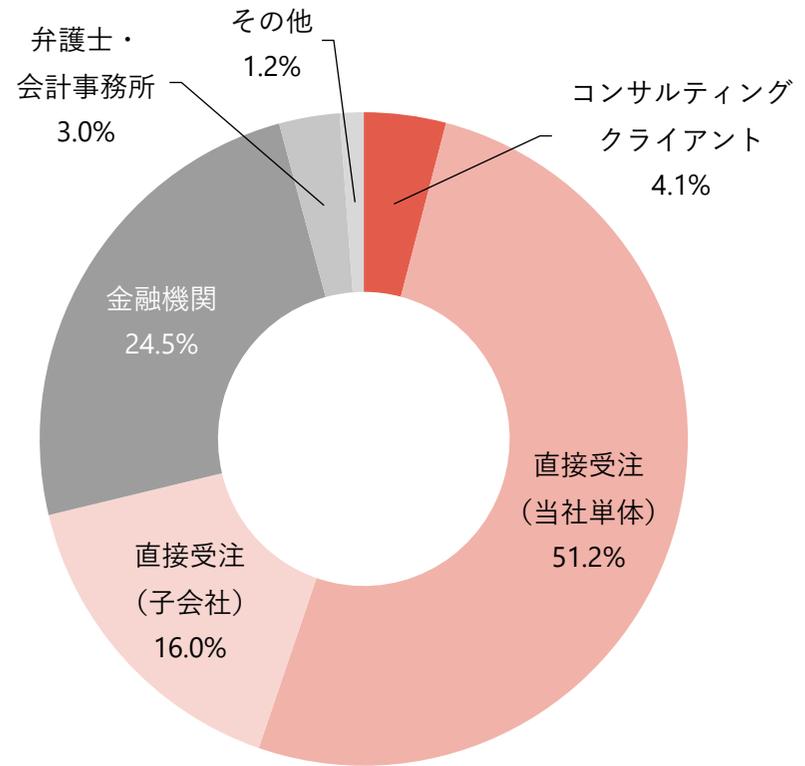
# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザーー事業実績① –

- 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
- 大型案件の成約と大手企業や上場企業顧客増加による平均単価上昇が寄与し、売上総利益は大幅増加
- PEファンドとの連携強化及び買収した子会社2社の貢献により、直接受注割合が増加

## 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 (2025年3月期)



※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  
 ※直接受注 (子会社) はピナクル及びTakenaka Partnersで成約した案件

# 1. コンサルティング事業 – M&Aアドバイザー事業実績② –

- LSEG発行の「M&Aリーダートレーブル：日本企業関連（公表案件）1億米ドル以下」において、ランクバリューベース第7位、案件数ベース第9位と、継続して上位にランクイン
- 当社が主な対象とする中規模市場において、ランクバリューベース・案件数ベースともに上位にランクイン

日本企業関連 公表案件 1億米ドル以下(MM15b1)  
ランクバリューベース/不動産案件を除く 前年同期比 **-4%**

ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2024	順位 2023	ランクバリュー (百万米ドル)	市場 占有率	占有率 前年比	案件数
みずほフィナンシャルグループ	1	3	1,517	8.6	2.8	118
野村	2	1	1,516	8.6	0.3	63
プルータスグループ	3	14	1,240	7.0	5.9	71
大和証券グループ本社	4	8	1,215	6.9	4.4	47
三井住友フィナンシャルグループ	5	2	1,024	5.8	-1.7	85
KPMG	6	5	959	5.4	1.6	107
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>861</b>	<b>4.9</b>	<b>2.0</b>	<b>53</b>
デロイト	8	4	849	4.8	-0.8	103
三菱UFJモルガン・スタンレー	9	9	744	4.2	1.9	29
プライスウォーターハウスクーパース	10	7	467	2.6	0.1	62
アーンスト・アンド・ヤング	11	12	308	1.7	0.1	20
AGSグループ	12	13	300	1.7	0.3	30
フーリハン・ローキー	13	11	272	1.5	-0.1	17
M&Aキャピタルパートナーズ	14	32	247	1.4	1.0	171
バリューアドバイザー合同会社	15	15	243	1.4	0.4	11
SBIホールディングス	16	10	187	1.1	-0.6	8
UBS	17	73	161	0.9	0.8	4
ROLEUP	18	-	150	0.9	0.9	17
ゴールドマン・サックス	19	102*	145	0.8	0.8	9
マクサス・コーポレートアドバイザー	20	26	131	0.7	0.3	36
三菱UFJフィナンシャル・グループ	21	22	116	0.7	0.1	15
BofAセキュリティーズ	22	16	112	0.6	-0.3	10
三田証券	23	86	111	0.6	0.6	4
GIP	24	102*	110	0.6	0.6	5
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	25	17	108	0.6	-0.3	32
市場合計			<b>17,694.4</b>	<b>100</b>		<b>3,740</b>

日本企業関連 公表案件 1億米ドル以下(MM15b1a)  
案件数ベース/不動産案件を除く 前年同期比 **-18%**

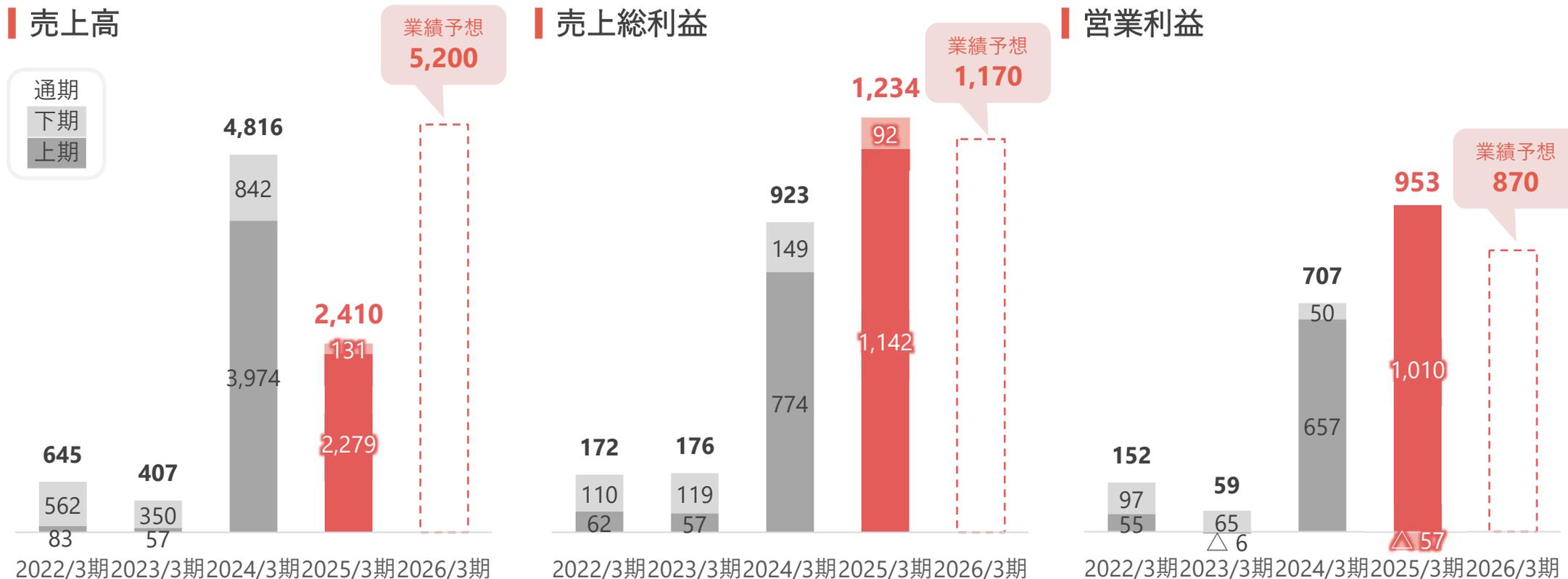
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2024	順位 2023	案件数	市場 占有率	占有率 前年比	ランクバリュー (百万米ドル)
M&Aキャピタルパートナーズ	1	2	171	4.6	2.4	247
みずほフィナンシャルグループ	2	6	118	3.2	1.4	1,517
KPMG	3	4	107	2.9	1.0	959
デロイト	4	1	103	2.8	0.1	849
三井住友フィナンシャルグループ	5	3	85	2.3	0.3	1,024
プルータスグループ	6	9	71	1.9	1.1	1,240
野村	7	8	63	1.7	0.7	1,516
プライスウォーターハウスクーパース	8	5	62	1.7	-0.1	467
<b>山田コンサルティンググループ</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>53</b>	<b>1.4</b>	<b>0.2</b>	<b>861</b>
大和証券グループ本社	10	10	47	1.3	0.5	1,215
マクサス・コーポレートアドバイザー	11	11	36	1.0	0.2	131
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	12	17	32	0.9	0.3	108
AGSグループ	13	12*	30	0.8	0.1	300
三菱UFJモルガン・スタンレー	14	21	29	0.8	0.4	744
あおぞら銀行	15	16	22	0.6	0.0	39
アーンスト・アンド・ヤング	16	14	20	0.5	-0.1	308
ユニヴィスグループ	17	19*	18	0.5	0.1	98
ROLEUP	18*	-	17	0.5	0.5	150
フーリハン・ローキー	18*	12*	17	0.5	-0.2	272
三菱UFJフィナンシャル・グループ	20	19*	15	0.4	0.0	116
G-FAS	21	28*	14	0.4	0.2	32
バリューアドバイザー合同会社	22*	23*	11	0.3	0.0	243
フロンティア・マネジメント	22*	18	11	0.3	-0.2	88
BofAセキュリティーズ	24*	23*	10	0.3	-0.0	112
タナベコンサルティング	24*	15	10	0.3	-0.3	0
市場合計			<b>3,740</b>	<b>100</b>		<b>17,694.4</b>

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2024年 -ファイナンシャル・アドバイザー-」

## 2. 投資事業 – 通期実績及び通期業績予想 –

- 2025年3月期は投資利回り（IRR）の高いファンド投資株式の売却が実現し、売上高は減収となったが過去最高の売上総利益・営業利益を達成
- 2026年3月期は減益を見込んでいるものの、直近3期において営業利益が安定して推移

単位：百万円



## 2. 投資事業 – 投資事業全体の概要と今後の方針 –

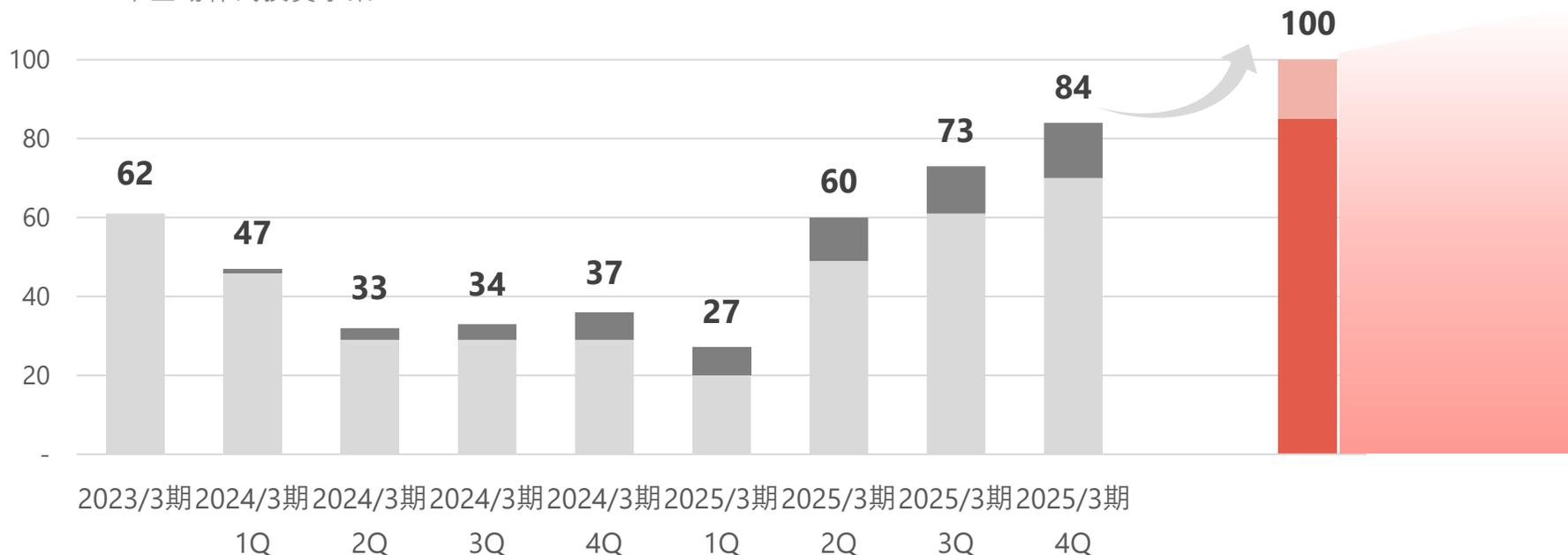
- 当社の投資事業は、顧客企業の円滑・円満な事業承継を目的として、企業の株式に投資をする「未上場株式投資事業」と、次世代に承継する際に敬遠されがちな不動産に着目して投資をする「不動産投資事業」を行っている
- 投資事業全体で当面は平均投資残高100億円を目途とし、今後財務健全性を確保しながら残高を増やしていく



### 投資残高

(億円)

■ 不動産投資事業  
■ 未上場株式投資事業



## 2. 投資事業 – 未上場株式投資事業実績 –

- 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

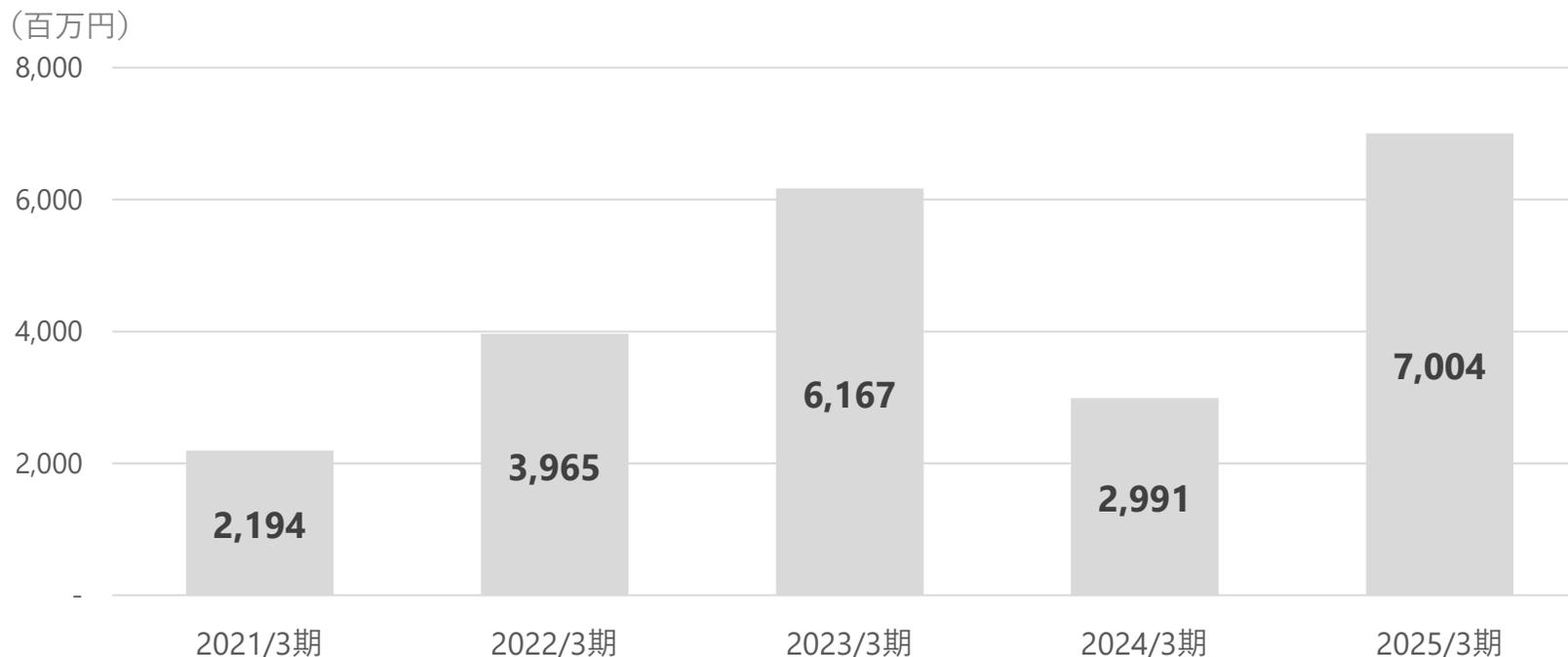
### 投資実績 2025年3月末時点



※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 – 不動産投資事業の意義 –

- 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)



## 2. 投資事業 – 不動産投資事業の実績 –

- 底地を中心に、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、4件（39区画）の投資を実行
- 不動産投資事業の投資残高は10～20億円を目途に、厳選した投資実行と売却を強化

### 投資実績 2025年3月末時点



## 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
4. 海外コンサルティング

# 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 – 「個と組織の持続的成長」の実現のために–

- 当社は、社員がそれぞれの得意技や専門領域を見つけ、磨いていくための長期的なキャリア形成を支援

### チャレンジし続けられる職場（働きがい）

#### 1 研修プログラムの充実

- ◆ 管理職の自己投資支援「バージョンアッププログラム」
- ◆ 大学教員等による少人数特化ゼミ「山田ゼミナール」
- ◆ 「総合力」「専門力」「人間力」の向上を目的とし、多岐にわたる外部講師研修を実施

#### 2 専門コンサル職の採用・育成強化

- ◆ データ分析やリサーチ業務を専門に行う職種として「専門コンサル職」を新設
- ◆ 職種・役割に応じた新たなリーダー像の定義、管理職登用

#### 3 シニアエキスパート社員の活躍

- ◆ 金融機関や事業会社における長年の業務経験を持ち、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た「シニアエキスパート社員」が現場で活躍

### 安心して働ける職場

#### 1 生産性向上と労働時間の削減

- ◆ 生産性向上のための施策実施と効果検証
- ◆ 高稼働の社員に対する「持続性がある働き方」を個別に定義し、改善
- ◆ 20時以降のPCログイン制限

#### 2 職場環境整備とコミュニケーション機会創出

- ◆ 子に対する家族手当「子育て応援手当」の拡充
- ◆ リモートワーク・時短勤務・フレキシブル勤務など多様な働き方
- ◆ 最低週1日の出勤日による直接コミュニケーションの促進
- ◆ 役員との意見交換会や人事部との面談など

#### 3 メンタルヘルスケアの推進

- ◆ 組織状態を定量的に把握する組織行動心理調査
- ◆ 心身の健康状態を確認するパルスサーベイ

長期的なキャリア形成

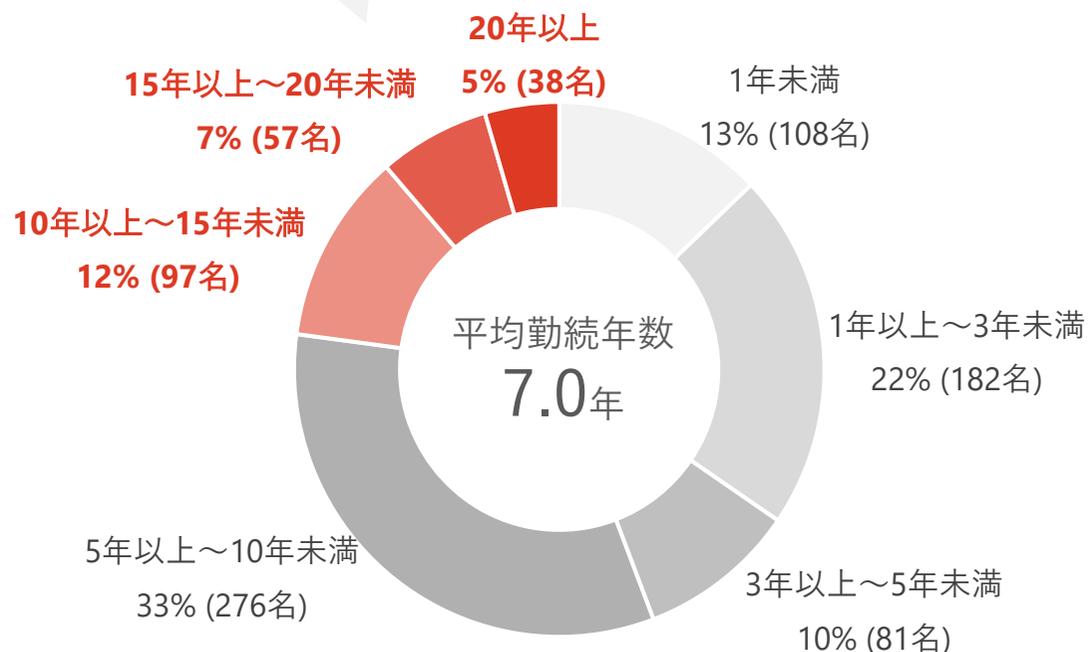
## 2. 人材戦略基本方針 – 平均勤続年数の推移 –

- 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10年以上の社員が着実に増加

### 平均勤続年数

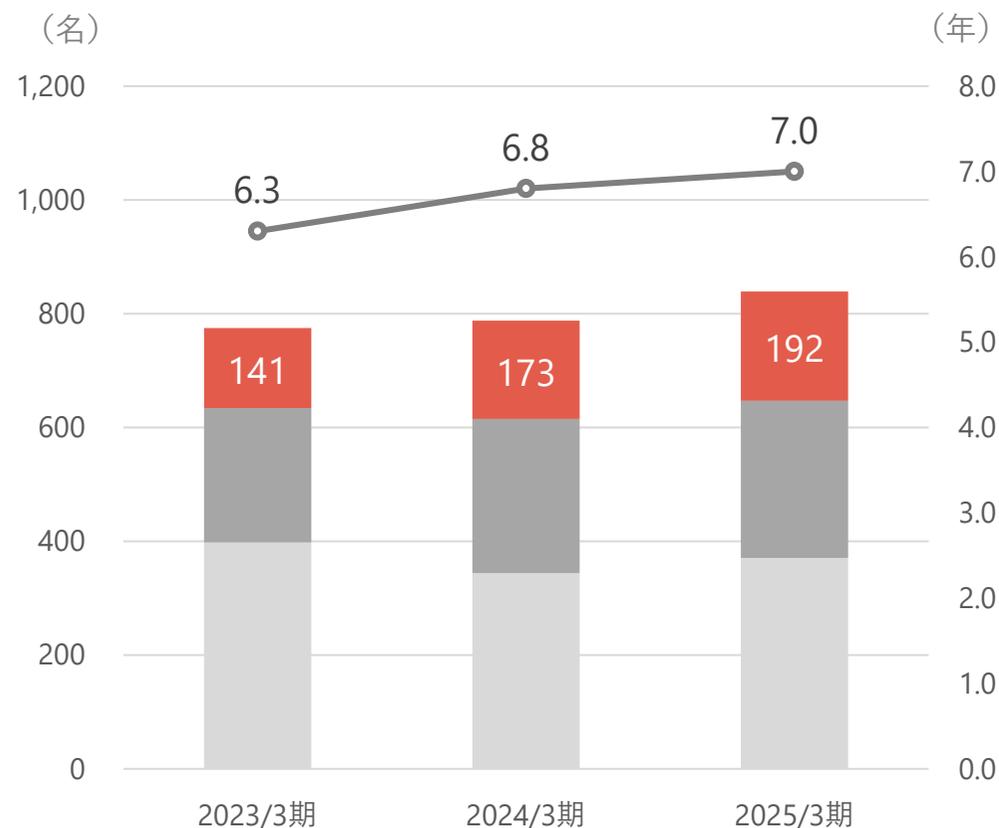
勤続年数10年以上

23% (192名, 前期比+19名)



### 平均勤続年数及び勤続年数別社員数の推移

■ 5年未満 ■ 5年以上10年未満 ■ 10年以上  
○— 平均勤続年数

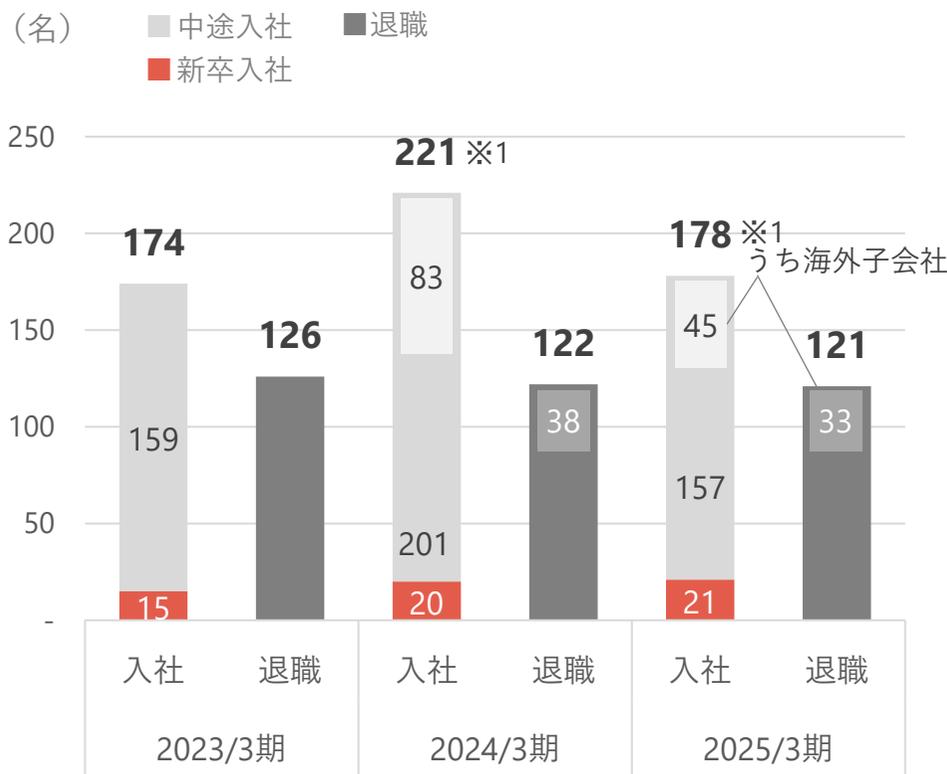


※ 2025/3期末時点、当社単体ベース、正社員のみ

## 2. 人材戦略基本方針 – 入退社数、人員構成の推移 –

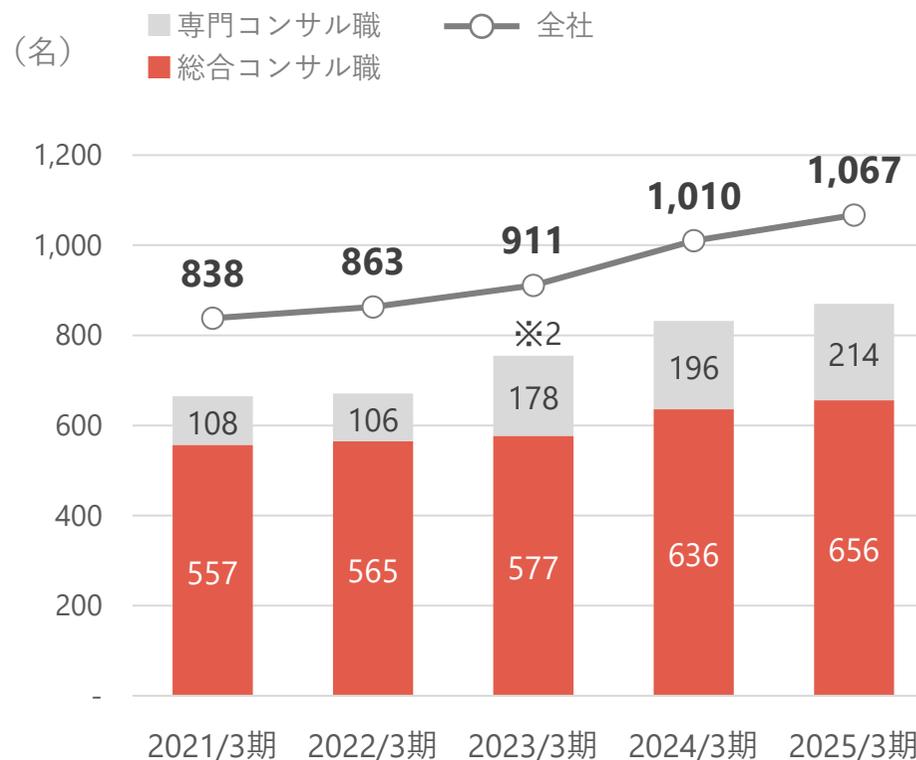
● 2024年4月に新卒社員21名が入社。中途採用の159名を合わせ、前期末より純増は57名

### 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：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）

### 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 – チャレンジし続けられる職場 –

- 自身の得意領域や志向によって、幅広く活躍できる体制を構築

### 専門コンサル職

- ✓ 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
- ✓ 女性が多く、ライフステージに応じて、時短勤務・フレキシブル勤務・在宅勤務等を柔軟に活用
- ✓ 2022年11月に新たなリーダー像として「専門マネージャー」を新設。専門コンサル職209名に対し、専門マネージャー20名を輩出(2024年9月末時点)

大阪支店

専門マネージャー



事例 ①

- Sler出身
- 案件PMとして複数のIT案件を担当、案件内でメンバー育成にも従事
- 出社、外出、在宅を組み合わせで勤務

経営コンサルティング事業本部

専門マネージャー



事例 ②

- 事業会社出身、未経験で入社
- 案件メンバーとして、資料作成だけでなく客先にも訪問
- 出社が基本、時には地方出張も

### シニアエキスパート社員

- ✓ 事業会社や金融機関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たメンバー
- ✓ 案件を通じて若手の育成・メンタルヘルスケアも担う
- ✓ 各業界のエキスパートのノウハウを「メルマガ」として1,000社超の国内外のクライアントに発信。さらに社内メンバー向けにセミナーを実施

経営コンサルティング事業本部

専任部長



事例 ①

- 元大手メーカー執行役員
- 深い業界知見と技術知見を活かし、コンサルメンバーとともに第一線で活躍

管理本部

法務コンプライアンス室長



事例 ②

- 金融機関出身
- 過去の知見を活かして、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

## 2. 人材戦略基本方針 – チャレンジし続けられる職場 –

### ● メルマガNoticeのバックナンバーと発刊予定

- VOL.001 シングularityを迎えて | AI技術の活用とDX推進
- VOL.002 破壊的イノベーションに挑む | 自動車部品サプライヤーの生き残り戦略
- VOL.003 開発業務のマネジメント | 開発部門の活動成果を経営視点で可視化する
- VOL.004 カーボンニュートラルの時代 | 脱炭素社会の実現に向けた新たな成長戦略
- VOL.005 イノベーションを生み出す | 新規事業の創出
- VOL.006 大きな変化点5G | 5G活用による新たな価値創造を目指して
- VOL.007 技術ロードマップの活用 | 新たな商品開発と事業創出
- VOL.008 ミッションステートメント | 組織力を最大限に発揮する
- VOL.009 進化する知的財産戦略 | 経営戦略への活用
- VOL.010 プロジェクトスコアリング | 評価の透明化によるリソース最大活用
- VOL.011 企業の成長を支える人材戦略 | 経営戦略の中核を担う人材確保と育成の取組み
- VOL.012 新規事業開発 | 成功率を高めるマネジメント
- VOL.013 加速するEVシフトへの対応 | M&Aの活用による部品メーカーの生き残り策
- VOL.014 マイクロマネジメントの勧め | 経営判断に必要な情報を捉える
- VOL.015 人的資本経営の実現 | エンゲージメントを高める人材戦略
- VOL.016 持続的成長を実現する投資戦略 | 自動車部品メーカーの設備投資を考える
- VOL.017 ようこそ医療機器の世界へ | 新規参入のビジネスチャンスを探る
- VOL.018 技術の融合による新たな価値創造 | 中堅企業の成功事例
- VOL.019 ようこそ素材産業へ | 市場の変化に対応する
- VOL.020 CASE変革への対応 | 自動運転が生み出す新たなビジネスチャンス

- VOL.021 海外展開の可能性を探る | 業容拡大のチャンスをつかむ考え方
- VOL.022 お客様第一主義を貫く | 顧客満足度向上で成長を続ける
- VOL.023 EV化の最新動向 | 情報の本質を見極め、環境の変化に対応する
- VOL.024 多様化する提携モデル | 戦略的提携による成長の加速
- VOL.025 組織は最適化できるのか | 実効ある組織改編のための考え方
- VOL.026 お客様第一主義を貫く② | 社員を活性化し、商品・サービスのオリジナリティで差別化する



### ● 次回発刊予定〈仮題〉

VOL.027 | 自由貿易という幻想 グローバルリスクマネジメント

## 2. 人材戦略基本方針 – 安心して働ける職場「組織行動心理調査」 –

- 2021年より年2回、業務における達成感や成長、個人の生活等の各項目を集計分析し、組織満足度を測定
- 全体の満足度は前回から大きく変動がないものの、個別項目ごとの満足度にバラつきがある状況
- さらに、部門・支店や職種により満足度に差があるため、個別要因の把握と改善が今後の課題

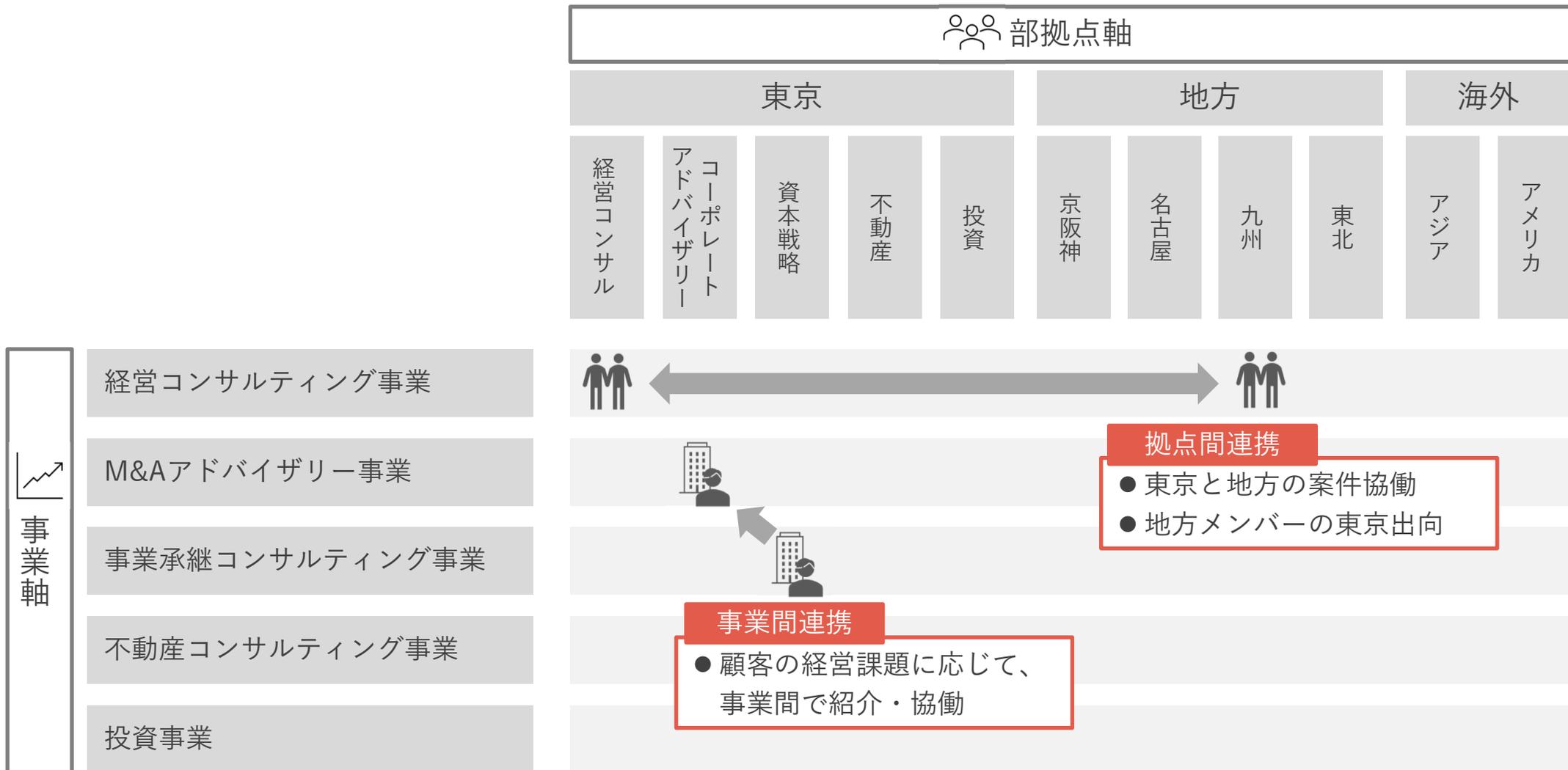
項目	設問	2025年2月		前年差異(2024年2月)	
		管理職	非管理職	管理職	非管理職
達成	現在の職場、業務において自身の仕事をやり切ったと感じる経験がある	82.1	74.5	+3.2	+1.7
責任	現在の職場、業務において責任ある仕事を任せられていると感じる	88.3	78.8	+1.5	+2.6
承認	現在の会社において、自分に対する評価は適正であると感じる	76.6	74.1	+2.1	+2.8
昇進	現在の職場において、昇進スピードに満足している	75.1	66.0	+2.5	+3.4
仕事	現在の仕事内容に満足している	79.9	75.5	+5.4	+2.8
成長	現在の仕事を通じて成長していると感じる	79.8	79.0	+4.7	+3.1
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	82.0	79.9	+2.5	+3.0
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	75.7	+3.0	+2.3
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	80.5	79.4	+3.4	+1.1
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	78.2	76.1	+4.6	+2.7
給与	現在の自身の給与には満足している	74.8	68.6	+3.6	+5.7
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	72.2	73.7	+4.0	+0.9

◀ フレキシブル勤務の全社導入  
残業時間の削減

◀ 2024/6月 平均9%の昇給

### 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



## 4. 海外コンサルティング – 当社が海外ビジネスに取り組む背景と意義 –

- 海外ビジネス展開は、クライアントの喫緊の課題であるグローバル化を支援する重要な取り組みであり、当社にとっても成長戦略の中心となる

### 背景となる外部環境



#### ローカル人口減少による市場縮小見通し

日本をはじめとして、将来、人口が減少する国では、ローカル市場のみでの持続的成長は困難といえる



#### 中堅・大企業を中心とした海外展開の増加

中堅・大企業の海外展開が増加しており、これら企業へのサービス提供が成長分野



#### クロスボーダー役務の需要拡大

クロスボーダーM&Aやクロスボーダーを前提とした、事業戦略策定を含む経営コンサルティングの需要が拡大

### 取り組む意義



#### 成長市場への参画

海外をプロフィットセンターとして捉え、将来の成長市場へ参画する



#### 競争優位性の強化

クロスボーダーにおいても、国内同様のワンストップ提供をコアコンピタンスとし、ローカル志向の競合と差別化を図る



#### 伴走型コンサルティングの追求

クライアントとの長期的な関係構築を通じて、クライアントのニーズ、需要にきめ細かく対応し、持続的成長を支援する

## 4. 海外コンサルティング – 海外ビジネスモデルの特徴と競争優位性 –

- クロスボーダーを基盤とした独自のビジネスモデルで、グローバル市場における競争優位性を確立
- ターゲットは日系・非日系問わず、各国市場におけるOut-In,In-Out両面のグローバル志向の企業

### 海外ビジネスモデルの3つの特徴と競争戦略

1



**クライアント中心のクロスボーダー対応体制**  
 小規模から大規模まで幅広いプロジェクトサイズに柔軟に対応できる各国現地での企業支援体制を構築



**効率性の追求**  
 プロジェクトサイズごとに適したナレッジの蓄積とその展開・共有システムを構築

2



**自前拠点での現地コンサルタント育成**  
 自前の現地拠点を中心に、各国の文化・慣習・言語に精通した現地コンサルタントを育成し、日本と同等品質でのサービスを提供



**長期的な関係構築による継続支援**  
 自前で育成した現地コンサルタントがクライアントへの伴走を通じて、クロスボーダーでの長期継続的な支援を実施

3



**役務提供内容の国別カスタマイズ**  
 M&A、戦略策定、リサーチ、PMI、再生など各国市場の状況に合わせた役務を展開（選択と集中の実施）



**ニーズに合わせた多様な役務提供の実現(LTV最大化)**  
 経営コンサルティング会社である強みを発揮し、経営コンサルを主軸に複合的な役務をクライアントへ提供

## 参考資料

---

# 1. 当社概要

- 当社は、800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	1,155名（臨時従業員含む。2025年4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

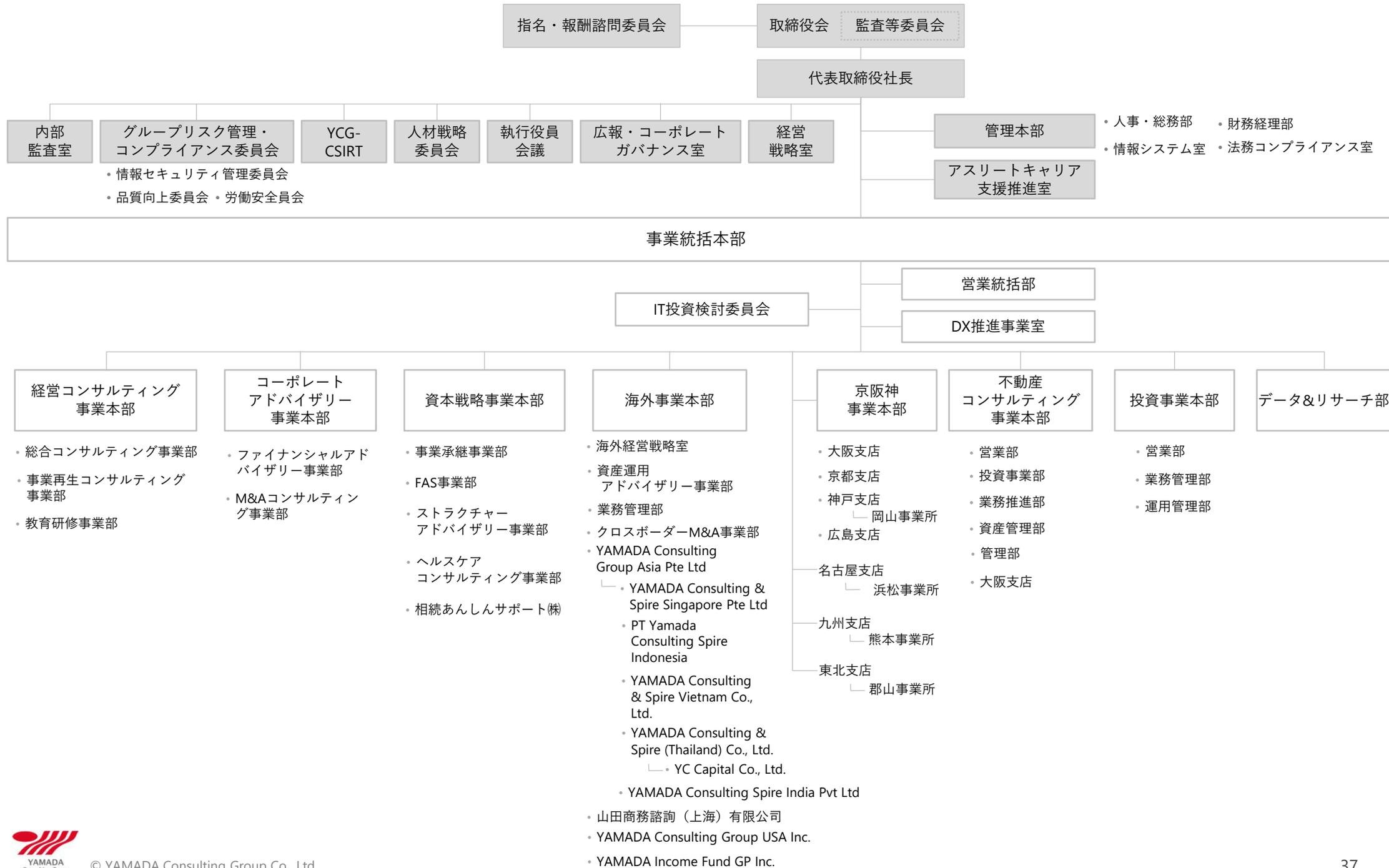
プライム市場に上場している  
独立系国内最大級の  
コンサルティング会社



### 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4月1日時点) –



# 1. 当社概要 – 国内外の拠点展開 –

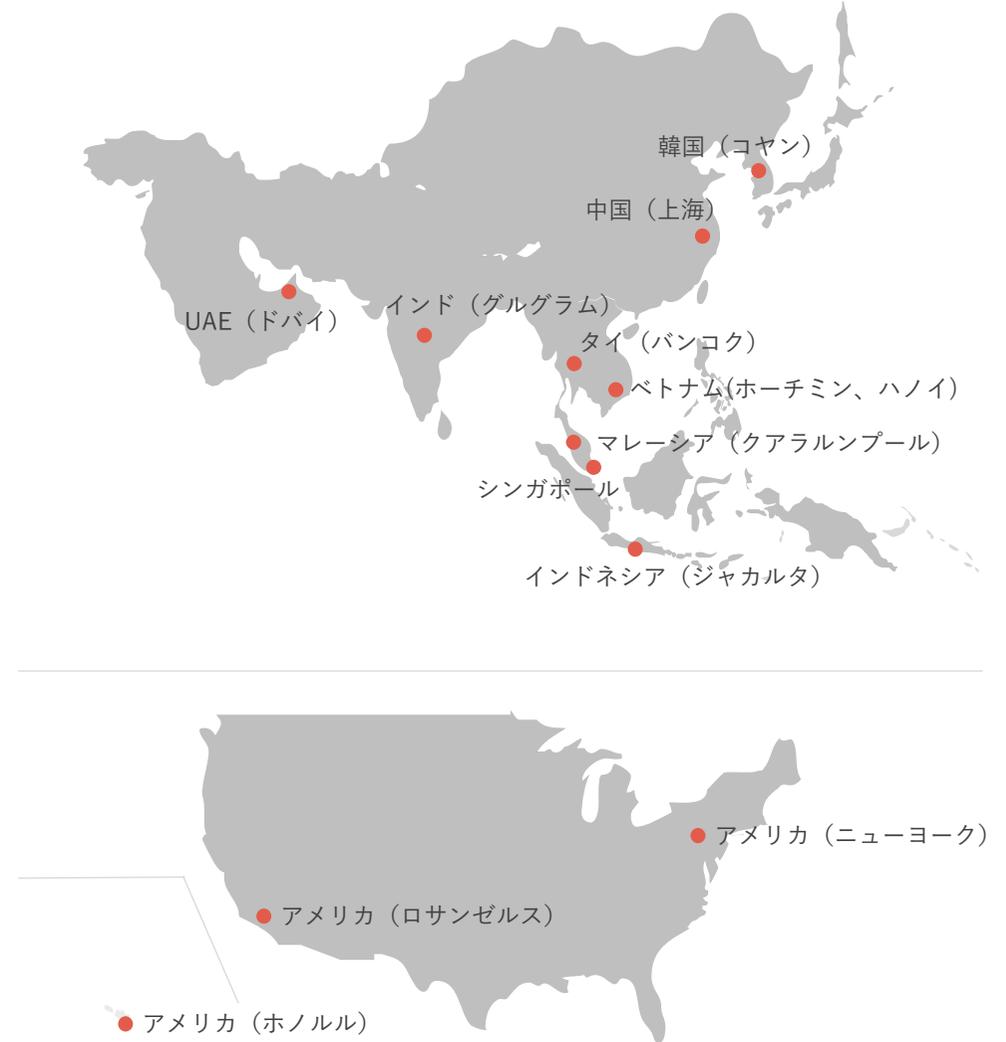
国内は主要都市に拠点があり、海外ではアジアを中心にグローバルに展開

## 国内

● 山田コンサルティンググループ拠点



## 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

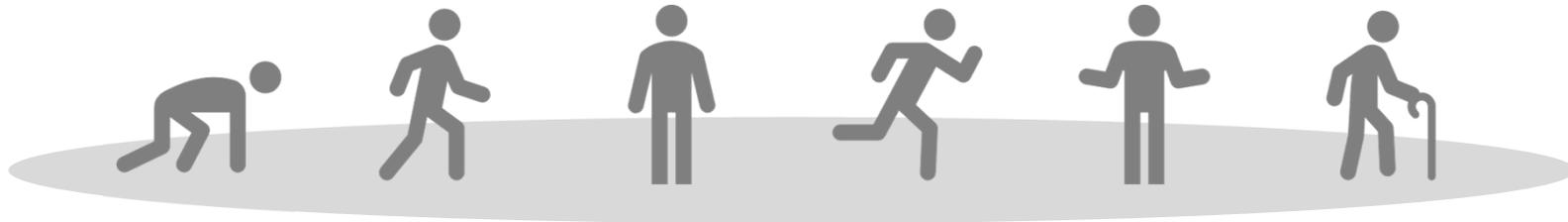


## 2. 中期経営計画 – 当社の重要戦略 –

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

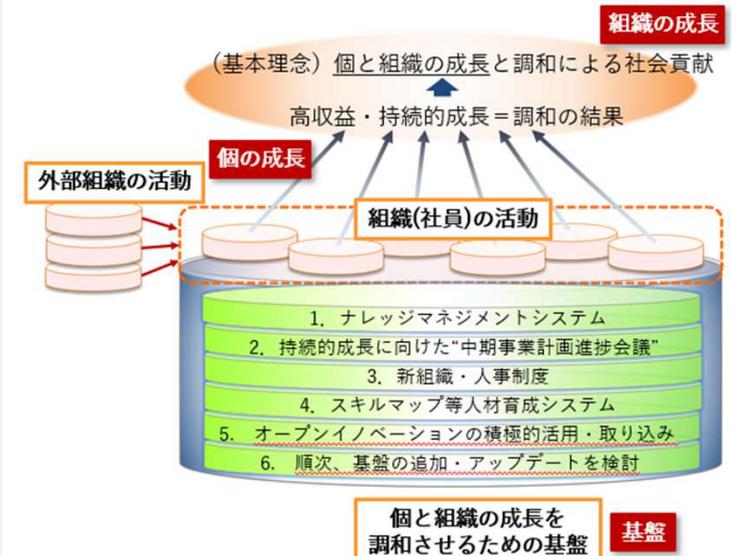


### 新規・成長分野への注力

- 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

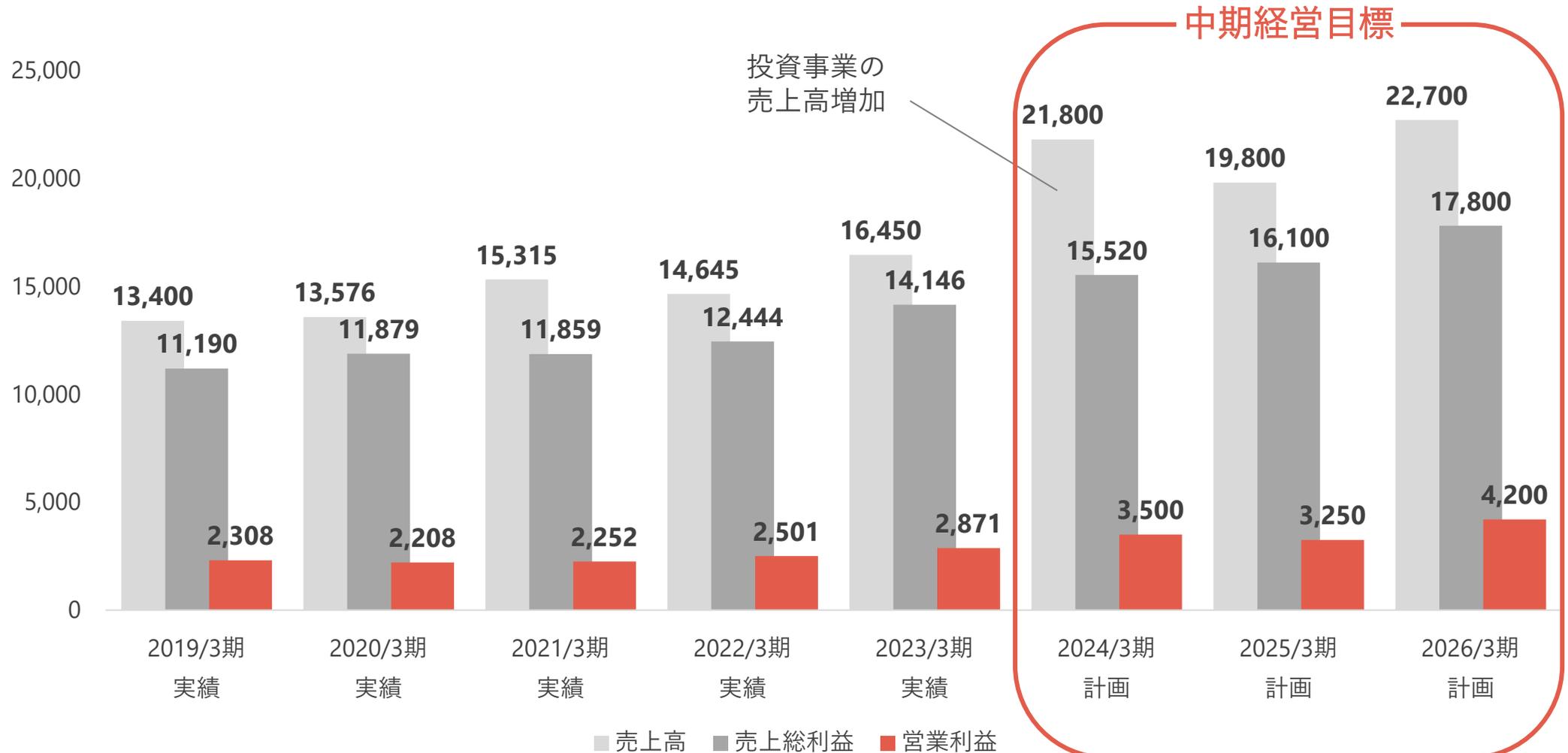


## 2. 中期経営計画 - 中期経営目標 -

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)

投資事業の  
売上高増加

中期経営目標

21,800

15,520

3,500

2024/3期

計画

19,800

16,100

3,250

2025/3期

計画

22,700

17,800

4,200

2026/3期

計画

■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益

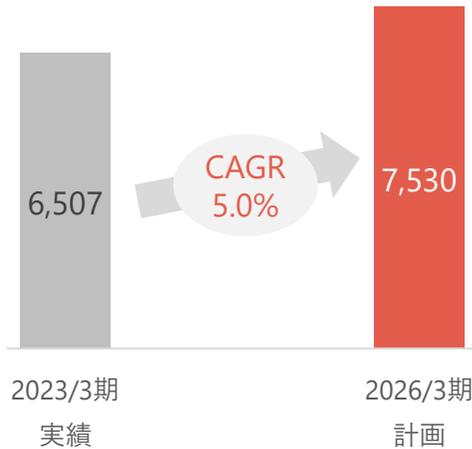
## 2. 中期経営計画 – 主要事業の売上総利益計画及び基本方針 –

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）

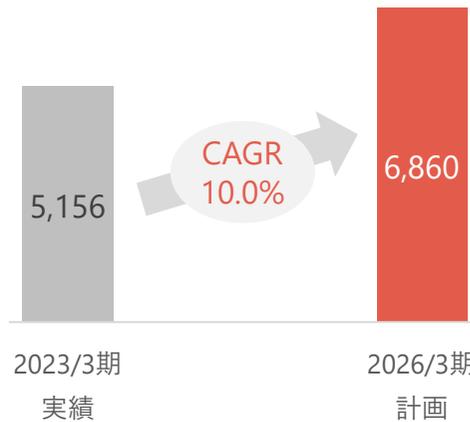
## 量的拡充から質的拡充への転換



- 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

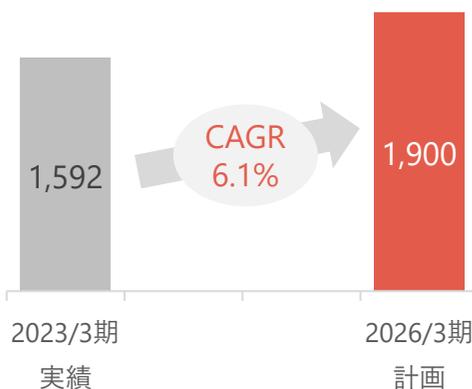
## 潜在ニーズ顧客への継続的なフォロー



- 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

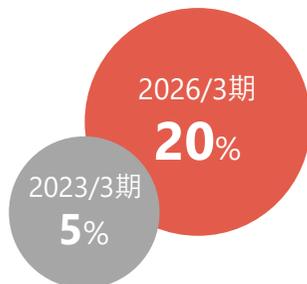
経営戦略・業務のDX化

- 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

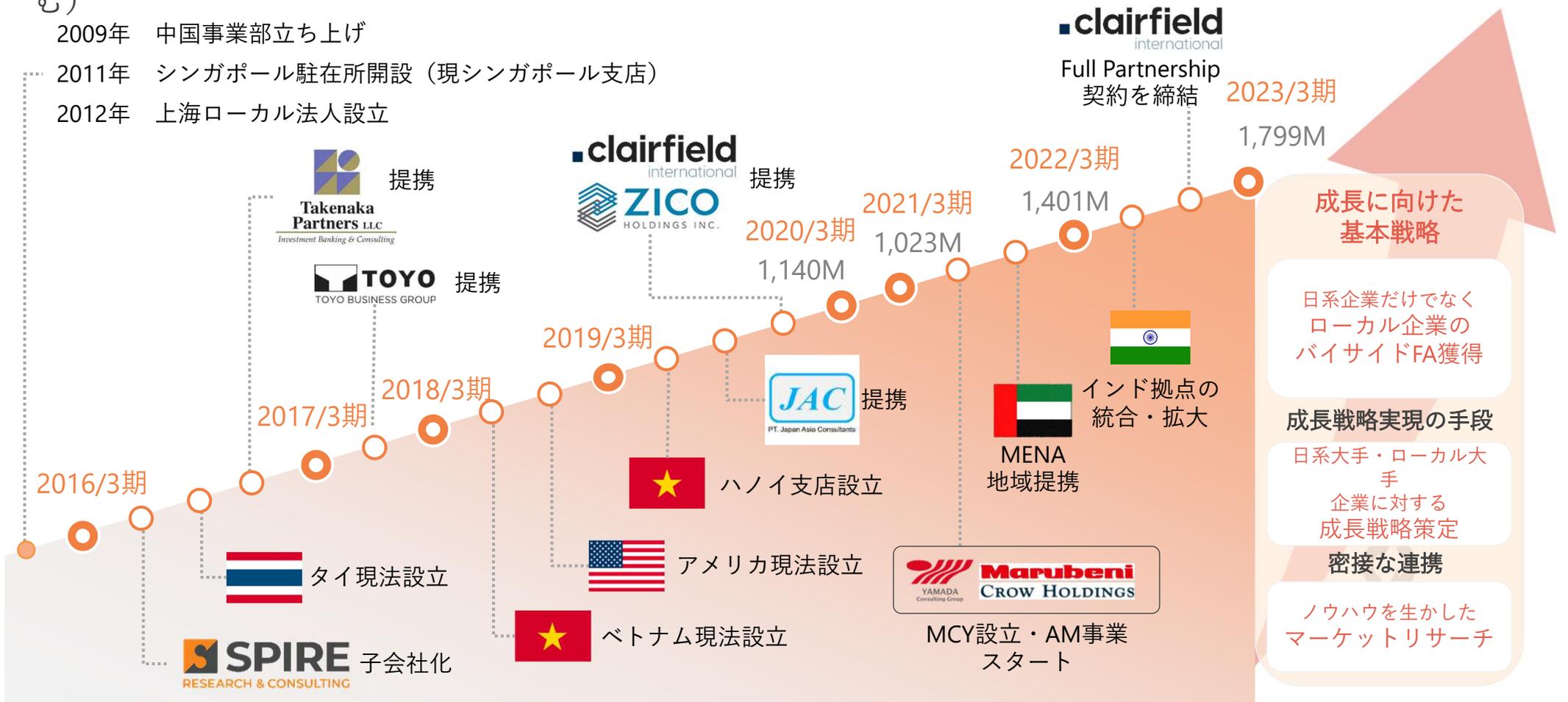


※ 経営コンサルティング事業売上におけるDX関連売上の割合

## 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）

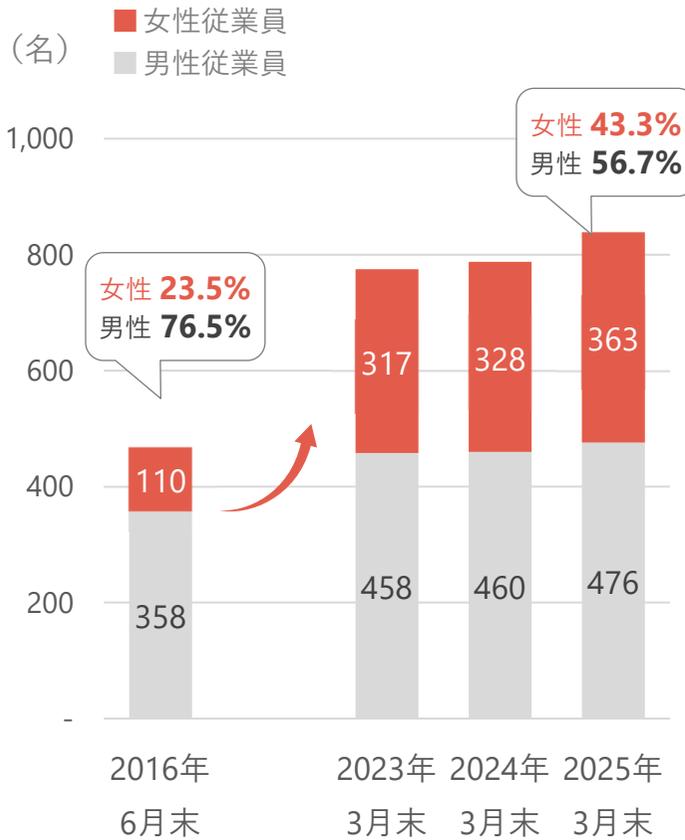


※海外コンサルティングの売上総利益は役務内容に応じて各事業に計上されており、上記は各事業における海外事業本部の売上総利益を集計している

### 3. 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



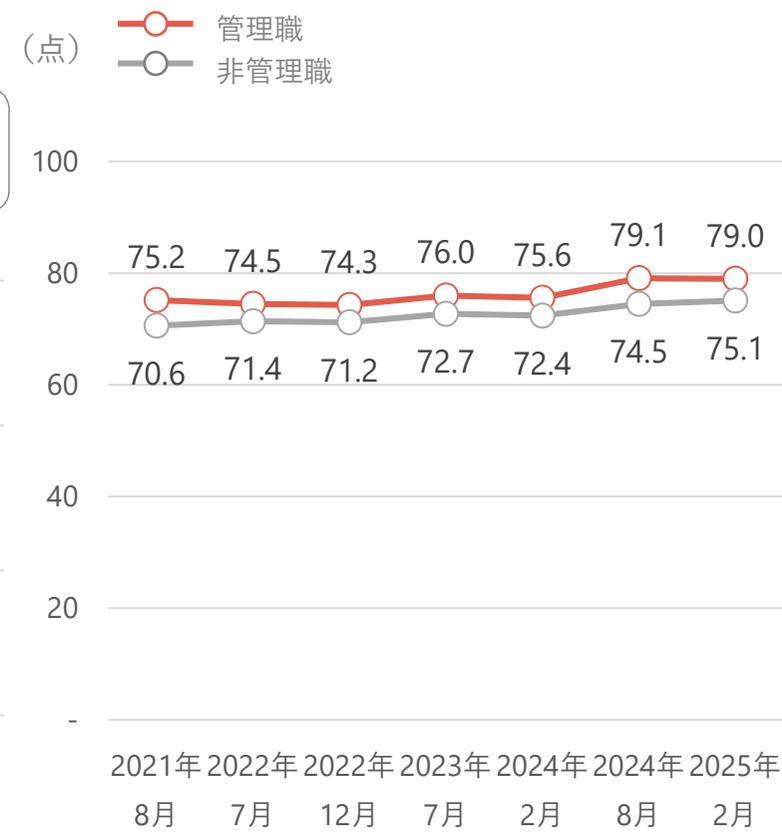
男女別管理職数



※ 当社単体ベース、正社員のみ



組織満足度



### 3. 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3月期開催 外部講師研修

24時間

□ ビジネスの変化と若手への期待 ～仕事の本質に変化が必要か？～	東京大学名誉教授 養老孟司氏
□ 生成AI活用勉強会	AIコンサルタント 長谷川大貴氏
□ 人生100年時代のキャリアデザイン ～一生プロとして成長、活躍し続ける～	明治大学大学院 グローバル・ビジネス研究科教授 野田稔氏
□ 総選挙後のインドと日系企業のビジネス機会	国際基督教大学教養学部 上級准教授 近藤正規氏
□ 私の経営術	元(株)サイゼリヤ 代表取締役社長 堀埜一成氏
□ 世界経済情勢と日本	元日銀審議委員、慶應義塾大学 教授 白井さゆり氏
□ 中国不動産バブル崩壊の影響と日本企業への影響	東京財団政策研究所 主席研究員 柯隆氏
□ モビリティの大変革から見た産業の新潮流	INCJ会長/CEO (元・日産自動車COO) 志賀俊之氏
□ 「何回説明しても伝わらない」はなぜ起こるのか？認知科学が教える コミュニケーションの本質と解決策	慶應義塾大学 教授 今井むつみ氏
□ コンサルタントにとってのこれから10年の挑戦課題	(株)コーポレイト ディレクション 代表取締役 主宰 石井光太郎氏
□ ユニクロはどうやって世界的アパレル企業となったのか	日本経済新聞社 編集委員 杉本貴司氏
□ 最近の内外情勢	元財務官 当社社外取締役 山崎達雄氏
□ 環境経営	元日銀審議委員、慶應義塾大学 教授 白井さゆり氏
□ 中国農村の現在	東京大学 教授 田原史起氏
□ 日本経済の展望と金融政策の正常化	前日本銀行総裁 黒田 東彦氏
□ 企業のみならずと考える、「子どもの貧困」解決の道	認定NPO法人 Learning for All 李 炯植氏

### 3. 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3月期開催 山田ゼミ

92.5時間

「久保・橋本塾」実務専門家と学ぶ不動産再開発、有効活用	(株)フレームワークス 代表取締役 久保憲一氏 (株)都市企画 代表取締役 橋本博行氏
「宮永塾」企業価値向上に資する上場会社のガバナンス	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（上期）」意思決定マネジメント	法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科 教授、イオンディライト(株) 社外取締役 高田朝子氏
「慶応MCC（下期）」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
「池田塾」マーケティング	元アサヒグループホールディングス(株) 専務、オリオンビール(株) 社外取締役、池田マーケティング事務所代表 池田史郎氏
「石井塾」コンサルティングとは何か	(株)コーポレート ディレクション 代表取締役 主宰 石井光太郎氏
「堀埜塾」顧客支援に役立つ改善アプローチ	元株式会社サイゼリヤ代表取締役社長 堀埜一成氏

## 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

### 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2月号

2025年2月号に掲載

「特集 GX新局面  
業種別 脱炭素対応 化学」

今後のGX対応の特集にて、影響度が  
大きい3業種のうち「化学」の脱炭  
素対応の現状分析を解説



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  
経営戦略セミナー」

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

## 4. 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、毎月定期的を開催
- 申込者数・参加者数過去最多、問い合わせや案件成約につながっている

### 2025年3月期 下期の開催状況

計9回開催

セミナー内容	
10月	不動産 「底地」の潜在的な課題を解決する対応策
10月	海外 急拡大を見せる中国シルバー向け食品市場の課題とチャンス
11月	経営戦略 成長を加速させる！ 近年の税制改正を踏まえたスタートアップ戦略
11～ 12月	経営戦略 中堅企業経営の最前線（全4回）
1月	海外 タイ事業再編・撤退の成功戦略
1月	不動産 時代の変化に対応するために知っておきたい不動産市況

### 2026年3月期 上期の開催セミナー

計7回開催（予定）

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～ 6月	経営戦略 中堅企業経営の最前線 -2025変革-（全6回）

M&A 事業再生

【2025年5・6月開催】Webセミナー  
**中堅企業経営の最前線-2025変革-**

揺れる世界で、強く、しなやかに変革する  
企業の経営実践論

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 全6回シリーズ 5月15日・22日・29  
会場 オンライン開催



海外

【2025年4月開催】Webセミナー  
**転換期における中国事業の見極め・撤退のポイント**

中国事業の見直し、撤退の事前準備とプランニング

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4月17日(木) 16:00-  
会場 オンライン開催



その他今後のセミナー情報は当社公式HPよりご確認ください

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

- 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

### 2025年3月期下期に掲載したレポート

計12件掲載

10月	海外	カーボンニュートラルに係る米国での事業機会
10月	海外	タイのファシリティマネジメント市場におけるテクノロジーと持続可能性の未来
11月	海外	ASEAN 6を読み解く：進化する食のトレンド
11月	海外	世界が誇る水産加工品の輸出国タイが目指すさらなる成長
11月	海外	「政府主導」「小都市国家」の強みを活かすシンガポールのデジタル化政策とは
12月	海外	タイ農業の未来を担う精密農業の現状と今後に向けて
1月	海外	インドの美容・パーソナルケア業界における市場動向と参入事例
2月	海外	ベトナム電力計画と再生可能エネルギーの未来【2025年1月】
2月	海外	インドネシア食品市場におけるハラール認証の重要性とビジネスチャンス
2月	海外	ベトナムが国を挙げて取り組むキャッシュレス決済と決済代行サービス（IPS）
3月	海外	インド地方中核都市の美容・パーソナルケア商品に対する消費者ニーズの変化
3月	海外	ASEAN中古車市場を取り巻くオンライン販売・再資源化の動向



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)