

NEWS

山田コンサルニュース

従業員のご家族がオフィスを訪問「家族招待会」を8年ぶりに開催

7月6日(土)、従業員のご家族を本社や各支店にご招待する「家族招待会」を行いました。これは、日頃の感謝をお伝えし、社員の活躍を知っていただくこと、そして当社への理解を深めていただくことを目的として、税理士法人山田&パートナーズと合同で4年ごとに実施しているイベントです。コロナ禍の影響で、今回は8年ぶりの開催となりました。当日は全体で1,214名のご家族をお招きし、各社の代表よりご挨拶と感謝を申し上げます。また、部門や支店ごとに考案したゲームや懇談などの企画を通じて相互理解を深めました。



コエキク

下記URLにアクセスいただき、
アクセスキー入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。

<https://koekiku.jp>

アクセスキー

二次元バーコードを
スマートフォンの
カメラ機能で読み取り



ご回答いただいた方の中から抽選で
薄謝を進呈させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクサスの提供する
「コエキク」サービスにより実施いたします。

アンケートのお問い合わせ「コエキク事務局」
✉ koekiku@pronexus.co.jp

会社概要

所在地 〒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
TEL: 03-6212-2500 <https://www.yamada-cg.co.jp/>

設立 1989年7月10日

グループ総人員数 1,121名
(臨時従業員含む。2024年11月1日現在)

役員

取締役会長 西口 泰夫
代表取締役社長 増田 慶作
専務取締役 辻 剛
取締役 布施 麻記子
取締役 首藤 秀司
社外取締役(常勤監査等委員、独立役員) 永長 正士
社外取締役(監査等委員、独立役員) 山崎 達雄
社外取締役(監査等委員、独立役員) 岩品 信明

基本理念

健全な価値観

私たちは、信頼される人間集団として、
健全な価値観を共有します。

社会貢献

私たちは、高付加価値情報を創造・提供し、
顧客と社会の発展に貢献します。

個と組織の成長

私たちは、個と組織の成長と調和を目指し、
高い目標を掲げる個を尊重します。

株主メモ

事業年度 4月1日～翌3月31日
期末配当金受領株主確定日 3月31日
中間配当金受領株主確定日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
単元株式数(売買単位) 100株
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
TEL: 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場金融商品取引所 東京証券取引所プライム市場(証券コード4792)
公告掲載URL <https://www.yamada-cg.co.jp/>

ただし、電子公告によることができない事故、
その他のやむを得ない事由が生じたときには、
日本経済新聞に公告いたします。

【ご案内】

- 株主様の住所変更、配当金の口座振込のご指示、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店にてお支払いいたします。



YAMADA CONSULTING GROUP 第36期 中間報告書

2024年4月1日から2024年9月30日まで



Top Message



株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

第36期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比8.3%増の124億2千2百万円、営業利益は同83.3%増の28億9千7百万円となりました。通期営業利益予想に対する進捗率は77.6%と順調に進んでおります。これは未上場株式投資事業において、通期予想分の投資先株式の売却が第1四半期で全て実現したこと、及びM&Aアドバイザー事業において通期予想の大型成功報酬売上を当中間期で計上できたためです。従って通期連結業績予想に変更はありません。中間配当は2024年12月5日付で1株あたり38円を実施いたしました。期末配当は1株あたり38円(年間合計1株当たり76円)を予定しております。

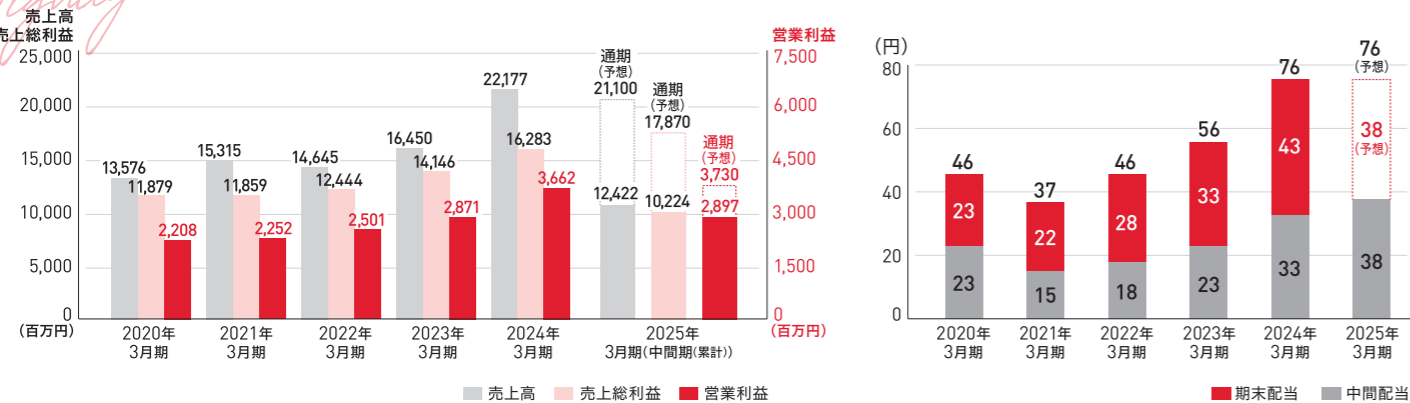
当社の堅調な業績の源泉の一つがM&Aアドバイザー事業です。急激な人口減少と高齢化による労働力不足により、企業の成長、生き残りのためのM&A案件の引合件数・受注件数が着実に増加しています。

当社の強みは、コンサルティングとM&Aが極めて密接に結びついているところです。企業同士のマッチングに留まらない、経営戦略を実現するための「価値あるM&A」には顧客との長いリレーションの構築と、あらゆる選択肢を提示できる総合力が必須です。当然時間もコストもかかるため、利益率としては手堅いものとなりますが、顧客が真に求めるサービスを提供し続けることで、当社の継続的な成長を目指しています。昨今、市場の活発化に比例して規制強化の声も高まっていますが、むしろあるべきM&Aを志向する当社のM&Aアドバイザー事業にとっては追い風だと感じています。

自社海外拠点も拡充を続け、現在10カ国11拠点で200名超の自社のメンバーが活躍しています。国内のみならず海外においても点が線となり、面的な展開が可能になったと実感しております。株主の皆様におかれましては、今後ともなお一層の当社へのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

山田コンサルティンググループ株式会社 増田 慶作
代表取締役社長

Highlights



Communication Park

コミュニケーション広場

Q & A

山田コンサルティンググループでは株主様とのコミュニケーションを大切にいたしたく、ここでは株主様からいただいたご質問やご意見とその回答をご紹介します。

Q. 今後、政府によるM&A規制強化の可能性がありますが、事業にどう影響があると考えていますか？

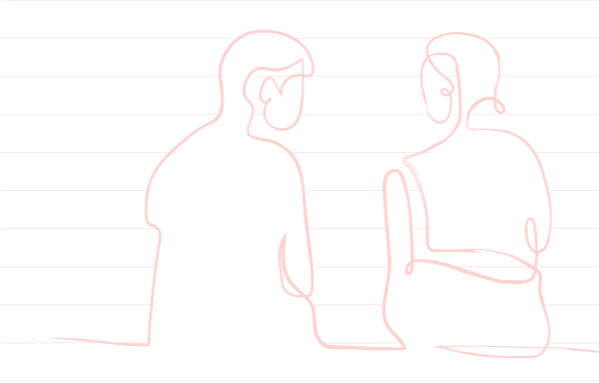
A. 現在問題視されているのは主に「M&A仲介事業者の利益相反構造」です。当社のM&Aアドバイザー事業は、買い手と売り手の間に立つ「仲介」ではなく、買い手または売り手のいずれか一方を支援する「FA(ファイナンシャル・アドバイザー)」としての案件が約70%と多数を占めており影響を受けません。顧客によっては仲介の立場でサポートすることもあります。あくまで顧客の経営戦略を実現するためという観点を堅持し、ガイドラインを遵守しておりますので、いずれにせよ規制強化の影響は小さいと考えています。

Q. 株主に利益を還元する上で決めている指標や方針はありますか？

A. 当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして認識し、「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おります。この方針の下、具体的には連結配当性向50%を目安として定めております。また、万が一業績が大幅に下振れした場合でも当該年度の利益額に関係なく、最低でもDOE(株主資本配当率)5%を目安に配当する指標も定めており、安定した配当の実現を目指しております。

Q. どの業界でも人手不足が課題となっていますが、貴社ではどのように人材を確保・活用していますか？

A. 当社では人員数の目標を設定しておりません。それは「人」あってこそそのコンサルティング会社として、採用の数ではなく質を重視しているためです。またフロントに立つ総合コンサル職のみ増やすのではなく、リサーチ・分析・資料作成を中心に行う「専門コンサル職」、金融機関や事業会社出身で幅広い人脈と知見を持つ「シニア社員」の採用も同時に進めています。加えて、時間や働き方に制限がある社員も活躍できる体制としています。採用環境の厳しい中であっても様々な専門性を持ったメンバーを有機的につなぎ、専門力・人間力の研鑽に努め、顧客への提供価値を高めてまいります。



活況なM&A市場と 当社の取り組み

企業の合併・買収に関する報道を見ない日がないほど、盛んになっている日本企業のM&A活動。ガイドラインも発表・改訂されるなど、官民あげて活性化への取り組みが進められています。

M&Aが活発化している3つの理由

1つはM&Aの認識の変化です。“身売り”や“ハゲタカ”など、かつてのネガティブなイメージはなくなり「通常の経営活動の一つである」と認知されるように。2つ目が環境の変化。国内市場の縮小や深刻な人手不足など、企業を取り巻く環境は厳しさを増し

ています。その中で生き残り、成長するためにM&Aが不可欠になってきているのです。そして3つ目が経営者の危機感の高まり。過当競争による再編機運が高まっている業界も多く、M&Aに打開策を見出そうとする企業が増えています。この動きは、大手企業だけでなく中堅中小企業にも広がり、M&Aがかつてないほど活発に行われるようになってきているのです。

M&Aの種類は大きく分けて6タイプ

明確な分類は難しいですが6つの類型をご紹介します。トレンドはノンコア事業を売却してコア事業に経営資源を集中する「選択と集中型」。利益が出ていても売却する“積極性”が近年の特徴です。注目は国境を越えて行う「クロスボーダー」で、日本の未来を見越して海外に活路を見出す経営者が増えています。経営者が自社を買収する「マネジメント・バイアウト(MBO)」もM&A手法の一つで、物言う株主の増加などを背景に活況。M&Aで獲得したリソースによってさらなる成長を目指す「成長支援型」や、保有する経営資源を活用・応用して新しい領域に進出する「多角化」にもM&Aが活用されています。後継者不在の企業による「事業承継型」は中小企業を中心に増加しています。

M&Aを後押しする3つの要素

- 1 M&Aの普及
- 2 環境の変化
- 3 経営者の危機感の高まり

M&Aの6類型

選択と集中型	クロスボーダー
MBO (マネジメント・バイアウト)	成長支援型
多角化	事業承継型

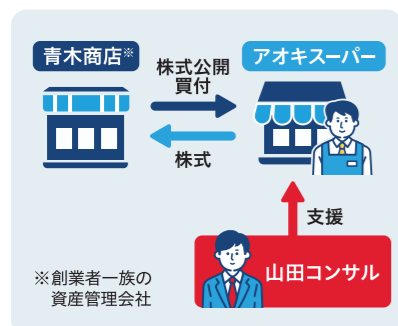
| 当社事例 |

ここからは右上の類型に合わせて当社M&Aアドバイザー事例の一部をご紹介します。

MBO
アオキスーパー

株主に配慮したプロセス進行で、スムーズなMBOを実現

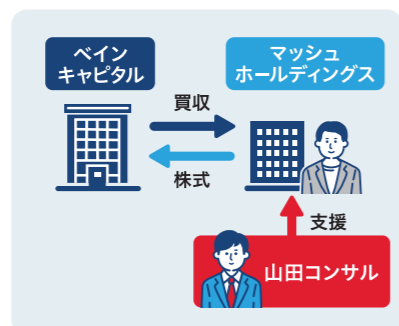
スタンダード市場上場の(株)アオキスーパーはすでに高いブランド力を有し、市場から資金調達する必要もない上、長期的視野に立った経営戦略実現が急務としてMBOによる非上場化を実行。当社は企業側のアドバイザーを務め公正な取引を担保しました。2024年2月20日に株式公開買い付けが無事終了し、上場廃止となりました。



成長支援型
マッシュホールディングス × ベインキャピタル

数年後の株式上場を視野に入れ、成長を加速させるためのM&A

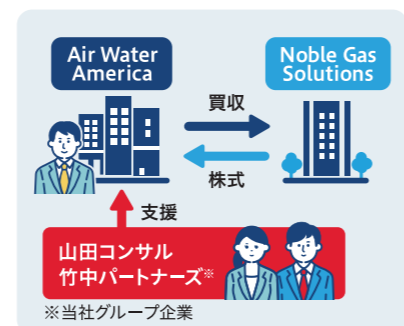
ジェラートピケをはじめ、ファッション、美容など多面的に事業を展開する(株)マッシュHDは、海外事業の拡大と将来の株式上場に向けた経営基盤強化のため、米大手ファンドであるベインキャピタルに株式を譲渡しました。当社は売り手であるマッシュHD側のアドバイザーを務めました。



クロスボーダー
Air Water America Inc × Noble Gas Solutions, LLC

北米での事業進出を成功に導いたクロスボーダーM&A

エア・ウォーター(株)は、北米における産業ガスの製造販売を一気通貫で行う供給事業への参入を目指し、現地法人Air Water America Incが現地の産業ガス卸売Noble Gas Solutions, LLCをグループ化。当社は竹中パートナーズと連携し、買い手主導でM&Aを進める「グリーンフィールドリサーチ」という手法でサポートしました。



事業本部長メッセージ

真に「価値あるM&A」で、企業や事業の永続的な発展に貢献

当社は現在、事業承継や事業再生、クロスボーダーや大企業のカーブアウトなど、幅広い領域と業種で年間100件を超えるM&Aをお手伝いしています。最も重視しているのは、企業や事業が永続的に発展するための「価値あるM&A」。その実現に向け、ただマッチングを成功させるのではなく、その会社や事業に着目した本質的なコンサルティングを軸としています。

企業の悩みや課題は千差万別です。これまで顧客の課題の一つひとつ向き合い、幅広いノウハウと各業界の知見を獲得してまいりました。だからこそ事業成長の絵を描き、高い専門性や金融機関とのネットワークを背景に、資本面を含めた深みのある実行支援を行うことができます。私たちが提供

するM&Aは、総合コンサルティングファームとして実績を重ねてきた私たちだからこそできるコンサルティングの真髄であり、お客様にとって真に「価値あるM&A」であると自負しています。

企業のM&A活動が活発化する中で、利率的な決断によりその後の事業運営がうまくいかなかった事例も散見されます。経営課題を解決する長い時間軸の中では、M&Aはゴールではなく通過点です。お客様と長い時間をともに歩み、ともに成長してきた我々には、中堅・中小企業がM&Aでパワーアップしなければ、結果的に国力が低下し日本全体がダメになるという危機感があります。どの会社も経営者にとっては命をかけて創り、育て、守り続けてきた大切な会社です。これからもご縁の

ある会社を増やして一社一社と丁寧に長くお付き合いしながら、その会社のDNAがしっかりと社会に生きる「価値あるM&A」を、総合コンサルティングファームならではの専門性と総合力でお手伝いしてまいります。



常務執行役員
コーポレートアドバイザー 事業本部長

天野 祐一郎