



## 株主ご優待 (100株以上保有の株主様)

### 書籍の贈呈 (有効期限:2025年9月30日まで)

100株以上保有の株主様におかれましては、次の書籍のうち、ご希望の品を1点贈呈いたします。同封の「株主ご優待申込書はがき(アンケート付き)」に記載しております品番号に○を記入し、ご投函くださいますようお願いいたします。なお、お申込みいただいた書籍につきましては、2025年8月上旬より順次発送いたします。

#### 1 「2025年度 税制改正のポイントと解説」 および「FP FILE 2025」

- ① 2025年度の税制改正について、改正内容のポイントとわかりやすい解説をコンパクトにまとめた小冊子。  
共同執筆 山田コンサルティンググループ株式会社  
税理士法人 山田&パートナーズ  
弁護士法人 Y&P法律事務所
- ② FP実務に役立つ、各種税金の早見表や速算表・金利計算などをコンパクトにまとめたビジネス手帳サイズの冊子。  
編集 山田コンサルティンググループ株式会社



#### 2 令和7年度版 税務インデックス

関係法令と通達を有機的に結合し、表組みでより見やすく税務の知識を得られるように構成した書籍。

執筆 税理士法人 山田&パートナーズ  
編著 税務研究会 税務研究会出版局



<https://koekiku.jp>

アクセスキー



### 株主アンケートにご協力ください

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](mailto: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	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 社外取締役(監査等委員、独立役員) Nagisa Vivien Usui
設立	1989年7月10日		
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)		

## 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 特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	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	<a href="https://www.yamada-cg.co.jp/">https://www.yamada-cg.co.jp/</a> 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 報告書  
2024年4月1日から2025年3月31日まで

# Top Interview

戦わずして、選ばれる。  
無二のスペシャリティで  
グローバルな健全成長へ。



山田コンサルティンググループ株式会社  
代表取締役社長

増田 慶作

第36期(2025年3月期)の通期連結業績は、売上が前期比2.6%増の227億6,107万円、営業利益は同12.8%増の41億3,267万円といずれも過去最高でした。これはコンサルティング事業の引合・受注が順調なこと、前期末にグループ入りした子会社によるM&A案件が予想以上に成約したこと、不動産事業で大型案件を売上計上したことによるものです。

当社は“競争して勝つのではなく、ユニークな存在として選ばれる”ことを志向していますが、今期はその成果とさらなる可能性を実感できた年となりました。まず国内事業でM&Aが堅調な伸びを見せたのは、事業承継や経営戦略策定などのコンサル機能を掛け合わせた、他にない“戦略的M&A”を提供しているためでしょう。

また海外事業でも、案件規模が大きく育ってきました。大手企業の海外進出サポートの増加に加え、例えばインドネシア進出を支援したお客様から「次は中国も」と言っていたなど“横軸”の広がりも生まれています。これは当社が世界各地に自前の拠点・社員を擁し、一気通貫でのサポートが可能だから。価格競争ではなく「山田コンサルにしかできない仕組み」を創出し、ダイレクトにオファーをいただく。いずれは世界各国で現地の有力企業に対するサポートも視野に入れ、よりグローバルな

展開を目指してまいります。

日本国内においては地域のニーズを掴むことがますます重要になってくるでしょう。著しい人口減少により増加している深刻な事業再生のご相談はもちろん、地域の発展を志す中堅企業の前向きなご相談にもお応えしていきたい。すでに九州では海外進出やグループ内でのDX推進など多様な案件をキャッチし始めていますし、中京地区でもEV(電気自動車)への大変革に備えて部品メーカーを中心とした再編支援に着手しています。

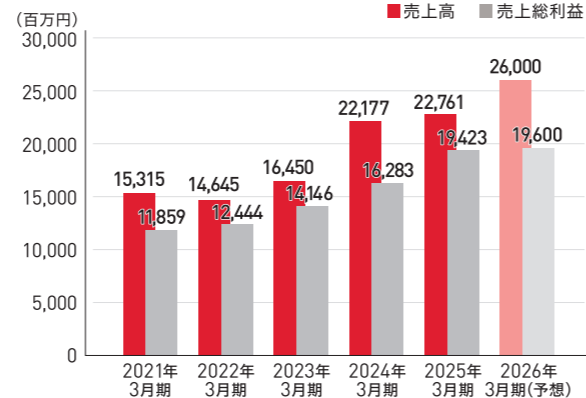
こうした中で大いに力を発揮しているのが女性とシニアです。当社は「安心して働ける職場」「チャレンジし続けられる職場(働きがい)」を人材戦略基本方針として掲げ、全ての社員が得意分野を磨き続けられる職場を目指しています。地方の前向きなニーズを受け止めている九州は最も女性比率の高い拠点で、リモートワークやフレキシブル勤務など多様な働き方を活用することで顧客に貢献しています。一方、自動車部品メーカーで大規模な再編が進む中京地区では、メーカーOBのシニアエキスパート社員が豊富な知見で若手とともに課題解決に取り組んでいます。このように当社の基盤である“人”を大切にすることが事業規模を拡大し、皆様の期待にお応えできる唯一絶対の方法だと確信しています。

業績ハイライト

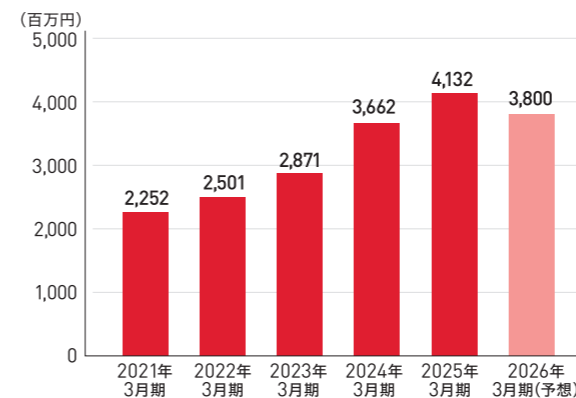
2025年3月期は増収増益を達成  
配当政策を変更し、累進配当を導入

第36期(2025年3月期)は増収増益となり4期連続の増配を達成しました。来期も売上高・売上総利益は増加予定ですが、人件費やシステム関連費用など販管費の増加により、営業利益は8%減の38億円を見込んでおります。「高水準かつ安定的な配当」を基本方針に掲げ、連結配当性向50%を目安とした上で、増配・配当の維持を行う累進配当を導入し、今後も皆様の期待にお応えしてまいります。

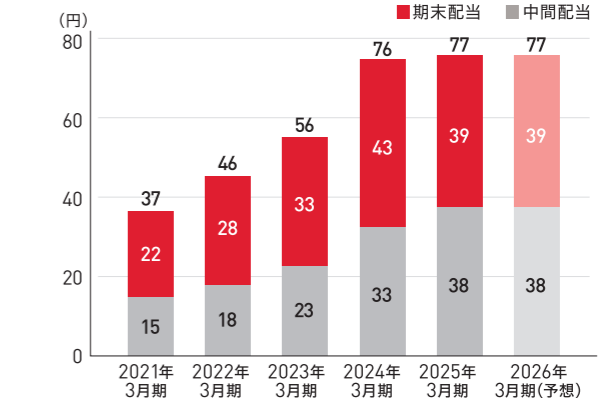
〈売上高・売上総利益〉



〈営業利益〉



〈配当〉



IR資料は  
こちら

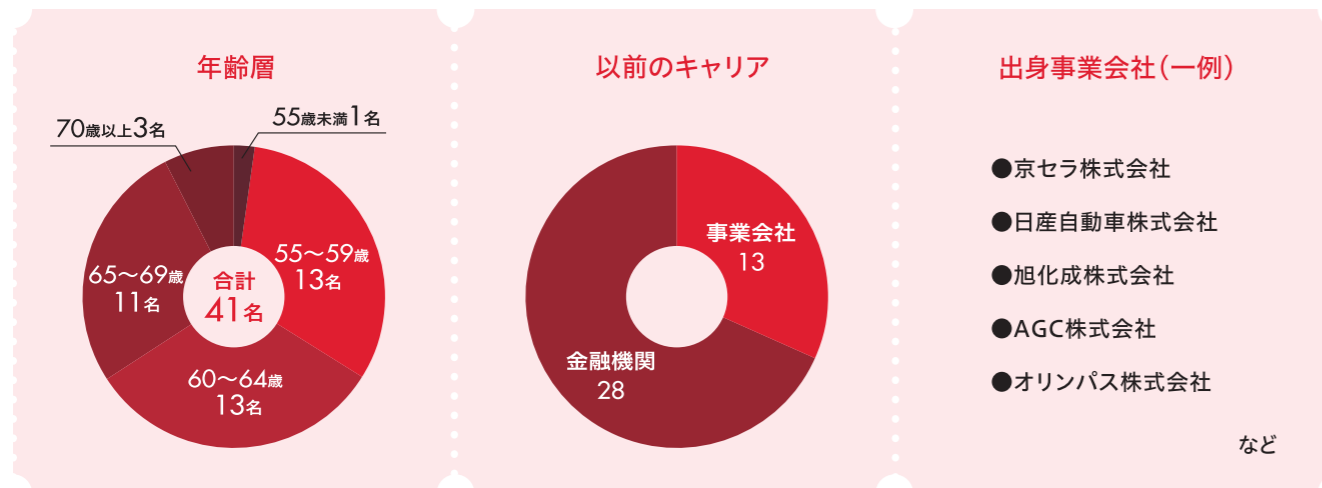


Expert

# 長年の経験をもとに活躍するシニアエキスパート社員

金融機関や事業会社に長年勤めたのち当社にキャリアチェンジし、これまで培った高度な専門知識やスキルを活かして貢献する「シニアエキスパート社員」。自ら現場の最前線で活躍し若手に背中を見せる、当社にとって非常に頼もしい存在です。今回は3名のシニアエキスパート社員にスポットを当て、それぞれの「仕事に懸ける想い」をご紹介します。

〈シニアエキスパート社員データ〉



CASE : 01

社会に貢献する「Integrity」=「健全な価値観」をさらなる高みへ。  
“現場のど真ん中”で頭と手を動かし、コンプライアンス意識を浸透。

管理本部  
法務コンプライアンス室室長  
土田 浩一



当社に転職する前は、現場を離れ証券会社の役員補佐として過ごしていました。ただ、組織に貢献していることを日々肌で感じながら仕事をしたい私にとって、どこかもどかしさもありました。やはり現場に近い場所で、組織、そして社会のために尽くしたい。

そう願って飛び込んだ新天地は、期待以上に“現場のど真ん中”でした。法務コンプライアンス室長として、リスク・コンプライアンス管理、法改正への対応など、組織防衛全般を担っています。法令知識と正確に伝える表現力、コミュニケーション能力といった法務の“商売

道具”を磨く日々。若手社員からの相談も多く、自分の手と頭を動かしながら続けるので、ビジネスパーソンとしての力が活性化されるのをひしひしと感じます。創刊した「法務コンプライアンス便り」では、とっつきにくい法律やコンプライアンスの知識も平易に学べるようにと、趣味の落語を活かして会話調を導入。日々の業務に全力を尽くすことで、やがては会社全体の「Integrity」、単なるルールをこえた誠実さに繋がっていく。当社の理念である「健全な価値観」を高く掲げ、自身から家族、社会へと幸福が循環する組織を目指して今後も尽力します。

これまでのターニングポイント

- (株)三井住友銀行で営業、法務、経営企画など幅広く経験。
- 60名の部下を率いる統括部長として営業店をサポート。
- グループ会社の役員補佐として物足りなさを感じる。
- 山田コンサルで法務コンプライアンス室長として活躍。
- 研修や創意工夫あふれる情報発信で社員の意識を改革。



CASE : 03

メーカー出身者だからこそわかる“現場感”が課題解決の鍵に。  
経営陣から工場のメンバーまで、各セクションの内奥に寄り添う。

経営コンサルティング事業部  
専任部長  
山本 晶



広い視野で、広い世界を相手に、これまで培ってきた知識や技術の全てを活かして尽力できる。それが当社の経営コンサルタントに転職した決め手でした。前職のオリンパスでは約40年にわたり、開発・製造から品質保証、経営企画まで、様々な業務に携わってきました。経営陣も研究所も工場も、それぞれに課題があり、譲れないプライドや想いを抱えています。メーカー出身者ならではの強みは、製造工程における専門知識に明るいのはもちろん、各セクションの組織文化や“現場感”を肌で感じてきたこと。それらを若いコンサル

メンバーにも共有して、お客様の悩みの内へ内へと入っていき、解決への道筋を照らしていく。評論家の立場ではなく、目線を合わせて伴走できるのです。

入社当初は機械や医療関係がメインでしたが、現在は食品、エンタメ、物流など様々な分野に飛び込んでいます。データを介して深い場所まで潜っていくのがとんでもなく面白い。好奇心の赴くまま多様な扉を開け放ち、積み重ねた経験値の上に新しい風を取り込める。今、人生を何倍にも拡大して楽しめている実感があります。

これまでのターニングポイント

- オリンパス株に入社し、OA機器の開発部門に配属。
- 次第に情報機器の経営企画や事業企画も関わるように。
- 顕微鏡や測定器等を集めた科学分野を1事業として統括。
- 山田コンサル入社。製造業を中心に経営をサポート。
- 範囲が広がり、あらゆる業界の経営課題解決を支援。



CASE : 02

若いメンバーが自らエンジンを動かし、枠を超えて活躍できる場を。  
大手銀行で培った知見とマネジメント力で、未来へと橋を架ける。

営業統括部  
専任部長  
森山 景介



「森山さん、その案件、ぜひ一緒にやりましょう！」

地元で貢献したいと三井住友銀行から当社の九州支店営業統括部に転職して1年半、若手の素直で前向きなエネルギーに何度背中を押されたかわかりません。困難な仕事にも「NO」と言わず、拠点も領域もこえて、お客様のために必死で汗をかくメンバー。九州の病院のシステム再構築を巡り4社で競り合った時も、東京のメンバーが「元看護師なので医療分野は任せてください!」と加わってくれたおかげで信頼を勝ち得ることができました。

彼らが思いきりエンジンをふかせるように後押しするのが私の役目。銀行員時代には法人営業を担当し、ファイナンス、海外進出支援、事業承継など、多種多様な悩みと向き合ってきました。その知見と部下50名をマネジメントしてきた実績を軸に、金融機関へ橋渡ししたり一人一人の個性を見極め鼓舞したりと、メンバー全員が気持ちよく動けるように“年の功”を駆使しています(笑)。私の人生経験を糧に次世代がたくましく羽ばたいていく姿を間近で見届けられる。選曆にして知った、無上の生きがいです。

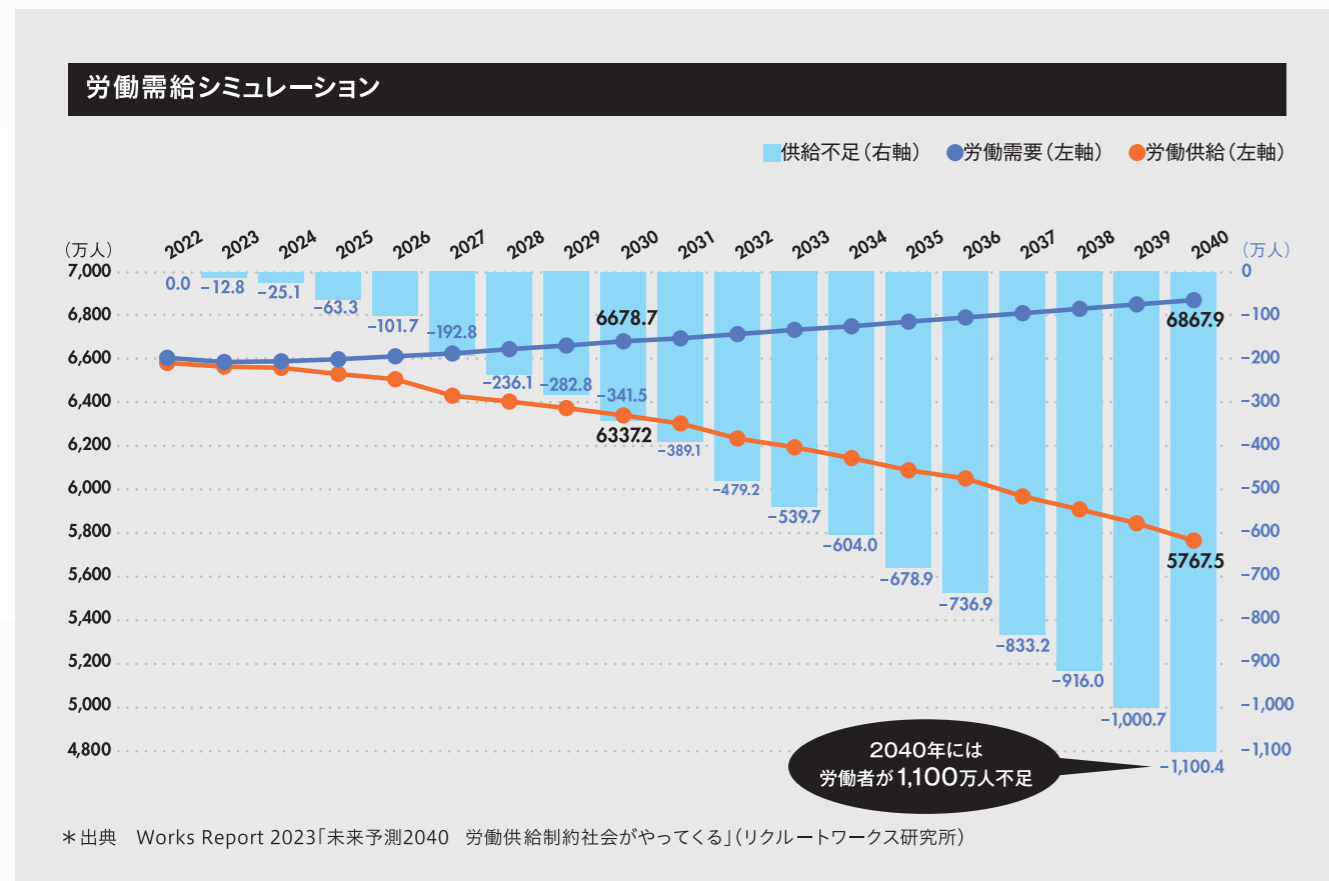
これまでのターニングポイント

- (株)三井住友銀行で法人向けのソリューション営業に従事。
- 業績に加え組織運営や人材育成が評価され7期連続表彰。
- SMBCコンサルティングに転職し、山田コンサルと出会う。
- 山田コンサル入社。銀行と当社、お客様の橋渡し役に。
- 支店メンバーから還暦祝いプレゼントをもらい感激!



# 迫る「労働供給制約社会」と 当社事業の取り組み

急速に進行する人口減少と高齢化により、これから15年後には日本社会は生活を維持するための労働力すら供給できなくなり、あらゆる企業が未曾有の危機に直面すると言われています。今回は当社コンサルティングサービスの中から特に「労働供給制約社会」に対応している事業をご紹介します。



上のグラフは、リクルートワークス研究所が人口動態統計に基づいて行った未来予測シミュレーションです。日本の高齢化に伴い、労働の供給量(担い手の数)は加速度的に減少していきます。一方で労働の需要(消費量)は減少せず、慢性的な労働供給不足に陥ってしまう、これが「労働供給制約社会」です。

2040年には東京都を除く全道府県で労働者が不足し、

その数は1,100万人にのぼります。介護や医療のスタッフは欠員が常態化し、建設業も手が足りず生活道路は朽ちていく。運送業でもドライバー不足によって、荷物が届かない地域が生まれるでしょう。この大変厳しい環境下で、経営者は一層難しい舵取りを迫られていきます。我々はそんな経営者に寄り添い、事業の継続や成長のため課題解決のお手伝いをしています。

## >>> 課題解決をサポートする当社の事業

### M&A

#### 事業継続、発展のためのM&A

売却理由が「人手不足」のM&A、人材獲得のためのM&A、外注先を買収し内製化に舵を切るM&A、業界再編M&A……人手不足を契機にしたM&Aは益々活況です。慢性的な採用難に悩まされる中堅中小企業はもちろん、大企業においても今後の事業継続を見据えてM&A活動を活性化させており、当社は多くの企業の「ヒト由来のM&A」をお手伝いしています。

### 組織人事

#### 新規採用に依存しない組織・人事戦略

大企業には応募者が殺到する一方で、中小企業は採用条件を広げててもなかなか人が集まらないといった極端な人材の偏在が進んでいます。年々厳しさを増す採用環境下では、人が採れないことを前提とした新たな人材施策が求められます。当社は今いる人材、または少数でも入社した人が最大限活躍できる組織作り、人事制度設計をサポートしています。

### 事業承継

#### オーダーメイドの承継を支援

近年社会問題化している後継者不足は、人手不足の最たるものかもしれません。親族内での承継が難しい場合は、役員や従業員が引き継ぐMBO、第三者が引き継ぐM&Aという方法がありますが、当社では経営戦略視点も加味してあらゆる可能性を詳細に検討し、クライアント自身が状況に則したベストな承継が選択できるようお手伝いをしています。

### DX

#### 経営戦略を起点としたデジタル活用

労働力不足を背景に業務効率化による生産性向上やコスト削減のニーズが高まっています。コロナ禍でデジタル化が急速に進みましたが、デジタル技術を経営に活かすという本質的な取り組みはまだ十分ではありません。DXの必要性を感じつつも具体的な施策がイメージしづらい企業に、当社は経営戦略と一体化したDXで継続的な成長を支援します。

### 海外

#### 海外展開が持続的成長の鍵

人手不足が深刻化する中、海外展開は市場拡大の手段にとどまらず、労働力確保や事業の持続的成長を実現する重要な戦略となっています。当社は海外に自社の拠点・社員を擁し、各国で連携して高品質なサービスを提供します。加えて、各国の市場に合わせて、経営コンサルを主軸に戦略、M&A、再生など複合的なサービスを海外でも提供します。

## 経済産業省による 中堅・中小企業向け 補助金審査業務への貢献で表彰

2024年度「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」で、当社社員が有識者審査官を務めました。この補助金は、地域の雇用を支える中堅・中小企業の投資を促進し持続的な賃上げを実現するためのものです。当社は「優れた審査を実施した」と経済産業省から表彰されました。



## ホテル・旅館業界における 経営改善のヒントが詰まった 解説本を執筆

当社コンサルタントが執筆した「ホテル・旅館業界の課題と経営改善のアプローチ」が、2024年12月13日に刊行されました。本書では宿泊業にかかわる人々を対象に、経営課題に関するアプローチを解説。これから宿泊業界について学ぶ方向けの基礎的な論点も扱い、どなたにも学びがある一冊となっています。



## 2年おきに開催している 山田グループ旅行で福岡へ。 1,400名の仲間が集いました

2024年11月、出身母体を同じくする税理士法人山田&パートナーズ\*のメンバーと共に福岡旅行へ。この旅行は、会社や部門、拠点をこえて交流を深め、日頃の業務でも円滑に連携しお客様に貢献することを目的としています。普段接点の少ないメンバーがお互いを知り刺激し合う機会となりました。



\* 各々の組織間に資本関係はなく、また共通の役員もいない独立した組織