

|| 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1月17日(水)

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月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024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月期第2四半期の業績概要	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. 2024年3月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画	08
■ SDGs への取り組み	10
■ 株主還元策	12

要約

2024年3月期第2四半期の業績は堅調に推移し、売上高は過去最高

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月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比69.2%増の11,463百万円、営業利益は同109.5%増の1,580百万円、経常利益が同78.3%増の1,621百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同104.6%増の1,275百万円で増収増益となり、売上高は過去最高を更新した。「投資事業」における持ち越しとなっていたファンド投資先株式の売却等により、売上高及び利益面が大幅な増収増益となった。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高が前期比32.5%増の21,800百万円、営業利益は同21.8%増の3,500百万円、経常利益が同19.8%増の3,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同20.6%増の2,550百万円の見込みで期初予想と変わりはない。「経営コンサルティング事業」「事業承継コンサルティング事業」は引き続き堅調に推移する。「M&Aアドバイザー事業」も、国内M&A市場の活況でM&A案件の引き合い件数・受注件数は引き続き堅調に推移していくと見ており、中堅・中小企業に加え、大手企業や上場企業からの引き合いも増加する見込みである。

3. 成長戦略

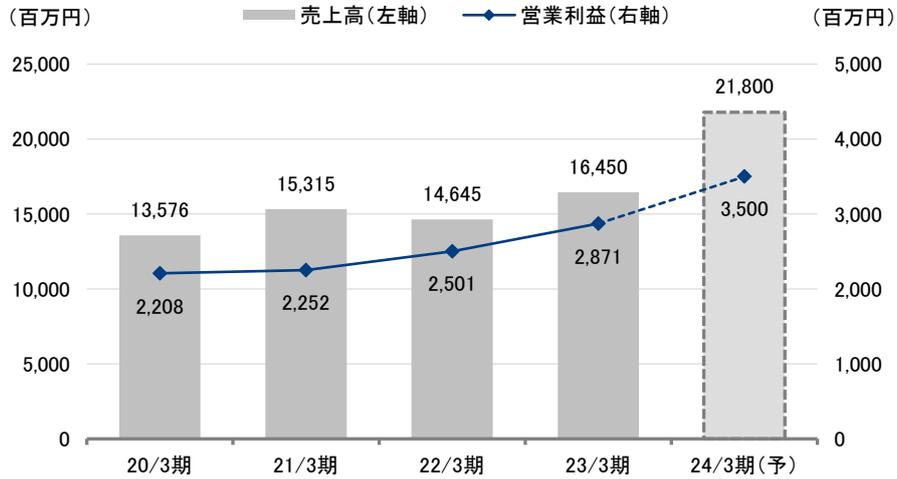
2024年3月期よりスタートした中期経営目標は、2026年3月期に売上高227億円、売上総利益178億円、営業利益42億円としている。コンサルティング事業が安定的に成長する一方で、ボラティリティの高い投資事業は、投資残高を一定金額以上に維持することで収益を安定化する意向である。2023年3月期より顧客の状況やステージの変化に応じて事業再生支援・組織改革支援・海外展開支援・M&A支援・事業承継支援等を行い、顧客生涯価値を最大化することを重点戦略としている。この戦略に基づき、中期経営計画における基本方針として、1) 事業間連携による付加価値向上、2) サービスの均質化、3) 新規・成長分野への注力を掲げている。

Key Points

- ・2024年3月期第2四半期の業績は前年同期比で増収増益となり、売上高は過去最高を更新
- ・2024年3月期の業績は期初予想と変わらず、2ケタ成長の増収増益を見込む
- ・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

グループ 17 社で構成される 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 15 社で構成されており、2023 年 9 月末時点で 793 名（総合コンサル職 609 名、専門コンサル職 184 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。子会社は、コンサルティング事業において、国内 2 社、海外 9 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 社である。海外コンサルティングに関しては、2023 年 8 月にシンガポールを拠点とするアジアを統括する企業を立ち上げ、アジア・中国・アメリカの 3 つに体制を変更した。

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。

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亘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」、底地や共有持分となっている物件など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、築年数が長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

持ち越していたファンド投資株式の売却等により、大幅な増収増益

1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比69.2%増の11,463百万円、営業利益は同109.5%増の1,580百万円、経常利益が同78.3%増の1,621百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同104.6%増の1,275百万円で増収増益となり、売上高は過去最高を更新した。2023年3月期から持ち越していたファンド投資先株式の売却等により投資事業で売上高3,974百万円、売上原価3,200百万円を計上したことにより、売上高及び売上原価が前年同期に比べて大幅に増加した。

業績動向

2024年3月期第2四半期の業績概要

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q	24/3 期 2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,773	11,463	4,690	69.2%
コンサルティング事業	6,716	7,494	777	11.5%
投資事業	57	3,974	3,917	6,850.3%
営業利益	754	1,580	826	109.5%
コンサルティング事業	760	926	165	21.7%
投資事業	-6	657	663	-
経常利益	909	1,621	712	78.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	623	1,275	652	104.6%

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月期第2四半期の売上高は前年同期比11.5%増の7,494百万円、営業利益は、同21.7%増の926百万円で増収増益となった。「経営コンサルティング事業」「事業承継コンサルティング事業」については、案件相談・受注が引き続き堅調に推移した。「M&Aアドバイザー事業」においても国内M&A市場が活況となり、M&A案件の引合件数や受注件数が堅調に推移したことから順調な業績となった。各サービスの好調な業績により、2024年3月期第2四半期までに着実に受注を積み上げ、過去最高の売上高を達成した。一方で、人件費やシステム関連費用増加に伴い、営業利益の進捗率は33.6%に留まっているものの計画どおり推移している。

(2) 投資事業

2024年3月期第2四半期の投資事業の業績は、売上高が前年同期比6,850.3%増の3,974百万円、営業利益は657百万円(前年同期は6百万円の損失)となった。前期持越分を含む未上場株式投資事業においてファンド投資先株式を売却できたことや、不動産投資事業において投資不動産の売却益を計上できたことで、大幅な増収増益となった。2024年3月期に予定していた主要案件の売却が同第2四半期までに実現したため営業利益の進捗率87.6%と高水準であるが、通期は計画どおりの着地を見込んでいる。

3. 財務状況

(1) 貸借対照表

2024年3月期第2四半期末の貸借対照表を見ると、流動資産は前期末比2,141百万円減少の15,149百万円となった。要因としては、現金及び預金が1,129百万円、売掛金が80百万円、営業投資有価証券が3,216百万円それぞれ減少したことなどがある。固定資産は同202百万円減少の2,707百万円で、大きな要因は投資その他資産263百万円の減少によるものである。流動負債は、前期末比3,135百万円減少の1,950百万円となった。短期借入金2,501百万円の減少などによる。固定負債はほぼ横ばいの101百万円となり、負債合計は同3,136百万円減少の2,051百万円となった。株主資本は、同673百万円増加の15,333百万円、純資産合計は同792百万円増加の15,804百万円、負債純資産合計は同2,344百万円減少の17,856百万円となった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	17,291	15,149	-2,141
固定資産	2,909	2,707	-202
有形固定資産	486	554	67
無形固定資産	86	79	-6
投資その他	2,336	2,072	-263
資産合計	20,200	17,856	-2,344
流動負債	5,085	1,950	-3,135
固定負債	102	101	-0
負債合計	5,188	2,051	-3,136
株主資本	14,660	15,333	673
純資産合計	15,012	15,804	792
負債純資産合計	20,200	17,856	-2,344

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期の業績予想は引き続き堅調な推移を見込む

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高が前期比 32.5% 増の 21,800 百万円、営業利益は同 21.8% 増の 3,500 百万円、経常利益が同 19.8% 増の 3,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 20.6% 増の 2,550 百万円の見込みと、期初予想を据え置いている。コンサルティング事業は堅調に推移し、投資事業は前期から持ち越したファンド投資株式は同第2四半期時点で売却を完了し、大幅な増収増益になる見込みである。

今後の見通し

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	16,450	21,800	5,349	32.5%
コンサルティング事業	16,059	16,810	750	4.6%
投資事業	407	4,990	4,582	1,125.3%
営業利益	2,871	3,500	628	21.8%
コンサルティング事業	2,812	2,750	-62	-2.2%
投資事業	59	750	690	1,170.3%
経常利益	2,920	3,500	579	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,114	2,550	435	20.6%

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

2024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4.6%増の16,810百万円、営業利益が同2.2%減の2,750百万円と見込んでおり、2023年5月発表の期初予想と変わりはない。

「経営コンサルティング事業」では、持続的成長に向けた中期経営計画策定、サステナビリティ経営に関連した引き合いが増加している。加えて、原料高等の外部環境により、企業の本業（PL）改善や財務安定化の相談も増加している。「M&A アドバイザリー事業」では、M&A 案件の引合件数・受注件数は引き続き堅調に推移している。国内 M&A 市場も活況で、特に「アクティビスト※1」「市場区分見直し（2025年問題）」「スピンオフ税制（選択と集中促進）※2」などの対応から、非公開化カーブアウト※3 などの上場企業案件が増加している。そのほかにも事業再生型 M&A や事業拡大・新規事業検討中の買手企業からの成長戦略の一環として、M&A 戦略の相談も増加している。「事業承継コンサルティング事業」では、事業承継に関する相談及び受注件数は引き続き堅調に推移している。さらに、経営者と事業承継に向き合う中で、持続的成長コンサル、国内外における不動産活用・海外における事業展開など様々な経営課題の相談を受けている。また、新型コロナウイルス感染症流行の収束に伴い海外との往来に制約がほぼなくなったため、海外事業に関する相談・課題解決支援が年々増加している。2024年3月期は各国の拠点との連携強化、インドオフィスの人材採用、リサーチ・コンサル機能の拡大により、シンガポールの統括会社にてコントロールしながら、英語圏の海外企業での案件獲得を推進している。

※1 企業の経営方針や戦略に不満を持ち、その企業に対して積極的なアクションを起こす株主や投資家。

※2 企業の特定の事業や子会社を独立させ、資産移転に関わる譲渡益や株主のみなし配当に対する課税が緩和される税制のこと。

※3 親会社が特定の事業や子会社を分離しその部分を株式市場から非公開化すること。そうすることで、新しい親会社は主力事業に集中しやすくなり、非核心事業を独立させて成長機会や資本を活用できる。

(2) 投資事業

2024年3月期の投資事業の業績予想は、売上高が前期比1,125.3%増の4,990百万円、営業利益が同1,170.3%増の750百万円を見込んでいる。

今後の見通し

「未上場株式投資事業」では、2024年3月期第2四半期における累計投資実績額は98.6億円、投資残高は29.5億円となり、累計IRR※は13.6%となった。事業承継ニーズも高まり、資本構成の再構築が必要な未上場企業が増加傾向にある。同第2四半期時点で投資残高が減少しているが、投資残高を安定させるため、専属の営業担当を従事させており、金融機関との関係も強化しながら、積極的に投資先を発掘している。投資済み案件については、従来どおり定期的なモニタリング活動を継続し、必要に応じコンサルティング機能を活用して包括的な支援を行う。「不動産投資事業」では、底地、共有持分（原則収益物件に限る）、古アパート、築年数が長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や、購入資金借り入れや融資審査通過の難しい不動産、資金化を急ぐケース、守秘を徹底したうえでの売却を希望するケースなどを対象とした投資を進め、投資残高は当面10～20億円を目途としている。金融機関と協力して幅広い顧客を発掘しており、金融機関及び不動産仲介業者からの紹介が当初の想定を上回っている状況だ。

※ 内部収益率（Internal Rate of Return）の略で投資プロジェクトや事業の収益性を評価するための指標の1つ。

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42億円としている。コンサルティング事業が安定的に成長する一方で、ポラ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、ポラ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、同第2四半期の業績は、売上高11,463百万円（進捗率52.5%）、売上総利益7,365百万円（進捗率47.4%）、営業利益1,580百万円（進捗率45.1%）で堅調に推移している。同第2四半期時点で2024年3月期中期経営目標値に変更はない。

2023年3月期より顧客の状況やステージの変化に応じて事業再生支援・組織改革支援・海外展開支援・M&A支援・事業承継支援等を行い、顧客生涯価値を最大化することを重点戦略としている。この戦略に基づき、中期経営計画における基本方針として、1) 事業間連携による付加価値向上、2) サービスの均質化、3) 新規・成長分野への注力を掲げている。

(1) 基本方針

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、各事業における取り組みの共有や案件ベースでの議論の活性化を行い、事業間連携を一層強化する。各分野のコンサルタントが顧客に様々なサービスを継続して提供し、最終的に重要な意思決定の1つとしてM&Aへとつながる場合もある。また、主に東京本社で行っている高付加価値サービスを複数拠点のコンサルタントが協働することでサービスの均質化を図るとともに、社内における知識・ノウハウのマネジメントシステムの活用を促進する。そのほか、マーケットリサーチを生かした成長戦略・資本戦略を拡大する海外コンサルティングや持続可能な株主構成等の課題解決支援を行う未上場株式投資事業、円滑な資産承継に寄与する不動産投資事業など新規・成長分野に注力する。

(2) 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って、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。

「M&A アドバイザリー事業」は、2026年3月期の目標売上総利益6,860百万円を目指す。潜在ニーズ顧客への継続的なフォローを推進し良質案件の割合を増やすことで、安定的なM&A案件創出の基盤を構築する。事業間連携によって業界の専門的な知識を習得し付加価値を向上するほか、案件の顕在化を待たずに能動的にM&A案件の創出を全拠点で実施する。

「事業承継コンサルティング事業」は、2026年3月期の売上総利益1,900百万円を目指し、さらなる専門性向上による差別化を図る。専門性の高い事業承継コンサルティングの提供、知識・ノウハウの強化、事業承継型M&Aなどを行う事業との連携を推進する。

「投資事業」では2026年3月期の売上総利益800百万円を目指し、多様なコンサルティングサービスとのアライアンス強化により投資案件の発掘を行う。また、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及び不動産投資事業）の一元化とそれに伴う体制の整備を推進する。

(3) 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引き続き継続する予定である。同第2四半期までに社内体制の構築に注力し、AI導入も積極的に推進している。

(4) 海外コンサルティングの推進

同社は、2023年3月末時点で世界10拠点を有しており、海外進出している日系企業に対して、同社の提携先ネットワークとともにシームレスな対応が可能である。

海外業務のオンラインセミナーやホームページに掲載している海外レポートをきっかけに、直接相談が増加している。海外との往来に制約がなくなったことで海外渡航は新型コロナウイルス感染症流行以前の水準に戻りつつあり、2024年3月期はクロスボーダーM&A、成長戦略策定、資産運用支援を軸に、海外事業コンサルティングを進める。2023年8月にシンガポールに設立した統括会社を軸に管理面を強化し、事業拡大の基盤を作る。2024年3月期第2四半期の時点で、海外子会社には52名が中途入社したが、退職者は21名と依然海外子会社の従事者における離職率が高いため、いかに離職率を減らすかが今後の課題である。同社は現地法人に対し文化や習慣を離職率が高い理由にせず、長期的採用を続けていくことを働きかけている。

(5) 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>、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。

SDGs への取り組み

人材戦略、女性社員・シニア社員の活躍への取り組みが順調に進捗

同社は、創業者である山田淳一郎（やまだじゅんいちろう）氏の「個が成長することで組織が成長する」という考えを実践し、「個」にこだわってきた。「個」である人材が成長するために「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）」の実現を目指した人材戦略を基本方針としている。社員が、同社の文化や価値観に共鳴し、常に高いレベルの業務や新しい業務に挑戦し、長期にわたり研究や成長を継続できる体制の構築を図っている。3年がかりの計画で2024年3月期に2年目を迎える。

(1) 人材戦略

入社後のサポート研修プログラムを拡充するための「基礎スキル研修・コンテンツの充実」、コンサルタントして生涯にわたり活躍し続けられるよう自己投資を支援する「バージョンアッププログラム」により「チャレンジし続けられる職場」の実現を目指す。

2024年3月期は「バージョンアッププログラム」において、265名のコンサルタントを対象にマネジメントに関する研修に限定することなく全社全体で勉学に取り組んでいる。2023年3月期には、1人当たり取り組み時間平均97.9時間をかけて取り組んだ。大学やプロの講師による研修もあり、自身の能力の整理にもつなげている。これによってテーマもより具体的・実践的になり、社員が自主的かつ継続的に学ぶ環境を支援している。同プログラムの取り組みをより高度にするため、大学教授によるゼミナールの受講を推進し、延べ157名が受講している。

SDGs への取り組み

(2) 女性社員の活躍

同社では、約5年の年月のなかで女性従業員比率・定着率を高めることにより、女性の専門コンサル職※が増加し、総合コンサル職の業務負担を減らしてきた。総合コンサル職は若手教育や学び直しの時間を確保できるうえ勤務時間も減らすことができるため、定着率も上がる。顧客においても担当コンサルが離職しないので、安心して同社へ依頼できるという相乗効果が生まれる効果が得られる。

※ 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職を指す。

同社は女性従業員向けに専門コンサル職を設置し、2023年3月期には職種・役割に応じた新たなリーダー像を定義したことでマネージャー8名を輩出し、2023年3月末時点で女性従業員は317名(うち、管理職が27名)になった。2023年9月末には323名となり、女性の従業員比率は40.9%に上がった。女性管理職比率は13.0%(管理職は38名)まで上昇しており、3年後の目標数値である20%まで順調に推移している。

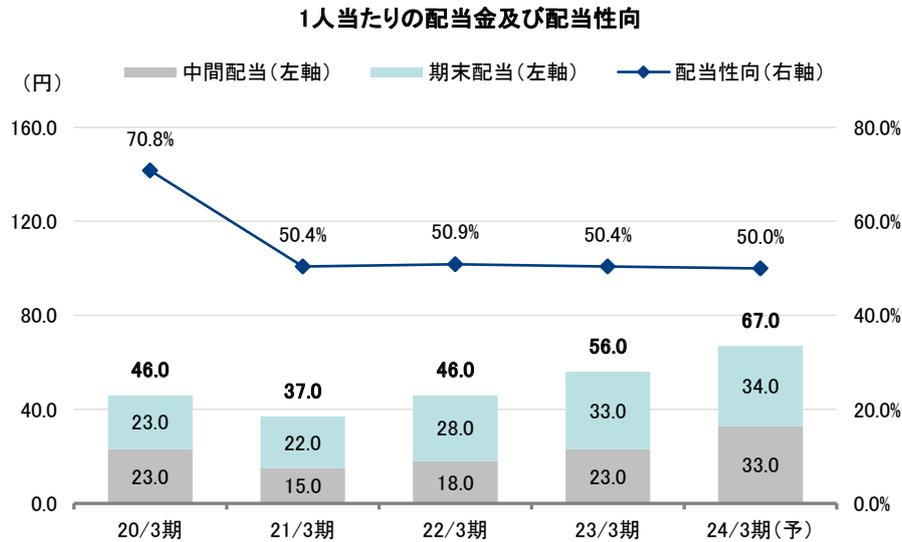
(3) シニア社員の活躍

シニア層を採用し、活躍の場を提供することを積極的に推進し、多様な経験のある人材が現場の中心で活躍できる体制を整える。同社のシニア社員は、メーカーなどの経営経験、深い知見と技術知見のある事業会社出身のコンサルタント、金融機関との深い関係を構築している金融機関出身のコンサルタント、金融機関における高度な企画・管理業務経験のあるコーポレート職などが在籍しており、若手従業員の育成やメンタルヘルスケアにも貢献している。2023年9月末時点で、同社には事業会社出身者が12名(2023年3月末時点からは横ばい)、金融機関出身者が25名(2023年3月末時点では23名)の合計37名(2023年3月末から2名増加)が在籍している。年齢層では、55歳未満が3名、55～59歳が9名、60～64歳が17名、65～69歳が6名、70歳以上が2名となっている。事業会社出身のコンサルタントは大手メーカー出身者が多い。各業界に定期的に情報発信し、引き続き今後10年間プロジェクトで活躍できる人材を発掘していく。

株主還元策

中間配当は 33.0 円を実施、 期末配当は 34.0 円で 2024 年 3 月期に 67.0 円を予定

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、2023 年 3 月期の中間配当は 23.0 円、期末配当は 33.0 円で年間配当を 1 株当たり 56.0 円とした。2024 年 3 月期においては、中間配当 33.0 円を予定どおり実施し、期末配当は 34.0 円と年間配当 1 株当たり 67.0 円を予定している。



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