

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 7 月 14 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	04
■ 業績動向	05
1. 2025 年 3 月期の業績概要	05
2. セグメント別の業績	06
■ 今後の見通し	07
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	07
2. 中期経営計画	08
■ 株主還元策	10

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

要約

2026 年 3 月期は減益を見込むも、成長に向け経営基盤の強化が進む

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。M&A アドバイザリー事業強化のため、2024 年 3 月にピナクル（株）、同年 4 月に Takenaka Partners（米国）を子会社化した。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.6% 増の 22,761 百万円、営業利益で同 12.8% 増の 4,132 百万円、経常利益で同 10.0% 増の 4,099 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.7% 増の 2,882 百万円と、いずれも会社計画を上回り、過去最高業績を更新した。人件費やシステム投資費用などが増加したものの、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で M&A 案件の成約が集中し、収益貢献したことが要因だ。また、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、投資事業において投資利回りの高い未上場株式の売却が実現したこともあり、営業利益率は前期の 16.5% から 18.1% に上昇した。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績予想は、売上高で前期比 14.2% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 8.0% 減の 3,800 百万円、経常利益で同 9.7% 減の 3,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.5% 減の 2,750 百万円と、増収減益計画としている。前期の収益に貢献した好採算の投資売却案件がなくなるものの、旺盛なコンサルティング需要を取り込むことで売上総利益は同 0.9% 増の 19,600 百万円と若干の増益を確保する見通し。一方で、処遇向上に伴う人件費の増加等が減益要因となる。ただし、投資事業については成約確度の高い案件を中心に業績計画を策定しており、計画外の成約があった場合には業績の上乗せ要因となる。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

要約

3. 成長戦略

同社は 2024 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画では、3 年間を持続的成長を実現するための経営基盤を構築する期間と位置付け、成長の源泉となる人的リソースの強化、社内連携の強化、新規・成長分野の育成に取り組んできた。新規・成長分野としては、海外コンサルティングや投資事業、DX コンサルティングなどに注力している。海外コンサルティング事業では、2025 年 2 月にクロスボーダー M&A 事業でパートナーシップ契約を締結していたスイスの Clairfield Internatinal LLC に資本参加し、協業関係を一段と強化したほか、同年 5 月には米国での事業拡大に向けてニューヨークとホノルルに新拠点を開設した。投資事業では未上場株式投資と不動産投資を両軸として、売却益を獲得しながら平均投資残高で 2025 年 3 月期末の 84 億円から 100 億円に積み上げる方針だ。2026 年 3 月期の営業利益計画は人件費やシステム投資費用を上積みしたことにより、当初目標の 4,200 百万円から 3,800 百万円に引き下げたが、持続的成長を実現するための経営基盤の構築は順調に進んでいるものと見られる。2027 年 3 月期以降は投資効果が顕在化することで、利益も一段の成長が期待される。

4. 株主還元方針

同社は、2025 年 5 月に配当方針の変更を発表した。従来は「高水準かつ安定的な配当」を続けていくため連結配当性向で 50% を目安とし、これに少なくとも DOE（株式資本配当率）5% を安定配当の指標としてきた。しかし、より安定的かつ持続的な配当を実現するため、DOE に替えて累進配当を導入する方針に転換した。同方針に基づき、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 77.0 円（配当性向 53.4%）を予定している。

Key Points

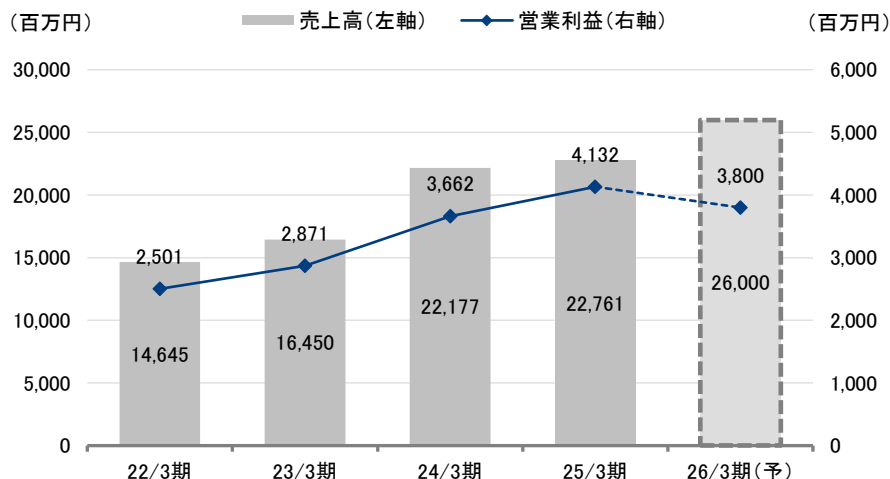
- ・ 2025 年 3 月期は両事業とも好調に推移し、過去最高業績を更新
- ・ 2026 年 3 月期は売上総利益は増益も、人件費等の増加で小幅営業減益を予想
- ・ 中期経営計画の営業利益目標を引き下げても、成長戦略は順調に進展
- ・ 2026 年 3 月期より配当性向 50% を目安に累進配当を行う方針

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

国内最大級の独立系コンサルティングファーム。海外市場にも展開

1. 会社概要

同社グループは、現在同社及び子会社 19 社 (うち、海外 12 社) で構成されており、2025 年 3 月末時点で 870 名 (総合コンサル職 656 名、専門コンサル職 214 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。海外子会社は 12 社 (シンガポール、インドネシア、中国、韓国、マレーシア、UAE、タイ、ベトナム、インド、米国、ケイマン) で人員は 250 名規模である。

2024 年 3 月に子会社化したピナクル (出資比率 70%)^{※1} は M&A アドバイザリー事業を国内外で展開しており、特にクロスボーダー M&A 案件において、高度な専門性とノウハウを持っている。また、同年 4 月に完全子会社化した Takenaka Partners^{※2} は、米国における日系企業向けの M&A アドバイザリー事業を 35 年間にわたり展開してきた企業である。同社は 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があり、今回北米市場において M&A アドバイザリーサービスや経営コンサルティングサービスの事業を拡大するため、Takenaka Partners LLC とともに子会社化に至った。なお、2024 年 8 月に Takenaka Partners と Takenaka Partners LLC は、Takenaka Partners LLC が存続会社とする合併を行った。

※1 株式取得額 658 百万円、のれん 51 百万円、M&A 費用 55 百万円。

※2 株式取得額 7.8 百万米ドル、のれん 4.7 百万米ドル (7 年定額償却)、M&A 費用 278 千米ドル。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

事業概要

2. 沿革

1989 年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 年に本社を東京都新宿区へ移転し、1997 年には経営・財務・資金調達コンサルティング事業を立ち上げるため、（株）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。2010 年に本社を東京都千代田区へ移転し、同商号を「山田コンサルティンググループ」に変更した。また、2016 年にアジア地場の市場リサーチファーム SPIRE Research and Consulting Pte Ltd. を子会社化し、海外でのコンサルティング事業を本格的に開始した。

株式上場は 2000 年で、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）に上場した。その後、2019 年に東証市場第一部に市場変更し、2022 年 4 月の東証市場再編成により東証プライム市場へ移行した。

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している。事業セグメントはコンサルティング事業と投資事業の 2 つのセグメントである。2025 年 3 月期における事業セグメント別構成比では、コンサルティング事業が売上高の 89%、営業利益の 77% を占める主力事業となっている。

(1) コンサルティング事業

コンサルティング事業では、経営コンサルティング事業、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の 4 つの事業領域でサービスを展開し、年間 3 千件を超えるプロジェクトを手掛けている。顧客層は、売上規模で 10 億円以下の中小企業から 1 兆円を超える大企業まで幅広く、売上規模で 100 億円超の顧客層の売上構成比は 2023 年 3 月期の 32.1% から 2025 年 3 月期は 45.8% に上昇した。ここ最近では中堅企業以上の顧客の比率が上昇するとともに、受注単価も大型化する傾向にある。

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では、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」のほか、事業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する「事業再生分野」のコンサルティングサービスを提供している。

顧客獲得チャネルについては、全体の約 7 割がメガバンクや全国の地方銀行など金融機関からの紹介で占めており、同社の高いサービス品質が評価され継続的に紹介案件を獲得している。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

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は、売上高の約 7 割が FA（ファイナンシャルアドバイザー）業務、残り約 3 割が仲介業務である。顧客獲得チャネルは直接受注が 7 割弱を占め、残りは金融機関やプライベートエクイティファンド、弁護士・会計事務所からの紹介案件である。事業承継コンサルティング事業は、大半が金融機関からの紹介案件で豊富な実績を持つ。売上規模はコンサルティング事業の約 1 割と小さいものの、経営者トップとの強い信頼関係が構築される。このため、経営コンサルティングや M&A アドバイザリーの受注につながるケースが多く、同社にとっては重要な事業である。不動産コンサルティング事業では、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している。

(2) 投資事業

投資事業では、顧客企業の資本政策や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と、次世代への承継時に課題となりやすい底地や共有持分の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を行っている。いずれの事業も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基本方針としている。想定 IRR ※は未上場株式で 8% 以上、不動産で 20% 以上を目指している。

※ IRR（Internal Rate of Return：内部収益率）とは、投資の収益性を評価するための指標で、投資によって得られる将来のキャッシュ・フローと投資額の現在価値が等しくなる割引率。

業績動向

2025 年 3 月期は両事業とも好調に推移し、過去最高業績を更新

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.6% 増の 22,761 百万円、営業利益で同 12.8% 増の 4,132 百万円、経常利益で同 10.0% 増の 4,099 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.7% 増の 2,882 百万円と、過去最高業績を連続更新し、期初会社計画に対してもすべての項目で超過達成した。コンサルティング業・投資事業ともに好調に推移したことに加えて、2024 年 3 月に子会社化したピナクルで M&A 案件の成約が集中し、増収増益に貢献した。親会社株主に帰属する当期純利益が微増益にとどまったのは、赤字子会社に対して繰延税金資産を計上しなかったことに加えて、ピナクルの利益については出資比率に応じて 30% を非支配株主に帰属する当期純利益として計上したことによる（非支配株主に帰属する当期純利益は前期 32 百万円から 107 百万円に増加）。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

業績動向

2025 年 3 月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 実績	前期比		25/3 期 会社計画	達成率
			増減額	増減率		
売上高	22,177	22,761	583	2.6%	21,100	107.8%
コンサルティング事業	17,370	20,355	2,985	17.2%	18,870	107.9%
投資事業	4,816	2,410	-2,406	-50.0%	2,230	108.1%
営業利益	3,662	4,132	469	12.8%	3,730	110.8%
コンサルティング事業	2,959	3,177	217	7.4%	2,770	114.7%
投資事業	707	953	245	34.7%	960	99.4%
経常利益	3,724	4,099	375	10.0%	3,730	109.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,861	2,882	20	0.7%	2,870	100.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因は、人員増(子会社買収による増加を含む)並びに 2024 年 6 月に実施した昇給(約 9% アップ)による人件費の 1,629 百万円増に加え、M&A 及びグループ再編費用として 111 百万円増、システム費用等に伴う 100 百万円増加を主因とする販管費の 2,670 百万円増加があった。一方で、投資事業において投資利回りの高い株式売却の実施、コンサルティング事業のすべての分野での伸長により、売上総利益が 3,139 百万円増加し、販管費の増加を吸収した。なお、新たに子会社化した Takenaka Partners とピナクルの業績影響額は 2 社合計で売上高は 13.5 億円の増収要因となった。特にピナクルについては、長年取り組んできた M&A 案件の成約が上期に集中したことにより 10 億円強の売上高となり、計画に対しても 5 億円強の上振れとなった。営業利益に関してはピナクルが利益増に貢献した一方で、Takenaka Partners はのれん償却後で若干の赤字になったと見られる。

2. セグメント別の業績

(1) コンサルティング事業

2025 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 17.1% 増の 20,355 百万円、売上総利益で同 18.3% 増の 18,187 百万円、営業利益で同 7.3% 増の 3,177 百万円となり、いずれも過去最高を更新した。分野別の売上総利益は、M&A アドバイザリー事業が同 28.6% 増の 7,744 百万円、金額で同 1,727 百万円の増益となり成長ドライバーとなった。このうち、ピナクル及び Takenaka Partners の 2 社で約 13 億円の上乗せ要因となったが、既存事業ベースでも約 4 億円の増益となった。国内上場企業の非公開化やカープアウト等の FA 業務の受注が増加した。また、経営コンサルティング事業も持続的成長に向けた中期経営計画の策定や、上場会社の資本効率向上に向けた取り組みなどをテーマとした案件を中心に引合いが旺盛で、売上総利益は同 8.0% 増の 7,389 百万円と順調に拡大した。事業承継コンサルティング事業は旺盛な事業承継ニーズを取り込み、売上総利益は同 18.1% 増の 1,934 百万円、不動産コンサルティング事業は顧客保有不動産の大型物件を売却できたことから、売上総利益は同 28.1% 増の 1,120 百万円とそれぞれ 2 ケタ増益となった。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

業績動向

(2) 投資事業

2025 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 49.9% 減の 2,410 百万円、売上総利益で同 33.6% 増の 1,234 百万円、営業利益で同 34.7% 増の 953 百万円となり、売上総利益と営業利益は過去最高を更新した。ファンド投資株式及び投資不動産の売却が集中した前期の反動で売上高は減少したものの、投資利回りの高い未上場株式の売却が実現したことにより大幅増益となった。

なお、未上場株式投資事業では 2025 年 3 月末の営業投資有価証券残高は 7,004 百万円と前期末の 2,991 百万円から 4,013 百万円増加した。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し、株式の引受先となるケースが増えており、投資案件の規模も大型化している。投資事業を開始した 2011 年以降の累計投資額は 155.7 億円、累計 IRR は 15.58% と想定 IRR (8% 以上) を大きく上回るリターンを獲得している。

一方、不動産投資事業では金融機関や不動産仲介会社からの紹介案件が増加し、100 件の紹介のなかから 4 件 (39 区画) の投資を実行し、2025 年 3 月末の投資不動産残高は前期末の 7 億円から 14 億円に増加し、想定 IRR で 20% 以上を見込んでいる。同社は投資不動産残高を 10 ～ 20 億円を目途に、厳選した投資と売却を強化する方針だ。

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期の売上総利益は増益も、人件費等の増加で小幅営業減益を予想

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績計画は、売上高で前期比 14.2% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 8.0% 減の 3,800 百万円、経常利益で同 9.7% 減の 3,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.5% 減の 2,750 百万円と、増収減益計画としている。売上高は、コンサルティング事業で同 2.1% 増と着実な増収を見込むほか、投資事業で同 115.7% 増と 2 期ぶりの増収を見込んでいる。利益面では、前期に M&A 成約案件が集中したピナクルが反動減となるほか、不動産コンサルティングの大型案件や高利回りの投資売却案件がなくなるものの、旺盛なコンサルティング需要の取り込みや投資株式及び投資不動産の売却を進めることで、売上総利益は同 0.9% 増の 19,600 百万円と小幅増益を見込む。しかし、人件費 (昇給率 8%) やシステム費用などを中心に販管費が同 3.3% 増の 15,800 百万円となり、営業利益では小幅減益に転じる見通しだ。ただし、今後投資事業で計画外の売却案件などが発生した場合には上乗せ要因となる可能性がある。投資事業の業績計画については、確度の高い見込み案件などを積み上げて策定している。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

今後の見通し

2026 年 3 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	22,761	26,000	3,238	14.2%
コンサルティング事業	20,355	20,800	444	2.1%
投資事業	2,410	5,200	2,789	115.7%
営業利益	4,132	3,800	-332	-8.0%
コンサルティング事業	3,177	2,930	-247	-7.7%
投資事業	953	870	-83	-8.7%
経常利益	4,099	3,700	-399	-9.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,882	2,750	-132	-4.5%

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

コンサルティング事業の業績予想は、売上高で前期比 2.1% 増の 20,800 百万円、売上総利益で同 1.3% 増の 18,430 百万円、営業利益で同 7.7% 減の 2,930 百万円を見込んでいる。増収率が小幅にとどまるのは、前期に貢献したピナクルが反動減で 4～5 億円の減収を見込むこと、不動産コンサルティング事業も大型案件を想定していないことが要因である。これらを除けば旺盛なコンサルティング需要を背景に順調な成長が続く見通した。特に同社の主要ターゲット層である中堅企業については、政府が「中堅企業成長ビジョン」（2025 年 2 月発表）を策定した。資金面や人材面など幅広い支援を行い日本経済の活性化を図るものである。これにより、経営環境の変化とともに様々なコンサルティングニーズが生まれ、同社にとっては追い風になると予想される。

(2) 投資事業

投資事業の業績予想は、売上高で前期比 115.7% 増の 5,200 百万円、売上総利益で同 5.2% 減の 1,170 百万円、営業利益で同 8.7% 減の 870 百万円を見込んでいる。前期に計上した高利回り案件がなくなるため減益を見込むが、投資株式や投資不動産の売却を進めることで、小幅な減益にとどめる計画である。なお、投資残高については前期末の 84 億円を 100 億円に積み上げることを当面の目標としている。100 億円規模に達すれば、連結業績の動向を見ながら売却を実施することで、収益の安定弁として一定の効果が得られるためである。

中期経営計画の営業利益目標を引き下げるも、成長戦略は順調に進展

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の進捗状況

同社は 2023 年 5 月に発表した 3 ケ年の中期経営計画のなかで基本方針として、持続的成長を実現するための経営基盤を構築する期間と位置付け、成長の源泉となる人的リソースの強化、社内連携の強化、新規・成長分野の育成に取り組む方針を掲げた。新規・成長分野としては、海外コンサルティングや投資事業、DX コンサルティングなどに注力しており、2025 年 3 月期までの 2 年間は順調に進んでいるものと評価される。

山田コンサルティンググループ

4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

今後の見通し

最終年度となる 2026 年 3 月期の業績目標として、売上高 22,700 百万円、売上総利益 17,800 百万円、営業利益 4,200 百万円を掲げていたが、既述のとおり直近の計画では売上高で 26,000 百万円、売上総利益で 19,600 百万円とそれぞれ上方修正したものの、営業利益は 3,800 百万円と引き下げた。処遇向上や M&A を含む人員体制の強化に伴う人件費 1,550 百万円の増加、システム投資等を中心とするその他販管費 650 百万円の増加を見込むためだ。システム投資は主に国内外拠点における情報セキュリティ対策への投資である。しかし、これらの費用増加は、持続的成長に不可欠な先行投資である。3 年間の年平均成長率で見れば、売上総利益で 11.5%、営業利益で 9.8% 成長となっており、着実に成長しているものと考えられる。2027 年 3 月期以降は、新規・成長分野の収益貢献も加わり増益基調に転じるものと予想される。

中期業績計画

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期		25/3 期		26/3 期		3 年間 CAGR
	実績	計画	実績	計画	実績	当初目標	計画	
売上高	16,450	21,800	22,177	19,800	22,761	22,700	26,000	16.5%
売上総利益	14,146	15,520	16,283	16,100	19,423	17,800	19,600	11.5%
営業利益	2,871	3,500	3,662	3,250	4,132	4,200	3,800	9.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 海外コンサルティング事業の取り組み

新規・成長分野として、海外コンサルティングや投資事業、DX コンサルティングなどに注力している。なかでも海外コンサルティングに関しては 2024 年に 2 社を子会社化したほか、2025 年に入ってもスイスのパートナー企業に資本参加し、米国に事業所を 2 拠点新設するなど、事業拡大に向けた体制強化を積極的に進めている。

2025 年 2 月に資本参加したスイスの Clairfield Internatinal ヘマイノリティ出資を実施した。同社はこれまでもクロスボーダー M&A 事業でパートナーシップ契約を締結し協業してきたが、今回の資本参加により協業関係を一段と深め、事業強化を図る。役員を 1 名派遣し、今後は欧州と日本・アジア間におけるクロスボーダー M&A 案件を積極的に取り組む方針である。同年 5 月には米国のニューヨークとホノルルに事務所を開設し、それぞれ 1 名を配置した。ニューヨーク事務所には、2016 年に子会社化したシンガポールの SPIRE Research and Consulting Pte Ltd. (現 YAMADA Consulting & Spire Singapore Pte. Ltd.) の元代表メンバーが常駐し、シンガポールとニューヨークでビジネスを連携し、その体制を強化する狙いがある。また、ホノルル事務所は、日本の富裕投資家層向けにハワイの不動産投資や M&A 投資などの案件提供に向けた情報収集を目的に進出した。

海外コンサルティング事業は 2009 年から開始され、顧客企業の海外進出を支援している。現在は 250 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構築し、コンサルティングサービスを提供している。自社拠点の展開にこだわることで現地の一次情報を収集し、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のが特徴である。

山田コンサルティンググループ
4792 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)
<https://www.yamada-cg.co.jp/ir/>

今後の見通し

米国や中国に関しては日系企業を顧客とする一方、それ以外の地域ではローカル企業にもサービス提供を行っている。顧客獲得チャネルは現地の金融機関（日系、ローカル含む）のほか、子会社が発行するリサーチレポートを顧客獲得ツールとして活用している。海外市場では日系企業の脱中国の動きが継続するほか、グローバル戦略を掲げる企業が増加する見通しである。同社のビジネスチャンスも一層広がるものと予想される。

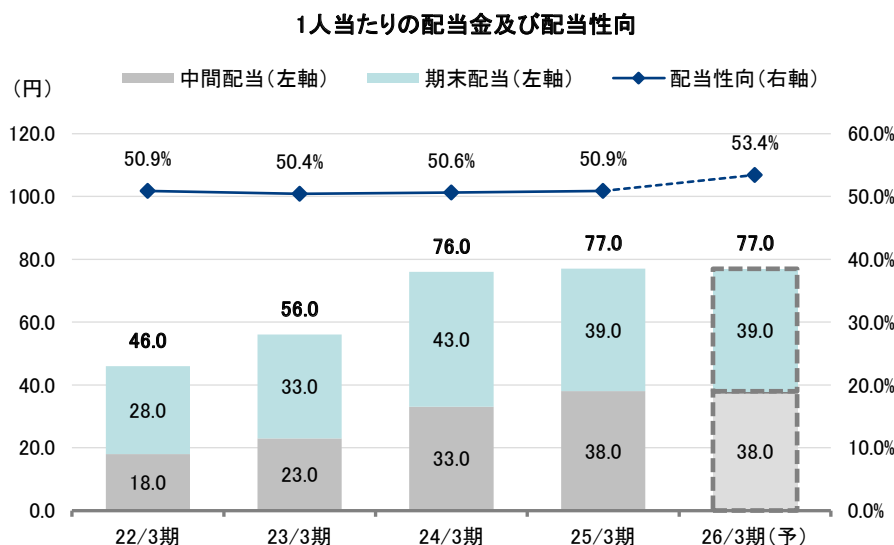
海外コンサルティング事業はコンサルティング事業の成長ドライバーと位置付けられているが、営業利益では損失を計上したと見られる。2026 年 3 月期は収支均衡水準となる見通しで、2027 年 3 月期からスタートする次期中期経営計画では具体的な目標数値も打ち出すものと見られ、今後の展開が注目される。

株主還元策

2026 年 3 月期より配当性向 50% を目安に累進配当を行う方針

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。2025 年 5 月には配当方針の変更を発表した。

従来は「高水準かつ安定的な配当」を続けていくため連結配当性向で 50% を目安とし、少なくとも DOE（株式資本配当率）5% を安定配当の指標としていた。しかし、より安定的かつ持続的な配当を実現するため、DOE に替えて累進配当を導入をする方針へ転換した。同方針に基づき、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 77.0 円（配当性向 53.4%）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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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