

事業説明資料

Business Presentation

▶ コアコンセプト

企業・資産・人が繋がり、地域に持続的な価値を生む



企業・資産・人の再生

- ・未利用資産のバリューアップ
- ・事業承継、経営改善支援
- ・プロフェッショナル人材の育成

STEP1



付加価値の創出

- ・多角化によるシナジー発揮
- ・実業での成功
- ・仕組み化による収益性の向上

STEP2



地域創生の実現

- ・持続可能な地域経済の構築
- ・雇用の創出と所得の向上
- ・次世代へ繋ぐ地域ブランドの確立

GOAL

▶ 3つの事業の柱

成長を支える盤石な土台



不動産・アセット

安定した収益基盤と資産価値の最大化

- 遊休不動産の再生・バリューアップ
- 安定した賃料収入
- 地域資産の有効活用による価値創出



ビジネスソリューション

高付加価値コンサルティング

- 経営課題の抽出と戦略的解決策の提示
- グループ専門機能を統合したPM支援
- DX・業務改善による生産性向上支援



ライフスタイル

飲食・医療を通じた地域密着の実業展開

- 現場ノウハウを活かした店舗・施設展開
- 成功モデルのパッケージ化と多店舗展開
- 地域住民の生活の質向上への貢献

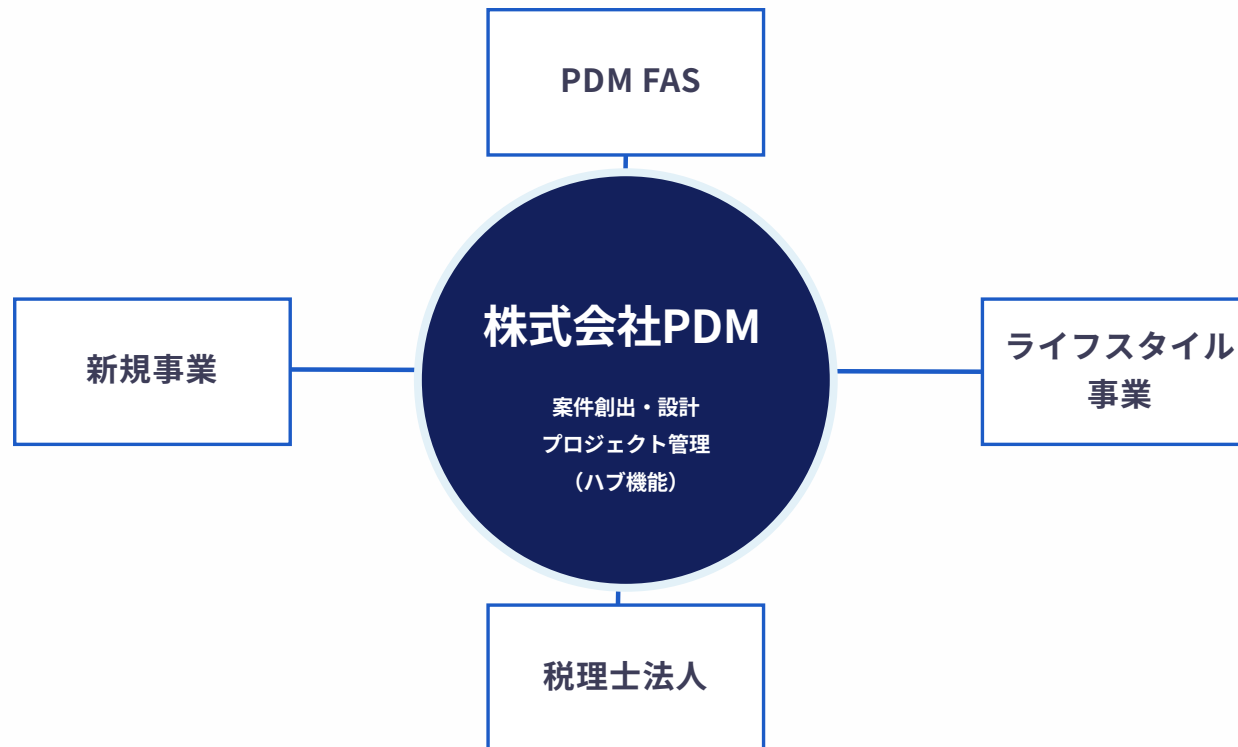
▶ グループ組織図

ホールディングスを頂点とした戦略的ガバナンス



▶ グループ構造

PDMが「ハブ」となり、グループ全体で価値を生む



▶ グループ全体のビジネスモデル

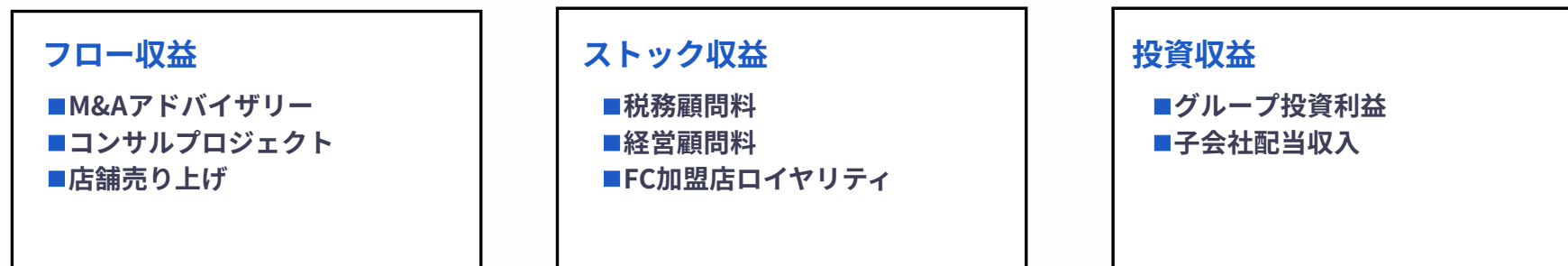
入り口から出口までの一気通貫支援

当グループの最大の強みは、企業の課題発見から改善、成長支援、その先の承継まで一貫して関わることです。各専門会社が連携することで、他社にはない総合的な価値提供を実現します。

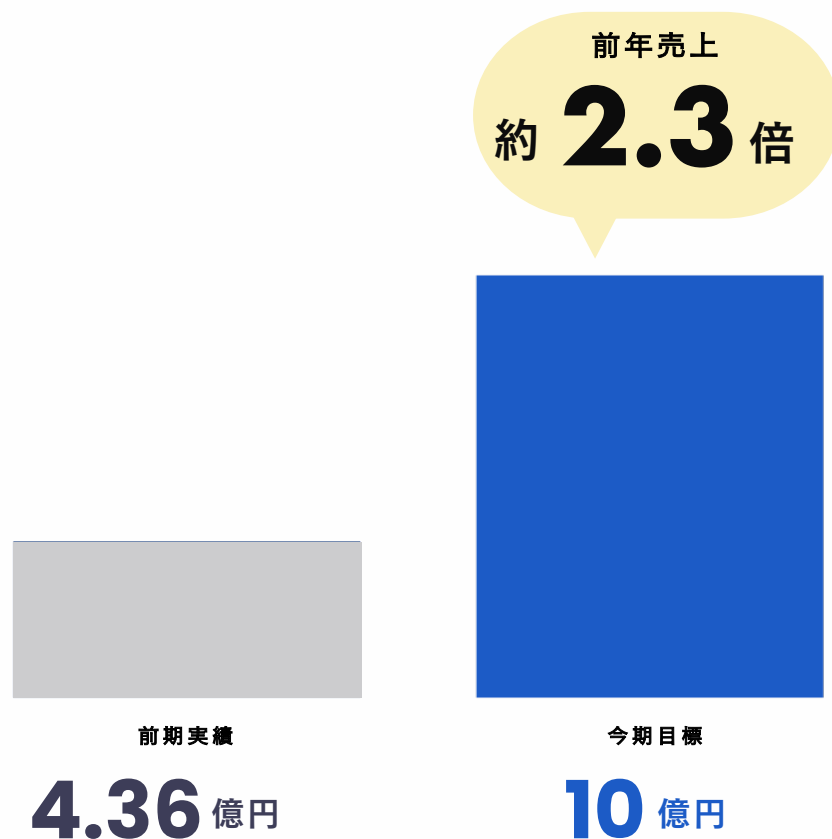
バリューチェーン



収益の多層構造



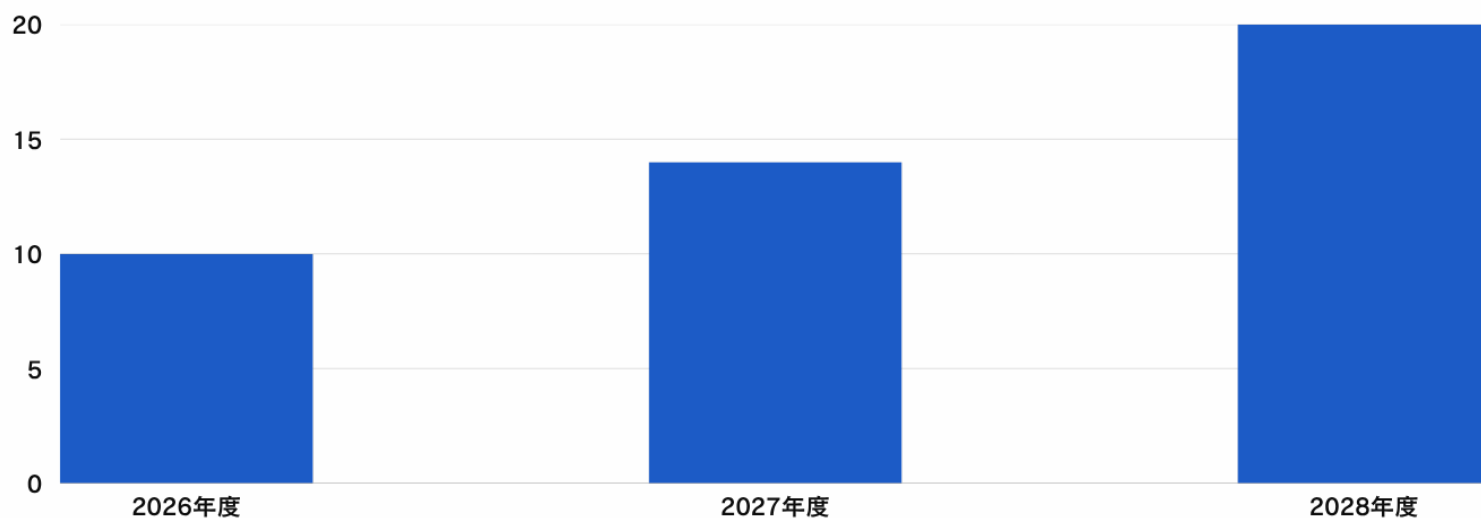
▶ 前期売上実績



2025年度売上内訳

部門	実績売上 (千円)	構成比
コンサルティング	264,529	60.58%
飲食	58,529	13.40%
美容	38,493	8.81%
その他	11,268	2.58%
PDM FAS	53,000	12.14%
アナフィス	10,816	2.48%
合計	436,635	

▶ グループ全体の3カ年成長ロードマップ



1年目：10億円

組織体制の整備、分社化準備、
各事業の収益改善を進め、基盤を作る。

2年目：14億円

各事業の拡大、新規案件の増加、
出店・提携の加速により成長を本格化させる。

3年目：20億円

継続収益の積み上げ、グループ連携の
強化により、安定的・持続的な成長を実現する。

▶ まとめ

PDMグループの強み

強み 01

唯一無二の 統合型ビジネスモデル

M&A・医療・飲食・税務の4軸を一気通貫で提供できるグループ。
各事業のシナジーが今日後の追従を困難にし、持続的な競争優位性を生み出す。

強み 02

社会課題解決と 収益創出の両立

後継者不在・地方衰退という社会課題に対し実務レベルの解決策を提供する。
社会的インパクトと財務的リターンを同時に追求するESG親和型ビジネスモデルである。

強み 03

グループ全体で作る 成長企業

分社化・FC化・外部資本導入という明確な成長ロードマップにより、3～5年での企業価値100億円達成を目指す。
ホールディングス体制が各事業の独立成長とグループシナジーを同時に実現する。

「地域の可能性を、グループの力で最大化する」

— PDMグループ 経営理念