

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

基本理念

健全な価値観・社会貢献・個と組織の成長を基本に、高付加価値情報を創造・提供し、顧客・社会の発展に貢献する存在意義のある組織を目指す

ROE
20%

② 中長期の経営戦略

1. 経営コンサルティング強化

中堅企業の持続的成長向けコンサルティングに注力。顧客と伴走する実行支援強化、事業再生相談件数の増加に対応

3. 事業承継コンサルティング展開

会計・財務・税務・法務の専門人材活用で複合的対応。顧客信頼に基づき経営課題対応で全体の収益基盤強化

2. M&Aアドバイザリー拡充

PEファンドとの連携強化で直接受注増加。投資前後の一貫した役務提供で顧客企業を支援。事業・部門・地域垣根を越えた体制構築

4. 海外事業展開加速

2025年3月期にTakenaka Partners LLCを子会社化。日米間クロスボーダーM&Aのパイオニア機能で北米進出・日本・アジア進出を推進

③ 対処すべき課題

① 人材育成と持続的成長

- ・ 持続的成長システム運用で個の自律的成長と組織成長を調和
- ・ 採用・育成・定着・評価・活躍での人材戦略実行
- ・ 事業推進体制（マトリックス組織）で全社の戦略立案・実行

② 市場競争への対応

- ・ M&A事業者増加による激しい競争に全社連携で対抗
- ・ 不動産市況の地域二極化への対応と選別受注意識
- ・ 顧客生涯価値最大化とクロスセルでロイヤリティ向上

③ 投資事業ガバナンス強化

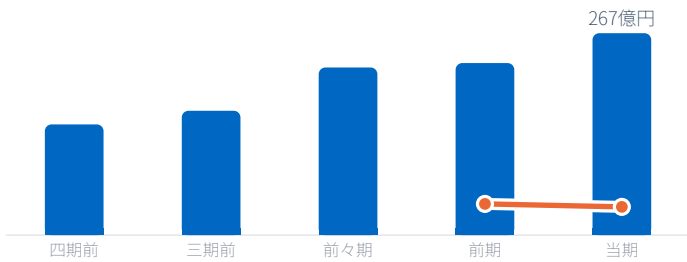
- ・ 投資規模大型化への対応でガバナンス体制強化
- ・ 総合的管理運営体制の構築
- ・ コンサルティング案件から発生する投資機会の積極関与

面接で使えるポイント

- ・ 基本理念の健全な価値観浸透を最重要経営課題に据え、存在意義のある組織を目指す姿勢
- ・ 生産年齢人口減少・人手不足下で、中堅企業の成長支援に経営コンサルティングで注力している点
- ・ 2025年3月期にTakenaka Partners LLCを子会社化し、日米間クロスボーダーM&Aで北米進出支援を実現

証券コード 4792

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
267億円営業利益率
14.0%財務健康度
86点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 62.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
975万円

サービス業内 27位/524社

平均年齢
38.1歳

サービス業内 278位/527社

平均勤続
7.2年

サービス業内 237位/527社

女性管理職
19.1%

サービス業内 191位/371社

男性育休
90.3%

サービス業内 120位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 総合コンサルティングの山田コンサルティンググループ広報誌『青

要するに
経営コンサルティングを中心とした専門サービス企業

主力事業・セグメント

- ・コンサル向け 79.2%
- ・投資 20.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率14.0%の安定した収益性
- ・財務健康度86点と財務基盤が健全
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

