

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

経営理念

企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する

売上高
160億円営業利益
18億円ROE
10%従業員数
800名

② 中長期の経営戦略

1. プロフェッショナルDXサービス拡大

トップマネジメントアプローチで経営戦略策定から経営オペレーション実装まで一気通貫支援

3. パートナーリーダーシップ拡大

コンサルティングチームを率いるパートナーリーダーシップを100以上に拡大

2. 経営コンサルティング領域の多角化

2019年以降M&A投資により5社をグループ化。手元現預金10億円以上で成長M&A実施

4. 顧客体験価値の強化

デジタルマーケティング・CRM・クライアントサクセスで契約継続率70%以上実現

③ 対処すべき課題

① グループ経営の強化

- ・ 7社体制でグループ横断の経営資源最適配分・効率的活用実施
- ・ 各事業会社への権限適切委譲で迅速な意思決定と業績責任体制確立
- ・ 次世代経営者・リーダー人材の登用・育成で人的資本価値向上

② 経営コンサルティングバリュー強化

- ・ ストラテジー領域で長期ビジョン・中期経営計画策定・推進を主軸に拡充
- ・ デジタル・DX領域でデータ活用・ERP導入・業種別DXサービス強化
- ・ HR・ファイナンス・ブランド&PR領域で高度な専門性と総合性を実現

③ コーポレート戦略推進

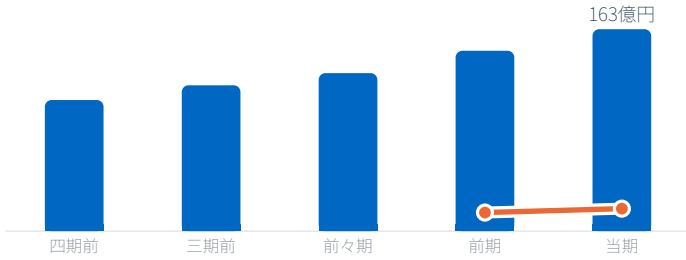
- ・ プライム上場企業として株式・資本政策で企業価値向上を実現
- ・ 統合報告書等でパーパス・マテリアリティ発信しサステナビリティ経営推進
- ・ DX認定事業者としてAI投資でバックオフィス効率化・生産性向上実現

面接で使えるポイント

- ・ 約18,000社の経営コンサルティング実績を持ち、中堅企業向けに経営の上流から下流まで一気通貫支援できる稀有なポジション
- ・ 2019年以降5社をグループ化し、経営コンサルティング領域を多角化。
- ・ 2026年3月期に売上高160億円・営業利益18億円・ROE10%・従業員800名を目標とする「TCG Future V…」

証券コード 9644

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
163億円営業利益率
11.1%財務健康度
77点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 59.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
751万円

サービス業内 92位/524社

平均年齢
39.3歳

サービス業内 237位/527社

平均勤続
8.0年

サービス業内 208位/527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: タナベコンサルティンググループが株主優待としてデジタルギフト

