

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

プロフェッションの養成。時代の変化を見極めながら社会が必要とする専門的知識を有する人材を育成し、社会の発展に貢献する。

株価純資産倍率
0.59倍

② 中長期の経営戦略

1. 教育と人材の連携強化

教育ビジネスと人材ビジネス（人材派遣・紹介）を強固に結びつけ、双方を拡大させることで安定的な売上成長と利益率向上を実現。

2. 複数事業のシナジー最大化

個人教育事業、法人研修事業、出版事業、人材事業の連携を図り、TACブランドの競争優位性を生かした事業拡大。

3. 受講生ニーズへの迅速対応

大学生から社会人まで幅広い顧客層に対し、資格や目的別に最適なサービス提供を継続。

4. ITとデジタル環境の活用

WEB環境整備やカリキュラム開発により、多様化する受講生ニーズに対応した教育提供。

③ 対処すべき課題

① 個人教育事業の収益力強化

- ・ 外部環境の変化が加速。資格講座ごとに異なる競合相手・市場環境に対応。
- ・ 多様な受講生ニーズを素早く察知し適時適切に対応する必要。
- ・ 拠点展開、カリキュラム開発、WEB環境整備に一定の時間と資源を要するが、判断スピード向上が課題。

② 人的資本への取り組み

- ・ 少子高齢化と人口減少で人材確保が困難な状況。
- ・ 優秀な人材の確保と育成に一層注力が必要。
- ・ 重要経営資源である人材への投資を積極的に実施し人材力を強化。

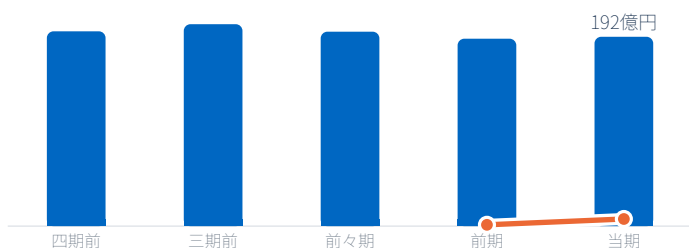
③ 株価純資産倍率の改善

- ・ 直近事業年度末の株価純資産倍率は0.59倍で割安水準。
- ・ 個人教育事業の早期回復と新商品開発で業績面での結果を残す。
- ・ 内的要因（業績・配当）の改善で早期改善を目指す。

面接で使えるポイント

- ・ 1980年設立から会計・税務から法律、金融、公務員、医療、理系分野まで対象を拡大。
- ・ 教育ビジネスと人材派遣・紹介サービスを結びつけた統合戦略で受講生の就職・転職を支援。
- ・ 合格実績とTACブランドを基盤に、WEB環境やカリキュラム開発で多様なニーズに対応する個人教育事業の収益力強化が急務。

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
19.2億円営業利益率
3.8%財務健康度
26点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
507万円平均年齢
45.4歳平均勤続
15.5年女性管理職
11.3%男性育休
66.7%

※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＋一言

