



弊社概要・弊社サービスのご案内

ご挨拶

弊社は、「会社を良くするストーリー作り」のご支援をしております。

人材紹介とM&A(金融的支援)の2つに着眼した、数字を達成するための即効策と自力UP策の両面でのご支援でございます。

自力UP策とは、企業成長の仕組み作り、人材育成（特に、後継者育成、次世代リーダー育成、役員研修）と採用（特に、中途採用）にて行っております。

そして、会社を良くするストーリーにおける優先順位については、会社の「内なる声」に耳を傾けて手掛けております。

また、様々なご相談をホームドクター（かかりつけ医）にされるように、経営にご尽力されているオーナー様はじめ役員陣の会社への思いをじっくりと聴き、より良い企業成長のため、一緒にご支援を進めさせていただいております。

構造不況、答えが見出しにくい時代だからこそ、世の中が変わることを待つのではなく、社内を変えてゆくのが成長への肝と考えます。

お客様企業の有する能力を最大限に発揮していただく為のご支援を、成長ストーリーメイキングのスペシャリストがお届けいたします。



株式会社Thoughtful Gift
代表取締役社長
清徳 隆

会社概要 / 弊社サービスご提供体制

会社名
代表取締役社長 清徳 隆
設立 2006年 7月
資本金 2000万円(株主:清徳隆100%)
所在地 〒151-0066
東京都渋谷区西原2-2-3
TEL 03-6804-7028
FAX 03-6804-7038

事業内容 人材紹介業
人材育成業
経営コンサルティング業
財務アドバイザー業

主たる顧客 オーナー企業／ベンチャー企業
新興企業／金融機関 など

職業紹介事業許可証 13-ユ-302138

<清徳隆 プロフィール>

1992年 東海銀行(現 三菱JFJ銀行)入行
東京営業推進部、東京法人営業部、企画開発部などを経験

2005年 UFJ銀行(現 三菱UFJ銀行)退職

2006年 株式会社ToBeエグゼクティブエージェント代表 就任
2007年 株式会社ToBeパートナーズ代表 就任
2012年 株式会社ToBeエグゼクティブエージェント、および、
株式会社ToBeパートナーズ を株式会社Thoughtful Gift へ
社名変更し、当社代表に就任

弊社は、中小企業を中心に、ワンストップ型(一気通貫型)／オーダーメイド型の金融&人材サポートをご提供しています。
独自のサポート方法や時代に沿った正確な情報提供を実現可能とする、幅広い見識を有する専門家メンバー／スペシャリストにてご支援しております。

※会計・税務関連は弊社パートナー企業である税理士法人との提携にてご支援しております。

TGの支援サービス ミッション：企業の成長と事業継続

弊社の支援サービスは、企業の業績向上や改善を軸に進めております。

そのため、事業計画の策定などの財務的アドバイザー業務からご支援を開始し、その後の策定実行や、マネジメント層／次世代リーダー層の育成を中心に、様々なレベルの人材支援、会計・税務の実務まで、**一貫したご支援(ワンストップ型支援サービス)**が可能です。

弊社では、多くのお客様に一過性の支援プロジェクトではなく、中長期的なお付き合いをさせていただいております。

金融支援

- 事業再編スキームの構築ご支援（ストラクチャリング）
- 投資価格評価ご支援、財務デューデリジェンス
- M&Aご支援（投資ファンドの投資実行&Exitご支援など）
- 資金調達・資本調達ご支援
- 会計・税務顧問業務
- 事業主様の確定申告、相続申告業務
- トランザクション（組織再編）アドバイザー
- 起業家支援業務（創業支援、事業継承支援など）

※会計・税務関連は、弊社パートナー企業である
税理士法人との提携支援

計画策定・コンサルティング

- 経営企画策定ご支援（資金調達、資本金調達目的も含む）
- 業績改善コンサルティングのご提供（組織・人事制度改革など）
- 経営全般に関するコンサルティング業務
（方針策定、施策設計、議論ファシリテーション、PJマネジメント）
- システム構築マネジメント

人材コンサル・人材紹介

- スタッフレベル～エグゼクティブクラスの人材紹介
- 社長/役員候補紹介支援
- 次世代リーダー育成支援
- 役員研修
- キャンディテートへの人材診断／トータルライフアドバイス

成長ストーリー支援（企業診断・経営継承ほか）

- 企業診断（数値とヒアリングからの課題抽出）
- 数字を積み上げる為の会社成長ストーリーの構築
- 即効策と自力UPの両面でのご支援
（単純なコストカットやリストラ策だけではない、会社の真の力をつけるサポート）

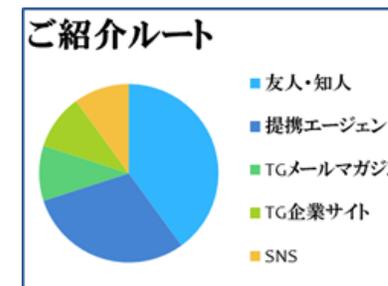
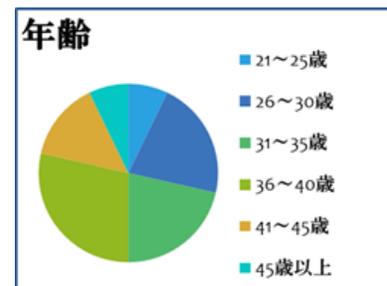
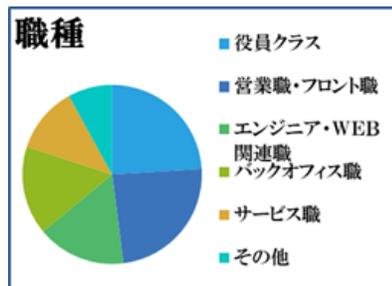
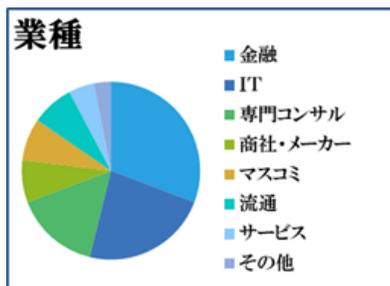
※金融機関からのご紹介を含め、年間20～50社の
企業の業績改善サポートを手掛けております。



人材紹介事業実績

弊社がお取り扱いした過去の人材紹介支援の実績(2015~2018年12月現在)

弊社の人材紹介サービスでは、業種、職種、企業規模 含め様々な企業様へご支援させていただき、ご評価いただいております。



★★★ リクナビNEXTと提携する役400社の転職エージェントで、「求職者の評価の高い」エージェント上位ランキングにて平均決定年収(高年収帯)ランキングで**全国一位**を獲得。(2016年) <https://next.rikunabi.com/tenshokuknowhow/archives/4848/>



★★★ リクルートが運営するハイクラスの転職サービスCAREER CARVERの「質の高いサービスを提供している」エージェント上位ランキングにて決定人数ランキングにて**全国第4位**を獲得。(2018年)

直近1年間の実績の事例(一部)

- | | |
|--|--|
| <p>1) 30代後半男性 / 転職前: 大手国内証券会社 課長代理クラス
⇒ 転職後: 大手国内証券会社 エクイティ部長、年収30百万円(ベース給与)</p> <p>2) 40代前半男性 / 転職前: 大手国内カード会社 課長クラス
⇒ 転職後: 国内ネット銀行 執行役員、年収15百万円(ベース給与)</p> <p>3) 30代前半男性 / 転職前: 外資系証券会社 VPクラス
⇒ 転職後: 外資系運用会社 ポートフォリオマネージャー、年収15百万円(ベース給与)</p> <p>4) 30代前半男性 / 転職前: メガバンク VPクラス
⇒ 転職後: 外資系銀行 法人RM VPクラス、年収12百万円(ベース給与)</p> <p>5) 20代後半男性 / 転職前: メガバンク 主任クラス
⇒ 転職後: 国内PEファンド コンサルタント、年収8百万円(ベース給与)</p> | <p>6) 50代前半男性 / 転職前: システム開発会社 課長クラス
⇒ 転職後: 国内ネット銀行 執行役員、年収15百万円(ベース給与)</p> <p>7) 30代半男性 / 転職前: 外資系メーカー システム担当
⇒ 転職後: 国内教育業界 システム部門部長クラス、想定年収13百万円</p> <p>8) 40代前半女性 / 転職前: 国内事業会社 経営企画担当
⇒ 転職後: 国内事業会社 経営企画マネージャークラス、年収8百万円(ベース給与)</p> <p>9) 30代後半女性 / 転職前: 大手監査法人 シニアコンサルタント
⇒ 転職後: 国内事業会社 財務経理部長クラス、年収10百万円(ベース給与)</p> <p>10) 40代後半男性 / 転職前: メガバンク 管理職
⇒ 転職後: 国内大手事業会社 取締役(管理本部長)、年収12百万円(ベース給与)</p> |
|--|--|

経営幹部に特化した TG人材紹介の強みと秘訣

企業が求める【欲しい！優秀人材】をピンポイントにご紹介

事業再生(後継者育成)支援 と M&Aを皮切りに、優秀な経営幹部の紹介を合わせた 独自の人材紹介メソッド

■ 後継者問題に着眼し、経営幹部に特化した人材紹介 ■

中堅中小企業の約2/3が後継者問題を抱えているなか、弊社は事業再生の核となる、経営幹部に特化した人材紹介を強みとしています。

TG人材紹介メンバーは、様々な企業の経営を見てきた金融出身者と経営をじかに経験した経営のプロフェッショナルのみで構成。
経営のプロだからこそわかる、経営幹部の人材ニーズを理解した人選です。

だからこそ！

★得意領域 金融業界

銀行、証券、生保、損保、カード会社などを網羅的にお手伝いさせていただきます

★得意領域 事業会社

役員候補、幹部候補はじめ、管理部門全般のポジションにおいて相応の成果がございます

★事業を動かす 次世代リーダー層

優秀な若手コアメンバー人材において相応の成果がございます

■ 確立された強いリレーションとフォローアップ ■

経営ノウハウを知るTGだからこそ、企業様の役員陣との強いリレーションが強固に確立し、様々なご相談をお受けしております。
それらのリレーションから、他社には無い、弊社のみにご相談頂いているコンフィデンシャル案件を多数保有。

企業側/キャンディート側ともに、詳細なヒアリング、企業風土や取り巻く環境など、様々な角度からニーズを読み解くことへ注力しております。
また、人材採用時に起こりうる早期離職や労務問題などの回避・軽減のため、入社前後のきめ細やかなフォローアップを実施。

だからこそ！

★社長候補

事業継続や事業承継の大きな問題も解決可能です

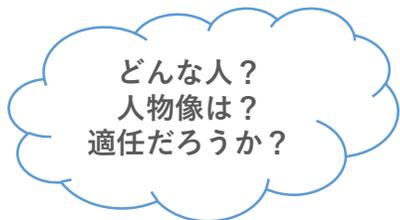
★入社後の活躍度が高い

採用ニーズの理解度が高いため、中途採用でもスピード感ある業績向上に期待できます

★優秀な人材が集まる (良い人材が良い人材を呼ぶ)

企業とキャンディート共に信頼度と満足度が向上され、独自の優秀人材獲得ルートの確立とご紹介が連鎖的に行われています

大切な社員の皆様の能力を最大限に活かすための適材適所な組織構築



経営者や経営陣の方々には、会社の方向を判断する際に、

『この数字(パーセント)だから大丈夫!いける!』

と、数字(見える事実)にて会社経営の判断をされる方も多いと思います。しかしながら、人事判断をする際、今までの経歴や業績などは客観的にとらえ判断できる一方、人物像に関しては、

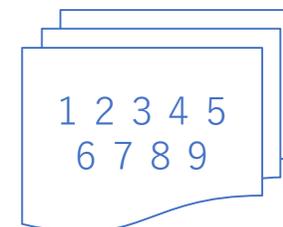
『こんな人だろうなあ』『こんな判断をするのだろうか』

と、プラス面もマイナス面も自身の記憶や受け取り方などで人物像を見てしまうなどの、主観的な人材判断に偏りがちです。

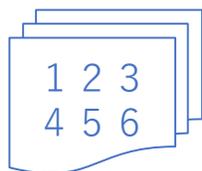
TGの総合統計学(数学的分析)により、【こうであろう】という予想的、主観的な人物考査ではなく、数字によって導き出された客観的人物考査(人事DDへ必要な情報の確保)が可能になります。

- ☆個々のキャラクターの再確認
- ☆組織再構築の有無の判断と 適材適所な組織構築
- ☆見落としていた潜在優秀人材の引き上げ
- ☆人材育成の核となる社内選抜メンバーの選出

総合統計学 (数学的分析)



TGの総合統計学(数学的分析)とは?

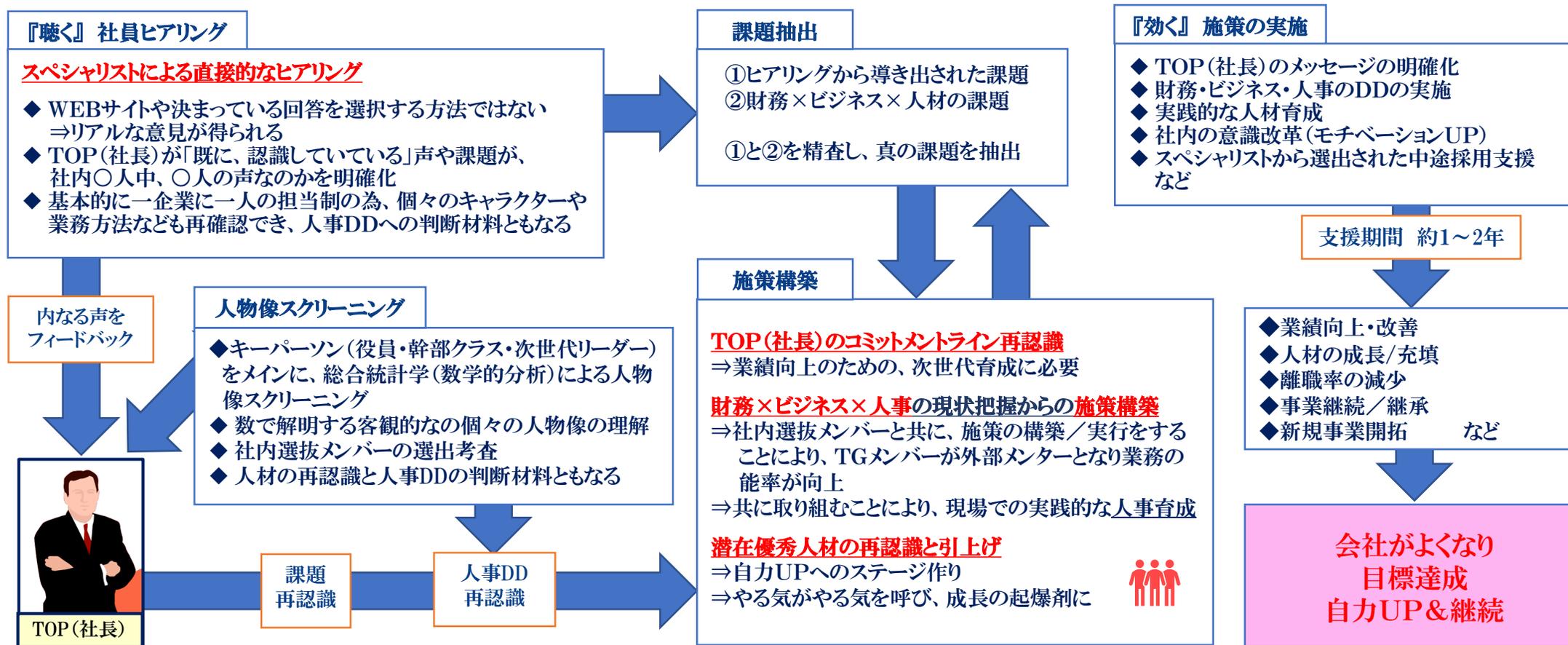


経営陣へのインタビュー、組織図、メンバー構成などのデータを基に、それらを数字に置き換え、個々の人材が持つ資質や本質、才能を数学的な見地で解き明かすTG独自の人物像分析メソッドです。TGでは、その分析結果を鑑み、最善の組織づくりのご支援などに役立てています。

ワンストップ(一気通貫型)支援と人材育成支援

聴くことから始まる目標達成までの成長ストーリーメイキング

企業の成長、事業継続に欠くことのできない人的資産を再認識またバリューアップし、課題克服や企業成長へのステップへ



様々な企業を導いてきた、成長ストーリーメイキングのスペシャリストである **弊社サービス 5つの特色**

① スペシャリスト

経営を経験した専門家

支援メンバーは経営者や経営幹部などの経営経験者(スペシャリスト)のみで構成されています。
 経営者のもとより、経営陣が色々な思いで経営されている【ご自分の会社】を、単なる机上の理論や座学だけではなく、専門的な知見を提供するとともに、グッと舵を切るためのご支援にあたります。
 経営経験者だからこそ、気持ちを共感できるご支援を行います。

④ 聴く力

聞くのではなく【聴く】

社内の内なる声に耳を傾けることに注力しています。
 TGの診断ツールで用いるヒアリングは、担当メンバーが直接にヒアリングする為、内に秘めた真の課題の抽出が可能です。
 また、それらから抽出された課題をも是正することが、企業成長の肝、大きな一歩と考えます。

③ 業務向上/改善

短期での向上と改善

企業の業績向上にポイントを置いた＜実感＞できるご支援を行っており、ヤミクモな施策提言や課題解決をするのではなく、多角的な見識から導き出される実行可能な事業計画の策定を前提に、優先順位をつけて、1~2年以内に数字向上を基軸とした業務改善が可能な施策を実行します。
 単なる外部の＜口出し＞ではない、効くご支援を得意としております。

② ワンストップデューデリ

財務・ビジネス・人事を一気通貫

経営に不可欠な財務・ビジネス・人事という三大要素に着眼。
 従来では、各項目ごとに精査されやすい、それら財務DD/ビジネスDD/人事DDを、「一本の矢」で突き抜けるように、ワンストップ(一気通貫型)という手法でご支援しています。
 また、TG支援メンバーは、その経歴や実績などにより、銀行や投資ファンドをはじめとする資金元との幅広い人脈を保有しております。
 その為、事業承継や改善など、様々な資金ミッションに対し、確度の高い専門的なアドバイスのご提供や、弊社保有の独自ルートをご活用いただくことが可能です。

⑤ 自力UP&バリューUP

人的資産の掘り起しと再構築

ご支援後にお客様企業が自力にて成長、また飛躍できるような、実践的人事育成、評価制度や事業構築を行います。
 「プロジェクトにアサインする」一過性の意識や動きではなく、人事デューデリを行い、(社内ヒアリング、総合統計学(数学的分析学)などによる)、社内より選抜した人材(後継者/役員/次世代リーダー)を1~2年で育成するなど、会社の真の力を発揮できるステージを構築し、事業継続や承継に繋げる自力成長をご支援します。
 もしも、社長候補不在という課題がある場合には、社長候補のご紹介をはじめ、M&Aなどの方法も含め、トータル的にご支援します。

M&A／事業再生案件 実績概要

弊社がお取り扱いした過去のM&A／事業再生案件の実績(2015～2018年12月現在)

「ビジネス」「組織・風土(人事)」「財務」を理解し、M&A／事業再生を進めるため **最適な方法のご支援** が可能です。

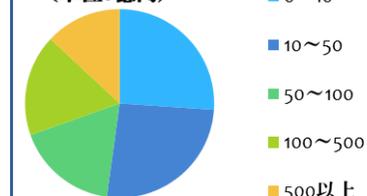
企業主様が様々な熱い思いで経営している会社を、単に、M&A先を選定したり、事業再生という名のもとで現在の組織風土をガラリと変えてしまうのではなく、会社の生い立ちやこれまでの変遷を含め、今までの会社の歴史／ストーリーをじっくりと聴かせていただき、きめ細やかな最善・最適な方法を策定、また実施して参りました。
そのようなご支援方法にて進めているため、ご依頼された企業様(企業主様)の納得感あるご支援実績より、M&A／事業再生含めた様々なご支援後も、更なるご支援依頼を頂戴するなど、一過性ではなく、中長期的にお付き合いをさせていただいております。

<実績一例>

- **メディカルサービス会社**(年商:50～100億円 /従業員数:200名 /支援期間:約1年)
⇒事業再生支援、M&A支援(会社分割)
 - **スポーツ用品小売販売会社**(年商:10～50億円 /従業員数:30名 /支援期間:約3年)
⇒事業再生支援後、M&A支援(株式譲渡支援)
 - **飲食サービス会社**(年商:100～500億円 /従業員数:700名 /支援期間:約2年)
⇒人材育成支援(後継者・役員・次世代リーダー)後、業績改善支援
 - **食品加工・販売会社**(年商:10～50億円 /従業員数:50名 /支援期間:約1年)
⇒ワンストップ型(一気通貫)成長ストーリー支援
 - **部品製造会社**(年商:500億円以上 /従業員数:2,000名 /支援期間:約3年)
⇒社長候補紹介、人事育成支援(後継者・役員・次世代リーダー)、M&A支援(買収)
- など、その他、様々な業界や規模にてご支援しております。

売上げ規模

(単位:億円)



事業内容



ご依頼ルート

