Chapter

2

成長戦略

09　外部環境と注力事業

10　コンサル・クラウド事業の競争優位性

11　コンサル・クラウド事業の重点テーマ

12　重点テーマ：クラウドによる組織診断

13　重点テーマ：クラウドによる変革支援

14　重点テーマ：コンサルティングによる変革支援

外部環境の変化により、企業の人材力と組織力（エンゲージメント）向上ニーズが高まっている。ニーズを捉え、成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に当面は注力。

外部環境の変化

1990年代以降 → 2020年以降

- 人口構造の変化（労働力人口の減少）
- 産業構造の変化（ビジネスのソフト化）
- ワークモチベーションの多様化

人的資本経営の機運の高まり

人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営の在り方

これから企業が直面する組織課題

人材力の向上

従業員のパフォーマンスを高めるため、人材力の向上が課題となる。

優秀人材の維持・獲得がより一層重要化・高難易度化

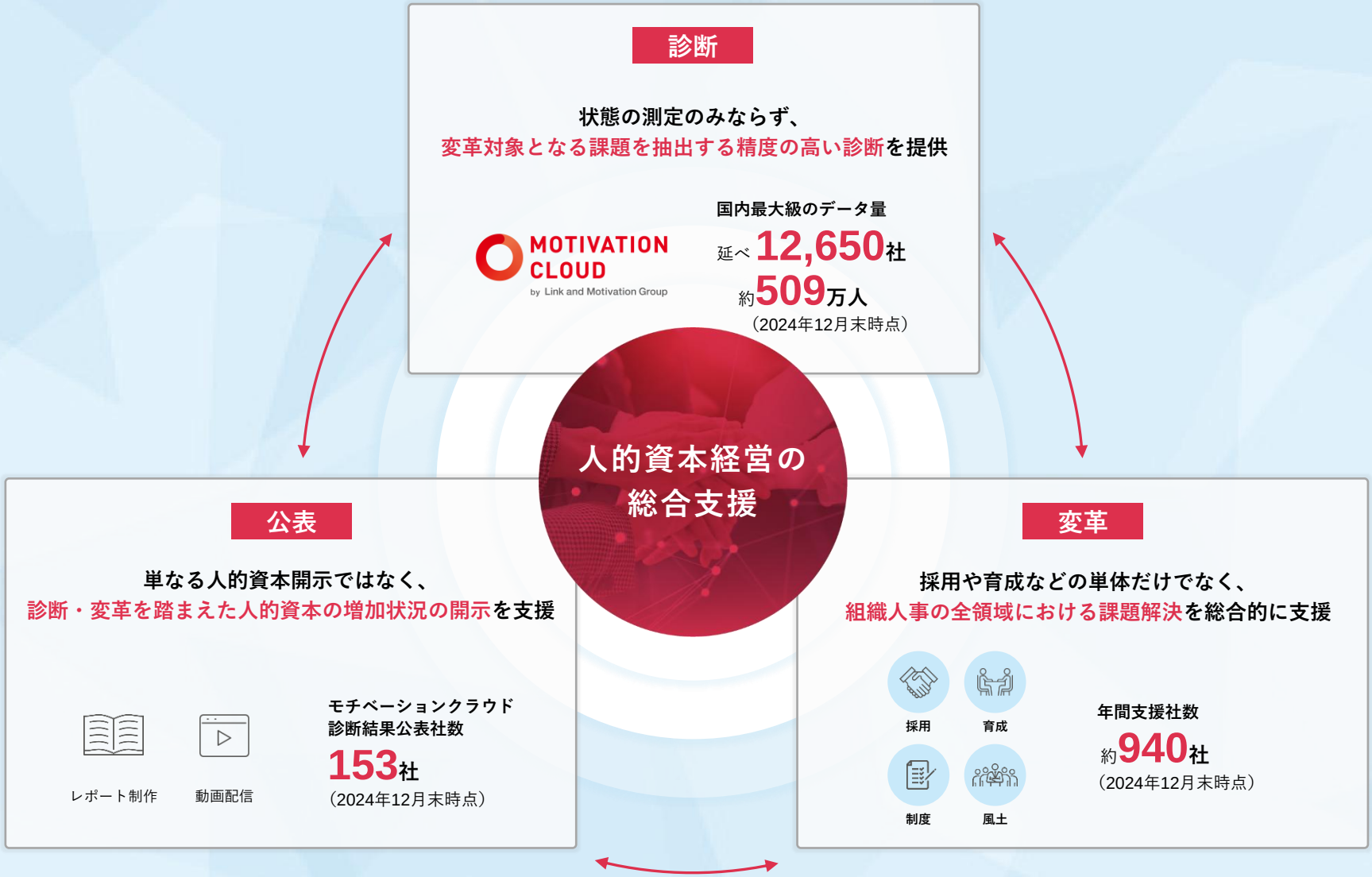
組織力（エンゲージメント）の向上

人材の維持と獲得のため、組織力（エンゲージメント）の向上が課題となる。

当面の注力事業

- **組織開発Division**
  - **コンサル・クラウド事業**
  - IR支援事業
- 個人開発Division
  - キャリアスクール事業
  - 学習塾事業
- マッチングDivision
  - ALT配置事業
  - 人材紹介事業

基幹技術「モチベーションエンジニアリング」の実効性と再現性を活かしつつ、診断・変革・公表を通じて企業の人的資本経営を総合的に支援できるのは当社グループのみ。



人的資本経営の推進においては、定期的な組織の診断と課題に応じた変革が不可欠。診断・変革の支援において重点テーマを推進することで、クラウドとコンサルティングの両面における拡大を目指す。

人的資本経営推進の重要ポイント		定期的に組織の診断を行い、課題に応じた変革を実施		
当社の支援内容		クラウドによる組織診断	クラウドによる変革支援	コンサルティングによる変革支援
重点テーマ	継続	国内大手企業への注力	変革サービスのクラウド化によるアップセル	顧客深耕による単価向上
	強化	さらなる販路拡大	サービス拡充によるアップセル	生産性向上によるキャパシティ拡大

重点テーマ：クラウドによる組織診断

大幅に成長している国内大手企業への導入に引き続き注力するとともに、中長期的な成長に向け、国内中小企業と海外日系企業にも販路を拡大。

重点テーマ		～2024年	～2025年	ポテンシャル
継続	国内大手企業への注力	国内大手企業 2016年 クラウドサービス提供開始 2020年 大手企業への注力開始 2024年実績 従業員エンゲージメント市場におけるシェア 7年連続No.1 単価300万円以上の月会費売上 前年比137% モチベーションクラウド導入上場企業数 約200社	業界ごとの深耕を強化することで さらに幅広い大手企業への導入を推進	上場企業数 約4,000社
強化	さらなる販路拡大	国内中小企業 2024年 中小企業に顧客基盤を持つFCE社と資本業務提携締結	企業とのアライアンスを通じて 中小企業への導入を推進 2025年3月 山陰合同銀行と顧客紹介に関する契約を締結	従業員数50名以上の企業数※1 約10万社
		海外日系企業 2022年 アジアにネットワークを有するパートナー法人と業務提携締結 タイ ベトナム 2024年実績 モチベーションクラウド導入企業数 約30社	アジア4か国に設立した新法人を通じて 海外日系企業の導入を推進 タイ ベトナム シンガポール フィリピン	現地法人数※2 2万4,415社

※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」を加工して作成。
※2 経済産業省大臣官房調査統計グループ構造・企業統計室 「第53回 海外事業活動基本調査概要 2022年度(令和４年度)実績 2023年(令和５年)７月１日調査」

重点テーマ：クラウドによる変革支援

圧倒的な競争優位性の確立に向けて、クラウドにおける変革サービスの拡充を推進。
自社開発を継続するとともに、 M&Aや事業提携を通じたアップセルに注力。

重点テーマ		～2024年	～2025年	ポテンシャル
継続	変革サービスのクラウド化によるアップセル	自社開発によって変革サービスをクラウド化 2019年 組織風土活性化のクラウドサービスリリース（旧コミュニケーションクラウド） 2022年 人材力向上のクラウドサービスリリース（旧ストレッチクラウド）	モチベーションクラウドとしてブランド統一 継続的に自社開発を推進 MOTIVATION CLOUD Sharing MOTIVATION CLOUD Role Development	クラウド化可能な自社の商品サービス 採用 育成 制度 風土
強化	サービス拡充によるアップセル	2024年 FCE社のプロダクトと提携 生産性向上のサービスを追加 RPA Robo-Pat DX FCEプロンプトゲート	M&Aや事業提携を通じてさらに変革サービスを拡充 採用支援 育成支援 …	国内HRテック市場規模※ 2024年度見込み 1,442億円

※デロイトトーマツミック経済研究所「ＨＲＴｅｃｈクラウド市場の実態と展望 2023年度版」2024年4月

重点テーマ：コンサルティングによる変革支援

顧客深耕を通じた単価向上に加えて、DX推進による業務改革の対象部門を拡大し、引き続き生産性の向上に注力。

重点テーマ		～2024年	～2025年	ポテンシャル
継続	顧客深耕による単価向上	2024年 プロダクト軸を中心とした組織体制から顧客軸を中心とした組織体制に変更 2024年実績 平均顧客単価 約900万円 前年比約107% 1億円以上の案件数 12社 前年比約170%	業界ごとの組織編制を活かした顧客深耕を通じて、業界において注目される象徴的な変革事例を創出 大手無形領域 / 大手有形領域 / 中堅地方領域 / 海外領域 コンサルティング部門	コンサルティング導入企業数※ 約940社
強化	生産性向上によるキャパシティ拡大	2024年 一部のコンサルティング部門で生成AIを活用した業務改革を開始 2024年実績 社員1人当たりの売上 前年比約140% 対象部門の業務時間 前年比約25%削減	対象部門をコンサルティング部門以外にも拡大さらなる生産性向上に注力 一部門のみ → コンサル・クラウド事業全体	取り組み規模 2025年 約320名 前年比14倍

※ 2024年1月～2024年12月における取引社数。