

# Business Strategy

事業戦略



## 組織開発Division

### モチベーションカンパニー創りの支援

従業員のモチベーションを高め、「働きがい」を創出。ステークホルダーから選ばれ続ける組織(モチベーションカンパニー)創りを支援しています。

事業内容

# 個人から選ばれるモチベーションカンパニー創りに向けて、 コンサル・クラウド事業、IR支援事業を展開

「モチベーションカンパニー」とは、組織成果と個々人のモチベーションを同時に極大化させる、すなわち“One for All, All for One”を実現している組織のことです。

「モチベーションカンパニー創り」の支援に向けて、現在は、企業の従業員エンゲージメント向上を支援する「コンサル・クラウド事業」と、企業の投資家エンゲージメント向上を支援する「IR支援事業」を行っています。クラウドでの組織診断結果をもとに、組織人事に関わるコンサルティングをワンストップで展開。さらに、人的資本開示を中心としたIRにおける開示支援を行うことで、唯一無二の価値提供を実現しています。



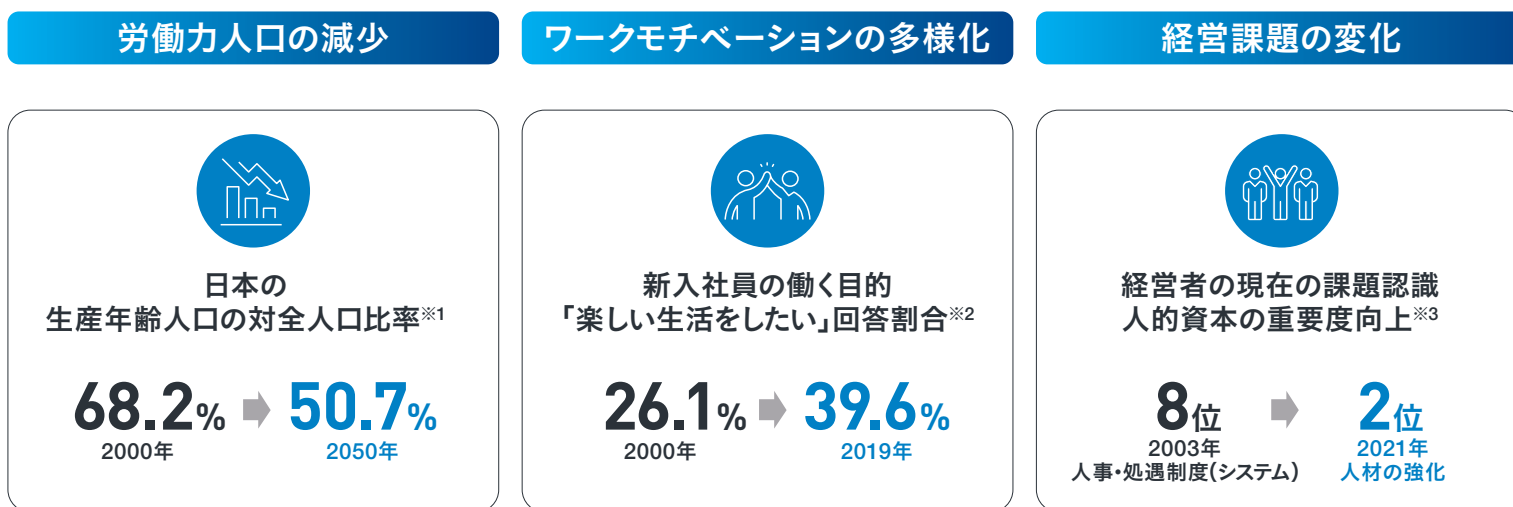
※1 ITR「ITR Market View: 人材管理市場2021」従業員エンゲージメント市場：バンダー別売上金額およびシェアで4年連続1位（2017～2020年度予測）

※ 2022年12月期より、新しい事業区分に変更しています。

市場環境

# 組織と個人を取り巻く環境が激変する中、 企業にとって「従業員エンゲージメント向上」は喫緊の課題に

近年、組織と個人を取り巻く環境は急速に変化し続けています。日本においては、少子高齢化の進行によって、世界の中で最も速いスピードで労働力人口が減少。さらに、ワークモチベーションが多様化し、労働者の働く目的が「生きがい」や「働きがい」へとシフトする中で、ますます人材の流動化が加速しています。また、商品・サービスのソフト化・短サイクル化が加速する中、企業は事業戦略に加えて人材開発や従業員エンゲージメント向上などの組織戦略の変革も行わない限り、成長できない時代へと突入しました。



※1 独立行政法人 労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2019」より当社作成

※2 公益財団法人 日本生産性本部 平成12年度 新入社員「働くことの意識」調査結果、公益財団法人 日本生産性本部 平成31年度 新入社員「働くことの意識」調査結果より当社作成

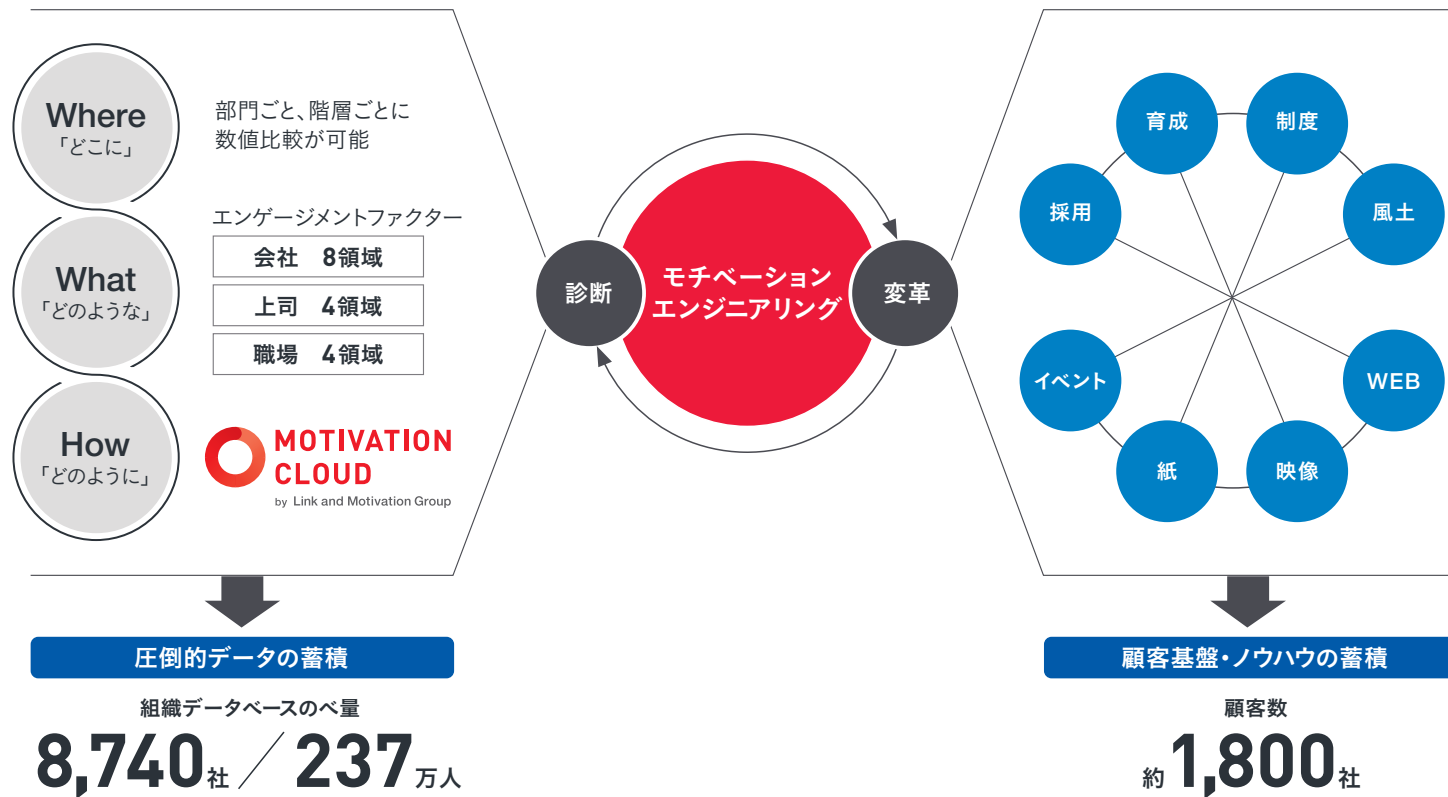
※3 一般社団法人日本能率協会「2003年度 当面する企業経営課題に関する調査 一今後の経営革新に向けての課題・対応方向の把握一」、  
一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題2021」より当社作成

詳細データは、P.51～52を参照

競争優位性

# 「モチベーションエンジニアリング」を基盤に 組織人事領域のパイオニアとして培ってきたアセット

競争優位の源泉である基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を基盤として、組織の「どこに」「どのような」課題があるのかを「診断」によって特定し、診断結果に応じた的確な「変革」ソリューションを提供しています。創業以来20年以上にわたり、さまざまな成長ステージや業界の組織診断を行ってきたことで、8,740社、237万人という圧倒的なデータベース量を蓄積。加えて、変革においても「採用、育成、制度、風土」といったすべての領域をワンストップでソリューションを提供してきたことで、大手企業を中心とした盤石な顧客基盤と独自のノウハウを蓄積しています。



研究成果

# 従業員エンゲージメント向上は 営業利益率・労働生産性にプラスの影響がある

私たちの提供価値は、ただ単に個々人のモチベーションを高めるだけではなく、組織成果と従業員のモチベーションを同時に極大化させることに他なりません。当社グループは創業以来、約1万社の組織課題を解決してきましたが、従業員エンゲージメントの向上は、営業利益率・労働生産性にプラスの影響があることが、慶應義塾大学との共同研究によって明らかになっています。大手企業を中心に、従業員エンゲージメントへの注目度が高まる今こそ、私たち自身がさらに競争優位性を磨き、率先して従業員エンゲージメント市場を牽引していきます。

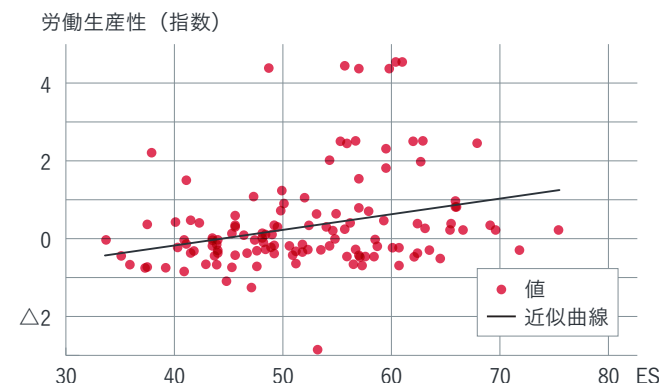
エンゲージメントスコア (ES) と営業利益率との相関性



ES1ポイントの上昇につき**当期の営業利益率は0.35%上昇**

※2018年9月「エンゲージメントと企業業績」に関する研究結果として公表  
 ※分析対象は、当社の「従業員エンゲージメントサーベイ」を実施した企業のうち、有価証券報告書が公開されている上場企業66社。研究期間は2018年5月～7月  
 ※労働生産性は、「従業員に支払われる給与1円当たりの正常収益額 (EBITDA)」と定義

エンゲージメントスコア (ES) と労働生産性との相関性



ES1ポイントの上昇につき**労働生産性(指数)は0.035上昇**

中期戦略

# クラウドの伸長による安定的なサブスクリプション売上の構築と、コンサルティングへの接続強化によって確実な成長を遂げる

中期的には、まずはクラウド事業において、安定的なサブスクリプション売上进行を積み上げることに注力していきます。具体的には、大手企業のさらなる導入推進に加えて、診断サーベ이의多言語化を推進し、グローバル展開を図ります。また、2022年には、すでに実績のある人材開発サービスを新たにクラウド化することで、2023年以降につながるサブスクリプションの積み上げに大きく寄与する予定です。加えて、クラウドからの接続を強化し、診断結果に応じたワンストップソリューションを拡大することで、当社グループにしかできない価値提供の実現をさらに加速していきます。

**クラウド**

**モチベーションクラウドシリーズの  
月会費売上をさらに向上**

**顧客開拓**

- ・大手企業のさらなる導入推進 
- ・グローバル展開に向けた多言語対応 

**新クラウドサービスの展開**

モチベーションクラウドと同様、すでに実績のあるサービスをクラウド化することにより確実に成長

2000年～  
研修やそれに付随する  
人材開発サービス  
蓄積回答データベース  
**638,100人**

2022年下期～  
**クラウド化**



**コンサルティング**

**モチベーションクラウドからの  
接続強化**

**診断結果に応じたワンストップソリューションの提供**

診断ソリューション



by Link and Motivation Group

変革ソリューション

  
採用

  
育成

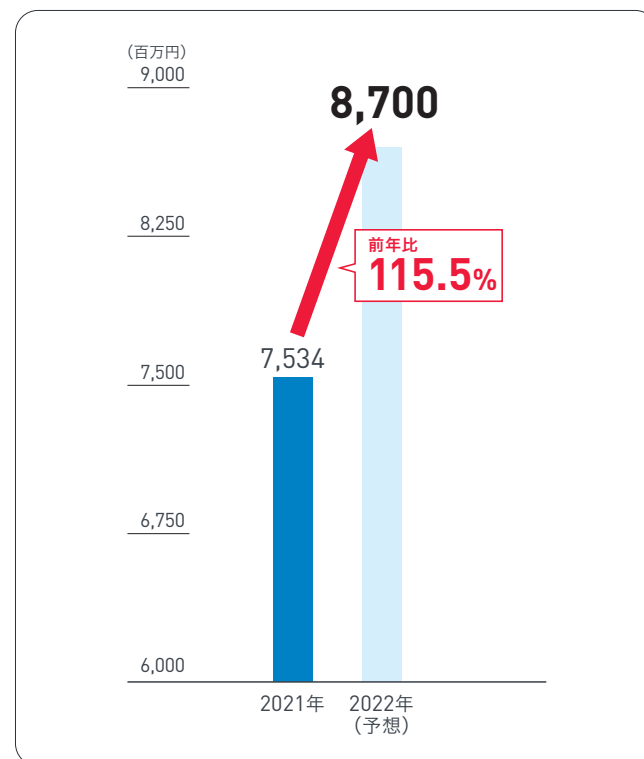
  
制度

  
風土

## 中期戦略

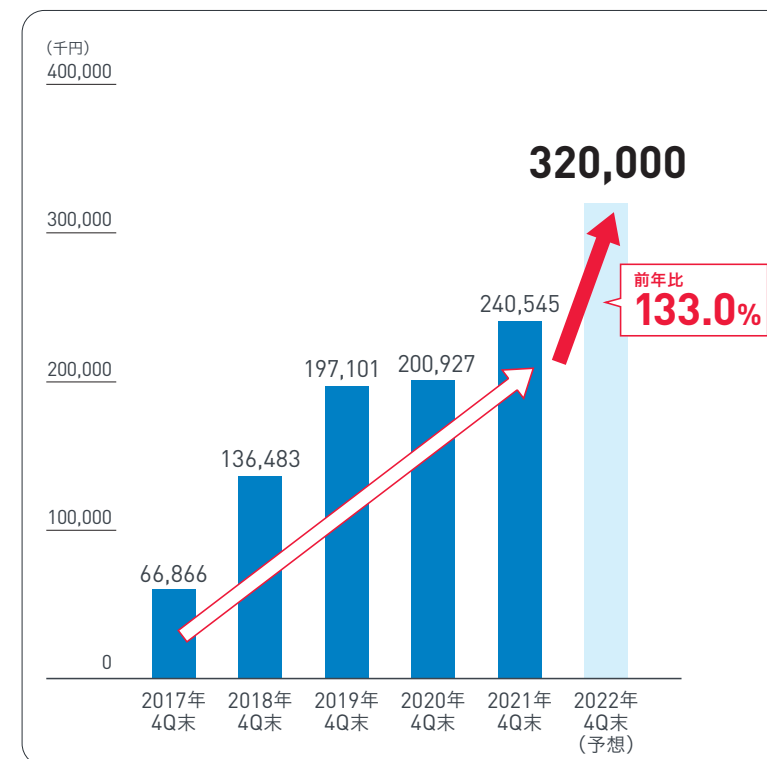
2022年の業績としては、前年比115.5%の売上総利益を計画。モチベーションクラウドの月会費売上についても、前年比133.0%とこれまでにない角度での成長を計画しています。創業以来培ってきた「診断」と「変革」のサイクルをさらに強化することによって、グループ全体の成長を牽引していきます。

組織開発Divの売上総利益※の推移



※内部売上を含む

モチベーションクラウドシリーズ※月会費売上



※ 経営者向け会員制サービス「モチベーションカンパニークラブ」の売上を含む



# 個人開発Division

## アイコンパニー創りの実現

主体的・自立的にキャリアに向き合い、「生きがい」にあふれる個人を育む。組織から選ばれる個人(アイコンパニー)創りを支援しています。

事業内容

# 組織から選ばれるアイコンパニー創りに向けて、 キャリアスクール事業と学習塾事業を展開

「アイコンパニー」とは、市場から選ばれ続ける個人、すなわち、主体的・自立的に自らのキャリアや人生を切り拓く個人と定義しています。

「アイコンパニー創り」の支援に向けて、現在は、社会人向けのキャリア創りを支援する「キャリアスクール事業」と、小・中・高校生向けに受験合格を支援する「学習塾事業」を行っています。挫折せずに学びを継続できるように、目標（アイコンパニー・ビジョン）設定から、個人の課題把握、オンラインやリアルな場での学習、計画の策定・修正に至るまで、主体的に受験や資格取得・スキルアップを目指す小学生から社会人に対して、ワンストップで支援し続けます。

## キャリアスクール事業

### 社会人向けにキャリア創りを支援

#### BtoC向け トータルキャリアスクールを展開

- Office
- プログラミング
- 英会話
- 英会話  
- 会計
- 国家資格
- 公務員
- コーチング・その他 

#### BtoB向け 従業員のDXスキル向上支援

- IT知識面 国家資格「ITパスポート」取得支援など
- IT操作面 OfficeやGoogle効率化ツールなど

## 学習塾事業

### 学生向けに受験合格を支援

#### 小学生向け 個別指導塾「SS-1」

**SS-1** 塾の成績を上げるための完全1対1の個別指導教室

教室数:8教室(関東・関西圏)

#### 中高生向け 学習塾「モチベーションアカデミア」



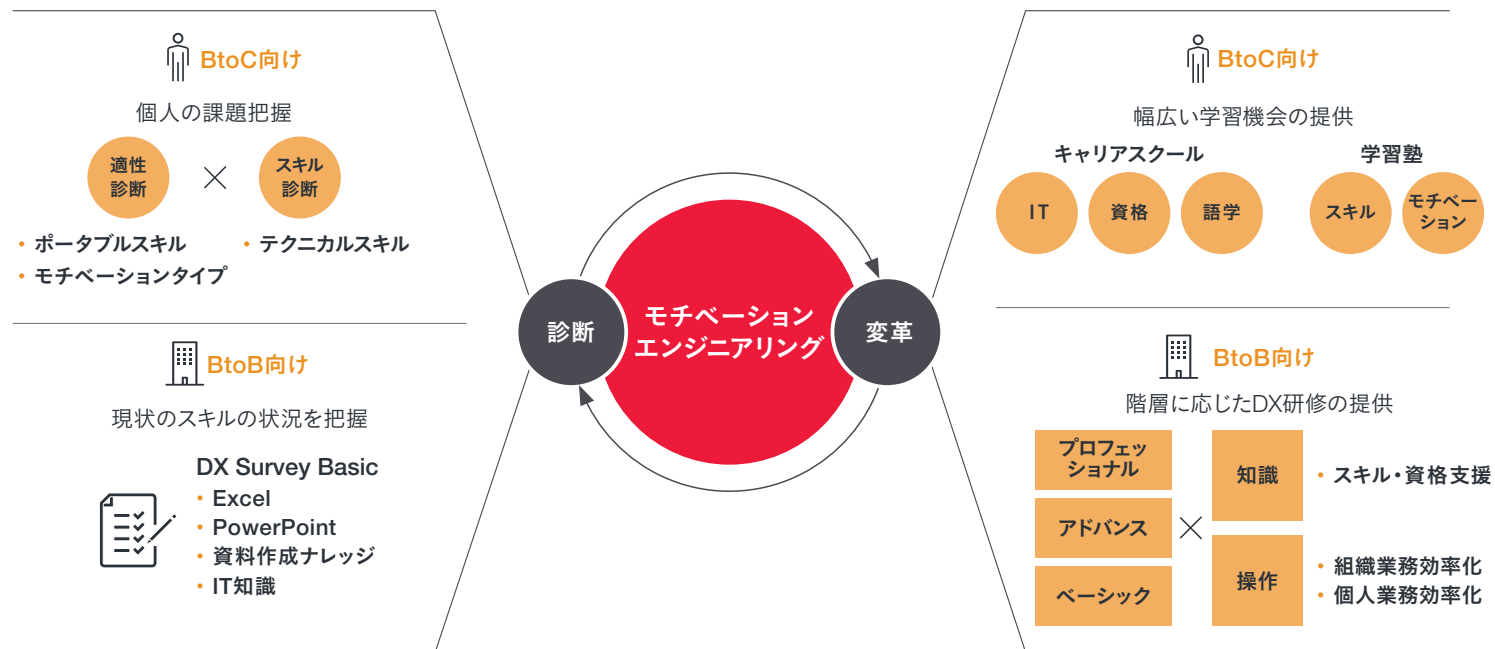
受験に必要な力だけでなく、「世界・社会で活躍する力」を育む

教室数:7教室(関東・関西圏)

競争優位性

# 「モチベーションエンジニアリング」によって 確実な成果創出を実現

競争優位の源泉である基幹技術「モチベーションエンジニアリング」に基づいた「診断」「変革」サイクルを回し続けることで、確実な成果創出を実現します。「診断」においては、学習状況に加え、モチベーションタイプやスキル診断を行うことで、最適なプランを設計することが可能です。「変革」においても、受験から語学・ITスキルの習得や資格取得に至るまで、トータルに成長をサポートできるとともに、授業や日々の学習習慣創りの支援をヒューマンタッチとテクノロジーの両面によってサポートします。



中期戦略

# 組織開発Divとのシナジーを追求し、 企業内個人向けDX支援サービスを強化

急激な環境変化に適応すべく多くの企業がデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進していますが、従業員のITスキル育成を課題としているケースが多いのが現状です。中長期的には、今後拡大が期待されるITスキル育成市場においてプレゼンスを獲得すべく、アビブランドで培ってきたノウハウや組織開発Divの顧客基盤を最大限活用して企業内個人向けのDX支援サービスを強化していきます。従業員エンゲージメント向上に加えて、DXスキル育成による業務効率化支援も同時に行うことで、真の「One for All, All for One」を実現する組織創りを加速していきます。

## アビブランドで培ってきたITスキル支援



- 1995年設立 圧倒的な指導実績
- 充実した授業ラインナップ

## 組織開発Div・マッチングDivの顧客アセットの活用

組織開発Div



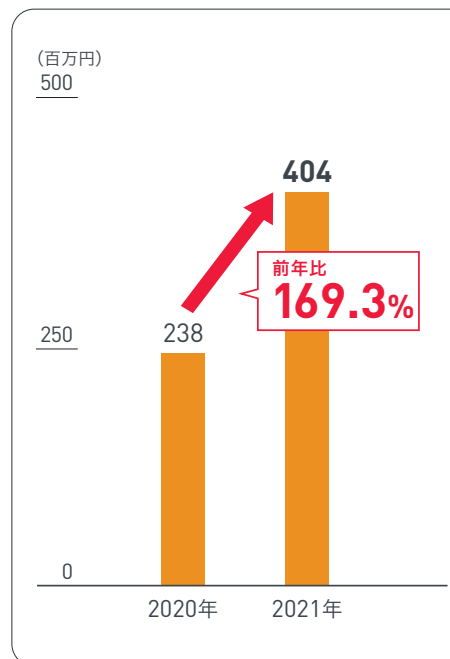
顧客企業数  
約 **1,800** 社

マッチングDiv



顧客自治体数  
約 **450** 自治体

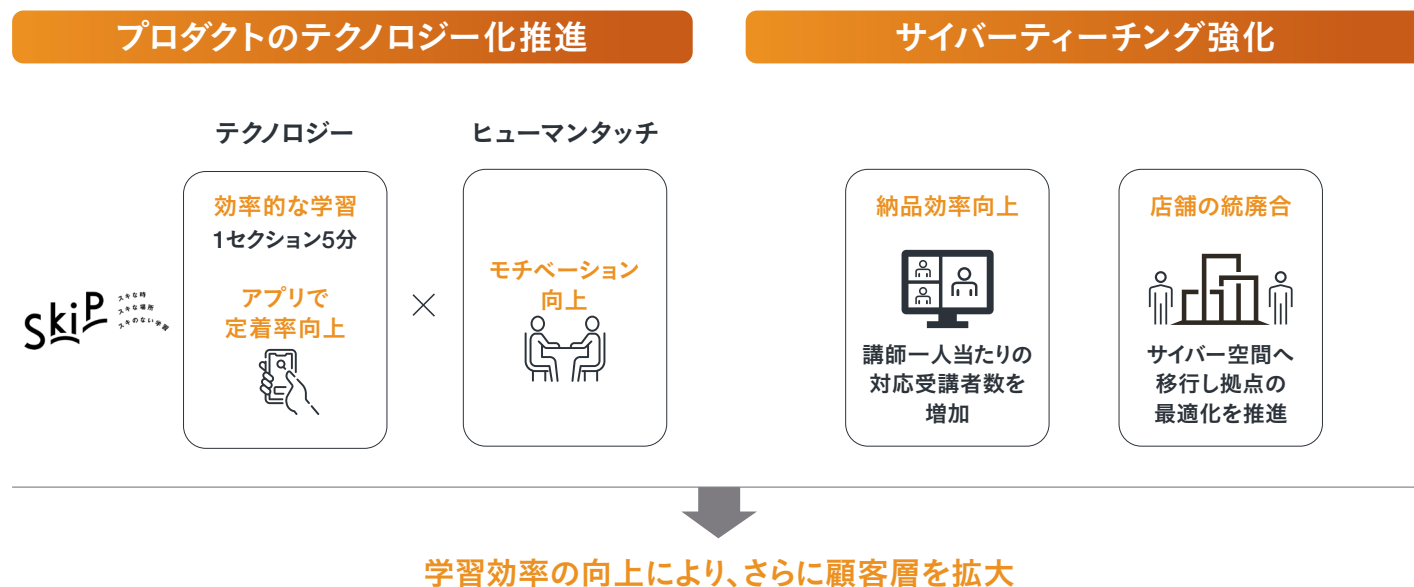
## 企業内個人向けDX支援 売上高



中期戦略

# 個人の学びを最大化する テクノロジーサービスの強化

テクノロジーとヒューマンタッチサービスの最適化に向けて、中長期的にはテクノロジーサービスの強化を推進していきます。具体的には、「スキな時に、スキな場所で、INPUT&OUTPUT学習ができる」オンライン学習コンテンツ「SkiP」の対応講座を順次拡大するとともに、納品効率の向上や店舗の統廃合を推進していきます。これまでリアルで培ってきた挫折させない学習支援ノウハウに加え、プロダクトのテクノロジー化とサイバーティーチングの強化を推進することで顧客価値を増大させていきます。



## マッチングDivision

### モチベーションカンパニーとアイカンパニーの価値の最大化

「働きがい」あふれる組織と、「生きがい」あふれる個人をつなぎ、相思相愛状態を創ることで、相乗効果を生んでいます。

事業内容

# エンゲージメント・マッチングの実現に向けて、 人材紹介事業とALT配置事業を展開

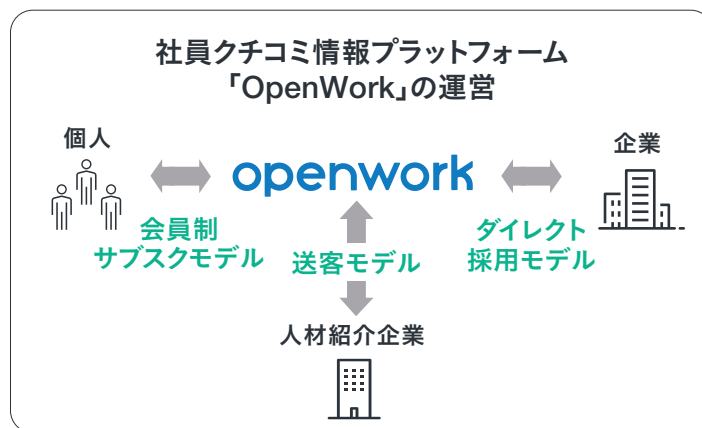
「エンゲージメント・マッチング(フィッティング)」とは、組織と個人の相互理解・相思相愛によって、高い定着率を実現するマッチングです。この「エンゲージメント・マッチング(フィッティング)」によって組織と個人双方の価値を最大化させるべく、「スキル」だけではなく「モチベーション」タイプのマッチングを行っています。

この実現に向けて、現在は、エンゲージメントの高い転職・就職を支援する「人材紹介事業」と日本で働きたい外国籍人材の就労支援を行う「ALT\*配置事業」を展開しています。

※Assistant Language Teacherの略称

## 人材紹介事業

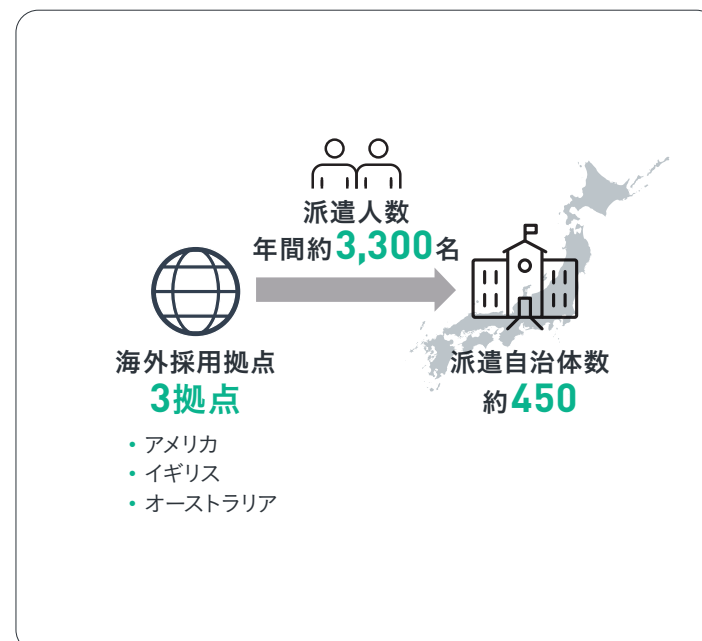
エンゲージメントの高い転職・就職を支援



※ 2022年12月期より、新しい事業区分に変更しています。

## ALT配置事業

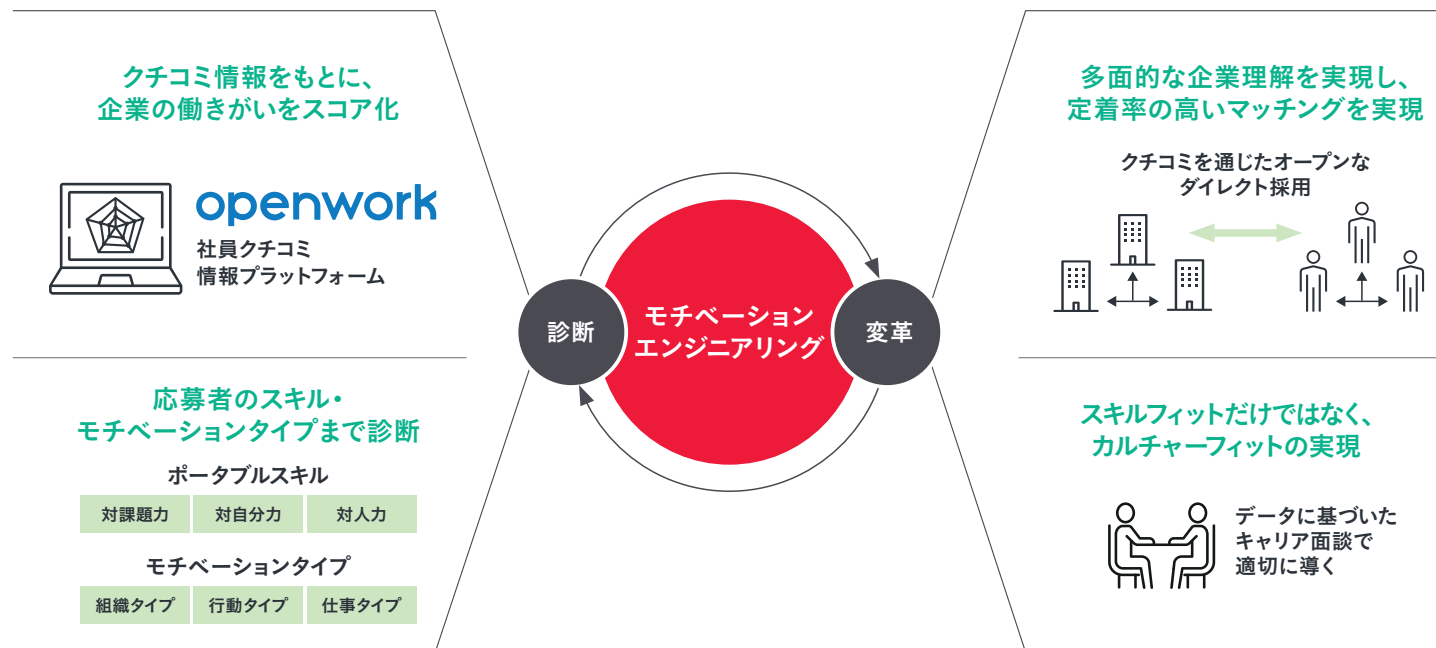
日本で働きたい外国籍人材の就労支援



競争優位性 -人材紹介事業-

# 「モチベーションエンジニアリング」を基盤に、 プラットフォームとエージェント機能の両輪によりフィッティングを実現

競争優位の源泉である基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を基盤にしながら、プラットフォームとエージェント機能の両輪によって、企業と個人のフィッティングを実現しています。「OpenWork」に蓄積された1,000万件を超えるクチコミ情報によって企業の働きがいスコア化され、このプラットフォームを通じてダイレクト採用することでミスマッチの少ないマッチングを実現。さらに、応募者のスキル・モチベーションタイプの診断結果を踏まえ、スキルフィットだけではなくカルチャーフィットを実現するエージェント機能によって、真のフィッティングを実現しています。



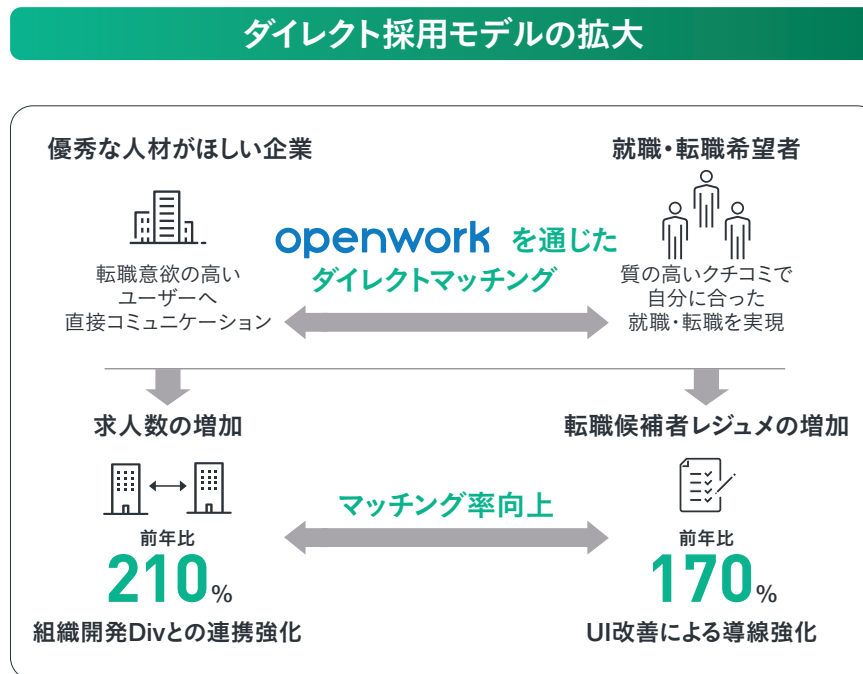


中期戦略 -人材紹介事業-

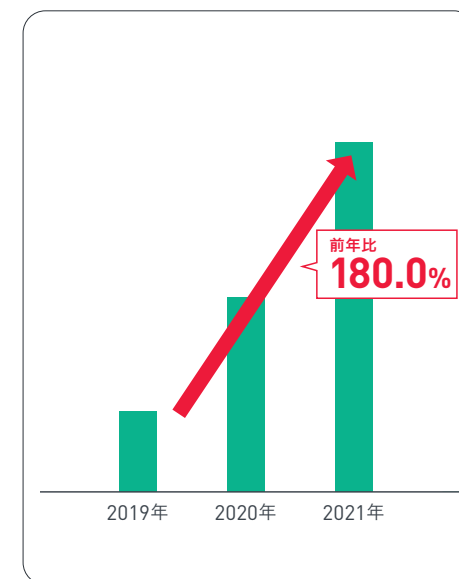
# 組織開発Divとシナジーのある オープンワークの「ダイレクト採用モデル」を強化

「OpenWork」の拡大によって組織状態がオープンになってきたことに加え、求職活動時に社員クチコミサイトの閲覧が当たり前\*となっている中、引き続き好調なダイレクト採用モデルを強化していきます。具体的には、転職候補者のレジュームの増加に加え、組織開発Divとの連携強化によって求人数を増加させる両翼戦略を推進するとともに、マッチング率の向上を目指します。「OpenWork」を通じた納得感の高い就職・転職の実現と「コンサル・クラウド事業」を通じた企業に対する従業員エンゲージメントの向上支援によって、従業員エンゲージメント市場をさらに活性化させていきます。

\* オープンワーク株式会社2018年4月調査。転職者のうち74.3%は社員クチコミサイトの利用経験あり。



## オープンワークリクルーティング 売上高

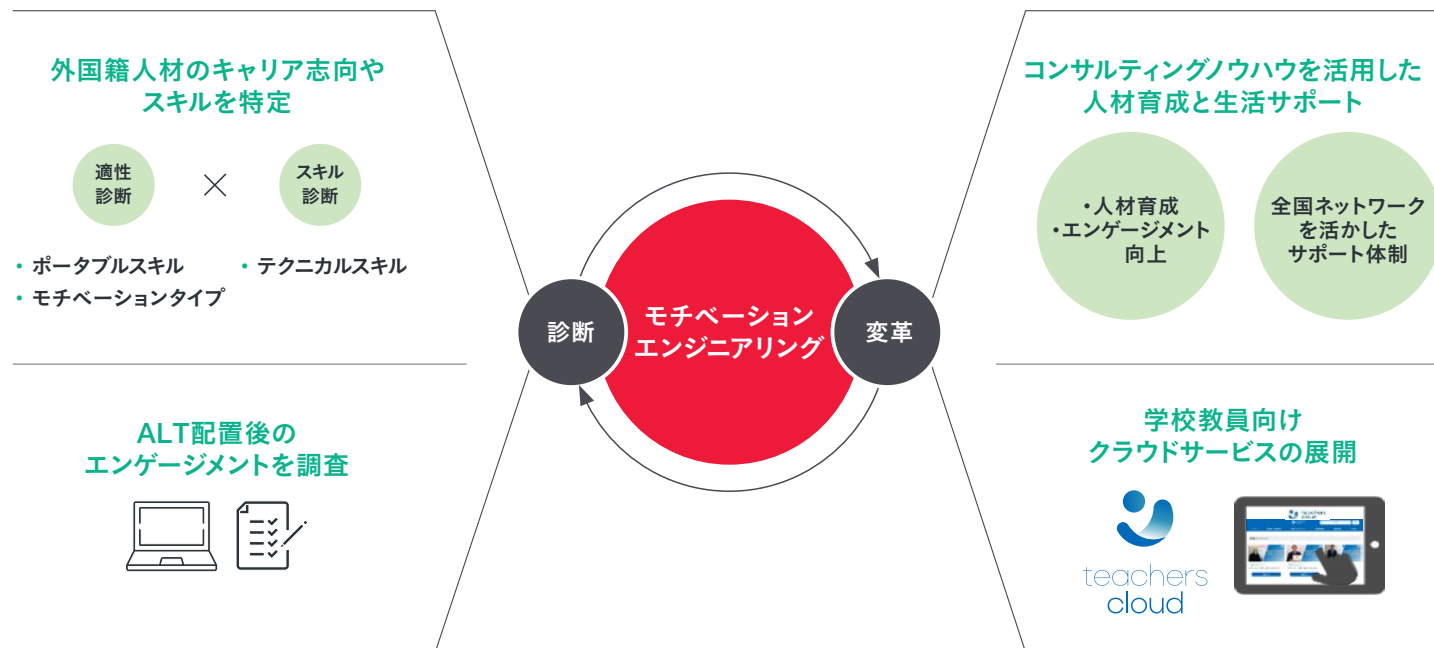


※ 詳細の数字は非開示

競争優位性 -ALT配置事業-

# 「モチベーションエンジニアリング」によって、 ALTと学校における高いエンゲージメントを実現

競争優位の源泉である基幹技術「モチベーションエンジニアリング」に基づいた「診断」「変革」サイクルを回し続けることで、外国籍人材と配置先学校における高いエンゲージメント・マッチングを実現しています。外国籍人材のキャリア志向やスキルを特定することに加え、配置後のエンゲージメントを調査し、コンサルティングノウハウを活用した人材育成・エンゲージメント向上の取り組みを実行。さらに、前身である(株)インタラックの1972年の設立から培ってきた全国ネットワークを活かしたサポートや学校教員向けの新たなクラウドサービスを展開することで、学校とのエンゲージメントをさらに向上させています。



中期戦略 -ALT配置事業-

# 新たなクラウドサービス「Teachers Cloud」によって、さらにブランド力を向上し、ALTのシェア拡大を目指す

「Teachers Cloud」は、これまで培ってきた実績とグループのコンサルティングノウハウを活用し、英語授業準備の業務効率化や先生方の英語力や指導力向上を目的に、2021年6月にリリースしたクラウドサービスです。教育現場でもデジタル化が急速に推進される中で、教員の生産性と指導力の向上に多くの期待が集まり、リリースから半年で、全国の公立小・中・高等学校数のうち約15%となる4,300校で利用が開始されています。引き続きALT契約自治体に順次導入することでリピート率を向上させるとともに、ブランディング強化によるさらなるシェア拡大を実現していきます。



導入学校数

