

# Management Strategy

経営戦略

今こそ私たちの真価を発揮すべき時 ——

# オンリーワンの 事業と組織を追求し続け、 飛躍的な成長を遂げる

## 創業当初から抱く揺るぎない確信

労働力人口が減少し、企業の競争優位性が「ハード」から「ソフト」に変わっていく中で、人材や組織が企業経営において非常に重要なアセットになる——。これは、私が2000年の創業当初に抱いていた“確信”です。当時はまだ「モチベーション」という言葉すら世の中に浸透していませんでしたが、創業から20年余りが経過した今、この確信はさらに揺るぎないものとなっています。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大をはじめ、市場環境は人々の想像を遥かに超えて激変しています。特に、日本においては世界で最も速いスピードで労働力人口が減少する中、ワークモチベーションの多様化や人材の流動化が加速。多くの企業における重要課題が「自社で活躍する人材の確保やリテンション」へと移行しています。まさに、企業は事業戦略の推進だけでなく、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を行わなければ成長できず、個人も自らの市場価値を高め続けなければ、企業から選ばれない時代へと突入しています。

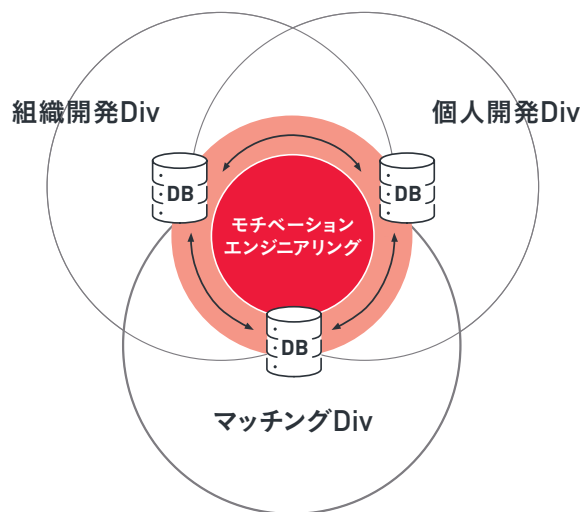


**小笹芳央** Ozasa Yoshihisa  
株式会社リンクアンドモチベーション  
代表取締役会長

## 唯一無二の価値をさらに広げる中長期戦略

当社グループは現在、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、組織の成長や働く人々の「働きがい」を創る組織開発Division、個人の「生きがい」を創る個人開発Division、組織と個人をつなぐマッチングDivisionの3Division体制で事業を展開していますが、このような環境下において、もはや私たちの事業はなくてはならない存在になっていると自負しています。同時に、私たち自身がさらに成長スピードを加速し、この市場を牽引し続けなければならないと強く感じています。この唯一無二のポジションをさらに不動のものとするべく、長期的には、各Divisionが有する独自のデータベースをつなぐことで組織と個人のエンゲージメントを飛躍的に向上させる「エンゲージメントチェーン」の構築を実現する考えです。中期的には、組織開発Divisionへの投資を強化し、成長著しい従業員エンゲージメント市場をさらに活性化していきます。

唯一無二の価値を加速させる「エンゲージメントチェーン」



## 価値を最大化すべく事業戦略と組織戦略をリンク

この私たちにしかできない価値をスピーディーに最大化するためには、事業戦略と組織戦略を高次元でリンクさせることが不可欠です。私たちはこれまで、「従業員エンゲージメント」や「自立したキャリア形成」の重要性など、世の中に新しい価値観を提供してきました。加えて、自らがそのロールモデルとなるべく自社サービスを徹底的に活用するとともに、常に事業と組織の両面から戦略を立案し続けてきたことで成長を実現してきました。今後は、私たち自身が、事業戦略と組織戦略をリンクする経営モデルによって持続的な成長を証明し、この新たな経営モデルを世の中に広めていきたいと考えています。

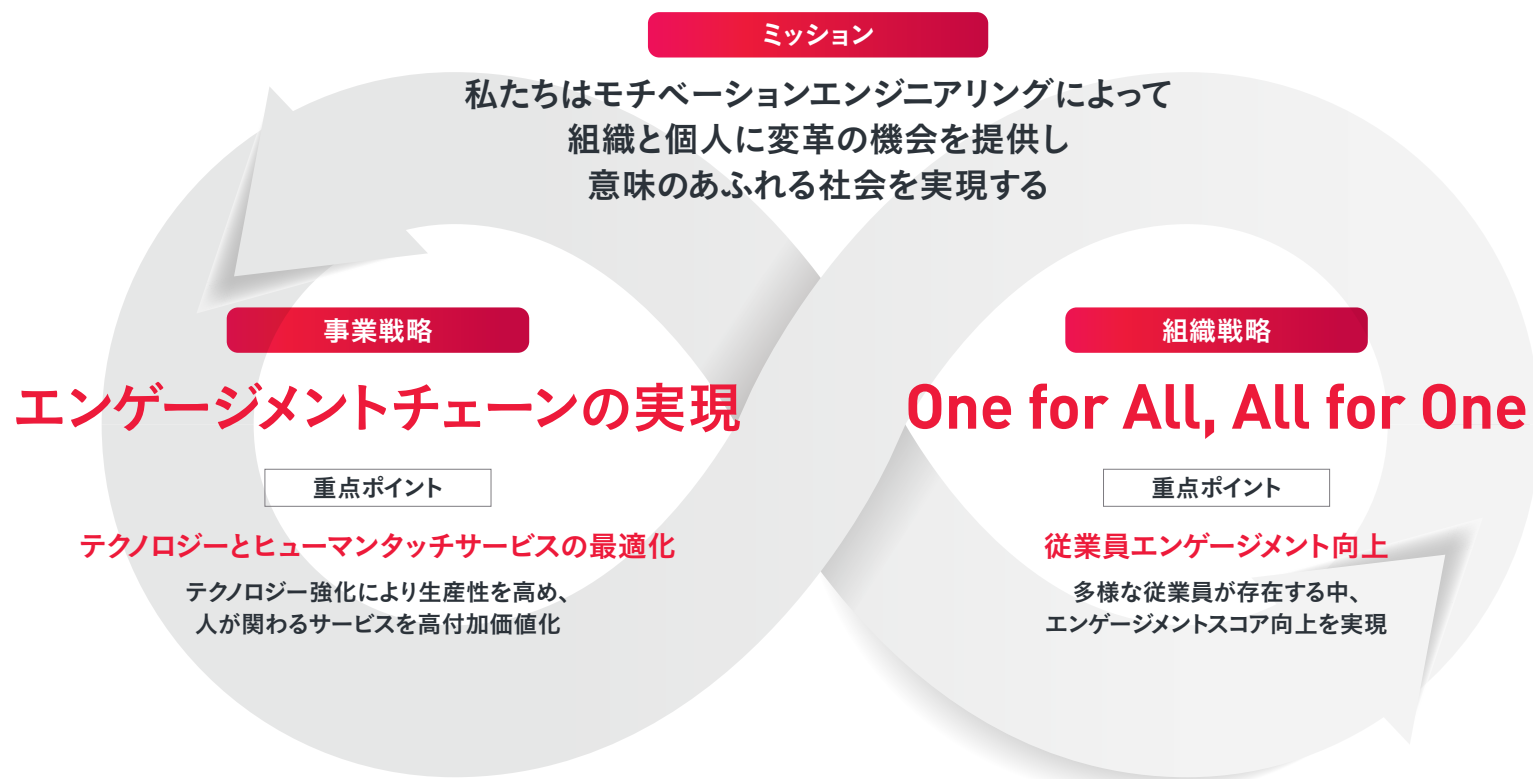
## この世の中を変えるための本気

この20年、組織と個人を取り巻く環境は目まぐるしく変化しました。そして、これからの変化はさらに速く、さらに大きくなっていくものと捉えています。まさに今こそが、私たちの価値を発揮する時です。「人材」が最大・最強の資産であり、「組織」が持続的に価値を創出していくための鍵であることは誰もが認識する中、「真の変革」を実現できている企業はほとんどありません。私たちは、診断と変革という独自の技術「モチベーションエンジニアリング」によって、本気でこの世の中を変えていくことができると確信しています。こうした想いに共感してくださるステークホルダーの皆さまとともに、さらに力強く歩みを進め、意味のある社会の実現に取り組んでいきます。引き続き、当社グループの今後の発展にご期待いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022年3月

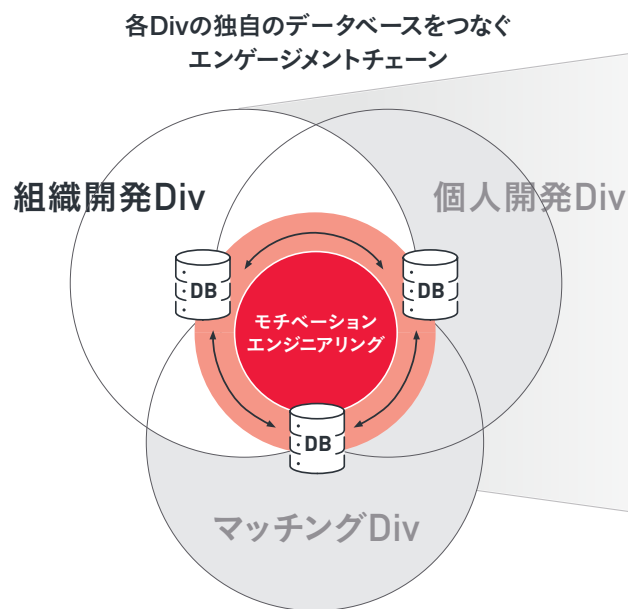
# 事業戦略と組織戦略を高次元でリンクしながら ミッション実現に向けて持続的に成長する

当社グループでは、ミッションを実現するためには、事業戦略と組織戦略を高次元でリンクさせることが重要だと捉えています。経営として常に両面から戦略を立案し続けることで、持続的かつスピーディーな成長を実現させていきます。



## 長期戦略の実現に向けて、 中期においては組織開発Divの成長投資を強化

長期戦略の実現に向けて、中期的には組織開発Divの成長投資を強化します。現在、従業員エンゲージメント市場が急成長している中で、創業事業であり、最も利益率が高い組織開発Divに注力し、他Divとのシナジーを強化することでエンゲージメントチェーンの構築を早期実現します。



### 事業戦略

## コンサル・クラウド事業に 投資

#### 重点指標

- ・コンサル・クラウド事業の  
売上・売上総利益
- ・モチベーションクラウドシリーズ  
月会費売上

### 組織戦略

## 採用・育成に 投資

#### 重点指標

- ・コンサル・クラウド事業の採用人数・  
エンゲージメントスコア
- ・エンジニア内製化率