

Chapter

1

価値創造

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移

当社グループが最も重視する経営資本は「人的資本」。
基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を徹底的に活用したビジネスモデルによって
ステークホルダーと価値を共創していくことが“意味のあふれる社会”の実現につながる。

外部環境の変化

主要な経営資本
人的資本を最大化する
組織戦略

事業活動
モチベーションエンジニアリングの
徹底活用

創出価値
ステークホルダーとの
共創

実現したい社会

※ 2024年12月末時点



財務資本
人的資本
従業員数 1,484名
エンゲージメント・ レーティング AAランク以上 7社/7社
役割サーベスコア Aランク以上の割合 管理職 73.9% 全体 55.6%
知的資本
社会・関係資本

独自性と競争優位性の源泉
**モチベーション
エンジニアリング**

組織開発
Division

個人開発
Division

マッチング
Division

コンサル・クラウド事業
支援社数 約1,580社 モチベーションクラウド 診断結果公表社数 153社
個人開発Division 過去12カ月平均受講者数 13,877名
過去12カ月平均 ALT配置人数 3,070名 OpenWork 登録ユーザー数 累計695万人 OpenWorkリクルーティング 契約社数 3,730社

意味の
あふれる社会

組織や個人が
「夢」や「生きがい」によって
たくさんの意味を汲み取っている状態

価値創造の基盤

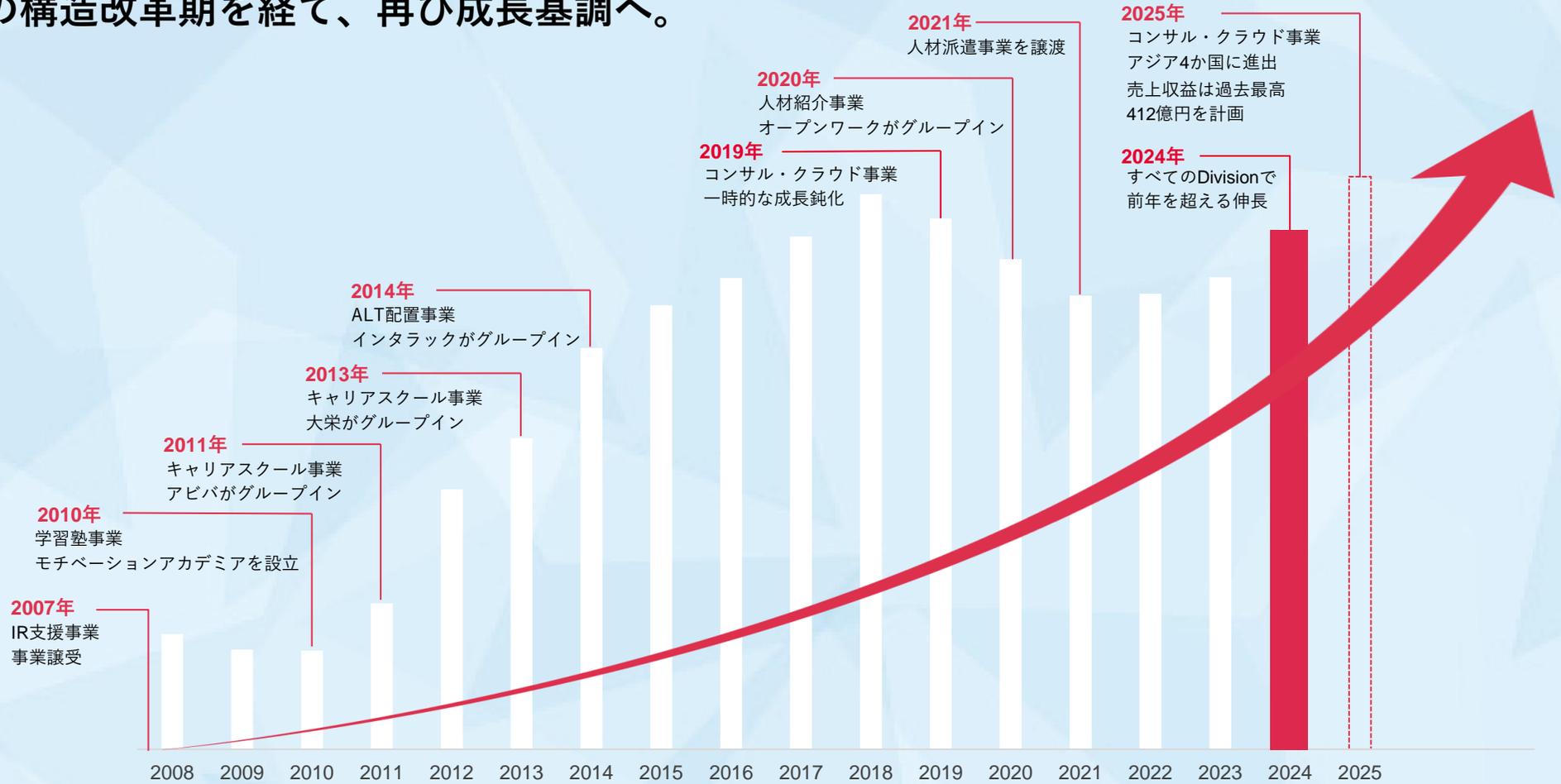
基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」は、すべての事業の基盤となっている。競争優位の源泉として常にアップデートしながら、商品サービスを磨き続ける。

学術的成果をもとに技術と商品サービスをアップデート
(各Divisionにおける事業)



ビジネスにおける実践結果を学術機関に連携
(モチベーションエンジニアリング研究所における共同研究)

創業後の急成長を経て、上場後には多角化によりさらなる業績拡大を実現。 直近の構造改革期を経て、再び成長基調へ。



2000年～2009年

創業・成長期

世界に先駆けて「モチベーション」にフォーカスしたコンサルティング会社として2000年に創業。2007年に東証2部上場。2008年12月に東証1部指定替えと急成長を遂げる。

2010年～2019年

拡大・多角期

基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を基盤に、M&Aを積極的に実施したことでBtoC領域、マッチング領域へと拡大。

2020年～2023年

構造改革期

2019年にコンサル・クラウド事業が内部要因により一時的に成長鈍化。2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で停滞したものの、オンライン化をはじめとした利益率の改善に着手。

2024年～

再成長期

全Divisionにおいて前年を上回る成長を実現。営業利益率も向上し筋肉質な経営へと進化。成長ドライバーであるコンサル・クラウド事業を中心に飛躍的な成長を目指す。