

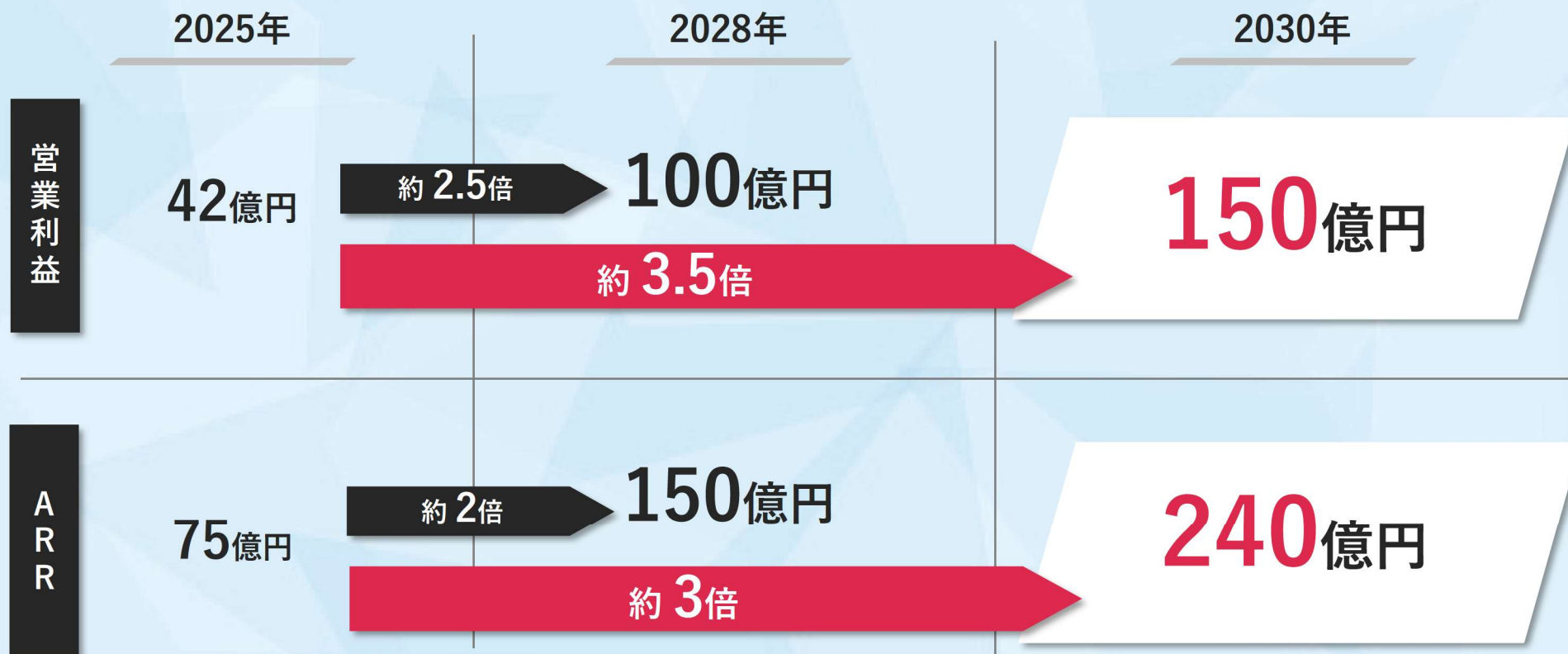
Chapter

2

中期的な成長戦略

- 13 2030年計画
- 14 クラウドの競争優位性
- 16 ARRの成長イメージ
- 17 新規サービスの拡大
- 18 長期的な成長戦略

中期的な企業価値向上に向け、2030年までに営業利益150億円を目指す。
 達成に向け、コンサル・クラウド事業を中心とした収益のストック化に注力。
 重要指標として、ARR240億円の達成を目指す。



コンサルティングのクラウド化を着実に推進してきた結果、「モチベーションクラウド」を通じて、組織状況の診断から課題に応じた変革までをワンストップで支援できる、他にはない強みを保有。

モチベーションクラウドのサービス構成

診断

エンゲージメントサービス
組織状況を診断しエンゲージメント向上を支援



9年連続売上シェア**NO.1**※

変革

シェアリングサービス
組織風土の活性化を支援



ロールディベロップメントサービス
人材力の向上を支援



DX支援サービス
生産性の向上を支援



ピアボーナス®サービス
エンゲージメントの向上を支援



※ ITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2025」従業員エンゲージメント市場：ベンダー別売上金額およびシェア（2017～2025年度予測）。

今後は、変革サービスにおける
新たな領域でクラウド化を推進することによって、圧倒的な競争優位性を確立。

モチベーションクラウドのサービス構成

診断

エンゲージメントサービス
組織状況を診断しエンゲージメント向上を支援



9年連続売上シェア **NO.1**

変革

シェアリングサービス
組織風土の活性化を支援



ロールディベロップメントサービス
人材力の向上を支援



DX支援サービス
生産性の向上を支援



ピアボーナス®サービス
エンゲージメントの向上を支援

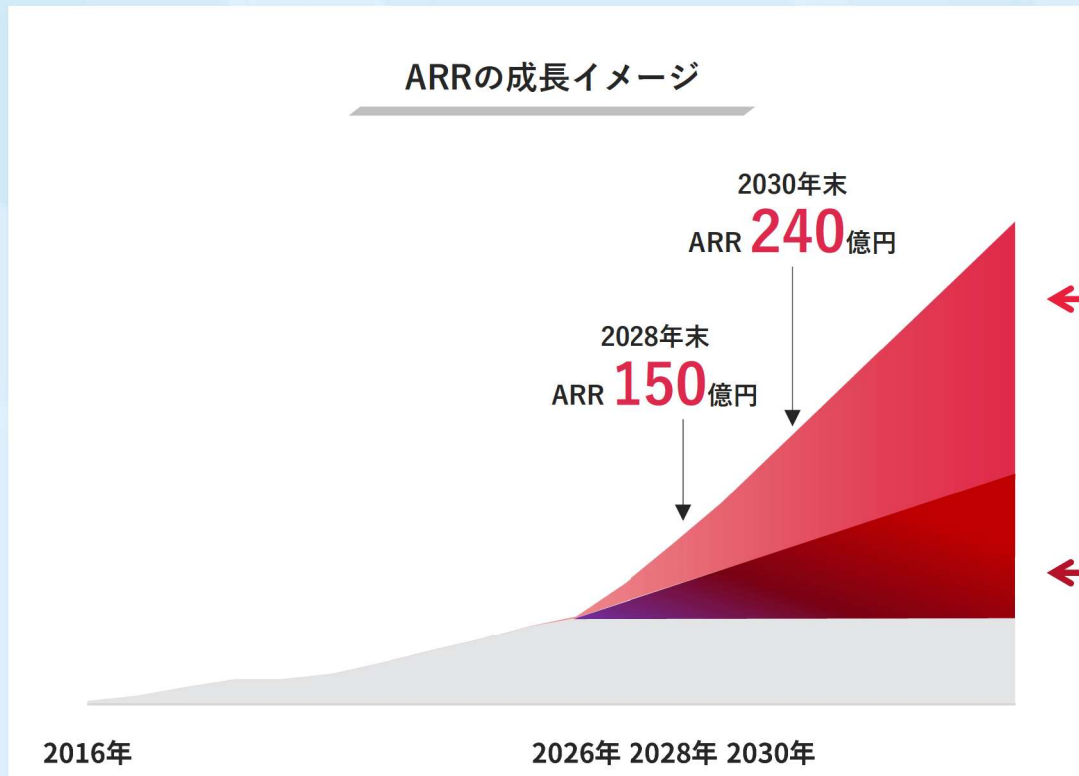


採用支援サービス
採用活動の量と質の向上を支援

マネジメント支援サービス
マネジメント力の向上を支援



「既存サービスの拡大」と「新規サービスの拡大」に取り組むことで、ARRの加速度的な成長を実現。



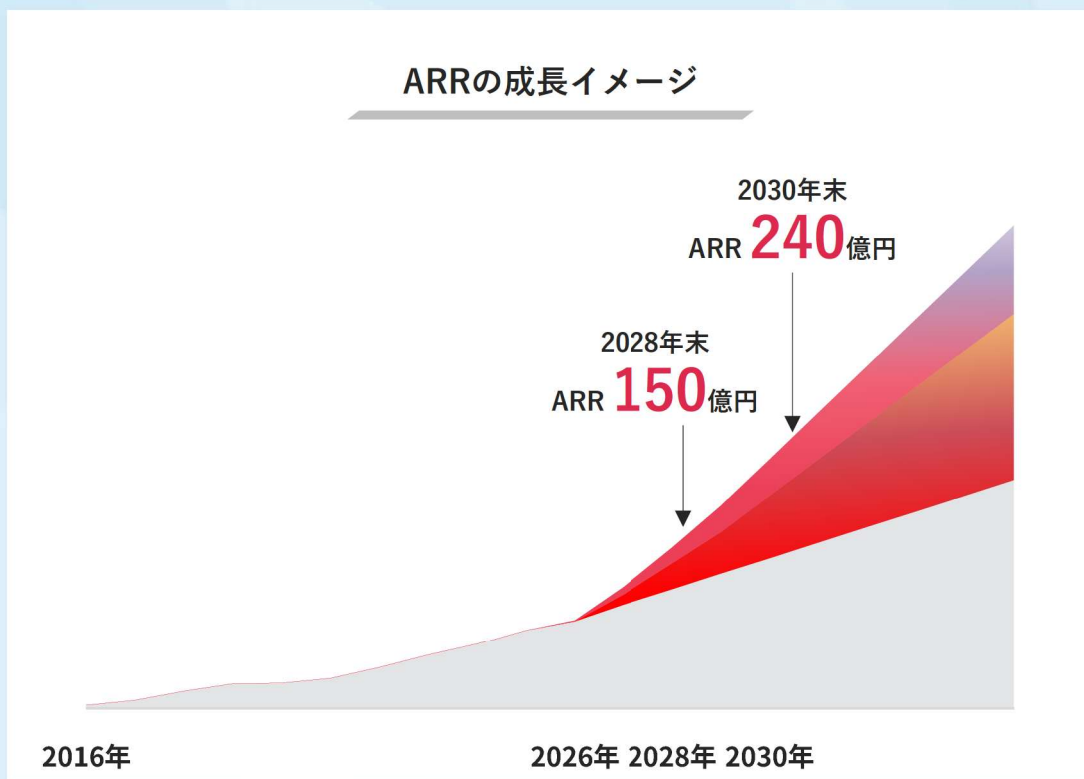
新規サービスの拡大

変革サービスにおける新たな領域で
クラウド化を推進

既存サービスの拡大

国内大手企業に加え、
国内中堅・中小企業へ対象拡大

「新規サービスの拡大」については、
 まず「採用支援」と「マネジメント支援」の領域におけるクラウドサービスを
 2026年内にリリース予定。その後も新たな領域において、さらなるクラウド化を推進。



新規サービスの拡大

変革サービスにおける新たな領域で
 クラウド化を推進

採用支援

新クラウドサービス
 2026年4月リリース

マネジメント
 支援

新クラウドサービス
 2026年内リリース予定

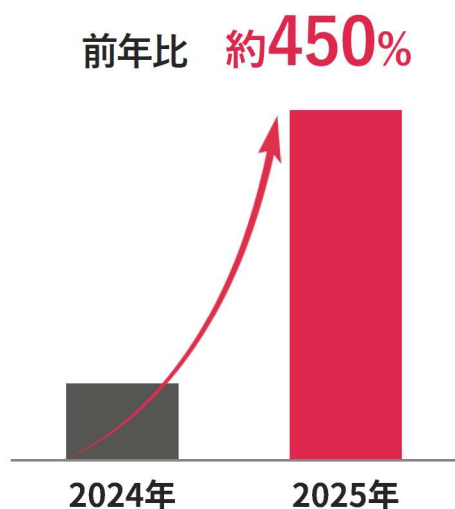
長期的な成長に向けては、
国内市場にとどまらず海外市場への展開も推進。
すでに展開しているアジア5か国に加え、今後は他地域への進出も検討。

海外における展開状況



アジア圏においては、
すでに当初の計画を上回るペースでの成長を実現。
サービスの展開ノウハウを他地域にも活かすことで、海外展開のスピードを加速。

海外における
モチベーションクラウドの月会費売上



アジアにおける進捗トピックス



ベトナム

日系最大手の食品メーカーが導入
首都ハノイに新たに拠点を開設



シンガポール

導入件数が半年で約2倍に拡大



タイ

前年比約600%の成長を実現