

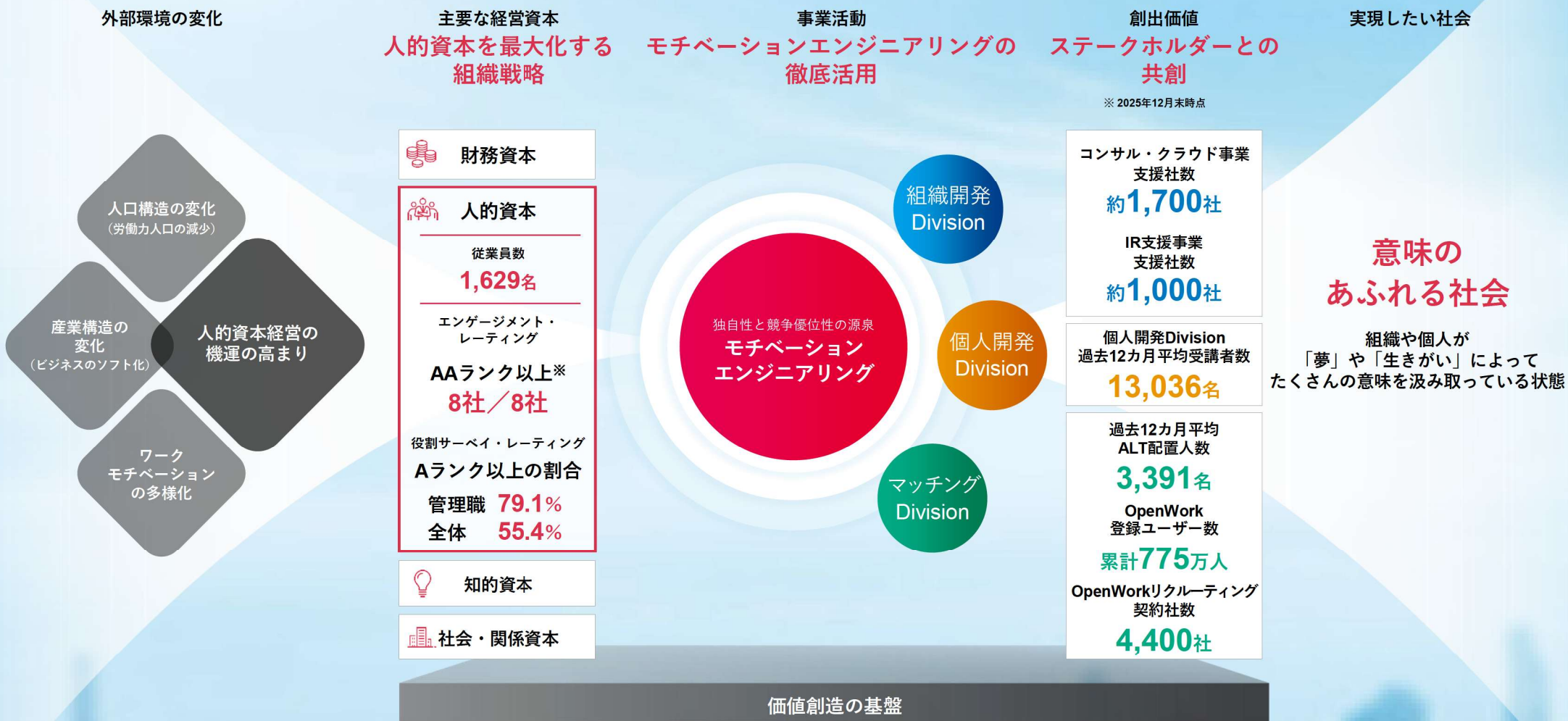
Chapter

1

価値創造と注力事業

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移
- 08 外部環境と注力事業
- 09 コンサル・クラウド事業の競争優位性
- 11 コンサル・クラウド事業のストック売上

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。



※海外子会社、その他事業を行う（株）リンクダイニング、2025年8月に完全子会社化したUnipos（株）とイー・アソシエイツ（株）は除く。

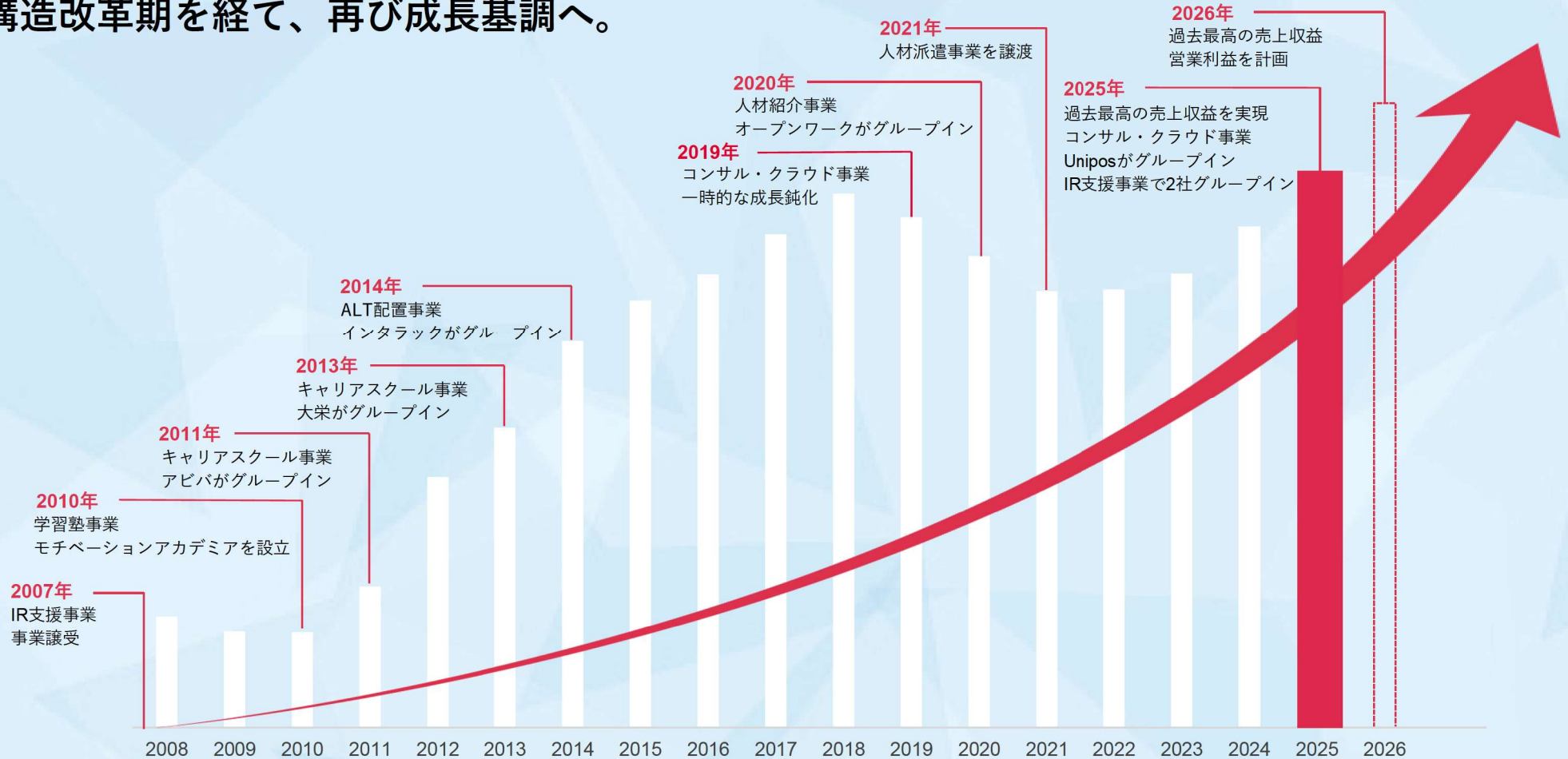
基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」は、すべての事業の基盤となっている。競争優位の源泉として常にアップデートしながら、商品サービスを磨き続ける。

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。
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

コンサル・クラウド事業を中心とした成長により、2025年に過去最高の売上収益を実現。主力事業を軸に、さらなる成長を目指す。

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、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。



組織状況の診断と変革をワンストップで支援できることに加え、
IR支援事業を通じた公表支援もできることから、
人的資本経営を総合的に支援できる、他にはない競争優位性を保有。

競争優位性

人的資本経営を総合的に支援

診断と変革

変革対象となる課題を抽出する
精度の高い診断を提供

9年連続シェアNo.1※1



国内最大級のデータベース

延べ **13,930社** / 約**629万人**

組織人事の全領域における
課題解決を総合的に支援



コンサルティング年間支援社数※2

約**900社**

公表

診断・変革を踏まえた
人的資本の増加状況の開示支援

各種レポート制作



動画配信



上場企業約4,000社中

約**4分の1**を支援

コンサル・クラウド事業

IR支援事業

※1 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）。

※2 2025年1月～2025年12月における取引社数。

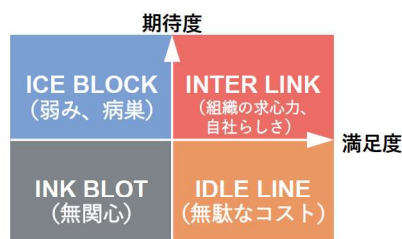
変革においては、クラウドによる定常的な改善支援から、コンサルティングによる難易度の高い変革支援まで、あらゆる組織課題に対するワンストップソリューションを提供可能。

診断

クラウドによる診断



4eyes Windows*



期待度と満足度の2軸をもとに組織状況を診断

共通性が高く
プロダクトで対応可能な
組織課題

変革

クラウドによる変革



変革

コンサルティングによる変革



収益の安定化と持続的な成長の実現に向け、ビジネスのストック化に注力。
 コンサルティングのクラウド化を推進したことで、ストック売上は大幅に成長し、
 2025年12月期にはストック比率50%を突破。

コンサル・クラウド事業におけるストック売上

