

# 中期的な成長戦略

2030年営業利益150億円の実現に向けて



2000年 創業の想い

企業経営で一番大切なことが、  
後回しにされている



## これまでのあゆみ

組織だけではなく個人へ、  
コンサルティングだけではなくクラウドへと拡大し、  
オンリーワンの企業へと成長

これまで培ってきた基盤をもとに、  
さらなる成長へ

コンサルティングの  
クラウド化

2016年

日本初の従業員エンゲージメント向上クラウド発売  
9年連続売上シェアNo.1

変革の対象を  
組織から**個人**へ拡大

2010年 学習塾設立

2011年 キャリアスクール事業のM&A

2014年 ALT配置事業のM&A

2020年 オープンワークのM&A

組織変革  
コンサルティング

2000年

世界初の「モチベーション」にフォーカスした  
経営コンサルティング会社として創業

2026年 現在の想い

意味のあふれる社会の実現には、  
人的資本の可能性をもっと広げる必要がある

外部環境の追い風を捉え、

企業の人的資本経営パートナーとして、

さらなる成長を実現する



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。

# 2030年計画



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、組織状態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  
組織状態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



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  
組織状態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



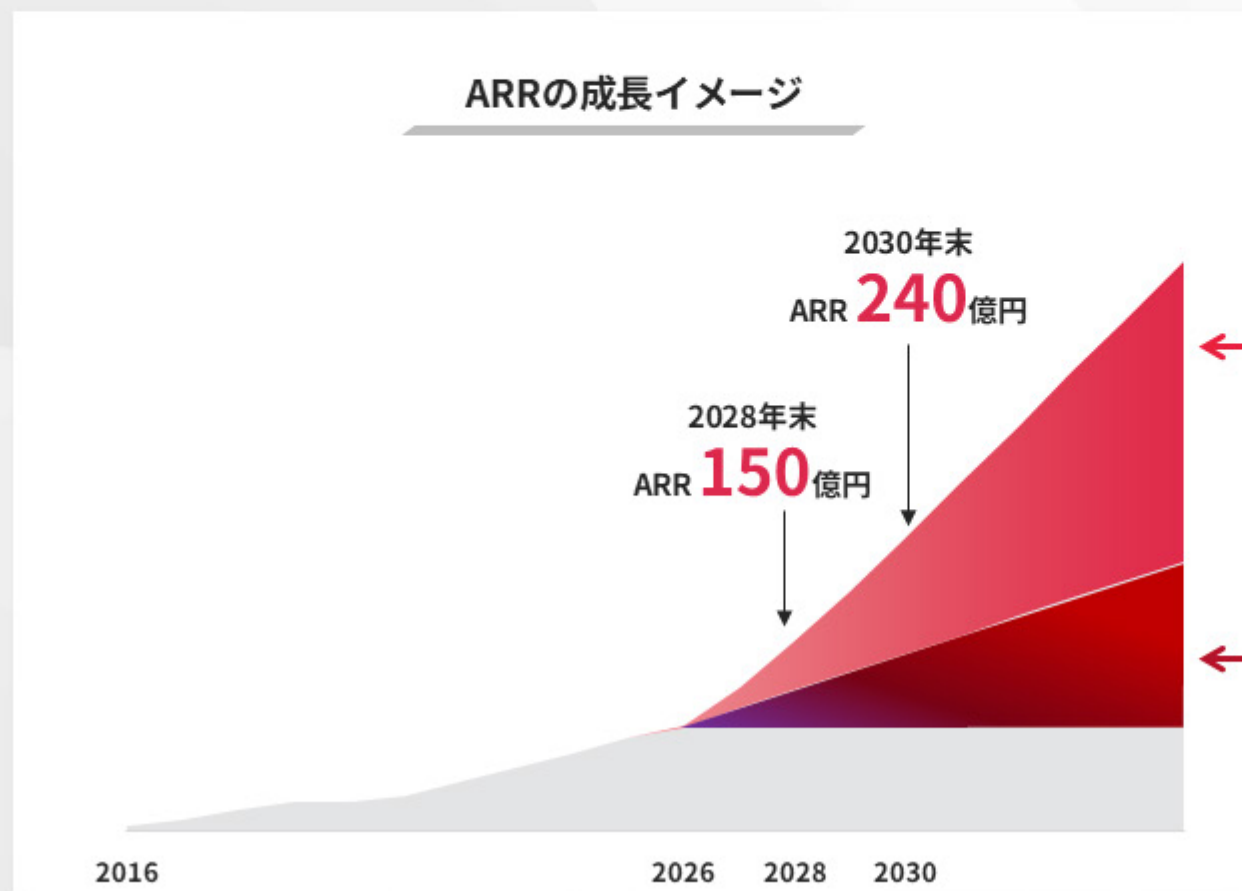
採用支援サービス  
採用活動の量と質の向上を支援

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。

ARRの成長イメージ



### 新規サービスの拡大

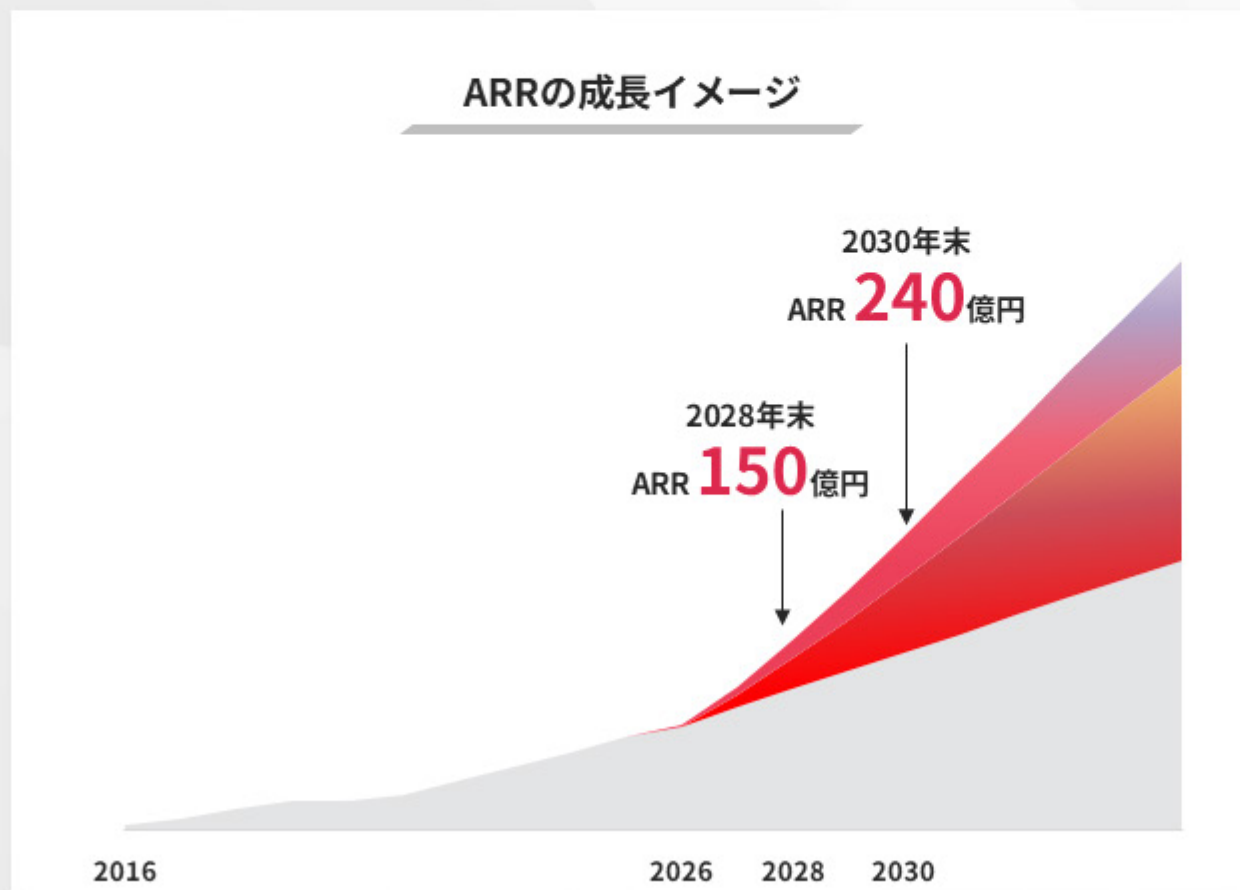
変革サービスにおける新たな領域で  
クラウド化を推進

### 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

新規サービスとして、まずは「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。

ARRの成長イメージ



## 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

「採用支援」については、新クラウドサービスを2026年4月にリリース予定。  
企業の採用成功をワンストップで支援することで、採用領域におけるARR拡大を目指す。

## 採用支援

2026年4月リリース予定

## 「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」

### コンセプト

数を増やすだけでなく、  
質も高め続ける採用の実現

#### マーケティング

狙うべき人材の  
含有率向上

#### クロージング

「見極める採用」から  
「推移率を高める採用」へ

#### オンボーディング

入社後の  
定着率・活躍率向上

#### 採用オペレーション

採用活動の生産性・効率・健全性を高める

### 特徴

1

当社のデータベースを活用し、  
応募者の特性を可視化

2

コンサルティングノウハウを活用し、  
母集団形成から採用面接までの  
数と質の同時向上を支援

3

株式会社ZENKIGENの採用DXサービス  
「harutaka」と連携

株式会社ZENKIGENと資本業務提携を締結し、採用DXサービス「harutaka（ハルタカ）」と連携。  
同社との提携によるサービスの拡販を通じて、**企業の採用成功を支援**。

## 会社概要



# ZENKIGEN

株式会社ZENKIGEN

代表 : 野澤 比日樹  
創業 : 2017年10月  
従業員数 : 70名  
事業内容 : 採用・人事関連のシステム及び  
サービスを展開

## 「harutaka」サービス概要

- ✓ Web面接等を通じて採用にまつわるデータを一元管理し、AIを組み合わせることで、精度の高い**採用プロセスの最適化**を実現
- ✓ **大手企業**を中心に**1,000社**以上の導入実績

採用戦略

母集団形成

選考

採用面接

振り返り

採用ブラン  
ディング

Web  
会社説明会

AI面接  
録画選考

Web面接

採用分析

# harutaka

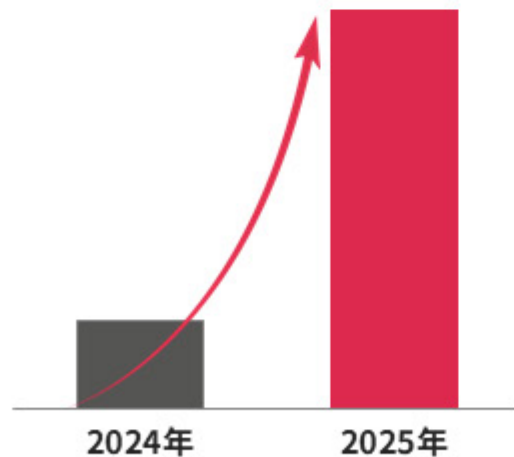
長期的な成長に向けては、国内市場にとどまらず**海外市場への展開**も推進。  
すでに展開しているアジア5か国に加え、**今後は他地域への進出も検討**。



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

前年比 **約450%**



### 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

未来への想い

モチベーションエンジニアリングとは、

「関係世界観というメガネ」を配る技術

今後は日本だけでなく、

世界中に広げていく

