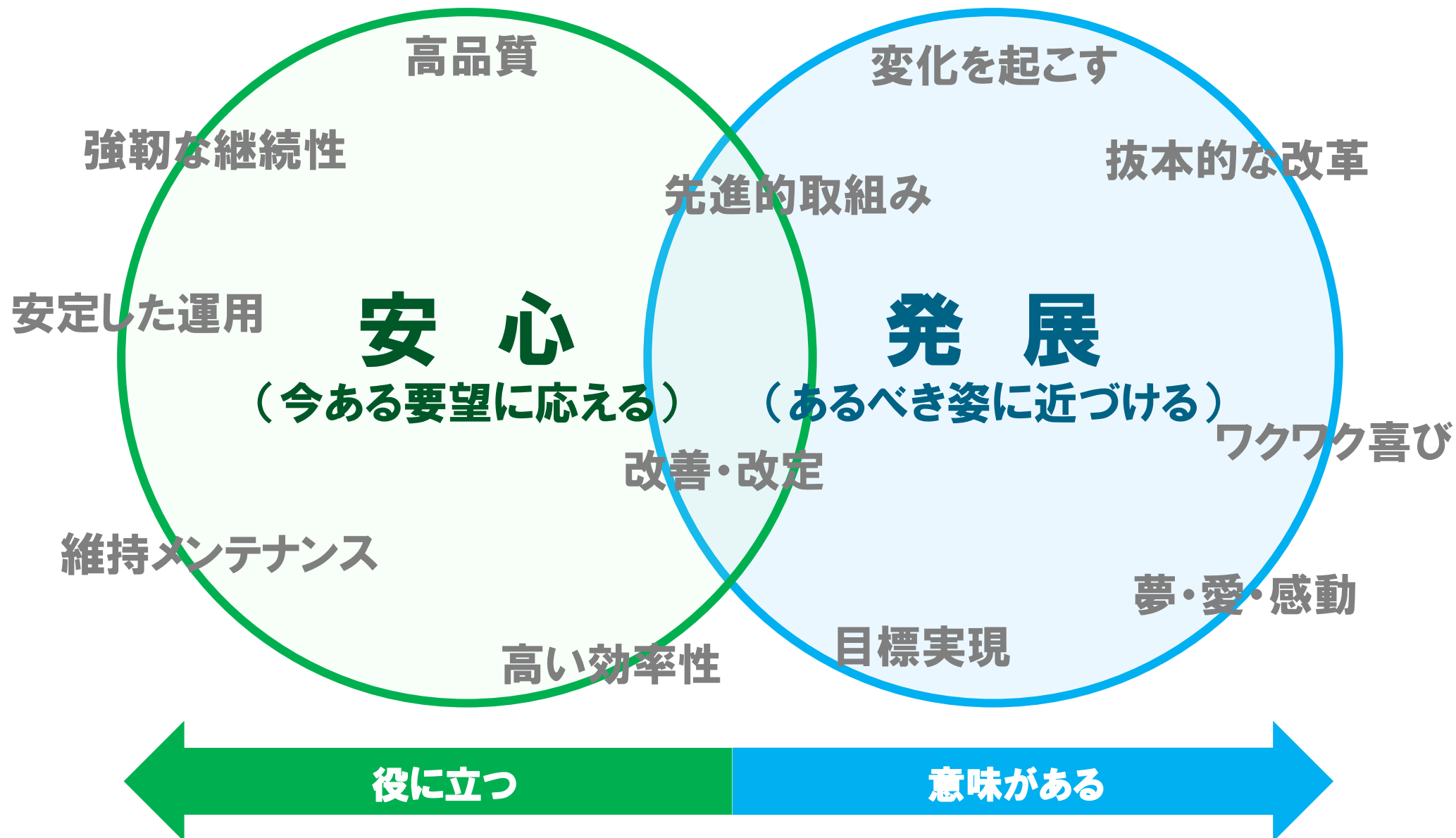


**第12次(2021年度～2023年度)**

**新・中期経営計画 方針**

- **少子高齢化が進み人口減少期へ**
  - 人手不足を補うための対応
  - 多様な働き方、生産性の向上
- **“コロナ禍”で事業継続の危機に直面**
  - 進むデジタル化・アウトソーシング化
  - BCP対策、SDGs(サステイナブルな事業・サービスの体現)
- **本格的なデジタル社会到来**
  - ICT・データの利活用、合理的で効率を重視
  - コンプライアンス遵守、セキュリティ対策の重要性



世の中はモノと情報があふれ、また未曾有の災禍に直面し混迷の時代  
行き先を照らす先導役が求められている！

## 希望 2023

希望とは、  
先が見えない時、何とかしてくれる  
ワクワクドキドキ、今より良い状態へ光を示してくれる

## サービスビジョン

お客様の成長を支え 結果を出すサービスカンパニー として

**私たちの体験をサービスに乗せ**  
**世の中のバックオフィス業務を**  
**場所・モノ・時間 から解放する**

## 事業軸

- ① **安心**ニーズを満たす”役に立つサービス”と**発展**ニーズを満たす”意味があるサービス”が提供できている
- ② 高いレベルでより広くサービスを提供できる**独創的なサービスプラットフォーム**が整っている
- ③ **信頼**できるパートナー、効果的なソリューションが集まる**サービス群**が形成できている

## 組織軸

- ① **ワンチーム**でお客様の満足を生み出せる
- ② お客様視点の着想で**未来のニーズ**に仕掛けている
- ③ **スペシャリティー**特性と**プロデュース**特性が伸びている

## 人財軸

- ① **基礎となる社会力・人間力を高めるカルチャー風土**が出来上がっている
- ② **多様な働き方・個性・考え方が生きるダイバーシティ経営**が実践できている

リード役

マーケティング部門

コーポレート部門

## 目指すべき姿

役に立つサービスの提供  
(安心ニーズを満たす)

意味があるサービスの提供  
(発展ニーズを満たす)

### 【サービスプラットフォームの構築】

経験・体験・ノウハウ

既存サービス集

マニュアル・テンプレート

効果の最大化

### 【サービスレベルの向上】

ルールの改善

共感力の向上

スキルの改善

アイデアの共有

### 【付加価値人財の育成】

新たなサービスを創る

新たな顧客獲得

外部との交流

専門性の高い人財

### 【新たなサービスの確立】

経験・体験

当社の強み

分かりやすいサービス

ワクワク・やりがい

### 【ビジネススキルの育成】

事前準備

臨機応変

自然に実践しようとする文化

### 【ヒューマンスキルの育成】

基本所作の徹底・浸透

当たり前プロジェクト

### 【リーダー人財の育成】

自らコトを起こす

結果まで導く

リーダー思考と行動を身に付ける

### 【アルファ人財】

夢 愛 感動  
イキイキ ワクワク

コアバリュー

サービスの評価(受賞)

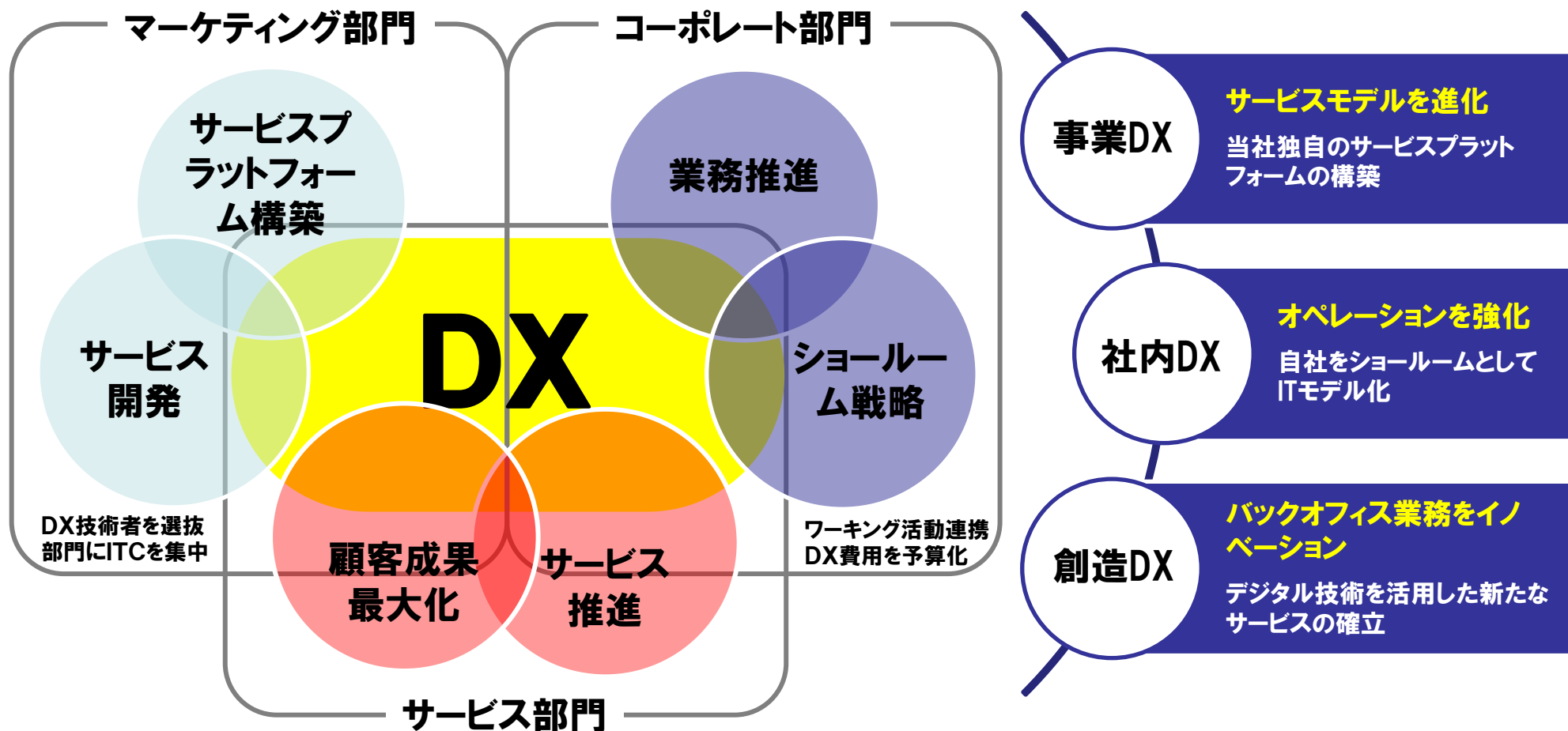
希望

実行役

サービス部門



- ・ X(変革)を起こすためにD(IT)を積極的に利活用
- ・ 体験を積み重ねるショールーム戦略でDX推進



DX	指標	目標値	計算式	補足方法	補足タイミング
事業DX	SPF(※)上に構築出来た新コンテンツ(新規作成)	2件以上/年	新しいコンテンツの作成件数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
	新コンテンツの利用率(普及度)	80%以上/1コンテンツ	新コンテンツの利用開始が出来たプロジェクト数の割合	月次会議にて状況を確認、集計	新コンテンツ開始後1年間で締め
	担当外のSPF(※)を参照し分析して得た新しい知見の件数(活用度)	3件以上/1プロジェクト	プロジェクト毎に分析して得た知見の件数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
社内DX	DXの社内浸透(意識変革へのアプローチ)	3件以上/年	社内業務において、DXによるプロセス変更により、効果があった件数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
	顧客への取組み事例紹介	3件以上/年	デジタルサイネージなど、社内DXの取組み事例を来客時に紹介した件数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
創造DX	新たなサービスのアイデア出し・実現プラン	3件以上/年	新たなサービスのアイデア件数	月次会議にて状況を確認、集計	四半期締め
	サービスプロトタイプ作成(社内サービスIN)	1件以上/年	新たなサービスのプロトタイプを作成し、社内向けにリリースした件数/年	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
	顧客営業アプローチ	10社以上/年	2021年12月～2021年3月の期間におけるお客様への提案社数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め
	導入支援	1件以上/年	お客様へ導入した件数	月次会議にて状況を確認、集計	年間締め

※SPF(サービスプラットフォーム)・・当社のノウハウを整理・蓄積し、サービス実施の効果を最大限する当社独自の共通の土台

*Life of Service.*

サービスは、終わりのない**物語。**