

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

急速に仕事・業務・事業活動の
合理化・効率化が進行している

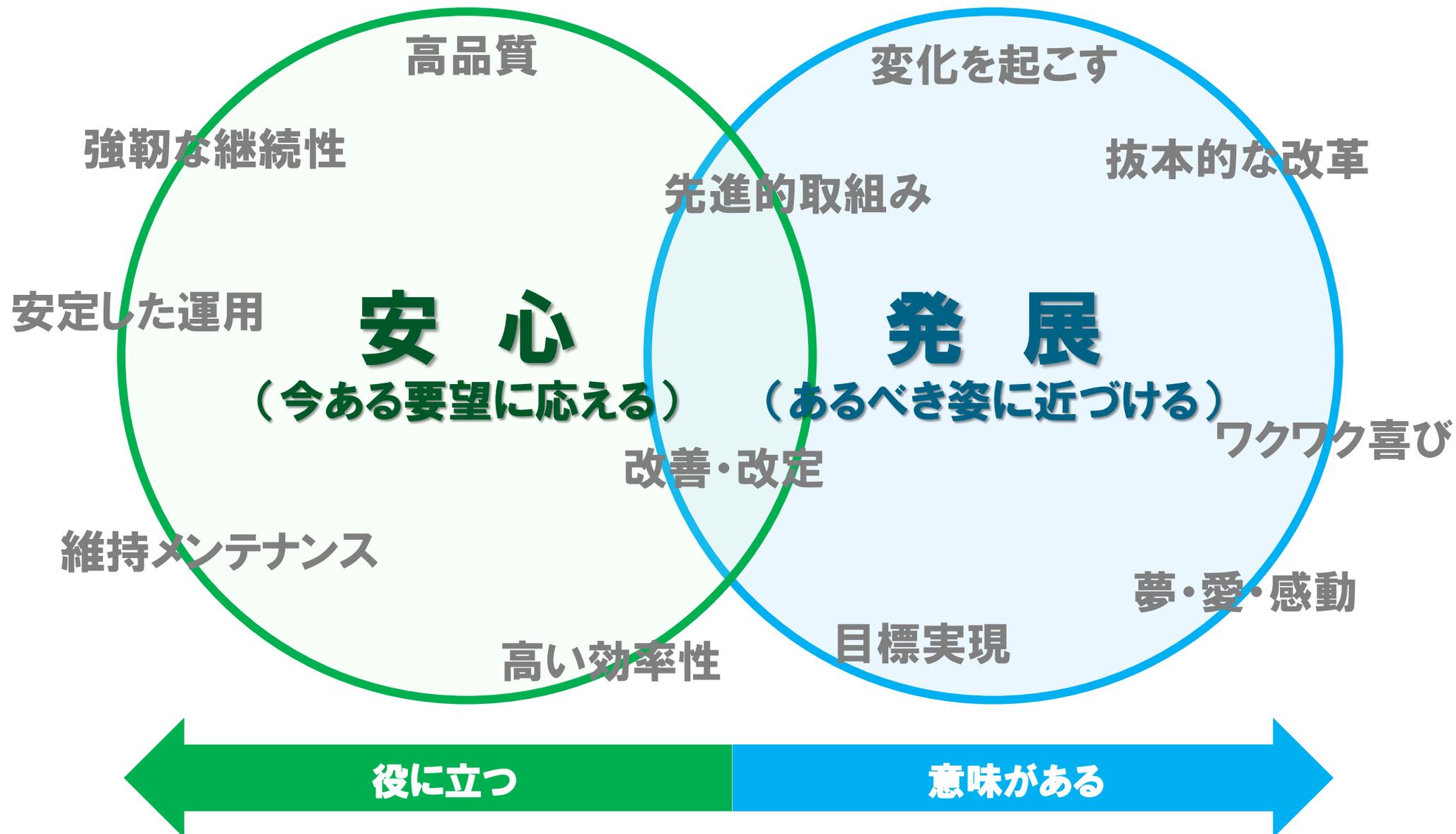
現行サービスをそのまま続けると
近いうちにサービスとして成り立たなくなる

お客様の発展ニーズを満たせる力をつける
効果型アプローチを習慣付ける

サービスの仕組み化

テクノロジーの利活用
(DX)

革新性



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

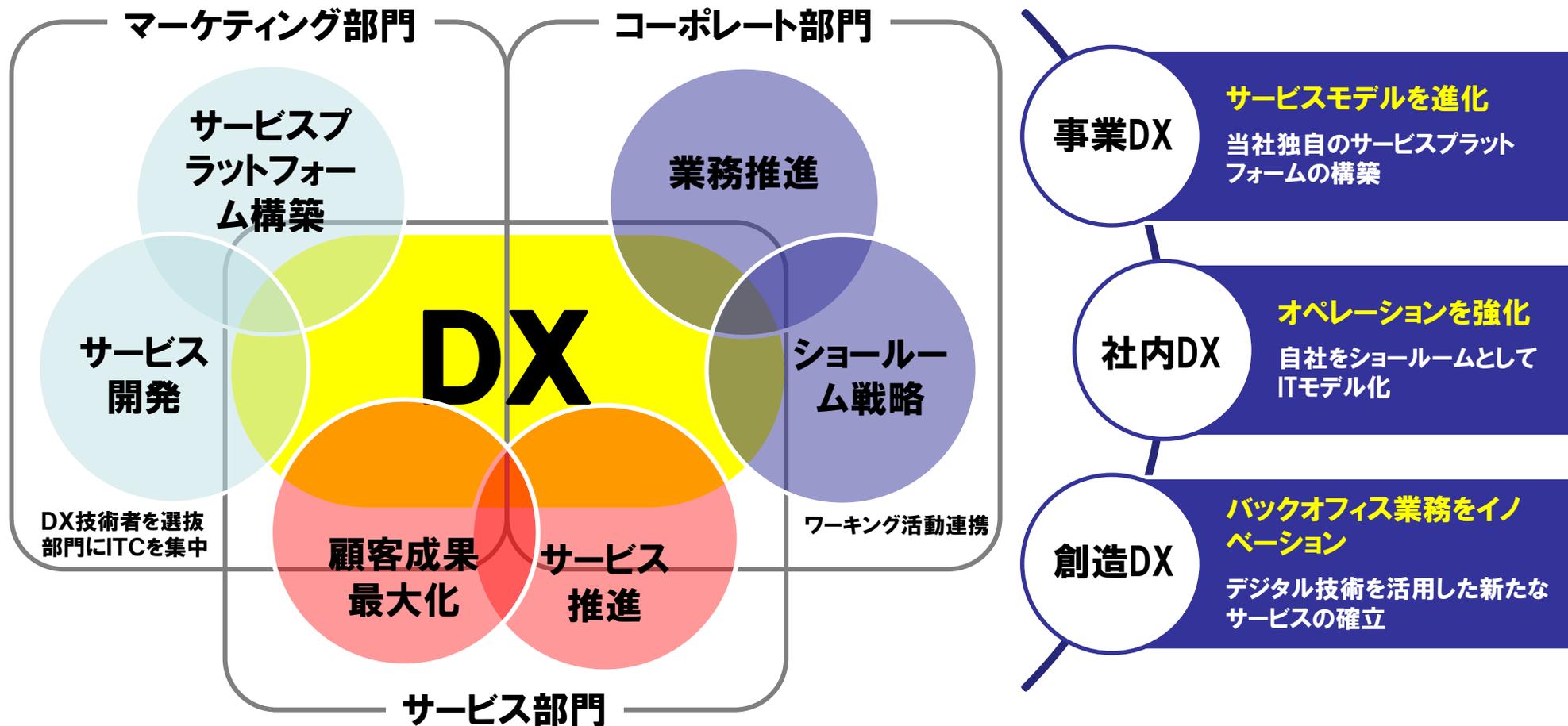
サービスの評価(受賞)

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



・ 役割と担当領域

	事業DX	社内DX	創造DX
サービス部門	実行		実行
【幹事】マーケティング部門	戦略・企画	戦略	戦略・企画
コーポレート部門		企画・実行	

・ 推進体制

- 幹事 …… マーケティング部門 DX推進担当
- 戦略・企画 …… 技術者4名、ITコーディネータ4名
- 実行 …… 各対象業務担当者

・ DX投資

- 年間 1500万円

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。**