

報道関係者各位

2016年11月7日
株式会社リンク・リレーション・エンジニアリング

変化し続ける環境に対する“組織の運動神経”を診断する 「リレーションシップサーベイ 営業版・採用版」提供開始

株式会社リンク・リレーション・エンジニアリング（代表取締役社長：榊原 清孝、本社：東京都中央区、以下当社）は、本日11月7日（月）、企業の変化対応力である“運動神経度合い”を診断し、経営戦略へと反映する組織診断サービス「リレーションシップサーベイ」を二種類リリースいたします。一つ目は、営業組織の変化対応力を診断する「リレーションシップサーベイ 営業版」、二つ目は、採用組織の変化対応力を診断する「リレーションシップサーベイ 採用版」です。

背景

現代の商品市場は、第三次産業の隆盛に比例した高付加価値を優位性とするソフト化が進み、さらには情報流通スピードの高速化によって、商品寿命の短サイクル化が加速する時代となっています。加えて、労働市場では、転職という選択肢が常に身近にあるがゆえに人材の流動化が進み、さらにはダイバーシティが叫ばれるように、価値観や働き方の多様化が進んでいる状況です。

この変化の激しい時代において、顧客や応募者から選ばれ続けるために、企業は「最良のタイミングで、環境に対して適切な変化」をしていく必要があります。しかしながら、この「変化」に適応する組織の力を測るためのモノサシは存在しておらず、「感覚値だけで戦略戦術を模索せざるを得ない」というお声を、当社はお客様から多く頂いてまいりました。

そこで、今回当社では、自らが実務をご支援してきた延べ1,000社の実績に加え、親会社である(株)リンクアンドモチベーションが創業以来15年以上に渡り組織診断・変革のサポートをしてきた約2,500社の実績をベースとし、本サービスを開発しました。

アウトソーシングビジネスとして実務プロセスをお預かりする当社が、企業にこの診断ツールを導入することで、「営業組織と採用組織の運動神経」をより明確に定義し、未来に向けて最適な解決策を実践することが可能となります。この市場激動の時代に企業が適応し、描いた戦略を実現することで、当社のサービスが経済の活性化に寄与することが出来ると確信しています。

リレーションシップサーベイ 営業版の概要

本サービスでは、対象となる営業組織に関わる従業員が、「営業活動においてその項目が重要であるか（重要度）」と、「実際にその項目が実現できているか（達成度）」をマトリクスにより可視化・数値化することで、企業における営業組織の“変化に対応する運動神経”を明確化します。これは、変化が必要な時代における、その「対応力」を測ることを実現した、業界初のサービスとなります。

① 合計 3,500 社にのぼるご支援の実績をもとにした網羅性の高い項目で診断

数多くの実績を元に、長い時間を重ねてきた検証活動がベースとなっておりますので、非常に網羅性及び実効性の高い項目での診断が可能です。このサーベイは、

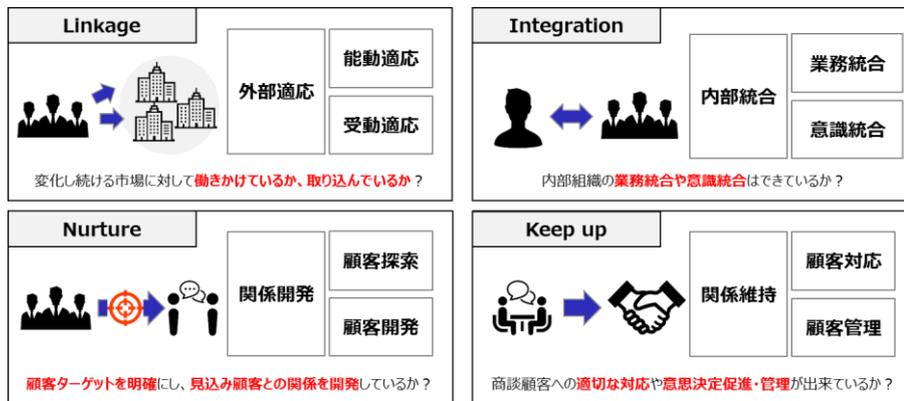
「Linkage=外部適応（外部マーケットに対しての適応度合い）」

「Integration=内部統合（内部組織の統合度合い）」

「Nurture=関係開発（変化対応のための営業初期プロセスの遂行度合い）」

「Keep up=関係維持（変化対応のための営業後期プロセスの遂行度合い）」

に表される4つの領域と、下図の8つの因子、その因子をさらに詳細に分解をした40の項目にて成り立っており、上流工程から実際の実務プロセスまで、全てを網羅的に診断することが可能となります。



② 独自の「4eyes Windows®」で課題を分かりやすく見える化

営業に関わる従業員が「重要であると認識している項目」×「達成できていると認識している項目」をマトリクスで見える化します。重要度が高く、かつ達成度が高い項目は組織の強みとなり、「重要度は高いが、達成度が低い項目」が課題となります。

③ 様々な切り口での分析が可能

多角的な診断を行うために、様々な切り口での分析が可能です。企業の営業戦略や営業プロセスに沿った、強みと課題を浮き彫りにし、見える化を実現します。

<切り口の例>

役割階層別／組織別／男女別／エリア別／入社属性別 など

リレーションシップサーベイ 採用版の概要

本サービスでは、対象となる採用組織に関わる従業員が、「採用活動においてその項目が重要であるか（重要度）」と、「実際にその項目が実現できているか（達成度）」をマトリクスにより可視化・数値化することで、企業における採用組織の“変化に対応する運動神経”を明確化します。これは、変化が必要な時代における、その「対応力」を測ることを実現した、業界初のサービスとなります。

① 合計 2,800 社にのぼるご支援の実績をもとにした網羅性の高い項目で診断

数多くの実績を元に、長い時間を重ねてきた検証活動がベースとなっておりますので、非常に網羅性及び実効性の高い項目での診断が可能です。このサーベイは、

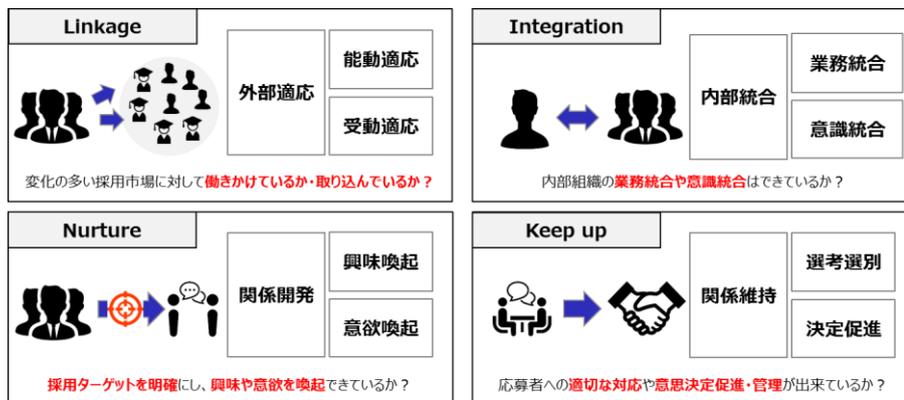
「Linkage=外部適応（採用マーケットに対しての適応度合い）」

「Integration=内部統合（内部組織の統合度合い）」

「Nurture=関係開発（変化対応のための採用初期プロセスの遂行度合い）」

「Keep up=関係維持（変化対応のための採用後期プロセスの遂行度合い）」

に表される4つの領域と、下図の8つの因子、その因子をさらに詳細に分解をした40の項目にて成り立っており、上流工程から実際の実務プロセスまで、全てを網羅的に診断することが可能となります。



② 独自の「4eyes Windows®」で課題を分かりやすく見える化

採用に関わる従業員が「重要であると認識している項目」×「達成できていると認識している項目」をマトリクスで見える化します。重要度が高く、かつ達成度が高い項目は組織の強みとなり、「重要度は高いが、達成度が低い項目」が課題となります。

③ 様々な切り口での分析が可能

多角的な診断を行うために、様々な切り口での分析が可能です。企業の採用戦略や採用プロセスに沿った、強みと課題を浮き彫りにし、見える化を実現します。

<切り口の例>

役割別（人事・リクルーター・面接官）／階層別／組織別／男女別／エリア別／入社属性別 など

お問い合わせ先

■本サービスについてのお問い合わせ先

株式会社リンク・リレーション・エンジニアリング 企画室

TEL : 03-5579-9511 (代) FAX : 03-5579-9541

■報道関係者のお問い合わせ先

株式会社リンクアンドモチベーション グループデザイン本部 広報秘書ユニット

TEL : 03-3538-9517 FAX : 03-3538-8672 Email : pr@lmi.ne.jp

株式会社リンク・リレーション・エンジニアリング <http://www.link-re.co.jp/>

■代表取締役社長: 榊原清孝 ■資本金: 8,000 万円

■本社: 東京都中央区銀座 3-7-3 銀座オーミビル ■Tel: 03-5579-9511 (代表) ■創業: 2015 年 4 月

■事業内容:

営業活動と採用活動をハンズオンで支援

株式会社リンクアンドモチベーション <http://www.lmi.ne.jp/>

■代表取締役会長: 小笹芳央 ■資本金: 13 億 8,061 万円 ■証券コード: 2170 (東証一部)

■本社: 東京都中央区銀座 3-7-3 銀座オーミビル ■Tel: 03-3538-8671 (代表) ■創業: 2000 年 4 月

■事業内容:

モチベーションエンジニアリングによる企業変革コンサルティング

モチベーションマネジメント事業 (人事・教育支援)

エントリーマネジメント事業 (採用・動員支援)

■グループ会社:

株式会社リンクグローバルソリューション、株式会社リンクイベントプロデュース、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズ

株式会社リンク・マーケティング、株式会社リンク・アイ、株式会社リンク・インタラック、株式会社リンクアカデミー

株式会社モチベーションアカデミア、株式会社リンクダイニング