

効果的なエンゲージメント向上手法を紹介 | セミナーレポート

【録画視聴あり】 定着率を高める！エンゲージメントを可視化し、内発的動機を高めるには

コーポレートブランディング支援を行う株式会社揚羽（東京都中央区 代表取締役社長：湊 剛宏 証券コード：9330 以下「弊社」）は、2024年7月9日（火）に、株式会社リーディングマークと「定着率を高める！エンゲージメントを可視化し、内発的動機を高めるには」と題したセミナーを開催しました。

■講演内容 抜粋

エンゲージメント向上に取り組みたい企業の背景

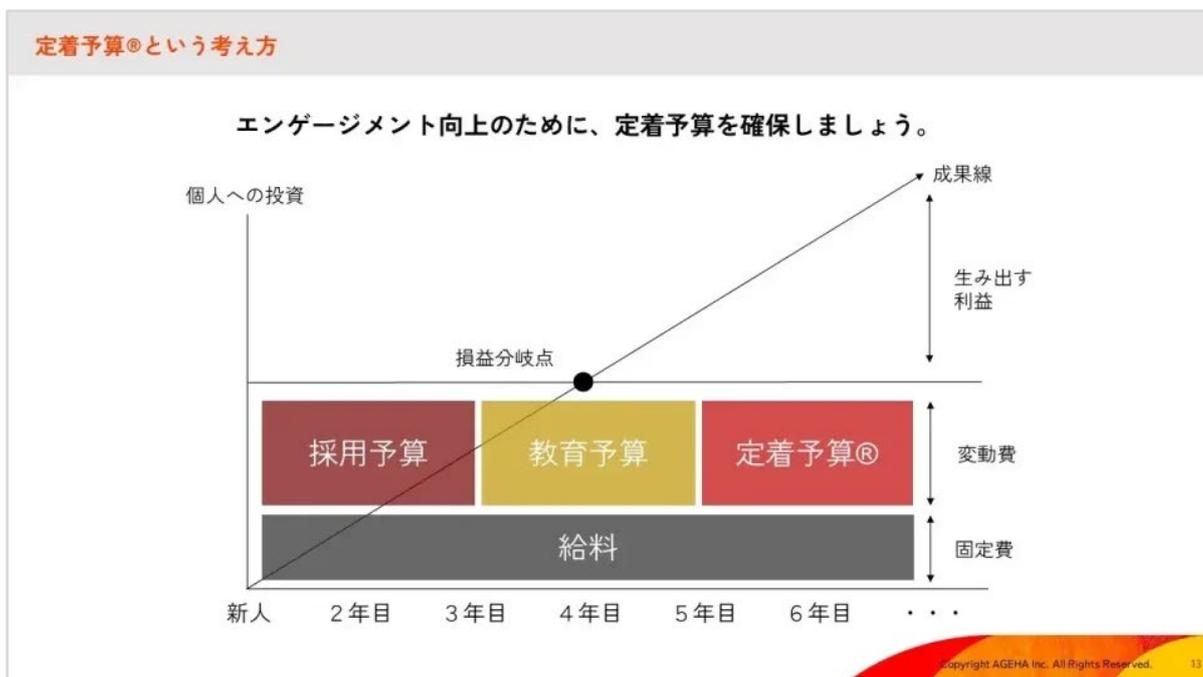
“エンゲージメント”（自分以外の誰か・何かに貢献しようという意欲）は、昨今の人的資本経営の流れから、一層注目が集まる概念となりました。以前から存在していた概念ですが、特に重要視されるようになったのは2017年頃。重視されるようになった背景には、ビジネスの変革を余儀なくされている業界、企業の経営者の方々の、「今のままだと生き残れない、変革しなくてはいけない」という想いがあります。

定着予算®という考え方

弊社は、エンゲージメントに着手する際の予算を「定着予算®」として考えることを提唱しています。

実務経験の浅い社員を採用したとき、採用費や給与などの発生するコストに対し、最初のうちは利益を生み出せないことがほとんどです。その後、教育等などのさまざまな投資をした結果、売上・利益を生み出していくようになり、今まで投資した以上の利益が出て、損益分岐点を越えたとき、企業にとっての利益が上がっていくのです。

しかし、多くの企業で起こっているのが、一人前になったタイミングでの離職です。トータルで投資額と利益をみると赤字になってしまうケースです。そこで、**一人前になった後も組織に定着してもらい、長く利益を拡大させていくため、エンゲージメント向上などの活動**が必要なのです。



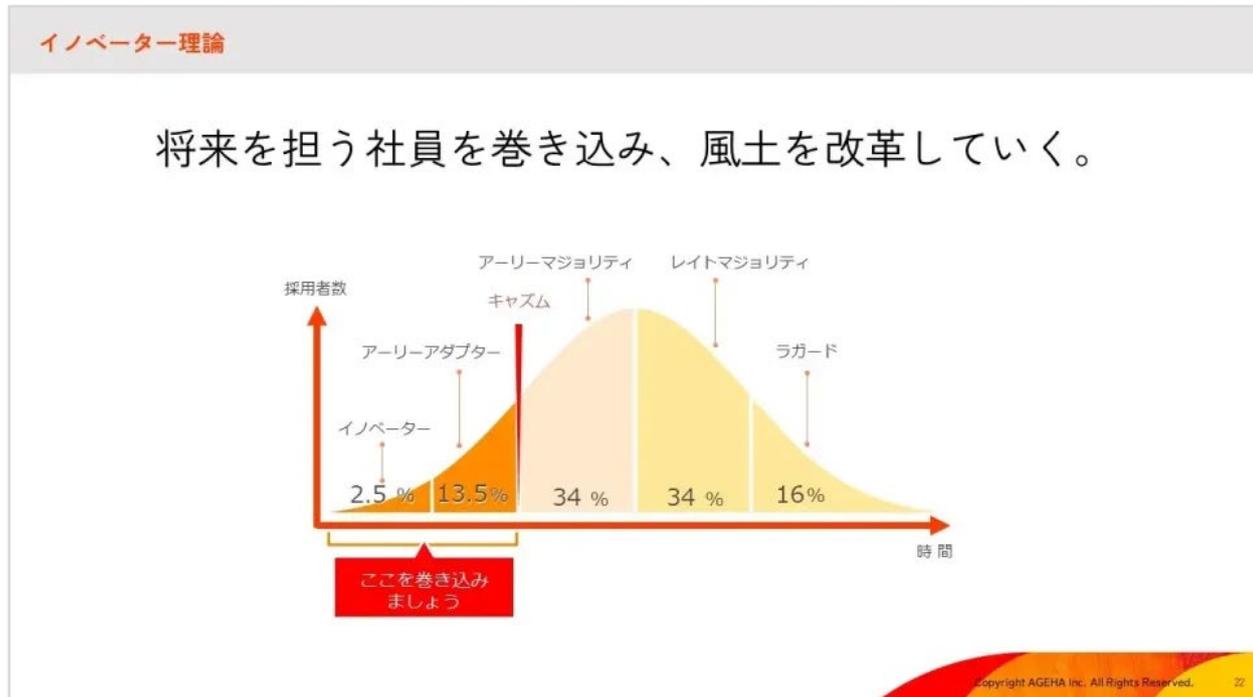
※定着予算®は株式会社揚羽の登録商標です。

エンゲージメントを高めるための効果的な手法

エンゲージメントに影響を与える項目はさまざまで、仕事のやりがい、人間関係、会社への愛着、心身の健康などの要素が関係しています。そこで、各項目を分析し、弱い部分に施策を打っていく方法もあります。

ですが、弊社が各社さまの支援を続けてきた中で**より効果的だと感じているのは「変革のコンセプト策定から、社員を巻き込むこと」**です。

弊社ではイノベーター理論をもとに、新しい方針を策定する際にはこの16%の方々を巻き込んでいくことを推奨しています。改革に対してすでに行動している「イノベーター」と、イノベーターの動きを見て、自分でも行動してみたいと思っている「アーリーアダプター」を巻き込んで、推進していくことが重要です。



<セミナーレポートの全文と、録画視聴ご視聴のお申込みは以下よりご確認ください。>

https://www.ageha.tv/magazine/magazine_seminar/leadingmark_seminar_1/

弊社は、理念策定から社内外への浸透活動まで一気通貫で伴走いたします。ぜひお気軽にご相談ください。

<ご相談はこちら>

<https://www.ageha.tv/contact/request/#content>

【会社概要】

会社名：株式会社揚羽

市場：東京証券取引所グロース市場（証券コード：9330）

資本金：2億7899万円（2023年9月30日時点）

所在地：〒104-0032 東京都中央区八丁堀2丁目12-7 ユニデンビル3F

設立：2001年8月

代表者：代表取締役社長 湊 剛宏

ミッション：一社でも多くの企業のブランディングに伴走し、日本のビジネスシーンを熱く楽しくする！

事業内容：ブランディング支援全般

支援領域：コーポレートブランディング／パーパスブランディング／インナーブランディング

アウトナーブランディング／サステナビリティブランディング／採用ブランディング

製品・商品・サービスブランディング 等

ブランディングにおけるコンサルテーション、クリエイティブ、ソリューションまで一気通貫できるパートナーとしてご支援をしております。

URL：<https://www.ageha.tv/>