

株式会社 ユメックスホーム <https://www.yumecs-home.co.jp/>

業種

マンションリフォーム

所在地	横浜・埼玉・千葉・名古屋
事業内容	マンションリフォーム事業・イノベーション事業・マーケティング事業 関連会社 株式会社ユメックスホームメンテナンス・株式会社ユメックスホームランド ※LIXL、クリナップ、TOTOにおいて数々の賞を受賞

TOiTOi導入前の課題

- ・ **人材育成：**
研修による個々の成長は見られるものの、その成果が組織全体に活かされていない。
- ・ **定着率：**
創業以来の売上増加にもかかわらず、社員数が70名前後で変化がない。高い離職率が問題。

人材育成の悩み
定着率が低い

TOiTOi導入後の効果

【アクション】

- ①組織と個性の分析：全社員に対する組織分析と個性分析を実施し、稼働率72%を基準にチーム配置を調整
- ②課題特定：コンピテンシー分析に基づいて課題を特定
- ③トレーナー研修：個性の多様性を認識、部下の個性の理解と活用、育成の自己評価、コンサルタントとの信頼関係構築
- ④育成計画と1on1：自己診断を元にした育成計画の策定と1対1の面談の開始

【結果】

- ・ 離職率の大幅減少：2023年には2020年比較で40%減少
- ・ 売上の向上：全体売上が109%増、個人の売上も108%から109%増加

TOiTOi導入から1年で、売上アップ
離職率が大幅に低下

ぼたぼた園 (企業主導型保育園)

<https://potapotaen.com/>

業種

保育

所在地

福岡県宮若市

事業内容

宮若市磯光に令和元年7月にオープンした企業主導型保育所です。
「頑張りたい人が頑張れる社会を創る」を企業理念とし
園児、保護者、そして従業員皆が輝ける、そんな保育園を目指しています。

TOiTOi導入前の課題

離職の問題：

採用時のミスマッチ：面接と入社後の印象が異なる。

信頼の欠如：

保育主任が開園4日で退職、半年で保育士・看護師11名が退職。

経営方針の不安定さ：社長の意見が頻繁に変わる。

職場の悪い雰囲気を何とかしたい！

TOiTOi導入後の効果

【アクション】

- ①面接プロセスの見直し：面接時と入社後の印象の違いを分析し改善
- ②TOiTOiの組織稼働率に基づいた採用と配置：現在の組織に適した人材の採用
- ③スタッフの個性分析：社長を含むスタッフの個性を理解

【結果】

面接のミスマッチングは解消され、スタッフは自発的に活動するようになり以前は200～280時間あった残業が新園では0時間になりました。

職員さんが「こんなに〈ありがとう〉が飛び交う職場ははじめてです」と言ってくれる明るい職場になりました

新園の開園以来、離職率は0%を維持
組織稼働率は96%と高い水準を維持

株式会社Clolors <https://color-s.net/>

業種

オンラインアシスタントサービス

所在地

東京都中央区銀座

事業内容

中小企業向時間精算型オンラインアシスタントサービス「タスカル」
社長+社員ゼロ+オンライン業務委託スタッフ360名
弊社スタッフで各クライアントに合わせた業務フローを構築。柔軟な運用が特徴。

TOiTOi導入前の課題

スタッフ200名の最適なマネジメントができていない。

- ・意思決定を属人的な勘に頼っていた。
- ・最適な人事評価が実施できていなかった。
- ・失敗経験からの改善手立てが組み立てられなかった

他社のHR分析（性格分析）を実施し現状把握はできたが、成長へのアクションプランが立てられなかった。

- ・成長の道筋、スタッフ間の相性の良い組み合わせの見極めが不十分だった。

スタッフ拡大につれ
マネジメント困難に

TOiTOi導入後の効果

【アクション】

- ①役割分担に基づくチーム編成を導入
- ②スタッフの特性と上司との相性を考慮してチームを構成
- ③コンピテンシーに基づく期待行動を明確に策定
- ④項目策定をした1on1を月に1回開始

【結果】

社長一人でのマネジメントからチームによるマネジメントへの移行に成功し、社長の負担が減り、組織の自律性が向上。毎月20名のスタッフを新たに採用し、売上も向上。自走型組織への変革を達成。

TOiTOi導入で売上倍増、スタッフ倍増、マネジメントも大きく変化、属人的から脱却！自走式組織へ変革！

株式会社エム・アイ・ディジャパン <https://www.mid-japan.co.jp/>

業種

アミューズメント

所在地	新潟県上越市
事業内容	[1.パチンコ事業] パチンコホールの経営 [2.飲食事業] レストラン・フードコート、小木曾製粉所の経営 [3.保育・介護事業] 保育園、デイサービスセンターの経営 [4.CVS事業] コンビニエンスストアの経営 [5.ランドリー事業] コインランドリーの経営

TOiTOi導入前の課題

モチベーションの低下：

- ・自律的な組織運営を目指していたが、社員のワクワク感が不足し、モチベーションが低下していた

人事異動：

- ・社内で評価の高いメンバーの人事異動が上手く進まない

社内空気改善、
モチベーション改善

TOiTOi導入後の効果

【アクション】

- ①心理的安全性を重視した理解促進と話し合いの場の提供
- ②全社員を対象にした個性分析を通じて、言動と行動の理解を深める
- ③「組織稼働率」を65%以上に維持するよう人事異動や採用策を実施し、16チーム全体のパフォーマンス向上を図る
- ④社長を含む中堅職53名が1on1を実施

【結果】

組織分析と個性分析を通じて、連帯感と心理的安全性を確保する組織文化が構築された
チーム全体での取り組みが強化され、全店舗のリピート率が去年の58%から75%に向上

新規会員顧客数が年間3,364名を達成
売上高が104%に増加、2023年度は売上124億円を達成

株式会社 ライフビジョンコンサルタンツ <https://lv-consultants.jp/>

業種

IT 社労士・人事コンサル

所在地

福岡本社、鹿児島オフィス

事業内容

社会保険労務士・行政書士事務所
採用から社員研修、人事評価まで人事を総合的にサポートするコンサルティング

TOiTOi導入前の課題

事業拡大前の課題

- 一人から事業と人員の拡大
- 属人的な経営スタイルだった
- 「人を雇った経験のない人には、真の人材の悩みが理解できない」との指摘を受ける

次世代型士業の事務所運営
の在り方について模索

TOiTOi導入後の効果

【アクション】

- ①採用戦略の見直し:
初期（第1期）：自己分析を基に必要な個性のターゲットを絞った求人で4名を新規採用
- ②組織分析と役割意識の採用・育成:
第2期: ビジネスの役割を意識した採用と育成でスタッフ数を6名へ増員。1on1を実施
- ③ビッグファイブ診断を活用したチーム構築:
第3期: 個性を理解し、心理的安全性を重視しつつ、自走するチーム作りとモチベーション管理により、スタッフ数を11名へ増加。リファーマル採用を導入

【結果】

- 売上が4年間で854万円から3,961万円に増加（4.64倍）
- 顧客単価が20,938円から51,863円に増加（2.48倍）

TOiTOi導入後、売上4.64倍・顧客単価比2.48倍！
圧倒的な速さと実益アップで事業拡大