

人的資本経営を推進する ステークホルダーとの 対話戦略策定サービス

人材戦略の達成度合・実行進捗を表す指標の設定・モニタリングとステークホルダーへの戦略的な情報開示を企業価値の向上につながるエンゲージメントの獲得に寄与

企業価値を左右する重要因子が有形資本から非財務領域である無形資本へとシフトするなか、「人的資本経営」の重要性が高まり、企業は人材を企業価値の決定因子ないしは競争力と捉え、重要な経営アジェンダとして戦略的に人的資本に投資していくことが求められています。人的資本経営の推進には、「実践」を伴う人事戦略の策定やそれを実行するための基盤を整備した上で、企業経営を構成する多様なステークホルダーとの対話を適切に実施し情報の「開示」を戦略的に行うことが重要です。

アビームコンサルティングは、人材戦略の達成度や進捗を定量的に表す指標を投資家や従業員をはじめとした各種ステークホルダーへ戦略的に情報開示し、適切なエンゲージメントの獲得に向けた戦略・施策の策定を支援します。

人的資本経営を実現する3つのポイントとステークホルダーとの対話の重要性、取り組みへの課題

アビームコンサルティングは、これまで数多くの経営変革と人事変革実績によって培ってきた知見・ノウハウから要因を解析し、日本企業が人的資本経営を実現させるためのポイントは「事業戦略との連動」「基盤づくり」「ステークホルダーとの対話」と導き出しました。

①事業戦略との連動

事業戦略と人材戦略・施策をつなぐ
人材マテリアリティとKGI・KPIの設定

②基盤づくり

効果的な施策遂行のための業務・データ収集
の基盤のデジタル化、そのための人材の確保

③ステークホルダーとの対話

人材戦略の達成度合・実行進捗を表す
指標の設定とモニタリング・投資家への開示

日本企業は投資家、顧客、従業員、労働市場に対する影響を重要視していることから、人的資本経営の推進においては、多様なステークホルダーとの「対話」を適切に行う必要があります。一方で、人材戦略の達成度合・実行進捗を表す指標の設定とモニタリングが適切に行われておらず、ステークホルダーへ開示する情報の整備が進んでいないケースが散見されます。

人的資本経営の開示にあたっては、ステークホルダーとの対話に向けた戦略施策の達成度合・実行進捗を示す指標の設定と市場に自社の魅力を届けるためのコミュニケーション、エンプロイヤーブランディングの構想を策定し、情報開示を戦略的かつ適切に行うことが重要です。

人的資本経営を推進する「ステークホルダーとの対話」を支援する3つのコンサルティングサービス

「ステークホルダーとの対話」とは社内の取締役、従業員だけでなく投資家や労働市場などからの期待値を理解し、企業の価値を適切に訴求することを意味しています。

アビームコンサルティングは、多様なステークホルダーとの対話を適切に行うため、人材戦略の達成度合・実行進捗を表す指標(KGI・KPI)の設定および、モニタリングプロセスの構築を支援します。

また、独自調査したステークホルダー別、関心KPIのライブラリや、事業戦略と施策・KPIをストーリーでつなぐフレームワークを活用し、投資家、従業員、労働市場それぞれの対話戦略を策定し、人的資本経営の推進を支援します。

人的資本開示戦略・実行



■ 統合報告書で語るべき、自社ならではの人的資本経営の取組について、人材マテリアリティから施策まで連動した魅力的なストーリーと効果的な開示KGIの策定を支援

エンゲージメント向上・組織風土改革



■ エンゲージメント向上のターゲット従業員層、施策を統計的分析を用いて、優先順位付けし立案

■ 構想立案からサーベイ実施、KPI定義、モニタリング推進まで一貫して支援

エンプロイヤーブランディング構想



■ 労働市場へのブランディングにあたって、人事主導ではなく、事業を担う自社社員が企業の魅力を理解し、必要とする人材(求人内容)を言語化し、社外発信できる風土を醸成する施策の立案を支援

1. 人的資本開示戦略・実行

企業が抱える課題

- 投資家に対して自社の魅力を伝える情報開示(ストーリー作り)ができない
- 求められている指標とアピールする指標の取捨選択・選定ができていない

ご支援内容



- 統合報告書で語るべき、自社ならではの人的資本経営の取組について、人材マテリアリティから施策まで連動した魅力的なストーリーと効果的な開示KGIの策定を支援

本サービスの提供価値



- 人的資本の開示ルールを押えた専門家(ISO30414:人的資本に関する情報開示を定めた国際規格等)と統合報告書作成に関するナレッジにより、効果的に市場に響くストーリー・KGI設計が可能

2. エンゲージメント向上・組織風土改革支援サービス

企業が抱える課題

- 従業員に対するサーベイの結果をみることに留まり、原因の深堀やその後の改善アクションに繋がらない
- 従業員に全方位的に選ばれるための施策だけを意識し、離職可能性が高い・最適な人材配置がされていないなど、本来エンゲージメントを上げるべき従業員の特定・向上に目を向けられていない

ご支援内容



- エンゲージメント向上のターゲット従業員層、施策を統計的分析を用いて、優先順位付けし立案
- 構想立案からサーベイ実施、KPI定義、モニタリング推進まで一貫して支援

本サービスの提供価値



- 他社事例・業界理解・データ分析の専門コンサルタント・独自のアクションリストに基づく向上施策を提供
- 企業の人事変革や人的資本経営の知見を持つコンサルタントが、向上施策策定から実行まで一貫通で伴走

3. エンployerブランディング構想

企業が抱える課題

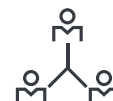
- 労働市場にいる優秀な人材を引き付ける、他社と比較した場合の自社の魅力を効果的に伝えられていない
- 労働市場の人材と自社のほしい人材をつなぐ共通言語(スキル・経験など)が定義できていない

ご支援内容



- 労働市場へのブランディングにあたり人事主導ではなく、事業を担う自社社員が企業の魅力を理解し、必要とする人材(求人内容)を言語化し、社外発信できる風土を醸成する施策の立案を支援

本サービスの提供価値



- インダストリースキルフレームワークを活用し、業界ごとの労働市場に対する共通言語(スキル・職種など)を設定
- データ解析を活用した労働市場への効果的な情報伝達と「対話」を実現

当該サービスで得られる効果

企業は投資家のみならず、取締役会、顧客、従業員、労働市場と多様なステークホルダーに対して、人的資本経営の取り組みを説明し、魅力を伝えていくことなしに企業価値の向上は望みません。

アビームコンサルティングは、人的資本の開示ルールに関する知見をもつコンサルタントが実績に基づく独自のフレームワークやサーベイを組み合わせ、事業戦略から連動した企業ごとのストーリー作り・効果的な開示KPIの策定を通じて市場やステークホルダーに響く戦略的な情報の開示を実現します。

加えて、従業員に対しては、独自のアクションリストを活用したエンゲージメント向上施策を立案し、従業員から選び選ばれる関係性の構築を実現します。労働市場に対しては、人事だけが語るのではなく、事業部門と連携し、事業が求める人材像と事業の魅力共通言語化し、事業の実態と乖離しない効果的な対話を実現します。

アビームコンサルティングは、高度な専門知識と豊富な実績を有するコンサルタントが開示と実践の両面から日本企業に最適化したアプローチで人的資本経営の実現による企業価値向上に貢献します。

魅力的な開示
ストーリー作り

開示KPIの
取捨選択

エンゲージメント
向上施策立案

エンployerブランディング
構想立案