

- 導入しやすいGROWを起点として、高単価な役務提供へ
- 評価に関わるためスイッチングコストが高い



大企業の人事部・経営企画部・DX推進部などに、低価格で導入しやすいGROWを起点として、高単価なデータ分析、人事コンサルティングサービス（組織開発・人事戦略の支援）、研修まで幅広く提供。サービス対象層拡大のアップセルと、サービス幅の拡大によるクロスセルの双方が顧客単価上昇に寄与

GROWの活用シーン

採用



スクリーニングの精度向上/
採用基準の分析・構築/
採用候補者のエンゲージメント強化

人材育成



育成項目の検討/
育成対象者の発見/
育成施策の効果測定

人材評価



より精緻な360度評価の実現/
人材の知識・スキル以外での能力評価/
キャリア自律の促進