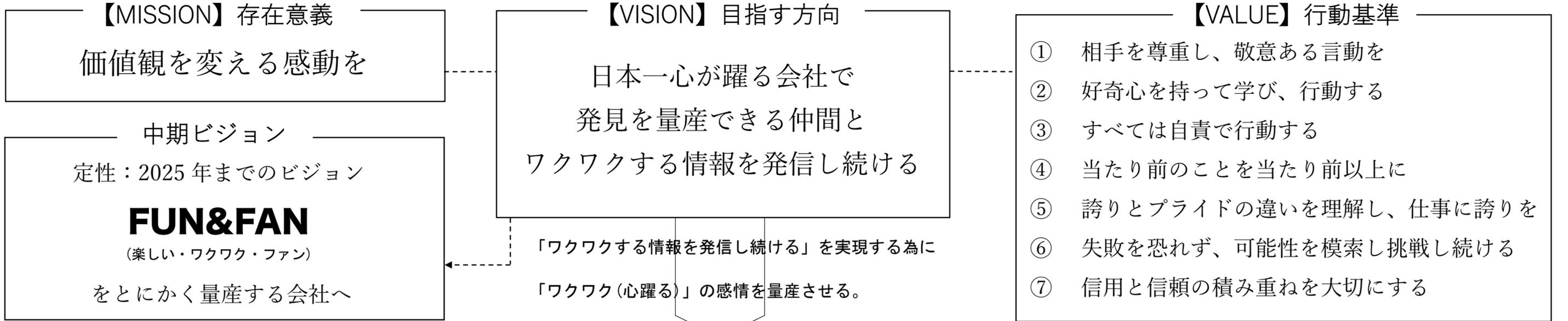


4つのLを繋げ、良質なプラスアルファをお客様に届ける。
最新(Latest)の情報と一流(Leading)のサービスで、お客様の生活・人生(Life)の点と点を
線(Line)で繋げるにより、プラスアルファを届ける。

L・コネクト

5色の虹色。働く皆の情熱を調和し、創造的で成長を続けられる会社でありたい。
信用と信頼を積み重ねの上に成り立つ成功を。
赤：情熱、オレンジ：創造的、黄：成功、緑：成長・調和、青：信用・誠実



中期ビジョン
定性：2025年までのビジョン

FUN&FAN
(楽しい・ワクワク・ファン)

をとにかく量産する会社へ

- 中期ビジョン達成に向けた要件
- ① サービスがワクワクする(ビジネスモデル)
 - ② クリエイティブがワクワクする(企画・制作力)
 - ③ クライアントがワクワクする(発信・提案力)
 - ④ 社員がワクワクする(やりがい・体制・環境)
 - ⑤ 世の中から見るとワクワクする(社会貢献・特徴)
 - ⑥ 仲間がワクワクする(スタッフ自身)
 - ⑦ 社長といるとワクワクする(経営者)

「ワクワク方程式」判断基準

ささる × あがる = おどる

心に突き刺さる × 定量的な成果が上がる = 3項目以上満たすことが条件

① 今までにない	⑤ 共感する	① リアクションが上がる	⑤ スピードが上がる	【社員】	ささる①③⑥
② 気づきがある	⑥ 見栄えがする	② アベレージが上がる	⑥ ファンが増える		あがる①②④⑥⑦
③ 驚きをあたえる	⑦ 憧れられる	③ クオリティが上がる	⑦ エンゲージメントが上がる	【キャリア】	ささる①②⑤⑧
④ 感動する	⑧ 笑顔になれる	④ パフォーマンスが上がる	⑧ ソーシャルグッド		あがる②③④⑦
				【インターン】	ささる①②③⑥⑦⑧
					あがる①⑥⑦⑧

- 「FUN(ファン・楽しい・ワクワク)」を実現するための具体的な行動 (定量：2025年までのビジョン)
- ① サービスがワクワクする(ビジネスモデル)・・・新事業の売上シェア率逆転(Lサポ、L-Buzz、L-AD)、eスポーツ事業案件5件/年、一人当たりの生産性UP(4,000万/人)、クロスセル率70%、新規反響獲得数50件/月、バーチャル販路開拓
 - ② クリエイティブがワクワクする(企画・制作力)・・・分業体制加速とスペシャリストの採用(キャリア)、社内・社外コンペを自社主導で開催、半期ごとにアワード受賞者選出、若いデザイナーの育成、動画力(撮影・編集・構成)の向上と仲間の確保
 - ③ クライアントがワクワクする(発信・提案力)・・・クライアントの声からのサービス企画立案、クライアント成果・満足度UP、顧客紹介率40%以上、パートナーシップ制度の確立、満足度調査の実施、代理店の育成と確保
 - ④ 社員がワクワクする(やりがい・体制・環境)・・・大型イベント開催、平均給与UP、福利厚生・休日の充実、コミッション制度の見直し、働きやすい、常識にとらわれない雇用制度、事業企画立案募集、定量的にわかる評価基準の見直し
 - ⑤ 世の中から見るとワクワクする(社会貢献・特徴)・・・学生向けのインターンキャリアアップ制度の実施、YouTube活用での動画でFUN作り実施、SNS運用率80%以上、メディアサイト、社会課題へのアプローチ
 - ⑥ 仲間がワクワクする(スタッフ自身)・・・仲間のメディア出演、SNSフォロワー合計1万人以上獲得、SNS採用の実施、キャリアの役職ポジション確立、SNSで代理店5社獲得、キャリア向けの報酬規定の見直し
 - ⑦ 社長といるとワクワクする(経営者)・・・学生向けの講演(インターン含む)、Twitter、YouTube、noteの充実と運営、著名人とのコラボ、本執筆、将来性のある事業企画の立案