“ Transform Ourselves ” A Decade of Change

～ “10年” で振り返る変革の軌跡 ～

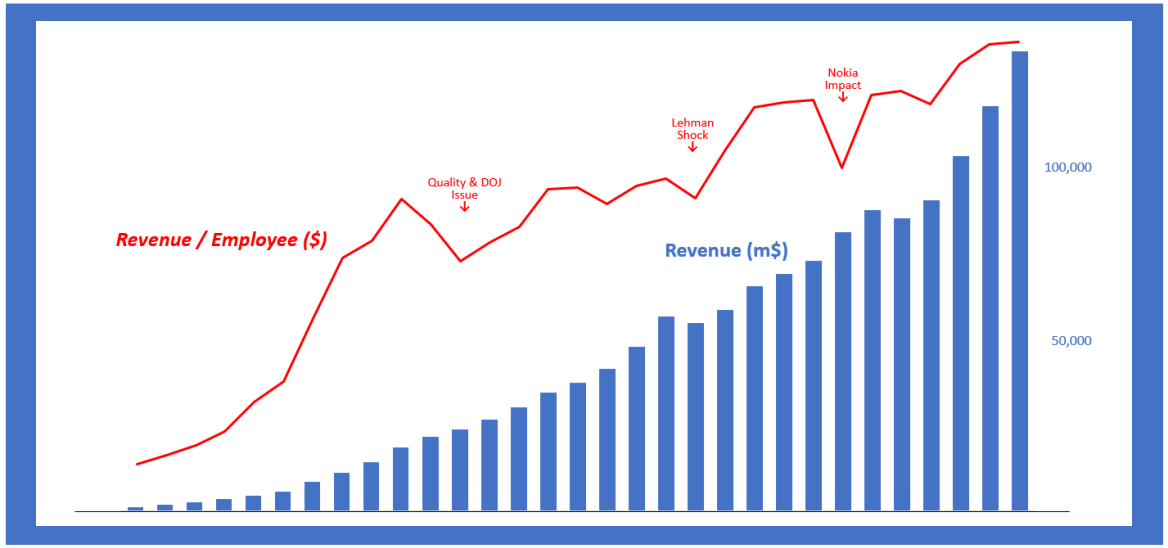
日本マイクロソフト株式会社

なぜ創造性を追求するのか？

新たなビジネスを創出したり事業拡大をして企業価値を上げるため

企業において創造性が生まれやすい状態にするには？

- 情報が交流しやすいようにしていく
- 適材適所、流動性を持たせること
- リスクを取ってチャレンジした方が報酬がもらえる
- 人材に対する投資



生産性向上 ＝ 総売上高 ↑ ／ 投下労働量（人・時間） ↓

総売上高：増やしたい ↑

投下労働量（人・時間）：減らしたい ↓

$ 増やしたい ↑

儲かる仕組みに変える

- 売り物, 売り方, 売り先を変える
- 投資, 役員, 組織, 戦略を変える
- 収益性, 競争優位性を高める

減らしたい ↓

“ やめる “ or “ 託す “

- 本当に無くす：断捨離, BPR
- 人に託す：業務委託, BPO
- 技術に託す：AI, RPA

増やしたい ↑ $ 減らしたい ↓

皆ではやく難しいことを

- One Microsoft ➡ 組織力強化
- “三人寄れば文殊の知恵” の実践
- いつでも, どこでも, 誰とでも

評価の視点

企業毎一括契約
モデル

2010 → 2020
Game Change

消費型
クラウドモデル

CBI : Commitment based Incentive
（活躍 / 貢献の評価）

わたしの “ 目標達成度, 仕事量 ”

attainment of **REVENUE**
accelerate and win **MARKET SHARE**
CUSTOMER / PARTNER Relationship and Success
KK / Org **BUSINESS PRIORITIES**

他者, 業績, 顧客への “ IMPACT ”

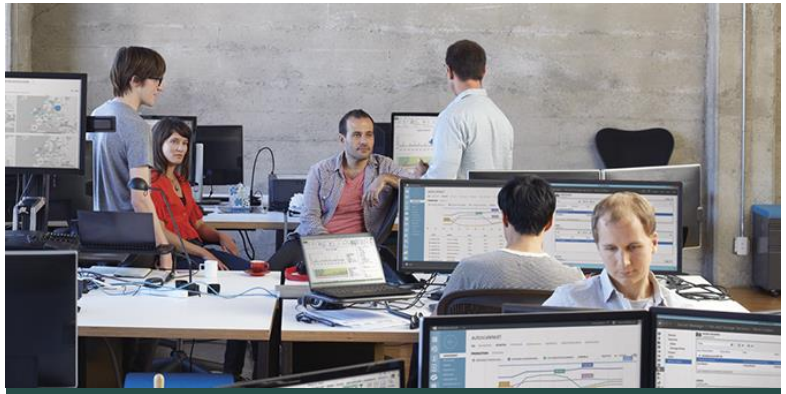
contribute **TO TEAM, BUSINESS, CUSTOMER**
contributions to the **SUCCESS OF OTHERS**
build on the **WORK, IDEAS, EFFORT OF OTHERS**
Career / Skills Development
360-degree feedback

RBI : Revenue based Incentive
（業績連動型：計算式）

Basic salary
（基本給）

「インパクト」を最大化する３つの要素

個人の成果、他者の成功への貢献、他者の知見の活用、
3つの要素のコンビネーションがパフォーマンス＝「インパクト」をもたらす。



チーム、ビジネス、お客様の成果への貢献につながる個人の業績

他者の成功への貢献

他者の知見の活用

核となる信念： Growth Mindset（成長志向）

© 2023 Microsoft Corporation. All rights reserved. Microsoft, Windows, and other product names are or may be registered trademarks and/or trademarks in the U.S. and/or other countries.
The information herein is for informational purposes only and represents the current view of Microsoft Corporation as of the date of this presentation. Because Microsoft must respond to changing market conditions, it should not be interpreted to be a commitment on the part of Microsoft, and Microsoft cannot guarantee the accuracy of any information provided after the date of this presentation. MICROSOFT MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS, IMPLIED OR STATUTORY, AS TO THE INFORMATION IN THIS PRESENTATION.