

WEBテストの正答率と役職・年代の関係について実態調査 若手社員vs部長職 ITに強いのは実は部長職！？ ～BIZSTEPで全国の学習者との能力診断分析が可能～

図書印刷株式会社（本社：東京都北区、代表取締役社長：川田和照）と、株式会社イー・コミュニケーションズ（本社：東京都港区、代表取締役：佐藤信也）は、モバイルラーニングの新サービス「BIZSTEP（ビズステップ）」の利用者を対象にWebテストを実施し、役職・年代などにおける正答率の傾向を分析しました。

BIZSTEPは、成長意欲の高いビジネスパーソンの、自発的な学習サービスのための新しいモバイルラーニングサービスです。ビジネスパーソンに必要な営業、コミュニケーション、法務などの全30ジャンル以上の知識を横断的に測定し、業界、職種、職位、年収ごとに必要なビジネス知識を見える化することができます。これにより、学習者は自分の現在地、将来ビジョンとの差分を知ることができます。また、BIZSTEPではその差分を埋めるために必要なドリルなどの学習教材、関連するビジネス書籍情報なども提供します。

今回の調査では、営業部長やトップ営業マン、20～30代の若手社員などを対象に、BIZSTEPの利用状況から能力診断を実施。日々のWebテストの結果を通じ、部長職や若手社員の間には、意外な診断結果がでました。

【調査概要】

調査期間：2017年8月16日～29日

調査方法：BIZSTEP Webテスト調査

調査対象：IT業界、情報・通信業界

サンプル数：n=294

<調査結果サマリ>

- 1:「ITリテラシー」デジタルネイティブ世代よりも部長職が高い!?
- 2:「コミュニケーション能力」はトップ営業マンよりも若手社員の方が高かった!?
- 3:「マーケティング」の知識が豊富な人ほど、高収入の傾向に。

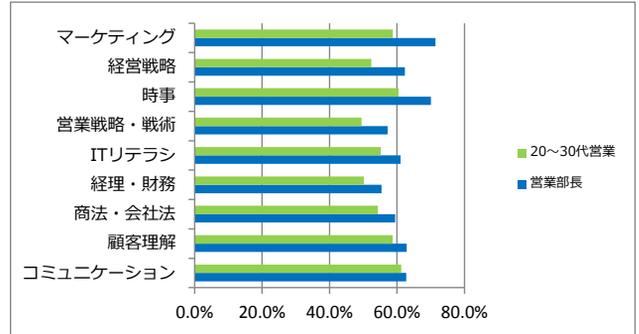
1:「ITリテラシー」デジタルネイティブ世代よりも部長職が高い!?

「ITリテラシー」の能力においては、「デジタルネイティブ」と呼ばれている20代社員よりも、部長職が高いスコアであることが判明しました。一見IT分野に強いと思われがちな若手社員ですが、ビジネスにおいて必要とされる「ITリテラシー」を身に着けている社員は少ないのが実情のようです。ITを活用した生産性の高い仕事を行うために、若手社員のうちからITに関する知識や能力の習得を図る必要があるようです。

また、「情報通信技術」の基本を理解し、「インターネットビジネス」分野における知識を有していることが、昇進・昇給の一因になると考えられます。

【営業における部長職と若手社員（20～30代）との正答率の比較】

	営業部長	20～30代営業	営業部長- 20～30代営業
マーケティング	71.4%	58.8%	12.6pt
経営戦略	62.3%	52.4%	9.9pt
時事	70.1%	60.4%	9.7pt
営業戦略・戦術	57.2%	49.5%	7.7pt
ITリテラシ	61.1%	55.2%	5.9pt
経理・財務	55.4%	50.2%	5.2pt
商法・会社法	59.5%	54.4%	5.1pt
顧客理解	62.9%	58.7%	4.2pt
コミュニケーション	62.8%	61.3%	1.5pt

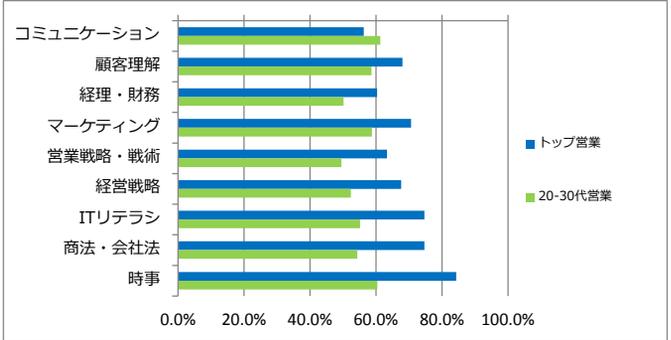


2:「コミュニケーション能力」は、トップ営業よりも若手社員の方が高かった!?

近年ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）などが普及するに従い、若者のコミュニケーション能力が低下しているのではないかと囁かれています。しかし、トップ営業と若手社員の能力診断結果を比較した際、言葉の伝え方や説明力などの「コミュニケーション能力」では、若手社員の方が高いスコアであることが分かりました。人材教育の重要性が求められる中、最近ではビジネス講師を招いた新入社員研修を行う企業なども増えてきており、社会人として必須のスキルである、相手に「分かりやすい！」と思われる話の伝え方、正しい日本語の使い方などを、早い段階で身につけていることが要因であると推察されます。

【トップ営業と若手社員（20～30代）との正答率の比較】

	トップ営業	20～30代営業	トップ営業- 20～30代営業
コミュニケーション	56.3%	61.3%	-5.0pt
顧客理解	68.0%	58.7%	9.3pt
経理・財務	60.3%	50.2%	10.1pt
マーケティング	70.7%	58.8%	11.9pt
営業戦略・戦術	63.3%	49.5%	13.8pt
経営戦略	67.7%	52.4%	15.3pt
ITリテラシ	74.7%	55.2%	19.5pt
商法・会社法	74.7%	54.4%	20.3pt
時事	84.3%	60.4%	23.9pt

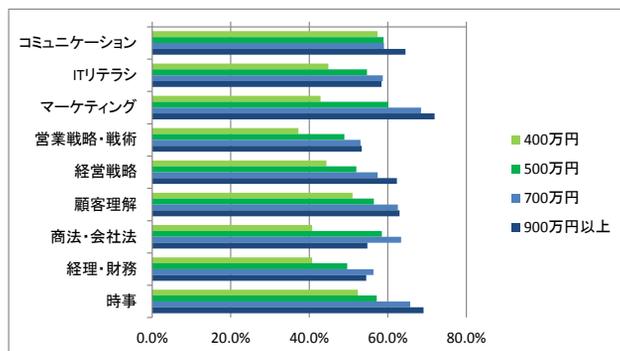


3:「マーケティング」の知識が豊富な人ほど、高収入の傾向に。

全ての社会人に必要なスキルとして挙げられる「マーケティング」知識。今回のテスト結果では、営業担当かつ年収が高い人ほど、各カテゴリの知識に関する正答率が上がっていることが分かります。中でも、「マーケティング」の正答率については、年収900万円以上と400万円台の営業職との間では約30ptもの正答率の差が生じており、昇給を望む営業職にとっては必須のスキルであると推察されます。その他、「時事」、「経営戦略」などの項目についても20pt近くの知識差が生じており、普段から世の中の情報を積極的に収集し、現場で学ぶことが出来ないスキルについては、自ら学習を続けることが昇給への近道であるといえるでしょう。

【営業の給与と各知識カテゴリにおける正答率】

	コミュニケーション	ITリテラシ	マーケティング	営業戦略・戦術	経営戦略	顧客理解	商法・会社法	経理・財務	時事
400万円	57.4%	44.9%	42.9%	37.3%	44.4%	51.0%	40.8%	40.8%	52.4%
500万円	58.9%	54.7%	60.1%	48.9%	52.0%	56.4%	58.5%	49.6%	57.2%
700万円	59.0%	58.7%	68.5%	53.1%	57.4%	62.6%	63.4%	56.3%	65.7%
900万円以上	64.5%	58.4%	71.9%	53.3%	62.3%	63.0%	54.8%	54.5%	69.1%



※サービスに関する詳しい情報は以下をご参照ください。

図書印刷 <http://www.tosho.co.jp/bizstep/>

イー・コミュニケーションズ <http://www.e-coms.co.jp/service/bizstep>

BIZSTEPでは職位による能力の比較だけでなく、職種、年代、年収による違いなどにより、自身の能力を把握し、向上させることが可能です。

政府は「働き方改革」の名のもと、副業や兼業を推奨し、最近では副業を積極的に容認している企業も増えてきています。またAIの発展により、単純作業の多くが機械に取って代わられることが予想されるなど、今後はより自分でビジネススキルを磨きあげることが重要になってきます。

【会社概要】

図書印刷株式会社について(<https://www.tosho.co.jp/>)

創業100年を超える総合印刷会社。「印刷技術を核とした情報産業の担い手として、あらゆるお客様に信頼される企業経営を通して、文化の向上と社会の発展に貢献する」との企業理念のもと、印刷で培った技術を軸に、お客様の情報を最適なメディアでわかりやすく伝えるサポート。時代の流れや社会のニーズ、お客様の要望に対応していくため、企画から物流サービスまで、多岐にわたる事業を展開しています。



図書印刷

また、中期経営計画で掲げた「情報をデザインする企業」への変革に向けた取り組みを開始。たとえば今後ニーズの拡大が見込まれるデジタルショートラン(多品種小ロット・パーソナライズに対応したデジタル印刷)や、クラウドファンディングを活用した出版サービス、コンテンツを活用したクロスメディアによる販促ソリューション等、従来の印刷技術と最新のIT技術を融合させた新たなサービスの開発に注力していきます。さらに文化・教育分野での事業拡大も目指しています。当社は教科書・新聞印刷を通じて当分野における長年の実績とノウハウを保有しておりましたが、さらなる発展のために平成30年1月に持株会社となる新会社「株式会社KGEデュークエーションホールディングス」を設立しました。その傘下に教科書出版の学校図書株式会社及び株式会社桐原書店を置き、今後は学びの環境をコンテンツとシステムの両面からサポートするという方針のもと、シナジー効果発揮にむけた積極的な事業活動を展開してまいります。

株式会社イー・コミュニケーションズについて (<http://www.e-coms.co.jp>)

2000年設立。WEBテクノロジーを使った「人の成長支援」サービスを展開し、創業以来、ベンチャーならではの勢いで新サービスを次々と展開。ITを活用した教育支援事業、テスト事業では大手企業への数多くの導入実績を持つ。「人は問われて初めて考える」をコンセプトに、教育コンテンツ開発力、テスト作成力、テスト分析力、WEBテストメソッドを武器として、CBT・IBT／能力測定技術で「自ら考える人」創りをサポート。検定試験団体、



企業教育向けにソフトウェア開発、コンテンツ開発、運用支援をおこなっています。

「幸せなビジネス人を増やす」との企業理念のもと、結果を出せる人材を、結果を意味する「Result（リザルト）」と人を現す「Tant（タント）」という言葉を繋ぎ合せた造語「Resultant®」と定義。世の中に1人でも多く、幸せなビジネス人生を送るResultant®として活躍する幸せなビジネス人を増やしていくことを目指しています。

企業向けeラーニングシステム「SAKU-SAKU Testing」は累計1,200社、月間18万人に利用されており、今後も革新的な技術力と実績を基に、人材育成支援サービスを提供して参ります。

※Resultant®は(株)イー・コミュニケーションズの登録商標です。

※BIZSTEPは図書印刷(株)および(株)イー・コミュニケーションズの登録商標です。