

「経営の見える化」を行っている企業ほど 売上目標到達率・従業員満足度の両方が高い傾向。 【知的サービス業＜経営の見える化＞に関する実態調査】

「経営の見える化」を行っている 26.7%。“経営の見える化の障壁”第一位は!?

株式会社オロ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：川田 篤、以下「オロ」）は、知的サービス業の従業員983名に対して、実態調査を実施いたしましたので、ご報告いたします。

IT・広告・コンサルティング業など、ナレッジワーカーが中心となって有形・無形の提供価値を生み出す「知的サービス業」は、市場規模は大きいものの、経営管理に関するまとまった調査データはあまり多くありません。そこで「知的サービス業」では、現在どのようなマネジメントが行われているのかを明らかにすべく、実態調査を行いました。



■調査サマリー

「知的サービス業 <経営の見える化>」に関する実態調査

1. 経営管理に「ERPを活用」16.0%、「エクセルを活用」19.1%
2. 「経営の見える化」を行っている 26.7%
3. 「経営の見える化」を行っている会社は行っていない会社と比べ、売上目標の到達率が1.5倍高い傾向
4. 「経営の見える化」を行っている会社ほど、従業員満足度が1.6倍、従業員エンゲージメントが2.2倍高い傾向
5. 「経営の見える化」の障壁、第1位は「データの入力・蓄積などの運用を現場に徹底させることは困難だから」

調査概要：「知的サービス業 <経営の見える化>」に関する実態調査

対象エリア：全国

対象者：IT・広告・コンサルティング業などのナレッジワーカー983名

調査方法：インターネットによるアンケート調査

調査期間：2022年8月26日～2022年9月1日

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100にならない場合があります。

※本調査内容を転載・ご利用いただく場合は、クレジットを記載してください。

「例：クラウドERP「ZAC」を提供する株式会社オロが実施した調査によると・・・」

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

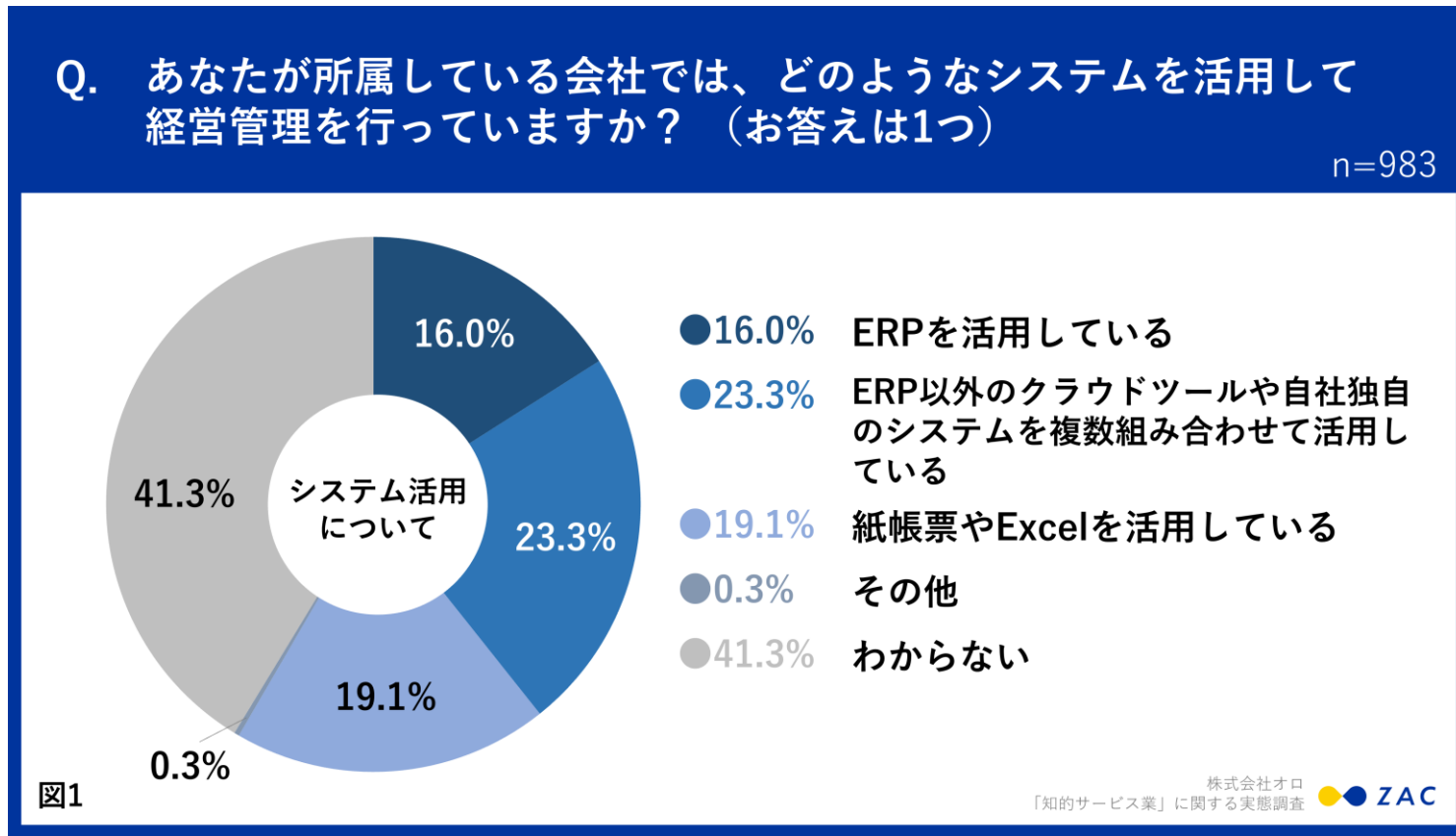
株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com

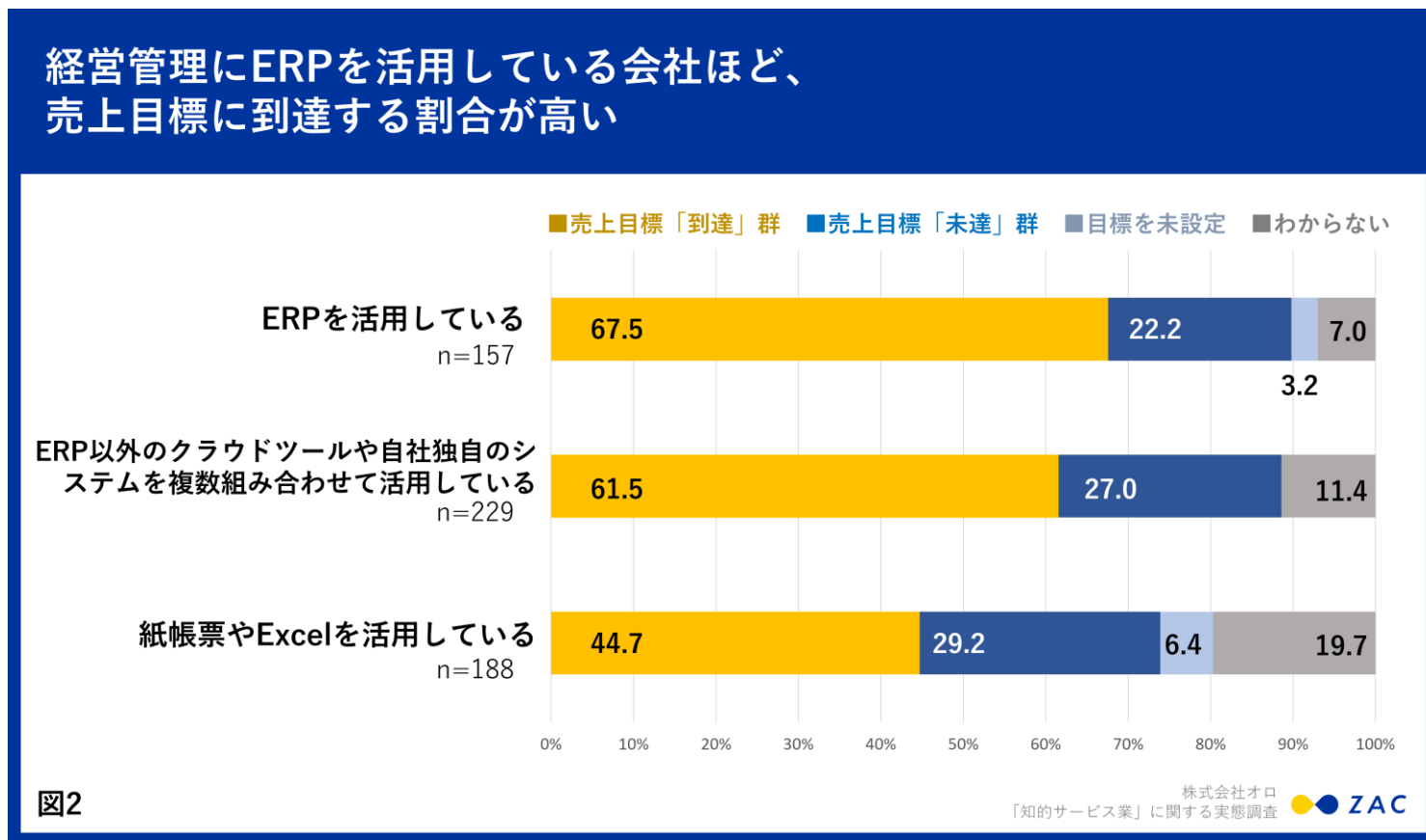
経営管理に「ERPを活用」16.0%、「エクセルを活用」19.1%

所属している会社では、どのようなシステムを活用して経営管理を行っているかをたずねたところ、「ERPを活用している」16.0%、「ERP以外のクラウドツールや自社独自のシステムを複数組み合わせ活用している」23.3%、「紙帳票やExcelを活用している」19.1%という結果になっています。（図1）



経営管理にERPを活用している会社ほど、売上目標に到達する割合が高い傾向

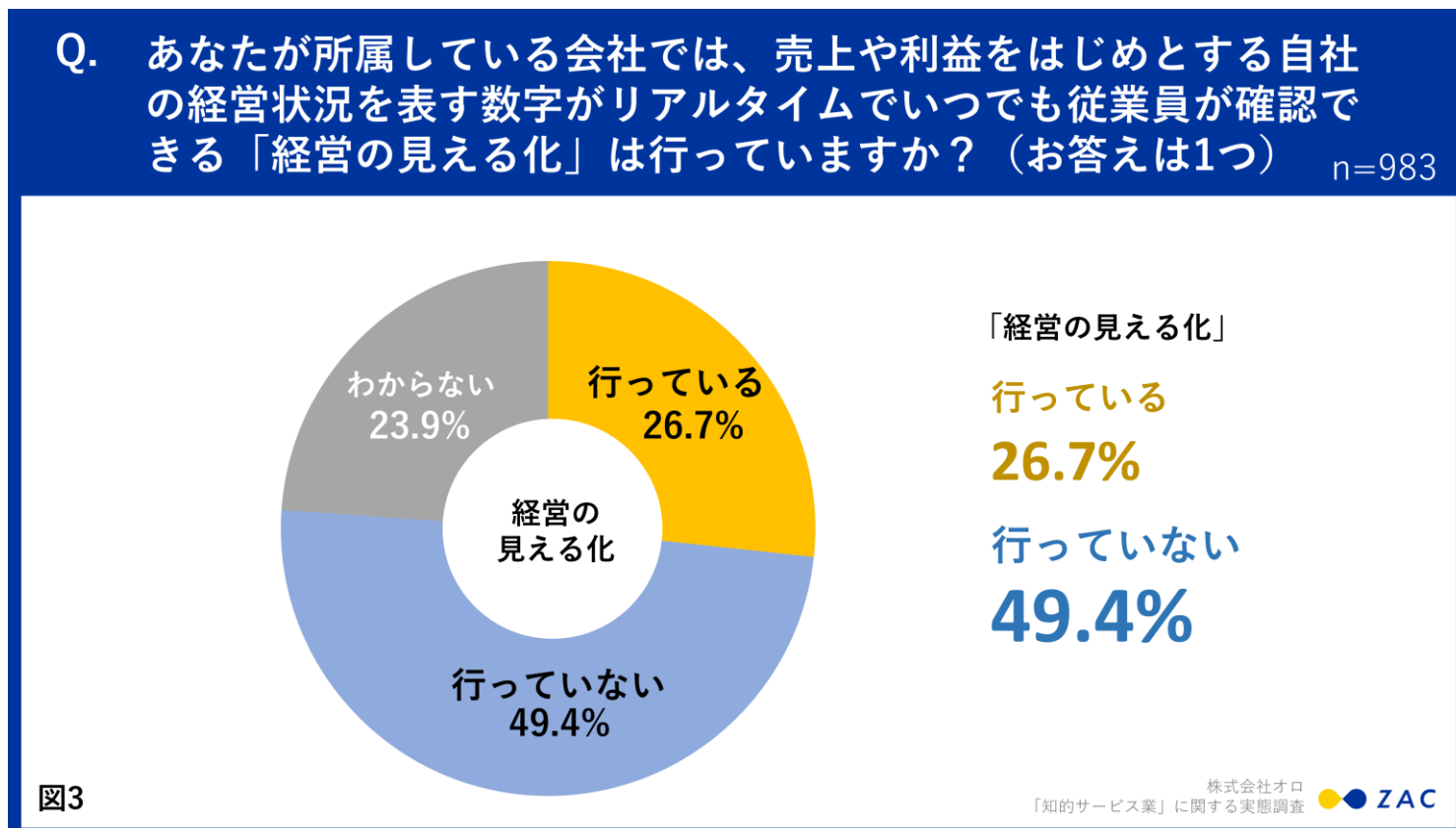
システム利用と、直近3年間の「業績（売上）」目標到達具合をクロス集計したところ、経営管理にERPを活用している会社ほど、売上目標に到達する割合が高い傾向にあることがわかりました。（図2）



「経営の見える化」を行っている 26.7%

所属している会社で、売上や利益をはじめとする自社の経営状況を表す数字がリアルタイムでいつでも従業員が確認できる「経営の見える化」を行っているかをたずねたところ、「行っている」26.7%、「行っていない」49.4%という結果になっています。

（図3）



「経営の見える化」を行っている会社は行っていない会社と比べ、売上目標の到達率が1.5倍高い傾向

「経営の見える化」を行っている場合と行っていない場合で、直近3年間の「業績（売上）」目標到達具合をクロス集計したところ、「経営の見える化」を行っている会社は行っていない会社と比べ、売上目標の到達率が1.5倍高い傾向にあることがわかりました。（図4）

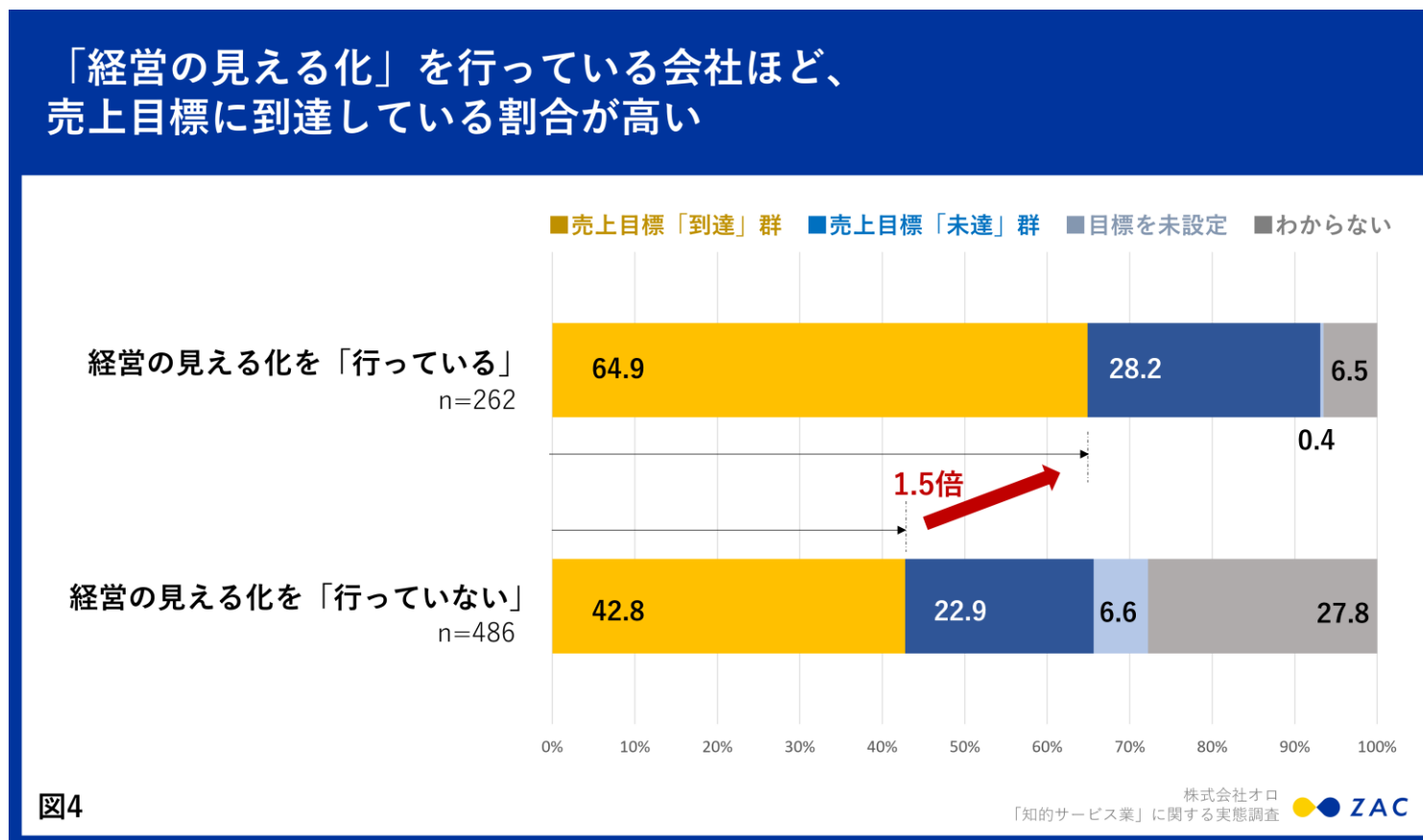


図4

「経営の見える化」を行っている会社ほど、従業員満足度、従業員エンゲージメントが高い傾向

「経営の見える化」を行っている場合と行っていない場合で、従業員満足度、従業員エンゲージメント（個人と組織の成長の方向性が連動していて、互いに貢献し合える関係）をそれぞれクロス集計したところ、「経営の見える化」を行っている会社ほど、従業員満足度、従業員エンゲージメントともに高い傾向にあることがわかりました。（図5,図6）

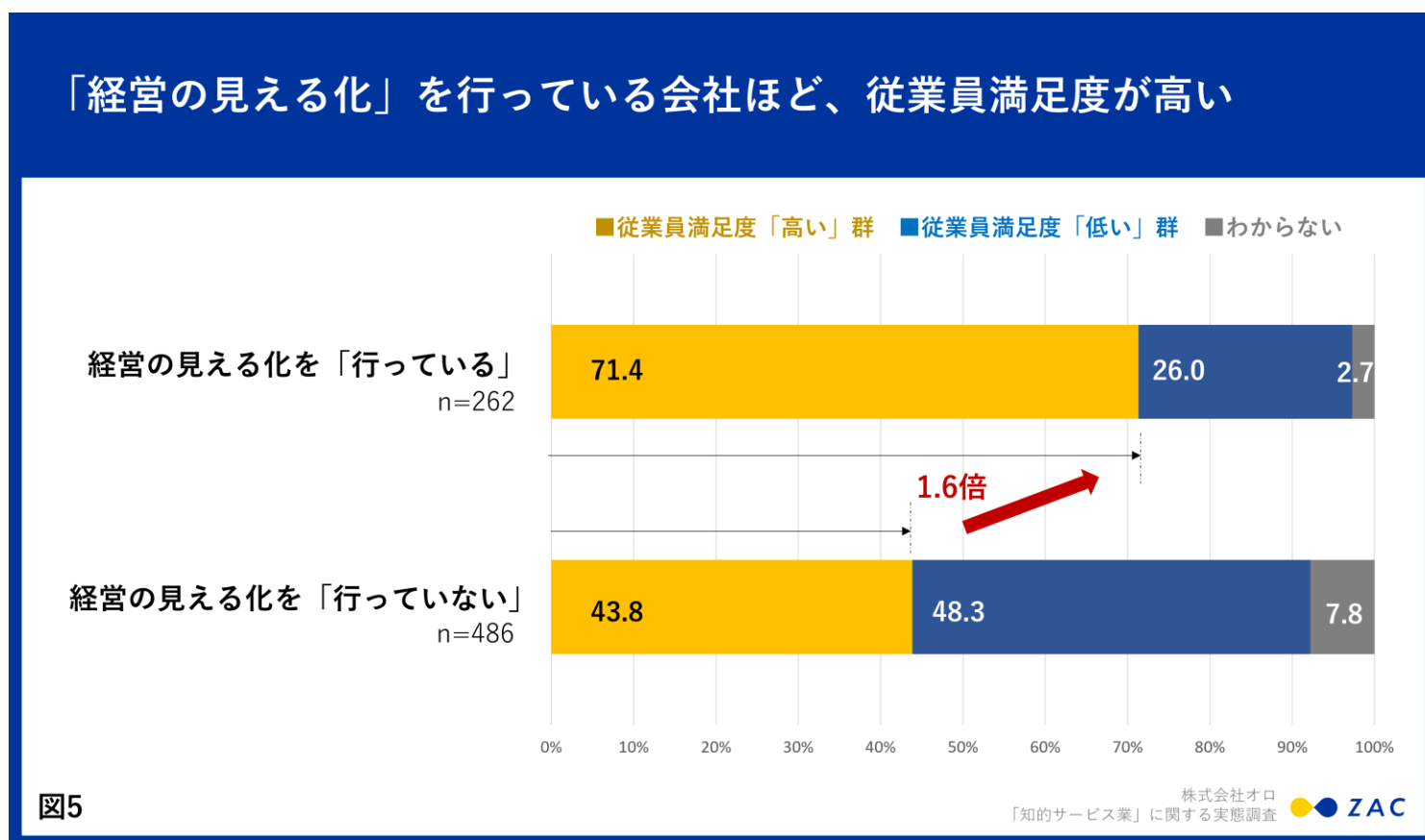


図5

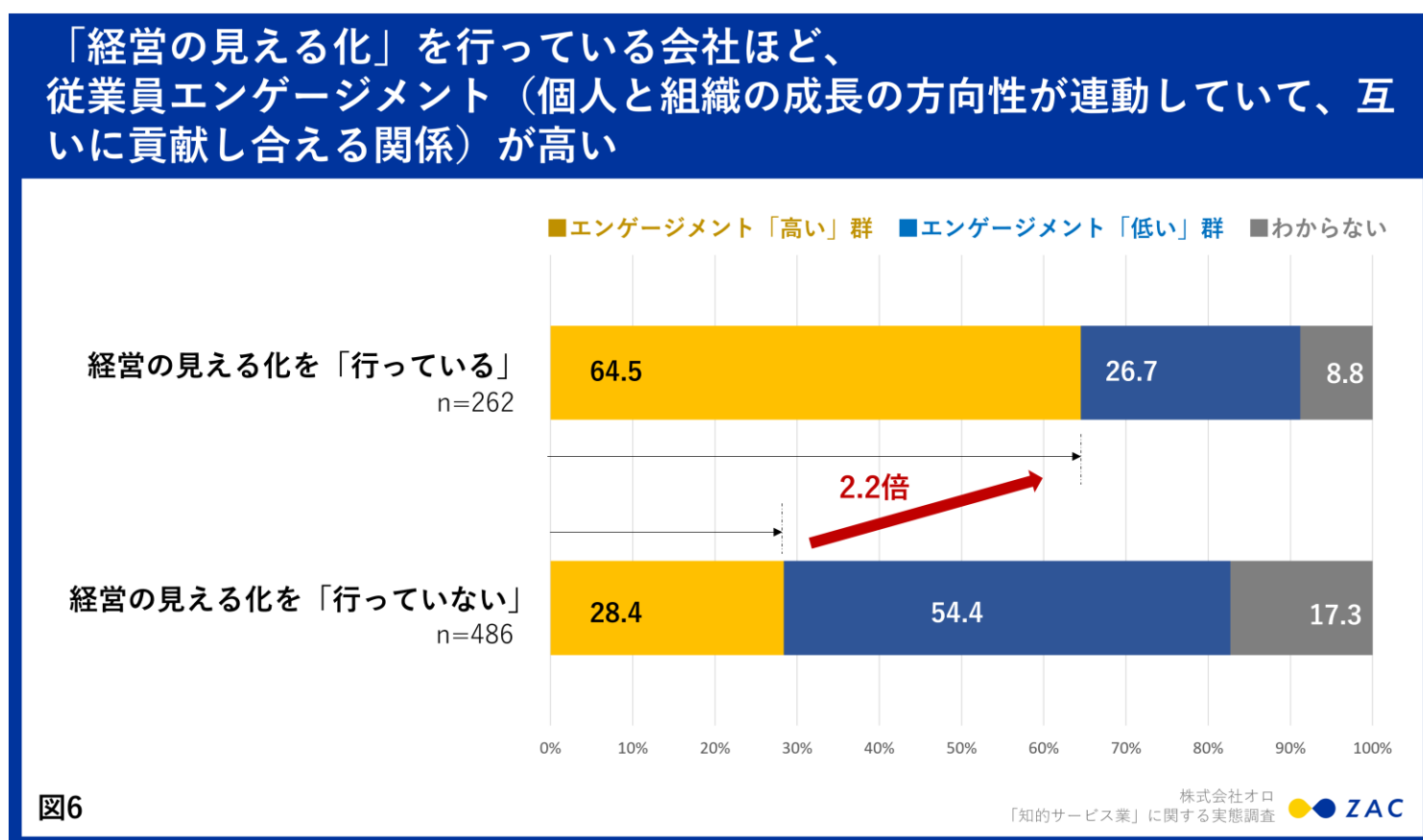
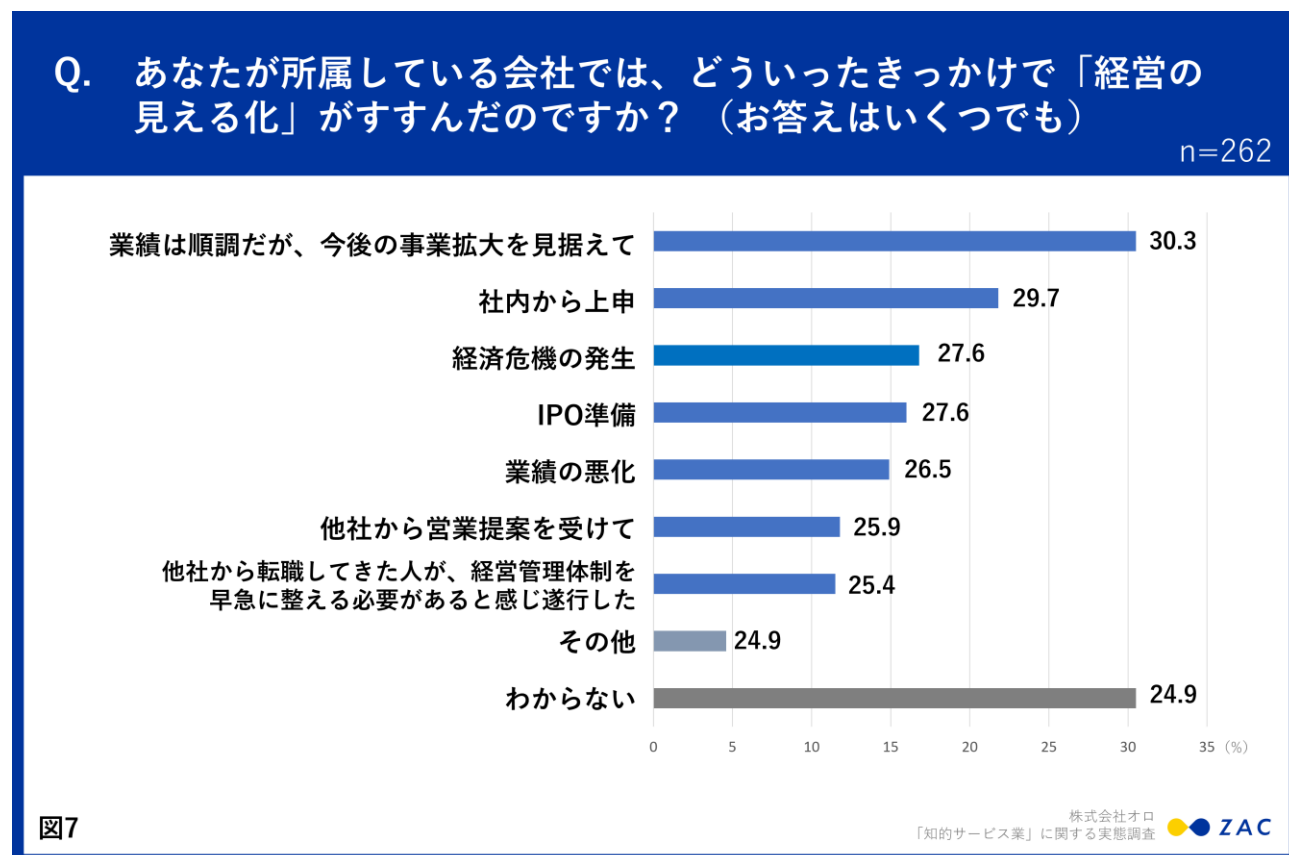


図6

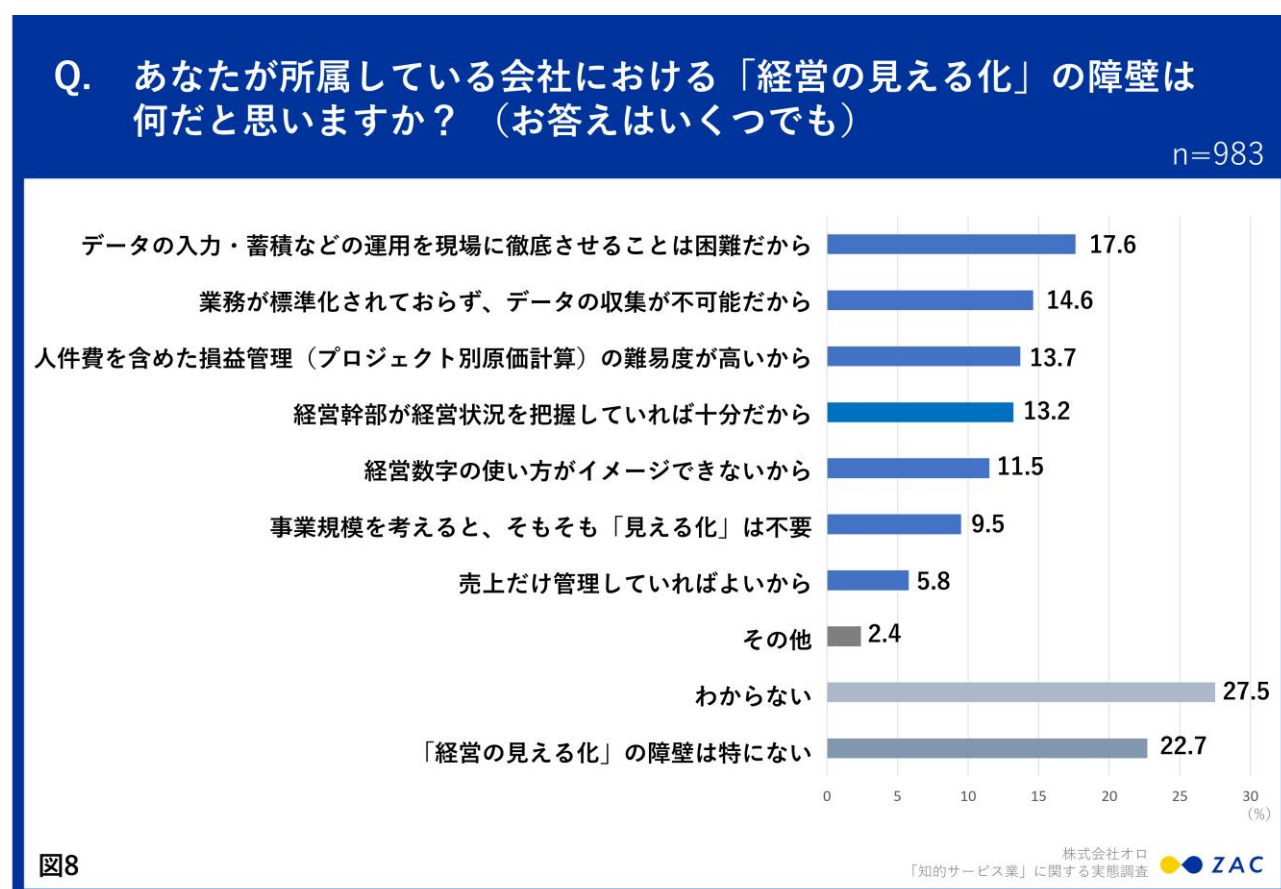
「経営の見える化」がすすんだ理由は「業績は順調だが、今後の事業拡大を見据えて」30.3%

「経営の見える化」がすすんでいると回答した人に、どういったきっかけで「経営の見える化」がすすんだのかをたずねたところ、「業績は順調だが、今後の事業拡大を見据えて」30.3%、「社内から上申」29.7%、「経済危機の発生」27.6%という結果になっています。（図7）



「経営の見える化」の障壁、第1位は「データの入力・蓄積などの運用を現場に徹底させることは困難だから」

所属している会社における「経営の見える化」の障壁は何かを質問したところ、1位「データの入力・蓄積などの運用を現場に徹底させることは困難だから」、2位「業務が標準化されておらず、データの収集が不可能だから」、3位「人件費を含めた損益管理（プロジェクト別原価計算）の難易度が高いから」という結果になりました。（図8）



また、「経営の見える化」の障壁について、自由回答では以下のような回答が集まりました。

- 「社内での見える化に対するメリットの理解不足」
- 「システム連携が難しい」
- 「数値に対するリテラシー差が大きすぎるから」
- 「経営陣に数字に関する知識がない」
- 「データ入力に大きな手間がかかる」

今回の調査から、

知的サービス業において『経営の見える化』の実践は、安定した成長の実現や、従業員満足度・従業員エンゲージメントを押し上げる要因になり得るものの、「経営の見える化」が進まない障壁がいくつか存在することがわかりました。

オロでは「知的サービス業に関する実態調査」第2弾として<数字で語るマネジメント>篇を近日公開予定です。ぜひこちらもご覧いただければと思います。



システム業 IT業 広告業
 クリエイティブ業 イベント業 士業
 コンサルティング業

の業務を統合し効率化する

クラウドERP ZAC

導入 850社 25万 ライセンス IT導入補助金採択率 92%※

※2021年度のIT導入補助金で27社中25社が採択

クラウドERP「ZAC」は損益管理、プロジェクト管理、管理会計、内部統制、決算早期化を実現する統合型の基幹業務システムです。業務効率化と的確な経営判断を支援し、企業の継続的な成長を担う経営基盤として、IT業、システム業、広告業・クリエイティブ業、士業、コンサルティング業をはじめとした累計850社を超える企業様に導入いただいております。

公式サイト：<https://www.oro.com/zac/>
 ZAC 導入事例：<https://www.oro.com/zac/casestudy/>
 ZAC BLOG：<https://www.oro.com/zac/blog/>

【株式会社オロについて】

- ・ 上場証券取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード 3983）
- ・ 所在地：東京本社 東京都目黒区目黒 3-9-1 目黒須田ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 川田 篤
- ・ 事業内容

クラウドソリューション事業

クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」の開発・提供：<https://www.oro.com/zac/>
 クラウドERP「Reforma PSA」の開発・提供：<https://www.oro.com/reforma-psa/>

マーケティングコミュニケーション事業

企業のコミュニケーション戦略プランニングおよび実行・推進支援：<https://mc.oro.com/>
 マーケティングDX / エリアマーケティング / 国内プロモーション / 広報PR / クリエイティブ / デジタル広告・インターネット広告
 海外向けプロモーション支援：<https://www.oro.com/global/>
 オールインワン競合分析ツール「Semrush」の販売：<https://semrush.jp/>

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com