

株式会社オロ、メイン商材であるクラウドERP「ZAC」 を活用し、創業から22年間連続で黒字を実現！

独自で実践する管理会計メソッドを初公開

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、創業から22年間連続で黒字を達成したことをお知らせいたします。クラウドソリューション事業の主力製品であるクラウドERP「ZAC」「Reforma PSA」は、プロジェクト管理を必要としている企業を軸とした業界・業種に幅広く求められ安定的に伸長しています。デジタルトランスフォーメーション事業においてはデジタルを基軸に顧客のビジネスを全方位から支援するさまざまなソリューションを提供し持続的な企業価値の向上を実現しています。

22年間連続での黒字達成を受けて、オロでは常務取締役・藤崎邦生によるインタビュー記事を公開いたしました。藤崎はメイン商材であるクラウドERP「ZAC」を活用し、独自の管理会計を実践。オロの創業時から参画し、2017年に東証マザーズ上場、翌年、東証一部上場に導いてきています。オロにおける管理会計の目的、重要視しているKPI、営業利益による管理することのメリットをまとめていますので、ぜひご覧ください。



「上場企業の経営者が実践！ケースで学ぶ管理会計」
<https://www.oro.com/zac/blog/zac-column-management-accounting/>

管理会計の目的は会社・従業員・株主全員の幸せのため

| そもそも、なぜ管理会計を行うのでしょうか？

藤崎：どの企業でもBIツールなどを入れていると思いますが、例えば企業の売上がいくら、営業利益がいくらなど、それぞれ会社全体の数字の変化だけが見えても、効果的な改善策は分かりません。つまり、原因が分からなければ対策できないので、クライアント別や営業担当者別、部門別など、様々なセグメント別に分析をして原因を探る必要があります。これが管理会計を行う理由です。

私の場合は、売上データ集計表や売上推移表などのZACから出力したデータを活用し、独自の帳票を使って管理しています。この帳票の中では、業績が好調といわれている他社との比較も行っており、それを通じて「オロがどうありたいのか」ということも同時に見えています。

他社比較で重視している経営指標（KGI）が「1人当たりの営業利益」です。これを高めていくことが結果的に企業全体の収益性向上を意味しますし、かつ1人ひとりが稼ぐ営業利益の額が増えていけば給与も増やしていけると考えています。つまり、このKGIを伸ばしていけば結果的に会社も従業員も、そして株主も含めてステークホルダー全員が幸せになれるわけです。

またオロでは、KGIである1人当たりの営業利益を最大化するために「1時間当たり営業利益」（以下、時間当たり利益）というKPIを重視しています。弊社が受託開発をしていたころから10年に渡って、SE・導入支援担当としてクライアントの社長様から実現したいマネジメントをヒアリングしてきた私の経験から、これが一番いいKPIであると感じて活用しています。

実際に10年ほど時間当たり利益を使って事業部のモニタリングを行っているのですが、やはり、時間当たり利益以上に優れたKPIは存在しないと考えています。

管理会計の秘訣は「1時間当たり営業利益」にあり

「時間当たり利益」はあまり聞いたことがないKPIですが、このKPIが優れている理由は何でしょうか？

藤崎：時間当たり利益は「効率性」を評価できる点で優れています。例えば、たくさん残業して一定の結果を出している人もいる一方で、短い労働時間で同じような結果を出している人もいますと仮定します。この2人を時間当たり利益で評価すると、労働時間が長い人はそれだけコストが発生していて営業利益を圧迫しているわけですから、短い時間で結果を出せる効率のよい人の方が評価されるようになります。

別の観点から言うと、営業利益ベースで案件管理を行うことで「粗利目標は達成していても営業利益ベースで見ると赤字になっている」といった問題を防ぐことができます。

例えば粗利率30%のプロジェクトが裏で莫大なコストを溜めていた、つまりプロジェクトに紐付いていない隠れコストが大量に発生していた、というような事態が粗利ベースの管理だと起こり得るわけです。一方で営業利益ベースの管理であれば、製造原価（労務費）や販管費、共通費、間接費まですべて案件に紐づけることができますので、「よく見たら赤字案件だった」という事態が起こらなくなります。

しかしながら私の経験から申しますと、多くの企業が「粗利もしくは売上総利益ベースでの損益管理」を行っています。いくら粗利、売上総利益ベースでは儲かっているとしても営業利益ベースで赤字であれば、利益を給与に反映して従業員に還元することができません。そういった意味で、営業利益に注目することが重要だと考えています。

営業利益での管理は難しくはないですか？

藤崎：たしかに難しい部分もあります。実際にZACユーザー様でも、私が知る限り半数以上が粗利までの管理ですし、営業利益で管理しているユーザー様は多くても2割から3割程度だと思います。難しいのは・・・（続く）

詳しくは、ZAC BLOG「上場企業の経営者が実践！ケースで学ぶ管理会計」をご覧ください。

<https://www.oro.com/zac/blog/zac-column-management-accounting/>

導入750社、20万ライセンスの『クラウドERP ZAC』

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

の業務を効率化する

クラウドERP ZAC

導入
750社

20万
ライセンス

テレワーク
対応



公式サイト：<https://www.oro.com/zac/>

『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。ITサービス業、広告・クリエイティブ業、コンサルティング業をはじめとした知的サービス業を中心に750社を超える企業様に導入いただいています。

ZAC 導入事例：<https://www.oro.com/zac/casestudy/>

ZAC BLOG：<https://www.oro.com/zac/blog/>

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 齊藤・橋口

TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com

【『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