

各 位

2018年12月17日

株式会社 オロ

株式会社インターコネクトが "筋肉質な組織" に生まれ変わった、 クラウド ERP「ZAC Enterprise」の導入事例を公開

株式会社オロ（東京都目黒区 代表取締役社長 川田 篤、以下オロ）は、株式会社インターコネクト（東京都港区 代表取締役社長 佐藤嘉生、以下インターコネクト）にお伺いした、オロのクラウド ERP「ZAC Enterprise」（以下 ZAC）の導入事例インタビューを公開いたします。同社は、KPI を粗利から営業利益へ、段階的に利益管理を精緻化。社員一人ひとりの損益意識が大きく向上し、「筋肉質な組織」を作り上げることに成功しています。

<インタビューピックアップ>

- ・まずは KPI を粗利から売上総利益へ。その効果とは？
- ・どのようにして "筋肉質な組織" に生まれ変わったのか？



■粗利から、売上総利益へ — 社員に損益意識が芽生え始めた

インターコネクトは、原価管理体制を強化するため 2006 年に ZAC を導入しました。導入前は、案件の売上から外注費を差し引いた、粗利による損益管理をしていましたが、誰が・どの案件に・どのくらい関わったのか、外注費以外のコストがどれだけかかっていたのかなど、原価の内訳が把握できない状態でした。そこで、案件の売上に対して外注費、経費、労務費（工数）を紐付けて管理し、「売上総利益」の見える化に取り組みます。案件別損益が可視化されたことで、「この案件はどうしてこんなに利益が少ないのか」とクリエイティブ担当の社員から質問を受けるなど、クリエイターに損益意識が根付きはじめました。

■売上総利益から、営業利益へ — 「筋肉質な組織」に生まれ変わった

案件別の売上総利益が見える化した結果、利益率が低いときには「（その原因が）制作側の作業に問題があったのか、営業側の値決めの問題があったのか、もっと詳しく知りたい」という声が出るようになりました。そこで、損益の責任所在を明確にし更なる生産性向上を実現するため、案件損益管理を売上総利益ベースから営業利益ベースに移行。同時に、ZAC の「利益移動」機能を活用し、「社内発注（社内取引）」の仕組みを作り、部門別採算管理への取り組みを開始しました。本格運用は現在進行中ですが、一人ひとりが自身の担当案件やチームの利益に対して自分事として考えるようになるなど、損益意識の向上効果が現れています。こうした損益管理の実現により、営業利益率も着実に向上しています。

社員一人ひとりが損益意識をもつ、「筋肉質な組織」づくりをどのように実現したのか。そして、今後どのように ZAC を活用し生産性向上を推進していくのか。インターコネクト様の導入事例インタビューをぜひご覧ください。

【ZAC 導入事例インタビュー】

<https://www.oro.com/zac/casestudy/20181217.html>

<本リリースに関するお問い合わせ>

株式会社オロ マーケティンググループ

担当：藤澤 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

■ クラウド ERP「ZAC Enterprise」の特長

「ZAC Enterprise」はプロジェクト別・案件別の利益管理を実現するクラウド ERP です。プロジェクト管理・販売管理・購買管理・勤怠管理・経費管理から管理会計・BI ツール・グループウェア機能を有し、業務効率化による生産性の高い利益体質の組織を実現します。2006 年の提供開始以来、500 社以上の導入実績、140,000 ライセンス以上の販売実績を有しております。

特長1 クラウド SaaS 対応の ERP

クラウド・SaaS 型によるサービスの提供により、サーバー等のシステム導入に伴う各種設備投資が不要となります。日々のデータのバックアップやメンテナンスなどの保守・運用はオロのデータセンタで管理されるため、運用にかかる固定費・人件費の削減と、災害など有事の際の対策を実現します。

特長2 パラメータ設計の機能優位性

「ZAC Enterprise」はユーザー企業個々の要望に対して、パッケージ内部のパラメータを設定することにより機能適合するため、個別開発を必要とする従来システムに比べ、低コスト・短期間での ERP 導入を実現しています。パラメータはユーザーの要望を反映し日々追加されるため、常に成長・進化を続ける設計となっています。



パラメータ設計のイメージ

特長3 広告・IT・コンサルティングなどのサービス業に特化

「ZAC Enterprise」は広告業・IT サービス業・ソフトウェア開発業・コンサルティング業などのサービス業に特化しています。プロジェクト管理会計、個別原価計算など、上記業種・業態に必要なとされる機能要件・仕様をパラメータとして多数保有しており、サービス業のベストプラクティスを多数搭載した ERP と言えます。

主な導入企業（順不同）

株式会社カヤック	株式会社サニーサイドアップ
株式会社 JAL インフォテック	株式会社京急アドエンタープライズ
住友林業情報システム株式会社	株式会社 JTB プランニングネットワーク
みらいコンサルティング株式会社	株式会社アイ・エム・ジェイ
株式会社 INA 新建築研究所	太陽有限責任監査法人

■ 株式会社オロについて <https://www.oro.com/>

オロは、創業以来、「より多くの幸せ・喜びを提供する企業」になることを経営理念と定め、事業運営を行っています。その実現のために、「Technology×Creative」をスローガンに最先端の技術分野に挑戦し続け、テクノロジー・オリエンテッド・カンパニー（技術志向の企業）として、企業の内側と外側を強くするソリューションを提供しています。企業の内側を強くするソリューションとは、業務効率化や生産性向上などの経営課題を解決するサービスのことで、クラウド ERP「ZAC Enterprise」の開発を中心に、IT ソリューションを提供しています。企業の外側を強くするソリューションとは、企業が外部に対して行うマーケティング・広報・採用活動等を支援するサービスのことで、デジタルを基軸としたコミュニケーション戦略の立案・実行を中心とするウェブマーケティング、ウェブインテグレーションを提供しています。

■ 会社概要

社名	株式会社オロ	https://www.oro.com/
設立	1999年1月	
代表者	代表取締役社長	川田 篤
従業員数	単体 206 人／連結 370 人（2018年6月30日現在）	
事業内容	ビジネスソリューション事業 <ul style="list-style-type: none"> ・クラウド ERP「ZAC Enterprise」（https://www.oro.com/zac/）の開発・提供 ・クラウド PSA「Reforma PSA」（https://www.oro.com/reforma-psa/）の開発・提供 コミュニケーションデザイン事業（ https://www.oro.com/cd/ ） <ul style="list-style-type: none"> ・企業のデジタルマーケティング支援（https://www.oro.com/cd/） ・企業のグローバルコミュニケーション支援（https://www.oro.com/global/） 	
所在地	東京本社	東京都目黒区目黒 3-9-1 目黒須田ビル
	西日本支社	大阪府大阪市中央区伏見町 4-4-1 日生伏見町ビル本館 7 階
	中部支社	愛知県名古屋市中区錦 2-15-19 アゼット錦 3 階
	北海道支社	北海道札幌市中央区北一条西 6-2 損保ジャパン日本興亜札幌ビル 4 階
	福岡支社	福岡県福岡市中央区港 2-8-25 ibbCORE 港 3 階
国内子会社	株式会社オロ宮崎	宮崎県宮崎市橘通西 2-4-20 アクア宮崎ビル
	株式会社エクスペクア	神奈川県横浜市港北区新横浜 2-5-22 エクセレントプラザ新横浜 406
海外現地法人	中国・台湾	欧楽科技（大連）有限公司 欧楽科技（大連）有限公司 上海分公司 欧楽科技（大連）有限公司 広州分公司 大連奥楽广告有限公司 台湾奥楽股份有限公司
	ASEAN	ORO Malaysia Sdn. Bhd. ORO Vietnam Co., Ltd. ORO (Thailand) Co., Ltd. Crossfinity Digital Asia Pte. Ltd.