

～社員のやる気の“ツボ”を『見える化』する～

モチベーションサーベイのご案内

株式会社あおい総合研究所

組織力が経営に与えるインパクト

◆組織力が業績に大きく影響する時代

新卒・若手中途社員が採用できず、社員が高齢化する・・・。

既に明らかに重要な経営環境です。

社員を活性化し、より魅力的な会社になり、人材採用ができるか否か、これが企業の成否を握る成功要因となりました。

◆組織力は従業員満足度と相関があります

- 従業員満足が低い会社で『顧客満足』を高められるでしょうか？
- 従業員満足が低い会社で『生産性向上』は望めるでしょうか？
- 従業員満足が低い会社で『戦略推進スピード』は速いでしょうか？

モチベーションサーベイ導入の期待効果

◆ESマーケティングという考え方

社員も顧客や株主と同じステイクホルダーです。ES(従業員満足度)を高める方向でマーケティングしていく必要性があります。

ESマーケティングは社員の気持を『見える化』するリサーチから始まります。

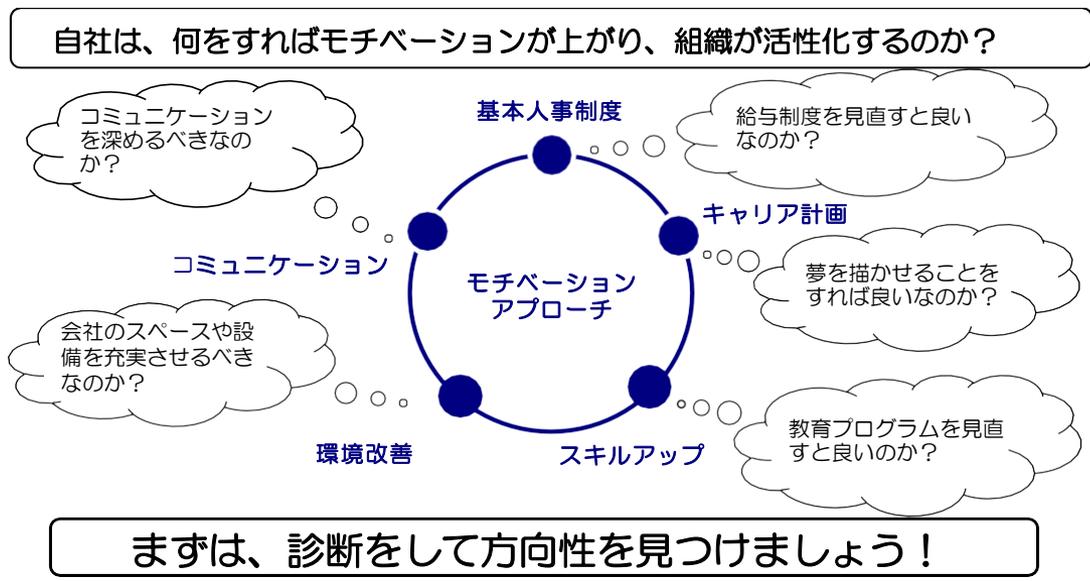
◆モチベーションサーベイの価値

1. 組織のモチベーションの状態と要因が『見える化』できます
2. モチベーションアップの『ツボ』を押さえた、効果的施策が実施できます
3. モチベーション施策の効果性を検証できます。

モチベーションサーベイの内容

◆社員のやる気のツボを見える化します。

社員のやる気を、15のカテゴリー、75の質問から分析し、改善効果が高い『重要なテーマ』を明らかにします。



- ### モチベーションファクター 15のカテゴリー
- 経営基盤の強さ
 - 経営戦略の的確さ
 - 組織風土
 - 人事制度
 - 経営者
 - 顧客重視の姿勢
 - 部門間交流
 - 福利厚生
 - 経営理念の確立・浸透
 - 仕事内容
 - 就業環境
 - 教育システム
 - 上司
 - 目標達成力
 - 業務効率化

モチベーションサーベイの内容

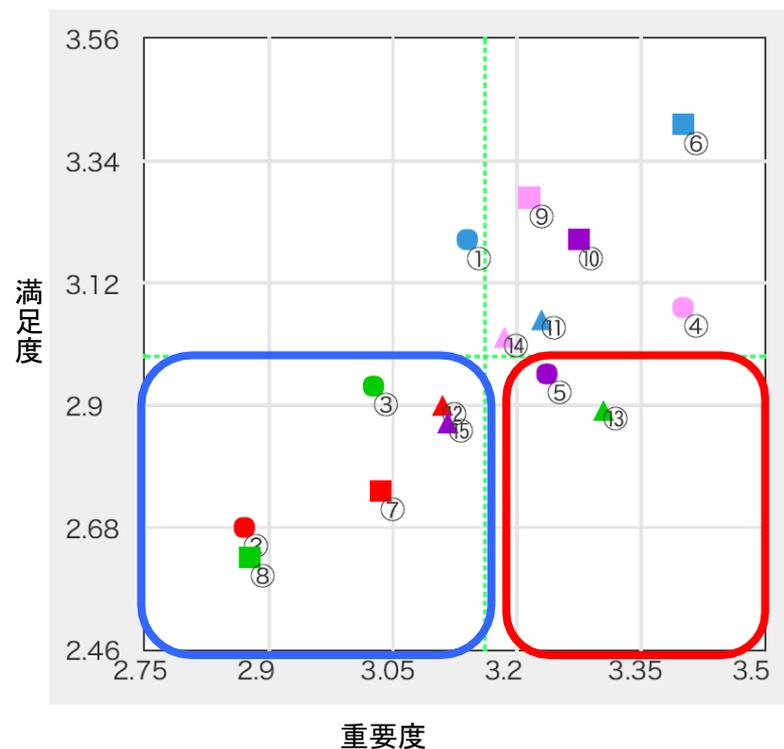
◆社員の『満足度』『重要度』から改善ポイントを明らかにします。

重要度とは「やる気との関係度合いが高い度合い」です。

重要度が高く、満足度が低いテーマが、改善の効果が高いテーマです。

質問対象領域	全社平均値			
	満足度		重要度	
総合	3.01		3.19	
①経営基盤	②経営理念	③経営戦略	④仕事内容	⑤組織風土
⑥就業環境	⑦評価・賃金	⑧教育システム	⑨経営者の魅力	⑩管理者の魅力
⑪顧客重視	⑫目標達成	⑬部門間交流	⑭業務効率化	⑮福利厚生

高い (満足度)	▼満足度が高く重要度が低い これ以上改善してもあまりモチベーションにはつながらない	▼満足度・重要度ともに高い 現在の満足度を維持する
	▼満足度・重要度ともに低い 不満の対照でありモチベーションのベースとして改善を検討する	▼満足度が低く重要度が高い モチベーションと関連が高く、最重要課題として改善に取り組む
低い	低い	高い



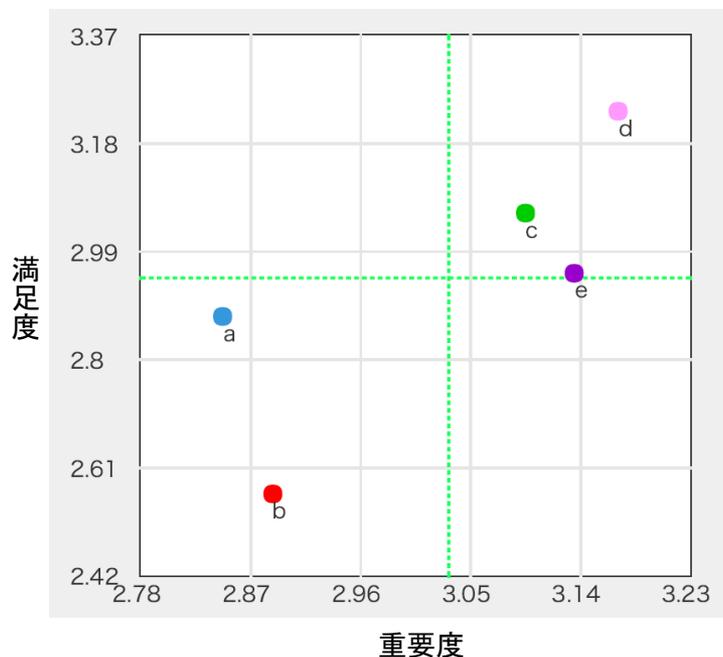
モチベーションサーベイの内容

◆ 詳細な質問項目の満足度・需要度を明らかにします。

各カテゴリー5つの詳細質問とコメントで、より課題を浮き彫りにします。

③ 経営戦略

a	ビジョン・目標像の明確さについて	b	経営戦略の明確さについて	c	事業の将来性について	d	競争優位性について	e	経営戦略の推進計画と役割の明確さについて
---	------------------	---	--------------	---	------------	---	-----------	---	----------------------



考察

現在の競争優位性や事業の将来性については満足度が高くやる気の源泉になっているようです。しかし、戦略推進計画や役割、更にビジョン・戦略の明確さについては十分な満足度が得られていないようです。

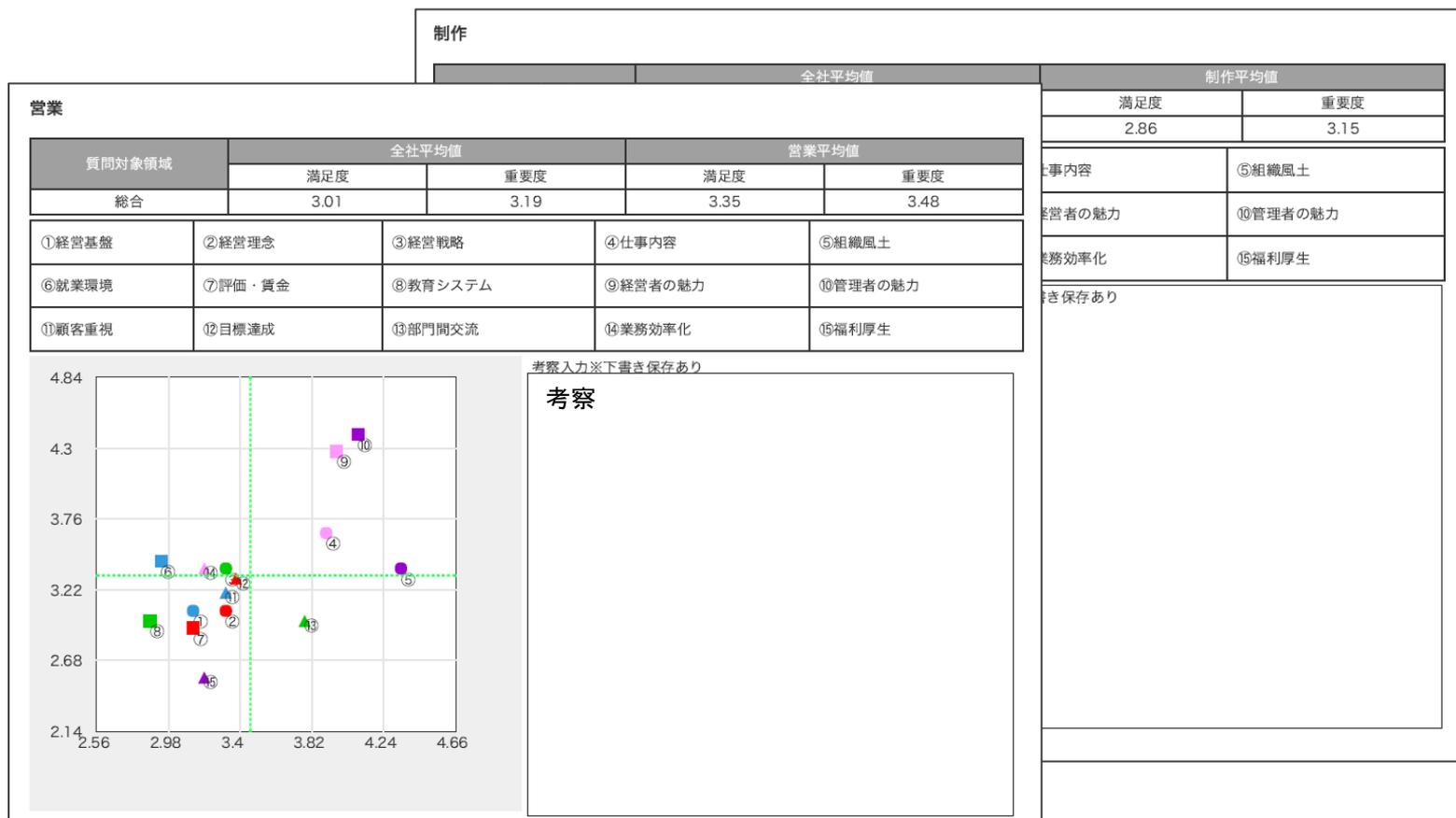
コメント

- ・一部の人間にしか伝わっていないことが多い気がします
- ・経営戦略が明確であると感じない。行き当たりばったりに感じる。ベクトルはどこへ・・・？
- ・ほとんど伝わりません
- ・あまり経営戦略に関わりのない部門にいるためか、戦略はあまり明確ではないです。
- ・新しい商品を考え行動していると思います。
- ・目標がよく分からない
- ・もう少し明確にして欲しい。常にぶれない柱となるものをもっと明確にして欲しい

モチベーションサーベイの内容

◆部門別に改善ポイントを明らかにします。

総合評価については部門別に集計し改善ポイントを明らかにします。



モチベーションサーベイご活用の要領

◆ご活用のフロー



・ご活用の目的や背景をお聞かせ頂き、診断の計画を策定します。ご契約後、調査開始となります。

・アンケート方法を決めて、アンケートを開始します。未回答がある場合などはご担当にご相談します。

・集計及びコメントの表示は全てクラウドのシステムで行い、考察可能な形式で納品させていただきます。

・診断結果をお渡します。またオプションにて、報告会や改善検討会をさせていただきます。

●アンケートは、パソコン・タブレット・スマホから！集計のお手間も不要



◆料金

社員数	基本料	一人当たり料金	金額 例	
5人～9人	10,000円	3,000円	5人	25,000円
10人～19人	10,000円		10人	40,000円
20人～30人	10,000円		20人	70,000円

※診断結果の考察や報告会のご依頼は別途お見積もりとなります。

ご注意 ①訪問工数が多大になる場合は別途お見積り申し上げます。②診断後の施策の推進については別途お見積り申し上げます。③継続調査は別途お見積り申し上げます。④個人の回答内容は、お知らせできません。