

經濟部統計處

發布日期：106年8月25日

(每月發行3次)

聯絡人：黃麗靜簡任視察

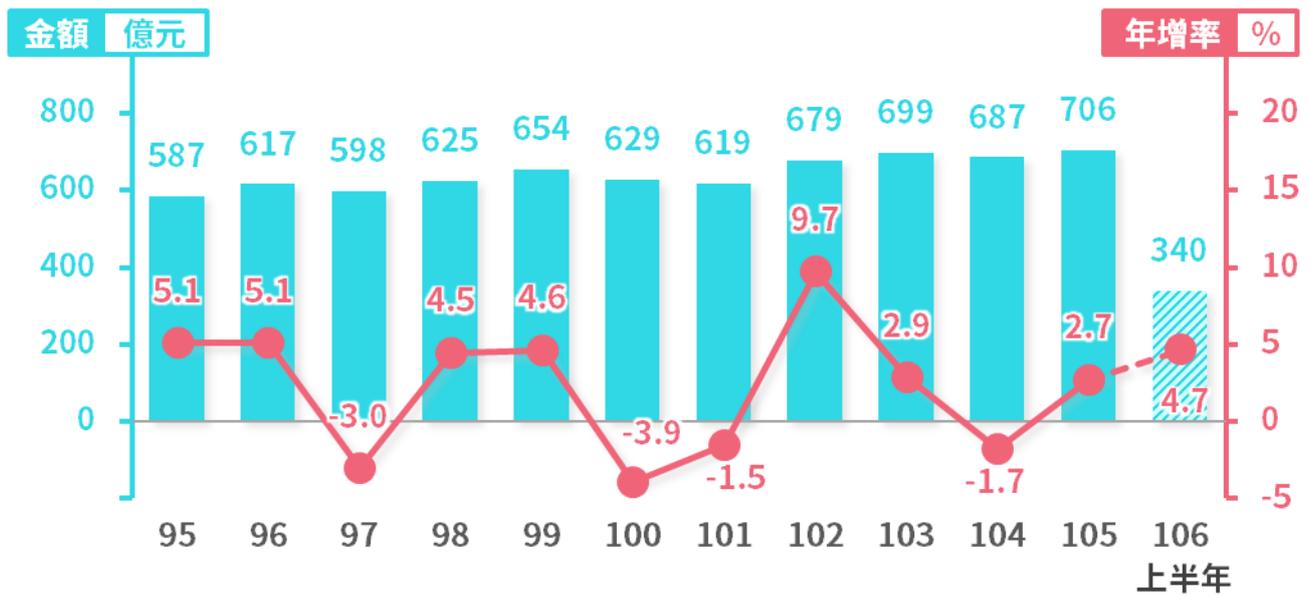
聯絡電話：23212200#8762

信箱：lchuang@moea.gov.tw

## 管理顧問業今年營業額可望續創歷史新高

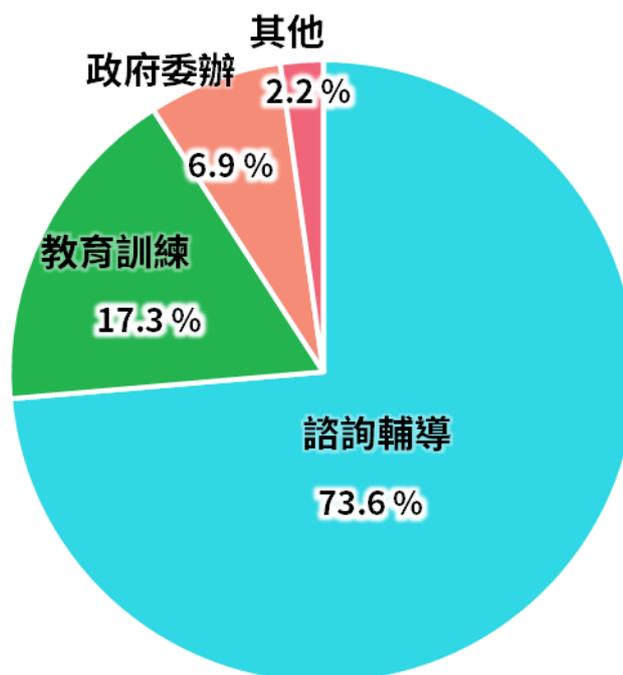
- 1. 管理顧問業上半年營收成長 4.7%：**管理顧問業係指從事提供企業或其他組織有關管理問題諮詢及輔導之行業。依據本處「資訊服務業、專業技術服務業、租賃業動態調查」結果，105 年管理顧問業因輔導中小企業經營策略、財務管理及藝文策展之顧問諮詢業績提升，營收上升至 706 億元，創本調查辦理以來新高，年增 2.7%，今年上半年因管理流程及財務管理諮詢業務成長，營收 340 億元，年增 4.7%，為近 4 年同期最大增幅，預估全年營收可望續創新高。
- 2. 管理顧問公司規模普遍較小：**根據經濟部中小企業處調查，105 年國內管理顧問業總體家數達 2,798 家，較上年增加 303 家；員工人數為 2.2 萬人，其中未滿 10 人之企業高達 87%以上，另考量經營成本及增加輔導能量，約有 33.0%的公司有僱用兼職人員。
- 3. 主要客戶以製造業及批發零售業為主：**管理顧問業主要服務內容，以諮詢輔導占 73.6%為大宗，教育訓練占 17.3%，政府委辦占 6.9%；服務對象(複選)以批發及零售業占 36.9%最多，金屬機械工業占 35.0%，資訊電子工業占 30.1%，民生工業占 23.3%，其餘各業占比均低於 2 成，顯示製造業及批發零售業為解決經營困境，需藉由管理顧問的協助與輔導，導入新技術及管理觀念，提出改善方案及解決對策，以強化競爭優勢。
- 4. 獨特知識與技術為發展優勢：**管理顧問業者認為經營優勢(複選)，分別為「獨特知識與技術」(占 57.3%)、「領域專業頗具知名」(占 35.9%)、「多元化業務推展」(占 33.0%)，因此，在未來經營策略上採取「開發新顧客」(占 61.2%)，「產品、技術及服務創新」(占 38.8%)、「重視人才培訓」(占 34.0%)、「策略聯盟」(占 31.1%)等居多，顯示業者著重自己擅長的領域，進行服務能量的強化與人才培養，並藉此吸引更多顧客。
- 5. 獲利太少為發展隱憂：**管理顧問業面臨主要挑戰(複選)，分別為「報價不易提高」占 48.5%最高，「市場競爭激烈」占 43.7%次之，「案源不足接單不易」占 35.9%。另業者認為「微利時代」(占 51.5%)、「業務接單不易」(占 41.7%)及「案源金額少」(占 41.7%)為未來主要發展隱憂，顯示管理顧問業在市場競爭激烈下，接單能量與獲利均受到抑制，進而影響服務能量。

圖 1 管理顧問業營業額及年增率



資料來源：經濟部統計處「資訊服務業、專業技術服務業、租賃業動態調查」。

圖 2 管理顧問業主要服務內容



資料來源：經濟部中小企業處「104 年度管理顧問服務產業現況調查」。

圖 3 管理顧問業前十大服務對象(複選)

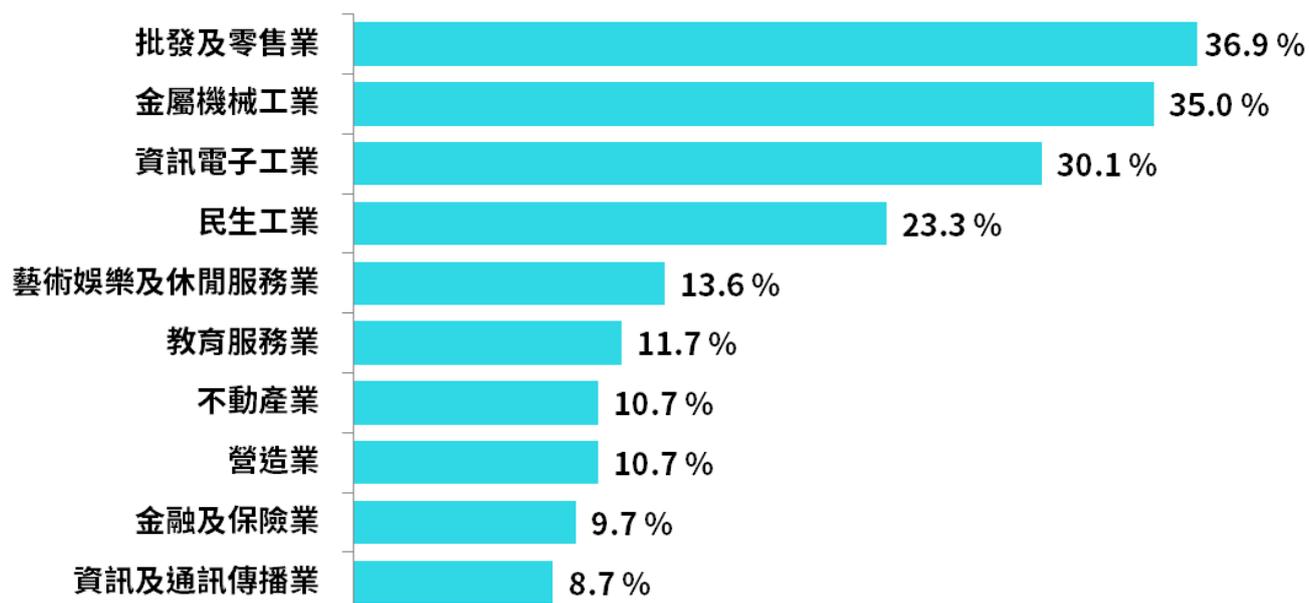


圖 4 管理顧問業具有的經營優勢(複選)

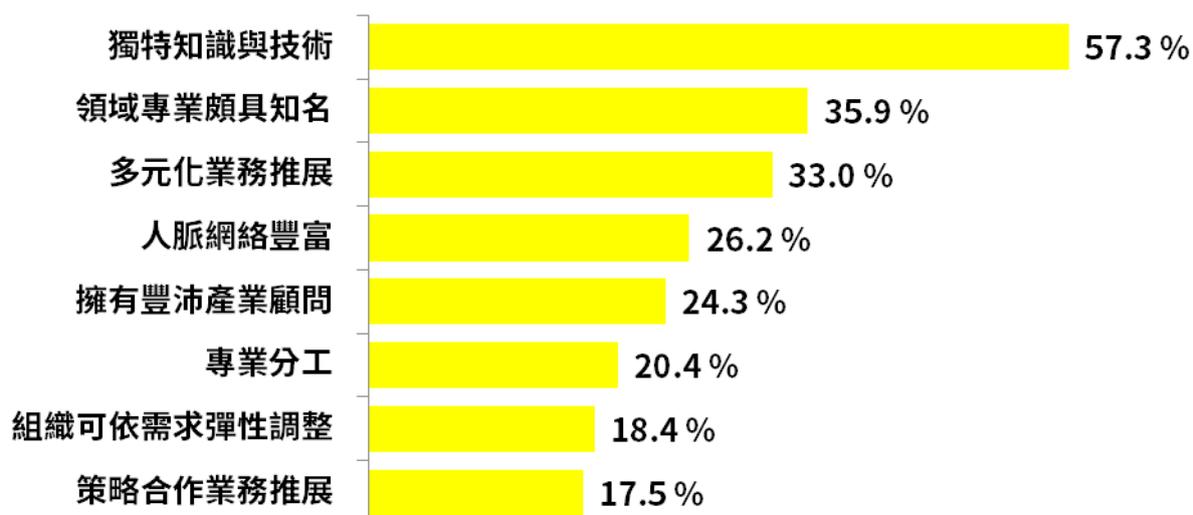


圖 5 管理顧問業未來的經營策略(複選)

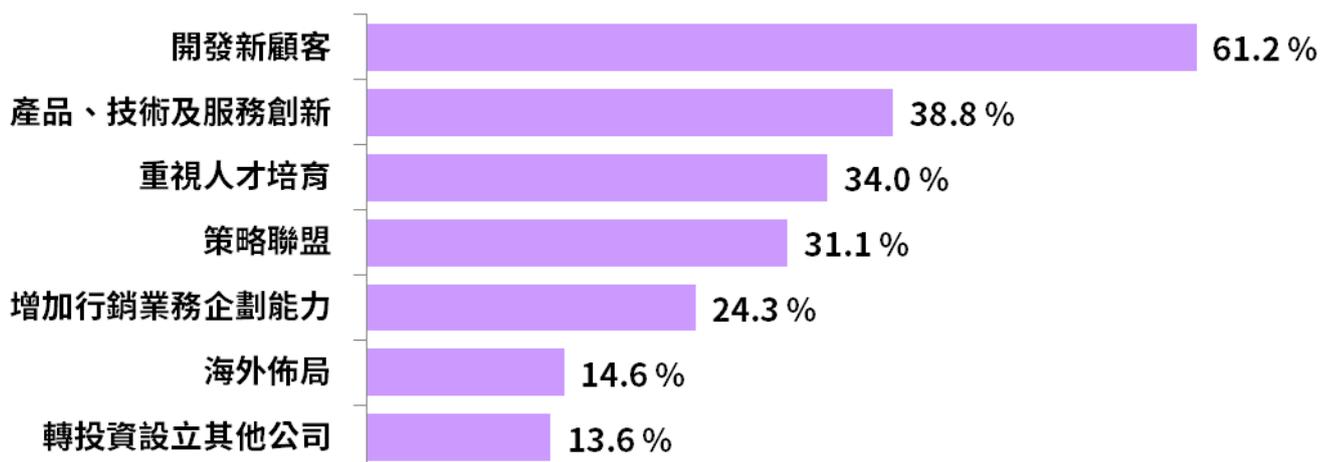


圖 6 管理顧問業面臨主要挑戰(複選)

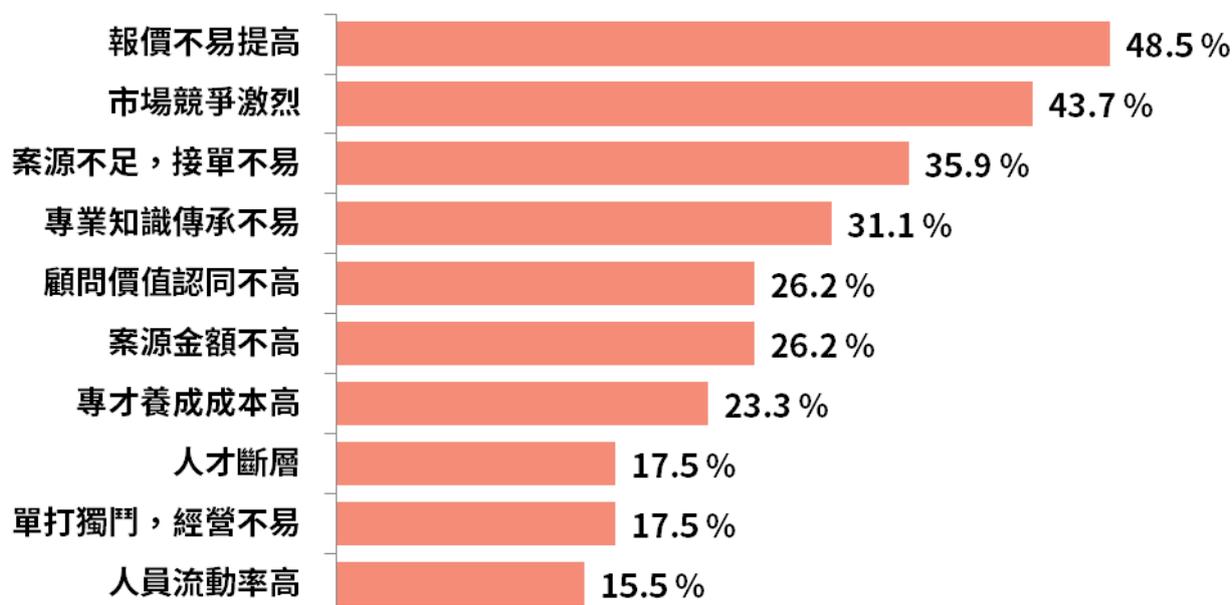
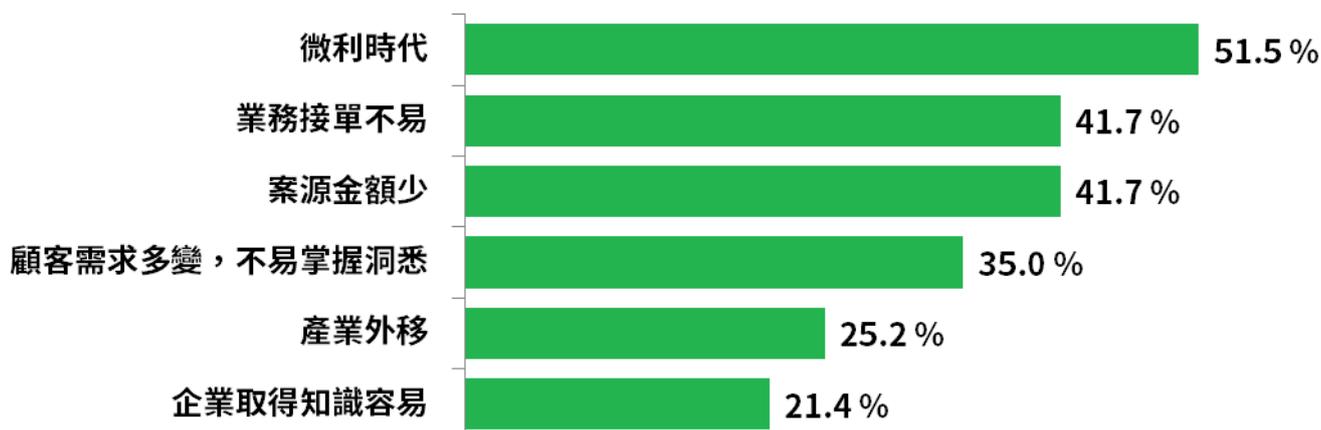


圖 7 管理顧問業未來主要發展隱憂(複選)



資料來源：經濟部中小企業處「104年度管理顧問服務產業現況調查」。