

ITの活用でローコストの 経営コンサルティングを実現

NIコンサルティング社長 長尾 一洋氏

本誌 長尾社長は大学卒業後、生まれ故郷のコンサルティング会社に入社したのですね。

長尾 母一人子一人だったので、地元に戻ったのですが、このコンサルティング会社に入社した時、中小企業の厳しい経営環境を目の当たりにしました。クライアントは地元の中小企業ばかりで、コンサルティングに対するニーズはあるのですが、コンサルティング料金が高くて依頼できないのが現実でした。コンサルタントは一日・二四時間、一年・三六五日という限られたリソースを切り売りするビジネスで、どうしても時間単価が高くなってしまいますが、一方でクライアントはなるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。この問題を解決できないだろうかと悩んでいた時期にパソコンが普及し始めたことからコンサルティングの内容をシステム化してパッケージングし、トータルコストを下げることを考えたのです。業界などの違いがあっても企業マージメントの基本はそれほど変わりませんので、共通部分を予めシステム化しておけばコンサルティング料金も要りませんし、システム化の費用も省くこと

ができます。コンサルティング料金を安くして経営支援を行うにはコンサルティングのパッケージ化が有効だと確信しました。これを後にコンサルティング・パッケージと名付けたのですが、勤めていた会社では、新しい考えが受け入れられませんでした。それで一九九一年三月に自ら経営コンサルティング会社を創業したのです。

ITシステムと生身の コンサルタントを融合

本誌 ローコストで経営コンサルティングを実現する仕組みを考えたのですね。

長尾 「ヒトとヒト、企業と企業をつなげる。ネットワーク・アイデンティティを構築する」という想いで起業したのですが、当時はインターネットがなかったため、パソコン通信サービスを立ち上げ、メールでの経営相談や掲示板での情報共有サービスを提供しましたが、思い描いたようなコンサルティング・パッケージをつくることができず、結局、現場に行って指導するという従来型のコンサルティングを続けていきました。これがパソコンの普及が加速し

インターネットが登場した一九九五年頃から変わり始め、あるクライアントからそれまでの紙の日報による情報共有をシステム化したいという依頼を受け、営業管理、店舗管理、クレーム管理、購買管理を実現する仕組みを開発したのです。現在の顧客創造日報シリーズの原型が同システムで、それをもとにパッケージ化を進め、一九九八年四月にコンサルティング・パッケージの第一号「顧客創造日報」を発売しました。

本誌 コンサルティング・パッケージは、どのようなシステムですか。

長尾 営業管理、顧客情報管理、受注先行管理、クレーム共有などを一気に実現するツールで、何度もコンサルティングが訪問しなくても、経営管理レベルを上げることができず。そしてシステムだけでは解決できない部分については生身のコンサルタントが対応します。これによってトータルコストを大幅に引き下げることができました。現在、このコンサルティング・パッケージは機能を拡充して可視化経営システムになり、リモート・コンサルティング・センサー機能により経営状況悪化の予兆を読み取ると自動的に警報メー



長尾一洋（ながお・かずひろ）氏

1965年8月生まれ、広島市出身。1988年・横浜市立大学商学部経営学科卒業。同年・経営コンサルティング会社に入社。1991年・リンクスジャパン（現N1コンサルティング）を設立、代表取締役社長に就任。中小企業診断士。著書に『営業の見える化』（KADOKAWA中経出版）、『営業マンは「目の注目の注文」を捨てなさい!』（中経出版）、『孫子の兵法経営戦略』（明日香出版社）、『すべての「見える化」で会社は変わる』（実務教育出版）、『リーダーは誰だ』（あさ出版）など多数。

ト端末をベースとした営業マン向けの電子秘書システムも開発している。長尾 人口減少社会に突入した日本では人を省いてより少ない人数で生産性を上げる省人数経営へシフトしています。オフィスワークもかつての製造現場がそうであったように、ITやロボットに置き換えられる仕事は機械化し、生身の人間はより創造性を発揮した質の高い仕事に求められていくと思います。このため、当社では新しいクラウド型営業支援システム「セールズ・フォース・アシスタント」を開発、スケジューリングや名刺管理、見積書作成などにより営業担当者の仕事をサポートする電子秘書システムとして二〇一二年からクライアントへの提供を始めています。現在、この電子秘書システムや顧客創造日報シリーズなどからなる当社の可視化経営システムのクライアントは三四〇〇社ほどですが、今後これを一万社に拡大したいと考えています。そうならば、同システムのサービス価格を半分以下に下げることができ、さらに多くの中小企業にローコストで経営コンサルティングを提供できますから。

ルが当社に届く仕組みも実現しています。必要な時にだけクライアントを訪問するという仕組みにしたことでコストが高いコンサルタントの人員費負担を引き下げ、トータルコストを抑えているのです。ただ、中小企業にとって、すぐに相談できるサポート拠点が近くにあることが大事ですので、固定費はかかりますが、東京本社をはじめ大阪、名古屋、札幌、福岡など全国八都市に拠点を置いています。

本誌 二〇一〇年に「小さな会社こそが勝ち続ける 孫子の兵法経営戦略」を出版しましたが、

長尾 孫子は二五〇〇年ほど前の中国春秋時代から伝わる古典で、多くの智慧が凝縮されています。この孫子の兵法に凝縮された智慧や哲学を現代の企業経営に応用し、実地の経営に活かしてもらいたいと思いつくことに中小企業に参考になるような智慧を同書に抽出しました。私が経営コンサルタントとしてスタートした時、二〇歳代の私は年配者であるクライアントの経営者を説得するのに苦労しました。このため、孫子に勉強し「孫子の一節にこういふことが書いてあります」と私の言いたいことを伝えると、「若造の言うこと

は聞きたくないが、孫子が言っているならそうしよう」と納得してもらえました。その後、私が二〇数年にわたって企業経営に適用してきた、この孫子の兵法を現代の企業経営に活かすことに特化した実践書が同書です。経営者やマネージャーなど経営幹部に読んでもらいたいのはもちろんですが、若い人も孫子を学び、上手に活かして欲しいと思っており、さらに若者が興味を持つように二〇一四年一月には孫子を漫画にした「まんがで身につく孫子の兵法」も上梓しました。

本誌 スマートフォンやタブレット