

# N1コンサルティング社長 長尾 一洋さん(42)

ながお かずひろ



「プロフィール」1987年経営コンサルティング会社に入社。経営計画策定、人事制度構築など各種コンサルティングを専ら。91年N1コンサルティングを設立。現在に至る。広島県出身。

中小企業の経営改善を指導するためのITツールを提供するコンサルティングとして通称のコンサルティング業と一線を画していますね

「経営コンサルティング業は通常のコンサルティング業とは異なる。事業改善に向けた助言などを行います。いわば、コンサルティングを派遣するビジネスモデルと言えます。しかし、当社は経営状況を把握するためのITシステムを顧客企業に提供し、きち

んと経営ができていくかどうかを我々コンサルティングがチェック・監視しています。もし、運用するシステムから経営で何か異常を伝えてきたら、コンサルティングが直ちに問題の解決に乗り出します。もちろん、必要があれば顧客企業を訪問し、問題の解決に当たりますが」

## 顧客の経営をITで管理

### 業績アップ請け負う

アップ提供業」へ脱却する必要があると思えます。ITシステムにはどんなものがあるのですか

「営業支援システムをはじめ財務・営業活動、顧客などを管理できるシステム、顧客への製品紹介など様々なシステムがあります。なかでも、

「営業支援システムは、ビルや個人の住宅内にセンサーを設置、監視センターに異常の知らせが入ったら、警備員が直ちに現場に急行する仕組み

になっています。そういった意味ではとても似ています。警備保険会社が「ガードマン派遣業」から「安全安心提供業」へと脱皮しているようにコンサルティング業も「コンサルタント派遣業」から「業績

アップ提供業」へ脱却する必要があると思えます。ITシステムにはどんなものがあるのですか

「営業支援システムは、ビルや個人の住宅内にセンサーを設置、監視センターに異常の知らせが入ったら、警備員が直ちに現場に急行する仕組み



「人材育成には積極的に投資していきます。人材育成は最低でも2年ぐらいはかかります。このため、当面は年間15〜30人ぐらい採用していく計画です」

「株式の上場予定は、上場の準備は進めていますが、時期については現在はまだ決まっています。株式市場の環境など外部環境を見ながら上場を果たしたいと思っています」

(松元洋平)