

企業が営業マンの管理に使う「日報」。NIコンサルティング(東京・港)はこの昔ながらの業務ツールを中小企業の経営支援に生かす。過去の行動を管理するだけでなく、未来の戦略立案にも役立てるのが特徴だ。安価なパッケージソフトやインターネットの活用で利用企業の費用負担を抑制。資金力のない中小企業の需要を掘り起す。

未来志向型に

一九九一年に独立起業して間もないころ、NIコンサルの長尾一洋社長は顧客企業の経営者から「日報を従業員の行動のチェックに使うのではなく、人材育成に使えないか」と相談を受けた。この一言が事業モデルのヒントになった。

日報は本来、営業マンや社員が過去の行動を記録し会社に報告するためのツール。NIコンサル

設立 1991年3月
 本社 東京都港区
 資本金 2億1000万円
 事業内容 経営コンサルティングと業務用ソフト開発
 従業員数 83人
 売上高 9億8000万円
 (2007年12月期)

NIコンサルティング



「日報」中小の味方に

何を提案するかを記入し、NIコンサルの経営者へ提出する。これにより、コンサルが現場に寄り添って業務を指導し、顧客企業に業務手順の改善を促していく。日報には必要な情報を毎日記入させ、内容は社内のイントラネットを介し全社員で共有する。同僚の成功事例はテストケースとして他の社員に伝わり、営業の代行や担当替えの際も日報を見れば、余計な引き継ぎは必要ない。同

「日報ソフト」は、いわば未来志向型だ。次の行動をどう計画するかに重点を置く。例えば、営業日報の場合、次に顧客に

NIコンサルの経営者へ提出する。これにより、コンサルが現場に寄り添って業務を指導し、顧客企業に業務手順の改善を促していく。日報には必要な情報を毎日記入させ、内容は社内のイントラネットを介し全社員で共有する。同僚の成功事例はテストケースとして他の社員に伝わり、営業の代行や担当替えの際も日報を見れば、余計な引き継ぎは必要ない。同

利用料抑え 経営を指南


社のコンサルタントは、ソフトを発売。一年後の人百社の担当を受け持つ。通常なら二十社程度が限界という。人件費が大きいコンサル業では、この違いが料金に響く。

長尾社長が低コストのコンサル業務の必要性を感じたのは、大学卒業後に入社したコンサルティンク会社だった。地元で担当。中小企業経営者の悩みを解決すべく企画提案書を持参しても、資金力のない中小の多くは助言の高額な料金を

長尾社長は「将来的には四十万社にサービスを提供し、日本の中小企業の経営インフラを作りたい」と野心的な目標を掲げる。現在の二百倍に相当する顧客数をこなすには、いかに効率運営を進め、強固な営業基盤を持つ異業種との連携など、顧客開拓の営業力強化も今後の課題になりそうだ。

(企業家ネットワーク 徳永健一)

私の経営ポリシー
 (NIコンサルティング・長尾一洋社長)



- 顧客のためにコスト削減を徹底
- 情報技術で業務効率を最大化
- サービスの標準化を推進

日報には過去よりも次の行動に重点を置いて記入してもらおう

低コスト追求

「業務手順の標準化などで効率的な経営を目指さないといけないのは大企業よりむしろ中小企業の方」との思いが強く、独立を決意。「ローコスト」が創業当初からのテーマになった。

テーマの実現を後押ししたのがIT(情報技術)だ。日報も当初は「紙」に情報を記入していたが、九八年にパッケージ