

# スマートフォン時代の「可視化経営」 「経営の見える化」はますます必要になる

## 長尾一洋 N-コンサルティング社長

経営や営業の実情を的確に把握する「可視化経営」を提唱している経営支援サービス業のN-コンサルティング（長尾一洋社長）が、スマートフォンを活用した安否確認システムを開発、無料アプリとして展開している。スマートフォン時代の可視化経営について、長尾社長に聞いた。

——長尾社長は経営コンサルタントとして多くの企業経営者と接しておられますが、東日本大震災後、彼らの経営に変化はありましたか。

長尾 たとえば、事業継続というリスクへの認識で、従来は部分的な被害は想定していたでしょうが、今回のように事業が根こそぎ流失した場合は、どうするのか。そういう意識は高まっていると思います。

——震災がなくても、長引くデフレの下で、従来のような「頑張れば売れる」という営業は通用しないと長尾社長は指摘されています。

長尾 営業の側面で言えば、営業情報は従来、どうしても営業マン個人に属人化していますが、今回のような災害で、営業マンが亡くなったとか、出勤できない、そういう状況に陥った時に、会社は存続している

も、営業マンが担当している顧客に対するサーチができないということが起こり得ます。やはり、営業情報や顧客情報を共有していることが従来にも増して必要になってきたと思います。営業の仕方そのものも、過去二十年間、単価が上がらない状態が続いており、売上を伸ばすのは非常に難しい。放っておくと減ってしまふ。ですから従来型の営業ではダメなので、戦略やストーリーをもつて取り組むことが必要です。

——そのような中で、御社は、スマートフォンを活用した安否確認・在宅勤務支援サービス「NIコラボNow!」を始めました。

長尾 スマートフォンにはGPS機能があるので、どこに居るのが把握できます。実は、当社では三十一の時に社員の安否確認を社内グループウェア「NIコラボ」を使っ

て行ないました。電話がつかない、パソコンも停電で使えない。そうした時に、Webからアクセスできる「NIコラボ」には、今どこにいるかを確認する機能がありますので、そこに皆が携帯電話やスマートフォンからメールで「今ここにいます」「無事です」という情報が入ってきました。仙台にいた当社の社員からは「生きています」と。そういうやり取りがWebにアクセスしてできるシステムを、クライアントの皆さんに提案しようとした時、スマートフォンやiPhoneのGPS機能が安否確認情報と一緒に分かるようにしたらどうか。ということでした。震災後、急遽、五月の連休の頃にシステム開発を行いました。

——スマートフォンは営業ツールとしても活用できます。

長尾 とりあえず「NIコラボNow!」ではスマートフォンを使う

ことを前提に、位置情報と安否確認情報、あるいは写真が送受信できるという仕組みを作りました。それに加えて、オフラインでも当社の営業支援・顧客管理システムに接続して営業活動情報を入力できるスマートフォンアプリを十月二十五日から無料で提供しています。営業マンは日常的に外に出ており、ネットにアクセスしなくても営業情報が入力できる環境にしたいという要望もありました。ただ、顧客情報を営業マンの手に落とさなければなりません

ので、四日分の情報しか落とせないようにしたり、スマートフォンのロック機能を使うことで、セキュリティの問題もクリアしています。なおかつ、スマートフォンが届かないところでも使えるような機能も実装できました。

——ところで、長尾社長が唱えておられる「可視化経営」ですが、事業継続が重視される中で「経営の見える化」がますます重要視される時代になってきたのかとの認識があります。大震災があり、デフレも続き、情報ツールが発達する環境の中で、可視化経営はどういう位置づけ

になるとお考えでしょうか。

長尾 可視化経営というと非常に範囲が広いですが、まず、大前提として「未来の見える化」といいますか、将来のビジョンを全社で共有して見えるようにする。今、どこかの会社も先行きが非常に不安視されて不透明になっています。世界的な優良企業と言われた大会社ですら巨額の赤字を抱えて脱却できない状況ですから、中小企業の場合は将来どうなるのか、非常に不安になっていきます。働く人からいけば何十年という単位で人生を考えますが、経営者は今年か来年か、よくて中期経営計画で三年後ぐらいまで。経営計画を作っているのはマシなほうで、来年どうなるかも分からず、まして三年後、五年後はどうなるか分からないという経営者がいらっしやる。そういうなると働く人のニーズと経営の実態・実情がミスマッチをして、将来を見据えて安心して努力することが難しい状況にあります。我々としては、将来どうなるかはなかなか

か、ということを問いかけることが必要です。こういうことを目指そうという目標が見えると、社員も「そういうことなら頑張ろう」ということになりやすい。そこが大前提。その上で、目標の実現に向けて二十年分のストーリーがあり、目の前の仕事が目標にどうつながっているかというモニタリングをする。そのためにスマートフォンを活用して情報をリアルタイムで吸い上げ、経営のコックピットにつなげて、経営の現状や進捗状況を「見える化」する。そういう仕組みを持つていないと、経営として不十分だと思います。可視化経営への取り組みはますます必要になっていくと思います。

——御社の今後の経営目標は。

長尾 今、ITはクラウド化して自前のサーバーがなくてもネットにさえつながれば使えます。今までのクライアントはある程度、システムの管理ができる規模・投資が必要でしたが、これからは、中小・零細企業でも、低価格でIT経営ができるように、裾野を広げていきたいですね。



○ながお かずひろ

1965年広島市生まれ。横浜市立大学商学部卒業後、経営コンサルタント会社に入社。ローコストの経営支援の必要性に目覚め、91年にリンクスジャパン（現・NIコンサルティング）を設立。中小企業診断士の資格を持ち、可視化経営システムを提唱している。

ともどいう会社を目指すのか、そのためには今どいう仕事を

（聞き手／林 正徹）