



CORPORATION **GUIDE**

革新シナリオだけでなく、 その実践・具現化の仕組みを定着させる。 しかも低コストで。 私たちの違いは、そこにあります。

悩み、考えつづけてきた課題。 コンサルティング料金の高い壁。

私がかつて一般的なコンサルティング会社に勤めていた頃、一番の悩みはコンサルティング料金の設定でした。多くの企業では、コンサルティングのニーズがあっても料金がなくて頼めないという現実がありました。私もまだ駆け出しでしたので、そんなに高い料金設定をしていたわけではありませんが、「頼みたいけど無理だ」と言われ、経営に困った企業を救い元気にする…という使命感が空回りしてガッカリしたものです。そこである時、勤めていた会社の上司に「コンサルティング料金を安くしたい」と申し出たのですが、「それなら君の給料を下げろ」と言われました。若気の至りです。そもそもコンサルタントは1日24時間、1年365日という限られたリソースを切り売りするビジネスですので、どうしても時間単価が高くなってしまいます。一方でクライアント企業様の側では、なるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。当然のことです。月に一度か二度やってきて、数十万円の料金(社員さんの給与1ヶ月分ほどの額)を要求するわけですから。何年かコンサルタントとして仕事をしていると、さらにまた考えざるを得なくなりました。たとえば月に30万円の料金をいただくと、年間で360万円。それが5年続くと1800万円です。果たして、それだけの価値を生み出しているのだろうか?と。月々30万

円というのも大手コンサルティング会社と比べれば安い設定ですし、自分の限られたリソースを考えれば、安易に値下げはできません。事前準備の工数などもありますし、相場的にも良心的にやっていたつもりです。なんとかこの問題を解決できないだろうかと悩んでいました。

理想を追究することで生まれた新発想、 「コンサルティング・パッケージ」。

ちょうどその時期に、並行して進んでいたのがパソコンの普及です。ある日、「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すればいいんだ!」と気づいたのです。企業には、個別の事情や業界の違いなどありますが、マネジメントの基本はそんなに変わりません。戦略を構想し、経営計画を立て、それを日々の活動や業務に落とし込んで実行し、それを評価し処遇につなげることで組織を動かしていきます。多くの企業が共通する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はもちろん、ゼロからシステム構築する費用も省くことができます。あるべき姿を提示したり、指導するだけでなく、それを実行するためにはシステムが必須になるはずだと考えたのです。「コンサルティング料金を安くしつつ、実効性のある経営支援を行うには、コンサルティングのパッケージ化(コンサルティング・パッケージと名付けました)が有効だ!」と確信し、勤めていた

会社の社長に直訴しましたが、「コンサルタントは現場に行って生々しく指導しなければならない」という古い考えを覆すことはできませんでした。1990年のことですから、それも仕方ないことだったのでしょう。

低価格で「業績UP」と「経営体質強化」を。 1991年、NIコンサルティング誕生。

現場で生々しく指導する価値は私も認めますが、それでは高いコンサルティング料金をいただくことになり、多くの困っている企業を救うことはできません。そこで、1991年の3月に自らコンサルティング会社を興したのです(これも若気の至りでしたが…)。当時はまだインターネットもなかった頃ですから、パソコン通信を利用してメールや掲示板の仕組みを提供したり、人事評価のシステムを作ったりしていたのですが、思い描いたような「コンサルティング・パッケージ」を作ることはできず、結局従来型のコンサルティングから脱皮できずにいました。流れが変わってきたのは、パソコンの普及が加速しインターネットも登場した1994～95年あたりからです。あるクライアント企業から、それまで紙の日報で行っていた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が、今の「Sales Force Assistant」(顧客創造日報)の原型です。それを元にパッケージ化を進め、1998年4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Ver.1.0」を発売しました。かつて、毎月営業会議に出席し、何年もかけて指導してきた、営業マン管理、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ができあがったのです。何度も定期的にコンサルタントが訪問して指導しなくても、わざわざシステム開発費を投じなくても、経営管理レベルを上げること

ができる。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て個別に相談に乗る。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すし、実現スピードが格段に速くなりました。イメージ的には、3～5年かけて、1～2千万のコンサルティング料を払い、さらにシステム開発に5～6百万かけていたものが、数十万から数百万のコスト、3ヶ月ほどの期間でできるようになった感じ です。

「コンサルタント派遣業」ではなく、 「業績UP実現・経営レベル向上支援業」へ。

今ではコンサルティング・パッケージは「可視化経営システム」(Visiblity Management System)へと機能拡張し、企業経営を支えるインフラとして累計10000社超の企業様に導入いただけるところまで来しました。さらにRCS(リモート・コンサルティング・センサー)機能により、運用状況の悪化がシステムから読み取られると、自動的に警報メールが届く仕組みを実現しており、自覚症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターである私たちが往診に出かけることが可能となっています。定期訪問ではなく、必要なときだけ急行する仕組みにしたことで、最もコストが高いコンサルタントの人件費負担を引き下げただけでなく、システムをより多くのクライアント企業に導入していただくことで、さらに安くご提供できますし、ネット配信すればデリバリーコストもゼロに近づきますから、今後、さらにローコストでご提供できるようになるはず です。私たちNIコンサルティングは、経営コンサルティング会社ですが、「コンサルタント派遣業」ではなく、「業績アップ実現業」「経営レベル向上支援業」として、システムと生身のコンサルタントの融合で、より実効性のあるサービスを、よりローコストに、よりスピーディーにご提供してまいります。

代表取締役

長尾 一洋



会社概要 Outline

商号：株式会社NIコンサルティング(NI Consulting Co.,Ltd)
代表者：代表取締役 長尾一洋(中小企業診断士)
取締役：取締役副社長 本道純一(中小企業診断士) 常務取締役 東海林一正(中小企業診断士)
本社：〒108-0075 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F
TEL: 03-5781-5525 FAX: 03-5781-5526
事業所：札幌、仙台、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡
設立：1991年(平成3年)3月
資本金：2億1,000万円
主要株主：長尾一洋 三菱UFJキャピタル株式会社 従業員持株会 / 他

30年・10000社の実践で培った NIコンサルティングの 企業革新メソッド

どんなに優れた戦略シナリオも、実行されなければ価値を生みません。
当社は、多くの実績や最先端の事例が生み出す智慧（ナレッジ）に基づき、
個々の企業に最適な企業革新シナリオを提示し、経営現場に適用するとともに、
それを実現するシステムを組み込み、それを使う人の意識改革までを実現します。

【革新の仕組みづくり】 コンサルティング・パッケージ

コンサルティングノウハウをシステム化。
経営レベルを高度化させる仕組みを
企業内に定着させます。



経営支援システム

戦略実行と生産性向上を
ローコストでアシスト



【戦略構築から現場フォローまで】 生身のコンサルタント

企業経営のあるべき姿を描き、
効果的な経営施策を提示し、
現場実践までを継続サポートします。



経営コンサルティング

コンサルタントの
駆けつけ往診



【実践・具現化の鍵となる…】 人材開発プログラム

企業は人なり。人が企業なり。
企業革新を実行し価値を創出する
人材の成長を促し、意識を高めます。



教育研修

社員の能力開発
企業風土の改革

【問題を検知し、必要な時に駆けつけ！】

リモート・コンサルティング・センサー（RCS） Remote Consulting Sensor

コンサルティング・パッケージを活用した新しいスタイルのコンサルティングにより、スピーディでローコストな経営改善を可能にしています。実運用していく中で問題が発生すれば、RCSが作動して、コンサルタントに通報。即日、コンサルタントからご連絡を入れさせていただきます。

NIコンサルティングの目指すもの…

NI（ネットワーク・アイデンティティ）経営

NI経営とは、雇用者（資本金）と被雇用者（労働者）の対立関係を越えたパートナーシップに基づき、

●まず、社員が「個」として確立されること（PI: Personal Identity）

↓
それがネットワークすることで…

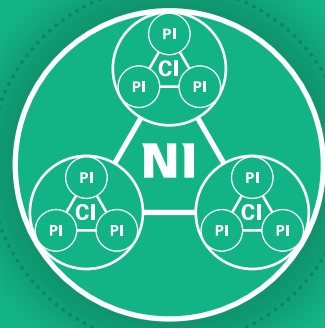
●コア・コンピタンスの確立した「企業」（CI: Corporate Identity）を創りだす

↓
さらに企業同士がネットワークを形成し…

●ネットワーク全体をアイデンティファイ（NI: Network Identity）する

これにより「個を活かし全体を生かす」ポスト資本主義社会の経営コンセプトです。

NI経営を実現するためには、求心力のある「理念と目的」、それぞれのコミュニケーションを密にする「情報通信技術（ICT）」、さらにネットワークを構成するメンバー（パートナー）の意識と能力を高める「教育システム」が必要であり、NIコンサルティングはその具現化を事業の根幹としています。

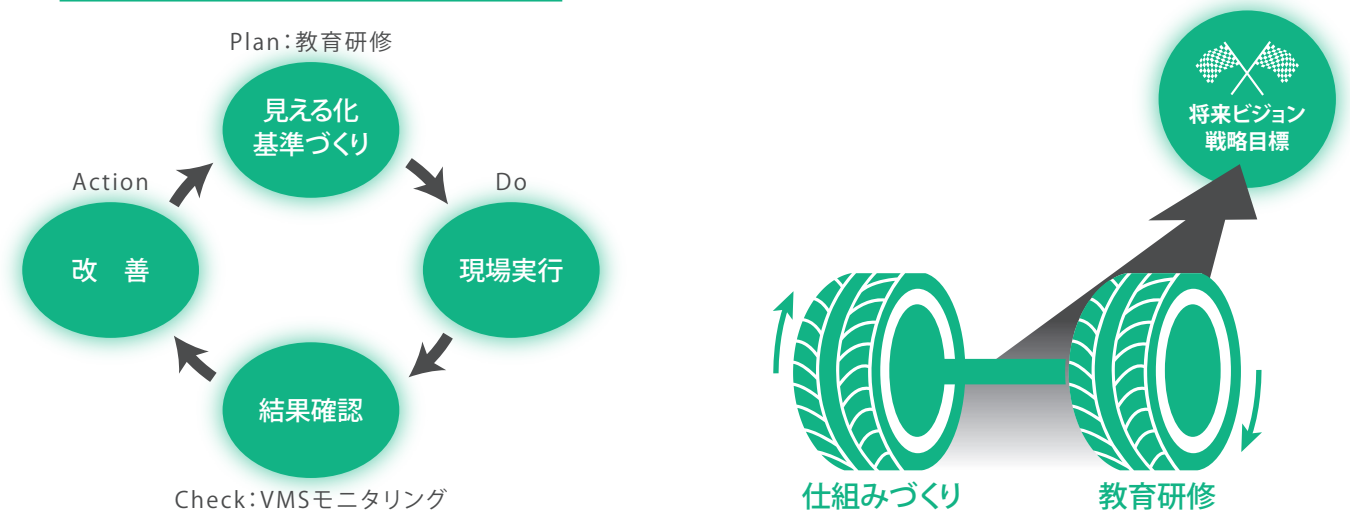


理念と目的 + ICT + 教育システム

仕組みを動かし智慧を注入する「人材育成・意識改革プログラム」

情報システムやネットワーク、ITツールを活用した「仕組みづくり」と、
その仕組みを動かし智慧を注入する「人材育成・意識改革」の両輪が回ってこそ、
描いた戦略シナリオに沿って、企業経営を変革していけます。
この両輪を回すお手伝いができるのは、NIコンサルティングだけです。

NIコンサルティング研修PDCAサイクル



主なコンサルティングテーマ

1

可視化経営 コンサルティング

「可視化マップ」と「スコアカード」で戦略・マネジメント・現場活動を可視化することで、戦略や方針を徹底し、その遂行状況を素早くモニタリングする仕組みを構築します。

2

孫子兵法 コンサルティング

「戦略」「マネジメント」「リーダーシップ」「人材育成・部下指導」「営業力強化」の5つの観点で孫子兵法を用いながら、人口減少時代を勝ち抜く経営力を養成いたします。

3

経営計画策定 コンサルティング

「可視化経営」のフレームワークで、3ヶ年の中期経営計画の策定を支援します。単なる数字の羅列ではなく、目標達成の戦略と活動計画に裏打ちされた具体的な計画を明示します。

4

営業組織力強化 コンサルティング

「ストラテジック・セールス」という独自手法に基づいて、個人の営業力に依存する営業スタイルから脱却し、組織的かつ戦略的に全社営業体制を構築し、業績向上に導きます。

M&AからNetwork & Integrationへ 事業再編・承継・創造コンサルティング

事業再構築・事業承継のための手法として、中堅・中小企業にも浸透しつつあるM&A。
NIコンサルティングの考えるM&Aは単なる「企業同士の合併・買収」ではありません。
全国規模のネットワークと独自の顧客データベースを駆使した最適なパートナー探しと、
「可視化経営」手法の適用、および「可視化経営システム」の注入で、
人と企業の新たなネットワーク (Network) と統合 (Integration) を生み出し、
事業・社員・オーナー・顧客にとって最善の道を目指します。

「アフターM&A」まで見据えたNI独自の取り組み

M&Aの成功例は3割と言われるほど、M&A後の企業統合・事業推進、すなわちアフターM&A
まで考えた取り組みは残念ながら多くありません。M&Aを成功に導く次の3つの要因を実現する
手法として、私どものコンサルティングおよびシステムは高い評価をいただいています。



M&Aアドバイザリー・仲介サービス

専任の事業企画アドバイザーとして事業分析を行った上で、相手方企業とのマッチングから、デューデリジェンス (事業監査)、バリュエーション (企業価値評価)、最終条件の調整、クロージングまでをトータルでサポートします。

アフターM&Aコンサルティング

単に帳簿上・法律上の統合にとどまらず、ビジョン・戦略・マネジメント・現場活動の融合を実現し、両社のコラボレーションによる新しい価値の創出 (N&I) を促進します。

全国の税理士・会計士ネットワーク

私どもが独自に構築した税務会計事務所や金融機関とのネットワークを駆使し、事業シナジーの見込める最適な相手方企業を、全国規模で探索します。

事業創造としての M&A

今後の事業展開を考えるにあたり、自社だけで生き残りを目指すのではなく、他地区の同業者や関連技術を持った企業、川上川下の流通統合ができそうな企業など、相乗効果・相互補完を期待できそうな相手を真剣に探してみたいかがでしょうか。M&Aに対する売った買ったというイメージを払拭し、事業のネットワーク化や統合なのだと考えて、発想を拡げてみることをお勧めします。その際、私どもが媒介となり、触媒となって、新しい事業の在り方や企業としての方向性を明示するお手伝いをいたします。金額換算もしますが、金額だけでは測れない価値を大切にすることをお約束します。

NIコンサルティングのノウハウが詰まった書籍群

多くのヒントがここにあります！



会社沿革 History

1991年	株式会社NIコンサルティング設立	2011年	『営業マンは「目先の注文」を捨てなさい!』出版
1993年	組織風土変革研修「自己発働研修 (SMP)」開発 『小さな会社が新卒5名を確実に採用する本』出版	2012年	電子秘書システム「Sales Force Assistant」発売 『「仕事のゲーム化」でやる気モードに変える』出版
1994年	管理者向け研修「自己発働管理者研修 (SMP for Manager)」開発	2013年	『リーダーは誰だ?』出版 『「営業がイヤだ!」と思ったら読む本』出版 『営業の強化書』出版
1995年	『日報で人材を育てる68のヒント』出版	2014年	『営業のゲーム化で業績を上げる』出版 『まんがで身につく孫子の兵法』出版 『カラー改訂版 営業の見える化』出版
1996年	『営業日報を活性化せよ』出版	2015年	業務改善データベース「nyoibox」発売 業務改善支援システム「Sales Force Assistant ABM」発売 『仕事で大切なことは孫子の兵法がぜんぶ教えてくれる』出版
1997年	『中小企業版 パソコンLAN活用のすべて』出版	2016年	『営業リーダーは「仕事」をするな!』出版 『「キングダム」で学ぶ乱世のリーダーシップ』出版 マーケティング・オートメーション「Approach DAM」発売 『マンガでわかる!孫子式戦略思考』出版 『まんがでできる 営業の見える化』出版
1998年	コンサルティング・パッケージ「顧客創造日報 ver.1.0」発売 『業績を上げ人を育てる グループウェア日報活用法』出版 『会社を強くするアウトソーシングの進め方』出版 「顧客創造日報 for WEB」発売 『リンクソーシング ～進化型アウトソーシング』出版	2017年	『普通の人でも確実に成果が上がる営業の方法』出版
2000年	グループウェア「NI Collabo」発売	2018年	見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」発売 『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』出版 グループウェア「NI Collabo 360」発売
2001年	『顧客創造日報 for WEB』発売	2019年	『コンタクトレス・アプローチ テレワーク時代の営業の強化書』出版
2002年	『リンクソーシング ～進化型アウトソーシング』出版	2020年	請求書WEB配信システム「Sales Billing Assistant」発売
2003年	クラウドサービス提供開始 見積作成・共有ソフト「見積共有管理」発売 会計事務所向け顧問先管理システム「顧客深耕日報AO」発売 『これなら勝てる!必勝の営業術55のポイント』出版	2021年	『電帳法ストレージ』発売
2004年	『営業支援・顧客維持システム』出版	2022年	『デジタル人材がいない中小企業のためのDX入門』出版
2006年	クラウドサービス提供開始 見積作成・共有ソフト「見積共有管理」発売 会計事務所向け顧問先管理システム「顧客深耕日報AO」発売 『これなら勝てる!必勝の営業術55のポイント』出版	2023年	『可視化経営システム』導入企業数10000社突破
2008年	『幸福な営業マン』出版		
2009年	『IT日報で営業チームを強くする』出版 経営フレームワーク「可視化経営」開発 『可視化経営』出版		
2010年	『すべての「見える化」で会社は変わる』出版 見込客管理システム「顧客創造アプローチ」発売 『すべての「見える化」実現ワークブック』出版 『仕事の見える化』出版 『営業の見える化』出版 営業フレームワーク「ストラテジック・セールス」開発 『社員の見える化』出版 『孫子の兵法 経営戦略』出版 『戦略の見える化』出版 経営 Cockpit「MapScorer」発売 『図解ビジュアル 経営の「見える化」』出版		



株式会社 NIコンサルティング

□ 本 社	〒108-0075 東京都港区港南2-16-1-19F	T:03-5781-5525	F:03-5781-5526
□ 北海道支店	〒060-0042 札幌市中央区大通西1-14-2-9F	T:011-806-1456	F:011-351-5393
□ 東北支店	〒980-0013 仙台市青葉区花京院2-1-61-2F	T:022-208-8995	F:022-745-2326
□ 北陸支店	〒920-8203 金沢市鞍月2-1-4F	T:076-267-8260	F:076-267-8261
□ 東海支店	〒450-6211 名古屋市中村区名駅4-7-1-11F	T:052-446-7015	F:052-446-7016
□ 西日本支社	〒530-0011 大阪市北区大深町3-1-B-12F	T:06-6376-1880	F:06-6376-1881
□ 広島創発センター	〒732-0057 広島市東区二葉の里3-5-7-5F	T:082-236-6640	F:082-236-6641
□ 九州支店	〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-25-21-5F	T:092-432-9250	F:092-432-9251

☎ 0120-019-316 www.ni-consul.co.jp