

この記事は、テレビ東京系BSデジタル放送・BSジャパンで放送中のワールド・ビジネス・チャンネルの同名番組（木曜深夜12時から放送）を紙面化したものです。「ベンチャーで成功するためのポイント」を急成長中のベンチャー企業の経営者が語ります。なお、過去放送分も含めた当番組の全てのラインアップは、企業家ネットワークのホームページでご覧頂けます。  
(http://www.kigyoka.com)

# 日報の電子化で、経営を見える化

株式会社NIコンサルティング 代表取締役 **長尾一洋 氏**  
Kazuhiro Nagao



## 経営の可視化で 中小企業を助ける

NIコンサルティングは、ITのツールを利用した経営コンサルティング会社です。具体的にいいますと、昔からある日報をIT化し、社員の方たちに日々の活動を記録してもらうことで、現在の会社の経営状態を社内の誰でも見ることが出来る仕組みを提供しています。これを我々は「経営の可視化」と呼んでいます。

従来の日報は、きちんと社員が仕事をしているか上司が管理するためのものでした。しかし我々はその人の仕事内容に加え、営業の現場で何を考え、次はどうしようと思っているのかを入力してもらいます。そのデータを可視化し、部門を超えて情報を共有、アドバイスしあうためのツールにしました。

例えば営業の方が、今のお客様との商談の段階、次の活動予定などを日報に打ち込みます。するとその日報に対して上司や同僚、他の部門の人が、「こういう資料があるといいよ」「こういうことに気をつけたほうがいいよ」というアドバイスやコメントを書き込むことができるのです。

可視化するメリットは5つあります。1つ目は、事前にアドバイスを受けられるので、その人は標準パターンプラスαの仕事ができます。2つ目は、日報のデータは蓄積されるので、数年後の自分のみならず、

の想いで、より多くの中小企業のお手伝いをするためにも上場は有効です。

我々の最終的な目標は、仕事に前向きに取り組む人を増やすことです。手足だけでなく頭も動かして、自分の子供に、仕事は大変だけどおもしろい、やりがいがあると話せる企業や仕事をバックアップしたいので、そのためには多くの企業のお手伝いができるよう「セコム方式」で出来る限り安く、より付加価値の高いサービスを今後も提供できるようにしようと考えています。

日報というのは文化や風土があるものなので、いきなり海外進出をしようとは考えていません。まず日本で確立して、日本企業が海外進出するお手伝いをしながら、海外拠点でも使ってもらえるものにしていきます。

次の担当者、同様の仕事をする人、新人の参考になります。わが社の新人もこの日報を教育ツールとして利用しています。3つ目は、違う部署や離れた拠点での仕事も把握できるため、会社全体の経営状態が把握できます。我々コンサルティング会社にも担当会社の経営状態が分かります。4つ目は、より円滑なコミュニケーションを促す一方で、可視化によりきちんと社内でコミュニケーションがとれているか確認できます。そして5つ目に、仕事内容の可視化によって、書く人も見た人も嘘をついたり隠したりすることが出来なくなります。我々は「お天道様秩序」と言っていますが、厳しく相互牽制して内部統制をするのではなく、誰かが見ているという意識によるゆるい秩序維持が可能です。

「コンサルティングのセコム方式」と呼んでいます。日報システムで経営状況に関して異常値が出るとメールが担当者へ届き、直接その会社を訪問します。この方式のおかげで一人あたり約100社を担当でき、経営の効率化がはかれ、より多くの中小企業に安く提供できるようになりました。

### 黒字倒産の危機

私は大学卒業後、経営コンサルティング会社に勤めていました。そこで経営に困っているものの、コンサルティングを依頼する経済的余裕のない中小企業をたくさん見てきました。このような中小企業をなんとか助けたらと思ったのが起業のきっかけです。この問題を解決するために考えたのが、標準化して単価を下げ、経営支援サービスを提供するシステム。これが言わば「セコム方式」だったのです。

経営コンサルタントの私ですが、一度黒字倒産の危機に陥ったことがあります。上場の準備のため監査法人に依頼した際、原価や開発費などを資産計上するよう言われました。そういうものかと思っていたのですが、そのころ売り上げも上がって、資産計上で利益が

### 株式上場を目指す

人が常に枯渇状態です。スカウトをしたり、新卒を採用して自社で育てたりするのに加え、国家資格である中小企業診断士の資格を優遇して確保しています。社内に認められるだけでなく、お客様や世間に認められる人材になろうということで、資格を取った社員に祝い金を出すなど資格取得のバックアップもします。

今後は上場を目指していきたいと思えます。上場により自社を可視化することで、まず利用者を増やしたいと考えています。現在クライアントは1800社ありますが、40万社を目標に掲げています。中小企業の経営のインフラになりたいというのが我々

## NIコンサルティング・長尾社長の必勝の法則

### 1 可視化経営

2 業績がよくても お金が回らなくなることを 肝に銘じる

### 3 お天道様秩序

### Profile 長尾一洋 (ながお かずひろ)

1965年生まれ。横浜市立大学商学部卒業後、経営コンサルティング会社に就職。各種コンサルティングを経験し、課長職を経て1991年に独立、株式会社NIコンサルティングを設立。代表取締役役に就任する。中堅・中小企業のコンサルティング活動を行い、98年からは、自社開発のSFA・CRM・グループウェアパッケージの販売を行う。99年にリンクソーシング株式会社を設立、代表取締役役に就任。著書に「すべての「見える化」で会社は変わる～可視化経営システムづくりのステップ～」「可視化経営～経営のコクピットを機能強化せよ～」などがある。