

## 代表・長尾一洋が新刊『売上増の無限ループを実現する営業DX』を出版 ～デジタル人材のいない中小企業がDXで売上を増やす仕組みづくりを解説～

経営コンサルティングおよび経営支援システムの開発・販売を行なう株式会社NIコンサルティング（本社：東京都港区港南）の代表取締役・長尾一洋は、新刊『売上増の無限ループを実現する営業DX』（KADOKAWA）を2月19日（月）に上梓します。また本書の出版を記念したオンラインセミナーを開催します。

### ■中小企業のDXはコストダウンや業務効率化でなく、顧客増・売上増の営業DXから始めるべき

独立行政法人中小企業基盤整備機構の「中小企業のDX推進に関する調査（2023年10月版）」によると、DXに期待する成果・効果について「業務の効率化」が64.0%、「コストの削減」が50.5%という回答結果となっています。しかし、そもそも多大な間接人員もコストもかかっていない中小企業においてはその効果は限定的であり、顧客との接点である営業部門・営業機能のDXに取り組み、省人数で顧客を増やして売上を伸ばし続ける仕組み作りから着手するべきです。顧客がいてくれてこそ売上が上がり、売上があってこそコスト削減も意味があるのです。

そこでこの度、弊社代表・長尾一洋が、日本の99.7%を占める中小企業のデジタル営業改革の手引書として、『売上増の無限ループを実現する営業DX』

（KADOKAWA）を上梓します。本書は2022年に上梓した『デジタル人材がいない中小企業のためのDX入門』（同）に続く応用編の位置付けで、顧客獲得からアフターフォローまで、DXで一気通貫の営業改革を促す一冊です。さらに、営業を起点に経営改革まで踏み込み、担当者個人のパーソナリティや頑張りに依存せず「普通の社員」が劇的に結果を出す経営戦略を提示します。



### ■目次

- 第1章 売上増の無限ループを実現する営業DX
- 第2章 見込み客を創出するマーケティング戦略
- 第3章 ホームページから見込み客を取り込む
- 第4章 営業をパラダイムシフトせよ
- 第5章 SFAで「営業を見える化」する
- 第6章 「営業」を起点に経理DXを実現
- 第7章 販売・契約後もサポートし商品力を高める
- 第8章 営業DXはビジネスモデルを変える
- 第9章 営業DXは企業経営の要である

株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）  
〒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 / E-mail : info@ni-consul.co.jp

【報道関係者各位】

2024年2月16日  
株式会社 NI コンサルティング

## ■ 著者プロフィール

長尾 一洋（ながお かずひろ）

株式会社NIコンサルティング 代表取締役。中小企業診断士。

横浜市立大学商学部経営学科を卒業後、経営コンサルティング会社を経て1991年にNIコンサルティングを設立。自社開発のソフトウェア「可視化経営システム」によりコンサルティングサービスをDX。14000社超の企業に導入され、営業力強化や業務改革をローコストで実現している。2500年前から伝わる最強の兵法『孫子』の知恵を現代企業の経営に応用する「孫子兵法家」としても活動中。

### 【主要著書】

『デジタル人材がない中小企業のためのDX入門』（KADOKAWA）、『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』（KADOKAWA）、『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』（日経BP）、『『キングダム』で学ぶ乱世のリーダーシップ』（集英社）、『まんがで身につく孫子の兵法』（あさ出版）、『孫子の兵法経営戦略』（明日香出版社）、『営業の見える化』（KADOKAWA）、他多数。

## ■ 出版情報

著 者：長尾 一洋

出版社：株式会社KADOKAWA

定 価：1,650円（税込）

発刊日：2024年2月19日

詳 細：<https://www.ni-consul.co.jp/salesdx/>

## ■ 出版記念セミナー情報

本書の出版を記念したセミナーを開催します。

タイトル：「人口減少・マーケット縮小に打ち勝つデジタル営業改革」

～デジタル人材がない中小企業でもできる営業DXの進め方～

内 容：●人口減少が進めばデジタル活用は必然

- 営業DXの定義とは
- 顧客を起点に営業プロセスを一気通貫させる
- すべての顧客が無限ループする仕組みをデジタルで作れ
- 普通の人々が普通に営業すれば売れるAI活用
- 営業DXを進めるとビジネスモデルが変わる
- 仕入DX、製造DX、経理DXへの連携で会社が変わる
- 営業DXは企業経営の要である
- 必ず成功する要諦は経営の神様が教えてくれた 他

株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）

〒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 / E-mail : [info@ni-consul.co.jp](mailto:info@ni-consul.co.jp)

【報道関係者各位】

2024年2月16日  
株式会社 NI コンサルティング

講 師：長尾一洋（株式会社NIコンサルティング 代表取締役）  
対 象：デジタル人材がない中小企業の経営者・営業責任者・DX推進責任者  
※中小企業とは、資本金1億円未満、従業員数300名未満の企業を指します。  
日 時：2024年3月6日（水）、4月11日（木）いずれも13:30～15:30  
会 場：Zoomウェビナー  
受 講 料：お一人様10,000円（税込）  
詳 細：[https://www.ni-consul.co.jp/seminar/24\\_salesdx.html](https://www.ni-consul.co.jp/seminar/24_salesdx.html)

### ■会社概要「株式会社NIコンサルティング」

NIコンサルティングは、コンサルティングノウハウをソフトウェア化（コンサルティング・パッケージ）して提供する「コンサルティングの新しいカタチ」で、高品質のDXを低価格で支援しています。『NI Collabo 360』をはじめとするコンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」は、業種・業態や企業規模を問わず全国約1万社超の企業様にご導入いただいています。

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1,000万円

代 表 者：代表取締役 長尾一洋

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

事業拠点：札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

従業員数：75名

事業内容：経営コンサルティング（戦略構築、営業力強化、事業承継型M&A等）

経営支援システム（VMS、SFA、CRM、グループウェア等）の開発・販売

Webサイト：<https://www.ni-consul.co.jp/>

※文中の会社名、商品名等は各社の商標または登録商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。

株式会社 NI コンサルティング 専務取締役 東海林 一正（しょうじ かずまさ）  
〒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 / E-mail : [info@ni-consul.co.jp](mailto:info@ni-consul.co.jp)