

リブ・コンサルティング

事業生産性向上を目指し「Domo」導入で一人当たりの粗利生産性20%アップを実現



株式会社リブ・コンサルティングは、「100年後の世界を良くする会社」を増やすを理念に2012年に設立した、独立系コンサルティングファームです。ベンチャー・中堅企業の経営コンサルティングから、大企業の事業開発領域支援まで幅広く手掛けています。社名のLiBはLife is Beautifulの頭文字です。

www.libcon.co.jp/

87%削減 ↓

営業準備の工数削減

20%増加 ↑

月間1人当たりの粗利生産性

1.ビジネス背景と課題：若手社員にもベテラン同様、情報武装ができる基盤を

リブ・コンサルティングは、SMB（中堅・中小企業）向けの住宅・不動産、モビリティ業界の実践的なコンサルティングサービスに定評があり、設立から10年あまりで社員数は300名を超え、着実に成長を遂げています。こうした成長の中で、ベテラン社員と若手社員の経験の違いから知識や情報量に偏りが生まれ、さらに、情報のサイロ化や重複した情報収集作業も課題となっていました。

経営コンサルタントにはクライアント企業の置かれている状況の把握や現場・業界についての深い知識が必要なため、質の高いデータをいかに効率的に収集できるかが生産性や事業の成長性にも大きく影響します。

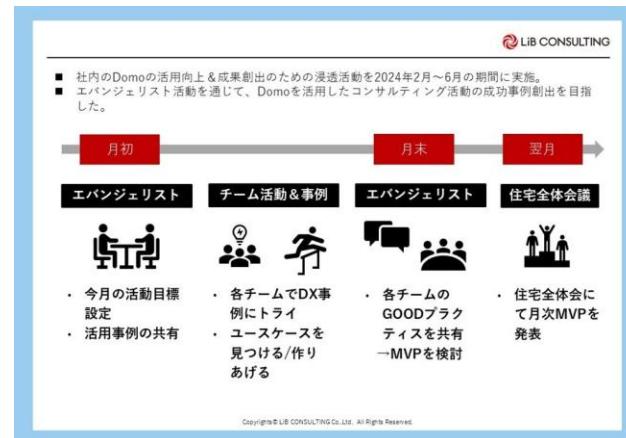
2.なぜDomo？：思い描いていたDX戦略を実践できる

データドリブンな経営を目指していた取締役の加藤有氏は事業成果に直結するデータ活用を模索していました。2022年8月、社員から手渡された一冊の書籍、『最強のデータ経営個人と組織の力を引き出す究極のイノベーション「Domo」』を即日読破し、Domoであれば、思い描いていたDX戦略を実践できると考え、加藤氏が管轄する中堅・中小企業領域の住宅・不動産部門からDomoを導入しました。2023年1月にはベテラン社員の知見、商圏情報、企業情報、社内のユースケースの情報を一つのダッシュボードに纏め上げる「商圏ダッシュボード」の開発に着手しました。

3. Domo活用：事業戦略と合致する商圏ダッシュボードの構築

47都道府県の商圏エリアのマーケット情報や特性、e-Stat（政府統計）などの公開情報、さらにベテラン社員の知見やノウハウなどの暗黙知を統合・集約した「商圏ダッシュボード」を約5か月かけて構築し、効率的に成果につながるデータ活用を開始しました。

商圏ダッシュボードの要となる、個人の経験や知見に紐づく暗黙知の収集は一筋縄ではいきませんでしたが、SMB事業本部DX戦略室の重田裕太郎氏が推進役として、データ収集の有効性や今後の業務に及ぼす影響を丁寧に説明しました。また、チーム対抗でユースケースを作成して、成功事例を次々と生み出していました。さらに、住宅部門の全体会議ではDomoの活用における月次MVPを発表し、社員のモチベーションを高め、データドリブン文化を醸成していました。



「暗黙知を可能な限りデータ化して、誰もが活用できる基盤づくりを目指してきました。Domo上に構築した商圏ダッシュボードは、実践的なコンサルティングサービスを実施するために必要なデータを網羅し、若手社員にとってもデータの優位性が保たれる、強力な武器となりました。今後も、商圏ダッシュボードに続く、事業成果に直結するDX施策を進めていきます。また、DomoのAIサービス「Domo.AI」の活用も視野にいれ、さらなるデータドリブン経営を推進します。」



加藤 有

株式会社リブ・コンサルティング
取締役

【リブ・コンサルティングでは、「データドリブンな経営」をともに目指す「同志」を増やすことをミッションにエバンジェリストが活動している】

LiB CONSULTING



重田 裕太郎

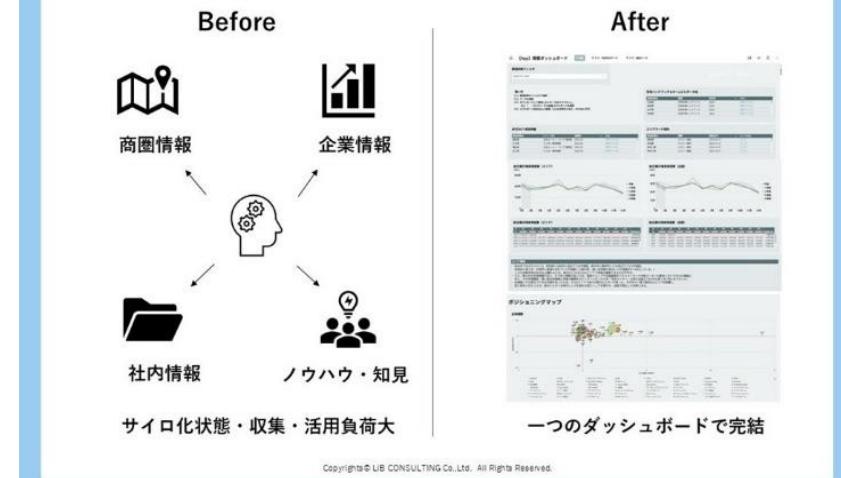
株式会社リブ・コンサルティング
SMB事業本部
DX戦略室

“

若手社員にとっては、何時間もかけて準備していた商談のアポイント取りが、今ではDomoを起点にしたデータ分析により、効率的にアポイントが取れるようになっています。また、ベテラン社員はより自分の価値を高めるためのアクションにDomoを活用しています。Domoはなくてはならない存在になっています。

”

商圈ダッシュボードによる Before / After



【点在していた社内情報・企業情報、ベテラン社員が保有する47都道府県の商圈エリアのマーケット情報や特性などの知見やノウハウ、ポジショニングマップを網羅した一つのダッシュボードを構築】

4.導入後の効果：効率化・品質向上・生産性アップ

◆ データ収集の効率化：営業準備の工数が8分の1に削減

データを商圈ダッシュボードで一元化したことにより、情報のサイロ化が解消され、常に最新データをワンストップで収集・活用できるようになりました。さらに、データ収集とデータ加工において効率化できたことで、営業準備の工数を大幅に削減できました。

◆ コンサルティングサービスの品質の向上

ベテラン社員の過去のユースケースやエリア特性の知見やコメントなどを惜しみなく共有しているため、若手社員も短時間で商圈市場を学習でき、クライアントに提出するアウトプットの質も向上しました。

ベテラン社員にとっては、若手社員のレビューや相談にかかる時間が大幅に削減され、より付加価値の高い業務に集中できるようになりました。これにより、クライアントへの提案価値が住宅・不動産部門全体で向上しています。

◆ 粗利生産性は前年比20%アップ

各商圈エリアの情報を詳細に把握できるようになりました。住宅部門における2024年の月間一人当たりの粗利生産性は、対前年比20%アップしています。さらに、全社員の平均値と比べても、15%高い水準になりました。

また、重田裕太郎氏の活躍がSMB事業の生産性向上に大きく貢献したことが認められ、年に一回社長から表彰される「コントリビューター賞」を受賞しました。



加藤氏が即日読破した書籍
『最強のデータ経営 個人と組織の力を引き出す究極のイノベーション「Domo」』
杉原 剛 著
インプレス

