

中小向けコンサル事業開始

IT活用で業務改善提案

情報通信システム開発などを手がけるトリロジー（本社名古屋緑区、高橋進伍社長）は、中小企業向けのコンサルティングを始めた。業務改善につながる情報システムの開発や、インターネットを使った集客策などを提案する。情報通信各社の競争が激化するなか、きめ細かいサービスを売りに顧客獲得を狙う。

（佐々木閑）

販売管理や顧客管理、会計処理などの情報システムについて、顧客のニーズに合ったシステムを助言するほか、導入支援や活用法の提案などを手厚くサポート



高橋進伍社長

する。

ホームページを生かした集客策も提案する。ホームページの作成に加え、検索画面でより上位に表示される仕組みづくりや、閲覧者を誘導する上での問題点などを指摘。より効果的に集客ができる媒体に改善する。

主なターゲットは売上高数億円〜50億円規模の中小

企業。

情報通信業界では、データをインターネット上に保

存するクラウドサービスが広がりをみせている。高橋社長は「クラウドサービスを活用して事務作業を社外で処理する動きが加速すれば、社内に情報通信システムを導入する企業は減少するだろう」と強調。コンサルティング能力の向上が重要な差別化戦略につながるとの見方を示した。