

事業内容 マーケティングリサーチおよびコンサルティング業務など

# オンラインなので いつでも確認や入力できて、 経営に役立ちます

事業所名：株式会社ジャパン・ダイレクト・リサーチ／事業形態：株式会社  
設立：2007年／所在地：東京都千代田区



外資系メーカーなどで消費者調査に携わった後、そのキャリアを活かし起業した株式会社ジャパン・ダイレクト・リサーチ代表取締役・中野教子さん。経営者として国内外のクライアントに向けたリサーチ/コンサルタント業務に携わる中、「[弥生会計 オンライン](#)」で会社の数字を日々チェックし、経営に活かしている。

## 信頼感に加え、手軽さ・税理士との連携のしやすさで 「[弥生会計 オンライン](#)」を選択

「ひとの感性をとらえ、価値あるものづくり・サービスづくりに貢献」——そんなミッションを掲げる株式会社ジャパン・ダイレクト・リサーチ。国内企業に向けた消費者リサーチのコンサルティングやセミナー・ワークショップ開催、さらに受託でのリサーチ活動、海外企業からの依頼による日本市場の調査など、幅広く事業を展開している。

前職でもメーカー、金融機関などで消費者調査に携わっていた中野さんが、この仕事に魅力を感じ、独立に踏み切ったきっかけがあった。それは大学卒業後に入社した日本企業から外資系消費財メーカーに転職した際のある“気付き”だと言う。

「大学を卒業してメーカーでものづくりに携わるようになったのですが、外資系メーカーに転職したことが1つの契機になりました。すごく衝撃を受けたのが、“お客さまの声をものづくりする人たちが聞いている”ということでした。製品をただ作るだけではなく、どうしたらお客さまに喜ばれるかを一番に考え、消費者インタビューやリサーチを丹念に実践し、その結果を商品開発に活かしていた。それが新鮮な驚きで、これこそが“ものづくり”のあるべき姿だと考えたんです」

もともと、問題解決することが好きだったという中野さん。目に見えにくい消費者の思いや感

性を、データやリサーチで解き明かすこの仕事にのめり込み、昔からおぼろげに描いていた独立を考えるようになる。

イギリスのビジネススクールでMBAを取得し、金融機関でのリテール金融マーケティングリサーチに携わった後、2007年11月に独立。

その後、外資系化粧品会社からのヘッドハンティングを受け、社員としてリサーチの仕組み作りに携わった約6年間の休業期間を経て、2018年に事業を再開。今に至る。

現在、主に1人で国内外のクライアントに向けた業務を実践。多忙な日々を送るが、経理・会計業務についてはどのように考え、実践しているのだろうか。

「実は、2007年に起業した当初は、税理士の先生に証憑を送って入力もすべてお任せしていたんです」

だが、支出入に関する書類を渡し、その結果が出てくるまでの「タイムラグ」



にじれったさを覚えるように。「2年目からは税理士の先生に相談しながら、紹介してもらった会計ソフトに自分で入力。月1回、チェックしてもらうスタイルに変更しました。売上やどれくらい費用を使っているかがリアルタイムにわかって、自己管理ができるのでその方が自分に合っているなと思いました」

当時は別の会計ソフトを使っていたというが、2018年に事業を再開してからは、新たに顧問契約を結んだ税理士の薦めにより「[弥生会計 オンライン](#)」を導入することにした。

「日本で最もユーザー数が多く、信頼感がある。オンラインで手軽に使えるし、税理士の先生との連携がスムーズなものポイントでした」

### 入力が短時間ででき、「会社の数字の見える化」が手軽に実現

事業を再開してから現在も経費や売上への入力は自身で行い、税理士とデータを共有し、月1回のチェックやフィードバックを受けている。

「メールのやりとりが主です。決算前や何か相談事があった時にお会いするぐらい。業務効率化にもつながっていますね」

また、「『[弥生会計 オンライン](#)』は直感的な操作性で、すぐに使えるようになりました」とも話す。項目などわからないところは税理士に質問することもあるというが、ストレスなく活用しているという。

では、「[弥生会計 オンライン](#)」導入による業務上での変化、メリットはどのようなものなのか。

まず1つ目に中野さんが挙げるのが「会社の数字の見える化」ができることだ。自分で入力することで**売上や費用がリアルタイムに確認できる**。「無駄なところに費用を使っているのが把握できます。例えば、当初いろんなところに営業していたので交通費が結構掛かっていた。こんなに使っているとは…と発見があり、回ったわりには成果があがって

図1 残高試算表の画面 ※画面はイメージです。

ない部分は削るなど、費用対効果を考えながら経費をコントロールするようにしました」[図1](#)

また、プロジェクト単位の仕事が多いため、入金までにタイムラグがあるケースも。「随時、売掛金の回収やキャッシュ・フローをチェックできるのは本当にメリットですね」

1つ目に関連し、2つ目として「**自分で入力することで、売上や費用について意識付けができる**」こと。中野さんは、経費や売上・売掛金などが発生した日に入力している。

「そんなに時間はかからないので、ほとんど毎日入力しています。Webサイトも自社で運営していて、そのセキュリティの更新をチェックすると同様に、習慣的にやっています」

### 自宅でも、事務所でも。パソコンを選ばずに仕事ができるのが魅力

3つ目に、「**オンラインのため、場所やパソコンが限定されない**」ことを挙げる。

「オンラインなので、パソコンが限定されないのがすごく便利だと思いました。また、習慣にしていれば、入力やチェックにもそんなに時間がかからないですし、気になった時にいつでも確認できるのがいいですね」

今後の事業の展望としては、企業が消費者インタビュー・分析に活用できるプラットフォームを作っていきたいと考えているという。「海外にはインタビュー内容を入力して進捗管理できるプラットフォームがあるので、日本版を作れないかと、一緒に組むテクノロジーパートナーを探しています」



「[弥生会計 オンライン](#)」は、国内外でアグレッシブにビジネスを行う中野さんを、数字の見える化、業務効率面でサポートする“相棒”だ。

製品紹介

[弥生会計オンライン](#)

日々の帳簿付けから決算までのすべての機能が1年間無料!

- ▶ [製品ページへ](#)
- ▶ [今すぐ試してみる](#)

※本記事の内容は、取材当時のものです。