

「可視化経営モニタリングシステム」
経営コックピット

MapScorer



株式会社 **NI**コンサルティング

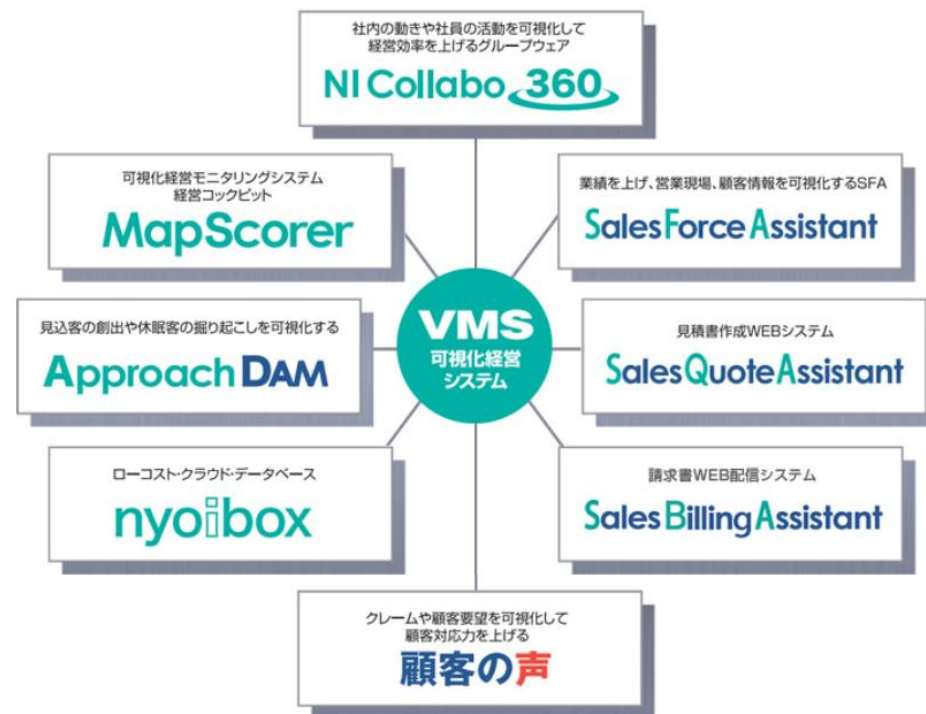
コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「可視化経営システム」（VMS：Visibility Management System）とは、NIコンサルティングの開発した経営管理手法「可視化経営」を実現するITツール群であり、『NI Collabo 360』『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Sales Billing Assistant』『Approach DAM』『MapScorer』『nyoibox』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型の経営支援システムです。

可視化経営とは

戦略の地図を描き、進むべき道筋を決め、企業行動の実体を可視化することで、経営者から現場の一社員までがセルフマネジメントできるようにする自律協調型の組織運営手法であり、仮説検証スパイラルを高速回転させるスピード経営を実現するもの。

1. 目的地の設定  ビジョン・戦略の地図を用意する
「戦略の可視化」
2. ルートの設定  戦略実行の先行評価指標をつくる
「マネジメントの可視化」
3. 現在地の表示 現場情報を吸い上げてモニタリング
「現場情報の可視化」



2023年10月現在、導入企業数12000社超

MapScorerとは？

いつでもどこでも、経営指標を「見える化」

「可視化経営システム」から収集される現場情報を自動集計し、様々な経営指標をパー目で見られる「コックピット」、可視化経営のフレームワークである「可視化マップ」「スコアカード」という3種類のモニターに表示し、経営の見える化、戦略の仮説検証を強力にアシストします。企業戦略の全社共有はもちろんのこと、KGI（結果指標）、KPI（先行指標）の達成状況を一覧でモニタリングできる可視化経営実現のための経営支援ツールです。



レスポンスデザイン



PCでもスマートフォンでもタブレットでも、画面サイズに最適化されて表示が変わるレスポンスデザインを採用しています。

自動データ集計



『Sales Force Assistant』などのVMSに登録された営業状況や日々の活動情報、他の社内システムのデータをデイリーに自動集計します。

コックピット①

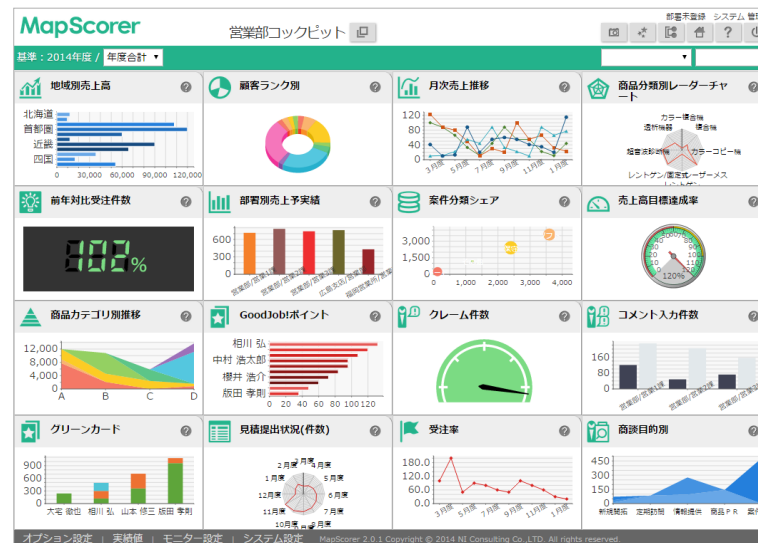
経営を複眼で可視化する「経営判断支援モニター」

「コックピット」は、パッと見ただけで、複数（最大4×4）の情報を把握でき、経営状況の異変、現場の動向や変化をリアルタイムに察知できます。社内の財務情報のもとより、営業活動情報、社外の顧客状況、クレーム情報、競合情報など、経営判断に必要なあらゆる情報を一覧でチェックできる「経営判断支援モニター」です。

3×3

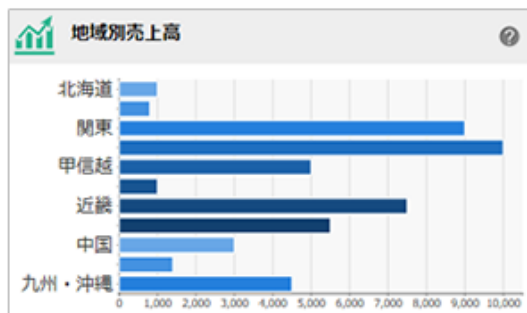


4×4



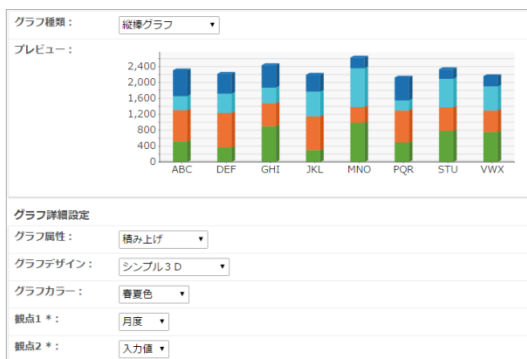
コックピット②

自由なコックピットパーツ設計



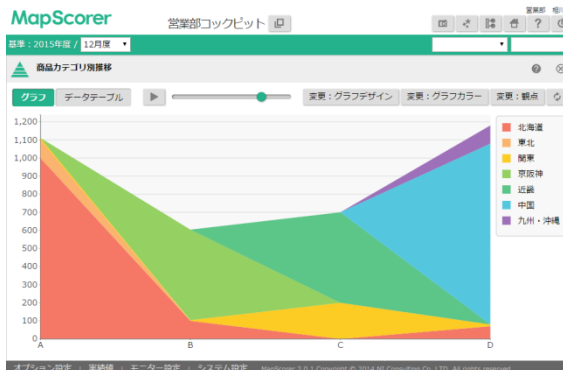
表示形態・表示情報は、コックピットパーツの中から自由に選択可能です。自社に必要な情報だけを好きなレイアウトで設定できるので、自社独自のコックピットが構築できます。

多彩なコックピットパーツ



縦棒、横棒、折れ線、面、レーダーチャート、円、散布図、漏斗、メーター、デジタルなどがあり、自社に合わせた情報加工と表示ができます。デザインや色調もパーツごとに選択できます。

グラフとデータテーブル



各コックピットパーツをクリックすると、グラフが拡大表示されます。そこから、データテーブルへの表示切替や、月別データの再生ができます。月別データの再生（リプレイ）では、期首から現在までの移り変わりをアニメーションで表示します。動向や変化などを素早く察知できます。

画面サイズに最適化



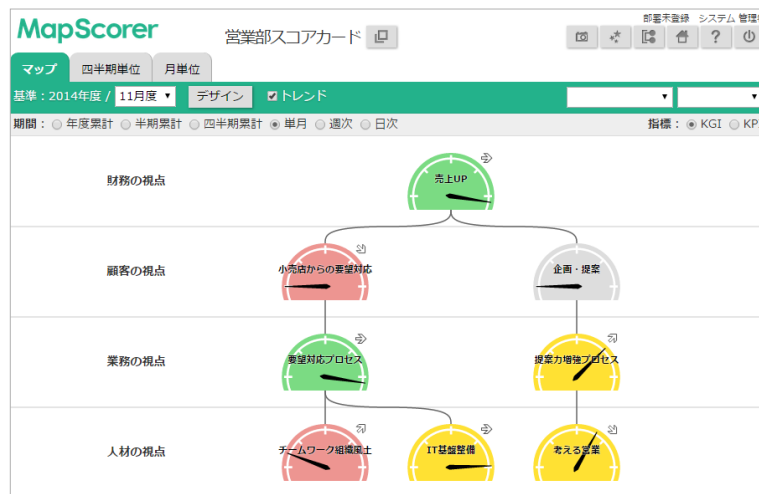
レスポンスWebデザインを採用しているので、スマートフォンでもタブレットでも、画面サイズに最適化して表示されます。外出先からでも経営状況がひと目で把握できます。

可視化マップ①

業績目標達成の道筋を可視化する「戦略ストーリー共有モニター」

「可視化マップ」は、財務目標達成のための戦略ストーリーを地図にして見える化。戦略やその達成状況を全社でリアルタイムに共有できます。年度や部署・社員別に複数作成でき、達成度合いにあわせて緑→黄色→赤と戦略目標の色が変わることで感覚的に状況を把握することができます。表示もKGI（結果指標）、KPI（先行指標／日課指標）で切り替えが可能。集計期間も「年度」「四半期」「単月」「週次」「日次」と見たい範囲で表示できます。また、『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Approach DAM』と連携しているため、日々自動的に最新情報に更新されます。

シンプルメーター

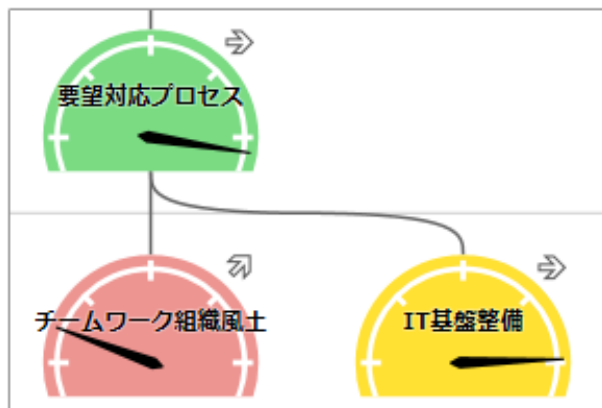


デジタルメーター



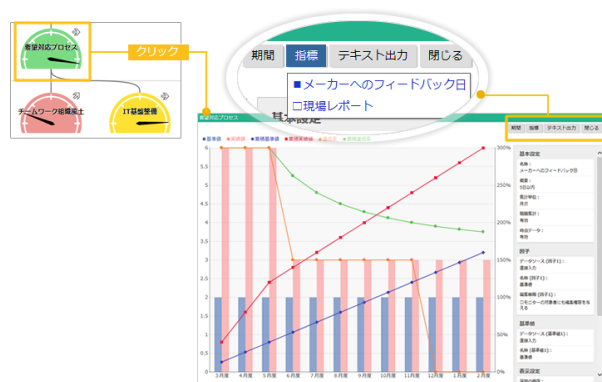
可視化マップ②

変化を見える化するトレンド表示



トレンド（変動）が矢印で表示されます。前月比で達成率の上下変動がパッと見ただけでわかります。

戦略目標から推移グラフヘドリルダウン



各指標の時系列推移を見易いグラフで表示。四半期～日単位まで必要に応じた期間表示で実態を把握できます。

マウス操作だけで簡単に可視化マップを作成



マウス操作(クリック、ドラッグ&ドロップ)だけで、簡単に戦略マップを作成できます。

画面サイズに最適化



レスポンスWebデザインを採用しているので、スマートフォンでもタブレットでも、画面サイズに最適化して表示されます。外出先からでも経営状況がひと目で把握できます。

スコアカード②

『Sales Force Assistant』との連携でデイリーモニタリング

8月度		9月度		上半期		10月度		11月度	
基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
1	1	1	0	6	5	1	0	1	0
3	3	3	4	18	20	3	4	3	4
5	8	5	3	30	32	5	9	5	5
6	3	6	7	36	27	6	9	6	21

商談情報
検索条件: (因子 = 営業達成率 + 新規顧客数) * (商談日(モニター) >= 2014/1/01) かつ (2014/11/30)
部署: 営業部 社員: 社員
商談日: 日付検索
検索
1 - 20 / 21 < 最初へ < 前へ 1 2 次へ > 一覧件数 20 件 ソート 初期値 表示設定

子区分	実績区分	重宝度	担当者	担当者/部署名	顧客名(最新)	商談日	商談日 開始時間	商談日 終了時間	商談日
その他予定分			相川 茂樹	営業部/本社	NI 太郎	2014/11/28	00:00	00:00	
	実施		相川 茂樹	営業部/本社	大野 四郎	2014/11/27	9:00	09:00	
	実施		相川 茂樹	営業部/本社	鈴木 隆	2014/11/27	9:00	09:00	
	実施		相川 茂樹	営業部/本社	山上 純彦	2014/11/26	13:30	13:30	
	実施		相川 茂樹	営業部/本社	岡山 三郎	2014/11/26	13:30	13:40	
	実施		相川 茂樹	営業部/本社	中村 健介	2014/11/26	13:00	13:00	

スコアカードの基準値対実績値の定量評価はもちろん、該当する実績情報の元データである『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Approach DAM』にワンクリックで画面遷移します。これにより、基準達成の有無だけではなく、実際のデータまで把握することができ、数値の因果と内容を定性的にも評価し、精査、診断を行なうことができます。

テキスト入出力機能

MapScorer

モニター設定
・スコアカード設定
・指標設定
・データシート設定
・コックピット設定
・コックピットパーツ設定

MapScorer (モニター設定) > スコアカード設定 > 実績値入力 (一覧)

新規登録 データ操作 戻る

更新用出力
更新用入力

スコアカード:
営業本部スコアカード

部署:
社員:

指標分類:
☐ 指標分類1 ☐ 指標分類2 ☐ 事業部 ☐ 営業部

因子 共通因子

キーワード:
検索

1 - 17 / 17 一覧件数: 20 件

MapScorer

モニター設定
・スコアカード設定
・指標設定
・データシート設定
・コックピット設定
・コックピットパーツ設定

MapScorer (モニター設定) > スコアカード設定 > 実績値入力 (一覧) > 更新用入力

更新用出力からファイルをダウンロードし、記入したファイルを更新用入力から読み込んでください。

戻る

スコアカード:
営業本部スコアカード

文字コード(出力時):
Shift_JIS

更新用出力:
書き出し

文字コード(入力時):
Shift_JIS

更新用入力:
ファイルを選択 (更新用出力) 営業本部スコアカード
読み込み

Copyright © 2014 NI Consulting Co., Ltd. All rights reserved.

スコアカードの情報をExcel等で加工できるCSVデータとして出力できます。また実績値データの読み込みも可能です。

他システム連携API

他システムの情報も取り込むことで、経営状況を統合的に可視化。

基幹システムなどのデータも統合して経営状況が見える化できるよう、情報受信APIを用意しています。「自動連携API」は、連携相手側のフォーマットのデータを、定期的に、自動的に取り込む機能です。最初の設定時にファイルをアップロードして、どの列が取込先のどの項目に対応して、フォーマットはどうで、という連携方法を決めておくことで、連携相手のフォーマットに合わせたVMSへの自動取込を実現します。

取込先	パーソン情報		
受信方式	アップロード		
パスワード	●●●●● 入力ミス防止のため、もう一度入力して下さい。 ●●●●●		
取込ファイル	admin 読み込むことができるファイルは、以下の拡張子のファイルです。(csv, txt, xlsx) 読み込みたいファイルを絶対パスで指定してください。 ファイル名にワイルドカード(*)を選択することも可能です。 受信方式に『アップロード』を選択している場合、自動作成されるアップローダーに設定が反映されます。 受信方式に『ファイル指定』を選択している場合、指定されたファイルを自動で取込みます。		
アップローダー	自動作成		
取込方式	☐ 差分データのみを取込む ☐ 取込ファイルから無くなったデータを出力する ☐ 取込ファイルから無くなったデータをターゲットリストに追加する		
	選択 新規登録 ×		

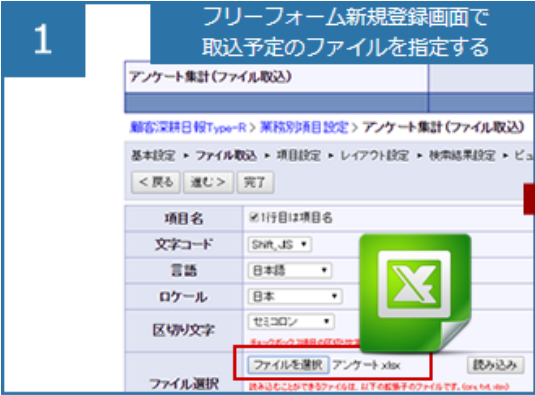
取込元	取込先	初期値	識別子
代表者名	パーソン情報ID*	設定	☐
姓	氏名(姓)*	設定	☒
電話番号	氏名(名)	設定	☒
e-mail	氏名かな	設定	☐
企業名	表示用氏名(姓)	設定	☐
	表示用氏名(名)	設定	☐
	パーソンランク	設定	☐
	パーソンコード	設定	☐
	役職	設定	☐

簡単フリーフォーム取込

Excelデータを取り込んで、フォームとマスタを自動生成。

Excelデータなども簡単に取り込めます。取り込んだファイルから自動的にデータ種別を判断してフォームを生成し、データ連携の設定を行なえます。

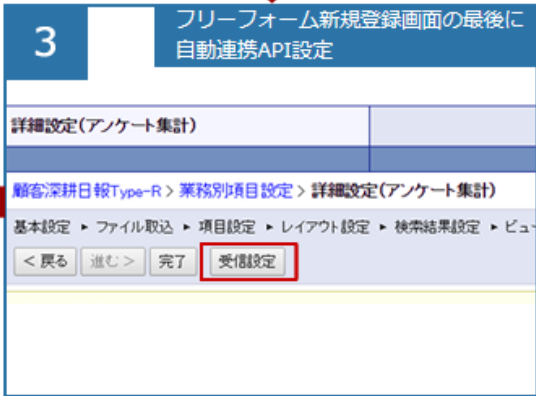
1 フリーフォーム新規登録画面で取込予定のファイルを指定する



2 ファイルの中身を解析して、自動的にフォーム設定を提案



3 フリーフォーム新規登録画面の最後に自動連携API設定



4 取込元と取込先関連付け



MapScorer スタートアップ研修

『MapScorer』をスムーズに運用開始いただくために、基本的なシステム設定の考え方とポイント、運用ルールの作り方、活用の方法をレクチャーします。

「MapScorer」スタートアップ研修 —オンライン—

可視化経営実現に向けた「MapScorer」システム設定のポイント

研修概要

「MapScorer」を利用中の企業様からは、以下のようなお声を耳にします。

「スコアカードは作ったけど設定方法が分からない」

「自社にある色々な管理帳票を「MapScorer」で集計できるようにしたい」

「もっと便利に使える方法を教えてほしい」

本研修ではこうした疑問にお答えして、システムの活用方法だけでなく、「経営の見える化」を実現するためのシステム設定のポイント、運用ルールの作り方を具体的に解説致します。

対象者

「MapScorer」導入責任者、システム管理者

製品価格(税別)

●クラウドサービス

○新規開設費 : 0円

○月額利用料 : 1ユーザーあたり1,000円

○利用可能人数 : 1~2,000名

※データ保全 : 複数データセンター内の複数サーバーへのデータの自動複製
日次バックアップ(7世代)、日次バックアップの自動複製

※セキュリティ : SSL、DDoS対策、ファイアウォール、Webアプリケーションファイアウォール、
不正侵入防御、サーバー挙動監視、不正プログラム対策、Webレピュテーション

●ユーザーライセンスパッケージ

○製品価格

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	-	500,000	900,000	1,200,000	1,800,000	2,200,000	2,500,000	2,800,000	3,000,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	4,000,000	5,000,000	7,200,000	8,500,000	12,000,000	15,000,000	17,500,000	19,500,000	

○WEBSFA年間保守 初年度(ヘルプデスクサポート、バージョンアッププログラム提供 ※次年度以降半額)

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	300,000	300,000	300,000	300,000	400,000	600,000	700,000	1,000,000	1,200,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	1,400,000	1,800,000	2,490,000	3,000,000	4,200,000	5,100,000	6,000,000	6,900,000	

会社概要

商 号：株式会社NIコンサルティング (NI Consulting Co.,Ltd.)

代 表 者：長尾 一洋 (ながお かずひろ)

設 立：1991年3月

資 本 金：2億1000万円

事業内容：経営コンサルティング

経営支援システム開発・販売

教育研修

M&A・事業承継支援

所 在 地：本社/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

札幌・仙台・金沢・名古屋・大阪・広島・福岡

社員数：75人

URL：<http://www.ni-consul.co.jp>

主要株主：長尾一洋、三菱UFJキャピタル、従業員持株会

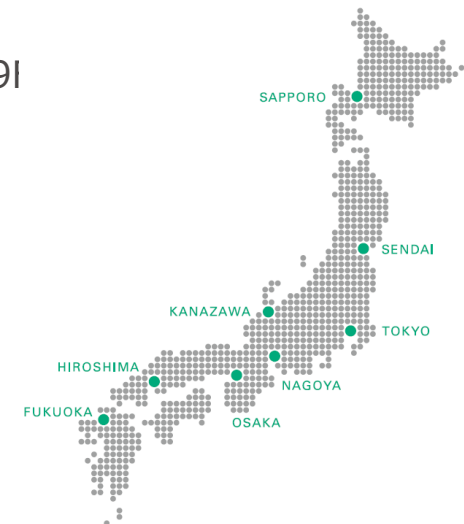
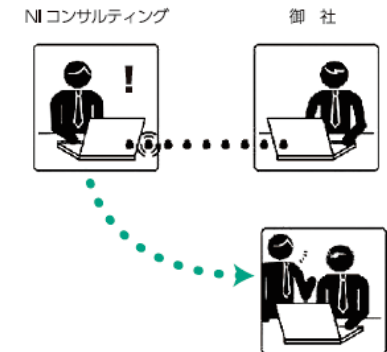
役 員：代表取締役 長尾 一洋 (中小企業診断士)

取締役副社長 本道 純一 (中小企業診断士)

常務取締役 東海林一正 (中小企業診断士)

監 査 役 大西 俊太 (中小企業診断士、(株)ベンチャーパートナーズ 代表取締役)

イメージキャラクター：橋本環奈 (女優)



- | | |
|------|--|
| 1991 | 会社設立 |
| 1993 | 組織風土変革研修「自己発働研修（SMP）」開発 |
| 1994 | 管理職向け研修「自己発働管理者研修」開発 |
| 1998 | コンサルティング・パッケージ第一号
営業支援システム『顧客創造日報 ver.1.0』発売 |
| 1999 | 『顧客深耕日報 for Notes』発売 |
| 2000 | 『顧客創造日報 for WEB』発売 |
| 2001 | グループウェア『NIコラボ』発売 |
| 2003 | 見積作成共有システム『見積共有管理』発売 |
| 2004 | 会計事務所向け『顧客深耕日報AO』発売 |
| 2006 | 経営管理フレームワーク「可視化経営」開発 |
| 2008 | 「リモート・コンサルティング・センサー」提供開始 |
| 2010 | 営業フレームワーク「ストラテジック・セールス」開発 |
| 2012 | 営業支援システム『Sales Force Assistant』発売 |
| 2014 | 可視化経営コックピット『MapScorer』発売 |
| 2015 | ノーコードデータベース『nyoibox』発売
非営業部門向け『Sales Force Assistant ABM』発売 |
| 2016 | 見込客育成支援システム『Approach DAM』発売 |
| 2018 | 見積書作成支援システム『Sales Quote Assistant』発売 |
| 2019 | グループウェア『NI Collabo 360』発売 |
| 2020 | 請求書発行支援システム『Sales Billing Assistant』発売 |
| 2021 | メール配信・トラッキング『Sprinklerオプション』発売 |
| 2022 | 電子帳簿保存法対応『電帳法ストレージオプション』発売 |
| 2023 | ファイル自動振り分け『バスケットオプション』発売 |



コンサルティング・パッケージ誕生秘話①

私がかつて一般的なコンサルティング会社に勤めていた頃、一番の悩みはコンサルティング料金の設定でした。多くの企業では、**コンサルティングのニーズがあってもコンサルタントに支払う料金がなくて頼めないという現実がありました。**私もまだ駆け出しでしたし、そんなに高い料金設定をしていたわけではありませんが、「頼みたいけど無理だ」と言われ、経営に困った企業を救って元気にするという使命感が空回りしてガッカリしたものです。

そこである時、勤めていた会社の上司に「コンサルティング料金を安くしたい」と申し出たのですが、「それなら君の給料を下げろ」と言われました。むしろ私は給料を上げて欲しいと思っていたので、話になりません。給料は上げて欲しいのにコンサルティング料金を引き下げるとするのはあり得ない相談だったので。若気の至りです。

そもそも、**コンサルタントは、一日24時間、一年365日という限られたリソースを切り売りするビジネスですので、どうしても時間単価が高くなってしまいます。**私がそれなりの給料をとろうと思えば、それ相応のコンサルティング料金をもらわなければなりません。一方でクライアント企業様の側では、なるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。当然のことです。月に一度か二度やってきて、数十万円の料金（社員さんの給与1ヶ月分ほどの額）を要求するわけですから。しかし私の方も安易に値下げはできません。事前準備の工数などもありますし、相場的にも良心的にやっていたつもりです。

何年かコンサルタントとして仕事をしていると、さらにまた考えざるを得なくなりました。たとえば月に30万円の料金をいただくと、年間で360万円。それが3年続くと1080万円。5年だと1800万円です。

おかげさまでお付き合いしていた企業にはだいたい継続して契約していただいていたので**累積のコンサルティング料金はどんどん増えていきます。果たして、それだけの価値を生み出しているのだろうか？と自分でも考えざるを得ません。**契約は継続していただいているわけですから、決してコンサルティングの質が悪かったとは思いません。月々30万円というのも大手コンサルティング会社あたりと比べれば安い設定ですし、自分の限られたリソースを考えればこれくらいはいただかないとお手伝いができません。

なんとかこの問題を解決できないだろうかと悩んでいた時期に並行して進んでいたのがパソコンの普及です。そんなある日、「**コンサルティングの内容をシステム化してパッケージングすればいいんだ！**」と気付いたのです。

個別企業には個別の事情や業界の違いなどもありますが、マネジメントの基本はそんなに変わりません。戦略を構想し、経営計画を立て、それを日々の活動、業務に落とし込んで実行し、それを評価し処遇につなげることで組織を動かしていきます。**多くの企業が共通する部分を予めシステム化しておけば、コンサルティング料金も要りませんし、システム化の費用も省くことができます。**

コンサルタントはあるべき姿を提示したり、指導したりはしますが、それを実行するためにはシステムが必須になるはずだと考えたのです。「コンサルティング料金を安くしつつ実効性のある経営支援を行うにはコンサルティングのパッケージ化（コンサルティング・パッケージと名付けました）が有効だ！」と確信して、勤めていた会社の社長に直訴しましたが、「コンサルタントは現場に行って生々しく指導しなければならない」という古い考えを覆すことはできませんでした。

（次頁へ）

コンサルティング・パッケージ誕生秘話②

1990年のことですから、それも仕方ないことだったのでしょ
う。しかし現場で、生々しく指導する価値は私も認めますが、そ
れは高いコンサルティング料金をいただくことになり、多くの
困っている企業を救うことができません。それで**1991年の3月に
自らコンサルティング会社を興したのです**。（これも若気の至り
でした・・・）

当時はまだインターネットもなかった頃ですから、パソコン通
信を立ち上げてメールや掲示板の仕組みを提供したり、パソコン
で動く人事評価のシステムを作ったりしていたのですが、思い描
いたような「コンサルティング・パッケージ」を作ることはでき
ず、結局従来型のコンサルティングを続けていたのです。

流れが変わってきたのは、**インターネットが登場した頃からで
す**。1994年、1995年あたりから**パソコンの普及**も加速し始め、
クライアント企業の理解を得やすくなりました。あるクライ
アント企業で、それまで紙の日報を使って情報共有していたのを
システム化したいという依頼を受け、**営業管理、店舗管理、ク
レーム管理、購買管理を実現する仕組みを開発したのが、今の
『Sales Force Assistant』の原型**です。それを元にしてパッ
ッケージ化を進め、**1998年の4月に「コンサルティング・パッケー
ジ」の第一号「顧客創造日報 Ver.1.0」を発売**しました。

かつて、毎月営業会議に出席し、何年もかけて指導してきた、
営業マン管理、顧客情報管理、受注先行管理、クレーム共有など
を一気に実現するツールが出来上がったのです。**何度もコンサル
タントが訪問して指導しなくても、わざわざシステム開発費を投
じなくても、経営管理レベルを上げることができる**。そしてシス
テムだけでは解決できない部分については、生身のコンサルタン
トが対応して個別にご相談に乗る。

これによってトータルコストを大幅に引き下げることができま
すし、実現スピードが格段に早くなりました。イメージ的には、
**3年から5年かけて、1～2千万のコンサルティング料を払い、さ
らにシステム開発に5～6百万かけていたものが、数十万から数百
万のコスト、3ヶ月ほどの期間でできるようになった**感じです。

今では、コンサルティング・パッケージは「**可視化経営システ
ム**」として機能拡充し、企業経営を支えるインフラとして**1万社
超の企業様に導入**いただけたところまで来ました。さらに**RCS
（リモート・コンサルティング・センサー）機能**により、運用状
況の悪化がコンサルティング・パッケージから読み取られると、
自動的に警報メールが届く仕組みを実現しておりますので、自覚
症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターである私たちが往
診に出かけることが可能になっています。

**定期的に訪問するのではなく、必要な時にだけ急行するという
仕組みにしたことで、一番コストが高いコンサルタントの人件費
負担を引き下げ、トータルコストを抑えることができて**いるので
す。生身のコンサルタントはコピー（複製・分身の術）できませ
んが、システムはコピーしても品質劣化がありません。**より多く
のクライアント企業に導入していただくことで、より安くご提供
できることになるのです**。ネット配信（クラウド化）すれば、デ
リバリーコストもゼロに近づきますから、今後さらに、ローコス
トでご提供できるようになるはずですよ。

私たちNIコンサルティングは、経営コンサルティング会社です
が、コンサルタント派遣業ではなく、**業績アップ実現業、経営レ
ベル向上支援業**として、システムと生身のコンサルタントの融合
で、より実効性のあるサービスを、よりローコストに、よりス
ピーディーにご提供してまいります。

株式会社NIコンサルティング 代表取締役 長尾 一洋



www.ni-consul.co.jp

コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

