

「誰でも意のままに作れる」
ノーコードWebデータベース



nyoibox



自転車写真



取引先



DM発送



パンフ保管



在庫管理



社員管理

株式会社 **NI**コンサルティング

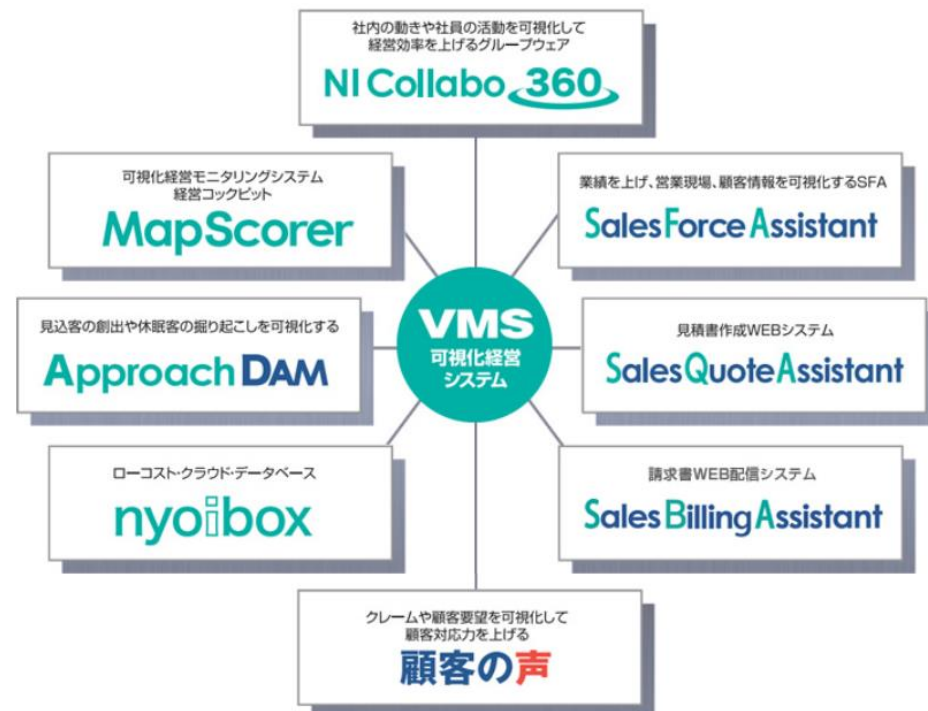
コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「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

『nyoibox(如意箱)』とは

『nyoibox(如意箱)』は、日々の業務に必要なアプリケーションを、情報システム担当者がいなくても、誰でも簡単に作ることができる、ノーコードWebデータベースです。すでにある表計算などのシートをそのままクラウド上で共有したり、ドラッグ&ドロップで情報フォームを簡単に作成するでき、データの登録・共有はもちろん、集計やグラフ化もマウス操作のみで簡単に行なえます。

またクラウドサービスなので、社外からのアクセスも容易に実現できます。スマホやタブレットなどのモバイル端末にも対応しており、時間や場所を問わず、いつでもどこでも効率よく業務が行なえる環境が整います。

『nyoibox(如意箱)』は、経営コンサルタントが提言した業務改善を、すぐに、その場で、具体的に実現し、経営を変える仕組みを作るために用意した経営支援システムでもあります。自由に意のままに設定・活用していただくこともできますが、業務改善、業務プロセスの見直しなども含めて、私どもNIコンサルティングにご相談いただくことも可能です。



お客様のこんな声にお応えしました

ちょっとしたことなのに、専門家に頼むと高い費用や時間がかかったりすることがあります。

情報システム部門があったり、システムの専任者がいれば、簡単にできるようなことも、管理部や総務部などの兼任部署では手に負えなかったり、たまたま分かる人がいてシステム化できても、その人が退職したら手がつけられなくなる・・・といったことも少なくありません。私もNIコンサルティングも、長年のコンサルティングの中で、多くの企業からそうした声をお聞きしてきました。

「プログラミングなども必要なく、素人でも簡単に作れるデータベースがあったら・・・」
「そのデータベースがクラウドに置かれ、大きな初期投資もなく、月額で利用できたら・・・」

そうした声にお応えして、生まれたのが『nyoibox（如意箱）』です。

情報システム部のない会社でも、管理部や総務部の人システム担当と呼ばれている会社でも、システムの担当者もいない会社であっても、誰でも、簡単にデータベースや業務アプリケーションを作成できます。

業務に精通した現場担当者がビジネスフローや利用者に合わせて作成できるため、メンテナンスも容易に行なえます。

クラウドサービスなので、サーバー購入などの初期投資もありませんし、拠点が離れていても、外出先からでも、簡単にアクセスし、共有することが可能です。

「今まで、表計算ソフトを個別に利用して、別途集計したり、作表して共有したりしていた。」
「共有すべき情報はメールなどでわざわざ通知していた。」
「システム化するほどの業務量がないので、紙で情報を受け渡し、それを集計していた。」

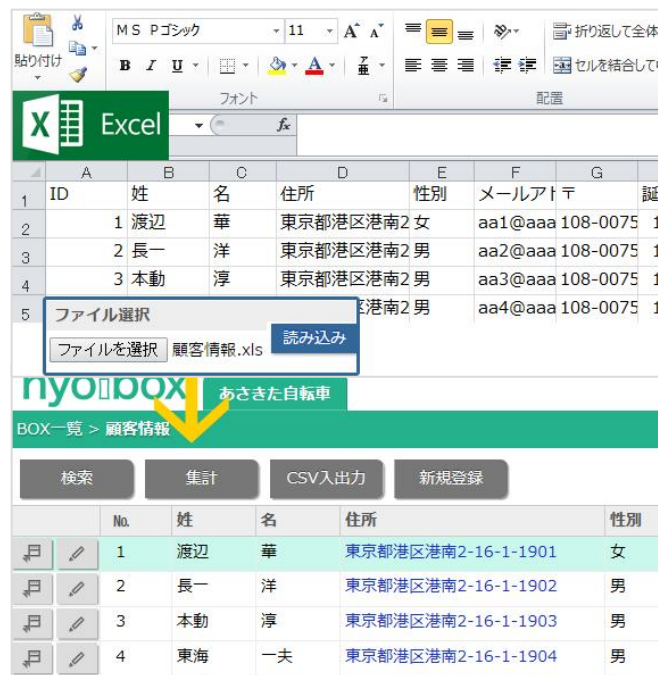
といった企業様では、すぐにメリットを感じていただける仕組みです。

誰でも簡単！

ノンプログラミングで自由にデータベース作成

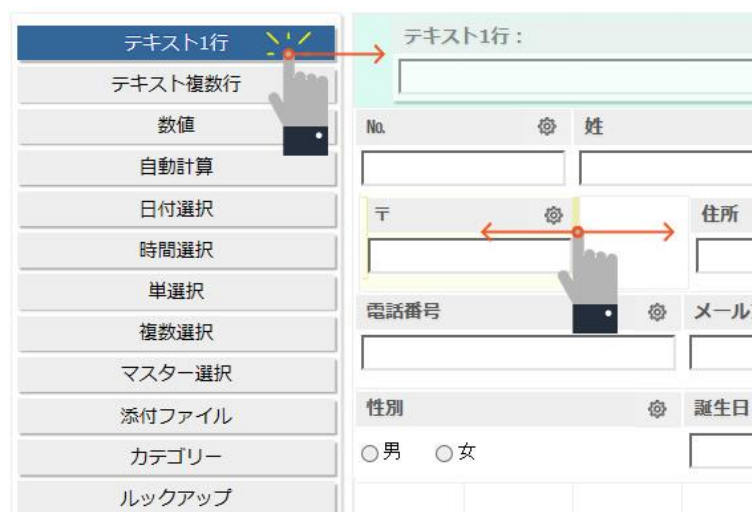
Excel感覚で手軽にWebアプリを作成できるツール

『nyoibox（如意箱）』は、在庫管理やクレーム管理、顧客リスト管理など日々の業務に必要なデータベースツールをノンプログラミングで、誰でも簡単に作ることができるサービスです。あなた自身の手で作ったアプリで業務の課題を解決し、更なる効率化を図りませんか？



Excel感覚でイチから画面を作成するだけでなく、既存のExcel帳票を読み込んでそれに手直しを加えていくといったことも可能です。

ドラッグ&ドロップで簡単に作成できる



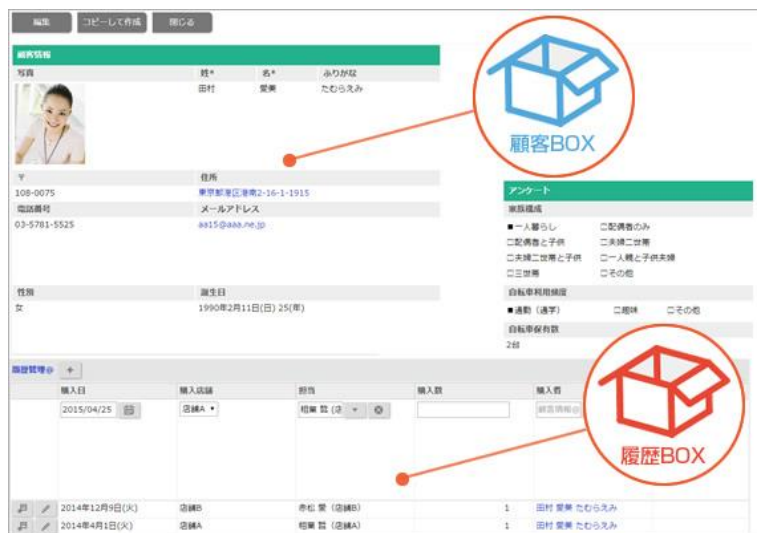
ドラッグ&ドロップのマウス操作で、絵を描くように、自由にアプリを作ることができます。文字列、数値、チェックボックスなどさまざまな種類のパーツを組み合わせで構築するだけなので、プログラミングの知識は一切必要ありません。

リレーショナルデータベース

BOX同士の関連付けができる！（リレーション）

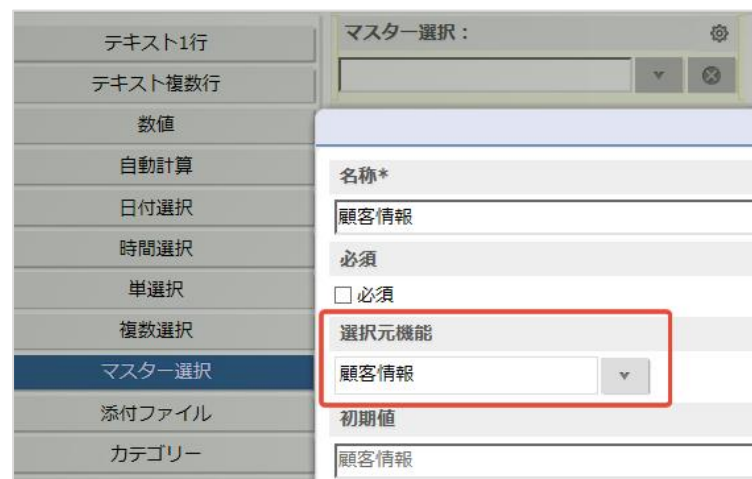
あるBOXと別のBOXを関連付けをすることができます。関連付けをした複数のBOXの情報を1画面上で登録・参照することができます。関連付けを設定する場合は、ドラッグ&ドロップで該当位置に配置することで簡単に設定できます。

関連付けられた情報は常に最新のものが表示されるようになります。



The screenshot shows a form for a customer profile. The top section is labeled '顧客情報' (Customer Information) and contains fields for name, address, and contact information. The bottom section is labeled '履歴情報' (History Information) and contains a table of past transactions. A red circle highlights the '顧客BOX' (Customer Box) icon, and another red circle highlights the '履歴BOX' (History Box) icon. Arrows indicate the relationship between the two boxes.

他BOXの項目が利用できる！（ルックアップ）



The screenshot shows a form with a 'マスター選択' (Master Selection) dropdown menu. The dropdown is open, showing a list of options including '顧客情報' (Customer Information). The '顧客情報' option is highlighted with a red box. The form also includes fields for '名称*' (Name), '必須' (Required), and '初期値' (Initial Value).

社員情報や、商品情報など、他のBOXでも使用するような汎用的な情報は、ひとつのマスタを作成し、そこから他のデータベースに転記して使用することができます。その際に編集の可否も設定できます。他BOX項目の利用は、クリック操作だけで設定が完了します。操作時点で最新の情報が転記され、その後は変更があっても修正されません。

他システム連携

営業支援システム（SFA）と連携

『nyoibox（如意箱）』では、BOX内に営業支援システム『Sales Force Assistant』のマスタ（顧客情報など）を選択する項目を配置することができます。

NIコンサルティングが提供する、「可視化経営システム」と連携させることで、より活用度が拡がり、業務効率を高めることが可能です。



グループウェアと連携

グループウェア『NI Collabo 360』とも連携しますので、『nyoibox（如意箱）』からの通知情報をグループウェア側のポータル画面に表示することができ、通知を見逃すことを防ぐことができます。『nyoibox（如意箱）』にわざわざログインしなくても通知情報に気付くことできるので大変便利です。



スマホ・タブレット活用

スマートフォンやタブレットに最適な形で表示されるレスポンスデザイン

『nyoibox（如意箱）』は、PCだけでなく、スマートフォンやタブレットでも、自動的にそれぞれのデバイスに合ったレイアウト表示になります。

スマホ・タブレット端末でも見やすく、使いやすく、指先ひとつでアプリケーションの設計も可能です。作ったアプリはスマホに自動で最適化します。

クラウドサービスだから、スマホ・タブレットのモバイル性を活かして、外出先からの閲覧や編集も可能。業務改革の可能性を拓けます。

スマホ・タブレットに情報が届けば、その先にある360 Watch・Apple Watchなどのウェアラブル端末へも情報が届きますから、これまでIT活用が不可能と思われたような業務、現場においても、

『nyoibox（如意箱）』が活躍するかもしれません。改めて貴社の業務改革についてご検討ください。また、スマホやタブレットのカメラで撮影した写真をそのままアプリに貼ったりすることもできます。



表計算ソフトのような操作性

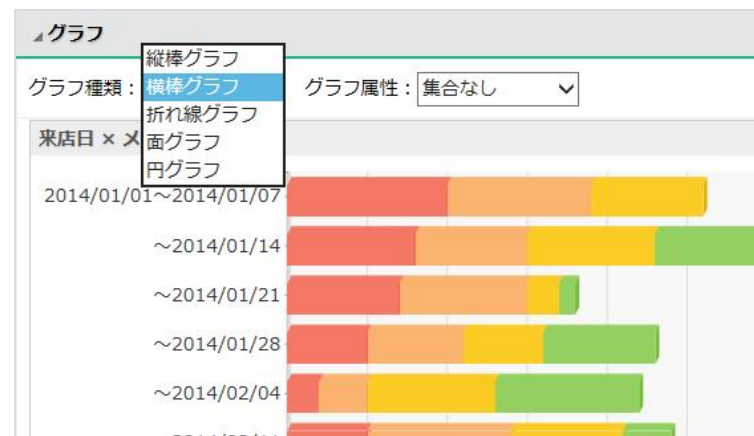
編集や追加も画面推移せずに可能

使い慣れた表計算ソフトのように、一覧画面表示からそのままデータを編集することもできます。その場合にも、単にデータが書き換わるだけでなく、誰がどういう操作をしたのかという情報が記録されます。もちろん、個別に詳細な情報を登録することも可能です。

ふりがな	氏名	性別	生年月日	郵便
くちたみな	口田 美菜	女性	1982/07/06	10
あだちゆみ	足立ゆみ	女性		
さいとうけん	斉藤健	男性		
きのしたえみ	木下恵美	女性		
あさのかおり	浅野香織	女性		
たかだしんじ	高田慎二	男性		
たなかまさし	田中正志	男性		
あんどうりな	安藤りな	女性		
あきもとやすお	秋元康夫	男性	1996年6月6日(木) 18(年)	10
たかはしみな	高橋美奈	女性	1993年4月1日(木) 22(年)	10

データをより正確に把握 クリックひとつで「見える化」！

集計したい条件を選択するだけでかんたんにグラフを作成することができます。グラフの種類も、縦棒、横棒、折れ線、面、円グラフと、用途にあわせて自由に設定可能です。



豊富な表示レイアウト

表示画面が複数作れる

ビューを色々作成！クリックひとつで簡単切替。
条件を自由に組み合わせた表示画面を複数作成できます。表示させたい項目やソートも設定できますから、同じデータでも違った切り口で見られるように事前に設定しておけます。BOX（アプリ）を開いたときに、最初に見たいレイアウトも決められます。保存したビューは、クリックひとつで簡単に切り替え。作業効率がアップします。

> 顧客カルテ ビュー選択

CSV入出力 新規登録

名前を付けて保存
全社員共通

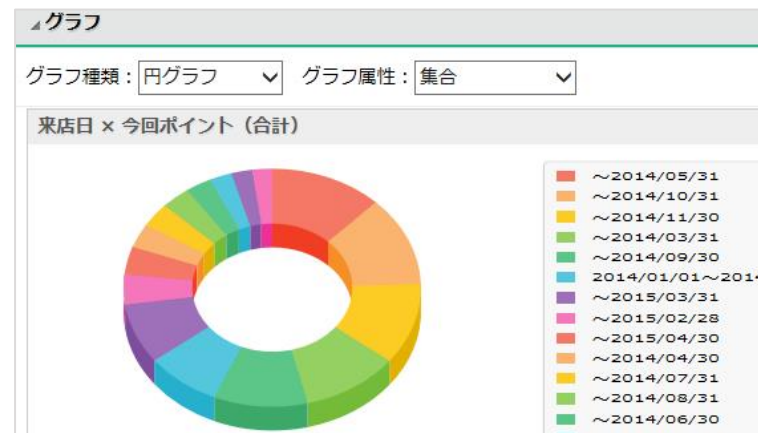
顧客管理画面
フォーム
集計

1 - 11 /

ふりがな	氏名	性別	生年月日	郵便番号
くちたみな	口田 美菜	女性	1982年7月6日(火) 32(年)	108
あだちゆみ	足立ゆみ	女性	1992年10月9日(金) 22(年)	106
さいとうけん	斉藤健	男性	1991年3月14日(木) 24(年)	107
きのしたえみ	木下恵美	女性	1991年5月1日(水) 23(年)	107

豊富な表示方法

データ集計やデータ分析を支援。
豊富な表示形式でデータ集計やデータ分析を支援します。グラフの設定も簡単ですから、蓄積されたデータを有効活用することができます。



気づきを促す通知設定

最新情報を確認！詳細な通知条件を設定できる！

通知を設定すると、アプリの利用者に通知が送信されます。用途や業務に合わせて設定することで、必要な通知だけを確実に受け取れます。業務処理の邪魔にならないように、目立ち過ぎず、しかし確実に伝わるように通知します。



郵便番号	住所1	電話番号1	郵便
108-0076	東京都港区港南1-1-1-2001	090-1111-2222	
106-0032	東京都港区六本木5-6-9		
107-0051	東京都港区元赤坂5-8-9	03-5555-6666	

通知条件設定によって使い方いろいろ

通知先	
項目選択	
☒ 担当者	
社員選択	
社員	
相川 弘 (営業本部)	
メッセージ	
主担当顧客がきます	
条件	
来店日	追加

通知条件の設定によって、いつ、誰に、どういう条件で通知するかを決めることができますから業務プロセスのフローに合わせたり、モレや遅延のアラート（警告）として通知したり、用途に合わせてご活用ください。

※グループウェア『NI Collabo 360』と連携して利用されている場合には、『NI Collabo 360』のポータルにも新着情報として通知が飛びます。

セキュリティ強化

「Priv.BOX」

安全で安心な情報管理を支援。

Priv.とは、Privacy、Privateの略です。

『nyoibox（如意箱）』の一般のBOX（アプリ、データベース）は、部門をまたぐ業務をスムーズに受け渡したり、過去の情報を履歴やナレッジとして蓄積したりするため、原則として社内の全ユーザーにオープンにして情報共有を促進しますが、マイナンバーや人事情報などについては、

「Priv.BOX」を利用することで、高い秘匿性を保った管理を実現できます。

接続制限や修正履歴の蓄積、二段階認証、CSV出力制限、暗号化など、セキュリティを高めるために必要な機能が装備されています。



柔軟なアクセス権

必要な人だけが必要な情報にアクセス。

BOX単位、BOX内に登録されたデータ単位、データを構成する項目単位で、参照・登録・編集・削除の権限を設定できます。権限はユーザー、部署×役職（〇〇部の部長等）、役職、部署に付与することができます。

▲ アクセス権

アクセス権

参照 ▼ ×

営業本部

参照・登録 ▼ ×

管理本部 部門長

参照・編集・削除 ▼

部署・役職 役職 部署 社員

管理本部

部門長

チーフ

リーダー

更新コメント

マイナンバー管理

解読できないように暗号化してデータベース格納

マイナンバー制度に準拠した運用が可能。

登録されたマイナンバーは解読できないように暗号化してデータベースに格納されます。暗号方式には欧米の政府系機関に採用され、総務省・経済産業省が所管する「電子政府推奨暗号リスト」にも選定された方式を採用しています。またCSV出力の際には、一定時間内に複数名の承認・立会いを必要とすることで、システム管理者権限を持った従業員による不正な持ち出しも防止できます。利用企業には、マイナンバー管理用のテンプレートも無料で提供します。

姓	名	続柄	登録者
相川	太郎	本人	相川 太郎 / A-111
番号確認書類	身元確認書類	アクセス権	
		参照	
		管理本部	
		参照・編集	
		参照・編集・削除	

自動削除機能で廃棄プロセスまでをサポート

データの保存期限を設定し、期日に自動で削除。

退職者であっても、賃金台帳や扶養控除等（異動）申告書などの人事労務関連帳票は法定保存期間中ずっと保管しておかなければなりません。しかし、保存期限が到来し、付随するマイナンバーが不要となった際には、できるだけ速やかに廃棄することが求められます。

「Priv.BOX」ではデータの保存期限を設定できますので、担当者や担当部署に期限到来を自動で通知したり、期日に自動で削除したりすることが可能です。

保存期間	
保存期間	
基準日	
作成日 ▼	
社員選択項目を選んだ場合、使用停止または削除されている社員情報の最終更新日を利用します。	
期限	日後 ヶ月後 年後
7	
期限後の動作	
☐ 自動的に削除し、通知する ☐ 通知だけする	
通知先	
項目選択	
社員選択・部署選択の項目をフォームに追加することで、該当する社員に通知することができます。	

テンプレート

豊富な無料テンプレート

すぐに使える無料テンプレート（設定済BOX）もいろいろとご用意しています。使いたいテンプレート（BOX）を選んでセットするだけで、お使いになれます。テンプレートを元にして、修正を加えることもできますので、BOX設定の参考にもしてください。テンプレートは順次追加してまいります。ご期待ください。

必要なBOXセットを一括ダウンロード

テンプレートを選ぶだけですぐに運用開始。テンプレートBOXの中には、必要なBOXがセットで用意されていますので、欲しいテンプレートを
選ぶだけですぐに運用開始いただけます。



機能一覧

『nyoibox（如意箱）』でできること

「いろいろ」できますが、「何でも」できるとは申しません。

「何でもできます。ただし、プログラミングすれば・・・」と言う話を良く耳にします。しかし、『nyoibox（如意箱）』は、情報システム担当がいなくても、誰でもノンプログラミングで簡単に業務アプリケーションを作ることができる、クラウド型簡単データベースです。

プログラミングすれば何でもできて当たり前ですが、そもそも、何でもIT、何でもクラウドにすれば良いというものでもありません。紙の方が話が早い場合もあれば、電卓を置いておけば解決することもあります。

今までバラバラだった、属人的だった、拠点別だった、部門毎に見えなくなっていた、社内でなければ見えなかった情報を、クラウドに置いて、いつでもどこでも、閲覧、入力、編集できるようにするのが、『nyoibox（如意箱）』です。

『nyoibox（如意箱）』は、意のままに、如意なデータベースを作れるものですが、システムの専門家がいなければ難しいような機能やプログラミングを敢えて外し、シンプルに、いろいろな業務改善やプロセス効率化が実現できるよう支援する

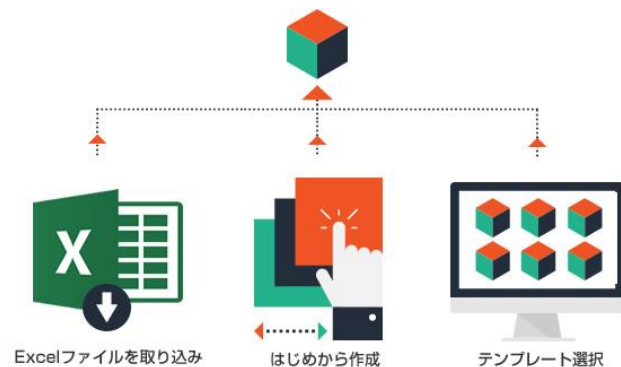
「ノーコードWebデータベース」なのです。

-  BOXの作り方
-  BOXの関連付け（リレーション）
-  他BOX項目参照(ルックアップ)
-  集計(表とグラフ)
-  画面表示（ビュー）
-  検索
-  CSV入出力
-  手書きサイン
-  サマリー表
-  レーダーチャート
-  ファイルBOX
-  予約管理BOX
-  YourPage

BOXの作り方

ノンプログラミングでBOXが作れます

BOXは、ドラッグ＆ドロップで一からアプリを作る方法の他に、Excelファイルを取り込んでアプリを作る方法と、あらかじめ用意されたテンプレートからアプリを作る方法があります。



Excelファイルを取り込んでBOXを作る

	A	B	C	D	E	F	G
1	ID	姓	名	住所	性別	メールアドレス	誕生日
2	1	渡辺	華	東京都港区港南2女	aa1@aaa	108-0075	1
3	2	長一	洋	東京都港区港南2男	aa2@aaa	108-0075	1
4	3	本動	淳	東京都港区港南2男	aa3@aaa	108-0075	1
				港区港南2男	aa4@aaa	108-0075	1

ファイル選択	読み込み
ファイルを選択	顧客情報.xls

ID	姓	名	住所
1	渡辺	華	東京都港区港南2-16-1
2	長一	洋	東京都港区港南2-16-1
3	本動	淳	東京都港区港南2-16-1
4	東海	一夫	東京都港区港南2-16-1

はじめからBOXを作る

テキスト1行	テキスト1行:
テキスト複数行	
数値	No. 姓
自動計算	
日付選択	〒 住所
時間選択	
単選択	電話番号 メールアドレス
複数選択	
マスター選択	性別 誕生日
添付ファイル	

ドラッグ＆ドロップで自由に作成できます。

テンプレートからBOXを選ぶ

改善提案目安BOX	社内FAQ	目標管理シート	GoodJob! カード
クレーム管理	5Sチェックシート	議事録	通勤定期管理

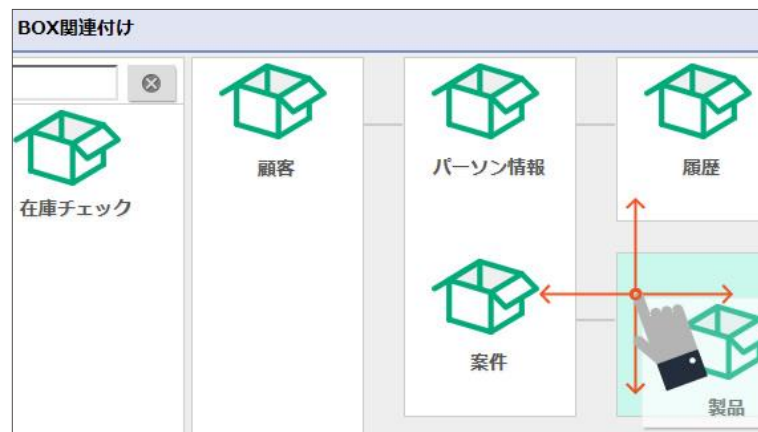
ビジネスに必要なテンプレートをご用意しています。順次追加してまいりますので、ご期待ください。

BOXの関連付け(リレーション)

複数のBOXの情報を1画面上で登録・参照

あるBOXと別のBOXを、親BOXと子BOXに関連付けをすることができます。設定は簡単で、ドラッグ&ドロップで該当位置（親子関係）に配置することができます。

関連付けをした複数のBOXの情報を1画面上で登録・参照することができます。開いた画面で編集を行なうと全ての情報が更新されますので、重複して情報を保存することがなくなるため、それぞれでデータ更新・管理する必要はなくなります。



顧客BOX

写真: [User Photo]

姓*: 田村 名*: 愛美 ふりがな: たむら えみ

〒: 住所: 東京都港区港南2-16-1-1915

108-0075 電話番号: メールアドレス: 03-5781-5525 tam15@aaa.ne.jp

性別: 誕生日: 女 1990年2月11日(日) 25(年)

アカウント

家族構成

- 一人暮らし ☐ 配偶者のみ ☐
- 配偶者と子供 ☐ 夫婦二人世帯 ☐
- 夫婦二人世帯と子供 ☐ 一人親と子供夫婦 ☐
- 三世帯 ☐ その他 ☐

自転車利用履歴

- 通勤 (通学) ☐ 趣味 ☐ その他 ☐

自転車保有数: 2台

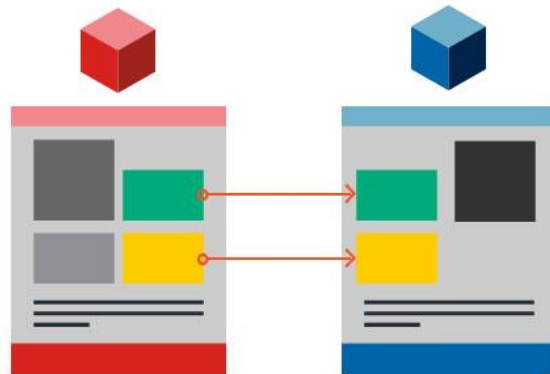
履歴BOX

購入日	購入店舗	品名	購入数	購入費
2015/04/25	店舗A	相模 数 (店)		現金決済
2014年12月9日(火)	店舗B	相模 数 (店舗B)	1	田村 愛美 たむら えみ
2014年4月1日(火)	店舗A	相模 数 (店舗A)	1	田村 愛美 たむら えみ

他BOX項目転記(ルックアップ)

他BOXの項目を利用して 入力ミスや二重入力の手間を省く

あるBOX内に他のBOXの項目を転記して表示させることができます。社員情報や商品情報など、他のBOXでも使用するような汎用的な情報は、ひとつのマスタを作成し、そこから他のデータベースに転記して使用するなどの利用が可能です。



他BOX項目転記設定も簡単

入力画面の設定で他BOX項目転記項目をセットすると、他BOX項目転記設定が簡単にできます。転記した情報を編集可能にするか不可能にするかといった設定もできますので、目的に応じた運用が可能です。

テキスト1行																	
テキスト複数行																	
数値																	
自動計算																	
日付選択																	
時間選択																	
単一選択																	
複数選択																	
マスター選択																	
添付ファイル																	
カテゴリー																	
項目転記																	
テキスト1行 テキスト複数行 数値 自動計算 日付選択 時間選択 単一選択 複数選択 マスター選択 添付ファイル カテゴリー 項目転記																	
転記元のBOX 顧客情報 参照キー 新規作成 転記元の項目 以下でチェックを付けた項目を転記します。 <table border="1"> <thead> <tr> <th>✓</th> <th>転記元の項目</th> <th>表示形式</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>姓</td> <td>編集可能</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>名</td> <td>常に最新の情報を転記</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>住所</td> <td>編集可能</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>性別</td> <td>編集可能</td> </tr> </tbody> </table>			✓	転記元の項目	表示形式	☐	姓	編集可能	☐	名	常に最新の情報を転記	☐	住所	編集可能	☐	性別	編集可能
✓	転記元の項目	表示形式															
☐	姓	編集可能															
☐	名	常に最新の情報を転記															
☐	住所	編集可能															
☐	性別	編集可能															

集計(表とグラフ)

表計算ソフトのような操作性

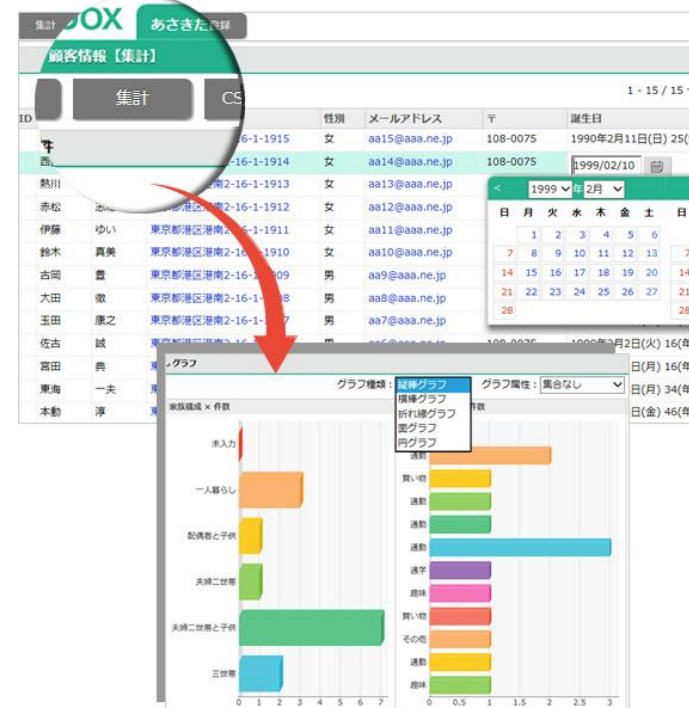
使い慣れた表計算ソフトのように、一覧画面でそのままデータを編集できます。その場合にも、単にデータが書き換わるだけでなく、誰がどういう操作をしたのかという情報が記録され、業務の履歴として保存されます。

	A	B	C	D	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					



グラフ作成もクリックひとつ ～用途に応じた多彩なグラフ～

集計したい条件を選択するだけで簡単にグラフを作成できます。グラフの種類も、縦棒、横棒、折れ線、面、円グラフと、用途にあわせて自由に設定できます。



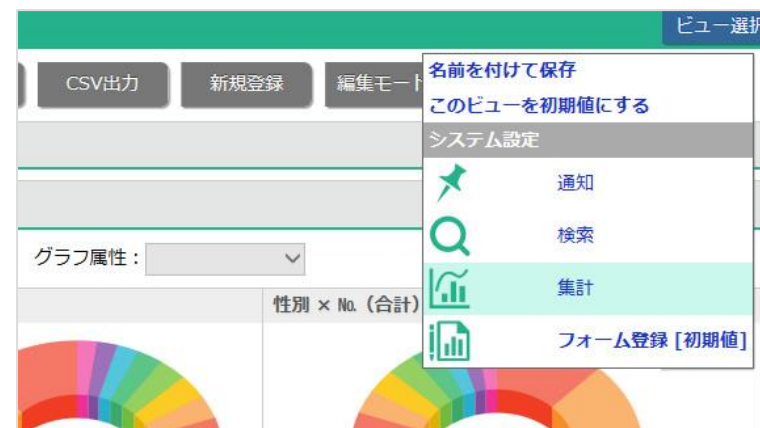
画面表示(ビュー)

条件を自由に組み合わせた表示画面を複数作成

画面表示の形式を「ビュー」と呼び、ビューの種類には「ピン留め」「集計結果」「月間カレンダー」「週間カレンダー」「フォーム」の5種類があります。「ピン留め」では、検索条件を指定しておくことで、表示対象を絞り込んだ状態で検索結果を表示できます。「集計結果」では集計対象と計算式、縦軸と横軸を設定し、表形式とグラフで表示できます。「カレンダー」はカレンダー上に情報を表示。「フォーム」は、特定のフォームを参照したり、新規登録画面(フォーム)を開くために利用します。豊富な表示形式でデータ集計やデータ分析を支援します。

BOXを開けたらまずこの画面

業務効率を上げるために、BOX(アプリ)を開いたときに最初に表示するレイアウトを決めておくこともできます。BOXを開けばすぐに見たい情報を見たり、始めたい作業を始められたりしますので、余計な手間がかかりません。もちろん、保存した一覧ビューは、クリックひとつで簡単に切り替えることも可能です。これによりデータの見直しなども簡単にでき、作業効率がアップします。



検索

「横断検索」：複数のBOX内を横断して検索

フルテキストデータを使用して、複数のBOX内を一括して検索することができます。

「通常検索」：開いているBOXでの検索

通常検索では、開いているBOXの項目を指定してBOX内を検索することができます。他BOX項目転記(ルックアップ)で他のフォームから情報を取得している場合は、他のBOXの項目も検索条件として使用することができます。また、添付されたファイルの件名、ファイル名を含めて検索されます。「ファイルBOX」では、保管されたWord、PowerPointファイルの内容も含めて検索できます。

CSV入出力

CSVファイルからの登録・編集

CSVファイルでデータを更新したり、データをCSVで出力することができます。「出力」を選択すると、検索条件で絞り込まれたデータの全項目を出力します。「項目を選択して出力」を選択すると、必要な項目だけに絞り込んで出力することが可能です。

検索

集計

CSV入出力

新規登録

一覧表示

検索条件

<<

<

1

>

>>

出力

項目を選択して出力

入力

	システムID	ふりがな	氏名	性別	生年月日
	11	くちたみな	口田 美菜	女性	1982年7月6
	10	あだちゆみ	足立ゆみ	女性	1992年10月9
	9	さいとうけん	斉藤健	男性	1991年3月1
	8	きのしたえみ	木下恵美	女性	1991年5月1
	7	あさのかおり	浅野香織	女性	1995年10月
	6	あおだしん	青田 慎一	男性	1970年6月6

範囲を指定してCSVファイルに出力

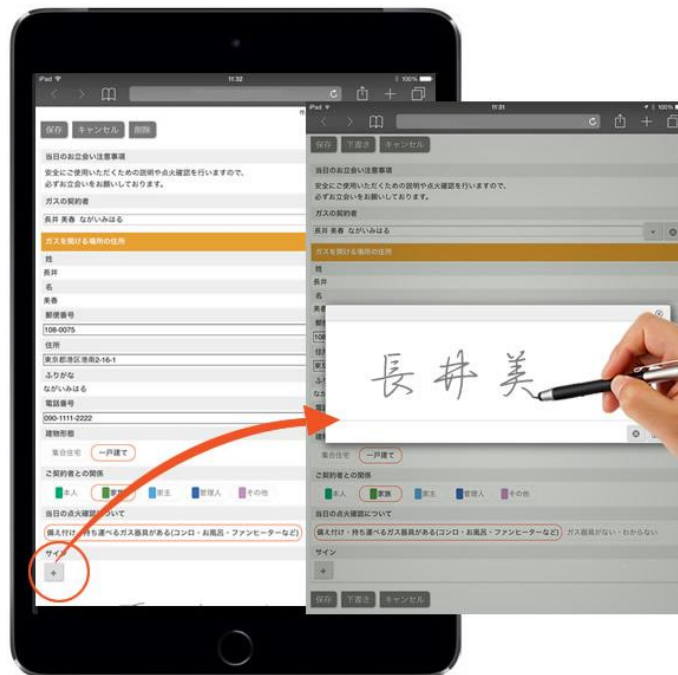
BOXに登録された情報は、任意の範囲をCSVファイルに書き出すことができます。「項目を選択して出力」する際、その選択条件をテンプレートとして保存もできます。何度も項目を選択をしなくてもテンプレートを選択するだけで簡単に書き出すことができます。Excelでのレポート作成や、他のシステムに情報を取り込む際などさまざまな用途に利用できます。

テンプレート	
更新用	
非選択項目	選択済み項目
絞り込み	
住所2	
電話番号2	
PC-Mail	
携帯-Mail	
DM送付先	
メールアドレス	
選択 >	
< 解除	
	システムID
	顧客ID
	ふりがな

手書きサイン

手書きサインを手軽に電子化して管理

登録されたデータに、タブレット等からペン入力した「手書きサイン」を登録できる機能です。商品受け取りやメンテナンス完了、サービス実施など、相手方の承認の証としてのサインが必要な場合などに有効です。



タイムスタンプで信頼性と安全性を保証

サイン画像にはタイムスタンプが自動で記録されますので、製品の購入契約書や保守サービス報告書などのペーパーレス化や承認業務の円滑化につながります。



サマリー表

集計したデータをカテゴリーごとに整理して表示 マス毎に集計して表示

情報フォーム内に、他BOXから紐付けたデータを集計し、分類表示することができます。さらに、トータルの件数や平均等の簡単な集計結果も表示させることが可能です。

イメージ

nyoiboxのサマリー表

氏名	科目	1学期	2学期	3学期	平均
田中太郎	英語	80	50	75	205
成城	数学	81	48	76	205
社	英語	77	90	88	255
数	英語	91	91	96	278
国	英語	50	41	65	156
理	英語	51	77	66	194
国	英語	53	70	70	193
理	英語	81	71	71	223
理	英語	80	90	90	260
理	英語	81	91	91	263

システム設定 - 入力フォームの設定

成績BOX

表示するBOX

縦軸

科目

マス毎

サマリー

レーダー

添付

手書き

制限内で設定してください。(1)

横軸

学期

システム設定 - 入力フォームの設定

横軸

学期

☒ 1学期

☒ 2学期

☒ 3学期

制限内で設定してください。(5)

入力項目

点数

詳細設定

☒ 件数 ☒ 合計 ☒ 平均 ☒ 最大 ☒ 最小

参照画面

生徒

田中太郎

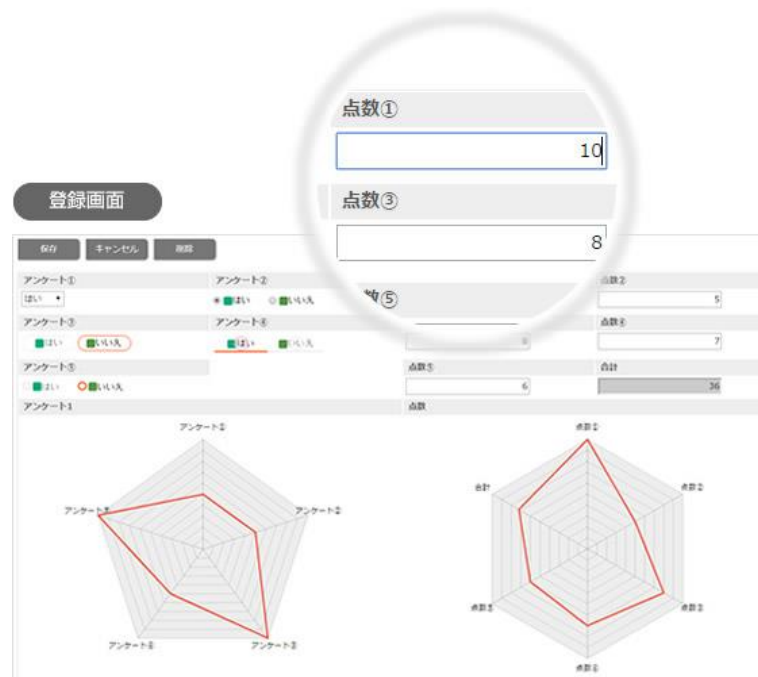
テスト結果

科目	1学期	2学期	3学期	合計	平均	最大	最小
英語	80	50	75	205	68.33	81	48
数学	81	48	76	205	68.33	81	48
社会	77	90	88	255	85.00	96	77
理科	91	91	96	278	92.67	96	91
国語	50	41	65	156	52.00	65	50
英語	51	77	66	194	64.67	77	51
数学	53	70	70	193	64.33	77	53
社会	81	71	71	223	74.33	91	71
理科	80	90	90	260	86.67	90	80
国語	81	91	91	263	87.67	91	81

レーダーチャート

複数の項目の大きさを一見して比較できる

情報フォーム内に「レーダーチャート」を表示することができます。レーダーチャートにより、複数のデータ系列の集計値を比較できます。



レーダーチャート 活用例

アンケート評価項目に「非常に良い」「良い」「普通」「悪い」「非常に悪い」の5項目を作成。「非常に良い」が5点として評価され、非常に悪いは1点としてカウントされます。



ファイルBOX

ファイルを保存する専用のBOXが作成できる

ファイルを保存する専用のBOXを作成することができます。共有・保管したいファイルをドラッグして、BOX上に移動させるだけでOK。ファイルサーバーのようにファイルを置くだけの感じでシンプルに利用できます。



ファイルの更新・削除もラクラク！

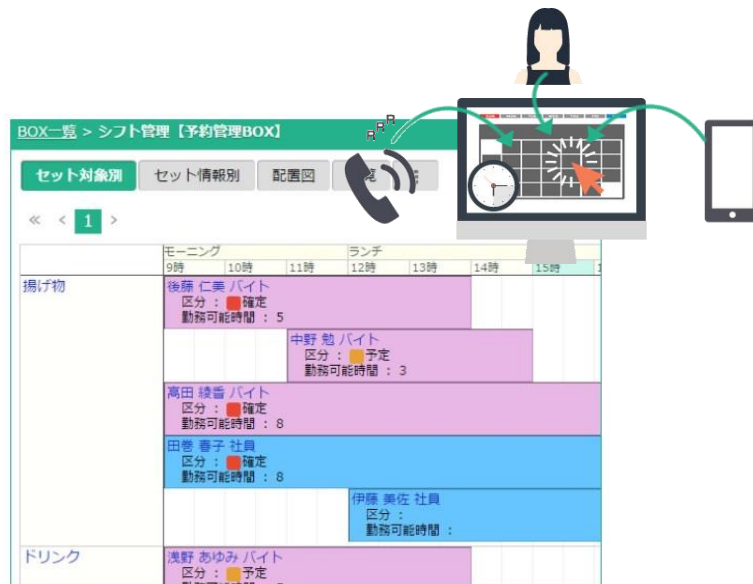
BOX（アプリ）を開くと、入れたファイルは自動的に整理され一覧表示されていますので、簡単に更新したり、削除したりすることができます。

	添付ファイル	備考	サイズ	登録者
			161.83 KB	伊藤
		アレルギーあり	176.5 KB	伊藤

予約管理BOX①

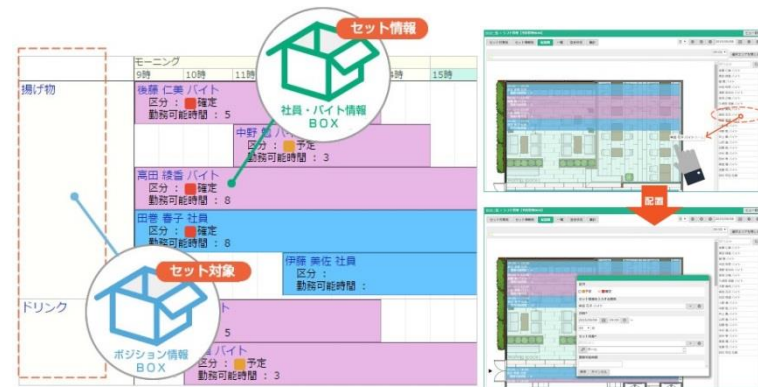
Webで簡単に予約管理と状況確認

予約管理BOXでは、飲食店や宿泊施設等の予約、セミナーやコンサート等の座席予約、職人-現場管理、勤務シフト計画などを行なうことが可能です。これまで、専用の予約管理システムなどを導入するほどではなかった企業様が、手書きノートやExcelシート、ホワイトボードなどで管理されていたような情報を、簡単にWeb上で共有し、管理することができるようになります。



設定次第で何にでも活用できる！

内容は、設定次第です。予約（割り当て）をセットする「セット対象」に対して、割り当てる内容（お客様や人や物）を「セット情報」として設定していきます。時間帯も必要に応じて設定できますので、自社で使いやすいように設定してください。表示するビューは、使いやすいように選択できます。配置図機能を使えば、図面などを画像として読み込んで、その図面の上にマウス操作で「セット対象」を設定することができます。位置関係が直観的に分かるので、宿泊施設や飲食店などでの予約管理には効力を発揮します。



予約管理BOX②

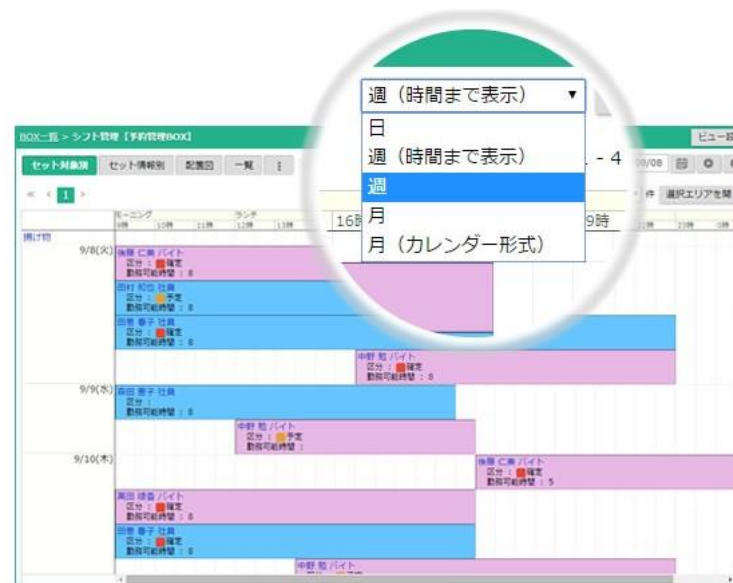
人数制限や要件などをあらかじめ設定可能

予約を入れる「セット対象」ごとに、人数制限や要件などをあらかじめ設定することができますので、ムリな予約を受けてしまったり、スキル要件を満たさない人員をアサインしたりするミスを防ぐことができます。人間の判断で融通を利かせる部分については、バッファ値も設定が可能です。システムのアラートを出した上で人間がリアルに判断し、予約の可否を決定することができます。

重複登録に関する設定	
セット情報	
☐ 何もしない ☐ 保存できない ☒ お知らせ	
セット対象	
☐ 何もしない ☐ 保存できない ☒ お知らせ	
予約と予約に必要な間隔	
☐ 5分 ☐ 10分 ☒ 15分 ☐ 30分 ☐ 1時間	
収容数	
セット情報の数え方	必要な間隔に満たない場合
☐ 1予約1件 ☒ セット情報の数値項目を参照 可能勤務時間/一日 ▼ ☐ 予約の数値項目を参照 未設定または0以下の場合、1件として数えます。 小数の場合、整数部分の数を利用します。	☐ 何もしない ☐ 保存できない ☒ お知らせ
セット対象の収容数	
☐ 1件 ☒ セット対象の数値項目を参照 人数 ▼ 未設定の場合、1件だけセットできます。	
収容数を超えた場合	

カレンダー表示切り替えで直感的に把握

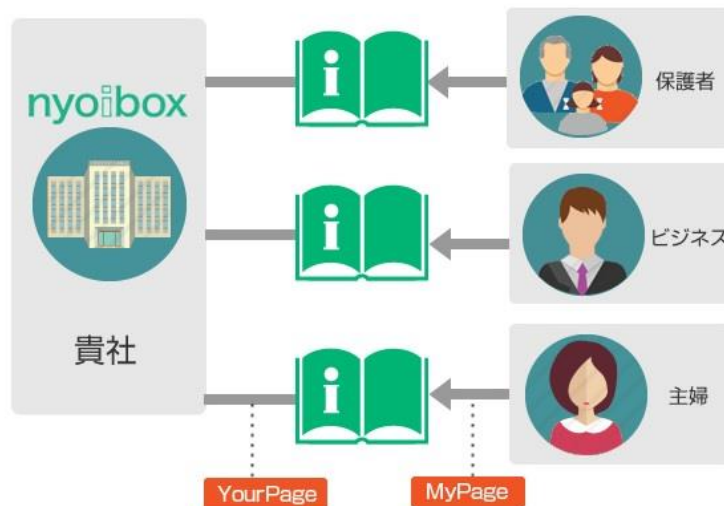
カレンダー表示は、日単位、週単位、月単位などに切り替えて見ることができます。予約はドラッグ&ドロップで簡単に登録できますから、予約管理やシフト管理などが直感的に行なえるようになります。



YourPage①

「YourPage」とは？

『nyoibox（如意箱）』に格納されたデータを元に、社外の顧客、関係者、協力業者ごとに個別の「マイページ」を設定し、情報のやり取りを可能にするオプションです。運営する企業側にとっては「YourPage」となり、利用するユーザー側にとっては「マイページ」となる、情報共有プラットフォームです。PCはもちろん、スマートフォンやタブレットでもご利用になれますので、幅広いユーザーを対象にご活用いただけます。



お好みの「マイページ」を作成できる

背景

サイズ

3 × 3 ▼

タイトル背景色

レイアウト

NI塾

- ★ 20XX年度大学入試 合格実績 [詳しくはこちら](#)
- ★ 大学の魅力発見BOOKをプレゼント中 [詳しくはこちら](#)
- ★ 夏の無料体験塾実施中 [詳しくはこちら](#)
- ★ 動画でわかるNI塾 [詳しくはこちら](#)

nyoiboxとYourPageでペーパーレス化

お客様アンケート

御挨拶

いつも大変お世話になっており、よりよいサービスを提供するため、お忙しいところ恐縮ですが、宜し
アンケート期限：20XX年●月●

回答日

2015/08/09

NI塾に通ってよかったよ

とても満足

YourPage③

請求書発行支援システム『Sales Billing Assistant』連携で請求書をWeb配信

『Sales Billing Assistant』との連携で、毎月の請求書の発行・郵送をYourPageによるWeb配信に置き換え、劇的なコストダウンと業務効率アップを実現できます。テレワーク、在宅勤務が当たり前になる時代において、紙に印刷・封入して郵送し、相手方では郵便受けから取り出し、封筒を開けて紙の請求書を取り出して処理するというアナログなやり取りは、コストや資源の無駄である以上に、顧客のテレワーク化を阻害する行為とも言えます。請求書を郵送からWeb配信に切り替えることで、業務コストの引き下げと顧客の業務改善を実現しましょう。



運用例① アサヒ出版-Before

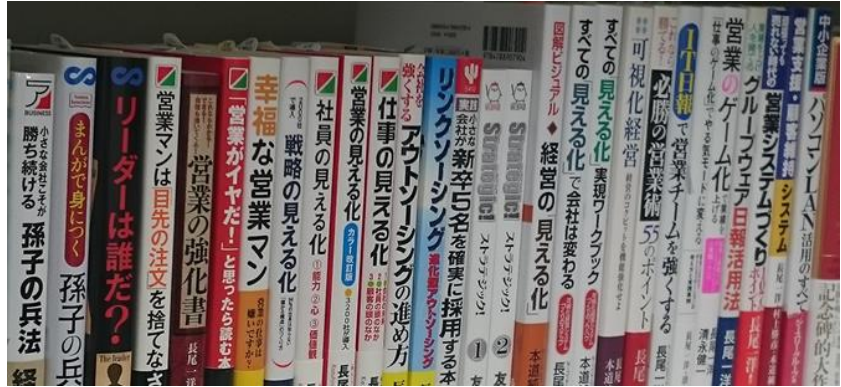
アサヒ出版は、従業員数40名の中堅の出版社です。営業マンが全国の書店を飛び回り、本の注文を取り、売り場の提案をしています。

書店からの注文はFaxで入ることが多く、営業マンが書店を回る際にも、紙の注文書に手書きで書き込んで発注の印鑑をもらいます。

これが全国の営業マンから集まり、書籍ごとに、どの書店のどの店からどれだけの注文が入っているかを表にして、再度営業マンにフィードバックします。

そして、また営業マンは、この情報を元にして、書店への提案を行なっていました。しかし、集計する手間もかかりますし、何しろ集計データが出てくるのが遅いので、タイムリーな提案につなげられませんでした。

Faxや紙への押印をゼロにすることはできないが、せめて集計の手間だけでも減らせないか・・・。
決してスタッフも多くない中堅出版社だからこその悩みがありました。



運用例① アサヒ出版-After

そこで『nyoibox（如意箱）』

そこで、出張の多い営業マンにタブレットを持たせ、ノーコードWebデータベースである『nyoibox（如意箱）』を導入し、書籍管理データベースと注文管理データベース、書店データベースを作成しました。自社が出版する書籍は、書名、著者名、本体価格、判型、ISBNコード、表紙カバー画像などのデータを入れて、データベース化しました。

書店のデータは元々ありましたので、エクセルの表を取り込んで簡単に作成しました。

注文書の書式に、書籍データベースから書籍を選択し、書店データをセットして、数量を書き込めば、注文処理は完了です。

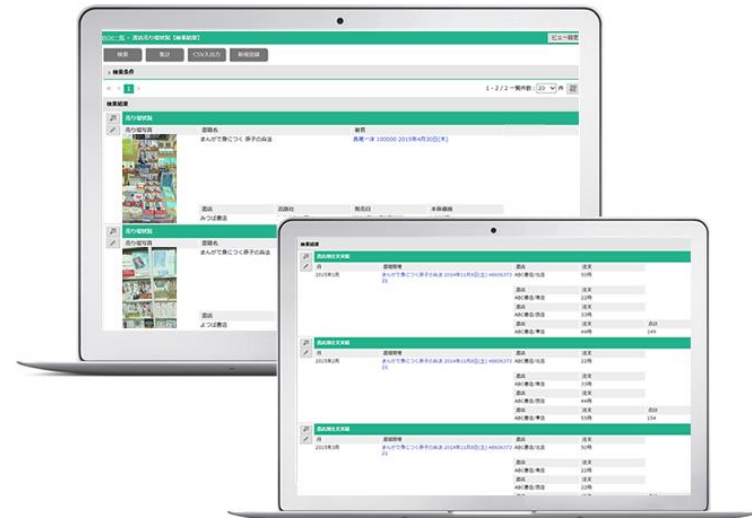
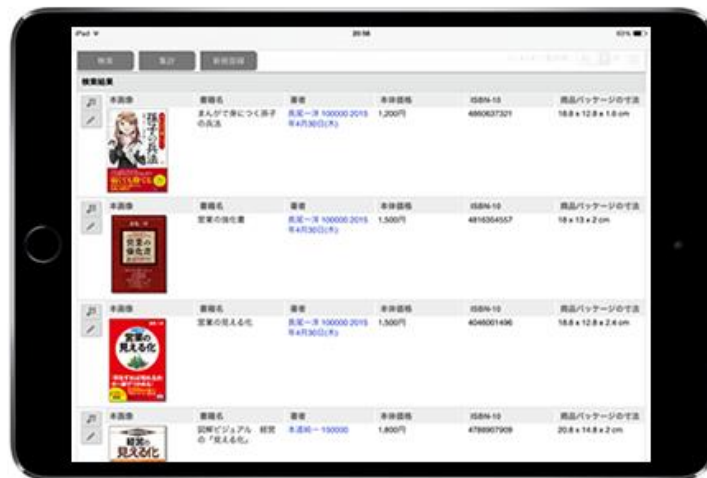
それが同時に本社のスタッフに共有され、発送、納品作業がスムーズに行われるようになり、何より、タイムリーの全国からの発注状況がつかめるようになりました。出張中でもタブレットで簡単に集計データを見ることができ、書店での営業中にも他店からの発注状況などを話せるようになり、営業上もプラスになりました。

また、編集部では、『nyoibox（如意箱）』を使って、著者データベースを作成しました。著者の住所や電話番号などは元より、印税の振込先や出版条件など、担当が変わっても困らないように一元管理し、さらに打ち合わせなどでのちょっとしたメモ書きを履歴として残せるようにしました。

運用例① アサヒ出版-ここがポイント

タイムリーなデータ集計が営業の武器に

それまで、どうしても集計に時間がかかっていた情報が、距離の壁を越えて、瞬時に可能になったため、その情報を元にして、さらに営業のネタとして使えるという善循環が生まれました。特に、『nyoibox（如意箱）』がクラウドサービスで、タブレットにも対応していたために、立ったままで営業することも多い書店営業の武器になりました。タブレット片手に、実際のデータをお見せしたり、書籍のカバーデザインなども見せられることで、売り場の展開イメージも湧き、発注につながることも多いようです。パネルや色紙で上手に売り場を作ってくれている書店では、その場で写真を添付し、すぐに全社で共有も可能に。この画像もタブレットで書店の担当者に見せることができ、売り場づくりの参考にさせていただくこともできました。まさに情報が武器になるIT活用ができたのです。



運用例② タイヨー飲料-Before

タイヨー飲料は、従業員約100名の飲料メーカーです。OEM製造から自社ブランドのミネラルウォーター、お茶、缶コーヒー、炭酸飲料まで幅広い商品を製造、販売しています。

工場は本社工場一ヶ所だけですが、営業所が全国に5拠点あり、商品POPや看板、幟などの販促物の管理や発送で困っていました。



社内の情報はグループウェア『NI Collabo 360』で共有され、顧客情報や営業情報はSFA『Sales Force Assistant』を導入しており、商品の受発注システムも整備されていましたが、販促物の在庫管理や発送依頼の仕組みがありませんでした。

グループウェアでExcelのファイルを共有して在庫数を管理し、メールで発送依頼をかけていましたが、在庫数の更新が遅れ遅れになったり、外出中に営業マンから支援スタッフに発送を依頼する時に手間がかかっていました。

商品点数が増え、それに伴って、販促物の種類も増えることで、とても煩雑になっていたのです。大手メーカーに対抗するためには商品アイテムも増やさなければならず、しかし社員を増やすわけにもいかずに「省人数」で業務を回さなければならない・・・。売上を伸ばすには販促物も必要です。

運用例② タイヨー飲料-After

そこで『nyoibox（如意箱）』

そこで、すでに導入されていたグループウェア、SFAと連動するノーコードWebデータベース、『nyoibox（如意箱）』を導入しました。

まず、『nyoibox（如意箱）』に販促物データベースを作り、本社、各拠点（仙台・東京・名古屋・大阪・福岡）の在庫数量が一覧で分かるようにしました。

そこで、営業マンが販促物の発送依頼をかけると、それぞれの拠点の営業支援スタッフに通知が飛び、在庫がある最寄の拠点から販促物を指定場所に発送します。発送先は、連動するSFAの顧客情報から取得してセットされるので、わざわざ入力する必要はありません。発送が完了すると、その分の在庫数量がマイナスされ、常に最新のデータに更新される仕組みになりました。

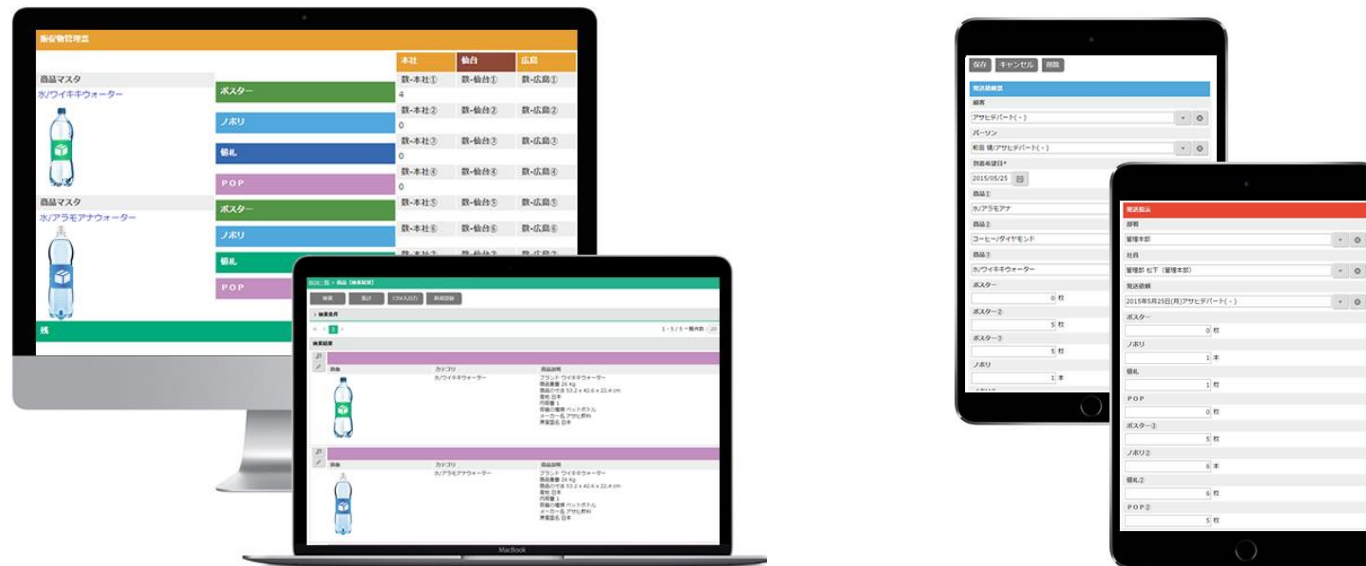
拠点間の移動も、同様の仕組みで依頼し、管理できるようになり、わざわざExcel表で在庫数を確認して、発送依頼のメールをして、処理後にExcel表を書き換える、といった作業がなくなりました。

これにより、拠点の倉庫で、使われずに埋もれてしまう販促物も減り、足りなくなった時に追加で発注するかどうかの判断もすぐにつくようになったのです。

運用例② タイヨー飲料-ここがポイント

SFAやグループウェアとの連動

『nyoibox（如意箱）』をSFAと連動して活用することで、すでに登録されている顧客情報やパーソン情報などのデータが活用でき、効率的かつ正確な販促物発送業務が可能となっています。また、通知情報が『nyoibox（如意箱）』内だけでなく、連動して稼働しているグループウェアにも表示されるため、通知が見逃されることもなく、素早い対応が可能になりました。社内にいる支援スタッフは、常にグループウェアにログインしており、そのグループウェアからの通知は秘書機能（アラート）によって確実に伝わるようになっていたことも、抜け漏れ遅れのない運用につながりました。



運用例③ マンゲツ不動産-Before

マンゲツ不動産は、ある地方都市で、戸建て住宅やマンションの建築・販売などを行なう不動産ディベロッパーです。従業員数は約200名、そのうち営業マンが50名ほどいます。

すでにグループウェアやSFAは導入されており、社内情報の共有や営業支援業務はIT化されていました。営業マンには、タブレットが配備され、SFAによる営業支援はもちろん、物件の画像情報などもタブレットで簡単にお客様に見せられるようになっていました。



しかし、マンゲツ不動産には、悩みがありました。

SFAには名刺取り込み機能もついており、法人顧客の場合には名刺もあって顧客情報の取り込みが簡単にできたのですが、大多数を占める個人客は、名刺を持っておらず、紙のアンケートに書かれた情報を元に、営業アシスタントがSFAに顧客情報登録を翌日に行なっていたのです。入力の手間はもちろんです、SFA登録が翌日になることで、営業マンがすぐにSFAに商談登録することができず、入力を怠る言い訳にされていました。

そして、もっと大きな問題は、せっかくお客様に書いていただいたアンケートには、顧客の基本情報だけでなく、不動産に対するニーズが明示されていたのに、その情報は紙のままで、放置されるか、営業マン任せになって、やがて消失してしまっていたことだったのです。

運用例③ マンゲツ不動産-After

そこで『nyoibox（如意箱）』

そこで、すでに配備されていたタブレット端末で、簡単にアンケートの回答ができるノーコード Webデータベース、『nyoibox（如意箱）』を導入しました。

『nyoibox（如意箱）』に予め用意されていたテンプレートから「アンケート」を選び、マンゲツ不動産用に少し設定を変えるだけで独自のアンケート・データベースが完成しました。

アンケートの回答は、選択肢部分はタブレットにタッチするだけで良いので、とても直感的で、紙のアンケートを書いていた時よりもスマートになったと、お客様からも好評でした。

ただし、顧客名や住所などの文字入力は、タブレットやスマホの操作に慣れていない方には難しいだろうと考えて、モデルハウスとモデルルームの受付時に、氏名と住所だけを書いてもらう受付表を用意し、接客中に営業マンが『nyoibox（如意箱）』アンケートに入力する運用にしました。受付表に氏名だけを書いて住所を書かない人がいることも予想されたので、予めマンゲツ不動産の地元の市区町村名などは登録しておき、プルダウンやボタン選択で簡単に入れられるように工夫しました。

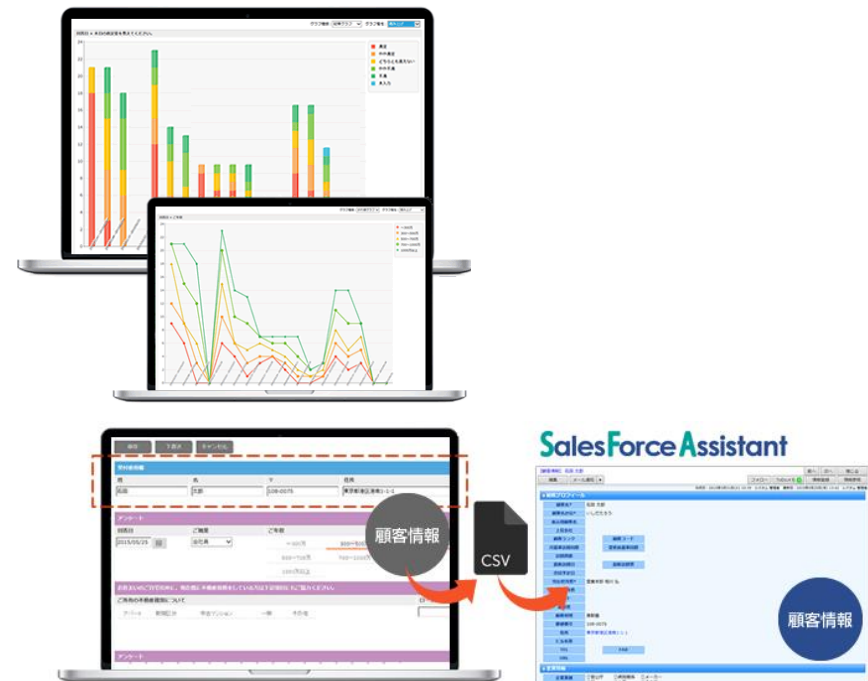
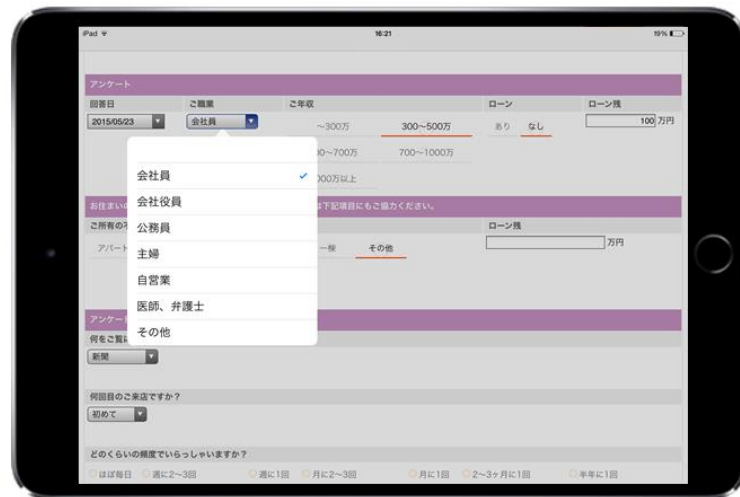
『nyoibox（如意箱）』のアンケートに入力された情報は、即日デジタルデータで出力し、それをSFAに流し込む運用で、顧客情報登録の手間を省き、顧客ニーズのデータベース化に成功したのです。

これにより、SFA入力が徹底されたのはもちろんですが、当該物件では成約に至らなかった場合でも、ニーズに合致する物件が出た時にはすぐにご案内ができるようになり、「顧客のダム化」が実現しました。

運用例③ マンゲツ不動産-ここがポイント

紙に書かれて埋もれていた情報を活用

お客様がせっかく教えてくれた貴重な情報も、紙に書かれたままでは埋もれてしまいます。紙では、情報の蓄積はできても再利用性が低く、共有・活用が進みにくいのです。『nyoibox（如意箱）』を利用して、紙への手書きから、タブレットへの入力に切り替えることで、これまで埋もれてしまいがちだった顧客情報が活用されるようになっただけでなく、ペーパーレス化もでき、ファイリングスペースの縮小もできたことで、コストダウンも実現しました。手書きの紙の良いところとITによる共有や活用の良い点をうまく融合させた運用が、マンゲツ不動産での『nyoibox（如意箱）』活用のポイントです。



YourPage運用例

法人顧客からのメンテナンス依頼ページ

顧客ごとに、購入した製品の最新情報やメンテナンスの依頼やサプライ品の発注などを行うページを作ることができます。

協力業者・職人さん等との連絡ページ

普段から連携して仕事をする多くの協力業者さんなどと、物件・案件情報や連絡事項などを共有するページを作ることができます。

会員顧客向け限定ページ

通常のホームページでは公開できない会員向けの特別限定情報を伝えるページを作成できます。特別なマイページがあることで、顧客の満足度も上がり、ロイヤリティも高まります。

学校・塾・幼稚園等の保護者向けページ

学校からの連絡、休校などのお知らせ、学級通信、イベント日程、お子さんの写真などを共有し、双方のコミュニケーションをセキュリティを確保しつつローコストに実現します。

マイナンバー情報収集専用ページ

外部の報酬支払先などマイナンバーの収集、保管、削除などが必要となる相手に対して、必要な情報を登録してもらえ、セキュアな環境を実現するページを作成できます。

例) 塾 保護者向けページ



The screenshot displays a web interface for a Juku (cram school) parent page. It features a '模試結果' (Test Results) section with a green header, showing '英語得点' (English Score) as 189/200 and '英語 学カレベル' (English Skill Level) as S. Below this, '英語 平均点' (English Average Score) is 112.9. A table on the right lists scores for various subjects. A 'お名前アンケート' (Name Survey) section follows, with a message about the survey's purpose and a return date of 2015/08/09. A feedback form titled 'お客様データ変更用' (For Customer Data Change) includes fields for name, address, and contact information. At the bottom, there are four columns of contact information for different branches of 'NI塾'.

nyoibox スタートアップ研修

『nyoibox』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。

「nyoibox-如意箱」スタートアップ研修 —オンライン—

「nyoibox-如意箱」活用のためのシステム設定のポイント

研修概要

クラウド型Webデータベース「nyoibox-如意箱」は、様々なデータベースやアプリをノンプログラミングで作成できる業務改善ツールです。決まったカタチがなく、如意に自作できる分、ご担当者様からは以下のようなお声を耳にします。

- ・自由に色々できるとは言っても、どのようなデータベースが作れるのだろう？
- ・自分の作りたいアプリを作成するには、どう設定すればいいのだろう？

本研修では、こうした疑問にお応えして、他社の事例を交えながら、「nyoibox-如意箱」の運用スタートをご支援いたします。

対象者

「nyoibox-如意箱」導入責任者、システム管理者

驚きの低価格！月額300円。クラウドだから立上げも速い。

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300円
(YourPageオプション…1ユアページユーザーあたり100円)
- 容量追加 : 1GBあたり100円
- 利用可能人数 : 5～2,000名

※ディスク容量 : 2GB × nyoiboxユーザー数

※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

製品価格(税別) パッケージ版

●ユーザーライセンスパッケージ

○製品価格

ユーザー数	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	58,000	96,000	128,000	188,000	288,000	348,000	488,000	628,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000
価格	900,000	1,500,000	2,350,000	2,750,000	3,750,000	4,800,000	5,500,000	6,000,000

○YourPage 製品価格

ユーザー数	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	20,000	30,000	45,000	65,000	95,000	115,000	165,000	200,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000
価格	300,000	500,000	785,000	920,000	1,250,000	1,600,000	-	-

○nyoibox年間保守（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）

ユーザー数	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	80,000	120,000	150,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000
価格	200,000	300,000	375,000	450,000	570,000	660,000	750,000	840,000

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

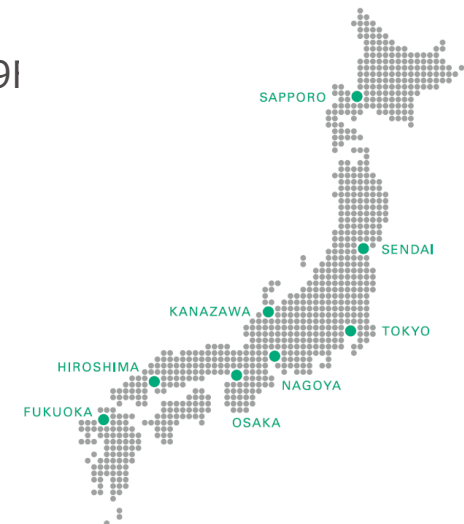
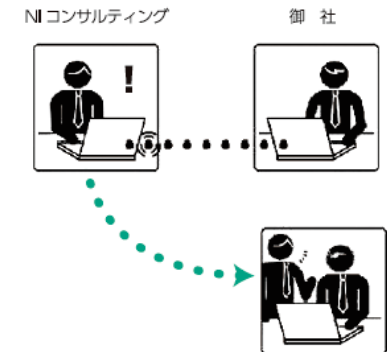
役 員：代表取締役 長尾 一洋 (中小企業診断士)

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)



会社沿革

- 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『nyoiobox』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**いただける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ますの
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

