

まずはこれだけ！
**中小企業のデータ活用
はじめの一歩**

ITが苦手でも大丈夫
Excel・ChatGPT・無料ツールで
“見える化”と改善が始まる！



NBIコンサルティング株式会社

Next Business Incubation Consulting Co., Ltd

まずはこれだけ！中小企業の データ活用はじめの一步

[文書のサブタイトル]

HIDEYUKI HONDA

目次

中小企業こそ「データ」が武器になる時代	2
すでにあなたの手元にある！ 活用できる「身近なデータ」	4
IT が苦手でも大丈夫！ 無料&カンタンなツールたち	6
まずは Excel で“見える化”！ グラフと表の力	8
Google フォーム×GAS でアンケートを自動集計	10
ChatGPT で業務サポート！ “社内の AI 秘書”を使いこなす	12
Google Apps Script で定型業務を自動化！ 「繰り返し」を手放す第一歩 .	14
KNIME でノーコード分析！ 「データに強い会社」への第一歩.....	16
データで意思決定が変わる！ 「勘と経験」から「根拠ある判断」へ	18
ありがちな「落とし穴」とその回避法 ～データ活用で失敗しないために～	20
社内の「見える化」を実現する！ ダッシュボード活用術	22
Excel でもここまでできる！ 手軽な「データの可視化術」	24
生成 AI（ChatGPT）で、データ活用がもっと身近に！	26
誰でもできる！ 業務データ活用フロー	28
明日から始める「データ活用」チェックリスト&まとめ	30
あなたの会社はどこから始める？	31
チェックリスト	31

中小企業こそ「データ」が武器になる時代

「感覚だけの経営」から、データで考える経営へ

勘と経験は大事。でも、時代は「見える経営」へ

「最近お客さんが減った気がする」「この商品、感覚的に売れていると思う」——そんな感覚的な経営判断は、これまで多くの現場で通用してきました。でも、今の時代はそれだけでは通じません。なぜなら…。

かつての高度成長期や大量生産時代では、「いいものを作れば売れる」「とにかく仕入れて並べれば売れる」という経営も成り立っていました。

しかし今は違います。

- ◆ お客様のニーズは細分化
- ◆ SNS やロコミで情報は瞬時に拡散
- ◆ ライバルは地域の店だけでなく、ネット上の全国・全世界の競合

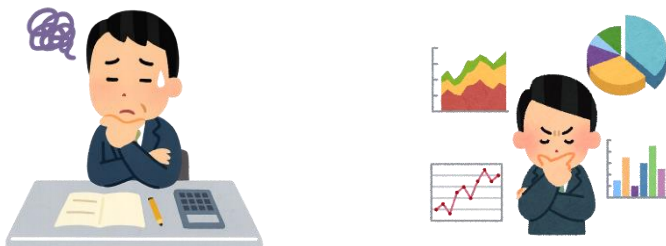
さらに、人手不足や価格競争の激化など、私たち中小企業を取り巻く環境は年々厳しさを増しています。

そんな中、いま注目されているのが「社内にあるデータを活かす」こと。

大企業だけの話ではありません。むしろ、変化に柔軟に対応できる中小企業こそ、“見える化”による経営改善を始めやすいのです。

「中小企業 × データ」の力が想像以上にすごい

経営の见えない「もやもや」が、こう変わる



たとえば、「最近売れている商品」が感覚だけで判断されている現場が多くあります。でも、実際に Excel で売上データを集計してみると、思っていたとは違う商品が売れていたり、曜日や時間帯によって傾向が全く違っていたりします。

- ◆ 数字で見ると、意外な発見がある
- ◆ 感覚とのギャップこそ改善のヒント
- ◆ しかも難しいツールは不要。Excel や ChatGPT でも十分始められます

中小企業がデータを活かすというのは、「巨大な IT システムを導入する」という話ではありません。

まずは日々の業務の中にある「情報」に気づき、見える形にしてみることに。

これが第一歩であり、最大の転機になります。

なるほどデータ活用！

中小企業は変化に強いからこそ、データ活用と相性抜群！

小回りが利くから、試行錯誤も早い。ツール導入もスピーディー
成功事例も1つ1つ積み重ねていけるのです。

すでにあなたの手元にある！ 活用できる「身近なデータ」

「うちにはデータなんてない」は本当ですか？

あなたの会社にも、すでに「宝の山」が眠っています

「うちは IT 化が進んでないから…」 「そもそもデータがない」
—そう思っている中小企業の方は少なくありません。
でも、実はすでに多くの“使えるデータ”が存在しています。

データというと「大規模な POS システム」や「クラウドデータベース」をイメージしがちですが実際にはもっと身近な情報が経営改善のヒントになります。

たとえば、こんなものが立派な「活用可能なデータ」です：

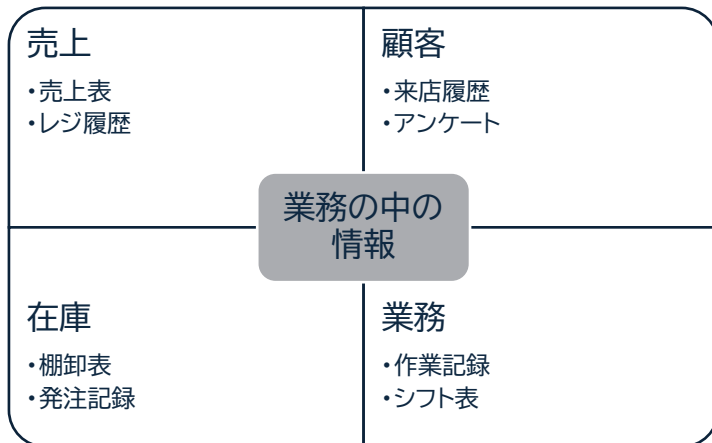
- ◆ 売上台帳 (Excel・手書き)
- ◆ レジの Z レポートやレシート控え
- ◆ 顧客とのメール・LINE やり取りの履歴
- ◆ 在庫リスト (棚卸データ)
- ◆ 紙のアンケート結果や予約表
- ◆ スタッフの出勤簿・シフト表

デジタルでなくても、Excel に打ち直せば立派なデータ資産に早変わり。

「集めること」より「すでにある情報に気づくこと」から始めましょう。

「業務の中の情報」を見える化してみよう

これはどんなデータ？ 4つの「使いどころ」で考えてみよう



大切なのは「どの情報がどんな意思決定につながるか」を意識することです。

たとえば：

- ◆ 売上が下がっている→時間帯別に見ると「午後の来店が激減」
- ◆ 在庫が余っている→仕入れタイミングがずれていた
- ◆ 忙しい時期が読めない→去年のシフト表を見ると「法則」があるかも

✦ ポイント

「記録されているだけの情報」を「判断材料」に変えることが第一歩です。

コンサルからのひとこと

記録しているだけのデータ、活かさなきゃもったいない！

毎月書き込んでいる在庫リストや、紙に残しているアンケート、
実は「ヒントの宝庫」です。

IT が苦手でも大丈夫！ 無料&カンタンなツールたち

難しい IT スキルがなくても、データ活用はできる

いきなりシステム導入？そんな必要はありません

データ活用と聞くと、「システム開発」や「高価なソフト」など、難しくお金がかかるイメージがありませんか？でも、今は無料で、しかも誰でも使えるツールがたくさんあります。

中小企業が「今すぐ」使えるツールは、実は驚くほど身近なものばかりです

✓ Excel(エクセル)

→ ほとんどの企業に入っている。集計・グラフ・一覧作成の基本ツール

✓ Google フォーム・スプレッドシート

→ アンケート作成や自動集計にぴったり。無料で複数人と共有可能

✓ ChatGPT(生成 AI)

→ 売上傾向のヒントやアイデア出し、FAQ 作成などに使える「相談役」

✓ Google Apps Script(GAS)

→ Google ツールの動作を自動化。定型作業をボタン 1 つで！

✓ KNIME(ナйм)

→ ノーコードで本格的な分析ができる。無料&日本語対応も進んでいます

どのツールも「専門家じゃなくても始められる」、「無料で使える」、「業務にすぐ活かせる」のが特長です。

操作はカンタン。「感覚」を「確信」に変える道具です

ツール×用途マトリクス

ツール	主な用途	特長
Excel	集計、グラフ、一覧表	操作に慣れている人が多い
Googleフォーム +スプレッドシート	アンケート、自動集計	無料・すぐ使える・共有可
ChatGPT	アイデア、要約、FAQ作成	対話形式でやりたいことを引き出せる
GAS	定型作業の自動化	簡単なスクリプトで 繰り返し作業を効率化
KNIME	本格分析 (在庫分析、分類など)	ノーコードで可視化・フロー設計可能

「何をしたいか」によって、使うべきツールは変わってきます。

- ✓ まずは売上や在庫の「見える化」をしたい ➔ Excel
- ✓ お客様の声をもっと集めたい ➔ Google フォーム
- ✓ 手間のかかる作業を減らしたい ➔ GAS
- ✓ 新しい切り口や施策のヒントが欲しい ➔ ChatGPT
- ✓ 一歩進んだ分析を試したい ➔ KNIME

すべてを一度に使う必要はありません。

目的に応じて、1 つずつ“得意な道具”を増やしていけば OK です！

IT が苦手な方へ

操作に自信がない方は「一緒に画面を見る」だけでも OK です

最初は操作が不安でも、誰かと一緒に見ながら進めることで
一気に慣れますよ。

まずは Excel で“見える化”！グラフと表の力

「とりあえず表にする」だけで、景色が変わる

「数字は“並べるだけ”では意味がありません。

見える形にすることで、はじめて気づけることがある

どんな業種でも日々の数字は集まっています。売上、在庫、来店数…。でも、一覧表だけを眺めていても、本当の傾向は見えません。まずは「グラフにする」「色をつける」から始めてみましょう。

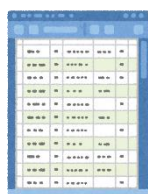
Excel には「見える化」のための強力な機能が、最初から備わっています。

特別なソフトを使わずに、次のようなことが誰でもできます。

- ✓ グラフ作成(棒グラフ・折れ線・円グラフ)
- ✓ ピボットテーブルでの集計(商品別／月別売上など)
- ✓ 条件付き書式で“異常値”を自動で色付け
- ✓ フィルター機能で特定条件をすぐ抽出

たとえば、過去 3 か月の売上データをグラフにしてみるだけで、

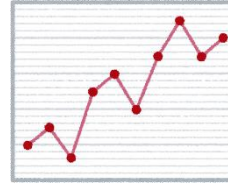
「どの日に売上が落ちたか」「何の商品が売れ筋か」が一目で見えてきます。



あなたの「目的」に合ったツールを選ぼう

例えば見ただけで“山と谷が一目瞭然”になるようなビジュアルで

	A	B	C
1	売上月	売上高 (千円)	利益高 (千円)
2	1月	¥1,500	¥259
3	2月	¥1,800	¥430
4	3月	¥1,920	¥394
5	4月	¥1,201	¥284
6	5月	¥1,600	¥382
7	6月	¥1,780	¥392
8	7月	¥1,642	¥388
9	8月	¥1,644	¥395
10	9月	¥1,646	¥372
11	10月	¥1,649	¥331
12	11月	¥1,651	¥366
13	12月	¥1,653	¥351



	A	B	C	D
1	データ値		異常値1	異常値2
2	1.2356		102.63	0.8685
3	0.9978			
4	1.0024			
5	102.63			
6	1.1099			
7	0.8685			

← 異常値を色分けですぐに確認することも

ワンクリックでできる操作例:

- ✓ 表を選んで「挿入」→「グラフ」で、すぐ視覚化
- ✓ ピボットテーブルなら、「月別×商品別」などのクロス集計も即作成
- ✓ 条件付き書式を使い「一定金額以上の売上」だけを自動で強調表示!

✦ ポイント

視覚化すると、社内での共有もスムーズになります。

「ここが伸びてますね」、「ここは落ちてますね」——感覚的な発言から、

「数字に基づいた議論」へと会話の質が変わります。

社長のひとこと

自分が思っていたのと、売れている商品が違ってびっくりした
データは、自分の“思い込み”に気づかせてくれる相棒です。

Google フォーム×GAS でアンケートを自動集計

紙のアンケート、手集計していませんか？

アンケートは大事。

でも、集計と分析で時間がかかるのはもったいない…

イベントやお客様アンケート、社内アンケート。せっかく集めても、「読むだけ」「集計が面倒で後回し」になっていませんか？

Google フォームを使えば、集めた瞬間に自動で集計&グラフ化されます。

紙のアンケートは集めたあとの手間が課題です。

- ✓ 手書きの文字を読むのが大変
- ✓ 集計に時間がかかる
- ✓ 結果をグラフにするのも一苦労
- ✓ 結局、活かされずに終わることも…

でも、Google フォームを使えば、こう変わります

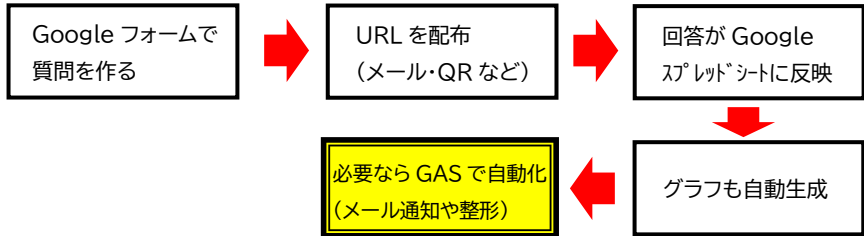
- ✓ フォーム URL を送るだけで回答が集まる
- ✓ 回答内容はスプレッドシートに自動反映
- ✓ Google フォーム上で円グラフや棒グラフも自動作成
- ✓ 集まった回答は、すぐに活用できるデータに！

そして、GAS(Google Apps Script)を組み合わせれば、

「新着回答が来たらメール通知」や「CSVで自動保存」も可能になります。

「質問を作る」だけ。あとは全部、自動でやってくれる

Google フォーム作成～結果までの流れ



よくある質問例 (Google フォーム) :

- ✓ 「この商品を何で知りましたか？」(選択式)
- ✓ 「どのような点を改善してほしいですか？」(記述式)
- ✓ 「また利用したいと思いますか？」(5段階評価)

📌 ポイント

フォームの設問数は多すぎないことがコツ。回答のハードルを下げましょう

📌 GAS でできる自動処理の例:

- ✓ 新着回答があったら、管理者へ自動メール通知
- ✓ 毎週、自動で CSV 出力してクラウド保存
- ✓ 「評価が低い回答のみ」を自動で一覧抽出

こんな場面で使われています

- 店舗の来店者アンケート
- セミナーや展示会の満足度調査
- 社員向けの業務改善アンケート
- 電話対応後のフォローアップ

ChatGPTで業務サポート！

“社内の AI 秘書”を使いこなす

「何でも相談できる「賢い AI 秘書」が、すぐそばに

「考える仕事」を、もっと早く・確実に。
ChatGPT は、社長も事務も営業も助けてくれます

アイデア出し、文章の下書き、説明の要約、言いづらい断り文句まで。
ChatGPT は、話しかけるだけで「考えてくれる」新しい道具です。

ChatGPT は、AI と会話しながら業務のヒントを得られるツールです。

難しい設定は不要。質問を書くだけで、すぐに答えてくれます。

たとえばこんな場面で…

- ✓ 「この商品の説明、もっとわかりやすく書きたい」
- ✓ 「お客様への返信、丁寧な言い回しに変えて」
- ✓ 「新商品の販促文を 3 パターン考えて」
- ✓ 「社内マニュアルの要点を抜き出して」
- ✓ 「この文章に敬語を加えて、メール文にして」

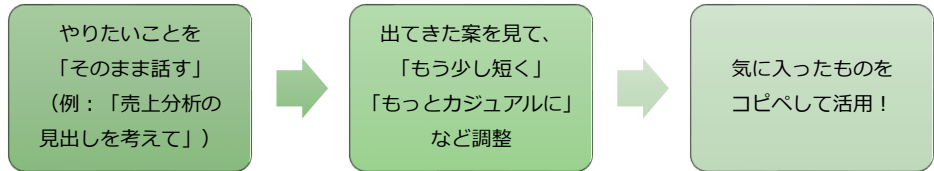
✦ ポイントは、「何をしたいか」を自然な言葉で伝えること。

面倒な操作や知識は要りません。



指示の出し方次第で、AI の答えはぐっと良くなる

ChatGPT の使い方3ステップ



よく使われるプロンプト例:

- 👉 「お客様アンケートの結果を、A4 一枚で社内報告用にまとめて」
- 👉 「来週の社内会議で使える“今週の気づき”を 3 つ考えて」
- 👉 「エクセルの関数で、在庫がマイナスの行だけ抽出する方法を教えてください」
- 👉 「30~40 代向けの販促キャッチコピーを 5 案出して」
- 👉 「このお詫び文を、もう少し丁寧にしてください」

🔴 ポイント

コツは、「誰に向けた」「どんなトーンで」「どんな目的か」を伝えること。

たとえば…

「お客様向け」「メール文で」「少しカジュアルに」など

➡ ChatGPT は、その条件に合わせて文章を調整してくれます。

使ってわかる、頼もしさ

「まさかこんな言い回しがあるとは…」

ChatGPT は、自分では思いつかない表現や着眼点を提案してくれる“もう一人のブレイン”です。

Google Apps Script で定型業務を自動化！

「繰り返し」を手放す第一歩

毎月・毎週・毎朝、同じ作業していませんか？

「気づけば毎回やっている」作業は、自動化できるサイン。

GAS なら、あなたの代わりに「決まった作業」をこなしてくれます

表のコピー、メール送信、データ整理…。毎回手でやっているなら、それは自動化のチャンスです。

無料で使える「GAS」を使えば、業務のムダをごっそり減らせます。

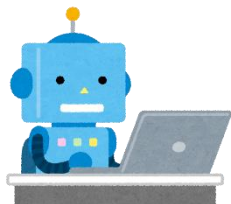
Google Apps Script (GAS) は、Google スプレッドシートやフォームなどのツールを操作する「小さなプログラム」です。

とはいえ、プログラマーでなくても使えるテンプレートが多く、少しカスタマイズするだけで業務が自動化できます。

- ✓ フォームの回答を自動で整理・転記
- ✓ 毎週の集計表を、決まったフォルダに保存
- ✓ 毎朝 9 時に、特定の人にメールでリマインド送信
- ✓ アンケート結果の平均点を自動算出して通知

✦ 「ルールが決まっている作業」ほど、GAS 向き。

「やることがいつも一緒」なら、それは「人」より「コード」に任せるべきです。



「面倒」の正体は、毎回同じことをしているから

よくある GAS 自動化例

業務	Before (手動)	After (GASで自動化)
アンケート整理	回答を1件ずつ手入力	新着回答が自動転記・整形
日報管理	メールで毎日確認	毎日決まった時刻に一覧で通知
在庫チェック	表を開いて目視確認	自動でしきい値を超えたら通知
会議リマインド	手入力でカレンダー登録	曜日と時刻で自動送信

GAS の導入は 3 ステップで OK!

- ① やりたいことを「文章」で書き出す(例:毎週月曜 9 時に●●を通知)
- ② テンプレートやサンプルコードを探す(Google 公式や共有サイトが豊富)
- ③ 少し編集して保存。あとは自動で動く!

★ 初めての人でも、「まずはコピーして使う」ところから始めれば OK。

Excel のマクロよりシンプルで、実はハードルは低めです。



GAS を使ったお客様の声

- ・「毎朝の業務メール、GAS に任せたら「3分の作業」がゼロになった」
- ・「毎週の売上表、自動生成+自動保存で「忘れない」安心感が生まれた」

KNIME でノーコード分析！

「データに強い会社」への第一歩

もう、「分析＝専門家」の時代じゃない

データ分析を“手作業”や“感覚”でやっていませんか？
KNIME (ナイム) なら、コードを書かずに“分析らしい分析”が
誰でもできます

売上、在庫、顧客データ…。集めるだけで終わっていませんか？
KNIME は“つなぐ・並べる・見る”だけの操作で、本格的な分析や
予測ができます。

KNIME は、分析処理を「ブロック(ノード)」でつなぐだけで処理を組み立てられる、無料のデータ分析ソフトです。

インストールも簡単で、日本語情報も豊富。中小企業でもすぐに使えます。

- ✓ Excel や CSV ファイルの読み込みが簡単
- ✓ 「集計」「グラフ化」「条件抽出」などをドラッグ&ドロップで実現
- ✓ 統計処理、クロス集計、クラス分類、予測モデルまで対応
- ✓ ノーコードなので、プログラムは一切不要！

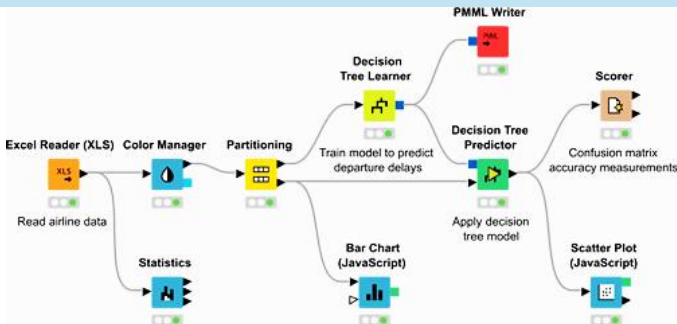
✦ 分析の仕組みが「見える化」されることで、

「なぜこの結論に至ったのか」がチームで共有しやすくなります。



「分析の専門家」じゃなくても、ここまでできる

KNIME のワークフロー画面イメージ



KNIME 活用例

- 🛒 小売業 : 「店舗別・商品別 売上ランキング」分析
- 🏭 製造業 : 「在庫の回転率」や「不良率」の月別推移を自動算出
- 👤 サービス業 : 「来店回数×満足度」の傾向分析

📖 初めての導入は…

- ① Excel データを読み込んで
- ② 「フィルター」「グラフ」ノードをつなぐだけ
- ③ 結果が「すぐに目で見える」

- 🔴 公式のサンプルや日本語の解説記事も多数あるので、
「まずは真似して動かす」からで OK !

「KNIME のここが嬉しい

- ✓ ノーコードなので、「やりたいこと」をすぐ形にできる
- ✓ 無料で商用利用可だから、導入コストもゼロ
- ✓ データ分析の「見える化」で、社内の説得力が変わる！

データで意思決定が変わる！ 「勘と経験」から「根拠ある判断」へ

判断の「スピード」も「納得感」も、データで変わる

「何となく」からの卒業

データに基づいた意思決定が、あなたのビジネスに
「軸」と「スピード」をもたらします

中小企業にとって、判断はすべてが勝負。
でも、「経験でなんとなく決める」には限界があります。
数字の裏づけがあれば、納得感のある判断ができるだけでなく、
社内説明もスムーズに。

- ✓ 勘や経験も大事。でも変化が激しい今の時代には「根拠」も求められます
- ✓ 「数字を見て判断する」文化が社内があれば、迷いや対立が減り、行動が早くなる。
- ✓ 若手社員にも判断基準を共有しやすくなり、属人化のリスクも減ります。

たとえばこんな場面で…

- ・ 「今月の広告予算、どの媒体にいくら出す？」
 - ・ 「どの商品を値下げする？ どれをやめる？」
 - ・ 「A支店とB支店、どちらを重点フォローする？」
- すべて、数字があれば客観的に話し合えるテーマです。

データの「見せ方」で、社内の納得力が劇的に変わる

意思決定の違いを比較

従来 of 判断	データを使った判断
「たぶんこうだと思う」	「数字を見ると、こうなっている」
感覚での説明	グラフや表での説明
部下が納得しづらい	数字があるから納得しやすい
判断に時間がかかる	データで絞り込めるから早い

事例:小さなデータが経営を変えた!

- ◆ 事例①:店舗別の売上推移を見たら、1店舗だけ前年割れが続いていた
→ 重点フォローを決定
- ◆ 事例②:アンケート結果で、商品Aの不満点が明確に
→ 改善→販売数アップ
- ◆ 事例③:作業時間の記録をとったら、A作業が過剰に時間を取っていた
→ 自動化に着手

Tips:データ活用のための「言い換え力」

「判断」を「仮説と検証」と捉えると、ぐっと前向きに。

「この商品が売れない」 ➡ 「なぜ売れないのか、データで確認しよう」

「直感ではAだけだ」 ➡ 「数字ではBが有力だな。理由は…」

社内の空気も変わる

「前は【社長のひと声】だったけど、今は【数字を見て話す】文化になった」

データは、社長の独りよがりを防ぎ、若手の意見を引き出す力にもなります。

ありがちな「落とし穴」とその回避法

～データ活用で失敗しないために～

データ活用がうまくいかないのには、ワケがある

やってみたけど効果が出ない…

実は“ちょっとした落とし穴”にハマっているだけかもしれません

- ▼ **落とし穴①**: 集めたデータを「ただ見ているだけ」
→ グラフや数値を見て終わり。次の行動につながっていない。
- ▼ **落とし穴②**: 「全部の数字」を追ってしまう
→ 大事な指標が埋もれて、何を見ればいいのか分からなくなる。
- ▼ **落とし穴③**: 分析が「目的」になってしまう
→ 「何のためにやるのか」が曖昧なまま、ツールだけが増えていく。
- ▼ **落とし穴④**: 一部の人がしか見ていない
→ 社内で情報が共有されず、現場に活かされない。

「見て終わり」の会議、ありませんか？

月次会議で売上グラフは出すけど、そこからアクションが決まらない…。

→ グラフを出すことが「目的化」していませんか？



データは「使ってこそ」意味がある。活用のコツはこの3つ

解決アプローチ: 失敗しないための3つの視点

ポイント①: 「問い」を持つことから始める

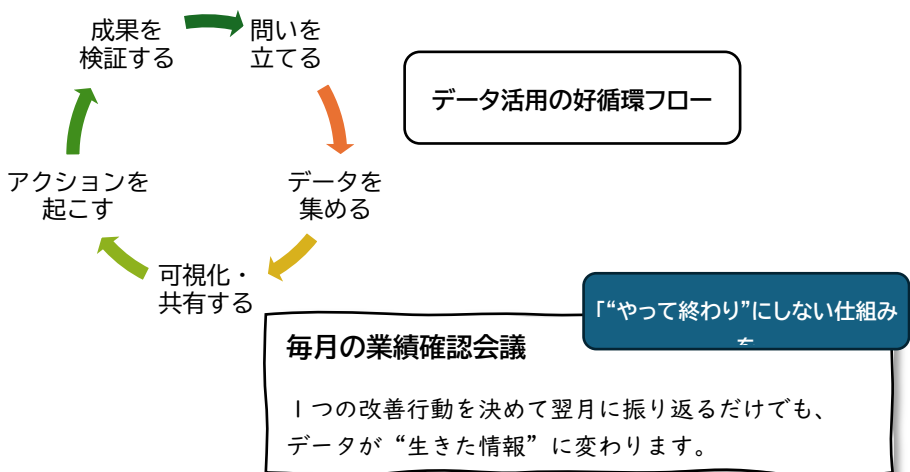
- 例: 「売上が落ちた理由は?」「お客様が離れる兆候は?」
- データは「答え」ではなく、「答えを探す道具」です。

ポイント②: 「行動に結びつく指標」に絞る

- 例: アクセス数より「CV率」、売上より「粗利率」など
- 「変えられる指標」を意識して選ぶ

ポイント③: 「共有」と「習慣化」を意識する

- データを見たあとのアクションをルール化
(例: 週次レビュー、月初の KPI 会議)
- 現場にも見える化 (掲示・配信・ダッシュボード化)



社内の「見える化」を実現する！

ダッシュボード活用術

情報は「共有されてこそ」意味がある

「社長だけが数字を見ている」状態では、組織は動きません。
ダッシュボードを使えば「みんなが見て、考えて、動ける」環境が作れます

毎月の売上、目標達成率、在庫の動き…。
それらの数字、ちゃんと「現場に届くかたち」になっていますか？

ダッシュボードは数字を「パッと見て分かる」ようにする最強の
ツールです

- ✓ 数字が「見える」だけで、チームの動きは変わります。
- ✓ 売上や達成率、トラブル件数など、「現場が意識すべき数字」を共有することが第一歩。
- ✓ 数字の「推移」が見えることで、危機にも早く気づけます。

たとえば…

- ・ 営業チームが「今月あと何件で目標達成か」が一目でわかる
- ・ 店舗別の売上ランキングが常に更新される
- ・ 顧客対応の未処理件数が毎朝表示される

★ダッシュボードは
「報告の手間」を省き、「気づきの機会」を増やす仕組みです



無料でも使える！ 「すぐできる見える化」の方法


代表的なダッシュボードツールの紹介（中小企業向け）

ツール名	特徴	無料プラン	備考
Google データポータル (Looker Studio)	Google スプレッドシートと連携しやすい	あり	非エンジニア向け 簡単
Power BI	Excel との親和性高い	あり (機能制限あり)	Microsoft 系業務に 強い
Tableau Public	高度な可視化	あり (公開前提)	見た目にこだわりたい 人向け


導入ステップ(はじめの一步)

- ① 「何が見える化したいか」を明確にする
→ 例: 売上推移、在庫数、目標達成率など
- ② データの所在を確認
→ 例: Excel、Google スプレッドシートなど
- ③ ツールを選び、テンプレートから試してみる
→ 無料テンプレート多数あり! まずは真似からで OK

Tips: 成功する「見える化」のコツ

 「1画面に絞る」「色はシンプル」「見る人の目線で」

→ 誰でもすぐに意味がわかることが最優先!

 ポイント: 「情報の洪水」ではなく、「伝えたい指標の厳選」が鍵

→ 例: Excel、Google スプレッドシートなど

Excel でもここまでできる！

手軽な「データの可視化術」

「わかりにくい数字」を「ひと目で伝わる」に変える

表だけじゃ伝わらない。

ちょっとした「見せ方の工夫」で数字は「伝わる情報」になります

Excel に数字を並べただけで終わっていませんか？

グラフ・条件付き書式・アイコンセットなどの「可視化テクニック」を使えば、会議も、報告も、ぐっと伝わりやすくなります。

✓ 難しいツールを使わなくても、Excel だけで多くの「見える化」ができます。

たとえば：

- ・ 数値が高いと「色」が変わる → 条件付き書式
- ・ 増減が一目でわかる → 棒グラフ・折れ線グラフ
- ・ 重要項目に「アイコン」を表示 → アイコンセット
- ・ 売上比率を一目で → 円グラフ・ヒートマップ
- ・

✦ 「ぱっと見て伝わる」は、すべての業務の質を高めるヒントになります

「表とグラフを並べるだけ」で効果倍増

表の下に同じデータのグラフを添えるだけで、「説明しなくても伝わる」資料になります



「Excelの可視化」、これだけ知っておけばすぐ使える！

Excelで作る3つの「見える化」パターン

目的	Excel機能	表現の例
売上の推移を見せたい	折れ線グラフ	月別売上の変化が一目で
売れ筋商品を強調	条件付き書式	売上上位に色がつく
目標達成状況を示す	データバー or アイコンセット	進捗率が視覚化される

実践例:こんなときに使える！

- ・ 会議資料 → 売上推移+商品別の貢献度をひと目で
- ・ 営業日報 → 前日比を自動で色分け表示
- ・ 請求管理 → 支払状況をアイコンで表現し、未収にすぐ気づける

まずは日々の業務の中にある「情報」に気づき、見える形にしてみることに。

これが第一歩であり、最大の転機になります。

「伝える資料」と「数字の羅列」の差

- ・ 表だけの資料は「見た人が考える必要がある」
- ・ グラフや色で可視化された資料は「見ただけで考えが浮かぶ」
→ だから、動き出しが早くなる！

生成 AI (ChatGPT) で、データ活用がもっと身近に！

ChatGPT は「調べる道具」ではなく「考えるパートナー」

もう一人の「社外参謀」。

生成 AI を使えば、データ活用の壁がグッと下がります

ChatGPT などの生成 AI は、単なる検索ツールではありません。質問に答えるだけでなく「業務改善のヒント」や「分析の方向性」まで提案してくれる、まさに「気づきを与えてくれる存在」です。

- ✓ 専門知識がなくても、“会話ベース”でサポートを受けられる
- ✓ 企画・提案・整理・分析…いろいろな場面で使える
- ✓ Excel やデータ分析の“考え方”も相談できる

たとえば…

- ・ 「この表を分析して気づきを得たい」
→ 項目ごとの注目点を教えてくれる
- ・ 「来月の営業会議で何を報告すべき？」
→ 指標の整理や優先順位づけも可能
- ・ 「Excel で自動集計したい」
→ 関数やマクロ、GAS の提案までしてくれる

ChatGPT の誤解あるある

正確性は要チェック。
でも「考えのヒント」や「整理の補助」としては非常に有効です

こんなときに、ChatGPT は頼れる味方

業務シーン別の活用方法

シーン	活用例	得られる効果
会議資料作成	この売上表をどう説明すればいい？	説明文やタイトル案が出てくる
経営判断	在庫が増えているのはなぜ？	分析視点のヒントを提案
改善提案	作業時間を減らしたい	業務効率化のアイデアが出る
社内教育	社員向けに Excel 関数を教えたい	わかりやすい説明を自動生成

チャット例

この売上表、何を読み取ればいいですか？



A 商品の前年同月比が低下しています。
B 商品の売上構成比は上昇中です。

➔ この傾向を元に、B 商品への注力を検討できます

※曖昧な質問ではなく、「目的」と「前提条件」を入れると精度が UP します

AI が「データの壁」を壊す

「データ分析って難しそう…」という不安を、ChatGPT が和らげてくれます
試しに一度、「何でも相談してみる」ことから始めてみませんか？

誰でもできる！業務データ活用フロー

「ややこしい分析」より、まず「整理と見える化」から

データ活用は、特別なスキルがなくても始められます。
大切なのは、「どう集めて」「どう使うか」の流れをつくること

データ活用のフローは、たった 5 つのステップで考えられます。

① 集める(記録する・蓄積する)

→ Excel で日々の売上や対応履歴を入力・記録

② 整える(フォーマット化する)

→ 項目の統一、不要データの削除、誤記の修正など

③ 見える化する(グラフ・色・分類)

→ 条件付き書式、グラフ、ピボットテーブルなど

④ 気づく(仮説を立てる)

→ 「ここが落ちてる」「この月だけ伸びてる」など、違和感を捉える

⑤ 動く(意思決定・改善・共有)

→ 対策を決めて動く／関係者と共有し、PDCA につなげる

✦ この流れを何度も繰り返すことで、“業務の質”が変わります！



日々の業務に、自然に「データ活用」を組み込もう

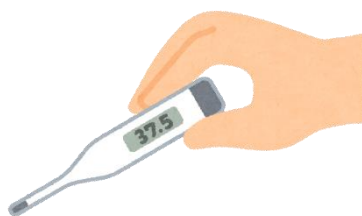
業務別のデータ活用フロー

業務	活用例	動きの変化
営業	案件ごとの受注確率を記録 → 成約率を可視化	勘頼みの見込み判断が減る
商品管理	商品別売上・在庫回転率を集計 → ABC 分析	売れ筋と不良在庫を明確化
顧客対応	クレーム件数・対応日数を記録 → 月次で傾向分析	ボトルネックの早期発見
業務	活用例	動きの変化

Tips:Excel フォーマットから始める

最初は「手入力の一覧表」でも OK。
大事なものは、「数字を貯める」習慣。

- ✓ 商品マスタ表
- ✓ 月次売上管理表
- ✓ 問い合わせ対応ログ など



「改善しやすい会社」は、記録の文化がある

「毎日入力が面倒」 → でも、入力しなければ変化は見えません

数字は「会社の体温計」。
測っていないと、調子の変化にも気づけません。

明日から始める「データ活用」チェックリスト&まとめ

「特別なこと」じゃない

「当たり前のこと」としてのデータ活用へ

分析も可視化も、特別なツールもスキルも不要。

「気づき」と「改善」につながれば、それが立派なデータ活用です

この冊子では、中小企業が「データを活かす」ための具体的なステップを紹介しました。

- ✓ データは「集める」だけでは意味がない
- ✓ 「見える化」や「共有」で、“行動”に結びつく
- ✓ Excel や生成 AI、無料ツールでも十分に始められる
- ✓ 習慣化・継続がカギ。「完璧よりまず実行」

✦ まずは「小さな気づき」から。

→ 売上表をグラフにしてみる、顧客の属性を分類してみる…

→ 「なにか変わる」ことが、次の一歩につながります。

よくある誤解と「反論」フレーズ

★「ウチは分析するほどのデータがない」

→ データは「作る」もの。日報、売上記録、問い合わせ履歴も立派なデータです！

★「データ活用って大企業の話でしょ？」

→ むしろ人手の限られた中小企業こそ、「効率的に動くため」に必要です。正確性は要チェック。

でも「考えのヒント」や「整理の補助」としては非常に有効です

あなたの会社はどこから始める？

チェックリスト

【記録する仕組み、ありますか？】

- 売上や在庫、問い合わせの記録を日常的にしていますか？
- フォーマット(Excel 等)は揃っていますか？

【集めたデータ、活かしていますか？】

- 月次などで、集計やグラフ化をしていますか？
- 社内で共有する仕組みはありますか？

【行動につながっていますか？】

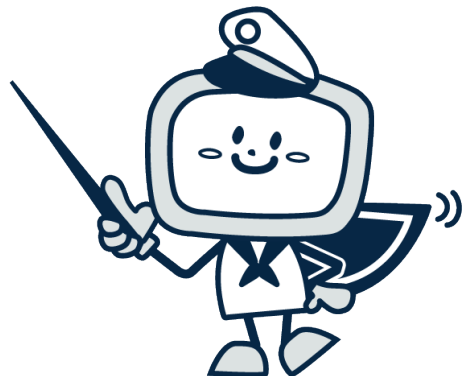
- データを見て、「改善案」や「打ち手」が出ていますか？
- 定例会議で活用するようにしていますか？

【気軽に相談できる『外の目』はありますか？】

- データの活用や整理について、相談できる相手がいますか？
- 社内だけで詰まったら、外部のプロに頼っても良いと思いますか？

✳️ すべて YES じゃなくて大丈夫。

を 1 つでも増やせば、それが「変化」の始まりです。



データ活用の第一歩を、私たちと一緒に

IT とビジネスインテリジェンス、データマイニングを活用する経営コンサルタント

▶ 会社紹介

NBI コンサルティング株式会社

所在地:宮城県仙台市青葉区片平一丁目 1-3-1004

代表取締役:本田 秀行

事業内容

- ✓ 経営コンサルティング
- ✓ IT コンサルティング / DX 推進支援
- ✓ イノベーション推進・アイデア創出コンサルティング
- ✓ BI・データマイニングコンサルティング
- ✓ ビジネスゲームを活用した社員教育

▶ ご相談・お問い合わせはお気軽に！

✉ メール:info@office-nbi.com

🌐 ホームページ:<https://www.office-nbi.com>

📞 無料相談(最大 1 時間程度)受付中！

「まずは話を聞いてみたい」だけでも OK !
経営者・現場担当者の方、どなたでも歓迎です。



2025年6月1日 初版発行

まずはこれだけ！

中小企業のデータ活用 はじめの一步

著者：NBIコンサルティング株式会社

定価 500円（税込）

NBI Next
Business
Incubation
Consulting

<https://www.office-nbi.com>

All Rights Reserved, Copyright © NBI Consulting Co., Ltd.