



あたらしいノーツコンソーシアム  
誕生・次のステージへ

ノーツコンソーシアム  
オープンセミナー 2025 Winter

# Notes Consortium Open Seminar 2025 Winter



一般社団法人の設立  
※現状非営利団体と併設



## Notes Consortium

一般社団法人 ノーツコンソーシアム  
info@notescons.or.jp

# 新しい取り組み



- 一般社団法人の併設
  - 会費ではない活動資金獲得
  - 有料サポート充実による現状コンソ活動支援  
(現在、有志で設立)
- 非営利団体活動の継続
  - 徹底した会員企業への情報提供
  - コミュニティの提供

利用企業やパートナー企業が集まり、情報交換や技術交流を通じて製品の普及と利用技術向上を目指す非営利団体は変わらず

# 背景

---

負

- ノーツユーザの減少 → 会員減少 
- サポートベンダ減少 → 技術者減少 
- メーカーのグローバル統制による情報、国内特有のサポート減少

※このままでは、現状のコンソ活動も困難、但し有償無償問わず要望多数

好

- 一定数の活発な利用ユーザ数 → 継続の意思あり 
- Domino製品増 → 利用ニーズも高まり傾向 
- 教育を含むサポート望む声多数 → コンソーシアムの強化で対応可

## Notesは3社に引き継がれ40年 コンソーシアムも30年

### 状況（課題と解）

### ノーツコンソーシアムが考える Notes/Domino

ユーザ管理者が若返り、くわしくわからん！

でもロジックは追える！トレース可

相変わらずDBが多い！ゾンビが増えていく

なんでもできる！管理すれば！

デザインがちょっと古臭い！  
クライアントは使い勝手は良いが重い！

それは、そのとおり！  
でも便利じゃない！  
でも、Nomadもあるよね！

色々サービス足すと高くなるんじゃない  
メンテナンスも多くかかるんじゃない  
etc...

決して高くありません。運用コスト  
やセキュリティーコストも含めると  
なおのこと（とあるユーザの実声）

製品の永続性は大丈夫！

3社で40年！Notesは不滅

**アプリケーション開発基盤としては、アジャイル開発も含め最強！  
セキュアで人質にもとられない堅牢なシステム開発が可能！**

**弱点は、エンジニア含め教育や技術支援体制が脆弱だがコンソが頑張ります**

## 一部、ユーザの声

- ①乗り換え中だが、うまく行かない  
(本当は乗り換えたくないが経営判断で止む得ない)
- ②業務を実現しており、乗り換え様がない  
(コストがかかりすぎる、実はそれほど不便でない、ただインドの会社で不安がある)
- ③うまく乗り換えたが、数年の歳月と多額のコストがかかった  
(現場は、変えたくなくなかった、コスト的にはノーツが圧倒的に安かった、製品売却時のメーカー対応が悪く、現在に至った、残念である)
- ④パワーユーザでなかったのが比較的簡単に乗り換えたができないことが増えた  
(ユーザには機能ダウンといわれた)

⑤宣伝がなく、マイナーな印象で不安を覚える。

⑥まだ、使ってるのって言われると辛いでも、事業環境が変わり、業務もルールも変わるが、ノーツで出来ないことはない！少ない。

### 結局ところ

メーカーが安心材料を出せば、まだ、まだ使える。  
コスト的にも他に比較してもそう高くはない。

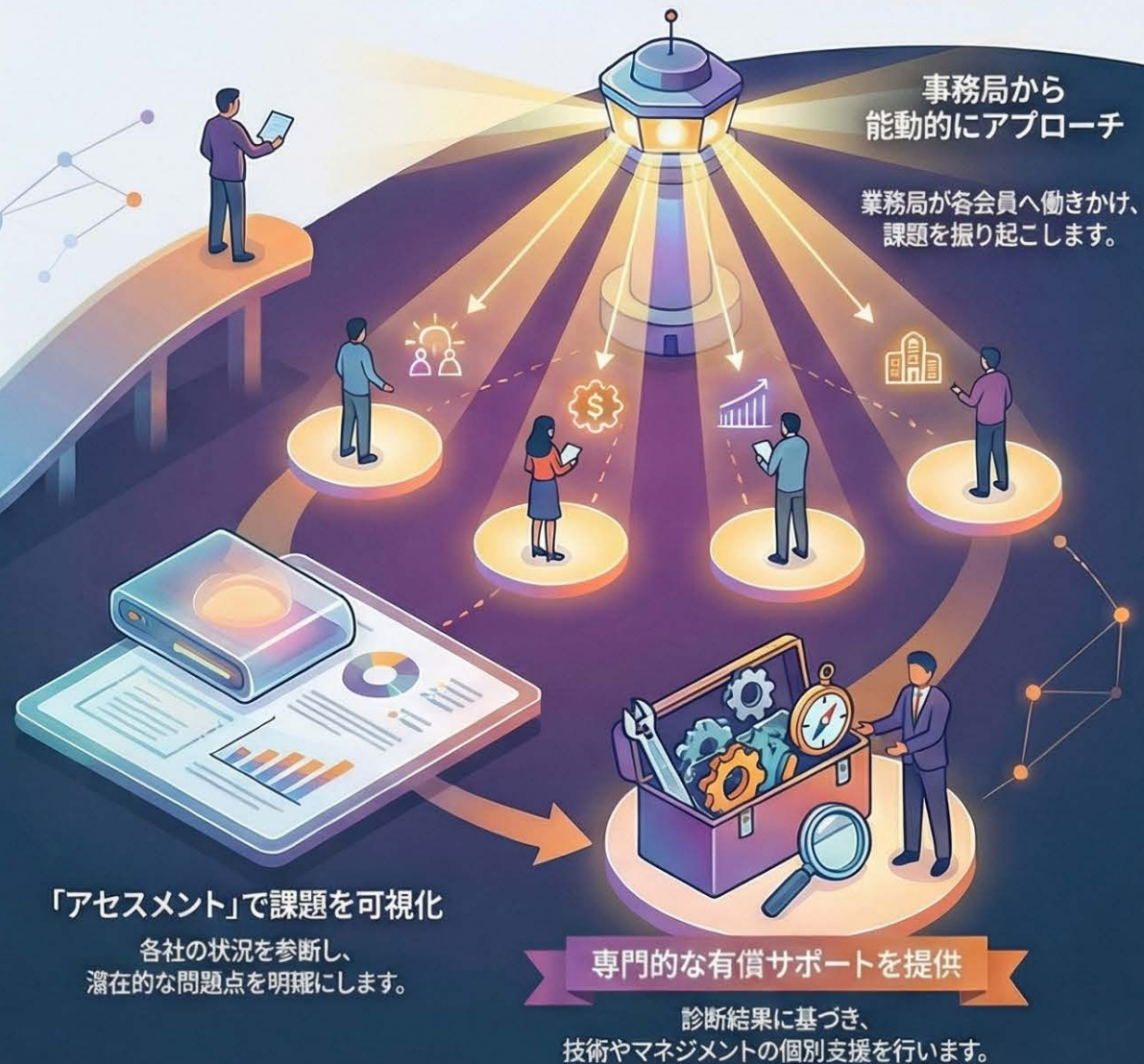
やはり非定型業務が多く、変化も激しいノーコード、ローコードでDBが複雑でないノーツ関連プロダクトは使い勝手が良く、堅牢である。

# 会員サポート体制の進化：現状から未来へ

## 現状のサポート体制（コミュニティ型）



## 未来の構想（法人サービス型）



# 会員サポート体制の進化：コミュニティからビジネスパートナーへ

## これまでの体制 (現状のコミュニティモデル)

### 会員からのアクションが基本



研究会や情報交換会に参加し、質問してもらう形式が中心となっている。

### 会員の悩み： 「自社に特化した課題」への回答が欲しい

一般的な情報交換の場だけでなく、個別の問題解決サポートが求められている。

## 今後の構想 (法人化による新モデル)

### 運営側から能動的にアクション



無償アセスメントの実施 → その後の有償専門サポート

無償アセスメントの実施や、その後の有償専門サポートといった新サービスを構想。

### 法人化による 「直接回答できる体制」を構築



問い合わせに対し、事務局が直接対応する仕組みを検討している。

# 会員サポート体制の変革：コミュニティから法人へ

現状の受け身なコミュニティ形式から、法人化による積極的で個別対応可能なモデルへの移行。

## これまでの体制（現状）



## 新しい体制（法人化による将来像）



## 法人化による変革



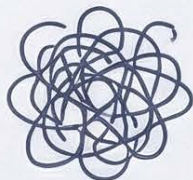
### 会員からの アクション待ち

支援は、会員が研究会などに参加し、質問することから始まっていた。



### サポートは 集合形式が中心

主なサポートの場は、研究会や情報交換会での全体ディスカッションだった。



### 個別課題への 深い対応が困難

舎社の業務に依存した、特有の困りごとへの回答は難しかった。



### 法人窓口から 能動的にアプローチ

団体助から会員へ積極的に関わり、課題を掘り起こしていく。



### 個別相談・問い合わせ 窓口の設置

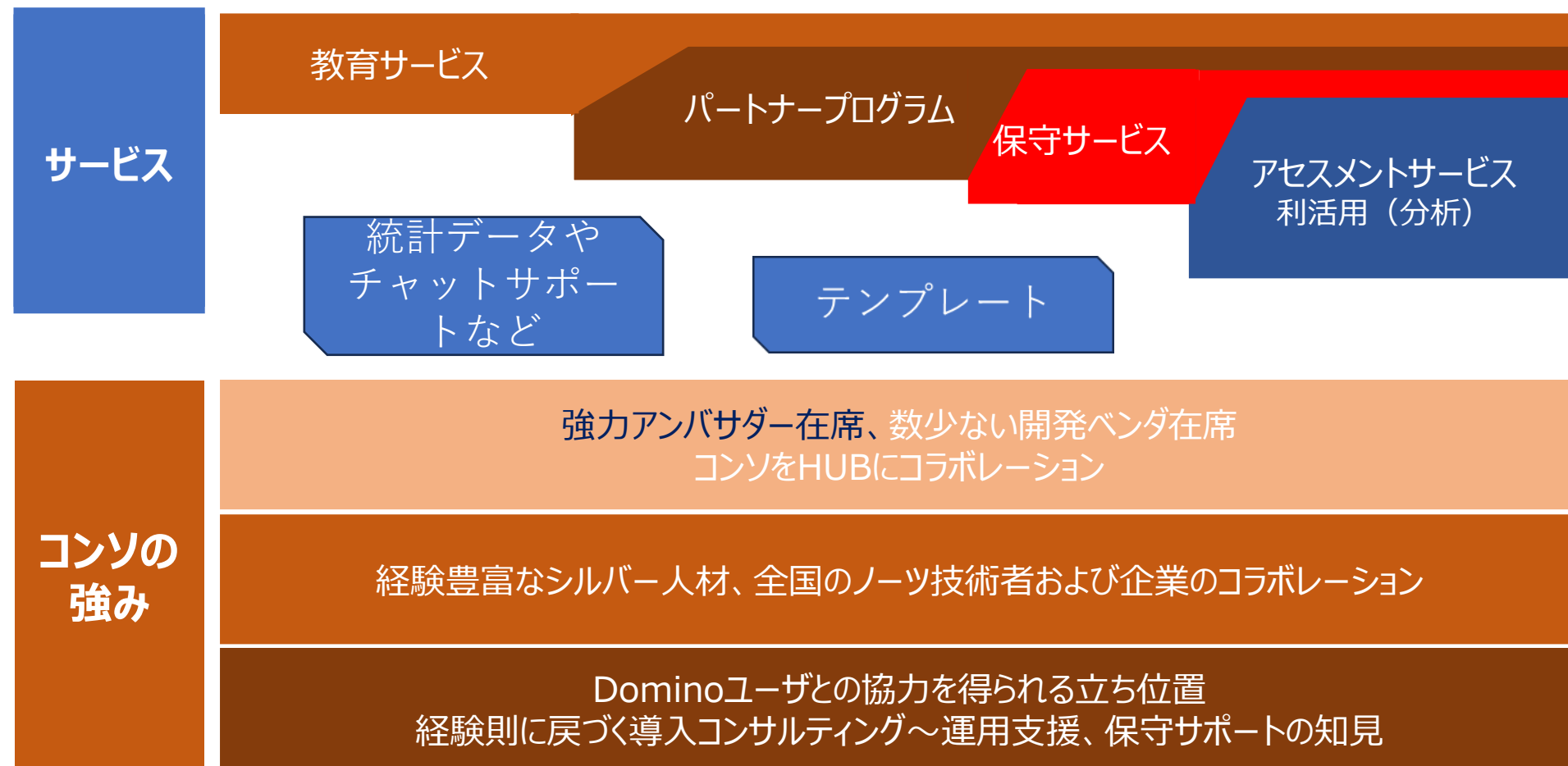
一社一社の具体的な相談に直接回答できる体制を構築する。



### 「アセスメント」による 付加価値の提供

会員の状況を診断し、その後の有償サポートへ繋げるモデルを検討。

# 具体的サービス



# Notes Consortium Open Seminar 2025 Winter



一以上、ご清聴ありがとうございました。



## Notes Consortium

一般社団法人 ノーツコンソーシアム  
info@notescons.or.jp