

CRM4.0完全対応ノーコード型CRM EMOROCO CRM Lite 製品資料

—月額1,500円から始められる、
現場定着型のノーコードCRMプラットフォーム—

<https://www.emoroco.com/>

1. 会社概要および CRM 事業体制

< CRM 事業紹介 >

- 元マイクロソフトの Dynamics 365 製品担当が事業を統括
- 長年の実績で培われた運用設計に強い開発支援体制
- 他のマイクロソフトソリューション・技術基盤との統合も経験豊富

アーカス・ジャパンは、CRM の第一人者にして元マイクロソフト製品担当が率いる CRM のリーディングカンパニーとして CRM に関する他に類を見ない深くて確かなノウハウを持ち、Microsoft Dynamics 365 における下記のような各種サービスを提供します。

■ 提供製品およびサービス

- お客様の業務やSIベンダーを支援する各種製品
(ソリューションテンプレートやコンポーネントスイート、ワークフロー製品等)
- ワンストップでの導入支援サービス
(業務/ITコンサルティング～システムインテグレーション～保守・運用定着化サービス)
- アセスメントやトレーニングカリキュラム等の各種支援サービス

< 組織図 >



会社名：アーカス・ジャパン株式会社

創業：2012（平成24）年 10月

設立：2020（令和2）年 7月

代表者：松原 晋啓

所在地：大阪府大阪市淀川西中島5-9-6
新大阪サンアールビル本館3F

TEL：06-6195-7501

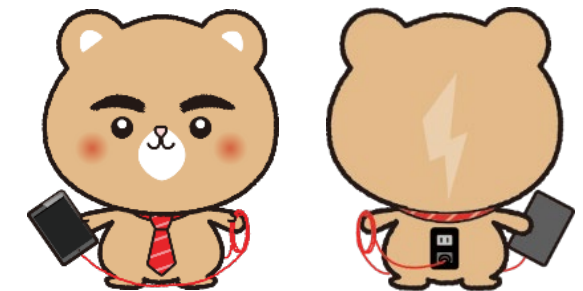
ホームページ：<https://www.arcuss-japan.com/>

子会社：Y.M.Liberty株式会社、アーカス・ウェルフォーム株式会社、
ノイギア株式会社、株式会社ONE LAMP

事業内容：

- 自社プロダクトやサービスの提供（企画～開発～運用）
- CRM のコンサルティング支援
- CRM システムの要件定義、設計、構築、開発支援
- マイクロソフト製品のコンサルティング、構築、運用保守、トレーニング
- 産業向けドローンスクール
- エッジコンピューティング搭載型ドローン開発・販売
- 教育事業（アーカスアカデミー）
- 栽培コンテナソリューション（日本きくらげ）

< アーカス・ジャパン 公式キャラクター >



アーカス・ジャパン 宣伝部長
ダイナ・シラムー（しらむ〜）

2. CRM 発展の歴史

90年代後半から形式知を明確化するCRMが勃興し、テクノロジーの進化により、形式知に加え暗黙知までを明確にし、顧客との共創をビジネスに活用するCRM4.0に昇華

Creative CRM
CRM 4.0

CRM 第三世代
CRM 3.0

パーソナライズド
CRM

ビジネスインテリジェンス (BI) や人工知能 (AI) が発展したことにより、今まで“形式知：カスタマーエクスペリエンス (CX)”しか取り込めなかったCRMシステムが、コミュニケーションの8割以上を占める最も大事な“暗黙知：インプリシットカスタマーエクスペリエンス (ICX)”を取り込めるようになり、システムがカバーすべき「顧客インサイト」の領域までカバー可能となる

CRM 第四世代
CRM 4.0

クリエイティブ
CRM

90年代後半

2006年

2016年

CRM 第二世代
CRM 2.0

プラットフォーム型
CRM (xRM)

ITテクノロジーの進化により、ビッグデータやミッションクリティカルにおける活用が可能となったことで、CRMのサブシステムを統合化することが可能となる

CRM 第一世代
CRM 1.0

ベストプラクティス型
CRM

CRMは大量生産・大量販売を前提とした工業化社会の「マスマーケティング」から、消費経済の成熟化によって消費者ニーズの多様化に対応するために情報化社会による「One to One マーケティング」の必要性が高まったことによって生まれた「リレーションシップマーケティング (RM)」に端を発する組織の全体最適化を目指した経営戦略として注目される

同時に、インターネットの爆発的普及により、CRMの“一部”がシステム化される (以前はERPパッケージの一部の顧客データストアで、後にSFAやMA、CTIと言った部分最適化のサブシステムに発展)



3. CRM 4.0 (Creative CRM) とは

【CRM 4.0 (Creative CRM)】

CRM 3.0で形成された顧客の意識・感情・価値観の“深層レベル”（インプリシットカスタマーエクスペリエンス：ICX）に働きかけ、顧客の感情・行動・予測を超えて、存在意義や共感、持続的関係性を基軸に構築する新世代CRM

【CRM 4.0 時代のCRM導入・推進】

「“管理”から“共創”へ」がコンセプトな CRM 4.0時代においては顧客の深層心理に共鳴することが重要であるため、心理学と同様のアプローチが必要で、いわば「**企業心理学（法人心理学）**」となります。

また、顧客に長期的に寄り添う必要があるため、CRMのメンテナンスやアップデート（定期健診）を続けることが必須で、CRMの専門家は「**CRM診断士（CRMドクター）**」として特別な知識を有していることが重要です。

【CRM 4.0 における主なキーファクター】

共感知性 (Emotional Inteligence)	AIが感情・文化・価値観を理解・共鳴して対応
ウェルビーイング連動型CX	体験だけでなく「心の幸福感」に寄り添う
自己進化型CRM	AIが自律的に最適化・成長する
Web 3.0 / メタバース対応	分散型顧客関係、仮想空間でのコンタクト管理
パーパス・ドリブン (Purpose Driven)	企業理念に共感する顧客を長期ファン化
ホリスティック分析	健康・生活・思想・社会関係などを含めた全体最適

4. CRM 4.0 (クリエイティブCRM) の定義

旧来のCRMと比較し、顧客の深層心理にまでアプローチすることで、より顧客の共感を得られるアウトプットを導出



	CRM 1.0 (Best Practice CRM)	CRM 2.0 (Platoformed CRM)	CRM 3.0 (Personalized CRM)	CRM 4.0 (Creative CRM)
中心概念	顧客情報の管理 (1顧客 = 1IDの原則)	コミュニケーション	顧客体験 (CX)	共感・共鳴・共創 持続的関係性
技術背景	DB/SFA マルチチャネル	クラウド/SNS連携 オムニチャネル MA	AI (人工知能) パーソナライズ	AI (人工知能) 共感知性 Web 3.0 (メタバース)
顧客へのアプローチ	データベース管理 (DWH)	双方向チャネル (Web 2.0)	顧客感情 行動予測	感情 x 意義 自己実現への対応

5. なぜ今 CRM が必要なのか

顧客情報・営業活動・問い合わせ対応が分散すると、
対応品質と売上機会に差が出ます

▲ 多くの企業で、次のような課題が発生しています。

- 顧客情報がExcel、メール、担当者メモに分散している
- 営業活動や商談進捗が担当者ごとに属人化している
- 過去の対応履歴が見えず、引き継ぎに時間がかかる
- 問い合わせや申請受付がメール・電話中心で管理しづらい
- 集計や報告資料の作成に毎回手間がかかる
- 自社業務に合わせたシステムを作ると費用が高くなる

**CRMは単なる顧客管理ではなく、
営業・対応・分析・顧客接点を
一元化するための業務基盤です。**

課題

Excel管理 情報分散
属人化 手作業



結果

対応漏れ 営業機会損失
引き継ぎ負荷 データ活用不足

6. 既存CRM・ノーコードツールの課題

高機能CRMは高額。
ノーコードツールは自由だが、CRMとして使うには作り込みが必要です。

課題	内容
高機能CRMはコストが高い	SalesforceやDynamics 365は高機能だが、中小企業には費用・運用負荷が大きい
ノーコードツールはCRM標準が弱い	取引先、活動、案件、権限、営業プロセスなどを一から作る必要がある
自社業務に合わせると開発が必要	カスタマイズや連携を行うたびに追加費用が発生しやすい
顧客向けフォームやポータルが別管理になる	問い合わせ・申請・資料請求などがCRMと分断されやすい
外回り営業に弱い	地図、訪問ルート、訪問履歴管理が標準では不足しやすい

7. EMOROCO CRM Lite とは

CRMを中心に、営業管理・業務アプリ・顧客ポータル・外部連携まで構築できるノーコード型業務プラットフォームです。

EMOROCO CRM Liteは、Power Appsのモデル駆動型アプリのような設計思想を取り入れた、ノーコード型のCRMプラットフォームです。

取引先、活動、案件、契約、売上などのCRM管理に加え、企業ごとの業務に合わせてエンティティ・フィールド・フォーム・ビュー・グラフを自由に設計できます。

さらに、顧客向けポータル、問い合わせフォーム、LINE通知、外部コネクタ、Excelインポート/エクスポートにも対応し、CRMを中心とした業務基盤として活用できます。

！ポイント！

- ✓ CRM標準機能
- ✓ GIS / ルート営業
- ✓ 外部連携
- ✓ ノーコード業務アプリ構築
- ✓ 顧客ポータル
- ✓ マルチテナント

製品ページ : <https://www.emoroco.com/>

8. EMOROCO CRM Liteの4つの特徴

1. CRM管理

取引先、活動、案件、契約、
売上、問い合わせなどを一元管理

2. ノーコード構築

エンティティ、フィールド、フォーム、
ビュー、グラフを管理画面から自由に設定

3. 現場営業支援

GISマップ、ルート営業、カレンダー、
訪問履歴で外回り営業を効率化

4. 顧客接点の拡張

顧客ポータル、公開フォーム、
LINE通知、外部コネクタで
社外とのやり取りもCRMに集約

CRMを「使う」だけでなく、自社の業務に合わせて「育てる」ことができます。

9. 機能全体マップ

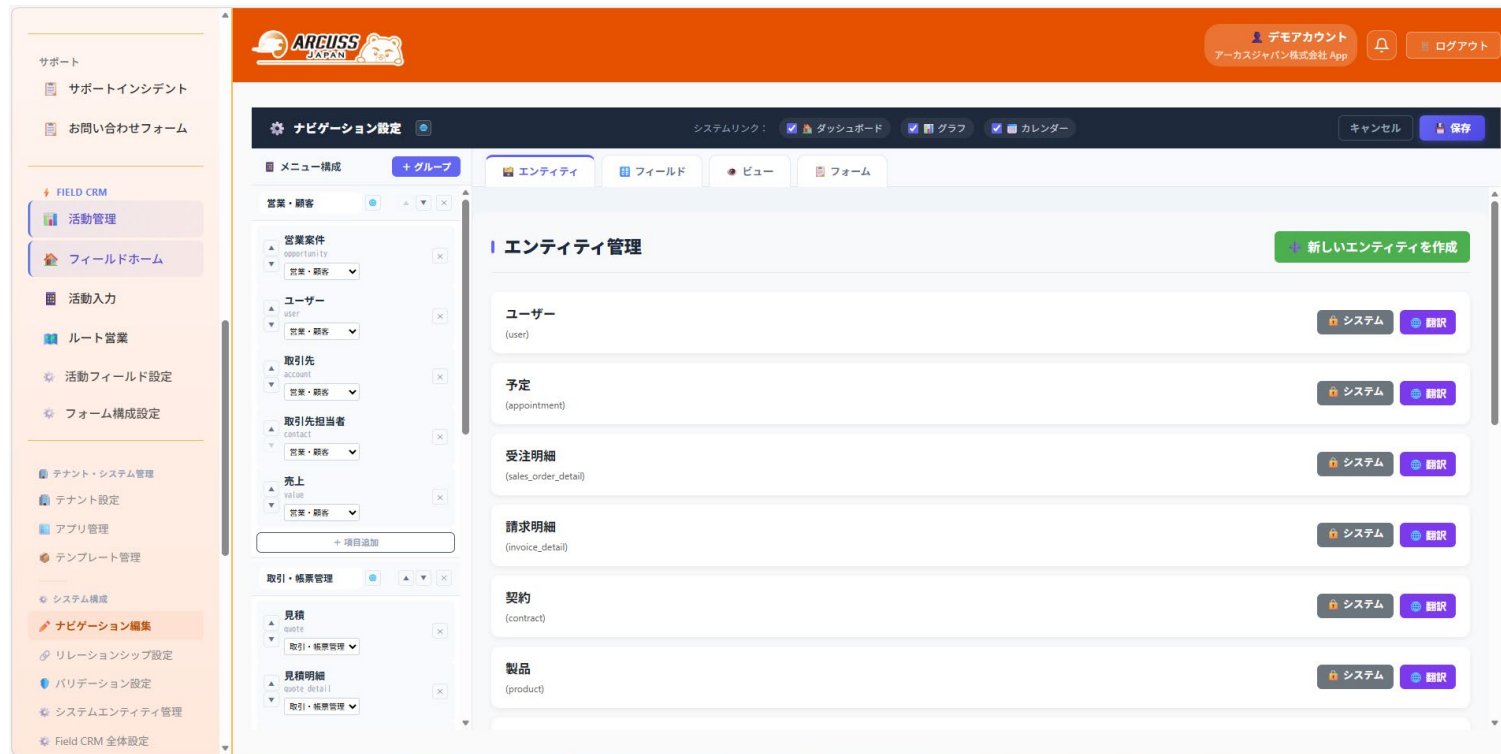
営業管理からポータル・連携・権限管理まで、CRMに必要な機能をまとめて提供します。
 ↳ 必要な機能から小さく始め、業務の成長に合わせて段階的に拡張できます

分類	主な機能
CRM基本機能	取引先管理・活動管理・案件管理・契約管理・売上管理
ノーコード構築	エンティティ、フィールド、フォーム、ビュー、グラフ、アプリ管理
営業支援	カレンダー、GISマップ、ルート営業、Business Process Flow
自動化・通知	ワークフロー、メール通知、LINE通知
データ活用	ダッシュボード、グラフ、Excelインポート/エクスポート
外部公開	顧客ポータル、公開フォーム、問い合わせ受付
管理・権限	セキュリティロール、フォームごとの表示制御、マルチテナント
連携・拡張	外部コネクタ、テンプレートインポート/エクスポート

10. ノーコードで業務アプリを構築

エンティティ・フィールド・フォーム・ビューを設定するだけで、自社専用の業務画面を作成できます。

EMOROCO CRM Liteでは、業務で管理したいデータを「エンティティ」として自由に定義できます。
取引先、案件、問い合わせ、設備、契約、申請、会員情報など、業種や業務に合わせた管理項目をノーコードで追加できます。



機能リスト

- エンティティ作成
- フィールド作成
- フォーム作成
- ビュー作成
- グラフ作成
- アプリ管理
- テンプレート
インポート/エクスポート

プログラムを変更せず、管理画面の設定だけで業務画面に反映できます。

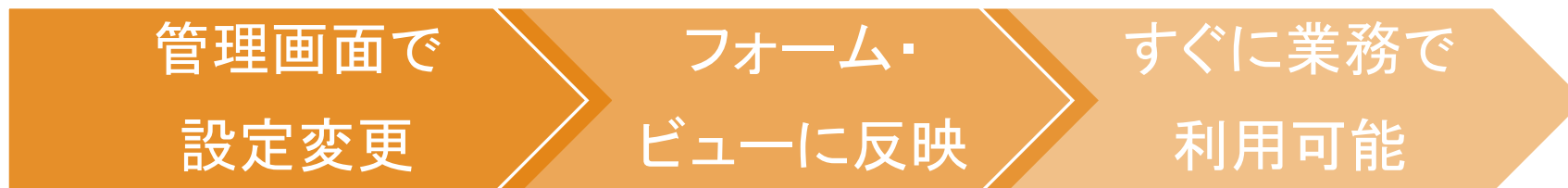
11. メタデータ駆動型CRM

一般的な業務システムでは、項目追加や画面変更にも開発作業が必要になることがあります。EMOROCO CRM Liteでは、エンティティやフィールドなどの定義情報をもとに画面を生成するため、業務変更に合わせて調整をスピーディーに行えます。

◇通常のシステム



◇EMOROCO CRM Lite

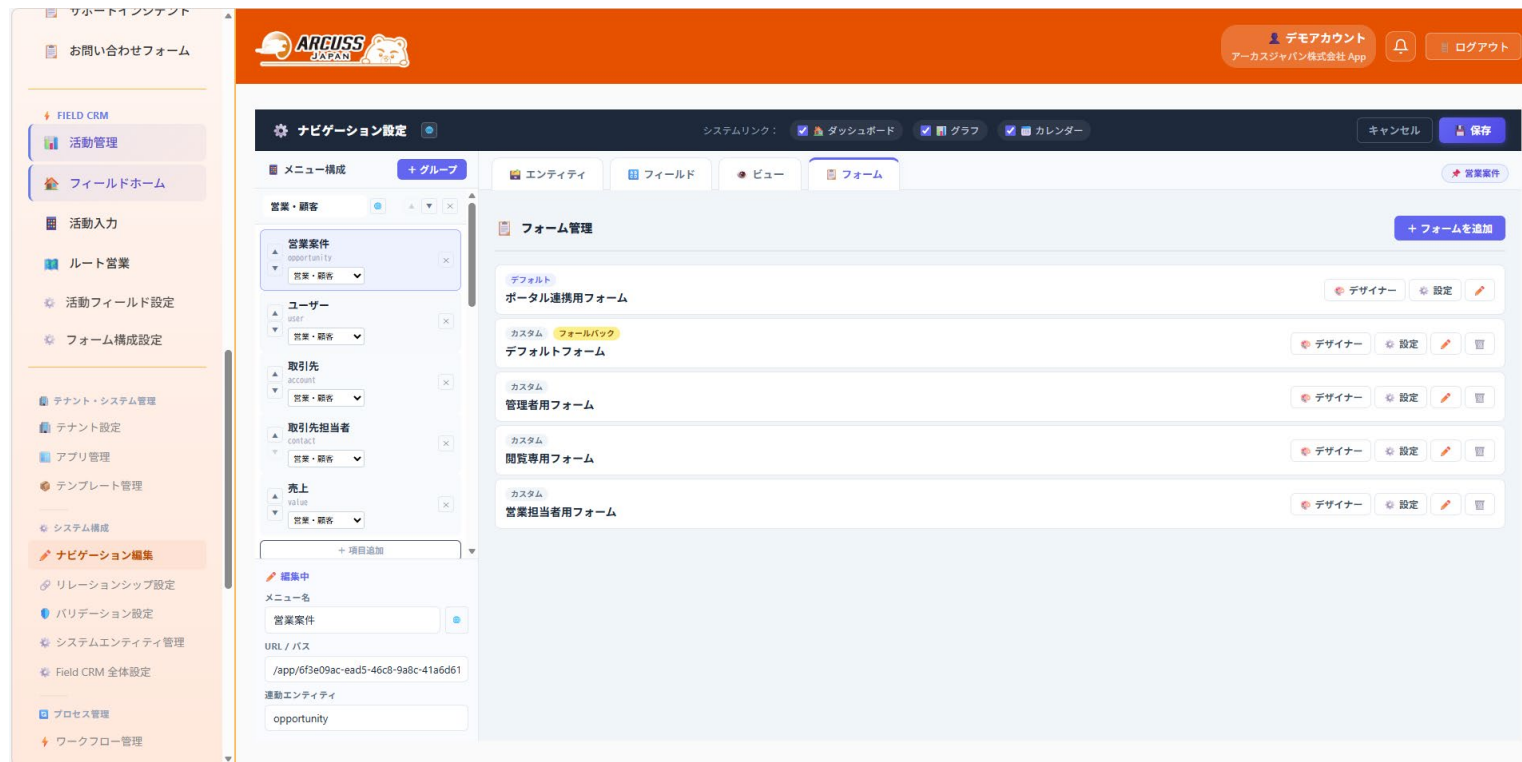


変化する業務に合わせて、CRMも柔軟に進化できます。

12. フォーム・ビュー・管理権限

フォームごとにセキュリティロールを設定し、利用者の役割に応じた画面表示が可能です。

営業担当、管理者、閲覧者、代理店担当など、利用者の役割に応じて表示するフォームを切り替えることができます。必要な情報だけを表示することで、入力ミスや不要な情報閲覧を防ぎ、現場にとって使いやすいCRMを構築できます。



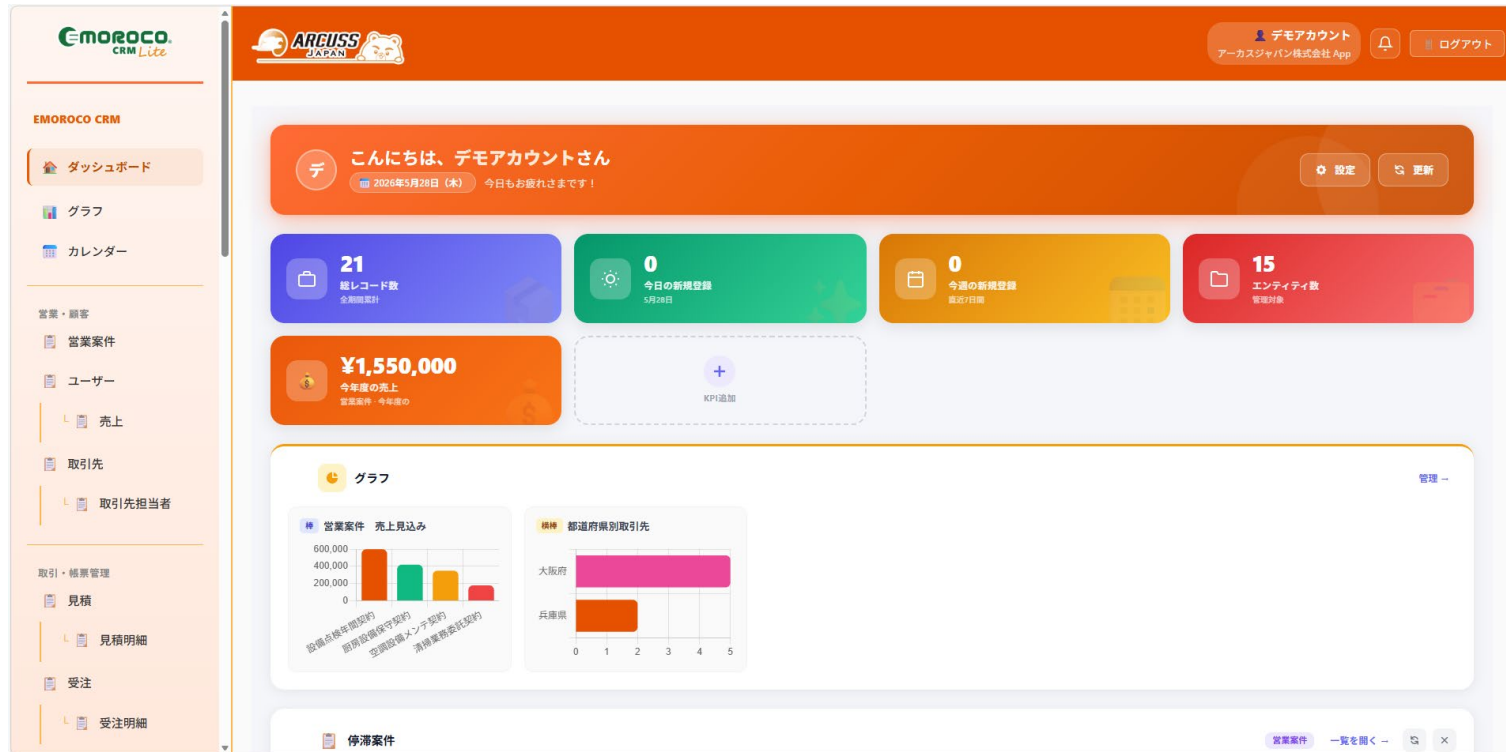
- 例)**
- 管理者用フォーム
 - 営業担当者用フォーム
 - 閲覧専用フォーム
 - 代理店用フォーム
 - ポータル連携用フォーム

“全員に同じ画面”ではなく、“役割に合った画面”を提供できます。

13. ダッシュボード・グラフ

KPI、グラフ、レコード件数を可視化し、営業状況や業務状況をすぐに把握できます。

EMOROCO CRM Liteでは、登録されたCRMデータをもとに、ダッシュボードやグラフを作成できます。
営業活動、案件状況、売上見込み、問い合わせ件数などを可視化し、日々の判断や会議資料として活用できます。



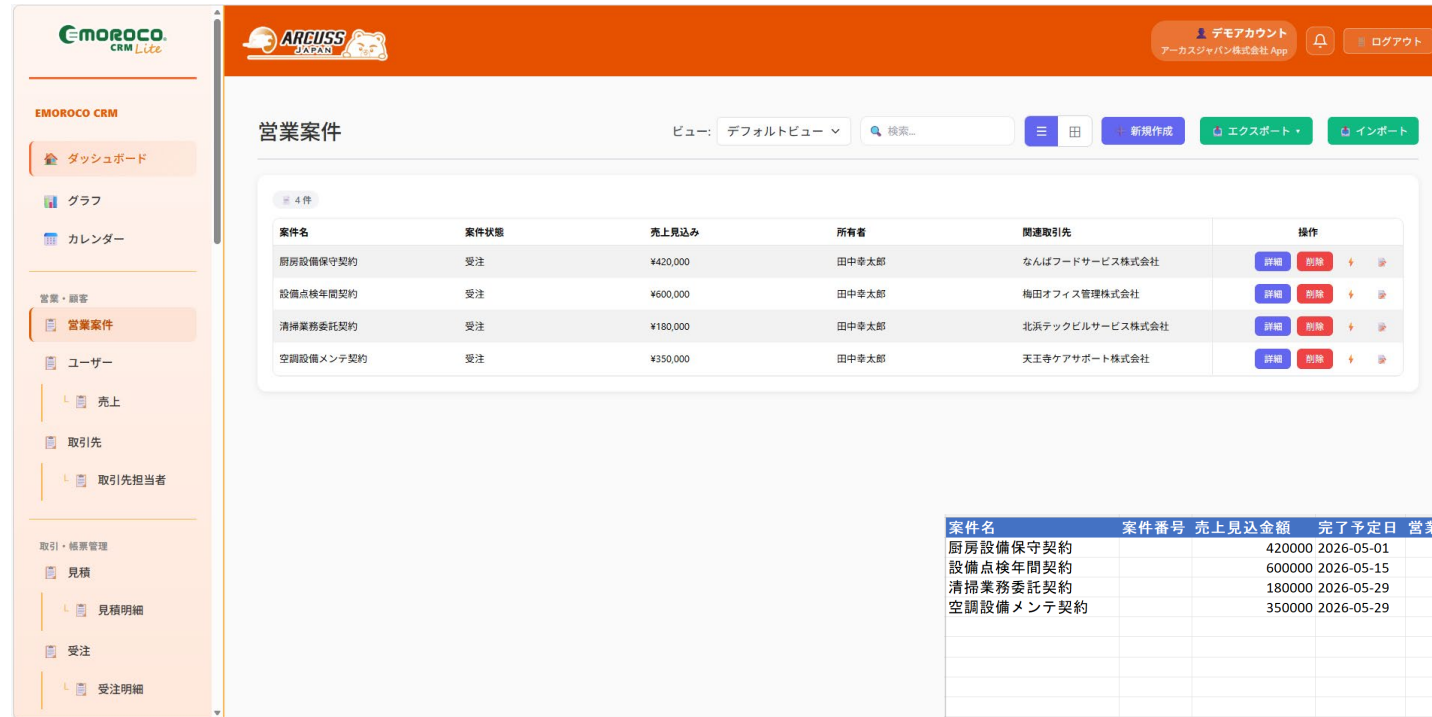
- 機能リスト**
- KPI表示
 - グラフ表示
 - レコード件数集計
 - 営業進捗の可視化
 - 売上状況の可視化
 - グラフのテーマカラー変更

現場の入力データを、経営判断に使える情報へ変換します。

14. Excelインポート/エクスポート

既存のExcelデータを活かしながら、CRM運用を始められます。

多くの企業では、顧客リストや営業管理をExcelで運用しています。EMOROCO CRM Liteでは、Excelインポート/エクスポートに対応しているため、既存データを活かした初期導入や、現場でのデータ活用がスムーズに行えます。



案件名	案件状態	売上見込み	所有者	関連取引先	操作
厨房設備保守契約	受注	¥420,000	田中幸太郎	なんばフードサービス株式会社	詳細 削除
設備点検年間契約	受注	¥600,000	田中幸太郎	梅田オフィス管理株式会社	詳細 削除
清掃業務委託契約	受注	¥180,000	田中幸太郎	北浜テックビルサービス株式会社	詳細 削除
空調設備メンテ契約	受注	¥350,000	田中幸太郎	天工ヶアサポート株式会社	詳細 削除

- ### 活用例
- 顧客リストの一括登録
 - 営業案件データの取り込み
 - 活動履歴の出力
 - 売上一覧の出力
 - 会議用データの出力
 - 他システムへのデータ連携前処理

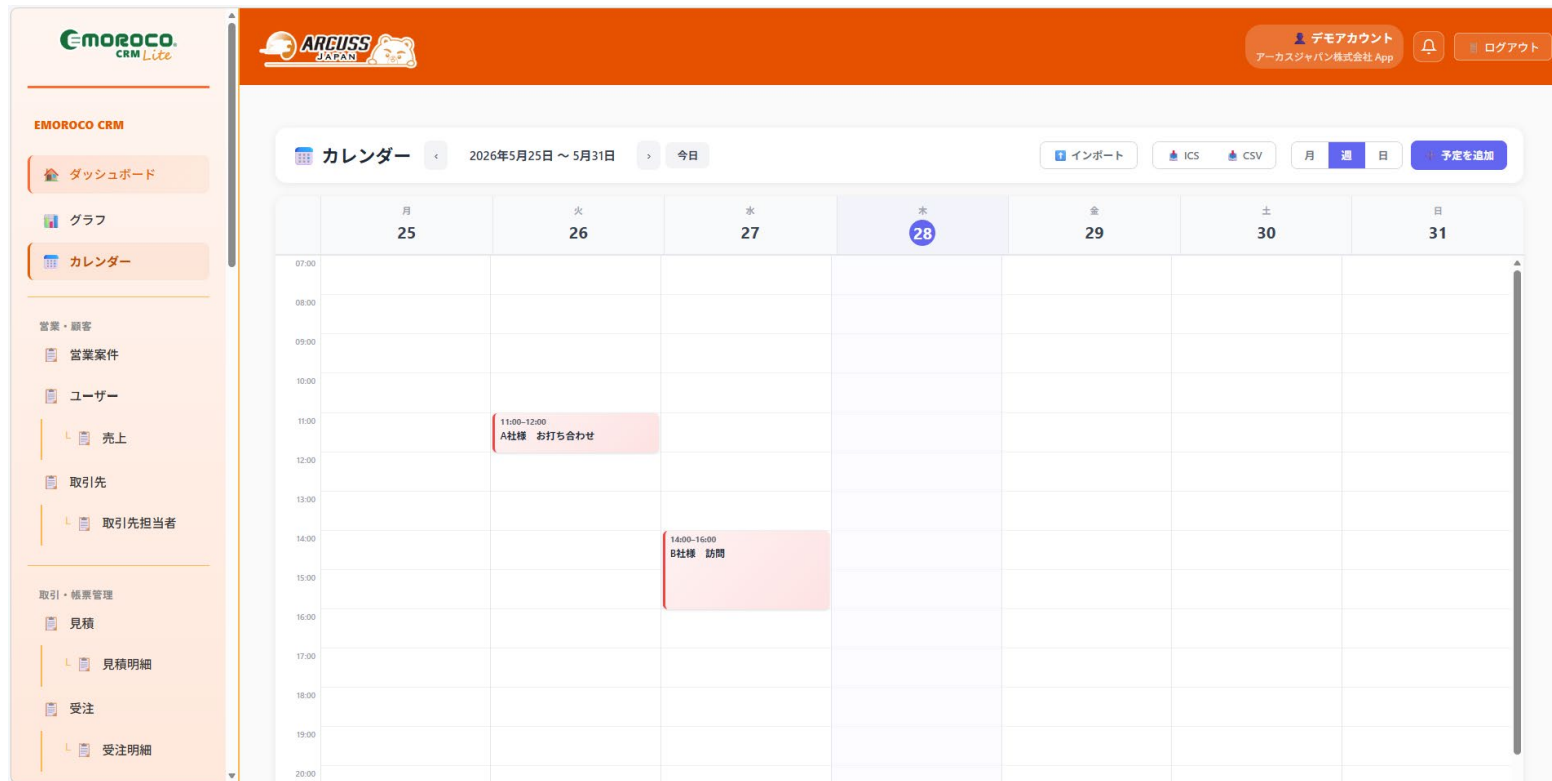
案件名	案件番号	売上見込金額	完了予定日	営業ステージ	受注確度(%)	流入経路	次回アクション日	終了理由	ステータス	担当者	備考
厨房設備保守契約		420000	2026-05-01		4	20	2			2 f6a18e50-52cd-4980-93f7-1a55cf90a634	
設備点検年間契約		600000	2026-05-15		4	40	2			2 f6a18e50-52cd-4980-93f7-1a55cf90a634	
清掃業務委託契約		180000	2026-05-29		2	80	2			2 f6a18e50-52cd-4980-93f7-1a55cf90a634	
空調設備メンテ契約		350000	2026-05-29		4	60	4			2 f6a18e50-52cd-4980-93f7-1a55cf90a634	

Excelを否定せず、ExcelからCRMへ自然に移行できます。

15. カレンダー機能

営業予定、訪問予定、社内タスクをカレンダー形式で確認できます。

月・週・日表示に対応したカレンダー機能により、営業活動や対応予定を視覚的に管理できます。カレンダーのインポート/エクスポートにも対応し、既存の予定管理との連携やデータ活用にも対応できます。



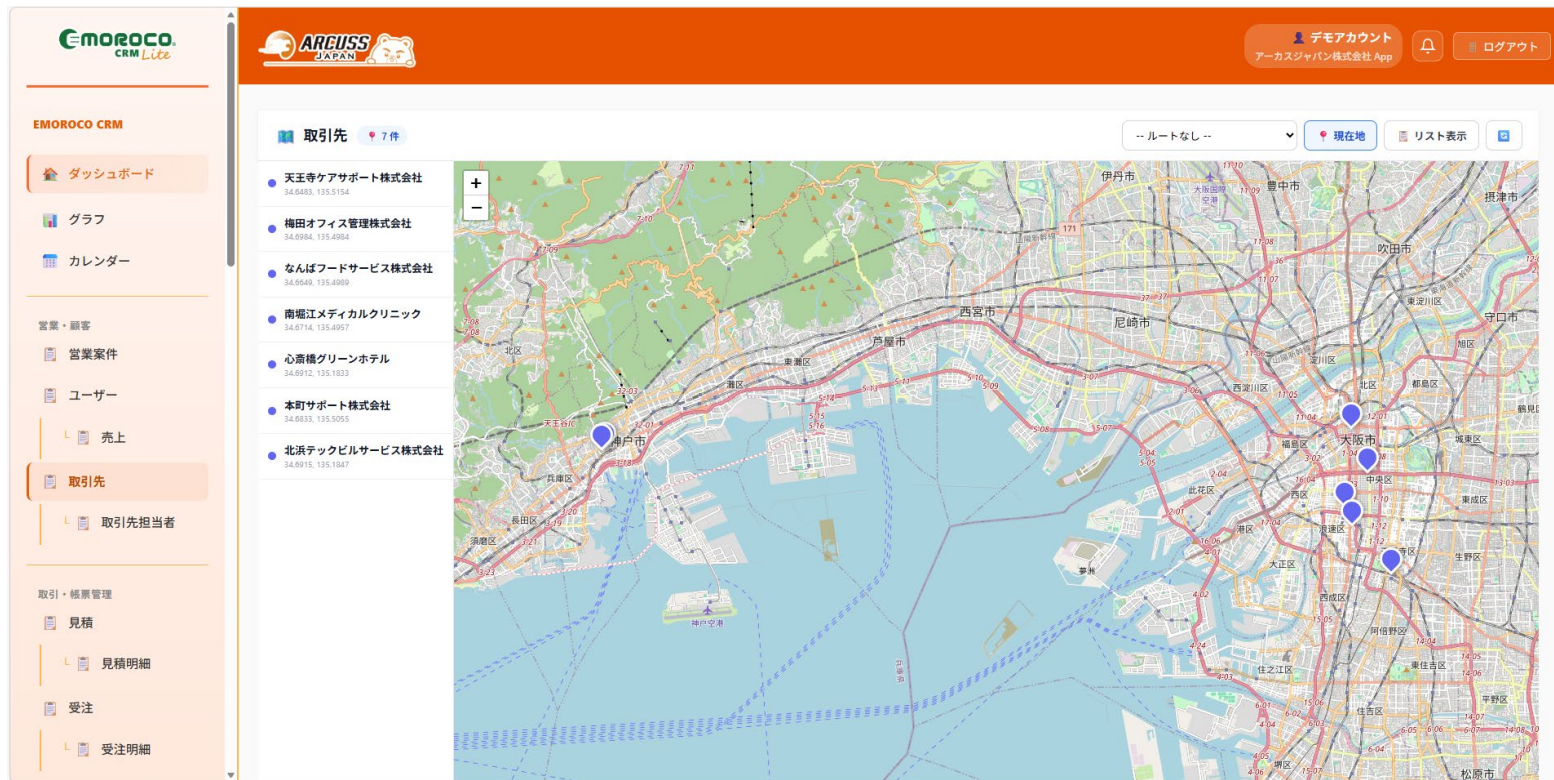
- 機能リスト**
- 月表示
 - 週表示
 - 日表示
 - サイドバー表示
 - 予定・活動管理
 - カレンダーインポート
 - カレンダーエクスポート

予定と顧客情報を分断せず、CRM上で一元管理できます。

16. GISマップ・ルート営業

顧客や拠点を地図上に可視化し、訪問活動を効率化できます。

EMOROCO CRM Liteは、GISマップビューに対応しています。取引先や訪問先を地図上に表示し、営業訪問、配送、点検、施設管理など、位置情報を活用する業務に利用できます。



機能リスト

- 顧客所在地の地図表示
- 訪問先の可視化
- 訪問順管理
- ルート営業管理
- 訪問履歴との連携
- 拠点管理 施設管理

活用シーン

- ルート営業
- 設備点検
- 配送管理
- 不動産管理
- 医療・介護訪問
- フィールドサービス

CRMに地図を組み合わせることで、現場営業の動きまで見える化できます。

17. Business Process Flow

案件や申請の進捗をステージで管理し、対応漏れを防ぎます。

Business Process Flowにより、案件対応や業務プロセスをステージごとに管理できます。
営業プロセス、問い合わせ対応、契約手続き、承認フローなど、複数ステップの業務を標準化できます。



活用例

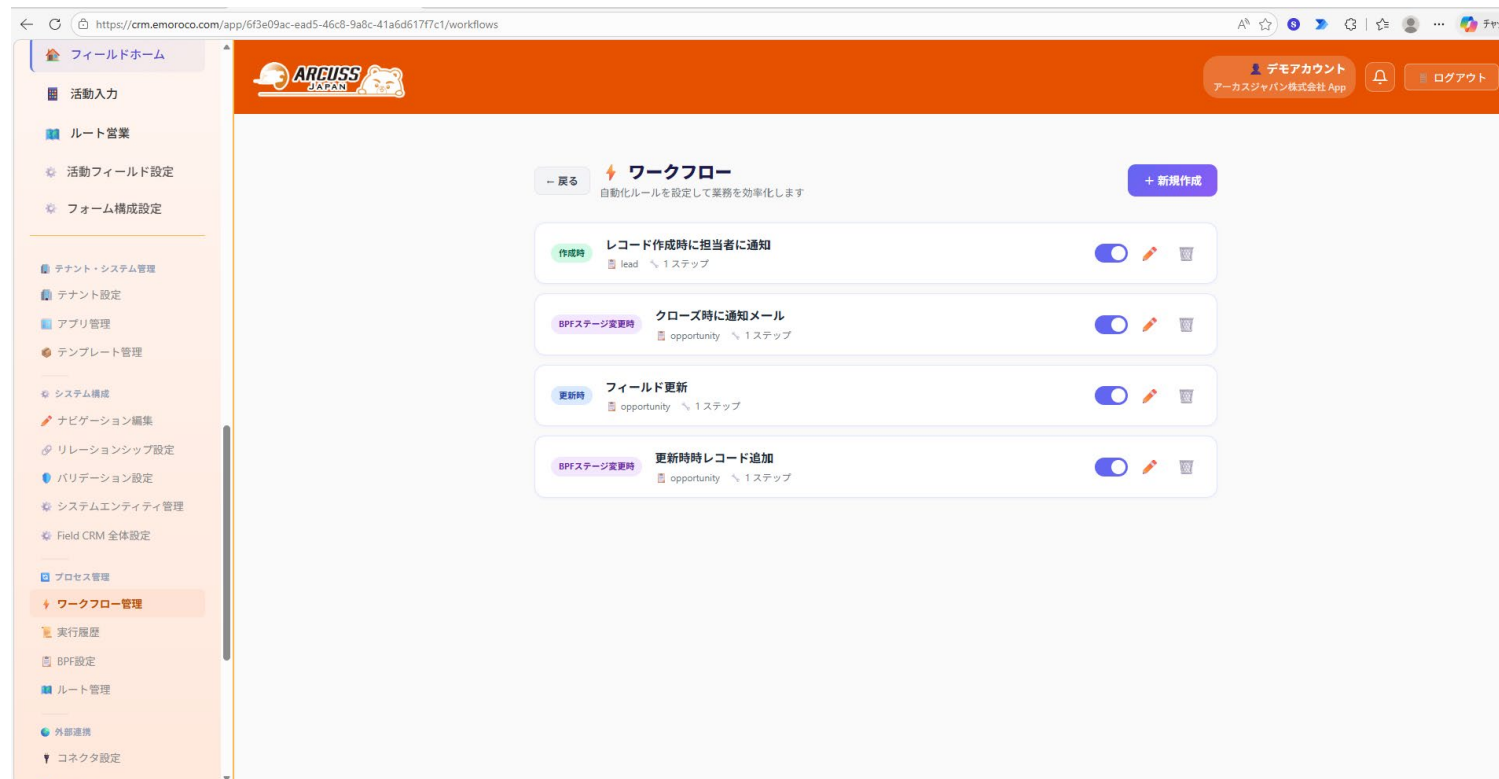
- 営業案件管理
- 問い合わせ対応
- 見積・契約プロセス
- 採用管理
- 申請管理
- 点検・保守対応

担当者ごとの進め方のばらつきを減らし、組織としての営業品質を高めます。

18. ワークフロー・通知

レコードの作成・更新をきっかけに、通知やステータス変更などの処理を自動化できます。

EMOROCO CRM Liteでは、レコード作成や更新をトリガーにしたワークフロー自動化に対応しています。条件に応じて通知、ステータス変更、レコード作成などを自動化し、手作業や確認漏れを削減できます。



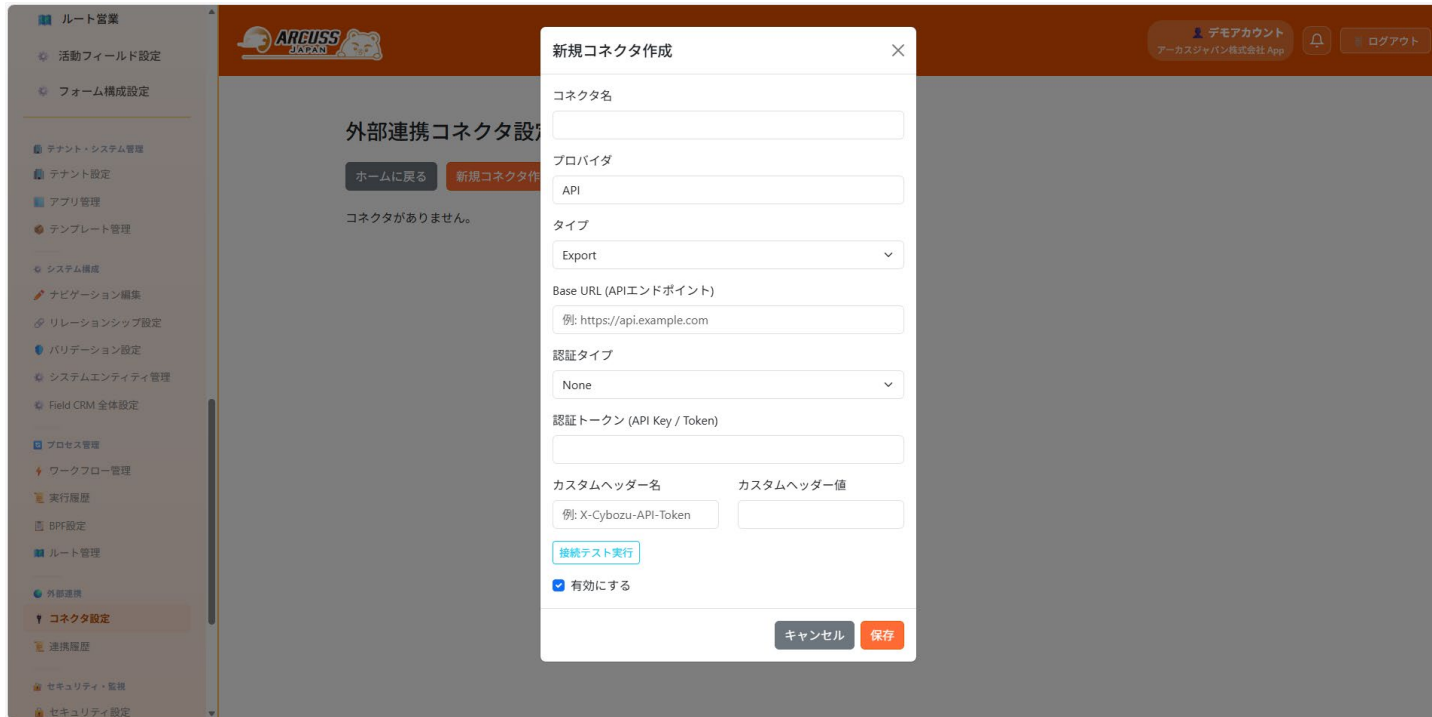
- 機能リスト**
- レコード作成時の自動処理
 - レコード更新時の自動処理
 - 条件分岐メール通知
 - LINE通知
 - ステータス変更
 - 関連レコード作成

人が覚えておく業務を、CRMが自動で支援します。

19. 外部コネクタ機能

外部コネクタにより、他システムとのデータ連携や通知連携を拡張できます。

EMOROCO CRM Liteは、外部コネクタ機能により、CRM内のデータを他システムと連携するための拡張性を備えています。会計、販売管理、通知サービス、フォーム、外部APIなど、業務に合わせた連携基盤として活用できます。



連携イメージ

- CRM → 外部システムへデータ送信
- 外部システム → CRMへデータ取り込み
- CRMの更新をきっかけに外部APIを実行
- 通知サービスと連携
- 会計・販売管理システムとの連携を想定

活用例

- 契約データを会計システムへ連携
- 問い合わせデータを通知ツールへ送信
- 外部フォームの送信内容をCRMへ登録
- 売上データを外部分析基盤へ出力

CRMを単体で終わらせず、業務システム全体のハブとして活用できます。

20. 顧客ポータル機能（オプション機能）

社外からCRMにデータを登録できる、顧客向けの入口を作成できます。

EMOROCO CRM Liteでは、顧客や取引先が利用できるポータルサイトを作成できます。
問い合わせフォーム、資料請求フォーム、申請受付フォームなどを公開し、送信された内容をCRMのエンティティへ直接登録できます。



機能リスト

- ポータルサイト設定
- サイト名設定
- テーマカラー設定
- ロゴ設定
- ウェルカムメッセージ設定
- 公開ページ作成
- 問い合わせフォーム公開
- CRMエンティティへの登録
- 通知先メール設定
- 送信完了メッセージ設定
- 未ログイン送信対応

顧客接点をCRMに直結し、問い合わせ・申請・受付業務を効率化します。

21. 顧客ポータル活用シーン（オプション機能）

問い合わせ受付だけでなく、さまざまな社外向け業務に活用できます。

活用シーン	内容
お問い合わせ受付	Webから問い合わせを受け付け、CRMに自動登録
資料請求フォーム	見込み客情報をリードとして登録
見積依頼フォーム	顧客からの依頼内容を案件化
修理・点検依頼	設備や製品の対応依頼を受付
イベント申込	参加者情報をCRMで管理
採用応募フォーム	応募者情報を一元管理
アンケート回収	回答結果をCRMデータとして蓄積
代理店案件登録	代理店から紹介案件を登録

ポータル機能により、CRMは社内管理ツールから顧客接点の基盤へ進化します。

22. 競合比較

高機能CRMとノーコードツールの間に位置する、導入しやすいCRM基盤です。

項目	EMOROCO CRM Lite	Salesforce	kintone	Power Apps
月額価格	◎	△	○	○
CRM標準機能	○	◎	△	△
ノーコード構築	○	○	○	◎
GIS / ルート営業	◎	△	△	△
BPF	○	○	×	○
顧客ポータル(オプション機能)	○	△	△	△
Excel入出力	○	○	○	○
外部コネクタ	○	○	○	○
セルフホスト	○	×	×	△
中小企業向け導入しやすさ	◎	△	○	△

※比較内容は一般的な機能傾向をもとにした当社整理です。プランや契約内容により利用可能な機能は異なります。

EMOROCO CRM Liteは、中小企業が始めやすく、必要に応じて拡張できるCRMを目指しています。

23. 料金

利用シーン等をまとめたEMOROCO CRM Liteに関するブログはこちら↓
<https://www.arcuss-japan.com/tag/emoroco-crm-lite>



月額1,500円 / ユーザーから始められる、低コストなCRM基盤

◆基本料金

項目	内容
月額料金	1,500円 / ユーザー / 月
初期費用	0円
最小利用人数	3ユーザー～
無料トライアル	30日間

◆含まれる主な機能

- CRM基本機能
- カスタムエンティティ
- フィールド管理
- フォーム / ビュー / グラフ管理
- ダッシュボード
- ワークフロー
- GISマップ
- ルート営業
- カレンダー
- Business Process Flow
- Excelインポート / エクスポート
- テンプレートインポート / エクスポート
- セキュリティロール
- フォームごとの権限管理
- 外部コネクタ
- LINE通知
- チャット・メールサポート

◆追加オプション

オプション	料金	追加単位	例
レコード追加	500円 / 月	+5万件ごと	累計15万件 : +500円 / 月、累計20万件 : +1,000円 / 月
DB容量追加	500円 / 月	+1GBごと	累計3GB : +500円 / 月、累計4GB : +1,000円 / 月
ファイル容量追加	1,000円 / 月	+10GBごと	累計20GB : +1,000円 / 月、累計30GB : +2,000円 / 月
ポータル機能	20,000円 / 月	100ユーザー	

※高度な外部システム連携、個別カスタマイズ、導入支援、テンプレート作成は別途ご相談ください。

24. 導入ステップ

小さく始めて、業務に合わせて段階的に拡張できます。

Phase 1
はじめる

無料トライアル / 初期設定 / ユーザー登録

▼30日間無償トライアル：<https://crm.emoroco.com/>

Phase 2
整える

Excelデータ取込 / フォーム調整 / 権限設定

Phase 3
活用する

通知設定 / ポータル公開 / ダッシュボード活用 / 運用改善

まずはCRMとして使い始め、必要に応じてポータル・通知・連携へ拡張できます。

25. 代理店・パートナー募集

アークス・ジャパン株式会社では、EMOROCO CRM Liteを販売いただく代理店様を以下の通り募集させていただいております。申込獲得まで行っていただく販売代理店と独自ブランドで販売できるOEM代理店の2つからお選びいただけます。

	販売代理店	OEM代理店
業務内容	見込み客開拓から申込獲得まで	サービス提供以外はすべて
募集対象	法人・個人事業主	法人のみ
募集地域	全国	全国
初期費用	0円 製品トレーニングが必要な場合は10万円（税別）/1名	0円 製品トレーニングが必要な場合は10万円（税別）/1名
販売条件	販売代金の80%で卸させていただきます。	別途提示させていただきます。
その他	独自にテンプレートを開発して追加販売可	カスタマイズの支援が必要な場合は別途相談



ARCUSS
JAPAN

当資料に関するお問い合わせ

アーカス・ジャパン株式会社
CRM事業本部

crm_info@arcuss-japan.com