

Leverages

NALYSYS、1on1の質を高める「AIマネジメントサポート機能」を
6月25日より提供開始

マネジメントの属人化を解消、部下の成長・定着をAIで支える

The image shows a laptop displaying the NALYSYS Motivation Management interface. The main heading is "AIが「1on1準備・実行・記録」を自動化" (AI automates 1on1 preparation, execution, and recording). Below this, the large text reads "AIマネジメントサポート機能、提供開始" (AI Management Support Function, Provision Starts). The interface includes a sidebar with navigation options like "グループNAIスコア分析", "従業員NAIスコア分析", "サービス管理", "カスタムサーベイ", "サーベイ回答", "あなたの記録結果", "対応記録", "AIマネジメントサポート", "部員のスコア管理", and "ヘルプページ". The main content area shows a "フォロー面談" (Follow-up Interview) section with a "面談サマリー" (Interview Summary) and a "こんな質問をしてみました" (Here are some questions I tried) section. The user profile for "山田 太郎" (Yamada Taro) is visible, showing his role as a "リーダー" (Leader) and his position as "レバレッジズ株式会社 システム本部" (Systems Department, Leverage Inc.).

レバレッジズ株式会社が運営する従業員モチベーション管理システム「NALYSYS(ナリシス)」(<https://nalysys.jp/>)は、上司との1on1面談をAIがサポートする「AIマネジメントサポート」機能の提供を開始しました。プレイングマネージャーの業務過多や部下の価値観の多様化により、マネジメントの難易度が高まる中、属人化しがちなマネジメントを組織全体で再現可能にします。

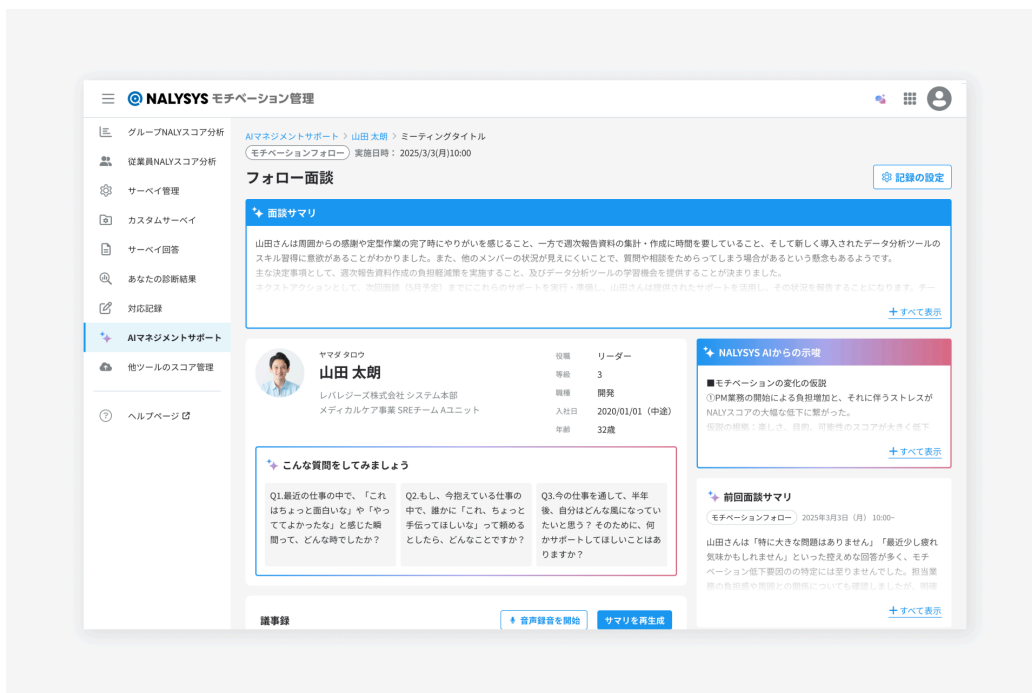
■開発背景

NALYSYSは、モチベーションサーベイ「NALY」を通じて、メンバーのコンディション変化を可視化してきました。しかし、可視化された情報をもとに「どのように声をかけ、どのような面談をすべきか」と悩むマネージャーは少なくありません。こうした課題を受け、面談の準備から記録、フォローアップまでを一貫してAIが支援する「AIマネジメントサポート」機能を開発しました。

■主要機能について

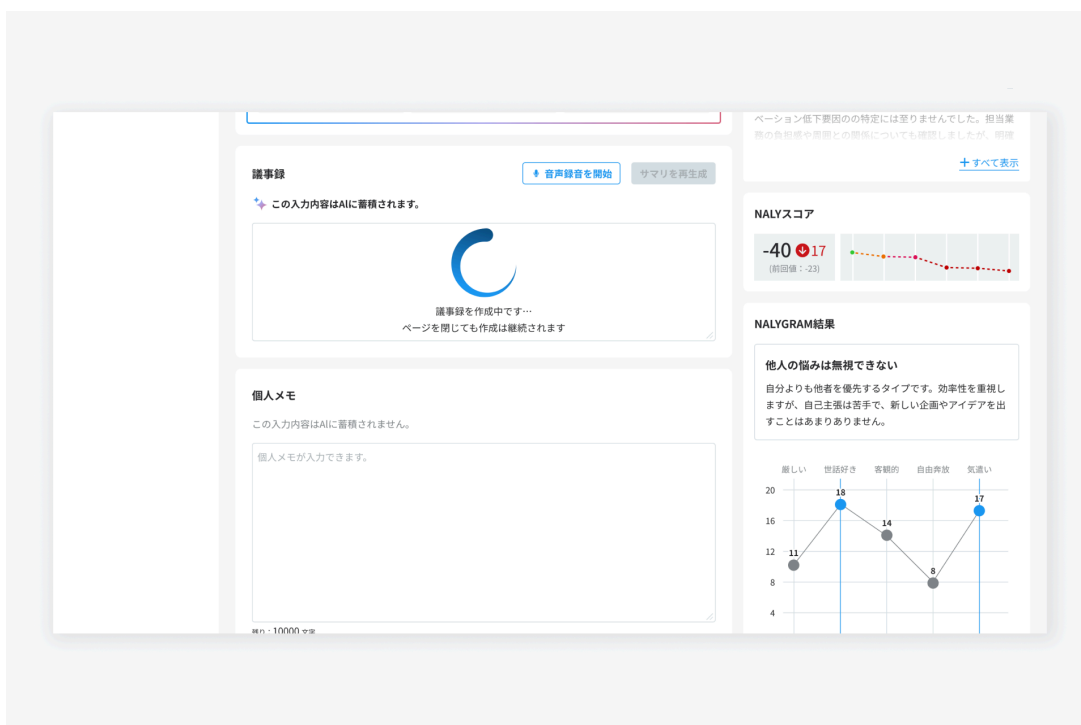
特徴1: 面談の準備を AI がサポート

メンバーのモチベーションスコアの推移や性格情報をAIが分析し、面談時に確認すべき質問例や、メンバーに合わせたマネジメントアドバイスを提示します。



特徴2: 面談中の状況把握と記録の手間を軽減

面談時には、システム上でモチベーションスコアや性格傾向をグラフで表示しながら、データに基づいた対話を進めることが可能です。対面での面談では、音声録音機能を活用することで、AIが議事録や要点のサマリーを自動生成。手書きやタイピングによる記録作業の手間を削減し、マネージャーがメンバーとの対話に集中できる環境を実現します。



特徴3: 継続学習によるフォロー精度の向上

面談を重ねるほど、より精度の高いフォローアップが可能。AIは自動生成された議事録の内容を学習し、次回以降の面談時にその内容をもとにした示唆を提供します。繰り返しの対話によって、そのメンバーに特化した個別性の高いアドバイスや質問例が提示されるようになり、モチベーションフォローの質の向上に貢献します。

The screenshot displays the NALYSYS interface with the following components:

- Question Section:** A box titled "こんな質問をしてみましょう" (Let's try such questions) containing three questions (Q1, Q2, Q3) about the meeting content.
- Transcript Section:** A section titled "議事録" (Meeting Minutes) with a sub-header "この入力内容はAIに蓄積されます。" (This input content is stored in AI). It contains a summary of the meeting, including a main topic, a decision item, and a next action.
- Summary Section:** A section titled "前回面談サマリ" (Previous Meeting Summary) for a "モチベーションフォロー" (Motivation Follow-up) session on 2025年3月3日 (March 3, 2025) at 10:00. It includes a quote from 山田さん (Mr. Yamada) about his current situation and a "サマリを再生成" (Regenerate Summary) button.
- NALYSYS Score Chart:** A line chart showing the NALYSYS score over time. The score starts at -40 and rises to 17. The chart is labeled "NALYSYSスコア" and "（期間：23）".
- NALYGRAM Results:** A section titled "他人の悩みは無視できない" (Others' concerns cannot be ignored). It includes a text box and a bar chart showing scores for various categories: おっとり (11), 面白 (18), 主体的 (14), 控えめ (8), and マイペース (17).

NALYSYSは本機能の提供を皮切りに、マネージャー視点にとどまらず、マネージャーとメンバー双方が主体的に面談テーマの設定や共有ができる、双方向の1on1支援へと進化を続けていきます。よりオープンで質の高いコミュニケーションの実現を通じて、組織全体の持続的な成長に貢献してまいります。

■お問い合わせ先

NALYSYSに関するお問い合わせは、下記お問い合わせフォームよりお送りください。

<https://nalysys.jp/service/contact/>

レバレッジズ株式会社(<https://leverages.jp/>)

本店所在地：東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号 渋谷スクランブルスクエア24階 /25階

代表取締役：岩槻 知秀

資本金：5,000万円

設立：2005年4月

事業内容：自社メディア事業、人材関連事業、システムエンジニアリング事業、システムコンサルティング事業、M&Aアドバイザー事業、DX事業、メディカル関連事業、教育関連事業

社会の課題を解決し関係者全員の幸福を追求し続けることをミッションに、インターネットメディア・人材・システムエンジニアリング・M&Aの領域で国や業界をまたいだ問題解決を行なっています。2005年に創業以来、黒字経営を継続し、2023年度は年商1149億を突破しました。各分野のスペシャリストが集うオールインハウスの組織構成と、業界を絞らないポートフォリオ経営で、時代を代表するグローバル企業を目指します。

本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

レバレッジズ株式会社 広報部

TEL:03-5774-2900 MAIL: pr@leverages.jp