

中堅・中小市場を代表する販社/SIer計21社の成功体験スコアと評価スコア

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ（本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表：伊嶋謙二 TEL：03-5361-7880 URL：www.norkresearch.co.jp）は有効回答件数1300社のユーザ企業を対象とした調査を実施し、中堅・中小市場を代表する販社/SIer計21社の成功体験スコアおよび評価スコアを算出した。本リリースは「2025年版 中堅・中小市場における販社/SIerのシェアとユーザ評価レポート」のサンプル/ダイジェストである。

<販社/SIerの支援によってユーザ企業はどのような成果を得て、どのような評価を下したか?>

- シェア首位を堅持する大塚商会でも成功体験スコアや評価スコアには得手・不得手がある
- NTTドコモビジネスでは「従業員や職場に関わる項目」の成功体験スコアが相対的に高い
- 富士通Japanは「自社製の製品/サービスを活かした個別要件への対応力」で高い評価

調査時期: 2025年7月～8月

対象企業: 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(有効回答件数、1社1レコード)

対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決裁の権限を有する職責

詳細については本リリースの5ページを参照

シェア首位を堅持する大塚商会でも成功体験スコアや評価スコアには得手・不得手がある

「中堅・中小企業から高い信頼を得ている販社/SIerはどこか？」を見極めるためには社数シェアだけでなく、顧客企業が各々の販社/SIerからの支援によってどのような成果を得ており、どのような評価を下しているか？を把握することが大切だ。

そこで、本リリースの元となる調査レポート「2025年版 中堅・中小市場における販社/SIerのシェアとユーザ評価レポート」では中堅・中小市場における代表的な販社/SIer計21社(一覧については4ページを参照)の顧客企業に対して、

・3カテゴリ、計17項目に渡る成功体験

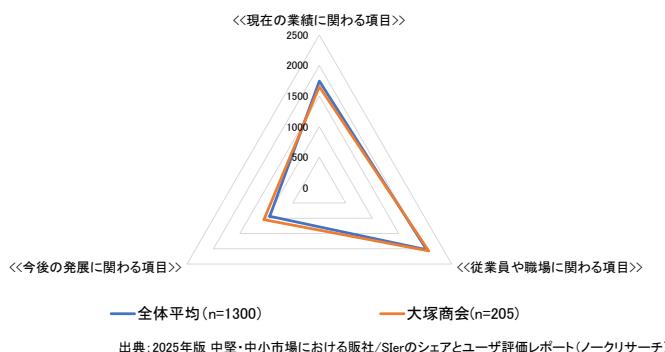
販社/SIerの支援によって、売上の増加、従業員の生産性向上、商圏拡大などの成果(成功体験)がどの程度得られたか？

・プラス面/マイナス面に関する8カテゴリ、計24項目(「その他」を除く)の評価

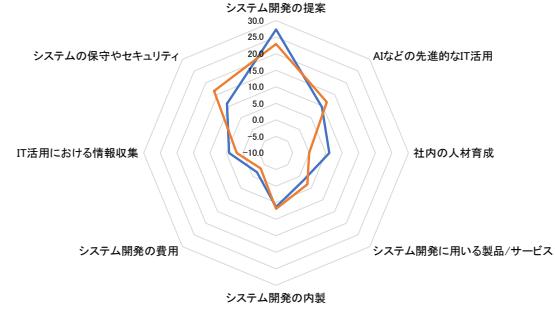
「ヒトが担う業務と両立したシステム化提案を行ってくれる」(プラス面の評価)、「業務内容を理解せずに全てをシステム化しようとする」(マイナス面)といったように、プラス面とマイナス面が対になった販社/SIerに対するユーザ評価

に関する分析を行い、販社/SIer毎の「成功体験スコア」と「評価スコア」を算出している。以下のグラフは大塚商会の成功体験スコア(左側)と評価スコア(右側)を全体平均と比較した結果を調査レポートから抜粋したものだ。大塚商会は中堅・中小企業全体のプライム社数シェアで首位を堅持しているが、当然ながら全体平均と比べてスコアの高いカテゴリもあれば低いカテゴリもある。こうした販社/SIer毎の得手・不得手を把握しておくことも、中堅・中小向けIT市場を理解する上では非常に大切だ。

S5. 最も重要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験スコア



プラス評価とマイナス評価の差分スコア



次頁以降では、販社/SIerの「成功体験スコア」と「評価スコア」に関する分析例を調査レポートから抜粋して紹介していく。

NTTドコモビジネスでは「従業員や職場に関わる項目」の成功体験スコアが相対的に高い

本リリースの元となる調査レポートでは以下に列挙した3カテゴリ/計17項目を列挙して、販社/SIerの顧客企業がどのような成果(成功体験)を得られたか?を尋ねている。

<<現在の業績に関わる項目>>

- S5-1.本業に関わる売上の増加
- S5-2.本業に関わる経費の削減
- S5-3.本業以外の経費の削減
- S5-4. IT関連支出の削減
- S5-5.顧客単価の上昇
- S5-6.顧客数の増加

- 例) 需要予測に沿って生産量を調整し、販売機会を増やした
- 例) 企業間取引サイトを活用し、原材料を安価に調達できた
- 例) 給与明細を電子化して、印刷費用を大幅に削減できた
- 例) 業務システムをSaaSに移行して保守費用を削減できた
- 例) 購買動向を分析して、クロスセル/アップセルを実現した
- 例) Web会議を商談に用いて、遠隔地の新規顧客を獲得できた

<<従業員や職場に関わる項目>>

- S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化
- S5-8.場所に依存しない働き方
- S5-9.従業員の生産性向上
- S5-10.従業員のスキル向上
- S5-11.従業員のスキル継承
- S5-12.従業員の士気向上
- S5-13.人材の採用・育成

- 例) シフト単位を細分化して、パート勤務の自由度を高めた
- 例) 業務システムをSaaS化して、自宅での勤務を可能にした
- 例) 営業社員が外出先からも見積書を発行できるようにした
- 例) マニュアルを電子化して、スマホでも見られるようにした
- 例) 現場作業で若手と熟練者が画面を共有できるようにした
- 例) 上司に加えて、部下や同僚の意見も人事評価に含めた
- 例) 就職希望者が業務を仮想体験できるWebサイトを作った

<<今後の発展に関わる項目>>

- S5-14.新たなビジネスの創出
- S5-15.他社協業の拡大
- S5-16.商圈の拡大
- S5-17.商材の拡大

- 例) 生産ラインを効率化する仕組みをシステム化して外販した
- 例) 決済を電子化し、顧客に付与するポイントを他社と共有した
- 例) 商品を卸すだけでなく、消費者にレンタルする事業を始めた
- 例) 社内SNSでの意見交換を通じて、新商品の企画が生まれた

| | | |
|------------|------------------------|-----|
| 期待なし&成果なし: | 最初から期待しておらず、実際に成果もなかった | -5 |
| 期待なし&成果あり: | 期待していなかったが、意外にも成果が得られた | +10 |
| 期待を超える成果: | 元々期待しており、それを超える成果が得られた | +15 |
| 期待通りの成果: | 元々期待しており、その通りの成果が得られた | +5 |
| 期待未満の成果: | 元々期待していたが、それを下回る成果だった | -10 |
| 判断できない: | いずれにも当てはまらず、判断できない | 0 |

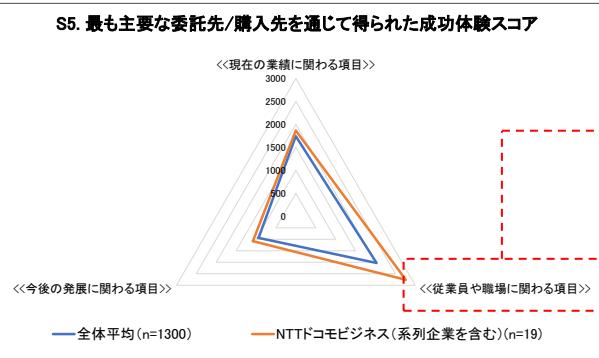
S5-1~S5-17の各項目について左記の選択肢を列挙し、得られた成果の有無や度合いを尋ねている。その結果に赤字で示した重みを乗算し、3つのカテゴリ毎に合算した結果を全体平均と比較したものが前頁左側に掲載した「成功体験スコア」のグラフだ。

例えば、以下のグラフ(左側)はNTTドコモビジネスにおける成功体験スコアを全体平均と比較したものだ。3つのカテゴリのうち、「従業員や職場に関わる項目」は全体平均と比べて相対的に高い値を示していることがわかる。そこで、同カテゴリの詳細項目(S5-7~S5-13)に細分化した成功体験スコアを算出した結果が右側の数表である。数表内の赤字は全体平均との差の絶対値

が100ポイント超となっている項目だ。こうした結果を確認することでさらに伸ばすべき強みや改善すべき弱みは何か?などを知ることができる。

カテゴリ毎の詳細

| | S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化 | S5-8.場所に依存しない働き方 | S5-9.従業員の生産性向上 | S5-10.従業員のスキル向上 | S5-11.従業員のスキル継承 | S5-12.従業員の士気向上 | S5-13.人材の採用・育成 | 小計 |
|---------------------------|------------------|------------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|-------|
| 全体平均(n=1300) | 313.5 | 311.0 | 347.5 | 251.0 | 282.0 | 267.0 | 256.0 | 2028 |
| NTTドコモビジネス(系列企業を含む)(n=19) | 394.5 | 290.0 | 527.0 | 473.0 | 579.5 | 421.0 | 78.5 | 2784 |
| | 81.0 | -21.0 | 179.5 | 222.0 | 297.5 | 154.0 | -177.5 | 735.5 |



次頁では、プラス面/マイナス面に関する8カテゴリ、計24項目の「評価スコア」について述べていく。

富士通Japanは「自社製の製品/サービスを活かした個別要件への対応力」で高い評価

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは以下のように販社/SIerに関する利点/満足点(左側)と課題/不満点(右側)を8カテゴリ、計24項目に渡って尋ねている。同じ行に並んだ左側(プラス面)と右側(マイナス面)の各選択肢は対となっており、プラス面の回答割合からマイナス面の回答割合を差し引いた値をカテゴリ毎に合算したものが冒頭の右側に掲載した「評価スコア」のグラフである。

S7. 最も重要な委託先/購入先に関する利点または満足点(複数回答可)

<<システム開発の提案に関する項目>>

- 無理に全てをシステム化せず、ヒトが担う業務と両立した提案をしてくれる
- 業務システムの利用状況を分析して、改善すべき箇所を提言してくれる
- 自社が示した要件/仕様に忠実に沿ってシステムを構築/運用してくれる
- 業務要件とシステム要件のギャップを埋める分析と提言を行ってくれる

<<AIなどの先進的なIT活用に関する項目>>

- 生成AIを使いこなすための支援をしてくれる(プロンプト作成指導など)
- AIを活用するための業務システム構築/刷新を積極的に提案してくれる
- AIを用いたデータ分析に必要なデータの収集や整備を支援してくれる
- 既存のツールやシステムをAIで自動連携する仕組みを構築してくれる
- ITに加えて、機器や設備などのエンジニアリング領域にも精通している

<<社内の人材育成に関連する項目>>

- DXやAI活用を推進する社内人材を育成する講習などを実施してくれる
- 自社の業務を理解するため、IT企業の人材が自社内で協働してくれる
- ITスキルを高めるために、自社の人材をIT企業内で協働させてくれる

<<システム開発に用いる製品/サービスに関連する項目>>

- IT企業自身は製品/サービスを持たず、中立的な立場で提案してくれる
- IT企業自身が製品/サービスを持っており、個別要件にも対応しやすい

<<システム開発の内製に関する項目>>

- 社内の人材がノーコードのシステム開発を行うための支援をしてくれる
- 社内の人材がローコードのシステム開発を行うための支援をしてくれる
- 社内の人材がAI開発ツールでプログラミングする作業を支援してくれる

<<システム開発の費用に関する項目>>

- 最新の開発ツールを駆使して、システム構築費用を抑制してくれている
- 人月ベースではなく、成果物やサービス内容に応じた課金を行っている

<<IT活用における情報収集に関する項目>>

- AIを用いたチャットや検索でIT関連情報を収集する手段を提供してくれる
- IT企業の営業担当が訪問やWeb会議を通じて個別に相談に応じてくれる

<<システムの保守やセキュリティに関する項目>>

- 複合機やLED照明など、IT以外の領域も保守/サポートしてくれる
- セキュリティ対策やトラブル復旧の対応も一括して対応してくれる
- サポート期限切れとなったシステムの延命策も提供してくれる

S8. 最も重要な委託先/購入先に関する課題または不満点(複数回答可)

<<システム開発の提案に関する項目>>

- 業務内容を十分に理解しないまま、全てをシステム化しようとする
- 単なる御用聞きであり、業務システムの改善点を指摘してくれない
- 自社で要件を定義できない時、親身になって相談にのってくれない
- 業務要件をシステム仕様に反映する能力をIT企業が持っていない

<<AIなどの先進的なIT活用に関する項目>>

- 生成AIを業務で活用したいが、必要な支援や指導をくれない
- AIを活用するための業務システム構築/刷新には消極的である
- AIによるデータ分析に必要なデータ収集/整備を支援してくれない
- 既存のツールやシステムをAIで連携させる手段を提供できていない
- 機器や設備などのエンジニアリング領域に関する知識が足りない

<<社内の人材育成に関連する項目>>

- DXやAI活用の推進に必要な社内人材の育成を支援してくれない
- IT企業の人材が自社内で協働することを提案しても応じてくれない
- 自社の人材がIT企業内で協働することを提案しても応じてくれない

<<システム開発に用いる製品/サービスに関連する項目>>

- IT企業が他社の製品/サービスを利用する際のスキルが足りない
- IT企業側が自社で持っている製品/サービスしか提案してくれない

<<システム開発の内製に関する項目>>

- ノーコード開発による内製を進めたいが、提案/支援をくれない
- ローコード開発による内製を進めたいが、提案/支援をくれない
- AI開発ツールを用いた自社内でのプログラミングを支援してくれない

<<システム開発の費用に関する項目>>

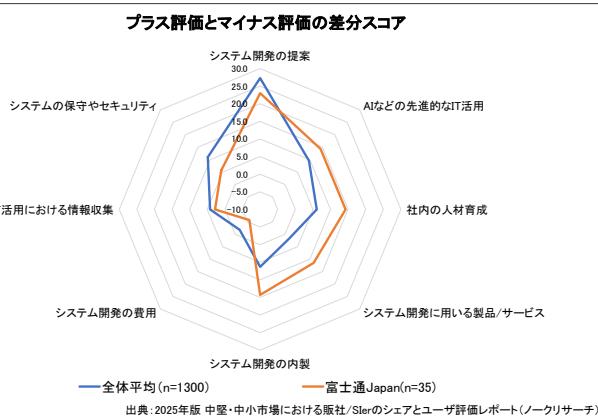
- 利用する開発ツールが古いため、システム構築費用が割高である
- 費用が人月ベースで算定されており、金額に対する納得感が薄い

<<IT活用における情報収集に関する項目>>

- 単語検索で資料を見つける形の情報収集手段しか提供していない
- IT企業の営業担当が必要のない時にも頻繁にアプローチしてくれる

<<システムの保守やセキュリティに関する項目>>

- 複合機やLED照明など、IT以外の領域は保守/サポートをしない
- セキュリティ対策やトラブル復旧の対応は自社で行う必要がある
- サポート期限切れとなったシステムの延命策は提供してくれない



個別要件への対応力が強みであることがわかる。このように調査レポートでは販社/SIer毎の評価スコアを元に各社の強み/弱みや今後注力すべきポイントを分析/提言している。次頁以降では調査レポートで分析対象となっている21社の販社/SIerの一覧や調査レポートの概要を掲載している。

成功体験スコアと評価スコアの算出対象となっている21社（以下の一覧で※が付いているもの）

調査レポートでは以下の8グループ、88社について導入社数シェアなどを集計/分析している。その中でも※がついた21社については本リリースで紹介している「成功体験スコア」や「評価スコア」を算出した詳細な分析を行っている。

<<独立系>>

| | | |
|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| ・大塚商会 ※ | ・ミロク情報サービス ※ | ・日鉄ソリューションズ |
| ・オービック ※ | ・TKC ※ | ・NSD(日本システムディベロップメント) |
| ・内田洋行グループ ※ | ・日本デジタル研究所(JDL) | ・日本電子計算グループ |
| ・TISインテックグループ(TIS、インテック) | ・ラディックス(RADIX、RDX) | ・電通総研(ISID) |
| ・JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む) | ・システナ | ・NSW(日本システムウエア) |
| ・双日テックイノベーション(日商エレクトロニクス) | ・BIPROGY(日本ユニシス)(系列企業を含む) | ・JFEシステムズ |
| ・兼松エレクトロニクス | ・日本タタ・コンサルタンシー・サービス | ・SCSK |
| ・日本オフィス・システム | ・アクセンチュア | ・両備システムズ |
| ・富士ソフト ※ | ・野村総合研究所(NRI) | ・大崎コンピュータエンヂニアリング |
| ・ビジネスエンジニアリング(B-EN-G) | ・CTC(系列企業を含む) | ・システムインテグレータ |

<<NEC系>>

| | | | |
|--------------------|--------------|---------------------|--------|
| ・NECネクサソリューションズ ※ | ・NECネットエスアイ | ・NEC(関連会社や子会社を除く) ※ | ・日本事務器 |
| ・NECソリューションイノベータ ※ | ・NECフィールディング | ・その他のNEC系企業: | |

<<富士通系>>

| | | | |
|-----------------------|----------------------|-------|-------|
| ・富士通Japan ※ | ・その他の富士通系企業: | ・扶桑電通 | ・ソレキア |
| ・エフサステクノロジーズ(富士通エフサス) | ・さくらケーシーエス | ・都築電気 | ・ミツイワ |
| ・富士通(関連会社や子会社を除く) ※ | ・DAIKO XTECH(大興電子通信) | | |

<<日立製作所系>>

| | | |
|---------------|---------------------|-------------|
| ・日立システムズ ※ | ・日立情報通信エンジニアリング | ・その他の日立系企業: |
| ・日立ソリューションズ ※ | ・日立製作所(関連会社や子会社は除く) | ・ニッセイコム |

<<キャリア系>>

| | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|---------------|-----------------|
| ・NTTデータ(系列企業を含む) ※ | ・NTTドコモソリューションズ(NTTコムウェア) | ・KDDIまとめてオフィス | ・SBテクノロジー |
| ・NTTドコモビジネス(NTTコミュニケーションズ)(系列企業を含む) ※ | ・日本情報通信(NI+C) | ・その他のKDDI系企業: | ・その他のソフトバンク系企業: |
| | ・その他のNTT系企業: | | |

<<複合機ベンダ系>>

| | | |
|-----------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| ・リコー(系列企業も含む) ※ | ・富士フィルムビジネスイノベーション (富士ゼロックス) ※ | ・キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む) ※ |
|-----------------|-----------------------------------|-----------------------------|

<<電力会社系>>

| | | |
|-------------------|---------------------|-------------------------|
| ・ほくでん情報テクノロジー | ・北電情報システムサービス(HISS) | ・エネコム(エネルギー・コミュニケーションズ) |
| ・北海道総合通信網(HOTnet) | ・北陸通信ネットワーク(HTNet) | ・STNet |
| ・TOiNX(トインクス) | ・中電シーティーアイ | ・Qsol(九電ビジネスソリューションズ) |
| ・TOHKnet(トーカネット) | ・関電システムズ | ・QTnet |
| ・テプロシステムズ | ・オプテージ | ・その他の電力会社系企業: |

<<その他>>

| | | |
|-----------------------|-----------------|-------------|
| ・日本IBM(関連会社や子会社を除く) ※ | ・三菱電機グループ※ | ・キンドリルジャパン |
| ・その他の日本IBM系企業: | ・沖電気(系列企業を含む) | ・地場のSIer: ※ |
| ・東芝デジタルソリューションズ | ・DXCテクノロジー・ジャパン | ・その他: |

本リリースの元となる調査レポート

『2025年版 中堅・中小市場における販社/SIerのシェアとユーザ評価レポート』

有効回答1300社のユーザ企業を対象とした調査結果を元に、「IT商材/ソリューションを提供する販社/SIerの立場としてのIT企業各社の社数シェア」、「IT企業各社の商材ポートフォリオ(顧客企業が導入したDX関連ソリューション、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービスの比率)」、「IT企業各社の支援を通じてユーザ企業が得た成功体験(売上の増加、従業員の生産性向上など)」、「IT企業各社に対するユーザ企業のプラス評価/マイナス評価に基づくスコア」といった多角的な集計/分析を実施。さらにIT企業を対象とした調査項目として、「今後のビジネスをどのように考えているのか?」(人月ベースビジネスからの脱却/進歩など)についても言及。

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、調査実施期間:2025年7月~8月)

| | |
|---------|---|
| 年商: | 5億円未満 / 5億円以上~10億円未満 / 10億円以上~20億円未満 / 20億円以上~50億円未満 / 50億円以上~100億円未満 / 100億円以上~300億円未満 / 300億円以上~500億円未満 |
| 従業員数: | 10人未満 / 10人以上~20人未満 / 20人以上~50人未満 / 50人以上~100人未満 / 100人以上~300人未満 / 300人以上~500人未満 / 500人以上~1,000人未満 / 1,000人以上~3,000人未満 / 3,000人以上~5,000人未満 / 5,000人以上 |
| 業種: | 組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他: |
| 地域: | 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方 |
| その他の属性: | 「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)、「IT活用に関わる職責」(2区分) |

【分析サマリ(調査結果の重要なポイントを述べたPDFドキュメント)の概要】

第1章: 販社/SIerの導入社数シェア動向

8グループ、計80超に渡る販社/SIerの具体名を列挙した上で、導入社数シェアを顧客ユーザ企業の年商別、業種別、地域別といった様々な観点から集計/分析。

第2章: 販社/SIerのIT商材ポートフォリオ

販社/SIerが提供するIT商材やソリューションを5カテゴリ(DX関連ソリューション、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービス、その他)、計27項目に渡って列挙し、顧客ユーザ企業が導入済み/導入予定のIT商材/ソリューションを集計することで、代表的な販社/SIer各社のIT商材ポートフォリオを分析。

第3章: 販社/SIerの顧客が得た成功体験

販社/SIerが提供したIT商材/ソリューションによって、顧客ユーザ企業がどのような成功体験(売上の増加、従業員の生産性向上など)を得たか?を計17項目に渡る成功体験項目によって集計し、代表的な販社/SIer各社の成功体験スコアを比較/分析。

第4章: 販社/SIerに対するユーザ企業のプラス評価/マイナス評価

販社/SIerに対する顧客ユーザ企業の評価を計25項目のプラス評価(「無理に全てをシステム化せず、ヒトが担う業務と両立した提案してくれる」、「DXやAI活用を推進する社内人材を育成する講習などを実施してくれる」など)、および計25項目のマイナス評価(「単なる御用聞きであり、業務システムの改善点を指摘してくれない」、「AIを活用するための業務システム構築/刷新には消極的である」など)の両面から集計し、代表的な販社/SIerの評価スコアを比較/分析。

第5章: 販社/SIerが考える今後のビジネス展望

IT企業を対象とした調査テーマとして、「今後のビジネスをどのように考えているか?」を計25項目に渡って尋ねた設問(「納期や期限で区切らずに中長期的に支援を行う「伴走型SI」が求められてくる」、「システム間の連携手段はスクラッチからRPAやAIエージェントに移行する」など)を設けて、その結果を集計/分析。IT企業が今後取り組むべきビジネスの方向性を提言。

【発刊日】2026年1月30日 【価格】225,000円(税別)

【レポート案内】(設問項目一覧、集計データ例など) https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf

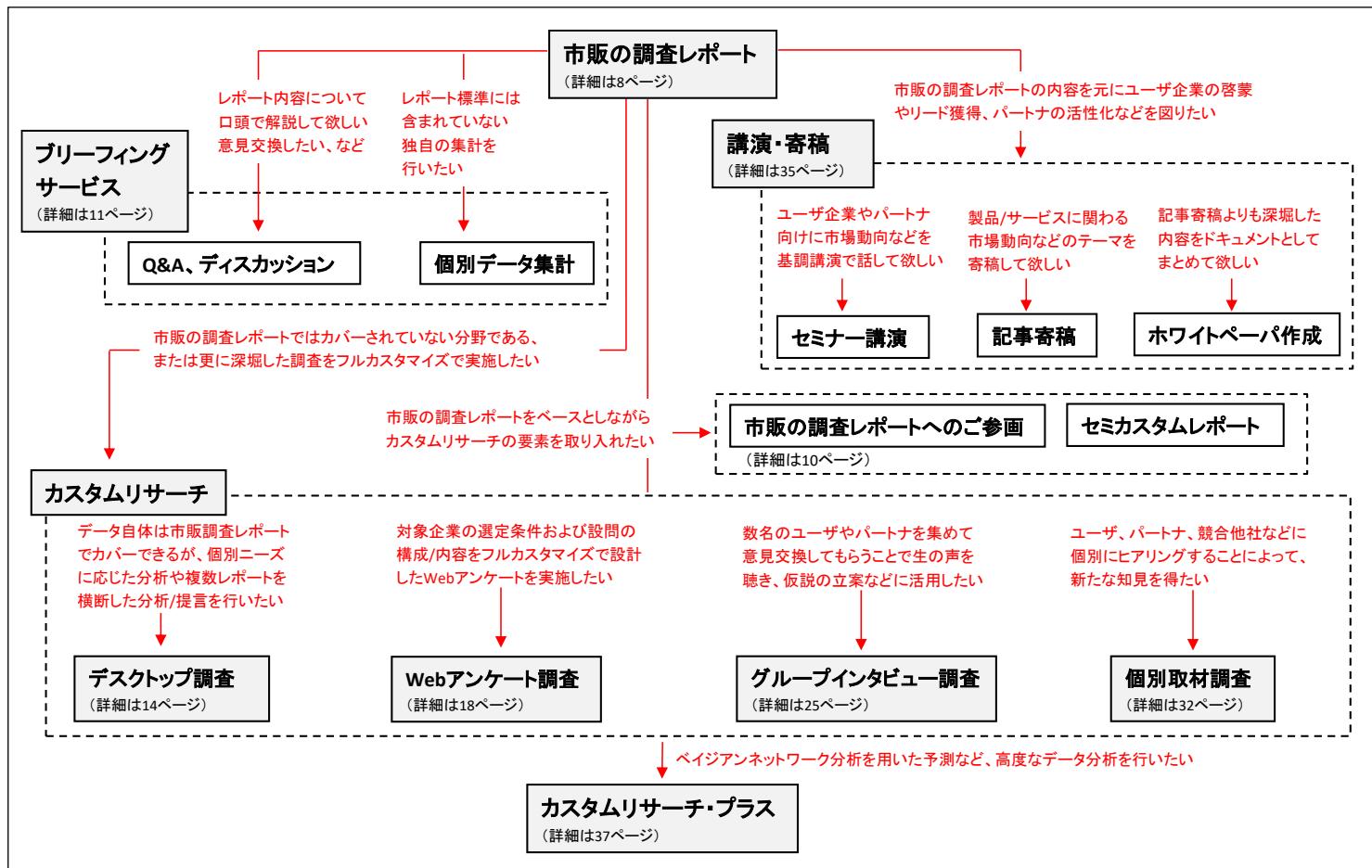
次頁以降には「ご好評いただいている既存の調査レポート」や「市場調査データを活用した各種の関連サービスやコンテンツ」を掲載

ノークリサーチが提供する市販調査レポートと調査/コンサルティング

市販の調査レポートだけでなく、市販レポートをベースに $+ \alpha$ の集計を行う「個別データ集計」、個別の課題やニーズに沿ってゼロから調査の設計/実施/分析を実施する「カスタムリサーチ」、市販調査レポートとカスタムリサーチの中間に位置する「セミカスタムレポート」、セミナー講演、ホワイトペーパ作成など、IT企業における製品/サービスの企画、開発、拡販、パートナ選定を支援する様々な調査/コンサルティングを提供しています。

調査/コンサルティングの紹介資料: <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>

下図は上記の紹介資料からの抜粋



ご好評いただいている市販の調査レポート一覧も以下にてご覧いただけます。

市販の調査レポート一覧: <https://www.norkresearch.co.jp/result/report.html>

市販調査レポートのサンプル/ダイジェストを含めた各種のリリース (IT市場の最新動向など) の一覧も以下でご覧いただけます。

リリース一覧: <https://www.norkresearch.co.jp/result/release.html>

また、以下は毎年多くの反響をいただいている「年頭リリース」です。

年頭リリース: 2026年の中堅・中小向けIT市場を牽引する「4つの要素」

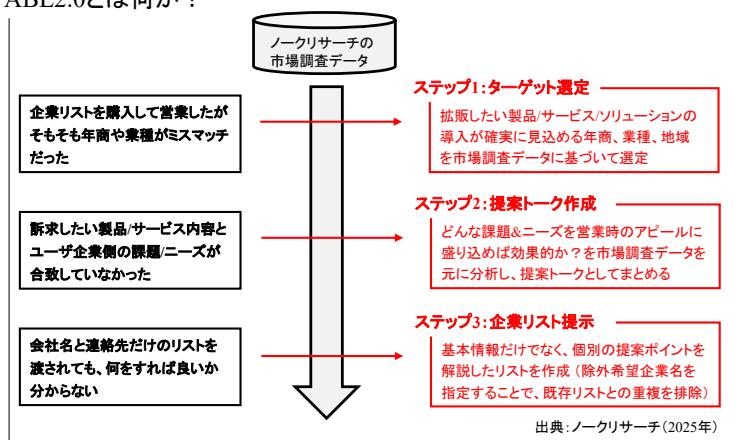
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026prediction_rel.pdf

市場調査データを活用した各種の関連サービスやコンテンツ

市場調査データを元にターゲット選定/提案トーケン作成/企業リスト提示を行うABL2.0

市場調査の結果と「具体的にどんな顧客に何をアピールすべきか？」の間にいるギャップを埋め、戦略立案から営業活動に至るプロセスを包括的に支援する最新バージョンのサービス。

ABL2.0とは何か？



ターゲットに沿った提案トーケンを含む企業リストの具体例

| | |
|----------|--|
| 企業名 | 株式会社DEスタイル |
| 設立年 | 1964年 |
| 資本金 | 5億円 |
| 売上高 | 45億円(2025年1月期) |
| 決算月 | 1月 |
| 従業員数 | 436名(2025年2月現在) |
| 上場有無 | 未上場 |
| 所在地 | 大阪府大阪市**区**町 1-1-1 |
| ホームページ | https://www.destyle.***.** |
| メールアドレス | info@destyle.***.** |
| Webフォーム | https://www.destyle.***.**/contact.html |
| 電話番号 | 06-*****-**** |
| 業態と特徴 | 衣料素材の卸問屋として創業し、近年ではアパレルの企画/開発/生産/販売を一気通貫で担うビジネスを展開。試作品段階では3Dモデリングを積極的に活用するなど、DXやSDGsに対する意識が高い。 参照ページ： https://www.destyle.***.**/profile.html |
| 提案時のポイント | 「AI需要予測を用いた在庫管理ソリューション」の提案トーケン解決が有効な課題： C_1: 仕入先の倒産リスク C_2: 勘や経験による管理 関連性の高いニーズ： D_3: ゼンサによる出入庫記録 DXへの取り組みが進んでいるため、C_2の課題は既にクリアされており、D_3についても既に着手済みの可能性が高い。素材の調達先には海外企業も多いため、地政学的な情報も含めてC_1を分析できるソリューションを提示することが有効。 |

サービス案内と実施の具体例を以下でご覧いただけます。

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ABL20_rel.pdf

市場調査シミュレーションを活用した戦略立案スキル向上支援

「若手の育成を行う余裕/時間がない」という悩みを解決。実体験から学ぶことで、組織/チームの「市場の理解力＆把握力」を短期間に高めることができるユニークなサービスです。

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SimulationSrv_rel.pdf

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

誰でも無償で手軽に参加できる中堅・中小企業のIT活用に関するクイズを計8問出題。(計20問の中から、毎回ランダムに8問が選ばれる)

8問中6問以上正解された方には「中堅・中小IT活用クイズ優秀スコア認定証」を発行。

<https://www.norkresearch.co.jp/quiz2025.html>

本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参考の上、担当窓口にお問い合わせください。
引用・転載のポリシー：<https://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

株式会社 ノーカリサーチ 担当：岩上 由高
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881
Mail: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp