

## 大塚商会×ノークリサーチ対談企画：AI時代に求められる基幹業務システムの姿とは？

調査設計/分析/執筆：岩上由高

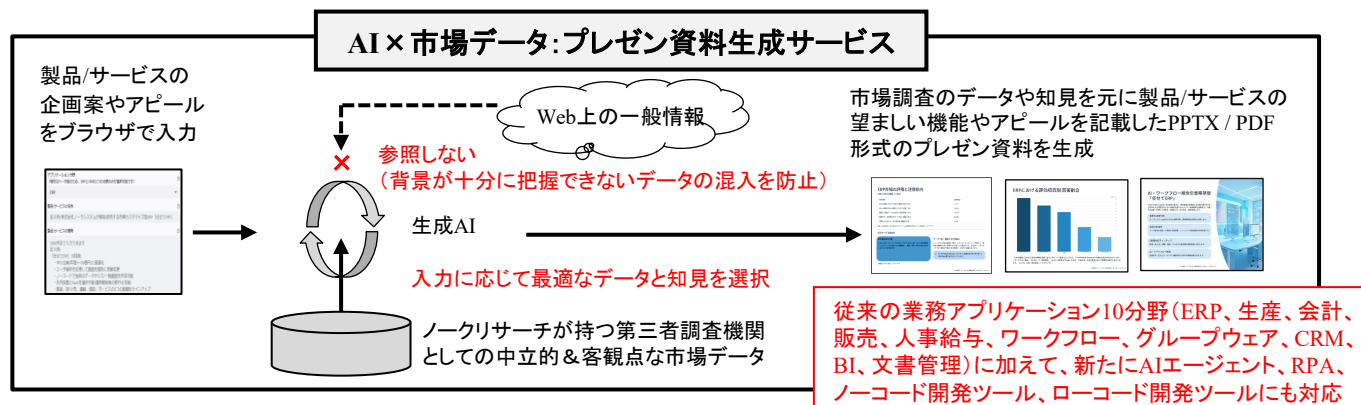
ノークリサーチ（本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表：伊嶋謙二 TEL：03-5361-7880  
URL：www.norkresearch.co.jp）は同社が提供する『AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス』の拡充に合わせて、株式会社大塚商会と共に同サービスを実際に利用しながら基幹業務システムのあるべき姿を探る対談企画を実施した。

## ＜大塚商会が「SMILEシリーズ」でAI時代にも強みを発揮する「ど真ん中」の価値とは？＞

- 「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」は対応分野を拡大、アナリスト伴走型も開始
- ChatGPTの経験を経て、中堅・中小企業も社内文書の賢い要約/検索を求めるようになる
- RPA、ノーコード開発、ローコード開発を取捨選択できる共通データ基盤の存在が肝になる

## 「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」は対応分野を拡大、アナリスト伴走型も開始

ノークリサーチが提供する「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」はIT製品/サービスの企画案や販促文を入力すると、該当する分野の市場動向や最善と考えられる機能/アピールを市場調査データと共に提示する新しいスタイルのサービスだ。今回、従来の業務アプリケーション10分野に加えて、AIエージェント、RPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツールにも対応し、更に幅広い分野の企画立案や販促施策を支援できるようになった。



従来の業務アプリケーション10分野 (ERP、生産、会計、販売、人事給与、ワークフロー、グループウェア、CRM、BI、文書管理)に加えて、新たにAIエージェント、RPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツールにも対応

同時に「アナリストと相談しながら企画立案や販促施策を練っていきたい」というニーズを受けて、従来の「セルフサービス型」に加えて、以下のような「アナリスト伴走型」の提供形態も開始した。

**セルフサービス型 (従来のもの)**

**87,000円 (税別)** ID/パスワードを発行し、利用者が自由にプレゼン資料を作成できるプラン

- ID/パスワードを発行専用システムにログインしていつでも資料作成が可能
- 15回分の資料作成が可能  
スライド形式で、高品質なプレゼン資料を手軽に作成
- 30分×1回のWeb会議サポート付  
使い方のご案内やご質問にアナリストがサポート

自分のペースで手軽に、効率よく資料を作成したい方におすすめ！

**アナリスト伴走型**

**150,000円 (税別)** アナリストと協議しながら、生成された資料を元に知見を深めていくプラン

- 90分のWeb会議を開催  
オンラインでアナリストとしっかりディスカッション
- 回数無制限で資料作成可能  
会議中は何度でも資料生成OK  
納得いくまでブラッシュアップ
- アナリストと協議しながら知見を深める  
市場の背景や示唆を掘り下げ、より説得力のある資料に

★ アナリストと一緒に考え、質の高いアウトプットを目指したい方におすすめ！

中堅・中小企業が利用する業務システムは会計、販売、人事給与、グループウェア、CRMなど多岐に渡る。これらに加えて、近年ではRPAによる自動化やノーコード/ローコード開発ツールによる独自要件への対応も進んできた。昨今ではAIの登場によって、これら全ての要素が新たな段階へと進みつつある。このように複数の分野が絡むケースでは「アナリスト伴走型」による戦略検討が有効だ。そこで本リリースでは「アナリスト伴走型」の具体例を紹介する一環として、株式会社大塚商会で中堅・中小企業向け業務システムを統括する2名のキーマンに同サービスを実際に利用いただきながら、中堅・中小向け業務システムのあるべき姿について一緒に探っていく。

## ChatGPTの経験を経て、中堅・中小企業も社内文書の賢い要約/検索を求めるようになる

大塚商会は年間の取引企業数が約30万社に達しており、ノークリサーチが毎年実施する中堅・中小市場における販社/SIerの社数シェアでも首位を堅持する日本のトップSIerの1社である。同社が販売する基幹業務システム「SMILEシリーズ」はRPA機能に加え、ノーコード開発が可能な「QuickCreator」、ローコード開発ツールの役割を担う「Custom AP Builder」などシステム開発の最新トレンドを常に取り入れている。(開発/販売元は3点全て子会社(株)OSK)さらに「DX統合パッケージ」にはワークフローやドキュメント管理といった情報系を担う「eValue」が「SMILEシリーズ」に統合されており、中堅・中小企業が必要とする業務基盤を網羅した構成となっている。今回はそうした取り組みをリードされている大塚商会の業種SIプロモーション部 部長 高橋 泉氏、営業本部 本部SI統括部SPグループ 部長代理 矢沢 幸展氏と共に「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」の「アナリスト伴走型」に沿いながら、中堅・中小向け業務システムの現状と今後について対談する機会をいただいた。

岩上:

御社の「DX統合パッケージ」は幅広い業務アプリケーション分野をカバーされていますが、前頁に記載したサービスの分析力/提案力を見ていただくために、比較的地味かつ勝機を見出しづらい「文書管理・オンラインストレージサービス」から始めてみたいと思います。

高橋氏

確かに、中堅・中小企業は大企業と比べて文書量が少ないので、便利な機能を実装してもなかなか利用されにくい面はあります。

岩上:

「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」では、具体的な課題が何か？が分からない状態でも、『中堅・中小企業の諸々の課題を踏まえた新たなドキュメント管理』と入力することで、ノークリサーチの実績ある調査データを元に製品/サービスが備えるべき機能/特徴を提示してくれます。実際にプレゼン資料を生成してみましょう。

高橋氏:

「AIによる管理台帳の自動生成」(※1)、「期限管理の自動化」(※2)、「AI要約と高速検索」(※3)の計3点が盛り込むべき機能要素ということでしょうか？

岩上:

はい、その中でも(※3)に注目です。中堅・中小企業でも多くがChatGPTに触れています。そこで体験した利便性を今度は社内文書に対しても実現したいと考えています。

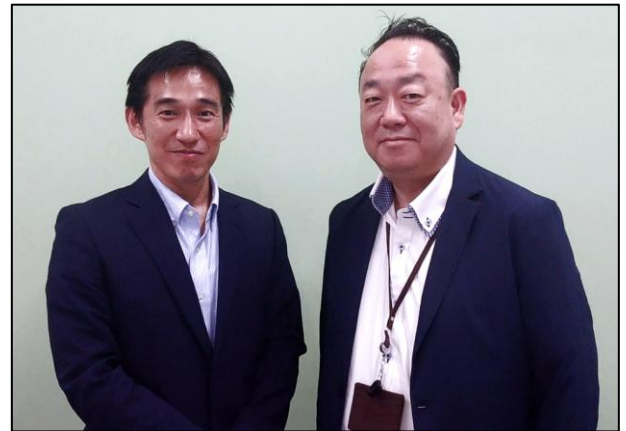
矢沢氏:

(※3)の機能は「DX統合パッケージ」にも備わっており、「スマート検索」と呼んでいます。例えば、クールビズでどんな服装までがOKなのか？を知りたい場合、従来は「社内規程」「就業規則」などのキーワードから辿る必要がありました。スマート検索であれば「クールビズの服装規程を知りたい」など、思い浮かべた問いかけをそのまま入力すれば、該当する箇所の情報を返答してくれます。

高橋氏:

この機能は「DX統合パッケージ」の標準機能として提供されており、企業内の様々なデータを活用した情報検索を実現しています。同パッケージが企業データの基盤としての役割を担っているからこそ実現できている強みと考えています。(次頁へ続く)

大塚商会の高橋氏(右)と矢沢氏(左)



「中堅・中小企業の諸々の課題を踏まえた新たなドキュメント管理」といった曖昧な表現でもOK

調査データを元に自動で分析/提案

### AI活用型文書管理・検索最適化プラットフォーム

AIが文書の日付や期限を自動判別し、管理台帳の生成や期限通知を行うことで、期限切れ文書の破棄漏れを防ぎます。全文書の要約表示と高速検索により、日常業務の非効率を解消する、中堅・中小企業に特化した文書管理・オンラインストレージサービスです。

<p><b>※1</b> AIによる管理台帳の自動生成</p> <p>文書の属性情報(日付など)をAIが自動取得し、管理台帳を自動生成します。</p>	<p><b>※2</b> 期限管理の自動化</p> <p>期限付き文書をAIが自動判別し、管理者に通知することで破棄漏れを防ぎます。</p>
<p><b>※3</b> AI要約と高速検索</p> <p>全文書をAIが要約し、一覧での要約表示と高速検索を実現します。</p>	

### 注目すべき市場動向

高評価機能・現状課題・今後のニーズの観点から「属性情報による期限管理」と「要約・検索の効率化」の2点が重要です。特に今後のニーズの伸びでは前者の優先度が高く、「AIによる期限通知」は新規予定と導入済みの差が+14.4ポイントと突出しています。

① 約8割弱の企業が何らかの課題を抱えており、「課題は全くない」との回答は21.3%にとどまります。

市場解説とデータの出典：ノークリサーチ

AIによる期限通知
高評価: 26.9% 現状課題: 22.0% 今後の伸び: +14.4pt
管理台帳の自動生成
高評価: 23.7% 今後の伸び: +5.2pt
AI要約・高速検索
高評価: 21.0% 現状課題: 21.6%

## RPA、ノーコード開発、ローコード開発を取捨選択できる共通データ基盤の存在が肝になる

岩上：

社内データを本格的に活用しようとする、気温/天候、景気動向、人口分布なども加味したAI活用（データ分析）も必要となってきます。そうすると、企業規模を問わずに基幹業務システムのカスタマイズも必要となってきそうです。

矢沢氏：

そのための有効な手段がローコード開発ツールです。「DX統合パッケージ」にはローコード開発ツール「Custom AP Builder」が備わっています。本体のバージョンアップなどに影響を与えずに社内データと外部データを連携させた分析環境の構築においても、基盤として有効に活用することができます。

高橋氏：

「Custom AP Builder」には様々な特長がありますが、その中で特にアピールすべきポイントは何か？が分かるといいですね。

岩上：

では、実際に右記のように「Custom AP Builder」の特長リストを入力してみましょう。このように製品/サービスの機能や強みを入力すると、調査データとの合致性を踏まえて実装/アピールすべきポイントを提示してくれます。

### AI×市場データ：プレゼン資料生成サービスへの入力例

#### 開発ツール分野：

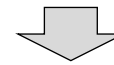
ローコード開発ツール

#### 製品/サービスの名称：

SMILE 開発ツール (Custom AP Builder)

#### 製品/サービスの概略：

- ・「SMILE」シリーズのデータを最大限に活用
- ・最小限のカスタマイズ工数で導入可能
- ・画面や帳票の自動作成で作成負荷を大きく軽減
- ・ニーズに合わせて自由に画面や帳票作成が可能
- ・Excel出力機能により見やすい資料を簡単に作成
- ・簡易BIツールとして利用可能な自由検索ツール
- ・ワークフロー連携で社内の申請・承認業務を効率化
- ・スケジューラ連携でさまざまな予定を可視化
- ・画面や帳票を外国語で表示
- ・クリック操作の記録・再生で作業漏れを防止
- ・メールやフォルダーの状態監視で定型業務を自動化
- ・モバイル利用で働き方の改革を支援
- ・当社エンジニアがご要望を伺いながら、お客様の目の前でシステム開発を行うサービスもご用意



調査データを元に自動で分析/提案

### SMILE 開発ツール (Custom AP Builder)

伴走型業務最適化プラットフォーム。業務フローの属人化やIT人材不足に対し、組織的な推進支援と伴走型の対面開発で活用を定着させます。

#### 業務自動化 ※A

SMILEシリーズのデータ活用により、画面・帳票の自動作成や申請・承認の効率化を実現します。

#### 現場への浸透 ※B

モバイル対応・多言語表示で現場の負担を軽減。業務フローの整理から内製化までトータルサポートします。

#### 人材課題の解決 ※C

社内推進体制の構築・ITスキル習得支援を通じ、人材不足や定着といった課題を解決します。

### ローコード開発ツールにおけるニーズ

導入済み企業のニーズ (n=208)

ニーズ項目	回答割合
ITスキル習得の支援	24.5%
データ書式統一の支援	22.1%
システム内製化の支援	16.8%
業務システムによる自動化機能の包含	13.9%
不正処理の未然防止・監視	12.5%

出典：2025年版中堅・中小企業のITアプリ開発ツール利用実態と展望レポート（株式会社ノークリサーチ）

高橋氏：

「業務自動化」(※A)はRPAの範疇ですが、ローコード開発ツールの重要ポイントとして挙げられている点は興味深いです。「DX統合パッケージ」には「業務予定」という名称のRPA機能もあるので、双方をカバーしていると言えます。

岩上：

RPAとノーコード/ローコード、さらに昨今注目を集めているAIエージェントは目的/用途が重なる部分もあります。「RPA導入が上手く行かず、AIエージェントを検討したが適用業務は限られるので結局はRPA+文書要約の生成AIに落ち着いた」などといった遠回りが多発しないように、アナリストとしての立場からも適切な情報発信をしなければと考えています。

矢沢氏：

通常の業務システムでそうした遠回りが生じると、基幹業務データとの連携も毎回やり直しになってしまいます。「DX統合パッケージ」であれば、仮に試行錯誤や取捨選択が生じても共通データ基盤上でRPA(業務予定)、ローコード(Custom AP Builder)、ノーコード(QuickCreator)、各種のAIエージェントとの連携が可能です。(次頁へ続く)

高橋氏：

「現場への浸透」(※B)や「人材課題の解決」(※C)が挙げられているように、業務現場に近い位置で実施するカスタマーサポートや導入支援も重要であることが分かりますね。

岩上：

米国ではOpenAIの「Forward Deployed Engineer(FDE)」やAnthropicの「Applied AI Engineer」のように、大手AI企業が自らユーザ企業の業務現場にエンジニアを送り込む動きも注目を集めています。

高橋氏：

「DX統合パッケージ」は既に中堅・中小企業の業務に不可欠な「ど真ん中」の基幹業務を担っており、それらを基盤としたデータの連携/分析などを担うエンジニアも多数擁しています。ユーザ企業と打ち合わせをしながら、その場でアジャイル的にアプリ開発を行う定額の「訪問開発サービス」も提供しています。

岩上：

こうした取り組みは「Forward Deployed Engineer(FDE)」や「Applied AI Engineer」にも通じる考え方と言えますね。最後に「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」を実際に使っていた感想をお聞かせいただけますか？

矢沢氏：

要点がコンパクトにまとまっている反面、分析/提案の根拠となる元データを詳細に確認したいと考える人から見ると情報量が薄いと感じそうです。

岩上：

求める情報量は利用者によって様々なので、それらにどう応えるか？が悩ましいところです。この点については本サービスに併存するMCPサーバを通じて、ニーズに応じた調査データを提供していく予定です。要約されたPPTX/PDFの分析/提案から、従来のExcel集計データに近いレベルまで、様々なレイヤをカバーできればと考えています。

高橋氏：

インターネット上のAIチャットでは得られない「ど真ん中」のデータを有しているという点は大塚商会の「DX統合パッケージ」もノークリサーチの調査サービスも同じではないかと思えます。その価値を利用者に向けて如何に最大化できるか？が今後の頑張りどころですね。

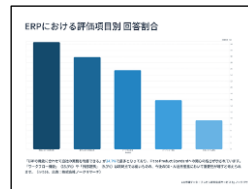
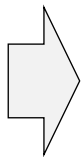
岩上：

はい、調査会社もAI時代に合わせてアウトプットを変えていかなければと考えています。本日はお忙しい中、有意義な対談の機会を賜りまして、誠にありがとうございました。

## 「AI x 市場データ:プレゼン資料生成サービス」のご案内：

ブラウザで簡単入力

入力内容は製品/サービスのアイデアや簡単な説明でも大丈夫、市場調査のデータ&知見を引用したプレゼン資料を即時に生成



詳しいご案内については、右記をご参照ください [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/pmc\\_service.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/pmc_service.pdf)

本リリースに関するお問い合わせ

株式会社 ノークリサーチ 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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)

**NORK RESEARCH**