

客観的インサイトに基づく確信ある意思決定の追求 - データ活用の専門企業が向き合う次なる成長フェーズ

組織名: INSIGHT LAB株式会社
業 種: 情報・通信業
売上高: 約16億円
(2025年12月期実績)
職員数: 139人
(2025年12月末日現在)



重要なビジネス課題

経営層向けの支援を行う事業へとシフトする中で、INSIGHT LABでは、顧客の意思決定を支えるために求められる自社の知見や専門的な視点をいかに拡張していくかが大きな課題となっていました。特に、DXやデータ活用といったテーマは領域が広く、個社の経験や知識だけでは捉えきれない局面が増えていました。

また、事業をスケールさせていくためには、これまで評価を得てきたサービスの品質を維持しつつ、属人的になりがちな支援を組織として再現性のある形で提供できる体制を整える必要がありました。

加えて、自社の中長期戦略を検討する場面では、これまでミクロな視点に寄りがちであり、経営全体を俯瞰するマクロな視点での戦略策定や、その妥当性を裏付ける根拠の整理が求められていました。



Gartnerによるサポート

以下のような領域において、Gartnerのサービスを活用いただいています。

- リサーチノートによる市場・技術動向の把握

AIやデータ／アナリティクス領域をはじめ、CDAO（最高データ／アナリティクス責任者）やCIOの役割、グローバル市場変化に関するリサーチノートを継続的に参照。整理された情報からテーマを俯瞰し、戦略検討に活用しています。

- 経営・事業戦略テーマに関するディスカッションの実施

DX推進や経営企画、プロダクト戦略など、経営層が直面するテーマをエキスパートと議論。社内仮説を第三者視点で捉え直し、事業方針検討の判断材料としています。

- インクワイアリによる意思決定の高度化

経営課題に対し、業界・企業調査に基づくデータや事例を活用。国内外の市場動向やベスト・プラクティスと照らし、論点整理と意思決定の確信度向上につなげています。

- グローバル事例の日本市場への適用支援

北米・欧州・アジア各地域の事例を日本市場特性を踏まえて解釈。新規サービス開発や事業拡大検討の参考としています。

- 顧客への価値提供に必要な専門知の補完

DXや組織設計、最新技術など、自社に十分な蓄積のない領域について外部エキスパートの知見を活用。提案検討時の視点拡張やサービス品質向上に役立てています。



ビジネス・インパクト

INSIGHT LABでは、様々な社内改革の取り組みにより、以下のような成果を達成しています。

- インクワイアリを活用することで、仮説検証における論点整理が進み、検討プロセスがスムーズになった
- リサーチや市場情報を共通の前提として活用することで、社内に共通言語が生まれ、提案内容に対する議論の質が向上。顧客との対話においても反応の変化が見られるようになった
- 社員の視点が個別案件中心から経営全体を意識したものへと広がり、議論の視座が高まった
- 事業や戦略に関する意思決定において、感覚的な判断ではなく、根拠を踏まえた検討がしやすくなった
- 中期計画策定やサービス検討の場面において、外部データを参照しながら議論を進めることで、経営陣が共通の前提を持って意思決定に向き合えるようになった

客観的インサイトに基づく確信ある意思決定の追求 - データ活用の専門企業が向き合う次なる成長フェーズ

組織名: **INSIGHT LAB株式会社**
業 種: **情報・通信業**
売上高: **約16億円**
(2025年12月期実績)
職員数: **139人**
(2025年12月末日現在)

INSIGHT LAB株式会社は、2005年の創業以来、データ活用の専門企業として、小売業・製造業を中心に企業の課題解決を支援してきました。近年はDX推進の潮流を背景に、単なるシステム導入支援にとどまらず、経営視点に立ったデータ活用の提案へと事業の重心を移しつつあります。

こうした変化の中、自社自身もまた、事業を持続的に成長させていくために、より広い視野での戦略的意思決定が求められる局面を迎えています。

*2026年4月現在



「Gartnerの知見は、単なる情報提供にとどまらず、経営判断に耐えうる客観的な根拠として活用しています。業界全体や他社の動きを横断的に捉えた視点をもとに、自社の仮説や戦略の妥当性を検証できる点が大きな価値です。

インクワイアリ(エキスパートとの直接対話)を通じて得られる指摘は、漠然としていた考えに確証を与えてくれ、確信を持って意思決定に向き合えるようになりました」

INSIGHT LAB株式会社 代表取締役社長 CEO 遠山 功 氏