

トップメッセージ

3つのお約束 めげない、逃げない、 あまり儲けない



私たちは、「IT技術とサービスの提供を通じてお客様の課題を解決し、お客様の成功をアシストすること」を設立時からのミッションとしています。「アシスト」という社名も、そんな想いを込めたものです。時代によって技術は進化し、お客様のニーズも変化します。それに伴い、アシストからご提供する製品・サービスの提供形態や分野は変化してきましたが、この使命は不変です。

設立から50年を超え、アシストが今も成長できているのは、従業員だけでなく、永くお付き合いいただいているお客様、取引先の皆様からのご支援とご協力によるものです。改めてここに深く感謝申し上げます。

アシストはお客様に対し、「めげないことで、日本で一番提案を断りやすい会社になる」、「日本で一番課題やトラブルから逃げない会社になる」、「日本で一番お客様と利益を分かち合う会社になる」という3つの約束をします。3つ目のお約束「あまり儲けない」は、お客様

からいただく対価を、事業の継続だけでなく、お客様のニーズに応えるためのさらなるサービス改善や新しいソリューションの開発に投資したいという気持ちを表したものです。これらを実現し、お客様のお役に立てる会社に成長することで、1社でも多くのお客様と、これからも末永いお付き合いを続けていきたいと強く願っております。

社員一人ひとりが理念『哲学と信念』に基づき、お客様の成功を第一に考え、「こんな提案も、あんな提案もしてみたい」と楽しみながら取り組み、自己を成長させ、チーム力を高めていくことが理想です。企業としてそうした社員に機会を提供し、全力でその活動を応援することで、アシストはお客様からより一層信頼されるパートナーになれると確信しています。アシストは100年企業を目指して邁進して参ります。

代表取締役社長 大塚辰男

沿革 日本のコンピュータ創成期から、技術の進化に合わせ、お客様を支援し続けてきたアシストの歩みをご紹介します。

1971	ビル・トッテン、日本での活動準備開始し、「ASI-ST」を提供開始
1972	3月22日、株式会社アシスト設立 汎用機用パッケージソフトウェア販売の専門商社として活動を開始
1976	「EASYTRIEVE」を提供開始
1978	大阪府に営業所を開設
1980	米国調査会社と契約し、顧客向けニュースレター「アシスト・メモ」を発行開始
1981	顧客企業による勉強会、異業種交流会「アシストサロン」を発足 「FOCUS」を提供開始
1982	愛知県(名古屋)に営業所を開設
1985	東京都港区虎ノ門に本社を移転 企業理念『哲学と信念』初版を作成
1987	福岡県に営業所を開設 「Oracle Database」を提供開始
1989	本部機能を神奈川県(新百合ヶ丘)に移転 「アシストカルク」をはじめ、パソコン用ソフトウェアを提供開始
1990	北海道(札幌)、広島県に営業所を開設

1992	株式会社エー・シー・エーを設立
1993	千葉県(幕張)にサポートセンターを開設
1994	「Precisely(旧 Syncsort)」を提供開始
1996	アシストユーザー会「ソリューション研究会」を発足
1997	株式会社エー・シー・エーを株式会社アシストに統合 石川県(金沢)に営業所を開設 「WebFOCUS」を提供開始
1998	「JP1」を提供開始
2000	本社内にサポートセンターを開設
2001	宮城県(仙台)に営業所を開設
2002	「NOREN」を提供開始
2003	大阪府オフィス内にサポートセンターを開設 「DataSpider」を提供開始
2005	東京都千代田区九段北に本社移転
2007	「DODAI」を提供開始
2008	株式会社アシスト本舗を設立し、100%子会社化

2009	「Qlik」「PostgreSQL 支援サービス」を提供開始
2010	「aebis」「ENISHI」を体系化
2011	「Ericom」「EDB」を提供開始
2012	「Oracle Database Appliance (ODA)」を提供開始
2013	株式会社アシスト北海道を設立 「Progress」を提供開始
2014	株式会社のれんを設立
2015	「Oracle Cloud」を提供開始
2017	「AEDAN」を提供開始
2019	「HULFT」を提供開始
2020	「Internet of Knowledge」構想を発表 「DataRobot」「Panopto」「Tenable」を提供開始
2021	株式会社のれんを株式会社アシストに統合 AWS 関連支援サービスを提供開始
2022	創立50周年
2023	「Glean」「Snowflake」を提供開始

超サポ
愉快カンパニー

アシスト

ASHISUTO CORPORATE PROFILE 2026

株式会社アシスト 会社案内

アシストの理念『哲学と信念』

1



ソフトウェアを購入する
お客様にとって
最高の会社になること

私たちにとって最も優先順位が高いのはお客様です。社会に貢献する企業として、お客様の要求に合う商品やサービスを正直かつ適切に提供し、代価以上の価値をお客様が手にできるよう常に努力することで、最高の会社になることを目指します。

2



ソフトウェア分野で
働く者にとって
最高の会社になること

社員がやりがいや達成感を感じる仕事を提供できる最高の会社を目指します。社員が潜在能力を最高に発揮できるようなキャリアパスを提供します。そして、社員が責任ある社会の一員として、できる限り最高の市民や社員になることを奨励します。

3



協力会社にとって
最高の会社となること

ソフトウェアメーカー、ビジネスパートナーをはじめ、私たちのビジネスに必要な物やサービスを提供してくれる協力者は多岐にわたります。こうした全ての協力会社に対し、常に誠実で正直に対応することで最高の会社になることを目指します。

会社名	株式会社アシスト（英文名：K.K. Ashisuto）
設立	1972年3月
代表取締役会長	ビル・トッテン
代表取締役社長	大塚 辰男
資本金	6,000 万円
売上高	537 億円（2025 年度）
従業員数	1,315 名（2026 年 4 月現在） ※グループ会社含む
事業内容	ソフトウェアの販売、技術サポート、教育およびコンサルティング
主要取扱製品数	73 製品（2026 年 4 月現在）
取引企業数	6,200 社（2025 年度）
グループ会社	株式会社アシストホールディングス 株式会社アシストテックフェイス 株式会社アシスト AI テラス 株式会社アシストリンクテクノロジー

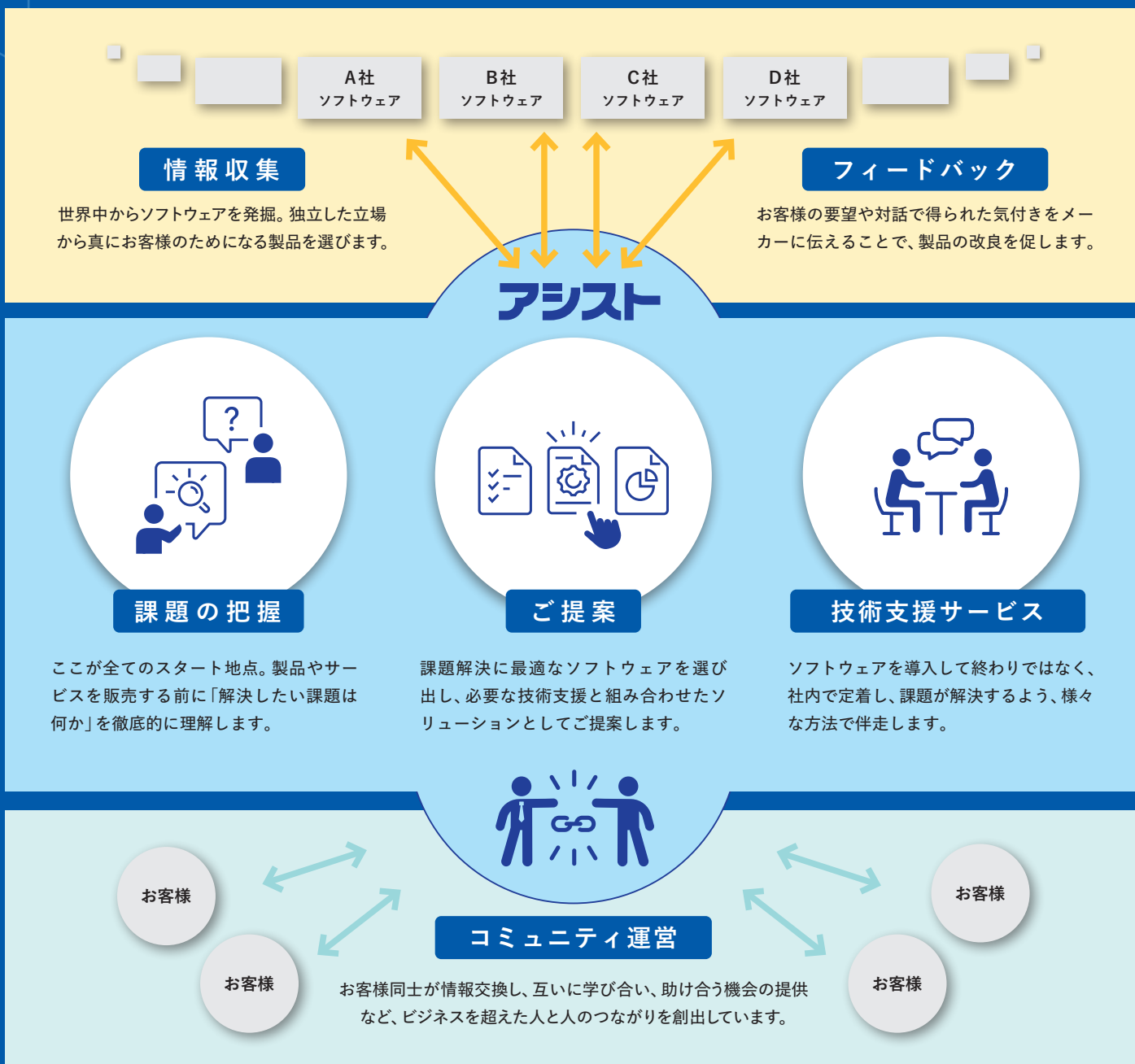


本社	〒102-8109 東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷スクエアビル
札幌営業所	〒060-0003 札幌市中央区北3条西4-1-1 日本生命札幌ビル16F
東北営業所	〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア19F
北陸営業所	〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ゴルテ金沢 8F
中日本支社	〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ4F
西日本支社	〒530-0011 大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワー A 13F
中国営業所	〒730-0011 広島市中区基町12-3 COI 広島紙屋町ビル3F
九州営業所	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-6-1 九勅筑築通ビル9F
沖縄出張所	〒900-0014 那覇市松尾1-10-24 ホークシティ那覇ビル4F

ITは売らない。 アシストは、アシストを売る。

アシストはソフトウェアを売るだけの会社ではなく、お客様の課題を解決する会社。
ソフトウェアを使いこなす知識とノウハウを駆使して、お客様の成功をアシストすることに「愉快」を感じます。

アシストの活動の全体像



世界中から優良なソフトウェアを発掘

情報収集

新しいソフトウェアの発掘はアシストの最も重要な活動の一つ。アシスト自身がテストユーザーになるなど、日本企業が使いこなせるかを検証した上でお客様に提供します。

フィードバック

使う側の「こうだったらいいのに」が分かるのは、日々お客様と対話を重ねているからこそ。現場の声をソフトウェアメーカーに伝え、製品改良をアシストしています。



開発しないほうがいい!?

オーダーメイドで開発するよりも、既製品を購入する方が時間もお金も節約できます。アシストなら、メーカーにとらわれない自由な立場から、世界中の実績あるソフトウェアを組み合わせたご提案が可能です。お客様の課題解決にすぐに役立てていただけます。

時代に合った手法を探索

アシストのビジネスはパッケージソフトウェアから始まりましたが、今や製品の提供形態は様々。AIやクラウド製品など時代に合った商材にも常にアンテナを張り、お客様にとって使いやすく、課題解決につながる方法をご提案しています。

課題を解決、ビジネスを支援

課題の把握

お客様の事業や課題を正確に理解するため、何度も足を運んでお客様と対話を重ねます。

ご提案

最適なソフトウェアを選択し、必要に応じて開発や技術支援を組み合わせた解決策を練ります。

技術支援サービス

専門技術スタッフが、スキルトレーニング型や、実務に役立つ研修、サポートを提供します。



最適なご提案ができる理由

アシストが支援しているお客様は年間数千社。業種も規模も多様なお客様の課題を解決してきた実績があるから、課題解決に必要なことが分かります。

なぜサポートを行うのか

アシストが目指すのは製品の販売ではなく課題の解決。そのためお客様に「使いこなしていただく」ところまで責任を持ちたいのです。

アシストが解決してきた課題



アシストし合う場づくり

コミュニティ運営

お客様にITによるビジネス課題の解決事例を発表いただく「アシストフォーラム」のほか、「ユーザー会」「ソリューション研究会」を通じてアシストし合う仲間の輪を広げています。



「場」づくりにこだわる理由

私たちは、人と人がつながることで生まれる価値を実感しています。様々な場を設けるのは、お客様にもその価値を届けたいと考えているからです。

「人」バッジの意味

アシストの社章は「人」がモチーフ。「全てのビジネスは人と人の間に成立する」ことを忘れず、常に人を中心に考える決意を表現しています。