

NISA-FISA連携協定締結式典

「AI活用をビジネスに」ウイズ・ワンの挑戦

2026年3月3日(火)
株式会社ウイズ・ワン
代表取締役 井手浩太

目次

- 01 会社概要
- 02 AIソリューション事業開始の背景
- 03 パートナーシップ戦略
- 04 市場展開プロセス
- 05 主要案件実績
- 06 ラボ型開発体制
- 07 今後の展望とまとめ

01 株式会社ウイズ・ワン 会社概要

社名 : 株式会社ウイズ・ワン

設立 : 1999年1月4日 (28期目)

資本金 : 4,500万円

本店 : 東京都中央区日本橋大伝馬町6-8 PMO日本橋大伝馬町3F

本社 : 東京都中央区日本橋本町3-4-5 PMO日本橋三越前4階

福岡事業本部 : 福岡県福岡市博多区博多駅前2-20-15 第七岡部ビル8F

Nagasaki Hub : 長崎県長崎市大黒町9-22 大久保大黒町ビル本館4F (2025年7月)

Iwakuni Hub : 山口県岩国市麻里布町2-5-17 (2026年4月)

Daisen Hub : 秋田県大仙市大曲佐野町2-4 (2026年4月)

従業員数 : 230名

事業内容 : アプリケーション開発 / システム設計・構築 / AIソリューション

加盟団体 : 東京証券取引所
東京プロマーケット



ISO 9001:2015
ISO 27001:2022



ISO 9001:2015 認証取得
ISO 27001:2022 認証取得

富士通系ソフトウェア業グループ(FSA)
富士通グループコアパートナー



- **生成AI活用**が騒がれ始めた当初、当社も何かできないかと考えた
さて、どうしていいか...
- アイデア自体に価値はない、**実行と実現（プロセスと成果）にこそ価値がある**
という信念に基づき、とりあえず事業を推進することを決意
- 研究開発の予算300万円ほどを投資して、現場エンジニアを専任でAI研究
またはサービス化させることを考えた
→なにをやるべきか、やったとして**成功のビジョンが見えなかった**
→具体的には、社内の業務効率化が関の山で、**収益化は難しい**
- そんな葛藤の日々の中で、会社へ来る問合せメール(DM)を覗いていたところ
東京大学発の学生ベンチャーからのメールが目にとまり、話を聞くことに...



AI
技術
力が
欲しい

コンサルティング & マネジメント



- 業務(ビジネス)の知見、経験
- エンドを含めた豊富な顧客実績
- 顧客への提案力/訴求力
- プロジェクト管理力/開発力
- リソース提供力



東大発ベンチャー & AIEキスパート



- 東京大学ブランド
- 圧倒的なAIの知見、経験
- 松尾研等AIコミュニティへのアクセス
- 小回り(融通)の利く体制

仕事(案件)が欲しい

従来型の契約



レベニューシェア型の契約



- 当初は**既存顧客への提案**から開始したが、従来の関係性から話は聞いてもらえるものの「まだAIでやりたいことがわからない」「具体的なイメージが湧かない」「AI導入の実績がない」等の理由により、なかなか案件受注に至らなかった
- 戦術を大きく転換し、どうせ300万円を投資するなら、**展示会へ出展**することを意思決定する不特定多数の顧客との接点を持ち、リード獲得と市場反応の収集へシフト
- その結果、リード(見込顧客)獲得数**約500件**、商談数**30件**、案件化**4件**

重要な学び

- **自社の中だけで研究開発をするよりも、特化した第三者と組む**
- **既存の顧客への狭いアプローチではなく、マーケットを特定しない**
- **マーケットの反応を直接聞くことで、質の高いフィードバックが得られる**
- **商談を重ねるたびに、改善し、提案内容がブラッシュアップされていく**

- **大手メーカー系SIer 様**：
IT工程の省力化に向けた **PoC（概念実証）** を実施
画面(HTML)の現新比較をAIで検証
- **製造業 様**：
現場課題に即した **伴走型 AI導入支援** を実施
工場の作業者の会話を音声入力し、AIにて文字起こし、データベースに登録
まずはデータ化して、今後はデータ傾向分析などをAIにておこなう
- **広告宣伝業 様**：
PRエージェント PoC後、**本開発フェーズ**へ、2026年1月21日(水)リリース
- **保証会社 様**：
既存システムのマイグレーション PoC を経て、**本開発案件**を受注
PHP5→12、fuelPHP→Laravelへの移行
実装(変換)はAIで行い、テストはAI+人間で実施
概算規模：画面数200、バッチ本数60

人月商売からの脱却

ロボ型開発体制

顧客(A社、B社、C社...)

技術サポート・定例

顧客調整・定例

提案・契約

内部調整

内部調整

AI技術責任者

開発マネージャ

総責任者：井手

AI技術者

AI技術者

AI技術者

AI技術者

BP

BP

当初の目標売上300万円が →→→ **実績4,797万円(税抜)に！！**



次の一手

成長戦略

顧客数と案件の拡大：展示会・紹介・実績発信でリード創出を強化

社内AIエンジニアの増員：育成と採用を同時に進め、実装力を継続的に底上げ

マイグレーション案件の標準プロセス整備（言語特性・品質・セキュリティ・運用まで含めて型化）

パートナーと共に成長：スピードと専門性を最大化

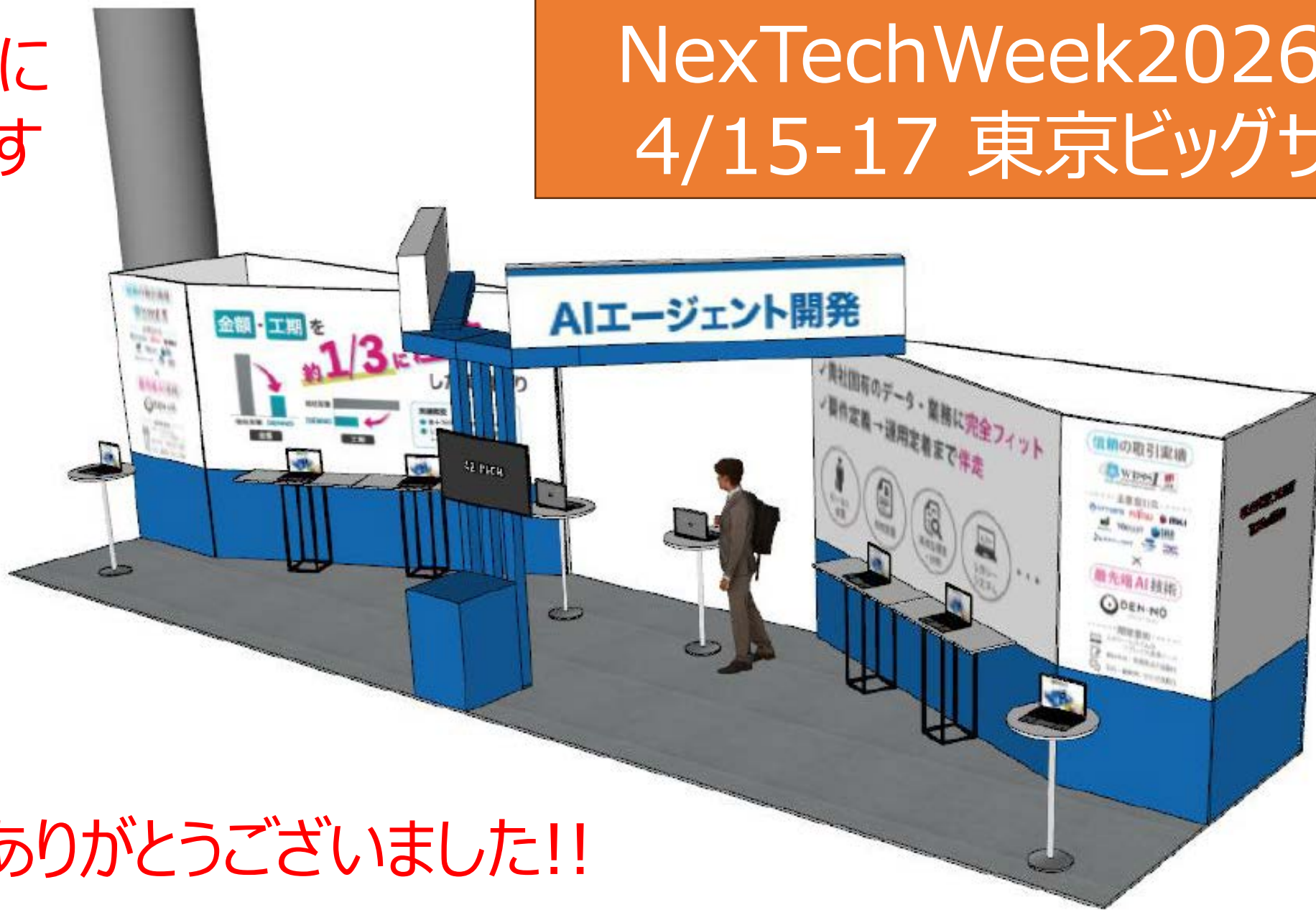
・パートナー選定
・リード獲得/案件化

・顧客数と売上の拡大
・社内AIエンジニアの育成

・製品/サービス化
・業界での地位の確立

★最後に
宣伝です

NexTechWeek2026[春]
4/15-17 東京ビッグサイト



ご清聴ありがとうございました!!