

このような課題をお持ちの皆様が対象です

- ☑ 既存のSI・パッケージ事業の伸び悩みや「人月・ID課金」の限界を感じている皆様
- ☑ 開発リソースが既存機能の保守・微修正に割かれ、AI実装へのシフトが進んでいない皆様
- ☑ AI活用と言われても、現場への導入やビジネス化の具体的な絵が描けていない皆様
- ☑ 自社システムを外販(SaaS化)したい皆様
- ☑ 営業部門が「御用聞き」になっており、SFA/CRMを活用したデータドリブンな提案や営業管理ができていない皆様

セミナー内容

第1講座

生成AI・エージェント時代にシステムベンダーが取り組むべきこと

- 「御用聞き」営業から脱却する方法
- AIソリューションを提案できる営業組織の作り方
- AI構築へ開発リソースを振り向けるためのロードマップ

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング本部 武田 宗文

第2講座

自社SaaSのAI化により、  
競合優位性・顧客満足度を向上させた取り組みとは

- インフラ点検SaaSをAI化し、熟練工の暗黙知をシステムに実装。大量の動画データ処理をAI自動化で圧倒的成果と付加価値向上を実現した事例
- スモールスタート可能なシステム環境づくり
  - 汎用AIには難しい「熟練工の眼(暗黙知)」をシステムにどう実装したか
  - 「AIの一次チェック」+「人の最終確認」による現実的な業務設計のポイント

NTT西日本グループ 株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマーク 開発部 開発担当 担当課長 川邊 隆伸 氏

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング本部 石倉 実

第3講座

システムベンダー経営者に今すぐ取り組んで欲しいこと

- 自社のビジネスモデルをAI時代にどう再定義するか — 経営者が今期中に決断すべき3つの論点
- 開発体制・営業組織・収益モデル、どこから着手すべきか? 経営判断のための優先順位

株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング本部 石倉 実

開催日時

2026年 6月22日月・6月24日水・6月26日金

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで  
クレジットカード:開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)/一名様

会員価格

税抜8,000円(税込8,800円)/一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141544>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「141544」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



# システムベンダーが AI・生成AIで 高収益を実現する方法! ~脱・人月を実現するビジネスモデル!!~

## 特別ゲストによる、具体事例紹介



インフラ点検SaaSをAI化し、  
熟練工の暗黙知をシステムに実装



大量の動画データをAI自動化で  
圧倒的成果と付加価値向上を実現

NTT西日本グループ 株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマーク

開発部 開発担当 担当課長 川邊 隆伸 氏



オンライン

2026年 6月22日月・6月24日水・6月26日金

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

システムベンダーがAI・生成AIで高収益を実現する方法!

お問い合わせNo.S141544

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

141544



# システムベンダーが AI・生成AIで高収益を実現する方法！～脱・人月を実現するビジネスモデル!!～

## システムベンダーAI取り組み事例



### 自社SaaSのAI化で競争力と満足度向上

インフラ点検SaaSをAI化し、熟練工の暗黙知をシステムに実装、  
大量の動画データをAI自動化で圧倒的成果と付加価値向上を実現

- スモールスタート可能なシステム環境づくり
- 汎用AIには難しい「熟練工の眼（暗黙知）」をシステムにどう実装したか
- 「AIの一次チェック」+「人の最終確認」による現実的な業務設計のポイント



NTT西日本グループ  
株式会社ジャパン・インフラ・ウェイマーク  
開発部 開発担当 担当課長

川邊 隆伸 氏

#### AI開発へシフトする 体制刷新と人材育成

##### Before

- 離職により人員が減っても、なかなか採用できなかった
- AIがわかるエンジニアがおらず、採用もできていなかった
- 既存の案件に追われ、新たな取り組みができていなかった
- 顧客からもAIに関する相談が増えてきたが、対応できていなかった

##### After

既存開発体制を見直し、  
AIエンジニアの育成により、  
AI構築へ開発リソースを転換

- AIエンジニア育成ロードマップの策定・実行
- AIエンジニア育成カリキュラムの策定・実行
- 自社プロダクトのAI化企画・計画策定・実行

※上記により、AI開発体制及び、AIエンジニア育成環境を実現

#### 脱「御用聞き」営業を実現する 顧客課題分析

##### Before

- 顧客からの要望に対し提案を行っていたが、差別化が出来ず、コンペで負けることが多かった
- 受注のために値引き対応するケースが多くなっていた
- 顧客の要望通りの提案・見積を行っても、受注に至らないケースが増えてきていた

##### After

顧客の抱える  
課題・ニーズの把握・分析により、  
「御用聞き」営業から脱却

- 客の真の課題を探るためのヒアリングシートを整備
- システム・機能のヒアリングではなく、経営・業務課題を中心にヒアリング
- システム導入による、経営・業務課題改善効果を提案

※上記により、「御用聞き」営業から脱却し、他社との営業提案の差別化を実現

## このような課題をお持ちの皆様が対象です

- ✓ 既存のSI・パッケージ事業の伸び悩みや「人月・ID課金」の限界を感じている皆様
- ✓ 開発リソースが既存機能の保守・微修正に割かれ、AI実装へのシフトが進んでいない皆様
- ✓ AI活用と言われても、現場への導入やビジネス化の具体的な絵が描けていない皆様
- ✓ 自社システムを外販（SaaS化）したい皆様
- ✓ 営業部門が「御用聞き」になっており、SFA/CRMを活用したデータドリブンな提案や営業管理ができていない皆様



## 本セミナーではこのようなことが分かります

POINT  
1

### 開発体制の再構築

UI開発中心から、RAG・エージェント構築へリソースを振り向けるための決断とロードマップ

POINT  
2

### ビジネスモデル転換

労働集約型から成果創出型AIソリューションへ移行するための組織変革手法

POINT  
3

### 営業・組織変革

『人月積算』見積もりから脱却し、顧客の潜在課題をデータで捉えるSFA/CRM活用とAIソリューション提案型営業への転換方法

POINT  
4

### 自社パッケージの競合優位性向上

AI化により自社パッケージの付加価値を向上させる具体的手法

