

株式会社ワイズアンドテクノロジー

株式会社ワイズアンドテクノロジー 代表取締役 鈴木 伸治氏

本 社 茨城県牛久市柏田町3047-12
設 立 2000年6月
職 員 数 2026年1月22日現在 15名
事 業 概 要 システムソリューションサービス、
システムロジスティクスサービス



筑波総研株式会社
代表取締役社長
瀬尾 達朗

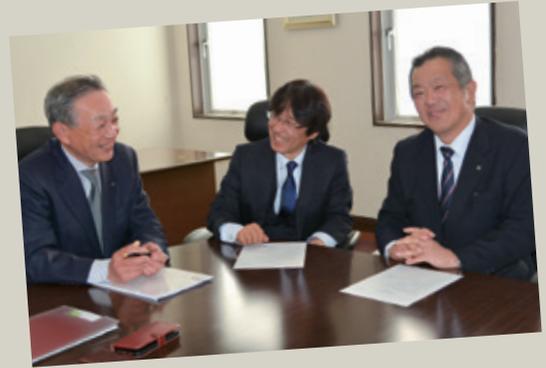
株式会社ワイズアンド
テクノロジー
代表取締役
鈴木 伸治氏

株式会社筑波銀行
つくば営業部エリア長
兼つくば営業部長
原 規之

独自性を追求した “人にやさしいシステムづくり”



社員への思いを語る鈴木社長



インタビュー日/2026年1月22日
(聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 瀬尾達朗)
取引支店：株式会社筑波銀行 つくば営業部

若手エンジニアたちと共に 筑波大学発ベンチャーを起業

2000年(平成12年)に筑波大学発ベンチャーとして起業された経緯についてお聞かせください。

都内の会社を退職して生まれ故郷のつくば市に戻ってきたときに、知り合いのIT企業の社長から声をかけていただき、ソフトウェア開発の新規事業部「つくば開発センター」の役員を任されました。この事業部が当社の前身といえます。立ち上げ当初に開発の主力となったのは、筑波大学情報学群の学生アルバイトの皆さんで、卒業後も社員となって活躍してくれました。しかし、数年後には業績が悪化し、私が32歳のとき、ついに社員をリストラして分社化せざるを得ない状況に陥りました。そこで、「自分が全社員を引き受ける」と啖呵を切って若手エンジニアたちを引き連れ、システム開発のベンチャー企業「ワイズアンドテクノロジー」を起業しました。

当時はちょうど大学発ベンチャーブームの草創期で、様々な大学がベンチャーの数を競い合い、筑波大学も「まず100社を目指そう!」という意気込みでした。そうした中、当社にも筑波大学から「大学発ベンチャーとして認定したい」と打診がありました。大学発ベンチャーは、教職員や学生が大学の研究成果などを基に起業するのが一般的ですが、代表者である私は筑波大学出身ではありません。それでも「卒業生が役員として活躍している企業であれば認定できる」ということで、筑波大学発ベンチャーとして10番目の認定となりました。

現在、筑波大学発ベンチャーは約256社登録されていますが、そのうち現在も活動しているのは約7割程度です。多くのベンチャーが消えていく中で、初期に認定された当社はまだ生き残っています。大学発ベンチャーとしては老舗の部類に入るかもしれません。

システム会社として何を指すか

社是を「人にやさしいシステムづくり」、社訓を「大きな声で元気良く挨拶のできる人財になる」と定めた理由をお聞かせください。

「引き受けた社員を何としても養わなくてはならない」という思いが出発点なので、起業した時点では理念もビジョンも持っていませんでした。それらを考えるきっかけは、当時「グリーンシート」という非上場企業の株式を売買できる制度があって、これは今の東京プロマーケット(TOKYO PRO Market)のスマール版ですが、その銘柄に指定されるために証券会社の審査を受けたことです。「御社の社是は何ですか?」と聞かれ、自分が本当にやりたいことは何なのかを突き詰めた結果、お客様のご要望をこまめにクリアし、融通がきいて痒いところに手がとどく“人にやさしい”システムを開発する会社になりたいという答えに行き着きました。システム開発会社は“究極のサービス業”というのが私の持論ですが、お客



本本社屋と季節のディスプレイ「春」「クリスマス」

様にご満足いただけるサービスを提供するためには、お客様にもやさしく対応していただくことで、より良いものを作り上げていくという過程が大切です。ですから、「人にやさしいシステムづくり」という社是は、単にお客様にやさしいシステムを提供するという意味ではなく、“お客様の方から、当社や開発者にやさしくしたくなるような、技術、品質、コストの製品を提供することをお約束します”という思いを込めています。

また、社訓の「大きな声で元気に挨拶のできる人財になる」というのは、起業前から一貫して言い続けてきたことです。取引先の社長さん方から「うちの会社もワイズさんを見習って元気に挨拶をさせるようにしました」、配達に来た運送会社の方からも「皆さんが挨拶をしてくれるので気持ちよく働けます」などお褒めの言葉をいただきます。挨拶は、システムエンジニアができる唯一の営業活動ともいえます。元気に挨拶を続けてきた結果、お客様が社員の名前を覚えて一人ひとりと向き合ってくださいようになりました。商品を褒められるより、会社の財産である“人財”を褒めてもらえる方がはるかにうれしいです。

苦労を共に乗り越えた社員に 給与とボーナスで報いる

社員の意識向上や人材育成の取り組みについてお聞かせください。

当社は社員を増やさず、少数精鋭で成長してきました。今となればそう言えますが、ここに至るまでは壁にぶつかり、苦難に耐え乗り越えてきた歩みがあります。特に2010年頃はどん底で、社員に十分な給料を払えませんでした。手元に事業資金がないので、「1年分の内部留保ができるまで待つしてほしい」とお願いし、各々副業でアルバイトをして生活をしのいでもらったほどです。

一番苦勞し、辛い時期を乗り越えてきた社員にどう報いるかを考えたとき、やはり労働の対価として給料を



読取精度が高い画像処理技術

上げるのが一番だと思いました。約束した1年分の内部留保が実現できた2013年以降は、徐々にベースアップし、利益のうちから内部留保に回すと決めている部分以外はボーナスとして還元することにしたため、社員の年収は大幅に増加しています。

また、当社は社員全員が株主になっており、決算、役員賞与、人件費など全ての数字を共有しています。もちろん、給与のほかに配当も出ます。そのため、社員が経営者の視点も持っています。私は事業計画について、「前年より売上を伸ばす必要はない。無理せず事業を継続できるだけの利益があればいい」と言っていますが、社員は「前年の年収を維持するにはこれだけの利益が必要だ」と計算して、能動的に働いてくれます。ですから当社では営業会議が一切ありませんし、毎日の業務を通してマネージャー育成をしているようなものです。

振り返ると、25歳のときに2泊3日の経営者養成研修を受けたことがあり、自分のビジョンを作文に書きました。そこで私が挙げたのは、「社員にちゃんと給料を出す、ボーナスを出す、全員が持ち家に住めるようにする」という3つです。言霊の力なのか、このビジョンはほぼ実現しました。やろうと思えば何年かかっても達成できるものだと改めて思っています。

メニュー		シフト表		2026年 1月		今月		自動計算		全消去																				
メンバー		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	出勤	
		水	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	日取	
ワイズ 太郎	休	準	夜	休	夜	休	日	休	日	休	日	準	夜	休	夜	休	夜	夜	休	夜	夜	休	日	準	休	休	日	日	20	
佐藤 花子	休	日	休	日	日	夜	夜	休	準	休	日	日	休	日	日	夜	休	休	休	日	準	日	準	夜	休	準	休	休	20	
鈴木 一郎	準	日	日	休	休	準	休	準	休	休	準	日	夜	夜	休	日	日	日	休	日	日	休	日	休	夜	夜	夜	休	休	20
高橋 花子	休	夜	休	夜	休	日	日	準	日	日	休	休	休	準	夜	休	夜	休	準	休	休	夜	休	準	日	日	日	準	20	
田中 直樹	準	日	日	日	休	休	日	夜	夜	休	夜	休	日	夜	休	日	日	休	休	休	夜	夜	休	準	休	休	休	休	20	
渡辺 花音	日	準	休	休	日	準	準	休	夜	夜	休	夜	休	休	日	準	休	日	夜	夜	休	休	日	日	日	日	休	日	20	
伊藤 真理	夜	夜	休	日	夜	休	準	日	日	準	休	夜	休	日	準	準	日	休	休	日	準	日	休	日	休	日	夜	夜	20	
山本 翔子	日	休	日	日	休	日	休	日	休	日	休	日	日	日	休	日	日	日	休	日	日	休	日	日	日	日	日	休	休	20

介護施設向けシフト表画面の例



システム開発コンセプト

IT技術でお客様の課題を解決

システムソリューションサービスの特長についてお聞かせください。

当社の事業の柱の一つがシステムソリューションサービスで、これは企業や組織が抱える課題を情報システムの構築によって解決するものです。主なものを紹介させていただくと、まず画像処理技術を使用した『ドクトル保険証』『ドクトル車検証』があります。画像データの文字を、デジタル上で扱える文字データに変換する技術をOCR(光学文字認識)といいますが、当社では通常はOCR処理しにくい画像を認識しやすい画像に変換し、読取精度を上げる高度な技術を有しています。これを活用して健康保険証や車検証の記号・番号・氏名などを認識して自動でテキスト化し、事務スタッフの仕事を効率化する専用ソフトウェアを開発。ドクトル保険証は、国内シェア7割を占めるヒット商品となりました。マイナ保険証の登場で健康保険証向けのシステムは縮小していますが、近年は在留カード(日本に中長期滞在する外国人の身分証明書)のOCR処理システムの需要があり、大学の留学生向けに製品化しました。

技術の基本は同じなので応用が効きますから、今後も幅広い分野で、高度なOCR技術を提供していきます。

また、法人向け経営管理システムも得意とするところです。ASP型SCM経営管理システムは、商品の原材料調達から生産加工、在庫管理、流通、販売、物流までのSCM(サプライチェーンマネジメント)と経営管理を一体化させ、インターネットを経由してソフトウェアを提供するサービスです。

他にも、動物病院向けの総合管理システム『Animal WiZZ』、保守契約業務支援システム、販売・生産予実績管理システム、案件進捗・請求情報管理システム、在庫管理ソリューション、生産管理システム、農業関係販売者向け生産物管理システムなど多様な製品を展開しています。

勤務シフト作成のストレス解消 AIによる自動割当システム

現在イチ押しの製品をご紹介します。

今、力を入れて展開している新製品が、AI機能を搭載した業務最適化システム『結(ゆい)』で、複雑な勤務シフトを自動で割当てることができます。単に効率よく仕事の割当をするだけではなく、「人と人のつながりをよくして、やさしい気持ちで仕事をしよう!」という思いを“結”の名称に込めました。

開発のきっかけは、当社でパート従業員の勤務シフト作成に毎日1~2時間かかっていたことから、自動化による効率化を図ったことでした。勤務シフトについては、「同じ仕事ばかり続く」「希望通りに休みが取れない」「スタッフ間の相性」などの不満が出ると職員の退職につながることもあり、シフト作成者にとっては大きなストレスとなります。実際に割当をシステム化して弊社内で運用し始めると、そうした問題が大きく改善しました。これにお客様が興味を示してくださり、まずは都市銀行

時間	マネージャー	後方・ナビ	予約	ナビ	ロビー	税金	郵便局	お昼
09:00	MA	TL 28779 28772	28771 28770 28774	28778 09:00 28774 読書	28772 28776			
10:00	MA	TL 28774 28771	28771 28778 28776	10:00 28772 口座開設	28774 28779			
11:00	MA	28771 28770	28774 28778	11:00 28772 読書	28776 28774			TL 28772 28779 28771
12:00		TL 28779	28771 28770	28778 12:00 28774 読書	28771 28772			MA 28774

銀行向け人員割当画面の例



セキュリティールームでキitting作業



PCキittingライン

の窓口業務の自動割当に採用していただきました。シフト作成者の手間とともにストレスも低減できるため、非常に好評です。

それから、極めて複雑な介護施設向けの自動割当システムを製品化しました。介護職員は、取得した資格によって可能な介助やケアが細かく決められています。また、経験年数、夜勤が可能か、出勤日数の上限、職員同士の相性まできめ細かな情報をあらかじめ登録しますが、この段階でのコンサルティングが非常に重要であり、独自のノウハウが発揮される部分です。そうして登録した情報をもとに、AIが最適な日々のシフトを自動で組みます。急な休みが入った際の組み換えも瞬時にできます。

このAI業務最適化システムの利点は、一度導入すれば、新たな項目の追加など自由にカスタマイズしている点です。さらに、直感的に使いこなすことができるため、これまで導入していただいた企業からはほとんど問い合わせがなく、トラブルも発生していません。業種が変わってもシステムのプラットフォームは同じなので、今後は様々な業種に展開していく予定です。

知的財産は自社で保有し サブスクでサービスを提供する

システム導入のハードルを下げるために工夫されていることをお聞かせください。

当社の大きな特徴に、サブスクリプションビジネスモデル(サブスク)の導入が挙げられます。例えば、先ほどお話ししたAI業務最適化システム『結』のサービスは月額3万円からご利用いただけます。

サブスクに切り替えたのは2004年のことです。当時は、システム開発費や導入費などの初期費用は一括請求が当たり前で、月額費用を設定するという概念自体がありませんでした。その理由は、一般的にシステム開発には数百万円から1,000万円台の費用がかかり、開発

期間も半年から1年以上におよぶため、開発費や人件費を何年もかけて回収しては経営が成り立たないからです。

そもそもシステムの受託開発は、お客様からオーダーを受けてシステム設計をする、いわば注文住宅のようなものです。問題は、当初予定した内容が変わることで納期を守れずに開発期間が延びてしまうケースが多く、その間にお客様から追加のご要望が入っても追加費用を上乗せしづらいことです。追加の要望が発生すれば、また納期が延びる。そうこうしているうちに、結果として赤字の仕事になってしまいます。

そこで私は発想を逆転させ、時代に先駆け、今で言うサブスクを導入しました。これの一番のメリットはIP(知的財産)を自社で保有できることです。受託開発のシステムであれば権利は全てお客様のものとなりますが、サービス提供の契約なら製品は私たちのものです。もし、ある会社が1か月だけで使用をやめても、ソフトウェアは当社のもので他社に売り込むことができます。1対1の開発で終わらせず、介護でも銀行でも工場でも小売業でも簡単なカスタマイズで提供することができます。

加えて、長期にわたってサービス契約を継続していただければ、開発費を一括請求した場合を上回る金額となります。また、サブスクでは毎月電気代のように口座から引き落とされ、少額のため経費削減の対象にもなりにくい。他社で新規開発の見積りをとれば初期費用が数百万円から1,000万円ほどかかるため、競合相手にもなりにくい。さらに、月額費用が低額なので導入しやすいと、お客様が口コミで広がってくださいます。特に運送関係では口コミの効果が大きく、ご利用頂いている企業様も増えております。

このビジネスモデルにこだわり続けた結果、先にお話しした苦しい時代を乗り越えることができました。そして現在では、サブスクの安定収入が当社の売上の土台となっているため、成長のための事業活動に専念することができています。



人にやさしいシステムづくり

セットアップ業務で強みを発揮

システムロジスティクスサービスの特長についてお聞かせください。

事業のもう一つの柱がシステムロジスティクスサービスです。主要業務はキittingサービスで、これは企業が導入するPCやタブレット、スマートフォンなどのIT機器を、従業員様がすぐに業務で使える状態にセットアップするものです。実績台数は2021年11月末時点で累計100万台に達し、現在も月間7,000台から8,000台、年間10万台を手掛けています。

このセットアップ事業を担う会社はあまり多くありません。大手SI企業から大量の受注を獲得するのはハードルが高いからです。価格、品質、短納期に加え、難しいセットアップにも対応可能な技術力が問われます。当社の最大の強みは、各業務をシステム化できるところです。それにより作業効率も跳ね上がり、リピート受注につながります。

また、新規のセットアップだけを手掛けている業者は、売上を確保するため価格競争をします。当社には参加せず、セットアップ後に不具合が出た場合の保守業務から参入しています。現在60社の保守業務を請け負っていますが、1社毎に異なるセットアップ内容をシステム化して管理しており、顧客の手順書をサッと引き出すことができるため、素早く対応することができます。さらに、保守管理の状況をウェブ上で共有しており、お客様がリアルタイムで確認できるようにしています。

新規セットアップ直後は不具合の台数は少ないのですが、1年後2年後には徐々に増えていきます。そして3~4年後に総入れ替えのタイミングがきたときに、お客様から優先的に声がかかり、新規セットアップの大量受注を獲得できます。また、当社は保守業務の費用にもサブスクを導入しているため、その点でも他社との差別化ができています。

大谷翔平の稼ぎに近づけるか?!

今年で創業から26年目となります。変化の激しいIT業界において、御社の今後の展望をお聞かせください。

目標の一つは、当社のサービスやシステムを世の中に広く普及していくことです。社員には年間売上84億円を達成し、大谷翔平の年取に近づこうと話しています。その核となるのが、先ほどご紹介させていただいたAI割当システム『結』であり、特に人手不足が深刻な介護業界に広めたいと考えています。介護施設は国内に約28万施設あり、そのうち3割弱の7万施設にサービスを導入できれば、仮に月1万円ずつでも月間7億円、年間80億円、それが10年続けば840億円となります。ドクトル保険証を国内の医科歯科クリニック約7万施設ご利用いただいた実績を考えると、84億円という数字も夢物語ではなく現実味を帯びてきます。

もう一つの目標は、社員のボーナスをもっと増やすことです。目標金額は言えませんが、苦しい時代をともに乗り越えてきた社員達にはもっともっと還元したいです。これまでも利益が増えるごとに支給額を増やしてきましたが、ボーナスを受け取ったときに社員が驚き、喜ぶ姿を見ることは、経営者にとって最高のご褒美だと実感しています。社員の驚きと私の喜びを、さらに大きいものにしていけたら最高です。



2010年6月から2025年12月まで186か月間連続黒字を達成。お客様からいただいた「ありがとう」は1万件を突破



『はたらく人ファーストアワード2024』でホワイト賞を受賞

.....