

Utilizing AI to make it more natural.

AI活用、もっと自然に。



CONTENTS

本資料の内容

01

Our Company

会社概要

Growth Oneの会社概要

02

AI Solution

AIソリューション事業

AI導入と活用のための専門組織「AI推進室」 / AI活用に関する全工程を一貫してサポート / AI推進室が担うステップとプロセス / AI推進コンサル / AIプロダクト開発支援 / 即戦力AI専門人材提供 / AIで業務課題を可視化・解決し、定量的な改善を実現

03

Works

実績紹介

設備メーカー向け生成AI基盤・営業自動化 / 問い合わせフィルタAI / 求人×人材マッチングAI / 面談自動化AI

会社概要

Grow and move forward with the power of technology.
テクノロジーの力で、成長と自走を。

社名	株式会社Growth One 親会社：株式会社 TWOSTONE&Sons 東京証券取引所グロース上場（証券コード：7352）
設立日	2023年09月01日 株式会社Branding Engineer(親会社旧社名)設立：2013年10月02日
本社	東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル6F
役員	代表取締役CEO 武石 尚大 取締役 河端 保志 取締役 高原 克弥
売上高	14,290百万円（2024年8月期） ※グループ全体



Growth Oneが創出する、 AI導入と活用のための専門組織「AI推進室」

企業のAI推進を支援する、伴走型のソリューション。

AI推進室とは



企業がAIを導入・活用する過程で
直面する様々な課題に対し、
総合的な支援を行う専門組織です。

AI導入がなかなか進
まず、実用化までに
時間がかかる



専属のAI推進コンサルタントを設置し、
伴走型で支援することで、スピード感あ
る導入を実現します。人材不足や社内リ
テラシーの課題にも対応します。

前例が少なく、
情報漏洩などセキュリ
ティの不安から導入が
進まない



閉域ネットワークなど安全な環境設計
が可能です。さらに、ゼロから構築す
る専用AIシステムの開発も対応可能で
す。

AIの知識を持つ人材
や、現場でAI活用を推
進できる人材がない



自社でAIエンジニアの派遣や支援体制を
整備しており、人的リソース不足や継続
運用への不安も包括的に解消できます。

AI活用に関する全工程を一貫してサポート

AIの導入から活用・内製化まで 企業の課題に最適なAIソリューションを提供

ビジネス課題の整理から戦略設計、
PoC・MVP開発、本番運用まで、
あらゆるフェーズでAI活用を支援します。
業界・業種に応じた柔軟な提案と、
高速な実装体制で、
“**成果が出るAI導入**”を実現します。

AI推進コンサル



AI活用を推進する社内部門を
自社内で立ち上げることなく、
● Growth Oneが専属のAI推進コンサルタントとして
戦略設計から実行支援までを
一気通貫で担います。

Growth One AI推進室



即戦力AI専門
人材提供

即戦力となるAIエンジニアや
データサイエンティストを
必要なスキルとタイミングに応じて
スピーディーに提供します。

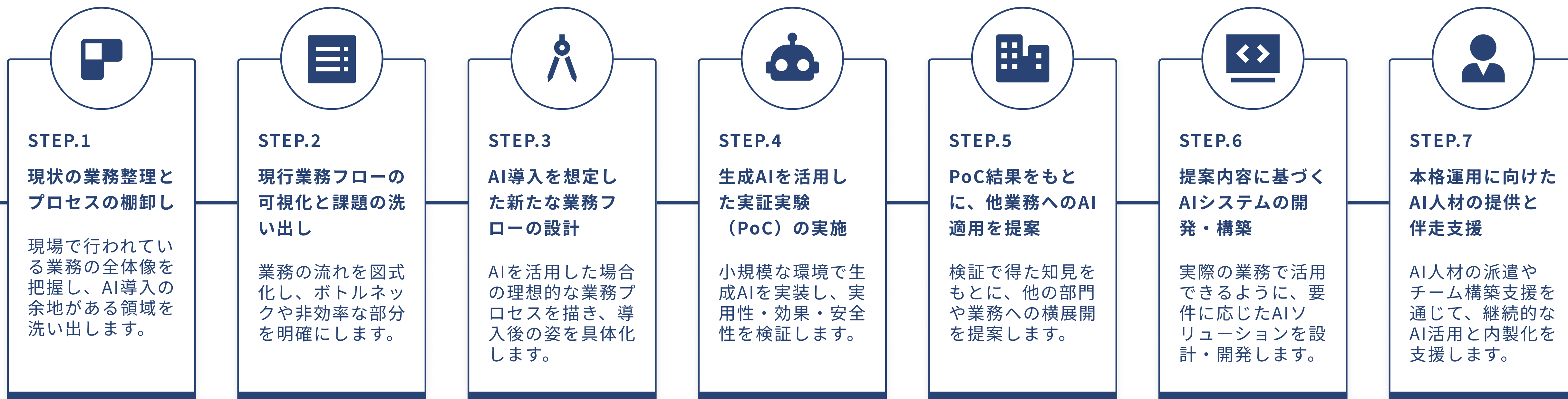


AIプロダクト
開発支援

生成AIやLLMを活用したMVP開発から、
業務に最適化されたカスタムAIモデルの
実装・運用支援まで、
企業の課題と目的に応じた
AIプロダクト開発を柔軟にサポートします。

AI推進室が担うステップとプロセス

AI導入を成功に導くために、現状分析からPoC、実運用までを一貫してサポート。お客様の課題に寄り添い、成果に直結するプロセス設計を行います。



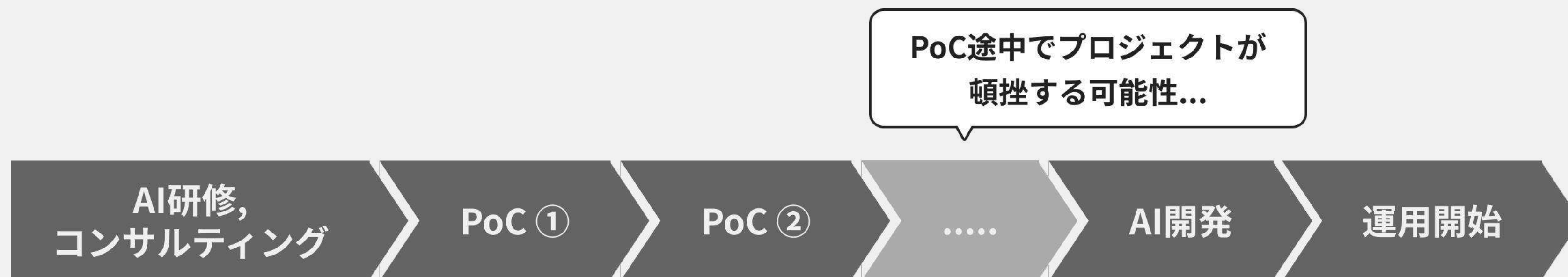
Growth Oneの「AI推進室」は、AI導入の構想段階から現場業務への実装、さらには運用体制の構築・定着支援までを一貫してご支援します。技術面だけでなく、組織・人材・業務プロセスといった複合的な課題に向き合いながら、お客様それぞれの状況に応じた最適なアプローチをご提案。継続的に成果を生み出すAI活用の実現に向け、共に伴走いたします。

AI推進コンサル

AI推進室のアウトソーシングにより、一般的なAI研修やコンサルティングとは異なり、実用化を見据えた本番導入へ最短でつなげることが可能。

研修やコンサルを経て 開発進行しようとする場合

専門人材やノウハウが不足しやすく、社内調整にも時間がかかるため、PoC止まりで終わるリスクが高まる。



AI推進コンサルによる 開発支援を活用する場合

実務に直結した伴走支援により、課題整理から本番導入までを短期間で実現し、最短で成果につなげることが可能となる。



AIプロダクト開発支援

豊富な実績と技術力、充実したエンジニア体制により、実用性と業務最適化を両立する開発を実現。

Before

自社内でAIシステムを開発する場合



- 必要なAI人材（エンジニア・PM・データ人材）の採用が難しい
- 内製チームの立ち上げに時間・コストがかかる
- ノウハウ・技術力が不足し、PoCで止まる可能性が高い
- 社内調整や意思決定の遅延で進行が長期化
- 実用性・運用性までを見据えた開発が困難

After

開発支援を活用しAIシステムを開発する場合



- 業務要件に応じた設計～実装～運用まで一気通貫で支援
- 即戦力人材によるスピーディな開発着手
- MVPやPoCを最短ルートで構築・検証
- 最新技術と豊富な実績をベースに、実用性あるプロダクトを提供
- 社内負荷を最小限に抑え、業務側は本質的な意思決定に集中できる

即戦力AI専門人材提供

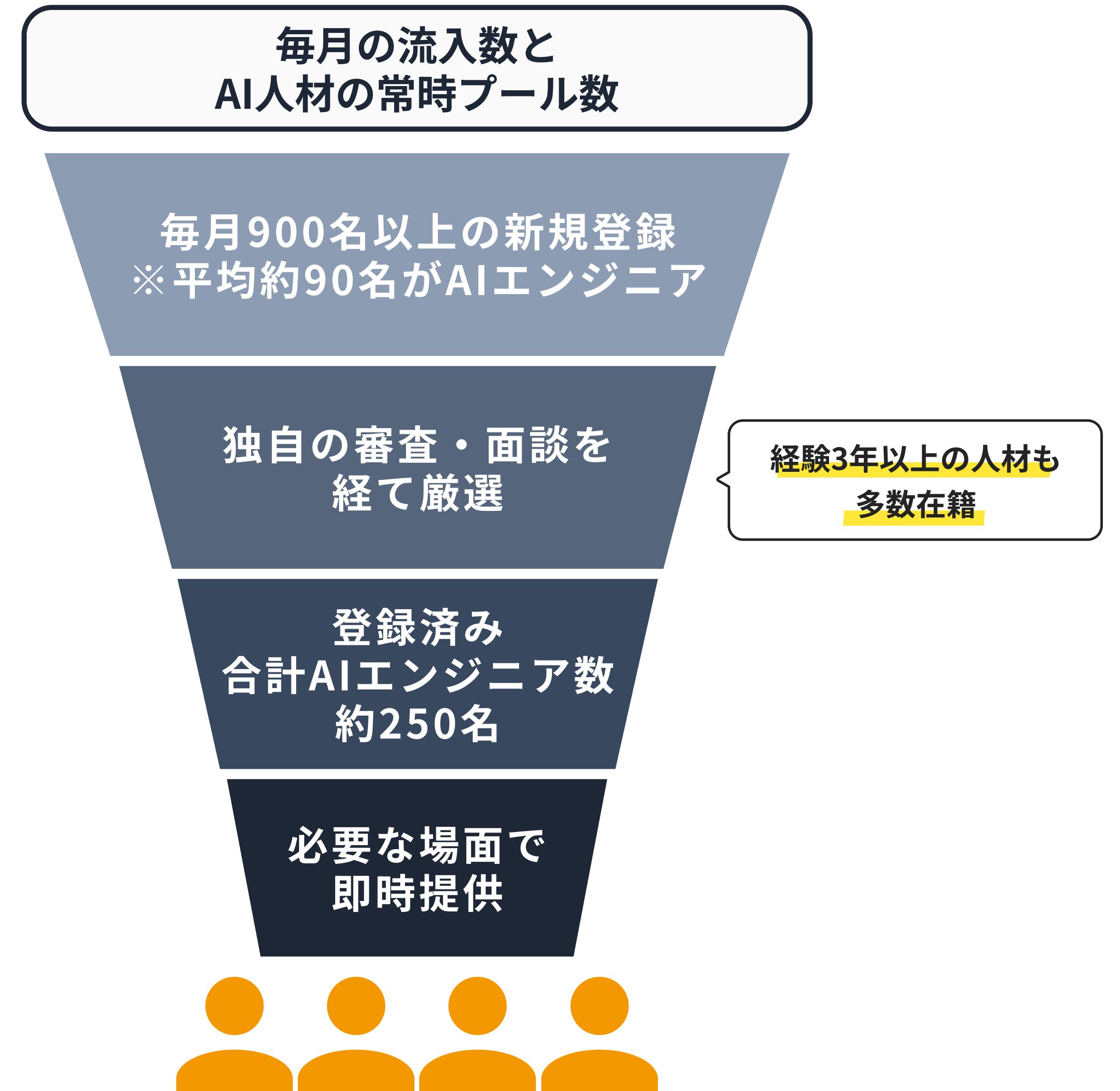
即戦力でプロフェッショナルなAI人材を必要な時にご提供。

Growth Oneでは、Midworksに登録された5万人超のフリーランスエンジニアの中から、AI専門人材を厳選し、スピーディにご提供しています。

毎月900名以上の新規応募があり、そのうち約90名がAIエンジニアです。独自の審査・面談を経て選抜された即戦力のみを人材プール化しており、現在は常時250名のAI人材がアサイン可能です。

ご紹介するのは、すべてエンジニア歴3年以上の実務経験者のみ。未経験者やジュニア層は含まず、MLOps・LLM・GCPなどの先端技術に対応できる人材が中心です。

スキルや稼働条件に応じて、最短即日でのアサインが可能です。週1日からフルタイム、短期～長期まで柔軟に対応し、AI開発を止めない体制づくりをスピード感を持って支援いたします。



※2025年5月～7月の数値を参照

※AIエンジニア専用の広告から登録いただいた数字を参照

AIで業務課題を可視化・解決し、業務改善を実現

業務の可視化・自動化を通じて、業務効率化を行い生産性の向上を実現します。

AI導入による業務改善例

営業活動業務

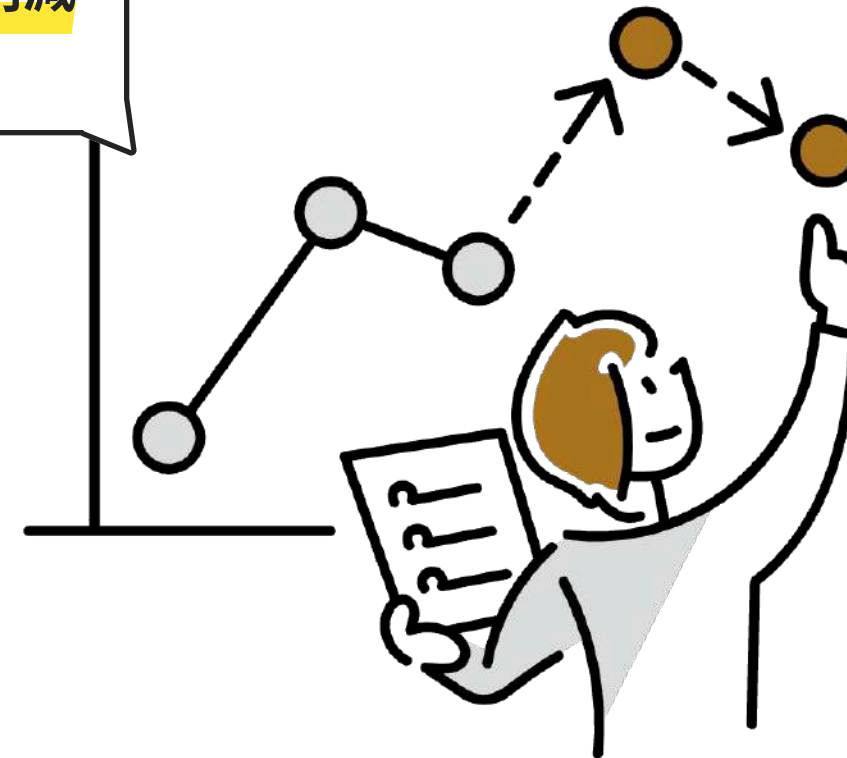
営業の提案工数削減



顧客対応や提案作成をAIで効率化し、商談創出までの業務を大幅に自動化。CRMやメール、訪問履歴を解析し、見込み顧客ごとに最適な営業アクションをレコメンド。

マーケティング業務

総合窓口の工数削減



CVやお問い合わせフォームの内容をAIが自動解析し、内容に応じて適切な担当部署へ振り分け通知。対応スピードと顧客満足度を同時に向上。

人事担当業務

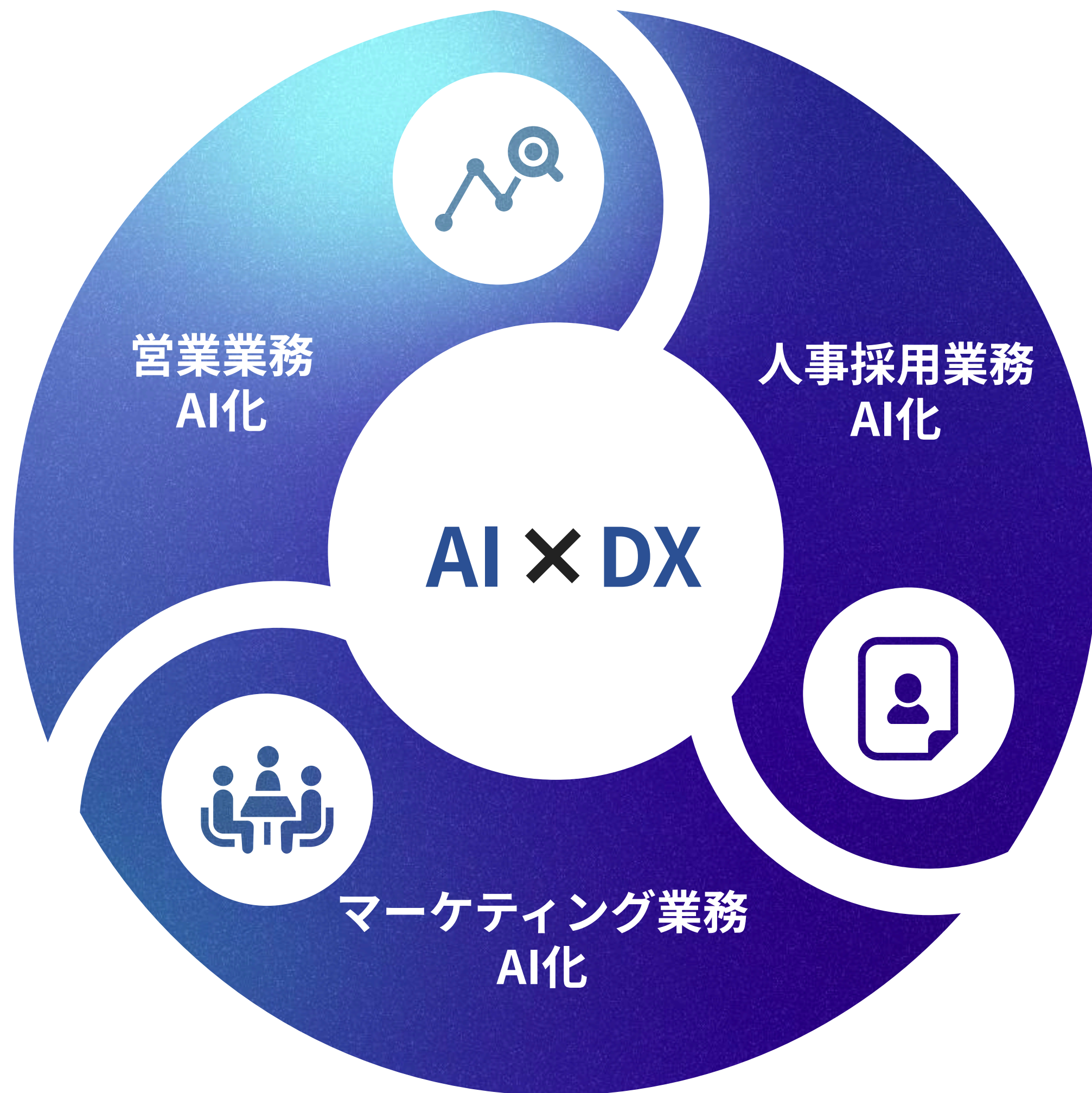
1日あたりの採用面談数減少



応募情報や事前動画をAIが分析し、一定の基準で候補者を事前スクリーニング。マッチング率の向上と、不要な面談の削減を実現。

各業務におけるAI活用の事例

営業業務、人事採用業務、マーケティング業務においてAIを活用することで、多業種にわたる業務改善が可能に。



営業業務AI化

- **建築・設計図面の解析AI** 設備メーカー 建築 工務店 内装
- **内装提案・積算AI** 設備メーカー 建築 工務店 内装
- **人材マッチングAI** 人材派遣 人材紹介 SES

人事採用業務AI化

- **書類面談 / 一次面談自動化AI** 飲食 宿泊 小売
- **履歴書解析とスクリーニングAI** 小売 介護 ITサービス
- **履歴書から適正判断AI** 人材派遣 人材紹介 SES

マーケティング業務AI化

- **CSのお問い合わせ自動返信AI** メーカー 通販
- **市場データから需給予測AI** 商社 卸業
- **SNS投稿内容の自動生成・最適化AI** 製造 サービス

あらゆる業界・企業規模に最適化されたAIソリューションを提供

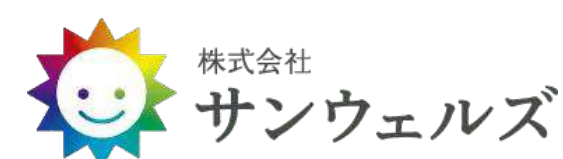
企業の規模・業種・AI活用状況に応じて、
短期から中長期まで柔軟に、最適なAIソリューションを選定・提供しています。

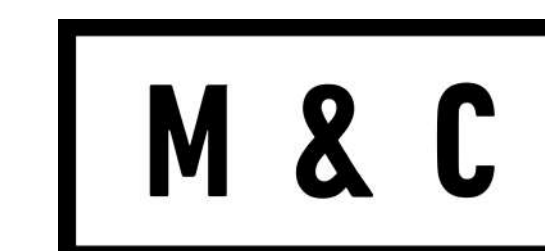










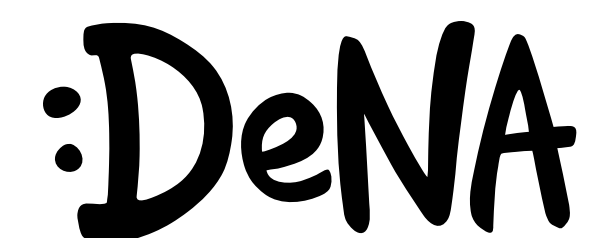















※TWOSTONE&Sonsグループ各社における実績も含まれます。

大手設備メーカー向けのセキュアな生成AI基盤構築と営業提案の自動化

情報漏洩などのセキュリティを考慮した生成AIの実用化から、オペレーションに合わせた提案の自動化AIの開発

業種 某大手設備メーカー 提供サービス コンサルティング / 基礎構築・PoC・AIモデル開発 / 人材提供

課題

顧客への提案のクオリティが担当により差があり、提案の基準も差がある。

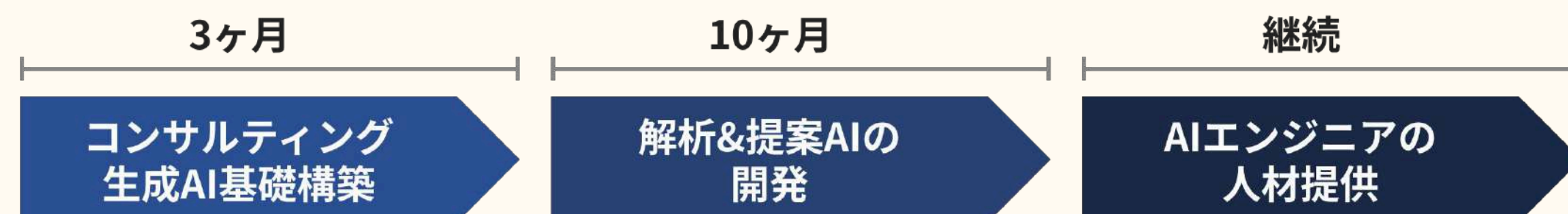
1. 提案が属人的になってしまうため提案の基準が担当によって異なる
2. 手作業で設計や見積もりに必要な器具を選ぶためミスや漏れが発生
3. 経験者採用が必要なため採用のハードルが高い

課題解決のポイント

設計図面を自動で解析し、提案まで自動で作成する解析提案AIを開発

1. 提案を全て自動化し提案にかかる工数を**75%コストカット**
2. 設計図面を解析するAIを作成し設計士の**採用予算を80%コストカット**

プロジェクトの流れ

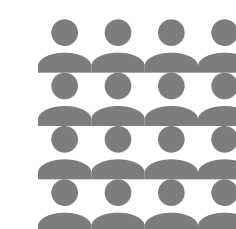


成果

営業効率化

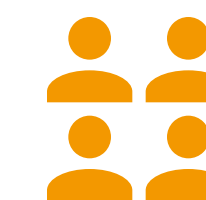
75% 達成

(業務時間1/4短縮)



営業
必要人数

16人



営業
必要人数

4人

提案工数
8時間

稼働
工数

元々

提案工数
6時間

稼働
工数

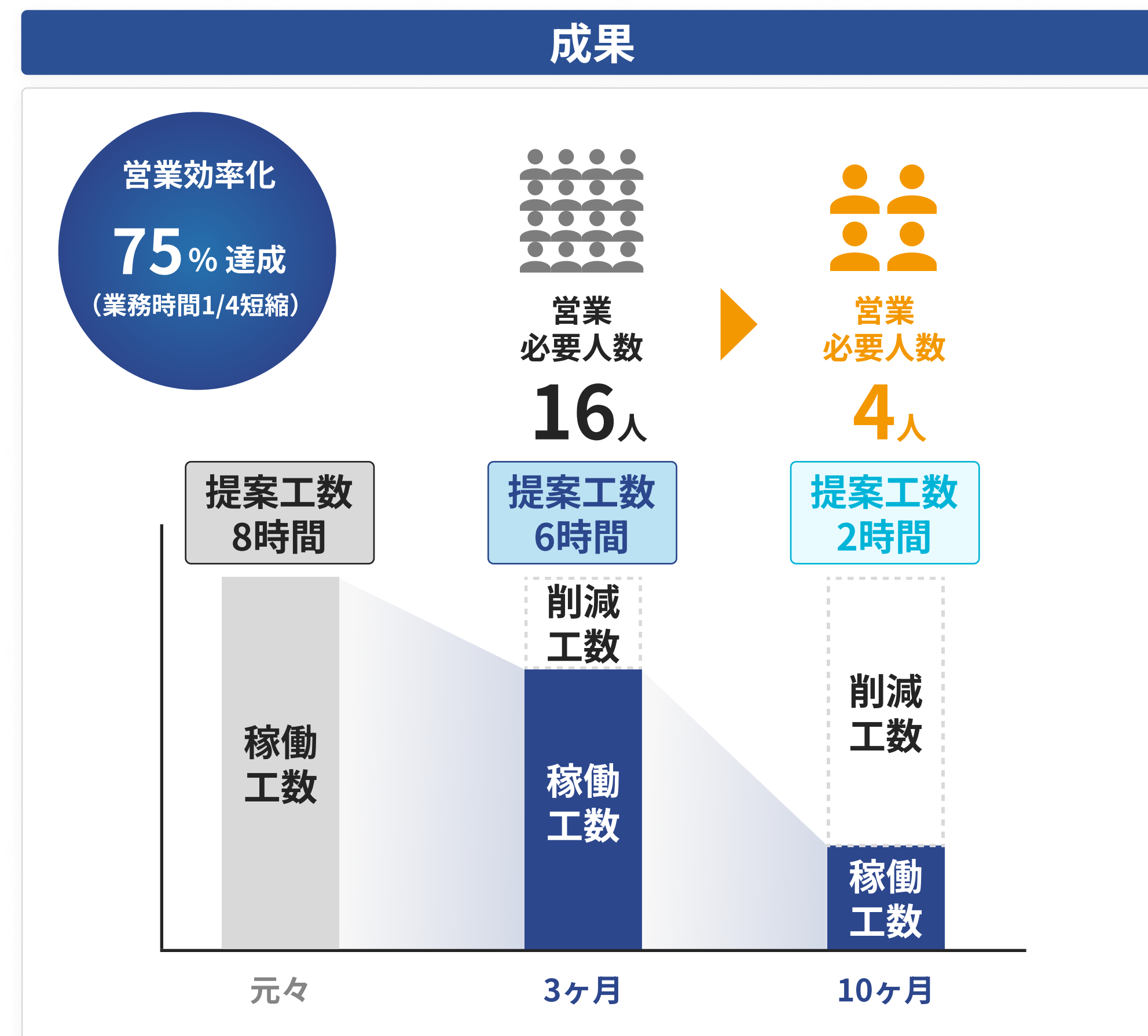
3ヶ月

提案工数
2時間

削減
工数

稼働
工数

10ヶ月



お問い合わせの自動フィルタリングAIシステムの開発

総合窓口へのお問い合わせを自動で内容を要約して、各担当に振り分けるシステムの開発。
既存の生成AIを活用し莫大なコストを掛けずにAIシステムを開発。

業種 介護サービス業（BtoC）

提供サービス コンサルティング / 基礎構築 / 人材提供

課題

総合窓口担当者がお問い合わせ内容を各担当に連携しており、業務負担が大きい。

1. 総合問い合わせにきた内容の精査と担当との連携に時間を要した
2. 営業メールの返信や精査に時間を要してしまう
3. 返信の自動化はリスクが大きいため実施が難しい

課題解決のポイント

お問い合わせの内容を解析しカテゴリー分けして各担当アドレスにメールで自動連携を行う。返信はAIによる文章の自動生成を活用し、送信業務は担当者自身で行うことでリスクを分散する。

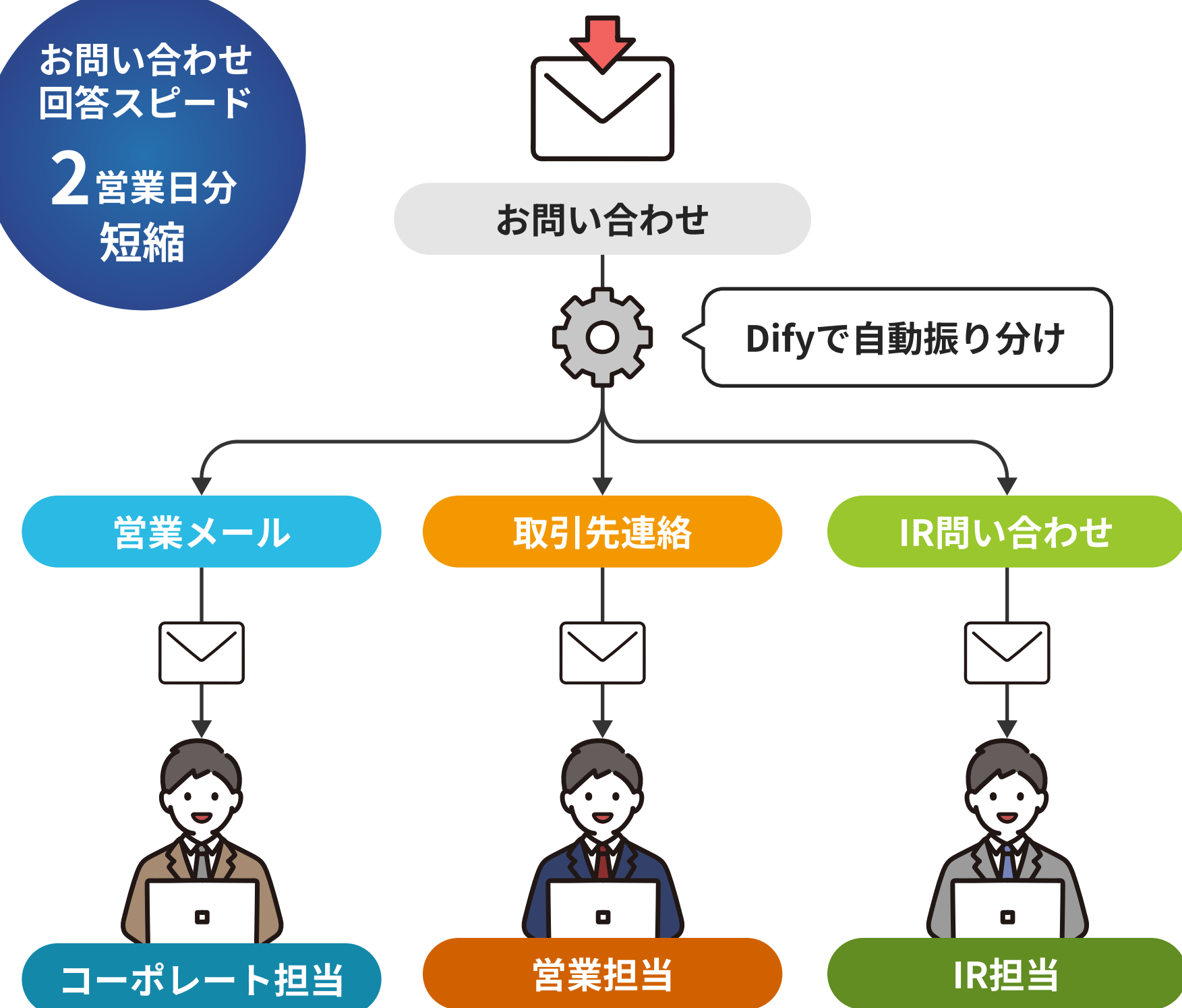
1. 総合窓口のメールの精査の時間を解消
2. 営業メールが減り必要な確認のみになり返信スピード200%up

プロジェクトの流れ



成果

お問い合わせ
回答スピード
2営業日分
短縮



人材業界の求人情報と人材情報の最適マッチング可視化AI開発

人材情報（経歴書など）を解析し、企業の求人と照らし合わせて人材と企業の相性を出し、最適な人材を提案できるAIシステムの開発

業種 人材派遣業 提供サービス コンサルティング / システム開発 / 初期運用支援

課題

人材の提案が各担当者により差があり契約率なども低下。最適なマッチングができていないか可視化できていないため改善ができない。

1. 人材を最適な企業にマッチングしているか可視化できていない。
2. 提案する人材の選定が経験によって異なるため基準の底上げが必要。

課題解決のポイント

誰でも簡単に求人情報や求職者情報から最適なマッチング情報の提案を実現するマッチングAIシステムの開発を実現。

1. 求人情報からも求職者情報からも適したマッチング情報を共有
2. 求職者を紹介する際の紹介メールなども自動で生成し業務負担の解消

プロジェクトの流れ

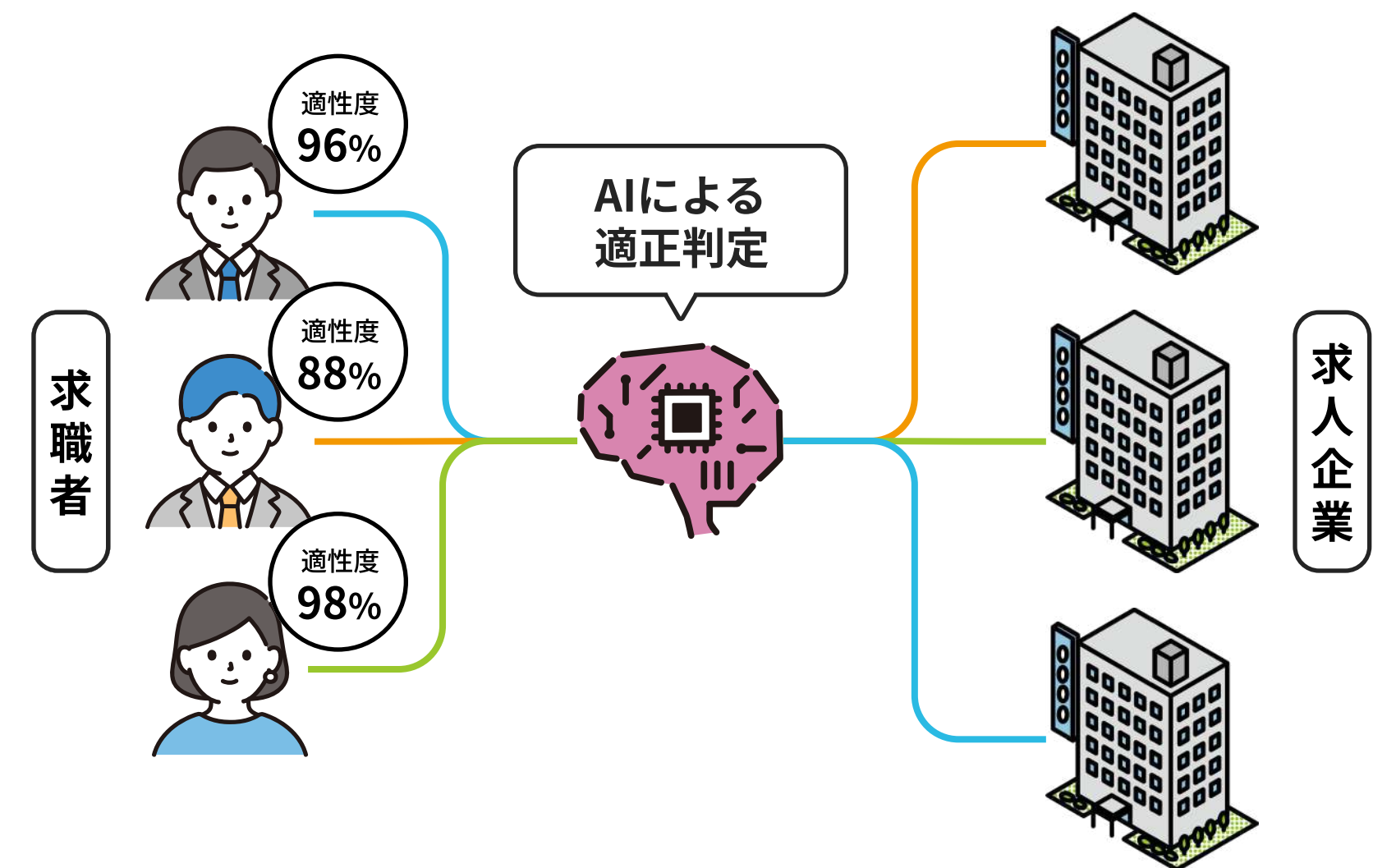


成果

人材成約率

250%
増加

- AIを活用して最適人材の紹介で成約率向上
- 無駄な紹介を減らしミスマッチ防止
- 全案件や人材から適性判断を行うため漏れ防止



店舗系事業の人材面談の自動化AI開発

飲食店の候補者面談数が1日に数十件以上あり、人事が逼迫してしまうため初期の面談をAIで査定して、候補者面談数の基準の属人性の解消と1日の面談数の大幅減少を行う。

業種 飲食業

提供サービス コンサルティング / AIシステム開発

課題

店舗スタッフの人事の面談数が1日あたり数十件行っていたため面談工数の短縮と候補者面談数の属人性の解消を目指す。

1. 候補者との面談数の逼迫解消
2. 候補者との面談基準の属人性解消

課題解決のポイント

応募者専用のアプリケーションから送られた自己紹介動画をAIが適性判断を行い人事の面談業務の業務時間削減を行った。

1. テキストでの回答で精査して最終的に自己紹介動画で精査
2. 動画で『声量 / 声色 / 服装 / 姿勢 / 目線 / 話している内容』などで適正判断を行う

プロジェクトの流れ

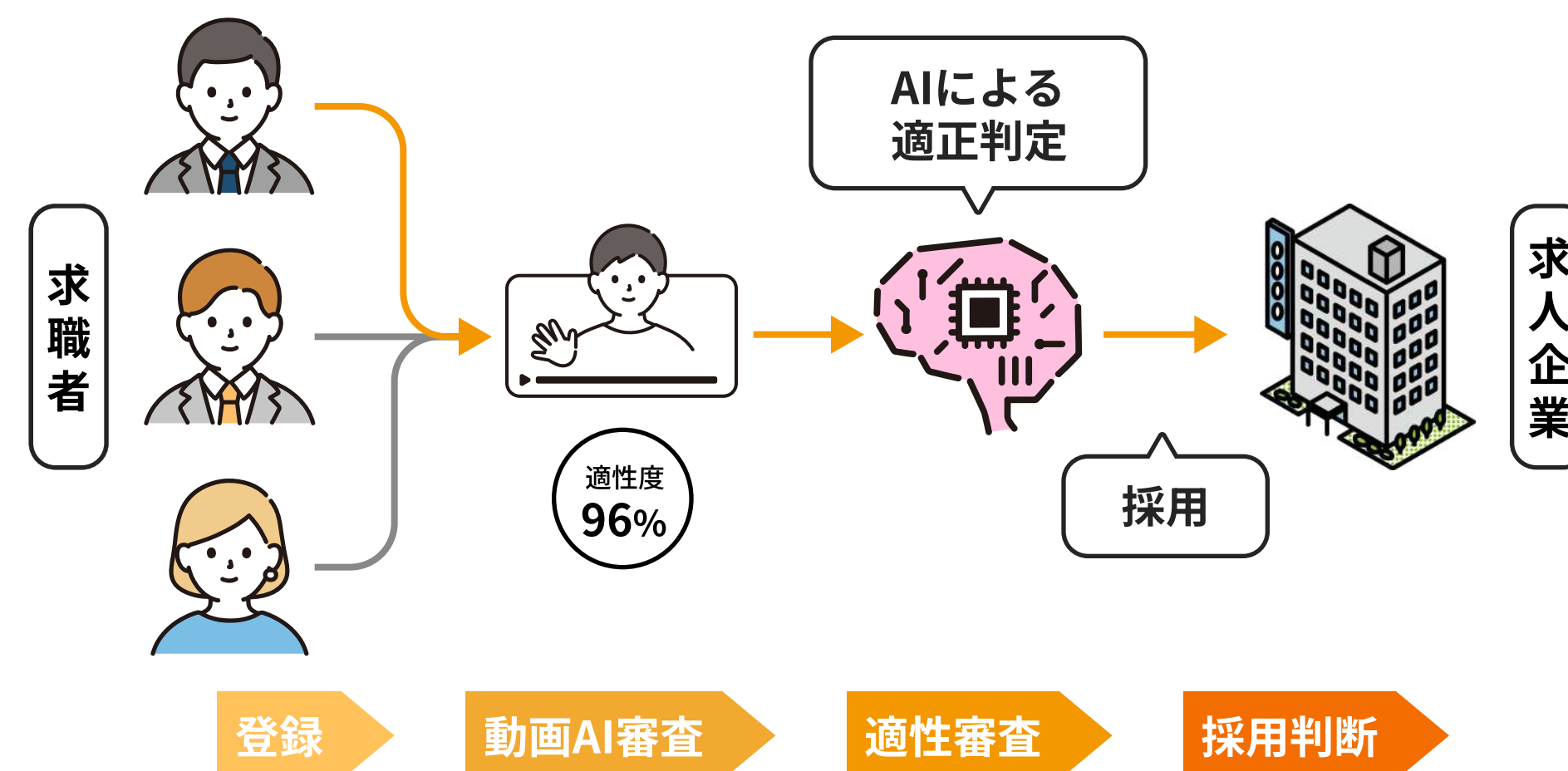


成果

1日の面談数
80%削減
(業務時間1/4短縮)

人事面談数
20件 / 日 → 4件 / 日
適性判断された面談のみ実施

候補者との面談の基準の統一化。



| Appendix.

TWOSTONE&Sonsグループにおける 受託開発・AIソリューション専門の唯一の開発組織、 株式会社Growth One



エンジニアリング



システム開発



Growth One

TWOSTONE & Sons



マーケティング



経営支援



AIエンジニアの需要増に対応するため、
 関連会社と連携し、最適な人材をスピーディにご提供。

連結社員数

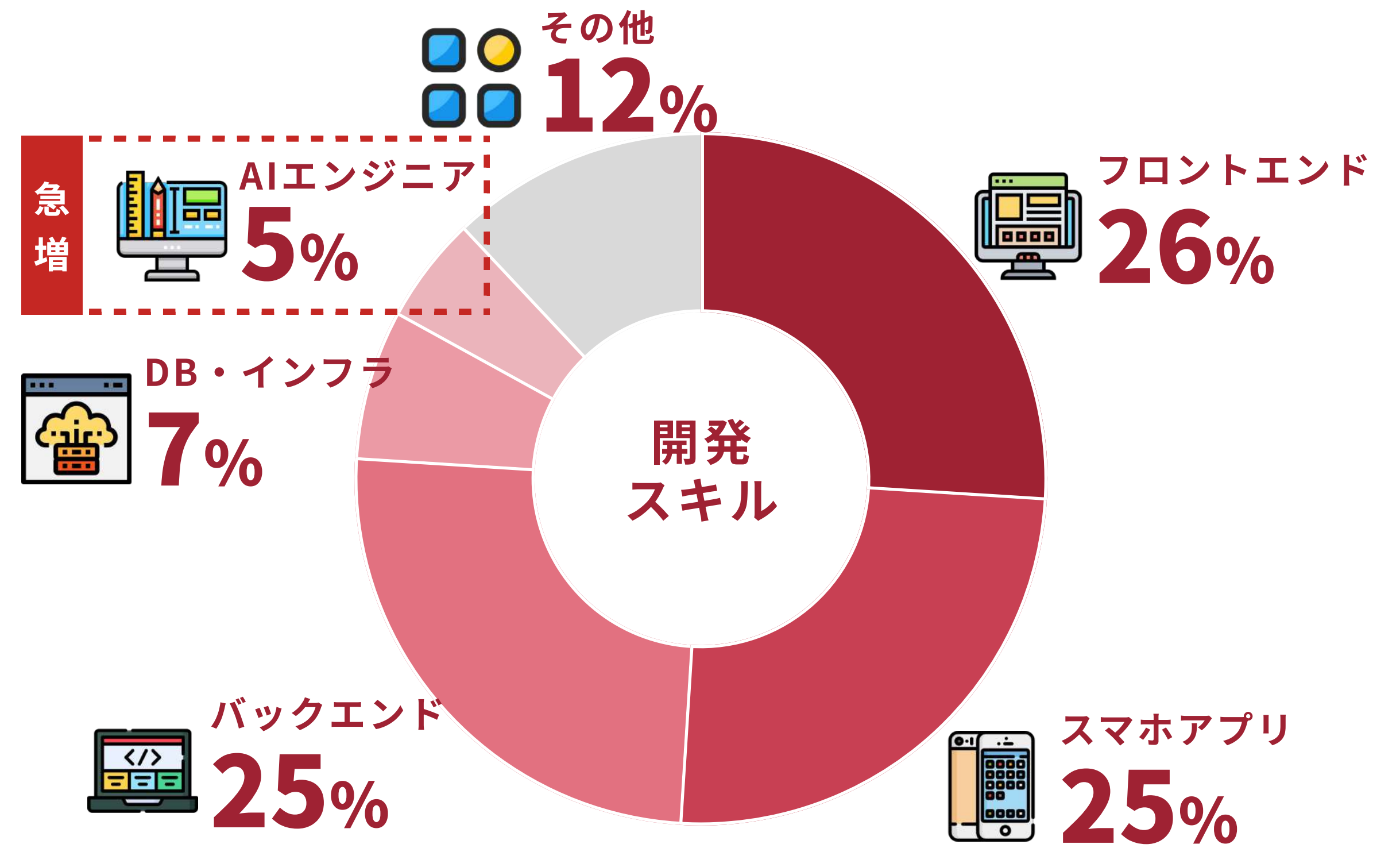
540名

**正社員
エンジニア総数**

240名

**フリーランス
登録エンジニア数**

約50,000名



正社員エンジニア数200名超と弊社に登録いただいているフリーランス数が5万名を超えるエンジニアのリソース体制。
 登録フリーランスエンジニア数は上場企業最多。
 ※2025年4月現在のデータ