

AI Transformationを、 Uvanceの次の成長へ

富士通株式会社
執行役員副社長COO
(ソリューションサービス担当)
高橋 美波

2026年9月16日



執行役員副社長COO（ソリューションサービス担当）

高橋 美波

Takahashi Yoshinami

1987年にソニー株式会社へ入社。主にコンシューマー部門の海外事業に従事し、北米、ヨーロッパへの駐在、海外拠点の役員を経験。

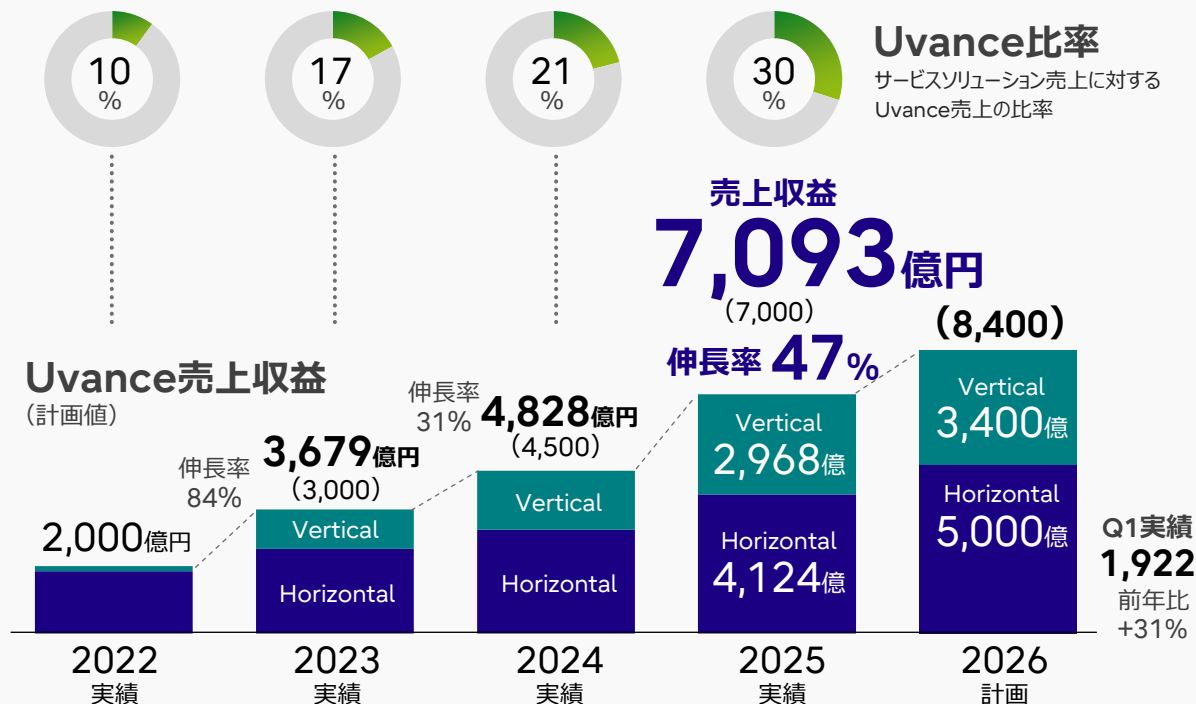
2014年に日本マイクロソフト株式会社に入社。2015年より執行役員常務としてクラウドの市場開拓やパートナー連携を、2020年より執行役員専務としてエンタープライズカスタマーのDX支援を牽引。

2021年6月より富士通株式会社に執行役員常務として、「日本の企業・社会の活力をよみがえらせる」ことを目標に、新事業「Uvance」の立ち上げを主導。

2024年4月より執行役員副社長COO（ソリューションサービス）に就任、現在に至る。

Uvance振り返り

- 成長事業としての基盤を確立。サービスソリューション売上に占める比率は30%
- Data & AI領域に注力。AIを価値創出・事業変革につなげる次の成長へ



Data & AI関連の取り組み

課題起点の実装力

データサイエンティストの確保、
課題特定から実装までのケイパビリティを拡充

Palantir BrainPad

データ主権を確保する 自社AI技術の展開

企業固有データを安全に活用できる技術

Kozuchi / Takane

最先端AIとのパートナーシップ

顧客・業務に応じたフロンティアAI活用を推進

Claude OpenAI Gemini

AX実現に向けて乗り越える3つの課題

- AI導入は進んでいるが、価値創出や事業変革には課題が残る
- AXを事業成果につなげるには、**3つの課題を一体で解決することが不可欠**

Value Gap

- 多くの実証に対し、成果を伴うケースはごく一部
- AIのコストに見合うビジネス価値を創出できない

Trust Gap

- データ主権・IP保護・セキュリティへの不安
- 説明責任・ガバナンス・規制対応の確保が困難
- 利用料・コストの予見性が低い

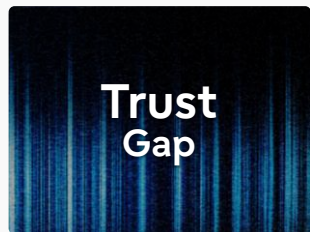
Technology Gap

- 適切なAIモデルを選択できない
- AIモデルの進化への対応負荷が増大

※ **AX**（AI Transformation）：AIを業務・意思決定・サービス提供モデルの中核に組み込み、人とAIが協働しながら事業や業務プロセスを継続的に変革

顧客のAXを実現するUvanceの提供モデル

AXの課題



AXに必要な技術・コンサルティング・FDEをフルスタックでサービス提供

Consulting
+ FDE

Uvance Wayfinders
経営課題を定義するコンサルティング

FDE
(Forward Deployed Engineers)
AI実装から成果創出まで伴走

Application
/ Agent

AIと成果創出をつなぐアプリケーション・業種特化エージェント

コンテキストを
知識資産として
継続深化ループ

最適な環境への
ルーティング、
推論最適化

AI Agentフレームワーク
(トークン管理、ハル
シネーション対策)

AI /Sovereign
Platform

ソブリンを実現する自社技術群

ソブリンクラウド

Kozuchi /
Takane

フロンティアAI含めた、マルチAI*の選択肢

☀ Claude OpenAI 🌟 Gemini

* Kozuchi/Takane等の自社AI技術とフロンティアAI

Uvance for Industryへの進化

- 現場の暗黙知・判断基準をAIが理解・活用できるように「コンテキスト化」し、成果をスケール
- 業種コンテキストを起点としたAX提供体制を強化

クロスインダストリーの社会課題解決

Vertical

Sustainable
Manufacturing

Consumer
Experience

Trusted
Society

Healthy
Living

Horizontal

Business Applications

Digital Shifts

Hybrid IT



業種起点AX

+ クロスインダストリーの社会課題解決



Manufac
turing



Retail



Finance



Public

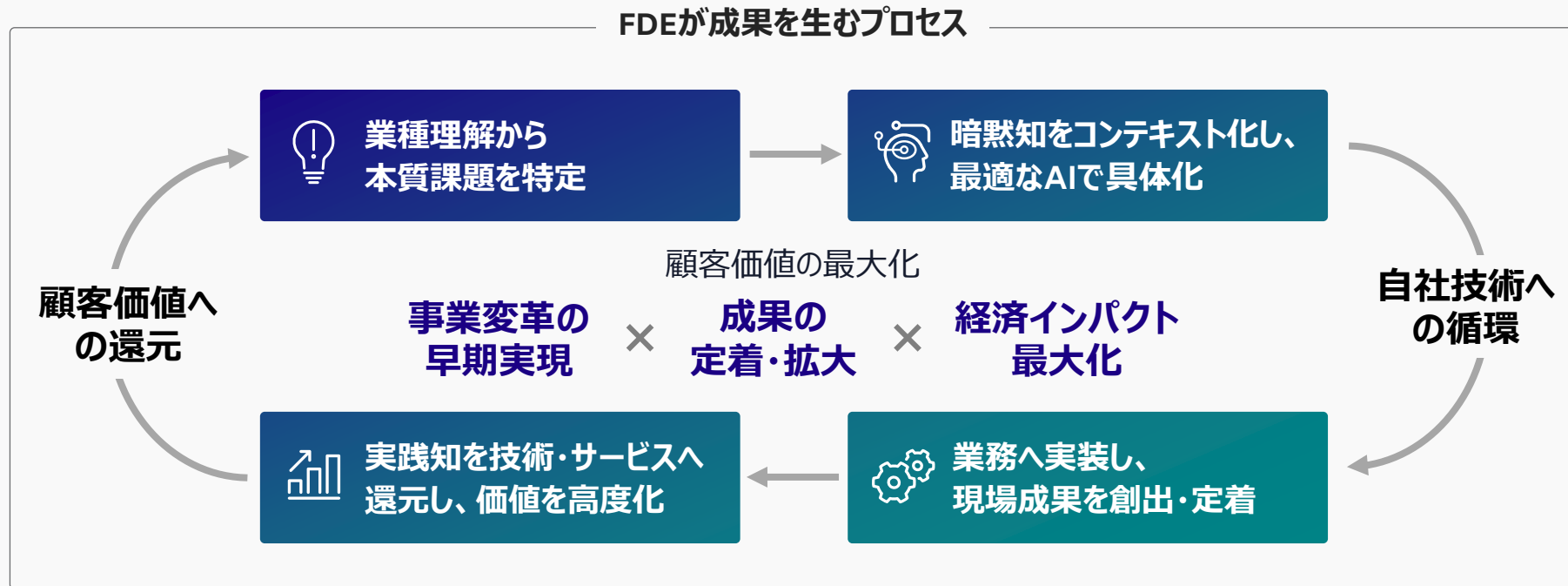
Consulting + FDE

Application / Agent

AI / Sovereign Platform

富士通FDEによる、AXを通じた顧客価値最大化

- Palantir社との6年の協業で培った豊富な実践知を軸に、成果品質・変革スピードで他社に先行
- 顧客成果を自社技術へ還元し、新たな顧客価値を生む循環の起点へ



不動産評価をAI協働型へ転換

- FDEを起点とした業種特化型ユースケースを創出・展開
- 実装知・提供モデルの適用領域を広げ、グローバルに事業機会を創出

FY2030売上試算
FDEを起点としたビジネス創出

約**1,500**億円

米国不動産サービス企業



FDEが顧客のAXを伴走し、 AIと専門家が協働する不動産評価を実現

Before

評価手法・データが分散し、
判断品質と完了期間にばらつき

After

判断の高度化・信頼性向上
業務一気通貫での生産性向上

本番導入までの期間 **4週間** 業務効率 **45%向上**

Agentic Commerceの世界へ

- AI Agentが多業種をつなぎ、コマースの未来へ
- 培ってきた各業種の知見を統合し、生活者体験価値を創出

一人ひとりの暮らしに最適な体験を生み出す Agentic Commerce へ



AIでRetailビジネスの変革を加速

- ・ 店長の判断知や運営ノウハウをAI Agentに実装
- ・ 店舗運営の高度化と顧客満足度向上を実現

イオンフードスタイル



人とAIが協働する 店舗運営



Before

判断知 : 店長個人に属人化
店舗運営 : 店舗ごとに品質がばらつく

After

判断知 : AI Agentへ実装
店舗運営 : 意思決定を高度化

実装まで

約**10**日間

生活者を起点に、業種横断の新たな経済圏を創出

- 医療・購買・金融・行動データをAIでつなぎ、生活者コンテキストを起点とした新たなサービスを創出・提供
- 国産ヘルスケア基盤を第一弾として、食品・小売・金融・自治体・企業へ展開

FY2030国内
ヘルスケアデータを
起点とした生活者市場

約2兆円

FY25-30 CAGR 25.1%

食品会社の
商品開発

パーソナライズ
マーケティング

医療 MaaS

* 調査会社各社のデータをもとに富士通にて推計

3社の業務提携により、生活者起点のサービスへ

富士通

医療データ / AI基盤

×

SMBCグループ

金融サービス / 顧客接点

×

ソフトバンク

ユーザーアプリ / 生活者接点

事業スケール

利用者 6,000万人

医療機関 4,000院

社会インパクト

5兆円規模

(医療費適正化への貢献)

創業への活用

保険設計への
フィードバック

新しい
スマートハウスの設計

AXのTrustを実現するソブリンティ

FUJITSU

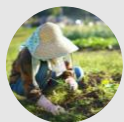
- 富士通のクラウド・AI技術で、5つの主権を確保（データ・運用・法的・セキュリティ・技術）
- Fujitsu MONAKA Serverを中核に、国産AI技術を垂直統合し、顧客の要件に応じて最適なアーキテクチャーを提供

FY2030 国内売上試算

約**5,000** 億円

FY27-30 CAGR**35%超**

ソブリンクラウド事例



運用・AI活用
全共連

全国共済農業協同組合連合会

4.5万人利用
2027/10 稼働



BCP・事業拡張
大手通信事業者

全体商談規模
約260億円



グループ統制
大手自動車グループ会社

全体商談規模
約50億円



高性能かつ省電力性をAI向けに追求したMade-in-Japan CPU

- CPU単体で世界トップレベルの演算性能とデータ供給能力を両立
- AI推論において他社CPU比2倍のスループットと高い電力効率を実現
- 同等の処理量に必要なサーバ台数と消費電力を半減

ソブリン垂直統合モデル

Application
/ AI Agent



- AIと成果創出をつなぐアプリケーション
- 業種特化エージェント

AI Platform



- Kozuchi / Takane
- Fujitsu Kozuchi Enterprise AI Factory

ソブリンAIで業務変革を創出

Sovereign
Platform



FUJITSU Hybrid IT Service FJ Cloud



Fujitsuクラウドサービス
Powered by Oracle Alloy



Fujitsu MONAKA Server



FUJITSU-MONAKA

性能と秘匿性を担保する製品・技術群

経営を起点に進化する、新たなサイバー防衛へ

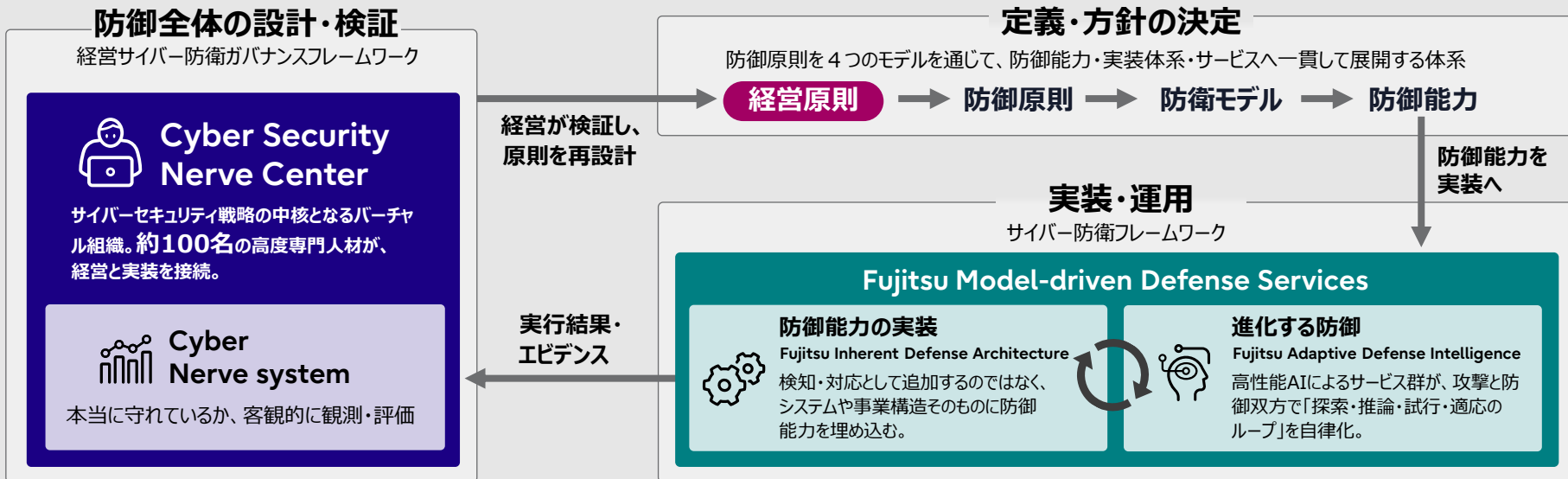
- 経営起点で防御を再設計、自ら適応し続ける「生きたサイバー防衛ライフサイクル」を体系化
- Customer Zeroの実践知と高性能AIを中核とした製品・サービスにより、継続収益を創出

国内セキュリティサービス

FY2030
市場規模 約**6,000**億円

FY2030
売上試算 約**2,000**億円
上流展開×アップサイド

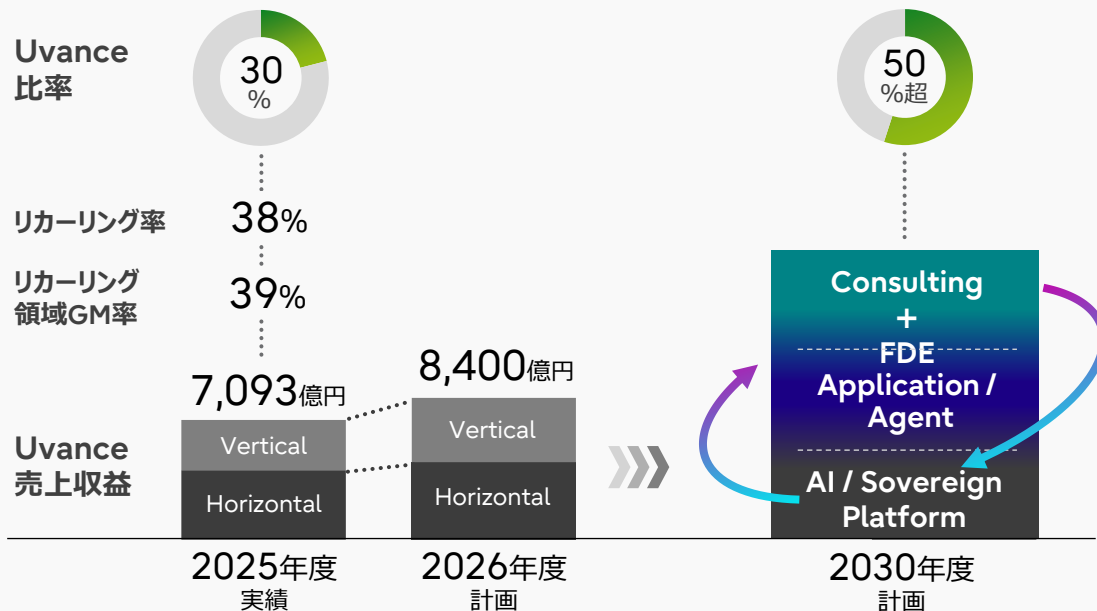
経営と現場を「循環」でつなぐ、サイバー防衛ライフサイクル



AXで成長の質を追求

Vertical / Horizontalから、顧客価値と実装知を循環させるAX中心の事業構造へ

成長シナリオ



2030年度 目指す姿

Uvance売上収益 FY25-30 CAGR
1.7兆円超 20%超

質的転換（安定収益）

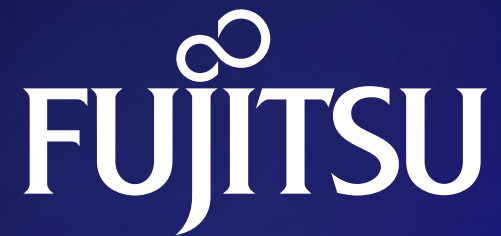
リカーリング率 * リカーリング領域GM率
70%超 55%超

*従来のリカーリング + 顧客伴走型のOutcome Base/ Usage Baseのプロフェッショナルサービスを、安定収益基盤の指標としてトラック

uvance

AIが世界を再構築する時代に、
お客様の変革の実現にコミットし、社会価値をも創出する





免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、以下の事項があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

- 主要市場における景気動向(特に日本、欧州、北米、オセアニア、中国を含むアジア)
- 為替動向、金利変動
- 資本市場の動向
- 価格競争の激化
- 技術開発競争による市場ポジションの変化
- 部品調達環境の変化
- 提携、アライアンス、技術供与による競争関係の変化
- 公的規制、政策、税務に関するリスク
- 製品、サービスの欠陥や瑕疵に関するリスク
- 不採算プロジェクト発生の可能性
- 研究開発投資、設備投資、事業買収・事業再編等に関するリスク
- 自然災害や突発的事象発生のリスク
- 会計方針の変更