



株式会社ワンエイティ

We don't sell tactics. We implement architecture.



Beyond the Blind Spot. One Eighty Implementation.

見えない課題の、その先へ。

Vision

全ての企業に、優れたデジタルマーケティングを。
デジタルの力で、企業のポテンシャルを最大化する。

Digital marketing excellence for every business.

テクノロジーの進化により、マーケティングは高度で複雑なものになりました。
私たちは、施策やツールに頼るのではなく、
判断が正しく回り続けるマーケティング構造を実装します。
属人化に依存しない、誰が関わっても機能する基盤を現場で完成させ、
企業の持続的な成長を支えます。

Philosophy

『良い仕事』とデジタルによる事業成長を通じて、全てのステークホルダーの『物心両面の豊かさ』を創造し、次の未来へ繋ぐ。

We create lasting value through meaningful work and implementation,
connecting people, businesses, and the future.

私たちが考える「良い仕事」とは、課題の本質に向き合い、構造として解決し、誰が関わっても機能し続ける状態を実装すること。
その過程で生まれる、仲間との協働や信頼、壁を越える経験こそが、個人と組織の成長につながると信じています。
私たちは、社員一人ひとりが誇りを持って知性と実装に向き合い、それらを社会に還元できる組織であり続けたい。「実装」を通じて価値が循環し、関わるすべての人の未来につながる構造をつくること。それが、ワンエイティの哲学です。

OneEighty Overview

会社概要

Beyond the Blind Spot. One Eighty Implementation.

ワンエイティは、戦術を売らない。構造を実装する会社です。

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社ワンエイティ（英：OneEighty.inc.） |
| 所在地 | 東京オフィス：東京都港区北青山2-10-24 JP-2ビル 3F OEスタジオ：東京都世田谷区祖師谷1-29-3 大阪オフィス：大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル 8F 那覇オフィス：沖縄県那覇市久茂地2-2-2タイムスビル2F ソウルオフィス：ソウル特別市江南区テヘラン路70キル12、402-J574号（大峙洞） ベトナムラボ：Viwaseen Tower, 48 To Huu, Nam Tu Liem, Ha Noi, Vietnam |
| 代表者 | 三浦 拓郎 |
| 設立 | 2017年2月6日 |
| 資本金 | 4,800万円 |
| 社員数 | 47名（2026年1月現在） |
| 関連会社 | 株式会社テンエイティ、株式会社デジタルイズ |
| 取得資格 | DX認定事業者 Yahoo! 広告認定代理店・Google認定パートナー LINE Sales Partner Pマーク（10824971(01)） テレワーク・マスター認定企業 |



Solution Overview

ワンエイティのソリューションは、成果が出続ける状態を作るための、構造の実装。

Architecture-driven Implementation by One Eighty

THE CHALLENGE (課題)

Isolation

分析の孤立

データは可視化されているが、具体的なアクションに変換されない。

Stagnation

戦略の形骸化

優れた戦略も、実行可能な仕組みがなければ資料のまま止まる。

Dependency

実行の属人化

共通の判断軸がなく、現場のスキルや経験に成果が依存する。

「構造がない現場は、常に不安定」

THE ARCHITECTURE (構造)

LAYER 01 STRATEGY

勝ち筋を数理化

感や経験ではなく、データから「勝ち方」を設計する。

LAYER 02 SYSTEM / DATA

判断基盤の構築

判断が仕組みから生まれる状態を作る。

LAYER 03 EXECUTION

ズレのない実行

データの示唆と、現場の施策を一致させる。

LAYER 04 ASSET

学習と再現

成果も失敗も、次に活かす資産へ。

CORE VALUE

分析された要素を一つの構造体として統合し、
判断を人から切り離す。
それを、組織に定着する仕組みとして完成させる。

THE IMPLEMENTATION (実装)

TOOLS & INTELLIGENCE

 DIGITALEYES

構造を可視化し、判断に見える形にする「知能」

PARTNER & IMPLEMENTATION



現場で自走するまで実装する「パートナー」

EXPECTED OUTCOME

- ・ 属人化からの脱却
- ・ 自走するマーケティング組織
- ・ 永続的に積み上がる成果



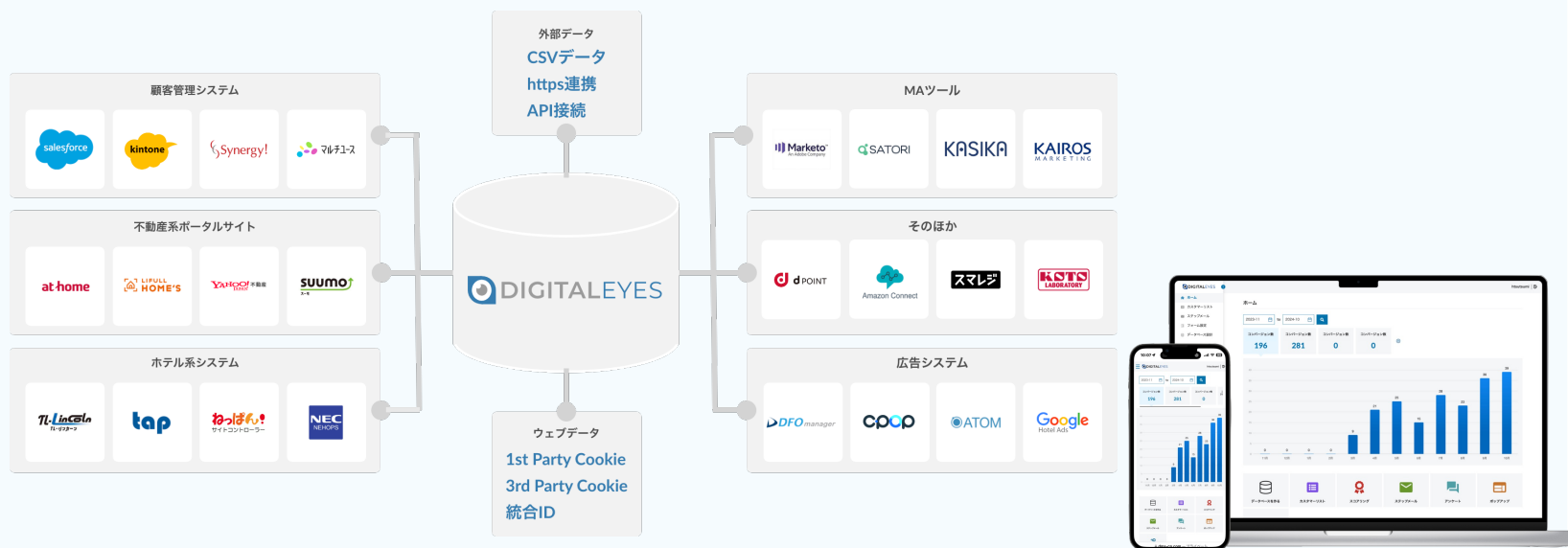
About DIGITALEYES

DIGITALEYESとは — 判断を、構造として成立させる知能 —

DIGITALEYESは、マーケティングツールではありません。人に依存していた判断を、構造として成立させるための「知能」です。



分断されたデータを統合し、判断指標を定義し、次の行動に変換できる形で提示する。
DIGITALEYESは、Architectureを機能させる中枢です。



判断が属人化する原因は、データが分断されていることにある。
DIGITALEYESは、CRM・広告・MA・Web・外部データを「一つの判断構造」として統合する。



Implementation by One Eighty

成果が出続ける構造を、判断レベルから現場に実装する。

ワンエイティのコンサルティングは、施策を代行することではありません。
Architectureで設計した判断構造を、現場で「考えなくても正しく回る状態」まで実装することです。



戦略実装 Strategy Implementation

判断軸を現場オペレーションに落とし込む

不動産・ホテル・介護といった業界特有の構造や課題を深く掘り下げ、大手ディベロッパー支援で培ったノウハウを活かしながら、戦略を現場で機能する形に翻訳。
伴走する形で、実行力あるマーケティングを構築します。



システム実装 System Implementation

判断が仕組みから生まれる状態を構築する

「DIGITALEYES」を軸に、業務効率と成果を両立するシステム・Webアプリを開発。
現場ニーズを捉えたUX設計と高い開発力で、判断と業務が分断されない仕組みを実装します。



実行実装 Execution Implementation

データと施策のズレをなくす

GoogleやSNSを中心とした多媒体運用に対応し、業界特化の分析ロジックを活かした戦略的プランニングを実施。
「デジタルイズ」との連携により、判断と配信のズレをなくし、成果に直結する広告運用を実現します。



表現実装 Interface Implementation

Web・UIを成果に直結させる

客特化型サイトからコーポレートサイトまで、企画・設計・構築を分断せず、一貫して提供。大規模検索ポータル制作実績を活かし、SEOやプロモーションを前提とした設計で、成果に直結するWeb体験を構築します。

これらの実装は、DIGITALEYESによって可視化された判断構造を前提に行われます。
ツールと人が分断されないこと。判断を属人化させない。それが、ワンエイティの「実装」です。



Key Clients

主要取引先

ホテル、不動産、介護をはじめ、大手企業と数多くの取り組み実績がございます。

順不同

KYORITSU
HOTELS & DORMITORIES

APA
HOTELS & RESORTS

The New Otani

富士屋ホテル

FIRST CABIN

三井ホーム
MITSUI HOME

東急不動産ホールディングス
TOKYU FUDOSAN HOLDINGS

AsahiKASEI
旭化成不動産レジデンス

つなぐ。答えへ。未来へ。
東急リバブル

THE PARK FRONT HOTEL
AT UNIVERSAL STUDIOS JAPAN®

ひとの
ときを、
想う。
JT

もっとひとりひとりのなかへ。
サンケイビル

コスモスイニシア
Daiwa House Group®

CHARM
CHARM CARE CORPORATION

日鉄興和不動産

暮らしをやさしくつむ家
細田工務店

長谷工不動産
HASEKO

セキスイハイム東海

AsahiKASEI
旭化成不動産レジデンス

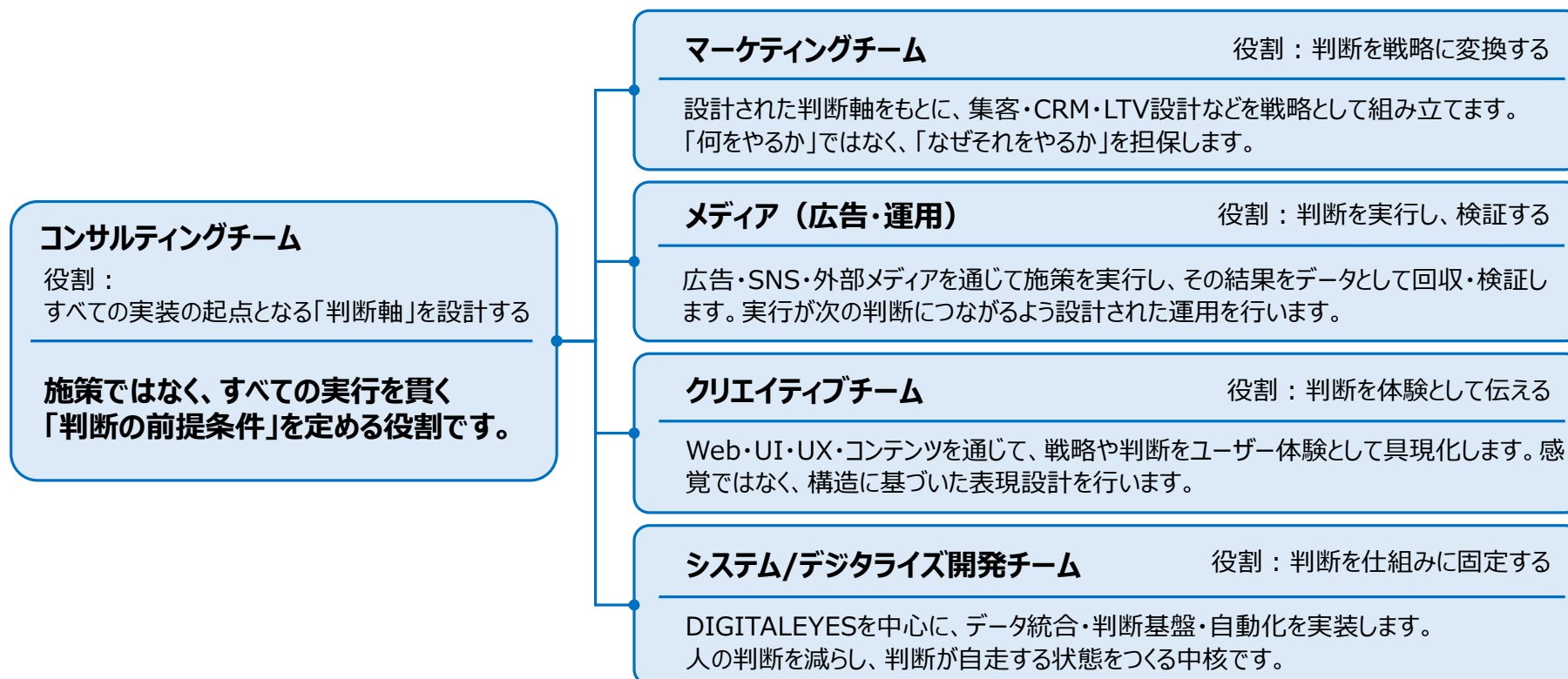
—信用と創造—
住友不動産

他多数

Organization / Capability

ワンエイティの組織構造と実装体制

成果が出続ける状態を“構造として実装する”ために、5つの専門機能を社内に内包した体制を取っています。



これらの機能は分業ではなく、「判断が正しく回り続ける構造」を完成させるための一つの実装チームとして連動しています。



Our Works

ホテル事業者のDX支援： 共立メンテナンス様の成功事例

UIやシステムを作る前に、「予約が増え続けるための判断構造」を設計。

ユーザーが「予約を繰り返したくなる仕組み」を実現。
アジャイル型開発で進化し続けるブッキングエンジン構築。

<クライアントの課題>

ASPで利用していたブッキングエンジンのカスタマイズが技術的、コスト的に難しい状態だった。
クーポンやオプションなど、ユーザーが喜ぶ機能がほしいがつけられない。
キャンペーンも積極的に実施したいが、得点がつけられない

<当社の支援内容>

- ・予約データ／会員データを統合し、判断軸を明確化
- ・「どの条件で、どの予約を増やすか」を構造として設計
- ・その判断がUI／キャンペーン／メールに自動的に反映される仕組みを構築

結果として、UI/UX改善・施策実行・改善サイクルが分断されない状態を実装しました。

「判断が現場で自走する構造」を完成させるためのプロセス

要件定義

設計・デザイン

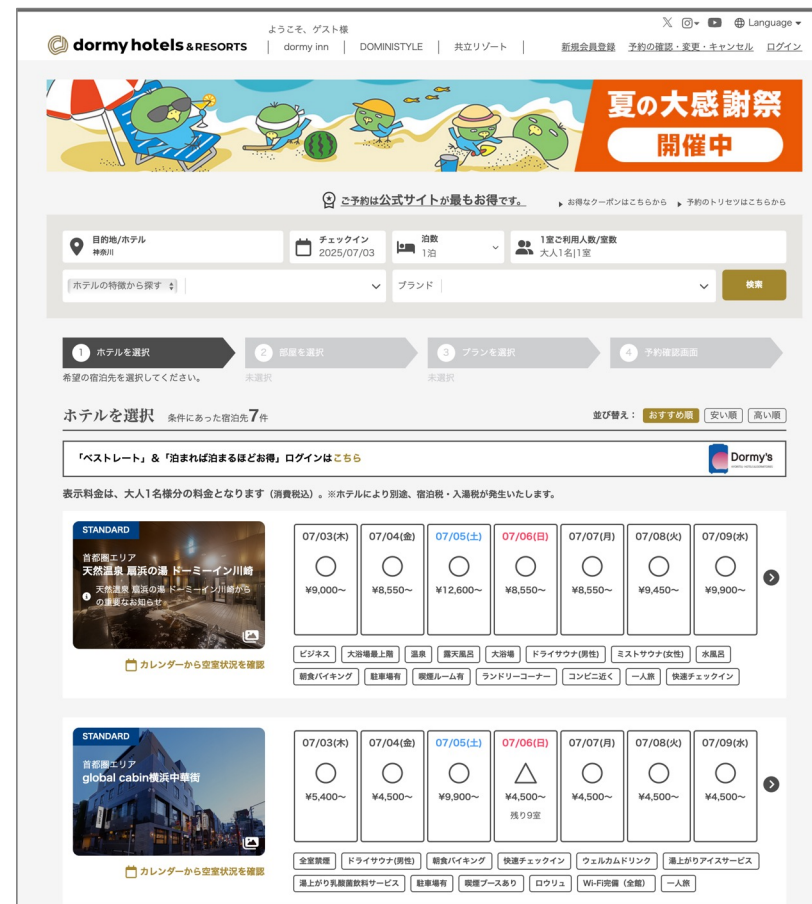
開発・テスト

レクチャー

公開

<効果>

- ・判断軸が明確化され、キャンペーン設計のスピードが向上
- ・UI改善／施策実行／検証が一体化
- ・自社予約比率が10% → 25%に増加



Our Works

ホテル事業者のDX支援：アパホテル様の成功事例

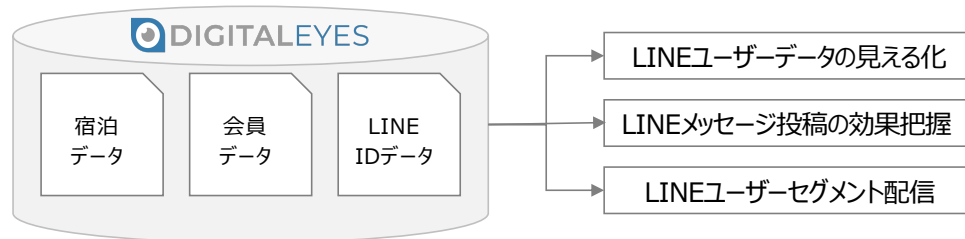
宿泊データとLINEを統合し、「誰に・いつ・何を送るか」が自動で判断される構造を実装。属人的だったLINE運用を、予約につながる仕組みに変えた。

<クライアントの課題>

- ・LINEフォロワーと会員・宿泊データが分断されており、誰に向けた施策なのか判断できない状態だった
- ・配信内容・頻度が担当者判断に依存し、予約への貢献度を検証できなかった
- ・LINE運用が「施策」として存在し、改善が回る構造になっていなかった

<当社の支援内容>

- ・宿泊データ／会員データ／LINE IDをDIGITALEYESで統合
 - ・宿泊頻度・直近利用・属性を基に、「誰に、どの情報を届けるか」の判断軸を設計
 - ・判断結果がLINE配信に自動反映される構造を実装
- これにより、LINE運用が担当者の感覚ではなく、予約データに基づいて自走する状態を実現しました。



<効果>

- ・ユーザーごとの配信最適化により、反応率が安定
- ・配信内容の改善がデータで判断できるようになった
- ・LINE施策が属人化せず、継続的に改善できる状態を実現

これにより、LINE運用は担当者の感覚ではなく、予約データに基づいて自走する状態を実現。



Our Works

介護事業者のDX支援：チャーム・ケア様の成功事例

全国に広がる介護施設の顧客データを一元管理。反響・アンケート・入居までの接触から、毎月の清算データまでを統合し、各現場で、素早く正しい判断が回る構造を実装。

<クライアントの課題>

- ・施設・エリアごとに顧客データが分断され、全体像を把握できない
- ・反響・アンケート・見学・入居・請求が別管理となり、判断が属人的
- ・担当者ごとの対応に依存し、改善の再現性がなかった
- ・データは存在するが、現場の意思決定に活かされていない状態

<当社の支援内容>

- ・反響・アンケート・見学・入居・請求データをDIGITALEYESに統合
- ・顧客ステータスを時系列で可視化し、「次に何をすべきか」が判断できる基盤を構築
- ・施設・担当が変わっても、同じ判断軸で対応できるオペレーションを実装
- ・データ入力・更新がそのまま次の判断につながる“考えなくても回る業務構造”を現場に定着

<効果>

顧客対応の判断が属人化せず、対応品質が安定
担当変更時も引き継ぎコストが大幅に削減
現場が「分析」ではなく「判断」に集中できる状態を実現
改善が継続的に回る、再現性のある運用体制を確立

判断が回り続ける構造を実装したことで、
現場のスピードと組織の再現性が同時に向上した。

