

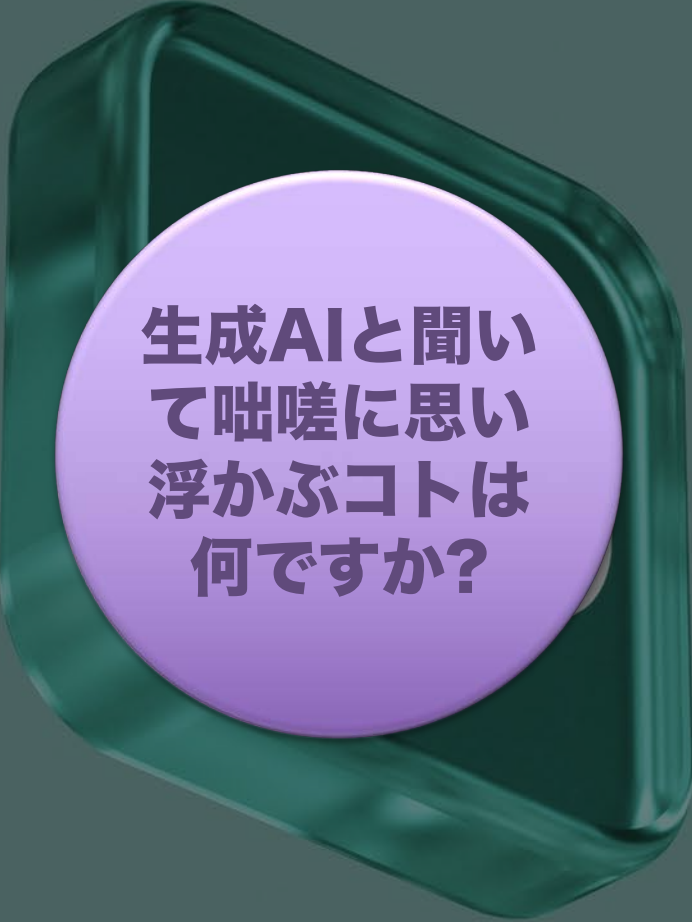
生成AI時代における事業経営戦略



村上和彰

株式会社DXパートナーズ シニアパートナー & 代表取締役
株式会社豆蔵デジタルホールディングス 社外取締役
国立大学法人九州大学 名誉教授
事業構想大学院大学 客員教授
福岡DXコミュニティ 会長

ビッグデータ&オープンデータイニシアティブ九州 (BODIK) ファウンダー



生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？



生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？

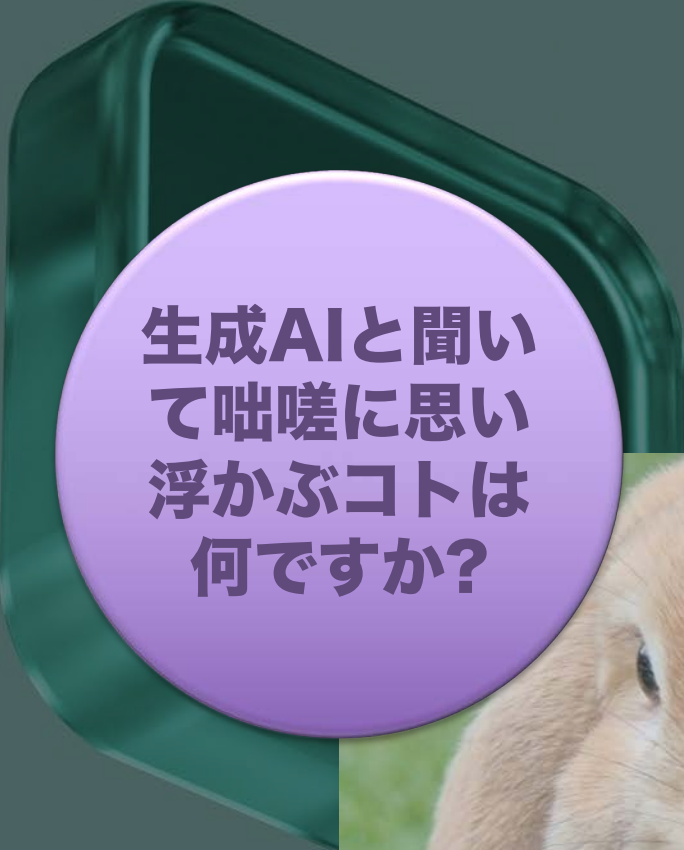


生成AI？ 自分には関係ないね…

**「生成AIを業務に活用しろ」
と言われたが、どうしたらいいか…**



**生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？**



生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？



生成AIに自分の仕事が奪われる？
どうしよう!!

**生成AI時代に成功し成長する
ビジネスは何？**

**生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？**



「生成AIを業務に活用しろ」
と言われたが、どうしたらいいか…

機会派

生成AI時代に成功し成長する
ビジネスは何？



受動的

生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？

能動的



生成AI? 自分には関係ないね…

脅威派



生成AIに自分の仕事が奪われる?
どうしよう!!

本講演の目標



「生成AIを業務に活用しろ」
と言われたが、どうしたらいいか...

機会派

生成AI時代に成功し成長する
ビジネスは何？



受動的

生成AIと
で
は
ですか？

能動的



生成AI? 自分には関係ないね...

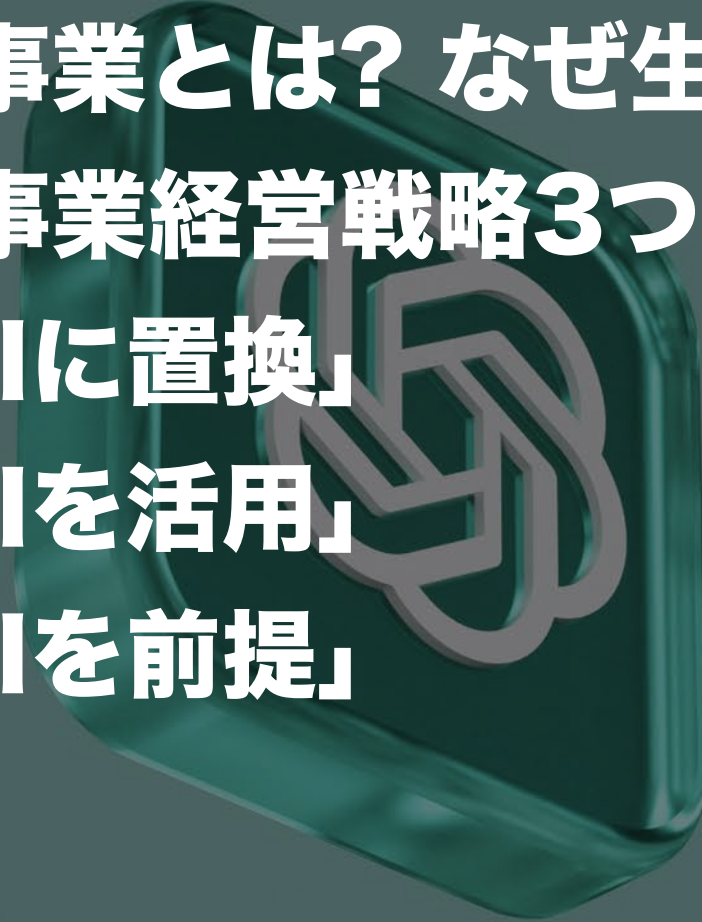
脅威派



生成AIに自分の仕事が奪われる？
どうしよう!!

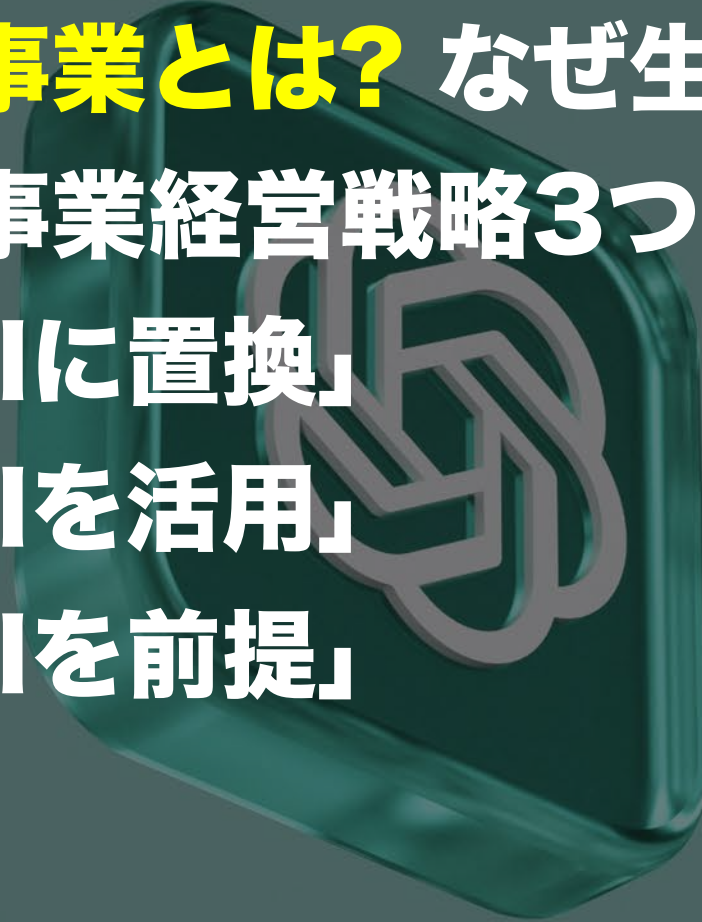
本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



本講演のアジェンダ

1. **生成AI時代の事業とは？** なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



「生成AIを業務に活用しろ」
と言われたが、どうしたらいいか…

機会派

生成AI時代に成功し成長する
ビジネスは何？

受動的

生成AIと聞いて
咄嗟に思い
浮かぶコトは
何ですか？

能動的

生成AI? 自分には関係ないね…

脅威派

生成AIに自分の仕事が奪われる？
どうしよう!!

A chimpanzee is the central figure, sitting and looking directly at the viewer. Its arms are crossed over its chest, and it has a serious, contemplative expression. The background is a blurred, naturalistic setting.

**“生成AI時代に成功し成長するビジネス”
は何？**

A detailed illustration of a gorilla sitting in a lush jungle. The gorilla is wearing large, black over-ear headphones and holding a black smartphone in its right hand. It has a small, content smile. The background is a dense forest with tall trees and vibrant green foliage, with sunlight filtering through the canopy, creating a warm, golden glow. A small brown suitcase sits on the ground next to the gorilla.

ここから暫くの間、
画像生成AI“DALL・E”
が生成した背景が続きます。

音楽ビジネスで見てみましょう!



現代の音楽の楽しみ方の一般形は…



プレイリスト!



では、50年前の音楽の楽しみ方は…



貸しレコード屋のレコード!

この50年間に何が起きた？



デバイスの変化?



デバイスの変化? YES and NO



この50年間に何が起きた？ ビジネスの変化を見てみましょう！



アナログ不変



貸しレコード屋

アナログ不変

デジタルに置換



貸しレコード屋



CDレンタルショップ

デジタルに置換

デジタルを活用



CDレンタルショップ

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.



iTunes Music Store

デジタルを活用

デジタルを前提

iTunes
Music Store



iTunes Music Store

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.



Spotify



アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提

この50年間に何が起きた？ ビジネスの変化を見てみましょう！ 以上まとめると...

貸しレコード屋

CDレンタルショップ

iTunes Music Store

Spotify

アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提



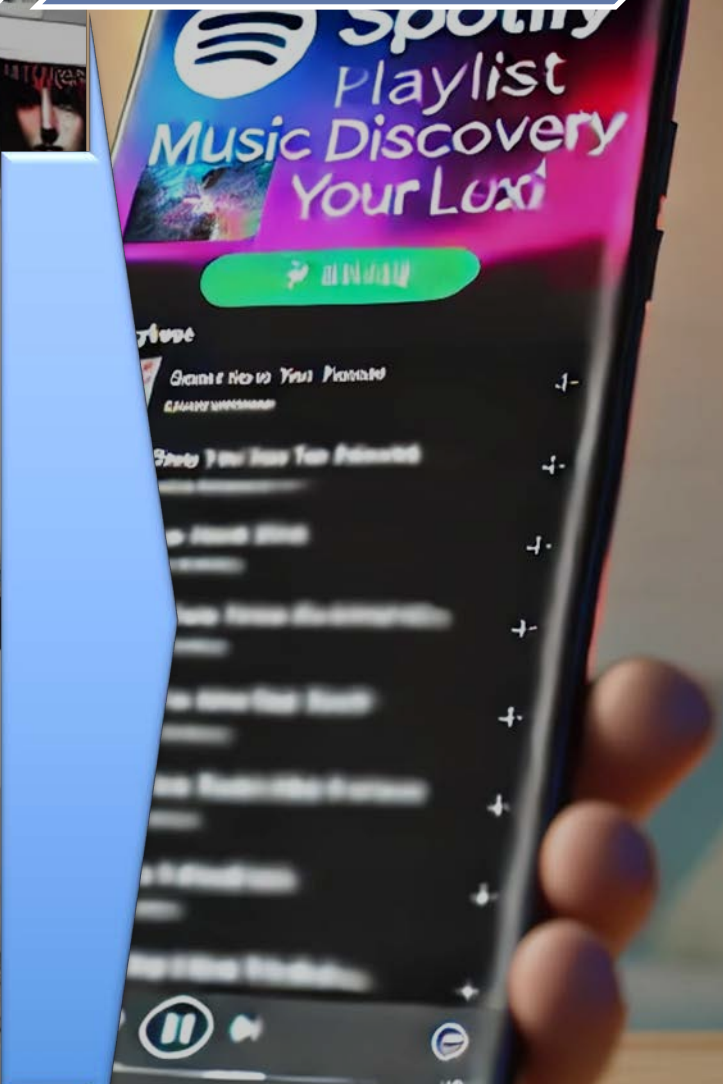
貸しレコード屋



CDレンタルショップ



iTunes Music Store



Spotify

アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提

で、“デジタル時代に成功し成長したビジネス” はどれ？

貸しレコード屋

CDレンタルショップ

iTunes Music Store

Spotify

アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提



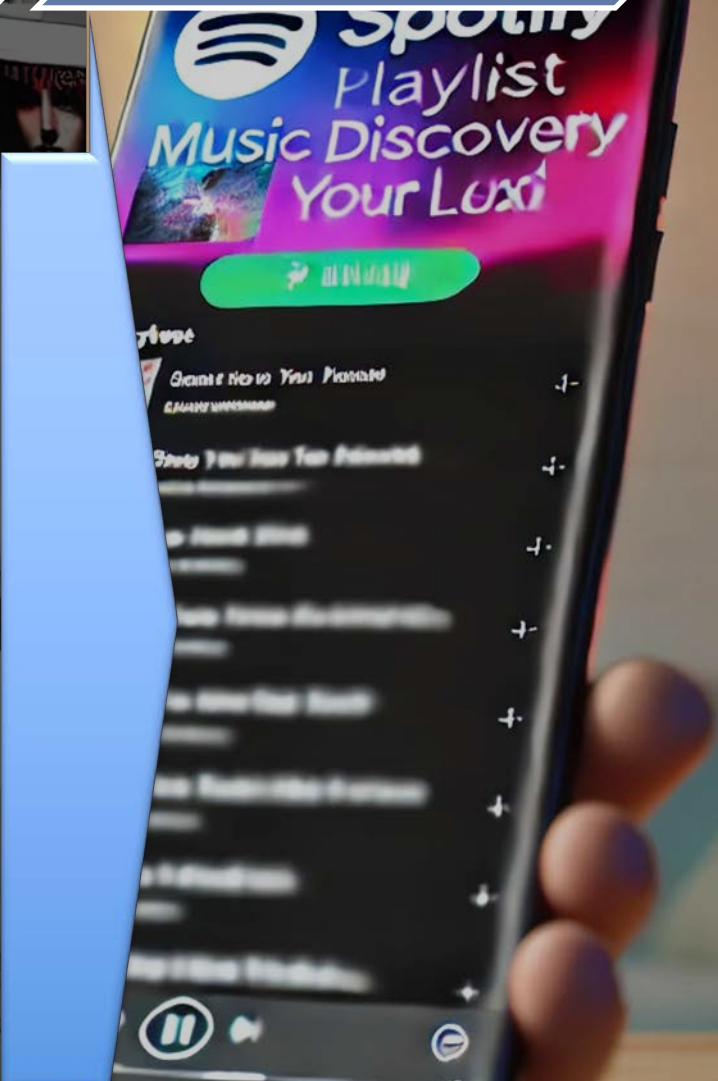
貸しレコード屋



CDレンタルショップ



iTunes Music Store



Spotify



なぜSpotify? どうしてiTunes Music Storeは負けた?





理由1
デジタルを前提にしたビジネスだったから

理由2
ノンリニアな成長を目的にしたビジネスだったから

なぜSpotify? どうしてiTunes Music Storeは負けた?



ここまで、
画像生成AI “DALL・E”
が生成した背景を使用しました。

理由1
デジタルを前提にしたビジ
ネスだったから

理由2
ノンリニアな成長を目的に
したビジネスだったから

なぜSpotify?
どうしてiTunes Music Storeは負けた?

“デジタルを前提にしたビジネス”とは？

顧客の
価値観の変化と
行動の変容



モノから

顧客の
価値観の変化
と行動の変容



コトへ

アナログを前提にしたビジネスから

デジタルを前提にしたビジネスへ

アナログ社会から

モノから
所有から

たまに繋がるから
塊から

アウトプットから

マーケットから

顧客への価値提供から
場は与えられたものから

事業
外部環境

顧客の
価値観の変化
と行動の変容

デジタル
技術の
パワー

業界常識
の变革

デジタル社会へ

コトへ
利用へ

常に繋がるへ
細切れへ

プロセスへ

エコシステム/コミュニティへ

顧客との価値共創へ
自ら創るものへ

ここまでは、この50年間の話



最初のお題に戻って…

**“生成AI時代に成功し成長するビジネス”
は何？**

アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提

生成AIを前提



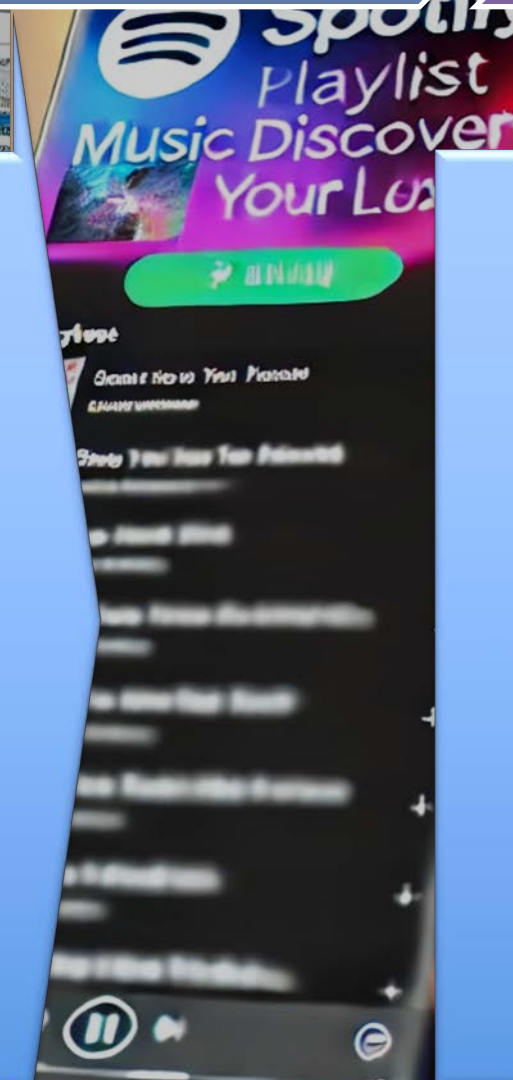
貸しレコード屋



CDレンタル
ショップ



iTunes Music
Store



Spotify



?



モノから “生成AIを前提にしたビジネス”とは？ コトへ 消費から 生産へ

顧客の
価値観の変化
と行動の変化

顧客の
生産力の変
化



モノから

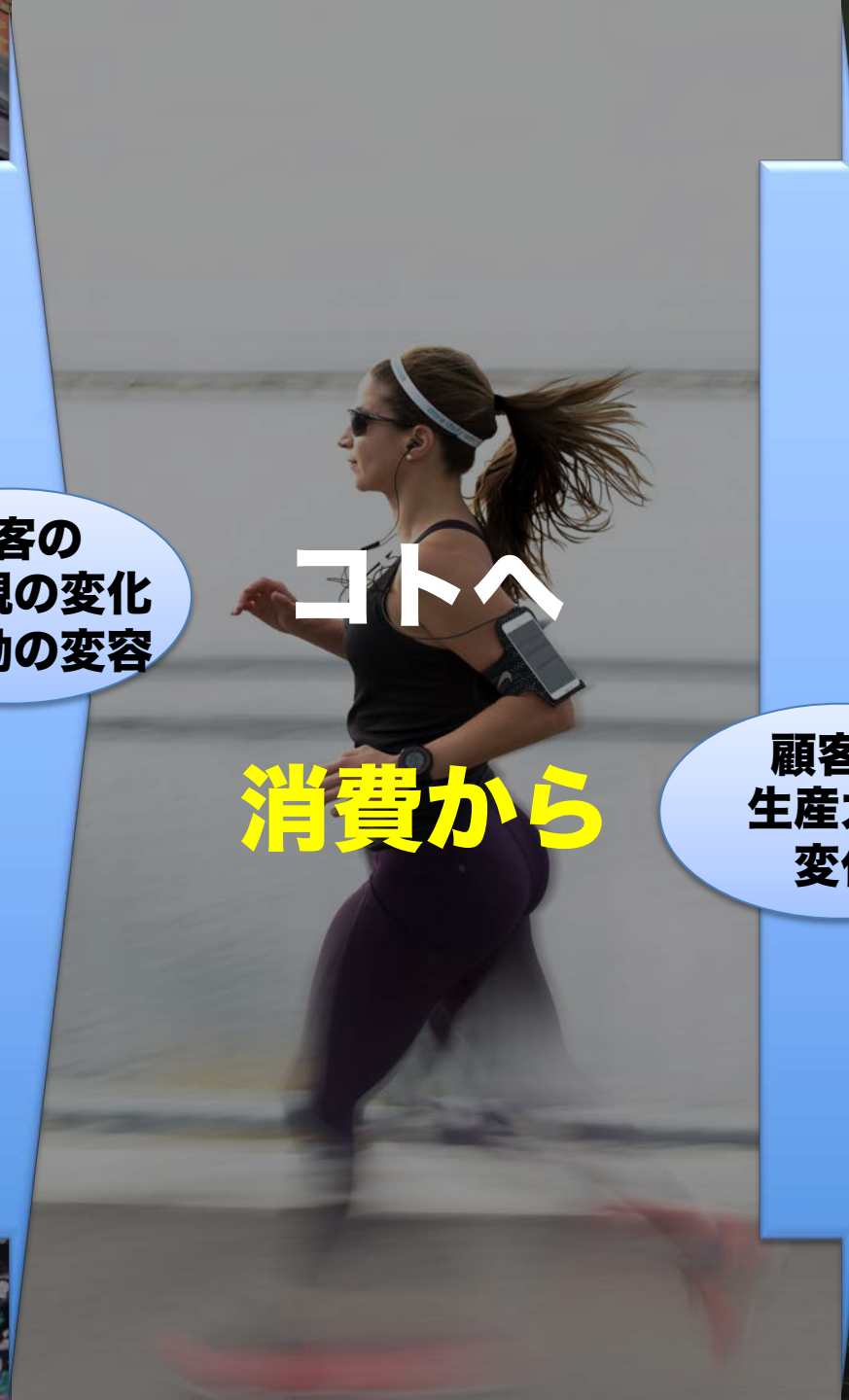
顧客の
価値観の変化
と行動の変容

コトへ



モノから

顧客の
価値観の変化
と行動の変容



コトへ

消費から

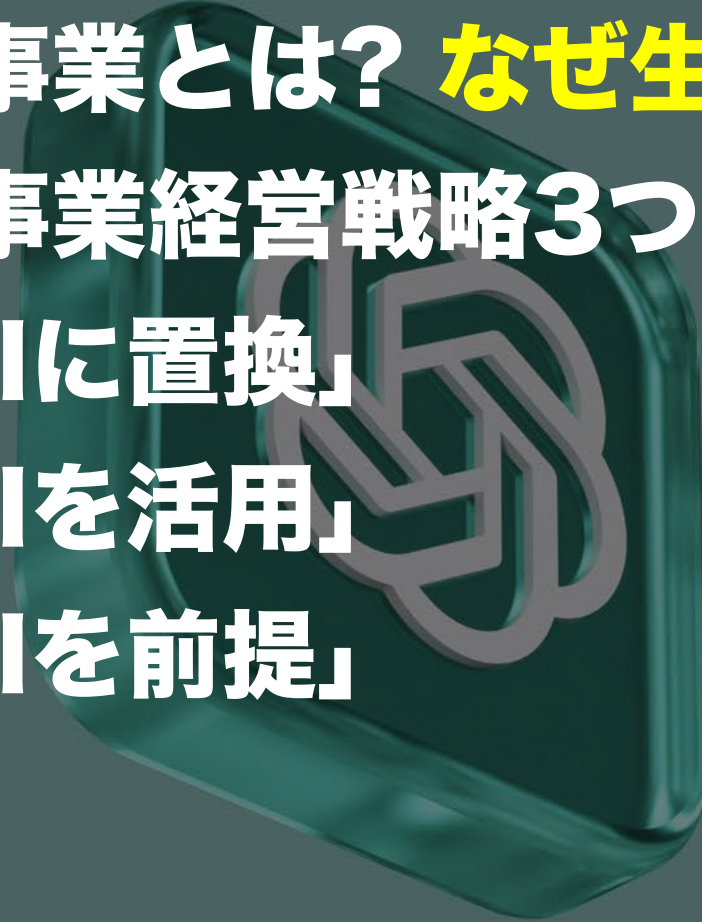
顧客の
生産力の
変化



生産へ

本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ **なぜ生成AI時代の事業？**
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



なぜ
“生成AI時代に成功し成長するビジネス”
？



アナロジーとして

なぜ
“デジタル時代に成功し成長するビジネス”
？



DIGITAL DISRUPTION

なぜなら、
“アナログ時代のビジネス”のままだと
デジタル破壊されてしまうから！



DIGITAL DISRUPTION

by JAMES McQUIVEY

〈デジタル・ディスラプション〉

破壊的 イノベーションの 次世代戦略

フォレスター・リサーチ社副社長兼首席アナリスト

ジェームズ・マキヴェイ◎著

プレシ南日子◎訳

「第3の産業革命」に
乗り遅れるな！

MAKERS時代に勝ち残る
マインドセットとビジネスモデル。

クレイトン・
クリステンセン
絶賛！

「イノベーションのジレンマ」著者・
ハーバード大学
ビジネススクール教授

実業之日本社

PROLOGUE.

消費者の欲求を第一に考え、**無料**のツールを活用・提供し、**シンプル**な方法で、**迅速**に商品・サービス・仕組みに創造的破壊を起こすこと。

次世代の破壊的イノベーションとして、大きな潮流となりつつある。

デジタル技術は “はやい、やすい、うまい” 三拍子揃った技術

はやい

ネットですぐ見付き、すぐ使える

やすい

ほとんど無料か、フリーミアム

うまい

たとえば、機械翻訳
多様な既存サービスに掛け合せ可能

PROLOGUE.

消費者の欲求を第一
用・提供し、シンプル
サービス・仕組みに創造破壊を
次世代の破壊的イノベーション
潮流となりつつある。



いや～うちの業界は
アナログだから、デ
ジタル破壊者なんて
出てきませんよ…



アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減 アマゾンエフェクト猛威”

アマゾンの正体は？

アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”

The logo for BORDERS, featuring the word "BORDERS" in black capital letters with a red horizontal line underneath.

2011



RadioShack

2015

The Sears logo, featuring the word "sears" in white lowercase letters on a blue square background.

2019

アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”



2017

FOREVER 21

2019

アナログな“本”も売るソフトウェア企業

アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”



業界の常識 = ルールをゲーム中に変える!



さらに...

業界の常識 = ルールをゲーム中に変える!



理由1
デジタルを前提にしたビジネスだったから

理由2
ノンリニアな成長を目的にしたビジネスだったから

なぜSpotify?
どうしてiTunes Music Storeは負けた?

ノンリニアな成長!

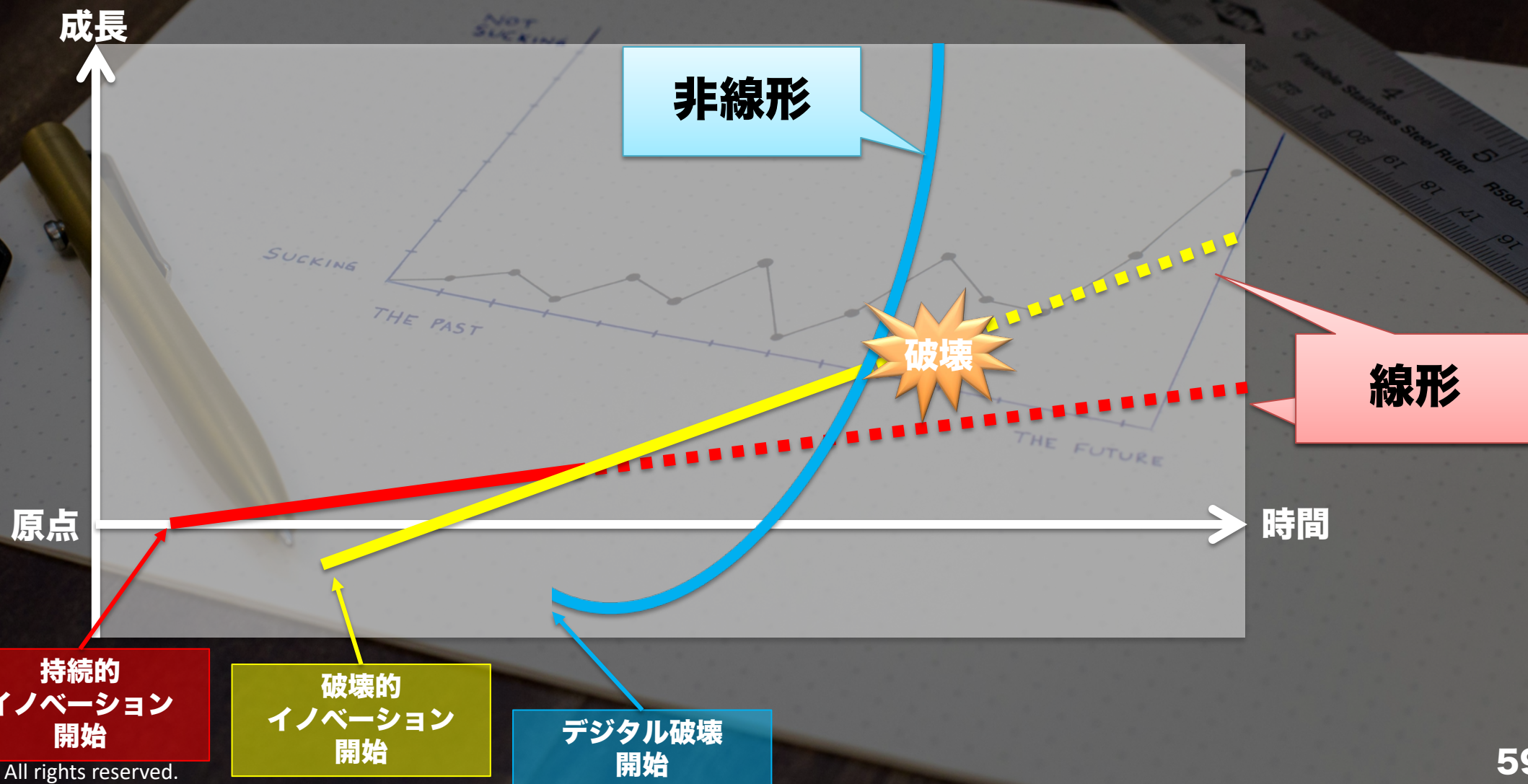
アナログ時代のビジネス
リニア/線形な成長



デジタル時代のビジネス
ノンリニア/非線形な成長

ノンリニアな成長

デジタル破壊





スカイロケットティング

Copyright © DX Partners, Inc. All rights reserved.



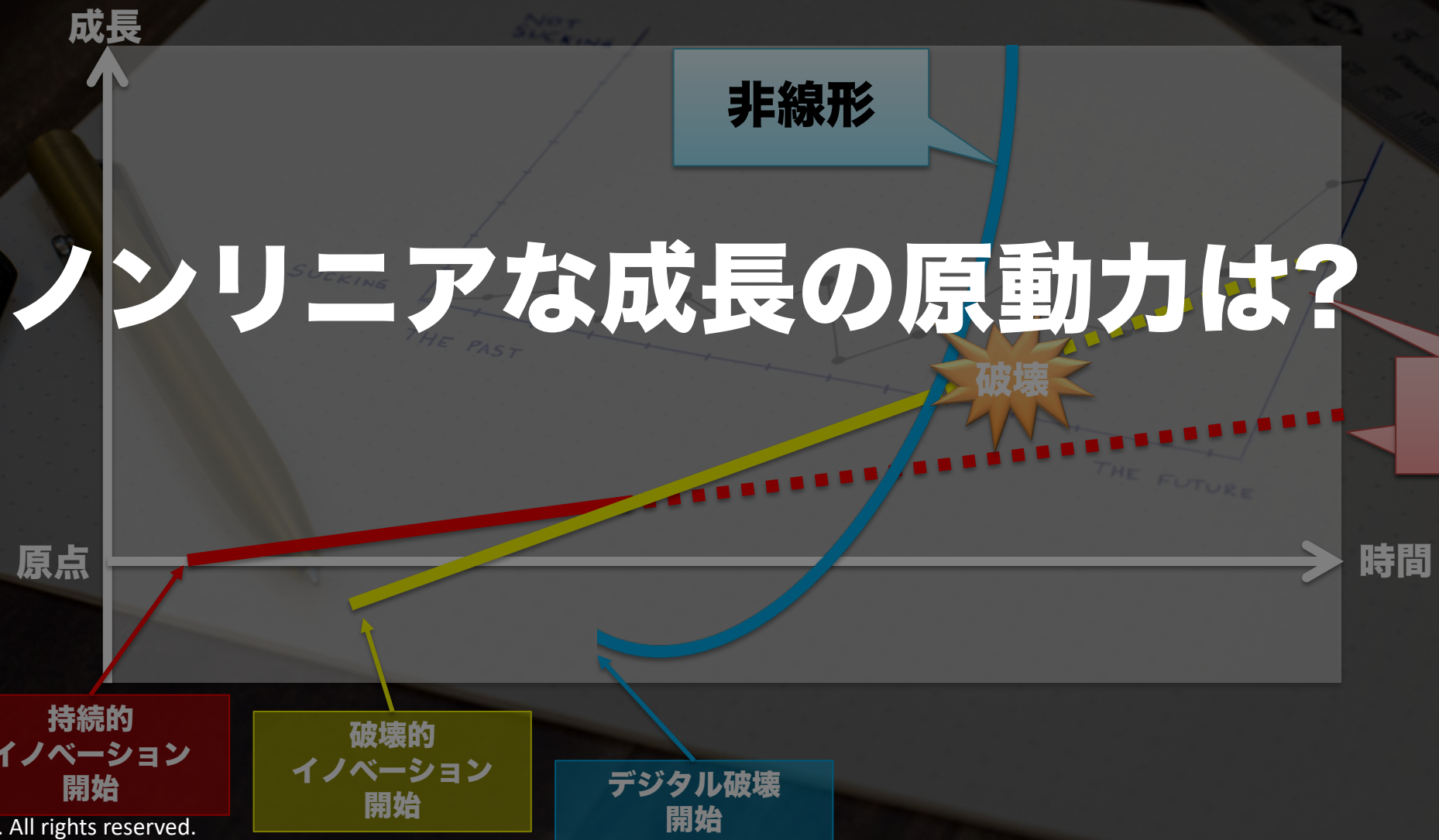
ホッケースティック



Jカーブ

ノンリニアな成長

デジタル破壊



ネットワーク効果なし

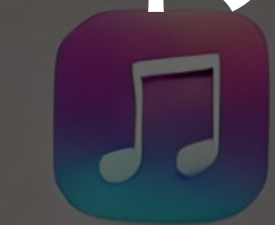
強力なネットワーク効果あり

ネットワーク効果



Spotify

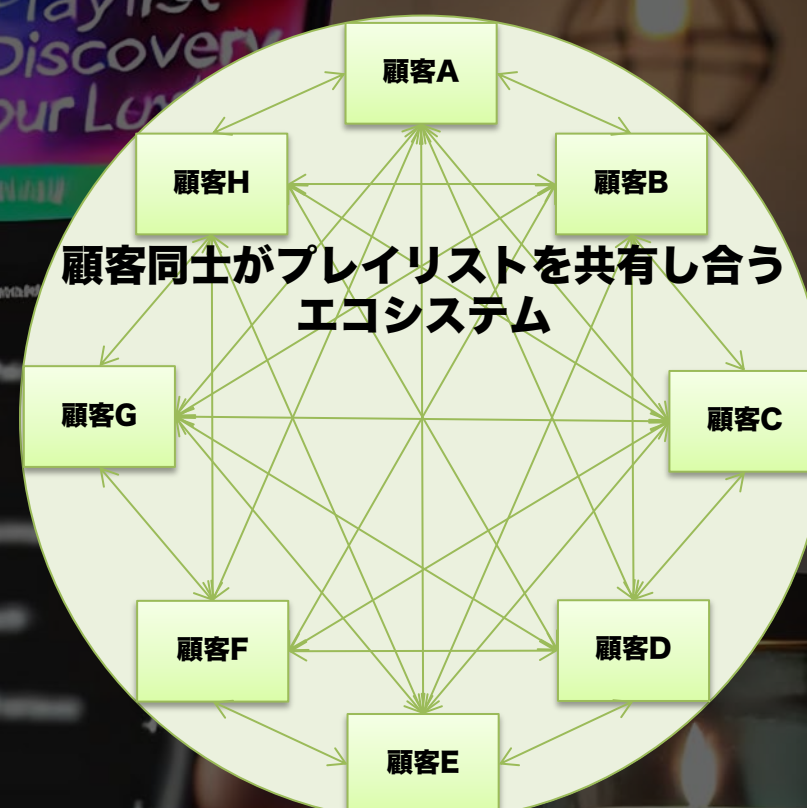
ネットワーク効果なし



iTunes
Music Store



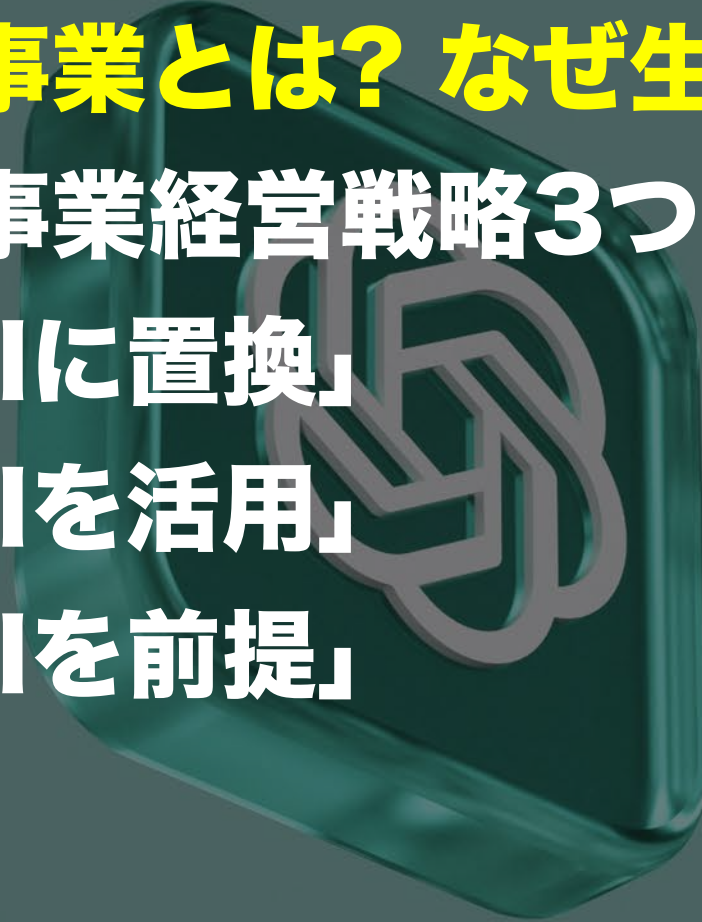
強力なネットワーク効果あり



Spotify

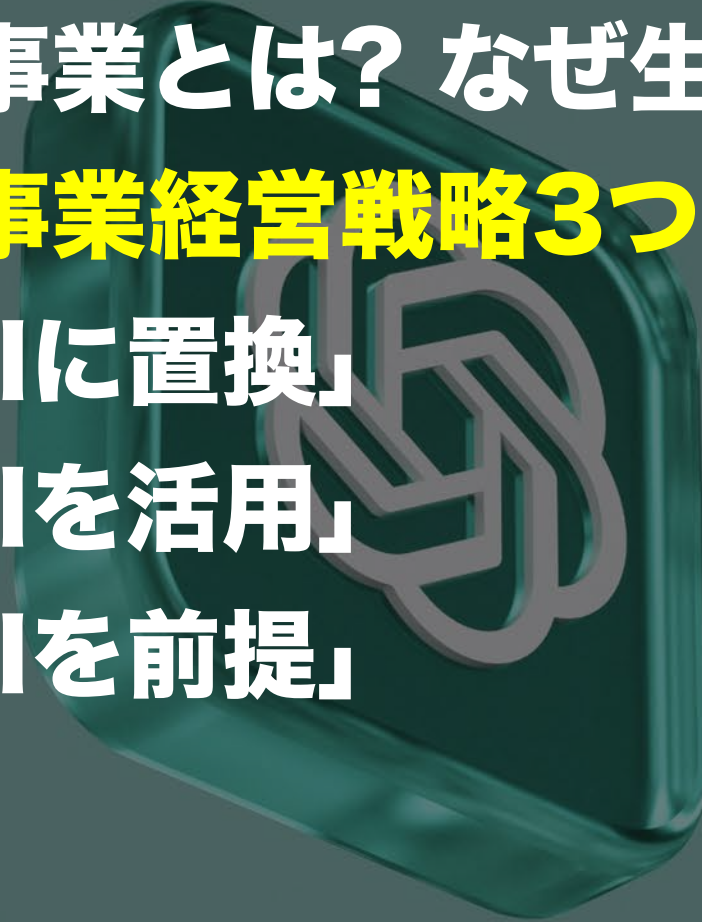
本講演のアジェンダ

1. **生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？**
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



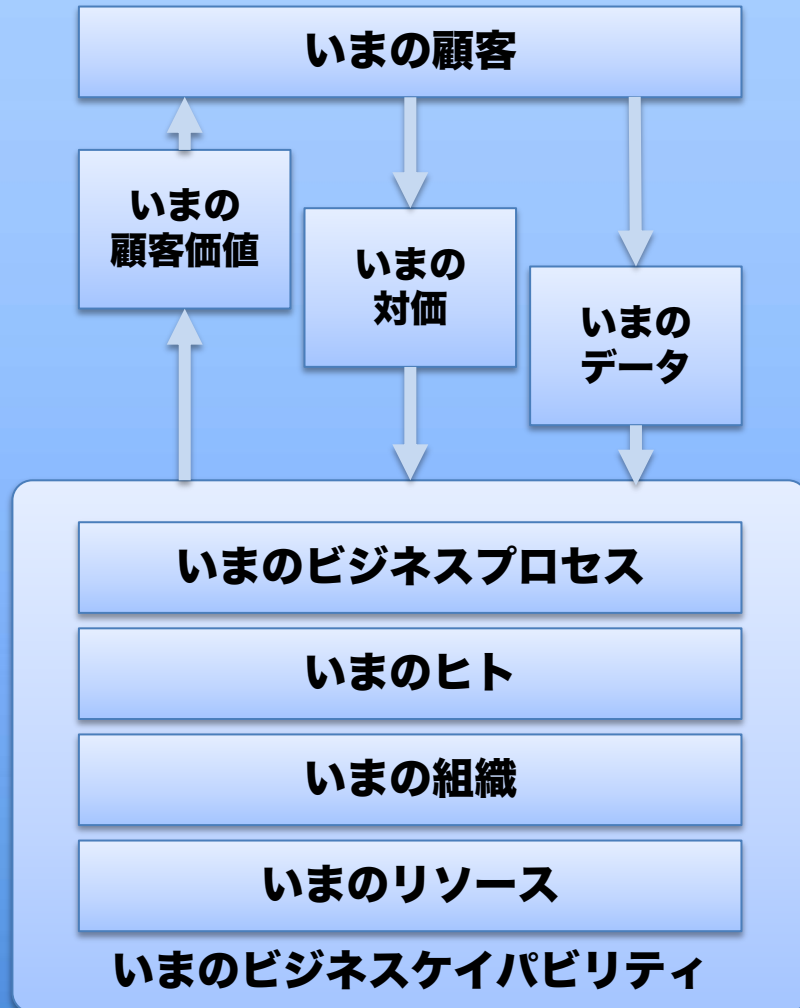
本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



本講演の目標

いまの事業とその経営



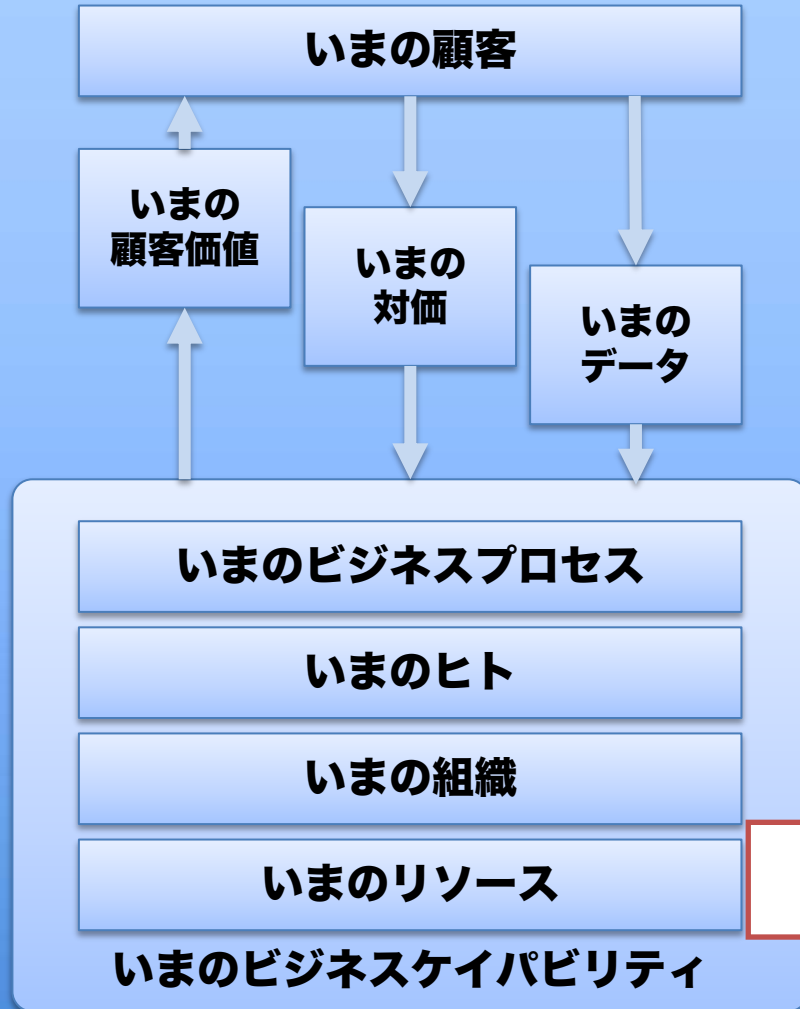
生成AI

生成AI時代の事業とその経営



皆さんには避けて頂きたい “**失敗**する戦略” その1

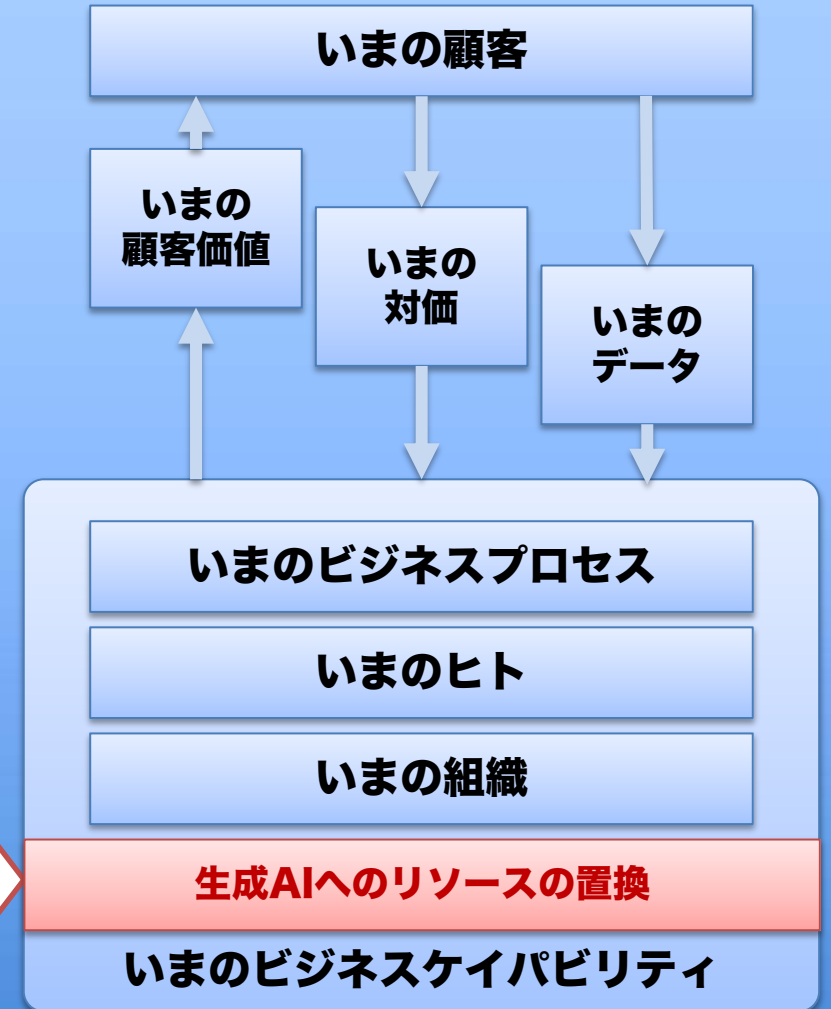
いまの事業とその経営



生成AI

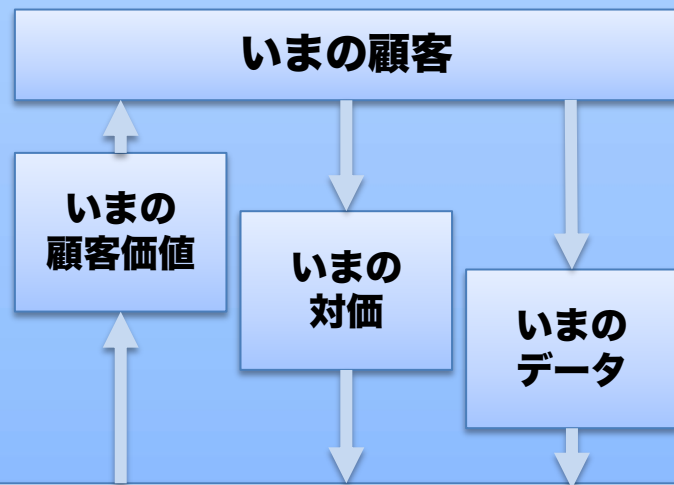
戦略1: 生成AIに置換

いまの事業とその経営



皆さんには避けて頂きたい “失敗する戦略” その2

いまの事業とその経営



いまのビジネスプロセス

いまのヒト

いまの組織

いまのリソース

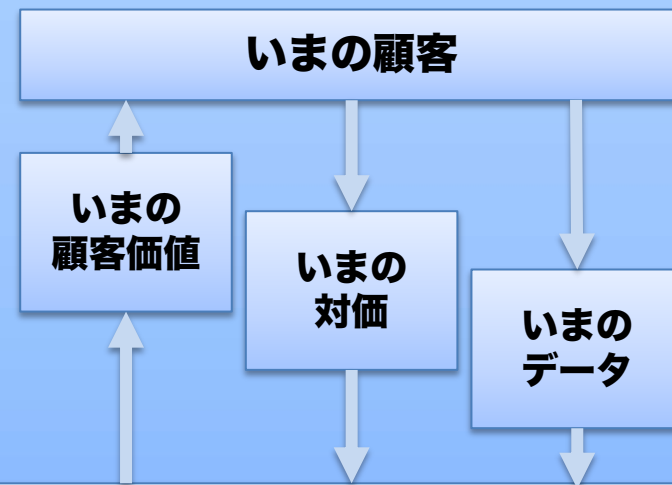
いまのビジネスケイパビリティ

生成AI

戦略2: 生成AIを活用

戦略1: 生成AIに置換

いまの事業とその経営



生成AIを活用したビジネスプロセスの設計

いまのヒト

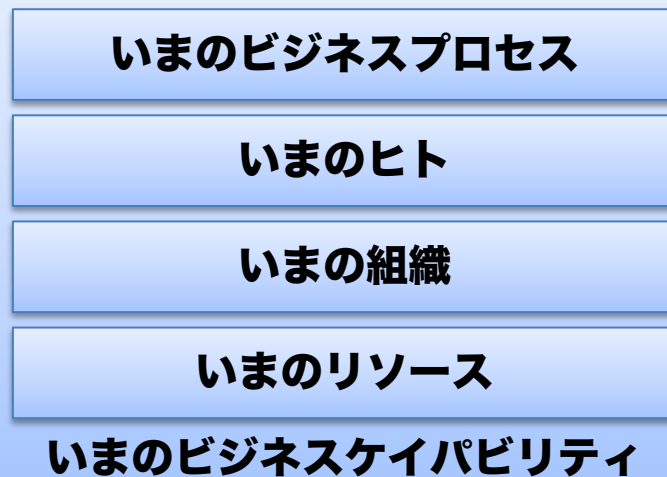
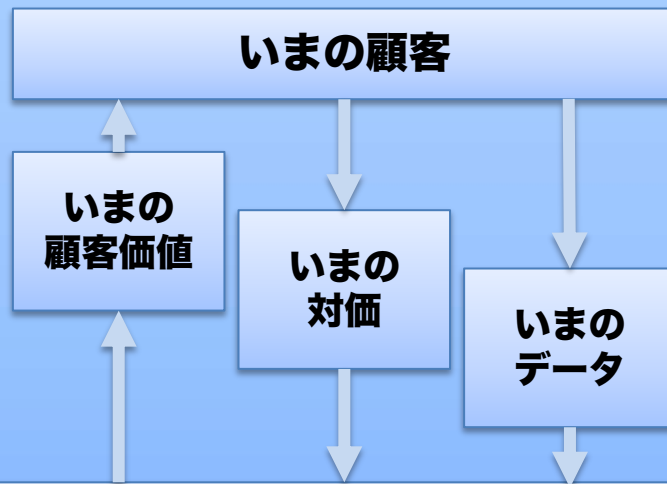
いまの組織

生成AIへのリソースの置換

いまのビジネスケイパビリティ

皆さんにお勧めする“成功する戦略”

いまの事業とその経営



戦略3: 生成AIを前提

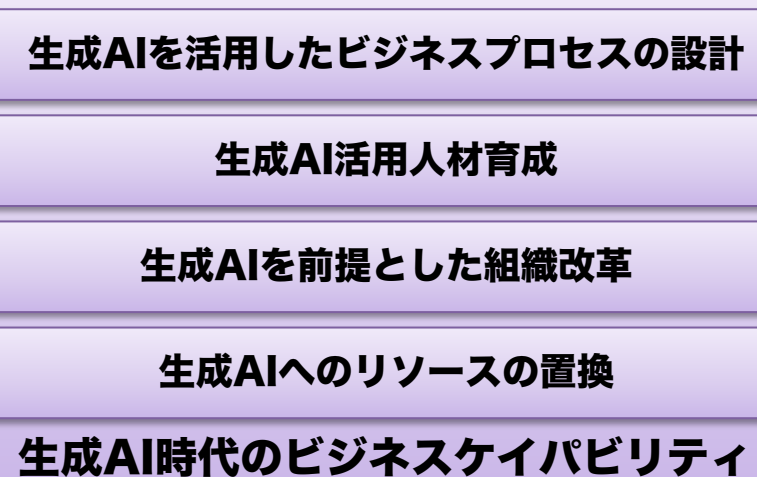
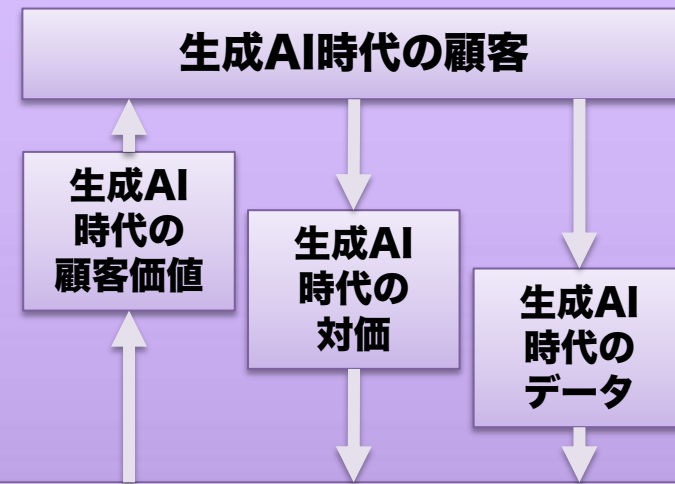


生成AI

戦略2: 生成AIを活用

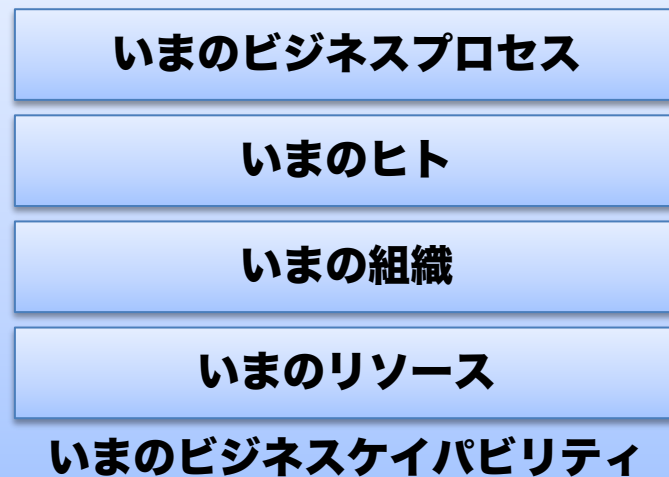
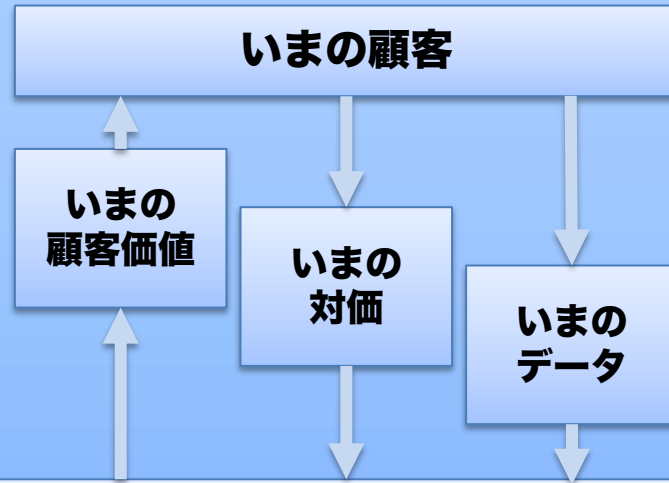
戦略1: 生成AIに置換

生成AI時代の事業とその経営



生成AI時代の事業経営戦略3つ

いまの事業とその経営



戦略3: 生成AIを前提

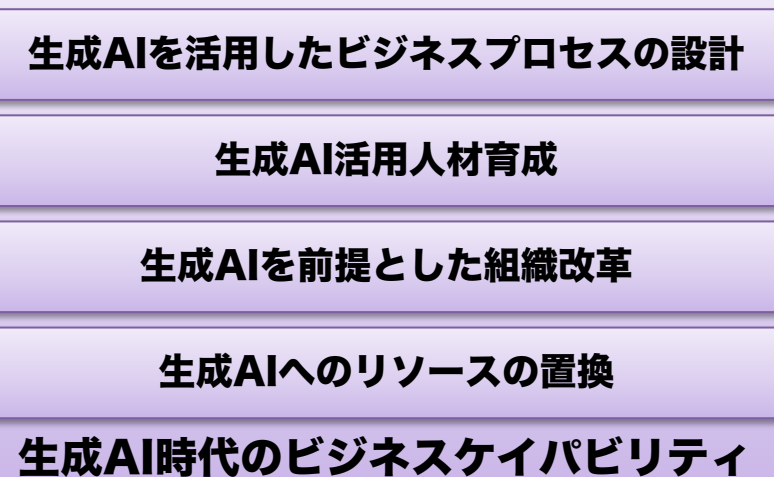
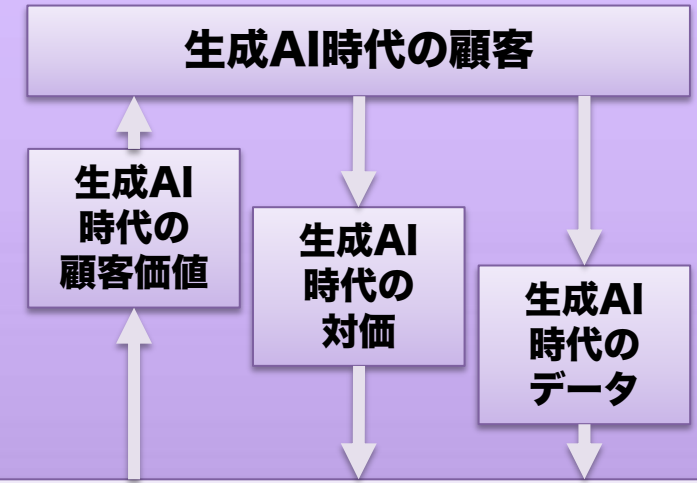


生成AI

戦略2: 生成AIを活用

戦略1: 生成AIに置換

生成AI時代の事業とその経営



皆さんには避けて頂きたい“失敗する戦略” 2つ

戦略1および2は**必要**条件だけど、**十分**条件ではない。

いまの事業とその経営

いまの顧客

顧客価値

いまの
対価

データ

いまのビジネスプロセス

いまのヒト

いまの組織

いまのリソース

いまのビジネスケイパビリティ

戦略2: 生成AIを活用

戦略1: 生成AIに置換

生成AI

いまの事業とその経営

いまの顧客

顧客価値

いまの
対価

いまの
データ

生成AIを活用したビジネスプロセスの設計

いまのヒト

いまの組織

生成AIへのリソースの置換

いまのビジネスケイパビリティ

生成AI時代の事業経営戦略3つ

戦略3
生成AIを前提

戦略2
生成AIを活用

戦略1
生成AIに置換

生成AI時代の事業経営戦略3つ

戦略3
生成AIを前提

戦略3から始めて、
戦略2、戦略1へと落とし込む！

戦略2
生成AIを活用

戦略1
生成AIに置換

デジタル時代の事業経営戦略3つ

戦略3
デジタルを前提

戦略2
デジタルを活用

戦略1
デジタルに置換

デジタル・生成AI時代の事業経営戦略3つ

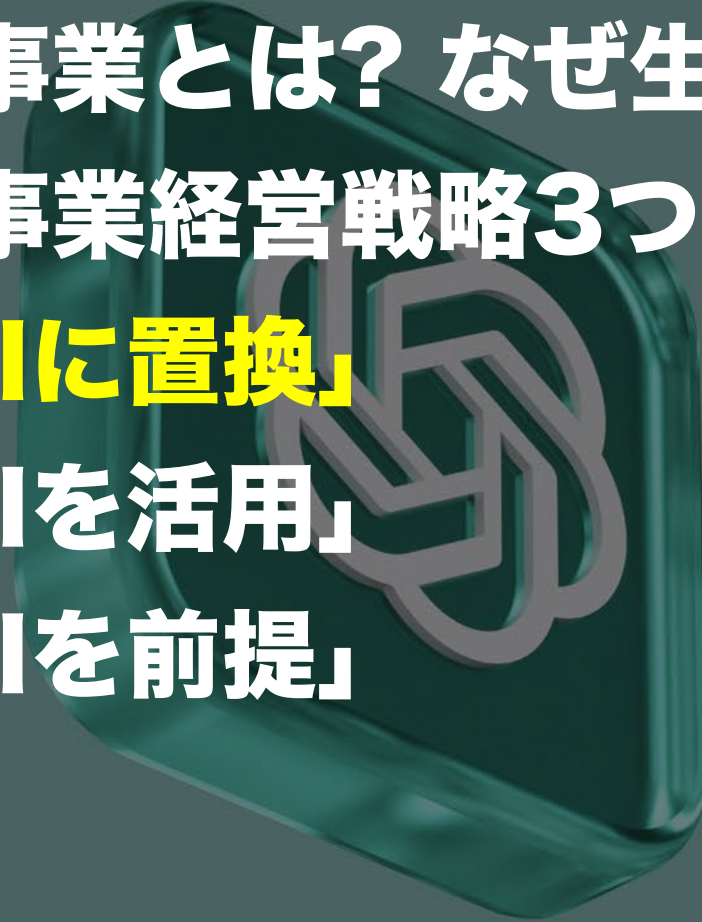
戦略3
デジタル・生成AI
を前提

戦略2
デジタル・生成AI
を活用

戦略1
デジタル・生成AI
に置換

本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. **戦略1 「生成AIに置換」**
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



戦略1: デジタル・生成AIに置換

デジタル技術
の登場

デジタルに置換

事業前提

顧客

顧客価値

対価

ビジネスプロセス

ヒト

組織

リソース

ビジネスケイパビリティ

生成AIに置換

生成AIに置換

生成AI技術
の登場

戦略1: デジタル・生成AIに置換

生成AIとビジネスとの関係について調査してます。これには、以下の3つのアプローチがあると考えています。

- 経営資源を生成AIに「置換」する
 - ビジネスプロセスに生成AIを「活用」する
 - 事業が成立する事業前提として生成AIの存在を「前提」とする
- それぞれのアプローチについて、事例を教えてください。

ChatGPTとPerplexityに聞いてみました!

デジタル技術
の登場

デジタルに置換

顧客価値

対価

ビジネスプロセス

ヒト

組織

リソース

ビジネスケイパビリティ

生成AIに置換

生成AIに置換

生成AI技術
の登場

戦略1: デジタル・生成AIに置換

ChatGPTの回答

- 自動コンテンツ生成: メディア企業では、ニュース記事やスポーツの速報などの執筆を生成AIに任せることで、ライターの手間を減らし、より多くのコンテンツを迅速に提供しています。例えば、Associated Press (AP) などの報道機関では、スポーツや金融のデータベースを元に自動で記事を生成する仕組みを導入しています。
- 顧客対応の自動化: 一部の企業では、カスタマーサポート業務をAIチャットボットに完全に置き換え、FAQや一般的な問い合わせの対応を自動化しています。Zendesk やSalesforceなどの企業では、AIベースのカスタマーサポートツールを提供し、多くの問い合わせに対し24時間対応が可能となっています。

Perplexityの回答

三菱UFJ銀行: 生成AI「ChatGPT」の導入により、月22万時間分の労働時間削減を見込んでいます。

具体的には、

- ・ 社内文書のドラフト作成や稟議書の作成が効率化
- ・ 顧客との対話やサービス提供の質の向上に時間を割くことが可能に

この事例では、従来人間が行っていた文書作成業務の一部を生成AIに置き換えることで、大幅な業務効率化を実現しています。



戦略1: デジタル・生成AIに置換

ChatGPTの回答

- 自動コンテンツ生成: メディア企業では、ニュース記事やスポーツの速報などの執筆を生成AIに任せることで、ライターの手間を減らし、より多くのコンテンツを迅速に提供しています。例えば、Associated Press (AP) などの報道機関では、スポーツや金融のデータに基づいて自動的に記事で記事生成する仕組みを導入しています。
- 顧客対応の自動化: 一部の企業では、カスタマーサポート業務をAIチャットボットに完全に置き換え、FAQや一般的な問い合わせの対応を自動化しています。Salesforceなどの企業では、AI-powered サポートツールを提供し、多くの問い合わせに対し24時間対応が可能となっています。

Perplexityの回答

銀行三菱UFJ銀行: 生成AI「ChatGPT」の導入により、月22万時間分の労働時間削減を見込んでいます。具体的には、

社内文書のドラフト作成や稟議書の作成が効率化、顧客との対話やサービス提供の質の向上に時間を割くことが可能に

この事例では、従来人間が行っていた文書作成業務の一部を生成AIに置き換えることで、大幅な業務効率化を実現しています。

戦略目標

業務の効率化
コスト削減

生成AI技術
の登場

生成AIに置換

生成AIに置換

デジタルに置換

ヒト

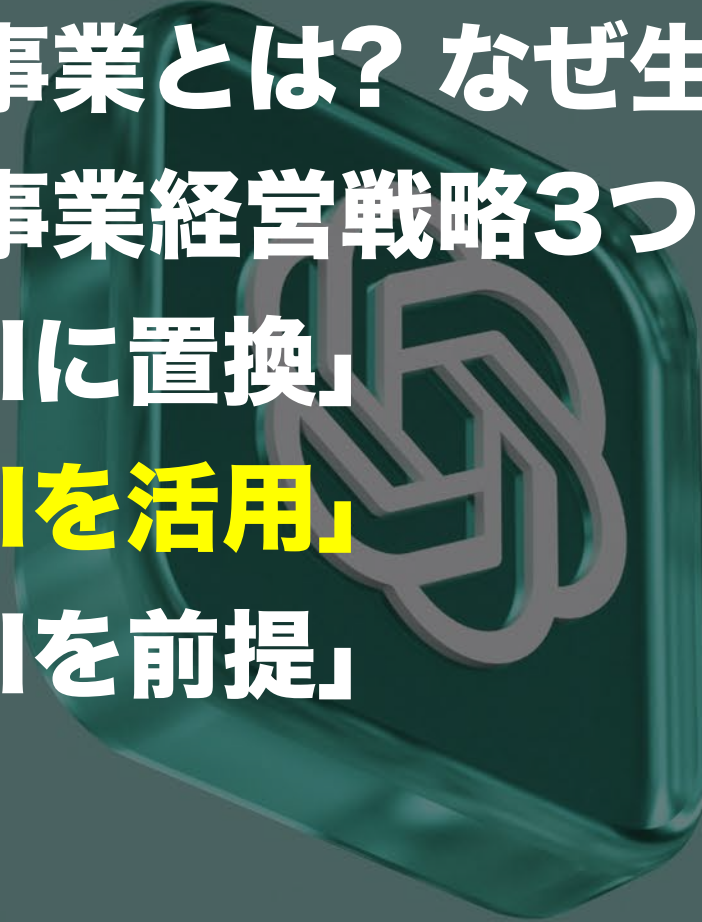
組織

リソース

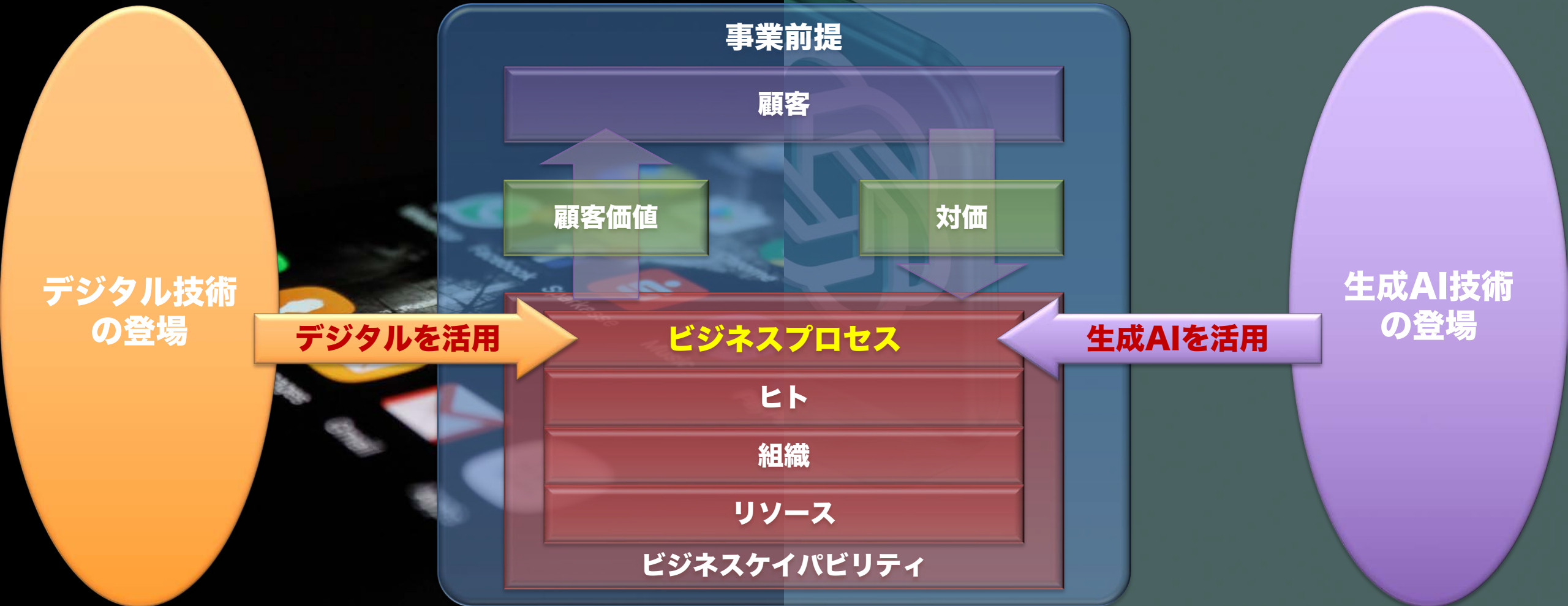
ビジネスケイパビリティ

本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



戦略2: デジタル・生成AIを活用



戦略2: デジタル・生成AIを活用

生成AIとビジネスとの関係について調査してます。これには、以下の3つのアプローチがあると考えています。

- ・ 経営資源を生成AIに「置換」する
 - ・ **ビジネスプロセスに生成AIを「活用」**する
 - ・ 事業が成立する事業前提として生成AIの存在を「前提」とする
- それぞれのアプローチについて、事例を教えてください。

ChatGPTとPerplexityに聞いてみました!

デジタル技術
の登場

デジタルを活用

ビジネスプロセス

生成AIを活用

生成AI技術
の登場

ヒト

組織

リソース

ビジネスケイパビリティ

顧客価値

対価

戦略2: デジタル・生成AIを活用

ChatGPTの回答

- マーケティングキャンペーンの最適化: マーケティング業界では、生成AIを使ってターゲット市場向けの広告コピーを生成し、A/Bテストを自動化することで最適な広告戦略を見つけ出しています。例えば、Persadoという企業は、生成AIを用いてブランドに最適な感情に訴えるコピーを生成し、マーケティング効果を最大化するサービスを提供しています。

Perplexityの回答

- セブンイレブン・ジャパン: 商品企画プロセスに生成AIを活用し、企画期間を大幅に短縮しました。
- ・ 店舗の販売データやSNS上での消費者の反応を分析
 - ・ 新商品に関する文章や画像を迅速に作成
 - ・ 商品企画にかかる時間が最大で90%削減
- この事例では、生成AIを既存の商品企画プロセスに組み込むことで、市場のトレンドや顧客のニーズに迅速に対応できるようになりました。

デジタル技術
の登場

デジタルを活用

ビジネスプロセス

生成AIを活用

生成AI技術
の登場

ChatGPTの回答

- プロダクトデザイン: 製造業では、生成AIを利用してプロダクトデザインを提案したり、設計段階での最適なデザイン案を生成するケースがあります。General Motors (GM)などは、AIを利用したジェネレーティブデザインツールを活用し、軽量かつ効率的な自動車部品の設計を行っています。

戦略2: デジタル・生成AIを活用

ChatGPTの回答

- マーケティングキャンペーンの最適化: マーケティング業界では、生成AIを使ってターゲット市場向けの広告コピーを生成し、A/Bテストを自動化することで最適な広告戦略を見つけ出しています。例えば、Perplexityという企業は、生成AIを用いてブランドに最適な広告コピーを生成し、マーケティング効果を最大化するサービスを提供しています。

Perplexityの回答

- セブンイレブン・ジャパン: 商品企画プロセスに生成AIを活用し、企画期間を大幅に短縮しました。
- ・ 店舗の販売データやSNS上での消費者の反応を分析
 - ・ 商品に関する文章や画像を迅速に作成
 - ・ 商品企画にかかる時間が最大で90%削減
- この事例では、生成AIを既存の商品企画プロセスに組み込むことで、市場のトレンドや顧客のニーズに迅速に対応できるようになりました。

戦略目標

業務の最適化
新たな価値創出

デジタル技術
の登場

デジタルを活用

デジタルを活用

生成AIを活用

生成AI技術
の登場

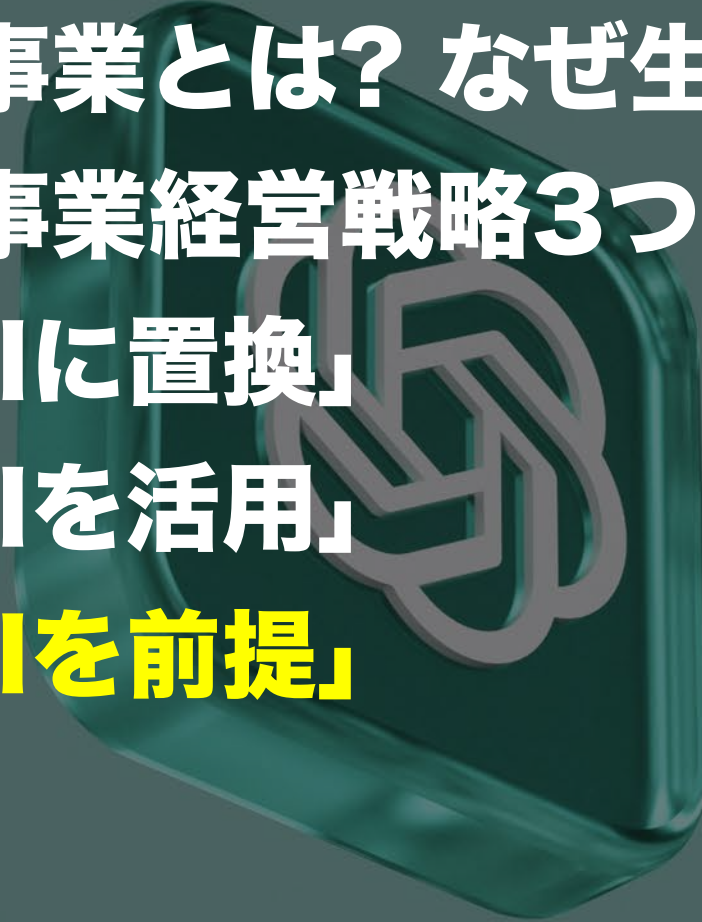
ChatGPTの回答

- プロダクトデザイン: 製造業では、生成AIを利用してプロダクトデザインを提案したり、設計段階での最適なデザイン案を生成するケースがあります。General Motors (GM)などは、AIを利用したジェネレーティブデザインツールを活用し、軽量かつ効率的な自動車部品の設計を行っています。

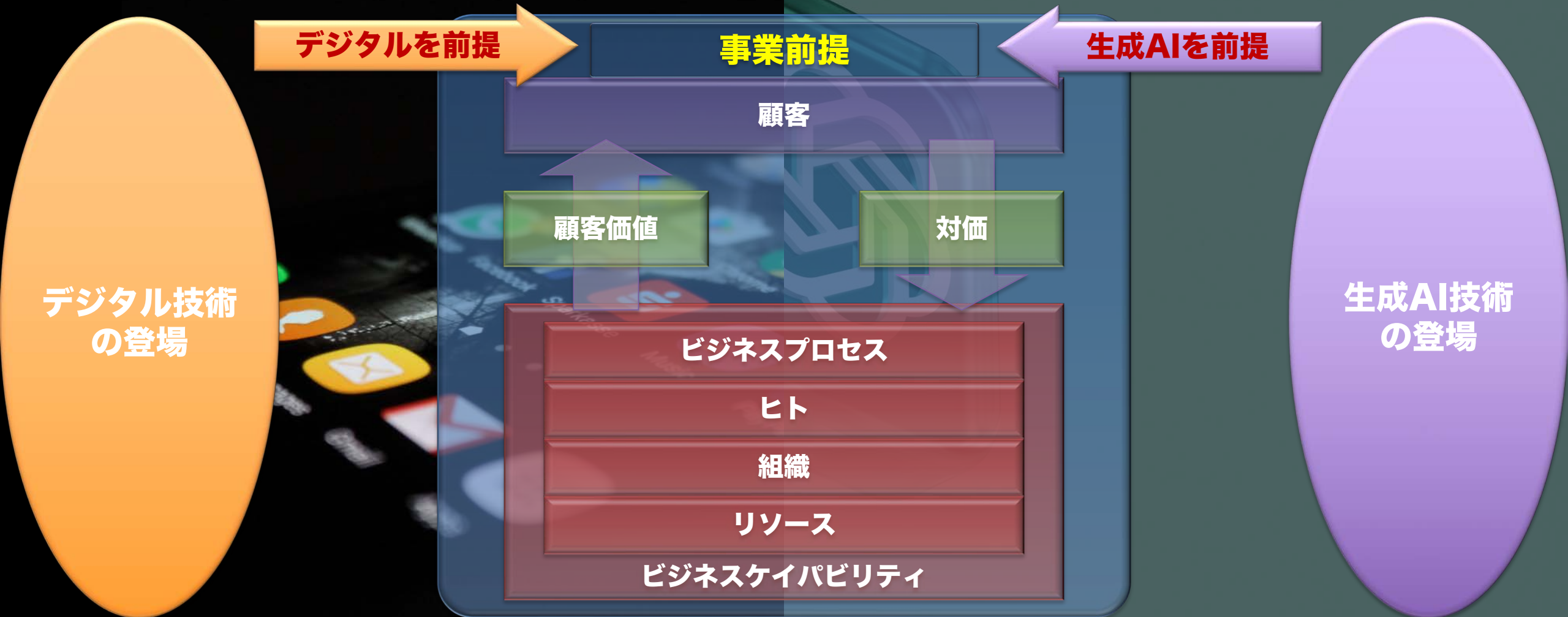
ジェネ

本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



戦略3: デジタル・生成AIを前提



戦略3: デジタル・生成AIを前提

デジタルを前提

事業前提

生成AIを前提

顧客

顧客価値

対価

ChatGPTとPerplexityに聞いてみました!

生成AIとビジネスとの関係について調査してます。これには、以下の3つのアプローチがあると考えています。

- ・ 経営資源を生成AIに「置換」する
- ・ ビジネスプロセスに生成AIを「活用」する
- ・ **事業が成立する事業前提として生成AIの存在を「前提」とする**

それぞれのアプローチについて、事例を教えてください。

ビジネスケイパビリティ

戦略3: デジタル・生成AIを前提

デジタルを前提

事業前提

生成AIを前提

ChatGPTの回答

- AIコンテンツプラットフォーム: 生成AIを活用したコンテンツ生成プラットフォームが新たなビジネスモデルを生み出しています。例えば、Jasper AIやCopy.aiなどは、ライターが生成AIを活用してブログ、広告コピー、SNS投稿などを作成できるサービスを提供し、コンテンツ生成のアウトソーシングを実現しています。
- AIコーディングアシスタント: プログラミング支援に特化したGitHub Copilotのようなサービスは、AIがプログラマーにコードの提案や補完を行うことで、開発効率を劇的に向上させる新しい形のサービスモデルです。これにより、ソフトウェア開発プロジェクトが短縮され、コスト削減やスピード向上が可能となっています。

Perplexityの回答

- mign: リノベーションのイメージ画像を生成するAIツールを提供しています。
- ユーザーの希望や条件に基づいて、リノベーション後の部屋のイメージ画像を生成
- 従来の手作業による設計・イメージ作成プロセスを大幅に効率化・高速化

この事例では、生成AIの画像生成能力を前提として、新たなリノベーション支援サービスを構築しています。

- ロレアル: AI美容アドバイザーを開発し、個人に合った美容法を提案するサービスを展開しています。
- 顧客の肌質や好みに基づいて、パーソナライズされた美容アドバイスを提供
- 従来の人間のビューティーアドバイザーでは難しかった大規模かつ詳細なパーソナライゼーションを実現

この事例も、生成AIの自然言語処理と推論能力を前提として、新たな美容コンサルティングサービスを構築しています。

戦略3: デジタル・生成AIを前提

デジタルを前提

戦略目標

生成AIを前提

ChatGPTの回答

Perplexityの回答

新たな事業創出

- AIコンテンツプラットフォーム: 生成AIを活用したコンテンツ生成プラットフォームが新たなビジネスモデルを生み出しています。例えば、Jasper AIやCopy.aiなど、ライターが生成AIを活用してブログ、広告コピー、SNS投稿などを作成できるサービスを提供し、コンテンツ生成のアウトソーシングを実現しています。
- AIコーディングアシスタント: プログラミング支援に特化したGitHub Copilotのようなサービスは、AIがプログラマーにコードの提案や補完を行うことで、開発効率を劇的に向上させる新しい形のサービスモデルです。これにより、ソフトウェア開発プロジェクトが短縮され、コスト削減やスピード向上が可能となっています。

- AI生成画像: 生成AIのイメージ画像を生成するAIツールの登場により、デザインやマーケティングのイメージ生成が大幅に効率化・高速化されています。
 - リノベーション: 生成AIの画像生成能力を前提として、新たなリノベーション支援サービスを構築しています。
 - ロレアル: AI美容アドバイザーを開発し、個人に合った美容法を提案するサービスを展開しています。
 - パーソナライズ美容: 顧客の肌質や好みに基づいて、パーソナライズされた美容アドバイスを提供
 - ビューティーアドバイザー: 従来の人間のビューティーアドバイザーでは難しかった大規模かつ詳細なパーソナライゼーションを実現
- この事例も、生成AIの自然言語処理と推論能力を前提として、新たな美容コンサルティングサービスを構築しています。

戦略3: デジタル・生成AIを前提

デジタルを前提

戦略目標

生成AIを前提

ChatGPTの回答

Perplexityの回答

新たな事業創出

“生成AI時代に成功し成長するビジネス”

の創出と経営

- AIコンテンツプラットフォーム: 生成AIを活用したコンテンツ生成プラットフォームが新たなビジネスモデルを生み出しています。例えば、Jasper AIやCopy.aiなど、ライターが生成AIを活用してブログ、広告コピー、SNS投稿などを作成するサービスが提供されています。アウトプットの質が向上しています。
- AIコーディングアシスタント: プログラミング支援に特化したGitHub Copilotのようなサービスは、開発者にコードの提案や補完を行うことで、開発効率の向上に向上させる新しい形のサービスモデルです。これにより、ソフトウェア開発プロジェクトが短縮され、コスト削減やスピード向上が可能となっています。

- AI画像生成プラットフォーム: DALL-E 2やMidjourneyなどのイメージ画像を生成するAIツールが注目を集めています。これにより、デザイナーやマーケターが迅速に高品質なイメージ画像を生成できるようになりました。
 - リノベーション後の部屋のイメージ画像を生成するサービス: 既存の部屋のイメージ画像に基づいて、リノベーション後の部屋のイメージ画像を生成するサービスが提供されています。
 - 美容分野での活用: 生成AIの画像生成能力を前提として、新たなリノベーションサービスを構築しています。
 - ロボット美容アドバイザーを開発し、個人に合った美容法を提案するサービスを展開しています。
 - 顧客の肌質や好みに基づいて、パーソナライズされた美容アドバイスを提供
 - 従来の人間のビューティーアドバイザーでは難しかった大規模かつ詳細なパーソナライゼーションを実現
- この事例も、生成AIの自然言語処理と推論能力を前提として、新たな美容コンサルティングサービスを構築しています。

戦略3: デジタル・生成AIを前提

具体的な戦略は？

- AIコンテンツ生成プラットフォームが新たに登場しています。例えば、Jasper AIやCopy.aiなどは、ライターが生成AIを活用してブログ、広告コピー、SNS投稿などを作成できるサービスを提供しています。アウトプットが非常に美しいです。
 - AIコーディングアシスタント: プログラミング支援に特化したGitHub Copilotのようなサービスは、プログラマーにコードの提案や補完を行うことで、開発効率を向上させる新しい形のサービスモデルです。これにより、ソフトウェア開発プロジェクトが短縮され、コスト削減やスピード向上が可能となっています。
 - ユーザーの希望や条件に基づいて、リノベーション後の部屋のイメージ画像を生成
 - 従来の美容サービスと差別化し、パーソナライズされた美容アドバイスを提供
- “生成AI時代に成功し成長するビジネス”の創出と経営**
- この事例では、生成AIの画像生成能力を前提として、新たなリノベーションサービスを構築しています。
- ロボット美容アドバイザーを開発し、個人に合った美容法を提案するサービスを展開しています。
 - 顧客の肌質や好みに基づいて、パーソナライズされた美容アドバイスを提供
 - 従来の人間のビューティーアドバイザーでは難しかった大規模かつ詳細なパーソナライゼーションを実現
- この事例も、生成AIの自然言語処理と推論能力を前提として、新たな美容コンサルティングサービスを構築しています。

戦略3: デジタル・生成AIを前提

“デジタル時代に成功し成長するビジネス” 事業経営戦略

デジタルを前提

事業前提

生成AIを前提

顧客

顧客価値

対価

ビジネスプロセス

ヒト

組織

リソース

ビジネスケイパビリティ

デジタル技術
の登場

生成AI技術
の登場

“デジタル時代に成功し成長するビジネス” 事業経営戦略は？

デジタル破壊者、デジタル変革者とは何者か？



“デジタル時代に成功し成長するビジネス” 事業経営戦略は？

デジタル破壊者、デジタル変革者とは何者か？



株式会社DXパートナーズ提供 「ジェフならどうする？」セミナー
毎週火曜日 (ときどき水曜日) 12:20-12:40 YouTubeライブ配信 (+ アーカイブ配信)



チャンネル登録

ジェフならどうする？ シーズン03 Netflix

デジタル破壊者、デジタル変革者とは何者か？



戦略3: デジタル・生成AIを前提

“生成AI時代に成功し成長するビジネス” 事業経営戦略

デジタルを前提

事業前提

生成AIを前提

顧客

顧客価値

対価

ビジネスプロセス

ヒト

組織

リソース

ビジネスケイパビリティ

デジタル技術
の登場

生成AI技術
の登場



モノから

顧客の
価値観の変化
と行動の変容

コトへ

消費から

顧客の
生産力の
変化

生産へ



戦略3: デジタル・生成AIを前提

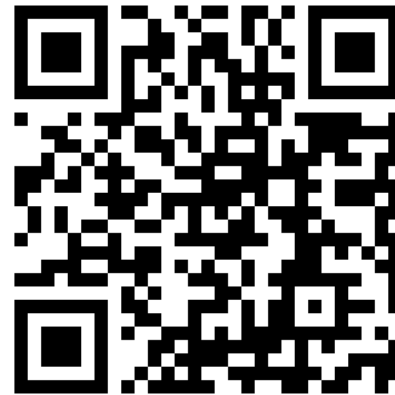
“生成AI時代に成功し成長するビジネス” 事業経営戦略

デジタルを前提

事業前提

生成AIを前提

お問い合わせください!



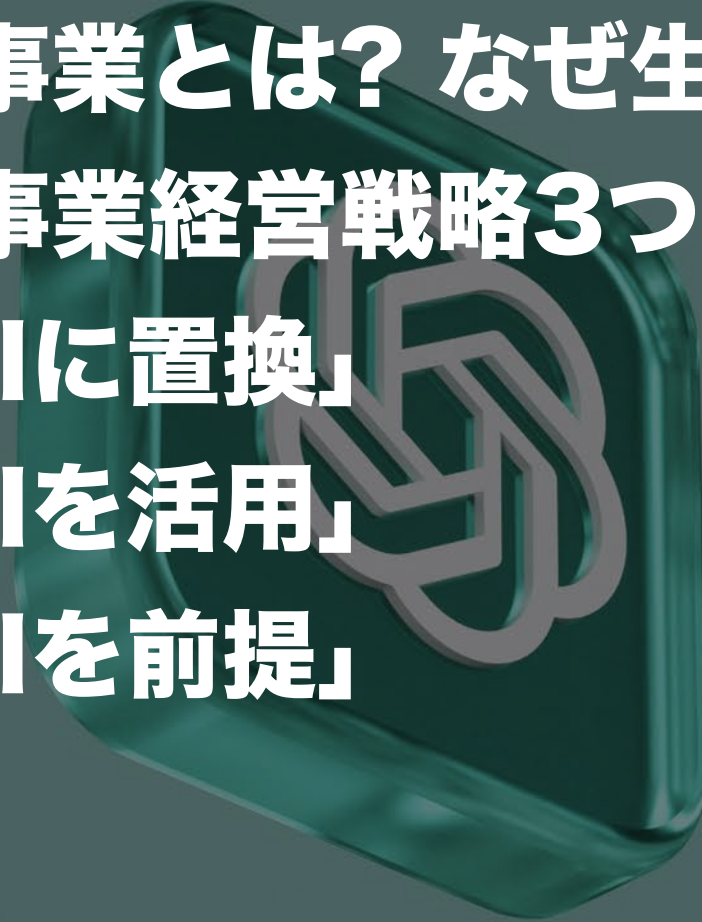
デジタル技術
の登場

生成AI技術
の登場

<https://www.dxppartners.co.jp/contact-us>

本講演のアジェンダ

1. 生成AI時代の事業とは？ なぜ生成AI時代の事業？
2. 生成AI時代の事業経営戦略3つ
3. 戦略1 「生成AIに置換」
4. 戦略2 「生成AIを活用」
5. 戦略3 「生成AIを前提」
6. まとめ



まとめ

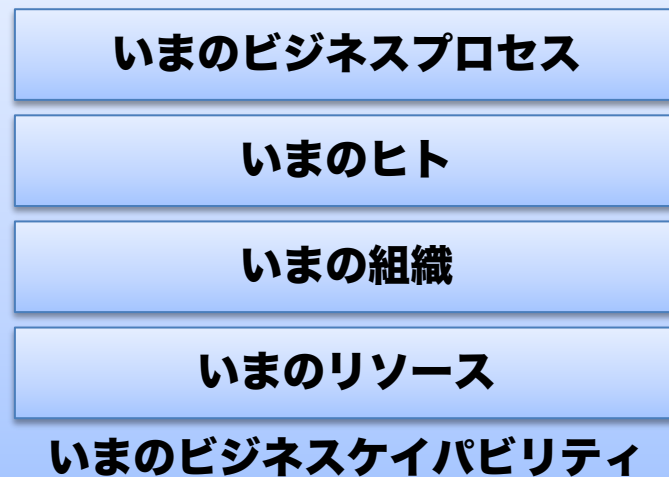
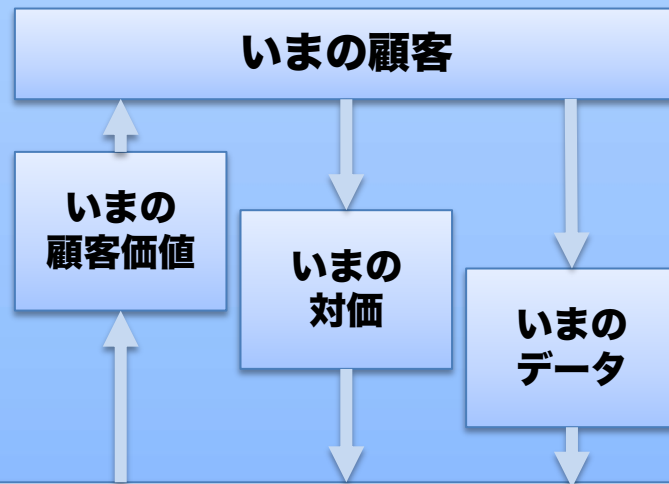
3. Ways

- Early
- Paul
- John Mark

John Mark Chapel

生成AI時代の事業経営戦略3つ

いまの事業とその経営



戦略3: 生成AIを前提

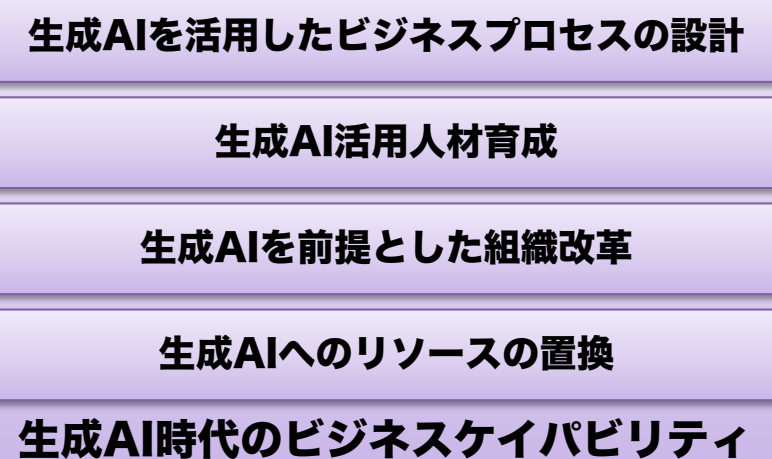
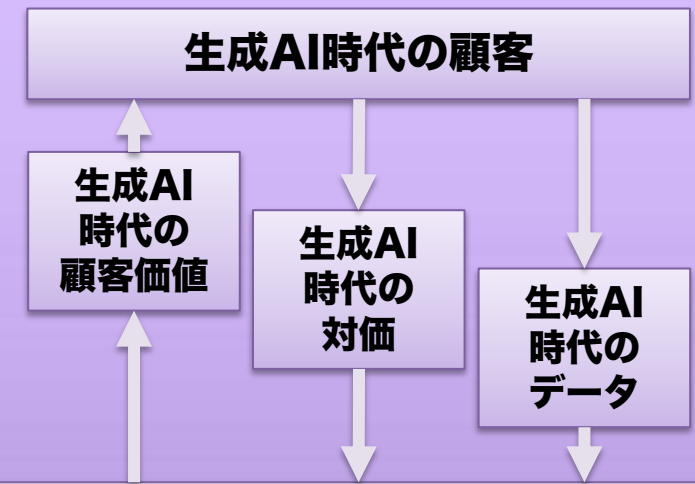


生成AI

戦略2: 生成AIを活用

戦略1: 生成AIに置換

生成AI時代の事業とその経営



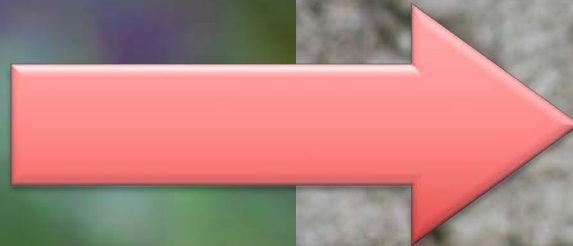
「生成AIを業務に活用しろ」
と言われたが、どうしたらいいか…

機会派

生成AI時代に成功し成長する
ビジネスは何？



受動的



能動的



生成AIとどう向き合えばいいですか？



生成AI? 自分には関係ないね…



生成AIに自分の仕事が奪われる？
どうしよう!!

脅威派

本講演の投影資料最終版の入手方法

下記URLにアクセス、必要事項をご記入の上
ご用命ください。



<https://www.dxppartners.co.jp/contact-us>

Thank
you!