

AIからビジネス価値を作り出す

AI戦略の立案方法と、成功に導く「5つの柱」について学びます

- AI戦略の立案
 - AI戦略の立案の第1段階「外部環境の理解」とは？
 - AI戦略の立案の第2段階「顧客に提案する価値の決定」とは？
 - AI戦略の立案の第3段階「戦略の実行準備」とは？
- 組織のAI導入を成功に導く「5つの柱」
 - 「5つの柱」の1つ目「ビジネス戦略」とは？
 - 「5つの柱」の2つ目「テクノロジー戦略」とは？
 - 「5つの柱」の3つ目「AI 戦略と経験」とは？
 - 「5つの柱」の4つ目「組織と文化」とは？
 - 「5つの柱」の5つ目「AIガバナンス」とは？
- まとめ

- AI戦略の立案
 - AI戦略の立案の第1段階「外部環境の理解」とは？
 - AI戦略の立案の第2段階「顧客に提案する価値の決定」とは？
 - AI戦略の立案の第3段階「戦略の実行準備」とは？
- 組織のAI導入を成功に導く「5つの柱」
 - 「5つの柱」の1つ目「ビジネス戦略」とは？
 - 「5つの柱」の2つ目「テクノロジー戦略」とは？
 - 「5つの柱」の3つ目「AI 戦略と経験」とは？
 - 「5つの柱」の4つ目「組織と文化」とは？
 - 「5つの柱」の5つ目「AIガバナンス」とは？
- まとめ

- AI（人工知能）をビジネスに活用したいけれど、何から始めればいいのかわからない・・・
- このような場合、**AI戦略の立案**から開始する
- AI戦略を立案する際は、「INSEADのFITフレームワーク」という考え方が役立つ
※INSEAD(インシアード) = フランスのビジネススクール。欧州経営大学院。
 - **External Environment（外部環境を理解する）**
 - **Value Proposition（顧客に提案する価値を決定する）**
 - **Organization and Execution（組織が戦略を実行できるように準備する）**

[お客様のビジネスリーダー層における AI の知見を深める支援策「AI ビジネススクール」を提供 - News Center Japan](#)

[Business of AI: AI Strategy Framework | by The Data Detective | Medium](#)

[第8回 INSEADでの学び どのように戦略を教えているのか？（Part1） | Shogo Soma | 人を繋ぐ・ビジネスを繋ぐ・日本と世界を繋ぐをミッションに活動しています](#)

- SWOT分析は、企業やプロジェクトの現状を整理し、戦略を考えるためのフレームワークです。
- **SWOT**は4つの要素の頭文字です：
 - **S (Strengths) 強み**：自社の優位性や得意分野（例：技術力、ブランド力）
 - **W (Weaknesses) 弱み**：改善が必要な課題や制約（例：資金不足、人材不足）
 - **O (Opportunities) 機会**：外部環境で活用できるチャンス（例：市場拡大、新技術）
 - **T (Threats) 脅威**：外部環境でリスクとなる要因（例：競合の台頭、法規制）
- **特徴**
 - 内部要因（強み・弱み）と外部要因（機会・脅威）を整理することで、戦略立案の基礎を作る。
 - ただし、項目を列挙するだけでは「戦略につながらない」ことが課題とされ、FIT Frameworkなどの発展的手法が注目されています。

- FIT Frameworkは、戦略を「つながり」で考えるための枠組みで、**Situation Analysis → Value Proposition → Strategy Execution**の3要素を一貫して結びつけることが特徴です。従来のSWOT分析が「強み・弱み・機会・脅威」を列挙するだけで終わりがちな課題を補い、実際の戦略構築に直結する考え方で

1. 外部環境を理解する (Situation Analysis)

7

- まずは、自社の外の世界で何が起きているかをしっかり把握することが大切。
- これを「外部環境の理解」という。
- 外の世界の変化を観察することで、自社がどんな方向に進むべきかのヒントが得られる。
- **ポイント：**
 - 単なる情報収集ではなく、機会と脅威を踏まえて「参入すべき領域」を明確化。
 - 例：AI市場で「製造業の予兆保全」や「小売業のパーソナライズ」など、具体的なプレイフィールドを設定。

- 顧客の行動がどう変わっているか？
例：最近ではネットで買い物する人が増えている、チャットで問い合わせをする人が多い
- 新しい競合やビジネスモデルが登場していないか？
例：AIを使ったサービスを提供する新しい会社が出てきた
- 法律や規制が変わっていないか？
例：個人情報情報の取り扱いに関するルールが厳しくなった
- 技術の進化がどんな影響を与えているか？
例：AIの画像認識技術が進化して、商品の検品が自動化できるようになった

- 次に、自社が「お客様にどんな価値を提供できるか」を考える。
 - ここで大事なのは、「他社にはない、自社ならではの価値」(コア・コンピタンス)を見つけることである。
- ポイント：
 - 「顧客がなぜ自社を選ぶのか」を明確にする。
 - 例：単なる製品販売ではなく、「AIによる効率化 + 安心のセキュリティ」をセットで提供する、といった差別化。
- ※Value Proposition バリュープロポジション = 顧客への価値の提案

- 顧客に提案する価値（Value Proposition）の例
 - 外部環境の分析から、「お客様はもっと早く商品を受け取りたい」とわかったとする。
 - ここで、自社はAIを使って在庫管理や配送を効率化し、「翌日配送」を実現できるとする。
 - この「翌日配送」は、他社にはない強みであり、顧客にとっての価値となる。
- このように、「お客様が喜ぶこと」かつ「自社が得意なこと」を組み合わせ、AIを使ってどんな価値を提供するかを決める。

3. 組織が戦略を実行できるように準備する (Strategy Execution) 11

- 最後に、その価値を実際に提供できるように、社内の体制を整えていく
 - 必要な人材を育てる
例：社員にAIの基本知識を学んでもらう研修を行う
 - 業務のやり方を見直す
例：AIを使って、手作業だったデータ入力を自動化する
 - 組織の構成を変える
例：AI活用を推進する専門チームを作る
- 戦略を立てるだけでは意味がなく、実際にその戦略を実行できるように、組織で準備を進めることが重要

- **教育業界ではトップクラスの AI活用実績を誇っています。**
- 高校の英語教育の**英作文添削をAIで実施する「英作文1000本ノック」を開発**
- 生成 AI として Azure OpenAI Service を採用。きわめて短い添削時間の実現に成功。10 万人規模の生徒が同時に利用した場合でも、安定的かつ高速なレスポンスを確保。
- スピーディな添削に加えて、**ナガセが長年蓄積してきたノウハウを生かした添削内容や、シンプルでわかりやすい画面構成によって、利用した生徒からは高い評価を受けています。**
- トライアルの段階からアンケート調査を実施していますが、9 割が「継続して使いたい」と回答。「親しい人に薦めたいか」という質問に対しては、7 割の生徒が 0 ～ 10 の 11 段階のうち 9 以上と回答。推奨者 (9 以上) の割合から批判者 (6 以下) の割合を引いて計算される NPS (Net Promoter Score) も、50 ときわめて高くなっています。今後は同様のサービスを他の科目でも提供していく計画です。

- AI戦略を立てるには、以下の3ステップを順番に進めることが大切である
 - 外の世界をよく観察する (Situation Analysis)
 - 自社ならではの価値を考える (Value Proposition)
 - 組織が戦略を実行できるように準備する (Strategy Execution)
- この流れを意識すれば、AIを使ったビジネスの方向性が見えてくるようになる
- AI戦略は「外部環境を理解 → 顧客への価値提案を設計 → 組織で実行準備」という流れで考えます。これにより、AIを単なる技術ではなく、ビジネス目標達成のためのツールとして活用できます。

- AI戦略の立案

- AI戦略の立案の第1段階「外部環境の理解」とは？
- AI戦略の立案の第2段階「顧客に提案する価値の決定」とは？
- AI戦略の立案の第3段階「戦略の実行準備」とは？

- 組織のAI導入を成功に導く「5つの柱」

- 「5つの柱」の1つ目「ビジネス戦略」とは？
- 「5つの柱」の2つ目「テクノロジー戦略」とは？
- 「5つの柱」の3つ目「AI 戦略と経験」とは？
- 「5つの柱」の4つ目「組織と文化」とは？
- 「5つの柱」の5つ目「AIガバナンス」とは？

- まとめ

- AI（人工知能）をビジネスに取り入れて成果を出すには、ただ技術を導入するだけでは不十分。
- 組織全体でしっかりとした準備と考え方が必要。
- そのために役立つのが「AIの成功を支える5つの柱」という考え方。
 - 「ビジネス戦略」
 - 「テクノロジー戦略」
 - 「AI 戦略と経験」
 - 「組織と文化」
 - 「AIガバナンス」

- AIを導入する前に、まず「自分たちのビジネスで何を達成したいのか」をはっきりさせることが大切
 - 顧客満足度を上げたい
 - 売上を伸ばしたい
 - 社員の働きやすさを改善したい
 - 業務の効率を上げたい
- 「AIで何ができるのか？」ではなく「自分たちのビジネスにAIを導入すると何が達成できるのか？」を考える
- AIをどの業務に使うかを選び、優先順位をつける

- AIをうまく使うには、技術的な準備も必要
 - AIが使うデータを安全に、すばやく扱える仕組みがあるか？
 - AIのアプリを買うべきか、自社で作るべきか？
 - データを社内（オンプレミス）で管理するか、クラウドで管理するか？
- こうした判断をするために、組織に合った適切な「アーキテクチャ」を選定する
 - クラウドにするか、オンプレミスにするか、ハイブリッドにするか
 - IaaSか、PaaSか

- AIを導入するだけでなく、「どう使うか」「どう価値を生み出すか」も考える必要がある
 - 顧客のニーズに合った使い方をする
 - AIを使う業務を体系的に整理する
 - 適切なツールを、適切な業務に使う
- AIを使ったプロジェクトが「実験」で終わらず、ちゃんと成果につながるようにすることも大切
- 組織全体でAIを使えるようにする「民主化」が成功のカギとなる

- AIをうまく使うには、社内の体制や文化も整える必要がある
 - AIを活用するための「運用モデル（社内の仕組み）」をつくる
 - 経営陣がAI活用を支援する姿勢を持つ
 - 社員がAIに関するスキルを身につけられるようにする
 - 変化に柔軟に対応できる文化を育てる
 - 専門家と連携して、AIがビジネスに役立つようにする
- AIプロジェクトが成功するかどうかは、技術だけでなく、人の力や組織の雰囲気も大きく関わってくる

- AIを使うときには、「安全性」「プライバシー」「倫理」なども重要
 - AIが扱うデータは安全か？
 - AIが間違った判断をしないように管理できているか？
 - 社会的に責任ある使い方ができているか？
- これらを守るために、社内でルールや仕組み（ガバナンス）を整える必要がある
- AIを使うすべての組織が、自分たちに合った管理体制をつくることが求められる

→ 詳しくは次のモジュール「**責任あるAIの原則**」で解説

- Billing AI (請求業務支援 AI アプリケーション) 開発などを推進。
- 組織改革では、**内製化による人材育成**が重要な**戦略**となりました。「従来、社内向け料金システムの開発はベンダーに依頼していました。人材不足、スタッフの高齢化が進む中、ベンダー中心の開発では社内の若手人材の確保・育成を図る環境を整備できないことに危機感を抱いていました。」
- Microsoft Unified Support のオプションサービスである『開発者サポート』を利用。開発者サポートは、プロジェクトを伴走型で支援。
- 「**内製化により若手エンジニアの間で、品質向上や新しいサービス開発に積極的に取り組む動きが出てきました**。たとえば、故障管理の自動化、AI を使った情報検索などは試験段階にあります。新しいサービスを導入する場合、『検証しましょう』、『試しに動かしてみよう』など次のアクションを自主的にこなえる自走できるチームになりました」

- AIを成功に導くには、次の「5つの柱」(**戦略**)をバランスよく整えることが大切
- **柱①ビジネス戦略**：AIで何を達成したいかを明確にする
- **柱②テクノロジー戦略**：AIを動かす技術的な土台を整える
- **柱③AI戦略と経験**：AIの使い方と価値の出し方を計画する
- **柱④組織と文化**：社内の仕組みと雰囲気を整える
- **柱⑤AIガバナンス**：安全で責任あるAIの使い方を管理する

- AI戦略の立案
 - AI戦略の立案の第1段階「外部環境の理解」とは？
 - AI戦略の立案の第2段階「顧客に提案する価値の決定」とは？
 - AI戦略の立案の第3段階「戦略の実行準備」とは？
- 組織のAI導入を成功に導く「5つの柱」
 - 「5つの柱」の1つ目「ビジネス戦略」とは？
 - 「5つの柱」の2つ目「テクノロジー戦略」とは？
 - 「5つの柱」の3つ目「AI 戦略と経験」とは？
 - 「5つの柱」の4つ目「組織と文化」とは？
 - 「5つの柱」の5つ目「AIガバナンス」とは？
- まとめ

- **【AI戦略の立案】**

- AIをビジネスに活用するには、まず「何のために使うのか」を明確にすることが重要
- INSEADのFITフレームワークに沿って、以下の3ステップで戦略を立てる
 - **外部環境の理解**：市場や技術の変化、競合の動向を把握する
 - **顧客への価値提案**：自社ならではの強みを活かして、顧客に価値を届ける
 - **組織と実行体制の整備**：AIを活用できるように人材・業務・仕組みを整える

- **【AI導入を成功に導く5つの柱】**

- AIを組織で定着・活用するには、以下の5つの柱（**戦略**）をバランスよく整えることが不可欠
 - **ビジネス戦略**：AIで達成したい目標を明確にし、価値を測定できるようにする
 - **テクノロジー戦略**：AIを支える技術基盤（データ・インフラ）を整える
 - **AI戦略と経験**：顧客中心の視点で、AIの使い方と価値創出を体系的に設計する
 - **組織と文化**：AIを活用できる社内体制と学びの文化を育てる
 - **AIガバナンス**：安全・責任あるAIの使い方を管理する仕組みをつくる