

A I時代の受託ビジネスに必要な**収益管理** 4つのポイント

生産性のジレンマ



人月モデルの崩壊

生成AIによる生産性の向上により工数が劇的に削減されるが、人月ビジネスにおいては売上の減少を意味し、自己否定の構造に陥る




工数から成果へ転換



収益とリスクの動的制御

生成AI活用でシステムの実装難易度が下がり、顧客の期待値も納品からビジネス成果に変わるが、収益性とリスクの高度な制御が求められる

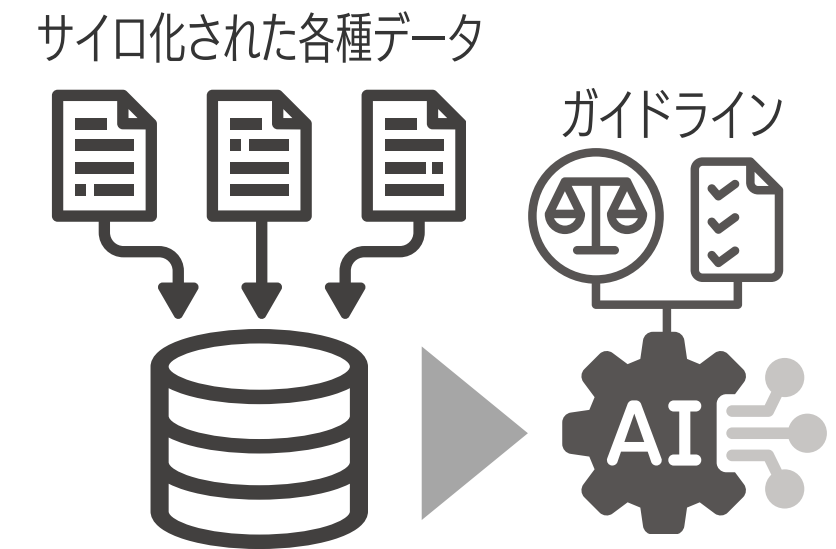
経営を支える3つの柱

-  見積り標準化
-  赤字予兆の早期検知
-  撤退基準の明確化

脱「経験・勘・度胸」

リアルタイム・モニタリングや意思決定基準を明文化することで、経験・勘・度胸に頼る意思決定を廃し、生成AIを意思決定支援に活用する

サイロ化データの統合



AIによる経営支援

見積り、稼働実績、スキルなどサイロ化されたデータを一元化し、AIによる「冷徹な第三者監査」を仕組み化することが、競争優位となる

「生成AI」を本気で使うほど、優秀な企業ほど赤字になる 工数ビジネスの脱却には、AI活用前提の経営データ蓄積が必要