



05

本番実装に向け、
意思決定を勝ち取れ

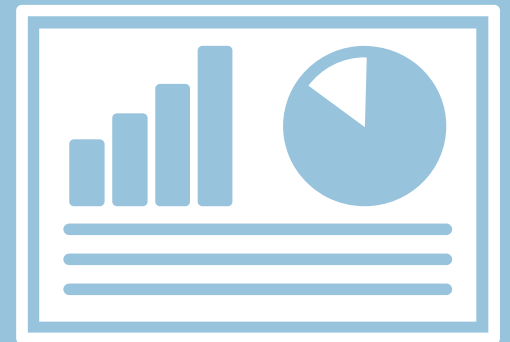
はじめに：本パートで学べる内容

本パート「**経営者等へのプレゼン**」では、経営者への意思決定に向けたプレゼン資料として整理するために必要なスキルを学ぶことができます。

(具体的には、以下の内容を学びます)

- プレゼンテーションスキル
 - 検討内容のドキュメント化、プレゼンテーション

企業へのAI導入をスタートするために必要なことを、
このパートを通じて理解しましょう！



演習⑥-1：プレゼンテーション資料に必要な項目の検討

課題

演習⑥-2では、これまでの検討結果を踏まえ、実企業での意思決定の場を想定し、本番実装の意思決定をしてもらえるようなプレゼンテーション資料を作成頂きます。プレゼンテーション資料に盛り込むべき要素を書き出してください。

- 経営者や、AI化対象業務を担う部門の責任者が参加する経営会議において、30分のプレゼンテーションを実施予定という想定で、検討を行ってください。
- 30分のプレゼンテーションにおける資料の適正量は、パワーポイント10-30枚程度です。

**次頁に、項目の例を示しています。必要に応じご確認頂いた上で、
演習⑥-2:プレゼンテーション資料の作成に進んでください**

演習⑥-1：プレゼンテーション資料に必要な項目の例

顧客の意思決定者に対して、本番実装の意思決定をしてもらうプレゼンテーション資料内では、最低限、以下のような要素について盛り込めると良いでしょう。但し、以下項目はあくまで一例ですので、追加で必要と思われる項目については、適宜追加頂き構いません。

- AI導入プロジェクトの背景・目的、現状の整理
- 導入するAIモデルの概要
- 本番実装の設計 (AI導入後の業務フローやAIモデル使用イメージ)
 - 経営者の方は、必ずしもこの要素を必要としないケースもありますが、
今回の経営会議には、経営者に加えAI化対象業務の現場責任者も参加想定のため
- 上記の前提となるPoCで構築したモデルの精度・特性
 - 特性：xxの商品については、精度が出やすい、等
- 効果と費用
 - 効果：定量定性両方の観点で、顧客の意思決定に訴求できそうなポイントを示してください
 - 費用：細かい費用項目の羅列というよりは、顧客の意思決定の助けとなるような、目安の相場感 (桁感がどの程度か) を示してください
- 本番実装実現に向けたアクションプラン

演習⑥-2：プレゼンテーション資料の作成

課題

演習⑥-1で検討頂いた項目を踏まえ、実企業での意思決定の場を想定し、本番実装の意思決定をしてもらえるようなプレゼンテーション資料を作成してください。必要と思われる設定は適宜前提を置いて頂いて構いません。プレゼンをみた人が前提を理解できるよう適宜整理頂き、資料を作成してください。

- 経営者や、AI化対象業務を担う部門の責任者が参加する経営会議において、30分のプレゼンテーションを実施予定という想定で、資料を作成してください。
- また、今回のプレゼンテーション資料は、今後社内で回覧される前提で、口頭での補足がなくても完結する資料としてください。
- 30分のプレゼンテーションにおける資料の適正量は、パワーポイント10-30枚程度です。