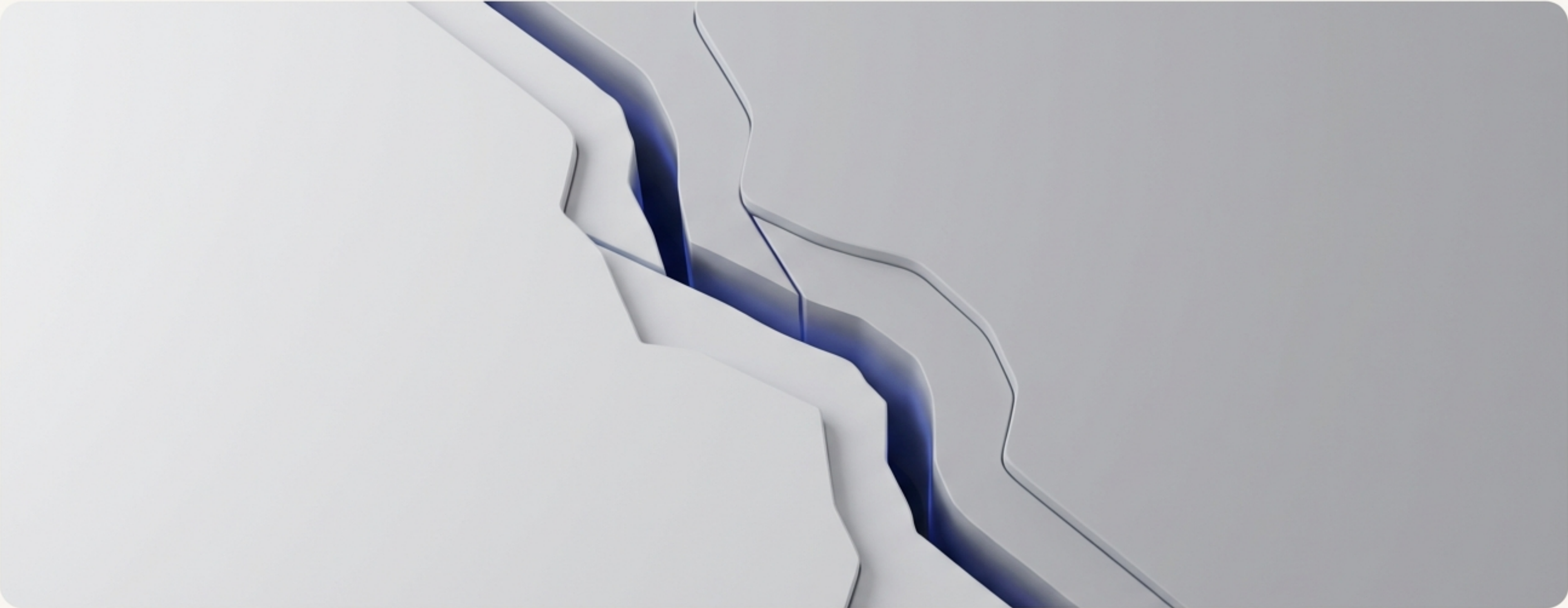


AIネイティブ時代への変革：日本の産業が取るべきAI戦略

2025-2035年の競争原理を再定義する

AIネイティブ時代への変革：日本の産業が取るべきAI戦略

2025-2035年の競争原理を再定義する



もはや後戻りはできない。AIは全産業のOSとなる。

「これは単なる技術トレンドではなく、あらゆる産業の競争原理を根底から覆す『AIネイティブ時代』への不可逆的な移行である。」

~~導入するか否か~~



**どの領域で、
いかにして勝つか**

しかし、日本は「三重苦（トリレンマ）」という深刻な障壁に直面している。



深刻な人材不足

2030年までに最大**12.4万人**の
AI人材が不足（経済産業省予測）



コスト高と海外依存

GPU市場（NVIDIAが**9割超のシェア**）
とクラウド（3社で**8割超の寡占**）へ
の依存。**円安**がコストを直撃



物理的制約

データセンターの電力需要は2034年度までに**715万kW**増加
（電力広域的運営推進機関予測）

主戦場はどこか？巨人の土俵で戦うべきではない。



Path 1: 基盤モデル開発

巨額の資本（数千億円規模）、世界トップクラスの人材、そして米国・中国IT巨人との直接競合を要する。これはハイリスクな消耗戦である。



Path 2: 特定産業への応用

日本企業が持つ既存の強み・ドメイン知識と独自データを最大限に活用できる領域。



我々の勝機は「Vertical AI」にある。



[独自の高品質データ]



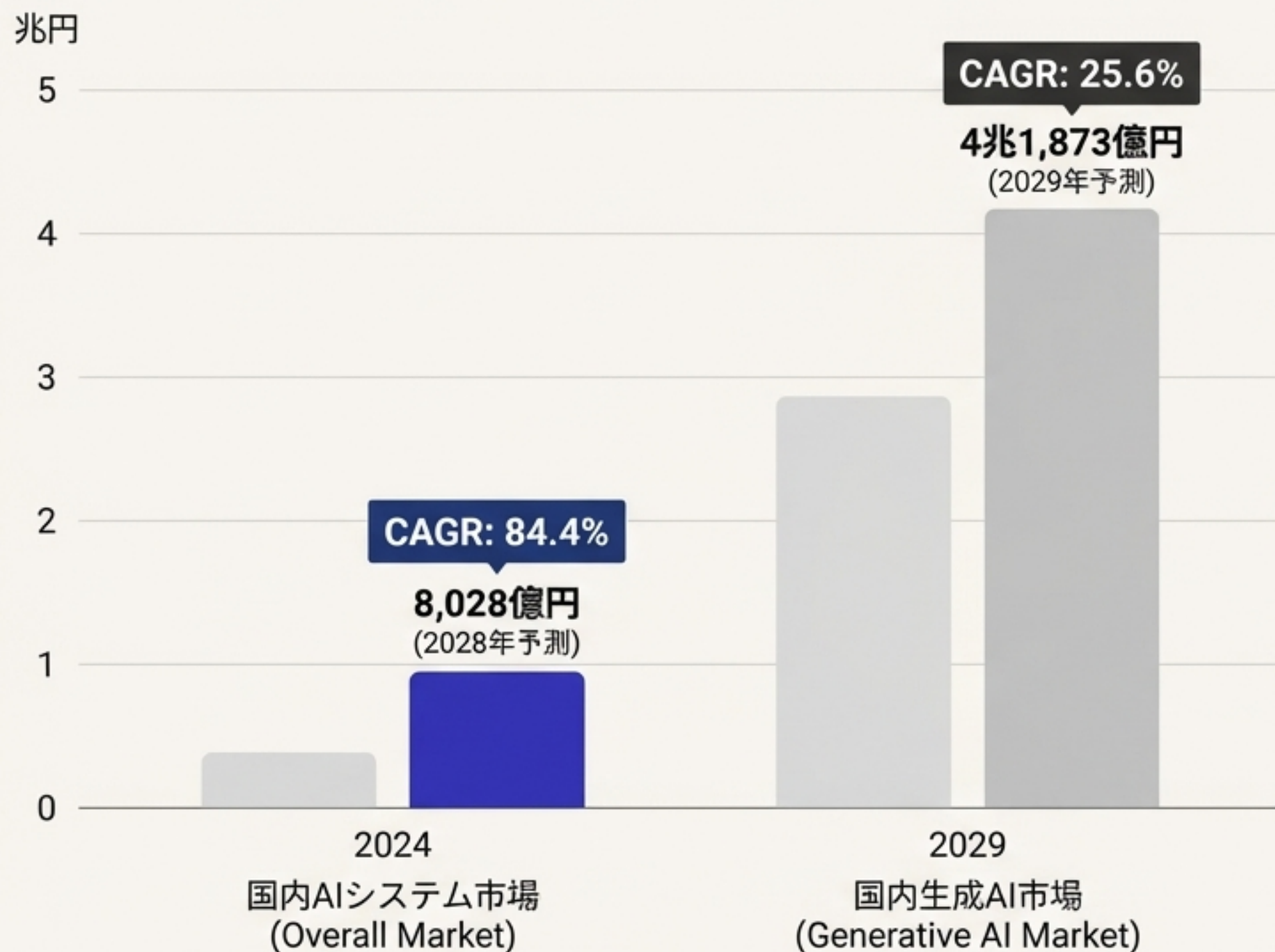
[特定ドメインの
専門知識]



[持続的な競争優位]

グローバルプラットフォームの汎用AIに対する最大の差別化要因であり、
彼らが容易に模倣できない参入障壁となる。

AI市場は爆発的に成長。特に生成AIが成長を牽引している。



生成AIは、
AI市場全体の
3倍以上の速度で
成長している。

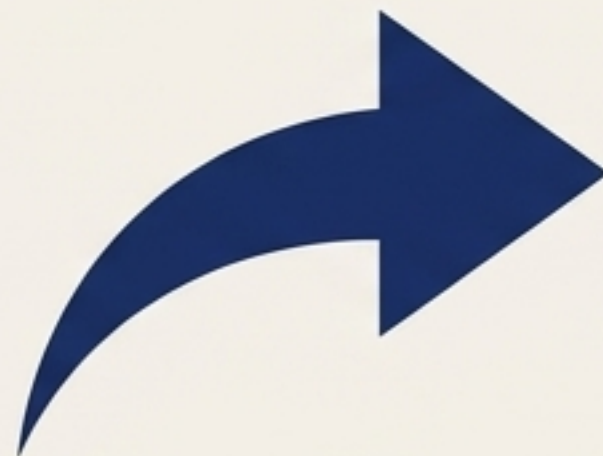
企業の需要は「守り」から「攻め」のAI活用へシフトしている。



Phase 1: 守りのAI (Defensive AI)

業務効率化、コスト削減

社内チャットボット、請求書処理自動化



Phase 2: 攻めのAI (Offensive AI)

新規事業創出、新製品開発、顧客体験向上

This is where true competitive advantage is built.

日本企業の生成AI活用方針策定率は42.7%とまだ低い(総務省調査)、
成功事例の蓄積と共に「攻めのAI」への需要が本格化することは確実である。

日本の強みが活きる主戦場は、ここにある。



製造業 (Manufacturing)

- ・ 予知保全 (Predictive Maintenance)
- ・ 品質検査 (Quality Inspection Automation)
- ・ サプライチェーン最適化 (Supply Chain Optimization)



金融業 (Finance)

- ・ 不正検知 (Fraud Detection)
- ・ 高度な与信審査 (Advanced Credit Scoring)
- ・ 顧客対応の高度化 (e.g., 三井住友カード RAG事例)



医療・ヘルスケア (Healthcare)

- ・ 画像診断支援 (Diagnostic Imaging Support)
- ・ AI創薬 (AI Drug Discovery)
- ・ 個別化医療 (Personalized Medicine)



小売・流通業 (Retail & Logistics)

- ・ 需要予測と在庫最適化 (Demand Forecasting & Inventory Optimization)
- ・ ダイナミックプライシング (Dynamic Pricing)

AIネイティブ企業への変革を遂げるための4つの戦略的提言。



④ 基盤戦略 (Foundation Strategy)

データ戦略の再構築



① 事業戦略 (Business Strategy)

Vertical AIソリューション事業の創設



③ 組織・人材戦略 (Org. & Talent Strategy)

全社的な人材・組織変革プログラムの導入



② 投資戦略 (Investment Strategy)

戦略的M&A・アライアンスの断行



AIネイティブ企業
への変革

提言① Vertical AI事業へ経営資源を集中、② M&Aで技術と人材を加速。



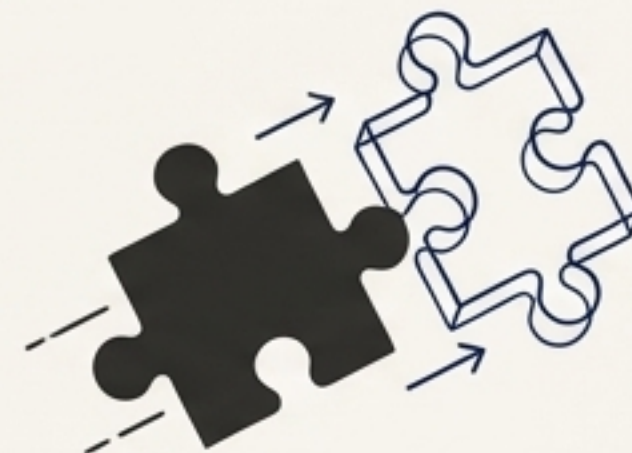
提言1: 経営資源を集中

Action:

専門部署を設立し、自社のドメイン知識が活きる特定市場に経営資源を集中投下する。

Rationale:

汎用AIとの価格競争を回避し、高い参入障壁を持つ高収益事業を構築する。



提言2: 技術と人材を加速

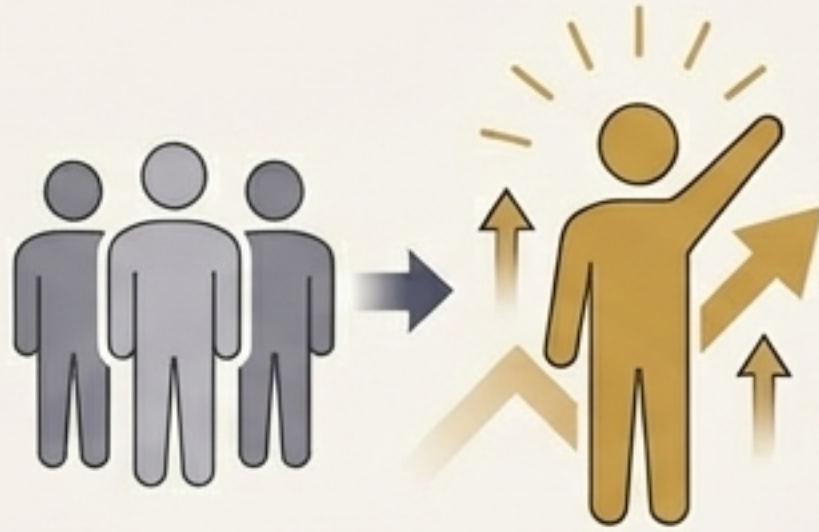
Action:

不足する技術と人材を迅速に獲得するため、戦略的M&A（アクハイヤリング）やアライアンスを積極的に実行する。

Rationale:

開発スピードの競争激化と人材不足の中、全てを自前で賄うのは非効率。市場投入までの時間を数年から数ヶ月に短縮する。

提言③ 全社的な人材・組織へ変革、④ データ戦略を再構築。



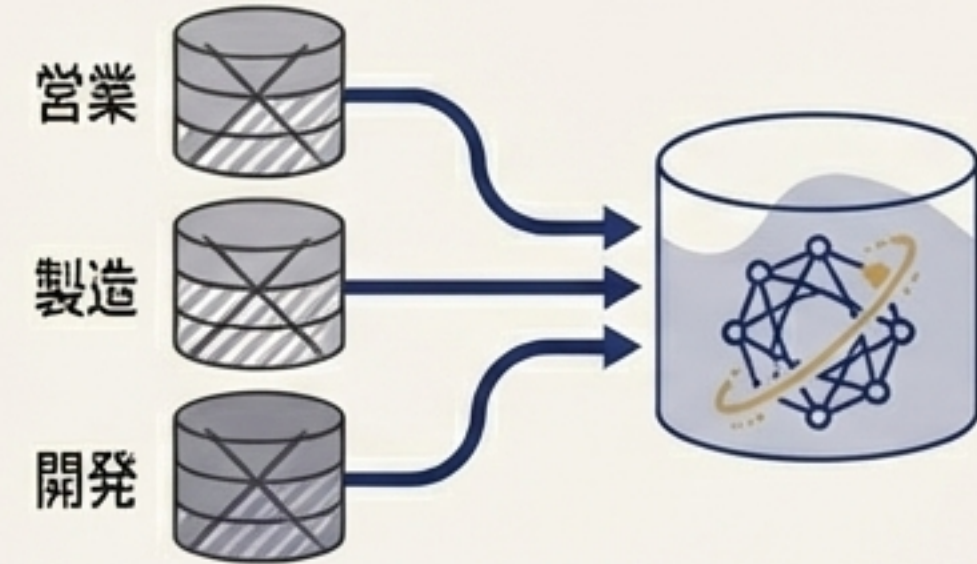
提言3: 人材・組織を変革

Action:

全社員向けリスクリングを実施。成果主義に基づき、市場価値に連動した報酬制度を導入し、トップ人材を惹きつける。

Rationale:

AI戦略の実行主体は「人」と「組織」。専門部署だけでなく、全社がAIを使いこなす文化を醸成する。



提言4: データ戦略を再構築

Action:

部門間に散在するデータを統合・整備するデータ基盤を構築。CDO（Chief Data Officer）を設置し、全社的なデータガバナンスを確立する。

Rationale:

「独自の高品質データ」は競争優位の最大の源泉。サイロ化したままでは価値を生まない。

我々の進むべき道：脅威を好機に変え、AIネイティブ時代を勝ち抜く。



1. 現実 (The Reality)

AIによる不可逆的な産業変革が起きている。



2. 課題 (The Challenge)

我々は「人材・コスト・電力」の三重苦に直面している。



3. 戦略 (Our Strategy)

巨人の土俵を避け、「Vertical AI」で勝つ。武器は、我々が持つ独自のデータとドメイン知識である。

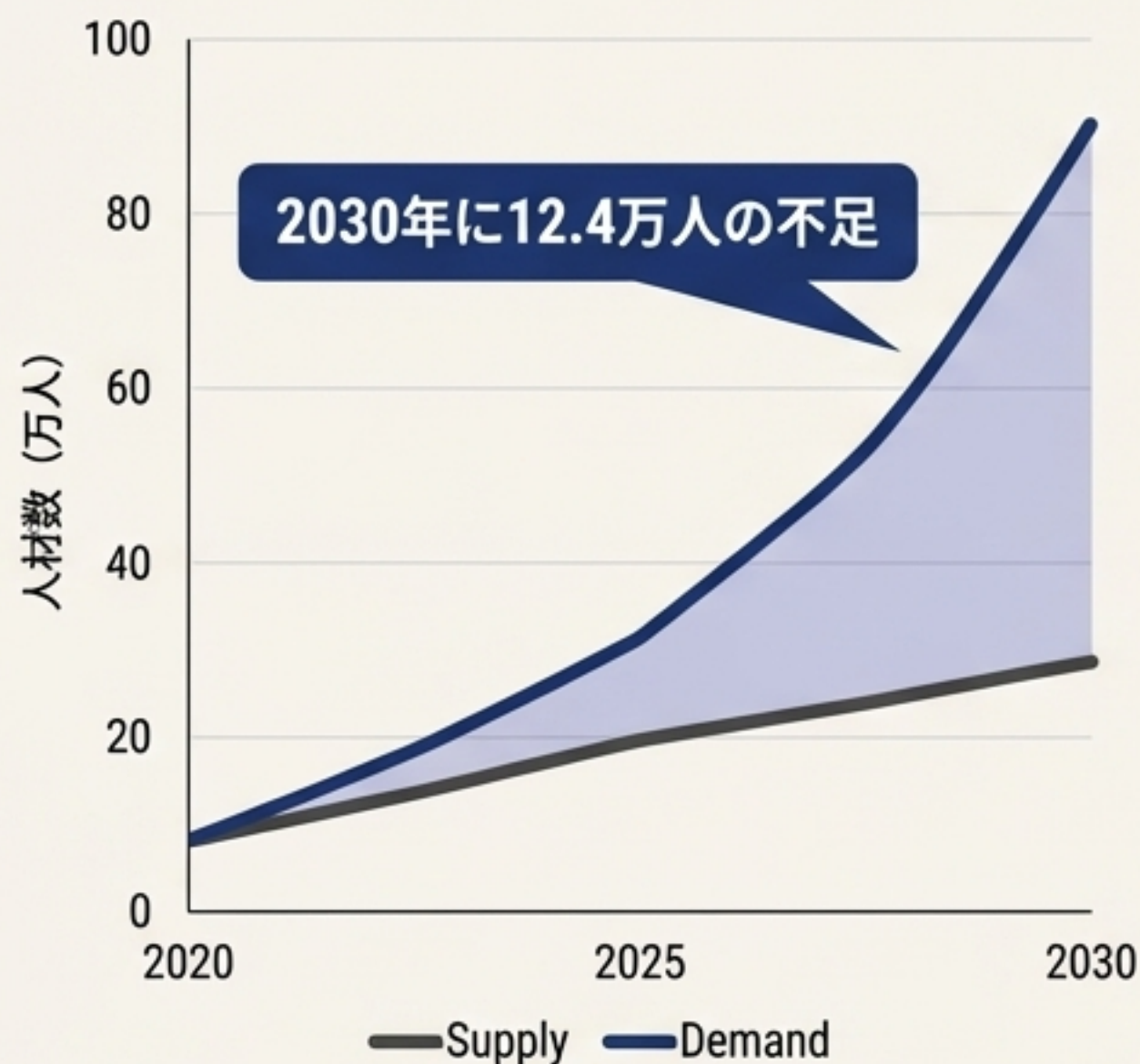


4. 実行 (Our Action)

提示された4つの戦略（事業・投資・組織・データ）を、全社一丸となって断行する。

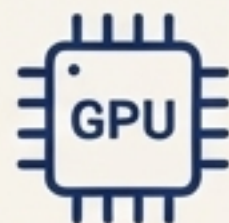
参考データ：日本が直面する構造的課題（データ抜粋）

AI人材の需給ギャップ



Source: 経済産業省「IT人材需給に関する調査」

コスト構造と海外依存



GPU Market Share:
NVIDIA 90%+



Cloud PaaS Market Share
(Japan):
AWS + Azure + GCP > 80%



Impact of Weak Yen:
83.4% of companies report
increased cloud costs
(さくらインターネット調査).

電力需要の急増

715万kW
(2034年度まで)



データセンター起因の
需要増

- Context:
Equivalent to
the power
consumption of
~7 large nuclear
reactors.

Source: 経済産業省