

Google Cloud



生成AIの 費用対効果

企業における導入と価値に
関する世界規模の調査

目次

このレポートについて

このレポートは、Google Cloud と National Research Group がグローバル企業（収益 1,000 万ドル以上）の上級幹部 2,500 人を対象に行ったアンケート調査に基づいています。生成 AI がビジネスと財務実績にもたらす効果を包括的に示すベンチマークとしてご利用になれます。

特に明記されていない限り、このレポートに記載されているすべての統計情報はアンケート調査から得たものです。これらの統計情報には、本番環境で生成 AI を使用している組織の回答のみが反映されています。

手法	03
エグゼクティブ サマリー	04
1章	
ベンチマーク: 生成 AI がグローバル ビジネスにもたらす効果	07
2章	
生成 AI のリーダー: 特に業績が 優れている組織における傾向	21
3章	
イノベーションへの再投資	31
4章	
企業の経営幹部のための 7つの重要ポイント	37
まとめと次のステップ	41

手法

2,508 人のビジネスリーダーを対象とした、
所要時間 14 分のオンラインアンケート調査。

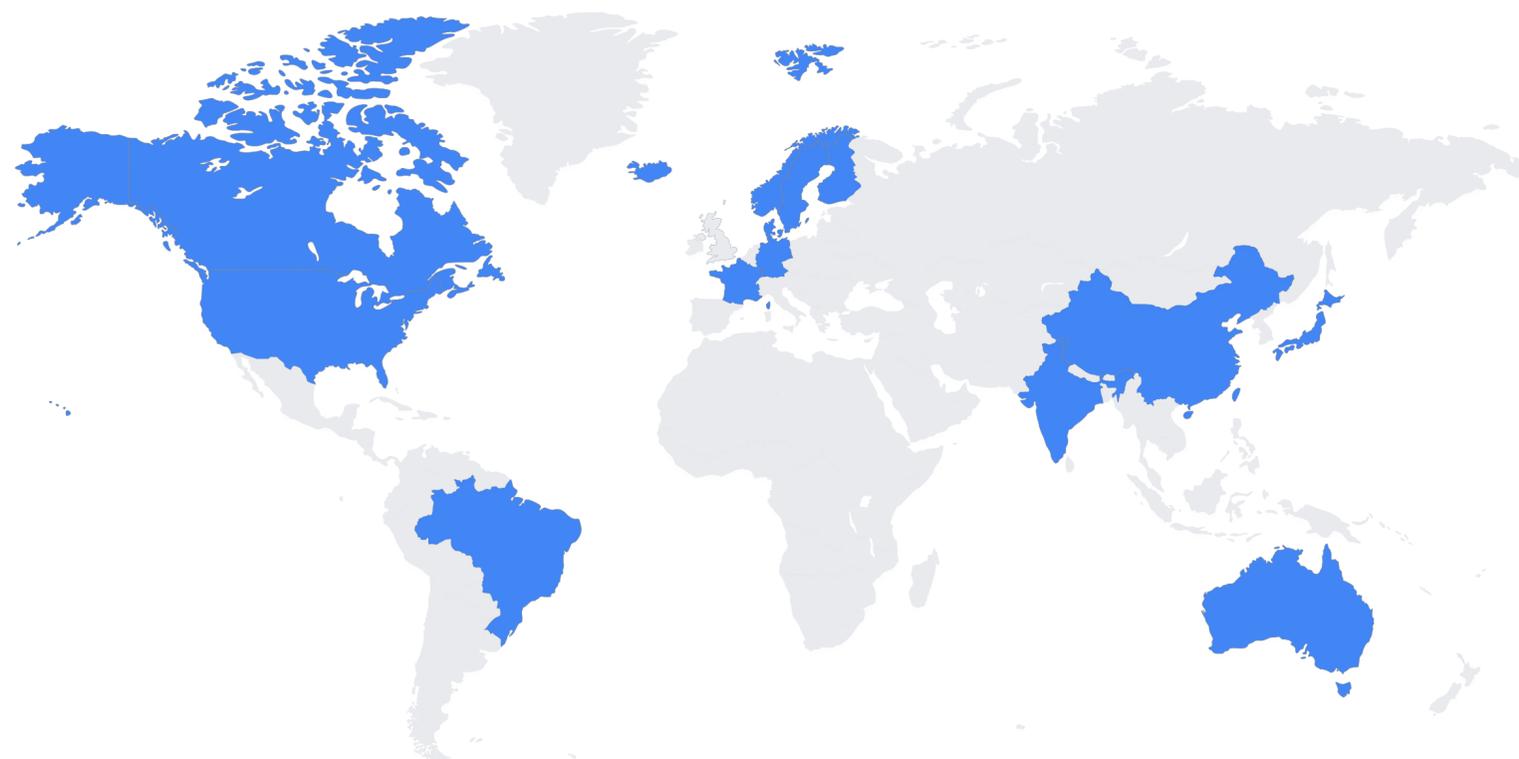
上級、シニアエグゼクティブ、経営幹部の
ビジネスリーダーには次が含まれます。

758 CEO、CIO

746 CFO、CMO、CTO

517 CISO、CDO、CSO、COO、
デジタル戦略担当ディレクター、IT 担当 VP

487 IT 部門責任者、イノベーション担当責任者



米国	250	北欧	145	韓国	200
カナダ	204	日本	110	台湾	93
英国	201	中国	199	シンガポール	199
ドイツ	151	インド	141	メキシコ	160
フランス	152	オーストラリア	151	ブラジル	152

超

100

フルタイム従業員数

超

\$1,000 万

年間収益

少なくとも生成 AI の
ユースケースに関心があることが要件

優先業種を代表する
堅実な企業

2024 年 2 月 23 日から
4 月 5 日まで実施
された実地調査



エグゼクティブ サマリー

この世界規模のアンケート調査は、生成 AI が単なる新しいテクノロジーではなく、ビジネス変革の主要な推進要因であることを示しています。思慮深く生成 AI を業務に統合することで、企業は大幅な財務リターンを獲得できるとともに、効率性を向上させ、成長を維持できます。CEO にとって、生成 AI のメッセージは明らかです。それは、急速に変化し続ける市場で競争力を維持するには、生成 AI が不可欠のツールであることです。

主要な分析情報

生成 AI によって、迅速な財務的成長に拍車をかけることができます。

生成 AI を使用している企業の 74% が 1 年以内に費用対効果が現れたと回答し、そのうち 86% が、6% 以上の収益増加を指摘しています。

ビジネスのスピードが増す中、生成 AI はそのスピードに後れをとらないよう、企業を支援します。

84% の組織では、生成 AI のユースケースのアイデアを 6 か月以内に実現できています。これにより、CEO が 1 年以内に収益増加を確認できるだけでなく、生成 AI によってイノベーションサイクルを大幅に短縮し、市場の需要に対応する際のアジリティを強化することも可能になります。

経営幹部からの支持を共有することで、生成 AI の潜在能力を最大限に引き出せるようになります。

経営幹部から強固な支持を得ている組織のうち 91% は、6% 以上の収益増加を見積もっているとも回答しています。

生成 AI は、生産性と業績の向上に役立ちます。

生成 AI を導入した結果、生産性が向上したと回答した組織のうち、45% が従業員の生産性が 2 倍以上向上していると答え、63% が生成 AI によってビジネスの成長が直接推進されていると答えています。ユーザー エクスペリエンスが改善されたと回答した組織のうち 85% は、ユーザー エンゲージメントも顕著に強化されていると答えています。





経営幹部からの支持と戦略的アライメントは極めて重要です。財務面でのビジネス推進要因とテクノロジーの要因を結び付ければ、組織はAI戦略が革新的なものであるだけでなく、コアのビジネス目標に密接に関連するものにできます。この戦略的アライメントが、面倒な「パイロットの苦行」から逃れ、具体的なビジネスインパクトの実現を加速化する鍵となります。”

Carrie Tharp

Google Cloud、グローバルソリューションおよびインダストリー担当 VP



ベンチマーク：生成AIがグローバルビジネスにもたらす効果

この調査は、生成AIがもたらしているビジネス価値の現状について報告するものです。ここでは、生成AIソリューションが財務面にもたらす直接的な効果と、組織が本番環境で生成AIを利用することによってもたらされるビジネス上のメリットという2つのカテゴリにおける評価基準で「ビジネス価値」を評価しています。

生成 AI がもたらす 財務面での効果

このアンケート調査では3つの評価基準を使用して、生成 AI が直接もたらす価値を評価しました。

費用対効果

4社に
3社

現在、生成 AI 投資の費用対効果が現れている組織の割合 (74%)

年間収益の増加

86%

本番環境で生成 AI を利用しており、企業全体の年間収益が6%以上増加すると見積もっている組織の割合

価値創出までの 時間短縮

84%

生成 AI のユースケースのアイデアを6か月以内を実現している組織の割合。これらの組織は、ユースケースを本番環境に実装した後の12か月ほどで、生成 AI が年間収益の増加に直接役立ったと回答

費用対効果

生成 AI 投資から 1 年以内に費用対効果を実感している組織が増え続けています。生成 AI を本番環境で 1 年以上利用している組織では、現在、複数のユースケースで費用対効果が現れている傾向にあります。

重要ポイント



テクノロジーと同じく、生成 AI は急速に進化しています。限られた期間内に生成 AI 投資で大きな費用対効果を確認するために企業の経営幹部にできることは、組織に対し、アジャイルなアプローチを採用し、影響力の大きいユースケースを優先して、地域の傾向に注意するよう指示することです。

74%

現在、1 つ以上の生成 AI のユースケースで費用対効果が現れている組織の割合。そのうち 30~35% が、今後 12 か月以内にユースケース全体にわたる生成 AI 投資の費用対効果を見込んでいる

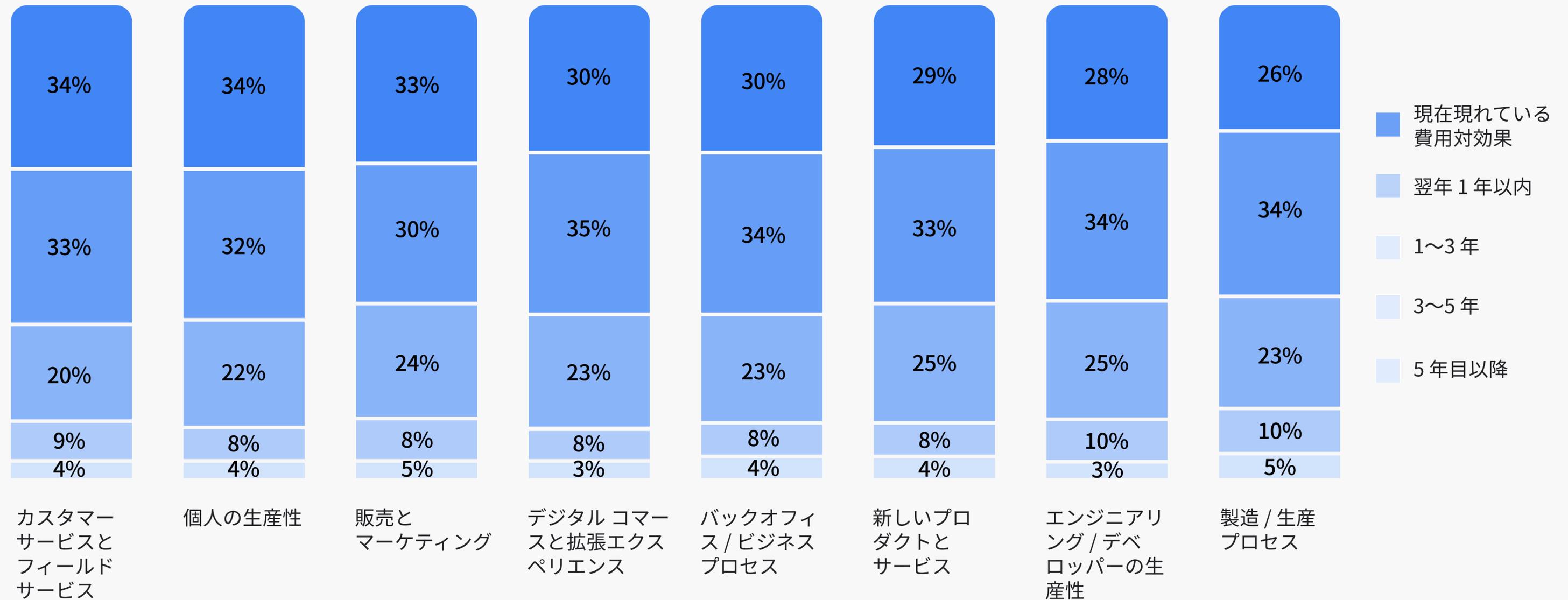
地域別の分析情報

3 社に 1 社

現在、新しい製品とサービスでの生成 AI のユースケースで費用対効果が現れている LATAM 組織の割合 (37%)。一方、5 社に 2 社の組織が、カスタマー サービスとフィールド サービス (42%) および販売とマーケティング (41%) で費用対効果が現れていると回答

経営幹部からの支持を得ている組織では、本番環境で生成 AI を活用しているその他すべての組織と比べ、デジタル コマースと拡張エクスペリエンス (+9%) およびバックオフィス / ビジネス プロセス (+8%) で費用対効果が現れている傾向にあります。

生成AIのユースケースにおける費用対効果のタイムライン



年間収益 の増加

多くの組織では、本番環境での生成 AI の使用拡大に伴って、年間収益が顕著に増加しています。

86%

本番環境で生成 AI を使用しており、**6% 以上の収益増加**を見積もっている回答者の割合



組織がこうした収益増加を実現しているのは当然のことです。長期的には、この業界が真にビジネスモデルを変えるユースケースを探るにつれ、さらに大きな収益がもたらされると期待しています。”

Christoph Rabenseifner 氏

Deutsche Bank、テクノロジー、データ、イノベーション担当マネージング ディレクター

生成 AI ソリューションによる収益増加

ビジネスの成長に有意義な影響を与えていると回答した組織の割合

重要ポイント



生成 AI は大きな収益源になり得ます。ただし、最大の成果を上げるためには、生成 AI をコア業務に統合するための戦略的アプローチを採用し、長期的な成長をサポートするために必要なリソースに投資する必要があります。

14%

全体の年間収益が
1%~5% 増加した
組織

52%

全体の年間収益が
6%~10% 増加し
た組織

34%

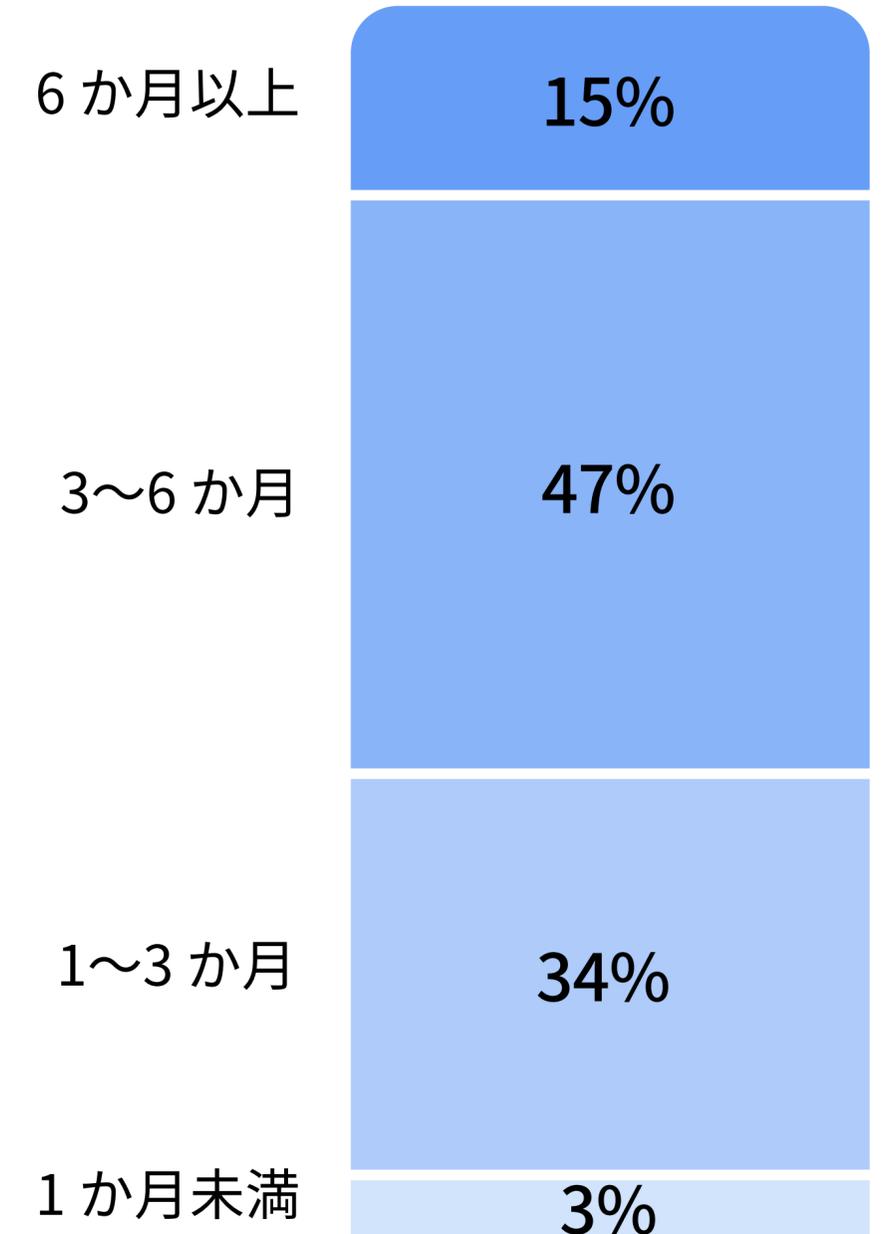
全体の年間収益が
10% を超えて増加
した組織

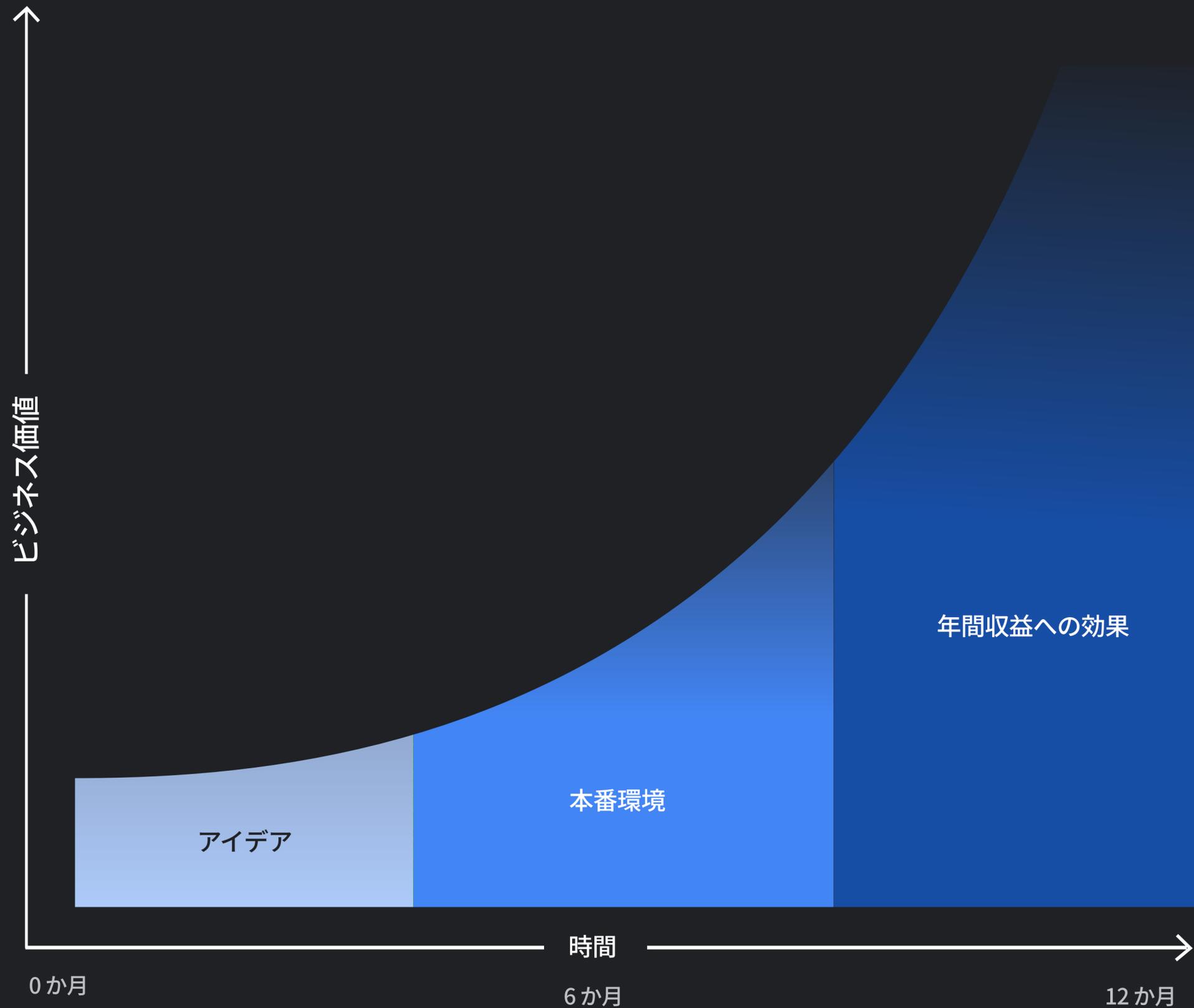
価値創出までの の時間短縮

生成 AI は急速に進化しています。企業で導入されるようになったのは最近のことですが、組織は生成 AI を本番環境にリリースしてからわずか数か月で費用対効果が現れていると回答しています。

組織の大半は、本番環境で生成 AI を活用するようになってから 12 か月ほどで、年間収益の増加に直接効果がもたらされたと回答しています。

製品化 までの 平均時間





- **6か月未満:** 84%の組織が、生成AIのユースケースのアイデアを6か月以内に実現
- **現在:** 74%の組織が、生成AIによる費用対効果が現れていると回答
- **12か月以上:** 生成AIを本番環境で1年以上使用して収益増加につながったと回答した組織のうちの87%が、6%以上の収益増加を見積もっている

重要ポイント



生成AIプロジェクトで価値を実現するまでの時間を短縮すると、大きな機会が生まれます。組織固有のニーズに応じて、より大きな効果をもたらす、影響力の大きいユースケースを選択してください。

生成 AI がもたらすビジネス上のメリット

生成 AI が直接もたらした結果として最も一般的な成果を理解するために、このアンケート調査ではさまざまなビジネス上のメリットについて質問しました。これらのメリットについての回答は、テクノロジーの変革イニシアチブの正常性を測定するために使用され、財務実績の主要な指標の役割を果たします。

グローバル データセットから、生成 AI によってもたらされる最も大きな 4 つのメリットが明らかになりました。

生産性

45%

生成 AI を導入した結果、生産性が向上したと回答した組織のうち、従業員の生産性が 2 倍以上向上していると答えた組織の割合

ビジネスの成長

63%

生成 AI ソリューションによってビジネスが成長した組織の割合

ユーザー エクスペリエンス

85%

ユーザー エクスペリエンスが向上したと回答した組織のうち、ユーザー エンゲージメントが強化されていると答えた組織の割合。80% の組織は、生成 AI によってユーザー 満足度が向上したと回答

セキュリティ

56%

セキュリティ ポスチャーが強化されたと回答した組織の割合。そのうち 82% は脅威を特定する力が強化され、71% は解決するまでの時間が短縮されていると回答

生産性

組織内で生成 AI がどれだけ長く稼働しているかを問わず、生成 AI が生産性の大幅な向上を推進しています。これは特に、IT プロセスおよびスタッフの間で顕著です。

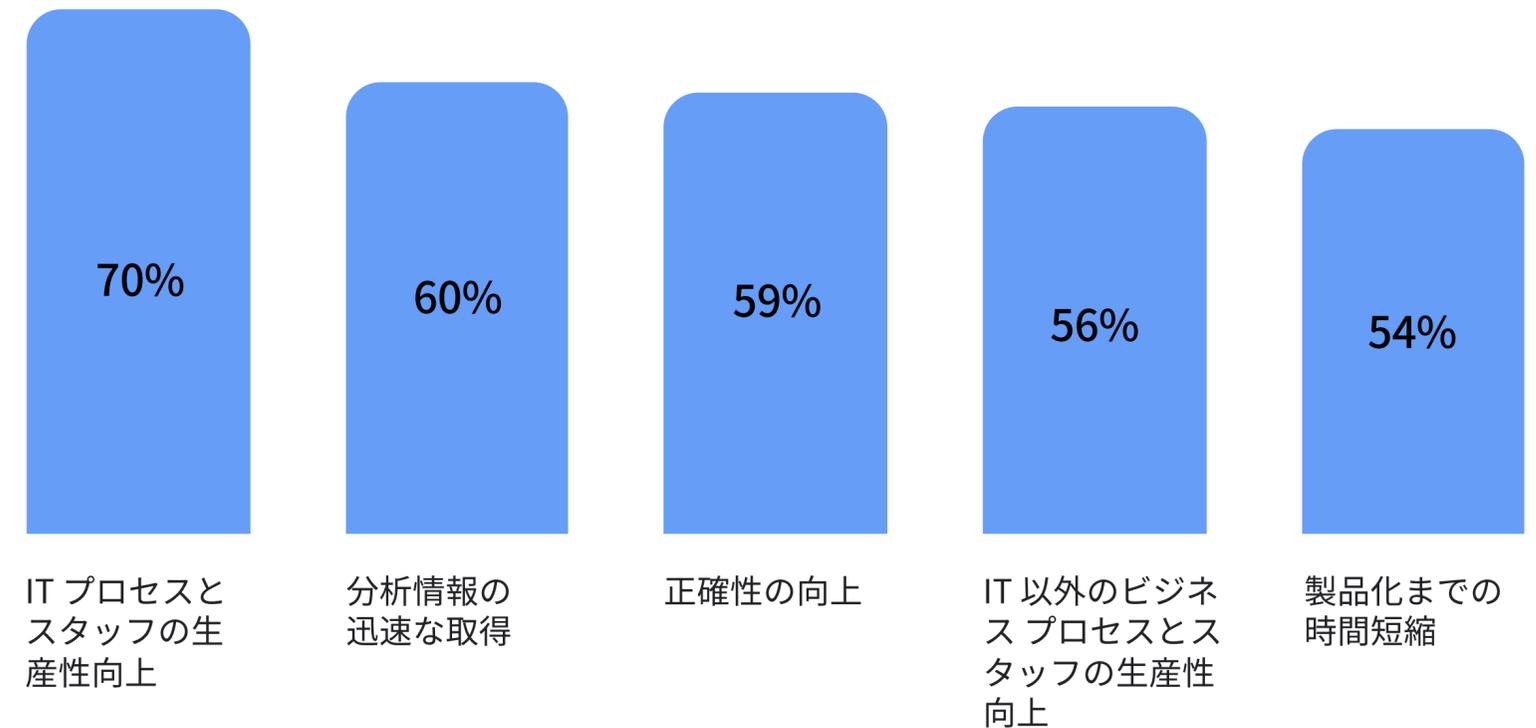
重要ポイント



さまざまな組織部門全体にわたり、生成 AI によって生産性が飛躍的に向上する可能性があります。この価値を享受し、競争上の優位性を獲得するためには、生成 AI をどのようにビジネス プロセスに統合できるかを調査する必要があります。

生成 AI を本番環境に導入した結果、生産性が向上していると回答した組織のうちの半数近く（45%）が、従業員の生産性が**2 倍以上**向上したと見積もっています。

生成 AI による生産性向上



ビジネスの成長

生成 AI がビジネスの飛躍的な成長を推進しています。これは、生成 AI によって見込み顧客の発掘と顧客の獲得が促進され、最終的には収益増加につながっているためです。

重要ポイント



生成 AI がビジネスを成長させて収益を創出する可能性を最大化するには、生成 AI を活用して販売およびマーケティング活動を拡大する方法を調べる必要があります。長期的な成長を重視して、データと人材に投資する必要があります。

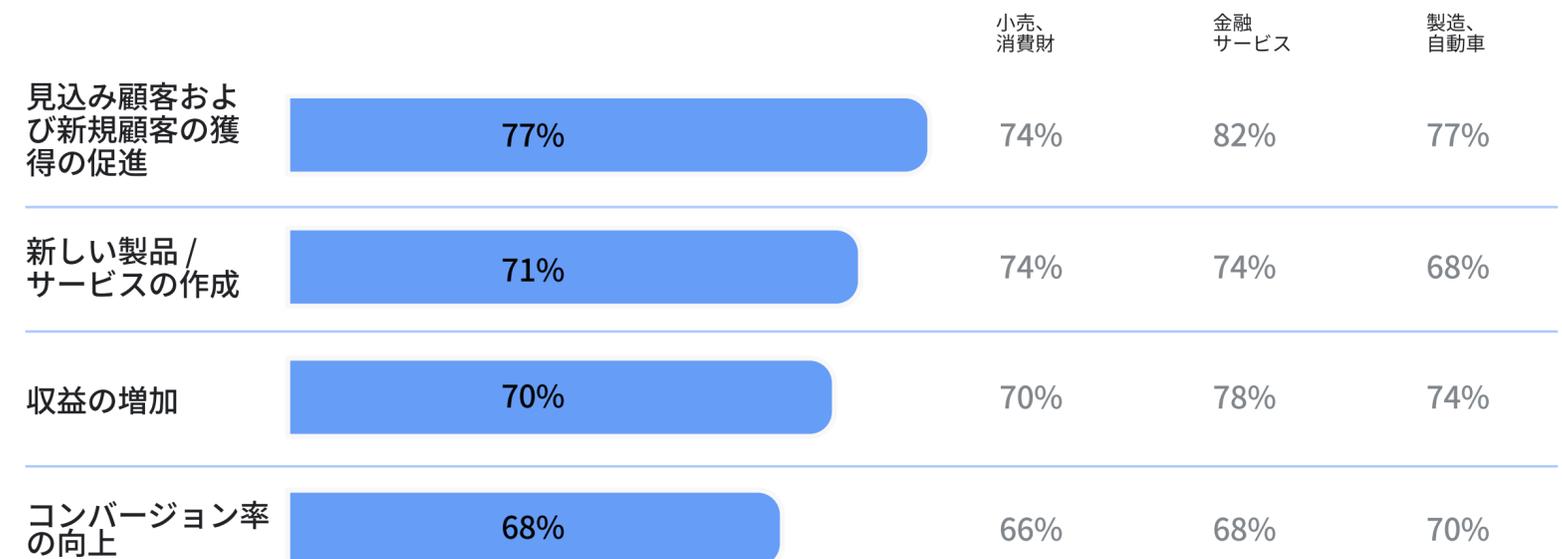
77%

生成 AI ソリューションを導入した結果、ビジネスの成長によって見込み顧客と顧客の獲得が促進されていると回答した組織の割合

86%

本番環境で生成 AI を活用して収益増加を実現した組織のうち、6% 以上の収益増加を見積もっている組織の割合

生成 AI によるビジネスの成長領域



ユーザーエクスペリエンス

さまざまな業界全体にわたり、生成 AI がユーザーエクスペリエンスを向上させています。その結果、ユーザーのエンゲージメントと満足度が高まっています。

85%

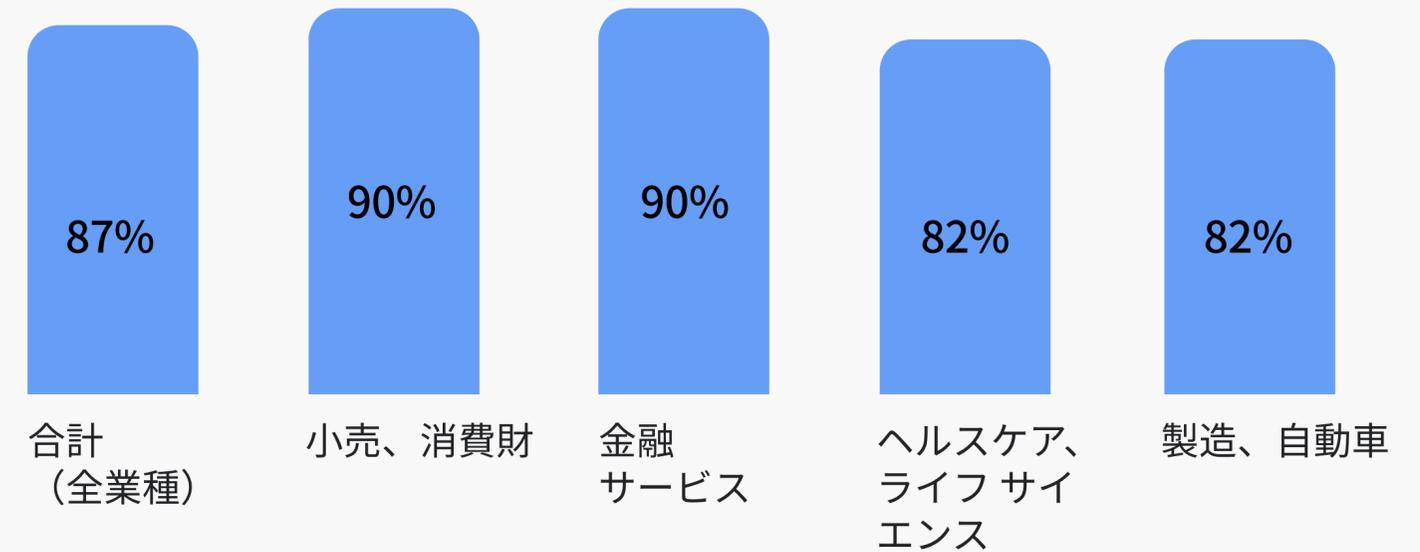
生成 AI によるユーザーエクスペリエンスの向上がユーザーエンゲージメントの強化につながっていると回答した組織の割合。ほぼ同じ数の組織（80%）が、ユーザー満足度が向上したと回答

業種別の分析情報

69%

生成 AI ソリューションがユーザーエクスペリエンスに付加価値を与えていると回答した、金融サービス、ヘルスケア、ライフサイエンス業界の組織の割合

生成 AI によってユーザーエクスペリエンスが6%以上向上した業界



重要ポイント



このアンケート調査の結果には、生成 AI がよりポジティブなユーザーエクスペリエンスを創出する可能性が明確に示されています。この結果を踏まえ、エンゲージメント、満足度、エクスペリエンスに直接効果をもたらす生成 AI ソリューションを探索してください。また、ユーザーからフィードバックを収集して、ソリューションがユーザーのニーズを真に満たしていることを確認する必要があります。

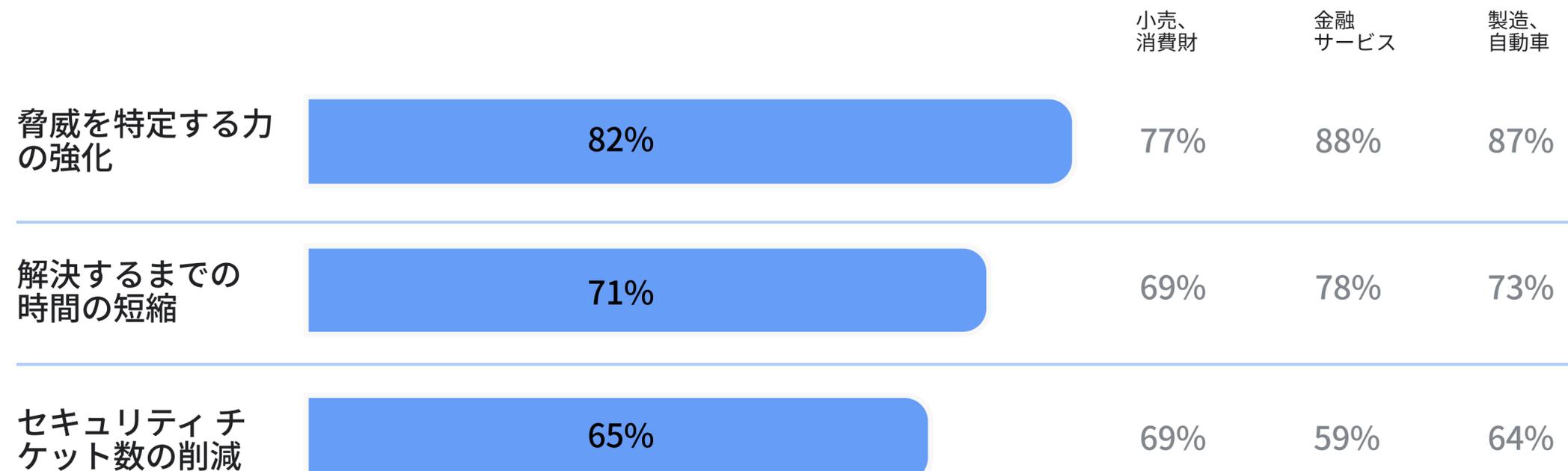
セキュリティ

生成 AI を利用して脅威を特定して対応時間を短縮できるようにすることで、組織のセキュリティ ポスチャを強化できます。

56%

生成 AI によってセキュリティ ポスチャが強化されたと回答したグローバル組織の割合

生成 AI によってセキュリティが強化される領域





重要ポイント



生成 AI には、セキュリティを強化し、リスクを軽減する潜在能力があります。データからは、組織が脅威を検出して対応する力を強化するうえで、AI を活用したセキュリティ ソリューションがすでに大きな価値をもたらしていることが見て取れます。



不正や異常を検出するには、膨大な量のデータをリアルタイムで高速処理し、つながりは明らかでないとしてもデータポイント間の関係を確立する必要があります。不正な行為者も生成 AI を利用する方法を学んでいるので、私たちは、当行とそのお客様を保護する手段として生成 AI を適用する方法を常に模索しています。”

Luis Uguina 氏

Macquarie Bank、最高データ責任者



生成AIのリリーダター： 特に業績が優れてい る組織における傾向

生成 AI イニシアチブの結果として極めて優秀な財務実績を上げている、一連の特定の組織があります。こうした生成 AI のリーダーとも言える組織は、本番環境で 4 つ以上のユースケースを扱っており、昨年度は合計運用コストの 15% 以上を生成 AI に投資しています。これらの組織が全グローバル組織で占める割合は、わずか 16% にすぎません。

生成 AI のリーダーを他とは差別化する、いくつかの主な特性があります。生成 AI のリーダーは、生成 AI による収益増加や運用効率の改善などの財務指標において、他の組織よりも優れています。さらに、ビジネスモデルのイノベーション、ブランド認知、将来の成長に向けたビジョンを実現するために多額の投資を行っています。

財務指標において他の組織よりも優れている生成AIのリーダー

年間収益の増加

生成AIのリーダーが、生成AIによって推進する年間収益が10%以上増加したことを報告する可能性は、他のすべての組織よりも33%高くなっています。

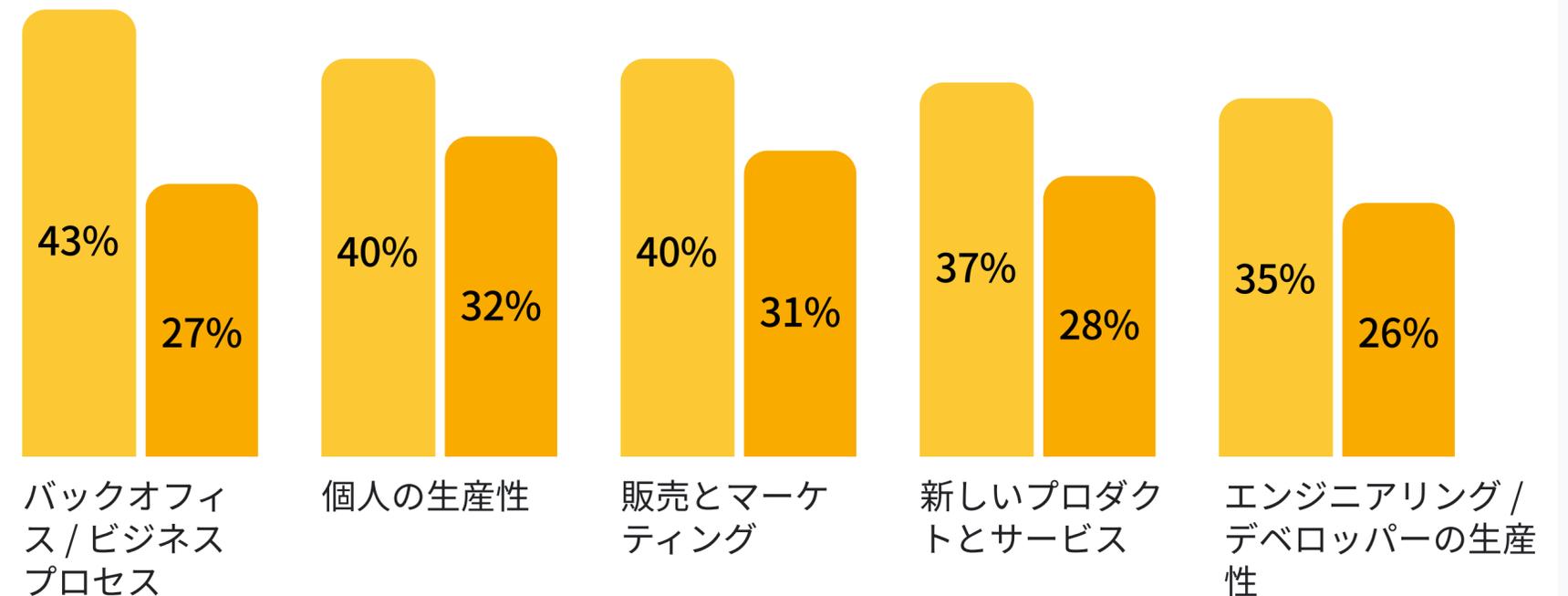
費用対効果

生成AIのリーダーは、幅広いユースケースにおいて平均的な組織よりも短時間でより大きな費用対効果を上げる傾向があります。アンケート調査の結果は、試験運用段階から生成AI導入に向けたより戦略的な統合アプローチに移行する重要性を強く示しています。

組織が緊密なインテグレーション、戦略的アライメント、専用リソース、継続的な改善を重視することで、生成AIの可能性を最大限に引き出して、より大きな費用対効果を実現できる可能性が高くなります。

費用対効果が向上する上位5位の領域

■ 生成AIのリーダー ■ その他



リーダーが生成 AI に取り組む方法における傾向

生成 AI のリーダーは、他の組織とは異なる方法で生成 AI に取り組みます。生成 AI のリーダーの戦略では、生成 AI を長期的な成長、イノベーション、ビジネスモデルの変革を推進するツールとして位置付ける傾向があります。

01

生成 AI のリーダーは、成長志向の目標を掲げ、明確な将来のビジョンを持つ

02

生成 AI のリーダーは、生成 AI に大きな期待をかけて多額の財政投資を行う

03

生成 AI のリーダーは、ビジネス成果に合わせて生成 AI テクノロジーの目標を調整する

04

生成 AI のリーダーは、生成 AI 専任チームを結成する傾向が強い

05

生成 AI のリーダーは、ビジネスのコア機能全体にわたって生成 AI の高度な導入を推進する

01 成長志向の目標を掲げ、明確な将来のビジョンを持つ

生成AIのリーダーは、新しい製品の開発、イノベーションの加速化を含め、ビジネスの成長を中心に据えた明確な目標を掲げています。

対照的に、他の組織は既存のビジネスでの運用効率の向上、従業員の生産性向上、より戦略的な意思決定などの取り組みを繰り返しています。

生成AIのリーダーは目標達成に向けて、生成AIによって得た収益を市場でのリーダーシップを強化するため、および変革の取り組みを開始するために利用しています。

上位5位の将来の目標

ランキング	生成AIのリーダー	他の組織
01.	カスタマーエクスペリエンスの向上	業務の効率化
02.	新製品の開発	従業員の生産性向上
03.	業務の効率化	カスタマーエクスペリエンスの向上
04.	従業員の生産性向上	競争力の強化 / マーケットシェアの拡大
05.	イノベーションの加速化	より戦略的な意思決定

生成AIのリーダー の上位5位の短期的 イニシアチブ

01. ブランド認知度の向上
02. 新製品の開発
03. 営業利益率の増加
04. 新たな収入源の特定
05. 競合他社との差別化の強化



02

生成 AI に大きな期待をかけて多額の財政投資を行う

生成 AI のリーダーは、生成 AI に他の組織よりも多くのリソースを投入し、計画投資を行っていることから、その可能性に強い自信を示しています。

86%

AI の将来の予算のうち、半分以上を生成 AI に配分しようと計画している生成 AI のリーダーの割合（他の組織では平均 67% であるのに対し、かなり高い割合）

03

ビジネス成果に合わせて生成 AI テクノロジーの目標を調整する

生成 AI のリーダーにとって、生成 AI は単なる技術プロジェクトではなく、主要なビジネス目標を達成するための戦略的ツールです。生成 AI のリーダーは、生成 AI がビジネスの目標にどのように貢献するかを明確に理解し、戦略的計画に統合されるよう尽力しています。

76%

生成 AI テクノロジーのイニシアチブとビジネスのニーズが緊密に一致していると回答した生成 AI のリーダーの割合（他の組織よりも 9% 高い割合）

04

高い確率で生成 AI 専任チームを結成する

生成 AI のリーダーは、効果的な生成 AI 戦略を策定するために必要なリソースと人材を重視しています。専任のチームを結成することで、組織はイノベーションを推進し、専門知識を育むことができると同時に、生成 AI ソリューションの開発とデプロイを加速化できます。

54%

既存の AI / ML チーム内に生成 AI 専任チームを組み込んでいる生成 AI のリーダーの割合（他の組織よりも 16% 高い割合）

ビジネスのコア機能全体にわたって生成AIの高度な導入を推進する

リーダーは、生成AIをパイロットプロジェクトに留まらせることなく日常業務に統合しています。その結果、収益増加にもたらされている効果は、他の組織よりも飛躍的に大きくなっています。

69%

コア機能の半分以上に生成AIを使用している生成AIのリーダーの割合
(他の組織よりも36%高い割合)

50%

本番環境で10件以上のユースケースを実装している生成AIのリーダーの割合 (他の組織よりも31%高い割合)

生成AIのリーダーは、生成AIがビジネスの目標にどのように貢献するかを明確に理解し、戦略的計画に統合されるよう尽力しています。

生成 AI に対する経営幹部からの包括的な支持があると、組織が財務的メリットを最大限に活用できるようになる

10 件中 9 件

生成 AI に対する包括的な経営幹部からの支持があり、6% 以上の収益増加を見積もっている組織

経営幹部の個々のメンバーのうち、生成 AI 戦略の推進を担当する責任者として最も一般的に挙げられるのは最高技術責任者（CTO）です。しかし、他の経営幹部の助けなしで生成 AI 戦略を推進することは不可能です。調査対象の組織のうち、包括的な経営幹部からの支持を得られていない組織は、AI 投資からビジネス上のメリットを実現しにくい傾向にあります。

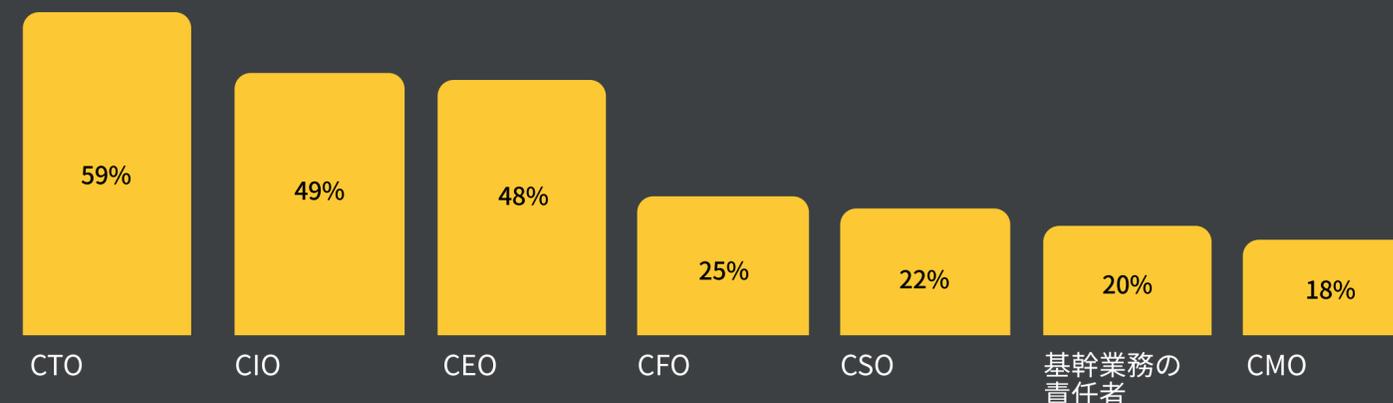
“

まず、経営幹部からの支持を得る必要があります。その点に関して、弊社は良好な状態にあります。テクノロジー、データ、イノベーションを担当する役員は一人ですが、これは銀行業界では珍しいことではありません。費用対効果がどれだけ大きいものかはまだわかりませんが、CEO がテクノロジーに投資するか否かの決定を担当しています。”

Christoph Rabenseifner 氏

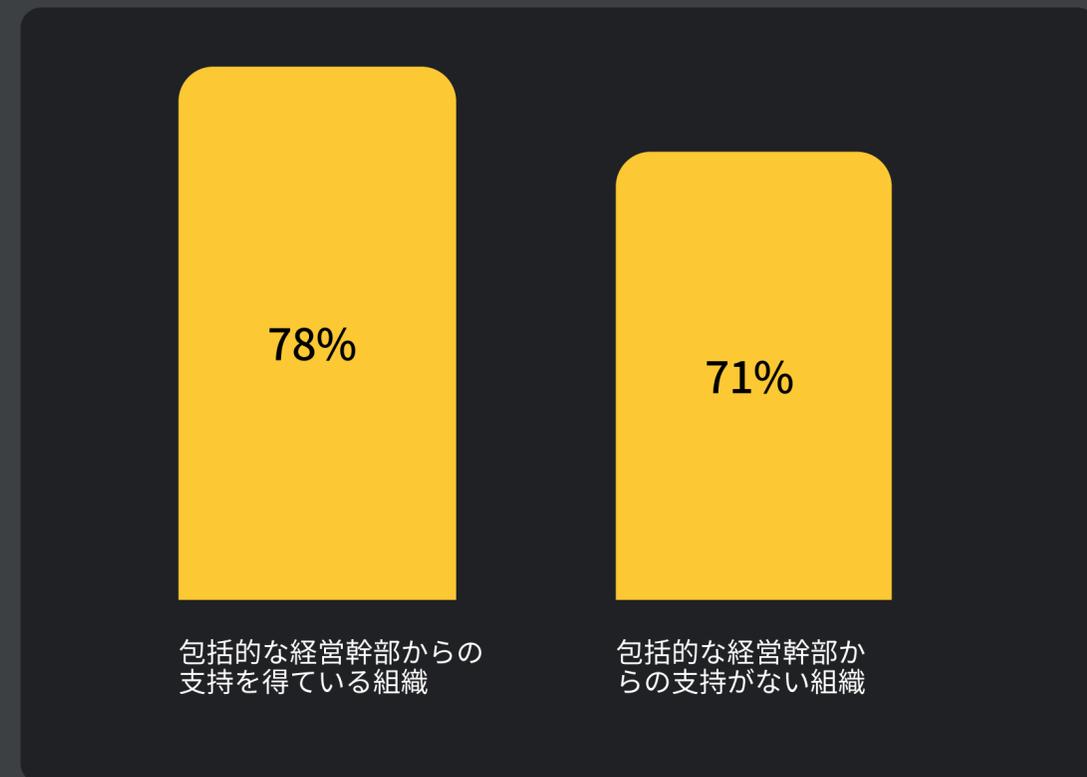
Deutsche Bank、テクノロジー、データ、イノベーション担当マネージング ディレクター

生成 AI 戦略の推進を担当する責任者



経営幹部の複数のメンバーが生成 AI に対する責任を共有している組織は、製品化までの時間が短縮され（1～3 か月）、コスト効率が向上し、費用対効果があると回答する傾向があります。

生成 AI に対する包括的な経営幹部からの支持を得ている組織は、すでに費用対効果が現れていると回答する傾向がある



重要ポイント



データには、経営幹部からの支持と、生成 AI の収益面および財務面での効果の間には明確なつながりがあることが示されています。責任者は収益を最大化するために、共有するビジョンの下で経営幹部と連携し、包括的な支持とコラボレーションへの意欲を高めるために、各責任者のオーナー権限を明確に定義することを優先できます。



生成 AI によって企業が収益を 6% 増やしていると聞いても、まったく驚きません。生成 AI の効果は大きく、2、3 年後には 60% 以上になっていてもおかしくありません。”

Sean Shin 氏

KakaoHealthcare、研究責任者

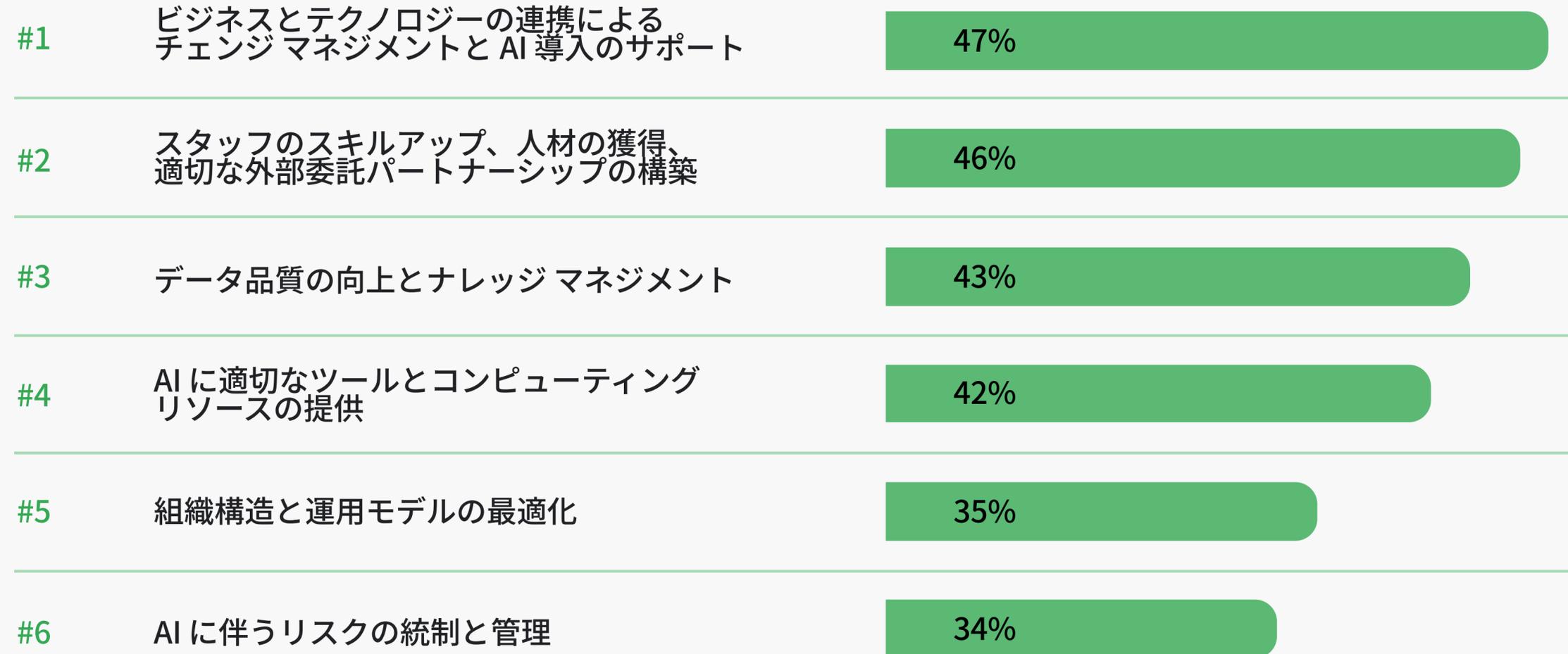
イノベーション への再投資

生成 AI によって早期に得た収益を再投資して AI の機能をさらに強化すれば、さらなる収益の増加と、継続的な成長およびイノベーションサイクルにつなげることができます。ここでは、調査対象の組織で再投資に関して計画している現時点での投資、短期的な投資、長期的な投資について説明します。

現在の優先的な投資項目

組織は生成 AI 導入の加速化を視野に入れていきます。

生成 AI 導入の加速化を目的とした、全体における上位 6 位の生成 AI 投資領域



短期的投資の優先項目

短期的には、組織は生成 AI から得た資本を、イノベーションの加速化と営業利益率の増加という 2 つの主要な領域に再投資することを計画しています。

47%

生成 AI を使用して新しい製品、サービス、ビジネスモデルを開発することを計画している組織の割合

49%

収益創出によって営業利益率を増加させるために再投資することを計画している組織の割合

業種別の分析情報

57%

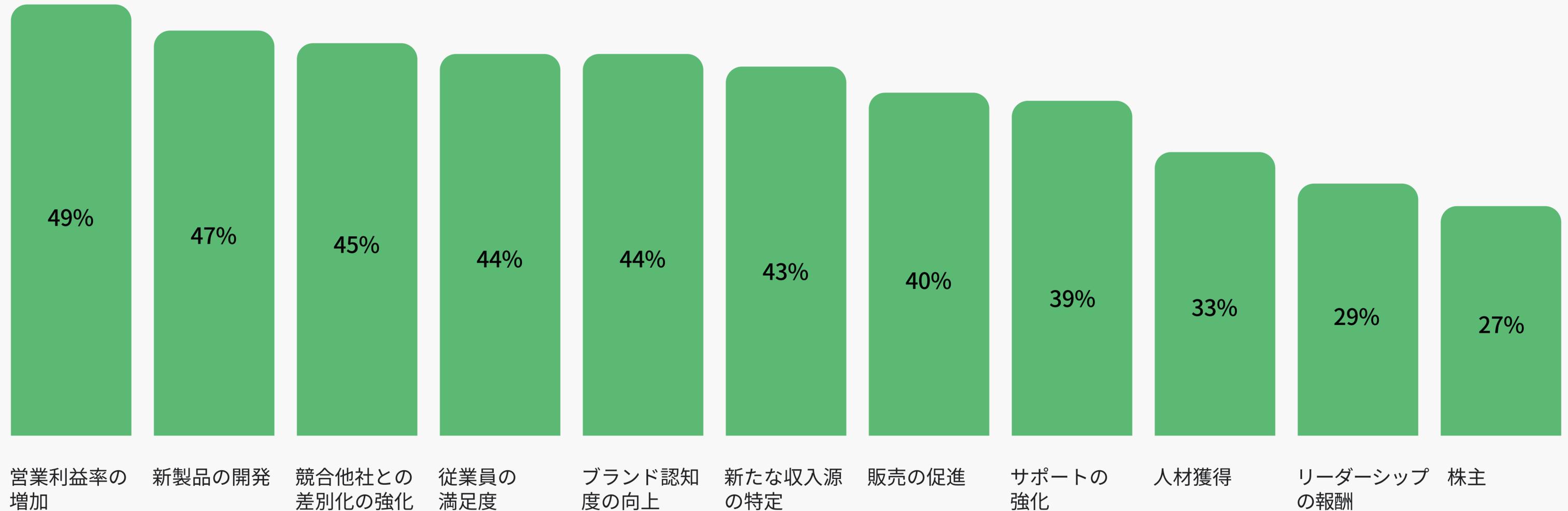
生成 AI による収益を利用して営業利益率を増加させたいと考えている、金融サービス業界の組織の割合

業種別の分析情報

38%

生成 AI による収益をリーダーシップの報酬に使用したいと考えている、メディア、エンターテインメント業界の組織の割合（全体では 10 位にランキングされている優先項目）

生成 AI による収益の短期的な再投資領域



長期的な投資の優先項目

今後2~3年にわたって、生成AIのリーダーが生産性向上以外の目的で生成AIを使用する方法に投資する可能性は高くなっています。たとえば、55%が生成AIを使用して新しい製品とサービスを開発することを計画しており、同じく55%が生成AIを使用した運用の効率化を計画しています。

ただし、すべての業種に同じことが言えるわけではありません。業種によっては、全体的に見て平均的な優先順位付けとは異なる形で、生成AIに関連する将来のビジネス目標を計画しています。



メディア、エンターテインメント業界での最優先事項は、競争力の強化 / マーケットシェアの拡大（全体では4位）です。一方、全体では上位3位に入る優先事項であるカスタマーエクスペリエンスの向上は、最下位（8位）となっています。



通信業界では、競争力の強化 / マーケットシェアの拡大（全体では4位）が最優先項目としてランキングされていて、新しい製品の開発（全体では6位）は3番目の優先項目となっています。



小売、消費財、ヘルスケア、ライフサイエンス業界では、カスタマーエクスペリエンスの向上（全体では3位）が最優先項目としてランキングされています。

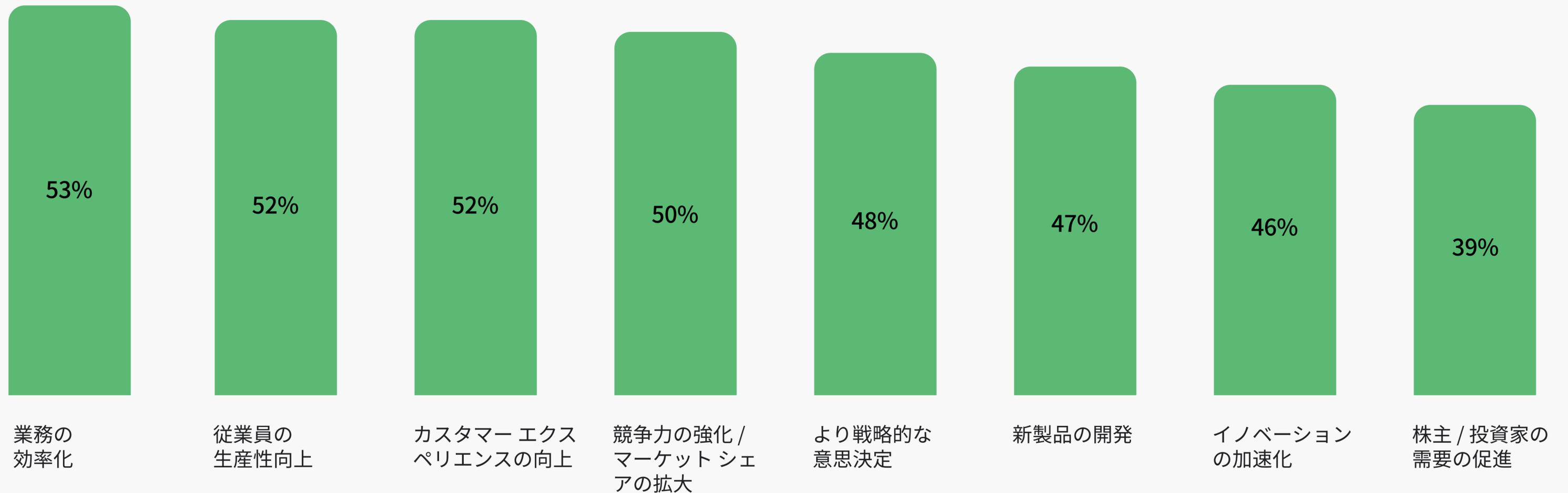


より戦略的な意思決定は、全体では中間層（5位）に属する優先項目ですが、ヘルスケア、ライフサイエンス業界では3位の優先項目となっています。



従業員の生産性向上は、全体でも他のすべての業界でも上位3位に入っているものの、通信部門ではかなり下の順位（8位）となっています。

組織が（今後2～3年にかけて）生成AIで追及することを計画しているビジネス目標





企業の経営幹部 のための7つの 重要ポイント

01

02

03

CHAPTER 04

生成 AI は、もはや理論上のコンセプトではなく、ビジネス環境に大きな変革をもたらす可能性を秘めたテクノロジーです。戦略的アプローチを採用して、適切な領域に投資し、継続的なイノベーションを進んで利用すれば、AI に備わっている変革の力を最大限に活用して、継続的な成功を収めることができます。

何から始めたらよいか、お困りではありませんか？このグローバル調査でのすべての結果から、7つの優先領域が浮かび上がっています。これらの領域に注力することで、生成 AI による費用対効果の実現に向けた取り組みをすぐに開始できます。



01

経営幹部からのまとまった支持を獲得する

戦略的な目標がはっきりと伝わり、主なユースケースが特定されていて、期待されるメリットと結果が定義された、明確なビジョンを確立します。同僚からの同意を確保し、生成 AI の導入を擁護できるシニアリーダーを指名します。



02

測定可能なビジネス上のメリットをもたらすことを目的に、短時間で成果を出すことから始める

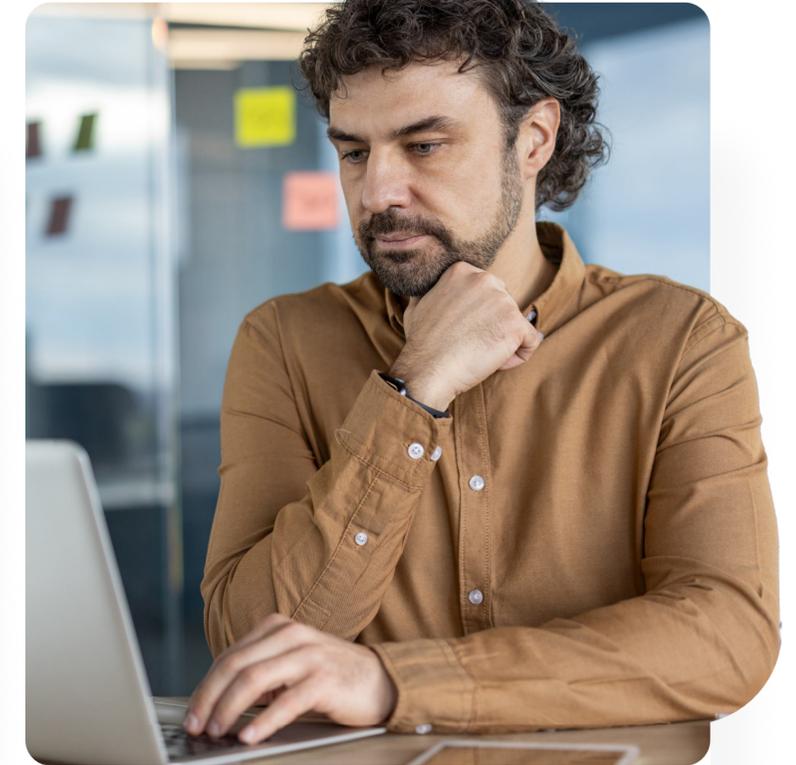
ビジネスニーズに直接対処し、測定可能な目標と合致している、短時間で成果をもたらすことができるユースケース（カスタマーサービス、従業員の生産性向上など）を重視します。



03

ビジネスの主要な領域に注力する

費用対効果を高めるために、特定の部門だけでなく、コア業務に生成 AI を統合します。ビジネスのコア機能をテクノロジー実装の目標に合致させる戦略を策定します。



04

データを注視する

すぐに利用可能なエンタープライズ データを活用して、生成 AI モデルのカスタマイズとデプロイを効率化します。さらに、継続的データインフラストラクチャおよび管理に投資します。



05

変革をもたらすプロジェクトに投資する

1年以上にわたって生成AIを活用している多くの組織では、持続的に収益が増加しています。この状況の中、短期的な試用運転やパイロットプロジェクトを卒業して、継続的なビジネス変革を優先できます。



06

AIに精通した人材を育成する

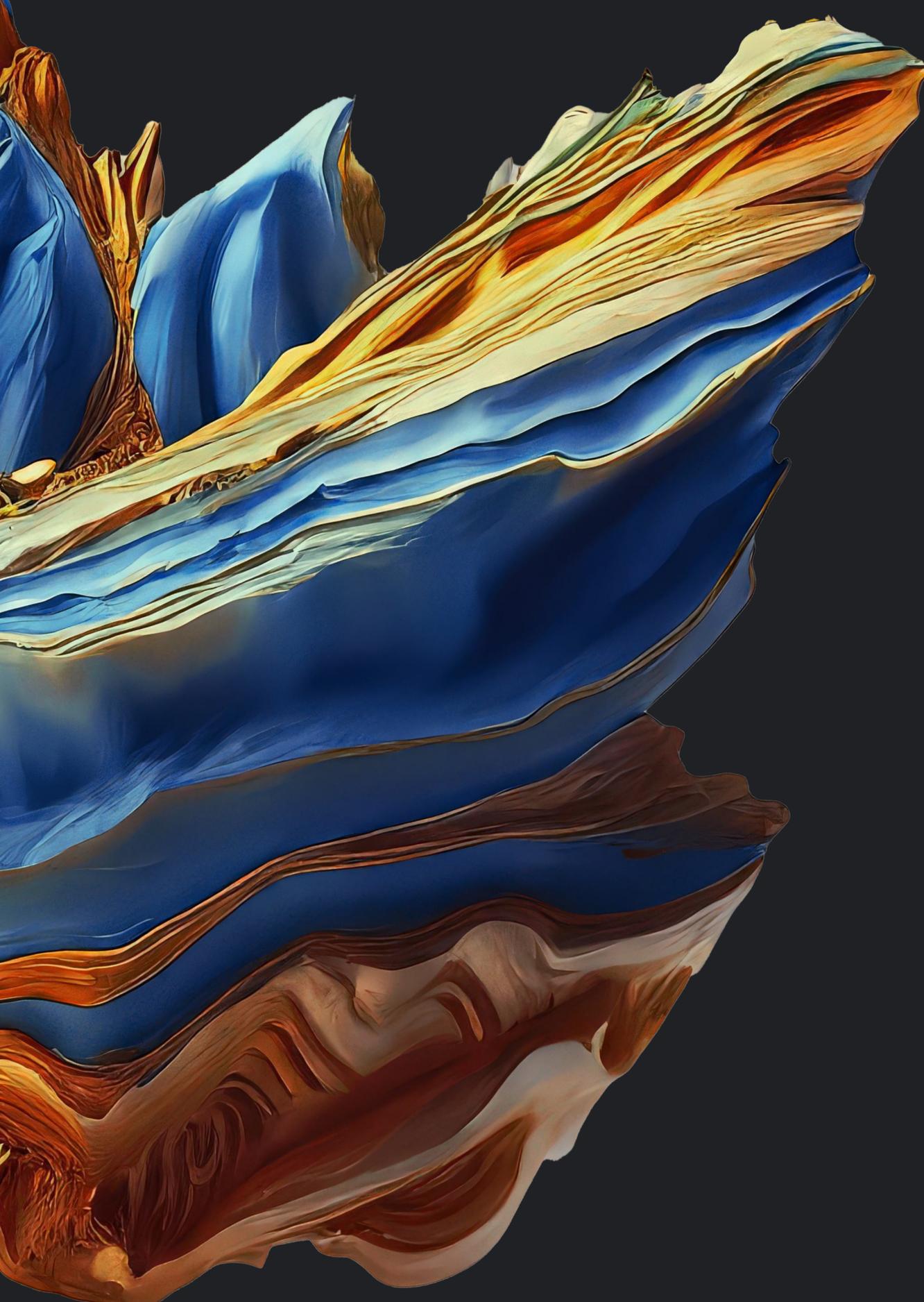
従業員が効果的な生成AIソリューションを開発してデプロイするために必要となるスキルを検討し、それらのスキルを持つ人材の採用や、スキルのトレーニングおよび構築に投資します。適切な機能とツールを確保し、たとえばノーコード、ローコード、フルコードのオプションが用意されたエージェントなどで、さまざまなAIスキルレベルの従業員を支援します。



07

生成AIによるエンタープライズセキュリティの強化を目指す

MLを利用して脅威の特定、脆弱性の分析、対応の自動化を行うためのAI対応のセキュリティソリューションに投資します。



ビジネス価値を実現できるよう、Google Cloud が組織を支援する仕組み

現在、生成 AI と AI エージェントがビジネスの運営方法に変革をもたらしています。Google Cloud はこの変革の最前線に立ち、カスタマーサービス、従業員の生産性向上、創造的なアイディエーション、データ分析、コード生成、サイバーセキュリティなどの極めて重要な領域でのエクスペリエンスを変革する優れたエージェントを構築できるよう、数百年もの組織を支援しています。

20年にわたる Google の AI 研究および開発に支えられた Google Cloud は、他社にはできない形で、組織が自信とスピードをもって革新的な生成 AI エクスペリエンスを構築できるよう支援します。そのために、AI を誰もがアクセスできて誰にとっても役立つものにする、Google の高度なインフラストラクチャ、基盤モデル、安全性を利用しています。



Google が統合したオープンでエンタープライズ対応の AI スタックにより、お客様は Google と業界の両方から提供されている優れた基盤モデルにアクセスし、そのモデルをカスタマイズして、統合されたデベロッパープラットフォームで高度な生成 AI モデルを構築し、デプロイできるようになっています。さらに、Google 独自の Gemini AI アシスタントを利用して、誰もが生産性を高めることができます。資金調達済みの生成 AI スタートアップの 60% 以上、生成 AI ユニコーン企業の 90% 近くが、Google が提供する同じ最先端の AI ハイパーコンピュータ インフラストラクチャを使用しています*。

Google はテクノロジーの枠を超えて、AI パートナーの協力的なエコシステムを発展させていると同時に、今後もお客様の AI 導入プロセスのガイド役に徹したいと考えています。

*出典: アクセラレータ/インキュベーター、エンジェル（個人）、初期段階 VC、後期段階 VC、シードラウンドのカテゴリを含む、Pitchbook 定義の生成 AI スタートアップ。



National Research Group は、コンテンツ、文化、テクノロジーが交差する領域での分析情報と戦略を専門とする大手グローバル企業です。

コンテンツ、場所、デバイスを問わずに、成長に関する分析情報と戦略に応じられることから、世界でとりわけ革新的な一連のブランドから注目されています。

こちらから

生成AIの価値に関する

コンサルティングを

ご予約いただけます

→

