

今、何を考えるべきなのか？



10年後のイメージ

変化するもの and しないもの

- ・ 世界中で起きている変化を俯瞰する
- ・ AIではなく人間がやるべきJobは何か？
- ・ 今のままの働き方なのだろうか？

参考文献



参考文献

DL4US 教育コンテンツ



<https://weblab.tu-tokyo.ac.jp/dl4us/>

AI Transformation Playbook



<https://landing.ai/ai-transformation-playbook/>

参考文献



<https://www.technologyreview.jp/>

action

Deep Learningで

plan

できるようになったことを探そう！

但し、自分の得意領域で！

idea



自社のBurn problemを解決する





投資すべきか、せざるべきか

- ① ROIが明確（自社完結）
- ② 明確な競争優位を作れる
- ③ ブロックイシューがない



明確な競争優位とは何か？



札束の殴り合いに巻き込まれない



「技術で優っています」

Max 2～3年程度の差

Progress of **three years**

29 → 2.2

hours

minutes

51

Distributed training

大規模並列処理



High resolution

高解像度化



2D to 3D

2次元から3次元の解析へ



Picture to Motion

静止画から動画解析へ



Time series


時系列



まだ、ここにはない、出会い。

GMO

INTERNET GROUP



見切り発車はリスクが高いため
戦略が大事



ブロックイシュー？



初期で提携が必要な事業は
たいてい立ち上がらない

NEC

POSレジ連携前提は
大抵うまく行かない

TEC

提携するメリットがあるか？

- ① 提携先のメリットが明確
- ② あなたでなくてはならない理由が明確
- ③ 強力なコネクション/信頼関係がある
- ④ 少なくとも仮説検証は終わっている
- ⑤ 相応のレピュテーションが既にある

AIとどう付き合うか？


- ①自社でAIを作り上げる（外部委託含）
- ②AIが組み込まれた製品を利用
- ③AIが組み込まれたサービスを活用

自社でAIをつくりあげる？

- ・ AI人材の問題（いい人を雇えない）
- ・ データを十分に確保できない
- ・ 思ったほど精度が出ない
- ・ 周辺のドメイン知識が不足
- ・ 競争優位性を確保できない
- ・ 予算が予想以上にかかる



同類の課題を持つ
同業種の仲間と手を組む



製造業の不良品検知・異常検知は
ROIが見えやすい



Google Cloud

API



Start: 問題を明らかにする



Call for action

CALL FOR ACTION

コンサルティング

- ・ 最大5社程度
- ・ オンサイト or オンライン
- ・ 金額は内容に応じて

CALL FOR ACTION

出来ること

- AI経営視点で見た問題の特定・課題抽出
- AIを使った業務改善のアドバイス
- 新規事業立ち上げのアドバイス

CALL FOR ACTION

チーム



事業戦略・ファイナンス



技術・マネジメント



愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ。

そして聖人は経験から悟る

オットー・ビスマルク

THANK YOU VERY MUCH



GPU **EATER**

Pegara, Inc.

CEO Shunsuke Ichihara

sean@pegara.com