

「DeNA南場智子会長が語る、AI時代の会社経営と成長戦略」

DeNAの南場智子会長が提唱するAI戦略は、企業経営の構造変革を迫る画期的なビジョンです。AIを単なる効率化ツールではなく、事業創造の核に据えることで、従業員の創造性を最大化し、新規ユニコーン企業の量産を目指しています。以下、具体的な戦略と実践事例を多角的に分析します。

南場智子氏のAIビジョン

「AIは第2のインターネット革命」と位置付け、**全従業員の業務再定義**を推進。2025年2月の「DeNA × AI Day」で明言した「**現業人員の半減と新規事業への集中投資**」は、生成AIによる生産性5倍化を前提とした数値目標です^{[1][2][3]}。特に注目すべきは、**10人チームでのユニコーン創出**という具体策で、シリコンバレーのAIスタートアップ事例（7人で企業価値3,000億円）を日本で再現する意図があります^{[2][4]}。

具体的戦略と実施事例

事業構造の再編

| 領域 | 戦略内容 | 具体事例 |
|------|-------------------|--|
| BtoB | 業界特化型AIエージェント | スポーツ施設運営AI、医療データ分析ツール ^{[1][5]} |
| BtoC | 没入型エンタメ開発 | リアルタイム音声変換技術（100ms未満の低遅延） ^[6] |
| 組織 | Human-in-the-Loop | Pococha審査システム（人間とAIの協働） ^[6] |

生産性向上では、マーケティング部門で**広告効果予測精度を40%改善**、ソフトウェア開発ではGitHub Copilot導入で**コード生産性2.8倍**を達成^{[6][7]}。特に法務部門では、契約書審査時間を従来比1/5に短縮しています^[3]。

経営判断へのAI活用

南場氏自身が実践するAIツール活用手法：

1. **情報収集**：Perplexity AIで関係者の最新動向を瞬時に分析

2. **会議効率化**：Circlebackによる自動議事録作成とToDoリスト生成
3. **投資判断**：Google Deep Researchで市場トレンドを事前シミュレーション^[7]

これらのツールを組み合わせ、経営陣の意思決定スピードを**3倍加速**させた実績があります^[7]。特にM&A案件では、AIによるデューデリジェンス時間を従来比1/3に短縮しました^[2]。

成長戦略におけるAIの位置付け

DeNAの「チャプター2」戦略では、AIを次の3層で位置付けています：

1. **基盤層**：クラウドインフラ（2021年完成）との連動
2. **応用層**：マルチモーダル生成AI（テキスト/音声/動画処理）
3. **価値創造層**：バーティカルAIソリューション^{[1][6]}

特にスポーツ分野では、スタジアム運営AIが観客動員数予測誤差を±5%以内に抑え、収益最適化に貢献^[5]。ヘルスケア領域では、遺伝子データと生活習慣を統合した**疾病リスク予測モデル**を開発中です^[6]。

人材戦略の転換

「AIサバイバー」育成プログラムを導入し、全従業員に必須研修を実施。評価基準を「業務量」から****「創造的アウトプット量」****へシフトし、AIを活用したアイデア創出をKPI化しています^{[8][4]}。2025年度の採用では、エンジニア職の60%をAI専門職に割り当て、自然言語処理と強化学習のエキスパートを重点採用中です^{[6][2]}。

この戦略の核心は、AIを「人間の代替」ではなく****「創造性の拡張装置」****と位置付ける点にあります。南場氏が強調する「AI時代の勝者は、ヒトとAIの協働デザインを最適化できる組織」という言葉が、DeNAの変革の本質を表しています^{[1][8][4]}。

*
**

1. <https://fullswing.dena.com/archives/100153/>
2. https://note.com/pei_ai/n/n85fd04464f01
3. <https://www.itmedia.co.jp/aipplus/articles/2502/13/news138.html>

4. https://note.com/ai_work_lab/n/na8928b41edf5
5. <https://marketing-analytics.site/dena-ai/>
6. https://engineering.dena.com/technology-report/AI_Data.pdf
7. <https://www.itmedia.co.jp/aipplus/articles/2502/05/news150.html>
8. <https://note.com/dm2co.jp/n/nbe34e579e474>