

生成AIを経営戦略立案に活用する事例分析

生成AI（Generative AI）技術の急速な発展により、企業の経営戦略立案プロセスは根本的な変革を迎えている。従来の戦略策定において時間を要していた情報収集・分析・アイデア創出の各段階で、生成AIが革新的な解決策を提供しており、経営層の意思決定を大幅に効率化・高度化している^[1]。マッキンゼーの調査によれば、生成AIは世界経済に年間2.6兆ドルから4.4兆ドルの価値をもたらす可能性があり、特に戦略立案、マーケティング、研究開発の分野でその効果が顕著に現れている^[2]。本レポートでは、生成AIを経営戦略立案に活用する具体的事例を検証し、その効果と実装における課題を分析する。

戦略立案プロセスにおける生成AI活用の変革

情報収集・分析の自動化と高度化

生成AIは経営戦略立案において、従来の手作業による情報収集・分析プロセスを根本的に変革している。市場調査や競合分析において、生成AIが膨大なデータを瞬時に収集・要約することで、担当者の情報収集にかかる時間を大幅に削減することが可能になっている^[1]。これにより、より多くのデータに基づいて、精度の高い意思決定を行うことが可能になり、戦略立案の質的向上が実現されている。

特に注目すべきは、生成AIによる複数企業動向の同時分析機能である。化学業界での事例では、複数の企業動向の変化を分析し、それを業界全体への影響というシナリオへと昇華させることが可能になっている^[3]。このアプローチにより、企業は個別の市場動向を把握するだけでなく、業界全体のトレンドや兆候を早期に捉えることができるようになっている。

シナリオプランニングの高度化

戦略シナリオのシミュレーションにおいて、生成AIは複数の仮説を自動で提示し、それぞれのリスクや成果を比較・検討することによって、経営層に対して説得力のある提案を行うことを可能にしている^[1]。従来のシナリオプランニングでは、不確実性を理解し、それに対応できる柔軟性を持つことが重要とされてきたが、生成AIの活用により、将来起こり得る様々なシナリオを想定し、それぞれの兆候をいち早くキャッチすることが実現可能になっている^[3]。

シナリオプランニング専門家の実践例では、生成AIが「時間がかかる」「リサーチが難しい」「抽象・具体の上げ下げが大変」といった従来の課題を軽減するツールとして機能していることが報告されている^[4]。ただし、現段階では「2030年の日本の〇〇業界のシナリオつくって！」という単純な指示では気の利いたシナリオを出力することは困難であり、適切なプロンプト設計と段階的なアプローチが必要とされている^[4]。

企業における具体的活用事例

金融機関での戦略立案支援

Morgan Stanleyは、投資や資産運用の情報を効率よく活用するために、OpenAIのGPTとRAG技術を組み合わせたシステムを導入している^[5]。社内に蓄積されたりサーチレポートや各種金融商品データベースを検索し、投資アドバイザーが質疑応答形式で情報を得られるシステムを構築している。この導入により、数万件規模のレポートから必要な情報を数秒で取り出し、自然言語でわかりやすく提示することが可能になり、顧客への迅速な対応と戦略的意思決定の質向上が実現されている^[5]。

中小企業での戦略アイデア創出

中小企業においても、生成AIを活用した戦略立案の成功事例が報告されている。新規事業の検討やマーケティング戦略策定において、ChatGPTを活用することで最新の市場動向や競合情報を迅速に収集・整理し、戦略策定に活用可能なレポートの自動生成を実現している企業が存在する^[6]。具体的には、業界ニュース、報告書、競合他社の動向など多様な情報源から最新情報を自動的に取得し、これらを戦略提案として自動生成する仕組みが構築されている^[6]。

この取り組みにより、市場動向、業界ニュース、競合他社の情報などを自動で収集・整理することで、担当者が手作業で情報を探す時間が大幅に短縮され、戦略策定において最新の情報が提供されることで迅速な意思決定が実現されている^[6]。

製造業でのイノベーション戦略

製造業においては、生成AIを活用した新しい製品や素材の設計を加速させる取り組みが展開されている。研究開発の分野で、生成AIを用いて化学分子の構造を最適化したり、新薬の候補物質を生成したりすることで、研究開発の効率を大幅に向上させることが可能になっている^[7]。これらの活用により、従来の設計プロセスを根本から変革し、イノベーション創出のスピードと質を同時に向上させている。

コンサルティング業界での先進的活用

大手戦略コンサルティングファームの取り組み

マッキンゼー・アンド・カンパニーでは、「Lilli」と呼ばれる社内向け生成AIチャットボットをコンサルタントが活用している^[7]。また、「Tone of Voice」と呼ばれるAIエージェントが、従来若手コンサルタントが行っていた自社の文体に合致しているかどうかの確認作業を担当している^[7]。ポストン・コンサルティング・グループでは、「Deckster」というツールを活用し、パワーポイントのスライドを仕上げる作業に費やす時間を短縮している^[7]。

これらの大手コンサルティングファームは、生成AIブームの初期からその牽引役となっており、他社の従業員教育や新ツールの開発、テクノロジーの規制策定を支援するだけでなく、自社内でも生成AIの実証を進めている^[7]。過去2年の間に、新たなチャットボットやエージェント、アプリケーション群を次々と発表し、コンサルタントの働き方を急速かつ静かに変革してきている^[7]。

専門領域での戦略支援サービス

PwCコンサルティングでは、社内に生成AI専門のタスクフォースを抱え、生成AI市場への参入判断や導入支援、リスク管理支援を行っている^[8]。デロイトトーマツコンサルティングは、小売、金融、医療、行政などあらゆる分野において、戦略とAIの融合による様々な経営課題を解決するソリューションを提供している^[8]。KPMGコンサルティングでは、データ分析プロセス構築支援や生成AIを活用したトランスフォーメーション支援など、企業の生成AI導入・活用を様々な角度から支援している^[8]。

活用効果と成功要因

戦略立案の質的向上と効率化

生成AIの導入により、戦略立案の質とスピードは飛躍的に向上している。具体的な効果として、迅速な情報収集と分析による意思決定のスピードアップ、持続的な改善と柔軟な対応力の強化が挙げられる^[6]。経営層は、短時間で市場の変化や競合状況を把握できるため、必要な対応策や新規事業の立ち上げなど、迅速な行動が可能となり、企業全体の競争力向上に寄与している^[6]。

人的リソースの最適配分

生成AIを活用することで、定型的な報告書や資料の作成、データ整理などの業務を自動化でき、担当者はこれまで時間を費やしていた作業から解放され、より戦略的な業務に集中することができる^[1]。限られたリソースを有効に使い、部門全体の生産性を高めることが可能になっている。また、新規事業やサービスのアイデアを効率的に生み出せるようになり、市場動向や顧客ニーズを分析し、企画担当者に対して新しいビジネスのアイデアを提案することで、イノベーションの加速につながっている^[1]。

導入における課題と対策

技術的課題とリスク管理

生成AIを経営戦略立案に活用する際の主要な課題として、情報の正確性と信頼性の確保が挙げられる。生成AI単体では、誤情報（幻覚）や不正確な回答を出してしまうことがあるため、RAG（Retrieval-Augmented Generation）技術との組み合わせによって、信頼できるデータを随時参照しながら回答を組み立てることで、精度と信頼性を大幅に高めることが重要である^[5]。

ガートナーの提案するAI戦略では、「ビジョン」「価値の実現」「リスク」「導入プラン」の4つの柱が重要な要素として位置づけられており^[9]、特にリスク管理については技術的な対応を含めた包括的なアプローチが必要とされている。

組織的な課題への対応

生成AI導入の成功要因として、組織レベルでの戦略的なアプローチが重要である。先行企業の共通項として、自社で開発するのか他社サービスを活用するののかの戦略的視点の明確化、再利用可能なコンポーネントの整備による開発コスト低減と開発スピード向上の両立、メリットだけでなくリスクに対する技術的対応、そして小さなユースケース導入だけでなくE2E（End to End）での業務ドメイン変革の戦略的描写が挙げられている^[10]。

今後の展望と戦略的示唆

技術進化による可能性の拡大

生成AIとRAGを組み合わせることにより、企業のデータ活用は新たな段階へと進みつつある^[5]。今後は、業界特化型のナレッジベースや自社で蓄積した顧客データ・文書データを内部検索しながら回答を生成する能力が、さらに高度化することが予想される。これにより、金融や医療といった専門知識が必要な場面でも、最新かつ正確な情報を引用することで、業務に直結したアウトプットを得られる環境が整備される見込みである^[5]。

経営における新たな参謀機能

生成AIを用いることで、複数の企業動向の変化を分析し、それを業界全体への影響というシナリオへと昇華させることができ、この手法を自動化することで、経営における新たな参謀を持つことができると期待されている^[3]。現代ビジネスの激動の時代において、不確実性を理解し、それに対応できる柔軟性を持つことが不可欠であり、生成AIはまさにそんな戦略的思考を加速させる強力なツールとしての役割を担っている^[3]。

結論

生成AIの経営戦略立案における活用は、情報収集・分析の自動化から戦略シナリオの生成、新規事業アイデアの創出まで、幅広い領域で革新的な価値を提供している。金融機関から製造業、中小企業まで、様々な業界・規模の企業において具体的な成果が報告されており、戦略立案の質的向上と効率化の両立が実現されている。

一方で、技術的な信頼性の確保、組織的な導入体制の構築、リスク管理の徹底など、解決すべき課題も明確になっている。成功企業の事例から学ぶべき重要なポイントは、戦略的視点の明確化、段階的な導入アプローチ、そして包括的なリスク対応である。

今後、生成AI技術のさらなる進化と企業での活用ノウハウの蓄積により、経営戦略立案プロセスはより高度化・効率化が進むと予想される。企業は、自社の戦略的課題と生成AIの能力を適切にマッチングさせ、段階的かつ戦略的な導入を通じて、持続的な競争優位の確立を目指すべきである。



1. <https://yellowfin.co.jp/blog/jpblog-generative-ai-for-business-planning>
2. <https://bizdev-career.jp/2024/06/10/ai-report/>
3. https://qrk.co.jp/genai_chemical
4. <https://note.com/stylishidea/n/n3c123920404b>
5. <https://note.com/technotimes/n/nc759bca65397>
6. <https://www.shizugin-smc.jp/magazine/column/09>
7. <https://www.businessinsider.jp/article/2505-consulting-ai-mckinsey-bcg-deloitte-pwc-kpmg-chatbots-ai-tools/>
8. https://metaversesouken.com/ai/generative_ai/consulting/
9. <https://www.gartner.co.jp/ja/topics/ai-strategy-for-business>

10. [https://8595762.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/8595762/FY24Q4 GenAI Event/20241002_McKinsey_Takemura_Fukumoto_GenAI.pdf](https://8595762.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/8595762/FY24Q4%20GenAI%20Event/20241002_McKinsey_Takemura_Fukumoto_GenAI.pdf)