

DeNA 南場智子会長が語る、AI 時代の会社経営と成長戦略



Genspark

Apr 08, 2025

情報

ブックマーク

共有

インスピレーションと洞察から生成されました [9 ソースから](#)

以上の収集した情報を基に、「」について、包括的な報告書を作成します。

はじめに

テクノロジー企業 DeNA の代表取締役会長である南場智子氏は、日本の IT 業界を代表する経営者の一人として、AI 時代の経営戦略と企業変革について独自の視点を持っています。本レポートでは、南場智子氏の AI に関する見解やビジョン、DeNA における AI 活用事例、経営判断や意思決定における AI の役割、そして成長戦略における AI の位置づけについて、信頼性の高いソースから得た情報をもとに分析します。

1. 南場智子氏の AI に関する見解とビジョン

1.1 AI に対する基本姿勢 - 「AI にオールイン」

南場智子氏は 2025 年 2 月 5 日に開催された「DeNA × AI Day || DeNA TechCon 2025」のオープニングで、「DeNA は AI にオールインします」と宣言しました fullswing.dena.com¹。この発言は単なるスローガンではなく、経営全体を AI シフトさせるという具体的な方針を示しています。

「AI にオールインします。経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます。」

南場氏は、AI について、単なる業務効率化のツールではなく、経営や各業務領域の本質を変革する力を持つものと捉えています。特に、AI がホワイトカラーの仕事の質を根本から変え、ルーチンタスクから創造的な仕事へのシフトを可能にするというビジョンを示しています。

1.2 「第 2 の創業」としての AI 戦略

南場氏は DeNA の AI 戦略を「第 2 の創業」または「CHAPTER 2」と位置づけています [日経ビジネス](#)²。これは、1999 年の創業からのインターネット時代における成長に続く、AI 時代における企業の再定義を意味しています。

「経営の AI シフトは 2021 年に完了したクラウドシフトに重なるところが多いです。全社員が

指示通りの仕事から解放され、創造的な仕事に集中できる。これこそが AI シフトの最大の本質だと思うんです。」

1.3 日米の AI 認識ギャップへの言及

南場氏は、米シリコンバレーと日本における AI に対する認識の差についても言及しています。「日経ビジネス」のインタビューで彼女は、米国では初対面の人とすぐに AI の話題で盛り上がるのに対し、日本ではそうした即時の議論が少ないことを指摘しています日経ビジネス [2](#)。

「日本は会食文化があるのでいろいろな人に会いますが、会ってすぐに AI の会話が始まることはまずないです。シリコンバレーでは会った瞬間に AI の新しいモデルやビジネスチャンスの話で盛り上がる」

この認識の差を踏まえた上で、南場氏は日本企業も AI の活用と組織変革を急ぐ必要性を強調しています。

2. DeNA における AI 活用事例と現在進行中の戦略

2.1 経営者自身による AI ツール活用事例

南場智子氏自身が日常業務で活用している具体的な AI ツールとその活用法は以下の通りです AISOKHO [3](#)：

1. Perplexity AI - 情報収集

「初めて会う人に関しての情報収集がすごく効率化しました。今は『Perplexity AI』で『この方についての必読記事は何ですか』と聞いて、そこで得た URL を全て次のツールに放り込みます」

2. NotebookLM (Google) - 情報の要約・整理

「NotebookLM に YouTube 動画の URL を入れると、内容をテキストにして要約してくれる。移動中のタクシーの中で『この人はこの話題についてどう思っているか』と聞くと、ピンポイントに答えてくれる」

3. Circleback - 会議の自動記録化

「会議後に『Circleback』を使うと、その場で ToDo リストが自動生成される」

4. Deep Research - 投資判断のための調査

「投資の判断のときは、『Deep Research』でガツガツ情報を集めてミーティングに臨むということもやっています」

5. その他のツール - o1 (OpenAI)、CreateXYZ (Web サイト作成)、Cursor、Devin (システム開発学習)

南場氏は、これらのツールを活用することで「すごく楽になっている」と述べ、経営者自らが AI ツールを使いこなすことの重要性を強調しています fullswing.dena.com [1](#)。

2.2 全社的な AI 戦略とビジョン

DeNA は全社的な AI 戦略として、以下の取り組みを進めています DeNA.ai [4](#)：

1. 現業の効率化

「現在の事業は約 3000 人で運営しています。これを非常にモデストな目標ですけれども、半分、半分で現業を成長させ、残りの半分で新規事業をやっていきます」

2. **B 向けバーティカル AI エージェント開発** マーケティング、リーガル、プロダクティビティ、セキュリティなど、多種多様な業種・業態・業務別のニーズに応じた AI エージェントの開発
3. **コンシューマー向け AI サービス** コミュニティ、エンターテインメント、ゲームなどの領域における AI 活用サービスの展開
4. **スポーツ事業での AI 活用** 横浜 DeNA ベ이스ターズでのチーム強化プロジェクトなど、スポーツ×AI の成功事例の創出 [DeNA.ai4](#)
5. **技術開発の注力領域** 強化学習、マッチング、コンピュータビジョン、マルチモーダル生成 AI などの技術開発 [engineering.dena.com5](#)

2.3 組織・人材面での取り組み

DeNA は組織と人材の面でも、AI 時代に対応した取り組みを進めています [fullswing.dena.com1](#):

1. 小規模チームによる新規事業創出

「10 人 1 組でユニコーンを量産するようなイメージで攻めていきたいと思います」

2. AI 人材の育成と配置

データエンジニア、MLOps エンジニア、データサイエンティスト、AI エンジニアなど約 80 名の専門家を擁する体制 [engineering.dena.com5](#)

3. スタートアップエコシステムの活用

M&A や独立支援を通じた AI エコシステムの活性化

3. 経営判断や意思決定における AI の影響や役割

3.1 情報収集と意思決定の迅速化・高度化

南場氏は、AI ツールを活用することで経営判断や意思決定のプロセスが大きく改善されたと述べています [note.com6](#):

1. 情報収集の効率化と質の向上

「初めて会う人に関しての情報収集がすごく効率化しました。行きのタクシーの中で NotebookLM とチャットしながら情報を取得するといった具合です」

2. 投資判断の精度向上

「投資の判断のときは、『Deep Research』でガツガツ情報を集めてミーティングに臨むということもやっています」

3. 会議後のフォローアップ自動化

「ミーティング直後に『Circleback』を使うことで、その場で todo リストが自動生成される」

3.2 経営者の役割変化

南場氏は、AI 時代における経営者の役割についても言及しています [fullswing.dena.com1](#):

「トップが使う」、これが本当に大事。AI 活用を進めるなら、経営者や管理職が「自分はこう変わった」とプロセスを見せることがカギ。

AI によって経営者自身の業務が変わり、より創造的な意思決定や戦略立案に集中できるという点を強調しています。また、経営者自身が AI ツールを使いこなし、その体験を社内に共有することの重要性も指摘しています。

3.3 データドリブン経営の高度化

DeNA のエンジニアリング部門は、データ統括部を中心に 80 名ほどの専門家を擁し、全社的なデータ基盤を構築しています engineering.dena.com⁵。この基盤により、経営判断や意思決定が以下のように変化しています：

1. データの収集から実用化までの一気通貫のプロセスの実現
2. 社内外の各種サービスのデータの集約・整理
3. 利用目的に合わせたデータ提供とセキュリティ対応

これらの取り組みにより、より迅速かつ適切なデータドリブンな意思決定を実現しています。

4. 成長戦略の中で AI がどう位置づけられているか

4.1 「AI オールイン」戦略の具体的内容

南場氏は DeNA の成長戦略として、AI をコアに据えた「AI にオールイン」戦略を打ち出しています fullswing.dena.com¹：

1. 既存事業の効率化と高度化

「経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます」

2. AI 技術を活用した新規事業の創出

「半分の人員で現業を成長させながら、残りの半分で新規事業をやっていく」

3. 10 人規模のチームによるユニコーン創出 米国企業の事例を参考に、少人数での大きなインパクトの創出を目指す

4.2 ビジネスモデルの変革

南場氏は、AI を活用したビジネスモデルの変革について、以下のような方向性を示しています note.com⁷：

1. B 向けパーティカル AI エージェント マーケティング、リーガル、プロダクティビティ、セキュリティなど、業種・業態・業務別のニーズに特化した AI ソリューション

2. 強みを持つ分野からの展開

「スポーツ、ヘルスケア、メディカルなど当社が強みを持つ分野から攻め、場合によっては M & A 等で他社のプロダクトを取り込む戦略を持っている」

3. ユーザーエクスペリエンスの革新 AI を用いたサービスの質的向上とユーザー体験の改善

4.3 エコシステム構築による成長戦略

南場氏は、DeNA 単独での成長だけでなく、AI エコシステム全体の活性化による成長戦略も描いています note.com⁷：

「スタートアップエコシステムを活用して事業を活性化させる。全部を囲い込まず『Delight を最大化する場所に置きに行く』という方針です」

具体的には以下の取り組みを進めています：

1. M&A によるスタートアップの取り込み
2. スピンオフやスタートアップの独立支援

3. 他社との協業によるエコシステム構築

これにより、DeNA 単独ではなく、AI エコシステム全体での価値創出を目指しています。

5. インタビュー・講演・記事などからの具体的な発言や事例

5.1 2025 年 2 月「DeNA × AI Day」での発言

南場智子氏は 2025 年 2 月 5 日開催の「DeNA × AI Day」で、AI に対する考え方や戦略について以下のように発言しています fullswing.dena.com¹：

「今、私もすごく感動しています。いろんな会社が『こうやって生産性をアップした』ということを行っています、それは私もすごく実感しています」

「DeNA は AI にオールインします。経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます」

「現在の事業は約 3000 人で運営しています。これを非常にモデストな目標ですけれども、半分、半分で現業を成長させ、残りの半分で新規事業をやっていきます」

5.2 日経ビジネスのインタビュー（2025 年 2 月）

南場智子氏はアン・ミウラ・コー氏とのインタビューで、AI 時代における日米の認識の差や経営の変化について語っています [日経ビジネス](#) ²：

「シリコンバレーの VC の多くが AI 将来ビジョンを公表しています。最近東京と米国西海岸を往復していますが、AI に対する日米の意識のギャップを痛感しています」

「可能性が広がる面白い時代ですが、成功する起業家像も事業領域も変化し、投資判断は難しくなりますね。オープン AI など、生成 AI の基盤モデルを強くするベンチャーが続々出てきていますが、成長やサステナビリティはわからない」

これらの発言から、南場氏が AI によって変化する投資環境も敏感に捉えていることがわかります。

5.3 具体的な AI 活用事例

DeNA では、様々な事業領域で AI を活用している具体的な事例があります：

1. **スポーツ事業での AI 活用** 横浜 DeNA ベイスターズでは、AI を活用したチーム強化プロジェクトを実施。打撃解析やキャッチャーの育成などに成果 [DeNA.ai](#)⁴

「打撃部門では、ハイスピードカメラ 4 台で撮影した選手の動きを短時間で解析するために AI を利用した。シーズンオフごとに 1、2 件しか解析結果を出せなかったものが、AI の導入により 1 日に 2、3 件の解析が可能になった」 [ITmedia](#)⁸

2. **ゲーム事業での AI 活用** 『逆転オセロニア』などのゲームにおける対戦 AI や画像生成技術の活用 engineering.dena.com⁵

3. **マーケティングやカスタマーサポートでの AI 活用** テキスト生成や顧客問い合わせ分析など、様々な業務プロセスでの AI 活用

6. 結論：南場智子氏が描く AI 時代の経営と成長戦略

南場智子氏が描く AI 時代の経営と成長戦略は、以下のように要約できます：

1. **AI をコアコンピタンスとした事業構造の転換**

- AI による業務効率化と生産性向上
- 既存事業の半減と新規事業の創出
- 少人数でのユニコーン創出を目指す体制

2. 人間の創造性と AI の融合による新たな価値創造

「経営の AI シフトは、単なる業務効率化ではなく、全社員が指示通りの仕事から解放され、創造的な仕事に専念できるようになる点にその本質がある」

3. 経営者自身が AI ツールを使いこなし変革を牽引

「トップが使う」、これが本当に大事。AI 活用を進めるなら、経営者や管理職が「自分はどう変わった」とプロセスを見せることがカギ

4. エコシステム全体での価値創造

- M&A やスピンオフによる AI エコシステムの活性化
- 外部との協業による相乗効果の創出

5. 「第 2 の創業」としての AI 戦略 インターネット時代の成功に続く、AI 時代における企業の再定義

6. 日本企業の競争力向上への期待

「AI の進化は日本人にも大きなチャンスをもたらす」

南場智子氏の AI 時代の経営と成長戦略は、単なる業務効率化にとどまらず、企業のビジネスモデルや組織構造、そして経営のあり方自体を変革することを目指しています。彼女自身が AI ツールを積極的に活用し、その体験を組織全体に広げることで、DeNA を「第 2 の創業」と表現する AI 時代の新たなフェーズへと導いています。

参考文献

1. DeNA 南場智子が語る「AI 時代の会社経営と成長戦略」全文書き起こし [1](#)
2. 南場智子×アン・ミウラ・コー「AI ですべてが変わるクレイジーな時代こそチャンス」 [2](#)
3. DeNA×AI | 技術と、革新と、未来と。 [4](#)
4. DeNA 南場会長が活用する生成 AI ツールとは？ [3](#)
5. 【経営者必読】DeNA 南場会長「AI にオールイン」決めた注目の経営判断 [9](#)
6. TECHNOLOGY REPORT - DeNA Engineering [5](#)
7. DeNA、ベ이스ターズを日本一にした「AI 強化プロジェクト」を初公開 [8](#)
8. 南場智子会長の AI 活用法から見える経営者と企業の未来 [6](#)

Appendix: Supplementary Video Resources

```
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title":
"¥u3010AI¥u306e¥u672a¥u6765¥u3011DeNA¥u5357¥u5834¥u667a¥u5b50¥u304c¥u8a9e¥u30
8b¥u3001AI¥u6642¥u4ee3¥u306e¥u4f1a¥u793e¥u7d4c¥u55b6¥u3068¥u6210¥u9577¥u6226¥u
7565", "link": "https://www.youtube.com/watch?v=kmIIItIucCC0", "channel": { "name": ""},
```



```
"published_date": "1 month ago", "length": "23:13" }</div>
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title":
"¥u3010¥u30c8¥u30c3¥u30d7¥u7d4c¥u55b6¥u8005¥u3082¥u4f7f¥u3046AI¥u3011DeNA¥u535
7¥u5834¥u667a¥u5b50¥u6c0f¥u306e¥u60c5¥u5831¥u53ce¥u96c6¥u8853¥u3092¥u518d¥u73fe
...", "link": "https://www.youtube.com/watch?v=-1MhAmFi0Tw", "channel": { "name": ""},
"published_date": "1 month ago", "length": "24:48" }</div>
<div class="-md-ext-youtube-widget"> { "title":
"¥u3010¥u7279¥u5225¥u516c¥u958b¥u3011AI¥u306e¥u30d7¥u30ed¥u3068DeNA¥u90e8¥u95
77¥u9663¥u304c¥u8a9e¥u308a¥u5c3d¥u304f¥u3059¥u300cAI¥u304c¥u5909¥u3048¥u308b¥u7
93e¥u4f1a ...", "link": "https://www.youtube.com/watch?v=4mlDruHv-lw", "channel": { "name":
""}, "published_date": "2 weeks ago", "length": "36:47" }</div>
```

インスピレーションと洞察から生成されました [9 ソースから](#)

以上の収集した情報を基に、「」について、包括的な報告書を作成します。

はじめに

テクノロジー企業 DeNA の代表取締役会長である南場智子氏は、日本の IT 業界を代表する経営者の一人として、AI 時代の経営戦略と企業変革について独自の視点を持っています。本レポートでは、南場智子氏の AI に関する見解やビジョン、DeNA における AI 活用事例、経営判断や意思決定における AI の役割、そして成長戦略における AI の位置づけについて、信頼性の高いソースから得た情報をもとに分析します。

1. 南場智子氏の AI に関する見解とビジョン

1.1 AI に対する基本姿勢 - 「AI にオールイン」

南場智子氏は 2025 年 2 月 5 日に開催された「DeNA × AI Day || DeNA TechCon 2025」のオープニングで、「DeNA は AI にオールインします」と宣言しました [fullswing.dena.com¹](https://fullswing.dena.com/1)。この発言は単なるスローガンではなく、経営全体を AI シフトさせるという具体的な方針を示しています。

「AI にオールインします。経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます。」

南場氏は、AI について、単なる業務効率化のツールではなく、経営や各業務領域の本質を変革する力を持つものと捉えています。特に、AI がホワイトカラーの仕事の質を根本から変え、ルーチンタスクから創造的な仕事へのシフトを可能にするというビジョンを示しています。

1.2 「第2の創業」としての AI 戦略

南場氏は DeNA の AI 戦略を「第2の創業」または「CHAPTER2」と位置づけています [日経ビジネス²](#)。これは、1999 年の創業からのインターネット時代における成長に続く、AI 時代における企業の再定義を意味しています。

「経営の AI シフトは 2021 年に完了したクラウドシフトに重なることが多いです。全社員が指示通りの仕事から解放され、創造的な仕事に集中できる。これこそが AI シフトの最大の本質

だと思うんです。」

1.3 日米の AI 認識ギャップへの言及

南場氏は、米シリコンバレーと日本における AI に対する認識の差についても言及しています。

「日経ビジネス」のインタビューで彼女は、米国では初対面の人とすぐに AI の話題で盛り上がるのに対し、日本ではそうした即時の議論が少ないことを指摘しています日経ビジネス [2](#)。

「日本は会食文化があるのでいろいろな人に会いますが、会ってすぐに AI の会話が始まることはまずないです。シリコンバレーでは会った瞬間に AI の新しいモデルやビジネスチャンスの話で盛り上がる」

この認識の差を踏まえた上で、南場氏は日本企業も AI の活用と組織変革を急ぐ必要性を強調しています。

2. DeNA における AI 活用事例と現在進行中の戦略

2.1 経営者自身による AI ツール活用事例

南場智子氏自身が日常業務で活用している具体的な AI ツールとその活用法は以下の通りです AISOKHO [3](#)：

1. Perplexity AI - 情報収集

「初めて会う人に関しての情報収集がすごく効率化しました。今は『Perplexity AI』で『この方についての必読記事は何ですか』と聞いて、そこで得た URL を全て次のツールに放り込みます」

2. NotebookLM (Google) - 情報の要約・整理

「NotebookLM に YouTube 動画の URL を入れると、内容をテキストにして要約してくれる。移動中のタクシーの中で『この人はこの話題についてどう思っているか』と聞くと、ピンポイントに答えてくれる」

3. Circleback - 会議の自動記録化

「会議後に『Circleback』を使うと、その場で ToDo リストが自動生成される」

4. Deep Research - 投資判断のための調査

「投資の判断のときは、『Deep Research』でガツガツ情報を集めてミーティングに臨むということもやっています」

5. その他のツール - o1 (OpenAI)、CreateXYZ (Web サイト作成)、Cursor、Devin (システム開発学習)

南場氏は、これらのツールを活用することで「すごく楽になっている」と述べ、経営者自らが AI ツールを使いこなすことの重要性を強調しています fullswing.dena.com [1](#)。

2.2 全社的な AI 戦略とビジョン

DeNA は全社的な AI 戦略として、以下の取り組みを進めています DeNA.ai [4](#)：

1. 現業の効率化

「現在の事業は約 3000 人で運営しています。これを非常にモデストな目標ですけれども、半分、半分で現業を成長させ、残りの半分で新規事業をやっていきます」

2. B 向けパーティカル AI エージェント開発 マーケティング、リーガル、プロダクティブ

ティ、セキュリティなど、多種多様な業種・業態・業務別のニーズに応じた AI エージェントの開発

3. **コンシューマー向け AI サービス** コミュニティ、エンターテインメント、ゲームなどの領域における AI 活用サービスの展開
4. **スポーツ事業での AI 活用** 横浜 DeNA ベイスターズでのチーム強化プロジェクトなど、スポーツ×AI の成功事例の創出 [DeNA.ai4](#)
5. **技術開発の注力領域** 強化学習、マッチング、コンピュータビジョン、マルチモーダル生成 AI などの技術開発 [engineering.dena.com5](#)

2.3 組織・人材面での取り組み

DeNA は組織と人材の面でも、AI 時代に対応した取り組みを進めています [fullswing.dena.com1](#)：

1. 小規模チームによる新規事業創出

「10 人 1 組でユニコーンを量産するようなイメージで攻めていきたいと思います」

2. **AI 人材の育成と配置** データエンジニア、MLOps エンジニア、データサイエンティスト、AI エンジニアなど約 80 名の専門家を擁する体制 [engineering.dena.com5](#)

3. **スタートアップエコシステムの活用** M&A や独立支援を通じた AI エコシステムの活性化

3. 経営判断や意思決定における AI の影響や役割

3.1 情報収集と意思決定の迅速化・高度化

南場氏は、AI ツールを活用することで経営判断や意思決定のプロセスが大きく改善されたと述べています [note.com6](#)：

1. 情報収集の効率化と質の向上

「初めて会う人に関しての情報収集がすごく効率化しました。行きのタクシーの中で NotebookLM とチャットしながら情報を取得するといった具合です」

2. 投資判断の精度向上

「投資の判断のときは、『Deep Research』でガツガツ情報を集めてミーティングに臨むということもやっています」

3. 会議後のフォローアップ自動化

「ミーティング直後に『Circleback』を使うことで、その場で todo リストが自動生成される」

3.2 経営者の役割変化

南場氏は、AI 時代における経営者の役割についても言及しています [fullswing.dena.com1](#)：

「トップが使う」、これが本当に大事。AI 活用を進めるなら、経営者や管理職が「自分はこう変わった」とプロセスを見せることがカギ。

AI によって経営者自身の業務が変わり、より創造的な意思決定や戦略立案に集中できるという点を強調しています。また、経営者自身が AI ツールを使いこなし、その体験を社内に共有することの重要性も指摘しています。

3.3 データドリブン経営の高度化

DeNA のエンジニアリング部門は、データ統括部を中心に 80 名ほどの専門家を擁し、全社的なデータ基盤を構築しています engineering.dena.com⁵。この基盤により、経営判断や意思決定が以下のように変化しています：

1. データの収集から実用化までの一気通貫のプロセスの実現
2. 社内外の各種サービスのデータの集約・整理
3. 利用目的に合わせたデータ提供とセキュリティ対応

これらの取り組みにより、より迅速かつ適切なデータドリブンな意思決定を実現しています。

4. 成長戦略の中で AI がどう位置づけられているか

4.1 「AI オールイン」戦略の具体的内容

南場氏は DeNA の成長戦略として、AI をコアに据えた「AI にオールイン」戦略を打ち出しています fullswing.dena.com¹：

1. 既存事業の効率化と高度化

「経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます」

2. AI 技術を活用した新規事業の創出

「半分の人員で現業を成長させながら、残りの半分で新規事業をやっていく」

3. 10 人規模のチームによるユニコーン創出 米国企業の事例を参考に、少人数での大きなインパクトの創出を目指す

4.2 ビジネスモデルの変革

南場氏は、AI を活用したビジネスモデルの変革について、以下のような方向性を示しています note.com⁷：

1. B 向けバーティカル AI エージェント マーケティング、リーガル、プロダクティビティ、セキュリティなど、業種・業態・業務別のニーズに特化した AI ソリューション

2. 強みを持つ分野からの展開

「スポーツ、ヘルスケア、メディカルなど当社が強みを持つ分野から攻め、場合によっては M & A 等で他社のプロダクトを取り込む戦略を持っている」

3. ユーザーエクスペリエンスの革新 AI を用いたサービスの質的向上とユーザー体験の改善

4.3 エコシステム構築による成長戦略

南場氏は、DeNA 単独での成長だけでなく、AI エコシステム全体の活性化による成長戦略も描いています note.com⁷：

「スタートアップエコシステムを活用して事業を活性化させる。全部を囲い込まず『Delight を最大化する場所に置きに行く』という方針です」

具体的には以下の取り組みを進めています：

1. M&A によるスタートアップの取り込み
2. スピンオフやスタートアップの独立支援
3. 他社との協業によるエコシステム構築

これにより、DeNA 単独ではなく、AI エコシステム全体での価値創出を目指しています。

5. インタビュー・講演・記事などからの具体的な発言や事例

5.1 2025 年 2 月「DeNA × AI Day」での発言

南場智子氏は 2025 年 2 月 5 日開催の「DeNA × AI Day」で、AI に対する考え方や戦略について以下のように発言しています fullswing.dena.com¹：

「今、私もすごく感動しています。いろんな会社が『こうやって生産性をアップした』ということを行っています、それは私もすごく実感しています」

「DeNA は AI にオールインします。経営の AI シフト、まず徹底的に生成 AI を用いて生産性の向上に取り組みます」

「現在の事業は約 3000 人で運営しています。これを非常にモデストな目標ですけれども、半分、半分で現業を成長させ、残りの半分で新規事業をやっていきます」

5.2 日経ビジネスのインタビュー（2025 年 2 月）

南場智子氏はアン・ミウラ・コー氏とのインタビューで、AI 時代における日米の認識の差や経営の変化について語っています [日経ビジネス](#)²：

「シリコンバレーの VC の多くが AI 将来ビジョンを公表しています。最近東京と米国西海岸を往復していますが、AI に対する日米の意識のギャップを痛感しています」

「可能性が広がる面白い時代ですが、成功する起業家像も事業領域も変化し、投資判断は難しくなりますね。オープン AI など、生成 AI の基盤モデルを強くするベンチャーが続々出てきていますが、成長やサステナビリティはわからない」

これらの発言から、南場氏が AI によって変化する投資環境も敏感に捉えていることがわかります。

5.3 具体的な AI 活用事例

DeNA では、様々な事業領域で AI を活用している具体的な事例があります：

1. **スポーツ事業での AI 活用** 横浜 DeNA ベイスターズでは、AI を活用したチーム強化プロジェクトを実施。打撃解析やキャッチャーの育成などに成果 [DeNA.ai](#)⁴

「打撃部門では、ハイスピードカメラ 4 台で撮影した選手の動きを短時間で解析するために AI を利用した。シーズンオフごとに 1、2 件しか解析結果を出せなかったものが、AI の導入により 1 日に 2、3 件の解析が可能になった」 [ITmedia](#)⁸

2. **ゲーム事業での AI 活用** 『逆転オセロニア』などのゲームにおける対戦 AI や画像生成技術の活用 engineering.dena.com⁵

3. **マーケティングやカスタマーサポートでの AI 活用** テキスト生成や顧客問い合わせ分析など、様々な業務プロセスでの AI 活用

6. 結論：南場智子氏が描く AI 時代の経営と成長戦略

南場智子氏が描く AI 時代の経営と成長戦略は、以下のように要約できます：

1. **AI をコアコンピタンスとした事業構造の転換**
 - AI による業務効率化と生産性向上

- 既存事業の半減と新規事業の創出
- 少人数でのユニコーン創出を目指す体制

2. 人間の創造性と AI の融合による新たな価値創造

「経営の AI シフトは、単なる業務効率化ではなく、全社員が指示通りの仕事から解放され、創造的な仕事に専念できるようになる点にその本質がある」

3. 経営者自身が AI ツールを使いこなし変革を牽引

「トップが使う」、これが本当に大事。AI 活用を進めるなら、経営者や管理職が「自分はどう変わった」とプロセスを見せることがカギ

4. エコシステム全体での価値創造

- M&A やスピンオフによる AI エコシステムの活性化
- 外部との協業による相乗効果の創出

5. 「第 2 の創業」としての AI 戦略 インターネット時代の成功に続く、AI 時代における企業の再定義

6. 日本企業の競争力向上への期待

「AI の進化は日本人にも大きなチャンスをもたらす」

南場智子氏の AI 時代の経営と成長戦略は、単なる業務効率化にとどまらず、企業のビジネスモデルや組織構造、そして経営のあり方自体を変革することを目指しています。彼女自身が AI ツールを積極的に活用し、その体験を組織全体に広げることで、DeNA を「第 2 の創業」と表現する AI 時代の新たなフェーズへと導いています。

参考文献

1. DeNA 南場智子が語る「AI 時代の会社経営と成長戦略」全文書き起こし [1](#)
2. 南場智子×アン・ミウラ・コー「AI ですべてが変わるクレイジーな時代こそチャンス」 [2](#)
3. DeNA×AI | 技術と、革新と、未来と。 [4](#)
4. DeNA 南場会長が活用する生成 AI ツールとは？ [3](#)
5. 【経営者必読】DeNA 南場会長「AI にオールイン」決めた注目の経営判断 [9](#)
6. TECHNOLOGY REPORT - DeNA Engineering [5](#)
7. DeNA、ベ이스ターズを日本一にした「AI 強化プロジェクト」を初公開 [8](#)
8. 南場智子会長の AI 活用法から見える経営者と企業の未来 [6](#)

Appendix: Supplementary Video Resources



【AI の未来】DeNA 南場智子が語る、AI 時代の会社経営と成長戦略

1 month ago



【トップ経営者も使う AI】DeNA 南場智子氏の情報収集術を再現 ...

1 month ago



【特別公開】AIのプロと DeNA 部長陣が語り尽くす「AI が変わる社会 ...

2 weeks ago

もっと詳しく

1

fullswing.dena.com

2

business.nikkei.com

3

aisokuho.com

4

dena.ai

5

engineering.dena.com

6
note.com

7
note.com

8
www.itmedia.co.jp

9
note.com