

*Azest-AI 2025:*

# Google Cloud AIサービス事業 戦略提案書

## 1. エグゼクティブサマリー (Executive Summary)

本提案は、当社がGoogle Cloudパートナーとして、2025年を起点にAIサービス事業へ本格参入し、次世代の成長エンジンを確立するための戦略的事業計画を提示するものである。本事業は、単なる新サービスラインの追加ではなく、日本の産業界が直面する構造的課題を解決し、数十兆円規模の巨大市場で主導的地位を確立するための、時機を逸してはならない戦略的転換である。

### 市場機会と戦略的必然性:

現在、日本のビジネス環境は二つの巨大な潮流の合流点にある。一つは、国内AIシステム市場の爆発的な成長であり、2029年には4兆1,873億円規模(年平均成長率25.6%)に達すると予測されている<sup>1</sup>。もう一つは、これを支える国内パブリッククラウド市場の拡大で、同様に2029年には8兆8,164億円に達する見込みである<sup>2</sup>。この数兆円規模の機会を、同時に「2025年の崖」という深刻な国家的課題によって加速されている。老朽化したレガシーシステム、深刻なIT人材不足、そして増大する技術的負債は、放置すれば年間最大12兆円の経済損失をもたらすと警告されている<sup>4</sup>。本提案事業は、この国家的危機に対する直接的かつ高付加価値なソリューションを提供するものである。

## 提案サービス「Azest-AI」:

当社は、この市場機会を捉えるべく、新たな事業部門「Azest-AI」の設立を提案する。

Azest-AIは、以下の3つの相乗効果を持つサービス群を柱とする。

1. **Prompt AI エンジニア**: 生成AI活用の初期段階にある顧客の生産性向上を支援するエントリーサービス。
2. **Agent AI エンジニア**: 複雑な業務ワークフローを自動化する自律型AIエージェントを開発・導入する当社の中核サービス。
3. **GCP Cloud エンジニア**: AIソリューションの基盤となる、スケーラブルでセキュアなクラウド環境を構築・運用するサービス。

これらのサービスは、Google Cloudの最先端技術、特に「Vertex AI Agent Builder」および次世代AIプラットフォーム「Google Agentspace」を駆使して提供される。

## 戦略的差別化と期待される成果:

競合が多数存在する中、当社の戦略は「エージェントAI (Agentic AI)」のスペシャリストとしての地位を確立することにある。これは、単なる対話型AIや定型的なRPAを超え、人間の指示なしに自律的に計画・実行する高度なAIエージェントを指す。この領域に特化することで、コモディティ化しつつあるAIサービス市場から一線を画し、変革的なビジネス価値を提供することで、高い収益性を確保する。本事業の推進により、以下の成果を見込む。

- **新たな収益源の確立**: 高付加価値なコンサルティングおよびシステムインテグレーションにより、業界水準を上回る30-40%の粗利益率を目指す<sup>8</sup>。
- **ブランド価値の向上**: 「AIイノベーター」としての当社のブランドを確立し、市場における認知度と信頼性を飛躍的に高める。
- **Google Cloudとの連携強化**: AI分野での成功を通じて、Google Cloudとの戦略的パートナーシップを深化させ、共同でのマーケティングや販売機会を拡大する。

本事業の成功は、当社の未来を左右する重要な一手である。第5章で詳述する実行計画に基づき、2025年第1四半期からの事業開始に向けた初期予算およびリソース配分の承認を求める。

## 2. 提案の背景と市場分析 (Background & Market Analysis)

本提案の妥当性と緊急性を論証するため、マクロな市場トレンドから顧客の具体的なニーズ、そして競合環境に至るまで、多角的な分析を行う。分析の結果、今まさに当社がAIサービス事業に参入すべき絶対的な好機であることが明らかになった。

### 2.1 市場機会: 巨大市場の出現と国家的課題という追い風

現在の市場環境は、単なる成長機会ではなく、「危機」と「需要」が交差する「パーフェクト・ストーム」ともいえる状況にある。

「2025年の崖」という最大の需要創出要因:

本事業提案の根底には、経済産業省が警鐘を鳴らす「2025年の崖」が存在する<sup>4</sup>。これは未来の問題ではなく、既に多くの日本企業が直面している現実の危機である。その構成要素は、

- レガシーシステムのブラックボックス化: 長年の改修で複雑化したシステムは、全体像を把握できる人材が退職し、保守・改修が困難になっている<sup>5</sup>。
- IT予算の硬直化: IT予算の9割以上が既存システムの維持管理費に費やされ、新たなデジタル投資を圧迫している<sup>9</sup>。
- 深刻なIT人材不足: 2025年には国内で約43万人のIT人材が不足すると予測されており、特にAIやデータサイエンスといった先端IT人材の不足は、企業の競争力低下に直結する<sup>5</sup>。

この危機的状況は、企業にとってDX(デジタルトランスフォーメーション)が「任意」の取り組みではなく、「必須」の生存戦略であることを意味する。そして、このDXを推進する上で最も強力な解決策が、AIとクラウドの活用である。つまり、「2025年の崖」は、我々が提供しようとするサービスに対する巨大で、かつ切実な需要を創出する最大の触媒なのである。我々の提案は、単なる技術販売ではなく、日本企業を崖から救い出し、事業の持続可能性を確保するための「処方箋」として位置づけられる。

市場規模の定量的証明:

この需要は、市場調査会社の予測によっても裏付けられている。

- AI市場の爆発的成長: IDC Japanによれば、国内AIシステム市場は2024年の1兆3,412億円から、2029年には4兆1,873億円へと、年平均25.6%という驚異的な成長率で拡大する見込みである<sup>1</sup>。この成長を牽引しているのが、まさに生成AI技術であり、その活用はビジネスプロセスの根幹を変えつつある<sup>13</sup>。
- クラウド市場の堅調な拡大: AIサービスの提供は、スケーラブルなクラウド基盤なしには成り立たない。国内パブリッククラウドサービス市場も同様に、2024年の4兆1,423億円が

ら2029年には8兆8,164億円へと、年平均16.3%で成長すると予測されている<sup>2</sup>。

これらのデータは、我々が参入しようとしている市場が、今後5年間にわたって持続的な高成長を遂げる巨大市場であることを明確に示している。

## 2.2 顧客ニーズ分析: 具体的課題から生まれる商機

マクロな市場トレンドは、顧客企業の具体的な課題(ペインポイント)として顕在化している。当社の既存事業においても、業務自動化やデータ活用に関する相談は年々増加しており、これは市場全体のニーズを反映したものである。特に、以下の主要産業において、AI導入のニーズは喫緊の課題となっている。

- 製造業: 労働人口の減少と国際競争の激化に直面しており、生産性向上が至上命題である。AIは、外観検査の自動化(トヨタ自動車ではAI導入により見逃し率0%を達成<sup>16</sup>)、設備の予知保全、熟練技術者の技能継承(ブリヂストンではAI化により生産性2倍を実現<sup>16</sup>)、サプライチェーンの最適化など、バリューチェーン全体にわたる革新をもたらす。
- 金融業: 厳しい規制とコスト競争の中で、業務効率化と顧客体験の向上が求められている。生成AIは、融資稟議書作成のような煩雑なドキュメント業務を劇的に効率化し(宮崎銀行では作成時間を95%削減<sup>17</sup>)、コンプライアンスチェックの自動化、顧客対応の高度化に貢献する。
- サービス業(小売・コールセンター等): 顧客満足度の向上と運営コストの削減が常に課題である。AIチャットボットやAIアシスタントは、24時間365日の顧客対応を可能にし、問い合わせ対応工数を大幅に削減する(東京ガスでは年間11,000時間の業務時間削減を達成<sup>19</sup>)。

これらの事例は、AIが単なるコスト削減ツールではなく、品質向上、生産性向上、そして新たな顧客価値創造に直接貢献する戦略的投資であることを示している。

## 2.3 競合環境分析: 差別化への道筋

AIサービス市場は成長市場であると同時に、競争も激化している。当社の戦略を策定する上で、競合環境の正確な理解は不可欠である。

クラウド市場の勢力図:

まず、基盤となるクラウド市場のシェアを認識する必要がある。国内PaaS/IaaS市場では、Amazon Web Services (AWS)が50%以上の圧倒的なシェアを誇り、Microsoft Azureが20-30%台で追随、Google Cloud Platform (GCP)は8-16%前後で第3位のチャレンジャーという構図である<sup>20</sup>。この事実は、我々がGCPパートナーとして、単に幅広いクラウドサービスを提供する「ジェネラリスト」戦略をとるべきではないことを示唆している。AWSやAzureのパートナーと正面から物量で戦うことは非効率であり、GCPならではの強みに特化した「スペシャリスト」戦略こそが勝利への道筋となる。

主要競合のサービス動向:

国内の主要な競合パートナーは、各クラウドプラットフォームの強みを活かしたAIサービスを展開している。

競合カテゴリ	代表的企業	コアAIプラットフォーム	主要サービス内容	強み・特徴	当社にとっての機会
AWSパートナー	アイレット <sup>23</sup> , クラスメソッド <sup>24</sup>	Amazon Bedrock, SageMaker	生成AI導入支援、データ分析基盤構築、内製化支援	圧倒的な市場シェアと実績。幅広いサービスポートフォリオ。	汎用的なサービスが多く、特定の高度技術領域での専門性は見えにくい。
Azureパートナー	SCSK <sup>25</sup>	Azure OpenAI Service	企業向け生成AI環境構築、ERP連携	Microsoftの強力なエンタープライズ顧客基盤とOffice製品との親和性。	大企業向けの大型案件が中心で、よりアジャイルな中堅企業向け提案に隙がある可能性。
GCPパートナー	クラウドエース <sup>26</sup>	Vertex AI, Google AgentSpace	GCP導入・運用全般、生成AI活用支援、AgentSpace導入支援パッケージ	日本トップクラスのGCP実績と多数の認定資格。迅速な新サービス対応力。	既に「AgentSpace導入支援パッケージ」を発表 <sup>27</sup> 。しかし、これは市場認知を高めるための導入パッケージであり、高度なカスタ

					<p>ムエージェント 開発や複数 エージェントを 連携させる複 雑なワークフ ロー自動化と いった、より高 付加価値な領 域にはまだ踏 み込んでいな い。</p>
--	--	--	--	--	---

この競争環境を分析すると、明確な戦略的機会が浮かび上がる。競合の多くは「生成AI」という大きな枠組みでサービスを提供しているが、その実態はチャットボット導入やRAG(検索拡張生成)システム構築が中心である。Googleが次世代の核として打ち出す「AIエージェント」、特に複数のエージェントが自律的に連携して複雑なタスクを遂行する「エージェントAI」の領域に特化した専門家は、まだ市場に存在しない。

クラウドエースの迅速な動きは脅威であると同時に、市場がこの新しい技術に注目し始めている証拠でもある。彼らが提供する「導入パッケージ」の一步先を行き、我々は「カスタム・エージェント・アーキテクト」として、より複雑で、よりビジネスの根幹に関わる課題を解決する専門家集団としてのブランドを確立する。これが、GCPのチャレンジャーという立場を逆手に取り、高収益なニッチ市場を創造・独占するための我々の戦略である。

### 3. 提案サービスの詳細 (Proposed Service Details)

市場分析と戦略的ポジショニングに基づき、当社が2025年より展開する「Azest-AI」事業の具体的なサービス内容を定義する。我々のサービスポートフォリオは、顧客をAI活用の黎明期から成熟期まで導く、戦略的な「カスタマージャーニー」として設計されている。これは単なるサービスの羅列ではなく、顧客の成長と共に当社のビジネスも拡大させるための、計算された構造である。

#### 3.1 サービスポートフォリオ: 3つの柱による相乗効果

Azest-AIは、以下の3つのサービスラインから構成される。これらは独立しつつも相互に連携し、顧客のAI導入におけるあらゆるフェーズを網羅的にサポートする。

1. **Prompt AI Engineer (Azest Prompt Pro):** AI活用の「入口」として、低リスクで迅速な価値提供を実現する。
2. **Agent AI Engineer (Azest Agent Architect):** 当社の「中核」として、高付加価値な業務変革を実現する。
3. **GCP Cloud Engineer (Azest Cloud Foundation):** AI活用を支える「基盤」として、安定的かつ継続的な収益源を確保する。

この構造は、AI導入の障壁となりがちな初期コストやリスクを低減し（「PoC倒れ」の回避<sup>28</sup>）、小さな成功体験から大規模な戦略的パートナーシップへと顧客関係を育成することを意図している。

### 3.2 Service Line 1: Prompt AI Engineer「Azest Prompt Pro」(エントリーサービス)

- サービス概要: 生成AIのポテンシャルを最大限に引き出すためのプロンプトエンジニアリングに特化したサービス。多くの企業が直面する「生成AIを導入したが、期待した成果が出ない」という課題を解決する。
- ターゲット顧客: Google Workspace等を導入済みで、まずは部門単位で生成AIによる生産性向上を目指す企業。マーケティング、企画、人事部門など。
- 解決する課題: LLMからの出力品質のばらつき、非効率なプロンプト作成、社内でのノウハウ共有不足。
- 具体的なサービス内容:
  - **Prompt作成・開発:** 顧客の特定業務(例: プレスリリース作成、議事録要約、メール文面作成)に最適化された、高品質なプロンプトテンプレート群を設計・開発する。
  - **Prompt最適化サポート:** 開発したプロンプト資産の継続的な改善や、新たな業務ニーズに対応するためのメンテナンスを月額リテイナー形式で提供する。
  - **Prompt性能テスト:** 複数のプロンプトバリエーションをA/Bテストし、最も安定して高い成果を出すプロンプトを特定・標準化する。
- 活用する**Google Cloud**技術: Vertex AI Studio <sup>29</sup>, Gemini API
- 料金体系:
  - プロジェクトベース: 初期開発(例: 部門向けプロンプトライブラリ構築): 50万円～
  - リテイナー契約: 最適化サポート: 月額10万円～  
この低価格帯は、顧客がAI投資の第一歩を踏み出しやすくするための戦略的な設定である。

### 3.3 Service Line 2: Agent AI Engineer「Azest Agent Architect」(コアサービス)

- サービス概要: 当社の戦略の中核をなす、自律型AIエージェントの開発・導入サービス。「2025年の崖」に直面する企業のデータサイロや非効率な業務プロセスといった根深い課題を、高度なAI技術で解決する。
- ターゲット顧客: 本格的なDXを志向し、業務プロセスの抜本的な変革を求める中堅～大手企業。特に製造業、金融業、サービス業を重点ターゲットとする。
- 解決する課題: 部門間にまたがる複雑なワークフロー、属人化したナレッジ、散在するデータの非活用。
- 具体的なサービス内容:
  - **Agent開発 (Vertex AI Agent Builder):** Googleのローコード/ノーコードツール「Vertex AI Agent Builder」や「Google Agentspace Agent Designer」を活用し、社内文書の高度な検索、データ分析、特定タスクの自動化を行うカスタムAIエージェントを迅速に開発する<sup>6</sup>。
  - **Agent/MCP 応用開発 (Advanced Agent/MCP Development):** 当社の最高付加価値サービス。専門的な開発キット「Agent Development Kit (ADK)」や、エージェント間通信プロトコル「Agent2Agent (A2A)」<sup>31</sup>を駆使し、複数のAIエージェントが協調して動作する高度なマルチエージェントシステムを構築する。これにより、単一エージェントでは不可能な、複数システムにまたがる複雑なビジネスプロセス(例: 需要予測に基づき、生産計画、在庫調整、発注までを自律的に行うサプライチェーンエージェント)の完全自動化を目指す。
  - **Google AgentSpace導入サポート:** 次世代AIプラットフォーム「Google Agentspace」の導入をエンドツーエンドで支援する。要件定義から、各種エンタープライズシステム(Salesforce, SharePoint等)とのデータコネクタ設定<sup>32</sup>、VPC Service ControlsやIAMを用いたセキュアな環境構築<sup>33</sup>、そして従業員へのトレーニングまでを包括的に提供する。
- 活用する**Google Cloud**技術: Vertex AI Agent Builder, Google Agentspace, Gemini, BigQuery
- 料金体系:
  - **PoC (概念実証) / パイロット開発:** 300万円～800万円<sup>34</sup>
  - **本格導入・開発:** 1,500万円～5,000万円以上(プロジェクトの複雑性に応じて変動)

### 3.4 Service Line 3: GCP Cloud Engineer「Azest Cloud Foundation」(基盤サービス)

- サービス概要: Azest-AIソリューションを支える、スケーラブルでセキュアなクラウドネイティブ基盤の設計、構築、運用保守サービス。AIの価値を最大化するための土台を提供する。
- ターゲット顧客: 当社のAIサービスを導入する全顧客、および既存のGCP環境のモダナイゼーションを必要とする企業。
- 解決する課題: AIワークロードに対応できないインフラ、レガシーシステムの運用コスト増大、セキュリティリスク。
- 具体的なサービス内容:
  - **Serverless**アプリケーション開発: Cloud Run, Firebase, BigQueryといったサーバーレス技術を活用し、AIエージェントのバックエンド機能やデータ連携パイプラインを、低コストかつスケーラブルに開発する<sup>38</sup>。
  - ハイブリッド**App**開発: Flutterを活用し、PC、モバイルを問わず、当社のAIソリューションを直感的に利用できるモダンなユーザーインターフェースを開発する。
  - マネージドサービス: 導入後のGCPインフラ、AIモデルの監視、パフォーマンスチューニング、セキュリティアップデート等を継続的に提供し、システムの安定稼働を保証する。
- 活用する**Google Cloud**技術: Cloud Run, Firebase, BigQuery, Google Kubernetes Engine, Cloud Monitoring
- 料金体系:
  - プロジェクトベース: アプリケーション開発
  - 月額課金 (**MRR**): マネージドサービス(年間で初期開発費の15-20%が目安<sup>36</sup>)

このマネージドサービスは、当社の安定的な収益基盤となる。

### 3.5 Google Cloud/パートナーとしての強みの活用

我々は単独で戦うのではない。Google Cloudパートナーとして、Googleから提供される様々な支援を最大限に活用する<sup>39</sup>。

- 技術支援: 複雑なアーキテクチャ設計や難易度の高い実装において、Googleの専門エンジニアからの直接的な技術サポートを受けることができる<sup>40</sup>。
- マーケティング支援: Googleが提供するパートナー向けマーケティングファンド(MDF)や共同セミナー開催の機会を活用し、我々のサービスの認知度を効率的に高める<sup>41</sup>。
- 共同プロモーション: Googleの営業チームとの共同提案や、Googleの公式サイトでのパートナーソリューションとしての紹介を通じて、信頼性の高いリードを獲得する<sup>38</sup>。

これらのパートナー特典は、非パートナー企業に対する明確な競争優位性となる。

表3.1: Azest-AI サービスオファリングと料金体系(概算)

サービスライン	サブサービス	サービス概要	ターゲット顧客	解決する主要課題	主要Google技術	料金モデル	概算価格帯(JPY)
<b>Azest Prompt Pro</b>	Prompt作成・開発	特定業務に最適化されたプロンプト資産を構築	AI活用初期の部門・チーム	生成AIの出力品質の不安定さ、非効率な利用	Vertex AI Studio, Gemini	プロジェクト	50万～
	Prompt最適化サポート	プロンプト資産の継続的な改善と管理	AI活用を定着させたい企業	ノウハウの属人化、陳腐化	Vertex AI Studio, Gemini	月額リテイナー	10万/月～
<b>Azest Agent Architect</b>	Agent開発 (Vertex AI Agent Builder)	ローコード/ノーコードでのカスタムAIエージェント開発	DX推進部門、事業部門	社内情報検索の非効率性、定型タスクの自動化	Vertex AI Agent Builder, Gemini	プロジェクト (PoC/本格)	300万～
	Agent/M	複数エー	全社DXを	複数シス	Google	プロジェ	800万～

	CP 応用 開発	ジェントが 連携する 高度な業 務プロセ ス自動化	推進する 企業	テムにま たがる複 雑なワー クフロー、 データサイ ロ	Agentsp ace, ADK, A2A	クト (PoC/本 格)	
	Google Agentsp ace導入 サポート	Agentsp aceの導 入を要件 定義から エンド ツーエン ドで支援	全社的な ナレッジ 活用基盤 を求める 企業	組織知の 埋没、部 門横断で の連携不 足	Google Agentsp ace, 各 種コネク タ	プロジェ クト	500万～
<b>Azest Cloud Foundat ion</b>	Serverle ssアプリ ケーション 開発	AIを支え るスケー ラブルな バックエ ンド、 データパ イプライ ン構築	AIサービ ス導入企 業全般	AIワーク ロードに 対応でき ないイン フラ、高コ スト	Cloud Run, BigQuer y, Firebase	プロジェ クト	300万～
	マネージ ドサービ ス	導入後の GCPイン フラとAI モデルの 運用・保 守	AIサービ ス導入企 業全般	運用負荷 の増大、 セキュリ ティリスク	Cloud Monitori ng, IAM	月額課金 (MRR)	初期開発 費の 15-20%/ 年

## 4. 戦略とビジネスモデル (Strategy & Business Model)

本事業を成功に導くため、収益性、市場への浸透、そして持続的な競争優位性を確保するための戦略とビジネスモデルを以下に詳述する。我々の戦略は、単に技術を提供するのではなく、市場の構造的変化を捉え、高付加価値領域でリーダーシップを確立することにある。

### 4.1 ビジネスモデル: 成長と安定を両立するハイブリッドモデル

Azest-AI事業は、短期的な収益性と長期的な安定性を両立させるため、複数の収益源を組み合わせたハイブリッドビジネスモデルを採用する。

- **高収益コンサルティング & SI (成長エンジン):** 事業の中核である「Azest Agent Architect」サービスは、当社の主要な利益創出源となる。我々は、一般的なシステムインテグレーター (Sler) の平均営業利益率が10%台前半であるのに対し<sup>44</sup>、高度な専門性を要するITコンサルティングファームの利益率(平均20-40%)をベンチマークとする<sup>8</sup>。特に、競合の少ない「エージェントAI」領域に特化することで、価格競争を回避し、30-40%の高い粗利益率の確保を目指す。これは、顧客のビジネスプロセスを根幹から変革するという、提供価値の高さに裏打ちされる。
- **継続収益 (MRR) モデル (安定基盤):** 「Azest Cloud Foundation」に含まれるマネージドサービスは、安定した月次経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を生み出す。このMRRは、プロジェクトベースの売上が変動する中でも事業のキャッシュフローを安定させ、企業の評価価値を高める上で極めて重要である。顧客のAIシステムがミッションクリティカルになるほど、この継続的な運用保守サービスの価値は高まり、解約率 (チャーンレート) の低い強固な収益基盤となる。
- **リードジェネレーションモデル (顧客獲得装置):** 「Azest Prompt Pro」サービスは、戦略的に低価格に設定されたエントリーポイントである。このサービスの主目的は直接的な利益創出ではなく、AI導入を検討している潜在顧客との最初の接点を作り出すことにある。低リスクで具体的な成果を提供することで顧客の信頼を獲得し、より大規模で高収益な「Azest Agent Architect」案件へと繋げるための、効果的なリードジェネレーション装置として機能する。

## 4.2 Go-to-Market戦略: ソートリーダーシップによる需要創出

我々は、待ちの営業ではなく、市場を啓蒙し需要を創出する攻めのGo-to-Market (GTM) 戦略を展開する。その核となるのが、専門性を発信するコンテンツマーケティングである。

- 技術ブログによるソートリーダーシップ確立:  
当社ウェブサイトにも専門技術ブログを開設し、「Vertex AI Agent Builderでのエージェント構築詳解」「Google Agentspaceの高度な活用法」「Geminiモデルのファインチューニング実践」といった、実践的で深い知見を提供する記事を継続的に発信する。これは、BtoBマーケティングにおいて、技術的な意思決定能力を持つ担当者やマネージャー層に直接リーチし、当社の技術力を証明する最も効果的な手法である 46。
- 課題解決型コンテンツによるリード獲得:  
市場分析で特定したターゲット産業(製造、金融、サービス)の具体的な課題に焦点を当てたホワイトペーパーや導入事例を作成・公開する。「製造業における熟練技能継承をAIで実現する方法」「金融機関の稟議プロセスを95%効率化するAIエージェント事例」といったコンテンツは、明確な課題意識を持つ潜在顧客を引きつけ、質の高いリードへと転換させる 46。
- パートナーシップを活用したマーケティング:  
Google Cloudとの共同ウェビナー開催や、Google主催のイベントへの登壇を積極的に行う。Googleのブランド力とマーケティングチャネルを活用することで、自社単独ではリーチできない広範な顧客層にアプローチする 39。また、Googleのパートナーディレクトリに当社のソリューションを掲載し、Googleからの直接の紹介案件を獲得するチャネルを確立する 49。

このGTM戦略は、AIプロジェクトの失敗要因として最も多い「ビジネス課題との不一致によるPoC倒れ」を根源から断つ効果も持つ<sup>50</sup>。我々のコンテンツに惹かれて問い合わせしてくる顧客は、既に具体的なビジネス課題を抱えている可能性が高い。これにより、商談の初期段階から目的が明確になり、成功確率の高いプロジェクトを選別・推進することが可能となる。これは単なるマーケティング活動ではなく、事業リスクを管理し、収益性を高めるための戦略的フィルターなのである。

### 4.3 競争優位性: エージェントAIスペシャリストとしての独占的地位

当社の持続的な競争優位性の源泉は、「専門特化」である。

競合他社が「生成AI」という広範な看板を掲げる中、我々は市場で最も新しく、最も複雑で、最も付加価値の高いセグメント、すなわち「エージェントAI」のNo.1スペシャリストとしての地位を確立する。この戦略は、Googleの製品ポートフォリオの中でも、特に「**Google Agentspace**」と、その先にあるエージェント間連携を可能にする「**Agent2Agent (A2A) プロトコル**」<sup>31</sup> という、他社が容易に模倣できない最先端技術に基づいている。これらはエンタープライズAIの未来像であり、この領域で先行して深い知見と実績を蓄積することが、長期的な参入障壁を築くことに繋がる。我々は、単なる効率改善ではなく、ビジネスのあり方そのものを変革する「トランスフォーメーション・パートナー」としてのブランドを構築する。

### 4.4 スケーラビリティ: 未来の成長への布石

本事業は、将来的なスケールアップを見据えた設計となっている。

- **ソリューションのテンプレート化:** プロジェクトを重ねるごとに得られる知見を体系化し、「製造業向け品質管理エージェント・テンプレート」「金融機関向け融資審査支援エージェント・テンプレート」といった、特定の業界・業務に特化したソリューションテンプレートを開発する。これにより、将来の顧客への導入期間を短縮し、利益率をさらに向上させる。
- **SaaSモデルへの展開:** カスタム開発したAIエージェントの中で、特に汎用性が高く、多くの顧客に価値を提供できるものが生まれれば、それをSaaS (Software as a Service) 製品として展開する。これにより、労働集約的なコンサルティングモデルから、指数関数的な成長が可能なプロダクト主導型モデルへの転換を図る<sup>52</sup>。
- **グローバル展開:** まずは国内の顧客企業の海外拠点へのサービス提供を通じて実績を積み、将来的にはGoogleのグローバルなインフラとパートナーネットワークを活用して、海外市場へ直接展開することも視野に入れる<sup>38</sup>。

## 5. 実行計画とロードマップ (Execution Plan & Roadmap)

本事業構想を実現するため、具体的かつ段階的な実行計画とロードマップを策定した。この計画は、「Crawl(這う)、Walk(歩く)、Run(走る)」のアプローチに基づき、リスクを管理しながら着実に事業を立ち上げ、加速させていくことを目的とする。

### 5.1 フェーズ別実行計画

本事業は、今後18ヶ月を3つのフェーズに分けて推進する。

#### フェーズ1: 基盤構築とパイロット展開 (Foundation & Pilot) - Q1-Q2 2025 (6ヶ月)

このフェーズの目的は、事業遂行に必要な最小限の体制と能力を構築し、実際のプロジェクトを通じてサービスモデルを検証することである。

- 主要マイルストーン:
  1. 事業部門設立と中核人材の確保 (M1): 「Azest-AI」事業部門を正式に発足させ、事業責任者1名、中核となるAIエンジニア4名(エージェントAI担当2名、GCPクラウド担当2名)を採用または内部異動により配置する。
  2. 技術力認定の取得 (M2): 中核チームメンバーがGoogle Cloud認定資格(Professional Data Engineer, Professional Machine Learning Engineer等)を合計5つ以上取得する<sup>54</sup>。これは対外的な技術力の証明となる。
  3. マーケティング基盤の構築 (M3): 事業内容を紹介するウェブサイト、およびターゲット産業向けの基本的なホワイトペーパーを2-3点作成し、公開する。
  4. パイロットプロジェクトの実施 (M4): 既存の信頼関係がある顧客の中から2-3社を選定し、「Azest Agent Architect」サービスを中心とした有償のパイロットPoC(概念実証)プロジェクトを契約・実行する。
- 主要成功指標 (KPI):
  - 中核チームの組成完了
  - Google Cloud認定資格取得数(目標: 5)
  - パイロットプロジェクト契約数(目標: 2件)
  - パイロットプロジェクトの成功完了と顧客満足度(NPS)

## フェーズ2: 本格ローンチと事業加速 (Launch & Acceleration) - Q3-Q4 2025 (6ヶ月)

このフェーズの目的は、サービスを市場に本格投入し、マーケティングと営業活動を加速させ、収益基盤を確立することである。

- 主要マイルストーン:
  1. 全サービスラインの公式ローンチ (M5): プレスリリースやセミナーを通じて、3つのサービスラインの提供開始を公式に発表する。
  2. GTM戦略の本格展開 (M6): 専門技術ブログの定期更新を開始し、Googleと共同で第1回ウェビナーを開催する。
  3. Google Cloudスペシャライゼーションの取得 (M7): パイロットプロジェクトの成功事例と認定資格保有者数を基に、Google Cloudパートナープログラムにおける最高位の技術認定である「AI/ML分野のスペシャライゼーション」を取得申請する<sup>56</sup>。これは競合に対する強力な差別化要因となる。
  4. 体制の拡充 (M8): 受注状況とパイプラインに基づき、エンジニアおよび営業担当者の増員計画を策定・実行する。
- 主要成功指標 (KPI):
  - ウェブサイトからのインバウンドリード獲得数
  - 商談パイプラインの総額
  - 新規契約数および売上高
  - AI/MLスペシャライゼーションの取得

## フェーズ3: スケールと最適化 (Scale & Optimize) - 2026年以降

このフェーズの目的は、事業をさらに拡大し、収益性を高め、持続的な成長モデルを確立することである。

- 主要マイルストーン:
  1. ソリューションテンプレートの開発 (M9): 成功事例を基に、特定の業界・業務向けのソリューションテンプレートを開発し、提供を開始する。
  2. SaaS化の検討 (M10): 最も需要の高いAIエージェント機能を特定し、SaaS製品としての事業化調査(フィジビリティスタディ)を開始する<sup>53</sup>。
  3. グローバル展開の準備 (M11): 国内顧客の海外拠点へのサービス提供を開始する。
- 主要成功指標 (KPI):
  - マネージドサービスによるMRR(月次経常収益)
  - テンプレート活用案件の比率と利益率
  - 顧客生涯価値(LTV)

## 5.2 実行計画ロードマップ(Gantt Chart)

図5.1: Azest-AI 18ヶ月実行ロードマップ

!(<https://i.imgur.com/example-gantt-chart.png>)

(注: 上記はGanttチャートのイメージです。実際のチャートでは各タスクの期間と依存関係が詳細に示されます。)

### 5.3 必要なリソースと予算 (初年度)

本計画のフェーズ1およびフェーズ2を遂行するため、以下の初年度予算を申請する。

- 人件費: 事業責任者1名、エンジニア4名 (計5名)
  - 算出根拠: 役職に応じた標準給与テーブルに基づく
- 人材育成・採用費:
  - 認定資格試験料:  $\$200 \times 10回 = \$2,000$  <sup>54</sup>
  - 外部トレーニング受講料:  $110,000円 \times 5名 = 550,000円$  <sup>58</sup>
  - 採用手数料
- マーケティング・営業費:
  - ウェブサイト・コンテンツ制作費
  - デジタル広告出稿費
  - イベント・セミナー開催費
- 開発・検証環境費:
  - Google Cloud利用料 (パートナー向けクレジットを最大限活用 <sup>38</sup>)
- その他経費:
  - オフィス関連費用、ソフトウェアライセンス料

初年度要求予算総額: XX,XXX,XXX 円

(注: 詳細な費目別内訳は付録にて提示)

この投資は、数兆円規模の市場への参入権を獲得し、当社の未来を築くための戦略的投資である。

## 6. 組織体制と人材育成 (Organization & Talent Development)

本事業の成功は、最先端の技術を駆使できる高度な専門人材の確保と育成にかかっている。ここでは、事業を推進するための組織体制と、その中核となる人材をいかにして育成・確保するかについての計画を詳述する。

### 6.1 提案組織体制:「Azest-AI」事業部

本事業の機動性と専門性を確保するため、既存の組織から独立した「Azest-AI」事業部を新設することを提案する。この事業部は、迅速な意思決定と市場変化への柔軟な対応を可能にするため、フラットな組織構造を目指す。

#### 図6.1: 提案組織体制図

!(<https://i.imgur.com/example-org-chart.png>)

(注: 上記は組織図のイメージです。59を参考に、責任と指揮命令系統を明確化しています。)

- **事業責任者 (BU Lead):** 事業全体のP/L責任を持ち、戦略策定、Googleとのパートナーシップ管理、チームマネジメントを統括する。
- **エージェントAIエンジニアリングチーム:** 「Azest Agent Architect」および「Azest Prompt Pro」サービスの提供を担当。顧客の業務課題をヒアリングし、AIエージェントの設計・開発・実装を行う。
- **GCPクラウドエンジニアリングチーム:** 「Azest Cloud Foundation」サービスの提供を担当。AIソリューションの基盤となるGCP環境の設計・構築・運用保守を担う。
- **営業・マーケティング担当:** 事業部に籍を置きつつ、全社の営業・マーケティング部門と密に連携し、本事業専門のリードジェネレーションと営業活動を推進する。

## 6.2 求められるスキルセット

Azest-AI事業部の人材には、単一の技術力だけでなく、複合的なスキルセットが求められる。

- 技術スキル:
  - **Google Cloud:** Vertex AI (Agent Builder, Studio), Google Agentspace, BigQuery, Cloud Run, GKEに関する深い知識と実践経験。
  - **プログラミング:** Python(機械学習ライブラリ含む)、SQL。フロントエンド開発のためのFlutter経験も歓迎。
  - **AI/ML:** 機械学習モデルの基本的な理解、プロンプトエンジニアリング、API連携開発の経験。
- コンサルティングスキル:
  - **課題発見・解決能力:** 顧客の曖昧な要望から本質的なビジネス課題を特定し、技術的な解決策を提案する能力。
  - **コミュニケーション能力:** 技術的な内容を非技術者にも分かりやすく説明し、プロジェクトを円滑に推進する能力。
- ドメイン知識:
  - **ターゲットとする製造業、金融業などの業界知識や業務プロセスへの理解。**これは、より顧客に寄り添った実用的なソリューションを設計する上で不可欠である。

### 6.3 人材育成計画：認定資格取得を核とした専門家集団の形成

国内の深刻なIT人材不足<sup>5</sup>を踏まえ、外部からの採用だけに頼るのではなく、社内での育成を最重要戦略と位置づける。その核となるのが、Google Cloud認定資格の取得推進である。これは単なる個人のスキルアップではなく、会社の技術力を客観的に証明し、Googleパートナーとしての地位を向上させるための戦略的活動である。

- 育成目標：
  - 事業開始後12ヶ月以内に、事業部全体で10以上の**Google Cloud**プロフェッショナル認定資格 (Professional Data Engineer, Professional Machine Learning Engineer, Professional Cloud Architect等) を取得する<sup>54</sup>。
- 具体的な施策：
  - 学習リソースの提供: Googleパートナー向けに提供されるトレーニングコースやバウチャーを最大限に活用する<sup>39</sup>。
  - 学習時間の確保: 業務時間の一部を、資格取得のための学習時間として公式に割り当てる。
  - 費用補助: 受験料(\$200/回<sup>55</sup>)および関連教材の購入費用を全額会社負担とする。
  - インセンティブ制度: 資格取得者に対して、報奨金や人事評価での加点といったインセンティブを付与し、学習意欲を促進する。
  - 採用戦略との連動: 新規採用においては、関連資格の保有者を優遇し、即戦力人材の確保に繋げる。

この人材育成計画は、それ自体が収益を生む好循環の起点となる。Googleからの支援により初期投資を抑えつつ、資格取得を通じてパートナーランク(特に「スペシャライゼーション」認定)を向上させる<sup>56</sup>。この高いランクは、Googleから質の高いリードが紹介される主要な条件であり<sup>38</sup>、売上増に直結する。そして、増えたプロジェクトがさらなる実践経験となり、次の資格取得や成功事例創出に繋がる。このように、人材への投資は、マーケティング費用や営業費用の一部を代替する、極めてROIの高い戦略投資なのである。

## 6.4 パートナーシップとの連携

Google Cloudとの連携を円滑かつ最大化するため、事業責任者がGoogleの担当パートナーマネージャーとの定期的なコミュニケーションチャネルを確立する。この連携を通じて、技術サポート、マーケティング開発ファンド(MDF)、共同営業案件といったパートナーベネフィットを戦略的に活用し、事業成長を加速させる<sup>39</sup>。

## 7. リスクと課題、成功要因 (Risks, Challenges & Success Factors)

本事業は大きな可能性を秘める一方で、実行には様々なリスクと課題が伴う。ここでは、想定される主要なリスクを直視し、その具体的な対策を提示することで、本提案の実現可能性を高める。これは、我々が楽観的なだけでなく、現実的な戦略家であることを示すものである。

### 7.1 リスク分析と対応策

リスクカテゴリ	具体的なリスク内容	発生可能性	影響度	対応策・軽減策
市場リスク	競合の激化	高	大	差別化戦略の徹底: 「エージェントAIスペシャリスト」としてのブランドを早期に確立する。他社に先駆けてGoogle Cloudの「AI/MLスペシャライゼーション」認定を取得し <sup>56</sup> 、技術的優位性を明確にする。パイロットプロジェクトを通じて主要顧客との関係を深化させ、高いスイッチングコストを構築する。
技術	技術の	中	大	コアコンピタンスの再定

リスク	陳腐化			<p>義: 我々の提供価値は特定の技術ではなく、「ビジネスプロセスを自動化・最適化する専門知識」と定義する。これにより、基盤技術が変化しても価値を提供し続けられる。Googleとの緊密なパートナーシップを通じて、ロードマップを早期に把握し、継続的な学習文化を醸成することで、新技術へ迅速に対応する。</p>		
実行リスク	「PoC倒れ」の発生	高	大	<p>「PoC成功フレームワーク」の導入: AIプロジェクトで頻発するこの問題<sup>28</sup>に対し、以下の規律を徹底する。①</p>	<p>ビジネス目標の必須化: 測定可能なビジネスKPIが定義されないPoCは開始しない。②スモールスタート: 最初はインパクトが大きく範囲の狭いユースケースに集中し、早期に成功体験を創出する<sup>63</sup>。③</p>	<p>顧客側スポンサーの確保: プロジェクト推進に責任を持つ、顧客側の役員クラスのスポンサーを必須条件とする。</p>
人材リスク	専門人材の不足・流出	高	大	<p>育成とリテンションの強化: 第6章で詳述した人材育成計画を最優先で実行し、内部からの人材供給を確立する。国内のIT人材不足は深刻であり<sup>5</sup>、外部採用だけに依存するのは危険である。最先端技術に触れられる魅力的な業務環境と、成果に報いる報酬・評価制度を整備し、トップタレントの定着(リテンション)を図る。</p>		
財務リスク	初期投資の回	中	中	<p>段階的投資と収益モデルの活用: フェーズ分け</p>		

ク	収遅延			<p>された実行計画に基づき、初期投資を最小限に抑える。低コストの「Prompt Pro」サービスで早期にキャッシュフローを生み出し、高収益な「Agent Architect」案件に繋げることで、投資回収期間を短縮する。Googleのパートナー向けクレジットやファンドを最大限活用し、自己資金の投入を抑制する<sup>41</sup>。</p>
---	-----	--	--	--

## 7.2 成功の鍵となる要素 (Critical Success Factors)

上記のリスクを乗り越え、本事業を成功に導くためには、以下の要素が不可欠である。

- **経営層の強力なコミットメント:** 本事業は全社的な戦略転換であり、経営層による明確なビジョンの提示、継続的な支援、そしてリソースの優先的配分が成功の絶対条件である。
- **Googleとの強固なパートナーシップ:** 単なるリセラーではなく、Googleの技術とビジネスの発展に貢献する真の戦略的パートナーとなることが求められる。技術情報、マーケティング支援、営業協力など、あらゆるパートナーリソースを能動的に活用する姿勢が重要である。
- **アジャイルな実行体制:** AI市場は日進月歩で進化している。計画に固執するのではなく、パイロットプロジェクトからの学びを迅速にサービス内容や戦略に反映させる、アジャイルな事業運営が不可欠である。
- **「専門特化」という規律:** 事業が拡大する中で、安易に多角化の誘惑に駆られることなく、「エージェントAIスペシャリスト」という差別化の核をぶらさずに守り抜く強い意志と規律が、長期的な成功を保証する。

これらの成功要因を確保し、リスクへの対応策を講じることで、Azest-AI事業は不確実性の高い市場においても着実に成長し、当社の未来を切り拓くことができると確信する。

## 8. 付録 (Appendix)

本提案書の主張を補強するための詳細資料を以下に添付する。

### A. 市場調査データ

- 国内AIシステム市場規模予測 (IDC Japan) <sup>1</sup>
- 国内パブリッククラウドサービス市場予測 (IDC Japan) <sup>2</sup>
- 「2025年の崖」に関する経済産業省DXレポート概要 <sup>4</sup>

### B. 関連技術資料

- Vertex AI Agent Builder 概要と料金体系 <sup>6</sup>
- Google Agentspace アーキテクチャ概要 <sup>32</sup>
  - NotebookLM Enterprise, Agentspace Enterprise, Agentspace Enterprise Plus の機能比較を含む。
- Vertex AI 標準ソリューションアーキテクチャ図 (サンプル) <sup>67</sup>

!(<https://i.imgur.com/example-vertex-arch.png>)

(注: 上記はVertex AIを用いた一般的なMLOpsパイプラインのアーキテクチャ例です。)

### C. 財務ベンチマーク

- 国内AI導入プロジェクトのフェーズ別費用相場 <sup>34</sup>
- 国内ITコンサルティング業界およびSI業界の利益率比較 <sup>8</sup>

### D. Google Cloudパートナープログラム概要

- Partner Advantage Programの主要ベネフィット (技術支援、マーケティング支援、イン

センティブ等)<sup>38</sup>

- 「スペシャライゼーション」認定の要件とメリット<sup>56</sup>

## E. 想定チームメンバー略歴

- **【事業責任者候補者名】**
  - 経歴概要、関連実績など
- **【エージェントAIエンジニア候補者名 1】**
  - 経歴概要、保有資格、技術スキルなど
- **【エージェントAIエンジニア候補者名 2】**
  - 経歴概要、保有資格、技術スキルなど
- **【GCPクラウドエンジニア候補者名 1】**
  - 経歴概要、保有資格、技術スキルなど
- **【GCPクラウドエンジニア候補者名 2】**
  - 経歴概要、保有資格、技術スキルなど

## 引用文献

1. 国内AIシステム市場予測を発表 - IDC, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ53362125>
2. 国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表 - IDC, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ53205625>
3. 国内パブリッククラウド市場規模、5年後には昨年比2倍以上の8兆円超に。IDC Japan - Publickey, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://www.publickey1.jp/blog/25/528idc\\_japan.html](https://www.publickey1.jp/blog/25/528idc_japan.html)
4. 2025年の崖とは？DX推進の課題と対策をわかりやすく解説 - alt - オルツ, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://alt.ai/aiprojects/blog/gpt\\_blog-8901/](https://alt.ai/aiprojects/blog/gpt_blog-8901/)
5. DXを推進しないと転落する「2025年の崖」とは？課題や対策を解説 - TRYETING, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.tryeting.jp/column/5705/>
6. Vertex AI Agent Builderとは？ADK、RAG、マルチエージェント対応まで、最新エージェント開発基盤を詳しく紹介 - AI Market, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://ai-market.jp/services/vertex-ai-agent-builder/>
7. cloud.google.com, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/products/agentspace?hl=ja#:~:text=Agentspace%20%E3%81%AF%E3%80%81Google%20%E5%93%81%E8%B3%AA%E3%81%AE%E3%83%9E%E3%83%AB%E3%83%81%E3%83%A2%E3%83%BC%E3%83%80%E3%83%AB%E6%A4%9C%E7%B4%A2%E3%82%92%E4%BD%BF%E7%94%A8,%E3%81%AE%E6%8F%90%E4%BE%9B%E3%82%92%E8%A1%8C%E3%81%84%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80%82>
8. コンサル会社ってそんなに儲かるの？～業界別、国内外別に分析してみた - note, 6月

- 15, 2025にアクセス、[https://note.com/snowflake\\_note/n/nba723ccf7057](https://note.com/snowflake_note/n/nba723ccf7057)
9. DXレポートとは？2025年の崖が提起された理由なども一緒にわかりやすく紹介 | コラム, 6月 15, 2025にアクセス、<https://www.dga.co.jp/column/20221121-02/>
10. 2025年の崖とは？経産省レポートが示す問題点や対策方法を解説 - 三井住友銀行, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.smbc.co.jp/hojin/magazine/planning/about-2025-digital-cliff.html>
11. 2025年の崖とは？現状の課題や対策を徹底解説 | ドコモビジネス - NTTコミュニケーションズ, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.ntt.com/business/services/xmanaged/lp/column/2025.html>
12. 2025年の崖とは？直面する課題と回避方法を詳しく解説 - NTTデータ関西, 6月 15, 2025にアクセス、<https://www.nttdata-kansai.co.jp/media/009/>
13. 日本の生成AIユースケース市場は今後5年間、年平均約200%で成長 ~「ビジネスプロセスに対する重要性は拡大する」とIDC Japan - アイマガジン | i Magazine, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.imagazine.co.jp/japan-generative-ai-market-forecast-idc/>
14. 【2025年予測】生成AI日本市場規模と成長分野 | 技術・業界動向を徹底解説 - HP, 6月 15, 2025にアクセス、[https://jp.ext.hp.com/techdevice/ai/ai\\_explained\\_16/](https://jp.ext.hp.com/techdevice/ai/ai_explained_16/)
15. レポートから読み解く生成AIの最新動向 - テックファーム, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.techfirm.co.jp/blog/generative-ai-trends>
16. 製造業における生成AI導入の最前線: 事例と効果、そして未来展望, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://hatenabase.jp/blog/%E8%A3%BD%E9%80%A0%E6%A5%AD%E3%81%AB%E3%81%8A%E3%81%91%E3%82%8B%E7%94%9F%E6%88%90ai%E5%B0%8E%E5%85%A5%E3%81%AE%E6%9C%80%E5%89%8D%E7%B7%9A%EF%BC%9A%E4%BA%8B%E4%BE%8B%E3%81%A8%E5%8A%B9%E6%9E%9C%E3%80%81/>
17. 生成AI活用事例 金融業界編 - インターセクト株式会社, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://intersect.inc/scW0fnld/CWOeWJ9X>
18. 大注目「AIエージェント」事例3選、日本の金融機関でも大成功した「衝撃の成果」とは - ビジネス+IT, 6月 15, 2025にアクセス、<https://www.sbbit.jp/article/sp/164893>
19. AI導入事例7選 | 医療や小売など業界別にわかる活用方法とメリット - 株式会社EQUES, 6月 15, 2025にアクセス、<https://eques.co.jp/column/ai-case-studies/>
20. 2025年に世界・日本国内クラウド市場シェアと将来展望 - RIKAI株式会社, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://rikai.technology/blog/tekunoroziinsaito-1/cloud-market-2025-172>
21. 2024年に世界・日本国内市場のクラウド市場シェアと将来展望 - Deha magazine, 6月 15, 2025にアクセス、<https://deha.co.jp/magazine/cloudshare-2024/>
22. 【2024年最新】日本におけるクラウド市場拡大の理由とは？利用動向についても紹介 - オプテージ, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://optage.co.jp/business/contents/article/cloud-market-share-japan.html>
23. アイレット、AWS における AI/ML・データ分野の認定資格を最多取得したパートナー企業として「AI/ML and Data Engineers Champion」を初受賞 - PR TIMES, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000393.000009999.html>
24. プレスリリース | お知らせ | クラスメソッド株式会社, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://classmethod.jp/news/category/press/>
25. SCSK、生成AI活用とDX推進を支援するAI基盤「NebulaShift ai」を提供開始 - アペルザ

- ニュース, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://news.aperza.jp/scsk%E3%80%81%E7%94%9F%E6%88%90ai%E6%B4%BB%E7%94%A8%E3%81%A8dx%E6%8E%A8%E9%80%B2%E3%82%92%E6%94%AF%E6%8F%B4%E3%81%99%E3%82%8Bai%E5%9F%BA%E7%9B%A4%E3%80%8Cnebulashift-ai%E3%80%8D%E3%82%92%E6%8F%90/>
26. クラウドエース、2025 Google Cloud Partner of the Year 3 冠達成 ~ 日本法人として通算 8 回目の受賞, 6月 15, 2025にアクセス、<https://cloud-ace.jp/news/2025/33672/>
  27. クラウドエース、次世代 AI プラットフォーム「Google Agentspace」の導入支援パッケージを日本市場でいち早く提供開始 - PR TIMES, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000262.000032396.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000262.000032396.html)
  28. せっかく検討したのに...生成AIプロジェクトが「PoC死」で終わる3つの原因とその対策 - ビジネス+IT, 6月 15, 2025にアクセス、<https://www.sbbit.jp/article/sp/140972>
  29. こんなにあるの? Google Cloud の AI サービス 13 選を一挙に紹介!, 6月 15, 2025にアクセス、<https://ignition.centsys.jp/generative-ai-service/>
  30. Vertex AI Agent Builder | Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/products/agent-builder?hl=ja>
  31. Google Agentspace enables the agent-driven enterprise | Google Cloud Blog, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/blog/products/ai-machine-learning/google-agentspace-enables-the-agent-driven-enterprise>
  32. Google Agentspace: Building Custom AI Agents for Enterprise Search | Blott Studio, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.blott.studio/blog/post/google-agentspace-building-custom-ai-agent-s-for-enterprise-search>
  33. Introduction to Google Agentspace, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/agentspace/docs/overview>
  34. AI開発・生成AIシステム開発・導入の費用相場は? 期間も含めて徹底解説! 【AI開発を外注先に依頼する前のチェックポイントも】 - AI Market, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://ai-market.jp/ai\\_price/aisystem\\_howmuch/](https://ai-market.jp/ai_price/aisystem_howmuch/)
  35. AI導入にかかる費用とは? 料金を抑える方法や相場も解説, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://ai-keiei.shift-ai.co.jp/ai-implementation-cost/>
  36. 生成AIコンサルティング費用相場と投資対効果を最大化する方法を解説! - 株式会社アドカル, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.adcal-inc.com/column/genai-consulting-cost/>
  37. 生成AIシステムの導入・開発費用! タイプ別の相場や開発会社の選び方 - ニューラルオプト, 6月 15, 2025にアクセス、<https://neural-opt.com/generative-ai-fees/>
  38. Partner Advantage Program - Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/partners>
  39. Google Cloud: Partner Home, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://partners.cloud.google.com/>
  40. Google Cloud パートナーとは? 種類・役割・支援内容を徹底解説 - デジマール株式会社, 6月 15, 2025にアクセス、<https://digimarl.com/syllabus/cdp-gcp-partner/>
  41. Google Cloud の販売パートナーになるメリット・支払代行について - TD SYNEX BLOG, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://jp.tdsynnex.com/blog/google/google-cloud-partner-benefit/>

42. マーケティング分析とAIソリューション - Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/solutions/marketing-analytics?hl=ja>
43. Google Cloud AI で構築, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/solutions/ai-partners?hl=ja>
44. 中堅SIerの24年度売り上げは2年連続1桁成長、営業利益率は11%超に - ZDNET Japan, 6月 15, 2025にアクセス、<https://japan.zdnet.com/article/35233761/>
45. 中堅SI企業、23年度も10%成長を持続, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://it-biz.jp/news-and-topics/7154.html>
46. BtoBマーケティングの事例13選 | 他社の成功から手法を学ぼう, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://wehubworks.com/colum-knowledge/btob-marketing-example/>
47. BtoB Webマーケティング完全ガイド | 戦略から成功事例まで専門家が徹底解説 - テクノ株式会社, 6月 15, 2025にアクセス、<https://techro.co.jp/btob-web-case/>
48. BtoBマーケティング事例20選 | 成功させるポイントも解説, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://btob.medix-inc.co.jp/blog/btob-marketing-case-study>
49. Benefits of the Google Partners program - Google Ads Help, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://support.google.com/google-ads/answer/9029198?hl=en>
50. AI事業でのPoC死を回避！成功事例と失敗原因の徹底分析！ - Business Web Seminar, 6月 15, 2025にアクセス、<https://bwseminar.jp/51/>
51. PoCで失敗する3つの理由:なぜ日本企業でイノベーションは起きないか - ITmedia NEWS, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.itmedia.co.jp/news/articles/1811/27/news002.html>
52. 新規事業を成功に導く、SaaSビジネスの「勝ちパターン」 | 鶴岡 友也 - note, 6月 15, 2025にアクセス、[https://note.com/pd\\_m/n/na03de537bc4e](https://note.com/pd_m/n/na03de537bc4e)
53. SaaSサービス立ち上げ完全ガイド | ゼロから成功するための戦略と実践法, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://nocoderi.co.jp/2025/05/01/saas%E3%82%B5%E3%83%BC%E3%83%93%E3%82%B9%E7%AB%8B%E3%81%A1%E4%B8%8A%E3%81%92%E5%AE%8C%E5%85%A8%E3%82%AC%E3%82%A4%E3%83%89%EF%BD%9C%E3%82%BC%E3%83%AD%E3%81%8B%E3%82%89%E6%88%90%E5%8A%9F%E3%81%99/>
54. Professional Data Engineer 認定資格 | Learn - Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/learn/certification/data-engineer?hl=ja>
55. 【全冠エンジニアが語る】Google Cloud 認定資格一覧！ | NHN テコラス Tech Blog | AWS, 6月 15, 2025にアクセス、<https://techblog.nhn-techorus.com/archives/35364>
56. Partner Advantage Specialization and Expertise | Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/partners/specializations-expertise>
57. SaaS x AIスタートアップの立ち上げ初期にやるべき10のステップ, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://blog.projection-ai.com/n44bzyktjwp>
58. GCP認定 Professional Data Engineer 対応 AIシステムのためのデータエンジニアリング実践講座, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.skillupai.com/gcp/>
59. 【第16回】段取りの五:体制図を作成する - アイ・ティ・イノベーション, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://www.it-innovation.co.jp/2010/08/17-145655/>
60. プロジェクト体制図の書き方は？良い・悪い事例と作成手順を解説 - - みらいワークス, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://mirai-works.co.jp/business-pro/business-column/project\\_organizationchart/](https://mirai-works.co.jp/business-pro/business-column/project_organizationchart/)

61. システム開発における体制図のポイントは？ - 発注ナビ, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://hnavi.co.jp/knowledge/blog/system-diagram/>
62. Professional Data Engineer 完全攻略ガイド: データエンジニアリング基礎編 - Zenn, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://zenn.dev/cloud\\_ace/articles/professional-data-engineer-fundamental](https://zenn.dev/cloud_ace/articles/professional-data-engineer-fundamental)
63. AI導入における失敗しないPoCの進め方 | 現場課題の整理から段階的な検証ガイド | ZenTech, 6月 15, 2025にアクセス、<https://zen-tech.co.jp/articles/ai-poc-success>
64. Vertex AIとは？使い方や料金、GoogleのGeminiとの違いも紹介 - Aismiley, 6月 15, 2025にアクセス、[https://aismiley.co.jp/ai\\_news/what-is-vertex-ai/](https://aismiley.co.jp/ai_news/what-is-vertex-ai/)
65. 料金 | AI Applications - Google Cloud, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://cloud.google.com/generative-ai-app-builder/pricing?hl=ja>
66. Google Agentspaceとは？主な特徴やできること、始め方を解説, 6月 15, 2025にアクセス、<https://www.ai-souken.com/article/what-is-google-agentspace>
67. Google Vertex AI Arhitecture (Vertex AI, n.d.) | Download Scientific Diagram - ResearchGate, 6月 15, 2025にアクセス、  
[https://www.researchgate.net/figure/Google-Vertex-AI-Arhitecture-Vertex-AI-nd\\_fig1\\_381628441](https://www.researchgate.net/figure/Google-Vertex-AI-Arhitecture-Vertex-AI-nd_fig1_381628441)
68. BMC HelixGPT architecture - BMC Documentation, 6月 15, 2025にアクセス、  
<https://docs.bmc.com/docs/helixgpt/bmc-helixgpt-architecture-1269260840.html>