

数字は正しい。 でも提案が通らない理由

～ BI が知らない、現場の秘密 ～

多田 慎也

Solutions Architect

自己紹介

名前: 多田 慎也 (Tada Shinya)

所属:

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社

ソリューションアーキテクト

経歴: インフラエンジニア@Sler



理想と現実

理想

データドリブンで
改善しましょう！
データ起点で
提案を進めましょう！

現実

現場に
受け入れてもらえない

「それ、うちの現場には合わない」
「数字だけ見てもわからない」
「的外れな提案ばかり」

なぜ、刺さらないのか？

クイズ

BI 分析でこんな提案が出ました

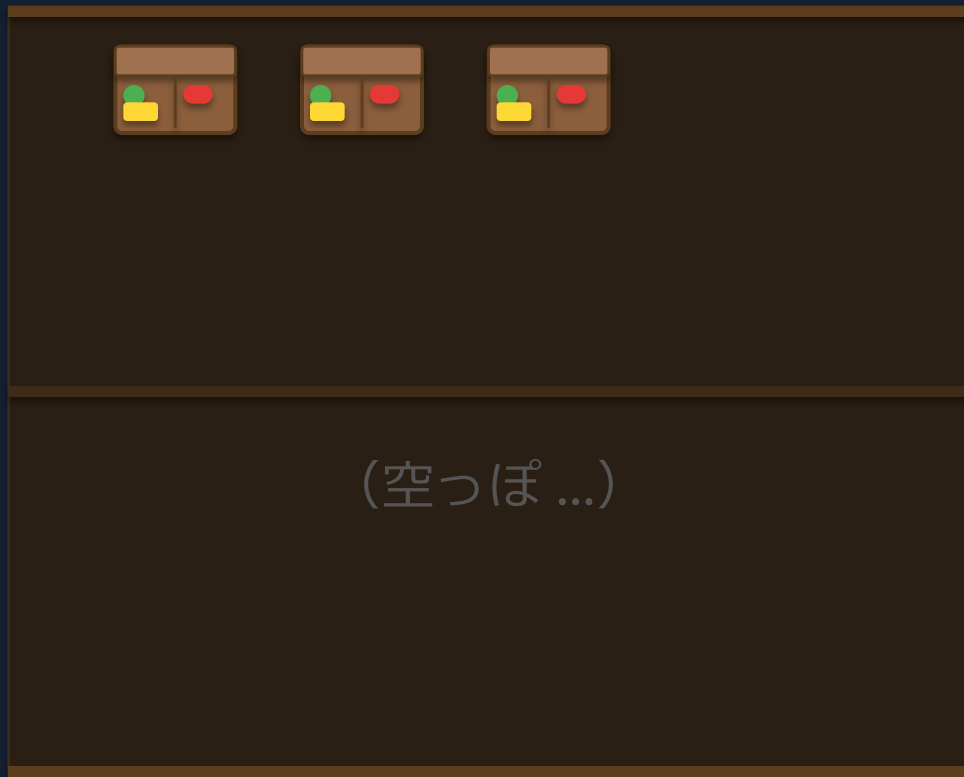
スーパーのお弁当コーナー、
廃棄が多いので仕入れを減らしましょう

でも実際のスーパーは積極的に仕入れを減らしません

なぜでしょう？

あなたはどちらに足を運ぶ？

スーパーA お弁当コーナー



3 個だけ...

スーパーB お弁当コーナー



40 個以上・10 種類！

品揃えが集客装置！

廃棄はその戦略のコスト。数字だけ見ると「無駄」に見えるが、実は意図的な投資

データに落ちていない ビジネスコンテキスト がある

これが 提案が通らない理由

ビジネスコンテキストの例

シーン: コスト削減施策の検討

クラウド移行

移行しましょう ->
DB はオンプレ限定

ベンダー保守契約がオンプレ限定。
残り 2 年・途中解約は違約金 200 万円。
DB は移行できない。

SaaS ライセンス

未使用 アカウント解約
しましょう ->
育休中で未ログイン

2026 年 9 月に復帰予定。
復職後は業務再開で利用予定。
今解約すると違約金が発生。

店舗運営

シフト人員最適化しましょう ->
木曜午前は納品あり

毎週木曜に納品トラックが来る。
検品・搬入で午前中はスタッフ必要。
来客が少なくても削減できない。

AI がそれを知っていたら？

シーン：コスト削減施策の検討

BEFORE コンテキストなし

コスト削減できる箇所を教えて

未使用の SaaS ライセンスが 63 件あります。
月額 **20 万円** の削減が可能です。
全アカウントの解約を推奨します。

田中さんは解約できない！

育休中で解約すると違約金が発生することを知らない



AFTER コンテキストあり

コスト削減できる箇所を教えて

未使用の SaaS ライセンスが 63 件あります。
62 件を解約すると月額 **19 万円** の削減が可能です。

注意：田中さん（1 件）は解約 NG

現在育休中のため未ログイン。2026 年 9 月に復帰予定。今解約すると違約金が発生するため継続利用を推奨。

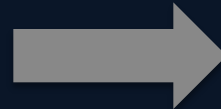
削減しながら、例外もちゃんと教えてくれる

しかし、まだ課題がある

現場

毎日生まれる
ビジネスコンテキスト

- ・ 育休の開始・終了
- ・ 新しい契約条件
- ・ 店舗ごとの事情
- ・ 担当者の引き継ぎ



都度依頼

IT 部門

ボトルネック
都度反映するのは現実的でない

しんどい...

現場が自分でコンテキストを記録できる

BEFORE

IT 部門に依頼 → 反映まで時間がかかる

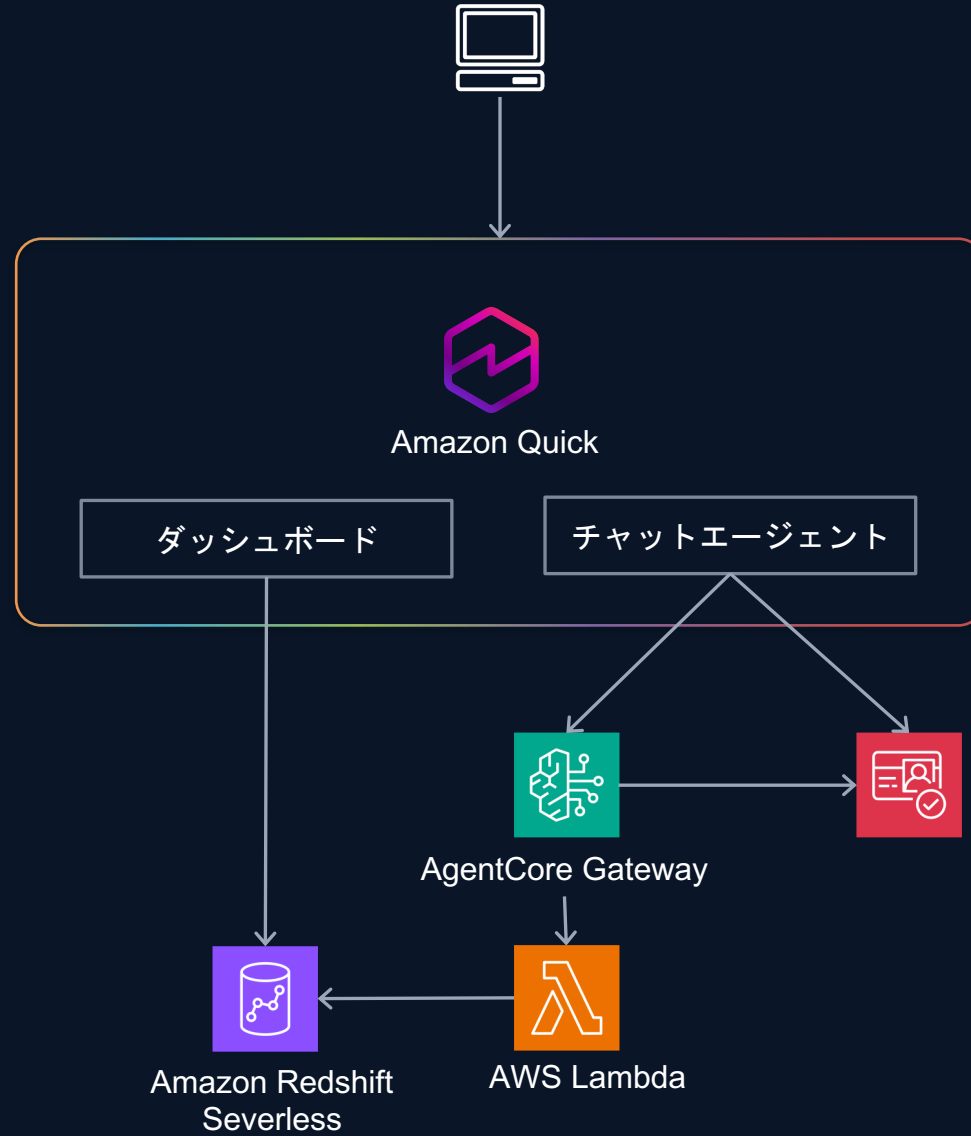


AFTER

現場担当者がチャットで直接記録！

記録したコンテキストを踏まえて
AI が的確な提案を返してくれる

アーキテクチャ



まとめ

数字 + 現場の事情 = 同じ的外れを繰り返さない AI

現場が自分でコンテキストを足せる — それが Amazon Quick

01

ビジネスコンテキストを
AI に記録すれば解決

02

現場が自走する、
スケールする仕組み

Thank you!!