

AIでつくれるものが増えたとき、 何に対価が生まれるのか。

成果物の先にある、相手の仕事から考える。

AIを使えば作れるものは、やがて誰もが無料で手に入れられるようになるのではないか。
その先に、AIでは供給できない、対価を伴う価値が見えてくるのではないか。



使い道を探る



条件に合う方法を整える



使った後を確認する

甲畑智康 リクエスト株式会社 / 2026年10月13日

確認メモへ → 10ページ

作る費用と、相手が支払う理由を分ける。

同程度の成果物を容易に選べる条件では、作成の手間だけで価格を説明しにくくなると考えます。

作る費用	相手が払う金額	相手にとっての役立ち
AIの利用・運用・確認にも費用がかかります。 作成が速くなっても、すべての費用がなくなるとは限りません。	代わりの選択肢、費用、契約の条件で変わります。 選ぶ手間の少なさや、用途への適合も購入理由になり得ます。	必要な判断や実行が進むこと。 無料で届く知や方法にも、仕事を助ける価値があります。

作る費用の低下、価格、相手への役立ちは、分けて考えます。

無料化は本資料の仮説です。AIで作れるものがすべて無料になると断定していません。

成果物を渡した後、相手は何を進めたいか。

提案・開発・育成を、受け取った人の判断や実行までたどってみます。

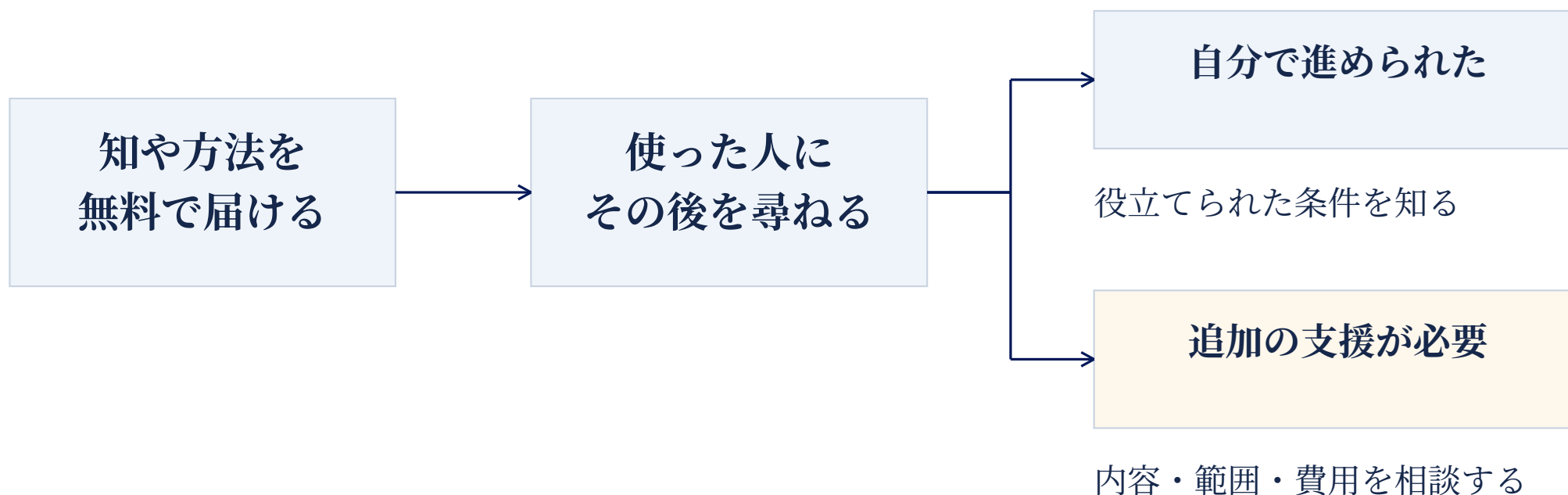
作るもの	相手が進めたい仕事	支援で確かめること
提案書	今回の条件に合う案を選ぶ	判断に必要な条件と、 まだ分からないこと
アプリや 仕組み	実際の業務で使い続ける	利用場面、例外への対応、 運用する人の仕事
研修教材	学んだ方法を現場で使う	試す仕事、本人が判断すること、 周囲の支援

AIは、整理・比較・実行の補助にも関わられます。現場の情報、合意、実行する権限は、その仕事の条件として整えます。

上の三つは架空例で、固定した人とAIの役割分担を示すものではありません。

無料で届けた後の、一件の仕事から学ぶ。

使った後の状況を聞くことができれば、受け手が進められたところと、次に必要な支援が見えてきます。



知や方法を使える人が増えること自体に意義があります。
支援を必要とする人には、希望する条件を聞きます。
有料の依頼につながるかは、別に確かめます。

「商品説明資料がほしい」の先を尋ねる。

メーカーの営業担当者が、取引先の店舗スタッフに資料を渡す場面で考えます。

受け取った依頼

商品説明資料がほしい。



使い道を尋ねる

誰が、どの場面で
使う資料ですか。

取引先が進めたい仕事

店舗のスタッフが、
お客様に二つの商品の
違いを説明できる。

最初に確かめるのは、資料を受け取った人が進めたい仕事です。

営業の場面・人物は架空例です。イラストはAI生成です。

説明に使える資料に整え、使った後を見る。

確認できた仕様と実際の質問をもとに、AIと説明の見本を整え、一度使ってもらいます。



役立ちと購入は、
それぞれの事実で確認します。

資料に入れる前に確かめる

商品の仕様

原資料と照合する

答えに迷った質問

店舗スタッフに聞く

説明する時間

実際の場面を尋ねる

使った後に聞く

説明できた点と、追加で必要だった情報を聞き、資料を見直します。

説明が進んだか

商品選択や継続取引につながったか

役立つ支援を、依頼したい支援にできるか。

AIでは作れないことでも、相手が必要とし、自分の選択肢として依頼したいかを確認します。

何が進むか

相手の目的と、今止まっているところを聞きます。
自分で進める方法や別の支援との違いも確かめます。

どこまで担うか

作業・時間・費用、誰が何を決めるかを共有します。
双方の協力が必要な部分も、今回の条件に入れます。

その条件で 依頼したいか

優先度と予算を聞き、小さな依頼や試行から見直します。
その条件で対価を支払いたいかも確認します。

AIに任せる箇所も、今回のモデルと仕事で試し、確認・修正まで含めて見直します。

最近渡したものを、一件だけ確かめ直す。

全部の仕事を分類せず、相手に渡した資料や提案を一つ選びます。

1 相手と使い道を書く

何を、誰へ、何の判断・実行のために渡したかを書く。

2 受け取った後を確かめる

記録を見直すか、相手に聞き、
使えた点と追加で必要だったことを確かめる。

3 AIに任せる部分を試す

案の作成に加え、確認・修正を含めて、小さく試す。

4 次の支援を一つ提案する

社内なら範囲と時間を相談する。
有料なら範囲と費用を示し、依頼したいかを確認する。



まず一つ、
相手に聞くことを
決める。

記入例を見る → 9ページ

一件の仕事を、四つの欄に整理する。

使った後の事実がまだ分からないところは、未確認と書き、聞く相手を決めます。

次の仕事を始める前に整理した、営業の架空例です。

1 相手と使い道

取引先の店舗スタッフが、お客様に二つの商品の違いを説明するための資料。

2 受け取った後

未確認。使うスタッフに、説明できた点と、答えに迷った質問を聞く。

3 AIに任せる部分と確認

確認済みの仕様から説明案を作る。
仕様は原資料と照合する。
現場の質問は取引先に聞く。

4 次の支援と条件

一度使ってもらい、情報を見直す。
試す担当者と確認日を相談する。
費用の条件はまだ聞いていない。

次に聞くこと

答えに迷った質問

聞く相手

取引先の店舗スタッフ

確認日

次回訪問時に相談

この仕事で、次に確かめる一つを決める。

印刷して記入するか、PDFの注釈機能で書き込んで使えます。

仕事の名前： _____

記入日： _____

1 相手と使い道

何を、誰に、何のために渡す？

2 受け取った後

相手は使えた？ 次に何が要る？

3 AIに任せる部分と確認

どこをAIに任せ、誰が何を確かめる？

4 次の支援と条件

何を、どこまで、どの条件で支援する？

次に聞くこと

聞く相手

確認日

課題によって、AI支援の結果は異なった。

BCGのコンサルタント758人を対象に、2023年のGPT-4を使った無作為割付実験です。 [1]

参加者を三つの条件に割り付ける

AIを使わない

GPT-4を使う

GPT-4と
入力方法の説明を使う

AIを使わない条件と比べた結果

AIの能力内とされた課題

平均作業時間が短くなり、
成果物の評価が向上した。

能力外とされた別の課題

正しい回答を出す割合が
低下した。

当時の課題・モデルの結果で、現在の全AI・全職種の能力区分ではありません。

[1] Dell'Acqua et al. (2026). Organization Science, 37(2), 403-423.

Navigating the Jagged Technological Frontier: Field Experimental Evidence of the Effects of Artificial Intelligence on Knowledge Worker Productivity and Quality

研究の原文 doi.org/10.1287/orsc.2025.21838

技術と、仕事を進める条件を合わせて考える。

汎用技術と、それを活かす業務の進め方や人材への投資を扱う研究があります。 [2]

技術を使う

組み合わせて考える

使える仕事に整える
業務手順・人材・体制

研究で扱ったこと

従来のコンピューター・ソフトウェアの米国データと理論モデルを扱います。生成AIによる市場価格の無料化を実証した研究ではありません。

[2] Brynjolfsson, Rock & Syverson (2021).
American Economic Journal: Macroeconomics, 13(1), 333-372.
The Productivity J-Curve: How Intangibles Complement General Purpose Technologies
研究の原文 doi.org/10.1257/mac.20180386

無料化と対価は当社の見立てです。
手順の効果は未検証。営業の場面は架空例です。

自分の一件へ

仕事を見直す実践室

分かっていることと、
未確認のことを整理する。

AIに任せる範囲を考える

試した結果から、使う範囲を
決める関連解説です。

著者：甲畑智康
運営：リクエスト株式会社