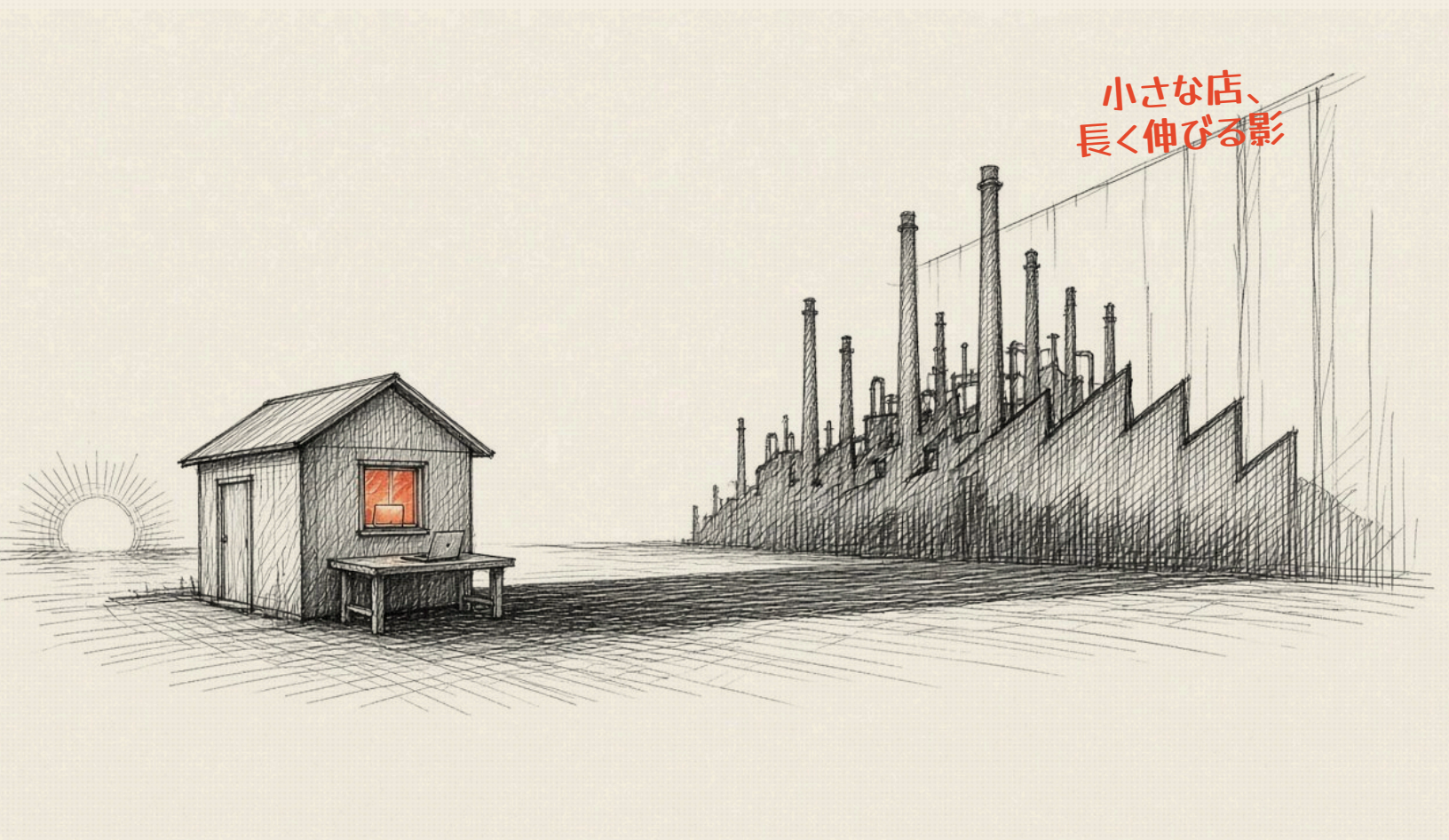


フィールドガイド

知能 資本主義

認知的潤沢との遭遇



出典あり

本書で引用された
情報源に基づく、
日付付きの事実。

例示

考え方を説明するための例。
証拠ではない。

概念

本書の議論に基づく
思考枠組みや図式。

バラット・ラオ著

Intelligence Capitalism（未邦訳、仮題『知能資本主義』）の副読本

6つの概念・10の問い・無料

02 専門性のコスト低下

何が潤沢になり、何が希少であり続けるのか？



人 類の歴史の大部分において、専門家の答えが高価だったのは、専門家そのものが希少だったからである。契約書の初稿、市場分析、動くコード、完成したイラスト。そのいずれもが、訓練を受けた人間の時間を必要とした。AIは、そうした初稿の価格を計算コストへと近づけつつある。

安価であることは、無料であることを意味しない。推論、情報検索、検証、セキュリティ、そして修正には依然として費用がかかる。本書ではこの変化をストレージの歴史に例えている。1980年には1ギガバイトのディスクに数十万ドルを要したが、今日ではわずか数セントにすぎない。資源がそれほど安価になれば、問題はどの費用を工面するかではなく、その上に何を築くかへと変わる。

出典あり 本書の出典より

2022年8月、ジェイソン・アレンは、月額10ドルのMidjourneyサブスクリプションと約80時間に及ぶプロンプト入力および編集作業によって生成した画像で、コロラド州フェアの美術コンテストの該当部門で1位を獲得した。

2026年4月、DeepSeekはV4モデルのプレビュー版の価格を、同等の欧米製モデルの10分の1から4分の1に設定した。

何が移り、何が残るか

概念

潤沢化するもの

**初稿
定型分析
標準コード
ストック画像
要約
翻訳**

希少であり続けるもの

**信頼
独自データ
顧客関係
独自の
業務フロー
判断力
責任の所在**

希少の列は本書による整理。潤沢の列は例示。

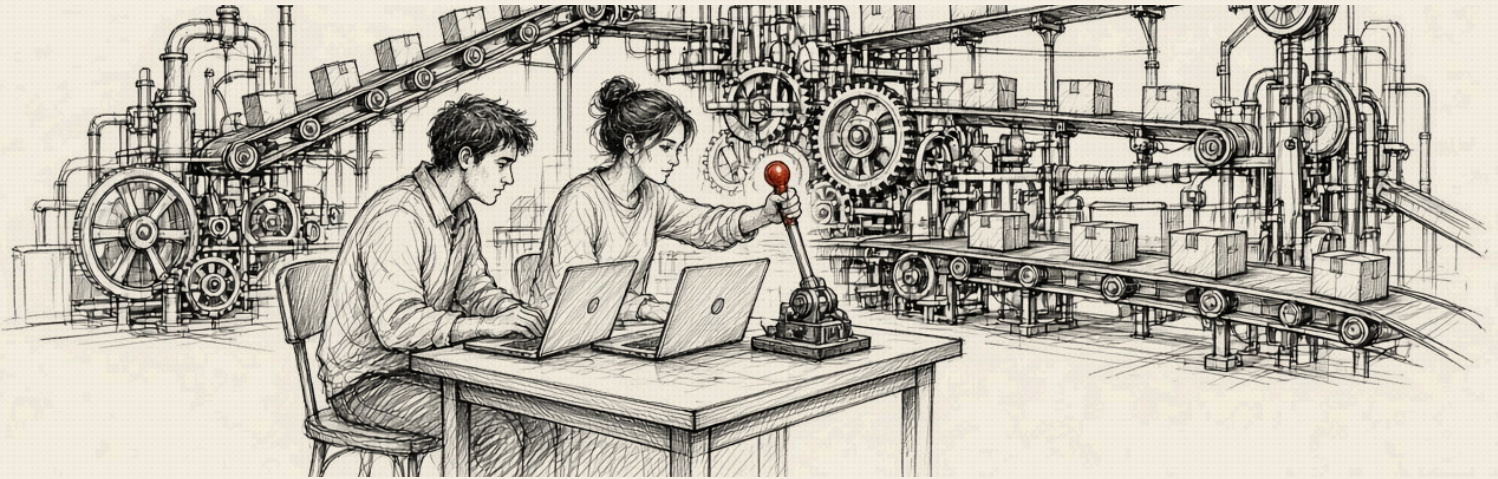
実践の問い



あなたの分野で、安くなったばかりの専門業務は何か。
顧客が今なお人間を必要とするのは、何のためか？

03 マシンスケール企業

産出が人員より速く伸びる仕組みと、人間の判断がなお欠かせない場所。



大 企業が巨大化したのは、調整コストが高かったからだ。1937年、ロナルド・コースは、市場で交渉・確認・修正を行うより組織内で業務を指揮するほうが安上がりなとき、企業は拡大すると指摘した。AIはこの調整コストを直接切り崩す。ソフトウェアが業務の振り分け、照合、翻訳を担えるなら、産出を増やすために、それに見合う管理職の層を設ける必要はもはやない。

従業員1人当たり売上高は有用なシグナルだが、本書はこれを目標ではなく診断指標と位置づける。高い数値は、外部委託された労働や手薄なサポート、自社で制御できないプラットフォームへの依存を映している場合もある。

出典あり 本書の出典より

ニューヨーク・タイムズ紙の2026年4月の特集によれば、遠隔医療企業MEDViは2025年、直接雇用の従業員わずか2名で25万人の顧客に対応し、4億100万ドルの売上を上げた。患者との関係は自社で握り、認可を受けた臨床・調剤サービスは外部から借りていた。

Klarnaは、同社のAIアシスタントがオペレーター700人分に相当する業務量をこなしたと発表した。これは解雇者数ではなく業務量の換算値である。2025年5月、同社は再び人間のオペレーターを採用していると発表した。

実践の問い

→ この企業の顧客が来年2倍になったら、増やすべき職種と、増やさずに済む職種はどれか？

3層構造企業

概念

所有

顧客関係
信頼・ブランド・
生み出されるデータ

自動化

オペレーションの中間層
振り分け・対応・
日程調整・照合

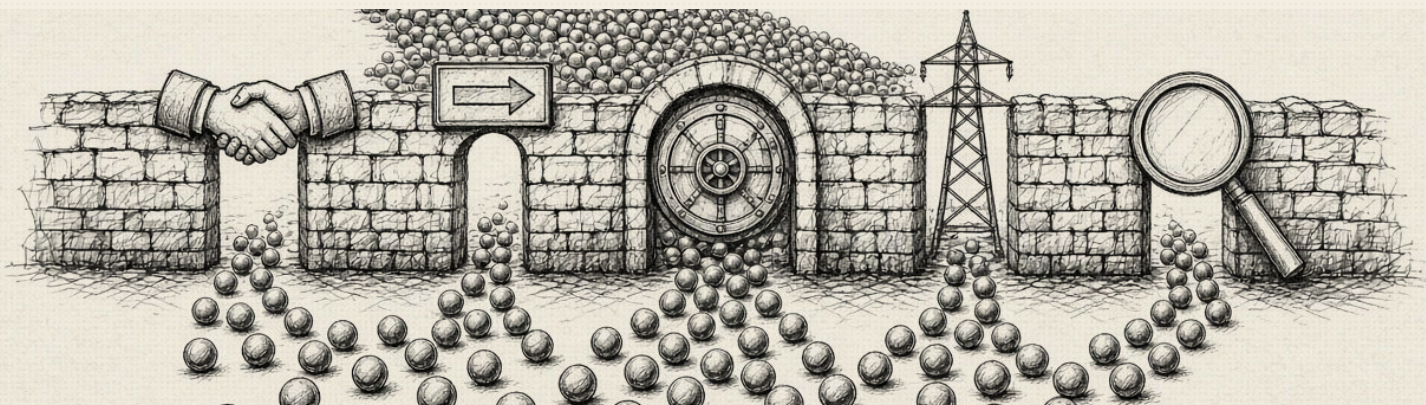
外部調達

インフラ
モデル・計算資源・認可を
持つ提携先

**人間が残るのは、例外対応、
責任の所在、そして顧客の信頼が
存在する領域である。**

04 新たなボトルネック

信頼、流通、独自データ、電力、検証。



あ る投入要素が潤沢になると、価値は依然として希少なものと移行する。かつては部門全体を必要とした分量の分析、コード、コンテンツを、今や小さなチームが生成できるようになった。制約は下流へとシフトし、成果物に対価が支払われるまでに通過しなければならない狭き門へと移る。

本書は、安価な知能には何ができないかを的確に突いている。独自データ、定着した業務フロー、規制上の信頼性、ブランド、そして流通は、依然として持続的な資産であり続ける。知能の低廉化は、そうした資産を活用するコストを下げるにすぎず、資産そのものを生み出すわけではない。

5つの狭き門

概ね出典あり

信頼

Moffatt v. Air Canada 事件（2024年）で、審判所は航空会社に対し、自社サイトのチャットボットがでっち上げた払い戻し規定を守るよう命じた。

流通

回答エンジンは、パブリッシャーの事実を、その対価を支えてきたクリックやページビュー、購読なしに届けられる。

独自データ

Recursion は、数百万回に及ぶ自動実験から50ペタバイトを超えるデータセットを構築した。

電力

2026年8月17日、OpenAI はオハイオ州の1拠点で約8ギガワットのIT容量を確保する契約を発表した。

検証

流暢なコンテンツが安価になる時代、信頼できる情報源と責任ある判断は、本書の言う「検証プレミアム」を獲得する。

信頼、データ、電力の行は出典あり。流通と検証の行は本書の議論を要約したもの。

実践の問い

→ 5つの門のうち、この企業が握っているのはどれか。
値上げしかねない他者から借りているのはどれか？

05 タスクと職務

何が自動化され、何が再編され、学習と見習い修業には何が起きるのか？



AIが職務全体を一度に奪うことは稀である。AIが奪うのは個別のタスクであり、職務とはそのタスクの束にすぎない。完全に委任されるタスクもあれば、構想し、確認し、決断する人間を中心に再編されるタスクもある。そして、誰かが責任を負わなければならないがゆえに、人間に委ねられ続けるタスクもある。

隠れたコストは、キャリアの梯子の最下段に潜んでいる。若手の業務とは、単なる成果物の創出にとどまらず、将来の専門家が学ぶための手段そのものだった。本書はその結果を「判断負債」と呼ぶ。自動化によって将来の専門家が経験を積むための業務が失われた結果生じる、将来へのツケである。人件費は直ちに削減されるが、その代償は後からやってくる。

出典あり 本書の出典より

スタンフォード大学デジタル経済研究所の2026年6月の給与データ更新によれば、AIの利用が完全な委任に傾いた職種では、キャリア初期の雇用が減少するか伸びが鈍化した。AIが主に人を支援する職種では、明確な影響は見られなかった。

SignalFireの2025年人材レポートは2つを測定した。2024年、大手テック企業の採用に占める新卒の割合は7%だった。これとは別に、新卒の採用数は2019年比で50%以上減った。金利やパンデミック後の採用の揺り戻しも影響している。

実践の問い

→ 若手のタスクがなくなったら、この分野の次のベテランはどうやって仕事を覚えるのか？

タスクの仕分け

例示

ジュニアアナリストの1週間（業務の仕分け）

自動化

データ収集
初稿作成
資料の
体裁調整

再編

数値の
現実照合
機械の
ドラフト推敲

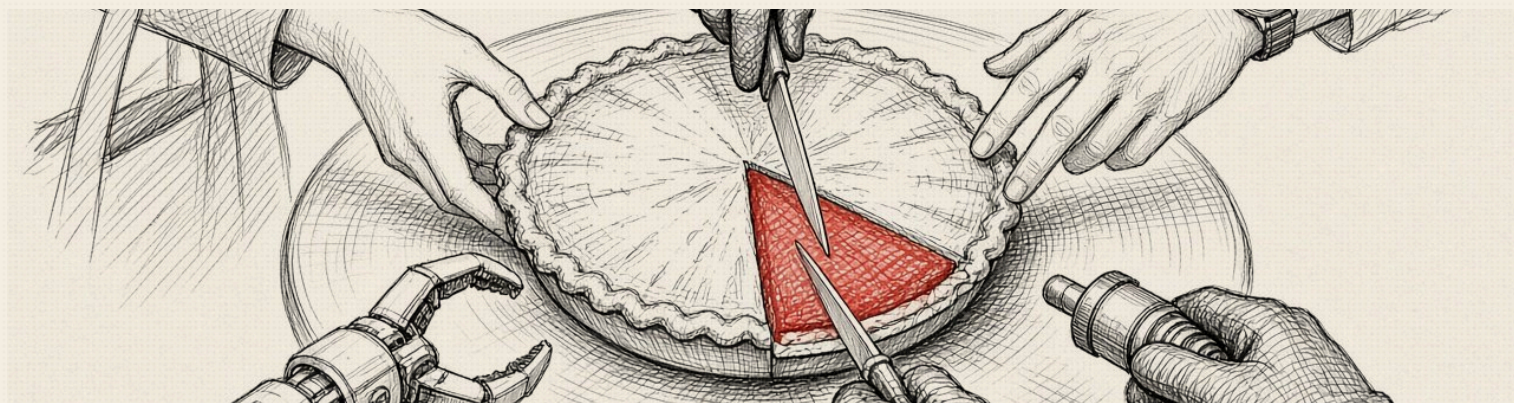
人間が担当

顧客への
プレゼン
違和感への
気づき
最終判断
の責任

↑ かつて若手は第1列の作業を通じて、違和感に気づく目を養っていた。

06 価値を獲得するのは誰か？

顧客、労働者、創業者、プラットフォーム、インフラ保有者。



生産性の向上によって生まれた果実が、自ずと分配されることはない。価格調整が行われる際、希少なポジションを握る者のもとへと果実は流れる。同一の効率化であっても、顧客にとっては値下げ、一握りの労働者にとっては高給、創業者にとっては利幅、プラットフォームにとっては手数料、あるいはインフラ保有者にとっては地代として現れる。

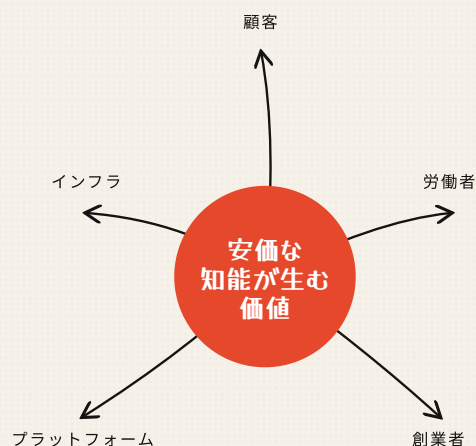
他者のモデルの上に成り立つプロダクトは無防備だ、というのが作り手に向けた本書の警告である。値上げや競合製品の投入ができるサプライヤーは、安価な知能が生み出したかに見えたマージンを取り戻せてしまう。

出典あり 本書の出典より

第三者の推計では、いずれも非上場の Midjourney と Cursor の従業員1人当たり年換算売上高は数百万ドルに達する。AI以前のソフトウェア企業の相場は、およそ20万～40万ドルだった。本書は弱点も挙げている。Midjourney は著作権訴訟を抱え、Cursor は競合製品を作り得るモデルプロバイダーに依存している。

パイを狙う5つの手

概念



顧客：競合が効率化を模倣した後の値下げ。

労働者：単位産出量あたりの人員減、構想と検証を担う層の高給化。

創業者：好機が続く間の、異例の従業員1人当たり売上高。

プラットフォーム：マージンを回収できる立場にあるモデルプロバイダー。

インフラ：すべての階層が調達せざるを得ない半導体、電力、データセンター。

実践の問い



使っているAI製品を1つ選んでみよう。そのモデルプロバイダーが料金を2倍にしたら、最も困るのは誰か？

07 潤沢の逆説

能力の低廉化は市場を拡大させると同時に、競争を激化させ利幅を押しつぶす。



1865年、ウィリアム・スタンレー・ジェヴォンズは、石炭の利用効率向上は消費の削減ではなく総消費量の増大をもたらすと論じた。知能の低廉化もまったく同じ挙動を示し得る。タスクあたりのコストが低下すれば、はるかに多くのタスクが生み出され、市場は拡大する。

落とし穴は、同じ価格低下をすべての競合が享受できる点にある。本書はこれを「マージンの罠」と呼ぶ。プロダクトを支えるAI能力が安価になり、誰でも使えるようになり、あるいはマージンを取り戻せるサプライヤーに握られることで、優位性が失われる現象である。潤沢さは買い手には恩恵だが、その能力だけが強みだった者には厳しい。

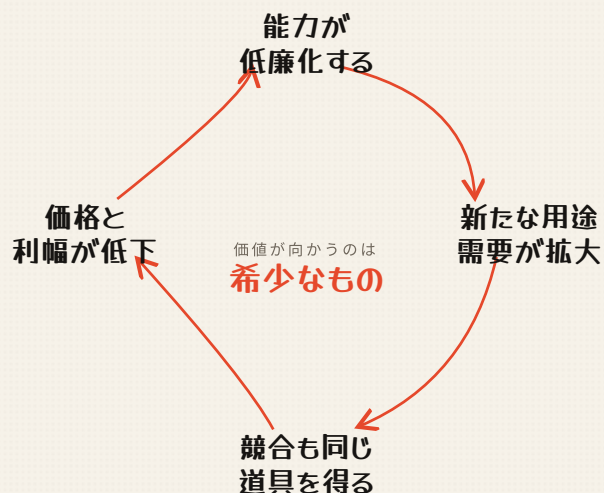
出典あり 本書の出典より

DeepSeekがOpenAIのo1を大きく下回る推論価格で推論モデルR1を公開した1週間後の2025年1月27日、NVIDIAはわずか1日の取引で時価総額5930億ドルを失った。

本書はKlarnaの事例において、迅速で手軽なサポートが問い合わせの総量を押し上げ、自動化率が一定であっても人間に回される難度の高い案件の絶対数が増加し続ける構図を指摘している。

逆説のループ

概念



実践の問い

→ 明日、すべての競合が同じAIを手にしたら、この事業に残る、他社にはないものは何か？

08 実践チェックリスト

企業、産業、または事業構想を評価するための10の問い。

- ☐ **1** 所有 他社から借りられない何を所有しているか。顧客関係か、業務フローか、データか？

- ☐ **2** 調整 業務のどの部分が調整作業であり、ソフトウェアがそれをどこまで肩代わりできるか？

- ☐ **3** 規模 産出量が2倍になった場合、どの職種を増員する必要があるか、どの職種は増員せずに済むか？

- ☐ **4** ボトルネック どの関門を掌握しているか。信頼か、流通か、独自データか、電力か、検証か？

- ☐ **5** 依存性 どのモデルやプラットフォームに依存しており、利用条件が変わった際に乗り換え可能か？

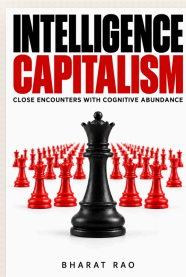
- ☐ **6** 持続性 その優位性は持続的な資産か、それとも競合によっていずれ埋められる一時的な先行期間にすぎないか？

- ☐ **7** 価値 コスト削減の恩恵を手にするのは誰か。顧客か、労働者か、創業者か、プラットフォームか、インフラ保有者か？

- ☐ **8** マージン 明日あらゆる競合が同一のAIを手にしたとしても、その利幅は維持できるか？

- ☐ **9** 責任の所在 人間の判断はどこに介在し、システムが誤った際に誰が責任を負うのか？

- ☐ **10** 判断負債 次世代の専門家をどう育てるのか。それとも、彼らを担保に前借りしているのか？



本書・バラット・ラオ著

Intelligence Capitalism

Close Encounters with Cognitive Abundance

この1世紀、大企業が存在してきたのは、人間の判断が希少で、その調整に高いコストがかかったからである。*Intelligence Capitalism* は、AIがその調整をますます多く担うようになると何が起きるのか、そしてどの企業がすでにこの新しい論理の上に築かれているのかを追う。



スキャンして
書籍へ

翻訳権のお問い合わせは、Core Loop Press 出版マネージャーのジャック・ドノヴァンまで：jack.donovan@corelooppress.com