

革命！AI時代の スピード仕事術

常識をぶち壊せ！

「考えてから作る」から「作ってから考える」へ

安田 大介

革命！AI時代のスピード仕事術

Copyright © 2026 安田 大介

All rights reserved.

本書の無断転載・複製を禁じます。

目次

はじめに

第1章 AI時代に「仕事の常識」が壊れた

第2章 企画書より先に作れ

第3章 顧客に早く「違う」と言わせろ

第4章 経営者と開発者の時間軸を合わせる

第5章 資料から開発ではなく、開発から資料へ

第6章 デモは最強の営業マン

第7章 市場調査より実地マーケティング

第8章 安いうちに間違えろ

第9章 AIは大谷翔平のグローブである

第10章 知識を持っているだけでは食えなくなる

第11章 技術者は「候補を3つ」持ってこい

第12章 AIで部下を育てる

第13章 無料開発という事業投資

第14章 人ではなく収益機械を増やす

第15章 AI導入ではなく事業再構築

最終章 考える前に、まず一つ作ってみろ

まとめ 本書を実務へ持ち帰るための15原則

おわりに

はじめに

AIを入れても、仕事全体は速くならない



出力

文章・企画・画面が増える

会議

読む量と説明が増える

判断

決める人の時間は増えない

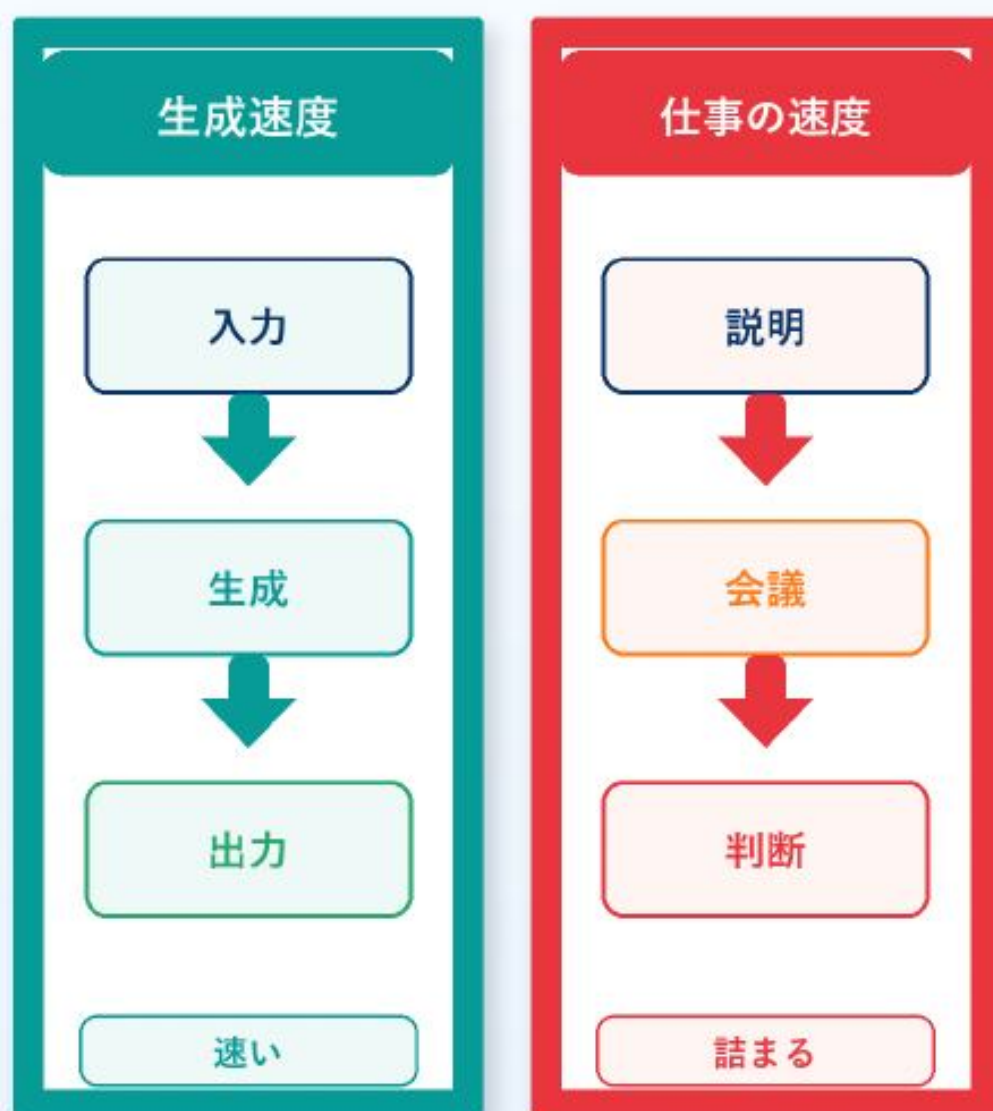
手戻り

工程が同じなら残り続ける

道具だけでなく、仕事の順番を変える

AIを入れても仕事全体が速くならない

生成速度と仕事の速度は違う



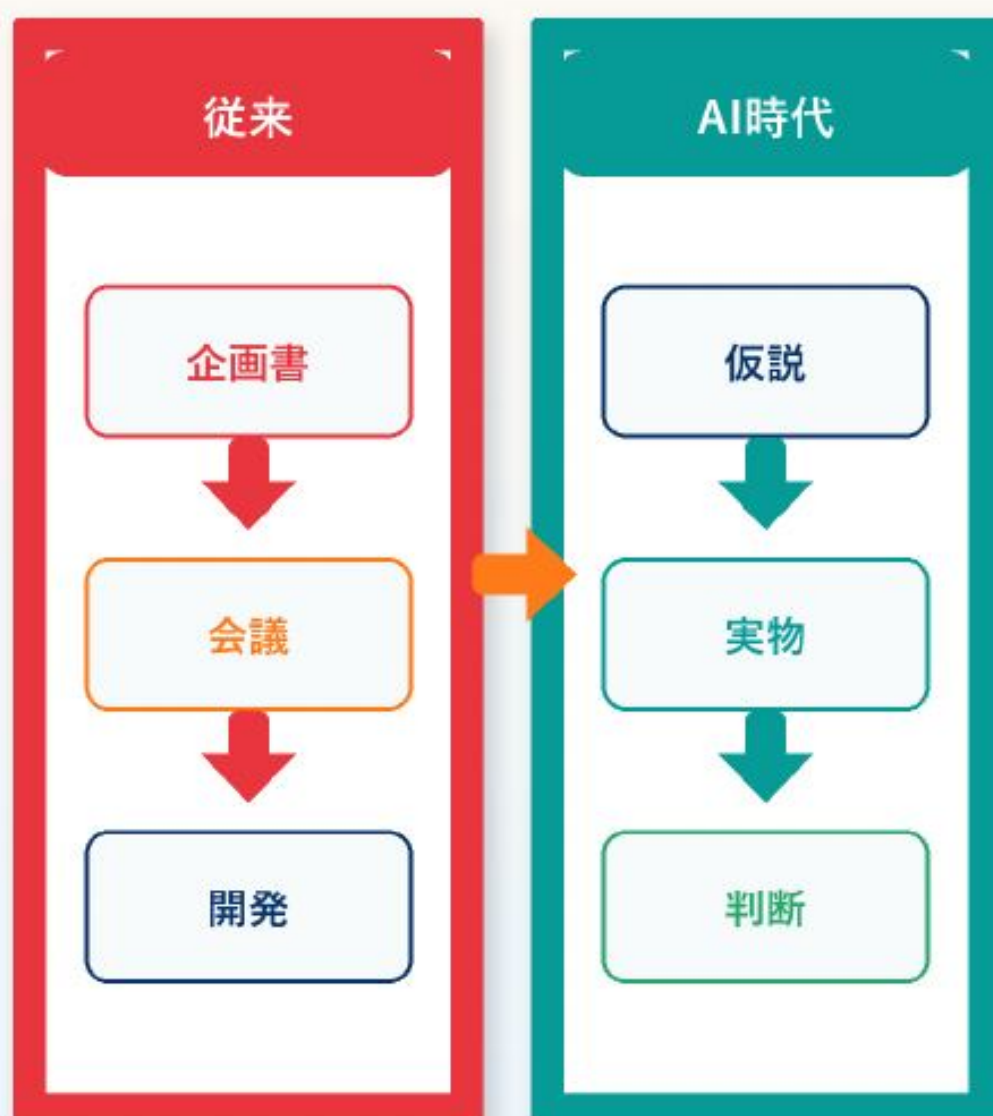
出力の高速化だけでは、意思決定は速くならない

生成速度と仕事の速度は違う

私も一年ほど勘違いしていた

私はAIを使い始めてから、さまざまなものを作った。

仕事の順番を逆転する



説明してから作るより、作ってから判断する

仕事の順番を逆転する

企画書より先に、実物を作る

本書で最も伝えたいことは、ひとつしかない。

企画書より先に、判断できる実物を作れ。

早い『違う』は前進である



違いは、修正費用が安いうちに引き出す

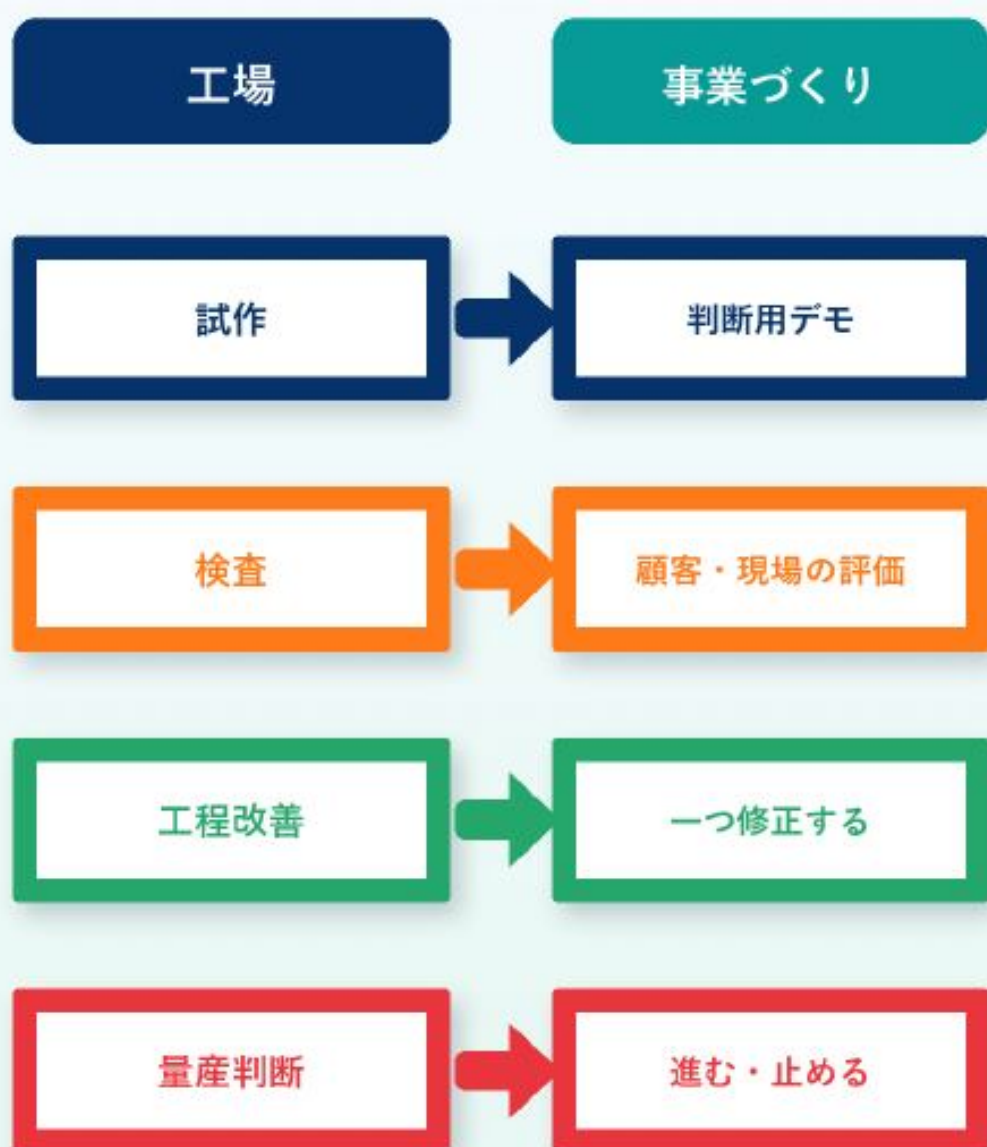
早い違うは前進である

「イメージが違う」は歓迎すべき言葉である

開発者が恐れる言葉がある。

「イメージと違います」

工場の工程改善を事業づくりへ移す



後工程の高い手戻りを、前工程へ移す

工場の工程改善を事業づくりへ移す

原点は工場にある

私の原点は、AI業界ではない。

若い頃に携わった、製造業の生産技術と工程改善である。

本書を読むための一周



本書を読むための一周

まず一つ、判断できるものを作る

この本を読み終えたとき、AIツールの一覧を暗記している必要はない。

第1章 AI時代に「仕事の常識」が壊れた



SPD-007 会議中心の旧工程から、AIで小さなデモを作り人が判断する新工程へ変える

昔の常識を支えた高い試作コスト

試作には大きなコストがかかる

人員



専門知識を持つ
人が必要

- ・設計者
- ・解析担当
- ・評価担当
など

時間



工程が多く
時間がかかる

- ・順番に進める
- ・待ち時間が発生
- ・やり直しも多い

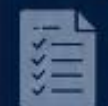
設備



大きな設備や
治具が必要

- ・加工機
- ・測定機
- ・専門治具
- ・専用ソフト
など

承認



承認プロセスが
重く時間がかかる

- ・申請書の作成
- ・関係部署の確認
- ・承認の積み上げ

先に考える

試作のコストが高いから、
作る前に十分に検討するのが
当たり前だった。



綿密な事前検討

- ✓ 要件の整理
- ✓ 仕様決定
- ✓ 構想の比較検討
- ✓ リスクの洗い出し
- ✓ 実現性の確認



計画の精緻化



- ・手戻りを減らす
- ・関係者の合意を取る
- ・確実に進めるための計画を立てる

結論

高い試作コストが、長い検討と慎重な判断を生み、
「先に考える」ことが合理的な常識になっていた。

SPD-008 人員・時間・設備・承認に大きな費用がかかるため、先に十分考えることが合理的だった

常識はコストから生まれる

仕事の進め方は、思想だけで決まるわけではない。

AIで下がった三つの試作コスト



SPD-009 AIによって試作に必要な時間・人員・やり直しの負担が下がり、人が早く確認できる

ところが、試作の値段が下がった

AIとCodexが変えたものは、コードを書く速度だけではない。

三週間の会議より、三時間の画面

三週間の会議

	月	火	水	木	金
1週目	会議	会議	会議	会議	会議
	会議	会議	会議	会議	
2週目	会議	会議		会議	会議
	会議	会議	会議	会議	
3週目	会議	会議			
	会議	会議	会議		

言葉の合意

三時間の画面

実物の確認

ここが違う

判断

SPD-010 会議と言葉だけの合意を重ねる進め方と、短時間で実物を見て判断する進め方を比較する

正解を作るより、違いを見つける

白紙から考える



実物を見る



次の修正



SPD-011 白紙から正解を考える難しさと、実物を見て違いを指摘し次の修正へ進む容易さを示す

仕様ではなく、仮説を先に決める

つくる前に、検証の軸をそろえる。小さく試し、確かな手応えをもとに進める。



SPD-012 仮説・最小の実物・確認する質問をつなぎ、人が進む・直す・止めるを判断する

先に決めるのは、仕様ではなく検証したい仮説

では、作る前には何も考えなくてよいのか。

AIが壊したのは、検討の順番

従来

大きく作ってから確認する、後戻りの多い進め方



AI時代

小さく試して、早く確かめる。前進しながら整える進め方



順番を変えることで、検討の質とスピードは両立できる。
完璧を目指すより、学びながら前に進む。

SPD-013 企画・会議・本開発の後に確認する旧工程から、仮説・デモ・確認・一修正・判断の新工程へ変える

AIが壊したのは、検討の順番である

AIは、企画、営業、開発を全部自動化したわけではない。

第2章 企画書より先に作れ

企画書より先に、実物を作る

従来



AI時代



SPD-014 企画書より先に、判断に必要な最小の実物を作る

企画書が生む三つの錯覚

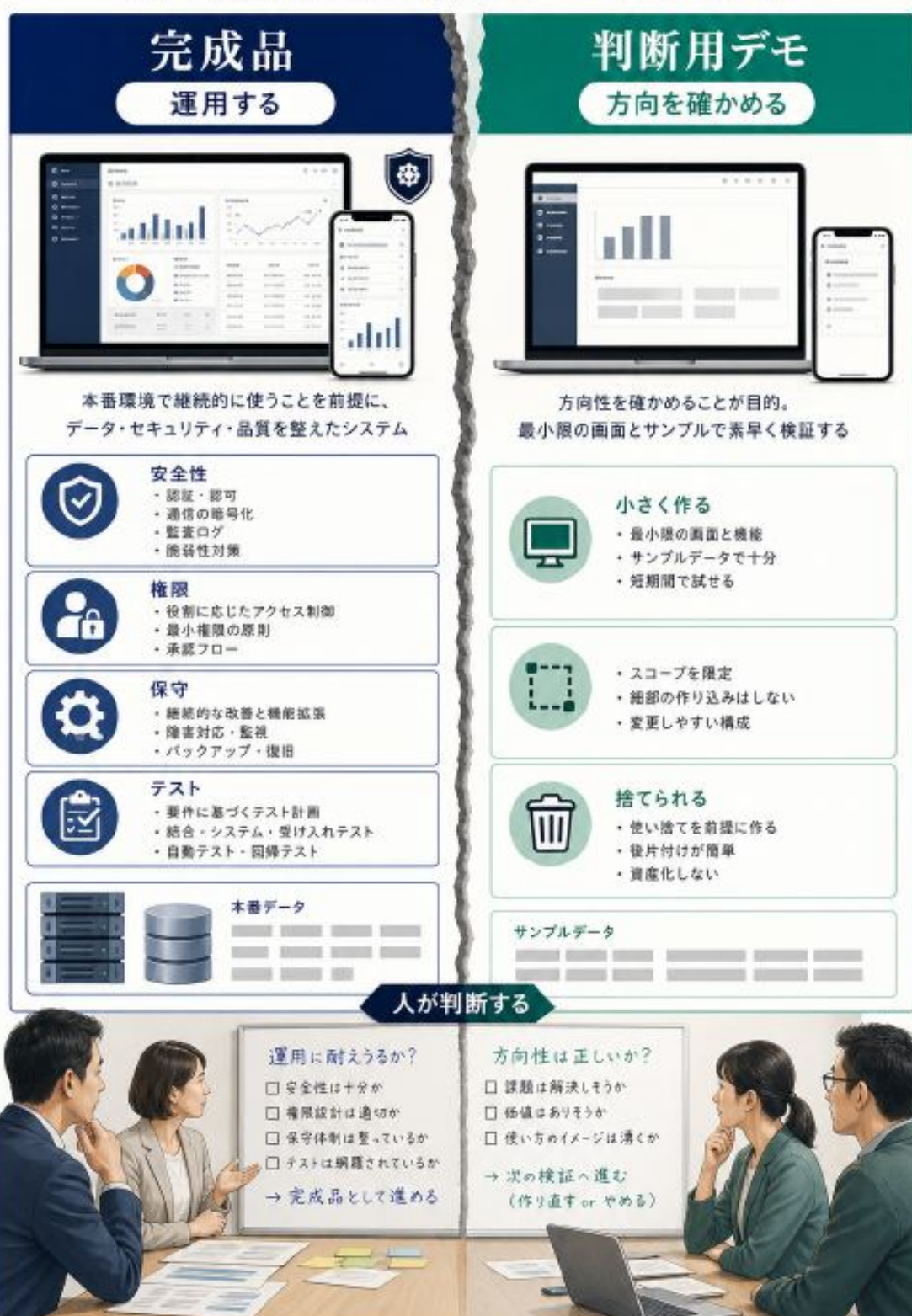


SPD-015 企画書が生む進捗・合意・确实性の三つの錯覚

資料は嘘をつかない。人間が期待を載せすぎる

企画書そのものが悪いわけではない。

完成品と判断用デモの境界



SPD-016 完成品と判断用デモでは、目的も作る範囲も違う

企画書の前に作るのは完成品ではない

「企画書より先に作れ」と言うと、こう反論されることがある。

抽象的な質問が、具体的な質問へ変わる



SPD-017 実物を見ると、抽象的な質問が具体的な質問へ変わる

先に作ると、質問の質が変わる

実物がない会議では、質問が抽象的になる。

「どんな機能が必要ですか」

最小の実物を決める三つの質問



SPD-018 最小の実物を決める三つの質問

最小の実物はどう決めるか

何を作ればよいのか分からないときは、三つの問いを使う。

一日デモの作り方



SPD-019 朝から最後の判断まで、一日デモの進め方

一日デモの作り方

一日でデモを作るなら、朝からコードを書き始めてはいけ
ない。

実物の後に作る企画書は強い



SPD-020 事実・画面・未確認事項を分けると企画書が強くなる

企画書を後にすると、資料が強くなる

実物を先に作ると、企画書が不要になるわけではない。

むしろ、企画書が強くなる。

第3章 顧客に早く「違う」と言わせろ

早い「違う」は手戻りを減らす



SPD-021 早い「違う」は小さな修正で済み、遅い「違う」は大きな手戻りになる

顧客から否定されることを恐れると、確認は遅くなる。

しかし、認識の違いは隠しても消えない。見つかる時期が遅くなるだけである。

この章で目指すのは、否定を避けることではない。判断に使える「違う」を、費用が小さいうちに引き出すことだ。

褒め言葉と判断材料を分ける



SPD-022 好意的な反応、具体的な指摘、次の行動を分けて判断する

手戻り費用は後工程ほど大きい



「違う」に早く気づけば、直すのは安く、プロジェクトはスムーズに進む！

SPD-023 企画、デモ、本番開発、公開後と進むほど手戻り費用は大きくなる

完成後の「違う」は高い

ある業務システムを、数カ月かけて作ったとする。

要件を聞いた。

これが「高い手戻りを、安い手戻りへ前倒しする」という考え方である。

答えが変わる五つの質問

何か意見はありますか？

うーん、特にないですかね…

あいまいな称賛

- 良いですね
- 便利そうです
- 助かりそうです

1 明日の朝、この画面を開きますか？ 

2 最初にどこを押しますか？ 

3 この数字のあと、誰に連絡しますか？ 

4 今の仕事と比べて、何が増えますか？ 

5 導入に絶対必要な機能は何ですか？ 

 **具体的な判断**

SPD-024 曖昧な感想を具体的な判断へ変える五つの質問

未完成を宣言すると 本音が出る

防御的なデモの始め方



オープンなデモの始め方



否定が協力に変わる



SPD-025 未完成だと宣言すれば、否定が協力に変わる

「違う」を言いやすい空気を作る

相手が違和感を持っていても、言わないことがある。

作り手が自信满满だからだ。

一度に直すのは一つ



SPD-026 指摘、一修正、再確認を小さく一周させる

その場で一つだけ直す

デモで強い印象を残す方法がある。

出た要望を、可能ならその場で一つだけ直すことだ。

否定されたデモも 判断資産になる



SPD-027 否定されたデモから修正、別案、停止を判断する

本章の結論

顧客から「違う」と言われることは、失敗ではない。

完成後まで言われないことが失敗である。