

DXデータアナリティクス・ビジネスゼミ ～ AIパーソナルトレーニング概念検証～

斉藤 琢磨

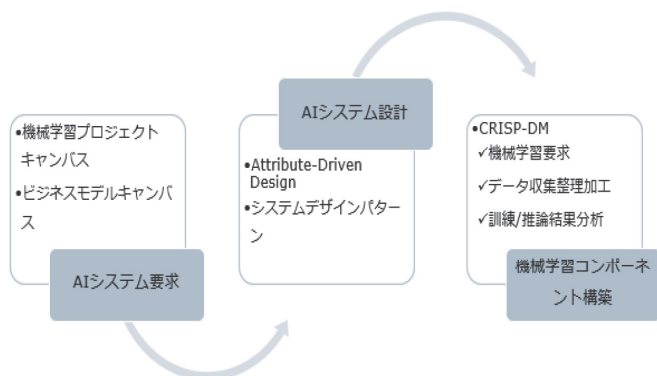
開発における問題点

本修了制作は、クラウド上に保存されたトレーニングビデオに対してフィードバックを提供するロボットアドバイザーの概念検証を行いました。目的は、「フィードバックの内容により効果があるのか？」と、「実際の製品開発が可能なのか？」を確認することでした。そのため、Solution Problem Fitの概念検証が必要となりました。

手法・ツールの適用による解決

AIシステムの開発を進めるため、Attribute-Driven Designのような機械学習特有の要件や注意点を踏まえた多様なシステムデザインパターンを組み合わせて、ビジネス要求を詳細化を行い、実装するために、ビジネス要求の特徴を表現可能なモデリングとして特徴量エンジニアリングを活用しました。

ビジネス対象とアプローチ方法



今回、AIによるトレーニング分析として、「スクワット」をテーマに取り上げました。AI骨格モデルの開発では、15か所の骨格部位の推定が可能な骨格推定モデル（Open Pose：MPIモデル）を活用し、骨格部位間の「傾き」や「距離」を数値データとして取得し、お手本となるトレーニングフォームとの近似性を求めるようなアプローチで、Solution Problem Fit（SPF：価値提案をプロダクトとすることが可能か？）の検証を行いました。

その一方で

ビジネスモデルの構築は、AIサービスの機能的マッチングを中心になってしまい、顧客の感情的側面や生活的側面を考慮する必要があり、Product Market Fit（PMF：プロダクトがマーケットにマッチするか？）の検証は不十分と結論づけました。

上記のような検証には、ジャーニーマップやVPC（Value Proposition Canvas）のようなツールを用いてユーザの課題に適切にアプローチでき解決できているかを仮説検証する必要がありました。

今後は

今後、DXコースで学んだことを活かした「デジタルソリューション開発」で「ESG経営」に貢献するためには、目標が連鎖した整合性のとれた戦略が必要と強く感じました。

このとき、肝要なのは以下3点を満たすことが出来ているのかを常に考えて戦略を立て行動することだと考えます。

- ステークホルダーは共感しているのか。
- 社会価値を提供できているのか。
- ステークホルダー間でのWin-Winの関係が築けているのか。

こうした小さな積み重ねがビジネスを成功に導き、ESG経営の実現が可能だと考えます。