

忙しい社長のための、AI活用実践法 はやぶさ2・630号 2023年12月15日(金)

\*売れない時代でも成長する方法はあります！

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

## ■忙しい社長のための、AI活用実践法

### 1. AIとは

AI(人工知能)は効率化、自動化を**できることを始め**  
正確な予測**などが可能になり、**  
多大な可能性を持っています。

#### 1) 何のために使うのか

(1) 労働時間を削減しながら売上を増やす

AIを活用する最大のメリットは、業務の効率化です。

例えば、繰り返し行われる業務を自動化することで、労働時間を大幅に削減し、

その時間を売上向上のための戦略的な活動に充てることが可能になります。

## (2) 競合に勝てる戦略優位性を確立する

業務の効率化（生産性のアップ）によって品質、納期、販売価格等で

**収益力が強化され**経営的に競合に優位に立てるだけでなく

データ分析や市場予測など、AIの高度な機能を活用することで、

競合他社との差別化を図り、戦略的な優位性を確立することができます。

## 2) どこで使うのか

### (1) 業種ごとの AI 活用事例

#### \* 製造業

AIは製造工程の最適化、品質管理、予測保守に活用されます。

例えば、製品の不良を早期に検出するための画像認識技術や、

機械の故障を予測しメンテナンスの必要性を自動的に報告するシステムなどがあります。

#### \* 小売業

在庫管理の精度向上と最適化、個別顧客に合わせた商品推薦、価格戦略の自動化が主な利用方法です。

AIは**販売&購買**データを分析し、需要予測を行い、適切な在庫レベルを維持するのに役立ちます。

#### \* 金融業

不正取引の検出、顧客リスクの評価、アルゴリズムトレーディングなどに使用されます。

AIは大量の取引データから異常パターンを検出し、リスク管理を予測して強化します。

\* 医療業界

膨大な過去の実績の記録と比較分析することにより、

病気の診断支援、患者データの分析、治療計画の最適化に役立ちます。

例えば、医療画像の解析による早期発見や、

患者の健康記録から最適な治療法を提案するシステムです。

\* IT・技術業界

ソフトウェア開発の自動化、セキュリティ脆弱性の検出、

クラウドリソースの管理などに活用されます。

AIは開発プロセスを加速し、セキュリティリスクを低減します。

今後、更に進化して現場で使われるでしょう。

(2) 自社がどこで価値を創造しているのか、どこかの生産性を上げると成果が上がるのか、

業務プロセスの分析が必要

\* 価値創造の特定

・分析の重要性

自社の強みや独自性を理解し、どの業務プロセスが最も価値を生み出しているかを明確にします。

売上、利益、顧客満足度などのKPI（重要業績評価指標）を分析し、

強みとなっている領域を特定します。

\*生産性向上のポイント

効率化が必要な領域の特定

時間とリソースを多く消費しているが、

低いリターンしか得られていない業務プロセスを見つけ出します。

これらのプロセスに AI を導入することで、効率を上げ、

より価値の高い業務にリソースを再配分します。

\* ケーススタディの活用

- 成功事例の分析

同業他社や異業種でも成功している AI 活用事例を分析し、

自社に適用可能な戦略を見つけ出します。

つまり、ベンチマークするのが効率的です。

これらの具体的な内容を踏まえることで、

AI の活用方法や、自社における生産性の向上を効果的に行う戦略を立てることが可能になります。

(3) 業務プロセス毎に AI 活用による価値創造、生産性アップの可能性

<1>企画

- AI 活用の可能性

市場動向の予測、顧客の嗜好分析、製品開発のためのデータ分析

- 価値創造

トレンドに基づいた製品企画、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ、効率的なリソース配分

#### <2> 研究開発

- AI 活用の可能性

自動化されたデータ収集、新しい技術のシミュレーション、アルゴリズムによる問題解決

- 価値創造

高速な研究開発プロセス、リスクの低減、革新的な製品開発

#### <3> 製造

- AI 活用の可能性

予測保守、自動化された品質管理、製造工程の最適化

- 価値創造

ダウンタイムの削減、高品質な製品の一貫した生産、コスト効率の向上

#### <4> 広告宣伝

- AI 活用の可能性

ターゲットオーディエンスの分析、パーソナライズされた広告コンテンツ、効果測定と最適化

- 価値創造

効率的な広告支出、高い ROI（投資収益率）、ブランド認知度の向上

#### <5> マーケティング

- AI 活用の可能性

顧客行動の予測、市場セグメント分析、キャンペーンの自動化

- ・ 価値創造

ターゲット市場への精密なアプローチ、高い顧客エンゲージメント、売上の増加

#### <6>セールス

- ・ AI 活用の可能性

潜在顧客の特定、セールスサイクルの最適化、パーソナライズされた販売戦略

- ・ 価値創造\*

より効果的なセールスプロセス、顧客の獲得と維持、売上の増加

#### <7>サービス

- ・ AI 活用の可能性

チャットボットによる顧客サポート、サービス要求の自動処理、顧客満足度の分析

- ・ 価値創造

迅速な顧客サポート、高い顧客満足度、効率的なサービス提供

#### <8>カスタマーサービス

- ・ AI 活用の可能性

自動応答システム、顧客の声の分析、サービス品質の改善提案

- ・ 価値創造

顧客の問題解決速度の向上、顧客ロイヤルティの強化、ブランドイメージの向上

#### <9>総務・従業員満足度 (ES)

- ・ AI 活用の可能性

文書管理の自動化、施設管理、コンプライアンスの監視

- 価値創造

効率的な文書処理と保存・維持の確実性 UP

- 従業員の「個性・価値観・やりたいこと」と現場の業務のマッチング。キャリアパス計画の試案作成等。

## 2. 活用のポイント

### 1) 業種別 AI ツールの比較

- 比較ポイント

機能、コスト、使いやすさ、カスタマイズの可能性、サポート体制などを基準に比較します。

- 方法

各業種でよく使用される AI ツールをリストアップし、それぞれの特徴や適用例を検討。

例えば、小売業であれば顧客行動分析ツール、

製造業であれば品質管理や予測保守のツールなどが該当します。

### 2) プロンプト

- プロンプトの重要性

自然言語処理ツールでは、ユーザーの入力（プロンプト）に基づいて結果が変わります。

明確で具体的なプロンプトの設定が重要です。

- 具体的な方法

質問や指示を明確にし、必要な情報を簡潔に伝える。

例えば、顧客サービスのチャットボットには

「顧客の問い合わせに対して、製品情報を提供する」というような具体的な目的を設定します。

### 3) 導入業務の見極めと選択

- 効果測定

現在の業務プロセスを分析し、AI 導入によってどの程度の効果が見込めるかを評価します。

- 選択基準

タイムセービング、コスト削減、エラーの減少、顧客満足度の向上など、具体的な目標を設定します。

### 4) 導入計画

- 段階的アプローチ

小規模な実験から始め、徐々にスケールアップする方法を推奨します。

- ステップバイステップ

ツールの選定、試験運用、結果の評価、全面的な導入への切り替えなど、段階的なプロセスを計画します。

### 5) 継続的な学習と進化



- ・トレンドの追跡

AI 分野の新しい発展やトレンドに注目し、自社の AI 戦略を常に最新の状態に保ちます。

- ・内部スキルの向上

社内での AI 知識とスキルの向上を図るためのトレーニングやワークショップを定期的に行います。

これらのポイントを踏まえることで、AI の導入と活用をより効果的に進めることが可能になります。

各業種やビジネスモデルに応じて、最適な AI ツールの選定と運用方法が見つかるでしょう。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター   はやぶさ編集長 岩下 一智

いかがでしたでしょうか？



次回は、

■■中小企業経営者列伝、第 10 弾。5 回シリーズ

世界シェアトップを誇る岡本硝子の挑戦！

岡本硝子株式会社 **第3代 代表取締役社長** 岡本毅氏

第 1 回を送り致します。

楽しみに！



■参考図書■Amazon 電子書籍

合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\*著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく願います。

◆次号 第631号 23・12・22(金)は、

■**中小企業経営者列伝、第10弾。5回シリーズ**

世界シェアトップを誇る岡本硝子の挑戦！

岡本硝子株式会社 第三代代表取締役社長 岡本毅氏

第1回を、お送りいたします。

なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■**LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、**

私たちは「世のため・人のため」になれない。

とクルー一同尽力しております。

■**平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！**

『**合本主義「義利合一」の時代がきている**』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC