

697 号・完了稿・はやぶさ 2 AI と知見で中小企業が大手に勝つ経営① AI は道具ではない、“戦略”である 2025年05 月 09 日(金)

AI と知見で中小企業が大手に勝つ経営
あなたの会社にもできる、AI 経営革命

「人も金もない。だからウチは AI なんて無理…」

そう思っていないですか？

実は AI こそが、“小さな会社”が“強く勝つ”ための最大の武器。

経営に知見があるあなたにこそ、読んでほしい連載です。

第 1 回 「AI は道具ではない、“戦略”である」

第 2 回 「AI×知財で創る“模倣されない強み”」

第 3 回 「事例に学ぶ“勝てる AI 経営”のリアル」

第 4 回 「“うちにもできる”AI 戦略の設計図」

~~~~~

第 1 回 AI は道具ではない、“戦略”である

——小さな企業が、大手と戦うための AI 思考入門——

【目次】

■はじめに

■AI 活用の本当の目的とは？

■「AI＝業務効率化」だけではもったいない

■“スモール”だからこそ AI は武器になる

■経営課題に“知見と AI”で立ち向かう時代

■「何に使うか」ではなく「何を変えるか」

■まとめ

「AI ってウチの会社でも使えるんでしょうか？」

そう聞かれることがよくあります。結論から言えば、「AI は“使えるかどうか”ではなく、“使うべき”もの」です。

ただし、ここで大切なのは「どの AI ツールを使うか」ではなく、「何のために、どんな戦略のもとで使うのか」という視点です。

つまり、AI は単なる道具ではなく、“経営戦略そのもの”として考えるべき存在になりつつあるのです。

---

## ■AI 活用の本当の目的とは？

AI を導入する本質的な目的は、ズバリ「競争優位性を確立すること」です。

これを実現するために、企業が AI を活用すべき領域は、大きく次の 3 つに整理できます：

### 1. 戦略・ビジネスモデルの構築

顧客ニーズや市場動向の変化を AI で分析し、独自のビジネスモデルやポジショニングを導き出す。競合他社が真似できない構造をつくるための“頭脳”として AI を使います。

### 2. 生産性のアップ(BX)

業務効率化はもちろんのこと、バックオフィスの変革(BX:Back office transformation)や、事業そのものの変革(Business Transformation)を通じて、同じ人数・時間でもっと成果を出すためのエンジンとして活用。

### 3. 暗黙知を形式知・パッケージ化する

これこそが中小企業が大手に勝つための“魔法の杖”。

ベテラン職人や経営者が持つ勘や経験＝暗黙知を、AI の力で形式知・仕組みに変換することができれば、それはコピーされにくい強みになります。

---

## ■「AI＝業務効率化」だけではもったいない

多くの経営者が AI を語るとき、真っ先に出てくるのが「業務の効率化」です。

- ・事務処理を自動化したい
- ・マニュアルをつくってくれる AI があるらしい
- ・会議の議事録を自動で作成できる

もちろん、それ自体は素晴らしい活用法です。しかし、AI の真価は「業務を効率化すること」ではなく、「経営そのものを変革できること」にあります。

AI を業務効率のための“道具”としか見ないのは、スマホを電卓としてしか使わないようなもの。正直、もったいなさすぎます。

---

## ■“スモール”だからこそ AI は武器になる

「大手は人もお金もいるから、AI もすぐ導入できる。でも中小企業は…」という声をよく聞きます。

たしかにリソース面では差があります。でも、スモールビジネスには大手にはない武器があります。

それは、

- > ◎ 意思決定が速い
- > ◎ 経営者が現場を知っている
- > ◎ 顧客との距離が近い

この柔軟さとスピード感こそ、AI との相性抜群なのです。

たとえば ChatGPT を導入するにしても、大企業は稟議を通して 3 ヶ月、テスト運用に半年かかる…なんてことも。

一方、中小企業は明日からでも「まずやってみる」が可能です。この初動の差は、1 年後にはとてつもない差になります。

---

#### ■経営課題に“知見と AI”で立ち向かう時代

AI が得意なのは、大量の情報を瞬時に整理し、パターンを導き出すことです。

中小企業がこれを経営に活かすには、「知見」と「AI」を掛け合わせる 것이重要です。

たとえば、

- 顧客ニーズを拾い、商品企画に反映する (AI×マーケティング)
- 売上や在庫のデータから、改善ポイントを発見する (AI×経営分析)
- 特許や業界情報から、競合と差別化するヒントを探る (AI×知財)

つまり、AI は「答えを出してくれる存在」ではなく、「問いを深め、意思決定をサポートするパートナー」なのです。

---

#### ■「何に使うか」ではなく「何を変えるか」

ここで改めて強調したいのは、「どのツールを使うか」ではなく「何のために使うか」を明確にすることです。

たとえば、こんな問いを自社に投げかけてみてください：

- 社内に、繰り返し時間がかかっている業務はないか？

- 社長にしかできない判断を、AI に一部委ねられないか？
- 自社の強みをさらに伸ばすために、AI が使える場面は？

「AI 活用」とは、ツール導入ではなく“経営構造を変える意思決定”です。

---

**■まとめ:理想は「暗黙知の形式知化」だが、資本力とのバランスを考えて**

最終的に目指したいのは、3.で紹介した「暗黙知を形式知・パッケージ化すること」です。

これは、中小企業が大手と対等以上に戦える“最強の競争優位”を生み出します。

しかし同時に、これはシステム開発に近い構造であり、「資本力や時間、専門人材」が求められる領域でもあります。

私の知っている会社でも安易に AI のシステム開発に社運を賭けてしまい、開発費用が膨らみ続け経営危機に陥った会社もあります。

だからこそ、焦らず、まずは戦略とビジネスモデルの見直し、そして BX(業務変革)といった、取り組みやすく効果の見えやすい分野から始めるのが現実的です。

ChatGPT の登場によって、AI は一部の IT 企業や研究者のものではなく、すべての企業の手が届くものになりました。

これからの時代、AI を使えるかどうかではなく、「どう使うか」「どんな変革を起こすか」が問われます。

中小企業こそ、経営者の判断でスピード感を持って AI を活用できます。

“AI=戦略”という視点を持つことが、

> 大手にはできない中小企業の「勝ち方」

となるのです。

今回は、いよいよ「知財と AI を掛け合わせた、中小企業の模倣されない強みの作り方」について詳しく解説します。どうぞお楽しみに！

編集長 岩下一智 (株) Tiger・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

※ご質問や、詳しく知りたい方は編集部までお問い合わせください。

いかがでしたか？お楽しみいただけましたか？

次回は

AI と知見で中小企業が大手に勝つ経営

の第 2 回

「AI×知財で創る“模倣されない強み”」

をお送りする予定です

お楽しみに！

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍&オンデマンド版

「理念経営道実戦教本」25 年4月 25 日発売【済】・・・定価：3300 円（税別）

B5 版 約 190 頁

委細は HP 等でご案内いたします。HP も3月 1 日よりリニューアルいたしました。

<https://rinenkeieidoh.com/>

著者：(株)Tigre・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)

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

<https://rinenkeieidoh.com/MailMagazine>

社名：変更のご案内

第 3 の創業として、理念経営道を全身全霊をかけて普及の取組んでまいりますとともに
持続可能な推進体制にするため「ティグレ社」とジョイントビジネス（JB）を組んで
小規模企業・中小企業が「地域・業界No.1」となって、持続できるように

「創客 伴走型経営支援」をすすめてまいります。HP をリニューアルした暁には、
更に詳しくご案内させていただきますのでよろしくお願いします

新社名:::(株)Tigre・HosBiz センター（ティグレ・ホスビズセンター）

~~~~~ 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

よろしくお願いします。

次回、第 698 号は

AI と知見で中小企業が大手に勝つ経営

の第 2 回

「AI×知財で創る“模倣されない強み”」

を、25・05・16(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしててくださいね。

※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。

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) Tigre・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://rinenkeieidoh.com/Members>

Facebook

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

お問い合わせは <https://rinenkeieidoh.com/Contact> まで

.....

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

[rinenkeieidoh.com/Members](https://rinenkeieidoh.com/Members)

◆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、

