

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。

- 【済】第1回「AIは道具ではない、“戦略”である」
- 【済】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3回 事例に学ぶ“勝てるAI経営”のリアル  
——“できる企業”が実践する、小さなAIの一步——

#### 【目次】

- はじめに
- CASE①:売上が伸びない営業組織に“AI会議メモ”
- CASE②:地方製造業が取り組んだ「知財棚卸し」とAI要約
- CASE③:AIで“受注率UP資料”を共創した建設業
- 暗黙知を形式知化する——次世代共創型AI”と“儲けの見える化支援サービス——
- 事例に共通する“勝てるAI経営”の思考とは？
- AIで「形式知化」→「パッケージ化」→「差別化」へ
- まとめ:あなたの会社にもできる「ひと工夫AI」

AIと聞くと、多くの中小企業経営者は「ウチにはまだ早い」「大企業がやることでしょう」と感じてしまいがちです。

ですが実際には、全国のスモールビジネスで“等身大のAI活用”が静かに広がっています。

本稿では、実際の事例から「勝てるAI経営」の共通点を紐解き、読者が自社でもすぐ取り入れられるよう、シンプルかつ具体的な実践例をご紹介します。

---

#### ■CASE①:売上が伸びない営業組織に“AI会議メモ”

地方で保険営業を行うA社では、営業会議が形骸化していました。

週 1 回の営業会議は報告中心、アイデアは出ない、議事録も残らない。売上也伸び悩み、「この会議の意味ある？」という空気さえ漂っていたそうです。

そこで、社長が導入したのが”AI による音声文字起こし&要約ツール”でした。

会議を録音し、AI が自動で議事録と課題リストを生成。さらに、議論の中に出てきた「顧客の声」や「成功事例」が可視化され、データベース化されるようになりました。

結果、以下の変化が起きました：

- \* 議事録を活かした営業ナレッジの共有
- \* 成約率の高い“決めゼリフ”の発見
- \* 若手メンバーからのアイデアが生まれる

特別な AI 開発や人材も不要。既存ツールを“現場に浸透させた”だけで、組織の雰囲気と業績が変わったのです。

---

#### ■CASE②:地方製造業が取り組んだ「知財棚卸し」と AI 要約

B 社は、地元密着の小規模な金属加工メーカー。

長年の技術はあるが「うちは特許もないし、知財とか関係ない」と考えていました。

しかしある日、競合企業が営業資料で自社の技術に酷似した表現を使っていることを知り、危機感を覚えます。

そこで取り組んだのが「自社技術の言語化と知財化」でした。

AI を活用して、

- \* 社内資料・仕様書・メールの文章を一括要約
- \* 記述の傾向やキーワードを抽出
- \* 他社資料と比較して「自社ならではの」表現やプロセスを整理

このプロセスで“暗黙知”だった技術が形式知化され、結果として知財戦略に活かせる内容が浮かび上がったのです。

また、後に弁理士と連携し、差別化ポイントをベースに実用新案も出願。

「ウチの技術は守れるものだった」と気づき、従業員の誇りにもつながりました。

---

### ■CASE③:AIで“受注率UP資料”を共創した建設業

都内で住宅リフォームを手掛けるC社は、営業資料が社長の手作り。提案書の質が担当者によってバラバラで、受注率にもムラがありました。

ChatGPT導入後、次のような施策を取りました：

- \* 顧客ごとの提案書をAIが文案作成
- \* 過去の成功提案書をAIが分析し、型を抽出
- \* 写真やビフォーアフター画像の説明文をAIに生成

社内では「AIライター」としてChatGPTが完全に定着。

営業担当者は“話すこと”に集中でき、提案書は“AIと共創”という形に進化しました。

これにより：

- \* 提案書の質が均一に
- \* 受注率が15%アップ
- \* 見込み顧客への提案スピードも加速

AIが「成果につながる提案の再現性」を支える存在となったのです。

---

### ■暗黙知を形式知化する「一次世代共創型AI」と“儲けの見える化支援サービス”

最近注目されているのが、「感性」や「文脈」をもとに共創できるAIです。

たとえば、

- \* 過去の会議・提案・議論ログをAIが記憶・構造化
- \* 担当者の思考パターンや判断基準を学習
- \* 次の意思決定を支援する「論点提案型AI」として、経営者・幹部を対話的にサポート

さらに、経営課題やプロジェクトの文脈に応じて、

- \* 類似案件のベストプラクティス提示
  - \* 必要な情報資産や知見の可視化
  - \* 知識のバラツキや共有漏れの補完
- といった機能が組み込まれています。

さらに、当社提携会社が9月より提供予定の新サービス「社外 CFO(仮)」  
——「儲けの見える化支援サービス」——次のような機能を備えています：

- \* “財務分析”：予実管理レポートや業績ダッシュボードを自動生成し、数値を直感的に可視化。
- \* “事業分析”：売上・利益をパレート分析し、商品別・顧客別に“儲けの源泉”を特定(特許出願中)。
- \* “課題抽出”：構造的に改善余地の大きい対象を自動で判定し、最適な改善アクションを提示。
- \* “課題解決”：AI 経営参謀が社長の意思決定を支援し、従業員の“考える力”を引き出す設計。

このサービスは、“年商5億円以上の有形商材を扱う製造業・卸売業などB2B企業”を対象にしています。

「数値と構造に基づいた経営判断を行いたい」「人材採用・育成が難しい中でも、現場力を高めたい」という企業にこそ、適した支援となります。

これは単なる「AI アシスタント」ではなく、  
“経営の意思決定を支える“共創型知識インフラ”としての AI サービス”です。

属人的に蓄積されてきた知恵や判断軸を形式知化し、組織全体で活用可能にすることで、  
中小企業においても「勝ちパターンの仕組み化」「戦略思考の再現」が可能になります。

---

### ■事例に共通する“勝てる AI 経営”の思考とは？

3つの事例に共通していたのは、

- > ◎ 特別な開発はしていない
- > ◎ 自社の課題に“ひと工夫”かけて AI を使っている
- > ◎ 「暗黙知」を“見える化”して再利用している

という、“小さく始めて成果につなげる”思考”でした。

つまり、ChatGPT や Notion AI などの市販ツールを、

- \* 会議
  - \* 提案
  - \* 技術共有
- など“本来なら属人化しやすい業務”にうまく差し込んでいたのです。

---

### ■AI で「形式知化」→「パッケージ化」→「差別化」へ

これまでの連載でもお伝えしてきた通り、AI 経営の究極の理想形は、

> “暗黙知を形式知に変え、それを商品・サービスとして再構築＝差別化資産にすること”

です。

今回ご紹介した事例はいずれも、このプロセスの入り口であり、第一歩。

完璧な仕組みでなくても、「AI を活用して会社の“知”を整える」ことから始めるだけで、大きな価値が生まれるのです。

---

### ■まとめ:あなたの会社にもできる「ひと工夫 AI」

AI 活用の本質は「何を使うか」ではなく、「何を変えるか」です。

大きな投資をせずとも、経営課題に“ひと工夫+AI”をかければ、十分に価値ある成果が出せます。

次回はよいよ最終回。AI 経営を実現するための「導入ステップと仕組み化」について解説します。

自社にとっての“勝てる AI 活用”を見つける旅、次回もお楽しみに！

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)

※当社では弁理士 300 人をネットワークしている知財コンサルと連携しています。

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 4 回

「うちにもできる”AI 戦略の設計図」

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申し上げます

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  
よろしく申し上げます。

次回、第700号は

AIと知見で中小企業が大手に勝つ経営

の第4回

「うちにもできる”AI戦略の設計図」

を、25・05・30(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](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC