

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”」

【済】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 4 回「“うちにもできる”AI 戦略の設計図」

—無理なく始め、確実に進めるためのステップ—

【目次】

■はじめに

■いきなり AI 導入しない。「3 ステップ戦略」で考える

■小さく始めて、大きく育てる「AI 導入の原則」

■すべては「課題の言語化」から始まる

■「見える化」と「知の集約」で、次の一手が見える

■最初に入れるべきは「使えるチャット AI」

■社内に「AI 経営人材」をつくる

■1 年後を見据えた「AI 戦略マップ」を描く

■“自社の AI 戦略”を支えるパートナーを持つ

■いきなり AI 導入しない。「3 ステップ戦略」で考える

■わが社の“考える力”を引き出す、新しい経営支援サービス

■まとめ

「AI は一部の大企業だけのもの」「うちには無理」と思っていないですか？

連載最終回では、“うちにもできる”AI 戦略の組み立て方を、実際の導入現場や成果事例も踏まえながら解説します。

■いきなり AI 導入しない。「3 ステップ戦略」で考える

最初に大切なのは、“AI の導入そのもの”を目的にしないこと。  
AI は「手段」であり、「会社の競争優位性を高める戦略」こそが本丸です。

そのためには、以下の 3 ステップで考えるのが効果的です。

①戦略・ビジネスモデルの構築

→自社の独自性、強み、勝ち筋を見極めて設計

②生産性のアップ(BX:業務変革)

→現場の時間・手間・コストを減らし、利益体質に

③知見の形式知・パッケージ化

→社内に眠る「属人的なノウハウ」を AI が扱える“構造”に変換

最終的に目指すのは③ですが、ここは資本力が問われる領域。  
無理に一足飛びせず、地に足のついた①②から始めていくことが大切です。

■小さく始めて、大きく育てる「AI 導入の原則」

いきなり高額なシステムを導入するのではなく、「一つの業務、一つの部署」から始めることがポイントです。

たとえば：

経理部門の請求チェックを AI に任せて人の確認を半分に

商品情報のマスタ整備を自動化して属人化を防止

過去の商談履歴を AI が解析し、「勝ちパターン」を抽出

このように、限定された範囲で成功事例を作ることで、社内の理解と推進力が一気に高まります。

■すべては「課題の言語化」から始まる

中小企業が AI 活用を始める際にまず取り組むべきは、「何を AI に任せたいか」を明確にすることです。

ここでのポイントは、“やりたいこと”ではなく、“困っていること”や“もどかしさ”を言語化すること。

たとえば、

業績報告が月末まで出てこない

営業がどの商品を買っているのか、把握できていない

教えたはずのことを従業員が再び質問してくる

といった日常的な悩みが、AI 活用の出発点になります。

AI は、課題を正確に把握し、データに基づいて解決策を提示するのが得意です。

課題の言語化が明確であるほど、解決への道筋が見えてきます。

### ■「見える化」と「知の集約」で、次の一手が見える

次に重要なのが、“見える化”です。数字・情報・業務の流れを、可視化・構造化することで初めて、AI が活用できる土台が整います。

具体的には、

1) 売上や利益を商品別・顧客別に分類し、パレート図などで“儲けの源泉”を特定し課題解決に役立てる

2) 業務フローをマッピングして、ボトルネックや属人業務を洗い出す

3) 社長やベテラン従業員の頭の中にあるノウハウ(暗黙知)を、ドキュメントや Q&A 形式で形式知化する

4) 取引条件や支払い条件の CCC(キャッシュコンバージョンサイクル)や優れた意思決定と利益率の改善に役立つ KPI(重要業績評価指標)を管理する

5) 顧客管理のレベルを上げ「お試し客」「よちよち客」「一般客」「覇客」をそれぞれ「現役」と「休眠」に分け、どこにフォーカスして施策を打つか把握する

といった取り組みが該当します。

特に 1)においては、売上 5～30 億円の製造業、卸売業で取引先や商品アイテム数が多いところは

余裕で数千万円のキャッシュを生み出すことが可能です。

この段階を経ることで、AI が扱うべきデータが明確になり、  
「この業務を自動化できそう」「この知識を AI に覚えさせよう」といった次のアクションが見えてきます。

### ■最初に入れるべきは「使えるチャット AI」

AI 導入といっても、いきなり大規模なシステム投資をする必要はありません。まずおすすめなのは、“社内版 ChatGPT”の導入です。

これは、社内マニュアル・議事録・商品情報・社長の語録などを学習させた AI を、社内の「知恵袋」として活用する仕組みです。

従業員が「この商品の特徴は？」「この業務の手順は？」と聞けば、すぐに AI が答えてくれる。これにより、

教える手間が減る

情報の属人化を防げる

従業員が“考える力”を身につけやすくなる  
といった効果が生まれます。

小さく始めて、社内に“AI に聞けば解決する”という文化を根づかせることが、次の一手につながるのです。

### ■社内に「AI 経営人材」をつくる

最終的に AI を“使いこなす”には、現場の理解と実践が不可欠です。

ポイントは「新たな人材を外から雇う」よりも、社内の中堅～若手メンバーを育てること。

AI 活用の基本知識を学び

現場での業務と AI の接点を洗い出し

スモールプロジェクトで実験・改善を繰り返す

これを支援する「社内 AI 推進プロジェクト」や「伴走型研修」の仕組みがあると効果的です。

## ■1年後を見据えた「AI 戦略マップ」を描く

導入後は、1 年後の“ありたい姿”を設定し、逆算でステップを設計しましょう。

<AI 戦略マップの例>

【1～3 ヶ月目】

社内情報を整理・構造化し、AI チャットボットを試験導入

【4～6 ヶ月目】

売上・利益の分析を AI で実施し、“儲けの源泉”を特定

業務の属人化ポイントを洗い出し、改善アクションを実施

【7～12 ヶ月目】

ノウハウを Q&A 化し、AI に社内教育を担わせる

改善 PDCA を AI とともに回す仕組みを整備

このように段階的に進めることで、無理なく、しかし確実に「経営に効く AI 活用」が進んでいきます。

## ■“自社の AI 戦略”を支えるパートナーを持つ

AI 活用は、ツール選定や初期設定だけで終わるものではありません。実際の現場に落とし込み、従業員が使いこなせる状態にするには、「ともに設計し、改善を伴走してくれるパートナー」が欠かせません。

とくに中小企業では、社内に AI 専門人材がないことが多いため、

戦略設計を一緒に描いてくれる

数字に強く、業績と結びつけて改善提案してくれる

形式知化を支援し、社内ナレッジを活かす仕組みを整備してくれる  
といった外部の支援者の力を借りることが、導入成功のカギとなります。

## ■わが社の“考える力”を引き出す、新しい経営支援サービス

最後に、私たちが提供を始めようとしている新サービスをご紹介します  
(PR 色は抑えて、機能中心にお伝えします)。

本サービスは、中小企業が「数字」と「構造」に基づいて経営判断できるようになることを目的に設計されています。

サービスの主な機能：

- ◆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・顧客別にまたは顧客をステージと状態で分析し“儲けの源泉”を特定
- ◆課題抽出：構造的に改善余地の大きい対象を自動判定し、最適な改善アクションを提示
- ◆課題解決支援：AI 経営参謀による意思決定支援と、社員の“考える力”の育成支援

対象となる企業：

製造業・卸売業などの B2B 企業だと年商 5 億円以上  
飲食業・通販業などの B2C 企業だと年商 2 億円以上  
の

- ・経営判断に数値・構造的視点を取り入れたい企業
- ・採用難でも、社内に思考力を持つ人財を育てたい企業
- ・「AI を“使う”のではなく、“使いこなす”企業に変わりたい」。

そんな中小企業に向けて、“経営の OS”を進化させる支援を行っていきます。

## ■まとめ

AI 経営の第一歩は、壮大な投資ではなく、「小さく試し、大きく育てること」。  
現場に眠る知見を見える化・構造化し、意思決定のスピードと質を高めるための土台を整える  
――。

そのうえで、知見のパッケージ化や AI による支援に進めば、競争優位性の高い“強い会社”が生まれます。

「うちにもできる AI 戦略」、ぜひ一歩目を踏み出してください。

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？ご好評をいただきました

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

は今回を持ちまして連載を終了いたします。

AI と知見で中小企業が大手に勝つ経営

次回からは

「赤ん坊と二人きりの団地住まい。知り合いも無く、夫を待つだけの生活」  
から一念発起で起業！

25 年で上場企業や病院、スポーツクラブ、カルチャースクール、介護施設を相手に  
講師、インストラクター300 人を抱え派遣する企業に成長

株式会社ジェイ・コミュニケーション・アカデミー  
代表 治面地 順子氏

の第 1 回

「保証人は田中角栄!？」

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/>

~~~~~

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

~~~~~

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701号は

「赤ん坊と二人きりの団地住まい。知り合いも無く、夫を待つだけの生活」  
から一念発起で起業！

25年で上場企業や病院、スポーツクラブ、カルチャースクール、介護施設を相手に講師、インストラクター300人を抱え派遣する企業に成長

株式会社ジェイ・コミュニケーション・アカデミー  
代表 治面地 順子氏

の第1回

「保証人は田中角栄!？」

を、25・06・06(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしていてくださいね。

※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、  
編集長：岩下一智 MRC