

■AIを「武器」にせよ。リソース不足を覆す、
中小企業のためのAI経営レバレッジ戦略
*5回シリーズでお送りします。

AIは大企業の道具ではない。

リソース不足の中小企業こそAIを「武器」に変え、経営をレバレッジする。
最新動向と「弱者の戦略」を全5回で解説。

第1回：2025年最大の転換点

「創造」と「実行」への二極化。中小企業はAIの”今”をどう捉えるべきか？

第2回：AIは「大企業の道具」から「中小企業の武器」へ

リソース不足を解消する「経営レバレッジ」戦略

第3回：タレントもCG制作費も不要！

「創造AI」で広告・ブランドを即日内製化する技術

第4回：AI自動化の”幻想”と”現実”

「実行AI」導入で失敗しないための「2.5%の壁」

第5回：「ウチはまず何から？」に答える

AI導入を成功させる「スモールスタート」と”必須の守り”

~~~~~

第1回：2025年最大の転換点

「創造」と「実行」への二極化。中小企業はAIの”今”をどう捉えるべきか？

## 【目次】

### ■はじめに

### ■2025年10月、AI市場に何が起きたのか？

### ■AI活用の二極化：「創造AI」と「実行AI」とは？

### ■中小企業が取るべき二極化戦略

### ■「実行AI」のハイプ(過度な期待)と現実

### ■第1回の結論

### ■はじめに

中小・スモール企業の経営者の皆様、こんにちは。このメルマガは、AIを「経営の武器」として活用するための実践的な戦略をお届けするものです。

「AIは大企業が巨額の予算を投じて研究するもので、ウチには関係ない」

もし経営者の皆様がまだそうお考えなら、その認識は 2025 年で完全に過去のものとなりました。

2025 年第 4 四半期、特に 10 月・11 月は、AI が「性能競争」のフェーズから、企業実務への「実装・定着」フェーズへ完全に移行した、決定的な転換点として総括されます。

これは単なる技術ニュースではありません。中小企業が AI を導入する「本番のゴング」が鳴ったことを意味します。

### ■2025 年 10 月、AI 市場に何が起きたのか？

AI が「実験」から「実務」へ移行したことは、明確な数字に表れています。

象徴的なのは、OpenAI が 2025 年 11 月に、ビジネス(有料)顧客が 100 万社に達したと発表したことです。これは、AI 活用がコンシューマーの熱狂から、測定可能な ROI(投資対効果)を求めるエンタープライズの領域へと、明確に軸足を移したことを証明しています。

この市場の成熟を受け、調査会社の Gartner も 2025 年の IT 支出見通しを上方修正しました。

もはや AI は「一部の専門家が試す高価なおモチャ」ではなく、Excel や会計ソフトのように「あらゆる企業が ROI を求めて導入する実務ツール」となったのです。

### ■AI 活用の二極化:「創造 AI」と「実行 AI」とは？

そして 2025 年 10 月・11 月に観測された主要な技術アップグレードは、この「実務」への AI 活用が、2 つの明確な方向へ分化・進化していることを示しています。

それが、本連載の最も重要なキーワードである\*\*「創造 AI(Creative AI)」と「実行 AI(Agentic AI)」\*\*への二極化です。

1. 創造 AI (Creative AI) これは、マーケティングやコンテンツ制作のワークフローを根本から変革する AI です。OpenAI の「Sora」や Pika Labs のアップデートにより、AI は単なる映像クリップの「生成」を超え、一貫したキャラクター造形(例: 自社のマスコット)や、意図通りの選択的な「編集」(例: 「この服の色だけ変えて」)が可能になりました。

2. 実行 AI (Agentic AI) これは、AI がユーザーに代わってタスクを「実行」するための AI です。Microsoft、Google、OpenAI の各社が、AI が業務プロセスを自動化したり、フロントエンドで商取引(例: チケット予約、出張手配)を実行したりするためのプラットフォーム展開を本格化させています。AI は「回答者」から「実行者」へとその役割を変えつつあります。

## ■中小企業が取るべき二極化戦略

経営者の皆様にとって重要なのは、「Sora が凄い」ことではなく、この二極化を知った上で、「自社はどちらに、どうリソースを割くべきか」を判断することです。

現状は、この二極化に対する戦略的提言を明確に示しています。

### ・「創造 AI」戦略：即時導入と ROI の追求

こちらの領域の技術は成熟し、明確なコスト削減の武器となります。Sora の「カメオ」機能 や Pika の「Twists」機能 を活用し、高価なストックフォトや外注の動画制作を代替し、マーケティング用 A/B テストを高速化する。これらは「スモールスタート」で内製化を開始すべき、\*\*「即時 ROI を追求する領域」\*\*です。

### ・「実行 AI」戦略：現実直視とタスクの再定義

こちらの領域では、ハイプ(過度な期待)に踊らされてはいけません。レポートが指摘するように、「AI が自律的にタスクを実行できる」という期待と、実世界の複雑なタスクにおける「現実的な実行能力」との間には、依然として大きなギャップが存在するからです。ここは\*\*「ハイプを警戒し、現実的に取り組む領域」\*\*です。

## ■「実行 AI」のハイプ(過度な期待)と現実

本連載の第 4 回で詳しく解説しますが、「実行 AI」の現実的な実力は、私たちが期待するよりずっと低いのが現状です。AI エージェントが実世界の複雑なタスクを完了できた率は「わずか 2.5%」だったという衝撃的なレポートも発表されています。

これは、AI に「いい感じにやっておいて」という曖昧な指示(=丸投げ)では、まったく機能しないことを意味します。

AI が「実行者」になったからこそ、私たち経営者や現場は、AI が実行可能なレベルまで「業務を分解し、明確に定義する」能力を求められるのです。

## ■第 1 回の結論

2025 年第 4 四半期は、AI が「実装・定着」フェーズに入った転換点でした。

そして AI の進化は、「創造 AI」(すぐに ROI を追求すべき) と「実行 AI」(ハイプを見極め、業務の再定義が求められる) という 2 つの道に分かれました。

この「AI 活用の地図」を経営者が理解すること。それが、2026 年以降、AI を武器にできる企業と、AI に淘汰される企業の分水嶺となります。

#### 【次回予告】

第 1 回は「AI 活用の地図」を手に入れました。では、リソースの限られる中小企業は、この地図をどう使い、大企業と戦うのか？

次回、【第 2 回】AI は「大企業の道具」から「中小企業の武器」へ。リソース不足を解消する「経営レバレッジ」戦略 では、AI を「弱者の戦略」の実行触媒 として使い、リソース不足 というハンディキャップを克服する「経営レバレッジ」 の考え方について解説します。

どうぞご期待ください。

#### 【参考】

##### 【10 月】

- ・10 月 6 日: OpenAI、「AgentKit」(Agent Builder, Connector Registry, ChatKit を含む)を発表
- ・10 月 23 日: OpenAI、ChatGPT Business/Enterprise 向け「Company Knowledge」(社内データ連携)を発表
- ・10 月 23 日: Nestlé、AI 搭載 SAP S/4HANA(基幹 ERP)への移行完了を発表
- ・10 月 28 日: Microsoft、M365 Copilot 内でノーコードの「App Builder」と「Workflows」を導入
- ・10 月 28 日: Palo Alto Networks、「Prisma AIRS 2.0」(自律型エージェント防御を含む)を発表
- ・10 月 29 日: OpenAI、「Sora」のアップデート(「キャラクターカメオ」「動画スティッチング」)を発表
- ・10 月 29 日: OpenAI、Sora の Android アプリをリリース、日本含む市場拡大
- ・10 月 (日付不明): Microsoft、Copilot Studio のアップデート(SharePoint 等のファイル上限増加)
- ・10 月 (日付不明): Walmart、ChatGPT 上での「インスタント購入」機能を発表

##### 【11 月】

- ・11 月 3 日: Kling (Kuaishou)、Kling 2.1 および Android アプリを発表
- ・11 月 4 日: 株式会社 LOOV、「Video Agent LOOV」の「AI 資料生成(β)」を発表
- ・11 月 6 日: 株式会社 LOOV、「Video Agent LOOV」の「AI プレゼンシナリオ自動生成」を

発表

- ・11月6日: Google、「Vertex AI Agent Builder」の大幅アップデート(「自己修復」機能、「エージェント・アイデンティティ」導入など)を発表
- ・11月6日: Scale AI と CAIS、「Remote Labor Index (RLI)」の結果(AI 自動化率 2.5%)を発表
- ・11月(日付不明): CyberArk、AI エージェントの「アイデンティティ」と「特権アクセス」を管理する「Secure AI Agents Solution」を発表
- ・11月(日付不明): Pika Labs、「Pika Twists」(動画の選択的編集機能)を発表

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)

いかがでしたか？  
楽しんでいただけましたか？

次回は  
■AI を「武器」にせよ。リソース不足を覆す、  
中小企業のための AI 経営レバレッジ戦略

AI は大企業の道具ではない。

リソース不足の中小企業こそ AI を「武器」に変え、経営をレバレッジする。  
最新動向と「弱者の戦略」を全 5 回で解説。

第 2 回 :AI は「大企業の道具」から「中小企業の武器」へ  
リソース不足を解消する「経営レバレッジ」戦略

をお送りいたします。どうぞ、お楽しみに！

~~~~~

■参考図書 ■Amazon 電子書籍 & ペーパーバックの出版案内

「理念経営道・入門」kindle 版を 7 月 24 日に配信しました。

Amazon で検索されまして、今回の 4 回シリーズの「AI 経営革命」が、
どのように経営の現場で推進され、経営課題が実現するか解説しています。

★利用代金

- ① プレミアム会員・・・無料
- ② フリー会員・・・・・・購入¥550（税込み）
- ③ ペーパーパック・・・・購入¥1320（税込み）

★音声ガイダンスのURL をHP に載せましたので
是非お聞きしてみてください。新鮮な刺激があるでしょう！！
<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

~~~~~

@@@以下大幅に変更していますので、校閲&補正してください@@@
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>

~~~~~ 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 724 号は

■■AI を「武器」にせよ。リソース不足を覆す、  
中小企業のための AI 経営レバレッジ戦略

AI は大企業の道具ではない。

リソース不足の中小企業こそ AI を「武器」に変え、経営をレバレッジする。  
最新動向と「弱者の戦略」を全 5 回で解説。

第 2 回 :AI は「大企業の道具」から「中小企業の武器」へ  
リソース不足を解消する「経営レバレッジ」戦略

を、25・11・14(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。

---

## 【告知】理念経営道 AI「お試し版」モニター募集！

---

忙しすぎる社長様へ

提案書作成 4 時間→30 分に短縮する専用 AI パートナー

- AI アシスタント(秘書業務自動化)
- AI ライター(提案書・議事録作成)
- AI トレーナー(従業員教育支援)

### ★キャンペーン 期間限定:「完全無料」モニター募集中

- ・ 対象:従業員 30 名以下のスモール企業・中小企業で「地域・業界No.1」を目指す経営者
- ・ 先着 20 社限定・・・地域は全国
- ・ 専属「AI おたすけ隊」と「かかりつけ医」が伴走

### ◆詳細説明会

★2 日(木) 埼玉県大宮ソニックシティで「広域ビジネス交流会」が、川口市・さきたま市・蕨市・越谷市の4市の商工会議所合同で、70社の参加を得て開催されましたので、「理念経営道 AI」をプレゼンさせていただき、ました。

★参加者の関心の高さは想定以上で、「説明会のニーズ」が求められていると強く観じましたので開催させていただきます。

\*\*\*\*\* 第2回・ZOOM セミナー(無料) \*\*\*\*\*

25年11月12日(木) 11:00~12:00 \*希望者のみ Q&A=12:30まで

\* 社長が社長業に専任して「儲ける・人を育てる文化・持続する」を創る”しくみ”創りを、AI が伴走します。

\* その手順と成果を出すための経験知を、やさしく・実行できるようにお話しします。……講師:Captain 平本 ・おたすけ隊:作道 MAC

\*\*\*\*\* 第3回・ZOOM セミナー(無料) \*\*\*\*\*

25年11月27日(水) 16:00~17:00

## お問い合わせ \* 申込は

<https://rinenkeieidoh.com/Contact>

■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！  
航海の無事を祈念しております。

◆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・クリエイター(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