

■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。

【済】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？

【済】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

【済】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」

【目次】

■はじめに

■「チャット」から「エージェント」へ。2025年11月の地殻変動

■衝撃のデータ：「AI自動化率、わずか2.5%」の現実

■”2.5%の壁”を超える鍵は「プロンプト」ではなく「タスク定義」

■AIを「野良化」させない管理術としてのMicrosoft Agent 365

■結論：AIには「指揮官」が必要だ

■はじめに

中小・スモール企業の経営者の皆様、こんにちは。全5回でお届けしている連載「AIを経営に活かす」。

前回の第3回では、「創造AI」を使ってプロ級の動画広告を内製化する「攻め」の戦略をお伝えしました。第4回となる今回のテーマは、打って変わって\*\*「守り」と「現実」\*\*の話です。

テーマは、「実行 AI (Agentic AI)」。

「AI に営業も経理も丸投げして自動化しよう」今、世の中はそんな”幻想”(ハイプ)に包まれています。

しかし、何も考えずに飛び込んだ企業の100%は失敗します。

本日は、最新データが突きつけた\*\*「自動化率 2.5%」\*\*という衝撃的な事実と、それを乗り越えて AI を「本当に使える部下」にするための、経営者必須のスキルについてお話しします。

### ■「チャット」から「エージェント」へ。2025 年 11 月の地殻変動

まず、直近の 2025 年 11 月下旬に起きた、AI 業界の決定的な変化を共有します。

AI が「相談相手(Chat)」から「代行者 (Agent)」へと進化したことです。

マイクロソフトの年次イベント「Ignite 2025」において、サティア・ナデラ CEO は宣言しました。

「Copilot(副操縦士)から、Agent(代理人)へ」

これまでは「メールの文面を考えて」と頼むと、AI が下書きを作ってくれました。

これからは「メールを送信して、返信が来たらスケジュール調整までやっておいて」と頼めるようになります。

これがエージェントです。

「すごい！これで従業員を雇わなくて済む！」そう思われたかもしれませんが。

しかし、ここに巨大な落とし穴があります。

### ■衝撃のデータ:「AI 自動化率、わずか 2.5%」の現実

「AI は賢いから、任せておけばうまくやるだろう」

この思い込みに対し、冷や水を浴びせるデータが発表されました。

2025 年 11 月、Scale AI らが発表したベンチマーク「Remote Labor Index (RLI)」の結果によると

実際のフリーランスが行うような複雑な業務を AI エージェントに任せたと、完全にタスクを完了できた割合は、なんと\*\*「わずか 2.5%」\*\*に留まりました。

残りの 97.5%は失敗してしまったのです。

理由は

「指示が曖昧で動けなくなった」

「途中でハルシネーション(嘘)について暴走した」など というもの。

これが現在の現実なのです。

AI は、「記憶量とヒント出し」においては天才的ですが、

「実行(実務)」においては、まだ\*\*「指示待ちの新入社員」\*\*レベルなのです。

「いい感じによろしく」という丸投げは、AI エージェントには通用しません。

Gartner 社も

「2028 年までに AI エージェントは爆発的に増えるが、それによって生産性が上がったと感じる現場は 40%未満だろう」と警告しています。

無能なエージェントが現場を混乱させる「生産性パラドックス」が起きるのです。

■”2.5%の壁”を超える鍵は「プロンプト」ではなく「タスク定義」

では、中小企業は「実行 AI」を使うべきではないのでしょうか？

実は、「2.5%の成功者」に入る方法があるのです。

そのための鍵は、これまでの「プロンプトエンジニアリング(上手な命令文)」ではありません。

経営者に求められるのは、\*\*「タスク・エンジニアリング(業務分解・定義力)」\*\*です。

AI エージェントが失敗する最大の原因は「曖昧さ」です。

成功する経営者は、業務をここまで\*\*「分解・定義」\*\*します。

【検知】受信メールを読み、「怒り」の感情が含まれるか判定せよ。

【判断】「怒り」なら、即座に担当者に通知せよ(AI は返信しない)。

【処理】単なる「質問」なら、社内 FAQ を参照して回答案を作成せよ。

【承認】作成した回答案を人間に提示し、「承認」ボタンが押されたら送信せよ。

ここまで細かく手順と権限を決めれば、AI は 24 時間 365 日、ミスなく働きます。

これは、新入社員用のマニュアルを作る作業と全く同じです。

「実行 AI」導入の成否は、AI の性能ではなく、

\*\*「社長が自社の業務プロセスをどれだけ言語化できるか」\*\*にかかっているのです。

## ■AIを「野良化」させない管理術としての Microsoft Agent 365

さらに、2025 年 11 月に発表された\*\*「Microsoft Agent 365」\*\*は、中小企業にとっても重要な示唆を含んでいます。

これは、社内で動く AI エージェントを管理するためのシステムです。  
管理しないと、社員が勝手に作った「野良エージェント」が、  
社外秘データを外部に漏らすリスクがあります。

Microsoft は、エージェントに「ID(身分証)」を持たせ、  
人間と同じように「アクセス権限」を管理する仕組みを導入しました。

「AI エージェントを、デジタルの従業員として扱いなさい」

人間の従業員を採用したら、ID カードを渡し、アクセス権限を決めますよね？  
AI も同じです。

「便利なツール」として放置せず、  
「新しい部下」として管理・監督する。このガバナンス(統治)の視点がないと、  
情報漏洩や暴走事故に繋がります。

## ■結論:AIには「指揮官」が必要だ

今回の結論です。「実行 AI」は、魔法の杖ではありません。  
それは\*\*「極めて優秀だが、指示がないと動けない実直な実務部隊」\*\*です。

この部隊を動かすには、的確な指令を出し、業務フローを設計する\*\*「指揮官」\*\*が必要です。  
その指揮官こそが、経営者であるあなたです。

「AI に丸投げ」しようとしていた方は、考えを改めてください。  
逆に言えば、業務プロセスをきっちり定義できる経営者にとって、  
これほど頼もしい部隊はありません。

「2.5%の壁」は、AI の壁ではありません。「経営者の解像度」の壁なのです。

さて、ここまで「創造 AI(第 3 回)」と「実行 AI(第 4 回)」を見てきました。  
「やるべきことはわかった。でも、結局ウチは明日から何から始めればいいんだ？」  
となりますよね

その解決策が、スモール企業・中小企業では「理念経営道・AI」であり、  
経営の現場における実戦的な対応なのです。  
詳しくは、案内を参照ください。

最終回となる次回は、迷える経営者のために、  
絶対に失敗しない\*\*「導入ロードマップ」\*\*を提示します。

キーワードは\*\*「ワンタスク・ワンマンズ」\*\*。  
全社一斉導入は必ず失敗します。

まずは一点突破。たった一つの業務から始めて、  
確実に成果を出すための「スモールスタート」の極意をお届けします。

次回、【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”。

いよいよ完結編です。どうぞ、ご期待ください。

【参考:2025 年 11 月下旬の AI 最新トピックス】

Microsoft Agent 365 発表(11 月 19 日): AI エージェントを「デジタル従業員」として管理・統制するためのプラットフォーム。

Scale AI "Remote Labor Index"(11 月 6 日): 自律型エージェントの実務タスク成功率はわずか 2.5%。

Gartner の予測(11 月 18 日): エージェント急増による「生産性パラドックス」のリスクを指摘。

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)

~~~~~

■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。

★利用料金

- ① プレミアム会員・・・・無料
- ② フリー会員・・・・購入¥550（税込み）
- ③ ペーパーバック・・・・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 727 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 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”

を、25・12・05(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。

---

## 【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」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

★実証テストを重ねて「理念経営道・AI」の有用性が評価されております。  
「お試し版」でその効果を実感してください。

★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 4 回・ZOOM セミナー(無料)

25年12月10日(水) 11:00～12:00

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