

■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が今回が最終回です。

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

【済】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「スマートスタート」と“必須の守り”

~~~~~  
第5回：「ウチはまず何から？」に答える

AI導入を成功させる「スマートスタート」と“必須の守り”

## 【目次】

### ■はじめに

■失敗しないAI導入の鉄則：「ワンタスク・ワンマンス」スプリント

■御社の「自動化第1号」を見つける業務棚卸し

■AIを「野良従業員」にしない。必須のセキュリティ対策

■結論：AIを「作業員」から「共同経営者」へ

### ■はじめに

中小・スマール企業の経営者の皆様、こんにちは。

全5回でお届けしてきた連載「AIを経営に活かす」も、今回がいよいよ最終回です。

これまでの連載で、私たちはAIの「光」と「影」を見てきました。

第3回では、「創造AI」がもたらすプロ級動画の内製化という\*\*「攻めの革命」を。

第4回では、「実行AI」が直面する自動化率2.5%という「現実の壁」\*\*を。

ここまでお読みいただいた経営者の皆様の頭の中には、一つの疑問が渦巻いているはずです。

「AI の凄さと怖さはわかった。で、結局ウチは明日から何から始めればいいんだ？」

最終回となる本日は、この問い合わせに対する明確な「解」を提示します。

それは、大企業のような壮大な DX 計画ではありません。

リソースの限られた中小企業だからこそできる、\*\*絶対に失敗しない「勝ちパターン」\*\*です。

そして最後に、2025 年 11 月下旬に発表されたばかりの、

AI を使うなら避けては通れない\*\*「最新のセキュリティ(守り)」\*\*についてお伝えします。

### ■失敗しない AI 導入の鉄則:「ワンタスク・ワンマンス」スプリント

多くの企業が AI 導入で失敗する理由は一つです。

「欲張りすぎること」

です。

「全社の業務を AI で効率化しよう」「営業も経理もサポートも、一気に自動化だ」

これは絶対にやってはいけません。

なぜなら、第 4 回でお伝えした通り、AI エージェントの能力はまだ発展途上であり、

Gartner も警告するように、

無秩序な導入は\*\*「生産性パラドックス(導入したのに逆に仕事が増える)」\*\*を引き起こすからです。

中小企業がとるべき戦略は、\*\*「ワンタスク・ワンマンス(1 つの業務を、1 ヶ月で)」\*\*です。

これは、以下のルールで行う「超短期プロジェクト」です。

対象は「たった 1 つの業務」に絞る。

期間は「1 ヶ月」限定。

予算は「月額数千円～数万円」のツールのみ。

例えば、「会議の議事録作成」だけ。あるいは「請求書のデータ入力」だけ。

この極小の単位で AI を導入し、

1 ヶ月で「本当に楽になったか?」「コストに見合うか?」を検証します。

成功すれば継続し、失敗すれば即撤退して傷を浅く済ませる。

この「身軽さ」こそが、中小企業の最大の武器です。

### ■御社の「自動化第1号」を見つける業務棚卸し

では、具体的にどの業務から始めるべきか？

2025年11月の最新ツールの進化を踏まえ、中小企業で即効性が高い「ワンタスク」の候補を挙げます。

#### 1. 営業部門:「顧客別・提案メールのドラフト作成」

【使用ツール:Microsoft Copilot / ChatGPT Team】

営業担当が毎日1時間かけているメール作成。これをAIに任せます。

最新のAIは、過去のメール履歴や顧客データを読み込み、

「この顧客にはこのトーンで、この商品を提案すべき」というドラフトを数秒で作成します。  
人間はそれを「確認して送るだけ」。これだけで、営業活動量は倍増します。

#### 2. サポート部門:「よくある質問の一次回答」

【使用ツール:Salesforce Agentforce / Copilot Studio】

電話やメールでの問い合わせ対応。

「営業時間外」の機会損失を防ぐため、AIエージェントを配置します。

Salesforceが12月に発表した非営利団体向けの事例では、

AIが「よくある質問」に自動応答するだけで、職員がより重要な対人業務に集中できるようになったと報告されています。

#### 3. バックオフィス:「レガシーシステムの入力代行」

【使用ツール:Anthropic Claude (Computer Use)】

API連携ができない古い販売管理システムへの入力作業。これもAIの出番です。

Anthropic社の最新機能「Computer Use」を使えば、AIが人間の代わりに画面を見て、カーソルを動かし、

カチカチと入力作業を行ってくれます。まさに「デジタル派遣社員」です。

まずは、社内で「一番面倒で、誰がやっても同じ結果になる作業」を一つ選んでください。それが、御社の「自動化第1号」です。

### ■AIを「野良従業員」にしない。必須のセキュリティ対策

さて、AI導入を進める上で、最後にどうしてもお伝えしなければならない「守り」の話があります。

それが\*\*「エージェントの管理(ガバナンス)」\*\*です。

2025年11月、マイクロソフトは  
\*\*「Microsoft Agent 365」という新しいプラットフォームを発表しました。\*\*  
なぜこれが必要なのか?  
それは、企業内で「シャドーAI(野良エージェント)」\*\*が急増しているからです。

従業員が勝手に便利なAIツールを使い、  
知らぬ間に社外秘データ(顧客名簿や未発表の製品情報)を読み込ませてしまう。  
そして、そのAIエージェントが、権限のない別従業員や外部に情報を漏らしてしまう。

これが今、最も恐れられているセキュリティリスクです。

Microsoft Agent 365の思想はシンプルです。

「AIエージェントにも、社員証(ID)を持たせよ」

人間の社員を採用したら、入館証を渡し、  
「経理フォルダにはアクセスできない」といった権限設定をしますよね?  
AIも全く同じです。  
「このAIエージェントは誰が作ったのか」「どのデータにアクセスして良いのか」  
これらを管理せず放置することは、身元不明の人間をオフィスに招き入れ、書庫のカギを渡すのと同じです。

中小企業経営者の皆様。AIを導入する際は、「便利だ!」と飛びつく前に、  
必ず\*\*「このAIは、どのデータを見ることができるのか?」\*\*を確認してください。  
そして、可能な限り「Microsoft 365」のような、ID管理がしっかりした基盤の上で動かすことを強く推奨します。

**■結論:AIを「作業員」から「共同経営者」へ**  
全5回の連載、いかがでしたでしょうか。

AIは、もはや「未来の技術」ではありません。今ここにある、中小企業が生き残るための「武器」です。

第1回でお伝えした通り、AI市場は「創造」と「実行」に二極化しました。  
第2回でお伝えした通り、AIは「弱者の戦略」を実行する触媒です。

AI 導入のゴールは、業務を自動化することではありません。  
AI によって「作業(Sagyo)」から解放された経営者や社員が、  
人間にしかできない「創造(Sozo)」に全精力を注ぐこと。

そして、AI を単なるツールではなく、  
会社の舵取りをサポートする\*\*「思考の共同経営者(Co-pilot)」\*\*として迎え入れること。

これこそが、本連載でお伝えしたかった「AI 経営レバレッジ」の真髄です。

さあ、準備は整いました。  
まずは「ワンタスク」。たった一つの業務から、あなたの会社の AI 革命を始めてください。

その小さな一歩が、1 年後、大企業をも凌駕する大きな競争力となって返ってくることを約束します。

長い間お付き合いいただき、本当にありがとうございました。  
皆様の会社のさらなる飛躍を、心より応援しております。

#### 【参考:2025 年 11 月～12 月の AI 最新トピックス】

Microsoft Agent 365 (11 月発表): 組織内の AI エージェントを「デジタル従業員」として一元管理するプラットフォーム。シャドーAI 対策の切り札。

Amazon Bedrock AgentCore (12 月発表): エージェントの「記憶」や「ポリシー」を管理し、長時間の複雑なタスクを実行可能にする AWS の新基盤。

Gartner の予測: エージェント導入による「生産性パラドックス」を回避するためには、ツール導入だけでなく「エージェント体験(AX)」の設計が不可欠。

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&ペーパーパックの出版案内

「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5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://rinenkeeidoh.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ひいたします。

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://rinenkeeidoh.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  
よろしくお願ひします。

次回、第728号は

■■■松下幸之助の教えを実践する最後の直弟子

創心塾 塾長 奥田健二

の第1回

を、25・12・12(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時がありますので、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 名以下のスマール企業・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**

★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://rinenkeeidoh.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。

とクルーー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://rinenkeeidoh.com/Members>

Facebook

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

お問い合わせは <https://rinenkeeidoh.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

[rinenkeeidoh.com/Members](https://rinenkeeidoh.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