

DX お悩み相談室

第13回 「AIの進化と影響」のお悩み

予想されるAI関連の市場急拡大 中小企業のビジネスチャンスも拡大へ



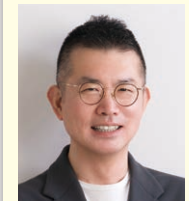
Nさん（経営者）…当社では今年から生成AIを導入して、会議の議事録や提案書の作成などで利用しています。今後更に活用範囲を広げて業務の効率化を進めたいと考えていますが、最近ではAIエージェント、自動運転自動車や汎用ロボティクス等の自律的に動くフィジカルAIに話題の中心が移っているように感じます。生成AIの登場で社会やビジネス環境は大きく変わりましたが、AIエージェントやフィジカルAIによって更なる変化の波が来るのでしょうか。今後のAIの動向や我々への影響を知りたいです。

柴山…AIエージェントは、ここ数年で実用化が一気に進みました。私自身も業務で日々活用しており、かなり可能性を感じています。新しい社員を雇ったような感覚で付き合っ育てているところですよ。

Nさん…AIエージェントは育てられるんですか？ 生成AIとはどう違うのでしょうか。

柴山…業務での利用における違いをわかりやすく例えると、生成AIは「スポッバイト」、AIエージェントは「社員」という感じです。どちらもLLM（大規模言語モデル）をベースにしたサードパーティですが、生成AIは主に文章などのコンテンツをつくる際に利用され、1回の入力に対し

回答者



柴山 治
(しばやま・おさむ)
デジタル戦略プランナー/
株式会社YOHACK CEO

米国ワシントン大学 経営学修士課程 (Global Executive MBA) 修了。ITベンチャー、コンサルティングファーム、外資系生命保険会社などを経て、現在は株式会社YOHACK代表。企業の成長フェーズや課題に応じた、テラーメイドの支援を提供している。著書に『日本型デジタル戦略』などがある。

※DXに関するお悩みは、どんなことでもお気軽にご相談ください。

て1回の出力（回答）が基本です。一方、AIエージェントは、ツールを呼び出し、手順を計画し、環境に対して行動を起こす、つまり「自律的にタスクを遂行する」システムです。新卒社員が会社のイロハを勉強し、一つ一つの作業に関して指示をもらいながら進めていたものが、徐々に指示を仰がなくても自律的に業務をこなせるようになるのと似た感覚でしょうか。

Nさん…なるほど。そのつど指示を与えないといけないスポッバイトと、自社のやり方を学んでいく社員というわけですね。でも、生成AIを自分好みに育てて恋愛関係になった人がいる、というようなニュースもあったと思います。

柴山…一つは「ペルソナ設定」といって、汎用の生成AIを自分の好みや用途に合わせて調整していったのだと思います。AIエージェントが過去のやりとりを情報として蓄積し成長するのに



対して、こちらは「AIの性格を少し変える」といったイメージでしょうか。生成AIが出力した回答に使用者が評価を繰り返すことで、望む方向に調整されていきます。例えば、AIが「いい質問だね」などと馴れ馴れしい口調で余計なことを言うと感じる場合は、「回答は根拠のある事実のみを簡潔な言葉で」というような指示を返し続けます。ほかに、サービスの設定から「ビジネスに適した言葉を使う」「要約は箇条書きを使う」などのカスタム指示を入力して、調整することもできます。

Nさん…自分が使いやすいように調整することができるとですね。業務の効率化や回答精度のアップにつながると思うので、やってみます。AIエージェントについては、どんなところで力を発揮するのでしょうか。事業規模が大きく資金力のある大企業が使うもののように思っていたのですが、中小企業でも使えますか。

柴山…使える業務の幅は日々広がっています。中小企業では人手不足に悩んでおられる会社が多いと思いますが、AIエージェントを社員代わりに導入することで解決につながる可能性があります。例えば、経理システムにAIエージェントをMCP※連携すると、請求書の自動処理から、毎月の固定費を精査してコスト削減の提案をさせるようなことまで可能になります。

Nさん…当社は、請求書などの処理で経理の

残業が毎月発生しているのが課題になっていま

す。経理システムも、いわゆるレガシーシステムで、そろそろ本気で刷新を考えなければとまさに思っていたところでした。

柴山…そうすると、経理システム刷新のタイミングでAIエージェントの導入を検討すると、導入コストを上回る人件費削減効果や働き方改革につながる可能性が大きいですね。ほかにも営業日報や議事録作成、問合せメールへの回答など、バックオフィス系の作業には力を発揮すると思います。

Nさん…フィジカルAIについてはどうですか？

柴山…かなり実用化レベルに近づいており、世界的に期待が高まっています。フィジカルAIの代表領域であるヒューマノイドロボット市場について、ゴールドマン・サックスは、2035年の市場規模予測を約6倍上方修正しました。また、私は先日、持続可能な都市と先端技術をテーマにした国際テックカンファレンスの「Sushi Tech Tokyo 2026」で、有名なベンチャーキャピタルの代表の講演を聞いたのですが、その話題の中心もフィジカルAIでした。ベンチャーキャピタルがこれだけ注目し熱く語っているということは、多額の資金が集まり多くの企業が参入してしのぎを削るということなので、開発スピードは今後更に加速すると考えています。日本の中小企業のビジネスチャンスにつなが

がる可能性もあると思います。

Nさん…当社は金属加工のいわゆる町工場ですが、AIについては最近生成AIを使い始めた程度ですが、関係あるでしょうか？

柴山…大いにあると思います。実は、日本の製造業や物流業はフィジカルAIの試験市場として海外から注目されている、という話があります。まず日本で稼働させてみて、うまくいったら世界に展開するという位置付けです。また、日本企業のものでづくりの技術は世界的にも評価が高いので、フィジカルAIに使用する精密部品などの製造部門として選ばれる可能性があります。

Nさん…ああ、確かに！ それは、私たちの得意分野をいかにせるかもしれません。

柴山…私は、これからは中小企業の時代が来るのではと考えています。人がすべてを動かす人材集積型産業が中心のときには大企業が有利でしたが、AIに任せられる領域が増えると、意思決定のスピードや柔軟な対応など中小企業の優位性が際立ってくるでしょう。それぞれ専門性や得意分野を持った中小企業が横の連携を強めることで、大企業にも対抗できる力を持つと考えています。実際にドイツでは、ミッテルシュタントと呼ばれる中小企業の集合体が大きな力を持っています。DXで成果を出しているところも多いので、日本の中小企業も参考になることが多いでしょう。