

元気とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐　勉　　2026年11月02日　第1291「週刊五十嵐レポート」

AI導入支援

10月30日付日経新聞、「中小のAI導入を支援」という記事。

城南信用金庫（東京・品川）は11月、中小企業への人工知能（AI）の導入支援を始める。職員が取引先を訪れ、利用方法などを教える。中小は大企業と比べて生成AIの活用が遅れている。業務の効率化やマニュアル作成、人材育成に活用を促し、取引先の収益の底上げにつなげる。

東京商工会議所が3～4月、主に東京23区内の中小企業に調査したところ、従業員数が少ないほど導入率が低くなる傾向。6～20人の企業でAIを会社として導入していたのは37%にとどまる一方、301人以上では60%を超えた。

経営者の年齢別にみると40歳未満では64%だったが、年齢が高くなるほど導入率は下がる傾向。70歳以上では36%と低迷。

AI導入への取り組みとして

1. アナログ。紙、手書き、口頭、ベテランの経験。個人への依存。
2. デジタル化。情報を文字・画像・数値として保存。情報の共有化。
3. AI活用。商品説明、見積書、報告書の作成。作業時間の短縮。
4. データ蓄積。過去の見積、販売、顧客情報の整理。ノウハウの資産化。
5. AI高度化。蓄積した情報をAIに参照。提案力・競争力向上（高付加価値）

一つ補足がある。データを蓄積するだけでAIが自動的に賢くなるわけではない。蓄積したデータを検索・参照できる仕組みを組み込み、結果を評価して改善することが必要。

ある工務店のClaude活用例。雨漏りの現場写真を撮影→瓦職人と担当者の見立てを録音→音声を文字に変換→写真とテキストをClaudeで分析→顧客向け報告書を作成。この一連の業務をAIが担えば、社長や職人が書類作成に費やす時間を減らせる。将来的には写真から修理内容を整理し、見積書の下書きまで作ることも考えられる。ただし、現場の施工判断や見積金額の妥当性は人間の確認が必要。

AIによって生まれた時間と能力を何に振り向けるか。それが経営者の仕事。

ちょっと興味ある出来事

10月27日付日経新聞夕刊、「アンソロピック、驚異の成長速度」という記事。米アンソロピックが26日に公開した新規株式公開（IPO）に向けた目論見書では、売上高が2年で100倍と驚異の成長ぶりが明らかになった。

2021年に米オープンAIから離脱した研究者らによって設立され、一気に世界の先端AI開発でトップに躍り出たアンソロピック。

米ベンチャーキャピタルMenlo Venturesの2025年の調査による企業の基盤AIモデルへの支出シェアでは、Anthropicが企業の基盤AIモデルへの支出で40%を獲得。2023年はOpenAIが50%、Anthropicが12%。わずか2年間で両社の立場が逆転したことになる。

成長の最大の理由はClaude Code。Claude Codeは、単にプログラムの書き方を教えるAIではない。例えば、企業が在庫管理システムを開発する場合、従来はプログラマーが仕様書を読み、プログラムを作成し、不具合を修正し、テストを繰り返す。Claude Codeを使えば、AIがプログラムを作り、既存コードを読み、不具合を探し、修正案を実装し、テストまで進めることができる。

企業は、AIを使って、どれだけ生産性を高め、高収益をあげられるか。



一口メモ
知識

最高のキャリアをつかむ

最高のキャリアは、計画して手にできるものではない。自らの強み、仕事のやり方、価値観を知り、機会をつかむよう用意した者だけが手にする。なぜならば、自らの得るべきところを知ることによって、たんなる働き者が、卓越した仕事を行うようになるからである（「明日を支配するもの」より）

ドラッカー名言集　仕事の哲学（ダイヤモンド社）より

会社も経営者自身も、自分の強みを知り、それを生かせる仕事に取り組むことで成長する。ドラッカーは、3つのことを重視。

1. 強みを知る － 自社は何が得意で、なぜお客様から選ばれているのか。
2. 仕事のやり方を知る － どのような仕事の進め方なら、自社の能力を最大限に発揮できるのか。
3. 価値観を知る － 何を大切にして商売をするのか。何をやり、何をやらないのか。

●「戦略社長塾東京」小岩校　毎週日曜日・水曜日　午前10時～12時
●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校　開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス　〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5
TEL03-3659-7703　Fax03-3659-7077　info@igarashireport.com

