

AIで時短しても、会社のお金は変わらない

法人向け・AI導入支援（AI社員研修）のセミナー / 60分 / 本文16,979文字（読み上げ約57分）

- スキルのテストとして作った台本（第2稿）です。開催の予定はありません。
- 【】は本番前に埋める・確かめる箇所です。「たとえば」で始まる例は説明用の仮の例で、実績ではありません。
- 外部の数字は、出典の本文で確認済みです（2026年10月28日時点）。講師の会社の数字は本人の申告です。

パート	本文の文字数	読み上げ時間
Part 1 冒頭：時短しても、お金は変わらない（0～7分）	1,981	6分36秒
Part 2 問題提起と原因：なぜ「個人の時短」で止まるのか（7～17分）	2,644	8分49秒
Part 3 事例：何を手放したか → その結果（17～30分）	3,765	12分33秒
Part 4 解決：置き換える側に回る3つの柱と、自力の壁（30～50分）	5,843	19分29秒
Part 5 CTA：AI活用診断（50～60分）	2,746	9分09秒
合計	16,979	56分36秒

Part 1 冒頭：時短しても、お金は変わらない（0～7分）

こんにちは。株式会社buzz【テスト】の関根です。今日はよろしくお願いします。

今日来てくださった方って、たぶん「AIで業務を効率化したい」って思って来てくださってると思うんですよ。

で、いきなりなんですけど、正直に言うと、効率化だけだと、会社の中ってあんまり変わらないんですよ。

これ、僕我感觉で言ってるわけじゃなくて、データがあって。パーソル総合研究所っていう、人と働き方の研究をしているところが、正社員3,000人に聞いた調査なんですけど。AIを使うと、作業はちゃんと速くなっ

てるんです。でも、速くなったのは1人あたり週に26分くらい。しかも、仕事全体の時間が減った人は、AIを使ってる人のうち、4人に1人しかいなかったんですよ。

じゃあ浮いた時間どこ行ったの？って言うと、大半は「いつもの仕事」に戻っていったんですね。

これ、社長さんの感覚としても、なんとなく分かると思うんです。社員さんがChatGPTでメールの下書きを速く作れるようになった。じゃあその人が早く帰れるようになったかって言うと、そうでもない。空いた時間には、また別の仕事が入ってくるんですよ。

もう一個、こういうことってなかったですか。

ChatGPTの有料プランを会社で契約して、社員さんに「これ使っていいから、どんどん使って」って言った。最初の1ヶ月くらいは、何人か使ってくれてた。でも、3ヶ月くらい経って見てみたら、使ってるのは結局1人か2人だった。

もし心当たりがあっても、全然おかしくないんです。むしろ、それが普通なんですよ。なんでそうなるのかは、このあとちゃんとお話します。

つまり、社員さん一人ひとりがAIでちょっと速くなっても、手一杯なのは変わらない。それに、時短しただけでは、毎月払ってるツール代や外注費の請求書って、1枚も減らないんです。契約してる限り、毎月同じ金額が出ていく。

——と言うと、「じゃあAIって意味ないの？」って思われるかもしれないんですけど、逆なんですよ。

うちはSNSのスクールと運用代行をやってる会社なんですけど、Lステップっていうツールを使って。これ、LINEの配信ツールなんですけど、利用料が1アカウントで月に4万円かかるんですね。うちはアカウントが100個くらいあったので、Lステップ代だけで年間5,000万円前後払ってたんです。

それを、エンジニアじゃない普通の社員が、AIを使って自分たちで作り直したんですよ。最初の形は1ヶ月でできちゃって。今かかっているのは、サーバー代の年間数十万円だけです。

これ、時短じゃないんですよ。ツールそのものを手放してるんです。

ちなみに、うちは今、社員全員が毎日AIを使ってる会社なんですけど、その中でも一番お金が変わったのが、このLステップの件でした。

AIの使い方って、実は2種類あって。

一つは、「一人ひとりがちょっと速くなる使い方」。もう一つは、「業務やツールを丸ごと置き換える使い方」です。

たとえば、毎月、請求書を手で作ってる社員さんがいるとしますよね。AIを使って、その請求書を1枚5分速く作れるようになる。これが前者です。で、後者は、人が請求書を作るっていう作業そのものが、なくなる。

どちらもAIを使ってるんですけど、会社のお金が一番大きく変わるのは、後者なんです。

前者は、社員さんの手が少し空く。でも、その空いた分は一人ひとりに数分ずつ散らばるので、さっきのデータの通り、いつもの仕事に吸われて消えちゃう。後者は、その作業がまるごとなくなる。ツールなら請求書が止まるし、手作業なら「事務の方の毎月の半日」みたいに、まとまった時間が空くんです。この違いが、あとでめちゃくちゃ効いてきます。

ここでちょっと、皆さんにも考えてみてほしいんですけど。

今、御社で毎月払ってるツール代と外注費って、合わせるとざっくりいくらくらいですか？ 会計ソフト、勤怠管理、顧客管理みたいなツールに、ホームページの更新とか、経理や事務の代行みたいな外注。一個一個は月数千円とか数万円でも、全部足すと、結構な金額になってたりするんですよね。もしよければ、チャットに「月〇万円くらい」って書いてみてください。

で、そのうちの1本でも手放せたら、その分は、来年も再来年も出ていかなくなるお金です。

もちろん、御社でいきなり5,000万円のツールを作り直す必要はなくて。最初は、月数万円のツール1本とか、毎日誰かが手でやってる作業1つからで十分なんです。

じゃあ、御社で丸ごと置き換えられる業務はどれなのか。実は、見分け方があるんです。

これは後半でしっかりお伝えします。その前に、そもそもなんで多くの会社が「ちょっと速くなる使い方」で止まっちゃうのか。ここを先に話させてください。ここが分かると、見分け方の意味がめちゃくちゃ分かりやすくなるので。

Part 2 問題提起と原因：なぜ「個人の時短」で止まるのか（7～17分）

まず、今の中小企業でAIがどう使われてるかっていう話なんですけど。

商工中金っていう、中小企業向けの銀行がありますよね。そこが今年の1月に、取引先の中小企業3,892社に調査してるんです。

で、「会社として生成AIを導入してます」という会社は、16.3%でした。じゃあ残りはどうしてるかって言うと、一番多かったのが「個人の判断に任せてる」で、64.9%。

つまり、3社に2社くらいは、「使いたい人は使っていいよ」という状態なんですね。

で、もう一個面白いのが、その16.3%の中身なんですけど。ほとんどは「一部の部署やメンバーだけ」で、「会社全体でAIツールを入れている」という会社は、4.1%しかなかったんです。

25社に1社です。

これ、さっきの話とつながるんですけど、個人の判断に任せてると、どうなるか。AIを使うのが好きな社員さんだけが、自分の仕事をちょっと速くする。それで終わっちゃうんですよ。

で、その状態で何が起きるかって言うと、今日来てくださってる社長の悩みそのものなんですけど。

社員さんはマルチタスクで手一杯のまま。手伝ってあげたいけど、社長も社長で手が空いてない。

で、「AI使った方がいいのは分かってる」。でも、自分が使いこなしてるわけじゃないから、社員さんに何て言えばいいか分からない。「とりあえずChatGPT使ってみて」としか言えないんですよね。

で、言われた社員さんの側からすると、「使ってみて」って言われても、何に使えばいいか分からないんですよ。とりあえずメールの下書きを頼んでみる。議事録の要約を頼んでみる。で、「まあ便利だな」で止まる。

誰も悪くないんです。社長は任せつつも、社員さんは言われた通り使ってる。でも、会社としては何も変わってない。これが、今いろんな会社で起きてることなんです。

これ、データにも出てて。さっきの商工中金の調査で、AIの導入が進まない理由を聞いてるんですけど、1位が「具体的な活用場面が分からない」で35.6%。2位が「導入を推進する人材がない」で32.0%なんです。

「何に使えばいいか分からない」し、「旗を振れる人もいない」。

この2つ、ほぼそのまま、今日来てくださってる社長の悩みと重なってるかなと思います。

ここまで聞くと、「結局、社長の自分がちゃんとしてないってことか」って思った方もいるかもしれないんですけど、僕は違うと思ってて。

正直に言うと、これ、社長のせいじゃないんですよ。

じゃあ何が原因かって言うと、AIの「入り方」なんです。

思い出してみてほしいんですけど、AIの研修とか、セミナーとか、YouTubeとか、本とかで、一番よく見るのって何でしたか？

たぶん、「プロンプトの書き方」なんですよ。こう書くと、いいメールが書けます。こう聞くと、いい要約が出てきます。

なんでこうなったかって言うと、ChatGPTって、最初に「チャット」の形で世の中に出てきたじゃないですか。話しかけたら答えてくれる道具。だから、みんな「上手な話しかけ方」を覚えようとしたんですよ。教える側にとっても、それが一番教えやすかった。一人ひとりが、自分の席で、自分の仕事にすぐ使える。研修としても、セミナーとしても、すごく分かりやすいんです。

これ、全部「一人ひとりがちょっと速くなる使い方」なんです。

世の中のAIの情報って、ほとんどがこっち側だったんですよ。だから、真面目に勉強した会社ほど、「AI＝文章を速く作る道具」っていうところで止まっちゃう。

実際、帝国データバンクが今年の3月に1万社以上に聞いた調査で、AIを使ってる会社に主な用途を聞くと、「文章の作成・要約・校正」が45.1%で一番多いんです。一方で、AIにコードを書かせるような、プログラミングの支援が主な用途の会社は5.9%しかいない。

で、ここが面白いところなんですけど、国もこの状況に気づき始めてて。

人材開発支援助成金っていう、社員研修に使える助成金があるんですけど。今年の8月から、ルールが変わったんですね。厚生労働省が出してる資料で、「汎用的なプロンプトの作り方」を学ぶだけの研修は、助成金の対象外になりました。

逆に、対象になる例として挙げられてるのが、「営業担当者が、生成AIを使って提案書を作る訓練」なんです。

つまり、国も「プロンプトの書き方を覚えるだけの研修」には、もうお金を出さない。仕事に直結する使い方を身につける研修にお金を出す、っていう方向に変わってるんですよ。

なので、AIで会社が変わらなかったのは、社長さんのせいでも、社員さんのせいでもなくて。世の中のAIの入り口が、ずっと「個人の時短」側だった。ここが原因なんです。

で、じゃあ周りの会社はどうなのかっていう話なんですけど。

「周りはAIでどんどん進んで、うちは乗り遅れてる」って感じてる方、多いと思うんですよ。

でも、さっきのデータを思い出してほしくて。会社全体でAIツールを入れている会社は、4.1%です。25社に1社。周りの会社も、実はほとんどが「個人の時短」で止まっているんです。

なので、今からでも全然遅くない。

ちょっとここで、チャットで教えてほしいんですけど。御社のAIの使い方って、今どれに近いですか？ ①まだほとんど使っていない ②一部の社員さんが使ってる ③会社として使ってる。番号だけで大丈夫です。

（チャットを見ながら）ありがとうございます。①と②が多いですね。それが普通なんですよ。さっきのデータの通り、会社全体でAIツールを入れている会社は25社に1社なので。

ただ、安心してほしいって話だけじゃなくて。一方で、ツールを作る側に回り始めた会社も、もう出てきているんですね。

さっきの帝国データバンクの数字を思い出してほしいんですけど、AIを使ってる会社のうち、AIにコードを書かせるところまで使ってる会社が5.9%。100社に6社くらいは、もう「作る側」に回ってるんです。

公的機関も動き始めて、東京都中小企業振興公社っていう、東京都の中小企業支援の機関でも、中小企業向けにAIでツールを作るセミナーが案内されてたりします。講義の項目の一つが「外注頼みから自社完結へ」。

つまり、今はまだほとんどの会社が横並び。でも、作る側に回る会社が出てきた以上、差がつき始めるのは、ここからなんです。

じゃあ実際に、「丸ごと置き換える側」に回った会社は、何を手放して、どうなったのか。ここから事例を見ていきます。

Part 3 事例：何を手放したか → その結果（17～30分）

まず、うちの話からさせてください。冒頭でちょっとだけ話したLステップの件です。

うちはSNSのスクール事業をやっていて、LINEで生徒さんやお客さんとやりとりすることがめっちゃくちゃ多いんですね。で、そのLINEの配信を管理するのに、Lステップっていうツールを使ってました。

これ、すごく便利なツールなんです。ただ、利用料が1アカウントあたり月に4万円かかる。うちは事業の数とか、集客の導線ごとにアカウントを分けてたので、気づいたら100アカウントくらいになってたんです。

で、これの怖いところって、事業が伸びるほど、ツール代も一緒に増えていくってことなんです。新しい講座を作る。新しい集客の導線を作る。そのたびにアカウントが1個増えて、月4万円が1個増える。売上を伸ばそうとすればするほど、毎月の固定費が積み上がっていくんです。

これ、うちだけの話じゃなくて、ユーザー数とかアカウント数で料金が決まるツールって、全部そうなんです。社員さんが1人増えたら、ツール代も1人分増える。

そうやって積み上がったのが、冒頭でお話した、Lステップ代だけで年間5,000万円前後っていう数字なんです。

で、これを「AIで作り直せないか」ってなったんですね。

冒頭で、普通の社員が作り直したって話をしましたが、もう少し中身をお話すると、AIを使いながら、最初の形を作るのに1ヶ月。そこから実際に使える状態にするまでに2～3ヶ月。で、実際に動かしてテストしたり、うちの業務に合わせた機能を足したりするのに、2ヶ月くらいかけました。

もちろん、最初から完璧なものができたわけじゃないです。でも、自分たちで作ってるので、「ここ、うちの業務だとうちがしたい」というのを、あとから足していけるんですよ。既製品のツールだと、自分たちの業務の方をツールに合わせるしかない。自分たちで作ると、ツールの方を業務に合わせられる。これも、自分たちで作ったからできたことです。

もちろん、うちは100アカウントあったから5,000万円っていう大きな数字になってます。でも、仕組みは同じなんです。

月4万円のツールを1つ使ってるだけでも、年間48万円が、毎年出ていってます。しかも、ツールって値上がりすることはあっても、勝手に値下がりすることってあんまりないですよ。

——と言うと、「いや、それはbuzzさんがSNSとかITに強い会社だからでしょ」って思われるかもしれないです。

なので、うちとは全然違う業種の会社の話もさせてください。

一つ目が、石川県金沢市にある、岡田研磨さんっていう会社です。金属製品の製造業、いわゆる町工場で、従業員さんは85名。これ、国が毎年出してる中小企業白書の、2026年版に載ってる事例です。

この会社、もともと紙とExcelで社内の管理をしてたんですね。

で、これを変えたのが、専務さんです。この専務さん、エンジニアじゃないんですよ。約2年かけて、AIと1,000時間以上対話しながら、自分たちの会社専用の管理システムを作ったんです。名前が「OKADA Board」。中に入ってるアプリは、約30種類以上あります。

で、このシステム、もし外注して作ってたら、約8,000万円かかったそうなんです。それが、AIの月額の利用料だけで済んでる。

結果として、会社全体の労働時間が月に約530時間減って、紙も毎月5,000～6,000枚減ったそうです。

月530時間って、1日8時間、月20日働く社員さんで計算すると、3人分ちょっとなんですよ。もしこの仕事量を、人を増やして回そうとしてたら、3人採用しないといけなかった計算です。年商1億前後の会社で3人を採用するって、どれくらいの重さか、皆さんの方がよく分かると思うんです。

紙が毎月5,000枚以上減ったってことは、それだけ毎月、誰かが紙に書いて、ファイルに綴じて、探してた作業があったってことでもあります。

ここも順番に注目してほしい。で、「紙とExcelの管理」を手放した。その結果として、時間が減ってるんです。時短が目的じゃないんですよ。

で、僕がこの事例でいいなと思ってるのが、作ったのがエンジニアじゃなくて専務さんだったところなんです。しかも、約2年で1,000時間以上、AIと対話してる。

これって、裏を返すと、特別な才能があったからできたんじゃないって、それだけの時間をかけたからできた、ってことなんですよ。1,000時間って、毎日2時間やっても、1年半くらいかかる計算です。

逆に言うと、普通の会社の社長さんや社員さんが、本業をやりながら、自分たちだけで1,000時間を使うのは、正直かなり大変です。ここは、後半の話につながってきます。

二つ目が、奈良県のアイニコグループさんっていう会社です。注文住宅とかリフォーム、あとは介護とか保育まで、幅広くやってる会社なんですけど、専門のIT部門はないんです。こちらは、総務省の情報通信白書に載ってる事例です。

この会社は、まず全社で勉強会をやって、そのあと10の事業部から2人くらいずつ、全部で21人が集まって、1年間かけてAI活用のプロジェクトをやったんですね。毎週1時間、オンラインで集まって、外部の専門家が最新の情報を伝えたり、アドバイスしたりしてたそうです。

たとえば介護の事業部だと、デイサービスの送迎ルートを考える作業があったそうなんです。どの利用者さんを、どの順番で迎えに行くか。これ、土地勘のある職員さんでも30分くらい、新人さんだと1時間ほどかかってたそうで。

で、住所とか車の台数を入れると、AIがルートを提案してくれる仕組みを自分たちで作って、新人さんでも短い時間で組めるようにしたんです。ベテランの頭の中にしかなかった「考える作業」を、仕組みに任せただんですね。

こういう「毎日誰かが手と頭でやってた作業」を、事業部ごとに仕組みにしていって。10事業部の合計で、年間2,247時間減ったそうです。同じ計算で言うと、社員さん1人分以上の仕事量です。

ここで見てほしいのが、住宅と、介護と、保育って、仕事の中身が全然違うってことなんです。それでも、10の事業部それぞれに、仕組みにできる「毎日の作業」があった。

ってことは、御社の業種が何であっても、たぶん1つや2つは、置き換えられる業務が眠ってるんですよ。しかも、IT部門がない会社でも、ここまでできる。

ちなみに、この会社が面白いのが、半年に1回「AI選手権」っていうのをやってて、1等のチームには1人あたり10万円が出るんですよ。こういう仕組みの話は、後半でまた出てきます。

三つ目が、静岡県掛川市のコブレックさんっていう、板金加工の会社です。従業員さんは約70人。

この会社は、社員さん13人に外部のAI研修を受けさせてるんですけど、その研修にかけた費用が450万～500万円なんです。13人なので、1人あたりにすると35万～38万円くらい。研修にそれだけかける会社が、もう出てきてるんですね。

で、何が起きたかって言うと、研修を受けた社員さんの中に、溶接の担当の方がいて。この方、前職は飲食なんです。ITの経験はない。その方が、作業が終わったことを知らせるアプリを、実際の作業時間で約6時間で作っちゃったんですよ。

で、社長さんも、人事のシステムと、給与・賞与の計算をするシステムを、1ヶ月足らずで自分で作ったそうです。

この会社の話で大事なのが、研修を受けたのが、パソコンが得意な人だけじゃなかったってことなんです。現場で溶接をしてる人が、自分の現場で困ってることを、自分で解決するツールを作った。

現場の困りごとって、現場の人が一番分かってるじゃないですか。その人が自分で作れるようになると、「誰かに頼んで、順番待ちして、やっと作ってもらう」という流れがいらなくなるんですよね。

ここまで4つの会社の話をしてきたので、一回整理させてください。

うちは、月額のLINE配信ツールを手放した。岡田研磨さんは、紙とExcelの管理を手放して、外注したら8,000万円かかるシステムを自分たちで作った。アイニコグループさんは、ベテランの頭の中にあった送迎ルートづくりみたいな毎日の作業を、仕組みに任せた。コブレックさんは、人事や給与計算の仕組みを、外に頼らず自分たちで作れるようになった。

どれも、「何かを速くした」じゃなくて、「何かを手放した」話なんです。

最初に「それはbuzzさんがIT系だからでしょ」という話をしましたが、町工場の専務さんも、IT部門のない住宅や介護の会社の社員さんも、溶接の担当の方も、エンジニアじゃないんですよね。

こうやって並べると、SNSの会社でも、町工場でも、住宅と介護の会社でも、板金の会社でも、やってることって実は同じなんです。

で、この会社たちの共通点を見ていくと、3つあるんですね。

一つ目が、毎日使う業務から選んでること。二つ目が、範囲を絞って、丸ごと置き換えてること。三つ目が、作って終わりじゃなくて、全員が使い続ける仕組みを作ってること。

この3つが、さっき冒頭で言った「見分け方」も含めて、丸ごと置き換える側に回るための柱なんです。これから、一つずつ見ていきます。

Part 4 解決：置き換える側に回る3つの柱と、自力の壁（30～50分）

柱① 置き換える業務を選ぶ

一つ目の柱が、置き換える業務を選ぶ、です。

で、ここで冒頭でお話した「見分け方」をお伝えします。

これ、3つの質問になってて。御社の業務を一つ思い浮かべながら聞いてみてください。

一つ目の質問が、「毎日、もしくは毎週、同じ形でくり返している業務か」。

二つ目が、「その作業がなくなったら、毎月いくら、もしくは何時間浮くか、答えられる業務か」。

三つ目が、「入力から完成まで、パソコンの画面の中で終わる業務か」。

この3つに全部当てはまる業務が、丸ごと置き換えの候補です。

なんでこの3つなのか、一個ずつ説明させてください。

まず一つ目の「同じ形でくり返している」。これは、毎回やり方が違う仕事って、置き換えても使う場面がないんですよ。逆に、毎日・毎週同じ形でやってる仕事は、一度置き換えると、そこからずっと効いてくる。

二つ目の「いくら・何時間浮くか、答えられる」。これが一番大事で、ここが答えられない業務を置き換えても、会社のお金が変わったかどうか、誰にも分からないんですね。ツール代なら請求書の金額。外注費なら毎月の支払い。手作業なら、誰が、毎月何時間かけてるか。数字で答えられる業務ほど、お金に変わりやすいんです。

三つ目の「画面の中で終わる」。これは、今のAIが一番得意なところなんです。逆に、現場で体を動かす作業とか、人と会って話す仕事は、丸ごと置き換えられない。画面の中で完結してる仕事から始めるのが、一番確実です。

逆に、当てはまらない例も言っておきますね。

たとえば、年に1回しかやらない決算の資料づくり。これは画面の中で終わるし、時間もかかってるんですけど、年に1回なので、置き換えても効いてくるのが年に1回だけなんですよ。最初の1つとしては、あんまりおすすめしないです。

あとは、お客さんとの打ち合わせそのもの。これは毎週あるかもしれないですけど、人と人が話す仕事なので、丸ごと置き換えられない。ただ、打ち合わせのあとに毎回やってる議事録づくりとか、日報の入力とかは、3つとも当てはまることが多いです。

なので、仕事を大きな塊で見るとじゃなくて、その中の「毎回同じ形でやってる作業」を切り出して見るのがコツなんです。

で、ここからは、たとえばの話なんですけど、一個やってみますね。

たとえば、営業さんが5人いる会社があるとします。毎月月末になると、営業さんがそれぞれExcelで売上の報告をまとめて、事務の方に送る。事務の方がそれを一つにまとめて、社長に送る。社長は、月初にそれを見て、先月の数字を知る。

これ、3つの質問に当ててみると、どうでしょう。

毎月同じ形でくり返してますよね。で、たとえば「事務の方が毎月半日かけてる」みたいに、時間で答えられますよね。で、全部パソコンの画面の中で終わってます。

3つとも当てはまるので、これは丸ごと置き換えの候補です。

じゃあ置き換えるとどうなるか。営業さんは、商談が終わったら、スマホのフォームに入力するだけ。集計は自動で、社長はいつでも、今月の数字をその場で見られる。

そうすると、何が変わるかって言うと、月末に事務の方がやってたまとめ作業が、まるごとなくなるんですよ。で、社長は月初まで待たずに、月の途中で「今月ちょっと厳しいな」って気づけるようになる。

これが「ちょっと速くなる」じゃなくて、「丸ごとなくなる」っていうことなんです。

で、ここ、冒頭の話と比べてみてほしいんですけど。

同じ売上報告でも、たとえば「ちょっと速くなる使い方」だと、どうなるか。営業さんが、AIにExcelの数式を聞いて、まとめるのが10分速くなる。事務の方が、AIに集計の手順を聞いて、30分速くなる。これも効率化はしてるんです。でも、月末に報告をまとめる作業自体は、毎月ちゃんと残ってるんですよ。

同じ業務、同じAI。でも、使い方が違うだけで、残るものが全然違う。

——と言うと、「でも、事務の方の時間が空くだけなら、それって結局、時短と同じじゃないの？」って思われるかもしれないです。ここ、今日一番大事なところなので、ちゃんとお話しさせてください。

時短で浮く時間って、一人ひとりに数分ずつ散らばってるんですよ。営業さん5人がそれぞれ10分、事務の方が30分。こういう細切れの時間って、冒頭のデータの通り、気づいたらいつもの仕事に吸われて消えちゃうんです。

でも、置き換えで空く時間は、まとまってるんです。「事務の方の、毎月の半日」みたいに。まとまってるから、会社として使い道を決められる。

で、お金が変わるのは、その使い道を決めたときなんです。たとえば、そろそろ事務の人をもう1人増やそうと思ってたけど、増やさずに回せるようになった。外に出してた経理の作業を、空いた半日で社内に戻した。こうなって初めて、会社のお金が変わるんですよ。

つまり、置き換えたら終わりじゃなくて、「空いた時間で、何をやるか。誰を雇わずに済ませるか」まで決める。ここまでやって、やっと会社のお金が変わるんです。

もう一個だけ、たとえばの例を出すと、見積書もよく当てはまります。お客さんから条件を聞いて、Excelのひな形に打ち込んで、PDFにして送る。毎回同じ形で、誰が何分かけてるか答えられて、画面の中で終わる。これも、条件をフォームに入れたら見積書ができあがる形に置き換えられる候補です。

ここで、チャットに書いてみてほしいんですけど。今の3つの質問に、全部当てはまりそうな業務、御社で1つ思い浮かびましたか？「見積書」とか「シフト表」とか、一言で大丈夫です。

（チャットを見ながら）ありがとうございます。今書いていただいた業務、最後にもう一回使うので、ぜひメモしておいてください。

で、選び方でもう一個だけ大事なことがあって。それは、「毎日、全員が使う業務から始める」ってことなんです。

さっきの岡田研磨さん、実はAIを使い始めるもっと前、専務さんが入社して半年くらいの頃に、一度うまくいかなかった経験があるんですね。タブレットを5台、試しに導入したんですけど、定着しなかった。

そこで「必ず使う業務から変えよう」ってなって、毎日全員が書いてる検査成績書から変えていったんです。で、それに合わせて、タブレットを1人1台配った。

これはAIの前の話なんですけど、考え方はまったく同じです。たまにしか使わない業務から置き換えても、誰も使わないんですよ。

柱② 丸ごと置き換える

二つ目の柱が、丸ごと置き換える、です。

で、手放す対象って、大きく3つの型があるんですね。

一つ目が、ツール代。うちのLステップがまさにこれです。

たとえば、kintoneっていう業務アプリ、使ってる会社さんも多いと思うんですけど。2024年の11月に値上げがあって、スタンダードコースだと1ユーザーあたり月1,500円から1,800円に上がったんですね（税別）。それに加えて、最低で契約しないといけない人数が、5人から10人に増えたんですよ。

つまり、使っていない人の分まで払うことになる。こういうのが、毎月勝手に出ていく固定費なんです。

二つ目が、外注費。岡田研磨さんがこれです。外注していたら8,000万円かかっていたものを、自分たちで作った。

三つ目が、誰かの手作業。アイニコグループさんの送迎ルートとか、さっきの売上報告がこれです。

で、どこから手をつけるかと言うと、柱①でお話しした「毎日使う業務」の中で、金額か時間がはっきりしてるものから。これが一番やりやすいです。

たとえばツール代がやりやすい理由はシンプルで、金額がはっきりしてるからなんですよ。毎月の請求書を見れば、いくら払ってるかがすぐ分かる。置き換えたら、いくら減ったかもすぐ分かる。社内で「AIでこれだけ変わった」っていうのを、数字で見せやすいんです。

しかも、既製品のツールって、たくさんの会社に売るために、いろんな機能が入ってるんですよね。でも、御社が実際に毎日使ってる機能って、その中の一部だったりしませんか。自分たちで作るなら、使う機能から作ればいいんです。

外注費も金額ははっきりしてるんですけど、外注先とのやりとりとか、品質の確認とかがあるので、少し準備がいります。手作業は数が一番多いんですけど、そもそも何時間かかってるかを、まず測るところからになります。

で、ここで一個注意してほしいのが、いきなり大きいものから始めないってことなんです。

会社の基幹システムを全部作り直す、とかは、最初はやらない方がいいです。最初は、管理表とか、レポートとか、入力フォームとか、範囲の狭いものから。

うちのLステップも、いきなり全部の機能を作ったわけじゃなくて、最初の1ヶ月で作ったのは「最初の形」なんですね。そこから、実際に使いながら、必要な機能を足していった。

なんで範囲の狭いものからかって言うと、理由は2つあって。

一つは、早く使い始められるからです。範囲が狭いと、作るのも早いし、使う人も少ないので、すぐに「使ってみてどうだったか」が分かる。

もう一つは、うまくいかなかったときに、すぐ戻れるからです。管理表一つなら、合わなかったら元のやり方に戻せばいい。でも、会社の基幹システムを全部作り直して、それがうまく動かなかったら、仕事が止まっちゃいますよね。

で、ここで「じゃあ具体的にどうやって作るの？」って気になると思うんですけど。

正直に言うと、ここは御社の業務によって、まったく変わるんですよ。同じ売上報告でも、営業さんがスマホで入力するのか、パソコンで入力するのか。今使ってるツールと連携させるのか、させないのか。

なので、ここは今日この場で一般論をお話するより、御社の業務を実際に見ながらやった方が早いです。これは最後にお話します。

柱③ 全員が使い続ける仕組み

三つ目の柱が、全員が使い続ける仕組み、です。

で、ここが正直、一番難しいところで。作るより、使い続けてもらう方が難しいんですよ。

製造業のDXを支援している林英俊さんっていう方がいて、製造DX協会っていう団体の代表理事をされてるんですけど、この方が、「アプリを1万個作っても、10個しか使われないことも多い」という趣旨のことを言ってるんです。

これ、本当にそうで。

愛知県小牧市に、オーテックさんっていう、自動車部品の会社があるんですけど。従業員さんが約80人で、そのうち2割にあたる16人が、約6ヶ月のAI研修を受けたんですね。

で、すごいのが、16人全員が、チャットボットとか業務のツールを作ったんです。全員です。

でも、今も使われ続けているのは、5件ほどなんですよ。

16人が作って、残ってるのは5件。これ、悪い話じゃなくて、むしろ正直な話だと思ってて。逆に言うと、5件は今も会社で使われ続けているってことでもあるんですよね。ただ、作れるようになることと、会社で使われ続けることは、別なんです。

じゃあ使われ続けている会社は何をしているのか。

さっきのアイニコグループさんだと、全社で勉強会をやったあと、いきなり全員でやるんじゃないくて、事業部ごとに2人くらいずつ代表者を出してもらって、21人のプロジェクトにしているんですね。で、毎週1時間、外部の専門家と一緒に進めてる。で、半年に1回のAI選手権で、うまくいった取り組みを全社に見せて、表彰してる。

つまり、「作った人が、周りの人に使ってもらえる場」を会社として用意してるんです。

ここがないと、どうなるかって言うと、AIが得意な社員さんが一人で頑張って何か作って、その人だけが使って、終わる。で、もしその社員さんが辞めたら、誰も使い方が分からない。これ、本当によくあるんですよ。

じゃあ、使われ続けるためには何が必要か。柱①でお話した「毎日使う業務から選ぶ」に加えて、今日の事例から見えてくるのは2つかなと思ってます。

一つ目が、作る人を一人にしないこと。事業部ごとに代表者を出して、チームで進める。そうすると、一人が抜けても、使い方が分かる人が残る。

二つ目が、うまくいったことを社内に見せること。AI選手権みたいに、「この部署はこれで、こう変わった」というのを全社で共有する。そうすると、他の部署が「うちもやりたい」ってなるんです。

この2つって、ツールを作る技術とは、まったく別の話なんですよ。会社の仕組みの話なんです。

で、もう一個だけ。さっきお話しした「空いた時間で、何をやるか。誰を雇わずに済ませるか」を決めるのも、現場の社員さんじゃなくて、会社の仕事なんです。ここを決める人がいないと、せっかく置き換えても、空いた時間はまたいつもの仕事に吸われていきます。

自力の壁

で、ここまで3つの柱をお話ししてきたんですけど。

置き換える業務を選ぶ。丸ごと置き換える。全員が使い続ける仕組みを作る。

聞いてみると、「なるほど、そういう順番か」って思っていたかかなと思うんです。

ただ、正直に言うと、これを社長さん1人で回し続けるのは、かなり難しいです。自分たちだけでやろうとすると、3つの壁があるんですね。

一つ目が、教える人がいない壁。社長さん自身が社員さんに教えられない。冒頭の話ですよね。で、「じゃあ詳しい社員に任せよう」ってなると、それってPart 2でお話しした「個人の判断に任せる」と同じなんです。結局、その社員さんの仕事がちょっと速くなって、終わっちゃう。

二つ目が、時間の壁。岡田研磨さんの専務さんは、2年で1,000時間以上かけてます。本業をやりながら、自分たちだけでこの時間を作るのは、正直かなり大変です。

三つ目が、続ける仕組みの壁。「短い研修で作り方だけ学ばいいんじゃない？」って思うかもしれないんですけど、オーテックさんの話を思い出してほしくて。全員が作れるようになって、使われ続けたのは5件ほどでした。作り方を知ることと、会社で使われ続けることの間には、時間がかかるんですよ。

なので、必要なのは、業務を丸ごと置き換えられる社員さんを社内に育てて、作ったものを全員が使う状態を目指すこと。これをやるには、数日じゃなくて、ある程度の期間がいるんです。

もちろん、「じゃあ自分たちでやってみよう」って思った方も、それは全然いいと思ってて。今日の3つの質問と3つの柱は、そのまま使っていて大丈夫です。

ただ、この3つの壁を、外の力を借りて短くしたい、っていう会社さんのために、うちは研修をやってます。そこは最後にお話しさせてください。

Part 5 CTA：AI活用診断（50～60分）

ここまで聞いていただいて、ありがとうございます。

今日お伝えしたかったことを一言でまとめると、AIの使い方は2種類あって、会社のお金が一番大きく変わるの「丸ごと置き換える使い方」だってことです。で、そっち側に回するには、選ぶ、置き換える、使い続ける、の3つが必要でした。

じゃあ、明日から何をすればいいか。

最初の一步は、すごくシンプルで。御社の業務の中から、置き換えの候補を1つを見つけることです。今日の3つの質問を使えば、候補はたぶん、いくつか思い浮かぶと思うんですよ。

ただ、ここで一個だけ、大事な判断があって。それは、「どの業務から始めるか」です。

岡田研磨さんのタブレットの話とか、オーテックさんの5件の話を思い出してほしいんですけど、最初の1つを選び間違えると、作っても使われないんですよ。で、一回「AIって結局使えないよね」という空気が社内にできちゃうと、次に進むのが結構大変になる。

で、もう一個難しいのが、見分け方で候補は見つかっても、それが本当に丸ごと置き換えられるかどうかは、実際に作ってみないと分からないってことなんです。

なので、今日ご参加いただいた皆さんに、ご案内させていただきます。

AI活用診断です。

これは、御社の業務を1つ選んで、それが丸ごと置き換えられるかどうかを、その場で一緒に試作して確かめる場です。

「うちの業務だと、何が置き換えられるんだろう」というのを、話を聞くだけでなく、実際に画面の上で作ってみて確かめる。で、置き換えられそうなら、次に何をすればいいか。逆に、置き換えない方がいい業務なら、それもはっきりお伝えします。

流れとしては、すごくシンプルで。

まず、今日の3つの質問を使って、置き換えたい業務を1つ選んでおいてもらいます。さっきチャットに書いていただいた業務で大丈夫です。決めきれなければ、候補をいくつか持ってきてもらえればOKです。

当日は、その業務を今どうやってるのか。誰が、どれくらいの時間をかけて、何を使ってやってるのかを聞かせてもらいます。

で、その場で、画面を見ながら試作します。「この業務だったら、こういう形に置き換えられそうですね」というのを、実際に動くものに近い形で見てもらう。

最後に、その業務を置き換えたら、年に何時間・いくらくらい変わりそうかの目安と、本当に会社で使うとしたら次に何をすればいいかをお伝えします。【金額・時間の目安を診断で出すか：要確認】

今日のお話で言うと、「空いた時間で何をやるか、誰を雇わずに済ませるか」まで、一緒に考えるところまでやります。

この診断は無料です。【所要時間・形式：要確認】で、枠数の制限は設けていません。ただ、今日の内容が頭に残っているうちに受けていただきたいので、お申し込みは【〇月〇日】まで、セミナーから3日以内でお願いしています。

——と言うと、よく聞かれることがいくつかあるので、先にお答えしておきますね。

「うちはまだAIをほとんど使ってないんだけど、大丈夫？」。全然大丈夫です。むしろ、「個人の時短」で止まる前に始められるので、その方がいいくらいです。

「どんな業務を持っていけばいいか分からない」。今日の3つの質問に当てはまりそうなものなら、何でも大丈夫です。当てはまるか分からなければ、それも含めて一緒に見ます。

「パソコンが得意な人がいないんだけど」。これも大丈夫です。うちのLステップを作り直したのも、エンジニアじゃない普通の社員でした。

なんでうちがこれをやれるのかって言うと、うち自身が、全社員がAIを使って、自分たちのツールを自分たちで作り直してきた会社だからです。机の上の話じゃなくて、自分たちでやってきたことをそのままお伝えできる。

で、診断のあとについても、正直にお伝えしておきますね。

うちでは、業務を丸ごと置き換えられる社員さんを育てる、3ヶ月の研修をやっています。

流れは、今日お話しした3つの柱と同じです。1ヶ月目に、置き換える業務を選ぶ。2ヶ月目に、実際に置き換える。3ヶ月目に、社内で使い続ける仕組みを作る。【3ヶ月の流れ：仮。実際のカリキュラムを要確認】研修が終わったときに、置き換えた業務が社内で動いていて、それを作れる社員さんが社内にいる。そこを目指します。

料金は、社員さん1人あたり30万円で、最低10人からです。さっきのコプレックさんは、外部の研修に1人あたり35万～38万円かけていました。

この研修は、人材開発支援助成金の対象になる可能性があります。要件を満たして支給が決まれば、研修費の最大75%が、研修が終わったあとに助成されます。1人あたりの上限があって、受講料はいったん全額お支払いいただく形です。申請の手続きは、うちと提携している社会保険労務士がサポートします。御社が対象になるかどうかは、診断のときに個別に確認させてください。

で、ここは大事なのではっきり言っておくと、診断を受けたからといって、研修に申し込まないといけないわけじゃないです。診断だけ受けて、自分たちで進めていただくのも全然あります。

じゃあどんな会社さんに向いてるかって言うと。

毎月払っているツール代や外注費がある会社さん。社長さんが社員さんに教える時間がない会社さん。で、10人以上で取り組める会社さん。こういう会社さんには、かなり合うかなと思います。

逆に、「一人ひとりの作業が少し速くなれば十分」っていう会社さんには、正直、この研修は向いてないです。そういう場合は、今日の内容だけ持って帰っていただければ十分です。

お申し込みは、今Zoomのチャットに貼ったURLか、画面に出しているQRコードからできます。名前と会社名と連絡先だけなので、今この画面を見ながら30秒で申し込めます。繰り返しになりますけど、申し込みの期限は【○月○日】までです。

ちょっとだけ、先の話を見せてください。

たとえば、3ヶ月後。月末になっても、誰も売上報告をまとめてない。社長さんは、スマホで今月の数字をその場で見てる。毎月出ていったツール代が、1本減ってる。社員さんは、浮いた時間がいつもの仕事に

吸われるんじゃないくて、そもそもやらなくていい作業がなくなってる。

そういう状態を、まず1つの業務から作っていきたいんです。

最後にもう一回だけ。

AIで時短しても、会社のお金は変わらない。でも、業務やツールを丸ごと置き換えると、会社のお金は変わる。

で、それは、IT企業じゃなくても、エンジニアがいなくてもできる。町工場でも、住宅と介護の会社でも、板金の会社でも、もう始まってます。

まずは御社の業務を1つ。それが置き換えられるかどうか、一緒に確かめさせてください。

今日は最後までありがとうございました。