



PALO ALTO  
INSIGHT

# 生成AI時代の ビジネス戦略とAIとの共存

## ～人間が発揮すべき真の価値～

パロアルトインサイトCEO

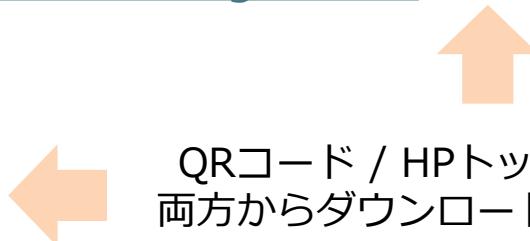
AIビジネスデザイナー

石角友愛 (いしづみともえ)

GeneXus  
Day 2026

お申し込み&お問い合わせEメール  
[info@paloaltoinsight.com](mailto:info@paloaltoinsight.com)

パロアルトイントサイトHP：  
[www.paloaltoinsight.com](http://www.paloaltoinsight.com)



QRコード / HPトップページ  
両方からダウンロードできます

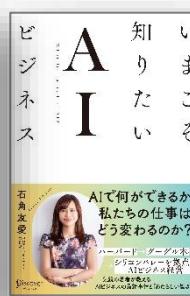
A screenshot of a download page for a ChatGPT prompt collection. The page has an orange header with the text 'ビジネス現場で活かせる ChatGPTプロンプト集' and '登録で無料配布中！'. It shows a preview of the document and a green button with the text 'こちらをクリック'.

アメリカの最新IT\*AI情報を配信！  
パロアルトイントサイトのプレミアムニュースレターはこちら

## パロアルトイントサイト AIビジネスデザイナー CEO

- ハーバードビジネススクール MBA
- グーグル本社で AI 関連シニアストラテジスト
- AIスタートアップ 2 社立ち上げ
- 2017年パロアルトイントサイト起業
- 毎日新聞「石角友愛のシリコンバレー通信」、ITメディア「石角友愛とめぐる、米国リテール最前线」、日経クロストレンドやビジネスインサイダーでも連載中
- 順天堂大学大学院客員教授 (AI企業戦略)
- 東京大学工学部 / 東急ホテルズ&リゾーツ(株)アドバイザリー・ボード
- 一般社団法人 人工知能学会 理事
- 東京都AI戦略会議 専門家委員メンバー
- ポッドキャスト「Level 5 by Palo Alto Insight」MC

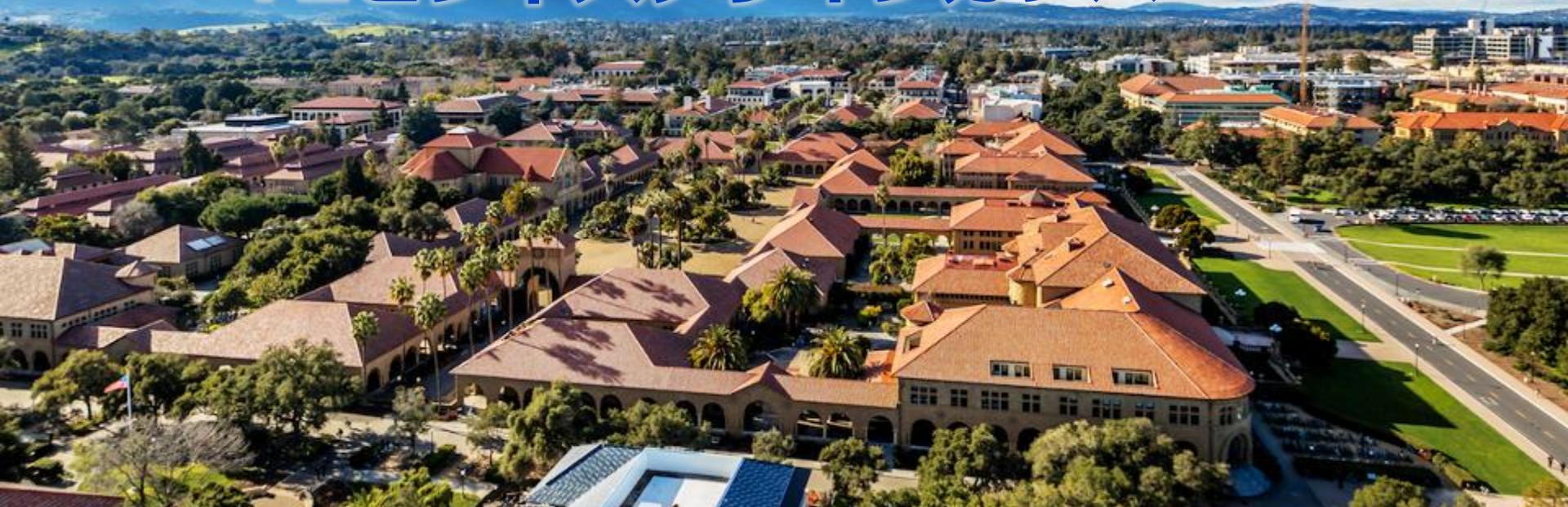
### 〔主な著書〕



# 石角友愛 (いしづみともえ)

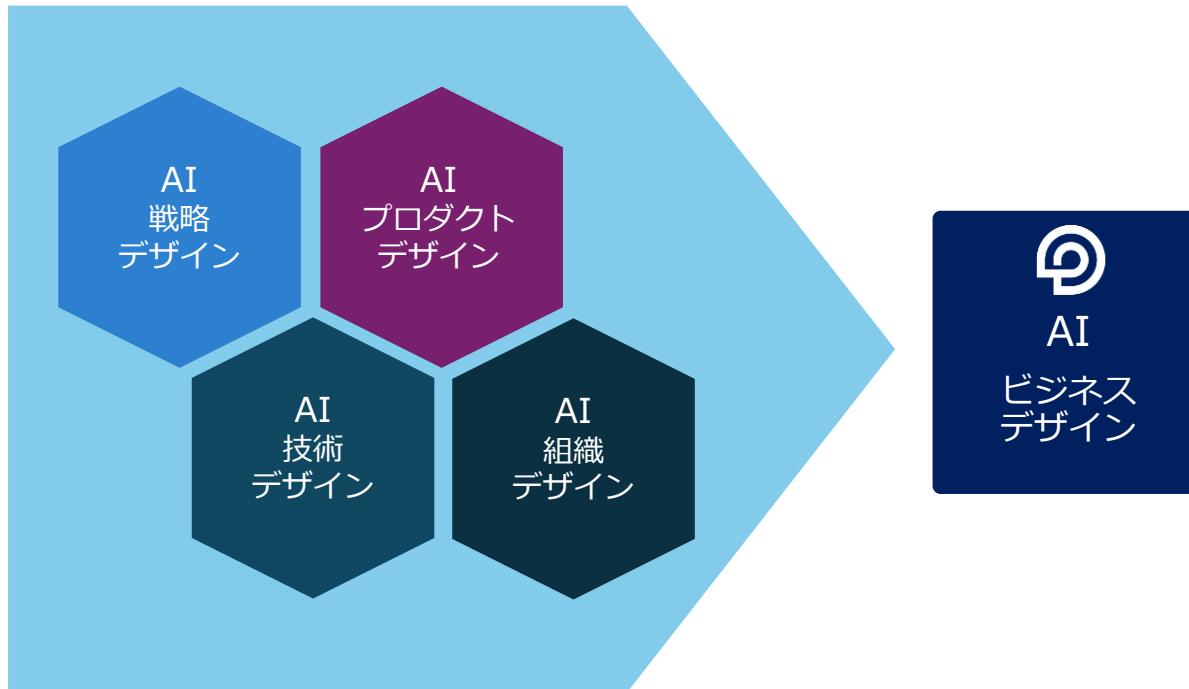


# 最先端AI技術と戦略を 日本企業に導入する AIビジネスデザインカンパニー



# AIのビジネスデザイン

機械学習（AI技術）単体では、ビジネスの課題は解決しない！



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 私見卓見（2019年4月1日掲載）：中小企業のAI導入のススメ

私見  
卓見

## AI、中小企業こそ積極導入を

パロアルトイント最高経営責任者 石角 友愛

米国のシリコンバレーを拠点に日本企業の人工知能（AI）導入を指南しているが、間違った認識を持つ日本企業が多い。ビッグデータがないといけないと思い込む人や、大企業しか活用できないと勘違いする事例が少なくない。国内全体の99%を占める中小企業がAIを導入することで収益力向上のほか、ビジネスチャンスの創出につながると期待される。

一つの事例として、中小企業の物流会社ダイセーロジスティクス（東京・文京）を挙げる。全国に物流拠点を持ちながら、これまでAIを一切導入していなかつた。思い切って当社が開発したAIによる配車モデルを採用したところ、作業員が配車に要する時間が従来の6分の1ほどに短縮され

た。「AIは職を奪う」られる勘違いを見事に払拭。同社の配車担当者は当社失うと危機感を持つ。現在は「AIトレーナーAI配車モデルを改善する役目を担っている。

AIの導入効果は作業や機会損失を防ぐというものにとどまらず、作業の仕事で抱く心理的負担を軽減する。会社全体がデータを用いて取り入れてイノベーション（技術革新）を取り組むと、士気向上も手助けした。

こうした例からみると、AIデータしか持たない中で積極的にAIを導入する。思える。「次の手を打つ

当欄は投稿や寄稿を通じて読者の参考になる  
意見を紹介します。〒100-8066東京都  
千代田区大手町1-3-7日本経済新聞社東京  
本社「私見卓見」係またはkaisetsu@nex.nik

# 大手芸能事務所ホリプロのAI導入 (日経新聞2020年6月15日)



## ホリプロ

### SNS投稿、AIで解析

#### タレントの好感度判断

で解析するシステムを導入する。まず解析用のデータを蓄積し、年内にも運用を始める。タレントの好感度や出演効果などをデータで客観的に判断できる仕組みを整え、タレントの育成や営業活動につなげる。

所属タレント10人程度を対象に、SNSへの投稿を解析する実証実験を終えた。ツイッターなどでタレントに関するコメントや本人の発信に対する反応を収集し、AIで解析する。好感度を判断できる重要なコメントを抽出したり、テレビ出演や発言が視聴者にどのよ

うな影響を与えたかといった傾向を探ったりすることができる。

開発は米シリコンバレーでAI導入支援を手がけるパロアルトインサイトが手がける。今後は解析対象となるタレントを増やし、現場の管理をするマネジャーが使いやすいように、タレントごとに特徴をデータで示せるようになる。



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

1. 生成AI(LLM)の衝撃とDXの現在位置
2. DX / AX とは何か？
3. DX推進を阻む3つの壁
4. パロアルトイントサイト ケーススタディから学ぶAX
5. 成功するAXのリアル
6. AI共存時代の人間の役割



# 生成AI（LLM）の衝撃と DXの現在地



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## LLMとは？

# LLM= Large Language Models (大規模言語モデル)

AIにインターネットなどから取得した膨大なテキストデータを学習させ、その知識をもとに、文章生成などの自然言語能力の開発・向上に役立てるディープラーニング技術



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 「大規模言語モデル(LLM)の労働市場への 影響の可能性に関する初期の考察」

～Open AI社とペンシルベニア大学の研究者らが2023年3月27日に発表した論文～

### GPTs are GPTs: An Early Look at the Labor Market Impact Potential of Large Language Models

Tyna Eloundou<sup>1</sup>, Sam Manning<sup>1,2</sup>, Pamela Mishkin<sup>\*1</sup>, and Daniel Rock<sup>3</sup>

<sup>1</sup>OpenAI

<sup>2</sup>OpenResearch

<sup>3</sup>University of Pennsylvania

March 27, 2023

<https://arxiv.org/abs/2303.10130>



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

- ・米国の労働者の**約80%**が、LLMの導入により影響を受ける可能性がある
- ・約19%の労働者は**50%の業務に影響を受ける可能性**がある
- ・高所得の職種ほど影響を受けやすい
- ・LLMを利用することで、米国における労働者の**全作業の約15%**が、同じ品質レベルで大幅に速く完了する**可能性**がある（LLMの上に構築されたソフトウェアやツールを組み込むと、この割合は**47～56%**に増加）



AIによって仕事を奪われる



AIにより「業務の生産性が増す」



# DX動向2025

IPA（情報処理推進機構）が日米企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）動向を比較調査し、戦略や人材、技術などを包括的に解説した調査レポート。2025年6月26日発行。



日米独比較で探る成果創出の方向性  
「内向き・部分最適」から「外向き・全体最適」へ

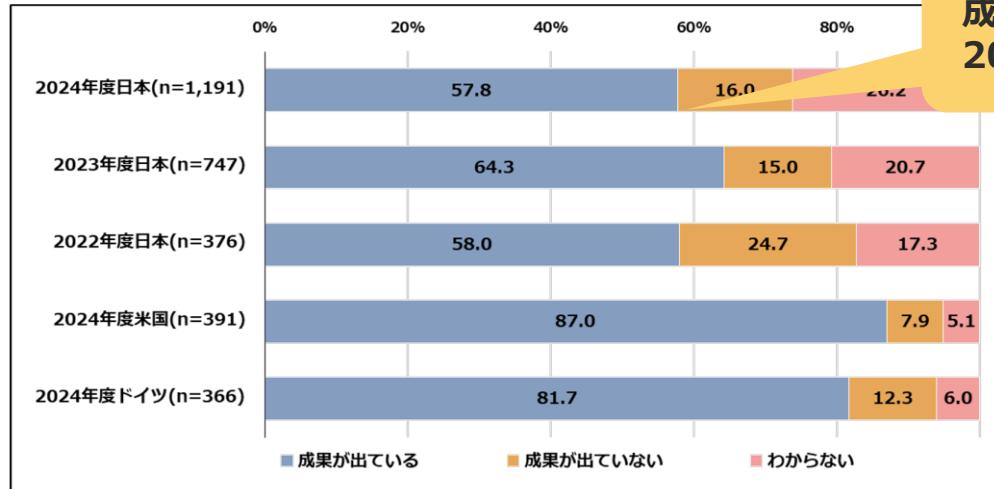
<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2025.html>



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 既にDXを進めている企業には成果が見 られてきたが、米国には及ばず

図表 1-7 DX の取組成果（経年比較・国別）



成果状況  
2024年は減少



DXの取組において、日本で「成果が出ている」と回答した企業の割合は減少し、2024年時点の米国（約90%）と比較しても、**成果の創出において日米差は依然として大きいことがわかる**

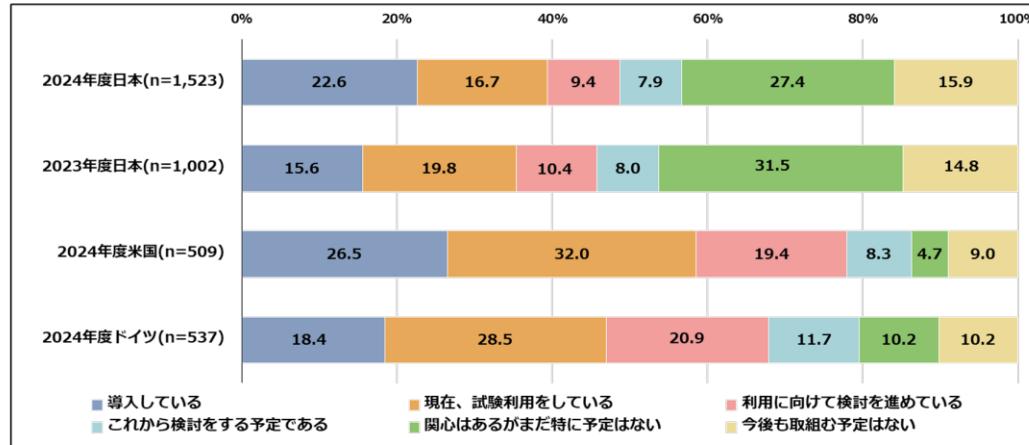


<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2025.html>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# AIの利活用状況・生成AIの導入状況

図表 2-9 生成 AI の導入状況（国別）



企業におけるAIの導入状況においても、日米差は大きいしかし、日本でもAIの利用や導入に向けた取り組みは進んでおり、意識の変化があるものの特に予定なし40%以上

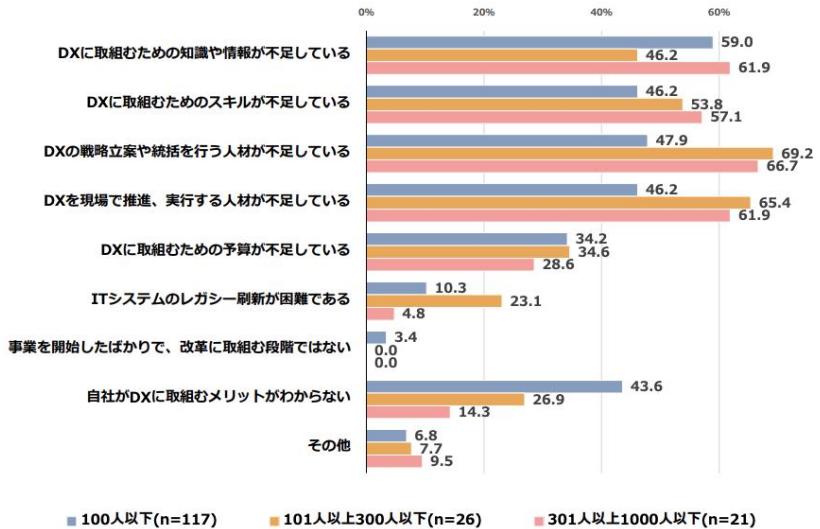


<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2025.html>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# DXが進まない最大の要因：人材不足

図表 1-5 DX に取組まない理由（従業員規模別）



DX 取組予定で「DX に取組む予定はない」「DX に取組むか、わからない」と回答した企業が対象。  
「1,001 人以上」はn 数が1であったためグラフからは除外している。

<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/eid2eo0000002cs5-att/dx-trend-2024.pdf>

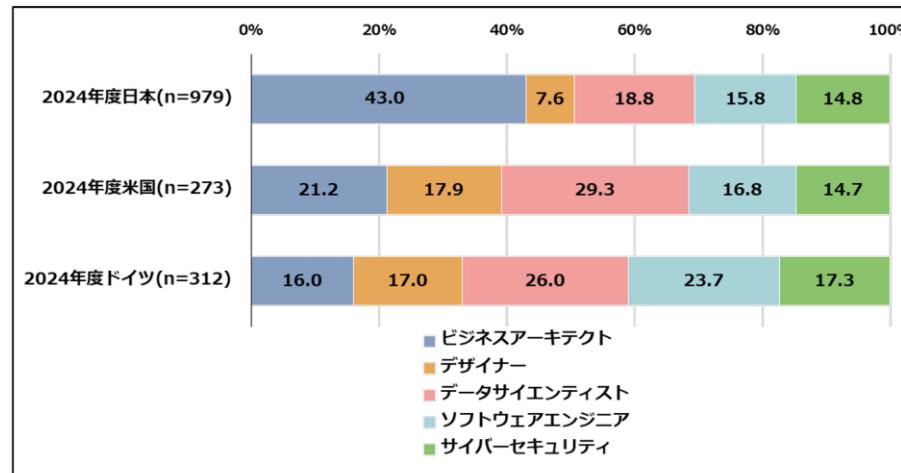


アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 最も不足する人材：AIビジネスデザイナー

最も不足している人材は、日本が「ビジネスアーキテクト」、米国とドイツは「データサイエンティスト」である（図表 3-4）。とくに、日本の「ビジネスアーキテクト」の不足割合は突出しており、DX の取組の初期段階から導入・検証までを担う人材が不足していることは DX の成果創出にも影響しているのではないかと考えられる。

図表 3-4 最も不足している人材（国別）



<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2025.html>



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# DX / AXとは何か？



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## DXの定義（アメリカ）：第四次産業革命そのもの

- 第四次産業革命

Cloud ComputingとBig Dataと IoTとAI全ての融合により結果的に生み出されるネットワーク効果や指数関数的な成長・変化

- DX / AX

AIの進化をはじめとした第四次産業革命により起こるDigital化による産業や企業のトランسفォーメーション(変化・変質)全般をいう

- ✖ ツールの導入を行うといった局所的なIT・AIの導入
- AI等のデジタル技術を採用した根本的なBusiness Modelの変換



デジタル化したプロセスとビジネスモデルを  
恒久的に回しながらイノベーションを起こし続  
ける状態や、そのような組織体制の構築



一朝一夕での達成は無理  
ステップを踏んで進める必要がある



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# DX=会社のコアをDigital化する

会社=マイケル・ジョーダンとした場合



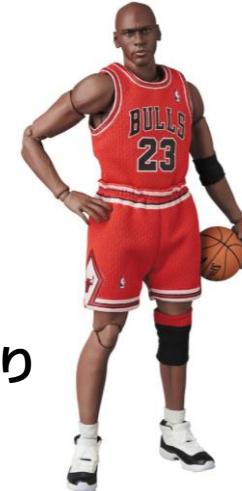
- コア：Basketball
- コンテクスト：スニーカー等の商品化・マーケティング・プロモーション



自社のコア（会社の強みになっているもの=ジョーダンのバスケ）を見つけることが重要

## ●DXの本質

「会社にとってのコア」を再定義し、  
そのコア部分にデジタライゼーションを起こすことにより  
生まれる変革



## 自動車会社の場合

- ▶現在のコア：「自動車を製造すること」
- ▶コアの再定義：Mobility革命が起こったら「モノや人を移動させること」がコアになる可能性も！



### ポイント

- DXのスタートラインは「コアの再定義」と「コアのデジタル化」にある
- 「コアの再定義」の際には社会の変容やビジネスモデルの変化も考慮する  
(的外れなDXになることを防ぐ)

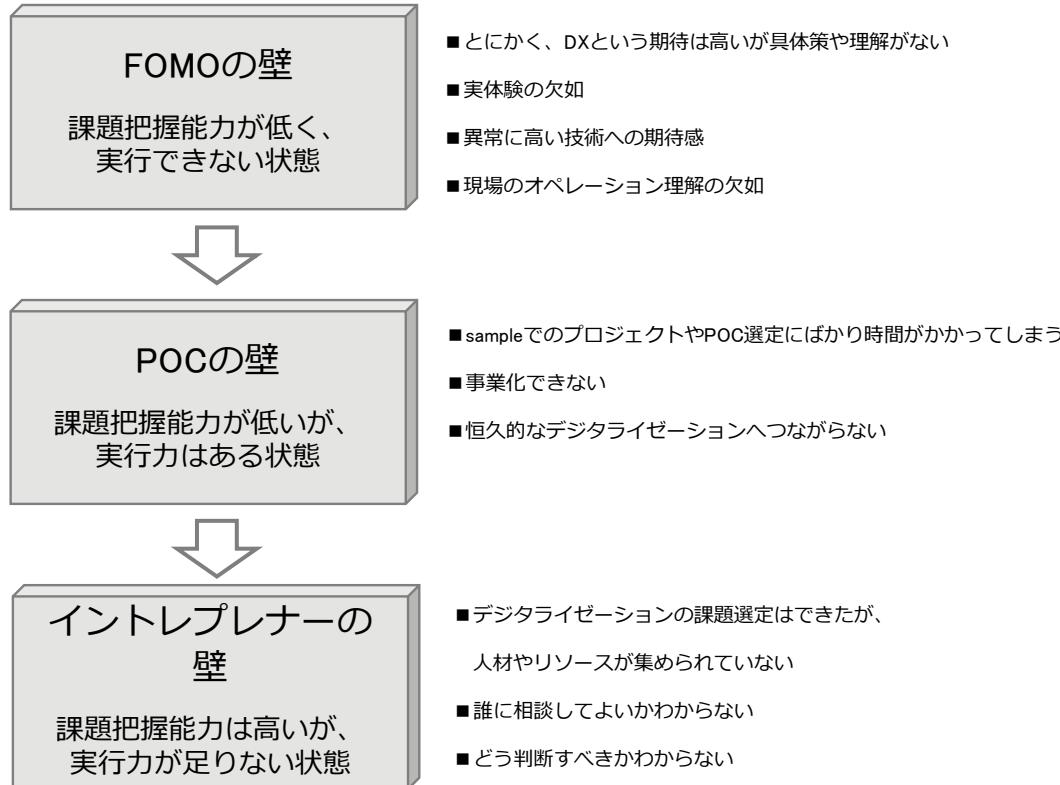


# DX推進を阻む3つの壁



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# DX推進を阻む3つの壁



# 第3の壁：イントレプレナーの壁



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 特徴

- 課題意識はとても明確、取り組みたい課題がある
- 人を巻き込んでプロジェクト化できない
- 予算が取れない

## 問題

- エンジニアやデータサイエンティスト、AIビジネスデザイナーが身边にいない
- 事業部との連携がうまくいかない、予算が取れない

## 原因

- プロジェクトに必要な人の見極め方がわからない、
- どこにいけば見つかるかわからない



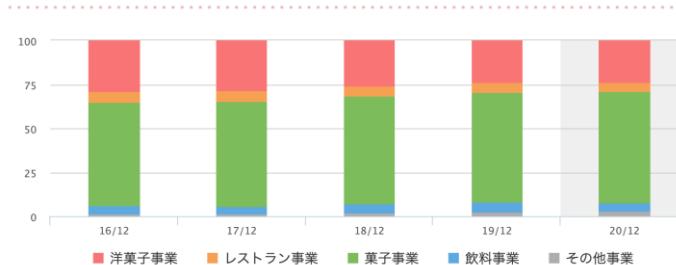
# ケーススタディから学ぶ AX成功に関する大事なアドバイス



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

- 洋菓子事業（ケーキショップの運営）と菓子事業（ミルキー、カントリーマームなどの製造）の二つに別れる

売上高構成比（第1四半期）



II 当第1四半期連結累計期間(自 2020年1月1日 至 2020年3月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

|                       | 報告セグメント |        |        | その他<br>(注)1 | 合計     | 調整額<br>(注)2 | 四半期連結<br>損益計算書<br>計上額<br>(注)3 |
|-----------------------|---------|--------|--------|-------------|--------|-------------|-------------------------------|
|                       | 洋菓子事業   | 製菓事業   | 計      |             |        |             |                               |
| 売上高                   |         |        |        |             |        |             |                               |
| 外部顧客への売上高             | 7,028   | 16,590 | 23,618 | 751         | 24,370 | —           | 24,370                        |
| セグメント間の内部売上高<br>又は振替高 |         | 137    | 137    | 136         | 273    | △273        | —                             |
| 計                     | 7,028   | 16,727 | 23,755 | 887         | 24,643 | △273        | 24,370                        |
| セグメント損益(△は損失)         | △434    | △260   | 825    | 186         | 1,011  | △863        | 148                           |



・洋菓子事業部、菓子事業部、製造管理、物流、マーケティング、総務、など多岐に及ぶ部署の方に協力してもらい約50ほどの経営課題を割り出した

・売上の約7割が菓子事業。2割を占める洋菓子事業は赤字事業である

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/2211/yuho\\_pdf/S100IJ2P/oo.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/2211/yuho_pdf/S100IJ2P/oo.pdf)

<https://www.fujiya-peko.co.jp/company/ir/data/highlight.html>



あなたが不二家の社長だったら、  
どちらの部門でAI導入、デジタル化強化をするか？



①売上の7割を占める**黒字事業の菓子部門**

または

②売上の2割を占める**赤字事業の洋菓子部門**



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン



あなたが不二家の社長だったら、  
どちらの部門でAI導入、デジタル化強化をするか？



結果は・・・

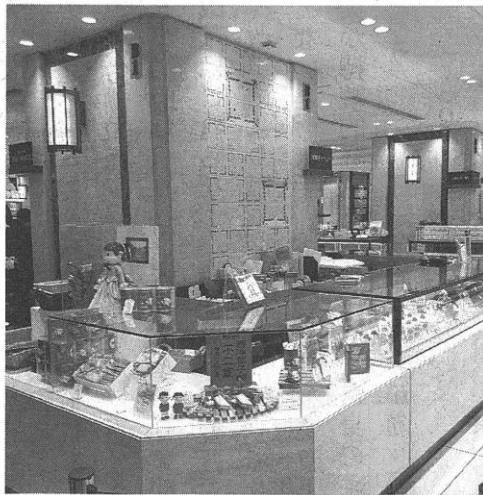
洋菓子部門

で行うことで決定



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン





不二家の洋菓子事業は百貨店や商業施設に出店する

## AIで洋菓子出荷予測 不二家、赤字事業立て直し

不二家は店舗で生菓子

年に運用を始める。

洋菓子事業は同社の売

まず店舗ごとの発注量や

を販売する洋菓子事業で  
人工知能（AI）を導入

上高の約3割を占め、ケ  
ークやショーケースなどの整理から始めた。

販売動向、顧客の属性な  
どの整理から始めた。

する。工場から店への出  
荷量を予測するため検証

生菓子の材料や配合、  
天気といったデータも加

を始めた。祖業である同  
事業は10年以上赤字が続

え特定の商品がどのよう  
な条件でどの店舗で売れ  
ているのか、といった傾向

いていた。データ分析を

天気といつたデータも加  
えAIに分析させる。

もとに店舗に適切に出荷

生菓子の材料や配合、  
天気といつたデータも加

できるようにして生産ラ

え特定の商品がどのよう  
な条件でどの店舗で売れ  
ているのか、といった傾向

インを合理化する。8月

天気といつたデータも加  
えAIに分析させる。

にも予測システムの開発

生菓子の材料や配合、  
天気といつたデータも加

を本格化させ、2021年

天気といつたデータも加  
えAIに分析させる。

年は2000種にのぼる。

不二家は米シリコンバレーに本社を置きAI導入支援を手がけるパロアルトインサイトと組む。解析する対象になる商品は2000種にのぼる。

不二家の洋菓子事業は百貨店や商業施設に出店する

まず店舗ごとの発注量や販売動向、顧客の属性などの整理から始めた。

生菓子の材料や配合、天気といつたデータも加えAIに分析させる。

特定の商品がどのようないいのか、といった傾向を探る。従来は人の経験に基づき発注していた。商品ごとに細かく出荷量を予測できれば、工場の適切なライン編成や人員配置ができる。課題となっていた生産コストや廃棄ロスの抑制を目指す。

不二家の主な収益源は主力ブランド「カントリーマアム」などの菓子を量販店に販売する製菓事業だ。AIを堅調な製菓事業ではなく、祖業で不振が続く洋菓子事業に活用して立て直しを図る。



- 守りのAI = 赤字事業を黒字化するAI
- いくら売上が伸びても赤字事業が改善しなければ黒字事業の努力が増える
- 赤字事業はリスクが少ない（赤字事業は少しの改善でも大きな効果を發揮する。黒字事業は会社にとって生命線のため、注目度も高く色々リスクがある）



## 円密度が高いデータをデジタル化する！

 Best-Parts<sup>®</sup>

カタログ サービス よくある質問 会社概要 採用



ニッチなニーズも満たす  
部材調達の専門家

ベストパーツは、高品質の住宅設備部材を提供し  
施工時間短縮・品質向上を実現しています。

仙台に本社を置く、暖房設備、冷房設備、換気設備などに付帯する部品、  
部材の企画と開発、販売を行う会社

**部材の受注の9割がファックスで行われている。社員による受注ファックスの仕分け、データ入力、在庫照合などに一件あたり約10分かかっており、無駄な工程が多い。**



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 単なるOCRでは解決できない複雑な現場の課題



PALO ALTO  
INSIGHT

|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|---|----|-------------------------|--------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| <b>注文書</b>  |    | ベストバーツ株式会社              |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    | FAX:022-258-8995 (東京支店) |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|    |    | 発注日 令和2年1月31日           |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    | 最短                      |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 注文番号  | 88 | 製品名                     | 定価 NET |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="height: 100px;"></td><td style="width: 10px;"></td><td style="width: 10px;"></td><td style="width: 10px;"></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="4" style="height: 100px;"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> </table>  |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>送り先</b><br><table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="4" style="height: 100px;"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> </table>  |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="4" style="height: 100px;"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> </table>  |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>1/31仙台より出荷致します。</b>  |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ※NET価格記入お願いします。<br>※納期回答FAX下さい。<br>※傷害欄を商品明細一覧表に記載お願いします。   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="4" style="height: 100px;"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> <tr><td colspan="4"></td></tr> </table>  |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |    |                         |        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

顧客名が右上

営業所名はここ

## 発注書という単語

登録No. 0000241789\_1

発注日：令和03年 01月 31日 メーカー発注書

仙台営業所

|                  |     |                |     |
|------------------|-----|----------------|-----|
| 品名               | 出荷量 | 出荷量            | 出荷量 |
| 200029-「ハイ-横     | 44  | 137            | 137 |
| 備考               | 記述欄 | 備考             | 備考  |
| 記述欄              | 記述欄 | 記述欄            | 記述欄 |
| H29.1.30         |     |                |     |
| 仙台営業所            |     |                |     |
| お引き取り頂き有難う御座ります  |     |                |     |
| 2020/01/31 00:00 |     |                |     |
| 納期・仕入履歴          |     | 定価を記入の上、返送願います |     |
| お問い合わせ           |     | 0120-111-000   |     |

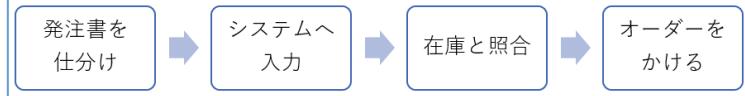
顧客名が逆さまに、Faxの真下にある例

営業所によって仕様が様々。  
納品先は記載なく、引き取りますと  
手書きで記載



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキヤン





TEL

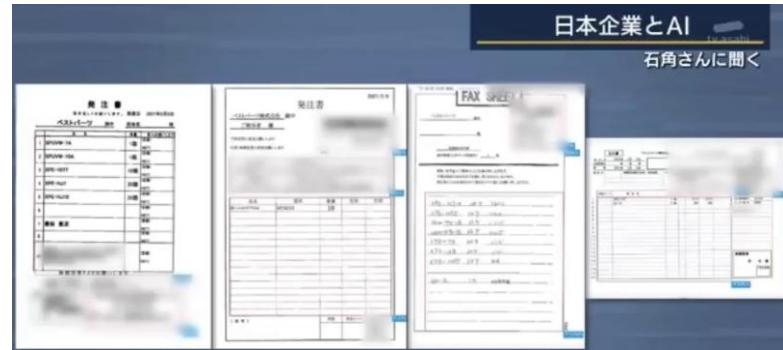
日本企業とAI  
石角さんに聞く

| 商品コード    | 品番          | 商品名            | 規格  |
|----------|-------------|----------------|-----|
| 051003   | B-MSU       | 浴槽化粧板(内縫用)     | 内縫  |
| 051024   | AFP-3545/IV | アルミ複合パネル(アドヒー) | 350 |
| SKJ60LPT |             |                |     |

対象データが存在しません。

これまで手入力

日本企業とAI  
石角さんに聞く



発注書の書式が違っても

99.6%判別



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

ファックスを読み込み、複雑かつ多岐に渡る形式で書かれている情報を学習させるAIモデルを開発。同時にクラウド環境も構築し、**インハウスのデータレイクを開発。どんどん円密度が高いデータがクラウドで会社に蓄積される仕組み**を提案。



The screenshot shows the 'Best-Parts' software interface. On the left, a sidebar menu includes 'データ読み込み' (selected), 'データ一覧', '不明瞭データ一覧', '間違いデータセット一覧', and '設定'. The main area is titled 'データ読み込み' and shows a preview of a scanned document. The document is a '注文書' (Purchase Order) with the following details:

発行日: ○○○○年○○月○○日  
注文番号: 00012345

注文書

株式会社△△△ 御中

件名 ○○○ 一式  
発注金額 ￥1,620- (税込)

発送地: ○○○○年○○月○○日  
支払方法:  
納入方法:



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

驚異のカバー率96%、精度86%  
累積読み取り数10万件突破！



2023年3月に完了したフェーズ3の成果

- ・カバー率96%、精度86%
- ・累積読み取り数10万件突破！



### 定着支援成功の3つのポイント

#### 1. 効果的なコミュニケーション

- a) クライアントが使用していたチャットツールをそのまま使用
- b) 週に1度の定例ミーティング実施
- c) オンラインだけでなく、オフラインのコミュニケーションも大切に

#### 2. クライアントの業務工程を尊重

- a) 現地を訪問・視察して作業工程を徹底調査
- b) 現状の工程を極力変えない導入方法の提案

#### 3. ベストパート社の理解・協力

- a) 「学べば学ぶほど賢くなる」というAIの性質を正しく理解し、使い続ける

DXの結果やマイルストーン  
をチームで共有して進める  
体制を作ることが大事！



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

ベストパートが仙台市のCore Company（地域経済を牽引する地域中核企業）として選出！



## SENDAI CORE COMPANY

パロアルトイントサイトと協業し、AI-OCRによる「[FAX受注自動化プロジェクト](#)」に取り組む住宅設備部材販売のベストパート株式会社（宮城県仙台市）が、「令和6年度仙台市地域中核企業輩出集中支援事業」の支援先に選定されました。



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 成功するAXのリアル



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 成功するAXのリアル



ECサイトの運営をしている会社がAIを使って市場のニーズを捉え、迅速な製品開発や効果的なマーケティング戦略を実現。売上10倍実現！



現場連携 + 地道な作業の繰り返し

成功するAXのリアルは  
地道な一歩の繰り返し



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# 企業AX成功のリアル リングーハットのAI搭載アプリ導入成功事例



アプリの導入を始めてから10ヶ月という短期間で  
全国の直営492店舗への導入に成功  
(2024年2月29日時点)



<https://www.paloaltoinsight.com/2024/03/13/pressrelease-ringerhut3/c>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン



# 短期間で直営全店舗への導入拡大の背景にある3つの成功要因



## 1. 店舗運営のエキスパートをDX部署に起用

- 店舗運営の経験から深い現場の理解を持ち、何が本当に必要なアップデートであり、何を取り除くべきかの判断を下すことができる人間がハブとなることで、効率的にコミュニケーションが進んだ
- 上流工程に現場の視点を入れることで、新システムを店舗サイドの業務に無理なく溶け込ませることを可能にした
- 発生したバグの迅速な解決や新しい課題への即時対応も可能に



<https://www.paloaltoinsight.com/2024/03/13/pressrelease-ringerhut3/c>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン



# 短期間で直営全店舗への導入拡大の背景にある3つの成功要因



## 2. リアルとオンラインを融合した綿密な連携

- 実際に全国各地に足を運び、営業担当や店長への説明会、各店舗との意見交換セッションを設けることで、システムの機能とそのメリットを明確にし、実用的な観点からの質問や懸念に答える機会を提供
- 営業部長による店長たちへの橋渡しとサポート体制により、技術的な側面と店舗運営の実践の間での理解を深める
- 一方的な押し付けではなく、現場と経営層の相互理解を伴うシステム導入を実現



<https://www.paloaltoinsight.com/2024/03/13/pressrelease-ringerhut3/c>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン



# 短期間で直営全店舗への導入拡大の背景にある3つの成功要因



## 3. 現場からのフィードバック体制の構築

- 社内のインターネット上に専用の掲示板を構築し、従業員が直面する課題や改善提案をリアルタイムで共有できるようにすることで、AIシステムの最適化に寄与
- 現場との連携体制を整えることで、DXプロジェクトにありがちな「システムが導入されて終わり」ではない、組織全体の文化的な変化を促進



<https://www.paloaltoinsight.com/2024/03/13/pressrelease-ringerhut3/c>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン



- AI導入を中心としたDXの成功のために  
は、現場連携と地道な作業の繰り返しが大切
- 会社の風通しをよくすることで現場での  
連携がうまくいき、DX推進のために必要な  
企業文化が育つ



<https://www.paloaltoinsight.com/2024/03/13/pressrelease-ringerhut3/c>

アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

# AI共存時代の 人間の役割



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 定義

状況を認識し、意思決定し、行動を起こす自律的または半自律的なソフトウェア（ガートナーの定義）

## 特徴

環境や入力データを理解とゴールに基づいた最適な判断を選択し、必要に応じて実際の行動や処理を実行する。

## 従来技術との違い

RPA：決められた手順を自動化

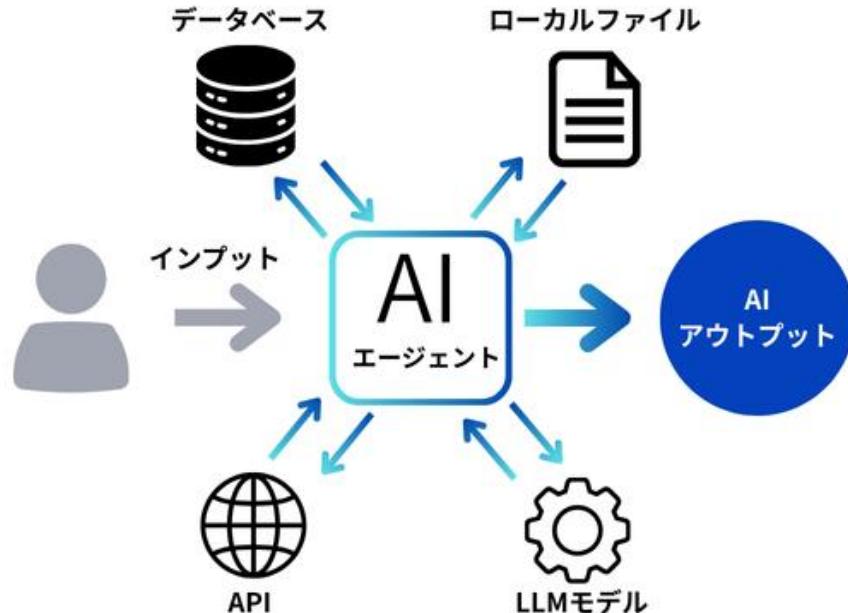
チャットボット：対話に限定

→AIエージェントは文脈の理解と判断、複数のタスクをこなすことが可能



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

AIエージェントは与えられたインプットを理解しタスクを分解、必要な判断や複数のタスクを連携して実行することができる。



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 生成AI時代に重宝される「人間の価値」

=個人の体験やクライアントの理解を伴う高付加価値なアウトプット

### 生成AI時代に輝く人材



- ・データをもとに、クライアントの背景やニーズ、自身の体験談に基づいた的確なアドバイスや、クライアントによりそった提案ができる専門職
- ・独自の視点を加えた分析や物語の文脈を用いて説得力のある提案や優れた示唆を提供できるコンサルタント



能力がある人のニーズは青天井

### 生成AIによる代替性のある人材



- ・情報をただわかりやすくまとめたり、「模範回答」しか出せないコンサルタント
- ・言われたことを指示通りにただこなす事務員



# 今後求められる人材「π型人材2.0」



図2-9 「π型人材2.0」のイメージ



リスキリングの継続によって自分の強みである専門スキルが増え、異なるスキルを結び付ける統合力が鍛え上げられて「π」が成長していく

引用：「AI時代を生き抜くということChatGPTとリスキリング（日経BP）」石角友愛著



アメリカの最新AI情報をチェックするにはこちらをスキャン

## 「AIビジネスデザイナー」の時代の到来

これからは、ビジネス課題を深く理解し、AIというツールを使ってどう解決するかをデザインできる人材が圧倒的に価値を持つ。

## 経営判断の変革

AIエージェントが市場データや社内データを分析し、複数の事業シミュレーションを提示する。経営者はその中から「最も確度の高い未来」を選択するという、新しい意思決定の形が生まれる。

## 現実的な第一歩

チームが時間を奪われている定型的な業務を洗い出し、その中で、人間が「判断」を下しているのはどの瞬間かを明確にする。AIの役割は、その判断材料を最高の形で整えること。



## マルコフ過程

未来の挙動や将来の運命は**現在の状態や値**だけで決定され、  
**過去の挙動とは無関係**である

- 未来の決断をするために必要な材料は「今」という現在地に全て揃っている  
(知識・リソース・スキル・やる気・環境)

- ・過去の実績にとらわれない（関係ない）  
→ 「あのときできなかったから」「やったことがないから」と考えるのは無意味



アンドレイ・マルコフ

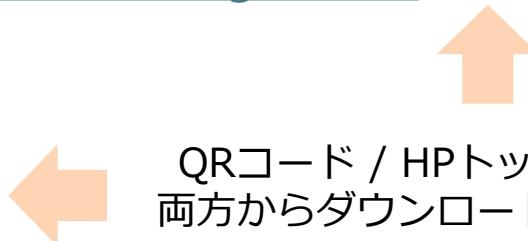
重要なのは「覚悟を決める」こと

AI時代には、**主体性を持って動いた人こそ**が生き残る



お申し込み&お問い合わせEメール  
[info@paloaltoinsight.com](mailto:info@paloaltoinsight.com)

パロアルトイントサイトHP：  
[www.paloaltoinsight.com](http://www.paloaltoinsight.com)



QRコード / HPトップページ  
両方からダウンロードできます



アメリカの最新IT\*AI情報を配信！  
パロアルトイントサイトのプレミアムニュースレターはこちら