

KinChu

10
October

近代中小企業 働く人の意識を改革するために

2024: No.770



特集企画

最新AIの動向 第2弾

中小企業が目指すべき「応援されるブランドの作り方」

企業におけるジェントロジーの活用 / 採用マーケティング戦略

New

連載

激変の時代を生き延びる! 自律進化組織の作り方

連載アツガ

営業せずに売上を伸ばす! 展示会 出展術

小冊子 速習 いまこそ取り組む BtoBマーケティング

▶特集企画

最新AIの動向 第2弾

- 4 「ChatGPT」の活用で
システム開発スピードが1.5倍！
インターネット・アカデミー株式会社
／Saurabh Singh
- 8 共感力と生成AIの相乗効果で
企業価値を高めるヒント！
麗澤大学 工学部 教授／清田 陽司
- 14 業務にAIを導入！
中小企業の活用成功事例
一般社団法人サスティナビリティ・DX推進協議会
／藤田 祐介

▶連載

- 19 最終回
企業におけるジェロントロジーの活用
シニアアクセス／上田 博司
- 24 第1回
採用マーケティング戦略
株式会社ユアウィル／木下 亮雄
- 28 第2回
激変の時代を生き延びる！
自律進化組織のつくり方
自律進化組織研究所／三好 章樹

▶連載

- 32 第3回
中小企業が目指すべき
「応援されるブランドの作り方」
エイドデザイン／渡部 直樹

▶読み切り

- 36 「人的資本経営」に沿った
「社内規程」の整備
弁護士法人C-ens法律事務所／森崎 秀昭

▶ビジネスマンガ

- 42 第10回
営業せずに売上を伸ばす！
展示会 出展術
原作／日本工業大学 技術経営研究科教授
弓削 徹
マンガ／森元 智



▶Information

- 50 月間ビジネス書ランキング
次号予告・奥付

「ChatGPT」の活用で システム開発スピードが1.5倍！

ChatGPT（対話型の AI サービス）をはじめとする生成 AI の、ビジネスシーンでの活用をよく見かけるようになりました。ちなみに、弊社（インターネット・アカデミー）では、自社システムの改善や最適化、新機能追加のために ChatGPT で生成したソースコード※を利用しています。本稿で、その方法や注意点などを紹介します。

【はじめに】

2022年11月「ChatGPT」が公開されて以来、ChatGPTを含む生成 AI（ジェネレーティブ AI）を用いたサービスが数多く誕生しています。そして、ビジネスシーンでも時短や効率化に有効であるとして、IT職以外でも活用されるようになりました。

今年5月発表の ChatGPT-4o は日本語の性能が大幅に向上し、音声入力も可能となるなど、さらに

※ソースコード：プログラムを作成する際、そのプログラムにどのような動作をさせたいかという処理の内容を書いたテキストファイル

使いやすさが向上しています。多くのビジネスパーソンが、

- ・会議の文字起こしや議事録作成
- ・プレゼンテーション資料作成
- ・IT作業効率化
- ・Webページやプログラミングのソースコード作成

などで、その活用を実感されたことがあると思います。

弊社（インターネット・アカデミー）のシステム開発部でも業務の効率化や課題解決に、ChatGPT を日常的に活用していますが、本稿で、その事例を通して業務への活用方法やメリット、注意点などを紹介します。貴社ビジネスの役に立てれば幸いです。

ChatGPTを活用する 短時間で課題解決

●エラー原因を回答させる

まず、弊社のコアビジネスとなる法人向けの IT 研修サービスの実施において、先日、お客様から「受講者数2万5千人分のテスト

結果をダウンロードしたい」というご要望をいただきました。

早速、社内システムからダウンロードを行ったところ、予期せぬ理由で処理に時間がかかり、タイムアウトエラーとなってしまうダウンロードができませんでした。急ぎご要望にお応えするために、わずか数日でシステムを改善しなければならなくなりました。

まずは、タイムアウトエラーになってしまう原因突き止める必要があり、ひとまず、ChatGPT に複数のタイムアウトが起こるケースと、その理由を回答させました。そして、自社のシステムで実際に起こりそうな回答から順番に掘り下げていき、エラーの根本原因を突き止めていきました。

次に、今回の原因を回避してタイムアウトエラーなしに、データをダウンロードできる方法を ChatGPT に回答させました。

何度か質問を繰り返して課題解決の方法を複数出させたところ、回答のひとつに、私たちが考えていた解決方法とは別の視点で、し

かもロジックにかなう回答が見つかりました。

私たちは、この ChatGPT の回答を採用してコードも ChatGPT に生成させ、システムに組み込むことに成功しました。

●業務処理速度が1.5倍に

この事例では、ChatGPT を活用することで、アイデア出しやその検証、コードの作成などの時間を大幅に短縮させて、お客様の要望に沿うことができました。さらに、業務短縮という手段だけでなく、課題を解決という目的まで達成しました。

弊社のシステム開発部では、4人のメンバーで社内システムを開発・管理しています。システムへの改善要望や質問は随時届き、それらにスピード感を持って対応する必要があります。

業務を効率的に実施するために ChatGPT を利用するようになりましたが、現在は、1.5 倍ほど業務の処理速度が上がっていると感じています。

エンジニアならではの ChatGPT 活用術

●ChatGPT を使うパターン

弊社のパターンは、次の①～④です。

- ① 問題のコンセプトを理解する
- ② 問題解決できるデバッグの方法を探る
- ③ 新しい機能を実装する時
- ④ 今あるシステムを最適化する

例えば、前出のタイムアウトエラーであればパターン④となり、いずれの使い方であっても、まずは ChatGPT との会話を通して課題の原因を探ります。

●回答は常にベストではない

ここで心がけるのは ChatGPT に対して、課題解決の回答を求めるとはなく、課題解決の糸口を発見するために ChatGPT へ質問を繰り返すことです。

ChatGPT の回答は、常に正解でベストではありません。例えば、エンジニアが ChatGPT を活用し

てある業務の課題を解決したい場合、ChatGPT にコードを生成させた後、人間がそのコードを評価して適切なコードへと修正しないと課題解決にはつながりません。

ChatGPT v 自社システムのコード生成

●共通部分と特定ロジック部分

中には、ChatGPT に「運用中の自社システムのコードを読み込ませることは可能なのか」という疑問を持つ方もいると思います。

当然、弊社のシステムも重要な顧客情報がありますし、ChatGPT に 100 万行を超えるようなコードを読ませることはできません。

さらに、ChatGPT が苦手としていることのひとつに複雑なコードの生成があり、頻出するエラーには「入れるべき条件が入っていない」というエラーで、このケースでは動くが、このケースでは動かないという状況が発生する可能性があります。

そのような課題点を解決する方

法として、弊社では ChatGPT に質問をするときは、まず開発のベースとなるサンプルコードを生成させています。その際、

- ・共通部分のコード
- ・特定のロジック部分のコード

この2つに分けて ChatGPT に質問するのがコツです。

例えば、EC サイト（電子商取引）でお客様の購入履歴に基づくおすすめ機能を組み入れるというプロジェクトがあるとしています。

その際、どのようにプロンプト（生成 AI に指示を出す命令文）すると、ChatGPT はイメージに近いコードを生成するのでしょうか。まずは、お客様の、

- ・データベースへの接続
- ・購入履歴データの取得

といった共通部分のコード生成をプロンプトします。

次に、特定のロジック（購入履歴から好みのジャンルを予測して、おすすめアイテムを表示させる。ただし、購入済の商品は表示

読み切り

「人的資本経営」に沿った 「社内規程」の整備

弁護士法人 C-ens 法律事務所
代表弁護士

森崎 秀昭

URL <https://c-ens.jp/>
E-mail info@c-ens.jp

「2023年3月期決算から、上場企業は人的資本の情報開示が義務化されたが、自社(中小企業)はどうすれば…」 「社内規定の見直しや修正は…」 という悩みを抱えている読者も多いと思います。本稿では「人的資本経営」という最新のトレンドから、社内規程の視点で何をどう整備したらいいのかを考察します。

り方です(経済産業省『人的資本経営』人材の価値を最大限に引き出す[※])。

近年、無形資産が経済成長を牽引するようになり、ブランド化戦略や研究開発のような施策だけでなく、人的資本という無形資産への注目が高まっています。

2020年9月に経済産業省が発表した『持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会報告書』(人材版伊藤レポート)の中でも「人材は人件費という費用ではなく、価値創造の源泉である」と明確に位置付けられました。

● 中小企業こそ人的資本経営へ

欧米では日本に先んじて、ESG投資(環境、社会、ガバナンス)などを考慮した投資手法)による

非財務情報が、投資判断に重要な影響を与えてきました。

また、非財務情報の人的資本にも注目が集まり、情報の開示が求められ制度化されてきました。

このような欧米の流れを受けて日本でも人的資本に注目が集まり、政府も人的資本の重要性を表すようになり、上場企業においては人的資本に関する情報の開示が義務化されました。

とはいえ、この開示の義務化は開示すること自体が目的ではなく、開示し可視化することでステークホルダーからフィードバックを受けることにより、人的資本経営をさらにバージョンアップさせるためのきっかけにすぎないことを留意してください。

つまり、人的資本経営について

は「人的資本への投資を通じて企業価値を向上させることが求められている」と、認識してもらえれば問題ありません。

そして、上場企業はネームバリューや企業規模によって優秀な人材の採用を可能とし、さらに人的資本への投資から企業価値の向上を実現させていくことが、中小企業より容易かもしれません。

これに対し、中小企業はネームバリューや企業規模が相対的に小さいことから、中小企業こそ人的資本経営に注力し、中長期的な企業価値の向上を追求しなければ、上場企業や大企業とは競争ができません。

ケースによってはサプライチェーンに人権の尊重(2024年問題)が求められるなど、取引にも影響を及ぼしかねません。

人材戦略の重要性

● 人的資本経営で最も重要な「人材戦略」について

人的資本経営を実現するために

人的資本経営とは

● 価値創造の源泉

人的資本経営とは、人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上につなげる経営のあ

※ 1 経済産業省 人的資本経営 ～人材の価値を最大限に引き出す～ https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinteki_shihon/index.html

図1 経営戦略と連動した人材戦略に求められる3つの視点・5つの共通要素

| | |
|-----------|-------------------------|
| ■ 3つの視点 | ・ 経営戦略と人材戦略の連動 |
| | ・ As is-To beギャップの定量把握 |
| | ・ 企業文化への定着 |
| ■ 5つの共通要素 | ・ 動的な人材ポートフォリオ |
| | ・ 知・経験のダイバーシティ&インクルージョン |
| | ・ リスキル・学び直し（デジタル・創造性等） |
| | ・ 従業員エンゲージメント |
| | ・ 時間や場所にとらわれない働き方 |

出典：「人材版伊藤レポート2.0」の内容をもとに筆者が作成

とされています。この人材戦略に求められる「3つの視点」と「5つの共通要素」を、図1に示しました。

ただし、これらのすべての視点や要素を踏まえて、網羅的に人材戦略を策定することが重要ではな

企業はさまざまな経営上の課題に直面しているが、これらの課題は、人材面での課題と表裏一体であり、スピーディーな対応が不可欠。このため、各社がそれぞれ企業理念や存在意義（パーパス）まで立ち戻り、持続的な企業価値の向上に向け、人材戦略を変革させる必要がある。

参考になるのが、2022年5月に経済産業省が発表した『人的資本経営の実現に向けた検討会報告書～人材版伊藤レポート20～※2』です。

「人材版伊藤レポート20」においては、

く、何よりも経営戦略と人材戦略を連動させて、それぞれの企業のヒューマンリソースや予算などの具体的な状況にあわせて、

● 戦略
・ アクション
・ KPI（重要業績評価指標）

これらを設定し、PDCAサイクルを回し続けることが重要とされています。

この中でも、一番重要となるポイントが「経営戦略と人材戦略の連動」であり、それゆえに人材戦略の現れでもある社内規程を、どのように整備し改定するかが要求されているのです。

● 人材戦略の作成ステップ

次に、具体的にどのような流れで人材戦略を策定したらいいのかを解説します。

各々のポジションによってやるべきことが少し異なるので「人材版伊藤レポート20」内の図表を参考に、次頁図2に各ポジションの

内容を整理しました。

まずは、図2をひと通りご覧ください。これを見るとやるのが膨大で、中小企業にとっては頭が痛いのではないかと思います。

しかし、人的資本経営という考え方は、企業に無理を強いるものではありません。中小企業においては、無理をせず経営陣の役割からひとつずつ対応していけば大丈夫です。

● 企業理念の作成

人的資本経営で、何よりも重要なのが、経営幹部の役割とされている「企業理念や企業の存在意義（以下、パーパス）、経営戦略の明確化」です。

上場企業や大企業においては、しっかりと議論することによって洗練された企業理念やパーパスがあり、それらに基づく経営戦略が策定されていると考えられます。

しかし、中小企業では企業理念やパーパスが形骸化しており、さらに、経営戦略がこれらに基づいていないことや経営戦略自体も形

内容を整理しました。

まずは、図2をひと通りご覧ください。これを見るとやるのが膨大で、中小企業にとっては頭が痛いのではないかと思います。

しかし、人的資本経営という考え方は、企業に無理を強いるものではありません。中小企業においては、無理をせず経営陣の役割からひとつずつ対応していけば大丈夫です。

内容を整理しました。

まずは、図2をひと通りご覧ください。これを見るとやるのが膨大で、中小企業にとっては頭が痛いのではないかと思います。

しかし、人的資本経営という考え方は、企業に無理を強いるものではありません。中小企業においては、無理をせず経営陣の役割からひとつずつ対応していけば大丈夫です。

※2 経済産業省「人材版伊藤レポート2.0」を取りまとめました <https://www.meti.go.jp/press/2022/05/20220513001/20220513001.html>

営業せずに売上を伸ばす！

展示会 出展術

第10回

展示会でも反響営業を！



原作／弓削 徹

製造業マーケティングコンサルタント

日本工業大学 技術経営研究科教授

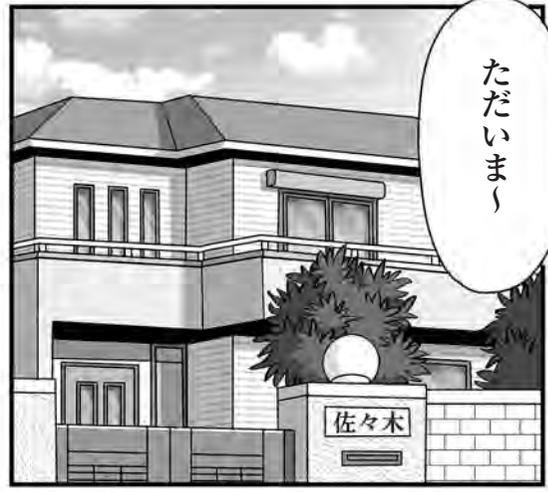
URL www.yugetoru.com

E-mail info@yugetoru.com

マンガ／森元 智

結局のところ、展示ブースにおいて大切なのは、自社だけのウリを大きく掲げ興味を引くことです。立ち止まったり、質問をしてきたお客様へ説明させていただく「反響営業」は、ウェブサイト経由で問い合わせをしてきた見込み客（今すぐ客）への対応と同じです。このスタイルを実践してこそ、効率的な出展成果が得られます。

ただいま〜



あらリカ子!

お父さんは今
ウォーキングに
出てるわよ



お母さんも
リハビリ
頑張ってるね

お母さん!

お母さん
いないの?



そうなのよ

少しずつ
だけど成果も
出ているからね!



そういえば
展示会はどう
だったの?

そうね
いい感じよ...



だったら
よかったんだけど
ホントはまた
失敗しちゃった



中小企業経営研究会／ご注文書

お手数ですが、本ページをコピーしてご利用下さい。

----- ご注文内容 -----

中小企業経営研究会 行 FAX.03-6808-9678

貴社名

お届け先ご住所 〒

TEL:

FAX:

Eメール:

@

ご担当者（部署・お名前）

通信欄 配達日指定など

最新号 月刊 近代中小企業「KinChu」（付録小冊子付）

注冊冊数

最新AIの動向 第2弾.....2024年10月号 × ()

■ 価格：セット販売 1冊 2,450円(税+送料込)
本誌のみ 1冊 1,900円(税込)(+送料150円)

最新号 小冊子「速習」（付録小冊子のみ）

注冊冊数

いまこそ取り組む BtoBマーケティング.....2024年10月号 × ()

■ 価格：1冊 700円(定価500円+税)(+送料150円)
10冊以上ご注文の場合は1冊 550円(税込)、送料は無料です。
20冊以上ご注文の場合には割引有。

■ 発送：原則注文受付後の翌営業日(平日)に発送。

■ 支払方法：銀行振込。商品発送時に請求書を同送いたします。

※その他、バックナンバーのご注文もお待ちしております。

※ご注文はメールでも承ります。kinchu@map-net.org までお申込ください。