

ディレクトフォース経済産業懇話会 9月度報告

新規事業開発における生成AI活用 のPros & Cons

深井淳

2023年9月28日

第1章 はじめに

第2章 生成AIとは

(1)生成AIの定義

(2)ChatGPTの概要

(3)生成AIおよびChatGPTの技術的特徴

第3章 ChatGPTのビジネスへの応用例

第4章 ChatGPTの利点と欠点

(1)主な利点

(2)主な欠点

第5章 ChatGPTの新規事業企画への応用

(1)一般的な新規事業企画のプロセス

(2)各プロセスへの応用の可能性

(3)注意点

第6章 新規事業企画にChatGPTを活用した事例 例1～例6

第7章 結論と今後の展望

第1章 はじめに

1 はじめに

- ・最近までAI(人工知能)は子供だましのレベルでした。チェスや囲碁の世界あるいは顔認識の技術では確かにAIが強いが、こういった専門分野のAIは人間が事前にプログラムしているから力を発揮していました。
- ・2022年以降、ChtaGPTやBing AIチャットに代表される生成AIが出現し、まるで知能を持っているかのように、人間と自然な言葉で対話を行い、的確な回答を返してくれるようになりました。
- ・これら生成AIは米国の模擬司法試験を上位で合格したり、米国の医師免許試験の合格点を達する結果を出しています。
- ・AIは人間の仕事を代替する時代にまさになろうとしています。

- ・少子高齢化が劇的なスピードで進み、労働人口が危険水域まで減りつつある日本ではその可能性がより大きくなっています。
- ・果たしてAIの出現により人間は失業の瀬戸際に立たされているのでしょうか。
- ・私は労働集約的な作業はAIに代替し、より創造的な作業に人間が特化するという理想を持っています。新規事業企画というと企業活動の中で最も創造的な業務に位置付けられます。この分野で如何にAIを使いこなすか、人間の創造的な部分の良さを残すかということについて、素人ながら考察を試みたいと思っています。

第2章 生成AIとは

(1) 生成AIの定義

「生成AI(ジェネレーティブAI)」は、トレーニングされたデータに基づいて高品質なテキストや画像、その他のコンテンツを生成することができるディープラーニングAIモデルです。生成できるコンテンツの種類には、画像、文章、音楽、図面、プログラミングのコードなど、あらゆる種類があります。まさに、「0から1を生み出すAI」と言えるのです。

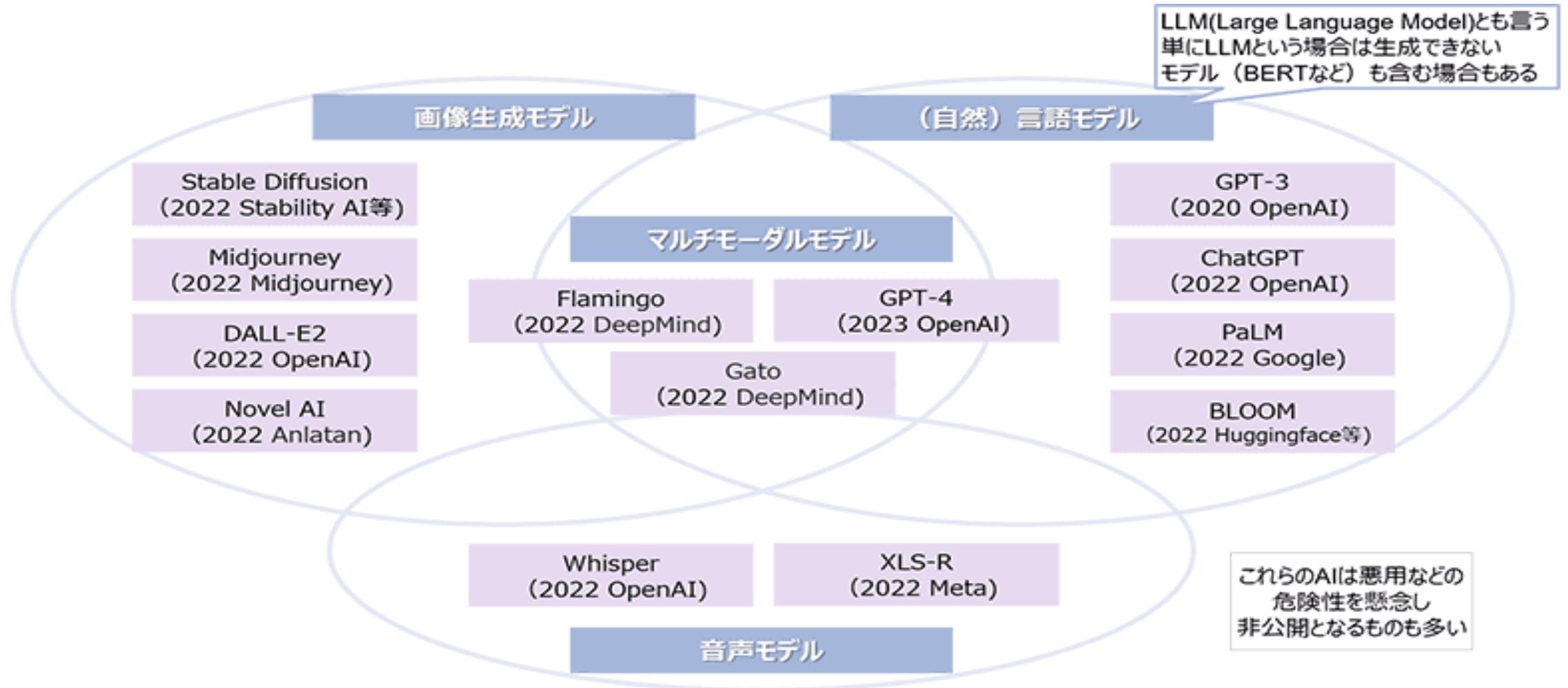
(2) ChatGPTの概要

ChatGPTは、米国のOpenAIが開発した生成AI(人工知能)の一種です。生成AIは、文章や画像、音声、動画などを人間が表現したかのように生成することができる技術です。ChatGPTは、大量のテキストデータを学習して文脈を理解し、自然な文章を生成する能力があります¹。

従来のAIは、用途ごとに開発していました。例えば、設備の故障を検知するシステムでは、家電や自動車、エレベーターなど機器別にAIを用意しており、活用するのに専門知識も必要でした。しかし、ChatGPTのような生成AIが登場したことで、汎用性が高まりました。

つまり、ChatGPTは自然言語処理技術を利用した、大規模言語モデルの生成AIであり、従来のAIと異なります。

図 生成AIとChatGPT



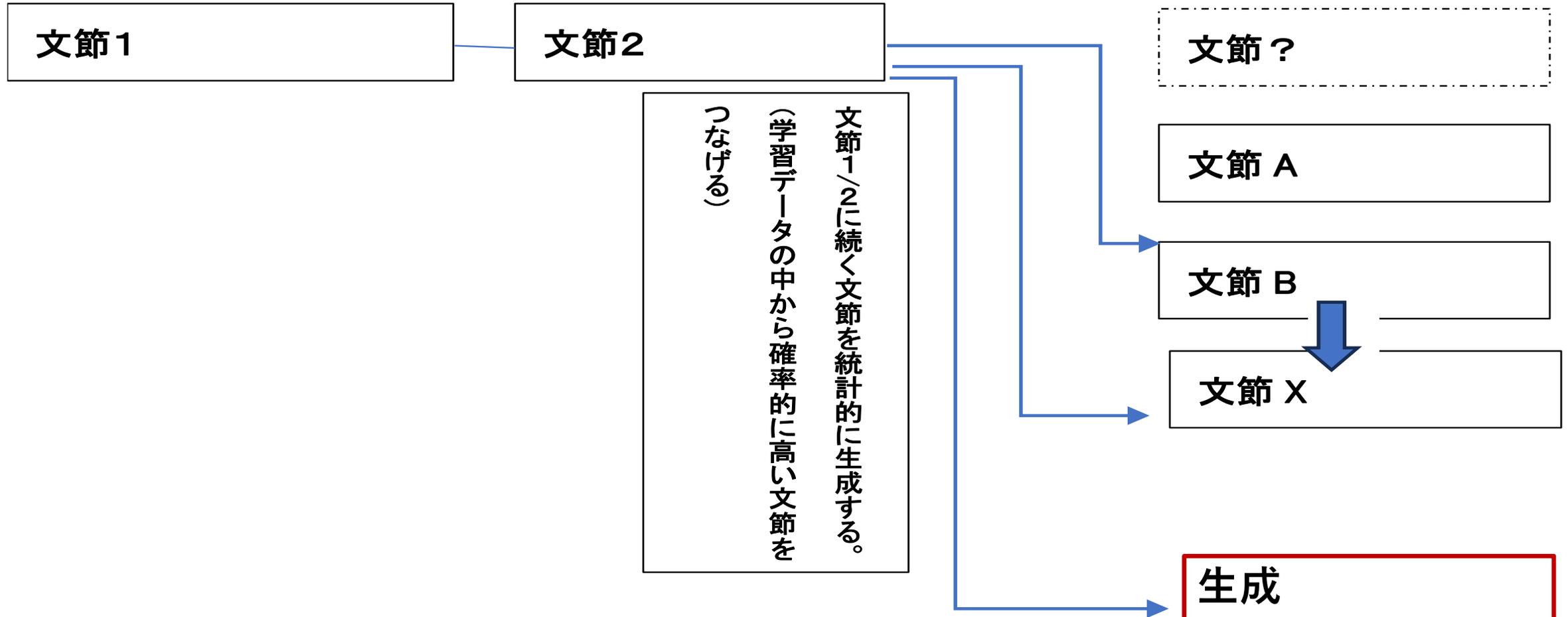
(3) 生成AIおよびChatGPTの技術的特徴

生成AIは、未加工のデータ(たとえば、Wikipediaの全文またはレンブラントの作品集)を受け取り、要求されたときに統計的に可能性のある出力を生成するように「学習」できるディープラーニング(深層学習)モデルを指します。

ChatGPTは、大量のテキストデータを学習して文脈を理解し、自然な文章を生成する能力があります。ChatGPTの技術的特徴としては、まるで実際の人間と会話しているような、リアルな会話文を生成できる点です。また、多様なトピックやタスクに対応できる柔軟性があります。インターネット上の膨大なテキストデータを元に学習しており、多様なトピックや知識について、質問応答、文章生成、要約作成、翻訳などのさまざまなタスクに対応できます。

以下にChat GPTの言語生成のイメージを図示します。

図 言語生成のイメージ



第3章 ChatGPTのビジネスへの応用例

ChatGPTは、ビジネスにおいて様々な方法で応用することができます。例えば、以下のような活用例があります。

1. <問い合わせ対応> お問い合わせへの自動対応
2. <メールへの応答> 届いたメールへの自動返信
3. <レポート/報告書等の作成> 調査報告書等の自動作成
4. <コンテンツの作成> 運営メディアに掲載する記事作成、PR文の作成、契約書の作成
5. <業務マニュアルの作成> 作業マニュアルや営業マニュアル、契約書のテンプレート等の自動作成
6. <予約の受付/管理> ホテルやレストランでの予約を自動受付/管理
7. <SNSのアカウント運用> 定期投稿の自動化
8. <文書資料の翻訳> 英語で書かれた資料を日本語に自動翻訳

ChatGPTは研究開発や製品の設計など様々なビジネスの場面で時間と費用の節約を実現しています。ChatGPTは、その柔軟性と多様性から、さまざまなビジネスシーンにおいて活用することができます。

第4章 ChatGPTの利点と欠点

(1) 主な利点

1. <作業の効率化> 品質向上、工数削減、生産量増加、特注生産を実現できます。
2. <情報収集> ChatGPTは、膨大なデータから情報収集することができます。
3. <アイデアの革新> バリエーション、新しい発想、豊富な比較検討が可能になります。
4. <相談相手> ChatGPTは、悩みの相談相手としても利用できます3。
5. <プログラミングやデバッグ> ChatGPTは、プログラミングやデバッグが行うことができます5。
6. <創作活動> ChatGPTは、音楽、小説、脚本、詩、歌詞や作文などの創作活動もできます5。

(2) 主な欠点

1. <情報が最新でない場合がある> ChatGPTは、学習に用いたデータセットが最新の情報を含まない場合があります。そのため、最新のトピックに関する会話などでは、適切な応答が得られないことがあります。

2. <用途を限定できない> ChatGPTは、あらゆる種類の会話に対応できる汎用的なAIモデルです。しかし、これが逆に、特定の用途に特化したモデルよりも精度が劣る場合があることを意味します。また、サービス提供意図と異なる用途で使われる恐れがある。
3. <再現性がない> ChatGPTは、同じ文章を入力しても、異なる応答が得られる場合があります。これは、モデルが非常に複雑であり、再現性がないためです。
4. <専門的すぎる質問や正解がない質問に対応できない> ChatGPTは、専門的すぎる質問や正解がない質問に対応することが難しい場合があります。
5. <フェイクコンテンツの生成> フェイクニュース、詐欺サイト、コラージュ、なりすましのリスクがあります。
6. <不安定な品質> 同じような作品、非常識な作品を生み出してしまう可能性があります。
7. <クリエイターの雇用・収入減> 競争激化、平均値向上によりクリエイターの雇用・収入の減少につながる可能性があります。
8. <複雑な権利問題> 学習データの権利、生成データの権利についてトラブルに発展する可能性があります。

第5章 ChatGPTの新規事業企画への応用

(1) 一般的な新規事業企画のプロセス

1. アイデアの発想

新しいビジネスアイデアを生成し、市場のニーズや機会を特定します。
チーム内や外部のステークホルダーからのアイデアを収集します。

2. マーケットリサーチ:

市場調査を実施し、競合他社、ターゲット市場、顧客のニーズを詳細に分析します。
市場の成熟度、成長ポテンシャル、市場動向を理解します。

3. ビジネスプランの作成:

アイデアをビジネスプランに落とし込みます。
収益モデル、費用構造、利益見通し、市場参入戦略を明確にします。

4. 資金調達の検討:

新規事業のための資金調達オプションを検討し、投資家、銀行、投資資金などの資金調達方法を検討します。

5.法務と規制の確認:

関連する法的規制や許認可要件を確認し、遵守計画を策定します。

6.プロトタイプまたは試験運用:

アイデアや製品のプロトタイプを作成し、市場でのテスト運用を行います。
フィードバックを収集し、製品またはサービスを改善します。

7.マーケティング戦略の策定:

マーケティング戦略を開発し、顧客獲得、販売戦略、広告キャンペーンを計画します。

8.チーム構築:

必要なスキルやリソースを特定し、適切なチームを組織します。

9.製品/サービスのローンチ:

製品またはサービスを市場に導入し、顧客に提供します。
ローンチ戦略とタイミングを計画します。

10. モニタリングと改善:

ビジネスのパフォーマンスを定期的にモニタリングし、改善点を特定します。
顧客のフィードバックを収集し、製品やサービスを最適化します。

(2)各プロセスへの応用の可能性

1. アイデアの発想

＜アイデアブレインストーミングのサポート＞チームメンバーや関係者との対話を模倣するChat GPTを使用して、新しいビジネスアイデアを共有し、詳細に議論することができます。Chat GPTは異なるアイデアを提案し、クリエイティブな議論を促進するのに役立つでしょう。

＜マーケットリサーチの助手＞特定の市場セグメントや業界トレンドに関する情報を提供させることができます。Chat GPTは市場のニーズや競合情報を迅速に収集し、戦略立案に役立つ情報を提供します。

＜顧客インサイトの収集＞顧客との対話をシミュレートし、顧客のニーズや要望を把握します。これにより、新しい製品やサービスのアイデアを顧客のフィードバックに基づいて生成することができます。

＜アイデアの精緻化＞Chat GPTは質問に答えたり、アイデアの長所や短所を検討するのに役立つでしょう。

2. マーケットリサーチ

＜情報収集＞Chat GPTを使用して、特定の市場や業界に関する情報を収集しましょう

＜市場トレンドの分析＞Chat GPTを使って、最新の市場トレンドや競合情報について尋ねます。

＜顧客のニーズの理解＞Chat GPTを用いて、特定の顧客セグメントについて質問し、そのニーズや要望を理解します。

＜競合分析＞Chat GPTに競合他社に関する質問をし、競合の強みや弱み、市場でのポジションについての情報を収集します。

＜データの視覚化＞Chat GPTが提供した情報をもとに、データの視覚化やグラフ作成を行います。

3. ビジネスプラン作成

＜レポートの作成＞上記1.、2.の情報の要約を元に、マーケットリサーチレポートを作成します。このレポートは、戦略立案や意思決定の際に役立つ資料となります。Chat GPTが提案した文章を編集し、整理し、プランの流れに合わせて調整します。必要に応じて追加情報や詳細を補完します。

＜データとグラフの生成＞Chat GPTを使用して、必要なデータやグラフを生成します。生成したデータは正確性を確認する必要があります。

＜ビジュアルエレメントの設計＞Chat GPTを用いて、ビジネスプランのビジュアルエレメント（図表、イメージ、プレゼンテーションスライドなど）を作成します。これにより、プランを視覚的に魅力的に表現できます。

4. 法務と規制の確認

関連する法的規制や許認可要件を確認し、遵守計画を策定します。

1. ChatGPTが提供する情報を鵜呑みにしない。ChatGPTは、学習に用いたデータセットが最新の情報を含まない場合があります。そのため、最新のトピックに関する会話などでは、適切な応答が得られないことがあります。
2. 機密情報は入力しない。ChatGPTは、機密情報を入力しないよう注意する必要があります。ChatGPTは、入力された情報を学習して応答するため、機密情報を入力すると、その情報が漏洩する可能性があります。
3. 生成AIは品質が安定しないことがあります。何度も続けていけば最終的には似たようなコンテンツばかりになってしまう恐れがあります。
4. フェイクコンテンツの増加の恐れもあります。
5. Chat GPTを活用する際には注意が必要です。生成されたアイデアや情報は検証が必要であり、単なる提案として受け入れる前に詳細な調査や検証が必要です。また、Chat GPTはあくまでツールであり、人間の洞察と経験に依存しながら活用すべきです。

6. Chat GPTをうまく活用するには、適切なプロンプト(質問文)を入力する必要がある。これは手間を惜しまず苦勞する必要がある。

※フィラメント社のプロンプトマネジメントとは、生成AIとの対話を通じて新規事業を企画する技法です¹²³。フィラメント社は、生成AIを活用して、新規事業のアイデアを出し、それを具現化するための支援を行っています。プロンプトマネジメントでは、生成AIに対して、自分が取り組みたい問題や課題について提示し、AIがそれに対してアイデアを出してくれます。そのアイデアを元に、自分で考えたり、AIとの対話を続けたりすることで、新規事業のアイデアを具現化することができます。

第6章 新規事業企画にChatGPTを活用した事例

例1: 金属フィルターメーカー(中堅、成熟市場、現状高収益)

解1: 金属フィルター技術に強みを持つ企業が持続可能な新規事業の検討する際のアドバイスをください

金属フィルター技術に強みを持つ企業が持続可能な新規事業を検討する際のアドバイスは以下の通りです:

環境への貢献を考慮:

金属フィルター技術を用いて、環境への貢献を強調した製品やサービスの開発を検討します。例えば、大気汚染物質の除去や水質浄化のための金属フィルターシステムの開発が考えられます。

持続可能なエネルギー:

金属フィルター技術を使用して、再生可能エネルギーやバッテリー技術の向上に貢献するプロジェクトを考えます。例えば、水素製造プロセスの効率を向上させるための水素分離フィルターシステムの開発などが考えられます。

リサイクルと廃棄物管理:

金属フィルター技術を活用して、廃棄物処理やリサイクルプロセスを改善する事業を検討します。金属リサイクルや廃水処理におけるフィルターシステムの革新的なアプローチを検討しましょう。

農業と食品産業への応用:

金属フィルター技術を用いて、農業や食品産業における持続可能性の向上に貢献する事業を検討します。例えば、水質浄化や農薬除去のためのフィルターシステムの提供が考えられます。

空気品質管理:

大気中の有害物質を除去するための空気品質管理システムを開発し、都市部や工業地域の空気質を改善する事業を検討します。

インフラストラクチャの改善:

金属フィルター技術を用いて、都市のインフラストラクチャや建設プロジェクトにおける持続可能なソリューションを提供します。例えば、都市排水処理プラントや下水道のフィルターシステムの開発が考えられます。

イノベーションと研究開発:

金属フィルター技術の研究開発に投資し、新たな応用分野や革新的な製品を生み出すための努力を続けましょう。

グローバル市場への展開:

金属フィルター技術を国際市場に展開し、持続可能な解決策を提供する事業を検討します。国際的な視野で市場機会を追求しましょう。

顧客ニーズの理解:

顧客の持続可能性に関するニーズや要求を理解し、それに合致する製品やサービスを提供することを重視します。

⇒ 通り一遍。ポール社等世界のリーダー企業がすでに実施済み。

例2: 例1のプロンプトを工夫した場合

解2: 今まで技術力の強みがなく、ニッチな市場で高収益を得てきた中堅の金属フィルターメーカーの新規事業のアイデアを教えてください

中堅の金属フィルターメーカーが新規事業を検討する際に考慮すべきアイデアのいくつかを以下に示します。これらのアイデアは、技術力を活かし、既存のニッチ市場以外でも高収益を追求するのに役立つかもしれません。

持続可能な製品へのシフト:

環境への配慮が高まっている現代社会で、環境に優しい金属フィルターを開発しましょう。たとえば、再生可能エネルギー産業向けのフィルター、廃水処理における効率的なフィルターソリューション、リサイクルプロセス向けのフィルターなどが考えられます。

ヘルスケア分野への展開:

医療機器や製薬産業向けの金属フィルターを開発し、高品質で衛生的な製品を提供しましょう。特に、感染症対策やクリーンルームのニーズに対応したフィルターが求められています。

産業用IoT向けのセンサーテクノロジー:

金属フィルターにセンサー技術を統合し、工業プロセスのモニタリングやデータ収集に使用できる製品を開発しましょう。産業用IoT市場は成長中であり、データ収集のためのフィルターは需要があるでしょう。

パーソナライズド製品:

顧客のニーズに合わせてカスタマイズ可能な金属フィルターを提供することで、特定の産業や顧客向けに高付加価値の製品を提供しましょう。例えば、特定の材料や形状に基づいたカスタムフィルターが考えられます。

サービスの提供:

金属フィルターの定期メンテナンスや監視サービスを提供し、顧客の設備の効率性と信頼性を向上させましょう。これにより、継続的な収益を得る機会が広がります。

⇒プロンプトの工夫により現実的な解が得られた。

例3: 基板メーカー(1部上場、信頼性技術に強み、細線技術に弱み、低収益、装置産業)

解3: 基板メーカーの新規事業のアイデアを提案してください

基板メーカーが新規事業のアイデアを検討する際、以下のいくつかの方向性を考えることができます:

柔軟基板の開発:

電子機器の小型化や曲げ可能なデバイスの需要が増加しているため、柔軟な基板の開発に注力することが考えられます。これにより、曲げや折りたたみ可能な電子製品向けの基板を提供できます。

ハイブリッド基板テクノロジー:

異なる種類の基板材料(例: FR-4、フレキシブル基板、ガラス基板)を組み合わせたハイブリッド基板テクノロジーを開発し、特定の産業やアプリケーション向けにカスタマイズされた基板を提供します。

AIおよびIoT向け基板:

AI(人工知能)やIoT(モノのインターネット)デバイスの需要が増えており、これらの市場向けの特別な基板やシステムを提供することができます。例えば、省エネルギー型の基板や高性能のセンサー基板を開発します。

環境に優しい基板:

環境への影響を最小限に抑えるためのエコフレンドリーな基板材料の開発に取り組むことができます。これには、リサイクル可能な材料の使用や低有害物質の基板設計が含まれます。

バイオテクノロジー向け基板:

バイオテクノロジー分野では、生体適合性のある基板が需要されています。生体センサーやバイオセンサーのための特殊な基板を提供し、医療診断や生物学的研究分野に貢献します。

自動運転車載基板:

自動運転車の普及が進む中で、高性能なセンサーや通信モジュールを搭載するための基板が必要です。自動運転車向けの高信頼性基板の開発に焦点を当てることができます。

グリーンエネルギー向け基板:

再生可能エネルギーや電動車市場向けの高効率エネルギー変換基板を提供します。太陽光発電、風力発電、電池技術向けの特種な基板を開発し、グリーンエネルギー市場に貢献します。

これらのアイデアは、基板メーカーが新しい市場ニーズに適応し、競争力を高めるのに役立つかもしれません。新規事業のアイデアを検討する際には、市場調査、競合分析、テクノロジーの開発、パートナーシップの検討など、慎重な戦略策定が重要です。また、持続可能性や環境への配慮もビジネス戦略に組み込むことが推奨されます。

⇒細線技術に劣る当社としては、信頼性技術を強みに自動運転車載基板やグリーンエネルギー向け基板に特化するしかないのは自明である。

例4: 例2を掘り下げる

解4: パワーエレクトロニクス基板を開発する際のアドバイスをください

パワーエレクトロニクス基板の開発は、高電圧および高電流の環境での信頼性と性能が要求されるため、慎重な計画と設計が必要です。以下は、パワーエレクトロニクス基板の開発に関するアドバイスです:

ニーズの明確化:

プロジェクトの目的とニーズを明確に理解し、基板がどのような機能や性能を提供する必要があるかを確定します。

設計段階のシミュレーション:

設計段階で電子回路のシミュレーションを行い、電圧、電流、温度などのパラメータを評価します。これにより、設計の問題を事前に発見し、最適化できます。

適切な材料の選択:

高電圧および高電流向けの基板には耐熱性、絶縁性、耐電圧性の高い材料が必要です。適切な材料の選択が重要です。

熱管理:

高電力アプリケーションでは、熱管理が重要です。適切な冷却システムを組み込み、基板上の熱を効果的に分散または放散する方法を検討します。

安全性と信頼性:

安全性と信頼性を確保するために、過電圧および過電流保護回路、短絡保護、過熱保護などのセキュリティ機能を組み込むことを検討します。

EMC(電磁干渉)対策:

高電圧・高電流の基板は、電磁干渉(EMI)を制御する必要があります。適切なシールド、フィルタ、グランドプレーン設計などを考慮します。

複雑性の管理:

複雑な基板デザインは、エラーや問題の発生リスクを高めます。シンプルで効率的なデザインを重視し、過度な複雑さを避けましょう。

プロトタイピングとテスト:

プロトタイプ製作とテストを行い、設計の問題や改善点を特定します。プロトタイプの段階で問題を解決することが、本番製品の信頼性向上につながります。

規制遵守:

適用される規制や標準に準拠することを確認し、製品が安全性と法的規制を満たしていることを保証します。

パートナーシップと専門知識の利用:

必要に応じて、パートナーシップを結び、専門知識を活用して設計と製造のプロセスをサポートします。

⇒バスバーなどに代表されるパワーエレクトロニクス基板は安全性と信頼性とEMC対策がカギとなるが、これはコストとのトレードオフである。理想論的である。

例5: 例2にない未来的革新的新製品

解5: 部品内蔵基板の将来性は？

部品内蔵基板、または部品組み込み基板(Embedded Component Boards)は、電子機器の設計と製造において重要な役割を果たす技術です。将来性は以下の点に関連して評価されるでしょう:

小型化と軽量化の需要: 部品内蔵基板は、電子機器を小型化および軽量化するための効果的な方法を提供します。市場では、モバイルデバイス、ウェアラブルテクノロジー、ドローン、自動車、医療機器など、小型で軽量の製品に対する需要が高まっており、部品内蔵基板はこれに応える手段として重要性を持つでしょう。

信頼性と性能: 部品内蔵基板は、短い配線や信号の伝達経路を提供するため、信頼性と性能の向上に寄与します。電子機器が高速化し、高いデータ転送率が求められる現代において、これは重要な要因です。

省資源と省スペース: 部品内蔵基板は、部品の実装スペースを最小限に抑えることができます。このため、製品の省スペース化と資源の節約に寄与します。また、生産プロセスにおいても、材料の削減や組立時間の短縮が可能です。

業界特化と市場ニーズ: 部品内蔵基板は、特定の業界や市場セグメントに合わせて設計できるため、特定のニーズに対応できます。例えば、医療機器、自動車、産業用機器など、異なる分野での需要が存在します。

新しいテクノロジーへの適応: 部品内蔵基板は、新しいテクノロジーや材料の採用にも適しています。例えば、高密度インターコネクタ(HDI)技術や新しい半導体素材の組み込みにより、高性能な基板を実現できます。

⇒やや理想論的である。何十年も前から研究されながら、製造技術的に確立されていない。

例6:菓子メーカー(総合スナックメーカーを目指す。スタンダード上場)

解6:ポテトチップス専門メーカーがスナックメーカーに転身するための新規事業を提案してください

ポテトチップス専門メーカーがスナックメーカーとして新規事業に転身するためのアイデアを提案します。以下はいくつかの可能性が考えられる方向です:

多様なスナックの製造:

ポテトチップスに加えて、トルティーヤチップス、ポップコーン、シリアルバー、クラッカー、ナッツミックスなど、多様なスナック製品の製造に進出します。これにより、顧客により多くの選択肢を提供できます。

ヘルシースナックの開発:

健康志向の消費者向けに、低カロリー、低脂肪、高たんぱく質、グルテンフリーなど、ヘルシーなスナックの開発に焦点を当てます。栄養価が高く、食品アレルギーに対応できる製品を提供します。

エコフレンドリーなパッケージ:

環境に配慮したパッケージング材料を採用し、プラスチックの使用を減らします。再利用可能な容器やバイオディグラダブルな包装を導入します。

新しいフレーバーの開発:

ユニークなフレーバーや調味料を使用した新しいスナックを開発します。エキゾチックな味わいや季節限定のフレーバーを提供することで、顧客の興味を引きます。

ダイレクト・トゥ・コンシューマー(D2C)戦略:

オンライン販売プラットフォームを活用し、直接消費者に製品を提供します。カスタマイズ可能なサブスクリプションボックスや限定商品を提供することで、顧客との直接のつながりを築きます。

バラエティ・パック:

異なる種類のスナックを1つのパッケージにまとめた「バラエティ・パック」を提供します。家庭やオフィスでのシェアリングやランチボックス向けに便利です。

地域の特産品:

地域固有の食材や調味料を使用したスナックを製造し、地域市場で特産品として販売します。地元のアイデンティティにアピールすることができます。

スナックの体験:

スナックに関連した体験を提供します。たとえば、スナックとワインのペアリング体験、スナック試食会、オンラインクッキングクラスなどを開催します。

新しいスナックよく事業に進出する際には、市場調査、競合分析、ブランド戦略の検討、製造および配送の計画、持続可能性への配慮など、綿密な戦略を策定することが重要です。また、顧客のフィードバックを収集し、製品の改善に努めることも成功の鍵です。

⇒BtoCに沿った提案であるが、やや総花的。

第7章 結論と今後の展望

- ・6. でみたように、新規事業企画を全面的に自動で生成しようとする、表層的な結果しか得られず、物足りない結果となります。このような場合、プロンプトの工夫や掘り下げて質問する等が求められます。
- ・現状では、本稿で行ったように、テーマに沿ったプロセスを提案させ、それを校正した上で、各プロセス毎に掘り下げるのが使い方としては、良いと思われれます。
- ・アイデア出しのフェーズでは全く世の中で未知のアイデアはでないが、1人でブレインストーミング的なことができます。世界中のネット上の文献を学習しているので、相手としては十分であると思われれます。
- ・また市場動向や競合動向の分析等はお手の物であるはずで。(ファクトに基づくので)
- ・またツールとして活用するには、プロンプトに工夫がかかせません。

- ・生成AIは言わば文字列を統計的に繋げているだけなので、コンピューターが意味を理解しているわけではありません。平気でうそをつきます。そこで本ツールを使いこなすには同等あるいは、うそを校正するだけの知識とノウハウを要します。
- ・しかし生成AIは優秀な部下を数人持ったと同等と考えられ、ホワイトカラーの生産性を大幅に向上させると考えられます。人手不足の深刻なわが国では非常有効なツールと言えます。
- ・新規事業企画への応用に関しても、現状ではフル自動では使えませんが、今後の改良によりより強力なツールとなると考えられます。
- ・ちなみに本稿も原稿はChat GPTおよびBing AIチャットを活用し正味3日ほどで作成いたしました。都度チャットの結果を校正しつつ文章に仕上げました。

ご清聴ありがとうございました