

人を育てずして、 AIの成功なし

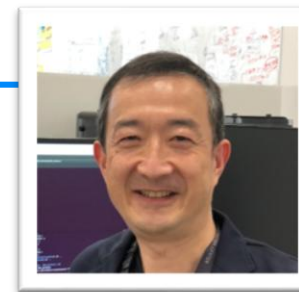
AI時代に経営者が最初にやるべきこと

講師 田村 吉章

群馬インターネット株式会社 代表取締役

群馬銀行・みずほFGでのIT/AI領域の経験をもとに、地域企業のAI活用と人材育成を支援しています。

講師 田村 吉章 紹介



■ 略歴

- ・ 東京理科大学理工学部数学科卒 (数値解析専攻)
- ・ 群馬銀行入行(1985)
システム、市場、監査、営業企画部門を経て、
2017年よりみずほFG/ BK、Blue Labに出向
- ・ 群馬県沼田市DX推進官
- ・ (株)フィネット 代表取締役 2020.11～
- ・ 群馬インターネット(株)
代表取締役(CEO兼CTO) 2024.2～

■ これまでの主な業務

- ・ 金融機関向け人材育成事業
- ・ ISP事業(サーバ構築・運用)
- ・ ドローン教習事業運営
- ・ 地方銀行ほか企業へのDXコンサルティング
- ・ Blue Lab大学校主催 DX人材育成・指導
- ・ みずほFG/BK、Blue Lab社でAI製品開発

■ 群馬県教育委員会関連の講義・講演

- ・ 群馬県前橋東高校 DXハイスクール講義 (2024,2025)
- ・ 群馬県数学コンテスト STEAM講演会 (2021, 2024)
- ・ 群馬県高校中堅教諭 資質向上研修 (2006年～現在)
- ・ ぐんま中高生ミライづくりワークショップ講演(2020)

■ 全国地方銀行協会セミナー

- ・ 地方銀行における生成AI活用例紹介(2025)
- ・ 生成AIの銀行業務における活用領域の可能性(2025)
- ・ 新任本部行員企画力向上講座(2025)
- ・ 銀行経営研究講座 AI・データサイエンス講座 (2024)

■ ニッキンセミナー (金融機関向けセミナー)

- ・ 実践！ ChatGPTと Azure OpenAI Service (2023)
- ・ DX 人材育成計画の立案と実践 (2020)
- ・ みずほ銀行が取組む口振依頼書登録の自動化 (2019)

■ 一般向けセミナー

- ・ 高崎商工会議所 生成AIビジネス活用セミナー
- ・ 地域経済研究会向け DXセミナー (2021)
情報リテラシー講座、AIセミナー等各種講座
- ・ 自治体DXセミナー(2021, 2022)
- ・ Blue LabにおけるFPGAへの取組みと期待 (2019)

■ みずほ銀行 向けセミナー

- ・ 人工知能セミナー (2021)
- ・ ChatGPTほか生成AI演習 (2023)

本日のアジェンダ

1

第1部

AIはここまで来た

チャットから、仕事を進めるAIエージェントへ。

2

第2部

AIを入れただけでは勝てなかった2つの実例

成果を分けたのは、ツールではなく人の土台でした。

3

第3部

経営者が押さえるべき2つのリスク

技術リスクだけでなく、組織の思考停止を防ぎます。

4

第4部

社内で生成AIを活用する手順

少人数パイロットから始め、2～3か月で成果を発表します。

AIは「答える道具」から「仕事を進める相棒」へ

この変化は、単に画面が変わったという話ではありません。

AIが「答える場所」から「仕事を進める場所」へ移った、という大きな変化です。

ブラウザを使った チャット

ブラウザを開く
質問する
回答を読む
コピーして別ファイルへ貼る

AIは「賢い相談相手」でした。



デスクトップアプリを 使ったエージェント

目的を伝える
必要なファイルを読ませる
調査・整理・資料作成を任せる
フォルダへ直接書き出す

AIは「仕事を進める相棒」になります。

生成AIは「ブラウザを使ったチャット」から「デスクトップアプリを使ったエージェント」へ移っています。

主役はブラウザ版から「デスクトップ型AI」へ

OpenAI Codex



Claude for Windows



実例：AIが決算資料を1ファイルとして仕上げる

群馬インターネットで実際に行った例です。

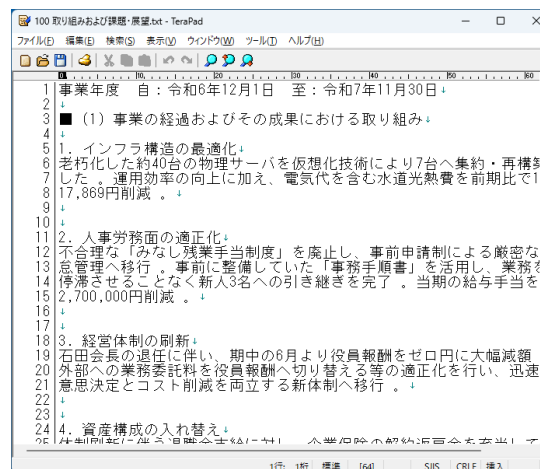
テキストの取り組み情報とPDFの計数をAIが読み取り、A4横の資料として直接出力しました。

AIへの指示

決算説明資料を作ってください

- ・取り組みや課題・展望などは、
「項目および課題・展望.txt」から取得
- ・計数は、
「決算報告書.pdf」から取得
- ・出力は、
「500 決算説明資料 A4 デモ用.pptx」を用いて
A4横のパワポファイルにしてください

項目および課題・展望.txt



決算報告書.pdf



バラバラだった「テキスト」と「PDFの数字」をAIが統合し、会社のデザインテンプレートに沿ってPowerPointを作成。ポイントは、AIの出力がチャット欄で終わらず、フォルダ内の実ファイルとして完成させます。

実例：AIが決算資料を1ファイルとして仕上げる

@群馬インターネット

第30期 決算説明資料

事業年度 令和6年12月1日 - 令和7年11月30日

群馬インターネット株式会社

決算数値は「202 決算報告書 テキスト版.pdf」、施策・課題・展望は「100 取り組みおよび課題・展望.txt」に基づく

事例 A：勝てる提案書は、AI操作ではなく日本語訓練から

ある土木・建築系企業では、官公庁の入札の勝率アップをねらっています。
そこでAIを使って、その実現に取り組みました。

取り組みの前提

AIに過去資料や仕様書を読ませれば、すぐ勝てる提案書が出てくるわけではありません。まず必要なのは、AIへ何をどう頼むかを人間が言葉にできることです。

第1段階

AIを的確に動かすための文章作成訓練

利用者が適切な指示文をAIに入力しなければ、AIは適切な回答を出してくれません。まずは日本語の表現力訓練からはじめます。

AI活用の入口は、ツール操作ではなく「伝わる日本語」を鍛えることでした。

事例 A：AIに仕様書を読ませ、提案の根拠を自動収集する

第1段階で日本語の表現力を鍛えたうえで、AIに仕様書を解析させ、提案書づくりに必要な材料を集めていきます。

第2段階

仕様書の解析とディープリサーチ

施主さまの仕様書にある重要な点をAIに確認させ、その点に向けた回答をディープリサーチでまとめさせます。仕様書の読み落としを防ぎ、提案に必要な根拠を集めます。

ディープリサーチ（Deep Research）とは、指定したテーマについてAIが自律的に大量のWeb情報を収集・分析し、出典付きの詳細な調査レポートを自動で生成する機能です。

この分析データも踏まえて、第1段階で培った表現力を発揮し、施主さまが期待する提案書をわかりやすい言葉で作ります。

AIを使いこなす力 = 日本語の表現力

事例 B：10年塩漬けの社内システムを内製化で作り直す

別の企業では、開発業者がいなくなり、誰も直せなくなった古い社内システムが課題でした。外注ではなく、社内で作り直す挑戦です。

1

課題

古いシステムがブラックボックス化し、ちょっとした修正にも手が出せない状態でした。

2

解決策

プログラミング経験の浅い社員が担当し、AIと一緒に再構築を進めました。

3

手法

人間が「作りたいもの」を伝え、AIがコードを書く。確認して、指示を直すサイクルを繰り返します。

このような作り方を、最近は「バイブコーディング」と呼ぶことがあります。

事例 B の成功の決め手：AIではなく、研修への投資

この事例で本当に効いたのは、AIツールそのものではありません。
短期間でも「楽しく学べる研修」を先に行ったことでした。

本当に必要だったこと

AIを渡しただけでは、開発は進みませんでした。

プログラミングの基本を、怖がらず、面白がりながら学ぶ場を作ったことで、社員がAIへ具体的に指示できるようになりました。

内製化で得られたもの

開発コストは外注費ゼロ。

それ以上に大きいのは、ノウハウが社内に残り、次の改善を自分たちで考えられるようになったことです。

「ツールを買う」だけではなく、「人が使える状態にする」投資が成果を生みます。

AIは単なる「増幅器（アンプ）」 成果を決定づける『掛け算の法則』

元となる「人間の力」が0であれば、
高性能なAIを掛けても0のまま

$$0 \times AI = 0$$

増幅される側である「人間の力」に投資しなければ、何も起きません

。

経営者が見るべきは「技術」と「思考停止」の2リスク

AI導入の相談で最初に出るのは、たいていセキュリティの不安です。もちろん大切です。ただ、経営者が見落としてはいけないリスクがもう1つあります。

技術のリスク

データがどこを通るのか、社内規程と合っているのか、運用ミスをどう防ぐのか。

組織のリスク

社員が考えることをやめ、AIの答えをそのまま出す組織になってしまうこと。

本当に恐ろしいのは、社員の思考停止です。

法人契約のAIなら、情報はそもそも漏れない

よくある誤解

「うちのデータが、他人のAIの回答にそのまま漏れるのでは？」

法人契約の場合、仕組み上、他のユーザーに漏れることはありません。

生成AIの**法人契約**において、他社へ情報が漏れない理由は2つあります。

1つは、AIの仕組み上、入力したデータは回答を作った瞬間に消去され、AIの中に蓄積されないからです。AIが勝手にデータを覚えて他人にしゃべることはありません。

もう1つは、Google Workspaceなどと同様に、自社のデータ領域が他社から完全に隔離されているからです。他人がシステムを介してこちらのデータを見たり取り出したりすることは、一般的なクラウドサービスと同じく、セキュリティの仕組み上不可能です。

したがって、法人契約を結んでいれば、A（再学習される）もB（他人の画面に出る）も、どちらのリスクもクリアされています。

業務利用は法人契約が一択、個人契約は使わせない

契約区分	料金プラン	A 再学習のリスク (データ利用)	B 他者への出力リスク (間接的漏洩)	企業としての推奨度・総評
法人契約	有料	なし（安全）	なし（安全）	◎ 推奨 (業務利用の必須条件)
	(Enterprise、 Workspace、APIなど)	規約で「再学習に使わない」 と明記。	データが蓄積されず、環境 も隔離。	一元管理（ガバナンス）が 可能で、最も安全。
個人契約	有料	あり（標準設定時）	あり（設定を忘れた場合）	△ 業務利用は非推奨
	(ChatGPT Plus、 Gemini Advancedなど)	設定でオフにできるが、ユ ーザー個人の管理に依存。	再学習に回ったデータが他 者の回答に混ざるリスク。	設定漏れのリスクがあり、 会社として統制できない。
個人契約	無料	非常に高い	高い	× 業務利用は禁止すべき
	(一般の無料版)	原則としてすべてAIの性能 向上のために収集・利用さ れる。	学習されたデータが、将来 的に他者の画面に出力され るリスク。	機密情報を入力した時点で 、即座に情報漏洩リスクと なる。

AIに丸投げ不可、効くのは「書く力」と「専門知識」

AIに丸投げしても仕事はできません

企画書や社内資料などのビジネス文書の作成において、AI（ChatGPT等）は強力な効率化ツールとなります。

しかし、AIはあくまで「**思考を補助する道具**」です。

基礎能力が不足した状態でAIに依存すると、かえって仕事の質が低下し、周囲からの信頼を失うことがあります。

AIを使いこなすための「2つの必須能力」

AIから質の高いアウトプットを引き出し、それを自身の成果物として完成させるには、以下の2つの能力が不可欠です。

企画書等の「上手な書き方」が身についていること

会社の資料には、決まった構成やルールがあります（結論を先に述べる、論理に飛躍がない等）。

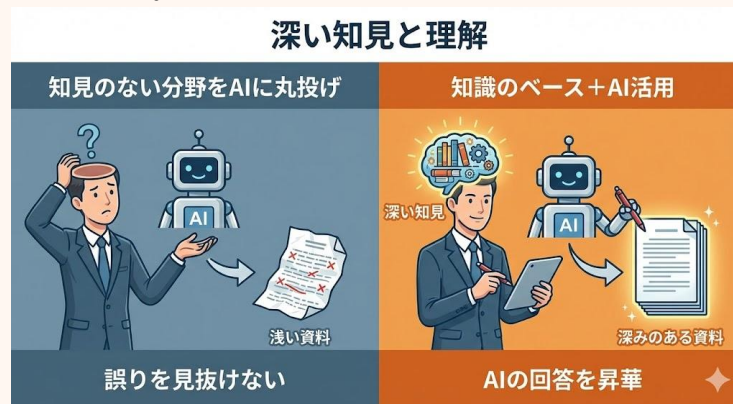
「どのような構成が上席者にとって判断しやすいか」という基礎知識がなければ、AIが出した案の良し悪しを判断できません。



企画内容に関する「深い知見と理解」があること

自分が全く知らない事柄（知見のない分野）をAIに丸投げしてはいけません。

自身の中に知識があって初めて、AIの回答に含まれる誤りを見抜き、深みのある資料へと昇華させることができます。



警告：あなたは コピペ社員 になっていないか？

前出の2つの能力が乏しいままAIを使い始めると、非常に危険な状態に陥ります。

コピペ社員 の誕生

何も考えずに、ひたすらAIに回答を求め、その回答をそのままコピー＆ペースト（コピペ）して仕事を済ませてしまう。そんな楽をしようとする人が生まれます。

コピペ社員 が招く品質の低下

コピペ社員になると、AIを使っていなかった時よりも、次のような理由で仕事の質が落ちていきます。

構成の不備	AIが出した文章が、上席者にとって「何を言いたいのかわからない構成」のまま提出される。
表現の不適切さ	社員として、あるいはその資料の目的として不適切な表現が含まれていても、修正せずに放置してしまう。
思考の停止	AIの回答を鵜呑みにし、「コピペさえすれば仕事が終わった」と思い込むことで、本来行うべき「分析」や「検証」を放棄する。
責任感の欠如	「AIが言ったことだから」という他責の念が生まれ、自分の書類に対する責任感が消滅する。

境界線を越えた人

AIを 真の相棒 にする人

- ・ AIのドラフトを、表現力で 伝わる資料 に再編集できる
- ・ 専門知見に基づき、ハルシネーション（嘘）を瞬時に見抜く
- ・ 浮いた時間を 顧客との対話 や 戦略立案 に充てられる

アウトプット
時短 × 高品質
信頼と評価の向上

企画書の 上手な書き方
内容への 深い知見と理解

スキル有無の境界線

境界線に届かない人

コピペ社員 の罠

- ・ AIの生成文を繋ぎ合わせただけの読みにくい資料
- ・ 自分の頭で考えていないため、些細な質問にも答えられない
- ・ 誤情報や一般論をそのまま提出し、現場の信頼を失う

アウトプット
低品質 × 無責任
社員としての信頼失墜

いきなり全社展開はしない。少人数パイロットから始める

生成AIは、いきなり全社員へ配るものではありません。
まずは少人数で本気で試し、業務で使える型を見つけ、その成果を見て段階的に広げていきます。

1 AI活用パイロットチームを作る

社員数名を選抜し、部長級も加えて、現場課題と業務判断を同じ場に乘せます。

2 生成AIの契約とPCを用意する

法人契約の生成AIと、自由に試せるパソコン環境を用意し、研究できる状態を整えます。

3 2～3か月で目標を決め、成果を発表する

期限を区切って活用研究を行い、経営層への成果発表を起点に次の展開を組みます。

パイロットチームには部長級を入れる

まずは現場を動かせる部長級と実務者で進めます。
経営層には、期限後の成果発表で判断してもらいます。

選
抜

仕事の土台があり、改善意欲の高い社員を数名選ぶ

部
長

部長級を入れ、部門課題と優先順位を持ち込む

実
務

実務者が日々の仕事で使い、具体的な改善テーマを探す

環
境

自由に試せる時間、契約、パソコン環境を与える

共
有

便利な使い方、失敗例、注意点をチームで記録する

ポイント：役員は成果発表を受けて判断する立場に置き、パイロットは部長級と実務者で回します。

無料版＋スキマ時間ではダメ。法人契約と専用PCを与える

無料版を隙間時間に触るだけでは、会社の仕事は変わりません。
パイロットチームには、法人契約の生成AIと試行錯誤できるPC環境を用意します。

まず用意するもの

- 1 法人契約で OpenAI Codex と Google Antigravity を基本にする
- 2 予算が許せば Claude も契約し、用途別に比較して使う

留意点：効果的なプロンプトの学習を必ず入れる。
上手な日本語入力なくしては、どんな優秀な生成AIを使っても効果は出せません。

2～3か月で研究し、成果を経営層へ発表する

パイロットチームには、2か月または3か月の期限と目標を持たせます。
期間後は、使った感想ではなく、業務がどう変わったかを経営層に発表します。

ものさし 1：目標を決めて活用研究を行う

例：提案書作成、調査、資料作成、社内システム改善など、会社にとって意味のあるテーマで試します。

ものさし 2：全社展開は成果を見てから

成果発表をもとに、次の対象部門、必要な研修、守るべきルールを決めます。利用者は徐々に広がります。

業務知識の乏しい人にいきなり使わせると、コピペ社員になりやすく、コストも無駄になります。

まとめ：道具を配る前に、人を育ててください

AIは、皆さまの会社を劇的に強くする道具です。

しかし、その超強力な道具を使いこなすのは、最後は人間です。

日本語力、論理的に考える力、専門知識、責任感。これらを持つ人にAIを渡すと、仕事は大きく伸びます。

人を育てずして、AIの成功なし

群馬インターネットは、AI活用に欠かせない日本語研修から、AIの実践的活用、ディープラーニングを含む本格的なAIシステム構築まで一貫してご支援します。御社のAI推進は、ぜひ群馬インターネットをご利用ください。

ISP事業

ネット接続サービス

SI支援事業

開発・導入支援

AI活用研修

経営層から現場までの実践
研修

お問い合わせ

電話 027-310-8333

メール office@wind.jp

Web <https://gunma.wind.ne.jp/>