



## どうするChatGPT ～来るべきAI社会との向き合い方～

糸川 修 (キャノン株式会社 デジタルプリンティング事業本部・東京都市大学 非常勤講師)



### 【はじめに】

ChatGPTをはじめとする生成AI技術が、世の中を変えようとして注目されています。メディアでも取り上げられ、活用すべきだという声や慎重に対応すべきとの声、そして人間の仕事が奪われるのではないかと不安も聞かれます。ここではChatGPTを例に挙げ

ながら、新しい技術に対する適切な向き合い方のヒントをお伝えします。

### 【まずは仕組みの理解を】

新しい技術の登場には、まずその原理や仕組みを把握することが重要です。基本を理解することで、過度の期待や不安を抱く必要がなくなります。

ChatGPTは、GPT(Generative Pre-trained Transformer)と呼ばれる技術を基にしています。何にでも(Generative)使えるよう事前学習(Pre-trained)されたTransformerという意味です。Transformerはベクトル化した単語の集合を別の単語の集合に変換(Transform)する技術です。この仕組みを利用することで、文脈を考慮した言語表現が可能となりました。年々大規模なデータセットで事前学習が行われるようになり、最新バージョンはGPT-4です。

ChatGPTはGPTの入出力を対話型に特化したモデルです。あくまでも確率的に単語を選択しているだけなので、文章の構成は自然なのに、中身は事実と異なっている、ということも起こります。「ChatGPTは平気でもっともらしい嘘をつく」と言われるのはこのためです。

### 【上手な付き合い方の例】

例えば、「企画書の作成に際し注意すべき点を5つ挙げて」といった使い方は、自分の企画書の内容チェックに役立つかもしれませんが、一方「私の特徴を最大限に活かした企画の提案を」という場合には、個人情報や機密情報の漏洩が懸念されます。どこまで任せると判断する、というのが上手な付き合い方と

言えそうです。

### 【AIに任せられること、任せられないこと】

AIによって作成された企画書が失敗しても、AI自体に責任を押し付けることはできません。最終的な責任は人間にあります。AI活用の考え方としては、一部の業務をアルバイトに担わせるような感覚がよいでしょう。一定の仕事は任せるけど丸投げはしないという関係性です。強調しておきたいのは、今後AIに任せられる仕事が増えていっても、AIに仕事をさせる人間は必ず必要だという点です。

### 【AIとの付き合い方はさまざま】

AIは(ChatGPTに限らず)強力なツールですが、所詮はツールです。どう使いこなすかが重要です。例えば、今突然自動車が登場した時代にタイムスリップしたと想像してみましょう。まず何をしますか。ビジネスチャンスもあれば、交通事故などのリスクもあります。道路交通法などのルール作りもこれからという状況です。あなたが自動車社会に向け、どういう判断をすべきかは、そのときのあなた自身の立ち位置や考え方によって、大きく変わってくるでしょう。自動車社会がどういうものかをイメージできていれば、判断を間違えることはありません。

### 【必要なのはリテラシー】

そしてこのイメージできる力の源泉こそがリテラシーです。自動車社会なら自動車の原理や仕組みを把握すること、自動車社会へ向かう世の中の歴史や流れを知ること、何か主張している人がいれば、その人の立ち位置も知ること、こういったことが次の行動を起こすために必要な原動力となります。

### 【最後に】

AIの話に戻しましょう。これからのAI社会に向けても、考えるべきことはまったく同じです。仕組みを知り、歴史を知り、どんな立場の人が何を言っているかを知ることが、あなたの次の行動を起こすための力となります。是非AIリテラシーを高め、あなたにとっての最適な判断をしてください。

では最後にもう一言だけ。あなたなら、どうするChatGPT？



# 中小企業の海外進出における課題と可能性 ～食品・伝統的工芸品を 香港に展開する事例を中心に～

浜口夏帆氏 (元中小企業基盤整備機構北陸本部 海外アドバイザー)



今回は中小企業基盤整備機構北陸本部で海外展開を支援した経験から、中小企業の海外進出における課題と可能性について事例を中心にお話した。

2022年版中小企業白書(注1)によると、海外未進出の企業が強く感じる課題として「販売先の確保」、「現地の市場動向やニーズの調査」が挙げられている。実際に海外進出の相談を受けた際に、マーケットや越境ECの情報を提供するとニーズがあるのか分からない、ECのノウハウが無く人手も不足している、費用対効果が不明、などの理由で結局取組みを止めてしまうケースをよく目の当たりにする。

一方、海外からの引き合いがあっても、言葉や物流の問題から「ラストワンマイル(注2)」が難しいとの声もある。そのため、これらの問題への対策として国内商社を通じた輸出を希望する企業が大半となる。

前述の白書によると、海外展開済みの企業が強く感じる課題としては「販売先の確保」、「海外展開を主導する人材の確保」の割合が高いようだ。実際、商社任せで輸出をされていて売上増加が難しいことはよくある。輸出の売上を維持するためには、商社に頼るだけでなく現地での食べ方・使い方の啓蒙や知名度アップのためのプロモーションが不可欠だが、自社のみでの対応が難しいのである。

近年、特に農林水産食品物関連は輸出目標5兆円達成に向けて支援が手厚い。例えば農水省のGFP、国税庁の日本産酒類輸出促進コンソーシアム

(SAKE コンソ)、自治体や業界団体による支援に加えて、民間企業が自主的に連携する(注3)、など販路拡大の取り組みが広がっている。しかし、商談会の機会が増える一方で「タネまきをいくらしても芽が出ない。いつタネまきを止めたら良いのか分からない」との声も耳にする。

そこで、今後の取組みの可能性として以下の3点をご紹介します。第一に、インバウンド向けの販売の強化。第二に、補助金が多いのでその情報収集と活用。第三に、外国人の感性や見せ方を取り入れる。特にインバウンド訪日客数と農林水産物輸出額は同じ曲線で増加傾向にあり、国内で出来る取組みとして最も始めやすいだろう。

最後に、今回の話は北陸3県の企業のみを対象にしたものであり、大都市の中小企業とは規模や相談内容も全く異なること、また、中小機構と同じ独法のJETROの海外販路相談とも相談のフェーズが異なるだろうことをこの場をお借りして断っておきたい。

当部会のHP (<https://www.ifeama-jis.com>)の会報に、URLを記載していますのでアクセスしてご覧ください。

(注1) 中小企業経済白書 2022年 第2-2-131、132 図

[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2022/PDF/chusho/00Hakusyo\\_zentai.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2022/PDF/chusho/00Hakusyo_zentai.pdf)

(注2) ラストワンマイルとは、最終拠点からエンドユーザーへの物流サービスのことである。

(注3) たとえば愛知県食品輸出研究会。  
<http://aichifoodexport.jp/>

### 那須野 公人 氏

(作新学院大学名誉教授・客員教授)

那須野と申します。私は慶應義塾大学大学院商学研究科博士課程で、東アジア経営学会国際連合の実質的な創設者である野口祐先生にご指導いただきました。その後、野口先生が郷里栃木県の作新学院から協力依頼を受けて、カリキュラム作成やスタッフ募集の中核を担った、作新学院大学（経営学部）へ行かないかと声をかけていただき、平成元年創設の同大学へ赴任しました。作新学院大学のカリキュラムは、当時野口先生が関心をもっていた AI を強く意識したものとなっており、野口先生が「MIT を超えるカリキュラムができた」とおっしゃっていたことが強く記憶に残っています。

博士課程では、博識な野口先生に一方的にご指導を受けているように感じていましたが、実は野口

先生も我々から刺激を受けまた自らが学ぶために、多様な学生を受け入れていたのではないかと考えるよう

になりました。当時博士課程の野口ゼミには、慶應でも例外的に多様な人材が集まっていたように思います。そのような多様な人材との交流を重視する発想が、東アジア経営学会国際連合の創設にまでつながったのではないかと感じております。

私も、産業部会を通じて、同連合のさらなる発展のために、何らかの貢献をさせていただければと考えております。



### 七山 寛至 氏

(京未来株式会社 代表取締役)

自己紹介を書くために人生を振り返ったところ、一貫性がなく、その場のノリで決めているように思われて仕方ありませんでしたが、人との出会いは非常に恵まれていることに気がつく、良い機会となりました。

生まれは京都の長岡京市で社会人になるまでずっと京都で過ごしました。あるとき父親から「おまえは社会人としての素養がないから手に職をつけるか、資格でも目指したらどうだ」と言われ、「何となく格好良さそう」ということで公認会計士を目指しました。そしてそのまま社会人は Deloitte の監査法人でスタートしました。

紆余曲折ありましたが、シカゴに行ったり、また M&A のアドバイザーとして従事しているときには二回り上の女性社長に「家に来ない?」と言われ、肝

を冷やしながら訪問した良い思い出もありました。

その後、大学時代の友人と一緒に会社を作る話になり、起業をすることになりました。その会社でのシステム・コンサルの方を介して松田さんをご紹介いただきました。そしてまたあるとき、飲食事業をやると思い、アドバイスをいただける方を探していた時に松田さんを介して望月会長をご紹介いただきました。

本学会にはそのようなご縁で入会させていただきました。今後ともよろしくお願いたします。



# 第8回 年次総会・講演会のご案内

リアル(会場)とオンラインの同時開催！

日時／**2023年8月19日(土)**  
10:00～12:15

会場／**明治大学 駿河台キャンパス**  
研究棟2階 第9会議室  
東京都千代田区神田駿河台1-1

**[第一部] 総会** 10:00～10:10

産業部会 部会長 望月邦彦

**[第二部] 講演会** 10:10～12:15

《テーマ》生成AI(ChatGPT等)が変える未来社会

○ご挨拶 10:10～10:15

これからの企業活動が大きく変わる

赤木 雄氏 (株式会社ANパートナーズ代表取締役)

○講演 I 10:15～11:00

「生成AI」の概要と教育現場での活用

高橋 秀幸氏 (株式会社サイバーフレックス取締役)

○講演 II 11:00～11:45

「生成AI」の企業活動での活用

福井 采音氏 (株式会社blank canvas 代表取締役)

○質疑応答 11:45～12:15

## 懇親会

12:30～14:30

総会・講演会終了後、懇親会を予定しています(会場参加者で希望者のみ)。

〈懇親会場〉カフェパンセ(明治大学 駿河台校舎 アカデミーコモン1階)

▶ **会費** 総会&講演会は参加費無料、懇親会費3,000円をお願いします。

▶ **参加申し込み方法** 産業部会事務局 [info@ifeama-jis.com](mailto:info@ifeama-jis.com)

事前の参加申し込みが必要となります。上記の事務局メールからお申し込みください。懇親会参加希望の方は、8月8日(火)までに参加申し込みをお願いします。

※オンライン参加者には、メール受付後にミーティングIDとパスワードをお知らせします。

## 会場のご案内



〈アクセス〉■JR中央線・総武線/御茶ノ水駅下車徒歩約3分 ■東京メトロ丸の内線/御茶ノ水駅下車徒歩約3分 ■東京メトロ千代田線/新御茶ノ水駅下車徒歩約5分 ■都営地下鉄三田線・新宿線、東京メトロ半蔵門線/神保町駅下車徒歩約5分

## 編集後記

5/25の産業部会サロンでは、中小企業の海外進出における課題について、元中小企業基盤整備機構北陸本部海外アドバイザーの浜口さんから現場で感じた課題を中心にお話いただき、参加者の皆様と積極的な意見交換をさせていただきました。産業部会では、今後も日本の企業とアジア地域との関係について考えるきっかけとなるような議論の場を設けていきたいと思っておりますので、何か良いテーマがありましたらご提案頂けると幸いです。

次回8/19の総会は、明治大学の駿河台キャンパスでリアルに開催する予定です(オンライン同時開催)。今話題のChatGPTを取り上げ、様々な視点から皆様と議論させて頂きたいと思っております。懇親会もご用意しておりますので、ぜひご参加頂けますようよろしくお願い致します。

(文責：産業部会幹事 岩本 聡)

■発行責任者 望月邦彦(産業部会 部会長) ■発行日 2023年7月 ■各種お問い合わせ先 産業部会事務局 幹事 長田  
■E-mail [info@ifeama-jis.com](mailto:info@ifeama-jis.com) ■Home Page <https://www.ifeama-jis.com/>