

ChatGPT 4o

共有する

Hi

あなた:

AI 時代を勝ち抜く！ 次世代の事業開発メソッド最前線.docx  
ドキュメント  
要約を作成してください。

ChatGPT:

ChatGPT

以下は、「AI 時代を勝ち抜く！ 次世代の事業開発メソッド最前線」の要約です。

---

## 発表概要

発表者: 株式会社 NEWh 取締役兼 Design Strategist 小池祐介氏

テーマ: AI 時代の新事業開発メソッドと生成 AI の活用方法

---

## 主なポイント

### 1. 背景と目的:

- 生成 AI を活用し、事業開発のプロセスを効率化・革新する方法を模索。
- 既存のメソッド(デザインシンキングや戦略コンサル手法)のコモディティ化を踏まえ、複雑化・加速する事業環境に対応可能な新しい方法論を開発。

### 2. 生成 AI の現状:

- ChatGPT などのテキスト生成 AI が注目されており、事業構想段階での利用が増加。
- 日本企業の生成 AI 活用意欲は低め(活用方法が不明瞭との声多数)。

### 3. 生成 AI 活用の基本戦略:

- アイデア創造に特化し、設計や決定は人間が担う役割分担を推奨。
- ドキュメント型・対話型・パワープロンプトの 3 つのプロンプトタイプを活用。

### 4. 具体的な活用例:

- **外部環境分析:** 競合調査や業界トレンドの迅速なリサーチ。
- **内部分析:** 経営資源や強みの特定、言語化。
- **事業アイデア発想と評価:** 瞬時の評価フィードバックを実現し、質の高いアイデアを短期間で生成。

- **仮想インタビュー:** 顧客やエキスパートへのインタビュー設計と模擬実行。
- 5. **生成 AI 活用の注意点:**
  - ハルシネーション(誤情報)のリスク管理が必要。
  - 初期段階では情報の量を重視し、事業化フェーズでは信頼性を重視。
- 6. **NEWh のサービス概要:**
  - **AI スプリント:** 情報収集からアウトプットまでの効率化。
  - **ワークショップ:** 実践型トレーニングでのスキル習得支援。
  - **コンサルティング:** 組織に適した生成 AI 導入の提案。
- 7. **生成 AI の未来:**
  - 新事業開発を支える「ツール」として、生成 AI を活用することで、人間の創造力や評価スキルを引き出す環境を構築。
  - 組織文化や革新への挑戦精神が重要であり、AI だけでは補完できない領域への対応も求められる。

---

## 結論

- 生成 AI は事業開発を変革する可能性を秘めており、その活用方法を組織で共有・実践することで、効率化と創造性の向上が期待できる。
- 初期段階の実践から始め、ノウハウを蓄積しつつ、継続的な改善を行うことが鍵。

---

もしさらに具体的な部分の要約や補足が必要であればお知らせください！

4o

あなた:

それぞれのポイントについて、できるだけ本人の言い回し、表現を使って、詳細に要約してください。

ChatGPT:

ChatGPT

以下は、小池祐介氏の講演内容について、本人の言い回しや表現をできる限り反映した詳細な要約です。

---

## 1. 背景と目的

小池氏は、新事業開発の既存のやり方が「かなりコモディティ化」しており、これまでのデザインシンキングや戦略コンサルのメソッドでは、変化の速い事業環境に対応するには限界があると指摘しています。そのため、より革新的でスピード感のある方法論を開発することが必要とし、「新しい事業開発の方法論を皆さんと一緒に議論しながら生み出したい」との考えを示しました。

---

## 2. 生成 AI の現状

小池氏は、生成 AI について「テキスト、画像、音声などを自律的に生成できる AI 技術」と定義し、ChatGPT や Perplexity などの具体例を挙げながら解説しました。生成 AI は「2020 年ごろから技術競争が進行し、たった 2 ヶ月で 1 億人ユーザーを突破した」と、その広がりや速さを強調しています。しかし、日本企業の活用意欲は、中国の 71% に対し 15.7% と低く、「使い方がわからない」「業務にどう活かせばいいかわからない」といった課題感が多いと述べています。

---

## 3. 生成 AI 活用の基本戦略

小池氏は、生成 AI を「アイデアを大量に創造する段階で非常に強力」と評価する一方、設計や決定は「人がきちっと責任を持つ」という役割分担が重要としています。具体的なプロンプトの使い方として、以下の 3 つのタイプを説明しました：

1. **ドキュメント型プロンプト:**
    - 明確にタスク内容、ロール、出力形式を定義。
    - 「一定レベルの品質を保った状態で生成できる」。
  2. **対話型プロンプト:**
    - 「AI との会話を通じてより目的に近いものを出す」。
    - 初期出力が一般的すぎる場合に有効。
  3. **パワープロンプト:**
    - 出力の精度を上げるため、「60 点を 70 点に近づけてね」などの具体的な指示を与える。
- 

## 4. 活用例の詳細

### (1) 外部環境分析

業界トレンドや競合調査において、従来は「調べる→精査する→まとめる→考える」というプロセスをすべて人間が行っていたが、生成 AI により「調べる・精査する・まとめる」を「数分でばばっと」完了できるようになったと述べています。これにより、「10 倍の速度で 10 倍の選択肢」を得られるのが大きなメリットと指摘しました。

## (2) 内部分析

「我々の強みを客観的に根拠を持って提案してくれる」のが生成 AI の強みとし、経営資源や強みの抽出に生成 AI を活用しています。内部情報(CSV 形式)を生成 AI に「食わせる」ことで、「情報の独自性を高め、より効果的な分析」が可能になると説明しました。

## (3) 事業アイデア発想と評価

「生成 AI を使うことで、具体性と評価の瞬時性が向上し、IDA ション(アイデアの発散と収束)がより高い質で実現できる」と述べています。また、評価基準を明確に定義することで、生成 AI が企業固有の基準に基づいて判断できるようにしていると説明しました。

## (4) 仮想インタビュー

従来、顧客やエキスパートへのインタビューには数週間かかっていたが、生成 AI を使うことで「調査設計からインタビューと分析が数分で完了」するようになったと述べました。ただし、「インタビューの形式や情報の解像度を高めることが重要」とも指摘しています。

---

## 5. 生成 AI 活用の注意点

生成 AI の誤情報(ハルシネーション)について、「生成 AI が出すものはあくまで人が発想していくためのきっかけ」との認識が重要と強調しました。特に事業化フェーズでは、「生成 AI の出力そのままでは危険」とし、追加調査やアンケートで精度を補完する必要性を述べています。また、プロンプトに「信頼性を求める条件を追加する」ことで、誤情報のリスクを軽減できると説明しました。

---

## 6. NEWh のサービス概要

- **AI スプリント:** 「情報量と選択肢を短時間で最大化」するためのプロセス設計。
- **ワークショップ:** セミナーと実践型ワークショップの組み合わせにより、「生成 AI の魅力を感じてもらい、組織変革を促進」。
- **コンサルティング:** 組織に最適な生成 AI 導入プロセスの設計支援。

---

## 7. 生成 AI と人間の関係

生成 AI は「人間の仕事を奪うのではなく、情報提供やフィードバックを通じて、多角的な視点を得る手助けをするツール」と位置付けています。また、「生成 AI との対話を通じて、人間の創造性が引き出される環境を作ること」が重要と述べました。

---

上記の詳細がさらに必要であれば、具体例や引用を拡充してお答えします。

4o

あなた:

「ドキュメント型プロンプト: 明確にタスク内容、ルール、出力形式を定義。「一定レベルの品質を保った状態で生成できる」。対話型プロンプト: 「AIとの会話を通じてより目的に近いものを出す」。初期出力が一般的すぎる場合に有効。パワープロンプト: 出力の精度を上げるため、「60点を70点に近づけてね」などの具体的な指示を与える。」をさらに詳しく。

ChatGPT

8 秒の間、思考

ドキュメント型プロンプト、対話型プロンプト、パワープロンプトの3つのプロンプトタイプについて、小池祐介氏の言い回しや表現をできるだけ用いて、詳細に説明します。

---

## 1. ドキュメント型プロンプト

**概要:** ドキュメント型プロンプトは、生成 AI に対して明確なタスク内容、ルール(役割)、出力形式を詳細に定義したプロンプトです。これにより、特定のタスクに対して期待するアウトプットを一定の品質で得ることができます。

**特徴と利点:**

- **明確な定義:** 「何をしてほしいか」「どのようなルールで」「どのような形式で」という3つの要素をしっかりと指定します。
  - *例:* 「あなたは市場分析の専門家として、以下の情報に基づいて業界トレンドを分析してください。出力はエグゼクティブサマリー、業界分析、競合分析の項目で構成してください。」
- **品質の均一性:** 出力形式や内容が統一されるため、「一定レベルの品質を保った状態で生成できる」ことが大きなメリットです。
- **再利用性:** プロンプト自体がテンプレート化されているため、組織内で共有・コレクションすることで、誰でも同じような品質のアウトプットを得ることができます。

**具体的な使い方:**

- **情報収集と整理:** 市場調査や競合分析など、定型的な情報を素早く収集・整理する際に有効です。

- **フレームワークの活用:** 既存の調査フレームワーク(例:SWOT 分析、PEST 分析など)をプロンプトに組み込むことで、効率的に高品質な分析結果を得ることができます。

**ポイント:**

- **詳細な指示:** プロンプト内で求めるアウトプットの構造や項目を具体的に示すことで、期待通りの結果を得やすくなります。
  - **組織的な活用:** このタイプのプロンプトを組織で整備・共有することで、メンバー全員が同じ基準で作業を進められます。
- 

## 2. 対話型プロンプト

**概要:** 対話型プロンプトは、生成 AI との会話を通じて目的のアウトプットに近づける方法です。初期出力が一般的すぎる場合や、期待する内容とズレがある場合に、有効なアプローチとなります。

**特徴と利点:**

- **双方向のコミュニケーション:** AI とのやり取りを重ねることで、出力内容を調整・深化させていきます。
- **柔軟な対応:** 「この部分をもっと詳しく説明して」「別の観点からアイデアを出してほしい」など、逐次的に指示を与えることで、より精度の高い結果を得られます。
- **学習効果:** 対話を通じて、自分の考えを整理したり、新たな視点を得ることができます。

**具体的な使い方:**

- **アイデアの深掘り:** 初期のアイデアに対して、「なぜそう考えるのか?」や「他にどんな可能性があるのか?」といった追加質問を投げかけ、アイデアをブラッシュアップします。
- **問題解決:** 具体的な課題に対して、「この問題を解決するための方法を提案して」と依頼し、提案内容についてさらに詳しく議論します。

**ポイント:**

- **積極的な質問:** AI に対して明確な質問や指示を与えることで、より有用な情報を引き出せます。
  - **柔軟性:** 対話の中でプロンプトを調整しながら、目的に合った出力を得ることが重要です。
- 

## 3. パワープロンプト

**概要:** パワープロンプトは、生成 AI の出力精度や品質を向上させるために、具体的かつ詳細な指示を与えるプロンプトです。たとえば、「この回答は 60 点なので、70 点に近づけてほしい」といった形で、出力の改善を促します。

#### 特徴と利点:

- **品質向上:** 出力結果に対して直接的なフィードバックを与えることで、より高品質な結果を得られます。
- **具体的な指示:** 改善点や期待するレベルを明示することで、AI が出力を調整しやすくなります。
- **反復的な最適化:** 何度もプロンプトを調整し、出力をブラッシュアップするプロセスを支援します。

#### 具体的な使い方:

- **出力の再評価:** 「前回の回答は一般的すぎるので、もっと具体的な事例を含めて説明してほしい」といった形で、再度出力を依頼します。
- **基準の提示:** 「専門家が読むことを想定して、専門用語を適切に使いながら詳しく説明してほしい」など、期待する出力の基準を明確にします。

#### ポイント:

- **フィードバックの明確化:** 出力のどの部分を、どのように改善してほしいかを具体的に伝えることが重要です。
- **目標設定:** 「80 点以上の品質を目指して」など、目標を数値化することで、AI がよりの確に出力を調整できます。

---

#### 総括:

小池氏は、これら 3 つのプロンプトタイプを組み合わせることで、生成 AI の能力を最大限に活用できると述べています。

- **ドキュメント型プロンプト**で基本的なアウトプットの骨格を作り、
- **パワープロンプト**でその品質を向上させ、
- **対話型プロンプト**で深掘りや細部の調整を行う。

このプロセスにより、効率的かつ効果的に新事業開発の各フェーズを進められるとしています。

2/2

4o

あなた:

「(1) 外部環境分析 業界トレンドや競合調査において、従来は「調べる→精査する→まとめる→考える」というプロセスをすべて人間が行っていたが、生成 AI により「調べる・精査する・まとめる」を「数分でばばっと」完了できるようになったと述べています。これにより、「10 倍の速度で 10 倍の選択肢」を得られるのが大きなメリットと指摘しました。」を詳しく。

ChatGPT:

ChatGPT

## (1) 外部環境分析

### 従来のプロセス

小池氏は、従来の外部環境分析の方法について、「調べる→精査する→まとめる→考える」という 4 つのステップに分けられると説明しています。

- **調べる:** 業界のトレンドや競合情報をインターネット検索や資料を基に収集する。
- **精査する:** 集めた情報を必要なものと不要なものに分類し、信頼性や関連性を検討する。
- **まとめる:** 整理された情報をレポート形式にまとめる。
- **考える:** まとめた情報を基に、事業戦略や方向性を検討する。

このプロセス全体を人間が担当していたため、大量の情報を収集・精査するには多大な時間と労力がかかっていました。

---

### 生成 AI による変化

小池氏は、生成 AI の導入により、外部環境分析のうち「調べる・精査する・まとめる」というステップが「数分でばばっと」完了できるようになったと述べています。

- **調べる:** 生成 AI は、膨大なデータソースにアクセスして、特定のキーワードや条件に基づいて情報を自動で収集します。これにより、Google 検索のように個別に情報を探す必要がなくなり、短時間で広範囲な情報が得られます。
- **精査する:** AI は、ノイズの多いデータの中から、関連性が高く信頼性のある情報を自動で選別します。例えば、信頼性の低いブログ記事ではなく、公式レポートや論文を優先的に取り上げることができます。
- **まとめる:** 集めた情報を、エグゼクティブサマリー、業界分析、競合調査などの定型フォーマットに従って整理・構造化します。この工程では、情報がわかりやすい形でアウトプットされるため、後続の「考える」作業に集中できるようになります。

---

### メリット

生成 AI の活用による主なメリットは以下の通りです。

**1. スピードの向上:**

- 「調べる・精査する・まとめる」が「数分」で完了するため、分析作業全体の効率が飛躍的に向上します。
- 小池氏は、このスピード向上を「10 倍の速度」と表現し、人間が従来必要としていた時間を大幅に短縮できると述べています。

**2. 選択肢の拡大:**

- 生成 AI は短時間で多様な情報源からデータを収集できるため、「10 倍の選択肢」を提示できると指摘しています。
- 人間が手作業で調査した場合、時間やリソースの制約で見逃される可能性のある情報も、AI ならば拾い上げることが可能です。

**3. 効率化:**

- 生成 AI が「調べる・精査する・まとめる」の初期ステップを自動化することで、人間は「考える」という本質的な作業に専念できるようになります。
- 小池氏は、この役割分担によって、より深い分析や意思決定に時間とエネルギーを使えるようになると述べています。

---

## 具体例

小池氏は、生成 AI を使った具体例として「業界トレンド調査カード」の作成を挙げています。

- プロンプトを一つ投入するだけで、「業界の主要トレンド」「競合プレイヤー」「市場規模」などを短時間でまとめたカード形式のアウトプットを得ることが可能。
- 従来であれば、情報収集からカードの作成まで 3~5 時間以上かかる作業が、数分で完了すると説明しました。

---

## 課題と注意点

生成 AI による効率化が進む一方で、以下のような課題も挙げられています。

**1. 情報の信頼性:**

- 生成 AI が出力する情報が必ずしも正確であるとは限らないため、結果を人間が確認・補完する必要があります。

**2. フレームワークの重要性:**

- 小池氏は、「生成 AI の出力を活用するには、企業内で統一されたフレームワークや基準を設定することが鍵」と述べています。これにより、AI の結果がより組織のニーズに適合するようになります。

---

生成 AI を用いた外部環境分析は、従来の方法では不可能だったスピード感と選択肢の多様性を提供し、事業開発における大きな武器となることを示しています。

4o

あなた:

「(2) 内部分析「我々の強みを客観的に根拠を持って提案してくれる」のが生成 AI の強みとし、経営資源や強みの抽出に生成 AI を活用しています。内部情報(CSV 形式)を生成 AI に「食わせる」ことで、「情報の独自性を高め、より効果的な分析」が可能になると説明しました。」を詳しく。

ChatGPT:

ChatGPT

## (2) 内部分析

### 従来の内部分析

小池氏は、内部分析において「自社の強みが何かを把握すること」が重要としながらも、従来の方法では「経営資源を洗い出し、それを言語化する」作業が難しく、特に次のような課題があると指摘しています。

1. 漠然とした強み:
  - 「我々の強みがわからない」「この強みがどう事業に繋がるのかが見えない」という状況が多い。
2. データの整理に時間がかかる:
  - 社内の情報がバラバラに存在している場合、それを収集して整理し、強みに結びつけるまでに多くの労力と時間が必要。

---

### 生成 AI による変化

小池氏は、生成 AI を活用することで、これらの課題を解決しつつ、内部分析の精度と効率を大幅に向上できると述べています。

1. 客観的かつ根拠のある強みの抽出:
  - 生成 AI は、提供された情報を基に「我々の強みはこれです」と具体的かつ根拠を伴った提案をしてくれる。
  - 「人間だけで考えると主観が入りがちだが、生成 AI は客観的な視点を持ち込むことができる」のが大きな強み。

## 2. 内部情報の活用:

- 社内に蓄積された情報(例: ワークショップ結果や営業記録)を CSV 形式にして生成 AI に「食わせる」ことで、より独自性の高い分析が可能。
- 小池氏は、「オープンデータだけでなく、社内でしか持たない情報を生成 AI に与えることで、他社にはない視点を得られる」と説明。

## 3. 情報の再構築:

- ワークショップで書き出したメモやポストイット、IR 資料、社内プレゼン資料など、未構造化データも生成 AI が分析可能。
- 「人間が情報を整理して渡すのではなく、生成 AI にその役割を担わせることで、より効率的に使えるアウトプットが得られる」と述べています。

---

## 具体例

小池氏は、生成 AI を用いた内部分析の具体例として以下を挙げています。

### 1. ケイパビリティの提案:

- 例: 「求職者データベース運用能力」という強みを、生成 AI が「3000 万人以上の求職者データベースを効果的に運用できる能力」と具体的に提案。
- 単なる「強みの提示」ではなく、その根拠や解決可能な課題も提示するため、提案が実践的であると説明。

### 2. 内部リソースの可視化:

- 社内情報や IR 資料、公開情報を生成 AI に取り込ませることで、事業の可能性や資源の活用方法を瞬時に整理。
- 小池氏は、「ワークショップで書き出した情報を CSV 化して AI に食わせ、それだけで分析が進む」と述べています。

### 3. 具体的な事業開発のサポート:

- 生成 AI により、「この強みで解決できる課題」「その理由」「次に取り組むべき具体的なアクション」を自動生成。
- 単なる分析結果の提示ではなく、次のステップを明確にすることで、すぐに行動を起こせる状態に。

---

## メリット

生成 AI を活用した内部分析の主なメリットは次の通りです。

### 1. スピードの向上:

- 従来であれば、多くの時間を要していた情報収集と分析が、生成 AI により「短時間で完了」。

### 2. 客観性の向上:

- 強みや課題を「主観ではなく根拠をもとに」提示してくれるため、議論の土台が強化される。
3. **情報の有効活用:**
    - 社内情報を再構築し、新たな視点から活用できるようになる。
  4. **スキル依存の軽減:**
    - 「生成 AI を使えば、スキルの高くないメンバーでも、一定レベルの研究が可能になる」と述べています。
- 

## ポイントと注意点

1. **CSV 化の重要性:**
    - 社内情報を「生成 AI が理解できる形式 (CSV やテキスト)」に整備することで、生成 AI の効果を最大化できる。
  2. **人間の関与:**
    - AI が提示した強みや提案をそのまま受け入れるのではなく、「人間が最終的に解釈し、判断を下す」必要がある。
- 

生成 AI を活用することで、内部情報の有効活用が促進され、強みや課題を具体的かつ客観的に把握できるようになります。小池氏は「生成 AI が人間の考える時間を増やし、組織全体の成長を加速させる」と結論付けています。

4o

あなた:

「(3) 事業アイデア発想と評価 「生成 AI を使うことで、具体性と評価の瞬時性が向上し、IDA ショーン(アイデアの発散と収束)がより高い質で実現できる」と述べています。また、評価基準を明確に定義することで、生成 AI が企業固有の基準に基づいて判断できるようにしていると説明しました。」を詳しく。

ChatGPT:

ChatGPT

## (3) 事業アイデア発想と評価

### 生成 AI の役割

小池氏は、生成 AI を活用することで、事業アイデアの「発散(多くのアイデアを生み出す)」と「収束(良いアイデアを選び取る)」のプロセスを効率化できると説明しています。このプロセス全体を「IDA ション(Ideation)」と呼び、生成 AI を使うことで以下のような利点を得られると述べています。

---

## 具体性と評価の瞬時性

生成 AI の活用によって、「具体性」と「評価の瞬時性」が大幅に向上する点を強調しています。

### 1. 具体性の向上:

- 従来のアイデア発想では、「誰のどんな課題をどうやって解決するか」といった抽象的な議論にとどまりがちでした。
- 生成 AI は、「課題の背景」「解決策の詳細」「関連する市場や競合状況」など、アイデアに必要な具体的な情報を瞬時に補完できます。

### 2. 評価の瞬時性:

- 従来、評価プロセスには「市場規模の調査」「競合分析」など多くの時間を要しましたが、生成 AI を使うことで、短時間でこれらをクリアすることが可能に。
  - 小池氏は、「生成 AI がアイデアを評価し、具体的な改善点や課題も提示してくれるため、フィードバックサイクルが非常に早く回せる」と述べています。
- 

## 評価基準の明確化

生成 AI を効果的に活用するためには、「評価基準を明確に定義する」ことが重要とされています。

### 1. 企業固有の基準:

- 企業ごとに異なる戦略や目標に応じて、評価基準をカスタマイズする必要があります。
- 例えば、ある企業では「競合が多い市場への参入」を重視する一方、別の企業では「新市場の開拓」を重視する場合があります。このような違いをプロンプトに反映させることで、生成 AI がよりの確な評価を行えます。

### 2. 評価プロンプトの例:

- 「このアイデアは市場規模が十分か?」「解決策は競合との差別化が図られているか?」といった具体的な問いを生成 AI に投げかけることで、客観的な評価が可能に。
- 

## 従来のプロセスと生成 AI の違い

小池氏は、従来のプロセスと生成 AI 活用後のプロセスを比較して、次のように説明しています。

## 1. 従来のプロセス:

- **発散:** まず多くのアイデアを人間が考える。
- **選定:** チームで議論しながら、良いアイデアを絞り込む。
- **評価:** 市場規模や競合状況を調査し、フィードバックを得る。
- **改善:** 評価結果をもとに改善案を作成。

→ このプロセス全体が手作業のため、時間がかかり、アイデアの質が感覚的・主観的になりやすい。

## 2. 生成 AI を活用したプロセス:

- **発散:** 生成 AI が瞬時に多くのアイデアを提案。
- **選定:** 生成 AI が提案を評価基準に基づいて自動的に絞り込む。
- **評価:** 市場規模や競合分析も AI が短時間で実施し、具体的な数値や根拠を提示。
- **改善:** フィードバックを得たアイデアを再評価し、短時間で新たな改善案を生み出せる。

→ 小池氏は、「1 分後には改善案に着手できる」と述べ、このプロセスのスピード感と効率の良さを強調しています。

---

## 具体例

### 1. アイデア発想の詳細化:

- 例: サービス名、解決する課題、技術的なアプローチなどを AI が補完し、より具体的な事業案を提示。
- 「事業のキモは何か?」「どのチャンネルで展開するか?」といった具体的な要素を同時に出力。

### 2. 評価フィードバックの活用:

- 生成 AI が、定量的な評価(市場規模、コスト効率)や定性的な評価(差別化ポイント、リスク)を同時に提示。
- 例: 「糖尿病患者向けサービスはデジタルリテラシーが低い層を対象とするため、利用ハードルが高い」などの具体的なフィードバックを自動生成。

### 3. 改善サイクルの短縮:

- 生成 AI のフィードバックをもとにすぐに新たなプロンプトを入力することで、発想から改善までのサイクルが圧倒的に短縮。

---

## メリット

生成 AI を活用することで、以下の効果を得られると述べています。

### 1. 質の高い IDA ション:

- 具体性と評価基準に基づくアウトプットにより、質の高いアイデアが生まれやすい。

### 2. 迅速なフィードバック:

- 「1 分後には改善案に着手できる」というスピード感で、効率的な意思決定が可能。

### 3. 意思決定のサポート:

- AI が具体的な数値や根拠を提示することで、感覚的な判断を補完し、説得力のある決定が可能。

---

## 課題と注意点

### 1. 評価基準の適切な設定:

- プロジェクトや企業戦略に応じた基準を適切に定義しなければ、生成 AI の評価結果が曖昧になる可能性がある。

### 2. 人間の関与:

- 生成 AI はあくまで支援ツールであり、最終的な意思決定や重要な判断は人間が責任を持つ必要がある。

---

生成 AI は、事業アイデアの発散・収束プロセスを高速化しつつ、質を向上させる強力なツールであると小池氏は結論付けています。また、「AI が出力する結果をうまく使いこなすためには、評価基準の明確化と人間の判断が欠かせない」との考えを示しています。

4o

あなた:

「(4) 仮想インタビュー 従来、顧客やエキスパートへのインタビューには数週間かかっていたが、生成 AI を使うことで「調査設計からインタビューと分析が数分で完了」するようになったと述べました。ただし、「インタビューの形式や情報の解像度を高めることが重要」とも指摘しています。」を詳しく。

ChatGPT:

ChatGPT

## (4) 仮想インタビュー

### 従来のインタビューの課題

小池氏は、従来の顧客やエキスパートへのインタビューには多大な時間と労力がかかっていたことを指摘しています。このプロセスには次のようなステップが含まれていました:

1. 調査設計:
  - インタビューの目的を明確にし、質問内容を作成する。
  - 誰にインタビューを行うか(ターゲットの選定)を決定。
2. リクルーティング:
  - 顧客やエキスパートにインタビューの依頼をし、スケジュールを調整する。
3. インタビューの実施:
  - インタビューを行い、その内容を録音やメモとして記録。
4. 分析:
  - インタビュー内容を整理し、そこから得られた洞察をまとめる。

→ このプロセス全体には数週間の期間を要し、特にリクルーティングとスケジュール調整がボトルネックになりがちでした。

---

## 生成 AI を活用した仮想インタビュー

小池氏は、生成 AI を活用することで、これらのステップを大幅に短縮し、「調査設計からインタビューの実施、分析までを数分で完了できる」と述べています。

### 1. 調査設計

- 生成 AI を用いてインタビューの設計を自動化します。
- 具体的には、以下の要素をプロンプトに入力することで設計が可能:
  - インタビューの目的
  - ターゲット(顧客やエキスパート)のプロフィール
  - 質問項目の詳細
- 例: 「30 代の健康意識の高い消費者をターゲットに、朝食に関する習慣を把握するためのインタビューを設計してください。」

### 2. 仮想ターゲットの生成

- 生成 AI は、仮想のターゲットを設定し、名前、年齢、家族構成、性格などの具体的なプロフィールを作成します。
- 例: 「仮名: 田中花子、35 歳、既婚、2 人の子供を持つ。パーソナリティは几帳面で健康志向。」

### 3. インタビューの模擬実施

- 仮想ターゲットに対して生成 AI がインタビュー形式で回答を生成します。
- 質問例と回答例を具体的に作り出すことで、実際のインタビューで得られる情報を模擬的に取得。
- 例:

- 質問:「朝食で最も重要視している点は何ですか？」
- 回答:「栄養バランスと準備の手軽さを重視しています。」

#### 4. 分析

- AI がインタビュー結果を要約し、洞察を提供します。
- 例:「回答者の多くが健康志向と時間効率を重視しているため、手軽で栄養価の高い商品が求められていることがわかる。」

---

### 具体的な利点

小池氏は、生成 AI を用いた仮想インタビューの主な利点を次のように説明しています:

1. **時間の短縮:**
  - 「数週間かかるプロセスが、数分で完了する」と述べ、特にリクルーティングやスケジュール調整が不要である点を強調しています。
2. **コスト削減:**
  - リアルなインタビューの実施には高額な費用がかかるが、生成 AI を活用することで、ほぼゼロコストで仮想インタビューが実現。
3. **柔軟性:**
  - 生成 AI を使うことで、ターゲットや質問内容を何度でも調整可能。
  - 必要に応じて、異なる視点や条件で複数の仮想インタビューを実施できる。
4. **即時分析:**
  - AI が結果を瞬時に要約し、分析レポートとして提示してくれるため、人間が情報を整理する手間が削減される。

---

### 注意点と課題

小池氏は、生成 AI を活用する際の注意点についても触れています。

1. **インタビューの形式:**
  - 「形式が曖昧だと、生成 AI の出力もぼんやりしたものになりがち」と述べ、質問内容や回答形式を明確に定義する必要性を強調。
2. **情報の解像度:**
  - AI が生成する回答は、実際のターゲットの回答を完全に再現できるわけではない。
  - 「解像度を高めるために、AI に与える情報や指示を工夫することが重要」と述べています。
3. **現実とのギャップ:**

- 仮想インタビューは実際のインタビューの代替にはならないが、初期段階での検討材料として有効。
  - 「生成 AI の出力をそのまま鵜呑みにせず、人間の知見で補完することが必要」との  
見解。
- 

## 具体例

小池氏は、生成 AI を活用した仮想インタビューの具体例として以下を挙げています：

1. **ターゲットのセグメント化:**
    - 生成 AI が仮想の顧客セグメントを自動生成。例えば「9 つの顧客セグメント」を提示し、どのセグメントにインタビューするかを選択可能。
  2. **模擬インタビューの設計:**
    - AI が 60 分のインタビュー構成を提案し、質問内容や進行スクリプトを生成。
    - 例: 「健康管理で最も困っている点を教えてください」といった具体的な質問例を含む。
  3. **出力例:**
    - インタビューの回答をエグゼクティブサマリー形式で整理。
    - 例: 「健康志向の顧客は、特に食事の手軽さを重要視していることがわかった。」
- 

## 結論

小池氏は、生成 AI を活用した仮想インタビューを「調査設計から分析までのプロセスを劇的に効率化するツール」と位置づけています。ただし、「インタビュー形式や解像度を高めるための工夫が不可欠であり、生成 AI の結果を適切に解釈・補完する人間の役割が重要」と強調しています。この方法は特に、初期段階の仮説検証や顧客インサイトの探索において有用であると述べています。

40