

STRATEGIC AI GUIDE FOR SME LEADERS

「人手不足倒産」の波を乗り越える AI経営参謀 実践ガイド

中小企業経営者のための戦略的AI活用法

PRERANA INC.

2026

CONTENTS

目次

--- PREVIEW (35%公開) ---

01	はじめに — 経営者が今すぐ知るべき現実	03
02	AIとは何か — 「検索エンジン」ではなく「推論エンジン」	04
03	AI経営参謀のROI — 時給4円の超優秀な社員	05
04	活用事例1 — AI財務参謀 (CFO)	06
05	活用事例2 — AIバーチャル取締役会 (CSO)	07

--- FULL VERSION ---

06	活用事例3 — AI組織監査役 (CHRO)	08
07	活用事例4 — AI法務参謀 (CLO)	09
08	活用事例5 — AI企業価値鑑定	10

--- FULL VERSION (続き) ---

09	AI導入の現実 — 9割が失敗する理由	11
10	導入を阻む「3つの壁」	12
11	壁を突破する「3つの柱」	13
12	実装ロードマップ — TERM 1	14
13	実装ロードマップ — TERM 2	15
14	実装ロードマップ — TERM 3	16
15	階層別カリキュラム	17
16	助成金で最大75%補助	18
17	株式会社ブレラナのご紹介	19
18	お問い合わせ	20

はじめに — 経営者が今すぐ知るべき現実

359件

人手不足倒産（2024年）
帝国データバンク調べ

54.7%

黒字のまま倒産（2023年）
東京商工リサーチ調べ

2050

生産年齢人口
現在の約2/3に減少

「仕事はある。でも、受けられない。」

—— これが「人手不足倒産」の正体です。黒字なのに、人がいないだけで会社が潰れる時代が来ています。



需要は伸びているのに、人材不足で「売上天井」にぶつかる —— この構造問題をAIで突破する

AIとは何か — 「推論エンジン」という本質



SEARCH ENGINE

Google検索 = 図書館

既にある情報を探して返す。

答えが書かれたページを見つけるのが仕事。

「日本の首都はどこ？」

→ Wikipediaのページを表示

既存の知識を検索・整理するだけ



REASONING ENGINE

生成AI = コンサルタント

あなたの状況を理解し、考えて答えを出す。

文脈に合わせた推論と提案が仕事。

「来期の資金繰りは大丈夫か？」

→ 3パターンのシミュレーションを提示

推論・分析・創造ができる頭脳

コンサルタントに「日本の首都はどこ？」とは聞かない。

—— AIの本質は「調べること」ではなく「考えること」。経営判断の壁打ち相手になれるのが、検索エンジンとの決定的な違いです。

AI経営参謀のROI — 時給4円の超優秀な社員

比較項目	一般社員	AI経営参謀
時給	約 2,000円	約 4円
稼働時間	1日8時間 / 週5日	24時間365日
対応領域	担当業務のみ	財務・法務・HR・戦略 etc.
立ち上がり	数ヶ月～1年	即日
離職リスク	あり	なし
月額コスト目安	30～50万円（社保込）	約3,000円

Human-in-the-Loop — 最終判断は必ず「人」が行う

社長が指示



AIが分析・提案



社長が承認・判断



AIが実行補助

AIは「意思決定の材料」を出す。決めるのは、あなた自身。

活用事例1 — AI財務参謀 (CFO)

ストレステスト — 最悪シナリオを事前に把握

シナリオ設定

「原材料費が**1.2倍**に高騰し、同時に主要取引先の入金が**2ヶ月遅延**した場合、キャッシュフローはどうか？」

△ AIの分析結果

- 来年8月末に資金枯渇
- 不足額: **650万円**
- 運転資金の安全マージンが3月から急減
- 借入返済とのタイミングが重複
- 最悪ケースでは7月中に資金ショート

✓ AIの対策提案

- 5月までに融資枠800万円を事前確保
- 仕入先に支払条件の再交渉 (60日→90日)
- 低利益率製品の一時的な受注抑制
- 月次モニタリング体制の構築
- 入金サイト短縮の交渉ロードマップ

BEFORE

年1回の決算時にしか資金繰りを確認しない。問題発覚時には手遅れ。



AFTER

毎月AIが**ストレステスト**を自動実行。半年先のリスクを常に把握。

活用事例2 — AIバーチャル取締役会（CSO）

10%値上げ案を3人格で多角的検証 — わずか40秒

🏠 楽観派CFO

財務的インパクト重視

「10%値上げは利益率を大幅改善。原価率の上昇を吸収でき、設備投資の原資も確保できる。今がベストタイミング。」

🛡️ 慎重派CMO

顧客離脱リスク重視

「一律10%は危険。価格感度の高いB2Cセグメントで15~20%の顧客離脱が予想される。競合への流出リスクも。」

🌱 バランス型COO

実行可能性重視

「一律ではなくメリハリ値上げを提案。高付加価値サービスは15%、標準品は5%に分ける段階実施が現実的。」

40sec

結論: メリハリ値上げを採用

議論完了時間

高付加価値サービス +15% / 標準サービス +5% / 新規顧客向けパッケージは据え置き。
3人格が異なる視点で検証した結果、一律値上げではなくセグメント別戦略に落ち着いた。

真夜中3時でも、本気で議論してくれる取締役会がある。

— 中小企業の経営者は孤独。AIバーチャル取締役会は、24時間いつでもあなたの壁打ち相手になります。

活用事例3 — AI組織監査役 (CHRO)

1on1面談記録の分析で離職リスクを事前検知

AIが検知するシグナル

- HIGH RISK** 「わかりました」の多用
→ 表面的同意 = 拒絶のサイン
- HIGH RISK** 発言量の急減
→ 3ヶ月前比で40%減少
- MEDIUM** 将来の話題を避ける
→ 「まだ考えていません」の繰り返し
- MEDIUM** 有給取得パターンの変化
→ 金曜・月曜の連続取得が増加

AIの分析レポート例

対象: 営業部 Aさん (入社3年目)

リスクスコア: 87/100 (高リスク)

検知根拠:

- 直近3回の1on1で「わかりました」が12回出現
- キャリアに関する質問への回答が曖昧化
- 残業時間は増加も成果指標は横ばい

推奨アクション:

- 1週間以内に非公式な面談を設定
- キャリアパスの再提示
- 業務負荷の再分配を検討

「わかりました」しか言わない社員 — それは同意ではなく、拒絶のサイン。
— 人間には見えにくい「言葉の裏側」を、AIは過去データとの比較で客観的に検知します。

活用事例4 — AI法務参謀 (CLO)

契約書の「地雷条項」を瞬時に特定

新規取引先から届いた業務委託契約書 (32ページ) をAIに読み込ませた結果——

⚠ 地雷条項 1

損害賠償上限なし

第14条に損害賠償の上限額が未設定。万一の事故で青天井の賠償責任を負うリスク。

✓ AI修正案

「損害賠償の累計上限は、本契約に基づく直近12ヶ月の受領報酬総額を上限とする」

⚠ 地雷条項 2

知的財産の包括譲渡

第9条で成果物の知的財産権が「一切の権利」として相手方に帰属。自社のノウハウまで渡す危険。

✓ AI修正案

「本契約以前から存在する知的財産権は各当事者に留保される」条項を追加

⚠ 地雷条項 3

一方的解約条項

第18条で相手方のみ「30日前通知で理由なく解約可」。こちらには同等の権利がない不平等条項。

✓ AI修正案

「双方が60日前の書面通知により解約可能」と対等条件に修正

所要時間: 約2分 (人間の法務担当なら2~3日) | コスト: 約10円 (弁護士レビューなら10~30万円)

AIが一次チェックし、重要箇所のみ弁護士に確認 → 法務コストを90%以上削減

活用事例5 — AI企業価値鑑定

自社の「値段」を知っていますか？

AI鑑定結果サマリー

ESTIMATED VALUE

3 - 4億円

DCF法	3.2億円
類似企業比較法	3.8億円
純資産法	2.6億円
総合評価	3~4億円

⚠ AIが指摘したリスク

キーマンリスク（社長依存度: 極めて高い）

売上の60%が社長個人の人脈に依存。社長不在時に営業機能が停止するリスク。企業価値を最大30%毀損する可能性。

✓ AIの改善提案

3年計画で企業価値を5億円超に引き上げ可能

- 営業プロセスの標準化・マニュアル化
- 社長以外の営業チーム育成
- 顧客管理システム（CRM）の導入
- ストック型収益モデルの構築
- 後継者育成プログラムの策定

M&A・事業承継・融資交渉 — どの場面でも「自社の値段」を知ることが出発点。

AI導入の現実 — 9割が失敗する理由

99%

準備なしの導入は
ほぼ確実に失敗する

よくある失敗パターン

× ChatGPTのアカウントだけ配って放置
→ 1ヶ月後、誰も使っていない

× 「AIで何かやれ」と丸投げ
→ 現場は何をすればいいかわからない

× IT部門主導でトップダウンなし
→ 経営層が使わないものは定着しない

× ルールなしで使わせる
→ 情報漏洩事故が発生

⚠ 情報漏洩リスクの警告

AIに入力した情報は、設定によっては学習データとして利用される可能性があります。

実際に起きた事例:

- 顧客リストをAIにコピー → 個人情報流出リスク
- 未公開の決算情報を入力 → インサイダー情報漏洩
- 契約書の全文を貼り付け → NDA違反の可能性

ガイドラインなしの導入は、会社を危険にさらす。

成功する企業の共通点

- ✓ 経営者自身が最初に使い倒す
- ✓ 明確なガイドラインを事前に策定
- ✓ 全社員向け研修を実施
- ✓ 業務別の具体的なテンプレートを配布
- ✓ 小さく始めて成功体験を積む

導入を阻む「3つの壁」

多くの企業がAI導入に失敗するのは、技術の問題ではありません。以下の3つの「人の壁」が立ちほだかります。



指示の壁

PROMPT BARRIER

「AIに何を聞けばいいかわからない」

経営者の悩みをAIへの指示（プロンプト）に変換できない。質問の仕方がわからず、的外れな回答ばかりで「使えない」と判断してしまう。

全体の70%がここで脱落



安全の壁

SECURITY BARRIER

「何を入力していいかわからない」

顧客情報・財務データ・契約内容——入力していい情報とダメな情報の線引きが曖昧。ルールがないため、怖くて使えないor無防備に使ってしまう。

事故が起きてから気づく



感情の壁

EMOTION BARRIER

「AIに仕事を奪われるのでは」

特にベテラン社員に多い抵抗感。自分のスキルや経験が否定されるような恐怖。積極的にサボタージュするケースも。

組織の分断を引き起こす

AIの導入に失敗する原因の9割は「人」の問題。技術ではない。

壁を突破する「3つの柱」

3つの壁を同時に突破するために、私たちは「3つの柱」を体系化しました。



業務別テンプレート

PROMPT TEMPLATES

「指示の壁」を突破

経営・財務・法務・人事・営業——業務別に最適化されたプロンプトテンプレートを提供。コピーするだけでプロ級の指示が出せる。

50種類以上の実践テンプレート



鉄壁のガイドライン

SECURITY GUIDELINES

「安全の壁」を突破

入力OK/NGの明確な基準。データ分類表・利用ルール・インシデント対応フロー。社員が迷わず安全にAIを使える仕組み。

御社専用にカスタマイズ



全社リスキリング研修

RESKILLING PROGRAM

「感情の壁」を突破

「AIに奪われる」ではなく「AIを使いこなす」へ意識変革。階層別カリキュラムで全員が成功体験を得る設計。

助成金で最大75%補助

ツールを入れるな。「教育」と「ルール」を入れる。

—— AI導入の本質は、ツールの導入ではなく「組織の変革」です。

実装ロードマップ — TERM 1

TERM 1

1～3ヶ月目 — 導入・ガバナンス期

経営層がまず使い倒し、全社展開の土台を固めるフェーズ。

- **経営陣向けAI合宿（1泊2日）**

経営課題をAIで解く体験ワークショップ。財務シミュレーション、バーチャル取締役会を実体験。

- **AI利用ガイドライン策定**

入力OK/NG基準、データ分類、インシデント対応フロー。御社の業種・規模に合わせてカスタマイズ。

- **AI環境整備**

ツール選定・アカウント発行・セキュリティ設定。エンタープライズプランで情報漏洩リスクを排除。

- **経営者向け個別コーチング（週1回）**

社長の実務にAIを組み込む伴走支援。「使ってみたけどうまくいかない」を即解決。

KPI: ガイドライン策定完了 / 経営陣のAI活用率 100% / 経営課題3件以上をAIで分析完了

TERM 1 で得られる成果

100%

経営陣がAIを日常的に活用

1set

御社専用ガイドライン完成

3+

AI分析による経営改善提案

実装ロードマップ — TERM 2

TERM 2

4～6ヶ月目 — 全社展開・標準化期

経営層の成功体験を全社に展開。業務プロセスにAIを組み込むフェーズ。

- **全社員リスキリング研修（階層別）**

経営者・管理職・一般社員の3階層で異なるカリキュラム。全員がAIを使える状態に。

- **業務別プロンプトテンプレート配布**

営業・経理・人事・総務 — 各部門の日常業務に直結するテンプレートを50種類以上提供。

- **AI活用推進リーダーの任命・育成**

各部門から1名を「AI推進リーダー」に任命。現場での質問対応・活用促進を担う。

- **月次活用レポート・改善サイクル**

利用状況をデータで可視化。使われていない部門へのフォローアップを実施。

KPI: 研修受講率 100% / アクティブユーザー率 80%以上 / 業務効率化事例 10件以上

TERM 2 で得られる成果

80%+

全社員が週1回以上
AIを活用

50+

業務別テンプレート
配布完了

10+

業務効率化の
成功事例

実装ロードマップ — TERM 3

TERM 3

7～9ヶ月目 — 自走・文化定着期

AIが「特別なもの」から「当たり前前のインフラ」に変わるフェーズ。組織のDNAにAIを刻む。

- **人事評価へのAI活用指標連動**

AI活用度を評価項目に追加。「使う人が評価される」インセンティブ設計で文化を定着。

- **BPR（業務プロセス再設計）**

AIを前提とした業務フローに再設計。無駄な工程を廃止し、人間はより創造的な業務に集中。

- **新規プロジェクト・新サービス創出**

AIで生まれた時間的余裕を新規事業に投資。売上の新たな柱を構築する。

- **社内AI勉強会の自走化**

外部支援なしで社内メンバーが勉強会を運営。最新のAI活用ノウハウが組織内で循環。

KPI: 一人当たり粗利 前年比向上 / 従業員エンゲージメント改善 / AI起点の新規PJ 1件以上

TERM 3 で得られる成果

UP

一人当たり粗利
前年比向上

BETTER

従業員エンゲージメント
スコア改善

NEW

AI起点の
新規事業創出

CHAPTER 15

階層別カリキュラム

役割に合わせた階層別設計で、全員が実務に直結するスキルを獲得します。



経営者・役員

AI経営参謀の活用（戦略レイヤー）

・財務シミュレーション・バーチャル取締役会・企業価値鑑定・事業承継計画・経営戦略の壁打ち

研修形式: ワークショップ型（1泊2日合宿 + 月2回コーチング）



管理職

チームマネジメント × AI（管理レイヤー）

・1on1面談分析・離職リスク検知・プロジェクト計画のAIレビュー・部門KPI設計・フィードバック支援

研修形式: 集合研修（全4回 × 3時間） + 実務課題提出



一般社員

日常業務の効率化（実務レイヤー）

・メール・報告書・議事録作成・データ整理・分析・顧客対応FAQ・業務手順の改善提案

研修形式: eラーニング + ハンズオン（全6回 × 2時間） + 成果発表会

全階層共通: AI利用ガイドライン研修（セキュリティ・倫理・著作権） / 修了テスト / フォローアップ面談

助成金で最大75%補助

MAXIMUM SUBSIDY RATE

75%

人材開発支援助成金

コストシミュレーション

研修費用（総額）	200万円
----------	-------

助成金（75%）	-150万円
----------	--------

実質ご負担額	50万円
--------	------

1人あたり研修費	40万円（ご負担10万円）
----------	---------------

人材開発支援助成金とは

厚生労働省が企業の人材育成を支援する制度。従業員のスキルアップ研修にかかる費用の一部を国が補助します。

対象となる研修:

- AI・DXリスキリング研修
- デジタル人材育成プログラム
- 業務改善のための技能習得訓練

助成率:

- 中小企業: 経費の**最大75%**
- 賃金助成: 1人1時間あたり960円

⚠ 2026年度までの期間限定

デジタル人材育成に対する高い助成率は、国の重点施策として時限的に設定されています。この機会を逃すと、全額自己負担になる可能性があります。

実質4分の1のコストで、組織全体をAI武装できる —— この機会を逃す手はない。

株式会社プレラナのご紹介

会社概要

会社名	株式会社プレラナ (Prerana Inc.)
所在地	大阪府大阪市北区大深町6番38号 グラングリーン大阪北館 JAMBASE 6階
代表	市川 知樹
事業内容	AI経営コンサルティング リスクリング研修 DX推進支援
Web	https://prerana.co.jp/

VISION

デジタルの力で、
まだ見ぬ景色を創り出す。

デジタルの力で、成長企業に対して想像を超える価値を創り出すこと。それが私たち株式会社プレラナの存在意義です。

事業領域

AI導入研修・定着支援

AI×BPO支援

AIクリエイティブ

AI利用ガイドライン策定

業務プロセス再設計

助成金申請支援

DX戦略立案

AI導入伴走コンサル

プレラナの強み: ツール導入で終わらない。「教育」と「ルール」と「伴走」で、AIが組織に定着するまでサポートします。

CONTACT US

無料相談会のご案内

まずは60分、あなたの経営課題をAIで分析してみませんか？

✉ Email

t.ichikawa@prerana.co.jp

☎ Phone

070-9122-8018

🌐 Website

<https://prerana.co.jp/>

PRERANA INC.

デジタルの力で、まだ見ぬ景色を創り出す。