

第49回 JCG定例研究会

AIの基礎と中小企業における活用事例

2024年1月31日

公認システム監査人 金子力造

Profile



金子 力造 (かねこ りきぞう)

株式会社ボックス 代表取締役

公認システム監査人、公認情報セキュリティ監査人
上級システムアドミニストレータ、情報セキュリティアドミニストレータ

<http://vax.co.jp/>

1984年から現在まで、システムコンサルタントとして、情報システムの企画、導入、運用、保守、教育、情報セキュリティの分野で活動中。また、大阪能率協会にて経営者大学の講師として参画、多くの中小企業のIT経営戦略立案に関与した。その他、システム監査に関連する活動及び共著による書籍、論文等執筆している。

(その他参加団体)

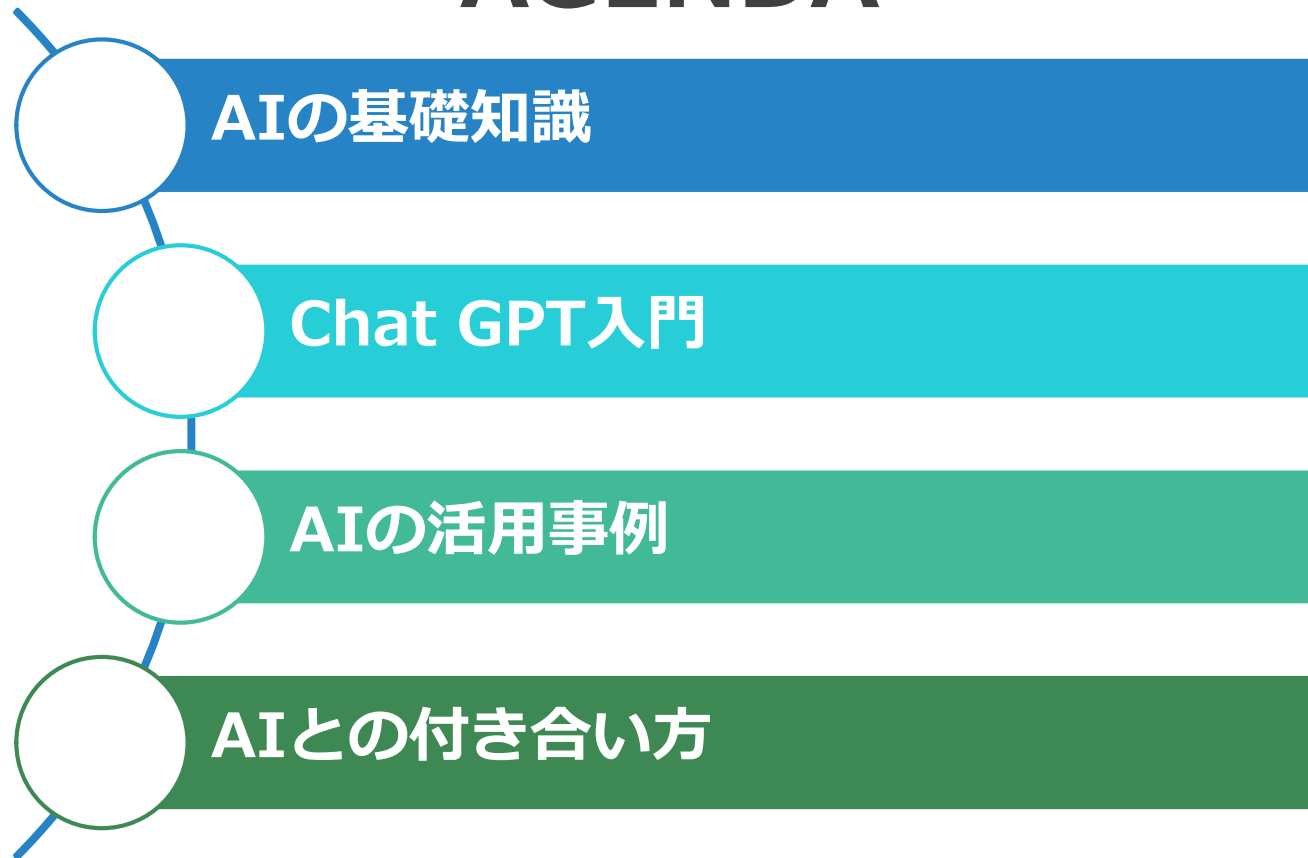
- 一般社団法人事業承継コンサルティンググループ 常務理事
- NPO情報システム監査普及機構 理事
- NPO日本システム監査人協会 BCPプロジェクトチーム所属

(活動)

- NPO団体にて、保証型システム監査の普及促進のため、研究活動に参加。
- NPO団体にて、中小企業のBCP策定支援、BCPセミナー、危機管理等のワークショップ型セミナーを開催。



AGENDA



AIの基礎知識

1. 人工知能の歴史
2. 大規模言語モデル（LLM）による生成AI
3. ChatGPT（生成AI）の登場と進化
4. 生成AIで出来るようになったこと
5. 生成AIの活用法

1. 人工知能の歴史

- AIとは？ アラン・チューリングが提起した理論から、1956年にダートマス会議で、アメリカの計算機科学研究者のジョン・マッカーシーが専門家として初めて**Artificial Intelligence**（人工知能）という言葉を使った。

第1次 AIブーム

- **(1960年代)** 推論と探索を中心とした研究。迷路やチェスなど。一定のルールの中かで解のパターンが限定されるものには有効であった。

第2次 AIブーム

- **(1980年代)** 知識ベースの研究。膨大な専門分野の「知識」を蓄積し、条件に応じて解答を返す。**エキスパートシステム**など。

第3次 AIブーム

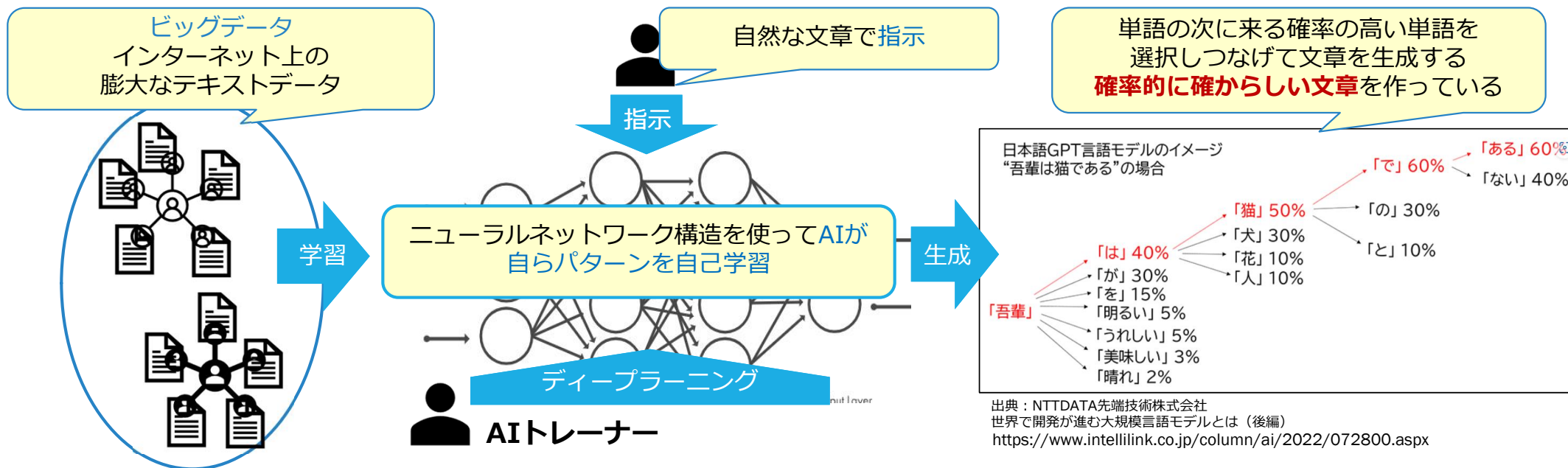
- **(2010年代)** 機械学習の研究。人間の脳が学習していくメカニズムをモデル化、AI自らがデータの特徴を学ぶ**ディープラーニング**（深層学習）が登場した。

第4次 AIブーム

- **(2020年代)** ディープラーニングを応用した**大規模言語モデル**が実用化された。ChatGPTなど**生成AI**が登場。

2. 大規模言語モデル（LLM）による生成AI

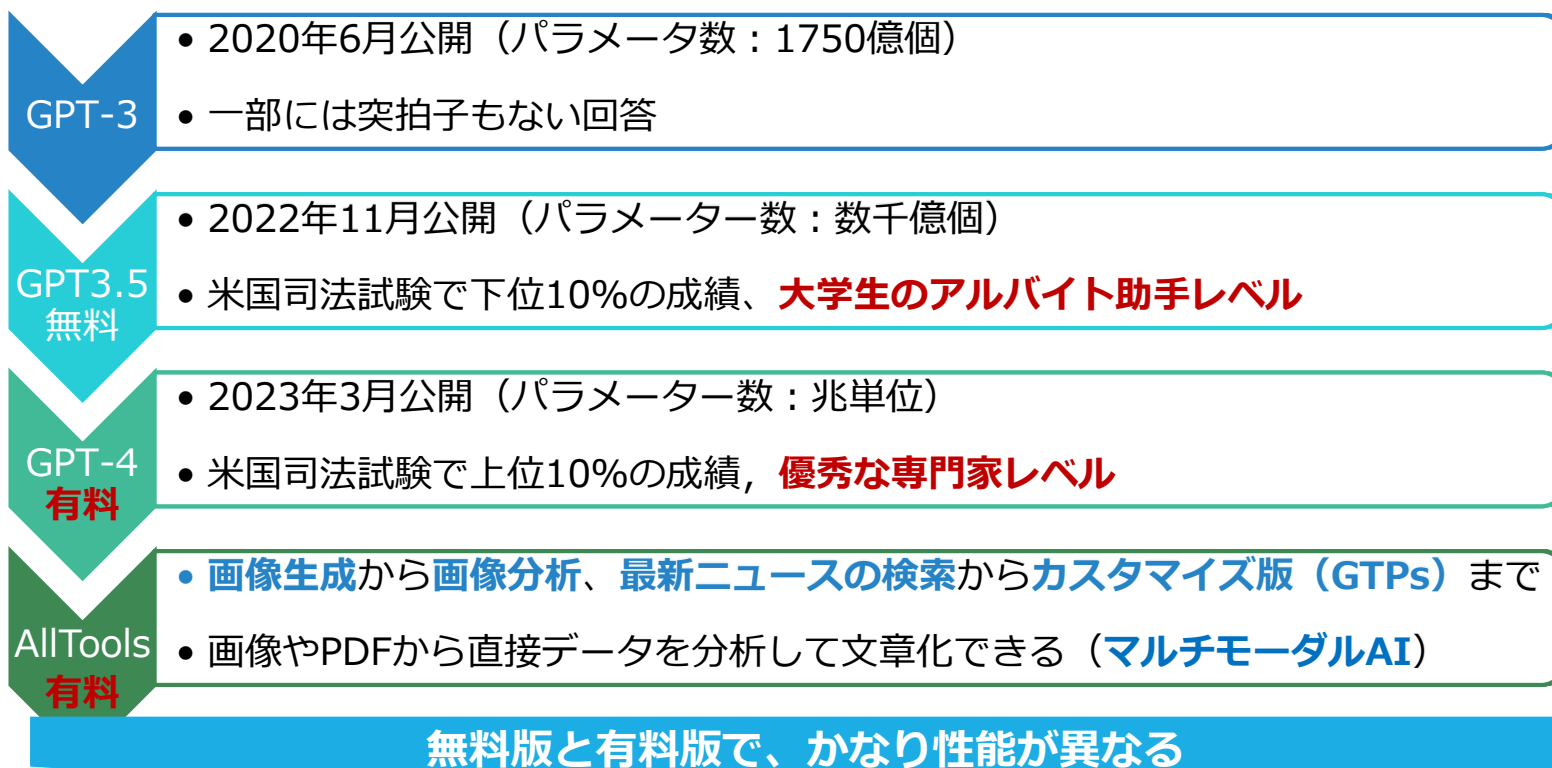
- ChatGPTなど文章を作る生成AIの根本となる自然言語処理モデル
- ディープラーニング（深層学習）の技術を応用した



AIに正しいかどうかの認識はない

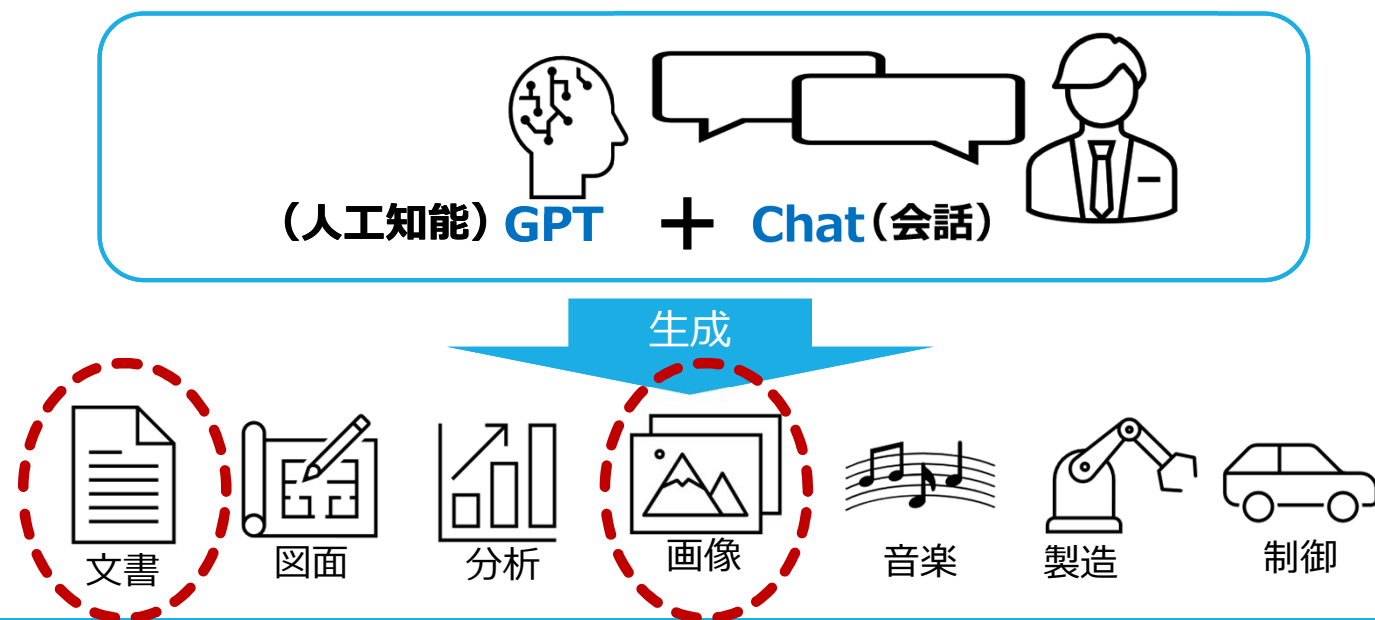
3. ChatGPT（生成AI）の登場と進化

- AIの答えを人間側が評価することでさらに学習し、**急速に賢くなっている**。
- 危険な使われ方を防止する**制限（教育）**が行なわれている。（←EUでAIを包括的に規制する法案）



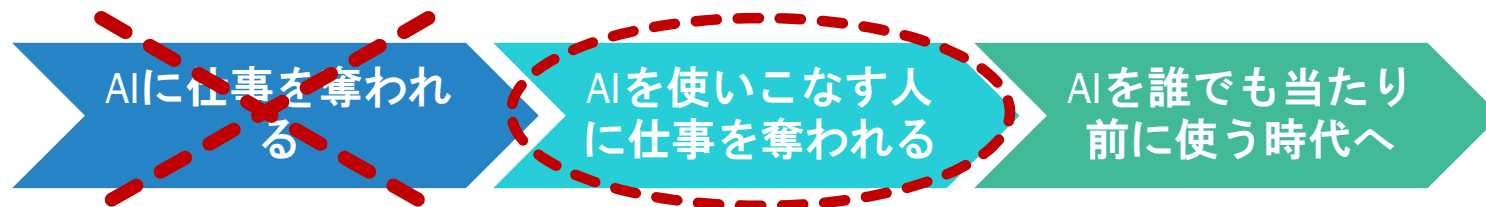
4. 生成AIで出来るようになったこと（なること）

- 特別なコマンドや操作ではなく、**自然な会話**でAIを活用できるようになった。（**会話型生成AI**）
- GPTとは「Generative Pre-trained Transformer」（ジェネレーティブ・プリトレーニングド・トランスフォーマー）「新たに生成する・事前学習済みの・変換器」



今後半導体のようにあらゆる分野で活用される

5. 生成AIの活用法



- AIは単なるツール（道具）であり、**どう使いこなすか**が今後の重要なスキルとなる。
- 生成AIの機能は、**成果物を生成できる**こと。
単純に質問し解答をもらうことはChat型AIの本来の目的ではない
- Chat型AIに指示するテキストのことを「**プロンプト**」と呼ぶ。これは**生成の指示書**でもある。具体性を欠いたプロンプトだとありきたりで抽象的な答えしか返らない。
- プロンプトの書き方に、様々な**手法**が考案されている。
- 生成の過程でAIと**対話を重ねる機能も**あり、より目的に沿った成果物を生成できる。

これからはAIとのコミュニケーション能力が使いこなすカギとなる

CHAT GPT入門

1. CHAT GPT無料版と有料版の違い
2. CHAT GPTの利用方法（ブラウザから）
3. CHAT GPTの利用方法（Edgeの機能）
4. CHAT GPTの利用方法（スマホのアプリ）
5. CHAT GPTの基本画面（ブラウザ版）
6. プロンプト例（単純な質問）
7. プロンプト例（少し具体的な質問）
8. プロンプト例（企画案生成を指示）
9. プロンプト例（分析を指示）
10. プロンプトのテクニック（深津式プロンプト）
11. ChatGPTのカスタマイズ（GPTs）
12. ChatGPTの付加機能（プラグイン）

1. CHAT GPT無料版と有料版の違い

- 質問：ChatGPTの有料版と無料版の違いを箇条書きでわかりやすく説明して



ChatGPT

もちろん、ChatGPTの有料版と無料版の違いを以下のように箇条書きで説明します。ただし、私の最後のアップデートが2023年4日であるため、その時点の情報に基づいています。最新の情報は

OpenAIの公式ウェブサイトを確認してください。

ChatGPTの無料版

1. **待ち時間**: 時には利用者の多い時に長い待ち時間が発生することがある。
2. **使用制限**: 一日あたりの使用回数や一定時間内の使用頻度に制限がある場合がある。
3. **機能制限**: 一部の機能や新しいモデルへのアクセスが制限されることがある。
4. **応答速度**: 応答速度が遅くなることがある。
5. **アップデート**: 最新のアップデートや機能が遅れて提供されることがある。

ChatGPTの有料版（ChatGPT Plusなど）

1. **優先アクセス**: サーバーが混雑していても優先的にアクセスできる。
2. **高速応答**: 応答速度が向上し、より迅速に対話が可能。
3. **使用制限の緩和**: 一日の使用回数や時間の制限が緩和される。
4. **最新機能へのアクセス**: 最新のモデルやアップデートへのアクセスが早くなる。
5. **サポートの向上**: より良いカスタマーサポートやトラブルシューティングが提供される。

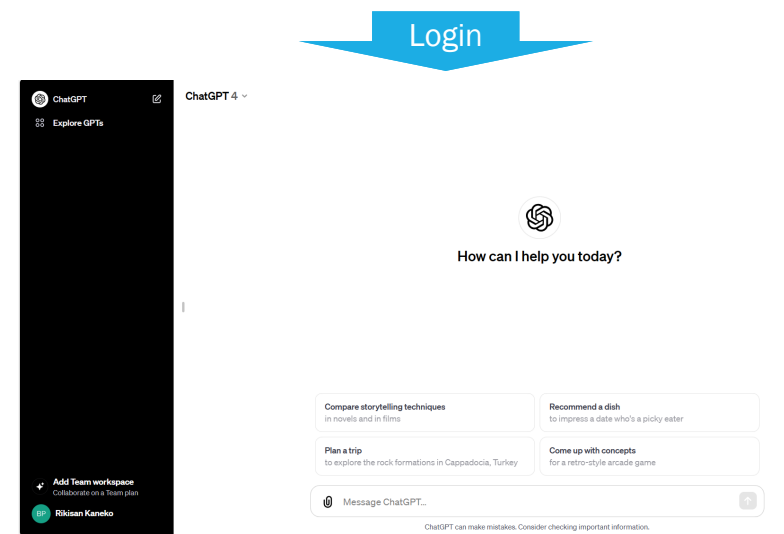
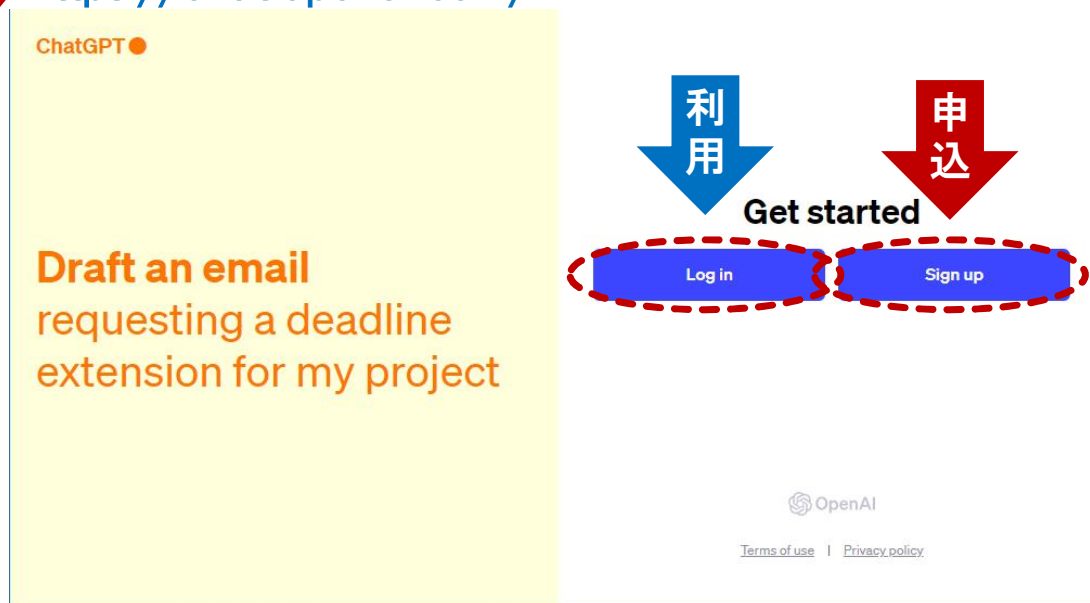
月額20ドル

無料版	有料版(Chat GPT Plus)
<ul style="list-style-type: none"> • ChatGPT3.5 : 大学生のアルバイト助手レベル • 情報が古い（2021年9月までのデータを参照） • 待ち時間・使用回数制限がある 	<ul style="list-style-type: none"> • ChatGPT4.0 : 優秀な専門家レベル • 最新の情報（リアルタイムではない） • 優先アクセス・制限の緩和 • 無料版の約2倍の生成文字数 • 画像の生成、画像の入力も可能 • GPTs（カスタマイズ機能）の利用 • プラグイン機能が使える

2. CHAT GPTの利用方法（ブラウザから）

- ブラウザーから申込、ログインしてサービスを利用

➔ <https://chat.openai.com/>



設定で日本語に

3. CHAT GPTの利用方法 (Edgeの機能)

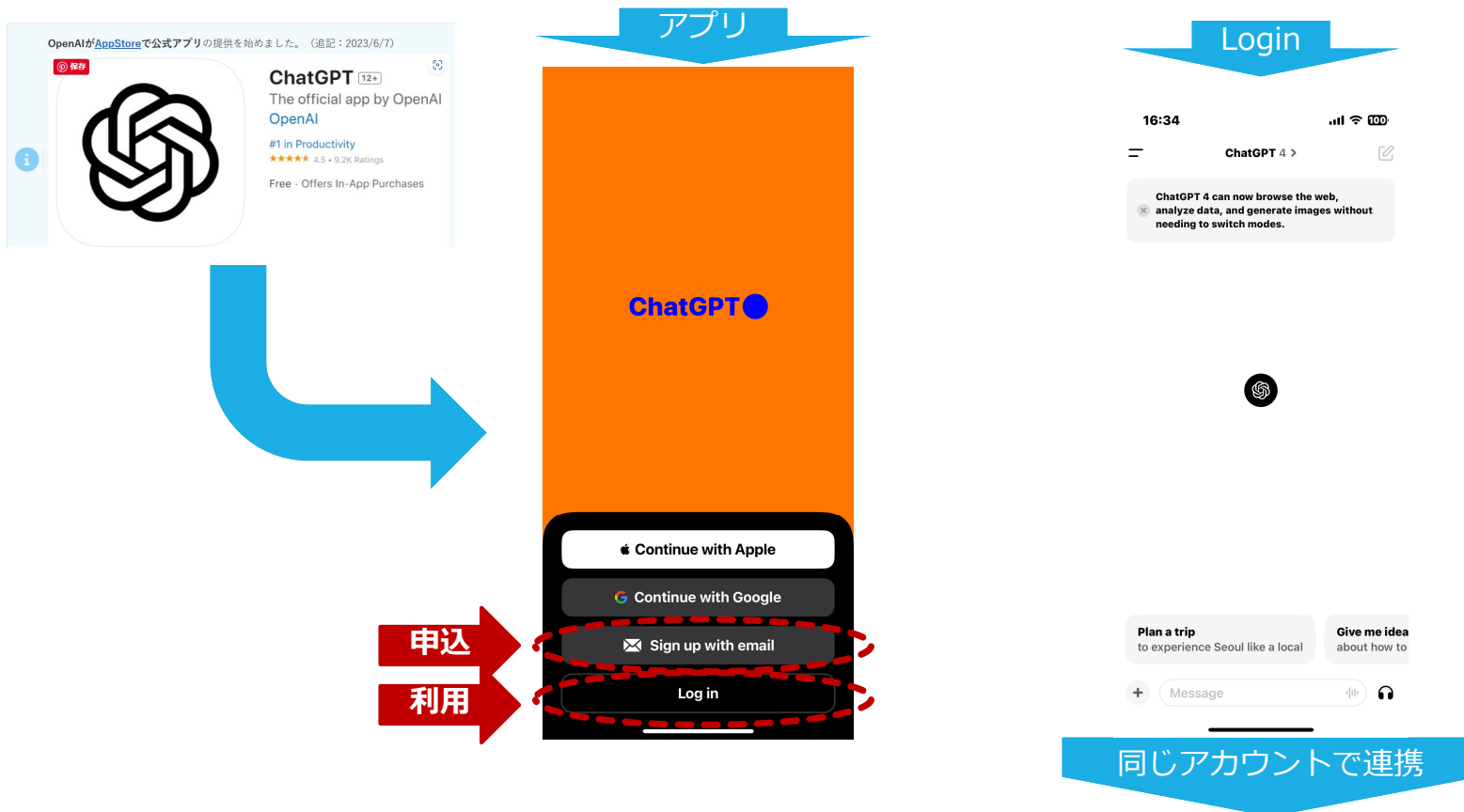
- マイクロソフトのブラウザEdgeに搭載されたCopilot機能を利用

別画面

設定不要、簡単に利用出来る

4. CHAT GPTの利用方法（スマホのアプリ）

- スマートホンの**アプリ**をインストールして利用する



5. CHAT GPTの基本画面（ブラウザ版）

- Login後の基本画面

The image shows a screenshot of the ChatGPT browser interface with several annotations:

- ChatGPTのバージョン**: A blue arrow points to the "ChatGPT 4" dropdown menu in the top left corner.
- 履歴が表示される**: A blue arrow points to the left sidebar area where the history of conversations is displayed.
- ユーザーの設定**: A blue arrow points to the user profile section at the bottom left, which includes the name "Rikisan Kaneko" and a "チームワークスペースを追加" button.
- ここに依頼文を入力**: A blue arrow points to the input field at the bottom, which is highlighted with a red dashed border and contains the placeholder text "ChatGPTにメッセージを送る...".

The main content area of the interface displays the OpenAI logo, the text "今日は何をお手伝いしましょうか？", and a grid of four suggested prompts:

- 旅行を計画する
バンコクのナイトライフを探索する
- アイデアをください
私の子供たちの絵の作品をどう活用するか
- コンテンツ戦略を作成する
地元の無料週末イベントを特集したニュースレターのために
- コースの概要を書く
意思決定の裏にある心理学

At the bottom, there is a small disclaimer: "ChatGPTは間違いを犯すことがあります。重要な情報は確認をお考えください。"

6. プロンプト例（単純な質問）

- プロンプト：事業承継についてわかりやすく説明して下さい

ChatGPT

事業承継とは、企業経営者が退任する際に、その事業を次の経営者に引き継ぐことを指します。このプロセスは、家族経営の企業や中小企業に特に一般的であり、経営の継続性を保つために重要です。事業承継には主に以下のようなステップが含まれます。

1. **計画の立案**: 現経営者は、いつ、誰に、どのように事業を引き継ぐかの計画を立てます。この計画は数年にわたることもあります。
2. **後継者の選定**: 後継者は、家族内から選ばれることもあれば、社外から招聘されることもあります。選定された後継者には、必要なスキルや経験が求められます。
3. **準備と教育**: 選ばれた後継者は、経営に必要な知識やスキルを身につけるためのトレーニングを受けます。
4. **経営の移行**: 経営の移行は徐々に行われ、現経営者は後継者に徐々に責任を移譲します。この段階では、現経営者がサポート役として関与することも一般的です。
5. **法的・財務的な手続き**: 事業承継には、所有権の移転、株式の売買、税金の問題など、法的および財務的な側面が伴います。これらは専門家の助言を受けながら進めることが重要です。

事業承継は単なるリーダーシップの交代以上のものであり、企業の文化、価値観、戦略的方向性にも影響を与えます。そのため、このプロセスは慎重に計画され、実行される必要があります。



7. プロンプト例（少し具体的な質問）

- プロンプト：経営者が高齡で親族に適切な承継者がいない場合、事業承継の方法やポイントを5つあげて下さい。会社は赤字で負債もあります。M & A や廃業も視野に入れてあります。それぞれ300字以内で簡潔に助言して下さい。



ChatGPT

1. **M&A（合併・買収）の検討**: 赤字の状況で親族に適切な承継者がいない場合、他社との合併や買収を検討することが一つの選択肢です。M&Aは資本と経営資源の強化、市場シェアの拡大、負債問題の解決に役立ちます。適切な買収者を見つけるために、M&A専門のコンサルタントや仲介業者と協力することが重要です。
2. **事業再構築計画の策定**: 赤字の状況を改善し、事業の魅力を高めるためには、事業再構築計画を策定する必要があります。コスト削減、収益性の高い事業へのシフト、新しい市場への進出などが含まれます。これにより、買収者や投資家にとって魅力的な事業となり得ます。
3. **社内承継の検討**: 社内の優秀な社員や経営陣による承継も一つの選択肢です。彼らは既に事業を理解しており、スムーズな移行が期待できます。社内承継を行う場合は、経営能力のある人物を選び、十分なトレーニングとサポートを提供する必要があります。
4. **投資家やパートナー企業との提携**: 新たな投資家やパートナー企業との提携を通じて、資金調達や経営資源の強化を図ることも可能です。これにより、負債問題の解決や事業の安定化を目指すことができます。適切な提携先を見つけるためには、業界のネットワークや専門家の助けが必要です。
5. **廃業および清算の検討**: 最終的な選択肢として、事業を廃業し、資産を清算することも考えられます。これは、他の選択肢が現実的でない場合や、継続的な赤字により事業の持続が難しい場合に考慮すべきです。清算には法的な手続きが伴い、専門家の助言を得ながら進める必要があります。

8. プロンプト例（企画案生成を指示）

- プロンプト：**あなたは経営コンサルタント**です。ウィッグの販売会社が**需要の低下**に対応するために、買取ではなく定額制**ビジネスモデルの企画案**を作成して下さい。**ターゲット**は年金を受け取り始める60歳代からの男性です。**目標売上高**は年間1億円。経営者に訴求するようにわかりやすく具体的にまとめて下さい。

ChatGPT

了解しました。60代の男性を対象としたウィッグ販売のための定額制ビジネスモデルの企画案を作成します。まず、年間目標売上高1億円を達成するための基本的な計算を行います。次に、このターゲット市場に適した戦略と具体的な提案を組み合わせ、経営者に訴求する企画案をまとめます。

基本計算

1. **目標売上高:** 1億円/年
2. **顧客の推定数と定額料金:** 年間売上目標を達成するために必要な顧客数と、それに応じた月額または年額の料金を設定します。

ターゲット市場: 60代男性

- **市場の特徴:** この年代の男性は、外見に対する意識が高まり、社会的な場面での自信を保つためにウィッグを求める可能性があります。
- **ライフスタイル:** 定年退職後もアクティブな生活を送る人が多く、見た目を重視する傾向があります。

定額制ビジネスモデルの提案

1. **月額/年額プラン:** 顧客は月額または年額で定額を支払い、ウィッグを使用できます。

2. プランの種類:

- **基本プラン:** 標準的なウィッグを提供。
 - **プレミアムプラン:** 高品質またはカスタムメイドのウィッグを提供。
3. **追加サービス:** 定期的なメンテナンス、スタイリングアドバイス、ウィッグのアップグレードオプションなど。

マーケティング戦略

1. **広告:** SNS、新聞、ラジオなどで60代男性にリーチする。
2. **パートナーシップ:** 高齢者向けのクラブや団体と連携し、イベントやセミナーを開催。
3. **体験キャンペーン:** 無料または割引価格で初回体験を提供し、製品の品質を実感してもらう。

財務予測

- **初期投資:** 広告、製品開発、システム構築など。
- **収益予測:** 月額/年額プランの加入者数と平均収益を予測。
- **コスト分析:** 材料費、メンテナンス費、運営費など。

結論

この定額制ビジネスモデルは、60代男性のニーズに合わせた柔軟なウィッグ利用を提供し、安定した収益モデルを実現します。顧客の満足度を高め、**↓** 目的な顧客関係を築くことで、年間売上目標1億円を達成することが見込まれます。

9. プロンプト例（分析を指示）

- プロンプト：ウィッグ販売会社で**新たなビジネスモデル**を構築すべく、**経営戦略企画書**を作成します。次の**SWOT分析**から、**重要性公要因**を5つ抽出して下さい。

経営環境分析	
【強み】 製品の種類が豊富、新製品を開発出来る 技術力（ベテランの技術者）がある 型取り納品すべて無料出張サービス出来る 製品の管理が出来る 調整料金、技術料金が安い 製品価格が大手に比べ安い、手ごろ、適正である 営業に走らない安心する接客 電話問い合わせの対応早い、クレーム対応が早い 型を管理（保管）している 地方の理容店と取引がある 新規チャネルの開拓力がある	【機会】 男女問わず薄毛対策商品が増加している 女性用カツラの宣伝が増加している お洒落を気にする高齢者が増加している 新規チャネルと取引チャンスが増加している ホームページの利用者が増加している 高齢化がすすんだ分、出張してほしい人が増えている
【弱み】 大手2社より知名度が低い 媒体がスポーツ紙中心である 対象顧客の年齢層が高い、若年層に知名度がない アプローチが少ない、女性客が少ない お客様へのアプローチ不足、積極性がない 顧客管理が不十分、顧客への情報提供不足 HP更新頻度が少ない、ネット通販他社より遅れている 社員教育マニュアルがない、人出不足、社員数少ない 納期に時間がかかる 支店の場所が限定 社内でインターネットが使えない	【脅威】 低価格のかつらネット通販会社の増加、価格競争の激化 AGA治療や再生医療の進歩 若者が増えない、発毛剤を飲んでいる カツラ需要が少なくなっている、特に若者 若年人口の減少による需要の減少 スキンヘッドへの関心が高まっている 円安による製品コスト増大、消費税のアップ



ChatGPT

ウィッグ販売会社の経営戦略企画書のためのSWOT分析から重要な要因を5つ抽出すると、以下ようになります。

1. **【強み】**製品の種類が豊富で新製品開発能力がある: 多様なニーズに対応できる製品ラインナップと、市場の変化に合わせた新製品の開発能力は、競争優位を確立するための重要な要素です。
2. **【弱み】**媒体がスポーツ紙中心であること、若年層や女性客へのアプローチが少ない: 広告媒体の偏りと特定の顧客層へのアプローチ不足は、市場拡大の機会を逃す原因となり得ます。これらの弱点を改善することで、顧客層の拡大が期待できます。
3. **【機会】**女性用カツラの宣伝が増加していること、お洒落を気にする高齢者の増加: これらの市場の動向は、新たな顧客層へのアプローチ機会を示唆しています。女性やファッションを重視する高齢者市場への進出は、事業の成長に貢献する可能性が高いです。
4. **【脅威】**低価格のかつらネット通販会社の増加、価格競争の激化: これは利益率の低下を招き、市場での競争力を失うリスクを持っています。価格競争に対抗するための戦略が必要です。
5. **【脅威】**AGA治療や再生医療の進歩: 医療技術の進歩は、かつらへの需要を減少させる可能性があります。この脅威に対応するためには、製品やサービスの差別化、または新たな市場ニーズへの対応が重要です。

10. プロンプトのテクニック（深津式プロンプト）

- 深津貴之氏考案のAIへの**指示書様式**

#命令書:
あなたは〇〇〇です。
以下の制約条件と入力文をもとに〇〇〇を出力してください。

#制約条件:

#入力文:

#出力文:

人に指示を出すのが上手い人は
AIに指示を出すのも上手い
具体的かつ簡潔に
コミュニケーション能力



BP あなた
#命令書:
あなたはホームページの専門家です。
以下の制約条件と入力文をもとにホームページコンテンツの文案を出力してください。

#制約条件:
・ヘッダータイトルとリード文、見出し、本文を整理して出力
・見出しは、5つ
・各本文は、300文字以内で簡潔に
・ターゲット経営者にわかりやすい表現で
・SEOに配慮して、効果的なキーワードを盛り込む

#入力文:
・対象のホームページは、コンサルタント集団のサイトです。
・団体の目的は、中小企業の事業承継を円滑にすすめる手助けをすることです。
・複数のコンサルタントが連携して対応出来るのが強みです。
・補助金活用も得意です。
・M&Aにも対応しています。
・事業承継や経営改革に悩んでいる経営者がターゲットです。
・事業承継や経営革新の相談を受けることと、会員を増やすことがホームページの目的です。

#出力文:

さらに良い結果を出すためには、必要な追加情報について聞いて見る

11. ChatGPTのカスタマイズ（GPTs）「ロゴ作る君」

- GPTs（ジーピーティーズ）とは、ニーズに合わせてChatGPTを**カスタマイズ**できる新機能

ChatGPTにログインした状態で「ロゴ作る君」にアクセス

<https://chat.openai.com/g/g-nPanZDwQ5-suparogodezaina-rogozuo-rujun>



- 弊社はIT関連の企業でシステム提案、システム管理のアウトソーシングなどを行っています。社名は株式会社バックス。英字ではVAXです。Useware & Support for IT Innovationがキャッチコピーです。ターゲット顧客は中小企業です。VAXの文字を活かして、シンプルでカッコイイロゴを作成して下さい。

スーパーロゴデザイナー「ロゴ作る君」
株式会社バックス様のロゴデザインのご依頼、承りました。IT関連のアウトソーシングを行う企業ということで、

スーパーロゴデザイナー「ロゴ作る君」
青基調でシンプルなスタイルのロゴデザイン、了解しました。VAXの文字だけを使用して、洗練されたデザインを

スーパーロゴデザイナー「ロゴ作る君」

以下の、

1. カラーは成長
2. スタイルどちらを
3. ロゴに例え

これらの

カラーは、

1. 文字のデザイン
2. デジタル角を少し
3. 青色のきのある
4. シンボリセントを「点」を

こちらの

このアイテム

少しご

こちらが

ンと現

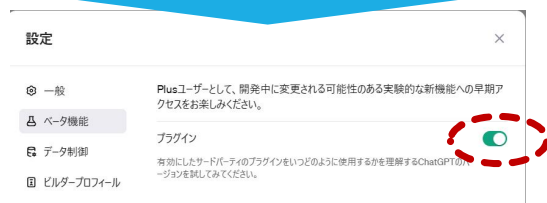
要望が

こちらが株式会社バックス様のためにリデザインした、よりシンプルなロゴです。VAXの文字をクリアでミニマリストなスタイルで表現し、シンプルかつプロフェッショナルな印象を目指しました。フィードバックやさらなる修正のご要望がありましたら、お知らせください。

12. ChatGPTの付加機能（プラグイン）

- プラグインとは、ChatGPTに追加機能を提供するツール。外部ベンダーが開発。

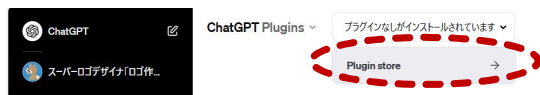
設定からプラグインをオン



バージョンからプラグイン選択



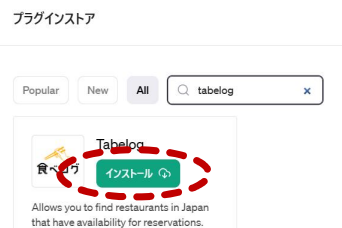
プラグインストアへ



プラグインについて



プラグイン検索



インストール

チャット画面でプラグインを選択



エラーなど不具合が出る場合も

AIの活用事例

1. 男性カツラ販売会社の課題
2. 新しい営業ツールの創造
3. AIを使ったビジネスモデル
4. AIによる画像生成とは
5. ウィッグ試着画像の生成
6. AIを活用したビジネスの限界
7. AIを活用したビジネスの効果

1. 男性カツラ販売会社の課題

● お客様のニーズ

- ✓ 購入前に試着してみたいが、お店が遠くて行けない
- ✓ 事前に打ち合わせし製作してもらったが、思っていたイメージと違う
- ✓ 説明しても技術者に自分の希望が上手く伝わらない



● AsIs（現状）

- ✓ お店にこれないお客様には出張で対応しているが、地方だと限界がある
- ✓ お客様との打合せは、言葉に頼るので、どうしても行き違いが生じる
- ✓ モデルを使ったヘアスタイル集を提供しているが、製作に手間とコストがかかる



お客様とイメージを共有し受注につなげるためにAIを活用できないか

2. 新しい営業ツールの創造

● AsIs (現状)

- ✓ 共通のヘアスタイル集で打合せ
(モデルは数名)
- ✓ お店に来てサンプルで試着
(サンプルも限られている)



● ToBe (新しい価値)

- ✓ モデルはお客様。**オリジナルヘアスタイル集**を作成
- ✓ お客様の求めるイメージにもっとも近い**自分の画像**で打合せ

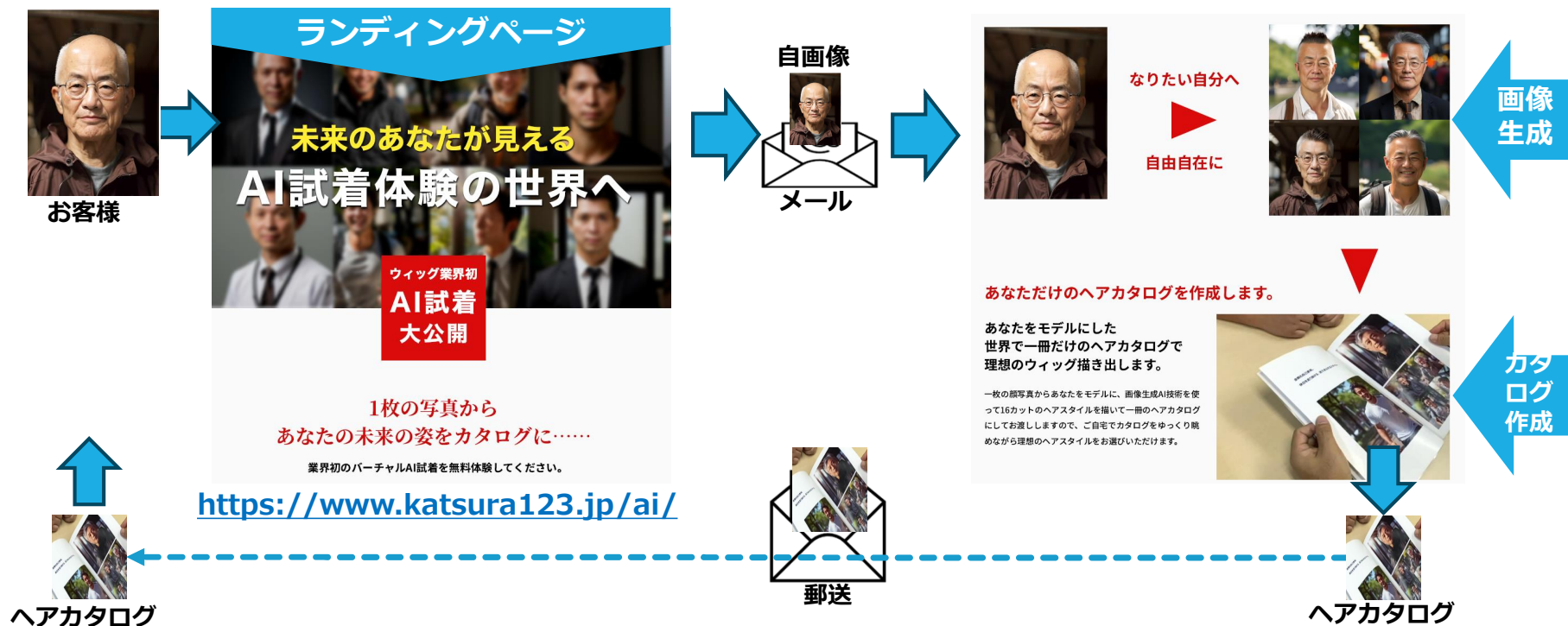


お客様専用ヘアスタイル集

A I を活用してお客様一人一人の世界に一つだけのヘアカタログを提供する

3. AIを使ったビジネスモデル

- 男性カツラの試着画像をAIで生成し、**お客様専用のヘアカタログ**を作成し送付する
- お客様は、生成されたヘアスタイルの中から自分のイメージに近い画像で打合せする



お客様の不安を解消すると同時に潜在顧客を開拓できる

4. AIによる画像生成とは

- Chat GTPのようなテキスト生成AIと同様、画像もプロンプトによる指示で生成できる。
- 箇条書きで指示/ 55-year-old Japanese men, dress like a business man, white background

「55才の日本人男性、ビジネスマン的な服装、背景は白抜き」



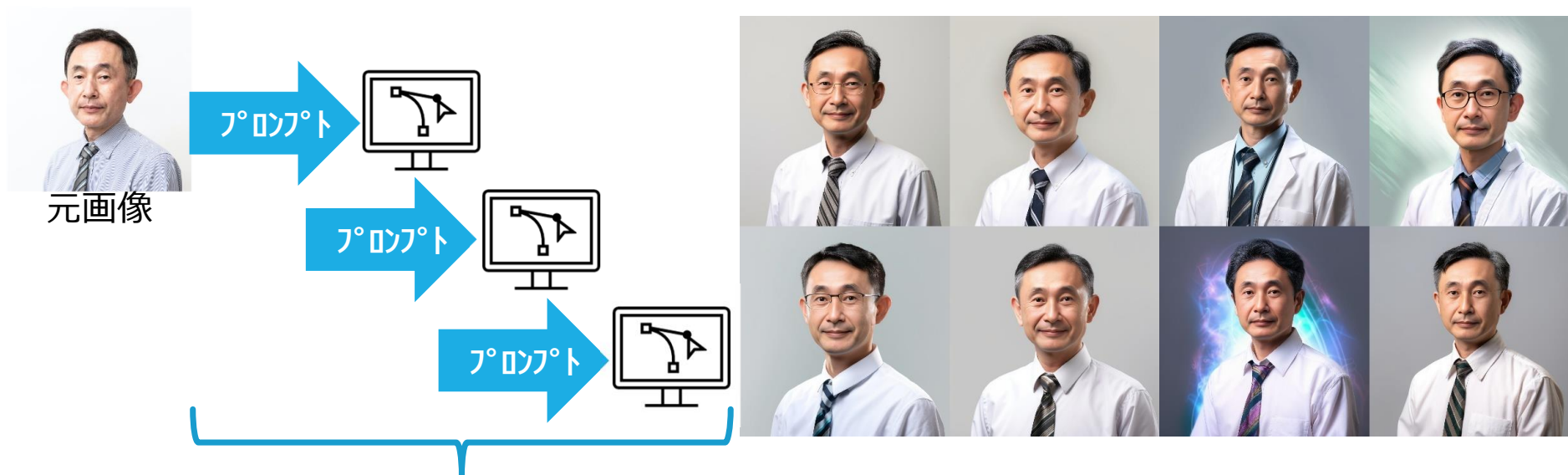
有料版Chat GPT Plusなら

あなた
55才の日本人男性、ビジネスマン的な服装、背景は白抜きで、写真画像を生成

ChatGPT
画像を作成中

5. ウィッグ試着画像の生成

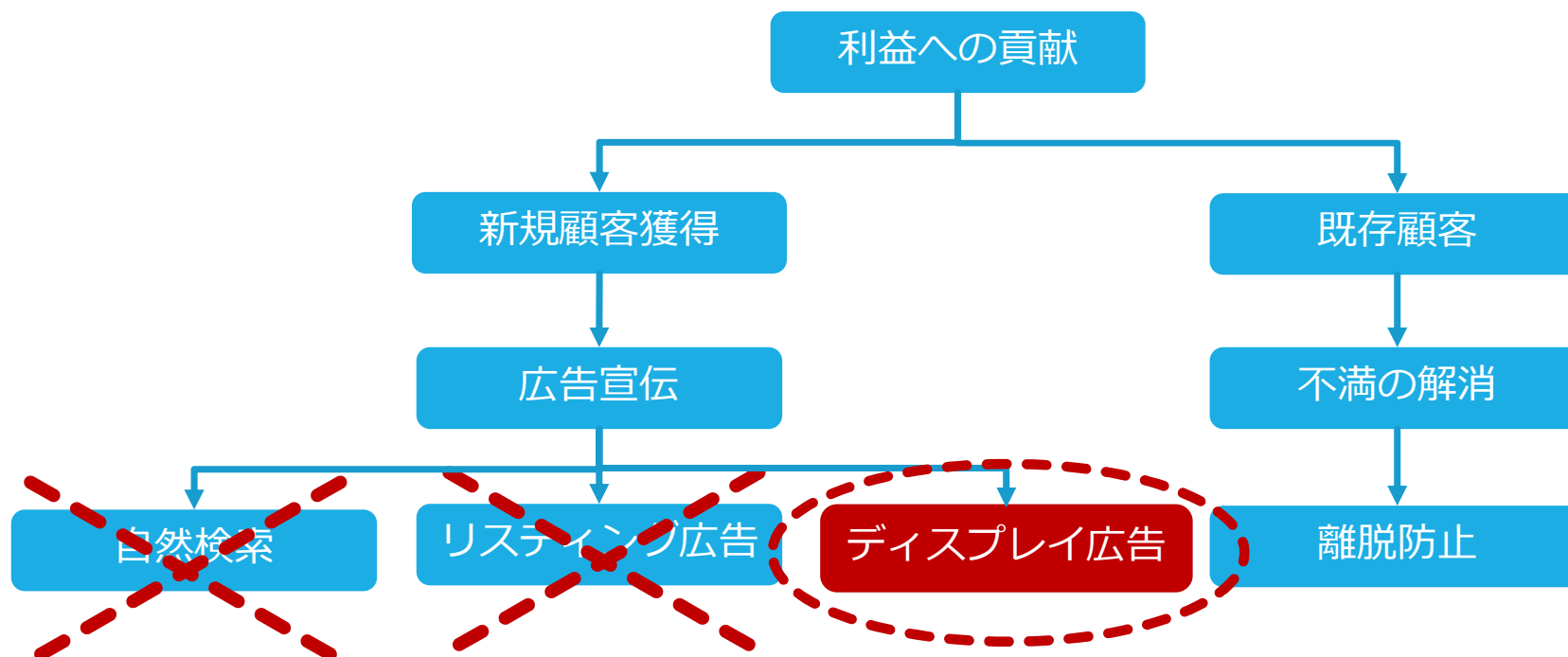
- ウィッグの試着画像は、単純なプロンプトでは生成できない
- 複数のAIサービスとプロンプトを組み合わせた工程を経て生成される



求める画像を生成するにはウィッグのノウハウが必要

6. AIを活用したビジネスの限界

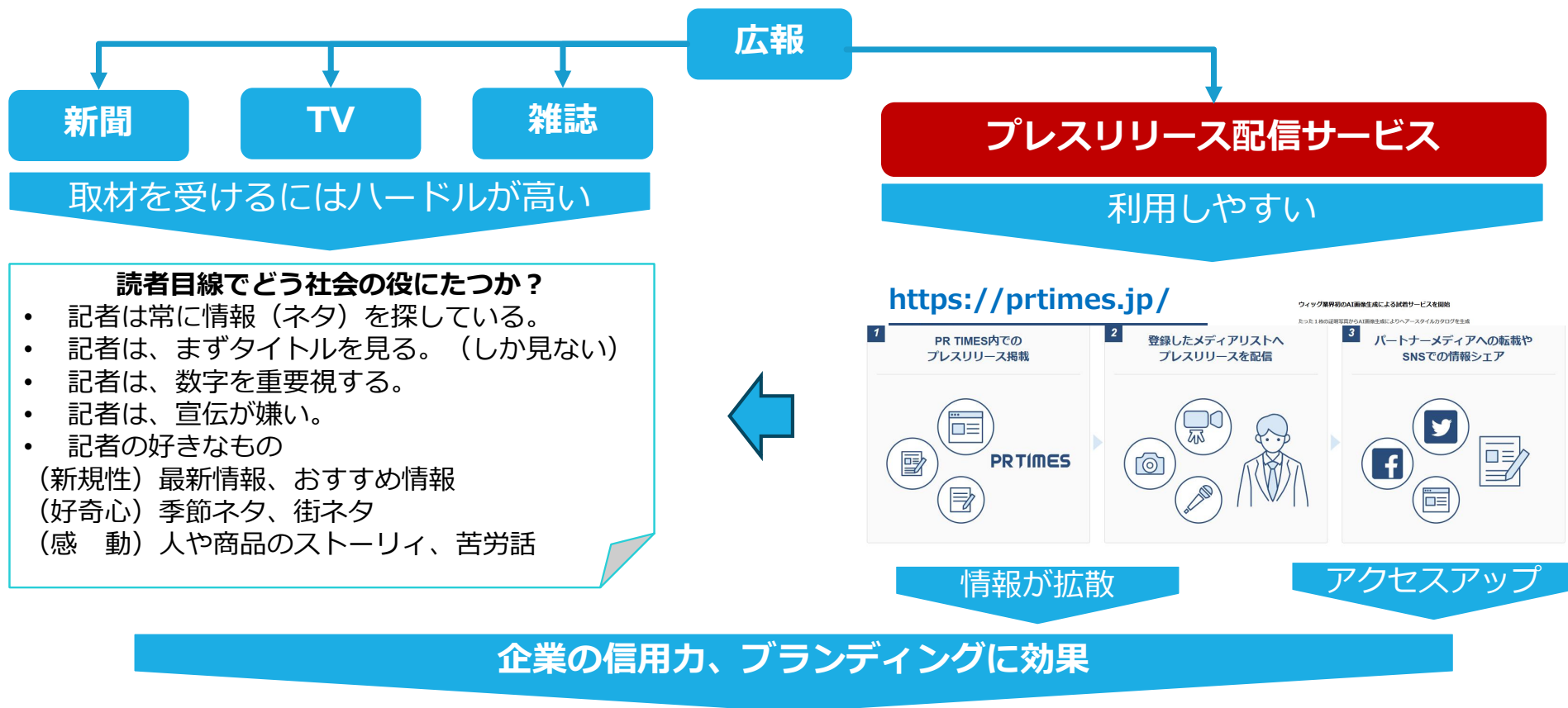
- AI+ウィッグ（カツラ）、AI試着などの言葉は、まだ一般的ではない。



認知されるには時間がかかる、直接的な効果は限定的

7. AIを活用したビジネスの効果

- AIは**話題性**があるので、プレスリリースで情報発信。

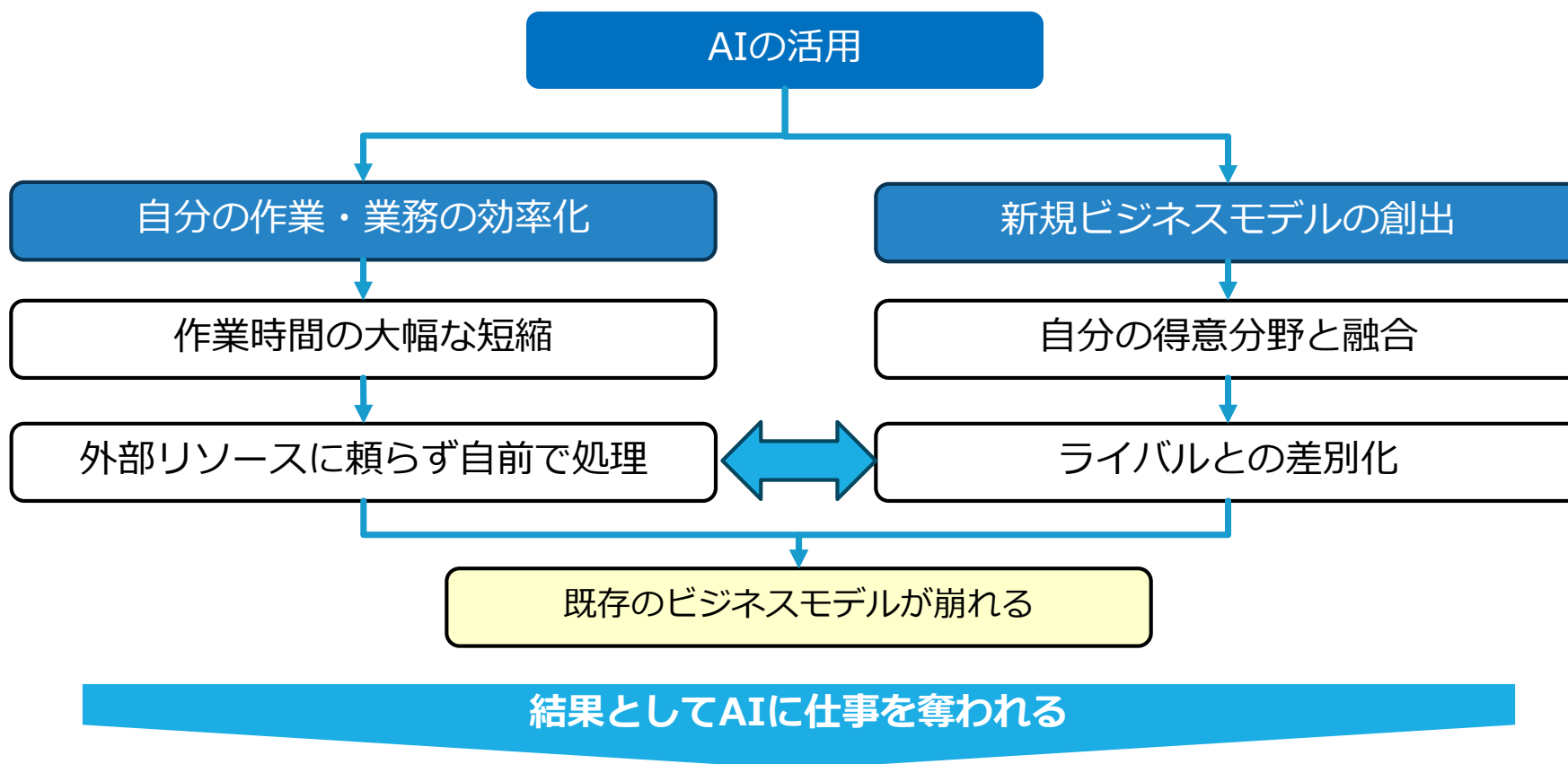


AIとの付き合い方

1. なぜAIに仕事を奪われるのか？
2. AIの能力とは？
3. 専門家（士業）への影響
4. 専門家、専門業とGPTs
5. これからのAI？

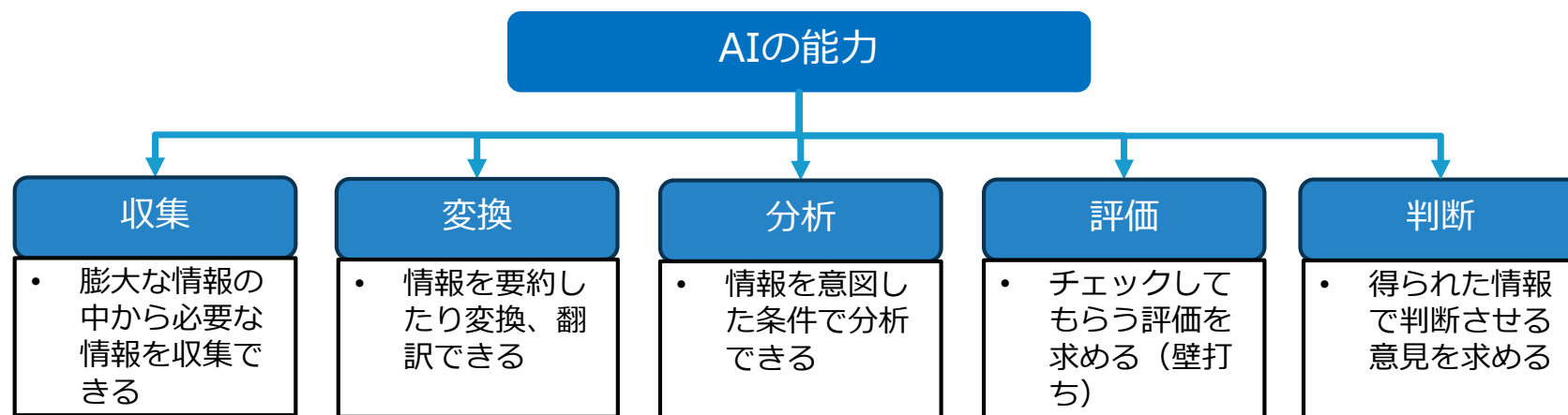
1. なぜAIに仕事を奪われるのか？

- 今後AIは、大きく**2つの目的**で活用される。



2. AIの能力とは？

- 今までのコンピューターは、大量のデータ処理、複雑な計算、高速な処理などに活用されていた
- 面倒な仕事はAIに頼んで、人間はより付加価値の高い仕事に集中する？？

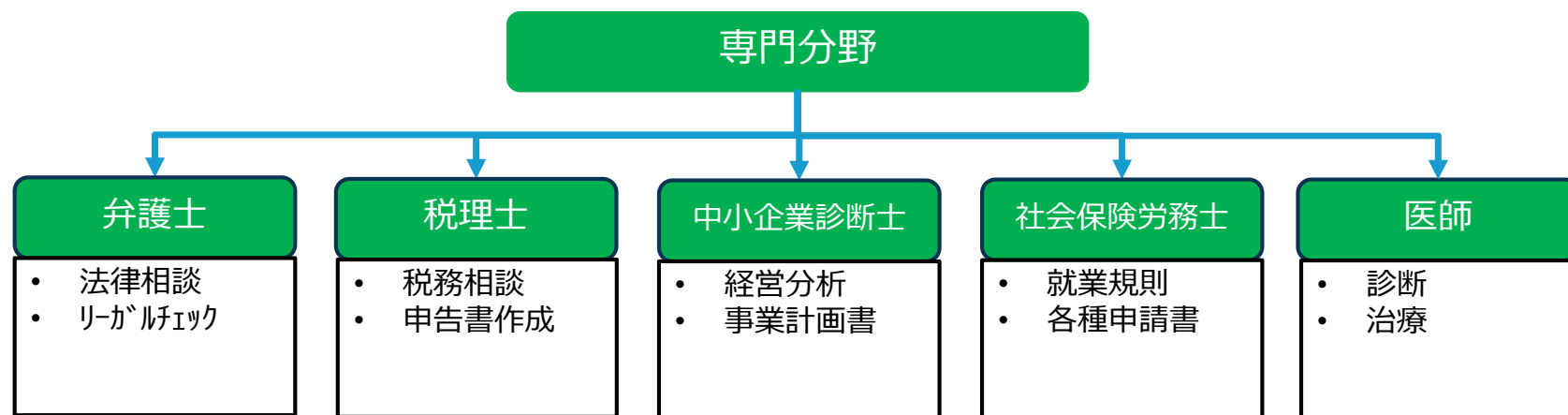


AIは、より**専門性のある仕事**、**付加価値を生み出す仕事**に利用される。

AIを専門家として活用する（付き合い）時代に

3. 専門家（士業）への影響

- 今まで専門家・専門業は、専門分野に関する知識・経験・ノウハウで差別化されていた。
- AIを使って、複雑な書類作成や、専門家としての判断ができる専門分野こそ用途が広がっていく。

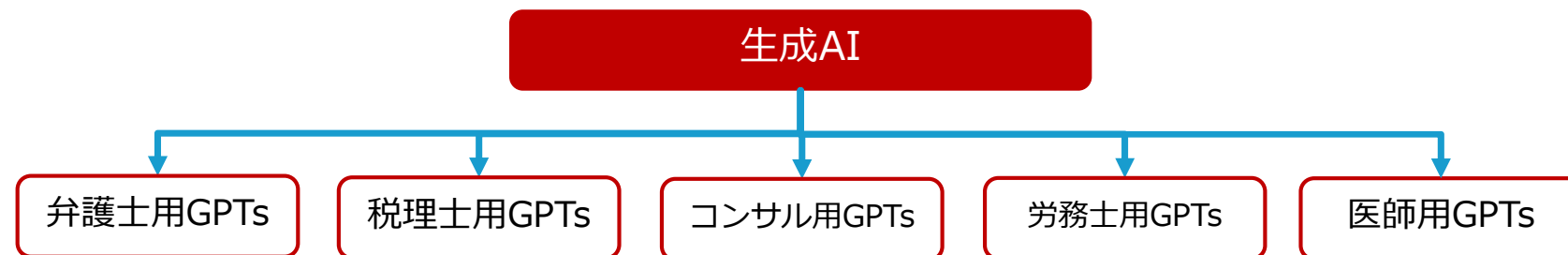


法律の保護はあるが、専門性を要する分野はAIの活用で**工数が大きく変わる**可能性がある

AIが使える専門家と使えない専門家に分かれていく

4. 専門家・専門業とGPTs

- 専門家・専門業が作成した特定の分野に特化したGPTs（カスタマイズ版）が数多く生まれる。
- プログラムの知識などなくてもChat（会話）でカスタマイズ版が作れる



専門性だけでなく個性のあるChatとなる



※2024.01.26時点 ChatGPTに公開されていたカスタムバージョンのGPTs (<https://chatgpt.com/gpts>) より

専門家が活用するためのGPTsとユーザーが利用するためのGPTsに分かれる

GPT StoreでGPTsが公開され収益化も可能になる予定

5. これからのAI?

- 汎用AIは、大きな資本を必要とするので、開発力 + 資本力のある大手に集約されていく (**GOMA?**)

Microsoft

OpenAI

Google

Anthropic

Amazon

Apple

Meta

xAI

より人間に近い汎用AI (AGI) の高性能化・個性化

- 専門分野に特化した、専用AIが数多く生まれる可能性

法律AI

税務AI

コンサルAI

労務AI

医療AI

- 量子コンピューターの実用化による飛躍的な進歩

シンギュラリティ (技術的特異点) を超える

人間の知能を超える