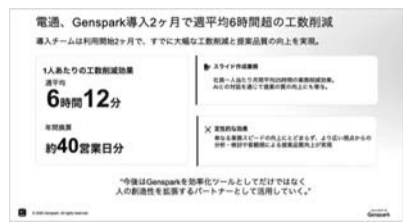


# AI活用 最前線

## 電通はじめ大手企業で採用急増

### Genspark

米国・シリコンバレーである。日本国内では一発のAI検索エンジン「Genspark」や電通(東京都港区)「ジェンスパーク」(大阪府神宮寺)は、今年1月に日本市場へ本格的に参入。日総合研究所(東京都中央区)、ベルシステム24(東京都港区)が法人向けプランの利用を「Genspark」は、AIエージェントを活用したAI検索エンジンで、調査や分析、資料作成、画像・動画・アプリ生成など、ビジネスの現場で求められる多様な業務を、簡単な指示だけで一気に実行支援するオールインワンAIワークスペース



▲年間40日分の作業効率化を実現

開始し、業務における「Genspark」の本格運用を開始している。法人向けプランの導入の流れは世界的に加速しており、現在までに法人向けプランの利用社数は5000社を突破している。このうち電通では、「Genspark」を導入したチームにおいて、利用開始から2ヶ月で1人あたり週平均6時間12分の時間短縮を達成。年間換算で約40営業日分の工数削減が見込まれている。定性的な効果としては、単なる業務スピードの向上だけでなく、より広い視点からの分析・検討や客観視による向上にも寄与している。また、AI活用による効果も述べている。

## 新規事業のアイデア出しを支援

### 矢野経済研究所

矢野経済研究所(東京都中野区)は、企業顧客企業の担当者が自社の強みとなる経営資源を登録するだけで、矢野経済研究所が蓄積している市場調査データや共同通信社(東京都港区)のニュースを組み合わせて、AIが多様なビジネスアイデアを自動で提案するサービスである。アイデア発想の仕組みに同社が取得した特許が利用されている。「AIDELE」の強みは、「信頼できる情報」の活用、「特許取得済みの発想メカニズム」の活用、「AI活用による効果」の活用、といった3点。従来、アイデア発想業務は情報収集や社内でのブレインストーミングな「AWS(アマゾン)クラウドサービス」で、すべて社内で行う上で稼働し、厳格なセキュリティ体制を採用。利用の際は年間契約を基本とし、月額固定費とライセンス費用、従量課金で構成される料金体系となっている。同社によれば、サービス開始時期のみ取引先などに関する情報を入力すると、AIが新規事業のアイデアを多数提案。アイデアを複数提案すること



▲直感的な入力で利用できるのが特徴

る提案品質向上が実現できており、今後さらなる定量化・定性両方の効果が期待される。電通グループの国内事業を統括・支援する dentsu japan(東京都港区)のチーフ・AI・オフィサーの並河進氏は「Genspark」の導入は、人とAIがともに高め合う「AI For Growth」というビジョンのもと、AIの活用を推進しています。その取り組みの一環として、『Genspark』をさまざまな部署で活用しています。特にスライド作成業務においては、社員1人あたり月間平均25時間の業務削減効果が生まれているほか、AIとの対話を通じて提案の質の向上にも寄与しています。また、AI活用による効果も述べている。

## コラム

### 「築古ビルにおける再生のヒント」 第22回



タチヨリ 代表取締役 甲賀 太一

かつて、ビルやオフィス、不動産管理の高度化やシステム化、コンプライアンスへの意識が高まった結果、オーナー様とテナントの間には、複数の仲介会社や管理会社、そして保証会社が介在するようになり、自らのビルに入居するスタートアップに対して、家賃の優遇に留まらず、直接投資(出資)まで検討するオーナー様も現れ始めました。

そんな中、近年一部のビルオーナー様の間で、スタートアップ企業との繋がりを求める声が高まっています。中には、自らのビルに入居するスタートアップに対して、家賃の優遇に留まらず、直接投資(出資)まで検討するオーナー様も現れ始めました。

なぜ、スタートアップを呼び込むようにするのか。その本質は、論理的なポートフォリオ経営だけでは得られない人間味のあるワクワク感にあります。

成長フェーズにあるスタートアップには、未来を変えようとする圧倒的な熱量があり、昨日まで影も形もなかった新しいサービスが、自分のビルの一室から世界へ羽ばたいていくかもしれない。

## 不動産経営と人間の心理

そのプロセスを特等席で応援し、共に伴走する。これは、安定した大企業に床を貸し出すだけでは決して味わえない、ビル経営の醍醐味であり、大いなるロマンです。

不動産業は、歴史的に見ても情報の非対称性が高く、どこか閉ざされた業界という側面がありました。オーナー様とテナント様は、管理会社という見えない壁を挟んで、どこか対峙するような関係になりがちだったと言えます。

しかし、この閉塞感を打破する鍵こそが、オーナー様側のオープンマインド、つまり開かれた心にあるのではないのでしょうか。オーナー様自身が、私はいかに人間で、こんな面白い企業を応援したい、こんな世界を作りたくてと旗印を掲げ、自らをオープンにしています。

振り返れば、昨今台頭したシェアオフィスは、まさにその人と繋がり、何かが起こるかもしれないというワクワク感を世に提示しました。単なる物理的な場所貸しから、コミュニティの創出へ。不動産業界もその新しい潮流に大いに期待を寄せました。

しかし現在、そこから、ある種の落胆にも似たリアルな声が聞こえてくるのも事実です。期待したように入居者同士のマッチングなんて、そう簡単には起こらない。コミュニティや交流イベントを定期的な企画しても、表面的な名刺交換や挨拶だけで終わって

### 【執筆者プロフィール】

国立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Vision「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Mission「セットアップオフィスをもっと手軽に」