見本 03 AI活用 見込み診断

AI活用 見込み診断の結果は、こういう1枚です

サイト上で8問に答えると、3分でこの画面が出ます。名前もメールも要りません。点数は「向いているか」ではなく「どこから効くか」の目安です。架空の回答例で示します。

診断結果 —— 貴社のAI活用の「効きどころ」

AI活用 見込み診断（8問・登録不要） 回答日：2026年〇月〇日 合同会社Iwakura

50 点／100点

総合スコア（24／48）

業務機会	56%
組織の準備	44%
リスク管理	50%

?1

回答の内容

	設問	回答
Q1 業務機会	手書き書類の入力、Excelへの転記、数字の突き合わせ、書類の仕分け——こうした手作業に毎日時間を取られていますか？	毎日発生している
Q2 業務機会	必要な規程・マニュアル・過去の事例を「探す」「詳しい人に聞く」ことに時間がかかっていますか？	よく困っている
Q3 業務機会	社内や取引先から、似たような質問・問い合わせが繰り返し届いていませんか？	ときどきある
Q4 組織の準備	ご自身を含め、経営層はAI活用に前向きですか？	関心はある
Q5 組織の準備	新しいやり方を「まず小さく試してみる」ことができる社風ですか？	場合による
Q6 組織の準備	どの業務に・誰が・どれくらい時間を使っているか、おおよそ把握できていますか？	一部だけ
Q7 リスク管理	お客様情報や社外秘など、「AIに入れてはいけない情報」の区別はできていますか？	なんとなく
Q8 リスク管理	「AIの答えは、最後に人が確認してから使う」という運用を守れそうですか？	おおむね可能

?2

!3

AIによる講評

毎日、転記や突き合わせに時間を取られているとのこと。ここはAIの効きがいちばん出やすいところですね。一方で、どの業務に誰がどれだけ時間を使っているかは「一部だけ」、AIに入れてはいけない情報の区別は「なんとなく」とのことでした。急いで道具を入れるより、まずは転記の1業務だけ、1週間ほど時間を書き出してみてはいかがでしょう。それだけで、次に決めることが見えてきます。

!4

? 確認したい点。数字や前提を精査してから決めます。

! 後で重くなる点。ここで線を引いておかないと、あとから効いてきます。

?1 50点は「向いていない」ではありません。3つの軸のどこが伸びていて、どこが追いついていないかを見るための数字です。業務機会が先に高い会社は、効きどころがすでにあります。

?2 時間の把握が「一部だけ」なら、次に使うのは道具ではなく、業務時間診断（monshin）か訪問相談です。数字が出てから、着手する業務を決めます。

!3 「なんとなく」は、始める前に線を引く必要がある印です。入れてはいけない情報の区別は、最初の一歩より前に整えます。ここが曖昧なまま進めると、後から一番重くなります。

!4 講評は、回答した内容に必ず触れ、最初の一歩を1つだけ提案します。売り込みはしません。送られるのは選択肢の番号だけで、名前やメールは受け取りません。

対象外：業種ごとの細かな判定、導入製品の推薦、点数による他社との格付け。

支援すること：「時間 × 型 × リスク」の考え方で効きどころを見立て、最初の一歩を1つだけ示します。診断結果をどう使うかは、お客様が決めます。

※ 上記は説明のために作成した架空の回答例です。実在の企業・診断結果とは関係ありません。 合同会社Iwakura iwakurastudio.co.jp