

社長の時間を増やし、意思決定の質を高める ～地方水産加工会社における生成 AI 活用の実践～

株式会社マルカ高橋水産

代表取締役 高橋 力

はじめに

私が経営する(株)マルカ高橋水産は、宮城県石巻市で水産加工業を営んでいます。北海道・青森県産及び三陸沿岸部の活きた水ダコを原料とし、「活蛸の炙り焼き」をはじめとする高付加価値商品の製造販売を行っています。

私が家業に戻った当時、会社の売上は約5億円でした。そこから販路拡大や商品開発、品質向上に取り組み、現在では売上12億円規模まで成長することができました。

しかし、会社が成長するにつれ、経営者である私に集中する業務も増えていきました。営業、人事、採用、品質管理、設備投資、金融機関対応、

補助金申請、海外輸出対応など、多岐にわたる業務を限られた時間の中で判断しなければなりません。

地方の中小企業では、大企業のように各分野の専門部署を置くことは難しく、経営者自身が幅広い知識を身につけながら意思決定を行う必要があります。「このままでは、自分自身が会社の成長のボトルネックになってしまう。」そう感じ始めた頃に出会ったのが生成 AI でした。

1. 生成 AI 導入の背景

私自身、当初は生成 AI を「文章を作る便利なツール」程度に考えていました。しかし実際に活用してみると、その本質は単なる業務効率



化ではなく、経営者の思考を支援する存在であることに気がきました。

経営者の仕事は、正解のない問いに向き合い続けることです。

- ・設備投資を行うべきか
- ・新規事業に挑戦すべきか
- ・組織課題にどう向き合うべきか
- ・社員をどのように育成すべきか

こうした問いに対して、最終的な答えを出すのは経営者自身です。しかし、その過程で考えを整理し、多面的な視点を得ることは極めて重要です。

私は生成 AI を「答えを出してくれる存在」ではなく、「考えるためのパートナー」として活用するようになりました。

2. 現在の活用内容

2.1 経営判断の壁打ち相手

現在、最も活用しているのが経営判断に関する壁打ちです。設備投資や新規事業、人事、組織運営などについて、自分の考えを整理しながら対話を行います。

例えば、設備投資を検討する際には投資回収の考え方やリスクを整理し、人事課題については異なる視点からの意見を求めます。

経営者は孤独な立場になりがちですが、生成 AI は24時間相談できる相手として機能しています。もちろん最終判断は自分で行いますが、意思決定の質とスピードは大きく向上したと感じています。

2.2 文書作成業務の効率化

経営には膨大な文書作成業務があります。

補助金申請書、金融機関向け説明資料、採用資料、社内規程、取引先向け提案書など、その種類は多岐にわたります。

以前は数時間かけて作成していた文書も、現在では生成 AI を活用することで短時間の内にたたき台を作成できるようになりました。例えば、これまで半日から1日程度かけて作成していた金融機関向け説明資料や補助金申請書のたたき台は、現在では30分程度で作成できるようになりました。その後の内容確認や修正は必要ですが、ゼロから作成する負担が大幅に減り、戦略を考える時間へ充てられるようになっています。

その結果、単純な作業時間が減り、本来時間を使うべき経営判断や戦略立案に集中できるようになっています。

2.3 品質管理・輸出対応

当社では近年、海外向け輸出事業にも力を入れています。

海外市場では HACCP や食品安全規格への対応が求められ、多くの文書整備や教育が必要になります。

生成 AI は品質管理マニュアルや教育資料の作成、監査対応資料の整理、英文作成などに活用しています。

特に専門知識を学びながら実務へ落とし込む際には非常に有効であり、中小企業が限られた人員で高度な対応を行う上で大きな助けとなっています。

2.4 経験や知識のデータベース化

私が最も可能性を感じているのが、自身の経験や知識の整理です。

私が日々原料の仕入れを行う中で蓄積された知識の多くは、頭の中に存在する経験や勘として管理されていました。

例えば、

- ・どの地域でどのような品質のタコが獲れるのか
 - ・海水温や時化が漁獲量にどう影響するのか
 - ・相場がどのような要因で変動するのか
 - ・どのタイミングで仕入れ判断を行うべきか
- といった知識です。

私は生成 AI との対話を通じて、過去の仕入れ記録や市場動向、自身の判断基準を言語化する取り組みを進めています。これは単なる記録ではありません。

これまで私個人の経験として蓄積されていた知識を、会社全体の資産として残していくための取り組みです。

地方企業では、ベテランの経験や勘が属人化することが大きな課題となります。生成 AI は、そのような暗黙知を形式知へ変換する有効な手段になり得ると感じています。

3. 活用による効果

最も大きな効果は、「社長が考える時間を取り戻せたこと」です。

中小企業の経営者は日々の業務に追われがちですが、本来最も重要なのは会社の未来を考えることです。

- ・どの市場で戦うのか
- ・どのような組織をつくるのか

- ・どのような事業を育てていくのか

生成 AI によって情報整理や文書作成の負担が軽減されたことで、以前よりも将来戦略を考える時間を確保できるようになりました。

また、調査や検討の初動スピードも大きく向上し、変化の激しい時代における経営判断の迅速化にもつながっています。

4. 現時点での課題

一方で、生成 AI は万能ではありません。

誤った情報を提示する場合もあるため、法務や税務など専門性の高い分野については必ず専門家による確認が必要です。

また、良い回答を得るためには、利用者自身が課題を整理し、適切な問いを立てる力も求められます。

生成 AI を使うようになって感じるのは、思考力が不要になるのではなく、むしろ思考力の重要性が高まるということです。

5. 今後の展望と地域企業へのメッセージ

当社は2030年までに売上30億円を目指しています。その実現のためには、人材育成や組織づくりを進めると同時に、これまで経営者個人に依存していた知識や判断基準を組織全体で共有できる仕組みが必要になります。

生成 AI は人間の代わりになる技術ではありません。しかし、人の能力を拡張し、限られた人員でも高い成果を生み出すための強力な道具になると考えています。

特に地方企業は人口減少や人手不足という共通課題を抱えています。だからこそ、大企業以

上に生成 AI を活用する意義があるのではない
でしょうか。

私自身、生成 AI を活用することで、自分一
人では到達できなかった視点や知識に触れるこ
とができました。

まずは難しく考えず、「相談相手を一人増や
す」くらいの感覚で使ってみることをお勧めし
ます。

生成 AI は、地方企業の未来を支える新しい
経営インフラになり得ると私は考えています。

