

令和7年11月4日発表 AI基本計画について

今回の日合商解説（vol.128）では、2025年11月4日に公開された、内閣府の「人工知能（AI）基本計画」について解説します。

AI基本計画が示されたことで、住宅・建材業界も「AIを前提とした事業運営」が本格化します。設計・施工・流通まで業務のあり方が変わる転換点を整理します。

INDEX

- ① AIは流通・販売店にどう関わってくるのか
- ② AIが現場の仕事をどう変えるか
- ③ AIと組む流通・販売店

① AIは流通・販売店にどう関わってくるのか

内閣府が示した「AI基本計画」は、AIを国力を左右する社会基盤と位置づけ、行政・企業・個人を含む「すべてがAIを使う社会」への転換を打ち出しました。計画では、

① AIの
社会実装

② AIの
開発力強化

③ AIの
信頼性確保

④ AIと
人の協働

という4つの方向性が示されています。住宅・建材業界に関係が深いのは、特に①と④です。①社会実装では、自治体DX、行政手続のオンライン化、企業間データ連携などを一気に進める方針が明確になりました。図面審査、申請、住宅性能評価なども例外ではなく、AIによる自動チェックが段階的に導入されていくと考えられます。④人とAIの協働では、AIを使える人材の育成が強調され、企業にはリスクリングの実施やAI活用に適した業務設計が求められます。生産性向上、人手不足対応、品質・安全管理など、建材流通・販売業に直結するテーマが多く、業界としても早めの理解が不可欠です。

住宅業界の最新情報を常に発信

コンサルティング・WEB講演会
ホームページまでお問い合わせください

SHIMIZU HIDEO JIMUSHO

https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum

② AIが現場の仕事をどう変えるか

AI基本計画の中心にあるのは、「まずAIを使う」という姿勢です。建材の流通・販売業においても、AI活用は“便利なツールが増える”という話ではなく、**日常業務そのものの前提が変わっていく**ことを意味します。属人化しやすい業務や判断のバラつき、データの分散といった従来の課題を、AIが補完することで標準化していく流れが加速しています。

営業では、顧客データ・購買履歴・問い合わせ内容などをAIが解析し、提案の方向性や成約の確度、必要なフォローのタイミングまで提示するようになります。**経験や勘に大きく依存していた提案業務が可視化され、新人でも一定レベルの提案力を発揮しやすくなります。**

バックオフィスでは、発注・在庫管理・配送計画などの最適化がAIの得意分野であり、特に建材流通では“在庫を持ちながらロスを減らす”運用がより現実的になります。

施工管理の領域でも変化は大きく、工程遅延の予兆検知や現場写真の自動判定など、ミスの早期発見をAIが支援することで現場負担を大きく減らすことができる可能性があります。

積算では、図面読み取りAIによる数量拾いの自動化が既に広がり始めており、地域の流通業でも導入しやすい環境が整ってきています。

AIを活用するためには、商品の仕様・規格・特徴などをAIが理解しやすい形で整備することも欠かせません。データ基盤や国産AIモデルの整備が進むことで、中小企業でも高性能AIの活用がしやすくなり、企業規模に関わらずAI前提の業務に移行しやすくなります。

こうした土台づくりが進むほど、担当者ごとの“やり方の違い”によるムラが減り、組織全体が安定して機能する“働きやすい現場”へと近づいていきます。

重要ポイント

AI活用の前提となるのは、**日々の業務の整理とデータ整備**です。まず「AIを使える環境」をつくるのが、現場改善と生産性向上の第一歩になります。

③ AIと組む流通・販売店

AI基本計画では、行政・産業・教育など社会全体が「AIを前提に動く社会」をつくるための方向性が示され、その中でも大きなテーマとなっているのが“AIと人がどう役割分担するか”という視点です。

これは、AIに単純作業を任せ、人がより価値の高い仕事に集中できる体制を整えることを意味します。住宅建材業界でも、営業・施工管理・積算・アフターサービスなど、多くの業務でAIとの協働が進むと考えられます。

営業では、顧客データや過去の商談記録をAIが分析し、最適な提案パターンや商品候補を提示することが一般化するでしょう。

積算では、図面から数量を自動で拾うAIが普及し、施工管理では工程遅延の予兆検知や品質チェックの自動化が進みます。

こうした変化は“AIが仕事を奪う”という話ではなく、「AIを活用できる人ほど市場価値が高まる」ことを示しています。

AI基本計画でもリスキリングやAIリテラシー教育の強化が明記されており、今後は“AIを使いこなせる人材”が企業の競争力を左右します。

特に建材・設備の流通現場では、商品の特徴や施工知識をAIが理解しやすい形に整理するスキル、AI提案を補正して顧客にわかりやすく翻訳する力がより重視されます。

また、計画では日本語対応AIモデル、高性能半導体、データセンターなど、国内でAIを開発・運用する基盤づくりも進める方針が示されています。これにより、中小企業でも高性能AIにアクセスしやすくなり、業界全体のデジタル化が大きく前進する可能性があります。

AIは現場負担を減らし、営業の提案力を高め、在庫・物流・経営判断まで支える存在になります。AI活用が当たり前になる2030年以降を見据えると、これからの5年はその土台づくりの期間です。この“助走期間”にAIと協働できる組織づくりに取り組めるかどうか、企業の成長を左右する大きな分岐点になります。

まとめ

AIは省力化のための道具にとどまらず、営業提案の質向上や在庫・物流の最適化など、企業活動のあらゆる領域に影響を与え始めています。2030年以降は「AIと協働すること」が前提となるため、今後の5年間はその準備期間にあたります。人材育成、データ整備、業務の見直しなど、できるところから一歩ずつ仕組みを整えることが、将来の競争力につながっていきます。