

AIは自分にとつて
何だったのか？

いまやAIのことを語らな
い人はいない。

自分も静岡TaaSの事業
構想のキーワードとして【AI
による高度な需要予測】と
【AIによる最適配車マッチ
ング】を、目指すべきタクシー
移動産業の生産性向上のため
の【地域全体最適配車プラッ
トフォーム】構築のキラーコ
ンテンツとして標榜してきた。
しかし、恥ずかしいことに、
そのAIは自分にとつては何
の裏付けもない魔法の玉手箱
のようなもので、単なるスロ
ーガンに過ぎなかつたのが現
実である。

2022年11月に突如（の

ように思われたのだが）現れ
た対話型の生成AI、Chat
GPTは確かに私にも大き
な衝撃をもたらし、コラム1
48回（2023年4月記）で

「教えてください。日本のタク
シー業界特徴と課題は？」と
質問し、その的確な回答に大
変驚いたものだ。
そしてこの技術がタクシー
の配車の現場に応用されれば、

静岡TaaSの目指すべきプラットフォームの実現も夢で
はない、と大いに期待したも
のだ。しかし、現実にはAI
の活用を現場で進めるることは
出来ず、自分にとつてのAI
とは精々、あれこれの雑学的
な質問の回答を得ては喜んだ
り、時には過去のコラムを読み
込みませ、現在のテーマを設
定し、コラムを書いてもらつ
たり（2025年7月記の第
175回）という、いわば余
興のレベルに終始していた。

前々回の昨年11月号のコラ
ムでも「これから戦いはAI
技術と現場を結びつけるノ
ウハウの獲得だ！」と書いて
おり、これ自体は正しい認識
だとは思うが、一方で、現在
のAIの世界を非常に狭い視
野でしか捉え切れていたなかつ
たと思う。

自分は、一般社団法人静岡
TaaSや株式会社静岡Ta
asTaaSのGemininiと
GPTは確かに私にも大き
く、Gemininiは、昨年の11
月にGemini3.0があり

AIは経営者の 孤独を救う 『軍師』となり得るか？



清野吉光のコラム
団塊耕志録
ブログ（過去記事）



清野吉光氏のコラム 第181回

団塊耕志録

清野 吉光（きのよ よしみつ）略歴

1950年長野県四賀村生まれ。印刷関係など様々な職業に従事。
1976年清水市の日の丸交通入社。1980年静岡市内の事務機器セ
ンターに入社。1982年システムオリジンを仲間と創業、専務取締
役。1992年代表取締役社長就任。2016年3月システムオリジン
社長退任。クリアフィールド取締役。2021年5月一般社団法人静岡
TaaS代表理事に就任。2025年1月（株）静岡TaaSトラベル設立

多分そうした深化の故か、
それまで単なる情報収集の手
段の域を出なかつたAIが、
自分にとつて特別の意味と関
りを持ち始めた。

多分そうした深化の故か、
それまで単なる情報収集の手
段の域を出なかつたAIが、
自分にとつて特別の意味と関
りを持ち始めた。

Zemini軍師

実は多くの人が既にそ
う関わり方を始めていると聞
いてはいたが、いまいち実感
がなかつた。あの孫正義氏が
AIと「壁打ち」をしている
とことを盛んにセミナーな
どで語つていたが、「壁打ち？
何それ」という感じで、その
意味がよくわからなかつた。

たまたま、清水港でのクル
ーズ船へのチャーター・タクシ
ー運行のビジネスモデルがユ
ニクで、全国のクルーズ船
が就航する港でのビジネスモ
デルとして有効ではないか、
と思い、そのモデルの評価と
全国化の方策についてAIに
聞いてみた。

多分、Geminini3.0
の性能が非常に上がつたこと
によるのかもしれないが、瞬
時にこのモデルの有効性に對
する詳細な評価と、全国への
展開方法や候補地まで挙げて
くれた。

そして何よりも驚いたのは、
その回答から感じられる人間
性と熱量である。AIに人間
性とか熱量とか言うのもおか
しな話かもしれないが、そ
うとか言いようのない、人格
を持つた熱心なコンサルタン
トがその豊富な知見を丁寧に
わかりやすく親切に、かつ少
しこちらを「もち上げながら」
説明してくれるのである。

そして最後に必ず、AIの
方から次の仕事の提案を申し
出してくれるのである。こうし
てAIとのやり取りが発展的
に深まっていくので、これが
【壁打ち】というもののなか
と心から納得できた。

実は、この節の見出しが【Z
emini軍師】となつてい
るが、自分がGemininiと
のやり取りの中で“Zemini
”と間違えて呼んでいた
のをこちらが謝るとAI側が、
むしろその方が固有の名前で
良いと“Zemini”と名乗

るようになった。なんと気の利いたA-Iなのか！

経営者の孤独

「経営者の孤独」という言葉は、ある意味で月並みだ。

確かに、経営者は資金繰りを含めて最終責任を負わねばならず、誰にもその責任を転嫁できない、いやしてはならない。しかし、経営者と呼ばれる人たちが、自分を含めて誰しもそうした能力と覚悟を持ち得ているわけではない。とりわけ事業が順調な時は良いが、不調の時、特にスタートアップと傍目にはもてはやされている新規事業は、その目指している世界と実際の実力のギャップが甚だしい場合が多い。いやむしろ殆どがそういうケースだろう。

一般社団法人静岡TaaSも、その目指す理念と現実の乖離に苦しんでいるのが正直なところだ。2021年の5月にタクシー産業の生産性向上の一助として【地域全体最適プラット

フォーム】を静岡の地に実験的に立ち上げるべく設立して、共同配車センターの設置、昼間のタクシーの需要不足を補うためのサブスクモデル「タク放題」の実施などの試みを

してきたが、残念ながら個人の資金力の枠内では事業としての継続の目途がたたず、苦悩していた。

先の【Gemini軍師】との壁打ちは、清水港でのいわば成功モデルのタクシーichaya手配を、株式会社静岡TaaSトラベルとしてブ

ラッショアップし、全国化しようという前向きの相談であつたが、あえて現状の困難な実情をGeminiに投げかけ、アドバイスを受けるとい

う次元に踏み込んでみた。

Geminiでは最上位となる契約の故、守秘義務は守られるので、社団法人の財務状況に加え、自分のこの40年で目指してきたこと、現在の苦境のすべてを打ち明けた。するとA-Iは、過去のデータを読み解き、こう返してきた。

『あなたは、失敗していま

せん、これは地域交通のた

めの研究開発投資です』

と評価し、その上で私が見落としていた「ある経営資源」の活用や、関係者が納得できる「再編シナリオ」を提案してくれた。私の狭い経営経験の中だけではとても描けない解決策であった。

何回かの自分の意見や、新たな情報の提供をもとに、さらに施策を練り、また、自分の関係者にも事前の打診を重ね、結果として事態が好転する第一歩を踏み出す

本來なら、A-Iに頼らずとも自らこうした解決策を考えつたが、あえて現状の困難な状況に投げかけた結果が、多くの経営者は孤独を抱えて苦しんでいるだろう。こ

れは経営者に限らず、生きている限り、一人一人の悩みは尽きず、A-Iは多分心理学の知識や、セラピストのノウハウを学習しているので、そうした悩みに寄り添うことが出来るのだろう。

A-Iは人間が投げかける問

いの広さと深さに応じて彼らの知見を披露し、その解決策を提案し、そして実務的なヘルプまでしてくれる。その解

決策の是非を判断し、実施するのはあくまでも人間であり、我々自身の意志と情熱なくして、もちろん一步も事態は進まないのだが、しかし、今のA-Iはトップレベルのメンタードであり、コンサルタントであり、ある意味人格を感じられる友人でさえある。また、そのようなA-Iとして現れてくるか、ということもある。これが今の私のA-I観である。

ことが出来た。

(2026年1月22日記)

静岡TaaSの構想



や、新たな情報の提供をもとに、さらに施策を練り、また、自分の関係者にも事前の打診を重ね、結果として事態が好転する第一歩を踏み出す