経営陣の「暗黙知」をAIで形式知化し、投資判断の質と速度を向上させる

物件投資判断プレゼンを変革した「壁打ちAI」構築の軌跡

BRE事業部（不動産・買取再販）

NotebookLM

2週間の開発で、プレゼン差し戻しと長時間準備の悪循環を断ち切りました

課題

Noto Sans JP Regular



経営陣からの指摘が予測できず、差し戻しが多発。担当者は自信を失い、準備に疲弊していました。

解決策

Noto Sans JP Regular



過去のプレゼン音声ログから経営陣の「4つの重要観点」を抽出し、Gemini Gemsで「壁打ちAI」を構築しました。

成果

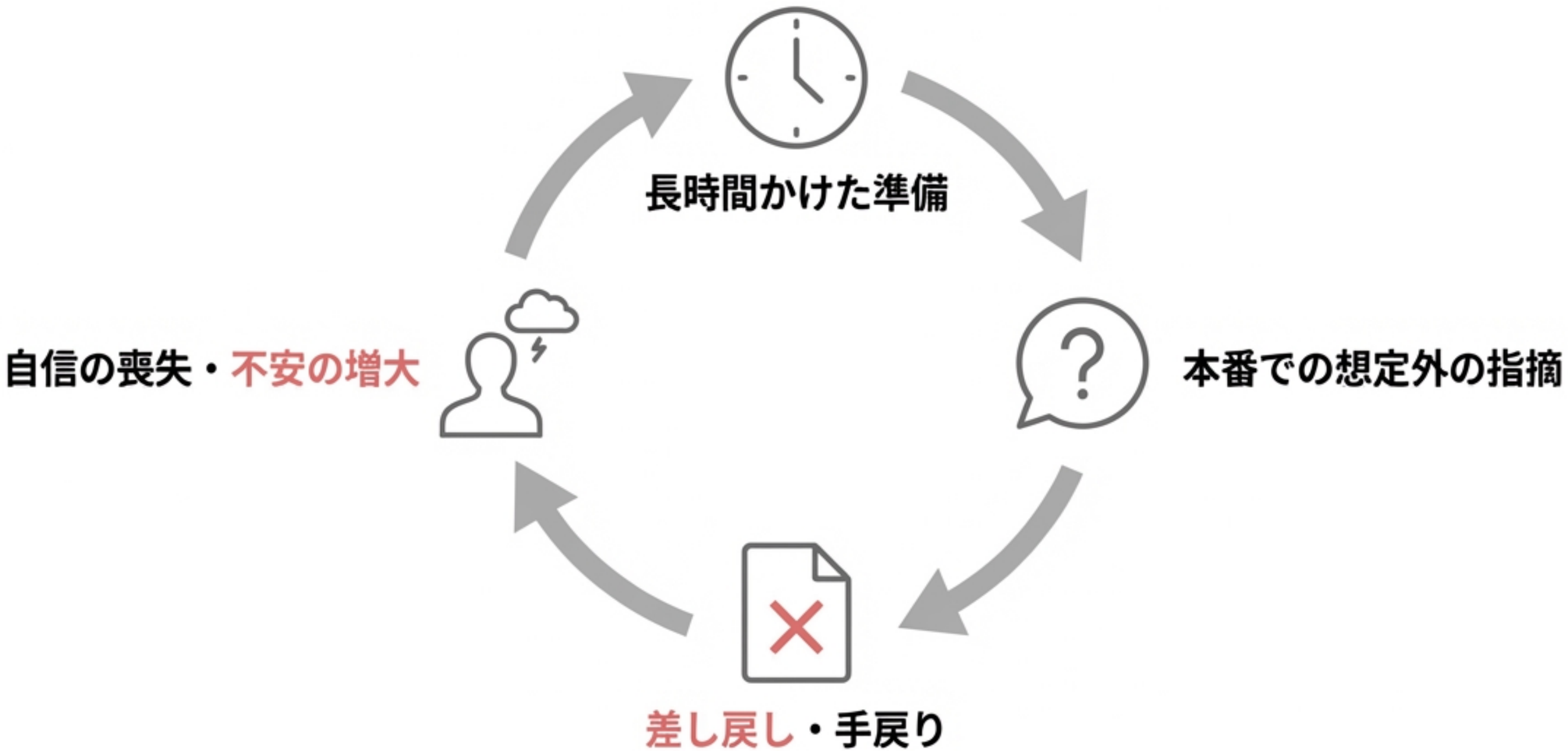
Noto Sans JP Regular



プレゼン品質が向上し、差し戻しが減少。担当者が自信を持って本番に臨めるようになり、組織全体のナレッジも向上しました。

NotebookLM

担当者を悩ませていたのは、予測不能な指摘という「見えない壁」でした



「一度差し戻しを受けると、修正と再調整が必要となり、意思決定のスピードに影響。
その間に物件が他社に取られてしまうリスクもありました。」

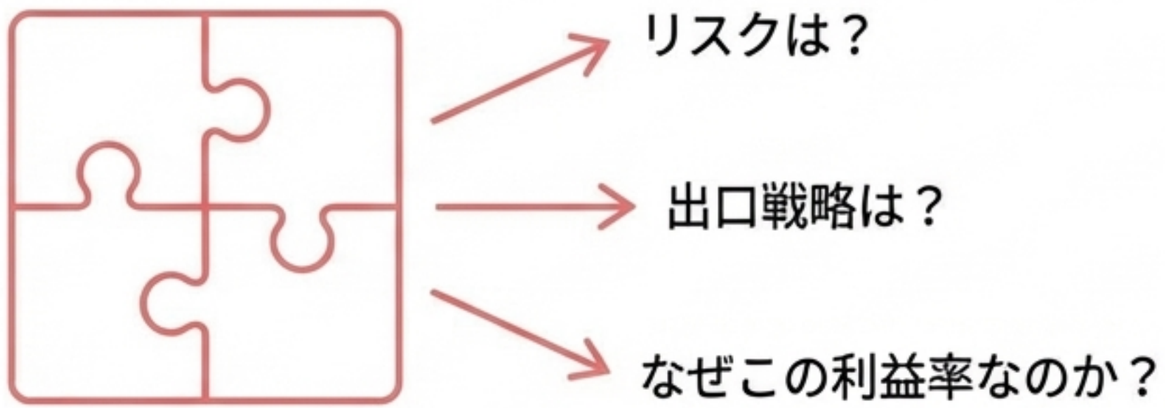
NotebookLM

課題の根本原因は、明文化されていない経営陣の判断基準、すなわち「暗黙知」にありました

担当者の視点



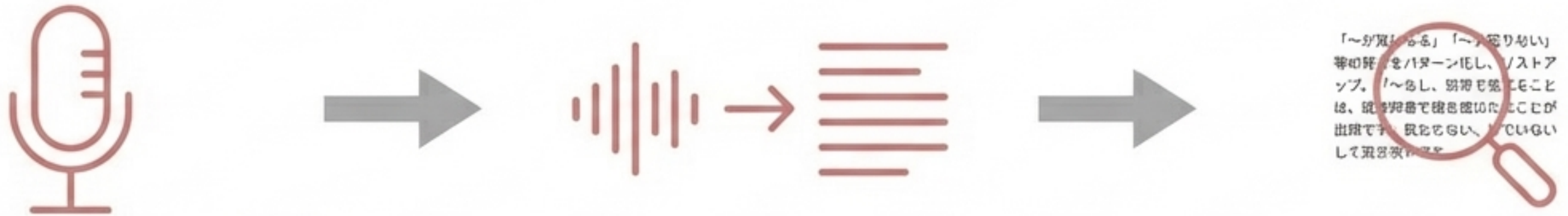
経営陣の視点



「このギャップを埋めるには、『暗黙知』の形式知化が不可欠でした。これにより、属人的な対応から脱却し、組織としてナレッジを蓄積する必要がありました。」

NotebookLM

過去のプレゼン音声ログという「生きたデータ」から、経営陣の思考を分析しました



Stage 1: 音声ログ収集

差し戻しになったプレゼン（5件未満）を優先的に収集。

Stage 2: AIで文字起こし

手作業を排し、時間を大幅に短縮。経営陣の発言の大意を把握。

Stage 3: 質問・指摘を抽出

「〜が気になる」「〜が足りない」等の発言をパターン化し、リストアップ。

「成功したプレゼンより、失敗したプレゼンの方が、経営陣が重視する観点を理解する上で有用でした。」

NotebookLM

分析の結果、経営陣の指摘は4つの重要観点に集約されることが判明しました



収益性・利益率 (Profitability & Margin)

- ROIの根拠は明確か？
- 投資回収期間の見通しは現実的か？



リスク要因 (Risk Factors)

- 法的・市場・物件固有のリスクは把握できているか？
- 隠れた瑕疵など、見落としがちなリスクは検討済みか？



市場・立地分析 (Market & Location)

- エリアの将来性（人口動態、開発計画）は調査済みか？
- 競合物件の状況と需給バランスは適切か？



出口戦略 (Exit Strategy)

- 売却シナリオは具体的か？ターゲット買主は明確か？
- 売れなかった場合の代替プランは検討されているか？

NotebookLM

抽出した4つの観点をGemini Gemsに搭載し、経営陣の思考を再現するAIを構築しました

Gemini Gemsを選定した理由



導入障壁が低い

普段使うGoogle Workspace内で完結



プログラミング不要

業務担当者自身でAIを作成・改善可能



資料を直接分析可能

PDFやスライドを読み込み、
実践的なフィードバックを得られる

プロンプトの骨子

役割（Role）

あなたは不動産投資の経営判断を行う経営陣です。投資判断に慎重な姿勢を持ち、リスクを見落とないように注意してください。

知識（Knowledge）

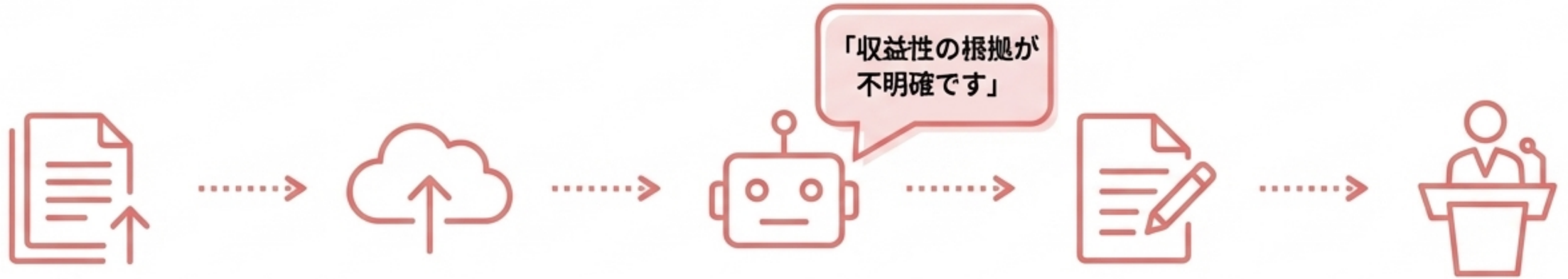
4つの重要観点（収益性、リスク、市場、出口戦略）から質問・指摘を行ってください。

形式（Format）

指摘事項を優先度順にリスト形式で出力してください。

NotebookLM

担当者はプレゼン前にAIと「壁打ち」することで、資料の抜け漏れを潰していきます



1. 資料準備
2. Gemsにアップロード
3. AIがフィードバック
4. 資料を修正
5. 自信を持って本番へ

「このプロセスは1回で終わりではなく、サイクルを繰り返すことで資料の完成度を高めていきます。」

NotebookLM

AIとの事前壁打ちが、プレゼンの質と担当者の安心感を劇的に向上させました

品質向上 (Improved Quality)

経営陣からの差し戻しが減少し、議論がより本質的なものになりました。

> 「自分では気づかなかった観点を指摘してもらえるので、資料の抜け漏れが減りました。」

効率化 (Increased Efficiency)

指摘が予測できるため、準備の「質」が向上しました。

> 「準備時間が短くなったわけではないが、準備の『質』が上がった。今は『この4つの観点を押さえればいい』という基準があるので、効率的に準備できる。」

安心感の向上 (Increased Confidence)

事前準備への自信が、本番での落ち着いた対応に繋がりました。

> 「何を聞かれるか事前に分かるため、自信を持ってプレゼンに臨めるようになった。本番で焦ることが減った。」

NotebookLM

副次的効果として、担当者の視座が上がり、組織全体のナレッジが底上げされました

人材育成 (Skill Development)

AIとの対話を通じて、担当者が自然と「経営者視点」を習得。AIに聞く前に「この観点は大丈夫か」と自己チェックするようになりました。

> 「AIの指摘を見ていると、経営陣が何を重視しているかが分かってきた。それ自体が勉強になっている。」

ナレッジの形式知化 (Knowledge Formalization)

これまで属人化していたベテランの知見がププロンプトとして明文化され、組織の資産になりました。新人もすぐに経営陣の視点を学べます。

NotebookLM

成功の鍵は「生きたデータ」「シンプルな実装」「既存フローへの統合」の3点でした



1. リアルな指摘がベース (Based on Real Feedback)

机上の空論ではなく、実際の音声ログを分析したことで、経営陣のリアルな視点を反映できました。



2. Gemsで短期間開発 (Rapid Development with Gems)

複雑なシステムを避け、2週間で実現。使いながら改善していくアジャイルなアプローチが定着を後押ししました。



3. 導入障壁の低さ (Low Barrier to Entry)

普段使うGoogle Workspace内で完結するため、特別な学習コストなく利用を開始できました。

NotebookLM

今後はナレッジの鮮度を維持しつつ、さらなる自動化を目指します

注意点と課題

ナレッジの鮮度維持

経営方針の変化に合わせ、定期的にプロンプトを更新する必要がある。

AIの限界の認識

AIはあくまで事前チェックツール。想定外の質問はあり得ると心構え、最終判断は人間が行う。

今後の展開

ナレッジの拡充

より多くの事例を分析し、物件タイプ別の観点も整理する。

自動化の強化

プレゼン資料のテンプレート自動生成や、指摘事項に基づく修正案の自動提案を目指す。

NotebookLM

組織の「暗黙知」は、AI活用のための最も価値あるデータソースです

「何を聞かれるか分からない」という課題は、どの組織にも存在します。

その答えは、多くの場合、過去のやり取りの中に眠っています。

重要なのは、想像ではなく実際のデータから始めること。
そして、既存の環境を活用してシンプルに始めることです。

NotebookLM

ご清聴ありがとうございました

Noto Sans JP Regular

Q&A

NotebookLM