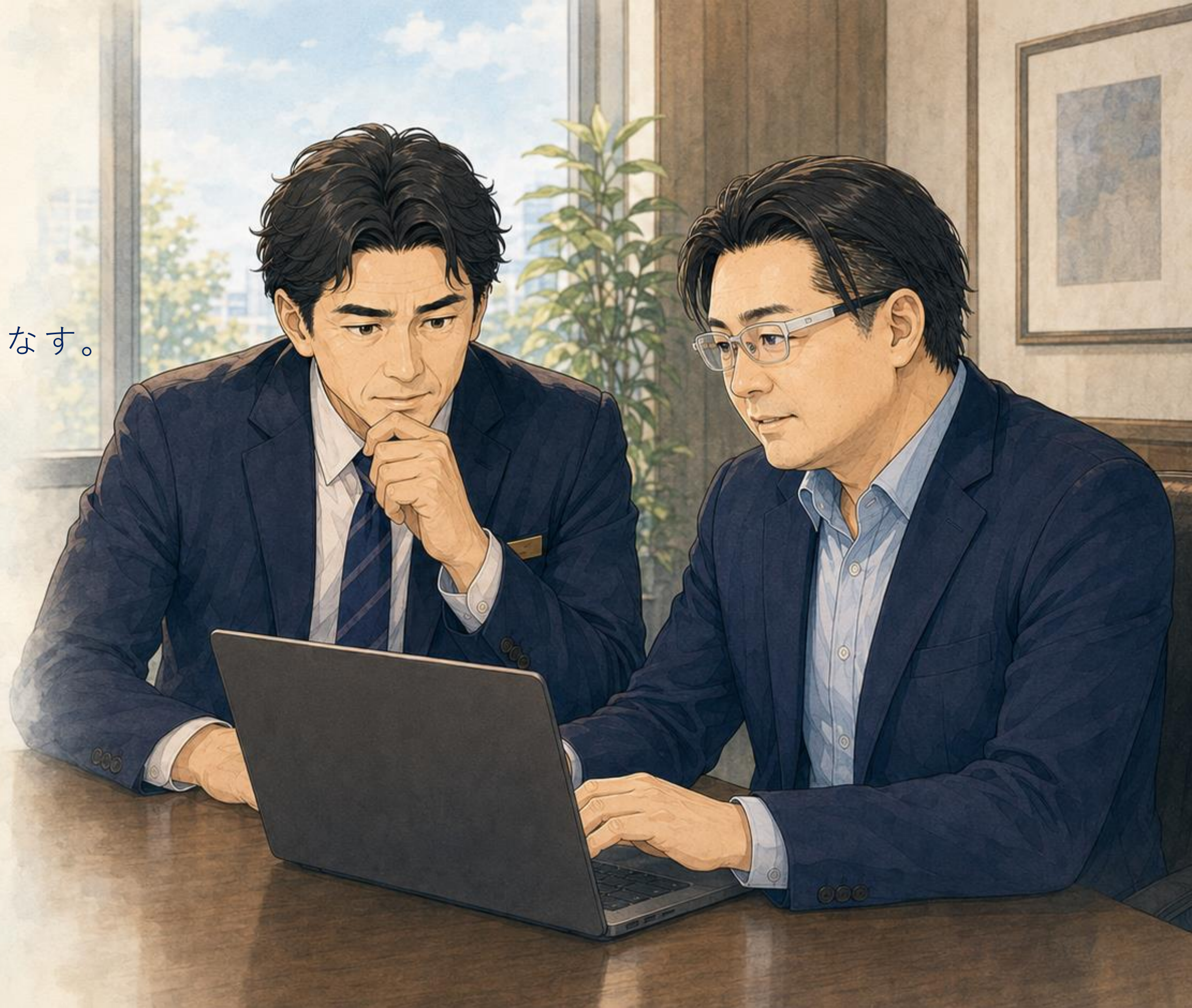


マンガでわかる AI壁打ち編

問いの、質。

ベテランの勘が、AIを使いこなす。



ホテル本社ドットコム





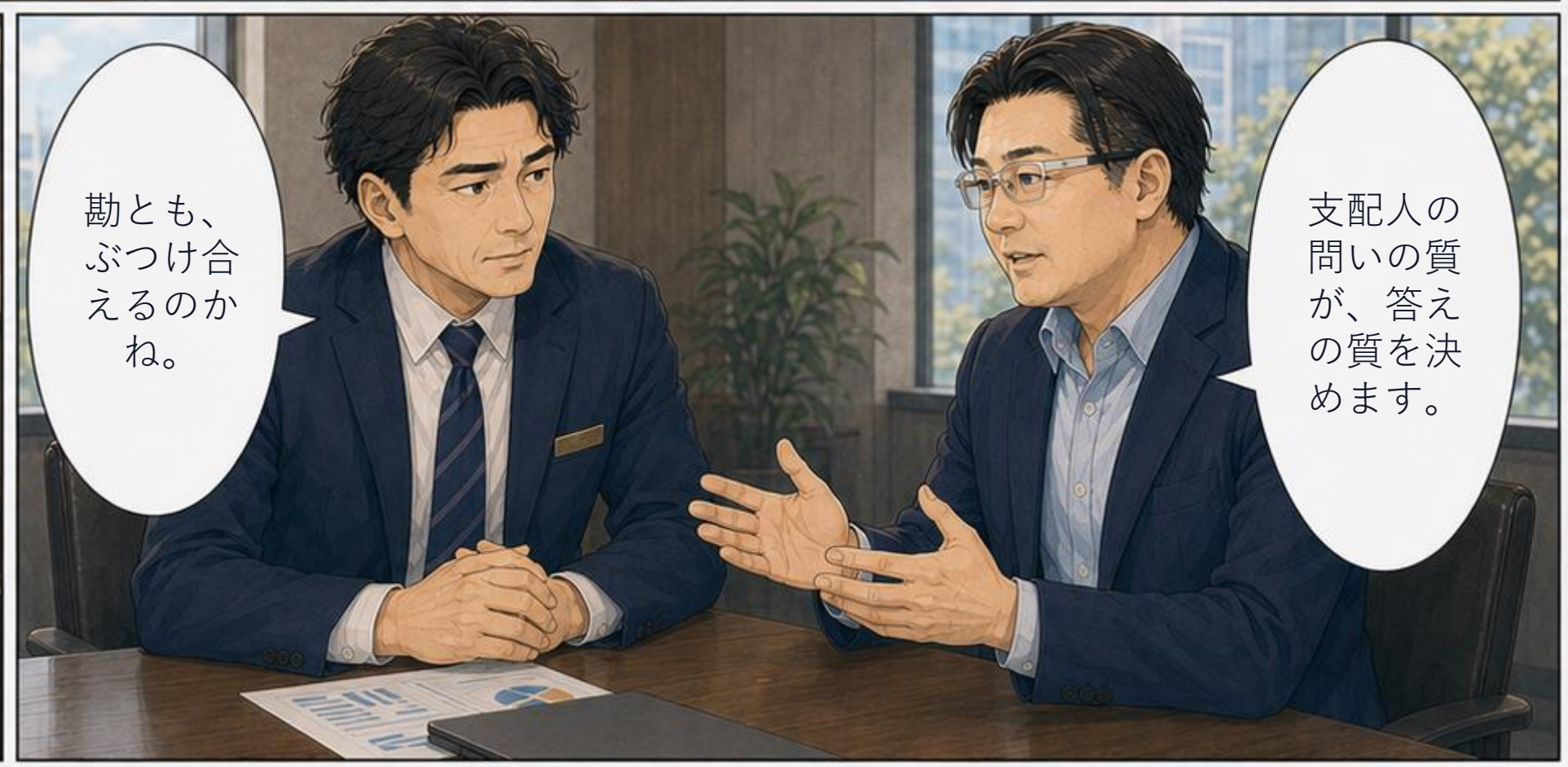
藪本さん、
AIに聞けば
答えが出る
んですかね。

出ます。
ただし、
ありきたり
の答え
なら。

AIは答える
装置で
はなく、
壁打ちの
壁です。



壁打ちの、
壁…。



勘とも、
ぶつけ合
えるのか
ね。

支配人の
問いの質
が、答え
の質を決
めます。



秋のマラソン大会、
いくらに設定すべきか？



AI:
「過去の傾向では、強気の設定でも稼働は維持できます。」



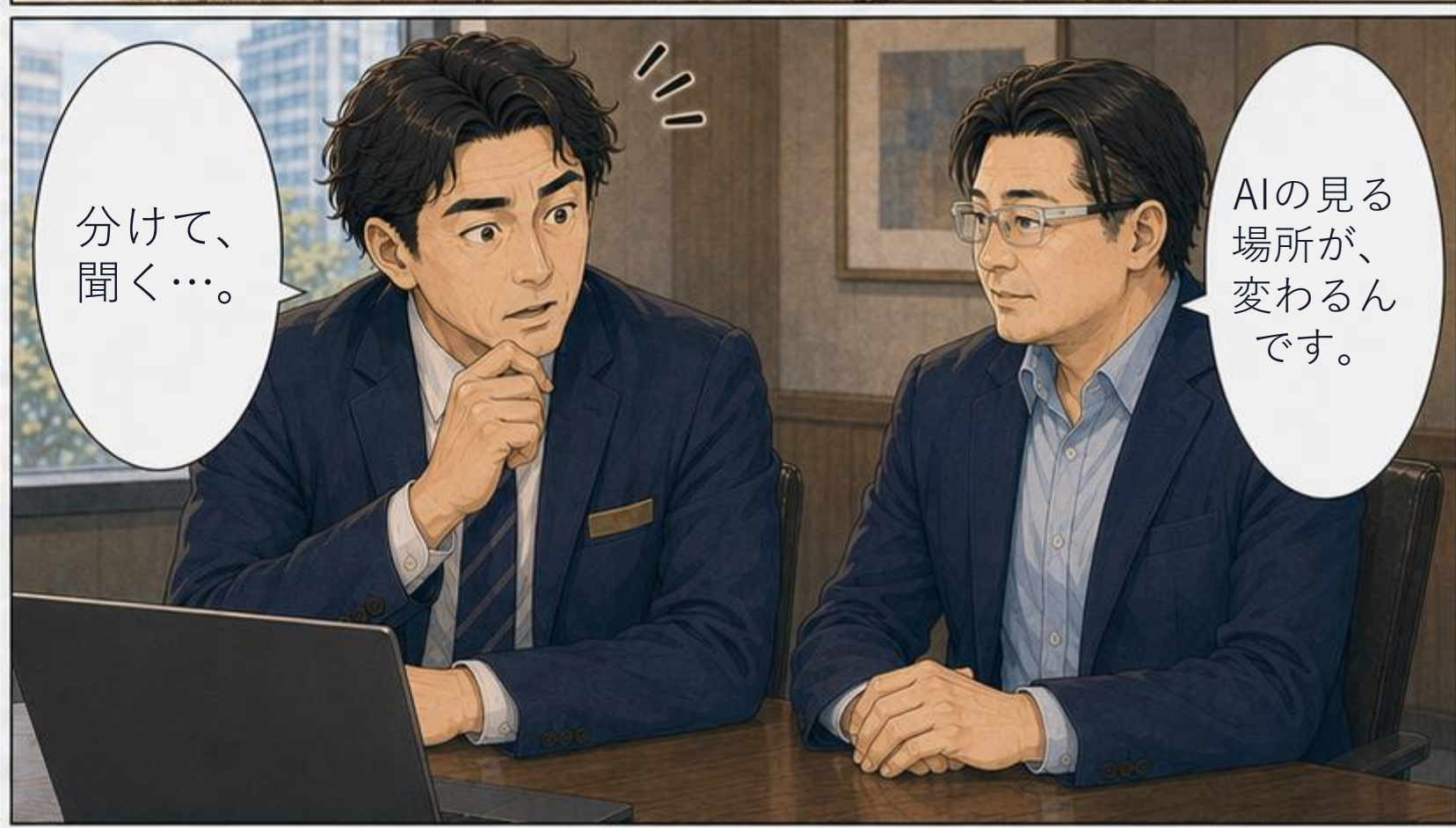
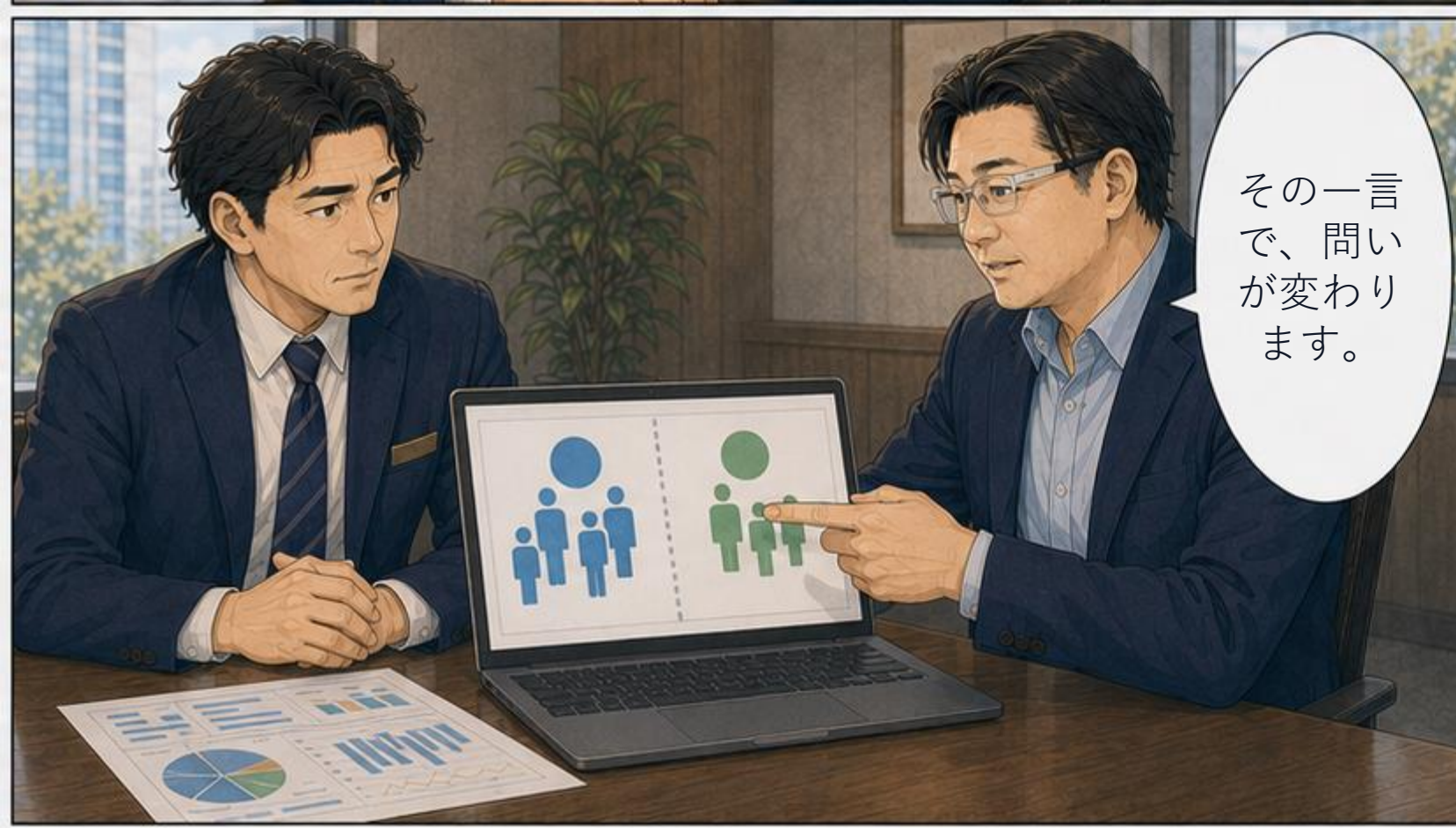
「上げてても埋まる」、か。
それは私でも言える。



誰が聞いても、同じ答えだな。

この物足りなさは、何だ？

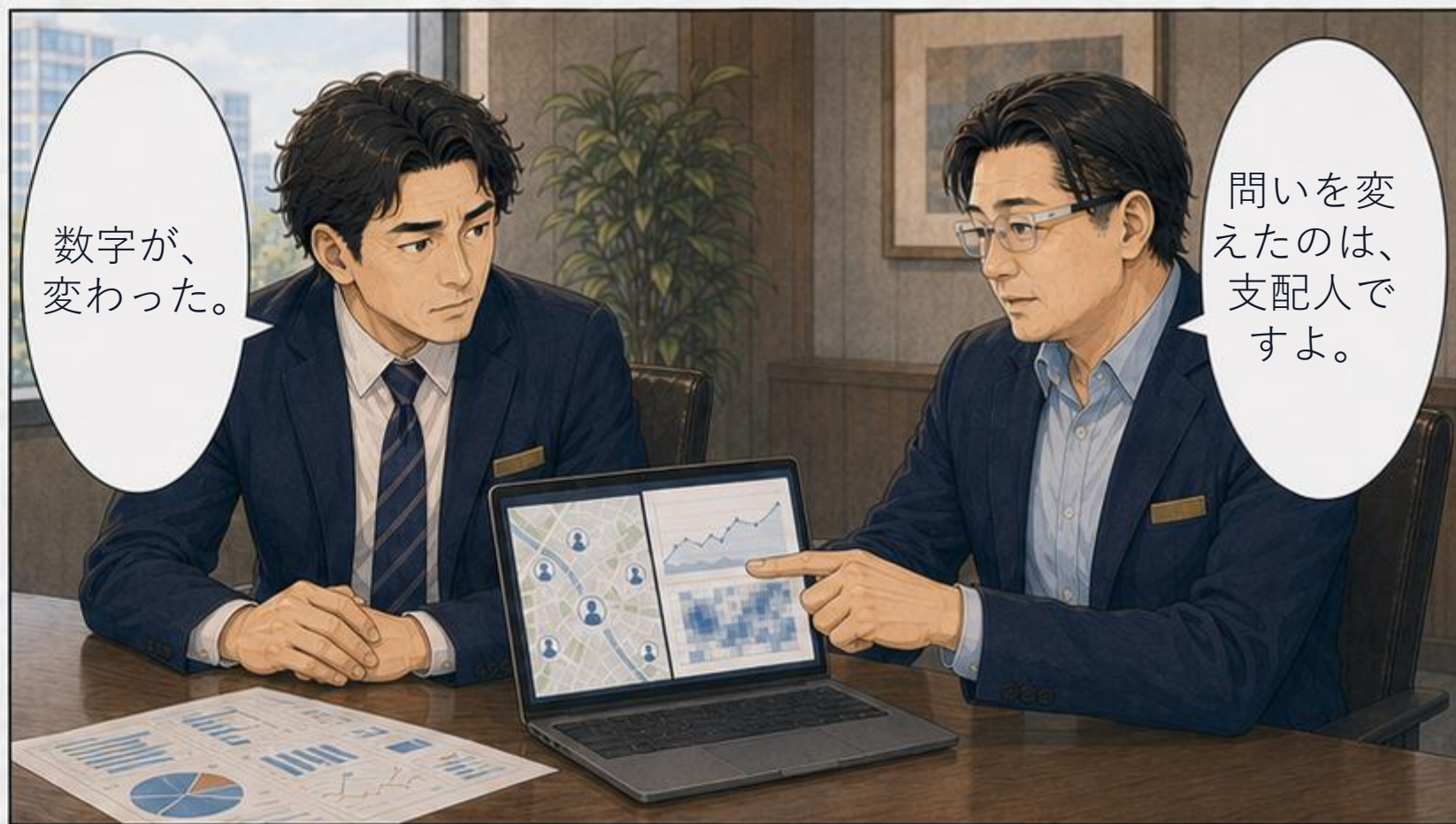




宿泊需要は、
遠方の参加
者に集中し
ています。



数字が、
変わった。



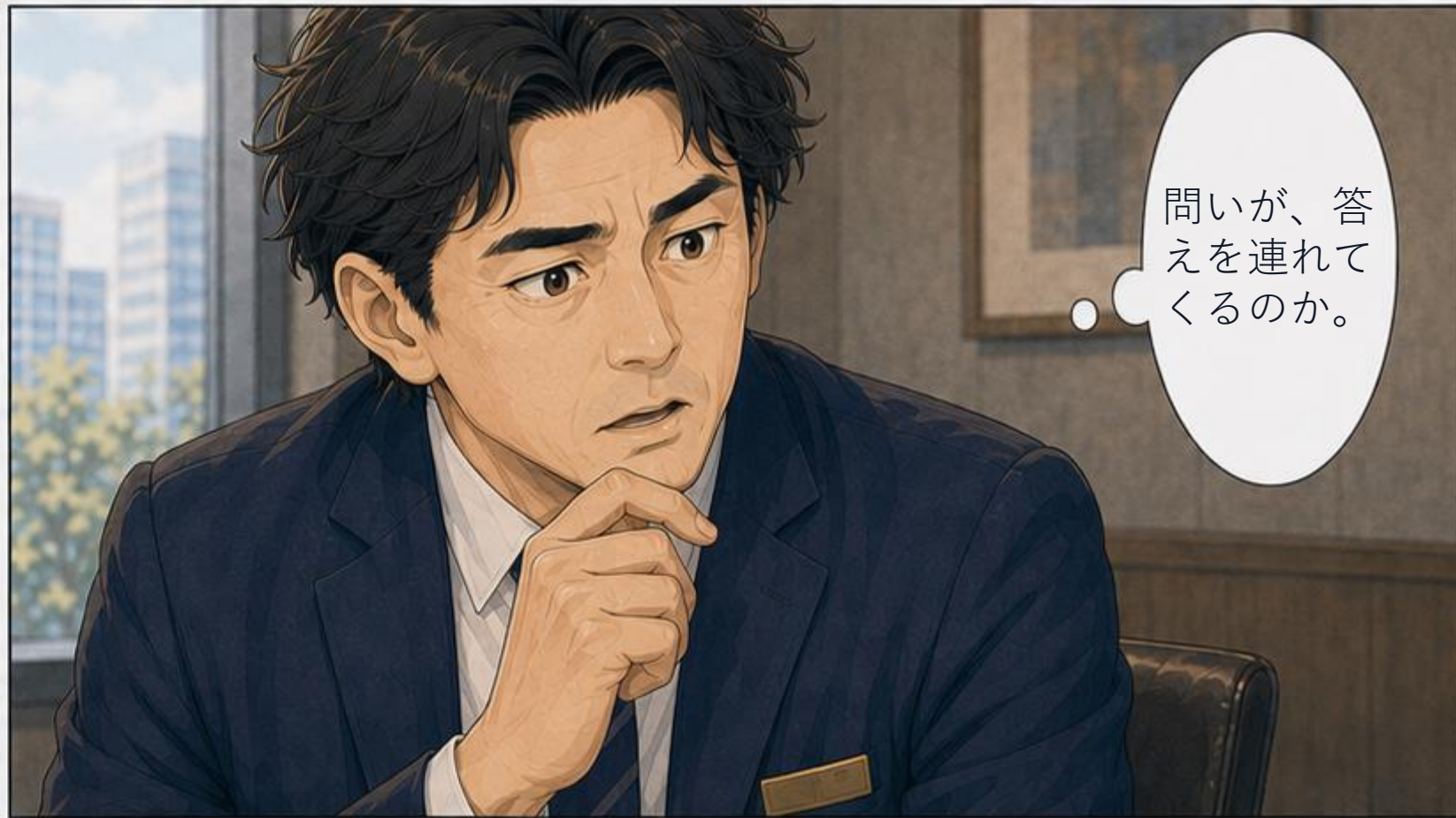
問いを変
えたのは、
支配人で
すよ。

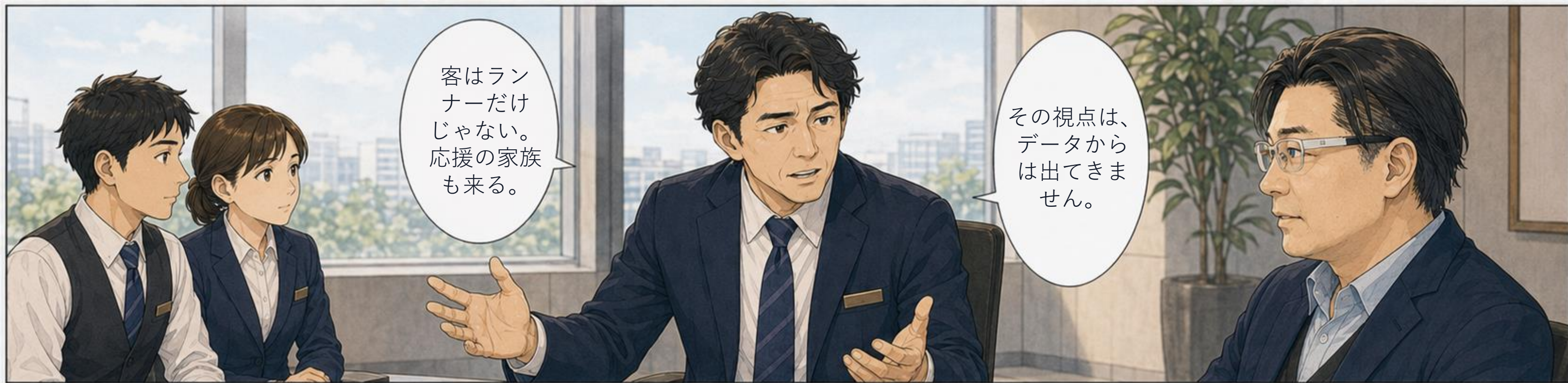
答えを見
ると、次
の問いが
湧いてく
る。



往復する
ほど、鋭
くなります。

問いが、答
えを連れて
くるのか。



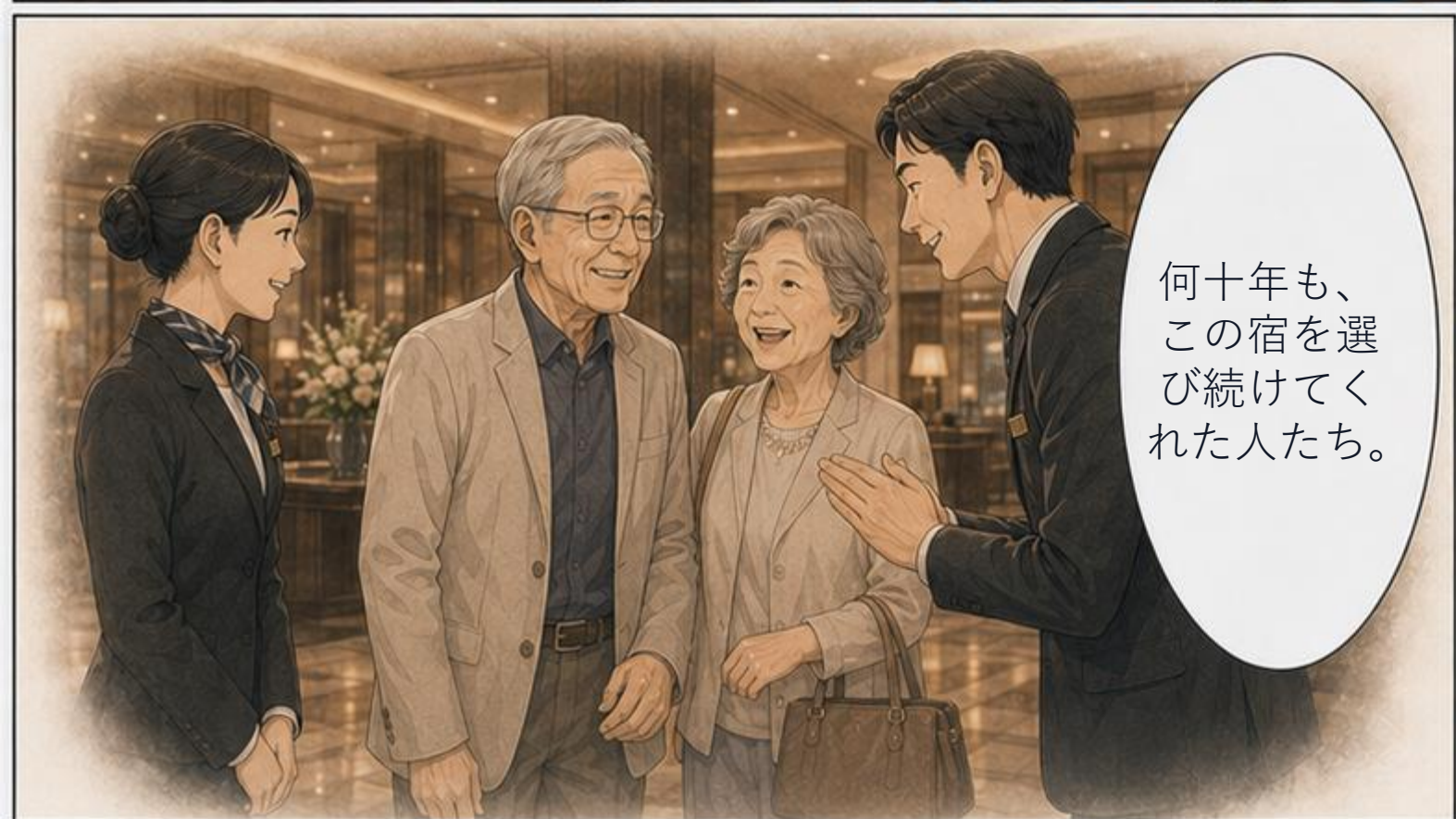




ただ、藪本さん。ひとつ引かかっているんだ。



料金を高く売れば、いつもの常連さんが泊まれなくなる。



何十年も、この宿を選び続けてくれた人たち。



その問いは、AIからは出てきません。



一晩の単価のために、弾いていいのか。

常連さんの予約は、ひと月前には入る。

では、ひと月前まで常連枠を残し、

残りをイベント価格で。試算します。



単価も関係も、守れるのか。

それが、私のやりたかった売り方だ。



長年の勘は、間違っていない。

AIに問いかけると、その勘を支えてきた根拠が、数字で見えてくる。なぜ強気なのか。なぜ常連を守れるのか。

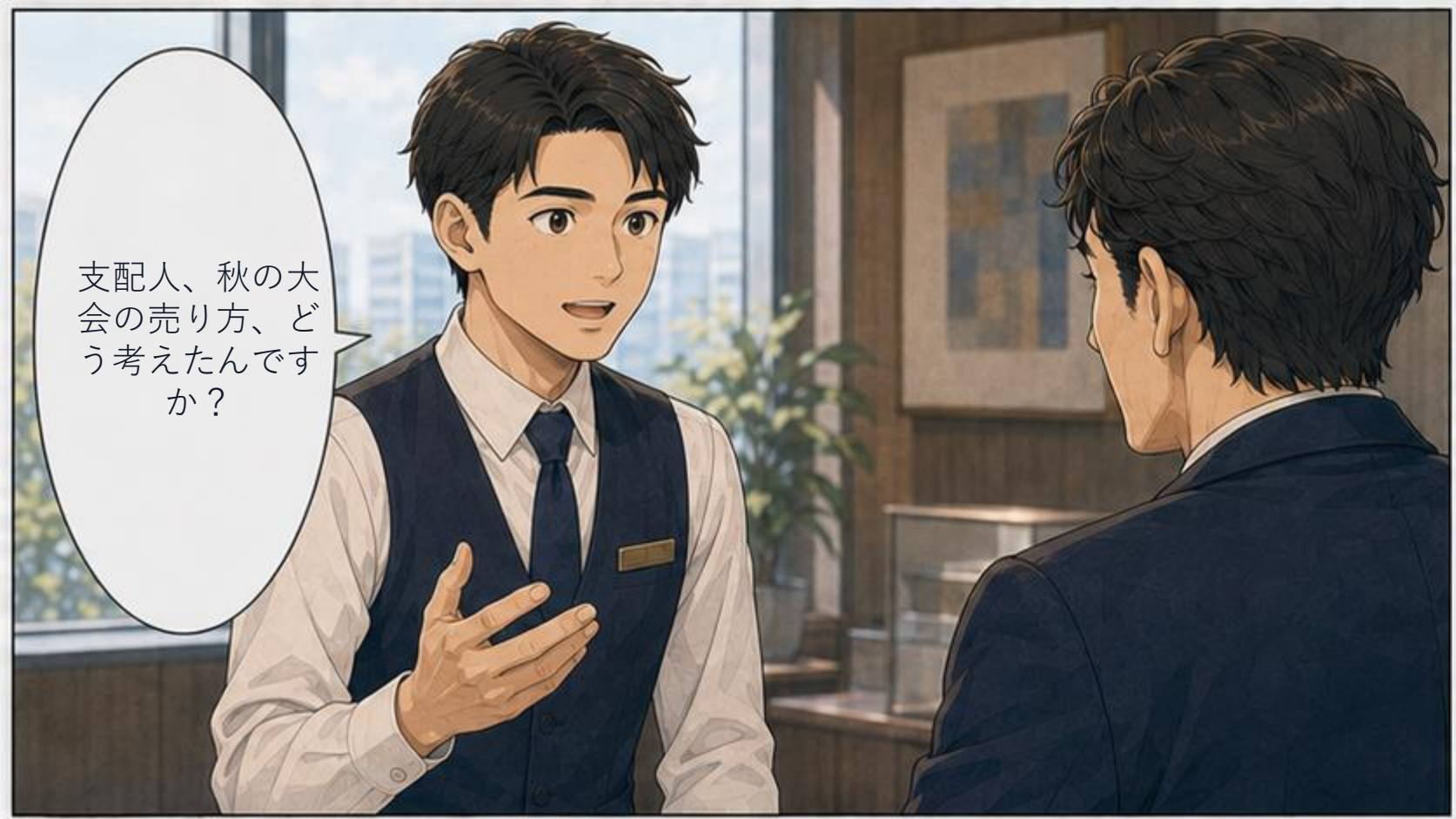
説明できるようになった判断は、チームに引き継げる財産になる。

試算です。売上も、常連さんも守れます。

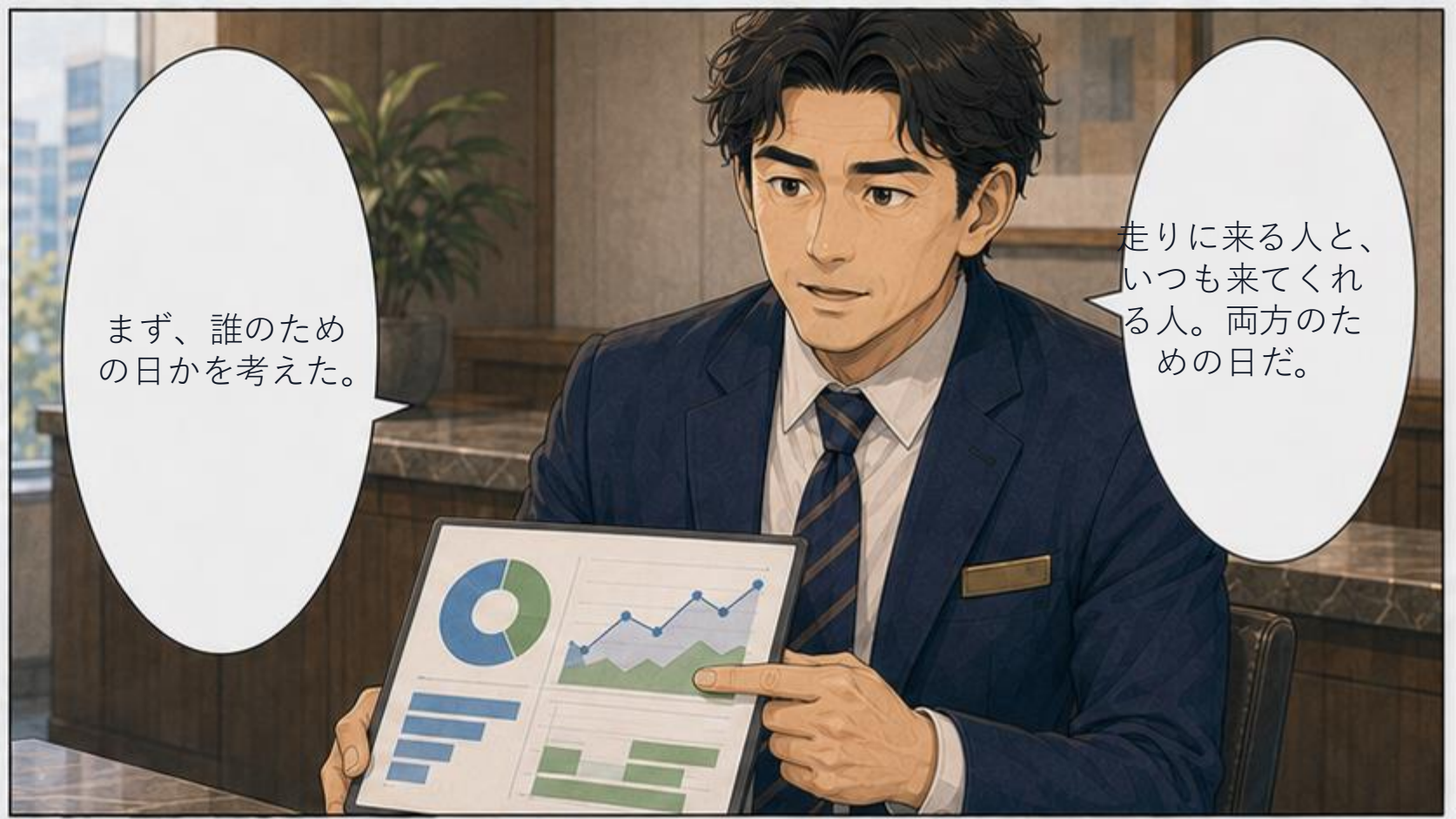
勘は、正しかった。

だが今日からは、理由を語れる勘だ。

もう、次の問いが浮かんでいる顔ですね。



支配人、秋の大会の売り方、どう考えたんですか？



まず、誰のための日かを考えた。

走りに来る人と、いつも来てくれる人。両方のための日だ。



料金だけじゃなく、関係も見るとですね。

僕も、AIに聞いてみようかな。



いい問いは、現場からしか生まれない。

お客様を見ることが先だ。私もそこからだった。

AIは、経験の代わりにはならない。
経験を、活かすための道具だ。

難しい操作も、専門知識もいらない。
現場で積み上げてきた疑問を、話しかけるように聞くだけでいい。

長く現場に立ってきた人ほど、AIは深く応えてくれる。

経験がある人ほど、AIに深く問えるんです。

なら、この三十年も捨てたものじゃないな。

経験に裏打ちされた、問いの質が、AIの質になる。

