

動画解説まとめ 08 / AI活用

AIプログラミングで解決する悩みの見つけ方

上田さんとの対談から、現場の困り事をツールにする考え方を整理。自分で作業を経験し、繰り返しを自動化し、他の人にも使ってもらうまでの流れをまとめました。

この動画の要点

プログラマーの上田さんとの対談です。中心となるのはコードの書き方ではなく、作ったものを誰の何に役立てるか。アプリ作成ツールやメルマガ作成の仕組みを例に、現場に入って困り事を知り、自分で使える形にし、同じ悩みを持つ人へ提供する考え方を話しています。AIによって制作の敷居が下がっても、題材となる悩みの発見、使いやすさ、価格の調整は必要だという内容です。

01 プログラムを作れることと、必要とされる商品を作れることは分けて考える。

02 まず副業や仕事を自分で経験し、手間がかかる場所を見つける。

03 繰り返す作業の自動化は、ツールの題材になりやすい。

04 自分で動く仕組みを作ってから、同じ悩みのある人にも使ってもらう。

05 タイトルに登場する売上は過去の事業についての話で、初心者の到達額ではない。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：AIプログラミングで何を作るか

<https://www.youtube.com/watch?v=MsYR1OoWaEk>

技術だけでなく、誰の悩みを解くかを考える

動画の該当箇所 3:06 / タップして開く

対談の出発点は、プログラミングができる人は多いのに、なぜ事業の成果に差が出るのか、という問いです。上田さんは、凝ったゲームなどを作ることだけを目指すのではなく、『これがあれば人が便利になる』という道具を作ってきたと話しています。あべさんも、誰かの悩みを解決するアプリやツールという捉え方に整理しています。

動画冒頭の『3億円』は、上田さんが過去の事業の売上について説明した数字です。AIを初めて使う人が同じ金額を得られるという実証ではありません。この対談から取り出せるのは、技術を持つことから一歩進めて、どの作業の負担を減らせば人に使ってもらえるかを考える視点です。

- ・ 作りたいものの面白さだけでなく、使う人に何の便益があるかを見る。
- ・ 大規模な開発を前提にせず、身近な不便を解消する小さなツールも考える。
- ・ この動画は事業の考え方を扱う対談で、コード入力の操作解説ではない。

過去の事例：作りたい人の障害を減らす

動画の該当箇所 6:17 / タップして開く

上田さんは、スマートフォンのアプリに注目が集まっていた頃、簡単な操作でアプリを作れるツールを開発したと説明しています。アプリを作りたい人がいても、制作そのものが難しい。その障害を小さくすることが、ツールの価値になっていました。あべさん自身も当時の利用者で、原付免許に関するクイズアプリを作った例を話しています。

別の例は、情報を集め、メルマガを作成し、定期的に送る仕組みです。メルマガを続ければ反応は期待できても、毎回ネタを探し、文章を書き、送るのが大変という悩みに対応していました。事例の共通点は、高度さを見せることより、使う人が途中で止まる部分を取り除いていたことです。

- ・ アプリの例：作りたいが、プログラムを組めない人の制作を助ける。
- ・ メルマガの例：情報収集・執筆・定期配信の負担を減らす。
- ・ いずれも当時の事例であり、そのまま現在も売れる題材だと断定したものではない。

まず現場で手を動かし、困る場所を知る

動画の該当箇所 9:22 / タップして開く

上田さんが繰り返すのは、現場にいないと人の悩みが分かりにくいという点です。何も始めていない状態で売れるツールを考えるより、自分が実際に作業をして、『ここが大変』『これを何度も行うのは面倒』と感じる場所を探します。大きな成果が出てからでなくても、少額の売上を経験する過程で必要な作業やつまづきが見えてくると話しています。

あべさんは、LINEスタンプを作ったことがある視聴者に対し、制作中にどこで止まったかを思い出す例を挙げています。自分の興味や経験がある分野なら、困り事の理解も進みます。上田さんは収益につながる仕事の支援に関心があるためその分野を選んできた、と説明しており、誰もが同じ分野を選ぶ必要があるという話ではありません。

- ・ 自分が取り組んだ仕事・副業から、面倒だった作業を思い出す。
- ・ 同じ作業をする人にも、その悩みがありそうかを考える。
- ・ 使い手の作業を経験することが、作るものを決める材料になる。

繰り返しを自動化する仕組みにする

動画の該当箇所 12:49 / タップして開く

動画では、AIを単発で使うことはできても、自動化する段階で止まっている人がいる、という見方が示されています。繰り返しの多い作業を、定期的に動く仕組みにできないかを考えるという提案です。LINEスタンプの画像制作、アフィリエイト案件の確認、公式LINEでのメッセージ配信などがアイデアとして挙がっています。

終盤には、メルカリへ出品する際の写真加工、タイトル、説明文づくりを助ける例も出てきます。これらは実装済みの完成ツールをこの動画が配っているわけではなく、題材の考え方を示す例です。人に提供する前に、まず自分の作業で使える仕組みを作ることが勧められています。

- ・ 画像や文章を毎回作る、案件を定期的に見るなど、繰り返す工程に注目する。
- ・ 『全部自動化』と大きく構えず、自分が困っている作業を仕組みにする。
- ・ 公開・送信・出品を伴う機能と、素材づくりの支援は分けて考える。

自分で使えるものを、人にも使ってもらう

動画の該当箇所 14:14 / タップして開く

自分で使う仕組みが動いたら、同じ悩みのある人にも使ってもらう形を考えます。上田さんの事例では、道具そのものの利用を有料で提供していました。『便利なら自分だけで使えばよいのでは』という問いに対しては、他人に提供する価値と、その対価をどう設定するかの問題だと答えています。

値段は、自分が妥当と考える水準で提示し、売れなければ価格を下げる、あるいはツールの価値を上げるなどして調整する、という話になっています。過去の高額な利用料金も話題に出ますが、同じ価格を付けることが推奨されているわけではありません。何を解決できるか、使う人がその価値を感じるかを見ながら調整する考え方です。

- ・ 最初は、自分自身が使えることを目指す。
- ・ 次に、同じ作業で困っている人へ使ってもらう形を考える。
- ・ 販売する場合は、価格と提供価値を反応に合わせて見直す。

少しの知識と、使うサービスの条件を押さえる

動画の該当箇所 16:31 / タップして開く

自動化の例では、同じ『自動出品』でもサービスによって扱いが違う、というやり取りがあります。他の人へ提供するシステムでは、利用先の規約に反する機能を提供しないという方向で話しています。字幕中には個別サービスの例もありますが、この資料では現在の規約判定として転用していません。

また、AIに作ってもらう場合も、プログラミングの知識が完全にゼロだと難しい面があり、HTMLなどのWebの基礎を少し理解していると役立つ、と説明されています。短期間で専門家になるという意味ではなく、何を調べればよいか、どの部分を変えるのかが分かる程度から試すという話です。最後は、見ているだけの人もLINEスタンプや出品作業などを一度やってみよう、と締めくくられます。

- ・ 実際に使うサービスごとに、作ろうとしている機能が許されるか確認する。
- ・ 他の人に使ってもらう場合、利用先の規約に反する仕組みを提供しない。
- ・ 基礎を調べながら、すでに経験した小さな作業で試していく。

実践の進め方

01 実際に作業してみる

動画の話を実践順に整理したものです。まずLINEスタンプ制作や出品など、自分が興味を持つ作業を一度行い、工程を経験する。

動画 19:09

02 繰り返す手間を見つける

作業中につまずいた部分や、毎回同じことをしている部分を取り出す。何を助けるツールなら自分が使いたいかを考える。

動画 13:10

03 自分用の仕組みを作る

AIを使い、まず自分の作業で動く形を目指す。分からないWebの基礎は調べながら進める。

動画 14:19

04 他の人への提供を考える

自分で使えるようになったら、同じ悩みを持つ人が利用できる形を考える。利用先の条件を確認し、販売する場合は価値と価格を調整する。

動画 15:43

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部による活用例・動画の逐語プロンプトではありません】この資料を根拠に、記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めるようにしてください。私が経験した仕事や副業、繰り返す作業、困っている工程、Web制作の知識を先に聞いてください。その回答から、『自分の困り事を解消する小さな道具』の候補を3つまで整理し、まず自分で使う1つと一緒に選んでください。資料には実装方法の詳細がないため、技術提案を加える場合は補足と明記し、完成済み・規約適合済みと扱わないでください。売上や効果は仮定と実測を区別してください。

資料について

- ・ YouTube自動字幕をもとに編集した対談要約です。具体的なコードや完成ツールを収録した資料ではありません。
- ・ 実践手順は、対談の話を実践順に整理しています。字幕にない開発工程は追加していません。
- ・ 3億円などの売上・過去の利用料金は、登壇者が語る過去の事業の数字です。AI副業の初心者が得られる成果や推奨価格ではありません。
- ・ 個別サービスの機能・規約は動画時点の話です。現行の適合判断は別途必要です。