

随想

人工頭脳（AI）再び

株PPQO研究所 加藤 宏光

先月（令和七年二月）に中国へ出張した時のこと、いつも世話になっている通訳が移動中の車の中で『豆包（Doubao）』というAIを使って見せてくれた。

スグモノで、驚いた。まず、トフォンでやり取りをする。スマートフォンにインストールした豆包に問い合わせると、難易度に応じた時間で（普通の問い合わせほど寸時に）、優しい女性の声で答えが返ってくる。それも、中国語で問い合わせると中国語で答え、英語なら英語で答えるのである。中国語の答えが正しいか否かはわからないが、英語での答えは極めて妥当である。

問い合わせが数語で簡単であつ

ても、答えはその数倍、時には一〇倍近いボリュームであることが多い。

また、ソフトが動くスマートフォンの性能も半端でない。ソフトが稼働していると、著者と通訳との会話に『豆包チャン』が割り込んでくる。結構おしゃべりなのである。

ちなみに『日本語』はまだ苦手のこと！『まだ、勉強中ですか？』と答えるところが何だかかわいい。

近頃『チャットGPT』を耳にした方は多いだろう。チャットGPTは、ユーチャーが入力した質問に対して、まるで人間のように自然な対話形式で回答するAIのサービスである。特徴としては、膨大なインターネット

ト上の情報を学習し、幅広いジャンルの質問に対応できる。

さらに驚くニュースが先月飛び込んできた。『ディープシーグ』と呼ばれる中国製のAIが現れたのである。しかも、オーブンソースで無料だという。この原稿を書いている最中にスマートフォンを介して心ならず

も『GoogleのAI』を使つた。その経過で、検索を進めるなら月額三八ドルの表示が出てきた（契約はしなかった）。それほど深掘りをしなくとも、年額六万八、〇〇〇円ほどかかることになる。チャットGPT開発には一五〇億円以上掛けているとのこと、サブスククリプションで回収は当然かもしない。

それが、中国製のディープシーエンターネメントにおいては、常識がなく、専門家が語ることが正しくないことが、歴史で正される。不思議なことに、歴史に正される前に正解がわかることがあります。それはその前に異論として『多くは無視される』。AIがそれらまでを網羅することは、当面無理であるう。

つまり、現状AIはヒトに付き従うレベルを超えない。しかし、このモラトリアムはどちらに続くのだろうか？！

注1.. GoogleのAIによると、イーロン・マスク氏は、電気自動車や宇宙開発、太陽光発電等の分野で成功を収めたことで知られる起業家。【イーロン・マスクのすごいところ】電子決済サービス「PayPal」を創業、チャットGPTやGoogleのAIについては、数年前から実業家たちが出資している

（注2）。

トの作成、文章の校正等、ビジネスの業務効率化の他に、小説や詩の創作、ゲームでの会話を生成する用途でも利用できる。アメリカの人工知能研究所「OpenAI」が開発・提供しているサービスで、イーロン・マスク氏（注1）をはじめとした実業家たちが出資している。アーティストや科学者たちでも、昨近論文作成する者たちでも、昨近論文作成

にAIの助けを頼ることがまま

あると聞く。

さらに驚くニュースが先月飛び込んできた。『ディープシーグ』と呼ばれる中国製のAIが現れたのである。しかも、オーブンソースで無料だという。この原稿を書いている最中にスマートフォンを介して心ならず

も『GoogleのAI』を使つた。その経過で、検索を進める

なら月額三八ドルの表示が出てきた（契約はしなかった）。それほど深掘りをしなくとも、年額六万八、〇〇〇円ほどかかることになる。チャットGPT開発には一五〇億円以上掛けているとのこと、サブスククリプションで回収は当然かもしない。

それが、中国製のディープシーエンターナメントにおいては、常識がなく、専門家が語ることが正しくないことが、歴史で正される。不思議なことに、歴史に正される前に正解がわかることがあります。それはその前に異論として『多くは無視される』。AIがそれらまでを網羅することは、当面無理であるう。

つまり、現状AIはヒトに付き従うレベルを超えない。しかし、このモラトリアムはどちらに続くのだろうか？！

（注1）：チャットGPTについてスマートフォンで検索すると、

注2.. チャットGPTについてスマートフォンで検索すると、

注3.. タダほど怖いものはない。MS（マイクロソフト）Windowsはご存知だろう。MSが最初に開発したのはMS-DOSというプラットホーム。これはその前のCP/Mというプラットホームソフトの進化型であつたが、当初無料でパソコンに付属させていた。無料なのでどのパソコンにもソフトにも応用されていたが、ほぼ世界に普遍的に行き渡った時に、突然『有料です！』となつた。うまい商売戦略、と感心したこと思い出す。

（63）鶴の研究〈2025〉第100巻・第4号