

未来への決断： 生成AIという「羅針盤」を手 にする時

座礁か、新大陸か —— いま選ぶべき航路

2026年1月2日 | ビジネス変革プレゼンテーション

日本企業を蝕む三重苦：労働力不足・競争力低下・DX遅れ

KEY MESSAGE

現状維持は最大のリスク。
「座礁」の時は刻一刻と迫っている。



生産年齢人口の減少

少子高齢化により、2030年には644万人の人手不足が予測される。



国際競争力の低下

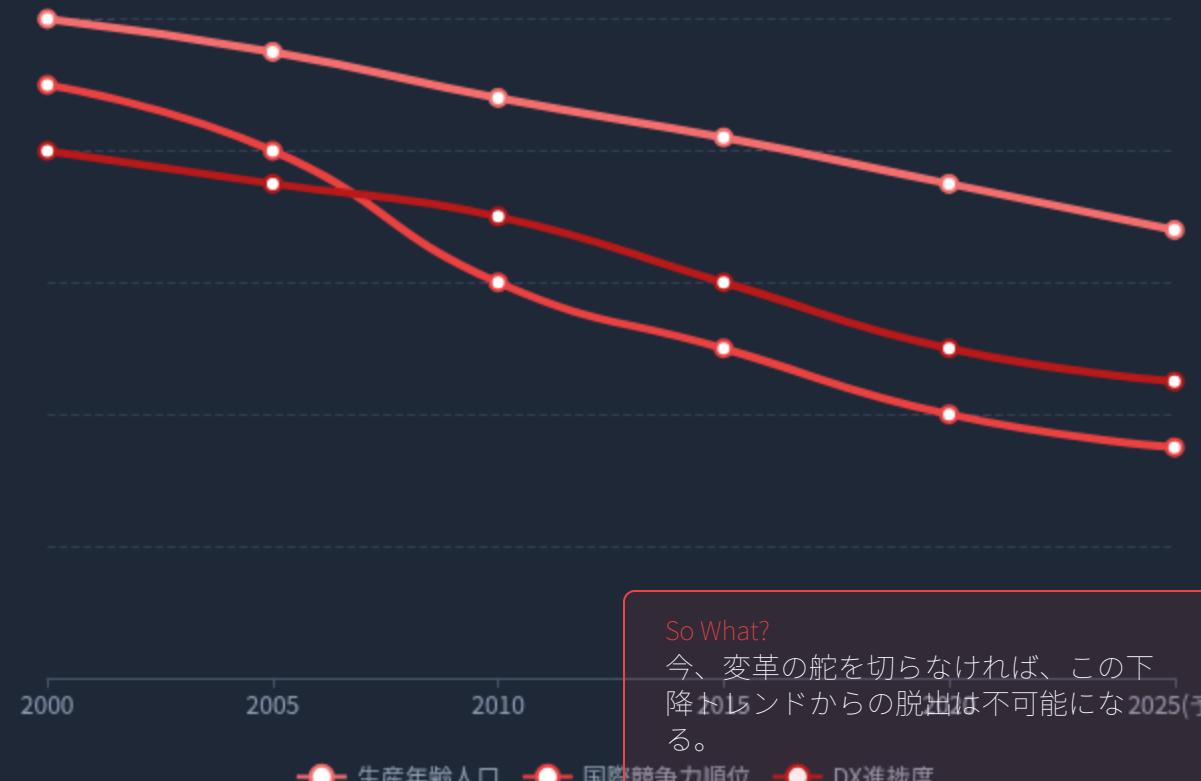
かつて1位だった競争力は30位台へ転落。技術力があってもビジネスに繋げられていない。



DX・AI活用の遅れ

欧米企業と比較し、デジタル投資が「守りのIT」に偏重している。

日本の相対的地位の推移（イメージ）



国内生成AI市場は2026年に1兆円超、世界は加速中

KEY MESSAGE

これは一時的なブームではない。
ビジネス構造そのものの
不可逆的な転換点だ。



爆発的な市場拡大

2024年の約4,300億円から、わずか2年で1兆円規模へ倍増以上の急成長。



驚異的な成長率

年平均成長率（CAGR）は約194.7%。他のIT投資領域を圧倒する勢い。



世界市場との連動

世界市場は2026年に約46兆円規模へ。日本もこの潮流の最前線にある。

国内生成AI市場規模推移（予測）

CAGR(年平均成長率)

194.7%

2022-2027年

（億円）

20,000

15,000

10,000

5,000

0

2024年

1兆円超

2026年

2兆円規模

2030年

生成AIの正体：超優秀な“新人アシスタント”を無限に配属

WHAT IS GENERATIVE AI?

単なる業務効率化ツールではない。
あなたの会社に「超優秀な新人アシスタント」を、
何千人も即座に配属するようなものだ。



24時間365日稼働

彼らは文句も言わず、疲れも知らずに働き続ける。夜間や休日も止まることのない強力な労働力エンジンとなる。



瞬時の学習と応用

社内の膨大なマニュアルや過去のデータを一瞬で読み込み、必要な時に即座に引き出し、文脈に合わせて回答する。



創造的な提案

人間では思いつかないような斬新なアイデアを数秒で100個提案。ブレインストーミングの最強のパートナーになる。

パナソニック：AI設計でモーター出力15%向上

熟練技術者の「暗黙知」をAIが学習。

人間だけでは到達できなかった性能領域へ。

BEFORE

従来の設計プロセス



設計期間

数ヶ月

アプローチ

職人の勘と経験による試行錯誤



AI導入

AFTER

生成AI活用後

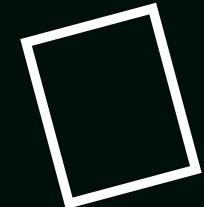


モーター出力

+15% 向上

設計期間

わずか数日へ短縮



セブン-イレブン：商品企画期間を最大1/10へ短縮

市場の声を「データ」で鮮明に捉える。

意思決定の高速化で、潜在ニーズを逃さない。

BEFORE

従来の商品企画



企画分析期間

膨大な時間

アプローチ

販売データとSNS分析の負荷大



AI導入

AFTER

生成AI活用後



企画期間

最大1/10 へ短縮

意思決定

データ駆動型へ加速



オムロン：言葉で動くロボットで現場の民主化

「自然言語」でロボットを制御。

専門知識が不要になり、すべての現場作業者が操作可能に。

BEFORE

従来の導入・運用



操作担当者

専門家のみ

障壁

複雑なプログラミング言語の習得



AI導入

AFTER

生成AI活用後



操作担当者

全作業者へ拡大

操作方法

「言葉」で指示出し



克服可能な3リスク：著作権・ハルシネーション・情報漏洩

RISK MANAGEMENT

賢明な船長は、嵐を恐れて港に留まらない。
適切な「航海術（対策）」で乗り越え、前進する。



著作権侵害リスク

□ 安全なツール選定

学習元がクリアな
商用利用可能AIを活用
権利関係がクリアな画像のみを学習したAIを選定
することで、法的リスクを回避。

導入ツール例
Adobe Firefly



ハルシネーション

□ 根拠の明確化

RAG技術 /
参照提示型AIの活用
社内文書や信頼できるソースのみを参照させ、回
答の根拠を提示させることで嘘を抑制。

先行事例
損害保険ジャパン



情報漏洩リスク

□ ガバナンス構築

入力データの学習利用を
オプトアウト設定
「学習に利用しない」設定を適用した環境を構築
し、社内ガイドラインを整備。

対策
Azure OpenAI Service等

未来の分岐点：あなたは、どちらの船に乗りりますか？

FUTURE A

□ 生成AIという羅針盤を手に
新たな価値創造へ

- データ駆動による意思決定の劇的な高速化 定
- 型業務から解放され、社員の創造性が爆発 イ
- ノベーション創出によるグローバル再浮上

FUTURE B

□ 旧態依然とした海図に固執し
静かに座礁する

- コスト削減と内向きな業務改善の限界
- 変化の潮流から取り残され競争力を喪失
- 市場という大海原からの緩やかな退場

NOW: 2026.01

もはや、選択の猶予はない。
もはや、選択の猶予

スモールスタート：壮大な航海も、港での小さな一歩から始まる

大きな賭けは不要。

一つの「成功事例」が、全社を動かす何よりの説得材料となる。

01

□

PHASE 1: 今すぐ (TODAY)

経営層自身が「羅針盤」に触れる
ChatGPTや画像生成AIを開き、自社の経営
課題を問いかける。未来の可能性を肌で感
じる。

02

□

PHASE 2: 1ヶ月以内

一業務で「宝島」を目指す (PoC)
特定の部署・課題に絞り、生成AIを試験導
入。「報告書の要約」「案出し」等で小さ
な成功を作る。

03

□

PHASE 3: 3~6ヶ月

成功体験を組織全体へ広げる
PoCの成果を共有し、全社的な導入へ。信
頼できるパートナーと共に、本格的な航海
へ漕ぎ出す。

全社変革・イノベーション

第一歩：あなた自身が、その羅針盤に触れてみる

「何から始めれば？」と悩む必要はありません。

経営層の「体験」こそが、組織変革の起点となります。

TODAY



自社課題を
問い合わせる

今すぐChatGPT等の生成AIを開き、あなたの
ビジネスの核心的な課題を投げかけてください。



AIに「相談」する

THIS WEEK



資料作成・要約で
試用する

「この報告書を要約して」「キャッチコピー
を考えて」など、実務での小さな成功体験を
得る。



1つの業務で試す

THIS MONTH



部門での適用テーマを
合意する

部下と「AI活用の可能性」を議論し、どの業務
から着手するか（PoC対象）を決定する。



チームで方向性を握る

第二歩（組織）：対象業務・パートナー・KPIを明確化

成功確度を高める「設計」が肝。

特定業務での小さな成功体験が、全社展開への推進力となる。



対象業務の選定

- 効果が見えやすい領域
定型業務、報告書作成、簡単なデータ分析など、Before/Afterの差が明確な業務。
- リスクの極小化
ハルシネーション（誤情報）の影響が少なく、人間による最終確認が容易な社内業務。



パートナー選定

- 信頼できる専門家との協業
技術力だけでなく、著作権やセキュリティ等の法的リスクに精通したベンダー。
- 伴走型支援
導入して終わりではなく、現場への定着化までサポート可能な体制。



KPI設定

- 定量的指標の定義
時間削減率（%）、コスト削減額（円）、品質向上（ミス削減数）などを明確化。
- 定性的成果の収集
従業員満足度や、創出された「新たな付加価値」も評価軸に加える。

□ PoCの実施・成功



□ ノウハウの標準化



□ 全社展開・DX加速

投資は成長エンジン：短期・中期・長期のROIを見る化

生成AIへの投資は「コスト」ではない。

中長期的な「競争優位」を築くための戦略的投資である。

SHORT TERM

20-30%

業務時間の削減

- 定型業務（議事録、翻訳）の自動化
- 検索・調査時間の短縮による効率化
- 従業員のAIリテラシー向上



～6ヶ月

MID TERM

2X

意思決定の高速化

- 新商品開発サイクルの短縮
- 顧客データ分析によるインサイト発見
- マーケティングコンテンツの量産



1～2年

LONG TERM

NEWBiz

ビジネスモデル変革

- AIを活用した新サービスの創出
- パーソナライズされた顧客体験の提供
- グローバル市場への迅速な展開



3年～

導入期 (Introduction)

展開期 (Expansion)

変革期 (Transformation)

CONCLUSION

羅針盤は、もうあなたの手の中にある。
さあ、**島**一歩を。



生成AIで航路を拓く

新たな価値創造へ向かう船に乗り、グローバル市場で再び輝く未来へ。



現状維持のリスク

変化を恐れ、競争力を失いながら静かに座礁していく未来を回避する。



次の一手

まずは経営層自らが触れ、小さな成功事例（スマールスタート）を作る。

ACTION FOR TOMORROW

□ パイロット企画の立ち上げを本日承認