

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

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

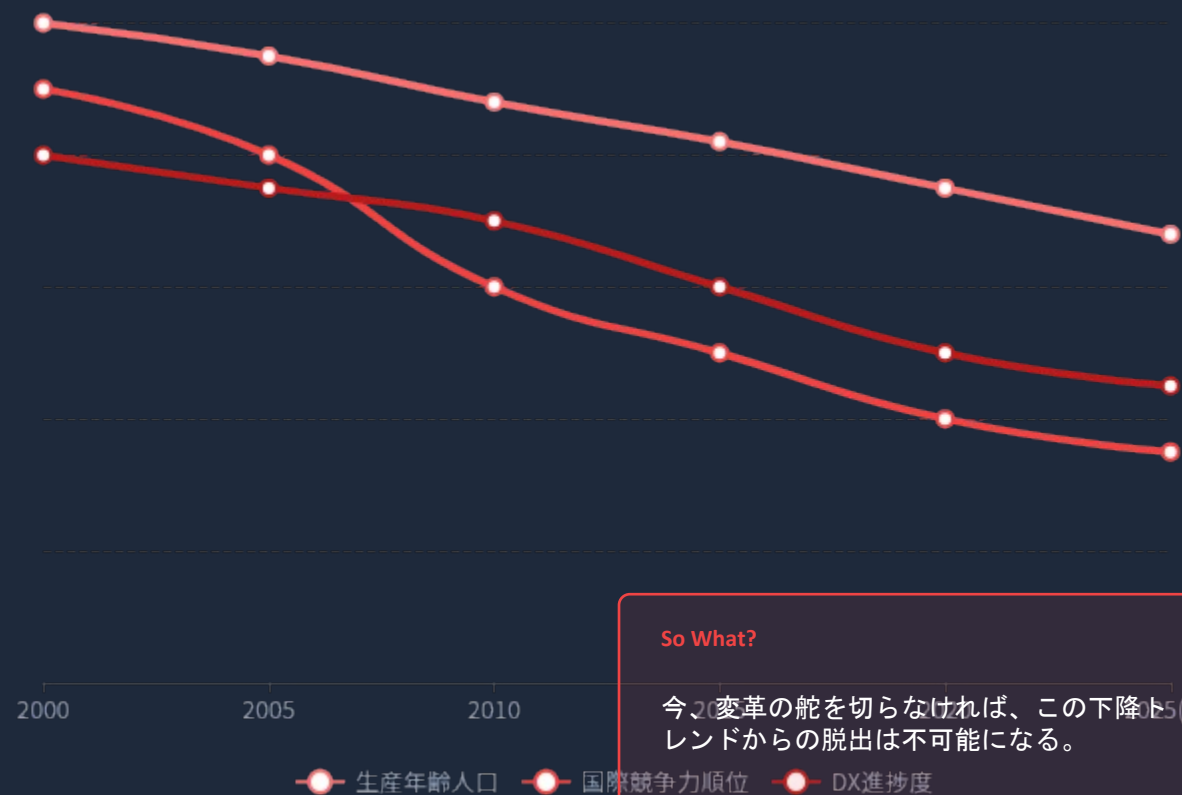
かつて1位だった競争力は30位台へ転落。技術力があってもビジネスに繋がられていない。



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）



So What?

今のままでは、変革の舵を切らなければ、この下降トレンドからの脱出は不可能になる。

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。

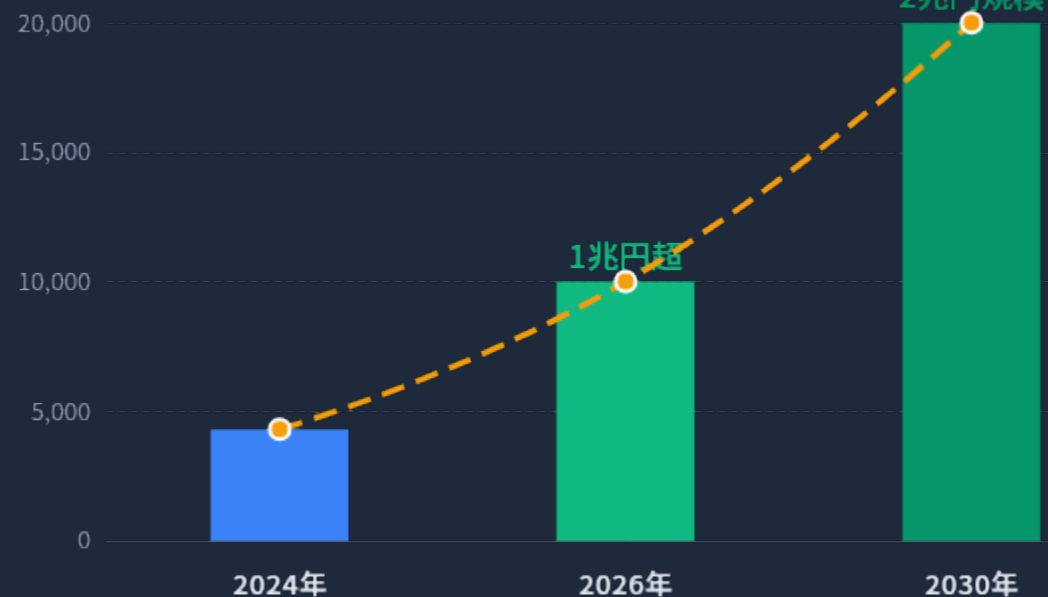
国内生成AI市場規模推移（予測）

CAGR (年平均成長率)

194.7%

2022-2027年

(億円)



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「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

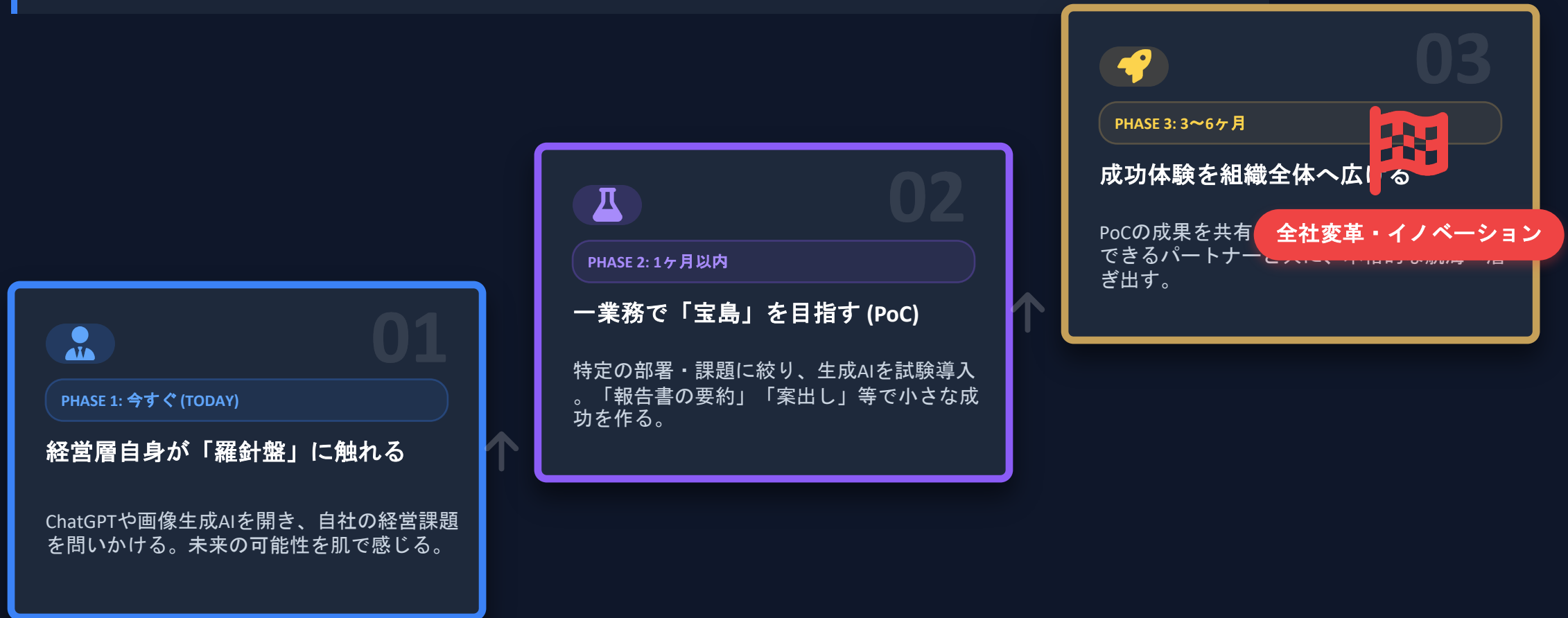
市場という大海原からの緩やかな退場

NOW: 2026.01

もはや、選択の猶予はない。

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。



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
問いかける

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

第二步（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を見える化

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。



羅針盤は、もうあなたの手の中にある。さあ、第一歩を。



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（スモールスタート）を作る。

ACTION FOR TOMORROW

✓ パイロット企画の立ち上げを本日承認