

# 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

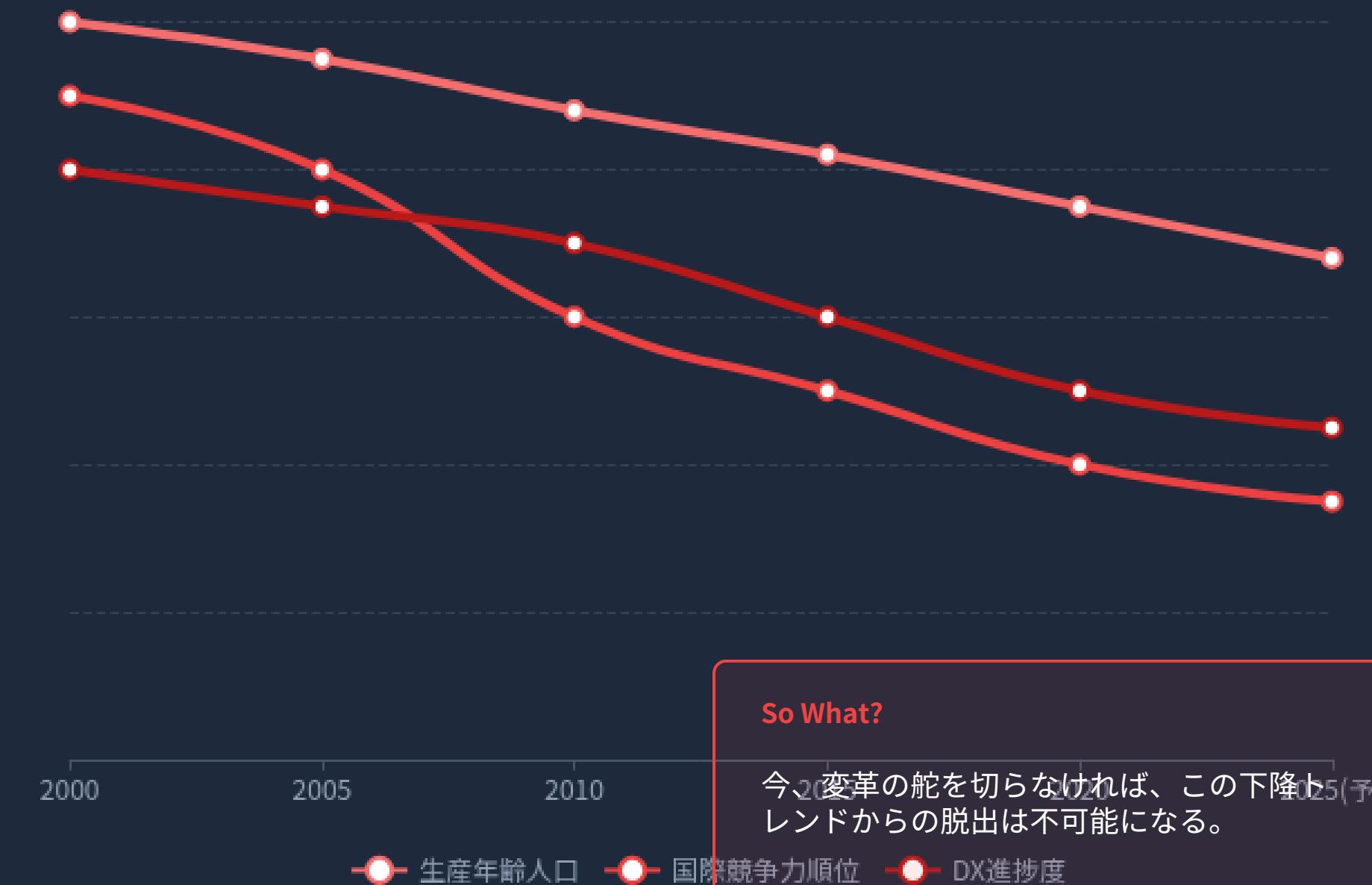
かつて1位だった競争力は30位台へ転落。技術力があってもビジネスに繋げられていない。



### 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%<sub>向上</sub>

設計期間

わずか数日へ短縮

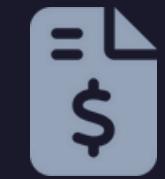


# | セブン-イレブン：商品企画期間を最大1/10へ短縮

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

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



#### 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



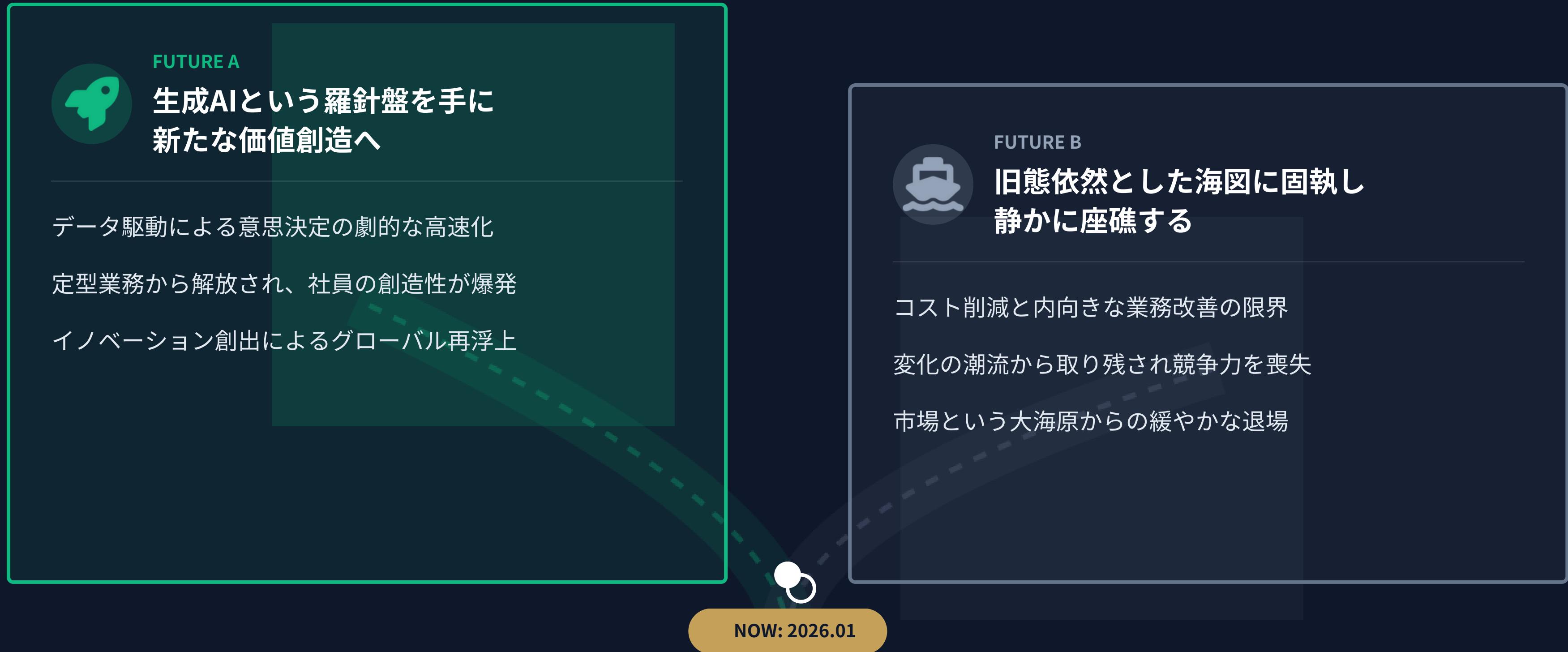
#### ガバナンス構築 入力データの学習利用を オプトアウト設定

「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

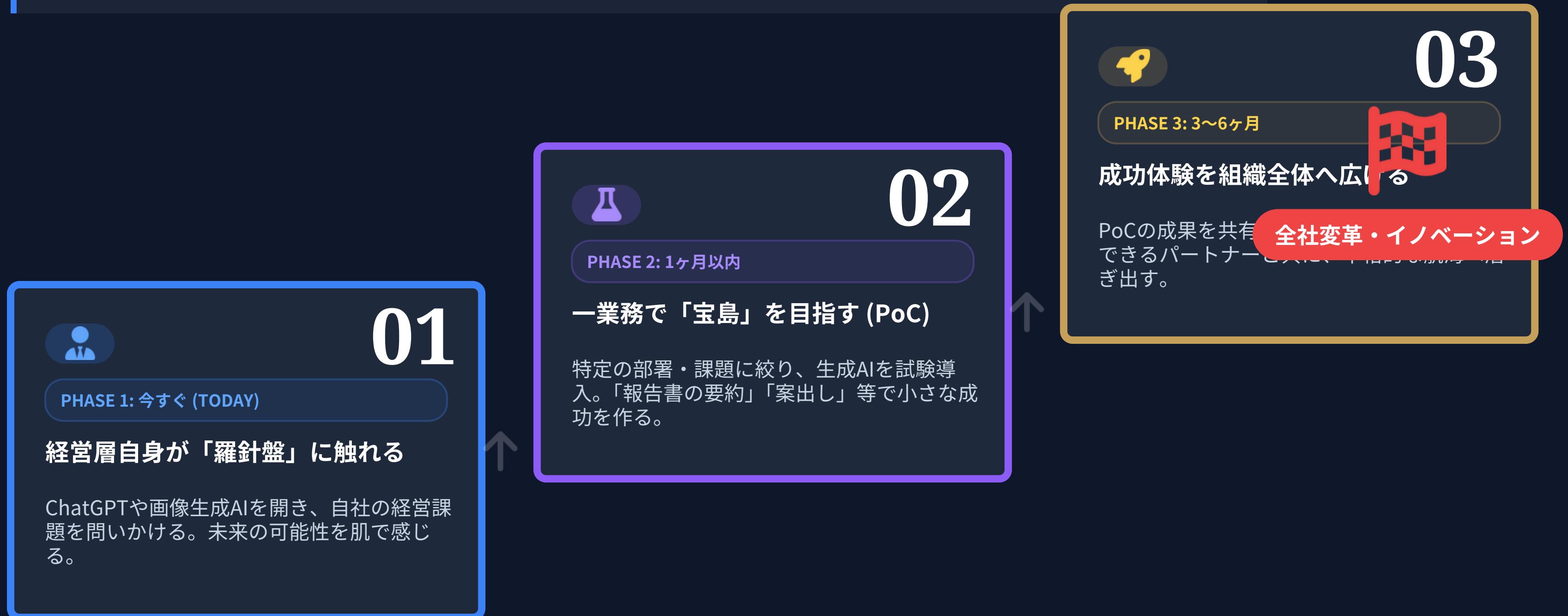
# | 未来の分岐点：あなたは、どちらの船に乗りりますか？



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

▶ 目 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。



# 羅針盤は、もうあなたの手の中にある。さあ、第一歩を。



ACTION FOR TOMORROW

✓ パイロット企画の立ち上げを本日承認