

生成AIがもたらす業務効率の抜本的向上

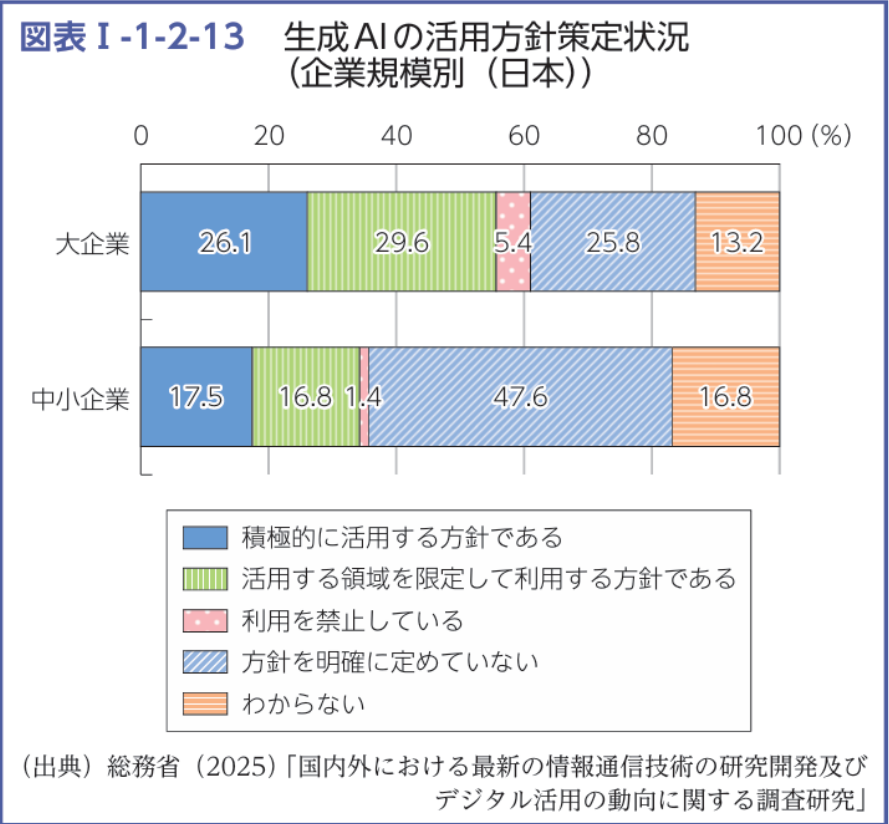
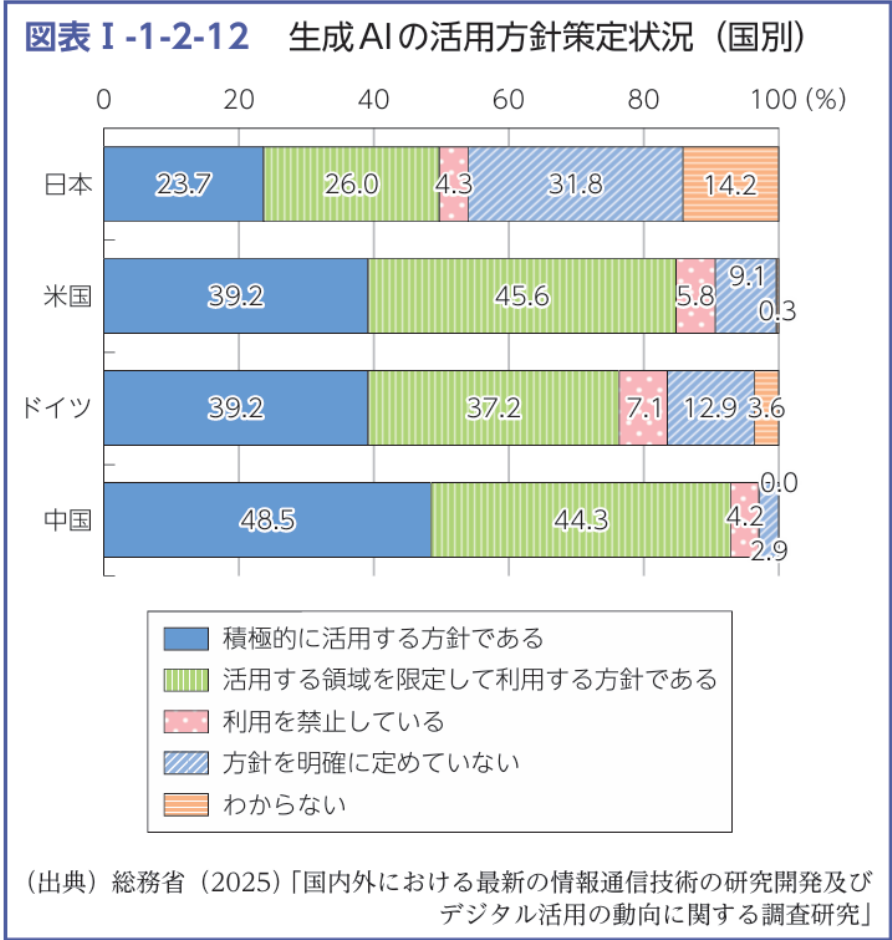
# その仕事、まだ「人」がやりますか？

～AIと分担し、未来を創る組織へ～

# 中小中堅企業と生成AIのいま

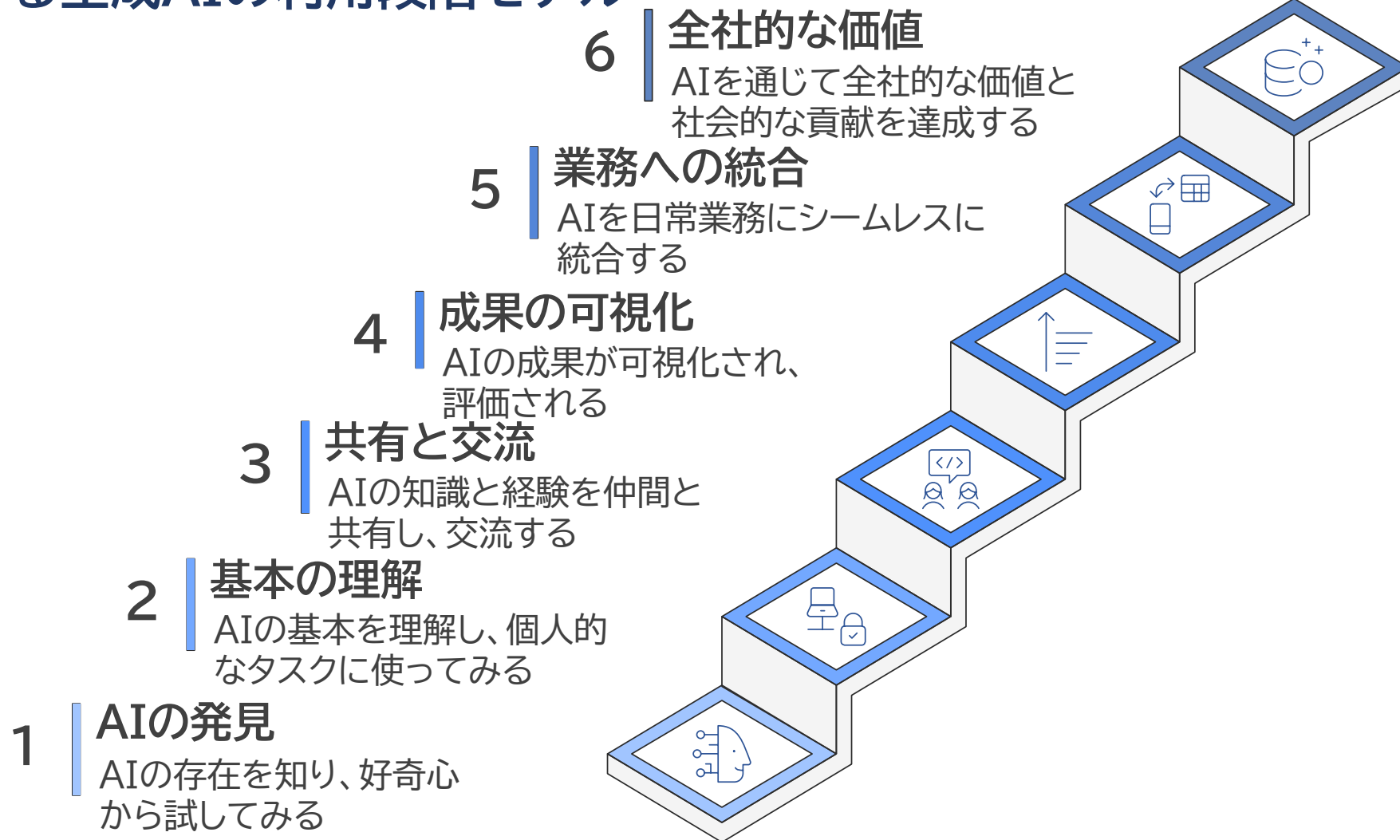
# 日本の中小企業では大企業と比較して生成AIの活用方針の決定が立ち遅れている状況が見て取れる

## 生成AIの活用状況



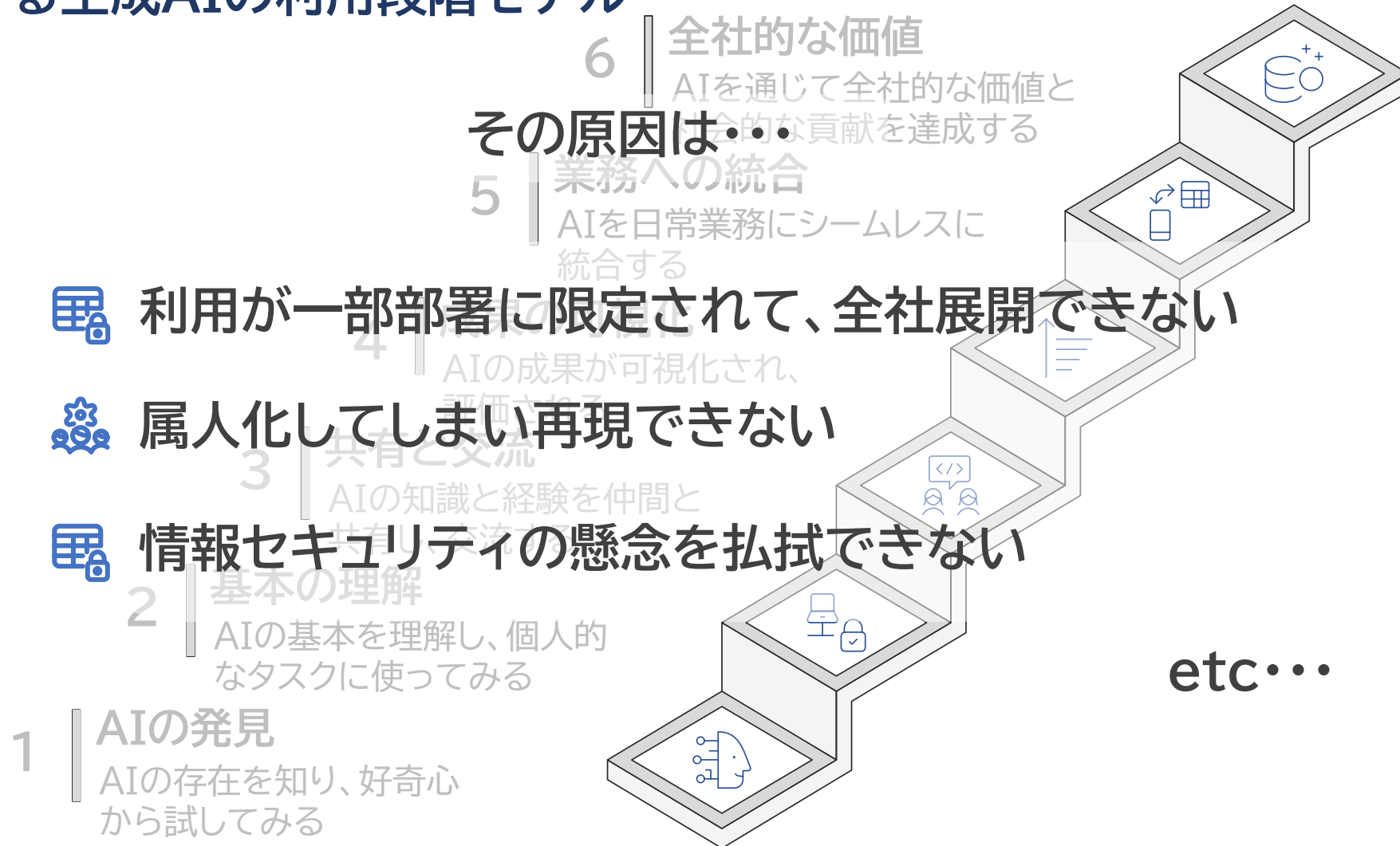
# AI活用を「面白い」から「当たり前」に変える、その壁を越えられるか

## 企業における生成AIの利用段階モデル



多くの企業は成果の可視化にまでも達しておらず、その先に進めていない

## 企業における生成AIの利用段階モデル



---

壁を越えた先の未来を想像する

# 接客はお客様に向き合うことに注力し、発注はもちろん、データを必要とする 業務はすべてAIにおまかせ

## 【想像する未来①】あるアパレルショップと消費者

### AIによる接客前準備

- ✓店内カメラとマイクが来店客の表情・声のトーン・歩き方を解析
- ✓着ている服のブランドやテイストを分析し、好みの傾向を予測
- ✓「迷っている」「急いでいる」「楽しんでいる」などの状態を即判定



### 購入後の「AIライフコンシェルジュ」化

- ✓購入品をAIが日常生活データ（天気・予定・トレンド）と連動し、着用タイミングやコーディネート案を送信
- ✓顧客が「今度の外出は何着よう？」と聞くと、AIが過去の購入品＋当日の予定からフルコーデを提案し、足りないアイテムはワンタップで注文

### 購入前の接客サポート

- ✓来店客とスタッフの会話から適切なコーディネート案をスタッフのインカム経由でサポート
- ✓AIが最適な声かけ内容をスタッフに提示（例）迷っている客には「似た色で30%オフの商品もあります」、急いでいる客には「このレジが最短です」など

### 店舗の自動再編成

- ✓閉店後、AIが翌日の天気予報・イベント情報・SNSトレンド・顧客来店予測を掛け合わせて売れ筋を決定
- ✓「明日は雨、20～30代男性が多く来店」と判断すると、防水ジャケットや限定スニーカーを目立つ位置へ
- ✓翌朝、スタッフはAIが作ったレイアウト通りに商品を並べるだけ

# 商談・交渉から計画立案に至るまで、各企業のAIエージェントがフロントに深く関わり、人はより戦略立案に注力してビジネススピードを加速させる

## 【想像する未来②】ある製造業とメーカー

「常駐型デジタル営業」を顧客の社内に

- ✓顧客企業の社内ポータルにメーカー営業AIのアバターが常駐
- ✓顧客社員が「新しい設備を導入したい」と入力すると、その場で条件をヒアリング
- ✓過去事例・市場データ・法規制情報を参照して、3Dレイアウト案とコスト試算を短時間で返す



デジタルツインの即時生成

- ✓AIが工場のリアルタイムIoTデータを取得し、その瞬間の稼働状況や制約条件を完全再現した仮想工場を自動生成
- ✓新しい設備の導入シミュレーションを実行し、改善データ(「生産量+12%」「CO2排出▲8%」「ROI 2.1年」など)を可視化

「プレゼン特化AIエージェント」による契約直結

- ✓シミュレーション結果が良ければ、その場でAIエージェントがプレゼン資料と契約書ドラフトを作成
- ✓社内決裁フローや稟議書も顧客側AIが自動作成し、顧客社内の承認プロセスを自動通過(電子決裁連携)
- ✓営業担当者は、プレゼン及び関係構築に集中



納品後は「自己改善型AIエージェント」へ

- ✓AIエージェントは常時学習し、生産条件やライン構成を自動最適化
- ✓結果のデータは即座にメーカーのAIに共有され、次の提案の材料に

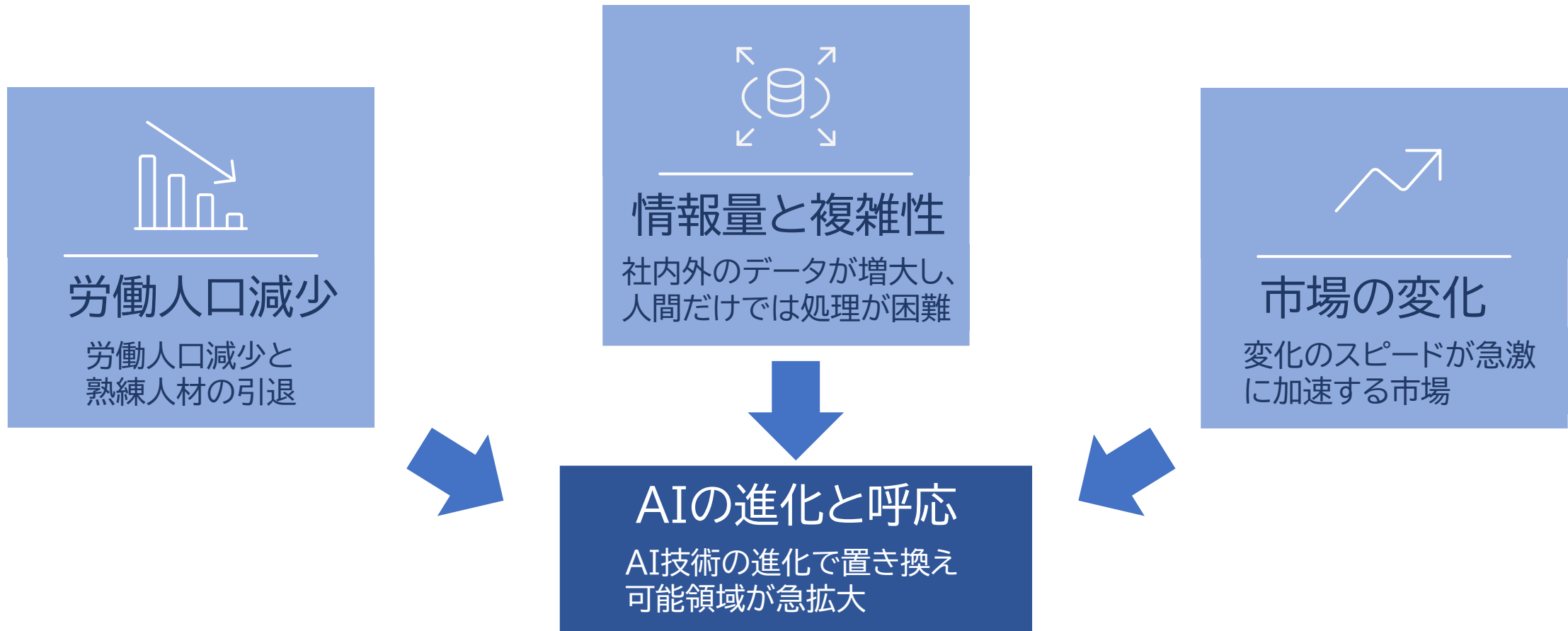


---

仕事は「人が担うもの」から、「人とAIが役割分担するもの」へ

# なぜ今AIに任せられるのか、任せないといけないのか

## 昨今の市場背景と生成AIの進化



任せられる仕事は「まるごと」AIに任せる

# AIに任せるとは言うものの、課題や懸念が山積している状況は変わらない

## 生成AI導入にあたっての課題・懸念

### 1 導入ステップ

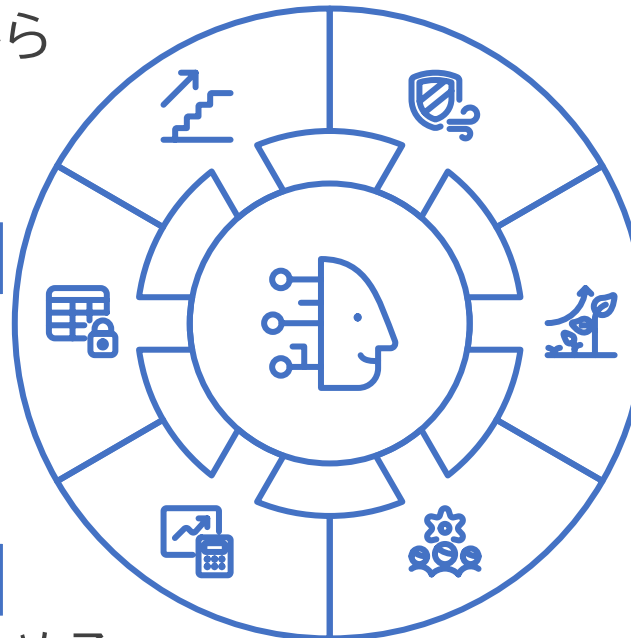
最初の一步をどこから  
踏み出すべきか？

### 2 品質と信頼性

生成AIの出力は  
信用できるのか？

### 3 投資対効果

ROIはどの程度見込める  
のか、どれくらいの期間  
で回収できるのか？



### 4 情報セキュリティ

情報漏洩の心配はない  
のか？

### 5 成長戦略

AIは自社の成長戦略  
にどう結びつくのか？

### 6 人財と組織

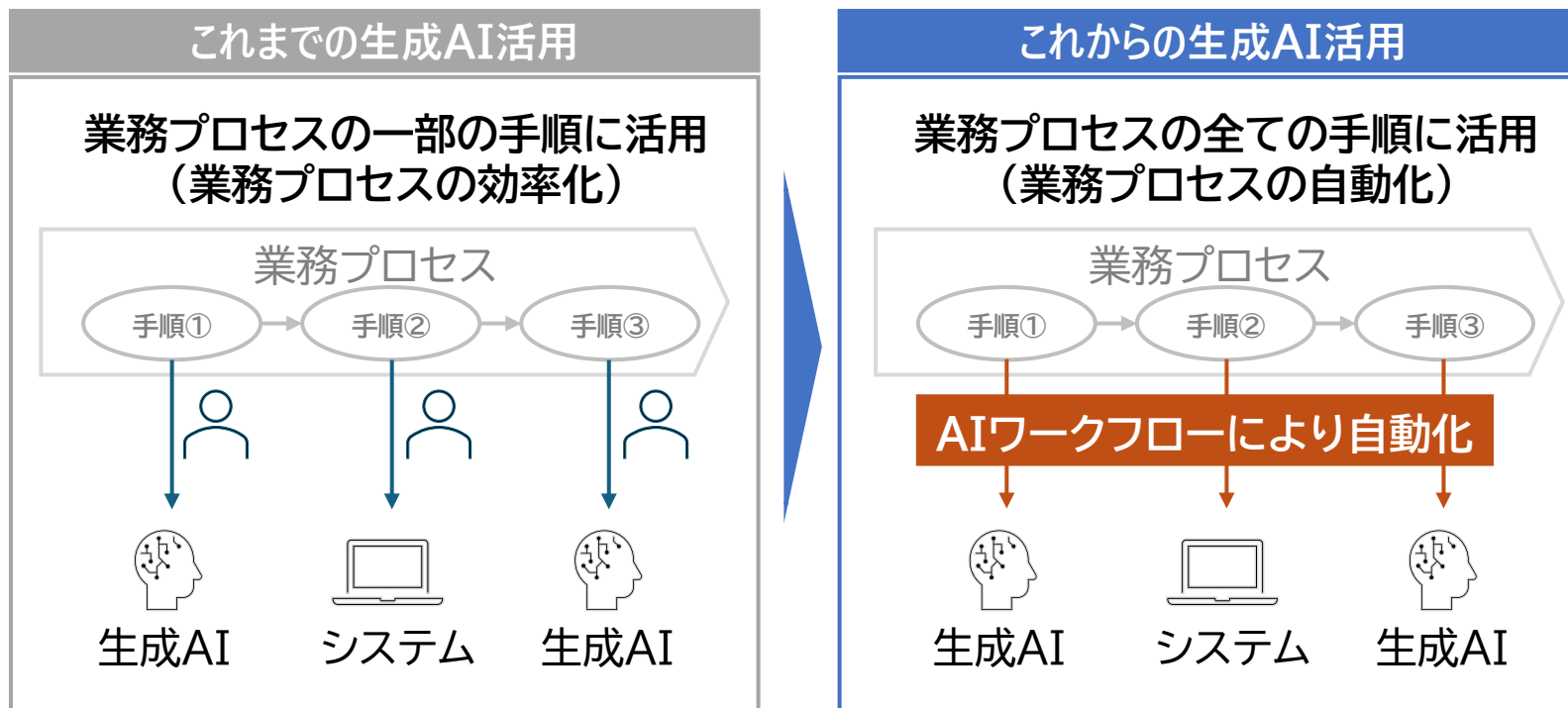
AI活用を推進できる人  
材や体制がなくても、成  
果を出せるのか？

# AIワークフローはDifyなどのローコードツールにより、容易かつ効率的に実現できるようになってきた

## AIワークフローを使って業務が自立したアプリとなる世界をつくる

### 1) 導入ステップ

- これまでの生成AIは、情報収集やレポート作成など個別タスクの効率化が中心
- これからの生成AIは、複数タスクを連動させた「AIワークフロー」で業務全体を自動化



# どのような仕事をAIに任せて自動化することができるのか？

## AIと協働するための仕事の分類

業務の棚卸しは、業務一覧の作成ではなく、「ムダ」「属人化」「重複」などの改善点を明確にし、業務の構造を把握することが重要となる

評価軸	業務分類例	AI自動化の適性	対応方針例
重要度 × 頻度	↑高重要度・↑高頻度業務 ➤ 請求書処理、定型レポート作成など	高い	自動化の最優先対象、AIワークフロー構築
	↑高重要度・↓低頻度業務 ➤ 特定顧客向け提案書作成など	中程度	AIによる下書き・情報収集支援、RAG活用
	↓低重要度・↑高頻度業務 ➤ データ入力、メール仕分けなど	高い	RPA連携による完全自動化、AIによる判断補助
	↓低重要度・↓低頻度業務 ➤ 古い資料の整理など	低い	廃止検討、手動での対応継続
属人性 × 工数	↑高属人性・↑高工数業務 ➤ ベテラン社員の判断を要する作業など	中程度	AIによる情報提供・判断補助、属人化解消に向けたナレッジ化
	↓低属人性・↑高工数業務 ➤ 大量のデータ集計など	高い	AIワークフローによる自動化、RPA連携

# ユーザーが自身の環境で直接実行・解析・微調整できるローカルLLMが 実用段階に入ってきた

## ローカルLLM新時代の幕開け～AIは借りる時代から育てる時代へ～

### ② 品質と信頼性



豊富な実績と  
実用的な性能

- ✓ OpenAIが最近発表したオープンウェイトモデル「gpt-oss」シリーズは、o4-miniとほぼ同等の性能

※<https://openai.com/ja-JP/index/introducing-gpt-oss/>

### ③ 投資対効果



コストの  
コントロール

- ✓ オープンソースのモデルが多く、コストを自らコントロールしやすい
- ✓ 初期コストはかかるが、ランニングコストを低減させることが可能

### ④ 情報セキュリティ



データガバナンス・  
セキュリティ向上

- ✓ 社外にデータを出さずにAIを活用できる  
金融・医療・製造業など「データ持ち出しNG」業種でも導入可能
- ✓ 機密保持契約や個人情報保護法対応が容易

### ⑤ 成長戦略



カスタマイズと  
差別化

- ✓ 独自業務データでファインチューニングし、自社専用AIを構築可能
- ✓ 業界特化モデルの社内運用で競合との差別化

### ⑥ 人財と組織

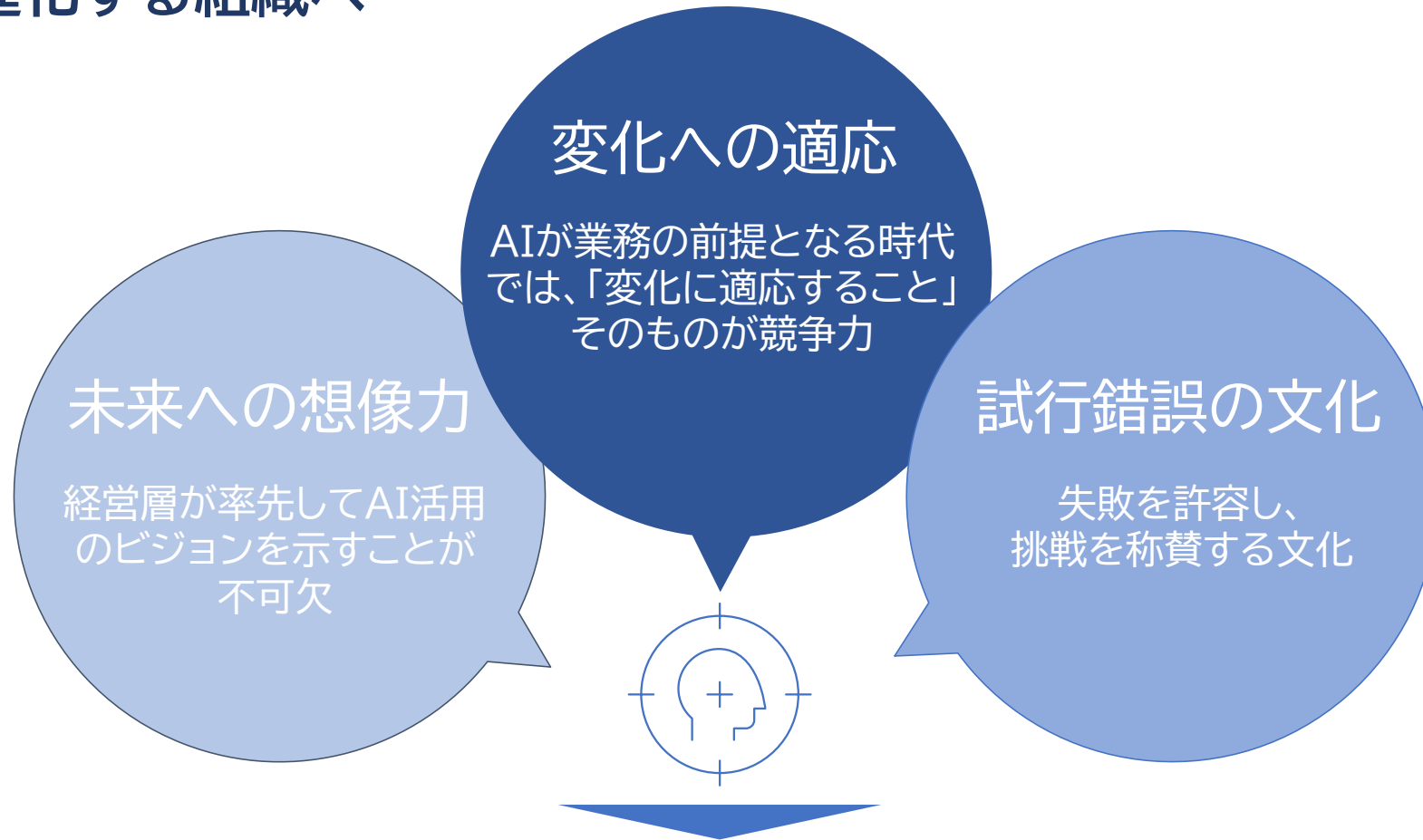


デジタル人材  
育成の加速

- ✓ 社内でAIの動作原理や最適化手法を学べる環境が整う
- ✓ 「使うだけ」から「作る・改善する」へのスキルシフト
- ✓ 技術者だけでなく現場部門もAI開発に関与できる

# AIについて考えることは、人の役割を見つめ直すこと

## AIと共に進化する組織へ



「AIで人を置き換える」のではなく、「AIで人を進化させる」

---

**End Of File**