

AI導入が停滞してしまう背景と、成果創出に向けて取り組むべき事項

- 「AIは目的ではなく手段」です。
- だからこそ、AI導入を成果につなげるためには、「目的」と「優先順位」を適切に定めることが欠かせません。

停滞の背景

➤ 目的が曖昧なまま、手段の議論が先行する

- ・ 「何を変えるか」が定まらず、検討が発散・長期化してしまう

➤ 選択肢が増え、意思決定が止まりやすい

- ・ AIモデル、既存ツール、既存機能拡張など手段が多く、選択が難しい

取り組むべき事項

➤ 目的を具体的に定義し、関係者の目線を合わせる

- ・ 業務課題・狙う成果(*)を明確にする
高度化／標準化／統制力向上／属人化解消 等

➤ 評価軸を定め、手段の優先順位を明確にする

- ・ 効果、実現性、時間軸、リスク等の評価軸を決めた上で、打ち手を比較し、優先順位を決める

AI導入という手段にとらわれることなく、
業務改革視点でAI導入の目的、優先順位を起点としてロードマップを定めた上で、
計画的に導入・改善を進めていくことが大切です

AI導入検討の対象となる業務領域

- 人件費・エネルギー・資材高騰、需給変動、規制対応などにより事業環境の不確実性は増大し、生産性向上と競争力強化が企業成長の重要テーマになっています。
- 生成AIの進展も受けて、**どういった業務を対象に、どのようにAI導入を進めていくか**が注目されています。

<AI導入検討対象業務>

コア業務領域

対象 業務

企画・調達・生産・販売・サービス等の業務
需要予測、受発注、生産計画、物流、品質
管理といった**価値創出に直結する領域**



AI技術 進展の 影響

勘と経験と度胸に頼っていた業務の
データ×AIによる高度化・標準化実現

本社業務領域

人事・総務・経理・法務・IT等の業務
定型処理、帳票・資料作成、ナレッジ管理と
いった**全社運営を支える領域**



非構造データの対応レベル向上による
間接業務におけるAI活用範囲の拡大

コア業務領域における代表的なユースケース例

- コア業務領域では、**リスク低減と分析高度化により迅速な改善サイクルを回す仕組み**が競争力を左右します。
- 人間の勘・経験・度胸に依存していた業務も、**AIによる予測・最適化**で高度化・標準化の幅が広がります。

<業務別ユースケースと期待効果>

業務領域	AI活用の主な目的		ユースケース	期待効果
調達	リスク低減	調達リスク・価格変動の可視化	価格・納期・品質実績を基に調達条件をAIが提案	安定調達 コスト抑制
生産	分析高度化	生産・供給計画の最適化	需要・制約を加味した計画の自動立案	稼働平準化 リードタイム短縮
販売		需要予測に基づく在庫・販促最適化	チャネル／地域別需要予測＋補充・施策提案	欠品・過剰在庫の削減
		提案・施策の質向上	顧客情報要約／提案書下書き／反応分析	準備時間短縮 成約率向上
品質管理	リスク低減	不良・異常の早期検知	画像／センサで異常検知・不良判定支援	検査工数削減 品質安定
		設備の予兆把握と保全最適化	音・振動・稼働ログから故障兆候を検知・予防保全提案	突発停止防止 保全効率化

本社業務領域における代表的なユースケース例

- 本社業務領域では、**定型業務負荷を低減し、人的資源をより創造的な業務へシフトすることが主眼**になります。
- 生成AIにより非構造データも扱えるようになり、業務の分析・対応の高度化も進めやすくなっています。

<業務別ユースケースと期待効果>

業務領域	AI活用の主な目的		ユースケース	期待効果
経理・財務	業務負荷低減	入力・照合・仕訳判断の省力化	請求書／領収書の読取り＋勘定科目推定	入力・確認工数の削減
総務		社内問合せ・文書作成の効率化	AIチャットボット／FAQ生成／規程検索	問合せ対応削減 作成時間短縮
法務		契約レビューとリスク抽出	論点抽出・条文比較・修正案提示	レビュー時間短縮 抜け漏れ防止
人事	分析・対応の高度化	人材配置・育成の高度化	スキル・評価・稼働から配置案／離職兆候分析	配置最適化 離職抑制
IT		運用・問合せ対応の省力化	一次切り分け／手順書検索／自動回答	対応迅速化 運用負荷低減

一般的なAI導入プロセスと最上流工程の重要性

- 独自のAIモデル開発、ツール等の活用のいずれの手段を採る場合でも、AI導入には相応の期間を要します。
- 一度に広く構えすぎると、設計や調整に時間を取られ、技術も業務も陳腐化するリスクが高まるため、**初期の検討段階で「どこから着手し、どの順序で全体最適へ展開するか」を可視化しておくことが重要**です。

初期段階での導入戦略の具体化が
その後の導入の成否を左右します

