

調査レポート 2026

# 日本企業はAIを 使っているのに、 なぜ成果で 負けるのか。

---

海外調査から見たGAPと、90日で始める打ち手

掲載は一部です。詳細は30分相談の場でご説明します。

生成AI活用支援サービス



# 日本の遅れは、導入率ではなく“成果化OS”の差です。

日本企業は生成AIを使い始めています。問題は、業務に組み込み、測定し、改善し、浮いた時間を価値へ戻す仕組みが弱いことです。

## 測定

成果指標が弱く、評価できていない

## 業務化

個人利用から部署プロセスへ進みにくい

## 価値化

時間削減が売上・顧客価値に戻らない

## 体制

現場とAIをつなぐ役割が足りない

## 統制

データ・権限・品質管理が後追いになる

打ち手は、研修だけでも開発だけでもなく、部署ごとの現場実装を短く回すことです。

# 導入率は米国並み。でも効果創出は米国の4分の1。

日本企業の生成AI活用は横並びに近づいています。ただし、効果を測り、改善に戻す仕組みの差が、そのまま成果差になっています。

87%

日本の大企業で生成AIを  
活用・推進中

米国90%、英国89% | PwC Japan 2026

9%

日本で期待を大きく上回る  
効果

米国38%、英国32% | PwC Japan 2026

13%

日本で効果をまだ評価でき  
ていない

米国0% | PwC Japan 2026

26.2%

DX成果が“わからない”日  
本企業

米独は5~6% | IPA DX動向2025

## 考察

日本企業のGAPは、導入判断ではなく“成果を定義し、短い周期で改善する管理能力”に出ています。AI活用支援は、最初にKPI設計を置かないと商談で刺さりません。

# 日本は“個人で試す”から“部署の仕事に入れる”ところで止まりやすい。

IPAの日米独比較では、日本は個人・部署の試験利用は進む一方で、部署の業務プロセスへ組み込む回答が低いとされています。

米国：生成AIに前向きな取り組み

78%



8割弱 | IPA DX動向2025

ドイツ：生成AIに前向きな取り組み

68%



7割弱 | IPA DX動向2025

日本：生成AIに前向きな取り組み

48%



5割弱 | IPA DX動向2025

## 隠れた論点

日本の大企業は導入が進む一方、100人以下では「関心はあるが予定なし」「予定なし」が8割近く。米国は2割強、ドイツは4割弱に留まります。

## 示唆

“AIを使う人を増やす”より、“1部署の1業務で使い続ける型”を作ることが先です。研修は入口で、成果化は業務設計です。

# 日本は“効率化”で止まり、海外は“価値還元”まで見ています。

DXでも生成AIでも、日本は内向きの生産性改善に寄りやすく、米独や米英は売上・顧客価値・成果還元まで接続する傾向があります。

40%

日本でAI効果を財務的還元へ接続

米国75%、英国74% | PwC Japan 2026

<30%

日本でDX成果指標を設定

米国・ドイツは8割以上 | IPA DX動向2025

95%

AI先進企業は価値を測定

全体は32% | Cisco AI Readiness

77%

AI先進企業は本番化まで進める

全体は18% | Cisco AI Readiness

打ち手：削減時間ではなく、浮いた時間をどの仕事へ再配分し、何のKPIを動かすかまで設計します。

# 足りないのはAI博士だけではなく、現場とAIをつなぐ翻訳者です。

日本はDX人材の量・質の不足感が突出しています。ただし、AI活用で本当に必要なのは、モデルを作る人でなく、現場業務をAIで再設計できる人です。

## 85.1%

日本でDX人材の量が不足

米国は過不足なし/過剰が73.6% | IPA

## 3.8%

日本でDX人材の質が過不足なし

米国52.9%、ドイツ25.1% | IPA

## 8h+

AI先導CEOは週8時間以上AI学習

BCG AI Radar 2026

### 海外調査の示唆

OECDは、経営者がAIを“簡単に入る汎用技術”と誤解しやすく、品質管理には継続投資が必要と指摘しています。

### 打ち手

各部署にAI推進リーダーを置き、外部支援が業務棚卸し、データ確認、プロトタイプ、効果測定まで横で支えます。

# AIは導入後に、データ・権限・品質の問題が残ります。

導入してから見えてくる課題ほど、放置すると本番化のブレーキになります。特にAIエージェント化では、ガードレールとデータ品質が成果を左右します。

## 76%

AI先進企業はデータを集中管理

全体は19% | Cisco 2025

## 84%

AI先進企業はエージェント制御可能

全体は24% | Cisco 2025

## 35.3%

日本で強化が必要な領域

人の最終判断・説明可能性 | JIPDEC

## 導入後

セキュリティ・非データ化  
情報・精度不安が残る

JIPDEC/ITR 2026

### 打ち手

最初から“人が見る場所”“AIに渡す資料”“使ってよいデータ”“ログを残す場所”を決めます。ガバナンスは資料ではなく運用設計です。

# 公式AIより、社員の“勝手AI”のほうが先に価値を出しています。

MIT NANDAは、公式のAI導入が止まる一方で、社員が個人契約のAIを使って仕事を自動化する“shadow AI economy”を指摘しています。

>90%

調査対象企業の社員が個人AIを  
業務利用

MIT NANDA 2025

40%

会社が公式LLM契約を購入

MIT NANDA 2025

## なぜ重要か

社員は、承認を待たずに“自分の仕事が好きになる使い方”を発見しています。ここを禁止だけで潰すと、実際に価値が出る業務テーマも失います。

打ち手：最初に社員の“勝手AI”利用をヒアリングし、再現性がある業務を公式ワークフローへ昇格させます。

# 目立つ営業AIより、地味なバックオフィスのほうがROIを出しやすい。

MIT NANDAは、AI投資が営業・マーケに偏る一方で、法務・調達・経理などのバックオフィスに高ROI機会が残ると指摘しています。

## 投資が集まる場所

営業メール、リードスコア、キャンペーン文面などは成果が見えやすく、経営に説明しやすい。

## 価値が残る場所

契約分類、請求/入金、調達、社内問い合わせ、月次締めなどは派手さは薄いですが、反復性と量があります。

## 日本企業への示唆

紙、PDF、Excel、メールが残る日本企業ほど、バックオフィスの現場AIから始める余地が大きい。

## 商談で聞くべき問い

- 売上を直接伸ばす業務ではなく、毎月必ず発生し、誰かが目視で処理している業務はどこか
- その処理に使う資料、過去回答、台帳、承認ルールはどこに散らばっているか

# AIで1日分の時間が浮いても、放置すると価値には変わりません。

BCGは、AIを頻繁に使う現場社員の42%が週8時間の削減を報告する一方、多くの組織は浮いた時間の使い道を設計できていないと指摘しています。

## 42%

AI常用者が週8時間を削減

BCG AI at Work 2026

## 66%

浮いた時間の使い道に十分な指針なし

BCG AI at Work 2026

## >50%

削減時間を戦略的業務へ再投資していない

BCG AI at Work 2026

### 示唆

時短だけを売ると弱い。削減後に何を増やすかまで提案すると、経営課題になります。

打ち手：削減時間を、顧客接点、品質確認、提案数、学習時間などへ再配分する“価値還元ルール”を作ります。

# PoCが失敗する理由は、モデル性能ではなく“学習しない業務システム”です。

MIT NANDAは、汎用チャットは使われるが、業務特化AIは本番化で大きく落ちると分析しています。理由は、文脈を覚え、既存業務に馴染まず、改善されないことです。

>80%

汎用LLMを探索・試行

MIT NANDA 2025

40%

汎用LLMを展開

MIT NANDA 2025

20%

業務特化AIがPoC到達

MIT NANDA 2025

5%

業務特化AIが本番化

MIT NANDA 2025

## 打ち手

AIを“完成品”として入れず、現場フィードバック、例外処理、参照資料、承認ログを学習する運用として設計します。

# 大手AI企業の答えは、ツール販売ではなく“現場に入る支援”です。

OpenAIやMicrosoftがFDE型の導入支援を強化しているのは、AI価値がモデル単体ではなく、顧客の業務・データ・運用へ接続して初めて出るからです。

## OpenAI Deployment Company

FDEとDeployment Specialistsを顧客組織に入り込ませ、高価値ワークフローの特定、プロトタイプ、本番展開まで支援。初期投資は40億ドル超。

## Microsoft Frontier Company

業界知識、変化管理、AIエンジニアリングを束ね、6,000名の専門家で顧客のAI導入を支援。投資額は25億ドル。

日本企業向けには、大規模FDEではなく、研修・診断・小さな実装を束ねた“ライトな現場伴走”が現実的です。

# 打ち手は、開発会社選びの前に“成果化OS”を作ることです。

日本企業のGAPは、導入可否ではなく、現場テーマ、KPI、データ、運用、価値還元が分断されることにあります。だから打ち手も、分断を束ねる順番で設計します。

1

## 測る

削減時間だけでなく、品質、処理量、リードタイム、顧客接点までKPI化する

2

## 探す

勝手AI、紙/PDF/Excel、繰り返し問い合わせから候補業務を拾う

3

## 入れる

1部署1業務に絞り、入力資料、AIの役割、人の確認を業務手順に入れる

4

## 守る

権限、ログ、利用不可データ、最終判断者、例外時の戻し先を決める

5

## 戻す

浮いた時間を、営業、品質、顧客対応、改善活動、学習へ再配分する

研修は“探す”前の土台。伴走は“入れる・守る・戻す”まで進めるための仕組みです。

# 90日で、1部署1業務を“使い続けられるAI”にします。

大きな構想から入るほど止まりやすい。最初は、短期間でテーマを絞り、現場の材料をつなぎ、効果を見て次の部署へ広げます。



## 選び方

最初のテーマは“効果が大きい”だけでなく、“毎週発生する”“既存資料がある”“人が最終確認できる”“90日で測れる”ものを優先します。

# 最初のテーマは、意外と“地味な現場業務”が強い。

海外調査の示唆を踏まえると、AI活用の入口は派手な新規事業より、反復性があり、資料が残り、人が確認できる業務です。

## 帳票・PDF処理

請求書、申込書、点検表、報告書から必要情報を抽出し、台帳へ転記・照合する。

## 社内問い合わせ

規程、マニュアル、過去回答を参照し、回答案と根拠を担当者へ返す。

## 資料作成・要約

商談メモ、議事録、過去提案書から初稿や報告書のたたきを作る。

## 営業・CSの準備

顧客履歴、問い合わせ、議事録から、次回提案やフォローの論点を出す。

商談では、業界名ではなく“日々詰まっている業務”から入り、既存AIで足りるか、軽い実装が必要かを見ます。

# 30分相談では、御社のGAPがどこにあるかを一緒に見ます。

研修から始めても、診断だけでも、伴走まで進めても構いません。ただし、ゴールは“使って終わり”ではなく、成果化までの道筋を決めることです。

## 測定

AIで何を改善したいか、数字で言えるか

## 業務化

どの部署の、どの業務で毎週使うか

## データ

AIに渡せる資料・台帳・過去回答はあるか

## 統制

人が判断する境界と禁止データは決まっているか

## 価値化

浮いた時間をどこへ再配分するか

詳細レポートと貴社向けの候補業務マップは、相談の場でご説明します。

# 参照した主な調査・公開情報

PwC Japan

生成AI実態調査2026春

日本/米英独などの活用率、効果、財務還元

BCG

AI at Work 2026 / AI Radar 2026

削減時間の再投資、CEO関与、AI投資

IPA

DX動向2025

日米独のDX成果、KPI、人材、生成AI活用

Cisco

AI Readiness Index 2025

AI先進企業のデータ、測定、ガードレール

JIPDEC/ITR

企業IT利活用動向調査2026

日本企業の組織AI活用、導入後課題

OECD et al.

AI Adoption in Firms 2025

AI導入に必要な継続投資と組織能力

MIT NANDA

The GenAI Divide 2025

shadow AI、業務特化AI、本番化率、ROI論点

OpenAI / MS

Deployment Company / Frontier Company

現場実装型のAI導入支援トレンド

注

本資料は公開情報と当社の支援仮説をもとに、生成AI活用の相談開始用に再構成したものです。個社の効果は業務内容、データ状態、運用体制により異なります。