

AIエージェントによる変革をPoCの「次」へ進める

～現場プロジェクトに基づく業務変革と実務定着の勘所～

2026年3月24日/25日

フォーティエンスコンサルティング株式会社

デジタルトランスフォーメーション担当

オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	10:30-10:40
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	10:40-11:00
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	11:00-11:15
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	11:15-11:30
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	11:30-11:45
QA		11:45-11:55
クロージング		11:55-12:00
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	12:00-12:30

オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	10:30-10:40
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	10:40-11:00
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	11:00-11:15
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	11:15-11:30
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	11:30-11:45
QA		11:45-11:55
クロージング		11:55-12:00
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	12:00-12:30

会社概要

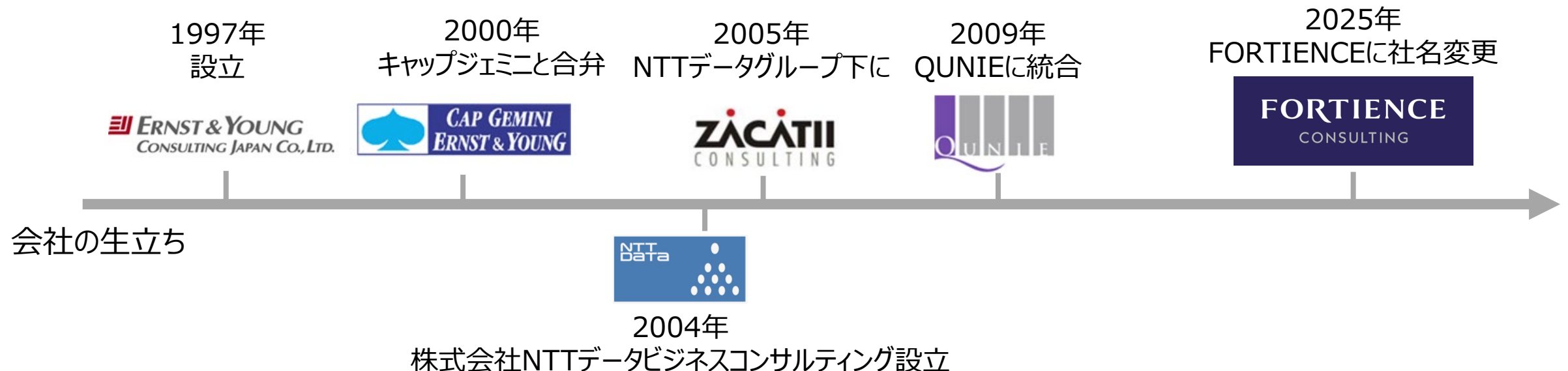
フォーティエンスコンサルティング株式会社

設立年：2009年7月

資本金：9,500万円（NTTデータ出資:100%）

代表取締役社長 山口 重樹 、 代表取締役常務 菊山 直也

従業員数：約1,200名



弊社内での組織の位置づけ

TxBチームは、インダストリーを跨ぎ、最先端テクノロジーを梃にクライアントのビジネス変革をご支援しております

		インダストリー							
		MFG (工業製品)	CP (消費財)	R&D (流通・小売)	TME (通信メディア)	H&S (ヘルスケア)	FS/FSG (金融)	地域	
ソリューション	戦略	BTR : Business Turnaround and Revitalization (経営改善・事業再生)						西日本	
		NewBiz (事業戦略)						九州	
	業務・制度	CRM:CRM & Marketing (営業改革)						グローバル	
		SCM:Supply Chain Management (サプライチェーンマネジメント)							
		PLM :Product Life-cycle Management (設計・開発)							
		BT:Business Transformation (調達・SSC/BPO/BPR)							
		Logistics:Transport & Warehouse (物流ソリューション)							
		FMT :Financial Management Transformation (会計・経営管理)							
		HCM:Human Capital Management (人事戦略)							
		ES:Enterprise Solution (エンタープライズソリューション)							
	デジタル・IT	IMS :IT Management Support (ITマネジメントサポート)						タイ	
		TxB:Business Transformation driven by leading Technologies (最先端テクノロジーによるビジネス変革)							
		ITS:Infrastructure & Technical Service (インフラストラクチャー & テクニカルサービス)							
地方創生		AFW : 農業再生		GOV : 公共機関		SDGs : 途上国支援		ベトナム	

書籍出版

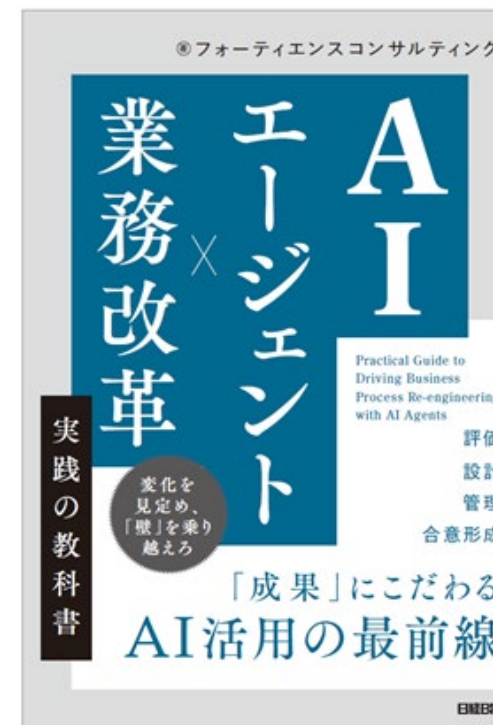
技術トレンドを継続的に調査研究を行い、調査研究やプロジェクト支援で得た知見を基に、セミナーの開催やお客様への支援展開を図っております

お手元の書籍もお持ち帰りいただき、本日のセミナーと合わせましてぜひご一読ください

これまでの出版書籍



今回出版書籍



2025年はAIエージェント元年

生成AI/AIエージェントの拡大に伴い、2024年より生成AIを活用した業務支援を開始し、2025年よりAIエージェントによる業務変革支援を展開しております

- 2022年 11月 ChatGPT 公開 (OpenAI)
- 2023年 GPT-4 、 Claude、 Geminiのメジャーサービス展開
- 2024年 Microsoft Copilot等の業務ツール統合が進展
11月 Claude Code リリース (Anthropic)
- 2025年 自立型エージェントCodex (OpenAI) 発表
「Agentic AI」が明確な技術カテゴリとして確立
- 2026年 Claude Cowork サービス開始

業務改革のPoCに開始

AIエージェント改革の本格化

市民開発型の支援の展開

2025年 6月発表のMITの生成AIの利用実態調査*では大きく3つのポイントを特徴となっています

- 調査した95%の企業は生成AIから具体的な収益を得るまでには至っていない
- 活用の阻害要因は、実業務におけるワークフローの複雑さにある
- 投資リターンという観点では、バックオフィス活用がより有効である

出典：MIT Project NANDA（2025）, “The GenAI Divide: State of AI in Business 2025”,
https://mlq.ai/media/quarterly_decks/v0.1_State_of_AI_in_Business_2025_Report.pdf,（参照2026年3月24日）

1. トップダウンで始める
2. 業務選定への注力
3. 明確な推進体制の構築
4. 作業単位の横展開
5. 検証撤退基準の明確化
6. 意思決定の為のKPI設計
7. AIが見てよい情報の明確化
8. AIが理解しやすい形のデータ収集
9. 品質100%にこだわらないーそこそこ使えるレベルを目指す
10. 消極的抵抗に向き合う

1. トップダウンで始める

- 業務の在り方を変える
- 明確な変革ビジョンを示す

2. 対象とする業務の見極め

- AIが得意な業務とそうでない業務の見極め
- 品質100%は狙わない

3. 明確な推進体制の構築

- トップ直属の推進体制を創る
- 推進体制には複合的な機能を集約する

オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	10:30-10:40
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	10:40-11:00
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	11:00-11:15
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	11:15-11:30
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	11:30-11:45
QA		11:45-11:55
クロージング		11:55-12:00
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	12:00-12:30



Copilotは全社導入したが、効果が十分に出ない

開発の技術力が足りず、AIをうまく使えていない

AIの進化が速くて、何から始めるべきか不明

**AIができることのイメージが狭いと
検討できるAI活用の効果が限定的に…**



本セッションのゴール

**AIの現在地を知り、驚き、
今日から始めるAI活用をイメージできるようになる**

1.生成AIツール・AIエージェントの現在地

- AI時代のインプット・アウトプット
- 自社独自の「わざ」を覚えさせるAgent Skills
- クリエイティブ領域でのAI活用

2.今日ここから始めるAIエージェント×業務変革

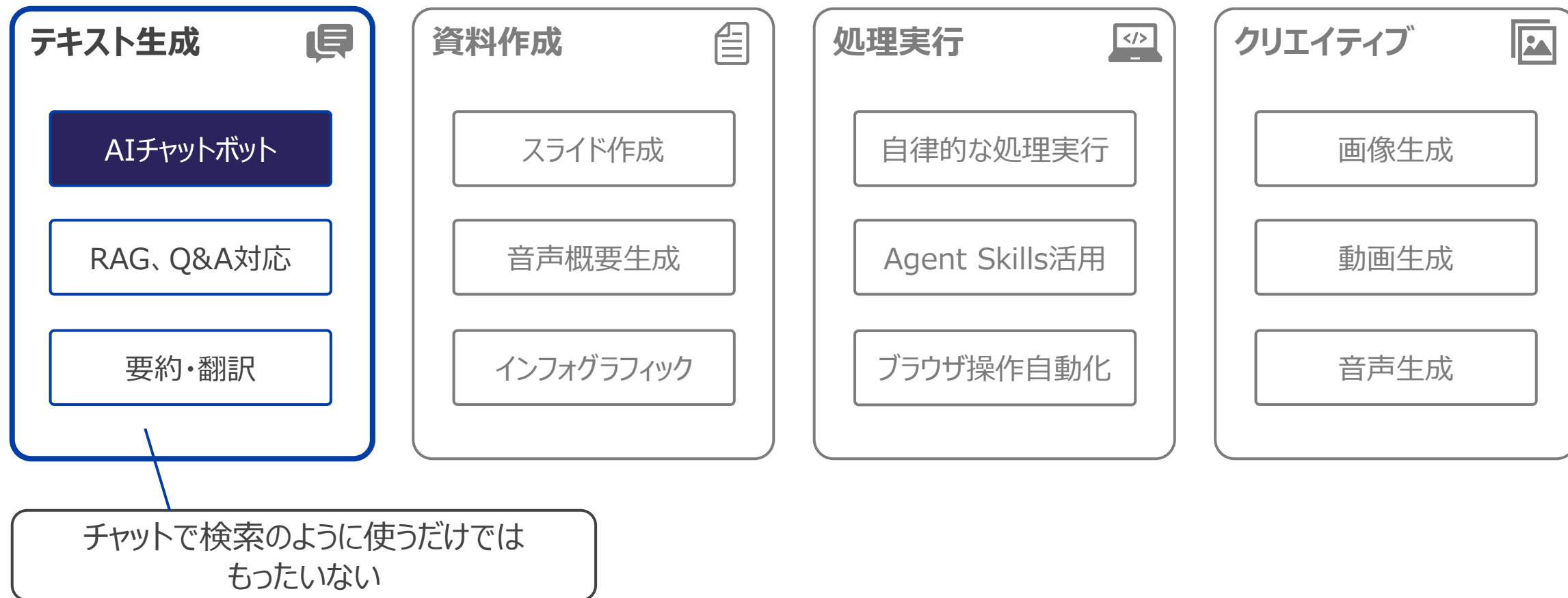
- 業務ユーザーから始まる業務変革
- よくあるご質問

3.まとめ

生成AI・AIエージェントの現在地

デモを交えたご紹介

生成AIの技術は、単なるチャットボットの域を超えて進化しており、様々な業務を任せられるようになっている。



生成AIの技術は、単なるチャットボットの域を超えて進化しており、様々な業務を任せられるようになっている。



①AI時代の資料作成

生成AIの技術は、単なるチャットボットの域を超えて進化しており、様々な業務を任せられるようになっている。



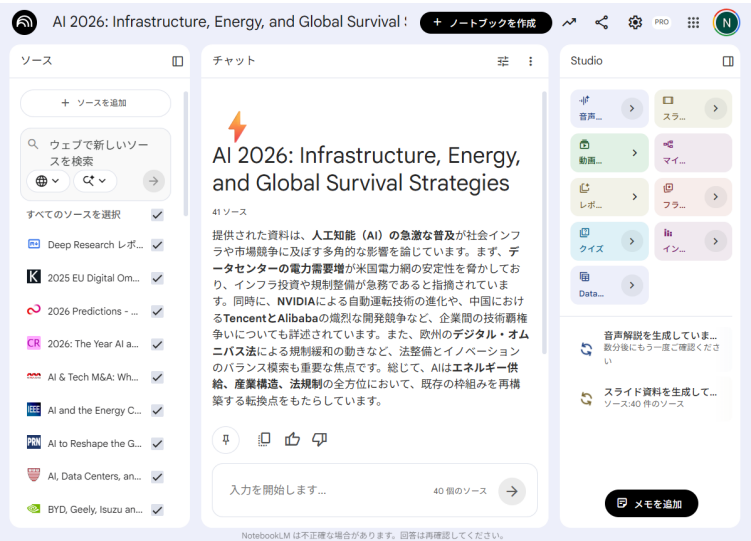
NotebookLM：情報を収集し、資料作成と聴きやすいポッドキャスト生成

リサーチ、資料の精読、資料作成ができる。嘘（ハルシネーション）を出す割合が低い。

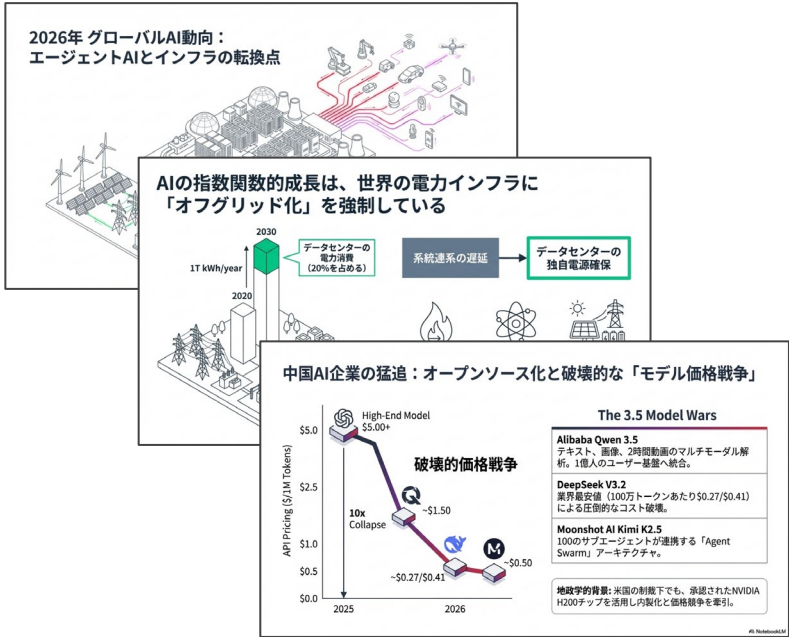
情報をDeepResearch



チャットで情報を深掘り



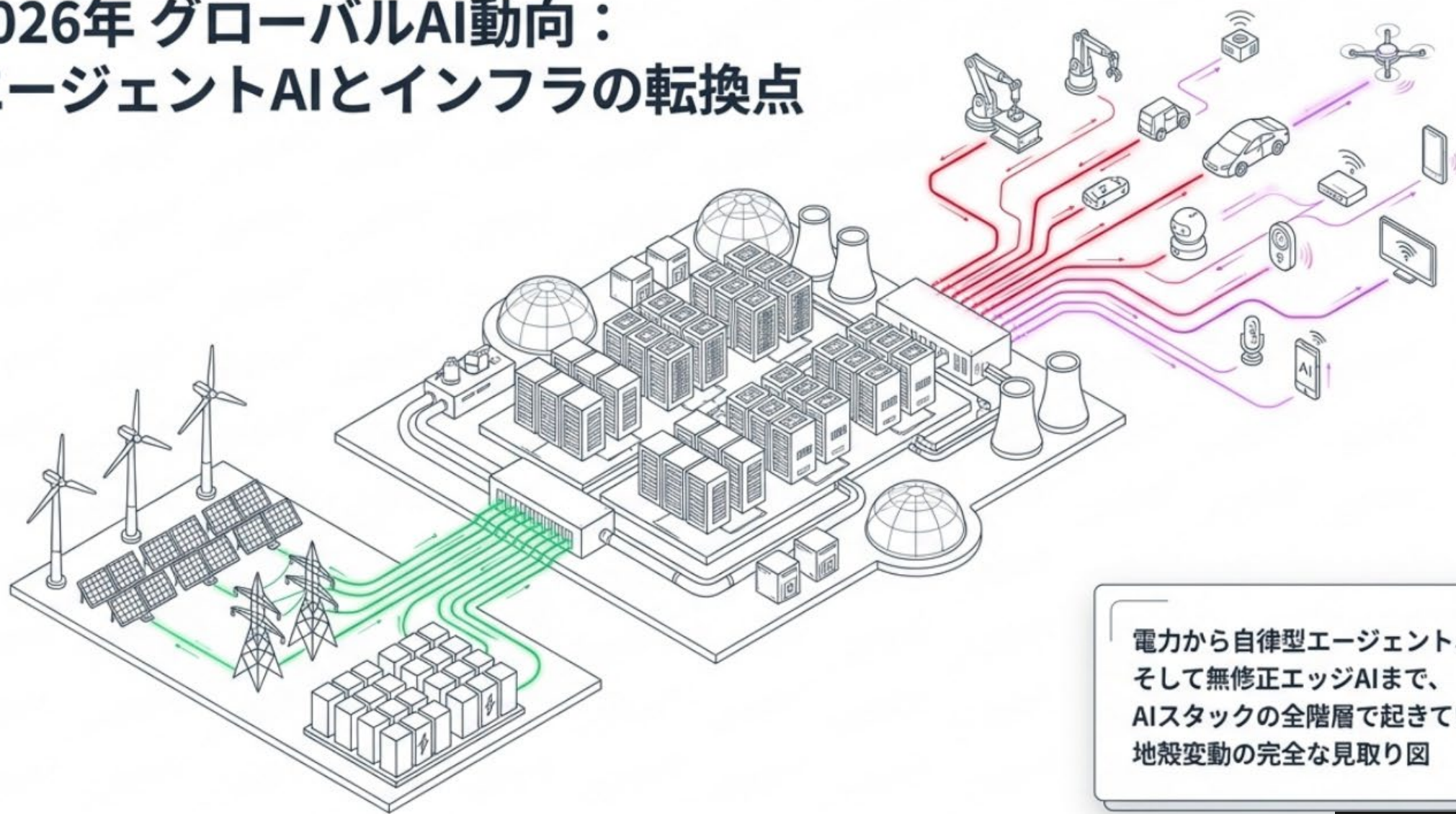
資料作成・音声概要生成



適用領域・効果

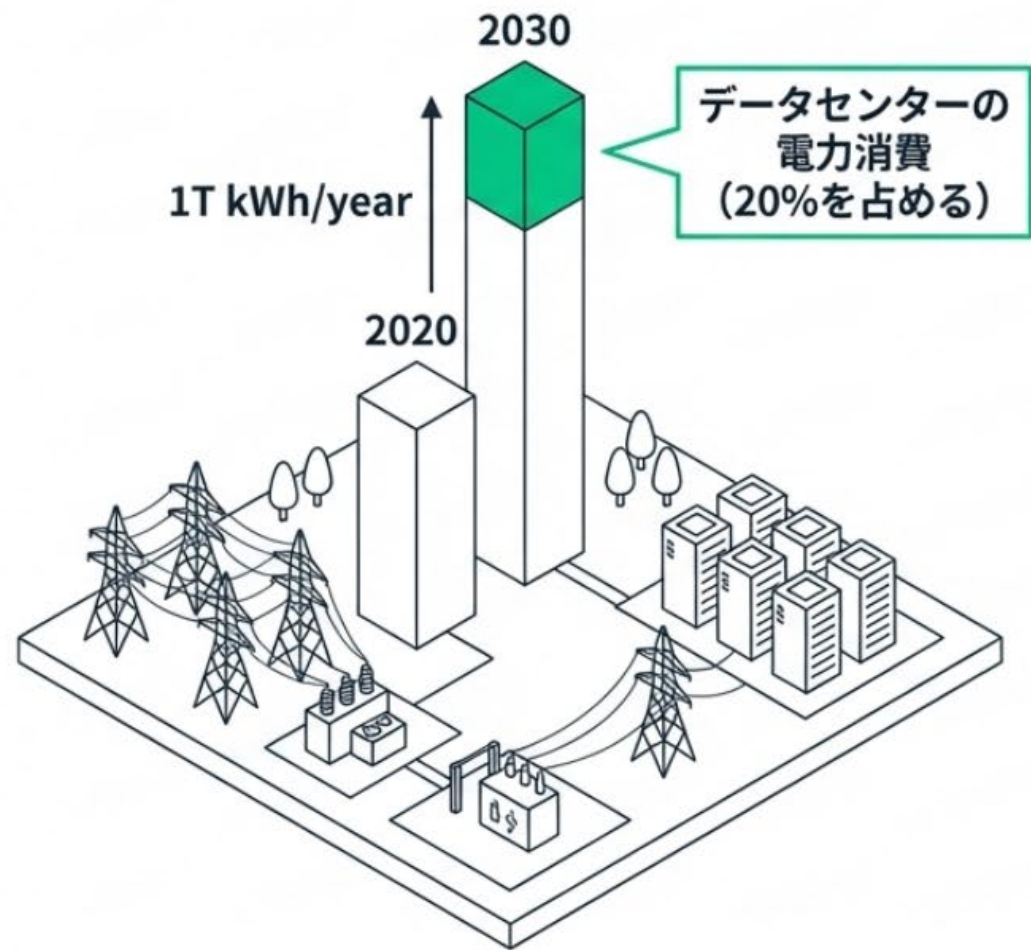
- リサーチの効率化
- 正確な情報源をもとにした壁打ち
- 社内への資料展開の効率化

2026年 グローバルAI動向： エージェントAIとインフラの転換点



NotebookLMで作成

AIの指数関数的成長は、世界の電力インフラに 「オフグリッド化」を強制している



系統連系の遅延

データセンターの
独自電源確保



天然ガス



原子力

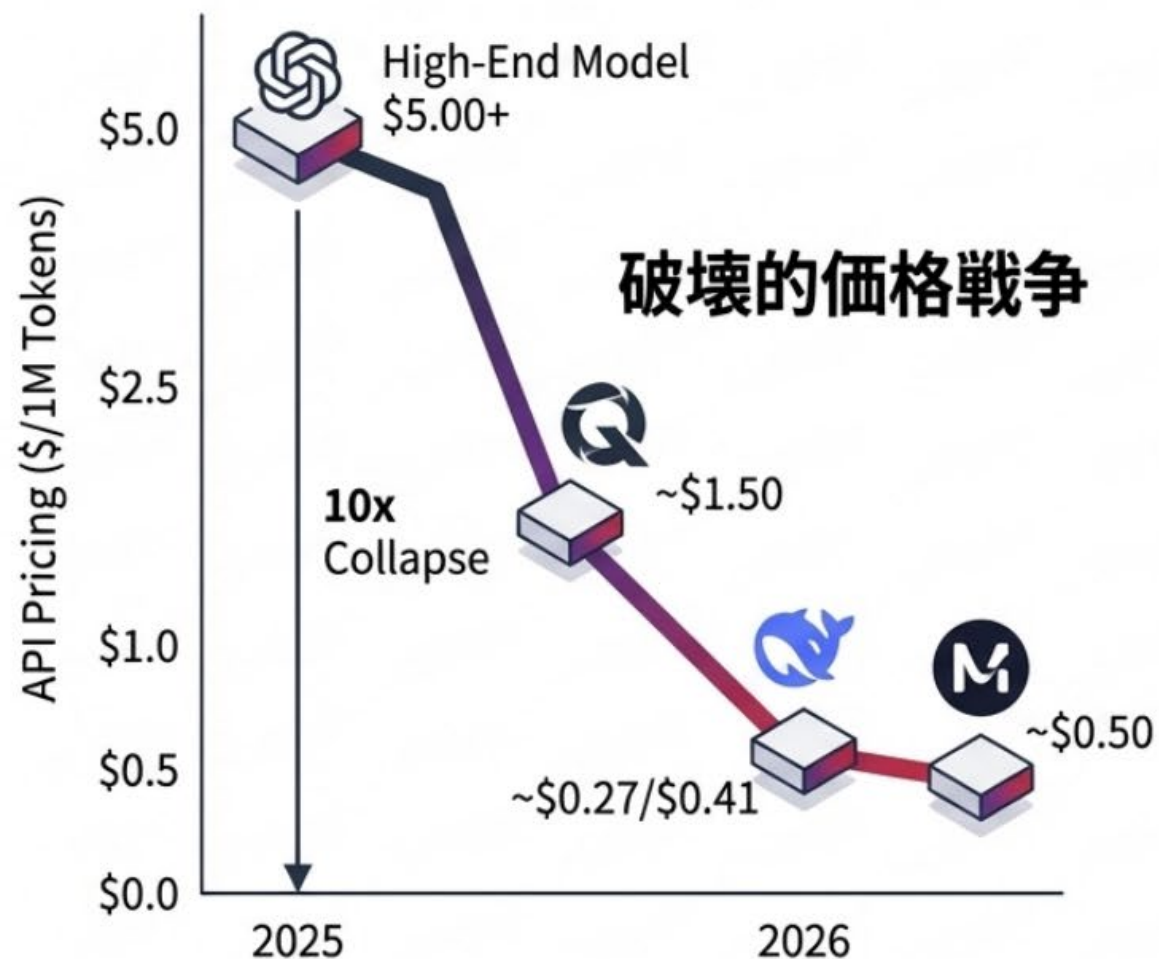


マイクログリッド

ハイパースケーラーのクレジット市場を
通じた1兆ドル規模の設備投資

NotebookLMで作成

中国AI企業の猛追：オープンソース化と破壊的な「モデル価格戦争」



The 3.5 Model Wars

Alibaba Qwen 3.5

テキスト、画像、2時間動画のマルチモーダル解析。1億人のユーザー基盤へ統合。

DeepSeek V3.2

業界最安値（100万トークンあたり\$0.27/\$0.41）による圧倒的なコスト破壊。

Moonshot AI Kimi K2.5

100のサブエージェントが連携する「Agent Swarm」アーキテクチャ。

地政学的背景: 米国の制裁下でも、承認されたNVIDIA H200チップを活用し内製化と価格競争を牽引。

NotebookLMで作成

2人の会話形式でトピックを解説するポッドキャストを生成可能。要点を押さえてから精読に入ることができる。



AI 1

AIはもう画面の向こうで器用にテキストを作ってくれるだけではなく、自律的に思考する
AIEージェント、フィジカルAIに突入しました。

ここ数ヶ月の動きはは目まぐるしいですね。

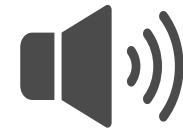


AI 2



ですね。もし最近のニュースは多すぎて追いつけないと感じているなら、このポッドキャストは
あなたのためのものです。

今回のミッションは、一見バラバラに見える
ニュースの点と点をつなぐことです。



10-20分程度の音声を生成

①資料作成：AI時代のリサーチ

AIが検索し資料作成までを行うことで、新しい知識のインプットからアウトプットまでを加速することができる。

これまでの業務

リサーチから資料作成までの**工数負担**が大きい

膨大な資料を**理解**するのが**困難**

リサーチ担当者の**バイアス**がかかる

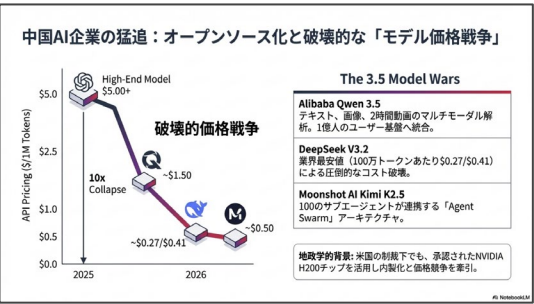
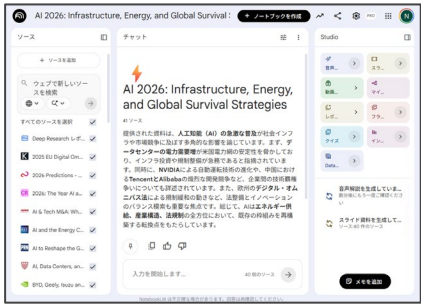


AIを前提とした業務

AIが検索して**資料作成**が可能になり、社内展開も迅速化

音声概要で当たりをつけてから、精読することで、スピードと質を高められる

複数観点で調べさせることで、**バイアス**を**一定程度避けられる**



②処理実行領域



自社専用の「わざ」を覚えさせるAgent Skills

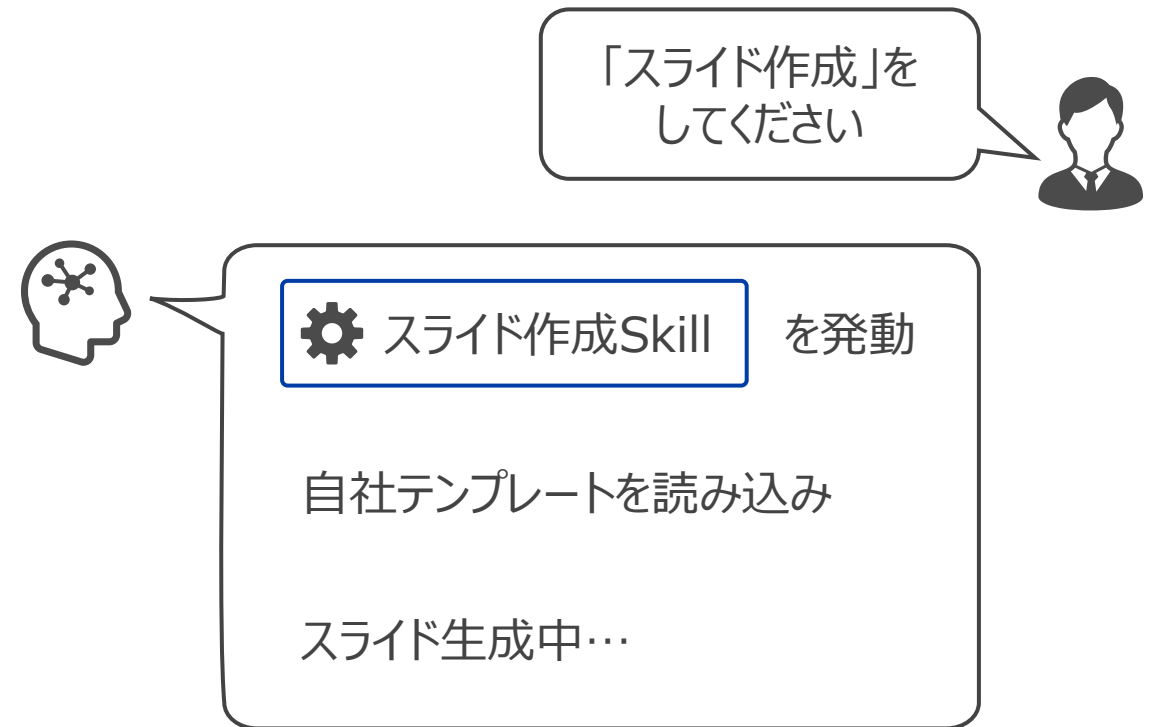
自社独自の仕事のしかたを定義することで、「わざ」を呼び出すように自社独自の方法で行わせられる。



+



自社で
定義



エージェント機能ではClaudeが最も実用的、用途に応じた使い分けが重要

比較項目	Claude Cowork	ChatGPT	Gemini
エージェント機能	◎ Cowork + Claude Code	○ Operator / Codex	△ 開発者向け中心
ファイル操作	◎ ローカル直接操作	○ アップロード型	○ Drive連携
コーディング	◎ Claude Code統合	○ Codex対応	○ 対応
外部連携	○ MCP・Google連携	○ GPTs・プラグイン	◎ Google Workspace統合
画像生成	× 非対応	◎ DALL-E 3	○ Imagen
文章力・分析力	◎ トップクラス	◎ 汎用性高い	○ 長文処理に強い
有料プラン月額	\$20～ (Pro)	\$20～ (Plus)	¥2,900～ (Advanced)

料金プランと選び方

Cowork利用にはPro以上が必要、本格活用ならMaxプランを推奨

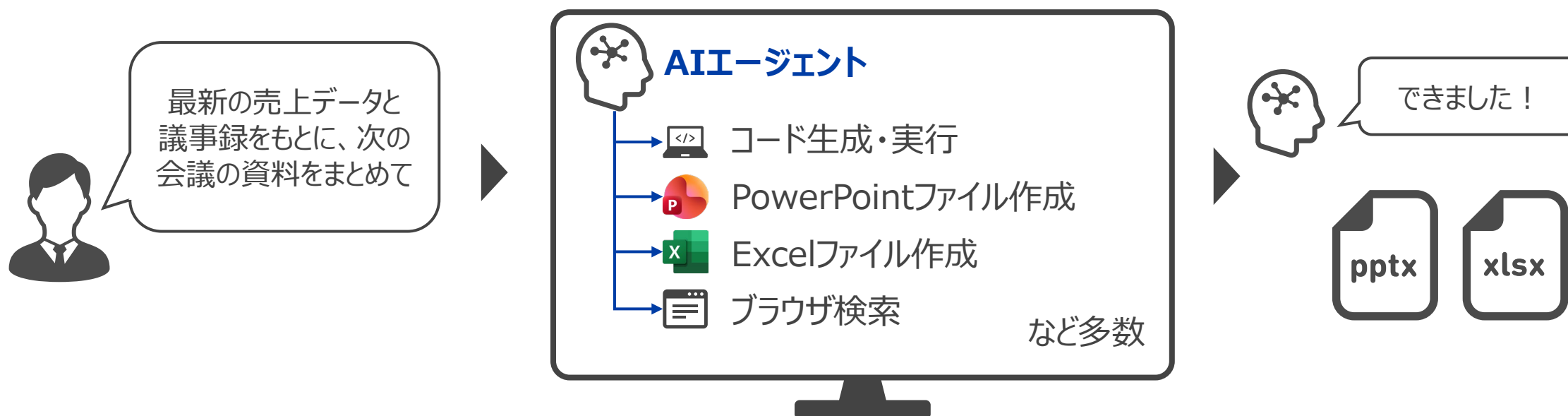
Free 無料 - 基本チャット機能 - Sonnet 4.5 / Haiku 4.5 - Cowork利用不可 - 利用回数に制限あり お試し利用向け	Pro \$20/月 (約3,000円) - 全モデル利用可能 - Cowork利用可能 - Freeの約5倍の利用量 - Web検索・拡張思考 個人の標準プラン	Max 5x \$100/月 (約15,000円) - Proの5倍の利用量 - Cowork・Claude Code - 優先アクセス - 高度な研究機能 ヘビーユーザー向け	Max 20x \$200/月 (約30,000円) - Proの20倍の利用量 - ゼロ遅延優先 - 先行アクセス - ほぼ無制限利用 プロフェッショナル向け
---	--	---	---

※ 法人向け: Team (\$25/月/人〜)、Enterprise (要問合せ) も提供。日本円は1ドル=150円換算の参考値。2026年3月時点。

Claude Cowork : ファイル操作を自律的に行うAIエージェント

自律的にPCの操作を行うAIエージェント機能。コードを直接見ないため、非エンジニアも使いやすい。
Copilotにも**Cowork**が搭載されることが3/9に発表された。

AIエージェントが自律的にPCを操作



AIエージェント：複数のタスクを連携させて自律的に行動するAI

※エンジニア向けはClaude Codeが多機能

Coworkを活用して自律的にファイル操作させる

売上・輸送費データと会議の議事録から、Coworkに次の会議用のまとめ資料を作らせる。必要に応じて、ブラウザ検索を行ったうえで、示唆を記載してくれる。

データ（ダミー）

輸送費が3/16週に急騰するシナリオを用意。

年	週開始日	売上（万円）	出荷数（件）	在庫数（個）	輸送費（万円）	粗利率
2025	2025/01/06	4,854	313	1,381	276	33.6%
2025	2025/01/13	4,891	316	1,476	287	33.4%
2025	2025/01/20	4,770	308	1,382	275	34.0%
2025	2025/01/27	4,618	298	1,406	283	34.1%
2025	2025/02/03	4,693	303	1,463	285	33.3%
2025	2025/02/10	4,917	318	1,479	277	33.5%
2025	2025/02/17	4,976	321	1,426	273	33.5%
2025	2025/02/24	4,933	319	1,465	285	34.3%
2025	2025/03/03	4,910	317	1,488	284	34.1%
2025	2025/03/10	5,025	325	1,438	292	34.1%
2025	2025/03/17	4,976	321	1,356	281	33.7%
2025	2025/03/24	4,731	306	1,383	279	33.7%
2025	2025/03/31	4,949	320	1,402	283	33.6%
2025	2025/04/07	4,805	310	1,483	288	34.1%
2025	2025/04/14	4,767	308	1,454	280	33.8%
2025	2025/04/21	5,088	329	1,441	287	34.3%

議事録（ダミー）

直近の会議で、輸送費急騰の原因が話された。

定例会議 議事録

日時：2026年3月23日（月）10:00-10:30

参加者：田中部長、鈴木、山田、佐々木

←

田中：先週の売上は概ね計画通り。在庫水準も問題なし。←

鈴木：出荷は順調ですが、3月16日の週に輸送費がかなり跳ねています。前週比で2割近く上がっている。原因は何でしょうか。←

山田：詳細はまだ確認中です。←

田中：なぜ上がっているのか、背景含めて次回までに整理しておいてほしい。季節要因なのか、一時的なものなのかも確認を。←

佐々木：来月の発注計画に影響しそうなら早めに共有お願いします。←

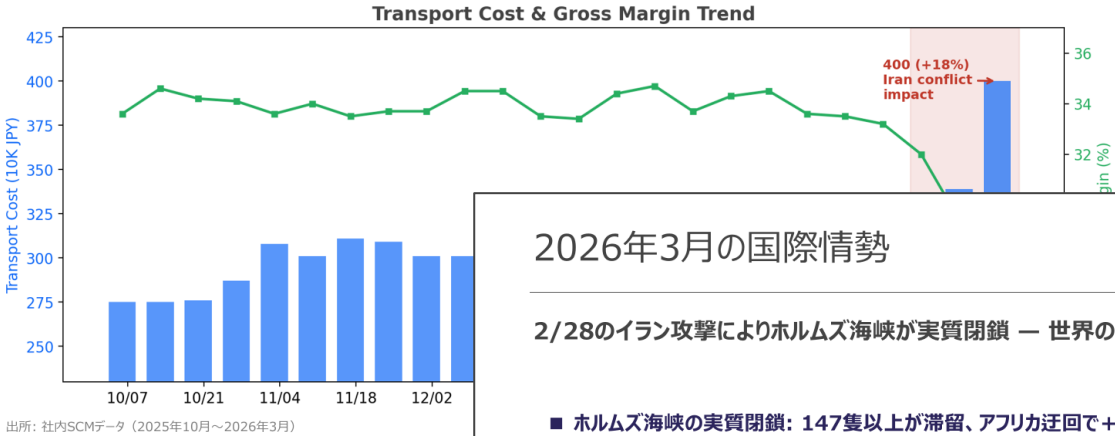
田中：了解。次回3/30（月）に続報を確認する。以上。←



最新の売上データと
議事録をもとに、次の
会議の資料をまとめて

※デモ用のシナリオであり現実を反映したものではありません

2月末のイラン紛争勃発以降、輸送費が3週連続で急騰 — 粗利率は過去最低の25.4%に



②処理実行領域：AIエージェントを用いた自律的ファイル操作

これまでは事前に定義できる範囲のみの自動化に限られていたが、AIエージェントが自律的にタスク設計し、アプリを超えた操作を行えることで、幅広いタスクが自律化できる。

これまでの業務

手作業。一部マクロやRPAで自動化できても、
事前に定義できる範囲のみに限定

ツール開発や自動化には**エンジニアの知識**が必要

会議からタスクを**持ち帰って**人間が時間をかけて検討

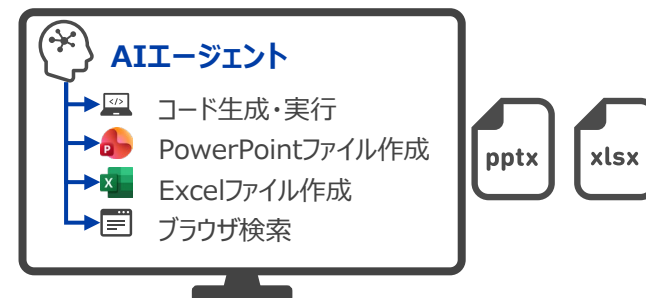


AIを前提とした業務

AIが**行うべきタスクを自律的に設計し**、
ブラウザ検索、PC上での実行、示唆出しまで可能

技術知識がなくても、指示すれば実行が可能

会議の**その場でAIエージェントに補助資料作成を**
させることも可能



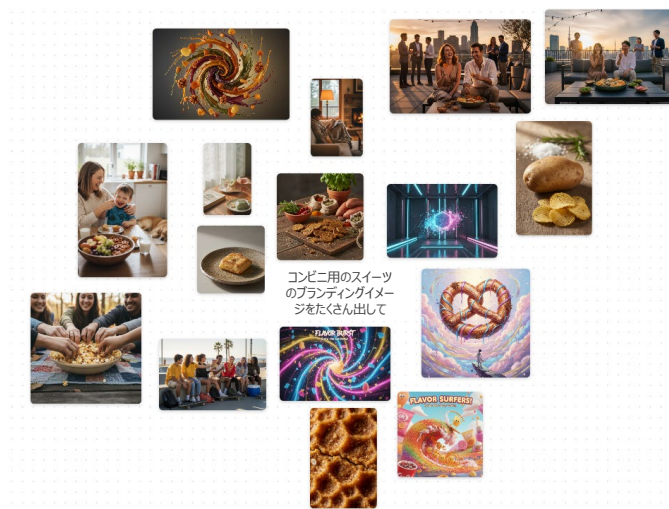
③クリエイティブ領域



Google Mixboard : 直感的にアイデア広げるホワイトボード

画像生成AIが搭載されたホワイトボード。チャットでプロンプトから生成する画像生成とは違い、直感的にアイデアを広げることができる。

複数の画像から新たなアイデアに



画像から言葉を生成



画像に書き込んで修正できる



適用領域・効果

- アイデア出しのクリエイティビティ向上
- 複数人でのアイデア出しにも有効
- モックアップ作成の効率化

③クリエイティブ領域：AIを活用したアイデア出し

従来はイメージを言語化して擦り合わせて、持ち帰ってデザインしていたが、AIを使ってその場で意思決定が進む。

これまでの業務

頭の中のイメージを言語化して議論し
イメージがなかなか擦り合わない

意思決定までに時間がかかる

検討用イメージをデザイナーに依頼して作成し比較



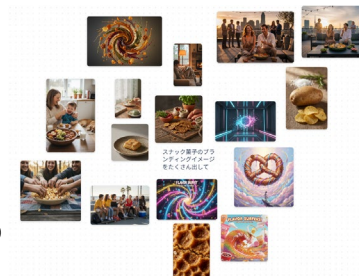
AIを前提とした業務

その場でイメージを可視化しながら**議論が進む**

その場で完成イメージを擦り合わせることで
意思決定が迅速化

中間生成物には**AIを使いつつ効率化**

※最終成果物が完全AI製で許容されるケースは
まだ少ないため、デザイナーの役割は引き続き重要

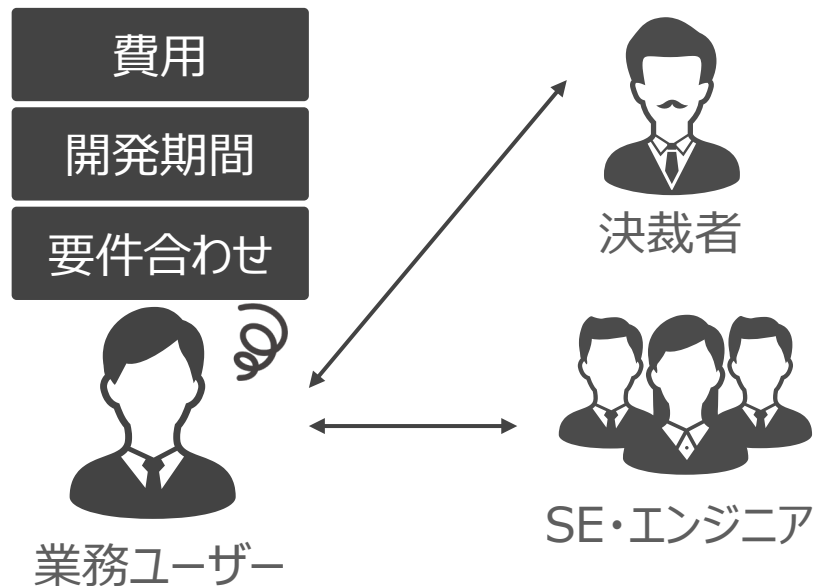


今日ここから始めるAIエージェント×業務変革

AIを活用した業務変革は、業務ユーザーから始まる

これまでは開発担当を巻き込まないとできなかったことが、**業務ユーザー1人からできるようになった。**

これまで



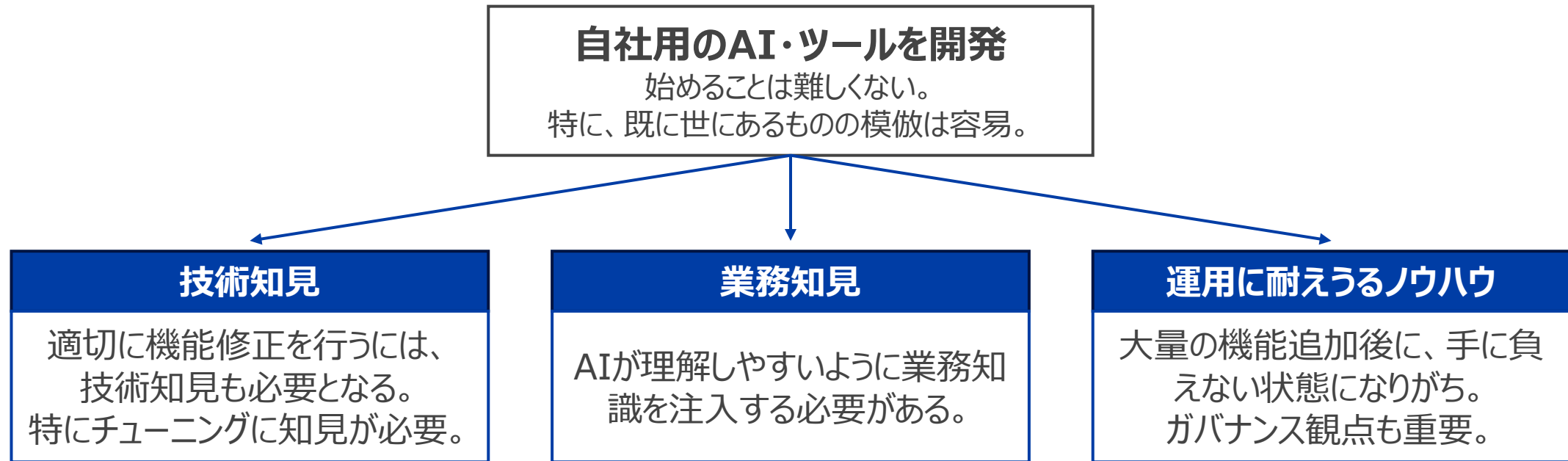
AIを活用した業務変革



ご支援事例：お客様と共に工数負担のある業務を洗い出し、適用技術選定と改善PoCを伴走支援。非エンジニアの方と共に推進。

Q. 自社だけでも十分できそうですか？

業務投入できる状態に仕上げるには、技術知見、業務知見、運用ノウハウが必要となる。



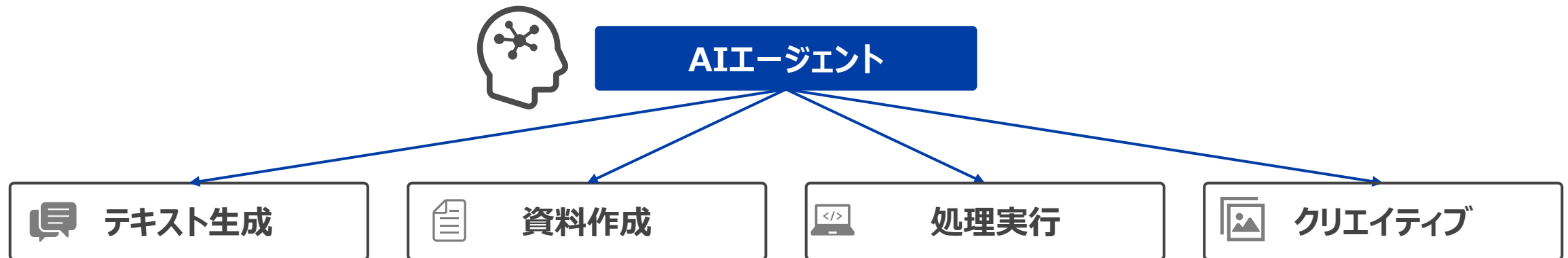
ご支援形態

- AIの最先端を手を動かしながら知る**ワークショップ**を小規模にも実施可能
- 『**AIエージェント 3ステップ**』ソリューションを後ほどご紹介

まとめ

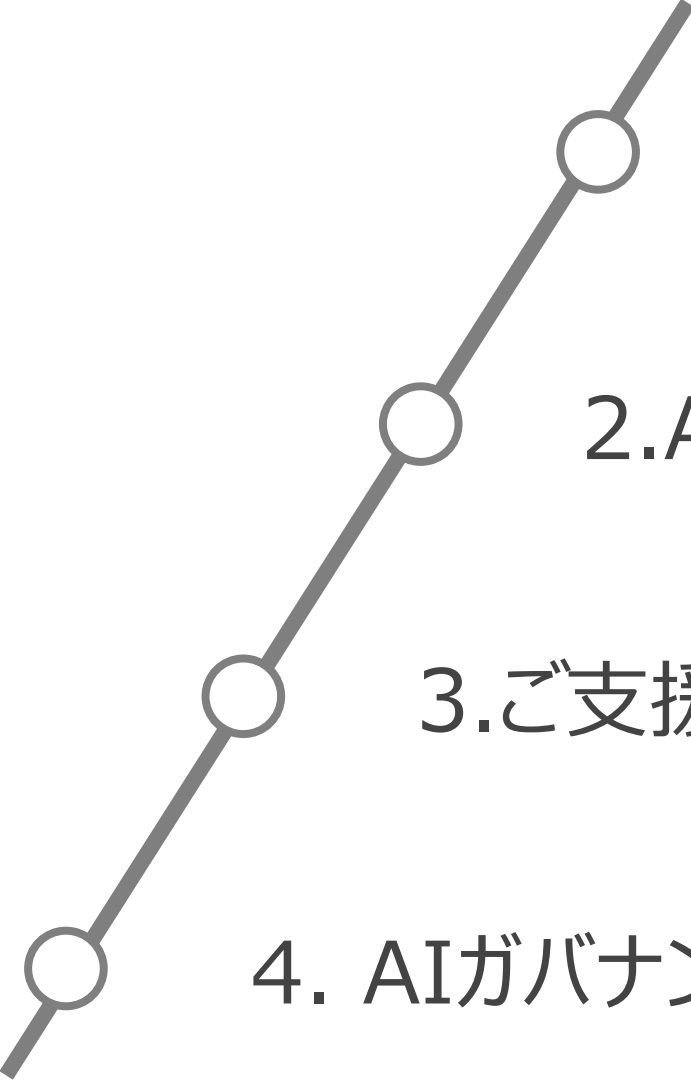
AIの現在地を知り、今日からスタートダッシュを切る

- 現在のAIはチャットボットの域を超えて、**自律的にタスク遂行**を行えるようになっている
- AIの現在地を知り、その**AIを前提とした業務改革**を考えることで、大きな効果を目指すことができる



オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	10:30-10:40
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	10:40-11:00
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	11:00-11:15
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	11:15-11:30
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	11:30-11:45
QA		11:45-11:55
クロージング		11:55-12:00
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	12:00-12:30

本セッションの内容



1. AI活用現場の現状

2. AIガバナンスの要点

3. ご支援事例

4. AIガバナンスの今後

1章

AI活用現場の現状

AI/生成AIの普及

特化型AIから生成AI、さらにはAIEージェントへと発展し、企業におけるAI活用が急激に進んでいます。



企業におけるAI利用の現状

全社的なAI利用のルールがなく、統括組織もないため、現場が個々に業務利用しているケースが散見されます。

現場の現状



統括組織がなく、責任者がいない



現場が個々で自由にAIを利用している



AI利用のルールがなく、メリットだけを見て業務に適用している

起きうること

危険なAIを使ってしまう

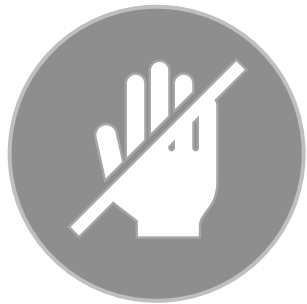
出力の正誤を確認せず社外に出す

機密情報を入力してしまう

生成されたコードを信用して利用する

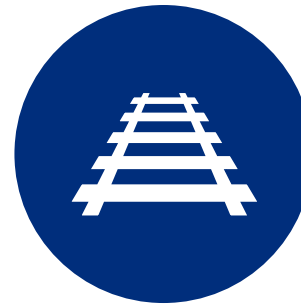
ブレーキではなくガードレールの必要性

ここで必要になるのがAIガバナンスですが、活用を阻害するブレーキではなくガードレールである必要があります。



AI活用とビジネスの 発展を阻害する“ブレーキ”

- × AIをむやみに制限すること
自体がリスクになりうる
- × 全てを禁止することは
難しい



安心なAI活用を支える “ガードレール”

- 正しくリスクを把握して利用
することが肝要
- キャッチアップのためにも技術
への理解が必要

AIガバナンスを整備するにはどうしたらいい？

何から始める？



2章

AIガバナンスの要点

AI利用の現場で今必要なこと

必要なのはAI活用を止めずに現状の問題点を解消することです。

- 1 | 統括組織がなく、責任者がいない
⇒ **誰がAIに関する責任を持つか決めたい**
- 2 | 現場が個々で自由にAIを利用している
⇒ **全社でAIがどのように使われているのか把握したい**
- 3 | AI利用のルールがなく、メリットだけを見て業務に適用している
⇒ **AI利用のルール・リスクの周知を徹底させたい**

AIガバナンスのポイント

AIガバナンスのポイントは全社におけるAIガバナンスの体制整備、AI関連の案件管理、利用ルール作りです。

体制整備



AIガバナンスの実行機能を担う組織を立ち上げ、責任者を配置する

案件管理



全社で企画されているAI関連の案件を網羅的に捕捉し把握する

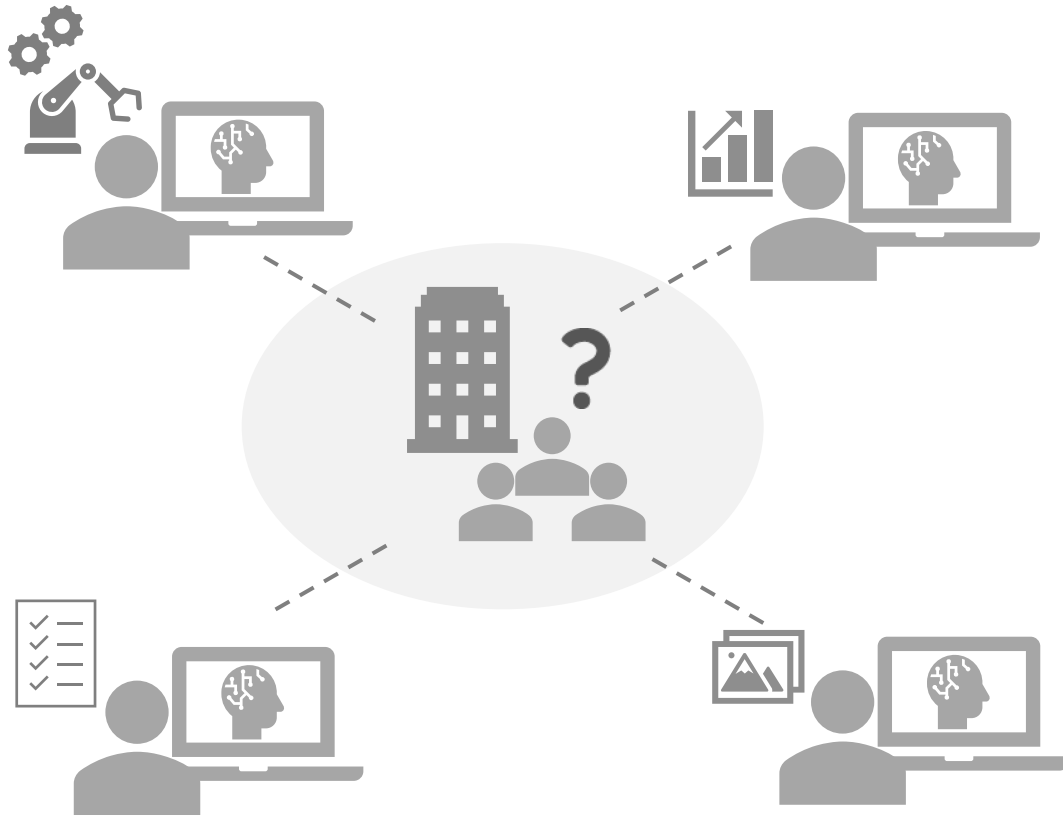
ルール作り



AI利用、AIサービス提供時の社内ルールを制定しリスクを周知する

企業の躓きポイント1

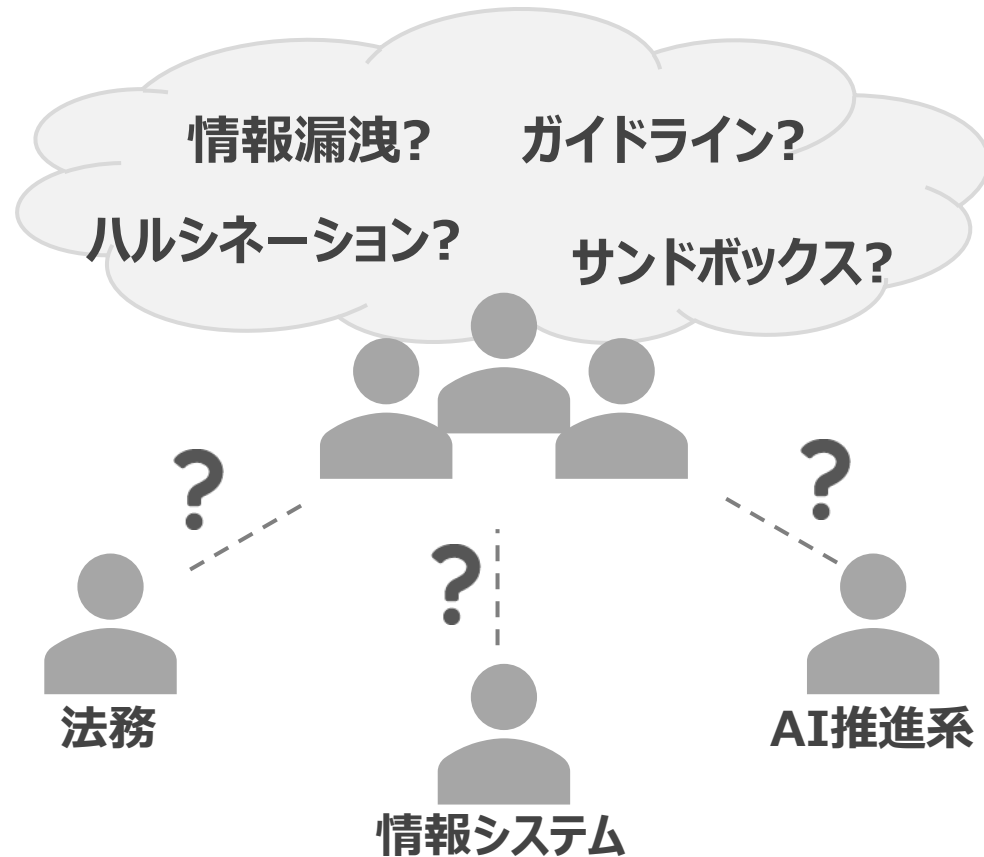
躓きポイントの1つ目は全社でAIが使われているものの、案件の把握やAIリスク判断をどうやって行うべきかわからないというものです。



- ✓ 全社のAI案件をどう把握する？
- ✓ リスク判断をいつ行うべき？
- ✓ 現場がリスクを判断するべき？

企業の躓きポイント2

躓きポイント2つ目はAIガバナンス組織が必要なのはわかるが、座組や人材に必要な知見がわからないというものです。



- ✓ AIガバナンス単独で責任組織を設ける？
- ✓ メンバーにはどういった知見が必要？
- ✓ 連携が必要な社内組織は？
- ✓ グループ会社はどう管理する？

ではどう進めたら上手くいくのか

躓きポイントを乗り越えるには？
有効な進め方は？



3章

ご支援事例

ご支援の事例

全社のAI案件捕捉・リスク判定プロセスの構築や社内へのAIリスク周知・理解促進をご支援しました。

★AI案件捕捉・リスク判定プロセス構築の支援



AIガバナンス責任者

社内で**AI案件が増えてきて**
いるようだが全貌が見えない。
グループ会社の管理もしたい。



AIガバナンス担当



AIガバナンスを兼務すること
になったが**専門でないので**
知見がない。

ご支援内容

- ✓ AI案件捕捉・リスク判定プロセス構築
- ✓ AIリスク管理ノウハウ共有、組織運営伴走
- ✓ グループ会社への展開サポート

★AI利用ルールの浸透、リスク判定の支援



AIガバナンス組織

親会社からAIの**リスク管理に**
関する指示を受けたが方法
がわからない。



企画担当

全社共通の生成AIツールを
使ってサービスを開発している。
ただ、**AIのリスクがよく分かっ**
ていない。

ご支援内容

- ✓ 社内のAI案件把握・追加ヒアリング
- ✓ 案件ごとのAIリスク判定実施・対策提案
- ✓ 社員向けAIルール・リスク説明会開催

当社の支援範囲

当社ではAIガバナンスの組織の立ち上げからルール策定・人材育成まで幅広くご支援が可能です。

当社のAIガバナンスご支援内容

- A. AIガバナンス組織の立ち上げ**
- B. AIリスクチェック方式の確立と実行**
- C. AIポリシー策定**
- D. AIガイドライン策定**
- E. AIガバナンス人材の育成**

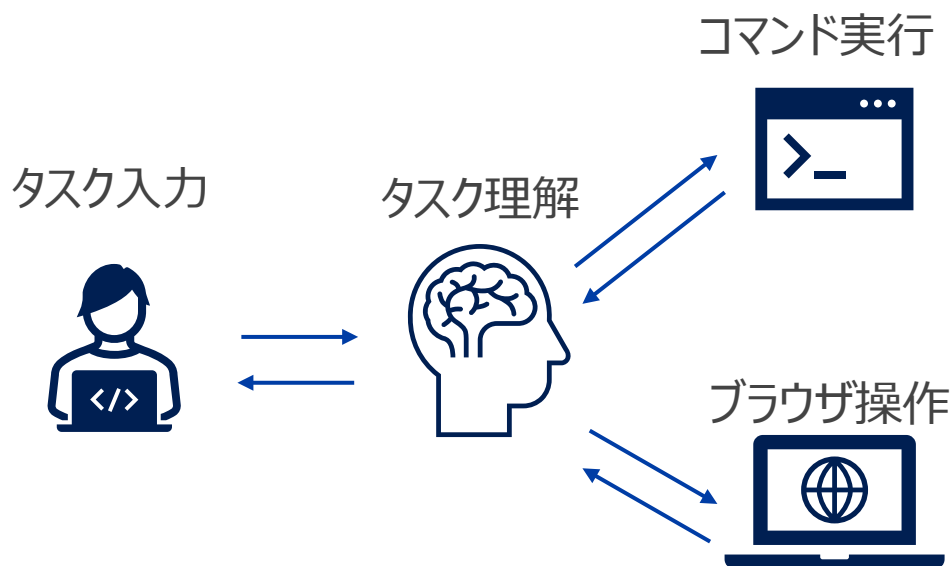
4章

AIガバナンスの今後

今後気になるAIリスク

AIエージェントによって、業務支援から業務代替になることで新たなリスクに注意が必要です。

注意すべきAIエージェントのリスク例



業務代替例：Terminal上で動くAIエージェント
⇒ 人間の判断が介在しないケースがあり、
制御・観測が難しい

Agent Goal Hijack

Web検索などで外部の汚染データを読み込み、意図しない命令を実行してしまう

Identity and Privilege Abuse

本来アクセスすべきでない権限が与えられてしまい、不適切に情報を閲覧・利用してしまう

Agent Supply Chain Vulnerabilities

AIが使用するMCPサーバーやプラグインに悪意のあるコードが仕込まれていて情報が漏洩する

出典：OWASP Gen AI Security Project (2025) , “OWASP Top 10 for Agentic Applications for 2026”,
<https://genai.owasp.org/resource/owasp-top-10-for-agentic-applications-for-2026/>, (参照2026年3月24日)

AIエージェントのリスクへの対策例

AIエージェントの利用で懸念されるリスクに対しては、エージェントや部品の身元保証やメモリの分離等の対策が有効です。

注意すべきAIエージェントのリスク例

Agent Goal Hijack

Web検索などで外部の汚染データを読み込み、意図しない命令を実行してしまう

Identity and Privilege Abuse

本来アクセスすべきでない権限が与えられてしまい、不適切に情報を閲覧・利用してしまう

Agent Supply Chain Vulnerabilities

AIが使用するMCPサーバーやプラグインに悪意のあるコードが仕込まれていて情報が漏洩する

対策例

- ✓ エージェントの目標変更には人間の承認を必要とする
- ✓ 元のタスクから逸脱した場合に実行をブロックする

- ✓ セッションごとに権限・メモリを分離する
- ✓ エージェントが新しい権限を取得していないかを監視する

- ✓ 許可リストでコンポーネントを限定し、使用するバージョンを固定する
- ✓ 実行時に署名やハッシュを再チェックする

「最後に」

今後の技術発展に対応できるよう、まずはAIガバナンスの足場固めからはじめていきましょう。

- ✓ まずはガバナンスの足場を固める
- ✓ 社員のAIリスクへの意識を高める
- ✓ 発展する技術は常にキャッチアップする

オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	0:00-0:10
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	0:10-0:30
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	0:30-0:45
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	0:45-1:00
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	1:00-1:15
QA		1:15-1:25
クロージング		1:25-1:30
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	1:30-2:00

本日持ち帰っていただきたい3つの勘所

「AIエージェントを活用した業務変革を成功させるには何を意識すべきか」
本日はこの問いに対して、特に重要な3つの勘所に絞ってお話します。

取組アプローチ



トップダウンとボトムアップで
変革を推進する

成果マネジメント



AI活用で生じるリソースの
活用方針を定める

業務・基盤設計



AIネイティブに
プロセスと基盤を再設計する

勘所①：トップダウンとボトムアップで変革を推進する

取組アプローチ



成果マネジメント

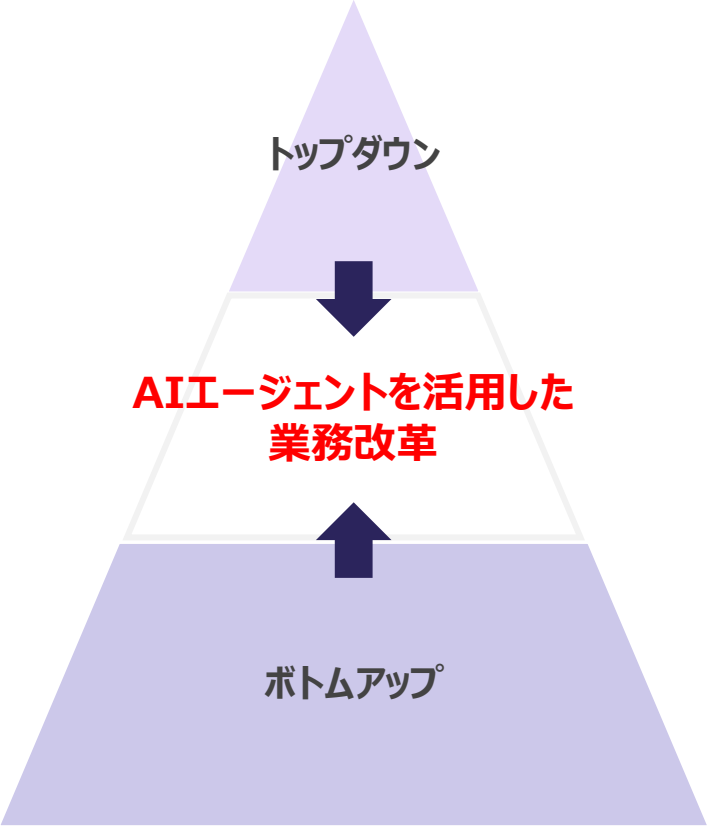


業務・基盤設計



両アプローチで変革を推進することが肝要

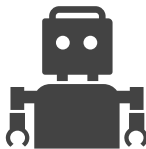
トップダウンとボトムアップ、両方のアプローチで取り組むことで、
AI時代に見合うインパクトとスピードを両立した業務変革が実現できる。



	トップダウン	ボトムアップ
概要	トップが定めた目標に基づき体制を構築して推進する	日々感じるボトルネックを個々人が市民開発によって解消する
ターゲット規模	ボリューム（工数、費用）大	ボリューム（工数、費用）小
ターゲット特性	定型業務	非定型な要素を持つ業務が多い
推進者	業務担当者＋エンジニアの推進チーム	業務の担当者本人

トップダウンでの業務改革をいきなり進めるのは容易ではない。
まずは自身の立場からボトムアップの促進に取り組み、最終的に意思決定者を巻き込んでいけるとよい。

まず市民開発

日常の業務のボトルネック
×
自律的なコーディングエージェント = 



業務部門

- ✓ 抱える業務／日常タスクより改善余地があるものを見つける

AI推進チーム

- ✓ テンプレ配布やトレーニングなど、利用者を増やす計画を考える



市民開発の成果と限界を持ち
意思決定者を巻き込む



勘所②：AI活用で生じるリソースの活用方針を定める

取組アプローチ



成果マネジメント



業務・基盤設計



AI活用で得られる成果は評価されないことがある

AI活用の結果、余剰リソースが生みだされる。

しかしそこで取組を終えると、成果は単なる「コーヒータムの創出」に終わってしまう。

チーム内



なるほど...



AIを使って、XX業務にかかっていた時間が半減しました！



AIで〇〇分析を自動化しました！

経営層向け報告



組織にとって
どんなメリットがある？

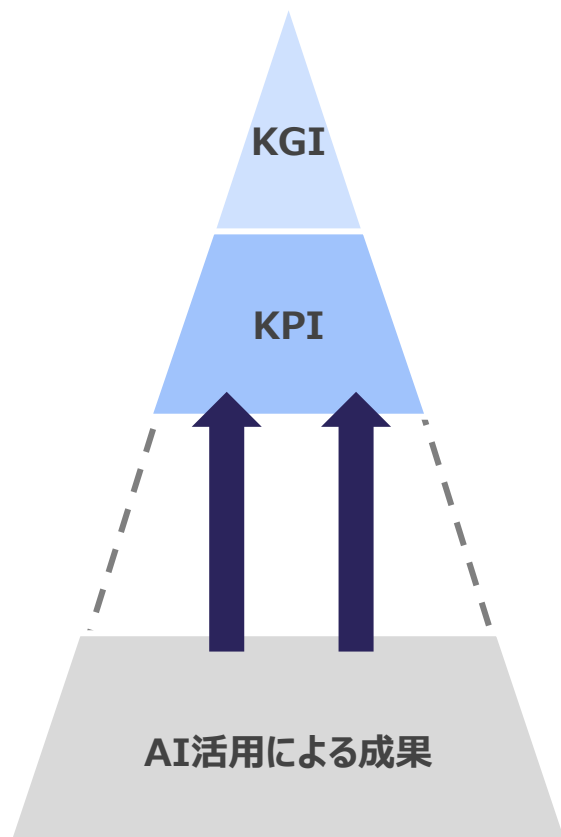


AI活用で
こんな成果が出ています！

組織に貢献するような活用方針を事前に策定する

AI活用の取組が評価されるには、組織のKGIやKPIにつながる成果が求められる。

一方、取組完遂から成果実現に至るまでにはリードタイムを要する場合も多く、事前の方針検討が重要。



目標とすべき成果例

- ✓ コスト削減
- ✓ 売上高の拡大
- ✓ LTV（顧客生涯価値）の向上
- ✓ 組織をリードするAI人材育成



活用による直接的な成果例

- ✓ 稼働削減
- ✓ コンテンツの量産化
- ✓ 意思決定の高速化・高度化
- ✓ 業務でのAI活用ナレッジ



カギとなる問い

- ✓ AI活用で業務がどう変わるか
- ✓ 成果をどの指標で語るか
- ✓ 実現までのリードタイムはどれくらいか

勘所③：AIネイティブにプロセスと基盤を再設計する

取組アプローチ



成果マネジメント



業務・基盤設計



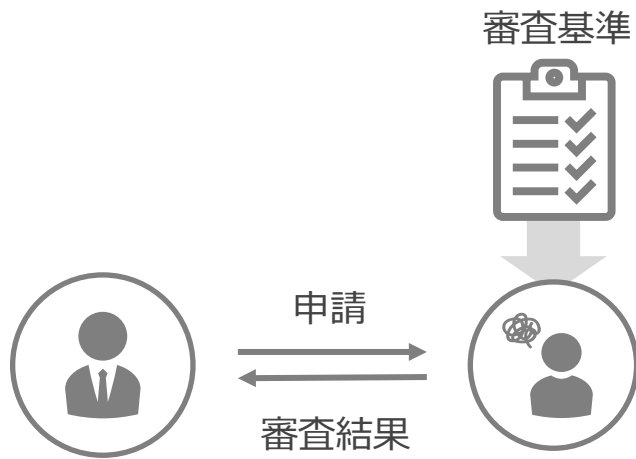
よくあるAI活用は部分最適に留まる

現行の業務プロセスを起点に検討すると、プロセスの一部作業をAIで置換するだけに留まりがちである。
しかし、それではAIのポテンシャルを十分に発揮できているとは言い難い。

審査業務 よくあるAI活用例

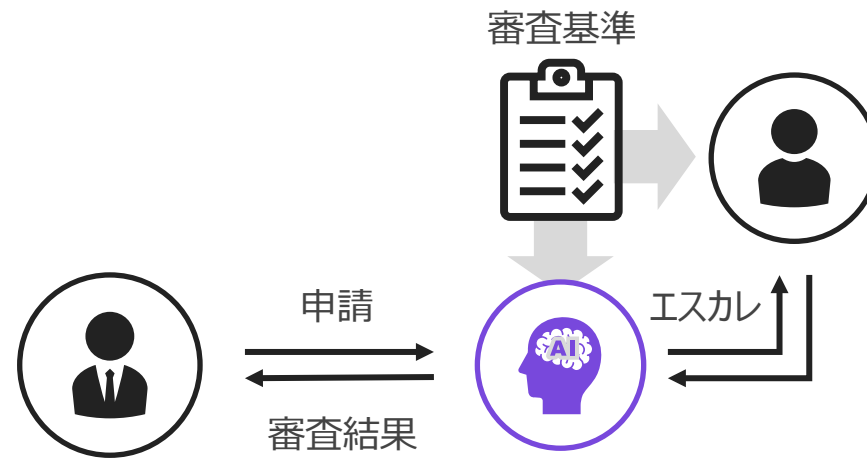
As-Is

「確認項目が多く大変」「証跡不足に伴うやりとりで申請者・審査者共に疲弊」といった課題感



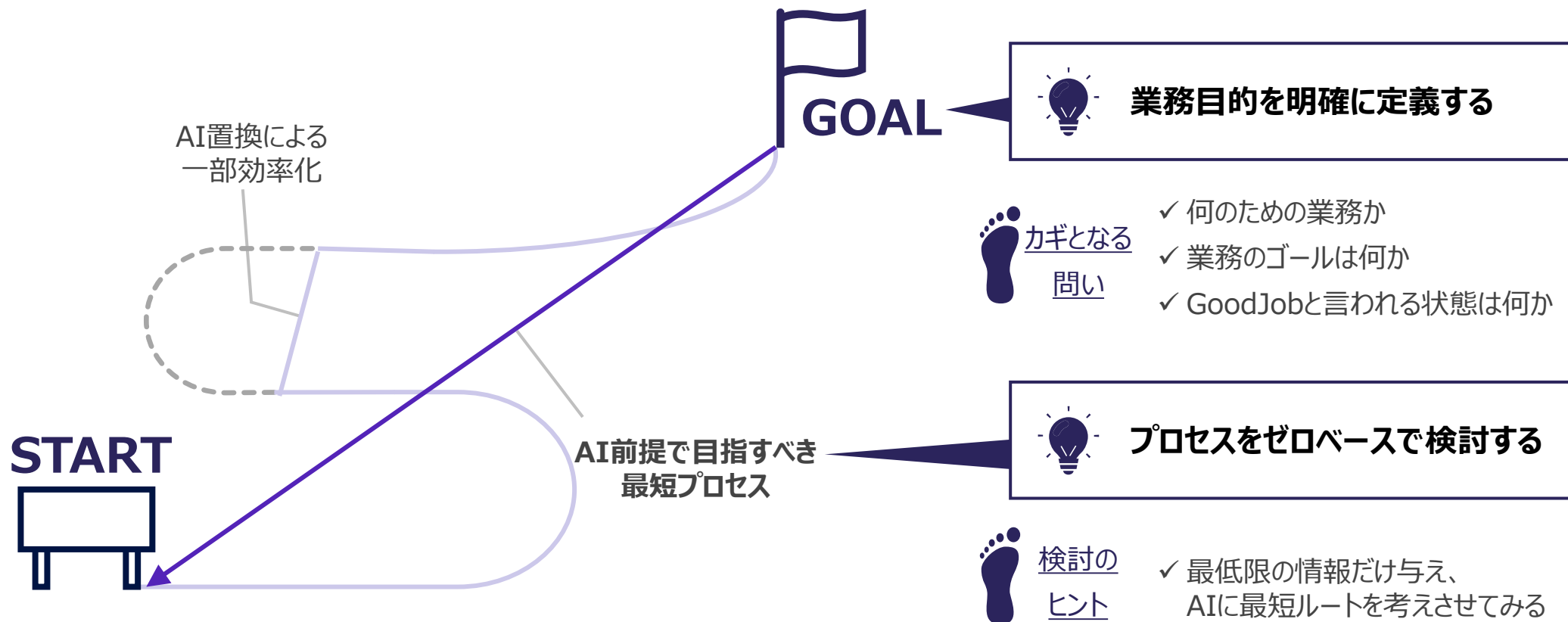
To-Be

「AIの信頼度的に人手を排除できない」「証跡不足のため再申請する申請者の疲弊」といった課題が残る



業務目的を起点に最適なプロセスを設計する

業務目的からバックキャストし、AI前提に最短で業務を遂行できるプロセスへ再設計する。
そのためには、業務をゼロから組み直す発想力と、それを実現するという気概の両方が重要となる。



AIエージェントを活用した業務変革の勘所を3つ取り上げた。
いきなり大きく始める必要はない。まずは明日、できる範囲で一步目を踏み出していきたい。

取組アプローチ



勘所

トップダウンとボトムアップで
変革を推進する

成果マネジメント



AI活用で生じるリソースの
活用方針を定める

業務・基盤設計



AIネイティブに
プロセスと基盤を再設計する



第一歩

改善余地のある業務を見つける
利用者を増やす計画を考える

問いからKGI/KPIにつながる
成果として何を狙うか決める

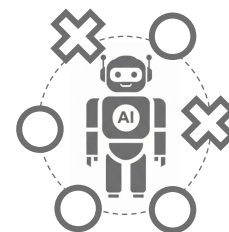
問いから業務目的を明確にする
AIに最短プロセスを検討させる

オープニング	AIエージェントによる業務改革10の要諦	10:30-10:40
セッション①	業務の前提を変え始めたAIツールの進化	10:40-11:00
セッション②	現場利用とリスク管理を両立させるAIガバナンス実装	11:00-11:15
セッション③	AIエージェント活用を前提とした業務改革の進め方と勘所	11:15-11:30
セッション④	『AIエージェント 3ステップ』ソリューション紹介	11:30-11:45
QA		11:45-11:55
クロージング		11:55-12:00
個別相談	名刺交換・対話セッション（希望者のみ）	12:00-12:30

AIエージェントによる業務改革のよくある罠

AI業務改革の初期段階では、「適切な業務の見極め」と「AIネイティブな業務への再設計」が成果の成否を左右。しかし、現場ではAIへの期待と業務実態のズレ、前提条件の整理不足など陥りがちな「よくある罠」が存在。

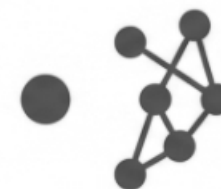
1 業務特性の誤認



2 前提の壁



3 スコープ見誤り



AIエージェントによる業務改革のよくある罠①

業務特性の誤認：業務の低いAI親和性で効果が小さくなる

業務選定が「とりあえずいつもの業務から」あるいは「担当者の感覚で」という曖昧な軸で行われ、結果的にAI活用の出番が少なくなり、刈り取り効果が限定的な取り組みになってしまった。

AIが得意な項目



AIが不得意な項目



? 誤認

「なんとなくAIでできそう、とりあえずいつもの業務で」という感覚で業務を選定。

🔍 現実

AIは構造処理は得意だが、非データの感情・倫理的な「人間特有のゆらぎ」を扱うのが不得意。

⚠️ 結果

AI親和性の確認無しにAI活用を推し進め、効果が小さく/手間増加へ。

AIエージェントによる業務改革のよくある罠①

業務特性の誤認：罠に陥った事例

業務に合わない/誤った使い方をすると、AIは改革の武器ではなく、問題を増やす原因にもなる。

1

気持ちのくみ取りを
AIに任せすぎて顧客が離れた

企業	海外決裁サービス会社
AI活用 業務	コンタクトセンターでの顧客対応
誤認	AIが顧客の気持ちや会話の流れまで十分に理解できると考え、顧客対応をほぼAIに置換。
末路	AIが気持ちをくみ取れず、顧客体験が悪化し、顧客離れ。
教訓	AIに「共感、行間読み」は丸投げNG。感情ケアが必要な顧客接点では「AI＋人」の対応検討。

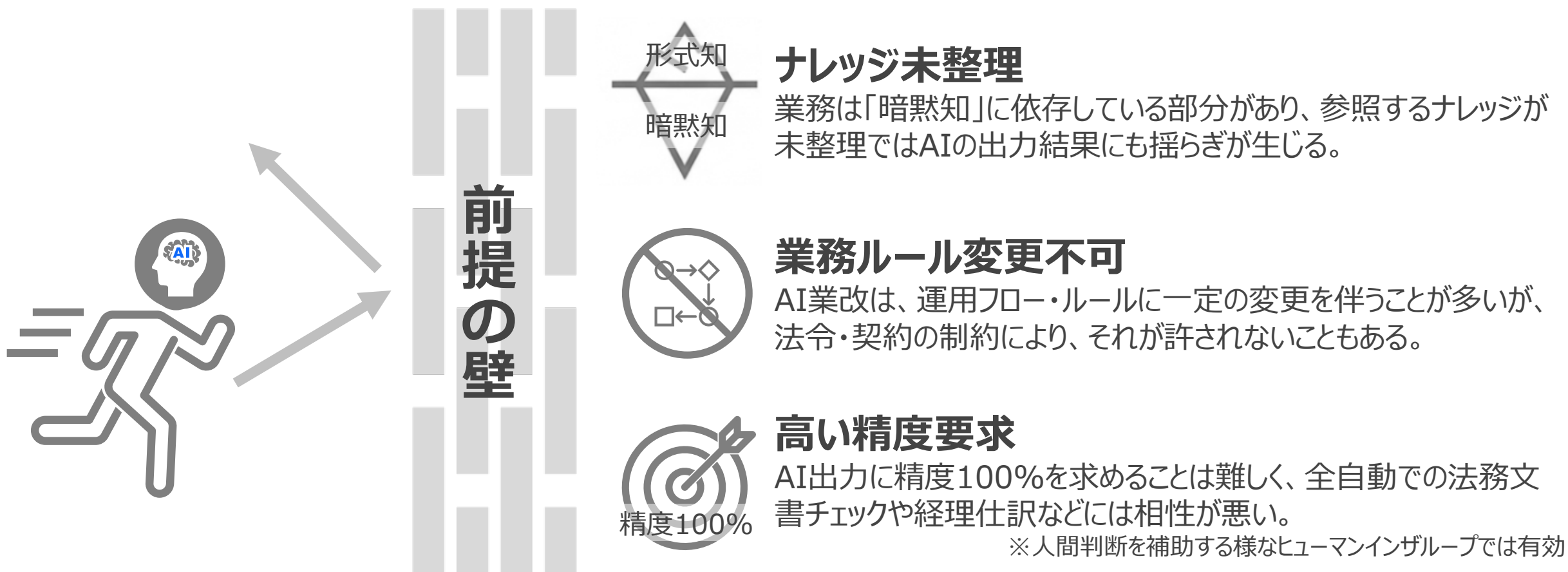
2 過去データの偏りをそのまま学び 不公平な評価になった	
企業	海外EC会社
AI活用 業務	採用時の履歴書評価
誤認	AIなら、過去データの偏りを自動で直しながら、応募者を公平に評価できると考えた。
末路	学習データが男性中心で、不公平に女性の履歴書を低評価。
教訓	AIには「倫理観」がなく、バイアスをそのまま学習するため、それを補正した上で学習させる。



出典：Customer Experience Dive（2025）, "Klarna changes its AI tune and again recruits humans for customer service",
<https://www.customerexperiencedive.com/news/klarna-reinvests-human-talent-customer-service-AI-chatbot/747586/>（参照日：2026年3月24日）
出典：Forbes JAPAN（2018）, "アマゾンの人材採用AIが「女性を差別した」理由を考えてみる", <https://forbesjapan.com/articles/detail/23419>,（参照日：2026年3月24日）

前提の壁：AI活用の前提未整備により取組実現が難航する

AI活用ポイントを見出し取組を推し進めたが、「ナレッジの未整理、制約による業務ルール変更不可、高い精度要求レベル」などによって最終的な実用に漕ぎ着けなかった。



AIエージェントによる業務改革のよくある罠②

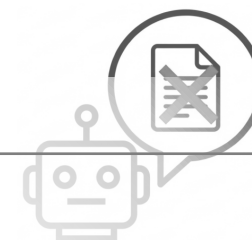
前提の壁：罠に陥った事例

必要な前提を確認せずにAIを使うと、実用化できないだけでなく、事業への大きな問題につながることもある。

3	法規制を軽く見て 国単位で利用停止になった
企業（国）	・ ヨーロッパのある国
AI活用 業務	・ ChatGPT利用全般
前提の壁	・ 最新サービスに対して、既存のデータ保護法は即座に適用されず、個人データを学習や処理に使っても、すぐには問題にならないと考えていた。
末路	・ 法令対応が不十分と指摘され、国全体で利用停止や罰金対象になった。
教訓	・ 法令対応を後回しにすると、サービス停止のような重大な問題につながるため、事前にチェック。



4	AIの回答を信じすぎて していない約束まで伝えてしまった
企業	・ 海外航空会社
AI活用 業務	・ 顧客問合せ対応
前提の壁	・ AIチャットボットは精度100%で正しく答えるはずで、仮に誤答しても企業責任にはならないと考えていた。
末路	・ AIが規定にない返金案内を顧客に伝え、会社の対応拒否によって裁判となり、企業は敗訴。
教訓	・ AI誤答は起こりうり、その責任は企業が負うため、「間違える」前提での運用設計が必要。



出典：GDPD（2023）, "Intelligenza artificiale: il Garante blocca ChatGPT. Raccolta illecita di dati personali. Assenza di sistemi per la verifica dell'età dei minori",
<https://www.garanteprivacy.it/home/docweb/-/docweb-display/docweb/9870847>（参照日：2026年3月24日）

出典：Daily Mail（2024）, "Airline ordered to pay refund - after its AI chatbot offered a grieving passenger a discount but airline staff then refused it: 'Turns out SkyNet is more compassionate'",
<https://www.dailymail.co.uk/yourmoney/article-13101489/air-canada-chatbot-refund.html>（参照日：2026年3月24日）

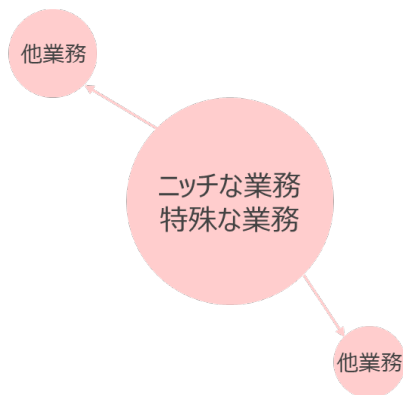
AIエージェントによる業務改革のよくある罠③

スコープ見誤り：個別/部分最適によって効果がスケールしにくい

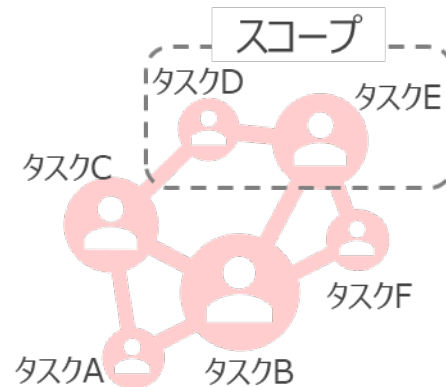
AI活用をニッチな業務で進めたが、拡張性が低くナレッジ再利用に難航。また、スコープが個人業務レベルや業務の一部分だけに留まる。結果、波及効果が限定的で刈り取り規模をスケールさせることができなかった。

失敗パターン

ニッチな業務



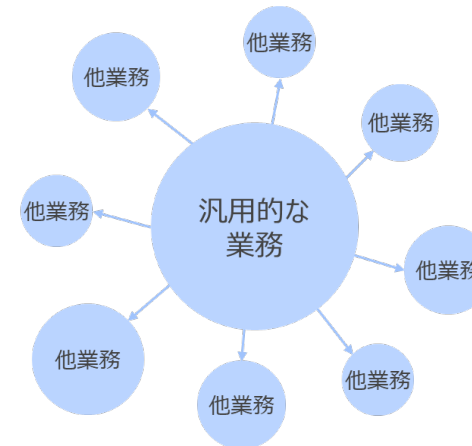
狭い適用スコープ



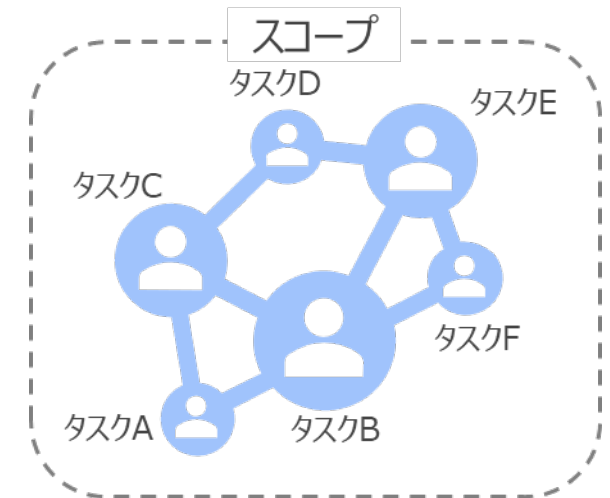
- ニッチ業務で成功しても、他業務への横展開が難しい。
- 対象が個人業務レベルや業務の一部分だけで効果が小さい。

成功パターン

汎用的な業務



広い適用スコープ



- 汎用的な業務での成功ナレッジを横展開し、効果をスケール。
- 対象をワークフロー的に業務全体で捉えて、効果を大きくする。

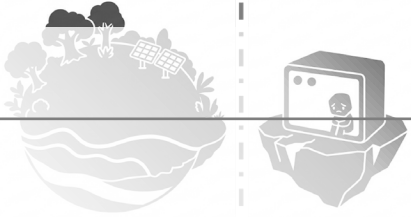
AIエージェントによる業務改革のよくある罠③

スコープ見誤り：罠に陥った事例

部分最適に基づくスコープ設計は一定の価値を生む一方で、スケールを阻害し、全体価値を損なうこともある。

5

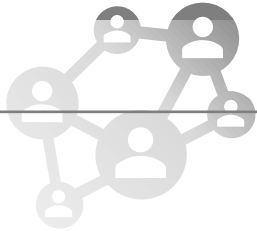
一部だけ最適化した結果
周りの仕組みとつながらないAIになった

企業	・ 海外IT企業	
AI活用業務	・ 特定疾患の診断支援	
スコープ見誤り	・ 特定の診断だけに絞ってAIを作り、病院の基幹システムとつながらない形で進めてしまった。	
末路	・ 電子カルテ刷新へ対応できず、現場で使えないまま取組終了で、大損失へつながった。	
教訓	・ 業務全体の流れにつながらない部分最適は価値は小さく、全体最適の視点で検討。	

6

業務の流れを見直さずに
AIを入れた結果、スケールしなかった

※調査結果レポート

調査対象企業	・ 世界中のさまざまな企業	
AI活用業務	・ さまざまな業務	
スコープ見誤り	・ 業務全体をどう変えるかを決めないまま、AIツールを入れること自体が目的になっていた。	
末路	・ AIは重要だと考える企業は多い一方、業務の流れまで組み込んでいるのはわずか一割に留まる。	
教訓	・ 効果最大化のため、単発自動化ではなく、人とAIがどう連携して業務を回すかの設計が必要。	

出典：Boston Consulting Group（2025）, "AI at Work 2025: Momentum Builds, but Gaps Remain",
<https://www.bcg.com/publications/2025/ai-at-work-momentum-builds-but-gaps-remain>（参照日：2026年3月24日）

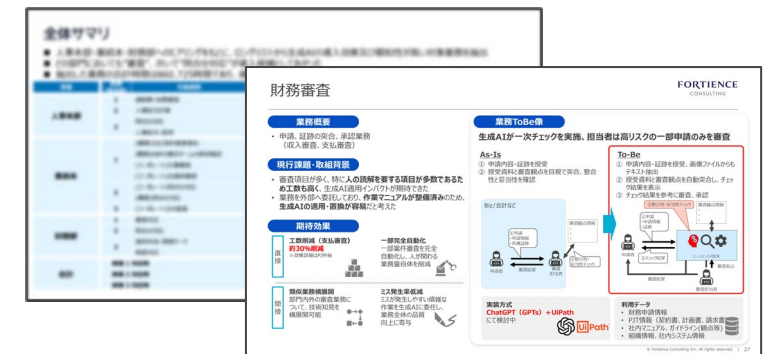
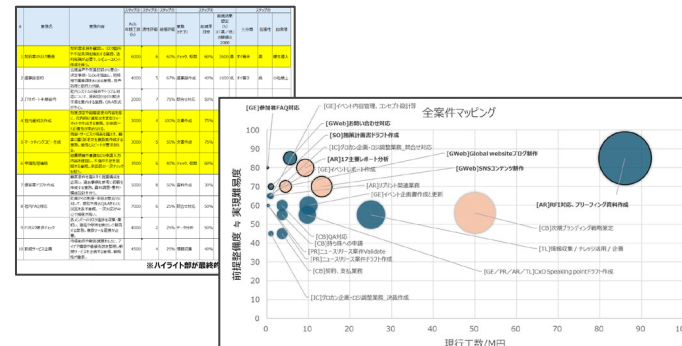
出典：Forbes（2017）, "MD Anderson Benchmarks IBM Watson In Setback For Artificial Intelligence In Medicine",
<https://www.forbes.com/sites/matthewherper/2017/02/19/md-anderson-benchmarks-ibm-watson-in-setback-for-artificial-intelligence-in-medicine/>（参照日：2026年3月24日）

『AIエージェント 3ステップ』ソリューション

～ 実行に繋げる「棚卸・評価・構想」の設計支援 ～

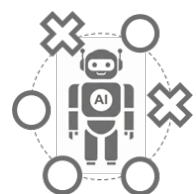


結果を元に、AI業務改革に向けた取り組み
優先順位（取組ロードマップ）とAsIs課題
踏まえたAIネイティブな業務ToBe像を構想。

[illegible]

本ソリューションでは典型的な罣を先回りして回避し、適切な業務選定、前提整理、ロードマップ策定、AIネイティブ業務構想までを一気通貫で支援。AI活用の成功確率を引き上げ、AI業務改革の初速を上げる。

AI業務改革の初期段階でのよくある罣



【業務特性の誤認】

直感的なAIへ期待と業務現実とのギャップによる適用範囲のミスマッチ。



【前提の壁】

活用前提となる「ナレッジ整理、業務ルール変更、精度要求」などの壁への衝突。



【スコープ見誤り】

ニッチ業務や個人作業を対象にしたことによる小さな効果とスケールしない改革。

本ソリューションの意義

「特性要素」の診断による適性評価で、AI活用フックの多い業務を選定できる

「前提要素」の診断による前提評価で、AI活用する上での前提が整っているかを確認できる

拡張性も踏まえてAI活用スコープを広く捉え、AIネイティブな業務へ再構築できる

FORTIENCE

CONSULTING

Our passion, your progress