

# なぜ今AIエージェントなのか

3分でわかる拡大の背景

**Deflag** 2026.05

## 本資料でわかること

- AIエージェントは「労働力の代替」であり、過去の生成AIブームとは構造が違う
- 国内でもAIエージェントでの業務代替事例が発表され始めている
- AIエージェントを「使わない・導入しない」ことが競争劣位になる転換点に到達している

## 指示や会話から記憶・知識＋学習内容を組み合わせ、新たな答えを創造。 コンテンツ生成により、タスクの一部を補助する存在。



### テキスト生成

「プロンプト」送信で自動的にテキストを生成

ChatGPT

### 画像生成

テキストによる指示でオリジナル画像を生成

NanoBanana

### 動画生成

テキストによる指示でオリジナル動画を生成

Sora2

### 音声生成

音声/テキスト入力で新たな音声を生成

Voicebox



ユーザー



生成AI

## AIエージェントとは

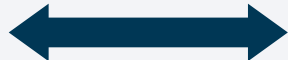
AIエージェントとは目標達成に向けて自律的に計画・判断・行動をする。  
エージェント＝「人の代わり」にタスクを実行する存在。

会議の内容をまとめて  
チームに共有しておいて



ユーザー

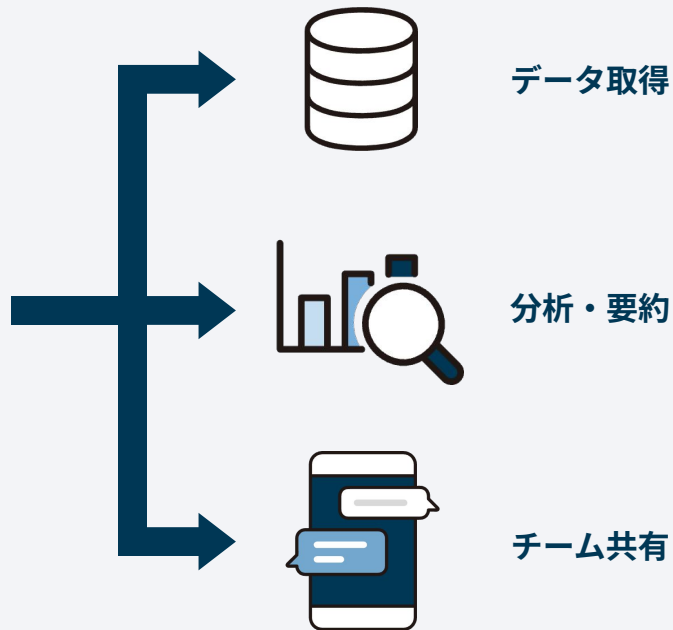
指示・確認



自律的に判断し  
分析・調整・処理実行



AIエージェント



AIエージェントは労働の供給構造そのものを変える

生成AIは業務の補助だったが、AIエージェントは業務そのものを代替するため、労働の供給構造が変化している。

比較軸	生成AI	AIエージェント
主な用途	文章・画像の生成、対話	業務プロセスの自動実行
人間との関係	人間が指示し、人間が使う	目的を与えると自律的に完遂
活用に必要な人材	プロンプト設計書	業務設計者+導入者
代替対象	知的作業の補助	業務プロセス実行そのもの
ROI実現速度	数ヶ月(個人生産性向上中心)	数週間～数ヶ月(業務単位で代替)

## すでに国内企業でもAIエージェントによる業務代替の事例が出始めている。

例1) パナソニックコネクト株式会社

図面 / 設計仕様の照合業務で独自開発のAIエージェントを活用。

業務AIの活用で作業工数を**最大97%削減**。人為的ミスによる手戻りに伴う経済的損失リスクを大幅に低減。

1回の部品図面照合時間



1回の技術仕様書照合時間



出典：パナソニックコネクト「図面／設計仕様の照合業務で独自開発のManufacturing AIエージェントの利用を開始」プレスリリース（2026年2月19日）  
<https://news.panasonic.com/jp/press/jn260219-1>

## AIエージェント活用の国内事例

例2) 株式会社みずほフィナンシャルグループ  
法人営業領域で制度融資の選定・提案を支援するAIエージェントを活用。

法人営業領域における制度融資の選定・提案の作業時間を平均41.8%短縮。  
若手層では最大52.2%の業務時間短縮を実現。

### 全体平均作業短縮時間



### 若手層の作業短縮時間



出典：株式会社みずほフィナンシャルグループ「みずほFG、現場主導のAI開発を全社展開へ金融機関基準のガバナンスを備えたAI開発基盤「Dify Enterprise」を構築」プレスリリース（2026年5月25日）  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000177612.html>

## AIエージェント活用の国内事例

例2) 株式会社TAPP

見込み顧客からの問い合わせやサポート対応をAIエージェントで対応。

**問い合わせ数は月間100件削減し、問い合わせ解決率は約90.3%の達成、月間来場者60件の確保**

見込み顧客の問い合わせ率

AIエージェントで対応することで

月間 **100** 件削減

問い合わせ解決率

AIエージェントでの解決率

約 **90.3** %

来場者数

AIエージェントからの来場者数

月間約 **60** 件

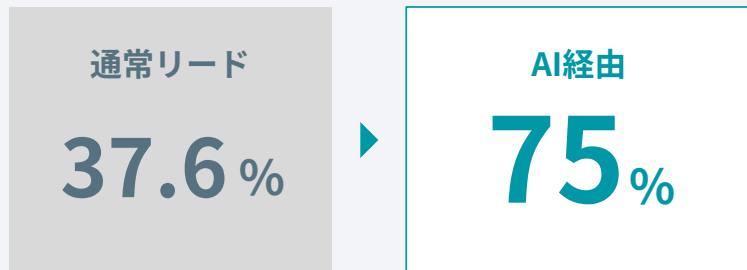
出典：株式会社TAPP「お客様を待たせない。「生成AI導入企業の95%が成果を出せていない」時代に、TAPPはSalesforceの「Agentforce」でセミナー顧客体験を刷新」プレスリリース（2026年4月1日）  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000169054.html>

## AIエージェント活用の国内事例

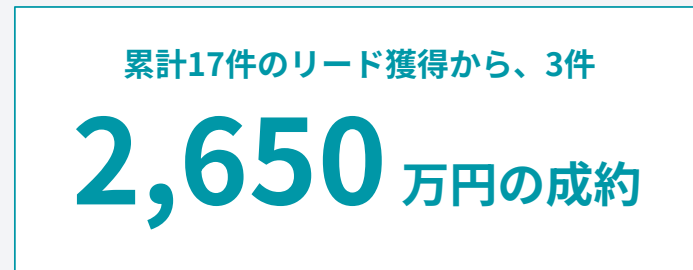
例3) スクールバス空間設計株式会社  
見込み顧客への対応でAI営業エージェントを活用。

24時間365日のAI営業体制を構築し、AIによる商談化率75%。導入3ヶ月で2,650万円の成約を達成。

### AI経由の商談化率



### 導入3ヶ月の成約実績



出典：株式会社セールスフォース・ジャパン「スクールバス空間設計、「Agentforce」導入により8.1億円規模の機会損失の解消」プレスリリース（2026年4月27日）  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000359.000041550.html>

なぜ今AIエージェントなのか

先行導入企業が成果を出し始め、「使わない・導入しない」ことが競争劣位になる転換点に到達している



多くの企業がAI時代へと変わる転換期である今、AIエージェント導入の判断が迫られている

# 会社概要

会社名	株式会社deflag
所在地	〒104-0032 東京都中央区八丁堀2丁目3-9
電話番号	03-6228-3315
設立	2019年5月7日
事業内容	戦略コンサルティング事業 Sales AIインテグレーション事業 PdM伴走支援事業

## データとAIの力で余白を作る。成長に変換する。

再び 旗を立てる

# De + flag

デフラグメンテーション

Deflagは Defragmentation（断面化し整理する）と De(再び) flag(旗を立てる) の造語。

組織や業務が成長の過程で断片化し、何に時間を使うべきかが見えなくなった状態を整理し、再び進むべき方向に旗を立て直すことを意味しています。



## 資料請求

法人でのAI活用の課題を解決する  
お役立ち資料を、配布しています。

Deflagのお役立ち資料一覧は[こちら](#)

## お問い合わせ

AIに関するお悩み・ご相談がある際は  
お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせは[こちら](#)