

AIツール導入と、 業務プロセスへの組み込みの違い

なぜ同じAI活用でも成果が分かれるのか

Deflag 2026.06

—— 本資料でわかること ——

- AIツール導入と業務プロセスへの組み込みの違い
- AI導入が進む一方で、期待した効果が得られていない現状
- AIツール導入では効率化が難しい構造的要因
- 業務プロセスでみるツール導入と組み込みの違い
- 業務プロセスへの組み込みで効率化が期待できる要因

業務プロセスの中の「特定のタスク」を、AIツールで置き換え・自動化すること。

議事録作成AI (文字起こし・要約)



会議

文字起こし

要約

メール文面の生成AI活用



AI

メール作成

提案資料の叩き台作成



AI

スライド作成

特徴

- ✓ 導入が手軽
- ✓ ツール単体で完結するタスクへの活用
- ✓ 業務プロセス全体の構造は変わらない

特定のタスクではなく、業務プロセス全体をAI前提で再設計（再構築）し、タスク間のデータ連携・処理までをAIに担わせること。



AIが一連の業務プロセスを自動実行



人間は「確認・承認」のみ

特徴

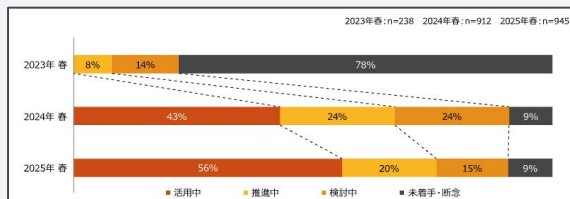
- ✓ プロセスの「再設計」が前提
- ✓ タスク間の手作業（コピー・転記）が無くなる
- ✓ 取り組む難易度は高いが効果大きい

AIツール導入は進んでいるのに効率化は進んでいない

2025年、日本国内の生成AI活用（AIツール活用）は**56%**までに増加。
しかし、生成AIの活用効果が「期待を大きく上回る」と回答した割合は**10%**程度。

期待を上回る効果を創出する企業と、期待未滿の効果しか出せない企業の分岐点は、
AIを単なるツールとして捉えるのではなく、AIを活用し本質的な変革に取り組んでいるかどうか。

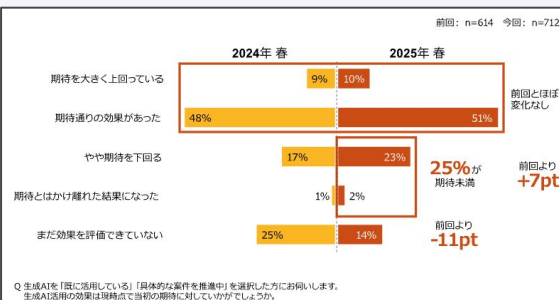
2025年AI利用率



Q あなたが働く会社における、社内向けまたは社外向けの生成AI活用検討の推進度合いとして、最も当てはまるものをお答えください。

- ※ 2023年 春の選択肢の「予定済み」を「生成AI活用に向けた具体的な案件を推進中」に統合し再集計。「社外向けの生成AI活用サービスを提供している」と「社外向けには提供していないが、社内業務等で生成AIを活用している」の選択肢がなかったため、無表記
- ※ 2023年 春の調査結果から今回調査対象と同様の属性に絞って再集計
- ※ 整数となるように小数点以下を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります（以下のグラフ全て同様）

生成AIの活用効果に対する期待との差分



Q 生成AIを「既に活用している」「具体的な案件を推進中」を選択した方にお伺いします。生成AI活用の効果は現時点で当初の期待に対していかがでしょうか。

生成AIへの期待値

	効果が期待未滿	効果が期待を大きく上回る
目的意識	チャンスの捉え方 既存業務を前提として、自社ビジネスの効率化・高度化	事業モデルから見直す姿勢で、業界構造の根本から変革
推進体制	通常の業務改善と捉えてIT部門／経営企画中心 CAIO配置 配置しておらず、情報収集や方針策定の責任があいまい	経営陣と受けて経営トップ自らが推進体制に参画 明確な責任者を配置してAI活用を推進
ユースケース	単発や資料検索といった基本的な利用にとどまる	音声・画像生成、新規ビジネス企画に踏み込む
導入対象部門	全社一律の活用が主体で業務特化への取り組みが弱い	業務に特化した活用を積極的に推進
業務プロセス	業務置き換え AIによる業務の置き換えは部分的にとどまる	AIによる完全な業務置き換えを志向
業務の組み込み	AI利用の判断がユーザーに委ねられている 限定的なAI活用にとどまり、消極的	AIが正式な業務として組み込まれている 業務のAI化の徹底のために積極的に導入
インテリジェンス	ある程度は情報を収集しているが、様子見 AIを低コストの延長で捉え、最低限の整備にとどまる	最新情報を積極的に収集して活用機会を模索している AI活用を推進・定着させるために力/リソースを重視
活用の土台	ガバナンス 従業員との共生	従業員への還元を積極的に推進

出典：PwC Japanグループ『生成AIに関する実態調査2025年春』
(<https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/thoughtleadership/generative-ai-survey2025.html>)

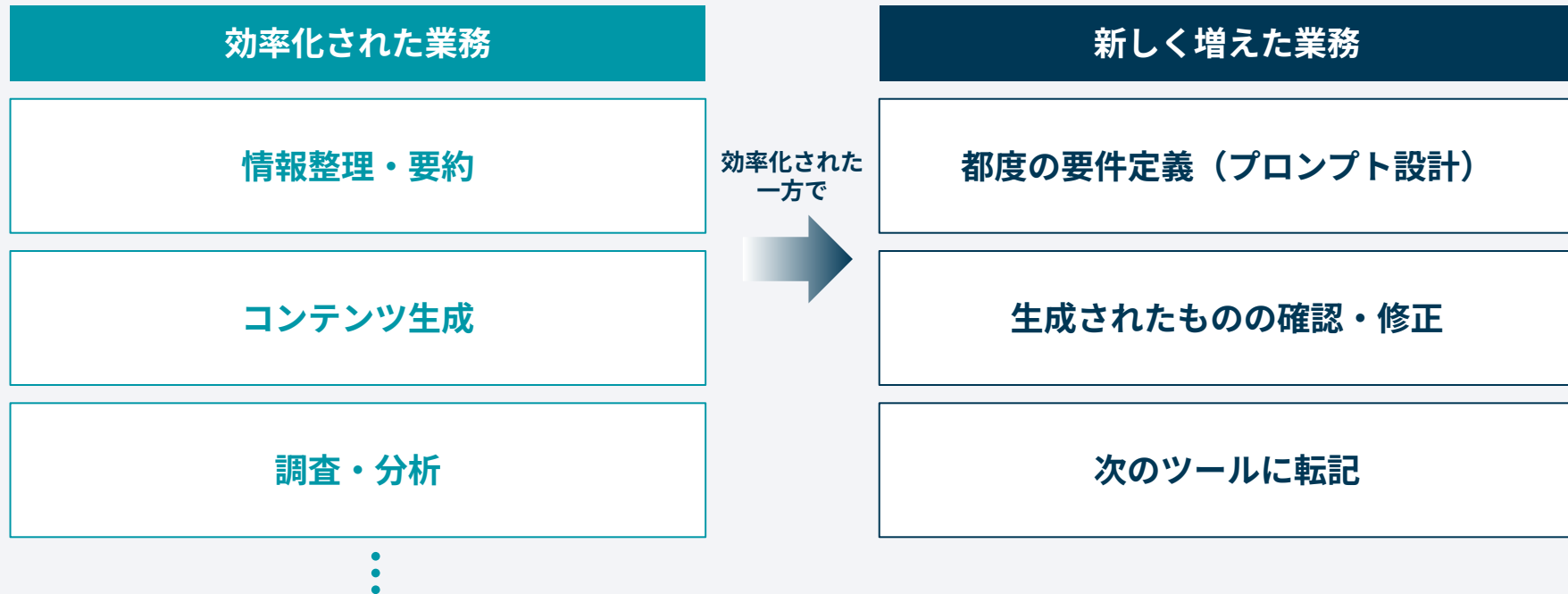
なぜAIツール導入だと、効率化が難しいのか

根本原因は、「ツールとツールの間を人間が繋いでいる構造」にある。



なぜAIツール導入だと、効率化が難しいのか

AIツールを導入し特定の業務が効率化された一方で、新たに「AIの出力を確認し、整え、次のツールへ転記する」という作業が発生している。



一連の業務プロセスの中に、複数のAIツールが導入されている状態。
都度、人の介在が必要のため全体の効率化は難しい。



業務プロセス自体をAI前提で再構築するため、人間の役割は「確認・承認」のみ。
全体を通した効率化に貢献することが可能。

アポイント獲得	商談準備	商談実施	フォローアップ	契約	営業定例
メール配信 + 架電 - メール配信 - 個別架電・対応 20時間/月	提案企画 - 課題仮説の立案 - 提案ストーリー構築 5時間/月	打ち合わせ - ヒアリング - 提案説明 40時間/月	追加打ち合わせ - 商談振り返り - 追加ヒアリング・提案 20時間/月	クロージング - 価格交渉 - 条件すり合わせ 2時間/月	社内会議 - 案件レビュー - 進捗共有 10時間/月
フォローメール - 議事録共有 - 追加質問対応 5時間/月	事前調査 企業情報収集	Salesforce入力 商談ステージ更新	Salesforce更新 フォロー状況の記録	Salesforce更新 契約情報入力	社内会議準備 - 案件一覧整理 - 数値集計 - 課題整理 20時間/月
	確定通知 5時間/月	追加質問対応 5時間/月	10時間/月	法務確認 顧客送付 3時間/月	

プロセス全体を自動化し再構築

業務の間に人間が介在せず、一連の業務プロセスをAIを活用して自動化するから業務プロセスへの組み込みは効率化に繋がる。

観点	AIツール導入	業務プロセスへの組み込み
対象範囲	部分的なタスク	プロセス全体
アプローチ	既存業務の中で活用	業務プロセスを再構築
タスク間の連携	人間が手作業で繋ぐ	AIが自動でつなぐ
人の役割	操作・転記・確認	確認・承認のみ
導入難易度	低い	高い
効率化インパクト	小さい	大きい

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。

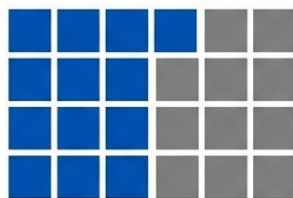
再び 旗を立てる

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](#)