事業責任者・AI/DX推進担当者の皆さまへ

PoCで終わらせないAI導入の進め方ガイド

経営指標から業務を選び、現場定着まで

株式会社Agentic

目次

1. PoCで終わる3つの断絶
2. 経営指標から業務を選ぶ
3. 5ステップで段階的に進める
4. 活用例と効果の測り方
5. リスク対策と現場定着
6. Agenticの支援と無料相談

©2026 Agentic Inc.

PoCで終わる3つの断絶

生成AIプロジェクトの半数以上がPoC後に中止。止まる原因は「目的・システム・現場」の3つの断絶にある

PoC後に中止された生成AIプロジェクト

50% 以上

Gartnerの分析（2025年末時点）

主な中止理由（Gartner）

・データ品質の不足

・リスク管理の不備

・コストの増大

・ビジネス価値が不明確

技術そのものより、進め方に原因がある。

断絶	よくある状態	結果	打ち手
目的の断絶	「AIで何ができるか」から始め、動かす経営指標と成功基準が決まっていない	効果を説明できず、本番化の投資判断が通らない	動かす指標から業務を選び、成功・撤退基準をPoC前に決める → p.4〜5
システムの断絶	検証用の環境・データで試し、既存システムとの連携や権限設計を後回しにしている	本番化の段階で連携・セキュリティ対応が膨らみ、コストが想定を超える	既存システム・データとの連携条件をPoCの設計段階で確認する → p.5
現場の断絶	推進担当だけで進め、業務手順・役割分担・確認の流れが決まっていない	一部の人しか使わず、利用が広がらない・続かない	運用ルール・教育・チェンジマネジメントをセットで整える → p.7

※出典：Gartner「Why 50% of GenAI Projects Fail — And How to Beat the Odds」（2026年1月26日）をもとに作成

©2026 Agentic Inc.

経営指標から業務を選ぶ

「どの業務にAIを使えるか」ではなく「どの指標を動かすか」から始め、効果と実現性で着手順を決める

① KPIツリーで分解する（例示）



指標の現状値（基準値）をこの段階で測っておくと、PoC後に効果を比較できる。

② 効果と実現性で着手順を決める



効果の評価　動かす指標への寄与額、対象業務の量・頻度

実現性の評価　データの有無・品質、既存システムとの連携、機密情報・ハルシネーション（誤回答）の影響度

©2026 Agentic Inc.

5ステップで段階的に進める

PoCの前に成功基準と撤退基準を決め、各ステップの終わりに「次へ進むか」を判断する

	① 現状診断	② 戦略策定	③ 開発・実装（PoC）	④ 導入・展開	⑤ 定着・改善
期間（目安）	1〜2週間	2〜4週間	1〜3か月	2〜4週間	継続
主な内容	経営指標と業務の現状値を測り、改善余地を特定する	KPIツリーで分解し、対象業務・順番・効果を試算する	最小構成で開発し、既存システムと接続して現場で検証する	業務手順・権限・運用ルールを整え、部署へ段階的に展開する	効果を月次で測り、改善と投資配分を見直す
成果物	業務整理シート 基準値	ロードマップ 効果試算	検証計画書 検証結果	運用ルール 展開計画	効果レポート
次へ進む判断	**改善余地を指標で説明できるか**	**投資に見合う効果が見込めるか**	**成功基準を満たしたか（未達なら撤退・再設計）**	**対象部署で利用が定着したか**	**次の業務へ広げるか**

PoC開始前に決める4項目

検証する指標	例：商談記録の作成時間
成功基準	例：作成時間30%削減（仮）
撤退基準	例：2か月で15%未満なら再設計（仮）
範囲と期間	対象部署・人数・データ・期間

社内体制と役割分担

責任者	投資と継続の判断
推進担当	全体の計画・進行管理
現場	検証への参加・運用
情報システム	連携・権限・セキュリティ
外部パートナー	設計・開発・定着の支援

©2026 Agentic Inc.

活用例と効果の測り方

AIは業務フローの中に組み込み、人の確認を残す。効果は導入前の基準値と比べて測る

3つの想定例

領域	課題	AIの使い方（人の確認を含む）	検証する指標
営業	商談記録や次の対応が担当者ごとに分散	商談内容から要点と次のアクションを整理 → 担当者が確認 → CRMへ反映	記録作成時間 CRM登録率
マーケティング	リード対応の優先順位と引き継ぎが担当者ごとに異なる	リード情報を評価・優先順位付け → 担当者が確認 → 営業へ引き継ぎ	初回対応までの時間 商談化率
社内業務	資料が点在し、同じ質問が繰り返される	社内文書を横断検索して回答案を作成 → 担当者が確認して回答	検索・回答の時間 問い合わせ件数

効果の測り方とROI

1 導入前に基準値を測る
対象業務の時間・件数・率を2〜4週間記録

2 月次で同じ指標を比べる
利用率とあわせて推移を確認

3 浮いた時間の使い道まで追う
売上・利益の指標につながったかを確認

ROIの計算式

（年間効果額 − 年間運用コスト）÷ 初期投資額

試算例：営業の記録作成（仮）

20名 × 月10時間 × 削減率30% × 4,000円 × 12か月

＝ 年間288万円（時間換算の効果額）

前提（仮）：対象20名、記録作成に1人月10時間、時間単価4,000円、削減率30%。運用コスト・初期投資は対象範囲により個別に算定。

©2026 Agentic Inc.

リスク対策と現場定着

リスクは設計段階で対策を決め、運用ルール・教育・チェンジマネジメントの3点で現場に定着させる

導入時の主なリスクと対策

リスク	起きうること	対策
セキュリティ・機密情報	入力データの外部送信・学習利用、権限外の情報参照	学習に利用されない契約・環境の選定、アクセス権限の設計、入力禁止情報の明文化
ハルシネーション（誤回答）	誤った内容がそのまま業務や顧客対応に使われる	根拠となる社内文書を参照させる設計、人の確認工程を業務手順に組み込む
著作権・法規制	生成物の権利侵害、関連法令への抵触	利用範囲のガイドライン化、社内確認の流れを事前に決める
運用保守コスト	利用拡大に伴い、API利用料や保守費用が想定を超える	PoC段階で本番時のコストを試算し、利用量を月次で監視する
ベンダーロックイン	特定ツールに依存し、乗り換えや機能拡張が難しくなる	特定ツールに偏らない構成とし、データ・プロンプトを自社で管理する

現場に定着させる3つの仕組み

運用ルール

・利用範囲・入力禁止情報・確認責任者を明文化

・業務手順書にAIの使いどころを組み込む

教育・研修

・責任者・推進担当・現場の役割別に実施

・実務の題材で練習する

チェンジマネジメント

・現場の負担・不安を事前に聞き取る

・利用状況を見える化し、うまくいった使い方を共有する

©2026 Agentic Inc.

Agenticの支援と無料相談

特定のツールに依存しない立場で、戦略から実装・定着まで一貫して支援する。まずは60分の無料相談から

支援内容

AX　AI Transformation

- AX-1 AI戦略策定
- AX-2 AI実装・開発（AIエージェント開発等）
- AX-3 現場定着支援

BX　Business Transformation

- BX-1 部門強化
- BX-2 業務改善
- BX-3 新規事業立ち上げ

生成AI実務活用研修

- 役割別・実務題材の研修
- 人材開発支援助成金の活用支援

まずは無料相談から

無料相談（60分）

相談で整理する3つのこと

1. 動かしたい経営指標と、現在の業務・AI活用状況
2. AI化の候補テーマと、取り組む優先順位
3. 初回PoCで検証する範囲と、確認すべき指標

所要時間	60分
実施方法	オンライン／対面
対象	事業責任者・AI/DX推進担当者
事前準備	現在の課題・指標の整理程度

お申し込み：https://agentic-ai.co.jp/#contact

会社概要

株式会社Agentic　代表取締役CEO 池田 賢司　〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-22-3 渋谷東口ビル6F

東証グロース上場 株式会社TWOSTONE&Sons（7352）のグループ会社

©2026 Agentic Inc.