株式会社DND — 図解資料

IPA「DX動向2026」が示した「効率化91.6%・売上向上3.9%」の現実 業績向上につなげる業務設計の3ステップ

2026年10月 ｜ AI活用 ｜ 中小企業向け

1. 調査が示した「成果の断絶」

IPA「DX動向2026」（2026年7月30日公開、1,799社調査）と総務省「令和8年版情報通信白書」（2026年7月24日公開）が、日本のAI活用の現在地を示しました。

> **91.6%** → AIで効率化の成果を感じた企業（IPA調査）
>
> **3.9%** → AIで売上・利益向上の成果を感じた企業（IPA調査）
>
> **58.1%** → 中小企業でAI活用方針を策定済み（総務省白書、前年34.3%）
>
> **20.4%** → 実際にAIを業務導入している中小企業（総務省白書）

2. 中小企業に当てはまる3つの教訓

- **教訓1：**「効率化」と「業績向上」は別々に設計する。AIで空いた時間の使い道を決めなければ売上は変わらない。
- **教訓2：**「方針を定めた」だけでは何も変わらない。具体的な業務・ツール・成果指標まで定めて初めて機能する。
- **教訓3：**大企業との差は今後「量」より「質」の問題になる。どの業務にどう使うかの設計が格差を生む。

3.「効率化止まり」チェックリスト

#	確認すること	「効率化止まり」のサイン
1	AIで削減した時間を、何に使っているか決まっているか	別の事務作業に消えている
2	AIを活用している業務は、顧客・売上に近い業務か	社内書類の整理が中心
3	AI活用の成果を、売上・受注・リピート率などで測っているか	「楽になった」という感覚値のみ
4	AIが処理したデータが蓄積・活用できる状態になっているか	毎回使い捨てで記録されない
5	AI活用の結果をもとに業務フローを改善するサイクルがあるか	使い始めたまま改善が止まっている

4. 業績向上につなげる業務設計の3ステップ

1. **成果指標を決めてから業務を選ぶ：**「何のAIを使うか」より「どの数字を動かしたいか」を先に決める。目指す成果（新規問い合わせ増加・リピート率向上・受注率改善など）から逆算して業務を絞り込む。
2. **データが蓄積・活用できる仕組みをつくる：**AIが処理した情報を社内システムに記録し、次の判断に活かせる状態にする。CRM・受注管理・問い合わせ管理システムへのAI組み込みが有効。
3. **小さく始めて、測って、広げる：**1業務フローに絞り、成果指標を決め、3ヶ月試す。効果が確認できれば隣接業務に広げる。

「AIで効率化はできているが、業績向上につながっていない」――そのご相談、お受けしています。

株式会社DnD ｜ https://dnd-inc.jp/contact.html

出典：IPA「DX動向2026」（2026年7月30日公開）https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2026.html ／ 総務省「令和8年版情報通信白書」（2026年7月24日公開）https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/
本資料は公式発表の範囲をもとに株式会社DnDが作成しました。数値の解釈については一次情報をご確認ください。