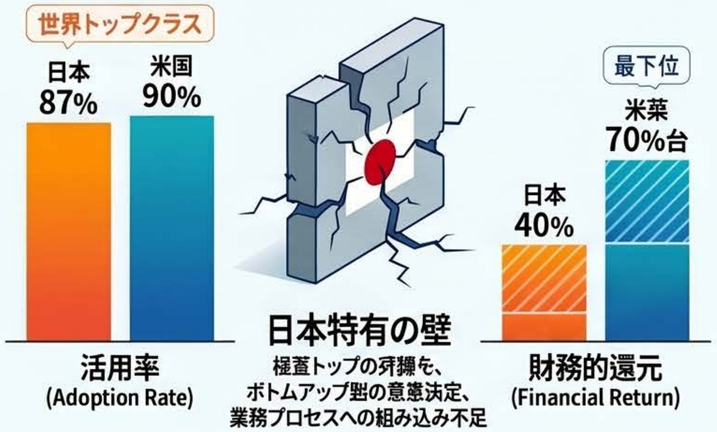
# 活用率は高いが「儲からない」？生成AIの財務還元ギャップを突破する知財・経営戦略

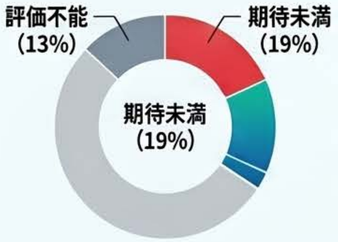
## 【課題】日本企業の「財務還元ギャップ」

### 活用率は世界トップクラス、還元率は最下位




### 主要6カ国における生成AI活用の成果比較(PwC 2026年調査)

| | 日本 | 米国 | 英国 | 中国 | ドイツ | 韓国 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 活用・推進度 | 87% | 90% | 89% | 91% | 89% | 93% |
| 財政的還元を実施 | 40% | 75% | 74% | 69% | 64% | 56% |
| 期待を大きく上回る効果 | 9% | 38% | 32% | - | - | - |




### 13%の企業が「効果を評価できていない」

米国では0%に対し、日本は期待未満や評価不能の割合が高く、PDCAが回っていません。

## 【実証】知財業務における劇的な効率化

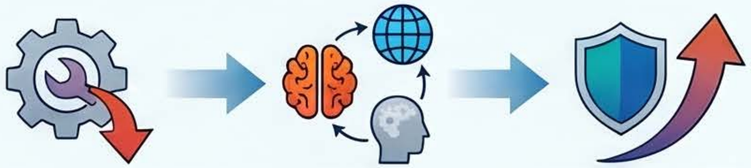
### 特許調査時間を約22時間から3時間へ短縮

NECの社内実証では、生成AIの活用により知財定型業務を最大94%、先行文献調査時間を93.5%削減することに成功しました。

### 年間1,800時間の工数削減見込み

カネカはAI自動分類機能の導入により、全社で年間1,800時間の削減を見込んでおり、ユースケースを絞ることで確実に成果を出しています。

### 効率化から「戦略業務」へのリソース転換



削減した工数

高付加価値業務へ再配分
(IPランドスケープ、無形資産ガバナンス)

戦略機能への転換

## 【解決策】投資を成果に変える「3つの要素」と「7つの提言」

### 成功の3要素：Readiness / Evaluation / Activation

### 経営アジェンダへの格上げとCAIOの設置

CAIO（最高AI責任者）
IT部門企画から経営トップ直轄へと体制を変更

「AI-Ready」なデータと環境の整備
学習に利用されないセキュアな専用環境を確保し、営業秘密の管理と法務の両立を図る必要があります。

## 【展望】価値創出への3段階ロードマップ

**フェーズ1（0〜6カ月）：高ROIユースケースのPoC**
結営体制を整備し、まずは2〜3件の確実に効果が出る業務で定量的な効果測定を行います。

**フェーズ2（6〜18カ月）：業務プロセスへの正式組み込み**
成功事例を全社共通資産化し、財務還元率やEBITインパクトの改善を評価指標に備えます。

**フェーズ3（18カ月〜）：知財部門の戦略機能転換**
AIエージェントによる業務再設計を完了し、知財・無形資産ガバナンスとしての情報開示へ統合します。