



AXエバンジェリスト講座企画について

～ 成長実現のための具体的アクションの一例として

 松尾・岩澤研究室
MATSUO-IWASAWA LAB UTOKYO

2026/06/30

GDP成長達成のためのAX5ステップ

AXを日本中できちんと推進することで、**実質GDP成長率の底上げ**をすることができる。
 そのためには、大企業だけでなく、中堅・中小企業を含め、日本中の企業でAXを進めていく必要がある。**AXの5段階において、少なくともAX2までは全企業が進める必要がある。**

※ 松尾研の試算では、**実質GDP成長率を最大年1.6%pt**押し上げることが可能。GDP成長率の押し上げ効果は、他機関による推定とも整合的である：IMFからはAIによる世界の労働生産性の成長率への上乗せ最大0.8%pt、ゴールドマン・サックスからはAIでの自然言語処理による世界の生産性の上乗せ1.5%pt、PwCからはAIによる世界のGDP成長率年平均+1%pt。内閣府による推計はもう少し保守的であり、TFP上昇率の押し上げが長期に0.9%pt（そのうちAIの寄与が0.4%pt程度）と試算されている。

AX5ステップ	概要	企業規模ごとの意義	
		大企業～中堅	中堅～中小
AX1 生成AI導入	生成AIの社員利用、社内ルール策定	最低限の業務効率化	最低限の業務効率化
AX2 データ連携統合	社内データをAIに接続、RAG等を使いエージェント化		競争力源泉 自社固有データの利活用
AX3 業務プロセス刷新	AIを前提とした業務プロセスに刷新	競争力源泉 暗黙知の形式知化	
AX4 独自AI開発	競争力源泉の頭脳として自社固有AIを開発		競争力源泉 暗黙知の形式知化
AX5 高度AI開発	業界ごとの基盤モデル構築等、サプライチェーンも含め大規模横展開	業界のリード サプライチェーン横断プロセスの暗黙知の形式知化	

ここを起点に広げる



AXエバンジェリスト講座 (AXEL; AX Evangelist Lecture)



日本全体のAXの鍵である中堅・中小企業におけるAXを推進するために、現場の非IT人材・中高年層を対象に**AX2のレベルまで**をしっかりと進めることのできる人材を育成する。「**AXエバンジェリスト**」として、経営指導員と同じように全国の中堅・中小企業に対し、実践や助言を行う。

目的

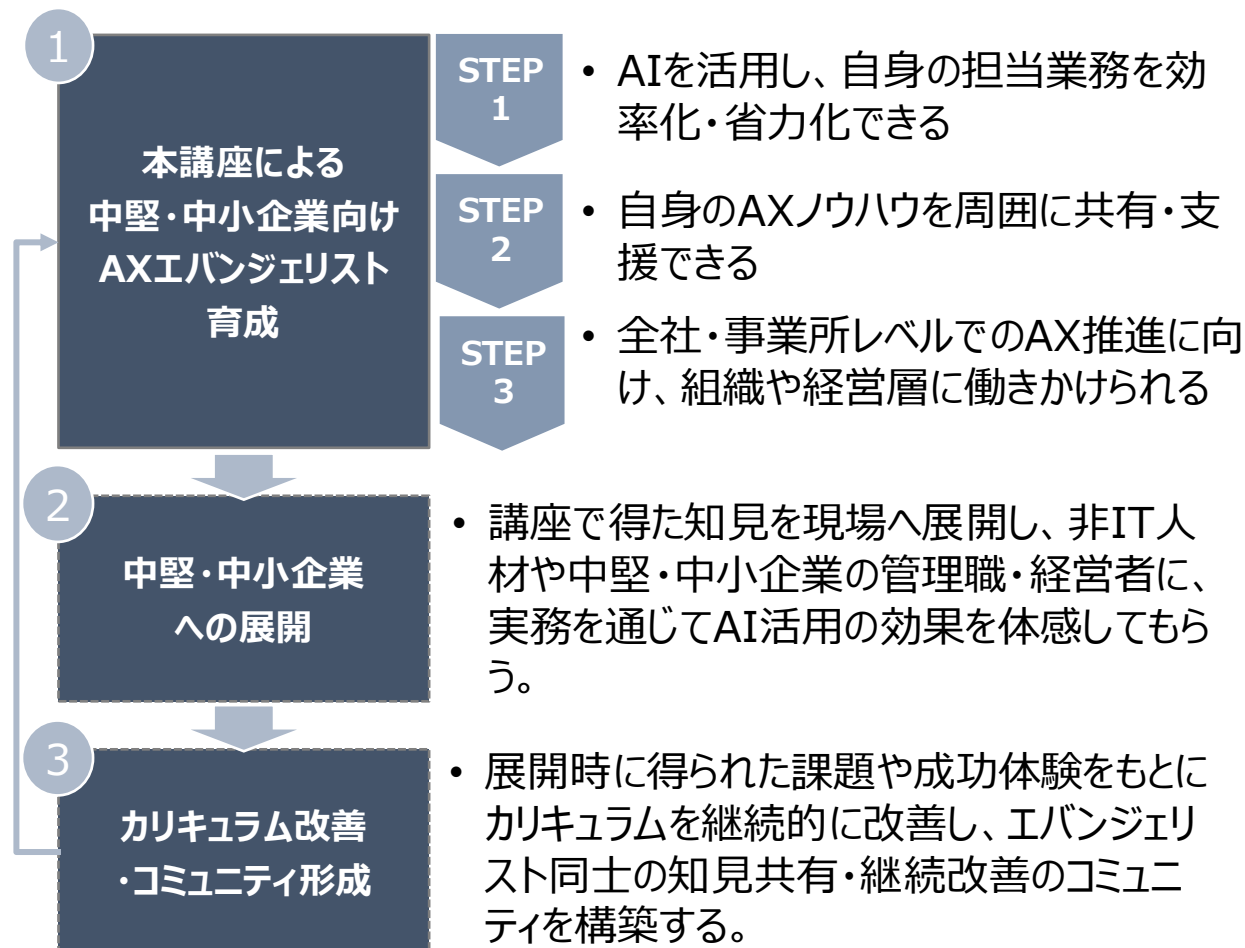
- 現場の非IT人材・中高年層を対象に**AXエバンジェリスト** (AX1・AX2相当が実行でき、助言できる人材) を養成し、中堅・中小企業の現場にAI活用を普及させる
- そのためには、**約3万人の人材**を早期に育成する必要がある。

AX1・AX2の社会普及に必要なコアとなるリテラシー人材数 (初期的な推計値)

AX各ステップでの需要	需要	不足数
AX1対象の 中小企業に対する助言	約 0.6万人	▲ 0.4万人
AX2以降の 中堅・中小企業の社内推進	約 2.6万人	▲ 2.2万人

※ AX1・AX2の担い手の候補として考えられる母集団には、商工会指導員(計1万人)、中小企業診断士(登録約2.7万人)、税理士・会計士(登録約8.2万人、4.4万人)、日本ディーラーリング協会 G検定合格者(13.3万人)などが含まれる。

本講座の展開イメージ



AXELの講義内容

- 現場でのAI活用を速やかに行える**具体的かつ実践的**なカリキュラムとする。
- 経理、営業、生産管理、人事など、**ごく一般的なユースケース**でどのように活用するか。そのためのツールの使い方、ごく簡単なAIの動作原理、社内での進め方、リスクや気をつけるべき点などを教える。
- さらに、AIを単なる業務効率化の手段にとどめず、**自社の競争優位**につなげるための考え方・進め方を学ぶ。
- 参加地域を問わない**オンライン形式**の講義とし、計6～7回程度の開催を想定。修了者には**修了証**を発行。
- 2026年8月より募集開始、9月より講座を開始予定**

設計方針

✓超入門設計

最終的に非IT人材・中高年層に展開することを想定した難易度設定

✓ハンズオン中心

手を動かすことを重視、ハンズオンとケーススタディを繰り返すことで体験を深める

✓自然言語ベース

コード・英語への抵抗感を排除し、日本語で完結する体験を重視

✓体験・驚き設計

受講者がAHA体験を得られるよう、実務に近い実践演習を中心とする

✓セキュリティ内包

リテラシー向上も視野に、リスクを知った上で活用する姿勢を育成

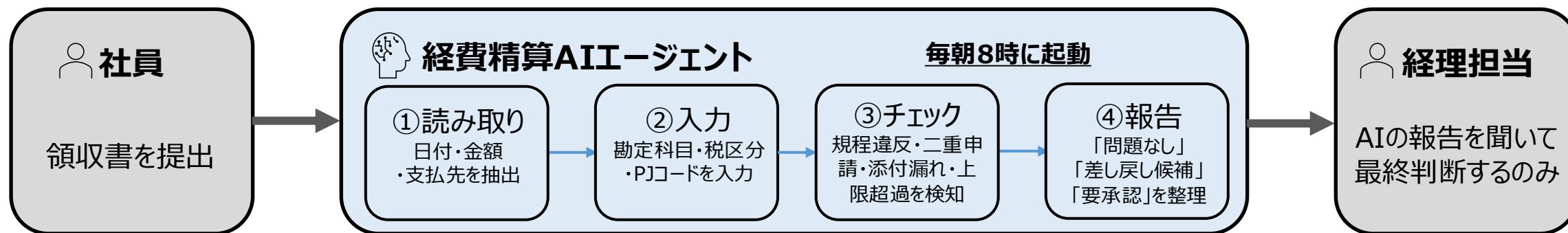
現時点での想定カリキュラム

#	テーマ	学習目標	形式・時間
1	AI・AXとは何か (マインドセット編)	<ul style="list-style-type: none"> AIの正体・限界・可能性を正確に理解し、「神様」でも「脅威」でもなく「道具」として位置づける エバンジェリストの重要性を理解する 	講義 60分
2	AI活用の基礎体験 (ハンズオン編①)	<ul style="list-style-type: none"> Google, OpenAI, Anthropic等のAIツールを実際に使い、業務課題への適用を体験する（文書作成・整理・分析など） 	講義+WS 90～120分
3	ビジネス活用パターン (ケーススタディ編①)	<ul style="list-style-type: none"> 営業・生産管理・経理・人事等、職種別の活用パターンを学ぶ 	講義+WS 90～120分
4	AI活用の基礎体験 (ハンズオン編②)	<ul style="list-style-type: none"> RAGの活用・組織内データとの組み合わせ、AIEージェントの構築等、より実践的な活用パターンを体験 	講義+WS 90～120分
5	ビジネス活用パターン (ケーススタディ編②)	<ul style="list-style-type: none"> 社内データと連携した業務でのAI活用の成功事例を追体験 より深いケーススタディ（業種別等）を扱い、活用の幅を広げる 	講義+WS 90～120分
6	セキュリティ・ガバナンス (リテラシー編)	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティや著作権などさまざまなリスクと社内規定の作り方を学ぶ オーバーフィッティング・データリーク等の技術的落とし穴を知る 	講義 60分
7	エバンジェリスト実践 (伝道編)	<ul style="list-style-type: none"> 学んだ内容を社内・取引先に伝える方法(AI活用の「驚き」を他者に与えるファシリテーション技術)を習得 	講義 60分

AXの事例：経費精算業務の効率化

経費精算AIエージェントを構築する。AIが、領収書・請求書・交通費明細を読み取り、入力・チェック・差し戻し候補の整理までを自動で行う。人はAIからの報告を聞き、必要な案件だけを最終判断するだけ。

- **経費精算におけるAI導入前/後：**
 - **(導入前)** 経理担当者が細かく手入力→全件目視確認→ミス・漏れを個別に差し戻し連絡。
 - **(導入後)** 社員は領収書を提出するだけ。AIが入力・チェック・報告を自動実行。経理担当者は「承認 / 差し戻し」の最終判断のみを行えばよく、作業時間を大幅に短縮できる。
- **経費精算AIエージェント活用イメージ：**



- **メリット：** 社員は入力負担が減り、差し戻し理由も分かりやすくなる。経理担当者は全件確認や差し戻し連絡の負担を減らせる。経営側は支出状況や規程違反を早く把握できる。
- **他業務への横展開：** 経理だけでなく、営業、在庫管理、人事、製造、医療・介護、自治体業務などにも展開可能
- **事例から身につける力：** AIに任せる作業と人が判断すべき領域の切り分け、業務フローへの組み込み、周囲への伝え方を学ぶ。

AXELから日本全体のAXの実現へ

- AX1・AX2を担える実践人材は**3万人規模**で育成が必要だが、いままでの松尾研講義の例からして、初回3,000人→6,000人→12,000人→24,000人と倍増させていけば、（半年に1回の開催で）**2年で到達可能**。
- AXELを起点に日本全体のAXを実現するには、以下の**3つの論点**を考慮する必要がある。

i) AX人材が地域の企業に助言し、実際にAXを進めていけるような仕組み：

- **商工会議所や地域金融機関、業界団体等との連携**：こうした機関が中心となって、経営指導員や税理士・会計士の手も借りて、地域や業界で一体となってAXを進められるようにする。また、地域・業界での成功事例を横展開する。
- **中小企業庁の支援の活用**：省力化投資補助金の活用、また助言の実業務に対するサポートも望ましい。

ii) 高専や地方大学の学生が現場に入ってAXの技術面を担えるようにする仕組み：

- **AIの技術的講義をさらに広範囲に展開**：AXELと連携した内容を追加する。松尾研で提供するAIの入門講義（GCI）はすでに年間1.6万人の規模であり、受講生が地域企業の現場に入り、業務フロー整理・データ整備・AIツール設定・簡易なシステム連携等ができるような実践演習を組み込む。
- **高専・地方大学との連携**：AXELの内容を含め、AI技術の基礎から最新の内容を急ぎ高専や大学のカリキュラムへ反映していくことが望ましい。JDLA（日本ディープラーニング協会）やIPAなどの資格認定との連携も重要。

iii) 講義で用いるAIについての整理：

- できるだけ中立的にすべきだが、**具体的に教えるほど製品名を指定**することになり、実質的な推薦になる。**海外ビッグテックだけでなく、国内ベンダー・国内スタートアップの製品の選択肢**を提示することも重要である。

なぜ日本でこそAIが効くのか

生成AIの普及により、日本は他国にない構造的な条件を備えており、AIがそのまま**実質GDP成長に直結**しやすい。とりわけ、①**供給制約型の経済**、②**言葉（自然言語）**で使えること、③**クイックウィンを得やすいこと**、の3点が日本ならではの追い風となる。

i) 供給制約だからこそ、生産性の向上がそのままGDPに直結する：

- **日本は「供給制約型」の経済**：売上が伸びない要因は需要不足ではなく人手不足。例えば建設業は、需要はあっても作業員がいないため受注をさばけず伸びない。少子高齢化で労働投入量が構造的に不足している。
- **効率化がそのまま付加価値の増加に**：供給制約下では、AIで作業時間を削減できた分だけ多くの仕事をさばけ、その分がそのまま利益・付加価値の増加につながる。「作業時間の削減 = GDPの増加」と見積もっても前提として無理がない。
- **他国とは構造が異なる**：米国やシンガポール等では、効率化しても削減分を新規事業など別の付加価値へ転換する難しいステップが必要になる。供給制約の状況は日本に特に顕著で、それがAI活用の際の優位性となる。

ii) 言葉で使えるため、高齢者にも向いている：

- **自然言語で操作**：従来のようにPythonでコードを書く必要がなく、誰でも自然言語でAIを使える。ハードルが大きく下がった。
- **高齢者にディスアドバンテージがない**：言語能力は加齢で衰えにくく、むしろ年齢とともに高まる面もある。高齢化が進む日本でも、幅広い層がAIを活用できる。

iii) AIはクイックウィンを得やすい：

- **短期で目に見える成果が出る**：上記の構造により、現場の定型業務を効率化するだけで成果（時間削減 → そのまま売上増）に直結しやすい。導入の初期段階から効果を実感でき、横展開の機運を作りやすい。
- **いままで実現できなかったDXがようやくAIという形で実現できる**：目に見える効果からスタートし、現場の改革につなげる。特に、「一人あたり売上」等のKPIを置くと、AI以外のボトルネックについても解消する動きにつながり効果が出やすい。