

エージェント型AIで加速する ビジネス生産性向上と新たな価値創造



日本アイ・ビー・エム株式会社

常務執行役員 コンサルティング事業本部 成長戦略統括事業部長

川上 結子

IBM®

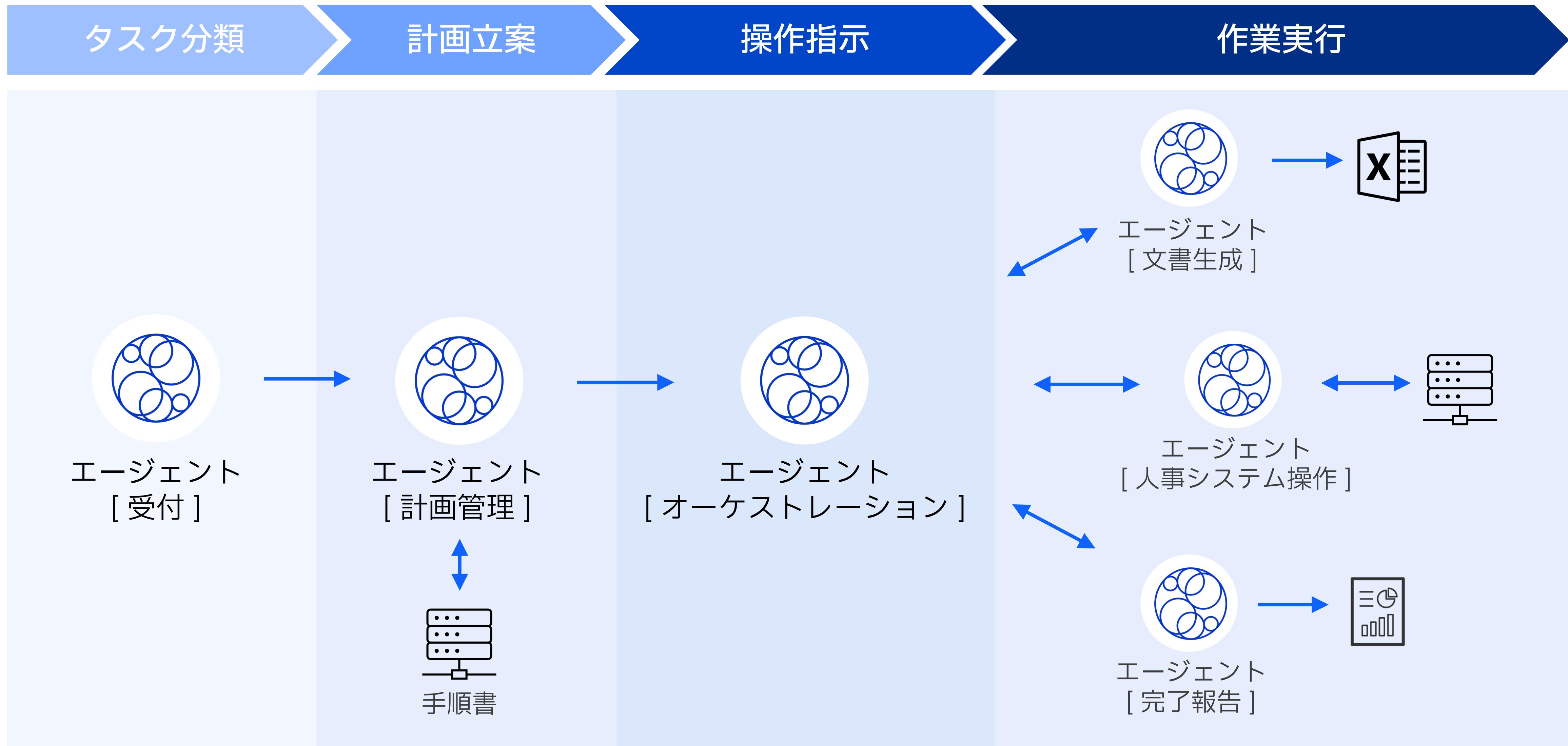
+AI

人が主体の業務に
AIを活用して効率化

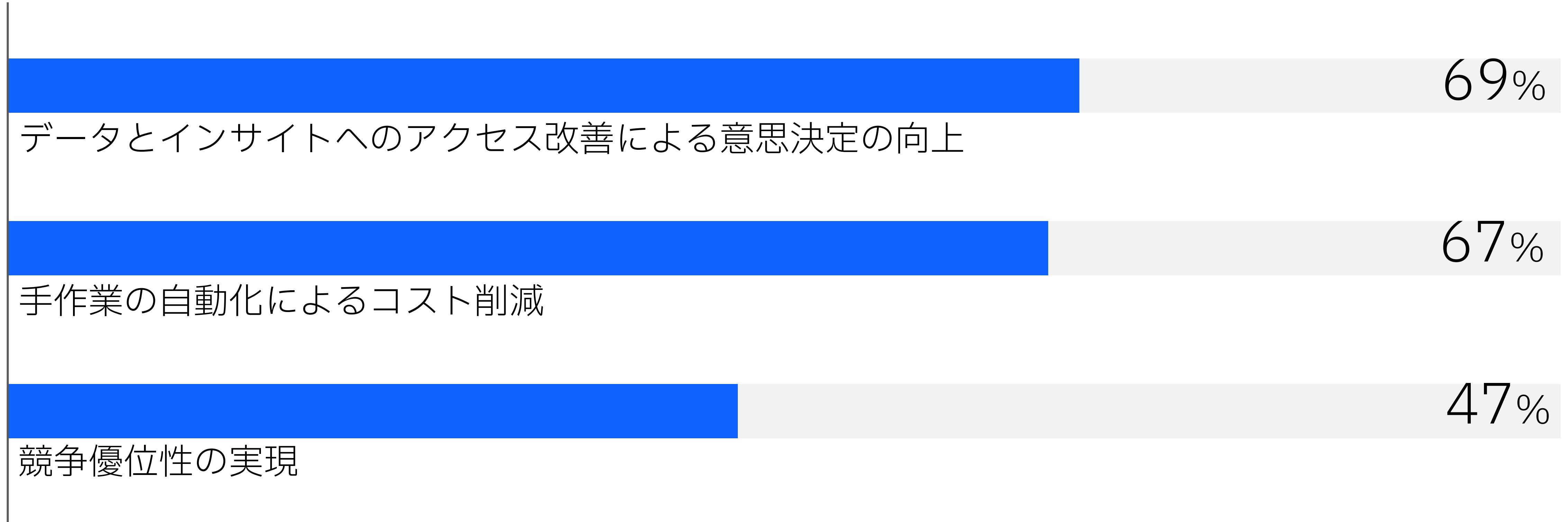
AI+

AI主導の業務に再構築
人は監督にシフト

複数のエージェントが自律的に連携する「エージェント型AI」



企業にエージェント型AIを導入する最も重要な利点は？



エージェント型AIを導入する際の課題は？



IBM Consulting Advantage for Agentic Applications

業界・業務別のエージェント型AIの未来の標準業務プロセスとソフトウェアを提供

業界特化エージェント型 AI



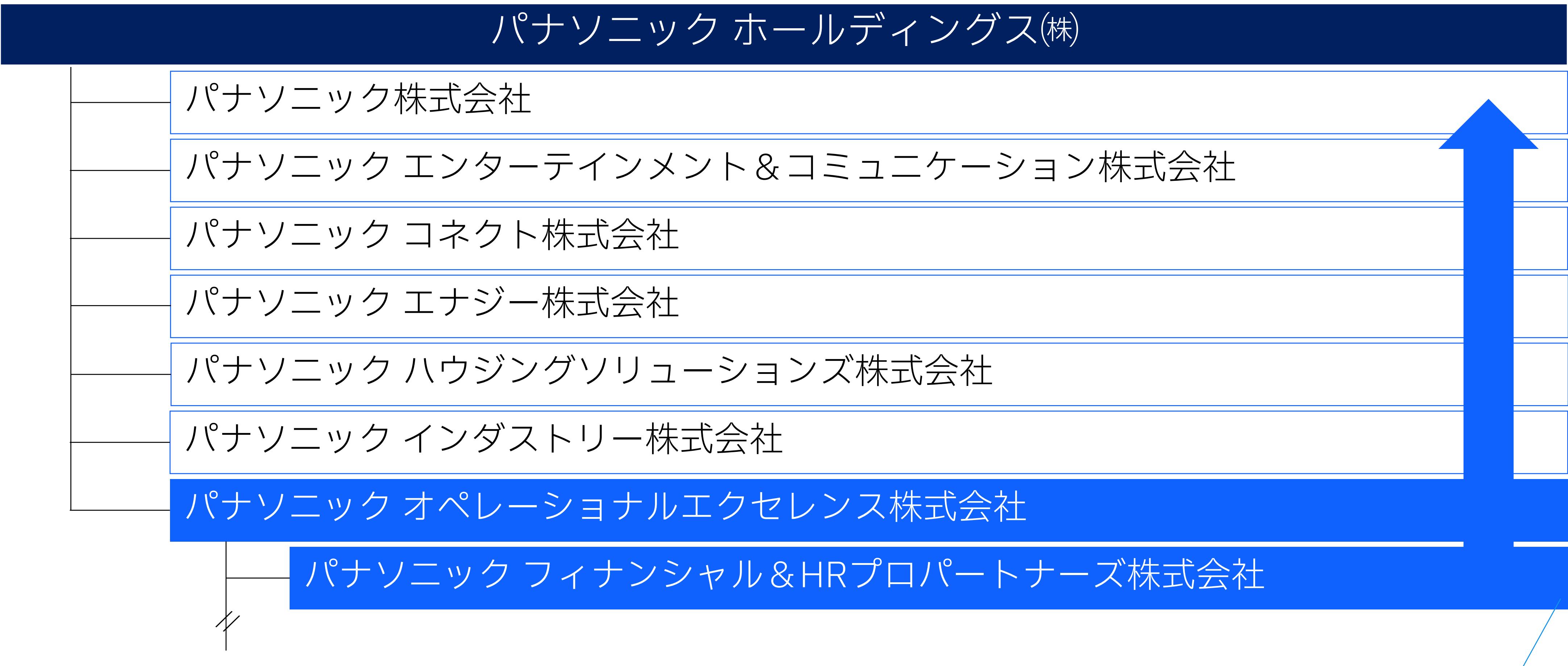
業務特化型エージェント型 AI



自社開発したエージェント型AIのソフトウェア・ソリューションを
100種類以上提供し、企業業務の25%の完全自動化を目指す

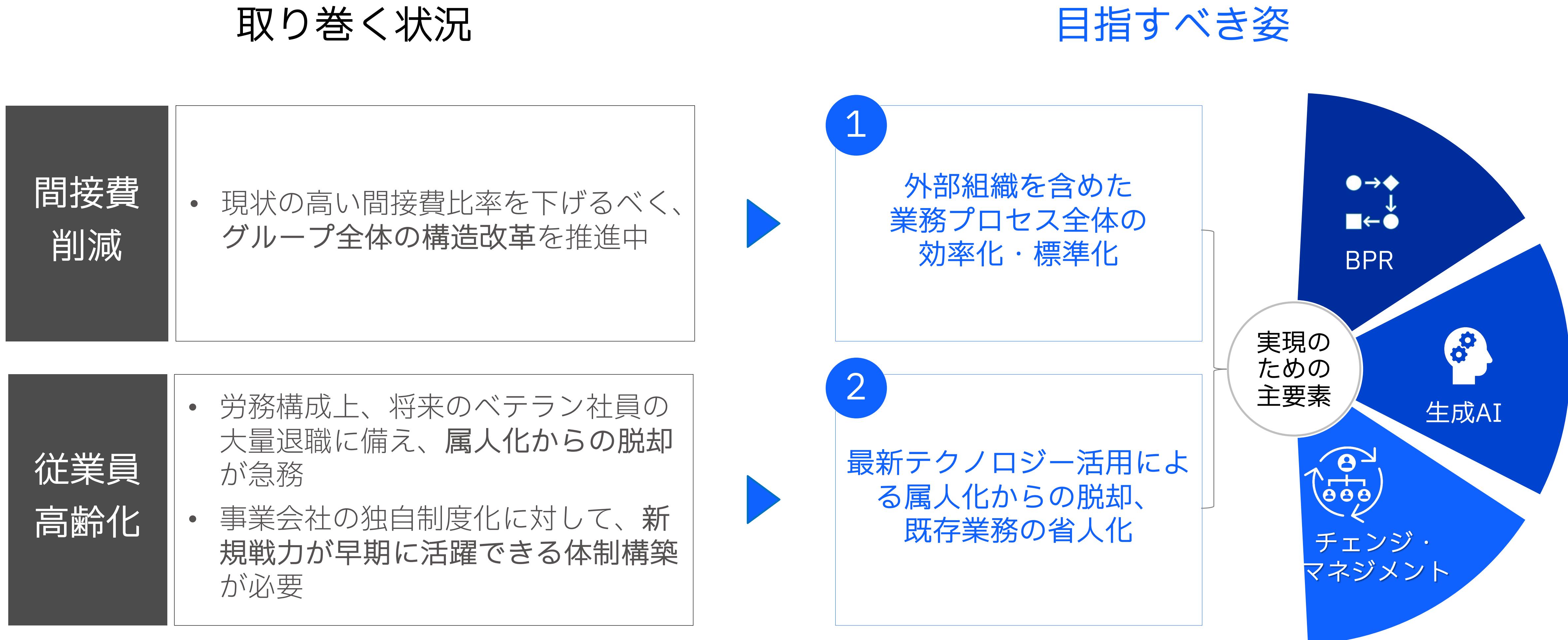
パナソニックファイナンシャル&HRプロパートナーズ株式会社
専務取締役
HRプロフェッショナルサービスセンター 所長
米澤 肇 氏

会社概要・業務内容



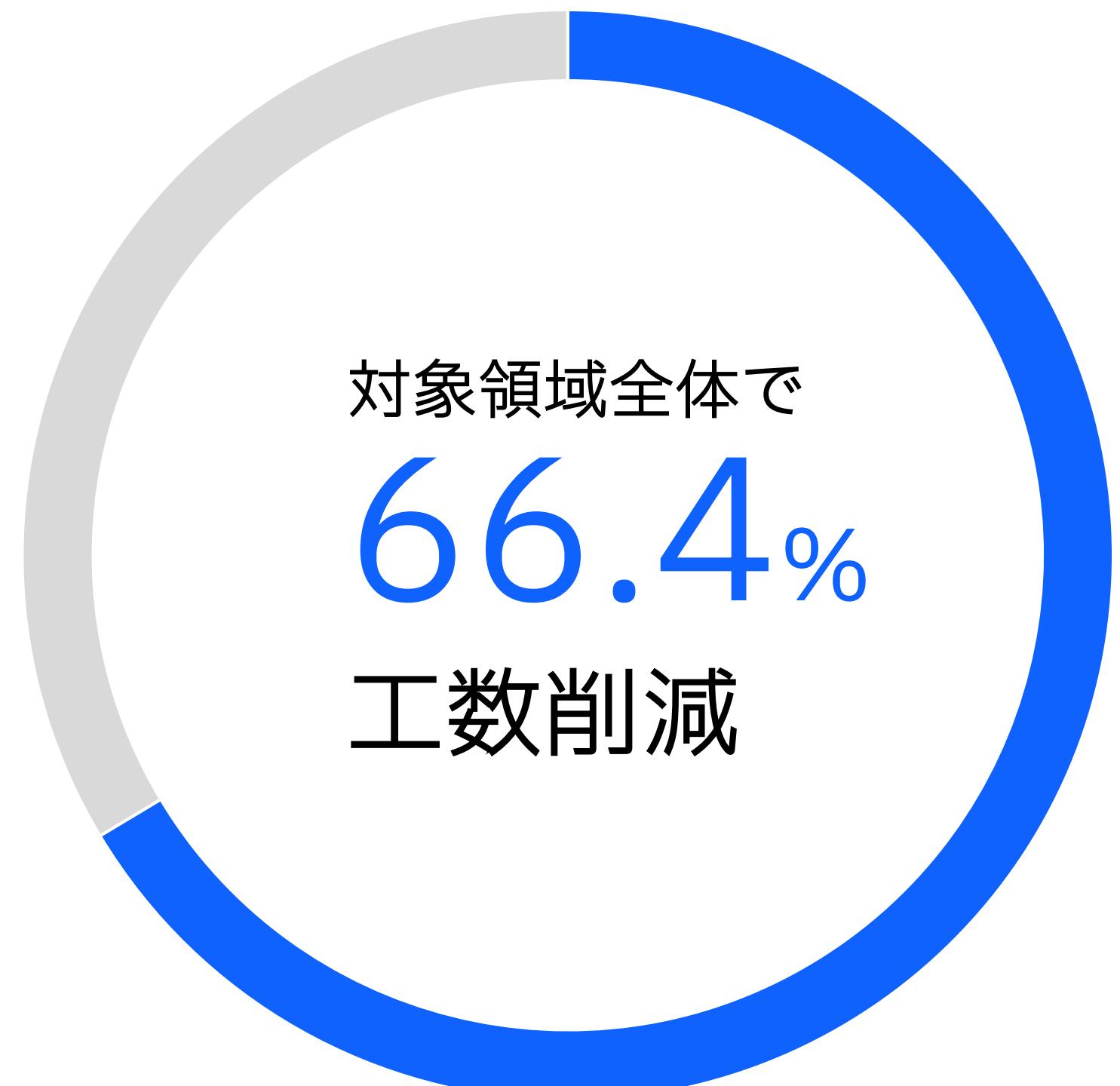
シェアードサービス会社として、
人事及び経理・財務業務サービスを提供

本取り組みの背景・目指すべき姿



期待効果

定量効果



定性効果

参画メンバーの成長

当初、参画メンバーは上司やコンサルタントからの指示待ち状態。本取り組みを通じて、業務理解を深め、「オペレーター」から業務プロセスの「デザイナー」へと自身の役割認識が変化。



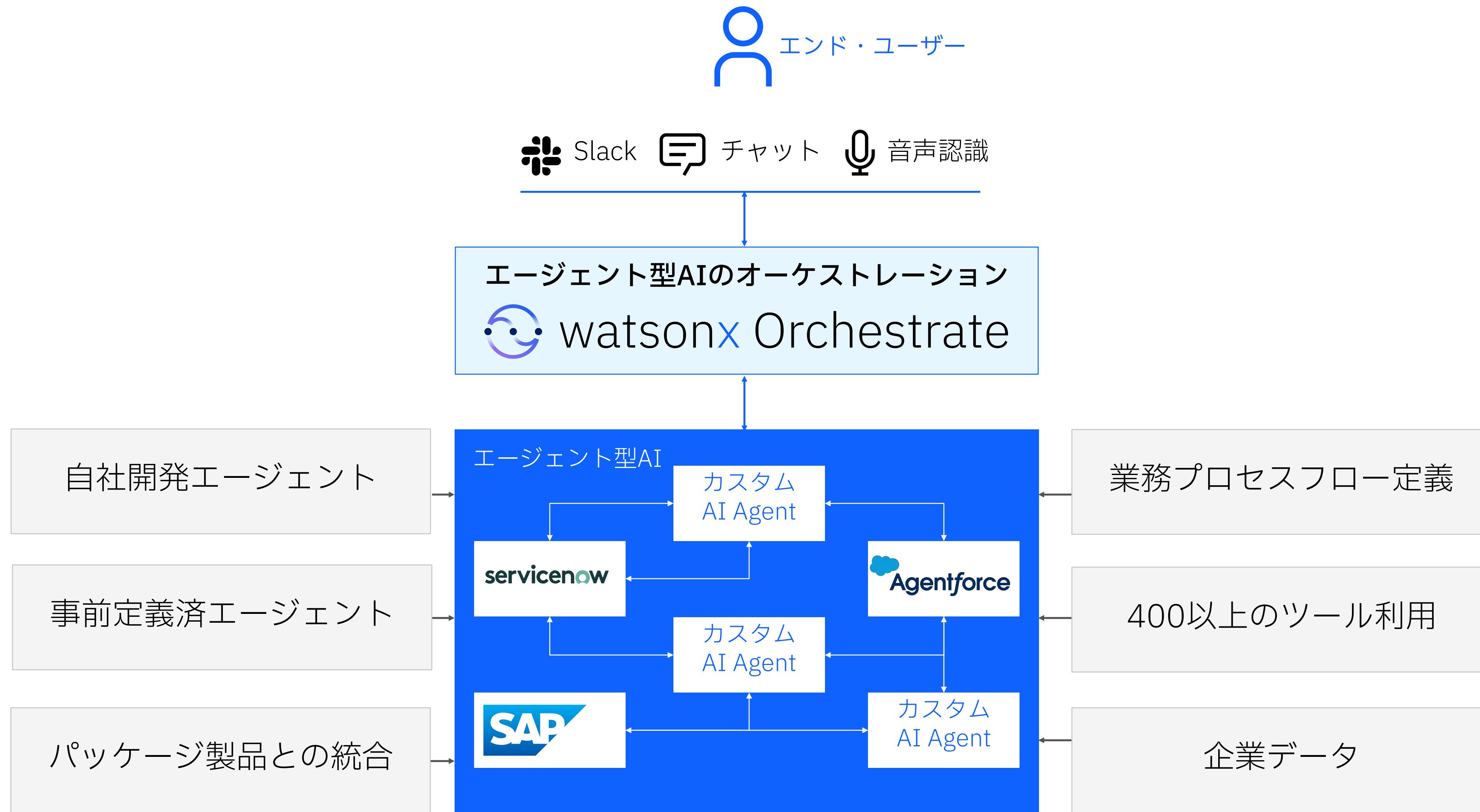
▼
削減されたリソースは
新規分野・ビジネスへの挑戦にシフト

▼
チェンジマネジメントの実現により
継続的に変革が可能な組織へ

エージェント型AIを導入する際の課題は？



AIエージェントを統合・協調動作させる watsonX Orchestrate



SAPジャパン株式会社
常務執行役員
最高事業責任者
堀川 嘉朗 氏

AIをビジネスインパクト(業務効果)につなげるための条件

1. 業務プロセスに組み込まれていること

2. データが正しいこと

3. すぐに使えること

SAP Business Suite

アプリケーション+データ+AI がお客様の生産性向上に不可欠



比類のない AI

AI ビジネスプロセスに組み込まれた AI

比類のない Data

100% 正確でセキュアなビジネスデータ

比類のない Applications

SAP だけなく SAP 以外のアプリケーションを統合したスイート

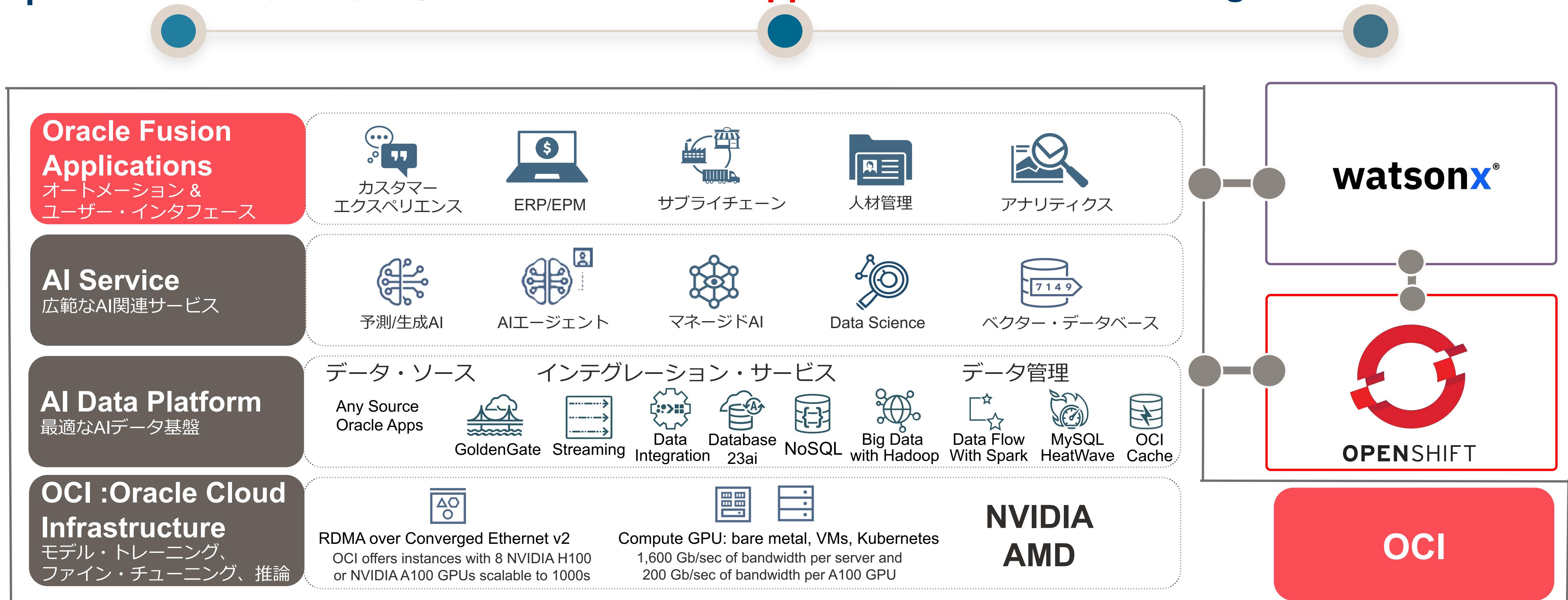
日本オラクル株式会社
執行役員 クラウド・アプリケーション事業統括
アプリケーション・ソリューション戦略統括
塚越 秀吉 氏

IBMとオラクルの共創によるAgent型AIで ビジネス生産性向上と新たな価値創造を加速化

価値創造 : Watsonxと
OpenShiftをOCIがサポート

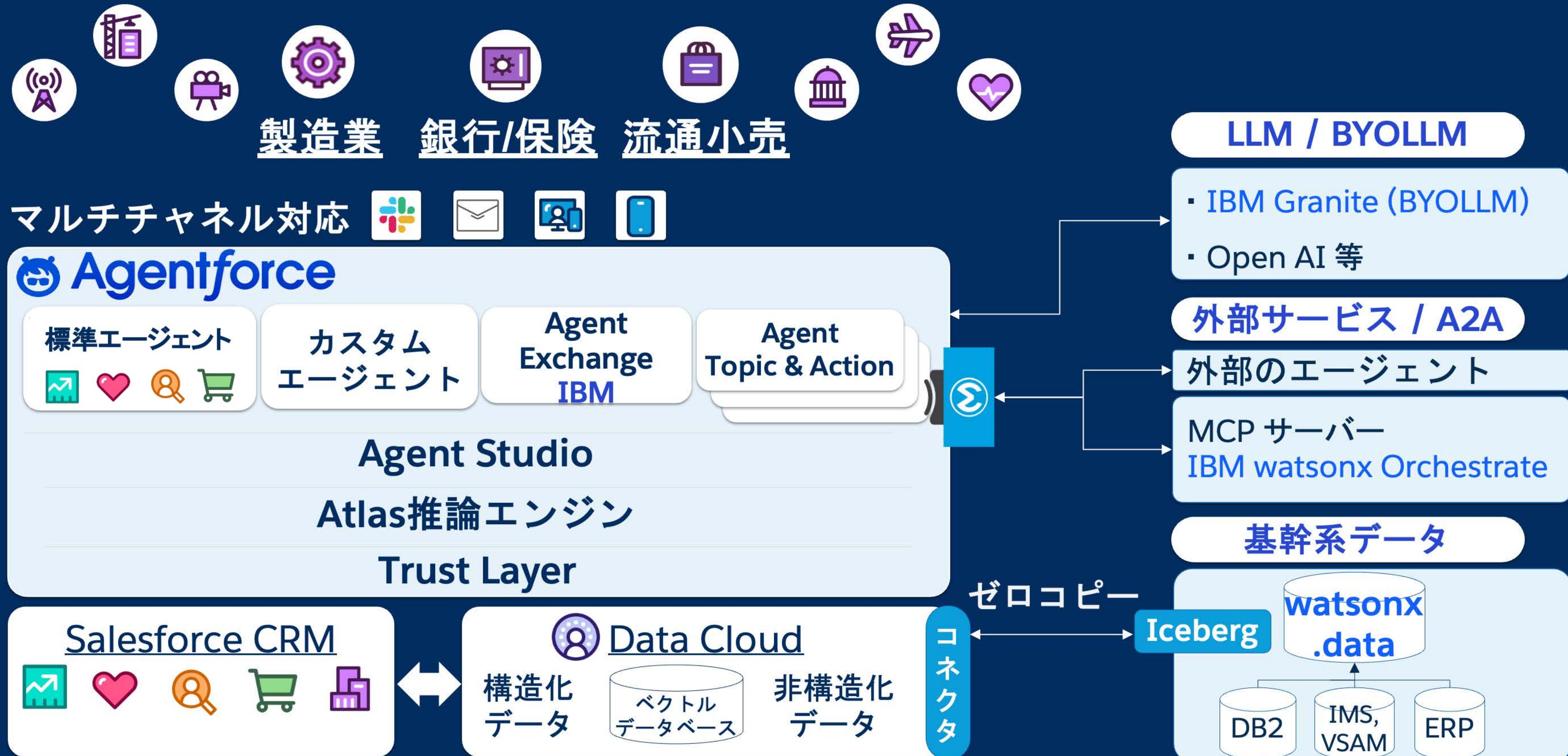
生産性向上 : Oracle AI Agentは
Oracle Fusion Applicationsに組込

将来性 : 製品軸を跨ぐ150を超える
AI Agentを4半期毎に拡充



株式会社セールスフォース・ジャパン
常務執行役員ソリューション統括本部
公共・金融・地域SXソリューション本部 本部長
高木 大輔 氏

IBM | Salesforceで実現するAI エージェントの未来像



IBM | Salesforceで実現するAI エージェントの未来像



お客様

製造業
製品稼働データに基づいたパツク販売や保守サービスの提供

銀行/保険
口座の動きに合わせた1to1マーケティングの自動化

流通小売
コールセンターへの問合せ、注文変更などあらゆる業務を自動化

Agentforce



マルチチャネル対応



標準Agent



カスタムAgent
ユーザ要件に合わせた独自Agent

AgentExchange
IBM

Agent Topic & Action
人に代わり業務を実行

Agent Studio (Agent Builder / Prompt Builder / Flow Builder)
ノーコード/ローコードでAI Agentを開発可能なプラットフォーム

Atlas推論エンジン

ユーザの意図を汲み取り判断する、自律型エージェントを支えるエンジン

Trust Layer

個人情報マスキング | ガードレール | プロンプト保護 | 有害性検出 | 監査履歴

Salesforce CRM

営業 サービス マーケティング コマース 業界固有データ

構造化データ

Data Cloud

ベクトルデータベース

非構造化データ

ゼロコピー

Iceberg

watsonx .data

基幹データを解放
⇒ AI活用

※物理的なデータ
複製は行わない

DB2

IMS,
VSAM

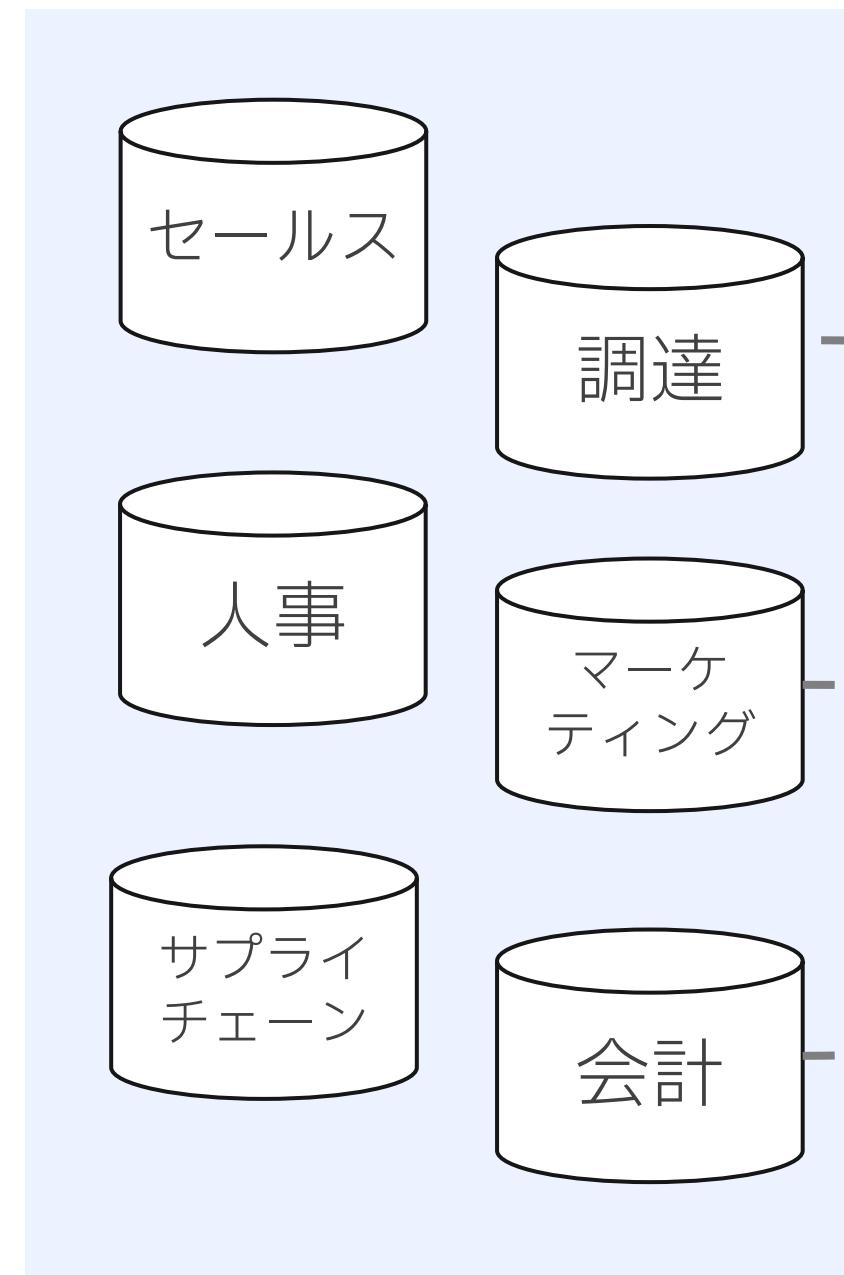
ERP

エージェント型AIを導入する際の課題は？



分断されたデータを仮想的に統合して経営の武器に

分断化された
業務データ



分散したデータを
仮想的に統合

- ・データ・カタログ
- ・データ統合
- ・データ・ガバナンス

データ・ファブリック

仮想統合データベース

Guardium
watson^x.data
watson^x.governance

データとインサイト
へのアクセス改善



レポート業務の
効率化・高度化



AI活用の加速
業務全体で活用

Cognos

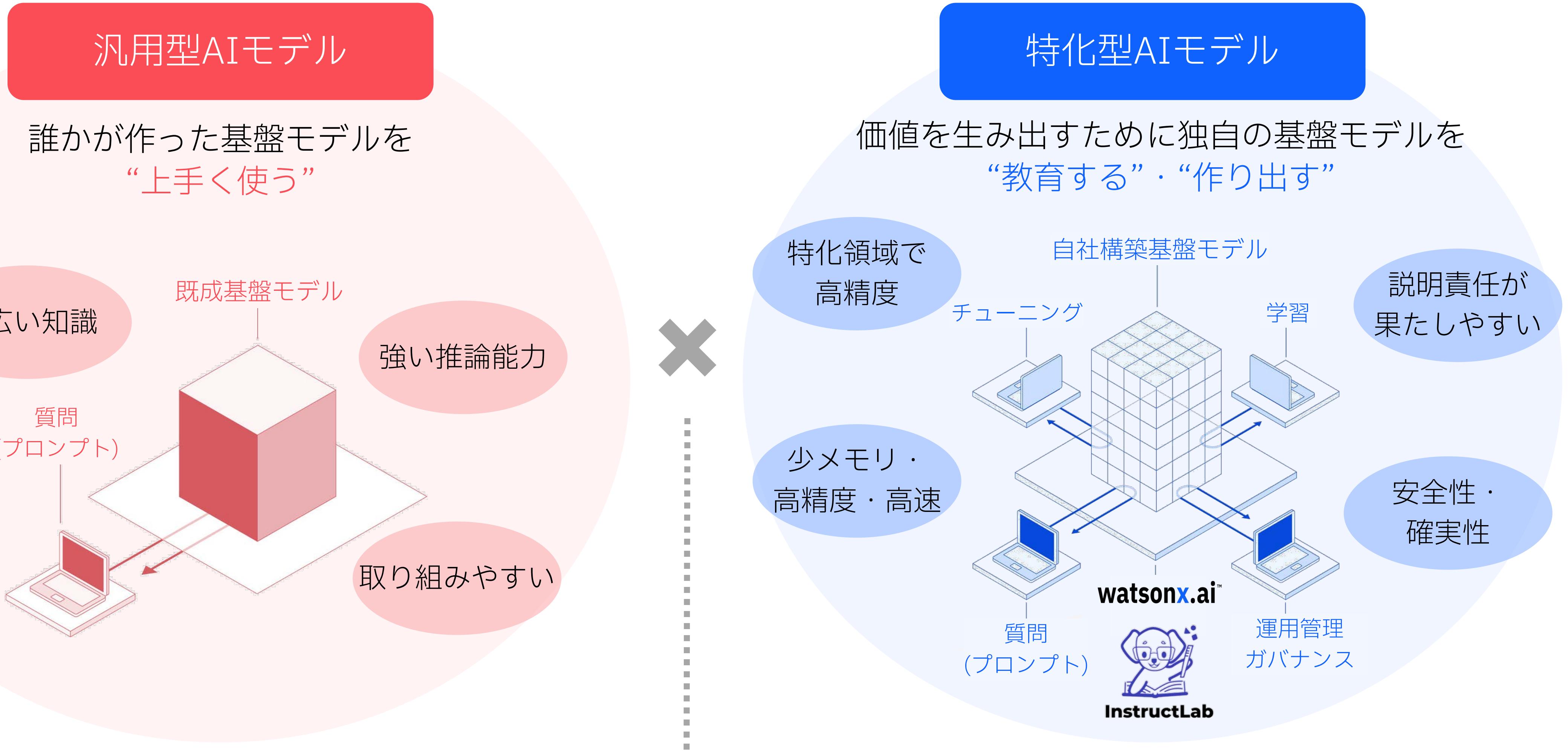
IBMでの
導入実践効果

20+
サイロ化されたレポート
作成プラットフォームの廃止

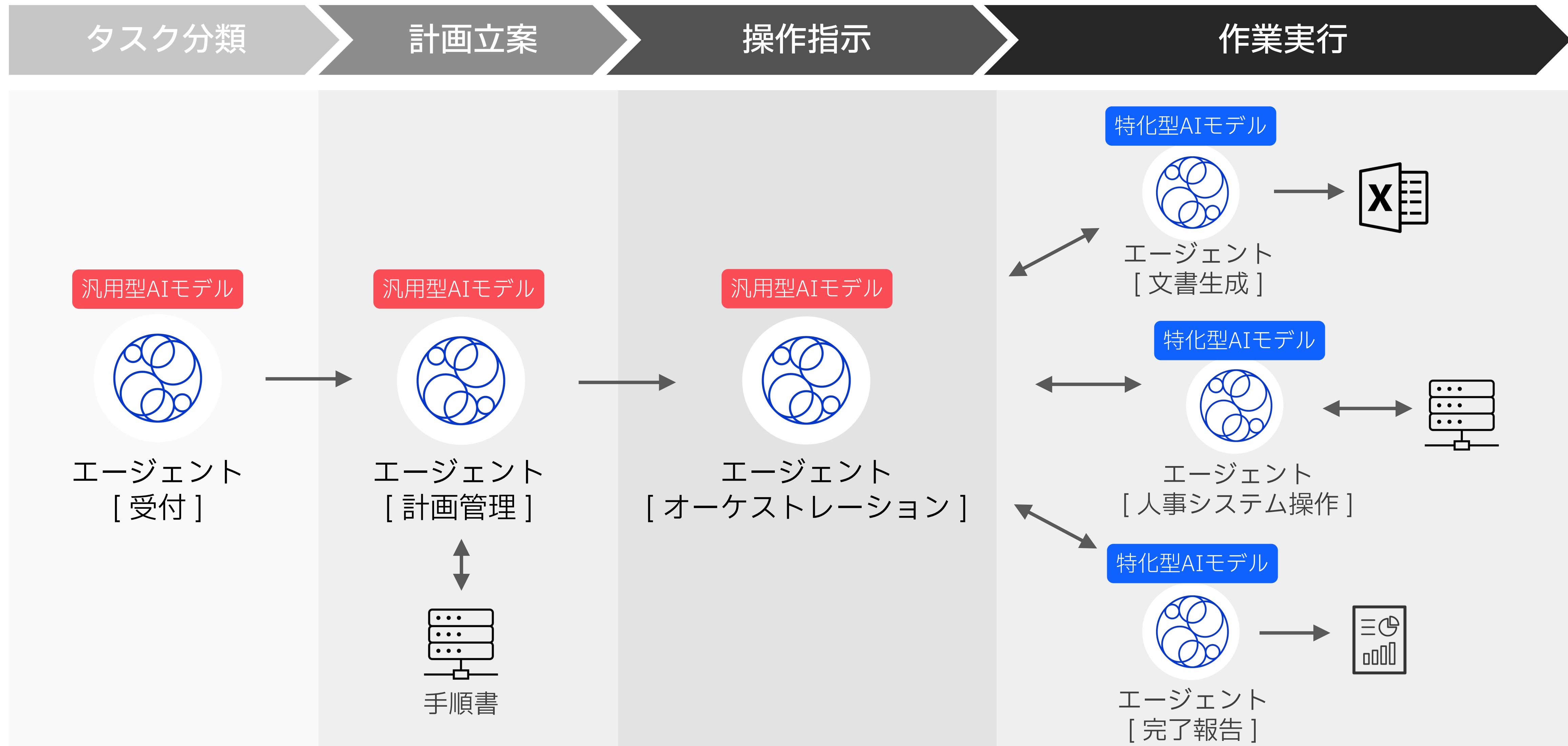
40%
財務計画と分析の
生産性向上

2億ドル
2024年の
年間ビジネス効果

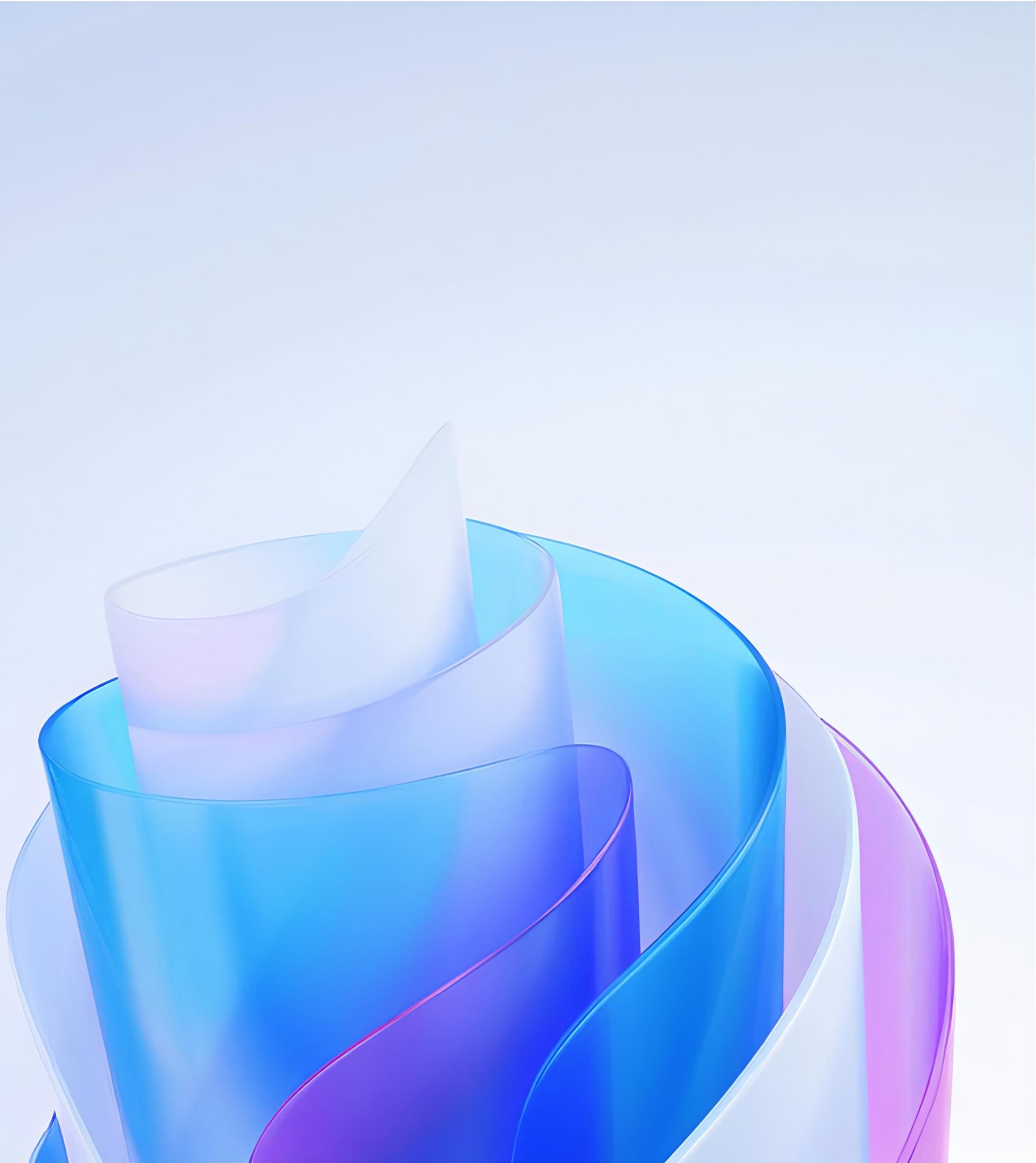
競争力強化の鍵は「汎用型」と「特化型」の組み合わせ



汎用型×特化型で実現する、真の競争力あるAIエージェント



業務をAI+に任せ、
人は未来の競争力を創る



通知と免責事項

ワークショップ、セッション、および資料は、IBMまたはセッション発表者によって準備され、それぞれ独自の見解を反映したものです。それらは情報提供の目的のみで提供されており、いかなる参加者に対しても法律的またはその他の指導や助言を意図したものではなく、またIBM製品やサービスがお客様に適用ある特定の法令に適合することを保証するものではありません。本講演資料に含まれている情報については、完全性と正確性を期するよう努めておりますが、「現状のまま」提供され、明示または默示にかかわらず、商業性、特定の目的への適合性、非侵害性を含め、いかなる保証も伴わないものとします。本講演資料またはその他の資料の使用によって、あるいはその他の関連によって、いかなる損害が生じた場合も、IBMは責任を負わないものとします。本講演資料で言及されるIBM製品、プログラム、またはサービスは、IBMがビジネスを行っているすべての国・地域でご提供可能なわけではありません。本講演資料で言及される将来の展望（製品リリース日付や製品機能を含む）は、市場機会またはその他の要因に基づいてIBM独自の決定権をもっていつでも変更できるものとし、将来の製品または機能が使用可能になること、もしくは特定の結果を確約することを意図するものではありません。本講演資料は、言及される IBM製品またはサービスに適用ある契約条件を変更するものでも、追加の表明または保証を意図するものではありません。

本講演資料に含まれている内容は、参加者の活動によって特定の結果が生じると述べる、または暗示することを意図したものでも、またそのような結果を生むものではありません。パフォーマンスは、管理された環境において標準的なIBMベンチマークを使用した測定と予測に基づいています。ユーザーが経験する実際のスループットやパフォーマンスは、ユーザーのジョブ・ストリームにおけるマルチプログラミングの量、入出力構成、ストレージ構成、および処理されるワークロードなどの考慮事項を含む、数多くの要因に応じて変化します。したがって、個々のユーザーがここで述べられているものと同様の結果を得られると確約するものではありません。記述されているすべてのお客様事例は、それらのお客様がどのようにIBM製品を使用したか、またそれらのお客様が達成した結果の実例として示されたものです。実際の環境コストおよびパフォーマンス特性は、お客様ごとに異なる場合があります。

IBM、IBMのロゴ、ibm.comは、世界の多くの国で法的に登録された、International Business Machines Corporationの商標です。その他の製品名・サービス名はIBMまたは他社の商標である可能性があります。IBM商標の最新リストは、ウェブ上の「著作権および商標情報」（www.ibm.com/jp-ja/legal/copytrade.shtml）でご確認いただけます。

