

NTT data

AIエージェントと それを支えるGenAIプラットフォーム

株式会社NTTデータ
テクノロジーコンサルティング事業本部テクノロジーコンサルティング事業部

自己紹介

所属:株式会社NTTデータ TC&S事業推進部 GenAIビジネス推進室

略歴:10年以上データ活用をテーマとして、様々な業界のお客さまへ構想支援から要件定義、設計・開発・運用/活用支援に至るまでご支援を実施。近年は生成AIプラットフォームを推進。

実績:2024 AWS Ambassador

2020-2024 AWS Top Engineer ※2022-24は「Analytics」の分野で選出

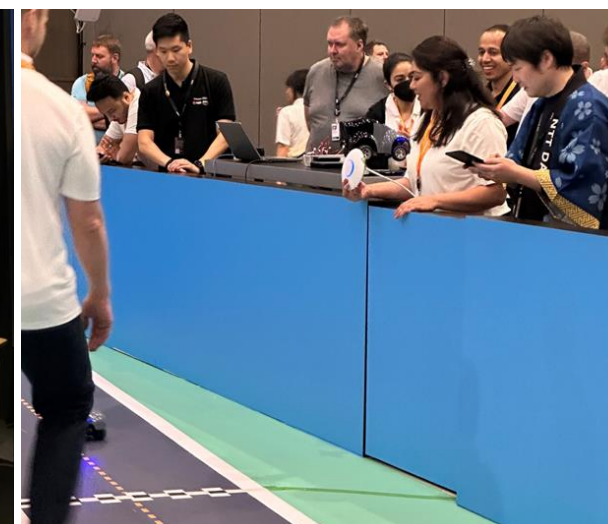
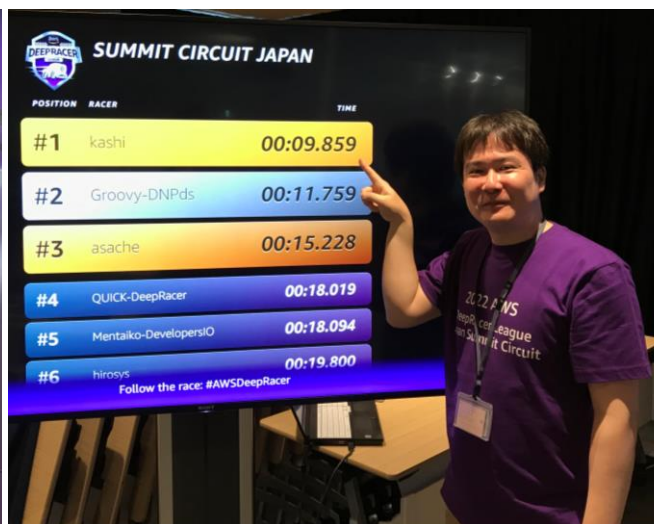
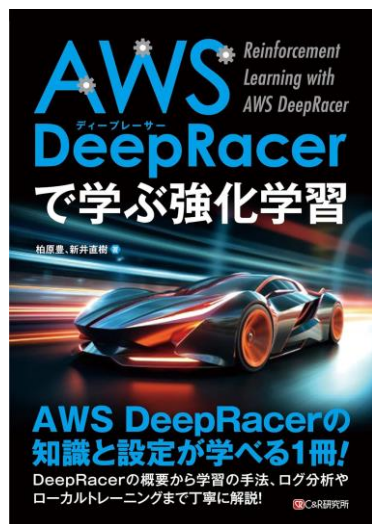
2020-2022 AWS ALL Certifications Engineer

2022 AWS DeepRacerリーグ日本大会優勝、アジア大会優勝、世界大会ファイナリスト

著書:「AWS DeepRacerで学ぶ強化学習」



柏原 豊



自己紹介

名 前： 田中 大貴 Daiki.Tanaka@nttdata.com

所 属： 株式会社NTTデータ テクノロジーコンサルティング事業本部
テクノロジーコンサルティング事業部 Technology & Specialty領域

略 歴： 2023年にNTTデータへ入社後、
AWSを活用したデータサイエンスプラットフォームであるTDF-AM推進チームに所属
データ活用領域、PoC計画のコンサルティング業務を経験する傍ら、
データ活用基盤の運用保守、AWSを用いた生成AI活用基盤の検討開発に従事

資格： AWS Certified Solution Architect – Associate
応用情報技術者
SnowPro Core Certification、Salesforce Administrator Certification等



田中 大貴



AIがもたらす企業活動の未来



金融業界 法人営業の課題とSmartAgent™の提供価値

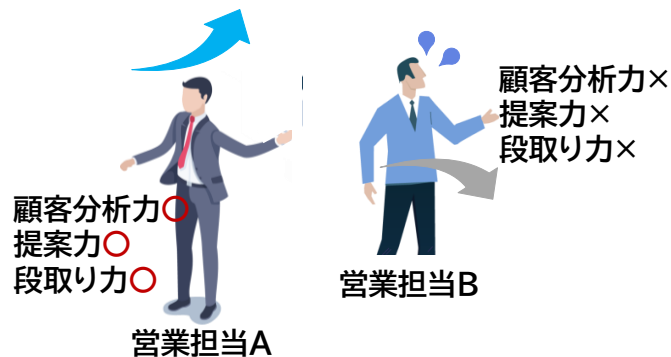
金融業界の法人営業を例とした場合、主な課題として下記があげられます。SmartAgent™は非コア業務の徹底的な自動化、特化エージェントによる営業スキル補完、多様なインプットによる分析の導出による包括的に業務の高度化を実現。

課題

非コア業務の割合過多



営業スキルの個人差

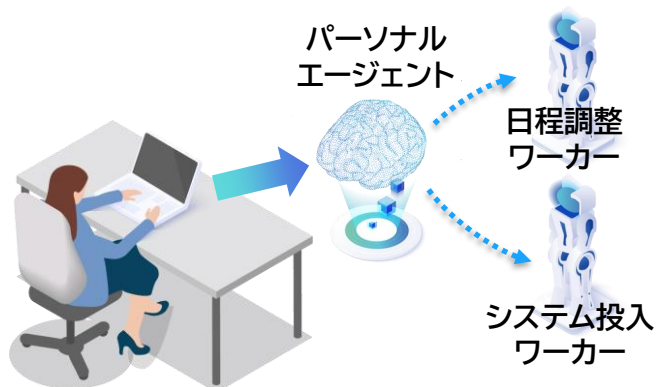


顧客ニーズ把握不足



提供価値

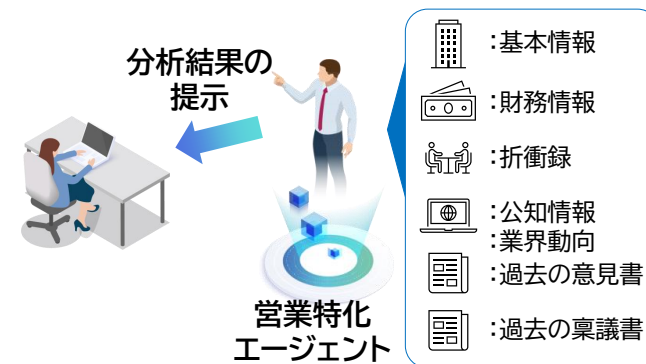
非コア業務自動化によるコア業務へ専念



特化エージェントによる営業スキル補完



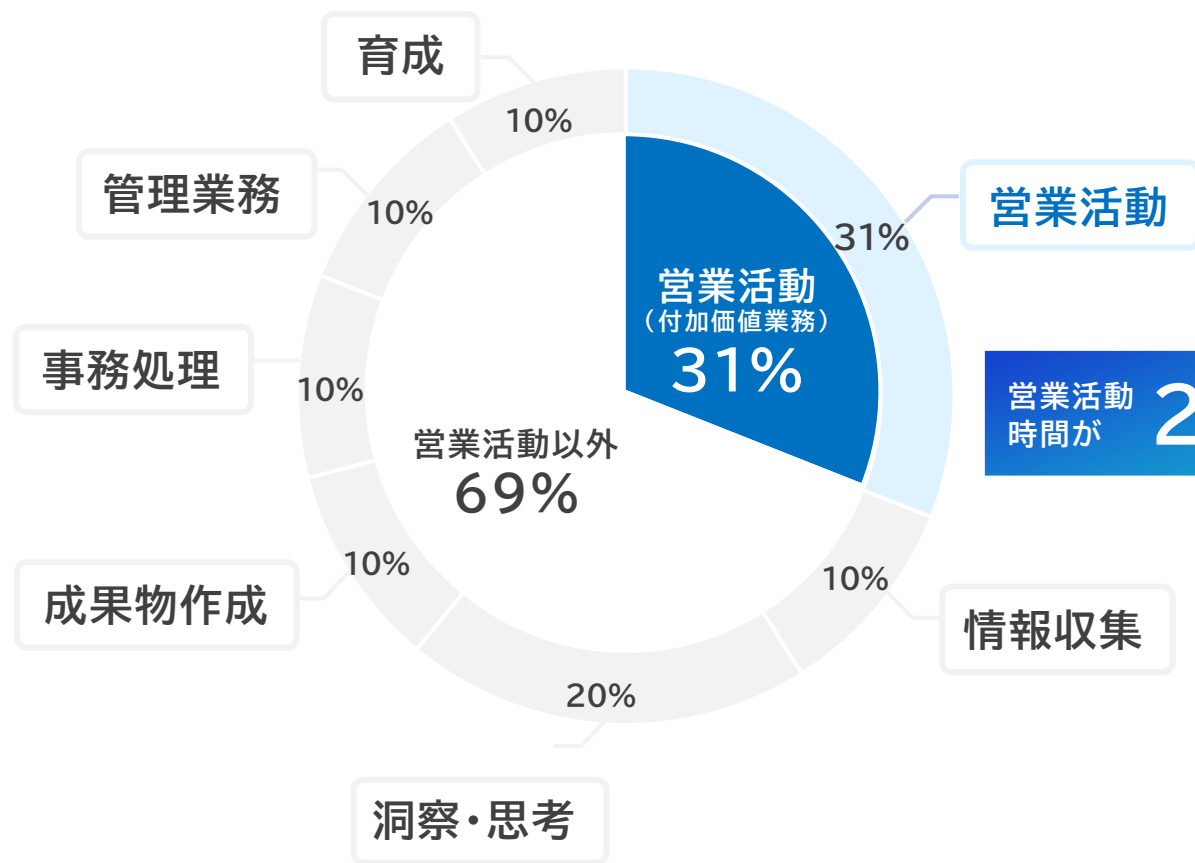
多様なインプットによる分析の導出



SmartAgent™による効果 — 例：営業職の場合

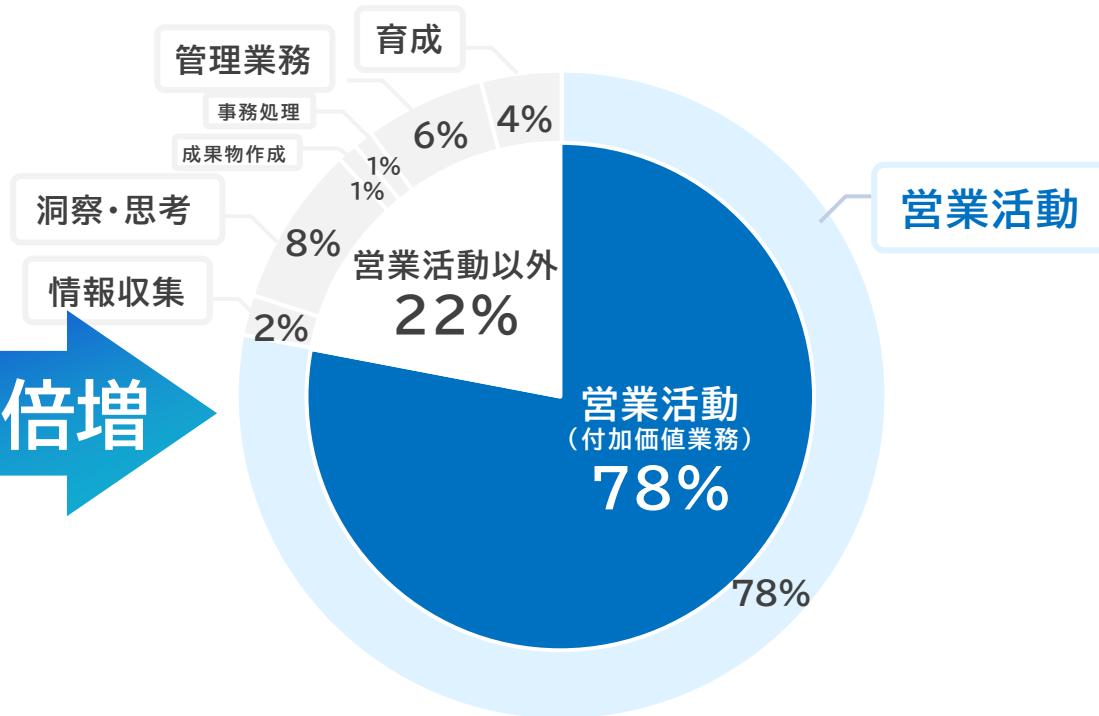
SmartAgentが適用されれば、営業活動以外の時間は約47%削減され、その分を営業活動に充てることで生産性2.5倍向上を実現可能と試算。

SmartAgent™適用前



営業活動
時間が **2.5倍増**

SmartAgent™適用後



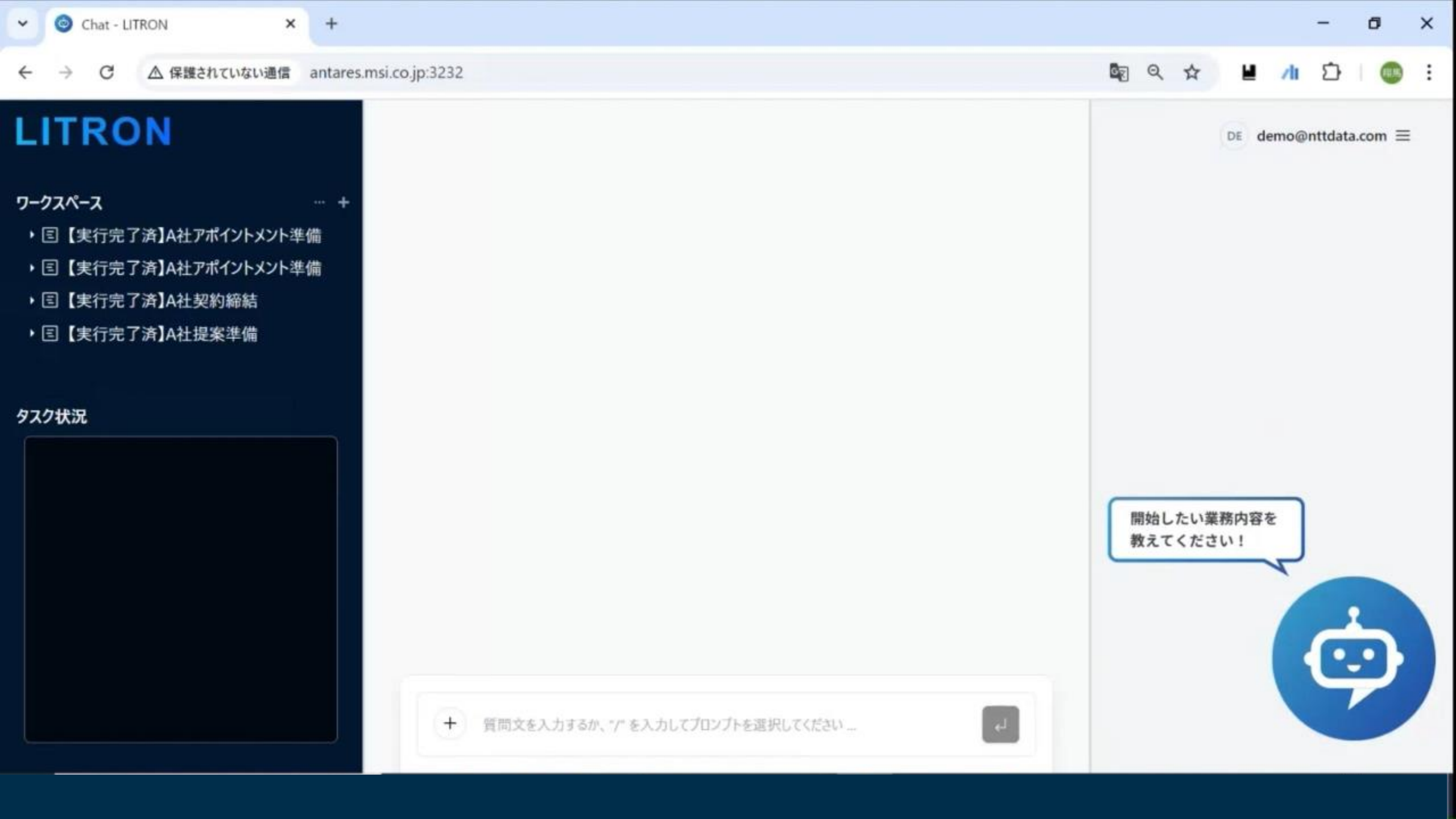
※ Smart Agent適用後の業務割合はMckinsey & Company「生成AIがもたらす 潜在的な経済効果」図表10,11(マッキンゼー・グローバル・インスティテュート分析)を基にNTTデータが試算

SmartAgent™デモ | 金融業界 法人営業エージェント

実際に、法人営業プロセスの中で、「アポイントメント準備」「提案準備」「契約締結」業務をAgentで効率化するデモをお見せします。各業務ではそれぞれ専門のAgentが複数登場し、連携しながら業務を遂行する様子をご覧ください。

法人営業プロセスとデモ対象





LITRON

ワークスペース

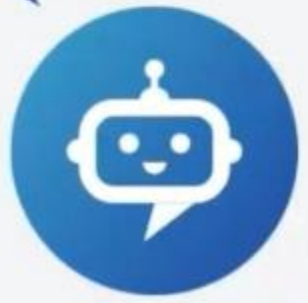
- ▶ 国【実行完了済】A社アポイントメント準備
- ▶ 国【実行完了済】A社アポイントメント準備
- ▶ 国【実行完了済】A社契約締結
- ▶ 国【実行完了済】A社提案準備

タスク状況



DE demo@nttdata.com

開始したい業務内容を
教えてください！

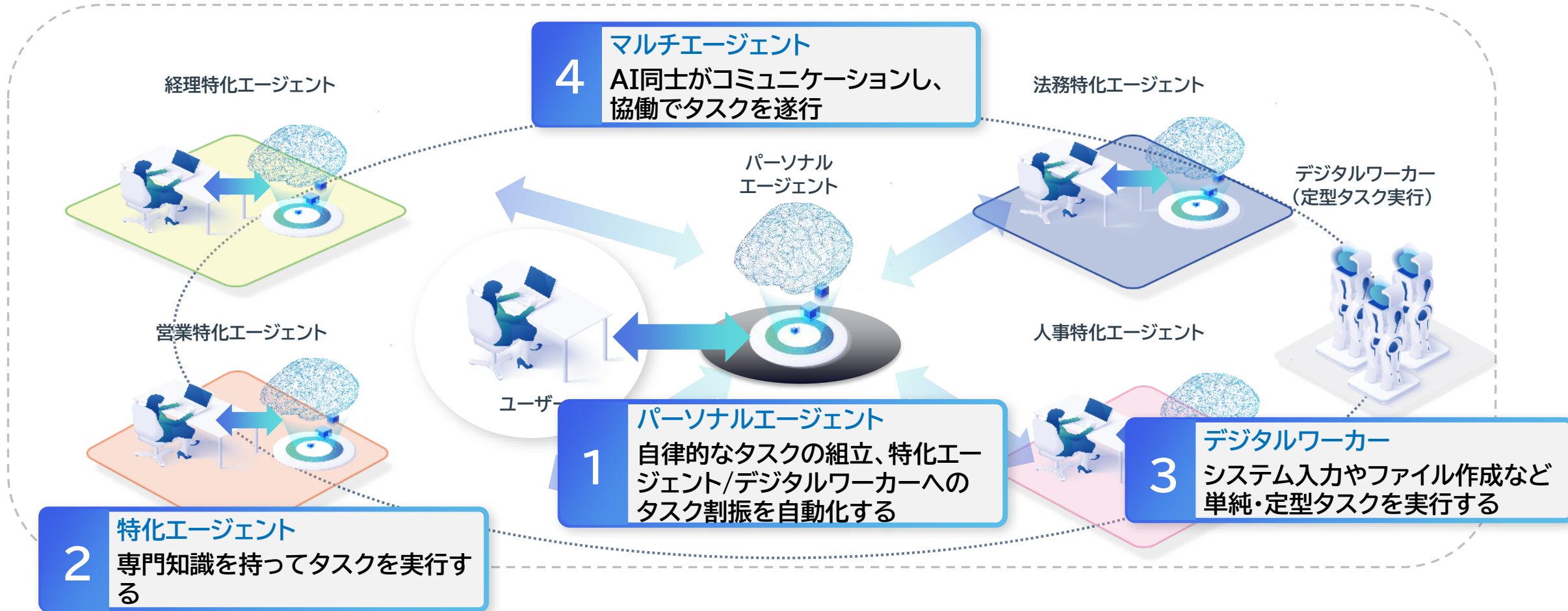


+ 質問文を入力するか、"/"を入力してプロンプトを選択してください ...

SmartAgent™を実現する4つの最新技術

4つの最新技術を活用し、ユーザの単純作業、非付加価値業務を削減。圧倒的な生産性向上を実現。

SmartAgent™



生成AIプラットフォームで求められる機能

直近はユースケースを実現できるためのスピード感をもって活用できるプラットフォームが必要。商用環境を見据えて、活用を推進する上ではLLMOps(データセット・プロンプト・モデル管理、RAG・Agent開発支援、利用状況・コスト管理など)等の実活用を見据えた改善サイクルを回せる仕組みが必要不可欠。

自動化サイクル

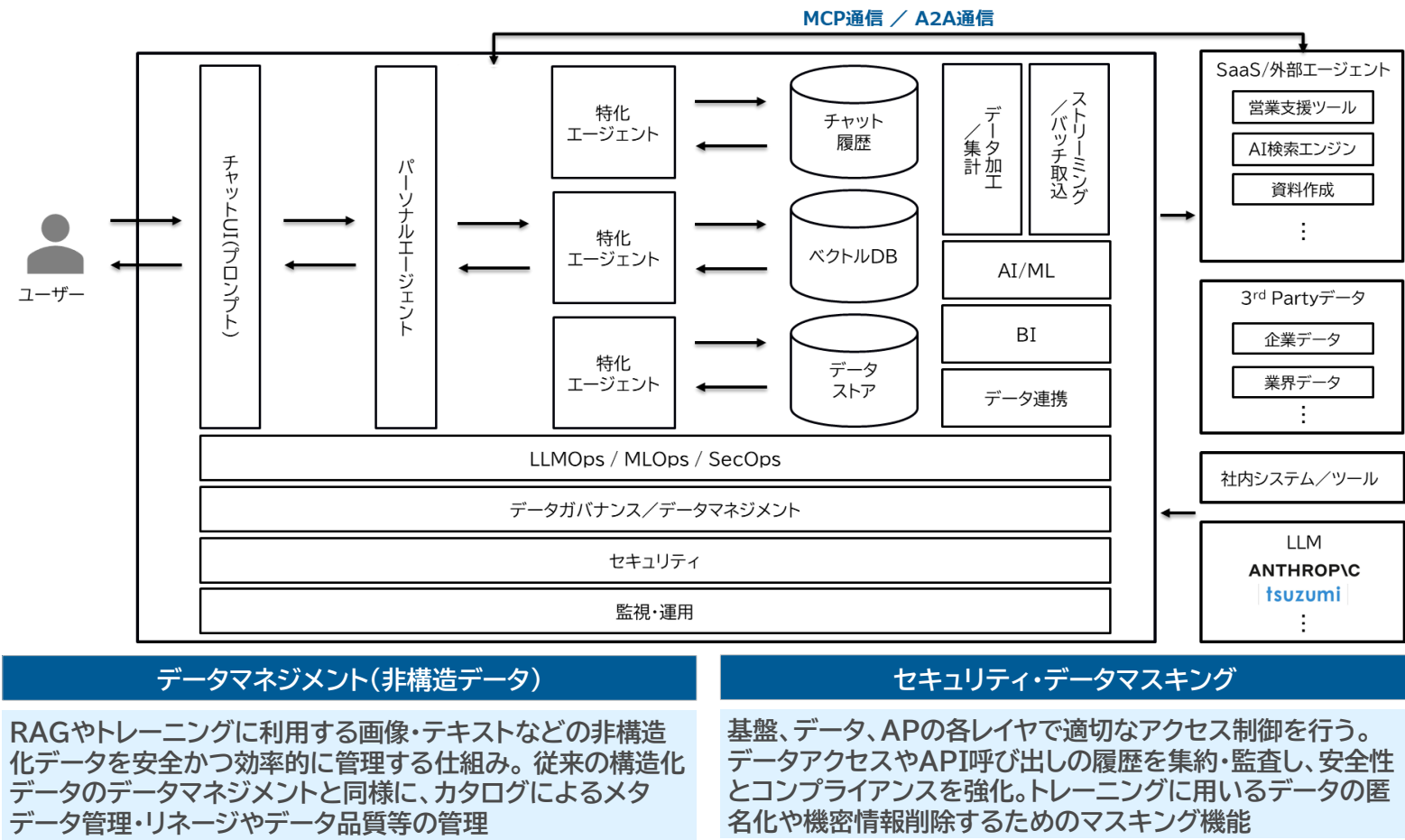
一連の生成AIフローをワンストップで自動化。CI/CDパイプラインツールによって、一元管理されたログに基づく自動化サイクルを構築し、AIエージェントが継続的に学習・改善していく仕組み

データ連携・処理

ソースシステムとのデータ連携、分散処理およびノーコードETLツールを用いて、生成AIに利用するデータの前処理や変換を効率化。リアルタイム推論のためのデータ連携の仕組み

コスト管理・パフォーマンス最適化

I/O最適化や最適なクエリプランを自動適用。AIエージェントのスケールアップ/アウト。利用部門ごとのコスト管理の仕組み



モデルの評価改善

モデル品質を継続的に改善するための仕組み。モデルの評価、ユーザーフィードバック、モデル・特徴量管理など

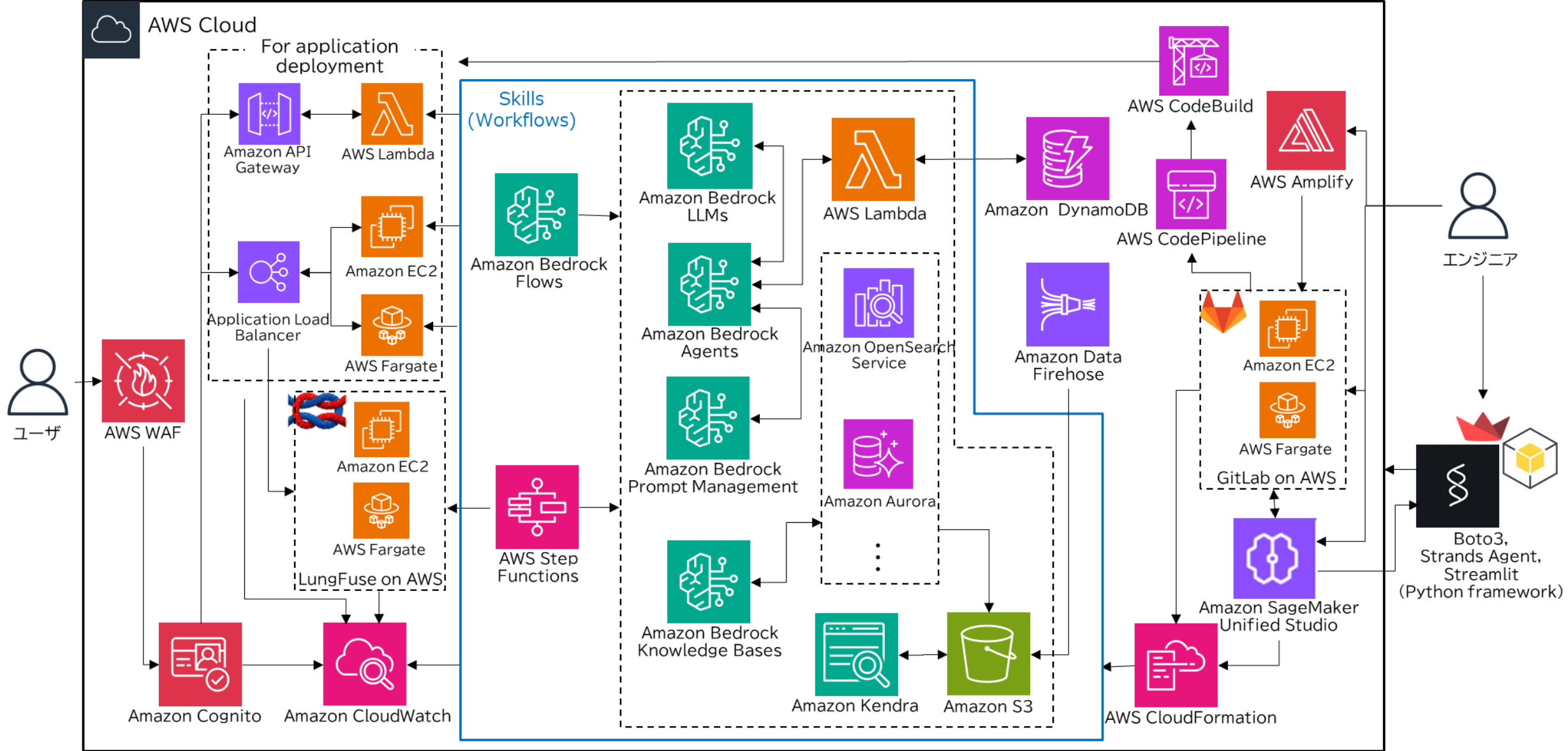
業務連携・ユーザビリティ

MCP通信やA2A通信を通じて、SaaSサービスや外部エージェントの連携するための仕組み。Salesforce等の業務ツールとの連携

AIガバナンス

テストツール: AIモデルの安全性やセキュリティなどをモニタリングし、異常がないかを評価
ガードレールツール: AIシステムの入出力を常時監視し、望ましくない入出力をブロック

AWSで実現する生成AIプラットフォーム例(1/2)



AWSで実現する生成AIプラットフォーム例(2/2)

