



エージェント型AI

—生成AIの新領域

エグゼクティブ向けハンドブック

www.pwc.com/jp

AIの活用はテクノロジーだけでなく、前例のない可能性を解き放つこともあります。

スピード、効率、顧客中心主義が市場のリーダーシップを左右する時代にあって、組織は自由に使えるあらゆるツールを活用する必要があります。ここ数年、人工知能(AI)は世界の舞台に爆発的に登場し、世界中の企業や個人がこのテクノロジーを急速に採用しています。アラブ湾岸6カ国で構成するGCC(Gulf Cooperation Council: 湾岸協力理事会)はこの分野で主導的役割を果たしており、この分野のビジネスリーダーは、こうした急速に発展しているテクノロジーを業務に統合する方法を模索しています。

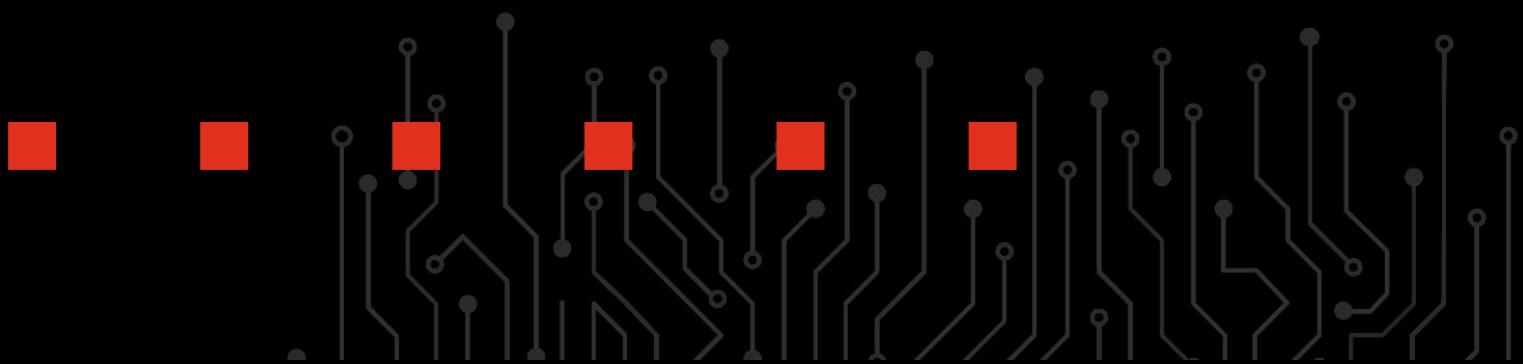
生成AI(Generative AI)は、テクノロジー分野におけるイノベーションのゲームチェンジャーとして認識されており、日常業務の自動化、顧客エクスペリエンスの向上、重要な意思決定プロセスの支援によって企業に力を与えています。PwCの第27回世界CEO意識調査から得られた知見は次のとおりです。中東の調査結果によると、中東のCEOの73%が、今後3年間で生成AIが自社における価値創造、価値提供、価値獲得の方法を著しく変えると考えています¹。生成AIは、2030年までにさまざまな業界で世界のGDPに対して年間2兆6000億米ドルから4兆4000億米ドル相当の貢献をする可能性があると推定されており、非常に大きな経済的影響を及ぼす状況に至っています。エネルギーなどの特定の分野では、生成AIへの投資が2023年の400億米ドルから2033年には1,400億米ドルへと約3倍になると予想されています。この投資の急増は、特に生産性の向上、ビジネスプロセスの合理化、業界全体のバリューチェーンの再構築において生成AIが変革をもたらす可能性を反映しています²。

このような背景から、マルチモーダルな生成AIのエージェント型フレームワークが変革をもたらす契機として登場し、企業が前例のない規模でプロセスの自動化を加速できるようになりました。このテクノロジーでは、それぞれが異なるタスクやデータタイプに特化した複数のAIエージェントが連携して、複雑な問題を解決し、プロセスを自動化します。これらのAIエージェントは、コラボレーションと継続的な学習によって、意思決定を強化し、プロセスを最適化し、イノベーションを推進しています。さまざまな高度なAI手法を組み合わせて、多様な種類のデータを処理し、複雑なタスクを自動化します。

重要な問題は、このテクノロジーを採用するかどうかではなく、組織がいかに迅速にこのテクノロジーを統合して競合他社に先んじることができるかです。このエグゼクティブ向けハンドブックでは、組織がこのテクノロジーを活用して、運用効率の向上、カスタマーエクスペリエンスの向上、収益の増加を実現する方法を説明します。また、業界や組織機能にまたがる実際の成功事例、戦略的な洞察、戦術的な計画、ベストプラクティスを提示し、この革新的な環境への移行を支援します。

主な洞察

- 人間と同等の高度な推論能力と対話能力によって差別化されたエージェント型AIは、製造、医療、金融、小売、運輸、エネルギーなどの分野に変革をもたらしています。
- 組織のAI戦略は、マルチモーダルな生成AI機能を活用しながら、倫理的なAI保護措置を徹底し、自律的なプロセスのリエンジニアリングと、全ての事業領域にわたる意思決定の強化を推進する必要があります。
- 効果的に統合されたエージェント型AIは、効率性の向上、コストの削減、カスタマーエクスペリエンスの向上、収益増加の促進を実現できます。



エージェント型AIとは何か？

一般的にエージェント型AIとは、人間による直接的な介入が限定的な状態または全くない状態で、特定の目標を達成するために自律的な意思決定と行動をする能力を備えたAIシステムを指します³。



Key aspects of agentic AI

自律性

エージェント型AIシステムは独立して動作し、プログラミング、学習、環境による入力に基づいて意思決定を行うことができます。

目標指向の行動

これらのAIエージェントは、特定の目標を追求し、望ましい成果を得るために行動を最適化するように設計されています。

環境的な相互作用

エージェント型AIは周囲と相互作用し、変化を感知し、それに応じて戦略を適応させます。

学習能力

多くのエージェント型AIシステムは、時間の経過とともにパフォーマンスを向上させるために、機械学習や強化学習の手法を採用しています。

ワークフローの最適化

エージェント型AIエージェントは、言語の理解と推論、計画、意思決定を統合することで、ワークフローとビジネスプロセスを強化します。これには、リソース割り当ての最適化、コミュニケーションとコラボレーションの向上、自動化の機会の特定が含まれます。

マルチエージェントとシステムの会話

エージェント型AIは、複雑なワークフローを構築するための異なるエージェント間のコミュニケーションを容易にします。また、電子メール、コード実行ツール、検索エンジンなどの他のシステムやツールと統合して、さまざまなタスクを実行することができます。

環境的な相互作用

学習能力

目標指向の行動



ワークフローの最適化

自律性



マルチエージェントな会話とシステムの会話



マルチモーダルな生成AIエージェントへの進化

AIにおいて唯一不变なのは変化であり、絶え間ないイノベーションの文化を受け入れることです。

エージェント型のフレームワークへの取り組みは、特定のタスクを実行するために設計されたシンプルなルールベースのシステムとして始まりました。時間の経過とともに、これらのシステムは、テキスト、画像、音声などのさまざまなソースからの情報を処理および統合できる、洗練されたマルチモーダルなエージェントへと進化してきました。マルチモダリティという機能により、AIエージェントは人間のように理解し、推論し、対話することができるため、ビジネス上の幅広い問題を解決するための有効性と汎用性が向上します⁴。

進化は3つの主要なフェーズに分けることができます。

2000
年代

機械学習(ML)の統合

- **データからの学習**: MLの統合により、エージェントが大規模なデータセットから学習できるようになり、意思決定やタスク実行の能力が向上しました。これは、エージェントが新しい情報に適応し、継続的に改善できるようになったという、ルールベースのシステムから大きな前進でした。
- **自然言語処理(NLP)が可能にするユーザーとの対話**: NLPの進歩により、エージェントAIは人間の言語をより効果的に理解して生成できるようになり、対話をより自然で直感的なものにすることができます。

2010
年代

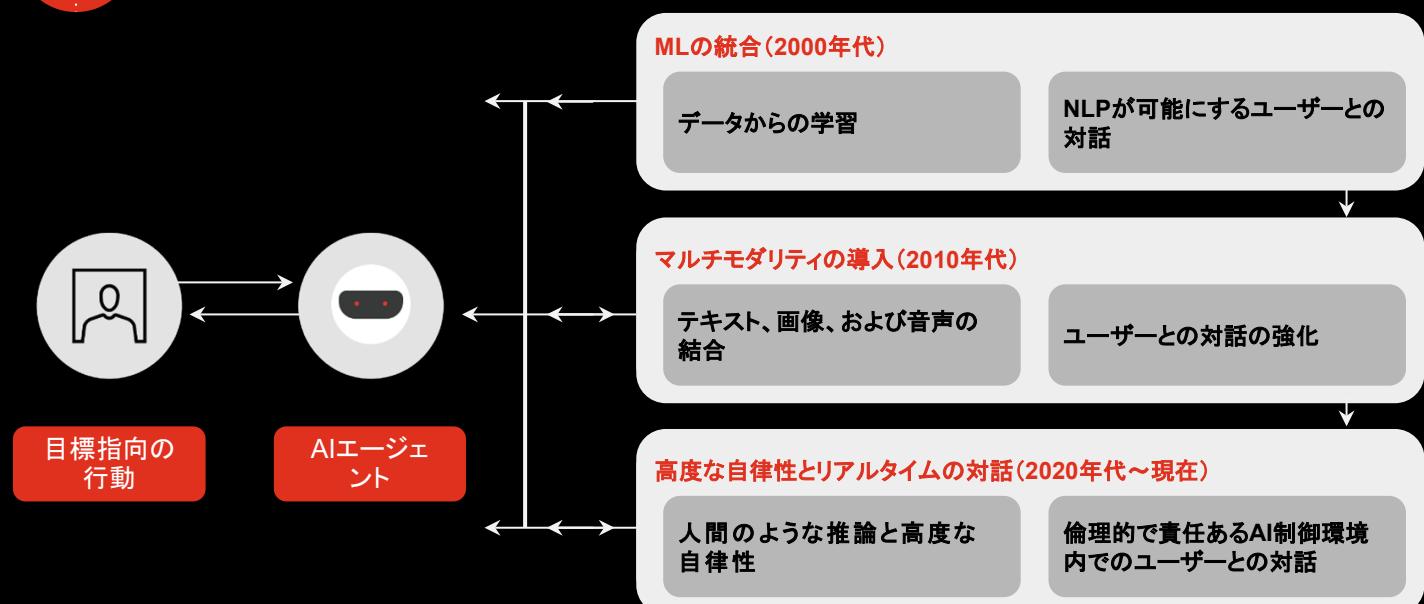
マルチモダリティの導入

- **テキスト、画像、音声の結合**: 多様な情報源からの情報を処理して統合することができるマルチモーダルエージェントが出現しました。例えば、エージェントはテキストの説明を分析し、画像内のオブジェクトを認識し、音声コマンドを理解することができます。このマルチモダリティによって、エージェントはより汎用性が高くなり、複雑なタスクを処理できるようになりました。
- **ユーザーとの対話の強化**: マルチモーダルエージェントは、テキストクエリに応答する際に視覚的に支援したり、音声入力と視覚的入力を組み合わせたものからコンテキストを理解したりするなど、より動的な方法でユーザーと対話できます。

2020年代
～現在

高度な自律性とリアルタイムの対話

- **高度な自律性**: エージェントは、独立して動作し、独自の目標を合理化して設定し、これらの目標を達成するための道のりを開発し、複数の情報源または合成データセットから得たデータを活用して、継続的な人間の介入を要することなく中立的な立場で意思決定を行うことができます。マルチエージェント型のオーケストレーションシステムでは、エージェントの最初のセットは、人間の行動を模倣することに焦点を当てています(例:ChatGPT-4o)。つまり、ソリューションアプローチを見出すために迅速に考えます。他方で、エージェントの2番目のセットは、検証済みのソリューションを見出すために、ゆっくりとした推論に焦点を当てています(例:ChatGPT-1o)⁵。高速な思考と低速な推論を組み合わせることで、エージェントはリアルタイムで情報を処理し、最適な意思決定を行うことができます。これは、自動運転車、リアルタイムなカスタマーサービス、さまざまなミッションクリティカルなビジネスプロセスなどの用途に不可欠です。この自律性により、エージェント型AIは動的で複雑な現実世界の環境で特に強力になります。
- **倫理的で責任あるAI制御環境内でのユーザーとの対話**: 能力の向上に伴い、偏見、透明性、説明責任などの要因を考慮しつつ、エージェント型システムを倫理的かつ責任を持って運営することの確保にも焦点が当てられています。



組織が注意を払うべき理由

高速で技術が進化する状況では、今日AIの変革を見逃してしまうと、明日には取り残されることになります。

エージェント型AIは、効率性、意思決定、顧客とのやり取りにおいて大きな利点をもたらします。日常業務を自動化し、インテリジェントな洞察を提供することで、エージェント型AIは組織が時間の節約、コストの削減、全体的な生産性の向上を図る際に役立ちます。さらに、エージェント型AIシステムを採用する組織は、その能力を活用してビジネスオペレーションを革新し強化することで、競争上の優位性を得ることができます。より低い導入コストと規模の経済性は、従来のMLやRobotic Process Automation(RPA)駆動の自動化などの先行テクノロジーと比較して、エージェント型AIが提供する機能を組織が完全に活用することが好ましい理由になります。

エージェント型AIシステムは、複雑なワークフローを自動化し、運用コストを削減し、意思決定プロセスを改善することで、組織の競争力を大幅に強化することができます。これらのシステムは、変化するビジネス環境に適応するように設計されており、生産性を向上させて、組織が競争力を維持できるようにします。例えば、エージェント型AIが市場のトレンドや顧客の好みを予測することで、企業は先を見越して戦略を調整できるようになります。この適応性は、効率性を向上させるだけでなく、イノベーションを促進し、企業に競合他社に対する大きな優位性をもたらします⁶。

さらに、エージェント型AIシステムは大量のデータを処理し、実用的な分析結果を抽出でき、その分析結果は運用の最適化やカスタマーエクスペリエンスの向上に利用できます。これらのシステムによって日常業務を自動化することで、組織は人的資源をより戦略的なイニシアチブに集中させることができ、組織全体の機敏性と反応性が向上します⁷。



意思決定の強化

エージェント型AIシステムは、大量のデータを迅速かつ正確に分析し、より良い意思決定に役立つ貴重な分析結果を提供できます。企業はこれらの分析結果を活用して、収益と業務の最適化、市場トレンドの特定、データに基づく意思決定を行うことができます。例えば、金融セクターにおいて、AIは市場データを分析してトレンドを予測し、投資戦略に関する情報を提供し、投資ROIを向上させることができます。また、小売業において、AIは需要を予測し、在庫レベルを最適化することで在庫管理を合理化できます。



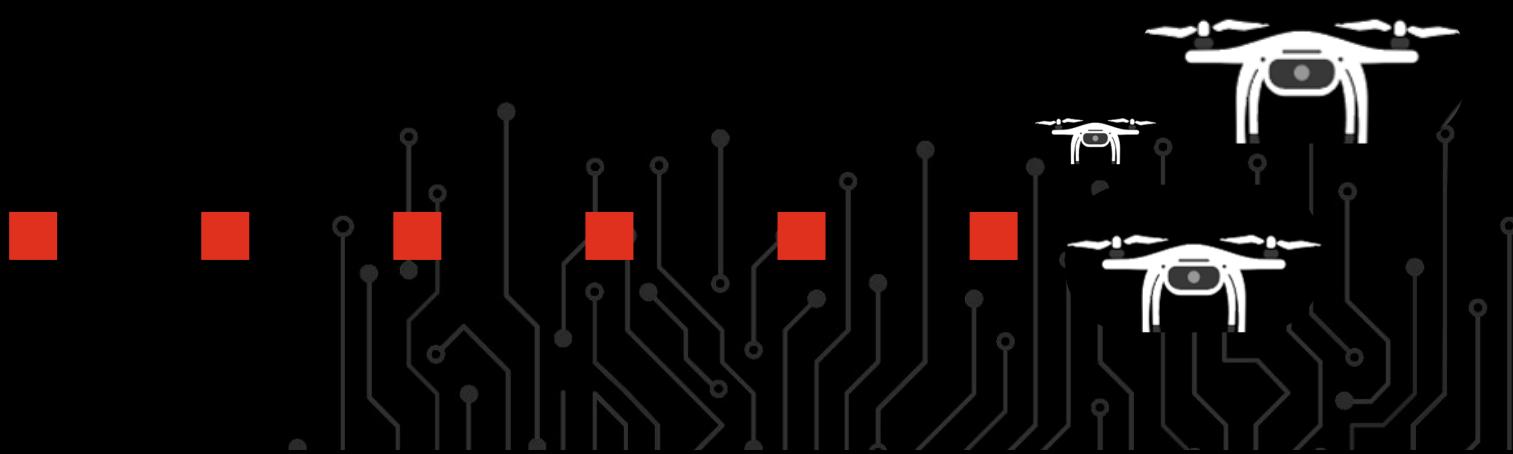
効率性と生産性の向上

エージェント型AIは、定型的なタスクやプロセスを自動化することで、ビジネスの効率性と生産性を大幅に向上させることができます。これにより、従業員はより戦略的で創造的な活動に集中することができます。例えば、カスタマーサービスにおいて、エージェント型AIが一般的な問い合わせを処理することで、人間の担当者はより複雑な問題に対処できるようになります。また、製造業では、AI駆動ロボットが反復作業を一貫性を持って正確に管理し、エラーを減らして生産性を向上させることができます。



カスタマーエクスペリエンスの向上

エージェント型AIを統合することで、企業はパーソナライズされた応答性の高いカスタマーエクスペリエンスを提供することができます。AI駆動のチャットボットやバーチャルアシスタントは、顧客の好みや動的なやり取りに基づいて、即時にサポートしたり、質問に答えたり、製品を推薦したりすることができます。これにより、顧客満足度が向上し、信頼と愛着が構築され、販売が促進されます。例えば、EコマースプラットフォームではAIを利用して、閲覧履歴や購入行動に基づき商品を推薦しています。



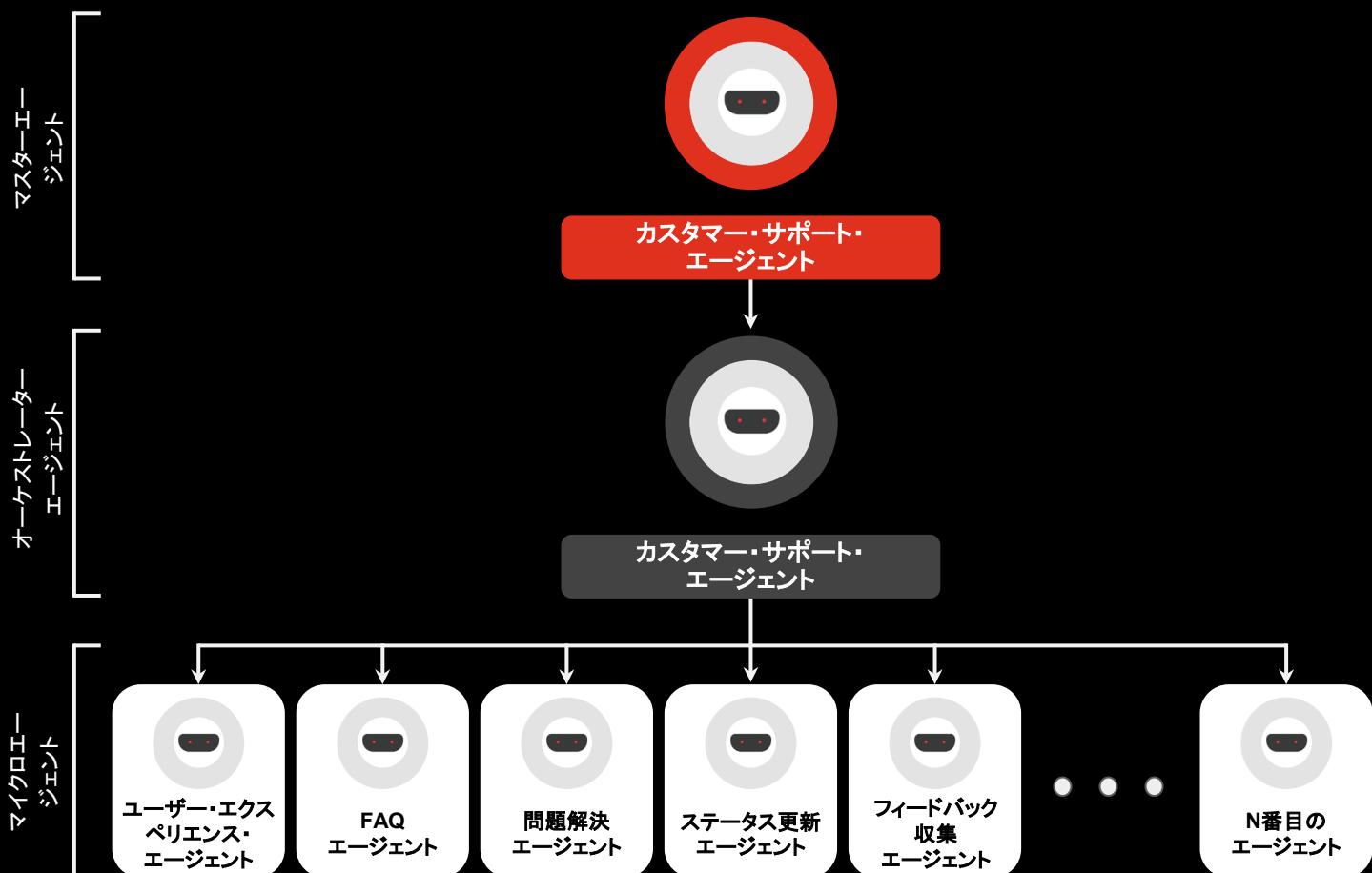
将来の事業運営のためにエージェント型AIソリューションを概念化する方法

エージェント型AIシステムはカスタマー・サービス・センターを再定義しており、政府機関と民間組織の両方にとって、状況を一変させる能力があるとして人気を集めています。従来のルールベースのチャットボット(Software-as-a-Service)は基本的な24時間365日のサポートを提供しており、Retrieval Augmented Generated(RAG)ベースのチャットボットは人間のような対話を強化したもの(強化されたSoftware-as-a-Service)になります。他方で、エージェント型AIは正確性、コンテキストの一貫性、問題解決能力の点でこれらを上回っています。

正確性に関しては、ルールベースのチャットボットはプログラムされた応答に限定されており、クエリが事前定義済みのルールから外れた場合に不正確さが生じます。RAGベースのチャットボットは取得データに依存していますが、その取得データはユーザーの意図と一致しない可能性があります。対照的に、エージェント型AIの新しいアプローチでは、言語のニュアンスを理解し、複雑な質問や前例のない質問に対しても正確な応答を生成することができます。また、膨大なデータセットから学習する能力により、正確性と適応性が向上しており、顧客との対話に優れています。

チャットボットの最大の制約の1つは、コンテキストの一貫性でした。ルールベースのチャットボットは、対話が長引くと、線形スクリプティングのためにコンテキストを維持するのが困難であり、カスタマーエクスペリエンスに悪影響を及ぼす支離滅裂な応答になってしまいます。検索メカニズムが以前の対話を考慮していない場合、RAGベースのチャットボットは一貫性のない応答を生成する可能性があります。他方で、エージェント型AIのオーケストレーション機能は、会話履歴の追跡や対話の流れの理解、コンテキストに応じた応答の適切さと一貫性の維持に優れおり、顧客のエンゲージメントが大幅に向上します。

これまでのところ、ルールベースとRAGベースの両方のチャットボットは、自律的な問題解決能力に限界がありました。前者はスクリプト外の問題を処理することができません。また、後者は情報を提供するものの顧客関係管理(CRM)システム、統合基幹業務(ERP)システム、自動音声応答(IVR)システムなどの統合されたソース間で複雑な問題を解決するためにデータを合成して、人間のような問題解決ロジックを用意することができません。エージェント型AIは、一連の自律エージェントを活用して動的な推論と意思決定を行い、顧客の問題を分析し、複数の要因を考慮し、学習済みの知識を適用して問題をより効率的に解決します。その結果、迅速でソリューション指向のスムーズな対話が実現して、カスタマーエクスペリエンスが向上し、自動化されたカスタマーサービスにおける効率性と応答性の新しい基準が確立されます。



エージェント型AIのビジネス要件

日々の業務を管理している組織は、台頭しつつある「Service-as-a-Software」モデルを採用することで、エージェント型AIシステムから大きな恩恵を受けることができます。この革新的なアプローチでは、手作業は自動化されたAI主導のサービスに変換されます。企業は、従来のソフトウェアライセンスを購入したり、クラウドベースのSoftware-as-a-Serviceを利用したりする代わりに、AIエージェントがもたらす特定の成果に対して料金を支払うことができるようになりました。例えば、企業はSierraのようなAIカスタマー・サポート・エージェントを採用して、コストのかかる人間のサポートチームを維持するのではなく、解決ごとに料金を支払うことで、ウェブサイト上の問題を解決できるかもしれません。このモデルにより、AIを活用した弁護士による法的サポート、AI侵入テスターによる継続的なサイバーセキュリティテスト、自動化されたCRM管理など、さまざまなサービスにわずかなコストでアクセスできるようになります。これにより、効率が向上するだけでなく、運用オーバーヘッドも大幅に削減されます。

Service-as-a-Softwareモデルを活用することで、企業は、かつては時間がかかり、熟練した専門家を必要とし、通常は高価なソフトウェアライセンスやクラウドソリューションを必要としていた日常的なタスクと高度な専門的タスクの両方を自動化できます。高度な推論機能を備えたAIアプリケーションは、ソフトウェアエンジニアリングからカスタマー・ケア・センターの運営まで、複雑なタスクを処理できるようになりました。そのため、企業はコストの比例的な増大なしに業務を拡大できるようになりました。この移行により、あらゆる規模の組織がサービスを利用できるようになります。そして、AIシステムが運用の負担を管理し、組織は戦略的な優先事項に集中できるようになります。これらのAI主導のサービスを採用することで、企業は進化し続ける市場で競争力を維持することができます⁸。



人間による操縦のサポートから自動操縦への移行

Service-as-a-Softwareは、成果重視の戦略的シフトを表しており、組織が現在の状態から「副操縦士」体制に、そして最終的には「自動操縦」モードでの運用に移行できるようにします。例えば、Sierraは、顧客の複雑な問題を必要に応じて人間の担当者にエスカレーションし、シームレスなカスタマーエクスペリエンスを確保することで、セーフティネットを提供しています。全てのAIソリューションがこのフォールバック機能を備えているわけではないですが、一般的な戦略は、最初は人間の作業者と一緒に「副操縦士」としてAIを展開することになります。このヒューマン・イン・ザ・ループのアプローチは、組織がAIの能力に対する信頼を徐々に構築するのに役立ちます。AIシステムの信頼性が実証されれば、企業は自信を持って「自動操縦」モードに移行できます。自動操縦モードとは、AIが自律的に動作することであり、これにより効率が向上し、人間による監視の必要性が減ります。GitHub Copilotはその典型的な例であり、開発者を支援し、進展するにつれてより多くのタスクを自動化する可能性があります。



AIサービスによる業務委託

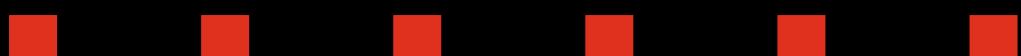
運用コストが高い組織にとって、具体的な成果を保証する特定のタスクをAIサービスに任せることは、ますます魅力的な選択肢になっています。Sierraを例にとると、企業は顧客からの問い合わせに効率的に対応するために、Sierraを自社のカスタマー・サポート・システムに統合しています。ソフトウェアライセンスやクラウドベースのサービスの対価を支払う代わりに、Sierraにおいては、解決に成功した回数に基づく対価を支払います。この成果ベースのモデルでは、コストと得られた成果が直接一致するため、組織は特定のタスクにAIを活用し、達成された成果の対価のみを支払うことができます。

従来のソフトウェアライセンスやクラウドSaaSからService-as-a-Softwareへの移行は、いくつかの点で変革をもたらします。

サービス利益という目標:従来のSaaSはユーザーという地位の販売に重点を置いていましたが、Service-as-a-Softwareはサービスの利益プールを活用し、特定のビジネス成果に焦点を当てたソリューションを提供します。

成果ベースの価格設定:ユーザーと地位ごとに課金するのではなく、Service-as-a-Softwareは、実際に達成した成果に基づく価格設定モデルを採用しており、コストと成果が直接一致します。

ハイタッチ提供モデル:Service-as-a-Softwareは、高度にカスタマイズされたトップダウンアプローチを提供し、企業の特定の運用ニーズを満たす信頼できるカスタマイズされたソリューションを提供します。



組織が早期導入を検討し、後発組織にならないよう にすべきである理由



実際の成功事例

あらゆる業界における変革の促進



製造:Siemens AG

Siemensは、機械のセンサーデータを分析するAIモデルを展開することで、メンテナンス業務を変革しました。そのシステムは、機器の故障を発生前に予測し、先を見越してメンテナンスのスケジュールを設定します。マルチモーダルフレームワークは、さまざまな情報源（振動、温度、音響信号）のデータを処理し、エージェント型AIモデルによってオーケストレーションされた機器の健全性と先を見越したメンテナンスを全体的に把握できるようにします。

テクノロジースタック:

- AIモデル:回帰モデルと深層学習モデル
- プラットフォーム:Siemens MindSphere⁹
- ツール:Scikit-learn、TensorFlow、Keras、IoTセンサー

財務的影響:

- 削減:メンテナンスコストを20%削減
- 収益増加率:本番稼働時間が15%向上

非財務的な利点:

- 機器の信頼性の向上
- 作業者の安全性の向上



医療:Mayo Clinic

AIを放射線科のワークフローに統合することで、Mayo Clinicはより迅速で正確な診断を可能にしました。このマルチモーダルAIは、患者の病歴や検査結果とともに画像データを処理し、放射線科医の意思決定を支援する包括的な分析結果を提供したり、放射線科のバリューチェーン全体にわたって文書化とプロセスを自動化したりします。

テクノロジースタック:

- AIモデル:回帰モデルと畳み込みニューラルネットワーク(CNN)モデル
- フレームワーク:NVIDIA Clara プラットフォーム¹⁰
- ツール:Scikit-learn、PyTorch、医療画像データ

財務的影響:

- 効率化:診断時間を30%短縮
- コスト削減:不要な手続きを15%削減

非財務的な利点:

- 診断精度の向上
- 患者の転帰の向上



金融:JPMorgan Chase

JPMorganのContract Intelligence(COI)プラットフォームは、AIを使って法的文書を分析し、重要なデータポイントを数秒で抽出します。このマルチモーダルフレームワークは、複雑な法律用語、画像、表を解釈し、かつて人手で何千時間もかかっていたプロセスを合理化しています。

テクノロジースタック:

- AIモデル:Generative Pre-trained Transformers(GPT)を使用したNLP
- フレームワーク:COINプラットフォーム¹¹
- ツール:Python、Hadoop

財務的影響:

- 削減:手動レビューにかかる時間を年間36万時間削減
- リスクの低減:コンプライアンスリスクの大大幅な低減

非財務的な利点:

- 文書解析の精度が向上
- 従業員の生産性が向上



小売 :Amazon

AmazonはAIを活用して、閲覧行動や購入履歴、さらには視覚的嗜好までも分析しています。マルチモーダルAIモデルは、パーソナライズされた推奨事項を生成し、オーダー・フルフィルメント・バリュー・チェーン全体でタスクをオーケストレートし、買い物のしやすさを強化して販売を促進します。

テクノロジースタック :

- AIモデル :回帰モデルと深層学習モデル
- フレームワーク :Amazon Personalise¹²とAmazon Order Fulfilment
- ツール :AWS SageMaker

財務的影響 :

- 収益の向上 :パーソナライズされた推奨事項とワンクリックでの注文処理により、売上が35%増加
- 顧客の維持 :ロイヤルティ率が20%向上

非財務的な利点 :

- 顧客満足度の向上
- プラットフォームでの滞在時間の増加



輸送・物流:DHL

DHLはAIモデルを利用して、出荷需要を予測およびオーケストレートしたり、ルートを最適化したり、倉庫の運用を管理したりしています。システムは、トラフィックパターン、気象条件、注文量など、さまざまな情報源のデータを処理しています。

テクノロジースタック :

- AIモデル :MLモデルと経路最適化アルゴリズム
- フレームワーク :サプライ・チェーン・プラットフォームであるDHL Resilient¹³
- ツール :IoTデバイス、MLモデル

財務的影響 :

- コスト削減 :運用コストを15%削減
- 効率化 :納期を20%短縮

非財務的な利点 :

- 顧客満足度の向上
- 二酸化炭素排出量を削減



エネルギー :BP(British Petroleum)

BPはAIを使って地震データを分析し、地下構造の3Dモデルを生成しています。マルチモーダルアプローチでは、地質学的、地球物理学的、歴史的なデータを組み合わせて、最適な掘削場所を特定し、最適な成果を得るために掘削機器の設定をオーケストレートします。

テクノロジースタック :

- AIモデル :回帰モデルと生成AIモデル
- フレームワーク :Azureクラウドサービス¹⁴
- ツール :Microsoft AI

財務的影響 :

- 削減 :探査コストを20%削減
- 収益増加率 :掘削作業の成功率が15%向上

非財務的な利点 :

- 環境負荷の削減
- 安全対策の強化



教育 : Pearson

PearsonのAIモデルは、個々の学習者のニーズに合わせて教育コンテンツをカスタマイズし、成績と取り組みに関するデータに基づいて難易度とコンテンツの種類を調整します。

テクノロジースタック:

- AIモデル: 適応学習アルゴリズム
- フレームワーク: マルチモーダルなコンテンツ配信システム¹⁵
- ツール: Python, TensorFlow

財務的影響:

- 增收: コース登録者数が25%増加
- コスト削減: コンテンツ開発コストを15%削減

非財務的な利点:

- 生徒の成果が向上
- ユーザーによる取り組みの向上



メディアとエンターテインメント: Netflix

NetflixはAIモデルを使用して、視聴習慣やレーティング、さらにはビジュアルコンテンツの特徴を分析することで、コンテンツを推奨したり、オーケストレートしたりしています。マルチモーダルAIは、ユーザー自らが自分の好みに合うコンテンツを見つけることを確実にし、ユーザーのエンゲージメントを維持できるようにします。

テクノロジースタック:

- AIモデル: MLモデルと生成AIモデル
- フレームワーク: Netflixマルチモーダル・ユーザー・インターフェイション分析¹⁶
- ツール: AWS, Apache Spark

財務的影響:

- 加入者の増加: 維持率が10%向上
- 収益の向上: 契約更新の増加につながるエンゲージメントの強化

非財務的な利点:

- パーソナライズされたユーザーエクスペリエンス
- コンテンツ戦略の改善



通信: AT&T

AT&TのAIモデルは、ネットワークのパフォーマンスデータと顧客とのやり取りを分析してオーケストレートして、ネットワーク運用を最適化し、チャットボットを通じてカスタマーサービスをパーソナライズします。

テクノロジースタック:

- AIモデル: ネットワーク分析用のML
- フレームワーク: マルチモーダルなデータ入力が伴うエンジニアリング¹⁷
- ツール: AIチャットボットやデータ分析プラットフォーム

財務的影響:

- コスト削減: 運用コスト15%削減
- 収益増加率: パーソナライズされたオファーによるアップセルの改善

非財務的な利点:

- ネットワークの信頼性の向上
- 顧客満足度の向上



政府・公共部門:シンガポール政府

シンガポールはAIモデルを利用して、交通の流れ、エネルギー消費、公共の安全をオーケストレートおよび管理しています。マルチモーダルシステムは、さまざまなセンサーと市民のフィードバックメカニズムから得たデータを処理して、リアルタイムな意思決定を行います。

テクノロジースタック:

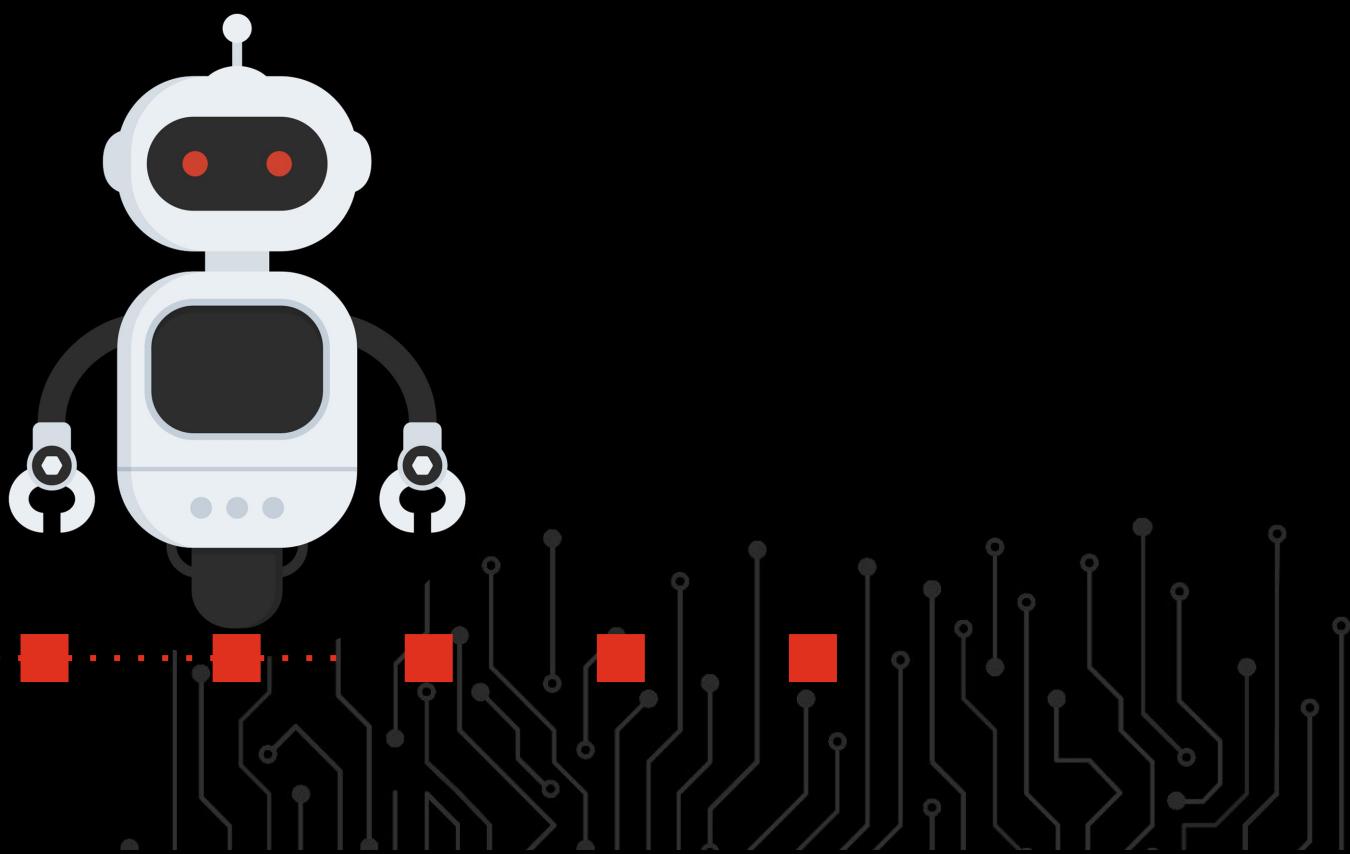
- AIモデル: MLモデルと生成AIモデル
- フレームワーク: Smart Nationプラットフォーム¹⁸
- ツール: IoTセンサー、クラウドコンピューティング

財務的影響:

- 効率化: 管理コストを25%削減
- 経済成長: 海外から120億米ドルの投資を誘致

非財務的な利点:

- 公共サービスの改善
- 市民の生活の質の向上



実際の成功事例

事業機能におけるイノベーション



人材:Unilever

UnileverはAIを利用して、ビデオインタビューと回答を分析することで採用候補者を選別しています。これにより、採用担当者は最も有望な応募者に焦点を当てることができます。

テクノロジースタック :

- AIモデル : NLPと顔認識アルゴリズム
- フレームワーク : マルチモーダルな候補者評価プラットフォーム¹⁹
- ツール : HireVueAIプラットフォーム

財務的影響:

- コスト削減 : 採用コストを年間100万米ドル超削減
- 効率化 : 採用時間を75%短縮

非財務的な利点:

- 採用における多様性の強化
- 候補者の手間の改善



カスタマーサービス:Bank of America

AIの仮想エージェントであるEricaは、月初からその時点までの支出のスナップショットや定期的に発生する料金のフラグ設定など、毎日100万件を超える顧客からの問い合わせを処理して、瞬時に支援したり、人間の担当者がより複雑な問題に対処できるようにしたりします。

テクノロジースタック :

- AIモデル : 会話型インターフェース用の生成AI
- フレームワーク : マルチモーダルな顧客対応プラットフォーム²⁰
- ツール : バーチャルアシスタントであるErica

財務的影響:

- コスト削減 : カスタマーサービスのコストを10%削減
- 収益増加率 : 製品のクロスセルが5%増加

非財務的な利点:

- 顧客満足度の向上
- 24時間365日対応のカスタマーサポート



マーケティング:Coca-Cola

Coca-ColaはAIを利用して、マーケティングコンテンツの生成、消費者動向の分析、広告のパーソナライズを行い、より効果的なキャンペーンを実現しています。

テクノロジースタック:

- AIモデル : 敵対的生成ネットワーク(GAN)
- フレームワーク : 消費者に関する知見を得るためのマルチモーダルなデータ分析²¹
- ツール : カスタムAIプラットフォーム

財務的影響:

- 効率化 : コンテンツ作成時間を50%短縮
- 增收 : キャンペーンのROIが20%向上

非財務的な利点:

- 革新的なマーケティング戦略
- 顧客エンゲージメントの強化



サプライチェーン管理 : Walmart

Walmartは、製品需要の予測、在庫レベルの最適化、物流の合理化にAIを活用し、顧客が必要とする時に必要な場所で製品を確実に入手できるようにしています。

テクノロジースタック :

- AIモデル: 需要予測のための予測分析
- フレームワーク: 売上、天候、イベントから得たマルチモーダルなデータの統合²²
- ツール: データレイク、機械学習モデル

財務的影響:

- コスト削減: 在庫コストを15%削減
- 収益の増加: 製品の在庫管理が改善し、売上が増加

非財務的な利点 :

- 廃棄物の削減
- サプライヤーとの関係の強化



研究開発 : Insilico Medicine

長寿に特化したバイオテクノロジー企業であるInsilico Medicineは、創薬と薬剤開発を強化するために、第II相臨床試験の結果を予測するAIプラットフォームであるinClinicoを開発しました。

テクノロジースタック :

- AIモデル: 社内で開発したマルチモーダルな基礎モデル
- プラットフォーム: オミクス、テキスト、臨床試験、小分子特性、疾患標的のマルチモーダルな統合²³
- ツール: Transformerベースの社内トレーニング用のAIモデルとAIプラットフォーム

財務的影響:

- コスト削減: 投資アプリケーションにおける9カ月のROIが35%
- 時間効率: 薬剤開発期間の短縮

非財務的な利点 :

- 創薬および臨床試験のプロセスの時間短縮
- 臨床試験での精度が79%



法務 : Hogan Lovells

このAIプラットフォームは、大量の契約書や法的文書を分析し、重要な情報を抽出してリスクを特定します。

テクノロジースタック :

- AIモデル: NLPとML
- フレームワーク: マルチモーダルなデータ処理が可能なKira Systems プラットフォーム²⁴
- ツール: Kira AI

財務的影響:

- 効率化: レビュー速度が40%向上
- コスト削減: クライアントに請求する作業時間を短縮

非財務的な利点 :

- 精度の向上
- 顧客満足度の向上



調達: Coupa

CoupaのAI駆動型支出管理プラットフォームは、サプライヤーの選択、契約管理、支出分析を最適化し、調達プロセスを戦略的な機能に変換します。

テクノロジースタック:

- AIモデル: 予測分析、機械学習、支出予測
- フレームワーク: CoupaのSource-to-Pay(S2P)、Coupa Business Spend Management(BSM)²⁵
- ツール: クラウドコンピューティング、高度なソーシングの最適化、リアルタイムな支出の可視化

財務的影響:

- ROI: 276%という驚異的な投資収益率(ROI)の達成
- 効率化: 調達サイクルの短縮と処理スピードの大幅な向上

非財務的な利点:

- コンプライアンスとリスク管理の向上
- サプライヤーのパフォーマンスと関係の改善



IT運用 : Microsoft

Microsoftは、AIを使用してITシステムを監視し、障害を予測し、サポートチケットを自動化することで、シームレスな運用を確実に実現しています。

テクノロジースタック:

- AIモデル: 異常検出と予測メンテナンスのアルゴリズム
- フレームワーク: マルチモーダルなデータ入力を備えたAzure AI²⁶
- ツール: AIチャットボット、モニタリングツール

財務的影響:

- コスト削減: ITサポートコストを20%削減
- 効率化: システムの稼働時間が15%向上

非財務的な利点:

- 従業員の生産性の向上
- 先を見越した問題解決



営業 : Salesforce

SalesforceのAIは、顧客とのやり取りや市場動向、販売データを分析し、営業チームに実用的な分析結果を提供します。

テクノロジースタック:

- AIモデル: MLによる予測分析
- フレームワーク: Salesforce Einsteinとマルチモーダルなデータ処理²⁷
- ツール: CRMシステム

財務的影響:

- 収益増加率: 売上が15%増加
- 効率化: 販売サイクル時間を25%短縮

非財務的な利点:

- 顧客との関係の向上
- 意思決定の強化

生成AIの主要なエージェント型ツールとそれらの違い

有償ソリューション

LangGraph²⁸

- **対象** : スタートアップ企業と既存企業
- **サポート**: 堅牢なカスタマーサポートとプロフェッショナルサービスを提供
- **統合**: 既存のエンタープライズシステムとシームレスに統合
- **カスタマイズ**: 高度なカスタマイズとワークフローの制御
- **機能**: ステートフルであること(過去の呼び出しや要求を完全に記憶または認識すること)、ストリーミングへの対応、モデレーションループなどの高度な機能

オープンソースソリューション

AutoGen²⁹

- **対象** : 開発者と研究者
- **オープンソースのフレームワーク** : 複数のAIエージェント間の連携を容易にする
- **単純化** : 複雑なLLMワークフローのオーケストレーション、自動化、最適化
- **ヒューマン・イン・ザ・ループ** : ヒューマン・イン・ザ・ループ・ワークフローに対応し、パフォーマンスを向上
- **コミュニティ駆動型** : コミュニティ内でのイノベーションとコラボレーションを促進

CrewAI³⁰

- **対象** : Fortune500社と大企業
- **使いやすさ**: 迅速な展開のためのノーコードなツールとテンプレートを提供
- **展開オプション**: オンプレミス展開とクラウド展開の両方に対応
- **サポート**: 包括的なサポートおよびメンテナンスサービス
- **効率性**: 複雑なマルチエージェントタスクを効率的に処理できるように設計

AutoGPT³¹

- **対象** : AI愛好家と開発者
- **自律型AIエージェント**: GPT-4アーキテクチャを使用して独自にタスクを実行
- **タスク管理**: 複雑な目標を管理可能なサブタスクに分割
- **機能**: タスク完了のためにインターネットアクセスとコード実行を活用
- **汎用性**: コンテンツ制作やカスタマーサービスなどさまざまな領域での活用
- **人気**: 強力なコミュニティを持ち、急成長しているオープンソースプロジェクト

有償AIツールとオープンソースAIツールのどちらを使用するかを決定する場合は、組織のニーズ、アップストリーム/ダウンストリームな統合機能、およびこれらのソリューションを構築、展開、管理するためのリソースへのアクセス権付与を考慮してください。

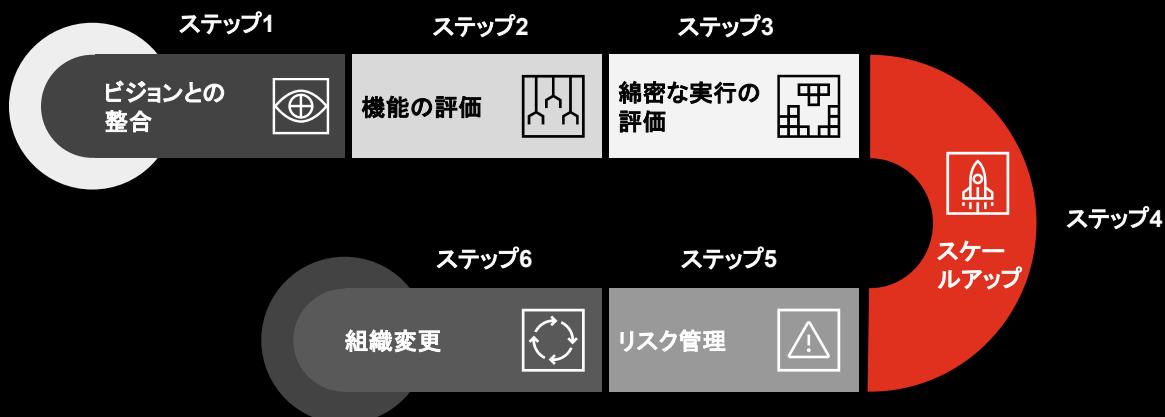
LangGraphやCrewAIなどの有償ソリューションは、堅牢なサポート、シームレスな統合、高度な機能が備わっており、複雑で大規模な展開に適しています。逆に、AutoGenやAutoGPTなどのオープンソースソリューションは、迅速なプロトタイプ作成や概念実証開発に最適な選択肢であり、柔軟性、コミュニティ駆動型のイノベーション、テクノロジーの意思決定者や開発者にとっての低い導入コストを実現します。

エージェント型AIツールのエコシステムは、今後数四半期で急速に拡大すると予想されています。有償ソリューションは、幅広い統合オプション、セキュリティ、および開発者向けの機能に重点を置いて、エンタープライズ機能を強化し続ける可能性があります。他方で、オープンソースのツールはコミュニティへの貢献を高めることで、エージェント型AI機能の深さと範囲の急速なイノベーションおよび採用の増加につながります。有償およびオープンソースのAIソリューションが進化するにつれて、組織は機敏性を維持し、両方のタイプの強みを活用して競争力と革新性を維持するようになります。

生成AI戦略の策定と、ビジネスに役立つAI機能のロードマップの作成

実行のないビジョンは幻覚です。生成AI戦略と実行可能な計画および綿密な実行を整合させてください。

こうした原則をAIロードマップに効果的に統合する方法を見てみましょう。



ビジョンとの整合

- 明確な目標の定義:コスト削減、収益拡大、顧客満足、競争優位性の構築など、何を目指していますか。
- AIイニシアチブとビジネス目標との整合:AIプロジェクトの根拠が確実に自社の戦略的目標であるようにします。コスト削減、収益拡大、顧客満足、競争上の優位性の創出など、目標が何であれ、AIへの取り組みとビジネス目標とを整合させることで、関連性が確保され、効果が最大化します。
- エグゼクティブによる支援の確保:トップ経営陣の支援を得ることは、リソースを確保し、組織変革を推進するうえで極めて重要です。エグゼクティブによる支援は、AIイニシアチブとより広範なビジネス戦略とを整合させるのにも役立つことがあります。
- ステークホルダーの賛同:経営幹部と部門の連携を確保します。
- 影響の大きいユースケースから開始:AIが大きな価値を迅速にもたらすことができる領域を特定します。差し迫った課題に対処するプロジェクトや、コスト削減、収益増加などの大きなメリットをもたらすプロジェクトを優先して、早い段階でAIのROIを実証します。
- 専門家からのアドバイスのリクエスト:AIの専門家に相談するか、コンサルタントを雇ってAI戦略を策定したり、情報に基づいた意思決定においてサポートを得たりします。

機能の評価

- テクノロジーインフラストラクチャ:自社のIT環境においてAI統合の準備はできていますか。
- プラットフォームの選択肢:有償とオープンソースのAIソリューションを比較検討し、組織の要件、予算、技術的な専門知識に基づいて、構築するか購入するかを決定します。
- 統合の検討:選択したプラットフォームが、アップストリームとダウンストリームの両方で、既存のシステムおよびワークフローとシームレスに統合できることを確認します。
- データの準備状況:高品質なマルチモーダルデータにアクセスできますか。
- 人材候補群:社内にスキルがありますか。あるいは、外部の専門家の知識が必要ですか。

綿密な実行

- スマールスタート:小規模なパイロットプロジェクトから始めて、ビジネス環境におけるエージェント型AIの有効性をテストします。
- 成功の測定:成功を示す明確な指標を定義し、パイロットプロジェクトのパフォーマンスをモニタリングします。また、ステークホルダーからフィードバックを収集し、必要な調整をします。
- アジャイルの方法論:柔軟性、機敏性、適応性を持って実装します。
- 反復と改善:パイロットプロジェクトから得られた知見を使用して、アプローチを改善し、課題に対処します。

スケールアップ

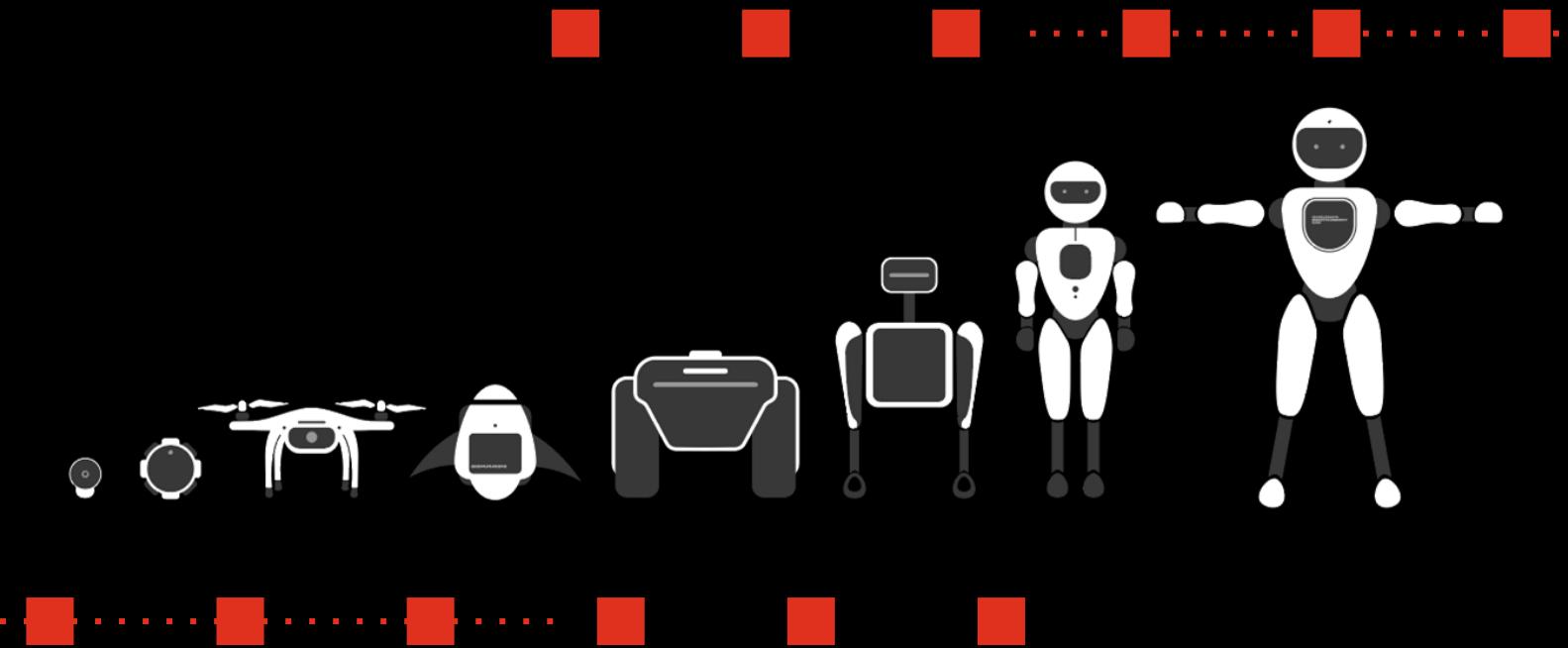
- 段階的な拡大: パイロットプロジェクトが成功したら、運用のより多くの領域でエージェント型AIの実装を徐々に拡大していきます。
- サポートの確保: 適切なトレーニングとサポートをチームに提供し、新しいテクノロジーへのスムーズな移行とその導入を実現します。
- モニタリングと最適化: エージェント型AIシステムのパフォーマンスを継続的にモニタリングし、より良い結果を得るために最適化します。

リスク管理

- 倫理的な配慮: 潜在的なバイアスとコンプライアンスに関する問題に対処します。
- セキュリティプロトコル: 機密データを保護し、AIガバナンスを国内および世界の標準に整合させます。

組織変更

- 教育とスキルアップデータとAIの核となる概念を従業員に理解させることから始めます。それが何であるか、どのように機能するか、そして所属組織、ビジネス機能、業界における潜在的な用途を理解します³²
- イノベーションの促進: 実験とコラボレーションを促進することで、組織内のイノベーションの文化を促進します。
- 適応と進化: テクノロジーの進化と新たな機会の発生に合わせて戦略とプロセスを適応させる準備をします。
- 常に情報を得ている状態: 業界レポートを読んだり、専門家を全員参加のセッションに招待したり、カンファレンスに参加したり、ウェビナーに参加したりすることで、AIの最新の開発とトレンドを把握し続けます。



AI投資のROIを最大化するためにはすべきこと、すべきでないことのトップ10

生成AIの熱狂の罠を回避し、真の価値が得られる実用的なステップに焦点を当てます。

すべきこと



- 顧客中心のアプローチの確保: エンドユーザーのエクスペリエンスを常に優先することで、最終的には財務的結果と非財務的結果の両方において成功します。



- 徹底的な調査の実施: AIソリューションを実装する前に、利用可能なテクノロジーを調査して、ビジネスニーズに最適なものを見つけます。また、現実的な期待を設定するために、エージェント型AIの能力と限界を理解します。



- 小さなプロジェクトから始める: AIソリューションの有効性をテストするためにパイロットプログラムから始めます。小規模な実装では、完全なロールアウトの前に影響を測定し、調整することができます。



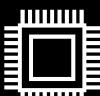
- パフォーマンスのモニタリングと反復: ビジネス目標に沿った主要な指標を使用して、AIシステムのパフォーマンスを定期的に追跡します。このデータを使用して、経時的にモデルを改良し、戦略を調整し、データに基づいて改善していきます。



- 部門横断型チームの構築: IT、運用、財務、マーケティングなど、さまざまな部門のメンバーを含むチームを編成します。部門横断型のコラボレーションでは、AIイニシアチブのバランス確保や、さまざまな視点と専門知識の考慮が徹底されます。



- 従業員のトレーニングへの投資: AIシステムと連携するために必要なスキルをチームが身につけるようにします。トレーニングにより、スムーズな統合が可能になり、従業員がAIツールを効果的に活用できるようになります。



- 高品質なデータへの投資: 高品質なデータは、効果的なAIソリューションのバックボーンになります。データのクリーニング、統合、管理プロセスに投資して、AIシステムが正確で信頼性の高いデータを使用できるようにします。



- データのセキュリティとプライバシーを優先: 機密データを保護するための堅牢なセキュリティ対策を実装します。顧客の信頼を維持し、法的問題を回避するために、関連する規制を確實に遵守します。



- スケーラブルなAIプラットフォームへの投資: スケーラブルで、ビジネスニーズに合わせて拡張できるAIプラットフォームとAIツールを選択します。スケーラブルなソリューションを使用すると、多額の追加投資をすることなくAI機能を拡張できます。



- 継続的な学習への投資: AIの発展と業界のトレンドに興味を持ち続け、最新情報を入手し続けます。

AI投資のROIを最大化するためにはべきこと、すべきでないもののトップ10

生成AIの熱狂の罠を回避し、真の価値が得られる実用的なステップに焦点を当てます。

すべきではないこと



- 顧客からのフィードバックを無視: 顧客がAIソリューションをどのように利用しているのかに注意を払ってください。また、ユーザーのフィードバックを使用して、ユーザーエクスペリエンスを改良し、向上させてください。



- 複雑さを過小評価: AIプロジェクトはプラグ・アンド・プレイではありません。



- 拙速な実装: 明確な戦略がない状態でAIを急に統合することは避けてください。急いで実装すると、リソースが浪費され、最適な結果が得られない可能性があります。



- 人間による監視を無視: AIで多くのタスクを自動化できますが、人間による監視は依然として重要です。品質と説明責任を確保するために、自動化と人間による入力のバランスを維持してください。



- ユーザーによる採用を無視: AIソリューションがユーザーフレンドリーであり、日常的に使用するユーザーのニーズを満たしていることを確認してください。ユーザーによる採用率が高いと、より優れたデータ入力、より正確な出力、より高いROIが得られます。



- 倫理的な配慮の欠落: AIを使用することの倫理的な意味合いに留意してください。AIシステムがバイアスを防ぎ、プライバシー法に準拠し、公平性と透明性を促進するように設計されていることを確認してください。また、AIの使用に関する倫理ガイドラインと法的規制を遵守してください。



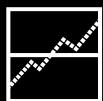
- 変更管理を無視: トレーニングプログラムと変更管理プログラムを通じて、従業員がAIを導入できるように準備してください。教育を受けた従業員はAIツールを採用する可能性が高く、より良い活用とROIにつながります。



- コストを過小評価: インフラストラクチャ、メンテナンス、トレーニングのコストなど、AI統合に必要な投資について現実的に考えてください。また、経済的な負担を避けるために、現実的な必要性に応じて予算を計画してください。



- パートナーシップを無視: 信頼できるテクノロジープロバイダー、コンサルタント、AI専門家、学術機関と連携してください。外部の専門家は、導入を迅速化し、貴重な知見を提供し、一般的な落とし穴を回避するのをサポートすることができます。



- 長期的な持続可能性の見落とし: 将来のニーズとテクノロジーの進歩を考慮した長期的なAI戦略を策定してください。持続可能な計画により、AIへの投資が長期にわたって価値をもたらし続けることが確実になります。

今後の展望

エージェント型AIシステムの前例のない機能を活用することで、政府機関と組織の両方が、著しい効率化、カスタマーエクスペリエンスの向上、優れたビジネス成果を達成できます。エージェント型AIは官民の両方において変革的な役割を果たすでしょうが、具体的な目的、背景、目標は、個別の用途とその利点を形成するでしょう。

政府機関は、複雑なシステムをオーケストレートするためにエージェント型AIを活用して、政策立案、ガバナンス、公共の福祉、経済の安定性、持続可能性などの大規模なイニシアチブを優先することができます。対照的に、収益性の向上、コストの最適化、競争上の優位性を目指す組織は、所定の分野内の特定の課題に対処するエージェント型AIポイントソリューションの開発に焦点を当てることができます。

ほとんどの事業体は、簡単なユースケースの実験から始めるはずです。エージェント型AIソリューションの大きな機会を捉えて、戦略的アプローチを採用し、AI戦略を再調整して、より広範なビジネスユースケースとビジネスプロセスでエージェント型AIソリューションを完全に活用する事業体の方が少ないでしょう。また、AIファーストの考え方を取り入れ、製品、サービス、プロセスを再考し、価値創造のメカニズムを再定義する企業は、Amazon、Google、Metaなど、ほんの一握りにとどまるでしょう。この変革では、エージェント型AIシステムが人間を副操縦士として主導的な役割を果たし、速度、精度、コンテキストの一貫性、コスト効率を最適化します。人間による監視が進化し、運用管理よりも戦略的な計画とイノベーションに焦点が移っていきます。

人間が主導する労働集約的なプロセスから、AIが管理するオペレーションへの移行により、自律型エージェントがかつてないスピード、正確さ、適応性でタスクを処理するようになるでしょう。この変革は、コストを削減するだけでなく、新たな収益源と成長機会を生み出し、企業や政府がより迅速かつ大規模にサービスを提供できるようになります。

エージェント型AIシステムがより統合されるにつれて、そのシステムは人間の働き方を再定義し、可能性の境界を押し広げ、よりスマートでアジャイルな世界を実現するでしょう。テクノロジーの急速な進歩に後押しされて、エージェント型AIの未来は予想以上に近づいています。しかし、その可能性を完全に実現するには、政府と業界の両方でより大きな取り組みと採用が必要です。

AI導入の最前線にいるリーダーたちは、テクノロジーを活用するだけでなく、何が可能なのかを再定義している最中です。この分野での成功は偶然ではなく、戦略的ビジョン、綿密な計画、そして絶え間ない実行によってもたらされるものです。経営幹部や上級リーダーにとって、エージェント型AIの採用は選択肢ではなく、競争が激化するAI主導の世界で一步先を行くために戦略的に必要な行為なのです。

**未来は、今日それに備える人びとのものです。
AIを戦略的な武器の基礎にしましょう。**

PwCグローバルネットワーク



Akif Kamal
パートナー
テクノロジーコンサルティング
PwC Middle East
akif.kamal@pwc.com



Mohammad Tanvir Ansari
取締役
テクノロジーコンサルティング
PwC Middle East
mohammad.tanvir.ansari@pwc.com



Kaushal Chapaneri
シニアアソシエイト
テクノロジーコンサルティング
PwC Middle East
kaushal.chapaneri@pwc.com

お問い合わせ先

PwC Japanグループ
<https://www.pwc.com/jp/ja/contact.html>



参考資料

1. エージェント型AI: 自動化の未来を深く掘り下げる|VentureBeat
2. 数兆米ドルの価値があるであろう生成AIを活用するためのロードマップ|世界経済フォーラム
3. エージェント型AIとは何か?主なメリットと使用例
4. エージェント型AI :エンタープライズAIの次なる進化|Moveworks
5. ポットからエージェントへ:次の大躍進は自律型AI
6. エージェント型AI :エンタープライズAIの次なる進化|Moveworks
7. ポットからエージェントへ :次の大躍進は自律型AI
8. 生成AIのAct o1 :推論の時代が始まる|Sequoia Capital
9. インサイトハブ
10. Mayo ClinicのAI成功のための健全なモデル
11. JPMorgan Chaseの「COIN」がAIで金融業務を変革|by THE AI ZONE|Medium
12. レコメンダーシステム、レコメンデーションエンジン-Azmon Personalize
13. 生成AI-DHL-アラブ首長国連邦
14. より良く、より安全に、より速く働く:AIをエネルギー転換に役立てる方法|ニュースと知見
15. AI学習ツール|デジタル学習プラットフォーム|Pearson UK
16. 機械学習プラットフォーム
17. AT&T Labs|私たちの取り組み|分析とAIベースの自動化
18. シンガポールにおける人工知能|IMDA
19. Unileverが人工知能を使って何千人の従業員を採用し、訓練する驚くべき方法|Bernard Marr
20. Erica-仮想的な財務アシスタント|Bank of America
21. Coca-Cola、デジタルツインで生成AIマーケティングキャンペーンを拡大|Consumer Goods Technology
22. Walmartの要素 : 他に類を見ない機械学習プラットフォーム
23. マルチモーダルな人工知能を使用したターゲットの選択と臨床試験のデザインに基づく臨床試験結果の予測 - Aliper - 2023 - 臨床薬理学と治療学
24. Hogan Lovells、Kiraを使用してトランザクションサービスを強化
25. Source-to-PayにおけるCoupaのTotal Economic Impact™(総経済効果)
26. AIを使ってMicrosoft内部のデバイス管理を再考する - Inside Track Blog
27. Salesforce Einstein AIソリューション
28. Lang Chain Academy
29. Autogeny
30. Crew AI
31. Auto GPT
32. エージェント型AIの概要、用途、使用事例

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社(PwC Japan有限責任監査法人、PwCコンサルティング合同会社、PwCアドバイザリー合同会社、PwC税理士法人、PwC弁護士法人を含む)の総称です。各法人は独立した別法人として事業を行っています。複雑化・多様化する企業の経営課題に対し、PwC Japanグループでは、監査およびブローダーアシュアランスサービス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、そして法務における卓越した専門性を結集し、それらを有機的に協働させる体制を整えています。また、公認会計士、税理士、弁護士、その他専門スタッフ約13,500人を擁するプロフェッショナル・サービス・ネットワークとして、クライアントニーズにより的確に対応したサービスの提供に努めています。PwCは、クライアントが複雑性を競争優位性へと転換できるよう、信頼の構築と変革を支援します。私たちは、テクノロジーを駆使し、人材を重視したネットワークとして、世界136カ国に364,000人以上のスタッフを擁しています。監査・保証、税務・法務、アドバイザリーサービスなど、多岐にわたる分野で、クライアントが変革の推進力を生み出し、加速し、維持できるよう支援します。

本報告書は、PwCメンバーファームが2024年10月に発行した『Agentic AI – the new frontier in GenAI』を翻訳したものです。翻訳には正確を期しておりますが、英語版と解釈の相違がある場合は、英語版に依拠してください。

オリジナル(英語版)はこちらからダウンロードできます。 <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/2024/agentic-ai-the-new-frontier-in-genai-an-executive-playbook.pdf>

日本語版発刊年月 : 2025年10月

管理番号 : I202507-08

© 2025 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity.

Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.