

ビジネス変革を実現する生成AI活用の最前線

～ビジネス価値の創出に必要な5つの機能とその事例～

フォーティエンスコンサルティング株式会社

作成日：2025年3月26日

オープニング

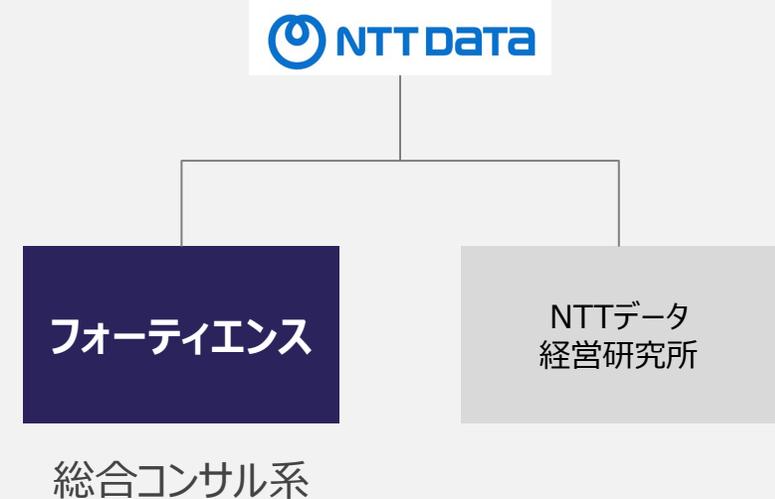
フォーティエンスコンサルティング株式会社の紹介

当社は、NTTデータグループに属する総合コンサルティング会社

会社概要

会社名	フォーティエンスコンサルティング株式会社
設立	2009年7月1日
株主	株式会社NTTデータ (100%)
従業員数	1,200名
事業所	東京, 名古屋, 大阪, 福岡, 上海, バンコク, ジャカルタ, ハノイ

グループ



里 泰志

Taishi Sato



デジタルトランスフォーメーション部門の責任者として、日本企業のデジタル変革をリード

近年は、東南アジアをはじめとしたグローバルへデジタル改革を展開

専門領域はテクノロジーを活用したビジネスプロセス変革や新規顧客創出

特に、製造業／サービス業での支援実績が多い

75%

総務省令和6年の情報通信白書^[1]



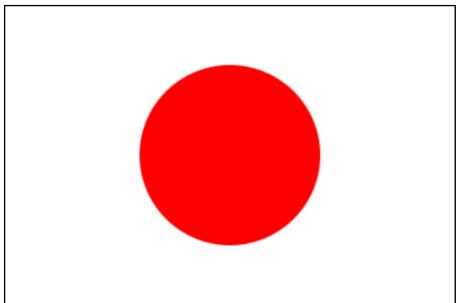
95%



80%



79%



43%

書籍



[2]

- 生成AI活用の成功の鍵
- アメリカを中心としたグローバル事例

本セミナー



- 生成AI活用の成功の鍵
- 日本国内の地に足ついた事例

生成AI活用によるビジネス上の価値と 価値創出に向け具備すべき機能

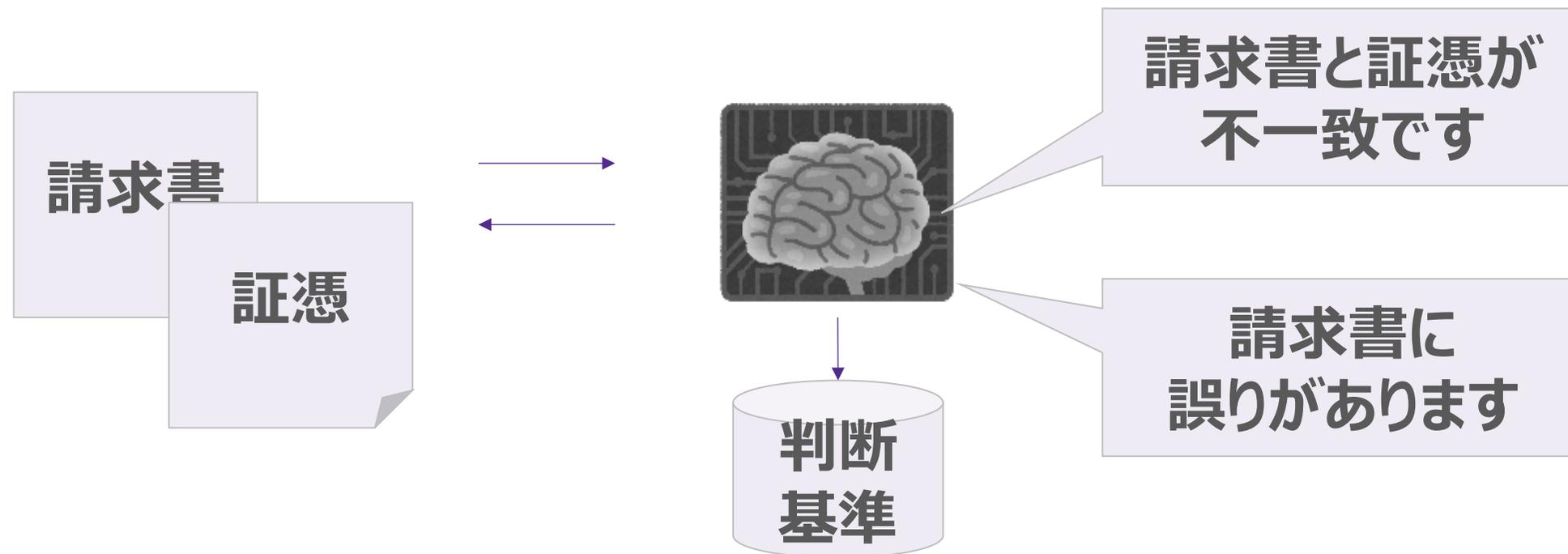
ユースケース 検討

業務変革・効率化に寄与する生成AIの
効果的なユースケース創出に向け、
所管部を中心にプロジェクトを推進中

教育

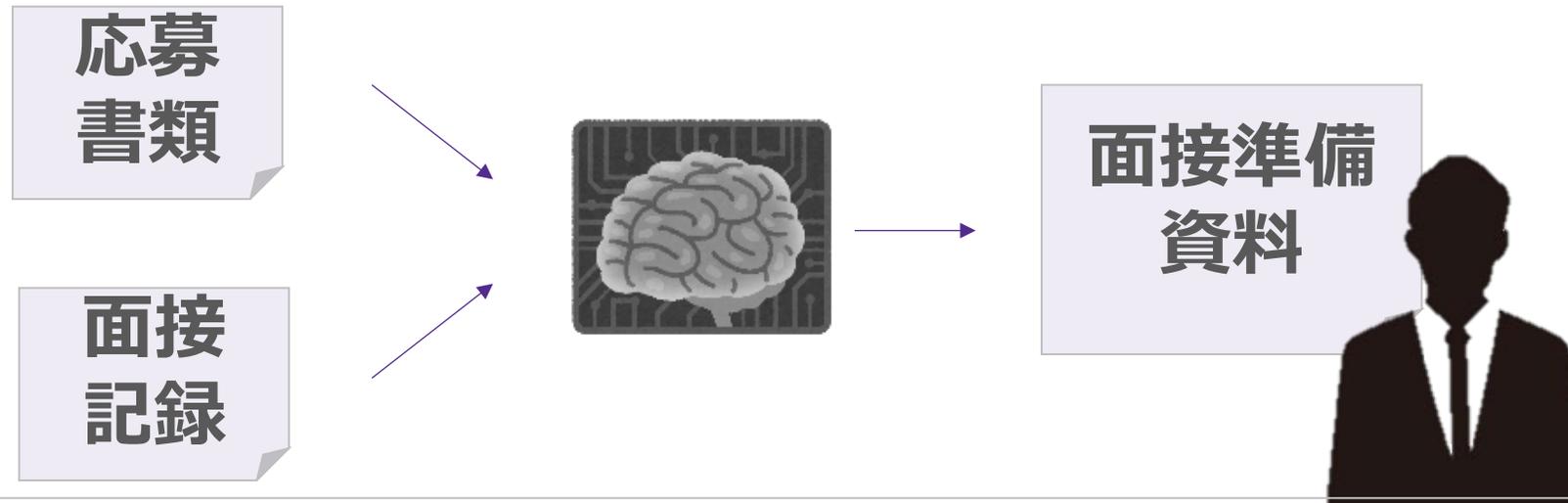
生成AIの習熟度を高めるため、
基礎的なガイドラインの整備や
e-learningを通じた教育活動を実施中

請求書処理業務の自動化



請求書記載内容の妥当性確認、および請求書と証憑の突合を生成AIにより自動化

面接準備資料の作成



応募書類や面接記録を従来は人事担当が1枚に整理。
それを、生成AIが資料化し、面接官に提供することで、
人事担当の負荷軽減

当社が考えるユースケースパターン

企業外部
(顧客)

②顧客接点業務の効率化

- 類似案件の過去提案書や業界動向/IR等を基にした高品質な提案書作成
- 商談音声データを基にした議事録作成やCRMへの顧客情報登録

④新サービス創出

- 顧客エージェントと営業エージェントによる営業シミュレーション
- 顧客エージェントとの営業ロールプレイサービス
- 営業パートナーエージェントによる商談サポート（商談中の情報検索や説明資料作成）

①オフィスワークの効率化

- 初回アプローチにおけるメール作成
- 社内手続きに必要な書類の照会
- 市場動向レポートの要約
- 契約完了報告書の作成

③事業変革

- 業界動向や顧客情報、商談音声データを基にした顧客ニーズの抽出/分析

効率化

価値向上

企業内部

生成AIの価値はオフィスワークの効率化に留まらない

企業外部
(顧客)

②顧客接点業務の
効率化

④新サービス創出

企業内部

①オフィスワークの
効率化

③事業変革

効率化

価値向上



**生成AIを導入/活用を検討する際、
企業は、どのような課題に直面するのでしょうか？**



企業が直面する課題

高いビジネス価値が生まれない。
部分的な効率化に留まる。

効果的なユースケースが
創出出来ない。

セキュリティ面の懸念があり
導入に踏み切れない。

開発したものの、
ユーザ利用が進まない。

各所バラバラに開発され、
統制が効いていない。



課題解決に必要な機能

生成AI活用方針

高いビジネス価値が生まれない。
部分的な効率化に留まる。

ユースケース

効果的なユースケースが
創出出来ない。

体制・人材

開発したものの、
ユーザ利用が進まない。

ITシステム

セキュリティ面の懸念があり
導入に踏み切れない。

ガバナンス

各所バラバラに開発され、
統制が効いていない。



出所

[1] 総務省（2024），“令和6年版 情報通信白書”，
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r06/pdf/00zentai.pdf>（参照2025年3月26日）

[2] バーナード・マー（著），株式会社クニエ デジタルトランスフォーメーション担当、NTTデータ・コンサルティング・イニシアティブ（翻訳・解説），“
生成AI活用の最前線 – 世界の企業はどのようにしてビジネスで成果を出しているのか –”，
<https://www.fortience.com/insight/books/250305/>

改訂履歴

2025年03月26日 | 初版公開

2025年10月01日 | 株式会社クニエから、フォーティエンスコンサルティング株式会社へ社名を変更したため、社名や会社情報、ブランド情報を変更

FORTIENCE
CONSULTING

お問い合わせ先

フォーティエンスコンサルティング株式会社

info@fortience.com
03-3517-2292
www.fortience.com