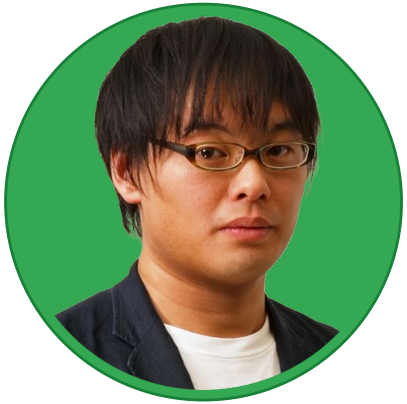
富士通、NVIDIA、Google Cloud：三社協業で拓く「デジタルヒューマン」の未来

富士通株式会社
AI 戦略・ビジネス開発本部
シニアマネージャー
中田 和希



中田 和希



富士通株式会社
AI 戦略・ビジネス開発本部
シニアマネージャー

2021 年富士通株式会社に入社。
SAP や Salesforce の開発・コンサルティングに1 年
従事したのち、Palantir を活用したデータビジネスに参画。
2025 年より Data&AI のスペシャリストとして
AI エージェントを中心としたビジネスを推進中。

好きな Google Cloud の機能は VertexAI 。



01 富士通の Data&AI ビジネス

02 AI エージェントのインターフェース

03 3 社で創出するデジタルヒューマンの価値

04 アーキテクチャ

05 今後のビジネス展開

01

富士通の Data&AI ビジネス



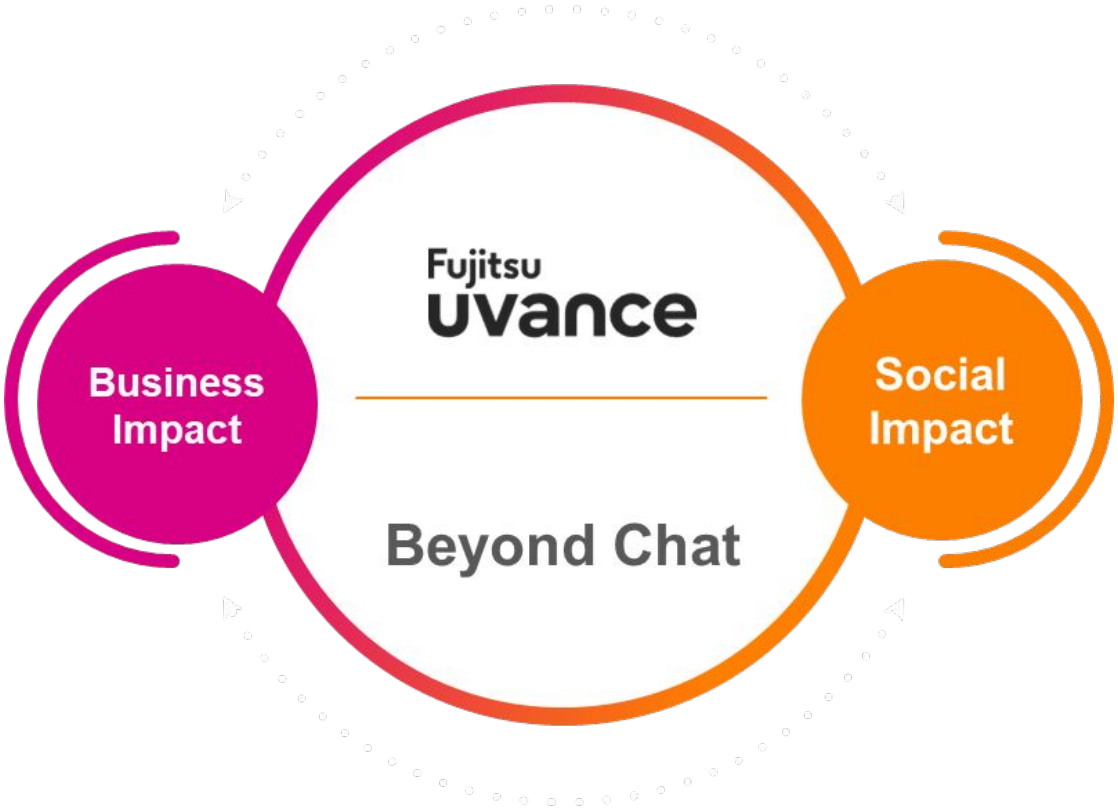
AGENT for AI Agents

Fujitsu Kozuchi

for every enterprise

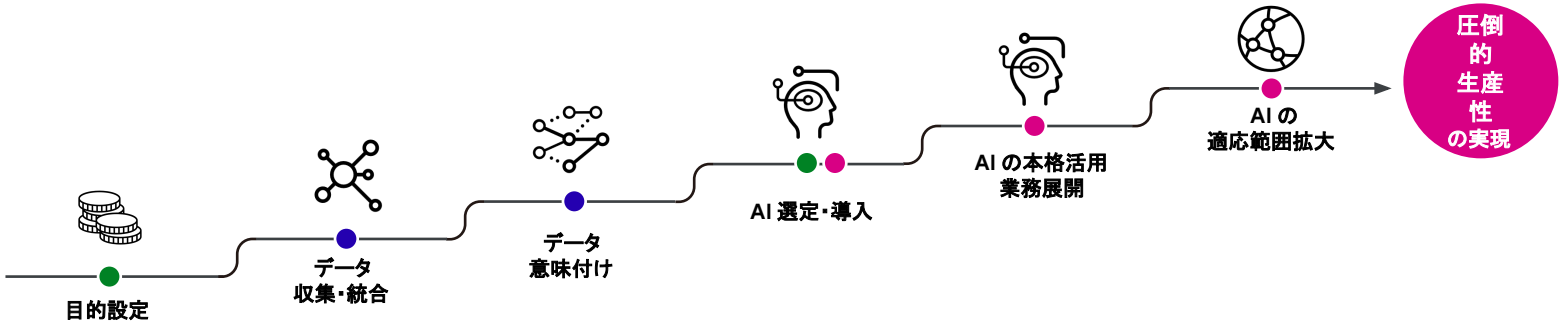
- AI の主権はお客様にある
- コスト / 精度 / セキュリティの観点で
  “中立的” な最適選択を実現
- AI による提供価値最大化のため、
  業務アプリに組み込みご提供




Business Impact
Fujitsu
uvance
Social Impact
Beyond Chat

AI の価値享受プロセス

プロセス



提供

Wayfinders
コンサルティングサービス

事業への活用／効果／導入ロードマップを描く

ナレッジグラフ
Data Platform

データを
AI が扱いやすい形式にする

AIエージェント
AI Platform

適切な AI を選択する
利用の安心安全を守る

02

AI エージェントのインターフェース



AI エージェント活用のフェーズ

Phase1



Phase2



Phase3



フェーズ 1（実験）のお客様との取組

2 カ月で

製造、金融、小売等多業種のお客様で PoC を実施。
90% 以上の業務効率化ケースも

5 社

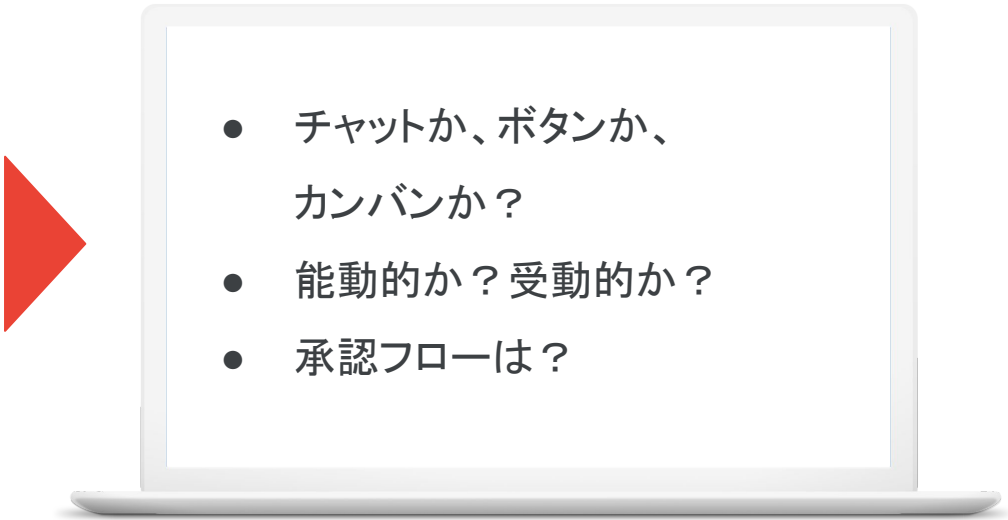
10 ユースケース

Gemini Enterprise

フェーズ 2 以降で価値を最大化

エージェントをどのような インターフェースで使うか？

- インプットの多様性は？
- アウトプットの精度は？
- 意思決定のインパクトは？
- 利用環境は？

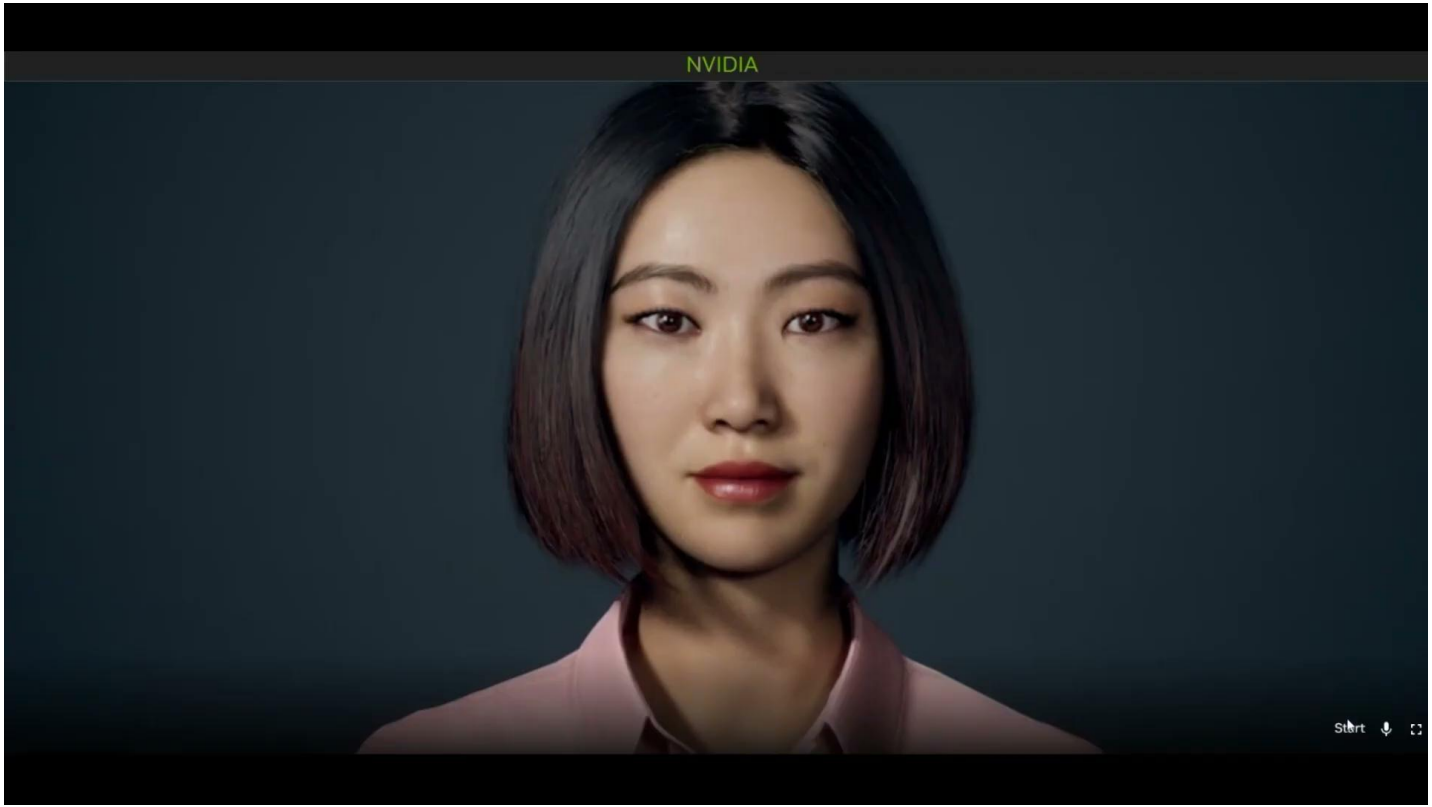


03

3 社で創出する
デジタルヒューマンの価値



デジタルヒューマン



アバターエージェントの用途

人との接点となる

- 受付・窓口業務
- 案内・紹介業務

ペルソナに価値がある

- 役員・社長エージェント
- マーケティング検討



デジタルヒューマンの価値

多言語対応の効率化と、
定型業務の省力化による
高付加価値業務比率増加

人手不足の解消

メラビアンの法則
情報認知ハードルの低下
有機性

エクスペリエンス向上

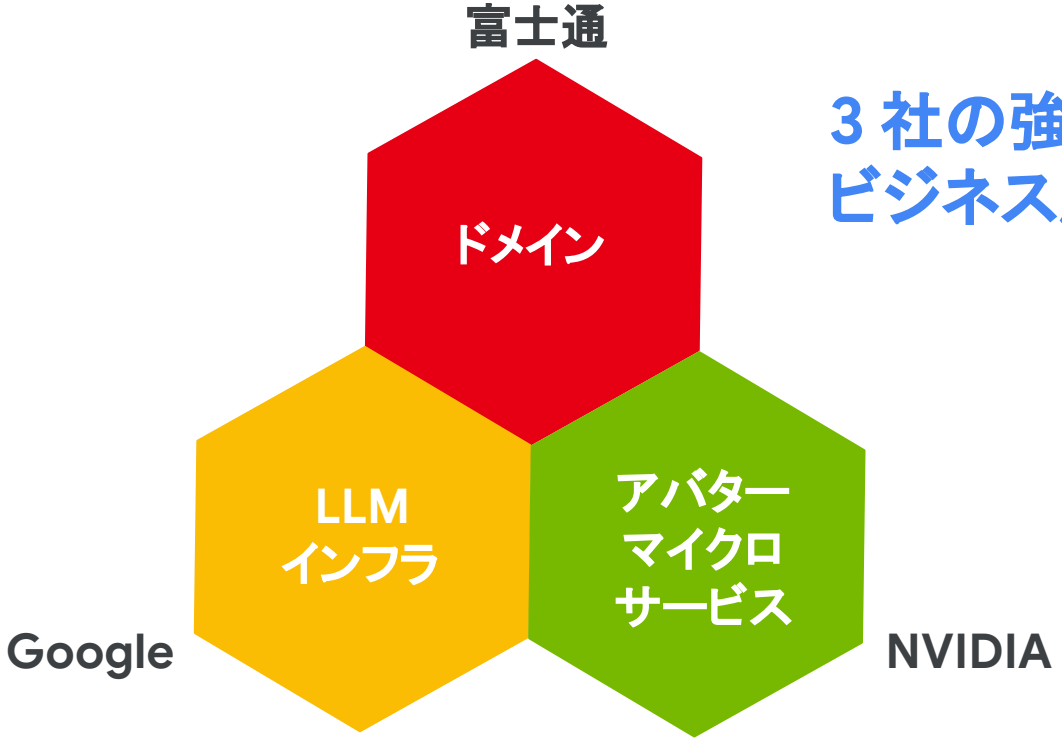
医療業界の声

エージェントの活用には
インターフェースも重要だと考えている。

（複数の病院から）

今年度中に PoC を完了したい。

各社が提供する価値



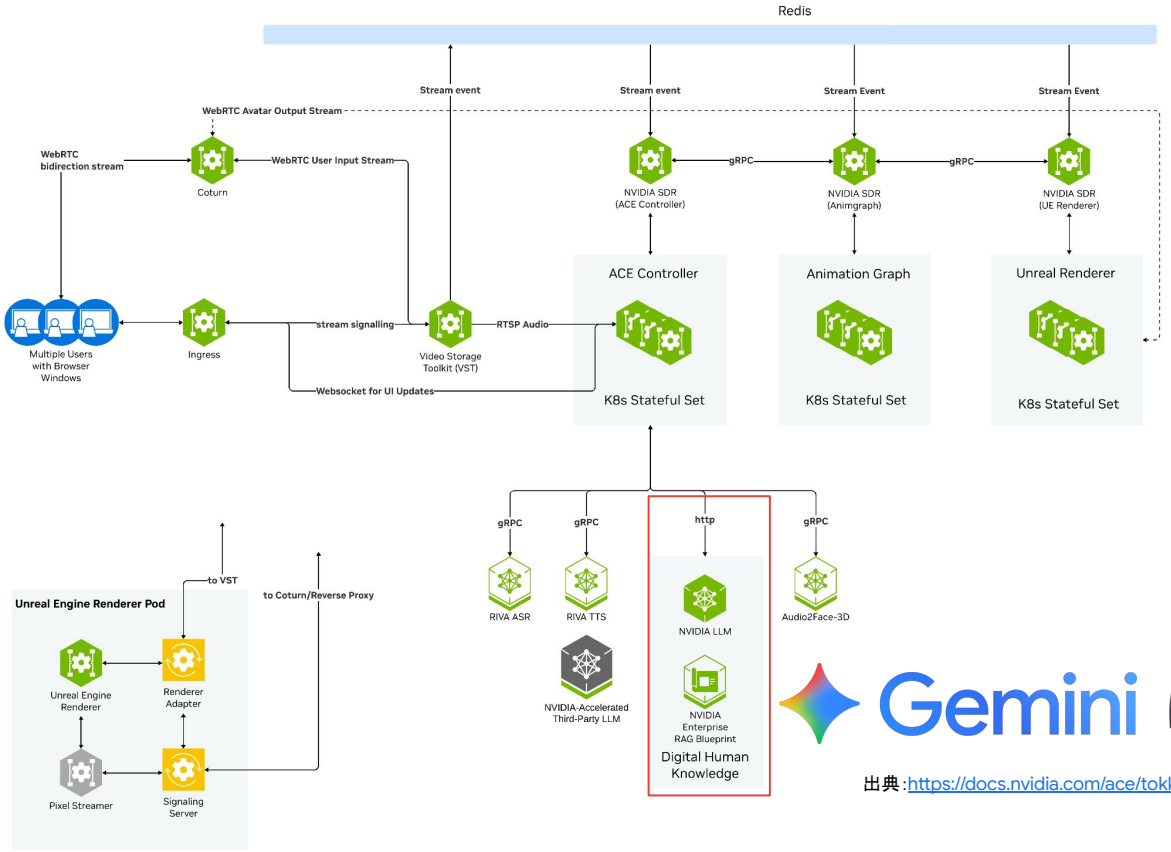
3 社の強みを活かして
ビジネス展開を加速

04

アーキテクチャ



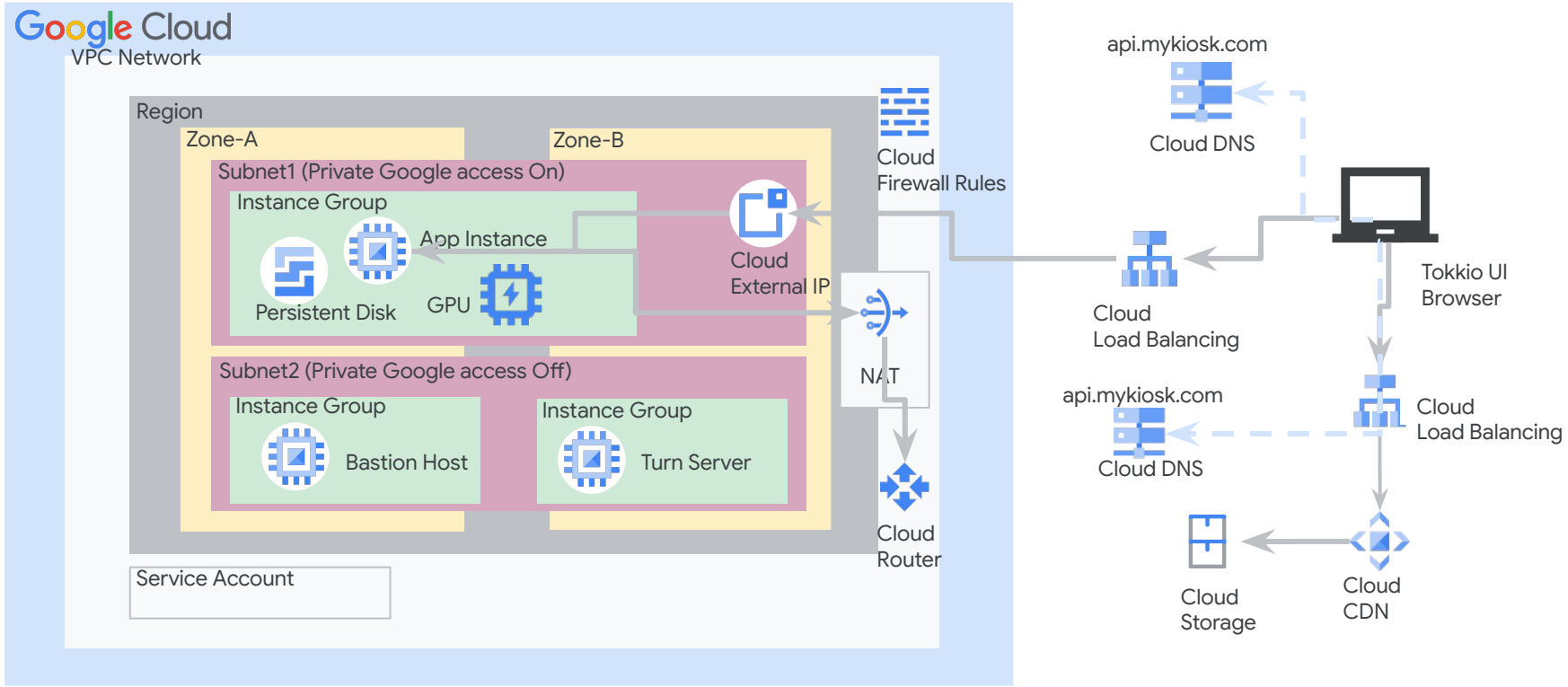
Tokkio NVIDIA AI Blueprint



Gemini に置き換え

出典:https://docs.nvidia.com/ace/tokkio/5.0/overview/architecture.html

on Google Cloud



05

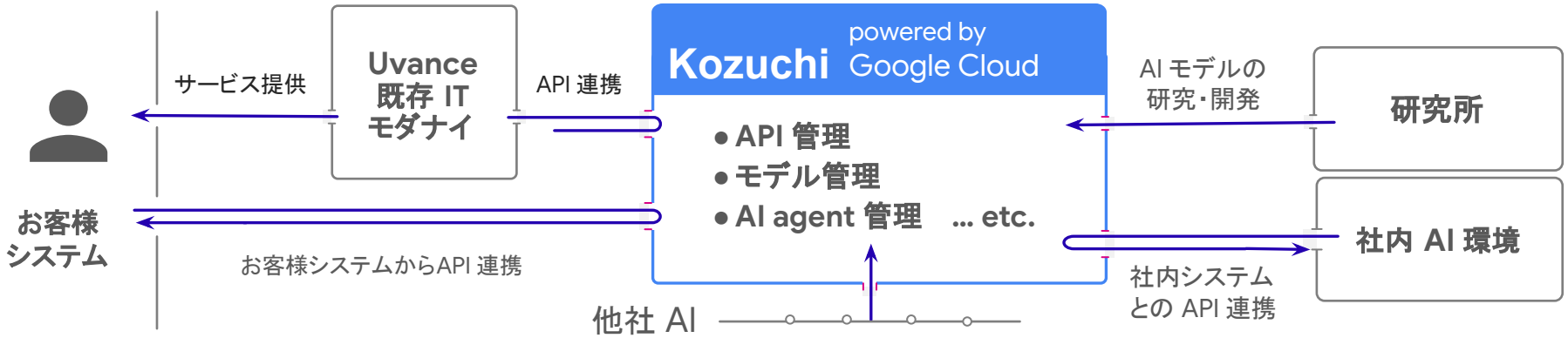
今後のビジネス展開



Kozuchi：AI 共通アーキテクチャーとの連携

Powered by Google Cloud

- **AI 関連機能が集約されている Vertex AI** で、アプリ開発の高速化を実現
- **収益管理機能** を用いて、複数の AI / AI agent 群を、単一指標にて管理予定



オンプレミスへの展開

業務の特性上、オンプレミス環境が求められるケースにも対応



Gemma

Google Distributed Cloud

お客様の業務に最適な AI を、最適な環境でご提供

Thank you

