

エンタープライズ 業務システムにおける AIエージェント適用の勘どころ

株式会社野村総合研究所
流通データイノベーション開発部 藤田 一樹
証券基盤サービス二部 廣瀬 竜馬



Tokyo

Proprietary

アジェンダ

- 01 会社紹介
- 02 産業ソリューション向け
リージョナルデータを活用した
AIエージェントのご紹介
- 03 金融サービス向け
プラットフォームサービスと
AIエージェントのご紹介
- 04 まとめ

藤田 一樹

野村総合研究所
流通データイノベーション開発部
データサイエンティスト

Google Cloud Partner Top Engineer
2024年/2025年の2年連続受賞



01. 会社紹介

NRIグループのコーポレート・ステートメントは
「Dream up the future. 未来創発」です。
変化が激しく先の予測がつかないこの時代。
社会のこれからをしっかりと見据えながら確かな未来を切り拓いていきたい。
そのために、新しい価値を創造することで世の中に貢献したいと私たちは願っています。
NRIグループはあくなき挑戦を続けていきます。

株式会社野村総合研究所
代表取締役 社長

柳澤 花芽



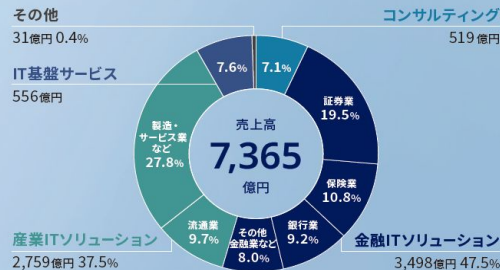
柳澤 花芽

会社概要

社名	株式会社野村総合研究所
英文社名	Nomura Research Institute, Ltd.
創業日	1965年4月1日
資本金	24,701,302,200円
従業員数	7,206人 (NRIグループ16,708人)
本社	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
上場証券取引所	プライム市場 / 証券コード：4307

2024年3月31日現在

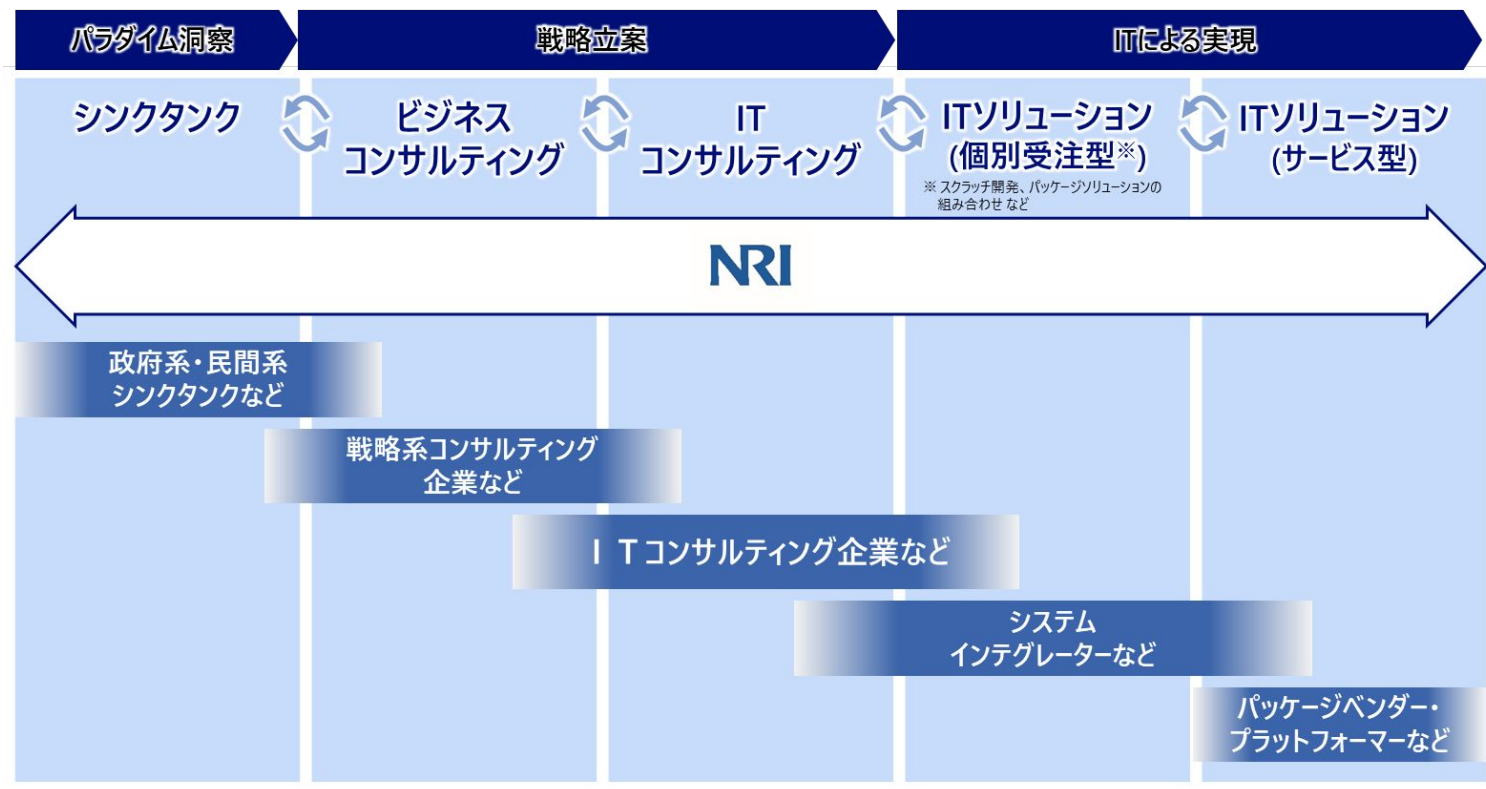
連結売上高 2024年3月期



連結営業利益 2024年3月期

営業利益率 16.3% / 1,204 億円

パラダイム洞察戦略立案、IT実装までを展開



コンサルから運用サービスまで一貫してご支援

2016年12月

パートナー契約

2023年7月

スペシャライゼーション認定
「アプリケーション開発 - サービス」

11月

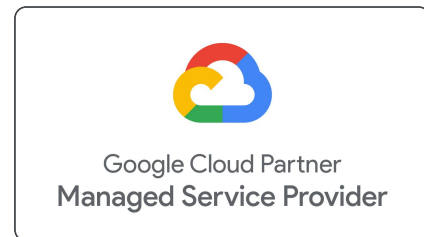
スペシャライゼーション認定
「インフラストラクチャ - サービス」

2020年11月

専門組織「NGBU」設置
atlx for Google Cloud 提供開始

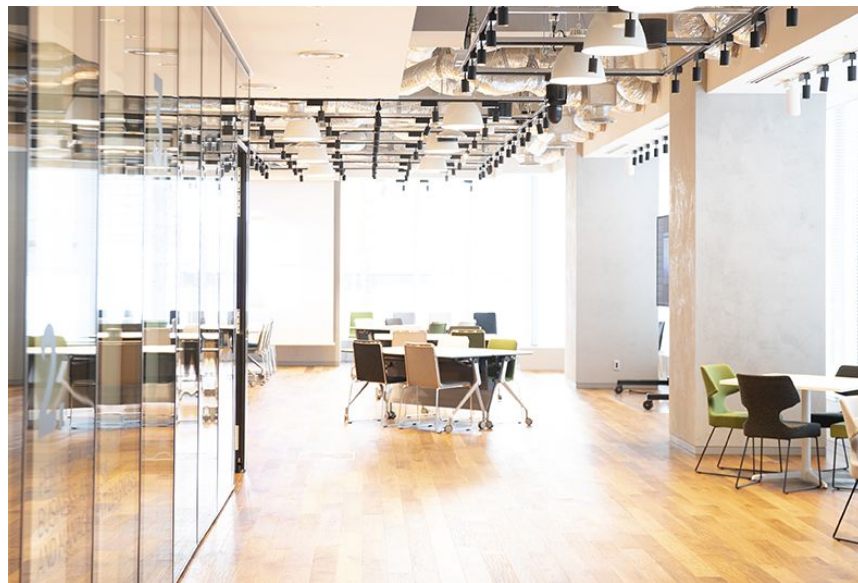
2024年3月

マネージドサービス
プロバイダ (MSP) 認定



NGBU : NRI Google Cloud Business Unit

- NRI グループ横断の専門組織。
Google Cloud を活用して顧客の DX を支援
- グーグル・クラウド・ジャパン合同会社の
チームも参画
- 顧客への共同提案や
Google Cloud 技術者の拡大を推進
- 600 名超の技術者が
1,500 超の認定技術者資格を取得（2025 年7月時点）
- Google Cloud Partner Top Engineer 12 名
（2025 年7月時点）



02. 産業ソリューション向け リージョナルデータを活用した AIエージェントのご紹介

Google Cloudでの開発システム



基幹システム開発

複雑な業務要件の基幹
システムのマイグレー
ションをGoogle Cloudで
実現



GKE



Spanner



Apigee



AI需要予測・AI発注

店舗や商品や販促などの
マスタデータ、販売実績、当
日の天気予報を活用し、高
精度な需要予測を実現



BigQuery



Vertex AI



Looker



配送最適化 AI fiboat

全国数万箇所への最適な
配送スケジュールを
NRI独自の最適化エンジン
「Fiboat」で実現



AlloyDB

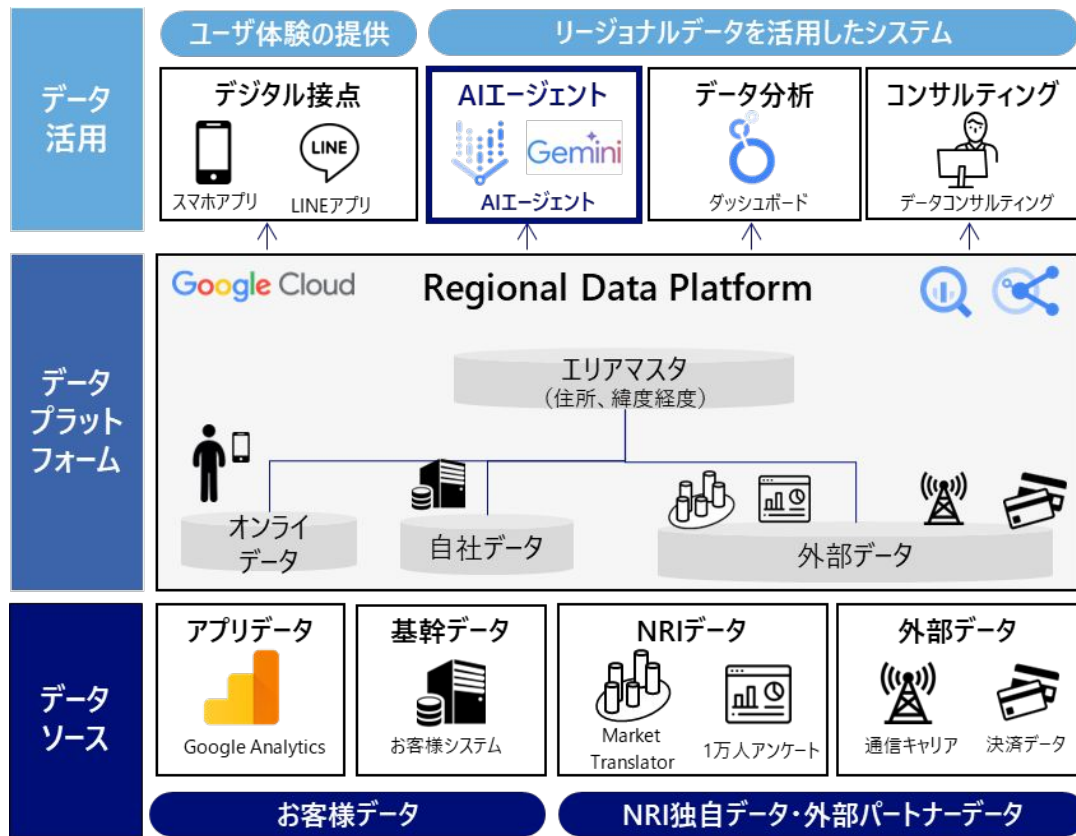


Cloud Run

Regional Data Platformとは

リージョナルデータ(位置情報データ)を
活用しデータ活用を高度化する
データ提供プラットフォーム

複数データを位置情報で名寄せし、
町丁目などエリア情報に紐付け提供



Regional Data Platformの特徴



複数のリージョナルデータを
BigQuery sharingでご提供



お客様の自社データと
NRI独自調査データを組合せ



AIエージェントを活用した
新たなデータ活用が実現可能

データ
活用

ユーザ体験の提供

デジタル接点



スマホアプリ



LINEアプリ

AIエージェント



AIエージェント

データ分析



ダッシュボード

コンサルティング



データコンサルティング

データ
プラット
フォーム

Google Cloud

Regional Data Platform



エリアマスタ
(住所、緯度経度)



オンライ
データ



自社データ



外部データ

データ
ソース

アプリデータ



Google Analytics

基幹データ



お客様システム

NRIデータ



Market
Translator



1万人アンケート

外部データ



通信キャリア



経済データ

お客様データ

NRI独自データ・外部パートナーデータ

Regional Data Platformの特徴



複数のリージョナルデータを
BigQuery sharingでご提供



お客様の自社データと
NRI独自調査データを組合せ



AIエージェントを活用した
新たなデータ活用が実現可能

データ
活用

ユーザ体験の提供

デジタル接点



スマホアプリ



LINEアプリ

AIエージェント



AIエージェント

データ分析



ダッシュボード

コンサルティング



データコンサルティング

データ
プラット
フォーム

Google Cloud

Regional Data Platform



エリアマスタ
(住所、緯度経度)



オンライ
データ



自社データ



外部データ



データ
ソース

アプリデータ



Google Analytics

基幹データ



お客様システム

NRIデータ



Market
Translator



1万人アンケート

外部データ



通信キャリア



決済データ

お客様データ

NRI独自データ・外部パートナーデータ

Regional Data Platformの特徴



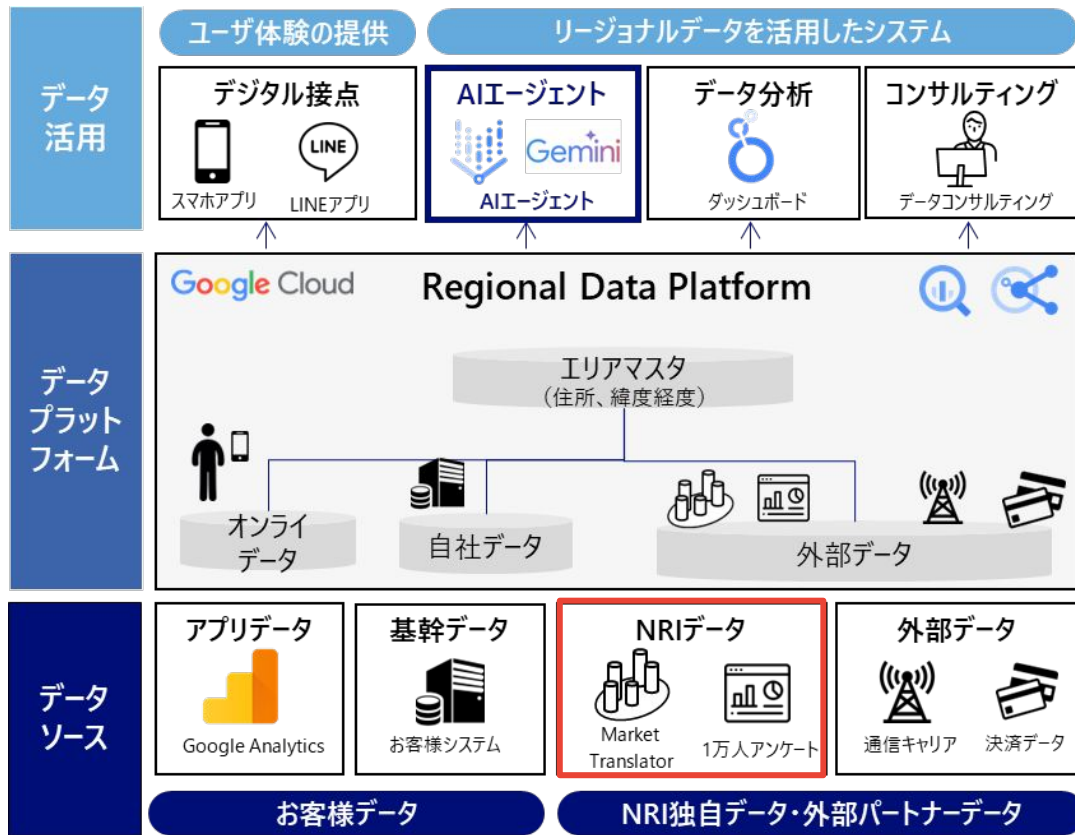
複数のリージョナルデータを
BigQuery sharingでご提供



お客様の自社データと
NRI独自調査データを組合せ



AIエージェントを活用した
新たなデータ活用が実現可能



①NRI独自 Market Translator



全国18万町丁目に国勢調査、独自アンケート、地理情報を統合したデータサービス



Market Translator2024の提供データ群抜粋（すべて町丁目単位）

データ分類	
現在データ	地域人口
	うち、男性人口
	うち、女性人口
	性年齢帯別人口割合
	世帯数
	一般世帯人員数
	職業別人口割合
	家族形態別世帯割合
	住居の所有形態の世帯割合

データ分類	
現在データ	金融資産
	貯蓄計
	預貯金
	貯蓄性保険
	有価証券
	負債
	住宅ローン
	カードローン
	純資産
	所得
	金融資産ランク
	世帯所得
	地価推計値（公示地価ベース）

データ分類	
現在データ	世帯支出
	住宅取得・売却ニーズ
	リフォームニーズ指標
	リフォーム規模別ニーズ指標
	自動車保有台数総数
	エリアタイプ
将来推計	地域人口
	世帯数
	預貯金

②NRI独自 生活者1万人アンケート

日本全国を対象に、1997年から継続して生活者の意識・行動を多面的に調査

分 野	質問項目
生活価値観	日常生活における考え方（個人意識、社会貢献意識など）
	組織・機関、職業に対する信頼度
	生きがいのウエイト（家族、地域、仕事、趣味）
コミュニケーション	人との付き合い（配偶者、親、子、隣近所など）
	親子関係、夫婦関係、地域関係に対する意識
居住	持ち家の形態
	持ち家志向
	今後の住まいに対する意向
	今後の相続の可能性
就労スタイル	就労状況、勤務先の業種・従業員規模など
	仕事内容、仕事上の立場
	就労意識
	テレワーク実施日数
消費価値観	消費に対する意識（価格、品質、利便性、メーカー志向等）
	今後積極的にお金を使いたい分野
	消費の際の情報活用をめぐる考え方

分 野	質問項目
消費実態	世帯、個人で保有している商品、購入したい商品
	利用しているサービス
	利用しているチャンネルと頻度
	商品に関する情報源（テレビ、インターネットなど）
	自動車の保有台数
余暇・レジャー	ポイント制度の利用状況
	趣味・スポーツ
	海外旅行・海外出張・海外生活の経験
	自分で自由に使える情報端末
	インターネットの利用状況（頻度、利用サービスなど）
生活全般、生活設計	景気、収入等の見通し、今後の生活設計上の収入の前提
	直面している不安や悩み（健康、雇用、治安、社会制度など）
	保有している金融商品、投資に対する考え方など
	生活満足度
	幸福度
	世間一般からみた自分の生活レベル（上、中、下）

Regional Data Platformの特徴



複数のリージョナルデータを
BigQuery sharingでご提供



お客様の自社データと
NRI独自調査データを組合せ



AIエージェントを活用した
新たなデータ活用が実現可能

データ
活用

ユーザ体験の提供

リージョナルデータを活用したシステム

デジタル接点



スマホアプリ



LINEアプリ

AIエージェント



AIエージェント

データ分析



ダッシュボード

コンサルティング



データコンサルティング

データ
プラット
フォーム

Google Cloud

Regional Data Platform



エリアマスタ
(住所、緯度経度)



オンライ
データ

自社データ



外部データ

データ
ソース

アプリデータ



Google Analytics

基幹データ



お客様システム

NRIデータ



Market
Translator



1万人アンケート

外部データ

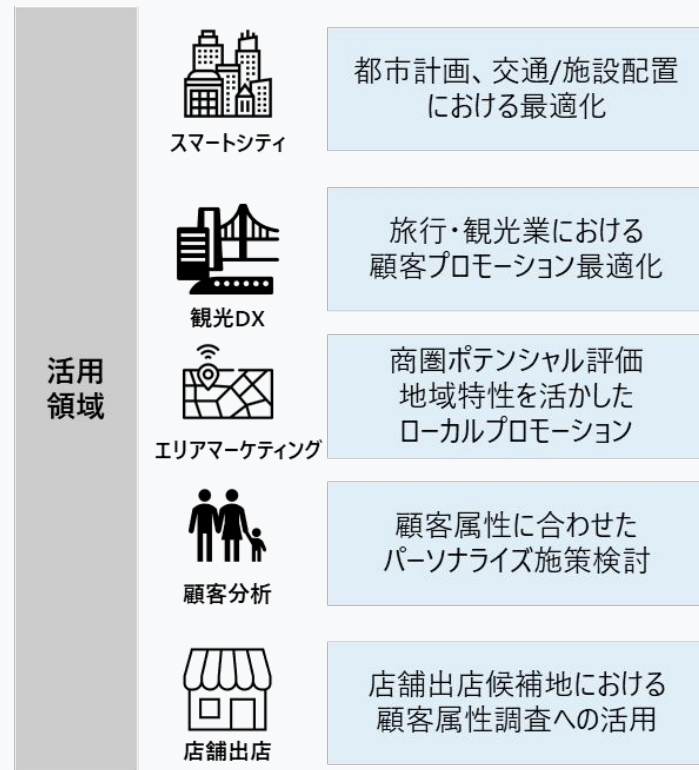
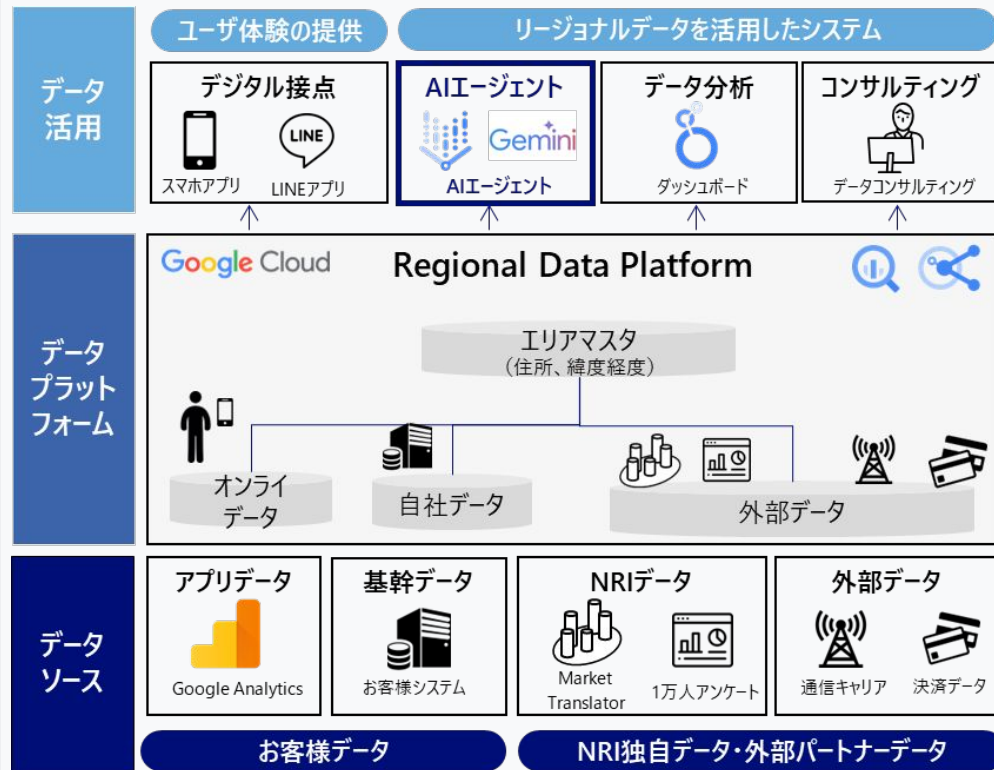


通信キャリア 決済データ

お客様データ

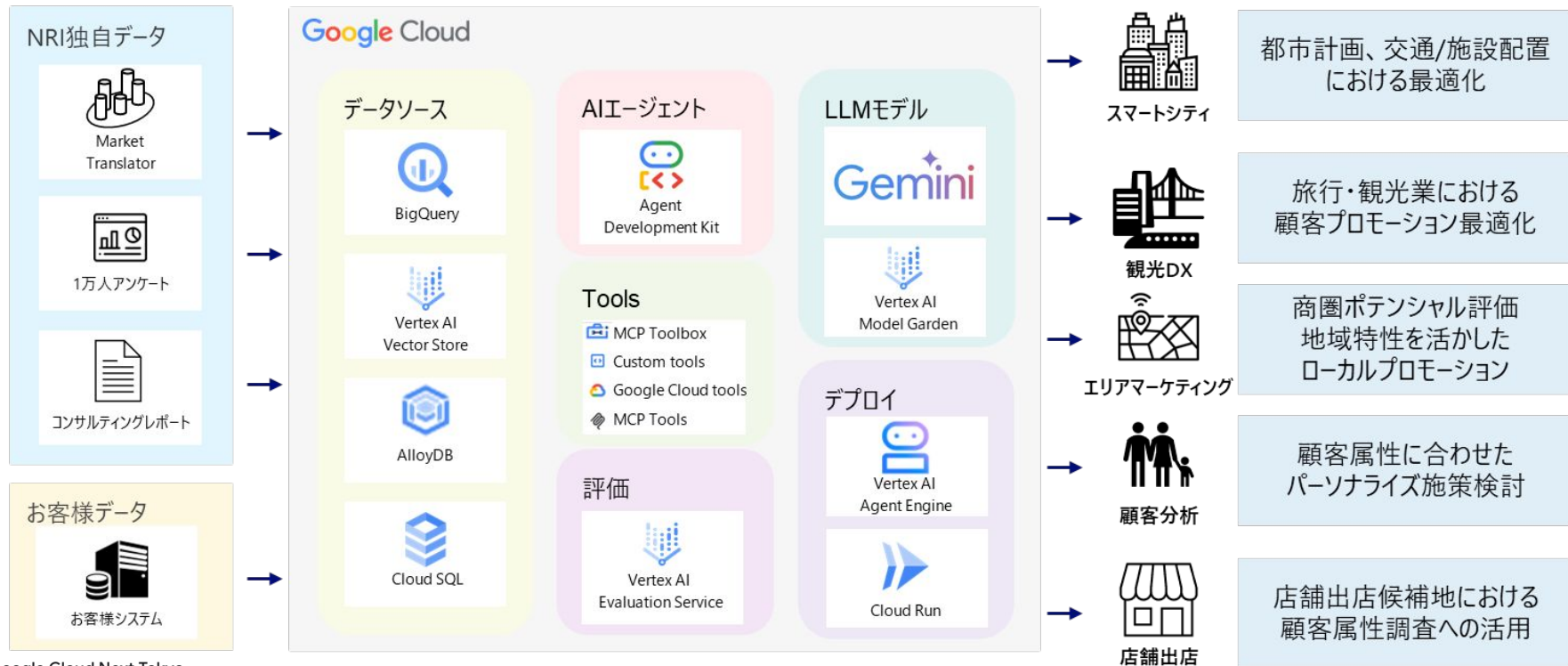
NRI独自データ・外部パートナーデータ

Regional Data Platformの適用領域



AIエージェントのアーキテクチャ

Regional Data Platformを活用したAIエージェント構成アーキテクチャ



RDPを最大限活用する 2つのAIエージェント

①RDPコンシェルジュ

Regional Data Platform(RDP)のデータや活用事例に詳しい営業エージェント



RDPコンシェルジュ

RDPで利用できるデータの内容やデータの活用方法を教えてくれる



RDPコンシェルジュ

スーパーの経営者(小売業)として、RDPデータの活用事例をRAG検索

②業界特化 専門家コンサルタント

Regional Data Platform(RDP)のデータを熟知したコンサルタントエージェント



小売業向け

立地情報から顧客ペルソナを作成顧客に合わせたキャンペーンを提案



不動産業向け

特定エリアの商業施設で行う富裕層向けのキャンペーンを提案

RDPを最大限活用する 2つのAIエージェント

①RDPコンシェルジュ

Regional Data Platform(RDP)のデータや活用事例に詳しい営業エージェント



RDPコンシェルジュ

RDPで利用できるデータの内容やデータの活用方法を教えてくれる



RDPコンシェルジュ

スーパーの経営者(小売業)として、RDPデータの活用事例をRAG検索

②業界特化 専門家コンサルタント

Regional Data Platform(RDP)のデータを熟知したコンサルタントエージェント



小売業向け

立地情報から顧客ペルソナを作成
顧客に合わせたキャンペーンを提案



不動産業向け

特定エリアの商業施設で行う
裕福層向けのキャンペーンを提案

どんなデータを利用できるか？

NRIdigital

Function Callを表示 + 新規チャット作成

こんにちは。どのようなデータが利用できますか？



1

AIエージェントが
RDPのデータ概要を解説

2

RDPデータのスキーマ情報を
AIエージェントが理解し、
データ項目の内容を解説

d

こんにちは。Regional Data Platform (RDP) のデータコンシェルジュです。
RDPは、様々なリージョナルデータを「エリアマスタ (住所・位置情報)」を軸に統合したデータプラットフォームです。

RDPが保有する主なデータ

- NRI独自データ
 - Market Translator: 人口統計、年収・金融資産、富裕層などの詳細な統計データ、金融・住宅関連の独自推計データ
 - 1万人アンケート: ライフスタイルや消費価値観などの意識データ
- 外部パートナーデータ
 - 通信キャリアデータ: 人流・滞在データ
 - 決済データ: 決済データを集計したデータ
- お客様データ
 - 基幹システムデータ: お客様が保有している基幹システムのデータ
- アプリデータ
 - Google Analytics: アプリから得られるデータ

RDPで実現できること

これらのデータを組み合わせることで、以下のような分析が可能です。

- 商圏分析: 店舗周辺の顧客層 (年齢、年収、家族構成など) を可視化し、地域特性を深く理解できます。
- ターゲット顧客の特定: 特定の条件 (例: 「年収1,000万円以上のファミリー層」など) に合致する顧客が多いエリアを地図上で把握し、効果的なアプローチが可能です。
- 販促計画の最適化: 地域の消費者インサイトに基づき、「このエリアには高品質な商品のチラシを」「こちらのエリアにはお買い得情報を」といった、最適なマーケティング施策を立案できます。

RDPを最大限活用する 2つのAIエージェント

①RDPコンシェルジュ

Regional Data Platform(RDP)のデータや活用事例に詳しい営業エージェント



RDPコンシェルジュ

RDPで利用できるデータの内容やデータの活用方法を教えてくれる



RDPコンシェルジュ

スーパーの経営者(小売業)として、RDPデータの活用事例をRAG検索

②業界特化 専門家コンサルタント

Regional Data Platform(RDP)のデータを熟知したコンサルタントエージェント



小売業向け

立地情報から顧客ペルソナを作成顧客に合わせたキャンペーンを提案



不動産業向け

特定エリアの商業施設で行う富裕層向けのキャンペーンを提案

RDPデータの活用方法を提案


 Function Callを表示 + 新規チャット作成 

スーパーの経営していて、顧客分析をしたいです。
RDPのデータでどんな分析ができますか？



1

RDPデータの活用方法を 過去事例からRAG検索

2

お客様に合わせて RDPデータの活用方法を提案

3

RDPデータを活用した マーケティング戦略を提案

d

過去事例の調査：過去事例検索エージェント（RAG）

過去の類似事例を調査した結果、RDPの地域の人口・資産データからエリアごとのターゲット顧客の明確化や、店舗周辺の顧客数や世帯構成などを販売戦略に活用した事例がありました。これらの事例を踏まえ、スーパーマーケットの運営に特化した形で、RDPのデータを活用した具体的な分析アプローチを3つご提案します。

分析アプローチのご提案：RDPデータコンシェルジュ

提案1：商圏分析による顧客プロファイリング

まず、店舗の周辺にどのようなお客様がお住まいなのかを正確に把握します。RDPが保有している人口・世帯構成や、NRI推計の年収・金融資産データを活用し、商圏内の顧客の全体像を明らかにします。

提案2：消費者価値観分析によるニーズの深掘り

デモグラフィック情報だけでは分からない、顧客の「価値観」を捉えます。RDPには、買い物に関する価値観をスコア化したデータがあり、商圏内の顧客が「価格を重視する」のか、「品質を重視する」のか、あるいは「環境配慮」や「ライフスタイルへのこだわり」を大切にしているのか、といった傾向を分析します。

提案3：上記分析を組み合わせた、販促キャンペーンの最適化

提案1と2の分析結果を掛け合わせ、「〇〇（エリア）に住む、品質重視のファミリー層」「△△（エリア）に住む、価格に敏感な単身者」といった具体的なターゲット顧客像を複数設定します。そして、それぞれのターゲットにも最も響くアプローチで、チラシ配布やWeb広告などの販促活動を行います。

これらの分析にご興味はございますでしょうか？

さらに、お客様がお持の **POSデータ（購買履歴）** や **会員データ（顧客属性）** をRDPと連携させることで、より深く、精度の高い顧客分析が実現します。

RDPを最大限活用する 2つのAIエージェント

①RDPコンシェルジュ

Regional Data Platform(RDP)のデータや活用事例に詳しい営業エージェント



RDPコンシェルジュ

RDPで利用できるデータの内容やデータの活用方法を教えてくれる



RDPコンシェルジュ

スーパーの経営者(小売業)として、RDPデータの活用事例をRAG検索

②業界特化 専門家コンサルタント

Regional Data Platform(RDP)のデータを熟知したコンサルタントエージェント



小売業向け

立地情報から顧客ペルソナを作成
顧客に合わせたキャンペーンを提案



不動産業向け

特定エリアの商業施設で行う
富裕層向けのキャンペーンを提案

店舗限定キャンペーンの立案

NRIdigital



Function Callを表示 + 新規チャット作成



店舗1234の8月のキャンペーンを考えてください。

1

店舗マスタから緯度経度を取得
分析エリアの顧客属性を分析

2

RDPデータから店舗立地に
合わせたペルソナ像を作成

3

顧客属性や消費価値観に
合わせたキャンペーン立案

将来構想

4

機械学習などAI技術と連動し、
キャンペーン効果予測

小売分析エージェント

分析ステップを立案

[step1] 店名から店舗マスタを検索し、調査するべき店舗の住所を検索します
[step2] 店舗住所を用いて、周辺の住民・訪問者の人口データを取得します
[step3] 取得したデータから、ペルソナを推定します

分析データを取得

[step1] 対象店舗検索 → 【結果】 対象店舗立地：神奈川県横浜市西区みなとみらい
[step2] Market Translatorからデータ取得 → 【完了】

ペルソナ分析エージェント

都市型ライフスタイルを楽しむ高所得層

40代後半～50代前半が中心。子育てが一段落した夫婦、またはDINKS（共働きで子供を持たない夫婦）。仕事とプライベートのバランスを重視し、質の高い商品やサービス、体験に価値を見出す。



店舗限定キャンペーンの立案

1

店舗マスタから緯度経度を取得
分析エリアの顧客属性を分析

2

RDPデータから店舗立地に
合わせたペルソナ像を作成

3

顧客属性や消費価値観に
合わせたキャンペーン立案

将来構想

4

機械学習などAI技術と連動し、
キャンペーン効果予測

NRI digital

Function Callを表示 + 新規チャット作成

d

推定したペルソナに不偏はありませんか？

特にありません。続けてください。

夏を乗り切る！大人のためのご褒美グルメ＆家飲みフェス

ターゲット

都市型ライフスタイルを謳歌するアクティブミドル

仮説

都市型アクティブミドル層は、多忙な夏に手軽で質の良い食事で心身のリフレッシュとスタミナ補給を求めている。また、自宅でのリラックスした時間を重視し、家飲み需要も高いと推測。これらニーズに応える商品群で売上向上を目指す。

施策内容

「ひんやり＆さっぱりグルメ」「手軽に満足ごはん」「家飲み応援セット」の3テーマで特設コーナーを設置し、店内・デジタルでプロモーションを強化。SNSキャンペーンやインフルエンサー連携、レシピ実演会、家飲み体験イベントを実施。複数購入割引やポイントアップ、ノベルティ配布で購買を促進する。

d

いい感じですよ。
販売向上の効果はどのくらいありそうですか？

d

過去の販売実績と前年同月のキャンペーンの実績をもとに推定しました。
今回対象のカテゴリ：惣菜・飲料の販売金額は、キャンペーンによって以下のように増加すると推定されます。
1,225,000円（キャンペーンなしの場合）
⇒1,408,750円（キャンペーンありの場合）

RDPを最大限活用する 2つのAIエージェント

①RDPコンシェルジュ

Regional Data Platform(RDP)のデータや活用事例に詳しい営業エージェント



RDPコンシェルジュ

RDPで利用できるデータの内容やデータの活用方法を教えてくれる



RDPコンシェルジュ

スーパーの経営者(小売業)として、RDPデータの活用事例をRAG検索

②業界特化 専門家コンサルタント

Regional Data Platform(RDP)のデータを熟知したコンサルタントエージェント



小売業向け

立地情報から顧客ペルソナを作成
顧客に合わせたキャンペーンを提案



不動産業向け

特定エリアの商業施設で行う
富裕層向けのキャンペーンを提案

富裕層向けキャンペーン提案




Function Callを表示



Function Callのやり取りを表示

+ 新規チャット作成



1

丸の内エリアへの来訪者を
動態データと組み合わせて分析

2

消費者1万人アンケートの結果から
富裕層の消費者価値観を明らかに

3

裕福層の消費者価値観をもとに
キャンペーン仮説の有効性を検証

来月から始まる商業施設のセールに合わせて、丸の内エリアでキャンペーンを打ちたいと考えています。案としては、『富裕層向けに、高級腕時計のポップアップストアへの特別招待状を送付する』というのはどうでしょうか？多角的な観点から分析して下さい。



はい、承知いたしました。

丸の内エリアでの「富裕層向け高級腕時計ポップアップストアへの特別招待状」キャンペーンについて、多角的な視点から分析し、その妥当性と具体的なアクションをご提案します。

まず、キャンペーンのターゲットとなる「丸の内エリアに来訪する富裕層」が、実際にどのような人々で、どこから来ているのかを把握することから始めましょう。

分析1：丸の内来訪富裕層の居住エリア特定

はじめに、丸の内エリアに来訪する人々が、どのようなエリアに居住しているのかを分析します。特に「富裕層住宅地」からの来訪者に注目します。

来訪者の居住地分析の結果、丸の内には港区、文京区、江東区などの富裕層住宅地に住む人々が訪れていることが分かりました。

次に、これらのエリアが実際にどの程度の富裕層エリアなのか、また、彼らの消費に対する価値観はどのようなものを深掘りし、キャンペーンの妥当性をさらに詳しく見ていきましょう。

分析2：特定エリアの富裕層実態と消費価値観の分析

分析1で特定したエリアが、客観的なデータから見ても富裕層が多く住むエリアなのかを確認します。また、全国の消費意識調査から、彼らの消費に対する考え方を探ります。

分析の結果、キャンペーンのターゲット像がより明確になりました。

【分析サマリー】

- **ターゲットの居住エリア**: 丸の内に来訪する富裕層は、主に港区や文京区といった、品質やライフスタイルへのこだわりが強いエリアに居住している可能性が高い。
- **ターゲットの価値観**: これらのエリアの居住者は、**「品質を価格以上に見る」「自分のライフスタイルにこだわる」**という価値観を持っており、これは高級腕時計の訴求と非常に親和性が高いと考えられます。

AIエージェント適用の勘どころ

1

業務への深い理解と
AI領域の専門性

AIエージェントの可能性を最大限に発揮するためには、
業務への深い理解を通じた最適な AIエージェント構成が重要

2

AI活用前提の業務や
データ・システムへ

人間が使うことを前提とした業務・データ・システムから
人間とAIエージェントが共存する業務・データ・システムに

3

AIエージェント時代の新
たな統合管理

「データサイロ化」の次は「AIエージェントのサイロ化」
企業内で全社共通の AIエージェント統合基盤が統合管理

①業務への深い理解と AI領域の専門性

AIエージェントの可能性を最大限に発揮するためには、
業務システム開発のノウハウをAIエージェント構成に適用し
業務への深い理解を通じた最適な AIエージェント構成が重要

お客様業務への深い理解

- ・コンサルタントによる
お客様業務への深い分析
- ・長年の業務システム開発の
ノウハウを活かした業務理解
- ・業務フローに合わせた
最適なマルチエージェント構成



最適なAIエージェント構築

- ・AIエージェントだけでなく
基幹システムとのシームレスな連動
- ・AIエージェントの作成だけでなく、
AIOpsを通じたAIエージェントの運用
- ・エージェントやモデルを適切に選択し 低
価格で高性能エージェントを構築

②AI活用前提の業務やシステムの構築

人間が使うことを前提として設計された業務・データ・システムから
人間とAIエージェントが共存して利用する業務・データ・システムに変化
業務システム全体を AIオリエンテッドな設計やデータ構造に徐々に変革

人間が使うことを前提

ベテラン従業員の頭の中に
業務知識が偏在化

業務背景や企業内の習慣など
コンテキストを理解した設計

人間とAIエージェントが共存

業務知識、業務の流れを
RAGやプロンプトに注入

AIがコンテキストを理解できる
データスキーマを整備

③AIエージェント時代の統合管理

データサイロ化の次はAIエージェントのサイロ化が課題に
AI活用ガバナンスから、各部門で構築されるAIエージェントを
全社共通のAIエージェント統合基盤 (Agent Hub)で統合管理をサポート



03. 金融向け プラットフォームサービスと AIエージェントのご紹介

廣瀬 竜馬

野村総合研究所

証券基盤サービス二部

エキスパートアーキテクト

Google Cloud Partner Top Engineer

2025年受賞



金融サービスのデジタル投資が加速

DX化がますます競争力の源泉になる時代

“

DX に取り組んでいる企業の回答割合は「金融業・保険業」が97.2%

※(出所)IPA 独立行政法人情報処理推進機構 DX動向2024(本文)

<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/eid2eo0000002cs5-att/dx-trend-2024.pdf>

“

国内の銀行のデジタル技術への投資が過去最高となり、合計額1兆円を超える

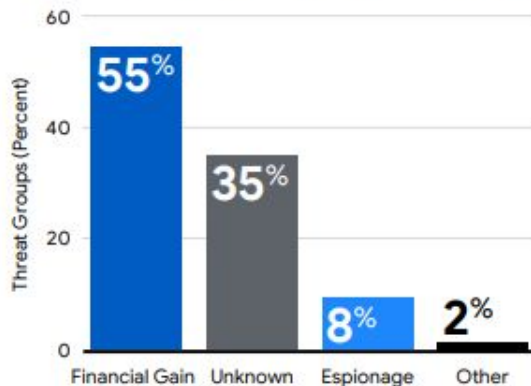
※(出所)日本経済新聞 電子版2025/6/24付「銀行デジタル投資が最高額 今年度11%増、初の1兆円超」

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO89557570T20C25A6EE9000/>

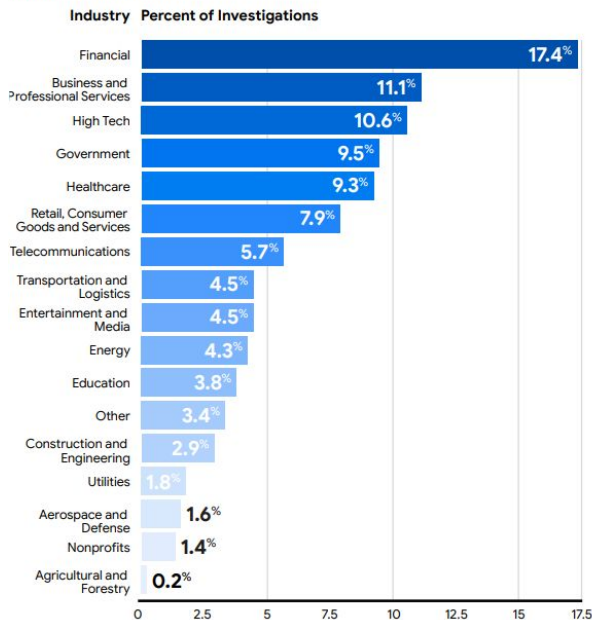
一方、金融サービスはサイバー攻撃の対象に

- サイバー攻撃の55%が金銭目的
- ターゲットは金融サービスがTOP(17.4%)

Observed Threat Groups by Goal, 2024



Targeted Industries, 2024



※(出所)Mandiant M-Trends 2025 Report

金融サービスでビジネス目標を達成するには、、

✓ DXによるビジネス変革の ”スピード” 🕒

と

✓ ”安全・安心”なサービス稼働 👍

金融DXプラットフォームサービス

金融サービスのビジネスを加速させるためのGoogle Cloud環境を「オールインワンサービス」として提供

I. "DXの攻め"を実現するプラットフォーム



プラットフォーム

- DXに必要な機能を具備
- マルチテナント構成

II. "金融の守り"としての安全・安心なセキュリティ設計



セキュリティビルトイン

- 金融グレードの各種ガイドラインなどに対応済み



セキュリティAI-Agent

- サイバーセキュリティリスクに対して、AIにより強化

金融サービスでビジネス目標を達成するには、

✓ DXによるビジネス変革の ”スピード” 🕒

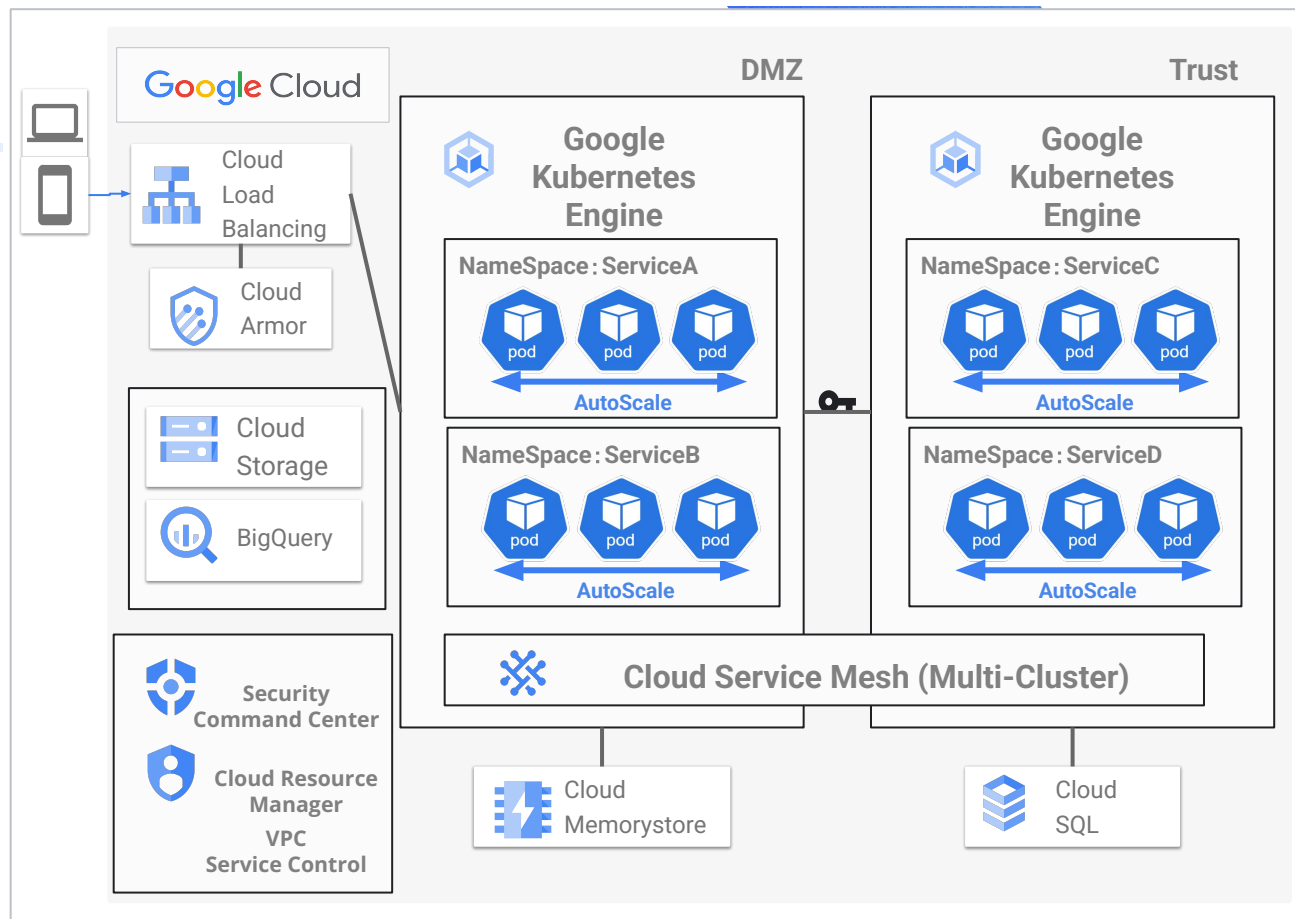
と

✓ ”安全・安心”なサービス稼働 👍

I. "DXの攻め"としてのプラットフォーム

DXに適した プラットフォーム設計

- ・構成
 - GKE マルチクラスタ
 - Cloud Service Mesh
- ・マイクロサービスアーキテクチャ
 - スケーラビリティ
- ・オートスケール
 - 高スループット
- ・セキュリティ実装
 - 防御層、暗号化
- ・デプロイ自動化
 - 統制に基づいたリリース



I. "DXの攻め"としてのプラットフォーム

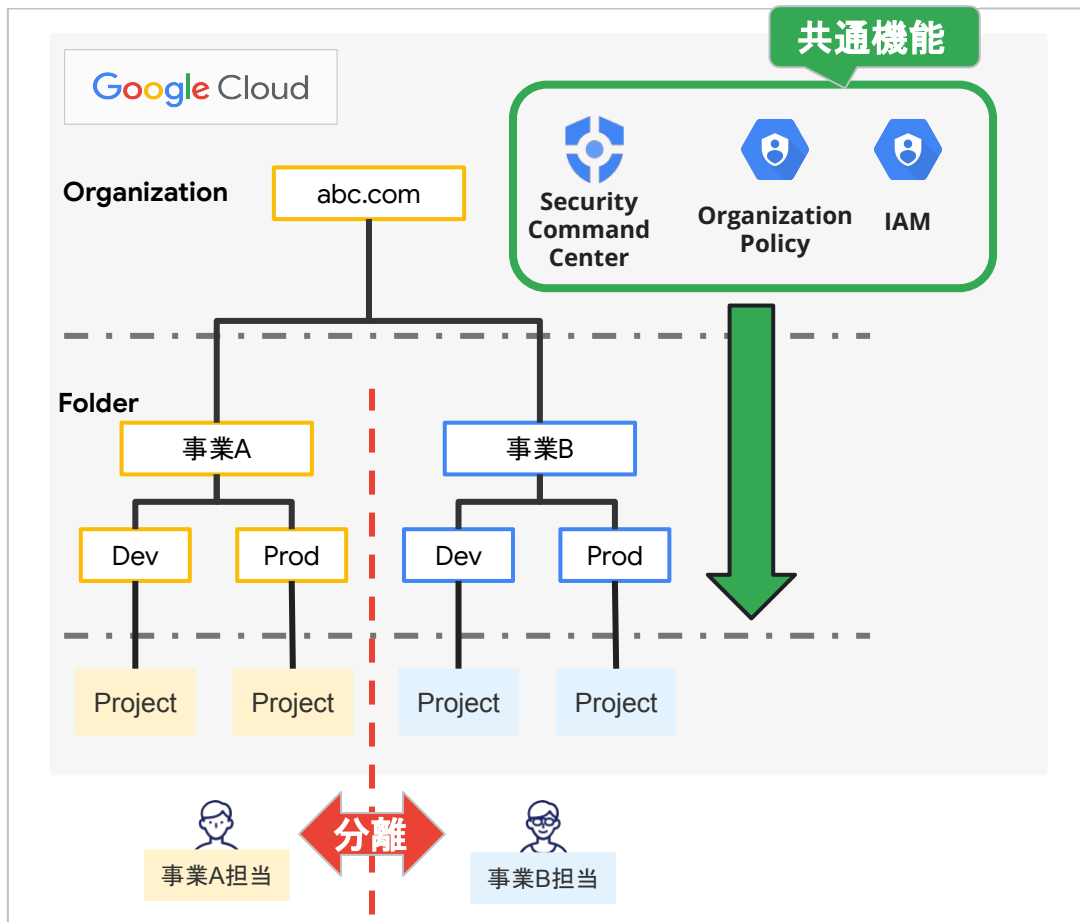
マルチテナント構成

・共通機能

- ーセキュリティガードレール
- ー多層防御

・分離機能

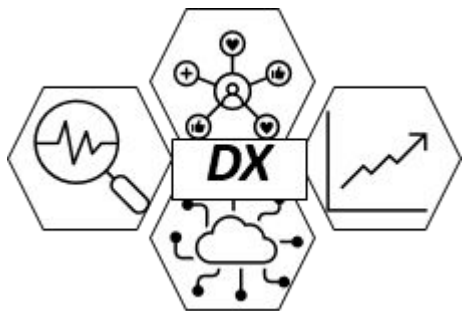
- ー事業特性
(ビジネス面)
- ーシステム特性
(セキュリティ・性能)



I. "DXの攻め"としてのプラットフォーム

金融グレード品質が担保されたプラットフォームの適用により、
お客様のDXビジネス展開をサポート

DX検討 システム化計画



プラットフォーム導入

- ・金融グレード品質
 - ーセキュリティ
 - ーマイクロサービス
 - ーマルチテナント



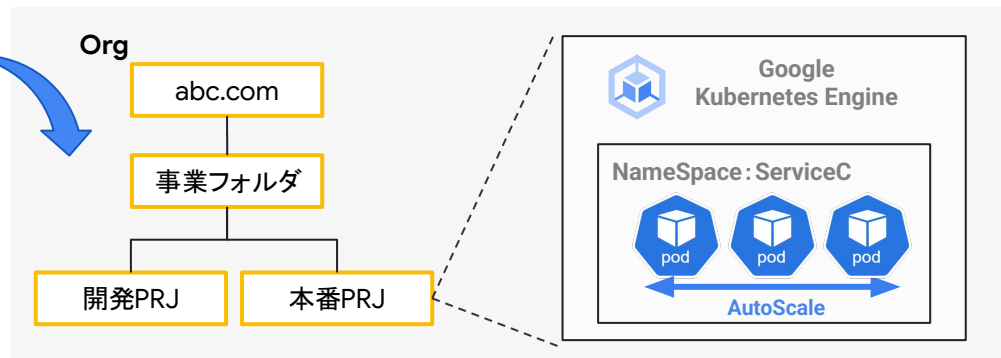
プラッ
タフ
フォーム

アプリケーション稼働

- ・高スループット
- ・可観測性
- ・高可用性

リリース

- ・継続的なリリース
- ・継続的な Upgrade (GKE Upgrade等)



金融サービスでビジネス目標を達成するには、、

✓ DXによるビジネス変革の ”スピード” 🕒

と

✓ ”安全・安心”なサービス稼働 👍

”従来”からのセキュリティ運用

セキュリティリスクへの対応



何から守るのか？

- ーウイルス・ランサムウェア感染
- ー情報漏洩
- ーサービス停止

コンプライアンスへの対応



何に従うのか？

- ー法令
- ー規制・規程

インシデントへの対応



どう対処するのか？

- ー発見・報告
- ー初動対応
- ー復旧・防止

継続的な維持・改善



何を管理、更新するのか？

- ー技術・サービスの進化
- ー進化する攻撃パターンへの対応

Ⅱ. 従来からの セキュリティ運用



推奨事項・方針

多層
防御

健全な基本を重視する階層化

認証

FIDO2に準拠した多要素認証

検出

疑わしいアクティビティを特定

予兆
検知

脅威ハンティングの演習

評価

脆弱性、設定ミスを定期評価

監視

厳格なアクセス制御

追隨

戦略、ポリシーのUpdate



ルール(明文)化

業界標準・ガイドライン

- ・FISC
- ・CID Benchmarks
- ・PCIDSS
- etc

社内規程・ガイドライン

- ・セキュリティチェックリスト
- ・クラウド利用ガイドライン
- ・インターネット公開ガイドライン



セキュリティ実装



Cloud Resource
Manager



Security
Command
Center



Cloud
Armor

etc..

Google Cloud

II. 従来からの セキュリティ運用

従来型のセキュリティ運用は、
「明文化済みルール」の存在 → 「機能実装」の流れ



推奨事項・方針



ルール(明文)化



セキュリティ実装

「クラウド利用者は、ユーザアカウントに多要素認証を設定しなければならない。」

「すべてのGoogleアカウントに対して「2段階認証」を有効にする。」

- 実装
→ Google Workspace
→ Cloud Identity



- 統制/検出
→ Security Command Center
「MFA_NOT_ENFORCED」
「ENFORCE_STRONG_AUTHENTICATION」
「2SV_DISABLE」



“従来型の”セキュリティビルトイン

金融グレードのベースラインセキュリティは、
形式知として “明文化されたルール・ガイドライン”がある

これらは、プラットフォームとして標準具備しておくべき
“セキュリティビルトイン”での【事前防御】

➡金融DXプラットフォームサービスでは、
各サービスでセキュリティ設計を実装済み



金融サービスでの AI Agent適用は？

金融サービスでは、サイバー攻撃が多様化・高度化

より確実に、よりスピーディに対処するために
AI-Agentを適用したセキュリティ高度化にも取り組み。

Ⅱ. セキュリティ運用～ AI-Powered SecOps～

AI-Agentが提供する価値



包括的な解決力

- 事前学習済み
- ファインチューニング
- マルチデータソース



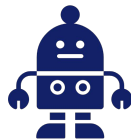
大量データへの対応

- 高速処理
- 並列処理

推論

認知

自律



AI-Agent



継続的に学習する力

- 教師データ/学習データの更新



時間的な価値提供

- 24/365
- 反復対応

Ⅱ. セキュリティ運用～ AI-Powered SecOps～

セキュリティインシデントは、、、

攻撃の特徴

- **Exploit(脆弱性): 33%でトップ**
※2位は、認証情報の盗難(16%)
- **滞在時間**※侵入～検知まで: 中央値11日
※外部通知: 26日間、攻撃者通知: 5日間
内部検知: 10日間

発生の特徴

- **発生時間が不定**
- **被疑部位が不定**
- **進化する攻撃パターン**
- **情報が散乱**

※(出所)M-trends Reportより

<https://cloud.google.com/blog/ja/topics/threat-intelligence/m-trends-2025>

Ⅱ. セキュリティ運用～ AI-Powered SecOps～

AI-Agentは、セキュリティ運用の意思決定をサポート

→ 攻撃者の滞在時間を短縮し、攻撃成功を防ぐ





インシデント発生の特徴

- 発生時間が不定
- 被疑部位が不定
- 進化する攻撃パターン
- 情報が散乱

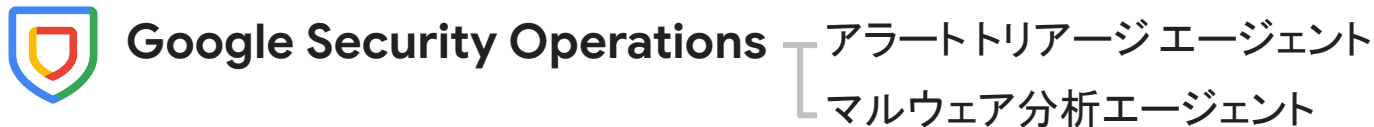


AI-Agent



-  時間的な価値提供
ーエンジニアの労働集約から脱却
-  包括的な解決力
ー抜け漏れ無し、優先順位づけ
-  継続的に学習する力
ー知識の属人化への対応
-  大量データへの対処
ー抜け漏れ無し

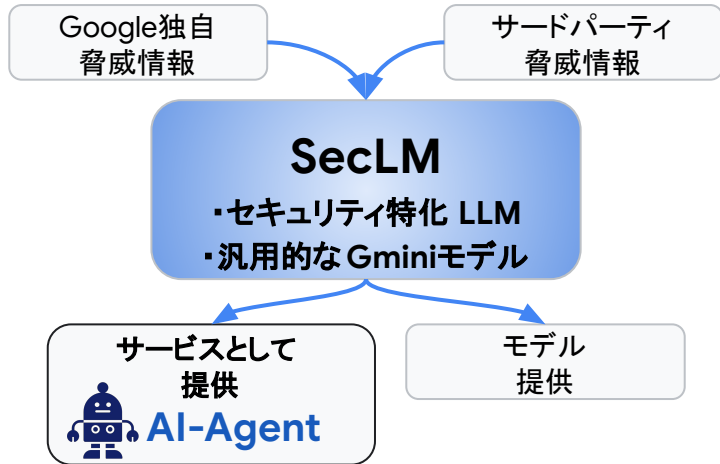
Ⅱ. セキュリティ運用～ AI-Powered SecOps～



2025年
2Q Preview

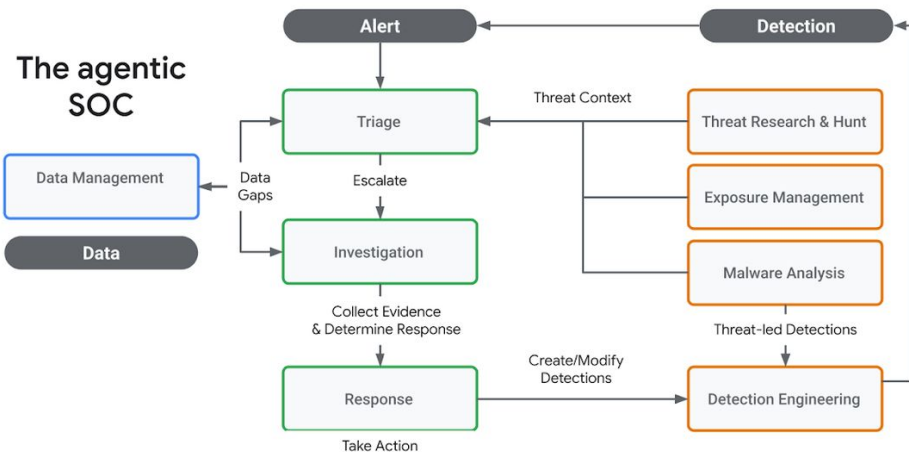
セキュリティ特化 AIモデル

汎用的なGeminiモデルと
セキュリティ用にファインチューニング



AI-AgentによるSecOps

SecOpsのタスクをAI-Agentが自律的にタスク対応



AIエージェント適用の勘どころ

1

金融グレードの
セキュリティ運用

従来型の Built-In型セキュリティ運用 によるベースライン確保
AI-Agentでのセキュリティ運用 による更なる強化

2

セキュリティ特化
AI-Agent

事前学習＋ファインチューニング済みの
セキュリティ特化 Built-In型AIエージェント の利用が最適

金融DXプラットフォームでは お客様のビジネス目標を達成のために

✓ DXによるビジネス変革の ”スピード” 

➡金融グレードのプラットフォーム提供

と

✓ ”安全・安心”なサービス稼働



➡セキュリティビルトインクラウド

”従来型”+”AI-Agent”

NRIデジタルトラスト

DX推進におけるトータルなセキュリティ対策

データドリブン・統合ダッシュボード

NRIデジタルトラスト

NRIマルチクラウド

Google Cloud

Oracle Cloud

AWS

Azure



セキュリティビルトインクラウド



セキュア開発プラットフォーム



サイバーフュージョンセンター

NRIセキュリティインテリジェンスセンター

IT基盤構築とセキュリティ運用がビルトインされたクラウド環境

開發生産性を維持しつつ、セキュアなコード品質を確保

24時間365日でイベントやログを分析。継続的な検知と対応

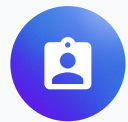
04. セッションのまとめ

本日お話ししたこと

データ活用 プラットフォームサービス



リージョナルデータを活用し
マーケティング業務を強化



AIエージェントを利用し
誰でもデータ活用を高度化



AI活用の効果を最大化を
NRIでトータルサポート

金融DX プラットフォームサービス



金融グレードの
プラットフォーム適用



各種ガイドラインに準拠した
セキュリティ運用



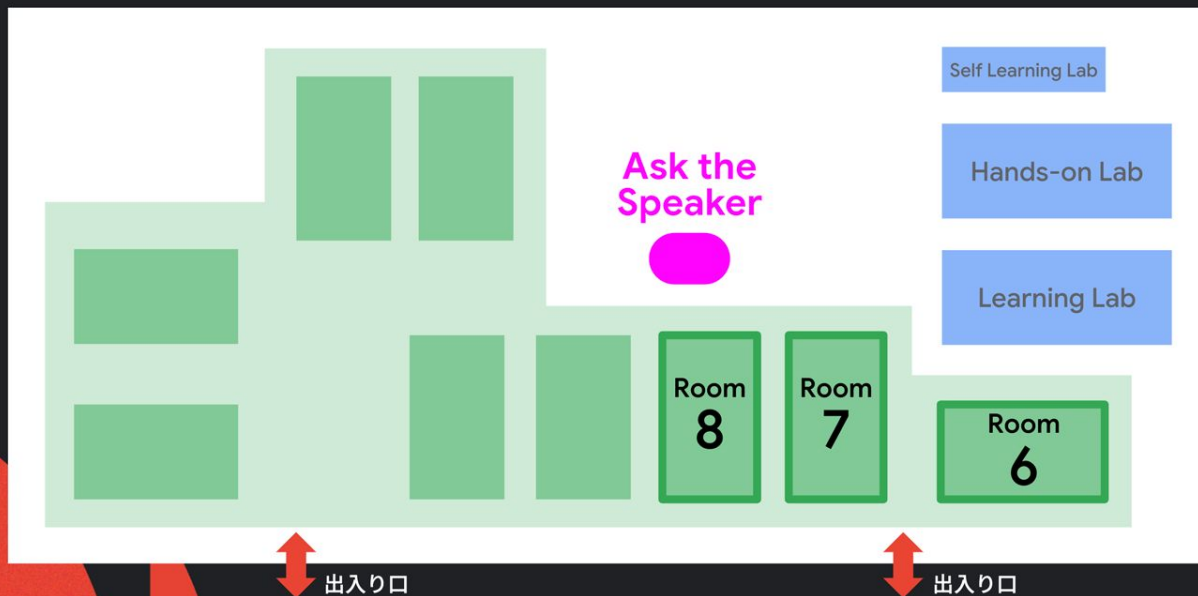
セキュリティ特化 AI-Agentで
レジリエンス強化

NRIブース:P13



Ask the Speaker にぜひお越しください（会場は 4F）

セッションに関する質問にスピーカーが直接お答えします！



Thank you



ご清聴ありがとうございました。