

生成AIは「回答」から「業務実行」へ

AIエージェント時代に求められる社内AI基盤とは



会社概要

社名	株式会社NSD
設立	1969年4月8日(昭和44年4月8日)
資本金	72億5百万円
従業員数	4,555名(連結) (2026年3月末日時点)
事業内容	システム開発事業 (1) ITコンサルティング (2) システムの企画・設計・開発 (3) ITインフラの構築 ソリューション事業 (1) ITを利用したサービスの提供 (2) ソフトウェア・プロダクトの販売
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
売上高	117,813百万円 (連結) (2026年3月期)
事業所	東京(本社)、大阪、名古屋、福岡、札幌、仙台、広島



PMI®ATPロゴは、Project Management Institute, Inc. の登録商標です。



AGENDA

本日の流れ

01 生成AI活用は
「第2フェーズ」へ

02 「回答するAI」から
「業務を実行するAI」へ

03 AIEージェントを企業で
使うとぶつかる壁

04 AIEージェント時代に
求められる社内AI基盤

05 AI活用を業務へ広げる
ための進め方

06 社内AI基盤
「BizInsight」

TAKEAWAY



これからの企業AIに問われるのは、
「どの生成AIを導入するか」だけではない。



では何が問われるのか。

AIが仕事をできる環境を、どうつくるか。



企業での生成AI活用は、すでに広がった

ChatGPTを皮切りに、企業の業務に溶け込み始めた用途

01 質問への回答

わからないことを
すぐに聞ける

02 文章作成

メール・議事録・
報告書のドラフト

03 要約

長文資料・議事録を
短時間で整理

04 アイデア出し

企画・ネーミング・
壁打ち相手

05 翻訳

外国語の読解・
海外文書の対応

06 資料作成

企画書・提案資料の
叩き台を一発で

いずれも「回答を得る」「文章を作る」業務の支援に留まっています。

しかし、回答を得た後の作業は、 人間が行っている

生成AIが得意とする答え合わせの先は.....

社内
システムを
開く

Excelに
入力する

情報を
探す

別の
システムへ
転記する

資料に
まとめる

AIが答えた先にあるのは、いつも人が行う事務作業の列。

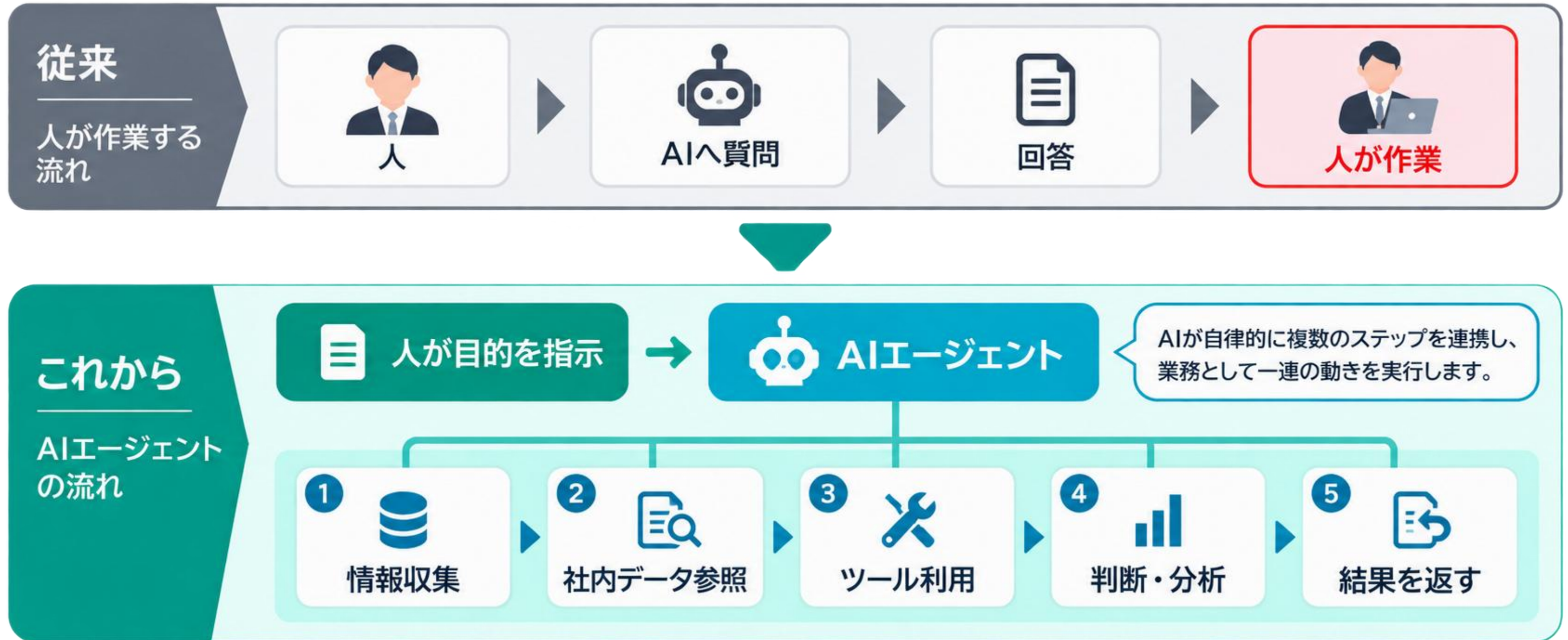
第1フェーズ

「答えてくれる」AI第2フェーズ
への移行

第2フェーズ

「仕事を進めてくれる」AIこの変化の中核が、**AIエージェント**です。

AIエージェント —— 目的を任せると、業務を進めてくれる



AIが自律的に複数のステップを連携し、業務として一連の動きを実行します。

営業の現場 —— 提案準備を丸ごと任せる



人は、出てきたドラフトを確認し、打ち手を決めるだけになる。

経営企画の現場 —— 月次分析を即座に出す



人がExcelで何度も行っていた**5つの連続作業**を、AIが一連で実行します。

人事の現場 —— 離職傾向を横断で読み解く



これまで人の手間と経験に頼っていた分析を、**データを踏まえた提案**に変えます。

生成AIの3段階の進化

1



第1フェーズ

回答するAI

2



第2フェーズ

社内を知るAI

3



いま求められる姿

業務を実行するAI

この進化の上に、「AIエージェント」という言葉が乗ります。

AIエージェントを企業で使うと、4つの壁にぶつかる

では、AIエージェントを導入すれば、すぐに企業の仕事を任せられるのでしょうか？

1

AIが社内のことを知らない

規程・マニュアル・過去資料・業務データ

2

社内システムにつながっていない

結局人がExcelや業務システムへ入力

3

AIに何をさせてよいか決められていない

権限・アクセス・機密・ログ・ガバナンス

4

PoCはできても全社展開できない

部署ごとにAIツールが乱立、成功事例が横展開しない

AIエージェントを“導入する”だけでは、企業は使いこなせない。

1

AIが**社内**のことを知らない

公開Webの知識だけで、正しい業務判断はできない。

AIが知らない、5種類の社内情報

01

社内規程

就業規則・
業務ルール・
運用方針

02

業務マニュアル

操作手順・
判断基準・
承認ルート

03

過去資料

提案書・
議事録・
報告書

04

顧客情報

取引履歴・
接点・
個別条件

05

業務データ

販売・人事・
生産・財務

だからこそ、**社内データをAIが安全に参照できる仕組み**が必要になる。

2

社内システムにつながっていない

AIが答えても、結局人がExcelや業務システムへ入力している。

—— 現状 ——

人



AIに質問



回答



人がExcelや
業務システムへ



—— 理想 ——

人が目的を指示



AIエージェントが



業務システム
まで一気通貫で処理



企業の業務は、業務システムにつながることで初めて効率化される。

3

AIに何をさせてよいか決められていない

回答するだけの時代よりも、実行する時代の方が安全設計の難易度は段違い。

放置すると起きること — 6つの論点

権限

誰が、どの業務をAIに任せられるのか

アクセス制御

部署・役職ごとにどこまで開けるか

機密情報・個人情報

学習に使われるのか、社外に漏れるのか

ログ・監査

AIが何を行い、誰の判断で動いたか

ガバナンス

全社としてAI利用をどこまで認めるか

AIに任せる範囲

AIは下書きだけか、確定処理まで任せるか

AIが「実行」する時代では、
セキュリティ・権限管理・ガバナンスの設計が前提になる。

4

PoCはできても、**全社展開できない**

試験では成功したのに、現場に広がらず、年度末には忘れられる。

—— こんな光景になっていないか ——

1

部署ごとにAIツールが乱立

同じ用途に複数のツールが混在、力も入れず評価もし切れない

2

管理者が全体を把握できない

何が使われているか、誰が利用しているか、誰の成果かも見えない

3

成功事例が他部門へ展開されない

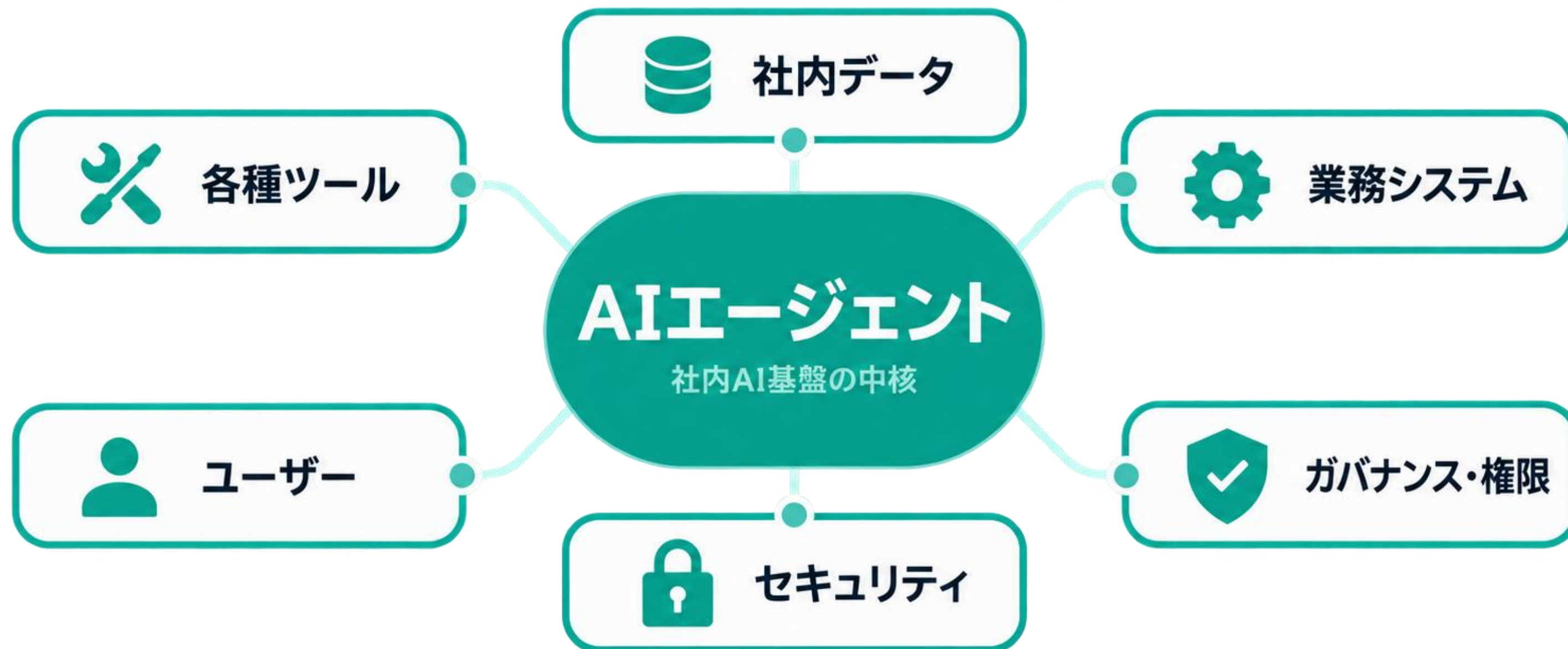
特定部署のPoC止まり、他部署は“ゼロから再発明”

だからこそ、**全社に安全に広げられる土台**が必要になる。

AIエージェント時代は、
AIそのものより、
AIが働く環境が重要になる。

—— ここで言う「環境」とは——
モデル精度ではなく、**社内データ・業務システム・権限管理**をひと言で束ねる土台。

AIが仕事をするために、必要なもの



これらをつなぎ、安全に管理するのが——**社内AI基盤**

AIエージェント時代に求められる、5つの要件

この後、1要件ずつ詳しくご説明します。

要件 01

社内データを
安全に参照できる

規程・マニュアル・過去
資料・業務データをAIが
引ける

要件 02

AIが業務ツール
を利用できる

Web・Excel・業務シス
テムと連携し、一連業務
を動かす

要件 03

データとAIを自社
管理下に置ける

入力・保存・アクセス・
学習利用を統制する

要件 04

現場自身がAIを
業務化できる

ノーコードで、現場が
専用のAIアプリを作る

要件 05

小さく始めて
全社に広げる

1業務で成功事例を
つくってから展開

社内データを、安全に参照できる

RAG — 検索拡張生成

AIが“知らない”を
埋める最も基本的な仕組み



質問のたびに
社内文書・データから
関連箇所を「検索」し、
AIの回答に組み込む。

—— ただし、RAGを入れれば完成、ではない。 ——

AIが引けるようにする、7種類の社内データ

 | 社内規程 / マニュアル

 | 過去提案 / 技術文書

 | PDF / Excel / 業務データ

 | 議事録 / 報告書

 | FAQ / 問い合わせ履歴

 | 社内Wiki / ナレッジ記事

 Access制御つきで、どこまでAIに見せるかを分ける

AIが、業務ツールを利用できる

— 従来 —

社内データ



AI



回答

— これから —

5つの“道具”をAIが使う

社内データ

業務システム

Web検索

社内ツール

Excel

AIが
一連の業務を実行

成果物

資料・数値・システム更新

データとAIを、自社管理下に置く

経営・情シス・リスク管理が、必ず確認する6つの問い

問い 01

入力データはどう扱われるのか

問い 02

学習に利用されないか

問い 03

データはどこに保存されるのか

問い 04

誰が何にアクセスできるのか

問い 05

機密情報をどう守るのか

問い 06

AIがどこまで処理してよいのか

AIが「実行」する時代では—— これらすべてに、明確な答えを持っていること。

現場自身が、AIを業務化できる

—— 現実 ——

IT部門一人では、現場ごとの専用AIをすべて作りきれない。

現場業務ごとに、必要になる専用AI

営業AI

人事AI

法務AI

経理AI

マーケティングAI

製造AI

—— 解決策 ——

現場の担当者が、**自分自身** で
自業務専用の **AIアプリ** を作れる環境。

AIを“**使う**”人から、AIを“**業務化する**”人へ。

小さく始めて、 全社に広げられる

最初から全社基盤を完成させようとするのではなく——



最初から全社展開を狙うと、**大抵止まる。**
小さく成功 → 型化 → 横展開 が、現実的な速度。

が、全社展開の最大の推進力になる。

AI活用を、3ステップで業務へ広げる

STEP 1 —— まず見つける

「探す・答える」をAI化

Q&A・規程・マニュアル・過去事例

STEP 2 —— 次に仕上げる

「作る・分析する」をAI化

資料・分析・レポート・企画・文書

STEP 3 —— 最後に任せる

「実行する」をAI化

情報収集・処理・連携・定型業務

—— 段階的に進む ——

回答AI → 業務支援AI → 業務実行AI

STEP 1から順に始めると、現場の理解・納得を得ながら、
無理なく進められます。

一足飛びに”AIエージェント導入”をめざさなくていい。

STEP 1

—— まず見つける ——

「探す・答える」を、AI化する

まずは「探す」「答える」を置き換え、**現場の信頼を勝ち取る**。

01 社内Q&A —— 問い合わせ自動応答

情シス・総務・人事宛の定型質問にAIが即答。
人が答えていた繰り返し作業を大幅削減。

02 規程検索 —— 知りたい条文をすぐ引く

就業規則・業務ルール・運用基準を
自然文で質問すると該当箇所と要約を返す。

03 マニュアル検索 —— 操作手順をすぐ確認

システム操作・申請手順・承認ルートを
質問形式で呼び出し。新人の立ち上がりを加速。

04 過去事例検索 —— 社内の知見を再利用

提案書・議事録・報告書から似た事例を
引き出し、同じ問題をゼロから考え直す無駄を防ぐ。

STEP 2

—— 次に仕上げる ——

「作る・分析する」を、AI化する

AIが”下書き”を作る段階。人が最終判断を握ったまま、作成の手間を減らす。

01 資料作成

企画書・提案資料・
社内説明資料の
ドラフト生成

02 データ分析

傾向抽出・
クロス集計・
要因分解

03 レポート生成

月次報告・
分析コメント・
サマリーの作成

04 企画案作成

キャンペーン・
施策コンセプトの
たたき台提案

05 文書作成

議事録・案内・
メールの
ドラフト

AIの出力は”たたき台”に徹する。
人の最終判断は、現場に残す。

STEP 3

—— 最後に任せる ——

「実行する」を、AI化する

これまで積み重ねてきた社内データ基盤と権限設計の上で、
やっと”実行”を任せられる状態に到達する。

01 情報収集

必要な情報を
AIが自動で
収集統合

02 データ処理

集計・整形・
グラフ化を
AIが一括実行

03 システム連携

業務システムへ
直接登録・
更新まで実行

04 定型業務

決まった手順の
繰り返し業務を
AIに委譲

05 複数タスクの 連続実行

複数の工程を
一気通貫で
AIが処理

STEP 3は、STEP 1・2の信頼があつてこそ、現場が受け入れられる。

これまでの視点

「生成AIを導入する」



これからの視点

「AIが仕事をできる
環境をつくる」

BizInsightという解



- ✓ 生成AIの知識なしですぐに使える
- ✓ AIEージェントを5ステップで作成
- ✓ ドキュメントタイプに特化したRAGを標準搭載
- ✓ オンプレもクラウドも
お客様専用環境で安心
- ✓ 企業レベルのセキュリティ対応
- ✓ お客様個別開発にも対応
- ✓ ユーザライセンスフリー



The screenshot shows the BizInsight website homepage. At the top, there is a navigation bar with the BizInsight logo and links for 'サービス概要' (Service Overview), '料金プラン' (Pricing Plan), 'ご利用例' (Usage Examples), '生成AI導入の必須要件' (Essential Requirements for AI Introduction), 'お問い合わせ' (Contact Us), '資料ダウンロード' (Download Materials), and '無料トライアル' (Free Trial). The main banner features a green background with white text: 'オンプレミスにも対応！「社内データ活用型生成AIプラットフォーム」' (On-premise compatible! 'In-house data utilization type generative AI platform'), followed by the headline '社内データ×生成AIでいつもの業務が変わる' (In-house data × generative AI changes your usual work). Below the headline, there are five hashtags: '#チャットでの自動問い合わせ対応' (Automatic inquiry response via chat), '#Q&Aリスト生成' (Q&A list generation), '#企画のアイデア出し' (Idea generation for planning), '#過去事例の検索' (Search for past cases), and '#資料作成' (Document creation). The banner also includes a collage of business professionals working. At the bottom, a dark blue bar contains the text: '生成AIの利用に必要な機能を一式備えた、すぐ使える生成AIプラットフォームです。' (A generative AI platform with all necessary functions for AI utilization, ready to use immediately).

BizInsightとは

ナレッジ

社内ドキュメント
ネット情報

利用状況可視化

利用トークン数
ネット情報

ツール

ドキュメントOCR
ファイル操作
MCPツール
...

運用ルール

権限管理
アクセス制限

エージェント 管理

モデル接続
インストラクション

セキュリティ

多要素認証
操作ログ

企業の業務に合わせてAIを安全かつ実務的に動かすためのハーネス

エージェントハーネス＝AIモデルを制御し、動かすための仕組み

BizInsightとは

すぐ使えるアプリを標準で用意ノーコード・ノープロンプトでエージェントアプリを作成

BizInsight

よく使う業務

デモ

汎用業務

企画・開発・マーケティング・営業

バックオフィス

その他の業務

業務を新規作成

チャット履歴

今日

履歴はありません

過去7日間

履歴はありません

さらに前

ファイルサーバーの特定のフ...

新しいチャット

admin

管理者画面へ

企画・開発・マーケティング・営業

アプリ一覧

アプリを検索

絞り込み：Q&Aお役立ちQ&Aリスト生成規定集Q&A

SWOT分析

ターゲット市場や分析目的に沿って、SWOT分析を行います。準備ができたら、【↑】をクリックしてください。

標準アプリ

新規事業アイデア出し

ユーザーが指定する企業やサービスをもとに、専門家になりきったAIが、段階的かつ対話的なプロセスで、事業企画の作成を支援します。

標準アプリ

機能アイデア提案

顧客インタビューの文字起こし結果に基づいて、機能のアイデアを提案します。

標準アプリ

設計書レビュー

ソフトウェア開発の設計書をレビューします。

標準アプリ

テストケース作成

設計書からテスト方針・テスト観点を網羅的に抽出し、正常系／異常系のシナリオテストケースを体系的に生成します。本アプリはサンプルアプリです。大量の設計情報に基づくテストケースを作...

標準アプリ

インタビューシナリオ作成

プロダクト企画のためのデブスイントerviewのシナリオを作成します。深掘りのためのインタビューテクニックについても解説します。準備ができたら、【↑】をクリックしてください。

標準アプリ

製品紹介資料レビュー

製品紹介資料の改善点をアドバイスします。

標準アプリ

提案書スケルトン作成

RFIやRFPに基づいて、顧客向け提案書の骨子を生成します。

標準アプリ

商談分析

顧客商談記録（AI議事録製品で記録・文字起こした結果）を分析し、顧客インサイトや次取るべきアクションの案を提示します。

標準アプリ

ユーザーストーリー作成

ユーザーストーリーを作成します。

マイアプリ

品サポお役立ちアプリ

+ 新規作成

Copyright © NSD CO., LTD. All Rights Reserved.

BizInsightとは

ノーコード、ノープロンプト。5ステップでアプリ作成



誰でも簡単に使いこなせる

ドキュメントタイプ別の専用RAGを標準装備
ファイルアップロードだけでQ&Aチャットがすぐできる

←  BizInsightQ&Aエージェント

質問: BizInsightの特長をできるだけ詳細に、図表を多用してわかりやすく教えてください。



それでは、検索結果に基づいて、BizInsightの特長を詳細にご説明いたします。

【BizInsightの特長】詳細解説

ナレッジベースの製品資料に基づき、BizInsightの特長を体系的にご説明いたします。

 BizInsightとは

BizInsightは、株式会社NSDが提供する企業向けに特化したプライベート生成AIプラットフォームです。

コアコンセプト（6つの特長）

✓ 生成AIの知識なしですぐに使える

✓ 高精度RAGを標準搭載

✓ オンプレもクラウドもお客様専用環境で安心

✓ 企業レベルのセキュリティ対応

✓ お客様個別開発にも対応

✓ ユーザライセンスフリー

 主要な特長（詳細）

【特長1】誰でも簡単に使いこなせる - ノーコード/ノープロンプト

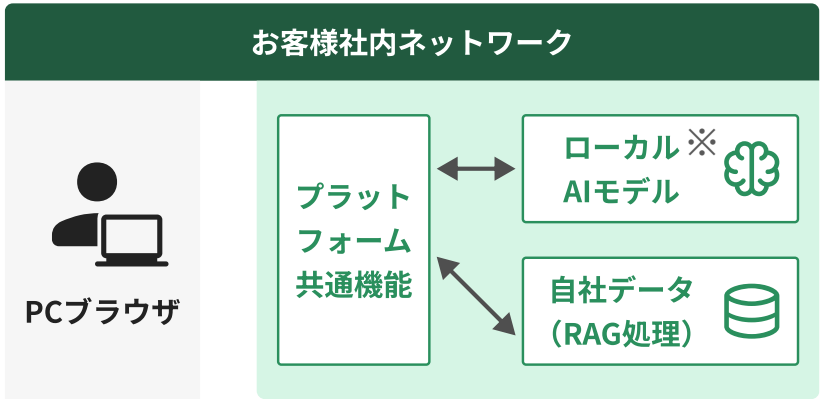
▼

社内情報に基づいた詳細な回答

オンプレプレもクラウドもお客様専用環境で安心

利用環境にあわせて3形態から選べる

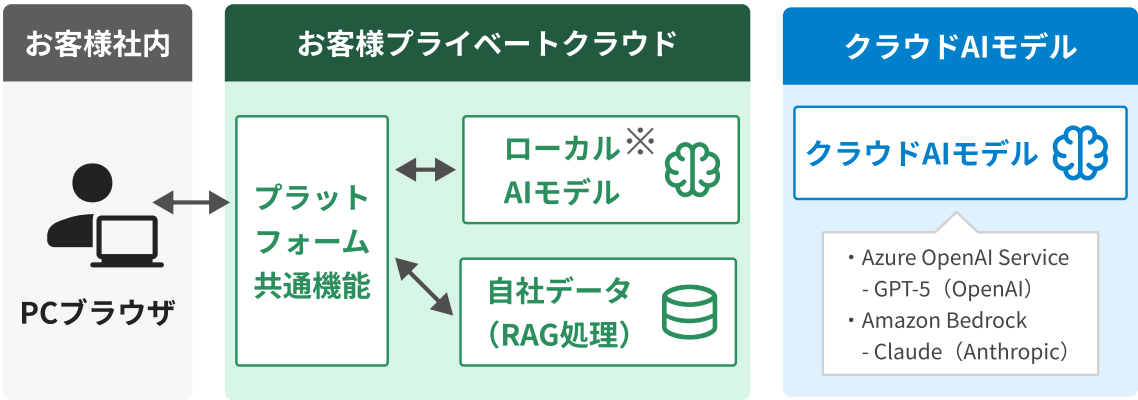
クローズドネットワーク



- ✓ 機能/データ/AIモデルのすべてをオンプレ環境上に構築
- ✓ 外部との通信が一切発生しない

※ ローカルAIモデルが利用可能なGPUマシンをご用意いただく必要がございます。

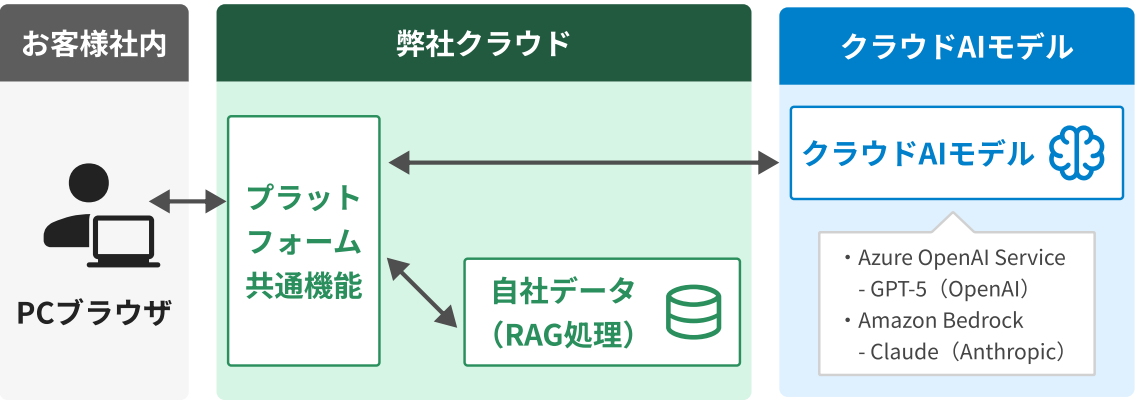
オンプレ/プライベートクラウド



- ✓ AIモデルはクラウド上の最新サービスを利用
- ✓ 自社データ(ベクターストア)は自社環境内で保管
- ✓ 最新AIモデルの回答性能と自社データのセキュリティを両立

※ ローカルAIモデルのご利用可否はご利用いただく仮想サーバーのスペックによります。

マネージドサービス



- ✓ 弊社クラウド環境(国内リージョン)にお客様ごとの環境を構築
- ✓ 専用サーバの調達が必要、柔軟なスペック見直しが可能

<セキュリティ対応>

- ✓ データはモデルの学習に使われない
- ✓ 多要素認証・権限管理
- ✓ 操作ログの取得・追跡

“AIエージェント”で、答えるAIの一步先へ

生成AIを導入したけど活用できていないと感じるあなたに

Before

肝心な部分は結局手作業...

- 競合サービスを手動で検索・メモ
- スキャンPDFを開いて、文字を手入力
- Excelにデータ貼り付け、関数入力、グラフ手作業



After

情報収集・データ処理・文書処理からAIで実行

- 「2025年以降の主要AIサービスを調査して」 → 情報源URL付きレポートを自動生成
- PDFをアップロードするだけ → テキスト抽出+内容整理まで完了
- 「この売り上げデータを分析して」 → 集計・前月比・グラフ生成まで一括実行



CONCLUSION

これから問われるのは、
「どの生成AIを使うか」ではない。



**AIが安全に
仕事でできる環境を、
どうつくるか。**

SECURE
AI
FOR A
BETTER
TOMORROW

ご清聴ありがとうございました

まずはお気軽にご相談ください



株式会社NSD

市場開拓事業部 BizInsight担当



products@nsd.co.jp

