

Google Cloud

AI エージェントをビジネスで活用するための 10 のアイデア



AI エージェント ハンドブック

ビジネスユーザー向け
実践ガイド

はじめに

新しい AI エージェントの チームへようこそ

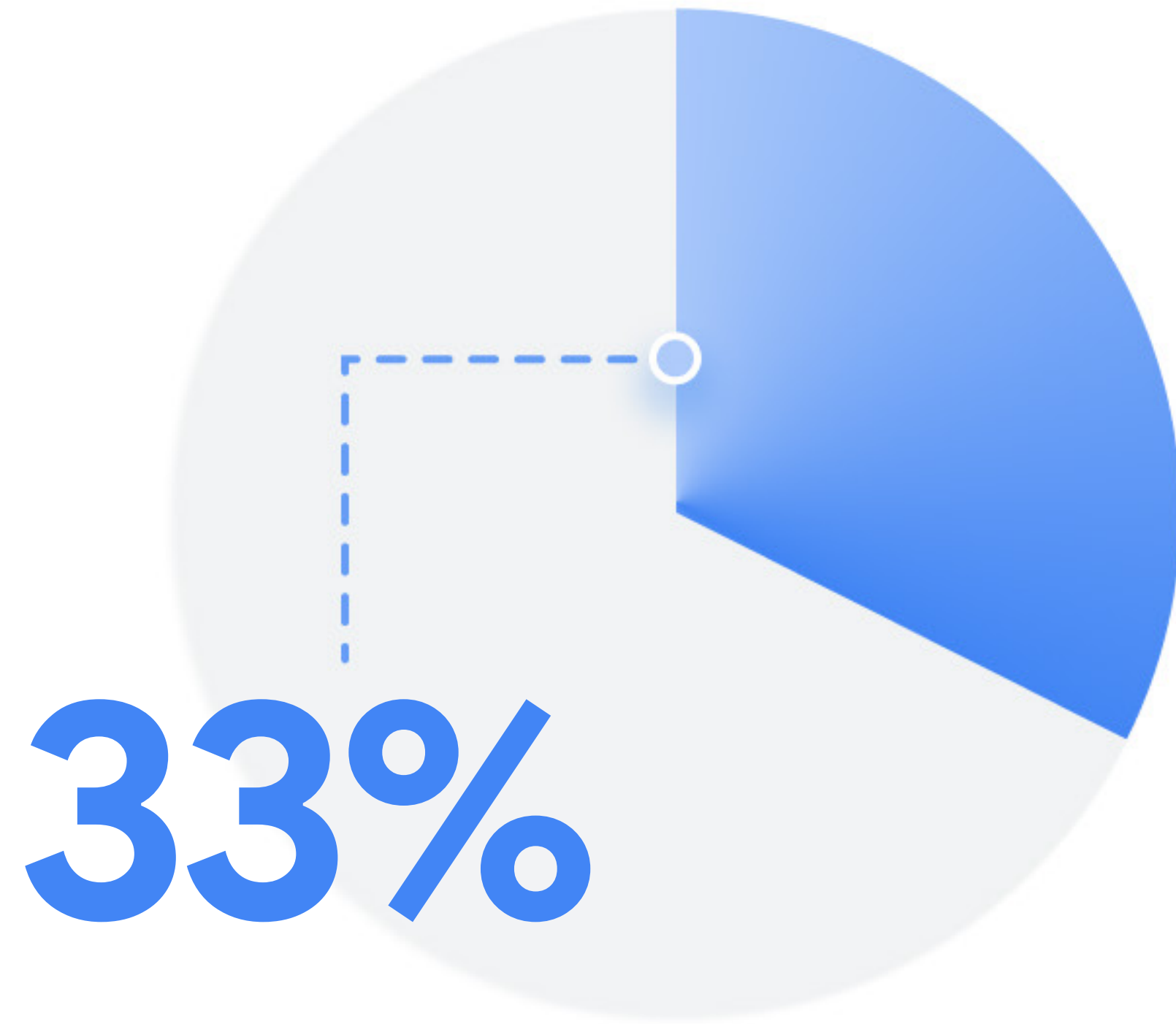


Oliver Parker

Google Cloud、グローバル生成
AI GTM 担当バイス プレジデント

AI エージェントは、従来の自動化や chatbot と比べて飛躍的に進化しています。財務データをわかりやすいポッドキャストに変換できるほか、新しいアイデアを生み出してテストする、メールを作成して送信するなど、複雑なワークフローを実行し、従業員がより多くの作業をこなせるように支援できます。

組織は、費用や時間を節約するだけでなく、価値の創出において指数関数的な成長を実現しようと、AI エージェントの導入を急いでいます。このガイドでは AI エージェントを活用する 10 通りの方法を紹介します。



2028 年までにエンタープライズ ソフトウェア アプリケーションの 33% にエージェント AI が組み込まれ、2024 年時点の 1% 未満から大幅な増加となる見込みです。これにより日常業務の意思決定の 15% が自律的に行われるようになります¹。

AI エージェントが「通常業務」の意味を変える。

現在では、大多数の従業員が日常の職務遂行を支援するツールとして AI を採用しています²。AI ツールを活用することで、ナレッジワーカーの 50% が定型タスクを自動化して時間を節約できたと回答しています³。

これは始まりにすぎず、AI エージェントによる変革は急速に進んでいます。内部と外部のソースから情報を見つける機能、体系化された深い知識や専門分野の知識から高度な概念を理解する機能、従業員の代わりに作業を行う機能によって、業務に特化して構築された AI エージェントがタスクやワークフローを実行しています。従業員はオンデマンドのエキスパート エージェントと連携しつつ、その他のエージェントに自動化されたタスクを実行させることができます。

¹ Gartner (2024 年)。[Intelligent Agents in AI Really Can Work Alone. Here's How.](#)

² PRNewswire (2024 年)。[New research from Google Workspace and The Harris Poll shows rising leaders are embracing AI to drive impact at work](#)

³ Google Workspace (2024 年)。[アンケートにより、新進気鋭のリーダーがどのように AI を利用して成果を上げているかが明らかに](#)

10 通りの方法

AI エージェントを今すぐ
スマートに活用するには



01 エンタープライズ データ
の検索をかつてないほど
簡単に



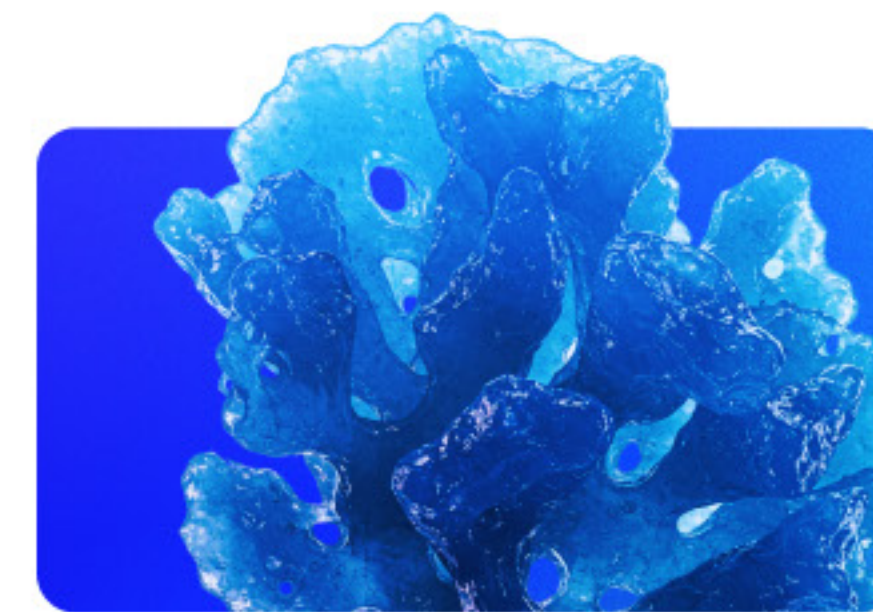
02 複雑なドキュメントを魅力
的なポッドキャストに変換



03 優れたアイデアを数分で
生成



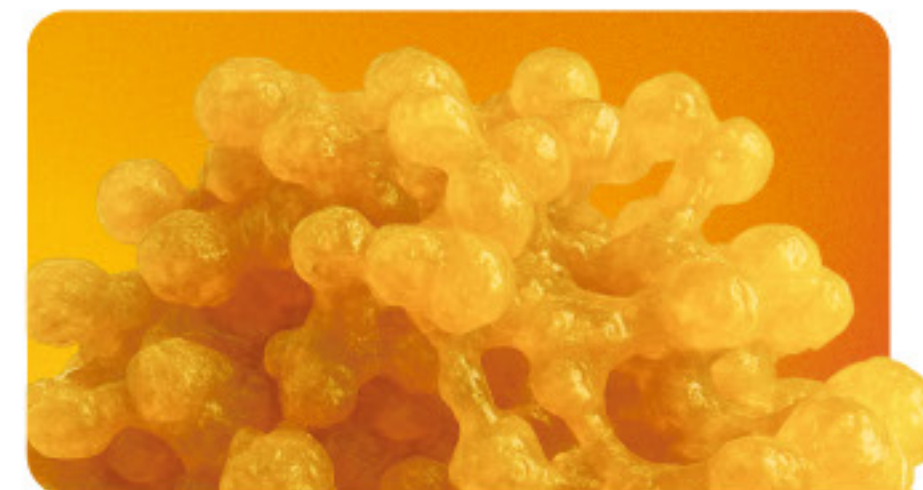
04 あらゆることを
エキスパートに相談



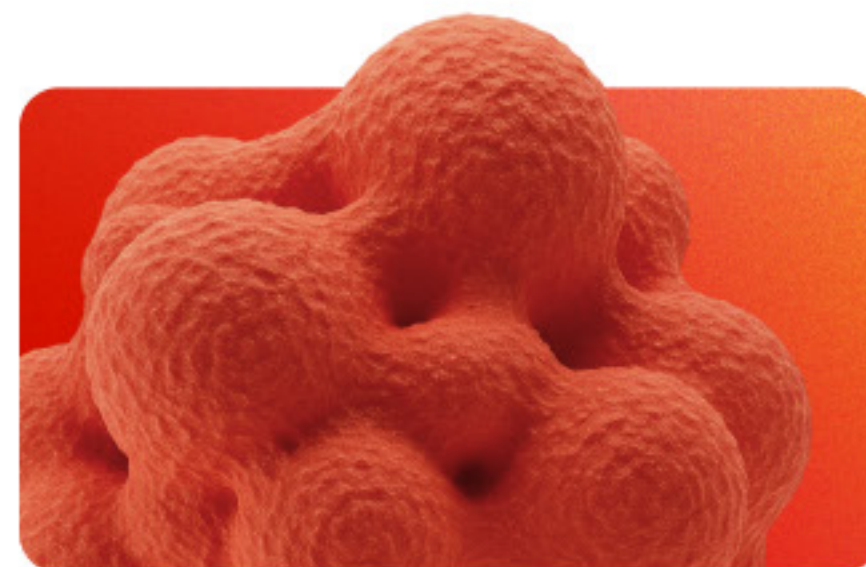
05 マルチエージェント AI でカ
スタマー エクスペリエンス
を大規模にパーソナライズ



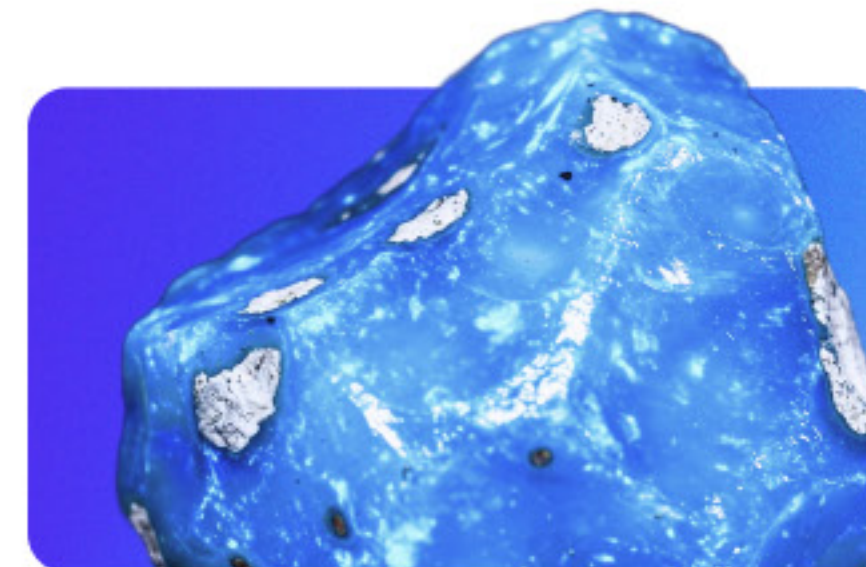
06 マーケティング エンゲ
ージメントとコンバージョ
ン率を向上



07 販売サイクルを短縮



08 プロンプト 1 つでコード
内のバグを見つけて修正



09 オンボーディングなどの HR
のワークフローを簡素化



10 独自の AI エージェントを
構築



エンタープライズ データの検索を かつてないほど 簡単に



課題

情報が社内全体に分散しています。ドキュメント、スプレッドシート、ファイルは Google ドライブにあります。メールは受信トレイに、そして、顧客データは CRM にあります。こうしたさまざまなデータソースに基づいて意思決定をする必要がありますが、情報を繋ぎ合わせるのは簡単ではありません。この複雑さのために、タイムリーにデータにアクセスしてクエリする機能が阻害されています。

ソリューション

強力なマルチモーダル検索を組み込むことで、従業員に、さらに AI エージェントのエコシステムに、すべての関連するデータソースに簡単かつすばやくアクセスする機能を提供します。厳密には AI エージェントそのものではありませんが、エンタープライズ検索はエージェント AI の基盤レイヤとなります。

コンテンツを検索、または質問を入力

+ Deep Research ウェブ検索 ソース



ご利用方法

Gemini Enterprise を使用すれば、社内の複数のシステムから即座に必要なものを見つけられます。ドキュメント、メール、チャット、CRM データ、注文管理システム、人事情報システム、IT チケット発行システム、ナレッジベース、ポリシー、プロジェクトトラッカーなど、アプリケーションを切り替える必要はありません。この統合検索機能は、Chrome Enterprise の検索バーから簡単にアクセスできるため、従業員は使い慣れた Chrome ブラウザでマルチモーダル エージェントのインテリジェンスを活用できます。

一般的なエンタープライズ システム向けの事前構築済みコネクタにより、組織のデータにも、インターネットのリアルタイム情報にもアクセスできます。また、Gemini Enterprise は、Google の最先端のナレッジグラフ テクノロジーを使用してコンテンツとユーザーの関係を特定することで、会社固有の情報を根拠として、よりパーソナライズされたコンテキストウェア検索エクスペリエンスを実現します。

以下のプロンプトをお試しください  Gemini

お客様のメールアドレス [メール アドレス] との最近のやり取りの履歴を見せてください。

+

会社の育児休暇に関する規定を教えてください。

+

前四半期に発行された半導体業界に関する社内向けのアナリスト レポートを探してください。

+  Deep Research  ウェブ検索  ソース



Gordon Food Service では最近、米国の従業員に Google Agentspace（現在は Gemini Enterprise の一部）の展開を始めました。従業員がエンタープライズ インテリジェンスにアクセスしやすくすることを目的としています。複数のシステムを 1 か所で検索できるため、アクセスが容易になり、意思決定の質が向上したほか、情報の検索にかかる手間が軽減されました。最終的には、Agentspace によって社内業務とプロダクト開発の両方が強化され、お客様により良いサービスを提供できるようになるでしょう。"

Matt Jansen 氏

Gordon Food Service、新興
テクノロジー担当マネージャー

詳細 →

シアトル小児病院は、全米トップ 10 に入る小児病院です。Google Cloud をパートナーとして AI を搭載したエージェント Pathway Assistant を開発し、医療従事者が患者の治療に必要な複雑な情報やエビデンスに基づく最新のベスト プラクティスに容易にアクセスしやすくすることで、患者により良いケアを提供しています。

Google Cloud との画期的なコラボレーションを通じて、医療従事者は臨床標準作業 (CSW) 手順をすぐに利用できるようになりました。AI エージェント Pathway Assistant は、CSW 内のエビデンスに基づく重要な情報へのアクセスを効率化するように設計されました。Google Cloud の Vertex AI プラットフォーム上で Google の Gemini モデルを使用して構築されており、CSW からテキスト、画像、最新の医学文献などを含む情報をすばやく統合し、医療従事者が命を救うための意思決定を、必要な情報を得たうえで正確にできるように支援しています。手動の場合 15 分程度かかる情報の検索と共有が、Pathway Assistant なら数秒で可能です。

詳細 →





魅力的な ドキュメントを 魅力的な ポッドキャスト に変換

課題

財務部門のマネージャーの仕事は忙しく、一日があっという間に終わってしまいました。翌四半期の予算を決定する前に、詳細な支出レポートを読む必要がありますが、まだ手を付けられていません。この時点ですでに精神的に消耗しきっており、すぐにでもジムに行きたい気持ちです。

2:01 / 14:13

ソリューション

AI エージェントを使用してレポートのポッドキャスト サマリーを作成すれば、ジムでワークアウトをしながら聞くことができます。



ご利用方法

NotebookLM は、複数のドキュメントを同時に深掘りできる Gemini Enterprise 内の事前構築済みエージェントです。必須のセキュリティとプライバシーの管理を適用しながら、社内の情報をわかりやすくできます。

NotebookLM を活用するには、さまざまなドキュメントをノートブックにアップロードして、後は質問を開始するだけです。たとえば、財務アナリストは、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書をアップロードしてから、データのポッドキャストサマリーを作成するよう求めることができます。ビジネスアナリストは、アナリストレポート、ニュース記事、業績報告書、特定の投資に関する内部向けメモをアップロードしてから、長所と短所のリストを作成するよう求めることができます。マーケティングアナリストは、顧客アンケートの結果、ソーシャルメディアのコメント、購入者レビューのドキュメントをアップロードしてから、顧客のセンチメントレポートを作成するよう求めることができます。

以下のプロンプトをお試しください



これらのレポートに基づいて、第1四半期のソーシャルメディアキャンペーンと第1四半期のメールマーケティングキャンペーンのROIを比較してください。

+

これらのドキュメント全体で[見込み顧客名]によって繰り返し提起される否定的意見を見つけてください。

+

アップロードした財務諸表に基づいて過去3年間における[会社名]の収益増加のトレンドを分析してください。

+ Deep Research ウェブ検索 ソース



Deloitte.

“

戦略立案のプロフェッショナルとして、仕事でさまざまなマーケット分析を行う必要があります。すべての調査資料を読むには、通常 1～2 週間かかります。

NotebookLM によって数分で最初の分析情報を取得できるため、より深い考察に時間をかけられるようになりました。単一の情報源から共同編集でメモやリンクをプーリングし、調査にかける時間を節約して、戦略的な検討やブレインストーミングに時間をかけることができます。それにより、クライアントに説得力のある分析情報を提供できます。”

Parinda Gandevikar 氏

Deloitte Consulting LLP、
シニアコンサルタント

詳細 →





優れた アイデアを 数分で生成



課題

製品チームが、けが防止に役立つ新しいロック クライミング用シューズをデザインするタスクに取り組んでいます。アイデアのブレインストーミングに数週間を費やし、その後アイデアの改良に数か月かけてから、振り出しに戻ってさらにアイデアを探します。いつになっても終わりません。

木
2

☑ プロトタイプテスト
午前 9:00

チームのブレインストーミング
午前 10:00～11:30

クライミングワークショップ
午後 12:00～3:00

ソリューション

AI エージェントのチームにタスクを任せます。すると AI エージェントが 1,000 個のアイデアを考案し、エージェント同士で連携して、特に適したものをランク付けしてくれます。出力は、いくつかの優れたアイデアと、それぞれの長所と短所を挙げたリストです。これをリーダーチームに提出できます。

📋 けが防止に役立つ新しいロック
クライミング用シューズのアイデア

01

02

03





ご利用方法

「アイデアの生成」エージェントは、従業員のブレインストーミング、アイディエーション、イノベーションを支援します。数百の AI エージェントを活用して革新的なアイデアを生成し、改良します。その後、多角的な視点で自己評価を行い、最適なソリューションを導き出します。

以下のプロンプトをお試ください



中規模の家族経営のレストランの在庫情報を追跡する、新しい Android アプリのアイデアを生成してください。このアイデアは 2 週間以内にユーザーテストを実行でき、レストランのサステナビリティの目標に適合している必要があります。

+

AI を使用して開発者のコーディング エクスペリエンスを改善する新しいアイデアを生成してください。

+

相互に成長を促進し、相乗的な価値を生むことのできる有望な戦略的パートナーシップ案を特定および策定してください。

+ 🔍 Deep Research 🌐 ウェブ検索 📄 ソース



NOKIA

“

Nokia は、世界が協力して関係を築き、より良い世界を実現できるようなテクノロジーを生み出しています。Google Agentspace（現在は Gemini Enterprise の一部）は、Nokia のさまざまなチームが重要な分析情報を発見して活用する方法に革命をもたらす可能性を秘めています。Agentspace で特に期待しているのは、さまざまなデータソースの引用を統合し、コンテキストに応じてパーソナライズされた回答を提供できる機能です。知識リソースを統合し、AI を活用したアシスタントを提供してワークフローを自動化することで、情報の検索にかかる時間の削減、意思決定の迅速化、コラボレーションと生産性の向上を目指しています。”

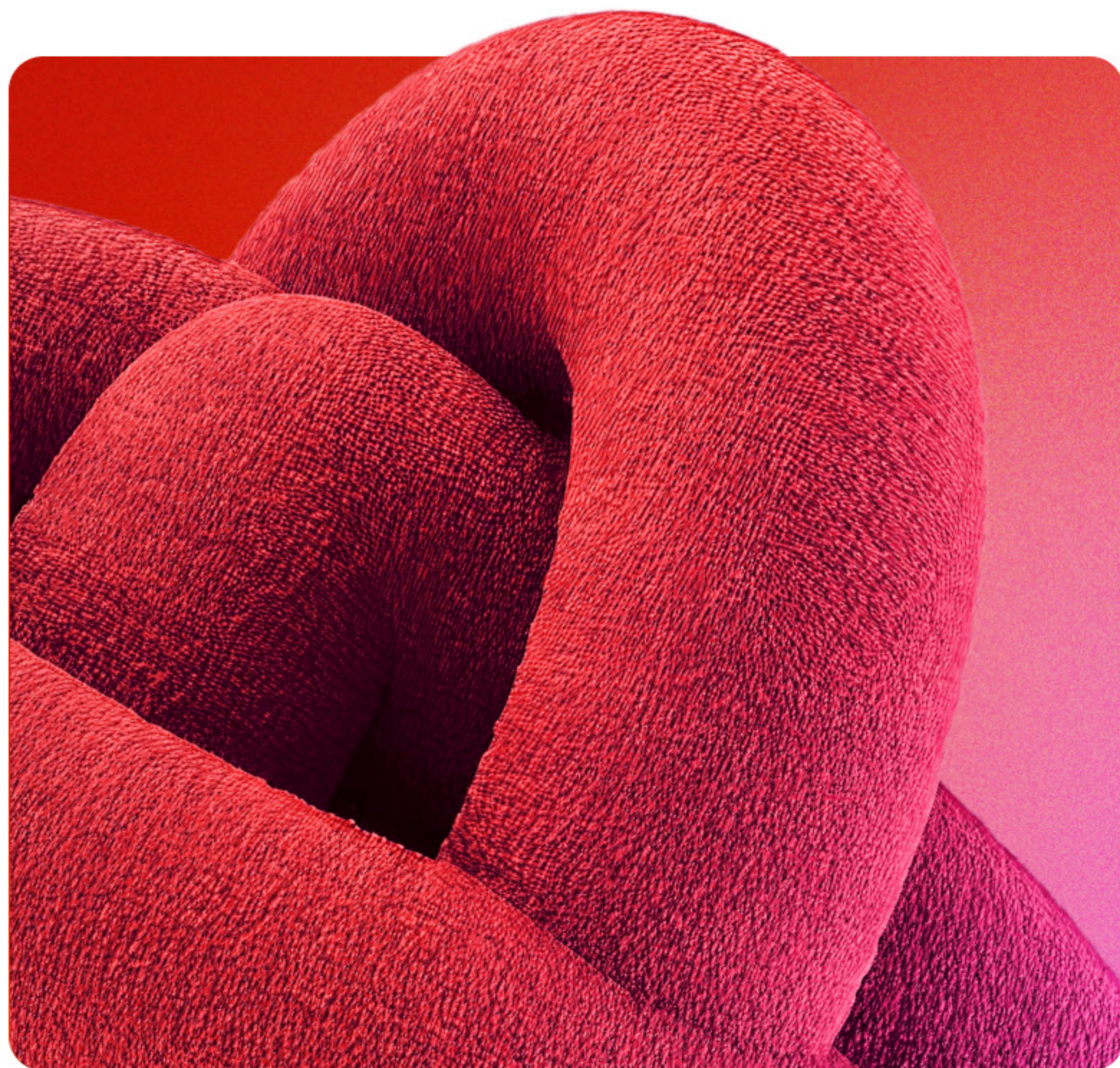
Alan Triggs 氏

Nokia、
最高デジタル責任者

[詳細 →](#)



あらゆることを エキスパートに 相談



課題

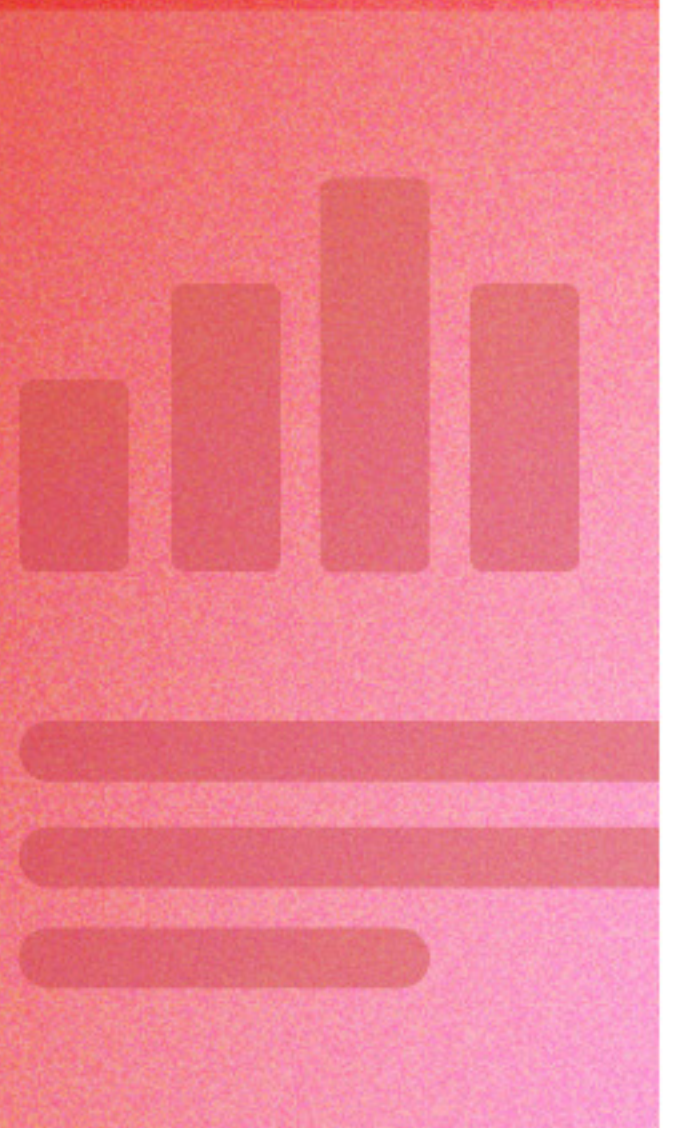
あなたがよく知らない話題について同僚が話しています。今後重要になりそうだと即座に理解したため、状況を把握するためにすばやく行動する必要があります。問題は、情報が詳細であることです。多数のレポート、データシート、意見記事が流布しています。そのすべてに目を通すために丸一日割くことはできません。



ソリューション

AI エージェントに、このトピックについて入手できるすべてのドキュメントと情報を簡潔に要約するよう求めます。すべての検索結果の包括的なレポートが提供されるため、これを読めば会話に参加できます。

 レポートを作成しています





ご利用方法

Gemini Advanced と Enterprise で、Gemini のマルチモーダル インテリジェンスを活用した事前構築済みの **Deep Research エージェント** を使用して、まとまりのないデータセットを充実した行動につながるインサイトとレポートに変えられるようになりました。プロンプト 1 つで、エージェントはカスタムのリサーチプランを作成して実行し、推論、計画、検索の機能を使用してウェブ全体の何百ものソース、さらに企業内のアクセス制御されたデータから情報を見つけられます。その後、見つけた情報をインテリジェントに統合して包括的なレポートを作成します。

市場調査や、そのトピックについてより深い理解が必要とされるケースに最適で、従業員の誰もが重要なポイントを把握して迅速に意思決定できるようになります。

以下のプロンプトをお試しください



提供する市場データに基づいて、テクノロジー業界の同程度の規模の企業について、主な報酬と福利厚生基準を調べてください。

+

[プロダクト カテゴリ] 分野で競合他社が最近リリースしたプロダクトについて調べてください。

+

連邦準備制度理事会による最近の利率変更について調べ、テクノロジー分野への潜在的な影響をまとめてください。

+ Deep Research ウェブ検索 ソース



“

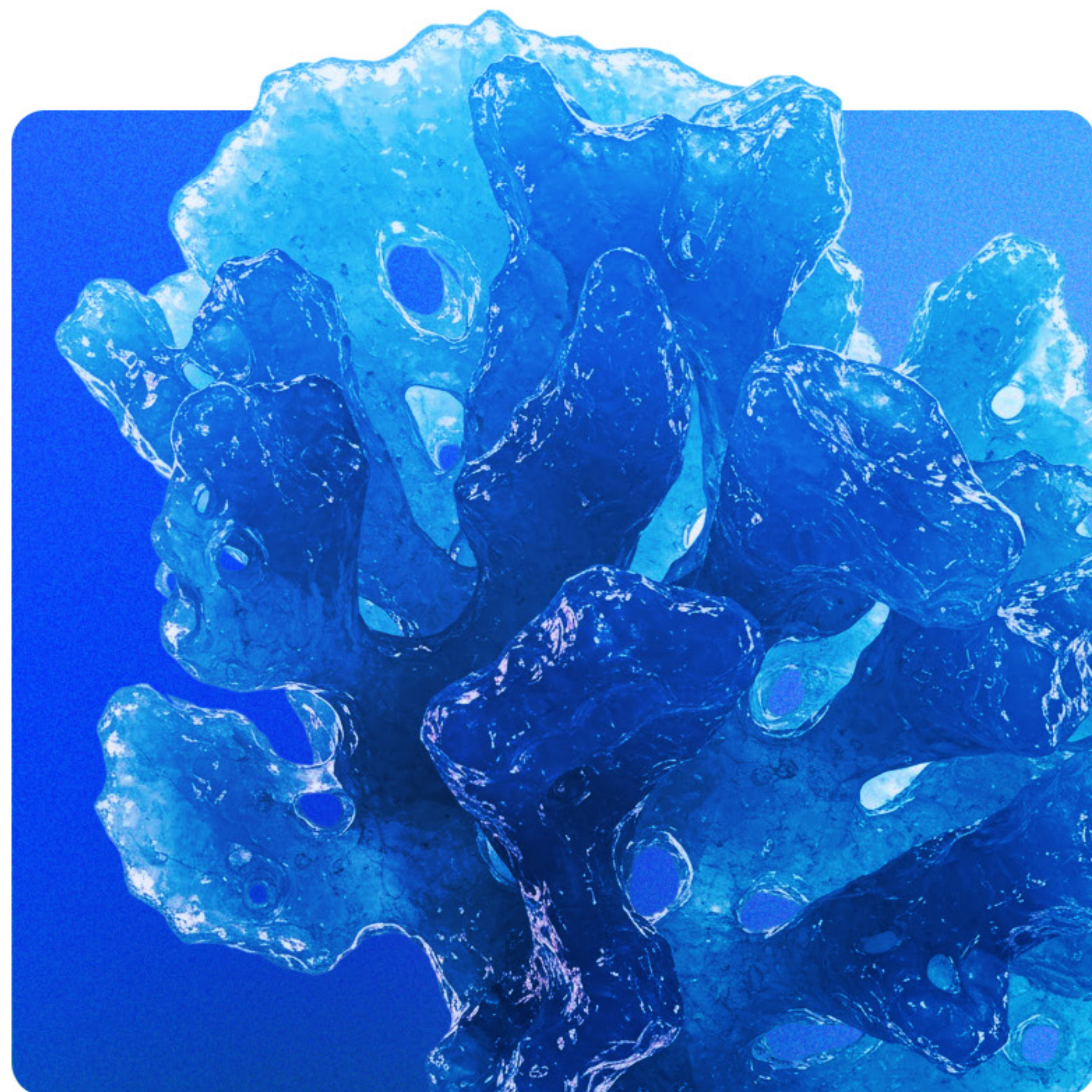
Banco BV は、コラボレーションのためにチームに最も革新的なツールとテクノロジーを提供するよう取り組んでいます...初期ユーザーは Google Agentspace（現在は Gemini Enterprise の一部）を活用して迅速かつより包括的な分析を実現し、当社の肩肘張らないコラボレーションという働き方のビジョンを反映した新しいマルチモーダルな方法でコンテンツを利用しています。”

Fabio Jabur 氏

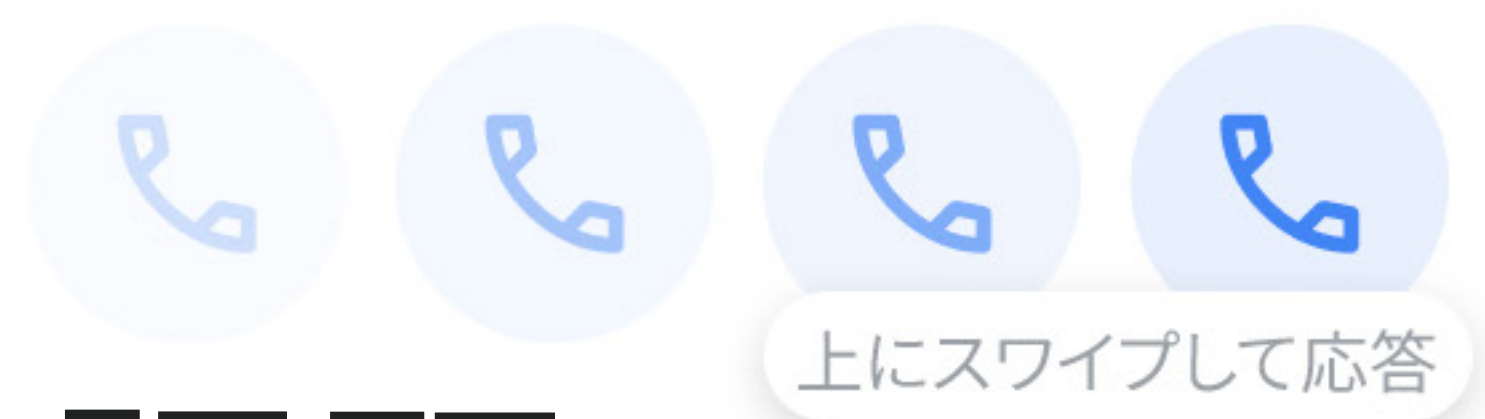
Banco BV、
データおよび AI 担当責任者

詳細 →





マルチエージェント AIで カスタマーエクスペリエンスを 大規模にパーソナライズ



課題

あなたは忙しいコールセンターのマネージャーです。主要プロダクトのリリースと、それとは無関係だが広範囲に影響を与える問題の発生が重なってしまい、カスタマーケア チームに電話が殺到しています。従業員は顧客の問い合わせに回答するために必要な情報の検索と、続々と増えていく対応待ちの着信に追われています。

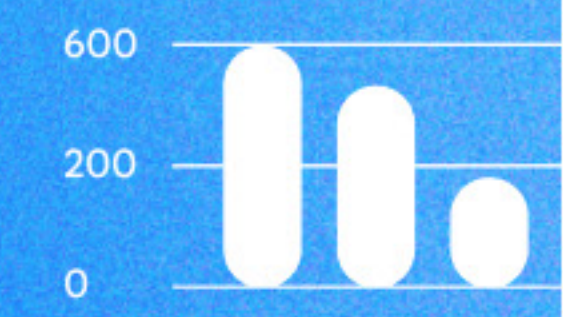
ソリューション

文A

1日あたりの
通話数

391

11月25日(月)



会話型 AI エージェントによってカスタマー サービス業務をすべてのチャネルに拡張できます。着信する問い合わせに複数の言語で自動的に応答し、複雑なケースは転送することで、対応時間を短縮し、より多くのケースを解決し、より多くの顧客の満足を獲得できるようになります。ほかに、コールセンターの従業員をプロアクティブに支援する AI エージェントもあります。リアルタイムのコーチングと推奨される対応を提供し、顧客のニーズに最適な対応ができるようにします。また、通話の要約を自動的に生成することで、作業負担を軽減します。最後に、AI エージェントが顧客とのすべてのやり取りを分析し、一元的なダッシュボードでコールセンターのマネージャー向けにデータに基づく分析情報を提供することで、業務効率を高め、カスタマー サービスのパフォーマンスを向上し、より優れたカスタマー エクスペリエンスを実現します。



ご利用方法

企業は **Customer Engagement Suite with Google AI** と **Gemini Enterprise** の両方を使用したエージェントやシステムにより、コネクテッド カスタマー エクスペリエンスを実現できます。

Customer Engagement Suite with Google AI は、会話型エージェント、Agent Assist、会話型分析情報を使用して、あらゆるタッチポイントで優れたカスタマー エクスペリエンスを提供するマルチエージェントアプリケーションです。顧客は音声またはチャットでセルフサービスを利用できます。カスタマー サービス担当者は迅速に問題を解決し、対象を絞ったトレーニングを受けることができます。マネージャーはトレンドやパフォーマンスについて豊富な分析情報を活用できます。

バックグラウンドでは、技術的な経験がほとんど、あるいはまったくないユーザーでも、さまざまなユースケースに対応する会話型エージェントをローコード環境またはノーコード環境で簡単に構築できます。Gemini Enterprise は、エージェントをサードパーティ エージェント、アプリケーション、さらにはエンタープライズ データに接続することで、これらの機能を拡張します。

データソースや CRM へのコネクタ:



BigQuery



SharePoint



Jira

servicenow

ServiceNow

など

電話通信、UCaaS、CCaaS システムへのコネクタ:

AVAYA



GENESYS

VONAGE

dialpad

NiCE

Mitel

twilio

Five9



verizon



“

Verizon は、お客様とのあらゆるやり取りを、強いつながりを構築する機会として大切にしています。Gemini を活用した Google の Customer Engagement Suite を利用することで、よりパーソナライズされたサービスをより迅速に提供できるようになり、通話時間が大幅に短縮されました。そしてチームは本当に重要なこと、つまりお客様に集中できるようになりました。この人間参加型テクノロジーがもたらすものは、使いやすさやシンプルさだけではありません。優れたエクスペリエンスを通じて、長期的なロイヤリティを構築できるのです。”

Sampath Sowmyanarayan 氏

Verizon Consumer Group、
最高経営責任者

詳細 →





マーケティング エンゲージメントと コンバージョン率を 向上





課題

📅 Q1 24	📅 Q2 24
50%	23%
28%	46%
80%	30%

次の四半期のマーケティングキャンペーンを企画するよう求められています。目標はエンゲージメントとコンバージョン率を向上することで、そのために顧客データに基づいてメッセージ、プロダクトのレコメンデーション、オファーをパーソナライズします。これを実現するには、過去のキャンペーンを詳しく調べ、さまざまな社内外の情報源からデータを取得する必要があります。当然ながらコンテンツを作成する必要もあります。

ソリューション

AI エージェントを使用して高いエンゲージメント、高いコンバージョン率を達成するマーケティングキャンペーンの計画、実行、最適化を行います。エージェントは、重要なマーケティングシステムに接続して、優れたパフォーマンスを示したキャンペーンとオーディエンス分析を見つけます。それから顧客データを分析し、対象グループの好みについての分析情報を作成します。そして、その分析情報を使用して、ブランドに適したトーンで高品質でパーソナライズされたコンテンツを生成します。



ご利用方法

Gemini Enterprise は、マーケティング担当者が使用する重要なシステムに接続し、エージェント主導のコンテンツ生成に必要なデータへのシームレスなアクセスを可能にします。分析の迅速化をサポートし、表面的な指標でなく、より深い分析情報を提供することで、マーケティング担当者が戦略的分析に時間をかけられるようにします。

接続可能なアプリケーション:

servicenow

Dropbox

Adobe

box



Google Ads



Google Trends

YouTube

以下のプロンプトをお試しください



[プラットフォーム] 上での最近のオンライン広告キャンペーンに関するパフォーマンス レポートの PDF を探してください。

+

添付された [キャンペーン名] のキャンペーン後のレポートから、パフォーマンスの主な注目点と課題が残った点を要約してください。

+

ビジュアル広告キャンペーンに向けた創造的なコンセプトを作成してください。[主要なメリット] に重点を置き、[対象とするオーディエンス セグメント] を対象とします。

+ 🔍 Deep Research 🌐 ウェブ検索 📄 ソース



“

Decathlon では、スポーツへの熱意を持って、イノベーションに取り組んでいます。組織全体から適切な情報を使用してチーム間を連携させ、セルフサービスによる支援を提供する Google Agentspace (現在は Gemini Enterprise の一部) の機能には、大きな期待を寄せています。Google Agentspace は、プロダクト デザイナー、マーケティング担当者、研究者が迅速に、より多くの情報に基づいた意思決定を行えるようにする重要な鍵となるもので、最終的には顧客のエクスペリエンスの改善にもつながります。データから仕事で使うツールまで、当社の部門横断型チームは、これがニーズを満たすものと確信しています。”

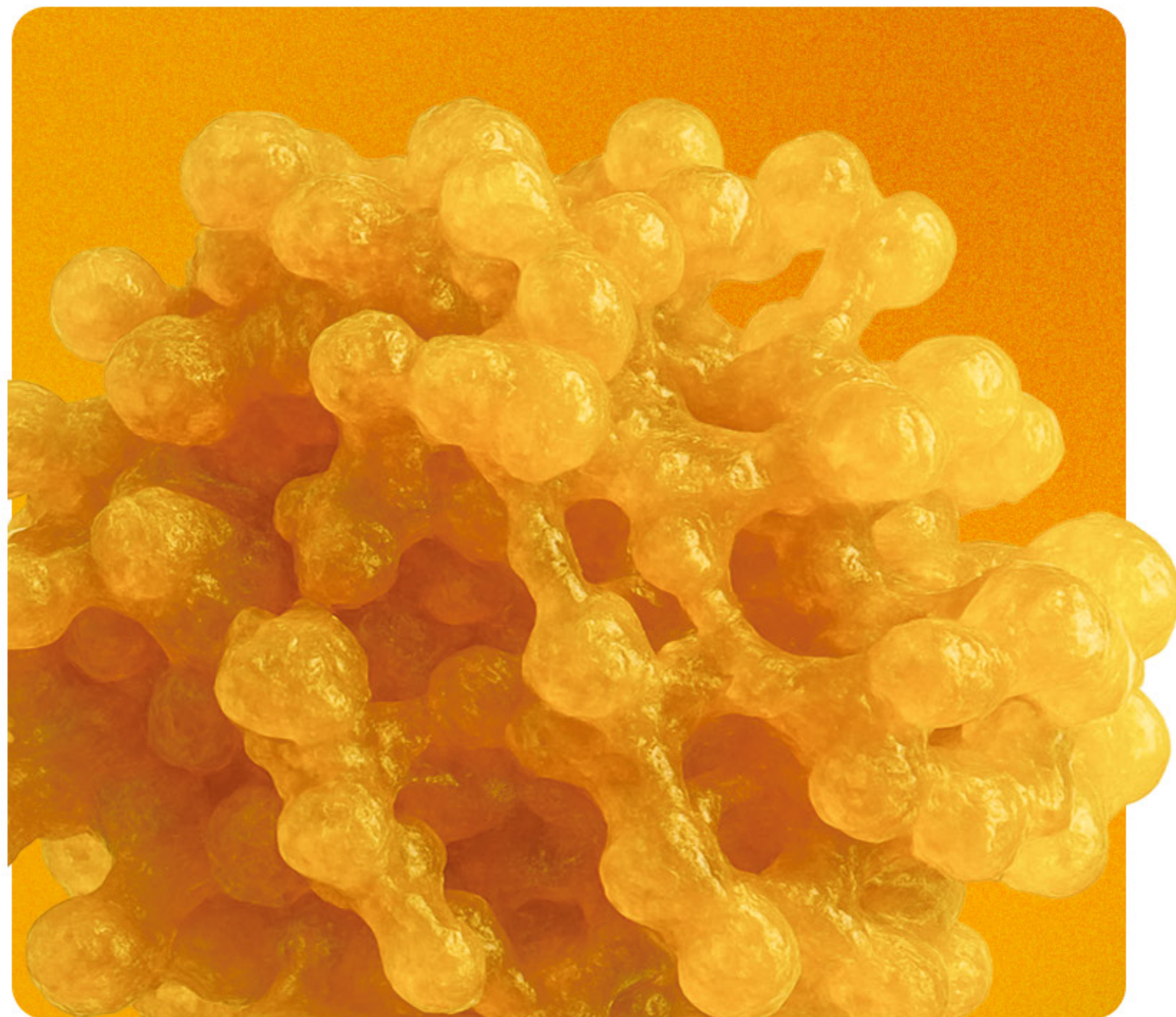
Youssef Bakkali 氏

Decathlon、
グループ プロダクト マネージャー

詳細 →



販売サイクルを 短縮





課題

現在のハイパー コネクテッドな社会で、顧客からの問い合わせはあらゆる方向から寄せられます。ウェブ、メール、コールセンター、ソーシャル メディアなど、きりがありません。忙しい営業担当者にとって、これらの要求すべてに対処するのは至難の業です。営業のベスト プラクティスを実践し、最新の顧客調査に対応し続けることも同様です。

ソリューション

セールスチームは、他チームが新しい顧客を引き付けるために使用しているドキュメントやセールス ハンドブックの検索や、接続されたシステムでの顧客のリクエストのモニタリングなど、手間のかかる単純作業を AI エージェントに任せることで、よりスマートに業務を遂行できます。エージェントは、今後に向けた最適なアプローチについての分析も提供します。このため、営業担当者は最も重要な業務である見込み顧客への働きかけや、顧客との関係強化に集中できます。



ご利用方法

Gemini Enterprise によってセールsteamは、連絡先情報、やり取りの履歴、案件ステータス、購入履歴、サポート チケットなど、ビジネス全体の顧客のリソースに直接アクセスできます。そのため、すべての関連する顧客情報を必要なタイミングで見つけることができます。また、重要な会議に備えて、新しい顧客分析情報について調べておくこともできます。さらに、アカウント名の重複排除などの手間のかかる管理タスクを自動化できるため、その時間を顧客との関係強化に充てることができます

接続可能なアプリケーション:

servicenow

box

Dropbox

Adobe

31

以下のプロンプトをお試ください



これらのドキュメント全体で[見込み顧客名]によって繰り返し提起される否定的意見を見つけてください。

+

添付したニーズ分析のメモに基づいて、セールスリードのデータを分析したうえで、[業種]で見込みのあるリードの上位 10 件を特定してください。

+

CRM 内で重複するセールスリードのレコードを見つけて削除してください。

+



Deep Research



ウェブ検索



ソース



Rubrik はサイバーセキュリティ企業で、
Gemini Enterprise のナレッジ エージェント
を活用することにより、より深い顧客
インサイトを取得し、影響の大きいセー
ルスのやり取りに備えています。

詳細 →





プロンプト一つで コード内のバグを 見つけて修正



課題

新しい機能のために、かなりの量のコードを作成したところ
です。テスト中に、特定の条件下でランダムにアプリケーション
がクラッシュするというバグが見つかりました。エラー メッ
セージがあいまいで、問題の箇所が正確には特定できませ
ん。このため、コード、ログ、スタックトレースを順に確認して
問題を探すという時間のかかる作業が待ち受けています。こ
れは手間がかかり、ストレスがたまるプロセスです。

ソリューション

開発者の IDE またはワークフローに統合された AI エージェント
が、インテリジェントなログ解析またはパターン認識を使用して、
このデバッグ プロセスを大幅に効率化できます。さらに、コードを
ベスト プラクティスと比較して分析することでボトルネックを特定
したり、既存のコードやドキュメントを見つけて再利用することで
作業の重複を回避したりすることもできます。これらにより、開発
者は全体像に関わるタスクに時間を割けるようになります。



ご利用方法

Gemini Enterprise と Gemini Code Assist は、既存のコードとドキュメントを見つけて再利用したり、組織全体のバグレポートを統合して効率的なトラブルシューティングを行うといったエンジニアリングタスクを自動化したりすることで、開発者チームが作業の重複を回避できるよう支援します。

接続可能なアプリケーション:

servicenow

box

CO

Dropbox

Adobe

Firebase

Gemini Code Assist

以下のプロンプトをお試ください



[ライブラリ名] を使用して認証を実装するサンプルコードをリポジトリ内から見つけてください。

+

[マイクロサービス名] の主な処理内容をドキュメントを参照して要約してください。

+

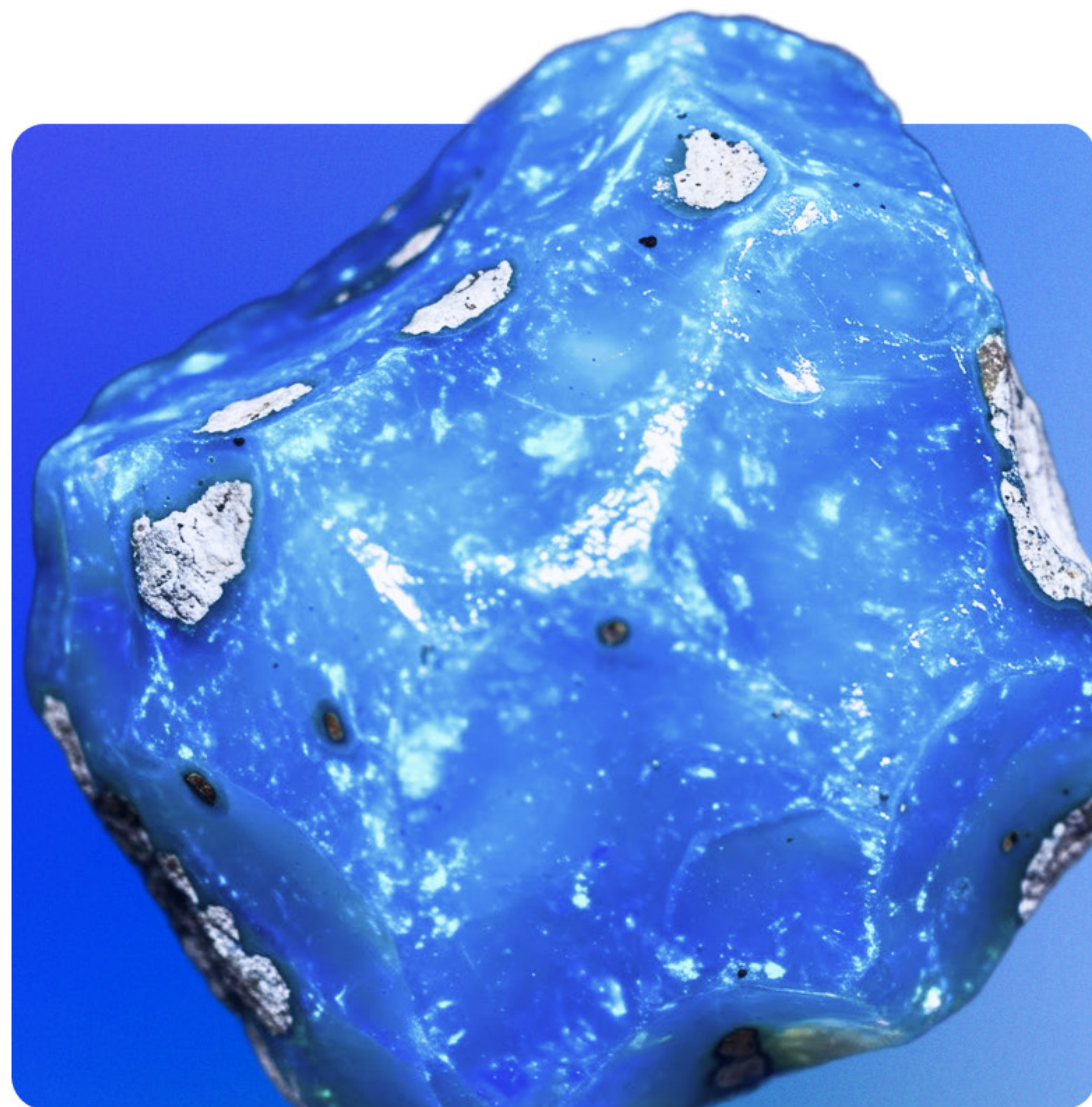
CSV ファイルからデータを読み取る Python 関数のボイラープレートコードを生成してください。

+ 🔍 Deep Research 🌐 ウェブ検索 📄 ソース



Tata Consultancy Services (TCS) は、
企業のナレッジを使用してコンテキスト化
されたペルソナベースの AI エージェント
を Google Cloud 上で構築し、ソフトウェア
開発を加速できるよう支援しています。

詳細 ➔



オンボーディング などの HR のワークフローを 簡素化

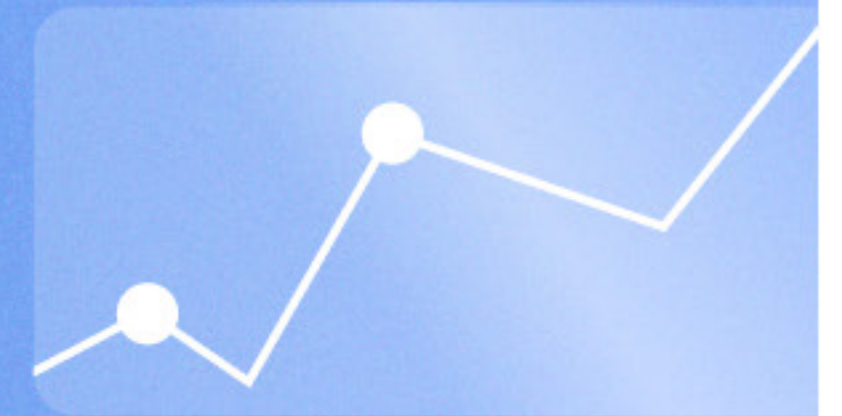
課題

新規採用者 6 名のオンボーディングを今週行う予定です。雇用契約書、税務書類、企業のポリシー、IT アクセスの申請書を準備して配布する必要があります。また、書類に署名をもらう必要があります。建物の入場許可証と IT システムのパスワードを手配し、給与システムに追加する必要があります。こうした手動のオンボーディングに時間がかかるため、歓迎のコーヒーを出したり、オフィスを案内したりする時間がありません。



ソリューション

🔍 HRトレンドの分析



AI エージェントがオンボーディングの事務作業を担い、新規採用者のオンボーディングプロセスを円滑に進められるため、人事部には一人ひとりを温かく迎える余裕が生まれます。エージェントはまた、その他の方法でも人事部をサポートできます。たとえば、フィードバック エージェントを使って従業員アンケートを作成して管理した後、データを整理して分析し、改善すべき分野を特定できます。また、検索エージェントは人事に関するトレンドとベスト プラクティスを世界中のチームから探して分析できます。



ご利用方法

Gemini Enterprise は、人事部が使用する重要なシステムに接続し、エージェント主導の従業員エクスペリエンスに必要なデータへのシームレスなアクセスを可能にします。また、ポリシーや情報をすぐに見つけられるようにします。従業員の感情、アンケート結果、離職に関するデータ、トレーニングのニーズを理解するのにも役立ちます。採用やオンボーディングなどの人事プロセスを効率化できます。最終的には、従業員により良いエクスペリエンスを提供できるようになります。

接続可能なアプリケーション:

servicenow

box

Dropbox

Adobe

以下のプロンプトをお試ください



これらの退職者面談を分析して、前四半期に挙げた一般的な離職理由を要約してください。

+

HR ヘルプデスク システムに今月寄せられた質問に基づいて、従業員が最も混乱していると思われる分野を特定してください。

+

[トピック] について学ぶ必要がある新規採用者向けに、パーソナライズされた学習計画と人材開発計画を作成してください。日ごとに整理し、関連ファイルを提案してください。

+ Deep Research ウェブ検索 ソース



UKG は人材管理とワークフォース管理のソリューションプロバイダとして、UKG Bryte AI を使用して職場環境を強化しています。これは Google Cloud を使用して構築した信頼できる会話型エージェントで、人事担当者や人事マネージャーが会社のポリシーやビジネス分析情報などの情報をリクエストできるものです。

[詳細 →](#)



10



独自の AI エージェントを 構築





しばらくお待ちください。お客様は
10 番目にお待ちいただいております。



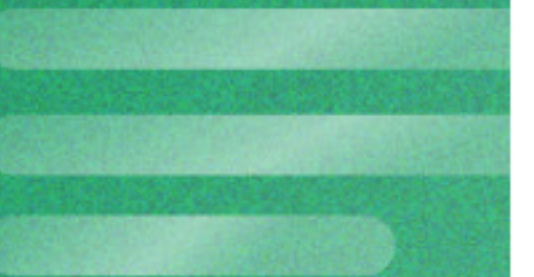
課題

同業者が AI エージェントを使って時間のかかる単調な作業を自動化していると耳にしました。あなたは、エージェント AI に最適なワークフローに心当たりがあります。問題は IT 部門への依頼が順番待ちになっていて、技術チームがオーダーメイドのエージェントを構築してくれるのを待ってはられないことです。

エージェントを
作成中…

ソリューション

ある業務の細かな違いを一番よく知っているのは、その業務を担当している従業員です。従業員が特定の業務関連の課題を解決する独自のエージェントを簡単に作成できるか、あるいは事前構築済みのエージェントをカスタマイズできる機能があれば、ビジネス全体で大規模に採用されるでしょう。





ご利用方法

専門知識のレベルと求めるエージェントのタイプに応じて、独自の AI エージェントの構築を開始する方法はいくつかあります。

[ノーコードでエージェントを構築する手順ガイドを確認する](#) →



事前構築済みのエージェント: Agent Gallery は企業のエコシステム内に存在するすべての AI エージェントを 1 か所で確認できる場所です。専門知識を必要とせず、Google、社内の開発者、パートナーによって事前に構築された、すぐに使用可能な AI エージェントにアクセスできます。[Google Cloud Marketplace](#) をチェックして、Agent Gallery で有効にすると、オプションが広がります。



Agent Designer は、企業のデータに安全に接続するカスタム エージェントを従業員が作成できるインターフェースで、ノーコードで簡単に使用できます。シンプルなチャットベースのインターフェース、組み込みのツール、自動化されたアクションを使用して、各自のワークフローやタスクに特化したエージェントを設計できます。



開発者やエンジニアは、そのエージェントを **Vertex AI Agent Builder** で発展させるか、ゼロから新しい AI エージェントを構築できます。

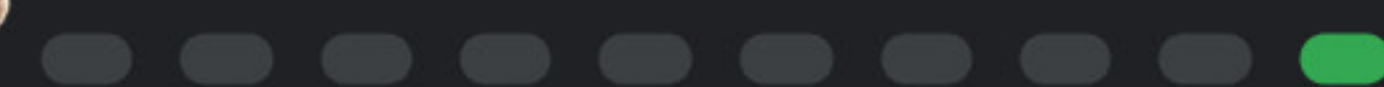
Gemini Enterprise はオープン プロトコル Agent2Agent に対応しているため、Gemini Enterprise 経由で接続されたデータソースだけでなく、他のプラットフォームに構築されたエージェントとも相互運用性が確保されます。





NetApp では、各組織が Gemini Enterprise を使用して既存の NetApp データ上に AI エージェントを直接構築できるようにしているため、データの複製が不要です。

[詳細 →](#)





AI エージェントを 今すぐ使ってみる

このガイドで紹介した事例は、AI エージェントで可能なことの一部にすぎません。世界中のリーディングカンパニーがすでに実証しているように、次世代の AI エージェントは調達や会計から、エンジニアリング、カスタマーサポートに至るまで、あらゆるものを変革しています。Google AI がお客様の AI エージェントの戦略をサポートします。

[今すぐ確認して使用を開始する](#) →

カスタマーサポートを効率化する会話型エージェントから、常時稼働するソーティングパートナーとしての Idea Generation エージェントまで、エージェントは Google のプロダクトに埋め込まれています。さらに、Gemini Enterprise を使用すれば、Vertex 上で構築したカスタム エージェントを含むすべてのエージェントに接続してアクセスできます。

100 以上のプロンプトが職種や業種を問わず Gemini Enterprise で使用できる
(コードは不要)

エージェントの導入とカスタマイズの機能がますます重要になるなか、Google はお客様とともにこの取り組みを推進していきます。ビジネスの専門家が、人事、営業、マーケティング、財務、法務などの一般的なワークフローに基づいて AI エージェントのチームを立ち上げて運用するのを支援するプロンプトについては、付属資料でご確認いただけます。

[ガイドを見る](#) →