

1. AGC の生成 AI 活用環境「ChatAGC」による業務時間創出

Felo AI Deep Research

1.1 ChatAGC の概要と特徴

1.1.1 ChatAGC の開発背景

AGC は、業務効率化と新たな価値創造を目的として、2023 年 6 月に自社向け生成 AI 活用環境「ChatAGC」を導入しました。このプロジェクトは、従業員が安全かつ効率的に生成 AI を活用できる環境を整備することを目指して開始されました。ChatGPT のような対話型 AI の普及が進む中、AGC は独自の生成 AI 環境を構築することで、社内データの安全性を確保しつつ、業務効率化を実現する方法を模索しました[1][6][21]。

この背景には、従業員が日常業務で生成 AI を活用する際に直面する課題、例えば情報漏洩のリスクや外部プラットフォームへの依存などがありました。AGC はこれらの課題を解決するため、社内専用の生成 AI 環境を構築し、従業員が安心して利用できる仕組みを提供しました[6][21][23]。

1.1.2 使用技術とプラットフォーム

1.1.2.1 Microsoft Azure OpenAI Service の活用

ChatAGC は、Microsoft 社の Azure OpenAI Service を基盤として構築されました。このプラットフォームは、生成 AI 技術を企業向けに提供するサービスであり、AGC はこれを活用して独自の生成 AI 環境を開発しました。Azure OpenAI Service の利用により、ChatAGC は高度な対話型 AI 機能を備えつつ、データの安全性を確保することが可能となりました[6][21][23]。

Azure OpenAI Service の選定理由としては、以下の点が挙げられます：

- 高いセキュリティ基準を満たしていること
- 企業向けにカスタマイズ可能な生成 AI 技術を提供していること
- 大規模なデータ処理能力を持つこと[6][21].

1.1.2.2 RAG（検索拡張生成）技術の導入

2024年8月には、ChatAGCにRAG（検索拡張生成）技術が導入されました。この技術により、ChatAGCは社内データとの連携が可能となり、従業員はあらかじめ付与された権限の範囲内で、社内データに基づいた回答を得ることができるようになりました[1][2][23]。

RAG技術の導入により、以下の機能が実現されました：

- 社内データを活用した高度な情報検索
- 部門間の情報共有の促進
- 社内知識の効率的な活用[1][23].

1.1.3 ChatAGCの主な特徴

1.1.3.1 入力情報の社外送信防止

ChatAGCは、従業員が入力した情報を社外に送信することなく利用できる仕組みを備えています。これにより、情報漏洩のリスクを排除し、従業員が安心して生成AIを活用できる環境を提供しています[6][23].

1.1.3.2 データの2次利用防止

ChatAGCでは、従業員が入力したデータが2次利用されることはありません。これにより、従業員のプライバシーが保護されるとともに、データの安全性が確保されています[6][23].

1.1.3.3 社内ネットワーク環境でのデータ保管

ChatAGCは、AGCの社内ネットワーク環境内でのみデータを保管する仕組みを採用しています。これにより、外部へのデータ流出を防ぎ、情報の安全性をさらに強化しています[6][23].

1.1.3.4 社員限定の利用環境

ChatAGCは、AGC社員のみが利用できる環境として設計されています。これにより、利用者の範囲を限定し、セキュリティを強化するとともに、社内専用の生成AI環境としての特性を維持しています[6][23].

1.2 業務時間創出の成果

1.2.1 11万時間以上の業務時間創出

ChatAGC の導入により、AGC は 2024 年に 11 万時間以上の業務時間を創出する成果を上げました。この成果は、従業員へのアンケート調査を基に、利用された業務ごとに想定される業務削減時間を算出することで定量的に測定されました[2][3][5].

1.2.2 業務削減時間の内訳

1.2.2.1 アイデア創出

ChatAGC は、従業員が新しいアイデアを創出する際の支援ツールとして活用されています。従業員は、ChatAGC を利用して迅速にアイデアを生成し、業務効率を向上させています[2][3].

1.2.2.2 文書要約とインサイト抽出

ChatAGC は、文書の要約やインサイトの抽出を効率的に行う機能を備えています。これにより、従業員は大量の情報を短時間で処理し、業務効率を向上させることが可能となりました[2][3].

1.2.2.3 文章チェックと分類

従業員は、ChatAGC を利用して文章のチェックや分類を迅速に行うことができます。この機能により、業務の正確性と効率性が向上しました[2][3].

1.2.2.4 文章生成と機械翻訳

ChatAGC は、文章生成や機械翻訳の機能を提供しており、従業員が多言語対応の業務を効率的に行うことを可能にしています[2][3].

1.2.2.5 コード生成と情報検索

ChatAGC は、コード生成や情報検索の機能を備えており、特にソフトウェア開発において大きな成果を上げています。これにより、従業員は作業時間を大幅に短縮し、業務効率を向上させることができました[2][3][9].

1.2.3 ソフトウェア開発における成果

1.2.3.1 作成時間の短縮

ChatAGC をソフトウェア開発に活用することで、作成時間が 6 分の 1 に短縮されました。この成果は、従業員が効率的

にコードを生成し、開発プロセスを迅速化することによって実現されました[9].

1.2.3.2 品質向上の実現

ChatAGC の活用により、ソフトウェアの品質も向上しました。従業員は、生成 AI を利用してコードの正確性を向上させるとともに、エラーを減少させることができました[9].

1.3 社内データ連携機能の活用事例

1.3.1 開発部門での活用

1.3.1.1 過去の技術情報の参照

ChatAGC は、開発部門において過去の技術情報を参照するためのツールとして活用されています。従業員は、属人化された技術情報を効率的に検索し、業務に活用することが可能となりました[1][23].

1.3.1.2 営業情報からの顧客ニーズ把握

ChatAGC は、営業情報を活用して顧客ニーズを把握するためのツールとしても利用されています。これにより、開発部門は顧客の要望に基づいた製品開発を迅速に行うことが可能となりました[1][23].

1.3.2 製造部門での活用

1.3.2.1 トラブル対応策の取得

製造部門では、ChatAGC を利用して過去の製造情報からトラブル対応策を取得することができます。この機能により、製造プロセスの効率化と問題解決の迅速化が実現されています[1][23].

1.3.3 営業部門での活用

1.3.3.1 開発中製品の情報共有

営業部門では、ChatAGC を利用して開発中の製品情報を迅速に共有することが可能です。これにより、顧客へのアプローチが効率化され、営業活動の成果が向上しました[1][23].

1.3.3.2 顧客アプローチの強化

ChatAGC は、営業部門が顧客に対して迅速かつ効果的にアプローチするためのツールとして活用されています。これにより、営業活動の効率性が向上し、顧客満足度の向上にも寄与しています[1][23].

1.3.4 戦略企画部門での活用

1.3.4.1 顧客情報と知財情報の統合分析

戦略企画部門では、ChatAGC を利用して顧客情報と知財情報を統合的に分析することが可能です。この機能により、事業戦略の立案が効率化され、より適切な意思決定が行われています[1][23].

1.3.4.2 事業活動に適合した回答の取得

ChatAGC は、戦略企画部門が事業活動に適合した回答を得るためのツールとしても活用されています。これにより、部門間の連携が強化され、戦略立案の精度が向上しました[1][23].

1.4 導入促進のための取り組み

1.4.1 社内向け情報発信

1.4.1.1 メールマガジンの活用

AGC は、ChatAGC の導入促進のために社内向けメールマガジンを活用しています。この取り組みにより、従業員への情報共有が効率化され、ツールの利用が促進されています[2][10].

1.4.1.2 社内ポータルサイトでの情報掲載

社内ポータルサイトを活用して ChatAGC に関する情報を掲載することで、従業員がツールの利用方法や活用事例を簡単に確認できる環境を整備しています[2][10].

1.4.2 社員参加型イベント

1.4.2.1 ユニークな活用例を競うイベント

AGC は、ChatAGC のユニークな活用例を競うイベントを開催しています。このイベントにより、従業員の創造性が刺激され、ツールの利用がさらに促進されています[2][10].

1.4.2.2 チャットツール上のコミュニティ設置

チャットツール上にコミュニティを設置し、従業員が ChatAGC の活用事例を共有する場を提供しています。この取り組みにより、ツールの利用が広がり、従業員間の情報交換が活発化しています[2][10].

1.4.3 セミナーとワークショップ

1.4.3.1 過去のセミナー参加者数

AGC は、ChatAGC に関するセミナーやワークショップを開催しており、過去には 1500 人を超える従業員が参加した実績があります。この取り組みにより、ツールの利用が促進され、従業員のスキル向上が図られています[2][10].

1.4.3.2 事例紹介を通じた情報共有

セミナーやワークショップでは、ChatAGC の活用事例を紹介することで、従業員がツールの具体的な利用方法を学ぶ機会を提供しています[2][10].

1.5 技術的な実装

1.5.1 Azure OpenAI Service の構築

ChatAGC は、Azure OpenAI Service を基盤として構築されました。このプラットフォームの利用により、AGC は高度な生成 AI 環境を実現し、従業員が効率的に業務を行える環境を提供しています[6][21].

1.5.2 RAG 技術の導入と機能拡張

1.5.2.1 社内データ連携機能の実現

RAG 技術の導入により、ChatAGC は社内データとの連携機能を実現しました。この機能により、従業員は社内データを効率的に活用し、業務効率を向上させることが可能となりました[1][23].

1.5.2.2 権限設定とポリシー管理

ChatAGC では、権限設定とポリシー管理を通じて、従業員が安全にツールを利用できる環境を提供しています。この仕組みにより、情報セキュリティが強化され、ツールの利用が促進されています[1][23].

1.5.3 デジタル・イノベーション推進部の役割

ChatAGCの開発と運用には、デジタル・イノベーション推進部が重要な役割を果たしています。この部門は、ツールの機能拡張や運用管理を担当し、従業員が効率的にツールを利用できる環境を整備しています[6][21]。

2. 今後の AGC の生成 AI 活用における展望

2.1 中期経営計画における生成 AI の位置づけ

2.1.1 「価値創造 DX の推進」の主要戦略

AGCは中期経営計画「AGC plus-2026」において、「価値創造 DX の推進」を主要戦略の一つとして掲げています。この戦略は、生成 AI を含むデジタル技術を活用し、業務効率化や新たな価値創造を目指すものです。特に、生成 AI の活用は、業務改革を通じてデジタル技術とモノづくり力の融合を加速させる重要な役割を果たしています[2][12][18]。

生成 AI の導入により、AGC は従業員の業務効率を向上させるだけでなく、創造的な活動に注力できる環境を構築しています。これにより、顧客や社会に対してより良い製品・サービスを提供することを目指しています[6][12]。また、生成 AI を活用した業務改革は、AGC の競争力を強化し、素材メーカーとしての基盤をさらに強固なものにすることが期待されています[18][13]。

2.1.2 デジタル技術とモノづくり力の融合

AGC は、生成 AI を活用することで、デジタル技術とモノづくり力の融合を実現しようとしています。この融合は、製造業としての強みを活かしながら、デジタル技術を活用して新たな価値を創出することを目的としています[12][18]。

具体的には、生成 AI を活用して製造プロセスの効率化や品質向上を図るとともに、顧客ニーズに応じた製品開発を加速させることが可能になります。また、生成 AI を活用したデータ分析により、製造現場でのトラブル対応や生産性向上が期待されています[1][6][18]。

さらに、AGC は生成 AI を活用して、素材開発や物流の最適化など、モノづくりの各プロセスにおいて革新を進めています。この取り組みは、AGC の競争力を強化し、顧客や社会に対して新たな価値を提供する基盤となるものです[13][18]。

2.2 技術的な進化の方向性

2.2.1 できることの拡大

2.2.1.1 マルチモーダル対応の計画

AGCは、生成AIの技術的進化において、マルチモーダル対応を計画しています。現在の生成AIは主にテキストベースの入出力に対応していますが、今後は映像や音声などのデータも扱えるように進化させる予定です[4][17].

このマルチモーダル対応により、生成AIの活用範囲が大幅に拡大し、製造現場や営業活動など、さまざまな業務での効率化が期待されています。例えば、製造現場では、映像データを活用した品質検査やトラブルシューティングが可能になり、営業活動では、顧客とのコミュニケーションにおいて音声データを活用した提案が行えるようになります[4][17].

2.2.1.2 社内データ連携の強化

AGCは、生成AIの技術的進化の一環として、社内データ連携の強化を進めています。RAG（検索拡張生成）技術を活用することで、社内に蓄積されたデータを効率的に活用し、従業員が必要な情報を迅速に取得できる環境を整備しています[1][23].

この社内データ連携の強化により、部門間の情報共有が促進され、製品開発や営業活動においてより効果的な意思決定が可能になります。例えば、開発部門では、過去の技術情報を活用して新製品のアイデアを創出し、営業部門では、顧客ニーズに基づいた提案を行うことができます[1][23].

2.2.2 現時点で可能なことの質の向上

2.2.2.1 機能精度と使いやすさの向上

AGCは、生成AIの既存機能の精度と使いやすさを向上させることに注力しています。これにより、従業員が生成AIをより効果的に活用できる環境を整備し、業務効率化をさらに進めることが可能になります[4][17].

具体的には、生成AIの回答精度を向上させるためのアルゴリズムの改善や、ユーザーインターフェースの使いやすさを向上させる取り組みが行われています。また、従業員が生成AIを活用する際のプロンプト設計の支援も進められており、より効果的な回答を得るための環境が整備されています[4][17].

2.2.2.2 特定分野特化型AIの構築

AGCは、特定分野に特化した生成AIの構築を進めています。これにより、従業員が専門的な業務において生成AIを活用し、より効果的な成果を得ることが可能になります[14][15].

例えば、知財解析や戦略立案に特化した生成AIを構築することで、戦略企画部門がより迅速かつ的確な意思決定を行えるようになります。また、素材提案や物流最適化に特化した生成AIを構築することで、製造部門や営業部門が業務効率化を図ることができます[14][15].

2.3 部門別の活用拡大計画

2.3.1 開発部門での活用拡大

AGCは、開発部門において生成AIの活用をさらに拡大する計画を進めています。具体的には、過去の技術情報を活用した新製品のアイデア創出や、営業情報を基にした顧客ニーズの把握が期待されています[1][23].

2.3.2 製造部門での活用拡大

製造部門では、生成AIを活用してトラブル対応や生産性向上を図る計画が進められています。例えば、過去の製造情報を活用してトラブル発生時の対応策を迅速に取得することが可能になります[1][23].

2.3.3 営業部門での活用拡大

営業部門では、生成AIを活用して顧客への提案を強化する計画が進められています。具体的には、開発中の製品情報を活用して顧客に対するアプローチを行うことが期待されています[1][23].

2.3.4 戦略企画部門での活用拡大

戦略企画部門では、生成AIを活用して顧客情報や知財情報を統合的に分析し、事業戦略の立案を支援する計画が進められています。これにより、より迅速かつ的確な意思決定が可能になります[1][23].

2.4 専門分野特化型AIの開発

2.4.1 知財解析と戦略立案

AGCは、知財解析と戦略立案に特化した生成AIの開発を進めています。これにより、戦略企画部門が知財情報を活用して事業戦略を立案する際の効率化が期待されています[14][15].

2.4.2 素材提案と物流最適化

素材提案と物流最適化に特化した生成AIの開発も進められています。これにより、製造部門や営業部門が業務効率化を図ることが可能になります[14][15].

2.4.3 シミュレーション技術の統合

AGCは、シミュレーション技術を生成AIに統合することで、より高度な分析や予測が可能になる環境を整備しています。これにより、製造プロセスや製品開発において革新が進められることが期待されています[14][15].

2.5 人材育成戦略

2.5.1 データサイエンティスト育成プログラム

2.5.1.1 上級データサイエンティストの育成目標

AGCは、2025年までに上級データサイエンティストを100人育成する目標を掲げています。これにより、生成AIを活用した高度なデータ分析が可能になる環境を整備しています[11][15].

2.5.1.2 基礎・応用レベルの育成目標

基礎・応用レベルのデータサイエンティストについては、2025年までに5000人を育成する目標を掲げています。これにより、生成AIを活用した業務効率化が進められることが期待されています[11][15].

2.5.2 管理者向けDX研修

AGCは、管理者向けDX研修を通じて、デジタル技術を活用したイノベーション創出を牽引するリーダーを育成しています。この研修は、座学とアイデア検討の二部構成で行われており、受講者間での議論を通じて効果的な解決策を導き出すことを目指しています[11].

2.5.3 工場技能者向けデータ利活用研修

工場技能者向けデータ利活用研修では、現場でのデータ活用を促進するための教育が行われています。これにより、モノづくりのオペレーショナル・エクセレンスを高めることが期待されています[11].

2.6 グローバル展開

2.6.1 海外グループ会社への展開計画

AGCは、生成AIの活用を海外グループ会社にも展開する計画を進めています。これにより、グローバルな業務効率化が図られることが期待されています[14][15].

2.6.2 多言語対応の準備

多言語対応の準備も進められており、生成 AI が日本語・英語の両方でデータを学習することで、どの言語で入力しても最適な回答が得られる環境が整備されています[14][15]。

2.7 「両利きの開発」による価値創造

2.7.1 右利きの開発：次世代品・新商品開発

AGC は、生成 AI を活用して次世代品や新商品の開発を加速させる計画を進めています。これにより、顧客ニーズに応じた製品開発が可能になります[13]。

2.7.2 左利きの開発：新市場の開拓

新市場の開拓においても、生成 AI が活用される予定です。これにより、AGC は新たな事業領域を探索し、事業ポートフォリオのシフトを加速させることが期待されています[13]。

3. 戦略企画部門における生成 AI 活用の詳細

3.1 RAG 技術による社内データ連携の仕組み

3.1.1 顧客情報と知財情報の統合分析

戦略企画部門における生成 AI 活用の中心的な役割を果たしているのが、RAG（検索拡張生成）技術を活用した社内データ連携機能です。この技術により、従業員はあらかじめ付与された権限の範囲内で、社内データに基づいた回答を生成 AI 「ChatAGC」 から得ることが可能となっています[1][2][23]。

顧客情報と知財情報の統合分析は、戦略企画部門における重要な活用例の一つです。従来、顧客情報や知財情報は部門ごとに分散して管理されており、これらを統合的に分析することは困難でした。しかし、ChatAGC の導入により、これらの情報を一元的に収集・分析することが可能となり、以下のような具体的な成果が期待されています：

- **市場動向の把握**：顧客情報を基に市場のニーズを分析し、知財情報を活用して技術トレンドを特定することで、戦略的な意思決定を支援します[25][26]。
- **競合状況の評価**：競合他社の特許出願状況や技術開発の方向性を知財情報から抽出し、顧客情報と組み合わせて競

争力を評価します[14][25]。

- **新規事業の創出**：顧客ニーズと技術的な可能性を統合的に分析することで、新たな事業機会を発見します[25][26]。

このような統合分析により、戦略企画部門はより精度の高い戦略立案を行うことが可能となり、企業全体の競争力向上に寄与しています。

3.1.2 情報分散の統合的分析

情報分散の統合的分析は、戦略企画部門が直面する課題の一つであり、ChatAGC の RAG 技術がその解決に大きく貢献しています。従来、情報は部門ごとに分散しており、これを統合して分析するには多大な労力が必要でした。しかし、ChatAGC の導入により、以下のような統合的分析が可能となりました[1][23][24]：

- **部門間の情報共有**：営業部門が蓄積した顧客ニーズや開発部門が保有する技術情報を統合し、戦略企画部門がこれらを活用して事業戦略を立案します[1][23]。
- **データの一元化**：分散していた情報を一元的に管理し、必要なデータを迅速に取得できる環境を構築します[23][24]。
- **分析の効率化**：統合された情報を基に、迅速かつ正確な分析を行い、戦略的な意思決定を支援します[23][24]。

これにより、戦略企画部門は情報の分散による非効率性を解消し、より効果的な戦略立案を行うことが可能となっています。

3.2 具体的な活用方法

3.2.1 IP ランドスケープ分析

IP ランドスケープ分析は、戦略企画部門における生成 AI 活用の重要な手法の一つであり、ChatAGC を活用することでその精度と効率が大幅に向上しています[25][26]。

3.2.1.1 市場動向と技術トレンドの分析

ChatAGC は、顧客情報と知財情報を統合的に分析することで、市場動向と技術トレンドを把握するための強力なツールとして機能します。例えば、以下のような分析が可能です[25][26]：

- **市場ニーズの特定**：顧客情報を基に、現在の市場で求められている製品やサービスを特定します。
- **技術トレンドの予測**：知財情報を活用して、特許出願状況や技術開発の方向性を分析し、将来の技術トレンドを予測します。

これにより、戦略企画部門は市場の変化に迅速に対応し、競争力を維持するための戦略を立案することが可能となりま

す。

3.2.1.2 競合他社との比較

ChatAGC は、競合他社の特許情報や技術開発状況を分析することで、競合他社との比較を行うための有効なツールとして活用されています[25][26]。具体的には以下のような分析が可能です：

- **競合の強みと弱みの評価**：競合他社の特許ポートフォリオや技術開発の方向性を分析し、競合の強みと弱みを評価します。
- **自社の競争力の向上**：競合他社の状況を基に、自社の技術開発や事業戦略を見直し、競争力を向上させます。

3.2.1.3 新規事業創出の可能性

ChatAGC は、顧客情報と知財情報を統合的に分析することで、新規事業創出の可能性を探るための強力なツールとして活用されています[25][26]。例えば、以下のような分析が可能です：

- **技術的なホワイトスペースの特定**：知財情報を基に、競合他社がまだ進出していない技術領域を特定します。
- **市場ニーズとのマッチング**：顧客情報を基に、技術的なホワイトスペースが市場ニーズに適合しているかを評価します。

3.2.2 事業戦略立案のフレームワーク分析

ChatAGC は、事業戦略立案のためのフレームワーク分析を効率的に行うためのツールとして活用されています[20][22][25]。

3.2.2.1 PEST 分析

PEST 分析は、政治（Politics）、経済（Economy）、社会（Society）、技術（Technology）の 4 つの外部環境要因を分析する手法であり、ChatAGC を活用することでその精度と効率が向上します[20][22]。

3.2.2.2 3C 分析

3C 分析は、顧客（Customer）、競合（Competitor）、自社（Company）の 3 つの視点から分析を行う手法であり、ChatAGC を活用することで迅速かつ正確な分析が可能となります[20][22]。

3.2.2.3 SWOT 分析

SWOT 分析は、強み（Strengths）、弱み（Weaknesses）、機会（Opportunities）、脅威（Threats）を分析する手法で

あり、ChatAGC を活用することで戦略的な意思決定を支援します[20][22].

3.2.2.4 4P 分析

4P 分析は、製品 (Product)、価格 (Price)、流通 (Place)、販促 (Promotion) の観点から分析を行う手法であり、ChatAGC を活用することでマーケティング戦略の立案を効率化します[20][22].

3.3 プロンプトエンジニアリングの活用

3.3.1 役割設定型プロンプト

ChatAGC を活用する際には、適切なプロンプト設計が重要です。役割設定型プロンプトは、生成 AI に特定の役割を設定することで、より効果的な回答を得るための手法です[22].

3.3.2 段階的分析型プロンプト

段階的分析型プロンプトは、複雑な分析を段階的に行うための手法であり、ChatAGC を活用する際に特に有効です[22].

3.4 戦略企画部門での活用シナリオ

3.4.1 新規事業機会の探索

ChatAGC は、新規事業機会を探索するための強力なツールとして活用されています。例えば、顧客情報と知財情報を統合的に分析することで、新たな事業機会を発見します[25][26].

3.4.2 競合分析と差別化戦略の立案

ChatAGC は、競合分析と差別化戦略の立案を効率的に行うためのツールとして活用されています。例えば、競合他社の特許情報や技術開発状況を分析することで、競合他社との差別化ポイントを特定します[25][26].

3.5 情報セキュリティと権限管理

3.5.1 権限設定の重要性

ChatAGC では、あらかじめ付与された権限の範囲内でのみ社内データにアクセスできる仕組みが導入されています。こ

れにより、情報セキュリティを確保しながら、必要な分析を行うことが可能です[23][24].

3.5.2 機密情報の適切な管理

戦略企画部門では、特に機密性の高い情報を扱うことが多いため、ChatAGC の情報セキュリティ機能は重要な役割を果たしています。部門や役職に応じた適切な権限設定により、必要な情報にアクセスしながらも情報セキュリティを確保することが可能です[23][24].

4. 結論

4.1 ChatAGC の成果と今後の展望

4.1.1 ChatAGC の成果

AGC が 2023 年 6 月に導入した生成 AI 活用環境「ChatAGC」は、業務効率化と新たな価値創造を目的として開発されました。このツールは、Microsoft Azure OpenAI Service を基盤とし、RAG（検索拡張生成）技術を導入することで、社内データとの連携を実現しました。これにより、従業員は権限範囲内で社内データを活用し、効率的な情報取得が可能となりました[1][2][3][4].

2024 年には、ChatAGC の活用によって 11 万時間以上の業務時間創出が確認されました。この成果は、従業員へのアンケートを基に、利用された業務ごとに削減された時間を定量的に測定した結果です。主な業務としては、アイデア創出、文書要約、インサイト抽出、文章チェック、文書分類、文章生成、機械翻訳、コード生成、情報検索などが挙げられます[2][3][5][6].

特にソフトウェア開発においては、作業時間が 6 分の 1 に短縮され、品質向上も実現しました。このような成果は、ChatAGC が単なる業務効率化ツールに留まらず、創造的な活動を支援するプラットフォームとして機能していることを示しています[9][10].

4.1.2 今後の展望

ChatAGC の今後の展望として、AGC は技術的進化と活用範囲の拡大を目指しています。技術的には、現在の文章中心の機能から、映像や音声などを含むマルチモーダル対応への進化が計画されています。また、社内データ連携の強化により、さらに多くの部門データを活用できる環境を整備する予定です[13][14][17].

現時点で可能な機能の質の向上も重要な課題として挙げられています。具体的には、既存機能の精度向上や使いやすさの

改善、特定分野に特化した対話型 AI の構築が進められています。これにより、専門的な業務においても生成 AI が効果的に活用されることが期待されています[15][16][17].

さらに、ChatAGC のグローバル展開も視野に入れられています。海外グループ会社への展開を進める際には、情報セキュリティを担保しつつ、多言語対応を実現するための準備が進められています。これにより、どの言語で入力しても最適な回答が得られる環境が構築される予定です[14][15].

4.2 AGC の「価値創造 DX の推進」における生成 AI の役割

4.2.1 価値創造 DX の主要戦略

AGC は中期経営計画「AGC plus-2026」において、「価値創造 DX の推進」を主要戦略の一つとして掲げています。この戦略の中で、生成 AI は業務改革の推進とデジタル技術とモノづくり力の融合を加速させる重要な役割を果たしています[10][12][18].

生成 AI の活用により、従来の業務効率化を超えた新たな価値創造が可能となりました。例えば、営業情報や顧客ニーズを基にした製品開発のアイデア創出、トラブル発生時の迅速な対応策の取得、競合分析を通じた差別化戦略の立案など、各部門での具体的な活用が進んでいます[1][2][3][4].

4.2.2 部門別の生成 AI 活用

生成 AI は、AGC の各部門で以下のように活用されています：

- **開発部門:** 過去の技術情報や営業情報を基にした製品開発のアイデア創出[1][2].
- **製造部門:** トラブル発生時の迅速な対応策の取得[1][2].
- **営業部門:** 開発中の製品情報を基にした顧客アプローチの強化[1][2].
- **戦略企画部門:** 顧客情報や知財情報を統合した事業戦略の立案[1][2][3].

これらの活用例は、生成 AI が単なる業務効率化ツールに留まらず、戦略的な意思決定を支援するプラットフォームとして機能していることを示しています。

4.2.3 専門分野特化型 AI の開発

AGC は、生成 AI のさらなる進化として、専門分野特化型 AI の開発を進めています。知財解析や戦略立案、素材提案、物流最適化など、特定の分野に特化した AI を構築することで、より高度な業務支援が可能となります[14][15].

例えば、シミュレーション技術に対話型 AI に組み込むことで、データサイエンスの知識がなくても言語をインターフェースとして容易に利用できる環境が整備される予定です。このような技術革新は、AGC の競争力をさらに高めることが

期待されています[14][15].

4.3 デジタル技術とモノづくり力の融合による新たな価値創出

4.3.1 デジタル技術とモノづくり力の融合

AGCは、デジタル技術とモノづくり力の融合を通じて、新たな価値創出を目指しています。この取り組みは、生成AIをはじめとするDX技術の活用によって加速されています[18][19].

例えば、生成AIを活用した素材開発の効率化や、製造プロセスの最適化が進められています。これにより、品質向上やコスト削減、リードタイム短縮など、モノづくりの力を高める成果が得られています[18][19].

4.3.2 両利きの開発による価値創造

AGCは、「両利きの開発」という技術戦略を掲げています。この戦略は、既存事業の競争力向上を目指す「右利きの開発」と、新市場の開拓を目指す「左利きの開発」の両方を推進するものです[13][19].

生成AIは、この両利きの開発を支援するツールとして活用されています。例えば、次世代品や新商品の開発においては、顧客ニーズや市場動向を基にした製品設計が可能となり、新市場の開拓においては、技術トレンドや競合分析を基にした戦略立案が進められています[13][19].

4.3.3 DXの定常軌道化

AGCは、DXの定常軌道化を目指して、生成AIを含むデジタル技術の活用を進めています。この取り組みは、企業価値向上のスパイラルを実現するための重要な施策として位置付けられています[18][19].

具体的には、デジタルツインによる安定操業と最適化、生成AIによる業務改革、デジタル資産の地域間・事業間の共有などが進められています。これにより、AGCはデジタル技術とモノづくり力を融合させ、これまで実現が難しかった新たな価値の創造に挑戦しています[18][19].

- [1. 自社向け生成AI活用環境「ChatAGC」に社内データ連携機能 ...](#)
- [2. 生成AI活用環境「ChatAGC」の導入により、2024年に11万 ...](#)
- [3. AGCが生成AI活用環境で11万以上の業務時間創出 – MONOist](#)
- [4. RAG機能のある対話型AI「ChatAGC」を内製開発業務に活用 ...](#)
- [5. 世界最大級のガラスメーカー、自社向け生成AI活用環境 ...](#)
- [6. 社内向け対話型AI「ChatAGC」を構築、運用開始 | ニュース](#)
- [7. 自社向け生成AI活用環境"ChatAGC"で得られた効果は？ – Mapion](#)

8. [自社の生成 AI 活用環境「ChatAGC」に RAG で社内データを ...](#)
9. [人手不足はもう怖くない！生成 AI で劇的変貌する企業の事例](#)
10. [生成 AI 活用環境「ChatAGC」の導入により、2024 年に 11 万 ...](#)
11. [DX 人材育成への取り組み | 企業情報 - AGC](#)
12. [AGC to Generate Over 110000 Work Hours in 2024 by ...](#)
13. [技術開発戦略 | 技術開発とイノベーション - AGC](#)
14. [知財戦略の立案・素材探索も...AGC が構築した対話型 AI ...](#)
15. [AGC が確立した独自「データサイエンティスト育成 ...](#)
16. [自社の生成 AI 活用環境「ChatAGC」に RAG で社内データを ...](#)
17. [RAG 機能のある対話型 AI「ChatAGC」を内製開発 業務に活用 ...](#)
18. [AGC グループが描く DX | 企業情報](#)
19. [多くの人の夢を実現するため 両利きの経営で挑戦を続ける](#)
20. [【7つのフレームワーク】事業戦略立案に ChatGPT を活用する ...](#)
21. [RAG 機能のある対話型 AI「ChatAGC」を内製開発 業務に活用 ...](#)
22. [【プロンプト紹介】ChatGPT でマーケティング戦略の立案 ...](#)
23. [自社向け生成 AI 活用環境「ChatAGC」に社内データ連携機能 ...](#)
24. [自社の生成 AI 活用環境「ChatAGC」に RAG で社内データを ...](#)
25. [IP ランドスケープとは？注目される背景、活用する目的や分析 ...](#)
26. [自社向け生成 AI 活用環境「ChatAGC」に社内データ連携機能 ...](#)