

日立製作所と電通グループの協業プロジェクト

AI for EVERY のご紹介

協働プロジェクト「AI for EVERY」について

このたび、株式会社日立製作所と株式会社電通、株式会社電通デジタルは、生活者に寄り添った革新的な生成AIサービスの検討・提供を共同で行う協働プロジェクト「AI for EVERY」を発足します。



協業の背景 | 生成AIにまつわる社会的潮流

企業による生成AIの利活用目的として、「従業員の業務支援」「顧客への新たな価値提供」双方で各社トライアルを行っており、双方の実践・高度化による、事業の売上向上が課題となっています。

生成AIのユースケースは、組織・個人内の範疇から、徐々に事業レイヤーへと拡大

生産性向上によって創出したリソースで、新たな価値創出にトライ



組織内や個人での活用

業務遂行支援

定期的な問い合わせ業務の自動化

資料の検索や要点の抽出

需要や効果の予測

etc...



事業での活用

顧客への新たな価値提供

ユーザーの求める商品を先回りして紹介

その企業らしさを感じる好意的な対話

顧客ごとに適した商談スクリプト生成

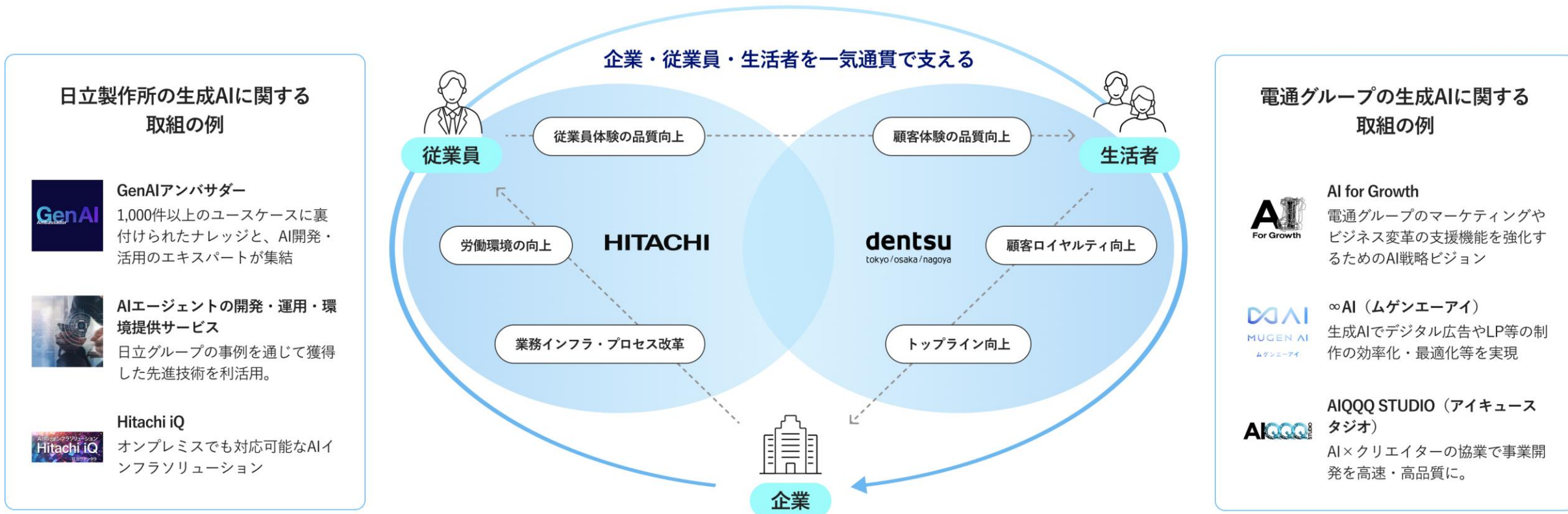
etc...

新たな価値・サービスのオペレーションを最適化

協業の背景 | 両社の強み・取り組み

toBビジネス領域で社会・産業を支えるインフラ・システムの構築・運用を強みとする日立製作所と、toCビジネス領域で生活者の心を動かし、企業の事業成長・変革支援を強みとする電通・電通デジタルとで、お互いの強みが補完関係にあることを発見。生成AIを用い、社会・産業レイヤーから顧客体験レイヤーまで、一気通貫でのビジネス成長・人のウェルビーイング向上に繋がる支援が可能と判断しました。

企業の成長・人のウェルビーイング向上の相互作用



共同サービスの検討 | 第1弾

AI for EVERYの具体的な取り組みの第1弾として、「業務遂行支援」「顧客への新たな価値提供」双方における高度化への関心が高まっている国内リテール業界・金融業界に着目。両業界への支援を想定したサービスを順次検討します。



リテール業界の想定ニーズ・ご支援のコンセプト

業務遂行支援

【想定ニーズ例】
店舗の人手不足の補完と、
持続的な売上向上の両立

顧客への新たな価値提供

【想定ニーズ例】
生活者自身が
認識していなかった、
良い商品・情報と出会える

【サービスの方向性】
店舗のトップライン向上を生成AIで支援

現在検討中のサービス

今日の
気まぐレシビ

NFTを活用した、高関
与商材のCRM支援

AIアバター
による新たな
接客体験



金融業界の想定ニーズ・ご支援のコンセプト

業務遂行支援

【想定ニーズ例】
店舗縮小を補完しつつ、
顧客のニーズ発生・
変化を補足し続けたい

顧客への新たな価値提供

【想定ニーズ例】
生活者それぞれに合う商品を、
より適切な文脈・タイミングで
紹介したい

【サービスの方向性】
顧客のニーズの機微や変化を生成AIで捉える

現在検討中のサービス

金融業界向けAIエージェント：
toCパッケージ

金融業界向けAIエージェント：
toCパッケージ

共同検討サービス | 第1弾「今日の気まぐレシピ」

さまざまな要因で食卓に上がることが難しかった食材にスポットライトを当て、まるで「シェフの気まぐれサラダ」のようなワクワクするレシピをAIで生成。店頭での「思いがけない出会い」を演出し、生産者・流通事業者・生活者における商品の流通・消費を後押しします。



【POINT 1】

需給予測による、売れ残る可能性が高い食材の絞り込み

【POINT 2】

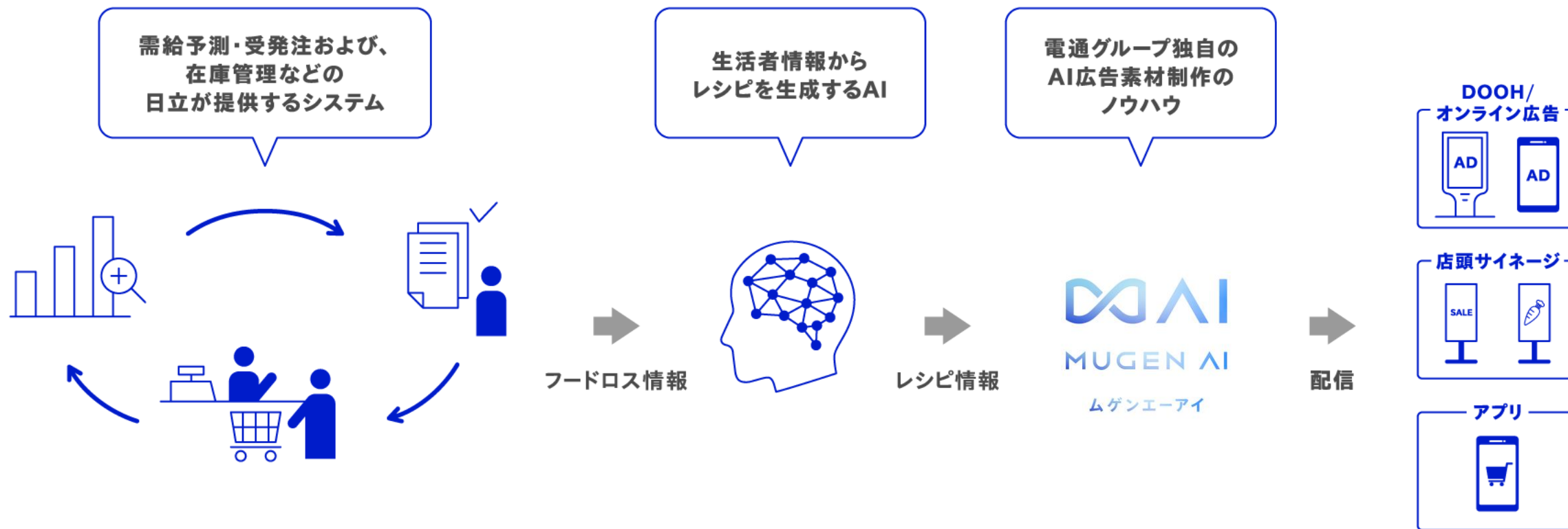
生成AIによるユニークなレシピの生成

【POINT 3】

広告・販促素材を生成し、デジタルサイネージ等に反映

共同検討サービス | 第1弾「今日の気まぐレシビ」

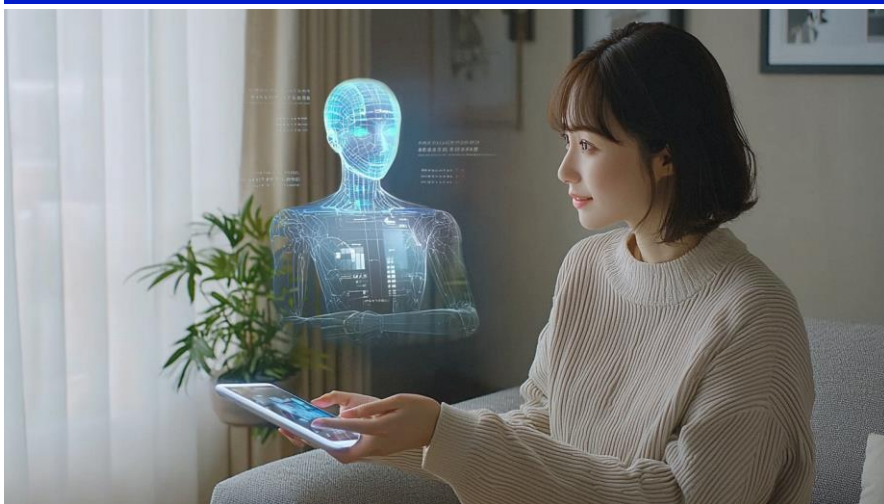
日立の需給予測・在庫管理などのシステムによる技術・ノウハウと、電通グループの生活者情報・AI広告素材制作ノウハウを合わせ、売れ残りそうな食材でつくれるレシピを生成し、店頭サイネージや店舗のアプリ等で配信するサービスです。

**HITACHI****DENTSU**
DIGITAL + **dentsu**
tokyo/osaka/nagoya

その他の検討サービス例 | 「金融業界向けAIエージェント」

お客様はAIエージェントにいつでもどこでも相談が可能となり、行員様はお客様の特徴を捉えた営業業務に活用いただけます。

【toC】お客様の利用イメージ



いつでも、どこでも、気軽に相談

問合せ

- 家でも、外でも、店舗でも、気軽にAIエージェントに相談

おすすめ情報入手

- AIエージェントと会話しながら自身に合った情報を入手

【toB】行員様の利用イメージ



お客様属性、嗜好・ニーズを捉えた接客

会話内容のサマリ

- お客様との会話時、過去の会話内容や問合せ内容などを参照

お客様の属性・ニーズ分析

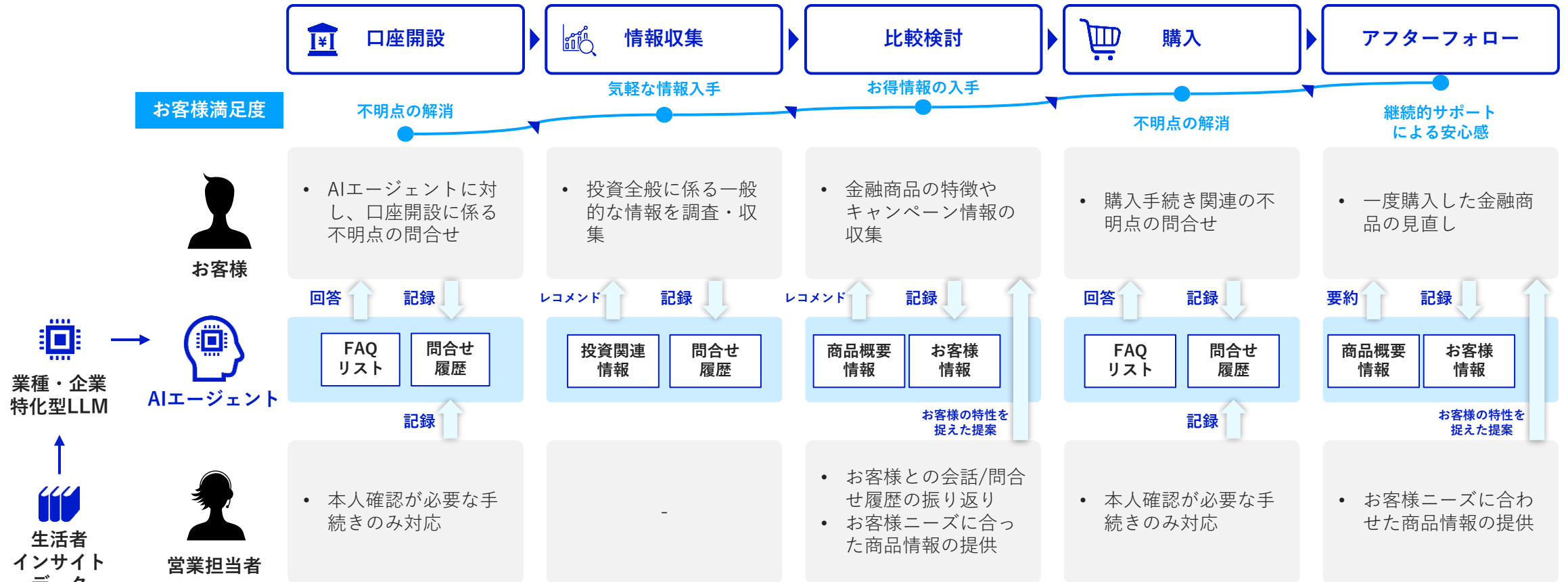
- お客様の行動や会話内容より、好みや傾向を分析。対話時に活用

その他の検討サービス例 | 「金融業界向けAIエージェント」

お客様に対して問合せ対応やお勧め情報の提供を、営業担当者に対してはお客様特性を捉えた営業支援機能の提供を検討中。

日立製作所の開発するLLMに、電通の生活者インサイトデータをインプットさせることで、お客様のニーズを推定・把握する精度の向上を狙います。

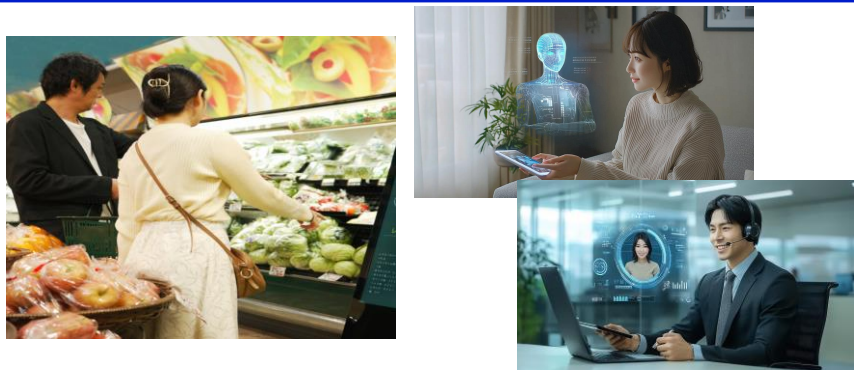
<イメージサンプル>



お問い合わせ先について

ご紹介した生成AIサービスに関するお問い合わせでも、リテール・金融領域以外のご相談でも、ぜひお気軽にお問い合わせください。

「検討中のサービスについて知りたい」



「生成AIに関する相談をしたい」

生成AIに関するこんなご関心・お悩み、
ございませんか？

#業種・業界・企業特化型LLM構築
#接客アバター開発 #AIエージェント
#需給予測・自動発注 #製品管理
#クリエイティブ自動生成 etc

プロジェクトの担当がヒアリングにお伺いします。
まずはお気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】
AI for EVERY 事務局

電通グループ
aiforevery@group.dentsu.co.jp

日立製作所 Generative AI センター事務局
[Lumada お問い合わせフォームへ](#)