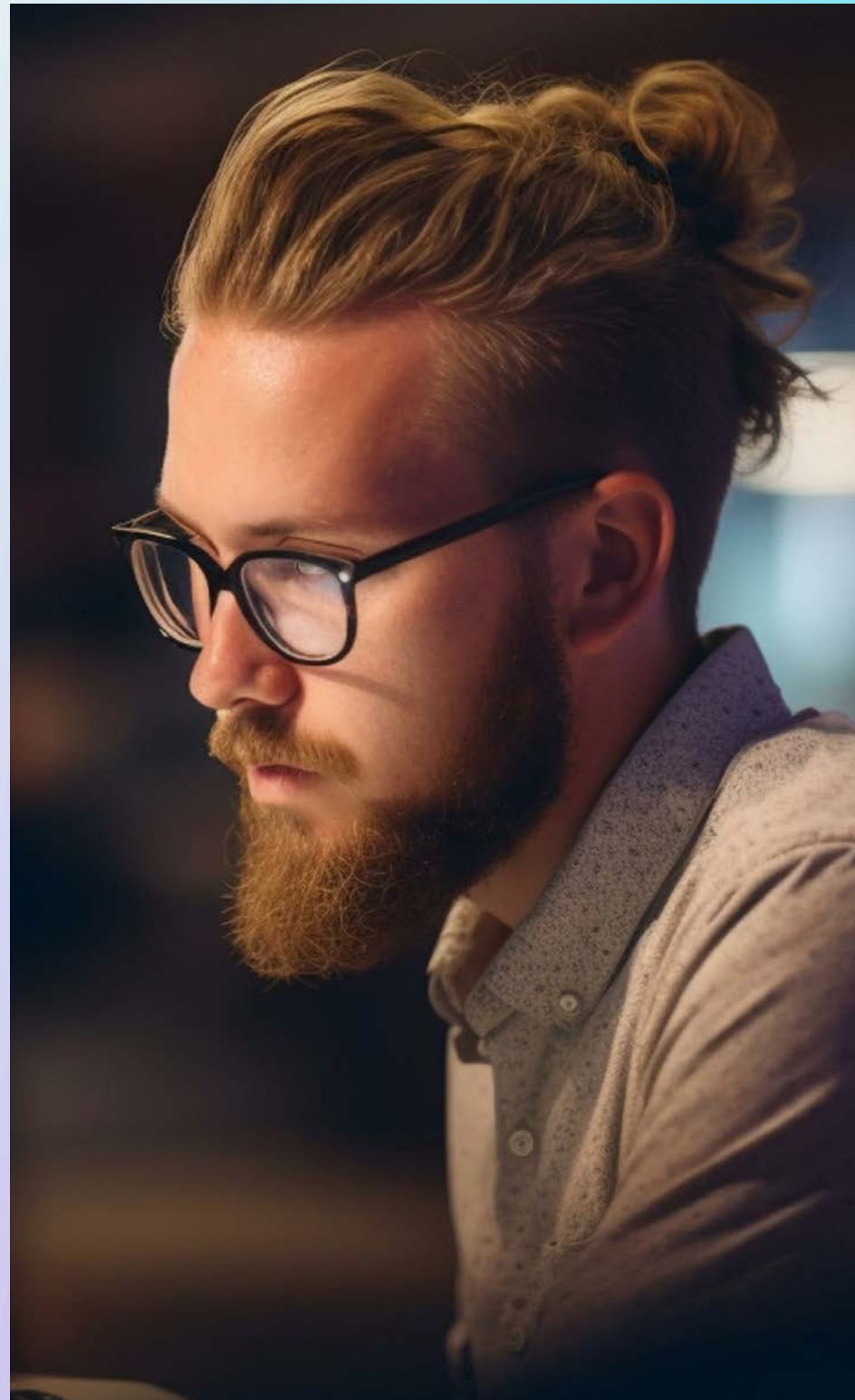




スタートアップ 向けの生成系 AI ユースケース トップ 6

生成系 AI でスタートアップの成長を促進
する方法

この日本語ガイドは、生成系 AI を活用してビジネス価値を実現し、競争
優位を築くことに関心のあるスタートアップ創業者を対象としています。



はじめに

ビジネスにおける一般的な課題を生成系 AI で解決する

生成系人工知能 (AI) アプリケーションが急速に発展した今、私たちは AI 普及の転換点を迎えています。生成系 AI が注目を集め、人々の心をとらえる中、このテクノロジーがエンジニアリング、マーケティング、カスタマーサービス、財務、営業など、あらゆる事業分野で変革をもたらすことがわかってきています。

どの業界に身を置くスタートアップであっても、生成系 AI がもたらすビジネス価値と競争優位の追求は最優先課題となっています。多くの創業者が生成系 AI を活用して、次のようなメリットを実現しています。

- **より迅速なイノベーション:** 生成系 AI によって、構想から市場投入までのイノベーションプロセス全体を迅速に進めることができます。チームにとっては、新製品コンセプトの 3 次元レンダリングの作成や、プロトタイプデータの分析とイテレーションの提案も可能になります。
- **カスタマーエクスペリエンスの向上:** 製品やサービスに生成系 AI 機能を追加することで、従来より深く、充実した体験を顧客に提供できます。新規顧客の獲得や、既存顧客の定着につながります。

- **生産性の向上:** 生成系 AI はタスクを自動化し、創造的な思考力を刺激してくれるので、プロジェクトを速く完遂できるうえ、今まで以上にインパクトのある結果を残すことができます。
- **プロセスの最適化の加速:** 生成系 AI で時間を節約できるので、顧客との関係構築やイノベーションによるビジネス成長など、より大きな価値を生む活動にリソースを振り分けることができます。
- **創造性とコンテンツ生成の強化:** 生成系 AI で社員のクリエイティブシンキングを磨くことで、既存のコンテンツを最適化すると同時に、新しい革新的なアイデアを模索できます。

生成系 AI への投資が多大なメリットをもたらすことは明らかですが、導入にあたって壁に直面するスタートアップも多いものです。多くのスタートアップのリーダーには、どうすれば良好な投資収益率 (ROI) を達成できるかわからない、チームのスキルに不安がある、トレーニング用のデータを準備する時間やリソースがない、テクノロジーの活用を支援してくれる適切なパートナーをこれから探さなくてはいけない、といった課題があります。

生成系 AI の正しいユースケースを選ぶ

生成系 AI の導入を成功裏に進めるには、そのテクノロジーを「どこ」に「どのように」適用すれば最大の効果が得られるかを見極めておくことが肝要です。つまり、スタートアップに適した生成系 AI のユースケースを選ばなくてはなりません。そのためには、いくつか検討すべき点があります。

第一に、最適なビジネス価値とスピードのバランスを取ることが必要です。横のつながりが無い (サイロ化した) データサイエンティストが実施した概念実証では、生成系 AI 導入の機運が社内で高まることはないでしょう。必要なコミットメントを得て、投資家からの資金調達の可能性を広げるには、スタートアップが目下抱えている実際の課題を生成系 AI でどう解決できるかを示すのが近道です。そして、最後の一押しとして、数週間や数か月など短期間で達成可能な例を何か用意しておきましょう。生成系 AI を初めて導入する場合は、なおさらです。

次に、既存のデータを活用してスタートアップならではの価値を生み出せるユースケースを見つけておきましょう。生成系 AI がもたらすビジネス価値は、基盤モデル (FM) をプロンプトエンジニアリングとファインチューニングによって独自のデータでカスタマイズすることで、飛躍的に高まります。自社のデータと知的財産 (IP) で独自の FM をカスタマイズできます。こうした情報は完全に保護され、安全で非公開な状態が保たれます。

最後に、生成系 AI の適切なユースケースを選択する際に考慮すべき 2 大ポイントを紹介します。

- **影響力:** 初期のユースケースでは、ビジネス上の実際の課題を解決 (またはビジネスや投資家にとって重要な新しい機会を創出) し、生成系 AI による課題解決が生むメリットを実証する必要があります。
- **関連性:** 最初のユースケースは、1 つの問題解決に限定すべきではありません。チームメンバーの想像力を刺激し、各自の担当分野で生成系 AI を使用して何を解決できるか考えてもらいましょう。

この 2 つの基準を満たす最も効果的な方法は、技術工キスパートと各分野の工キスパートが協力して生成系 AI プロジェクトに取り組むことです。技術工キスパートは実行可能性を評価し、分野工キスパートはその解決策が現実のビジネス上の課題を解決し、実際に効果をもたらすかを確認します。



生成系 AI とは?

生成系 AI とは、会話や物語、画像、動画、音楽など、新しいコンテンツやアイデアを生成できる AI の一種です。基盤モデル (FM) と一般に呼ばれる、膨大な量のデータで事前トレーニングされた大規模なモデルで稼働します。

正しいユースケースで始めることが成功の鍵

この日本語ガイドでは、6 つのユースケースについて概説します。いずれも、Amazon Web Services (AWS) AI で構築されたソリューション (生成系 AI 製品を含む) を使用して導入できる事例です。これらのユースケースを適用して生成系 AI の導入に着手できます。また、現在の戦略に加えることもでき、スタートアップをまさに変革できます。

影響力を持ち、かつ達成可能な生成系 AI のユースケースを選択することが支持と賛同を得るうえで重要です。ユースケースは戦略的目標に即し、明確なビジネスニーズに対応している必要があります。初期のパイロットでは、価値を実証して信頼を築けるように、過大な約束はせず、スコープを適切に設定すべきです。最初の段階で限定的な機能も証明しないまま、多くを盛り込み過ぎたユースケースを選択してしまうと、失望や懷疑を生みかねません。一方で、ささやか過ぎるユースケースを選んでも、生成系 AI の可能性に期待を持ってもらうことはできません。スタートアップのステークホルダーらが重要だと認め、しかもスコープがある程度限定的であるため、最初に大々的なインフラストラクチャの変更をせずとも、すぐに成果を実証できるユースケースが理想的です。生成系 AI のパイロットでは、野心的でありながら達成可能であるという絶妙なバランスを狙うことで、その先のイニシアチブに向けた支援を得ることができます。

スタートアップの 6 つの主なユースケース

- 1 新製品を考案・開発 >
- 2 チームの生産性と創造性を向上 >
- 3 マーケティングコンテンツ制作を補強および加速 >
- 4 説得力のあるセールスコンテンツを生成 >
- 5 顧客のセルフサービス体験を向上 >
- 6 ドキュメントデータの抽出と分析を自動化 >

1 新製品を考案・開発

成功したスタートアップの創業者は誰でも、自分のアイデアをビジネスに変えた経緯と、その過程にあった数々の決断について、独自のストーリーを持っています。スタートアップの立ち上げ段階は重要な時期であり、アイデアが初期の顧客や投資家からどのように受け入れられるかは、長期的な見通しを決めるうえでも大きな役割を果たします。アイデアというのは、完璧になるまであれこれいじりたくなるものですが、競争力を維持し、顧客の需要に応え続けるには、他とは差別化された製品を迅速に開発し、発売しなければなりません。実用最小限の製品 (MVP) の開発には時間もお金もかかることがありますが、生成系 AI アプリケーションなら製品の作成、構想、プロトタイピング、テストなどの業務を加速し、補強できます。つまり、今まで以上に魅力的な製品をより早く、確たる自信を持って市場に投入できるようになります。

デザイン、分析、文章作成など、これまで手作業で行っていた製品開発のルーチンワークを生成系 AI アプリケーションで自動化できます。また、シンプルなテキストプロンプトから数十 (場合によっては数百、数千) のアイデアをものの数秒で生み出せます。こうした機能により、独自のコンセプトの開発や、オーディエンスセグメントの顧客を惹き付けるためのポジショニングなど、より戦略的で創造的な作業に集中できます。こうしたアプリケーションを利用すると、イテレーションを迅速化できます。

特定の生成系 AI テクノロジーは、構想から特許取得、発売に至るまで、新製品のバリューチェーン全体でさらに次のようなメリットをもたらします。

- 設計ツールにより、プロトタイプ最適化を目的とした多くの設計バリエーションの高速なイテレーションが可能になります。
- レコメンデーションアルゴリズム、会話型 AI (CAI)、自然言語処理 (NLP) を利用し、消費者データに基づいて新製品のオポチュニティを見出させます。
- クリエイティブなテキストや画像生成の AI モデルで、ブループリント、斬新なビジュアルコンセプト、デザインを生成して、製品チームをサポートできます。

Amazon Bedrock では、構想を補助し、設計テストを迅速化する一連のモデルが利用できます。それらはすべて製品開発を変革するスケーラブルなインフラストラクチャで動作します。Amazon Bedrock は、設計のイテレーション、シミュレーション、バリエーションなど、複数の設計段階を並行処理することで、物理的なプロトタイプ作成やテストのコストも削減します。

[詳細はこちら](#) >

全業界に最適

STABILITY AI

「Stability AI はイノベーションで急成長を遂げています。Amazon Bedrock で利用できる当社の基盤モデル Stable Diffusion には、生成系 AI の中でも最も先進的な試みを取り入れられています。当社が直近でリリースした基盤モデル SDXL 1.0 は前モデルよりも画像と構成の細かい点を改善しており、Amazon Bedrock のお客様に最先端のリソースを提供するとともに、人類が持つ可能性を AI で実現するという当社の目標を推進することができます」

Stability AI、創業者兼 CEO、Emad Mostaque 氏

2 チームの生産性と創造性を向上

生成系 AI は、従業員の業務を根底から変える可能性を秘めています。生成系 AI を搭載したエンタープライズアシスタントは、自然言語インターフェイスによって、単なる検索機能だけでなく、各従業員のニーズに合った有用な回答、インサイト、レコメンデーションを提供できます。

ナレッジワーカーは、こうした AI アシスタントと複雑な会話をし、社内アクセスできるデータや文書をすべて分析した結果に基づいて合成された回答を得られます。さらに、生成系 AI は、文章を書く際やコンテンツを制作する際に欠かせないツールになり得ます。営業チームは、目標とニーズを記述するだけで、特定のクライアントにターゲットを絞ったコンテンツを作成できます。マーケティング担当者が、新しいキャンペーンの背景情報を AI アシスタントに伝えれば、オーディエンスに適した表現やトーンでソーシャルメディアの投稿、E メール、広告コピーの下書きが作成されます。

また、AI アシスタントは大規模なデータセットを分析して、見落としがちなインサイトやトレンドも見つけ出せるため、データドリブンの意思決定と戦略策定が可能です。業績についてたくさんのレポート類を調べるのではなく、平易な言葉で質問すれば、明確で実用的な回答やレコメンデーションを得ることができます。

最後に、生成系 AI をブレインストーミングの相手として活用すれば、創造性が広がる可能性があります。課題や目標を説明すると、AI が問題を分析し、その結果に基づいて革新的な提案やアイデアを出してくれます。対話を続けていくことでコンセプトを迅速に洗練させて、今までより短時間で一段と画期的なアイデアを生み出せます。

つまり生成系 AI を導入すれば、検索機能はもとより、インサイトの獲得、コンテンツ制作、インタラクティブなブレインストーミングを提供するインテリジェントかつクリエイティブなアシスタントをナレッジワーカーが利用できるようになります。チームは時間と才能を最大限に活かし、もっと複雑で有意義な仕事に専念できます。生成系 AI は、スタートアップ全体の生産性やイノベーション、仕事の満足度向上において新時代を切り拓く可能性を秘めています。

[詳細はこちら >](#)



3 マーケティングコンテンツ制作を 補強および加速

マーケティングチームは通常、レポートの下書き、会議や稟議のための社内文書の作成、キャンペーンのためのデータ照合に何日も費やしています。日々繰り返されるこうした作業を生成系 AI で自動化すれば、説得力のあるブランドナラティブの作成や斬新なキャンペーン戦略の検討など、重要度の高い仕事に集中できるようになります。

さらに、生成系 AI はマーケティング担当者の創造的思考を広げます。2026 年までに、生成系 AI アシスタントを仕事に活用する人は 1 億人以上になると言われています。¹ マーケティング担当者は、クリエイティブアシスタントや同僚のように生成系 AI と接し、協力して、新しいアイデアを生み出したり、特定の話題に対する新しい視点を見つけたりし、ターゲットオーディエンスへのさまざまなアプローチを検討できます。

生成系 AI を活用する最大のメリットは、こうした作業の所要時間が大幅に短縮され、お客様の時間とリソースの節約につながることでしょう。

AWS の生成系 AI ソリューションは、コンテンツ制作や戦略策定をより速やかに、品質を損なわずに行えるようマーケティングチームを支援します。マーケティング担当者は AWS で生成系 AI を活用して、社内会議資料を瞬時に作成し、ブランドに立脚した斬新なクリエイティブをもっと簡単に作成し、オーディエンスやセグメントに合わせた戦略的計画を考案できます。そして最終的には、よりインパクトのあるキャンペーンを成功に導くことができるでしょう。

[詳細はこちら](#) >

全業界に最適

DESYGNER

「Amazon Pinpoint を選択する決め手となったのは、セグメンテーションであり、マーケティングオートメーションファネル内でユニークなカスタマージャーニーを作成できたことでした…習得しなくてはならないこともありましたが、すぐに使い始められました。培った Amazon Pinpoint のスキルは、今後何年にもわたってマーケティング活動の改善に役立てることができます」

Desygner、創業者兼 CPO、Mariana Aguiar 氏

STABILITY AI

「Amazon SageMaker やその他の AWS のサービスのおかげで、生成系 AI を皆さんにご利用いただけるようになりました。素晴らしいものや新しいものを生み出して、ビジネス、コミュニティ、人類の可能性を広げていただくことができます。今後生成系 AI を使って何が誕生するか、大きな期待を抱いています」

Stability AI、創業者兼 CEO、Emad Mostaque 氏

4 説得力のあるセールスコンテンツを生成

販売会社では手作業を自動化し、オポチュニティをより迅速に捉えるために生成系 AI を活用しています。生成系 AI は、営業チームの生産性を高め、インパクトのある創造的で新しいアイデアを出して営業力を底上げします。その分空いた時間をリードの追求、顧客との関係構築、より効果的な販売戦略の考案に充てることができます。

営業チームはスタートアップの要であり、営業担当者の時間は極めて貴重です。しかし残念ながら、営業担当者は顧客とのコミュニケーション文面の下書き、CRM システムへのデータ入力、レポートの準備など、差別化につながらない繰り返しの作業に忙殺されていることが多いものです。

AWS で生成系 AI を使用すれば、営業チームのこうした業務の所要時間を飛躍的に短縮でき、しかも精度、品質、ブランドコンプライアンスが損なわれることもありません。生成系 AI アプリケーションは、既存のドキュメントやデータを分析して、社内コミュニケーションの文面、営業レポート、その他さまざまなセールスコンテンツを作成できます。生成系 AI を適切にトレーニングすれば、こうした作業はものの数秒で終わり、営業チームによる入力は最小限で済むか、もしくは一切必要なくなります。

さらに、AWS で生成系 AI を使用すると、営業チームの業務を補強できます。ブレインストーミングで新しいアイデアを生む、販促商材をパーソナライズまたはローカライズして魅力的に仕上げる、新しいリードやオポチュニティを見つける、タッチポイントをすばやく増やしてストリームをナーチャリングするなど、生成系 AI が手助けします。

[詳細はこちら](#) >

全業界に最適

CODA

「Amazon Bedrock によってどのように当社の品質、スケーラビリティ、パフォーマンスが充実するのかわとも期待しています。当社の全データは既に AWS 上にあるため、データの保護に必要なすべてのセキュリティとプライバシーが組み込まれた状態で、Bedrock を使って生成系 AI を迅速に取り入れることができます。Coda は、Uber、The New York Times、Square などの大規模な組織をはじめ、非常に多くのチームにご利用いただいているため、信頼性とスケーラビリティは非常に重要なのです」

Coda、共同創業者兼 CEO、Shishir Mehrotra 氏

SHOWPAD

「当社は、セールス部門とマーケティング部門が、バイヤーとのやり取りに有意義な価値をもたらすという共通の目標に向けて連携を強化できるよう支援しています。これには個々のニーズに基づいて情報を調整し、セラーがバイヤーとのエンゲージメントを改善していく必要があります。当社は新たなモデルを速やかに検証し、利用を開始できるよう Amazon Bedrock を活用しています。おかげで、常にバイヤーの気持ちに寄り添った、偽りのないやり取りによって信頼関係を築くことができます」

Showpad、CPO、Tony Grout 氏

5 顧客のセルフサービス体験を向上

企業とのやりとりをデジタルチャネルで行うことを好むユーザーが増える中、セルフサービスの会話型インターフェイスに対する需要が増え続けています。このような機能はもはや大手企業だけのものではなく、今では多くのスタートアップが、生成系 AI を活用して音声とテキストの会話型インターフェイスを強化しています。結果として、新たなエンゲージメントの形が生まれ、顧客満足度の向上、運用コストの削減、ビジネスプロセスの合理化を実現しています。

これらのソリューションの多くは CAI によるもので、人間のような会話ができる機能をビジネスアプリケーションに追加できます。CAI は、NLP、自然言語理解 (NLU)、自然言語生成 (NLG) などのテクノロジーを組み合わせ、顧客からの問い合わせ内容をより詳しく理解し、対応します。

CAI のインターフェイスは、さまざまな業界セグメントやユースケースで広く使用されています。CAI の一般的なユースケースとして、1) 仮想エージェントと音声アシスタントの構築、2) 情報応答とデータキャプチャの自動化、3) カスタマーサービスの自動化、4) トランザクション操作の実行などが挙げられます。

CAI ソリューションは自動音声認識 (ASR) と NLU の高度な深層学習機能を備えており、お客様は、魅力溢れるユーザーエクスペリエンスと、音声やテキストによるリアルな会話型インタラクションを叶えるアプリケーションを構築できます。**Amazon Lex** では、Amazon Alexa に搭載されているのと同じ深層学習技術をすべてのお客様に提供しています。高度な自然言語会話ボットを迅速かつ容易に構築することができます。

[詳細はこちら >](#)

全業界に最適

TECHSTYLE FASHION GROUP

「ブランドとのやり取りを自動化された方法で行う消費者がますます増えています。オンラインショッピングが主流となった現在の小売環境では特に顕著です。Genesys Cloud と Amazon Web Services (AWS) を統合することで、会話型 AI を簡単に活用でき、より効率的なセルフサービス体験をお客様に提供することができます」

TechStyle Fashion Group、Senior Director of Global Member Services Technology, Analytics & Product、Aarde Cosseboom 氏

6 ドキュメントデータの抽出と分析を自動化

スタートアップでは何百万というドキュメントが作成されますが、その中には活用のチャンスのある多くのインサイトが含まれています。しかし、常に増え続けるデータを手作業で処理し、アクセスや検索を簡単に行えるようにすることは、面倒でコストのかかる作業です。AI を活用すれば、チームはドキュメントに記載されている情報にタイムリーにアクセスできるようになり、ビジネスの意思決定に役立つ新しいインサイトが得られます。

AWS は 3 つのインテリジェントドキュメント処理 (IDP) サービスを提供しており、個別にデプロイすることも、1 つの要素として組み合わせて、エンドツーエンドのドキュメント処理ソリューションを開発することも可能です。**Amazon Textract** は、スキャンしたドキュメントから手書きの文字、印刷されたテキスト、データを自動的に抽出します。**Amazon Comprehend** は、機械学習を使ってテキスト内のインサイトや関係性を検出する NLP サービスです。**Amazon Augmented AI** (Amazon A2I) は、データの精度を保証するため、人によるレビューを組み込んだワークフローを実現します。

これらのサービスを生成系 AI で補完することで、IDP の自動化をさらに進め、より短時間でインサイトを得ることができます。間違い (電話番号が不完全である、書類が紛失している、住所の番地が無いなど) にフラグを付ける、さらには修正する作業にも生成系 AI を活用できます。こうした作業を生成系 AI で行うと、手作業によるレビューや複雑なスクリプトに頼る従来の IDP ワークフローよりも少ないリソースで、より速く終わります。**Amazon Bedrock** では API を使い、AI の大手スタートアップや Amazon の FM を利用できるように、お客様の IDP の要件に最適なモデルを見つけ、使用できます。

さらに、**SageMaker** では、テキストの抽出や分析のための独自の機械学習モデルを迅速かつ効率的に構築してトレーニングし、デプロイすることができます。SageMaker はフルマネージド型のサービスで、複数の機械学習アルゴリズム (BlazingText や Linear Learner など) が組み込まれています。これらは、テキスト分類、NLP、光学式文字認識 (OCR) 向けに最適化されています。

[詳細はこちら >](#)

全業界に最適

HNRY

「Hnry では、経費請求書から身分証明書類まで、毎日何千もの書類を受け取ります。平均すると、このような文書の 38% でユーザーが記入した項目に誤りがあり、経理チームが手作業で修正しなくてはなりません。Amazon Textract 機能を使うと、手作業によるデータ転記を減らし、全体の精度を 80% 以上向上させることができます。Amazon Textract を使用した自動請求書処理によって、顧客からの日々の経理依頼の管理を常に簡素化でき、煩雑で時間のかかるデータ入力作業から解放されました」

Hnry、共同創業者兼 CEO、James Fuller 氏

生成系 AI への取り組みを今すぐ始めましょう

この日本語ガイドで紹介したユースケースでは、イノベーションを加速するために生成系 AI を活用して、顧客のセルフサービス体験の向上、会話型検索を通じたより迅速なインサイトの獲得、説得力のあるマーケティングコンテンツや営業コンテンツのスピーディーな作成、魅力的な新製品の考案と開発、ドキュメントデータの抽出と分析の自動化を実現します。

本ガイドで 6 つのユースケースを取り上げたのは、これらのユースケースを活用して、お客様のようなスタートアップが影響力のある測定可能な結果を達成しているためです。さらにこれらのユースケースは、生成系 AI に適したアプリケーションを判断する際に検討すべき要件を備えています。これらのユースケースは数か月で完了でき、実際のビジネス上の課題を解決し、パフォーマンスを高め、コストを削減し、カスタマーエクスペリエンスを向上させることができます。

生成系 AI のビジネスでの可能性は、ここで挙げた 6 つのユースケースにとどまりません。AWS は生成系 AI サービスと機械学習ツール群を幅広く提供し、ビジネスを変革するさまざまなアプローチに生成系 AI を応用できるよう支援しています。生成系 AI を導入すれば、イノベーションを新たな高みに押し上げ、スタートアップが何が実現できるのか、新しいアイデアを持つことができます。

[スタートアップ向け AWS の機械学習を詳しく見る >](#)

[生成系 AI の詳細を見る >](#)

