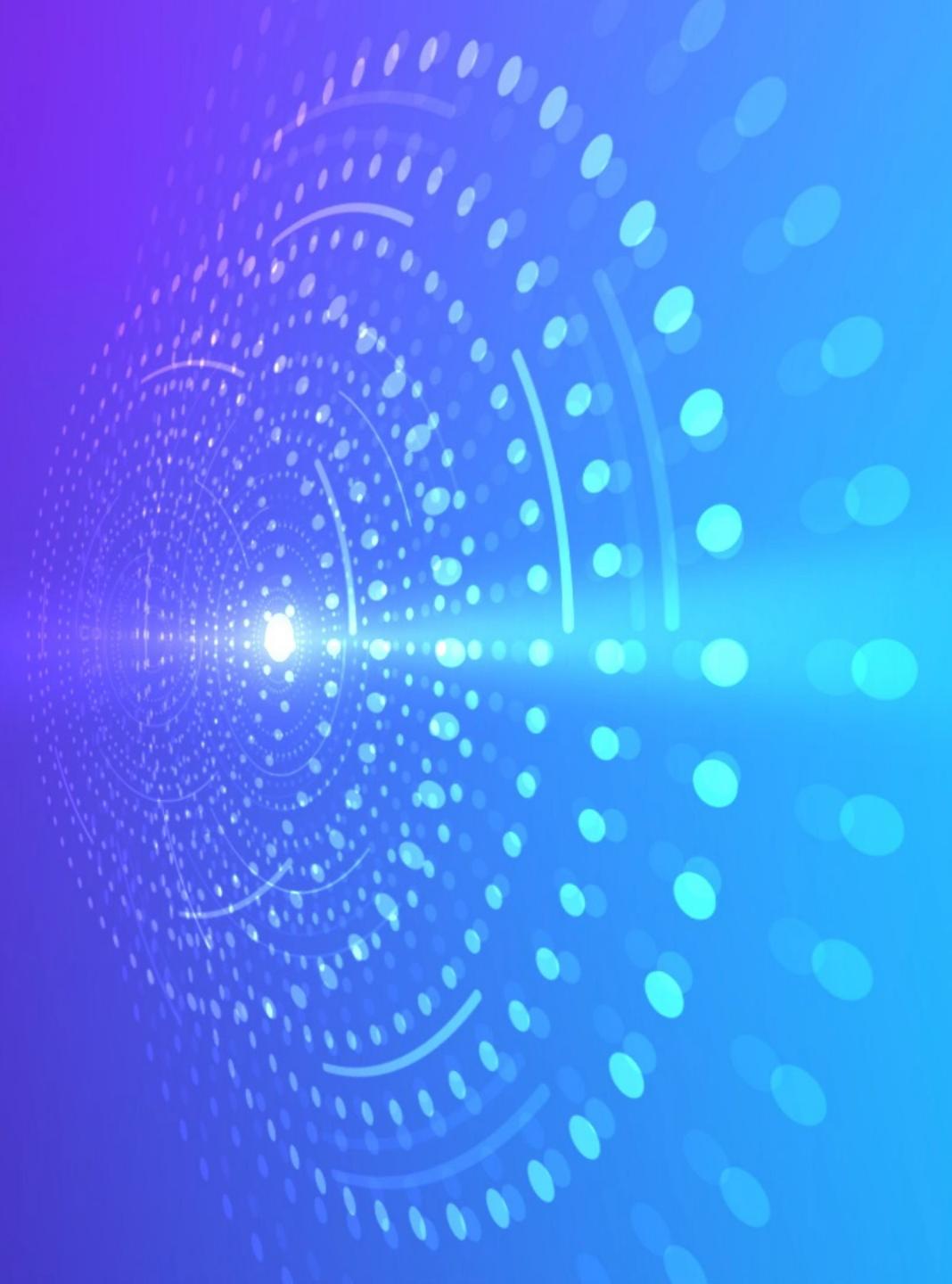




AI Day

Tokyo



安田 俊彦

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社
常務執行役員 サービス＆テクノロジー統括本部 統括本部長



加速するイノベーション

>326

生成 AI 機能の一般提供開始



生成 AI スタック



アプリケーション利用 モデルを活用するプリケーション層

-  Amazon Q in Business
-  Amazon Q in Developer
-  Amazon Q in QuickSight
-  Amazon Q in Connect
-  Amazon Q in AWS Supply Chain

アプリケーション開発 モデルを活用しアプリケーションを開発するためのツール

-  Amazon Bedrock
- Guardrails | Agents | Studio | Customization Capabilities
- Broadest selection of models

モデルの学習と推論のためのインフラストラクチャ

-  GPUs
-  Trainium
-  Inferentia
-  SageMaker
-  UltraClusters
-  EFA
-  EC2 Capacity Blocks
-  Nitro
-  Neuron

生成 AI ジャーニー



ユースケース

ビジネス価値を生む
ユースケースを見つける

モデル選択

ユースケースに
合わせて適切な
モデルを選択する

責任ある AI

安全な AI 製品を
実現する

カスタマイズ

より高い価値を
実現するための
工夫を凝らす

アプリ運用

自社アプリに
生成 AI を組み込み
運用する

生成 AI のユースケース例



生活の利便性向上



社会課題解決



専門家業務支援



業界の現場支援



生成 AI 技術
加速・展開



業界の現場支援



北海道に、ユーがいる。



社会課題解決



IWASAKI
岩崎電氣株式会社



専門家業務支援



NOMURA

モデル選択肢



AI21labs

amazon

ANTHROPIC

cohere

Meta

MISTRAL
AI

stability.ai

状況に応じた回答、
要約、言い換え

テキストの要約、
生成、Q&A、検索、
画像生成

要約、複雑な推論、
作文、プログラミング

テキスト生成、
検索、分類

Q&A と
文章読解力

テキスト要約、
質問と回答、
テキスト分類、
テキスト補完、
コード生成

高品質の画像や
アートの生成

Jamba 1.5 Mini/Large
Jamba Instruct
Jurassic-2 Ultra/Mid

Titan Text Premier
Titan Text Lite
Titan Text Express
Titan Text Embedding G1/V2
Titan Multimodal Embedding
Titan Image Generator V1/V2

Claude 3.5 Sonnet
Claude 3 Opus
Claude 3 Sonnet
Claude 3 Haiku
Claude 2.x
Claude Instant

Embed English
Embed Multilingual
Command R/R+
Command
Command Light

Llama 3.2
1B/3B/11B/90B
Llama 3.1
8B/70B/405B
Llama 3 8B/70B
Llama 2 13B/70B

Mistral Large
(2407/2402)
Mistral Small
Mistral 7B
Mixtral 8x7B

Stable Image Ultra
Stable Image Core
SD3 Large
Stable Diffusion XL1.0

Frances Pye (フランセス パイ) 様

Anthropic
Head of APJ Partnerships



日本語や文脈を
効果的に理解するための取り組み



Claude 3.5 Sonnet, Haiku をリリース
Sonnet が搭載している新しい機能、
Computer Use の概要

今後 LLM はどのように進化していくと思うか

稻垣 庸右 様

三井物産株式会社

デジタル総合戦略部 デジタルテクノロジー戦略室長

生成AIを組み込んだ 入札契約業務オペレーション改革



三井物産株式会社
デジタル総合戦略部
デジタルテクノロジー戦略室 室長
稻垣 庸右

- 自己紹介
- デジタル総合戦略部組織図
- 商社における入札業務
- 課題
- 解決策と成果
- まとめ

自己紹介



出身：愛知県

専攻：機械工学

経歴：2004年三井物産入社 プロジェクト本部にて勤務

2009年天津にて語学留学

2010年三井物産（上海）にて勤務

2011年モビリティ第一本部にて勤務

2015年三井物産（広東）にて勤務

2018年三井物産（香港）にて勤務

2021年デジタル戦略部にて

自動運転トラック輸送スタートアップ[°]

「T2」設立に関与

2024年5月より現ポジション

特技：中国語

デジタル総合戦略部組織図

取引先/
市場



事業本部

金属資源本部
エネルギー第一本部
エネルギー第二本部
エネルギー・ソリューション本部
プロジェクト本部
モビリティ第一本部
モビリティ第二本部
ベーシックマテリアルズ本部
パフォーマンスマテリアルズ本部
ニュートリション・アグリカルチャー本部
鉄鋼製品本部
食料本部
流通事業本部
ウェルネス事業本部
ICT事業本部
コーポレートディベロップメント本部

米州本部

アジア・大洋州本部

欧州ブロック
中東・アフリカブロック
韓国

東アジアブロック

国内ブロック

CSブロック

デジタル総合戦略部

コーポレートスタッフ部門

秘書室
人事総務部
法務統括部
ビジネス法務部
経営企画部
事業統括部
広報部
サステナビリティ経営推進部
デジタル総合戦略部
CFO統括部
経理部
財務部
リスクマネジメント部
IR部
フィナンシャルマネジメント第一部
フィナンシャルマネジメント第二部
フィナンシャルマネジメント第三部
フィナンシャルマネジメント第四部

関係会社との連携

moon
creative lab

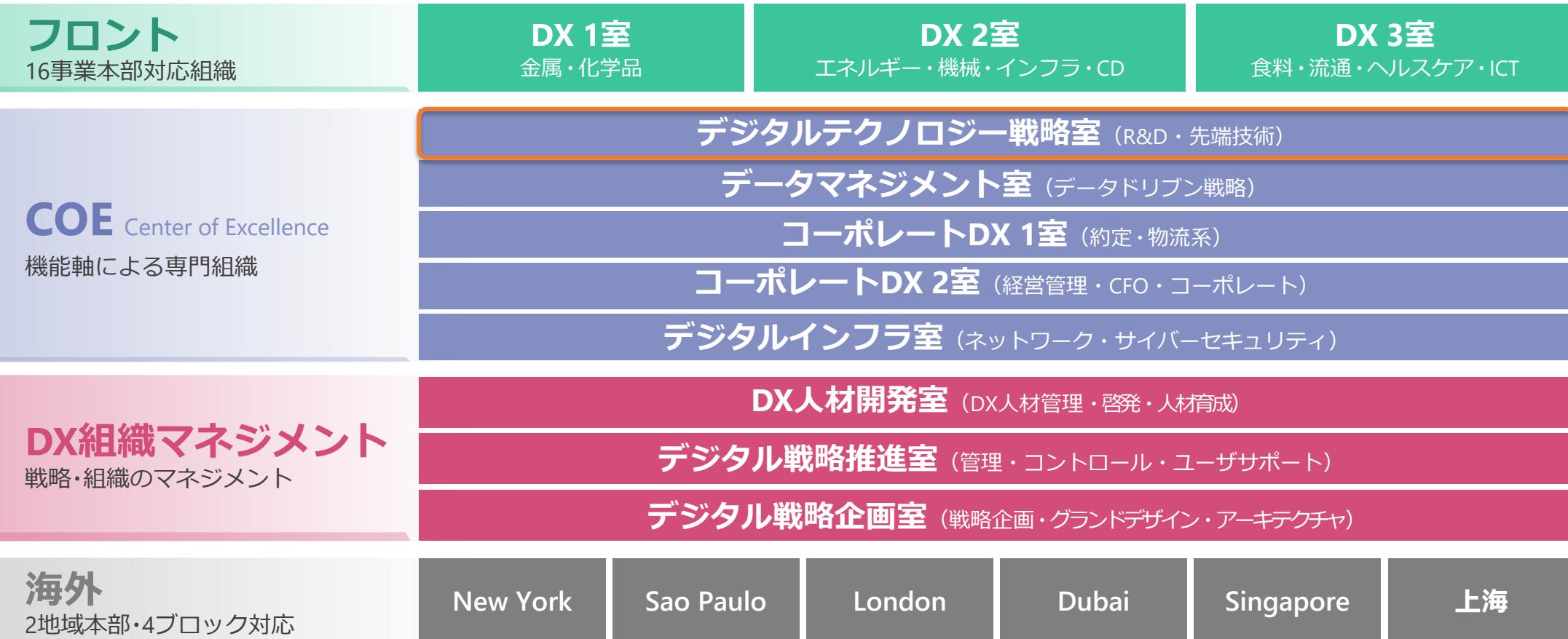
MITSUI & CO.
MITSUI & CO. GLOBAL STRATEGIC STUDIES INSTITUTE (MGSSI)

mki

M|B|S|D®

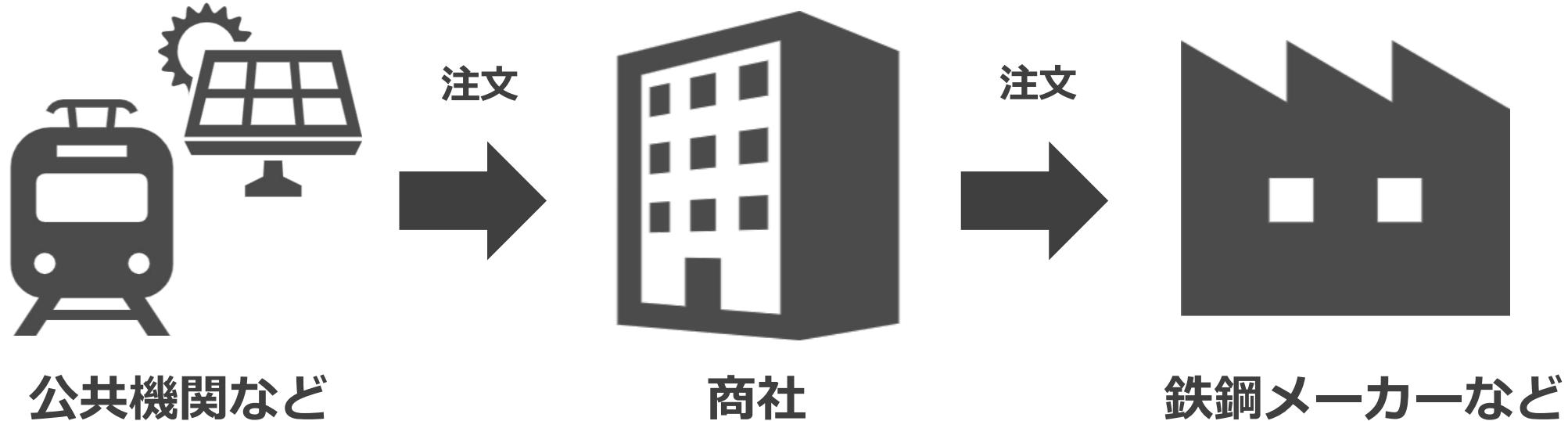
デジタル総合戦略部組織図

デジタルテクノロジー戦略室は
事業を見据えたDX関連技術の調査や事業性の検証、ビジネスモデル検討を行う



商社における入札業務

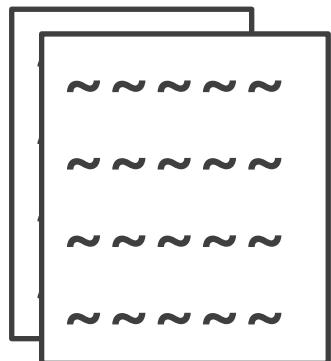
- 多くの国際入札に参加
- 取引金額の規模も大きく、更なるビジネスチャンス創出にもつながる重要な業務



納期・スペック・数量等の情報をもとに、部材を納入する

商社における入札業務

「入札書読みこみ」から「要旨作成」を短期間で実行



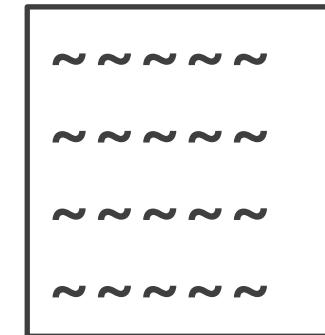
入札書説明書

(100~200ページ)

取引先	: ~~~
価格条件	: ~~~
保証	: ~~~
規格	: ~~~

要旨

(2~3ページ)



回答案



取引先

100ページ超の入札説明書を読みこみ、
社内や取引先に要旨、必要書類、稟議書を作成し展開
1入札あたり**30~40時間**で対応する必要あり

課題

	<p>other obligations so affected.</p> <p>24.6 The Supplier shall provide the Purchaser with a report of the results of any such test and/or inspection.</p> <p>24.7 The Purchaser may reject any Goods or any part thereof that fail to pass any test and/or inspection or do not conform to the specifications. The Supplier shall either rectify or replace such rejected Goods or parts thereof or make alterations necessary to meet the specifications at no cost to the Purchaser, and shall repeat the test and/or inspection, at no cost to the Purchaser, upon giving a notice pursuant to GC Sub-Clause 24.4.</p> <p>24.8 The Supplier agrees that neither the execution of a test and/or inspection of the Goods or any part thereof, nor the attendance by the Purchaser or its representative, nor the issue of any report pursuant to GC Sub-Clause 24.6, shall release the Supplier from any warranties or other obligations under the Contract.</p>
25. Liquidated Damages	<p>25.1 Except as provided under GC Clause 30, if the Supplier fails to deliver any or all of the Goods or Related Services by the Completion date specified in the Contract, the Purchaser may without prejudice to all its other remedies under the Contract, deduct from the Contract Price, as liquidated damages, a sum equivalent to the percentage specified in the PC of the delivered price of the delayed Goods or Related Services for each week or part thereof of delay until actual delivery, up to a maximum deduction of the percentage specified in the PC. Once the maximum is reached, the Purchaser may terminate the Contract pursuant to GC Clause 33.</p>
26. Warranty	<p>26.1 The Supplier warrants that all the Goods are new, unused, and of the most recent or current models, and that they incorporate all recent improvements in design and materials, unless provided otherwise in the Contract.</p> <p>26.2 Subject to GC Sub-Clause 20.1(b), the Supplier further warrants that the Goods shall be free from defects arising from any act or omission of the Supplier or arising from design, materials, and workmanship, under normal use in the conditions prevailing in the Purchaser's Country where the Project Site is located.</p> <p>26.3 Unless otherwise specified in the PC, the warranty shall remain valid for twelve (12) months after the Goods, or any portion thereof as the case may be, have been delivered to and accepted at the final destination defined as the Project Site, or for eighteen (18) months after the date of shipment from the</p>



課題



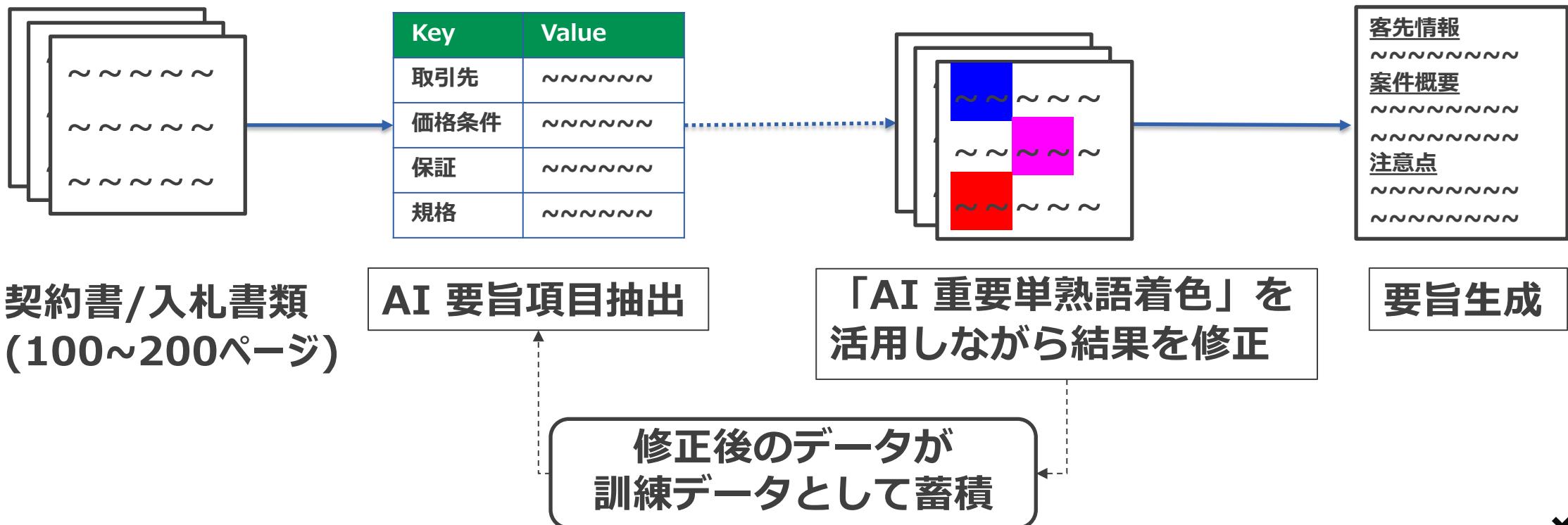
入札説明書を読むのに時間がかかる



業界知識・専門知識が必要

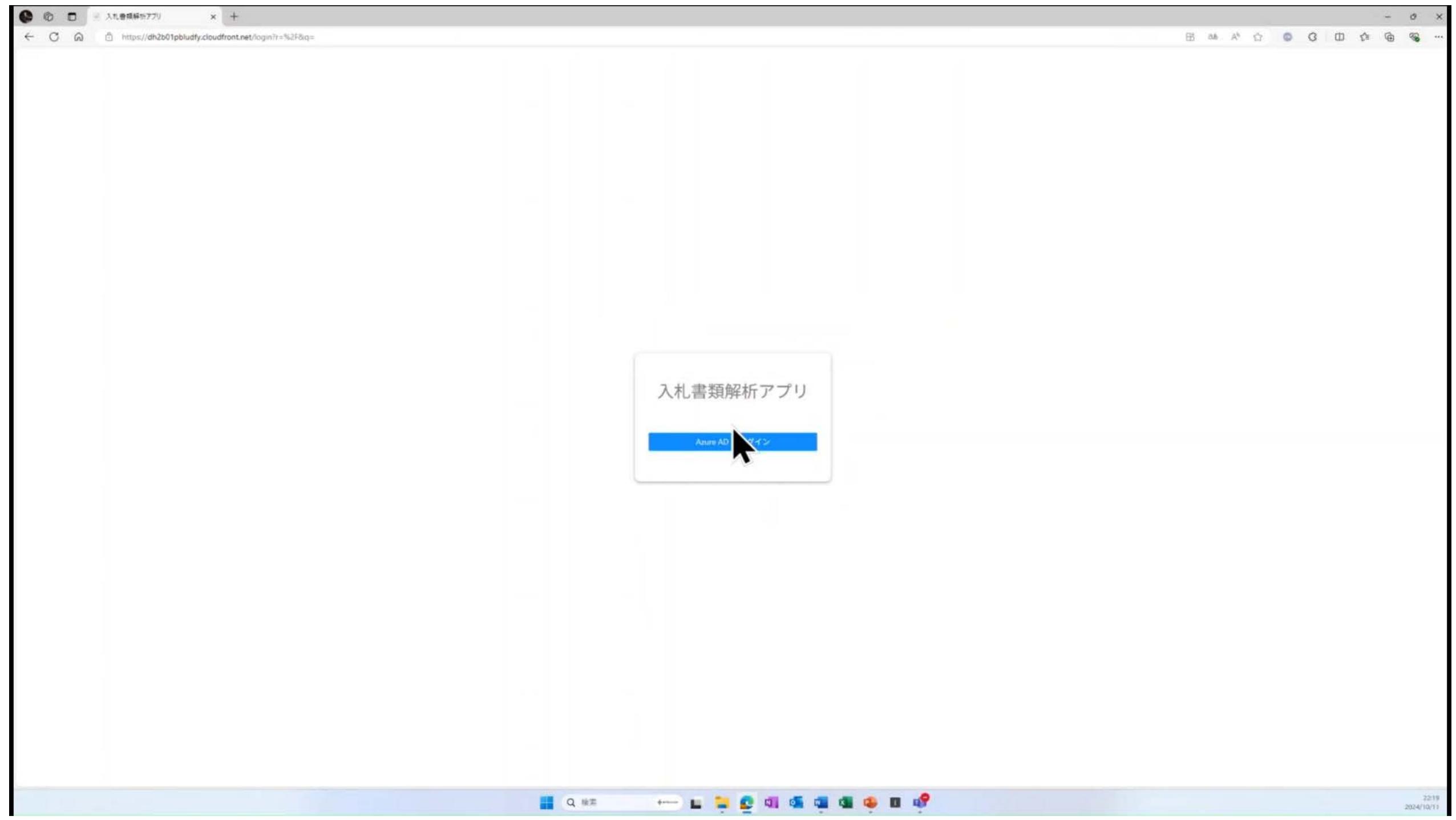
解決策と成果

- ・ 入札書解析アプリを開発
- ・ アプリ上で「AI 要旨項目抽出」、「AI 重要単熟語着色」、「要旨生成」ができ半自動化



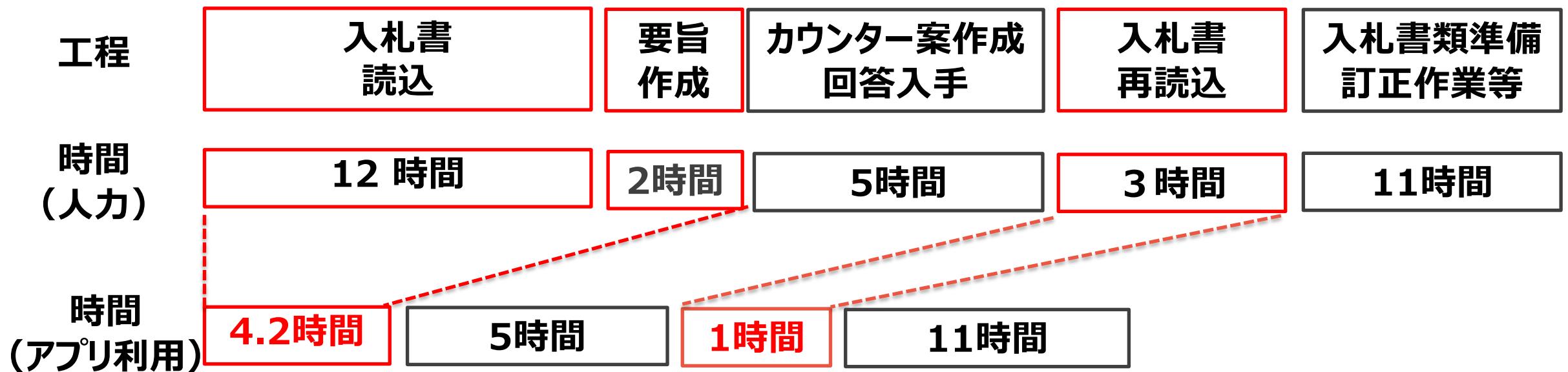
解決策と成果

デモをご覧ください



解決策と成果 三井物産スチールでの導入効果

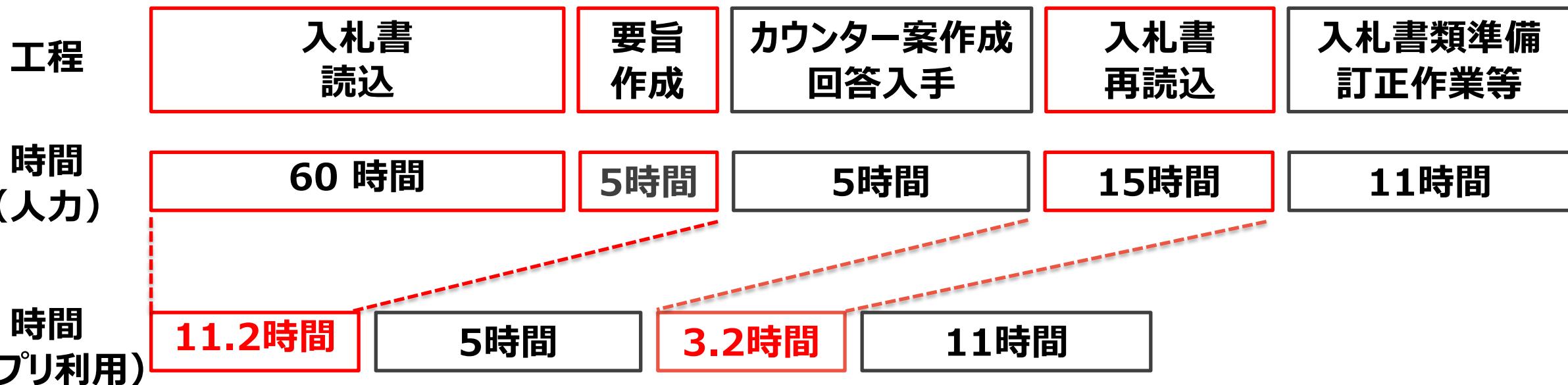
入札実務者の場合、1 入札あたり**約12時間削減可能**



解決策と成果 三井物産スチールでの導入効果

ビギナー社員の場合、1 入札あたり**約50時間削減可能**

業務を完遂できた人は3名中1名→3名中3名

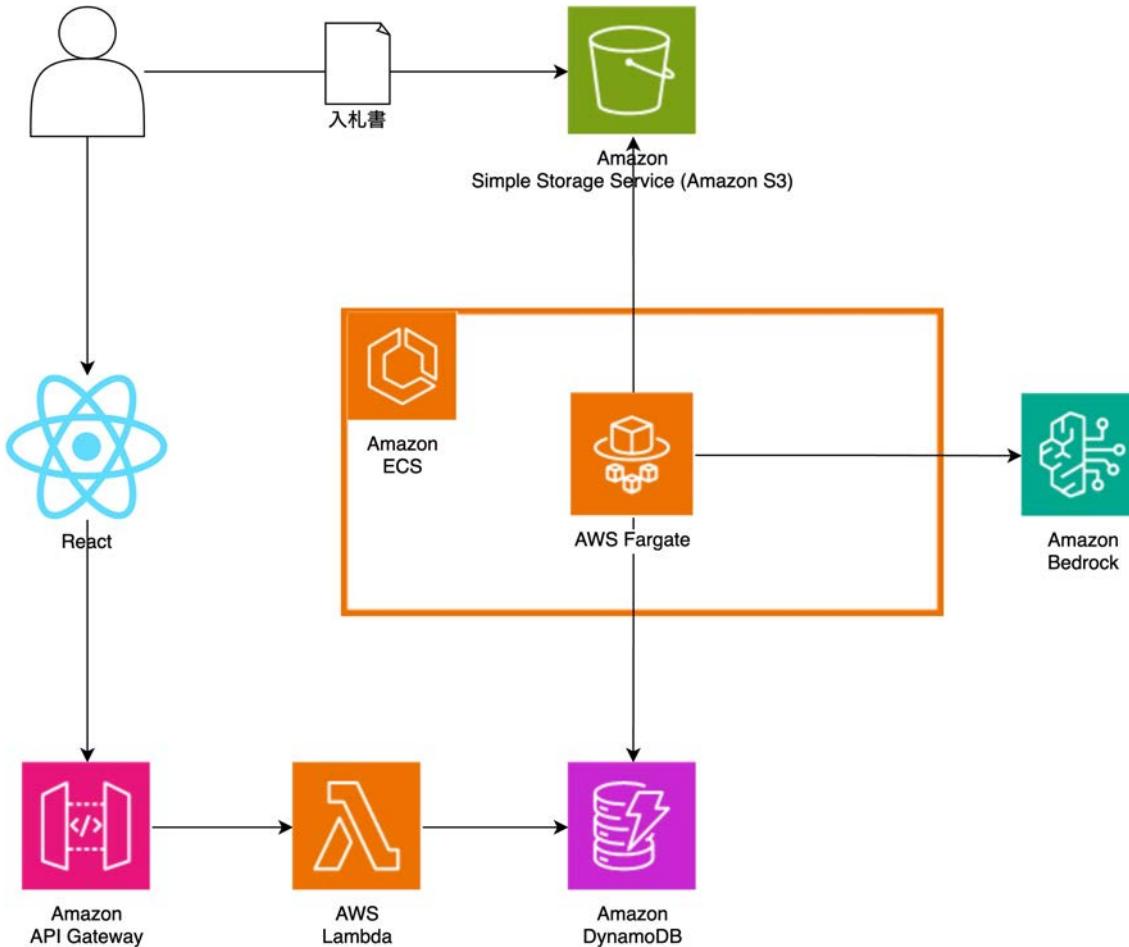


解決策と成果 抽出方法・性能

「識別式モデル（BERT）」と「生成AI（LLM）」を組み合わせた独自手法を採用

(手法)	F1値 (Macro平均)		
	要旨情報 抽出	重要単熟語 抽出	計
GPT 3.5	.098	.063	.086
LEX-LM	.589	.793	.661
<u>LEX-LM (BERT)+ Rule by LLM</u> [T. Ito. et.al., WWW Demo 2024]	<u>.668</u>	.793	<u>.712</u>

解決策と成果 アーキテクチャー



- AI 部分は Fargate (BERT) と Amazon Bedrock (LLM) を組み合わせて実装
- LLMは現在 Claude 3.5 Sonnet を利用

解決策と成果 AWS活用の利点

- 用途に合わせて複数のLLMを組合せることが容易
- Web アプリを高速に構築可能なモジュールが豊富
- 開発者が多く開発コミュニティが大きい

まとめ

- 三井物産グループでは、AWSを活用した生成AIを組み込んだWebアプリを開発し活用することで、入札・契約業務の改革を実現
- 三井物産グループ内外での更なる展開を強化

共同検証や共同開発に興味ある方は
お声がけください

360° business innovation.

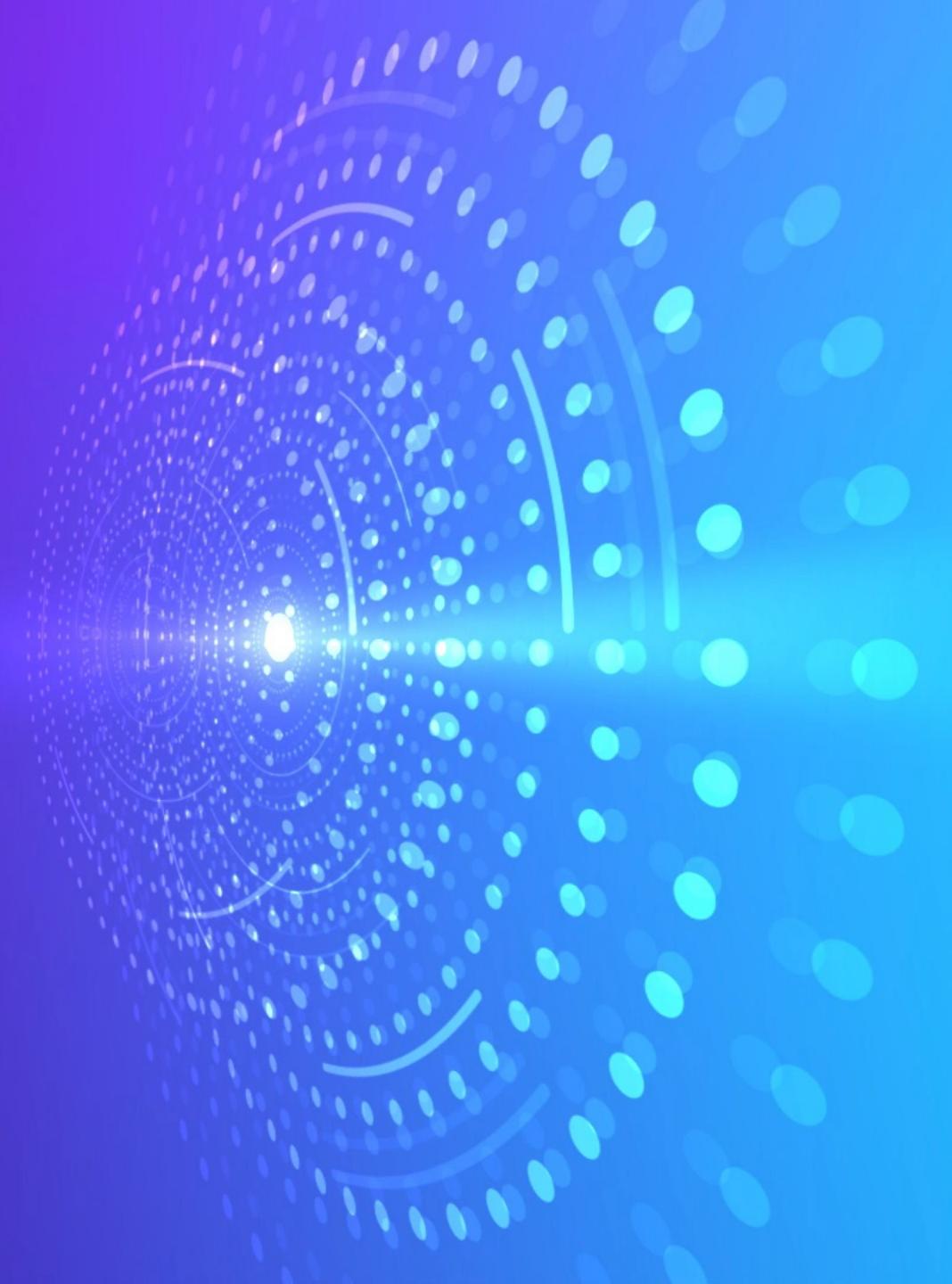


MITSUI & CO.



AI Day

Tokyo



大渕 麻莉

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社
Generative Innovation Center
Sr. Generative AI Specialist

生成 AI ジャーニー



ユースケース

ビジネス価値を生む
ユースケースを見つける

モデル選択

ユースケースに
合わせて適切な
モデルを選択する

責任ある AI

安全な AI 製品を
実現する

カスタマイズ

より高い価値を
実現するための
工夫を凝らす

アプリ運用

自社アプリに
生成 AI を組み込み
運用する

生成 AI ジャーニー



ユースケース

ビジネス価値を
生むユースケースを
見つける

モデル選択

ユースケースに
合わせて適切な
モデルを選択する

責任ある AI

安全な AI 製品を
実現する

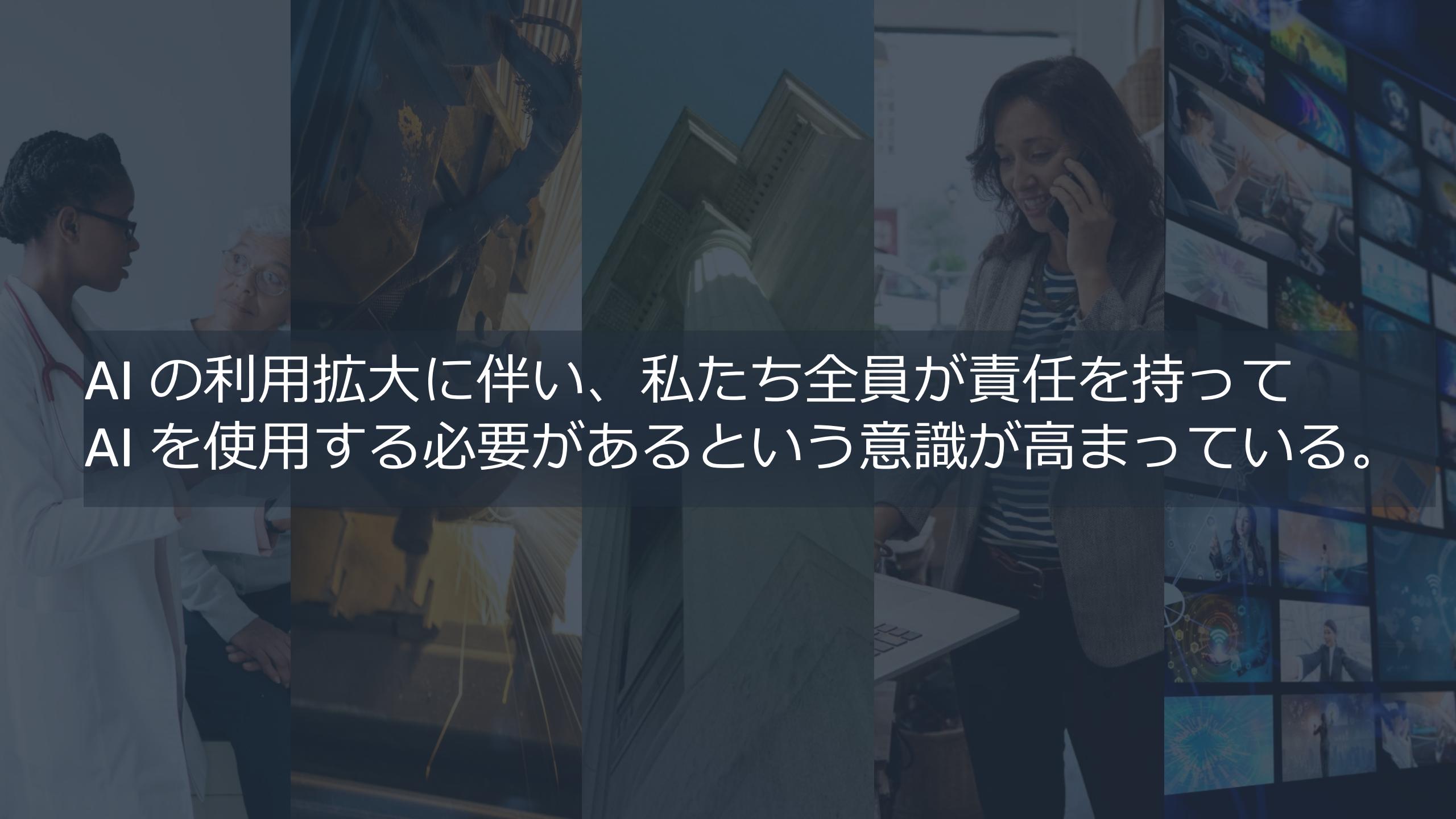
カスタマイズ

より高い価値を
実現するための
工夫を凝らす

アプリ運用

自社アプリに
生成 AI を組み込み
運用する





AI の利用拡大に伴い、私たち全員が責任を持って
AI を使用する必要があるという意識が高まっている。

「責任ある AI」の考慮事項

制御性

AI システムの監視及び制御のためのしくみ

プライバシーとセキュリティ

データやモデルを盗難や流出から保護

安全性

有害な出力や誤用を防止

公平性

システムがさまざまなユーザー集団に与える影響(性別、民族など)

信憑性と堅牢性

予期しない、または敵対的な入力でも、正しく出力するしくみ

説明可能性

AI システムの出力を理解して評価する

透明性

利害関係者が適切な選択をするための、AI システムに関する情報を提供

ガバナンス

組織内で責任ある AI のプラクティスを定義、実装、実施するためのプロセス

生成 AI の新たなリスクと課題



信憑性
(バリューション)



有害性と安全性



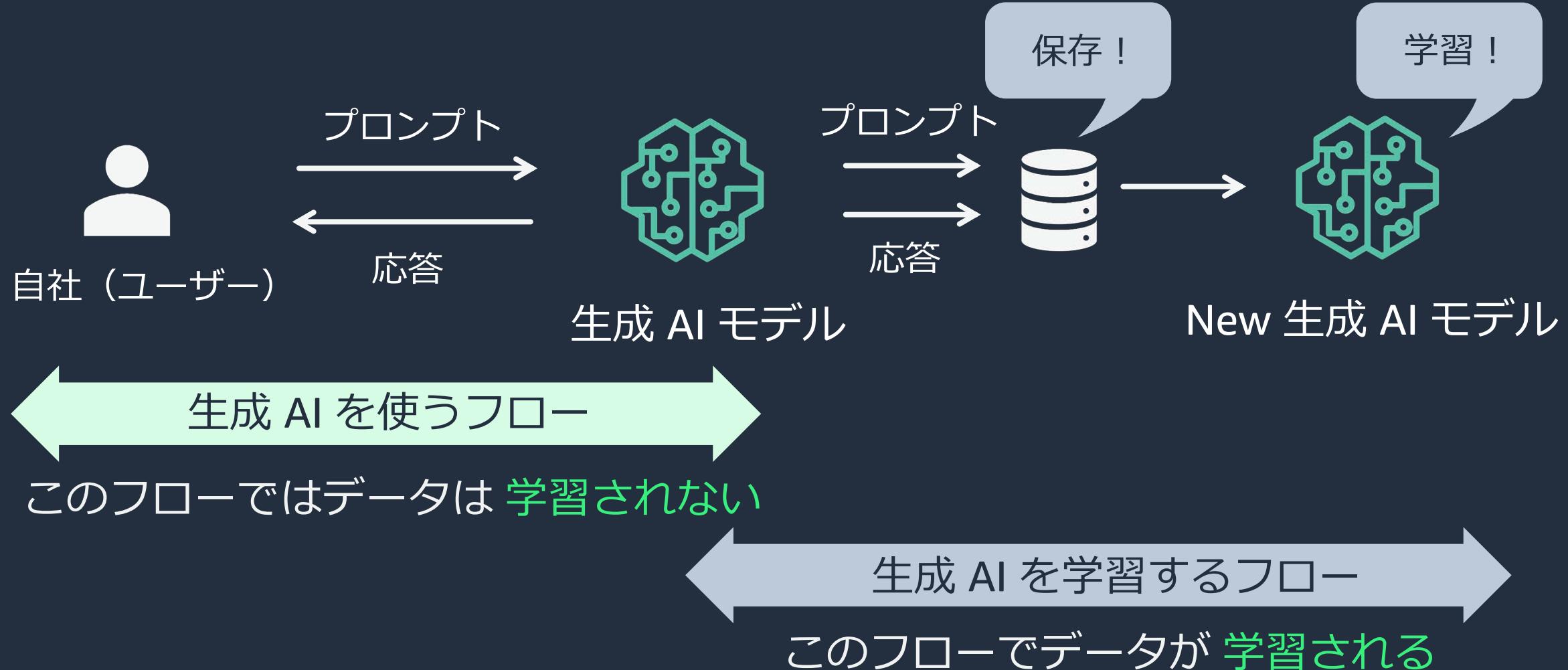
知的財産



データプライバシー

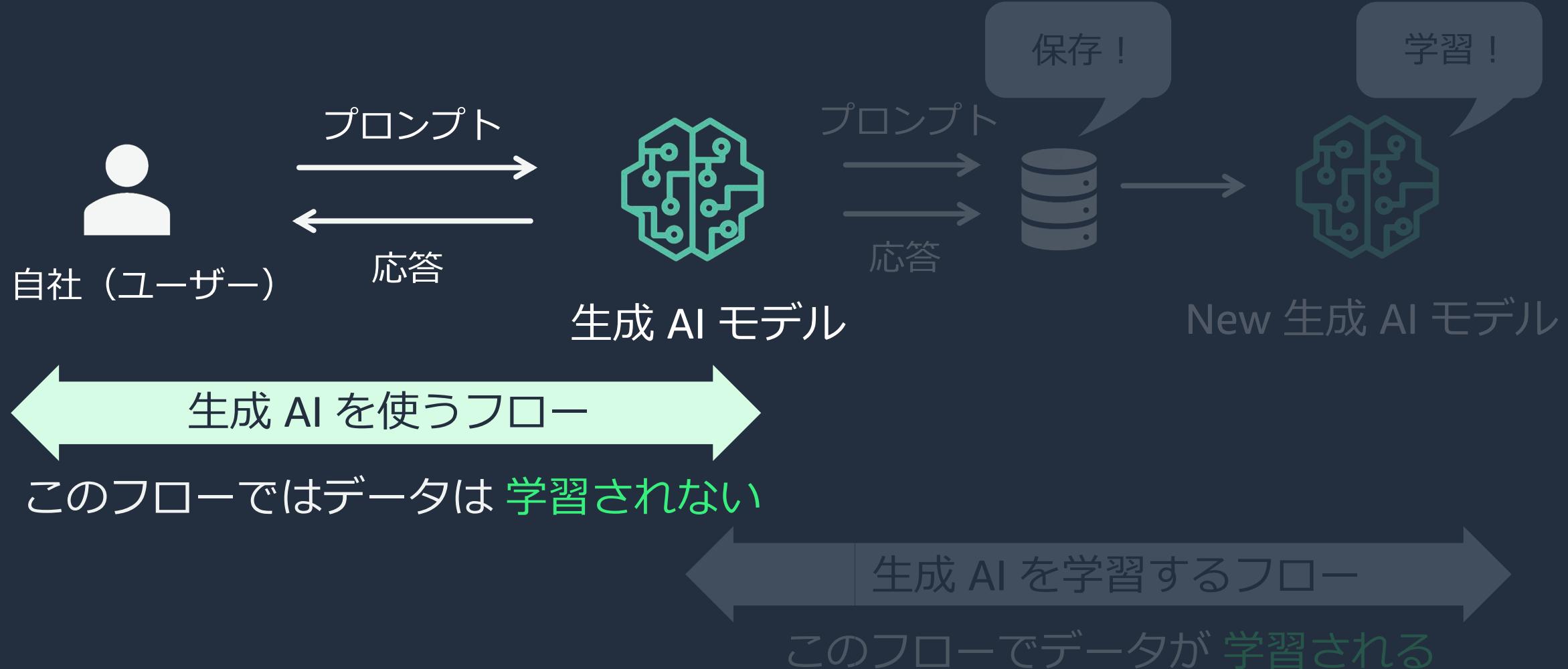
データプライバシー

学習データやプロンプトに入力したデータが第三者に利用されるリスク



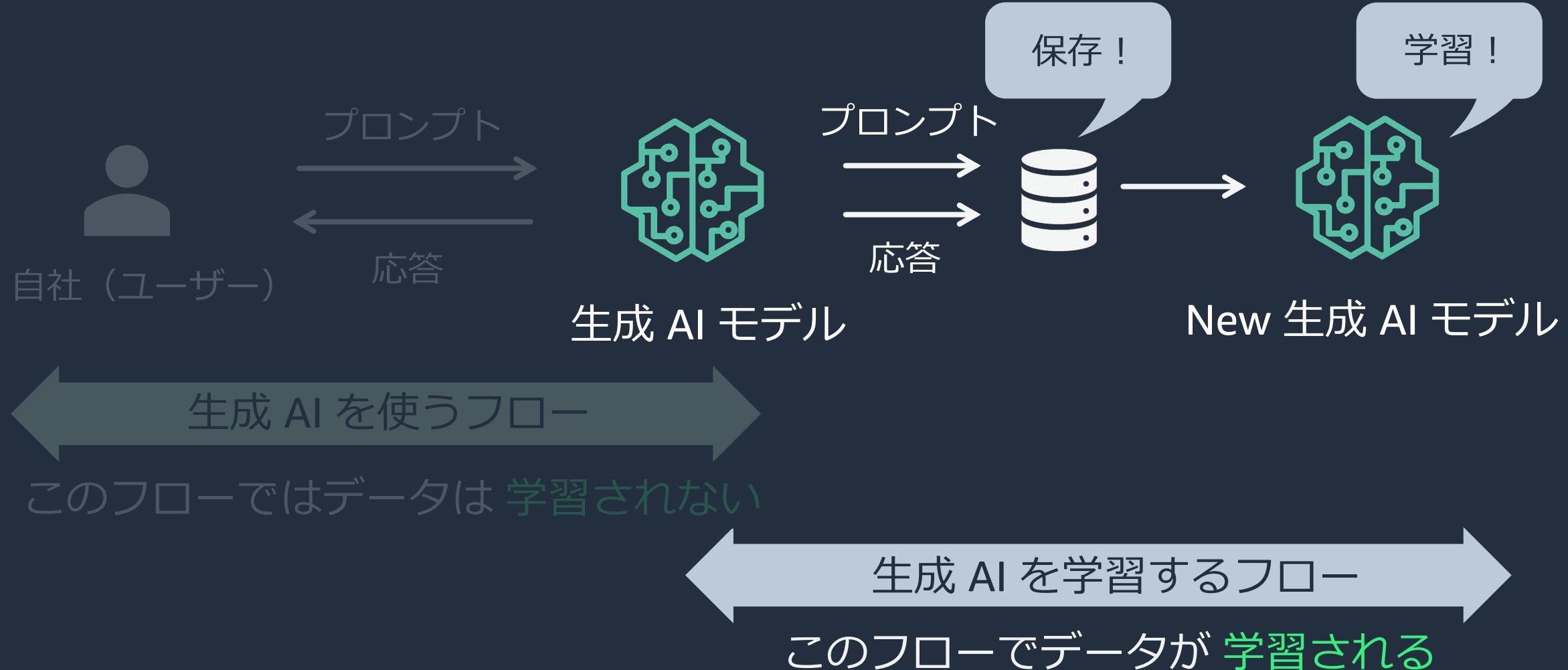
データプライバシー

学習データやプロンプトに入力したデータが第三者に利用されるリスク



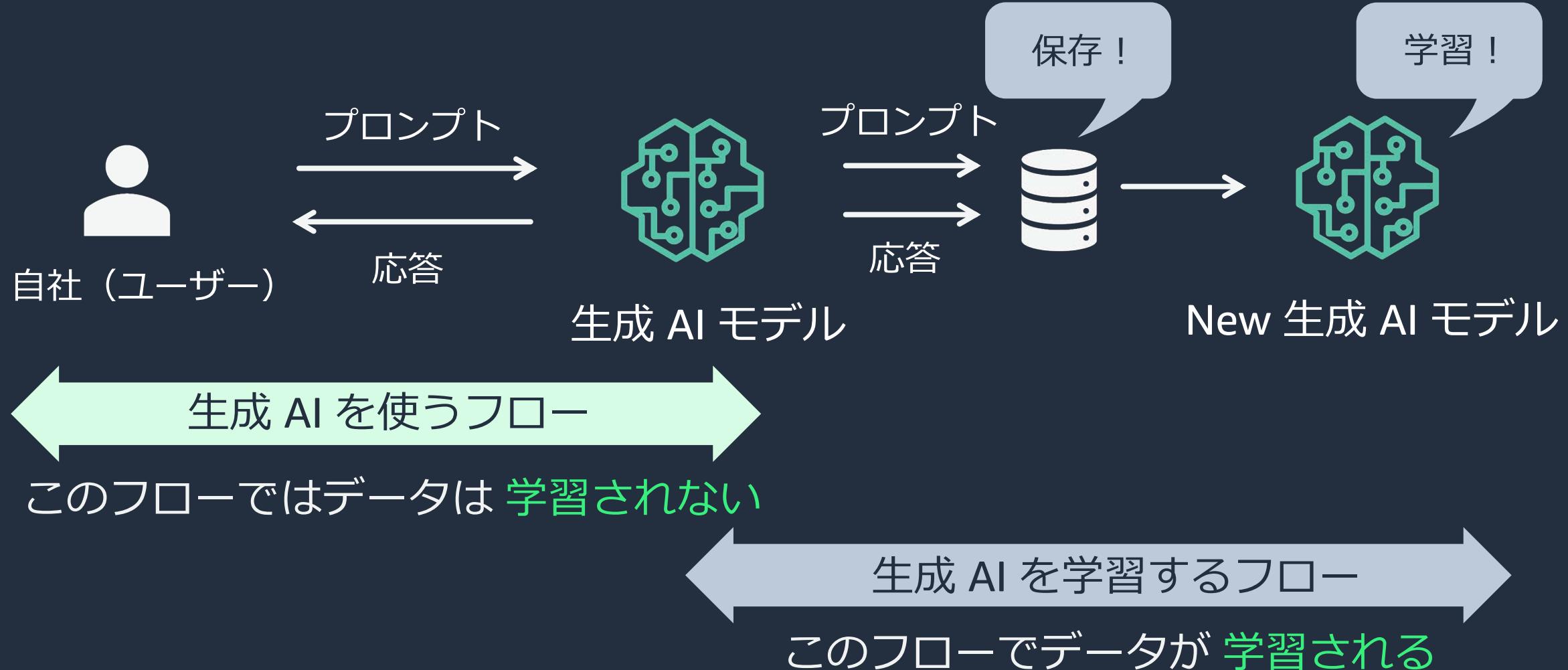
データプライバシー

学習データやプロンプトに入力したデータが第三者に利用されるリスク



データプライバシー

学習データやプロンプトに入力したデータが第三者に利用されるリスク





Amazon Bedrock Security

ユーザーのデータの
セキュリティとプライバシーを保護



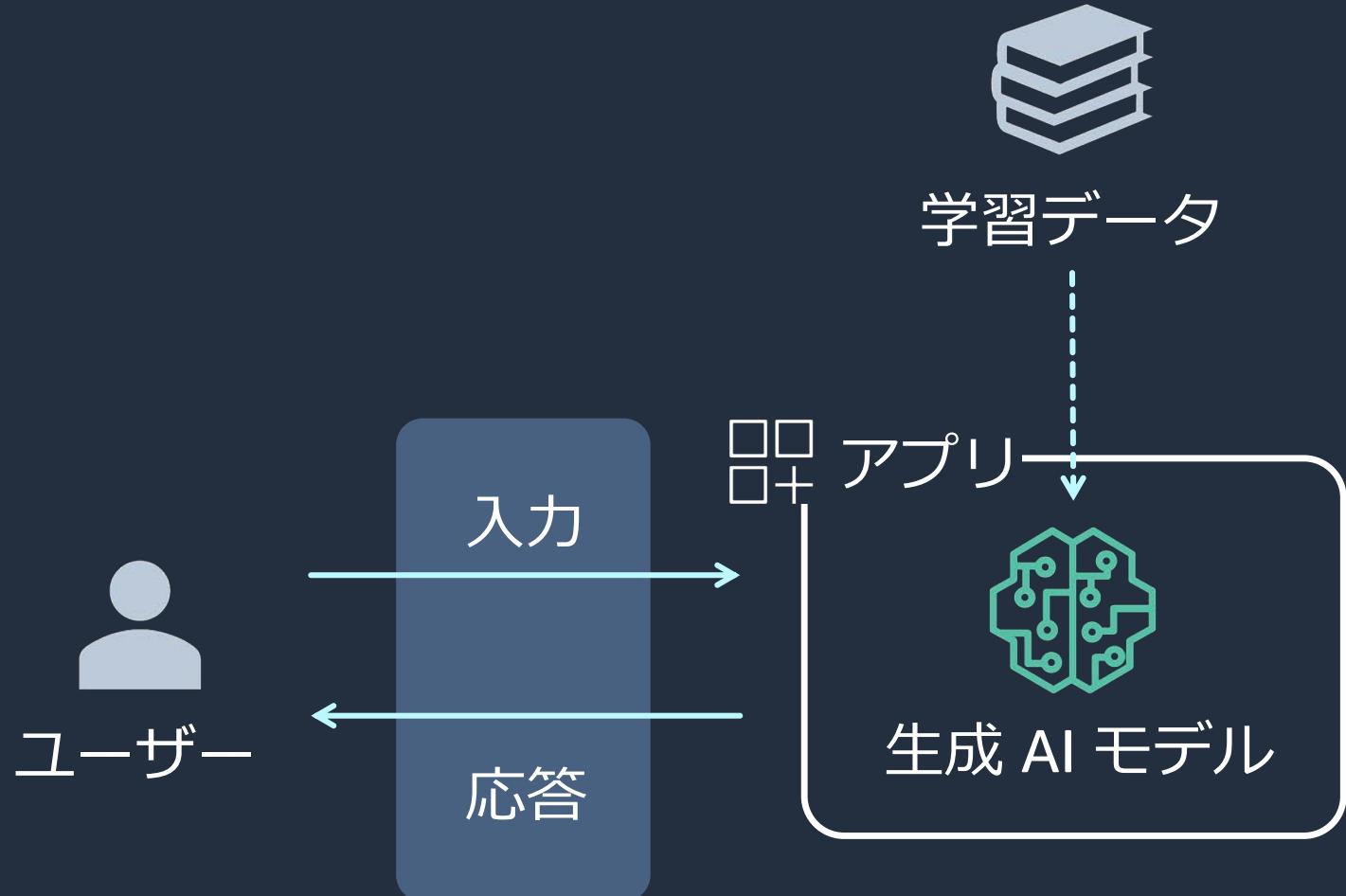
ユーザーのデータが、
モデルの学習に使われることはありません

すべてのデータは常に暗号化されます

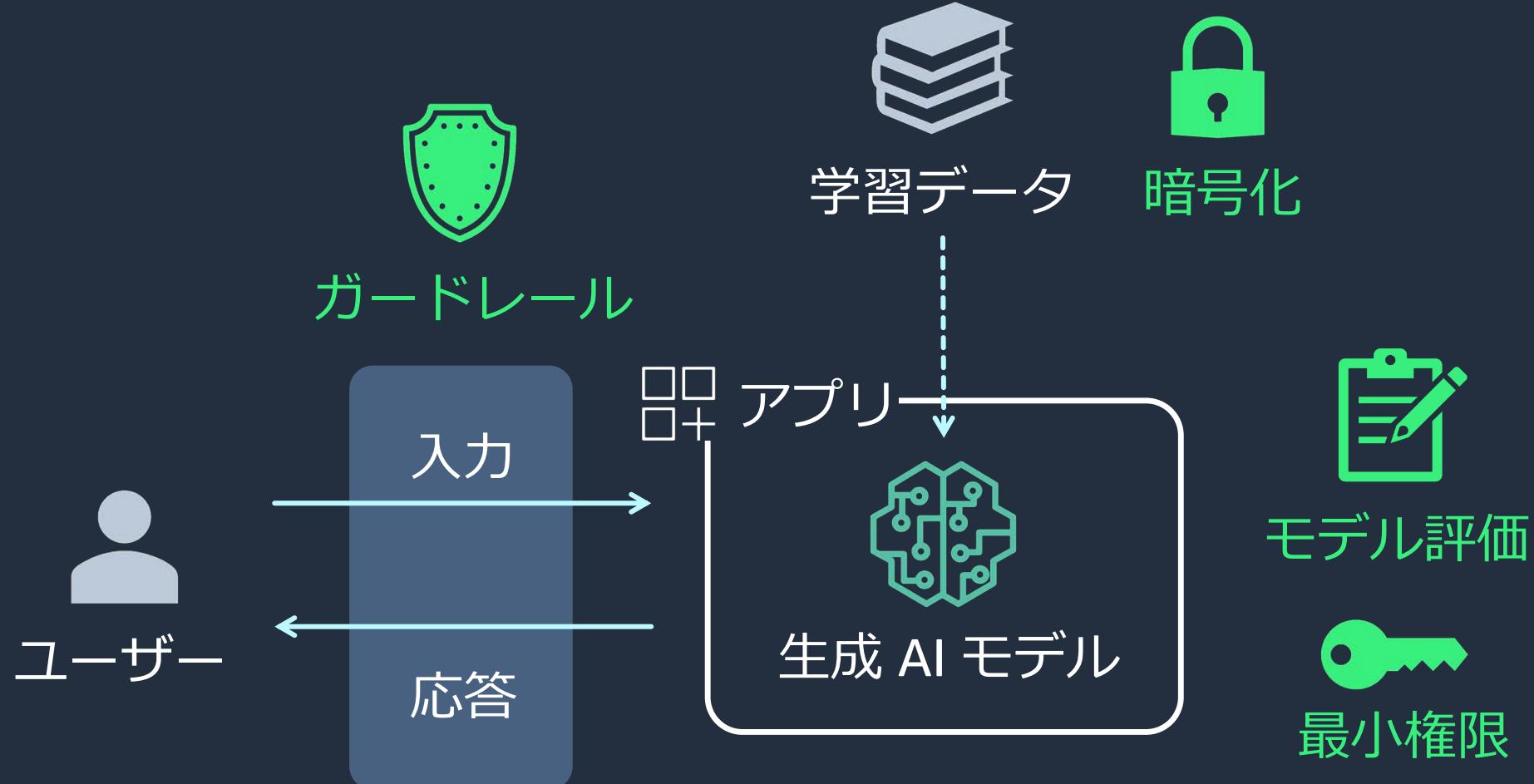
API が実行されたリージョンの外に
データが送信されることはありません

GDPR, SOC, ISO, HIPAA に準拠しています

責任ある AI を実現するための AWS 提供機能



責任ある AI を実現するための AWS 提供機能



生成 AI ジャーニー



ユースケース

ビジネス価値を
生むユースケースを
見つける

モデル選択

ユースケースに
合わせて適切な
モデルを選択する

責任ある AI

安全な AI 製品を
実現する

カスタマイズ

より高い価値を
実現するための
工夫を凝らす

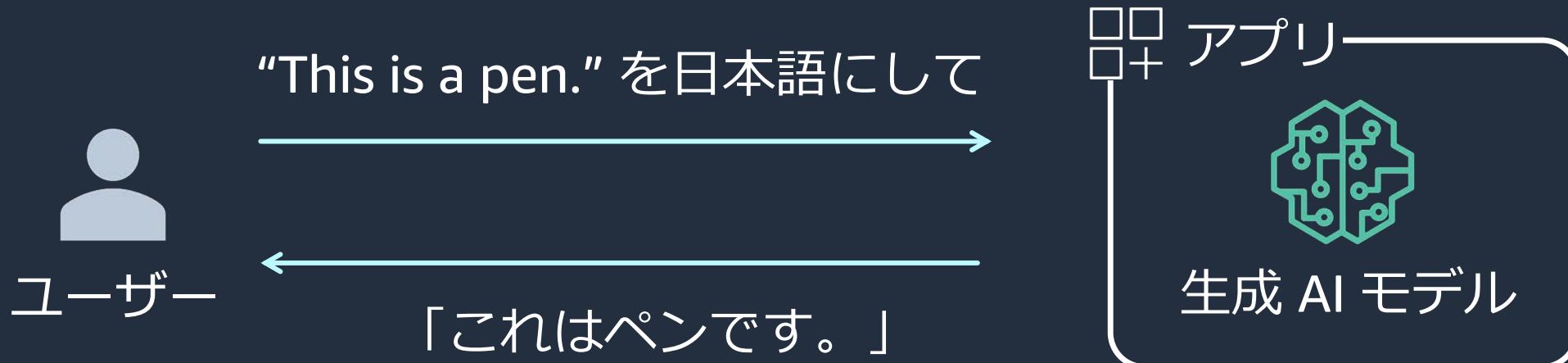
アプリ運用

自社アプリに
生成 AI を組み込み
運用する

自社のデータを活用し、独自の価値を生み出す



シンプルな生成 AI アプリケーション

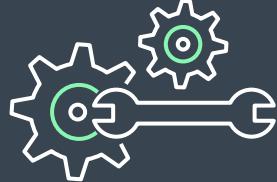


生成 AI に自社データを取り込む方法



プロンプト エンジニアリング

生成 AI の
プロンプトに
直接知識を取り込む



RAG (検索拡張生成)

ナレッジベースの
検索結果を
知識として与える



ファイン チューニング

特定のタスクに
対して特化した
能力を得る



独自モデル の開発

大量の学習データ
による一般知識や
専門知識の獲得

EASIER

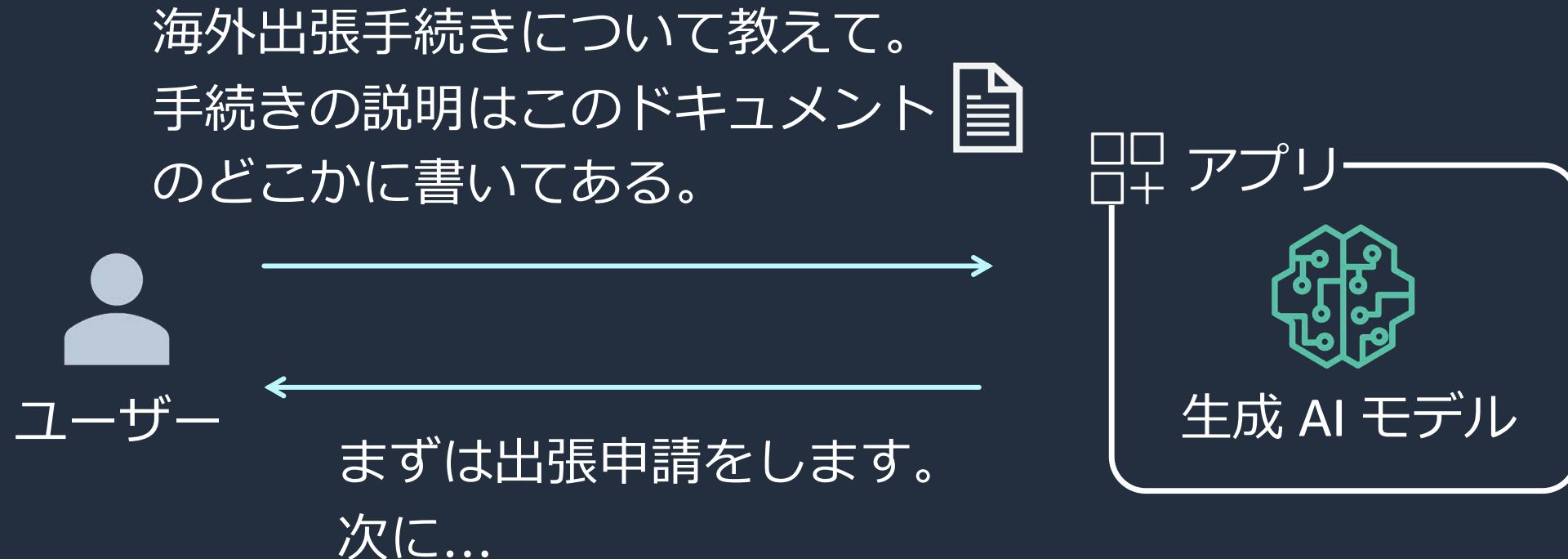


難易度

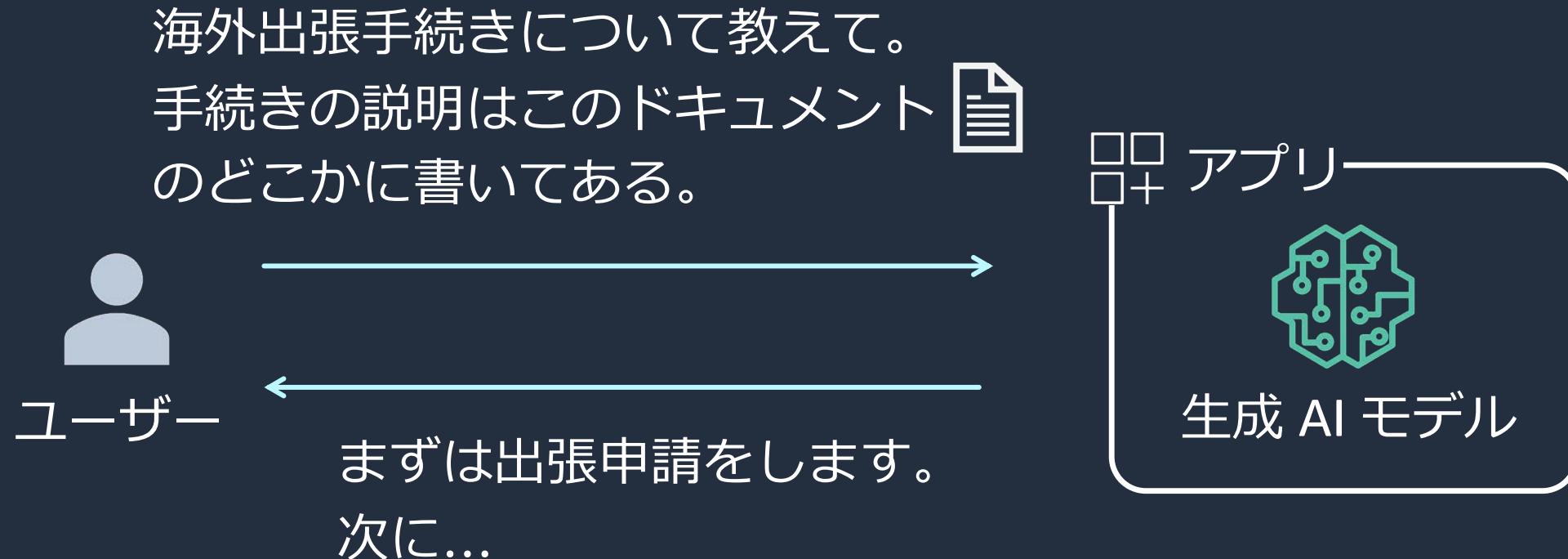


COMPLEX

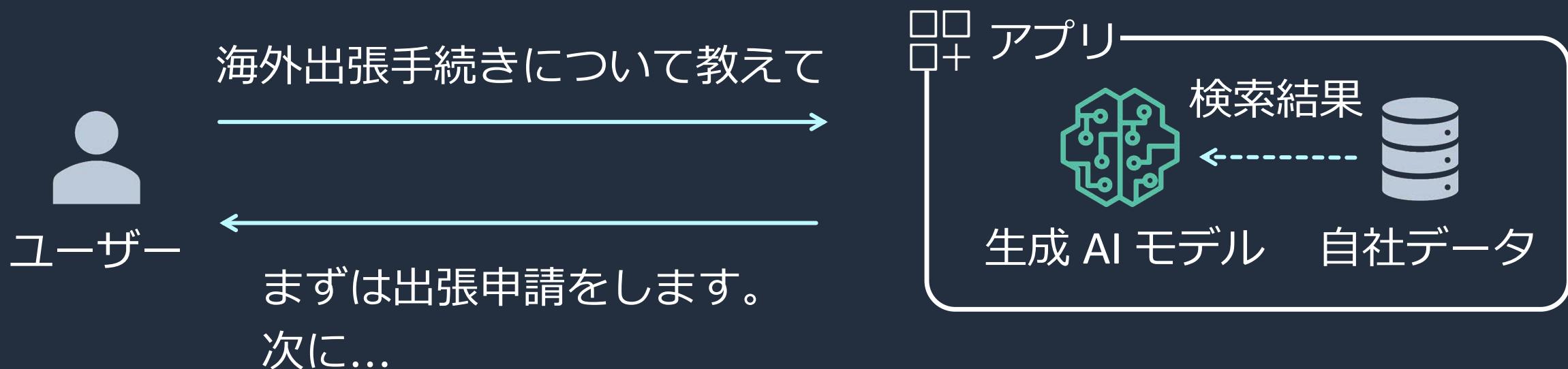
プロンプトエンジニアリング



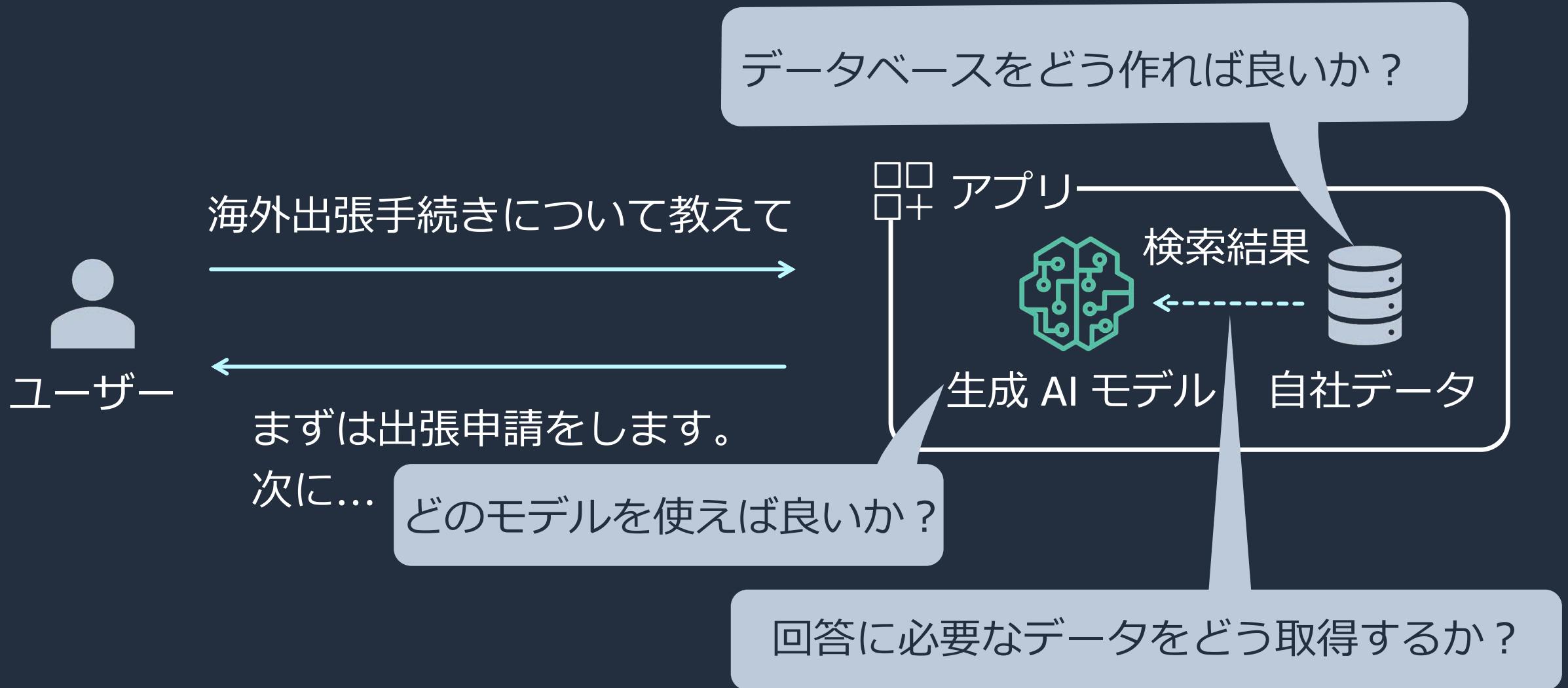
プロンプトエンジニアリング



Retrieval Augmented Generation (RAG、検索拡張生成)



Retrieval Augmented Generation (RAG)



RAG を簡単に構築できるマネージドサービス

Amazon Bedrock Knowledge Bases



生成 AI ジャーニー



ユースケース

ビジネス価値を
生むユースケースを
見つける

モデル選択

ユースケースに
合わせて適切な
モデルを選択する

責任ある AI

安全な AI 製品を
実現する

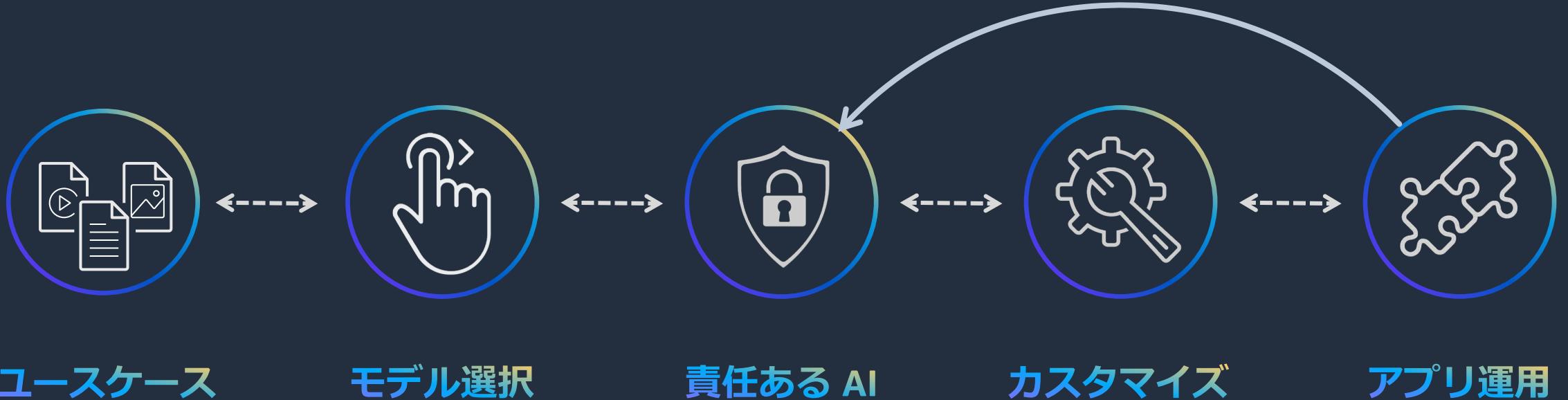
カスタマイズ

より高い価値を
実現するための
工夫を凝らす

アプリ運用

自社アプリに
生成 AI を組み込み
運用する

生成 AI ジャーニー



自社のポリシーが変更になった！

生成 AI ジャーニー



新しい、良さそうな基盤モデルがリリースされた！

生成 AI ジャーニー

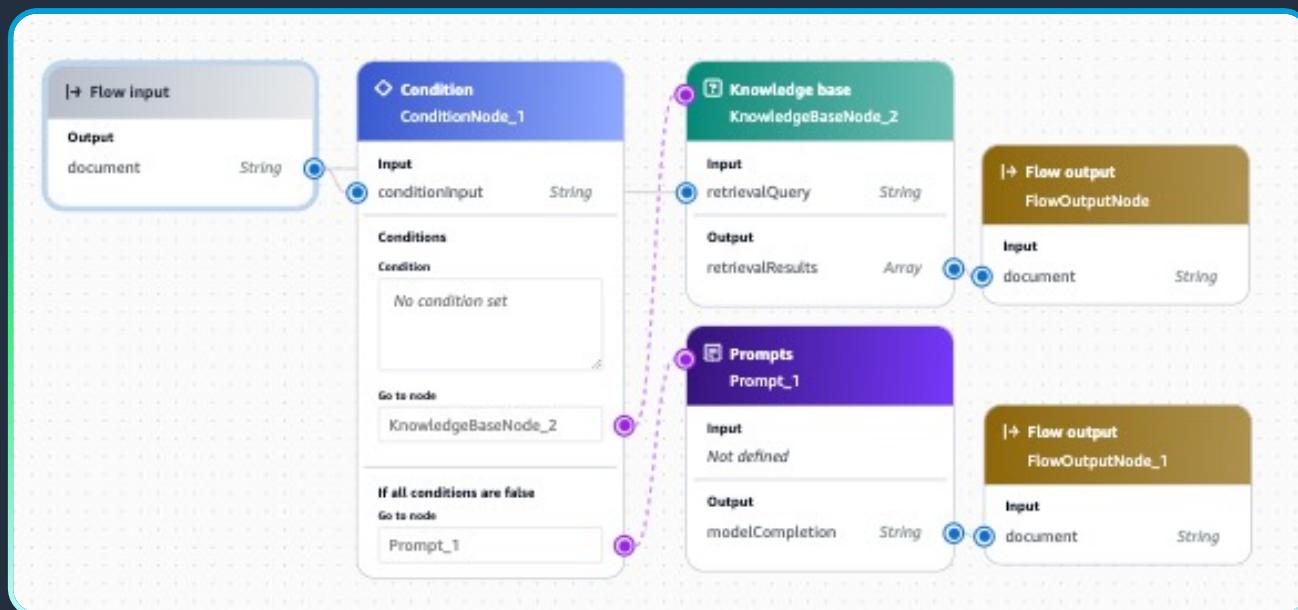


新しい基盤モデルを活かした機能を作ろう！

迅速な生成 AI アプリ開発をサポートする機能

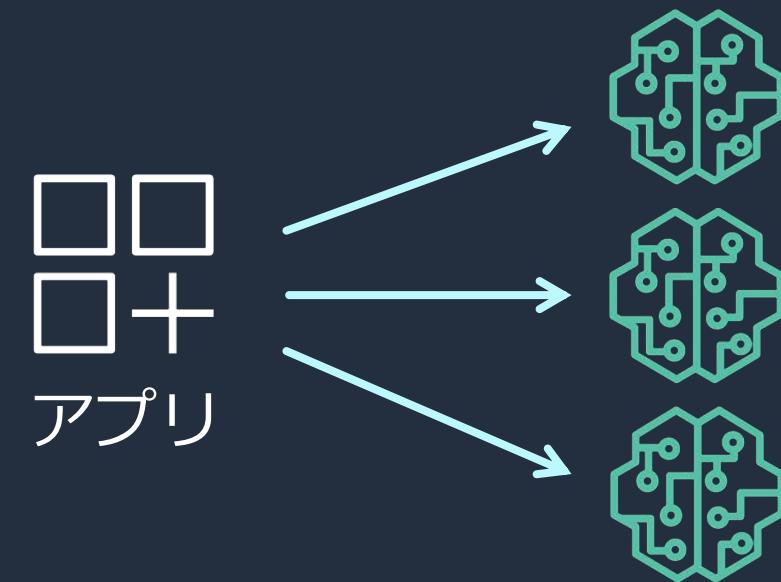
Amazon Bedrock Prompt Flows

生成 AI の処理フローを GUI で
設計、テスト



Amazon Bedrock Converse API

ひとつの API で Amazon Bedrock の
すべての基盤モデルを利用



生成 AI スタック



アプリケーション利用 モデルを活用するプリケーション層

Amazon Q in AWS Supply Chain

Amazon Q in Business

Amazon Q in Developer

Amazon Q in QuickSight

Amazon Q in Connect

アプリケーション開発 モデルを活用しアプリケーションを開発するためのツール

Amazon Bedrock

Guardrails | Agents | Studio | Customization Capabilities

Broadest selection of models

モデルの学習と推論のためのインフラストラクチャ



GPUs



Trainium



Inferentia



SageMaker



UltraClusters



EFA



EC2 Capacity Blocks



Nitro



Neuron

生成 AI スタック



アプリケーション利用 モデルを活用するプリケーション層



アプリケーション開発 モデルを活用しアプリケーションを開発するためのツール

Amazon Bedrock
Guardrails | Agents | Studio | Customization Capabilities
Broadest selection of models

モデルの学習と推論のためのインフラストラクチャ



コストパフォーマンスを
高める専用チップ



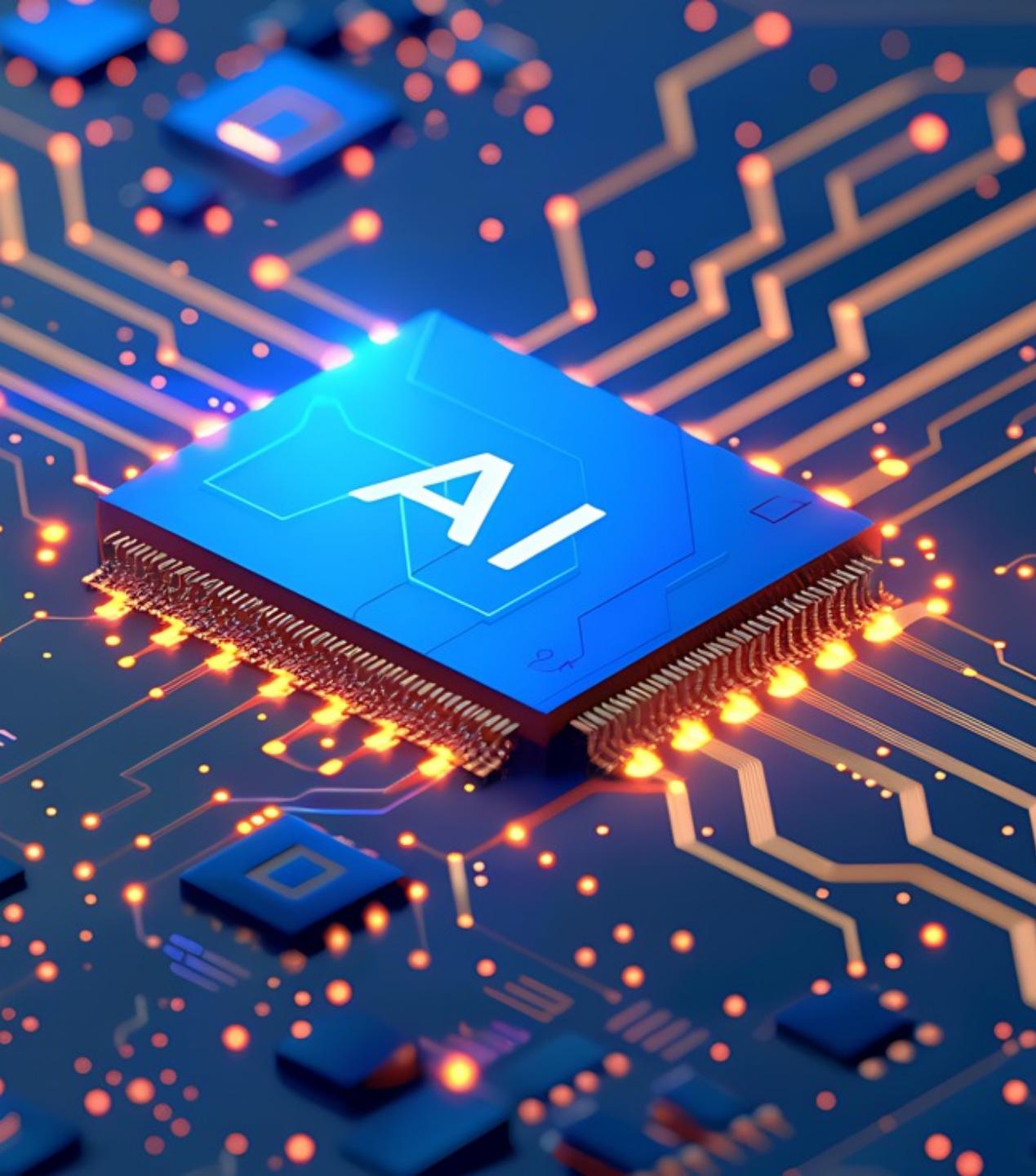
AWS Trainium

モデルトレーニングに要する
コストを最大 50% 削減
消費電力を最大 25% 削減



AWS Inferentia2

第 1 世代の 4 倍のスループット
推論に要するコストを最大 40% 削減
ワット当たりの性能を最大 50% 向上



日本発の LLM 開発を支援

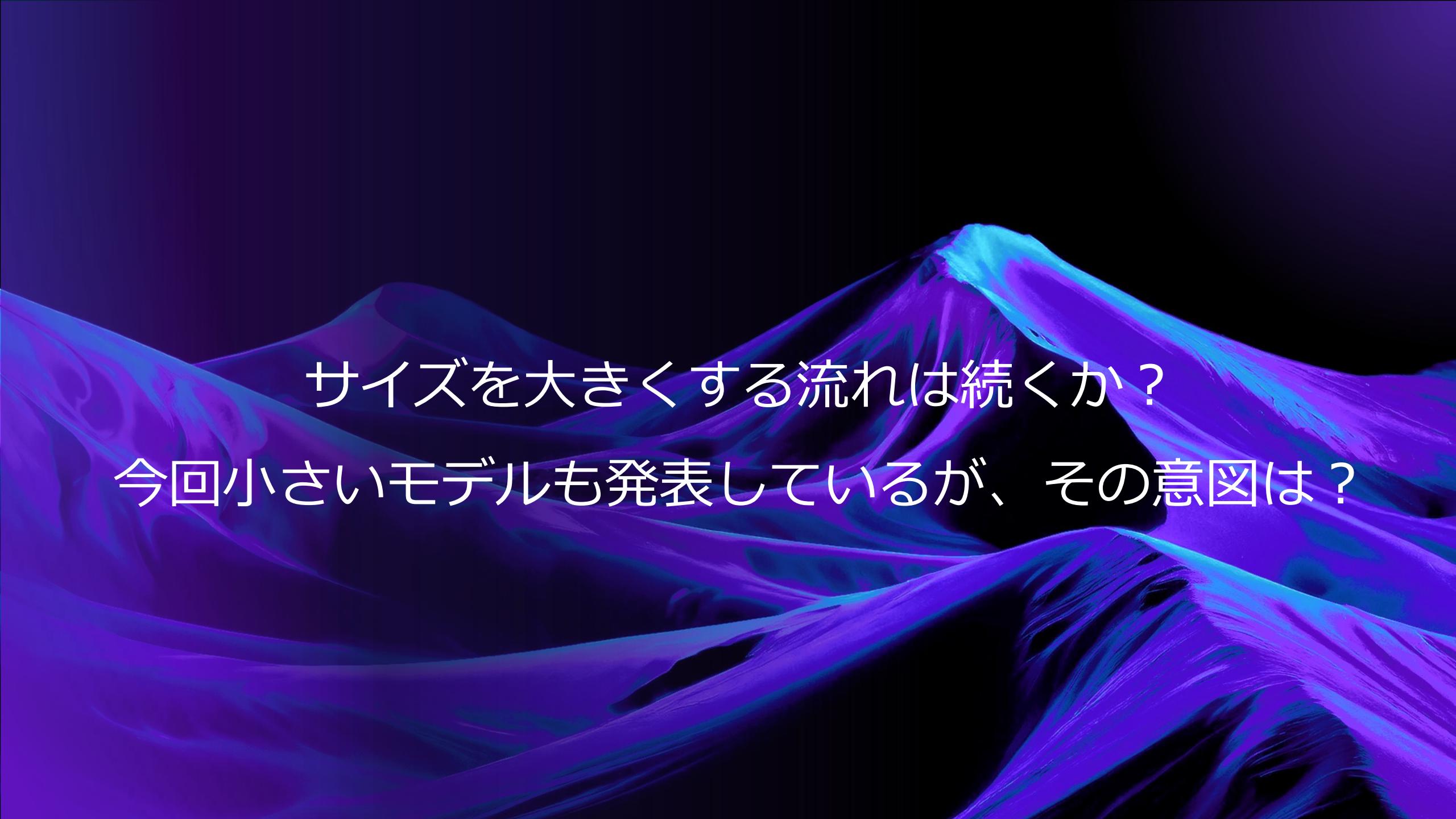
RICOH

Hamid Shojanazeri (ハミッド ショジャナゼリ) 様

Meta
Gen AI Partner engineering Manager



LLM をオープンソースとして提供することの意義



サイズを大きくする流れは続くか？
今回小さいモデルも発表しているが、その意図は？

AI Contents Hub

ユースケース検討のためのポータル



Generative AI Use Cases JP (GenU)

生成 AI アプリ実装に向けた
オープンソースツール



AWS 認定

AI のスキル習得のための
認定コースを日本語で提供



AWS ジャパン 生成 AI 実用化推進プログラム

「モデル開発者」と「モデル利用者」向けに、
生成 AI の利用目的や検討状況に応じ
最適な支援内容をご提供



2024年11月22日まで応募受付



AWS Generative AI Accelerator プログラム

山崎 はずむ 様

株式会社Poetics
代表取締役

Amazon Bedrockと 音声認識をかけあわせた 高性能の商談解析の実例



株式会社Poetics
代表取締役 山崎 はずむ

The screenshot displays a video conference titled "JamRoll MTG" from January 18, 2024, at 15:04. The interface includes a sidebar with "Home", "Library", "Analytics", "Settings", "Guides", and "Sign out" options. The main area shows a 3x3 grid of participants, each with a video thumbnail and a name below it. Below the video grid is a timeline bar labeled "Timeline" and "Clips". The timeline shows segments for "User1" (green), "Guest1" (purple), and "Guest2" (pink). The "Guest1" segment is highlighted with a green bar, indicating active participation. On the right side of the screen, there are sections for "Summary" and "Transcribe", and a detailed "要約" (Summary) section containing text about the business discussion and negotiation terms. A "タスク" (Task) section lists items related to the meeting, and an "アドバイス" (Advice) section provides general guidance for the customer.



事業内容

音声、言語解析AIおよびAI SaaSの開発

商談解析AI SaaS



日本語特化音声認識API



Team

人文研究者 × AI研究者 × 営業のスペシャリスト



CEO
山崎はずむ

Morgan Stanley



財務/事業戦略
吉田祐輔

YAHOO!
JAPAN



AI Lead
河東宗祐

note



R&D Manager
安井顕生

UZABASE



リクルートマネジメントソリューションズ



事業統括
藤田勇一

認定 (AI)

129か国4,700社の応募、**採択率2%以下**の中から**日本代表**として
AWS Generative AI Acceleratorに採択



Dear Yamazaki-san and Kato-san,

Congratulations! After a review of over 4,500 high caliber applications from 129 countries, our team is pleased to extend you an offer to join our 2024 AWS Generative AI Accelerator as part of the Asia-Pacific & Japan (APJ) cohort. The selection committee was thoroughly impressed with your startup's exceptional innovation, and your leadership vision and team, and felt you would be a valuable

生成 AI利用の背景

2023年3月からLLMをJamRollに連携しリリース

- ・従来の自然言語処理では難しかった商談の要約が可能に
- ・日本のSaaSプロダクトの中ではほぼ最速のプロダクション化(PoCではなく実サービスとして実装、多くの顧客が利用)

生成 AI利用の課題

最初は顧客から反応も良かったが・・・

- ・当初採用したLLMの基盤モデルの要約精度が頭打ちに
- ・より言語処理に強いLLMの探索と検証を開始
- ・エンタープライズの顧客が増加、より一層セキュリティの強化が必要

Amazon Bedrockを選定



Amazon Bedrock

- ・高性能のLLMモデルを複数利用できる
- ・東京リージョンで利用可能
- ・データがLLMの学習に利用されない

高性能音声認識 × Amazon Bedrock



日本語認識精度最高峰の音声認識とAmazon Bedrockの組み合わせにより、エンタープライズレベルのセキュリティを担保して、高精度の商談解析を実現。



Poetics
Speech API



Amazon Bedrock

Key Metrics



- ・要約や商談解析の結果が大幅に向上したことで、

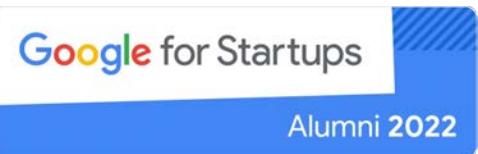
JamRollの成約率は**1.5倍**、ARRは前年度対比で**3倍以上**成長

- ・セキュリティ基準を強化できたことで、

エンタープライズの導入企業数が前年度対比で**5倍以上**に。



J-Startup

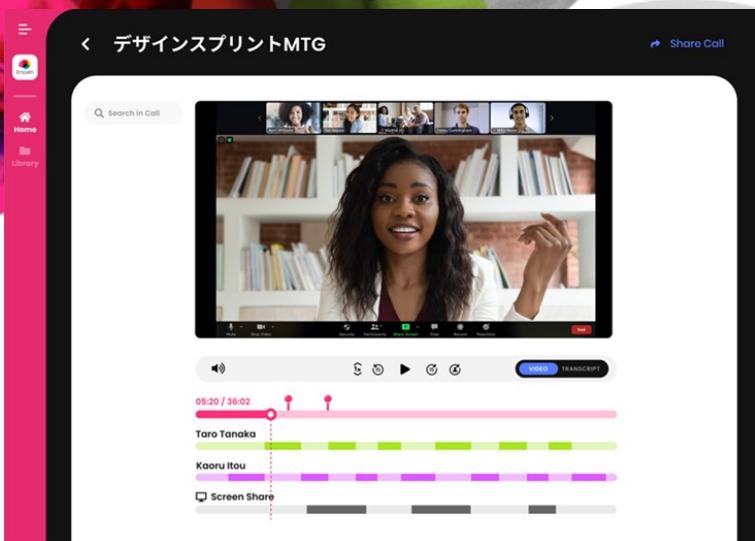


 JamRoll

Win
together.

電話・オンライン商談を

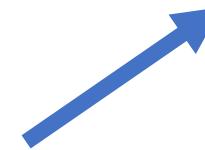
自動で録画・文字起こし・AI分析



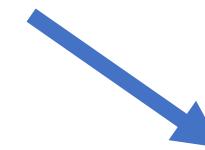
Poetics

営業のBlack Box化問題

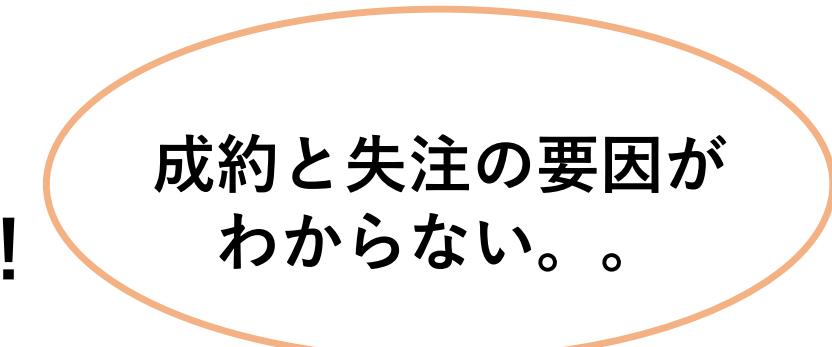
どんな商談が行われているのか分からず、改善策をだせない。



成約！



失注・・・



入力作業が面倒くさい。。

営業メンバーは多忙、SFAや議事録などの記入漏れ。



メンバーの教育コストがかかる

営業ノウハウが属人化しており、体系的かつ迅速な教育ができない



解決: 商談解析AI JamRoll

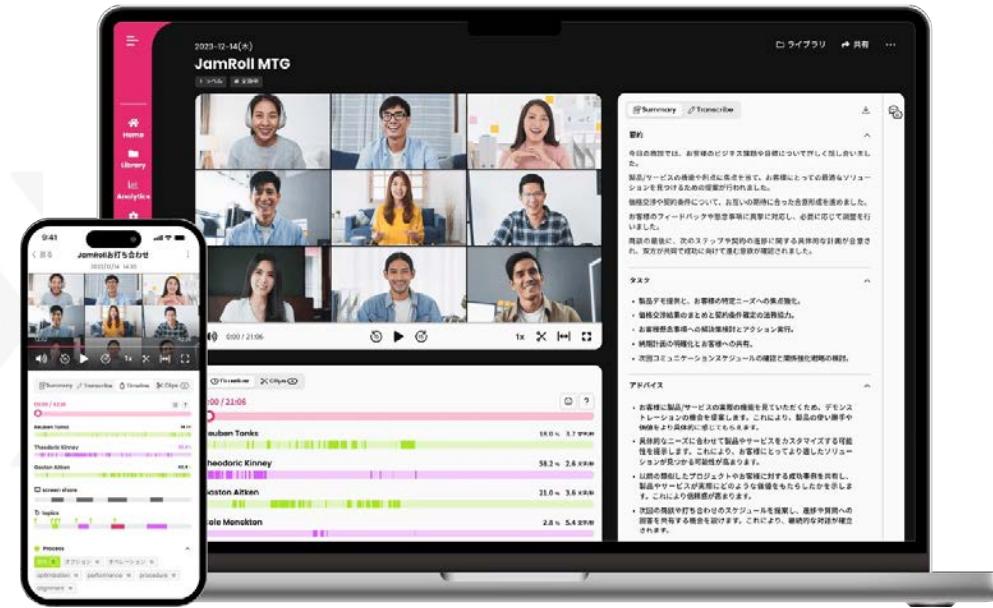
あらゆる商談を自動でデータ化、AI解析。
SFAへも自動入力。



zoom phone



dialpad



Salesforce

HubSpot

slack



Settings



Hazumu Yam
admin

メンバー 外部
システム連携 レコーディング
設定 ラベル設定 アクセスログ



Home



Library



Analytics



Settings



Guides



Sign out

Web会議システム

Recording Provider Connection status



④ 未接続

settings



⑤ 接続中

settings



⑤ 接続中

settings

CRM

Sync Provider Connection status



④ 未接続

settings

Jamroll

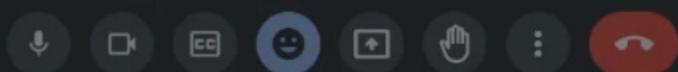
Sales / Customer Success

千葉 美帆
Miho Chiba

Miho Chiba



Jam
roll





期間

 指定なし

ラベル

 すべて

フォーマット

 すべて

Home

Library

Analytics

Settings

Guides

Sign out

2023/05/08 (Mon)



2023/05/08 9:30 am



JamRoll Sales定例

Host HY

Other YY MC

2023/04/24 (Mon)



2023/04/24 9:30 am

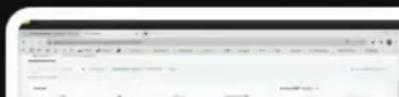


JamRoll Sales定例

Host HY

Other YY MC

2023/04/21 (Fri)



2023/04/21 6:00 pm





◀ JamRoll Sales振り返り

+ ラベルの追加

□ ライブラリの編集 | ◎ 閲覧権限 | ↗ コールの共有

2023/04/14 (Fri)



Home

Library

Analytics

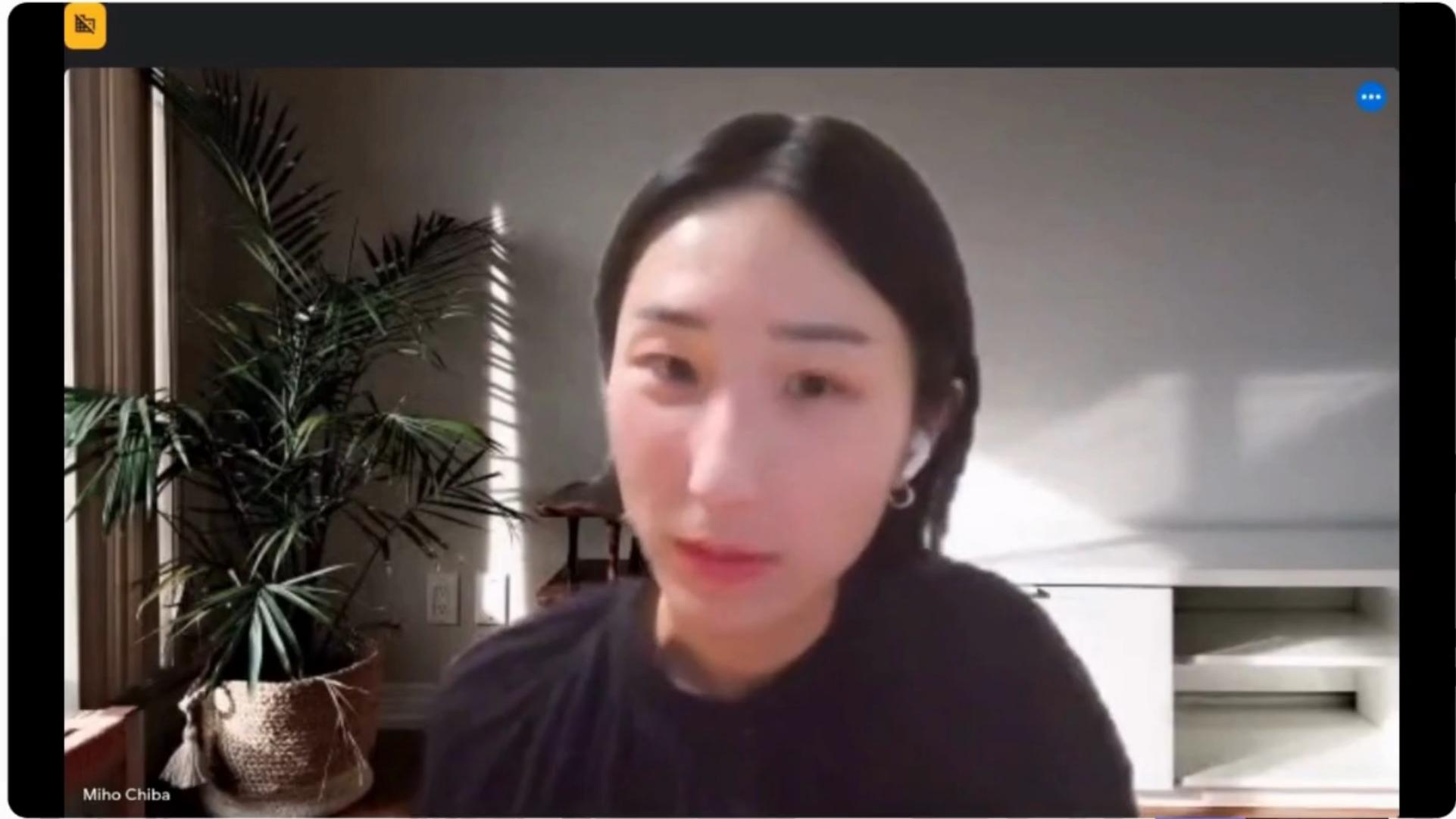
Settings



Guides



Sign out



JamRoll Sales振り返り

+ ラベルの追加

2023/04/14 (Fri)

□ ライブラリの編集 | ○ 閲覧権限 | ↗ コールの共有 :

yuki
yoneyama
09:52

ここまでではもう事前に数値出しといて。ファシリテーター的なただたて集中しますで全体感の課題感とか、もうそこで今こここの進捗が悪いとか。

例えばそもそももうアポ数が少なくて。そっちが悪いんです。なのか。アポは結構入ってきてるけど。国とか悪いとか。全体感の課題みたいなところを確認するで。その後にコテンパートにはするんですけど。その拠点事前に全員書き込みが完了する状態で。

ちょ定例を迎える前提なんですけど、5点ごとの同じようなことを書いてきてもらっていて。
書いてきてもらっていて。



Q
...
AI

yuki
yoneyama
10:32

今月の自分の目標は何件で現状が何件。あと今週の見込みが何件でできれば来週の見込みが何件。
ふんっていうところで書いておいて何件っていうかがくでもいいんですけど、でそれが達成見込みなのであれば、達成見込みなので、好調なので。

進捗が良い理由の書き出し現状もやばいし見込みとしてももう達成が見えないみたいな感じであれば。
課題っていう所を出してますでその課題に対してネクストアクションを書き出して今週は内容を何件りますみたいな。

それに対してもその実行に対する懸念もあれば、相談事項として残しておくみたいな感じのワンセットで全員かきておいて。

yuki
yoneyama
11:23

でそれを読み上げてもいいし読み上げないパターンもあってそこで例えばメンバー同士でここってのが、なんじゃないとか。
ここの数字ってこうしたらよく見れそうだよねとかアドバイスしたりとか、フィードバックしたりとか。
それ時間で。やってまして。全員非個人のエネとチーム全体でのエネが価値とエヌエーティック。
そのウィークリーのアプリ。っていうのが、把握でき。

Kensuke
Nagaya

て終了って感じありがとうございます。今聞いた所でいうと個人パートも同じく個人の目標のまず目標とそのギャップ

VIDEO

TRANSCRIPT

A photograph of a man with a beard and glasses, wearing a light blue shirt, sitting in a black office chair. He is holding a large sheet of paper and a pen, looking down at it with a weary expression. His hand is resting against his forehead. The background shows a white brick wall and a whiteboard. The image is partially covered by a large white speech bubble containing Japanese text.

読めない。。



Jam
so!

自社開発AIが最大の強み！

木工 音声認識

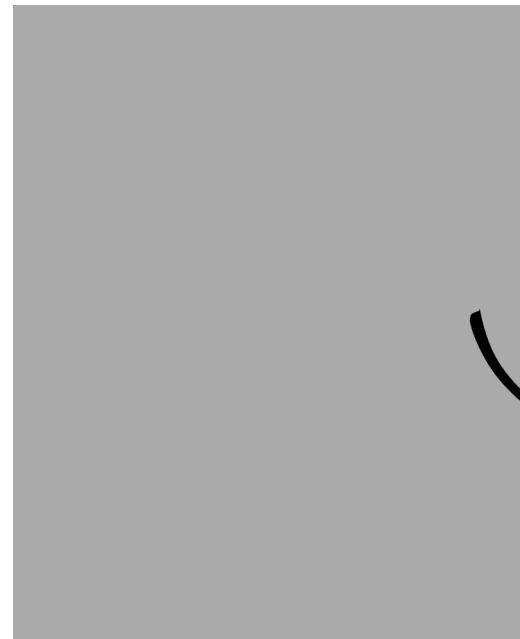
フレームワークがサポートが切れてしまうところがありまして、年内センター霧島のテーマ年内ないで寝ないで新しいフレームワークに乗り換えてサポートを継続できるようにするっていうところ目論見としてあります。

自社開発の日本語特化音声認識

日本語文字誤り率の低さが最高水準に!

最大手議事録アプリ
音声認識

14.7%



生成 AI大手A社
音声認識

7.6%

 Poetics

5.8%



← JamRoll Sales振り返り

2023/04/14 (Fri)

+ ラベルの追加

□ ライブラリの編集 | Ⓡ 閲覧権限 | ↗ コールの共有 :



VIDEO

TRANSCRIPT





Kensuke Nagaya

VIDEO

TRANSCRIPT



1.75x



06:48 / 50:46



Miho Chiba

23.4%

Kensuke Nagaya

44.8%

yuki yoneyama

screen share



でもさあ、
結局Salesforceに
入力しなきゃいけないんでしょ？



検索...



ToDo
2023年05月16日Poetics商事商談

✓ 完了

フォローアップ ToDo の作成

編集

名前

関連先

kawauchi

詳細

関連

割り当て先

iida Shunta

件名

2023年05月16日Poetics商事商談

期日

2023/05/16

優先度

Normal

作成者

iida Shunta, 2023/05/16 16:49

コメント

2023年05月16日16:15～16:15の商談です。

参加者はTakuya Kawauchi様になります。

カレンダーURLはこちらになります。

<https://www.google.com/calendar/event?eid=MnJ1NWpydGFmOHVxbnVuc29wYTUzcHVmZXMgdGFrXlhLmthd2F1Y2hpQHBvZXRpY3MtYWkuY29t&ctz=UTC>

動画のURLはこちらになります。

<https://jam-roll.jp/playback/68025>

サマリー

田中さんは、ウェブ商談の頻度が上がっていることを報告し、AIの要約機能が活用されていることを説明した。

山崎さんは、新規リリース機能の紹介を行い、利用状況や要望について質問した。

状況

Completed

名前

kawauchi

関連先

最終更新者

iida Shunta, 2023/05/16 18:42

メンバーから商談の
報告がない・・・





JamRoll-notification アプリ 19:34

録画が完了しました! @Hazumu @Miho @Kensuke @takuya.kawauchi @hidekazu.urasaki
@kawakami

営業報告も自動化!

2020/09/17

MTG開始

17:00

MTG終了

18:00

お客様の声



生産性向上: ノンコア業務の削減とマネージメントの効率化

mov



CFO
諸見里様

JamRollに社内の情報共有がシームレスに行え、議事録担当者のアサインもなくすことができ、業務効率が向上したことで、**約12時間/月の工数削減に成功しました。**結果的に1人あたりに対応できる商談数が増加しました。

Aidemy



キャリア事業開発部
磯谷様

JamRoll導入前は1日あたり約1件(1時間)程度の録画データのチェックしかできておらず、フィードバックはできていなかったのですが、**JamRoll導入後は1時間あたり最大5件の録画データのチェックとメンバーへのフィードバックもできるようになりました。**導入後2ヶ月で成約率が20%アップし売上が右肩上がりに伸長しています。

営業データ基盤: ナレッジ共有の効率化と売上向上

> *Hajimari*



セールスマネージャー
吉村様

JamRollを導入したことでチームメンバー同士でも自分たちの成功事例や課題などを共有しやすくなり、チーム全体の営業のスキルが上がったことにより、JamRoll導入2ヶ月で受注率が23%アップしました。また、通常新人メンバーは入社後3ヶ月程度で平均4件受注するケースが多いのですが、JamRollを利用しているメンバーは入社後3ヶ月で8件受注するなど、営業の成果も出てきています。

 Smart
Education



セールスマネージャー
吉村様

Aさんは営業未経験で入社したのですが、ひとりで契約のクロージングまで完結できるスピードが早かったです。本人の努力はもちろん、ノウハウが共有しやすいJamRollの効果が大きいと感じています。約1ヶ月でひとりで架電から契約をいただき、クロージングまでできるようになりました。JamRollでイメージをつかんだり、振り返りができなかったら3ヶ月はかかっていたと思います。

導入実績

スタートアップからエンタープライズまで多くの営業チームで導入

エンタープライズ



HITACHI
Inspire the Next
日立ソリューションズ



TOPPAN

人材/HR



Labor force solution company



Startup/SaaS

UZABASE



その他



mybest



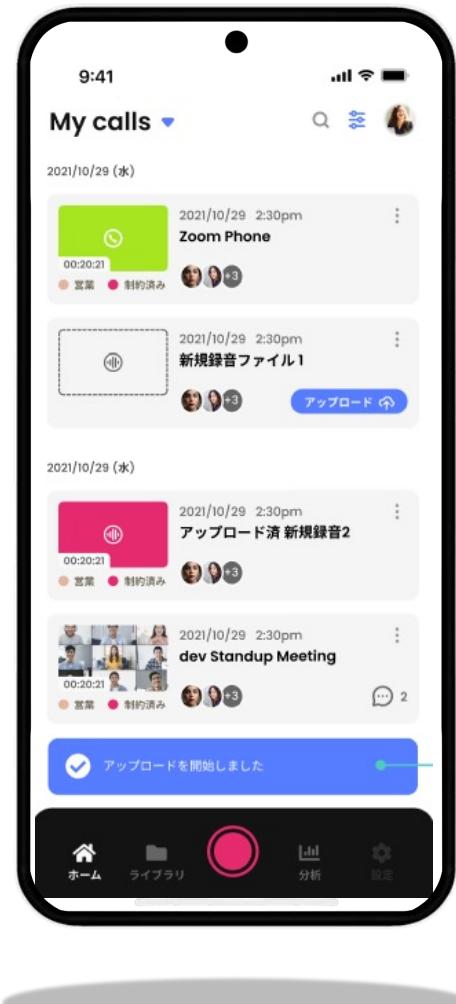
dely

mov



対面商談も解析可能に

10月にJamRoll Mobileをリリース。オンラインだけでなく対面商談も分析可能に。
ノイズ環境でも音声認識、話者分離可能。



既存顧客の先行申し込みユーザー（一部）



AWS re:InventでJamRollを出展予定

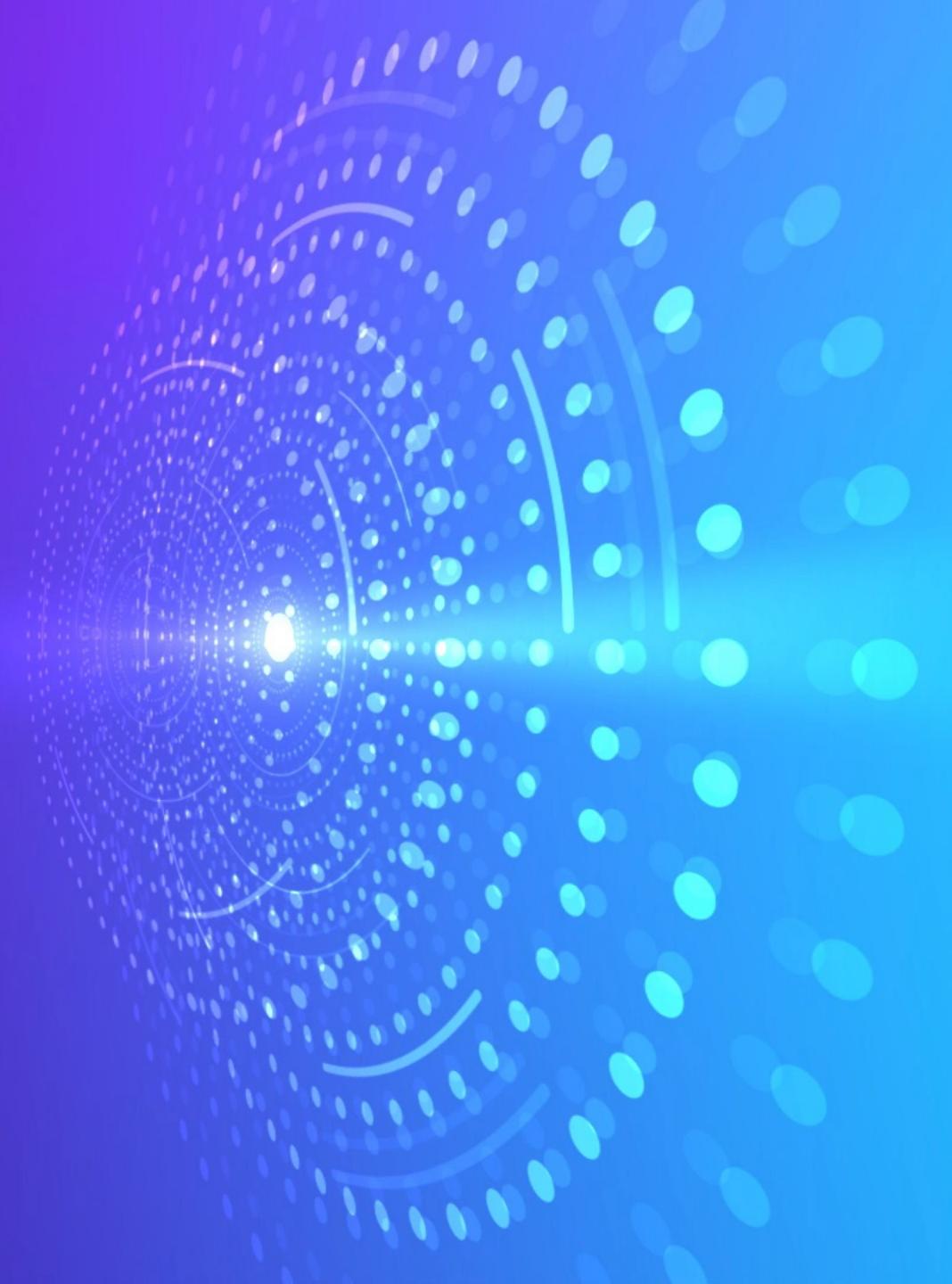


A screenshot of the JamRoll software interface. On the left, a vertical sidebar menu includes "Home", "Library", "Analytics" (which is currently selected), and "Settings". The main area shows a 3x3 grid of video feeds from a meeting titled "JamRoll MTG" on January 18, 2024, at 15:04. Below the video grid is a control bar with a volume icon, a timestamp of "2:28 / 42:36", and playback controls. To the right of the video grid is a "Timeline" section showing a horizontal timeline with markers for User1, Guest1, and Guest2. The guest names are listed below the timeline with their respective progress percentages: User1 (14.1%), Guest1 (42.4%), and Guest2 (43.4%). A "screen share" button is also visible. On the far right, there are sections for "要約" (Summary) and "タスク" (Tasks), which contain Japanese text describing the meeting's purpose and outcomes.



AI Day

Tokyo



AI for Good



社会のために

Fast DOCTOR

地球のために

大阪ガス Daigas
Group



“Now, go build”

- Dr. Werner Vogels, VP & CTO, Amazon.com



Thank you!

