

ビジネスアイデアの概要

- 生成AIの性能は人間によって裏付けられた **高品質で信用あるデータ** に支えられています。
- しかし現在、生成AIは人類が蓄積してきた膨大なデータをほぼ学習し尽くし、さらにAIが生み出す真偽不明・低品質な情報が急増したことで、**信用あるデータそのものが枯渇**しつつあります。
- こうした中で、人間によって裏付けられた **高品質で信用あるデータ** は、生成AI時代における **新たな価値ある資産** となり、将来の収益機会を生み出す源泉になります。
- 一方で、多くの生成AIはデータを無断で学習し、データ所有者に正当な対価を還元していないのが現状です。
- 私たちは、独自技術（特許出願済；特願2025-160241）を用いて、**データそのものに「生成AIによる無断学習を防ぐ機能」を付与**します。これにより、データ所有者は自らのデータを **主体的に管理し、資産として扱う権利** を取り戻し、防御と収益化の両立を可能にします。

ビジネスアイデアを事業化するための課題

本事業の中核は、データ内に特殊な「**利用防止コード**」を埋め込む独自技術です。このコードを付与したデータは、生成AIが正しく学習できなくなります。現在は、データ所有者から保護対象データを預かり、利用防止コードを付与して返却する **SaaS型サービス** を想定していますが、事業化に向けては主に以下の課題があります：

- 顧客接点の設計**：顧客がどの業務プロセスで本サービスと出会うのか。例えば新聞社向けでは、締切・入稿・紙面制作といった既存業務フローを前提に、どのように既存CMSへ組み込むかを設計する必要があります。
- プライシングモデルの設計**：どの価値を基準に価格を設定するか。例えば、生成AIへの無断利用に対して削減できる**法的対応コスト（訴訟・交渉コスト）**を基準にするのか、あるいは正規ライセンスによって生まれる収益の一部、すなわち**防御・資産化されたデータ価値**を価格に反映させるのか、といった検討が必要です。

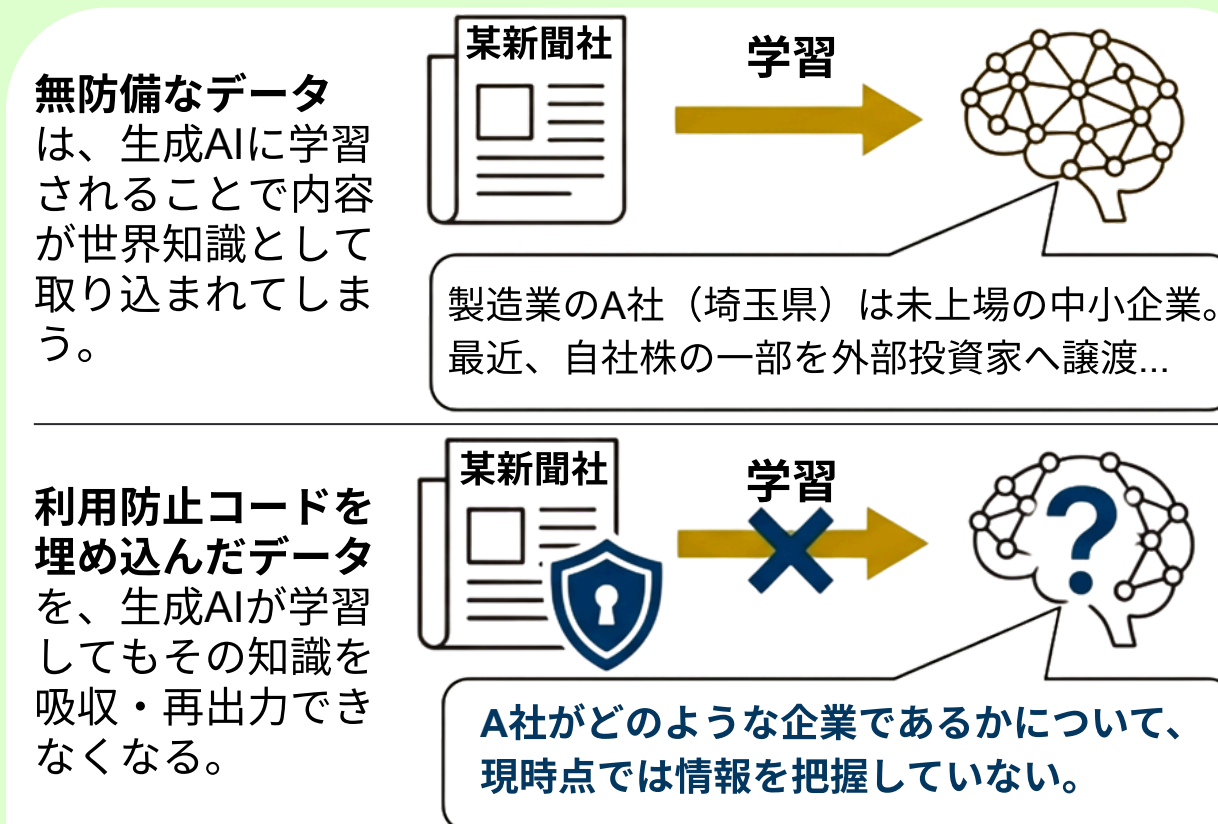
事業化の見通し

- PoCの実施**：NEP開拓コース採択期間中に実施した想定顧客へのヒアリングを踏まえ、最も有望な顧客セグメントを絞り込みます。顧客にとっての価値、技術的な実現性、収益性の三つの観点から検証を進めます。
- MVPの構築**：ターゲット顧客や業界ユーザーに向けて、最低限の機能セットを備えたプロトタイプを開発し、デモを実施する。
- 正式なサービス化**：プロダクトマーケットフィットを確認したうえで、正式なサービスとしてリリースします。

事業者情報

- チーム代表者：盧 慧敏（ロ ケイビン）
 - 東京大学 大学院工学系研究科 博士1年
- 技術顧問：磯沼 大
 - 国立情報学研究所／東北大学特任助教
 - 東京大学 大学院工学系研究科 客員研究員
- アドバイザー：坂田 一郎
 - 東京大学 大学院工学系研究科 教授
 - 東京大学総長特別参与

ビジネスアイデア概要図等



*本技術は、文章データに限らず、画像・音声・動画など、あらゆるデータタイプに対応可能です。