

Ailla

【アイラ】

いつでも気軽に相談できる
新規事業壁打ち AIパートナー



目次

1. 会社概要
2. Sun*における新規事業に対するアプローチ
3. Aillaとは
4. FAQ

目次

1. 会社概要

2. Sun*における新規事業に対するアプローチ

3. Aillaとは

4. FAQ



MAKE
AWESOME
THINGS
THAT
MATTER

Our Vision

誰もが価値創造に 夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom
to make awesome things that matter.

社名に含まれる“Sun”はまさに「太陽」。地球上のすべての生命を育むインフラです。革新的なサービスや、新しいイノベーターの「種」を、私たちの光で照らし、それらを育む最強のインフラになることを目指しています。

Sun*が価値創造をするためのインフラとなることで、全人類が生まれた時から持っているクリエイティブへの情熱を呼び起こし「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現させます。

Our Mission

本気で課題に挑む人たちと事業を通して社会に ポジティブなアップデートを仕掛けていくこと

Create radical products and businesses with
people who actually care about what they do.

“* (Asterisk)”は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。

スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタルイノベーションを促進することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

会社概要

社名
株式会社Sun Asterisk
英語社名 Sun* Inc.

設立日
2013年3月1日

従業員数
約 2,100名
グループ全体

関連会社
Sun Asterisk : 415+
Sun Asterisk Vietnam : 1,405+
Sun Asterisk Software Development : 50+
Sun terras : 100+
NEWh : 20+
Trys : 105+
2024年6月末時点

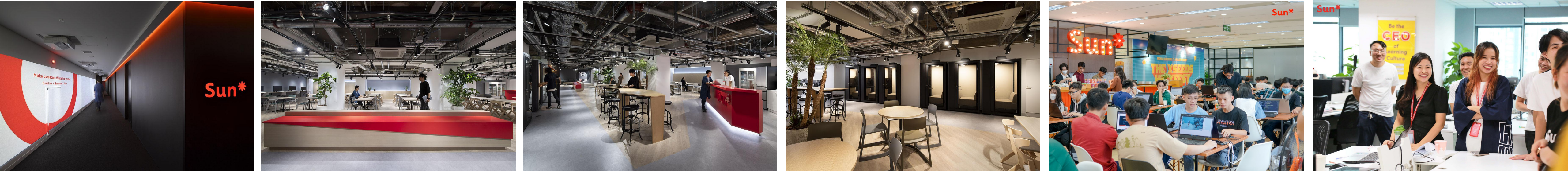
本社所在地
東京都千代田区大手町

事業内容
デジタル・クリエイティブスタジオ事業
4ヶ国6都市に拠点※

資本金等
33億9,419万円
資本準備金含む

売上
125.1億円
2023年12月期実績

※日本(東京)ベトナム(ハノイ、ダナン、ホーチミン)＋パートナー拠点 フィリピン(セブ)、カンボジア(プノンペン)



Business, Creative, Technology 3つの視点によるクライアントとの事業共創

多様なバックグラウンドを持つプロフェSSIONナルが多数在籍



プロフェSSIONナル

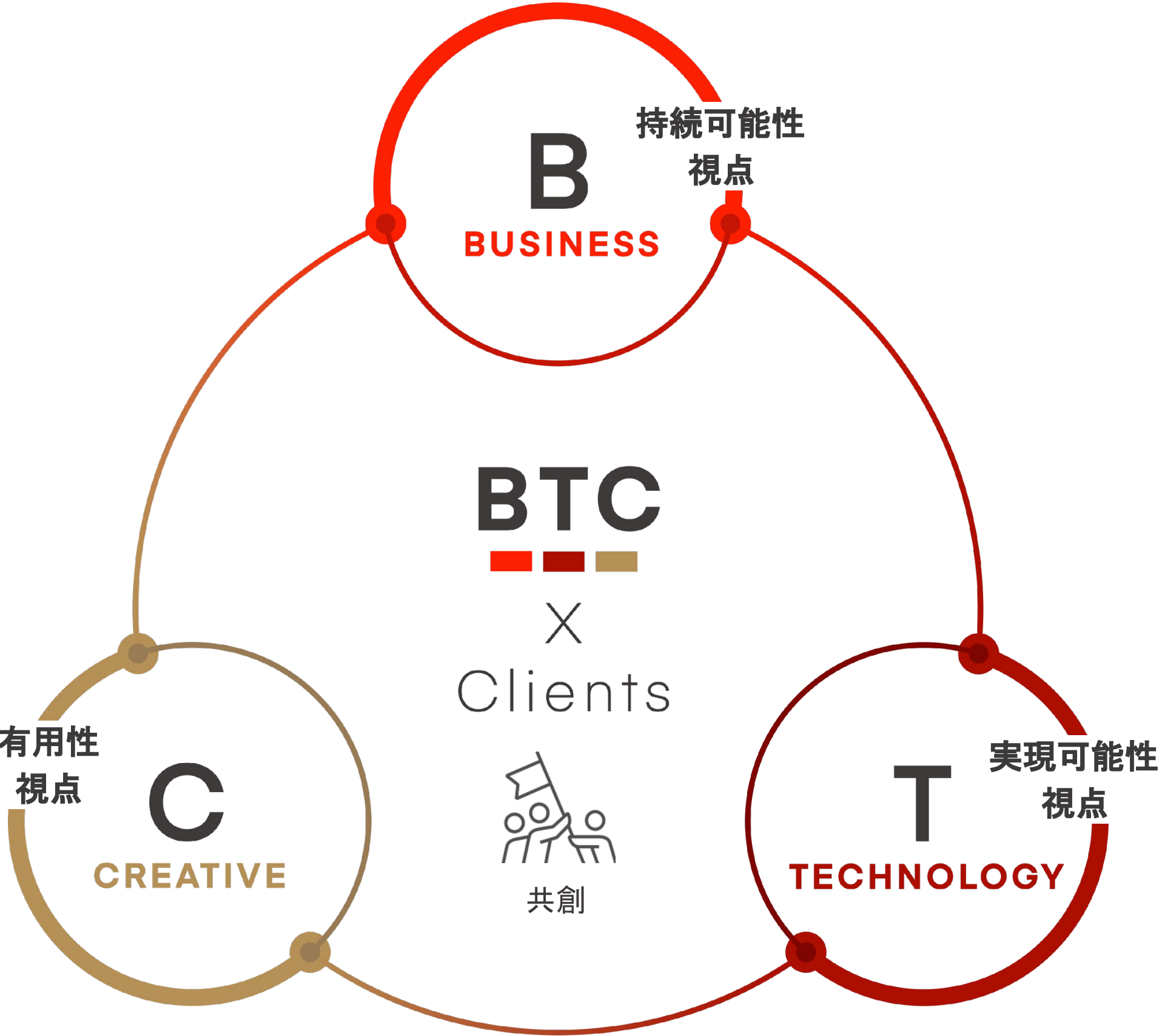
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

豊富な実績から蓄積された事業創造に必要な手法・ノウハウ



手法・ノウハウ

デザイン思考	リーンスタートアップ	ユーザー中心設計
アジャイル	DevOps	CI/CD
AI	Blockchain	NFT



あらゆる事業の、あらゆるフェーズを伴走するチーム

あらゆる事業創造を0から100のフェーズまで伴走しながら支援します。
刻々と変わる事業の状況に対してBusiness, Tech, Creativeのエキスパートで最適なチームを組み、
事業のフェーズにあわせて柔軟な体制で価値創造をサポートします。



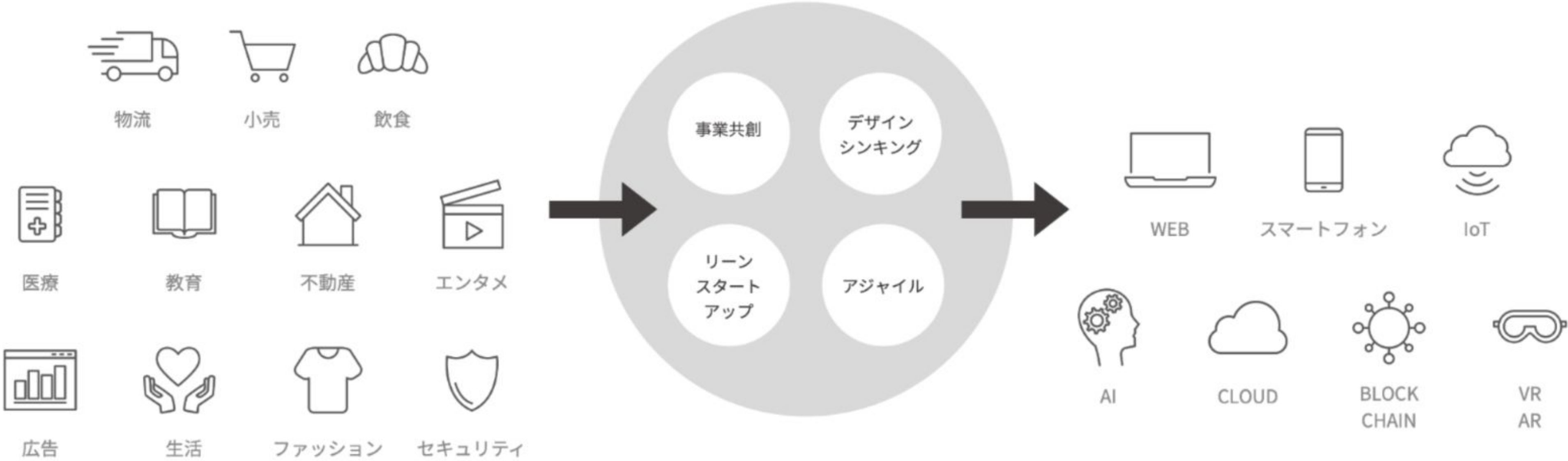
スタートアップから大企業まで、豊富な事業支援実績

クライアント数

550+

プロダクト数

1000+



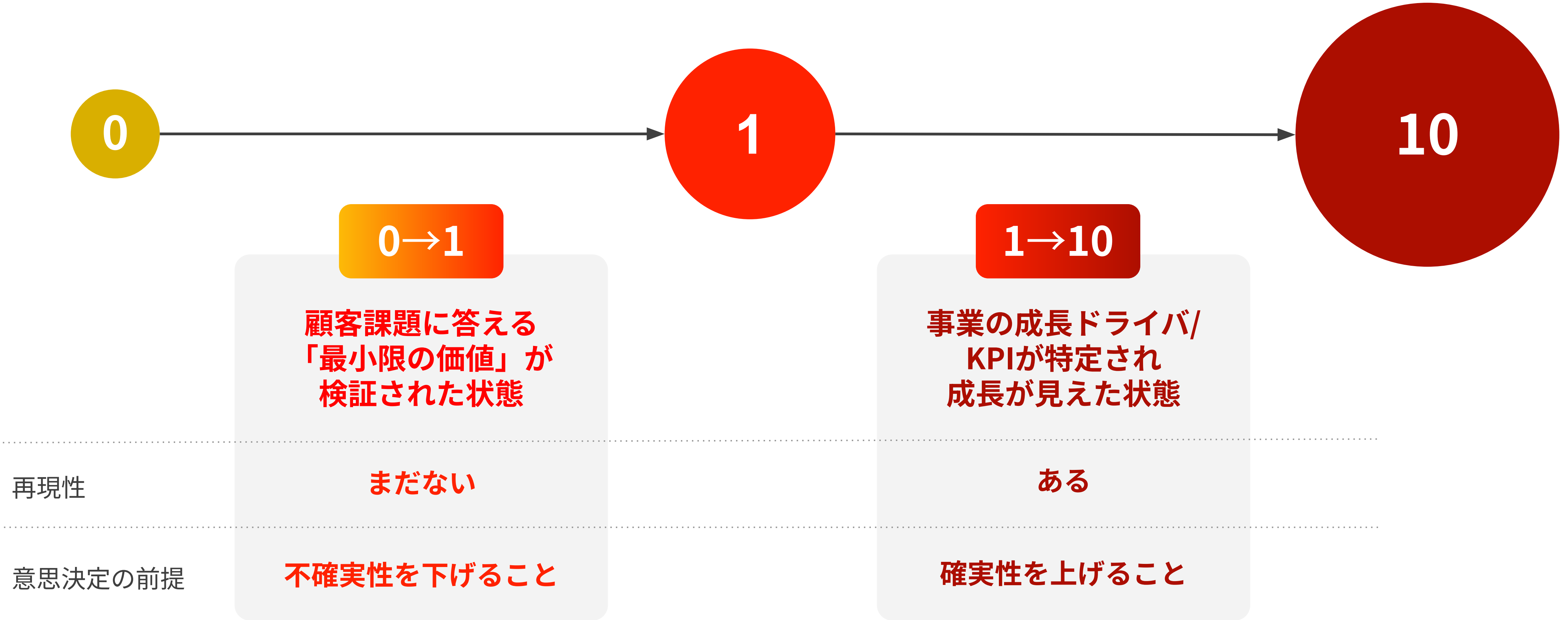
目次

1. 会社概要
2. 新規事業において求められるアプローチ
3. Aillaとは
4. FAQ

新規事業において求められるアプローチ

百発百中があり得ない新規事業（0→1／1→10）において求められるアプローチとは

「不確実性を下げながら“創り続ける”」 こと



新規事業において求められるアプローチ

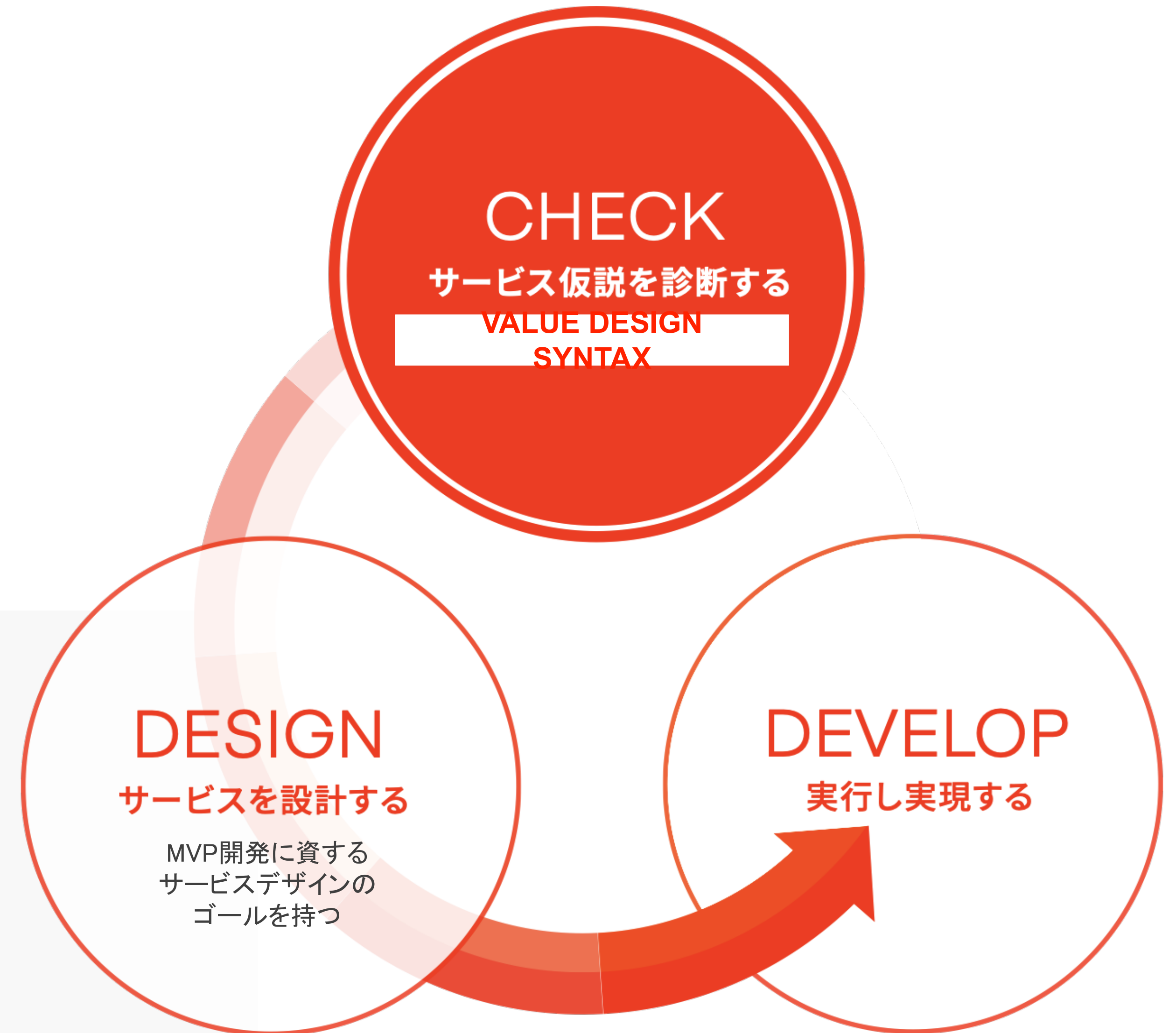
サービスデザイン(0→1)のゴールは、 最小価値の構成要素を 把握すること

フレームワーク化することで最速のデザイン工程／最適BTC
のアサインスキームを組める。



最少価値に最速で辿り着ける 人はどんな人？

受験で難関校に合格する秘訣は"逆算"ができること。同様に事業創造においては、最小価値が何で構成され、何をすれば勝てるかを知っている人が、ゴールまで最短距離で走れます。

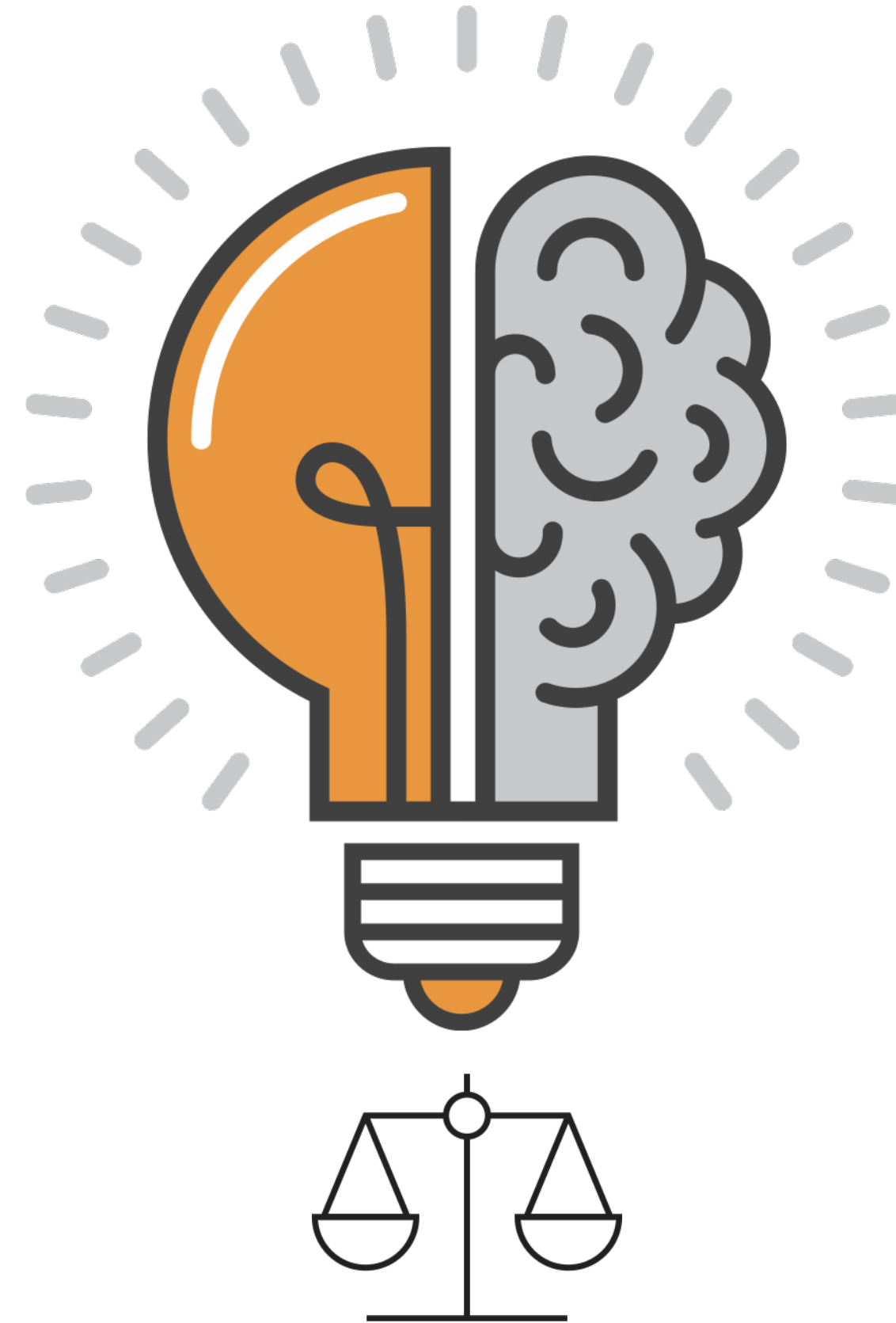


新規事業が成立する条件

右脳的な **確信**

『確かにそれは欲しがられるに違いない』

直感ベースでうまくいくのが見いだせる状態。新規事業は直感的にうまくいくというのが見いだせないと、ロジカルには正しいけれど誰も手にしないというのが起きてしまうことがあります。



左脳的な **確証**

『しかも、事業として魅力があり、勝てそう。収益性も見込める』

事業として魅力がある、市場が大きい、競合に対して勝てる、その結果として利益が残せ、収益性も高いという左脳的な検証を行うことで「確証」が持てるようになります。

「確信」と「確証」の両輪を持てることで事業の成功確率が上がる

新規事業とVALUE DESIGN SYNTAX®※(VDS)



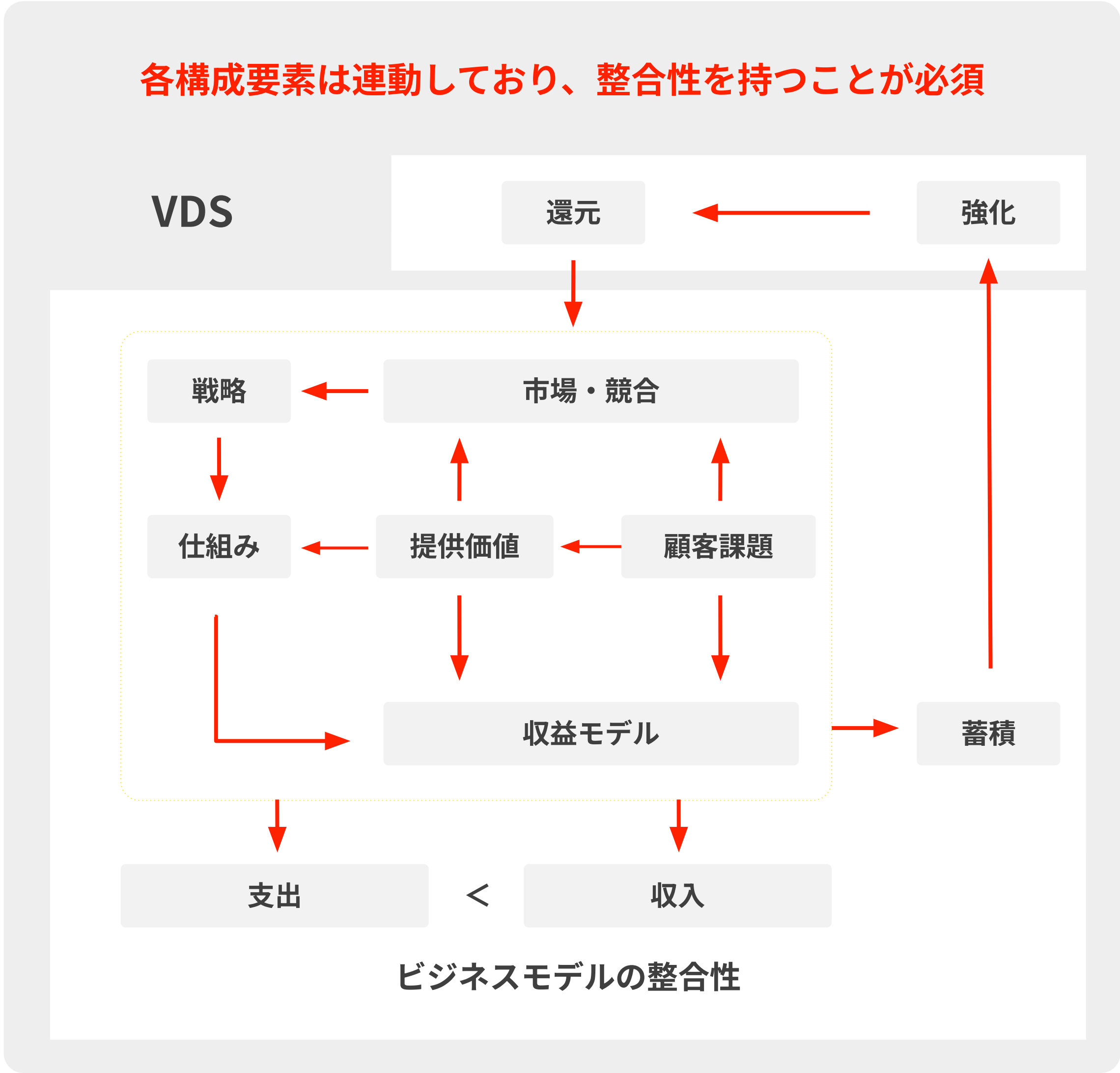
新規事業とVALUE DESIGN SYNTAX®※(VDS)



※Value Design Syntax/バリューデザイン・シンタックスは、Sun*グループの株式会社NEWhの登録商標です。

一般的なフレームワークと VDSの違い ①

代表的なフレームワークは、
各要素を個別視点で考えてしまいがち



一般的なフレームワークと VDSの違い ②

	リーンキャンバス	ビジネスモデルキャンバス	VDS
コンセプト	顧客・アーリーアダプター	顧客	顧客
	課題・代替品		課題
	解決	資源・活動	仕組み
	価値	価値	提供価値
戦略	優位性・指標		市場・競合
		協力者	パートナーリソース
		関係	チャネル・提供手段
			強化
			還元
			蓄積
収益	販路	販路	収益モデル
	コスト	コスト	コスト
	収益	収益	収益

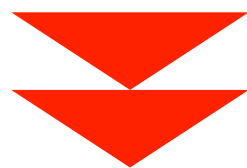
目次

1. 会社概要
2. Sun*における新規事業に対するアプローチ
3. Aillaとは
4. FAQ

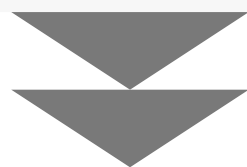
新規事業における課題

課題
1

事業化に向けて
考えるべき論点・仮説が
わからない



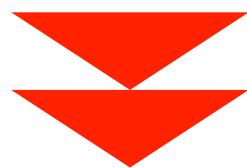
① VDSなどの
ビジネスフレームワーク



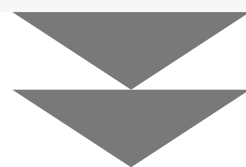
フレームワークを埋めることも **時間**がかかる
使いこなせるほどの **スキル**が身についてない

課題
2

各論点・仮説に対する
検証すべき
内容がわからない



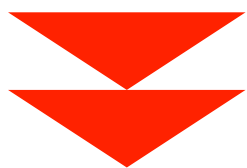
② AIと壁打ち・外部コンサルティングに相談



検証内容・優先順位の **妥当性**がわからない
プロジェクト化し、**期間**がかかる

課題
3

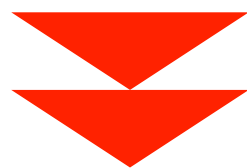
検証すべき内容の
優先順位のつけ方が
わからない



新規事業における課題

課題
1

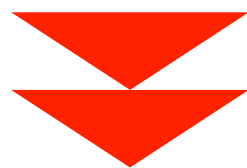
事業化に向けて
考えるべき論点・仮説が
わからない



① VDSなどの
ビジネスフレームワーク

課題
2

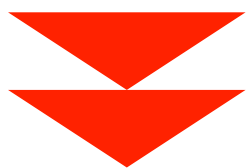
各論点・仮説に対する
検証すべき
内容がわからない



② AIと壁打ち・外部コンサルティングに相談

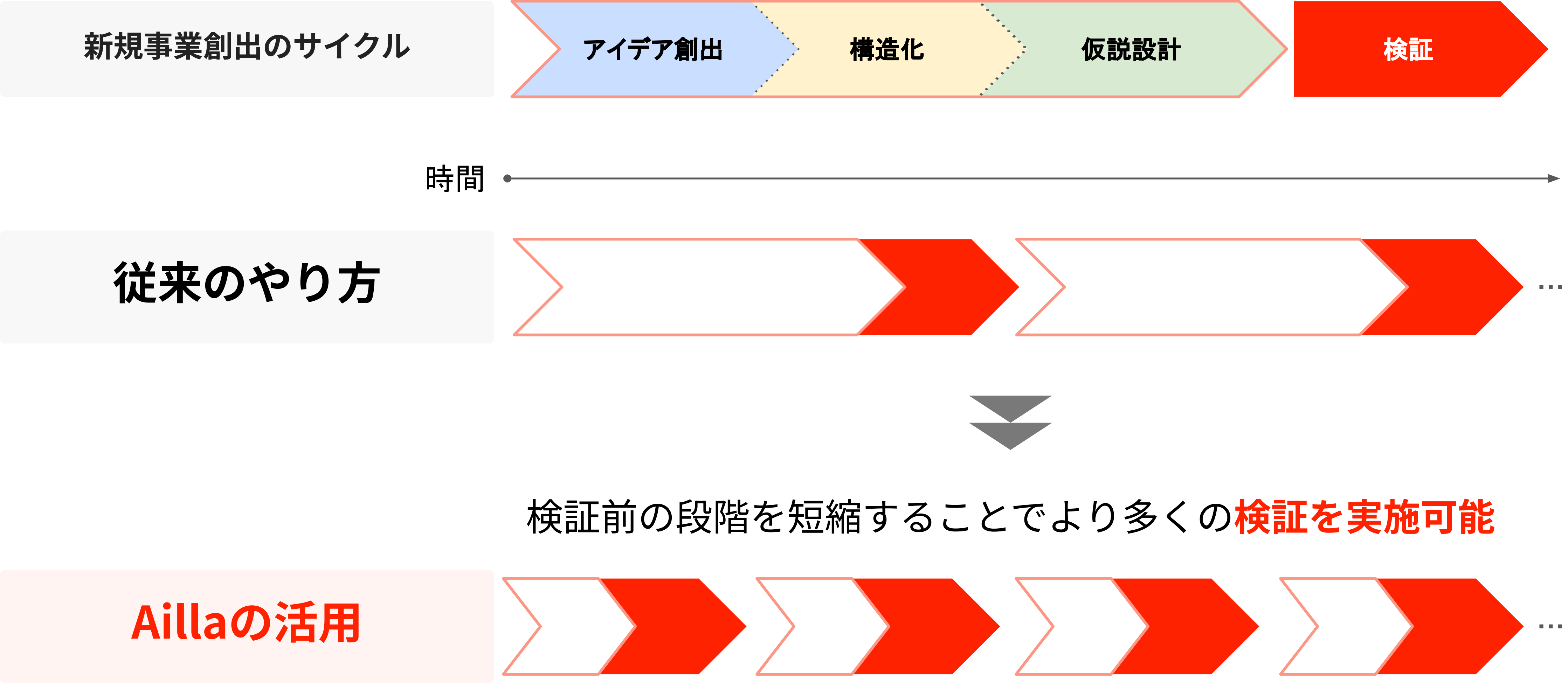
課題
3

検証すべき内容の
優先順位のつけ方が
わからない



③Sun*の新規事業立ち上げの知見×AIの活用

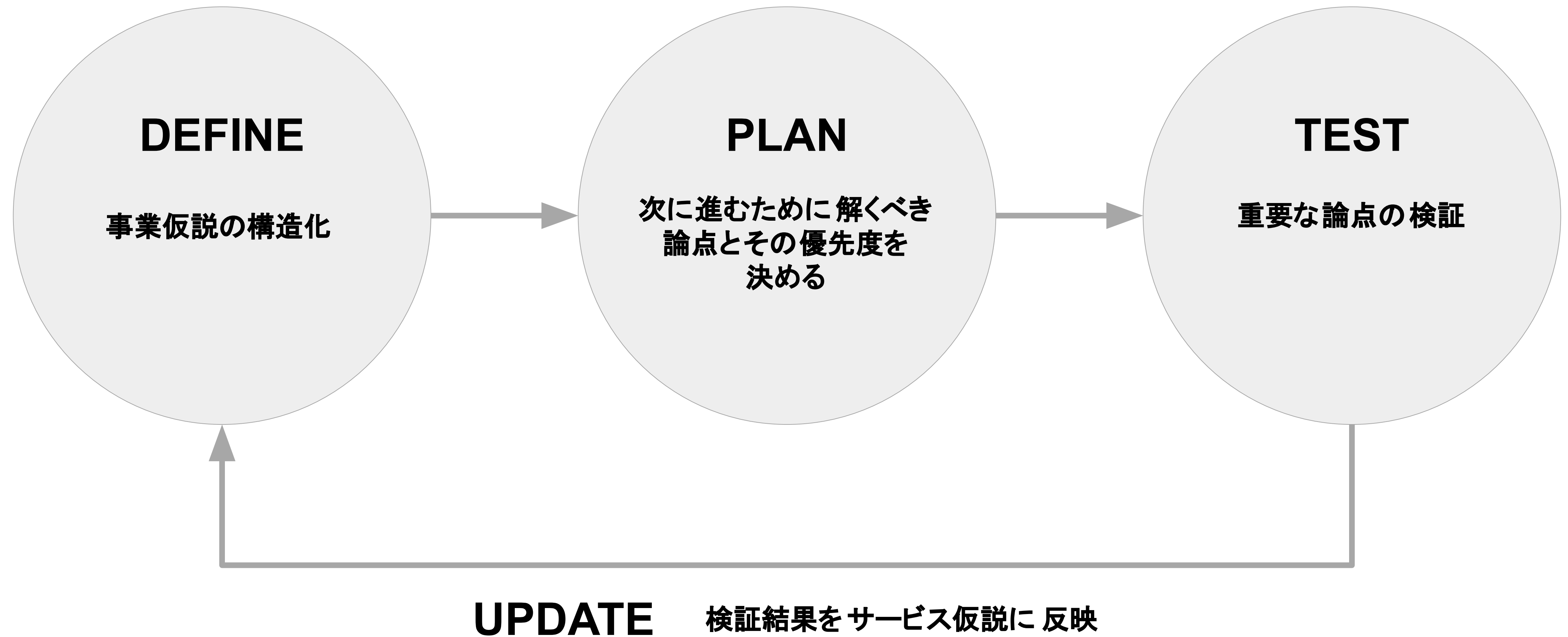
事業アイデアの仮説検証の “質”と“量”を底上げする方法



Aillaは、AIが事業の論点整理、仮説検証ポイントの
示唆出しを行うことで、**事業化に向けた仮説検証サイクルの
品質とスピードを底上げる**ツールです。



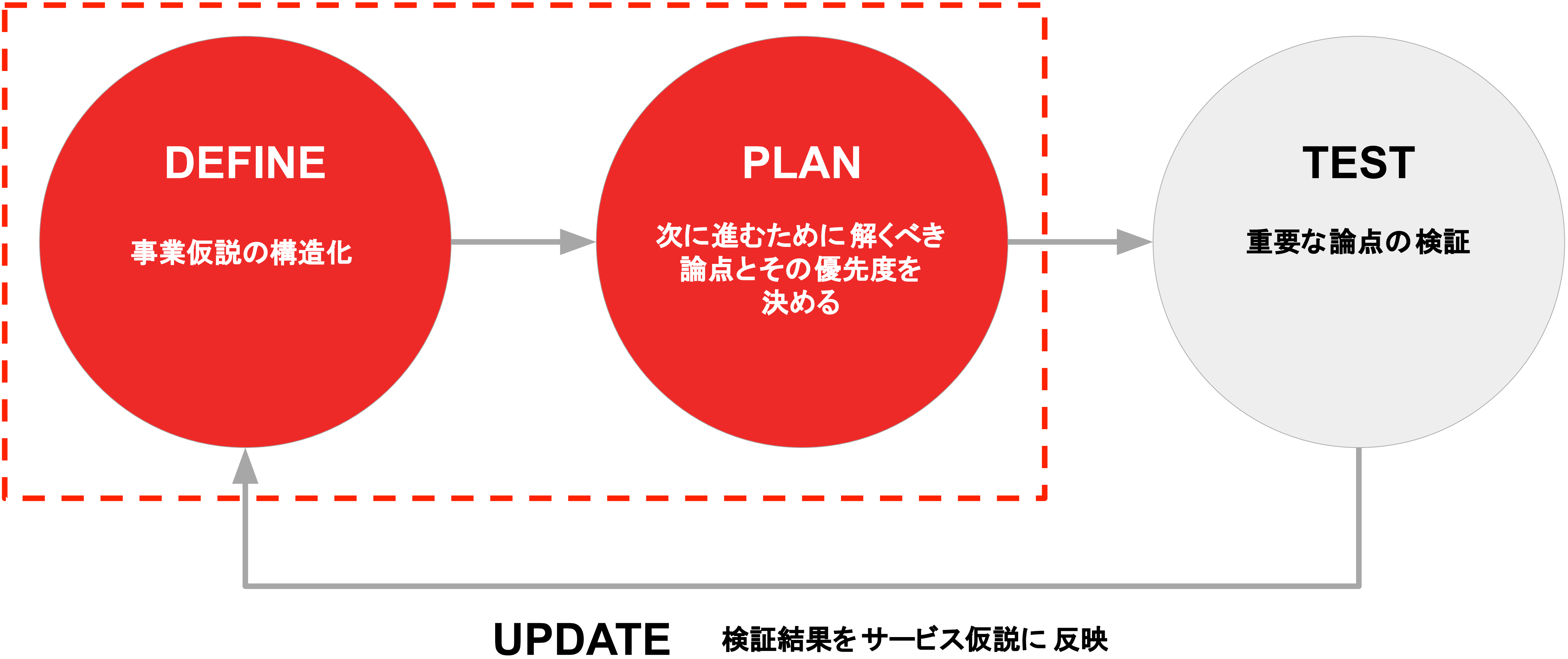
新規事業の進め方：仮説検証サイクル



新規事業の進め方：仮説検証サイクル

Ailla* がサポート

Sun* がサポート可能



Aillaを使った新規事業の進め方

UPDATE

DEFINE & PLAN

TEST

Ailla

アイデアをinputすると
多角的な視点から事業仮説を生成

Ailla

事業を次に進めるための
論点リストとその優先度を提案

論点の検証

例:ある大手食品メーカーの新規事業

規格外品や余剰在庫を活用し、
若手シェフに低コストで挑戦の場を提供しながら、
消費者にはサステナブルな食体験を届ける
シェアキッチンサービス



Sun*

がサポート可能

優先度高

保健所許認可と食品安全管理(賞味期限・トレーサビリティ)はPoCの実運用で確実にクリアできるか？

優先度高

消費者は余剰・規格外食材由来の料理に対して、想定価格(客単価 3,000円)を支払う価値を実感しリピートするか？

優先度中

このサービスは競合(クラウドキッチン、フードイベント、冷凍弁当等)に対して持続的な差別化を構築できるか？

+ and more

Aillaを使った新規事業の進め方



STEP 1 プロジェクトの概要をインプット

このアイデアの実現によってどんなことを達成したいですか？
このプロジェクトで、あなたが絶対に譲れない価値観はなんですか？

なぜこのアイデアに取り組みたいと思ったのですか？
個人的な原体験はありますか？

事業アイデアを具体的に教えてください
取り組みたい事業の概要や特徴、ターゲット顧客、解決したい課題などをできるだけ具体的にご記入ください

Aillaを使った新規事業の進め方



STEP 2 出力されたVDS

Aillaを使った新規事業の進め方

サービスコンセプト

競争戦略

×

この事業を進める上で、達成したい目標はありますか？

☐ ある

☐ ない

STEP
3

検討ポイント一覧の為のインプット

×

達成したい目標について詳しく教えてください。

日付を選択

までに

達成したいこと

具体的な目標を入力してください

×

事業の検討における重要なポイント制限などがあれば教えてください

決裁者や会社が検討の上で特に気にするポイント

Aillaを使った新規事業の進め方

☐ 検討ポイント一覧

Aillaの提案 (5)

メモ (0)

🔄 リロード

最終更新: 2025/12/22 17:03

※ 更新には数分時間がかかります

高

ターゲット企業の情報担当者（法務・セキュリティ・プロダクト）は、この『残さないデジタルメモ帳』に初期導入（PoC→有料化）する価値を感じるか？

(確信につながるリアルな)n1顧客

(十分な市場性の)ターゲット顧客

収益源/料金モデル

採算成立

👁 詳細を見る

高

MVP（PoC）は2026-01-02までに最低限のセキュリティ基準を満たしつつ開発・提供可能か？

(実現性のある)手法

構築の阻害要素/活動/機材/仕組み

自社リソース

検討ポイントの詳細

ターゲット企業の情報担当者（法務・セキュリティ・プロダクト）は、この『残さないデジタルメモ帳』に初期導入（PoC→有料化）する価値を感じるか？

高

優先度の理由

第一顧客確保がプロジェクト目標で期限が固定されているため、導入意思決定者の受容性が確認できないと事業化に直結する手戻りが発生するため高優先度。

論点の詳細

法務・金融・医療など機密を扱う中堅～大手企業を想定し、導入意思決定者がPoCを経て有料契約に移行するか（第一顧客確保につながるか）を検証する。検証は価値仮説（E2EE+TTL+送信前DLPがもたらすリスク低減と運用負荷軽減）を定量化し、導入可否基準（セキュリティ要件適合、運用工数、コスト）を明確にする。

論点提示した理由

目標が『第一顧客の確保』で期限が2026-01-02であるため、最優先は早期にPoCで意思決定者を説得できるかを確認すること。市場仮説はあるが、企業側のコンプライアンスポリシーや導入コスト感度が不明なため、契約獲得の可能性が不確実。

次のアクションのヒント

Biz: 2週間でターゲット業界から意思決定者（n=5）を選定し、PoC条件（期間、評価基準、セキュリティ要件）を提示して導入意向を定量評価する（合格基準: 3社がPoC同意）。

STEP 4

検討ポイント一覧

Aillaを使った新規事業の進め方

VDSアシスタント

×

どんなアイデアを考えていますか？
12/19 17:20

メモをリアルタイムで暗語化、安全に一時保存。ヒューマンファクターによる情報の漏れを防止するため定期的に保存された内容を削除・アーカイブ。共有や保存時にはセキュリティチェックを通るように。

12/19 17:26

思考プロセスを表示

Sun*の場合、以下はBiz／Tech／Creativeの意見を統合した初回のVDS（構造化）と推奨アクションです。次の意思決定として優先プラットフォーム（例：モバイル優先）と自動削除のデフォルトTTL（1時間／24時間／7日）を教えてください。決定を受けてTechエージェントがMVP設計（API仕様・鍵管理・DLPルール）に着手します。
12/19 17:27

応答モード:

Quick

Auto

Multi

自動判定（推奨）

メッセージを入力...

Aillaでのチャットや情報の入力、AIのモデル改善には利用されません

STEP 5

VDSアシスタント

Sun*

© 2025 Sun* Inc. | 株式会社 Sun Asterisk | 29

サービス概要

デモ

Ailla上でどのようにアイデアを
インプットし、事業仮説の生成・論点の提案を
するかデモ動画をご視聴になれます。



Aillaの活用例



株式会社X
事業起案プログラム

事業起案プログラムの通過者に

事業起案プログラムの通過者に導入していただくことで、新規事業に慣れていないメンバーの事業検討も、Value Design Syntaxの各要素を網羅的に抑えながらAIを使って一定以上の水準で行ってもらえるようになります。

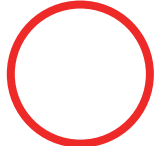
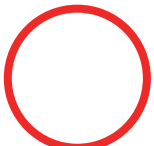
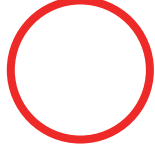
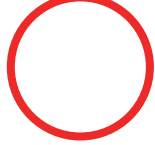


株式会社Y
新規事業部

新規事業部のメンバーに

新規事業部のメンバーに導入していただくことで、新規事業の検討をより効率的・効果的に進めていただくことができます。また、Aillaが事業検討のダッシュボードとして機能することで、複数プロジェクトを並行して検討することも容易です。

コンサルティングと AIのいいとこどりができます

		コンサルティングサービス	AIサービス (ex. ChatGPT)
新規事業への専門性	 Sun*の850以上のプロダクト, 500以上のクライアントの事業支援で 培われたノウハウを詰め込んでいます		
論点整理・仮説検証に 特化したUI・UX	 新規事業の検証プロセスを型化した SaaSのため検討が発散せず、 必要なステップをスムーズに進められます		
Sun*の知見を詰め込んだ エージェント実装	 Sun*のBiz、Tech、Creativeの プロフェッショナルの視点を インプットしたAIで検討可能です		

期間限定特別価格

200,000 円 / 月

- ・20アカウント付与
- ・サービス内全機能利用可能

※有償Poc中限定で特別価格です。今後変更になる可能性があります

目次

1. 会社概要
2. Sun*における新規事業に対するアプローチ
3. Aillaとは
4. FAQ

FAQ

Q 新規事業に関する専門知識がなくても使えますか？

A 使えます。Aillaは、新規事業の知見がない方を主なターゲットとしています。AIが専門用語を分かりやすく解説し、常にユーザーに寄り添った言葉でサポートします。

Q まだ漠然としたアイデアしかないのですが、それでも利用できますか？

A 利用できます。Aillaは、まだアイデアが固まっていない初期段階の方にこそ最適なサービスです。あなたの頭の中にある漠然としたアイデアでも、AIとの対話を通じて、検討すべきポイントが明らかになり、具体的な事業の形へとブラッシュアップされていきます。安心して、まずは思いついたことをそのままお話しください。

Q Aillaで取り組むことができるプロジェクトは1つですか？

A 一人で複数プロジェクトを立ち上げることができ、制限はございません。

Q 入力した事業アイデアの秘密は守られますか？

A はい、お客様が入力された情報は厳重に管理されます。外部に公開されることはありませんので、ご安心ください。

Q AIは何を使っていますか？

A AIで使っているのはOpenAIのAPIです。API経由で使うことで学習に利用されません。また弊社もデータをAIの学習に使うことはありません。

Thank you!