

# AI アシスタントは あなたの仕事の何割を見えていますか？ Why Quick

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社  
ソリューションアーキテクト  
伊藤 一成

2026/5月



# 自己紹介

伊藤 一成 (Kazunari Ito)

職務：ソリューションアーキテクト

主に建設業のお客様を支援させていただいています。

略歴：百貨店情報システム子会社で開発・運用

→出向ビジネス

→SMB向けワンストップサービス（企画から運用まで支援）

→IoTプラットフォーム構築・運用

好きなAWSサービス：AWS IoT Core



趣味：サイクリング、テニス、軽登山、ボウリング・・・などなど。



# 今日お伝えしたいこと

DX・生成AI活用を進めたい。  
でも「うまくいっています」と言い切れる人は、まだ少ない。

今日はその課題に対して、  
**1つの形で解決策をご提案します。**

皆さんの状況すべてに合う内容ではないと思いますが、  
何か役立ちそうな部分を持ち帰っていただければ幸いです。



# Agenda

- データソースの階層構造
- 生産性向上のために
- 組織への拡張

# データソースの階層構造



# 普段、どんなデータソースを使っていますか？

 メール・Teams・Slack

 SaaS (CRM, ServiceNow等)

 SharePoint・OneDrive・Box

 社内DB・業務システム

 Web検索・業界レポート

---

これらは別々のシステムに存在し、別々の権限で管理されている

AI アシスタントを導入する際、どの階層のデータまで参照させるか？

# 普段、どんなデータソースを使っていますか？



## Session

今開いているファイル、チャットの文脈

- 今開いている資料を見ながら作業



## Collaboration

M365 (Outlook, Teams, SharePoint, OneDrive) / Box

- 朝、メールと Teams を確認



## Internal Systems

社内 DB、社内ポータル、ファイルサーバー (オンプレ / FSx/S3)

- 通常業務として社内システムで登録・編集



## SaaS

Salesforce、ServiceNow、Jira/Asana、経費・勤怠系

- CRMで顧客情報を確認、チケットで進捗管理



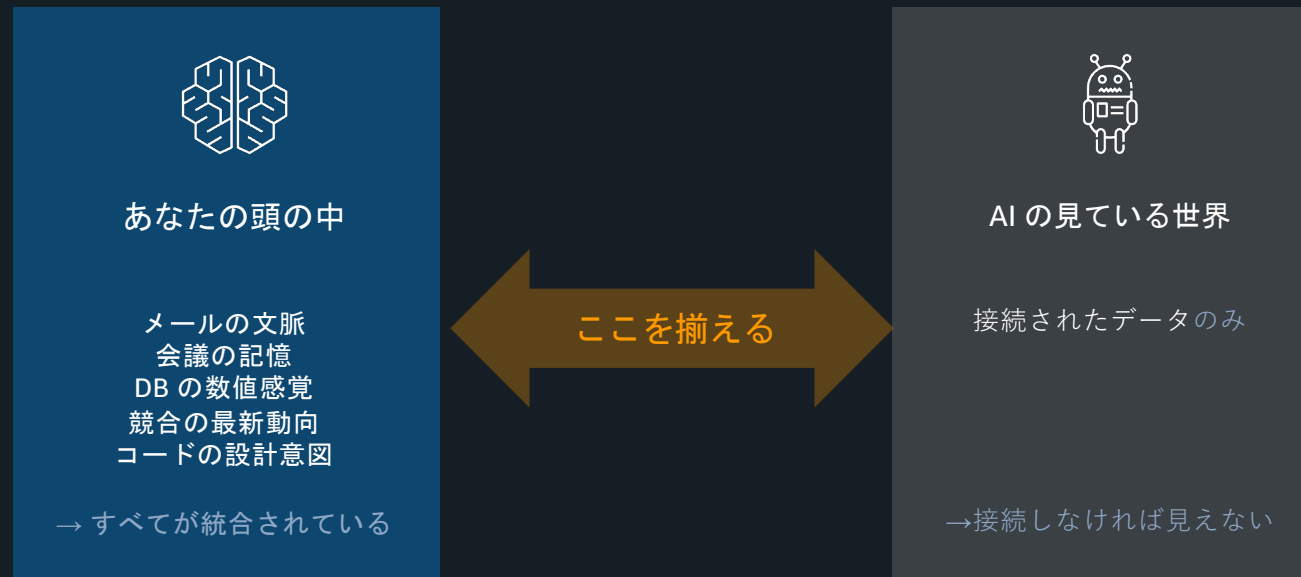
## External

公開 Web、SaaS (Salesforce, ServiceNow)、業界レポート

- トレンドや競合情報を Web で検索

意識していないが、これだけ分かっている

# AI が見ている世界と、人間の頭の中

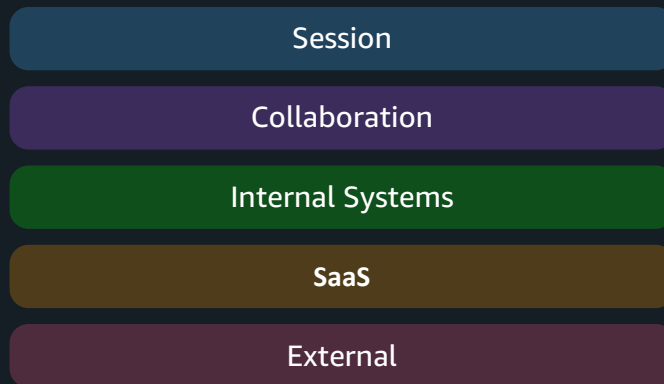


このギャップが、AI 活用の天井を決めている



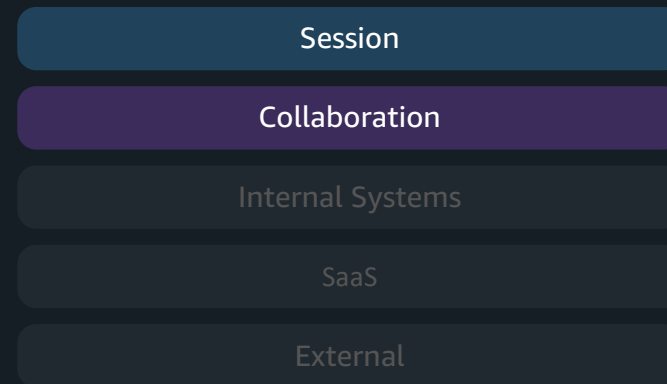
# AI が見ている世界と、人間の頭の中

## 人間の頭の中



5つの階層を自在に行き来して判断

## AI が見ている世界



見えているのは1～2階層だけ

このギャップが、AI活用の天井を決めている

# 生産性向上のために



## 例：Slackで依頼が来た — よくあるRAG+チャットでできること

以前取引のある会社から「XX関係で何か良い提案できる？」との問い合わせ来てるから、提案作って。

### ✔ できること (Session + Collaboration層)

- メール/Teamsの議事録をDL
- RAGチャットで関連資料探す
- コラボレーションツールから関連資料を取得
- 資料読みつつチャットで「要点は？」と壁打ち
- テキストベースのドラフトは作れる

### ✖ ここで止まる

- 「受注した案件はどれ？」文脈検索は難しい
- 1回の検索で合ってるか分からない。  
往復できない
- PPT/ドキュメント化は手動
- Slack/Teamsに投稿はコピー
- CRM/ナレッジに記録されない → 次も同じ工数



## 例：Slackで依頼が来た — よくあるRAG+チャットでできること

以前取引のある会社から「XX関係で何か良い提案できる？」との問い合わせ来てるから、提案作って。

### ✓ できること (Session + Collaboration層)

- メール/Teamsの議事録をDL
- RAGチャットで関連資料探す
- コラボレーションツールから関連資料を取得
- 資料読みつつチャットで「要点は？」と壁打ち
- テキストベースのドラフトは作れる

### ✗ ここで止まる

- 「受注した案件はどれ？」文脈検索は難しい
- 1回の検索で合ってるか分からない。往復できない
- PPT/ドキュメント化は手動
- Slack/Teamsに投稿はコピペ
- CRM/ナレッジに記録されない → 次も同じ工数

もっと楽をするには？  
全部繋がるとどうなるのか？



# 「探せる」から「動ける」へ

活用の深さ（深い）

**わかる** Insight

「何が起きてるか」「なぜか」を深掘り

データを咀嚼し深い考察ができる

**動ける** Action ★

伝える / 決める / 作る / 記録する

データで判断し、次の一手が見える/打てる  
わかる・見渡すを回した結果をとして動く

**探せる** Search

始める起点

最低限必要な情報から開始

**見渡せる** Visibility

「何がどこにあるか」「他には無いか」を広げる

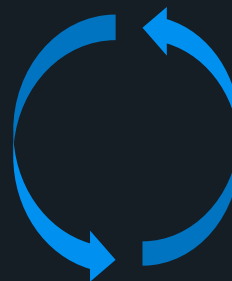
関連情報を含む広い範囲のデータが見える

データの種類（多い）

# 探せるから動けるのイメージ

以前取引のある会社から「XX関係で何か良い提案できる？」との問い合わせ来てるから、提案作って。

- ① Slackの依頼を認識
- ② 関連情報を横断収集（メール・SharePoint・過去Slack・CRM）
- ③ 「確度あげたいから受注した案件に絞って」→ さらに深掘り
- ④ 「この構成で提案として妥当？」→ 検証
- ⑤ PPTにまとめて生成
- ⑥ Slackで返信
- ⑦ CRM Activity に自動登録 → 次のタスクのInputに



②から④の往復が品質を高める。  
⑦の記録は次のタスクのInputとして活用でき、  
繰り返すほど精度・速度が上がる。

# なぜ「見渡せる↔わかる」の往復が重要か

人は複雑な判断をするとき、

「ざっと見る → 深掘る → 全体に戻る → 別角度で深掘る」

を無意識に繰り返している。

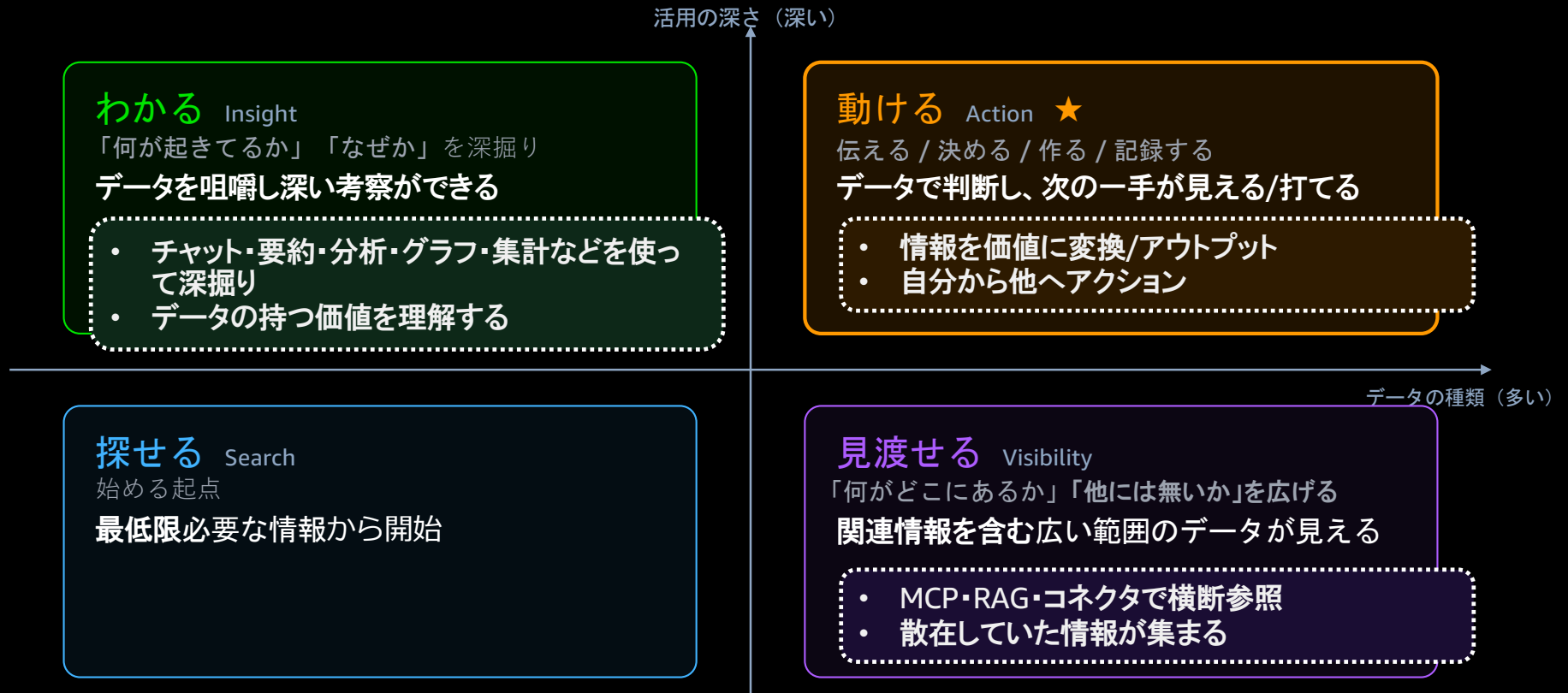
AIとの協働で同じ往復をさせられるかどうか、品質の分かれ目。

往復回数	何が起きるか	例
0回（検索のみ）	一例が出る。「関連ありそう」止まり	「A社向け提案書ありました。」
1往復	類似事例との差分が取れる。文脈が整う	「受注したのはこっち。違いは価格構成」
2-3往復	差分からのいいところ取り。判断根拠が揃う	「この構成+この差別化ポイント。根拠はこれ」

検索1回 = 情報が出る。 往復 = 情報が「判断材料」に変わる。



# 何ができれば楽になるのか？ — 4象限に技術を当てはめる



# 何が必要か？「機能」×「データソース」＝動ける（機能面）

## 基本的な機能

 チャット（対話型）

対話で深掘り  
納得いくまで繰り返す

→ Quick Chat

 構造化・非構造化横断

DBもドキュメントも  
同時に参照

→ Quick Index

 他サービス連動

データを引き出し、  
成果を届ける

→ Connector

## + さらに品質向上・組織活用のために

 スケジュール実行


繰り返しと定型化

→ Flows / Automate

 権限管理（ACL）

誰が何を見れるか  
組織展開に必須

→ ACL統合制御

 Memory(長期記憶)

やった事が次のInputに  
繰り返すほど賢く速く

→ Memory + ナレッジグラフ

 Research

公開情報（Web）で深掘り  
「わかる」を加速

→ Quick Research



# 何が必要か？「機能」×「データソース」= 動ける（データソース面）

Session

チャット+ファイルアップロード

Collaboration

Outlook, Teams, SharePoint, OneDrive, Box

Internal Systems

RDS, Aurora, Redshift, S3, FSx, Confluence

SaaS

Salesforce, ServiceNow, Jira, Asana, 経費系

External

Web Crawler, Quick Research

40+ コネクタ に対応

特定のエコシステムに  
縛られない

対応の数が本質ではない → 「広げる」「深ぼる」「動ける」が重要

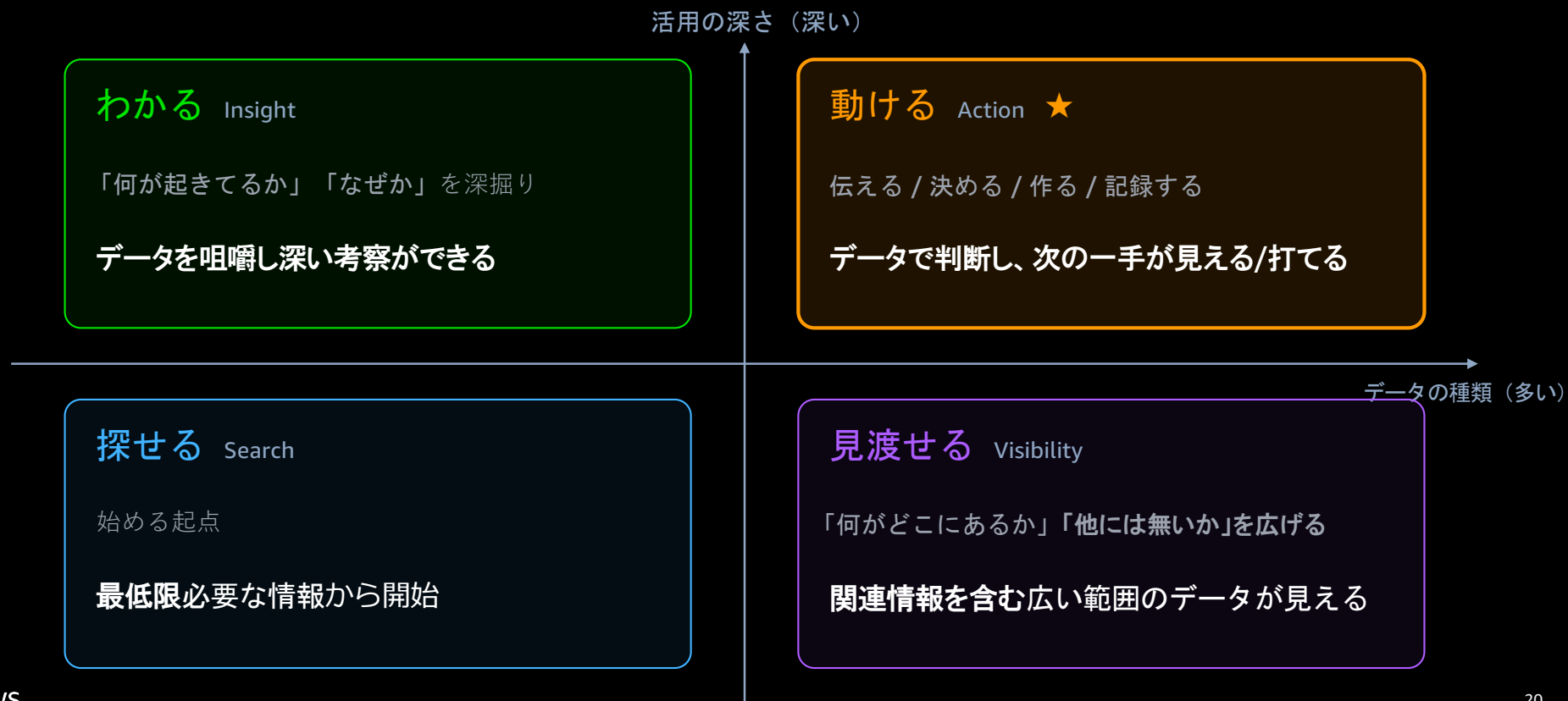


# 組織への拡張



# ここまでが個人で回せる範囲

1人で 探す→見渡す→わかる→動ける を回す。ここから先は、組織に広げる話。



# 「動ける」を組織に広げて「繋がる」へ 実績ベースの拡大

## Step 1: 個人・小チーム（想定: DX推進チーム）

- ExportデータをS3に置いて「動ける」を体験
- SaaS接続しなくてもExportがある。始めるハードルはほぼなし
- 何に価値があるか見極める

ハードル：ほぼなし

## Step 2: 効果が見えたら定型化

- S3に置く作業を定期化・自動化する（少し投資）
- Spaces/Flowsをチーム共通で整備
- 蓄積が始まり、繰り返しタスクの効率が大幅UP

ハードル：小予算（効果実証済み）

## Step 3: 他部門に横展開

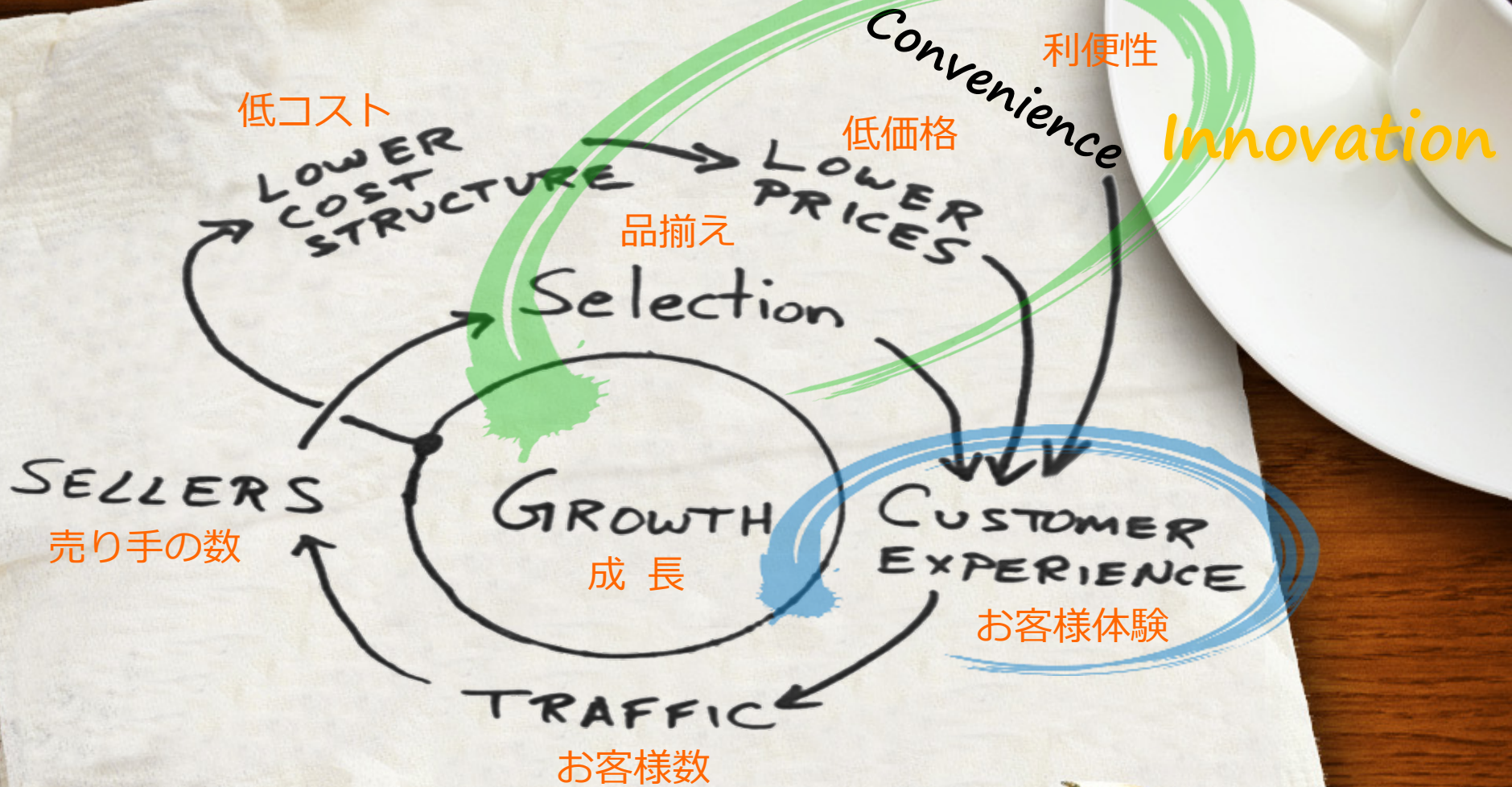
- 「うちはこれだけ成果出た」を実績として持って話す
- 予算取れば同じことできる。PoCもすぐ可能
- 新部門はStep 1から試せる（成功テンプレ付き）

ハードル：予算確保（実績あり）

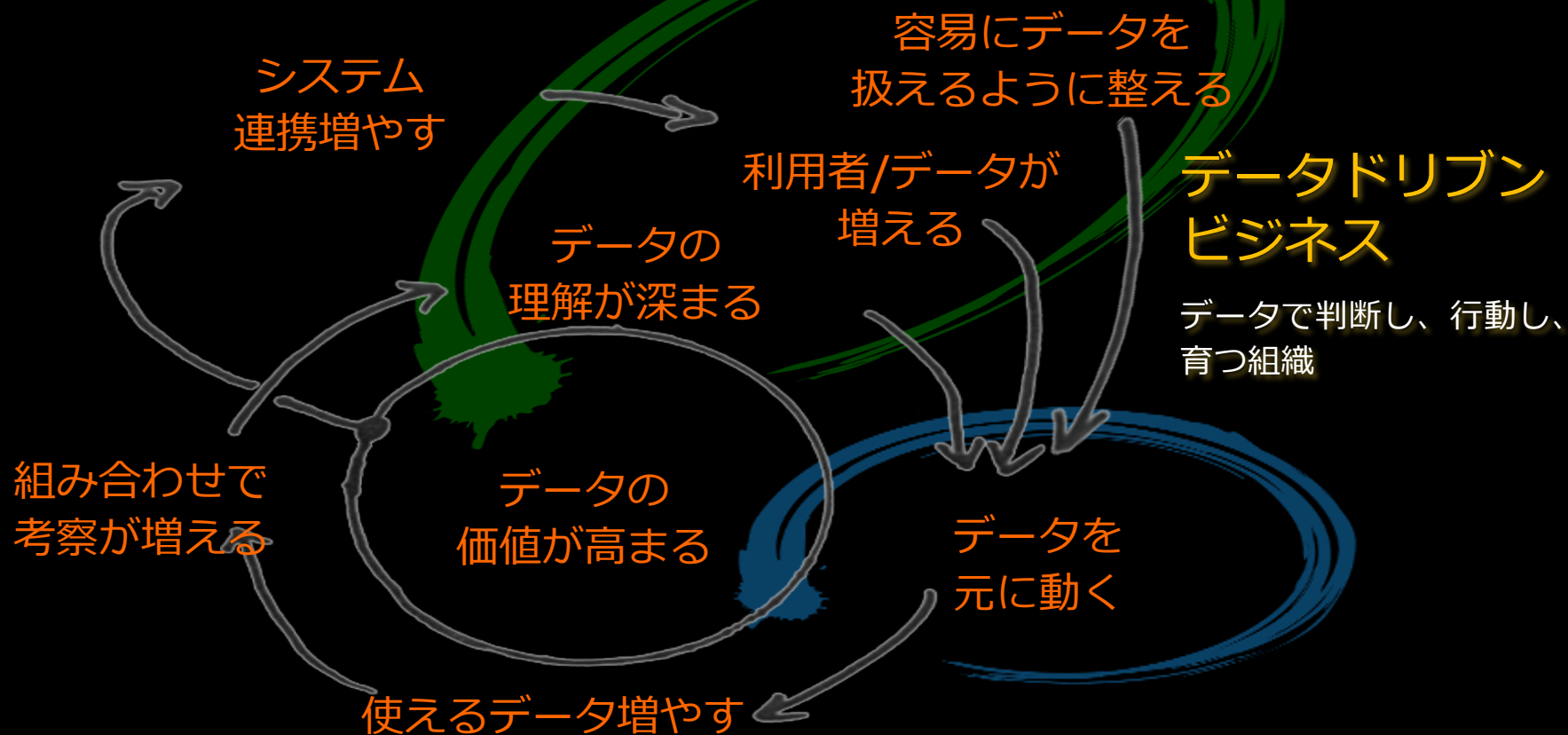
効果が見えてるなら検討できる — 実績が次の投資判断の根拠になる



# Amazonのビジネスモデル



# フライホイール：「動ける」の先にあるもの



# フライホイール：小さく検証し、民主化し、さらに回す

## 内側ループ：小さく検証

個人・チームで素早く試す

- ① 手元のデータを S3 に置く (CSV、ドキュメント)
- ② Quick で「動ける」を体験する
- ③ 価値があるか判断する

→ Yes なら外側ループへ / No なら別の組み合わせを試す

↓ 価値あり

## 外側ループ：民主化

組織に展開する

- ① S3 の仮接続を正式コネクタに置き換え
- ② ACL ・ 権限設計を整備する
- ③ Spaces / Flows を共有可能な形に整備

→ 他の人も「動ける」ようになる

新しいデータが内側ループへ

## フライホイール効果

### 動けば新しいデータが生まれる

- ・ 生成されたレポート
- ・ 実行された Flows
- ・ 蓄積された対話履歴

これらが次の内側ループの素材になる

なぜ Quick の強みか

- ・ 検証のハードルが低い (S3 で仮データ作成)
- ・ 体験から逆算できる (無駄な接続設計を回避)
- ・ 段階的に投資できる (価値確認後に正式接続)
- ・ 自己強化する (動けば新データが生まれる)

# 本格接続しなくても「動ける」を体験できる

やりたいこと	本格的な方法	小さく試す方法
構造化データを分析したい	RDS/Redshift にコネクタ接続	CSV を S3 に置いて Athena or SPICE
社内ドキュメントを参照したい	SharePoint/Box コネクタ接続	対象ファイルを S3 に置いて Quick Index
複数データソースを横断したい	各システムにコネクタ接続	S3 を「仮の統合レイヤー」として集約

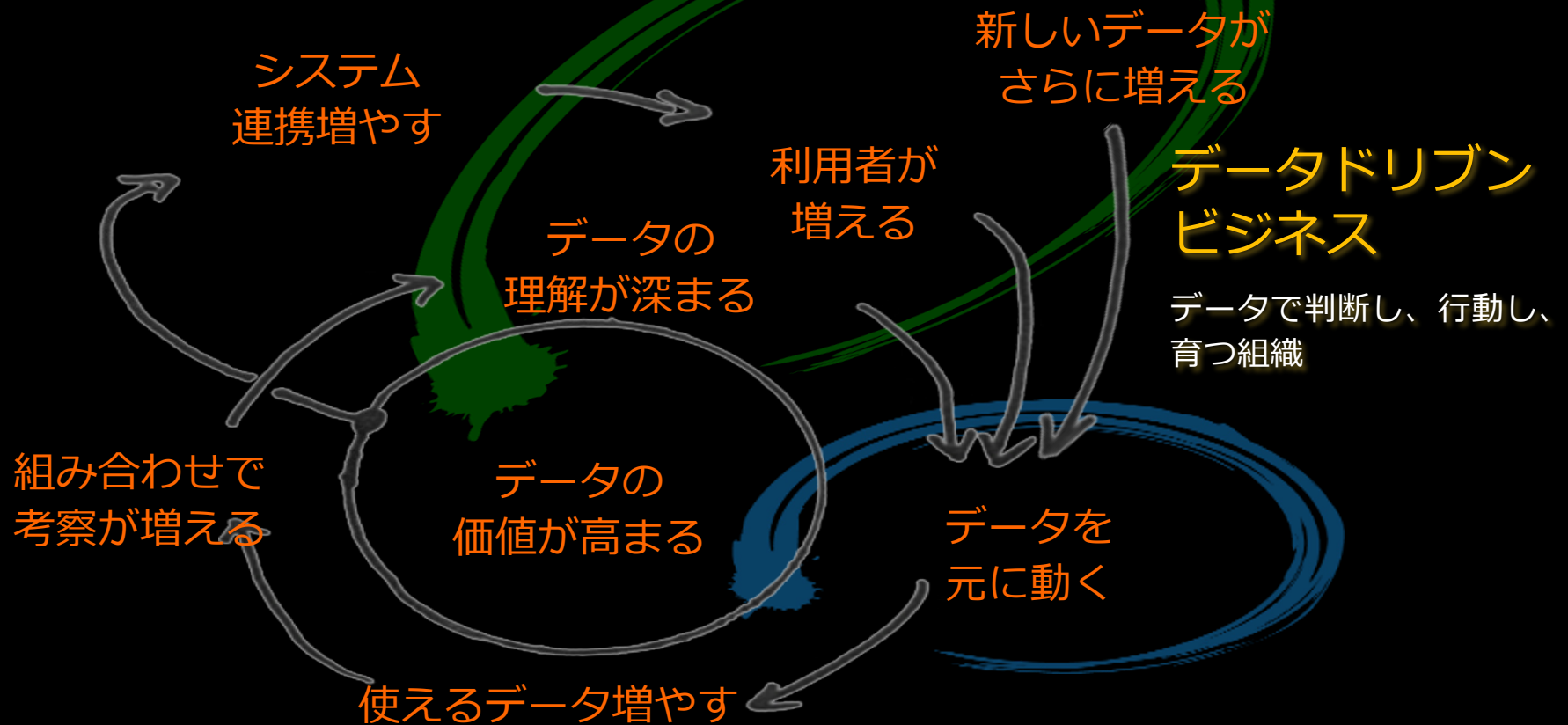
S3 を中間レイヤーとして使うことで、データソース接続をシミュレートできる

AI と人間の見ている世界の差を、早い段階で埋める

ポイント：「動ける」を先に体験してから、何が足りないか・何が余計かを具体的に判断できる。  
本格接続を待たずに、価値検証を先に行える。



# フライホイール：小さく検証し、民主化し、さらに回す



# まず試してみませんか

「動ける」を目指す旅は、小さな一歩から

具体的なネクストステップ

- 1 貴社のデータがどの階層にあるかを一緒に整理する
- 2 S3 + Quick で「動ける」を小さく体験する
- 3 価値が確認できたら、正式な接続設計へ進む

# 本日、ハンズオン・ハッカソンで持ち帰ってもらおう部分

活用の深さ (深い)

わかる Insight

「何が起きてるか」「なぜか」を深掘り

データを咀嚼し深い考察ができる

動ける Action ★

伝える / 決める / 作る / 記録する

データで判断し、次の一手が見える/打てる  
わかる・見渡すを回した結果をとして動く

探せる Search

始める起点

最低限必要な情報から開始

見渡せる Visibility

「何がどこにあるか」「他には無いかな」を広げる

関連情報を含む広い範囲のデータが見える

データの種類 (多い)

# Thank you!

