

## Google Cloud Next '25 Tokyo 登壇スピーチ原稿(たたき台)

セッションタイトル: ポケットの中の革命 ~ LIXILは、いかにしてAIで「提案の壁」を打ち破ったのか? ~

登壇者: 株式会社アゼスト・湯、株式会社LIXIL・佐々木

(スライド1: タイトル)

オープニング (想定時間: 2分)

皆さん、こんにちは! Google Cloud Next '25 Tokyoへようこそ!

ただいまご紹介にあずかりました、株式会社アゼストの湯です。私はこれまで、Google Cloudのソリューションアーキテクトとして、2018年から初め、約7年間GoogleCloudを用いて、企業のデジタルトランスフォーメーション、いわゆるDXのお手伝いをしてきました。

さて、今日この会場にお越しの皆さんに、まず一つ質問させてください。

(少し間をあけて、聴衆を見渡しながら)

「皆さんの会社では、経験の浅い新人が、入社初日からベテランと同じようにお客様を感動させられるとしたら、どうでしょう?」

...夢のような話ですよ。

もう一つお聞きします。

「お客様への提案書作成に何日もかかっていた作業が、もし、現場で写真を一枚撮るだけで、数秒で完了するとしたら?」

ビジネスの景色が、まるで変わると思いませんか?

今日は、そんな「夢物語」を「現実」に変えた、ある企業の\*\*「革命」\*\*の物語をお話します。

主役は、皆さんもご存知の、株式会社LIXIL様。そして、その革命の武器となったのが、\*\*Google Cloudの生成AI「Gemini」\*\*です。

この20分間で、皆さんが抱える「見えない壁」を打ち破るヒントを、必ず一つ、お持ち帰りいただくことをお約束します。

(スライド2: LIXIL様のロゴと「Lポケット」の画像)

課題提起: 誰もが直面する「理想と現実」の壁 (想定時間: 3分)

LIXIL様は、リフォーム事業に関わる工務店様や営業担当者様のために、「Lポケット」という素晴らしい業務アプリを開発・提供しています。そのコンセプトは、「リクシルを、ポケットの中に」。まさに、現場のプロフェッショナルにとっての最高の相棒です。

しかし、2025年、彼らは大きな壁に直面していました。それは\*\*「提案力の効率化」\*\*です。

リフォームの現場では、新人営業が経験不足からお客様に的確な提案ができず、チャンスを逃してしまう...。これは、多くの業界で共通する、根深く、そして切実な課題です。

現地調査をして、会社に戻って、分厚いカタログをめくり、見積もりを作る...。この時間と手間が、お客様の熱量を下げてしまうことも少なくありません。

LIXIL様と私たちアゼストは、この課題を解決するため、最初にある技術に注目しました。

それは、iPhone Proに搭載されている\*\*「LiDARセンサー」\*\*です。これで現場の寸法を正確に測れば、提案がスピードアップするのではないか？と考えたのです。

しかし、そこには3つの高い、高い壁が立ちはだかりました。

1. 「時間の壁」: 開発に、なんと6ヶ月以上もかかる。
2. 「コストの壁」: 1台15万円以上する高価なデバイスが必須になる。
3. 「普及の壁」: 結果として、この機能を使えるユーザーは、全体のわずか\*\*20%\*\*に留まってしまう。

素晴らしいアイデアも、ビジネスの現場で誰もが使えなければ意味がない。私たちは、頭を抱えました。

(スライド3: LiDARの課題とGeminiのメリットを対比させる図)

転機: 一筋の光、Google Gemini (想定時間: 4分)

まさに、暗闇の中で途方に暮れていた、その時です。

一条の光が差し込みました。

(情熱的に)

Googleが発表した「革命的なAI、Gemini 2.0」のニュースです！

私たちは、直感しました。「これだ！」と。

探し求めていた、最後のピースが見つかった瞬間でした。

私たちは、すぐにLIXIL様と概念実証、POCを開始しました。

結果は、私たちの想像を遥かに超えるものでした。

LiDARの3つの壁を、Geminiがいかに鮮やかに打ち破ったか、ご覧ください。

- 6ヶ月以上かかると言われた開発期間は、POCを含めて、たったの\*\*「1ヶ月」\*\*に。
- 15万円以上のデバイスコストは、Google CloudのAPIを使うことで\*\*「0円」\*\*に。
- そして、\*\*20%しかカバーできなかったユーザーカバー率は、「100%」\*\*になったのです！

(少し間をとり、力強く)

全てのユーザーが、今お使いのスマートフォン一つで、AIのパワーを享受できるようになったのです。

なぜ、こんなことが可能になったのか？ それは、Geminiが単なるAIではなく、Google Cloudという強力なプラットフォームの上で、誰もが使えるAPIとして提供されているからです。重たい処理はすべてクラウドが担ってくれる。さらに強力な推測力、そしてマルチモーダルで画像認

識もできる。だから、デバイスを選ばない。これこそが、ビジネスを加速させるクラウドネイティブの真髄です。

#### (スライド4:「人」のイラストと「？」マーク)

##### 真の挑戦: 技術よりも「人」の壁 (想定時間: 5分)

さて、技術的な課題はクリアしました。

しかし、本当の挑戦は、実はここから始まりました。それは、「技術」の壁ではなく、「人」の壁です。2025年の初頭、チャットのみでの生成AIが広がっていたかもしれませんが、「マルチモーダルの生成AI」という言葉がまだ世の中に今ほど浸透していなかった頃です。開発パートナーである私たちから、LIXILのご担当者である佐々木様に「GoogleのAIでできます！」と提案した時、現場の皆さんの反応は...「何だそれ?」「GoogleのAIで、写真から商品を認識するなんて、本当にできるの?」と、半信半疑だったそうです。

これは、新しい技術を導入する際に、誰もが経験する壁ではないでしょうか?

さらに、佐々木様は、投資の承認を得るために、社内の上層部を説得して回らなければなりません。効果が見えないものに、どうして投資ができるのか? その苦労は、計り知れないものがあつたと語ってくださいました。

では、LIXIL様と私たちは、この最も高く、最も厄介な「人」の壁をどう乗り越えたのか? ポイントは3つです。

1. 「効率」という共通言語で語る: AIという言葉ではなく、誰もが価値を認める「業務がこれだけ効率的になる」という具体的なメリットを、徹底的に訴求しました。
2. 小さく始めて、大きく見せる: まずは「スモールスタート」。リスクを抑え、しかし確実な成果を出すことで、懐疑的な意見を「納得」に変えていきました。
3. 「百聞は一見に如かず」を実践する: 私たちは、POC(概念実証)を猛スピードで進め、実際に動くものを上層部の方々に触っていただきました。アゼストの迅速な対応力と、LIXIL様の現場の協力体制があつたからこそ、これが可能になりました。

実際に体験してもらうこと。

これこそが、人の心を動かし、組織を動かす、最強の武器なのです。

#### (スライド5: LポケットのAI活用の日経新聞の記事)

##### 成果と未来: ポケットの中の革命、その先へ (想定時間: 4分)

この挑戦の結果、何が起ったか。

LIXIL様の「Lポケット」は、まさに\*\*「ポケットの中の革命」\*\*を成し遂げました。

現場で写真を一枚撮るだけで、AIが商品を特定し、見積もりを自動作成する。

新人でも、ベテランと同じスピードで、お客様に提案できるようになったのです。

この取り組みは、社内だけでなく、社外からも大きな評価を受けました。

日経新聞をはじめ、多くのメディアに取り上げられ、「LIXILは、業界をリードしている」という確固たる

ブランドイメージを築き上げたのです。

しかし、革命はまだ終わりません。

エンドユーザーの皆さんからは、「もっと精度を上げてほしい！」「窓だけでなく、トイレや浴室、エクステリアにもこのAI機能を展開してほしい！」という、熱い期待の声が次々と寄せられています。

この期待こそが、LIXIL様と私たちの、次なる挑戦の原動力です。

そして、私たちアゼストも、このLIXIL様との素晴らしい成功体験を、今まさに課題を抱えている皆さんのために役立てたい、と強く思うようになりました。その思いから、私たちは、AI導入を支援する新たな3つのサービスを立ち上げました。

### 1. Azest Prompt Pro

AI活用の「入口」として、プロンプトエンジニアリングで迅速な価値を提供。低リスクでAI導入の第一歩を成功に導きます。

ターゲット顧客:

部門単位で生産性向上を目指す企業(マーケティング、企画、人事など)

主なサービス内容:

- \* 最適化プロンプトの開発
- \* 継続的な最適化サポート
- \* プロンプト性能テスト

### 2. Azest Agent Architect

当社の戦略の中核。自律型AIエージェントで、データサイロや非効率な業務プロセスといった根深い課題を解決し、抜本的なDXを実現します。

ターゲット顧客:

本格的なDXを志向する中堅～大手企業(製造、金融、サービス業)

主なサービス内容:

- \* カスタムAIエージェント開発
- \* マルチエージェントシステム構築
- \* Google Agentspace導入支援

### 3. Azest Cloud Foundation

AIソリューションを支えるスケーラブルでセキュアなクラウド基盤を提供。安定的かつ継続的な収益源を確保します。

ターゲット顧客:

AIサービスを導入する全顧客、GCP環境のモダナイゼーションを要する企業

主なサービス内容:

- \* サーバーレスアプリ開発
- \* ハイブリッドApp開発
- \* インフラ/AIモデル運用保守

(スライド6: アゼストの新サービスロゴと問い合わせ先QRコード)

### クロージング & Call to Action (想定時間: 2分)

今日、私がお話ししたかったことは、非常にシンプルです。

皆さんのビジネスにも、必ず「見えない壁」が存在するはずで

しかし、Google Cloudという強力な武器と、信頼できるパートナーがいれば、その壁は必ず打ち破れます。

AIは、もはや遠い未来の話ではありません。

皆さんのビジネスを、今、この瞬間から加速させる、最も確実な一歩です。

「何から始めればいいのか分からない」

「うちの会社でも本当にできるのだろうか？」

それでいいんです。

LIXIL様も、そこからスタートしました。

まずは、私たちアゼストにご相談ください。

皆さんの「ポケットの中の革命」、私たちと一緒に始めませんか？

この後、会場後方の弊社ブースでお待ちしております。

ぜひ、お気軽にお声がけください。

ご清聴、ありがとうございました！