

生きてるだけで交換価値を生む 生活データからコンテンツ作成（労働分配の偏重を利用した再分

☰ 概要

子供やひとり親などが、生活するだけで価値を生むために生成AIでコンテンツが自動作成される

【詳細】

生活データや登録データを元に、アルゴリズムから生成AIがコンテンツを作成
コンテンツの売上や著作権料を再分配する
普通の生活が交換価値になり、時間と余剰を生む

☑ 解決したい課題：アイデアで解決したい課題は何で、それをどうしたいですか？

【課題】

労働で人間が消費する時間や労力に対して、適切な対価が設定されているか疑義がある

【どうしたいか】

労働の直接の対価を上げるというのは、社会の構造や利益構造から難しいので
「生きていることに価値が生じる」世界を実現したい

☑ 解決方法：課題をどうやって解決しますか。骨子を記載ください。

【ターゲット】

時間がない・スキルがない・労働ができないことで、貧困に陥っている方

【方法】

- ①いつもの行動をしてもらっただけで、スマホその他のデバイスから行動履歴や趣味趣向などのデータを取得するアプリを作成
- ②取得したデータに対し、アルゴリズムを用いてプロンプトを作成
- ③プロンプトから生成AIがコンテンツ（画像、音楽その他）を作成
- ④コンテンツの売上や著作権料を電子マネーの形で分配

☑ 類似（独創性）：現在、このアイデアと類似する仕組みがあれば記載ください（検索してみてください）

検索した限りない

生活データを分析のために利用することはあるが、それを自動でコンテンツ作成に結びつけることができるのは、生成AIが開発されてからだと思う

☑ 有意性：既に存在する類似の仕組みと比べて、どこが優れていますか（存在している場合のみ記載ください）

☑ 実現方法：どのように実現するか、できるだけ具体的に記載ください（ファイル添付も可）

- ①スマホその他のデバイスから行動履歴や趣味趣向などの生活データを自動で取得するアプリを作成する
※データ自体は統計情報化する前提であり、個人の特定には繋がらない
- ②取得したデータに対し、アルゴリズムを用いてプロンプトを自動で作成する
- ③プロンプトから生成AIがコンテンツ（画像、音楽その他）を作成する
※②で生活データをプロンプトに変換しているため、世の中に公開するアウトプットであるコンテンツから、生活データを推測することはできない。（仮に推測することができても、統計情報なので個人は特定できない。）
- ④コンテンツを販売する
※販売の方法は要検討だが、事業コンセプトに共感してもらえる著名人のプロデュースやコラボなどで認知度を上げることが考えられる。
- ⑤コンテンツの売上や著作権料を電子マネーの形で分配する
※著作権やコンテンツの権利は、当社が取得することとし、利用規約などで予め定めた方法でユーザーに利益を分配する。当社の利益は売上の一部か別途アプリに広告をつける。

【具体例】

生活データから、プロンプトを生成

生活データの特徴や種類などから、プロンプトのオリジナリティを出して、それをコンテンツにする
コンテンツは音楽、イラスト、キャラクターなど

例えば、以下のようなイメージ

生活データ：新宿を○月○日に○歩歩いて心拍数が○、ネットショッピングでこういう商品をブラウジングして～

アルゴリズム：場所に対して色調、日付に対してリズム などを割り当ててプロンプトを作成する

コンテンツ：生成AIが自動でイラストや音楽を作成する

課題・障壁：実現する上で課題となることは何ですか、それをどうやって克服しますか

・生活データ取得のフェーズ

①アプリの開発やスマホとの情報連携など、技術的な課題

技術自体はLINEその他のアプリでも利用している既存の技術であると考ええる。

経験のあるエンジニア部隊がいれば解決可能と考える。

②情報連携先の企業とのコネクション

情報連携をすることで、一定のメリットを感じてもらえるような企画とすることでクリアできると考える。

例えば、利用するユーザーの決済システムや認証を連携先企業とする、こちらからも有益なユーザー情報を提供するなど。

・アルゴリズムによるプロンプト作成のフェーズ

①アルゴリズムの作成に関する技術的な課題

一定のアルゴリズムを作成するため、エンジニアが必要となる。

より良いコンテンツを作成するためのプロンプトと、生活データとのブリッジの役割となるため、技術的にこういった課題が生じるかが未知数。

・生成AIでのコンテンツ作成のフェーズ

①コンテンツにかかる権利問題

創作の意図を持って利用している限り、著作権などの権利は当社に帰属するはず。

既存の著作物の権利侵害などが発生しないかは、法的整備が追いついていないため、未知数。

・コンテンツ販売のフェーズ

①認知度をどう上げるか

事業コンセプトに共感してもらえる著名人のプロデュースやコラボなどで認知度を上げることが考えられる。

その他、アプリの利用者＝コンテンツ消費者とも考えられるため、コンテンツの認知度はアプリの認知度に伴って上がると考える。

②収益性をどう上げるか

- ・動画配信サービスや音楽配信サービスを利用する
- ・キャラクターなどのライセンスビジネス
- ・広告収入

アプリを導入するだけ

デジモンやハローキティのような世界に通用するコンテンツが生まれれば、分配額が大きくなる
など、ネットワーク外部性が高い

・売上分配のフェーズ

①分配を平等に行うにはどうするか

生活データそのものに価値を見出すわけではないので、ユーザー間の貢献度を図りづらいが、

アプリ導入期間や、SNS連携などのマーケティングへの貢献を踏まえて、分配比率を変える。



期間・コスト：実現に必要な費用と期間はどれくらいでしょうか。初期リリースとそれ以降など記載ください

コスト

①開発～リリースまで：1年

アプリ開発費：1000万円

人権費：3人×500万円

サーバー代（クラウド利用料）：年間50万円

アルゴリズム作成開発費：1000万円

その他販管費：500万円

②リリース～：年間

サーバー代（クラウド利用料）：年間50万円

人件費：バックオフィス5人×500万+エンジニア5人×800万

マーケティング費：1000万円

その他販管費：500万円



未来像：実現したとき、人々がどのように恩恵を受けて幸せになれるか、理想像をお書きください

生活しているだけで、価値を生み出すことができる

その価値によって、時間や金銭的余裕が生まれることで、自分がやりたいことや大事にしたいことにリソースを投下する機会を作ることができる

コンテンツを創る側、生産する側になることのハードルを、生成AIの力で解決する

社会に必須な仕事をしているのに報われない、どれだけ働いても生活が楽にならないという人たちが、少ない時間で価値を生み出すことは難しく、その環境や状況を抜け出すことも難しい

その状況を少しでも楽にするために、「生きてるだけでコンテンツが生成される」世の中にしたい