

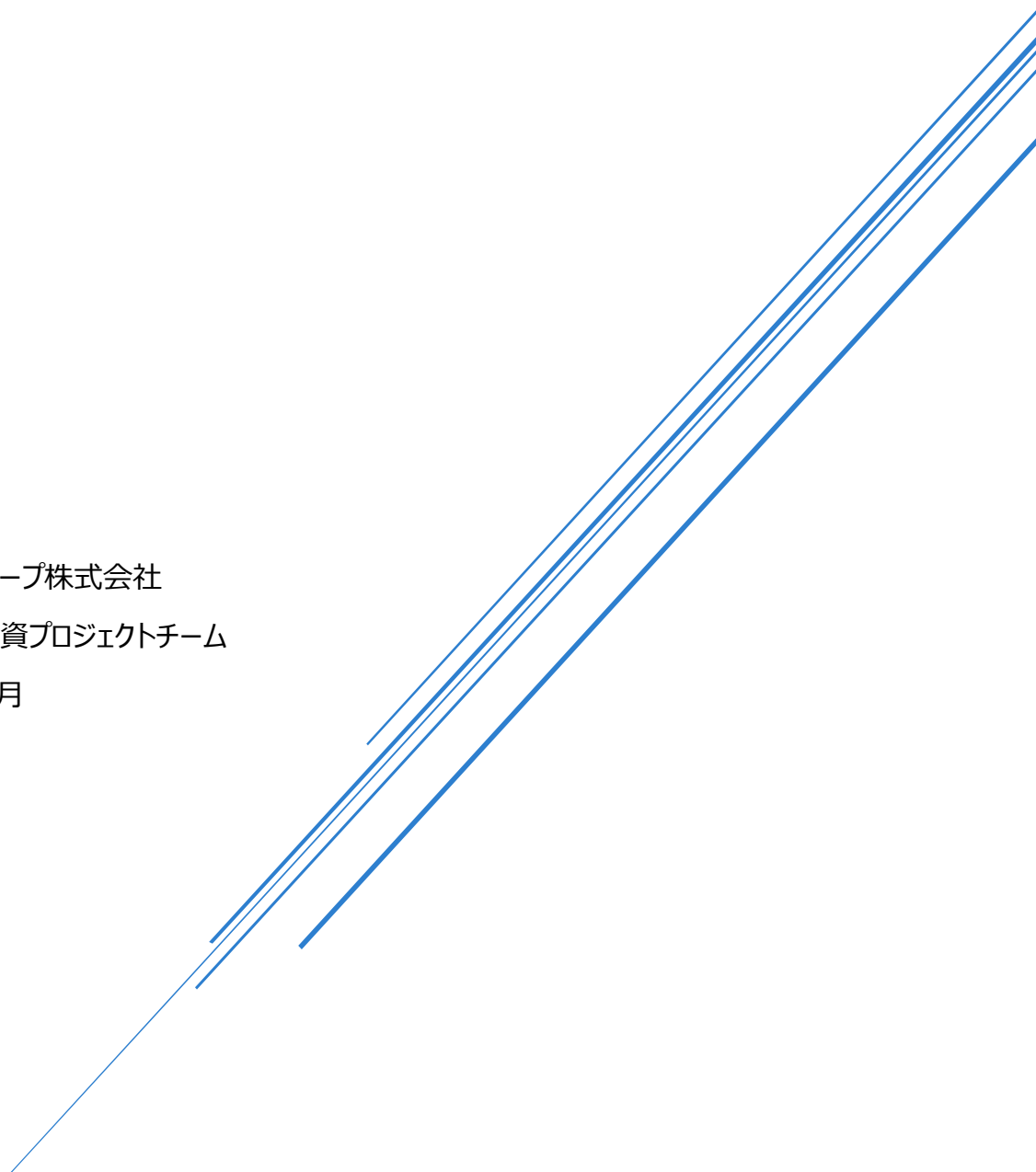
JAFCO

投資仮説レポート 第4号

AI ラッパーに価値はないのか？

～生成 AI 時代の持続的競争優位の構築戦略～

ジャフコ グループ株式会社
領域特化投資プロジェクトチーム
2026年3月



アプリケーション層に突きつけられた真価への疑念

生成 AI の社会実装が加速する中で、特定の AI 機能を API 経由で呼び出し、UI/UX を整えただけのプログラムを指す「AI ラッパー（または API ラッパー）」という言葉は、しばしば否定的な文脈で語られるようになった。基盤モデルの能力に依存し、独自の技術基盤を持たないサービスは、単に見せ方を変えているだけの「薄い層」に過ぎないのではないか、という厳しい視線である。その一方で、大半のエンドユーザーが日常的に享受している価値の多くは、機能の複雑さに違いはあれども、アプリケーション層のサービスによってもたらされていることもまた事実である。ChatGPT がチャット形式の UI で革命を起こし、Claude が直感的な UI で非エンジニアのコーディングを可能にしたように、アプリケーション層による「複雑さの抽象化」こそが、AI の知能を実務に変換する不可欠な装置となっているのである。

国内スタートアップの勝ち筋を議論する上で、まずはその構造を「アプリケーション」「ミドルウェア」「基盤モデル」「クラウドインフラ」「ハードウェア」の 5 つのレイヤーに整理した。ここで留意すべきは、Microsoft、Google といったハイパースクーラーや、OpenAI、Anthropic といったモデル開発企業が、これらのレイヤーを垂直統合的に提供しているという点にある。これらの企業は汎用的なアプリケーション層までを自ら開発・提供することで強力な顧客接点を獲得し、市場シェアの拡大を続けている。

アプリケーション	エンドユーザーの課題解決を行うサービスの提供 企業：Cursor、Harvey、Character.ai など
ミドルウェア	モデルの効果的な運用管理・アプリ接続の最適化支援 企業：Pinecone、LangChain、UnifyApps など
基盤モデル	LLM・VLMなどの知能モデルの開発とAPI提供 企業：OpenAI、Anthropic、Mistral AI など
クラウドインフラ	チップを統合し、計算能力をクラウド資源として提供 企業：Amazon、Google、Microsoft など
ハードウェア	GPU・NPU・HBMなどの計算用チップの製造開発 企業：NVIDIA、TSMC、ASML など

アプリケーション層を主戦場とするスタートアップは、基盤モデルの活用により、モデル開発の巨額投資を回避した迅速なサービス立ち上げが可能となった。しかしその「身軽さ」は、参入障壁の欠如という弱点と表裏一体である。本書で取り上げるのは、この激しい競争環境の中に立つアプリケーション層の企業である。ここで問うのは「AI ラッパーに価値があるか」ではなく、いかにして「単なる AI ラッパー」という揶揄を跳ね除け、独自の優位性を築くかである。

本稿は、ジャフコ投資 AI ビジネス仮説レポートシリーズの第 4 号である。前稿（第 3 号）では「日本流 AI ビジネス」の 4 つの方向性を提示したが、本稿ではそのうち「3. 高度な機能売る」「4. 直感的な体験売る」の 2 軸に焦点を当て、AI アプリケーション層の持続的な競争優位の構築戦略を論じる。生成 AI を活用した事業の立ち上げや拡大に取り組む方々にとって、自社の戦略を見つめ直す一つの視座となれば幸いである。

顧客×提供価値で見た AI ビジネスの方向性

1. 優れた実装力売る 顧客の深部に入り込み、戦略策定から現場への AI 実装・運用まで伴走する	2. 結果を売る AI の特性を生かし、成果物の数や、課題解決に応じて収益を得る	3. 高度な機能売る 自ら AI を活用して開発や制作へ取り組むプロシューマーへ機能的価値を訴求する	4. 直感的な体験を売る プロンプトレスな UI/UX で、リテラシーを問わずに圧倒的な便利さを提供する
--	--	--	--

激化する競争と加速する淘汰

高度な推論能力を持つ大規模言語モデルが API を通じて安価かつ即座に利用可能となった結果、ソフトウェア開発の前提条件は一変した。かつては数億ドルの投資と高度な専門知識を必要とした機能のコモディティ化が進んだことにより、プロンプトのテンプレート化や、特定業界のワークフローへの UI 最適化を主眼に置いた、いわゆる「AI ラッパー」が市場に大量に登場した。しかし、これらのスタートアップは、常に二つの構造的なリスクに晒され続けている。

参入障壁の欠如	プロダクト開発の障壁が極限まで低下した結果、類似機能を持つ競合が数日のうちに数十社単位で出現する。過密市場における顧客獲得効率率は劇的に悪化しやすく、先行者利益の維持が難しい
プラットフォーム浸食	OpenAIやGoogleといったモデル提供側や、AppleやMicrosoftといったOS側が、成功したAIラッパーの機能をネイティブ実装することで、その市場が一瞬で奪い去られるリスクが常に存在する

例えば、GPTs は 2023 年 11 月の発表後、わずか 2 ヶ月間で 300 万以上が作成されたと言われている。これは単機能ツールの優位性が持続しづらいつことを如実に物語っている。以下に、急成長を遂げながらもプラットフォーム侵食や市場構造の変化により、規模縮小やピボット、あるいは事実上の吸収に至ったスタートアップの事例を挙げる。

Lightfield (旧 : Tome)

スライド生成機能の OS 統合 : プロンプトからプレゼン資料を生成する UX で注目され、2022 年 9 月の提供開始からわずか 134 日でユーザー 100 万人を突破。翌年 2 月には 4,300 万ドルを調達し評価額 3 億ドルとなった。¹しかし、Microsoft が Microsoft 365 Copilot を発表し、PowerPoint 内に直接 AI 生成機能を統合したことで、外部アプリとしての優位性に影響を及ぼした。2024 年 4 月に従業員の 20% を解雇し、B2C の汎用ツールから B2B の営業・マーケティング特化型へと事業を転換した。²

Limitless AI (旧 : Rewind)

OS 標準機能との正面衝突 : PC 上の全活動を記録・検索可能にする Rewind アプリで脚光を浴び、2022 年 11 月には a16z からの資金調達を実施した。³しかし、Microsoft が Windows の標準機能として同様の記録・検索ツール Recall を発表。さらに Apple もシステムレベルで音声記録・要約をサポートしたことで、サードパーティ製アプリとしての地位に影響を及ぼした。2024 年にペンダント型のハードウェアピボットを試みたが、2025 年 12 月、最終的に Meta によって買収された。Rewind アプリは段階的に終了する予定。⁴

Jasper AI

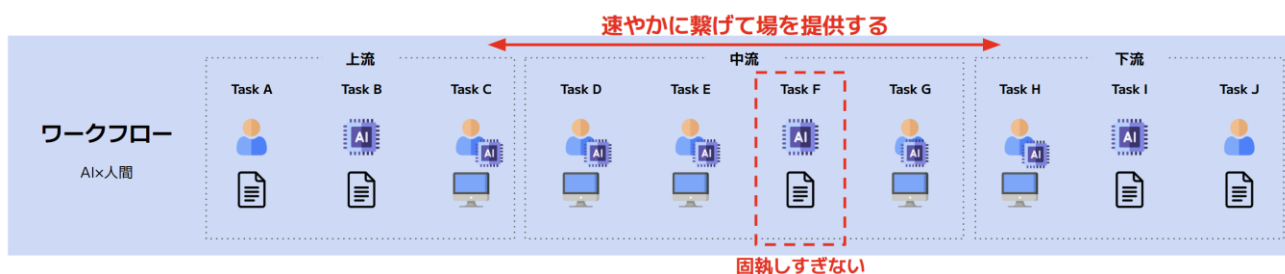
プロンプトテンプレートの価値 : マーケティング用途に特化したプロンプトテンプレートを提供し、2021 年のサービス開始から急成長を遂げた。2022 年 10 月時点で 7 万人を超える有料顧客を獲得し、評価額は 15 億ドルに達した。⁵しかし、同年 11 月末の ChatGPT リリースにより、誰もが無料で高品質な文章を生成できる環境が整ったことで、同社のコアバリューであったテンプレートの希少性に影響を及ぼした。その後の成長鈍化により、2023 年 7 月に大規模な人員削減を実施し、同年 9 月には創業 CEO も交代する事態となった。⁶

これらの事例の示唆としては、いずれも「単一タスクの効率化」という“点”の価値提供に留まった結果として、プラットフォームが同等の機能を標準搭載した瞬間に、優位性が変化するという点である。さらに水面下では、観測しきれていないだけで、膨大な数のサービスが生まれては消えているだろう。では、同じアプリケーション層に位置しながら、プラットフォームの侵食を回避し持続的に成長している企業は何が違うのか。それらの企業を分析すると、共通して以下の 4 つの段階を極めて高速に、かつ連続的に駆け抜けていることが分かる。

戦略の核 | 「点」の機能から「線」のワークフローへ

アプリケーション層を主戦場とするスタートアップの成長・生存には、単発のタスク（点）を解決するツールから、業務プロセス全体（線）を管理するシステムへの速やかな移行が重要となる。これは SaaS における MVP の考え方に近い。それに加え、AI 時代においては「フィードバックループ」の構築を前提とした業務設計も不可欠である。ユーザーが AI の出力を修正・承認し、業務を完結させるプロセスを通じて、プラットフォームがアクセスできない「未構造データ」や「組織特有の判断基準」を蓄積していくことが、中長期的な優位性の源泉となる。

特に独自データの蓄積や自律型エンジンへの移行には一定の期間を要する。ここで強調すべきは、独自データの蓄積は結果であり、戦略の肝は「ワークフローの占有速度」にある。特定タスクの深掘りに固執しすぎず、連続的な機能投下によって短期的にワークフロー全体を抑え、他社が介入する余地を物理的に奪い取る。この「短期的な面制圧」と「中長期的な自律エンジンへの移行」を同時並行で回し続けるスピード感とバランス感覚が、競合リスクから逃れつつ次世代のテック・ジャイアントとなるための分岐点となる。この中長期的な優位性を築くためのロードマップを 4 ステップで整理した。



1. タスクの生産性向上

顧客接点の占有： 特定業界における「高コスト・高頻度」な単一タスクを特定し、AI で劇的に効率化することで、顧客との接点を占有し面を抑える。この段階では、UX の作り込みと、強力なマーケティング力・営業力が必要となる。その一方で、常に競合との消耗戦やプラットフォーム侵食のリスクに晒されているため、次のフェーズへの速やかな移行が前提となる。

2. 連続的な機能開発

ワークフローの統合： 顧客ニーズを捉えたうえで周辺機能を連続的に開発し、業務プロセス全体が完結する「場」を提供する。ユーザーが AI の回答を見て別のアプリへ移動するのではなく、その場で実行・保存・共有まで完了する状態を作ること、代替可能性を引き下げる。具体的には業界固有の入力形式、複雑な監査要件、例外処理、レガシーシステムとの連携などをネイティブ実装し、汎用プラットフォームが手を出せない「深さ」を構築する。

3. フィードバックループの構築

組織コンテキストの学習： ユーザーの行動パターンや判断基準を自動で収集することにより、使い込むほどに離れられなくなる仕組みを、フェーズ 2 と同時並行で、開発サイクルの中に初期から組み込んでおく。単なる作業代行ではなく、「AI の出力を人間が微修正する」という日常操作そのものを学習データに変え、将来の自律化に不可欠な「未構造データ」を資産化する。

4. 人 + AI の“人”を AI 化

意思決定支援から自走型へ： 蓄積された独自の判断基準に基づき、複数の AI エージェントが人間の最小限の介入でマルチステップのタスクを遂行する状態へ到達させる。ここではフェーズ 2～3 で築いた「業務フローの占有」と「判断基準の蓄積」が、信頼性の高い自律駆動を支える土台となる。最終的には AI がビジネスの主役となり、人間は監視と戦略的判断、責任を負う点にフォーカスすることとなる。

持続的競争優位性を築く海外スタートアップの事例

プラットフォーム侵食の脅威を回避し、持続的な成長を実現している海外スタートアップの事例を詳述する。これらの企業に共通するのは、単一機能の提供に留まらず、ワークフローの占有と独自データの蓄積を戦略的に進めた点である。

1. Harvey

全米トップ 50 の法律事務所の多くを顧客に持つ、AI ネイティブなリーガルテック企業。2022 年設立。2025 年末時点で評価額は約 80 億ドル、ARR は 1 億ドルを突破している。⁷

フェーズ 1 (2022 年～) 弁護士向けの法律文献調査・要約ツールとして開始。これにより膨大な判例から必要な情報を抽出・精査する業務を劇的に効率化した。初期投資家の OpenAI と共同開発した、GPT-4 基盤のカスタム法律モデルが価値提供の源泉である。

フェーズ 2 (2023 年～) 調査結果に基づいた訴状・契約書のドラフト作成機能を統合することで、調査から起案までのワークフローをサービス上で完結させた。その後も Microsoft 365 アドインの提供や、内部文書の保管・参照機能「Vault」の開発によって、より深いワークフローへの入り込みを実現した。

フェーズ 3・4 (2025 年～) 単一のプロンプトから調査、分析、照合、起案、リスク検知までの多段階タスクを自律的に計画・遂行する「Agentic Workflows」をリリース。直近では、ユーザーの修正や判断傾向を学習し続ける仕組みである「Memory」機能を追加し、自律型ビジネスエンジンとしての地位を固めている。

2. Ambience Healthcare

医療機関向け AI オペレーティングシステムを提供。

2020 年設立。2025 年には評価額 12.5 億ドルとなった。医師の書類作成時間削減や収益改善を実現。⁸

フェーズ 1 (2023 年～) 医師と患者の自然な会話をリアルタイムで聞き取り、構造化された臨床ノートを自動生成する「AutoScribe」をローンチ。医師が診察中に PC に向かう作業を大幅に解消し、対面での対話に集中でき

る環境を提供した。2024 年以降は、家庭医学から複雑な腫瘍学まで、各診療科特有のニュアンスや用語を理解するよう微調整された AI モデル群の開発を段階的に行っている。

フェーズ 2 (2023 年末～) Epic や Cerner、Athenahealth などの主要な電子カルテシステムとの統合を実施し、文書作成から紹介状作成までを繋ぐワークフロー統合を実現。その後も、診断が公的医療保険の基準を満たしているかをリアルタイムで検証する機能や、診察前に患者の過去履歴を自律的に要約して提示する機能を実装した。これにより、診察の準備・実施・記録という一連のラインを独占した。

フェーズ 3・4 (2025 年～) 臨床ノートに基づき、最適な診療・請求コードをリアルタイムで提案し、保険請求の正確性を高めることで、監査リスクを低減する機能を実装した。さらに、全記録を分析して潜在的な疾患の兆候を通知する意思決定支援機能も強化している。

3. Cognition AI

2023 年 11 月に競技プログラミングのエリート集団によって設立。2025 年 9 月時点で評価額は 100 億ドルを超え、設立からわずか 2 年足らずでデカコンとなった。⁹

フェーズ 1 (2024 年～) 「世界初の自律型 AI ソフトウェアエンジニア」を標榜し、Devin 1.0 をローンチ。ブラウザ、コードエディタ、シエルの 3 要素を AI が自律的に駆使し、計画から実行までを完結できる能力を証明した。

(ブラックボックス的な挙動で複雑な要件や曖昧な指示に対して修正が困難であったため、バグ修正や技術調査といったタスクを完結させる能力の証明にとどまった)

フェーズ 2 (2025 年初頭～) AI と人間が同一のクラウド環境で作業する「Devin Workspace」を提供。人間が AI の計画に対してリアルタイムで介入できる「インタ

ラティブ・プランニング」を導入することで、ブラックボックス問題を解消した。Microsoft Azure や GitHub との統合により、開発ライフサイクルの中に Devin を組み込むことで、開発基盤としての地位を築いた。

フェーズ 3・4 (2025 年後半～) 独自の高速推論モデルの開発や、自律レビュー機能の開発、AI 寄与度の追跡仕様などを通じて、完全自律型のエンジニアリング・エンジンの構築を推進している。

4. Sierra

カスタマーサービスを中心とした対話型 AI プラットフォームを提供。2024 年 2 月の正式ローンチからわずか 7 四半期で ARR 1 億ドルを達成し、¹⁰ 2025 年 9 月には評価額 100 億ドルとなった。¹¹

フェーズ 1 (2024 年初頭～) LLM を活用し、企業のブランドイメージに合わせたトーンで、自然な対話で問い合わせに回答するチャットボットを提供。ハルシネーションを抑え、企業ポリシーを理解させることで、汎用チャットボットとの差別化を図った。初期は単純な FAQ 対応で急成長の足がかりとなる顧客接点を獲得した。

フェーズ 2 (2024 年中盤～) 注文管理、在庫、CRM などのバックエンドシステムと統合。返品処理、配送状況の変更、クレジットカードの再発行といった、従来は人間が複数の画面を操作して行っていた「実務アクション」をチャット内で完結させるワークフロー統合を実現した。

フェーズ 3・4 (2025 年～) 顧客との対話データの蓄積により、個別の状況に応じた高度なパーソナライズ化を実現。現在は、単なる手続きの代行を超え、人間の介入なしに顧客トラブルの解決からアップセルまでを完結させる「自律型ビジネスエンジン」の構築を推進している。

5. Clay

営業リスト作成から、アウトバウンド営業の自律化までを担うプラットフォームを提供。2017 年設立。2022 年の営業特化へのピボットを経て、2025 年 8 月時点で評価額 31 億ドル、¹² ARR 1 億ドルに達している。¹³

フェーズ 1 (2022 年～) 複数のデータソースを統合し、

ターゲット企業の詳細情報を自動で補完する「営業リスト作成ツール」として開始。従来、営業担当者が手動で行っていた、特定企業の最新ニュースや採用状況の確認という高コストなリサーチタスクを劇的に効率化した。

フェーズ 2 (2023～) リスト作成から AI によるパーソナライズされたメール文面の作成、CRM への自動同期、送信予約までを統合。複数のツールを跨いでいたアウトバウンド営業のプロセスをサービス上で完結させた。

フェーズ 3・4 (2024 年～) 企業のウェブ訪問データや求人情報、資金調達ニュース等のシグナルを解析し、最適なタイミングで営業アクションを促す機能を提供。その後、自律型リサーチエージェント「Claygent」を本格展開したことで、人間が細かな指示を与えずとも、ウェブ上の情報を自律的に調査・分析して最適なアプローチ手法を自ら実行する「自律型セールスエンジン」へと変化している。

6. Ramp

法人カードから支出管理、財務自動化までを統合するフィンテック企業。2019 年設立。2025 年 11 月時点で評価額は 320 億ドル、ARR は 10 億ドルを突破。¹⁴

フェーズ 1 (2019 年～) 法人カード発行と領収書の自動照合を統合した経費精算ツールとして開始。2023 年中盤には GPT-4 を活用した「Ramp Intelligence」をローンチし、ベンダー価格分析や契約書の自動抽出といった、従来は財務担当者が手動で行っていたインサイト抽出の支援に取り組み始めた。

フェーズ 2 (2023 年後半～) グローバル支出管理や、調達から支払いまでを一気通貫でカバーする統合ソリューション「Ramp Plus」を展開。単なるカード決済を越え、請求書支払い、旅費精算、さらには法人向け資金管理までを統合。複数のツールに分散していた企業の金と情報の流れをサービス上に集約した。

フェーズ 3・4 (2025 年～) 「Agents for Controllers」や「Agents for AP」といった機能開発により、会社の支出ポリシーに基づいて規約違反をリアルタイムでブロックする機能、支払い承認から記帳までを自律完結させる機能、キャッシュの最適投資を自律的に行う機能などを連続的に提供している。

最後に/JAFCO からのお願い

本レポートでは、アプリケーション層を主戦場とするスタートアップが、いかに“生存”しながら成長を遂げるかという仮説について、海外事例を交えながら考察いたしました。アイデアの鮮度それ自体が価値を持ちにくくなる中で、いかに高速かつ連続的に実行し、非連続な機能投下を続けられるか。結果としてご紹介したのは、極めてシンプルかつタフな結論です。

ここで改めて強調したいのは、戦略を実行する「順番」の重要性です。国内に眠る膨大な未構造データや職人的な判断基準を掘り起こし、模倣しがたい自律型エンジンを構築することは最終的なゴールですが、そこへ至るには、まずは特定のタスクで圧倒的な支持を得て、速やかにワークフロー全体を占有するという着実なステップが欠かせないと考えております。その過程における泥臭い現場への潜り込みこそが、将来の巨大な優位性の源泉となります。

当然ながら、JAFCO の投資対象はこの枠組みに留まるものではありません。この巨大なマクロ変化の中で、自社の強みを最も活かせる「金脈」を見つけ、素早く行動を起こせるのはスタートアップです。リスクを取り、新たな価値創造に挑むすべての起業家の皆さまに深い敬意を表すると共に、本資料が皆さまの挑戦を加速させる一助となれば幸いです。

JAFCO では、従来から行っているアウトバウンド開拓型のアプローチに加え、近年はマーケットアプローチで有望領域をいち早く発見し、仮説ドリブンで投資機会を創出する取り組みにも力を入れています。マーケットやニーズの仮説を精緻化するため、私たちはこの変化の中で起業家の皆さまと対話を重ね、共に仮説を磨き上げながら、新たな投資機会を一緒につくっていきたく考えています。

起業家の皆様へ

当社はこれまで 4000 社以上の会社に投資を行い、創業から IPO や M&A に至るまで様々なステージを起業家の皆様と共に歩んできました。創業から事業を軌道に乗せ、さらに大きく拡大していく過程では、さまざまなことが起こります。しかし、その中にはベンチャーに共通の課題も多く、当社の知見を活かすことで解決可能なものも少なくないと考えています。

50 年以上にわたるベンチャー投資の中で、当社は多くの成功と失敗を起業家の方々と共に体験してきました。その経験を次の起業家と共有し、事業を共に創り出すことが弊社の役割だと考えています。起業をお考えの方、資金調達をご検討されている方は是非ご相談ください。

著者



堀ノ内 友馬 | yuma.horinouchi@jafco.co.jp

東京大学農学部応用生命科学課程生命化学・工学専修を卒業後、2023 年 4 月当社入社

【主な投資先】 シンプルフォーム

【X アカウント】 [@horinouchiyuma](https://twitter.com/horinouchiyuma)



上岡 博雄 | hiroo.kamioka@jafco.co.jp

早稲田大学基幹理工学部表現工学科を卒業後、IGNITION POINT GROUP を経て、2024 年 9 月当社入社

【主な投資先】 アディクシ

【X アカウント】 [@hrkmok](https://twitter.com/hrkmok)

※当社に所属するキャピタリストの一覧は[こちら](#)をご覧ください。

投資仮説 AI レポート バックナンバー

- [第1号：生成 AI の注目ポイント 日本市場で注目される5つのポイントとこれから期待される領域についての簡易アイデア](#)
- [第2号：AI×BPO ～LLM が革新するアウトソーシングの未来～](#)
- [第3号：海外事例から考察する、日本流 AI ビジネス～顧客起点で再考する Post PoC 時代の仮説～](#)

JAFCO について

JAFCO は、1973 年の設立以来、常に時代をリードする起業家とともに歩んできました。国内外における運用ファンドの出資約束金額は累計で 1 兆円を超え、累計上場社数も 1,000 社以上にのぼります。ベンチャー投資に加えてバイアウト投資も展開しており、パーパスとして「挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす」を掲げ、革新的な技術・サービスの創造にコミットしています。起業家のいちばん近くにおいて、その「志」を実現したいという想いのもと、HR、マーケティング・セールス、バックオフィスなども支援しています。

当社オウンドメディア「[JAFCOPOST](#)」で起業家インタビューや投資先支援、JAFCO に関する発信を行っています。今後、業界レポート等も継続的に発信していくので是非ご覧ください。

▼JAFCO 公式メディア

- HP : <https://www.jafco.co.jp/>
- Facebook : <https://www.facebook.com/JAFCO.PR/>
- X (JAFCO) : https://x.com/JAFCO_PR
- X (JAFCO | スタートアップ トレンド情報発信) : https://x.com/jafco_intern
- YouTube : https://www.youtube.com/@JAFCO_PR

▼起業・資金調達に関するお問い合わせ（リンク先または前ページ記載のキャピタリストまでお気軽にご連絡ください）
<https://www.jafco.co.jp/contact/business/>

▼メディア掲載・取材に関するお問い合わせ
<https://www.jafco.co.jp/contact/media/>

ジャフコ投資仮説レポート 2026

Copyright © 2026 ジャフコ グループ株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第 1693 号

加入協会／一般社団法人 日本投資顧問業協会、一般社団法人 第二種金融商品取引業協会

本資料は、起業家に対する情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘や、投資家に対する情報提供を目的としたものではありません。また、本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成していますが、その正確性、確実性、情報や意見の妥当性等を保証するものではありません。また、記載した見解は、必ずしも会社の立場、戦略、意見を代表するものではありません。掲載された内容によって生じた直接的、間接的な損害に対しては、責任を負いかねますので、ご了承ください。

本資料の一部または全部を、複製、写真複製、あるいはその他如何なる手段において複製することを禁じます。

-
- ¹ <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/02/22/2613034/0/en/Tome-Is-Fastest-Productivity-Tool-To-Reach-1M-Users-Raises-43M-Series-B-to-Empower-All-Storytellers.html>
 - ² <https://aiworkplace.com/generative-ai/ai-startup-tome-pivots-to-enterprise-with-layoffs-and-new-focus/>
 - ³ <https://techcrunch.com/2022/11/01/rewind-wants-to-revamp-how-you-remember-with-millions-from-a16z/>
 - ⁴ <https://www.businesstimes.com.sg/startups-tech/technology/meta-buys-ai-wearables-startup-limitless>
 - ⁵ <https://www.jasper.ai/blog/jasper-announces-125m-series-a-funding>
 - ⁶ <https://www.jasper.ai/blog/jasper-new-ceo>
 - ⁷ <https://news.bloomberglaw.com/in-house-counsel/harveys-8-billion-question-can-ai-startup-match-its-hype>
 - ⁸ <https://www.fercehealthcare.com/health-tech/ambience-banks-243m-series-c-investors-continue-bet-big-ambient-ai>
 - ⁹ <https://forbesjapan.com/articles/detail/91158>
 - ¹⁰ <https://sierra.ai/blog/100m-arr>
 - ¹¹ <https://sierra.ai/blog/theres-an-agent-for-that-and-it-runs-on-sierra>
 - ¹² <https://www.businesswire.com/news/home/20250805719448/en/AI-GTM-Leader-Clay-Raises-%24100M-Series-C-to-Fuel-GTM-Engineering-Roles-Industrywide>
 - ¹³ <https://www.clay.com/blog/100m-arr>
 - ¹⁴ <https://www.prnewswire.com/news-releases/ramp-reaches-32-billion-valuation-doubling-revenue-and-customers-in-past-year-302616510.html#:~:text=NEW%20YORK%2C%20Nov.,a%20whole%20new%20growth%20curve>