

着想から簡易評価まで**3**時間

Chat GPT

で新規事業開発を 加速させる!

実演式で新規事業案が“その場で”できる

ビジネスモデルレポート キッチンカービジネス

ビジネスモデルの差別化ポイント

ビジネスモデルの差別化ポイントは以下の通りです。

項目	差別化の方法
立地	- 交通の便の良い場所にキッチンカーを配置する。 - オフィス街や商業施設、人気の観光地などの需要が高い場所を選ぶ。
規模	- 複数のキッチンカーを展開し、広範囲な地域にサービスを提供する。 - 規模の経済を活かして、より多くの顧客に対応する。

ビジネスモデルの全体像

ビジネスモデルの全体像は以下の通りです。

ービジネスモデルキャンバスー

パートナー	重要アクション	提供価値	顧客との関係	顧客セグメント
- 食品供給業者: 食材や調味料を供給するサプライヤーとの提携 - 自動車メーカー: ガス、タイヤ、メンテナンスなどのサービスを提供するキッチンカーの取次やメンテナンスの提供	- メニュー開発: 人気の料理や特産品のメニューの開発 - 仕入れと在庫管理: 食材の仕入れと在庫管理を効率的に行う - ルートプランニング: 適切な場所や時間にキッチンカーを配置するためのルートプランニング	- 便利さ: 移動販売により、顧客の近くに出店して提供することで手軽さを実現 - 多様なメニュー: 様々な料理や特産品のメニューを提供することで、幅広い顧客ニーズに対応 - 新鮮さと品質: キッチンカーで調理された新鮮な食材を使用した料理の提供	- 直接販売: キッチンカーでの接客や注文受付を行い、顧客との関係を築く - オンライン販売: SNSやウェブサイトを通じて顧客とのコミュニケーションや情報共有を行う	- オフィス街の労働者: ランチや休憩時に利用する顧客 - イベント参加者: 屋外イベントやフェスティバルに参加する顧客 - 観光客: 観光地での観光客に対して提供する顧客
リソース	コスト構造	収益の源	チャネル	
- キッチンカー: 調理や販売を行うためのキッチンカーの所有またはリース - 料理スタッフ: 調理や提供のスキルを持つスタッフ - 食材と調味料: 料理のための食材と調味料	- キッチンカーの購入またはリース費用 - 食材と調味料の仕入れ費用 - スタッフの給与および福利厚生費用 - キッチンカーの燃料およびメンテナンス費用	- 食品販売: 提供された料理の売上 - イベント出展料: イベント会場での出展に対する料金 - オンライン注文: オンラインプラットフォームでの注文による収益	- 駐車場やイベント会場: キッチンカーを設置するための駐車場やイベント会場との関係 - オンラインプラットフォーム: ウェブサイトやアプリを通じてオンラインでの注文や情報提供	

実演講座形式

新規事業案
作成

事業
レポート
作成

AI初心者でもできる
新規事業案考案

経営層へのプレゼンに
そのまま使える
事業レポート作成

全て講座内で完結!

講座内容

第一講座

なぜ新規事業開発でAIを用いるのが効果的なのか？

- ・ アフターコロナで新規事業へのニーズは加速している
- ・ 生成AIの活用スキルは次の時代の”通行手形”=使える人と使えない人の格差は急速に拡大する
- ・ 新規事業のアイデアは質よりも”量×高速検証”がポイント
- ・ ”アイデアメーカー”としてのChatGPT ”自社がやるべき”新規事業のアイデアはChatGPTに聞け

第二講座

実演講座①：自社に合った新規事業を見つけよう

- ・ ポイント1 ChatGPTには”経営コンサルタントの視点”に立ってもらおう
- ・ ポイント2 検索との違い=精度を上げるにはChatGPTと”会話”せよ
- ・ ポイント3 自社の事業を分析させた上で立案してもらおう
- ・ ポイント4 新規事業への目線は経営層・メンバーと一致しているか？整理と調整が必要
- ・ ポイント5 経営判断を仰ぐために資料に落とし込む

第三講座

実演講座②：新規事業を簡易評価しよう

- ・ ポイント1 経営陣が新規事業を検討する際に重視するのは”ニーズと独自性”
- ・ ポイント2 新規事業はニーズを調べてから独自性を深めるのがセオリー
- ・ ポイント3 ”埋めるだけ”でできるひな形を作って高速検証する仕組みを作れ
- ・ ポイント4 ニーズ調査で必要な情報はChatGPTが教えてくれる
- ・ ポイント5 生の声が重要 ChatGPTは要約のプロ！口コミや文献からニーズを”一瞬”で分析せよ

第四講座

明日から新規事業開発の流れを加速するために出来ること

- ・ これからの人間の役割=フレームの設計をし、AIを活用してより上流の仕事をする
- ・ ChatGPTを上手に活用するための5つの注意点
- ・ 自社でChatGPTを使いこなすための進め方とポイント

講師紹介

株式会社船井総合研究所 内田 洋平

東京大学経済学部卒業。大手メーカーにて5年勤務（うち2年はアメリカ赴任）し営業・企画職を担当した後、船井総合研究所に入社。入社以来、市場調査、HD化、ビジネスデューデリジェンス、新規事業開発など多岐に渡るテーマのコンサルティングに従事し、累計担当PJ数は70社にのぼる。現在は新規事業・事業戦略領域を専門とし、主にプロジェクトマネジメントを実施。新規事業の市場調査・計画立案・実行支援のみならず、大手企業での新規事業構築にむけた研修も実施。

株式会社船井総合研究所 若林 兼光

横浜国立大学経営学部卒。大学では経営戦略を専攻し、大手航空会社や人材紹介会社へのマーケティングプランの提案を行い、高い評価を得る。船井総合研究所入社後は介護業界のコンサルティングを担当し、保険内・外のビジネスに携わる一方で、全社の市場調査プロジェクトにも参画。戦略策定、調査業務を得意とし、企画から実行までワンストップの支援を行う。

このような方におすすめ

- ✓ 自社にあった新領域事業を探している経営企画室担当者の方
- ✓ いくつかの新規事業案を作ってより自社にあったものを選びたい方
- ✓ 新規事業を検討する際の評価軸や調査方法に不安がある方
- ✓ AIを活用して新規事業案のプレゼン資料を効率的に作成したい方
- ✓ 新規事業開発のプロセスにAIの活用を組み込んでより精度とスピードを上げていきたい方

開催日程

2023/09/11(月)	16:00~18:00
2023/09/12(火)	10:00~12:00
2023/09/13(水)	10:00~12:00

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【実演セミナー】ChatGPTで新規事業開発を加速させる！

お問い合わせNo. S103481

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	なぜ新規事業開発でAIを用いるのが効果的なのか？	 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ マネージャー 内田 洋平
第二講座	実演講座① 自社に合った新規事業を見つけよう	 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ 若林 兼光
第三講座	実演講座② 新規事業を簡易評価しよう	 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ 若林 兼光
第四講座	明日から新規事業開発の流れを加速するために出来ること	 株式会社船井総合研究所 事業イノベーショングループ マネージャー 内田 洋平

開催要項

オンライン 開催

日時・会場

第1日程	2023年 9月11日 (月)	時間 16:00 ▶ 18:00 (ログイン開始15:30より)	申込〆切: 9月7日 (木)
第2日程	2023年 9月12日 (火)	時間 10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始 9:30より)	申込〆切: 9月8日 (金)
第3日程	2023年 9月13日 (水)	時間 10:00 ▶ 12:00 (ログイン開始 9:30より)	申込〆切: 9月9日 (土)

※ 本講座はオンライン受講となっております。お客様の通信環境によって受講できない場合がございます。ご了承ください。
※ セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。
※ 各日程は同じ内容となっております。ご都合よろしい日程をひとつお選びください。

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 **11,000円**)／一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,800円**)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額のお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に来ない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

右記、QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。
受講票はWeb上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁 103481を入力、検索ください。



お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は、「お問い合わせNoとセミナータイトル」をお伝えください。
※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。