生成AI勉強会 第2回

新事業企画のアイデア画像化・アイデア出し「壁打ち」

2025年2月12日

1

私が生成AIを活用しているシーンの例

- ① 事業アイデアの拡散と収束のための壁打ち
- ② 簡単なリーガルチェック
- ③ 事業アイデアの画像化
- ④ 顧客検証用のインタビュー項目作成

2

事業アイデアの拡散と収束のための壁打ち

- 深掘りしたい事業アイデアを簡潔に入力してみる
(例：〇〇ってどう思いますか?)
- それもない場合は「テーマ+事業アイデアを考えて」と入力
(例：千葉県柏市で美容師をやっています。私のこれからの新規事業として何かいいアイデアはありませんか？ ヒントをもらいつつ深掘りしたいので、ラテラルシンキングでアイデアを20個出してもらえると助かります。)
- 気に入ったものを選んでAI相手に質問したり、聞かれたことに答えていく

3

簡単なリーガルチェック

- アイデアをある程度まとめることができたなら、業務範囲にかかわる法令や必要な認証等を調べてもらう。
- 必要に応じて支援を求めるべき相手や、認証取得までの流れなどを調べてもらう。

4

企画のまとめと事業アイデアの画像化

- 「ここまでの内容から、商品サービスの概要、顧客と価値、事業化承認後から事業開始までの流れ、投資や収支予測、3年後5年後10年後の成長プランの各項目で整理して！」
- 企画のまとめができたなら、「コンセプトボードを作成したいので、商品サービスの内容がイメージしやすいように画像を作って」と入力
- イメージと違ったら、気に入らない点を指摘してリテイク。

5

顧客検証用のインタビュー項目作成

- 画像まで作り終わったら、アイデアについて顧客インタビュー用の質問項目をつくる。
- 「あなたはプロ」と認識させるのがちょっとしたコツ
- 長すぎる、多すぎる場合は、「最低限目的が達せられるだけにして」とか「重要なもの3つに絞って」などで調整

プロンプト例：

「あなたはプロのインタビュアーです。この企画について顧客のニーズが存在するかを検証したいので、会話を通じて聞き出せるような質問項目を作ってください。会話できる時間が1~2分ほどの立ち話程度でしかないので、簡単な質問で目的が達せられるような内容にしてください。」

6