

# 学生プランシート

|  |        |
|--|--------|
| 団体名  | しょ～    |
| 所属学校<br><small>※複数校にまたがる場合は<br/>代表者の所属する学校</small> | 金沢工業大学 |

## 1 提案プランのタイトル・概要

|        |  |
|--------|--|
| タイトル   | エンジョイフードプロジェクト   |
| プランの概要 | <p>私が提案するビジネスはエンジョイフードプロジェクトです。このビジネスを一言で表すならば、料理レシピ配信サービスに動画配信と栄養バランスを考えてくれるアプリの製作と配信です。</p> <p>内容としてはジャンルからレシピを提案してくれることはもちろん、アプリ内で AI におおまかに食べたいものを伝えるだけでもレシピを提案してくれるようにします。また料理をする時間や食べる時間を楽しめるようにスマホやパソコンを通じて誰かと話せる仕組みを作ります。栄養バランスの面については、3 日間アプリを使用していたら今足りていない栄養素を補えるレシピを、3日未満の利用であればアプリに3日分の食事について何を食べたかを入力することで、同じようなサービスを受けることが可能となっています。</p> <p>一か月間は無料でこれらの機能を提供し、二か月目から「誰かと話せる機能」や「AIのサポートサービス」については有料(月額制:3000 円程度)とすることで利益が出ると考えています。</p> |

## 2 プランを思いついたきっかけ・背景

### 《記入のポイント》

- ・思いついたきっかけ、企業または金沢市としての課題、問題意識など

実家にいるときは料理しているとき誰かがいたため寂しさは感じなかった。

しかし一人暮らしを始め、料理をしていると料理をしている時間が寂しく、誰かと話しながらできないかと思ひ、今回のアイデアを思いついた。

また一人暮らしで栄養バランスが良い食事を考える機会を減ったことも要因としてある。

## 3 プランの目的・ねらい

### 《記入のポイント》

- ・このプランで実現したい想いや夢は

自炊する人、しようと考えている人に向けて料理を配信しながら作ることができる料理配信サービスである。

料理をしたい人がこのアプリを開くと誰かと話しながら料理を作ることができ、作る時間が楽しくなる。

またレシピを考えてくれたり、AIが栄養価などを評価してくれたりすることで

健康的な生活をサポートできると考えている。

## 4 企業の特徴の活用方法

### 《記入のポイント》

- ・企業の特徴や、長所を考え、この企業だからこそできること、又は、この企業が抱える課題を解決する方法

技術力と開発リソースは Google との提携により、アプリ開発やAI機能の実装を迅速に行うことができる。

また既存のインフラや技術を活用することで、開発コストを抑えることができる。

ハウス食品のような食品メーカーやタニタのような健康食品会社と提携することで、幅広い顧客層へアプローチができる。

ここから効果的なマーケティング宣伝を見込むことが出来る。

## 5 プランの対象や顧客（＝商品・サービスを販売する場合のターゲット）

### 《顧客について記入のポイント》

- ・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）が持てるように
- ・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットか  
（可能であれば、想定するターゲットの市場規模も計算してみましょう。）

一人暮らしの人：自炊の頻度が高く、栄養バランスに気を使う必要がある人。

家庭で料理をする人：核家族化が進む中で、家族と一緒に料理を楽しむ時間が減っている人。

料理初心者：自炊を始めたいが、何を作れば良いか迷っている人。

健康志向の人：栄養バランスを考えた食事をしたい人。

## 6 プランの実現化に向けて

|  |  |
|--|--|
| <p><b>必要な経営資源</b><br/>(ヒト、モノ、<br/>技術・ノウハウ)</p>                     | <p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プランを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か</li> <li>・具体的に企業からどのような協力が必要か</li> </ul> <p>アプリ開発者: AI 機能の実装やインターフェースの開発。</p> <p>マーケティング専門家: 効果的な広告戦略やプロモーションの計画。</p> <p>栄養士: 栄養バランスの取れたレシピの作成と評価。</p> <p>開発環境: サーバー、開発ツール、テストデバイス。</p> <p>マーケティング資材: 広告、プロモーション用素材。</p> <p>レシピ提案と栄養評価のためのアルゴリズム。</p> <p>デジタルマーケティング: ソーシャルメディアやオンライン広告を活用した戦略。</p> <p>ユーザーインターフェース設計: 使いやすいアプリの設計とユーザビリティテスト。</p>   |
| <p><b>実現に向けて<br/>考えられる課題</b><br/>(ハードル(障<br/>害)やリスク)と<br/>対処方法</p> | <p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現するための課題(ハードル(障害)やリスク)はないか(それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。)</li> </ul> <p>技術的な課題: AI の精度やアプリの安定性の確保。</p> <p>対処方法: 継続的なテストとユーザーフィードバックの活用、技術サポートの確保。</p> <p>マーケティングコスト: 初期の顧客獲得にかかる費用が高い。</p> <p>対処方法: SNS や口コミを活用した低コストのマーケティング戦略。</p> <p>競合他社: 類似サービスの存在による競争。</p> <p>対処方法: 差別化要素の強化(例: AI 機能やソーシャル機能)、ユーザー体験の向上。</p> <p>利用者の定着: 初期の無料期間後の有料サービスへの移行。</p> <p>対処方法: 無料期間中に価値を実感させるコンテンツの提供、有料サービスの魅力を伝えるキャンペーン。</p>   |
| <p><b>情報発信の方法</b></p>  | <p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現化する場合には、どのような広報活動を実施するか</li> </ul> <p>ソーシャルメディア: Instagram や Twitter を活用したレシピ紹介やユーザーの料理写真のシェア。</p> <p>ブログとウェブサイト: ヘルシーなレシピや栄養情報を提供し、SEO 対策を行う。</p> <p>メールマーケティング: 新しいレシピやサービスアップデートを知らせるニュースレター。</p> <p>インフルエンサーマーケティング: 料理関連のインフルエンサーとのコラボレーション。</p>   |
| <p><b>スケジュール、<br/>今後の発展性</b></p>                                   | <p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実現化するためのスケジュールやプラン実施後のビジョンはあるか(何月何日に何するなどもかまいません。)</li> </ul> <p>初期開発期間(0-6ヶ月): アプリの基本機能とAIの実装、テストとフィードバック収集。</p> <p>リリース準備(6-9ヶ月): マーケティングキャンペーンの準備、パートナーシップの確立。</p> <p>正式リリース(9-12ヶ月): プロモーションキャンペーンの開始、ユーザーサポート体制の整備。</p> <p>成長期(1-2年目): 機能追加と改良、ユーザー数の増加を目指す。</p> <p>安定期(3年目以降): 新規市場への拡大、定期的なアップデートと改善。</p> <p>今後の発展性:</p> <p>多言語対応: 海外市場への展開を見据えた多言語対応。</p> <p>パーソナライズ機能: ユーザーの嗜好に基づいたさらに精度の高いレシピ提案。</p> <p>新機能の追加: 食材の購入や配送サービスとの連携、さらなる健康管理機能の拡充。</p> <p>コミュニティ機能: ユーザー同士の交流や情報共有の場を提供し、アプリの活性化を図る。</p> |

## 7 調査、ヒアリング結果

《記入のポイント》

- ・実施した場合のみ記入