

# K社様へのご提案 どこでもシヤトル

チーム名: ●●

浅野 竣弥

○○ ○○

○○ ○○

○○ ○○

# 目次

1. **本提案の目的** ~B国のあるべき姿~
2. **現状の課題認識** ~深刻な交通渋滞~
3. **提案内容**
4. **本提案が提供する顧客価値** ~まとめに代えて~

# B国の交通渋滞を解決したい！

- ・ 面積: 551,500 km<sup>2</sup>
- ・ 人口: 62,814,233 人
- ・ GDP: 2兆5804億 米ドル
- ・ 世界一の観光客集客力
- ・ 主要交通手段は車

## ～国の取り組み～

- 国を上げた自動運転化推進
- 国鉄への多額投資
- 直近にオリンピックを控える

## 首都 △△市

- 多くの歴史ある  
観光名所
- 整備された  
鉄道交通網
- 深刻な交通渋滞
- 路上駐車も増加

# 交通渋滞がなくなると？


イライラが  
なくなる

経済効果

移動時間の  
短縮

CO2削減

# 目的

A photograph of three young adults sitting together in a casual setting. On the left, a man with dark hair tied back and a nose ring is smiling, holding a brown glass bottle. In the center, a man with a beard and a blue plaid shirt is smiling broadly. On the right, a woman with short dark hair and a yellow shirt is smiling. They are all looking towards the camera. In the background, there is a computer monitor and some office furniture. The overall atmosphere is relaxed and friendly.

△△に来る人に  
心と時間のゆとりを与えたい

# 目次

1. 本提案の目的 ~B国のあるべき姿~
2. 現状の課題認識 ~深刻な交通渋滞~
3. 提案内容
4. 本提案が提供する顧客価値 ~まとめに代えて~



# Q. 交通渋滞はなぜ起こる？

## 1. 自動車が多い

「国民の主要交通手段は自動車」

△△市内に  
自動車が集中

## 2. 路上駐車が多い

「△△市内には駐車場が珍しい」

先頭車がスペースを  
見つけて駐車.  
完了するまで後続車は待機

「国を上げて自動運転化を推進」

⇒全自動車が自動運転化しただけでは  
このままだと渋滞は緩和されない

⇒市内にある車の総量を減らしたい



# Q. 交通渋滞はいつ起こる？

## A. 通勤ラッシュの時間帯が深刻

### 通勤時間のロス(INRIX調べ)

1位	ボゴタ	191 時間 / 人・年
2位	リオデジャネイロ	190 時間 / 人・年
3位	ローマ	166 時間 / 人・年

---

日本	38時間 / 人・年
----	------------



渋滞に巻き込まれているのは通勤者

⇒ターゲットは郊外から△△に来る通勤者

⇒通勤者に乗合バスを使ってもらう？



# Q. 交通渋滞は解決できる？

## 従来の乗合バスの課題

- バス停までの移動手段とバス停からの移動手段が乏しい
- 目的地はバラバラなので遠回りになってしまう  
→余計な時間がかかる



K社の自動運転技術

×

弊社のビッグデータソリューション技術  
で解決



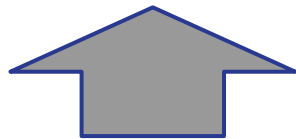
# Q. 交通渋滞は解決できる？

通勤者が提案するサービスを利用

→市内の車の総量が減少

→交通渋滞は解消

⇒心と時間のゆとりを与えられる



K社の自動運転技術

×

弊社のビッグデータソリューション技術  
で解決



# 目次

1. 本提案の目的 ~B国のあるべき姿~
2. 現状の課題認識 ~深刻な交通渋滞~
3. 提案内容
  - a. どこでもシャトルが実現すること
  - b. ビジネスモデル
  - c. ロードマップ
4. 本提案が提供する顧客価値 ~まとめに代えて~

# どこでもシャトルが実現すること

駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

AIにより通勤者を自動運転シャトルバスに振り分け



① ②案内された駐車場まで移動に乗④目的地へ ⑤ 到着！！

# どこでもシャトルが実現すること

駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

AIにより通勤者を自動運転シャトルバスに振り分け

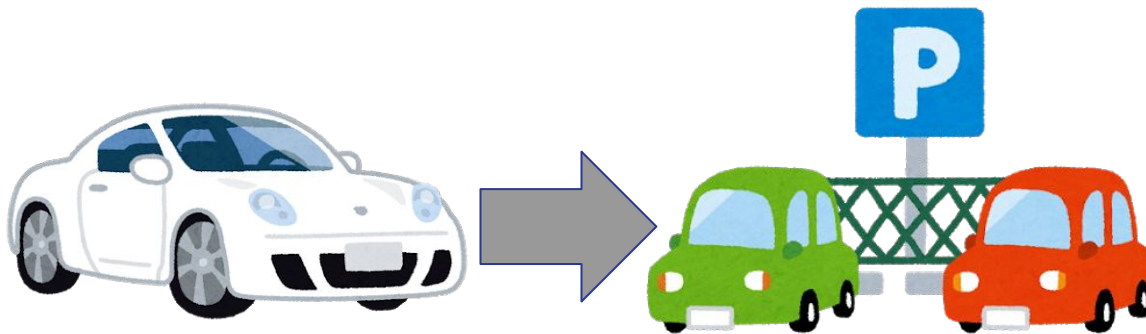


①目的地を入力

# どこでもシャトルが実現すること

駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

AIにより通勤者を自動運転シャトルバスに振り分け



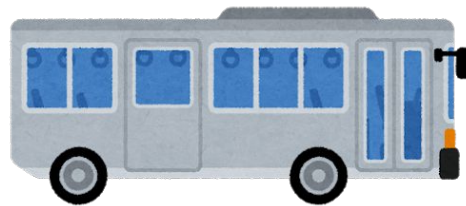
②案内された駐車場まで移動



# どこでもシャトルが実現すること

駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

AIにより通勤者を自動運転シャトルバスに振り分け

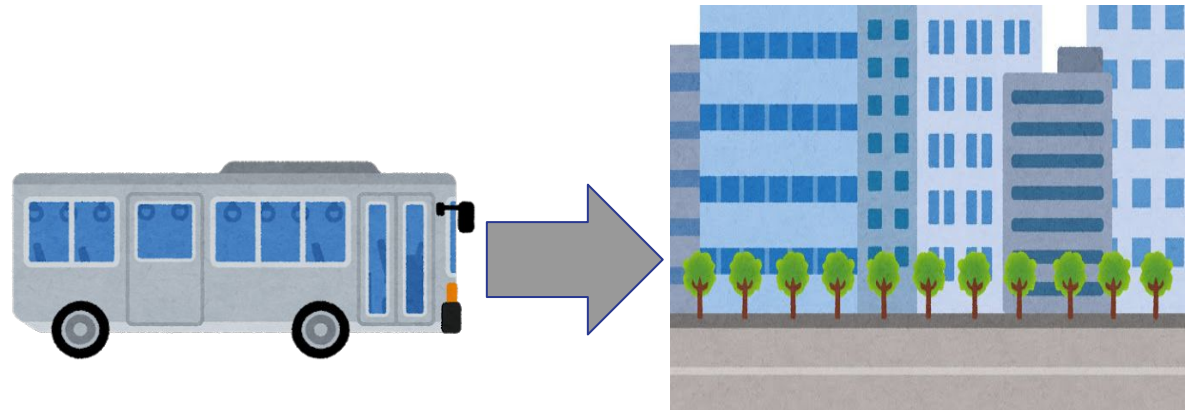


③ 駐車場でバスに乗り換え

# どこでもシャトルが実現すること

駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

AIにより通勤者を自動運転シャトルバスに振り分け



④目的地へ ⑤ 到着！！

# どこでもシャトルが実現すること

## 駐車場へ案内&目的地への送迎をパッケージ化

①目的地を入力 ③駐車場でバスに乗り換え

⑤到着！！



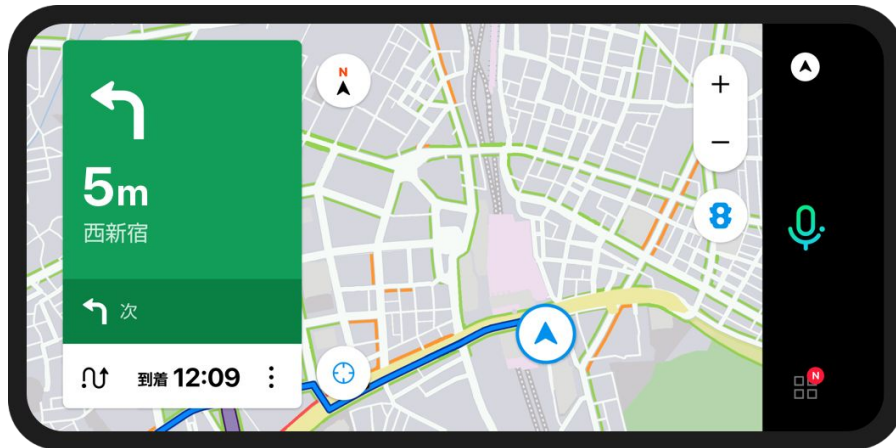
②案内された駐車場まで移動

④目的地へ

➡ **シンプルかつスマートな移動の実現**

# どこでもシャトル

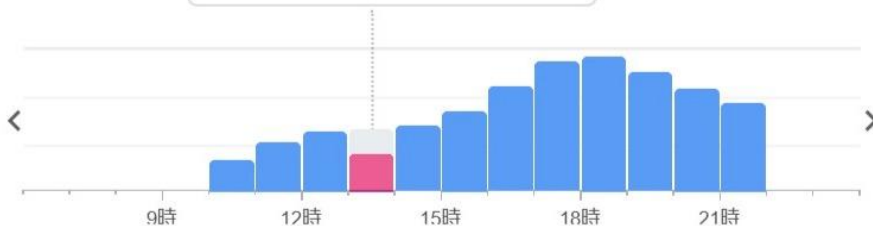
## アプリの仕様



訪問数の多い時間帯 ?

月曜日

ライブ: それほど混んでいません



# が実現すること

## フロントエンド

出発地・目的地の設定のみ

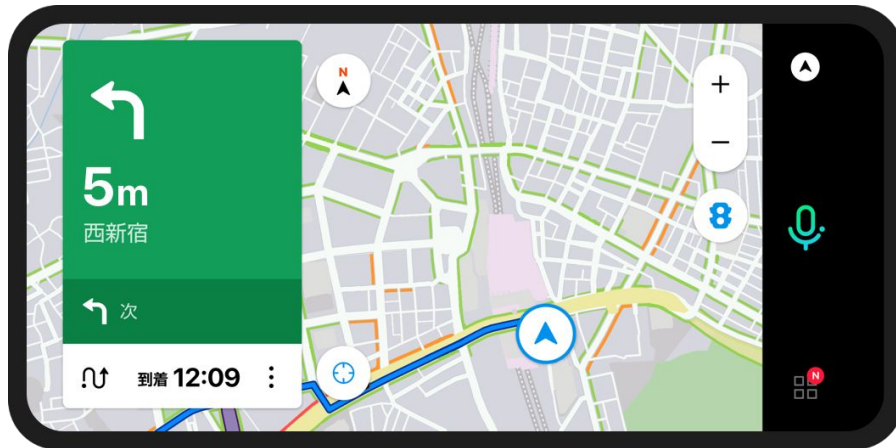
## バックエンド

訪問データの取得&分析

- ・効率良く目的地まで送迎
- ・渋滞を減らすよう最適化

# どこでもシャトル

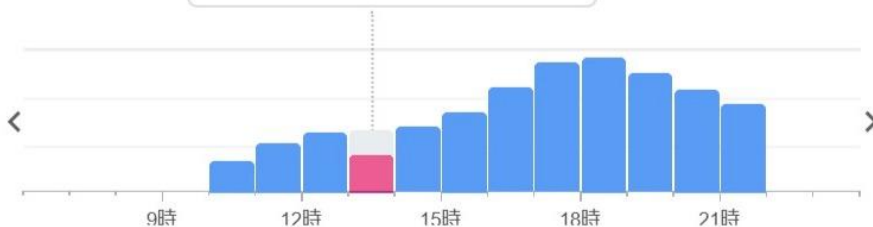
## アプリの仕様



訪問数の多い時間帯 ?

月曜日

ライブ: それほど混んでいません



# が実現すること

## フロントエンド

### 出発

混雑状況・時間帯を  
基に目的地までの  
ルートを決定

## バックエンド

### 訪問データの取得&分析

- ・効率良く目的地まで送迎
- ・渋滞を減らすよう最適化

# どこでもシャトルが実現すること



バスによる大人数  
での移動

空いている郊外の  
駐車場へ案内

データ分析による  
目的地への最適な送迎



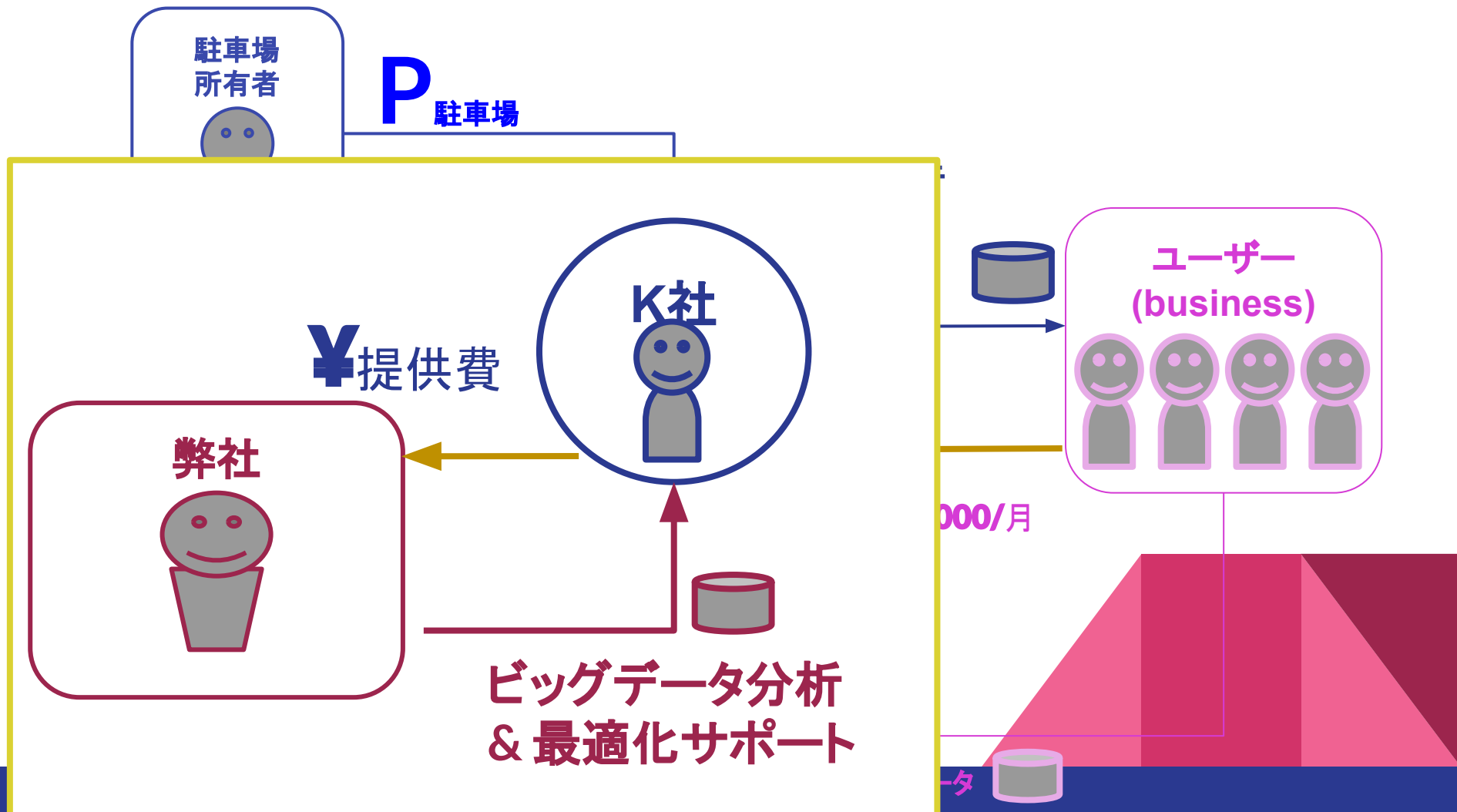
車の減少

△△市内の  
路上駐車減少

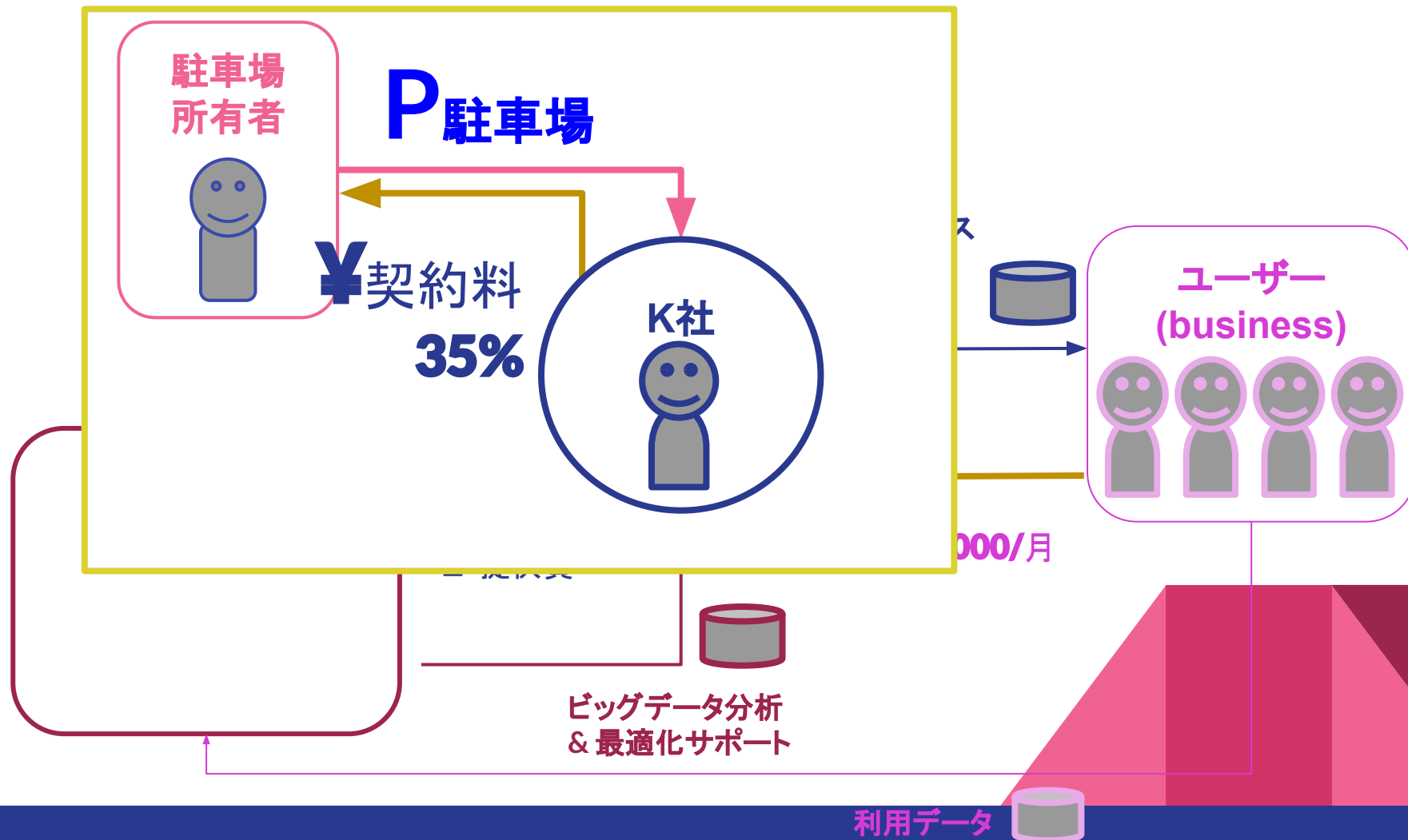
移動時間の短縮



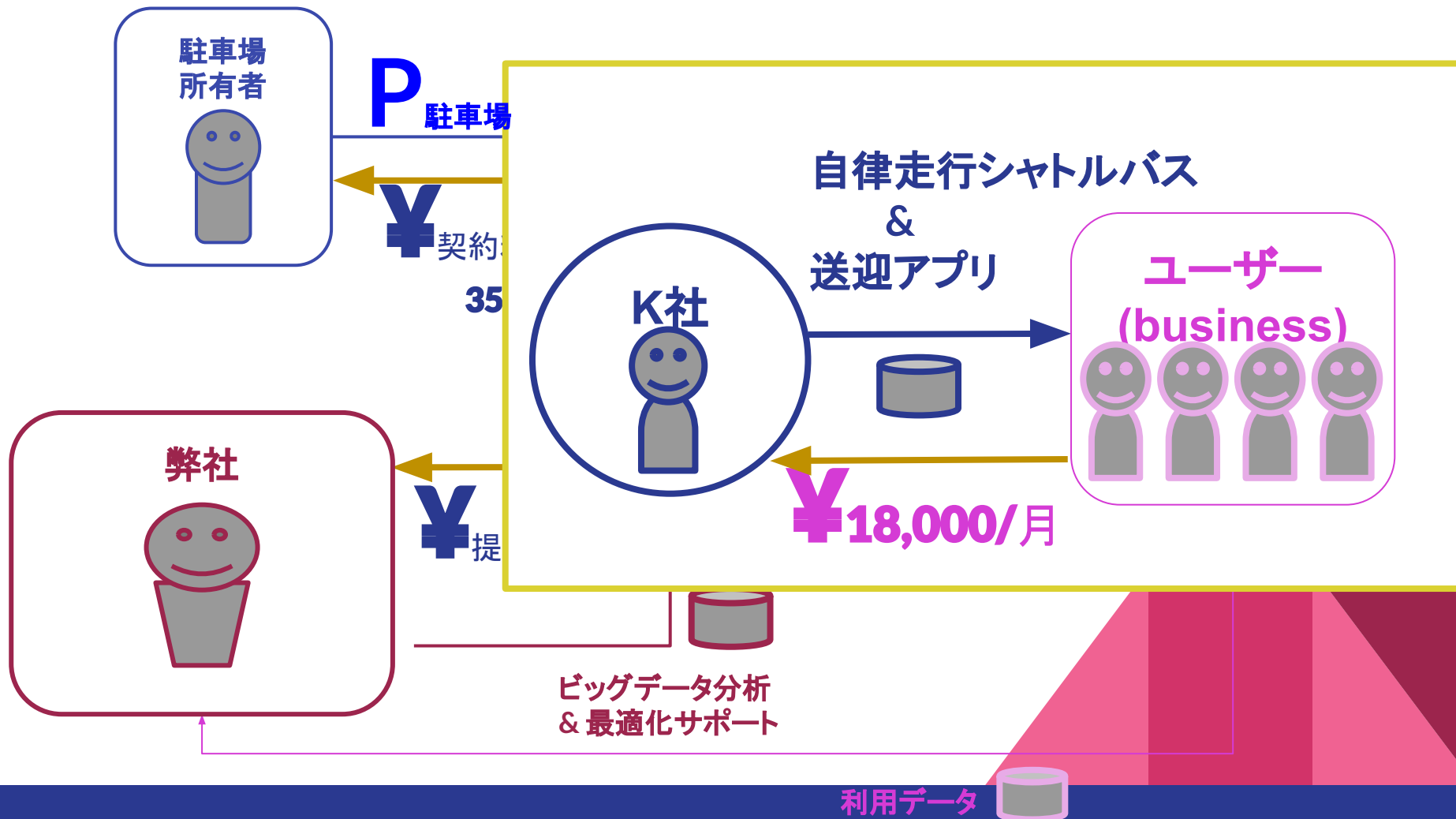
# 提案内容 ~ビジネスモデル~



# 提案内容 ~ビジネスモデル~



# 提案内容 ~ビジネスモデル~

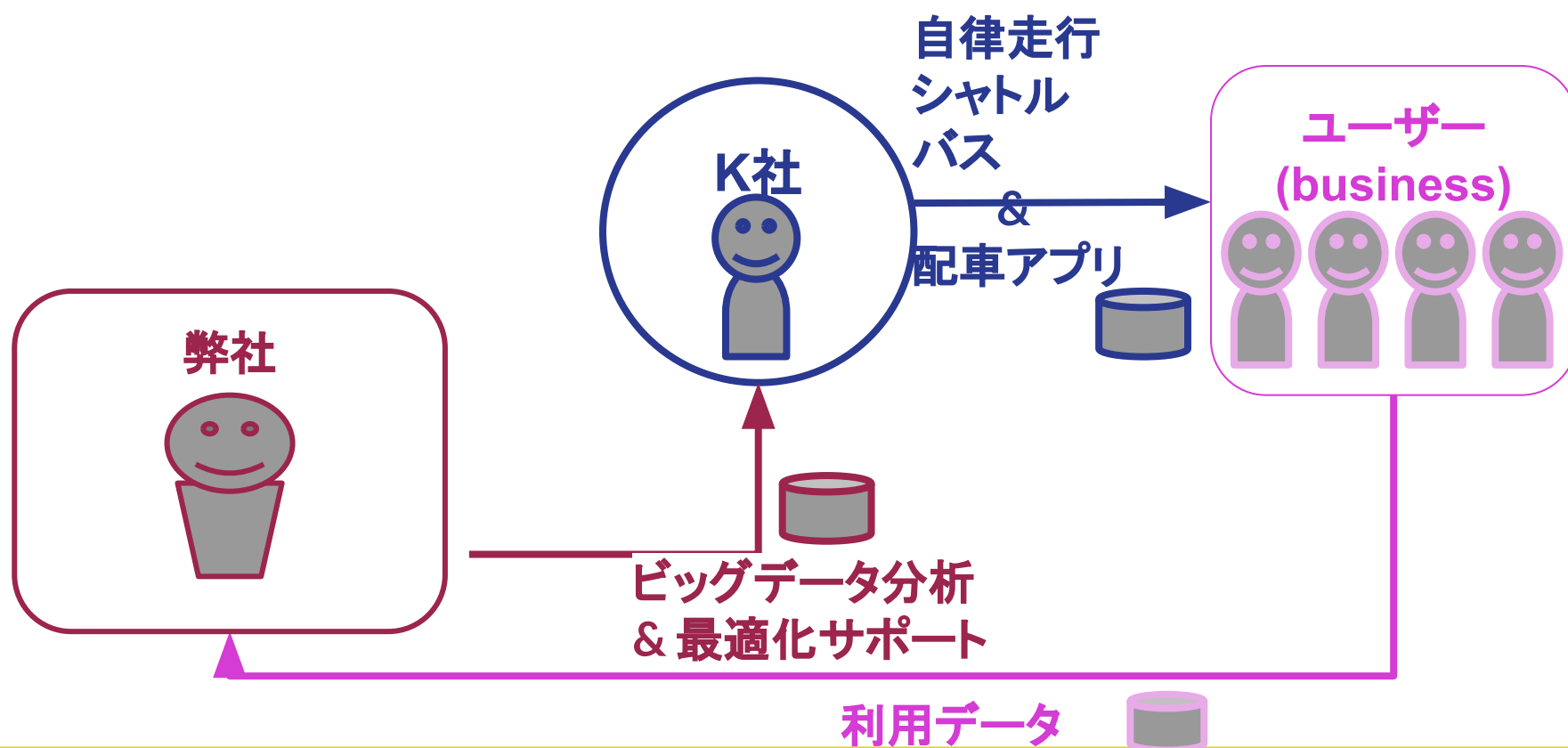


# 提案内容 ~ビジネスモデル~

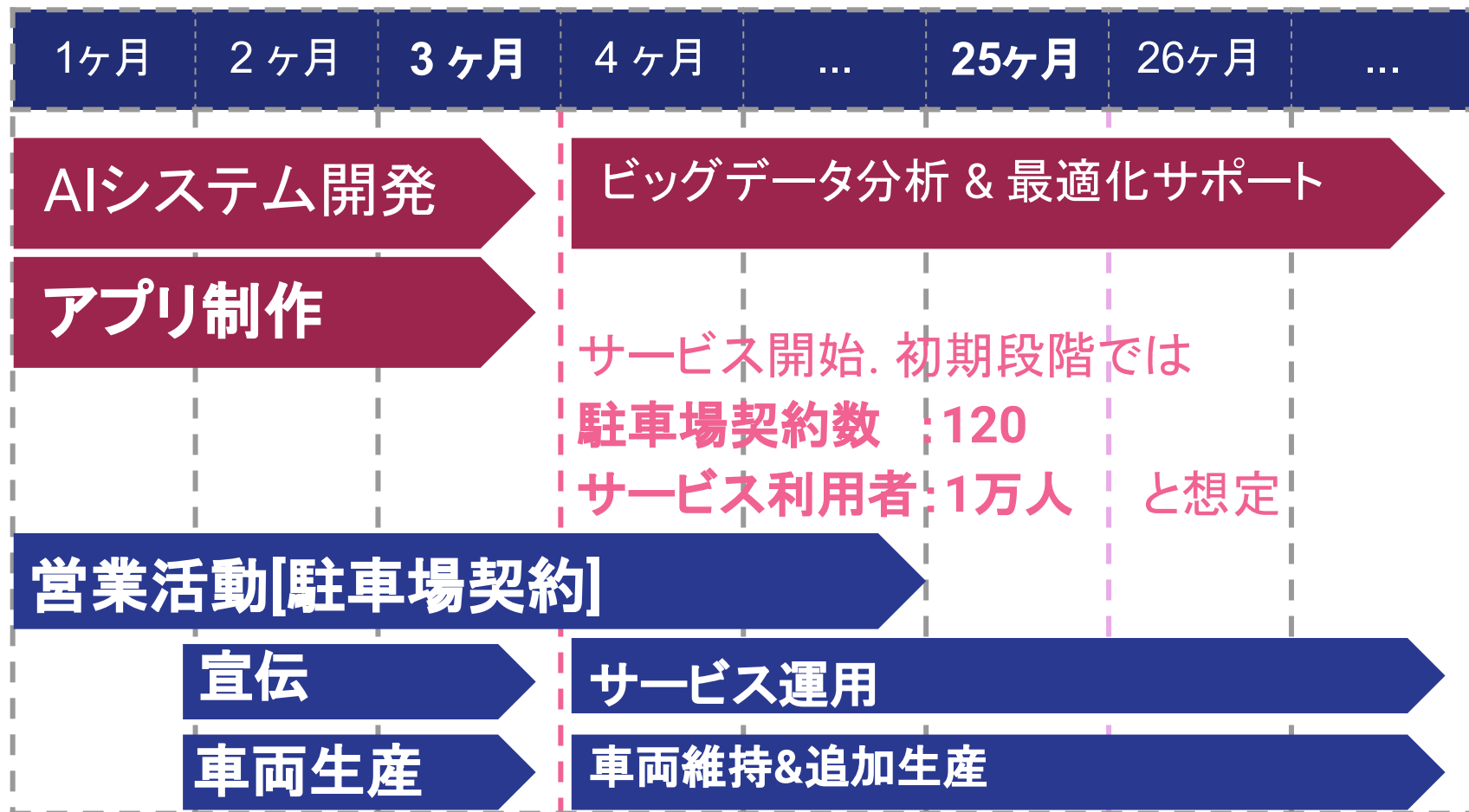
駐車場  
所有者

P 駐車場

別の都市にも展開が可能



# 提案内容 ~ロードマップ~



# 提案内容 ~ロードマップ~

(単位: 万円)

## 弊社 インニシャルコスト

相談費	1,000
AI制作費	100
アプリ制作費	100
計	800

(単位: 万円)

## 弊社 ランニングコスト (/月)

AI・アプリ提供費	160
サーバー管理費	10
計	150

ユーザーが増えると  
サーバー管理費は増加  
→アプリ提供費も増加するので  
150万より減ることはない



# 提案内容 ~ロードマップ~

(単位: 万円)

## K社 インイシャルコスト

宣伝・営業活動費	1,000
自律走行車生産費	15,300
相談費	1,000
計	17,300

(単位: 万円)

## K社 ランニングコスト (/月)

ユーザー利用費	1,800
AI・アプリ提供費	160
自律走行車維持費	210
宣伝・営業活動費	200
駐車場提携費 (歩合制)	630
計	700

1台あたりの定員は26~27人  
ピーク時の乗車数は全体の46 %  
⇒必要な台数は 170 台

×

マイクロバス1台の製造費: 90万

# 提案内容 ~ロードマップ~

## K社 インイシャルコスト

宣伝・営業活動費	1,000
自律走行車生産費	15,300
相談費	1,000
計	17,300

1台あたりの定員は26~27人  
ピーク時の乗車数は全体の46%  
⇒必要な台数は170台

×

マイクロバス1台の製造費: 90万

## K社 ランニングコスト (/月)

ユーザー利用費	1,800
AI・アプリ提供	0
自律走行車	220
営業活動費	200
駐車場提携 (インセンティブ制度)	630
計	700

**17,300 / 700  
= 25ヶ月で  
初期費用回収**

# 提案内容 ~ロードマップ~

(単位: 万円)

ユーザー (／人月)

利用料

1.8

自分で運転すると  
これ以上の費用がかかる。

## 参考

東京の駐車場: 2~3万/月  
パリの路上駐車: 1.8万 /月  
ガソリン(10km): 7千/月

(単位: 万円)

駐車場所有者 利益(／月)

報酬

(平均)5.3

近隣施設利用料

+a

計

5.3 +a

= 駐車場提携費 / 契約  
駐車可能台数によって前後

駐車場所有者が  
大型スーパー等の場合  
帰りに寄ってもらえる

# 目次

1. 本提案の目的 ~B国のあるべき姿~
2. 現状の課題認識 ~深刻な交通渋滞~
3. 提案内容
4. 本提案が提供する価値 ~まとめに代えて~

# 本提案が提供する価値



ユーザー

ゆとりある移動

イライラがなくなる

移動時間の短縮

# 本提案が提供する価値

## シェア拡大

ダノン市を  
モデルケースとした  
サービスの展開

- ✓ ケスラ車の利用
- ✓ サービスの利用



**K社**



# 本提案が提供する価値



**魅力を引き出す**

**渋滞緩和による  
経済損失の解消、  
CO2削減**

**観光しやすい  
街づくり**