



※擬人化したChatGPT
ChatGPTとStable Diffusionで作成

ChatGPTコンペ中に 考えてたこと



高橋 ブエモン (Twitter: @takahashi_buem)

ChatGPTコンペ失敗事例部門3位
(ChatGPTで大失敗した人みたい)

今日のお話

1. ChatGPTが作ってくれるアイデアはすごい(すごくない)
2. これから必要な人材=ChatGPTを超える人材
そのために必要なのもChatGPT
3. これから必要な人材=ChatGPTに適切な問いを入力できる人

例えばのお話

ラーメン激戦区で勝ち残るアイデアを考える



差別化するには
値下げするしかない？



なかなかすごいアイデアを考えるのは難しい



ChatGPTにアイデアを聞いてみる

1. 地元の食材を活用したオリジナルラーメン: 地元産の野菜や肉、魚介類を使ったラーメンで、地域密着型の店作りを目指しましょう。
2. 限定メニューの開発: 期間限定や数量限定のラーメンメニューを定期的に提供し、常連客のリピートや新規客の開拓を目指します。
3. コラボレーション企画: 他のラーメン店や異業種の企業とコラボレーションし、話題性のあるメニューやサービスを提供します。
4. 食べログやInstagramでの積極的な情報発信: SNSを活用し、フォロワーを増やして口コミや評判を広めましょう。
5. 独自の世界観やインテリアデザイン: 店内のインテリアや雰囲気は独自のものにし、来店者に印象に残る体験を提供します。
6. ヘルシー志向のラーメン: ヘルシーなラーメンやヴィーガンラーメンなど、健康を意識したメニューを提供しましょう。
7. 季節限定のラーメン: 季節ごとに変わる限定ラーメンを提供し、一年を通じて来店者に楽しみを提供します。
8. 定期的なイベント開催: ラーメン作りのワークショップや、限定メニューの試食会など、お客さんが参加できるイベントを開催しましょう。
9. オリジナルのトッピングや調味料: 自家製のトッピングや調味料を提供し、他店にない個性的な味を楽しめるようにします。
10. 優れた接客サービス: スタッフの教育に力を入れ、お客様に心地よい接客と高い満足度を提供しましょう。

即座に10個もアイデアを考えてくれる！

すごいアイデアだ！



これで勝つる！



これで勝つる！

とはならない



ChatGPTは誰にでも等しくアイデアを与える



つまりこのアイデアだけでは
勝つことができない

ChatGPTで作れる🌟すごいアイデア🌟は 作れた瞬間に🤖すごくないアイデア🤖になる

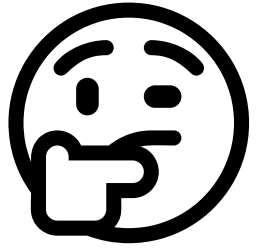
- ChatGPTは考えることが難しいすごいアイデアも
少しの命令と時間で誰でも作成することができる
- しかし、すごいアイデアが「すごい」理由は
少数の人しか思いつくことができないから
- 誰でもChatGPTですごいアイデアを手にすることができるなら
それは「すごくない」、ありふれたアイデアになる

つまり現在は
ChatGPTによってアイデアのベースラインが
引き上げられた状況

ベースラインが上がったのは
「アイデア」だけではない

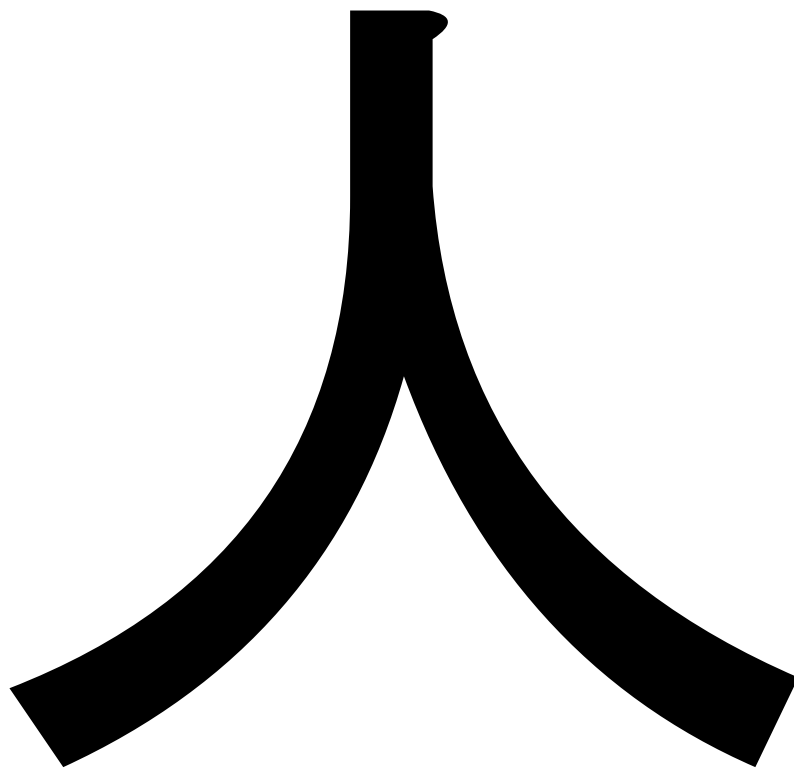
ChatGPTで「すごいプログラム」
を作ることができる！

コンペ「ChatGPT チャレンジ」での ビジネスでの活用成功例を考える難しさ



- ビジネスで成功するには他の人を出し抜かなければならない
- しかしChatGPTは誰でも使うことができるため
ビジネスで成功できるアイデアを投稿したとしても
それを投稿した瞬間にありふれたアイデアとなり
ビジネスで成功できるアイデアではなくなってしまう
- つまり、ChatGPTを使ってChatGPTが普通にできること以上の結果を
出せるアイデアを考えなくてはならない

そこで注目したのは



ビジネスを成功させるには(1)

今後のビジネスには
ChatGPTが引き上げてしまったベースラインを越える
超すごいアイデアが必要

それならば

人が超すごいアイデアを考えるための補助や
超すごいアイデアを考えることができる人材育成を
ChatGPTを使うことができないだろうか？

ChatGPTでアイデア創出補助と アイデア創出力を鍛える

1. ChatGPTを使って批判的思考力の訓練
2. ChatGPTを使って意外なものを混ぜて発想の補助
3. ChatGPTを使ったSCAMPERによる発想力の訓練
4. ChatGPTを使ったペルソナに基づく思考法の練習
5. ChatGPTを使って仮説思考のための例題作成
6. ChatGPTを使ってなぜなぜ分析の補助
7. ChatGPTを使って水平思考の例の作成
8. ChatGPTを使って問題解決の例題作成

ChatGPT × SCAMPER＝発想力

SCAMPERは7つの切り口を基に創造的なアイデアを作り出す発想法

1. Substitute (置き換え):

- 通常の麺を健康志向のお客様に向けて全粒粉麺や野菜麺に置き換える。
- 鶏や豚のスープを魚介系や植物性のスープに置き換えて、バリエーションを増やす。

2. Combine (組み合わせ):

- ラーメンと他の料理(例: 餃子、カレー)を組み合わせた新しいメニューを開発。
- ラーメンと地元の食材を組み合わせ、地域性をアピールする。

3. Adapt (適応):

- 季節限定メニューを提供し、季節感を表現する。
- お客様のアレルギーや食物制限に対応したメニューを考慮する。

4. Modify (変更):

- 既存のラーメンをアレンジし、新しい味や見た目のバリエーションを増やす。
- スープの味や麺の太さ、具材をカスタマイズできるようにする。

5. Put to another use (別の用途に使う):

- ラーメンをもとにしたスイーツやアイスクリームを提供する。
- ラーメンの具材やスープを使ったおつまみやアペタイザーを開発する。

6. Eliminate (削除):

- シンプルなラーメンメニューを提供し、素材の味を引き立てる。
- 無添加や低カロリーのオプションを提供することで、健康を重視するお客様にアピールする。

7. Reverse (逆転):

- ラーメンを食べる新しい方法(例: スープを先に飲む、具材を先に食べる)を提案する。
- ラーメンの要素(スープ、麺、具材)を別々に提供し、お客様が自由に組み合わせるスタイルを提案する。

ChatGPT × SCAMPER = 発想力 (発想の補助として)

- 発想として注目するのは妥当そうなものより一見無理がありそうなもの
 - SCAMPERを無理やり適用することで無理そうなアイデアがでてきやすくなる

1. ラーメンをもとにしたスイーツやアイスクリームを提供する。
2. ラーメンの具材やスープを使ったおつまみやアペタイザーを開発する。
3. ラーメンを食べる新しい方法
(例: スープを先に飲む、具材を先に食べる)を提案する。

- これらをもとに人がさらに発想すればChatGPTを超えることができる(かも)

ChatGPT × SCAMPER＝発想力 (発想力を鍛えるために)

- SCAMPERは強力な発想だけれど
使いこなすのは簡単ではない
- ChatGPT × SCAMPERで
様々な例を作り学ぶことで
SCAMPERを使いこなせるようになり
発想力を鍛えることができる

SCAMPERを用いてデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するアイデアを考えます。

1. Substitute（置き換え）：

- 伝統的な紙ベースの業務をデジタル化し、効率化と環境負荷の軽減を図る。
- 対面での打ち合わせや研修をオンラインで行うことで、時間と場所の制約を減らす。

2. Combine（組み合わせ）：

- 既存のシステムと新しい技術（例：AI、IoT、ブロックチェーン）を組み合わせ、業務プロセスを最適化する。
- 異なる部門やチーム間でデータやリソースを共有し、連携を強化する。

3. Adapt（適応）：

- 市場や業界の変化に対応するため、柔軟な組織体制や戦略を採用する。
- 社員のスキルアップや新しいスキル習得を支援する研修や教育プログラムを実施する。

4. Modify（変更）：

- データ分析を活用して、ビジネスモデルや戦略を改善・最適化する。
- UX/UIデザインの改善を通じて、顧客満足度や利便性を向上させる。

5. Put to another use（別の用途に使う）：

- 既存のデータやリソースを新しい目的やサービスに活用する。
- 社内の技術やノウハウを外部企業と共有し、新たなビジネスチャンスを創出する。

6. Eliminate（削除）：

- 非効率的な業務やシステムを見直し、無駄を削減する。
- デジタル化によって冗長化した役割や部門を再編する。

7. Reverse（逆転）：

- 従来のトップダウン型の意思決定から、ボトムアップ型の意思決定にシフトし、社員の意見やアイデアを取り入れる。
- 社内のイノベーションを促進するため、失敗を許容し、新たな試みを奨励する文化を築く。

ChatGPT × 架空のデータ分析コンペ＝仮説思考

- 仮説思考はアイデアを創出やデータ分析のために必要なスキル
- 架空のデータ分析コンペを作って仮説を作る練習をする

コンペのタイトル: 渋谷駅新開業ケバブ屋の売上予測チャレンジ

概要:

このコンペでは、渋谷駅に新しく開業したケバブ屋の1時間ごとの販売数を予測するモデルを構築します。参加者は、20個の特徴量を使用して、1時間ごとの販売数を予測することが求められます。最も正確な予測モデルを開発したチームには賞品が贈られます。

データ:

データセットには以下の情報が含まれます。

特徴量:

1. 曜日
2. 時間帯 (0~23)
3. その時間帯の平均気温 (摂氏)
4. その時間帯の降水量 (mm)
5. その時間帯の湿度 (%)
6. その時間帯の風速 (m/s)
7. その時間帯の渋谷駅の平均乗降人数
8. その時間帯の駅周辺の人通りの数
9. その日のイベント開催フラグ (イベント開催=1、それ以外=0)
10. その日の祝日フラグ (祝日=1、それ以外=0)
11. その時間帯のケバブ屋の割引キャンペーン実施フラグ (実施=1、それ以外=0)
12. その時間帯のケバブ屋での販売メニューの平均価格
13. その時間帯のケバブ屋での限定メニュー提供フラグ (提供=1、それ以外=0)
14. その時間帯の駅周辺の天気 (晴れ=0、曇り=1、雨=2、雪=3)
15. その時間帯の駅周辺の道路混雑状況 (指数: 1~5)
16. その時間帯のケバブ屋スタッフ数
17. その時間帯のケバブ屋の口コミ数
18. その時間帯のケバブ屋の口コミ平均評価 (1~5)
19. その時間帯のケバブ屋のInstagram投稿数
20. その時間帯のケバブ屋のTwitterメンション数

目的変数:

1. 1時間ごとの販売数

ChatGPT × 架空のデータ分析コンペ＝仮説思考

- 実際にデータ分析コンペの課題を作って仮説思考の練習をしています
 - 15～20個の特徴量をもつデータ分析コンペを作成
 - 明らかにおかしい特徴量を外したり足りない特徴量を加えたりはする
 - 20個の仮説を考える

- これまで作成した問題
 - 駅構内自動販売機の売上予測チャレンジ
 - 渋谷駅新開業ケバブ屋の売上予測チャレンジ
 - 都内スーパーマーケット野菜売上予測チャレンジ
 - 広島県川水位予測チャレンジ

ビジネスを成功させるには(2)

ChatGPTに適切な問いを投げられる人材が必要

- 「ラーメン激戦区で勝ち残るためのアイデアを考えてください。」
のようなシンプルな問いではなく
- そのラーメン激戦区がどのような意味を持つ場所で何を解くべきであるかの問いを作ることができれば
- シンプルな問いを立てる人に勝てるアイデアをChatGPTから引き出すことができる

いわゆる問題発見の話

ラーメン店に対する適切な問いの例

- ラーメン激戦区で勝ち残るためのアイデアを考えてください。
この場所には以下のような特徴があります。
 - 人口は約5万人で、若者が多く住んでいます。
 - 主要産業はIT関連の企業が多く、オフィス街があります。
 - 駅周辺には多くの飲食店が立ち並んでおり、競争が激しいです。
 - 平日は昼間にサラリーマンが多く、夜は家族連れや友人同士のグループが増えます。
 - 休日は昼夜問わず家族連れやカップルが多いです。
 - 地元の特産物は、新鮮な野菜が有名で、市場で購入することができます。
 - 観光地としても人気があり、土日には観光客が増えます。
 - 住民は健康志向が強く、有機野菜や無添加食品が人気です。
 - 夜10時以降は閑散とした雰囲気で、飲食店の客足は減少します。
 - 地元の学生が集まる大学があり、昼間には学生が多く利用するカフェが人気です。



ChatGPTの回答はこう変わる

1. 地元産有機野菜を活用したヘルシーラーメン: 健康志向の住民に対応するため、地元の有機野菜をふんだんに使ったヘルシーラーメンを提供しましょう。
2. 学生向けの昼限定セットメニュー: 大学生が多く集まる地域であるため、昼間に学生向けのリーズナブルなセットメニューを提供しましょう。
3. 平日のランチタイムにサラリーマン向けのスピーディーラーメン: IT企業のオフィス街があるため、平日の昼間にはスピーディーなサービスを提供することで、サラリーマンにも支持されるでしょう。
4. 夜や休日の家族向けメニュー: 夜や休日に家族連れが増えることを考慮し、子供向けのラーメンやシェアできるサイドメニューを提供しましょう。
5. カップル向けのデート特典: 休日にカップルが多いことから、カップル向けのデザートやドリンクをセットにした特典を用意して、デートスポットとしての需要を取り込みましょう。
6. 観光客向けの土日限定ラーメン: 観光地としても人気があるため、土日限定の特別なラーメンを提供し、観光客にも楽しんでもらいましょう。
7. 無添加食材やオリジナル調味料の販売: 地元住民の無添加食品への関心を利用し、無添加の調味料やオリジナル商品を販売することで、さらなる収益源を確保しましょう。
8. 開放感のあるテラス席の設置: 若者や家族連れに人気のある開放的なテラス席を設け、来店者にリラックスした雰囲気を提供しましょう。
9. 夜の営業時間を見直し: 夜10時以降は閑散としていることから、営業時間を早めに終えて効率的な運営を心がけましょう。 夜の営業は、家族連れや友人同士のグループが増える夕方から9時くらいまでに集中して、効果的な利益を上げるように調整してください。
10. 地元のイベントやコラボレーション企画: 地元の学生や若者とのコラボレーション企画を実施し、地元密着型のイメージを強化しましょう。また、地元の祭りやイベントに積極的に参加し、観光客や地元住民との交流を深めましょう。
11. SNSでの積極的な情報発信: インスタグラムやTwitterなどのSNSで、店内の様子やおいしいラーメンの写真を積極的に投稿しましょう。若者が多い地域なので、SNSでの情報発信が集客に繋がるでしょう。
12. 限定メニューや季節のトッピング提案: 期間限定の特別メニューや季節ごとのトッピング提案を行い、常連客が飽きずに通い続ける工夫をしましょう。

これらのアイデアであれば 適切な問いを立てられていないラーメン店に勝てるかも



ビジネスを成功に導ける人材育成のために 大学教育でのChatGPTの利用

- ChatGPTの使用禁止は論外
 - ChatGPTを使うと考える力が身につかないというけれど
 - 使わずに考えられる人材になってもそれがChatGPTが出すアイデアと変わらないならChatGPTに置き換えられてしまう人材になるだけ
- ChatGPTを使って従来と変わらないレベルの授業課題では意味なし
 - その授業で育つ人材はChatGPTにプロンプトを入れるだけのいわばChatGPTに使われるだけの人材
 - ChatGPTをやみくもに授業に導入したほうが良いというわけではない
- ChatGPTを使って超難しい課題に取り組む授業が必要
 - ChatGPTが作るすごいアイデアを前提として
超すごいアイデアを必要とする超難しい課題を設定する
 - この授業によって超すごいアイデアを考えることができる人材を育成する

このような楽しくも考えさせられるコンペの機会を
設けてくれたSIGNATEさんに感謝です！



- 高橋 ブエモン (Twitter: @takahashi_buem)