PBL Design Overview

PBL学習プログラム

科目：食 × AIクリエーション

学習ゴール

AIとデータで食体験を再設計できる実務力の獲得

DURATION
7時間 (全4フェーズ)

CONTENT
DX/生成AI/実践

PBL設計概要：科目「食×AIクリエーション」

教師用

学習の目的

- AI×データで「**守りの効率化**」と「**攻めの体験設計**」を両立させる視点を養う。
- インバウンド対応・多様化・差別化の課題に対し、テクノロジーを活用した実践的な**提案力**を習得する。
- グループワークを通じて、異視点（DX、食文化、オペレーション）を統合する力を高める。

プログラム構成

1	導入と理論	20分
2	グループワーク準備	40分
3	解決策の開発	3時間
4	プレゼンとフィードバック	3時間

成果物

各シナリオに対する提案資料

- 課題定義
- 解決策詳細
- 実行計画
- KPI設計
- リスク管理（ハルシネーション・アレルギー等）

Target

外食・観光産業従事者
および 関連分野の学生

Total Duration
総時間
7 時間

4 Phase Structure

PBL設計概要：詳細 フェーズ ① ②

教師用

① 導入と理論

20分

講義内容

DXの定義と進化：
デジタイゼーションからトランスフォーメーションへの3段階を理解する。

観光産業の現状：
「人手不足」と「商品力赤字」の課題をデータで確認する。

生成AIとデータ活用：
3つの武器（テキスト・画像・翻訳）と、ハルシネーションのリスクを学ぶ。

議論を通じた知識の活性化

問いかけ：「AIとデータで、あなたの現場はどう変わる？」

#業務効率化 #顧客体験向上 #役割分担

Point
学生の既有知識（現場経験）を引き出し、技術への抵抗感を下げることに注力すること。

② グループワーク準備

40分

実施手順

01 シナリオ説明とグループ分け 10分
3つのシナリオ（インバウンド、地方旅館、都心創作）から1つを選択し、4人1組を作成。

02 問題特定と初期アイデア 15分
現状の課題（Why）を特定し、AI×データを用いた解決策の仮説（How）をブレストする。

03 役割分担と計画立案 15分
リーダー、書記、タイムキーパー等の役割を決め、情報収集計画を立てる。

教師の役割：思考を深める問いかけ
単なるツールの導入で終わらせず、「なぜそれが必要か？」「顧客にとっての価値は？」と問いかけ、本質的な課題解決へ導くこと。

PBL設計概要：詳細 フェーズ ③ ④

教師用

③ 解決策の開発

3時間

活動内容

01 情報収集と分析 — 1時間

レビュー、SNS、原価、オペレーション等のデータを収集・分析し、課題の裏付けを行う。

02 解決策検討と選択 — 1時間

複数のアイデアを「効果×実現性×リスク」で比較検討し、最適な1案を決定する。

03 プレゼン資料作成 — 1時間

課題定義、解決策の詳細、実行計画、KPI、リスク対策をまとめた資料を作成する。

教師の役割：壁打ち相手

「その解決策で本当に現場は回るか？」「お客様は喜ぶか？」といった視点でフィードバックを行い、案の具体化を支援する。

④ プレゼンとフィードバック

3時間

実施内容

プレゼンテーション — 10分

各グループが提案内容を発表。解決策の魅力と実現性をアピールする。

質疑応答＋フィードバック — 5分+5分

他グループ・教師からの質問に回答し、即座にフィードバックを受ける。

評価と振り返り

評価基準:
ルーブリックに加え、実現可能性と顧客体験へのインパクトを重視。

振り返り:
グループワークでの貢献度や、他チームの良い点（TTP：徹底的にパクる）を言語化し、次回への学びとする。

Point

フィードバックは「否定」ではなく「改善提案」を中心に。
学生のモチベーションを高める。

全体スケジュール

教師用

食×AIクリエーション PBL学習プログラム（総時間：7時間）

① 導入と理論

DX基礎・観光現状・生成AI・データ活用の講義

20分

② グループワーク準備

シナリオ選択・課題特定・役割分担・計画立案

40分

③ 解決策の開発

情報収集・分析・解決策検討・提案資料作成

3時間

④ プレゼンとFB

発表・Q&A・フィードバック・全体振り返り

3時間

TOTAL DURATION 7 Hours

※ 各フェーズの時間配分は目安である。受講者の理解度や議論の進捗状況に応じて柔軟に調整すること。

フェーズ ① 導入と理論：目的・準備・事前学習

教師用

目的 (Goal)

本フェーズの到達目標：

- 学生がこれまでに学んだ**DXとAI・データ活用の要点**を短時間で想起する。
- 外食・観光現場での実践的な課題解決に向けた**「問題意識」**を共有する。
- 技術への心理的ハードルを下げ、**「自分にも使える」**という感覚を持たせる。

Point
詳細な講義ではなく、知識の「再確認」と「動機付け」に重点を置くこと。

準備するもの (Prep)

講義スライド資料：
DX定義、生成AI活用事例、データ分析手法の要点

議論用ワークシート：
メモ書きやアイデア出しに使用する用紙（A4）

用語集（Cheat Sheet）：
DX、LLM、ハルシネーション、KPI等の定義一覧

事前学習の確認 (Prior Knowledge)

以下の内容は学習済みとして進行する：

✓ **第1-2回**
DX基礎と観光産業の現状
人手不足、商品力赤字、3段階の進化

✓ **第3-4回**
生成AI（3つの武器）
テキスト・画像・翻訳、ハルシネーションリスク

✓ **第5回以降**
データ活用実践
レビュー分析、SNSトレンド、多言語UX

講義内容① DXの定義と3段階

教師用

DXの定義

単なる「デジタル化」ではありません。

デジタル技術を活用して、**ビジネスモデル**や**組織文化**を変革し、競争上の優位性を確立することである。

経済産業省「DX推進ガイドライン」より

目的：競争優位の確立（高付加価値化）

1 Digitization (デジタイゼーション)

守りのデジタル化

アナログ・物理データのデジタルデータ化

紙の食券 → タッチパネル券売機

2 Digitalization (デジタライゼーション)

プロセスのデジタル化

個別の業務・製造プロセスのデジタル化

予約データ連携 厨房での仕込み量自動計算

3 Digital Transformation (DX)

攻めの変革

社会・顧客体験全体の変革

顧客の嗜好データ × AI分析 → その人だけの個別最適コース提供

講義内容② 観光産業の現状

教師用

現場が直面している3つの課題

深刻な人手不足

- 多言語対応できるスタッフがいない
- 日々の業務に追われ、メニュー開発の時間がない
- 新人教育のコストが増加し、サービスの質が低下

商品力赤字・コモディティ化

- 「どこにでもある料理」になり、価格競争に陥る
- 他店との差別化が困難で、利益率が低下
- 地域の食材という「宝」を体験価値に変えられていない

顧客の声の未活用

- 現場では「美味しい」と言われるが、本音が聞けない
- レビュー上の「サイレントマジョリティ」を放置
- データに基づかない「勘と経験」頼みの改善

DXによる解決のアプローチ

守りの自動化

ルーティン業務・翻訳・在庫管理をAIに任せ、時間を創出する

＋

攻めの体験設計

データ分析と生成AIで、顧客一人ひとりに合わせた「感動」を創る

↑ 高付加価値・高単価へのシフト

講義内容③ 生成AIの3つの武器とリスク

教師用

食体験を変える3つの武器

1. テキスト生成 AI

企画・構成

新メニューの企画案出し、翻訳の下書き、魅力的な料理説明文の作成を高速化。

2. 画像生成 AI

視覚化

試作前の「完成予想図」作成や、シズル感のあるSNS用素材・ポスターを瞬時に生成。

3. 翻訳 AI

伝達

単なる直訳ではなく、料理の背景や文脈を汲んだ説明で、多言語メニューを作成。

ハルシネーション対策

もっともらしい嘘（Hallucination）

AIは事実を知りません。確率的に言葉をつなげているだけなので、平気で嘘をつくことがあります。

- 鉄則：必ず「人」が最終確認する
  出力結果をそのまま使用しない。
- 特にアレルゲン・宗教・法令は厳重注意
  命に関わる情報はダブルチェックが必須。

最強の役割分担

AI	人間
下書き・高速化・量産	責任・味の判断・承認

講義内容④ データ活用の重要性

教師用

データの2階層

1. マクロデータ

政府統計、入込動向、インバウンド消費動向など

誰に向けて作るか？（ターゲット選定）

2. ミクロデータ

口コミサイト（OTA）、SNS投稿、アンケートなど

何を改善するか？（具体的アクション）

データ活用サイクル

Collect › Analyze › Act › Check

分析フレームワーク

キーワード抽出

テキストマイニングで頻出語を特定。「何が話題か」を一目で把握。

朝食 美味しい　　待ち時間 冷たい 接客

感情（ポジネガ）分析

AIが文章から感情を数値化。★の数だけでは見えない「本音」を発掘。

Positive:接客・雰囲気　　| Negative:料理の温度

SNSトレンド分析

画像解析で「映える」要素（色・構図・器）を特定し、
メニュー開発に反映。

フェーズ① 進め方のポイント

教師用

スムーズな導入が、活発なグループワークの鍵となります。

01

要点重視で簡潔に

詳細な解説よりも「想起」を促すことに重点を置く。
学生が既に学んだ知識を呼び起こすトリガーを提供する。

02

用語の定義を統一

「DX」「LLM」「KPI」など、議論の前提となる重要キーワードの定義を確認し、認識のズレを防ぐ。

03

図解と事例で具体化

抽象的な概念は、実際の店舗事例やビフォーアフターの図解を用いて視覚的に説明し、イメージを共有する。

04

適宜問いかけで主体性喚起

一方的な講義にならないよう、「なぜそう思う？」「具体的には？」などの問いかけを行い、学生の思考を刺激する。

05

時間配分の厳守と質疑対応

導入は20分と短いため、議論が白熱しすぎないようコントロールする。深い議論は質疑応答で切り上げ、後のグループワークに繋げる。

ファシリテーターとしての役割を意識し、学生が自信を持って次のステップに進めるよう支援すること。

議論をする上での注意点

有意義なディスカッションにするために

以下の **5つのルール** を守りましょう

1



一人一言

沈黙を避け、全員が議論中に少なくとも
一度は意見を言いましょう。

2



話者を尊重

誰かが話しているときは遮らず、
静かに最後まで聞きましょう。

3



シンプルに

専門用語や複雑な表現を避け、
誰もが理解できる言葉を使いましょう。

4



手を挙げて

発言したいときは手を挙げて、
順番を待ってから話しましょう。

5



建設的に

ネガティブな批判は避け、
前向きで建設的なフィードバックを！



活発な議論が
良いアイデアを生みます！

PBL学習プログラム① 導入と理論（20分）

今から質問を提示します。以下のステップで議論を進めましょう。

STEP 01



質問を確認

2 min

提示されたテーマについて、
まずは自分自身の考えを整理します。

要点をメモに書き出す

STEP 02



意見を発表

6 min

「私はこう思います、なぜなら...」と
理由を添えて簡潔に発言します。

結論 → 理由 → 具体例

STEP 03



議論を深める

12 min

他者の意見に耳を傾け、
新しい視点や気づきを得て考えを深めます。

視点の統合と再構成

正解はありません。自分の経験や学んだ知識と結びつけて、自由に発想しましょう。

議論しよう Question 01

Discussion Question

Time: 20 min

AIとデータで、あなたの店舗の食体験を どう向上できますか？

具体的なアクションプランや、お客様への伝え方を考えてみましょう。

考えるヒント（具体例）

おすすめ動的化

予約情報と顧客の嗜好データを
掛け合わせ、
その人だけの特別メニューを提案する。

安心の可視化

多言語メニューにピクトグラム
（アレルギー・宗教対応）を付記し、
食の不安を解消。

美味しさの事前提示

画像生成AIでシズル感あふれる料理写真
を作成し、注文前に期待値を高める。

KPI設定

注文転換率、客単価アップ、
満足度★4.5以上など、
具体的な数値目標を立てる。

議論しよう Question 02

Discussion Question

Time: 20 min

人手不足の中で、
AIに任せること・人がやることをどう分けますか？

効率化とホスピタリティの両立を目指して、役割分担を考えましょう。

考えるヒント（役割分担とワークフロー）

AIに任せること

・翻訳のドラフト作成
・レビューの要約分析
・メニュー画像の自動生成
（スピードと量で圧倒する領域）

人がやること

・味の最終調整と確認
・心を通わせる接客・おもてなし
・安全（アレルギー）や法令の確認
（責任と感性が問われる領域）

理想のワークフロー

1. AIが素案を高速で作成
2. 人が内容をチェック・修正
3. 自信を持って公開・提供
（協働による価値最大化）

評価基準 PBL学習 ルーブリック

教師用

各学生のパフォーマンスを以下の基準で評価すること。

評価項目	優秀 4点	良好 3点	可 2点	不可 1点
積極性	**常に主導的** 常に議論をリードし、他者の意見を引き出しながら場を活性化させている。	**主体的** 自ら発言し、グループワークに前向きに貢献している。	**受動的** 参加はしているが、発言回数が少なく、指示待ちの姿勢が見られる。	**消極的** 議論に参加せず、貢献が見られない。
理解度	**深い洞察** DXやAIの背景・意味を深く理解し、正確かつ論理的に説明できる。	**概ね理解** 主要な概念や知識を正しく理解しており、説明に誤りがない。	**一部不足** 基礎知識に一部誤解や曖昧な点があり、説明が不十分な場面がある。	**理解不足** 基本的な知識が欠如しており、議論についていけていない。
応用力	**独創的提案** 知識を現場の文脈に高度に応用し、具体的かつ創造的な解決策を提案できる。	**現実的提案** 知識を活用して、実現可能な解決策を考えることができる。	**抽象的** 知識と現場の課題を結びつけるのが難しく、提案が抽象的である。	**応用不可** 知識を具体的な事例に適用できず、解決策を提示できない。
対話力	**合意形成** 多様な意見を尊重・統合し、チームとしての合意形成を導いている。	**円滑な対話** 自分の意見を明確に伝え、他者の意見も傾聴できている。	**一方通行** 自分の意見に固執するか、逆に意見を言わずに同調する傾向がある。	**対話困難** 他者の意見を遮る、または無視するなど、協調性に欠ける。
問題解決	**多角的分析** 課題の本質を捉え、複数の視点から最適解を導き出している。	**解決策提示** 課題に対して適切な解決策を一つ以上提示できている。	**分析不足** 課題の特定や解決策の検討が浅く、表面的で一般的な議論に留まっている。	**解決不能** 課題そのものを正しく認識できておらず、解決策を検討できない。

※総合評価は各項目の合計点（最高20点）に基づき算出すること。

フェーズ ② グループワーク準備：目的・準備・配布資料

教師用

目的 (Goal)

本フェーズの到達目標：

- 学生が各シナリオの課題に対して、学んだ**日本文化・DXの知見**を応用する。
- 現場で実現可能な**解決策の初期案（方向性）**を定める。
- チーム内での役割分担を決め、
- 主体的な活動計画を立てる。

Point
「答え」を教えるのではなく、学生自身が課題の本質に気付けるよう支援すること。

準備 (Preparation)

3つのシナリオ配布
異なる業態（インバウンド、地方旅館、都心創作和食）の事例を用意

役割分担ガイド
リーダー、書記、タイムキーパー、発表者を決定させる

タイムライン提示
作業時間の配分（問題特定15分、計画15分など）を明示

配布資料 (Materials)

PBLシナリオ集 (1〜3)
グループで分析・解決策を検討するためのケーススタディ資料

グループワーク準備ワークシート
役割分担、必要な情報のリサーチ項目、初期アイデアをメモするためのシート

実践ワークシート集 (STEP 1〜4)
課題分析、情報収集、解決策の評価マトリクス、実行計画（タイムライン等）を段階的に作成するための4種類のシート

提案書作成ワークシート
課題定義からKPI、リスク管理まで、最終的な提案内容を1枚にまとめるための清書用シート

発表構成テンプレート & スキルガイド
10分間の発表構成案や、スライド作成のコツ、効果的な話し方をまとめたガイド

フェーズ ② グループワーク準備：実施手順

教師用

STEP 01
シナリオ説明とグループ分け
10 min

- 各グループにシナリオを配布し、内容を熟読させる
- 学生からの質問を受け付け、疑問点を解消する
- グループ分けを行い、各グループに担当シナリオを割り当てる

教師の役割
シナリオの背景（インバウンド増加、人手不足等）を補足し、没入感を高める。

STEP 02
問題点の特定と初期アイデア
15 min

- シナリオに基づいた議論を促し、根本的な問題点を特定させる
- 特定した問題点に対し、解決策の初期アイデア（仮説）を考案させる
- 「誰の」「どんな課題」かを明確にする

教師の役割
議論が浅いグループには「なぜそう思う？」「文化的背景はどう関係？」と問いかける。

STEP 03
役割分担と計画立案
15 min

- リーダー、書記、発表者などの役割分担を決定させる
- 問題解決の手順、スケジュール、必要な情報収集項目を洗い出させる
- 次フェーズへの準備を整える

教師の役割
計画の実現可能性や時間配分についてアドバイスを行う。

教師の重要な役割：巡回と問いかけ
単に見守るだけでなく、ファシリテーターとして各グループを巡回し、思考を刺激すること。ただし、答えを教えるのではなく、学生自身に気付かせることが重要である。

フェーズ ② ポイントとフィードバック注意点

教師用

ファシリテーションの要点

学生主体の尊重
答えを出さず、自ら決定するプロセスを支援。

多様性の歓迎
異なる意見や突飛なアイデアも否定しない。

停滞時の問いかけ
「具体的には？」「なぜそう思う？」で前進。

FBの基本フロー

1. 肯定的FB → **2. 改善提案**

良い点を具体的に褒める　「こうすればもっと良くなる」

多視点からの助言（2×2）

Culture

文化的背景・物語性

伝統や歴史への敬意があるか？

単なる表層的な演出になっていないか？

食のストーリーが伝わるか？

CX (Experience)

顧客体験・満足度

お客様視点で「嬉しい」「安心できる」体験か？

AI活用でシズル感や利便性は向上しているか？

Compliance

法令・衛生・安全

アレルギー表示、宗教的配慮、HACCP等は守られているか？

AIのハルシネーション対策は十分か？

Operation

実務運用・実現性

現場のリソース（人・時間・コスト）で実現可能か？

スタッフへの負担が過度ではないか？

フェーズ ② 活動後レビュー内容

教師用

成果物の評価

- **課題設定の適切性**
  顧客インサイトや文化的背景を深く捉えているか？「なぜ」が明確か？
- **実現可能性**
  店舗のリソース（人・モノ・金）やコストに見合った計画か？
- **KPIの具体性**
  効果測定のための指標（売上、満足度、回転率等）が数値で設定されているか？

自己・相互評価

- **個人の貢献度**
  自分の役割（情報収集、アイデア出し等）を果たせたか？
- **チームワーク**
  他者の意見を尊重し、建設的な議論ができたか？
- **学びの言語化**
  日本文化や課題解決について、新たな発見や気づきを言葉にできたか？

全体共有

- **共通の落とし穴の共有**
  多くのグループが陥りやすい課題や誤解を共有し、修正を図る。
- **優れた工夫の賞賛**
  特に良かったアイデアやプロセスを称賛し、クラス全体知見とする。

Next Step

フェーズ ③ 解決策の開発へ

ワークシート：② グループワーク準備

1 **グループ結成・役割分担** → リーダー・書記などを決定します

2 **シナリオ選択** → 3つから1つを選びます

3 **課題特定・初期案** 日本文化 × DX視点で解決

40 min

役割分担

リーダー ＿＿＿＿＿＿

書記 ＿＿＿＿＿＿

発表者 ＿＿＿＿＿＿

計時 ＿＿＿＿＿＿

メンバー ＿＿＿＿＿＿

必要な情報（リサーチ項目）

シナリオの課題を解決するために、「何を知る必要があるか」を書き出しましょう。
（例：ターゲット層の嗜好、競合店のメニュー、活用できるAIツール等）

・ここにメモを書き込む…

・

・

解決策の仮説（初期アイデア）

「日本文化」と「DX/AI」を組み合わせた解決策のアイデアを箇条書きにしましょう。完璧でなくてOKです。

・アイデア1：

・アイデア2：

・リスク（アレルゲン等）：

グループワークの手順

1



4人グループを結成

メンバー同士で挨拶し、
役割（リーダー・書記など）を
軽く話し合いましょう。

まずはアイスブレイク！

2



シナリオ1つを選択

配布された3つのシナリオから、
チーム全員が興味を持てるものを
1つ選びましょう。

多数決より話し合いで！

3



店舗の課題を列挙

「現状の何が問題か？」を
顧客・オペレーションの観点
から書き出しましょう。

付箋を使うと便利です

4



日本文化×AIで解決策をブレスト

実行計画・KPIも含めて
アイデアを出します。
「和」の知識とAIツールを活用！

実現性より独自性を重視！

シナリオ 1：インバウンド向け和食レストランのAI活用

SCENARIO 01

店舗設定

- **観光地の中心にある創業30年の和食店**
- ランチは行列ができるが、夜は少し空席が目立ちます。
- 外国人客が急増中です。（全体の4割）

直面している課題

- **多言語対応不足**
  「読めない」→「注文できない」機会損失。
- **食の不安**
  アレルギーや宗教的禁忌（ハラール等）への対応が不明確。
- **体験が表層的**
  写真を撮って終わり。食文化の背景が伝わっていません。

解決案の方向性（AI×日本文化）

- **安心の可視化：**
  AIで多言語メニューを作成し、ピクトグラム（豚肉不使用など）を自動付与します。
- **物語の伝達：**
  「親子丼＝家族の絆」など、料理の背景にある文化的物語を翻訳生成します。
- **シズル感の事前提示：**
  画像生成AIで夜のコース料理の魅力を可視化し、店頭やSNSで提示して来店動機を作ります。

リスク管理：ハルシネーション対策
AIの翻訳やアレルゲン判定は100%ではない。必ず人が最終確認を行い、責任を持つフローを構築します。

KPI（目標指標）

UP	0件	+20%
注文転換率	アレルギー事故	夜の客数

活用ツール例

ChatGPT (文章生成)　DeepL (高精度翻訳)
DALL·E 3 (画像生成)　Canva (メニューデザイン)

シナリオ 2：地方旅館のデータ活用による改善

SCENARIO 02

店舗設定

- **歴史ある地方の温泉旅館**
- 夕食の会席料理が看板だが、
  宿泊満足度が伸び悩んでいます。
- リピーターが減少しつつあります。

直面している課題

- **顧客の声とのズレ**
  レビューに「量が多い」「最後の肉が重い」という声が散見されます。
- **コモディティ化**
  「刺身・天ぷら・陶板焼き」という典型的メニューで差別化困難です。
- **食品ロス**
  食べ残しが多く、コストと環境負荷が増大します。

解決案の方向性（データ分析×改善）

- **データで最適化：**
  口コミのキーワード・感情分析で「量」と「提供順」を見直し。引き算の勇気を持ちます。
- **一点豪華主義：**
  量を減らして浮いた原価で、最後のデザートを「体験のピーク」として強化します。
- **SNSトレンド反映：**
  トレンド分析（色・器・盛り付け）を活用し、写真映えする看板メニューを1品開発します。

Collect (収集) → Analyze (分析) → Act (実行) → Check (検証)

KPI（目標指標）

★4.5	-30%	+50%
夕食評価	食べ残し率	SNS投稿数

活用ツール例

- レビュー分析AI
- 画像解析ツール
- Google Spreadsheet
- Instagram (トレンド調査)

シナリオ３：都心創作和食店の生成AI活用

学生用

SCENARIO 03

店舗設定

- **都心の創作和食店**
- 20代～30代の若年層と外国人観光客がターゲット。
- **新規顧客獲得**と**客単価UP**が最重要課題。

直面している課題

- **開発リソース不足**
  新メニュー開発に時間が割けません。
- **販促の内製化**
  撮影・ポスター作成のコストと手間。
- **多様な嗜好対応**
  ヴィーガンやグルテンフリーなどへの対応が遅れています。

解決案の方向性（生成AI活用）

- **レシピアイデアの量産：**
  生成AIで「季節×地域食材×ターゲット」の組み合わせから100件のレシピ案を瞬時に生成。
- **ビジュアル販促の高速化：**
  画像生成AIでポスターやSNS素材を作成し、A/Bテストで効果検証。
- **世界観の統一：**
  多言語ストーリー翻訳を活用し、ブランドの世界観を損なわずに発信。

リスク管理：コンプライアンス遵守
アレルゲン表示や食品表示法の準拠はAI任せにせず、必ず人とチェックリストで担保します。

KPI（目標指標）

+15%	+10%	2倍
新規顧客比率	客単価	IGリーチ数

活用ツール例

ChatGPT　DALL·E 3　Midjourney　DeepL

シナリオ1：背景解説と指導のポイント

教師用

なぜ「インバウンド×和食」が重要なのか？

学生に気づかせるべき3つの視点（市場性・法的・文化的価値）

1. 市場の急成長

訪日外国人数は過去最高水準
コロナ禍を経てV字回復。
特に食体験への期待値は常にトップクラス。

機会損失の深刻さ
「読めない＝存在しない」の等式。
多言語メニューがないだけで、
入店すらしてもらえない現状。

指導のヒント
「あなたが海外で、全く読めないメニューしかない店に入れますか？」と問いかけ、
当事者意識を持たせる。

2. 法的・実務的側面

アレルギー表示の義務と責任
命に関わる情報開示は「サービス」ではなく「責務」。
表示ミスは事故や訴訟リスクに直結する。

宗教的配慮（ハラール等）
「豚肉抜き」だけでなく、
アルコール（みりん・醤油）出汁への配慮も必要。
正確な情報提供が信頼の鍵。

指導のヒント
*AI*翻訳を過信せず、必ず「人の目」で
成分チェックをする重要性を強調する。

3. 文化的価値の向上

おもてなし×テクノロジー
AIは効率化だけでなく「心」を伝えるために使う。
翻訳で終わらせず、物語を伝えて感動を生む。

体験価値と高単価化
背景ストーリー（歴史、生産者の想い）が
伝われば、ただの食事が「特別な体験」になり、
単価アップも正当化できる。

指導のヒント
「親子丼」をどう説明すれば外国人が感動するか？
*AI*にストーリーを作らせて比較させる。

Point:学生が「AIですぐできる」と安易に考えないよう、リスク管理と文化的深掘りの両面を意識させること。

シナリオ1：解決例とアプローチ

教師用

① AI活用の具体的実装

多言語メニュー作成フロー

ChatGPTで日本語メニューの魅力を言語化し、
DeepLで自然な英語・中国語に翻訳。
単なる料理名ではなく、食材や食感、食べ方の説明を加えることで
注文率を向上させる。

画像生成AIによるシズル感の演出

「夜のコース料理」など写真がないメニューの完成予想図を生成。
照明や湯気などのシズル感を加え、視覚的に訴求する。

ピクトグラム自動付与システム

レシピデータを入力すると、AIが自動的にアレルゲンや禁忌食材
（豚肉・アルコール等）を検出し、対応するピクトグラムを推奨する仕組み。

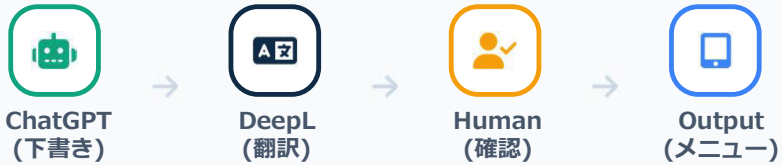
指導のポイント

「ツールを使うこと」自体を目的にせず、「顧客の不安をどう解消するか」という視点でツールの選定理由を語らせること。

② 段階的な導入プロセス

1. 現状メニューのデジタル化とデータベース化
2. AI翻訳＋人間チェック（ネイティブ確認）
3. アレルゲン・宗教情報の統合と表示
4. 効果測定（注文数・満足度）と改善サイクル

③ ツールの組み合わせ例



シナリオ1：評価のポイントと陥りがちな失敗例

教師用

優れた提案の特徴（評価基準）

文化的配慮が深い
高評価

単なる翻訳ではなく、料理の背景やストーリーまで踏み込んで伝えている。

リスク管理が具体的
必須

AIのハルシネーション（誤情報）を前提とし、必ず「人の目」で確認するフローが組み込まれている。

段階的実装計画がある
加点

「明日から全部やる」ではなく、フェーズを分けて現実的に導入する計画がある。

KPIが測定可能
定量的

「お客様を喜ばせる」といった抽象的な目標ではなく、「夜の客数+20%」など具体的数値がある。

陥りがちな失敗例

AI翻訳のみで人のチェックなし
最も危険なパターン。アレルゲン情報の誤翻訳（例：Egg Freeなのに卵使用）は重大事故につながる。

技術優先で文化的ストーリーが薄い
「AIですごいことができる」アピールに終始し、肝心の「食文化の魅力」が伝わっていない。

集客施策が抽象的でKPI不明確
「SNSで発信する」だけでは不十分。
「どのSNSで、どんな画像を、誰に向けて」まで具体化が必要。

学生への指導ポイント

1. 「なぜその技術を使うのか？」を3回問いかけ、本質的な目的（顧客満足）に立ち返らせる。
2. 常に「顧客視点（外国人旅行者）」でシミュレーションさせ、不便や不安がないか確認させる。
3. リスク管理は「悲観的」に、アイデアは「楽観的」に考えるよう促す。

シナリオ2：背景解説と指導のポイント

教師用

データ活用で「量より質」へ転換する

地方旅館が直面するコモディティ化からの脱却

1. なぜこの課題が重要か

- **顧客満足度の重要性**
  OTA（オンライントラベルエージェント）のレビュー評価が予約率に直結する時代。
  ★4.5以上が選ばれる基準。

- **リピーター獲得の鍵**
  新規客獲得コストは高い。
  「また来たい」と思わせる独自体験（商品力）がないと、価格競争に陥る。

指導のヒント

「豪華なら満足するとは限らない」という逆説を、実際のレビュー例（量が多くて苦しい等）から考えさせる。

2. データ活用の実務的価値

- **サイレントマジョリティの本音**
  対面では「美味しい」と言うが、
  ネットには本音（冷めている、味付けが濃い等）を書く。ここを改善の宝庫とする。

- **定量×定性の組み合わせ**
  点数（定量）だけでなく、コメント内容（定性）を分析することで、「なぜ低いのか」の原因を特定できる。

指導のヒント

感情分析（ポジネガ）の結果だけでなく、「どの単語と結びついているか」に注目させる。

3. 「引き算」の経営的意義

- **量より質への転換**
  品数を減らして一品あたりの質を高めることは、満足度向上と原価率改善の両立（Win-Win）になる。

- **食品ロス削減とSDGs**
  食べ残しの削減は、環境配慮だけでなく、スタッフの片付け負担軽減（働き方改革）にもつながる。

指導のヒント

減らすことは手抜きではなく「勇気ある決断」であることを強調する。

Point:データ分析は手段。「誰のために、何を改善するか」という目的を見失わないよう導くこと。

シナリオ2：解決例とアプローチ

教師用

① 具体的なデータ分析手法

レビューサイトからのテキストマイニング

OTA（じゃらん、楽天トラベル等）の口コミデータを収集し、頻出語句を抽出。「量」「味」「サービス」などのキーワード間の関連性を分析する。

ワードクラウドとポジネガ分析の組み合わせ

「夕食」という単語がポジティブ（美味しい）かネガティブ（多い・冷たい）かを数値化。視覚的に課題の優先度を把握する。

顧客セグメント別の満足度分析

「50代夫婦」「20代カップル」「ファミリー」など属性別に評価傾向を分析。ターゲット層に響いていないポイント（例：シニア層には量が多すぎる等）を特定する。

指導のポイント

「データ収集」自体が目的ではなく、「誰の・どんな不満」を解消するかという仮説検証のためにデータを使うよう指導すること。

② 改善サイクルの実装

- C **Collect (収集)**：レビュー・アンケートの自動収集化
- A **Analyze (分析)**：月次分析会議で課題特定
- A **Act (実行)**：改善施策の優先順位付けと実施
- C **Check (検証)**：効果測定と次サイクルへの接続

③ SNSトレンド分析の具体例

- **#地産地消ランチ** 等のハッシュタグ分析で、今求められている食材や価格帯を把握。
- 映える「盛り付け」と「器」のトレンドを画像解析。白い皿から石のプレートへの移行などを検知。
- 競合店の高評価投稿をベンチマークし、自店の差別化ポイント（強み）を再定義する。

シナリオ2：評価のポイントと陥りがちな失敗例

教師用

優れた提案の特徴（評価基準）

データに基づく客観的な課題特定

高評価

「なんとなく」ではなく、実際の口コミや売上データから「量が多すぎる」などの課題を特定している。

仮説→検証→改善のサイクル設計

必須

一度きりの施策ではなく、「やってみて、データを見て、修正する」PDCAサイクルが組み込まれている。

KPIが具体的で測定可能

加点

「満足度向上」ではなく「夕食評価★4.5」「食べ残し率-30%」など、測定可能な数値を設定している。

顧客セグメント別の対応策

具体的

「全員」ではなく「50代夫婦」「女子旅」など、ターゲット層に合わせたきめ細かな対応を提案している。

陥りがちな失敗例

分析だけで終わり実行プランが弱い

「データ分析は完璧だが、具体的に明日から何を変えるのか？」のアクションプランが欠けている。

データの読み方が浅く表面的な対症療法

「悪い口コミを消すには？」といった短絡的な発想に陥り、根本原因（メニュー構成など）に目が向いていない。

KPI設定が曖昧で効果測定できない

「お客様の笑顔を増やす」などの情緒的な目標のみで、ビジネスとしての成果検証ができない。

学生への指導ポイント

1. 「そのデータは、顧客のどんな『痛み』や『喜び』を表しているか？」を深掘りさせる。
2. 分析はあくまで手段であり、目的は「より良い意思決定とアクション」であることを意識させる。
3. 一度の成功で満足せず、継続的にデータをモニタリングする重要性を理解させる。

シナリオ3：背景解説と指導のポイント

教師用

都心飲食店の「生き残り」と「進化」の鍵

競争激化の中で、AIを武器にどう差別化し、多様なニーズに応えるか

1. 競争激化とスピード

メニュー開発の重要性
Z世代やインバウンドは「常に新しい体験」を求める開発サイクルの短期化が必須だが、人手不足で時間が足りない。

差別化の難しさ
似たような創作和食が乱立する都心。
独自のコンセプトやストーリーがないと、価格競争に巻き込まれる。

指導のヒント
「あなたの好きなお店、なぜそこに行くの？」と問い、差別化要因を考えさせる。

2. 生成AIの可能性と限界

クリエイティブ支援
AIは「0から1」を生むのが得意。
100案のアイデア出しを瞬時に行い、人間の創造性を刺激する「壁打ち相手」になる。

最終判断は人間
AIは味見ができない。
ハルシネーション（嘘）のリスクもあるため、味の検証と責任は必ず人間が持つ。

指導のヒント
*AI*の提案をそのまま使うのではなく、「どうブラッシュアップするか」を議論させる。

3. 多様化対応の市場

ヴィーガン・グルテンフリー
欧米豪からの観光客を中心に需要急増。
「対応している」だけで選ばれる強力な来店動機になる。

食のバリアフリー
アレルギーや宗教的禁忌への対応は、リスク管理であると同時に、ブランド価値を高める「信頼の証」。

指導のヒント
「*1*人がヴィーガンなら、グループ全員がその店に来る」という集客効果を解説する。

Point:「AI任せ」ではなく、「AIを使いこなして人間が価値を創る」姿勢を強調すること。

シナリオ3：解決例とアプローチ

教師用

① 生成AIを活用したレシピ開発プロセス

AIとの共創フロー

ターゲット属性・季節・地域食材を入力し、AIに100案のアイデアを出させる。
そこから料理長が実現可能な5案に絞り、試作を経て最終1案に決定する。

プロンプトエンジニアリングの実践

「あなたは高級和食の料理長です。
秋の京都の食材（松茸、京野菜）を使い、30代女性が写真を撮りたくなるような、美しくヘルシーな創作和食のレシピ案を10個提案してください。
カロリーは500kcal以下で。」

多様化対応の加速

「同じ料理をヴィーガン対応にして」「グルテンフリー版の代替食材を教えて」といったアレンジもAIなら一瞬で提案可能。

指導のポイント

AIは「正解」を出すマシンではなく、
「発想を広げるパートナー」であることを強調すること。

最終決定権は人間にあることを忘れさせないようにすること。

② 画像生成AIでの販促素材作成フロー

1. DALL/3/Midjourneyで「完成予想図」を生成
2. SNS投稿用ビジュアルを複数パターン作成
3. Instagram等でA/Bテストを実施し反応を測定
4. 反応が良いメニューを実際に開発・提供開始

③ 実装の注意点（リスク管理）

- アレルギー情報は必ず人間がダブルチェックする
- 食品表示法に基づいた正しい表記を確認する
- 宗教的禁忌（ハラール等）への配慮を徹底する
- AI生成画像と実物の乖離を防ぐ（「写真はイメージ」注釈）

シナリオ3：評価のポイントと陥りがちな失敗例

教師用

優れた提案の特徴（評価基準）

創造性と実現可能性のバランス
高評価

AIが生み出す斬新なアイデアだけでなく、
実際に調理・提供可能なオペレーションまで考慮されている。

リスク管理が具体的
必須

ハルシネーション（誤情報）やアレルゲン対応のチェック体制が
明確に定義されている。

段階的なテスト・検証プロセス
加点

いきなり全展開せず、試作→限定提供→本格導入といった
ステップが設計されている。

ROI/KPIが明確
定量的

「面白い」だけでなく、「新規客数+15%」「客単価+10%」
といったビジネス成果が見込める。

陥りがちな失敗例

AI依存でリスク管理が不十分

AIが出したレシピや翻訳をそのまま使用し、
アレルゲン表記ミスなどの重大事故リスクがある。

奇抜さ優先で実装難易度を無視

AIならではの奇抜なレシピ案を採用したが、
現場の調理スキルや設備では再現不可能なもの。

画像は綺麗だが味の検証がない

画像生成AIで「映える」料理を作ったが、
実際の味や食材の入手可能性が検証されていない。

学生への指導ポイント

1. 「誰がどう使うか？」を常に問い、現場視点での実現性を確認させる。
2. AIはあくまで「下書きツール」であり、
最終責任は人間にあることを意識させる。
3. 法令遵守と安全への配慮を最優先事項として設計させる。

提案書作成ワークシート

1 課題定義

- 現状の問題点（何が起きていないか？）
- なぜ今、解決が必要なのか？
- 顧客への具体的な悪影響は？

2 解決策詳細（AI×食）

- AI・データを活用した具体的な手法（何をどう使う？）
- 使用するツール（ChatGPT, 画像生成AI, 翻訳など）
- 実装フロー（誰がいつ、どう動くか？）
- 顧客体験はどう変わるか？（Before/After）

3 実行計画

- タイムライン（導入〜定着まで）
- 担当体制（誰が責任者か？）
- 必要なリソース・予算概算

4 KPI設定

- 測定指標（何を測る？）
- 目標値（数値で具体的に）
- 測定方法・頻度

5 リスク管理

- 想定されるリスク（ハルシネーション等）
- 具体的な対策・防止策
- ダブルチェック体制

PBL学習プログラム：全体振り返りとまとめ

① 学習成果の確認ポイント

- DX・AI・データ活用の基礎理解と、その限界（リスク）の認識
- 「課題特定→仮説→検証」という論理的な解決プロセスの習得
- 多様な意見を統合し、チームで合意形成を図るコミュニケーション能力
- 現場の制約（コスト・人・法令）を考慮した、実務適用への準備度

② 次のステップへの接続

1. **実務での応用課題**
   自店舗やインターン先で、小さな「データ収集」から始めてみる。
2. **継続的な改善サイクル**
   一度きりの施策で終わらせず、PDCAを回す習慣をつける。
3. **最新技術のキャッチアップ**
   AIの進化は早い。常に新しいツールや事例にアンテナを張る。

総括メッセージ

人間が主役
AIは強力な「道具」に過ぎない。
価値を創り、責任を持つのは人間。

顧客視点の徹底
技術先行にならず、常に
「お客様は喜ぶか？」を問い続ける。

失敗を恐れない
デジタル時代は「まず試す」が正解。
小さな失敗から学び、高速で改善する。

フェーズ③ 活動ガイド（学生用）

解決策の開発（3時間）

データの海から宝石を見つけ、磨き上げるプロセス

1時間目 情報収集と分析

やること

- 現状の課題を深掘りします
- レビュー/SNSデータの分析
- 競合他社の事例リサーチ

STEP1・2シートを使用

2時間目 解決策検討と選択

やること

- アイデア出し
- 複数案の比較検討
- 最善策の決定と実行計画

STEP3・4シートを使用

3時間目 プレゼン資料作成

やること

- 提案書の清書とスライド化
- 画像生成AIでビジュアル作成
- 発表練習

プレゼン構成シートを使用

グループ内の役割分担例

リーダー	進行管理・最終決定
書記	議論の記録・シート記入
リサーチャー	情報収集・データ分析
デザイナー	資料作成・画像生成

STEP1 課題分析ワークシート

STEP 1

グループ名：_____

① 現状分析 (What)

今、目の前で何が起きていますか？

記入のヒント

例：インバウンド客がメニューを見て困惑し、スマホで翻訳しようとしているが時間がかかっています。
注文まで平均10分かかっています。

② 原因分析 (Why)

なぜ起きていますか？根本原因は？

記入のヒント

例：メニューが日本語のみで写真も少ない。スタッフも外国語が話せず、説明できないため「察して」の対応が通じません。

③ 影響分析 (Impact)

誰にどう悪影響が出ていますか？

記入のヒント

例：顧客は不安なまま注文し満足度が低下します。
店側は回転率が悪化し機会損失が発生します。
スタッフも疲弊しています。

STEP2 情報収集シート

① 顧客データ

- ○ レビュー分析（口コミサイトの評価・コメント）
- ○ SNSトレンド（#ハッシュタグ、投稿写真）
- ○ 顧客属性（年齢層、利用目的、グループ構成）

収集した主なデータ・気づきを記入...

情報源:_____ 担当:_____

② 競合情報

- ○ ベンチマーク店舗の特定（近隣・同業態）
- ○ 差別化ポイント（価格、メニュー、サービス）
- ○ デジタル活用状況（SNS、予約システム等）

競合の強み・弱み、自店の立ち位置...

情報源:_____ 担当:_____

③ 技術情報

- ○ 使えるAIツール（ChatGPT, Midjourney等）
- ○ 導入コスト（無料版/有料版、API利用料）
- ○ 必要スキル・学習コスト（現場で使えるか？）

採用候補のツール、試用結果...

情報源:_____ 担当:_____

④ 法令・規制

- ○ 食品表示法（アレルギー表示義務など）
- ○ 衛生基準（HACCP、生食提供ルール）
- ○ 著作権・肖像権（生成AI画像の利用規約）

遵守すべきルール、確認事項...

情報源:_____ 担当:_____

STEP3 解決策評価マトリクス

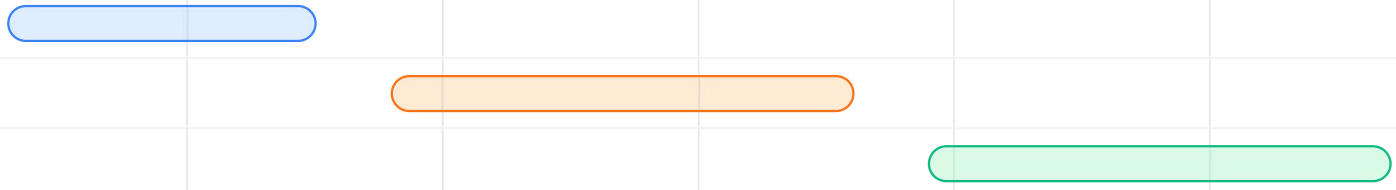
評価基準（5段階）　**5：非常に良い**　4：良い　3：普通　2：やや懸念　1：問題あり

評価軸	解決策 A 案名：＿＿＿＿＿＿＿＿	解決策 B 案名：＿＿＿＿＿＿＿＿	解決策 C 案名：＿＿＿＿＿＿＿＿
① 実現可能性 技術的難易度、リソース、期間内で可能ですか？	○ 理由・メモ	○ 理由・メモ	○ 理由・メモ
② 効果（Impact） KPI達成度、課題解決への貢献度は？	○	○	○
③ コスト 初期投資、運用コストは見合いますか？ （安いほど高評価）	○	○	○
④ リスク 失敗確率、炎上リスク、対策の容易さ （低いほど高評価）	○	○	○
⑤ 顧客価値 満足度向上、体験の質的改善につながりますか？	○	○	○
総合スコア 合計/25点満点	□	□	□

STEP4 実行計画シート

1 タイムライン（スケジュール）

フェーズ/月	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
準備・開発						
導入・運用						
評価・改善						
(自由記入欄)						



2 担当者・役割分担

- プロジェクトリーダー：氏名 (進捗管理)
- AI/データ担当：氏名 (ツール選定・設定)
- 現場担当：氏名 (オペレーション調整)
- 広報/販促担当：氏名 (SNS・掲示物)

3 必要リソース

- 人員工数：週〇時間 × 〇名
- 予算概算：ツール代 月〇円、印刷費 〇円
- ツール・機材：iPad、有料AIアカウント
- 教育・研修：スタッフ向け操作説明会

4 マイルストーン

- 【1ヶ月目末】プロトタイプ完成・試用開始
- 確認事項：アレルゲン表記に誤りはないですか？
- 【3ヶ月目末】本格導入・全メニュー展開
- 確認事項：オペレーション遅延はないですか？

プレゼン資料作成のポイント

① 効果的なスライド構成

10分プレゼンの黄金比（目安）

- タイトル・導入 — 1枚
- 課題の提示（現状・原因） — 1-2枚
- 解決策（AI/データ活用） — 2-3枚
- 実行計画・KPI — 2-3枚
- リスク管理・まとめ — 1枚

合計 7 ～ 10枚

② 視覚化のテクニック

目的に合わせた図表選び

円グラフ
「割合・構成比」を示す時

棒グラフ
「量の比較」をする時

折れ線グラフ
「推移・変化」を見る時

表（テーブル）
「詳細データ」を見せる時

ポイント
文字よりも図解（ピクトグラムやフローチャート）を多用することで、
直感的に伝わるスライドになります。

③ 避けるべきNG例

文字だらけのスライド
読むのに疲れて話を聞いてもらえません。
箇条書きを活用しましょう。

論理の飛躍
「課題」からいきなり「解決策」へ飛ばず、
「原因」を挟みましょう。

読めないフォントサイズ
最低でも24pt以上。後ろの席の人も見えますか？

派手すぎる装飾・アニメーション
内容より動きに目が行ってしまいます。
シンプルイズベスト。

発表構成テンプレート

TOTAL:10 min

① 導入 1 min

- 自己紹介・チーム紹介
- 選択したシナリオの説明
- 本日の発表の流れ

01

② 課題の提示 2 min

- 現状の店舗/地域の問題点
- なぜ今、解決が必要か？
- ターゲット顧客への悪影響

02

③ 解決策の説明 3 min

- AIとデータ活用の具体策
- 使用ツールと実装フロー
- 他店との差別化ポイント
- 顧客体験(UX)の変化

03

④ 実行計画 1 min

- 導入タイムライン
- 担当体制（誰がやるか）
- 予算概算・リソース

04

⑤ 期待効果とKPI 2 min

- 具体的な数値目標
- 効果の測定方法
- 「成功」の定義

05

⑥ リスク管理・まとめ 1 min

- 想定されるリスクと対策
- 結論・メッセージ
- 質疑応答への準備

06

効果的なプレゼンのコツ

自信を持って伝えるための4つのポイント

内容は素晴らしくても、伝え方が悪いと価値が半減してしまいます

① 話し方のポイント

Delivery

- **声の大きさ：**一番後ろの人まで届く声量で話します
- **スピード：**1分300文字程度です（普段より少しゆっくり）
- **間（ま）：**重要な点の前後に1-2秒の沈黙を入れます
- **語尾：**「〜だと思います」ではなく「〜です」と言い切ります

② ボディランゲージ

Non-verbal

- **姿勢：**背筋を伸ばし、胸を張って立ちます
- **視線：**特定の一個人ではなく、聴衆全体をZ字に見渡します
- **ジェスチャー：**「3つのポイント」などで手を使って強調します
- **笑顔：**真剣な話以外は、適度に表情を緩めて親近感を与えます

③ Q&A対応のコツ

Response

- **復唱：**「〇〇というご質問ですね」と確認してから答えます
- **誠実さ：**わからないことは「確認して後ほど回答します」と認めます
- **全員で：**リーダーだけでなく、担当領域のメンバーが答えます

④ チーム内役割分担

Collaboration

- **パート分け：**誰がどのスライドを話すか明確にしておきます
- **バトンタッチ：**「次は〇〇さんから技術面を説明します」と繋ぎます
- **サポート：**発表者が詰まったら、他のメンバーがさりげなく助けます

グループ別評価シート

教師用

グループ名：＿＿＿＿＿＿＿＿　シナリオ番号：＿＿＿＿＿＿＿＿　発表日：＿＿＿＿＿＿＿＿

評価項目	4点:優秀	3点:良好	2点:可	1点:不可	観察メモ（具体的な事実・発言）
① 積極性 主体的関与・場への貢献	○	○	○	○	
② 理解度 DX/AI/文化への洞察	○	○	○	○	
③ 応用力 独創的かつ実現可能な提案	○	○	○	○	
④ コミュニケーション 合意形成・発表スキル	○	○	○	○	
⑤ 問題解決 多角的分析・論理性	○	○	○	○	

総合評価コメント（強みと改善点）

総合点数

/20点

個人評価記録シート

教師用

自己評価　教師評価　5段階評価

学生氏名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

役割：リーダー

	自己	教師
	4	

リーダーシップ	★★★★☆
協調性	★★★☆☆
専門性・理解度	★★★★★
創造性	★★☆☆☆

↑ 成長が見られた点 (Good)

改善が必要な点 (More)

次回への目標・アドバイス

学生氏名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

役割：書記・記録

	自己	教師
	3	

リーダーシップ	★★☆☆☆
協調性	★★★★★
専門性・理解度	★★★☆☆
創造性	★★★☆☆

↑ 成長が見られた点 (Good)

改善が必要な点 (More)

次回への目標・アドバイス

フィードバックコメント記入例

教師用

① 肯定的フィードバック

- データの読み方が深く、本質的な課題を特定できていた。
- 文化的配慮とテクノロジーのバランスが秀逸だった。
- 段階的な実装計画が非常に現実的で、説得力がある。
- KPIの設定が具体的で、測定可能な指標になっています。
- チーム全員が役割を果たし、連携が取れていることが伝わった。
- 顧客視点（UX）の設計が非常に丁寧に考えられている。

② 改善提案

- 実現可能性（コストや技術的ハードル）をもう一歩深掘りできるとより良くなる。
- KPIの測定方法を具体化。（どうやってデータを取るか？）
- リスク対策をもう少し詳細に検討する。（例：炎上リスク）
- 顧客視点をもう一段階掘り下げて、ペルソナを明確にする。
- 競合他社との差別化ポイントをより明確に打ち出す。
- 初期コストの回収計画についても触れると、ビジネスとしての説得力が増す。

③ 思考を深める質問

- なぜこの解決策を選んだか？（他の選択肢は検討したか？）
- 実装時の最大の障壁は何だと考えているか？
- もし予算が半分になったら、どこを優先するか？
- ターゲット顧客がこのサービスを使わないとしたら、その理由は何だと思うか？
- この施策を継続するために必要な運用体制はどうあるべきか？
- AIが誤作動した場合のバックアッププランは考えているか？

これらのコメントを参考に、学生の状況に合わせてカスタマイズすること。

フィードバックコメント記入例

教師用

① 肯定的フィードバック

- データの読み方が深く、本質的な課題を特定できていました。
- 文化的配慮とテクノロジーのバランスが秀逸でした。
- 段階的な実装計画が非常に現実的で、説得力があります。
- KPIの設定が具体的で、測定可能な指標になっています。
- チーム全員が役割を果たし、連携が取れていることが伝わりました。
- 顧客視点（UX）の設計が非常に丁寧に考えられています。

② 改善提案

- 実現可能性（コストや技術的ハードル）をもう一歩深掘りできるとより良くなる。
- KPIの測定方法を具体化。（どうやってデータを取るか？）
- リスク対策をもう少し詳細に検討する。（例：炎上リスク）
- 顧客視点をもう一段階掘り下げて、ペルソナを明確にする。
- 競合他社との差別化ポイントをより明確に打ち出す。
- 初期コストの回収計画についても触れると、ビジネスとしての説得力が増す。

③ 思考を深める質問

- なぜこの解決策を選んだか？（他の選択肢は検討しましたか？）
- 実装時の最大の障壁は何だと考えているか？
- もし予算が半分になったら、どこを優先するか？
- ターゲット顧客がこのサービスを使わないとしたら、その理由は何だと思うか？
- この施策を継続するために必要な運用体制はどうあるべか？
- AIが誤作動した場合のバックアッププランは考えているか？

これらのコメントを参考に、学生の状況に合わせてカスタマイズしてください。

参考資料・リンク集

推奨AIツール一覧

ChatGPT
テキスト生成、翻訳、アイデア出しに最適。
GPT-4なら画像解析も可能。

Text　Idea

DeepL
自然で高精度な翻訳ツール。
ニュアンスを汲み取った翻訳が得意。

Translation

Canva
AI機能搭載のデザインツール。
ポスターやメニュー作成に有効。

Design

DALL·E 3
テキストから高品質な画像を生成。
シズル感のある料理画像などに使える。

Image

参考サイト

観光庁 統計データ
宿泊旅行統計調査、訪日外国人消費動向などの一次データ。

食品表示法ガイド
消費者庁によるアレルギー表示や栄養成分表示のルール解説。

日本政府観光局(JNTO)
国別の訪日マーケティングデータやトレンド情報。

食べログ・Google Maps
競合店のレビュー分析や人気メニューのリサーチに活用。

学習リソース

動画：生成AI入門
プロンプトエンジニアリングの基礎を学べるYouTube動画シリーズ。

書籍：データドリブン経営
「勘と経験」から「データ」への転換を説く入門書。

レポート：外食産業白書
最新の外食トレンド、人手不足対策事例が網羅された年次報告書。

記事：日経クロストレンド
マーケティングやDXの最新成功事例記事。

次のステップ

実店舗での導入実験
アルバイト先や実家のお店で、
まずはPOP1枚からAIで作ってみる。

コンテスト参加
観光ビジネスコンテストや
学生ビジネスプランコンテストへの応募。

関連資格の取得
ITパスポート、G検定（AI）、統計検定などで知識を証明。

コミュニティ参加
地域のDX推進勉強会やミートアップに参加し、人脈を広げる。