

1 課題 Problem

- 都市部でのタクシー運転手不足
- 交通事故の大半が人為的ミス
- 移動コストの高さ

4 解決策 Solution

- 完全自動運転車両+配車アプリ
- AIルート最適化
- サブスクリプションの可能性

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「人件費ゼロで24時間稼働する安全な移動手段」
- 「人より安全で安価なタクシー」

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- Google/Alphabetの資金力
- AIデータセット
- マップ情報
- 規制対応経験

2 顧客セグメント Customer Segments

- 都市部の一般ユーザー
- 配車アプリ利用に慣れた層
- 物流企業や公共交通機関

8 主要指標 Key Metrics

- 利用回数
- 稼働車両数
- 平均乗車距離
- コスト対収益比率

5 チャンネル Channels

- Waymoアプリ
- Googleマップとの連携
- 他プラットフォームとの統合

7 コスト構造 Cost Structure

- 自動運転車両の開発・維持
- AI研究費
- 法規制対応コスト

6 収益の流れ Revenue Streams

- タクシー運賃
- 定額サブスク
- 法人契約