

融合传统与革新：大阪AI线下培训MVP商业计划

执行摘要

该计划拟投资1000万日元，以最小可行性产品（MVP）模式，在日本大阪地区启动线下人工智能（AI）培训业务。本计划核心理念在于**融合日本商业的传统精髓与数字时代的创新活力**，通过聘请在校大学生及社会专业人士担任兼职讲师，为覆盖从**初高中生到职场人士**的广泛客户群体，提供兼具高品质与高性价比的AI技能培训。

大阪的AI培训市场需求旺盛，但结构分化。高端市场由费用高昂、主打就业保障的在线训练营主导；而传统线下机构则难以完全满足广大初学者对“轻量级”、实用型AI技能的渴求。本计划精准识别并切入此“低成本、线下、入门级”的市场空白。我们不仅继承了日本商业中对**品质的极致追求、社群的精心营造和信赖关系的长期构建**等传统价值观，更融入了**敏捷开发、数据驱动、灵活运营**等现代商业实践。

本项目的核心差异化优势在于我们的华人背景。 在全球AI领域，华人工程师与研究者扮演着举足轻重的领导角色。我们将以此为独特的品牌资产，正如学习英语首选英美母语者，我们的课程将提供源自全球AI发展最前沿的视角与洞察力，为学员带来无可比拟的认知优势。

项目将聚焦于三大高需求课程：“面向商务人士的生成式AI应用”、“面向初学者的Python与数据科学基础”以及“**面向初高中生的AI辅助学习入门**”。为规避《特定商取引法》的严格监管，所有课程周期均设计在两个月以内，定价低于5万日元的法定阈值。讲师团队将优先从“**关关同立**”（关西大学、关西学院大学、同志社大学、立命

馆大学）等顶尖学府招募，并辅以社会上的专业兼职人士，通过具有竞争力的薪酬与严格的培训体系确保教学质量。运营初期将采用共享会议室的灵活模式，以最大化资本效率。

本计划的另一个关键战略支柱是积极、合规地利用政府补助金体系。我们将推动课程获得“教育训练给付制度”和“リスクリングを通じたキャリアアップ支援事業”的认证，使个人学员的学费负担能够大幅降低（最高可达70%），这将成为我们极具吸引力的市场营销优势。同时，我们将利用“人材開発支援助成金”为未来的企业培训（B2B）业务赋能，帮助客户企业以更低成本进行员工技能提升。

1000万日元的投资预算经过周密规划，重点投向讲师薪酬（45%），以保障教学这一核心价值。预算全面覆盖了场地、营销、设备、课程开发等所有启动开支，并预留15%的应急资金。财务预测部分提供了**乐观、基准、悲观**三种情景下的详细分析，以全面评估项目的潜力和风险。

综上，这不仅是一个商业项目，更是一次将日本传统商业优势与现代科技教育相结合的社会实验。通过差异化的市场定位、严谨的成本控制、明确的法律风险规避、对更广泛年龄层客户的覆盖，以及对政府补助金的战略性运用，本项目有望在大阪成功验证其独特的商业模式，为未来的全国性扩张奠定坚实基础。

1. 大阪AI培训市场分析

1.1. 市场动态与细分

近年来，随着企业数字化转型（DX）的深入以及个人职业技能提升需求的激增，关西地区的AI技能培训市场正经历着前所未有的增长。

大阪作为关西经济的中心，汇聚了大量寻求提升AI素养的企业和个人，构成了本项目的核心市场基础。

市场上的培训模式主要呈现两种形态。一方面，以侍エンジニア、DMM WEBCAMP等为代表的在线教育平台占据了主导地位，它们提供灵活的远程学习方案¹。另一方面，传统线下培训机构依然保有强大的生命力。例如，Winスクール在大阪的梅田、难波和天王寺等核心商业区均设有实体校区，这充分证明了市场对于面对面、沉浸式学习体验的持续需求³。这种线下模式能够提供更强的学习氛围和即时互动，对于部分学习者而言具有不可替代的价值。

基于市场需求，目标客户群体可被清晰地划分为以下几类：

- **职场专业人士：**该群体的主要目标是学习如何应用生成式AI（如ChatGPT、Copilot）来提升工作效率，尤其是在市场营销、销售和日常运营等领域⁴。他们对理论深度要求不高，但追求课程的实用性和即时应用价值。
- **职业转型者：**这部分人群希望通过系统性学习，成为专业的AI工程师或数据科学家。他们是高强度、高费用的专业训练营（Bootcamp）的主要目标客户¹。
- **在校大学生：**他们希望在学校课程之外，补充更具实践性的AI技能，为未来的职业生涯增加竞争力。
- **初中生与高中生：**随着AI技术日益融入日常生活与学习，这一年轻群体对掌握AI工具以辅助学业（如课题研究、报告撰写、创意生成）的需求日益增长。他们是未来数字化社会的原住民，市场对针对他们的优质、入门级AI辅助教育内容存在显著缺口。
- **企业客户：**许多公司寻求为其员工提供定制化的AI内训服务，以推动整个组织的技能升级⁶。

考虑到MVP阶段的资源限制和快速验证市场的目标，本项目应优先聚焦于“职场专业人士”、“在校大学生”以及“**初高中生**”这三个

细分市场。这些群体的共同特点是：对基础性、实用性的AI知识有强烈需求，同时对价格较为敏感。这与我们提出的低成本、多元化讲师的运营模式高度契合，为项目的冷启动提供了最有利的市场切入点。

1.2. 竞争格局：一个拥挤但分层的市场

大阪的AI培训市场虽然竞争者众多，但并非铁板一块，而是呈现出清晰的层级结构。主要竞争者可以分为高端在线训练营、老牌线下培训学校和企业培训专家三大类。通过对它们进行分析，可以清晰地看到本项目的差异化定位空间。

表1.1：大阪AI培训市场主要竞争者概览

竞争者名称	主要交付模式	目标受众	核心价值主张	讲师背景	参考定价
Winスクール	线下为主	职场人士、初学者	全国连锁实体校区、一对一指导	专业讲师	中至高
侍エンジニア	在线	职业转型者	転職保証、专属现役工程师导师、定制化课程	现役工程师	高

DMM WEBCAMP / 生成AICAMP	在线	职业转型者、职场人士	短期速成、与DMM品牌关联、提供副业支持	专业导师	中至高
キカガク	在线、企业培训	职业转型者、企业客户	深度技术课程（E资格认证）、企业定制化研修	专业讲师、数据科学家	高
Aidemy	在线	职业转型者、初学者	3个月成为AI人才、提供免费入门课程	专业讲师	高
TechAcademy	在线	职业转型者、初学者	短期集中开发项目、提供転職支援	现役工程师	中
Life is Tech!	线下/在线	中学生、高中生	社区化学习、项目式创作	大学生导师	中

从上表可以看出，市场上的主要玩家大多依赖专业工程师作为讲师，并提供深入的职业转换支持，这直接导致了其高昂的定价。这种模式虽然满足了希望彻底转行成为AI工程师的用户的需求，但也无形中将大量只想学习AI基础知识以应用于现有工作、学业或辅助学习的潜在客户排除在外。

1.3. 竞争对手弱点与市场机会分析

对现有竞争格局的深入剖析，揭示了三个关键的市场机会，这为我们MVP的成功奠定了战略基础。

首先，**高昂的成本构成了显著的市场进入壁垒**。当前市场的主流模式，无论是侍エンジニア的“AI应用课程”（16周收费693,000日元）还是其他专业训练营，都因其雇佣高薪专业工程师和提供全面职业支持的模式，导致学费居高不下⁸。这种定价策略对于那些不打算完全转行，仅仅希望掌握AI基础技能以提升现有工作效率的职场人士、预算有限的学生，或是寻求辅助教育工具的家庭而言，无疑是一道难以逾越的门槛。这背后反映了一个根本性的成本结构问题：高成本的输入（专业工程师薪酬）必然导致高价格的输出（课程费用）。我们提出的MVP模式，通过引入一个全新的、成本结构截然不同的输入——优秀的在校大学生与专业兼职人士，从根本上改变了这一等式。这不仅是竞争对手的一个弱点，更是验证我们整个商业模式核心假设的战略机遇。通过颠覆性的成本结构，我们能够提供市场无法比拟的价格优势，从而吸引被高价位排斥的广大潜在客户。

其次，**“轻量级”AI培训需求的兴起为我们指明了方向**。市场数据显示，越来越多的人对短期、实用、聚焦于特定工具（如生成式AI）的课程表现出浓厚兴趣⁴。Winスクール推出的26,400日元生成式AI讲座和LINEヤフーテックアカデミー的77,000日元ChatGPT课程，都成功地捕捉到了这一趋势。这表明市场正在发生分化：一端是通往专业AI工程师的“重型”路径，另一端则是面向更广泛人群的“轻型”AI应用路径。我们的MVP项目恰好可以精准切入这个“轻型”赛道。这类课程不仅课程开发成本较低，更易于大学生讲师掌握和教授，而且其受众面更广，技术门槛更低，非常适合作为市场切入点。

最后，**源自背景的真实性与全球视野**。当前市场的竞争者均为日本本土品牌，其教学视角不可避免地带有地域局限性。而我们的华人背景，恰恰构筑了一道独特的竞争壁垒。在全球范围内，华人是推动AI

技术发展的核心力量之一。我们可以理直气壮地将此作为我们的核心卖点：**学习最前沿的AI，理应师从于该领域的全球领先者**。这就像学习英语，人们天然地会选择来自英国或美国的母语教师以求纯正。同理，我们的品牌可以为学员提供一种“原汁原味”的、与世界顶级AI发展同步的认知体验，这是任何竞争对手都无法轻易模仿的独特价值主张。

1.4. 定价与收入模式分析

为了制定具有竞争力的定价策略，我们对市场上各类AI培训课程的价格进行了基准测试。

表1.2：日本AI培训课程价格对比

培训机构	课程名称	周期	总费用（含入学金，日元）	政府补贴
侍エンジニア ⁸	AIアプリコース	16周	693,000	可
DMM 生成AI CAMP	基础大师课程	1-4个月	198,000起	可
Winスクール	生成AI講座	0.5-1个月	26,400	否
Aidemy Premium	AI应用开发	3个月	528,000	否
キカガク	生成AIビジネス実践コース	2个月	264,000	可

LINEヤフー テックアカ デミー	はじめての ChatGPT コース	0.5-1.5个月	77,000	可
Life is Tech! (中高 生向け)	AIクリエイ ティブコー ス	月4回	25,300/月 + 初期費用	否

上表中“政府补贴”一栏的“可”与“否”指的是该课程是否有资格申请日本政府为促进个人技能提升而设立的补助金制度。

- **可**：表示该课程获得了如厚生劳动省的“**教育训练给付制度**”或经济产业省的“**リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業**”等项目的认证¹⁴。符合条件的学员在完成课程后，可以申请返还学费的一部分（例如，最高可达70%），从而极大地降低了个人实际承担的费用¹⁶。
- **否**：表示该课程未获得相关认证，学员需要全额承担学费。

能否获得政府补贴资格，是影响课程市场吸引力的一个重要因素。

基于此分析，本项目获得了一个明确的战略机会：将MVP课程的价格设定在远低于职业转型训练营的水平，将其打造为进入AI学习领域的低风险、高价值的入口。具体而言，将核心课程的定价设定在5万日元以下，这不仅在商业上具有吸引力，更是一项关键的法律风险规避措施（详见4.3节）。

2. MVP运营蓝图：融合传统与创新的实践

2.1. 课程与服务设计：“轻AI”焦点与社群构建

为了在MVP阶段快速验证市场并控制成本，首批推出3个试点课程，全部聚焦于市场需求旺盛且具高度实用性的“轻AI”主题。这体现了我们**紧跟时代、快速响应市场**的现代商业特点。

- **课程一：“赋能业务的生成式AI实战”**
- **目标人群：**职场专业人士。
- **课程内容：**该课程将专注于即时应用的技能，内容涵盖高效的提示工程（Prompt Engineering）、利用ChatGPT和Microsoft Copilot进行市场文案创作、销售脚本生成、数据整理分析以及日常运营自动化等。市场对这类主题的强烈兴趣已由各类短期研讨会和课程的火爆得到验证⁴。
- **课程二：“Python与AI数据科学入门”**
- **目标人群：**在校大学生和零基础的初学者。
- **课程内容：**内容将从Python编程语言的基础语法开始，逐步过渡到数据处理的核心库（如Pandas），并最终介绍机器学习的基本概念和应用场景，为学员的进一步学习打下坚实基础。
- **课程三：“面向初高中生的AI辅助学习入门”**
- **目标人群：**初中生、高中生及其家长。
- **课程内容：**本课程将以趣味性和启发性为导向，教授学生如何合规、高效地使用生成式AI工具进行课题研究、资料搜集、作文构思、英语会话练习等。课程将强调批判性思维和信息甄别能力，旨在将AI打造为强大的“学习辅助工具”，而非简单的“答案生成器”。

与此同时，我们将秉持日本商业中**重视社群（コミュニティ）和长期关系**的传统。我们将不仅仅是提供课程，更是要构建一个学习者社群。通过举办定期的线下交流会、项目分享会，促进学员之间、学员与讲师之间的深度链接，营造一个互助、共学的“学习共同体”。这不仅能提升学员的满意度和忠诚度，更是我们区别于纯线上、无人情味培训的核心差异化价值。

2.2. 讲师招募与管理：品质与信赖的基石

2.2.1. 构筑多元化、高品质的讲师团队

讲师是教学质量的核心，我们的策略是构筑一个由顶尖大学在校生和社会专业人士组成的多元化团队。这既是**成本控制的创新**，也是**保证品质的传统**。我们的课程内容将由具备全球视野的核心团队策划，确保其紧跟世界AI发展的脉搏。

- **首要人才来源：“关关同立”：**
- 我们将优先从关西地区最负盛名的私立大学联盟“关关同立”中招募讲师，这些学校的学生具备扎实的学术基础和活跃的思维。
- **关西大学：**该校全方位推行AI与数据科学教育，文理科学生均有机会接触相关课程，为我们提供了广泛的人才选择。
- **关西学院大学：**该校与日本IBM合作开发了“AI活用人才育成计划”，课程设计兼具理论与商业实践，其学生具备将AI应用于现实社会课题的能力。
- **同志社大学：**该校的“DDASH”计划为所有学生提供了从入门到应用的数据科学与AI课程，并与业界专家合作，确保了教育的实用性。
- **立命馆大学：**其“数据科学+R”项目为学生提供了体系化的AI与数据科学知识，强调与各自专业领域的结合应用。
- **补充人才来源：社会专业人士：**
- 为了丰富课程的实践经验和行业深度，我们将积极招募在IT行业有实际工作经验的专业人士担任兼职讲师。大阪地区的IT讲师时薪根据专业程度不同，范围较广，为我们提供了灵活的招聘空间。
- **其他顶尖院校：**

- **大阪大学、大阪公立大学、京都大学和神户大学** 等顶尖国公立大学的理工科及信息科学专业学生，依然是我们重要的人才储备库。

2.2.2. 薪酬与质量保障体系

- **提供具有竞争力的薪酬是成功的关键：**市场数据显示，大阪地区普通家教的兼职时薪约为1,200日元。然而，对于具备专业技能的辅导人员，薪酬水平则要高得多，通常在每小时1,600至3,500日元以上。我们的讲师是高需求领域的专业人才。为了吸引并留住这些顶尖学生和专业人士，提供具有足够吸引力的薪酬至关重要。因此，我们必须设定一个**每小时2,000至2,500日元**的具有竞争力的时薪标准。这是一个关键的预算决策，低估讲师价值将直接危及教学质量，从而动摇整个商业模式的根基。
- **建立严格的质量控制框架：**为了确保讲师团队能够提供高质量的教学，必须建立一套标准化的管理体系，这体现了日本传统的“匠人精神”。
- **标准化的课程体系：**所有讲师都必须使用由总部统一开发的标准化教材和教学大纲进行授课，确保教学内容的一致性和专业性。
- **“讲师培训”计划：**为所有新入职的讲师提供强制性的岗前培训，内容包括教学方法、课堂管理技巧（特别是针对未成年学员的沟通技巧）以及对课程内容的深度解读。
- **同行评审与反馈机制：**建立定期的课堂观摩、讲师间的教学研讨以及学员满意度调查（CSAT）制度，形成一个持续改进的闭环。

2.3. 物理基础设施与后勤

2.3.1. 场地选择：分阶段、灵活的策略

- **第一阶段（初期试点）**：在项目启动初期，为了最大限度地降低固定成本和运营风险，我们将采用按需租赁的模式。利用Instabase和Spacemarket等平台，在交通便利的梅田和难波地区租赁可容纳10人左右的会议室或教室。这些平台的hourly rate 通常在1,000至5,000日元之间，具有极高的灵活性。
- **第二阶段（需求验证后）**：当市场需求得到初步验证，课程运营趋于稳定后，我们可以过渡到更稳定的场地解决方案。例如，在BIZcomfortなんば 或 weworkなんばスカイオ 等联合办公空间申请企业会员。这种模式不仅能为我们提供一个专业的办公地址和品牌形象，还能按需预订设备齐全的会议室，同时避免了签订长期租赁合同的财务风险。

2.3.2. 设备采购：为质量控制而投资

尽管许多租赁空间提供投影仪等设备，但其质量和稳定性参差不齐，这可能影响教学体验。为了确保每一堂课都能提供统一、专业的视觉呈现效果，MVP预算中应包含购买1-2台性能可靠的商用投影仪。

市场调研显示，**爱普生（Epson）的EB-W06型号**是一个强有力的候选产品。它专为商业和教学用途设计，性能稳定，市场价格约为**62,000至68,000日元**。这是一笔相对较小的资本支出（占总预算不足1%），但却能显著降低关键运营环节的风险，确保教学质量的底线。

3. 财务计划与MVP预算分配

3.1. 1000万日元MVP预算综合分配

为了确保1000万日元种子投资的战略性使用和财务透明度，我们制定了以下为期12个月的MVP试点阶段详细预算分配方案。此预算案将所有战略决策（如聘请高素质讲师、购买自有设备、采用灵活场地策略）与其财务影响直接挂钩，为项目的启动和运营提供了清晰的财务路线图。

表3.1：10,000,000日元MVP预算分配方案（12个月试点期）

预算项目	预算金额（日元）	占总预算比例	备注与说明
定款变更与法律咨询	250,000	2.5%	包括变更事业目的的登记许可税（3万日元）及司法书士报酬。以及就《特定商取引法》等法规的专业法律咨询费。
人力成本	4,500,000	45.0%	核心支出。用于支付2-3名兼职讲师（按2,000-2,500日元/小时的高标准）及1名兼职行政/协调人员的薪酬。

场地租赁费	1,500,000	15.0%	基于在梅田、难波等核心区域按需租赁小型教室的灵活模式进行估算，支持多个试点班级同时或交错进行。
市场营销与学员招募	1,000,000	10.0%	重点投入低成本、高效率的渠道，如在Peatix/こくちーずプロ上举办免费引流研讨会 ¹² ，与大学及中小学合作，及小规模精准数字广告。
资本性支出（设备）	250,000	2.5%	购买2台高质量商用投影仪（如Epson EB-W06 ⁴⁵ ）、白板、教材打印等，以保证教学体验的标准化。
课程内容开发	500,000	5.0%	支付给核心讲师团队的额外津贴，用于共同开发和迭代标准化的教学材料，确保课程质量。
一般行政管理费用	500,000	5.0%	包括网站托管、在线协作软件订阅、水电杂费等日常运营开支。

应急储备金	1,500,000	15.0%	占总预算的15%，用于应对市场变化、意外开支等不可预见的情况，增强项目的财务韧性。
总计	10,000,000	100.0%	

3.2. 试点项目财务预测

3.2.1. 定价策略

将每期6周课程的定价设定为**49,800日元**。这个价格点的选择是经过深思熟虑的：

- 1. 法律合规：** 它战略性地低于《特定商取引法》规定的5万日元门槛，从而规避了复杂的法律合规要求（详见4.3节）。
- 2. 市场竞争力：** 与市场上动辄数十万日元的高端课程相比，该价格极具吸引力；与Winスクール等提供的超短期讲座相比，我们的课程内容更系统、周期更长，性价比优势明显⁴。

3.2.2. 盈亏平衡分析

盈亏平衡点是衡量商业模式可行性的核心指标。它展示了在覆盖所有直接成本（主要是讲师薪酬和场地租金）的情况下，每期课程需要招收的最少学员人数。

- **成本假设：**
- 讲师时薪：2,500日元
- 场地时租：2,000日元
- 课程总时长：24小时（6周 x 2次/周 x 2小时/次）

- **直接成本计算：**
- 每期课程讲师成本： $2,500 \times 24 = 60,000$ 日元
- 每期课程场地成本： $2,000 \times 24 = 48,000$ 日元
- **每期课程总直接成本：** $60,000 + 48,000 = 108,000$ 日元
- **盈亏平衡点：**
- 所需学员数 = 总直接成本 / 每位学员学费
- 所需学员数 = $108,000 / 49,800 \approx 2.17$
- **结论：** 这意味着，每期课程只要招收到**3名学员**，即可覆盖其全部直接成本。任何超过3名的学员都将产生毛利。这个极低的盈亏平衡点充分证明了该商业模式的财务稳健性和抗风险能力。

3.3. 多情景财务预测模型 (12个月)

为全面评估项目的财务可行性，我们制定了三种不同情景下的财务预测：基准、乐观和悲观。该模型基于12个月的运营周期，每期课程为6周，一年可运营约8个周期。

表3.2： 12个月财务预测模型

指标	悲观情景	基准情景	乐观情景	备注
核心假设				
同期运营班级数	2	4	6	
每班平均学员数	3	5	8	悲观情景下仅略高于盈亏平衡点
年度收入预测				

年度总学员数	48	160	384	(班级数 x 8 周期 x 学员数)
年度总收入	2,390,400	7,968,000	19,123,200	(总学员数 x 49,800)
年度成本预测				
人力成本 (讲师及行政)	2,203,200	4,500,000	7,658,400	讲师成本按班级数比例增减，行政成本基准为150万/年
场地租赁费	768,000	1,500,000	2,304,000	按班级数比例增减
市场营销费	1,500,000	1,000,000	1,500,000	悲观情景下获客成本更高
课程开发费	500,000	500,000	750,000	乐观情景下投入更多用于课程迭代
其他固定成本	1,000,000	1,000,000	1,000,000	(定款变更, 设备, 行政管理)
年度总成本	5,971,200	8,500,000	13,212,400	
年度税前利润/亏损	(3,580,800)	(532,000)	5,910,800	(总收入 - 总成本)

模型分析：

- **悲观情景**：即使在市场反应不佳、招生困难的情况下，由于运营模式的成本结构灵活，年度亏损也能控制在360万日元以内，1000万日元的初始投资足以支撑超过两年的运营探索。
- **基准情景**：此模型预测第一年会产生约53万日元的轻微亏损，这在初创企业的MVP阶段是完全可以接受的。项目基本实现了自我维持，验证了商业模式的可行性。
- **乐观情景**：如果市场切入点准确，营销策略有效，项目在第一年就有可能实现近600万日元的盈利，展示了该模式巨大的增长潜力和投资回报。

3.4. MVP验证的关键绩效指标（KPIs）

MVP阶段的目标是通过数据来验证商业假设。以下KPIs将作为衡量试点项目成功与否的核心标准：

- **招生速度（Enrollment Velocity）**：课程发布后，每周的新增报名人数。这是衡量市场需求和营销活动有效性的直接指标。
- **单用户获取成本（CPA）**：总市场营销支出 / 总招生人数。该指标用于评估获客渠道的效率。
- **学员满意度（CSAT/NPS）**：通过课程结束后的问卷调查来衡量，这是评估教学质量和课程内容价值的关键。
- **讲师留存率**：完成第一期教学后，选择继续合作的讲师比例。高留存率意味着我们的工作环境和薪酬具有吸引力。
- **单课程盈利能力**：每期课程的总收入减去其直接成本。这是衡量核心业务单元健康度的财务指标。

通过对这些KPIs的持续追踪和分析，我们可以在MVP阶段快速学习、迭代，并为后续的决策提供坚实的数据支持。

4. 法律、法规与风险评估

4.1. 法人手续：事业目的的追加

目前已成立株式会社，启动新业务前，需完成公司章程（定款）的变更，以增加与AI培训相关的“事业目的”。此举是确保业务合法性的基础。

1. 事业目的的措辞建议

为确保涵盖当前业务并为未来发展预留空间，建议在定款中增加以下或类似的表述：

- 各種教育研修事業、セミナー、講演会、イベントの企画、立案、制作、運営及び管理各类教育研修业务、研讨会、演讲会、活动的企划、立案、制作、运营及管理)
- 人工知能（AI）に関する教育及び人材育成事業 (关于人工智能 (AI)的教育及人才培养业务)
- プログラミング教育事業 (编程教育业务)
- 中学生及び高校生を対象とした学習支援及び進路指導 (面向初高中生的学习支持及升学指导)
- 前各号に附帯又は関連する一切の事業 (附带或与上述各项相关的一切业务)

2. 变更流程与费用

变更定款事业目的的流程主要包括：

- 1. 召开股东大会：**通过特别决议案，批准定款的变更。
- 2. 制作股东大会会议事录：**作为法定文件，记录决议内容。
- 3. 向法务局提交变更登记申请：**在决议生效后两周内，向管辖法务局提交申请。

费用估算：

- **注册许可税（登録免許税）：** 30,000日元。这是法定的固定费用。

- **司法书士报酬**：若委托代办，费用约为**20,000至40,000日元**。
- **总计**：约**50,000至70,000日元**。

4.2. 针对未成年学员的法律风险管理

将初高中生作为目标客户，使得与未成年人及其监护人的签约管理成为重要的风险点。必须建立明确的流程以规避法律风险。

根据日本《民法》第5条，未成年人进行的法律行为（如签订服务合同）需要法定代理人（通常是父母）的同意，否则该合同可被撤销。因此，所有面向未成年学员的合同，都必须与监护人签订。

操作要点：

1. **监护人同意书**：必须准备格式化的“保护者同意书”，明确要求监护人亲笔签名或盖章。
2. **合同主体明确**：合同的签约方应为监护人，明确其作为支付学费和履行合同义务的主体。
3. **清晰的沟通渠道**：建立官方的沟通渠道（如公司邮箱、官方LINE），避免讲师与监护人或学生进行私人联系，以防发生纠纷。
4. **保护个人信息**：严格遵守个人信息保护法，妥善管理从学生和监护人处获得的个人信息，尤其注意在社交媒体等公开渠道的使用规范。

4.3. 《特定商取引法》的导航与规避

这是本项目面临的最关键的法律风险，必须予以最高级别的重视和主动管理。

日本的《特定商取引法》（简称“特商法”）对几种容易引发消费者纠纷的商业行为进行了严格规制，其中包括“特定持续性服务提供”（特定継続の役務提供）。该法规明确将“电脑教室”（パソコン教室）和“**学习塾**”（学習塾）列为受规制的服务类型之一⁵⁰。考虑到我们业务的性质，被监管机构认定为属于“电脑教室”或“学习塾”范畴的风险是真实存在的。

法律的模糊性本身就是一种威胁。对于初创企业而言，采取保守的法律策略是必选项。一旦被认定违反特商法，可能面临行政指导、业务停止命令、罚款，甚至导致合同无效，这将对业务造成毁灭性打击。因此，**整个商业模式的设计必须以该法律为首要制约因素。**

4.3.1. 法律触发条件

特商法对“特定持续性服务提供”的适用有两大核心触发条件，必须**同时满足**这两个条件才会被纳入规制范围：

1. **服务合同期限超过2个月。**
2. **合同总金额超过5万日元。**

4.3.2. 合规与风险规避框架

我们的核心风险规避策略，就是从**业务模式的顶层设计上，确保我们的服务不满足上述任一触发条件。**

- **核心建议：**将所有MVP课程的价格设定为**49,800日元**，周期设定为**6周（即1.5个月）**。这是一个经过深思熟虑的战略决策，旨在使我们的服务明确地落在特商法的规制范围之外。
- **规避效果：**通过这一设计，我们可以合法地绕开特商法带来的一系列复杂且严格的义务，包括但不限于：
- 为期8天的无理由退货期（クーリング・オフ）。

- 关于合同中期解约的复杂规定和赔偿上限。
- 极为详尽和格式化的合同书面披露要求（例如，クーリング・オフ条款需用红字、加红框突出显示）。
- **备选方案**：虽然按月付费的订阅制模式也可能被认为不属于单一的长期合同，从而规避法规，但对于MVP阶段而言，按课程收费的模式在操作上更为简单明了。
- **建立信任**：尽管在法律上我们可能无需提供クーリング・オフ，但为了建立良好的品牌声誉和消费者信任，我们仍应在服务条款中制定一个公平、清晰、由企业自行定义的退款政策。这既是商业上的明智之举，也是负责任的商业实践。

4.4. 综合风险分析

一个成功的MVP不仅要验证商业机会，更要识别和管理风险。以下矩阵展示了本项目面临的主要风险及其应对策略。

表4.1：风险识别与规避矩阵

风险类别	具体风险描述	可能性	影响程度	规避与缓解措施
运营风险	讲师的教学质量不稳定或缺乏经验，影响学员满意度。	中	高	实施标准化的课程体系和“讲师培训”计划；建立定期的学员反馈（CSAT）和同行评议机制；提供有竞争力的薪酬以吸引最优秀的人才。

市场风险	来自Winスクール、侍エンジニア等老牌机构的激烈竞争，导致获客困难。	高	中	聚焦于服务不足的“低成本、线下、入门级”细分市场；不以“就业保障”为卖点，而是强调“社区化学习”、“高性价比”和“全球前沿视角”的差异化价值。
财务风险	初期招生不足，导致现金流消耗过快，无法支撑12个月的试点期。	中	高	采用低成本的“游击式”营销策略（如免费研讨会）；利用灵活的场地租赁模式最小化固定成本；严格监控并优化单用户获取成本（CPA）。
法律风险	业务被认定为《特定商取引法》下的“特定持续性服务提供”，面临法律处罚。	低	极高	核心规避策略： 从根本上设计所有课程，使其周期短于2个月且价格低于5万日元；与未成年学员签约时，确保获得监护人同意。

5. 战略建议与市场进入计划

5.1. 最终可行性评估与建议

综合以上对市场、运营、财务和法律等维度的深入分析，本报告得出明确结论。

- 1. 明确的市场缺口：**大阪市场存在一个被现有竞争者忽视的、对低成本、线下、入门级AI培训有强烈需求的细分市场，该市场已扩展至初高中生群体。
- 2. 融合的商业模式：**以优秀大学生和社会专业人士为讲师、以灵活租赁场地为基础的低成本运营模式，在财务上具有极强的稳健性。同时，将日本传统的社群构建与现代的敏捷运营相结合，形成了独特的竞争优势。
- 3. 独特的品牌定位：**利用华人背景，将品牌与全球AI领域的领先地位相关联，提供独特的“全球视野”价值主张，形成强大的差异化。
- 4. 丰富的人才储备：**以“关关同立”为代表的关西地区顶尖学府，为我们招募高质量、高性价比的讲师团队提供了得天独厚的人才保障。
- 5. 清晰的风险管理：**我们已识别出关键的法律风险（《特定商取引法》、未成年人签约），并制定了主动、明确且有效的规避策略，将潜在的颠覆性风险降至最低。
- 6. 战略性的杠杆：**通过积极利用政府补助金，我们不仅能为个人客户提供极具吸引力的价格，还能为未来向企业客户扩张铺平道路，形成强大的市场竞争力。

5.2. 分阶段市场进入策略（GTM）（预计耗时：3-4个月）

为了确保项目有序、高效地启动，我们制定了以下分阶段的市场进入时间表：

- **第1个月：法律与基础建设**
- **任务：**完成定款变更的股东大会决议及法务局登记手续；就《特定商取引法》及未成年人签约等关键法律问题完成最终的法律咨询；搭建并上线一个简约而专业的网站落地页（Landing Page），用于信息发布和潜在客户线索收集。
- **第2个月：招募与课程开发**
- **任务：**正式与“关关同立”等目标院校的就业指导中心或相关院系建立联系；发布讲师招募信息，筛选并确定第一批核心讲师团队；与讲师团队合作，共同开发并最终确定首批试点课程的标准化教材和教学大纲。
- **第3个月：市场预热与启动**
- **任务：**在Peatix、こくちーずプロ等本地化活动平台上发布免费的“AI入门”或“ChatGPT体验”引流研讨会信息，开始积累意向客户；启动小规模、目标明确的数字营销活动；正式开放第一期付费试点课程的报名通道。
与此同时，启动将我们的课程认证为“教育训练给付制度”及“リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業”对象的前期准备工作。
- **第4个月：首轮试点执行与评估**
- **任务：**正式开办第一期为期6周的付费课程；在课程中和课程结束后，通过问卷、访谈等形式系统性地收集学员反馈；全面分析MVP阶段设定的各项关键绩效指标（KPIs），为下一步的业务决策提供数据支持。

5.3. 市场营销与学员招募蓝图：“全球视野”与“社区优先”

在MVP阶段，最有效的获客策略并非大规模的广告投放，而是将我们独特的品牌故事与本地学习者社区的需求相结合。

- **核心战术一：彰显“全球视野”的品牌定位**

- **公开与自信：**我们不应回避，而应自豪地宣传我们的华人背景。营销材料中可以明确提出：“**为什么学AI要选我们？因为AI的未来，华人正在书写。**”
- **类比营销：**通过“学英语要找母语者，学AI要找引领者”这样的类比，简单清晰地传达我们的独特价值。
- **内容聚焦：**在免费研讨会和宣传材料中，可以分享一些源自中国顶尖科技公司或研究机构的AI应用案例，展示我们与全球AI发展前沿的紧密联系，从而建立专业权威性。
- **核心战术二：“社区优先”的本地化渗透**
- **免费引流活动：**在大阪的梅田、难波等交通枢纽地区，每两周举办一次免费或仅收取少量场地费（如1,000日元）的AI入门工作坊。这些活动是展示我们“全球视野”教学内容的最佳舞台⁵。
- **校园合作：**与大学的职业发展中心、学生社团（特别是编程、创业类社团）建立合作关系，进行精准推广。同时，积极探索与初高中学校合作，提供AI辅助学习的体验讲座。
- **轻量级数字营销：**将有限的广告预算集中用于社交媒体和搜索引擎的精准投放，其唯一目标是驱动流量至免费研讨会的报名页面。

5.4. 未来规模化发展的愿景

MVP阶段的成功验证将为项目的长期发展打开广阔空间。我们的愿景不止于提供入门培训，而是要**顺应并引领AI技术发展的浪潮，从根本上革新技能教育的范式。**

- **第一阶段：奠定基础（当前MVP）**
- 通过高性价比的入门课程，建立品牌认知和用户基础，验证我们的低成本、高质量运营模式。
- **第二阶段：颠覆传统编程教育**

- 随着Claude-code、Gemini等“视觉化编程”（Vibe Coding）工具的兴起与成熟，传统的、需要长时间学习语法和框架的编程教育模式将逐渐被颠覆。未来的应用开发将更多地依赖于人类的创意、逻辑构建和对AI工具的有效指挥，而非繁琐的代码编写。
- 我们将抓住这一历史性机遇，率先推出“AI驱动的应用开发”系列课程。这些课程将不再教授冗长的编程语言，而是专注于：
- **高级提示工程（Advanced Prompt Engineering）**：如何精确地向AI描述需求，生成高质量、可维护的代码。
- **AI工具链整合（AI Toolchain Integration）**：如何将不同的AI服务（如代码生成、UI设计、数据分析）组合起来，构建完整的应用程序。
- **人机协同开发（Human-AI Collaborative Development）**：教授在AI辅助下的项目管理、代码审查和快速迭代的最佳实践。
- 通过这种模式，我们将使**普通大众和非技术背景的专业人士**能够在短时间内掌握独立开发应用的能力，从而彻底改变编程培训行业的格局。
- **第三阶段：成为敏捷的AI认知枢纽**
- AI技术正以前所未有的速度迭代。我们将致力于成为市场上反应最迅速的教育机构，持续推出与最新AI发展同步的课程。无论是新的大型语言模型、多模态AI应用，还是特定行业的AI解决方案，我们都将及时开发相应的“认知升级”模块，帮助个人与企业始终站在技术变革的最前沿。

5.5. 政府补助金的战略性运用

合理、合规地利用政府补助金，是本商业计划成功的关键战略支柱之一。它不仅能显著降低客户的财务门槛，增强我们的市场竞争力，还

能为未来的B2B业务拓展提供强大动力。我们将主要聚焦于以下两类补助金的申请与利用。

1. 针对个人客户：降低学费门槛，提升市场吸引力

我们将积极推动我们的核心课程获得以下两项国家级个人补助制度的认证，这将成为我们最强有力的营销工具之一。

- **リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業 (Reskilling for Career Up Support Project):**
- **机制：** 该项目旨在支持在职人员通过学习新技能以实现职业转换和发展。符合条件的学员在完成经认证的课程后，可获得高达学费70%的补助¹⁶。
- **战略价值：** 对于我们“赋能业务的生成式AI实战”和“Python与AI数据科学入门”等面向职场人士的课程，获得此项认证意味着我们可以向市场宣传“**实际负担仅为标价的30%**”。这将极大地吸引那些希望提升技能但对价格敏感的在职员工，使我们的高性价比优势进一步放大。
- **实施要点：** 我们需要成为该项目的认定事業者，并确保我们的课程内容、教学质量和就业支持（即使是轻量级的）符合认证标准。
- **教育訓練給付制度 (Education and Training Benefit System):**
- **机制：** 这是一项更广泛的个人能力发展支持制度，覆盖了包括“第四次产业革命技能习得讲座（Reスキル講座）”在内的多种认证课程。AI相关课程是其重点支持领域。符合条件的个人（有一定雇佣保险缴纳历史的在职或离职人员）在完成指定课程后，可获得学费的一部分返还（例如，专门实践教育训练最高可达70%）。

- **战略价值：**此制度覆盖面广，不仅限于寻求跳槽的人员。获得认证将使我们的课程对更广泛的学习者群体产生吸引力，成为一个官方认可的、值得信赖的教育品牌。
- **实施要点：**我们将优先为技术性较强的课程（如Python与数据科学）申请此项认证，因为它们与“第四次产业革命技能”的关联性最强。

2. 针对企业客户：赋能B2B业务，实现规模化增长

在MVP阶段之后，当我们开始拓展企业培训（B2B）业务时，以下助成金将成为我们开拓市场的利器。

- **人材開発支援助成金 (Human Resource Development Support Grant)：**
- **机制：**该助成金直接补贴**企业**为其员工提供的职业培训。其中，“**人への投資促進コース**”等项目重点支持数字化和高度人才培养，AI研修是其典型应用场景。助成内容包括**培训经费和培训期间的员工工资**。
- **战略价值：**我们可以向潜在的企业客户提出一个极具吸引力的方案：“贵公司只需承担一小部分成本，即可为团队提供高质量的AI培训，政府将补贴大部分费用和员工的培训时间成本。”这将大大降低企业客户的决策门槛，使我们能够与提供高价企业内训的竞争对手有效竞争。
- **实施要点：**我们的B2B课程设计将严格遵守该助成金的申请要求（如培训时长需超过10小时等）。我们将为客户提供清晰的申请协助说明，将“助成金合规”作为我们B2B服务的一个标准特性。

通过这一双轨并行的补助金战略，我们不仅能在C端市场快速获取用户，也能在B端市场建立起强大的竞争壁垒，为项目的长期、健康发展提供坚实的政策支持。