

14:00の開始まで 少々お待ちください

大分はゼロイチで始まる県

OITA
ゼロイチ

OITA
BUSINESS CHALLENGE
CONTEST **2026**

マイク・カメラOFFでご参加ください。



事前説明会

2026/7/1

大分県商工観光労働部経営創造・金融課
おおいたスタートアップセンター
(公益財団法人 大分県産業創造機構)

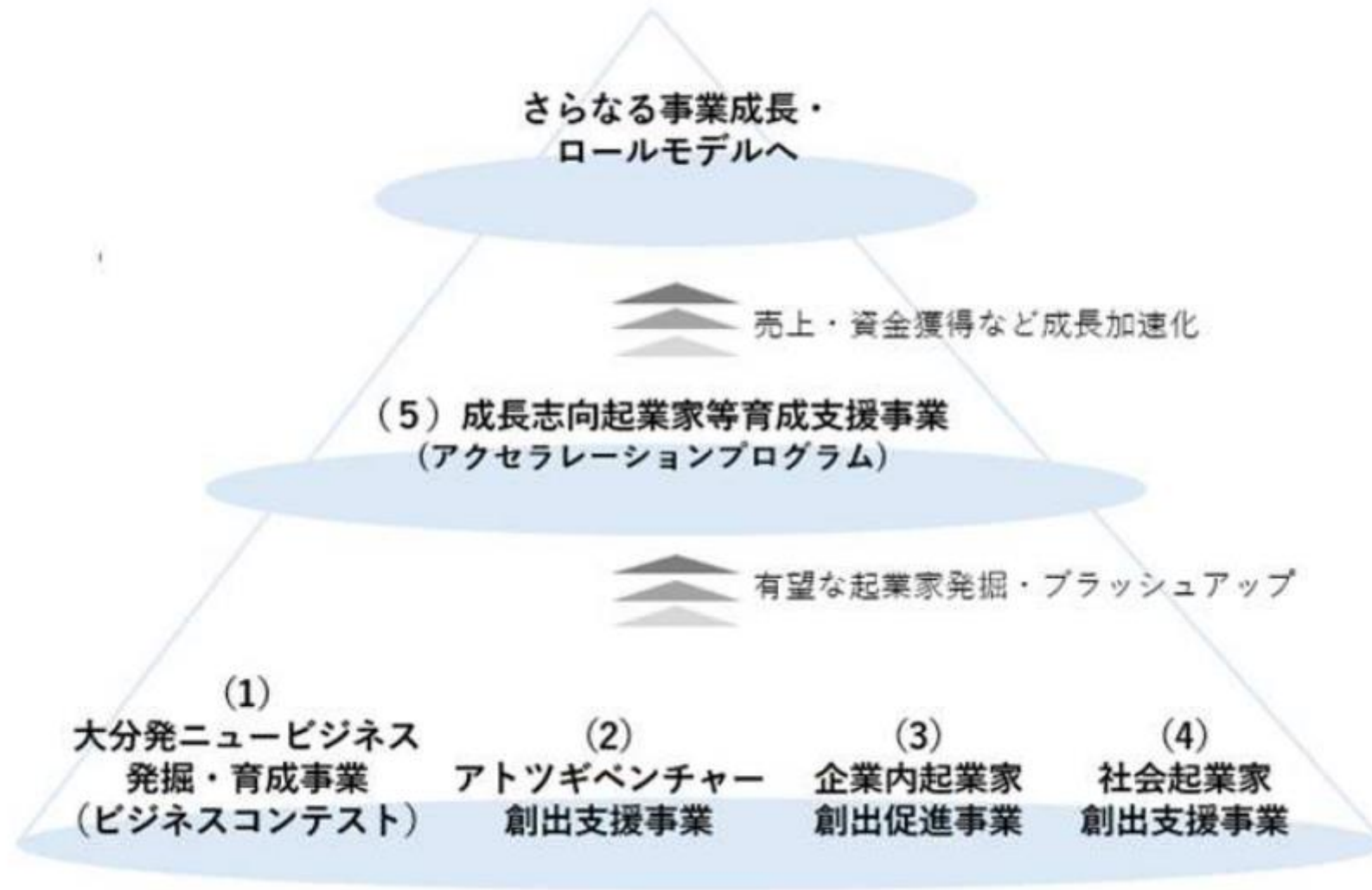
電通グループ



主催者挨拶

吉賀 智彦

大分県商工観光労働部
経営創造・金融課





1. OITAゼロイチとは
2. ゼロイチ講座の概要ご紹介
3. エントリーについて
4. 質疑応答

1. OITAゼロイチとは
2. ゼロイチ講座の概要ご紹介
3. エントリーについて
4. 質疑応答

「OITAゼロイチ」は、まだ世の中に存在しない新たな商品・ノウハウ・アイデア等を活用して創業予定又は新分野進出等を目指す中小企業者・若手起業家を発掘するものです。

単なるアイデアの創出（ゼロイチ）では終わらせない。

大分起点で、市場を切り拓く“勝てるビジネス”へ。
大分から未来を変えるビジネスの創出に私たちは伴走します。

ともに、大分の未来を切り拓こう。

受賞特典

大分県知事賞100万円ほか

応募対象者

- ①もしくは②に該当するもので③の条件を満たす者
- ①創業予定もしくは創業後10年未満の中小企業者
- ②新分野進出を目指す中小企業者
- ※中小企業に限らず創業間もない事業者・個人も対象
- ③2027年2月2日(火)に開催予定の最終審査会・表彰式に出席できる者
- ※受賞した場合は、本県関連イベント等へのご参加をお願いします。

対象
ビジネスプラン

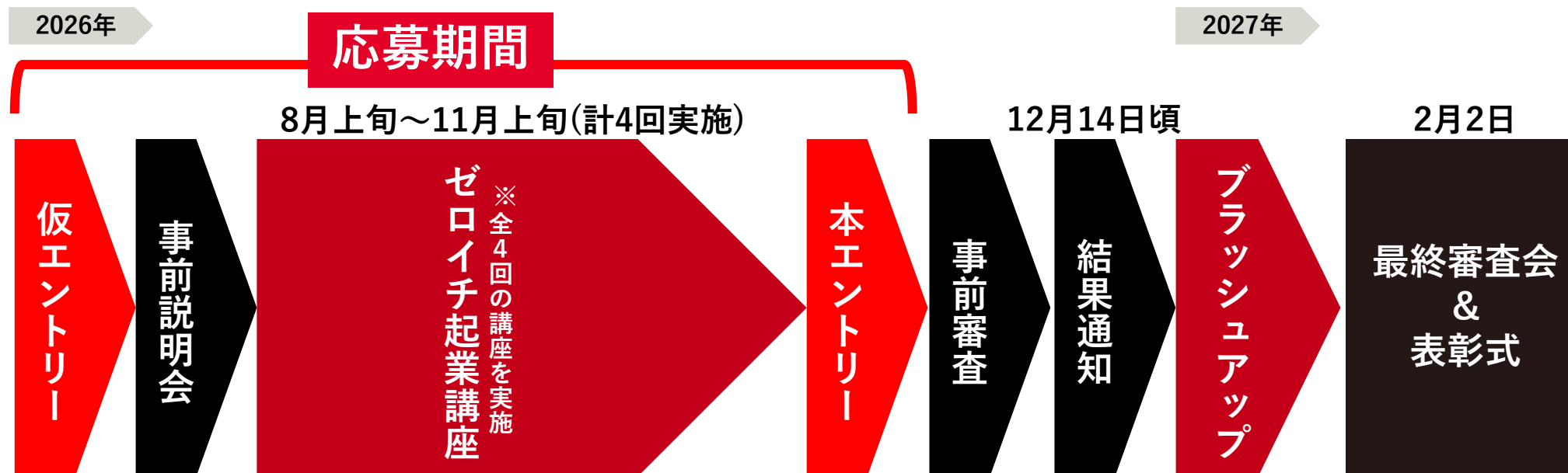
大分県内で取り組む新たなアイデアを活用した、新商品・新サービスのビジネスプランを産業やステージ等を問わず、募集します。大分県の経済に貢献する内容や取り組みについても審査の対象です。

※ただし、過去に大分県ビジネスプラングランプリ グランプリ枠及び大分県ビジネスチャレンジコンテスト「OITA ゼロイチ」で受賞歴のあるプラン事業者は応募いただけません。

コンテストとゼロイチ起業講座の応募フォームは共通となります。

コンテストの**応募期間**は**7月1日(水)～11月24日(火)17:00まで**となっております。

※ゼロイチ起業講座は申し込み時期や講座希望者の状況によっては受講できない場合がございます。



仮エントリー(必須)後、すぐに本エントリーフォームをご案内します。
本エントリーフォームのご提出をもって応募完了となりますので、ご注意ください。

※「ゼロイチ起業講座」の受講を希望される方も仮エントリーが必要となります。

日時：2026年2月2日(火)13:30～20:00

会場：J:COM ホルトホール大分

小ホール ホルトガーデン

大分県大分市金池南一丁目5番1号

定員：200名程度

対象：採択者・審査員・金融機関・自治体関係者・メディア・一般

賞：大分県知事賞100万円ほか

内容：OITAゼロイチとして、創業まもないもしくは、これから創業を考えている起業家を対象としたビジネスプランコンテストで、採択者にとっての事業実現性をさらに加速させるための場として産学官民の関係者が参加します。

◎会場イメージ



時刻	時間	内容	登壇者
13:30	30'	受付開始	—
14:00	5'	オープニング～趣旨説明	MC
14:05	5'	開会の挨拶	商工観光労働部長
14:10	10'	審査員紹介	MC
14:20	60'	ピッチ（前半5社）	採択者5社×10分
15:20	5'	休憩	—
15:25	60'	ピッチ（後半5社）	採択者5社×10分
16:25	5'	休憩	—
16:30	40'	基調講演	調整中
17:10	5'	休憩	—
17:15	45'	表彰式	審査員、大分県知事
18:00	10'	総評・閉会の挨拶	大分県知事

応募期間

- ・ コンテストの応募期間は7月1日(水)～11月24日(火)17:00まで
 - ・ ゼロイチ起業講座の応募期間は各講座の5営業日前 23:59まで
- ※ゼロイチ起業講座は申し込み時期や講座希望者の状況によっては受講できない場合がございます。

仮エントリー

項目

前半

- ・ 氏名
- ・ 属性
- ・ 会社名/所属先
- ・ 電話番号
- ・ メールアドレス
- ・ 所在地
- ・ 創業予定地
- ・ ビジネスプラン名
- ・ 認知経路
- ・ 備考

後半

- ・ ゼロイチ起業講座(計4回)の受講有無
- ・ 備考

※仮エントリー(必須)後、すぐに本エントリーフォームをご案内します。

本エントリー

項目

前半

- ・ 氏名
- ・ 属性
- ・ 会社名/所属先
- ・ 電話番号
- ・ メールアドレス
- ・ 所在地
- ・ 創業予定地
- ・ ビジネスプラン名
- ・ 認知経路
- ・ 備考

後半

- ・ ビジネスプラン名
- ・ ビジネスプランの概要
- ・ **ビジネスプランの資料**
- ・ 備考

本エントリーにご提出の際に必要な**ビジネスプランの資料**については準備が整い次第、公式サイトにフォーマットを格納いたします。そちらをダウンロードいただきご提出をお願いいたします。

仮エントリー完了後に下記案内がございます。
本エントリーフォームのURLは保存いただくようお願いいたします。

【仮エントリー】 OITAゼロイチ2026

仮エントリーいただきありがとうございます。

「OITAゼロイチ ビジネスチャレンジコンテスト 2026」へ応募される方は、本エントリーフォームへのご提出をお願いいたします。

▼ 本エントリーフォームはこちら

<https://forms.gle/Q5PKkUZnGpPv44JjZ>

※このフォームの送信だけでは「OITAゼロイチ ビジネスチャレンジコンテスト 2026」の応募は完了していません。

※締切：2026年11月24日(火)17:00まで

[別の回答を送信](#)

ゼロイチ起業講座は、**原則対面**での参加となります。

ただやむを得ない理由（大分県外にお住まいの方など）をお持ちの方はオンラインで参加いただけます。

※講座終了後（21時以降）には個別相談会の時間も設けております。ぜひ活用ください。

講座Ⅰ

テーマ：**PMV策定・ペルソナ整理**

日程：8月6日(木)17:00~21:00

会場：株式会社オーイーシー（大分市東春日町17-57 ソフトパーク）

講座Ⅱ

テーマ：**提供価値・事業モデル理解**

日程：9月3日(木) 17:00~21:00

会場：株式会社オーイーシー（大分市東春日町17-57 ソフトパーク）

講座Ⅲ

テーマ：**体験価値可視化・プロトタイピング**

日程：10月1日(木) 17:00~21:00

会場：株式会社オーイーシー（大分市東春日町17-57 ソフトパーク）

講座Ⅳ

テーマ：**事業検証・起業力育成**

日程：11月5日(木) 17:00~21:00

会場：株式会社オーイーシー（大分市東春日町17-57 ソフトパーク）

講師・メンター

以下メンバーを中心とし、起業家支援の実績や起業家経験が豊富な講師・メンターがご支援します



メイン講師 杉本将隆

株式会社電通コンサルティング 専務執行役員／シニアパートナー
九州大学ロバートファンアントレプレナーシップセンター 客員教授
シリアルイントレプレナー&事業創造コンサルタント&アントレプレナーシップ教育家の3つの顔を持つ。大手鉄道会社にて地域マネー事業等の複数新規事業を立ち上げ後、グローバルコンサルティングファーム2社を経て現職。起業希望者へのメンタリング支援は15年以上で、100名以上の事業化を支援。大分/九州に約40年居住し、産学官金言の人脈が豊富。九州大学客員教授（ニュービジネスクリエーション、コーポレートアントレプレナーシップ特論）、亜細亜大学ビジネススクール講師。中小企業診断士、1級FP技能士、経営学修士。



メイン講師 小池礼大

株式会社電通コンサルティング マネジャー
九州大学大学院修了（経営学修士、MBA）。海外でスタートアップを創業し、オフショア開発や先端技術の産業利活用を起点に事業を成長させる。その後、経営コンサルタントとして、全国20以上の地域で100社以上の企業・事業の成長戦略を支援。また、本事業の講師・メンターをはじめ、大分県内の主要企業への経営コンサルティングや起業家支援にも多数従事。県内産業や地域特性、事業者の課題感を踏まえた、実効性の高い支援を行う。特に、新しいサービス・技術の価値を見極め、収益化に向けた道筋を設計することで、アイデアを事業計画に落とし込み、成長につながる戦略づくりを得意とする。



アドバイザー
藤田正典
立命館アジア太平洋大学
国際経営学部 教授



アドバイザー
福山公博
立命館アジア太平洋大学
国際経営学部 准教授



アドバイザー
松谷葉子
大分大学
経済学部
総合経済学科 准教授



アドバイザー
野崎浩司
株式会社オーイーシー 上席執行役員
DX推進事業部長



アドバイザー
林 龍平
ベータ・ベンチャーキャピタル株式会社 代表取締役
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会 常務理事



アドバイザー
岸原稔泰
GxPartners LLP代表パートナー
一般社団法人 Startup GoGo 代表パートナー

1. OITAゼロイチとは
2. ゼロイチ講座の概要ご紹介
3. エントリーについて
4. 質疑応答

講師

以下メンバーを中心とし、起業家支援の実績や起業家経験が豊富な講師がご支援します

講座Ⅰ：
ペルソナ整理・PMV策定

講座Ⅱ：
提供価値・事業モデル理解

講座Ⅲ：
体験価値可視化・プロトタイピング

講座Ⅳ：
事業検証・起業力育成

メイン講師



電通コンサルティング
専務執行役員
シニアパートナー
杉本 将隆



電通コンサルティング
シニアコンサルタント
小池 礼大



電通 東京大学共創
イノベーションラボ
主任研究員
加形 拓也



電通コンサルティング
コンサルタント
根本 研



電通
ビジネスデザイナー
神戸 純



電通コンサルティング
コンサルタント
前田 嘉哉

運営・進行



電通九州
大分支社 支社長
古賀 直子



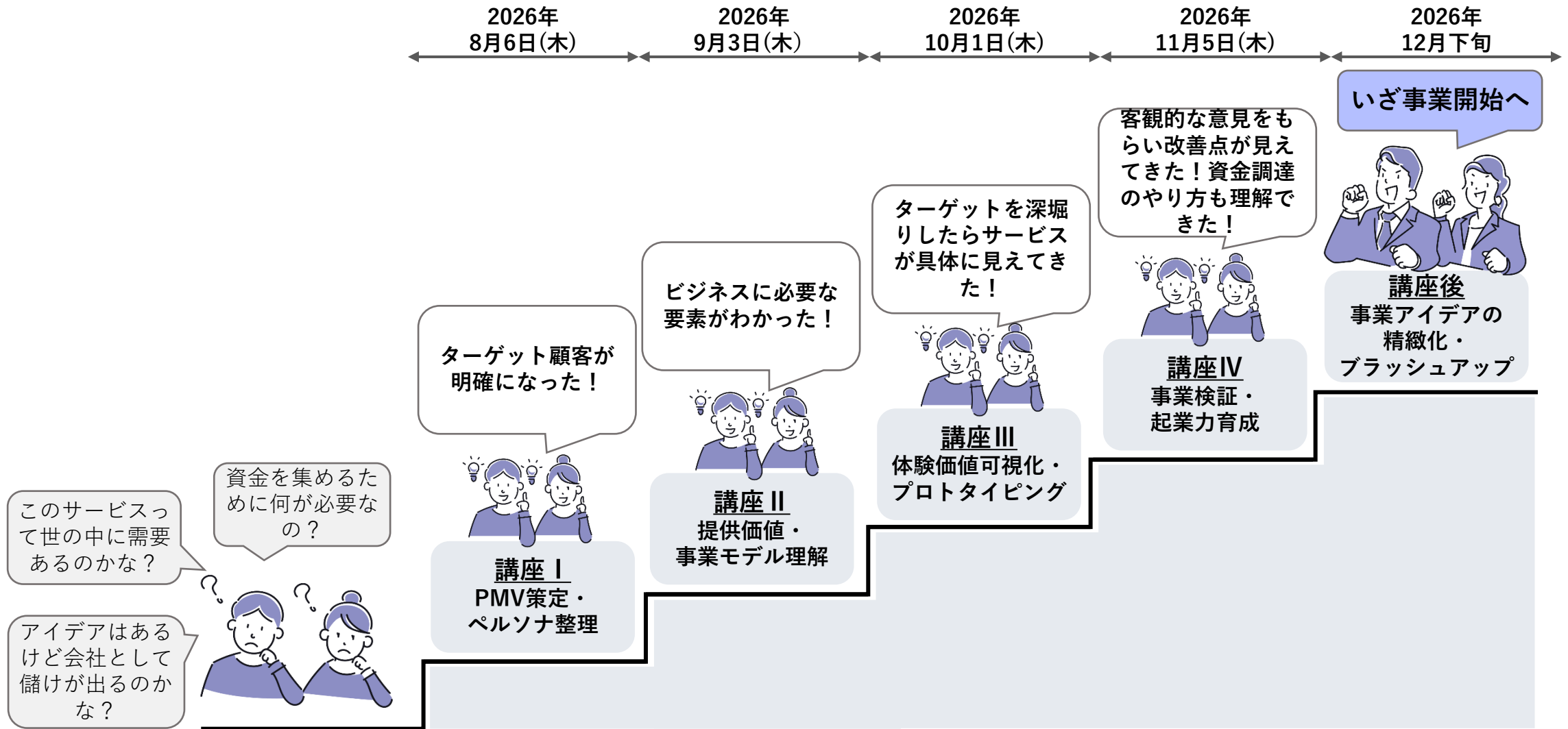
電通九州
大分支社 ビジネス
プロデューサー
園田 翔



電通コンサルティング
マネージャー
山岸 重和

ゼロイチ起業講座

講座を通じて事業と起業家としての自信の双方を成長させ、最終的には自身で事業アイデアを深め事業開始できるように成長支援するための講座です



ゼロイチ起業講座の全体像

ビジネス経験豊富な講師陣による全4回の講座や相談会でアイデアを事業へ成長させるサポートをします

講座		8/6(木) 講座Ⅰ： PMV策定・ペルソナ整理	9/3(木) 講座Ⅱ： 提供価値・事業モデル理解	10/1(木) 講座Ⅲ： 体験価値可視化・プロトタイプ	11/5(木) 講座Ⅳ： 事業検証・起業力育成
		通未来曼荼羅などのフレームを活用し、これからの社会や産業構造の変化を見据えた未来志向のペルソナを検討しています。あわせて、メンバーや組織が持つバックグラウンドの整理を行い、その過程で明らかになった価値観や想いをもとに、パーパス・ミッション・バリュー（PMV）を策定していきます。	顧客が本質的に求めていることや直面している課題を深く理解し、それに応える提供価値の設計に取り組みます。そのうえで、事業を取り巻く外部環境を分析し、3C（自社・競合・顧客）の視点から事業機会を探索。得られた示唆をもとに、持続的な成長につながるビジネスモデルの構築を目指していきます。	構築したビジネスモデルについては、図解によって全体像を可視化・確認しながら検証を進めます。また、顧客視点での体験価値を明らかにするため、カスタマージャーニーを作成し、UX（ユーザー体験）設計に反映させていきます。さらに、将来的に提供したい商品やサービスの姿を具体的に描くために、プロトタイプやUIの作成にも取り組み、関係者間での共通認識を形成します。	検討中のビジネスアイデアが実際に受け入れられるかどうかを確かめるため、アンケートやインタビューの設計を行い、仮説の検証に取り組みます。あわせて、事業の成長に向けた中長期的なロードマップを描き、段階的なステップを明確にします。また、起業家にとって重要なスキルであるプレゼンテーション力や資金調達に関する知識も学びながら、講師や仲間とビジネスプランを磨き上げていきます。
伴走支援	相談会	● 各回講座後に参加者全員への相談会の開催（1時間想定） ✓ 不明点・不安点の解消や要望事項のヒアリング ✓ 適宜、事業アイデアのブラッシュアップや支援機関の紹介等を実施			
	定常	● SLACKを活用したコミュニケーション ✓ チャットベースでの講師・アドバイザーへの質疑対応 ✓ 参加者同士の交流			

本エントリーへ

OITAゼロイチ_4回の講座を経て作っていくもの

事業を立ち上げスケールさせていく上で、大きな3つの観点である「実現しようとしている世界の魅力」「なぜ自分たちは市場で勝てるのか」「どうやって事業成長させるのか」を経験豊富な講師・アドバイザリー陣のサポートによって、共に作り上げていきます

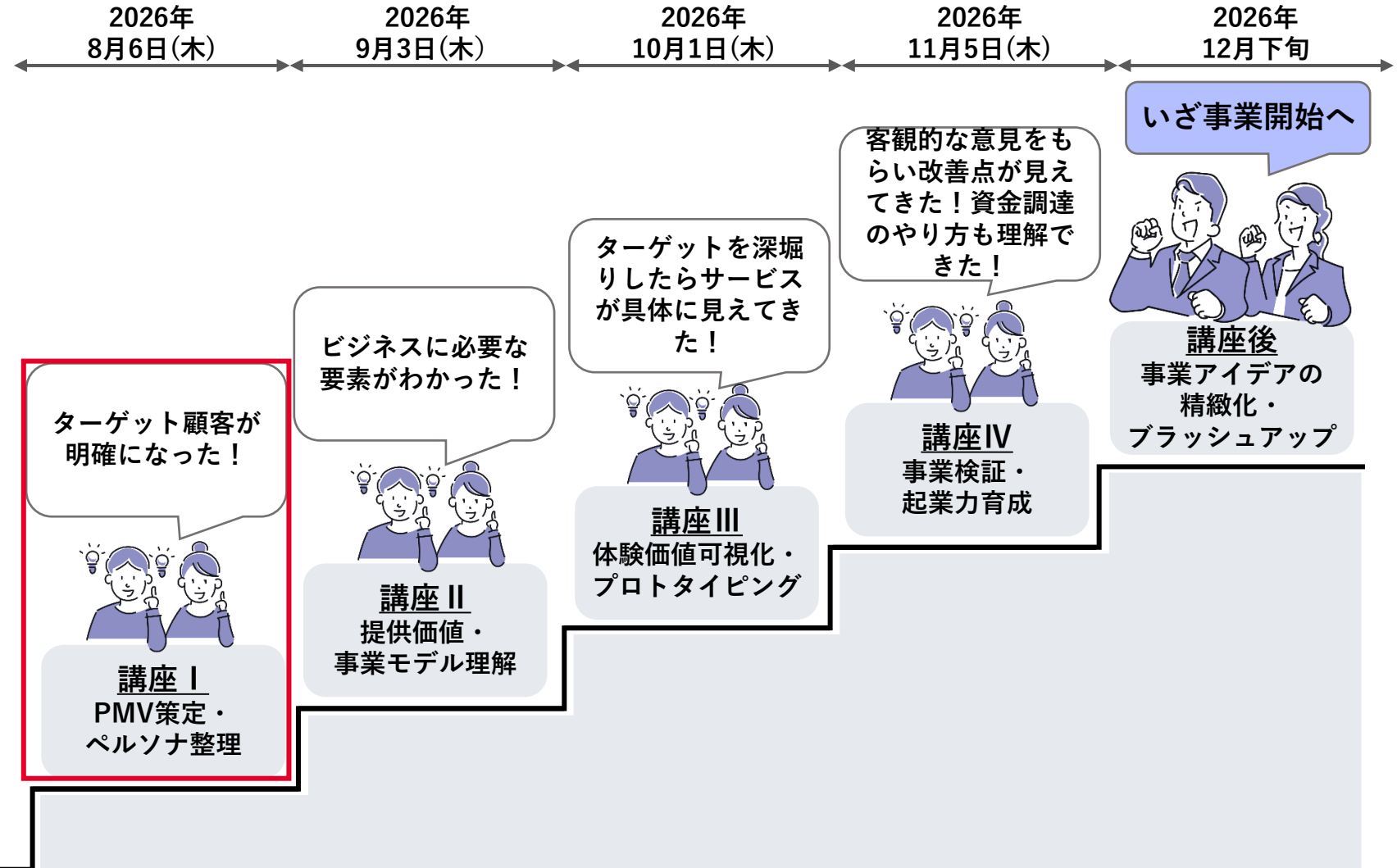
		対応する講座			
		I	II	III	IV
実現しようとしている事業は何か	①自分は何者なのか（バックグラウンド・スキル・課題感）	✓			
	②何がしたいのか（初見の人でもわかるように）	✓			✓
	③顧客は誰で、どんな課題やニーズがあるか（主体ごとに）	✓	✓	✓	
	④どんな価値を提供するのか（サービス・課題の解決策）		✓	✓	
なぜ市場で勝てるのか	⑤サービスの独自性・強みは何か？（競合との比較・独自性・競争優位性）		✓		
どうやって事業を成功させるのか	⑥どのように儲けるか（ビジネスモデル・市場概要）		✓		✓
	⑦どう事業を実現し成長するか（事業成長プラン・ロードマップ）			✓	✓
なにをサポートしてほしいか	⑧聞き手に何を求めるか（資金・ネットワーク・仲間・専門知識など）				✓

ゼロイチ起業講座

講座を通じて事業と起業家としての自信の双方を成長させ、最終的には自身で事業アイデアを深め事業開始できるように成長支援するための講座です



スペシャル講師
加形 拓也



講座Ⅰ PMV策定・ペルソナ整理

現在・未来のターゲット顧客動向を把握し、戦略策定・具体化の基礎を習得します。また事業の社会貢献のあり方を考え、近年変化のある顧客の購買行動への対応や事業構築の指針を立てます

講座中



- ✓ 事業アイデアはどんな顧客に喜ばれるのか？
- ✓ ターゲット顧客や社会はこれからどう変化する？
- ✓ 事業に活かせる自分の過去・経験・想いとは？
- ✓ 事業を通じ自分/会社が社会にどう貢献できる？

講座後（事後課題・ブラッシュアップ含む）



- ✓ 未来視点も踏まえ、誰に何を提供する事業とするか明確に

ターゲット顧客の現状を把握する

- 想定顧客の解像度を上げ、仮説的に**ターゲット像**を鮮明化する

ターゲット顧客の未来を予測する

- 未来の想定ターゲットや彼らを取り巻く社会の変化を把握する
- 事業アイデアの中に「**数年後どのような状況になっているか**」の視点を加える

自分自身のバックグラウンドを棚卸す

- 自分が持つ**資源（スキル・経験・強み）**を可視化し、事業やキャリアにおいて提供可能な価値や差別化要素を明確にする

企業のPMV*を定義する

- 事業アイデアやその事業を運営する自身が何を**提供しどのような社会貢献を果たすのか**を考える
- 自らの想いを将来を見据えて整理する

*パーパス、ミッション、ビジョンの略

顧客を深掘り調査し事業アイデアを磨く

- ターゲットが見えてきたところで更にリサーチをし、**ターゲットの解像度を更に高める**
- 同時に自身の**事業アイデアをブラッシュアップ**

想定ターゲット顧客の現状を把握する

佐藤 大樹さん (20代後半)

基本属性	行動属性
職業 大手企業の中堅マネージャー 収入 年収800万円 学歴 東京の名門大学卒 ステータス 独身 家族構成 両親、上の子1人、学生の子1人 出身地 福岡県 居住地 東京都港区	趣味 ビジネス書の読書、ジョギング、新入りのゴルフ 旅行/行先 六本木のカフェ、コワーキングスペース、ジム 主な交通手段 地下鉄、たまにタクシー 平日の過ごし方 オフィスでの仕事、ジョギング、夜のジョギング、時々ネットワーキング 休日の過ごし方 東京の新しい場所を巡る、友との時間、ビジネスアイデアのブラウ 好きなもの・こと スポーツ、コーヒー、テクノロジーの進化 嫌いなもの・こと 通勤時間、マイクを話すこと、会議

Story ストーリー
福岡県の地方都市で生まれ育ち、高校時代は地元の強豪校で野球をしており、キャプテンとしてチームを県大会へと導いた。しかし、大学進学を機に野球からは離れ、東京の名門大学へと進学。大学卒業後は、大手企業に就職。
兄からの起業の話を読み、自分の未来を模索している中で、地域活性化や新しいビジネスに興味を持ち始める。

Job・Goal 顧客の欲求、成し遂げたいこと
① 何か好きなことで事業を始めてみたい
② 5年以内に自分のビジネスを立ち上げ、成長させること

Gain 得たいこと
① 好きなことを仕事にできれば嬉しい
② 経済的安定
③ 家族をサポートする能力
④ 挑戦できる機会

Pain 嫌なこと
① 失敗への恐れ
② 周囲に理解が得られていない
③ 親からの非難の可能性
④ 安定した仕事を放棄する不確実性

ペルソナシート

- ・想定ターゲットへの理解を深めるためのツール
- ・性別、居住地域、職業、年齢、学歴、家族構成等の「デモグラフィック(人口動態的)要素」と、特性やライフスタイル、立場や意見、興味・関心等の「サイコグラフィック(心理的)要素」を整理
- ・自社の製品・サービスを利用する可能性が高い典型的な顧客像を認識できるとともに、サービス設計時の参考資料としての活用可能

想定ターゲット顧客の未来を予測する



未来曼荼羅

※電通独自ツール

- ・「人口・世帯」「社会・経済」「科学・技術」「まち・自然」の4カテゴリーに72テーマを網羅的に分類し、各トレンドの概要とデータ、関連トピック、それらが未来にもたらす変化や重要な視点を整理
- ・2035年に起こる未来について、未来社会に関する各界有識者、事業構想の実務家20人規模でのべ1000時間を超えるリサーチ・編集時間を掛け制作
- ・事業とターゲットに対する未来視点を付与でき、より具体的な事業アイデア構想へ活用可能

Change Finder

※電通独自ツール

- ・未来曼荼羅から事業・ターゲットに関係しうるトピックを選び出し、取り巻く社会の変化を把握
- ・ターゲットの嗜好性や気持ちの変化、それに伴う行動の変化等を書き出し、未来のターゲット層のイメージアップを図る
- ・書き出した内容を基に中長期も見据えた事業アイデアのブラッシュアップやPMV作成の参考要素として機能



[illegible]

- ・自分／自社が「なぜ取り組むのか」と「何で実現できるのか」を体系的に洗い出すツール
- ・「Will（解決したい社会課題・価値観・情熱領域）」と「Can（資金・技術・実績・ネットワークなど実行資源）」を整理
- ・目標と現状のギャップを特定して補完策（外部連携や学習投資）の優先順位を定められる
- ・ピッチ資料や事業計画書では Will がストーリー性と社会的意義を、Can が実現可能性と競争優位の根拠を担保し、審査員や投資家に対する説得力を高める

*P... Purpose、 M...Mission、 V...Vision



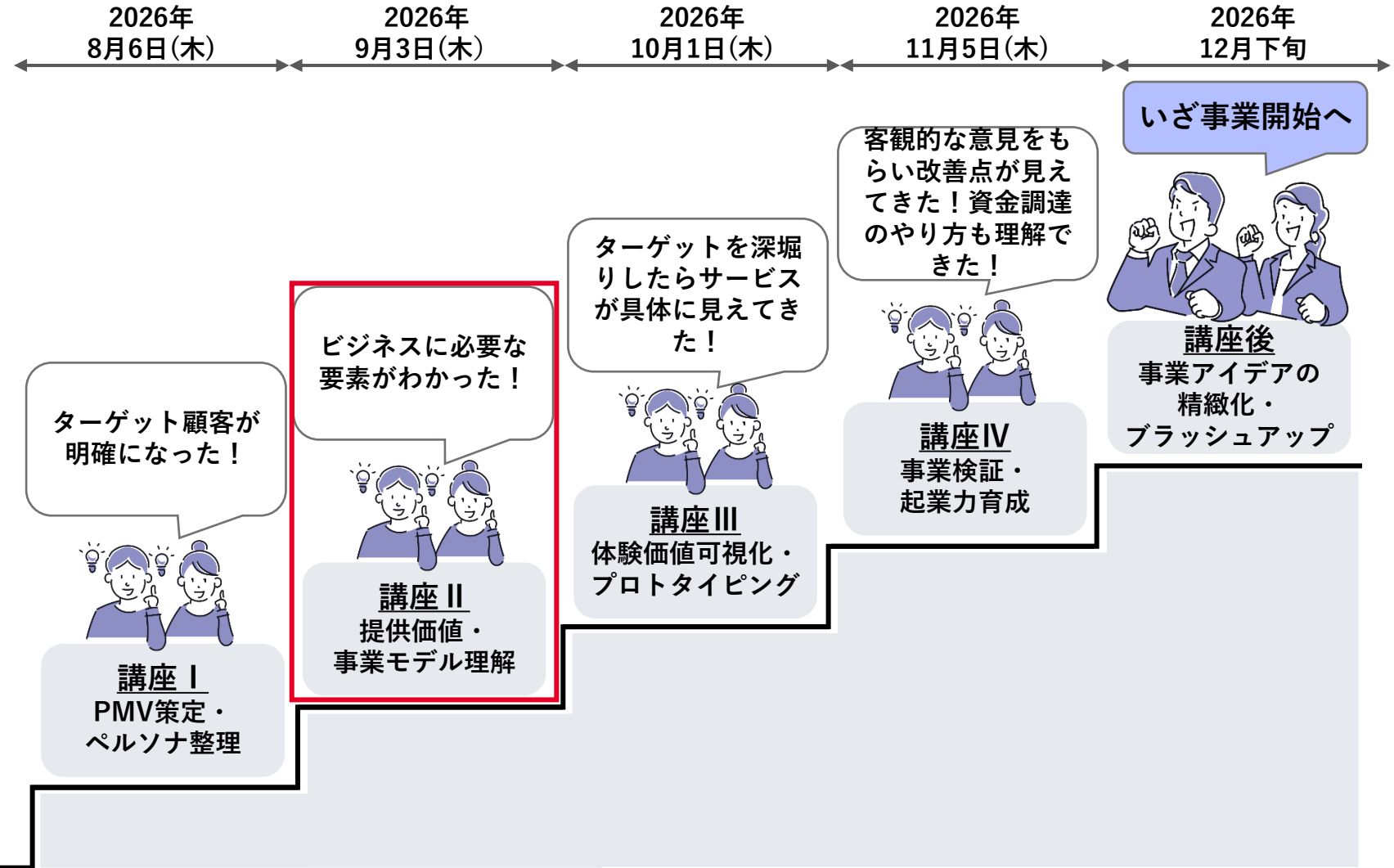
- ・実現したい事業が（個人的な「やりたい」のみならず）**社会的にどのような意味・価値を持つかを確認**
- ・企業の目標を設定するための枠組みとして活用。昨今モノによる差別化が難しくなってきたり、購買が投票行動化しつつある中でも有効な検討アプローチ
- ・社会にとって自身の提供する製品・サービスがなんのために存在するか(Purpose)、そのために事業はどのような役割を担い（Mission）中期的に目指したい姿（Vision）を設定

ゼロイチ起業講座

講座を通じて事業と起業家としての自信の双方を成長させ、最終的には自身で事業アイデアを深め事業開始できるように成長支援するための講座です



スペシャル講師
根本 研



講座Ⅱ 提供価値・事業モデル理解

最も重要な対象顧客への提供価値を考え、それを基にビジネスモデルの構造化を行います。また、外部環境・対競合視点を踏まえてビジネス要素を整理し事業戦略の概要を明確化します。

講座中



- ✓ 参入する市場の外部環境や競合の現状は？
- ✓ この事業を通して提供できる価値は？
- ✓ 利益はどのように出るか？

講座後（事後課題・ブラッシュアップ含む）



- ✓ アイデアの解像度が上がり、収支の流れ・構造が明確に

顧客への 提供価値を定義

- 想定顧客のペインに対する解決手段を考えることで、**提供価値を整理**

ビジネスの必要 要素の把握・充足

- 参入市場周辺の外部～競合環境の把握
- ここまでの整理を踏まえ**事業立ち上げに必要な要素を検討・把握**

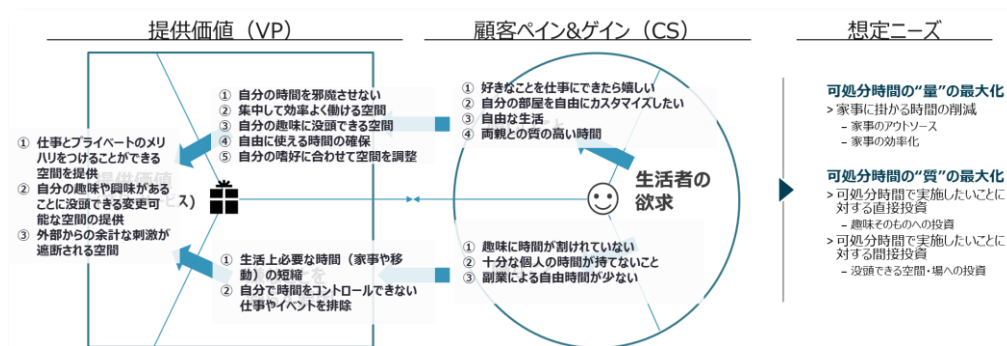
ビジネスモデルの構築

- 整理した顧客への提供価値を満たす**ヒト・モノ・カネ・情報の流れを整理**
- キャッシュポイント（利益を生むポイント）を明確化

ビジネスモデルの精緻化

- 講座ⅠⅡを通し検討してきた**ペルソナや提供価値を踏まえてビジネスモデルを更に精緻化**

顧客への提供価値を定義



バリュープロポジションキャンパス

- ターゲットのペインとゲインと、自社製品・サービスの提供価値を整理し、顧客ニーズと自社製品・サービスとの関係性を可視化するフレームワーク
- 講座 I で想定したターゲットをあらゆる側面で見つめ直し、仮説の精度を高め、コアとなる提供価値の明確化に活用
- 事業者/生活者双方をターゲットとしたビジネスを考える場合は、複数のワークシートを作成予定

マクロ環境を分析する

変化		想定しうる事業への影響
P: 政治	#移民人口の活躍 世界の移民人口が増加し、経済成長を助長	食が移民などの文化的嗜好に 価値観の相互理解の糸口として食の重要性が高まり食を通じて人々の交流を図る取組が拡大
E: 経済	#幸福度を表す新たな指標 GDPとBLIの並存活用促進等、幸福度の重要視	#身体感を通じたウェルビーイングへの期待 人生の幸福度を向上する食や身体感に注目が集まり、市場として拡大する
S: 社会	#タンパク質需要拡大・食料供給の課題 世界的なタンパク質需要により、需要量が供給量を超過	#タンパク質需要拡大への対応 中間量産層におけるタンパク質消費量の向上
T: 技術	#顧客ニーズ把握の加速 パーソナルデータ活用による顧客理解深化	#顧客行動に合わせた囲い込み・継続購買促進 食品小売業における継続購買促進の取組増加
L: 法律	#個人情報保護に関する法規制の強化 進化する個人情報保護・データガバナンスの取り組み	#顧客データ活用のためのコスト増加 データ保護・セキュリティ対策のためのコスト増
E: 環境	#循環型社会の実践（環境保全活動） 環境保全に向けた国際的なアクション加速	#社会的なESG対応要請拡大 社会的責任を果たさない場合のリスク
サマリ	• 世界の経済成長に伴いエネルギー面の課題が浮き彫りとなる • 健康やライフスタイルを主としたニーズ多様化への対応として、個別最適なソリューションが重要となる • 世界経済の発展により生じる技術的・環境的なリスクを軽減させる動きが広がる	

PESTLE

- 外部環境を網羅的にスキャンし、事業アイデアの機会とリスクを早期に把握するツール
- 政策・景気・価値観・技術革新・法規制・環境変化のインパクトを列挙

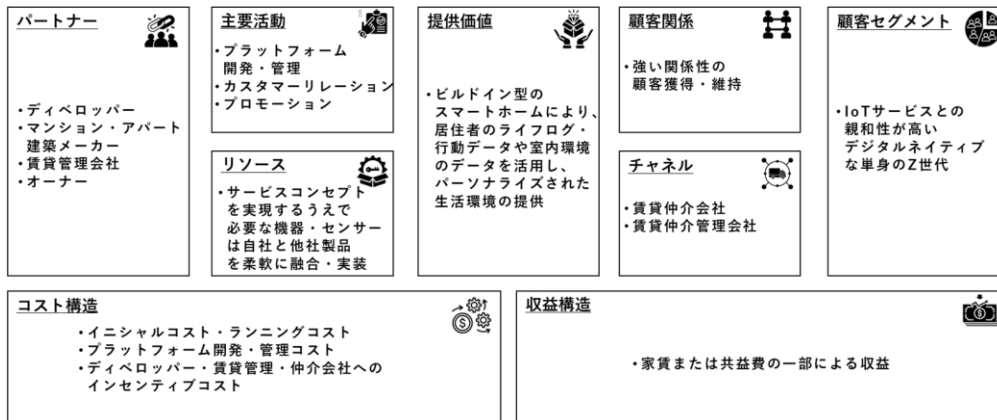
ビジネスの必要要素の把握・充足

PESTLE分析		3C分析	
社会視点	事業視点	社会視点	事業視点
事業を取り巻くマクロ環境をバランスよく分析する		戦略立案の前提となる環境分析を各要素ごとに分析する	
P：政治	食が移民との文化的懸け橋に 両国間の相互理解の糸口として食の重要性が高まり食を通じて人々の交流を図る取組が拡大	Company 企業	・現在AAA市場では約2%を獲得 ・我々の強みはBBB ・この強みはIIIJによって担保されており、そこからくるブランドイメージはCCC
E：経済	食が移民との文化的懸け橋に 両国間の相互理解の糸口として食の重要性が高まり食を通じて人々の交流を図る取組が拡大	Competitor 競合	・競合は、ややサービス/ビジネスモデルが異なるがDDD社が存在 ・彼らはEEEな技術を持ち、特許を持っている ・また代替品はFFF
S：社会	タンパク質需要拡大への対応 中間層層におけるタンパク質消費量の向上	Consumer 顧客	・市場はまだないが、今後GGG市場ができる ・顧客はHHHで夜間の食事調達に困っており、コンビニに行くことで課題を解決しているが、IIIJに困っている ・少し小腹がすく様子
T：技術	顧客行動に合わせた囲い込み・継続購買促進 食品小売業における継続購買促進の取組増加	サマリ	自社の強みと顧客ニーズはフィットしているが、競合製品や代替品に懸念・どう競争優位性を構築し、先発優位を築くかがポイントになりそう。
L：法律	顧客データ活用のためのコスト増加 データ保護・セキュリティ対策のためのコスト増		
E：環境	社会的なESG対応要請拡大 社会的責任を果たさない場合のリスク		
サマリ	・世界の経済成長に伴いエネルギー面の課題が浮き彫りとなる ・健康やライフスタイルを主としたニーズ多様化への対応として、個別最適なソリューションが重要となる		

3C分析

- ・市場で勝ち抜く鍵をシンプルに抽出する基本フレーム
- ・顧客インサイトと自社コアコンピタンスの重なりを確認しつつ、競合との差別化余地＝“空白地帯”を可視化
- ・導出したポジショニング仮説をPMVと照合することで、Purposeとの整合性と実行力を両立した戦略ストーリーを構築できる

ビジネスの必要要素の把握・充足



ビジネスモデルキャンバス

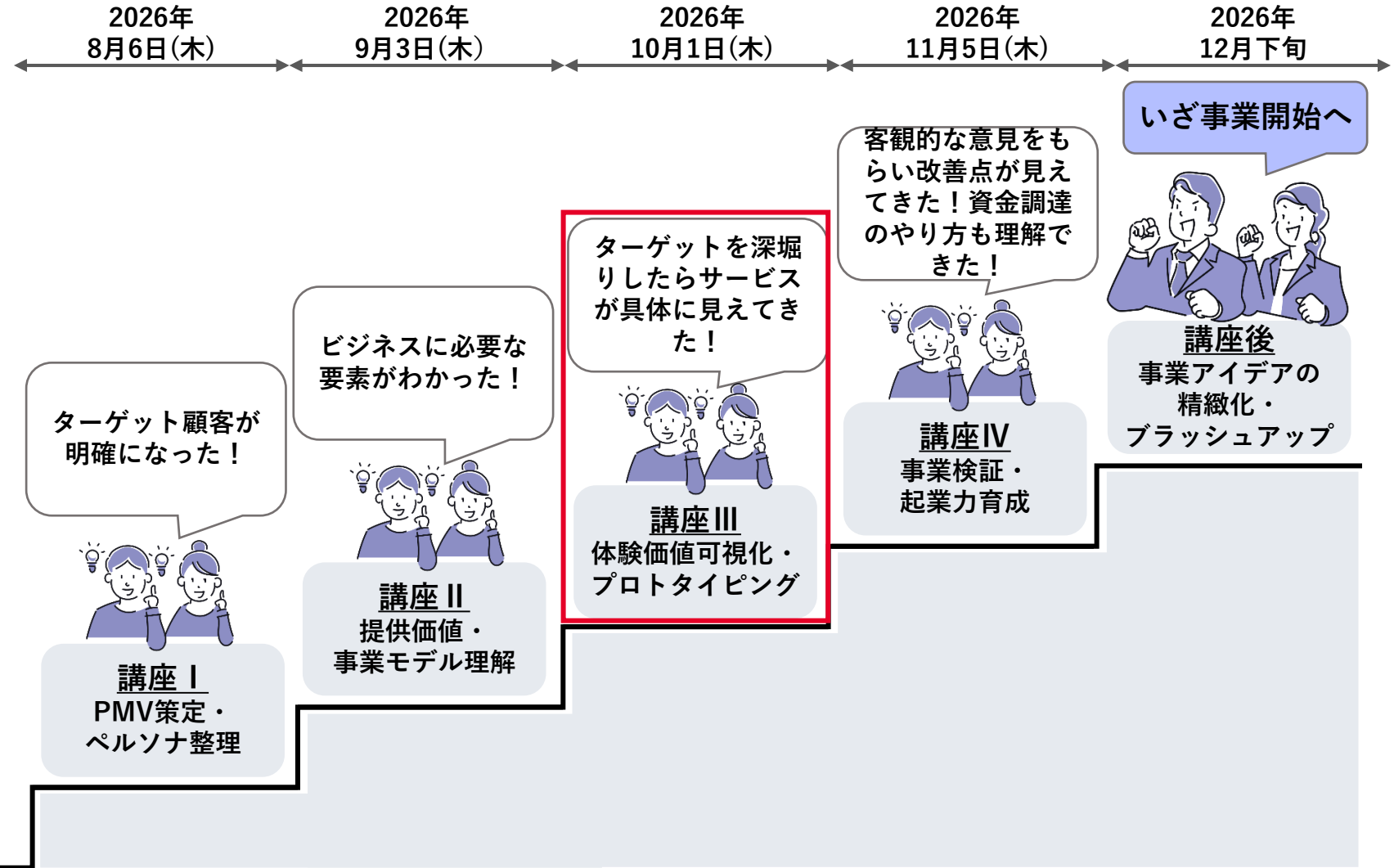
- ・事業アイデアを、パートナー・主要活動・リソース・提供価値・顧客関係・チャネル・顧客セグメント・コスト構造・収益構造で整理
- ・より俯瞰的に各ビジネス要素を整理することができ、各要素間の関係性を網羅的に確認
- ・ビジネスを始める際に抜け漏れがちな事項がチェック可能

ゼロイチ起業講座

講座を通じて事業と起業家としての自信の双方を成長させ、最終的には自身で事業アイデアを深め事業開始できるように成長支援するための講座です



スペシャル講師
神戸 純



講座Ⅲ 体験価値可視化・プロトタイピング

視点を「顧客」に切り替え、顧客の日常にサービスがどう埋め込まれるかを考えます。また、ペーパープロトタイプを作成し、それを活用した受容性調査（定性調査）の実施方法を理解します

講座中



- ✓ 事業が顧客に受け入れられるか？
- ✓ サービスはどのような場面で利用されるか？
- ✓ 提供サービスはどのように表現できるか？

講座後（事後課題・ブラッシュアップ含む）



- ✓ ビジュアライズした事業アイデアを用いて受容性調査を実施し、更にブラッシュアップできる

受容性調査の設計を行う

- 想定顧客へ**事業に対する受容性**(実際に求められているか)を確認
- 簡易的な定量調査の設問や実施方法を設計

対象顧客の日常と提供サービスの接点を検討

- 対象顧客の生活内における**製品・サービスの認知～検討～利用の流れを整理**
- サービスをビジュアライズし解像度の高いサービス内容を整理

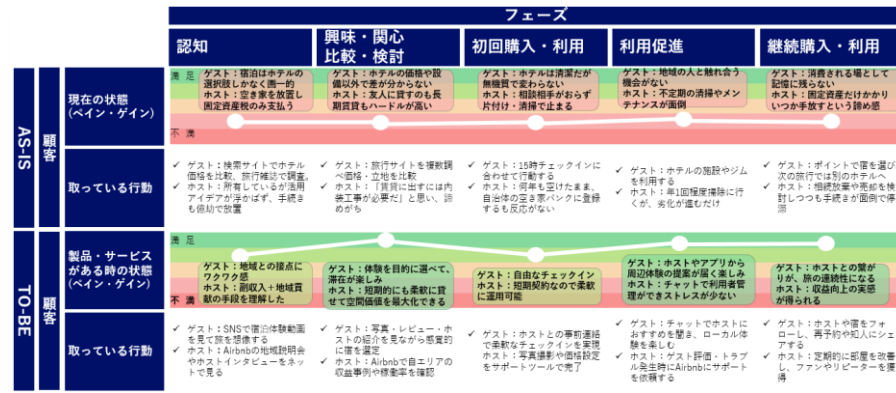
プロトタイプの作成

- 対象顧客の生活上でどのように製品・サービスが提供されるかを設計
- サービスを絵(ペーパープロト)に起こしビジュアライズ

顧客を深掘り調査し事業アイデアを磨く

- ビジュアライズしたプロトタイプと対象顧客への受容性調査(定性)の実施により、**事業アイデアを適宜ブラッシュアップ**

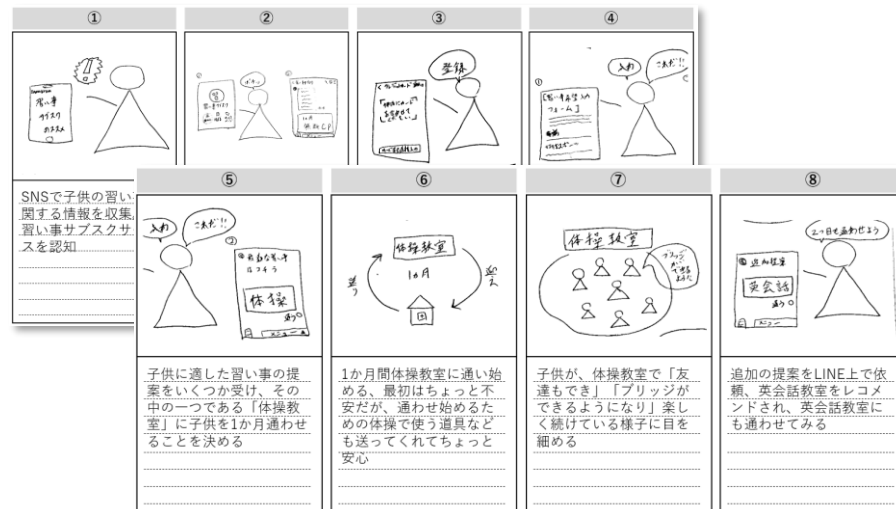
対象顧客の日常と提供サービスの接点を検討



カスタマージャーニー

- 顧客の1日の生活の流れを整理することで、自社の製品・サービスがどのタイミングで認識⇒購入⇒継続⇒再購入されるのかを分析することが可能
- 同時に、As is（現状）・To be（理想の状態）で整理することで改善すべき提供価値の可視化も可能

プロトタイプ作成



ペーパープロトタイプ

- 事業アイデアにおける顧客体験の流れや検討中のサービス全体像をその場議論しながらでビジュアルライズ
- サービスのイメージや流れを絵に起こすことで、自社製品・サービスの解像度を向上させることが可能であり、資金調達等のプレゼンのツールとしても活用可能
- 短い時間で自社サービスを伝える際に有効

受容性調査②の立案

ヒアリング内容の項目イメージ

調査目的	- 生活者に対してサービスおよび提供価値の受容性を確認する - 結果をもとに、仮説と構築し、アンケート調査の設問に反映する
調査対象	- 本PFのサービスを利用する生活者 - 福岡県在住 - 学生、独身就業者、共働きファミリー、主婦、高齢者 - アプリをある程度利用する
調査方法	- 各セグメント2名程度、計10名程度に対して実施 - 天神の会場でリアル実施、Zoom中継可能
調査実施時期	10/28～10/29に実施予定 ※スケジュール参照
調査内容	- 基本情報と現状 - 基本属性 - 日常と課題（利用するアプリ、情報収集、広告表示） - PFサービスや機能コンテンツの受容性 ※PFについて説明（PF導入によりどのような体験が生まれるのか、類似サービスとどう異なるか） - PFについてどう思うか ※4つのサービスを説明 4つのサービスの魅力度（魅力順に並び替え、なんでこの順番にしたのか、各サービスどう思うか） - 各サービスの受容性（このサービス利用したいか、乗り換えたいか、それはなぜか） - 各提供価値に関する受容性（地域特化、包括的サービス、リアルタイム、尊の高いリード等） - 各機能コンテンツの受容性（どの機能を使いたいのか、このコンテンツが刺さるか） - 行動まで伴うか（情報やポイントで行動になるのか） - 改善点（もっとこういう機能やサービスがほしい） - 提供してほしいPFサービス（予約管理、BI等） - 価格受容性（いくらまでなら払えそう、課金中のサービスはあるか）

定性ヒアリング内容・結果イメージ

- 定性ヒアリングを行う際には、ヒアリングの目的、調査対象、調査方法、調査実施時間、調査内容等を予め用意しヒアリングに臨む。
- ヒアリング終了後はヒアリング対象者のプロフィールや事業の受容性、ヒアリングで得られた論点等をまとめ、事業の更なるブラッシュアップに活用

定性ヒアリング結果イメージ

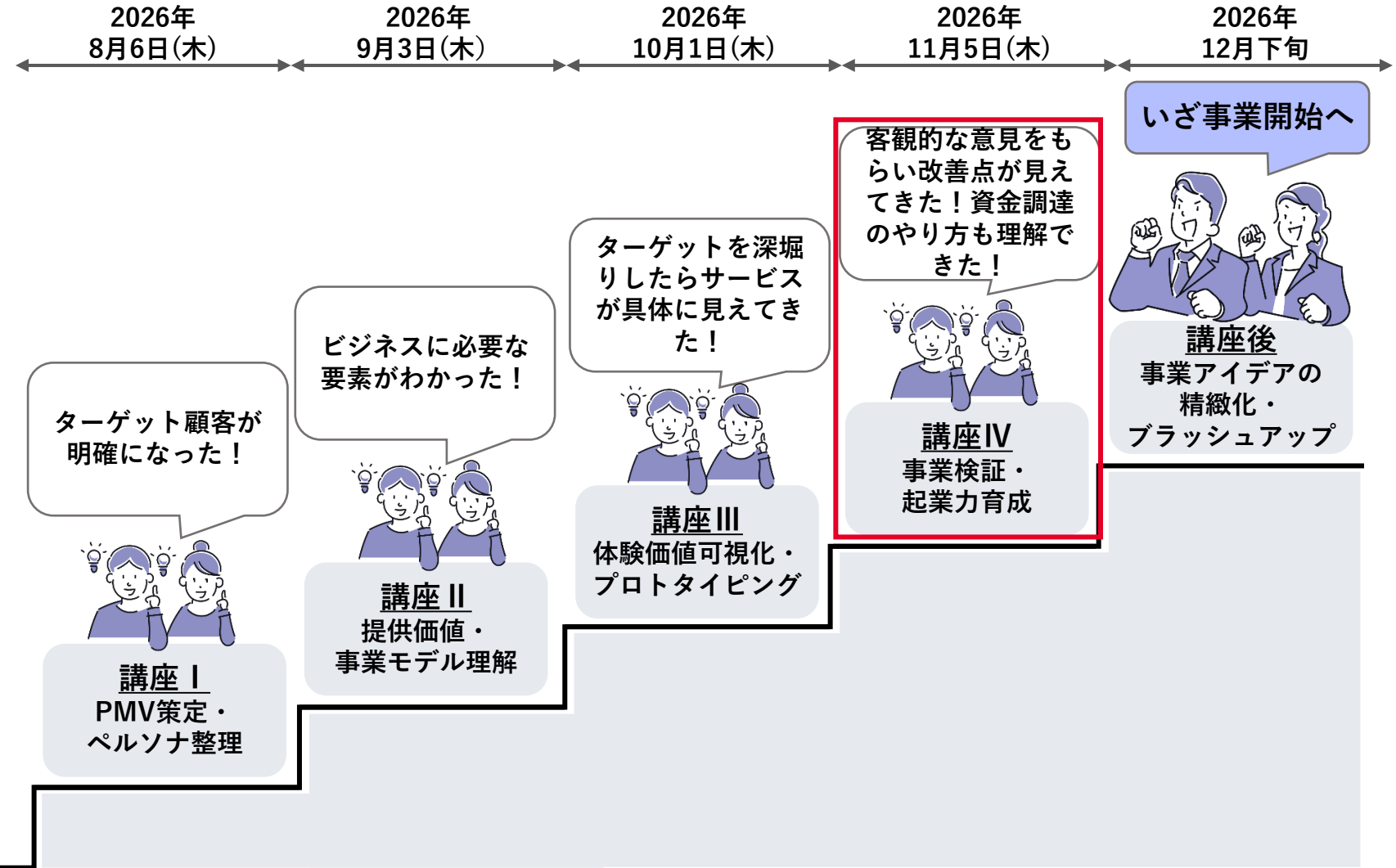
基本情報					
プロフィール	・ Hさん、大学生（法学部）、21歳男性 ・ 大分県中津市に実家あり、現在大学卒業後の進路に悩んでいる。趣味は友人との旅行				
情報収集	・ まずはInstagramで検索し、その後Google検索⇒視覚的 ・ 広告（特に動画中の広告）に嫌悪感がある ⇒適切なタイミングで適切な案内が、空気を読んで出てきてほしい	事前調査	・ LINE、Instagramが中心。履修管理アプリや予定共有アプリを利用 ・ AmazonやNetflix、Netflix等、動画系のサブスクに登録 ・ Apple Musicも登録しているが親が支払い		
ヒアリングサマリ					
アプリの受容性	・ 3.2.1の順で関心があり、一番刺さるのはリアルタイム性 ・ ただ、どれだけ面白いアプリでも、みんながついていないアプリは信用できない ⇒友人からの勧めや口コミによる共感、アプリの認知のさせ方に要工夫 ・ 情報収集していても、自分の気分と違うと思うと検索をやめてしまう ⇒気分との合致や、情報まで最短であることが重要	データ連携/価格受容性	・ データ連携はとくに問題なし ・ 最速ダッシュボードは有料でも使いたい		
1. 魅力発見スコープ	・ 何を食えるかと同じくらい価格が大事なのでクーポンはありがたい ・ 写真や口コミ、価格、場所等の一連が一つにまとまっているのが良い ・ 「今、夕焼けが綺麗」といった、今しか体験できないコンテンツがあると良い ⇒Now Here Wow感 ・ インスタは検索がしにくいので、情報検索のしやすさは重要 ・ 食べログは周りでもあまり使っていない	2. お悩み解決コンシエール	・ クーポンや解決策が届くのが嬉しいので、このサービス自体は利用したい ・ 本当に解決したいことは解決できない為、気軽な悩み事の解決であれば助かる ・ 困りことは、旅行に行くとき途中でプランが崩れてしまうこと ・ 情報は調べるが、投稿や回答はしない ⇒投稿や発信に抵抗あり ・ ライフステージにあった相談事はまわりの人に対面で直接相談するので不要 ⇒真剣な悩み程アプリで相談しない	3. 最速ダッシュボード	・ 3つのサービスの中では一番利用したい ・ 天候や交通情報（特に渋滞）が嬉しい ⇒車か公共交通機関による ・ タクシーやライドシェアはあまり使わないので、新しい発見があるので良い ・ 家族のリアルタイム情報には興味がない ⇒見守りたい相手の有無による ・ リアルタイム情報はXを利用 ⇒Xとの差別化。発信する仕掛けが必要 ・ インスタの人気商品がある店は混雑するので、どれくらい並ぶのかがわかるとありがたい

ゼロイチ起業講座

講座を通じて事業と起業家としての自信の双方を成長させ、最終的には自身で事業アイデアを深め事業開始できるように成長支援するための講座です



スペシャル講師
前田 嘉哉



講座Ⅳ 事業検証・起業力育成

ストーリーを整理・発表し講師・他参加者からの評価を経て、改めて事業への想いを整理し、プランの磨き上げを行います。また、将来の事業スケールを見据え資金調達の講座も実施し理解を深めます。

講座中



- ✓ 利益はどのように出るか？
- ✓ どのように事業を成長させるか？
- ✓ 資金調達はどのように行うのか？
- ✓ 事業プランを効果的に伝えるためには？

講座後（事後課題・ブラッシュアップ含む）



- ✓ ビジューライズした事業アイデアを用いて受容性調査を実施し、更にブラッシュアップできる

ビジネスモデルの構築

- 整理した顧客への提供価値を満たすヒト・モノ・カネ・情報の流れを整理
- キャッシュポイント（利益を生むポイント）を明確化

事業ロードマップを作成する

- 構想内容を他受講生に対し発表
- 良い点・改善点で評価してもらい事業化に向けたストーリー作りを実施

資金調達・資本政策の考え方を学ぶ

- 事業運営に必要な資金調達・資本政策の考え方を学ぶ
- 大分県内の補助金や、資金計画についてもご紹介

ストーリー整理とプレゼンを学ぶ

- 構想内容を他受講生に対し発表し良い点・改善点で評価してもらう
- 評価内容を踏まえてストーリー構築を学ぶ
- ストーリーを効果的に伝えるようなドキュメント作成やプレゼンを学ぶ

事業アイディアの最終化

- 事業アイディアの更なる磨き込みと事業化に向けてプランを深化させる

ストーリー整理と発表

会社名・氏名		PMV	
事業名			
ターゲット	ニーズ	提供価値・商品・サービス	イメージ・その他
競合	自社の強み・独自性	ビジネスモデル	資金計画・事業成長

一言発表用シート

- これまで検討してきたプランを簡潔にわかりやすく第三者へ発表するためのシート
- これを基に講師・参加メンバーへ発表し、評価を頂きブラッシュアップを行う

資金調達・資本政策の考え方を学ぶ

講義「資金調達・資本政策の考え方」



資金調達に関する講座資料

- 資金調達の方法から具体的に取りべきアクションまで、資金調達に役立つ知識を講座
- スタートアップの事業経験者やアントレプレナーシップ講師による、実体験に基づいた知識を提供

**講座Ⅰに参加される方には、
以下の「事前課題」をお願いする予定です。
事前課題の実施は任意です。**

申し込み後に提示する講座Ⅰの事前課題

講座Ⅰの8/6までに、Will・Canシートの実施および電通独自ツールである未来曼荼羅サンプル版のご確認をお願いいたします

①バックグラウンドの棚卸

事業に活かせるご自身の強みや過去を
指定フォーマットで記載

Will
(やりたいこと)

Can
(できること)

②未来曼荼羅のサンプル版の確認

講座Ⅰで使用する未来曼荼羅のサンプル版を配布
「未来曼荼羅とは何か？」を確認



星野リゾート代表
星野佳路氏



私は自分が特別な資質を持っていると
思っていないし、自分の直観も
信じていません

だからこそ経営に科学を取り入れるべ
きだと考え、

教科書を経営の根拠に置いています

引用元：【会社を強くする「教科書経営」】星野リゾート代表「100%教科書通り」の経営が会社を強くする 日経ビジネス電子版より



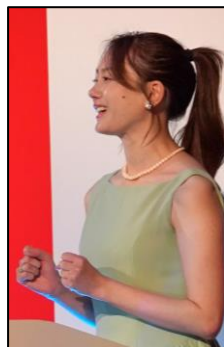
Arilloデザイン 堤田由麻 様

大分ゼロイチへの参加を通じて、多くの学びとご縁をいただきました。私は第3回からの参加でしたが、それでも**事業を見直す大きなきっかけになりました。**講座を通して、「誰のためのサービスなのか」「どんな価値を届けたいのか」「どう進めていくのがよいのか」を改めて考えることができ、自分の想いや目指す方向がより明確になりました。**ここで生まれたご縁は今も続いており、その後の活動や新たな挑戦にもつながっています。私自身、本当に参加してよかったと感じています。**できることなら第1回から参加したかったと思うほどです。ぜひ多くの方に挑戦していただきたいです。



株式会社MURAISHI 村石哲也 様

大分ゼロイチは、事業の可能性を広げるだけでなく、自分自身の考えを整理し、挑戦への一歩を後押ししてくれる本当に貴重な機会でした。**多様な専門家のアドバイスにより、自分では気づけなかった視点や可能性を得ることができました。**また、**採択後も続く世代を超えた方々とのつながりがあり、今でも大きな財産になっています。**私自身、「花もうで」という事業構想を磨き上げるうえで多くの学びと気づきを得ることができ、その経験を糧に今も挑戦を続けています。新しい挑戦や地域の未来につながるアイデアをお持ちの方は、ぜひ一歩踏み出して応募してみてください。



SUTENAI 長尾まなみ 様

頭の中の想像を形にする方法がわからず、昨年ゼロイチに参加しました。講座を通じてアイデアを客観的な数字やグラフへと落とし込むことで曖昧だったビジョンが現実の事業へと変貌していく手応えを肌で感じワクワクしていました。ここで学んだのは世の中の課題に深く目を向ける事でそれが確かな事業に変わる事、そして視野を広く広く持つ事です。**元々知識がなかったためつまづく事が多く投げ出したいと思う事も多々ありました。グッと堪えてやり続けられたのはプロフェッショナルな講師陣が全力で伴走して下さったお陰です。**この場を借りて力を貸して下さった皆様に深くお礼申し上げます。昨年私が受賞できたのは出来ないながらも『やり続けた』からだと思っています。私の事業もまだまだこれからです。皆さんの熱いアイデアが、この大分から現実のイノベーションとして形になることを心から楽しみにしています！

1. OITAゼロイチとは
2. ゼロイチ講座の概要ご紹介
3. エントリーについて
4. 質疑応答

「講座」への応募・エントリー

OITAゼロイチのサイト「応募はこちら」から仮エントリーのフォームを入力してください。



大分は**ゼロイチ**で始まる県

OITA
OITA BUSINESS CHALLENGE CONTEST 2026
ゼロイチ

大分県ビジネス
チャレンジコンテスト

応募はこちら

大分県知事賞
100万円

あなたの**アイデア**が
大分から**未来**を切り拓く!

「OITA ゼロイチ」は、
まだ世の中に存在しない
新たな商品・ノウハウ・アイデア等を活用して
創業予定又は新分野進出等を目指す
中小企業者・若手起業家を発掘するものです。

単なるアイデアの創出(ゼロイチ)
では終わらせない。

仮エントリーのフォーム

公式サイトはこちら



「講座」への応募・エントリー

仮エントリーフォームから、各講座の受講有無をご入力ください
オンライン参加を選択された方は「備考」に理由をご記入ください

ゼロイチ起業講座の受講について

本エントリー前にあなたのビジネスアイデアを強化する「ゼロイチ起業講座」を実施します。
講座は原則対面で計4回実施いたします。
事業アイデアのブラッシュアップに有意義な講座のためぜひご活用ください。
※講座受講は任意であり、講座受講の有無に関わらず「OITAゼロイチ ビジネスチャレンジ コンテスト 2026」へは応募いただけます。
※講座受講の有無はコンテストの審査に影響しません。

☑ゼロイチ起業講座

講座Ⅰ：8月6日(木)17:00~21:00 @株式会社オーイーシー（大分市）
講座Ⅱ：9月3日(木) 17:00~21:00 @株式会社オーイーシー（大分市）
講座Ⅲ：10月1日(木) 17:00~21:00 @株式会社オーイーシー（大分市）
講座Ⅳ：11月5日(木) 17:00~21:00 @株式会社オーイーシー（大分市）

※講座は原則対面での参加をお願いします。
※やむを得ない理由で対面での参加できない方についてはオンラインにてご参加いただけます。
※講座受講希望者が会場の定員を超えた場合は対面受講者は申込順のご案内とさせていただきます。
※定員を超えた皆さまについてはオンラインでご参加いただけるよう別途URLをご案内いたします。
※講座終了後（21時以降）には個別相談会の時間も設けております。ぜひ活用ください。

講座Ⅰ ★
8月6日(木)17:00~21:00 【必須】

- ☐ 参加
- ☐ 不参加
- ☐ オンライン参加 ※やむを得ない理由で対面での参加できない方に限ります

講座Ⅱ ★
9月3日(木) 17:00~21:00 【必須】

- ☐ 参加
- ☐ 不参加
- ☐ オンライン参加 ※やむを得ない理由で対面での参加できない方に限ります

講座Ⅲ ★
10月1日(木) 17:00~21:00 【必須】

- ☐ 参加
- ☐ 不参加
- ☐ オンライン参加 ※やむを得ない理由で対面での参加できない方に限ります

講座Ⅳ ★
11月5日(木) 17:00~21:00 【必須】

- ☐ 参加
- ☐ 不参加
- ☐ オンライン参加 ※やむを得ない理由で対面での参加できない方に限ります

備考（任意）
上記で「オンライン参加」を選択された方については理由をご記入ください。
（例：大分県外在住、県外出張中など）

回答を入力

1. OITAゼロイチとは
2. ゼロイチ講座の概要ご紹介
3. エントリーについて
4. 質疑応答

**質問がある方は、
挙手またはコメントください。**

仮エントリーをよろしくお願いします！

仮エントリーはコンテストとゼロイチ起業講座の応募を含みます。



たくさんのご応募お待ちしております。



事前説明会

2026/7/1

大分県商工観光労働部経営創造・金融課
おおいたスタートアップセンター
(公益財団法人 大分県産業創造機構)

電通グループ

