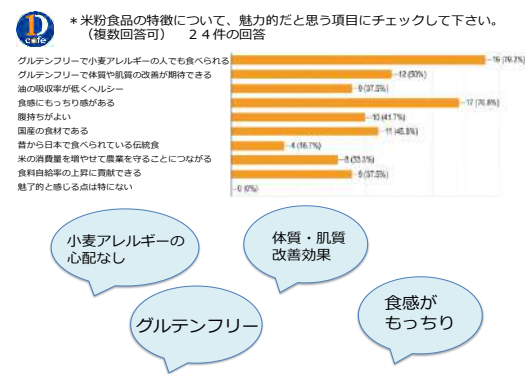
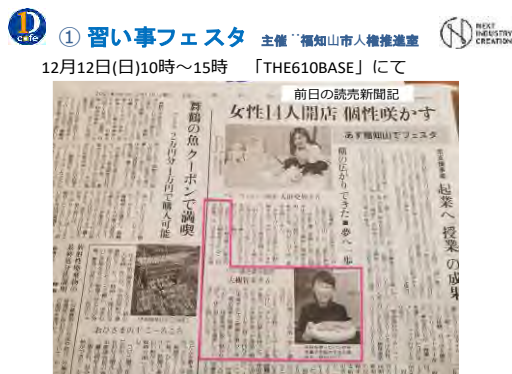
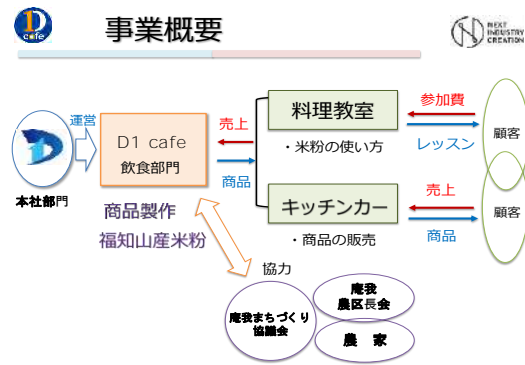


《Aチーム》

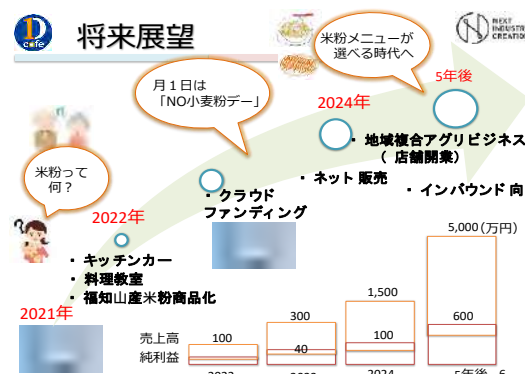
- タイトル: 地産地消キッチン「D1 cafe」～福知山から生み出すお米の未来～
- 成果: 企業内起業(新規事業創出)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



⑤ 収支計算書・事業計画書作成

ビジネスモデルキャンパス (キッチンカー)

項目	2022年	2023年	2024年	5年後
売上高	100	300	1,500	5,000
純利益	40	100	600	6



《Bチーム》

- タイトル: 福知山産キキョウを活用した石鹸で、健康肌づくりを全国へ
- 成果: 起業(株式会社設立)・クラウドファンディング成立(達成総額 51 万円、支援者数 72 名、目標対比平均 515%)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



福知山産キキョウを活用した石鹸で健康肌づくりを全国へ

Bチーム 飯洲 弘成
中武 隆人
小坂 瑠
正木 香奈

敏感肌は、社会問題として顕在化



第一三共ヘルスケア 2021/7/19 13:00 発表の調査による <https://kyodonewsprwire.jp/release/202107137589>

福知山×スキンケア



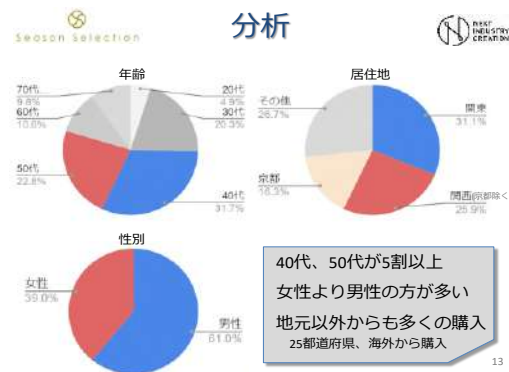
掲載メディア

- 2/3頃 北近畿経済新聞
- 2/4 両月日日新聞
- 2/4 Yahoo! ニュース
- 2/10、他 京都FM丹波放送 (ラジオ)



《Cチーム》

- タイトル: 樹上完熟 三和ぶどうジュース ～農家が取り組む SOGs～
- 成果: 企業内起業(新規事業創出)・クラウドファンディング成立(達成総額 133 万円、支援者数 135 名、目標対比平均 443%)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



《D チーム》

- タイトル: 「ZuT(ずっと)溶けにくいアイスクリーム」が つなぐ 栄養支援の かけ橋
- 成果: 企業内起業(新規事業創出)・クラウドファンディング成立(達成総額 47 万円、支援者数 83 名、目標対比平均 470%)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



ZuT 2. 事業概要 (商品開発)



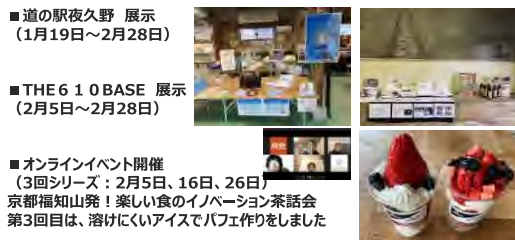
ZuT 4. 今回の実証実験方法



ZuT マクアケ テストマーケティング 1/18~2/27



ZuT 具体的な内容 (展示イベント)



ZuT 7. 今後の展開 (*予定)

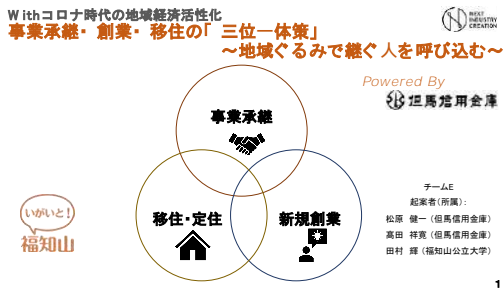
1. クラウドファンディングによるテストマーケティング、ファンづくり、ストーリー展開
「溶けにくいアイスZuT」の市場を開拓→ファンになってもらう
ギフト&高級ホテルなど新たな業務用ルート開拓
2. 2022年夏 本販売
本販売に向けて、パッケージデザインをすすめる
3. 二回目、三回目とクラウドファンディングを重ねる
「溶けにくいアイスZuT」製品をブラッシュアップ
地元福知山の素材を使用し、新たな商品(味)を開発
3. 今後の目標
ギフト&高級ホテルなど新たな業務用ルート開拓
摂食嚥下障害等の栄養サポートが必要な方向け廉価版「溶けにくいアイスZuT」を販売
ZuT(ずっと)ブランド自社PB商品を開発し、栄養支援のかけ橋に!



パッケージ案

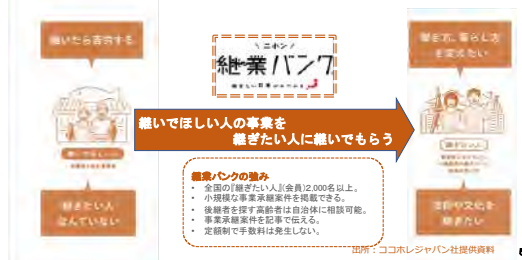
《E チーム》

- タイトル: 事業承継・創業・移任の「三位一体策」～地域ぐるみで人を呼び込む～
- 成果: 施策提案・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



1

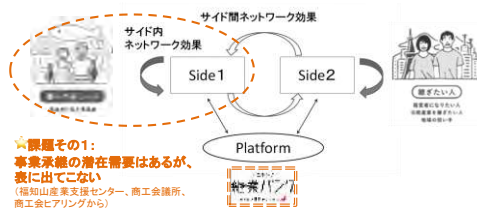
背景 後継者マッチングという 第三の選択肢の登場!



5

検証結果1 エコシステム循環のボトルネック!

継業バンクが機能するには、継いで欲しい地域事業者が沢山現れることが先決!



8

仮説検証2



9

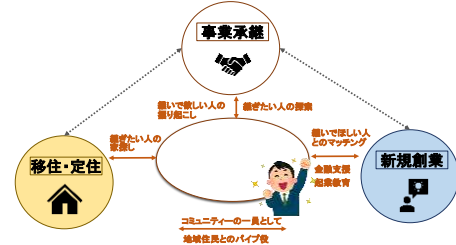
考察 第2回NEXT産業創造塾パネル討論より

事業承継第三の選択肢としての継業マッチング、コロナ禍で追い風の移住定住、そして継業を成長させるための新規創業施策の三位一体策を提示!

- ・ コロナ禍で、地域移住とセットで考える承継希望者増加傾向
- ・ 承継者が新規事業にチャレンジするアトツギベンチャーに期待
- ・ 外部承継では、信頼感醸成や手前育成期間としてのインターンシップが有効
- ・ 事業承継を地域の課題として捉えていこう!
- ・ 達成するには、産業、大学、行政などの産学公連携が重要!

11

将来展望 ハブ人材が核となり、地域ぐるみで継ぐ人を呼び込むエコシステム!



12

《G チーム》

- タイトル: 中小運送会社 DX]による新規事業展開 ~アナログ人海戦術から脱却して生産性を向上する~
- 成果: 企業内起業(新規事業創出)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋

「中小運送会社DX」による新規事業展開
アナログ人海戦術から脱却して生産性を向上する

チームG
発表者 (富士陸送株式会社) : 山本由起子
メンバー : 永松泰征 (福知山公立大学)

令和3年度福知山市委託事業「NEXTふちやま産業創造事業」
令和3年度 NEXT産業創造プログラム 実践事業創造特論PBL

5. 目指すべき新規事業概要

誰に (Customer) ①トラック会社50~100程度の全国の中小運送企業
②運転日報等を手書き且つ、目録/アナログ人海戦術の業務処理で生産性が低い

顧客機能 (Function) 何を ①運転日報の自動読み取り & 自動集計化
②正確且つ迅速に法的整備を完遂

技術 (Technology) どのように ①先陣のノウハウをカスタムして
②手回しに比べ、のサブスクリプションで提供

7. 実証結果①

手書きの運転日報の特性を反映させて、自動読み取りできるメドが見ついた!

国タイアップ先候補 COGENT AI

「手書き運転日報の自動読み取り 世界最高水準の文字認識率を実証」

3. そもそも動機

- 社には未だアナログ人材ばかりで、業務作業が複雑且つ非効率/長時間労働
- 中小運送会社の悩みは皆同じ→解決して社会に貢献したい!

毎日、大量の手書き運転日報をアナログ人海戦術で目視手入力
ミスや手戻りも多々発生
処理管理保証は法的義務

大層な業務効率化 → 大層な生産性向上

自動読み取り & 自動集計したい
迅速正確に処理したい
法的範囲を越境管理したい
効率的にファイル保管したい

6. 今回の実証挑戦

運送会社/運転日報の特性を反映させて、DX解決する

自動集計

AI付き OCR 処理
テキストデータ
RPA

スキャン → 構築 OCR ソフト

※RPA: UiPathのクラウド版「パシフィック」
※OCR: OCR-Engineのクラウド版「OCR-Engine」
※AI: 富士通の「富士通 AI 開発プラットフォーム」

9. 将来展望仮説

中小運送会社に貢献する

- 2021年度: 自社導入 実績達成
・運転帳簿成果
・同社へCV
- 2022年度: 新規顧客 獲得
・商品スケジューリング
・LLS獲得取得
・トラック協会推薦
- 2023年度: プラットフォーム形成
・クロスセル商品の導入
・APIの活用
- 2024年度: APIエコノミー 構築
・APIエコノミー 構築
・DX-4Pフォントの構築
・アップセルの商品導入

特別の協賛伊勢丹
Expert Labs
Tech-0 Circulation

日米ロジスティクス システム協会推薦
全日本トラック協会推薦

《Hチーム》

- タイトル: 廃棄物を資源に変える ～サステナブルプロダクトによる地域エコシステム創造に向けて～
- 成果: クラウドファンディング成立(達成総額 23 万円、支援者数 26 名、目標対比平均 230%)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



事業概要

- 廃棄素材×デザインの可能性
- 伝統工芸のサステナビリティ
- 国内縫製産業の支援

大量生産・大量廃棄に疑問を呈し、サステナブルな商品のあり方を提言したい

リサイクル素材を用いたプロダクト開発

繊維工場で廃棄されるはずの規格外品や端切れを用いてサーキュラーエコノミーを目指したプロダクトを開発

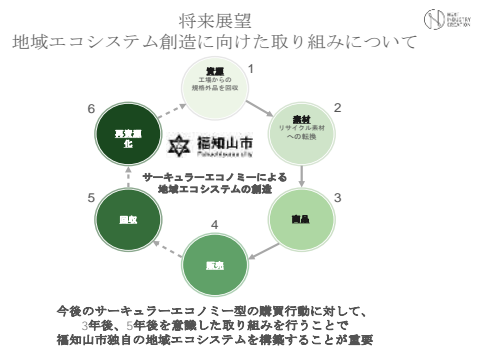
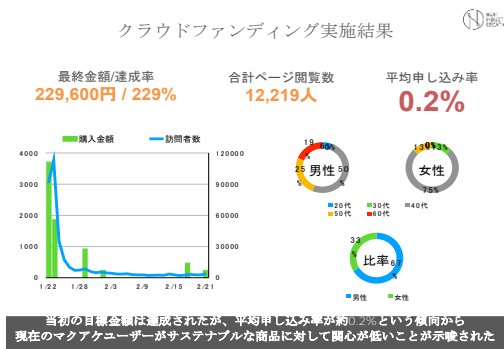
実証方法

ビジネスもカジュアルも！シーンを選ばないシンプルな13インチ対応軽量PCケース

229,600円 (達成率 229%)

サポーター 26人

終了しました



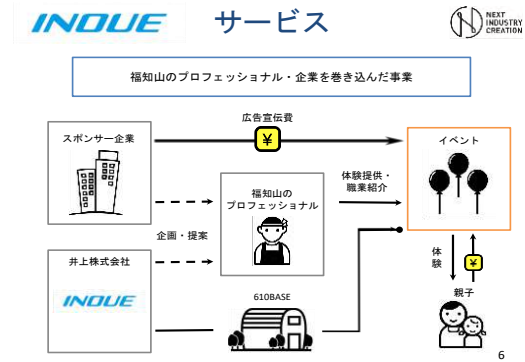
《I チーム》

- タイトル:親子の可能性を共有する事業 ~廃校を活用した福知山の人財を育む場づくり~
- 成果:企業内起業(新規事業創出)・事業連携
- 発表内容: 以下、資料抜粋



親子の可能性を共有する事業
~廃校を活用した福知山の人財を育む場づくり~

1




実証方法

実証内容概要
「仕事紹介と、その仕事に関わる子どもが楽しめるイベント」のトライアルを610BASEにて実施し、事業可能性を検証する。

イベント概要
会場: 610BASE
開催日: 1月23日(日) 13:00-16:30
参加費: 2,000円/人
イベント内容:



13



実証方法 (B案)

アンケート実施
・街頭アンケート
・Google Formアンケート

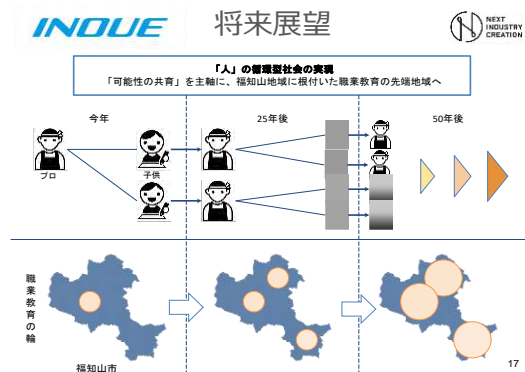
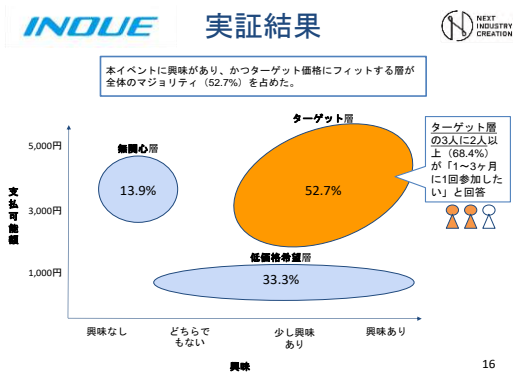
●対象
「福知山在住の0~12才の子を持つ親」

●内容
・現在の買い物について
・本事業への興味
・イベントの支払可能額
・イベント頻度

■有効回答件数
37/51件



14



3.3 修了アンケート結果

アンケート結果は、評価平均が満足度 4.9、起業貢献度 4.6、修了自慢度 4.4、知人推薦度 4.6 と高いものとなった。うち、修了自慢度が 4.4 に止まっている要因としては、本プログラムの知名度、ブランド化が未だ十分でないことが推測される。また、本プログラムの特徴への満足度は、PBL4.9、知識スキル修得 4.6、実践知識獲得 4.7、3段階性 4.8 とカリキュラム内容について極めて高い結果となった。一方、開講曜日、期間、時期については、土日開講 4.4、平日夜間開講 4.5、開講期間・時期 4.5 と評価平均は高いものの、評価分布に若干のばらつきが見られる結果となっている。要因として、PBL の追い込み時期が年度末の繁忙期に重なること、参加学生のアルバイト時間と土日が重なることなどが挙げられる。これらについては、PBL 期間の前倒しや、録画受講による対応を考慮する必要がある。また、コロナ禍での遠隔受講、チャットワークなどの LMS ツール活用についても、遠隔受講 4.5、設備 4.6 と評価平均は高いものの、評価分布に若干のばらつきがある。コメントからは、対面受講を望む声も多く、ハイブリッドでの施行も視野に入れて検討していきたい。関連して、受講生間の交流は 3.7 と低い結果となった。コメントからは、遠隔受講による受講生間のコミュニケーション不足や、遠隔 PBL における他チームとの交流の少なさが見てとれる。次年度におけるアルムナイ組織の立ち上げ支援などを通じて、本課題への対応を図っていききたい所存である。

表 9 プログラム受講満足度

	評価平均	回答者数	評価5	評価4	評価3	評価2	評価1
満足度	4.9	20	18	2	0	0	0
起業貢献度	4.6	20	12	7	1	0	0
修了自慢度	4.4	20	13	3	3	0	1
知人推薦度	4.6	20	14	5	0	0	1

表 10 プログラムの特徴に関する満足度アンケート

	評価平均	回答者数	評価5	評価4	評価3	評価2	評価1
PBL	4.9	18	16	2	0	0	0
知識スキル修得	4.6	18	11	7	0	0	0
実践知識獲得	4.7	18	13	5	0	0	0
3段階制	4.8	18	14	4	0	0	0
土日開講	4.4	20	11	6	3	0	0
平日夜間開講	4.5	20	11	7	2	0	0
遠隔授業 (Zoom)	4.5	20	11	8	1	0	0

設備(教室・LMS)	4.6	20	14	3	3	0	0
受講費用	4.5	20	13	4	3	0	0
開講期間・時期	4.5	20	12	6	1	1	0
受講生間の交流	3.7	20	5	6	8	0	1