

令和8年度 静岡市オープンイノベーションプログラム

NEXT 2026

審査資料（参考様式）

プレゼンテーション審査 提出資料 / 20頁以内

会社名

担当者名

本様式の使い方 | 審査基準との対応

作成のポイント（応募企業の皆さまへ）

- 本資料は全体で20頁以内。各セクションを左側の「記入のポイント」に沿って作成してください。
- 配点の重い ②顧客仮説・③課題仮説・①事業アイデア（計60点）に特に注力してください。
- 顧客には「自社」を含みます。次のいずれの取り組みでも応募できます：①自社課題の解決→外販／②既存事業の高付加価値化／③新規事業（自社起点）／④新規事業（他社起点）。
- 右側の「記入例」は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

審査項目	配点	本様式での記入セクション
①事業アイデア	20	⑦将来像・解決アプローチ（+⑥提供価値）
②顧客仮説	20	④対象顧客
③課題仮説	20	⑤顧客が抱えている課題（+⑥現状の解決策）
④ミッション・ビジョン	15	②想い（+①会社概要・③解決したい課題）
⑤協業に適した要素	15	⑧協業先に求める要件（+①アセット）
⑥体制	10	⑨実施体制
合計	100	

1 会社概要

効く審査項目 ⑤協業に適した要素 / ④ミッションの判断材料

記入のポイント

- 事業内容・主力商品／サービス・売上規模・従業員数・所在地
- 自社の強み＝アセット（技術・設備・顧客基盤・データ・地域ネットワーク等）
- 業種：戦略産業分野に該当するか（製造／海洋／食品・ウェルネス／模型／クリエイティブ／物流／グリーン／観光）
- アトツギ（39歳以下の後継予定者）が担当者として主体的に取り組むか

記入例

例） 静岡市内の食品製造業。創業55年・従業員60名。主力は地場野菜を使った業務用加工食品で、市内の介護施設・病院・給食事業者へ長年納入してきた。アセット＝県内一次産品の調達ネットワーク、HACCP対応の製造設備、品質管理ノウハウ、そして施設の調理現場との日常的な接点。後継予定者（35歳・アトツギ）が新規事業を担当する。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

2 新規事業に対する想い

効く審査項目 ④ ミッション・ビジョン（配点15）

記入のポイント

- なぜこの新規事業に取り組むのか（原体験・きっかけ）
- 自社のミッション・ビジョンとどう紐づくか
- 「自社がやる意義・必然性」はどこにあるか

記入例

例）納品先の介護施設を回るなかで、調理現場の職員から「やわらかい食事の用意が本当に大変」という声を何度も聞いた。祖業で培った食の技術を、目の前で困っている現場のために役立てられないか——という担当者自身の課題意識が出発点。地域の食を支えてきた当社だからこそ取り組む意義があると考えている。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

3 解決したい課題（自社の経営課題）

効く審査項目 ④ミッション / ③課題仮説へ接続

記入のポイント

- 自社が事業を通じて解決したい経営課題・社会課題は何か
- その課題に今直面している背景・切迫度
- ※自社課題解決型の場合、この課題が「対象顧客＝自社」の課題と重なります

記入例

例） 主力の業務用加工食品は価格競争とOEM依存で利益率が低下し、価格決定力のある自社事業の柱が必要になっている。一方で、現場で見聞きした介護食の困りごとは、当社の素材・製造・品質管理の強みを活かせる領域でもある。経営課題（新しい柱づくり）と現場の課題が交わる点を、次の事業にしたい。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

4 対象顧客

効く審査項目 ②顧客仮説（配点20）

記入のポイント

- 誰の課題を解決するのか。具体的な顧客像（業種・規模・部署・役職／個人なら属性）
- その顧客は実在するか（既存取引先・ヒアリング先など、根拠となる接点）
- ※顧客には「自社」を含みます（自社課題解決型は自社が顧客）

記入例

例） 高齢者向け施設（特養・老健・有料老人ホーム）の調理・栄養部門。まずは既に取り引のある市内の施設を起点に、これまで30施設の栄養士・調理員・施設長にヒアリングを実施した。介護食の調理に課題を感じている施設が大半で、想定顧客は実在する。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

5 顧客が抱えている課題

効く審査項目 ③課題仮説（配点20）

記入のポイント

- その顧客が抱える本質的な課題は何か
- ニーズの強さ：なぜ今か／解決されないと何が困るか
- 顧客の生の声・データなど、課題を裏づける根拠はあるか

記入例

例) ヒアリングで最も多かったのは「嚥下機能が落ちた入居者向けに、毎食やわらか食を現場で刻む・ミキサーにかける作業の負担が大きい」という声。人手不足の現場で調理時間を圧迫し、見た目も損なわれ、入居者の食欲・栄養状態の低下にもつながっている。「手間がかからず、見た目とおいしさを保てる介護食が欲しい」というニーズは強い。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

6 顧客への提供価値及び現状の解決策

効く審査項目 ③ニーズ強度 / ④ / ①の判断材料

記入のポイント

- 顧客にどんな価値を提供するか（Before→Afterで）
- 顧客は今その課題にどう対処しているか（既存の代替手段・競合）
- 既存の解決策では何が不十分で、自社が勝てる理由は何か

記入例

例）現状は各施設が手作業で刻み・ミキサー加工して代替（手間・品質のばらつき・栄養低下）。市販の介護食もあるが「おいしくない・見た目が悪い」と現場の評価は低い。提供価値＝当社の素材力と製造技術で、見た目とおいしさを保ったまま現場の調理負担をなくす嚥下対応食を届ける。既存取引と品質管理で築いた信頼が参入の強み。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

7 目指す将来像及び解決アプローチ

効く審査項目 ①事業アイデア（配点20）

記入のポイント

- スタートアップとの共創で実現したい事業アイデアの全体像
- 解決アプローチ（どう実現するか）の有望性・実現可能性
- 3～5年後に目指す事業規模・将来像

記入例

例) 見た目・おいしさを保った嚥下対応のやわらか食を製造し、まずは市内施設へ提供。現場の喫食反応を見ながら品目を磨き込む。3年で県内〇施設への導入を目標とし、将来は在宅介護の家庭向けにも展開したい。物性設計や喫食データの活用はスタートアップとの共創で実現する。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

8 協業先に求める要件

効く審査項目 ⑤協業に適した要素（配点15）

記入のポイント

- 協業に活かせる自社アセット（資産・技術・資源）は何か
- 事業実現のためにスタートアップに求めたい技術・ノウハウ（具体的に）
- どんなスタートアップと、どんな役割分担で組みたいか

記入例

例） 自社でできること＝地場素材の調達、製造・量産、品質管理、施設チャンネル。できないこと＝嚙下状態に応じた物性（やわらかさ・とろみ）の設計技術と、現場の喫食・嚙下データを取得・分析する仕組み。この部分をフードテック／データ系のスタートアップに求め、共同で商品設計・改良する役割分担を想定している。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

9 実施体制

効く審査項目 ⑥体制（配点10）

記入のポイント

- 社内の推進体制（責任者・担当者・関与部署と工数）
- 経営層のコミットメント
- 人員は十分か。不足する場合の補完方針

記入例

例）社長直轄の新規事業チームを新設。専任2名（後継予定者＋製造責任者）に、品質管理・営業から3名が兼務で参画する。既存の施設営業ルートを活かし、ヒアリングと試食を継続する。社長が月次でレビューし意思決定。不足するデジタル・データ人材は協業先と外部専門家で補完する。

※ 右の記入例は一例です。自社の事業に置き換え、必要に応じて図表・データ・写真を入れて説得力を高めてください。

提出にあたって

- 提出締切：令和8年9月3日(木)正午まで／本様式に沿って作成・20頁以内
- 審査：令和8年9月7日(月)～8日(火) オンライン（準備5分・説明15分・質疑15分）
- 事前相談・ブラッシュアップ支援を申込期間中に実施（事業アイデアの磨き込み・経営課題の構造化）
- 参考様式はプログラムHP（<https://shizuokacitynext.jp/>）にも掲載

お問い合わせ

ふじのくに未来創造ラボ（代表構成員 アルファドライブ静岡） MAIL：
masayuki.ishikawa@alphadrive.co.jp