

JPX起業体験プログラム2026 in 由利本荘

事業計画プレゼンテーション

○ 主 催：特定非営利活動法人 イノバヤ

○ 対 象：秋田県立大学経営システム工学科 26名

秋田県立西目高等学校ビジネス会計系列 17名

秋田県立由利高等学校 17名



特定非営利活動法人



令和8年6月13日

13:00～17:00

秋田県立大学本荘キャンパス
AVホール

Supported by



JPX 起業体験
JPX Entrepreneur Program プログラム



本日のアジェンダ

1. あいさつ・本日のアジェンダ紹介・概要説明・JPXからのご挨拶

2. VC役候補の紹介

3. プレゼンテーション(各グループ質疑含め10分)

大学部門

- ① 13:20 (株)誠 (県立大7名)★
- ② 13:30 (株)Cloud Form Coffee (県立大5名)★
- ③ 13:40 Actuate(株) (県立大4名)★
- ④ 13:50 OneMark(株) (県立大4名)
- ⑤ 14:00 歩テック(株) (県立大6名)

(休憩)

高校部門

- ⑥ 14:30 (株)Bloom&Bite(西目高校6名)★
- ⑦ 14:40 (株)もぐたん(西目高校5名)★
- ⑧ 14:50 (株)Smile bloom(西目高校6名)★
- ⑨ 15:00 とまドレ(株)(由利高校5名)★
- ⑩ 15:10 ヘラロハ(株)(由利高校5名)★
- ⑪ 15:20 (株)桃日和(由利高校4名)
- ⑫ 15:30 (株)Fruits de Lys (由利高校3名)★

★は食品販売

5. 講評・休憩(15:40~16:00)

6. 投資VC役決定・会社設立作業(16:00~17:00)

2026年度 JPX起業体験プログラム予定表



2026/3/27現在

公式ホームページ
https://innova-ya.yurihonjo.info/

段階	名称	日時	場所	概要	関係者
1	■キックオフ 【4月】	西目高校 4月16日(木) 由利高校 4月14日(火) 県立大学 4月20日(月)	西目高校 (授業) 13:15-15:05 由利高校 (課外) 県立大学 (授業)	プログラム説明・ルール確認・事業構想・諸注意、商品・サービスの構想	事務局・指導部
2	■保健所講習 【5月】	県立大学 5月11日(月) 西目高校 5月14日(木) 由利高校 5月15日(金)	県立大学 (授業) 西目高校 (授業) 13:15-15:05 由利高校 (課外)	商品やサービスを保健所の専門家に確認してもらう。可能性を探る。	保健所・事務局・指導部
3	■事業プレゼン&模擬株式会社設立 一般公開【6月】	2026年6月13日 (土)	県立大学・AVホール	事業計画プレゼン、VC役と調整 VC役と調整後、書類作成、承認、設立	VC役、指導部、JPX、行政書士、事務局、一般公開
4	■事業準備 【7月】	会社設立後 ※調理販売社は腸内細菌検査あり (6/17~7/10)	各社の準備活動場所 商品の試作 レシピ作成	各社メニュー情報を事務局へ提出。飲食事業は「腸内細菌検査」必須。	VC役、指導部、事務局、保健所相談
5	■わかものみせ 一般集客【8月】	2026年8月8・9日 (土・日)	文化交流館カダーレギャラリー、 1F調理創作室・創作テラス	販売実践。	一般消費者
6	■決算 【9月】	県立大学 8月10日(月) 由利高校 9月 4日(金) 西目高校 9月10日(木)	県立大学 (授業) 由利高校 (課外) 西目高校 (授業) 13:15-15:05	決算処理後に決算書、事業報告書等の作成。税理士の承認、総会資料の作成に取掛る。	税理士、VC役、指導部、事務局
7	■株主総会 一般公開【10月】	2026年10月4日 (日)	県立大学・AVホール	監査報告、株主総会、表彰	VC役、JPX、指導部

参加校：秋田県立大学経営システム工学科（3回生・20人）、西目高等学校ビジネス会計系列ビジネス会計系列（2年生・18人）、由利高等学校国際科（2年生・10人）

株式会社 誠

発表日 2026年6月13日

組織構成

役職名	役割	名前
社長	会社のリーダー	伊藤 真
会計部長	お金を管理する	加藤 愛翔 松崎 雅優
製造部長	商品を作る	尾間 晴斗
営業部長	商品売る	及川 夏旺
広報部長	商品を知ってもらう	永長 尚幸
監査役	会社が不正をしていないかを見守る	遠藤 奨

会社の理念と想い

会社の理念：

- 「新しい価値を提供したい」
- 「誰もしたことないことをしたい」

会社名に込めた思い：

- 「誠実で堅実な企業でありたい」



取扱商品と特徴



- 私たちが売るもの（2大看板メニュー）
- ① たこ焼き
- 特徴：おいしい、アレンジが可能
- 強み：一般に広く知られており、一定の安定した需要が見込める
- ② 冷やし油そば
- 特徴：目新しさがある
- 強み：専門店に行かなければまず食べられない独自の価値

ターゲット層（誰に売るか）

- 想定するお客様（ターゲット）
- 子ども
- 学生
- 親子
- （老若男女問わず）
- 購入を促す工夫：たこ焼きは一食3～4個にし、値段を安くして買いやすくする



販売・売上計画

- 売上目標のシミュレーション
- たこ焼き：200人分 × 200円 = 40,000円
- 冷やし油そば：80人分 × 600円 = 48,000円
- 売上金額の合計：88,000円



材料の仕入計画

- 必要な材料の合計（主要セグメント）
- たこ焼き粉 4,000g ／ 中華麺 8,000g ネギ 1,000g ／ たこ 1,000g ひき肉 3,000g ／ ラード 1,250g など
- 材料費の合計：36,974円
- 内訳：セット① 9,502円 ／ セット② 7,957円 ／ セット③ 11,090円 ／ セット④ 8,425円

材料以外の必要経費

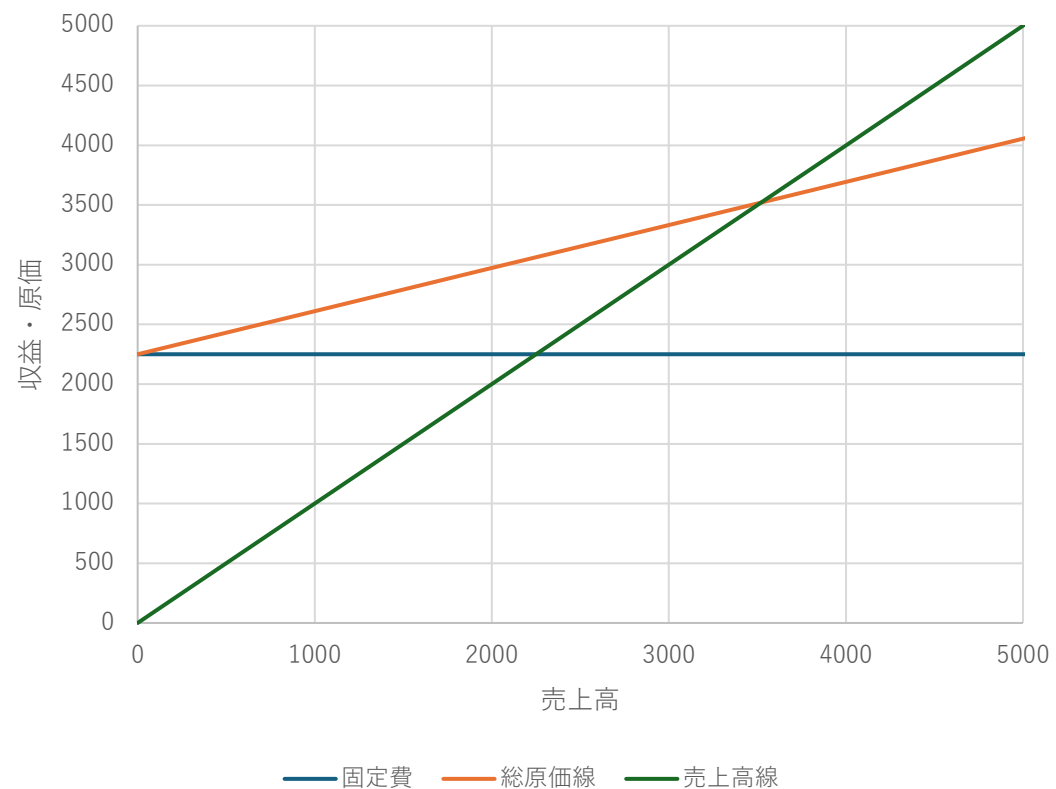
- 材料のほかに必要なモノとお金
- 消耗品・器など：
- 器（たこ焼き用）100個：900円
- 器（麺用）50個：1,200円
- 割りばし50本：100円
- つまようじ200本：50円
- 出店・調理コスト：調理場賃貸料：500円
- 材料以外の経費合計：2,250円

収支計画と利益の見込み

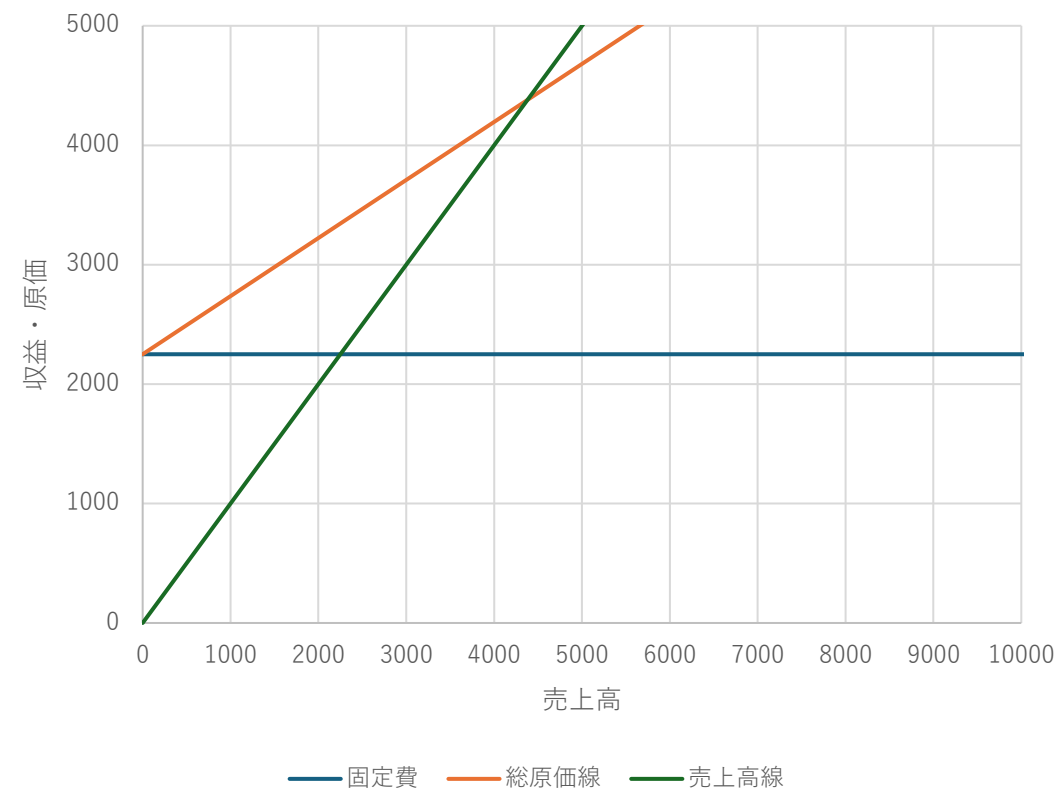
- 損益の計算（いくら儲かるか？）
- ① 売ったお金の合計：88,000円
- ② 材料を買うお金：36,974円
- ③ 材料以外の買う物：2,250円
- 必要となるお金の合計（②＋③）：39,224円
- 差し引き利益（もうけ：①－②－③）：48,776円

損益分岐点

たこ焼きのみを売る時の損益分岐点



油そばのみを売る時の損益分岐点



資金調達と投資効率

どうやって「お金」を準備するか？

- 創業者出資（A株）：7,000円
- VC（出資者）への御願い（B株）：23,000円
- 銀行からの借入金：10,000円
- 調達合計：40,000円（必要原資39,224円をカバー）

ROE（自己資本利益率） = 1.138（113.8%）



じぎょうけいかくしょ

事業計画書

かいしゃめい

会社名 (株)Cloud Foam Coffee



みんなの「役割」を決めよう!

役職 (役のなまえ)	役割(やくわり) ～何の責任者?～	メンバーのなまえ
社長	会社のリーダーとなる	岸谷凱人
会計部長	お金を管理する	嶋津唯斗
製造部長	商品をつくる	嶋津唯斗
営業部長	商品を売る	野原征悟
広報部長	商品を知ってもらう	印牧弥飛
監査役	会社が不正していないかみ まもる	工藤翼

会社の理念：起業を通じてどうなりたいか？

□ 起業を通じてどうなりたい

- ✓ 起業も一連の流れを掴み、経営を実際に体験する事で企業が求める人物像をイメージし、就活等で活かせるようにする。

□ 会社名に込めた思いは？

- ✓ この会社名に込めた思いは、私たちがメインで提供するコーヒーで空にふわふわと浮かぶ雲のようにリラックスできるような一杯を味わってもらい、和やかな空間を楽しんでほしいと思ったのが由来。

「どんなもの」を売るのが？

□ 売るものは何か？：

✓ **ダルゴナコーヒー**



※

□ 売るものの「よいところ」や「くふうするところ」は？

✓ **種類を多く作ることができる。原価率が低く、利益率が高い。若者から高齢者までターゲットが広い**



そもそもダルゴナコーヒーって？

ダルゴナコーヒーとは？

牛乳の上にふわふわのコーヒークリームをのせた韓国発祥の人気ドリンク！

特徴

- 韓国発祥の人気コーヒードリンク
- 牛乳の上にふわふわのコーヒークリームをのせた飲み物
- 見た目がおしゃれでSNSで話題になった
- 飲む前によく混ぜて楽しむ



名前の由来

- 韓国のお菓子「ダルゴナ（カルメ焼き）」に似た色と味から名付けられた



作り方

1 インスタント
コーヒー
大さじ2



+

2 砂糖
大さじ2



+

3 お湯
大さじ2



を 1 : 1 : 1 で混ぜて泡立てる

牛乳の上に
1のせる



完成！



ポイント



ふわふわ食感が
楽しめる



材料が少なく
自宅で簡単に作れる



SNS映える
見た目が人気



おいしく飲むコツ

飲む前によく混ぜると、コーヒーと牛乳が
なじんでよりおいしくなります！





いろいろな味のダルゴナコーヒー



オリジナル



インスタントコーヒーの
定番の味わい！

キャラメル



キャラメルの甘くて
コクのある味わい！

抹茶



抹茶のほろ苦さと
まろやかな甘さ！

チョコレート



チョコの風味が広がる
濃厚な味わい！

いちご



いちごの甘酸っぱさが
楽しめる！

ほうじ茶



香ばしいほうじ茶の
やさしい味わい！

バニラ



バニラのやさしい香りと
まろやかな甘さ！

黒ごま



黒ごまの香ばしさが
クセになる！

バナナ



バナナの自然な甘さで
飲みやすい！

ブルーベリー



ブルーベリーの爽やかな
酸味がアクセント！

豊富なテイスト



提供する種類(味)

□ どんな「お客さん」が買うか？

- ・学生（JK）
- ・大人（金持ち）
- ・高齢者（おじいちゃんおばあちゃん）

□ なぜ、お客さんは買ってくれるのか？

✓ 見た目がよく、日本でまだ出回ってる店が少なく、商品の企業価値があるから。

□ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
ダルゴナコーヒー	80人分	500円	40000円
		合 計	40000円

□ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
ダルゴナコーヒー (抹茶)	40人分	500円	20000円
		合 計	20000円

□ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
ダルゴナコーヒー (ココア)	40人分	500円	20000円
		合 計	20000円

□ どれくらいの「材料(ざいりょう)」が必要か ？

材料の名前	1人分の材料 ①	買ってくれる人数 ②	必要な材料の合計 ① × ② = ③
インスタントコーヒー	(大さじ2)	80人分	(大さじ400)
砂糖	(大さじ2)	160人分	(大さじ400)
生クリーム	(30g)	80人分	(5400g)
牛乳	(適量)	160人分	(17L)

必要になる「材料」を買うためのお金は？

□ 「材料(ざいりょう)」を買うために必要なお金は ？

材料の名前	必要な材料の合計 ③	材料に必要なお金
インスタントコーヒー	(2kg)	14320円
砂糖	(1kg)	1000円
生クリーム	(5400g)	6500円
牛乳	(28L)	12648円
	合 計	34468円



必要になる「材料」を買うためのお金は？

□ 「材料(ざいりょう)」を買うために必要なお金は ？

材料の名前	必要な材料の合計 ③	材料に必要なお金
氷	160個	4000円
抹茶	適量	4140円
ココア	適量	2400円
	合 計	10540円



他に必要になる「モノ」を買うためのお金は？

□ 売れるために「必要なモノ」は？

必要なモノの名前	必要なものの量 ①	ねだん ②	必要なお金 ①×②
コップ	160個	1500円	1500円
ストロー	160個	220円	220円
宣伝用材料	適量	1500円	1500円
		合 計	3220円



どれだけの「利益(もうけ)」を出せますか？

□ 必要になる「お金」は？

材料を買うお金の合計 45008円

材料のほかに買う物のお金の合計 3220円

必要となるお金 48228円

□ どれだけ「利益」が出る？

売ったお金の合計 80000円

材料を買うお金の合計 45008円

材料のほかに買う物のお金の合計 3220円

利益 31772円



どれだけのお金をVCの皆さんからお願いしますか



□ 準備する「お金」は？

必要となるお金	48228円
---------	--------

□ どうやって「お金」を調達するか

創業者出資(A株)	5000円
-----------	-------

VC(出資者)にお願いする出資(B株)	35000円
---------------------	--------

銀行から借りるお金	10000円
-----------	--------

合計	50000円
----	--------

□ どの程度効率よく儲けられるか (概算)

ROE=	0.5560 (55.6%)円
------	-----------------

じぎょうけいかくしょ

事業計画書

かいしゃめい
会社名

Actuate(株)

※注意1. 最初か最後に「株式会社（かぶしきがいしゃ）」と書いてください。

※注意2. 例）株式会社ごうつ、しまね株式会社 など。

みんなの「役割」を決めよう!

役職 (役のなまえ)	役割 (やくわり) ～何の責任者?～	メンバーのなまえ
社長 (しゃちょう)	会社のリーダーとなる	濱津 直輝
会計部長 (かいけいぶちょう)	お金を管理する	佐藤 俊介
製造部長 (せいぞうぶちょう)	商品をつくる	三浦 大星
営業部長 (えいぎょうぶちょう)	商品を売る	佐々木 稜太
広報部長 (こうほうぶちょう)	商品を知ってもらう	佐々木 稜太
監査役 (かんさやく)	会社が不正していないか みまもる	三浦 大星

※注意 社長は1人、それ以外の役割は複数でよい。全員が必ず役割を持つ。



会社の理念：起業を通じてどうなりたいか？



➤ 起業を通じてどうなりたいか？

- ✓ 起業家として必要となる知識・スキル・考え方を習得したい
- ✓ 会社経営に必要な知識・スキル・考え方を習得したい
- ✓ 複数人で一つのプロジェクトにアサインするときにぶつかる壁、課題を解決できるようになる

➤ 会社名に込めた思いは？

「どんなもの」を売るのか？

➤ 売るものは何か？ : ○○○○

- ✓ かき氷
- ✓ アイスフロート



※ 売るもののイメージ（絵）を入れてみよう

➤ 売るものの「よいところ」や「くふうするところ」は？

- ✓ 原価率が低い
- ✓ できるだけ人的リソースを必要としない仕組みを作りたい
- ✓ 顧客が再び購入しようと思う仕組み作りを心がける
- ✓ 地元にゆかりのあるネーミングにすることで購買意欲を促進する

※ 「○○○なところ」と具体的に書いてみよう

「誰が」買ってくれるのか？

➤ どんな「お客さん」が買うか？

子連れの家族

＜子供の年齢＞ 幼稚園から小学校低学年

＜親の年齢＞ 30～40代

＜顧客の予算＞ イベント全体：2000円 自分たちの店舗：400～500円

お年寄り

＜年齢＞ 60～70代

＜予算＞ 全体：3000円 店舗：1000～1500円

高校生

＜年齢＞ 16～18歳

＜予算＞ 全体：2000～3000円 店舗：1000～1500円

➤ なぜ、お客さんは買ってくれるのか？

- ✓ 8月開催ということもあり、気温が高いから、冷たいものそしてのどが潤うものを必要とするはずだから
- ✓ 多くの高校生は夏休み期間であると考えられるので、友達とスターバックスコーヒーに行く頻度が増えるから
- ✓ 夏で食欲が落ちていても食べやすいフルーツはお年寄りに需要があるから
- ✓ 小学生は夏休みの間に水鉄砲で遊んだり、親御さんと花火をして遊ぶと考えたから
- ✓ もし1500円分しか購入していない顧客がいたときに、2000円分の購入で無料抽選ができるようになったら追加で500円分購入したくなるのではないかと考えたから。
- ✓ かき氷の追加オプションとして練乳を用意することで少し贅沢をしたい顧客の購買意欲を掻き立てる

どれだけ「売れる」のか？

➤ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
かき氷	50人分	350円	17500
		合 計	円

◆ 考えるヒント 「売ろうとする数（○人分）」について。

- ✓ 家族のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ 学校の友だちや先生のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ ご近所の人たちのうち、買ってくれそうな人は何人くらい？

➤ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
かき氷 (+ 練乳)	70人分	400円	28000
		合 計	円

◆ 考えるヒント 「売ろうとする数（○人分）」について。

- ✓ 家族のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ 学校の友だちや先生のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ ご近所の人たちのうち、買ってくれそうな人は何人くらい？

➤ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
かき氷 (+ 練乳掛け 放題)	30人分	500円	15000
		合 計	60500円

◆ 考えるヒント 「売ろうとする数 (○人分)」について。

- ✓ 家族のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ 学校の友だちや先生のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ ご近所の人たちのうち、買ってくれそうな人は何人くらい？

どれだけ「売れる」のか？

➤ どれくらい「売れる」のか？

商品名 (売るものの名前)	買ってくれる人数 ①	ねだん ②	① × ②
アイスフロート	50人分	500円	25000
		合 計	25000円

◆ 考えるヒント 「売ろうとする数（○人分）」について。

- ✓ 家族のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ 学校の友だちや先生のうち、買ってくれそうな人は何人くらい？
- ✓ ご近所の人たちのうち、買ってくれそうな人は何人くらい？

必要になる「材料」を買うためのお金は？

➤ 「材料（ざいりょう）」を買うために必要なお金は？

材料の名前	必要な材料の合計 ③	材料に必要なお金
かき氷シロップ	6本 (個、本、g、cc)	8 8 8 0 円
氷	25kg (個、本、g、cc)	5 2 0 0 円
練乳	1kg、3本 (1kg) (個、本、g、cc)	3 4 8 0 円
炭酸水	500ml、24本 (個、本、g、cc)	1 5 0 0 円
	合 計	円

必要になる「材料」を買うためのお金は？

➤ 「材料（ざいりょう）」を買うために必要なお金は？

材料の名前	必要な材料の合計 ③	材料に必要なお金
バニラアイス	4 L、1 個 (個、本、g、cc)	3100円
つぶあん	3kg 1個 (個、本、g、cc)	3769円
白玉	1kg 1個 (個、本、g、cc)	1999円
	(個、本、g、cc)	円
	合 計	27928円

他に必要になる「モノ」を買うためのお金は？

➤ 売れるために「必要なモノ」は？

必要なモノの名前	必要なものの量 ①	ねだん ②	必要なお金 ①×②
かき氷カップ	200個 (個、本、袋)	円	3000円
フロート用カップ	100個 (個、本、袋)	円	2000円
ストロー	500本 (個、本、袋)	円	1200円
合 計			円

たとえば・・・

✓ 「うつわ」や「つつみ紙」

✓ チラシやお店のかざり …など



他に必要になる「モノ」を買うためのお金は？

➤ 売れるために「必要なモノ」は？

必要なモノの名前	必要なものの量 ①	ねだん ②	必要なお金 ①×②
リスパック	50個 (個、本、袋)	円	1045円
	(個、本、袋)	円	円
	(個、本、袋)	円	円
		合 計	7245円



どれだけの「利益（もうけ）」を出せますか？

➤ 必要になる「お金」は？

材料を買うお金の合計	・・・②	27928円
材料のほかに買う物のお金の合計	・・・③	7245円
必要となるお金・・・②＋③		35173円

➤ どれだけ「利益（もうけ）」が出る？

売ったお金の合計	・・・①	85500円
材料を買うお金の合計	・・・②	27928円
材料のほかに買う物のお金の合計	・・・③	7245円
利益（もうけ）・・・①－②－③＝④		50327円



どれだけのお金をVCの皆さんからお願いしますか

➤ 準備する「お金」は？

必要となるお金・・・②+③	35173円
---------------	--------

➤ どうやって「お金」を調達するか

創業者出資(A株) ... ⑤	4000円
VC(出資者)にお願いする出資(B株) ... ⑥	24360円
銀行から借りるお金 ... ⑦	0円
合計 ... ⑤+⑥+⑦	28360円

➤ どの程度効率よく儲けられるか(概算)

$ROE = ④ \times 0.7 / (⑤ + ⑥)$	1.24円
--------------------------------	-------

OneMark(株) 事業計画書

B26D019 後藤野乃華

B26D001 池田理子

B26D005 伊藤玲那

B26D029 長南未唯

”唯一無二、一人一人の印,”

このプロジェクトを単なる大学の講義ではなく、私たちの人生における起業の1ページ目 (First Mark) だと位置づけています。講義の中で「学ぶ」だけの学生という枠を脱ぎ捨てて、自ら価値を生み出し、社会に対して「自分たちの存在の印」を刻みます。OneMarkという名に恥じぬよう、自分たちの挑戦が誰かの日常に確かな変革をもたらす、その手ごたえを私たちのゴールにしています。



NFCタグ活用キーホルダー

お客様一人ひとりに寄り添う商品であるところ

事前予約をしてもらう際には、商品の完成形イメージを一致させるところ
ただのキーホルダーではなく、デジタル機能を追加した実用性があるところ

ターゲット・提供価値

ターゲット

- ・高校生
- ・親御さん
- ・高齢者の方

提供価値

- ・時短になる
- ・余計な手間が省ける
- ・使い方が多様にある
- ・思い出になる

材料

材料	必要な材料の 合計	材料に必要な お金
NFCタグ	100個	4,950円
木材	—	0円
革紐	30m	1,260円
ワトコオイル	200mL	1,255円
	合計	7,465円

材料

参加するためのお金	必要な参加数	参加に必要なお金
参加料	4人	5,000円
保証料	4人	1,000円
おつり	—	10,000円
	合計	16,000円

合計:23,465円

その他のモノ

モノ	必要なモノ の量	値段	必要なお金
キーホル ダーを飾る 板	1枚	0円	0円
チラシ	10～30枚	0円	0円
		合計	0円

利益

利益

26,535[円]

材料とその他のモノを買うお金の合計

23,465[円]

必要となるお金

23,465[円]

売ったお金の合計

50,000[円]

ROE お金をお借りする額

ROE

77[%]

必要になるお金

23,465[円]

創業者出資 (A株)

4,000[円]

VC (出資者) にお問い合わせする出資 (B株)

20,000[円]

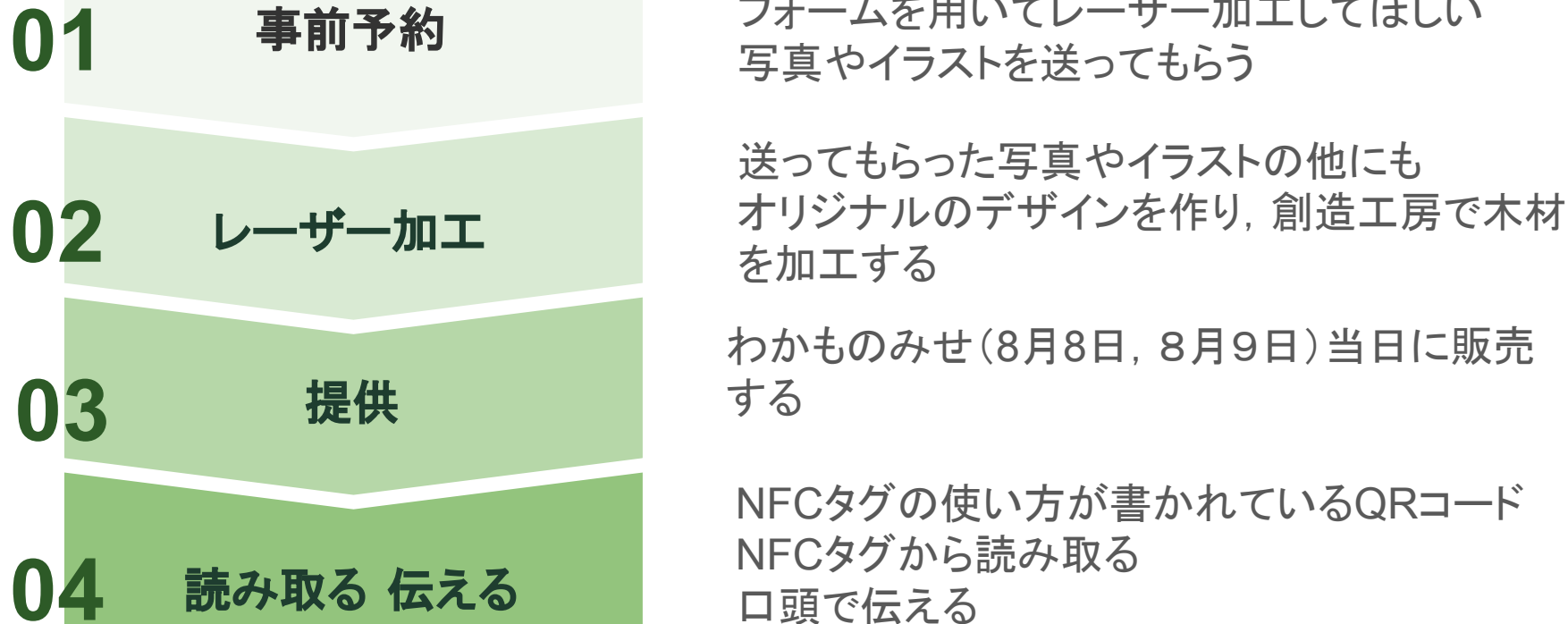
銀行から借りるお金

0[円]

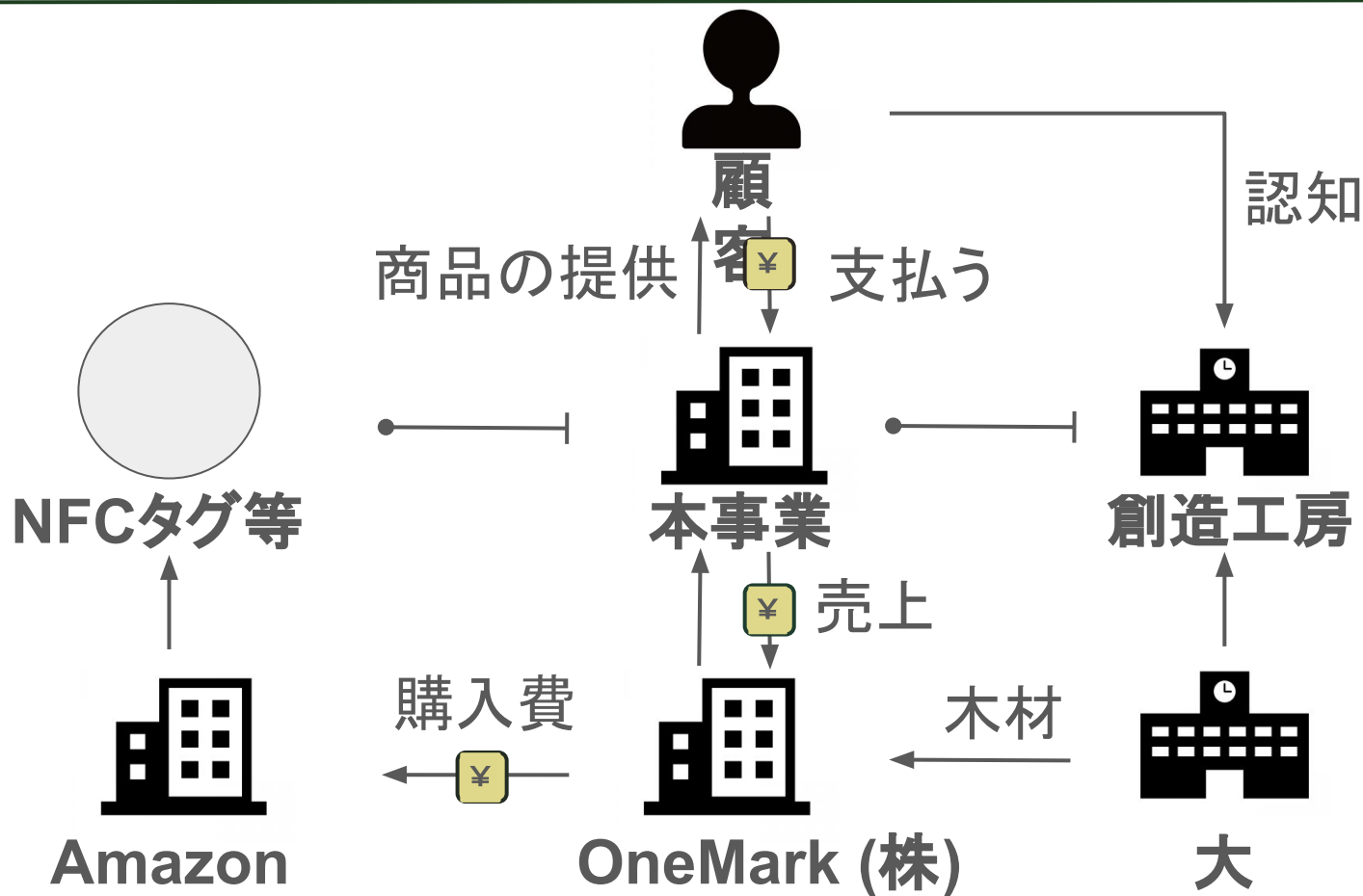
合計

24,000円

サービスの流れ



ビジネスモデル



ビジネスモデルキャンバス

KP キーパートナー 秋田県立大学 カダーレ イノベヤ	KA 主要活動 ・廃木材 × NFCタ グを用いたキーホ ルダーづくり	VP 提供価値 ・時短になる ・余計な手間が省 ける ・使い方が多様に ある ・思い出になる	CR 顧客との関係 ・現場 ・個別対応	CS 顧客セグメント ・高校生 ・親御さん ・高齢者
	KR 主なリソース ・モノ ・情報		CH チャネル ・Web ・広報誌 ・フォーム	
CS コスト構造 ・購入費 ・参加料 ・保証料		RS 収益の流れ ・直接的な物販販売		

歩テック株式会社

AI姿勢&歩き方診断 事業計画書

代表取締役：高橋 杏宇

サマリー

由利本荘市は、豊かな自然に恵まれる一方で、高齢化が進んでいる地域でもある。また、今の時代、AI（人工知能）という言葉はよく聞きますが、日常でその凄さを実感できる機会はまだ少ない。

そこで最先端のAI技術を、ただ遠い世界の技術にするのではなく、身近な健康の悩みを解決する『優しい道具』として使うことを目的とする。

みんなの役割・チーム構成

役職	役割・責任	担当者
社長	会社のリーダー・全体統括	高橋 杏宇
会計部長	予算管理・収支の責任者	志村 智輝
製造部長	AI解析システム・商品開発	高橋 珀空
営業部長	接客・販売促進のリーダー	山本 修也
広報部長	周知活動・情報発信	宗則 拓那
監査役	運営の健全性・不正チェック	野澤 礼道

会社の理念：歩テックの思い

一生、自分の足で。

「人生は歩みの連続である」という考えのもと、移動手段としての歩行ではなく、一生自分の足で歩き続けるための健康を、テクノロジーの光で支えていく決意です。

価値の変換者。

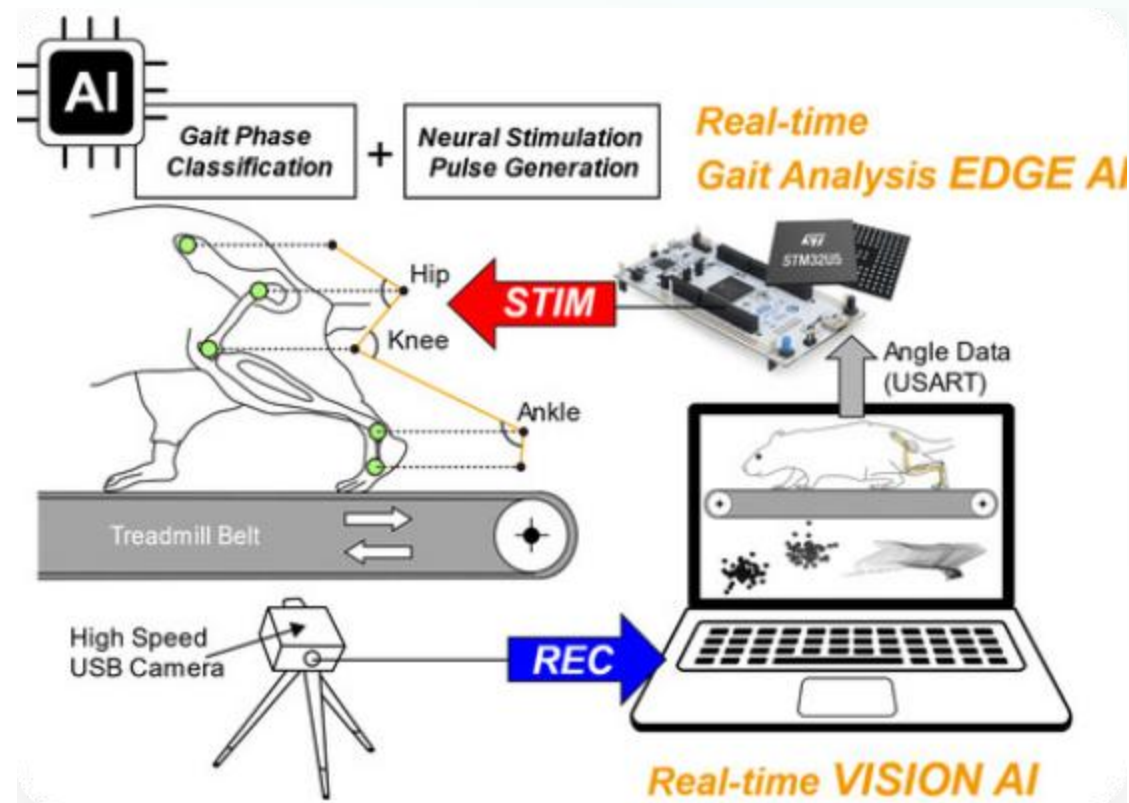
AIという最新技術を、誰にでもわかる形（日本語の診断書）にして、人の役に立つ価値に変換します。この経験を通じて、次世代のビジネススキルを身につけます。

売るもの：AI姿勢＆歩き方チェッカー

デジタル骨格診断

- 歩行測定：動画から左右バランス、歩幅、重心移動をAIが精密解析。
- フィードバック：「ペンギン型」「モデル型」など、分かりやすいタイプ別に結果を提示。
- 日本語診断書：解析結果をスマホへ即時送信。一生モノの健康データを提供。

[simulation](#)





歩テック株式会社のカダーレイメントのお客経験

1 【受付・お会計】



最初の姿勢チェックから有料。
全部こみこみで500円。
最初にお会計。

2 【姿勢&歩行撮影】



AIアプリで姿勢と
歩行動画を撮影。



AIが瞬時に歩き方を
数値化、優しく解説。

3 【AI解析・説明】



AIが姿勢と歩き方を
数値化、優しく解説。

4 【PDF送信】



全診断結果PDFを
スマホへ送信。

COST STRUCTURE

施設利用料・アプリ料

→ 装飾・チラシ費

支出

REVENUE STREAMS

AI姿勢・歩行診断料

500円

収入

なぜ、お客さんは買ってくれるのか？



高齢者の方

「老後も元気に歩きたい」という強い願い。損をしたくない、自分の足を客観的に知りたい欲求に応えます。



パパ・ママ層

「子供の姿勢が気になる」「産後の体の歪みを何とかしたい」という家族の健康課題を解決します。



健康意識層

病院に行くほどではないが、客観的なデータが欲しい。手軽な500円という価格設定が背中を押します。

販売目標と売上予測

60人分 30,000円

想定客数（2日間）

売上高合計

単価：500円 × 60人分

必要になるモノとお金

必要なモノ	量	単価	合計金額
AI解析アプリ利用料	2個	750円	1,500円
参加料（ブース料）	1式	5,000円	5,000円
IT機材（PC/Wi-Fi/Printer）	計3個	各100円	300円
保証金	1式	1,000円	1,000円
合計費用		7,800円	

収支・利益のシミュレーション

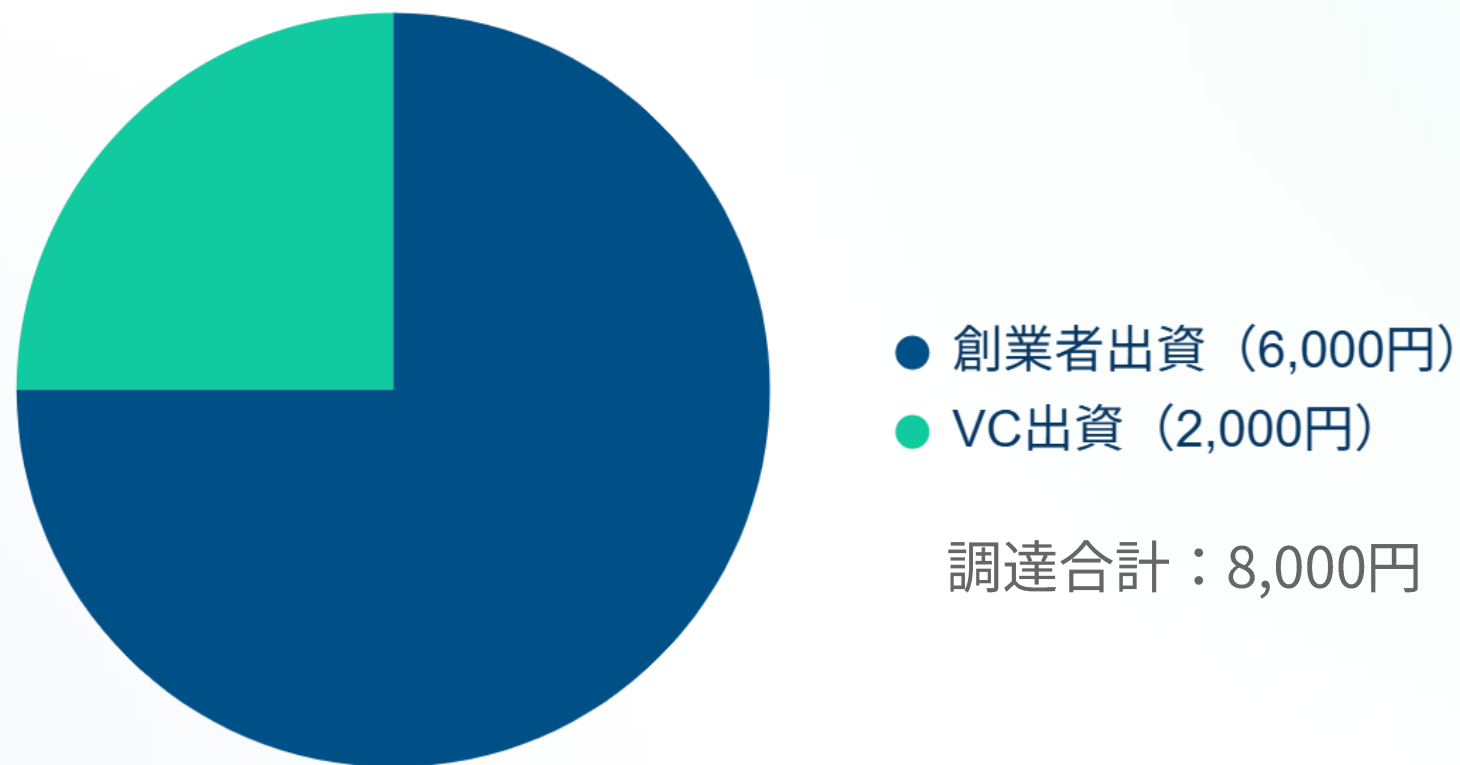


0

材料費（在庫リスク）0円のデジタルビジネスモデルです

。

どうやって「お金」を準備するか？



必要資金（11,900円）に対し、健全な資金調達計画です

。

効率よく儲けられるか (ROE)

194%

自己資本利益率 (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{22,200 \times 0.7}{6,000 + 2,000} \approx 1.05 \Rightarrow 194\%$$

※計算式に基づいた概算数値です

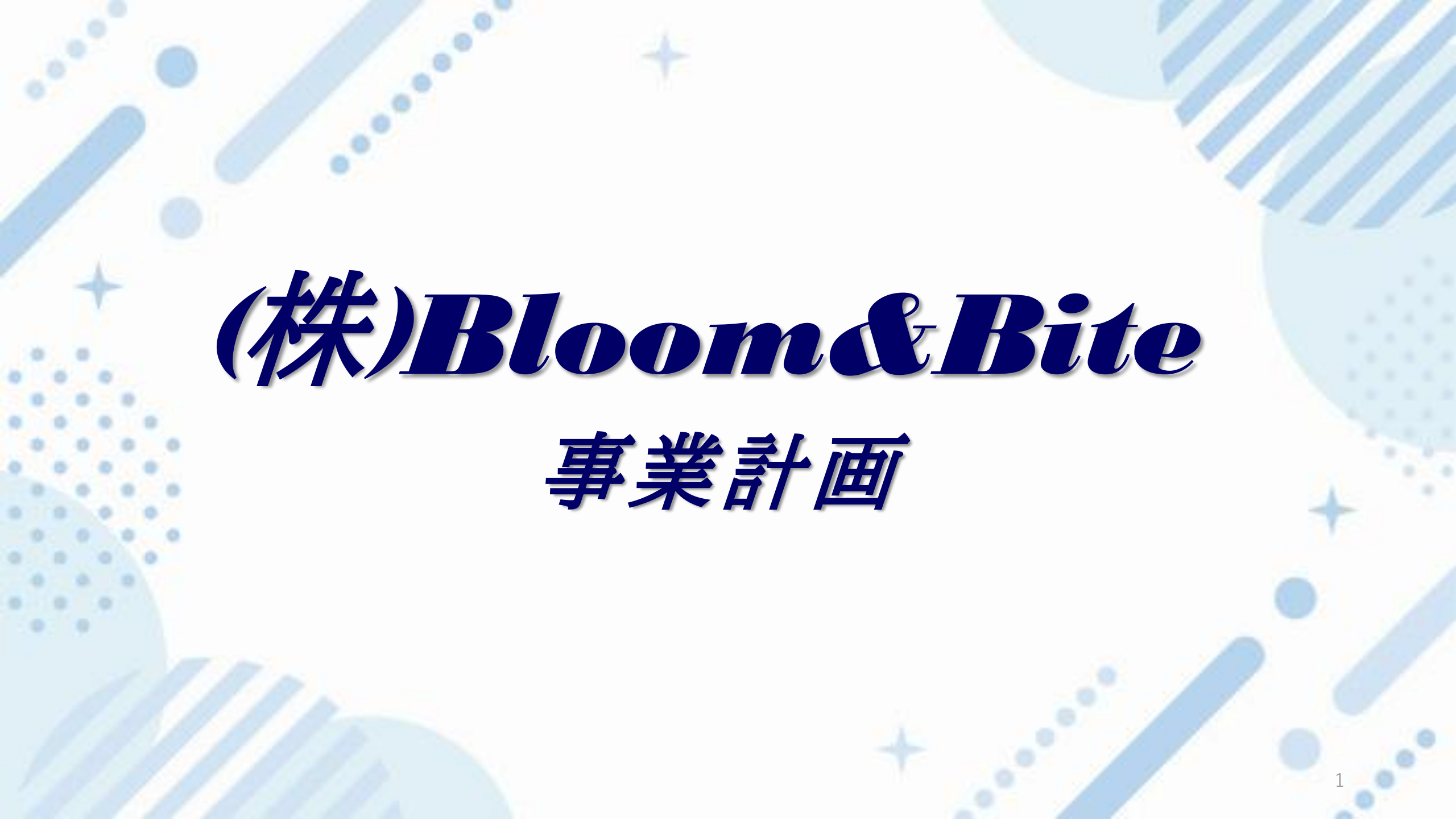
歩み続ける未来へ

「歩テック」は、単なる2日間の診断屋ではありません。
私たちの目標は、テクノロジーという光で足元を照らし、
地域の方々が10年後も20年後も、自分の足で誇りを持っ
て歩き続けられる社会を作ることです。
今日の一步が、明日の健康を創ります。



ご清聴ありがとうございました

歩テック株式会社：AIで人生の「歩」をデザインする



(株)*Bloom & Bite*

事業計画

<会社名に込めた思い>

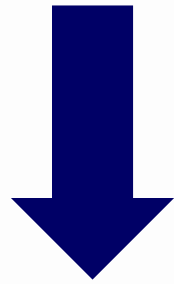
Bloom → 咲く・花開く

&

Bite → 食べる

<会社名に込めた思い>

Bloom&Bite



当社の商品を食べた人の心や
人生が花開くように

～企業を通じて～

仲間と協力する術を身につけ、
社会に通用する人間になる



<役職>

役職	役割	メンバー
社長	会社のリーダー	高橋 春蕾
会計部長	お金を管理する	佐々木 紗那
製造部長	商品を作る	石川 あかり
営業部長	商品売る	鈴木 るい
広報部長	商品を知ってもらう	木内 美桜
監査役	会社が不正をしていないか見守る	田森 綺斗

<販売する商品>

※画像はイメージです

Bloom&Biteとの
コラボフレーバーババヘラを
トッピング！



メロンクリームソーダ

★炭酸と甘いアイスがマッチしたおしゃれで
さわやかな一杯



コーヒーフロート

★ほろ苦いコーヒーと甘いアイスがマッチした
大人な一杯

最近のレトロ・喫茶店ブームにぴったりな商品！

客層

- 主に女性客
- 二つの味で幅広い年代の人へ

販売動機

- 8月は気温が上がるため冷たいものが食べたくなる
- アイスと炭酸どちらも楽しめる
- 熱中症対策になる



<予定売上>

商品名	買ってくれる人数	値段	売上
メロンクリーム ソーダ	40 × 2日	500円	40,000円
コーヒー フロート	30 × 2日	500円	30,000円

合計
70,000円

<必要な材料>

材料	1人分の材料	買ってくれる人数	合計
かき氷シロップ (メロン)	45cc	40人分×2日	3,600cc
炭酸水 (無糖)	150cc	40人分×2日	12,000cc
氷	適量 20～25g	40人分×2日	約2kg
ババヘラ	70g	40人分×2日	5,600g

<必要な材料>

材料	1人分の材料	買ってくれる人数	合計
コーヒー (液体)	200cc	30人分×2日	12,000cc
ババヘラ	70 g	30人分×2日	4,200g
氷	適量 20～25g	30人分×2日	約1.5kg

<材料費>

科目	必要な数	金額
かき氷シロップ (メロン)	1.8L × 2本	1,726円
炭酸水 (無糖)	1L × 12本	1,320円
氷	1kg × 4袋	1,156円
ババヘラ	140個	16,940円
コーヒー (液体)	2L × 6本	1,800円

<商品に必要なお金>

科目	必要な数	金額
クリアカップ	220個	4,225円
ストロー	220本	570円
おぼん	2個	220円
計量カップ	2個	220円
装飾	諸々	1,000円
看板	1個	1,000円
クーラーボックス	1個	50円
調理場代		500円
電気代		100円
保証金		1,000円

<その他必要なお金>

科目	必要な数	金額
出店費用		5,000円
おつり		7,000円

<費用合計・利益>

予定売上
70,000円

商品にかかる費用
31,827円

利益
38,173円

<資金の調達方法・ROE>

創業者出資

6,000円

VCの方々の出資

33,000円

銀行から
借りるお金

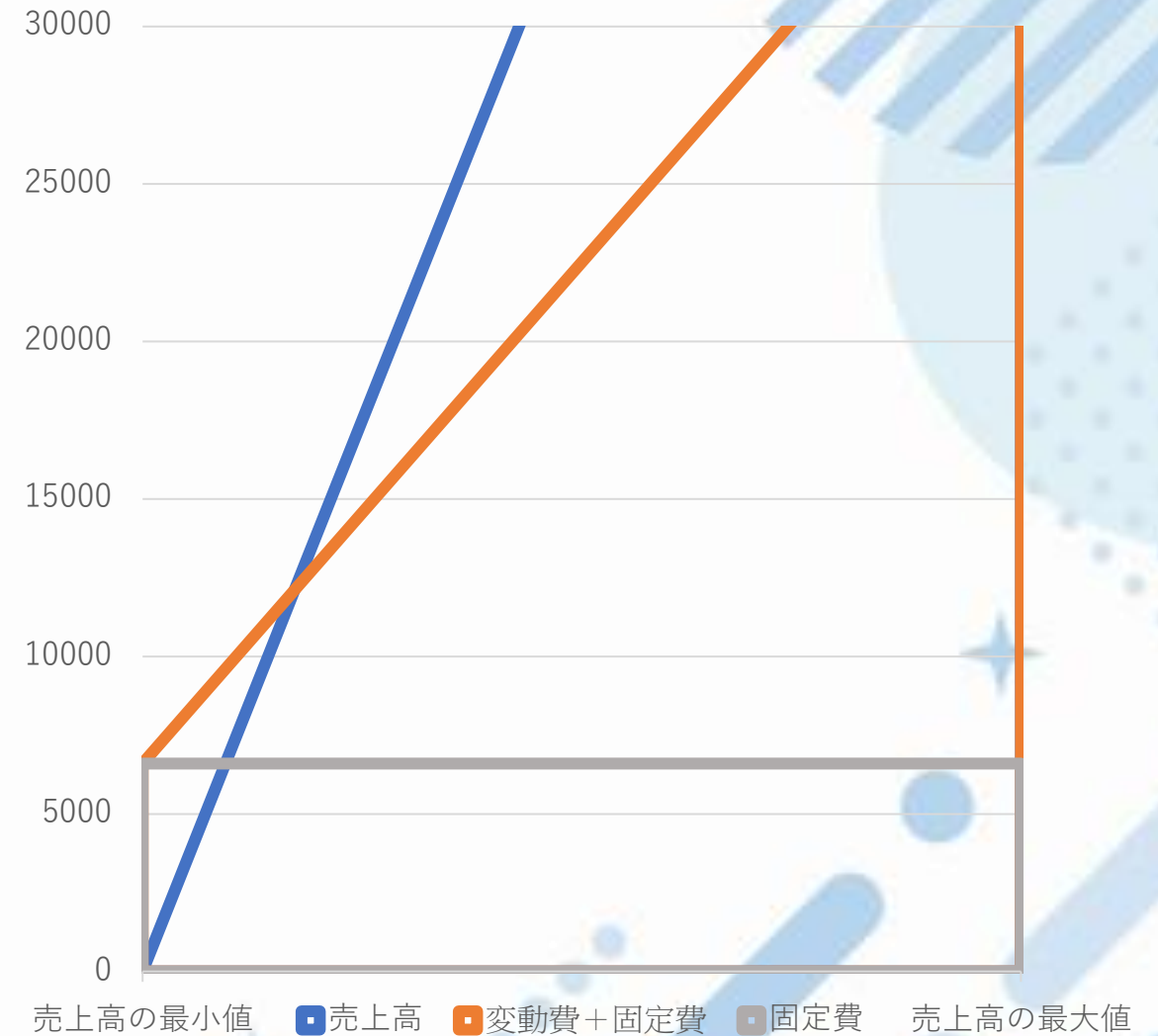
0円

合計 39,000円

ROE : 68.52%

<損益分岐点>

項目名称	実績金額	構成比
売上高	70,000円	100.0%
変動費	31,827円	45.4%
限界利益	38,173円	54.6%
固定費	6,600円	9.4%
経常利益	31,573円	45.1%
損益分岐点	14,348円	
FM比率	21%	



株式会社もぐたん

事業計画書

佐々木 真那
高野 愛央
三船 尚人
梁瀬 颯
佐藤 歩琉

役割	役割	メンバーの名前
社長	会社のリーダーとなる	佐々木真那
会計部長	お金を管理する	高野愛央
製造部長	商品を作る	三船尚人
監査役	会社が不正をしていないか 見守る	
広報部長	商品を知ってもらう	佐藤歩琉
営業部長	商品を売る	梁瀬颯

～会社名に込めた思い～

もぐたん

もぐもぐ食べる



親しみやすい愛称

食べる幸せを、誰にとっても身近に届けたい
という想いを込めています！



～企業理念～

食を通じて街に笑顔とにぎわいを届け、
お客様の日常に小さな幸せを提供する

～どんなものを売るのか～

そうめん



持ち運びしやすいカップに入りの冷たい
そうめんを販売し、手軽に食べられる
商品にする

暑い夏にぴったりの一品！

～どんなお客さんが買ってくれるのか～

老若男女問わず、幅広い世代に買ってもらいたい



～なぜ買ってくれるのか～

- 暑さ→冷たさ欲求
- 見た目→涼しさの演出
- 軽さ→食欲がなくてもつるっと食べられる

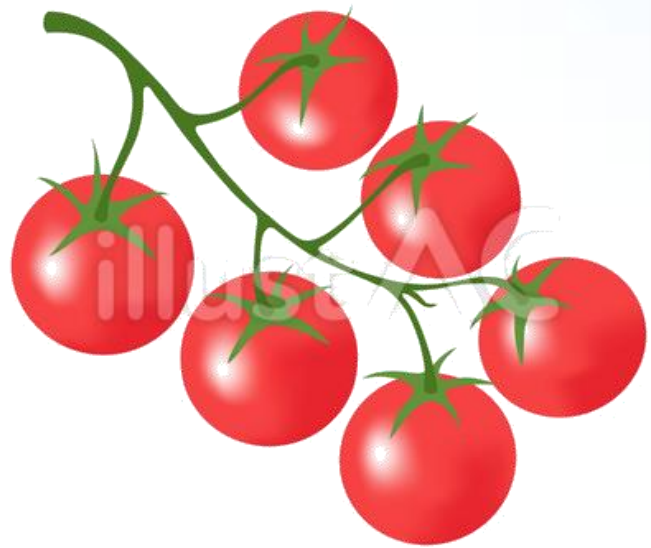
つい買いたくなるような一品



～必要な材料～

- ◆ そうめん
- ◆ サラダチキン
- ◆ オクラ
- ◆ プチトマト
- ◆ 鶏がらスープの素
- ◆ ごま油





西目高校産のプチトマトを使用します！

西目高校の農業系列で栽培されたものです！



1人あたりの材料費

材料	個数	金額
サラダチキン	1 / 3 個	8 4 円
プチトマト	1 個	1 5 円
オクラ	1 / 2 個	1 5 円
鶏ガラスープ	小さじ 1	1 6 円
ごま油	小さじ 1	9 円
そうめん	1 8 0 g	1 2 5 円
合計		2 6 4 円

他に必要になるもの

	個数	値段
割り箸	1 5 0 膳	4 1 3 円
カップ	1 5 0 個	3 , 7 5 0 円
氷	6 k g	9 0 0 円
装飾品		1 , 5 0 0 円
合計		6 , 5 6 3 円

費用合計

43,523円

どれくらい売るのが

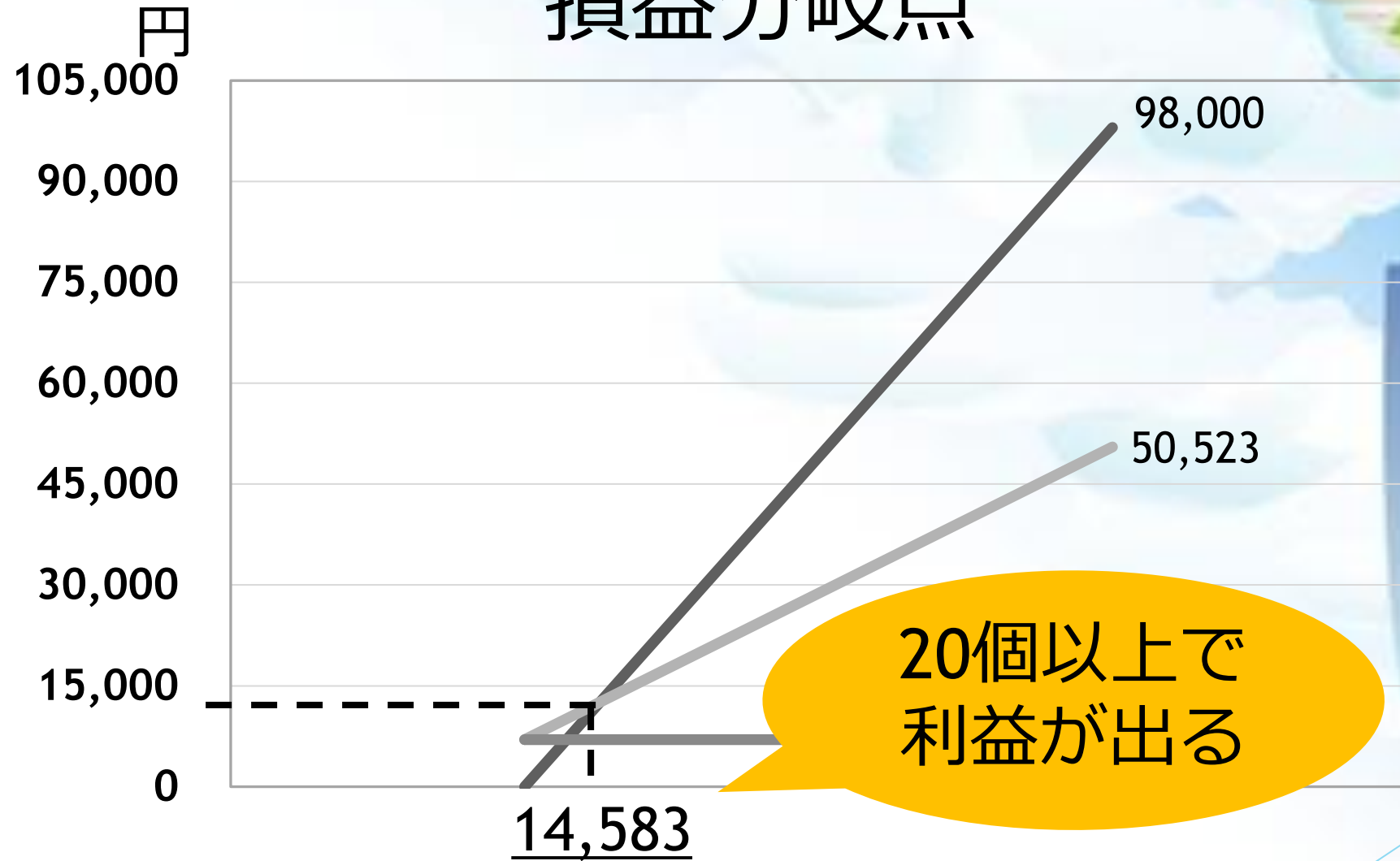
商品名	販売数	単価	売上
ひんやりそうめん カップ	70杯×2日	700円	98,000円

利益はどれくらいか

材料を買うお金の合計	3 6 , 9 6 0 円
材料のほかに買うもののお金の合計	6 , 5 6 3 円
必要となるお金	4 3、5 2 3 円

売ったお金の合計	9 8 , 0 0 0 円
材料を買うお金の合計	3 6 , 9 6 0 円
材料のほかに買うもののお金の合計	6 , 5 6 3 円
利益（もうけ）	5 4 , 4 7 7 円

損益分岐点



—売上高 —変動費+固定費 —固定費

どれだけのお金をVCの皆さんからお願いしますか

◆準備するお金

必要となるお金 ...④	43,523円
--------------	---------

◆どうやってお金を調達するか

創業者出資 ...⑤	5,000円
VCにお願いする出資...⑥	40,000円
銀行から借りるお金	0円
合計	45,000円

自己資本利益率（R O E） = ④×0.7/（⑤＋⑥）

40%



ご清聴ありがとうございました

株式会社 Smile bloom

《会社名の由来》

Smile bloom（笑顔が咲く）

・商品を買って食べたお客さんの表情を笑顔にして元気を与えること、その場の空気が和むような安心感のある店を目標にしているから。

《会社の理念》

お客様に笑顔を与える会社

- ・グループみんなで笑顔で楽しく営業し、お客様が自然と笑顔になる商品やサービスを提供する。
- ・地元で大切に育てられた食材と想いで、笑顔あふれる価値を咲かせる。

役職	役割	メンバーの名前
社長	会社のリーダーとなる	鈴木 陽貴
会計部長	お金を管理する	佐藤 輝汰
製造部長	商品を作る（渡部製パン）	佐々木 陽輔
営業部長	商品を売る	高橋 琉花
広報部長	商品を知ってもらう	佐藤 美空
監査役	会社が不正していないか見守る	佐藤 大也

《どんなお客さんが買う？》

- 幅広い世代に買ってもらいたい
- ・なぜ、お客さんが買ってくれるのか
おいしさだけでなく地元の食材を使った
ここならではの商品を食べることができる



《販 揚げ

- ブル
- き
- チ



《どれくらい売れるのか》

揚げホイップパン



種類	人数	値段	人数 × 値段
チョコオレオ	35人	700円	24,500円
ブルーベリー	35人	700円	24,500円
きな粉黒蜜	35人	700円	24,500円
合 計			73,500円

トッピングの仕方



ブルーベリーの場合

ブルーベリーをそのままトッピングしたり
ジャムをのせたり

オレオの場合

オレオを砕いて砕いたのをのせたり
それに合うチョコソースをかけたりする

きな粉

きな粉を上からかけたり
黒蜜をかけたりする

《必要になるお金》

B仕入原価	¥ 36,750
C 材料のほかに買うお金の合計	¥ 9,100
必要となるお金	¥ 45,850

《どれだけ利益が出る》

A 売ったお金の合計	73,500
B 仕入原価	36,750
C 材料のほかに買うもののお金の合計	9,100
D 利益（もうけ）	27,650

B+C 必要となるお金	4 5, 8 5 0 円
-------------	--------------

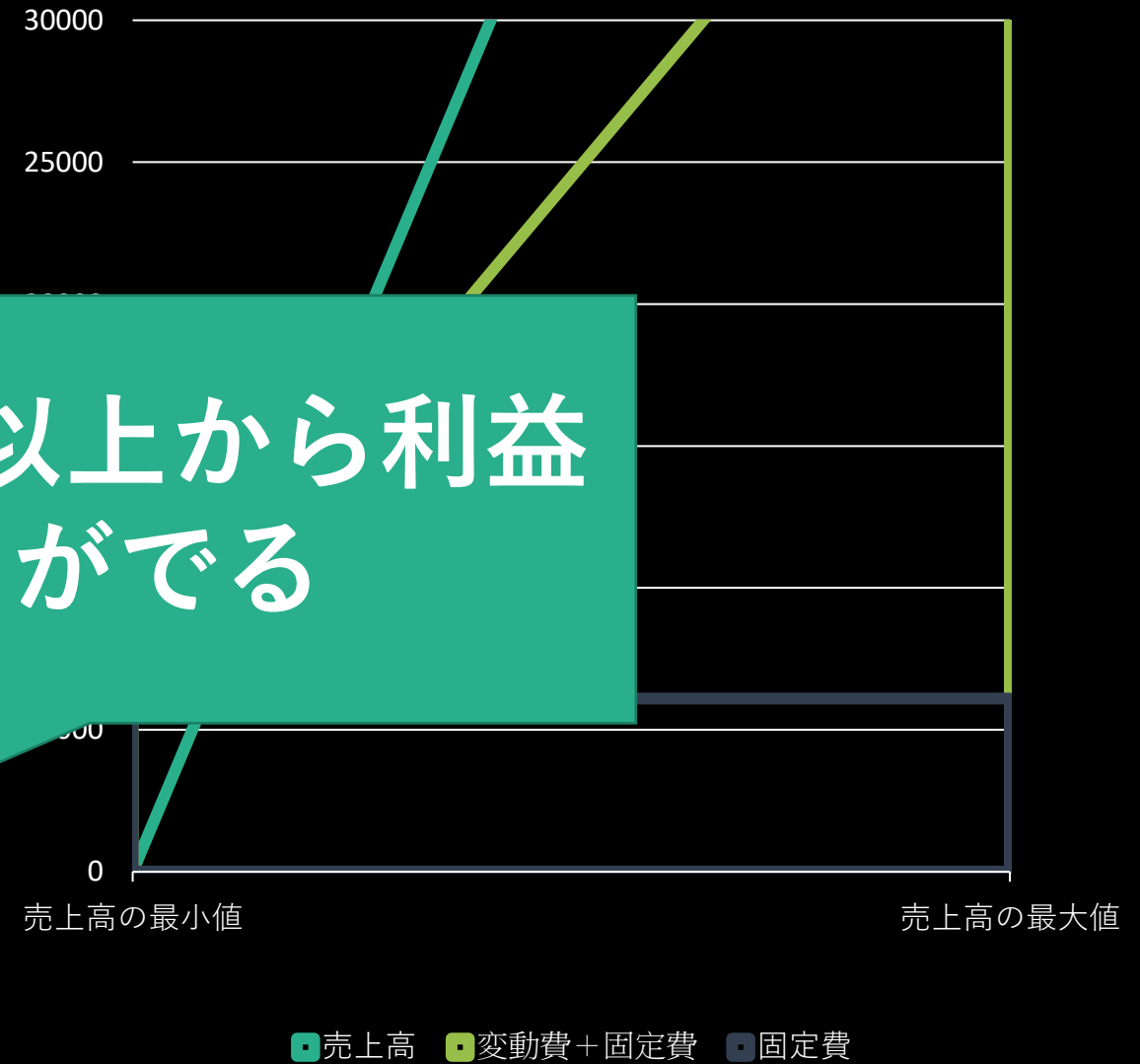
E 創業者出資 (A株)	6, 0 0 0 円
F VCにお願いする出資 (B株)	4 0, 0 0 0 円
G 銀行から借りるお金	0 円
E+F+G 合計	4 6, 0 0 0 円

$ROE = \text{利益} \times 0.7 / (\text{A株} + \text{B株})$	4 3 %
--	--------------

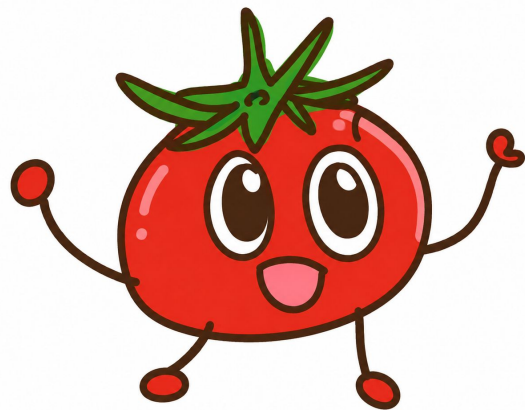
《損益分岐点》

項目	金額	構成比
売上高	73,500	100%
変動費	36,750	
限界利益	36,750	
固定費	6,100	
経常利益	30,650	
損益分岐点	12,200	
FM比率	17%	

18個以上から利益
がでる

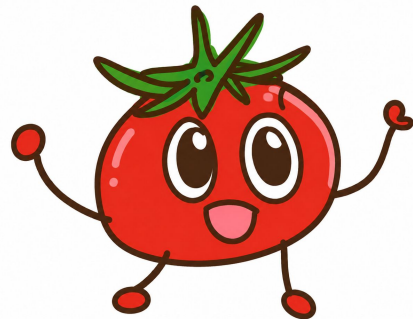


ご清聴ありがとうございました



事業計画書

株式会社 とまドレ株式会社



メンバー

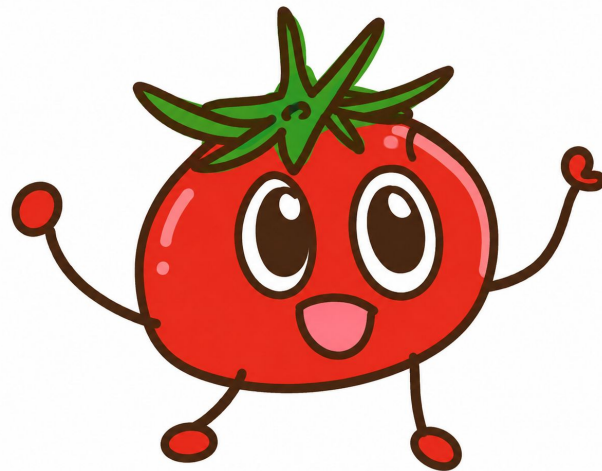
社長 齋藤幹太

会計部長 佐藤萌那

製造部長 茂木大空

営業部長 竹坂美潤

広報部長 齋藤英慈



企業理念

由利本荘市の魅力を広め
てより多くの人に知ってもら
う！

会社名に込めた思い

「**止まらないドレッシング**」になるように

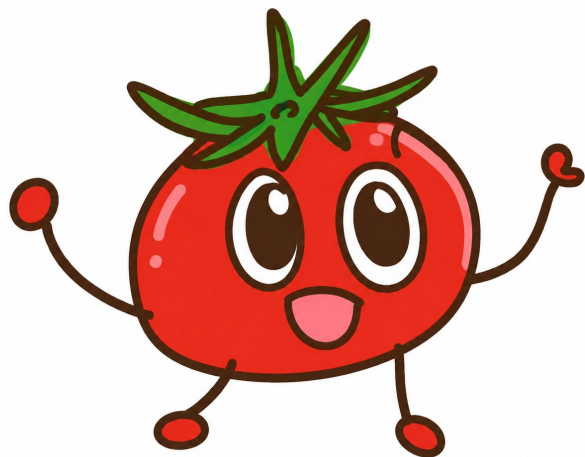
一度食べたら箸が止まらない

サラダだけでなく、食卓そのものが楽しくなる味
を目指したいと思いました。

販売するもの

地元のトマトをふんだんに使ったトマトドレッシング

(1本150ml)



ターゲット層

○メインターゲット

20代～50代

- 健康志向・美容意識が高い人
- サラダをよく食べる人
- 料理にこだわる人

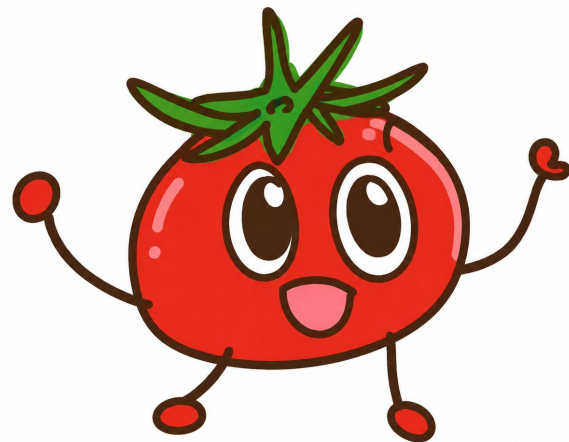
どのようにして「止まらないドレッシング」にするか

酸味・塩味・甘味・うま味のバランスをうまくとれるよう、隠し味にはちみつ、にんにくを加え、試作を何度も重ねてどの年代にも愛されるドレッシングを開発する。

販売方法

商品名

とまドレッシング



600円

イメージ画像



販売方法

とまとドレッシング

定価600円(150ml) × 30瓶

= 18000円①

必要な材料

- ・トマト…3kg 1500円
 - ・玉ねぎ…1.5kg 600円
 - ・トマトジュース…1L 200円
 - ・酢…500ml 430円
 - ・オリーブオイル…600ml 1000円
 - ・黒胡椒…5～10g 240円
 - ・砂糖…120g 250円
 - ・塩…90g 300円
 - ・はちみつ…1本 200円
- 合計 4,720

必要なもの(その他)

瓶・・・30個 $110 \times 30 = 3300$ 円

ラベル・・・110円

参加料・・・5000円

保証料・・・1000円

お釣り・・・1000円

合計 10,410円

想定する利益

- ・必要な材料・・・4720円 ②
- ・必要な材料(その他)・・・10410円 ③

必要となるお金(②+③)=15130円

出る儲け

・売ったお金の合計・・・①18000円

・必要な材料・・・②4720円

・必要な材料(その他)・・・③10410円

$$\text{儲け} = \text{①} - \text{②} - \text{③} = \text{④} \quad 2870\text{円} + 1000\text{円} = 3870\text{円}$$

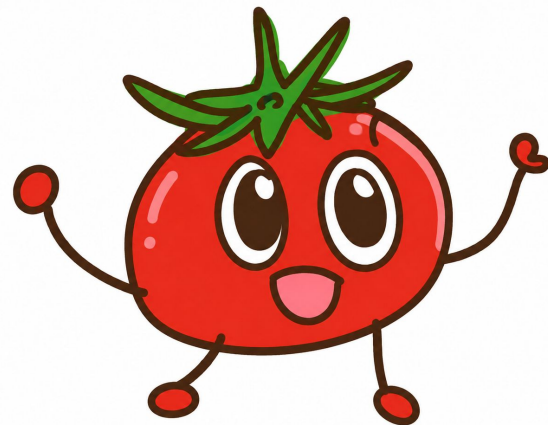
必要となるお金

- ・創造者出資(A株) 5000円・・・⑤
- ・VC(出資者)にお願いする出資(B株) 10000円・・・⑥
- ・銀行から借りるお金 0円・・・⑦

$$\textcircled{5} + \textcircled{6} + \textcircled{7} = 15000\text{円}$$

$$\text{ROE} = \textcircled{4} \times 0.7 / (\textcircled{5} + \textcircled{6}) = 0.1806$$

ご清聴ありがとうございました。



事業計画案

ヘラロハ株式会社



メンバー

社長

齊藤有来

営業部長

齊藤琉月

広報部長・監査役

佐藤朱莉

製造部長

佐藤来羽

会計部長

高橋青海



起業の理念

秋田の名物を通じて秋田の良さを伝え
地域の活性化に貢献する



会社名に込めた思い

ババヘラ 「昔から親しまれている」

「懐かしくて人との会話が生まれる」

+

アロハ (ババヘラのパラソル)×(南国風のパラソル)

「幸福」「つながり」

=「人と人を笑顔でつなぐ会社」





販売するもの

ヘラロハ ジャージーヨーグルト ×ブルーベリー

男鹿で作られた甘酸っぱいブルーベリー

+

土田牧場で作られたコクのあるジャージーヨーグルト



ターゲット層

子供から大人まで
(全年代)



どのようなときに食べてもらいたいのか

- ちょっと疲れたとき
- 秋田を感じたい時
- 大切な人と楽しい時間を過ごしたいとき



子供から大人までみんなに
笑顔になってもらいたい



販売方法

商品名 ババヘラ

(ブルーベリー×ジャージーヨーグルト)

定価 400 円



商品イメージ



価格設定・売上目標

定価400円×130人

=52000円(売上目標)・・・①



必要な材料

土田牧場

ジャージーヨーグルト

男鹿ぶるーベリー ブルーベリー

ガーデン

児玉冷菓

コーン



必要な材料(②)

材料

ジャージーヨーグルト

5L(試作)+ 5 L(販売) = 13000円

ブルーベリー

5kg(試作)+ 5 kg(販売) = 15000円

合計28000円・・②



必要になるもの(③)

パラソル(1型)、ヘラ(2本)、ハーフ缶(1缶) +コー(130人分) = **18000円・・③**



想定してる利益

定価 400円 × 130人

= 52000円(売上合計)・・・①

必要な材料(ババヘラ) 28000円・・・②

必要になるもの 18000 円・・・③

①－(②＋③)＝ **6000円**・・・④



必要になるお金

28000 円 + 18000 円

(必要な材料②)+(必要になるもの③)

＝

合計金額 46000 円



お金の調達方法

創業者出資(A株) 5000 円…⑤

VC(出資者)にお願いする出資(B株)
40000 円…⑥

銀行から借りるお金 1000円…⑦

⑤+⑥+⑦=合計 46000 円

$ROE = ④(6000\text{円}) / (⑤ + ⑥) = 13.3(\%)$





ブルーベリー
×
ジャージー
ヨーグルト
ミックス

秋田のばばへらに
さわやかな新フレーバー!

甘酸っぱい
ブルーベリー



コクのある
ジャージー
ヨーグルト



やさしい甘さと
さわやかな酸味

※画像はイメージです

ご清聴ありがとうございました

ヘラロハ株式会社



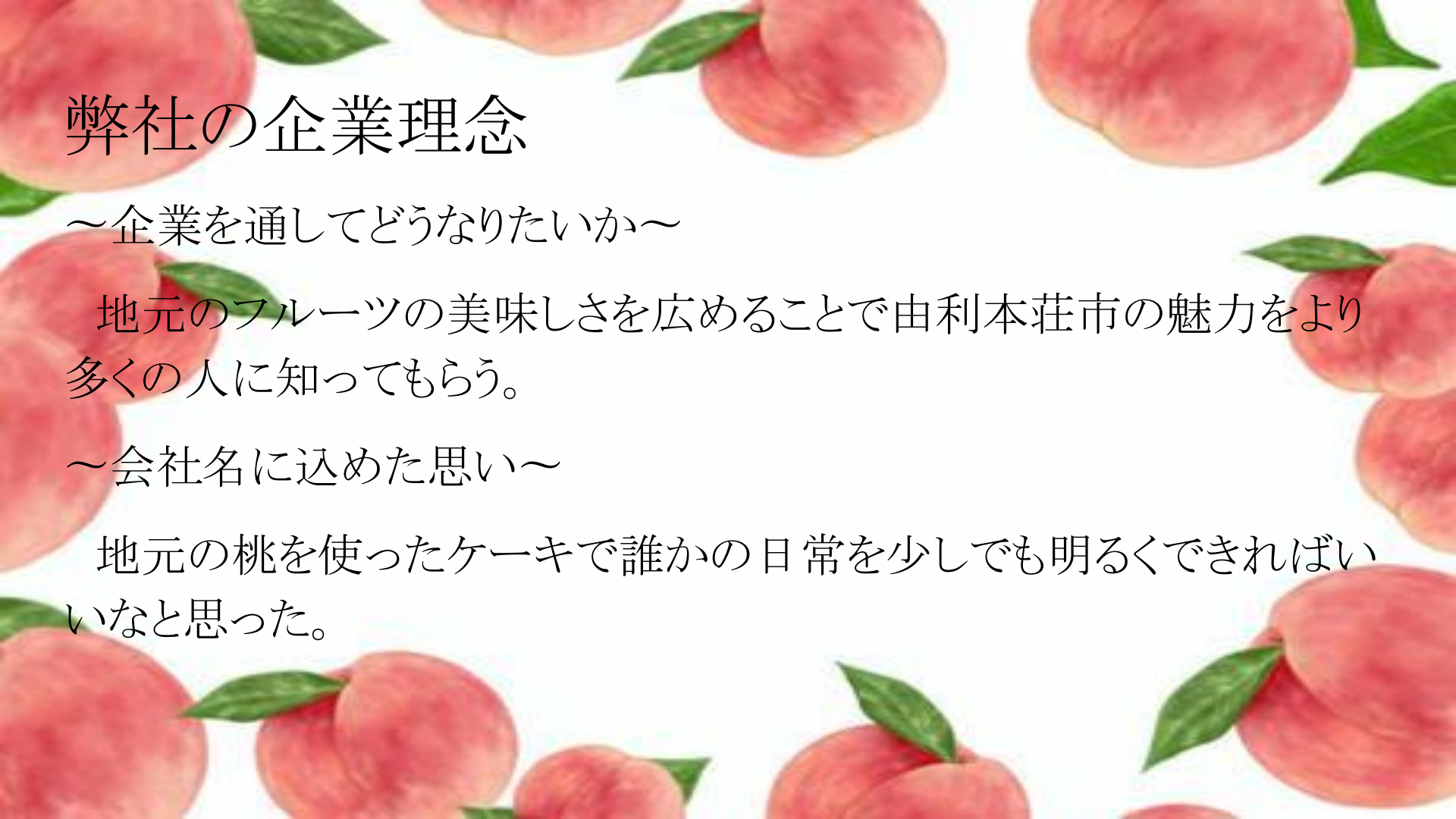
A decorative border of ripe peaches with green leaves is arranged around the central text. The peaches are in various stages of ripeness, with some showing more red and others more yellow-orange. The leaves are a vibrant green.

事業計画書

株式会社 **桃日和**

Member

社長	眞田 柚花
会計部長	茂木 あこ
製造部長	小野 彩葉
営業部長	小野 彩葉
広報部長	成田 斐
監査役	成田 斐



弊社の企業理念

～企業を通してどうなりたいか～

地元のフルーツの美味しさを広めることで由利本荘市の魅力をより多くの人に知ってもらおう。

～会社名に込めた思い～

地元の桃を使ったケーキで誰かの日常を少しでも明るくできればいいなと思った。

～販売するもの～

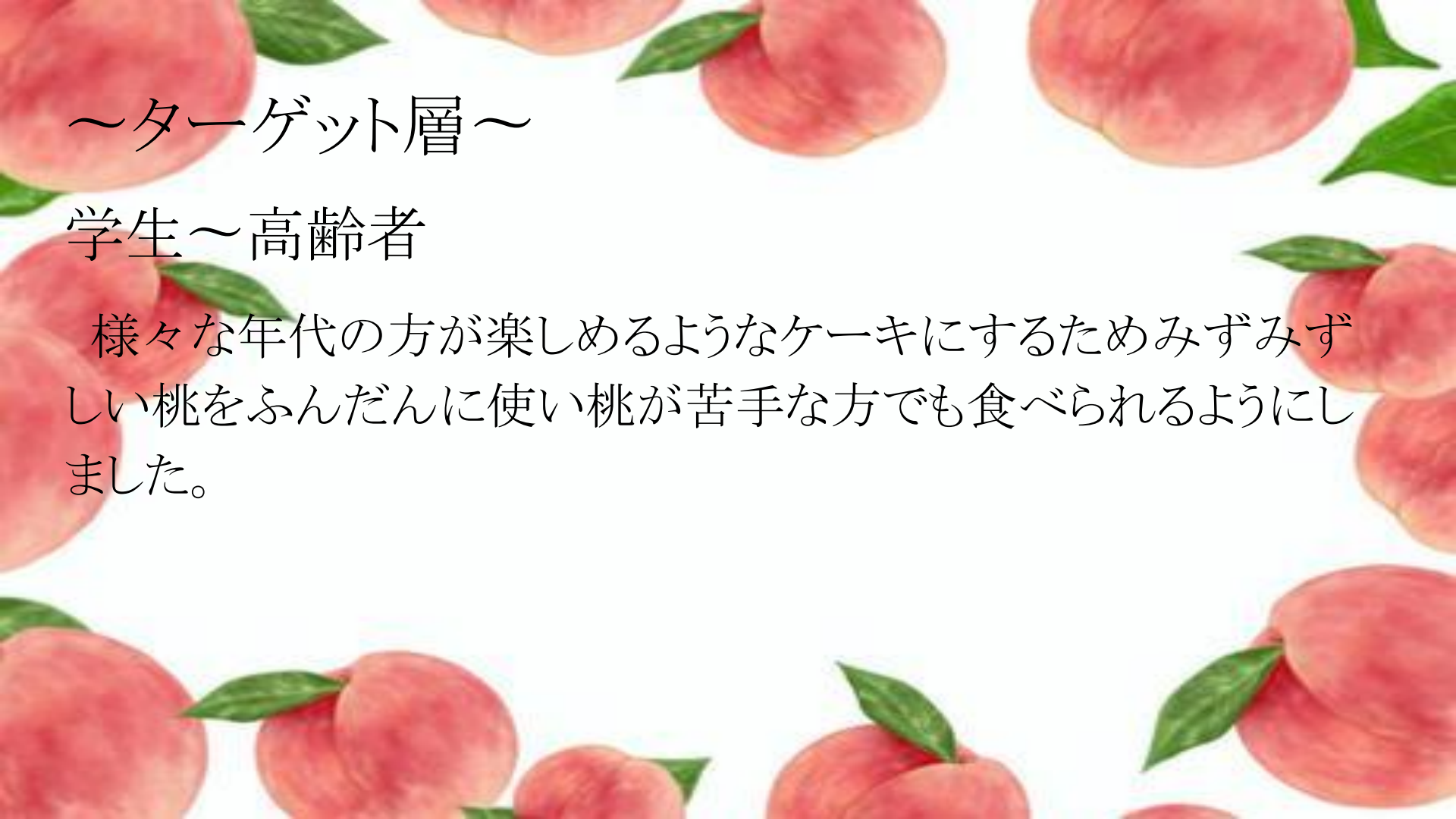
桃タルト

アピールポイント

地元由利本荘市の西目産の桃
を使いセゾンふうげつさん
と共同開発！



⚠ 写真はイメージです。

The background of the slide is decorated with several realistic-looking peaches and green leaves scattered around the edges. The peaches are in various shades of pink and red, with some showing a slight blush. The leaves are a vibrant green. The overall aesthetic is fresh and summery.

～ターゲット層～

学生～高齢者

様々な年代の方が楽しめるようなケーキにするためみずみずしい桃をふんだんに使い桃が苦手な方でも食べられるようにしました。

価格設定・売上目標予定

1日40個(1h8等分)売ると仮定して

40個×2日間＝80個

1個640円で売るため

80個×640円＋1000円

＝52200円(売上目標)…①



必要な材料

材料	1人分	売上人数	合計
桃	0.375個	80人	30個
桃タルト	1個	80人	80個



材料に必要なお金

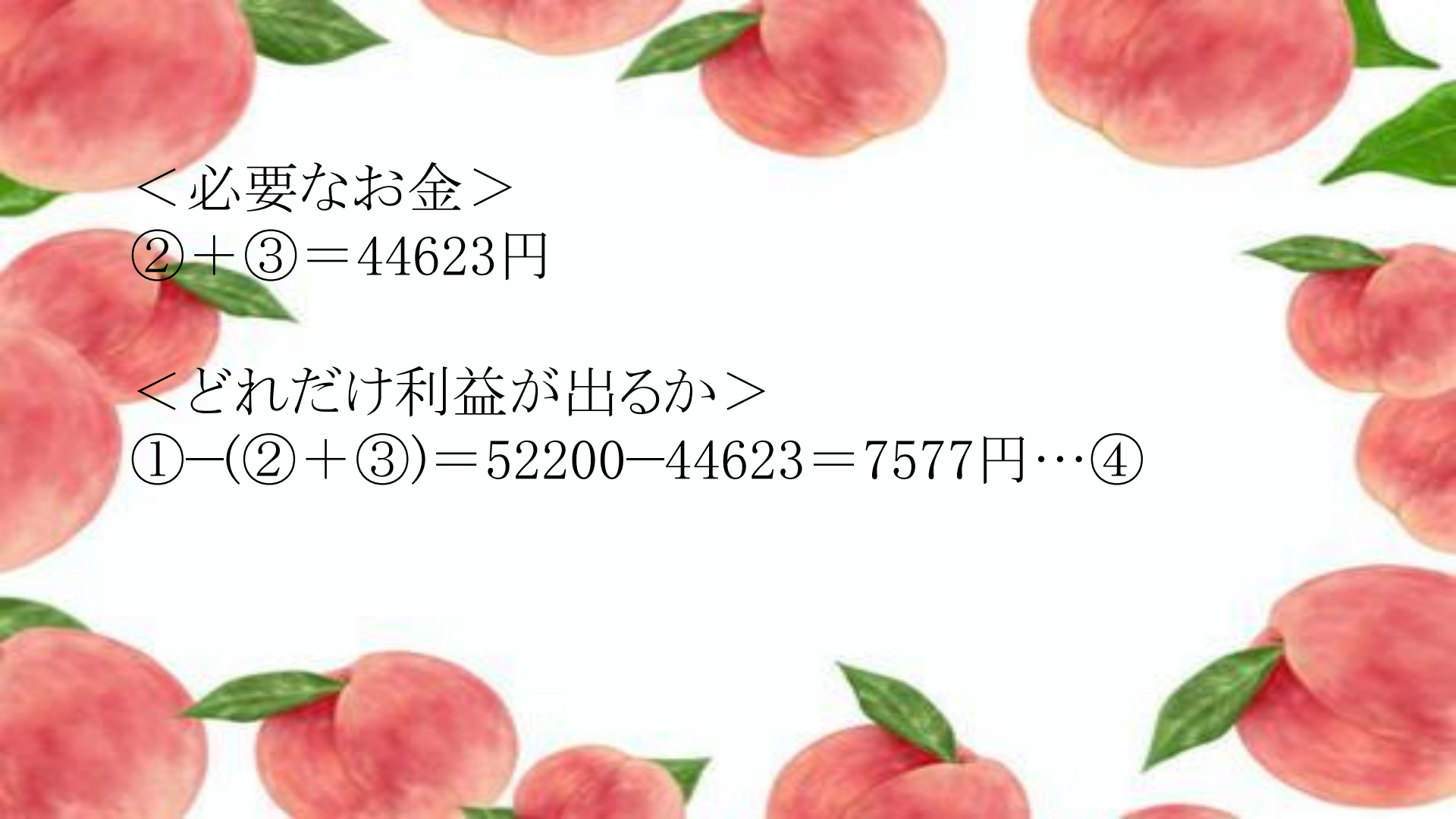
材料	1個	30個
桃	150円	4500円

材料	1個	80個
桃タルト	400円	32000円

合計 36500円…②

売れるために必要なお金

材料	必要な数	合計
フォーク	100本入り	463円
紙皿(15枚入り)80枚		660円
参加料・保険金		6000円
お釣り(50円玉、100円玉)		1000円
合計		8123円…③



＜必要なお金＞

$$\textcircled{2} + \textcircled{3} = 44623 \text{円}$$

＜どれだけ利益が出るか＞

$$\textcircled{1} - (\textcircled{2} + \textcircled{3}) = 52200 - 44623 = 7577 \text{円} \cdots \textcircled{4}$$

どのようにお金を調達するか

創業者出資(A株) 4000円…⑤

VC(出資者)にお願いする出資(B株) 40000円…⑥

銀行から借りるお金 1000円…⑦

合計 ⑤+⑥+⑦=45000円

$$\begin{aligned}\text{ROE} &= \text{④} \times 0.7 / (\text{⑤} + \text{⑥}) = 7577 \times 0.7 / 44000 \\ &= 0.121\end{aligned}$$

A decorative border of ripe peaches with green leaves is arranged around the central text. The peaches are in various stages of ripeness, with some showing more red and others more yellow-orange. The leaves are a vibrant green.

ご清聴ありがとうございました
株式会社 **桃日和**

事業計画書

株式会社Fruits de Lys

企業理念

由利本荘市で作られているおいしい果物を、もつ
と多くの方に知ってもらおう

会社名

Fruits de Lys (フリュイ・ド・リス)

意味: フランス語で「百合の果実たち」

⇒ 由利本荘の「由利」を百合の花になぞらえ、
そこに実る様々な果物を表現

販売するもの

Avec compote de myrtille

(アヴェク・コンポットウ・ドウ・ミルティューユ)

一口サイズの焼き菓子に、由利本荘市産ブルーベリーコンポートと バニラ
アイスをトッピング

下線部 … ケーキ工房フリアンナカムラに委託

ターゲット

地元のファミリー層

▶ 魅力を発見してもらう

? なぜターゲットにするのか

一人が買くと、家族全員に広がる

⇒「由利本荘市のブルーベリーっておいしいね」と知ってくれる人 が

1回の販売で何倍にも増える！

メンバー

齋藤 美貴

社長

営業部長

中村 みなみ

製造部長

広報部長

須藤 沙也佳

会計部長

必要な材料

- ・ブルーベリーコンポート 2キロ 3000円
- ・生地(焼き菓子) 2枚 12000円
- ・バニラアイス 2L 1290円

必要な物品【買うもの】

- ・使い捨て容器 20個×3個 330円
- ・使い捨てフォーク 20個×3 330円
- ・丸シール 1セット 110円

必要な物品【借りるもの】

- ・まな板
- ・おぼん
- ・計り
- ・包丁
- ・ホワイトボード

価格設定・売上目標

定価400円×60個（2日間合計）【目安】

=24000円（売上目標）

想定している利益

定価 400円 × 60個 = 24,000円【売上目標】 ...①

必要な材料 16,290円 ...②

必要になるもの（その他）

440円 ... ③

保険料 1,000円

① - (② + ③) + 1,000 = 6,940円【想定利益】 ...④

必要となるお金

【A株】創業者出資 3,000円 ⑤

【B株】VC(出資者)にお願いする出資(仮)

17,000円 ⑥

銀行から借りるお金 0円 ⑦

$$\textcircled{5} + \textcircled{6} + \textcircled{7} = 20,000\text{円}$$

$$\text{ROE} \quad \textcircled{4} \times 0.7 / (\textcircled{5} + \textcircled{6}) = 0.2429\text{円}$$