

## 個別伴走支援とは

事業の実現に向けて、講座事前・事後での個別相談会や、講座ではカバーしきれなかった箇所の個別フォローアップをします。講座Ⅰの後に申し込み受け付けます。

### 目的

講座だけではフォローできない、各領域での個別支援を実施し、事業実現の可能性を高める

### 具体的な支援内容

- 講座前後に**30分の個別1on1相談会**を10回実施  
(主にオンライン、場合によってはオフラインも開催想定)
- 各講座内での専門家・専門ツールのサービス提供
  - ✓ 【講座Ⅰ】電通が持つ生活者分析データの提供
  - ✓ 【講座Ⅱ】定量調査ツール（ミルトーク）の有料プランの使用権
  - ✓ 【講座Ⅱ、Ⅲ】調査設計フォロー/調査結果からの示唆出しに関するアドバイス
  - ✓ 【講座Ⅲ】プロのイラストレーターによるペーパープロトタイプの実成
  - ✓ 【講座Ⅳ以降】講師陣・県内外のスタートアップ支援経験が豊富なアドバイザリーを交えプレゼン資料の磨き上げ

### 条件

- 全講座前後の宿題を期間内に提出すること  
(調査実施等も自主的に動いて頂く宿題が出ます)
- 全講座に出席すること

### 上限人数

- 年度末まで本気で駆け抜ける気がある方、上限10名
- 希望者の人数が10名を超えた場合や、提出物のクオリティ・取り組む姿勢から、対象者を選定させていただく場合がございます

# 個別伴走支援の募集要項・エントリーについて

## 募集期間

- **8/9の講座Ⅰ終了後の相談会まで**  
(相談会にて、事業アイデアの詳細をヒアリングします)

## 定員

- 最大10名※希望者の人数が10名を超えた場合は対象者を選定する（8月中）

## 応募条件

- 1. 事業実現前であること**
  - 「事業実現前」とは、製品・サービスが市場供給前であることを言う。
  - 第二創業においては、第二創業の対象となる新製品・サービスが市場供給前であることを言う。
  - 企業内の新規事業においては、参加者に事業の決裁・推進の権限があることを言う。
  - なお、個人事業の開始届提出や法人登記がなされている場合でも、上記に合致すれば対象として良いものとする。
- 2. 独創性の高いビジネスプランを有すること**
  - 「独創性の高いビジネスプラン」とは、実現を目指す事業が起業家本人（企業）の強み等に基づき、他者にはない独自の価値提供を目指していることを言う。
- 3. 高い成長志向を有すること**
  - 「高い成長志向」とは、起業家の目指すビジョン（事業実現を目指す製品・サービスを展開する先）が、県内にとどまらず国内・海外に向けられていることを言う。社会課題解決型の起業家については、国内・世界規模の課題解決を目指すものであることを言う。
- 4. 大分県内に本社や事業拠点を有すること（見込みも可）**
  - 県外在住者や県外企業の場合は、本事業実施期間中に本県への移住や本社機能の移転を実施することを前提とする。
- 5. 講義Ⅰ～Ⅳにすべて参加すること**