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

会社名：株式会社Fortuna
担当者名：竹下龍之介

運営受託者：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）

0

本日のご説明について

発表時間が限られるため、内容を絞ってご説明します

発表（本編）

発表で説明する内容（本編）

- 会社概要／新規事業に対する想い／解決したい課題／サービス概要
- 対象顧客と顧客セグメントの全体像／顧客が抱えている課題
- 提供価値／目指す将来像／協業先に求める要件／実施体制

参考資料として添付し、質疑にて説明する内容

- 顧客ヒアリングの詳細結果（8名分の一覧・生の声）
- 顧客セグメント別（A-1〜B-3）の課題・協業案の詳細
- 参加業者（提供側）が静岡市内業者に限定される制約と、その対応方針の詳細

1 会社概要

発表（本編）

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／⑥体制（配点10）

事業内容：静岡市内を主に、静岡県、山口県、長野県にて不用品回収業を営む。
産業廃棄物収集・運搬や、不用品買取業、遺品整理、それに付随する関連事業を手がける。

企業の特徴：産業廃棄物収集運搬業許可や遺品整理士の資格取得など、適正な事業運営を徹底している。
お客様に安心してご依頼いただけるよう、信頼性と責任ある対応とサービス運営を実施。

事業体制：新規事業開発は代表竹下1名

会社名	株式会社Fortuna
代表取締役	竹下龍之介
所在地	静岡県静岡市駿河区下川原1-2-7
設立日	2021年10月7日

2 新規事業に対する想い

発表（本編）

効く審査項目：④ミッション・ビジョン（配点15）

きっかけ

- 浜松市内で無許可業者による「ぼったくり」が報道された際、許可業者のみの相見積もりサイトがあればトラブル現象に繋がるのではないかと考えたのが本サービス立ち上げのきっかけ
- 不用品回収を頼む側が、安心して・迅速に、適正な業者を選べる仕組みを作りたい、という想いが事業の出発点

なぜ自社が解決するのか

業界内の無許可業者による
「ぼったくり」問題・摘発を
身近に見てきた

→

自社は許可業者としての実務知見と
保証協会加入という信頼性の型を
既に持つ当事者である

→

**消費者・企業が安心して
業者を選べる仕組みを
自社が作る必然性がある**

3 解決したい課題（自社の経営課題）

発表（本編）

効く審査項目：④ミッション／③課題仮説へ接続

不用品回収を依頼する方（個人・法人問わず）は、適正価格で信頼できる業者を選ぶために
本来は相見積もりを取るべき

法人・個人の顧客8名に、不用品回収サービスの検討時にどのような行動をとったかヒアリングを実施

**→実際は時間的な制約が大きく、結果として「早く処分できればよい」という理由だけで
見積もりを行わず決めてしまうケースが多く発生している。（特に個人）**

→無許可・不適正な業者に依頼してしまうリスクにつながっている

構造

「相見積もりを取りたい」　vs　「早く処分したい」という時間的プレッシャー

→ 時間的プレッシャーが勝ち、比較検討を省略した「1社即決」に流れる　→　無許可業者選定リスクの温床になっている

4

現在検討しているサービスの概要

発表（本編）

上記の課題に対し、現時点で自社アプリとして提供している解決策

不用品回収をスピーディかつ安全に利用できるアプリサービスの開発

基本のサービスの流れ

1. 依頼者がアプリに不用品の写真を送信
2. 複数の許可業者へ一括で見積り依頼が届く
3. 複数社の見積りが揃う
4. 依頼者が選んだ1社にのみ連絡先を開示し、成約

サービスの特徴

- 写真査定による買取りサービスも将来的に一体提供（回収と買取の一括対応）
- 収益モデル：自社受注に加え、他業者受注時の成約手数料も収益源とするマッチングプラットフォーム型









すでに基本的なアプリサービスの開発は完了。
今後は顧客の課題を再確認し、サービスの改変や拡充を図る。

5

対象顧客

発表（本編）

効く審査項目：②顧客仮説（配点20）

ヒアリング（個人・法人　計8名）から、大きく2つの顧客像が明確になっている

個人のお客様

（引っ越し・遺品整理・買い替え等）

「早く処分したい」という動機が最優先で、
相見積もりを取らずに1社へ即決する傾向が強い

法人のお客様

（店舗・学校法人・個人事業主等）

本部ルール等により相見積もりを取る文化があり、
比較検討の末に業者を選んでいる

- 自社の強みと一致するポイント：
  相見積もりを求める方は一定数存在／レスポンスの早い業者が選ばれやすい／買取に対応していない同業者が多い
- 「業者が合法かどうかは基本的に意識していないが、知っていれば許可業者を選びたい」という声もあり、
  安全性の訴求にも一定の需要があるのではと推定

顧客のセグメント化と課題の深掘りがまだ抽象的な段階。
今後は顧客を特定し、ヒアリングにてニーズを特定、そのニーズを満たす方法があるかを検討する。

6

顧客セグメントの全体像（仮説）

発表（本編）

顧客・課題の特定はこれから。5つの仮説セグメントを整理し、検証を進めている

現時点で想定される顧客セグメントと顧客課題

顧客セグメント	該当例	顧客課題（一言）	主戦場候補
A-1　締切がある個人	原田様、豊田様	早さ・確実性が最優先。非対面の信頼構築が重要	**★ 現時点で最有力**
A-2　締切がない個人	田中様、皆川様、福田様	動機が弱く、相見積もりの手間を感じにくい	—
A-3　法人経由の個人（転勤）	未検証（仮説段階）	実質A-1と同じ課題。会社は認知のきっかけ	—
B-1／B-2　法人（チェーン・施設）	井尻様、KTC学園様	本部ルールで発注するが、継続発注で比較をやめる可能性	△ 要追加確認
B-3　個人事業主・単発法人	佐野様	相見積もり文化は薄く、受動的な導線で流入	—

※ 各セグメントの課題・協業案の詳細、および確からしさの検証方針は、参考資料に掲載

7 顧客への提供価値及び現状の解決策

発表（本編）

効く審査項目：③ニーズ強度 ／ ④ ／ ①の判断材料

Before（現状の解決策）

- 自分で業者を探し、個別に連絡・訪問見積りを依頼
  →時間がかかる
- 相見積もりを諦めて1社に即決
  →無許可・不適正業者に依頼するリスク

今年度

本プログラムで顧客のニーズをさらに深掘りし、
強い課題を見つける

After（提供価値）

- 写真を送るだけで複数の許可業者から見積りが揃う
- 選んだ1社にだけ連絡先が伝わる仕組みで、
  訪問対応の手間・時間を大幅削減
- 買取対応も含めた一括サービス
- **許可業者限定＋保証による信頼性の担保**

今年度

課題に対してサービスの変更・拡充の仮説をたてる
その際に協業が必要な場合、協業要件を設定する

8 協業先に求める要件

発表（本編）

効く審査項目：⑤協業に適した要素（配点15）

自社アセット

- 許可業者としての実務知見／保証協会加入による信頼性の型／既存アプリ・ユーザ基盤

全セグメント共通の協業テーマ

- AI画像認識技術：写真のみでの見積り・査定精度と自動化レベルを引き上げる
- 決済系スタートアップ：即時決済・後払い（BNPL）等を組み込み、「速さ」重視の顧客層に訴求
- 信頼スコアリング・レビュー可視化技術：「ぼったくり防止」という事業原点に直結

参加業者（サプライ側）向けの協業テーマについて

見積もり対応の事務負担・や参加登録時の信頼性担保など、参加業者側の負を解決するテーマも現状一旦候補とする。
参加業者は業務許可の関係で静岡市内事業者に限られるため事業化角度は高くないが、継続して取り組んでいく方針。
詳細は参考資料に掲載。

サービスの選定によって協業要件が異なるため、現状は案として記載する。

9 今年度のスケジュール

発表（本編）

効く審査項目：①事業アイデア（配点20）

プログラム全体のスケジュール

9月
顧客の選定

→

10月
顧客ヒアリング

→

11月〜2月
仮説検証期間

→

2月以降
検証結果を踏まえた展開判断

1
顧客のニーズをさらに深掘りし、
強い課題を見つける

→

2
課題に対してサービスの変更・拡充
の仮説をたてる

→

3
その際に協業が必要な場合、
協業要件を設定する

「相見積もりの手間」と「無許可業者によるトラブルリスク」の両方を、
写真ベースの一括見積り・買取りサービスによって解消し、誰もが安心して不用品を処分できる状態を目指す

参考1

顧客ヒアリングの実施（想定顧客の声）

参考資料（質疑用）

意見ではなく「実際に取った行動」を基点に、個人・法人8名へ直接ヒアリングを実施

対象者	属性	実際に取った行動
原田様	一人暮らし・賃貸	引越しのため他2社と比較。金額（自社が最安）で決定
田中様	家族4人暮らし	早さ優先で相見積もりを取らず。適法性は「安いならいい」という認識
豊田様	県外アパート在住	母親の遺品整理。早く処分したいため相見積もりは取らない
井尻様（法人）	店舗	本部ルールにより相見積もり必須。他1社と比較
KTC学園様（法人）	学校法人	相見積もり必須だが、過去実績を理由に継続発注の可能性あり

特に重要な「顧客の生の声」

「なるべく早く処分したいので相見積もりはなるべく取ってない」（豊田様）

「早く処分したいし、取っても金額変わらないと思っているから取ってない」（田中様）

「安いならいい」（田中様・適法性について）

「法人で本部が別であるため相見積もり必須」（井尻様）

参考2

A-1　締切がある個人（引っ越し・遺品整理等）

参考資料（質疑用）

顧客セグメント別の課題・解決策・協業案（仮説）

現時点で最も有力なセグメントであるA-1の詳細ページ。

該当例：　原田様、豊田様

顧客課題

明確な締切があり、早さと確実性が最優先。
遠方在住の場合は非対面での信頼構築が特に重要

想定される協業テーマ

非対面本人確認（eKYC）技術を持つスタートアップとの連携により、
来訪なしでも契約が完結する体験を作る

今後さらに検証したいポイント

離婚・別居、施設入所、相続空き家等、同様の「締切型」の他の類型がどの程度存在するか

★ 現時点で最も有力なセグメント：既存ヒアリングで実際の行動（相見積もりを取らず1社に即決）が確認できている唯一のセグメント、「ぼったくり防止」という事業原点と最も相性が良い、という点が理由

参考3

A-2　締切がない個人（買い替え・整理）

参考資料（質疑用）

顧客セグメント別の課題・解決策・協業案（仮説）

動機が弱く、獲得コストが高くなりうる。

該当例：　田中様、皆川様、福田様

顧客課題

動機が弱く、相見積もりの手間を感じにくい

想定される協業テーマ

対話型チャットボット等で「比較の手間を感じさせない」
申込み体験を作るスタートアップとの連携

今後さらに検証したいポイント

この層をあえて設定する必要があるか。動機が弱いため獲得コストが高くなる可能性がある。
別のニーズがある場合は顧客候補に入ってくる可能性がある。

参考4

A-3　法人経由の個人（転勤時の福利厚生）

参考資料（質疑用）

顧客セグメント別の課題・解決策・協業案（仮説）

福利厚生ルートは未検証の仮説段階。企業への確認が今後の検証課題。

該当例：　未検証（仮説段階）

顧客課題

実質的にA-1と同じ課題。会社は認知のきっかけ

想定される協業テーマ

福利厚生SaaS・ベネフィットプラットフォームを提供するスタートアップと連携し、メニューの一つとして登録してもらう

今後さらに検証したいポイント

転勤支援制度を持つ企業へのヒアリングを実施。
社員が自由に業者を選べる制度設計に対して、会社側がどこまで介入するのか確認する。

参考 5

B-1／B-2　法人（チェーン・施設）

顧客セグメント別の課題・解決策・協業案（仮説）

参考資料（質疑用）

法人セグメントは魅力的だが、継続発注化によりあいみつ行動が失われるリスクを抱える。

該当例：　井尻様、KTC学園様

顧客課題

発注は本部ルールに従うが、継続発注に入ると比較行動をやめる可能性がある

想定される協業テーマ

複数店舗・拠点の発注状況や相場を可視化する業務管理系スタートアップとの連携（本部にとっての統制・コンプライアンスツールとして再定義）

今後さらに検証したいポイント

継続発注に切り替わった後も相見積もりが続くか確認したい

件数・単価の魅力はあるが、アプリの核となる価値（複数業者からの比較）と相性が悪くなるリスクがある。
（通常、優良な業者が見つかれば、継続的にその1社と契約するため）
既存ヒアリング先への追加確認を優先課題とする

参考 6

B-3　個人事業主・単発法人

顧客セグメント別の課題・解決策・協業案（仮説）

参考資料（質疑用）

サンプル1件のみで、独立したセグメントとして扱う価値は今後の検証課題。

該当例：　佐野様

顧客課題

相見積もり文化は薄く、検索等の受動的な導線で流入

想定される協業テーマ

現時点では技術協業の必要性は薄く、
集客強化（広告等）での対応を想定

今後さらに検証したいポイント

サンプルが1件のみ。独立したセグメントとして扱う価値があるかの検証

参考 7

供給側（サプライサイド）展開における留保事項

参考資料（質疑用）

参加業者（許可業者）の範囲に関する制約と、その中での取り組み方針

制約

本サービスに参加できる業者（サプライサイド）は、一般廃棄物収集運搬業等の業務許可の関係上、静岡市内の事業者に限定される。
そのため、サプライサイドの拡張という観点では、事業角度（スケールの伸びしろ）は高くない。

方針

限定的な範囲であっても、参加業者（許可業者）自身が抱える負（見積もり対応の事務負担、成約時手数料の計算・請求負担、参加登録の負担・信頼性の担保等）を解決できるサービスの検討は、需要側の検証と並行して継続して行っていく。
登録・事業の体験を高めることが、プラットフォームとして持続的に機能するための前提条件になると考えている。

業者側の課題	想定される協業テーマ
見積もり対応の事務負担	業務効率化SaaS（AI画像認識技術を業者の作業効率化にも活用）
成約時手数料の計算・請求負担	決済・請求自動化を行うフィンテック系スタートアップとの協業
参加登録の負担・信頼性の担保	許可証・保険加入状況を自動確認する法人確認（KYB）系スタートアップとの協業