

## 奥田 悠友 氏 HARUTO OKUDA

株式会社ゼロイチ 代表取締役



## 企業情報

企業名：株式会社ゼロイチ  
所在地：810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-6-11  
業種：映像・音声・文字情報制作業  
資本金：210万円  
従業員数：5名  
活動エリア：全国(主に福岡・関西・東京)

取材日(令和6年1月24日)現在

## 解決を目指す社会課題

人手不足対応(若者雇用)・地域格差是正・地方の観光振興など

## 「若者に届きにくいものを届きやすく」による社会課題の解決



今後も、少子高齢化による人口減少が続くことが予想される。そのような未来において、情報発信とコミュニケーションにより、一人ひとりが自立・独立する力を持ち、輝けるような社会の到来を期待する。そのためには、若者には若いうちから様々な世界を知って欲しいし、自分自身もこれから事業を通して様々な世界に飛び込んでいきたい。

## 事業の概要

## 同世代コミュニティ「01会」のネットワークを生かした事業展開

2001年生まれの奥田氏が大学生になった頃はコロナ禍の最中で、奥田氏ならびに同級生は、キャンパスへの通学に厳しい制約があり、友達づくりも困難な世代であった。こうした経緯から奥田氏は、立命館大学在籍中の2021年に、同世代の友人づくりを目的としたコミュニティ「01(ゼロイチ)会」を立ち上げた。01会は、2001年生まれ世代限定のコミュニティであり、この中でビジネス勉強会や社会活動などをしながら、参加者の交流を図った。2021年10月の京都を皮切りに、名古屋、大阪、芦屋、滋賀、東京、舞鶴、神奈川、福岡など、1年間で17回開催した。若者の意見を知りたい市民団体や行政、事業者がスポンサー等の形で協力し、開催したこともあった。

01会の開催を通して、若者目線で事業者や地域の課題を解決するビジネスが出来るのではないかと考えた奥田氏は、2022年11月に株式会社ゼロイチを設立した。奥田氏は京都で生まれ育ったが、交流があった複

数の経営者から、「スタートアップなら福岡が良い」と勧められたことで、福岡で起業した。

同社の主要事業は、IT技術を用いたコスト削減を可能とするITソリューション事業、ホームページや動画の制作を含むSNS運用で若者の導線を促進するブランディング事業、そして、01会の運営である。顧客は主に福岡・関西・首都圏の飲食店や福祉・介護施設運営者、医療事業者などである。

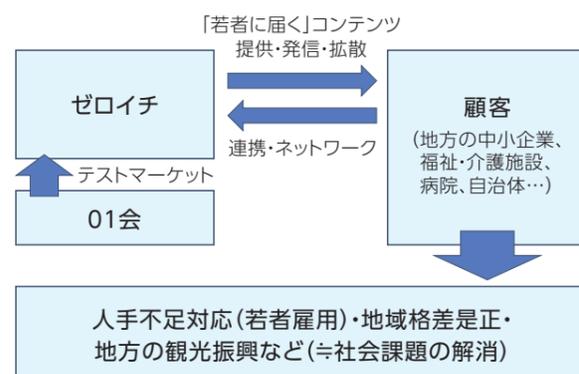
ITソリューションや映像制作を実施する同業他社との差別化要因は、01会によるテストマーケットの力である。現在、01会のメンバーは全国に300人程度存在するが、事業の成果物については、顧客に提供する前に01会メンバーに意見をもらい、「若者目線」としての確度を高めている。リアルな若者を対象としたテストマーケットは、他社では簡単に真似をすることができない。

1 同社は、福岡市のスタートアップ支援施設であるFukuoka Growth Next(fgn)で起業し、現在も入居中



舞鶴にて合宿形式で開催した01会

&lt;図表：ビジネスモデルと社会課題&gt;



## 社会課題への対応

## 若者目線のコンテンツ提供による、雇用創出や地域格差是正

人手不足感が高まる中、学生や若者と接触する機会の少ない地方の中小企業や一部業種における新卒採用は難しくなっている。これに対して同社は、個人飲食店に対して若者が内容を見たくなるようなWeb制作をしたり、慢性的な人手不足の中で、新卒採用者の確保に悩む福祉・介護施設運営や医療事業者の採用PR動画の制作ならびにYouTubeやSNSで公開することで、これらの企業による若者の集客や新卒採用活動のサポートをしている。例えば、fgnのスポンサーである医療法人福岡桜十字(福岡市)の依頼で、同法人のYouTubeの制作を担当し、若者目線からの動画を制作した。同様の事業は、福祉・介護施設に対しても展開しており、YouTubeだけでなくInstagramなどの運用

も展開している。

同社の事業は、この他にも過疎化対策や地域格差の是正、地域の観光振興といった社会課題解決にも関係することが期待される。例えば、舞鶴市の協力や、MK観光バス株式会社(京都市)などの協賛・協力により舞鶴で開催した01会は、合宿形式により、舞鶴や自分の出身地に対して考えるワークショップや、市内観光地を巡ってインスタ映えする写真撮影・公開を実施した。舞鶴市などが協力・協賛した理由は、「若者による情報発信」により、若者が舞鶴市に興味を持って訪問して何らかの消費をすれば、地域の観光振興や過疎化対策につながることを期待されているからである。

## 今後の展望

## 地域の経営者の支援と他の世代のコミュニティ拡大により持続可能な事業へ

連携相手は顧客である福祉・会議施設や医療事業者、飲食店であるが、これとは別に、現在同社は、全国の経営者の支援を受けている。支援内容は、事業展開でのアドバイス等や投資など、多岐にわたる。また、奥田氏はfgnが主催するミーティングにも積極的に参加して自社のPRをすることで、同社に興味を持つ経営者のネットワークを拡大し、新たな支援元としている。

また、事業の競争力の源である01会は、今後年を経過すると、若者のネットワークにならなくなる。そのため、同社は現在、2002年生まれ世代限定の02会、03

会、04会...と、年代別コミュニティ形成を支援しており、いずれはこれらの会とも01会と同様の連携を図る予定である。

これらは、同社の事業を持続可能な形にするために必要な取組である。そして、事業を持続可能なものとすることで、同社は雇用や地域格差是正といった社会課題に継続的に向き合い、それらを解決することを目指している。



fgnでの事業説明