



# 福島県令和8年度 誘客コンテンツ開発事業

## AI面接実施ガイド（手順書）

2026.06.02

# AI面接実施の全体の流れ

## 1 事前準備

推奨環境・通信・場所・を確認する  
質問回答内容を準備する

## 2 ユーザー登録

メール認証とパスワード設定を行う

## 3 面接画面へアクセス

面接リンク、またはマイページから入る

## 4 カメラ・マイク設定

入室前画面で機器を確認する

## 5 入室して受験

AIと対話形式で面接を受ける

## 6 面接終了

マイページで受験状況を確認できる

# STEP 1 事前準備：受験環境を整える

## 推奨環境（OS・ブラウザ）

OS／端末	推奨ブラウザ
Windows / Mac	Chrome 最新版 / Edge 最新版
Android	Chrome 最新版
iPhone / iPad	Safari 16 以上

## 通信環境

Wi-Fiまたは有線LANで安定した接続を。画面の通信アイコンで電波強度を確認できます。

## 場所・機器

雑音の入らない静かな場所で。マイク付きイヤホン／ヘッドセットの使用を推奨します。

## 質問への回答の準備

質問事項を確認し、回答原稿をお手元に準備しAI面接を実施してください。

⚠️ 必ず静かな環境にて実施をお願いします。

## STEP 2 ユーザー登録

1 送付されたAI面接URLを開き  
メールアドレスを登録して認証する

2 届いたメールのパスワード設定用リンクを開く

3 パスワードを設定し [新規登録] を押す

4 氏名・生年月日を入力する

5 内容を確認し [登録] を押して完了

### ⚠ 注意点

- パスワード設定用URLの有効期限は発行後1週間。届かない／紛失時は [メールを再送信する] で再送できません。
- 氏名は本人確認書類と同一になるよう入力（ミドルネームは姓か名にスペースを空けて入力）。
- 生年月日は登録後に変更できません。入力間違いに注意。

## STEP 3 入室前にカメラ・マイクを設定する

設定が完了していないと面接を開始できません。入室前画面で次を確認します。

1

### ブラウザのアクセス許可

カメラとマイクへのアクセスを「許可」する。

2

### ビデオ（カメラ）

使用カメラを選び、自分が正しく映るか確認する。

3

### マイク

使用マイクを選び、入力レベルのバーが声に反応するか確認する。

4

### スピーカー

[音声出力テスト] で音声为正しく聞こえるか確認する。

- 「背景をぼかす」可（不具合時はオフに）／画面右上で通信状態（良好・不安定）を確認。
- 準備が整ったら【入室】ボタンを押して面接を開始します。

※ マイク・スピーカー・ビデオが未設定だと面接を開始できません。エラー表示時は機器を確認。

# 面接中の画面の見方

AI面接官が流れに沿って案内・質問します（PC・スマホ・タブレットとも同様）。

表示・操作	内容
質問の進捗・残り時間	現在が何問目か、その質問の残り時間が表示されます。
質問内容	現在の質問を表示されます。
自分のカメラ映像／思考中	自分の映りを確認。回答後に面接官が考える間は「思考中」アイコンが出ます。
会話履歴	これまでの会話を表示。聞き取りにくい時や質問確認に活用ください。
退出	面接から退出。面接中は押さないようご注意ください。

## トラブルが起きたときの対処

状況	対処方法
面接官が動かない／話さない	退出せずブラウザをリロードし、再度面接を受ける。
誤って画面を閉じた	面接リンクへ再アクセス、またはマイページの「面接途中の企業」→ [面接を再開]。
通信が不安定と表示	安定回線に切替。続行可能だが映像・音声 that 乱れる場合あり。
カメラ・マイクが選べない	ブラウザの許可設定と端末側の接続・設定を確認する。

⚠ 再開できない場合には、事務局へメールにてご連絡をお願いいたします。

※AI面接は1アカウント1回実施の仕様となっています。再実施を希望の方は事務局へメールにてご連絡ください。  
新しいURLをご案内します。

# AI面接の質問内容

## 1. 事業説明・申請ガイド (約3分)

本補助事業についてスライドと音声での説明が流れます。

## 2. 事業に関する質問 (最大27分)

以下の項目について9つの質問に1質問あたり3分以内でご回答ください。

1. 事業概要
2. 背景・目的
3. 提供する価値
4. 価格帯・競合との違い
5. 実施体制
6. 集客・プロモーション
7. 販売チャネル
8. 事業目標
9. 浜通りへの波及効果

# AI面接の質問内容(1/2)

質問番号	質問	詳細
1. 事業概要	あなたの団体名（正式名称）と、今回申請する事業の内容をかんたんに教えてください。	まず、あなたが誰で、何をしようとしているのかを知りたいと思っています。団体やお店の正式な名前と、今回の補助金で取り組もうとしていることの全体像を、初めて聞く人にも伝わるようにお話しください。細かい計画はこの後の質問でうかがいますので、ここでは「ざっくりこういうことをやります」で大丈夫です。
2. 背景・目的	この事業を始めようと思ったきっかけは何ですか？ 地域にどんな困りごとがあり、この事業を通じて最終的にどうなってほしいと考えていますか？	なぜこの事業をやりたいのか、その「思い」や「理由」を聞かせてください。たとえば、地域で感じている困りごとや、お客さまから聞いた声、ご自身の経験などがきっかけになっているかもしれません。そのうえで、この事業がうまくいったら地域やお客さまがどう変わるのか、目指しているゴールのイメージもあわせて教えてください。
3. 提供する価値	この事業は「誰に」向けたものですか？ その方たちにどんな体験やサービスを届けますか？	「どんなお客さまに来てほしいのか」と「そのお客さまに何を楽しんでもらうのか」を教えてください。たとえば「首都圏の30～40代ファミリーに、地元食材を使った農業体験を届けたい」のように、お客さまの姿とサービスの中身をセットでお話しいただけると伝わりやすくなります。
4. 価格帯・競合との違い	サービスのおおよその料金はいくらぐらいを予定していますか？ また、似たサービスがすでにある場合、それとはどこが違いますか？	お客さまが支払う金額のイメージを教えてください。正確な価格が決まっていなくても、「一人あたり〇〇円くらい」「一泊〇〇円程度」といった目安で構いません。また、近い地域やインターネット上に似たサービスがあれば、「うちはここが違う」というポイントも教えてください。思い当たるものがなければ「今のところ見当たらない」でも大丈夫です。
5. 実施体制	この事業は、どなたが中心になって進めますか？ 一緒に取り組む地元の事業者や協力先があれば教えてください。	この事業を実際に動かす「人」や「チーム」について知りたいと思っています。社内で誰が責任者になるのか、何名くらいで運営するのかに加えて、地元の宿泊施設・飲食店・交通事業者・自治体など、外部で協力してくれる方がいればあわせて教えてください。まだ正式な約束がなくても、相談中や検討中のものも含めてお話しただいで構いません。

## AI面接の質問内容(2/2)

質問番号	質問	詳細
6. 集客・プロモーション	お客さまにこの事業を知ってもらうために、どんな宣伝や告知を考えていますか？（例：SNS、ウェブサイト、チラシ、旅行会社との連携など）	どんなに良いサービスでも、知らなければお客さまは来てくれません。ここでは「どうやってお客さまに届けるか」の作戦を聞かせてください。SNSやホームページ、チラシ、イベント出展、旅行会社やメディアへの働きかけなど、考えていることを何でもお話しください。まだ具体的に決まっていない部分は「これから検討予定」でも問題ありません。
7. 販売チャネル	お客さまは実際にどこで予約や申し込みができますか？ 販売の窓口や方法を教えてください。（例：自社ウェブサイト、旅行予約サイト、旅行会社経由、電話予約、現地での直接販売など）	前の質問が「知ってもらう方法」だったのに対し、こちらは「買ってもらう場所」についてです。お客さまが「参加したい」「予約したい」と思ったとき、どこからどうやって申し込めるのかを教えてください。自社サイトでの予約、じゃらんや楽天トラベルなどの予約サイト、電話、現地受付など、想定しているものをすべてお話しください。
8. 事業目標	この事業で目指す具体的な数字の目標はありますか？（例：来てほしい人数、売上の見込み、イベント参加者数など）	事業がうまくいったかどうかを測るための「ものさし」を確認したいと思っています。たとえば「年間〇〇人に来てほしい」「売上〇〇万円を目指す」「イベントに〇〇名集めたい」のように、できるだけ具体的な数字で教えてください。まだ精緻な計算ができていなくても、現時点での見込みや目標感で構いません。
9. 浜通りへの波及効果	この事業が浜通り地域にもたらすプラスの効果として、どんなことを期待していますか？（例：地元のお店の売上が増える、新しい雇用が生まれる、地域外からお金が落ちるなど）	この補助金は、浜通り地域全体を元気にすることを目的としています。あなたの事業がうまくいくことで、自分たちだけでなく地域にどんな良い影響が広がりそうかを教えてください。たとえば「お客さまが地元の飲食店にも立ち寄る」「地元の農家から食材を仕入れる」「新しくスタッフを雇う」など、思い当たることを自由にお話しください。

## AI面接の実施後の流れ

**事務局** 面談内容をもとに事前相談表を作成しメールにて申請者へ送付

**申請者** 事前相談表を受領

**申請者** 事前相談表を必要に応じて修正し、事務局へメール送付

**事務局** 事前相談表を受領後、事前相談の実施日程調整の連絡

**事務局** 日程調整の上、事前相談を実施

# 事前相談票サンプル

<b>事業概要</b> (事業テーマ)	ガイド付きサイクルツーリズム事業	<b>申請者(企業・団体名)</b>	株式会社浜通りライドエクスペリエンス	<b>日付</b> 2026/ 06/ 22
<b>背景・課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光の通過化による消費低迷</li> <li>・震災学習の「重い」印象による若年層・リピーター離れ</li> <li>・サイクルルート活用ツアー商品・ガイド人材不足</li> </ul>			
<b>事業の目的</b>	浜通りを「一度きりの場所」から「何度も走りに来たくなるサイクリストの聖地」へ転換させ、交流人口の増加と地域経済の活性化を図る。	<b>事業の目標</b> (KGI, KPI)	KGI:3年後に売上5,000万円超、催行200回、参加者1,200名 KPI: ・リピート率35%以上 ・インバウンド比率20%以上 ・参加者NPSスコア50以上	
<b>顧客に提供する価値</b>				
(想定顧客) 首都圏30～50代サイクリング愛好者、企業の研修担当者、台湾・欧州からのインバウンド層、地元福島県内サイクリスト		(提供価値) <ul style="list-style-type: none"> <li>・交通量の少ない海岸線の走行体験</li> <li>・地元の人々との触れ合いと物語体験</li> <li>・完走証やコミュニティを通じた達成感とつながり</li> </ul>		
<b>事業効果</b>				
(浜通り地域等(他事業者含む)への経済的・社会的な波及効果) 域内消費の直接増加(3年目約2,100万円)、宿泊・飲食事業者への売上波及、地域内雇用創出(3年目までに専属ガイド5名、業務委託10名)、ブランド定着による中長期的な地域経済の底上げ。				

# 事前相談票サンプル

<b>事業概要</b> (事業テーマ)	ガイド付きサイクルツーリズム事業	<b>申請者(企業・団体名)</b>	株式会社浜通りライドエクスペリエンス	<b>日付</b> 2026/ 06/ 22
<b>事業モデル</b>		<b>社外との連携体制</b> (特に地元業者や自治体)		
<div data-bbox="222 336 840 966"> <p><b>事業プロフィール・ビジネスモデル</b></p> <p><b>顧客</b> (TARGET &amp; UTILIZATION)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>首都圏アクティブ層: 利用・参加 (ツアー参加) / 支払 (ツアー料金)</li> <li>企業研修 (チームビルディング): 利用・参加 / 支払 (e-bike &amp; ガイド (ツアー料金))</li> <li>インバウンド: 利用・参加 (e-bike &amp; ガイド) / 支払 (e-bike &amp; ガイド)</li> <li>地元・開業サイクリスト: 利用・参加 (ツアー体験) / 支払 (ツアー料金) / 完走証・コミュニティ</li> </ul> <p><b>ビジネスプラットフォーム</b> (サービス主体)</p> <p>株式会社浜通りライドエクスペリエンス ガイド付き e-bike ツアー「Hamadori Ride &amp; Hope」 ツアー企画・運営 / e-bike レンタル / 専属ガイド同行 / 安全管理 / 予約システム</p> <p><b>関係者</b> (PARTNERS &amp; RESOURCES)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>宿泊連携先: 連携・依頼 (宿泊・体験料など) / 支払 (宿泊・体験料など)</li> <li>体験・対話先 (キーパーソン): 連携・依頼 (観光施設) / 情報・協力 (観光施設)</li> <li>行政・観光団体: 情報・協力 (観光施設) / リソース活用 (観光施設)</li> <li>サポート・緊急対応: 安全サポート (観光施設) / 支払 (宿泊・体験料など)</li> </ul> </div>		<p>Jヴィレッジ、いわき湯本温泉旅館組合、東日本大震災・原子力災害伝承館、鈴木酒店店、ふくしま浜通りサイクルルート推進協議会、各市町村観光協会、首都圏提携自転車店 宿泊、体験コンテンツ提供、ルート情報提供、観光プロモーション、店頭販売、e-bike レンタル</p>		
		<p><b>マーケティングミックス (4P)</b></p> <p>(商品 / Product)</p> <p>e-bikeを使用したガイド付きサイクルツーリズム。半日、1泊2日、2泊3日、法人研修プランを提供。震災伝承施設や地元住民との交流を含む。</p> <p>(価格 / Price)</p> <p>半日：8,000～10,000円/人、1泊2日：35,000～45,000円/人、2泊3日：70,000～90,000円/人、法人研修：80,000～120,000円/人</p> <p>(販売チャネル / Place)</p> <p>自社ブランドサイト (オンライン予約)、首都圏提携自転車店 (店頭)、海外サイクリングツアー予約プラットフォーム、法人営業</p> <p>(プロモーション / Promotion)</p> <p>ブランドサイトSEO、SNS (Instagram, YouTube, TikTok, X) 運用、インフルエンサー招待ライド、自転車専門誌への記事提案、自転車店での試乗会・チラシ設置、モニターツアー、オンラインコミュニティ運営</p>		

令和8年度 顧客コンテンツ開発事業管理業務

枠の大きさは適宜変更してください

## お問い合わせ先

### 【誘客コンテンツ開発事業全般に関するお問い合わせ】

一般社団法人福島県中小企業診断協会

お電話 024-572-6001 (営業時間：9時～17時※土・日・祝を除く)

メール [yukyaku@f-smeca.com](mailto:yukyaku@f-smeca.com)

### 【AI面接に関するお問い合わせ】

株式会社プレイノベーション

お電話 080-5979-2044 (営業時間：9時～17時※土・日・祝を除く)

メール [yukyaku@plainnovation.com](mailto:yukyaku@plainnovation.com)