

新しい価値を、ともに名古屋から。

HELLO!  
INNOVATORS!

NAGOYA

WOMEN STARTUP LAB.

女性スタートアップ研究会 活動報告書

2020.3

主催 名古屋市

NAGOYA MIRAI INNOVATORS

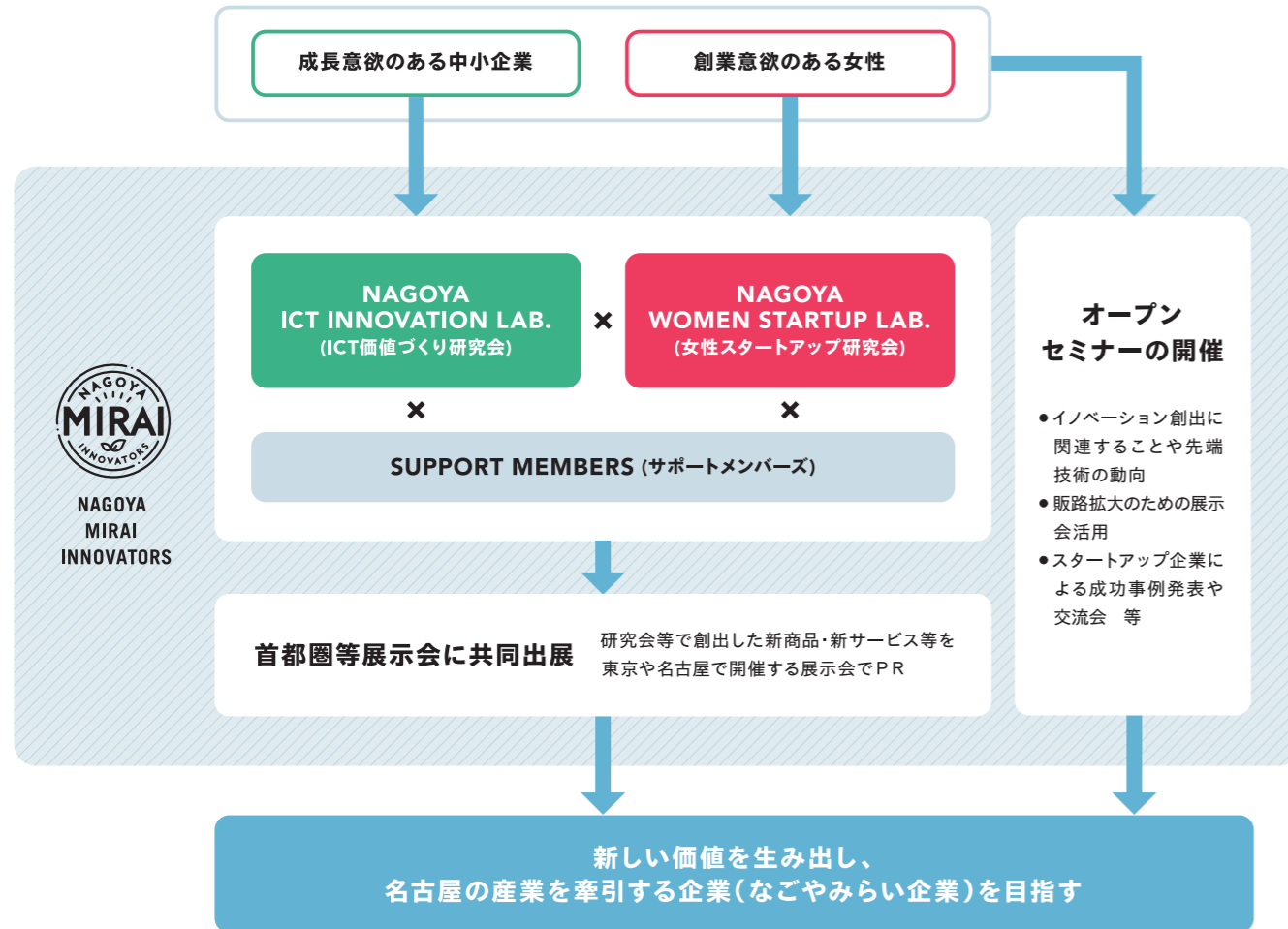
なごやみらい企業創出プロジェクト



# NAGOYA MIRAI INNOVATORS

## I 事業概要

名古屋市では、新しい価値を創造し、将来の名古屋を支える「なごやみらい企業」を目指し、ICT(情報通信技術)を活用した新商品・新サービスを創出したいという熱意のある中小企業や、スタートアップ期の女性を対象に「NAGOYA MIRAI INNOVATORS(ナゴヤミライイノベーターズ)」を実施しております。



## I SUPPORT MEMBERS

研究会等の参加企業に対し、中小企業団体・大学・公的支援機関・金融機関がアドバイスや情報提供等を行い、事業の実現化を後押しします。



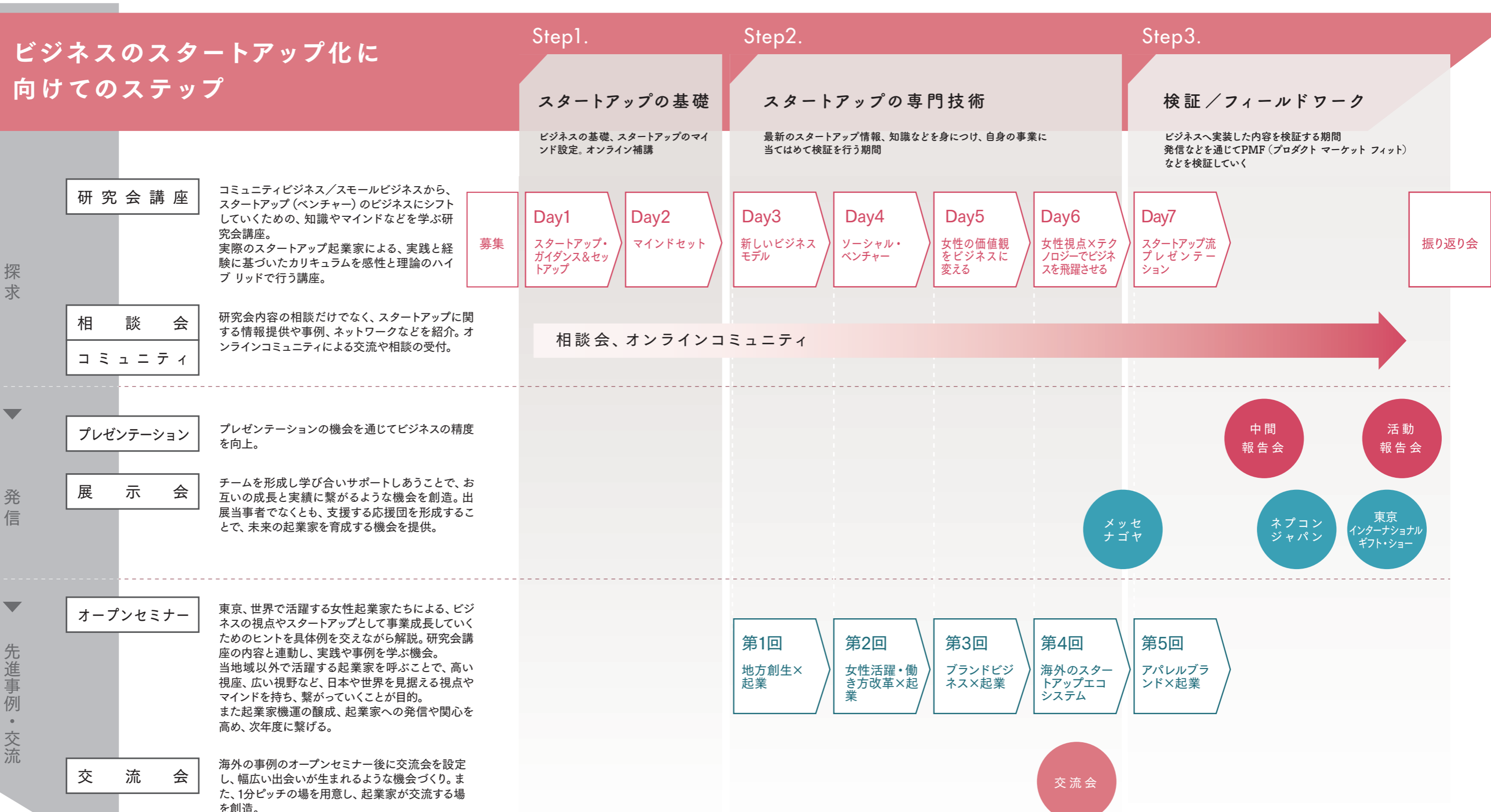
概要	p2-3
研究会プログラム	p4-5
相談会・展示会出展	p6
報告会/振り返り会	p7
オープンセミナー・交流会	p8-9
研究会プログラム参加者紹介	p10-13
インタビュー	p14-15
統計データ	p16

# スタートアップ起業家の実践と検証の機会を創出

新しい価値を創造し、将来の名古屋を支える「なごやみらい企業」を目指し、新しい商品・サービスを生み出したいという熱意のある 中小企業、スタートアップ期の女性を対象にイノベーション活動を支援。

これまでのコミュニティ/スモールビジネスから、より広いマーケットや社会的なインパクトに向けて、スタートアップ化するための知識 やマインドを身につけ、実践と検証を行っていきます。

また、東京、世界で活躍する女性起業家たちを呼び、ビジネスの視点やスタートアップとして事業成長していくためのヒントを具体例を交えながら解説するオープンセミナーや交流会などを開催し、高い視座、広い視野を持って日本や世界を見据えるビジネスにチャレンジする起業家を支援していきます。



## Day1 スタートアップ・ガイダンス&セットアップ

開催日: 2019年7月31日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

スモールビジネス(見える範囲でできることをしていく)から、最低限必要な事業の整理、マーケットの考え、自身の視座を高く持つマインドの設定を行う。

### 実施

自身の事業を3Cで、市場へのアプローチについて4Pで整理。また、事業の方向性をビジョン、ミッション、バリューで整理。

### 感想・成果

スモールビジネスとスタートアップの違いを理解した。行動の必要性、マーケティングという言葉の定義を理解した。勝手に売れていく仕組みの必要性や市場分析が基本であることに気づいた。競合他社の研究方法の理解、組織化を考えるとときの人員の考え方を理解した。

## Day2 マインドセット

開催日: 2019年8月28日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

起業家としての自身特性、スタートアップ起業家が持つ視点の理解、真の顧客を見つけることの意味を理解する。

### 実施

WingsFinderによる自己の思考特性を理解。また、事業の業務フローと、その中で役割を理解。ビジネスモデル相関図を描き、自己のビジネスの実態を理解。

### 感想・成果

顧客設定、ニーズ・課題の掘り下げが間違っていたことに気づいた。自己のビジネスの整理ができていないことに気づいた。事業のお金の流れを分解して知ることができ、顧客がどこにいるのかを知ることができた。ビジネスプランは計画・実行・検証を繰り返して、形づくりをしていけば良いと分かり迷いが飛んだ。

## Day3 新しいビジネスモデル

開催日: 2019年9月25日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

新しいビジネスモデルを理解し、自身のビジネスに応用できるかを検証する。

### 実施

シェアリングエコノミー、サブスクリプションなどの構造を紹介し、自分のビジネスに適応してみるワークショップと事例の紹介。次々に生まれるビジネスモデルとの付き合い方を解説。

### 感想・成果

サブスクリプションを自分のビジネスに活かしていきたい。漠然と考えていただけだったが、仕組み化していく方法、手がかりが見つかった。自分だけでは気づけないアイデアがシェアした方にアドバイスいただけて新しい気づきが生まれた。

## Day4 ソーシャル・ベンチャー

開催日: 2019年10月16日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

社会課題解決を目的としたビジネスを、自身のビジネスに応用できるかを検証する。

### 実施

まずは「視点を変える」をキーに、「あなたの目線」を、「社会からあなたを見る目線」に変えるためのエッセンスを、SDGsを絡めて解説。ソーシャルインパクトの視点から社会課題の捉え方を解説。

### 感想・成果

SDGsを自分のビジネスに取り入れたいと思っていたが、実践していくべきだと思いつぐに取りかかりたい。SDGsを通して事業を見ることで、自分のビジネスのゴールや興味関心の方向性が明確になった。

## Day5 女性の価値観をビジネスに変える

開催日: 2019年10月30日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

女性の価値観をビジネスに変えるをテーマに、自身のビジネスに応用できるかを検証する。

### 実施

身体的な性差、五感の性差、思考の性差、社会的な性差、心理的な性差などから性別の違いと統計的なデータについて解説。女性起業家によるビジネスの着眼点の違いについて、事例を交えて解説。

### 感想・成果

女性と男性との違いをもっとビジネスに活かしていきたい。女性視点ならではのマーケットがたくさんあることを発見した。性差での特徴が広告の仕方等に有効だと考えた。自身が女性で自覚がないことも多く、改めて聞くことで発見が多かった。

## Day6 女性視点×テクノロジーでビジネスを飛躍させる

開催日: 2019年11月13日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

女性視点×テクノロジーでビジネスを飛躍させるをテーマに、自身のビジネスに応用できるかを検証する。

### 実施

日々登場するテクノロジーの現在と、ビジネスに活用する方法、日本におけるテクノロジーのハイブ・サイクルの活用方法。特にマーケティングでのテクノロジーの利用方法について解説。

### 感想・成果

多くの情報をどう扱うかの芯を理解した。新しいツールが絶対良いと言うわけではなく理解できた。AIDMAやマーケティングツールのことをバラバラと聞いたことがあったが「どう繋げて活かすか」という視点がなかったので事業に活かしたい。

## Day7 スタートアップ流 プレゼンテーション

開催日: 2019年11月27日(水) 9:30-11:30 ナビゲーター: 中島 康滋・白木 夏子



### 目的

スタートアップに必要な、投資家や市場の心を掴む、スタートアップピッチの極意を学び実践する。

### 実施

ピッチとは何か?という基礎知識と、ピッチ内容の構成ワーク。ピッチが必要な場面や、相手によってどのように順序を変えるべきなのかを解説。初対面を想定した1分間ピッチを実際に行なって発表。

### 感想・成果

ピッチのコメントがもらえたのが非常に学びに繋がった。ピッチができるようになるためには、自分自身のビジネスの方向性を自分の中に明確に落とし込む必要があると自覚した。ピッチの実践と人からの印象・アドバイスから視座が上がった。



## 相談会 / コミュニティ

各講座の後に個別相談の時間を設け、研究会参加者がナビゲーターに直接自分の事業について相談できる機会を提供しました。研究会参加者は何度も相談会を利用することで、講座での学びを実践に落とし込む際に、悩んだりつまづいたりしたことについて相談でき、行動を加速させていきました。



研究会参加者の全員が参加するFacebookコミュニティでは、事務局からのアナウンスだけでなく、講座の進捗に合わせたナビゲーターからのフィードバック、研究会参加者からのイベントの告知、質問の受付などオンライン上で行いました。

## 展示会出展

名古屋市「なごやみらい企業創出プロジェクト」として、東京と名古屋の3つの展示会にブース出展しました。NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) の参加者2~7名がそれぞれの展示会に出展しました。出展者の中には、展示会に出展したことをきっかけに、新規取引先から仕事を受注したり、コラボの提案があったりと事業拡大の好機になりました。

### メッセナゴヤ 2019/11/6水 ~11/9土



ポートメッセなごやで開催された「メッセナゴヤ2019」には、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) の参加者7名が出展しました。

初日には名古屋市の河村市長も来場し、出展者に激励のお言葉もいただきました。メッセナゴヤ2019には1,400社を超える企業が出展していましたが、名古屋市「なごやみらい企業創出プロジェクト」のブースは連日大変多くの方で賑わっていました。

また展示会出展後の研究会では、講座の中で出展者の成果や感想を他の参加者へ共有する場も設けました。出展しなかった方も、苦労したことや成果などを聞くことができ、今後の展示会出展に向けてイメージを膨らませることができました。

### ネプコンジャパン (エレクトロニクス開発・実装展)

2020/1/15水 ~1/17金



東京ビッグサイトで開催された「ネプコンジャパン」には、研究会参加者2名が出展しました。開催期間中は多くの方にブースにご来場いただき、今後に役立つ人脈が生まれる好機になりました。

### 東京インターナショナルギフト・ショー

2020/2/5水 ~2/7金



東京ビッグサイトで開催された「東京インターナショナルギフトショー」には、研究会参加者3名が出展しました。ナビゲーターの白木夏子さんも応援に駆け付け、出展者は雑誌の取材を受けるなど新しい出会いと気づきの機会となりました。

## 報告会 / 振り返り会

「なごやみらい企業創出プロジェクト」として、ICT価値づくり研究会と女性スタートアップ研究会の合同で、報告会を2回開催しました。研究会参加者だけでなく、サポートメンバーの皆様にも多くご参加いただきました。

### 中間報告会 2019/12/9日

「なごやみらい企業創出プロジェクト」として、ICT価値づくり研究会と女性スタートアップ研究会の合同中間報告会を開催しました。女性スタートアップ研究会のパートでは、研究会参加者が一人1分のピッチを各テーブルごとに行い、参加したサポーターの皆さんからフィードバックをいただきました。当日は創業支援機関や金融機関・大学など様々な所属の19名のサポーターのご参加があり、研究会参加者に対してアドバイスや手伝える内容についてコメントをいただき、今後の事業の進展に大きなヒントを得ました。



#### 参加者の感想

- ・今回も新たな発見や意見を頂けてとても勉強になった。必ず「キャッシュポイント」「事業になっているか?」を聞かれ、一番大事な部分だと再認識した。
- ・皆さんがフィードバックを下されたことで、何が足りないかや、ピッチで話した方が良い部分など、わかってきました。自分の事業の価値がどこにあるのか、世界に広がるような視野をもつことが大事だと感じた。
- ・「具体的なデータがあると良い」「未来のエビデンスが不足」というようなアドバイスがとても刺さりました。今後は、これらを具体的にしていきます。

### 活動報告会 2020/2/10日

NAGOYA MIRAI INNOVATORS 令和元年度 活動報告会を開催しました。第一部の女性スタートアップ研究会では、ナビゲーターの中島から研究会で開催した講座とオープンセミナーについて紹介し、研究会参加者が登壇して感想や学んだことを発表しました。また2名の研究会参加者が成果発表を実施しました。また第三部の展示会出展は、ICT価値づくり研究会と合同で開催し、2名の研究会参加者が展示会の成果を発表しました。多くの方がご参加くださり、これからの名古屋市のイノベーション創出の兆しを垣間見ていただきました。



#### 登壇者の感想

起業家の皆さんのリアルな声を聞いただけでなく、名刺交換を通じて自分の事業に関連する人を紹介していただいたりと収穫が多いオープンセミナーでした。

### 振り返り会 2020/2/12水

全7回の講座と2回の報告会を経て、最後に振り返り会を開催しました。講座内容を改めて振り返ることで、自身の事業について再考する機会を提供しました。最後には参加者全員から研究会の感想を聞き、これからの事業の発展について抱負を語ってもらいました。研究会が参加者にとってナビゲーターにとっても学びの多い貴重な機会になったことを再確認できる機会となりました。



#### 参加者の感想

研究会に参加するまでは、東京に行かないと成功できないと思っていましたが、研究会に参加して名古屋でもやって行けそうな気がしました。

## 9/25 水 地方創生×起業

13:30-15:00

—ハピキラFACTORYの事例—

地方にある魅力的な商材をかわいらしくプロデュースし、東京や海外で発信する「ハピキラFACTORY」を大学時代に起業した正能さんに、地方創生への具体的な取り組みと、社長業と大手電機メーカーの正社員を兼業しながら働くパラレルキャリアの実践者としての働き方も掘り下げてお話しいただきました。



**正能 茉優**  
Mayu SHONO  
株式会社ハピキラFACTORY  
代表取締役/慶應義塾大学大学院 特任助教/大手電機メーカー 正社員

### 参加者の声



- ・楽しく自分らしく自然体で働く女性の話を聞いて元気が出ました。
- ・考え方が深く、体験からの戦略を聞いてとても為になりました。
- ・ぼんやりこうしたいと思っているだけでは流れてしまうので、基準やルール作りが大切だと思いました。
- ・マーケティングについて実例も含めて分かりやすく説明いただけました。
- ・質疑応答で質問させていただき、自分の悩みを解消できました。
- ・女性目線での話が聞けてよかったです。

## 10/16 水 女性活躍・働き方改革×起業

13:30-15:00

—スリール株式会社の事例—

昨今メディアで取り上げられない日はないテーマ「女性活躍・働き方改革」という課題に対し働きかける「ワーク&ライフ・インターン」の事業で起業し、「自律的にキャリアを作る」人材を育成するなど《社会を変える》ことを目的に積極的に活動をされてきた堀江さんに、社会起業家としての社会変革の手法を具体的にお話しいただきました。



**堀江 敦子**  
Atsuko HORIE  
スリール株式会社  
代表取締役

### 参加者の声



- ・「新しい拡大した家族」という言葉が印象的でした。堀江さんのお人柄そのものが活動に直結していて、清々しく感じました。勇気づけられました。
- ・熱意をもつて感じることができました。されていることが本当に今後の社会にとって大切なものなので突き進んでいって欲しいと思いました。
- ・適切なインフラがあれば誰でも一人で生きていける、という言葉が印象的でした。
- ・9年前から今の世の中の問題点に気づけたところがすごい方だと思いました。
- ・起業家から経営者へのステップを見ることができました。

## 10/30 水 ブランドビジネス×起業

13:30-15:00

—NAO LINGERIEの事例—

起業当初、個人で日本製のランジェリーづくりを行うことは業界では不可能と言われていましたが、デザイナー兼代表をつとめる栗原菜緒さんは数々の壁を乗り越えてランジェリーブランド立ち上げを実現しました。デザイナーとして自分のこだわりを持ってものをつくり続けること、ブランドをつくっていく中で大切にしていることを、どのように取り組まれてきたか具体的にお話しいただきました。



**栗原 菜緒**  
Nao KURIHARA  
NAO LINGERIE  
for Grace株式会社 代表取締役

### 参加者の声



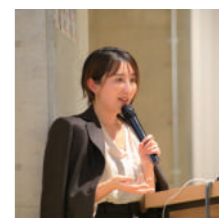
- ・下着に興味があり、特に日本ブランドで今まで気に入ったものがなかったもので、良い話が聞けました。
- ・参入障壁の高い業界に参入した個人がどのようなマインドでビジネスをしているのかわかり満足です！
- ・起業のお話だけでなく、人間としても参考になる考え方が聞けました。
- ・PRを活用して大手百貨店への出店がきまり、常設店が増えていくという具体的なストーリーが勉強になりました！商材は違いますが、同じデザイナーとして勉強になりました！

## 11/13 水 海外のスタートアップエコシステム

18:30-20:00

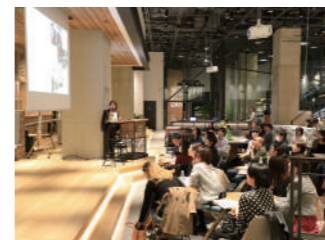
—シリコンバレー、イスラエルの起業事例—

ジュエリーブランドHASUNAの創業者であり、世界経済フォーラム(ダボス会議)にGlobal Shaperとして参加された白木夏子さんから、海外での近年の起業トレンドを紹介するとともに、日本とは異なる起業のエコシステムを理解しスタートアップ起業をする際に大切なマインドセットについてお話しいただきました。



**白木 夏子**  
Natsuko SHIRAKI  
起業家/ジュエリーブランド  
HASUNA Founder&CEO

### 参加者の声



- ・最先端(イスラエル・シリコンバレー)の技術や流行っているサービスを伺えて大変満足です。
- ・D2Cについて最近注目していたのでわかりやすいお話が聞いて勉強になりました。
- ・失敗をすることは決して悪いことではない、むしろ失敗は何度も経験した方が良いという考えは、日本人ももっと学ぶべきだと思いました。

## 20:00-21:00 名刺交換/交流会

オープンセミナー終了後には、名刺交換や交流ができる会を開催しました。当日は、事業PRできるピッチを開催し、8名の方が登壇されました。登壇者は東京など遠路はるばるご参加いただいた方もおり、大変賑わいました。取り組んでいる事業や想いについて発表し、そこから興味を持った参加者の方々と繋がりがうまれていました。



## 11/27 水 アパレルブランド×起業

13:30-15:00

—kay meの事例—

「挑戦する人を応援する」を事業開発コンセプトとし、忙しい女性の課題解決を提案する日本製D2Cブランド kay me。創業から貫くブランドに対する想いやこれまでの事業の変遷、グローバルチームを形成し国際的ブランドとしての成長に挑戦するご活動を、具体例を交えながらお話しいただきました。



**毛見 純子**  
Junko KEMI  
kay me株式会社  
代表兼リードデザイナー

### 参加者の声



- ・とても丁寧にお話しいただき、大変良かったです。アパレルには興味がなかったのですが、初めの仕事のスタートから、具体的な話も聞いて大変参考になりました。
- ・起業からの事業化に必要なことが深く聞くことができてよかったです。起業できて継続性については他であまりお話を伺う機会がないため大変貴重な機会でした。
- ・課題解決、ニーズを常に軸に話されていて、考え方の勉強になりました。

## 百野 あけみ Akemi HYAKUNO

F2F株式会社



「OD-PLANET~みんなのGen-BA」というオンラインコミュニティを主催しています。今回、エントリーは「きものちう」でさせて頂きました。期間中、様々な気づきを頂いて、自分達の職場や組織の悩みや困りごとを語り合い、励まし合ったり助け合ったりしながら、それぞれの職場や組織をよりよいものにしようとする実践者たちのOn-lineの集い場を提供する事業に専念すると決めました。今後は、私たちひとり1人が、幸せに自分らしく生きる職場を、自分で自分を生かす組織を拓いていく仲間を集めます。

## 伊藤 直子 Naoko ITO

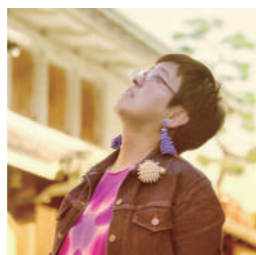
伊藤直子一級建築士事務所



受講前は個人事業主で一人で仕事をしている状況でした。研究会を経て組織の大切さを学び、一般社団として始めるのがいいのではないかとと思うようになり、設立に向けて準備が整いつつあります。シェルター型のリノベーションを施すことで災害に備える住環境を提案していきます。まずはシャッター商店街と組んで、建物の一部をリノベーションすることで、防災モデル事業を展開していきたいです。モデル事業を通して「シェルター・リフォーム」の良さを広めていきたいです。

## 武馬 淑恵 Yoshie BUMA

有松閑人案内所 / 合同会社ありまつ中心家守会社



2018年8月に開業し、有松に来るきっかけづくりとなる体験イベント等を企画してきましたが、ビジネスプランを改めて見直したいと思って受講しました。この研究会を経て、サブスクリプション型の仕掛けやSDGsの考え方など、自らのビジネスに取り入れたいアイデアを得ることができました。ここで出会った起業仲間にも有松で開催されるマルシェイベント「アリマツマーケット」に出店いただくなど連携する企画も生まれており、今後も新しい取り組みを進めていきたいと思っております。

## 佐藤 裕子 Yuko SATO

irokasane-yhu株式会社



大手メーカーから独立インテリアデザインをスタートしたなかでの参加でした。受講前は自身の役割・目標・強みが漠然とした状況でしたが、7回の講座を経て「自身の目線」を「社会の目線」に変え、新ビジネスモデルやSDGs17を学び、社会を変えるビジネスの必要性を理解しました。インテリアが単なる装飾でなく教育・障害の援助となる心理学的効果があることを広めるためにも、賛同頂ける地元企業様と一緒に社会貢献していきたいと考えています。「ニーズは無いではなく作るもの」「大手に無いもので勝負」を念頭に頑張っていきます。

## 梅澤 ルミ子 Rumiko UMEZAWA

むすびの日



社会貢献ビジネスに対し自分の考えだけでは限界を感じ受講しました。受講することにより自分のやりたいことは何なのかから見つめ直す事ができました。かなり時間はかかりましたが、そのお陰で自分の中にある想いを再確認し、現在地の確認とどこへ向かうのか、何が足りないのかははっきりと見えてきました。自分の想いとビジネスを融合させ現在進めている『捨てないアクセサリー』を実現するための【アタッチメント】を完成させ、サステナブルな社会を考える一人としてCleanでbeautifulな未来をつくっていきたくと思います。

## 三野 昌江 Masae MITSUNO

志月



この勉強会に参加して初めに感じたことが、自分自身がやっていることは、スモールビジネスだということでした。それからは、いかにスタートアップビジネスにするには何が必要で、足りないものは何かを考えるようになりました。また、全く違う業界で活躍している人たちと話すことで、自分では発見することが出来ない気づきがありました。最終回の講座では、1分間ピッチを発表することで、自分の伝えたいことを知らない方に知ってもらい難しさも知り、とても学びが多い7回の講座でした。



## 柴田 智子 Tomoko SHIBATA



受講前は、勉強できれば良いかなくらいで考えてました。実際に始めてからは、他の参加者の方のモチベーションや先まで考えた計画を聞きながら、自分でも具体的に起業を考えるようになりました。そして、全行程を終了してからは仕事にも活かせるノウハウを教えて頂いたと共に、具体的に自分のプランを作って行動してみようという考えまではたどりつきました。今後は、もう少ししっかりと中身も詰めていき商売として成り立つかを考えたり、人の話を参考に一年間でしっかり形にできたらと考えています。



## 角谷 紀子 Noriko SUMIYA

美白専門エステサロンしるぎぬ



受講前は現在運営する美白に専門特化したエステサロンと並行して行うための副業として、「カラダにもお肌にも心にも良い、高タンパク低糖質、グルテンフリー、シュガーフリー、添加物保存料不使用の、高野豆腐を使ったオヤツ」を軌道に乗せたいと考えていました。研究会を通じて、スモールビジネスのその先はどうして行きたいのかを、しっかり描いて計画して進めて行くべきだと考えるようになりました。ペルソナを細かく設定し、マーケットを絞り、事業計画を立てて進めて行こうと思っております。

## 野村 菜月 Natsuki NOMURA

ののじ家



オーダーメイドの貼り箱を製作販売している業態ですが、受講前は、家業を継いだ夫の手伝いをするぐらいで、開業届も出していませんでした。従来のビジネスモデルでは限界を感じ、私個人で企画して商品を販売するために新規事業をどうやっていくかに悩んでいました。研究会では、実際に事業を運営されているプログラムナビゲーターの中島さんへの個別相談がとても有効で、自分の方向性がわかりました。これからは受注型ではなく、こちらから商品を提案するスタンスで商品化し、販路を広げたいと思っています。

## 早崎 知代 Tomoyo HAYASAKI

epicy



食育を通じた販促事業と企業に向けた健康経営事業をしていますが、受講前はやりたい事があっても何をしたらそれらが実現するのか全くわかりませんでした。セミナー受講と相談を経て、食を通じて人を健康にするというミッションに向けて足りないもの(具体的にはHP整備や自分自身を端的に伝える技術、クライアント側が求めている成果のリサーチや仮説の検証のための足掛かりなど)が見え、同時に数字で示せるデータの収集を続けるなど今やるべきことがわかってきました。一つずつクリアして社会に貢献できる事業に育てて行きたいです。

## 吉田 さき子 Sakiko YOSHIDA

発酵プロモーションズ



受講前は発酵をコンテンツとした観光誘致の事業立ち上げ直後でマネタイズするためのマーケット探しをする状況でした。研究会の講座と展示会への出展をすることで、産学官の各方面から客観的意見を頂くことができ、ニーズの高さを改めて実感するとともに、さらなるオリジナリティと実行力が必要なのことがわかりました。一方で、展示会中に旅コーディネーターを受諾するなど、事業遂行の大きな一歩を踏み出すことができました。今後は販路を外国の方にも広げていき、名古屋エリアの魅力発信&誘客でさらなる地域活性に邁進します。

## 渡邊 直子 Naoko WATANABE

kimono Jubile



アンティーク着物のレンタル・出張着付け・ヘアメイクの事業をはじめから4年経ち、ある程度業績が上がってきて1人では抱えきれなくなってきた状況で研究会に参加しました。この先組織化していくかどうかどうしようかと思いましたが、その中で自分が社長業をやりたいわけではなく、プレイヤーでいたいということがわかりました。その上で自分を手伝ってくれる委託スタッフを育成していくことが必要だと気づき、今後は人材育成も同時に行っていこうと思っております。

## ミラー 奈美 Nami Miller

T&Nバーベキュー



参加前は自分のビジネスのブランド化についてが課題でした。7回のセミナーを経て、中島さんと白木さん、女性起業家の皆さんのビジネススタート時から自身の展望を見据えた育て方をお聴きし刺激を受けました。自身のビジネスが「70年の歴史あるWeberブランドを扱い、伝統的本物のアメリカンBBQを理論と実績に基づき日本に伝えられる基盤を持ち、その使命を果たせる者」であると改めて気づきました。これから着実に日本で広めていき、自信を持ってブランドを築きたいです。

## 辻本 奈々 Nana TSUJIMOTO

NAANO



研究会に参加する前は、B to Cに講座を行なう事が多く、それが一番のメインだと私自身も考えていました。しかし、メッセナゴヤに出展したことで、法人向け講座のニーズが高いことがわかりました。これからは、講座もB to Bの開催を増やし、売上UPに繋げていきたいと考えています。まずは、HPとブログの内容を見直し、動画サイトを活用して情報発信に取り組んでいきます。同時に、子育て広場や住宅展示場などへ営業活動を行ない、多くの方へ手作りコスメを楽しんでもらえる環境を作っていきたいです。

## 近藤 亜希子 Akiko KONDO

株式会社エン・プロデュース



正直、想像していた研究会とは、異なっておりましたが、とてもいいモチベーションと視点をいただいたように思います。労働者派遣事業を軸に、様々な働き方の提案とマッチング、企業とエンプロイヤーの支援を行っていく会社の一人として参加いたしましたが、私個人のビジネスビジョンに大きく影響をいただきました。新しく立ち上げたばかりの会社で、今後組織化していく上で、現在の視野が狭いことが課題だと気づいたため、もっと多角的に考え、まず行動していきます。

## 青山 忍 Shinobu AOYAMA

ぶべぼ



受講前は「日進市子育て応援マガジン ぶべぼ」というママ向けのフリーマガジンをひらめきで創刊し、なんとなく続けている状況でした。研究会を経て、これからどのように展開していくのかがいいのかを考えるきっかけになりました。また、現在のやり方を見つめなおすことができました。現在は一人ですべての作業を行っているため、私に何かあれば発行できなくなっています。今後読者とクライアントに安定したサービスを提供するために、編集作業を任せられる人材確保などについて、考えていきたいと思っています。

## セイエド 宜子 Noriko Syed



受講前、頭のなかで思い描いていたビジネスプランが、市場自体を創り出すというスタートアップ視点に欠けていたことに気づき、初心に戻ってプランを練り直しました。その際、セミナー参加者の女性的価値観がそれぞれの事業に生かされていることを学べたのはとても有意義でした。今後は現地パートナーとのマインドの共有をさらに深め、オンラインマーケティングの手法を具体的にどうすべきかを決定し、事業として確立できるよう進めていきます。

## 出水 佳恵 Yoshie DEMIZU

JIU design and flower



受講当初は「廃棄物を何とかしたい」と思うものの、商品も何もない状態でのスタートでした。受講したことで、自分の思いや考えに共感してくださる方が沢山いることがわかり、具体的な商品化への手がかりも少しずつ見つかりました。この研究会のサポートメンバーの方からも様々な意見や情報をいただき、今はプロダクト開発や販路の開拓を進めています。今後は、さらに事業内容をブラッシュアップさせて、ブランドの確立を目指していきます。2020年4月には商品のプロトタイプを海外の展示会に出展予定です。



## 阿久津 紫乃 Shino AKUTSU

イーラボ Education+Labo



現在は大人を対象とした資格講座と知育玩具の開発・販売を行っています。今回、このセミナーに参加したのは、子どもを対象とした教育事業を展開したいと考えたからです。受講前のビジネスプランは自分の強さが前面に出たものでしたが、7回の講座やメッセナゴヤへの出展を通して、顧客層・市場価値・収益などについて分析することやロジカルに考えることの大切さを学びました。今後は、子どもたちが「自分で考えてわくと楽しい」という体験を通して考える力を育てることができる場を、地元企業と共同していきたいです。

## 葛山 佳代子 Kayoko KATSURAYAMA

暮らしの発酵コンシェルジュ



自分が取り組みたいことをビジネス化したいと思い参加しました。私は販売するモノがないので、コト(価値観)を広げるためにはどうしたらいいか悩んでいました。今回、参加されている方々を見ていて、自分がやりたいことを形にするよりも、形にしたい(している)方を応援する方が自分には合っているかもしれないと思うようになりました。名古屋のオーガニックや無添加市場を活性化させたい想いは変わらないので、そうした意識がある方をお手伝いすることで、最終的に自分がやりたいことにつながっていけばいいと思いました。

## 野中 さつき Satsuki NONAKA

noot DESIGN STUDIO  
(ノート・デザインスタジオ)



受講前は、何かを改善しなくてはいけないのはわかっているけど、何をどう解決していけばいいのかかわからないという混沌とした状態でした。研究会を通し、経営に対して様々な角度からの見方や考え方を学ぶことが出来ただけでなく、同じ志を持った起業家の仲間との出会いは、これまでにない刺激や励ましになりました。個別相談での密度の高い時間も大きな支えになりました。問題点と対策を具体的に見える化する事で、念願の信頼できるパートナーも見つける事が出来たので、今後はよりクオリティの高い活動しながら、名古屋に魅力ある空間やモノをデザインしていこうと思っています。

## 溝渕 史乃 Shino MIZOBUCHI

植物療法士



今まで行っていた企業向けの編集プロダクション業から、植物療法の啓蒙や自然派スキンケアの開発に事業を変更していきたくったため本セミナーを受講しました。7回の講座の「事業とは市場を捉えること/モノを作る前にお客様作り/マーケティングにはストックとフローの概念がある」というお話から、販売ターゲットを変える、お客様作りのために講師業の数を増やす、専門サイトを作る、開発ストーリーさえブログにするとという方針が見えました。来年度はたくさん発信し、私の考える世界観のフォロワー作りを行っていきます。

## 深田 涼 Ryo FUKADA

Vivid Earthen



明るい色が特徴で料理をする人が絵を描くように楽しめる絵具のような器をデザイン・制作しています。受講前は、規模拡大をしたいのか、販路の方向をどうするかなど、“作る人間”でいるか、経営者になり”仕事を振り分ける人間”になるか岐路に立っている状態でした。7回の講座を経て、私は、根っからの職人というか、作りたい人なんだと、改めて実感しました。今後は、一人で作ることは変わりませんが、必要であればチームを組むなど柔軟に対応し、自分が心地よく思いっきり創作できる環境を整えられるよう、舵を切っていこうと思っています。

## 細見 純子 Junko HOSOMI

純心道場〜真・善・美〜



本業のかたから、長年、依頼に応じ茶道、華道、書画等、日本伝統文化の心を国内外へ紹介してきました。人生100歳時代を念頭にこれを事業化し、次世代にも継続できる型にすべく研究会に参加しました。起業された方の事業内容や自分のやりたいことを深掘りしてゆくワークを通じ、「伝統文化をツールとして、次世代の感性を育む教育事業で心豊かな社会づくりを」と思いを明確にできました。今後は広報ツールの整備、起業の必要事項を実施し、準備を進めます。

## プログラムナビゲーター Program Navigator

### 中島 康滋 Koji NAKASHIMA

イノベーションファクトリー株式会社 代表取締役

愛知県名古屋生まれ。幼少より音楽や絵画に熱中し、田畑で遊んで育つ。18歳で上京し起業。ベンチャー企業からNPOまで、およそ20社の創業、30社の経営で100を越える事業を創出する。地球一周を旅し、ソーシャルベンチャーに事業をシフト。その後、自らが体験したような環境で子育てがしたいと思うようになり、また、東海圏のスタートアップ企業とイノベーションの創出を支援するため、25年間の東京生活を卒業し帰郷。「感性でイノベーションを共創する」をテーマに、ベンチャーやソーシャルを問わず、起業家育成や事業開発など共創事業を通じた活動を行っている。



### 白木 夏子 Natsuko SHIRAKI

起業家。ジュエリーブランドHASUNA Founder&CEO。

愛知県一宮市で育つ。英ロンドン大学卒業後、国際機関、投資ファンドを経て2009年4月に株式会社HASUNAを設立。ジュエリーブランドHASUNAでは、ペルー、パキスタン、ルワンダほか世界約10カ国の宝石鉱山労働者や職人とともにジュエリーを制作し、エシカルなもののづくりを実践。日本におけるエシカル消費文化の普及につとめている。日経ウーマン・オブ・ザ・イヤー2011キャリアクリエイト部門受賞。2013年には世界経済フォーラム(ダボス会議)にGlobal Shaperとして参加。2014年には内閣府「選択する未来」委員会委員を務め、Forbes誌「未来を創る日本の女性10人」に選ばれるなど多方面で活躍。





## ミラー 奈美 Nami Miller

T&Nバーベキュー

### 研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

名古屋市補助金が6月に決まり、研究会への参加も決まったタイミングで、7月に開業届を出しました。それまでは夫との事業の役割分担が明確ではなく、開業届を出していた夫のバックアップというマインドだったのですが、このままでは事業が立ちゆかないと強く感じ、研究会参加を機に、「BBQソースの販売とBBQスクールの運営は私の役割」として覚悟を決めました。ただ、ソース製造会社やスクールのパンフレット製作依頼会社などは何も決まっていなかった状態でした。



### 影響を受けたプログラムは？

研究会では、毎回のプログラムナビゲーターの白木さんの講座やオープンセミナーを通じて「ブランド化するにはどうしたことなのか？どのように事業を作り上げたいか？」を学ぶことができ、私自身もやっていたという実感が変わりました。特に、オープンセミナー第2回のスリール株式会社 堀江さんのお話を聞き、「ワーク&ライフ・インターン」のビジネスモデルをBBQスクールに活用できることに気づきました。「人生の中で限られた時間をどう使っていくかBBQを通して伝えていける」と確信した機会になりました。

また、メッセナゴヤに出展できたことでその後のビジネスが大きく発展しました。来場者にアンケートを取り、後日、次回のイベント出展をメールでご案内したところ、10名から反応があり、無料招待券をご案内しました。また、BBQソースの価格設定をプログラムナビゲーターの中島さんに相談したところ、自分の想定以上の価格を提案してもらい、自信を持ってその後のイベントに出展できました。今後出展させていただく展示会でもBBQソースの取扱先が見つかるよう準備を進めていきます。

### 今後の展開は？

研究会に参加し、スクール用のパンフレットが完成し、BBQソースの試作品も完成しました。メッセナゴヤでのお客様の声を活かして、現在はホームページを準備しています。来年度は、BBQスクール事業を推していく覚悟ができたため、行政や企業とも連携して月に1-2回BBQスクールを開講していきます。ここまで来ることができたのも、実際に経営経験をお持ちの中島さんに相談できたことで、具体的なアドバイスを頂いて次の行動に移すことができました。そして、来年は法人化もしていきたいと思っています。



起業準備 ▶ 開業届提出

## 早崎 知代 Tomoyo HAYASAKI

epicy

### 研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

食育を通じた販促事業を個人事業主として活動を始めて3年ほど経ったころでした。事業が思うように広がらず、「このままでいいのだろうか」と事業の方向性に悩んでいました。

### 影響を受けたプログラムは？

全てのプログラムがとても勉強になりましたが、株式会社ハピキラFACTORYの正能菜優さんが登壇された第1回目のオープンセミナーがとても印象的でした。

オープンセミナーに参加するまでは、正能さんのように成功される方は「周囲に素晴らしい人がいる運が良い人だろう」という思い込みがありました。事業をしていく中で会いたい人に会うために出待ちをしたエピソードを聞き、ご自身が動くことでチャンスを取り取ってきたことに驚きました。そこから、自分も「行動を起こさないと事業を前に進めることはできない」ということを身にしみて感じました。オープンセミナーに参加したことで、「とにかく自分から動こう。待っているだけの状態はやめよう」と決意し、既存の取引先との姿勢を見直しました。以前は、自分から提案するよりも、依頼された仕事を着実にこなすことを重視しており、仕事も「依頼があるといいな」と受け身の状態でした。しかし、その受け身の姿勢を見直し、相手の企業のためになること、かつ、自分の事業も成長させられるような提案を自ラ行い、結果として新しい仕事を受注することもできました。オープンセミナーで、先輩起業家の方の実体験のお話を聞くことで、こうして私自身も一歩前進することができました。



個人事業主 ▶ 新規事業

### 今後の展開は？

現在、2-3社に対して行っている食育を通じた販促事業を、今後さらに広げていきます。子育て層が顧客の住宅メーカーやリフォーム会社などと繋がり、1年に1-2社ずつ取引先を増やしていきたいと思っています。また、研究会に参加したことで企業の健康経営の事業にも着手しました。健康経営への取り組みとして企業が関与しやすい屋敷にフォーカスを当てたプログラムの提供や社食のコンサルティングなどを提供していきたいと思っています。



## 伊藤 直子 Naoko ITO

伊藤直子一級建築士事務所

### 研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

個人事業主で、組織を立ち上げたいなと思っていました。一人でやるには限界があると感じていました。個人ではなく法人として事業を展開したいと思っていました。講座に参加したりいろんな方と話をしていくうちに、一般社団として始めるのがいいのではないかなと思うようになりました。



### 影響を受けたプログラムは？

名古屋にはたくさんの起業支援プログラムがありますが、土業や起業経験のない方が講師の場合もあり、知識としてはとても参考になるのですが、もう少し実体験に基づいた本音の話が聞きたいと思っていました。ミレニアル世代のスタートアップの話は東京に行かないと聞けないと思っていたので、プログラムナビゲーターの白木さんのお話はどの回もとても参考になりました。白木さんから湧き出る空気感、考え方、質問に対する回答が新しい感じがして新鮮でした。お金持ちになりたくて事業をしている人もいないかもしれないけれど、私はお金持ちになりたくて事業をやっているわけではない。社会課題を解決したいから事業をやりたいんだということに改めて気づきました。

社会課題を解決したい。持続可能な社会づくりに貢献できる。女性って自分以外にも子どものことや地域のこともある。事業を通じて、未来の社会を考えていけるという発想が、背中を押してもらった気がしました。研究会やオープンセミナーを受講してみて、もっと世界で活躍している20代30代の女性たちと会う刺激を受けたいと思うようになりました。

### 今後の展開は？

一般社団を立ち上げる運びになりました。シェルター型のリノベーションを施すことで災害に備える住環境を提案していきます。まずは、シャッター商店街と組んで商店街の建物の一部をリノベーションすることで、防災モデル事業をつくってみたいと思っています。災害時には避難所にもなる商店街。民泊、観光、飲食、地域の交流など商店街にはまだまだ可能性がたくさんあります。モデル事業をつくって多くの人に「シェルター・リフォーム」の良さを広めたいと思います。



個人事業主 ▶ 法人設立

## 出水 佳恵 Yoshie DEMIZU

JIU design and flower

### 研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

インテリアデザイナーとして個人で活動していましたが、あるきっかけから流通に乗る前に廃棄される花のことを知りました。廃棄処分を減らしながら、自分だからできる何か新しい価値を生み出せないかと思案していましたが、漠然と何かしたいと思っていただけで、方向性などは全く決まっていなかった状態で、研究会に参加しました。



### 影響を受けたプログラムは？

講座やオープンセミナーを通じて、いろいろな方のお話が聞けたのが、大きな収穫でした。講座内では、グループワークやディスカッションが多く、参加者の皆さんに対して「面白いことをやっている人がこんなにたくさんいるんだ」と知ることができて驚きました。話していく中で、いろんな人と繋がることができただけでなく、皆さんが努力している姿を知り、刺激がもらえました。研究会に参加して、自分とは違う感覚を持った人からもいいヒントをもらえたので、「今まであまり関わりのなかった人の話をもっと聞いてみたい」と思うようになりました。毎回の講座や事例を聞くたびに、自分の事業アイデアがどんどん膨らんでいきました。

### 今後の展開は？

研究会参加中の9月頃から、廃棄される花を雑貨やインテリアに活かせないか試行錯誤してきました。同じ頃、ミラノサローネへの出展をハードルに掲げ申し込んだところ、無事出展できることになりました。現在は2020年4月に開催されるミラノサローネに出展する商品を開発しており、廃棄の花を和紙にアレンジした商品のプロトタイプを作成中です。今後は、製紙会社や印刷会社などと繋がることで事業の幅を広げていくと同時に、伝える事を続け、私のように廃棄される物を有効活用する活動をする人が増えたらいいなと思っています。

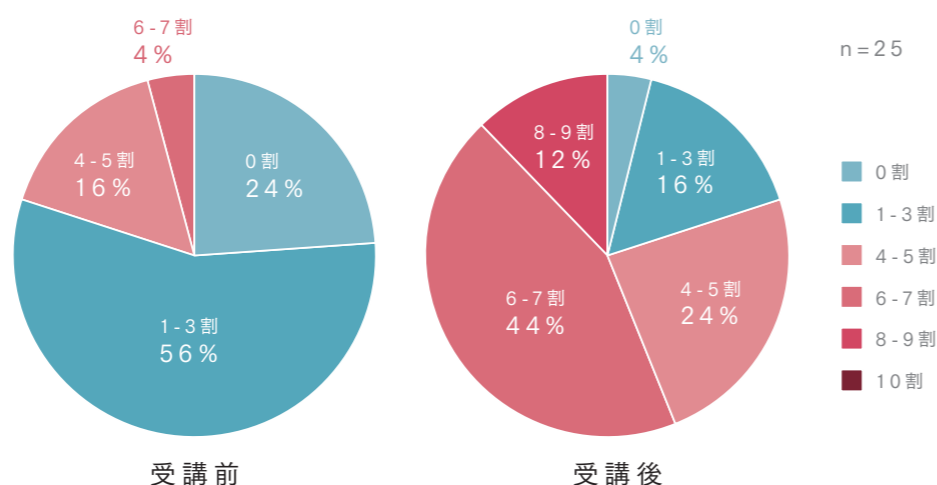


個人事業主 ▶ 新規事業



## ビジネスプランの完成度 - 受講前と受講後の変化 -

ビジネスプランの完成度が5割を超えていた者は、受講前は全体の4%(1人)でしたが、受講後には56%(14人)となりました。

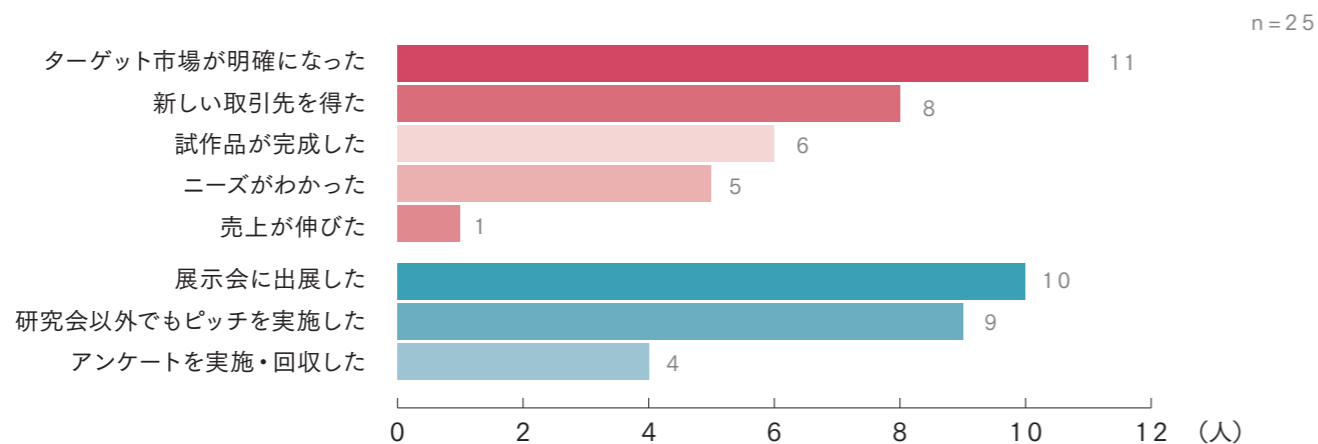


### 参加者の声

- ・スモールビジネスとスタートアップの違いを理解しビジネスの見直しができた。
- ・企業や自治体に仮説検証にいらっていることで、だいぶ具体的になってきた。
- ・当初考えていたビジネスプランから変更になった。
- ・マネタイズのポイントが具体性を増した。
- ・ターゲットを個人向けから法人向けの割合を増やした内容に変更した。
- ・受講前に全くなかった全体像が見え、進むべき方向が見えたのであとは進むだけです。
- ・曖昧だったビジネスプランが明確になり、それを誰かに話し伝えることで、どんどんブラッシュアップされていくのを実感できた。
- ・何度も行われたグループ内のワークや、中間報告会でのフィードバックなど、通常クライアント様からはいただけない貴重な意見やアドバイスをもらえたことは、大きな財産となった。

## 参加期間中(2019年7月~12月)に取り組んだこと、得た成果

研究会参加期間中にターゲット市場が明確になった者が最も多く(11人)、続いて新しい取引先を得た(8人)、試作品が完成した(6人)などの成果が出ました。



### 参加者の声

- ・1分間ピッチが全く上手くいかず、皆さんからいただいたフィードバックを参考に事業内容を簡潔に伝える事を意識し、50人ぐらいの人に会った。
- ・ビジネスプランが固まった事により、あるひとつの事業の売上が前年比の3倍以上になった。
- ・動画(YouTube)をスタートする準備を始めました。
- ・4月の海外展示会出展に向けて準備中。
- ・展示会でアンケートを実施。名刺とアドレス合計で50件以上を回収。翌月のイベント案内を送付でき、うち5名が来場。
- ・ワークショップを初開催。スクールの専任講師に内定。開発パートナーや生産者との打ち合わせができるフェーズになった。
- ・メッセナゴヤで繋がった企業様とコラボする事が決まった。

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. 女性スタートアップ研究会 活動報告書  
 発行者：名古屋市  
 発行日：令和2年3月6日 第1刷 発行

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) 事務局  
 イノベーションファクトリー株式会社  
 〒451-0042愛知県名古屋市西区那古野2丁目14-1なごのキャンパス  
<https://innovationfactory.co.jp>

各研究会Facebookページはこちら

---



**NAGOYA ICT INNOVATION LAB.**  
(ICT価値づくり研究会)  
<https://www.facebook.com/758ictinnovation/>



**NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.**  
(女性スタートアップ研究会)  
<https://www.facebook.com/758wstartup/>

NAGOYA MIRAI INNOVATORSウェブサイト・お問い合わせはこちら

---



**NAGOYA MIRAI INNOVATORS ウェブサイト**  
<https://nagoya-innovation.jp/nagoya-mirai>



名古屋市中小企業振興センター 経営支援課  
NAGOYA MIRAI INNOVATORS (なごやみらい企業創出プロジェクト)  
担当 TEL 052-735-2100