

REPORT

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.

—— 女性スタートアップ研究会

活動報告書



NAGOYA MIRAI INNOVATORS

なごやみらい企業創出プロジェクト

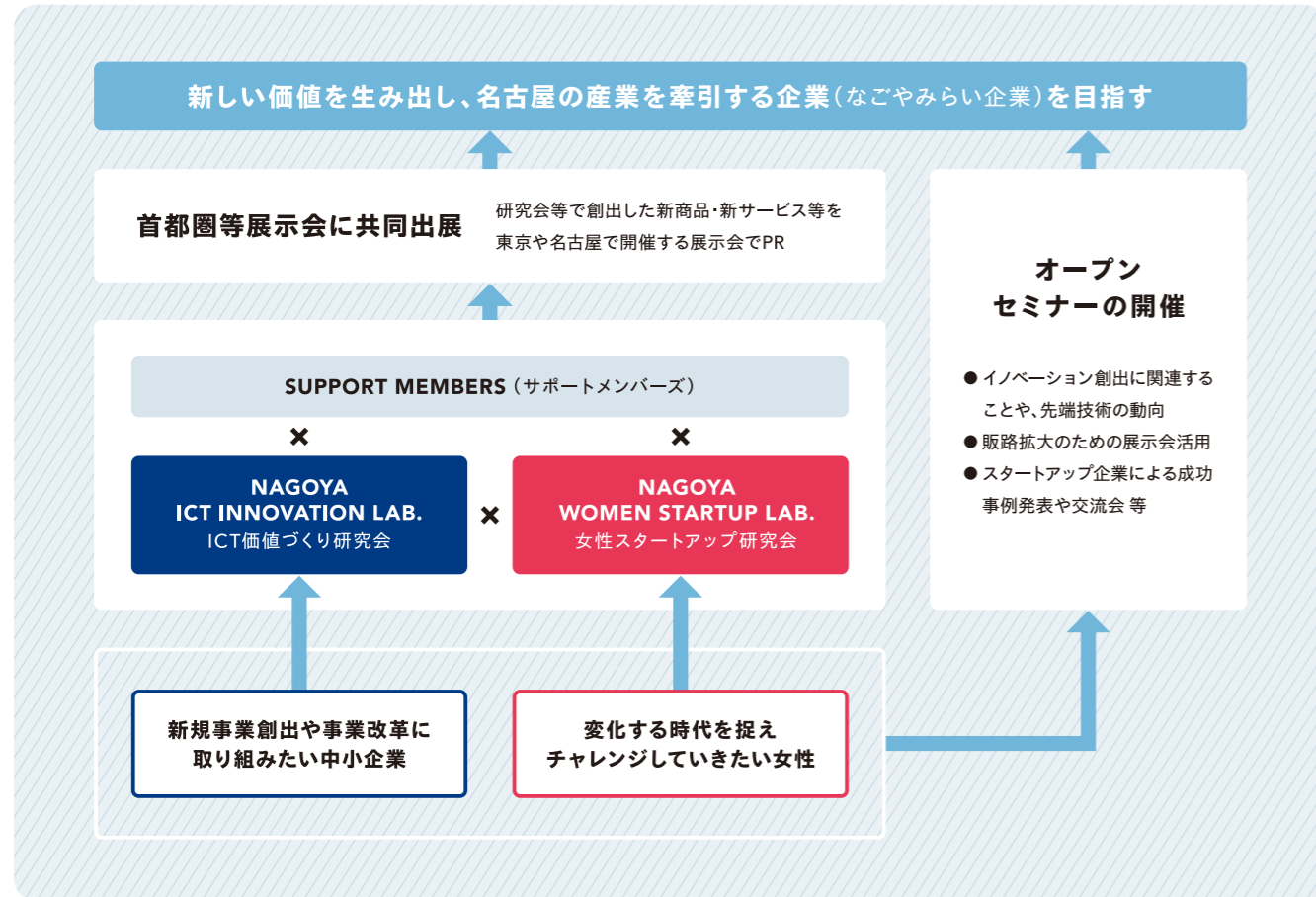
2022.3

主催 / 名古屋市

NAGOYA MIRAI INNOVATORS

I 事業概要

名古屋市では、中小企業や女性起業家を対象に、イノベーション活動による新商品・新サービス、新規事業創出を支援することで、新たな価値を生み出し、名古屋の産業を牽引する「なごやみらい企業」を目指すプロジェクト、「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。



(事業概要イメージ図)

I SUPPORT MEMBERS

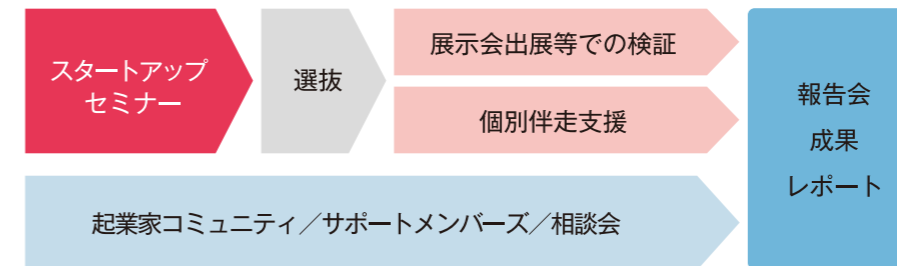
研究会等の参加企業に対し、中小企業団体・大学・公的支援機関・金融機関等がアドバイスや情報提供等を行い、事業の実現化を後押しします。



サステイナブルな社会を担う、 ビジネスに挑戦

社会環境が大きく変化する中で、私たちのライフスタイルや地域や産業も大きな転換期を迎えています。エシカル、フェアトレード、フードロス、ゼロウェイスト、ウェルネス、SDGs…。女性起業家が解決したいテーマを、ビジネスを通じて解決してゆくことを社会は待っています。NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.では、女性起業家のアイデアが形になりつつあるそのビジネスを加速させ、この機会に社会実装でトライアルしていくことを支援します。

スタートアップ・セミナーで基本的な知識や考え方を学び、コミュニティや相談会を通じてプランを深めます。



概要	p1
スタートアップ・セミナー(全7回)	p2-3
展示会出展	p4
デモデイ・交流会&復習会	p5
オープンセミナー	p6-7
研究会プログラム参加者紹介	p8
統計データ	p9
インタビュー	p10-16

Lecture.1 成長する事業に向けたビジョンのつくりかた



Date. 2021/6/16水 10:00-12:00
Venue. オンライン (Zoom)



目的

社会的なミッションや事業のビジョンの構築は事業のコアを形成する上で不可欠であり、誰の何のためにどんな社会インパクトを目指すのかを含め事業理念を整える。

感想・成果

- ・事業計画書の書き方の実例を見ることで書き方を理解できた。
- ・他の参加者さんとの交流の時間がよかった。自分にとって理想的な方々がたくさんいらっしゃるの、みなさんを見本にこれから自分のブラッシュアップをしていきたいと強く思った。
- ・事業計画を考えるうえで改めて、何のために事業をやっていくのか、なぜ自分がやる必要があるか、などをもっと深掘りして考える必要があると思った。

Lecture.2 大きな市場を狙うためのマーケティングの考え方



Date. 2021/6/30水 10:00-12:00
Venue. オンライン (Zoom)



目的

事業に必要なことは市場であり顧客である。マーケットサイズやポジショニング、その顧客が真に必要なとしている課題を明らかにし、ペルソナを設定する。

感想・成果

- ・ビジネスの広げ方、また本当に助けたい人(コアターゲット)を明確にすること、2点はまだブレているので、明確にしていきたい。
- ・冒頭でお話しされた「非常にひとりよがりの商品を作ってしまう」というキーワード。自分の事業で扱う商品は、どれも自分の目で見て確かに感じたものだし、売れる自信はあるけど、たまにそういった不安に駆られることがあったのでハッとさせられた。そのためにもしっかり市場調査を進めたいと思った。
- ・「常にマーケットの変化を意識している」という言葉がとても印象的でした。立ち上げ時だけでなく、起業しても常に今と一歩先の視点を持ち続けたいと思った。

Lecture.3 利益を持続的に出すビジネスモデルをつくろう



Date. 2021/7/28水 10:00-12:00
Venue. リアルとオンラインのハイブリット開催



目的

ビジネス相関図を整理し、ビジネスモデルを構築する。これまでのモデルにとらわれず、新しい市場開拓を模索する。

感想・成果

- ・ビジネスモデル相関図は定期的に見直して更新していくことが大事。ビジネスモデルキャンパスはつつい自分の持っているもの、やっていることから埋めてしまいがちだけど、顧客側から考えるという大事な視点に気づくことができた。
- ・グループワークでビジネスの型を作ってその型自体を販売する、という視点のアイデアをいただき、自分にはない視点の「気づき」がもたらされた。
- ・「ビジネスモデルで大切な点は、常に青写真を描きながらどうやって次の段階、次の段階に移していくか？」この俯瞰した視点と先を見る姿勢を意識していきたいと思った。

Lecture.4 顧客にとどく販売戦略とプロモーション



Date. 2021/8/18水 10:00-12:00
Venue. リアルとオンラインのハイブリット開催



目的

広報や販売などの戦略、どのように市場でファンを掴んでいくのか。広報戦略やクラウドファンディング、SNSマーケティングなどが不可欠であり、その手法を学ぶ。

感想・成果

- ・ちょうど競合調査も含めて整理していたので、セグメントの分析もやっていきたい。「買う理由を作ってあげる」というキーワードが心に響いた。
- ・3C分析やペルソナまでは考えていたけれど、それをセグメントに分け、消費者が選ぶ価値基準まで分析してみないと本当の意味で「選ばれる理由」が見えてこないと感じることができた。徹底的に分析し、共有し、トライアンドエラーしていこうと思う。
- ・どんな時に買うか、何を言われたら買うか?等、自分の商品に対して具体的に考えられていない現状が見えた。「他社を見て、自分ができそうなことから始める」、「今のお客様から選ばれている事実を大切にしながら理想も求めて動いて行く」というアドバイスが印象的だった。

Lecture.5 ひとりから組織へ、事業を仕組み化する



Date. 2021/9/8水 10:00-12:00
Venue. オンライン (Zoom)



目的

起業家の個人事業から、チームそして法人化へ、どのように組織をつくるのかを検討し、マネジメントなどの考えかたを学ぶ。

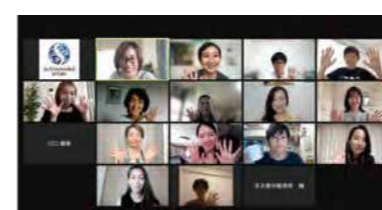
感想・成果

- ・診断をしていただいたおかげで、自分の得意と苦手、それをどう使い分ければいいのかがあった。組織にするなら、なおさら適材適所を見極める視点を持たないといけないとわかった。
- ・欲しい分野の人材だと思って始めてみても実際に仕事をしてみると違うこともあるので、意識的に業務や適材適所を区分していく必要があると感じた。
- ・事業の仕組み化のところで、PDCAを回すように役割分担していく、といった視点で見た時に、コツコツ実行に至らず終わっていることがたくさんあるなと思った。自分が認識していなかった部分で、役割を改めて考えることができ、とても納得感があった。

Lecture.6 伝わるピッチのつくりかた



Date. 2021/9/22水 10:00-12:00
Venue. オンライン (Zoom)



目的

誰に何を伝えるのか、チームを作っていくためのプレゼンテーションをブラッシュアップする。ピッチを構築することで、これまでの学びの集大成とする。

感想・成果

- ・他の方のピッチを聞く中で、聞いたことのない言葉をたくさん知った。自分が知っている言葉でも知らない人にわかりやすく伝えることが必要だと感じた。
- ・他の人のピッチを聞くことで様々な表現の仕方を知ることができた。話の工夫をして共感を得ることが大事だと感じた。今までは一方的に話す、説明する感覚でいました。
- ・自分のビジネスを簡潔に印象的に心に刺さるように話すというのは、初めてのことでとても難しかったけれど、伝えることができないといくら良いものでも人を動かすことはできないから、練習が必要だ!!とつよく感じた。

Lecture.7 事業を成長させる資金調達とファイナンス



Date. 2021/11/24水 10:00-12:00
Venue. リアルとオンラインのハイブリット開催



目的

融資や出資等、資金需要と資金調達について学び、事業を成長させるための利益の考え方、投資、ビジネスステージなどを理解する。

感想・成果

- ・会社の始まりがとても大切だと言ったことがわかった。資金調達は遠い話に思えたのですが、経験からのリアルなお話は、具体的なイメージができてとてもありがたかった。
- ・何か事業を起こそうとすると、どうしてもまとまったお金が必要になってくるので、たくさん選択肢がある中でどれが自分たちに一番あった性質で最適なのかを選んでいくのが知識として必要なんだと感じた。
- ・資金調達で悩んでおり、一部不安が解消された。出資してもらおうということは「基本的には「赤字」である」というネガティブな印象しかありませんでしたが、経験談を聞いて理解が深まり、事業を大きくするためには資金調達は重要なことだと実感した。



※各QRコードより、詳しいWEB Reportを読むことができます

※リアルとオンラインのハイブリット開催時の会場

【リアル】ナゴヤ イノベーションズ ガレージ コラボレーション・エリア (〒460-0008愛知県名古屋市中区栄3-18-1 ナディアパーク4F)

【オンライン】オンライン (Zoom)

展示会出展

「なごやみらい企業創出プロジェクト」として、名古屋と東京の2つの展示会にブース出展しました。NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.に参加している7名が、それぞれの展示会に出展し、新規取引先との出会いや、新商品のお披露目の場として、来場者の反応を聞いたり、事業拡大の好機となりました。

メッセナゴヤ2021

2021/11/10(水)~11/13(土)

会場：ポートメッセなごや



WEB Report : <https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report1110/>

11月10日(水)から13日(土)の4日間、ポートメッセなごやで開催された「メッセナゴヤ2021」のなごやみらい企業創出プロジェクトのブースに、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) の参加者5名が参加しました。
出展者した、加藤美穂さん、出水佳恵さん、中村紋佳さん、ミラー 奈美さん、横井弓美子さんの事業は、いずれも、サステナブルな商品・サービスを取り扱っていることもあり、ブースに商品をただ展示するだけでなく、ブースの空間全体を演出する工夫をしました。高さのある枝木や鹿の角や皮を使った装飾、お香やアロマを焚いた香りの演出もあり、足を止めずにいられないブースに、連日多くの方にお立ち寄りいただきました。

出展者：加藤美穂 | ~amie~

倉庫に眠る廃棄予定の生地をアップサイクルした服づくり〜思い出に残る親子コーデ服の提案

出水佳恵 | JIU design and flower

花のアップサイクル〜生産や流通の段階で処分されてしまう廃棄花で彩る空間装飾・イベント企画の提案

中村紋佳 | Studio N

国産の原料を自社で蒸留・抽出したオリジナルの香りをつかった空間プロデュースの提案

ミラー 奈美 | Troy's American BBQ

飛行機に乗らずに本場アメリカ体験ができるBBQスクールやケータリングのイベント活用を提案

横井弓美子 | 株式会社fairy god mom

愛知県で捕獲された鹿の革を有効活用すべくサステナブルな素材としてのジビエレザーの提案

出展者の声

- ・新たな販路へのきっかけが得られた
- ・商品開発のための具体的な商談の機会が得られた
- ・海外展開の情報提供などをいただいた
- ・これまでB2C向けの展開をしていたが、あらたにB2B向けの展開を期待して挑み、商談につながった
- ・商品の展開先として自分では思いつかなかった業界の方から声をかけていただいた

第93回東京国際・ギフト・ショー

2022/2/8(火)~2/10(木)

会場：東京ビッグサイト



WEB Report : <https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report0210/>

2022年2月8日(火)から10(木)の3日間、東京ビッグサイトで開催された「第93回東京国際・ギフト・ショー」のなごやみらい企業創出プロジェクトのブースに、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) の参加者4名が参加しました。東京での開催でしたが、名古屋市のブースという理由で立ち寄ってくださった方もいて、個人だけでは体験できない貴重な出展の場となりました。百貨店や小売店のバイヤーの方にも興味をもっていただき、新たな事業展開や販路拡大に向けての契機となりました。

出展者：中村紋佳 | Studio N

香りを添えてこころ豊かな生活を

早崎知代 | 株式会社mealwell

ウェルネスを実現する食体験を

藤原紗千代 | ココロパレ ~ TAMANONE ~

「家族のストーリーをつなぐ」ジュエリー

横井弓美子 | 株式会社fairy god mom

愛知県で捕獲されたシカの革を使った革製品

出展者の声

- ・この規模の展示会には、まだまだ自身の力ではとても出展できない場であり、バイヤーと直接出会う展示会に参加できた事がとてもありがたいです。販路を見つけることにはとても苦労していますが、可能性のあるバイヤーの方々と出会うことができました。
- ・さまざまな種類のお客様と話すことで、一般消費者が当社の商品についてどんな意識を持っているかがわかった。特に男性や子どもがいない女性などに向けての発信も大切だということがわかった。

デモデイ

「なごやみらい企業創出プロジェクト」として、NAGOYA ICT INNOVATION LAB.とNAGOYA WOMEN STARTUP LAB.の合同で、報告会を2回開催しました。SUPPORT MEMBERSからはフィードバックをいただきました。

中間デモデイ

2021/10/15(金) 14:00~15:40

会場：NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE



10/15(金)に、NAGOYA MIRAI INNOVATORS (なごやみらい企業創出プロジェクト) 【中間デモデイ】が開催され、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) から、これまでのセミナー報告と参加者による1分ピッチを行い、メンターやメンバーの方々からフィードバックをいただきました。

WEB Report : <https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report1015/>

ファイナルデモデイ

2022/2/17(木) 第一部 13:50~15:00

会場：オンライン



2022年2月17日(木)に、NAGOYA MIRAI INNOVATORS (なごやみらい企業創出プロジェクト) 【最終デモデイ】が開催され、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) から、今年度のプログラム報告と女性起業家3名によるピッチを行いました。後半は、スタートアップ・ラボに参加した女性起業家とのトークセッションを行い、本プログラムへの参加によって得られた成果や効果などを発表しました。

WEB Report : <https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report0217/>

交流会&復習会

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.参加者による自主開催企画「交流会&復習会」を3回開催しました。

交流会&復習会 with RICOH

2021/12/2(木)・12/14(火) 13:30~17:00

会場：NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE



12/2(木)と12/14(火)に、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) プログラム参加者による自主開催企画【交流会&復習会 with RICOH】を開催しました。この企画は、スタートアップ・ラボの7回にわたるセミナーのあとも、参加者同士の交流や勉強会の場をつくりたいという、参加者からの発案により実現しました。その発案と同じころ、メッセナゴヤの出展ブースにお立ち寄りいただいたリコージャパンさんのお話の中から、リコージャパンのバーチャル組織WACの活動 (ICTを活用し、愛知県の地域企業の生産性向上と誰もがイキイキと働き続けられる職場環境づくりを目指す) との目的がマッチしコラボ企画となりました。

WEB Report : https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report1202_1214/

交流会&復習会 with 女性起業家

2022/1/24(月) 13:00~17:00

会場：NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE



2022/1/24(月)に、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) プログラム参加者による自主開催企画【交流会&復習会 with 女性起業家】を開催しました。過去にプログラムを受講した起業家も参加し、起業家同士の交流の場となりました。

WEB Report : <https://sstartup.jp/nagoya-mirai/report0124/>

5/19 第1回 フェアトレードで世界をつなぐ、サステナブルなビジネスに挑戦するシサム工房の取り組み

13:30-15:30
Venue. オンライン(Zoom)



「お買いもの力で、思いやりに満ちた社会をつくる担い手となる」をビジョンに、フェアトレードのリーディングカンパニーであるシサム工房。洗練されたデザインの裏側には、途上国の生産現場での品質管理や改善が欠かすことができません。「フェアトレードの現場に商品開発力と販売力を」を社内スローガンに、生産地の自立支援と品質の両方を改善の推進をされてきた、創業時から関わっている取締役の人見ともさんをお招きしお話を伺いました。



quest
人見とも子氏

有限会社シサム工房 取締役

参加者の声

- 「アクションする“あなた”が増えると社会が変わる」という言葉が印象的でした。自分のやっていることはとても小さなアクションだけど、誰かがそれを受け取ってまた別のアクションを起こしてくれたら、という希望になりました。
- 人見さんのお人柄にとっても惹かれました。そして話し合いの大切さ、事業の相談ができるメンバーの心強さを学びました。
- 商品開発の苦労や問題点など、商品を見ただけでは分からない話が聞けて、とても興味深かったです。
- フェアトレードのリーディングカンパニーさんのリアルなビジネスの内側をシェアしていただいて、世界がより身近になりました。特に人見さんの起業のバックグラウンドや、現地での地道なコミュニケーションに感銘を受けました。

5/26 第2回 社会課題をビジネスで解決しよう ～アクションを起こす時に大切な考えかた～

10:00-12:00
Venue. オンライン(Zoom)



環境問題や貧困問題など、社会問題を引き起こしている理由の多くにビジネスが存在していると言われています。その傍らで、経済的に豊かになりながら、社会課題を解決してゆく「ソーシャルビジネス」が注目されています。今回は、ソーシャルビジネスのあり方や、私たち一人ひとりができるアクションを、パタゴニア日本支社元支社長の辻井隆行さんをお招きしてお伺いました。



quest
辻井隆行氏

社会活動家/ソーシャルビジネス
スコンサルタント

参加者の声

- 何も考えずに生活していると、自分が問題の一部になってしまうが、考えて行動すれば、解決の一部になるという言葉が特に響きました。
- 今ある問題は表面にみえているものだけでなく、解決すべき多くの課題が深掘りしないと可視化できない部分に溢れているんだと感じた。考え方を考えるきっかけのだと感じた。
- 目的は何なのか、そこをしっかりと考えていくのが大事で、最初から全部はできないんだって思っていていい。という言葉が印象に残りました。
- 「不完全でもいいから一歩前に進もう！が集まって完全に近づいていく」という言葉が印象に残りました。

6/2 第3回 女性起業家トークセッション&交流会～起業家支援プログラムを活用する方法～

14:00-16:00
Venue. オンライン(Zoom)



今年度のスタートアップ・ラボのプログラム説明会を開催し、申込フォームの書きかたや押えておきたいポイントなどを紹介しました。後半は、昨年度参加した先輩起業家3名からプログラムに参加して気づいた事業に対する考えかたの変化や、プログラム期間中や終了後にチャレンジしたことなど、スタートアップ・ラボの魅力をお伺いしました。



quest
辻本奈々氏 | 一般社団法人日本手作りコスメ協会 代表理事
溝渕史乃氏 | フィトレメディ 代表
早崎知代氏 | epicry 代表

参加者の声

- ブレイクアウトルームで「クラファンの裏側」みたいなお話しが聞けたのが印象的でした。クラファンはただの資金集めの方法だと思っていたけど、ほかにも意味があると知りました。
- 起業の話はもちろんのことですが、それによって家族関係に良い影響を与えていることをみなさん仰っていました。不安もありますが、今回のセミナーでその不安も和らげることができました。
- 迷っているならやってみた方がいい。みなさんが自分の経験から感じたきっかけで立ち上げているところが印象に残りました。
- 困ったことを聞かれた際「相談会で解決するきっかけをもらった」と聞き、(このプログラムは、)親身になって相談やアドバイスをいただける場なのだと感じました。

6/23 第4回 代替肉で世界最速NASDAQ上場を目指すフードテックベンチャーNEXT MEATSがめざす世界

10:00-12:00
Venue. オンライン(Zoom)



「地球を終わらせない」を理念として掲げ、地球環境の改善と人類を食糧危機から救うため、代替肉の分野で事業活動を行う日本のベンチャー企業。人口の増加による食料不足、食肉消費による気候変動対応など、地球規模での社会課題解決にチャレンジをしているネクストミーツは、現在の市場をどう捕らえどんな未来を描いているのかを伺いました。



quest
佐々木英之氏

ネクストミーツ株式会社 代表取締役

参加者の声

- スケール感が非常に大きく事業計画より今できることをやり、実績で見せていく力強さに感動しました！
- 「企業理念に共感した人が集まってくる」という言葉が印象的でした。
- 一年前に起業したのにすでに世界の企業と協力して事業を進めているすごいと思いました。やり方がスマートで肩肘張ってないというか、だけど成功しているのがすごいと思います。また、自分ごと化するには考えるきっかけを与えるというお話がとても印象に残りました！
- 地球規模のことを考える企業はスピードが大切だということを学びました。佐々木さんのその実行力に感銘を受けました。「競合はいない」という考え方にとても共感します。

7/14 第5回 人工流れ星で起業する。宇宙産業スタートアップの今

13:30-15:00
Venue. オンライン(Zoom)



「科学を社会につなぎ、科学と人類の発展に貢献する」。大学で天文学の博士号を取得し、金融業界でビジネスの経験を積んだ岡島礼奈氏が2011年に起業した宇宙産業スタートアップALE。ALEでは、科学とエンターテインメントの両立による宇宙技術の革新を目指し、世界初となる「人工流れ星」の開発を行っています。今回は、ビジネスの立ち上げに至った経緯やALEの取り組み、宇宙産業の取り巻く環境についてお話を伺いました。



quest
岡島礼奈氏

株式会社ALE 代表取締役 /
Founder & CEO

参加者の声

- 流れ星でエンターテインメントを、という取り組みは初めて知りました。そこから広がるSDGsへの繋がりや意義も知ることができて、宇宙ビジネスの可能性を感じることができました。
- 資金調達をしながら、共感を生み出しチームを作っていく、という壮大なストーリーも見せていただき、紆余曲折はあるけれど、それでも乗り越えていく！という強い意志を感じ、勇気をいただきました！
- ヴィジョン・ミッション・バリューの三つを確立し、チームと共有していくことの大切さ、そしてその基礎をもって構築していくチームビルディングの重要性を訴えていらしたのが印象的でした。

8/23 第6回 お金が変わると経済が変わる？～期限付きのお金がこれからの社会に必要な理由とは～

19:00-20:30
Venue. オンライン(Zoom)



SDGsやサステナブルがビジネスにおいて重要視される中で、社会や顧客などステークホルダーとの「関係性」、そして「お金」について大きな変化が生まれようとしています。これまでの経済合理性の社会から共感資本社会へシフトしていくなかで、経済や社会の変化からビジネスをどのようにデザインしていくかお話を伺いました。



quest
新井和宏氏

株式会社eumo 代表取締役

参加者の声

- 「便利な事はあらゆる負荷がかかっている」「正直者はバカを見る社会になっている」という言葉が印象に残りました。現在関わっている業界もそうして縮小しているように感じました。
- 非営利型の株式会社という発想が斬新でした。「お金のデザイン」を変えていきたいという言葉が印象に残りました。
- 「寄付は未来への投資」「生きたお金の使い方を早くから学ぶべき」「利他行為が信用につながる」といい「(eumoという仕組みを) アンラーニングのリハビリツールとして使って欲しい」「共有財産になっていく感覚にならないと、社会課題が解決しづらくなる」などの言葉が印象に残りました。
- 「非営利型株式会社」そこに切り込んでいく姿勢が素晴らしいと思いました。これからは自分達が自分たちのお金の流れを作れる、お金のデザイン、という感覚がすごく鮮烈でした。

10/25 第7回 スローでつづく、つながる、サステナブルなビジネスの続け方

13:30-15:00
Venue. ハイブリット



今年で21年目となるスローコーヒー。「フェアトレード」「オーガニック」のコーヒー豆を専門として「自社焙煎」しているコーヒーロースターです。人と人との関係から生まれる「友産友消」で新しい生産者と消費者の関係を探求し広げています。ソーシャルとビジネスを両立し、長く続けてこられた秘訣やこれらについてお話を伺いました。また郡上市で取り組みが始まった水出しコーヒープロジェクトの今後の新たな展開についてもお話を伺いました。



quest
小澤陽祐氏

SlowCoffee 代表

参加者の声

- 事業が人と社会、世界と広く繋がって社会課題を解決しながら前進していることに改めて気づかされた。
- 一般的に持たれている価値観や固定概念をユーザーに寄り添って変えていくこと。長く続けることで時代がついてくることもある。
- 郡上の水に着目され、それを地域活性や歴史、街歩きなど、周りのWinと自分が出ることが合わさると、みんなのWinになり、大きなインパクトになるというお話が勉強になった。
- 美味しいをまず実現させる。何が消費者にとって大切なのかを、シンプルに行動されている点が、改めて自分には抜けているところだなと感じた。

11/24 第8回 洗濯で海を汚す時代を終わらせる 創業70年のクリーニング店の挑戦

13:30-15:00
Venue. ハイブリット



クリーニングとコインランドリーを運営する「カチガワランドリー」の東本氏は、定期的な排水パイプの清掃をしている時に、自身の仕事が、綺麗にする傍らで海を汚すことに加担していたことに気づきます。そこで洗剤の見直しをはじめ、そして開発をはじめます。今回は、クリーニング店やコインランドリーはもちろん、家庭からの「洗濯で海を汚す時代を終わらせる」というビジネスでの挑戦についてお話を伺いました。



quest
東本 猛氏

Save the Ocean株式会社 代表取締役船長

参加者の声

- 消費者として拝聴し、実際に使ってみたくと思いました。また、経営者としては、自分の事業が地球と共存するために、すべてを解決するのではなく取捨選択しつつ、どこに特化し解決の1つの選択として、商品をお客様に提供するという考えに賛同いたしました。
- 自ら触って体感できるコーナーがあり、より関心が深まりました。生きていく限り環境を壊してしまっているという言葉が身に染みました。
- 登壇者の諦めない信念の理由や、これからの時代の動向も聞けたのがよかったです。
- ソーシャルビジネスとしての理念やビジョンの作り方、やり切ろうとする姿勢と実行力、リーダーシップなど参考になることが多かったです。

※ハイブリット=リアルとオンラインのハイブリット開催
【リアル】ナゴヤ イノベーターズ ガレージ コラボレーション・エリア (〒460-0008愛知県名古屋市中区栄3-18-1 ナディアパーク4F) 【オンライン】オンライン (Zoom)



青山 佳菜
AOYAMA Kana



浅野 奈保子
ASANO Naoko



岩田 理沙
IWATA Risa
Dan-run



小川 みか
OGAWA Mika
コネクティッド



奥村 まみ子
OKUMURA Mamiko
ポイップ



河口 玲子
KAWAGUCHI Reiko
Smile dentalife



川口 晴美
KAWAGUCHI Harumi
オフィス川口



熊谷 桜
KUMAGAI Sakura
QIWAWE



鈴木 陽子
SUZUKI Yoko
CLEAR WORKS



田井 優子
TAI Yuko



出水 佳恵
DEMIZU Yoshie
JIU design and flower



徳田 恵里
TOKUDA Eri
miraif



中村 紋佳
NAKAMURA Ayaka
Studio N



早崎 知代
HAYASAKI Tomoyo
epicy



藤原 紗千代
FUJIWARA Sachiyo
ココロバレ



松井 智美
MATSUI Tomomi
T-LIKES



松本 美由希
MATSUMOTO Miyuki
Mil Hojas



溝渕 史乃
MIZOBUCHI Shino
フィットレメディ



ミラー 奈美
MILLER Nami
Troy's American BBQ



山田 有佑理
YAMADA Ayuri
Beauty Light in Me



山本 有里
YAMAMOTO Yuri
株式会社WELLS U



横井 弓美子
YOKOI Yumiko
株式会社fairy god mom



脇坂 詩乃
WAKISAKA Shino
w t

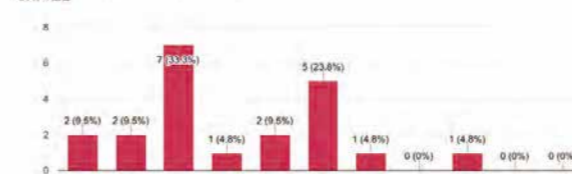


加藤 美穂
KATO Miho
~amie~サステイナブル・レディースファッション

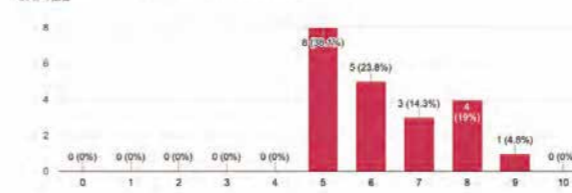
ビジネスプランの完成度

プログラムへの参加前はビジネスプランの完成度が5割以下と答えた者が19名(90.5%)であったが、参加後はビジネスプランの完成度が5割以下と答えた者は8名(38.1%)にとどまり、13名(61.9%)が6-9割までビジネスプランが完成したと答えた。

3-1.参加前の、ビジネスプランの完成状態
21件の回答



3-2.参加後の【現在】における、ビジネスプランの完成状態
21件の回答



プログラムへの参加前後の変化とこれから

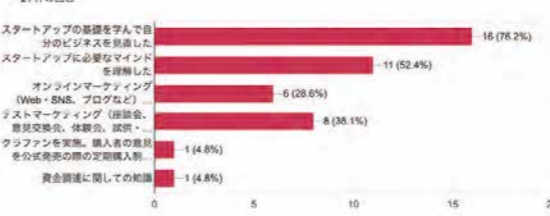
- ・受講前は起業前で事業内容を1つに絞っており、内容を変えずに継続的に運営していく術を学びたいという一心でした。しかし、直接のメンタリングやセミナーを経て、本当に自分のやりたいことを最小限にしてから始めることを学びました。
- ・受講前はやりたいことは見えていたけれど、仕組み化、組織化はイマイチでした。講座を聞きながら、改めて事業を1から見つめ直して、ようやく仕組み化、組織化へ着手していきそうです。今後は協力機関を探しながら、一歩ずつ進んで行きそうです。
- ・受講前は事業の状況把握ができておらず、方向性に迷いを感じていました。セミナーを経て、自分に足りなかったことが何だったのかに気づきました。このプログラムに参加したことで展示会への出展ができました。個人ではとても立つことのできない場所に挑戦ができたことはとても為になりました。この経験を活かして販売力を上げていきたいです。
- ・受講前は、ビジネスモデルと経営者としての事業展開の仕方に悩んでいました。こちらのセミナーを経て、ビジネスモデルへの新たな気づきがあったこと、最初は一人ビジネスでも、法人化を見据える、という視点を持つことができました。これは、一人で事業を進めていても気づかない部分で(必死に目の前のことに取り組んでしまう)、学びを得たことで視座をあげることができました。今後は、経営者として事業展開できるようにビジネスモデルを再考します!

プログラム期間中(2021年6月~2022年1月)に取り組んだこと・得た成果

スタートアップの基礎、専門技術について

スタートアップの基礎については、16名(76.2%)が「スタートアップの基礎を学んで自分のビジネスを見直した」にポイントし、11名(52.4%)が「スタートアップに必要なマインドを理解した」にポイントした。
また、全7回にわたるスタートアップ・セミナーにおいて、スタートアップの専門技術に関してお伝えしてきたが、初回の「成長する事業に向けたビジョンのつくりかた」の講座を通じて、自分のビジネスを深めることができたとする者が、16名(80%)いた。ビジネスモデルや資金調達に関する起業支援はほかにもあるものの、ビジネスの根底にあるビジョン・ミッションと向き合うための支援機会はまだまだ足りていないとともに、起業家にとってはそこが魅力であるということが見てとれる。

4-1.スタートアップの基礎について
21件の回答



4-2.スタートアップの理解と専門技術について
20件の回答



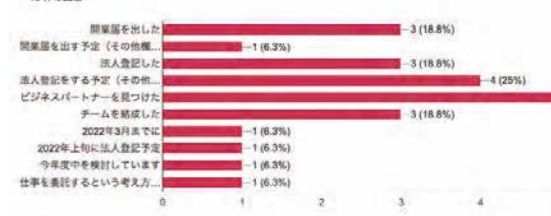
検証・フィールドワーク、開業・組織化について

検証・フィールドワークについての質問では、9名(45%)が「ニーズがわかった」、8名(40%)が「ターゲット市場が明確になった」にポイントしていることから、頭の中だけで事業計画をたてたり、自分なりに試作品やサービス案をつくっただけでなく、実際に他者に伝え試してもらい、フィードバックをもらえたことで、ニーズの把握ができターゲットが明確化されてきていることがわかる。
さらに、「法人登記をした」と回答した者が3名(18.8%)、「法人登記をする予定」と回答した者が4名(25%)いたことは、このプログラムによる大きな成果が得られたと言える。また、7名(33.3%)が「ビジネスパートナーを見つけた」または「チームを結成した」にポイントしており、個人事業から組織化へマインドが遷移している様が見られる。

4-3.検証・フィールドワークについて
20件の回答



4-4.開業・組織化について
16件の回答



出水佳恵 DEMIZU Yoshie

JIU design and flower

空間デザイナーとして飲食店・美容院等の設計デザインを手がける傍ら、フラワーデザイナーとしても活動。空間全体をプロデュースする総合デザイン業として2018に開業。花の仕事を通して、生産や流通過程で弾かれ、誰にも届かず廃棄処分となる花の存在を知り、そんな花を人の手に届けたいという思いから、2019年に廃棄花のアップサイクルブランド invisible flowerを立ち上げる。同年にNAGOYA WOMEN STARTUPLAB.に参加し、2021年に廃棄花を漉き込んだ商品「花和紙」をベースに商品を販売開始。

出展 **メッセナゴヤ2021**
参加年度 **2019年度** **2021年度**

個人事業主 ▶ 新規事業 (新商品開発)

事業の内容について教えてください

メインのお仕事としては、空間に関わるデザインや店舗の設計をしています。飲食店や美容院などテナントでお店を開くにあたり、採寸をしてどこに厨房を設置するか、照明計画や素材は何にするかなどを設計し、お店をオープンできる状態にするまでのデザインのお仕事です。そこから派生して、お花の仕事やお店のロゴ、PRのグラフィックなどを全部を合わせた「空間づくり」を展開しています。お花の仕事をしている中で「生産流通段階で廃棄されるお花がある」という事に気づくことがあって、誰かに届くはずだった花をきちんと人の手に届けたいと思うようになりました。そこで新規事業としてお花のアップサイクルを提案するブランドを立ち上げました。

参加した当時はどんな状況でしたか

はじめはなんとかしたいという思いだけがあり、商品もできていない状況で、2019年度のプログラムに参加しました。花はあるけどどうしよう?という状態で参加して、ビジネスを立ち上げるにはどうしたらいいかを学ばせていただきました。それと同時に花を使ったアイテムづくりの実験を重ねていき、草木染めや花を凍らせてみたりいろいろやってみました。つくってる最中でもできあがりも、花の表情がわたしのなかで「花って美しいものなのだ」と実感できてうれしかったのが花和紙だったので、これで行こうと「花和紙」にたどり着きました。

影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

ピッチの機会をいただいたりパンフレットに載せる文章を考えたりするなかで、なん文字なん分以内で決められたなかで精査していくと、だいたいな文字や言葉だけが残っていき「少ない時間少ない文字で伝える」が、やれるようになってきました。会った人に自分の事業を伝えやすくなるという変化がありました。マルシェや百貨店への出店を決めたことで、御朱印帳など花和紙をつかったプロダクトをつくってみたことも大きな変化でした。商品を見せることで、花和紙の風合いをより手にとって知ってもらえるきっかけにもなりました。メッセナゴヤの出展でびっくりしたのは、花なのに窯やタイルなど工業系の方が興味を示してくださったこと。意外な業界のかたとつながることができました。参加者同志のつながりもでき、参加者からの紹介で販売ルートが少しずつ増えたり、花和紙を使った商品づくりを就労支援施設へ依頼したりしています。



今後の展開について教えてください

現在、花和紙だけはオンライン販売しておりますが、御朱印帳などのプロダクトのオンライン販売はなく、出店したときにしか買えないというのが現状です。エシカルな商品を取り扱うオンラインショップ※から販売しませんか?とお声がけがあり販売準備を進めています。2022年7月に海外展示会に出展予定(パリ)です。海外に日本のお花の課題をもっていったときにどう映るのか見てみたいという思いがあります。今後は海外への販売ルートを獲得して、同じような取り組みが日本だけでなく、海外へも広がっていくと嬉しいです。



※ エシカルオンラインマーケット Tells にて販売予定
<https://tells-market.com/>

Information

出水佳恵
JIU design and flower



[Mail] info@jiu-design.com
[URL] <https://www.jiu-design.com/>
[SNS] [invisible_flower.jiu](https://www.instagram.com/invisible_flower.jiu)



中村紋佳 NAKAMURA Ayaka

Studio N ~Haya~

名古屋出身。大学卒業後大手証券会社に勤務。退職後、結婚・出産を経て長野へ移住。長野在住の折、リゾートホテルの女将を務める。伊勢神宮式年遷宮に用いられる樹齢300年の木曾ヒノキの蒸留がきっかけで、神聖なヒノキの森の香りに魅了され、事業の傍ら香りの蒸留を始める。おもてなしとして、毎日館内にヒノキの香りと数百近い花を飾り、自ら山に入り山野草や四季の木々に触れる日々を過ごす。自然の恵みと植物のエッセンスを感じることで、さらに植物が持つ香りの世界に魅了されていく。蒸留技術の学びを経て、2019年12月自社ブランドHayaを立ち上げ事業をスタート。

出展 **メッセナゴヤ2021** **ギフトショー2022**
参加年度 **2021年度**

個人事業主 ▶ 法人設立 (2022年春頃予定)

事業の内容について教えてください

名古屋の工房にて、日本の植物から香りを蒸留するお仕事をしています。原料の選定・蒸留・抽出・調香・ボトリング・パッケージデザインまでのすべてを手づくりで行い、香りのオリジナルブランド「Haya」を展開しています。主な商品バリエーションは、エッセンシャルオイル・アロマミスト・お香・フレグランス・国産木をろくろ挽きで製作した手づくりのアロマディフューザーなどで、自社サイトや百貨店で販売をしています。製造販売だけでなく、蒸留のワークショップを通して香りづくりを紹介したり、オリジナルの香りの調香、企業向けの商品開発、香りの空間演出も手がけています。

参加した当時はどんな状況でしたか

商品がある程度出来上がって少しずつ店舗に置いていただけようにはなっていたものの、広げていくための販路や将来どのように展開していくかが漠然としていて明確ではなく、なにをどうしたら伸びていくのかわからない状況でした。商品というカタチからスタートしたので「見えない価値」をどう伝えていくかを学びたいと思い参加しました。



影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

展示会やポップアップ出店でのお客さまの反応や、新しい生産者とお話する機会があり、香りをただ商品として提供するだけでなく、その商品の背景やつくられるまでのプロセスを伝えることで、より香りの価値・魅力をわかっていただけたのだと実感しました。たとえば、お野菜なら「どこどこでつくられたお野菜を食べる」というように、どこでだれによってつくられた素材を、Hayaが蒸留して商品にし、それを使うことで「ストーリーと一緒に香りを楽しむ」ご提案ができるのではないかと感じるようになりました。スタートアップ・セミナーのスタート時に、ビジョン・ミッションを考えようという問いかけがありましたが、自分の言葉にする難しさを感じました。自社で自家蒸留できる以外に、Hayaならではの強みは何か?と考えたとき、小さな工房ができることとして、小回りのきく蒸留、細かな要望に応えながら丁寧に香りを作ること、これが強みだと改めて感じるようになりました。



今後の展開について教えてください

地産地消の香りに触れ、夢のような話ですが、日本中の香りをたくさん作っていきたいと思うようになりました。まずは、自社サイトで香りがつくれるまでのストーリーをお伝えできるよう情報を充実させ、オンライン販売に力を入れていきます。また、B2B向けの対応にも応えられるよう、蒸留機器の設備投資を行い中規模の蒸留に対応できる環境を整えます。昨年は、岐阜の池田町のレモングラスを蒸留しましたが、そこには美しい山里の風景が広がる畑がありました。ところが生産者さんは今後レモングラスを育てるかどうかを迷っていたそうです。日本には耕作放棄地や地主が高齢化して畑が荒れている土地が多くあります。Hayaの香りで地域資源を生かすことで、生産者さんたちが畑を耕し、人の手が入ることで里山の風景が育ち、美しい風景が次の世代に受け継がれていきます。香りにより、癒しやリラックス効果などの心身の健康が期待されますが、香りをつくり伝えるというこの事業に、私はさらに新しい可能性を感じています。



Information

中村紋佳
Studio N ~Haya~



[Mail] haya@studion.me
[URL] <https://studion.me>
[SNS] Instagram [hayafragrance](https://www.instagram.com/hayafragrance)
Facebook <https://www.facebook.com/hayastudion/>



早崎知代

HAYASAKI Tomoyo

株式会社mealwell

大学卒業後、管理栄養士の資格取得。乳業メーカーで医療用食品の営業職に従事。主に病院等を担当し、終末期の「食」に関わる。メーカーでの経験から予防医療に興味をもち、食の専門紙の会社にて食関連イベントのディレクター職を経験。後にエビデンスに基づいた情報と現場経験の重要性を感じ病院に入職。2013年から管理栄養士として糖尿病の指導を中心に経験を積む。と同時に、料理を通じて健康とおいしく食べることを伝えるべく個人事業主として料理教室や食育教室を開催。2021年食で健康を支援する事業を展開する株式会社mealwell設立。



今後の展開について教えてください

ブランド力の強化が課題だと思っているので、発信に力をいれながら「スススープ」の世界観を伝えていきます。ブランド力を強化することで、必要な時に届くようなサービスにし、販路も開拓し価格も買やすいものにしていきます。毎日の暮らしのなかで、ちょっと自分を高めたい、整えたいと思うときってあると思うんです。カラダのなかから整えたいときに使うもの＝スススープと印象づけたいです。「スープでととのう1週間のプログラム」のように、モノとプログラムをあわせてサービスを考えています。スープのような商品は世の中にたくさんあるけれど、商品のその先のプログラムがわたしの”売り”だと思っています。



Information

早崎知代

株式会社mealwell

[Mail] contact@mealwell.jp
 [URL] 会社HP <https://mealwell.jp>
 オンラインストア <https://meal-well.com>
 [SNS] Instagram [mealwell_soup](https://www.instagram.com/mealwell_soup)



出展	メッセナゴヤ2021	ギフトショー2021	ギフトショー2022
参加年度	2019年度	2020年度	2021年度

個人事業主 ▶ 法人設立 (2021年8月)

事業の内容について教えてください

食をテーマにヘルスケアなど予防医療に関連した行動変容をサポートする事業を展開。管理栄養士が関わることでうまれる栄養面と健康面の付加価値を強みに、健康意識の向上をサポートすべく、自社他社含め、食や健康に関するイベントの企画・商品開発・レシピ開発・栄養監修などのコンテンツの企画・制作と、自社企画食品のD2C販売を行っています。「栄養バランスの整った食事はむずかしく継続しにくい」を解決するために、栄養バランスが1パックでカンタンに補えるヘルシースープ「スススープ」を開発し展開。スープ(モノ)×情報×体験のかけ合わせで、食の側面からヘルスケア支援をしています。

参加した当時はどんな状況でしたか

3年前に参加した当初は「食とヘルスケア」をテーマにし、ヘルスケアのなかでも「予防」に関することをやっていきたいと考えていました。でも、なにをするかどんなサービスをだれに提供するのかが決まっていなかった。市場調査をしたいと思っていたものの、情報が得られないまま市場がつかみきれず、決めきれない状態でした。今年度のはじめも、あいかかわらず市場がぼんやりしていたのですが、ちょっと発想を変えて、なにを一つ作ってみて、それを元に展開していったほうが早いかもしれないスープを作りました。スープを食べていただき、その反応を聞きながら市場の解像度を上げたいと思って参加しました。

影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

フェーズが変わってきたことで、資金調達とファイナンスの話が参考になりました。ネットで調べてもなかなか出てこない切り口での経営を知ることができ、経営と商品とを連動して考えられるようになりました。これまで、事業はひとりですべてこなすのが当たり前で思っていました。出資の話も聞いて、ひとりですべてするのはマイナス要素もあると気づきました。個人事業のままだと「だれもその事業に賛同していないことだね」「いっしょに走ってくれる人がいないんだ」「ひとりでやっていると病気で倒れたらどうするの」と見られてしまう場合もある。個人事業でのリスク面に気づくことができ、個人事業と法人との受け止めかたが変わり法人化を早急に決めました。組織として事業を展開していくことをより意識するようになってきました。



藤原紗千代

FUJIWARA Sachiyo

ココロバレ ~TAMANONE~

曾祖父、祖父、父とジュエリー業界で、子どもの頃から製造や販売の現場を見て育ちました。大学卒業後は父の経営する会社でデザインと販売を経験し、結婚を機に退職。結婚後、夫の仕事の都合で二度のアメリカ生活を体験。日本ではイベント業界でウェブ制作やグラフィックデザイン、ディレクションに携わり、アメリカではフリーランスでウェブマーケティングと制作に携わる。2021年1月帰国、同年5月に開業し、ウェブ制作・ブランディング、ジュエリーのECサイト販売を行う。2022年ジュエリーブランド「TAMANONE」をリリース。「家族のストーリーをつなぐジュエリー」として、ベビージュエリーを中心に、アニバーサリージュエリーを販売。

出展	ギフトショー2022
参加年度	2021年度

個人事業主 ▶ 法人設立 (2022年夏頃予定)

事業の内容について教えてください

二度にわたる約5年のアメリカ生活で出会った、アメリカに移住してきたイラン出身の40代の女性の話が印象的でした。彼女は戦火を逃れ15歳で双子の姉妹と一緒に渡米し、生活の基盤を整え、家族全員を呼び寄せたそうです。今では、同じイラン人の夫(彼もまた戦火から逃れ単身渡米)と、3人の子供と幸せに暮らしています。当時のわたしは夫と子どもたちと渡米していたのですが、父がわたしの記念日につくってくれたベビーリングをペンダントにして身につけていて、父親からの愛情を常に肌で感じ「家族を身近に感じることの安心感」をもらっていました。この頃から漠然とジュエリーの仕事をやってみようと思うようになり、帰国後、父の後輩でありわたしの先輩でもある方から「やってみたら」と背中を押してもらったこともあって、ジュエリーの素材の調達、製造から販売までを全て行うジュエリーブランドを立ち上げました。

参加した当時はどんな状況でしたか

ベビージュエリーをやろうとは思っていたけど、具体的には「なにもない」状態でした。創業相談に行き、事業計画書やキャッシュフローを書いてみてはとアドバイスもらい、書いてみたものの机上の空論状態でいまいピンとこなかった。数字にリアリティがなく、そこからどうすればいいかが全く見えてこなくて、このプログラムを紹介され受講してみようと思いました。



影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

中間デモディでのピッチが転機でした。話す内容を考える過程で事業計画を本気で考えるようになりました。これまで周りからは「ベビージュエリーは売れない」と言われてきたので価格には消極的だったのですが、価格の見直しを提案していただいたおかげで固定観念から開放され、価格帯の見直し、原材料の見直し、ブランドコンセプトの絞り込みなど、全体を通して良い流れが出来上がりました。はじめはもう少しナチュラルに振ろうと思っていましたが、価格帯を上げることでモードに振ったり、デザインの方向性もかなり変更して、気づきを得てから3か月で準備し、2022年2月のギフトショーで新商品をお披露目することができました。頭の中だけにあったアイデアを人に伝えフィードバックをもらう。その機会が増えれば増えるほど、ビジネスがより具体化しカタチになっていきました。



今後の展開について教えてください

2022年4月にWEB販売をスタートさせます。商品数も増やしながら、発信にも力を入れ「売れる」種まきをしていきたいと思っています。いまはベビーリングですが認知が浸透してきたら、赤ちゃんの誕生や成長のお祝いとして、ベビージュズ、ベビースプーンなどのシリーズを増やし、チャームとして使ってもらえるようにシリーズ化しながら、アニバーサリージュエリーショップとしてのポジションを確立させていきたいと思っています。ゆくゆくは日本でもアニバーサリージュエリーを贈りあう習慣を育て、ジュエリー業界に新しい文化をつくっていききたいです。



Information

藤原紗千代

ココロバレ ~TAMANONE~

〒451-0042

愛知県名古屋市西区那古野2丁目14-1
 などのキャンパス ココロバレ

[Tel] 090-4163-1205

[Mail] hello@cocorobare.com

[URL] tamanone.jp | cocorobare.com

[SNS] Instagram [tamanone_jewelry](https://www.instagram.com/tamanone_jewelry)



溝渕史乃 MIZOBUCHI Shino

株式会社フィットレメディ

大学卒業後、人材系の法人営業に従事。結婚を機に東京から名古屋へ転居し、オーガニックコスメメーカーに転職。勤務中の2014年に出産。育児復帰後、自身の体調不良と子どもの長引く肌あれを経験し「肌だけでなく身体の中から美容と健康をとらえよう」と独立。編集業の傍ら、植物療法や漢方のスクールに通い、母子ともに健康を取り戻す。2019年より植物療法の講座を行う中、ライフスタイルに気軽に取り入れられるアイテムの必要性を実感。2021年オーガニックコスメブランド「MANARI」をスタート。



今後の展開について教えてください

12月の公式発売でクラファンからのリピート購入率と定期購入率が想像以上に高く、手応えを感じています。おぼろげながらもロードマップを描き、今後3年で売上5億円を目指しています。そうすると自分の周りだけでなく多くの関心のある人に広げていく必要がある。デジタルマーケティングに本腰を入れたいと思っています。今後は資金調達や仲間づくり、組織開発、新商品開発に取り組んでいきます。

これまでの3年間は0→1のフェーズ。これからの3年間は1→10のフェーズ。マインドもやり方も変える必要があります。1→10にしていくには一人では無理。お金も人もいるということが、いまようやくわかってきました。まずは数字を描いて、どのくらいお金とどういふ人が必要かというのをイメージし、これからさらに発展していきたいと思っています。



「MANARI エナジーヴェールクリーム」が、「サステナブルコスメアワード2021 審査員賞」を受賞
<https://sustainableaward.jp/cosme-archive/2021/jury-prize2021-17/>

※サステナブルコスメアワードとは？
 環境省の森里川海アンバサダー・アクティビストチームMOTHER EARTHが主催する「人にも地球にもやさしいコスメ」を表彰するアワード

Information

溝渕史乃

株式会社フィットレメディ

[Mail] info@phytoremedy.jp

オーガニックコスメ「MANARI」ブランドサイト

[URL] <https://manari-jp.com/>

(植物セルフケアプロダクト第1弾として、ピワの葉をキ成分としたマルチクリームを2021年12月より発売開始)



ミラー奈美 MILLER Nami

Troy's American BBQ

大学卒業後、都銀融資部に勤務後、渡英しインテリアのディプロマ取得。2001年帰国後、インテリアコーディネーターとして輸入住宅、ログハウス、個性派住宅を手掛ける工務店で勤務。2010年よりBBQ好きなアメリカ人夫とオリジナルBBQケータリングパーティーを始める。2016年よりフリーランスを目指し名古屋主催の女性ビジネス研究会で起業の勉強を始める。2018年アメリカンBBQを軸に、Troy's American BBQを立ち上げ新たなビジネスモデルを構築開始。個人ではフリーランスインテリア設計士&コーディネーターとして女性起業家の店舗づくりの支援や、住宅からグランピング施設までアウトドアリビングデザイナーとして建築にも関わる。

出展	メッセナゴヤ2019	ギフトショー2020	メッセナゴヤ2021
参加年度	2019年度	2021年度	

個人事業主▶法人設立(2022年春頃予定)

事業の内容について教えてください

アメリカンBBQを軸に、「教える」「売る」「食べてもらう」の3つの事業を展開しています。人に教える日本唯一のアメリカンスタイルBBQが学べるBBQスクールの開催、出張BBQスクール。小売ではWeber正規代理店としてグリル販売、2019年よりオリジナルBBQソースやスパイスの等の調味料の販売。食べてもらうことでは、WeberグリルアカデミーシェフによるBBQパーティー、出張ケータリングサービス、キッチンカーでのイベント出店。

参加した当時はどんな状況でしたか

初年度は、BBQソースを開発して世の中に出したいという目標があったものの、どうつくるのか、つくる過程がわかっていなかったし、だれが買ってくれるか、売り先もわからぬまま、商品開発だけはしたいという思いだけでした。BBQスクールも1回やってみた程度で、事業として育てていくのも見えていなかったことです。今年度の参加当初は、コロナ禍の巣ごもり需要で「おうちの庭で暮らしをたのしむライフスタイルとしてBBQがある」ということに気づきはじめ、追い風が吹いてきたころでした。



影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

スクール事業を展開したことで顧客がある程度見えはじめ、もう一段上を目指したいと思っていたので、第7回目の「経営視点」の話が参考になりました。B2Bを考えたときに、狙いたいペルソナがいる集団がなんとなく頭に思い浮かぶようになってきていて、メッセナゴヤ出展では、B2Bや経営視点でお話できました。初年度に比べて、相手にとって有益になることはなにかを思い浮かべながら提案型で話をする事ができました。直接的な売上につながらなくとも、アウトドア関連の勉強会へ誘っていただいたり、肉の仕入先やソースの販路をご紹介いただいたりと、人とのつながりの機会をいただくことができました。

この3年間で、グリルのほかに、スクールやスパイス、キッチンカーでの提供など商品群が育ってきたことで、モノだけでなくソフト面も含めた提案ができるようになりました。スクール生のコミュニティも育て、ファンに向けたイベントの企画開催もしています。ファンを大事の一つひとつ丁寧に伝えていくことで次への展開が期待できる兆しが見えてきました。



今後の展開について教えてください

はじめはBBQとインテリアがてんでんバラバラだったのが「ライフスタイル」というカテゴリーでいっしょだったんだということに気づきました。まずは、2022年3月に法人設立を予定しています。これまでは流れてきた仕事を受ける立場でしたが、これからは自分で仕事をとりにいき一緒にやってくれるメンバーに流れていくという立場にかわっていく必要があると感じています。チームとして協業していく基盤をつくっていきます。今後は、BBQスクールをベースにしたスタッフ教育(社内研修)や、企業の顧客向けBBQイベントなど、企業からオファーを受けてオリジナルイベントの提供などB2Bに力を入れていきたいと思っています。



Information

ミラー奈美

Troy's American BBQ

〒468-0004

愛知県天白区梅が丘5-2601

[Tel] 090-2923-6735

[URL] <https://www.troysamericanbbq.com>



横井弓美子 YOKOI Yumiko

ジビエレザーマーケット 株式会社fairy god mom

2017年にダイカットマシンというカードメイキングをするためのカット機、機械の輸入販売業として会社を起すも、手紙離れなどの理由でカードメイキング市場が衰退。いまあるカット機マシンの新たな活用方法として考えたのが革のカット機マシンへの変用。2019年に女性ハンターとの出会いをきっかけに「獣害」という言葉を初めて聞く。捕獲されている動物がたくさんいること、そのほとんどが廃棄されてしまっていることを知り、ジビエレザーを活用した事業をスタート。



出展 **メッセナゴヤ2021** **ギフトショー2022**
参加年度 **2021年度**

法人設立 ▶ 新規事業 (販路拡張)

事業の内容について教えてください

愛知県で獣害対策のために捕獲された動物の毛皮や革を活用したカバンや財布、アクセサリーなど革製品の製造販売。革の加工には環境に配慮したノンクロム鞣し(なめし)という手法を用いています。素材の捕獲から販売までを一貫して行ない、商品の製造工程ではデザインから製作にいたるまで自身が直接携わっています。商品の主な販売方法としては百貨店などでのpop up出店を通じて販売しています。

参加した当時はどんな状況でしたか

商品の製造開発の経験がまったくないところから事業を始めたので、コンセプトやニーズの捉えかたがわからず、とりあえず、つくれるモノからつくってみるという商品のラインナップだったので、商品の方向性が定まっていなかったというのが参加当時の現状でした。カバンもあれば小物もあれば、財布、お花、扇子もあって商品がぐちゃぐちゃになっていました。販路はあったもののその販路が正しいのかどうかを悩んでいたところ知人からの勧めで参加しました。

影響を受けたプログラムやプログラム期間中に起きた変化について教えてください

ビジネスモデルキャンバスに事業を落とし込むことで、ペルソナの整理ができました。それまでは商品もペルソナもとっちらかっていたのですが、全体のペルソナを捉えたうえで個々を考えていくことで、腑に落ちました。作り手目線だったのが、使い手目線での商品開発に変わっていったのが大きな変化です。

中間デモデイや展示会で「男性向けの商品はないの?」と聞かれることがあり、商品ラインナップを見直すきっかけになりました。かわいいと手にとった商品に実はこういうストーリーがあったという販売が理想ではあったのだけど、実際にはストーリー推しのPRになってしまっていたので、より商品力をあげたいと思うようになりました。

1分ピッチでは、要点を伝える練習ができたことで事業の整理ができ「愛知県で捕獲されている」という言葉はちゃんと一言なければいけないフレーズだと思いました。駆除を捕獲という言葉に置き換えるなど、「伝える」を意識した小さな工夫をしています。メッセナゴヤへの出展では、自分の事業を知らない人に声をかけ「話す」という経験ができました。普段は消費者とお話しさせていただくことが多いのですが、メッセでは活用するという視点をもつ企業のかたとお話ができたことで、サステナブルな活動に対して評価していただいているのだということがわかりました。それが自信や確信につながりました。



今後の展開について教えてください

これまでは対面販売を重視して、Web販売にあまり力をいれてこなかったのですが、Webショップも充実させて行きたいと思っています。今後は男性向けやユニセックスの商品なども考えつつ、デザイナーさんと組んで商品力をアップするなどトライしていきたいと思っています。また、メッセに出展したことでB2Bの可能性も感じる事ができたので、今後は革の素材そのものを展開していきたいようB2Bの領域も拡げていきたいと思っています。

Information

横井弓美子

ジビエレザーマーケット 株式会社fairy god mom

〒462-0802

愛知県名古屋市北区上飯田北町2-35

[Tel] 052-508-7191

[Mail] info@fairygodmom.co.jp

[URL] https://gibier.fairygodmom.co.jp

[SNS] Instagram gibier_leather_market



プログラムナビゲーター Program Navigator

中島 康滋 NAKASHIMA Koji

サステナブル・ストーリー株式会社 代表取締役

愛知県名古屋市生まれ。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を超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 SHIRAKI Natsuko

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。



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

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB. (女性スタートアップ研究会) 事務局
サステナブル・ストーリー株式会社
https://sstory.jp

ページデザイン制作:となりのデザイン

各研究会Facebookページはこちら

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.

女性スタートアップ研究会

<https://www.facebook.com/758wstartup/>



NAGOYA ICT INNOVATION LAB.

ICT価値づくり研究会

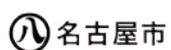
<https://www.facebook.com/758ictinnovation/>



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/>



名古屋市経済局イノベーション推進部次世代産業振興課

NAGOYA MIRAI INNOVATORS(なごやみらい企業創出プロジェクト)担当

TEL:052-972-2418