

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.

女性スタートアップ研究会 活動報告書

HELLO!
INNOVATORS!

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/>

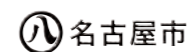


NAGOYA ICT INNOVATION LAB.
(ICT価値づくり研究会)
<https://www.facebook.com/758ictinnovation/>

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

2021.3

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

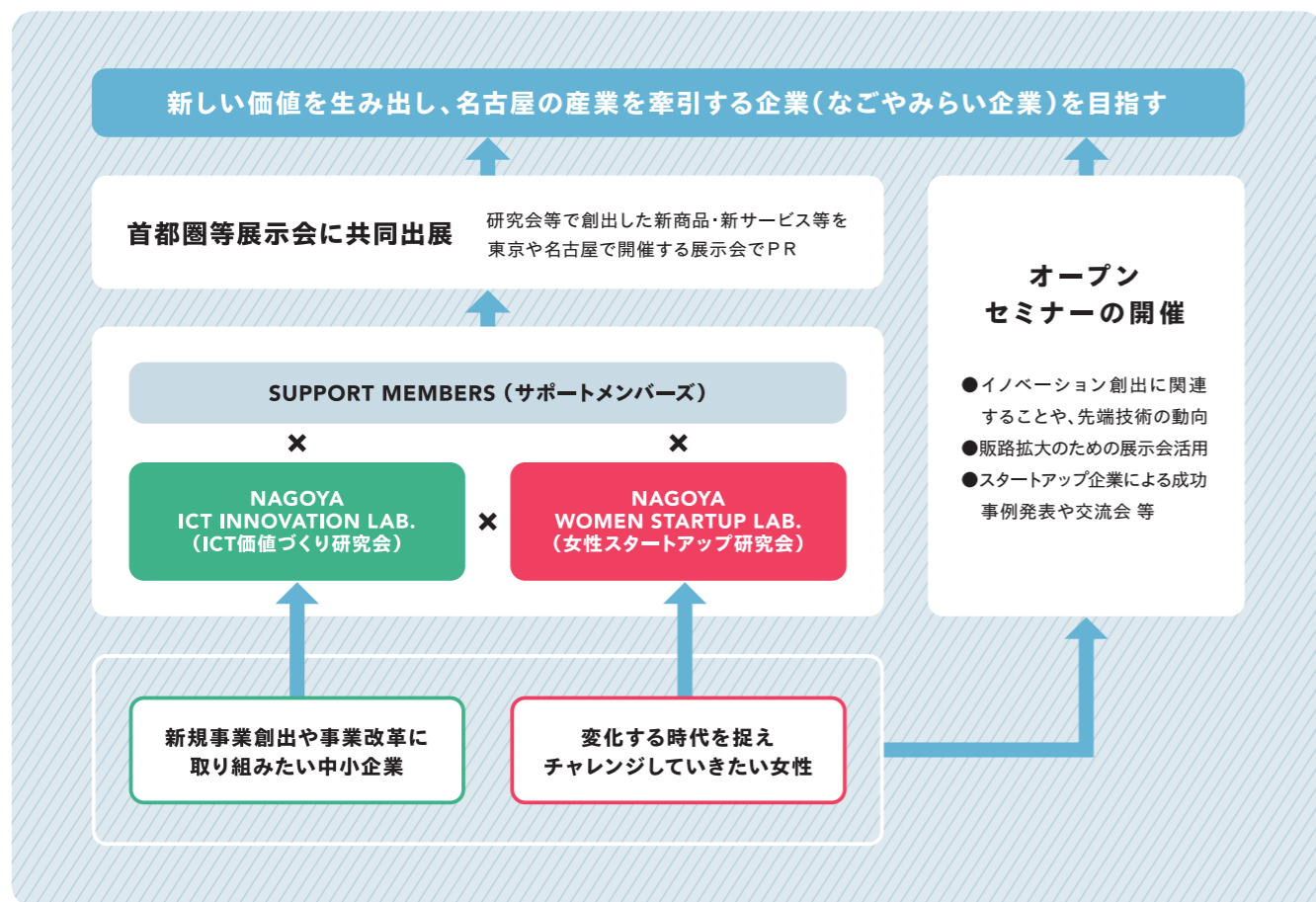


NAGOYA MIRAI INNOVATORS



I 事業概要

名古屋市では、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。

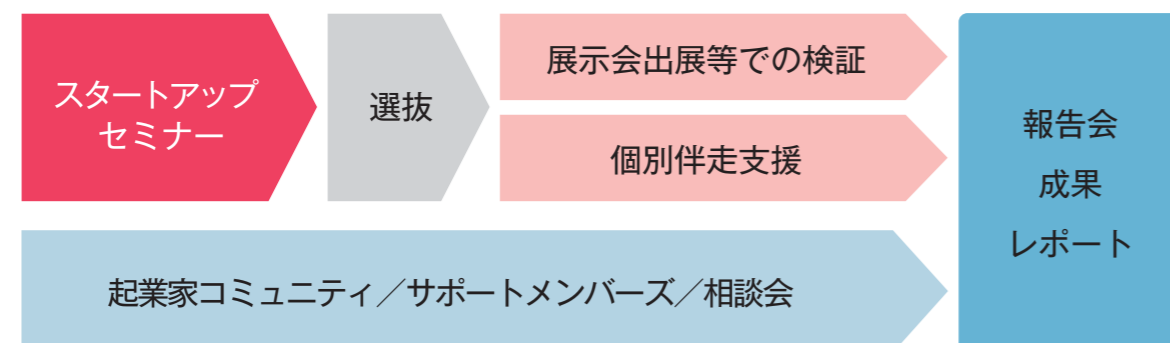


概要	p2
スタートアップ・セミナー（第1期）	p3
スタートアップ・セミナー（第2期）	p4
相談会・コミュニティ	p5
展示会	p6
報告会	p7
オープンセミナー	p8-9
研究会プログラム参加者紹介	p10
インタビュー	p11-15
統計データ	p16

スタートアップ起業家の 実践と検証の機会を創出

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.では、新しい価値を創造し、将来の名古屋を牽引する「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しています。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。

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。

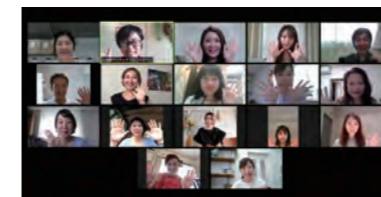


Day1 社会変革とビジネスチャンス

開催日 2020/7/15(水) 10:00~12:00

目的

外部環境が大きく変わる中、たくさんのビジネスチャンスが生まれる。変化に気づき、捉え、自らのアイデアやビジネスと繋げてアクションに変えていくための、マインドとスキルを身につける。



感想・成果

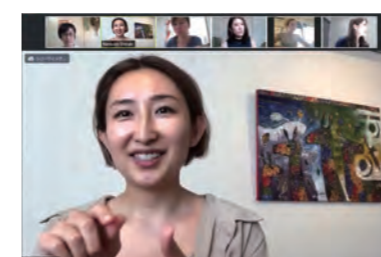
スタートアップの考え方、そもそも事業の規模を考えるという点で新しい視点を持つことができた。これまで全然情報として入っていなかった海外の事業の話が聞け、グローバルな視点を持つことができた。スタートアップとスモールビジネスについての意識、考え方の変化を自分の中で感じることができた。

Day2 顧客創造とプロトタイピング

開催日 2020/7/22(水) 10:00~12:00

目的

スタートアップでは「プロダクトを作る前に顧客を見つける」ことが不可欠。その顧客を見つけるためにプロトタイピングを実施し、顧客の真のニーズ(課題解決)を見つける。



感想・成果

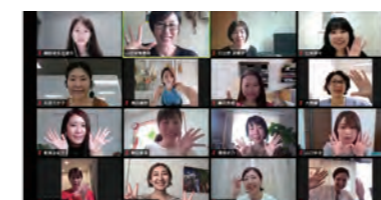
スタートアップの準備段階を具体的に説明していただきわかりやすかった。不完全なモデルでも早期にテストマーケティングを行なっていく、とにかくヒアリングやインタビューで作り上げていくことを学び、行動してみようと思った。プロトタイピングをしてフィードバックを得て、失敗の少ないビジネスプランにしていくのが必要だと思った。

Day3 ビジネスモデルとビジネスプラン

開催日 2020/7/29(水) 10:00~12:00

目的

ビジネスモデルの選択を間違えると、いつまでも事業が成長せず自転車操業になる。ビジネスモデルを検証し、投資回収で事業が成長するビジネスプランを描く。



感想・成果

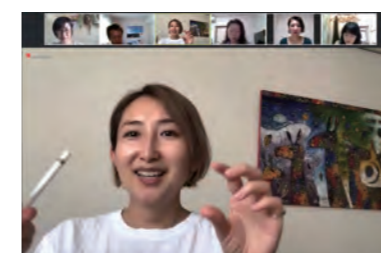
ビジネスモデルと収益性の評価について具体的な内容が学べた。市場規模の小ささに不安を抱いていたが、市場全体から見て良いとアドバイスが頂けて安心した。事業内容や売上のことについても今まで何となくでやってきたが、きちんと理論的に数字を出して追っていくことが重要。自分自身の事業に当てはめて考えてみたいと思った。

Day4 心を動かすビジネスストーリー

開催日 2020/8/5(水) 10:00~12:00

目的

相手が聞きたいことと、あなたが伝えたいことには少しギャップがある。社会の期待に応えるビジネスの必然性とあなたの想いを伝えるストーリーを描き、ピッチに落とし込む。



感想・成果

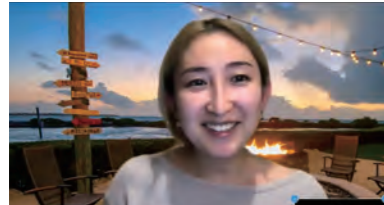
ピッチを行うとき、自分がわくわくしていることが大事というのがとても印象に残った。エビデンスを自然に織り込むというのが難しい、でも必要だなと感じた。短いセンテンスで簡潔に伝えることが、意外に難しかった。ピッチの注意点がとても勉強になった。ピッチのあとにいただいた皆さんからのコメントも心温まった。

Day1 社会変革とビジネスチャンス

開催日 2020/10/14(水) 19:00~21:00

目的

外部環境が大きく変わる中、たくさんのビジネスチャンスが生まれる。変化に気づき、捉え、自らのアイデアやビジネスと繋げてアクションに変えていくための、マインドとスキルを身につける。



感想・成果

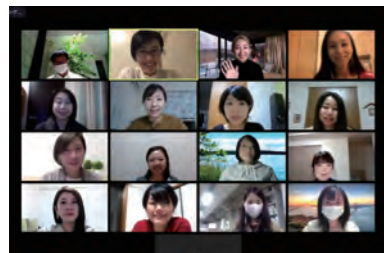
自分の出口を考えるきっかけになり、考え方も勉強になった。競合他社がどうやって利益を出しているかを調べようと思う。スタートアップとスモールビジネスの違いから自分の現状課題が明確になった。自分が今何をすべきなのか、気づききっかけになった。学びを深めた上でのグループセッション、みなさんの質疑応答でさらに深まった。

Day2 顧客創造とプロトタイピング

開催日 2020/10/21(水) 19:00~21:00

目的

スタートアップでは「プロダクトを作る前に顧客を見つける」ことが不可欠。その顧客を見つけるためにプロトタイピングを実施し、顧客の真のニーズ(課題解決)を見つける。



感想・成果

ペルソナの書き方が変わった。自分の甘い部分を見つめなおすことができた。会社の規模やサイズにより、作られる商品や生まれるサービス、また会社の雰囲気までもが変わってくるという言葉はしみじみした。社会的インパクトの立て方にも色々あるということ、また、新しい市場を開拓していく上で競合他社はどこになるのか改めて考えることができた。

Day3 ビジネスモデルとビジネスプラン

開催日 2020/10/28(水) 19:00~21:00

目的

ビジネスモデルの選択を間違えると、いつまでも事業が成長せず自転車操業になる。ビジネスモデルを検証し、投資回収で事業が成長するビジネスプランを描く。



感想・成果

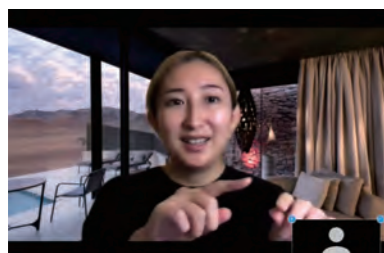
収益形態を見直す良い機会になった。事業を成長させ続け、利益を出し続けること。今の時期に関しても、もっと収益性について細かく見直さないといけないと感じた。しっかりと収益性を確保する事の重要性和、ユニットエコノミクスを事業開始後いつ頃達成するべきか事例や一般的な例を聞く事ができ非常に参考になった。

Day4 心を動かすビジネスストーリー

開催日 2020/11/11(水) 19:00~21:00

目的

相手が聞きたいことと、あなたが伝えたいことには少しギャップがある。社会の期待に応えるビジネスの必然性とあなたの想いを伝えるストーリーを描き、ピッチに落とし込む。



感想・成果

自分と皆さんで1分ピッチのフィードバックをし合え、なかなかそのような機会がないので貴重な機会だった。自分やチームのメンバー以外の視点から客観的に意見をいただけることが非常に有意義だった。当事者だからこそ気づけなかった視点を指摘して頂けた。ピッチの中で、わからない言葉が出てくると思考がストップしてしまう。全ての人に伝わる言葉選びの難しさと大切さを感じた。

相談会 (グループ相談会)

第1期は各スタートアップ・セミナー終了後に、第2期はスタートアップ・セミナー開催週の土曜日にグループ相談会を設け、参加者がナビゲーターに自分の事業について相談できる機会をつくりました。具体的な事例での相談ができる貴重な機会となりました。また、ブランド名や商品パッケージのアイデアについて、受講者同士から意見を聞くなど、おなじ起業家仲間だからできる率直な意見交換の場にもなりました。

開催日

第1期

2020年 7月15日(水)13:00-14:00
7月22日(水)12:00-13:00
7月29日(水)13:00-14:00
8月5日(水)13:00-14:00



第2期

2020年 10月17日(土) 10:00-11:00
10月24日(土) 10:00-11:00
10月31日(土) 16:00-17:00
11月14日(土) 10:00-11:00



コミュニティ (Facebookグループ)

NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.参加者がメンバーとなる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、スタートアップ・セミナーの進捗に合わせたナビゲーターからのフィードバックや、質疑応答などオンラインで行いました。また、メンバーからのイベント告知やアンケートの協力等のお知らせなど、メンバー同士の交流の場にもなりました。

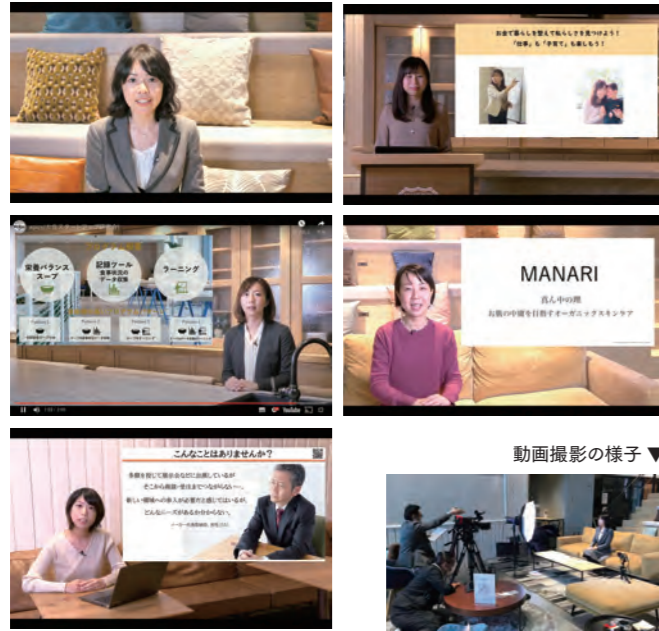


展示会出展

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6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、新規取引先との出会いがあったり、新商品のマーケティングリサーチの場となったりと、事業拡大の好機となりました。

メッセナゴヤ2020オンライン

2020/11/16日(月) ~ 12/11日(金)



11月16日(月)から12月11日(金)に、オンライン上で開催された「メッセナゴヤ2020オンライン」に、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.の参加者5名が出展しました。今年はコロナ禍の開催ということでオンラインのみの開催となり、それぞれ3分間程度の動画を撮影しオンラインページ上から閲覧できるようにしました。動画撮影のため、事業PRのためのスライド作成やPR文章を考えたりする中で、自身の事業をさらにブラッシュアップする機会となりました。

出展者：辻本奈々／一般社団法人日本手作りコスメ協会
手作りコスメ講座・肌育講座・手作りコスメキット

徳田恵里／miraif

お金に関する講座やサービスの内容

早崎知代／epicy

栄養カスタマイズスープを利用した健康経営サービス

溝渕史乃／フィットレメディ

スキンケア

元田愛実／KIZCLUE合同会社

新しい価値創りへ繋がるニーズと技術のマッチング体験、技術紹介記事の作成・掲載

出展者の声

- ・メディア関係からの取材申し込みがあった。大学との産学連携の話ができた。
- ・情報交換をしながら協力しあえる会社が見つかった。アンケート調査から大体の市場状況がつかめた。

第91回東京国際・ギフト・ショー

2021/2/3日(水) ~ 2/5日(金)



2月3日(水)から5日(金)の3日間、東京ビッグサイトで開催された「第91回東京国際・ギフト・ショー」の名古屋市「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.の参加者4名が出展しました。東京都、愛知県においては緊急事態宣言中の開催だったため現地では対応できたのは2組でしたが、コロナ禍の新たな対応としてGift Netという展示会のオンラインスペースが設置され、オンライン上での出展も試みました。

出展者：田中江里華／フーディアリスト

アイスクリーム

溝渕史乃／フィットレメディ

スキンケア

辻本奈々／一般社団法人日本手作りコスメ協会

手作りコスメ講座・肌育講座・手作りコスメキット

早崎知代／epicy

自分に必要な栄養をカスタマイズできるパーソナライズド仕様のスープ

出展者の声

- ・卸希望や監修の依頼を受けたり、大手小売の方々と話す機会がもて、現在のマーケット傾向がキャッチアップできた。
- ・お客様から直接感想が聞けたので、ブランドコンセプトや価格帯設定、ターゲット設定のブラッシュアップができた。

報告会

「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。

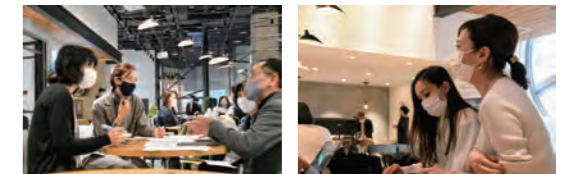
中間デモデイ

2020/12/9日(水) 13:30~17:00

12/9(水)NAGOYA MIRAI INNOVATORS中間デモデイを開催しました。第一部では、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.の進捗報告をし、参加中の女性起業家によるピッチのあと、NAGOYA MIRAI INNOVATORSのSUPPORT MEMBERS(サポートメンバーズ)とのメンタリングを実施しました。NAGOYA MIRAI INNOVATORS中間報告会第一部終了後に、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.参加者で交流会を開催しました。今年度のセミナーは全てオンライン開催でしたので、一堂に会するのは今回がはじめてでした。プログラムナビゲーターの白木氏、中島氏を囲んで、参加者同士の近況報告を交えた交流会を開催しました。

参加者の声

- ・初めてリアルに皆さんとお会いできて、とても嬉しく、学びの多い会になりました！リアルってとても大切だと思いました。メンターの方々の意見もしっかり聞くことができ、自分に不足していること、軸をしっかり持つことの重要性をさらに考えられないことがわかりました。
- ・オンラインで何でもできると人は言うけれども、たしかに、間違いなく対面で会う良さや安心感はあると思いました。これからの時代、ITで越えられない部分を人が見つけていくことも一つのビジネスヒントになると思いました。
- ・色々な事業をしているメンバーが集まっていて、とてもいい刺激を貰えました！知らない分野の話が聞けることが本当に学びとアイデアに繋がるので嬉しいです。



写真：JellyWare撮影

ファイナルデモデイ

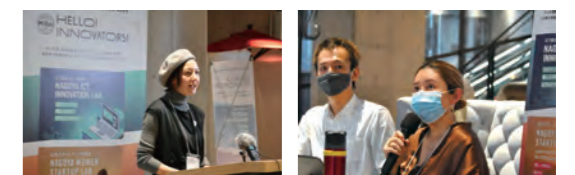
2021/2/15日(月) 13:00~16:30

2/15(月)NAGOYA MIRAI INNOVATORSファイナルデモデイを開催しました。第一部において、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.から9名がピッチを行いました。オンラインLive配信での開催となりましたが、新規事業創出、事業創造に興味のある方、起業、スタートアップに興味のある方などにご視聴いただきました。

7月からスタートしたプログラムでしたが、はじまった当初はビジネスモデルのアイデア段階の方もいました。ゼロから事業計画をつくり、セミナーやグループ相談、個別相談の伴走支援を受けることにより、ブラッシュアップされ、商品サンプルやサービスのテスト段階まで進み、リリース間近のプログラムがいくつも出来上がりました。

参加者の声

- ・色々な分野の方々の話を聞けることで必ず何かの気付きやヒントがあって、やはり常にアンテナを張ることが大切だと感じました。
- ・皆さんと、たくさんお話しや情報交換ができて有意義な時間でした。ピッチでも皆さんの事業内容が中間デモデイから進化していて、とても良い刺激を受けました。
- ・人前でプレゼンすることは今後どんどん増えると思うので、3分ピッチは練習の良い機会となったと思います。
- ・人に聞いてもらうために自分自身の事業もよりわかりやすくシンプルにブラッシュアップできました。他の人の事業概要などを聞いてとても参考になりました。



写真：JellyWare撮影

6/10 水 10:00-12:00 社会の変革は、大きなビジネスチャンス

社会が大きく変わる中で、様々なビジネスが次々と生まれようとしている。変化を捕うソリューション、これまでにない価値の創造、新しい概念や手法……。いま起業家は何を見て何を考え、そしてどんな行動を起こそうとしているのか。エシカル文化を広げ「ジュエリーブランド HASUNA Founder&CEO 白木夏子さん」をゲストでお迎えし、起業家だからこそ見える視点や捉え方などを共有しました。



参加者の声

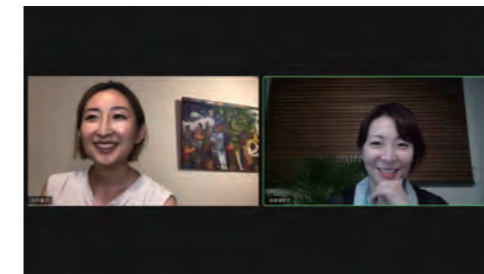
コロナの影響下での白木さんの経営者としての動きの一端をお聞きできたのは、とても貴重な経験だった。景気がいいとき、不景気なときの両方に耐えられるビジネスという言葉が印象に残った。コロナの影響で、自分の身の回りや、近い範囲のものや人を大切にすることが今後加速していくという気づきを得た。



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

9/2 水 19:00-21:00 シリアルアントレプレナー(連続起業家)に聞く、起業家としてのキャリアとスケールアップ

シリアルアントレプレナー(連続起業家)というキャリアの形が注目されている昨今。ドレスシアのビジネスを展開する株式会社C'zの経営をする傍らで、BPOを事業として展開する株式会社アドタグを起業・経営する浅場さんをゲストにお迎えし、起業への姿勢、複数の事業を同時に経営する実践的なお話を伺いました。質疑応答では具体的な体験談や経験から得た学びなども惜しみなく共有していただきました。



参加者の声

「リーマンショック後の経済がどん底の時にはじめてだったのでその時に売れたらあとは伸びるしかない」と聞いて、コロナで今後数年の経済状況が不安定な時に起業することが不安でしたが前向きに考えられるようになった。かなりリアルな声が聞け、失敗についても聞けたことはとても勇気になった。今現在、起業家としてバリバリ活動されている方も、簡単にここまでこられた訳ではなく沢山の失敗も乗り越えてこられたことに気づきました。



quest
浅場理早子
ASABA Risako
C'z 代表取締役
株式会社アドタグ 代表取締役

6/17 水 10:00-12:00 これからはじまる、共感で繋がる新しい市場の形

コロナ禍による「新しい生活様式」は、私たちのライフスタイルを大きく変化しようとしている。様々な価値観が変化の中、モノの価値、消費スタイルなど様々な環境も大きな変革の時期を迎えている。今注目されている「共感資本社会」。これは、共感という貨幣に換算できない価値を大切に育み、それを資本にして活動していける社会のこと。ここで培われる「幸福さ」を追求する社会を目指す事業を展開する株式会社eumoの新井和宏さんをゲストでお迎えし、これからはじまる新しい市場について、みなさんと一緒に考えました。



参加者の声

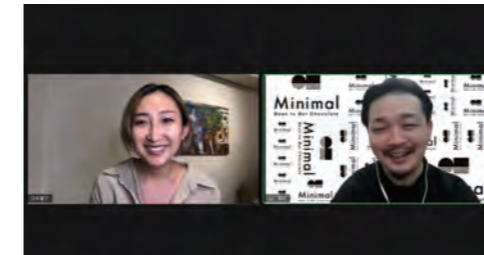
新しい視点を得られた。変わることに変わらぬことを上手に組み合わせて回していこうと思った。本質は変わらないが常識は変わるという言葉にドキッとした。アリの目、鳥の目、魚の目、コウモリの目。さまざまな目でみて、判断をして行きたいと思う。異業種の方とのブレイクアウトも刺激になった。仕事やお金に関する常識が自分が思っていたよりも根深いところにあると感じた。



quest
新井和宏
ARAI Kazuhiro
株式会社eumo 代表取締役

9/9 水 19:00-21:00 D2Cビジネスとサステナビリティ

昨今、米NY、西海岸を中心にD2C(Direct to consumer)ビジネスが注目されている。D2Cビジネスとは、自社で企画・製造した商品を、小売業者を通さずお客様へ直接ECにて販売をするビジネスのことで、マーケティングメソッドを導入することでスケールを目指すという特徴がある。また、サステナビリティ(持続可能性)が欠かせない要素の一つでもある。日本でのD2Cビジネスの先駆者で、bean to barチョコレート草分けでもあるゲストからブランドへのこだわりや、D2Cのビジネスモデル、サステナビリティに関してのお話を伺いました。



参加者の声

ビジネスインパクトとソーシャルインパクトの両立という言葉が印象的だった。創業から現在まで6年間、どのようにビジネスを拡大させてきたのかが具体的に知れて非常に参考になった。自分の足で農園をまわられたとのこと熱意が大切と思った。接触時間が長いファンになる浸透度は高い、これからの時代は質の良いものを作ること、という言葉が印象に残った。



quest
山下貴嗣
YAMASHITA Takatsugu
Minimal -Bean to Bar
Chocolate- 代表
株式会社Bace 代表取締役

7/8 水 10:00-12:00 自分のオンライン講座を創るために忘れてはいけない3つのエッセンス

場所を確保して人を集める集合講座から、オンラインを活用した学び場への転換が広がっている。見様見真似でオンライン講座を始めることはできても、参加者に満足いただく価値ある講義へはどうすれば良いのか.....そんな不安を払拭し、次世代へ向けた"教えるプロ"としてのポジションを築くための知識を学びツールの紹介や実際にツールの使い方を体験しました。



参加者の声

オンラインセミナーに必要な機器、アプリなど詳細を教えてください大変参考になった。自分自身の事業へ活用するヒントも頂けたのでとても満足です。オンラインレッスンの成功のための3つのポイントが分かりやすく大変印象的であった。このコロナ禍で、研修業界は大打撃のなか、ピンチをチャンスにすぐ変えられた平田さんの行動力に大変感銘を受け刺激となった。



quest
平田幸一
HIRATA Koichi
一般社団法人日本オンライン
講師アカデミー 代表理事

各回共通

プログラム・ナビゲーター
中島康滋 (サステナブル・ストーリー株式会社 代表取締役)
白木夏子 (ジュエリーブランド HASUNA Founder&CEO)

当日の流れ
・情報提供 ・ゲストトーク ・ディスカッション ・参加者交流
・NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.のご案内

参加条件、受講環境など
受講環境: オンライン (ZOOMを使用)
参加費: 無料
定員: 30名 (女性起業家を優先受付とし、一般の方の参加も可能)
対象: 起業家または準備中の方、起業に関心がある方

第1期 (13名)



石原 りか子
ISHIHARA Rikako

リカトレーディングビューロー合同会社



大野 緑
ONO Midori



桑田 里絵
KUWATA Rie
CC&Associates



辻本 奈々
TSUJIMOTO Nana
一般社団法人日本手作りコスメ協会



デワルト イレーネ
Irene DEWALD
タレント



徳田 恵里
TOKUDA Eri
miraif



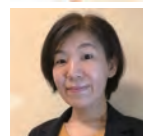
新美 友紀子
NIIMI Yukiko
ナデシコ留学 (株式会社ナデシコ)



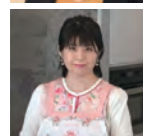
濱田 綾野
HAMADA Ayano
ah flowers



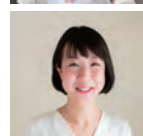
早崎 知代
HAYASAKI Tomoyo
epicy



日比野 友香子
HIBINO Yukako
encourage



船渡 由季美
FUNATO Yukimi
Yukimi baking salon



溝渕 史乃
MIZOBUCHI Shino
フィットメデイ



山口 ゆき
YAMAGUCHI Yuki
DAISIES

第2期 (15名)



小川 実花
OGAWA Mika

オンラインを主軸とした幼児教育



北野 梢
KITANO Kozue
プラスマッチ



國枝 那奈子
KUNIEDA Nanako



倉橋 和世
KURAHASHI Kazuyo
株式会社キャリア



酒井 笑美
SAKAI Emi
ナチュラルデイズ



白上 昌子
SHIRAKAMI Masako
くらしクリエイト



田中 江里華
TANAKA Erika
フーディアリスト



坪内 佐耶佳
TSUBOUCHI Sayaka
marshmallowヒューマンサポート



堂原 有美
DOHARA Yumi
WTOC「教室から世界一周!」プロジェクト



元田 愛実
MOTODA Manami
KIZCLUE合同会社



山田 有佑理
YAMADA Ayuri
食養生スタイリスト

第1期より継続受講

- 辻本 奈々
- 新美 友紀子
- 早崎 知代
- 日比野 友香子

小川 みか

OGAWA Mika

オンラインを主軸とした幼児教育



起業準備 ▶ 新規事業

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか?

いつかは起業したいと長年にわたり思っていたのですが、自分ひとりではなかなかアイデアが広がらず、一歩前進というところまで至りませんでした。どういった事業で起業するかについて長年ぼんやりしていましたが、子どもの成長過程にも合わせ、自分自身の働き方も変えてみたいと思っていました。その頃にこのプログラムの存在を知りこれを機にビジネスモデルを確立させようと思いプログラムに参加しました。

影響を受けたプログラムは? プログラム期間中に起きた変化は?

同じ女性で強い思いをもってスタートアップに取り組んでいる人たちと一緒に参加できたことで刺激を受けました。個別相談で白木さんや中島さんから具体的なアドバイスをいただいたことでクリアになりました。もともと教育の分野で社会貢献できるビジネスを生み出したいと思っていたこと、わたし自身がIT関連の仕事に長年携わってきたこともあり、EdTech分野に関連するサービスを提供したいと思っていました。セミナーに参加した仲間や白木さんのフィードバックから、オンラインの幼児教育にフォーカスすることができました。12月の中間報告会のときにメンターからアドバイスされ、名古屋市商工会議所の創業支援サポートを利用して、中小企業診断士の方へ相談する機会をいただき、わたしのアイデアを伝え、成功率の高いビジネスにしていきたいためにはどうしたらいいか、価格はどのように設定したらいいのかなど相談ののっていただきました。現在は、サービスを提供するために少しずつテスト運営を進めています。子どもたちに良質な教育を提供したいと考えていて、カリキュラムを整えながら、オンラインで提供できる仕組みをつくっています。

今後の展開は?

提供するサービスとしては学びの黄金期の子どもたちを対象とし、統計データなどの科学的根拠に基づいて組み立てられたアクティビティーを実施します。そのためオンラインだけでなくオフラインでも実施していくため、それを実現するための協力者探いです。また、多くの方に利用していただけるようサービスの正式なローンチに向けて準備していきます。オンライン上での幼児教育はより多くの課題があります。その課題をクリアにしていこうことや、私の目指す方向性に共感し、協力していただける先生方も見つける必要があります。わたし自身が理想とする先生をどのように探してくるかも課題だと思っています。その他、より具体的なプロモーションのアプローチをこれから詰めていきたいと思っています。

北野 梢

KITANO Kozue

プラスマッチ

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか?

訪問歯科の歯科衛生士として働きつつ、個人事業で結婚相談所を開業して2年が経過した頃でした。職業柄か友人や知人から「いい歯医者知らない?」「矯正ってどんな感じ?だいじょうぶ?」など歯の悩みを聞かれることが多く、訪問先の患者様のご家族からも同じような質問をされたことが重なり、これってなにか事業にできないかな?と悩んでいました。結婚相談所の仕事の方も大きくしたいという思いもあり、起業支援を探していたときに、ちょうど、NAGOYA WOMEN STARTUP LAB.があることを知り応募しました。

影響を受けたプログラムは? プログラム期間中に起きた変化は?

4回のセミナーはどれも刺激的で強烈でした。特に3回目の「ビジネスモデルとビジネスプラン」のレクチャーでは、ビジネスモデルってそうやって考えるだと初めて知ることばかりでした。どの部分を強く意識してビジネスモデルを考えるのか、採算性も考慮しないといつまでたっても利益の上がらないビジネスになってしまうことがわかりました。やりたいと思ったビジネスをただやるだけではダメだと気づきました。いっしょに参加しているみなさんの1分ビッチもとても刺激を受けました。自分の思いをただダラダラと話すのではなく、1分にギュッと凝縮させて話すというのは難しかったけど、とてもいい勉強になりました。中間報告会で1分ビッチをしたあと、メンターの方からは「本当にそれって実現可能ですか?」「そのビジネスモデルの採算性は?」との問いかけられたのが自分にとっては良かったです。なんとなくこのままのビジネスモデルでは立ち行かないかもという思いもあったので、考え直すいいきっかけになりました。当初は、歯の相談についてビジネスにしようと思っていたので、どこに行けばいいのかわからない患者さんと集客したい歯医者さんをつなぐビジネスを模索していたのですが、いざ進めてみたら、法



個人事業主 ▶ 新規事業

律の関係で医療機関の紹介はしてはいけないということがわかりました。このままでは考えていたビジネスが成立しない!と思ったときに、困っている患者さんの困っている内容をもう少し掘り下げてみようと思うようになりました。

今後の展開は?

いまはもう一度ニーズ調査からはじめたいと思っています。まずは、困っている患者さんや歯の相談をしたいと思っている方へ困っている内容を聞き、ニーズの洗い出をしようと思います。それらを分析して解決策の提案を歯医者さんにできなかなと思っています。具体的には、かんたんホームページを立ち上げて、アンケート調査ができる入り口を開こうと考えています。アンケートの内容をみて、もう少し深く聞きたい方にはヒアリングもさせていただき、ニーズの掘り起こしをしてみようと思います。まだ歯医者さんも気づいていない新しい商品やサービスの提案をして、歯医者さんたちと一緒に、歯で困っている方たちの手助けができればいいなと思っています。

▶ Information https://peraichi.com/landing_pages/view/hanosoudan

徳田 恵里 TOKUDA Eri

miraif 出展 メッセナゴヤ



個人事業主 ▶ 新規事業

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

スタートアップ・セミナーが7月にスタートしましたが、その頃はコロナ禍で周りがオンラインに切り替え始めたところだったと思います。わたしも営業に行こうと思っていた時期でしたが、外出自粛の影響もあり営業活動はできず、SNSの集客にも困っていました。これまでの講座を開催してお客様を呼ぶという事業展開に行き詰まりを感じていました。オンラインなど新しい展開を模索していた頃だったと思います。

影響を受けたプログラムは？ プログラム期間中に起きた変化は？

セミナーを受講したことで、そもそものスタートアップの考え方を初めて知りました。事業のあり方の根本を初めて教えてもらった感じがしました。自分が見つけたサービスを誰かに買い取ってもらうという発想はこれまで考えたこともなかったです。サブスクリプションの考え方も教えていただき、事業のあり方や組み立て方が変わりました。これまでモノを売って儲けるとか、誰かに教えて収入を得るといった方法は知っていたけど、プログラムに参加したことで、自分の事業をサブスク化するにはどうしたらいいのかとか、どうしたら落とし込めるかなどを考えるようになりました。スタートアップなんて私には場違いだと思った時もありましたが、イマドキってそういう考え方をすると、新しい考え方が入ったことで、なんとなく家計簿アプリをつくりたいなと思っていたところが、もっともっとアプリ開発を視野に入れた展開を真剣に考えるようになりました。プログラム期間中にはアプリ開発まではまだまだ遠くまで至りませんでした。これまでのアナログな講座をオンライン化する手法として、昨年11月ホームページ開設をしました。HPの中にオンライン動画レッスンを取り入れようと思ったことも、サブスクがヒントになってます。自分がその場になくても収益が得られる仕組みを作ろうと思いました。漠然とこういう事業をやりますとPRするためのHPじゃなくて、戦略的なHPになるようにSEO対策も考慮しながら制作しています。ブログやSNSなどの情

報発信の際も、どんな言葉を使いどんなキーワードを狙って書けば、自分が届けたい人たちに届く情報になるか考えながら書いています。オンラインで開催したメッセナゴヤ2020オンラインに出展するにあたり撮影した動画も、HP制作に役立っています。どんな人に見てもらいたい動画なのか、どんな手順で伝えたらわかりやすいかなど、動画シナリオを作ったことも良い経験となりました。

今後の展開は？

既存の家計簿アプリとの連携サービスの構築と家計簿を使う人たちのコミュニティづくりを展開していきたいと思っています。すでに家計簿アプリは多くありますが、分類の仕方や付け方がぐちゃぐちゃで、家計簿としての機能を活かしている人が少ないように感じます。家計簿アプリを活かせるための連携サービスを作り、入力の仕方や家計簿アプリの使いこなし方をサービス提供したいと考えています。アイデアを形にしサービスをいっしょに開発してくれるような方々とながり、事業を大きく展開していきたいと思っています。

▶ Information 女性のためのお金を学ぶ場miraifHP <https://miraif2020.com/>

新美 友紀子 NIIMI Yukiko

ナデシコ留学 (株式会社ナデシコ)



法人設立 ▶ 新規事業

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

コロナ禍がいつまで続くのだろう？という不安がありました。留学業なのでコロナ禍はまさにクリティカルヒットな業界です。通常の事業が止まるのは目に見えていました。経営が難しくなるという心配もありましたが、これを契機とらえ、新しい学びの時間とし、コロナ禍で事業が停滞して終わらせるのではなく、コロナ禍が落ち着いた頃に、より事業が進歩したと言えるような状態をつくりたいと思っていました。何年後かには留学のニーズが戻るという確信があったので、学びながら事業のブラッシュアップができる機会を探していました。

影響を受けたプログラムは？ プログラム期間中に起きた変化は？

事業をはじめて5年くらい経過していました。どこを目指そうどの規模を目指そうなど、なにも考えないで突き進んできました。事業規模を大きくしたらどうなるかやスタートアップとはなんたるかなどは詳しく知らない状態でした。スタートアップ・セミナー初日に、スタートアップとは何たるかやマインドの話をしていただきました。自分がいなくてもそのビジネスが回っていくビジネスモデルの考え方が印象的でした。これまでにビジネスを大きくしたい(イコール)儲けたい、社会的地位を確立したいという話は聞いたことがあったけど、このビジネスを残したい社会を良くしたい、という自然な思いでビジネスを組み立てていくという発想が衝撃的でした。また、競合他社マーケティングを作る上で、他者がどのようなスタイルで、どう投資家にアピールしてきたのかなどを調べていくうちに、「規模が大きくなっていく」ということは「細部に行き渡らなくなる」かもしれないと、大きくするこへのデメリットにも気づきました。スタートアップ事業が生み出せる業種であることがわかったことも衝撃だったし、その可能性がある上で、知らなくて選べなかったのと、知っていて選べなかったのとは全然違う。ここが大きな学びでした。期間中に、留学市場の様子をみようというアンケート調査とオンラインイベントを開催しました。学生の成長も考え、学生でボランティアチームをつくり、アンケートを作って配布してもらいました。イベントでは、高校留学をした学生さん

のリアルトークや30代の女性のカナダでの仕事の仕方などをお話ししました。わたしは1期と2期両方に参加しましたが、1期と2期ではやりたいことが少し違ってきました。白木さんからのフィードバックに出てきた言葉がきっかけで、1期のときよりも、キャリアとリーダーシップに重きをおくようになりました。

今後の展開は？

学生たちには、留学を機にキャリアを考えたりリーダーシップを身につけてほしいという思いがあります。が、学生たちは目の前の進学や就職のことで頭がいっぱいでその先のキャリアまで目が向けられないのが現状です。女性は特にライフイベントが多いので、キャリアプランニングという意識をもち、留学をきっかけに留学先の女性たちの生き方や社会のあり方などから学び、女の子たちがこれから生きていく上でのキャリアのサポートをしていきたいと思っています。まだ日本とはとくに若年層の女性に特化してキャリアコンサルティングができる留学エージェントは少ないと思います。まずは日本でのキャリアコンサルティングを勉強し、海外のキャリアコンサルティングの考え方もなぞり、留学を経験した女の子たちが、将来、海外でキャリアを立てていくのか、日本でキャリアを立てていくのかなどの相談にもおのれるようにしていきたいと思っています。

▶ Information 女の子のための海外留学サイト「ナデシコ留学」 <https://nadeshikoryugaku.com/>

早崎 知代 HAYASAKI Tomoyo

epicy 出展 メッセナゴヤ ギフト・ショー



個人事業主 ▶ 法人設立 (2021年春頃予定)

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

昨年度に引き続きNAGOYA WOMEN STARTUP LAB.へは2回目の参加でした。昨年の参加でなんとなくいろんなものが見えてはきてはいたけど、具体的にどうしたらいいのかがまだわかっていませんでした。自分発信で事業をやっていくためにはどうしたらいいの？というところ止まっていた。これまでは企業からの委託やイベント関係のしごとが中心だったため、コロナ禍によりほぼゼロになってしまいました。だからからオファーがきて引き受ける仕事ではなく、自分発信で事業を組み立てていきたいと思っていました。昨年の学びから、B2Bにはいろいろな段階があると気づきました。わたしの場合は、B2Cを経由してB2Bに展開していったほうがやりやすそうだなと感じ、道筋を変えようと思っていました。

影響を受けたプログラムは？ プログラム期間中に起きた変化は？

スタートアップ・セミナーの中で、2回目ということもありより頭に入ってきたのは「スタートアップとスモールビジネスの違い」でした。わたしの中には「商売は赤字になってはいけない」という感覚がありました。それはスモールビジネスの考え方だということに気づきました。スタートアップの考え方では、最初に資金を投入して、はじめは赤字でもぐんと伸びていくというスタイル。必ずしも赤字がいけないことではないと気づきました。KPIなどの目的達成指標も利益だけじゃなく、ユーザー数や販売件数などを指標としてもいいんだとマインドが変わっていきました。スープ事業は、3、4年前からずっとやりたいと思っていた事業でした。当時から起業支援を受けていたが、スープをつくるにあたって、規模感が大きくなりすぎて、スープを作り続ける「スープ屋さん」になってしまうかも、やるからにはものすごい覚悟を決めて挑まないといけない、それはちょっとしんどいなとも思っていました。伴走支援を受けるための選抜面談のときに、どうプレゼンしようかと悩んでいたら、そういえばスープやりたかったなわたしとふと思い出しました。事業を一から組み立て直すなら、自分がほしいものをつくったほうがいいんじゃない

か、やって楽しいことで事業を組み立ててみようと思ったとき、スープ事業をもう一度やってみようかなと思いました。面談のための資料づくりで、コンセプトやペルソナを考えていたら、スープ事業で書き始めたら、うまきはまってすんなりつくられたんです。また、メッセナゴヤに出展したり食事診断のためのテストマーケティングを行いました。1日3食の食事の写真を送ってもらい、食事診断をしてアドバイスをするというものですが、これだと、食事診断をして面白いねと終わってしまい次の展開に進みにくいなと感じました。今は、スープ事業に注力し、レシピ開発をしたり、製造工場の委託先や原材料探しなどをやっています。

今後の展開は？

朝時間を有意義にして気持ちの良い1日をスタートしようというコンセプトで朝に必要な栄養が手軽に摂れる朝ごはん専用のスープを30-40代女性を中心に販売していきたいと思っています。朝のヘルシースープ体験を通じて、体調が整ったり、充実した1日を過ごせる事を実感してもらい、希望者にはより健康的な生活をパーソナライズ支援するブランドの立ち上げも予定しています。今後はクラウドファンディングも考えており、早ければ3-4月に着手し、ネットで販売できる準備を進めていきます。

▶ Information -EpicY-世界中の人が毎日楽しく幸せに過ごすためのお手伝い <https://www.epicy.net/>

溝渕 史乃 MIZOBUCHI Sino

フィットレメディ 出展 メッセナゴヤ ギフト・ショー



個人事業主 ▶ 新規事業 (新商品開発)

研究会に参加した当時はどんな状況でしたか？

薬用植物の持つ力を広めたいと思い、植物療法のセミナーを定期的に行っていました。また、我が子のアトピーを軽減させたピワの葉エキスに感銘を受け、ピワの葉のもつ鎮静力を広めたいと思い、スキンケアの試作品を自分で作っていました。レシピまではできていましたが、製造レベルに落とし込むことやブランドコンセプト、デザインなどは全く手つかず。昨年度にひきつづき、学びと事業展開を深めるために、今年度も受講しました。

影響を受けたプログラムは？ プログラム期間中に起きた変化は？

伴走支援の中で、「作品ではなく商品にすること」というアドバイスを中島さんに受け、はっとさせられました。国産、有機栽培、生産者の顔の見えるものづくり、サステナブルな容器など、素材にこだわりすぎて、気がつけば原価が高騰し頭を抱えることに。そこから本当に自分がモノづくりに対して大切なものの優先順位をつけました。最終的には一切妥協することなく、納得のいくものができました。また、最初から思っていたのは、日本のエシカルジュエリーの第1人者でもあり、セレクトショップも運営され目の肥えていらっしゃるHASUNAの白木さんのお世辞でなく心から「これいい!ほしい!」と言っていただけのものに仕上げるということ。ですので、ここぞという時に試作品を試していただいたり、ブランド名やパッケージのイメージを白木さんに見ていただき、方向性を定めていきました。最終的に「肩間にくると翌朝ふっくらする」など効果も実感いただき、また「生まれてくる赤ちゃんにも使いたい」と言ってもらえたことがすごく励みになりました。さらに今回は東京ギフトショーにも出展。締め切りができたことで、パッケージも製品作りもスピーディーに進めることができ、来場者の方々には「仕事とは関係ないけど、使いたい」と言ってくれた方が現れ、改めて商品に自信をもてました。コロナ禍ということで、来場者は通常よりも少なかったのですが、POPUPの

お誘いやクラウドファンディングをお勧めされ、次の展開も見えてきて有意義な機会となりました。

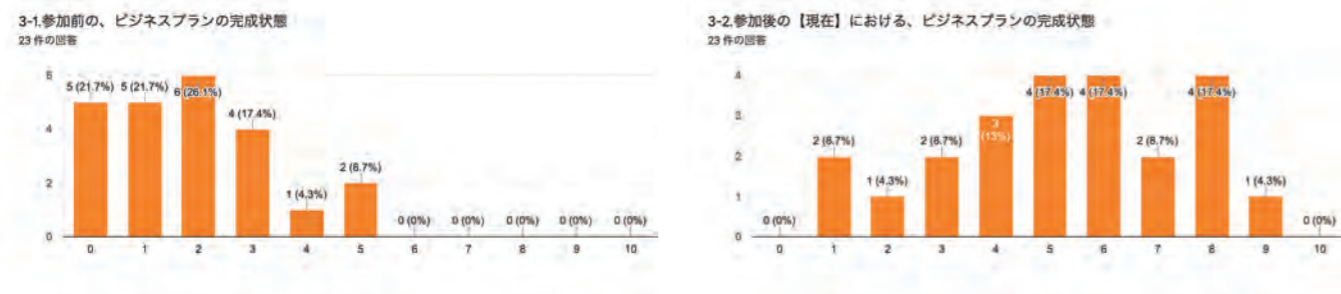
今後の展開は？

4月から予約販売ができるよう、これから最終的な仕上げ、ブランドサイトの作り込みや定期購入の仕組み作りを進めていきます。ブランド名は「MANARI」と言いますがそこで大切にしているコンセプトは、今までの学びと経験の集大成のものですし、プロダクトはすごく素材もよくて思いを込めてつくられていますので、発信も強化していきたいと思っています。新製品の情報はホームページで更新していきますので、ぜひご覧ください。

▶ Information PHYTO REMEDY (フィットレメディ) -植物の力で女性のウェルネスをサポート- <https://phyto remedy.jp/>

参加前後の変化と期間中取り組んだこと

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23名(100%)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12名(52.1%)にとどまり、11名(47.8%)が6-9割までビジネスプランが完成したと答えた。

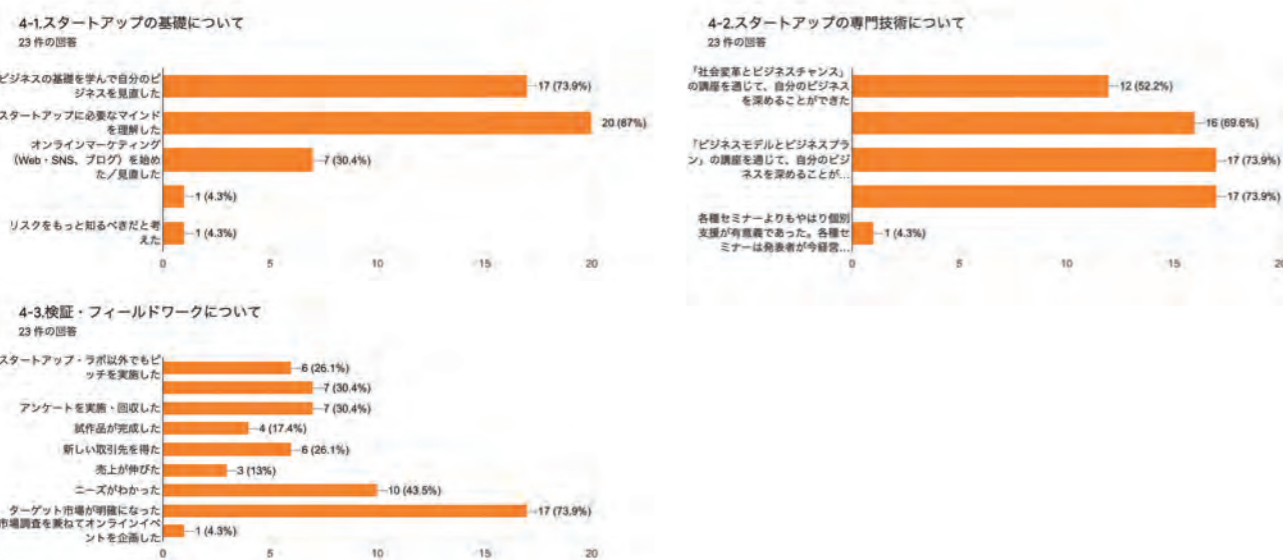


- ・当初考えていたことから、やや路線を変更することになりました。そしてそれに向けてより具体的に人的ネットワークを広げることができました。
- ・ペルソナ策定や、競合の設定、原価設定について意見を頂くことができ、精度を上げる事が出来た。
- ・自分の方向性が定まって、コンセプトが決まったこと。また自分のお客様がどんな方なのかをしっかりと定めることができた。
- ・セミナーでビジネスプランを思いつき、伴走支援で作っています。ビジネスプランは仕上がってきたので、あとはそれを具体的に形にしていきたいです。

2020年7月～12月に取り組んだこと・得た成果

スタートアップの基礎については、20名(87%)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。全4回の講座では、スタートアップとして起業するための考え方の土台や心構えなどを伝えており、参加者にそれらを効果的に働きかけることができた。

2021年2月末時点で、法人登記を予定している者が4名いた。アンケートへの回答にもあるように、スタートアップ・ラボ参加期間中に「ビジネスパートナーを見つけた」者が6名、「チームを結成した」者が2名いた。事業を個人だけで遂行するのではなく、仲間やパートナーと共に複数人で取り組むことにより、今後の発展が期待できる。



参加者の声

- ・化粧品原料の生産地とコラボして、手作りコスメで地域の魅力を発信するビジネスプランも作成しました。まずは、キットのクラウドファンディングでコラボしていく予定です。
- ・スタートアップというビジネスモデルを知って、その上で改めて自分の目指すところを考えられたことは、知らないままでビジネスをしているのに比べて今後違いが出るころだと思いました。実際に億の投資でスタートアップをしている友人に連絡をとって、スタートアップの良し悪しを聞き、ビジネスなんたるかを深く考えました。
- ・オンライン説明会を開催し、その様子を動画撮影することとなり、ウェビナー紹介会社とご縁ができました。来年早々にはウェビナーをアップする予定です。
- ・いろんな人にビジネスプランを話し、フィードバックをいただきました。食のプログラムを仲間と共に作る事が決まりました！

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 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

発行日：令和3年3月12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

サステナブル・ストーリー株式会社

<https://sstory.jp>