



ナゴヤ
イノベーション
ソシエティ
プロジェクト

世の中をあっと驚かせる イノベーションが、 名古屋から始まっています。

■ 新分野に進出し、新商品・サービスの開発に取り組む。

「名古屋市中企業イノベーション創出プロジェクト」は、
新商品開発や新サービス創出など新事業の進出に意欲のある中小企業の皆様や、
創業を考えている女性の皆様を対象として、研究会におけるワークショップの開催、
コーディネーターによる個別指導などを通じて、
課題解決から試作品製作・新商品開発等に至るまで伴走型の支援を行うものです。

■ プロジェクトの流れ

【平成28年度～30年度】

Step 1	ガイダンス	意欲のある中小企業を公募し、イノベーション活動を促進するためのガイダンスを実施
Step 2	研究会	専門のコーディネータを擁するテーマ別の研究会や個別指導等を実施し、新たな商品やサービスの創出を促進

【平成29年度～30年度】

Step 3	開発支援	新たな商品やサービスの創出等に対して経費の一部を助成するほか、展示会への出展により販路開拓を支援(予定)
--------	------	--

名古屋会議会における当該予算の議決等が前提になるほか、諸事情により取り止めや変更になることがあります。

女性ビジネス研究会が目指すもの

- ①女性目線でのプロダクト開発
「男性では気づかない?!
女性ならではの新事業ニーズ発掘」
- ②女性の起業支援
「女性が起業しやすい街 なごや」

女性の目線で名古屋ならではの新商品・サービスを創出するとともに、
女性の起業を支援する社会システムの発案を目指します。

女性ビジネス研究会の流れ

● 外部講師によるセミナー(全体指導)

名古屋市の産業の実情を学ぶため、「なごや・めし」「なごや・まちおこし」「なごや・ものづくり」をテーマに、それらの分野の企業経営者を外部講師として招いてセミナーを開催。

● 起業実例講座とグループワーク(全体指導)

女性起業家の成功例を知るとともに、名古屋に根差したビジネスチャンスを見つける手がかりをグループワークで探り、女性ならではの視点でかたちにしていきます。

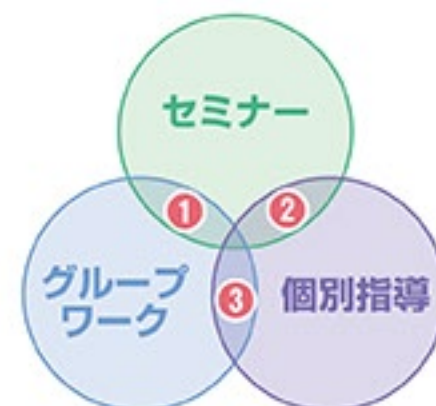
● 専門家による個別指導(分科会)

ビジネスプランのたて方から自己アピール法まで、起業についてのノウハウを各分野の専門家が個別指導。平成29年度に起業が可能なプランを検討します。

①名古屋の魅力、起業のヒントを知る・探す

②起業のコツを知る・見つける

③名古屋ならではの新商品・新サービスを発掘



外部講師によるセミナー(全体指導)

遊びの中にビジネスヒントがある!

コンセプト(経営理念)を持ち、継続すること

名古屋に根付いたビジネスを「めし」「地域」「ものづくり」から考えるセミナー。それぞれの分野の専門家による成功談を参考に、ビジネスプランのヒントを探ります。

(参加者延べ人数42名)



<外部講師>
株式会社甲羅 取締役副社長
鈴木雅貴さん



アイネツツも入切、ひと目で「赤から」とわかるよう、インパクトのあるロゴづくりにもこだわりました。



0-10まで、辛さが選べる「赤から鍋」、女性を中心に若年層から50歳代ファミリーまで、幅広い層に支持されています。

なごやめし

第1回

「赤からの新なごやめし化と世界展開戦略」

「儲かるビジネスモデル」を確立することが大事

かに・日本料理の「甲羅本店」を皮切りに、都心型大人の居酒屋「旬蔵」、郊外型の焼肉店「カルビー丁」、カジュアルに肉を食す「NAGOYAブッチャーズ」など、30業態335店舗(※2017年1月現在)を展開する甲羅グループ。なかでも全国各地で人気を博しているのが、赤から鍋とセセリ焼きの「赤から」です。「名古屋の新名物をつくりたい」という思いから、赤からプロジェクトがはじまりました。名古屋ならではの味噌をベースにした鍋ですが、辛さを11段階から選べるのが人気のポイントです。また、店舗によってディスプレイが違うのも特徴。何もない状態からつくるのではなく、もともとある店舗をうまく利用することで、投資を抑えて回収率を早めるという「儲かるビジネスモデル」が確立しました。

現在では日本のみならず、海外進出も図っている「赤から」。日本・海外を問わず、「飲食の基本はQHC+A」だと鈴木さん。Q(クオリティー)=商品、H(ホスピタリティー)=サービス・おもてなし、C(クリアネス)=清潔感・店舗力、そしてプラスA(アトモスフィア)=雰囲気。「QHC+Aがそろって初めて、繁盛店と呼ばれるお店になります。多くの成功体験や失敗経験を積み、最後まであきらめずに継続していく意思を持つこと。自分の決めたコンセプトを、結果が出るまで継続していくことが起業には不可欠だと思います」



教訓

「飲食店の基本は

Q(クオリティー)H(ホスピタリティー)

C(クリアネス)+A(アトモスフィア)」

なごや
まちおこし

第2回

「名古屋のまちづくりと女性への期待」

21世紀は「もの」ではなく、「コト」をつくる時代!

世界各国を飛び回り「まちづくり」を研究・実践し続けている村上さんは、「まちづくり」は永遠に行われていくもの。視野を広げて、未来への思考をもつことが大切」と訴えます。①住む②学ぶ③買う④憩う⑤働くという「まちの5要素」をいかに満たしていくか、何が足りないのかを考えることがまちづくりの第1歩。「20世紀は新しいものをどんどん建てようという時代でしたが、21世紀はいいものを活用しリノベーションしていく時代。「もの」をつくるのではなく「コト」をつくるというように、価値観も変化してきています」

繊維文化を復活させるための「みんなのファッションショー」、団地の活性化を目指す「持続可能なUR団地構築ユニット」、中川運河を文化の発信地とする「中川運河キャナルアート」など、次々とアイデアを打ち出していき村上さんですが「大事なのはハートと遊び。まずは自分が楽しむこと」だと話します。「そこに遊びがなければ、幸せなまちにはならないからね!」



<外部講師>

稲山女学園大学 生活科学部
大学院 生活科学研究科 教授
村上心さん

つくる人が「見せたい」デザインと、着る人が「着たい」デザインがひとつになった「みんなのファッションショー」は、2016年3月に開催されました。



教訓

「そこに遊びがなければ、幸せなまちにはならない!」

なごや
ものづくり

第3回

「名古屋のものづくりと起業」

明確な「ミッション・ビジョン・バリュー」を持って!

金属加工業を営んできたナガサキ工業が、電力事業(メガソーラー)や航空事業(マルチコプター)、環境エネルギー事業、産学共同の「アイアン・ラボ」など、多角的な事業をはじめたのは、長崎さんが「世の中にある製品やサービスに商品寿命がある」と実感したから。「例えばブラウン管テレビ。10年前、20年前にはすべての家庭にあったものが、今はほとんどありません。新しいことを抱えずやっていく心構えを持っていないと、企業は生き延びられないというのが、僕の基本的な考え方です」

起業に必要なのは、「ミッション、ビジョン、バリュー」だと長崎さん。ミッションとは会社の付加価値(経営理念)、ビジョンは会社の展望や将来の約束、そしてバリューは、全社員の価値観。「僕が考えるものづくりとは、付加価値です。起業も同じ。目的をしっかりと持って、付加価値をつけていくこと。そのために、考えを熟成させて人間力を磨いてください。そして、経営理念をしっかりとつくってください。人の心をいかに動かすかが成功へのカギです」



<外部講師>

ナガサキ工業株式会社
代表取締役社長
長崎洋二さん



無人機による遠隔操縦で飛行するマルチコプター。「空」で大いに力を発揮するのはもちろん、正確な位置把握が可能なので、農産物の空撮などの用途が期待できます。

教訓

「ものづくりとは付加価値。

いかに付加価値をつけるかが課題」

起業実例講座&グループワーク (全体指導)

起業のタネは
身近なところにあり!?

女性起業家たちの成功事例をもとに毎回テーマを定め、グループワークを実施。キーワードを出し合い、アイデアをかたちにしていく実践講座。

<コーディネーター>

一般社団法人
起業支援ネットワーク
NICe 代表理事
増田紀彦さん

地方新聞社、広告会社勤務を経て、1987年、株式会社タンク設立。企業広報や販売促進に取り組み、2007年、経済産業省「起業支援ネットワークNICe」チーフプロデューサーに就任。同事業の民間化により、2010年一般社団法人起業支援ネットワークNICe代表理事就任。



第1回

「不安や不満は起業のタネ！
ビジネスチャンス発見で起業を決意」



起業アイデアは意外なところから生まれます。

“人々の困った”はビジネスチャンス！

「地下鉄の駅構内が複雑すぎて、ベビーカーを押しながらの移動は大変」と「地下鉄乗り換え便利マップ」を制作した福井泰代さんをはじめ、自分の“困った”をタネに起業した女性たちを紹介。「不自由」「不便」「不利益」「不自然」「不愉快」「不満足」といった、日常生活の中で、見たり感じたりした「不」をしっかりと意識する習慣をつけることが起業への第1歩に。

★グループワークから生まれたアイデア

ピンヒールがマンホールの穴にささり、けがをしたりヒールが壊れる

◆ピンヒール保険をつくる

予約しているにも関わらず病院で待たされる

◆待っている間にエステができたり、
コーヒーをデリバリーしてもらえ
ようなシステムをつくる

雨天時にバッグが濡れて困る

◆レインコートならぬレインバッグをつくる。
デザインにもこだわり、傘と一緒に販売する。



「不平・不満をぶつけよう」「名古屋にある、ちょっと残念なものは?」など、思いついたら付箋に書いて貼っていきます。



「これは面白い発想ですね!」。増田さんのアドバイスで、アイデアがより具体的になっていきます。

POINT ● “嫌”だと思ふことが、“嫌”
ではなくなる方法を考える

● 女性は生活のシーンが男性よりも
多いため、自ずと不満も多くなる。
それを意識し、価値観を変えていく

第2回

「あれもこれもが地域資源!
使える物事発見で起業を強化」

逆転アイデアで大成功!



氷点下で南国フルーツ・マンゴーを栽培、氷点下でにぎわう「北の屋台」など、北海道の寒さを逆手にとったビジネスをはじめ、ピンチをチャンスに変えた事例を紹介。地域資源を「自然資源」「人的資源」「産業資源」「文化資源」「公的資源」に分類し、既存資源を再利用できるか、地域の弱点や問題点を解決できるかなど、「善」「不」「負」を「富」へ変えていくアイデアを生み出すことが大切。

★グループワークから生まれたアイデア

◆名古屋式ハデ婚体験

結婚や菓子まきなど、“ハデ”だといわれる名古屋の結婚式を凝縮体験、名古屋を全国に広める

◆ご当地アイドル&超濃厚名古屋ツアー

アイドル好きな人をターゲットに、超濃厚名古屋ツアーを開催。「モーニング娘。ナナちゃん見学→プラオタリウム見学→エビフライランチ→名古屋城見学→結髪体験→ご当地アイドルライブ鑑賞→名古屋みやげ購入」

◆ナナちゃん世界一プロジェクト

インスタグラム(SNS)スポットをつかったり、ファッションコンテストを行うなど、“ナナちゃん”の名称が世界に知られるようにするプロジェクト。

◆なごやめしフードコート

なごやめしが一堂に会するフードコートをつくる

POINT ● 人が目をつけていないものに目をつける
● ひとつのものに絞り込み、徹底的に掘り下げる

第3回

「お隣やご近所には連携のタネ!
ビジネスパートナー発見で起業を加速」

お金をかけず、パートナーシップで
ビジネスを!

米軍職員や外交官家族と連携して「国内英会話留学」を開講、夫が経営する飲食店と連携してママのためのセミナーを開催など、お金をかけずに事業を展開している事例を紹介。「誰に売るのが?」「誰と組むのか」をしっかり見極めることがビジネス成功の秘訣。



みんなアイデアを出し合えば、ひとりでは考えられないような具体的な!

★グループワークから生まれたアイデア

◆観覧車を有効活用

・観覧車にブリックを導入し、写真館にする。
・婚活パーティー会場にする
・料理の試食会場に

◆資格から新たな
ビジネスを

インテリアコーディネーターの資格を生かし、ペットの家をコーディネートする

◆生ごみになる前に…

スーパーと組んで料理教室を開催

POINT ● 使うと喜ばれる(使われずに困っている)場所・人・ものを探す
● ペット産業など、これから伸びるところを目指す

専門家による個別指導 (分科会)

起業に関する基礎から実践まで

ビジネスプランの作成から資金調達法、広報活動、SNSの利用法など、起業に関するノウハウを専門家がわかりやすく指導。即実践できるアイデアもたくさん身につけました。(参加者延べ人数125名)



第1回 2016年12月15日(木)

エスプ/経営労務事務所 社会保険労務士 伊藤麻美氏
「女性目線のビジネスプラン作成術」
 ビジネスアイデアの見つけ方のポイントを踏まえ、「キラキラ」「ご褒美」という女性特有の発想からマーケットを生み出していく過程を学ぶ。

第2回 2016年12月17日(土)

株式会社フロー 代表取締役 樋口香苗氏
「理念経営のススメ」
 経営についての意識や思考を整理し、経営方針書としてまとめる過程を学び実践する。

第3回 2016年12月22日(木)

株式会社M's Bridal 代表取締役 山下孝之氏
「ビジネス構築に必要なもの」
 山下氏の創業から現在に至るまでに構築してきたビジネスノウハウ・アイデアの出し方を学ぶ。

第4回 2017年1月12日(木)

株式会社エーブランナー 代表取締役 菅沼之蓮氏
「資金調達の手法(自己資金・補助金・融資等)」
 融資・補助金などの資金調達の方法とその違い、申請時に重要なポイントなどを学ぶ。

第5回 2017年1月14日(土)

Team N+1(エヌ・プラス・ワン) 代表 三ッロ洋一氏
「今どきの広報・販売手法とは!?」
 Web媒体から紙媒体まで、活用可能な広報手法の効果とその活用方法を学ぶ。

第6回 分科会 2017年1月19日(木)

株式会社ブランコ 代表取締役社長 秋篠くるみ氏
「女性のためのイメージアップ戦略」
 イメージアップの意義、ビジネスにおける自分のイメージの重要性を学び、相手に伝えたい自分のイメージとその伝え方を学ぶ。

第7回 2017年1月21日(土)

アーツウェブ株式会社 代表取締役 松浦法子氏
「Web・ソーシャルメディア活用法」
 自身の目が行き届かない場所で営業を行う「一人の営業担当」としてのWeb・SNSの活用と、効果的に営業力をつけるための手法を学ぶ。

第8回 2017年1月23日(月)

JST未来塾 なごや女子大生マーケティング部
「名古屋女子大生マーケティング勉強会」
 女子大生に行ったアンケートをもとに、名古屋の若者が考える流行の今とこれからを学ぶ。また、なごや女子大生マーケティング部の4名が考える「あったらいいなとおもう商品・サービス」を商品化するためのブラッシュアップ実習を通して、ビジネスアイデアの育て方を学ぶ。

第9回 2017年1月26日(木)

山崎社会保険労務士事務所 代表 山崎健氏
「スタッフを雇う時に知っておきたい必要な知識」
 スタッフを雇用する際に必要となる、社会保険や労働保険などの各種手続きや仕組み、労働基準法の基本と最低限の知識を学ぶ。

第10回 2017年1月28日(土)

プレゼンジャパン 代表 横田善雄氏
「自分のビジネスプランを魅力的に伝えるプレゼンテーション手法」
 ビジネスにおいて、伝達手段である「声」をどのようにコントロールし活かしていくか、個別の実習とアドバイスを通して習得する。

第11回 2017年2月2日(木)

株式会社アクションパワー 取締役会長 大津たまみ氏
「女性起業家として必要なこと」
 講師自身の起業の契機やエピソードを交えて、女性が起業するにあたってのビジネスチャンスの見つけ方、ビジネスの育て方を学ぶ。

第12回 2017年2月9日(木)

武井ちき税理士事務所 税理士 武井知佳氏
「創業時に必要な手続き/税務に関する基礎知識(所得税、法人税、消費税等)」
 開業・創業に必要な各種手続きや、税務知識・資金繰りの基本を習得する。

第13回 2017年2月11日(土)

株式会社ハグコミュニケーションズ 代表取締役 高木さと子氏
「女性ビジネスに必要な価値づくり」
 ビジネスの強みと顧客の欲求・需要の関係を学び、女性ならではのビジネスの構築と価値づくりを講師の実例を通して学ぶ。

第14回 2017年2月16日(木)

株式会社エムズメディカル 代表取締役 水野由美氏
「店舗を構えるビジネスに必要な3つのメソッドとは?」
 講師が実際に経験した店舗経営の難しさや壁とその乗り越え方、そこから見えた店舗型ビジネスに必要な心構えと市場調査の重要性を学ぶ。

第15回 2017年3月4日(土)

一般社団法人起業支援ネットワークNICo 代表理事 増田紀彦氏
「受講者の起業構想と抱負の表明および講師と全受講者による相互アドバイス」
 「誰に何を売るか、買った人にはどんなプラスがあるか」をベースに2分ほどの対話形式プレゼンテーションを行い、各受講生のビジネスについて具体的に盛り下げて検討する。

PICK UP!!

(JST未来塾 なごや女子大生マーケティング部)

女子大生が考える「あったらいいなとおもう商品・サービス」

この日は趣向を変え、「あったらいいなとおもう商品・サービス」について、女子大生がプレゼンテーション。女子大生のアイデアをどうしたら商品化できるか、受講生たちがアドバイスします。



★あったらいいな ~その1~

「イマドキ女子のためのキレイアイテム」

イマドキの女子大生は、SNS映え命!写真を撮ったり見られたりする機会が増えているから、いつでもキレイにおしゃれをしたいと思っています。だから、移動時間を有効活用できる「メイク車輪」や、履くだけでヘルスケアできる「ダイエットシューズ」があったらいいな。

先輩からのアドバイス

メイク車輪は時間限定の特別車輪にする。ダイエットシューズはシューズではなく、靴や足に着けられるものに。洋服の買い方や管理ができる「ファッションアプリ」をつくる。

★あったらいいな ~その2~

「“なごやとばし”のない街づくり」

アイドルイベントの“なごやとばし”で、悔しい思いをしました。“衣”の東京、“食”の大阪、そして“住”の名古屋を目指して新たな商品をつくりたい。たとえば、そのまま食卓に出せる「おしゃれフライパン皿」など、ものづくり愛知ならではの商品を開発し、名古屋を魅力のある街に!

先輩からのアドバイス

“住”を意識するなら、アイデアグッズのほかにも、カフェや公園など、子どもが預けられる場所を増やし「人にやさしいまち・名古屋」をアピールしていく。

★あったらいいな ~その3~

「クローゼットをシェアしよう」

おしゃれはしたいけれど、たくさん洋服を買うことはできないし、みんなのクローゼットがつながってほしいのに! ドレスだけでなく「普段着のレンタルショップ」など、洋服が循環するシステムをつくりたい。

先輩からのアドバイス

ファーストステップとして、友達アイテムをネットで管理してみてもいい。おすすめコーディネートも紹介し合えば、需要も増えそう。

★あったらいいな ~その4~

「名古屋を日本一健康なまちに!」

「食」をキーワードに、新たなご名物の開発や、カフェ文化を今風にして再開花させる仕組みなど「名古屋でしかできないまちづくり」を考え、名古屋を日本一健康な街にできたらいいな。

先輩からのアドバイス

どうしたら身近に感じてもらえるか? どうやって続けていくか? など、長い目で考えることが大切。カフェに管理栄養士を置くなど、独自性を出してもいいかも。



女子大生の自由な発想に、思わず笑顔になる受講生たち。

社会に必要な実践力を身につけた学生と企業をつなぐ「JST未来塾」。この日もユニークなアイデアがたくさん見られました。

人にアドバイスすることで、自分に足りないものが見えてくることも! アドバイスにも力が入ります。

研究会まとめ

「受講者の起業構想と抱負の表明および
講師と全受講者による相互アドバイス」

ビジネスチャンスは、身近なところに
たくさんある。誰に何を届けるのか？
具体的にすることが大切



人前で話すことで、自分のプランがより明確に！

研究会最終日は、自分の起業イメージを発表。緊張気味に発表する受講生たちに、「起業支援ネットワークNICE」代表理事の増田紀彦さんから、「誰に何を届けるのか？」「それによってどういう風に喜んでくれるのか？」「危機管理はできているのか？」など、厳しいチェックと温かいアドバイスが入ります。「ビジネスチャンスは身近なところにたくさんあります。誰に何を届けるのか？ どうやって信頼を確保していくかなど、ひとつひとつ具体的にしていくこと。あと、危機管理を徹底することも大事。食品関係なら食中毒など、人の生命にかかわることがあることも忘れないでください」

研究会からこんな成果も！

●「シングルマザー対象のきめ細やかなサービス」に特化し、不動産業で起業したい女性参加者と「シングルマザー物件紹介支援サービス」にマーケットがあると考えていた、不動産業を営む男性参加者がコラボレーション。女性目録の新事業創出に向けた事業構築が始まりました。

●商品のイメージをうまく表現できずに悩んでいた参加者と、他の参加者（デザイナー）や参加者以外の事業者（2名）とのマッチングによって、事業全体のコンセプトを構築。現在、webや広告ツールのリニューアル等の新たな事業展開が進められています。

●個別指導のほか、複数名いるコーディネーターや外部講師による様々なテーマの分科会（勉強会・意見交換会）を開催し、創業を目指す参加者の創業プランの具体化を進めたことで、参加者のうち複数名について創業の見込みが立ち、現在準備を進めています。

参加者の声

※女性ビジネス研究会参加者25名のうち、第15回分科会への参加者の声を掲載しました。

01 愛智 有紀さん

プレジールデザイン(印刷物制作、デザイン)

デザイナーとしてだけでなく、
ディレクターも目指します。

今後の目標(起業内容)
デザイナーとしてだけでなく、
ディレクターとしてお客さまの
商品や思いをわかりやすく伝え
ていきたい。



増田紀彦さんからのアドバイス
具体性にかけるので、例えば「福祉」という愛智さんの得意分野を生かし、病院や施設に絞るなど、まずは「誰に何を伝えるのか」を明確にしましょう。

様々な分野で活躍されている講師の方々と同じく話することができた上に、「講師と受講生」という関係だけではなくフラットな目線で対応して下さったことがありがたかったです。参加する前の自分と今の自分は違うと自覚できるくらい、膨大な学びと気づきがありました。

02 葛城 亜沙子さん

株式会社 知万堂(コンサルティング)

技術と技術を結び付けて
新商品を開発したい

今後の目標(起業内容)
企業同士のマッチング！技術と
技術を結び付けて新商品を開
発したい。



増田紀彦さんからのアドバイス
その商品を誰が買うのか、売れる規模はあるのか、売れなかったとき責任がとれるのかなど、きちんと考えることが大事。あいまいな部分が多いので、もう少しマーケティングの勉強をしましょう。

コーディネーターの方々が親身になってアドバイスして下さったので大変感謝しています。たくさんのお会いを提供していただき、ありがとうございました。自分の経験をいかして誰をどう幸せにするかしっかり考えて実行していきます。

03 北村 奈々緒さん

with you 代表(ネイリスト)

中年女性を対象に
地域密着型のネイルサロンを！

今後の目標(起業内容)
港区に30代後半から70代の中
高年を対象にした、地域密着型
のネイルサロンを開きたい。



増田紀彦さんからのアドバイス
港区という競争が少ないところに目を付けたのはOK！来たついでに買える物もできる、おしゃべりが楽しめるなど、行く理由を2重、3重に増やすとさらにいいですね。

研究会に参加した講師
多数の講師による分科会は、ためになる内容ばかりで、今後の事業の進め方も見えたのですごくよかった。現在のリアルで出来る数字(売上)を明確にして、自分の今の位置を忘れずに、自分の出来ることから、無理なく事業を進めていきたいです。

04 鬼頭 美津代さん

講師(筆ペン教室)

短時間で習得できる筆ペン教室で
日本のハガキ文化を継承したい

今後の目標(起業内容)
短時間で筆文字が書けるよう
になる筆ペン教室などを開催し、
ハガキ文化を継承してい
きたい。



増田紀彦さんからのアドバイス
教えるだけでなく代行も行い、保険の営業マンや美容院、歯医者など、定期的に顧客にハガキを出す職種を見つけていくと需要があるので、

研究会に参加した講師
どんなこともビジネスに変換することを、自分で考えられるようになったことが財産。これからは頭を柔らかくし、広い視野で物事をビジネスとして捉え、筆文字にこだわらないハガキ活用方法やハガキの可能性を伝えていきたいと思っています。

05 久米 充倉さん

名古屋ホームズ株式会社 代表取締役(不動産業)

シングルマザーや単身女性の
持ち家化実現に向けてまい進！

今後の目標(起業内容)
「女性の持ち家化(シングルマザー
や、単身女性向け)」を早速に始め、
さらに永住外国人の持ち家化や、
貧困世帯の持ち家化などができ
るように研究して行きたい。



増田紀彦さんからのアドバイス
共同担保など、女性に対する信頼を上げていく方法を考えながら、公的な支援を受けられるよう連携していけるといいですね、とてもいい取り組みです。

研究会に参加した講師
男性1名で同身の狭い中、みなさん温かく迎えてくれ、また人脈としても望んだ通りの結果をいただきました。自分の気づかないことを女性は考えていることに気づき、自分の考えがかなりまとまったと思います。

06 佐藤 綾美さん

株式会社ミルク(サービス業)

女性のサロンオーナーを
独自のシステムで支援したい

今後の目標(起業内容)
オリジナル化粧品の販売やサロン
ワークショップ、ロゴやパンフの制作
などを通して、女性サロンのオー
ナーをサポートしていきたい。



増田紀彦さんからのアドバイス
「誰に何を」がしっかりしています。オリジナル化粧品の販売が骨子になると思いますが、モデルケースのパターンを増やし、数字(お金の流れ)についてしっかりシミュレーションするといいたいです。

研究会に参加した講師
今回参加させていただき、様々なライフスタイルや環境の中でも活躍されている女性が多いことを身近に感じました。今後も多くの女性が活躍し、幸せを感じられるような支援をすること、私自身も1つのロールモデルとなる女性になりたいです。

参加者の声

07 谷川 琴子さん

エクササイズしながら英語を学ぶ
“バラポリッシュ”を全国に広げたい

今後の目標(起業内容)

エクササイズしながら英語を学ぶ“バラポリッシュ”(バランスボールとイングリッシュを掛け合わせた造語)を全国に広げたい。

増田記念さんからのアドバイス

直営、フランチャイズのほか、ボランティアチェーンという方法もあります。また、英語の早期教育は賛否が分かれるところ。自分なりの考えをスマートに伝えるようにしておきましょう。



自分にはなかった視点でアイデアをもらったり、アドバイスをしてもらえました。思い描いていることを、実行に移す力を身につけることが大切!認定講師を増やし、“バラポリッシュ”を全国に広げていくことを具体的にがんばっていきたくです。

08 舟橋 一枝さん

女性たちに営業力を育んでもらえる
学びの機会を提供したい

今後の目標(起業内容)

女性たちに営業力を育んでもらえる学びの機会を提供し、その女性たちが自分の力で稼げるようお手伝いしていきたい。

増田記念さんからのアドバイス

ニーズはあると思います。営業外注を責任もって行えるという体制をつくるのが大事。そのために、まずは自分のための営業力をつける勉強をしましょう。



素晴らしい講師陣や志を共にする仲間と知り合えたことで、自分のビジネスを創り上げ形にすることができました。私もいつか講師の方々のように、人にいい影響を提供できる起業家になれるよう、まずは自分がしっかり稼いで自立します。

09 ミラー・奈美さん

アメリカンバーベキューを
日本に普及させたい

今後の目標(起業内容)

「アメリカンバーベキュー」は、じっくり焼き上げている間に会話を楽しむ社交の場。そのアメリカンバーベキュー文化を広く知ってもらい、日本に普及させたい。

増田記念さんからのアドバイス

食中毒に対する意識も高くて感心しました。最悪のトラブルが起こった時の対処法は常に考えておきましょう。「待っている時間を楽しむ」という切り口はビジネスチャンス。



長年の経験を元に的確に指導して下さったので、これから目指していく方向性が見え始めてきました。やりたいことが以前より整理され、順番が見えてきたので、今後これを具体化するためにどうするかに焦点を当て、進めていきたいと思っています。

10 森田 亜弓さん

みんなが幸せになれるよう
シングルマザーにマイホームを!

今後の目標(起業内容)

自分の周りに、苦労しているシングルマザーが多いので、シングルマザーの方々にマイホームを持ってもらうお手伝いをしたい。

増田記念さんからのアドバイス

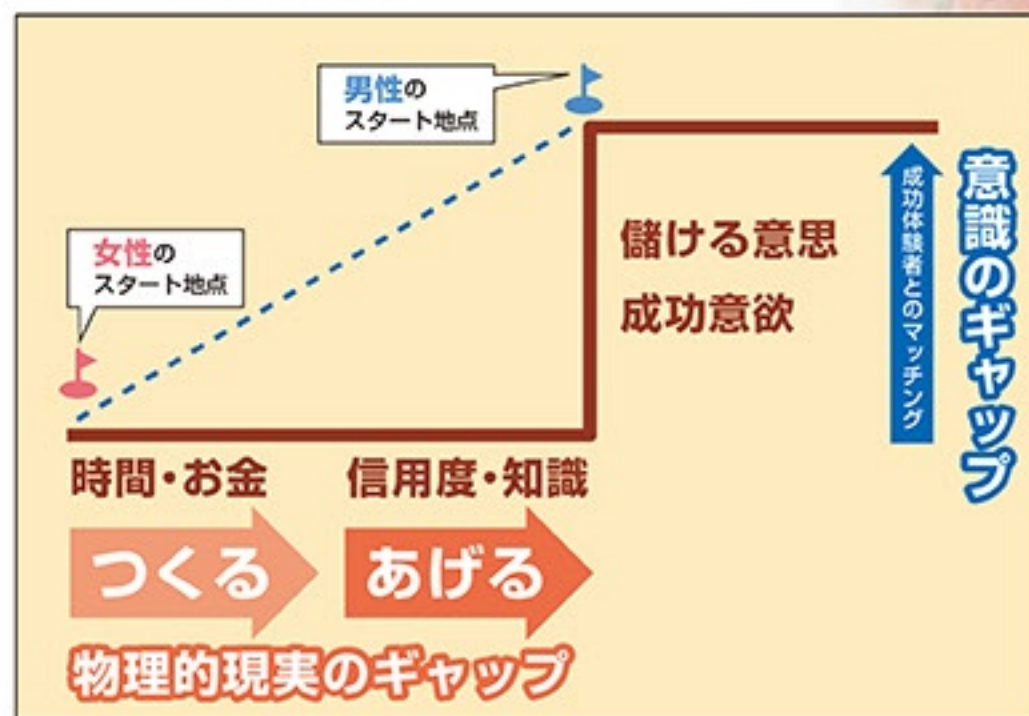
誰かに喜んでほしいという思いが伝わってきました。喜んでほしいながらも、きちんと利益を得られる仕組みを作りましょう。



最初は何となく起業したいと思っていましたが、研究会に参加する中で毎回驚きと感動をいただき、自分のやりたいことが明確になりました。今思い描いている起業を絶対に成功させて、人も自分も幸せになれる会社をつくりたいと思います。

次年度に向けて

男性と女性では起業のスタートラインが違う!
ギャップを埋めて、名古屋ならではの
商品・サービスの創出を



「女性の活躍」が今後の日本を担っていくこととなりますが、女性と男性では起業のスタートラインからすでにギャップがあります。男性は法人成りの相談が多いけれど、女性は個人事業主から始めたいという人がほとんど。それは収益力の違い。そして、「儲ける意思や成功意欲」といった意識のギャップだと思います。「時間とお金」そして「信用度と知識」といった、物理的現実のギャップは、“つくる”ことや“あげる”ことで埋めることができます。来年度に向けては、女性起業家を支援する個別相談でさらに物理的現実のギャップを埋め、研究会では新商品・サービス創出の成功体験者とのマッチングで「意識」のギャップを埋めていきたいと考えています。そして、それらのギャップを埋めて名古屋ならではの女性目線の商品やサービスを創出します。

女性ビジネス研究会
コーディネーター
伊藤麻美

名古屋市中小企業イノベーション創出プロジェクト 女性ビジネス研究会 参加者リスト(25名)

氏名	職名	企業名(業号)
安智 有紀	グラフィックデザイナー	Plain Design(フジージャパン)
伊藤 彩	エステサロンオーナー	Acoulour
稲田 彩智枝	生活支援サービス(便利屋)	一家太郎の便利屋さん 名古屋支店
落合 美沙	代表理事	一般社団法人日本イーブンハート協会
葛城 亜沙子	代表取締役社長	株式会社 知万宝
加藤 三基男	代表取締役	サン食品株式会社
川原 安利	代表取締役	株式会社かわばた
北村 奈々緒	ネイリスト	with you
鬼頭 美津代	-	-
久米 実香	代表取締役	名古屋ホームズ有限公司
小塚 麻由	-	アルプススチール株式会社
植田 衣理	管理栄養士/経営食セラピスト	クッキングサロン Lanlan Kitchen
佐藤 綾美	-	株式会社ミルク
曾根 悠生	-	Happy coordinate
高木 沙弥	管理栄養士	食と人を繋ぐ独立アドバイザー 栄養心療科
谷川 琴子	こども英会話講師	こども英会話教室Twinkle Kids
辻本 奈々	代表	NAANO
舟橋 一枝	営業	株式会社マイビジネスサービス
馬場 香野子	営業	株式会社アルタ
藤田 早百合	-	nkinki
ミラー・奈美	-	Riverside Club
宗廣 奈恵	Naeko Organic代表	Naeko Organic
毛空 由香梨	-	-
森田 亜弓	-	-
吉原 理奈子	代表	株式会社ライフスタイルウーマン