



ナ ゴ ヤ
イノベーション
ソウシュツ
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。

「名古屋市中小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

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
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

女性ビジネス研究会が目指すもの

① 女性ビジネス研究会が目指すもの

「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の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）

自らのつよみを磨くために、他地域の産業や業種など、企業の枠を超えて実践した成功事例を、
各分野で活躍する企業経営者を外部講師として招いてセミナーを開催します。

● 事業プラン作成のためのグループワーク（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。

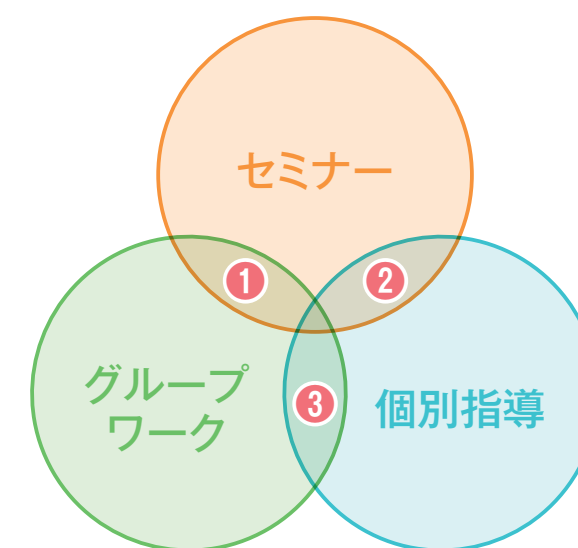
● 専門家による個別指導（分科会）

ビジネスプランのたて方から自己アピール法まで、起業や商品開発についてのノウハウを、各分野の専門家が
起業や新商品・サービス等の実現可能なプランを相談者と一緒に検討します。

① 自社のつよみや魅力から、 新商品・新サービスを発掘する

② 具体的な事業プランを 作成するキッカケを見つける

③ 具体的な事業プランを 実践する計画を立てる



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 コンセプト(経営理念)

第1回 「金沢から学ぶ地域に根差すプロダクト開発」

生の声に耳を傾ければ、思わぬ価値に気づく

加茂谷さんは2008年、石川県金沢市で株式会社イチツオーを設立。デザイン、取材・執筆、ものづくり、ワークショップなど多角的な事業の共通点は「地域をデザインする」ということ。当初から行政のコンペに積極的にエントリーし、金沢市の商品企画、石川県のビジネスプランなどで受賞を果た



ヨーロッパのタティングレース×金沢の金箔を組み合わせた「金箔レースアクセサリGold knot」。驚きの軽さと金箔の上質感により普段使いにもぴったり。

しました。「即利益につながる訳ではありませんが、企画書を書くことで事業のオリジナリティーを自覚し、事業自体もブラッシュアップできました」。

大きな転機になったのが、「金箔レースアクセサリGold knot」の開発です。金沢の伝統工芸「金箔」を独自の技術でレースに張ったアクセサリは評価を得た一方で、地元では「1〜2万円は高い」という声が多数。ところが東京・日本橋の百貨店催事では「もっと高いものはないの?」と言われて驚いたとか。「お客様の声により商品の価値が分かり、ブランディングが進んだ瞬間でした」。経験を生かし、地域の企業やお店のブランディングも手掛ける加茂谷さんからアドバイスが。「主婦のプチ起業として“家族に迷惑をかけない範囲で”と考えると失敗につながります。取引先の信頼を得るためには、法人化・従業員をもつぐらいの覚悟が必要。ひたむきに努力を重ねるものには良い偶然が起こり、道が開けます」



外部講師
株式会社イチツオー代表取締役
総務省地域力創造アドバイザー
加茂谷慎治さん

教訓 行政のコンペや出展に挑み、自らをブランディングしよう

第2回 「小さく産んで大きく育てる女性目線のビジネススタイル」



外部講師
有限会社パワーエンハンスメント
取締役社長
三根早苗さん

成長プロセスを見せてくれる、ロールモデルが大切

起業したいけれど、どうしたらいいかわからないという女性のかけこみ寺、それが「女性起業家支援わくらく」です。わくらくとは「仕事(ワーク)を楽しむ(ラク)」という意味。「ひとりでできることには限界があります。でも何人かで集まってノウハウを共有すれば可能性が広がると思った」と、わくらく創設のきっかけを語るのは代表の三根早苗さん。「好きなことを仕事にして、人生をもっと楽しみたい」と、勤めていたメーカーを退職し、サロン経営をはじめた三根さんでしたが、最初はまったく結果がでなかったといいます。「同じような状況の人を集めてみんな話を聞いていくうちに、自分はプレイヤーではなくマネージャーだということに気づきました」

女性起業家に必要なのは、①本人の資質、②周りの環境、③ともに成長していく仲間だと三根さん。「女性の起業や成長のためには、成長プロセスを見せてくれるロールモデルが欠かせません。そして、コミュニティを活用してテストマーケティングを行

い、実践の中で商品力を上げていくこと。万人受けではなくコアなファンをつくっていくことです。女性ならではの感性を生かしたサービスやアイデアを、小さく生んで大きく育てましょう!」



わくらくの会員数は200人以上。交流会や勉強会のほか、ビジネスマッチングなども行っています

教訓 女性起業家に必要なのは、ともに成長していく仲間

ントがある! を持ち、継続すること

他地域の産業や業種など、企業の枠を超えて実践した成功事例を、各分野で活躍する企業経営者から学び、事業プランのヒントを探っていきます。
(参加者延べ人数99名)

第3回 「From vision to reality」

仲間を信じ、自分を信じ、連鎖を信じる!

20歳のころから製造業に携わってきた緑川さんが、勤めていた町工業をリストラされ、友人とともに起業したのは35歳のとき。「起業はしたもの、それまでずっと職人だったので、経営とか営業がわからない。会社という器はできたけれど魂がない状態でした」と、当手を振り返る緑川さん。これではいけないと、「情報発信」「BtoC (Business to Consumer)」「連携と連帯」という3つのキーワードを掲げます。ホームページで自分たちの思いを伝



全国の中小製造業が自社の誇りにかけて作成したコマを持ち寄り、土俵の上で戦います

え、BtoCで一般消費者を増やし、業界や経験、地域などをまわって連携をとることで、ユーザーを増やしていったといいます。そして、会社が安定したころ「業界をどう盛り上げていくべきか」と考えるようになった緑川さんは、全国の町工場がコマを持ち寄って対決する「コマ大戦」というイベントをはじめます。

コマ大戦の目的は、①製造業に活気を与える②製造業者のモチベーション向上③製造業への就職④情報発信⑤技術力アピール⑥BtoCの販路確定⑦市場の拡大など、多岐にわたっていました。最初は手探り状態だったという緑川さんですが、「仲間を信じ、自分を信じ、連鎖を信じよう!」そう思っ

教訓 ビジョンを掲げれば現実となる!



外部講師
NPO法人 全日本製造業コマ大戦協会
名誉顧問
緑川 賢司さん

第4回 「震災復興の今から学ぶ女性目線の商品開発」

市場縮小、震災。2つのピンチをチャンスに変えた

関東エリアでおなじみのかまぼこ「夕月」。福島県いわき市にある同社は清水さんの父が一代で築き上げた会社です。清水さんは、父から創業時の信念と苦労を聞いたことをきっかけに入社。「ところが40年前と比べると、板かまぼこの消費量は約4分の1に。『答えは現場にある』と考え、スーパーの売場に張り付き、そこで得た消費者動向を商品開発に役立てました」。そのひとつが、手づくりのこだわったブランド「美味一膳」です。てまり鮎のような美しいかまぼこは、まさに女性視点が生かされたものといえます。

ところが2011年東日本大震災が発生。工場は無事でしたが、自宅は流され、地域は甚大な被害に。「もうダメだと思いました。でも製品を避難所へ運んだところ、『かまぼこに救われた』という声を多数いただき救われました」。原発による風評被害も重なりましたが「奮起できたのは、喜んでくれた方々の存在、そして父の苦労・努力を知っていたからで

す」。こうして事業を立て直すだけでなく、清水さんは「栄養豊富なかまぼこで食を支える」という次の目標を見据えています。「ピンチは事業を究極に変えるチャンス。状況を楽しむことで、必ず次の展開が見えてきます。働く女性は美しいので、ぜひ前進し続けてください」



オードブルとしても楽しめる優美なかまぼこ「一膳手まり」。パクチーや松茸などの風味を生かしたかまぼこなど、柔軟な発想が生かされています。

外部講師
株式会社夕月 株式会社美味一膳
代表取締役
清水淳子さん

教訓 ピンチのときこそ『創業時の想い』を原動力に!

事業プラン作成のための グループワーク(全体指導)

発想の転換でビジネス 手に入れよう!

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。ビジネスチャンスを見つける手がかりを探ります。

第1回

製品やサービスの「サイズ変更」で、 商品の競争力を強化しよう!

「当たり前なもの」のサイズを変えるだけで商機到来!

なぜ、ご当地ポッキーはサイズが大きいのか。それは「非日常」を求める旅先では珍しいビッグ菓子が手が伸びるという顧客心理を狙っているため。短い延長コード、24時間保育など、長さや時間を変えることで新しいサービスや顧客を生み出すことができます。サイズ変更だけでなく、「どこでだれにどのように売るか」というビジネスの視点も大事です。

グループワークから生まれたアイデア

- | | |
|-------------------------|---|
| 海外までの飛行時間が長すぎる。 | ▶ 座席のモニターで現地会話レッスン、現地のお店情報をチェック&予約できるサービスを提供する。 |
| 名古屋土産の代表、ういろうが重すぎる。 | ▶ 麩菓子をういろうで包んで、重量を軽くする。 |
| バーベキューの紙皿が軽く、飛んで行ってしまう。 | ▶ 紙コップと紙皿、はしをセットできるホルダーをつくる。色分けすれば一目瞭然に。 |



付箋にアイデアを書き出し、紙に貼っていきます

- Point ①** サイズを変えると、新しいサービス、新しい顧客を開発できる
Point ② ごく一部の人が喜びそうな、ニッチなモノに目をつける

第2回

セグメンテーションとターゲティングで、 顧客のハートをつかもう!

あえてターゲットを絞って、強いニーズにアタックしよう

たとえば「バリアフリーウエディング」や「犬のシャンプー専門店」など、あることに特化したビジネスは、特定のニーズを持った人が継続的にお金を払ってくれる可能性を秘めています。市場をセグメントし、あえてターゲットを絞ることで、対象人数は減るけれど需要は上がります。まだ同じことをやっている人が少ないビジネスに目をつけ、それをどこに売りに行くかを見極めることも大切。

「花屋」をテーマにしたビジネスアイデア

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 「卒業式」 | ▶ •スーツ、装飾、保護者の衣装、二次会など、卒業式をまるごとプロデュースする。繁忙期が集中するのがネック。 |
| 「お店の経営者」 | ▶ •花を飾っているお店に、花屋が税理士と一緒に訪問する。
•高齢者向けに、牛乳屋さんに一緒に花を運んでもらう。 |
| 「夜の商売の人」お店で売る、宝石、ドレス、化粧品、クリーニング | ▶ •クリーニング店と連携し、花を届けたときにクリーニングを持って帰る。
•花を届けたついでに髪セットをする。 |
| 「ガーデニングをする人」タネ、帽子、園芸グッズ、土、ガーデニングウェア | ▶ •園芸用品のみならずウエアまで含めて、コンサルタントする。 |



いかにセグメントしていくか? みんなで考えれば、次々にアイデアがわいてきます

- Point ①** 商売相手を絞って、関連商品を広げる
Point ② 競争が少なくて財布が大きいところを狙う

チャンスを

グループワーク講師

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む。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。同事業の民営化により、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。



増田さんの話は分かりやすく面白いです! いつも笑いが絶えません

第3回

様々な経営分析手法を活用して、 強い事業を生み出そう!

自分の強みを洗い出し、同じことを違う業種に提案!

たとえば「5億円の車」と言ったら誰も買わないと思いますが、市場がある場所もあります。同じことでも違う業種に提案すると、それがうまくいくことも。「だれに対して何をするか」「一番の強みは何か」を考え、他にはまねできない項目を集めていくことが大事。自分の強みを洗い出し、イメージすればティップングポイント(ある一定の閾値を越すと一気に全体にいきわたる状態)に至ることも夢ではありません。

自分の強みを生かした事業アイデア

- | | | |
|-----------|--------------------------|--|
| 強み | 空手と英会話ができる | •空手ツアーや空手道場MAPの作成
•英会話と空手が同時に習える教室をつくる |
| | 妹がシアトルで生活している(アンティークビーズ) | •シアトルにいる妹に協力してもらい、アンティークビーズを輸入してバッグやおみやげものをつくり、それをまたシアトルで販売する。 |
| | ビーズと空手が融合したら... | •子どもを待っているお母さんにビーズ教室を開催
•外国人観光客向けにビーズ刺しゅう入りの道着を販売 |



自分の強みを見直すきっかけに!

- Point ①** ニーズがある場所を発掘することで、新しい事業展開を生み出す
Point ② コア・コンピタンス(企業の核となる技術や特色)を洗い出す

第4回

経営理念とビジョンを確立させて、 事業を継続・発展させよう!

「経営理念」を定めることで、事業のブレやムダをなくす

「経営理念」「経営ビジョン」は事業の軸になるため、独自性が肝になります。「経営ビジョンとは、店の様子や従業員の数などとイメージビジュアルが浮かんでくるもの」「経営理念は、社会の一員としてどう役立つべきかを示したもの」という解説のあと、「事業領域→使命感→方法論→目標」というステップから経営理念をつくる方法を学びました。

1分プレゼンで自分の事業プランを整理

- | | |
|--------------------------|---|
| 女性の力を活用できる「女性ビジネスチーム」。 | ▶ 【アドバイス】女性の得意分野を生かして何でも対応、だと魅力が曖昧で販売が難しい。「女性営業チーム」に絞った方が、市場ニーズにマッチする。 |
| アレルギーとハラル対応の「離乳食販売」。 | ▶ 【アドバイス】プレゼンで心をつかむため、ハラルは補足説明から入る。ママ向けとレストラン向けという2つのターゲットを狙うことも明確化しよう。 |
| 「デザイン志向」を取り入れた幼児向けカリキュラム | ▶ 【アドバイス】「デザイン志向」を取り入れたメソッドの内容を端的に伝えること。メソッドに使うシートは商品名まで決めると印象度アップ。 |



人前で話すことで、ビジネスプランに欠けているものも見えてきます

- Point ①** すべての会社に当てはまる「経営理念」は、意味がない
Point ② 事業プレゼンでは独自性のある言葉を使うことで、印象に残る

成果報告

研究会で学んだことを
商品開発や展示会出展生かし、
を経験しました

女性ビジネス研究会が目指すのは、女性ならではの
新事業を発掘すること。女性目線で商品を開発し、
展示会で事業プランを披露しました。

商品開発

女性ならではの視点で、
新商品を開発

事業プランを考えるときに、女性ならではの視点も欠かせないポイントです。
研究会のメンバーたちが女性や主婦に支持される商品を開発しました。

開発1 新感覚名古屋スイーツ
有限会社五ツ橋製菓

参加者の和菓子メーカー役員（有限会社五ツ橋製菓・橋本知幸氏）と外部講師（飯見裕一郎氏）が運営する名古屋のクリエイターズ集団（ジューノハコ）とのコラボレーションを支援し、「新感覚名古屋スイーツ」の開発に成功。女性が思わず「パッケージ買い」をしてしまうような、女子好みでインスタ映えのする見た目や、おしゃれなホームページ制作も行い、3月商品発表に向けて鋭意製作中である。（研究会内補助金採択事業）



女性うけするようにロゴも可愛く仕上げました



いろいろなだけプリンのような食感が楽しめます

開発1 主婦目線でできた、わが家サイズの洗剤
有限会社ジャパン・ケミカル・インダストリー

参加者の清掃会社（有限会社ジャパン・ケミカル・インダストリー・田中 俊樹氏）が開発した業務用洗剤（4リットル）を主婦層でも使いやすい個人向け洗剤として小型ボトルの洗剤（500ml）を開発。またデザインも参加者のデザイナーと連携し女性目線のやさしいデザインを開発中。



おそうじするのが楽しくなる！泡の出ない魔法の洗剤「すっきりちゃん」

マッチング実績（参加者述べ実績29件）

コーディネータと参加者、外部相談員と参加者、参加者と参加者などビジネスマッチングも多数生まれました。

〈マッチング例〉

デザイナーの参加者2名（愛智有紀氏・出水佳恵氏）と、新規コワーキングスペース運営会社（コーディネーター紹介会社）とをマッチングし、ロゴや内装デザイン制作業務を2名ともが受託決定。2018年4月オープンに向けて業務推進中である。

創業

本年度の期間中、女性ビジネス研究会の参加者のうち4名が個人事業主として開業および法人を設立しました。

法人化 株式会社ウィーケン 代表取締役 佐々木亜由子
法人化 一般社団法人日本手作りコスメ協会 代表理事 辻本奈々
個人開業 Happy coordinate 代表 曾羽弥生
個人開業 Plaisir Design 代表 愛智有紀

展示会

研究会の成果を、
展示会で披露

自分のビジネスプランを人に伝えることも
起業には欠かせないポイント。2017年
11月、2018年1月に開催された展示会
に研究会のメンバーも参加してきました。

展示会でこんな成果が！

- 上記商品開発している参加者の清掃会社がネプコンジャパンへ出展。開発した業務用洗剤でネプコンジャパンへの出展により受注を達成。
- デザイナーの参加者で異業種としてネプコンジャパンに出展したにも関わらず、広報物の受注を達成。

第47回ネプコンジャパン

2018年1月17日～19日 会場／東京ビッグサイト



名刺相談やカラー診断なども実施し、お客さまとのコミュニケーションを図ります



1400社以上が出展したという、日本最大級の異業種交流展示会。名古屋市の一角に女性ビジネス研究会コーナーを設けました

参加者たちは、自分の事業を自分なりにアピールしていきます



ブースの飾りつけも自分たちで行いました。統一性がないのが反省点



名古屋市の伊東恵美子副市長も視察に訪れました。なごやかに会話がはずみます



4日間で延べ6万2000人以上の人が来場したビッグイベント。参加者たちの自信にもつながりました



メッセナゴヤの反省を生かし、ディスプレイに統一感をもたせました



いろいろのプレゼントをしたり、マイクを手にブースの紹介をしたりと、展示会にもずいぶん慣れてきました



出展社数2250社、来場者数は10万人を超える、エレクトロニクス製造・実装・検査に関するアジア最大級の展示会

専門家による個別指導

起業に関する基礎から実践までさまざまなジャンルのプロがお手伝い！

●コーディネーター、外部相談員の紹介

【コーディネーター】



起業支援・事業計画作成・資金繰り相談担当
菅沼 之雄

株式会社エープランナー 代表取締役、ミラサボ登録専門家、あいち産業振興機構登録専門家、N-1グランプリ実行委員会 アドバイザー、一般社団法人起業支援ネットワークNICe 理事、NPO法人ピタシヨコ 理事



女性起業専門相談窓口
伊藤 麻美

NPO法人ピタシヨコ 理事長、有限会社エスプリ・マネジメント 取締役、株式会社ドリジェ 代表取締役、エスプリ経営労務事務所 所長

【外部相談員】



ビューティ・イメージアップ支援担当
秋篠 くるみ

株式会社ブランコ 代表取締役社長、株式会社ミルク 取締役社長、一般社団法人フェミニンリーダーズ 代表理事、ラジオパーソナリティー



プロダクト開発相談
飯見 裕一郎

トリプルEジャパン株式会社 代表取締役



税務支援担当
武井 知佐

武井ちさ税理士事務所 税理士



Web・ソーシャルメディア活用支援担当
松浦 法子

アーツ&ウェブ株式会社 代表取締役



広報支援担当
三ツロ 洋一

Team N+1 (エヌ・プラス・ワン) 代表、小規模事業専門広報アドバイザー

研究会まとめ 新プロダクトおよび 女性起業家事業発表

起業への第1歩は、 誰に何を届けるのかを

明確にすること!

研究会の最終日は、自分の事業プランを発表。緊張気味に発表する受講生たちに、事業内容はもちろん、プレゼンするときに気を付けることなど「起業支援ネットワークNIGe」代表理事の増田紀彦さんからさまざまなアドバイスが入りました。

参加者の声

※女性ビジネス研究会参加者32名のうち、第5回研究会への参加者の声を抜粋しました。



自分の考えをきちんと話せるか。人をひきつけるにはどうしたらいいのか？プレゼン時のパフォーマンスも、起業には大切な要素

01 Plaisir Design (プレジールデザイン) 愛智 有紀さん

「デザイン思考」で 未来をデザインする

今後の目標(企業内容)

「デザイン思考」という、クリエイティブなアイデアを引き出す発想法のプロセスを、幼児向けに改良したカリキュラムを提供。

増田さんからのアドバイス

事業展開しやすいのが魅力。いかに契約を持続していくかを考えましょう。



研究会に参加した感想

研究会に参加して、周りの人たちの存在と身を置く環境が自身の成長に大きな影響を与えるのだと思いました。沢山のチャンスをいただき挑戦する事が出来たのも研究会に参加させていただいたおかげです。これから失敗を恐れず行動していきます。

04 株式会社ウィーケン 佐々木 亜由子さん

学校では学べない社会体験で、 子どもの可能性を広げる!

今後の目標(企業内容)

本物のお店での職業体験など、幼児から小学生の親子向けに学校では学べない社会体験を通して、子どもたちが将来の選択肢を広げられるサービスを提供。

増田さんからのアドバイス

ブランド力のある企業と共催するなど、ブランド志向のママたちを取り込みましょう。



研究会に参加した感想

各専門講師の方々からの個別フィードバックが1番の学びになりました。さらに、東京のビジネスコンテストに応募し、グランプリを獲得できたことも大きな自信になりました。講師、参加者、そこから繋がりが広がる! エネルギーをもらいました。

05 株式会社ブランコ 佐藤 綾美さん

「BrushUp」オンライン・ オフラインサロンを開設

今後の目標(企業内容)

美容系の仕事で「人を輝かせる人」が、ネットとリアルで出会い・繋がり・助け合い、お互いに情報交換・相談をしながら高め合える場と機会を提供。

増田さんからのアドバイス

見込み客がいること、オリジナル商品があることが強み。月1000円など、会費を設定しましょう。



研究会に参加した感想

毎回新しい学びをいただいたり、参加者の方々と繋がりができたりと有意義な会でした。今後コミュニティを作っていくのに、見本となる方に会えたことも嬉しかったです。アドバイスをいただきながら深く考えたことで可能性を広げることができ、自信にも繋がりました。

02 妊活サロン Acouleur (エークルール) 伊藤 彩さん

企業のための 女性の健康づくりサポート

今後の目標(企業内容)

女性が活躍するためには健康が絶必。東洋医学に基づき、婦人科系疾患改善に特化した エステメニューなどを会社の福利厚生として使ってもらいたい。

増田さんからのアドバイス

企業のトップによって攻め方を変えましょう。助成金を狙ってみるのもいいですね。



研究会に参加した感想

回を重ねるごとに、自分では思いつかなかったアイデアやプランを発見することができました。女性ならではの不調を整え、働く女性の健康をサポートするエステサロンを経営していますが、今後の事業展開が明確になり参加してよかったです。

03 アトリエ色葉 鬼頭 美津代さん

福祉の現場でアートを用いた レクリエーションを

今後の目標(企業内容)

指を使って描くパステルアートと、筆ペンを使ったハガキ作成を通して、福祉の現場でアートを用いたレクリエーションができる講師を養成したい。

増田さんからのアドバイス

ターゲットを限定しているのはいいですね。資格発行システムをつくってみては?



研究会に参加した感想

ビジネスの種の探し方や、女性ならではの視点で見る新しいビジネスの構築がとても勉強になりました。ありがとうございます。

06 Happy coordinate (ハッピーコーディネート) 曾羽 弥生さん

カラーと装いで提案する 「印象アップコンサルティング」

今後の目標(企業内容)

すでに事業を始めている経営者、これから事業をはじめる経営者予備軍に向け、周りからどう見られるべきかを、カラーと装いで提案。

増田さんからのアドバイス

企業のトップをはじめ、男性をターゲットにするのもありですね。



研究会に参加した感想

今年で2年目の参加となりましたが、1年目は学び2年目は実践という感じてした。とくに、「メッセナゴヤ」や「ネブコンジャパン」への出展機会をいただいたことは大きな経験となりました。研究会を通じ、相談し、励まし合える仲間恵まれたことは一生の財産です。

07 有限会社五ツ橋製菓 橋本 知幸さん

瓶入り・女子向けういろうスイーツ、 「UICO」を開発

今後の目標(企業内容)

名古屋の人が日常で食べてくれる、ういろうを使った新商品「UICO」の開発

増田さんからのアドバイス

ターゲットが広すぎるようなので、まずはどこを狙っていくかを決めましょう。



研究会に参加した感想

今までに名古屋の市場で見たことのないタイプの「洋風ういろう」を開発するというコンセプトでスタートした本計画は、和と洋の融合が当初なかなかうまくいきませんでした。しかし、製品面、マーケティング面、メンタル面など幅広くサポートしていただき、何とか完成間近です!

研究会まとめ 参加者の声

08 Shiprich 舟橋 一枝さん

女性の力を活かした、 新規開拓の営業代行を！

今後の目標(企業内容)

営業を自社で抱えられない、もしくは新規開拓をアウトソーシングしたい中小企業に向け、女性の営業マンチームが、女性の力を生かした新規開拓を行います。

増田さんからのアドバイス

営業よりもハードルが低い、マーケティングなども組み込んでみましょう。



研究会に参加した感想

自分の時間を有効に使って企業の役に立ち、報酬をきちんと得る。そんな当たり前のことを、自分の力で獲得する女性を増やしていくお手伝いをするのが私の役割だと、女性ビジネス研究会に参加させていただいて気づくことができました。そこを目指し邁進します。

10 美辺株式会社 美辺 香澄さん

働くお母さんのために、 病児保育併設の保育園を

今後の目標(企業内容)

一時預かり専用の高品質な託児所を設置・運営し、認可保育園では救えない保護者のニーズに応えていきたい。

増田さんからのアドバイス

働くお母さんたちにとって必要性のある事業。会社との連携も進めてみては。



研究会に参加した感想

頭の中で作り上げたビジネスを、プレゼンができる構成に仕上げていくのは、他では学べない経験でした。同じく起業されている方や、ビジネスの先輩である講師の方に、ご意見をいただける機会をいただけたことも、大変ありがたかったです。

09 本城 恵美子さん

メモリアルボックスの製造販売で、 仏壇に固執しない葬り方を提案

今後の目標(企業内容)

アンティークな雰囲気の上質家具を、メモリアルボックス(仏壇・神棚)としてライフスタイルに取り込んでいきたい。

増田さんからのアドバイス

仏壇文化は今後、問題となってくところ。目の付け所は大変いいですね。ネーミングをもう少し考えてみては？



研究会に参加した感想

増田先生の講義は大変面白い内容で、実践的でアクティビティーな講義、タイムリーな助言、適切なアドバイスには毎回感心させられていました。若い女性起業家の方たちとネットワークも築くことができ、起業だけを目的とするのではなく、誰かを幸せにする志を持ち続けたいと思えるようになりました。

11 M's HEART 森田 亜弓さん

シングルマザーの家探しと、 空室に悩む大家さんとのマッチング

今後の目標(企業内容)

シングルマザー家庭と、空き家や空室に悩む大家さんをマッチング。シングルマザーに低価格な物件と、生活の豊かさを提供したい。

増田さんからのアドバイス

シングルマザーの中でもセグメントしていき、商品の供給も切れないようにしましょう。

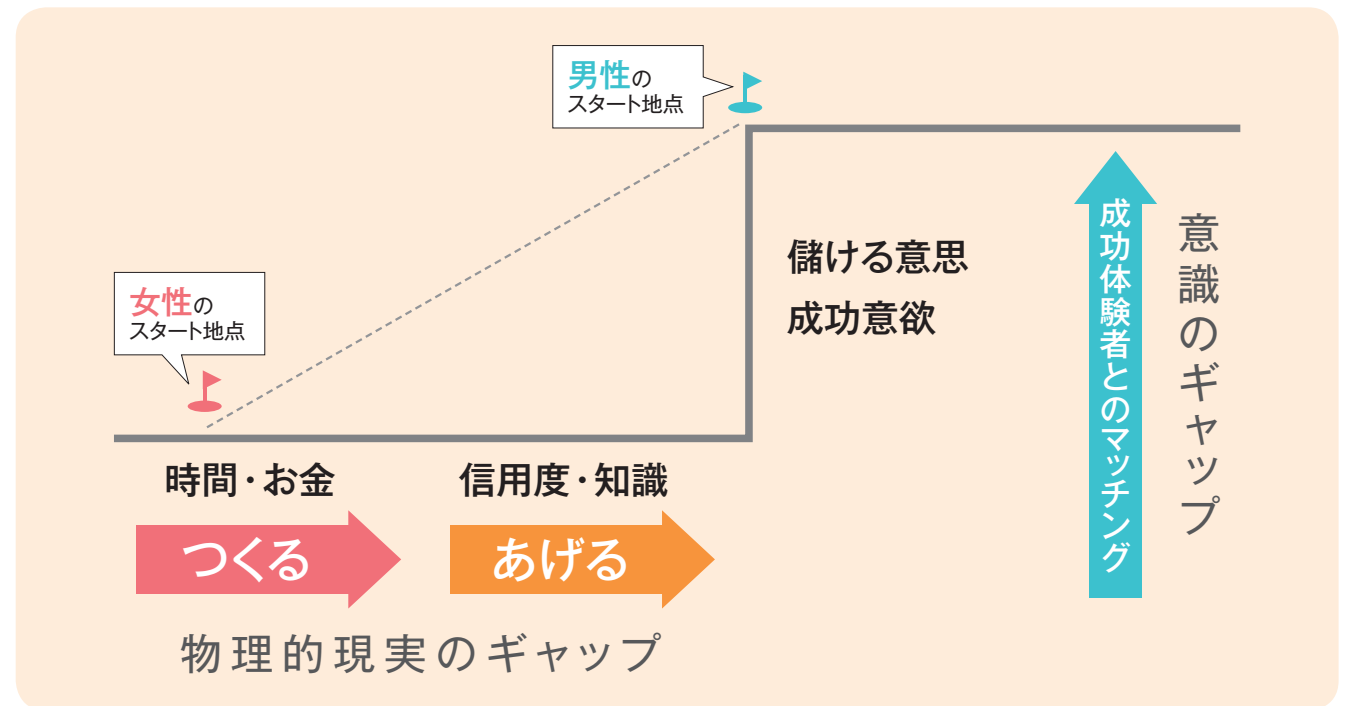


研究会に参加した感想

1期目とは違い、さらに具体的なビジネスの勉強をさせていただきました。仲間の発表を聞き、社会貢献も収益も出せるビジネスができるのだという確信が持てました。自分自身はまだまだボランティアに毛が生えたような程度ですが、収益を増やし女性が安心して任せられる不動産屋を作ります。

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
オンリーワンの商品・サービスの創出と雇用の促進を目指します。



「女性の活躍」が今後の日本を担っていくことになりますが、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
菅沼 之雄
伊藤 麻美

運営／特定非営利活動法人ビタシヨコ
制作／株式会社名古屋リビング新聞社 デザイン／株式会社日本プリコム

■平成29年度名古屋市中小企業イノベーション創出プロジェクト申込者名簿

氏名	職名	企業名・屋号
愛智 有紀	デザイナー	Plaisir Design(プレジールデザイン)
安藤 美幸	駐車場管理本部 QC推進部 コイン管理課 サービス担当	セフィロス株式会社
伊藤 綾		
伊藤 彩	エステサロンオーナー	妊活サロン Acouleur
稲垣 砂智枝	生活支援サービス	一家太助の便利屋さん 名古屋東店
大島 桃代		
葛城 亜沙子	営業課長	株式会社サンケン
北村 奈々緒	ネイリスト	with you
鬼頭 美津代		
久米 樹慈	トータルアドバイザー(保険、婚活、ブライダルプロデュース)	
久米 充倉	代表取締役	名古屋ホームズ有限公司
酒井 涼子	酵素ダイエットコーチ	Frutti Maturi
佐々木 亜由子	代表取締役	株式会社ウィークン
佐藤 綾美		株式会社ブランコ
菅野 愛子	取締役	株式会社未来会議
曾羽 弥生		Happy coordinate
田中 俊樹	取締役	有限会社 ジャパン・ケミカル・インダストリー
辻本 奈々	代表	NAANO
出水 佳恵	クリエイティブディレクター	AZE
西村 みどり	税理士	西村みどり税理士事務所
橋本 知幸	常務取締役	有限会社五ツ橋製菓
浜田 未央		アロマサロン yasuragi ほの香
舟橋 一枝	営業代行・営業支援	Shiprich
細川 ひとみ		
本城 恵美子		
松本 務希	管理事業部	株式会社生活設計オフィス
美辺 香澄	代表取締役社長	美辺株式会社
Miller 奈美		Troy's American BBQ(検討中)
森田 亜弓		M's HEART
山内 明美		
山崎 須恵子	創作水引作家	はないろむすび(華彩結)
吉田 茉実		I+Life partners