



活動報告書

女性ビジネス研究会



“名古屋市”の文字は、タイププロジェクトがデザインした金シャチフォントです。
<http://typeproject.com/projects/cityfont-nagoya>

2019年2月発行

発行元 名古屋市中小企業振興センター 経営支援課
TEL 052-735-2100 FAX 052-735-2104
E-MAIL a7352100@shiminkeizai.city.nagoya.lg.jp



ナ ゴ ヤ
イノベーション
ソウシュツ
プロジェクト



ナゴヤ
イノベーション
ソシエツ
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。

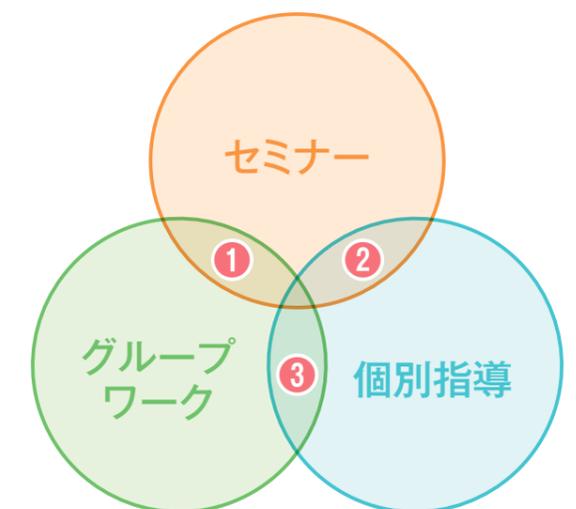
● 専門家による個別指導(分科会)

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。
また、専門家の得意分野に通じたグループセミナーも実施。

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)

本当にやりたいことは ビジネスは、自分を棚卸

何か？ しすることで見えてくる

事業プランを考えるときに大切なのは、自分の棚卸しをすること。そこに何を載せていくのか、自分が本当にやりたいことは何か？ 各分野で活躍する経営者に成功の力を教えてもらいました。
(参加者延べ人数128名)

第1回 「カフェ開業からみるハコモノビジネス」

目の前のお客さんを、いかに幸せにできるか!

“本当においしいコーヒーが飲める店”と評判を呼んでいるのが、熱田区にある「BERING PLANT」です。代表の元田真樹さんは、19歳のときに飲食の専門学校に入り、イタリアンのお店やケーキ屋さんなどで働いていく中で“本物のコーヒーを学んでみたい”と思ったといいます。その後、福岡で修業をしていた元田さんですが、体を壊しお店を辞めることを余儀なくされます。「福岡のお店以上に入りたいという会社が見つかりませんでした。悩んで

いた時に“起業に向いている”とアドバイスをいただき、それしかないと思えてきました(笑)。そこからは、お店をやるしかない、やるにはいくらかかるのか、お金はいくら必要なかと逆算していきました」

結果、28歳で開業。“ハコモノビジネス”をはじめた元田さんが心がけているのは「目の前のお客さんをいかに幸せにできるか」ということ。「BERING PLANT」では、農園や製品にこだわった“スペシャルティ・コーヒー”を提供しています。「おいしいものを出すのは当たり前。お客さんが心地いい環境をつくるための仕掛けも必要だと思います」

また、「理念を共有する」「自分が思っていることを口に出す」「一緒に同じものを飲む」「相談しやすい環境をつくる」など、従業員とのコミュニケーションづくりも忘れません。「自分がいいと思ったことは、自信をもって声に出すようにしています。もちろん、ひそかに勉強していますが…(笑)」



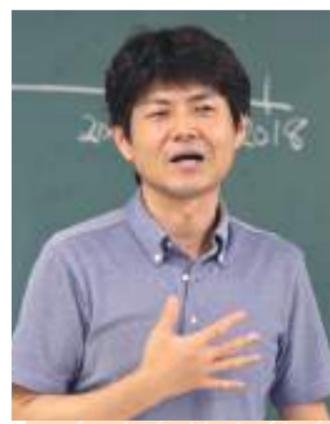
外部講師
BERING PLANT
代表
元田真樹さん

お店は第1印象が大切なので、施工デザインなどはすべてプロに依頼し、思い描いていることをカタチにするためには、お金をかけることも必要です



教訓 自分がいいと思ったことは、自信をもって声に出しましょう!

第2回 「セラピスト起業で雇用を促進」



外部講師
株式会社イーヤス
代表取締役
遠藤基平さん

企業と働く人、セラピスト、すべての人がハッピーに!

働き方改革が進む中、企業向けの出張リラクゼーションサービス「オフィスdeリラックス」が注目を集めています。これは、社員の疲れやストレスを解消するための福利厚生サービスで、そのビジネスの仕組みをつくったのが遠藤基平さんです。

小学生のときに大きな病気をし、学校に行けなかった経験をもつ遠藤さん。「子どもながらに健康が大事だと思った」ことが、今の仕事の基盤になっています。大学を卒業後に就職した先は、休む暇もないブラック企業でした。会社を辞め、初めて行ったマッサージで「手に職だ!」と思いマッサージ業界に。しかし、修業を続ける中で、マッサージ業界にも疑問を持つようになったといいます。「独立するために、業界を外からみよう」と200軒ぐらいの店に行きましたが、印象に残ったところはほとんどありませんでした。それがこの業界の弱いところであり、半面チャンスにあふれていると思いました」

既存の形で独立するのはリスクでしかないと思っ

た遠藤さんは、「ずっと発展し続けたい、安定経営がしたい」と、いろいろな選択肢を模索。結果、法人向けのサービスに行きつきます。「売上げがどんどん積みあがっていく、ストック型のビジネスを目指しました。事業プランを考えるときに意識したのは“わくわくする企画と緻密な計画”。できるだけ大きな目標をもち、緻密に計画を立てる。そして、自分のプランを懐疑的に考えること。僕の目標は“最低でも日本一”です!」



訪問実績は170社以上!「お客さんは社員ではなく会社なので、会社が喜ぶためにはどうしたらいいかを考えました」

教訓 緻密に計画を立て、自分のプランを懐疑的に考えることが大切

第3回 「ものづくり社会から学ぶ世界の潮流」

原理原則に則って経営をやれば、間違った方向にはいかない!

25人という小さな電機屋さん。ここからドバイ警察のシステムをつくり、プロのサッカーチームを運営したりと、世界を股にかけた事業を展開しているのが「三笠製作所」です。「電機屋さんをやるのも、プロのサッカーチームをやるのもほぼ一緒。原理原則に則って経営をやれば間違った方向にはいきません。そこに何を載せるのが違うだけ」と、代表取締役の石田繁樹さん。

「面白いことには積極的にチャレンジしていくの

カンボジアとナイジェリアにプロサッカーチームを持っていくほか、遠隔操作をしてロボットが本場に戦うロボットをやりたいたい、eスポーツチームも立ち上げました



がモットー」という石田さんは、最先端の技術を結集した巨大ロボットを製作。巨大ロボットに興味を持ったアラブ首長国連邦と、2年にわたって交渉を進めていきますが、決裂。それでもただでは転ばなかったといいます。「2台ぐらいロボットをつくっているんで、そのお金を回収しなくては行けない。それで、ドバイ警察に“ロボットを買いませんか?”と営業に行きました」

ドバイにはさまざまな文化の人たちが集まっているため、大事故がたびたび起こっているのだとか。「ドバイ警察は最先端のテクノロジーで取り締まって、少しでも事故を減らしたいから、うちの技術を買ってくれています」と石田さんが話す通り、三笠製作所の最大の特長は、「海外規格に特化した制御盤メーカー」だということ。「それが商売の軸になっているから、ドバイにもアメリカにも売りに行けます。世界中に業務提携先があるし、三笠製作所は「UL508A」認証制御盤認定工場というのも強みです」



外部講師
株式会社三笠製作所
代表取締役
石田繁樹さん

教訓 面白いと思ったことには、積極的にチャレンジする

第4回 「飲食業界から学ぶプロダクト開発」



外部講師
株式会社MitsukiStyle
代表取締役
森安美月さん

たくさんの失敗と学びを重ねて、方向性があきらかに

豆腐や国産の麺、大豆粉、野菜などを材料にした、まるでデコレーションケーキのような「ベジデコサラダ」。衛星テレビ向けのニュースチャンネルCNNでも取り上げられ、海外からも注目を集めています。開発者で「MitsukiStyle」代表取締役の森安美月さんは、完成にいたるまでには失敗もたくさんあったと話します。

2人の子供を育てながら、レストランを営むことになった森安さんは、次第に自分でもメニューづくりに関わっていきたいという思いが強くなっていきます。ちょうどそのころ、ご主人が糖尿病を患ったこともあって、「健康や美容にいい食事を提供したい」と、商品開発に力を入れることに。「その結果、お客さんの気持ちから離れた方向に進んでいきました。いくら健康によくて、わくわくしないという意味がない。レストランが提供する食事には、エンターテインメント性とサプライズが必要だと言う気づきがありました」

その後、思考錯誤を重ね「ベジデコサラダ」を完成させた森安さんですが、プロダクトを固めながら常に進化していくことが大切だと、次々と新しい仕掛けに取り組んでいきます。「看板メニューとなる商品は完成したので、次は発信の仕方を考え、冷凍化に成功したことからwebで販売。作り方も公開しました。今は、家庭でもつくってもらえるようにインスタクターも養成しています。今後は日本の食スタイルや食文化を追求し、海外に投げかけていきたいですね」

名古屋から世界に広がっている「ベジデコサラダ®」と、森安さんの著書「低糖質&グルテンフリーでおいしくハッピー ベジデコサラダの魔法」(幻冬舎)



教訓 飲食業界には、エンターテインメント性とサプライズが必要

事業プラン作成のための グループワーク(全体指導)

起業及び新規事業に必 自分の資産を徹底的に

要なのは、オリジナリティー 洗い出してみよう!

ビジネスチャンスを見逃さないために大切なことはなにかを学ぶグループワーク。みんなで意見を出し合うことで、いろいろな発見もありました。



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。



グループワーク最終日に全員で記念撮影。仲間たちと共に学ぶことで得る物がたくさんありました。サプライズで増田先生にお花をプレゼント!

第1回

「三児の魂」の自覚と、「人生資産」の活用で、 あなたならではの、強いビジネスを起こそう!

起業は大きな選択。自分には何ができて、何を持っているのか? 自分が得意なところを経営指針にすること。そのためにはまず、自分を棚卸してビジネスプランを考えましょう。三児の魂、百までも。自分の資源から生まれたアイデアは、事業を支える強力な武器になります。そして、自分の資源と資源を組み合わせ、他人が真似できない事業アイデアを発想しましょう。



次々にアイデアが飛び出すグループワーク。新たな発見や驚きも!

グループワークから生まれたアイデア

- 空手+英会話 ▶ 日本で働く外国人向けに、痴漢撃退法を教える。
- 空手+ビーズ細工 ▶ 道着にビーズ細工を施す。
- 発酵+サルサダンス+酒蔵 ▶ 酒蔵でラテンダンスパーティーを開催

Point 自分の資源を組み合わせることで、ほかにはない事業アイデアが生まれます!

第2回

アイデアをフルに活用して、 あなたのビジネスや商品の付加価値を高めよう

起業を考えたら、まず独立して、「なぜそれをしたいと思うのか」「なぜそれができるのか」「準備すべきはなにか」という、動機・資源・課題の確認をしましょう。そうすることで、ダイレクトに自分の生き方と向き合うことができます。また、モノの見方やサイズを少し変えるだけで新たな商品が生まれ、新たな顧客層を獲得することができます。発想の転換が大切です。



付箋を貼り付けていくことで、アイデアがより明確になっていきます

グループワークから生まれたアイデア

- 名古屋の名物を題材にして新しい何かを作ろう!
手羽先 ▶ 手羽先抱き枕、手羽むす(おにぎり)
- きしめん ▶ きしめんスナック(お湯をそそいでもOK)、ロールきしめん
- 味噌煮込みうどん ▶ 煮込まない味噌煮込み(非常食)、一口みそ煮込み(ラビオリ)

Point 今までのサイズでものを見てはだめ! 発想の転換が新たな商品開発につながるかも

第3回

小さなビジネスこそ、経営理念とビジョンが大切

起業する前に、経営理念とビジョンを立てましょう。経営理念は、「誰を対象に、どんなことをするのか」(事業領域)、「何を成し遂げたいのか」(使命感)、「どうやってやるのか」(方法論)、「どうなりたいか」(目標・理想)を明確に示すもの。本当にやりたいことをやるためには、人と違っての方が競争優位になるので、常にアンテナを立て、自分の事業に落とし込むようにしましょう。



自分が本当にやりたいことはなにか? ひとつひとつ洗い出していきます

例えばネイリストの企業理念

- ×ネイルで女性を元気に ▶ 当たり前すぎる
- 女性の指先を輝かせ、心の輝きも永遠に ▶ 指先に絞ることで、企業イメージが広がる

Point 常にアンテナを立て、オンリーワンの経営理念を生み出そう

第4回

「人手不足」を乗り越えよう!そして、あらためて自らの ビジネスや、自らのプランの仕組みを整理しよう!

今や「人手不足」は、企業の規模を問わない重要課題。それに伴って、機械化・自動化の推進、外国人労働者の導入、高齢者の社会復帰などが必要となってきます。では、どうすれば「人手不足」を解消できるのか? たとえば、とある企業では従業員一人ひとりを「スター扱い」してホームページで紹介。またある特殊車両メーカーは、「伝導よしみ」「芝耕作」といったユニークなネーミングが注目され、人が集まっています。やはり、オリジナリティーとユニークな発想が大切ですね。



画期的なアイデアで、人手不足を解消した企業もたくさんあります

グループワークから生まれたアイデア

- 人を集めるためのアイデアフラッシュ
 - 高齢者に名刺をつくる
 - 女性向けに夕飯の素材を届けてもらう
 - 外国人の家族に日本製品を送ってあげる
 - 高級車乗り放題

Point 人手不足を解消するには、「夢を提供」してあげること!

第5回

事業プランを作成しよう!

事業プランを考えるうえで、一番大切なことは「誰に何を届けるのか」を明確にすること。数字などをいれて客観的にしたり、見出しなどをつけて読みやすくするのもポイントです。また、事業プラン名も大切な要素なので、わかりやすくインパクトのあるものにしましょう。評価ポイントは実現可能性、市場性、競争優位性、成長性、採算性、新規性、独自性、人間的魅力です。



気持ちや意欲が伝わるよう、まずは自分のプランを書き出します

Point 事業プラン名は、わかりやすくインパクトのあるものを!

グループセミナー(分科会)
& 成果報告

より細やかで実践的な 展示会出展で事業が

ビジネスセミナーと 1歩進化しました!

外部相談員によるグループセミナーで、プレゼン力の身につけ方やブランディングなど、より細やかで実践的な指導を受けました。また、展示会で事業プランを披露。有意義な時間となりました。(グループセミナー参加者延べ人数34名)

外部相談員によるグループセミナー

事業イメージをより具体的に!

事業に関するノウハウを、それぞれの分野の専門家がわかりやすく指導。事業イメージを具体的にしていきます。



第1回 販売促進・プレゼン力を身につける

2018年9月8日

第1部 広報・販路開拓相談 三ツ口洋一さん

起業家の熱意や発想にはいつも新鮮な発見があります。ところが想いと行動、結果がぴったりに合っていない方もいるので、ワクワクする本来のカタチにするお手伝いをさせていただきます。



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

第2部 プレゼン・展示会相談 梶田香織さん

自己紹介、夢や思いを語る時、商品やサービスを説明する際など、プレゼンの機会は多々あります。女性起業家なら、本人こそが最大のアピールポイント。相手がステキに感じ、つい心を動かしてしまうような「声の出し方・話し方」のコツを伝えます。



プレゼンジャパン代表
日本パターテスト協会代表

第2回 経営・管理能力を身につける

2018年10月6日

第1部 開業・税務相談 武井知佐さん

起業したい!と頑張っているあなたを応援します。当研究会には、あなたをサポートするための各分野の専門家があります。そして、あなたの横には起業の志を持った仲間がいます。一緒に頑張らしましょう!



武井ちさ税理士事務所
税理士

第2部 IT・経営相談 宿澤直正さん

女性起業家は感覚・感情から敏感に人生の目的(使命)を察して、それに耳を傾けている人が多い気がします。ただ、弱点になるのが「文書に落とし込むこと」「儲かる仕組みを考えること」です。その部分を一緒にアイデアを出し、絵に描きたいと思います。



宿澤経営情報事務所
(中小企業診断士事務所)代表

第3回 ブランディング・WEB発信力を身につける

2018年11月17日

第1部 イメージアップ・ブランディング相談 秋篠くるみさん

「第一印象」が大切なのは、人だけではありません。モノもサービスも同じです。あなた自身の印象はもちろん、モノやサービスの魅せ方・伝え方をあなたの思いに寄り添い、アドバイスします。



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

第2部 WEB・ソーシャルメディア戦略相談 松浦法子さん

スマホを常時持ち歩くようになった昨今、WEBは欠かせない情報源になっています。開業後、忙しくなるみなさんに代わって営業してくれるツールとしてしっかり育てましょう。仕組み次第で未来が大きく変わります!



アーツ&ウェブ株式会社
代表取締役

展示会

研究会の成果を、 展示会で披露

平成29年度に続き、平成30年度も名古屋と東京の展示会に出展。事前に出展参加者ミーティングを実施し、ブースコンセプト、広報媒体の統一、演出等を決定。展示会当日は、自分たちのビジネスプランを、来場者たちに伝えました。



河村たかし名古屋市長も、女性ビジネス研究会のブースを訪れてくれました



右/1400社以上が出展した、日本最大級の異業種交流展示会。約6万2000人が来場したビッグイベントです
左/ひとり一人ていねいに説明。展示会の後、仕事に結びついた人もいました

メッセナゴヤ2018

2018年11月7日~10日
会場/ポートメッセナゴヤ



ディスプレイも参加者のみんなで考えたもの。花やちょうちなどをあしらって女性らしく!

第48回ネプコンジャパン

2019年1月16日~18日
会場/東京ビッグサイト



数多くの外国人も訪れ、みんなの事業に興味を示してくれました



たくさんの出会いに
参加者たちも笑顔!

自分たちの事業を、
マイク片手にPR



エレクトロニクス開発・製造に関するアジア最大級の展示会。出展社数2640社以上、世界中から12万人を超える専門家が集まりました

商品開発

女性ならではの視点で、 新商品を開発

手作りコスメ教室とネット販売をしている参加者の(NAANO・辻本奈々さん)が環境に配慮した紙製の手作りコスメ容器を開発中。製造する工場が決定し、現在は容器の材質やデザイン開発を進めています。(補助金採択事業)



ポップなデザインは、インテリアにもなりそうです

【コーディネーター】

●チーフコーディネーター

事業計画(ビジネスプラン)・資金繰り等、事業相談
菅沼 之雄



2006年5月創業、同年10月、株式会社エープランナーを設立。「緑の下の力持ち。」を信念に、経理代行から開業した事業も、現在は事務代行・人材派遣/紹介・経営コンサルと多岐にわたる。2016年、全国で起業支援を展開している一般社団法人起業支援ネットワークNICEの理事に就任。起業しにくいと言われている名古屋の起業文化を変えるべく、社会貢献活動にも積極的に参加している。

●サブコーディネーター

女性起業全般、労務相談
伊藤 麻美



2002年5月、実務経験の全くない社会保険労務士として独立開業し、その後企業年金のプロとして活躍。同年8月に東海女性経営者交流会ドリジェを創設。女性の交流支援・起業支援活動を開始。2007年7月に独自SNSを活用した「東海女性自立支援団体ピタシヨ」を立ち上げ、女性の自立支援のための社会環境整備を行うべく、2011年12月にNPO法人化、副理事に就任。現在に至る。

研究会まとめ
ビジネスプラン発表と講評

プレゼンテーションに 自分のやりたいという思

大切なのは いを、心を込めて伝えること

研究会の最終日は、自分の事業プランを発表。「起業支援ネットワークNICe」代表理事の増田紀彦さんから、事業内容のアドバイスはもちろん、プレゼンテーションのコツなども教えてもらいました。一番大切なのは、自分のやりたいという思いを、心を込めて伝えることです。

参加者の声

※女性ビジネス研究会参加者38名のうち、第6回研究会への参加者の声を抜粋しました。

「プレゼンテーションでは表情を豊かに、身振りにも気を使いましょう!」と増田さんからアドバイスが入ります



02 株式会社 三恵社 荒谷 理加さん

今後の目標(事業内容)

絵本や書籍による、企業や個人、商品のPR方法を提案します。今後は絵本の新しい形を提案していきたい。

研究会に参加した感想

講義は毎回わかりやすく、他分野の業種の研究会メンバーとのワークは、とても勉強になりました。新しい目線での考え方を学ぶことができ、新事業立ち上げに繋がりました。



04 フライハイ 今津 美伸さん

今後の目標(事業内容)

アロマ全体の施術とセルフケアの講座を用いて、女性の健康を一生サポートし続ける仕組みをつくります。

研究会に参加した感想

一番よかったことは講義がわかりやすく、やりたい事業が見つかったことです。その事業プランを作成し、人前で発表したことで覚悟が決まりました。ありがとうございました。



06 &.WRITING WORKS 川島 志保さん

今後の目標(事業内容)

「お客様をあなたのファンにするためのお手伝い」というコンセプトで、ライティングをベースとした広報支援。

研究会に参加した感想

参加したからこそ、見えてくるものが多々あって良かったです。1人では出展できなかったメッセナゴヤでの体験も、自分の持っているものを再発見できました。



01 Plaisir Design(プレジールデザイン) 愛智 有紀さん

今後の目標(事業内容)

新事業「Desi Kids」の生徒数を増やし、軌道に乗せたいです。子ども達と一緒に成長していきます。

研究会に参加した感想

1期目から参加させていただきました。何もわからない状態で飛び込みましたが、しっかり学ぶことができ、新事業をスタートできました。大切な仲間も出来て感謝しかありません。



03 伊藤直子一級建築士事務所 伊藤 直子さん

今後の目標(事業内容)

コンパクト・リノベーション協会を立ち上げて、自宅避難所シェルターの普及に尽力していく。

研究会に参加した感想

たくさんの刺激をいただき、大変勉強になりました。研究会の内容が素晴らしく、増田さんの講義を受けられて、大変有意義でした。本当にありがとうございました。



05 株式会社サンケン 葛城 亜沙子さん

今後の目標(事業内容)

炭素繊維を使って、女性が喜ぶ製品を生み出していきたくと思います!

研究会に参加した感想

たくさんの学びとご縁をいただき、ありがとうございました! 私自身成長できたと感じています。このご恩をお返しできるような頑張りたいと思います。



07 株式会社ウィーケン 佐々木 亜由子さん

今後の目標(事業内容)

親子で参加できる本格お仕事体験ウィーケン!主催。会員1000人を超え、多くの方に参加いただいています。

研究会に参加した感想

とくに増田さんの講義を通じて、親子だけではなく、企業様にもっと積極的に価値を提供できるのではないかと考え、従業員向けファミリーデー事業等もチャレンジしています。



08 株式会社ブランコ 佐藤 あやみさん

今後の目標(事業内容)

ブランディングツールサービス(映像、写真、パンフレットデザインなど)を提供し、企業を応援します。

研究会に参加した感想

事業内容について深く考えることができ、また他の参加者からも学びをいただけて、とても良い機会になりました。ありがとうございました。



10 株式会社未来会議 菅野 愛子さん

今後の目標(事業内容)

「ゲーム感覚で進められる、オーダーメイドの研修」という新サービスのアイデアを形にするため、検証を進めていきます。

研究会に参加した感想

研究会は自分と向き合う時間であると同時に、客観的に自社事業を見つめる時間でした。



12 一般社団法人五感脳トレーニング協会 武田 規公美さん

今後の目標(事業内容)

幼児～シニア・ゲーム感覚の脳トレーニング。各種施設向けのプログラム提供を展開していきます。

研究会に参加した感想

今まで何となくやっていたのですが、課題点が見つかり目標が明確になりました。ありがとうございました。



14 株式会社Shiprich 舟橋 一枝さん

今後の目標(事業内容)

みなさまが最短でそれぞれの成功の道へ行くための人脈紹介や、学びの場を提供するコンサルジュとなります。

研究会に参加した感想

個人事業主となる前から相談させていただき、多くの学びとご縁を頂戴しました。私がたった2年弱で株式会社設立までできたのは、この研究会に参加できたおかげだと思います。



09 ゴートデザイン サンボーン 裕子さん

今後の目標(事業内容)

個人事業主向けHPプラン「498」の販促と、制作チームの育成・構築に取り組んでいます。

研究会に参加した感想

私の事業を深く理解してくれている仲間や専門家の方々から、長期にわたり助言をもらえたため、事業を進めるスピードもいつもの倍以上でした。ありがとうございました。



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

今後の目標(事業内容)

年齢や体型に関係なく誰でも「印象アップ」を経験してもらえるよう、サービスを「プレゼント」として商品化。

研究会に参加した感想

大手企業からのビジネスオファーに対して、「個別相談」で専門家の先生から助言を得られたおかげで適切な対応ができました。研究会のおかげで仕事の幅が広がりました。感謝しています。



13 有限会社藤吉建築設計事務所 藤吉 聡さん

今後の目標(事業内容)

新しくスタートさせた英語スクール。地域に愛される英語スクールとなるようまずは認知度を高めていきたい。

研究会に参加した感想

新しい事業を始める上で不安も多かったが、同じような悩みを持った起業家との交流や、親切的な講師陣・運営のおかげでとても充実した一年を送らせていただきました。



15 有松関人案内所 合同会社 ありまつ中心家守会社 武馬 淑恵さん

今後の目標(事業内容)

「有松の魅力伝え、有松に関わる人を増やす」ために、人と人が交わる場を有松の中につくっていきます。

研究会に参加した感想

様々なジャンルの女性起業家とご縁を得て、自らのビジネスプランに真剣に向き合うとともに、メッセナゴヤ出展など、個人活動だけでは経験できない機会をいただきました。



研究会まとめ 参加者の声

16 志月~Shizuki 三野 昌江さん

今後の目標(事業内容)

家に眠っている着物や帯を、形を変えて今のライフスタイルに合う物に作り替える事業を考えています。

研究会に参加した感想

ビジネスの考え方や発想の方法を、いろいろな分野の専門家の方々に沢山教えていただき、起業する前段階だったのでとても勉強になりました。



17 美辺株式会社 美辺 香澄さん

今後の目標(事業内容)

幸せな思い出の一部となること、ライフステージを問わず幸福な生き方を選択するお手伝いをする。

研究会に参加した感想

自分がやれること・やりたいことの棚卸しをする機会はあまりなく、貴重な時間でした。一線で活躍する講師の方に、意見をいただける機会をいただき大変ありがたかったです。



18 Troy's American BBQ ミラー 奈美さん

今後の目標(事業内容)

WeberBBQグリルを使用した法人向けプロBBQ養成や研修、ケータリング事業を展開。

研究会に参加した感想

第1期から3年間、研究会で勉強させていただきました。研究会がなければ今の自分はなかったと思えるほど、多くの先生方や支援者、仲間たちのおかげで夢が現実化しています。



19 株式会社愛知心理教育ラボ 毛受 誉子さん

今後の目標(事業内容)

戦略的メンタルヘルス対策と人材教育分野で、人事レコードをITで可視化するマネジメントシステムの提供。

研究会に参加した感想

いい交流ができた。新規事業の創出を目的に参加したので、もっと事業ブラッシュアップの研究会であればありがたかった。



20 M's HEART 森田 亜弓さん

今後の目標(事業内容)

女性のための不動産屋だけでなく、女性のあらゆる悩みに寄り添うコンシェルジュを目指します。

研究会に参加した感想

今回は宅建士試験の勉強のため、ほとんど欠席してしまいましたが、研究会に参加出来たからこそ合格できたと思います。たくさんのごことを学び、明確な目標が出来ました。



21 private salon M eterno 山田 晃子さん

今後の目標(事業内容)

爪の健康を考えた爪に優しいジェルネイル「パラジェル」の普及。お店を移転し、落ち着ける空間を作る。

研究会に参加した感想

起業するにあたりとても勉強になる内容でした。また周りも同じ心境の方が多かったので、相談したりしやすく横の繋がりもできました。



22 LEC HAPPINESS株式会社 山田 由果さん

今後の目標(事業内容)

便利でおいしい焼肉専門店の味のアレンジ惣菜を提供。

研究会に参加した感想

非常に勉強になりました。



23 吉田 さき子さん

今後の目標(事業内容)

熱田の地に日本酒と食文化で観光誘致を実現したい。そのための起業を実現します!

研究会に参加した感想

講師陣の業種の広さから、自分がまだまだ小さい枠の中で考えていたことに気づきました。また、ワークが具体的で、参加することにビジネス思考にマインドシフトできました。



女性ビジネス研究会まとめ

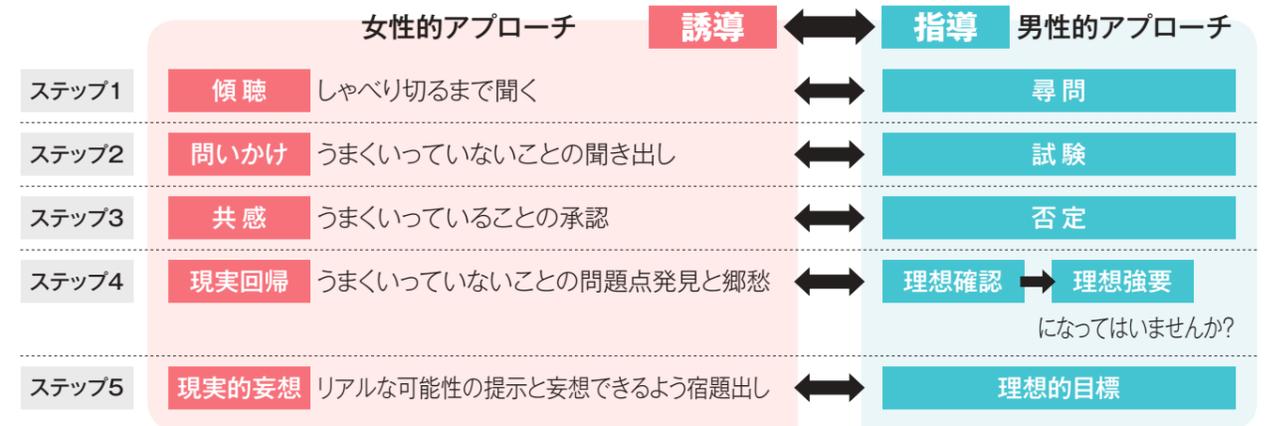
「共感の生き物」である女性を、鼓舞することが最大の支援!

① 女性が起業したい動機

女性の起業動機の大多数は、「困っている人を助けたいビジネス」と「大企業のニッチマーケットビジネス」という2タイプに分けられることが多いです。

② 女性起業相談は「誘導」のアプローチで

女性と男性ではアプローチの仕方が異なります。女性には「誘導」のアプローチが効果的。



③ 不安に熱い女性たち ～女性が担う新経済創出

女性の不安は目の前のことだけではなく、地震などの災害や環境問題等、時間軸も未来的で地域軸も世界的に感じる傾向があります。女性の不安解消によるビジネス行動は「SDGs」推進の担い手となり得ます。

③ 女性起業家を続業させるために

- 否定をしないこと
- 想いや願いを信じてあげること
- そばに寄り添うこと
- 絶対的に応援してあげること
- 長い目でみてあげること

女性起業家を続業させるために必要なのは「共感の生き物」である女性を鼓舞すること。それが最大の支援です。

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

■平成30年度名古屋市中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(フレジュールデザイン)
阿久津 紫乃	代表	イーラボ Education+Labo
荒谷 理加	営業	株式会社三恵社
伊藤 彩	エステサロンオーナー	妊活サロン Acouleur
伊藤 直子	建築設計士	伊藤直子一級建築士事務所
稲垣 砂智枝	生活支援サービス(便利屋)	一家大助の便利屋さん 名古屋東店
今津 美伸		フライハイ
大池 良枝	コーチ・カウンセラー	ぼじふる
大石 敦子	司会・ナレーション、コーチング	
大久保 としえ	代表取締役	株式会社BLOOM
大橋 拓幸	専務取締役	株式会社アイチバック
葛城 亜沙子	営業課長	株式会社サンケン
川島 志保	代表	& WRITING WORKS
久米 充倉	代表取締役 主任宅建士	名古屋ホームズ有限公司
佐々木 亜由子	代表取締役	株式会社ウィークン
佐藤 あやみ	サービス業	株式会社ブランコ
サンボン 裕子	ウェブサイト作成	ゴートデザイン
清水 千都	学生	
菅野 愛子	取締役	株式会社未来会議
曾羽 弥生	代表	Happy coordinate(ハッピーコーディネート)
武田 規公美	代表	一般社団法人五感脳トレーニング
張 悦	福祉コンサルティング	株式会社張福祉コンサルティング
辻本 奈々	代表	NAANO
平松 智美		梶田 奈未絵
藤吉 聡	設計管理	有限会社藤吉建築設計事務所
舟橋 一枝	代表取締役	株式会社Shiprich
武馬 淑恵	代表/代表社員 COO 最高執行責任者	有松閣人案内所/合同会社ありまつ中心家守会社
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
三野 昌江		志月
美辺 香澄	代表取締役社長	美辺株式会社
ミラー 奈美	プロデューサー	Troy's American BBQ
村木 玲子	代表取締役社長	株式会社ジョイント
毛受 誉子	代表取締役	株式会社愛知心理教育ラボ
森田 亜弓		M's HEART
山田 晃子	ネイリスト	Private salon M eterno
山田 由果	総務	LEC HAPPINESS株式会社
吉田 さき子		

運営/特定非営利活動法人ピタシヨコ
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