

わたしの 創業 ものがたり



起業を、
もっと身近に。



公益財団法人 **東京都中小企業振興公社**

事業戦略部 創業支援課

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
明治安田生命ビル低層棟2階(丸の内MYPLAZA内)
TEL:03-5220-1141 E-mail:support@startup-station.jp
JR 東京駅 丸の内南口より 徒歩5分
JR 有楽町駅 国際フォーラム口より 徒歩5分
東京メトロ 千代田線二重橋前駅 3番出口 直結



事業戦略部 多摩創業支援課

〒190-0014 東京都立川市緑町3-1 GREEN SPRINGS E2 3階
TEL:042-518-9671 E-mail:tama@startup-station.jp
JR立川駅から徒歩約8分 多摩モノレール立川北駅から徒歩約4分



創業の夢、実現をお手伝いします
TOKYO 創業ステーション

プランコンサルティングとは

皆様の夢の実現に向け、創業支援に熟練したプランコンサルタントが、マーケティングやビジネスプラン作成、事業化までを、伴走してサポートします。

ビジネスプランのブラッシュアップをご支援!

コンサルティングを繰り返すなかで、様々な「気づき」を得て、実現可能なビジネスプランにブラッシュアップしていただけます。ワンポイントのスポット相談にも対応しているの、ささいなことでも、お気軽にご相談ください。ご利用は無料です。



夢の実現に向けた道標「創業羅針盤」

オリジナルの「創業羅針盤」が、創業に必要なステップを見える化! 夢の実現に向けた道標になります。クリアしたステップには、スタンプが押されますので、ご自身の創業準備状況を把握しやすくなり、今やるべきことが明確になります。



女性の起業も応援

女性コンサルタントによる女性相談ブースを整備! 女性ならではのお悩みも、お気軽にご相談いただけます。また、子育て中の方はStartup Hub Tokyoの一時保育サービスをご利用いただくこともできます。(事前予約制)

創業助成金とは

一定の要件を満たす創業予定の方や創業初期の方に対し、必要な経費の一部を助成します。

助成率・助成金額

助成金額 最大300万円(最小100万円)

助成率 対象経費の2/3以内

助成対象となる経費

- ・直接雇用している従業員の人件費
- ・オフィスや店舗の賃借料
- ・オフィスや店舗の什器備品購入費
- ・自社製品、サービスの広告費 など

申請するための要件

申請する方は満たさなければならない要件があります。

- ①東京都内での創業予定者、又は創業して通算5年未満の中小企業者等である。
- ②指定の創業支援事業(*)を利用し、要件を満たしている。

特に②については要件を満たすまで時間がかかります。早めの準備が必要です。

※主な創業支援事業

- ・TOKYO創業ステーションの「プランコンサルティング」による事業計画書策定支援を終了した方
- ・都内区市町村で実施されている「認定特定創業支援等事業」の証明をうけた方 など

※ 詳細については必ずHPで最新の情報をご確認ください。

丸の内 & 立川

起業に興味がある人も、
創業に向け具体的に取り組みたい人も!

「TOKYO 創業ステーション」はこんな場所



東京都と(公財)東京都中小企業振興公社が連携して設立した、起業を身近に感じるための拠点。無料の支援メニューも数多く用意しています。まずはここから1歩、踏み出そう!

つながりを作る

起業仲間や先輩起業家、専門家、VC、支援者とつながる!

知る・学ぶ

多彩なセミナーやイベントに参加して起業に必要な知識を得る!

相談する

起業に向けての不安や疑問をエキスパートに相談する!

起業の 手続をする

会社設立に関する各種手続を実際に行う!



起業の
ヒントに
出会える



Startup Hub Tokyo (スタハ)は、「自由に仕事がしたい。」「収入をもっと増やしたい。」「経験・知識や資格を活かして働きたい。」「でも、何からはじめたらいいかわからない。」「...」そんなあなたを応援する、創業支援施設です。無料でご利用いただける、さまざまな支援メニューをご用意しています。

- ・ラウンジ
- ・コンシェルジュ起業相談
- ・創業関連イベント
- ・キッズルーム(一時保育サービス)

Planning Port

様々な
起業支援
メニューの
提供



Planning Portでは、事業計画策定のアドバイスを行う「プランコンサルティング」を実施しています。また、経営に必要な知識や情報を提供する各種セミナーを展開しています。創業(希望)者のみなさまの状況に合わせて、広く入り口をご用意していますので、まずは受付窓口へお越しください。みなさまに適したサービスをご紹介します。

- ・プランコンサルティング
- ・専門相談(税務、労務、法務等)
- ・融資相談
- ・TOKYO起業塾
- ・その他セミナー(業種別、女性向け等)
- ・創業助成金

株式会社 RABO



叶えたい世界の実現のため、私にとって最適な選択肢が「起業」でした。今は天職に出会えた!と思っています。

東京都渋谷区恵比寿南1丁目11-13 恵比寿ヴェルソービル5F
「世界中の猫と飼い主が、1秒でも長く一緒にいられるように猫の生活をテクノロジーで見守る。」ためのIoTプロダクト「Catlog®」を開発。2021年7月には新たなデバイスを提供予定。2018年2月設立。https://rabo.cat/

代表取締役 伊豫 愉芸子

東京海洋大学大学院博士前期課程修了。東京大学大気海洋研究所にてバイオロギング研究に従事。株式会社リクルート入社、インターネットサービスの企画・プロダクトの設計・新規事業開発を担当。「猫様」との同居歴は20年以上、現在はショートヘアソマリの子猫とベンガルのおでんと暮らす。一般社団法人日本ペット技能検定協会認定キャットケアスペシャリスト/キャットシッター資格所有。



事業を進めるにあたり最も大切にしたいことは「すべては、猫様のために。」という世界観の醸成です。そして「猫様」に負担をかけることなく、24時間365日の行動データを記録し見守る、首輪型ウェアラブルデバイスとアプリ「Catlog®」を開発しました。創業資金は、自己資金と銀行の創業融

■事業化にむけて
自由度の高い創業助成金を活用

いている方が多いとわかり、会社を立ち上げる意味がある事業だと確信しました。

■これからのビジョンは?
テクノロジーで世界の「猫様」に貢献

現在、「Catlog®」利用「猫様」は約6,000匹(2021年2月現在)、まだ認知は十分とはいえません。しかし、利用者

資、認知の獲得とユーザー数の確認を目的に、クラウドファンディングを利用したところ予想外の反響があり、最終的に達成率1523%という結果となりました。早い段階で創業助成金制度についても調べ、会社設立後に東京都中小企業振興公社の創業助成金を申請し採択されました。公的な助成金は様々ありますが、中には資金用途が詳細に決められ、自分が使いたいことに充てられないものもあります。創業助成金の場合には広告宣伝費用や人件費などにも使え、自由度が高く助かりました。

また、知的財産を重視し、早い段階から特許申請や意匠・商標登録を行っており、アメリカ・中国への国際出願に際しては、知的財産関連の助成金を申請。すでに中国での意匠・商標登録が完了しています。

起業を目指す方へ
～応援メッセージ～

つまずきの芽を
早めに潰す!

起業では誰かが守ってくれるわけではなく、自分の身は自分で守るしかありません。アンテナの感度を高くして、つまずきそうなことは、いち早く見つけて潰しておく。人生をかけてもいい!と思える事業を見つけられるように頑張ってください。



利用サービス
・創業助成金

が自発的にSNSで「Catlog®」を紹介し、それを見た方が購入するというサイクルもできてきたようです。さらに「猫様」の体重変化と排泄行動を自動で記録する新たなデバイス「Catlog Board®」を開発し、クラウドファンディングで先行予約を開始したところ、4分で100%達成、現時点での達成率は4216%。大きく「爆発」する兆しが見え、手応えを感じています。

今後は、当社に集約される世界でも類を見ない膨大な「猫様」データを元にした事業も考えています。世界には6.2億匹の「飼い猫様」がいることから、海外市場にも大きな可能性がある。今、この時代に生きている「猫様」が「Catlog®」があつてよかった!と思いい、世界中の「猫様」と飼い主さんが、1秒でも長く一緒にいられるように、「猫様」の生活をテクノロジーで見守るための事業をどんどん展開していきます。



「すべては、猫様のために。」
テクノロジーの力で
猫の生活と健康を見守る

運動量、食事回数など、猫の活動を24時間記録。スマホなどでいつでもお留守番中の猫の様子を知ることが可能。

「飼い主さんがつけれないものは猫様もつけれないはず」。設計・デザインにもこだわりが。

チーフ・キャット・オフィサーのプリ丸・アシスタントのおでんもオフィスに出勤。

■起業のきっかけ
■自分にしかできない「猫様」の見守りを

私が起業したのは、人生の3つの「点」が繋がって「線」となったと感じたことがきっかけです。その「点」の1つめが、大学・大学院で研究したバイオロギング。ペンギンなどの生物に小型記録装置を取り付け、人が見ることのできない場所での行動を把握する調査手法です。当時は国立極地研究所の研究に参加し、無人島に何日も泊まり込んでの調査などを経験しました。

大学院修了後は「一度社会に出てみよう」と思い、人の価値観を動かす仕事に携われる株式会社リクルートに入社。営業・プロダクト開発・新規プロジェクトの立ち上げ・広報を経験し、これが2つめの「点」になりました。同社に10年間勤めた後は、スタートアップに関わる業界に転身。その頃、ウェアラブルデバイスによる「猫様」の見守りサービスという構想が浮かんだのです。

私は20年以上「猫様」と一緒に暮らし、彼らと私たちでは話す言語が異なるため、言葉によるコミュニケーションは難しい場合が多いです。しかも体調変化・不良を隠しがちな生き物であり、健康管理が難しい。人には見えない「猫様」の時間や行動を見えるようにできれば...。そこで、これまでの知見を応用した製品開発を思いついたのです。バイオロギング・プロダクト開発「猫様」という3つのバックグラウンドを持つのは、おそらく世界中に私しかいないはず。そして、このアイデアを形にするには、自分で動くのが一番早い。また、多くの飼い主さんにヒアリングした結果、「猫様」に対して同じ思いを抱

株式会社 モーンガータ

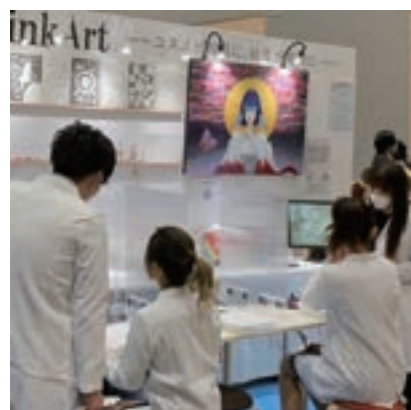


自分の思いを信じ、楽しみつつ、「誰かに求められるものを提供する」という視点をもち続けて進んでいきます！

東京都練馬区三原台3丁目7-40
廃棄化粧品を絵具化する技術を開発。化粧品から絵具を作る・塗る・切って貼るとい
う、多様な行為を体験いただける新ジャンルの楽しみ SminkArt を商品化。2019年
9月設立。https://man-gata.com/

代表取締役 田中 寿典

2012年東京大学大学院理学系研究科生物科学専攻修了後、株式会社アルピオン（株
式会社コーサーグループ会社）に入社。研究部に配属され、メイクアップ製品の研究
開発に従事する。2018年2月同社退社。2019年9月20日株式会社モーンガータ
設立。



ロセスで事業内容を作成。汎用の事業計画書のテンプレートを基に、事業計画を策定しました。自分たちの判断だけで事業を興すのはリスクが高いため、無償で支援してくれる機関を探し、TOKYO創業ステーションを発見。さっそく、プランコンサルティングを受けることに。担当のプランコンサルタントさんに、私たちの思いや事業を起ころうと思った背景を伝え、事業計画から商品の形状に至るまで、細やかなアドバイスを受けました。おかげで自分の脳内が整理され、気付かなかった様々な点を修正でき、起業に対する不安は減少。今でもその方には3

か月に1回ほどのペースで事業の進捗を報告し、フォローアップしていただいています。創業資金は自己資金で賄いましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大をきっかけに認知活動の転換を考え、新たな広告を実施。それらの費用に充てるために、創業助成金も申請、採択されました。認知度アップには、JR東日本の車内ビジョン「女性専用車トレインチャンネル」のCMを利用。そのための素材制作を知人に頼んだところ、偶然、楽天株式会社や芸能事務所の方につながり、「面白いね」と協力していただけることになりました。おかげでインフルエンサーの集う楽天ライブでのCMモデル選出イベントや、TOKYO MXでのCMが実現。さらにクラウドファンディングで認知度が上がると、複数の民放の取材を受けるようになりました。

- これからのビジョンは？
● ご自宅で過ごす時間に彩りを添える
- 現在、新製品開発や海外進出の話も進んでおり、キットのケースは小・中学校での
- ・ 創業助成金
 - ・ 専門相談（税理士・司法書士）
 - ・ 融資相談
- 利用サービス
- ・ プランコンサルティング



廃棄されていた化粧品を 絵具として蘇らせ 新たな価値観と楽しみ方を創造



プロのアーティストがデザインした塗り絵シールもつくり、切って貼る楽しみも提供。

全てが化粧品グレードの原料で構成されており、肌に付着した際にも低リスクで安心。化粧品を専用の溶剤（特許出願中）で溶く「化粧品から絵具をつくるキット」は、今までにない製品。

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

クラウドファンディングは認知活動に注力！

クラウドファンディングは、最初は身内の支援で終わりがち。そうならないためには認知活動に力を入れて。また支援者に「この媒体で取り上げられた」「ここで紹介された」と報告できるネタを用意することも、よい結果につながると思います。



■ 事業化にむけて
■ 人との出会いで事業が進み広がっていく

商品の中心は自分が使い残した化粧品を絵具化できるキット。足りない色の補填のため、化粧品製造企業の廃棄品を当社が買い上げてつくった絵具、絵心がなくても楽しめる塗り絵シールも考案し、SminkArtと名付けました。事業化に向けては、まずは世の中にある課題を深掘りし、自分たちに何ができるかというプロセスを繰り返しています。

私は「創造的な研究」に携わりたく、化粧品企業に就職し、メイクアップ化粧品の研究開発に従事。視覚・嗅覚・触覚で堪能できる雑貨寄りのコスメの開発に、やりがいを感じていました。一方で、化粧品業界には、膨大な廃棄品が存在することを知ったのです。近年、化粧品原料の鉱物資源は枯渇が懸念されていますが、メイクアップ化粧品は色見の検出機器上の数値がわずかにずれただけで、質の問題はなくとも廃棄される。また、消費者側でも半数の方が化粧品を使い切らずに捨てています。

そこで、廃棄される化粧品の新たな利用方法として、「化粧品を絵具化する」という発想に至りました。現在は大量生産品よりも、オリジナルティやストーリーのあるモノが求められる時代。化粧品を絵具にすることで、「オリジナルをつくる楽しみ」を提供できるのでは？と思ったのです。実姉がアクセサリなどの雑貨を制作し、C to Cで販売していたこともヒントになり、二人で事業を立ち上げることにしました。

■ 廃棄される化粧品の絵具として再利用

ゆうらホールディングス 株式会社



もうダメだと思うと、そこで止まってしまい先に進めません。失敗もポジティブに切り替えることが必要です！

東京都千代田区神田錦町3丁目21
ライフスタイルの変化に合わせて伝統的工芸品の陶磁器を変化させ、素晴らしい職人の匠技を多くの方に楽しんでいただく「匠ワンストップ」事業を国内外に展開。2016年7月設立。https://you-la.co.jp/



代表取締役 佐々木 歩美

2012年陶磁器製造会社に入社し、営業、マーケティングなどを経験。2015年同社取締役役に就任。2016年6月同社を退社し、7月「あなたとLifestyleにArtを」という願いを込めて「ゆうらホールディングス株式会社」を起業。2018年には東京・大手町にショールームを開設。



加してビジネスモデル図を作成したり、プランコンサルティングで事業内容を第三者にもわかりやすく見直したり。また、「このプランなら事業可能性評価も受けたら？」と勧めていただき、「可能性あり」と判定を受けました。担当マネージャーさんがずっと同じ方で、当社の状況を把握していただいているため、何かあればいつでも何でも相談でき、心強く感じています。

資金調達も全くの手探り状態だったため、融資相談も利用しました。ハードルが高いと思っていた東京信用保証協会さんに直接相談し、親身になっていただけ、そこから直接おつきあいできるようになったのは、非常にありがたいことでした。創業助成金も採択され、法人需要強化のために開設した

2020年は新型コロナウイルス感染症
海外進出を目指し、今できることを
これからのビジョンは？

ショールームの運営費の一部に充当。おかげで、これまで伝統的工芸品に興味が無かった方や訪日外国人の方にも、実際に手にとり目惚れして購入していただける機会が増えました。

セミナー参加も勉強になりました。先輩経営者に聞いた話は、すぐには活用できなくても、後で自分が同じ場面に遭遇した際に「あの時間のことか」とわかり、苦労回避や、事業計画作成の参考になります。ピッチ会への参加も、他者に聞いてもらって初めてわかることもありプラスになりました。

私の場合はその他にも、東京都女性ベンチャー成長促進支援事業 APT Womenで資金調達やマーケティングの方法を先輩に学んだり、公益財団法人まちみらい千代田の千代田ビジネス大賞にもエントリーしたり、様々な公的支援を活用しました。

- ・ 融資相談
- ・ TOKYO 起業塾(実践コース)
- ・ 創業助成金
- ・ プランコンサルティング
- ・ 利用サービス

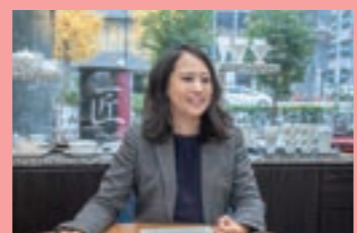


素晴らしい「日本の匠技」を
途絶えさせることなく
世界中に広めていきたい

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

相性のよい担当者を見つけて！

金融機関とおつきあいでは、相性のよい担当者を見つけることが鍵。担当者さんには商品知識はありませんので、実際に商品を使ってもらい、根気よく・相手にわかりやすく説明することを心がけました。



丹波立杭焼・彩色線象嵌の技を生かし、現代の部屋にも合うモダンなデザインに仕上げた作品。

産地に直接足を運び、職人さんと試行錯誤しながらトレンドに沿った新たな作品を生み出していく。

職人さんから直接仕入れることで、お客様の声に応える選りすぐりのよいものを販売できる。

退職後1ヶ月で会社を立ち上げましたが、まだ何の実績もないうちは職人さんに取引の話をしてもらっていただけです。産地に毎月出かけて交流を重ね、ようやくよいお返事をいただけていました。と言っても、産地に行くことは楽しくもあり、苦に思ったことはありません。

一方、悩んだのは経験のない「経営」についてです。どうしよう？とネット検索して知ったのが、東京都中小企業振興公社。秋葉原の本社に足を運び、様々な分野の専門家にわからないことを相談することができました。この時お世話になった方に丸の内のTOKYO創業ステーションを紹介していただき、TOKYO起業塾に参

陶器の製造会社に勤めていた時、仕事で職人さんの工房を訪ねる機会がありました。初めて見る伝統的匠技は、なんと素晴らしいのか。しかし、職人さんの中には「自分の代で終わり」という方も。せつかくの貴重な匠技も、一度途絶えてしまえば復活させることは至難の業。そこで「絶やしてはいけない、もっと多くの人に知ってほしい」という思いを抱きました。

また、お客様から形やサイズのご要望をいただいても、応えることができません。お客様が欲しいものと職人さんのつくっているものが離れているのかもしれないと感じることもありました。そこで産地とお客様を直接結ぶ「匠ワンストップ」という事業での起業を決めたのです。

■ 事業化にむけて
公的な支援事業を幅広く活用する

■ 起業のきっかけ
匠技をもっと多くの人に知ってほしい

エーテンラボ株式会社



人生は一度きり。人生の最後
に後悔しないよう、好きなこと
に全力を尽くして!

東京都渋谷区恵比寿 1 丁目 8-5 東洋ビル 3F
匿名の5人でチームをつくり、チャットで励ましあい、共通の目標を達成する習慣
化サービス「みんなチャレ」を開発・運営。「みんなが行動変容できる世界」を目指す。
2016年12月設立。https://a10lab.com/

代表取締役 長坂 剛

1982年静岡県生まれ。2006年東京工科大学 メディア学部卒業後、ソニー株式会
社に入社。B2Bの営業やプレイステーションネットワークのサービス立ち上げに従
事。ソニーの新規事業創出プログラム「Seed Acceleration Program」から独立
しエーテンラボ株式会社 (A10 Lab Inc.) を創業。

最初は事務所が狭かったため、東京駅周
辺の大手企業との商談には、無料で使える
Startup Hub Tokyoのラ
ウンジスペースを活用しました。そこでは
講演会やセミナーなどもあると聞き、参加
してみることに。ある創業社長の講演から、
「ブランディング・信じるものを諦めない気
持ち・それを実現する行動力」が必要だと
学んだことが印象に残っています。

創業資金はベンチャーキャピタルと個人
投資家から調達し、ソニーの資本も入って
いましたが、スタートアップは常に資金難。先
に起業していた友人から創業助成金の話を
聞き、起業の半年後に申請して採択。家賃
とサーバー使用料の一部に充てました。助
成対象期間は2年で、私は最初の1年で枠
を使い切ったのですが、すぐに助成金を交
付していただけたのも助かりました。

東京都主催の「世界発信コンペティショ
ン」では、東京都革新的サービス奨励賞を
受賞。都が展示会や商談会でのマッチング・
WebサイトでのPRなど行ってくれまし
た。経済産業省の「ジャパン・ヘルスケアビ



ジネスコンテンツ」でも、優秀賞、特別賞受
賞後に地方イベントなどで紹介していただ
きました。おかげで企業としての信頼度が
高まり、自治体からの問い合わせも増加。
2019年には、神奈川県とともに「みん
チャレ」を使った糖尿病患者とその予備軍の
方の生活習慣改善の実証実験を実施。「み
んチャレ」を活用することで、2倍の有意差
が認められたのです。現在も、糖尿病患者の
行動変容について、臨床研究と効能を数値
化したエビデンスを収集しています。

利用サービス
・ 創業助成金
・ Startup Hub Tokyo

近年、投薬による病気治療は限界に差し
かかっているとされており、慢性疾患患
者や予備軍の方にとって、食事や生活習慣
を変え、自らの行動をコントロールするこ
とが重要視されてきました。今後は、医療
分野でも「みんなチャレ」を積極的に処方して
いただくことを目指します。また、コミュニ
ケーションに対する欲求は人類共通、糖尿
病や生活習慣病は世界的な課題であるこ
とから、将来的に海外展開も考えています。

「みんなチャレ」は完成形ではなく、まだ成
長途中。「テクノロジーで人を幸せにし、世
界の平和に資すること」を、人生をかけて成
功させたいと思います。自分のアイデアや目
標に対し、自分の人生を100%コミット
できるのは、起業ならではの幸せです。

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

疑問を解消するプロ セスで成長する!

その事業のニーズに50%の確
信しかないならば、自分をごま
かして起業を急がず、70%に
する努力を！「疑問」を一つひ
とつ解消する行動をとり続ける
ことで、それは「確信」に変わ
ります。しかしスピーディに決断でき、決断
の内容によって事業が成長することが楽しい。
それこそが起業の本当のメリットかもしれま



● これからのビジョンは?
● 人生をかけたテクノロジーで人を幸せに

70万人のデータ×テクノロジーで 人の行動を習慣化し 「みんなが幸せな世界」をつくる



アクティブユーザーは約28,000人、ダイエット・勉強・筋トレなどのジャンルがあるが最も
人気が高いのはヘルスケア。毎日写真をアップし、お互いに励まし合うことで継続できる。

「にゃんチャレンジャー」が、チャットボットでチームビル
ディングに介入。ポジティブな空間を作り、心理的安全性を保持する。

● 起業のきっかけ
● 人の行動を習慣化するアプリを開発

「人は自らの行動にフィードバックがあると、
それを正しいと認知し行動を続けられる」「行
動を起こすと幸せを感じる」というのがゲーミ
フィケーションの根本。ゲームは入力に対する
多様なフィードバックの連続で、人を夢中にさ
せるような心理学を元に設計されているのです。
しかし、ゲームでは終了とともに幸福感がなく
なってしまう、虚しくなる…。そこで私は「テク
ノロジーを使って、誰もが自ら行動を起こせ、幸
せになれる世界をつくりたい」と考え、友人と
ともにアプリを開発。そこには「習慣を身につけ
ることで自己効力感を向上し、ポジティブサイ
クルを世の中に広め、社会的インパクトを起こ
したい」という強い思いがありました。

ちょうどその頃、勤務していたソニー株式会
社で新規事業創出プログラムのコンペがあり、
自作アプリが事業化されることに。これが行動
を習慣化するアプリ「みんなチャレ」です。このプ
ログラムは独立することが前提であるため、ソ
ニーからアプリをリリースし1年間育てても
らった後、起業することとなりました。

● 事業化にむけて
● 受賞で信頼度が高まり事業が広がる

起業当初はユーザー数こそ右肩上がりでは
したが、運営面では山あり谷ありのジェットコ
スター。膨大な意思決定も自分で行わねばな
りません。しかしスピーディに決断でき、決断
の内容によって事業が成長することが楽しい。
それこそが起業の本当のメリットかもしれま

La Pecco



実店舗ができたことでお客様の信頼度が増し、出張料理も新規のお客様の問い合わせが増えました！

東京都江東区福住1丁目-2-8 芹澤ビル1階
年間200件を渡り歩く「ママ向け出張料理人はっぴいシェフ」の実店舗として
イトイン併設のデリカテッセンを開業。岩手食材を使い健康志向の料理を提供する。2019年11月設立。
<https://www.facebook.com/La-pecco-101457947917342/>

代表 坂上 幸子

2002年盛岡調理師専門学校卒業後、株式会社たちばな（洋食店）にて勤務し調理からホール業務まで行い、その後上京。レストランのパティシエとして勤務した後、出張料理人のアシスタントをしながら栄養士の専門学校へ通い、卒業と同時に出張料理人、料理家として独立。2014年より個人事業主として活動を続け、2019年11月に店舗開業。



の経費を助成してくれる「若手・女性リーダー応援プログラム助成金」を知り申請し、採択されました。そこから東京都中小企業振興公社につながり、プランコンサルティングを受け、「女性起業ゼミ」を受講することに。すでに事業概要は固まっていたのですが、「女性だけのセミナーやセッションも刺激になって面白いかな」「女性から色々な意見を聞いてブラッシュアップできれば」と考えました。

ゼミの定員は8名で、年代も業種もバラ

バラ。お互いに率直な意見の交換ができました。講師の方からは「東京では岩手県の食材の印象が薄い。それをどう売り出すか考えた方がいい」とのアドバイスも。準備不足や、自分ではわからなかった点を開業直前に見直して、自信ができました。

2019年に開店した店舗の業態は、ランチ営業のイトインとデリカテッセン。2020年末にはソムリエの夫が加わり、バー営業も開始。しかし、これからのという時に新型コロナウイルス感染症が蔓延し、商店会に声をかけていただいたイベントが中止に。企業向けに想定していたターゲットや貸切パーティーもできなくなり、リモートワークのために働く人のランチ利用も激減しました。

そこで、デリバリー代行サービスとの契約や、調理済みの料理を真空パックして送るサービスを開始してみることに。ご近所にお住まいの方が利用しやすいよう、夜のテイクアウトも始めました。その結果、東京都に緊急事態宣言が出された後、デリカテッセンを利用してくれお客様が増えたのです。

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

そこで何をしたいのか、熱意を伝えて！

若手・女性リーダー応援プログラムの助成金の申請には「開業地の商店会から加入の了承を得ること」が必要となります。了承をいただくには、「なぜ、その場所で開業したいのか」「そこで何をしたいのか」という熱意が重要だと思います。気後れせずに、気持ちを伝えてください。



●これからのビジョンは？
●岩手県の魅力を発信する拠点となる

今後はより地域コミュニティとの連携を深め、イベントなどに積極的に参加して、地域に認知されるように努めていきます。

2020年11月に店舗を一部改装し、野菜や調味料なども販売しているのですが、さらに品数を増やして岩手県のアンテナショップ的なこともできればと思います。八幡平市商工会の方とも、「生産者さんが当店へ来て蕎麦打ちする」といったイベントもできたらいね」と話しています。

また、岩手県在住の方々や観光客の両方に地元食材の魅力を伝えられる店を、盛岡あたりに出店できれば。そして、八幡平での農業体験や山歩き体験などのルートをつくり、岩手県そのものの魅力を発信する拠点になれば。今後の夢は広がります。

利用サービス

- ・プランコンサルティング
- ・女性起業ゼミ



岩手食材の魅力を広め 生産者と消費者の交流の場となる 産直デリカテッセンを開店



何年も使われていなかった古い店舗が生まれ変わり、商店街の活性化にもつながる。



スイーツや岩手県の調味料も並び、店の一番人気は岩手の濃厚な牛乳と卵を使ったキッシュ。



内装はコンクリートや木を生かしたナチュラルなイメージに。パースペースでは地ビールも揃う。

●起業のきっかけ
●店舗という形で岩手食材を広めたい

「料理を仕事にしよう」と思ったのは、高校で進路を決める時。専門学校で料理の基礎を学び、レストランなどに勤務した後、私は出張料理のシェフのアシストをするようになり、次々に友人から「料理をつくらせて」と頼まれ、徐々に仕事が広がり独立。出張料理専門サイトへの登録で依頼が一気に増加しました。出張料理は「シェフが自宅に伺う」ことに付加価値があるもので、店舗に出向けない多くの方々に喜んでいただけ、やりがいを感じていました。

その頃は店舗はもたず、仕込みには知人の店を借りていたのですが、大人数のケータリングではストックスペースもなく。店舗がないと厳しいなと、限界を感じるように。また、「岩手県八幡平市で両親がつくっている野菜など、岩手食材の魅力を多くの方に知っていただき、もっとデイリーに食べていただきたい」との思いもあり、店舗として開業することにしました。

●事業化にむけて
●開業前のアドバイスで自信がついた

店舗のテーマは、「岩手食材をメインにした産直デリカテッセン」。提供するものは岩手野菜をふんだんに使ったフレンチベースの健康的な料理となるため、想定される顧客は「働く女性」。そして適した街を探した結果、門前仲町に近い物件を見つけました。開店資金は自己資金だけでは足りず、日本政策金融公庫から借入し充当。また、偶然目にしたパンフレットで都内商店街で開業する際、店舗改装や設備



株式会社 エルク <エルクトラベル>



東京都千代田区神田神保町二丁目2番地 神田神保町二丁目ビル6階
国内・海外の出張手配システム「出張手配プラス」でコスト削減、手配業務・管理業務の効率化を提供。2018年6月創業。https://www.tehaiplus.com/

代表取締役 川崎 俊介

1998年森谷学園トラベルジャーナル旅行専門学校〔現・ホスピタリティ ツーリズム専門学校〕卒業後、ジャパンツアーシステム(株)〔現・(株)JALセールス〕、(株)光通信、(株)厚木植物園などに勤務。2002年(株)スタッフサービス・エデュケーション・インターナショナル入社、2006年(株)アイランドホテルズアンドリゾート転籍、2010年(株)OGトラベル設立・転籍、2014年同社代表取締役社長就任、2017年(株)リロクラブ転籍・リゾート事業本部執行役員

ユーザーの「あったらいいな」という声をキャッチすることを大切にしています。この姿勢はブレることはありません!

豊富、ネットよりも簡単・的確に欲しい資料が手に入るのもよかったです。助成金や知的財産に関する情報をいただけたのもありがたい。丸の内という便利な場所、様々なことが一か所で行えるのは非常にいいと思います。退職から3ヶ月で会社を創業しましたが、最初は思うようには進みませんでした。実績がない会社とは取引してくれないんだな、と実感することも…。そこで、ひたすら「出張手配プラス」は利用者の声を反映しているシステムで、最短2営業日で導入可能。出張者の立替負担軽減、出張内容の可視化・経費精算の業務改善・出張手配の一元化管理・出張者の出張費の負担軽減を可能にする、他にないと思えるシステムです。次第に顧客は増加し、1年目の契約企業数は200社に。2020年には交通費精算もできる「経費精算プラス」をリリースしました。この成長をさらに加速するには資金が必要です。銀行に相談したところ、「中期事業計画を策定し、第三者の事業性評価を受けてはどうか?」とアドバイスを受け、東京都中小企業振興公社の事業可能



性評価事業を利用しました。その結果、「出張手配サービス」に経費精算を組み合わせたことが期待できることから、事業の可能性あり」との評価を受け、対外的な信用度が高まり、融資につながりました。また、自社サービスを広めていくため、東京都知的財産総合センターの支援を受け、サービス名の商標登録も行いました。現在、契約企業は550社にまで増え、結果を出していることで金融機関とも良い関係を築けています。

起業を目指す方へ ~応援メッセージ~

短期集中で事前準備をきっちり!

起業するなら、事前準備を「短期間で集中的にきっちり」行うことが大切。時間をかけるとスタートにも影響がでます。また、「これ、どうなの?」という時には、ネットの情報に振り回されず、第三者の目を入れることをお勧めします。



- 利用サービス
- ・プランコンサルティング
- ・専門相談(社労士)

「これからのビジョンは?」
「お客様の「あったらいいな」をもっと実現していく!」
出張者・総務・経理担当者も、みんなが便利で快適な方がいい。なおかつコストダウンもできるなら、企業にとってさらにいい。今はこのシステムでできることの幅を広げ、企業内・出張に関する一連の業務をサービス化していきます。現在はプラッシュアップを行っている最中ですが、優秀なスタッフのおかげで2021年中には「次世代型AI出張手配システム」を実現する予定です。現状に満足せず、利用ユーザーの声に敏感に「こういふのがあったらいいな」というサービスを考え、つくりだし、いい仲間と一緒に次に進んでいきたい。これからは「出張なら、まずエルクに」と言っていたいただける会社を目指し進んでいきます。



独自の出張手配サービスで 出張に関する一連の業務を もっと快適・効率的に



JR券・航空券などの交通手配を初め、宿泊、会議室、貸切バスなど、すべての手配窓口を一元化して手配が可能。

オンライン上で出張申請・承認ができ、オプションで経費精算システムも備えているため、出張から一般の経費精算関連までのワークフローシステムとしても利用可能。

- 事業化にむけて
- 公的評価で対外的信用度が高まった

海外旅行先での感動を人に伝えたく、世界中を旅する添乗員になりたい!その思いで旅行業界を志したものの、その機会はなかなかなく、就職後に携わったのはコールセンター業務や代理店へのルートセールス、飛び込み営業でした。勉強にはなりましたが物足りず「人のターニングポイントに携われる仕事がしたい」と、人材サービス会社に転職。新設の旅行部門に配属され、「出張手配」という仕事と出会い、その面白さを知ったのです。そこでは、部門の事業部化、法人化、売却などを経験。また、管理職、役員、代表と責任のある仕事もやらせてもらったことも自信につながりました。もっとユーザーの声を反映させたサービスをつくりたい。1度きりの人生チャレンジしてみよう!と起業をすることを決めました。

- 起業のきっかけ
- もっとユーザーの声に応えるサービスを!

株式会社 Sunshine Delight



保育施設向けに、紫外線対策教材と安心・低価格な日焼け止めをセットで販売。幼少期からの日焼け止めの習慣化を行うことで、将来的な肌トラブルをなくすことを目指す。2019年7月東京都三鷹市にて設立。https://www.sunshinedelight.net/

代表取締役 伊藤 瑛加

2019年7月、中央大学附属高等学校に在籍しながら、株式会社 Sunshine Delight を設立し、代表取締役就任。2020年3月に中央大学附属高等学校を卒業し、同年4月中央大学法学部に入学、学業と会社経営を両立。



一高校生では話を聞いていただけにないこともありましたが、創業によって社会的信頼力を構築することができました！



ステーションを見つけました。丸の内ではオンラインサロンで繋がりを受けて、事業計画書を作成・ブラッシュアップ。また、外部の専門家や、高校の校長先生、社会人である姉たちにも協力してもらい、事業化計画を進行。JAの最終答申では、親身になってくれたOEM工場で日焼け止めをつくってもらい、自分で色を塗ったボトルに話をつけて提出。特別賞を受賞しました。その後、個人での活動に限界を感じ、在学中に株式会社を設立したのです。

ところが、これから製品づくりという段階で、新たにお願したOEM工場と連絡が取れなくなり…。一旦はあきらめかけたのですが、化粧品業界での支援を探し、株式会社コーサーの「Innovation Program」に応募、協業することに。協業や本格展開に向けては、大学や自宅に近いStartup Hub Tokyo TAMAMに出向き、化粧品業界に詳しいコンシェルジュに相談しました。

大企業との協業では流通や在庫管理、また「薬機法はこんなに厳しかったのか」といったことを学びました。広報を活用させていただけるとも大きなプラスです。コーサーの方々には私のビジョンに共感し、学生であっても対等に見てくれ、議論し切磋琢磨できる関係。同じ道に向かって、一緒に良いものをつくっていきたいと思えました。

そうして多くの方々から協力を得て、大容量ポット型の安全性の高い日焼け止めと、適切な塗り方を学べる絵本・動画が完成。2020年夏には15保育園、埼玉県横瀬町、ライフセーバーの方々にも使ったいただき実証実験を行いました。「なぜ必要か？」という教育から行った結果、園児たちは2週間ほどで自発的に塗ることができるようになりました。保育士の方々からは「素晴らしい。ぜひ

利用サービス
・ プランコンサルティング
・ Startup Hub Tokyo

続けて「紫外線対策を教えてくださいありがとうございます」と、応援の言葉もいただきました。

「これからのビジョンは？」
「紫外線対策が当たり前になる環境を」

まずは、2021年度から始まる本格的な販売に向けて抜かりなく準備し、よいスタートを切ります。同時に仲間を増やし、紫外線に対する理解をもうひと押しできるように、啓蒙活動にも注力したいと思います。

私が目指すのは「太陽の下で安心して暮らせる環境」の実現です。「30年後には紫外線による肌トラブルを抱える人をなくしたい」と考えています。今、当社の事業を導入している保育園の子どもたちが大人になり、親になる頃には、紫外線対策が当たり前になっている環境をつくりたいのです。



太陽の下で暮らせる環境を目指し
保育園の子どもたちに
日焼け止めと紫外線教育を

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

お金がなくても相談にのってくれる！

TOKYO 創業ステーションや東京開業ワンストップセンターなどでは、資金のない学生でも親身に相談にのってください。たくさんお世話になって、その分立派な会社にして社会へ還元しましょう！私も様々なご支援を得て、会社を成長させます！



商品開発とともに啓蒙活動に注力。子どもたちに、日焼け止めを塗ることを楽しく覚えてもらえる絵本や歌も作成。

600mlの大容量でポンプ式、使いやすさが好評。環境問題にも配慮し、日焼け止めとしては珍しい紙パック入り。

■ 母の肌から紫外線対策の大切さを知る

私の母は三鷹市内の農業者です。畑では帽子・長袖・ジーンズという服装ですが、地面からの照り返しによる紫外線を防ぐことはできません。シミやシワがあります。それを見て、何とか改善できないものかと紫外線について調べると、「生涯に受ける紫外線量の約半分は18歳までに浴びること、日本の紫外線対策は美容イメージが強く、諸外国に比べ遅れていること」がわかりました。そこで、「幼少期に正しい紫外線対策を知ってもらい、手洗いや歯磨きのように習慣化できればいいな」と考えるようになったのです。

■ 事業化にむけて

そんな時、JAが社会課題の解決を目指すスタートアップ企業を支援する「JAアクセラレータープログラム」を知り、自分の思いを実現するためエントリーすることに。紫外線対策の習慣化にあたっては、市販の日焼け止めは少量・高額、子どもに提供するための安全性の確保、日焼け止めを塗る保育士さんの負担、という課題があります。その解決を図り、太陽の下で暮らせる環境をつくるため、「保育施設で安全・低価格の日焼け止めと紫外線教育をセットで提供する」事業を考案。500人の保護者にアンケート調査を行い、強いニーズを実感したため、起業することにしました。

■ 支援してくれる機関や企業を探し活用

起業を決めるとすぐに「起業・支援・無料」でインターネット検索をして、TOKYO創業

カイトク株式会社

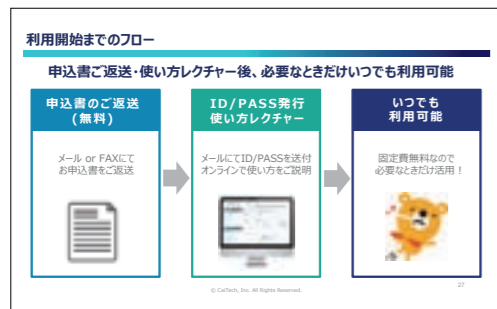


東京都港区赤坂2丁目8-15
 多様なテクノロジーを駆使し、介護施設と介護・看護の有資格者をマッチングする革
 新的な介護ワークシェアリングサービスを開発・運営。介護現場の問題解決に資する。
 2018年2月設立。https://caitech.co.jp/

代表取締役 武藤 高史

立命館大学院情報工学博士前期課程修了。在学中は遠隔探索ロボットの研究開発に没頭。富士ゼロックス株式会社、INNOBASE 株式会社を経て、世界最大級の医師プラットフォームを運営するエムスリー株式会社にて、医師と製薬会社を結ぶ主力サービスのプラットフォームディレクター/サービス責任者となる。

世の中で解決されてない問題に日々取り組めるのは幸せなこと。ダイナミックに動けるといふことは、非常に面白い!



ち上げました。しかし、設立から1年ほどは事業が固まらず、様々な事業を試しては方向転換のくりかえし。必死でお客様の声を聞き、業界構造を学び、そして生まれたのが、人材不足で困っている介護施設と、空いた時間を有効活用したい介護士を直接マッチングし、ミスマッチのない人材採用にもつなげる介護シェアリングサービス「カイスケ」。「これなら問題を解決し、介護業界を変えられる!」と確信しました。そして株式による資金調達のため、「エク

イティブファイナンス実践講座を受講したのですが、これが非常に良かった。起業家の講師の方々からリアルな資金調達方法やプレゼン方法などをうかがいましたが、みなさんが実際に経験してきたことなので、心にとり入ります。講座の最後にピッチを行い、受講者一人ひとりに「自分の手元に資金があったとして、その事業に投資するか」を明言してくれたのも、ためになりました。投資家が欲しい情報を伝えているか? マーケットサイズはどうか? 自分なら出資するか? といった、客観的視点を学べたのです。「カイスケ」で会社としてある程度の実績ができたところで、創業助成金も申請。広告宣伝費・人件費・Webサービス関連費用など、幅広く使わせていただきました。また、様々なビジネスコンテストへも積極的に参加し、多くの賞をいただきました。経済産業省主催の「ジャパンヘルスケアコンテスト」アイデア部門でグランプリを獲得したのですが、その結果を見たプラス株式会社からお問い合わせいただき、資本業務提携が決まりました。おかげでシードラウンドで約1億の資金が調達でき、事業の成長

起業を目指す方へ ～応援メッセージ～

人と「話す」ことを大切に!

起業前には自分から動き、できるだけ多くの「顧客」となる方々の話を聞いてください。また、投資家の方とは、早い段階からリレーションづくりを。出資していただいた後も、しっかり現状報告し課題を相談していくことが大切だと思います。



が加速。同社の協力で愛知県へ進出、大阪・福岡・仙台への展開も決定しています。

● **これからのビジョンは?**
 ● **テクノロジーで介護現場に笑顔を**

今後は、「カイスケ」の精度をあげるとともに、介護施設と看護師をマッチングする「ナイスケ」もリリース予定です。また、介護施設のシフト・給与管理などを改善するシステムを開発し、「カイスケ」「ナイスケ」と連携することで、介護現場の方々が楽になる仕組みを構築したいと考えています。現場が楽になり働く人が笑顔になれば、利用者とその家族も笑顔になりますから。「頑張っている人が報われる世界」の実現のために、みんながハッピーになるこのシステムを1日でも早く広めたいと思います。

- 創業助成金
- Startup Hub Tokyo



働く人の笑顔を増やし 介護サービスの世界を変える ワークシェアリングサービス

日本初の新しい採用方法～カイスケが創る世界～

before

1事業所で
数名～数十名を採用

after

求めている数
1,000万人

求めている数
100万人

「コネクティッドワーカー」数十～百人が地域で集がり、「取り合い」ではなく「助け合い」の世界へ

日本初! 人材支援プラットフォーム
～即戦力の有資格者を最短当日に呼ぶ～

「カイスケ」は短期的・突発的なマッチングだけではなく、ミスマッチのない人材採用につながる仕組みでもある。

ワーカーは資格認証登録すれば、スマホ一つで仕事探しから勤怠管理・報酬受け取りまで一括管理。登録者数は約2,000名、150事業所に及ぶ。

ビジネスとしてより強いものに高めていくため、プロダクトを日々改善し磨きをかける。

● 事業化にむけて

■ **講座での学びを生かし株式で資金調達**

起業前に、まず東京都主催の若手起業家支援のビジネスコンテストに参加してみました。その会場となっていたのが、丸の内Startup Hub Tokyo(スタハ)で、無料でラウンジや書籍を利用できると知り、よく足を運ぶように。スタハでは「融資ってどうするの?」というところから相談したり、同じようなフェーズの起業家たちと互いに励まし合い刺激し合ったり。そして何とか会社を立

■ **創業のきっかけ**

終戦とともに戦地から帰国した祖父は、多くの失敗も経験しつつ、ゼロから様々な事業を立ち上げ、遂には病院や学校を経営した人。子ども心にも、その姿は格好よかったです。しかし、そんな祖父が認知症を発症すると、一人では何もできなくなり、次いで祖母も高齢者施設に入居。初めて「介護」の世界に触れ、これは日本のインフラだと実感すると同時に、高齢社会に対する問題意識を抱くようになったのです。

その後、「いつかは祖父のように起業したい」と思いながらも、企業に就職。エムスリー株式会社勤務時代、休日にボランティアの介護職として複数の高齢者施設を手伝ったのですが、目の当たりにする介護現場はどれも人手不足で疲弊している。「これではいけない!」と、介護に関する事業を立ち上げることに決めました。といっても、まだ人脈も資金もなく、うまくやっていけるのか? という不安はあったのですが。

■ 祖父母の介護を通して知った介護の現場