

採択者紹介 1

イラスト・漫画の描き方が動画で学べる！ Palmie(パルミー)

株式会社スーパーフラット
伊藤 貴広さん

事業概要

当社は、イラスト・漫画に特化したオンライン動画教育サービスPalmie(パルミー)を運営しています。現在、iPhoneアプリとWebサイトにてサービスを展開しており、これまで本などでは学びづらかったイラスト制作のテクニックを動画で公開しています。



◆ インターネットを通じて、世界中に「描ける感動」を届けたい

創業しようと思ったきっかけは何ですか？

もともと私自身、漫画家を目指していた時期がありますが、本などのように文字と写真で作画スキルを学ぶことに不便さを感じていました。そこで、多くの人がオンライン動画でストレスなく、漫画やイラストを描くことを学べる仕組みをつくりたいと思ったことです。

伊藤さんは、東京都のビジネスプランコンテストである「TOKYO STARTUP GATEWAY」のファイナリストでもありますが、この事業を通じて得たものはありましたか？

「起業の同期ができたこと」です。参加者同士のかかわりを非常に大事にするプログラムで、創業期の悩みや苦労、夢や達成感をともに共有し、公私にわたり信頼しあえる貴重な仲間を得ることができました。



◆ 自らの手で夢を叶えていくワクワク感を体感して欲しい

今後の事業展開について教えてください。

現在のPalmieの中心ターゲットは、趣味で創作活動を行う「趣味層」ですが、今後は「プロ志望層」向けのサービスも充実させていく予定です。その後、世界にも漫画を描ける感動や日本の漫画の文化を届けていきたいと考えています。

伊藤さんの夢の実現に向け、公社も積極的にバックアップしていきます。これから創業される方にメッセージをお願いします。

創業の魅力は「世の中がこうなったらしいなと思うことを、自分の手で創り出していくこと」だと思います。皆さんにもこのワクワク感を体感してみて欲しいと思います。

☆PalmieのURLはこちら⇒
<https://www.palmie.jp/>

採択者紹介 2

東京発デザイナーブランドの国内外市場向け販路開拓支援事業

Baby, I love you
小澤 恵さん

事業概要

当社は、中小規模のファッショントレーナーブランドと小売事業者をマッチングさせ、また、一般消費者もターゲットとして国内外の市場に向けた情報発信及び販路開拓支援を行う事業を展開しています。



◆ 東京発の中小ファッショントレーナーブランドを元気にしたい！

創業しようと思ったきっかけは何ですか？

当初から具体的な事業プランがあったわけではありません。前職ではデザイナーのクリエイティビティを大切にしたブランドを複数展開する企業でインターネット販売事業に長く携わってきましたので、これらの経験を活かして独立したいと考えていました。

では、どのようにアイデアを事業プランとして形にしていったのですか？

起業に必要な知識やノウハウを学び、専門家から継続的にアドバイスを受けられる公社の「TOKYO起業塾」のセミナーや創業集中サポートにより、漠然としたアイデアを1つ1つ整理し、具体的な事業プランに明確化していました。

今後の事業展開について教えてください。

比較的規模の小さいブランドを運営するみなさんは情報発信や国内外の販路開拓の点で共通して課題を抱えています。私の今までの知識、経験、人脈などを活かしてサービスを立ち上げ、サポートを行っていきます。将来的には、東京に留まらず、取組を広げ、日本のファッショントレーナー産業全体を活性化していけたらと思っています。

◆ 人と人とのつながりを大切にして、事業を進めていきたい

小澤さんは、これから会社を設立されると思いますが、どんな会社を作っていくたいですか？

人と人とのつながりを大切に、協力を得ながら事業を進めていきたいと思っています。また、会社のスタッフ1人1人が、それぞれの強みを活かして働くことができる会社にしていきたいと思います。

☆Baby, I love youのURL
はこちら ⇒
<http://babyloloveyou.jp/>

採択者紹介 3

トルコ製日用品の日本向け企画・販売

ターハトレーディング株式会社
デミルタシュ オスマンさん

事業概要

当社は、世界各国で人気を博しているトルコ製「脱毛ワックスシート」をはじめとしたトルコ製日用品を日本向けに企画し、販売しています。

◆ 専門家のアドバイスにより、困難な局面を打開できました

文化も商慣習も異なる日本で創業した苦労を教えてください。

商品パッケージの汚れに起因する返品や、卸売業者を挟む日本の商慣習など、トルコと日本とでは、文化も商慣習も異なるため、事業継続に不安になることが多かったです。

どのようにこの問題を乗り越えたのですか？

入居する公社の創業支援施設のインキュベーションマネージャーや、「事業可能性評価事業」の経営財務アドバイザーが親身に相談に乗ってくれ、解決策をアドバイスしてくれました。そして、トルコから材料・半製品を仕入れ、日本で日本人好みの商品を企画・販売を行う現在のビジネスモデルを確立できました。

事業可能性評価事業で受けられる支援について教えてください。

経営財務アドバイザーから定期的にアドバイスを受けられるほか、新たな資金調達の実現や販路の開拓にも繋がりました。創業助成事業を紹介してくれたのも、経営財務アドバイザーです。

◆ 日本の商慣習を乗り越え、トルコと日本の架け橋に

今後の事業展開について教えてください。

トルコには、日本人の知らない良いものがまだまだあります。今後は、さらなる事業拡大に向け、新しい商品の開発にも取り組んでいきたいです。その結果として、トルコと日本の架け橋になれれば良いですね。

☆ターハトレーディングのURLはこちら ⇒
<http://www.tahatrading.jp/>

■ 紹介した事業に関するURL

○ TOKYO STARTUP GATEWAY (主催:東京都)

<http://tokyo-startup.jp/>

○ TOKYO起業塾

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/sogyo/kigyojuku/index.html>

○ 事業可能性評価事業

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/hyoka/index.html>

■ 「創業助成事業」に関するお問い合わせ先

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 創業助成係

【電話】03-5822-7231 【FAX】03-5822-7238

【Mail】sogyo@tokyo-kosha.or.jp

【H P】<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/sogyo/sogyokassei/index.html>



公益財団
法人

東京都中小企業振興公社



古紙パラフ配合率70%再生紙を
使用しています

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。