

わたしの 創業 ものがたり



ビジネスプランを
ブラッシュアップしたい方へ



創業の夢、実現をお手伝いします

子育てが楽しくなる！ “ママ・パパ参加型” でつくる 育児グッズブランド

子育てをしていると「こんなグッズがあったら楽なのに」「実用的だけど、ちょっとデザインが…」といった場面によく出くわすもの。育児グッズブランドchibitoはそうした“生活者”自身の視点に注目、子育て中のママ・パパに商品の企画段階から参加してもらい、そのリアルな生の声を生かすというユニークな手法でヒット商品を生み出し、注目を集めています。

株式会社 chibito

代表取締役
阿部 裕子 (あべ ゆうこ)

コピーライター/プランナー。妊娠中に携わった「日本の母子手帳を変えようプロジェクト(博報堂生活総合研究所)」を通して生活者とのコミュニケーションによるものづくりに興味を持つ。産後の2012年、育児課題を取り上げてプロジェクト化し、子育て中の生活者参加型で商品やサービスを開発するブランドchibitoを立ち上げる。2016年12月に株式会社chibitoを創業。

COMPANY information

株式会社 chibito
東京都中央区銀座 5-6-12 bizcube7F
代表取締役 阿部 裕子
参加型育児グッズブランド事業
2016年12月 設立
<http://www.chibito.jp>



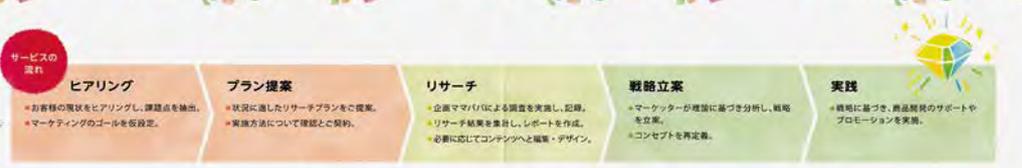
子育て経験とキャリアを
かけ合わせて生まれた
新しいスタイルのビジネス

chibitoでは「子育てが楽しくラクになるようなグッズで育児をサポートしたい」という思いから、企画段階から一般のママやパパに参加してもらい、商品開発をしています。

子どもはかわいいけれど、なかなか思うようにほならない相棒です。機嫌も体調もコロコロと変わります。だから子育て中は、相棒の調子や周囲に気を配り、いつも時間に追われて生活します。それに加え、保活などの現代ならではのストレスにもさらされています。そんな状況を少しでも改善し、**子どもと過ごす時間を楽しめるような商品を提供していきたい。**それには育児当事者の「こんなものがあれば」「こういうことで困っている」といった声に耳を傾け、それを解決する商品を開発するのが一番だと感じています。

私自身、子どもが生まれて保育園に通うようになってから、まず困ったのが雨の日の送迎でした。都心部の保育園は自宅からの距離がどんなにあってもクルマでの送迎が禁止され、雨でも自転車を通う方が少なくありません。でもレインウェア一つとっても、いろいろな市販品があるもの、使ってみると風でめくれる、足もとが濡れる、デザインが今ひとつなど、十分満足できるものには出会えませんでした。

実際に使う人が本当に欲しいもの、喜ぶものをつくるにはどうしたらいいのだろう？ そう考えて思い至ったのが、以



- キッズ、ママ、親子向けに
チューニング**
- たとえば、こんなご相談ください。
- ママ（子ども）でも買いやすいキップ商品を作りたい。
 - 今のパッケージは子どもウケが悪い、ママウケしない。
 - 近ごろ子育てママの食が狭い、見直しが必要。
 - 試作したおもちゃの使い心地について意見、体験談が欲しい。
 - 子ども服に特色した内容サービスを提供したい。
 - キッズ向けのホームページを作りたい、ユーザーの声を聞きたい。
 - 既存の女性向け雑誌にニーズ調査してほしい。



- chibitoなら改良プランも、プロモーションも。**
- 多岐にわたるリサーチに加え、プランとプロモーションを組みあわせ、顧客に結びつくマーケティング施策を提案します。
- 質の高いリサーチ**
売場商品や買客課題に関心の高いママパパ社員から生の声を抽出します。
 - 現場に基づく確かな分析**
店舗、競合、分析、販売立案まで実績のあるマーケティングが対応します。
 - ママパパ向けにチューニング**
調査結果から目録や方向性を導き、改善プランをご提案します。
 - 押しやすいコンテンツ化**
グループインタビューやモニターの様子も、コンテンツに編集して提供できます。
 - プロモーションまでお任せ**
デザインやプロモーション企画、動画までフルオーダーが可能なようにサポートします。



前、コピーライターとして勤めていた時に携わった「日本の母子手帳を変えよう」（博報堂生活総研）というプロジェクトで培った方法でした。SNSなどを通じて一般の方から意見をとり入れ、編集しながら形にしていったのです。これがとても面白く、また実際によいものが出来上がることもわかりました。

そこで子育て中の方に集まってもらって企画会議やインターネットでのやりとりを重ねて生まれたのが、今、主力商品に

中小企業向けに提供するマーケティングサービス



なっているママの通園レインポンチョ、そして子ども乗せ自転車用レイン&ウィンドカバーです。どちらも好評を博し、NHKの朝の情報番組や雑誌にも取り上げていただいています。

**プランコンサルティングで
目の前が開けた**

会社を辞めて創業したのは2016年12月です。その少し前から東京都中小企業振興公社が運営する「TOKYO

**創業を目指す方へ
応援メッセージ!!**

今、特に東京都は創業しやすい環境が整ってきていると思います。2017年にスタートした「TOKYO創業ステーション」や創業助成だけでなく、区などの各自治体も創業支援に力を入れて補助金やビジコン、中小企業診断士によるサポートなどを提供しています。こうした状況を上手に生かすには、常にアンテナを張っていろいろな情報をキャッチすることが大切だと思います。SNSの活用や興味があるメルマガへの登録、起業を目指す人の交流会への参加もおすすめです。

女性は結婚、出産、育児といった変化に影響されやすく、「もう仕事を辞めよう」と思ったり、自分では続けたくても社内的な状況が厳しかったりすることもあると思います。でも、そうした一見ピンチの時こそ、新たに自分らしい仕事の仕方を創造するチャンスだとも言えます。子育てしながら起業したり、複数の友人で子どもを預かり合いながらプロジェクトを進めたりしているケースもあります。自分や自分のやり方を変えていくことで、状況は乗り越えていける。そう信じて、あきらめずに夢をかなえてください。

創業すると予想外の壁にも直面します。たとえばchibitoは「課題ピンチをチャンスに変え、前進していく」

創業すると予想外の壁にも直面します。たとえばchibitoは「課題ピンチをチャンスに変え、前進していく」

創業すると予想外の壁にも直面します。たとえばchibitoは「課題ピンチをチャンスに変え、前進していく」

chibitoでは現在、育児サービス・グッズ関連のマーケティングサービス事業も展開していますが、この商品のない空白期間を乗りこえるため、プランナーとしてのキャリアを活かして事業の柱をもう1つ生み出そうとしたのがきっかけです。3期目に入り、やっと体制も整ってきたので、今後は製造面を強化し、自社販売に加えて卸事業も拡大していきたいと思っています。マーケティング事業も、スキルや人脈を生かし、商品開発から販売促進、広告戦略まで幅広く効果的に展開するお手伝いをしていきます。

起業塾」に週末、通い始めました。ビジネスモデルや資金計画を学んだことが「会社員」から「創業者」へ意識が切り替わっていききっかけになったと思います。chibitoは製造もおこなうので、初期費用はかなり必要だったので、融資に対して「借金を背負う」という否定的なイメージがありました。しかし講師の「融資は企業の信用力の証だ」という言葉で、「申し込んでみよう」と決断できたのです。

プランコンサルティングは、起業塾の受講直後に受け始めました。そこから事業が一気に動き出し、目の前が開けていった気がします。行くたびに、具体的に融資や助成金についてアドバイスをいただくチャレンジできました。販売計画や資金繰り表は、複数でチェックいただけるなど手厚いです。必要に応じてその場で労務士や融資担当者にもつないでいただいたこともありま。

chibitoでは現在、育児サービス・グッズ関連のマーケティングサービス事業も展開していますが、この商品のない空白期間を乗りこえるため、プランナーとしてのキャリアを活かして事業の柱をもう1つ生み出そうとしたのがきっかけです。3期目に入り、やっと体制も整ってきたので、今後は製造面を強化し、自社販売に加えて卸事業も拡大していきたいと思っています。マーケティング事業も、スキルや人脈を生かし、商品開発から販売促進、広告戦略まで幅広く効果的に展開するお手伝いをしていきます。

メニューを持たずに 食材と会話で オーダーを受ける 斬新なフランス料理店

レストランに行けば、食べるものをメニューから選ぶのが当たり前。フレンチレストラン・ラヴァンドールでは、そんな常識を取っ払い、旬の食材と言葉のやり取り、そして確かな技術で、お客様それぞれが食べたい料理を作ります。早くも地元の人たちが足を運んでいるのは、オーナーシェフ・金澤さんの思いと気構えが実を結んでいるからです。

レストラン ラヴァンドール

オーナーシェフ
金澤 勇介 (かなざわゆうすけ)

「神楽坂ラリアンス」で鈴木剛志シェフに師事。2009年に渡仏し、複数の星付きレストランで腕を磨き、帰国後「ケンゾーエステート六本木」の料理長を務め、現在に至る。

COMPANY information

ラヴァンドール
東京都港区白金台 4-8-14 プラティーヌ B 棟 1F
オーナーシェフ 金澤 勇介
オーダーメニューによるフランス料理店
2018年8月開業
<http://ravindor.jp/>



お客様が食べたい料理を、
フレンチの技術でおいしく作る

ぼくはいろいろなフランス料理店で働
きながら、いつか自分の店を持ちたいと
イメージをブラッシュアップしてきました
。決定的だったのが、世界中を飛び回っ
て美味しいものを味わってきたお客様
に、ある日突然「オムライスが食べたい」
と言われたんです。作ってみると思い
のほか気に入ってください、次に来店し
たときは「エビフライが食べたい」と。
昔を思い出していたのか、少年のよう
な様子で喜んで下さいました。

店が提供する料理から選ぶのではな
く、お客様が食べたいものを注文して、
それを作る。ぼくは「これだ！」と思
いました。突き詰めれば鮎屋のスタイル
。それをフレンチをベースに実現させよう
と、店を起ち上げました。

食材をすべて披露して、
会話の中でオーダーを受ける

店にメニューはありません。ぼくは正
直な料理を作りたい。お客様に食材も
作っているところも見せた上で食べて
もらいたいです。

まず、直感で仕入れた旬の食材をカウ
ンター越しに見せて、ひとつずつ名前や
産地、場合によっては育て方などの背景
も説明して、好きなもの、気になったも
のを選んでもらいます。そしてフランク
に話をしながら、その食材をどうやって
食べたいかを聞き出していく。実際には
お任せと言われることが7割ですが、食
事の途中で「帆立はやっぱり生で食べ
たい」といった言葉も出てくるんです。メ



ニューがあったほうがラクですが、冒險しているみたいで楽しいですよ。

オープンから3カ月時点でお客様のほとんどはこの白金地区で暮らす地元の人たち。店を長く続けるには、地元で親しまれて根付くのが大切。オープン前は毎日工事に立ち会い、道行く人に声を掛けられた時は自己紹介をして、地元ならではの話を聞きました。街について無知だったので、参考になる話ばかりでした。

実は初めの1カ月は外部に詳しい宣傳せず、地元の人に知ってもらおう、食べに来てもらうおうと心がけました。何

度も足を運んでくれる人たちがいて、応援してもらっていると感じます。

プランコンサルティングで導かれながら、自分で作り上げたビジネスプランが原点

以前シェフとして店の起ち上げに携わった経験が今回の独立に役に立ちました。料理以外でお店のオープンに必要な事務手続きや準備について考えられたからです。ただ資金や税金など不安な面があり、プランコンサルティングを利用しました。

ぼくが相談したプランコンサルタント

は、すべてについて問いかけをして方向性を導いてくれるので、自分でいろいろ考えながら良い計画書が作れました。難しい点をあいまにしながら後回しにしようとする、「ここは力が入っていない感じがすけど、大事ですよ」と先生の注意を受ける（笑）。でも、「どんな問題でも必ず自分の中に答えがあるので、それを探って下さい」と言われて、電車の中でずっと考えると本当に答えが見つかるんです。

融資の申込で信用金庫にその計画書を持っていくと、自分で作ったのかと聞かれて、「こういう計画書は見たことがない。一例として保管させて」と褒めてもらいました。自分自身がブレそうになったとき、いまでも見返しています。

ずっとこの土地に残っていたい

店はお子さん連れも歓迎していて、「グータンを食べたい」と言われたら、オマールエビなどきちんとした材料でフランス料理として作り、大人と同じ高価なお皿でお出しします。もしお子さんのお皿を落として料理が台無しになってしまつて

も、それも大事な経験です。この店が食育の場になればいいと考えていますが、お子さんの純粋な質問に、逆にぼくが学ぶことも多いんですよ。

これからはやり方次第ですが、まず客層を広げること。そして、ゆくゆくはケータリングでも食を提供したり、週末にこの店を若手の才能ある料理人に開放して、疑似店舗として経験を積んでもらうプランも考えています。最終的にはこの白金地区で長く親しまれ、人の記憶に残るような店でありたいです。



創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

店舗、なかでも飲食店のオープンの場合、はじめのうちは料理にまつわることを進めてしまいがちだけれど、裏方のやるべき細かなことがあとからどんどんやってきます。でも、オープン間近はとて忙しくて大変だから、裏方仕事はできることからなるべく先に早めに片づけるといいですね。

あとは良いことも悪いことも、必要なものは全部お客様が教えてくれます。起業にあたってはあまり不安を抱え過ぎず、お客様の声を聞きながら進んでいってください。

店を作る、会社を作るとなると、そこが中心になって時間も気持ちもすべて注いで、必然的に生活が予期しないほど大きく変わります。例えば家族とか、大切なものまでおろそかにしても仕方ないと思ってしまう。ただ、プランコンサルタントによれば、「仕方ない」は言い訳できると答えはあるんです。ある程度の時間は新しい仕事から頭を切り離せるよう、うまくコントロールできる方法を身に付けるとか。起業しようと思いつくときには気づかず、考えないことなので、事前に生活が変わっても大丈夫なように土台を作っておくのが一番です。

すべての子どもに 高品質で手軽な プログラミング教育を

IoT や AI (人工知能) の進化が進み、「第4次産業革命」を迎えているといわれる今、子どもたちが生きていくために必要な力とは？—その1つが「プログラミング的思考力」といわれ、2020年度から小学校でプログラミング教育が必修化されます。ユーバーでは楽しく身につく、プログラミング教育サービスをいち早く展開し、注目されています。



ユーバー株式会社

代表取締役
中村里香 (なかむらりか)

サポートエンジニア、プロジェクト管理者として四半世紀以上をICTの教育の現場で過ごす。2017年4月、ユーバー株式会社を設立。著書に『遊びながら楽しく学ぶ！ 小学生のScratchプログラミング』（ナツメ社）ほか。

COMPANY information

ユーバー株式会社

東京都千代田区九段南 1-5-6 りそな九段ビル 5F

代表取締役 中村 里香

子ども向けプログラミングスクールの運営、

教育用コンテンツ開発・販売

2017年4月 設立

<https://www.yuber.jp/>



誰にでも「プログラミング的思考力」が必要な時代

創業しようと思ったきっかけは、一つ目に「これからの時代にはプログラミング的思考力が大事になるのに学ぶ機会に格差がある」という現実の問題を感じていたこと、二つ目に「自分が会社社員を続けることにはリスクもある」と感じていたことがあります。

まず、プログラミング的思考力というのは、情報を整理して論理的にものごとを考え、創造的に、的確な指示ができる能力のことです。これはAI（人工知能）やIoT（Internet of Things）といった技術革新が進んだこれからの時代には、エンジニアなどだけでなく、誰にでも必要な力だといわれています。

その重要性は、2020年度から小学校で「プログラミング教育」が必修化されることから明らかなのですが、実際には子どもが体系的にしっかり学べる教材もスクールもあまりありません。あっても、授業料が高く、経済的な負担が大きかったりします。

そうした現状を知るにつれ、もともと教育に関心があったこともあり、私自身も小学生の息子を持つ母親として、「子どもたちが等しく、無理なく、そして楽しく本格的なプログラミング的思考力を身につける機会を提供したい」と思うようになりました。そこで、長年、企業でICT（情報通信技術）の現場に身を置き、エンジニアやインストラクター、管理者などをしてきた経験を生かして、2017年に会社を設立したのでした。

当社のプログラミングスクールの授業



料は大手スクールの約半額ですが、クオリティの高さは抜きんでていると自負しています。実際、子どもたち自身が企画し、制作した作品が「デジタルえほんアワード キッズ賞」（国際デジタルえほんフェア実行委員会主催）で2年連続受賞するなど、高い実績を上げています。

独立を考えたもうひとつの理由については、当時勤めていた大手企業では役職定年が55歳だったことです。すでに50歳を目前にしていたので、その先の人生を考えると、「決断するならそろそろだ」という思いがありました。

順調なスタートの秘訣は 創業前の準備にあり

創業への熱い思いはあったものの、準備は慎重に進めました。まず、創業前の1年間はテストマーケティングを兼ねて、無料で親子向けプログラミングをワークショップを週末に開催しました。結果的に延べ500名が参加し、その98%が「楽しい」「また参加したい」といった好意的な回答を寄せてくれたのです。

そこで2016年11月に退職。翌年4月には教室をスタートさせたいと思い、物件を探し始めたのですが、「子どもは騒がしい」といった理由や私に信用がないことなどから断られ続けてしまったのです。困り果てて、東京都の創業支援窓口 TOKYO 創業ステーションを訪ねたのが2月のことでした。

これが結果的に本当によかった、自分にとって幸運だったと思うのは、総力を挙げて創業をバックアップしてくれる体制が整っていることでした。物件探しだけでなく、事業計画や法人登記、経理のことまで何でも相談できましたし、担当プランコンサルタントだけでなく、適宜司法書士や税理士の方にもつなげてもらい、アドバイスを受けられたのです。当時教わったことは今も、実務で非常に役に立っています。

そこから創業まではあっという間で、3月にはオフィスも見つかり、4月には会社を設立して教室をスタート。8月には創業助成事業にも採択されました。

プランコンサルタントには精神的にも支えていただきました。「うまく行き始めたときほど危ない」「まわりへの感謝を忘れずに」などハツとするひと言を言われることがあったのですが、そのタイミングが絶妙で、さすが数多くの起業支援をしてきた方だと思いました。

良質なプログラミング教育を日本全国へ

今後は教材やカリキュラムを提供したり出張講座を開いたりすることで、全国に本格的な子ども向けプログラミング教育を広げていきたいと思っています。

また、講師の育成講座も増やして、教室を開きたい方や学校の先生方のサポートをしたり、そうしたサービスを提供する企業と連携したりしていきたいですね。



創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

今振り返ると、会社員時代、いつも心のどこかに「いつかチャレンジする側に行きたい」という思いがありました。「それが今だ」と思い、創業を決断したのが2016年です。2020年には小学校でプログラミング教育が必修化されるとわかっていたので、自分のやりたいこと、業態を始めるには、逆算すると「今しかない」と考えたのです。

起業を実現し、軌道に乗せるためには、機が熟したときに一気に行くことが大切ですが、そのためにはしっかりと準備が欠かせません。私たちが創業前1年間は無料でワークショップを開き、開発した教材やカリキュラムの効果、顧客の反応などを見ながら計画を練りました。

前職時代にできるだけ資金を貯めること、人の助けを借りることも大切です。私たちが多くの友人知人、プランコンサルタントを始めとするTOKYO創業ステーションの方々にも助けられました。プランコンサルタントの「何でも相談してください」という言葉どおり相談させてもらったことが、結果的に素早い創業につながったと思います。頑張ってください!

常識を越える 無線通信技術で IoTに革新をもたらす 東大発ベンチャー

ソナスは東京大学で省電力無線センサーネットワークの研究をしていたメンバーを中心にスタート。そこで開発した技術をもとに、IoT向け無線通信プラットフォーム「UNISONet (ユニゾネット)」を用いたソリューションをさまざまな企業に提供しています。2018年にはシリーズAで総額3.5億円を調達。海外進出も視野に入れ、今、急成長している注目の企業です。



ソナス株式会社

Co-Founder / CEO

大原 壮太郎 (おおはら そうたろう)

2010年東京大学大学院工学系研究科修了後、ソニー株式会社にて5年半、半導体開発に従事。東京大学先端科学技術研究センター勤務を経てソナス株式会社共同創業、代表取締役就任。

COMPANY information

ソナス株式会社 (Sonas, Inc.)

東京都文京区本郷 5-24-2 グレースイマビル 6F

Co-Founder / CEO 大原 壮太郎

センシングに関するハードウェア、ソフトウェア、サービスの企画、設計、製造、販売

2015年11月設立

<https://www.sonas.co.jp/>



最先端の無線技術で
IoTの世界に革新をもたらす

ソナスでは無線通信プラットフォーム「UNISONet (ユニゾネット)」を使ったソリューションを提供しています。現在の主な用途は、IoT (Internet of Things) による橋梁や発電所などのインフラ、ビル、工場の機械のモニタリングなどです。

UNISONet に組み込んだ技術は「常識を越える無線技術」と呼ばれることがあります。従来、無線通信が抱えてきた「トレードオフ」の課題を解決したからです。

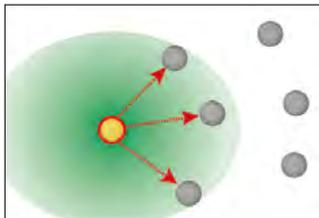
IoTにはWi-Fiのような無線通信が欠かせませんが、従来、トレードオフの関係がついてまわるのが難点でした。つまり、「通信範囲や通信速度を上げると、電力消費量が上がってしまう」、「省電力にすると、通信範囲や通信速度が低下する」という問題があったのです。

この限界を超える技術を組み込んだのがUNISONetです。高い通信クオリティと同時に、乾電池で動作可能という優れた省電力性を備えています。しかも安価なので、たとえば水田の用水管理など、これまで採算上、検討されてこなかったような場面でも本格的なIoT導入が可能になり得ます。

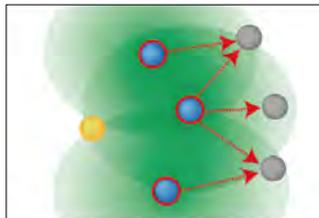
こうした最先端の無線技術を提供している当社ですが、実は当初、私が創業を考えていたのは保育事業でした。

紆余曲折を経て創業へ

そもそも創業を考え始めたきっかけは2015年、東大大学院を修了後、ソニー

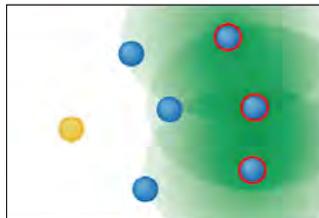


1.最初に一台(●)がフラディングを開始



2.電波が届いて受信に成功したノード(●)が、即座に同時に転送

※複数台が同時に送信するものの、送信先では正常にパケットを受信可能



3.全てのノードが2.を繰り返し、パケットを高速にネットワーク全体に伝播

に入社して5年ほどたったころのことです。ソニーには新規事業を歓迎する社風があり、当時、社内ベンチャーを募っていました。誰でも事業計画を立てて社内選考を通れば、予算がついて実際に始められるというプロジェクトです。

当時の私は半導体エンジニアとして仕事にも慣れ、何か新しいことに挑戦した

くなっていました。そこで、保育園事業にIoTを導入する計画を考え、提出してみることにしたのです。

事業計画を練るかたわら、モチベーションアップのために、週末は東京都中小企業振興公社(以下、公社)のTOKYO起業塾に通い始めました。これは今振り返ると、基本から実践的な知識まで、



創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

「少しでも早く創業したい」と思いながら、この冊子を読んでいる方もいるかもしれませんが、あせる必要はないと伝えたいです。プランコンサルタントなど専門家の力を借りながらしっかりとリサーチして事業計画を練り、ベストタイミングを見きわめるのも重要なことです。

特に学生は急がず、一度は就職してビジネスについてひととおり学ぶのもとてもいいことだと思います。私は最初、ソニーという大手企業にいましたが、ソナスのような技術系スタートアップ企業(新しいビジネスモデルで急成長を目指すベンチャー)では、顧客は大企業の場合が多いので、大企業がどのような仕事の仕方をするのか、どのような観点で取引先を選定するのか、身をもって学んだことも、今とても役に立っています。

創業する場合、最初は副業で始めて様子を見ながら拡大していく方法もありますが、スタートアップ企業の場合は短期間で駆け上がる覚悟を決めてフルタイムで取り組むべきです。そして、仲間と率直にコミュニケーションを取りながら力を合わせていくことも大事です。

プロの講師からひととおり学べるうえ、人脈まで得られる貴重な機会でした。そこで一緒に学んだ何人かはその後、起業し、今も情報交換したり刺激し合ったりするいい仲間になっています。

計画が具体化するほど、次第に「いっそ独立して、自分で創業してみたい」と思うようになっていきました。そこで2015年7月に退社、11月にソナスを設立したのです。

公社の創業支援相談でアドバイスを受けながら計画を詰めていきましたが、現実には厳しく、物件や保育士の確保で難航、さらに区営の保育施設が5か所展開されるなど競合環境が急速に激化してしまいました。結果的に、再就職も視野に入れて仕切り直すことにしたのです。

ただ、起業はあきらめていないので、起業の参考になりそうなベンチャーに絞って就職活動をしていました。そんなときに、たまたま大学院の研究室で先輩だった鈴木(現CTO:最高技術責任者)と飲んでいて意気投合、「起業して一緒に勝負してみないか」という話になったのです。当時、大学院で研究を続けている

た鈴木がUNISONetの原型となる技術を開発していることは知っていて、「この技術なら世界でも勝負できるのではないか」という話になったのです。これがソナス本格始動のきっかけでした。

創業助成事業に採択、さらにシリーズAで3・5億円調達へ

2017年4月、プランコンサルティングを受けながら、いよいよソナスの営業を開始しました。創業助成事業にも採択されました。公社の創業支援サービスの素晴らしいところは、相談から助成金の機会まで提供してくれる点です。また、プランコンサルティングでは、自分が書いた事業計画や予想数値について、プロの視点から客観的な意見を言ってもらえるのも有り難かったです。

2018年、ソナスはシリーズA(スタートアップ企業でベンチャーキャピタル等が最初に出資するラウンド)で3・5億円の資金調達に成功しました。これをばねに今後は海外進出も視野に入れながら、ソリューションを提供する業種も広がっていききたいと思っています。

楽しく取り組んだ デザインに ストーリーを しのばせて 人に語りたくなる ものづくりを

上野動物園や葛西臨海水族園などで、生き物を描いたオリジナルの扇子を見たことはありませんか？デザインして、商品を作っているのは、2017年12月に創業したばかりの2人組。扇子の製作会社から独立して、現在はデザイン会社として広くものづくりに携わっています。そのものづくりの信念と楽しく働く姿に多くの方が魅力を感じ、いま順調に仕事が舞い込んでいます。

合同会社3.14

代表・ディレクター
高橋 直人 (たかはし なおと)
デザイナー
中村 藍美 (なかむら あいみ)

東京の扇子製作会社の上司と部下だった2人が、自ら切り開いた取引先(動物園や水族館)との取引を続けるため退社。デザイン会社として創業。

左 高橋 直人、右 中村 藍美

COMPANY information

合同会社 3.14

東京都渋谷区恵比寿南 2-14-3 2F

代表・ディレクター 高橋 直人

デザインを主軸とした扇子や雑貨の事業

2017年12月 設立

https://twitter.com/3_14LLC

<https://www.instagram.com/3.14llc>



Twitter



Instagram



得意先との仕事を続けるために

高橋 私にはデザイナーとして、中村はイラストレーターとして扇子を作る会社で働いていたのですが、私たちが開拓した市場から会社が撤退することになり、退社して一緒に創業しました。取引先にあいさつに行くと、「会社を作って、今後一緒にやろう」と言ってもらえたことが、後押しになりました。

創業当初から取引先のある恵まれた状況でしたが、中村のイラストがお客様に好評だったことから、季節物の扇子だけでなくグラフィックデザイン会社として広くスタートしました。おかげでひとつの図案から複数アイテムの注文が入るようになり、仕事はたくさんいただいています。日本だけではなく中国や韓国にも提携の工場があるので、すべてをまとめて、デザインから製造、パッケージングを請け負うこともできます。

ストーリーのある物づくりを楽しむ

中村 東京都生活協同組合さんの紙袋のデザインは、創業後初めての図案の仕事だったこともあり、計7案も提案した中から選んでいただきました。会社勤めと違って、いまはすべてが自分自身の仕事という気持ちがあり、やりがいを感じます。大変なこともあります、楽しく絵を描いています。

高橋 私たちはそれを持ったとき、人に話したくなるようなプラスアルファのものづくりをしています。例えば(公財)東京動物園協会さんの仕事で作った上野動物園の扇子には、パンダ柄は黒い部分に、ハシビロコウ柄は背景に、小紋の



模様が入っています。近くで見ないと気付かない程度のもですが、外国からの観光客の方も購入するので日本らしさを加えました。

いまは自然素材を使って、地球環境にまつわるストーリーを加えた新しい商品の企画を考えているところです。

自分に見えない点を指摘してもらい相談できる相手がいる安心感

高橋 創業を考え始めた頃に下調べをしようとして渋谷区役所に出向きました。そこで東京開業ワンストップセンターを紹介

され、TOKYO創業ステーションのことを知ってプランコンサルティングを受けることにしました。担当プランコンサルタントには、親身になって相談にのってもらい、苦しみことなく事業計画書が完成しました。

創業するにあたっては自分では見えない点が多々あり、客観的な目で指摘してもらえぬ相談相手が一人いるだけでもとても助かります。 私は10回以上プランコンサルティングを受けて、さらには専門相談で司法書士の方に指導してもらったり、融資相談も利用したり、TOKYO

創業ステーションにはたくさんお世話になりました。

なにより楽しく作ることを大切に

高橋 新しい案件の注文が増えていますが、製造は外部に委託しても出荷するまでの作業は2人でこなしているのですが、遅くまで作業に追われる状態です(苦笑)。そろそろ限界を感じています。

中村 パンダのチャームが大人気で、ひと晩かけて1000個近くを検品しながら袋詰めしたこともありました。自分たちで詰めたらこれだけ稼げるからと思っ



て作業をしています。時給で換算すると微々たる金額です(笑)。

高橋 袋詰め作業も楽しいけれど、ゆとりがないと新しい物が作れないので、人員を増やすことは考えています。それから、これまで固定費を抑えるために自宅ですべて作業をしてきましたが、在庫置き場や検品などでもできる事務所兼作業場を探しているところです。

中村 ただ、この先も作ることを大事にしたい。ムリして合わない相手とお付き合いして会社を大きくするより、楽しく仕事ができるお客様とどんどん良い物を作っていきたいですね。また、ペンギンをモチーフとした3.14のオリジナルキャラクター「もこべん」シリーズの新商品も作っていきたいと思います。

高橋 確かにかっこいいもの、かわいいものを作ることがなによりの基本です。やりたいことをよく言葉にしているから、賛同してくれる人があつまり新しい仕事につながっています。出会いに恵まれた環境に感謝しています。

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

高橋 創業して多くの方が廃業しているとよく聞きます。計画が甘かったり、自分のエゴで運営したりではダメなのでしょう。そうならないために、プランコンサルティングなどを活用して相談役の助けを借りるといいと思います。信頼の置ける人に初めから自分と逆の立場で状況を見てもらってれば、なにか指摘を受けたときに受け止めて、柔軟に対応できるのではと思います。

失敗例も聞いて、それを反面教師として自分でもっていたら、進むだけでなく危ないと気付いて立ち止まることもできるでしょう。何もかも願ったとおりを現実しようと思えば、ムリが生じて失敗すると思います。自分たちは、ものづくりの譲れない点以外、格好や体裁は気にしません。

それから具体的な話ですが、創業の際に銀行の口座を作るのに時間がかかって、自分たちは2ヶ月近く要しました。先を見越して計画的に手続きを始めておかないと、せっかく注文が入っても先払いしてもらえず、商機を逃すハメになりかねないので気をつけて下さいね。



染めて隠すだけじゃない 白髪染めで頭髪改善ができ 髪を美しく、 お客様を笑顔に！

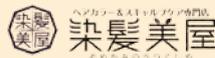
歳を重ねるとともに、白髪は増えるもの。ため息をつきながら毎月染めている、なんて人も多いはず。髪も傷むような気がして楽しい気分にはなれません。ヘアカラー&スカルプケア専門店「染髪美屋」は頭髪に良いものを使い、ケミカル残留を極力させないことを徹底して追求した独自の施術で、訪れる人々を笑顔にします。そんな店の始まりには、創業者自身が髪にトラブルを抱えたつらい経験があったのです。

染髪美屋

代表
吉川 小百合 (よしかわ さゆり)
外資系企業勤務の後、渡米してMBAを取得。帰国後、外資系数社でマーケティング&セールス部門の役職に就く。その後独立、2017年に現店舗を開業。

COMPANY information

染髪美屋 (そめかみのうつくしや)
東京都江戸川区西葛西 5-6-23 サンハイム西葛西 1F
代表 吉川 小百合
ヘアカラー&スカルプケア専門店
2017年7月開業
<http://somebiya.com/>



店はヘアカラーとスカルプケアの専門店。私は毛髪診断士としてコンサルティングをしていて、カラーリングは美容師資格をもつスタッフが担当していま

高クオリティのヘアカラー施術を
ムリなく通える価格設定で

「やりたくないこと」にたどり着く
これまで外資系数社で、マーケティング&セールス統括や戦略の業務に携わってきました。ずっと自分で事業を興したい気持ちがあったのですが、目先の忙しさにかまけて具体的に何を考えるかを考えるのを後回しにしてました。
そうした中で年齢とともに白髪が気になり始め、目立つ右側の生え際だけ、市販のカラー剤で頻繁に染め、後はカットのタイミングで美容院で全体染めを10年くらい繰り返したところ、右側だけ髪が薄くなり、頭部の髪が縮れて「ゴワゴワ」とうとう縮毛矯正をする様になり、ケミカル残留の怖さを体感しました。
勉強後、カラー剤に含まれる有害物質を除去する特許成分等や水にも拘り、徹底したケミカル除去のヘアカラービジネスに辿りついたのです。
白髪染めは、年に10回することとして40〜60歳の間に200回もすることになりま

す。私と同じように髪や頭皮を傷めている人はたくさんいるはず。それなら安心して染められる場を自分が作ればいいのではと思いました。そして白髪を隠すだけでなく、染めながら髪を美しくケアして、気持ちもポジティブになってもらいたい。そう考えて創業しました。



す。
 ここで使っているのはとことん髪にいいものばかりです。100%オーガニックのカラー剤や、染めた後に頭髮に残留する有害物質を除去できる特許成分等も使用しています。水は水道水の不純物を除去し、仕上がりの好みによって超軟水とパイウォーターを使い分けています。
 高品質な施術ですが、白髪は頻繁に染めるものなので、定期的に通える価格にしています。その代り雑誌は置かず、飲み物のサービスもなく、お客様にセルフドライをお願いしてコストを削減。また、



掲載料の高い有名美容検索&予約サイトは使用せず、独自のサイトを作って予約を受け付けています。
**プランコンサルタントのアドバイスに
 いまも助けられています**
 私がプランコンサルティングを利用し始めたのは、すでに金融機関から融資があり、店舗の内装も始まった段階でした。自分で作ったビジネスプランが独りよがりになって、良い部分しか見えていないのではないかと不安でした。そこでリスク管理についてアドバイスをもらうチャンスだと考えたのです。使えるサービスがあるなら遠慮している場合ではありません(笑)。
 開店準備とビジネスプランのブラッシュアップを並行させるため短期間で相談したいという要望をプランコンサルタントはすぐに理解してくれました。計数面での誤りなどをチェックしてもらった

創業を目指す方へ 応援メッセージ!!

創業という、若い人たちにアドバイスをするためのセミナーが沢山ありますが、年齢も性別もまったく関係ありません。人生は一度きり。自分がやりたいと思ったら、それがタイミングではないでしょうか。

創業して良いことばかりが待っているわけではなく、リスク管理は大事です。でも、ひとりで何もかもやっているとあまりリスクに目が届かない。だから中小企業診断士のプランコンサルタントにサポート頂くことは理にかなっていると思います。

それに、自分のプランを精査した上で助成金の申請が通ると、他の第三者の人たちが「この事業なら大丈夫」と認めてくれたような、味方を得た心強さを感じます。リスク管理と同様にこうした自信も必要で、やはりプランコンサルティングも助成金も使えるものは使うのがベストです。

とくに年齢を重ねると人に叱られたり指摘を受けたりする機会も少なくなるので、独りよがりになりがちです。プランコンサルタントにハッとするような助言や厳しいお言葉をいただくのは、大事なこと!どうぞご自分の頭の中にあるものを具現化してみてください!

きれいな髪でお客様を笑顔に
 東西線西葛西駅から徒歩1分の店ですが、遠方から来てくださる方も多くいらつしやいます。なんと海外から一時帰国中の方も「頭髮に良い染め方」を探し、お店に来てくださいます。ファッションカラーの施術もしていますのでお客様も含め親子3代で通って下さる方もいらつしやるんです。70代の女性のお客様はこちらで染めるようになってから髪が増えて、部分カラーを付けなくなりまして。みなさんの嬉しそうな姿を見ると、創業

り、キャッチコピーの「200回染めても美しい髪が目指せます!」も、プランコンサルタントとブレインストーミングして生まれたもので、チラシ、看板、ポスターにアイキャッチとして有効活用しています。**事業計画書のブラッシュアップ**だけでなく、開業後にも役立つ**アドバイス**までもらえたのはありがたかったです。経験豊富なプロの目でチェックしていただき、とても感謝しています。おかげで創業助成事業にも採択されました。



して良かったと思います。
 今後は、スタッフ増員を目指し、ヘアカラーを土台にお客様を得て、次に、スキャルブケア(頭皮洗浄&ヘッドスパ)の展開を目指しています。徹底して髪に良いことをやっていきたい。そして**髪を美しく**することで、**みなさんがいろいろな場でもっと笑顔で活躍できるように**なればと願っています。

プランコンサルティングとは

TOKYO創業ステーションでは、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。

サービスフロー

STEP 1

- ①webサイトから利用者登録シートをダウンロード
- ②記入、プリントアウト
※利用者登録シートは受付でもお渡しできます。



STEP 2

- ①印刷した利用者登録シートを持ってご来所
- ②受付で登録



STEP 3

- ①webで利用日時を予約
- ②相談サービスを利用する



プランコンサルティング相談ブース

曜日	営業時間	一般相談ブース	女性相談ブース
月	10:00～17:00	3ブース	1ブース
火			
水	17:00～20:00	4ブース	
木	10:00～17:00	3ブース	
金			
第2土	10:00～16:00	4ブース	
第4土			

※12:00～13:00を除きます。※相談時間は1枠45分程度です。※受付終了は営業時間終了の1時間前となります。

アクセスマップ



東京駅丸の内南口徒歩5分/東京メトロ千代田線二重橋前駅3番出口直結

Point 1

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で、ささいなことでも、お気軽にご相談ください。なお、ご利用は無料です。



Point 2

夢の実現に向けた道標「創業羅針盤」

公社オリジナルの「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。



Point 3

女性相談ブースも完備

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、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)



詳しくはこちら

TOKYO創業ステーション プランコンサルティング 検索



中小企業世界発信プロジェクト 2020

～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020 **ビジネスチャンスナビ** で検索!

プランコンサルタントより皆様へ

おすすめするプランコンサルティングの活用方法を教えてください。

— 実践やテストマーケティングとの併用がオススメです。つまり「行動しながら考える」ことです。実際に終了証の発行まで一気にたどり着く人は、ほとんどがこのパターン。行動することでプランコンサルタントからのアドバイスもより具体的になり、ビジネスの理解やプラン作成が進みます。会社勤めと起業準備の両立もやり方次第です。あなたの夢の実現にプランコンサルタントを役立ててください。



プランコンサルタント
伊豫田 竜二

相談を受けるときに、どんなことを大事にされていますか。

— 相談者の「ビジョン」と「身の丈」そしてビジネスや創業準備を「楽しんでもらう」ことです。旅行に例えるなら、ビジョンは旅行の目的みたいなもの。ほかにも休暇の取れる日数や予算に限りがあるように、身の丈に合わせて余裕のあるプランを作ると、多少のトラブルがあっても楽しい旅行を過ごすことができますよね？相談はビジョンを共有することから始め、身の丈で楽しくできるプラン作りを心がけています。

創業者・創業予定者の方へメッセージをお願いします

— 自分の好きなことや得意なことを生業にできたら、とても素敵なことです。ビジネスの大きさは気にせず、エッジの効いたアイデアや自分の好きなことを持ってきてください。TOKYO創業ステーションには、多彩なキャリアや得意分野を持つプランコンサルタントが大勢います。まずは自分に合った担任コンサルタントを見つけてください。旅行プランを作るように、ワクワクしながら一緒に創業プランを作りましょう！

おすすめするプランコンサルティングの活用方法を教えてください。

— 『商品やサービスは思いついたが、ビジネスにできるのかな？』また、ビジネスプランを独りで考えていると、『お金まわりのことって大丈夫かな？』『本当に売れるのかな？』など、いろいろな悩みが尽きません。そんな時は、ぜひお越しください。一緒にお話をすることで、ステップアップすることができます。特に女性ブリスでは、女性の相談員が親切丁寧に利用者様に寄り添い、不明点が解消でき、ビジネスプランも具体的になっていきますよ。



プランコンサルタント
福島 律子

相談を受けるときに、どんなことを大事にされていますか。

— ご相談に来られる方は、相談に来るまでに様々な悩みや不安を抱えながら来られます。少しでも、「相談に来てよかった！前向いて進むことができます！」と笑顔で言って、次のステップへ進んでいただけると心がけています。そのためにも、常に利用者様の考えや想いを素直に受け止め、次の一歩をどのように進んでいけばよいかを考えています。お伝えするときは、具体的な例を交えながら、アドバイスをしています。

創業者・創業予定者の方へメッセージをお願いします

— 創業のアイデアを実現させたいと思ったら、一度、お越しください。あなたの創業に役立つヒントがたくさんあります。ビジネスを検討するにあたり、困っていること、不安に感じていること、悩んでいることなどなんでもOKです。また、創業後の方でも大丈夫です。ビジネスプランを具体的に描くことで、次に進むことができます。創業のことで迷ったら、次の一歩を探しにきませんか？一緒に考えていきましょう。応援しています。

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 創業相談係

〒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 MY PLAZA 内)

TEL:03-5220-1141

E-mail:tss@tokyo-kosha.or.jp

http://www.tokyo-kosha.or.jp/station

