

沖縄の成長と挑戦に伴走する広報誌

TAKE FREE

KOZA Lagoon

Vol.5

Vol.5

2022年11月発行 発行元 ラグーン コザ

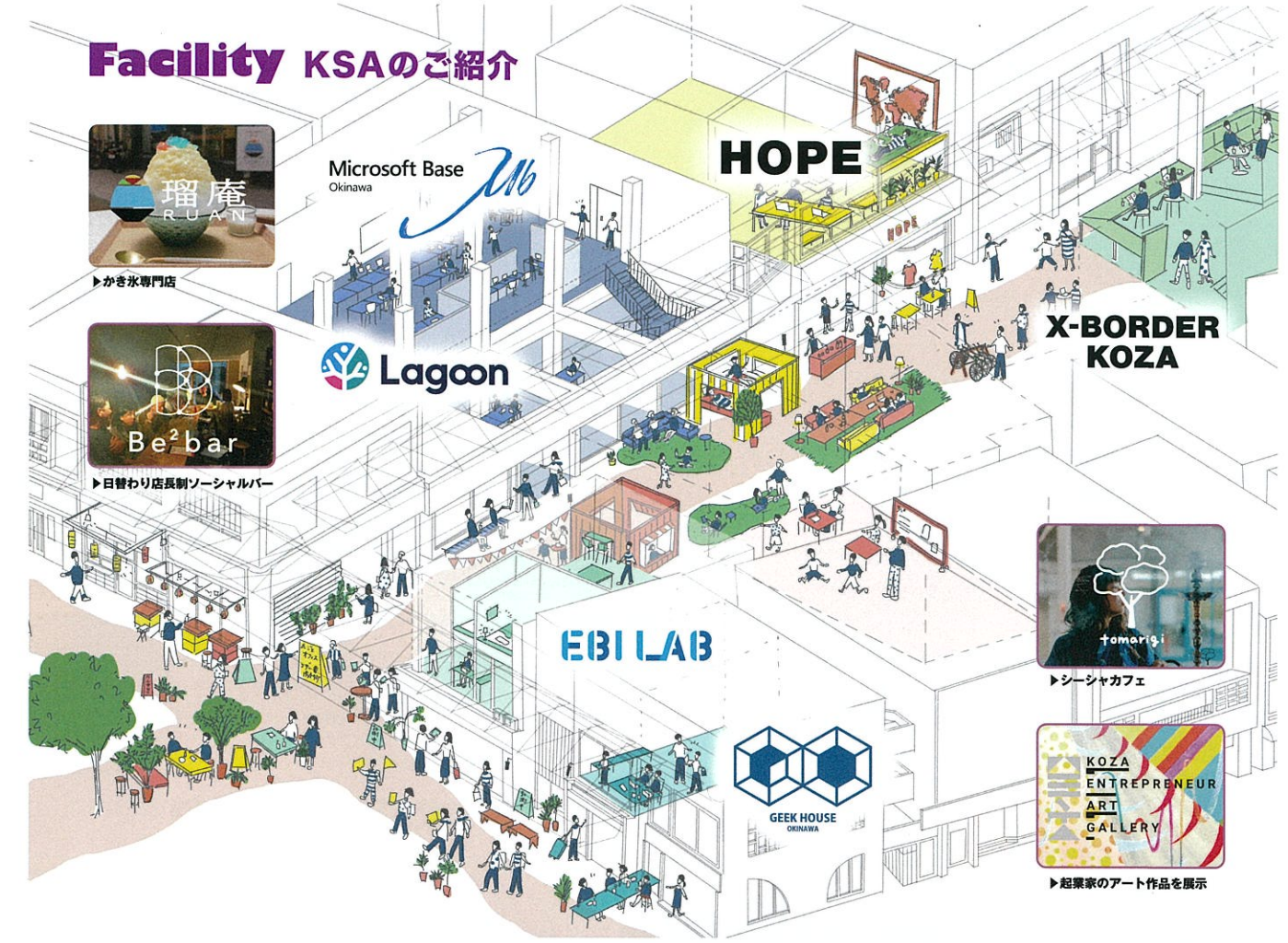
沖縄の成長と挑戦に伴走する広報誌



沖縄はスタートアップに最適!?

スタートアップを知る虎の巻

Lagoon KOZA



Lagoon Koza

コザスタートアップ商店街の玄関口。大型スクリーンがあり、イベント・ワークショップ・コワーキング利用など幅広いニーズに対応。最大100名収容可能。

Microsoft Base Okinawa

全国から様々な人材が集まるシェアオフィス。ハイエンドモデルのチェアやモニタ設置席を15席用意。チーム用個室や会議室、配信ブースもあります。

GEEK HOUSE 沖縄

エンジニアが集まり交流するシェアハウス。ディスプレイ・昇降デスク完備で、開発に集中できる作業環境が充実。勉強会や合宿にもご利用いただけます。

HOPE

グローバルシェアオフィスとして、外国人起業家や、海外展開を目指すスタートアップ、そして、日本進出を目指す海外企業を集積するシェアオフィス。

X-BORDER KOZA

トランスフォーメーションに取り組む県外企業の沖縄サテライトシェアオフィス、事業変革・開発拠点。全国各地の企業とKSAに集まる人々が、共に新たな価値を創出する場を目指します。

EBILAB

三重県伊勢市のIT企業・株式会社EBILABの沖縄オフィスをKSA会員も利用可能。個室集中スペースを2つ完備。20名程度のイベントスペース、会議室としての利用も可能です。

コワーキングスペース



スタートアップ育成

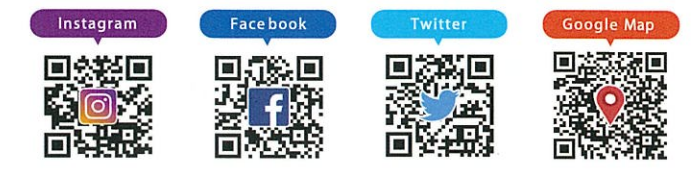


経営 / 起業相談



Lagoon Koza (ラグーン コザ)
 沖縄県沖縄市中央1丁目7-8 (一番街商店街内)
 営業時間 9:00 ~ 20:00
 WEB <https://lagoon-koza.org>
 TEL 080-4651-6900

Lagoon Koza



Lagoon Event 2022

2022年に開催した
イベントをご紹介します！

誰でも自由に参加可能なイベントです。
開催についての詳細は、Lagoon公式サイトやSNSでご確認ください。

お気軽に
ご参加ください！



Startup Lab



スタートアップの基礎について豪華な講師群から学べる全6回の実践的な講座を通して、あなたの事業をカタチにします。

起業家座談会



「スタートアップやソーシャルビジネスなど、聞いたことはあるけれど詳しくはわからない」「でも興味がある」という方におすすめ。実際にスタートアップやソーシャルビジネスに取り組んでいる起業家をゲストにお呼びし、参加者からの質問も交えながら、課題解決の目的としてのビジネスとは？について理解を深めていきます。

コザスタートアップ商店街(KSA)祭り



コザスタートアップ商店街(KSA)は、商店街と一体となったコミュニティ型のコワーキングスペースで、シェアオフィス等のビジネスの場に加え、個性的で様々な人が集う店舗やシェアハウス等で構成されています。今回は全ての施設をオープンにし、トークセッション・交流会のほか、三線ライブやエイサーなども開催。音楽・アート・カルチャー・地域・ビジネスが融合した、商店街の新たな可能性に出会えます。

先輩起業家インタビュー



沖縄県内の先輩起業家をゲストにお呼びして、「なぜ起業を選択したのか」「起業までの苦労&楽しかった話」「これからどんなことをしたいか」などなどざっくばらんにインタビューします。

クロスタ



学生と学生、学生と社会人、社会人と社会人…。属性やそれぞれの立場を超えて、ひとびとが交差(Cross)する。出会いを通して生まれる新たな気づきや発見をビジネス、それぞれの夢の実現へ繋げるというコンセプトのもと、過去3回イベントを開催。

創業支援

創業経験のあるスタッフによる個別相談をはじめ、銀行や連携機関とのマッチングを通じて、アイデア段階から開業に至るまでのプロセスを総合的にサポートします。

さらに、事業に役立つツールの紹介、専門家とのマッチングを通して経営改善をサポートします。起業・創業にまつわる情報、必要なスキルに関するセミナー、先輩起業家らによる講演、グループセッションなどを開催しています。

コザエリアの空き店舗情報の提供も行っていますので、お気軽にご相談ください。

場所は、コザ一番街の
アーケード内！



コワーキングスペース

時間：9:00-20:00(土日祝休み)
料金：500円/2時間、1,500円/日
設備：モニター(3台)、Wi-Fi、電源

<プリンター>

白黒 10円

カラー A4:50円、A3:80円、A1:1,000円

<会場貸し出し>

平日・土日祝(3時間~):10,000円/1時間

プロジェクター、マイク、スタッフ1名

だれでも
自由に使える
スペース



スタートアップ企業と
一緒に伴奏します！

スタートアップ支援

スタートアップ段階においては、プロダクトを市場やユーザーの反応を見つ、変化を恐れずに柔軟にブラッシュアップすることが大切です。

Lagoon Kozaでは、スタートアップ企業に必要なプロセスやブラッシュアップの方向性について一緒に考えていきます。

先輩起業家や投資家などエキスパートと繋がり、サービスを向上させることが可能です。



人と人との共創を促し、新たなイノベーションが起こるための社会インフラとなることを目指しています。多様性、共創、挑戦を大切に起業家の想いに「寄り添い」、失敗にも成功にも「伴走」します。

Lagoon 一緒に伴奏しますか？



これまでの創業相談事例

「起業相談・経営相談」創業経験のあるスタッフによる1対1での相談や各銀行や連携機関とのマッチングを通じて、アイデア段階から開業に至るプロセスを総合的にサポートしています。



伍香 秀真 Shuma Goko

得意分野

- ・マーケティング全般
- ・ビジネスプロデュース
- ・越境ビジネス
- ・ビジネスマッチング

相談事例

沖縄で珊瑚保護ビジネスを構想しているタナックさんより、様々な相談を受けており、メンタリングをはじめ、ピッチイベントへの案内やスタートアッププログラムの提供などを行っている。沖縄の美しい海の保全に寄与するビジネスを展開していけるよう、引き続きサポートしていく。



タナック 海 さん

経歴/上海、香港へ留学後、オフショア事業のスタートアップにてアジアと東京を拠点に新規事業を立ち上げる。24歳で1社目を起業。2011年に(株)アウトバウンド創業、海外進出支援の場作りを始め、30カ国・300件以上のプロジェクトを手掛ける。2018年よりスタートアップ支援に関わる。2022年より琉球ミライに参画、沖縄県のスタートアップエコシステム構築事業 Lagoon Koza の運営、官民と連携したソーシャルイノベーション事業を担当。



仲座 健二 Kenji Nakaza

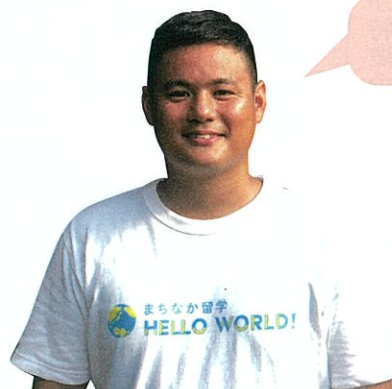
得意分野

事業計画策定/資金調達サポート/ビジネスコンサルティング
各種市場調査及び分析

関連業務実績

- ・沖縄黒糖販路拡大推進事業(沖縄県)2020年、2021年
- ・令和3年度沖縄地域における知的財産活用基礎調査事業 2021年
- ・知財活用による地域振興事業(沖縄総合事務局)2018年、2020年
- ・なは産業支援センター育成支援事業(那覇市)2017年～2021年
- ・民間資金調達促進マッチング事業(那覇市)2018年～2019年
- ・離島食品・日用品輸送費等補助事業委託業務(沖縄県)2017年～2018年
- ・農林水産物流通条件等不利性解消支援事業(沖縄県)2018年～2019年

経歴/大学卒業後、県内金融機関に入行し融資調査等を担当、その後内閣府沖縄総合事務局経済産業部に入局(金融機関より転籍)後、中小企業支業務を担当。その後、県内のコンサルティングファームに転職し、リサーチ業務、コンサルティング業務を経て現職。



野中 光 Hikari Nonaka

得意分野

自分自身の経験を元にプレシード期のスタートアップの事業の壁打ちや補助金も含めた資金調達方法、仲間づくり・MVPづくり等の助言を行っている。

相談事例

起業準備期間から事業の壁打ちや、投資家やアクセラレーションプログラムの紹介、活用できる補助金情報提供を行う。2021年にヨットのシェアリングを行う PonoStyle(株) を創業。



PonoStyle 株式会社 代表 岩城 一磨さん

官民連携およびスタートアップ・中小企業の事業創出支援を行う琉球ミライ(株)代表の他、まちなか留学及びWorldClassroomを運営する国際交流系スタートアップHelloWorld(株)の代表を務める。



島袋 豊 Yutaka Shimabukuro

得意分野

これまでの自分自身が体験した知見を元に、物件探しや店舗作りのリフォームに関するアドバイスから、事業計画書作成や資金調達、法人などのサポートを含め、書類やテクニカルなことだけでなく、リアルな現場や事業経営について少しでもお役に立てればと思っています。

相談事例(起業者の声)

起業相談から起業後までサポートしてもらっています。初めての起業で孤独感を感じる中、行動力、判断力、決断力が求められ、凹むこともありましたが、知識を持ってバックアップしてくれたのが、豊さん始めラグーンの存在そのものでした。



Veggie Tone Okinawa 代表 NATSUさん

経歴/大学在学中にバーを開業。同時期にバンド活動をスタート。卒業後は、イベント会社に入社し企画制作や舞台照明技術スタッフとして、コンサートやイベント等に関わる。その後、米軍基地内にて働く傍ら、飲食業、不動産投資、宿泊業を始める。現在は、飲食業や宿泊業、運送業、不動産大家業、不動産修繕清掃業、不動産投資コンサルタント、ミュージシャンとして事業に従事。



平良 亮太 Ryota Taira

得意分野

創業初期のペルソナ設定、サービスコンセプトの壁打ち、ワークショップ企画、マイノリティ視点でのサービスデザインなど、初期段階からソーシャルグッド視点での助言を行っている。

相談事例

LGBTQ当事者の子育て支援サービスのビジネスモデル設計について助言。2022年3月に実施したスモールビジネスを含むLagoon主催のピッチイベントへの出場支援を行い、優勝。その後も事業化に向けて継続的に支援している。



matoさん

経歴 学生時代に修学旅行事業の立ち上げメンバーとして創業初期～事業拡大期を経験。その後若年層の起業家精神を育む人財育成プログラム琉球frogsの運営に従事。その他にも組織や企業のDEI推進などフリーランスでも活動。趣味は映画鑑賞。



藤井 陽 Akira Fujii

学生のみなさん、気軽に足を運んでください!

Lagoonでは、インターンの仲間と一緒に、学生が参加しやすい起業家トークイベントやプレストイベントを企画し「新しい出会いと挑戦が生まれる場」を目指しています。HultPrize琉大では「社会課題に興味があるが、まだ行動できていない」や「学生生活で、何かにチャレンジしたい」と思う学生へ、社会課題を解決するためのビジネスアイデアを共に考える機会を提供しています。

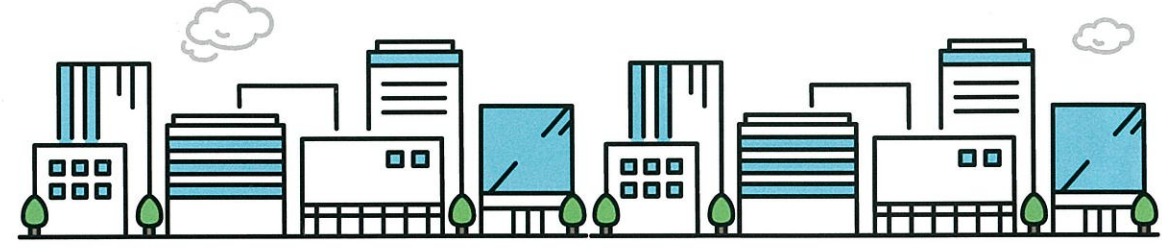
経歴/「何かに挑戦したい」という思いから「HultPrize 琉大」に参加し、社会課題解決型のビジネスアイデアやビジネスに興味を持ちました。現在、琉球ミライ株式会社にて勉強中。「一歩踏み出す学生と伴走する」をコンセプトにHultPrize 琉大の代表を務め活動している。



急速成長を志向する創業モデル

START UP

新しいビジネスモデルを用いて急成長を目指すビジネス
本章では、スタートアップの強み、仕組みについて3ステージ
それぞれにコミットし段階的に解説します。



スタートアップとは志向する成長ペースを前提として設計される創業モデルの一つです。つまり、創業前に初めに決めないといけない創業の設計図のようなものです。自分が作った会社の所有権を切り売りする手段をとり、支配権を分散させながら非連続的に急速成長を志向する創業モデルのことです。

スタートアップでは加速度的に高まり成長率が曲線になることが特徴の一つです。スタートアップは「今まで解決されていなかった問題を解消するためにアイデアや独自性で新しい価値を生み出し、社会にインパクトを与える企業」のことであり、短期間のうちに急激な成長とイクジットの実施を狙います。これまでに例のない新しいビジネスモデルをつくり、それにより社会に新しい価値を創造する役割を果たす企業組織のことをスタートアップといえます。

そのため、「既存の市場に参入して企業を成長させる」や「成功例のあるビジネスモデルで起業」といったことは該当しないのです。つまり社会の価値観までも大きく変えるような、いわゆる「イノベーション」をもたらす組織のことを言います。

スタートアップの強み

スタートアップでは、成長率が一定

であり、数年後の売上がオーナービジネスとは大きく違いが出る。巨額投資を行うことで短期間で大きな成長を手にするのが可能である。

オーナービジネスとの違い

スタートアップとオーナービジネスの大きな違いは、成長スピードとイノベーションの2点が挙げられる。

着実な成長を目的に掲げるオーナービジネスとは違い、スタートアップは、短期間でイクジットを実施するため急速に成長し、イノベーションを通じて人々の生活や社会を変革するために立ち上げられる組織である。そのため創業者を含め、即戦力となるスタッフが必要不可欠となる。

それとは異なり、オーナービジネスでは、連続的な安定成長を志向する。よって売上高は少しずつ上がっていくため、イノベーションを起こすには、時間がかかる場合が多い。

急成長の仕組み

スタートアップには、大きくわけて3つのステージがある。事業を急成長させるためには、そのステージごとのフェーズをしっかり押さえていくことが必要不可欠だ。その仕組みをしっかりと実践する必要がある。次項では、そのステージごとの詳細を解説する。

急速成長の鍵

スタートアップを成長させる3つのステージ

スタートアップには、3つのステージがあり、そのステージごとに2つの項目にわけられる。

ほとんどのスタートアップは大きく分けて2つの時代に分けられる。それは製品と課題がフィットする前と、製品と課題がフィットした後である。また、さらに細かく分けると3つに分けることができ、それぞれのフェーズでやるのが大きく分けられる。

第1ステージは課題・解決

課題と解決がフィットするのかを検証するステージである。顧客の課題は何なのか。課題の深掘りをし、根本的な課題を見つけてほしいといけないのである。この時、その顧客の最も重要な課題をひとつ選ばなければいけない。

課題に対する解決策をだした後、製品と市場がフィットするのかを確かめるために、最小限の製品を準備し、仮説検証を行う準備をする。

第2ステージは仮説検証

製品と市場フィットを検証するス

ステージである。プロトタイプを作成して何度も仮説検証を繰り返し、自分たちの商品は世の中にどのような価値を与えるのか、インタビューや、APIールをして確かめなければならぬ。このステージでたくさんを検証を繰り返し、アイデアをブラッシュアップしていく時期である。

第3ステージは拡大時期

自分たちがこれまでつくってきたサービスや製品をどんどん拡大していく時期である。ここで製品と市場がフィットした後になり、役割が大きく変わる。今まで仮説検証を繰り返していた時期とは違って、製品と市場がフィットしたことを知ることができ、後は顧客へ届けるためにいろんな場所で宣伝をしていかなければならないのである。

ステージを進めるためには、何度も失敗と挑戦を繰り返すことが大切です！ステージが進んでも、課題と解決策がフィットしなければ時にはゼロから組み直す”ピボット”することも恐れずに！



第3ステージ

サービスや製品を
拡大させる

第2ステージ

仮説検証を
繰り返す

第1ステージ

課題と解決

ママビー
代表 翁長 有希 (右)
代表 渡部 真由美 (左)



Organect 共同会社
代表 島袋 優 (右)
代表 福原 海里 (左)



1 第1ステージ
課題と解決
フィットステージの
スタートアップ事例

#2 孤育ての課題を解決！ママビーが目指す。

#1 有機農家さんが使用してる土やキャラクターに着目！
現役大学生が起業を選択した理由

Boot Campを攻講して何を学びましたか？
二人で元々サービスを作り進めていたが、今のアイデアをもっとブラッシュ

どんな活動をしていますか？
現在は、県内でママカレッジと言って、子育てに関するセミナーや講座を提供しています。しかし、新型コロナの影響で現在ではオンラインでの開催をしています。しかし、本当にこれがやりたかったことなのかという違和感を持ち、新しい事業も考えながら進めました。

創業のきっかけは何ですか？
これまで人材育成や教育に長く関わってきて、「子育て」と仕事の両立の大変な経験からママビーを立ち上げました。最初は個人事業としてスタートしていましたが、当時からママたちが交流できるスペースを作り、子育てに関するセミナー等も開いていました。



オンラインでも子育てセミナー等を開催しています！

インタビュー動画はコチラから



インタビュー動画はコチラから



創業のきっかけは何ですか？
初めの頃は、ずっと有機農家さんと飲食店のマッチングに興味があり、やってみようとしていたが、試行錯誤していき、けれどもなかなか進まず、これって私たちの「やりたいことなのか」と思い、振り出しに戻りました。
その後、有機農家さんと色々なお話をすることでヒントを得て、使用している「土」に注目。そこからできたものが家庭菜園キットでした。このアイデアが浮かんだから、ものすごいスピードで動き始め、1ヶ月で商品が形になりました。

これからの展開は？
これからも体験農業と家庭菜園キットを広めていきながら、有機農業の良さや楽しさを多くの人に感じてもらいたいです。
また今後は味噌作り体験を考えています。自分の手で味噌を作ると自分の菌が入ることとで親和性が高くなり、料理に使いたいという気持ちが高



有機農家さんの土を使って家庭菜園キット「グリーンングキット」を作成。「世界のベランダを森に」というコンセプトを掲げて、県内を中心に販売中。

くになると思うんです。
他にも、農業とアートを組み合わせることもやってみたいです。私たちが販売している栽培キットの不織布ポットに、デザイナーさんと協力し、アートを組み合わせること、若い人にも楽しんで栽培してもらえようにもなるというなと思います。こうした一歩が農業に対する興味やイメージが変わっていくだろうなと考えています。

アップしようということで、Boot Campに参加しました。講座を進めていく毎に、自分たちの考えたサービスが本当にかと戻ったりだとか、同じビジョンを持っていても、仲間とのベクトルが本当に同じ方向なのかということに改めて整理する機会になりました。



株式会社ロルロル
代表 キャンヒロユキ

#1 キャン ヒロユキさんインタビュー

創業のきっかけは何ですか？

芸能界に関わりながら放送作家として、芸能人の方の近くで仕事することがありました。その際に芸能人さんが直接営業を取ることが難しいことや、逆にお客さんが芸能人に仕事を依頼しづらいという問題を間近で見て、それらに課題を感じていました。この課題を解決して、芸人さんの仕事をお手伝いして、販路を増やしたいと思いました。芸人さんを助けたいという思いと、一般の方が芸人さんに仕事を依頼しやすくなるという、二つの課題を解決のために何かできることはないか考え、起業しサービスを提供することを決めました。

どのようなサービスを提供していますか？

芸人らのユニークなエンタメ商品をオンラインで売買できる「エンタメマーケット」というサービスを開発しました。ここでは、芸人さんの芸を商品として価格を設定し、オンラインで販売していま

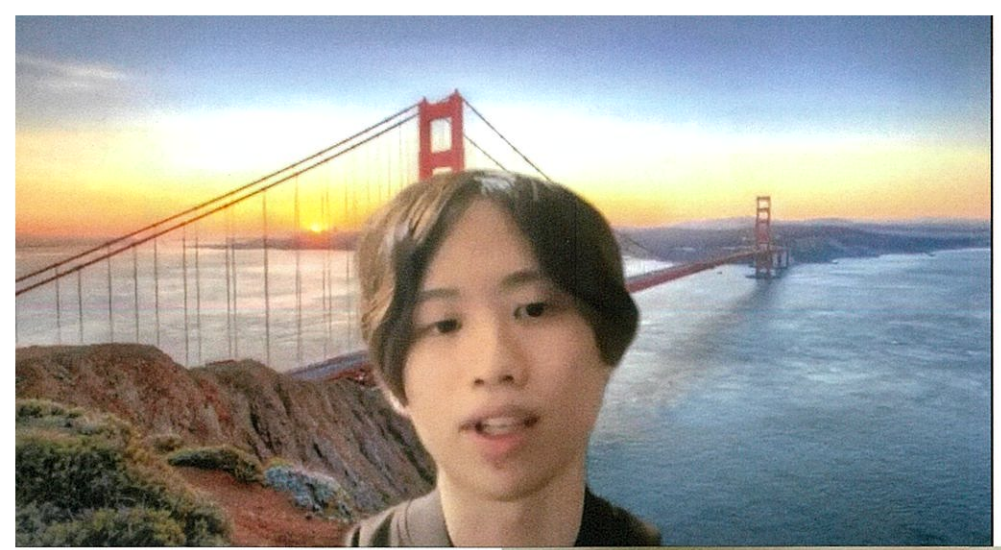
今後の展開は？

今後は、誰がどんな場面で笑っているのか、笑い顔をビッグデータとして、笑いの研究にも使用できるようにしていきたいです。それらは、医療でも使える可能性があると考えています。例えば、鬱を患っている方の笑い方の特徴を学習させ、動画を見ている方の心理的な変化を検知し、「病院に行く必要がある」などの通知を送るようなサービスにも展開できるんじゃないかなと思います。その他にも広告芸人さんの勉強等いろいろなどところに可能性を感じています。



インタビュー動画は
コチラから

会社名
代表 金城 拓登



会社名
代表 長澤 圭太



#2 かまちょっかいインタビュー

創業のきっかけは何ですか？

金城 母がうつ病で笑っていない顔をあまり見たことがなかった。母を支えたいという思いをきっかけにメンタルケアのサービスを作りたいと思いました。

長澤 私が小学6年生の時に東日本大震災が起こりました。直接被害はなかったが、目を背けずにはいられなかった。その頃に原子力発電の勉強に目覚めたが、周りから変な目で見られ、心が折れました。誰にもこんな経験をしてほしくないという思いから、メンタルケアのサービス作り始めました。

どのようなサービスを提供していますか？

会議が進展しないときなどに、課題と解決をリアルタイムで可視化する議事録のサービスを作っています。メンタルヘルスケアや、マーケティングでも会社は個人の特性（おもしろさ、価値観）を世に出していくことを価値としているから、話しな

今この時点で、機械化することが良いと言いつけることはできませんが、現在困っている人が多い反面、カウンセラーの数が少ない現状があります。そこでカウンセリングを機械化することができれば、今より多くの人にメンタルケアを提供することができると思うんです。



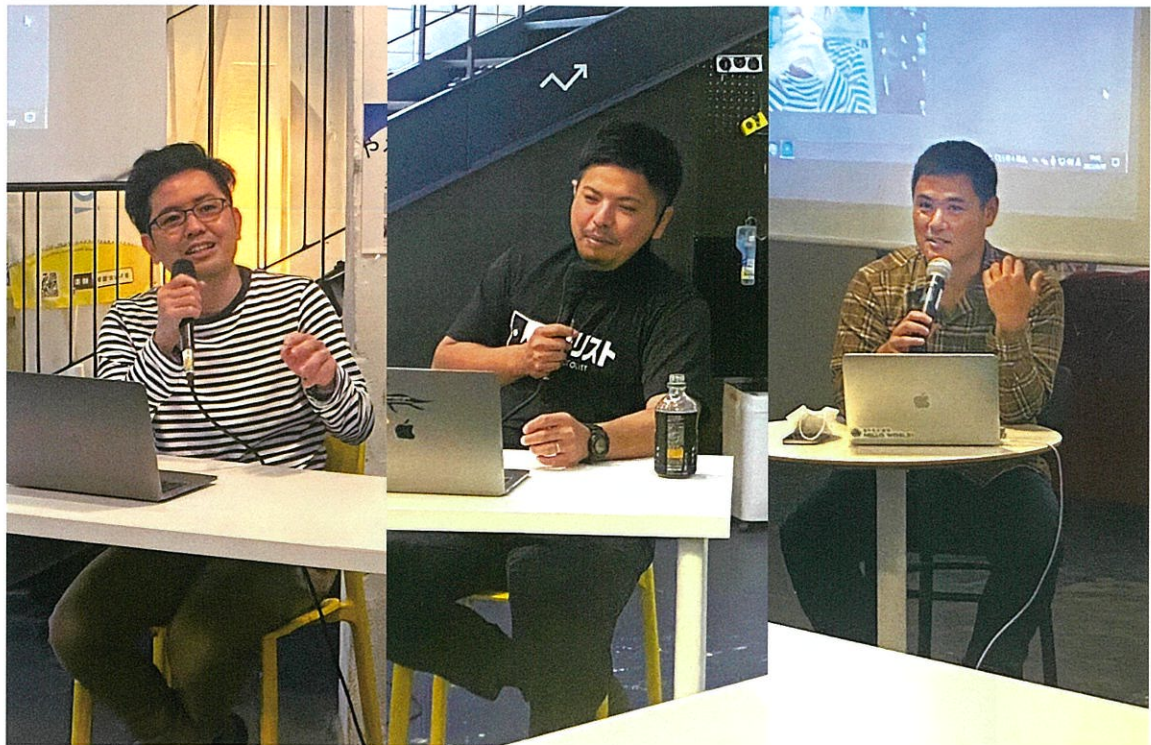
実際のアプリ画面のイメージ



インタビュー動画は
コチラから



沖縄スタートアップゆんたくー沖縄で始める喜怒哀楽ー



株式会社 Alpaca.Lab
棚原 生磨
運転代行マッチングサービス「AIRCLE (エアクル)」を運営。

株式会社 URAKATA
山田 慎也
キャンプ用品のシェアリングサービス「ソトリスト」を運営。

HelloWorld 株式会社
野中 光
日本に住む外国人宅でのまちなか留学体験「HelloWorld」を運営。

Lagon では、様々な分野のスペシャリストから実践的な講座が受けられる「スタートアップラボ」を実施。全6回のプログラムで、すでに起業している人やこれから起業したい人、ビジネスに興味を持っている人など、大学生から社会人まで無料で受講することができます。

今回は「スタートアップゆんたくー沖縄で始める喜怒哀楽ー」というテーマで、棚原生磨氏、山田慎也氏、野中光氏にご登壇いただきました。

会社立ち上げのきっかけは？

棚原 沖縄には貧困・教育、政治的な課題が多くあり、そういった状況に悶々としていました。沖縄で働くブルーカラーの人々の生活レベルを引き上げることで、県全体を引き上げたいという思いから始まりました。

山田 私は、「自分がやりたいことで、社会貢献したい」という思いから創業しました。初めからシェアリングサービスをしたかったわけではなく、このコンセプトを実現するた

めに考えた結果、現在の事業に至りました。社会課題に直結していませんが、プライベートの幸福度を間接的に繋げることができれば、結果的に社会貢献に繋がると考えています。

野中 元々起業するなら考えた時に、「国際交流」ということは決まっていた。その理由は、留学した際に地元の人にとっても良くしてもらった経験と、日本に帰ってからも外国人と交流を持つ中で、沖縄に3カ月居たが友達ができなかったという声を聞き、そこにニーズがあることを知ることができたからです。

また、留学に興味がある人が40%いるのに対し、実際に留学に出た人は1%程なんです。「金銭面」と「生活面」など様々な課題がある現状を知り、起業しようと思いました

それぞれのプロダクトが社会に与える価値を教えてください

棚原 弊社が運営するのは、運転代行を利用したいお客様と運転代行業者とのマッチングを行うアプリ「工

「エアクル」です。以前から運転代行業界の課題として、「手配が面倒、待ち時間がかかる」という課題がありました。エアクルは、Aを駆使したマッチングアプリで、約9分での到着を実現させました。お客様の待ち時間と運転代行業者の回転率に貢献できたと思います。

課題は他にもあり、運転手の80%以上が「不適切な運行を強いられる」と感じる」という回答もありました。日雇い労働者も多く、貧困に苦しむ人もいます。任意保険以前の課題もあります。そこで、エアクルで効率化を高め、平均客単価を800円上昇させ適正価格にしました。エアクルの登録業者は、任意保険への加入を義務付け、運転手とお客様へ安心を提供しています。

山田 弊社の運営する「ソトリスト」は、国内でも珍しいキャンプ用品のシェアリングサービスです。現在、登録アイテム数は日本一です。ユーザーは、清掃不要で手軽に道具をレンタルできますし、レンタルオーナーとして自身が所有する道具を貸し出すことで収益を得ることも可能です。

近年、キャンプをライトに楽しむユーザーも増えましたが、「キャンプ道具の購入に費用がかかる」「道具の管理保管」などの課題がありました。「ソトリスト」のサービスを

利用することで、「年に数回しかキャンプをしないから、キャンプ道具を買うのはもったいない」という人でも気軽にキャンプを楽しんでもらえるし、「昔買ったキャンプ道具が部屋の奥にずっと眠っている」という人でも、手放さずに活用できるというシステムを構築しました。現在は、道具の貸し借りだけでなくキャンプ場のオンライン予約も担っています。

野中 HelloWorldでは、「まちなか留学」といって、実際に外国に行くのではなく沖縄県内で国際交流ができるサービスとなっています。

まちなか留学を展開していくことで、多額な費用を出さなくても気軽に国際交流をすることができ、外国語能力の向上に貢献できると思います。さらには、沖縄に住む外国人が地元民の友達ができないという2つの課題を解決することができると思っています。

会社の成長について

棚原 まず1年目は、プロトタイプを作っている段階なので売上はゼロです。色々と反応を見ながら別のアプリを作りました。2年目以降は、自然とスケールアップしていく登録者数の分岐点がありました。どのあたりに課題があるのかを探りつ

つ、各フェーズの必要に応じて人材を増やしてきました。しかし、コロナ禍では、そもそも飲みに行く人が少なく、その影響は大きかったです。それでも、コロナが明けて需要が戻るだろうと前向きに考え、プロダクトの改良をしつつ借入をし、生き延びていました。

山田 創業メンバーは2名で、コアなメンバーのもう一人は、会社に所属しながら、一緒にやってくれました。現在、沖縄でサービスを展開していますが、今もマーケティング期間中です。私たちのサービスは、そもそも預けていたモノキャンプ道具が集まらないと成り立ちません。このサービスをやってみて、実際にモノが集まってから、どこまで流通させるのか、場所のことだったり、利用者にとの様なサービスを提示できるか導き出している段階です。

沖縄県は色々な問題があって、比較材料にしろくいが、それを覆すために、県内の30倍くらい大きいマーケットで挑戦して事業の証明をしている最中です。今年の4月には、山梨県にも店舗をオープンさせました。これから、色んなプロダクトが出来たり、もしかしたらピボットするかもしれないです。まだスタートラインに立ったばかりです。

野中 福岡でスタートアップのピツ



どの起業家も、誰のどんな課題を解決しているのかを明確に語ってくれていますね！自分自身のこうしたい！という想いと、誰のどんな課題解決をしているのかを繋げると、スタートアップのチャンスがあるのかも！？

地域の方と来場者が繋がるイベント

月に一度、弊社が運営するフリーマーケットの様子です。地域の事業者さんが25店舗ほど出店してくださり、気軽にやりたいことを挑戦できる場作りをしています。

音楽やダンス、DJなどのエンターテインメントのコンテンツも同時に開催しており、地元の方、移住者、観光客分け隔てなく繋がり、楽しめるイベントになっています。

株式会社 Social Design
代表取締役 北野 勇樹・加納 佑樹



異文化交流で広がる輪

まちなか留学を通して、日本に住む外国人の家庭で異文化交流を楽しんでいる様子です。英語で話しながら、ホストの出身国の料理と一緒に作ったり、さまざまなアクティビティを通して異なる文化を体験をすることができます！

HelloWorld 株式会社
代表取締役 Co-CEO 野中 光
代表取締役 Co-CEO 富田 啓輔

ChiCaRo (チカロ) で子育て支援

子育て支援ロボット「ChiCaRo」を使い、遠くに住むおじいちゃんやおばあちゃんがロボットを通じておうちにやってくる！おままごとやかくれんぼ、身体を使って楽しく遊んでいる間に、パパママのホッと一息つく時間を作ります。

株式会社 ChiCaRo
代表取締役会長 山内 直子
代表取締役社長 奥 温子



スタートアップ事例

沖縄県内でスタートアップにチャレンジしている起業家のサービスをご紹介します。スタートアップは、「誰かの困りごとを解決して、笑顔を増やす」ための手段です。

身の回りで困っている人や悩んでいる人はいませんか？
誰かの困りごとや悩み事は、スタートアップの種になります。
あなたも Lagoon を使ってチャレンジしてみませんか？

最高の食育を提供します！

OrgaNect の体験農業で農家さんのアドバイスをもらい、子供たちがスイスチャードを収穫している場面です。実は子供たちは普段野菜を食べないらしいのですが、この日は自分で収穫したスイスチャードをスムージにして美味しく食べていました。体験農業は最高の食育です！

OrgaNect 合同会社
代表社員 島袋 優・福原 海里

「おやさい、おいしかったよ！」



ママとベビーのための リラックススペース

ママたちがベビーを連れて気軽に出かけてくれるスペース。子育てに必要な多くの講座を提供しています。ベビーたちは講座中でもハイハイしたり、自由に動きまわります。ママたちは授乳やおむつ替えも気軽にできて安心のひと時を過ごすことができます。

一般社団法人 be.らぼらとり
共同代表：翁長 有希・渡部 真由美



新しい交流の場所を提供

弊社が提供するサービス「tender」を利用して、社会人と学生が越境交流している様子です。社会人と学生、性別、様々な環境を超え、それぞれの話に耳を傾けながらお話しをしました。皆良い笑顔になっている印象的なシーンなので上げさせてもらいました。

株式会社 HANATABA
代表取締役 柴田 啓祐