

## Q. Lagoon KOZAってどんなところ？

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。



### 1 個別でのサポート

個別の起業創業相談をはじめ、金融機関や関連支援機関のマッチングを通じて、アイデア段階から開業・登記に至るまでのプロセスを総合的にサポートします。

お申し込みはコチラ



#### 起業創業相談



### 2 ステップに合わせた機会の提供

起業創業初期は、事業内容を柔軟に変化させていくことが大切です。スタートアップ起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学べる機会を提供しています。先輩起業家や各種専門機関の紹介など、起業の課題解決をサポートします。

#### スタートアップ支援



### 3 誰でも自由にご利用できます

**時間** 9:00~20:00 (土日祝休み)

**料金** 1F利用のみ無料  
Wi-Fi・電源完備、プリンター利用可 (有料)  
フード・ドリンク持ち込みOK

予約制の会場貸出も行っております  
会場貸切 (〜3時間 / 60,000円、以降1時間 / 20,000円)

#### コワーキングスペース



### Cafe 瑠庵 (RUAN) **営業時間** 12:00~18:00 (火・水定休)



Lagoon KOZA内で営業する氷と素材にこだわり抜いたかき氷店です。  
フーチバーを効かせたグリーンカレーや日替わりカレー、かき氷シロップで作る抹茶ラテなどのドリンクもオススメです。



SHAVED ICE

Lagoon KOZA

住所 沖縄県沖縄市中央1丁目7-8  
営業時間 9:00~20:00 TEL 080-4651-6900

各種SNSや詳しい情報 (公式HP/アクセス) はこちらから!

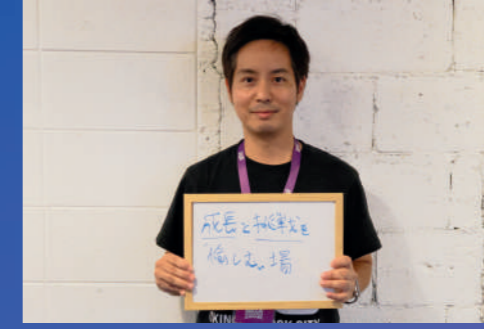


Lagoon KOZA

Vol.6

2024年1月発行 発行元 Lagoon KOZA

沖縄の成長と挑戦に伴走する広報誌



TAKE FREE

広報誌Vol.6  
起業準備を加速させるLagoon KOZA活用術



# INTERVIEW 『起業家』という生き方、働き方を決断するの？

Lagoon KOZAの起業創業支援をフル活用し、コザのまちで起業。金融機関の勤務経験を活かして「“会いに行ける起業家がいる”を当たり前にする」ために活動する上原さんの想いを語っていただきました。

## Yourtory (ユアトリー) 株式会社

社名は、Your storyの略。起業家やクリエイターが「なぜこの事業をしているのか」「どうしてその場所で創業したのか」など、事業への想いや創業ストーリーに付加価値を創出するプラットフォームサービスを開発している。また、経営相談や資金調達のサポートも行う。

## 上原 宇行 (ひろゆき)

27歳。沖縄県出身。琉球大学を卒業後、4年半勤めていた沖縄振興開発金融公庫を退職し、令和5年7月に友人のエンジニアとともにYourtory株式会社を創業。琉球ミライが主催したOkinawa Startup Universityの卒業生。

Q. 10年後、どんな社会を創りたい？

A. 今のビジョンや目的に囚われず、変化の波を捉えたい

10年後は恐らく、スマートフォンはもう使われていないと思うんですね。もはや身につけたり持ったりすることもなく、耳とか目とかに常に装着している感じ。今、僕がやっている「Yourtory (ユアトリー)」は起業家のストーリーを解放するっていうミッションの元事業を運営していますが、変化に対応して全く違うプロダクトやサービスを開発して、提供している可能性もあると思います。今のビジョンとか目的に、悪く言えば囚われることはなく、社会の変化の波を捉えて、10年後もYourtory株式会社が存続できてればなと思います。

Q. 「Yourtory」の1番のこだわりポイントは？

A. 「会いに行ける起業家」がいると認知してもらえる文化を作っていくこと

起業家のストーリーは非常に個性があって、それ自体が強みになると思っています。同じコーヒー屋さんとか、美容室とか、ハンバーガーショップでも、創業した人のバックグラウンドが同じということは絶対にありえず。融資担当をしている時に「この人のストーリーは、お客さんが知ったら面白いのに」と何度も思ったことが、創業の原体験になっています。

Q. ストーリーを引き出すために意識していることは？

YouTubeとかInstagramで自分の事業を発信している起業家であれば、お客さんは起業家の人となりを知ることができると思いますが、起業家全員がSNSマーケティングが得意というわけではありません。なので、自分が質問を考えて、インタビューしてその人の魅力を引き出すことを意識しています。自分自身が面白いと思うポイントを深掘りしてって、動画に収めています。

Q. 起業を決断したきっかけは？

A. 夢の中でもプログラミングをしていたこと

サラリーマン時代、仕事前や帰ってきてからプログラミングを勉強するのが、とても大変だったんです。独学だったので上手いいかないこともあって。そんな日がずっと続いて「大変だ・・・」と思っていた時に、「このコードだったら上手いのかも！」と閃いた瞬間、目が覚めました。夢の中でもプログラミングをしていたんです(笑)。このままではサラリーマンと起業家の二刀流は体力的にも無理だなと感じ、「退職して起業家になろう」と決意しました。

Q. 起業一歩目は何をしました？

そもそも起業家のストーリーに価値があるかを検証しました。ナイキとスタバの創業者のストーリーを読んで要約して、本のような形にしました。それを友達に読んでもらって、「ナイキ、スタバのこと好きになった？」と質問していました。



Lagoon KOZAでは、起業のステップ別にさまざまなプログラムを開催しています。「アイデアはあるけど何から始めたら良いかわからない」という方から「自分のビジネスをもっと成長させていきたい」という方まで、起業の初期の初期に特化し、ステップアップの機会を提供しています。

## STEP1

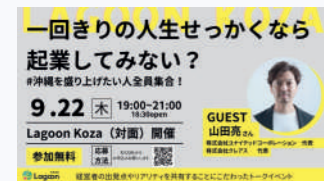
### トークイベント

#### ゆるるば



女性や子育て世代の「個人事業主」をゲストにお招きし、起業するまでのストーリーを語っていただくゆるるばイベント。参加者同士の交流もあります。

#### 先輩起業家トーク



沖縄で活躍する「先輩起業家」をゲストにお招きし、起業家としての生き方や働き方を語っていただきます。多様な起業家のロールモデルに出会える場。

#### オンラインセミナー



事業計画書の書き方や、融資の受け方、スタートアップの基礎知識など、「起業する前に知りたかった！」という声が多い起業情報を紹介しています。

### KOZA ROCKS



2022年7月に始まった都市型カンファレンス。Lagoon KOZAを中心に、商店街の中で開催しています。起業家・投資家・アーティストなど分野を超えた挑戦者たちが集い、イノベーションをテーマに対談します。

## STEP2

### ゆるるばスクール



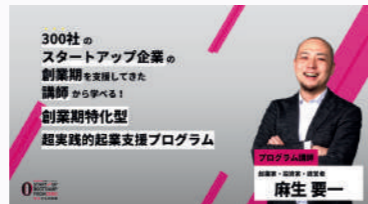
女性や子育て世代を対象に実施する、約3ヶ月間の実践型創業スクール&コミュニティ。全6回の講義を通して事業コンセプトや資金調達などについて学び、マルシェなどの実践を通して創業の一步目を踏み出します。

### スタートアップラボ



全6回の講義を通して即実践可能な起業の基礎知識を学び、アウトプットする起業講座。現役起業家、プロ経営者、起業支援機関の講師陣が実践的なノウハウを提供します。起業検討中の方からすでに起業している人、高校生から社会人まで、幅広い層が参加しています。

### STARTUP BOOTCAMP



500社以上、1100人以上の起業家を輩出した麻生要一氏が講師を務める4ヶ月間の創業期特化型の超実践的起業支援講座。「起業家とは何か」を再確認し、創業事業の設計、創業期の顧客開発、ファイナンス計画から投資家への効果的なプレゼンまで、創業期の課題に焦点を当てた学びが得られる有料の講座です。

## STEP3

起業直後で、アイデアのブラッシュアップや、資金調達を考えている方に参加してほしいプレゼンテーション・ピッチイベントです。

### Beyondミーティング



「起業後、いろんな壁にぶつかってどう動いていけばいいのか分からない」という方にピッタリな登壇&交流イベント。所属も年代も多様な参加者の前で、事業の「課題」や「アイデア/アドバイスが欲しいこと」についてプレゼン。グループワークを通して、その課題解決のアイデアを参加者と一緒に考えます。

### スタートアップピッチ



起業後、資金調達や事業を拡大していくフェーズの方に参加していただきたいイベント。あなたの事業や目指したい未来についてピッチし、投資家やコメンテーターからフィードバックがもらえます。その場で投資が決まったり、事業のサポーターが見つかったりすることも。起業創業関心層が集うため、事業の認知拡大にも繋がります。

### 起業創業相談

数々の起業創業相談を担当してきたLagoon KOZAスタッフがあなたの困りごとを解決します！



起業経験のあるスタッフや、年間250人の相談を受けてきたスタッフが、1対1であなたのお悩みを解決します。事業計画の壁打ちや、金融機関・専門機関とのマッチングなど、アイデア段階から開業/法人登記までのプロセスを総合的にサポート。地域に根ざした飲食店や小売業はもちろん、海外展開やスタートアップを目指している方もお気軽にご相談ください。



## STEP4

「売上を伸ばしていきたい」「経営改善をしたい」「海外進出を目指している」など、ニーズに合わせて適切な連携機関にお繋ぎします。

### 支援機関

#### よろず支援拠点



国（中小企業庁）が全国に設置している無料の経営相談所です。中小企業・小規模事業者・NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等、中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方の売上拡大経営改善など、経営上のあらゆるお悩みの相談に対応しています。

#### うむさんラボ



社会課題の解決へのインパクトを大切に、「社会をより豊かにする」事業に対して、幅広いビジネススキルやネットワークを活用した経営支援や投資、事業開発を行っている「うむさんラボ」。目指しているのは「株式会社沖縄県」。自律共創の精神で、県民一人一人がワクワクしながらあたらしい沖縄を育てていきます。

#### Okinawa Startup Eco System



スタートアップ・起業家の成長サポートや、スタートアップコミュニティの連携支援を行う「おきなわ・スタートアップ・エコシステム」の拠点です。創業から成長段階にあるスタートアップに対して一貫したサポートを提供し、沖縄のスタートアップが大きく成長できる環境構築を目指します。

# 起業の1歩目

Lagoon KOZAスタッフによる詳しい解説付き!

## を踏み出す6W2H

6W2Hは沖縄振興開発金融公庫が公開している「創業計画書」の項目にもある「起業前に最低限考えておかないといけないポイント」です。融資の予定がなくても、6W2Hを考えることで事業アイデアが具体的になります。起業の失敗リスクを下げるために、ぜひご活用ください!

### 1. WHY?

なぜこの事業をやるのか?

事業を行う理由について、思いや理念を明確にしましょう。後に苦難にぶち当たったときの精神的な支えにもなります。また、「なぜうまくいくのか」という根拠(市場分析・競合分析)も明確にしましょう。自身の事業の「社会的存在意義」も言語化することで応援してくれる人や、共感してくれる人が増えます。

### 2. WHAT?

商品・サービスの具体的な内容は?

どんな商品やサービスを提供するのか、価値や魅力を含めて、想定する顧客にわかりやすく伝える内容を考えてみましょう。また、既存の類似商品やサービスがどのような顧客、市場に受け入れられているのかを調べて、比較してみましょう。

### 3. WHERE?, WHOM?

想定する市場は? 顧客は?

商品やサービスを提供する場所・業界・市場・商圏などを具体的に考えてみましょう。また、サービスを提供する対象者が鮮明になればなるほど、具体的なアプローチ方法を検討できるようになります。市場を想定できたら、さらに絞り込んだ顧客イメージを設定してみましょう。

### 4. HOW TO?

特徴や必要なノウハウは?

商品やサービスを、目指す市場・顧客に提供する際の情報発信・流通の方法を考えてみましょう。特に、「販売力」「商品のユニークさ」「物流の効率性」といった競合優位性や独自性を出すために、既存の商品やサービスとの差別化ポイント(=強み)を明確にしましょう。

どのようなタイミングで行うのか?

取り組みの時期や締切、優先順位などが伝わるように事業スケジュールを立ててみましょう。事業の特徴となるノウハウを獲得するには「ヒト」と「カネ」を投入するタイミングが重要です。どの時期にどんな人やどれくらいの資金が必要か検討して、「時間軸」を設定することで、事業の実行計画が出来上がります。

### 5. WHEN?

### 6. WHO?

誰がやるのか?

事業に取り組む主体は、自分ひとりなのか、チームなのか、最初のメンバーは誰なのかを考えてみましょう。まずは自分自身やチームメンバーの能力を判断します。そして、事業拡大などのタイミングで、チームに足りないスキルを持った新しい人材が何人必要なのかを整理してみましょう。

### 7. HOW MUCH?

資金は? 売上高・利益の目標は?

3年後の理想の売上目標を立ててみましょう。まずは理想の売上目標を達成するために必要な「単価×顧客数or案件数」を考えます。逆算して、2年後、1年後の売り上げ目標を設定しましょう。創業にかかる初期費用、創業後の月の支出はいくらか、どれだけの資金がどんなタイミングで必要かを試算し、売上目標や事業内容と合わせて検討することで、具体的な資金計画や資金調達手段を見つけることができます。

### Lagoon KOZA起業用語辞典

#### ★ 起業

新しく事業を起こすこと。主に法人設立を指す。最近では、会社内で事業を起こすことを「社内起業」ともいう。

#### ★ 創業

事業を新しく開始すること。法人としての法人登記だけでなく、個人事業主としての開業も含む。

#### ★ ソーシャルビジネス

社会課題や環境問題などの解決手段として行う事業のこと。法人設立して取り組むことが多いが、個人株主の場合もある。

#### ★ 事業性活動

開業届の提出や法人登記はしていないが、収益が上がっている活動のこと。

#### ★ スタートアップ

革新的なビジネスモデルで、社会にイノベーションを生み出し、短期間で急成長を遂げる企業の形態。

#### ★ オーナービジネス

市場変化に対応しながら、自身のビジョンを追求し、長期間で安定的な成長を遂げる企業の形態。

WHEN YOU NEED IDEAS

活用してみよう

もしも質問の回答に行き詰まったときは

#### 特定創業相談



1カ月以上の期間にわたり「経営」「財務」「人材育成」「販路拡大」の4つの視点で相談を受けることで、登記にかかる登録免許税が半額になる、などの支援を受けることができます。

#### YouTube



事業計画書の書き方や、会計・融資・採用についてなど、起業準備期間から経営に必要なノウハウを発信。その他スタートアップの基礎知識についても解説。初歩的なお悩みの解決策としてご覧ください。

YouTubeチャンネルへのアクセスは、裏表紙のQRコードからできます!

# Interview

コワーキングスペースや起業創業相談の利用者、イベントや起業創業スクールの参加者に聞く！あなたの「Lagoon KOZA活用術！」



河内亜矢子さん

### Q. Lagoon KOZAに初めて来た時の印象は？

A. 最初にLagoon KOZAを利用したときは、友人が紹介してくれたので、だいたいどんなところかはわかってました。でも急な訪問だったので、創業相談は受けずにコワーキングスペースで本を読みました。数ある経営に関する本の中でもLagoon KOZAには厳選された本がそろっているので、ほんとにありがたいなと思いました。

### Q. Lagoon KOZAを利用する前と今とで一番大きく変わったなと思う点は？

A. 創業期に気をつけるべきことや、考えるべきことを理解した上で事業を始められたことです。創業初期のマニュアルやルートみたいなものをしっかり教えてもらえたからこそ、しっかりと事業を続けられています。

### Q. スタラボ（Lagoon KOZAが運営しているスクール）の推しポイントは？

A. 講座の質ですね。本来、無料では絶対聞けない内容だなと思いました。参加者も様々なジャンルで働いている人がいて、いろんな考え方を知ることができるので、起業を目指す人のエネルギーを感じるだけでもすごく意義があると思いました。



沖縄の手作り工芸品を取り扱う「やちむん・沖縄手ぬぐいおつつみ」



株式会社じょーとーな  
取締役  
仲宗根華音さん

### Q. 起業しようと思ったきっかけは？

A. もともと沖縄と地球が好きで、恩返ししたいという思いはありました。ただキャリアプランとして、一度県外の会社に入って環境系の仕事をしながらスキルをつけて沖縄に還元しようと思っていました。でも、明日死ぬかもしれないのに何を10年先の話をしているのだらうと思った時に、最初から地球も沖縄も一緒に、かつ沖縄でやった方が悔いなく死ねるかなと感じて。すぐに実現するためには、自分で会社を創ることが必要だと考え、起業しました。

### Q. 事業内容について教えてください

A. 捨てられてしまうけどほんとは価値のある資源、未活用資源を活用してあらゆる業界にニューノーマルを作るという取り組みをしています。

### Q. 10年後の目標や夢を教えてください

A. 沖縄の地域内経済循環を高めたいという思いがあり、沖縄にあるたくさんの資源がちゃんと有効活用されているかつ、使って終わりではなく循環されている未来を創りたいです。



オランダ・アムステルダムで行ったプラスチックフィッシング。



株式会社ライフシフト  
代表取締役  
嶺井政哉さん

### Q. 起業しようと思ったきっかけは？

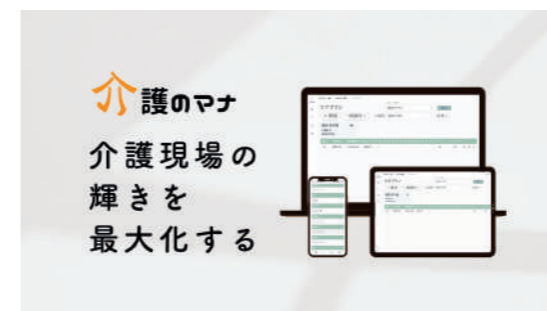
A. 働き者でまじめだった父親を見て、そのような人が幸せに豊かに暮らせる世界が作れたらいいなと漠然と思っていました。介護現場の業務に追われ自分の時間が作れない現状を見たときに、彼/彼女らの負担を少しでも減らしたいと考えたからです。

### Q. 事業内容について教えてください

A. 介護の現場で働く人たちが抱える膨大な事務作業をAIを活用し、サポートしています。介護の記録・請求作業をサポートするアプリを開発し現場の負担軽減・業務改善に貢献しています。

### Q. どうやってLagoon KOZAを知りましたか？

A. もともとLagoon KOZAは知っていましたが、住んでいるところから遠かったのもあり通ってはいませんでした。自分ひとりの開発がスピード感に欠けていると感じ、エンジニアのコミュニティを探しているときにLagoon KOZAのイベントに参加してから、いろいろ支援もしていると知り通うようになりました。



介護の現場の事務作業をサポートするAIアプリ。



合同会社L&V OKINAWA  
代表社員  
下地柚輝さん

### Q. 事業内容について教えてください

A. 沖縄県で年間約200トン生まれる、リゾートホテルの廃棄のベッドシーツから服を作る事業をメインでやっています。アパレルブランドと、自社ホテルの廃棄のシーツをホテルの制服にするという事業をしています。

### Q. 起業準備中楽しかったエピソードは？

A. 正式リリースの前に、一度プレリリースをしました。そこで1枚目が売れた瞬間は、半年間準備してやっと売れたという想いですごく泣きそうになりました。やっぱり、服を買ってくれることが1番嬉しいという感覚を覚えました。

### Q. 作りたい未来のために譲れないものは？

A. 自分がいいと思うモノづくりをすること。今までいろんなインターンを経験してきたけど、やっぱり自分がいいと思ったものにしか惹かれないし、買ってくれない。ほんとに社会のためになっていないと嫌だという気持ちがあって、まずは自分が「めちゃめちゃいい！」というモノづくりをしていくことを大事にしています。



琉球藍染でデニム風の色合いに仕上がったシャツ。



**株式会社rokuyou**  
代表取締役 下向依梨

# 01 #教育

沖縄を拠点に、SEL (Social Emotional Learning) をベースとした学びの仕掛けづくりを行っている学びプロダクションです。全ての人が大切な成長の時を過ごし、社会の核となっている「学校」に軸足を置き、授業プログラムから新たな制度設計まで、学びの仕掛けづくりをしなやかに、時に大胆に行っています。

# #エシカルツアー

## 02

**株式会社マナティ**  
代表 金城由希乃



いつでも、どこでも、誰でも、アクティビティとして気軽にビーチクリーンをしながら、観光客と地域住民と一緒に漂着ゴミの問題を考えることのできるプロジェクトです。漂着ゴミをきっかけにして人と人をつなぎ、豊かな海を次世代に引き継いでいけるように、沖縄から世界中に発信していきます。また、企業や学校がSDGsの実現に向けた継続的な活動としてビーチクリーンに取り組めるようなコラボレーションも実施しています。



# #国際交流 03

**HelloWorld株式会社**  
共同創業者代表取締役Co-CEO 野中光、富田啓輔

ミッションは「世界中に1か国ずつ友達がいることが当たり前の社会をつくる」。日本に住む外国人宅に気軽にホームステイできる「まちなか留学」、世界の学校同士がオンラインで繋がり国際交流を行う「WorldClassroom」を開発・運営しています。創立3年で8万人以上に国際交流体験を提供し、英語教育・国際交流のモデルづくりを行っています。多様性を社会に実装し、分断がなく平和的で、イノベーションに溢れる世界をつくっていきます。

# 04 #食と環境

独自のAI発酵技術『Brewer24』を用いて、これまで捨てられてきた食品残渣や食品廃液などの未利用資源から、持続可能なDHAを作り出すFood Biotech Companyです。現在は泡盛粕と藻を発酵させて生まれた新しい植物性旨味原料である『うま藻』を生産販売しています。



**株式会社AlgaleX**  
代表取締役 高田大地

Lagoon KOZA イチオシ!

# 沖縄のスタートアップ紹介

社会へインパクトを与える起業家、課題解決を目指す起業家、グローバルに活躍する起業家など、沖縄で活躍する起業家が立ち上げたスタートアップを紹介します。

## 05

**FOOD REBORN**  
捨てるものがない明日へ

# #再生資源

**株式会社 FOOD REBORN**  
代表取締役社長 宇田悦子

2017年創業。沖縄・大宜味村を拠点に、シークワサーの果皮を丸ごと活用する事業をスタートしました。2019年からはパイナップルやバナナの収穫時に出る葉や茎などこれまで廃棄されてきた農産物資源を天然繊維に生まれ変わらせる独自技術と、生産者に還元できる新たなビジネスモデルを開発。農業とファッション業界の課題解決を目指します。

## 06

**株式会社ChiCaRo**  
代表取締役社長 奥温子

現代社会の課題であるワンオペ育児を解決する子育てお助けアバターロボット「ChiCaRo」を共同研究開発しています。「離れた場所にいる家族が、今、少しの間でいいから子どもと遊んでいてくれたら！」という育児奮闘中の親の願いを叶えます。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家にやってきて、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。



# #子育て

## 07

# #水不足



**EF Polymer株式会社**  
Founder / CEO ナラヤン・ラル・ガルジャール

EF Polymerは沖縄に本社を構えるアグリテック系スタートアップです。オレンジの皮など果物の残渣をアップサイクルすることで、100%オーガニックの超吸水性ポリマー (SAP) を開発し、農業資材としてグローバルに展開しています。また、企業との協業により保冷剤や日用品、化粧品などでも自然由来のSAPを使った製品開発を進めています。当社製品の普及を通して、水不足を中心とした環境問題の解決を目指します。