

# Lagoon KOZA実績

コザスタートアップ商店街の玄関口として、  
多くの方々にご利用いただきました。  
2023年4月から2024年9月までの実績を数字でご紹介！

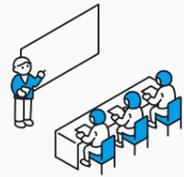
創業相談件数

454件



イベント総参加者数

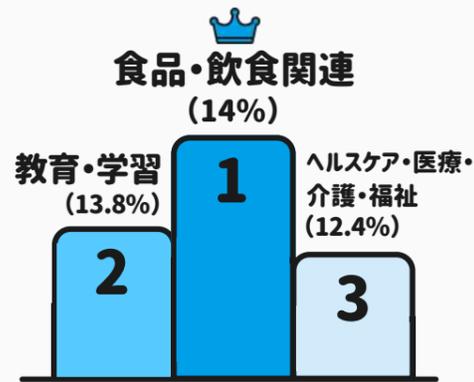
4784人



イベント開催数

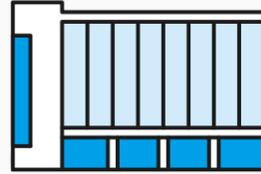
174件

創業相談業種ランキング



創業件数

94件



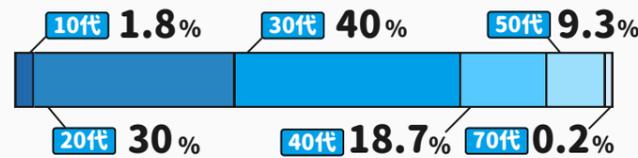
法人 29件

※うちスタートアップ 11件

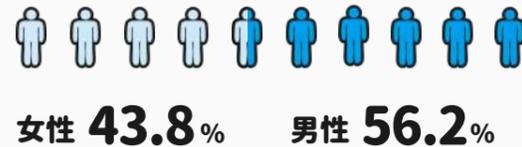
個人事業 18件

事業性活動 47件

相談者の年齢割合



相談者の性別割合



Lagoon KOZA

Vol.7

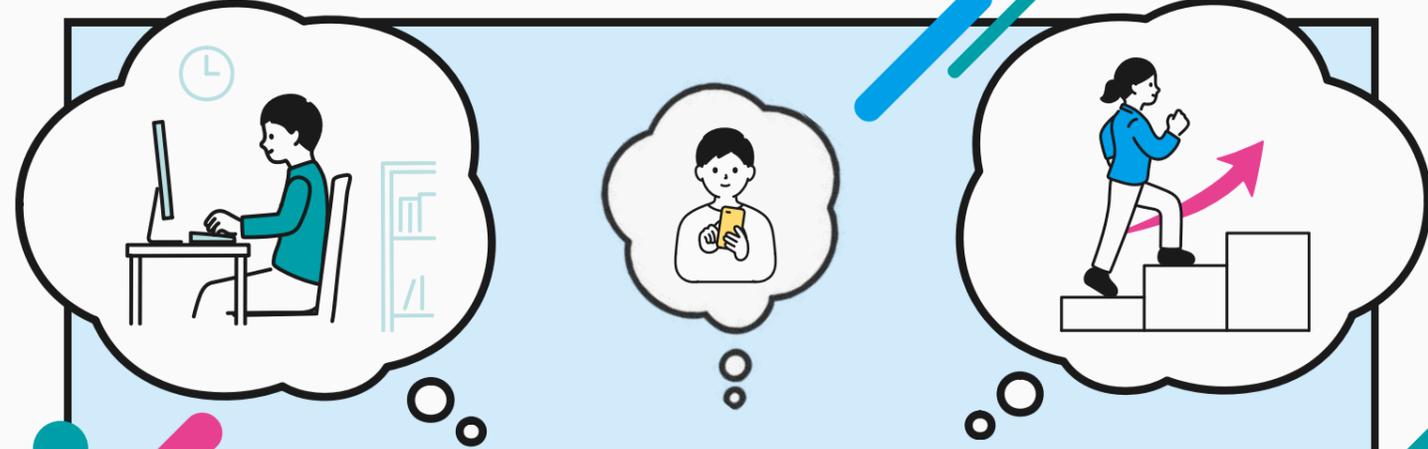
2024年12月発行 発行元 Lagoon KOZA

起業までの最短ルートを手に入れろ！



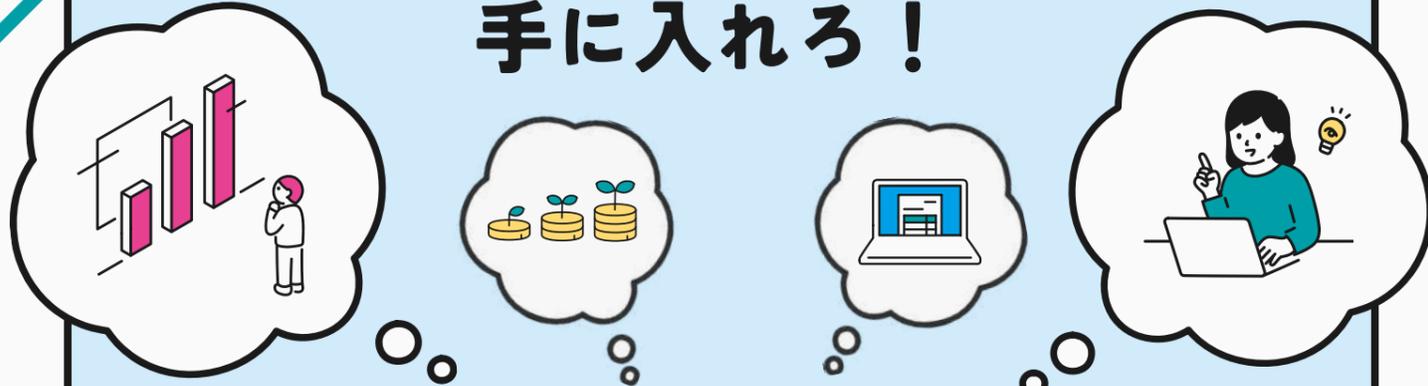
KOZA  
Lagoon

広報誌  
Vol.7  
TAKE FREE



＼起業に役立つ情報をQRコードからGET！／

起業までの最短ルートを手に入れろ！



沖縄×起業で生み出すことができるインパクトとは？

起業までの道のり

起業できない言い訳に！ガチフィードバック

起業準備ステージ別フレームワーク

Lagoon KOZA昨年度 (R5+R6上半期) 実績



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  
(定休日：土日祝)

TEL：080-4651-6900



SNSをフォローして、  
イベントやスクールの  
情報をチェック！



Harvest Hamburger

昼営業時間：11:30-16:30

夜営業時間：18:00-23:30

定休日：Instagramをチェック



SNSをフォローして  
最新情報をチェック！



# Interview



**沖縄×起業で  
生み出すことができる  
インパクトとは？**

沖縄で起業し、事業を成長させている3人の起業家にインタビュー！  
資金調達やマーケティング戦略、チームビルディングなど、起業家にとって“あるあるな悩みごと”をどう乗り越えたのか。実践者だからこそのわかる“リアルトーク”を赤裸々に語っていただきました。



## 世界中に一カ国ずつ友達がいることが当たり前前の社会をつくる

### Q 沖縄で起業するメリットやオススメポイントってなんですか？

**スタートアップにとって沖縄は特別な場所だと思っています。**

まず、日本の人口の100分の1の規模であること。この適度なサイズがスタートアップとしてプロダクトの勝ちパターンを見出すにはちょうど良いです。顧客と近い距離で一緒にプロダクト開発ができるというのも特徴の1つです。官民ともにスタートアップ支援にも力を入れていて、支援施策も充実しています。東京でなかなか会えないような方とも近い距離でお会いできるということも大きな魅力です。もっと多くのスタートアップが沖縄に集まって大きな成功のきっかけを掴んでほしいです。

### Q リアルとデジタルの両面で事業展開されていますが、どのような経緯があったんですか？

子どもの頃から「世界中に友達をつくりたい！」と思っていましたが、海外留学などとは異なる方法で、国際交流の機会を全ての子どもたちに提供したいと考えスタートしたのが「まちなか留学」です。沖縄には120カ国以上の海外の方が住んでいます。沖縄に住んでいる人が1人もいない国もあります。子どもの頃に思い描いていたことを実現するにはオンライン交流が必要不可欠であると創業当初から考えていました。WorldClassroomは、学校の英語の授業中に、海外の学校と当たり前交流できる環境をつくりたいと思い始めました。2つのサービスのクロスセルも多く生まれています。

### Q 事業の海外展開は起業当初から考えていたんですか？

もともと「世界にポジティブインパクトを与えるプロダクトを沖縄からつくりたい」と考えていました。そして、まちなか留学やWorldClassroomを通じて、沖縄をスタートアップの世界的な聖地にしたいと思っています。特にWorldClassroomは事業モデル自体も海外と繋がって広がっていくもので、**海外展開という発想ではなく、グローバルであることが当たり前前**だと思っています。2024年9月現在で40カ国500校の学校と連携していますが、これからもっと連携数を増やしていきます。

### Q 公庫から資金調達をするためにどんな準備をしていましたか？

弊社のミッションの実現には、世界中にまちなか留学やWorldClassroomを広げ、さらに今までにないサービスも展開する必要があります。長期的な経営を志向していることから、あえて融資による調達を選択しました。**これまでの事業成長による着実な財務実績や将来性をふまえた信用力に加え、ソーシャルインパクトなどを評価していただきました。**その過程で、事業内容やプロセスをデータで示し、確実な成長性を客観的に説明することが求められました。より根本的なところでいうと、しっかり事業を成長させ、金融機関に納得されるPL・BSをつくれるかが重要です。

### Q 創業期のチームビルディングで意識していたことは？

創業メンバーの選択はとても重要です。また、急速に事業成長するということは、それだけチームメンバーが必要になります。Mission・Valueを明確に言語化し、それを体現する事業について様々な手段で発信することで認知が広がり、共感した方々が集まってくるようになります。**特にValueは全ての活動や判断の軸になるものなので、行動ベースで浸透できているかが重要です。**紙面では説明しきれないので、Lagoon KOZAのプログラム（特にBootCamp）を受講するのをオススメします！笑



HelloWorld株式会社

**富田 啓輔 / 野中 光**

TOMITA KEISUKE / NONAKA HIKARI

富田啓輔(写真左)/2011年企業側の人事労務専門の弁護士に。その後弁護士業を辞めて自身でも起業を経験し、2020年沖縄でHelloWorldを野中光氏と共同創業。

野中光(写真右)/東京のコンサル会社勤務、宮城県での震災復興支援を経て、2013年沖縄県にUターン。2016年に琉球ミライ株式会社を創業。2020年に琉球ミライから新設分割してHelloWorld株式会社を設立。



HelloWorld株式会社 (沖縄県沖縄市中央1丁目7-8)

2020年10月設立。「世界中に一カ国ずつ友達がいることが当たり前前の社会をつくる」をビジョンに、日本に住む外国人宅ホームステイ体験「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」など複数の国際交流事業を展開する。経産省によるスタートアップ育成支援プログラム「J-Startup OKINAWA」に選定されるなど注目を集めている。

HPはこちら



# みんながひとつの物を大切にすることで、 ゴミが減り続ける世界を



株式会社 WALLTECH  
長谷場 咲可  
HASEBA SAKIKA

兵庫県西宮市出身。  
大阪モード学園卒業後（株）フードリボン繊維  
事業統括マネージャーを経てWALLTECH創業。

## Q 事業立ち上げの経緯について教えてください！

元々勤めていた会社では天然繊維のリサイクル活動に取り組んでいたのですが、多くの方は自分の洋服の素材について知らないため、素材ごとの分別回収が非常に難しいという課題に直面しました。さらに、私自身が天然繊維100%の衣服で1ヶ月生活してみたところ、現代の生活では天然繊維のみで過ごすことがとても難しいということを感じました。アパレル業界全体には持続可能性に関する課題が多く、天然繊維も大量の水や土地資源を消費する点が問題となっています。こうした状況を踏まえ、**天然繊維以外の素材も取り入れた新たな取り組みが必要**だと考えました。最初は前職の会社でこの取り組みを進めたいと思いましたが、事業内容が天然繊維に特化しているため、独立して新たな事業を立ち上げる決断をしました。

## Q ソーシャルビジネスを経営する上で意識していることは？

特に意識しているのは価格だけで勝負をしないことです。アップサイクルの過程では、どうしても新品の素材を使うよりもコストが高くなることが多いため、付加価値をどう付けるかが重要だと考えています。少し価格が高くなってもお客さまに選ばれる商品を目指し、**単に安さで売れるのではなく、価格以上の価値を提供できる商品作りを心がけています。**

## Q 事業の海外展開は起業当初から考えていたんですか？

洋服は世界中で着られるものなので、海外展開は当初から視野に入れていました。その中でも「アート」は欠かせない要素です。**海外に進出した際、アートの価値がしっかりと活きて自信しています。**アート事業は国内では理解されにくい部分があるかもしれないけど、ヨーロッパやアメリカのような意識が高いところを目指すなら、アートがないとダメだと思ってます。なので、戦略としても個人的にもアートは大事で、そこは絶対に外したくないという強い思いがありました。

## Q 起業するにあたり苦労したことや、頭を悩ませたことは？

私は人前で話すのが昔から本当に苦手なんです。今でも「嫌だな」と思いながらなんとかやっています。でも、それ以外の部分は基本的に楽しんでます。たとえば特許を取得するにあたり、弁護士の方と相談して進めていったのですが、面白い経験でした。一方で資金繰りは大変でした。特に融資や出資の決定に関わる数字を細かく設定するのが苦手で、少し苦労しました。また、事業計画の作成の際に5年後までを見据えて考える必要がありました。これは多くの方が感じるのだと思うんですが、**将来を具体的な数字に落とし込むのが難しく、「これで当たっているのかな？」と悩んでいました。**

## Q 10年後、どんな未来や世界観を作りたいですか？

私が目指しているのは、「**みんながひとつの物を大切にすることで、ゴミが減り続ける世界**」です。子どもがいる身として、将来、孫たちも安心して住める地球を残したいという思いが強いです。そのために、誰もが自分のできる小さなことから始めて、それを着実に続けていける社会をつくりたいと思っています。



### 株式会社 WALLTECH (沖縄県沖縄市比屋根7丁目29-22)

2021年11月設立。「アートとテクノロジーを用いた廃棄資源の地域循環を実現し、地球にも人にも優しい心地よい社会をつくる」ことを目指し、廃棄される衣料品や農業用ビニールハウスフィルムをアップサイクルした繊維パネルやアート壁の提供など、サステナブルな素材の開発を行う。地域課題解決型のインパクト投資ファンド「カーリーファンド」から資金調達するなど注目を集めている。

HPはこちら



# 「日常の中で立ち止まれる時間」を



Shisha Cafe -tomarigi-  
川上 達輝  
KAWAKAMI TATSUKI

琉球大学を卒業後、東京の会社へ就職。その後沖縄へ帰ってきて、沖縄市コザでシーシャ専門店「Shisha Cafe -tomarigi-」を運営。

## Q 会社員を辞めて起業したきっかけは？

1つ目は、「会社員という働き方は自分には合わないな」と感じていたことです。自分で事業を始めた方がいいと思うようになったんです。2つ目は、仕事を辞めたらすぐ次を見つけなきゃという雰囲気があるけれど、僕は「**何もしない時間**」も大事だと思っていて、**そこにアプローチしたいという気持ちもありました。**この2つが起業を決めた理由です。

## Q 起業するまでに、どんな準備やリサーチをしましたか？

**社会人としての経験がリサーチの一環だった**と感じています。就職して1年で辞めたものの、その経験が将来の準備に役立ったと考えています。起業を考えはじめた時には、社会人時代に自分が欲しいと思ったものを模索し、空間ビジネスに興味を持つようになりました。そして最終的に水タバコに出会い、「これだ！」と感じました。

## Q お客さん獲得のためにどんなことを意識していましたか？

初期のマーケティング戦略として、大規模な広告を打つことは避けました。2020年以降、シーシャが注目を集めていたので、そのトレンドに乗り、「シーシャのプロフェッショナルが提供する」という専門性を強調しました。お店に来てくださったお客さまには、丁寧な接客を心がけ、シーシャに興味を持って訪れた方々にしっかりと満足していただくことを重視しました。**初めてのお客さまが満足して、再来店して下さるという自信があったので、広告費をかけずに自分たちの力で集客する方が効果的だ**と考えました。



## Q 融資での資金調達がされていますが、お金を借りようと思った理由は？

最初に融資を考えた理由は、やっぱり「立ち止まる時間と空間を提供したい」というコンセプトをしっかりと実現したかったからです。このアイデアを世の中に広めるには、長期的にビジネスを続けるための資金が必要だと考えました。実際、最初は自分の貯蓄で始めようとも思ったんですが、正直貯金あまり得意じゃなくて（笑）。そこで、クラウドファンディングを試してみることにしました。結果的に100万円集まったんですけど、それだけでは足りないなと思って、その100万円を元に銀行から500万円の融資を受けることにしたんです。「なるべく多くの資金を準備しておくべきだ」と思ったのは、やっぱり資金不足で事業が続けられなくなることが一番怖かったからです。実際、最低限の資金だけで始めてしまうと、万が一のときにどうにもならなくなるリスクが高いと思ったので、できるだけ余裕を持って借りるようにしました。その資金は、内装や器材の購入に使いましたが、開業後の運転資金としても残しておきたかったんです。**資金に余裕があると、何かトラブルがあっても冷静に対処できるんですね。**

## Q スモールビジネスで起業を考えている人にひとこと！

スモールビジネスって、なんだか“商売”って言葉がしっくりくるんです。**自分の手で育てていく商売には、大きな企業とは違うロマンがあると思います。**IT業界で大きな資金を集めて急成長するのも素晴らしいことですが、僕らの生活ってもっと地に足のついたものであってほしい。自分で選んだ小さな仕事やお店が、自分と家族の生活を支え、幸せを感じられるって、すごく素敵なことですね。これからは、飲食店とか小さな事業を通じて、自分らしい仕事と生活を築いていく時代が来るんじゃないかと信じています。もちろん、簡単なことではないかもしれませんが、自分のビジネスがちゃんと誰かの役に立って、価値を生み出して、気づけばそれがあなたの人生の一部になっている。そんな小さな幸せがいっぱい詰まった未来を、ぜひ目指してほしいです。



### Shisha Cafe -tomarigi- (沖縄県沖縄市中央1丁目3-13)

2020年8月に沖縄市コザでオープンしたShisha Cafe -tomarigi-。「日常の中に立ち止まれる時間と空間を提供したい」というコンセプトを掲げ、シーシャを通じて自分のためだけに過ごす贅沢な時間を提供する。20代30代の若手起業家やフリーランス、クリエイターたちが数多く訪れる。

Instagram



# 起業までの道のり

## 起業前後に役立つこと

### 起業したい！ まずはアイデアを考えよう

Youtubeでは、アイデアを深めたり、起業の基礎を学べる動画がたくさんあります！

過去のセミナーやイベントのアーカイブ動画は右下のQRから視聴できます！ぜひご覧ください！

Lagoon KOZA公式YouTube



### 起業準備を進めよう

起業を目指すあなたに寄り添います。創業スクールに参加して起業初期に必要な知識を体系的に学ぼう！

#### スタートアップラボ

#スタートアップ  
#ソーシャルビジネス  
#法人設立

#### ゆるるばスクール

#女性・子育て世代  
#個人事業



### 事業計画書を書いてみよう

金融機関から融資を受ける場合などは、事業計画書の提出が必要になります。自身の事業準備に漏れがないか確認するためにも融資の要/不要にかかわらず計画書を作成することをオススメしています！

沖縄振興開発金融公庫HP



### イベントへの参加

先輩起業家をお呼びしたトークイベントを開催しています。

先輩起業家のアイデアや考え方を聞いてビジネスアイデアをブラッシュアップしよう！



### 創業相談を活用しよう

Lagoon KOZAスタッフがあなたの創業ステップに合わせて必要な視点やアクションについてアドバイスします。

事業計画の整理から創業手続きに関することまであらゆる相談が受けられます。

創業相談は  
コチラから



### 創業形態を決めよう！

#### 個人事業主

個人事業主は事業に必要な資金さえあれば、すぐに始めることができます。比較的準備も簡単です！

- ・個人事業の開業・移転・廃業等届出書
- ・所得税の青色申告承認申請書
- ・青色専従者給与に関する届出書
- ・給与支払事務所等の開設・移転・廃業等届出書
- ・源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書

#### 法人登記

法人設立には初期費用がかかりますが、資金調達時やクライアントからの信用が得られるなどのメリットがあります！

- ・事業内容と基本事項の決定
- ・印鑑の作成
- ・定款の作成と認証
- ・資本金の払い込みと払い込み証明書の作成
- ・設立登記の申請
- ・法人銀行口座の開設
- ・その他（会社設立後に必要な届出）

### 特定創業支援等事業

1ヶ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、もしくはLagoon KOZAが提供する創業スクールを受講することで、事業計画づくりのサポートを受けることができます。その他にも様々な特典が！

#### ①登録免許税が半額になる

免許税が最低額の場合、半分に抑えることができます。

(例) 株式会社15万→7.5万円 合同会社6万→3万円

#### ②無担保無保証で融資が利用可能

沖縄振興開発金融公庫の融資制度が無担保・無保証で利用可能になります。※条件あり

#### ③保証枠が拡充

無担保、第三者保証人なしの創業関連保証の枠が最大3,500万円まで拡充されます。

#### ④小規模事業者持続化補助金の創業枠が適応

本補助金の支援対象になり、最大200万円の補助を受けることが可能になります。

### ●シェアオフィス

まずは1人・少人数で会社を立ち上げる方は、Lagoon KOZAの2階にあるシェアオフィス（共同オフィス）「KSA Works」の活用がオススメ。事務所を持つコストが抑えられる上に、さまざまな支援も受けられます。

シェアオフィスについてはコチラ▶

KSA Works HP

沖縄市で法人を立ち上げる方必見！  
低コストで登記もできるシェアオフィス情報



### ●補助金

沖縄県内で起業を目指す方を対象に様々な補助金があります。創業初期は多くの資金が必要になるので、目的やタイミングに合わせて補助金を活用してみましょう！

補助金情報はコチラ▶

Lagoon KOZA HP

沖縄で起業を目指している方必見！  
起業時に使える補助金一覧



### ●金融機関

沖縄振興開発金融公庫や地方銀行など、各金融機関によって異なる融資/創業支援メニューがあります。自分の事業計画に合った融資先を検討してみましょう！

融資に関するご相談も受け付けておりますので、お気軽に創業相談をご活用ください！

融資/創業支援メニュー情報はコチラ▶

Lagoon KOZA HP

沖縄県内の金融機関の  
支援メニュー一覧



### ●経営改善/拡大

起業直後の課題は資金調達以外にもマーケティングや販路開拓、営業、採用育成、バックオフィスなど多岐にわたります。沖縄県よろず支援拠点や地域の商工会/商工会議所などの支援機関もご活用ください！

経営改善/拡大相談先情報はコチラ▶

Lagoon KOZA HP

起業後の悩みを相談したい！  
経営改善/拡大支援機関一覧



### ●事業承継

事業を始めたら、終わりを考えるタイミングもいつか訪れます。特に地域に根ざしたビジネスを街に残すためには周囲の「そろそろアトツギ、考え始めよう！」という声かけが重要です。

事業承継に関する情報はコチラ▶

事業承継・引継ぎ支援センターInstagram



起業できない言い訳に!

# ガチフィードバック

「起業したいけど…でも…」と一歩踏み出せない言い訳たちに、5人の先輩起業家たちがズバツと本音でフィードバック! 実体験に基づくアドバイスは、あなたの背中を押してくれること間違いなし! モヤモヤを吹き飛ばして、起業準備を加速させるヒントを見つけましょう!

周りの環境が障壁となって、なかなか起業に踏み出せない...

## 起業だけがすべてではない

起業だけがすべてではなく、会社員として力を発揮できる人も多いです。まずは、シミュレーションなどをして収入の目途を立て、貯金や借入で2~3年分の生活費を準備するのの一つの方法です。そして起業が合わないと感じたら、会社員に戻る選択もあります。人生は選択の連続です、自分のペースで社会勉強しながら進んでみてください。



株式会社マナティ  
金城 由希乃さん

経験やスキルが足りないと感じて、インプットばかりしてしまい行動に移せない...

## 想いを周りに届ける

私は、自分の想いを周囲の人に伝え、1人でも届けてみることから始めました。声に出すことで頭の整理ができ、好反応がモチベーションに繋がります。また、自分の強みを考えることで、これまでのスキルを活かせる場面が見えてきます。



秋ちゃん助産院  
赤嶺 秋さん

失敗することばかり考えてしまい、行動に移せない...

## 失敗をポジティブに考える

私自身は、失敗をポジティブに考えていたので特に考えないで行動していました。失敗よりもやらなかったリスクや後悔を周りに話すようにすると行動に移せると思います!



フォーシーズ株式会社  
豊里 健一郎さん

起業しても安定しないのではないか...

## やりたいことが明確なら挑戦する価値がある

起業初期は安定しないのが常ですが、その期間は個人のスキルや事業内容によります。ただ、3年後も安定しない場合はサラリーパーソンに戻る選択肢もあるので、あまり心配しなくて大丈夫です。お金や時間がない中でもやりたいことがあるなら、起業してみる価値はあります。



ユアトリー株式会社  
上原 宇行さん

サービスの認知を広げる方法がわからない...

## メディアやクラファンを活用

私はテレビや新聞等のメディアに取り上げてもらうことを意識して実践しました。学生やソーシャルビジネスならすぐに取材してもらえます! 資金調達のイメージがあるクラウドファンディングも、非常に拡散性が高いのでサービス開始時にオススメです。

合同会社 L&V OKINAWA  
下地 柚輝さん



人との繋がりがあまりないので起業に踏み出せない...

## イベント等に積極的に参加する!

気になるイベントには積極的に参加し、自ら参加者や登壇者へ声をかけることが重要です。また、自分に「本当に起業したいか?」と問いかけながら多様なセミナーに参加し、出会いを大切に人脈を広げましょう。

秋ちゃん助産院  
赤嶺 秋さん



まだ学生だから起業に踏み出せない...

## 不安や悩みを可視化する

「学生だから」が何を意味しているのか、「就職しないデメリットへの不安」なのか「借金を抱える怖さ」なのかを考えてみるといいと思います。怖さや不安を紙に書いて可視化する。見えてくるだけで抱えていた悩みが意外と解決可能なものだったりするかもしれません。

合同会社 L&V OKINAWA  
下地 柚輝さん



起業に踏み出したいけれど、手元に資金が足りない...

## 今ある資金でできることを見つける

本当にやりたいことがあれば、お金は意外と調達できるものです。私は前職の給与を使い、個人と会社で合計200万円を用意しました。起業半年後には創業融資で250万円を調達。計画通りに進まないこともありますが、「今ある資金でできること」を見つけるのが大切です。

ユアトリー株式会社  
上原 宇行さん



ビジネスアイデアが固まっておらず、起業に踏み切れない...

## 起業への強い意志があれば前に進める

私も起業当初、ビジネスモデルやアイデアはまだ確定していませんでしたが、起業するという点だけは明確で、起業しない選択肢は考えられませんでした。結果として、当初の計画とは異なる方向に進んでいますが、起業を選んだことで得られた経験が今に生きています。

フォーシーズ株式会社  
豊里 健一郎さん



周囲に成功した起業家がないため、イメージが持てず起業に迷っている...

## なぜ起業したいのか見つめ直す

起業の理由が不明確だと、事業を始めても精神的負担が大きくなります。成功してなくても、仲間を支えられながら充実した日々を過ごす起業家もたくさんいます。自分にとっての「幸せ」は自分にしか描けないものです。まずは、「なぜ起業したいのか」自分自身と対話し、見つめてみましょう。

株式会社マナティ  
金城 由希乃さん



Lagoon KOZAでは、起業したい人を4つのSTEPに分けてサポートをしています！

- STEP1 「起業に興味が出始めたけどまだ何がしたいかわわっていない」
- STEP2 「起業することは決めたけど進め方がわからない・・・」
- STEP3 「事業内容も固まってきた！具体的なアドバイスが欲しい！」
- STEP4 「開業/法人登記目前！資金やマーケティングなど悩みがたくさん」

それぞれのSTEPごとに、課題を整理するためのフレームワークを活用して一歩前進してみませんか？

QR からデータ  
をダウンロード！



## STEP 1 「起業に興味が出始めたけどまだ何がしたいかわわっていない」というあなたへ

### ① IKIGAIマップ

IKIGAIマップは、自分の「生きがい」を見つけるためのツールです。生きがいは「好きなこと」「得意なこと」「世界が求めていること」「稼げること」の4つが重なり合ったところにあります。



#### 記入の3つのポイント

① 優先順位は、好きなこと→得意なこと→世界が求めること→お金になること

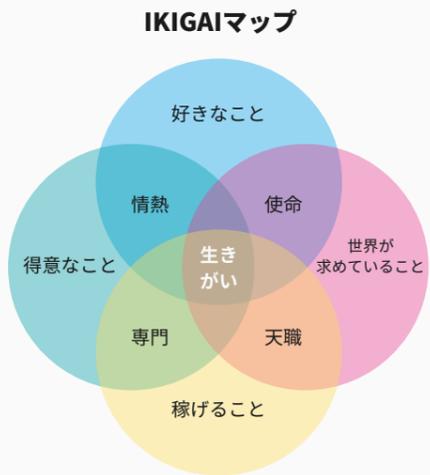
なぜこの順番かという、「好きなこと」や「得意なこと」は後から身につけるのが難しいからです。お金の稼ぎ方は後から学ぶことができますが、楽しくない仕事では虚しさを感じてしまいます。

② 素直に思いついたことを具体的に書く

それぞれの項目に完璧な答えを探そうとせず、直感的に浮かぶことを書き出してみましょう。抽象的な表現ではなく、具体的な内容を意識しましょう。

③ 重なる部分を探し、無理に埋めようとしない

すべての項目を完璧に埋める必要はありません。未記入の箇所があっても、それを今後の成長や学びの余地と捉えることで、柔軟に対応できます。



## STEP 3 「事業内容も固まってきた！具体的なアドバイスが欲しい！」というあなたへ

### ③ ビジネスモデルキャンパス

ビジネスモデルキャンパスは、ビジネスの全体像を9つの要素で整理し、視覚化するツールです。「誰に」「何を」「どのように」提供するのが明確になり、事業の強みや課題が把握しやすくなります。



#### 記入の3つのポイント

① 顧客セグメントと価値提案を明確にする

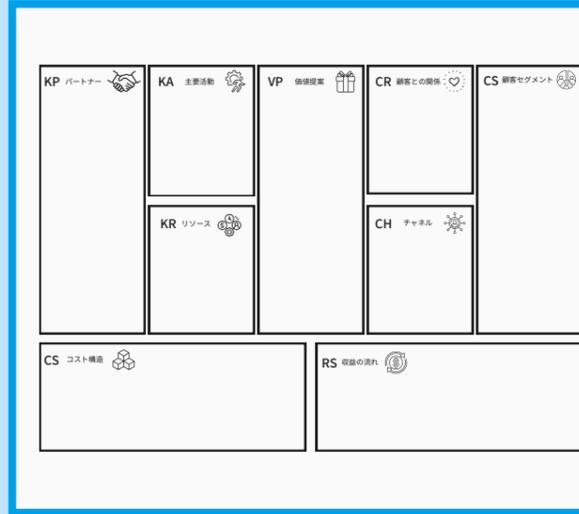
最初に「顧客セグメント」を特定し、その顧客が求める製品やサービスを理解することが重要です。次に「価値提案」を明確にし、どのように自社の製品・サービスが顧客のニーズを満たすかや、他社との差別化ポイントを設計します。顧客のニーズに基づく価値提供が、ビジネスの方向性を決める基盤となります。

② 時間をかけすぎずシンプルにまとめる

1カ所に時間をかけすぎず、シンプルにまとめることが重要です。分かりやすく簡潔に記入することで効率的に進められます。

③ 全てのブロックを埋める

9つのブロック全てを埋めることが重要です。空白があると全体の構造が崩れるため、難しい項目でも仮の情報で構わないので埋めてみましょう。



## STEP 2 「起業することは決めたけど進め方がわからない・・・」というあなたへ

### ② 共感マップ

共感マップは、ユーザーや顧客の感情や考えを整理して見える化するツールです。ユーザーのニーズや問題を理解しやすくなり、チーム全員が共通のイメージを持ちながらユーザーや顧客視点でのサービスや商品開発を進められるようになります。



#### 記入の3つのポイント

① 丁寧なリサーチに基づいて作成する

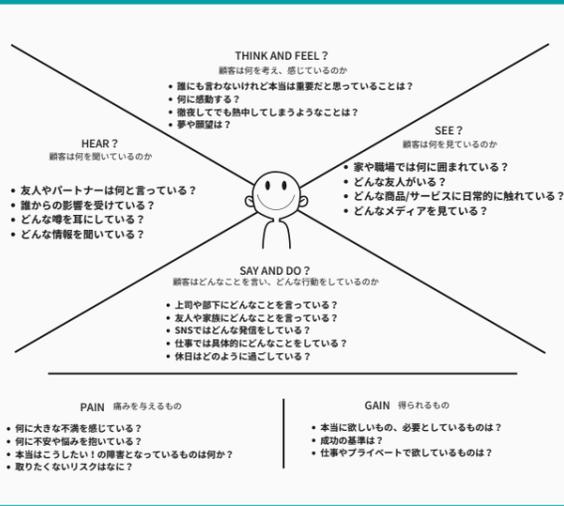
共感マップはユーザーインタビューをベースに作成します。想像しながら組み立てていく部分もありますが、あくまでも根拠になるのはインタビュー結果です。リサーチを疎かにすると、思い込みが入り正確な戦略が立てられなくなります。

② 1人で作成しない

感情は主観的なものなので、1人で書き出すと偏りが生じるリスクが高くなります。少なくとも複数のメンバーで意見を出し合いながら作成することをおすすめします。

③ 1ペルソナにつき1つの共感マップ

ペルソナが十人十色であるように、共感マップは各ペルソナによって内容が変化します。各ペルソナごとの共感マップを作成するようにしましょう。



## STEP 4 「開業/法人登記目前！資金やマーケティングなど悩みがたくさん」というあなたへ

### ④ 創業計画書

創業計画書は、事業を安定的に経営していくための設計図の役割となるツールです。金融機関が事業の収益性や計画の具体性を判断し、融資の可否を検討する際に使われるため、「書ける＝事業の失敗の確率を下げる」ことに繋がります。



#### 記入の3つのポイント

① 創業動機や事業経験をまとめる

事業を成功させるためには動機を明確にすることが重要です。また、類似事業への従事経験の有無で成功の確率も変わります。経験がない場合は、まず小さく事業を始めましょう。

② 何をどこに売るのがかを明確に

どんな商品やサービスをいくらでいくつ売るのが、誰に売るのがが抽象的だと、実際は想定よりもお客さんが少なかったなんてことも。顧客を具体的にイメージしましょう。

③ 運転資金の計算と具体的な売上計画を立てる

創業までに、何にいくらかけるのか、どこから資金調達するのか、1年後の売上はいくらか、その計画は無理がないかなど、細かく計算することが大切です。

