

新宿で、立ちあがる、走りだす、はばたく。

しんじゅく創業1丁目

新宿区立高田馬場創業支援センターニュースレター



SPECIAL 創業スクール「Practice Fields 2017」について

高田馬場創業支援センターでは12月2日(土)から4回にわたって創業スクール「Practice Fields 2017」を開催いたします。

テーマは経営・販売促進・財務・人材育成の4つです。

「Practice Fields 2017」は産業競争力強化法に基づき、新宿区が策定した新宿区創業支援事業計画に規定される特定創業支援事業です。全4回を受講することで、法人設立時に必要となる登録免許税の軽減などの優遇措置を受けることができます。

Practice Fields 2017

日時:2017年12月2日(土)・12月9日(土)

12月16日(土)・12月23日(土)

各日15:00~17:00

※12月2日(土)のみ14:30よりオリエンテーション

対象:創業を目指している方、創業を予定している方

定員:10名

会場:新宿区立高田馬場創業支援センター

参加費:4,000円(資料代など)※初回に全額お支払いください

★内容

- ・創業に必要な知識・考え方のレクチャー
- ・実務経験者に聞く創業と事業継続の取り組み
- ・失敗するパターンと思考、思い込みについて

★期限

2017年11月28日(火)必着

★注意事項

- ・全4回のカリキュラムとなります。特定回だけの参加は原則的にお断りしております。(万が一ご参加いただけない日が発生した場合も返金は出来かねますのでご了承ください)
- ・お申し込み後、事業構想シートをお送りしますので期日までに提出をお願いします。(詳細は事業構想シート送付時にお伝えいたします)
- ・応募者多数の場合は、申し込み後にご提出いただく事業構想シートの内容で選考する場合がございます。(その場合は11月29日(水)までに参加の可否をお知らせいたします)
- ・初回12月2日(土)14:30よりオリエンテーションを行います。参加費についてはその際にお支払いいただきますよう、よろしくお願いいたします。

～ゲスト～

12月2日(土)

カソク株式会社 代表取締役 新井 恵介氏
1991年富山県生まれ。早稲田大学政治経済学部卒。中学高校4年間をニュージーランドにて生活。大学在学中に英語塾や通訳・翻訳プラットフォームサービス、SPWTECH LLC ニュージーランド支社の設立等を行う。他1社での取締役を退任後、カソク株式会社を創業。インバウンド事業を軸に据え、ホテル事業、不動産事業、通信事業、貿易事業、飲食事業などを全国で幅広く展開、訪日外国人に対し、「想像を超える満足」を提供し続けている。



12月9日(土)

株式会社ヤマレコ

代表取締役 的場 一峰氏

日本最大規模、月間130万人が利用する登山専用コミュニティサイト「ヤマレコ」を運営する株式会社ヤマレコの代表取締役。2001年から富士通研究所でネットワーク技術の研究員として研究開発に従事する。2005年、仕事のかたわら「ヤマレコ」を開発し、Webサイト・アプリの開発から運営管理までをほぼ1人で担う。2011年から1年間、米国スタンフォード大学にて客員研究員としてメッセージングサービスの研究開発に従事。帰国後、2013年に新宿区高田馬場で株式会社ヤマレコを創業。2014年12月に長野県松本市へ移住。



12月16日(土)

株式会社mgn

代表取締役 大串 肇氏

Web制作会社にてデザイナー兼ディレクターとして勤務後、独立。

2012年よりフリーランスmgnとして独立。同年、現役制作者が共同執筆するブログWP-Dを立ち上げ。

2013年WordCamp実行委員長。WP-D Fes主催。HTML5 Japan Cup 2014 by html5j 部門賞受賞。2015年よりTeam LENSとしての活動を開始。Webサイト制作ディレクション業を主な仕事とし、一般企業や開発会社と一緒にプロジェクトを円滑に効率的に進めるための手助けをしている。



12月23日(土)

NPO法人Startup Weekend

理事長 李 東烈氏

1973年、ソウル出身。

世界800都市以上にて20万人以上が経験した起業家体験イベントであるStartupWeekendの日本国内の活動を担当しているNPO法人StartupWeekendの理事長でありファシリテーター。

2009年から2017年8月現在までの8年間、北海道から沖縄まで全国29都市、210回の開催を通し1万人弱の起業家のピグナーたちを生み出し、日本での起業家育成に注力している。



新宿区特定創業支援事業

Practice Fields 2017

Practice Fields 2017

申込受付期間
11/28(火)

セミナーの詳細、お申込みはホームページをご覧ください。<https://incu.shinjuku-center.jp/category/seminar>

INFORMATION 「創業相談」について

創業相談デスク開催中

高田馬場創業支援センターでは、起業・創業に関する無料の創業相談デスクを定期的に開催しています。開催日・お申込みはホームページからお願いします。
<https://incu.shinjuku-center.jp/>

Profile



田中 健一郎

1980年生まれ。京都市出身。人間工学専攻の大学を卒業後、美術大学勤務中に中小企業診断士を取得。基礎自治体職員として商店街イベントの立ち上げに従事。その後上京し、中小企業診断士事務所にて研修講師や官公庁の調査業務を行いつつ、たいやき店舗を立ち上げる。2011年より高田馬場創業支援センターに所属、2015年より施設長。

VOICE 起業家から学んだ常識について：李東烈氏

今年の4月から高田馬場創業支援センターでメンターとしてセンター事業に参画しているNPO法人Startup Weekend 理事長の李東烈氏に、数多くのスタートアップを見てきた知見から、これから創業を目指す方、創業されて間もない方のヒントとなるような項目について伺いました。vol.36とvol.37の2回にわたってお届けしています。ぜひ参考にしてください。

起業する時に陥りやすい失敗にはどのようなものがあるのでしょうか

スタートアップ界では「Startup Anti-Patterns (スタートアップ・アンチ・パターン)」などの用語が生まれるくらい、失敗の事例がたくさん研究され公開されています。

様々な失敗パターンの中で一番多く見られる最も有名な失敗では「Ego-Driven Failure」があります。別名、パッション・トラップ (Passion Trap) という名前で見られているこのパターンは、いわば、自分が生み出した製品やサービスへの熱情や執着が強ければ強いほど失敗するという例です。まるで、自分の子供を思う親の気持ちになり、周囲 (マーケット) からの批判や批評を素直に聴き取ることが出来ず、周り (マーケット) を啓蒙しようとするので、だいたい資金切れで頓挫するタイプです。もちろんここでの「聴き取る」という表現は「言われたとおりに信じる」という意味ではありません。

また、自分のマーケットを理解できなかった失敗はもちろん、自分のマーケットとタイミングが合わなかった場合もこのパッション・トラップで説明できます。では話を戻して、確かに起業も他と同様パッションがないと成功しないというのが事実ですが、起業家なら「クール (冷たい) なパッション」を持つべきです。ここまで聞くと多くの人がこれは「起業」に限らず「開業」のときにも同じく使える話なのでは?と言いますが、そのことを正確に説明しようとすると長い説明が必要となるので、今回は「起業」までのことにさせていただきます。実は「開業」の場合は逆に「熱いパッション」のほうが勝つ場合が少なくありません。それを説明する鍵はマーケットの属性です。

ビジネスモデルとビジネスには違いがあると聞きましたが、どのようなことでしょうか

McDonald、Gillette、Googleというのはご存知の通り会社 (ビジネス、事業) の名前です。これらはどうでしょうか?フランチャイズ (Franchising)、ロングテイル (Long Tail)、レバレッジ・カスタマー・データ (Leverage Customer Data)。これらは上の3社のビジネスモデル (事業モデル) の名前です。「ビジネスの名前とビジネスモデルの名前が異なる」というところに注目して下さい。この2つは明確に別物で、その間には注意すべき点や重要なことがたくさんあります。初めて起業に挑戦する多くのの人々に、事業計画書 (business plan) の作成をお願いすると事業モデル計画書 (business model plan) を書いてしまう場合が多いです。それは多くの書籍や記事でビジネスモデルだけがよく取り上げられるからではないかと思っています。確かにビジネスモデルは書きやすいし伝えやすいです。仕組みであり論理ですから。

李東烈氏

1973年生まれ。ソウル出身。世界800都市以上に20万人以上が経験した起業家体験イベントであるStartup Weekendの日本国内の活動を担当しているNPO法人Startup Weekendの理事長でありファシリテーター。

2009年から2017年8月現在までの8年間、北海道から沖縄まで全国29都市、210回の開催を通し1万人弱の起業家のピグナーたちを生み出し、日本での起業家育成に注力している。

<http://nposw.org/>

ビジネスは秘密のレシピだらけだったりして書けないことが多く、説明したり伝えられないものばかりの場合が少なくないのです。それは何故か? 競合他社との戦いの現場であり、毎日の現実のことだからです。

ビジネスは価値を掴み取る現場 (いわゆるハードウェア) で、ビジネスモデルは価値を掴みとる仕組み (いわゆるソフトウェア) です。どんなソフトウェアもハードウェアなしでは動きはしません。Mac用のソフトがWindowsのハードで動かないように、ソフトウェア (ビジネスモデル) はハード (ビジネス) に依存されるのが一般的です。

話を戻して、ラーメン屋で例えると、朝5時に出勤、小麦粉で麺を作るのに2時間、麺作り機械の保守契約、注文から5分以内に品を出す約束、等々の実際にやることとそれに必要なモノを含め、その現場そのものがビジネスです。ラーメン屋のビジネスモデルだと、一般的なのが「物販」モデル、いわゆるラーメン1杯でいくらかという仕組みですが、他にバイキングや会員制、ポイント制度等色々なビジネスモデルが存在していて、店 (ビジネス) 毎に、どこかは成功したとしても、どこかでは導入に失敗しているのです。

ですが、ビジネスもビジネスモデルも評価軸は同じく2つです。実現可能性と収益性。つまりどんな価値をどこまで稼げるか (収益性) と、それを現実に実現できるのか (実現可能性)。お金とは価値の色々な形の中の1つです。お金を稼ぐのが収益ではありません。価値を稼ぐのが収益のことです。価値については、また話が長くなるので別の機会です。

さらに言えばビジネスモデルはビジネスに依存されており、収益性は実現可能性にも依存されています。論理的に完璧なビジネスプランやビジネスモデルも、他の人がやれば実現できるのに、自分が実現できないなら、それは彼のビジネスであり自分のビジネスではないのです。



新宿区立高田馬場創業支援センターのご案内

新宿区内でこれから創業を目指す方、創業されて間もない方を対象としたインキュベーションオフィス (シェアオフィス) です。

創業支援メニュー

- ・オフィススペースの提供
- ・各種相談 (経営・戦略・資金・販促)
- ・コミュニティ連携の機会提供
- ・ビジネスコンビニ機能
- ・利用者交流会の開催

主な施設

- ・シェアオフィス (10席)
 - ・個室オフィス (2室)
 - ・会議室兼商談室 (18席)
 - ・交流スペース
 - ・相談室・資料スペース 等
- ※ 同建物内にごさいます。新宿消費生活センター分館の会議室 (36名)、調理室兼商品テスト室もご利用 (有料) になれます。

利用 (入居) のご案内

ご利用にあたっては、必ず当センターの見学・利用相談を受けてください。そのうえで、必要書類をご提出いただき、事業計画の具体性、実現可能性等を審査し、承認された方に限りご利用いただけます。

■募集期間: 募集は定員になり次第終了します。募集状況については当センターホームページ等でご確認ください。

■定員: 32名

■利用期間: 6カ月間 ※3回まで更新可、最長2年間

■開館日: 年中無休 ※年末年始 (12/29 ~ 1/3) を除く

■利用時間: 8:30 ~ 24:00

お問い合わせ

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1丁目32番10号

Tel 03-3205-3031 / Fax 03-3205-1007

Email incu@shinjuku-center.jp / URL <https://incu.shinjuku-center.jp>

お知らせ

施設利用者の募集について

新宿区立高田馬場創業支援センターは、新宿区内での創業もしくは創業間もない方又は経営改革を目指す方を支援する施設です。施設利用は随時受け付けています。

申込みを行なう前に、当センターにお越しいただき、必ず施設見学・利用相談をしていただいています。

詳細は、当センターホームページ (<https://incu.shinjuku-center.jp>) をご覧ください、お気軽にご相談ください。

新宿区立高田馬場創業支援センター

ニュースレターしんじゅく創業1丁目

発行人: 田中健一朗 編集者: 金子 和子

発行No: 第2016-033号 発行日: 2017年10月31日 (隔月発行)

指定管理者: 有限会社そーほっと