

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



EVENT REREPORT 2018年3月に2件の創業セミナーを開催いたしました。

【3月24日開催】第4回創業セミナー

『クラウドファンディングのプロジェクトを成功させるための秘訣』

平成29年度の第4回目となる創業セミナーでは、近年注目されている『クラウドファンディング』をテーマに、これまで1,000万件以上のプロジェクトにおいて360,000人以上の人々から総額39億円を集めている日本最大級のクラウドファンディングであるCAMPFIREの担当者をお招きして開催。クラウドファンディングの仕組みや最新情報だけでなく、成功事例から学ぶ「より多くの支援者を募るためのさまざまな工夫・テクニックなど」をワークショップを交えて分かりやすく解説していただきました。

当日は男女問わずさまざまな年齢層の方にご参加いただき、「誰でも簡単に低いリスクで始めることができる」というクラウドファンディングという資金調達モデルの使い勝手の良さと関心の高さを窺い知ることができました。

前半はクラウドファンディングの仕組みやその手法についてご解説いただき、後半では5〜7名程度の小グループに分かれて、実際の事例を元に「成功時に支援者に対するリターンをどうするか」等の設問を交えながら、より実践的な考え方やテクニックについて和やかな雰囲気の中で学びました。



クラウドファンディングのプロジェクトを成功させるための秘訣

～資金調達&テストマーケティング&PRを成功させるために～

【3月28日開催】第5回創業セミナー

『伝わるプレゼンテーションを構成する要素』

翌週に開催された平成29年度の第5回目となる創業セミナーでは、「伝える」をテーマに、WordPressに関する著書を多数執筆されている株式会社mgn 代表取締役 大串肇氏をお招きしたトークセッションを実施しました。

「どんな優れた商品やサービスであっても、顧客に知らなければ存在しないことと同じ」という考え方のもと、大串氏よりWebサイトやプロモーション制作、ライトニングトークやコミュニティ運営などの実績から得られた知見を提供していただきました。



伝わる

プレゼンテーションを構成する要素

当日のセミナー会場では、「プレゼンテーション」というものの定義や目的、効果的なシチュエーションなど、情報を伝えることの意味とそれに付随する要素をさまざまな切り口から論理的にご解説いただき、実際のビジネスに即した非常に実践的な内容に、参加者は各自のビジネスへと活用していこうとの意気込みを見せていました。

高田馬場創業支援センターでは、今年度もさまざまな創業セミナーを行っていく予定です。

セミナーの開催日程については、内容が決定次第、当センター HP や区内施設への配架チラシ等でご案内させていただきます。

注目 TOPICS

知っておきたいビジネスワード

クラウドファンディング【Crowdfunding】

主にインターネットを利用して、個人や団体がプロジェクトへの協力者を募り、不特定多数の賛同者が財源の提供や協力などを行う資金調達モデル。語源は群衆 (crowd) と資金調達 (funding) を組み合わせた造語。

ベンチャーでの起業や製品開発、イベントの開催等は一般的には多額の資金が必要になるとされているが、クラウドファンディングの場合はインターネット経由で不特定多数の人に比較的少額の資金提供を呼びかけ、一定額が集まった時点でプロジェクトを実行するため、資金調達のリスクを減らすことが可能になるとされている。現在では、プロジェクトの想起人とそれを支援する「群衆」を結びつける団体（プラットフォーム）の仕組みの中で行うことが一般的である。一般市民から広く寄付を募るという（日本ではいわゆる「カンパ」という）手法は古くから存在していたが、ソーシャルメディアの発展により個人での告知や情報交換が容易になったことで近年注目されるようになった。

起業や商品開発以外にも、映画・音楽などのファンによる芸術家への支援、イベントの開催や防災やインフラ整備といった市民活動などあらゆる分野への出資に対して活用されている。

なお、クラウドファンディングは出資者への見返り（リターン）の内容により、金銭的リターンがない「寄付型」、金銭的リターンのある「投資型」、プロジェクトの実現による何らかの権利や物品を購入することで支援とする「購入型」の三つに分類されているが、日本では法的な制限もあり現在は「購入型」が主流となっている。

『自分で情熱を傾けられることをやる』というのがずっと続けていく上では大事なことなんだと思います。

現在の事業内容について教えてください。

主に日本の工芸品の販売を行っています。事業内容は大きく分けると三つあり、まず一つは越境 EC として工芸品を自社のサイトで直接販売しています。次に海外販売事業として海外（現在、中国・台湾・香港・US など）で日本の工芸品を販売したい人への卸売を行なっています。販売先の要望に合わせて色違いや希望の価格帯に合わせたものを探すとといった商社機能を担っています。三つ目は今までの知見を活かして EC や販売についてのサポートや講演など、販促支援・販路開拓サポート業務を行っています。

創業のきっかけは何ですか？

前職で日本中を回って 1,000 を越えるメーカーさんとお会いする中で、日本の職人さんたちは素晴らしい工芸品を持っているにも関わらず、EC の分野への販路開拓について十分な取り組みができていないと知りました。工芸の市場は最盛期の五分の一程度にまで落ち込んでいて、行政の施策としての支援も行われてはいるんですが、肝心の商品が売れなければ結局は現状を引き延ばすだけです。実際そういった状況が非常に多くあり、自分ならもっと他の支援の仕方があるんじゃないのかと思ったことが創業のきっかけです。

高田馬場創業支援センターをご利用してみたいかですか。

土日祝日を含め、夜の 0 時まで開いているのはありがたいです。

いろいろとやりたいことがある時に、使いたい時に好きなだけ使えるというのは非常に大きな魅力です。また、僕のような仕事は作業だけならば自宅でもできるのですが、自分だけで作業をしているとどうしても閉じこもってしまいがちです。しかし、シェアオフィスなら普段は接点のない人とも交流ができ、先日もセンターの交流会をきっかけに海外との取引の話が立ち上がるなど普段出会わないような人との接点があることもシェアオフィスの大きな利点の一つだと思います。



松澤さんの取り扱う日本の工芸品は海外でも大人気。写真の「東京銀器」は江戸時代の貨幣を作る技術に応用して一枚の銀を木槌で叩くことで作られており、そういったサイドストーリーも工芸品の魅力の一つ。

これから創業・起業を目指す人に一言お願いします。

私からそんなに偉そうなことは言えないですが、一つあげるなら「自身に向き合って考えてみる」ということですかね。自分も以前に人から言われた言葉なんですが、「儲かりそうだからやる」というビジネスは他にも同じような人が集まって、たくさんの優秀な人と競わなければいけない。そのため継続が難しくなりがちです。だから、他人と比較するんじゃなくて「自分で情熱を傾けられることをやる」というのが、ずっと続けていく上では大事なんだと思います。そのため、どんなに忙しくても大変な状況でも、充実した気持ちで働けるだけの想いがあるのかどうかということを取り組む事業を決めるのがいいのではないのでしょうか。そういう意味で、これから創業される方はご自身が選んだビジネスが本当に情熱を傾けられるものなのかどうかを、もう一度ご自身に向き合って考えてみるのいいのではないかと思います。



日本工芸株式会社
代表取締役社長 松澤 斉之さん

中国四川大学に留学後、96 年東京理科大学卒業。新卒でヤオハンジャパン入社。教育事業（現、株式会社ビジネス・ブレイクスルー）立ち上げ期に参画し、起業家育成学校アタッカーズビジネススクール事務局長。新規事業開発支援を特長とするコンサルティング会社、株式会社フロイデ役員（現在、パートナー）。EC のアマゾンジャパン、ホーム事業部にインテリア・雑貨・工芸関連商品の担当バイイングマネジャー業務に従事。信金中央金庫など金融機関との新規取引メーカー開拓スキームを確立し 1000 社以上の EC 化に貢献。16 年日本工芸株式会社設立、代表取締役社長。SBI 大学院大学 MBA 事業計画演習講師。共著「企業における「成功する新規事業開発」育成マニュアル（日本能率協会総合研究所）」

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
- ※ 同建物内にございます、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）になります。

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 か月間 ※ 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

《お問合せ》

〒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。

お申し込みを行う前に、当センターにお越しいたき、必ず施設見学・利用相談をしていただいております。

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 健一郎 編集者：仲田 俊輔

発行 No：第 2018-040 号 発行日：2018 年 5 月 30 日（隔月発行）

指定管理者：有限会社そーはっと