



The After Story of Final Event by GIRAFFES JAPAN

※本誌は「経済産業省 令和6年度ユニコーン創出支援事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）」におけるビジネスプラン発表会「RED」のファイナリストのうち、8名に対して“その後”取材した内容に基づきます。

GIRAFFES
JAPAN



KOZAI KYOKO

香西 杏子
[北海道]



プロフィール

大学在学中より約20年、医療編集者として活動。卒業後は出版社や学校法人でメディア創刊や編集長、新規事業開発を経験。医療依存度が高い赤ちゃん・こどもの社会課題解消に専念するため2023年独立、TRON創業。25年北海道に拠点を移し、同年4月、前年に立ち上げた任意団体ハートキッズライフリンクを札幌で非営利型一般社団法人化。

事業の変化

自身の変化

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

・10時間以上の手術等通常メディアが入らない現場まで編集者として入り、時に医療者が自身の人生を犠牲にする現場を見る。コロナ禍と医師だった父の過労死をきっかけに、医療者の健やかさと社会の健やかさは不可分と改めて実感。企業に所属しながら事業開発やNPO活動に取り組むようになる。

・中でも喫緊度が高い小児の重症領域に専念し、「どんな命も諦めない」を支え続けられる社会をつくるために起業。

・赤ちゃん、こどもの救命格差の要因になっている熟練医の不足（現在の過重労働と次世代の育成体制の不安定さ）を解消するため人と社会を創る事業を構想。医師の診療教育サポートAI開発により医療資源を補填し、残業代削減等「コスト適正化」を行い次世代育成プラットフォームを提供する。併せて啓発や患者支援を通じた社会活動を行う。

一般社団法人 ハートキッズライフリンク

手術がないと生きられない、日常に医療が必要といった、医療依存度が高いこどもの医療をつくる非営利型一般社団法人。「人づくり」を掲げ、命をつなぎ医療者を育成し、病気や障がいのあるこどもと生きる。

●ハートの主な事業

①医療者育成

・小児集中治療（PICU）のAI診療教育サポートシステム開発

※ノーステック財団・しのはら財団助成

・オウンドメディア「PAINs & GAINs」

②病気や障害のある子どもの支援

・ユーモアプロジェクト（自立・就労支援）

③啓発・情報発信

・北海道野菜を使った小児の嚥下スープ開発

※ノーステック財団助成

・命と病気の体感理解を目的とする

「こころのともフェス（ハートキッズセミナー）」



2023年
TRON創業

2024年、任意団体
ハートキッズライフリンク
代表

2025年
一般社団法人ハートキッズ
ライフリンクで法人化

2027年、株式会社設立準備非
営利事業（研究・教育・アウ
トリーチ）拡大。

2023年創業

- ・24時間365日誰でも無料で医師に相談できるオンラインサービス企画、運用。
- ・22診療科にわたる医療者向け育成企画を経験。

医師の実父が2017年過労で亡くなった経験や、コロナ禍に医療従事者のすり減りを目の当たりにした経験から、医療者の健やかさは社会の健やかさと不可分という事業理念をもつ。

- ・企業勤めではこどもの救命領域への専念は難しく、自分ひとり食べていくくらいならどうにかできると思って独立。
- ・知り合いで応援してくれる医療関係のSNS運用やウェブマーケティング、取材・ライティング、ウェブサイト制作等を収入源に、情報収集、課題を深掘りし、人と繋がりながら事業アイデアを形成。
- ・患者さんやその家族、関連団体、行政、実業家等、今も関わり続けてくださっている約50人と対話。

2024年REDエントリー

- ・関係者と活動理念と体制を決める。医師側から「医師がトップだと派閥もできる、僕は香西さんにベットする」と提案。自分が始めた物語だ、と思い、何者でもない私なので社会に対してできることもある、と約束し任意団体ハートを発足、代表になる。
- ・22名の国内外の専門医、約20名の多領域の専門家が横断的に関わる珍しい組織に。
- ・こどもの救命におけるAI診療教育サポートシステム開発をスタート。
- ・東京在住だが、小児救命の課題が顕著な地域を選び、RED北海道にエントリー。

2025年法人化

- ・4助成350万円採択、ドネーション事業拡大。
- ・こどもの医療だけでなく全般的に仕事をいただくようになる。
- ・REDの仲間と北海道野菜で、病児・障害児のスープを開発。
- ・アクセラ「始動」採択、新聞取材1本、講演4本。
- ・REDをきっかけに収益・社会認知および信頼が劇的に向上。
- ・任意団体を非営利法人化。
- ・北海道へ移住。

2026年

- ・異次元の行動力と言われながら多くの失敗を経験。
- ・診療教育システム開発マレーシア実証、麻酔科学会優秀演題賞受賞。資金調達と法人化へ。
- ・学会協働で現場調査／看護学部の講義開始／ハートキッズセミナー鳥取開催／スープ限定発売開始。
- ・非常勤2名雇用。



自身の強み

あらゆる可能性を諦めず、
悩み行動しつくして、
なければつくる。チームで。

今後の事業展望・目標

見たい世界がある。「どんな命も諦めない」を支え続けられる社会である。そのためには営利・非営利事業を活用し、社会の仕組み・空気を変えていく。短・中期目標は3つ。1つ目は株式会社創業。診療教育支援システムの国内PICU6割導入を10年以内に目指す。海外展開も目指し2026年からマレーシアで実証も。2つ目は非営利法人を通じた啓発やアカデミアとの連携強化。札幌で第1回を行った「命と病気の体感・理解」のセミナーを3年で4地域開催、学会発表や論文は毎年1本以上。3年以内に啓発書籍を刊行する。3つ目は政策提言ができる立場を模索し目指す。ただ、手段にはこだわらない。目指す世界に向け、どれかを頑張ってもいいし全部やってもいいし、違う選択性があるかもしれない。大切なのは本質をずらさないこと、チームが納得していること。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

GIRAFFESのメンタリングを受け、自分がアップデートされた。自分の判断を大切にできるようになり、誰かの言葉に一喜一憂せず、うまくいかないことを周囲のせいにもしなくなった。自分の事業の一番の味方でいようとしてできるようになってきて、厳しい意見に対しても「必要なものを持ち帰ろう」という気持ちで素直にアドバイスを実行できるようにもなった。選択したほうを正解にしていこうという気持ちや、自分の想定とは違っても起きていることはみんないいことだという感覚を抱くようになった。

●コミュニティ

これまでは「群れるのは疲れる、起業仲間はいらない」と思っていたが、REDへの参加によりできたネットワークの仲間に、今支援いただいているVCを引き合わせてもらう等、具体的な事業成長に繋がっている。最もありがたいのは同じ視座で対話ができる仲間の存在。起業すると物事を決め続ける毎日が続くのだが、決断する際に対話があると視野が広がる。壁打ちはAIでもよいが、壁打ちと対話は違うと感じる。REDの仲間は対話しながら広い意味で一緒に生きていっていると感じていて、これはとても大事にしたい、温かい感覚である。

●マッチングした企業からの支援 マッチング企業6社

初めて「私の事業の支援者」ができた。一方的なサポートというより共創の感覚。

- ・ VC：月1回程度の壁打ちによる事業のブラッシュアップや情報交換だけでなく、VC側からの相談をいただき、医療ブランディングやマーケティングの案件受託する等している。
- ・ 新聞社：初めて北海道で啓発イベントを行う際に後援いただき、多くの集客と参加者満足度を得る場の構築。その他プレスリリースの書き方指導や社屋セミナールームの貸出提案。
- ・ システムインテグレーター会社：親和性の高いコミュニティの紹介。

●その他

REDへ参加したことで私自身や事業に「お墨付き」をいただいたように感じているところがある。その結果、北海道という新しい土地での関係性づくりや法人設立0年にも関わらず4つの助成採択、北海道に限らず別地域での信頼関係構築や新たな領域の案件受託に繋がった。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

「私らしさ」は、誰かに定義されるものではない。例えば私にとっての「私らしさ」は、大事なひと・ことを大事にできている状態。大事なものを大事にして生きられると生活が感謝にあふれる。幸せと呼んでもいい。
一人ひとり違う人だからあなたと私の「らしさ」は違う。おそらく幸せの形も違う。あなたらしさはあなたが決められる。ただ、誰かといくと「らしさ」に気付きやすくなる。REDは、自分と違う幸せを持つ人と共にいることで互いの「らしさ」がキラキラするかけがえのない瞬間の連続。あなたとも、いつかご一緒できることを楽しみにしています。



JITSUHIRO AKIKO

實廣 亜希子
[北海道]



プロフィール

筑波大学大学院修了後、2017年より大手メーカーで研究職や知的財産関連業務に従事。22年、ペットの歯周病事業を社内の新規事業制度で提案するが不採用。24年5月、副業で株式会社Ani-lience創業。ペットの歯周病と馬の健康関連事業を行う。

<https://www.anli-lience.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

大手メーカーに入社し、別の研究を続けながら、ペットの歯周病早期発見事業を社内の新規事業制度で提案し続けるも、2年連続3次選考で不採択となった。社内での事業実施は難しいと考え、個人でニーズの検証や飼い主へのヒアリングを開始した。また、大学時代は馬術部で毎日馬漕ぎの日々を過ごす中、担当馬の死を経験した。予兆もなく担当馬が亡くなってしまった際に、何もできなかったことに後悔があり、馬の健康を支える事業も立ち上げたいと考えていた。

学生時代に、疾患の早期発見の研究を行ってきた経験や馬関係者のネットワークがあったため、それらを生かしながら事業の立ち上げを目指して、副業で起業した。大学や企業との共同研究や協業を見据え法人化。

株式会社 Ani-lience

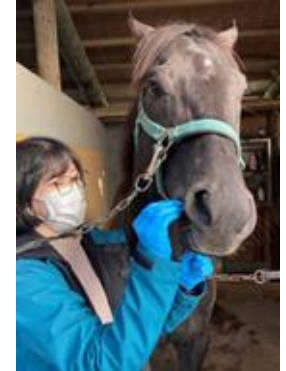
動物の未病改善ヘルステックカンパニー。
 ペットだけでなく、ヒトと一緒に暮らす動物たちの健康をライフサイエンスの力でサポートする。

●ペットの歯周病の早期発見
 歯周病リスクチェックキットの開発、
 デンタルケア相談・講座

●馬の疝痛*の早期発見
 馬の疝痛スクリーニングキットの開発

*死亡率の高い馬のお腹の病気

●起業相談・壁打ち相談



事業の変化

本業の研究職に就きながら大学時代の経験をもとに起業（副業）を志す。

ペットの歯周病の早期発見のリスクチェックキットを開発。馬の体調管理や運動管理のデータ取得。

2024年
 株式会社Ani-lience創業

馬の疝痛スクリーニングキット実証開始。個人向け・トリマー向けペットのデンタルケア講座提供開始。

ペットのお口の健康チェックキット販売開始予定。

2022年事業プラン立案

本業の社内新規事業選考会の不採択を受け、このままでは実施は難しいと感じ、個人でニーズ調査や飼い主へのヒアリング、実証実験等を実施。

ペットの歯周病や馬の健康等に関する事業をすべく、平日は本業で働きながら副業としてスタート。週末を利用してキットの開発や牧場のある福島、北海道等を訪問。

2024年創業・REDエントリー

LED関西に参加した友人の姿をみてREDの存在を知りエントリー。馬の健康関連事業を形にしたいと、神奈川県在住だったがあえてRED北海道を選択。

2025年

会社で働いているだけでは、出会えなかった人に出会えている。それが自分の人格を形成し、中身の成長に繋がっている。
シンガポール展示会 SWITCH2025に出展

2026年

ペットの健康キットをインフラのように全国に広げるため、鋭意ローンチの準備中。一緒に広げるパートナーを募集している。

自身の变化

事業計画のブラッシュアップやモチベーション維持のため、アクセラプログラムに多数参加。また、他の起業家から起業当時の話を聞いて、自身の起業プランの糧にしていた。

副業は大変な時もあるが、やっている事業自体が絶対に世の中を良くすると信じて行っている。

GIRAFFESのメンタリングで、「日本は人口がこれからどんどん減っていくから、海外のほうに絶対ペット需要がある」と言われ、海外展開を考えるように。





自身の強み

価値があると思うことの実現のために
諦めない粘り強さ

今後の事業展望・目標

ペットの歯周病事業については、2026年に日本でローンチ後、海外展開を考えている。ローンチから3年後2029年くらいを目途として、シンガポールでの展開を予定している。

また、長期的な目線では、動物の未病段階からのケアや早期発見に関しては、現在、全く手が入られていない部分で、市場も育ち切っていない、成熟しきっていない部分であるため、いろいろな方と組んで市場を盛り上げていきたい。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

今まで受けたメンタリングでは、事業のマネタイズに関することが多く、事業プラン自体にフォーカスが当たっていたが、GIRAFFESでは、「ビジネスプラン発表会は事業プランの良し悪しを決めるのではない、単に事業紹介をする場ではない」と言われ、事業全体をブラッシュアップしてもらった。事業への想いやなぜ事業をはじめたのかという「人（自身）」にフォーカスするメンタリングをしてもらったことが印象的だった。

また、具体的に「ペット事業は、日本では人口がこれからどんどん減るので海外のほうが絶対に需要がある」とアドバイスをもらい、それがきっかけで海外展開を考えはじめた。

●コミュニティ

もともと居住地の神奈川や横浜の既存コミュニティに所属していたこともあり、起業家として孤独を感じることはなかったが、GIRAFFESのコミュニティを通して、北海道のアンバサダーと横の繋がりができたのがとても良かった。同じ女性起業家で頑張っている方々の意見を聞いたり、SNS等でお互いの活躍を知ったりすることで、励みにも刺激にもなっている。

また、2025年6月に実施されたGIRAFFESの会議では全国各地からアンバサダーが集まり、全国でのコミュニティを実感した。実施されている事業も全国様々で、地域の特徴を生かした事業もあり、それらを知ることができ面白かった。

●マッチングした企業からの支援＝マッチング企業5社

今回REDに参加して一番思ったのは、サポーター企業に非常に協力してもらい、支援が手厚くありがたかったことだ。お願いをすると動いてくれる方が多く、驚いたとともに、本当に感謝している。

- ・ 大手銀行：継続的にコミュニケーションを取っている。札幌支店から旭川支店に繋いで、[馬の事業に関し、実証できる場所を紹介](#)してもらった。
- ・ 弁理士事務所：知財調査や壁打ちをしてもらったり、先行技術の文献を探してもらったりした。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

様々な交流会等に参加した中でも、GIRAFFESは参加者同士の仲間意識が非常に強いと思う。私自身、全国に女性起業家の仲間が増えたことはとても心強く、仲間の活躍を見て元気と勇気をもらっている。そういう繋がりがどんどん増えてくると女性同士で支え合い、同じ悩みを一部共有しながら事業を進めることができると思うので、多くの方がREDに参加し、仲間になっていただけると嬉しい。引き続き、様々な方面で関わらせてもらいたいと思っているので、皆さん、一緒に頑張りましょう。



KIMURA CHIAKI

木村 千瑛
[関東]



プロフィール

米国の大学でファッションマーチャンダイジングを学び、卒業後、シアトル老舗デパートにてトップ販売の成績を残す。帰国後は起業を見据え幅広い業界・業種に携わり、2023年12月に株式会社LUNDATTE創業。

<https://lundatte.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

LUNDATTEは、ハイウエストなボクサーパンツ「腸いいパンツ®」を作っている。

腸の健康に向き合う原点は、「お腹が弱い兄を助きたい」、そして同じような男性をお腹の悩みから解放したいという想いだ。

「お腹の弱さ」は体質ではなく、生活環境、とくに冷えと下着による締め付けによって、誰でも悪化する問題である。

だが、男性のお腹を守る下着、お腹を整える衣類は市場にほとんど存在していなかった。一番ケアされてこなかったのは、我慢する男性だった。物が溢れるこの時代に、本当に必要とされているものが無かった。

「誰もやらないなら、私がやらない」と思い、LUNDATTEを創業した。

株式会社 LUNDATTE

「腸の健康×ファッション」をテーマに、冷えや腸の不調をケアしたい男性に向けたハイウエストボクサーパンツ「腸いいパンツ®」を企画・製造・販売するD2Cブランド。

無縫製・ウエストゴムなし・リバーシブルの特許出願中※の独自構造と、「男性のお腹を整える」に特化した提案が注目されている。

高い伸縮性と快適性は、体格の大きな国内在住の外国人（特にフランス人）からも好評で、スポーツウェアや新たなファッションアイテムとして支持されている。



事業の変化

起業前に一般企業でも働いてみたいと、外資系企業に勤務。起業への思いが強くなり退職。

2023年
株式会社 LUNDATTE創業

ECサイトで、
ハイウエストボクサーパンツ
「腸いいパンツ®」販売。

商標および意匠取得。
特許出願中。

都内に店舗出店予定。

2020年頃

2023年創業

2024年REDエントリー

2025年

2027年

提携先企業を、ネット検索ではなく足で稼いで地道に開拓。全国約100社を訪問。

提携工場倒産。新たに世界的ブランドを手掛ける工場と提携。マクアケ出品。

ニューヨークの展示会へ商材を片手に参加。

大阪・関西万博特許庁主催イベント『IP THRIVE』にファシリテーター兼登壇者として参加。

アパレル商品ライン拡大。スポーツウェア展開加速。海外進出。

自身の変化

はじめはものづくりの仕方が全く分からず、見当違いのところに電話をしたり、大企業から門前払いをされたり、数多く経験した。
アクセラや起業家コミュニティから起業の方法を教えてくださいというより、自分で調べて、動きはじめてだんだんと習得していった。

事業の構想を話す機会が増えると、こんなパンツがほしかったという声を多く聞くようになった。応援してもらえることも増えた。この方達のためにも、事業をやめることはできなかった。

人のためだから頑張れた。自分のためだけなら、やめたほうが簡単で、いつでも諦めたと思っている。

起業家としてのチャンスを広げるため、アクセラやビジョン等に多数挑戦。

東京都主催『APT Women』に採択。
RED東京についても自身で調べ、エントリーした。

イベント登壇の機会が増え女性起業家として認知拡大。

RED東京のセミファイナリスト審査会で知的財産面に関するコメントを受けたことがきっかけで、特許出願。海外展開の足掛かりとして、カナダのトロントを訪問。





自身の強み 行動力、グローバル力

今後の事業展望・目標

より多くの方に商品を届けたいという思いを込めて、腸を軸としたヘルスケア方面を強化し、包括的な腸ケア＝LUNDATTEとしたい。断片的ではなく、「お腹を大切にするとしたらLUNDATTAだね」と、愛されるような、頼りにされるような会社を目標としている。市場としては、日本をベースに世界に出ていく形にしたい。アメリカだけでなくカナダやパリでの展開も検討している。また、スポーツウェアやウェルネスを意識したホテルで使われる路線も考えている。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●コミュニティ

RED東京のアンバサダーの1人とは、たまに会って食事をする仲になった。近況報告をしたり、今後開催されるアクセラプログラムの話をしたりする。
また、令和7年度のRED東京ファイナルの司会やGIRAFFES関連イベントのパネリストとして声がかかる等、女性起業家や参画機関のみならず運営団体や行政との距離も縮まり、コミュニティの幅は広がっている。

●マッチングした企業からの支援＝マッチング企業8社

サポーター企業との短期的な関係はあまり狙っておらず、長期的に事業が拡大した際、お声がけできるような信頼関係やきっかけをつかみたいと考えている。そのためRED後には全社と連絡を取った。今すぐの支援というより長期的にコミュニケーションを取り続け、事業のフェーズ等が変わった時に都度連絡が取れるという関係を構築中。

●イベント登壇

アンバサダーとしてイベント登壇の機会が増えた。
これまでは支援される側だったが、支援する側に回ることで、別の角度から参画機関と交流でき、新たな支援機関とも知り合うことができた。
GIRAFFESは参画機関等との距離が近いため、支援者としてコミュニティに入れるのは嬉しい。
また、イベント登壇は自身の実績にも繋がった。



起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

起業する前は「起業＝ものすごく壮大なこと」と思っているかもしれないが、起業すること自体は一瞬でできて、その後が本番。起業する前からいろいろなセミナーを受ける等は、本当にやりたいことが見つかったのなら、時間ももったいないと思う。やりたいことがあるのに、全然踏み出せていない方を見ると、まずやってみればと思っている。

一方で、起業することがブームだと聞くこともあるが、起業する人がすごい人だとは思わないので、周りの流れに乗るのではなくて、自分の軸をしっかり持って考えた上でやるほうがいいと思う。



MUROTA MISUZU

室田 美鈴
[関東]



プロフィール

東京大学大学院修了後、大手総合商社や外資系コンサル会社に勤務し、商社時代の同僚と結婚。2021年、夫の海外赴任の帯同を機にフリーランスに。23年2月に帰国し、8月に第一子出産。24年3月に株式会社Colorida Style創業。25年、データドリブンでのDEI推進サービス「IncluMo」を本格リリース。

<https://diversity-susume.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

夫の海外赴任のタイミングで離職し、ブラジルへ帯同。離職により経済的自立を手放したことや言葉が通じないブラジルでの慣れない生活では夫がいなければ何もできず、帰国のタイミングも自分では決められない。このような環境において自己決定権が奪われたと感じ、アイデンティティクライシスを経験。更に夫の会社主催の駐在帯同者研修にて良妻賢母教育のようなことが行われ、強烈な違和感を感じた。また第一子が生まれ夫が長期育休を取得する際に女性とは異なる反応を見聞きし、ジェンダーバイアスに晒されるという経験をした。

これらの違和感は、性別役割分担や日本企業の固定化された働き方に根源があると痛感。固定化された働き方によって全員が生きづらそう、全員が働きやすい環境を作りたいと思ったことが事業開始のきっかけだ。人事コンサルの経験を生かし、企業のDE&I推進や個々人のキャリア自立支援事業をスタートした。

株式会社 Colorida Style

「『普通』を撲滅する」をビジョンに、特に日本企業において「働き方が理由で離職する人を0にする」ことを目指し事業に取り組む。

●主なサービス

1. DEI推進戦略コンサルティング
2. 施策実行支援：人事制度改訂支援、研修企画/実行（管理職層向け、女性リーダー向け、女性社員向け等多数）
3. キャリアコーチング：企業向け、個人向け（駐妻経験者、他離職経験した女性など）
4. AI×データでDEI推進を可視化する新サービス「IncluMo（インクルモ）」
5. コーチング



事業の変化

自身の変化

2021年退職し、夫の海外赴任に帯同。ブラジルへ。

フリーランスで、日本企業のコンサルの仕事を行う。NPO法人ジェンダーイコールへ参画し、企業担当責任者として活動。

海外に住んでみたいという軽い気持ちで夫の海外赴任への帯同を決めた。しかし海外では友人もおらず、仕事もなく、誰からも必要とされていない感を強烈に感じる。

自身の経験を踏まえてSNSにて「ダイバーシティ & インクルージョン」をテーマに発信を開始。

2023年帰国

ブラジル滞在中から帰国後のことを考え、DE&Iに力を入れている会社へ就職する準備を進めていたところ、第一子の妊娠が判明。帰国し、第一子出産。

帰国後、就職予定企業の吸収合併や自身の第一子出産に伴う産休・育休を考える中で、就職予定企業の当時の社長から「私も支援するから一人でやってみたら」と提案され、起業を決意。

2024年
株式会社Colorida Style創業

2024年創業・REDエントリー

慶応義塾大学の先生に顧問を依頼し、DE&I推進が業績や採用にメリットがあることを数値で示すシミュレーション検証に着手。

会社は作ったが、スタートアップのように突き進むのは子どももいるので違うと思っていた。ただ、認知獲得の面で世に出て行くことは大切だと感じていた。REDはアイデアベースでエントリーでき、女性のみが対象だったので、エントリーを決意。

「DE&I検定」リリース。AI日報サービス企業と業務提携し、DE&I研修振り返りツールリリース。

2025年

2025年5月、初めて融資を受ける。事業計画や数値計画について身を持って知ることができた。数字への感度が上がったことはよい経験となる。

HR系オンラインカンファレンスに登壇し、認知とリードを獲得。様々なピッチに立ち、事業のブラッシュアップを行う。26年度の売上げ2倍目標。第二子の妊娠が判明。

26年3月、第二子出産予定のため3～4年は物理的に時間が割けないと考えている。自分のペースで進めたい。

10年後

現在は働き方がフルタイムが非正規かの選択肢しかないが、10年後までにはその環境を変えたい。



自身の強み

事業コンサルの経験とプログラミングの基礎知識、課題解決への強い想い

今後の事業展望・目標

「働き方が理由で離職する人を0にする」というビジョンを、5～10年で実現できるようにしたい。5年後、10年後にはDE&Iが当たり前になっていることを目指している。直近では、2025年11月にリリースした新サービス「IncluMo」をメイン商材として、トライアルの準備や提案、認知拡大に向けたセミナー等を行い、実証先を増やして、スケールさせていきたい。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

GIRAFFESのメンタリングでは、事業内容ではなく自分自身や原体験について深掘りをされることが多く、それにうまく答えられないことが悔しいというか、「なんだこれは」という言い表しようのない印象が強かったが、あの場で飾らない自分の本質について振り返ることができたのは、今思えば良かったと思っている。

なぜ私がやるのか、なぜこの事業なのかという点は現在でも聞かれることが多いため、メンタリングでしっかり考えて、事業を進められていることは結果的にとても大切な価値になっている。

●コミュニティ

もともと「女性～」と括られるのはあまり得意ではなかったのですが、コミュニティに対する期待は低かったが、GIRAFFESに参加し、RED東京のアンバサダーで、事業を進めるペースやぶつかっている壁に近いと感じる方と定期的に食事をしたり、「次はこういうアクセラに入ろうと考えている」といった起業家仲間同士の情報交換を行ったりするようになった。

●マッチングした企業からの支援 マッチング企業6社

・CVC：新システム「IncluMo」の実証実験をさせてもらった。当時はシステムの詳細まで決まっておらず、こういうことをやりたいとCVCには大まかなことしか言えなかったが、CVCから、うちの情報を使って分析をやってみたらと会社のデータをいただき、分析させてもらった。現在はそれを新システムの事例として、営業をする際に活用している。

・一般企業：デバイスを用いたフェムテックサービスを持っている企業から、どう売ったらよいかわからないので協力してもらえないかとお声がけがあり、販売先のニーズの掘り起こしに繋がるセミナーや研修等を一緒に制作。実際にセミナーや研修等を行うには未だ至っていないもののやりとりは継続中。

・メディア：フランス発の感度の高い女性向けライフスタイル誌からインタビュー取材を受け、月間3,000万PVのWEB媒体に記事掲載。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

少しでもやってみたいことがあるなら、まずはやってみて考えた方がいいのではないかと考えている。私は「人生はすべて変数」という言葉が好きで、自分軸で人生を考える上で大切にしている。自分が持っている24時間の使い方、優先順位は自分次第で変えられないものはない。仕事も家庭も趣味の時間もありたい姿を起点に考えることが重要だ。特に起業は、やめるか続けるかを自分で決断できるし、そこで得られた経験は貴重だと思う。続けられない、違うと感じたら、あらためて就職を考えればいいだけなので、そこまでハードルを感じずに1歩目を踏み出せるといいと思っている。



MARUSHIMA REI

丸島 れい
[中部]



プロフィール

管理栄養士として企業や病院で栄養管理・栄養相談に従事。息子の小学校入学をきっかけに離職し、フリーランスの管理栄養士として勤務。2023年10月、和菓子事「FUKURA.FUKURA」で起業。25年9月、株式会社 FUKURA.FUKURAで法人化。

<https://fukurafukura.jp/>

事業の変化

フリーランスで栄養指導。
(継続中)

2023年
FUKURA.FUKURA創業

百貨店や駅ビルに出店。
東京のオフィスビルで
販売開始。

2025年
株式会社FUKURA.FUKURA
として法人化

シンガポールの企業2社商談
成立。3社商談中。
大手自動車メーカー取引決定。

自身の変化

2022年頃

ヘルシー和菓子の開発に着手。

和菓子職人と出会い、和菓子文化の衰退を何とかしたい気持ちが生まれ、オリジナル館の開発開始。

事業を立ち上げる前に、事業のアイデアを銀行等の専門家にジャッジしてもらおうと、三十三フィナンシャルグループ主催「33FGビジネスプランコンテスト」に挑戦、準グランプリ受賞。

2023年起業

2方向で商品展開開始
・お菓子サブスク「2じから3じ」
・海外向け和菓子サブスク「TAMATE-BOX」

補助金の相談をした中小企業診断士から、ただ会社を起こしたいんじゃないんだよね、起業家やアントレプレナーという言葉を知る。
名古屋等の街に出てみなさいとも言われ、起業に関する様々なことを調べはじめる。

2024年REDエントリー

福利厚生サービスのプロバイダーとして展開開始。

起業関連のイベント等へ参加を重ねる中で、RED中部を紹介され、エントリー。

REDに参加し、海外進出への可能性を応援してくれる方が多かった。これだけたくさんの方がサポートをしてくれるのだから、海外へ挑戦しよう、一番高い山を目指そう、という気持ちになった。

2025年法人化

製造をOEMへ切り替え。
栄養ケアステーション「みらいここ 栄養ケアステーション 中部」開設。

自社で和菓子を手作りし、t o Cで販売していたが、世界を目指すには数も追いつかず、広がらないと考え、製造は自社で行わずに、OEMで行う方向へ舵を切る。それにより企画や営業に集中できる環境が整う。新しい価値の提供方法を模索し精度を高める。

2026年海外展開開始

東京・浅草にマーケティング調査目的で期間限定カフェ出店。
2025期売上目標7000万円。

浅草の店舗オープン直前にOEM先が倒産。日本中のOEM企業へ電話し発注先が見つかるも、それを理由に銀行から融資を断られる等のトラブルもあるが、高い目標を目指している。
様々なアクセラに挑戦していた所、見守ってくれる海外メンターが現れた。資金調達も含め海外目標の戦略アドバイザーとして契約。

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

病院で栄養士をしていた時、患者さんには、これは食べてはいけません、という食事指導を行っていた。私には管理栄養士という国家資格があるのに、何で食べてはいけないとしか言えないのだろう、もっと多様な選択肢を提示するために資格を使いたいと思った。健康になるには「控える」「制限する」しかないのか、そうではないものがあったてもいいのではないかと、そういった想いが今の事業をはじめたきっかけだ。

また、子育てにより長年続けてきた管理栄養士の職をあきらめた時の悔しい思いを、次世代の管理栄養士にはさせたくないとも思っていた。私が起業し新たな事業を行うことで、管理栄養士として多様な働き方のモデルを示せるのではないかと考えている。

株式会社 FUKURA.FUKURA

罪悪感や後悔のない食の未来を創る事業。

3万件超の栄養支援実績をもとに、「食べたらあかん」ではなく「食べてもええもん」を届ける“選べる健康”の食文化を提唱する。和菓子を通じて、健康と嗜好性、社会的意義を融合させた商品を開発している。





自身の強み

想いを形や言葉に変え、共感を生む力

今後の事業展望・目標

世界中の人々に和菓子を通じて健康と幸せを届け、罪悪感や後悔なく食の選択ができる未来を創ることを目標に、海外市場での事業展開を拡大する。中期目標（3年）として「各業界NO.1獲得」＋「組織基盤の醸成」＋「事業評価価値の向上」を掲げ、次年度売上見込み1億7千万円。海外拠点を増やし、現段階の計画は3年後に5億円で事業進行中。国内外で事業を発展させるため、グローバル目線で優秀かつ多様性のある強力なチームを構築している。また、栄養士の多様な働き方のモデルプランとなるべくはじめた事業でもあるため、栄養士の職業の幅を広げることに貢献したい。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

グループメンタリングでメンターが別のメンティーに向けて話した言葉から、自分の置かれている状況を客観的に見ることができ、周囲を巻き込む方法等を知るきっかけにもなった。

今、世の中にないものの実現可能性を提示し、その可能性に共鳴してくれる人を引き寄せてイノベーションを起こし、それがスケールにも繋がる。メンタリングではこれに気づけた。

●コミュニティ

今までは地方コミュニティで出会いが限定的であり、都市部との繋がりは少しある程度だったが、REDに参加したことで、全国規模で女性起業家と繋がることができた。女性起業家同士ならではのメリットもたくさんあるため、GIRAFFESの繋がりを生かしていきたい。ネットワークを広げるには男女問わないコミュニティが良いと思っており、女性起業家という括りでは考えずにハイブリッドに関わっていきたいと考えている。

●マッチングした企業からの支援 マッチング企業13社

これまでは地元の商工会議所等で事業プランの相談等にもってもらっていたが、REDに参加し、幅広くサポートしてもらえるようになった。

- ・地銀：メインバンクになってもらおうと考えていて、今も伴走してもらっている。
- ・CVC：CVCのテレビに出演し、商品紹介を行った。都度進捗状況を報告しながら継続して伴走してもらっている。
- ・一般企業：複数社からクラウドファンディングの話があったが、機を見定めており、市場ニーズが十分見込めるタイミングで進めたいと思っている。そのため、お声がけいただいた企業とは随時コンタクトを取っており、進捗報告をしている。

経産省事業のRED中部ファイナリストという看板は、自分次第でビジコンの賞金以上の価値になると実感。もらって終わりの賞金ではなくサポーター企業が付いてくださったのは、私にとって大きなメリットである。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

やりたいことや叶えたい未来を掲げて起業を決意すると思う。だからこそ、明日も「今いる場所」に留まっていたはダメなのだ。一步でも、1ミリでも、前でも後ろでもいいから、とにかく動くこと。今いる場所のままでは、目指す未来には絶対に届かない。怖くても、自分から一步を踏み出す。その積み重ねが事業を大きくし、共感してくれる支援者を増やしていくのだと思う。支援者を得るために起業するわけではないが、起業は決して一人ではできない。だからこそ、自分のひたむきに歩む姿を誰かに見てもらえるように進んでほしいと思う。



YAMADA MIKAN

山田 みかん
[中部]



プロフィール

大学卒業後、社会課題を発信したいと地方テレビ局へ入社。報道記者や番組宣伝を担当。2019年、第一子出産。22年から副業で事業コンサル開始。23年「マスメディアの外側からも社会の現状を広く伝えたい」と約10年勤めたテレビ局退職。同年8月株式会社Shireru創業。<https://shireru.jp/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

テレビ局員時代にプロボノで広報支援をスタート。その後、所属するテレビ局の副業許可を得て、週末に広報支援を含む事業コンサルタントを行う。

子育てと仕事の両立を考え、副業を本業にする形でフリーランスへ転身。WEB・SNSが台頭する時代に「マスメディアの外側からも社会課題の解決に繋がる情報発信ができるのではないかと感じるようになったことも退職理由の一つだった。

独立後「情報発信」に携わる中で、地方の記者クラブで配布される報道資料が今も紙であり、情報が埋没していることに強い問題意識を抱くようになる。記者と地方自治体・企業のやりとりそのものをデータベース化することでこの課題を解決しようと、創業して約半年後、自治体向けの情報発信DXシステムを発売した。

株式会社 Shireru

全国に眠る“ニュースの種”を、花咲かせる。

「報道インフラになる」というビジョンのもと、全国の企業・自治体・団体が実施している価値ある活動やその社会的意義を、効果的に発信する支援を行っている。

元テレビ記者・企業広報としての知見を活かし、5つの事業を展開

- ① 企業向け広報コンサルティング
- ② 自治体向け情報発信支援
- ③ 企業支援団体への伴走支援
- ④ 記者クラブDXシステム
「Shireru」開発
- ⑤ アンケート調査設計・実施



事業の変化

地方テレビ局で報道記者や番組宣伝を担当。

2023年
株式会社Shireru創業

情報発信DXシステムの
ペーパープロトタイプ作成。

情報発信DXシステムの
初期モデル完成。

記者クラブDXシステム
「Shireru」リリース。

2022年頃

2023年創業

2024年REDエントリー

2025年

2026年

自身の変化

副業で事業コンサルを開始。

家族に障害者があり、祖父が障害者施設を運営していたことから、「人と社会の役に立つ仕事がしたい」というモットーを幼少期から掲げる。その結果、テレビ報道記者という職業を選択。

副業を開始したことで視野が広がる。特に広報分野での支援が評価される。

テレビ局退職。
子育てをしながら、広報コンサル開始。調査設計等、記者時代に培ったスキルを生かす。

子育てと仕事の両立を考え、本業よりも時間の融通が効く副業での独立を検討。フリーランスへ。

独立後、支援先団体から株式会社にしてほしいとの依頼を受け法人化。

自治体向けの情報発信DXシステム発案。

システムを考案し、知人に相談すると静岡県のアクセラ募集を勧められる。アクセラ採択後、アイデア段階だったシステムを試作版に昇華させた。

中部圏での活動が多かったことからRED中部にエントリー。

システムの簡易版作成。
25年度売上は24年度の2倍（新システム以外）。

REDのメンタリングで「あなたの事業は、これまでのあなたの人生そのもの。もっと自分のことを伝えて良い」と言われ、事業説明に自分の経歴を堂々と加えるようになった。事業ピッチが聞き手に伝わりやすい内容に変化。

25年度、融資で満額回答を得る。
26年、福岡エリアでシステム導入決定。
27年、企業や50以上の自治体でのシステム導入を目指す。

25年大阪・関西万博での本事業のイベントに登壇したことで、融資に繋がった。また「経産省のプログラムに採択されていましたよね」等と声をかけられることも多く、本事業への参加によって信頼性が高まるといったメリットを強く感じた。



自身の強み

縁、運、勘

今後の事業展望・目標

2026年11月に自治体向けDXシステム「Shireru」をリリース。同月から、福岡県内8自治体での実証実験がすでに決定している。リリースまでにシステムの導入自治体を10件にすることが直近の目標。現時点で複数企業から「データ利用」を軸とする協業の依頼もあり、2027年にはこうした協業等の形も含め連携先を増やしたい。現在は一人で事業を行っている。米国SaaS企業のように少ない従業員数で売上拡大を目指して事業を進めており、AI等を活用しながら可能な限り一人で事業を進めていきたいと考えている。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

過去に参加したアクセラでは教科書的な支援を受けており、エクイティ調達等について学んだが、GIRAFFESのメンタリングはそれらと異なるため、参加当初は、「何が得られるのだろうか」とやや懐疑的だった。しかし、メンタリングを通じて、事業がJカーブを描き100億円規模に拡大することは選択肢の一つであるだけで必須ではないことや、起業家自身の「こういう社会をつくりたい」という強い想いで経営する企業があっても良いこと、そんな企業が後にイノベーションを起こす可能性もあることを学んだ。

目の前のことと向き合い、小さくても何かを積み上げることが大切であるという大きな気づきを得た。事業のあり方が異なっているにもかかわらず、価値観を肯定し合える場に出会えたことが非常に大きな財産となった。

●コミュニティ

これまではどちらかというと大規模な事業をしている方が多いコミュニティに参加していた。REDを経て人脈が大きく広がった。例えば、仕事で訪れた山口県のコワーキング施設が、偶然、本事業の中国地域の事務局が運営する施設で、初めて訪れたが運営者と接点があることを伝え、「GIRAFFESの方なら優しくしないとね」と非常に温かく受け入れてくれた。このようにたくさんの尊敬できるメンターや各地域事務局の胸を借りて事業を推進できると同時に、全国に支援者がいるように見え、大変心強い。また中部地域は、アンバサダーや代表機関が情報交換を密に行っているため、「あの人も頑張っているから私も頑張ろう」と思うことが多々あり、励みになっている。

●マッチングした企業からの支援 マッチング企業13社

今までは創業支援センターからの支援が主だったが、REDで13社とマッチングし、全社と連絡を取り、関係を築くことができた。

なお、受注にまでは至っていないが、広報コンサルサーサービスを得先へ紹介したいということで、クラウドファンディングの運営企業との打合せの機会もあった。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

起業という形にこだわらなくていいし、起業が全てではないと思う。

「これをしたい!」という強い気持ちがあるならば、それを達成するために最適な方法で頑張してほしい。その頑張りは、どんな形であれ素晴らしいと思う。

何よりご自身の気持ちと生活とスタイルにあった事業をするのが一番。そういう方が今後どんどん増えてほしい。



USHIJIMA CHIE

牛島 智絵
[九州]



プロフィール

集客コンサルティング分野で起業し、2021年に双子出産。育児により代表を退く。22年、多胎児ママコミュニティを運営する「ぶんまる」創業、翌年、一般社団法人tatamama設立。25年2月、株式会社ponoで法人化、同年3月、多胎家庭コミュニティアプリ『moms』をプレリリース。

<https://moms-app.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

出産後は仕事に戻れると思っていたが、双子育児の負担は大きく、以前と同じようには働けない。自分が大切にしたいものを当たり前に大切にできる働き方を考えると、起業しかないと思った。

コロナ禍での双子の妊娠出産だったため、困った経験や社会に障壁を感じたことをSNSで発信すると、コミュニティができた。自分と同じように悩む多胎児ママ達と数多く出会ったことで、ママ達が自分らしさを取り戻し社会と繋がる支援をしたい、双子の出産で見た社会課題を解決し、安心して働ける環境をつくりたいと思うようになった。

事業の起点は、自身の出産後の危機感だ。誰かに助けてと言わないうとニュースになることが起こってしまう。そこが全ての原動力である。自分と同じように、多胎育児で困っている人が目の前にいる限り何とかしたい、そう思って事業をはじめた。

株式会社 pono

双子ちゃん三つ子ちゃん等の多胎家庭を中心に、子育て家庭の孤立を防ぎ、日常の育児において安心して過ごせる社会のインフラ作りを目指す。

- ・多胎家庭のウェルビーイングを高めるコミュニティアプリ『moms』の開発、運営
- ・子育て支援のイベントや実証事業等の企画運営
- ・自治体や企業、大学と連携した多胎家庭の調査研究、社会実装
- ・多胎家庭のコミュニティを起点としたエンゲージメントマーケティング事業



事業の変化

2022年
ぶんまる創業

多胎児ママの笑顔と居場所をつくる
一般社団法人tatamama設立。

2025年
株式会社ponoとして法人化

アプリ『moms』プレリリース。
アプリ機能「多胎SOS」で413自治体と連携。

2022年創業

双子の出産・育児の経験を活かし、
多胎児ママのコミュニティ運営やSNS発信サポートを行う。

多胎家庭向けのアプリを作りたい
と公的支援機関で相談したところ、
「市場が狭すぎる」「ビジネスとして成り立たない」と言われる。
様々なビジョン等に応募。

やりたいことを実現するには
私が勉強をしなくては行けないと
思った。

2024年REDエントリー

福岡県のITスタートアップのコンテスト奨励賞を受賞。
福岡市のソーシャルスタートアップ成長支援事業でふるさと納税の寄付先として採択された。
補助金で、アプリのプロトタイプを作ろうと思いはじめる。更に勉強したいと、RED九州へエントリー。

相談する先々でアプリ開発について否定され続ける中、各種ビジョンでは賞をもらえるようになり、世の中に必要なものだ実感。

2025年法人化

東京大学や民間企業と移動困難者のためのMAP機能共同開発。

双子ベビーカーでも安心してお出かけできるマップがあったらと、24年、移動困難者というカテゴリで東京大学と共に取り組む民間企業へ私から声をかけた。そこで繋がりができ、今回マップ制作のプロジェクトに声をかけてもらった。参画機関として、3年半をかけ街のデータを作る。

26年は首都圏寄りのビジョンにも挑戦。

九州大学都市研究センターや民間企業と多胎家庭の共同研究開始。

日本の多胎育児を学術的に発表するため、九州大学や民間企業と連携。多胎家庭になぜ支援が必要なのかを可視化し、今後のサービスに繋げていけるような研究と一緒に進めている。

九州の大手弁護士事務所に顧問を依頼していたが、アプリを出す直前にこのビジネスプランでは出せないと思った。

現在は東京の弁護士事務所に依頼しているが、地方で専門家と出会うのはとても難しいと実感。

自身の変化



自身の強み

リアルとデジタルの両方向の発信力と
巻き込み力、物事の推進力

今後の事業展望・目標

2025年3月にプレリリースしたアプリ『moms』は、15カ国7100ダウンロードを超えた。2026年7月までに正式リリースを予定していて、アプリのダウンロード数が30,000を超えた段階で英語対応を行う予定だ。当初から海外展開を目的としていたわけではないが、徐々に海外にも『moms』の認知が広がりはじめている。現在は2028年の海外展開開始に向けた準備を進めており、日本だけでなく世界中の多胎家庭を繋ぐ存在となることを目指す。将来的には「双子・三つ子といえばmoms」と言われるような、世界中の多胎家庭にとって欠かせない社会インフラとなることを大きな目標としている。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

今まで資金調達や事業モデルに関してどこに相談に行っても無理だと言われ続けたが、多胎児ママ向けのアプリやサービスは世の中に絶対に必要なものだと思い、自身の無知や未経験で、いただいた補助金やつくり上げた多胎児ママのネットワークを無駄にはしたくないと思っていた中で、GIRAFFESメンタリングに支えられた。

メンタリングを受けたことで、社会課題解決が第一だった考え方が、自分自身の生き方や価値観を起点にした事業構築へシフトでき、自分の幸せの延長線上にある社会貢献のような形に焦点が変わったことで、事業アイデアが生まれ出した。マネタイズに関しても、to Cが難しいので支援者から寄付や支援という形で援助を受けているが、メンタリングをきっかけに、単なる支援者ではなく、一緒に生きるプレイヤーにカテゴライズが変化した。

いろいろな方に壁打ち等をしてもらったが、GIRAFFESでは何段階も深いところを気づかせてもらえる投げかけが非常に多かった。それにより地に足が付き、実行する覚悟ができた。

●コミュニティ

REDに参加するまでは中小企業家同友会に所属していたが、それに加えて現在はGIRAFFESのコミュニティにも参加しているので、例えば、家事や育児をしながら夜の勉強会に参加するのは、夜、出かけるだけでも大変なのだというのを、GIRAFFESの仲間と共有できるのは大きい。そういう仲間と出会えたのは本当に励まされる。

セミファイナリストとも交流があり、助産師の方とは子育て支援団体の立ち上げを進めている。

●マッチングした企業等からの支援 マッチング企業8社

以前受けた支援は、自治体のスタートアップ向け成長支援だが、REDへの参加で民間企業とも縁ができ、サポーター企業8社と関係を築くことができた。

- ・ マーケティングコンサル会社：マーケティングコンサルの提供。
- ・ コンサル会社：親和性のある企業の紹介。
- ・ 子育て系企画・制作会社：媒体への掲載とイベント登壇機会の提供。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

今からできることとしてお勧めしているのは、今はSNSの時代なので、応援してくれる人をつくるために、今日の自分を発信すること。そこでできた繋がりから応援者が増えることもあるし、こういうことをはじめたんだと思って発信した時に、その人達が支援者になる可能性もある。コストをかけずにできるので、仲間をつくるイメージで発信してみるといいと思う。また、自分を振り返って思うことは、物事は自分が決めれば動き出すから、決められる瞬間までは焦らなくていいのではないかということだ。



NAKASHIMA KANAE

中嶋 佳奈恵
[九州]



プロフィール

ホテル業界で働いた後、鋳物メーカーで新店舗立ち上げ等を行う。2017年、第一子出産を機に地元に戻り、家業の建設会社、株式会社M・ZEC入社。総務・営業・広報の仕事を経て、24年、専務取締役に。宿泊事業に着手し、同年12月「TATEYA.Glocally HOTEL」開業。25年8月代表取締役に就任。

<https://www.glctateya.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選択した理由

大学卒業後、夢だったホテル業界に就職し、約9年間サービス業界で働いた。出産を機に地元に戻り、家業の建設会社で働くものの、男性主体の業界で「後継者」としての覚悟を決められなかった。

また、地元の中津市は製造業が有名な町だが、観光となると別府や湯布院等の観光地に行ってしまう。県内でも交通の利便性が非常に良く、通過型の観光地・中津市をどうにかしたいと思った。そこで、サービス業で培った自身の経験と家業の強みを掛け合わせ、新しいカタチで地域に貢献できないかと考えはじめ、経験値のある宿泊施設をつくって地域との関わりを増やしたい、町の魅力をアピールして興味をもってもらいたいと思うようになった。地元の特化したホテルがあるといいのではないかと思います、泊まれる観光案内所というテーマで宿泊施設をつくって、地域の魅力を伝える町のコンシェルジュのような役割を担う場所にしたいと、家業の建設会社で新規事業を立ち上げた。

株式会社 M・ZEC

ホテル事業「TATEYA.Glocally HOTEL」

大分・中津 TATEYA. Glocally HOTEL

“泊まれる観光案内所”をテーマに、まちと旅人をつなぐホテル

「ただ泊まる」だけでなく、出会いや交流から新しい物語が生まれる場所にしたいと、地域の人と旅人が自然につながり、心地よさを共有できる空間をつくっている。中津から九州、そして全国へ。TATEYAはつながりの輪を広げ、まちに新しい魅力を生み出す。



事業の変化

2017年
株式会社M・ZEC入社

建設会社で働きながら、宿泊事業の構想を膨らませる。

建設会社の新規事業として宿泊事業に着手。上棟式実施。

専務取締役に就任。

代表取締役に就任

2017年入社

2022年

2023年

2024年REDエントリー・ホテル開業

2025年

自身の变化

家業の建設会社で総務・営業・広報に携わる。

出産を機に地元に戻り、サービス業で培った経験を活かせるのではと思いながら、家業の建設会社で総務・営業・広報として働く。

「おおいたスタートアップウーマンアワード」ファイナリスト選出。

宿泊事業プランのブラッシュアップのため、様々なアクセラに挑戦。大分県等が主催するイベントやセミナーにも参加し、多くの方と繋がる機会を得た。

大分県アトツギ アクセラプログラム「GUSH!」採択 アトツギ甲子園九州・沖縄ブロック出場。

参加を悩んでいた際、メンターに、とりえず出てみて、無理だと思えば引き返せばいい。悩むんだっとならなければいいと言ってもらった。

REDとホテルのオープン時期が重なっていて、エントリーを躊躇したが、過去の経験から「悩むなら挑戦する」気持ちでチャレンジ。ホテル運営が始まると、新しいスタッフが入り、会社の雰囲気も会社に対する周囲の印象も変わった。

- ・建設業と観光・まちづくりを絡めた小学生向け授業を開催予定。
- ・中津市でのイベント登壇機会の増加。
- ・町づくりの観点からの媒体露出等の増加。
- ・採用面での問合せ増加。

仕事は楽しかったが、男性主体の建設業界で「後継者」としての覚悟を決められない。

2023年、上棟式に合わせマルシェ等のイベントを開催したが、その時の光景は今でも忘れられない。多くの方の協力があった開業できたので、有難い気持ちと共に自分の事業に責任を持つ感覚が芽生えた。

これからの時代の感覚に合わせて建設業もアップデートが必要だ。また、自分が先代よりも若い世代なのは一つの強みでもある。その強みを生かし会社を次のステージに進めたいと、代表就任を決意した。



自身の強み

笑顔と行動力

今後の事業展望・目標

建設業を新たに「まちづくり創造業」と定義し、現在取り組んでいる「TATEYA」をモデルケースとし、地域に開かれた宿泊施設や交流拠点を各地で展開することで、観光・交流・仕事が生まれる場づくりを進める。将来的には、建設事業と観光事業の両輪で事業を拡大、売上10億円規模の企業へ成長させることを目標としている。また、建設会社だからこその視点で、地域資源や空き家、既存建物を活用した拠点づくりを進め、地方に新しい仕事を生み出すモデルを創造したいと考えている。

ビジネスプラン発表会「RED」による変化

●事業プラン（メンタリング）

以前は、「TATEYAの開業リーダー」という気持ちが強く、事業の立ち上げや企画・運営に意識が向いていた。しかしREDへの参加を通して、単に事業を動かすだけでなく、「経営者」として組織をどうつくり、どのようにヒト・モノ・コトを動かしていくのかを考えるようになった。また、PDCAをどのように回していくのか等、自分自身が苦手としている部分も明確になり、経営者として一つひとつ向き合いながら取り組んでいかなければならないという覚悟が芽生えた。

自分の視野も地元の中津、大分といった狭いところから、今は広いところを見るように変化した。自分がどう見られているかも気をつけないといけなし、言葉の選び方をとっても、こういうワードを使えば興味を持ってもらえると考えようになり、勉強になった半年間だった。

●コミュニティ

大分県内に留まらず、様々な事業フェーズの起業家と出会うことで視座が大きく広がった。自分が不得意な分野は、アンバサダーで的確に対応が出来る方に関わっていただいている。例えば、子ども向けワークショップを行った際、ターゲットについてのアドバイスを受けることや、ネットワークを持っている人を紹介してもらうことに加え、アンバサダーが扱う製品をTATEYAに納入してもらっている。2025年10月には、中部地域のアンバサダーが研修でTATEYAに宿泊し、顔を合わせていろいろな話ができた。それにより、九州地域にも中部地域にも相談できる先がととも増えた。

アンバサダーとはSNSで繋がっていて、その方々がビジコンやアクセラ等に能動的に参加したり、事業を大きくしていることは、自分にとって非常に刺激になる。華やかな部分だけではなく大変なことがある中で頑張っているため、本当に励みになっている。

●マッチングした企業等からの支援 マッチング企業9社

- ・地銀：融資の相談に乗ってもらっている。
- ・マスコミ：ママ向けフリーマガジンを作っている方が取材に来て、TATEYAを紹介。
- ・自治体：イベントを開催する際の定期的なサポート。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ

事業をはじめたばかりなので、経営者視点ではまだ語れないが、働くお母さんとして思うのは、女性のほうが結婚等で価値観が変わるタイミングが多く、悩むことも多い。そんな中でも一つひとつ事業を進めていくと仲間ができ、同じように悩んでいる人がいて、輝いている人たちも大勢いるとわかる。

だから、やりたいと思ったらまず一歩踏み出してやってみてほしい。そしていろいろな想いを共有できる仲間が全国規模で増えて、繋がるのができたら嬉しい。