



～日本一の手厚い支援を目指して～

湘南ビジネス コンテスト

<https://www.shonan.or.jp/scns/contest/>

地域応援型
コンテスト

最終審査Live配信!!

11月10日(木) 13時30分～ Live配信開始

※新型コロナウイルス感染防止対策として、一般の方の来場は出来ません。



●湘南ビジネスコンテストの
ロゴマークができました!

表彰

《主催者賞》

ビジネス大賞	50万円
ビジネス準大賞	10万円
スタートアップ賞	5万円
審査員特別賞	1万円×3本
視聴者賞	2万円

《関係団体賞》

かながわ信用金庫賞
湘南信用金庫賞

タイムスケジュール

13:30	開会
13:50	プレゼンテーション開始(1組あたり30分×3組)
15:05	休憩
15:15	プレゼンテーション開始(1組あたり30分×3組)
16:30	休憩
16:40	基調講演 前年度ビジネス大賞受賞後について 第22回湘南ビジネスコンテスト 大賞 株TOMOMI RESEARCH
17:10	表彰式
17:40	終了予定

※当日の進捗状況により時間の変更が生じる場合がございます。

主催 湘南新産業創出コンソーシアム/(公財)湘南産業振興財団

共催 藤沢市/茅ヶ崎市/寒川町/藤沢商工会議所/湘南藤沢インキュベーション(株)

後援 神奈川県湘南地域県政総合センター/(独)中小企業基盤整備機構関東本部/(地独)神奈川県立産業技術総合研究所/

(公財)神奈川県産業振興センター/茅ヶ崎商工会議所/寒川町商工会/藤沢商工会議所 青年部/茅ヶ崎商工会議所 青年部/
寒川町商工会 青年部/(一社)藤沢青年会議所/(公社)茅ヶ崎青年会議所/(一社)寒川青年会議所/

藤沢エフエム放送(株)レディオ湘南/(株)タウンニュース社/日本政策金融公庫 横浜支店/

日本経済新聞社 横浜支局/神奈川新聞社/日刊工業新聞社/日本政策金融公庫 厚木支店/

(一社)神奈川ニュービジネス協議会/tvk

「第23回 湘南ビジネスコンテスト」の仕組み

湘南新産業創出コンソーシアムは、湘南地域から日本を代表する21世紀型新産業の創出・支援を目指し、各種様々な事業を推進しております。

2001年から継続して実施している「湘南ビジネスコンテスト」は、コンテスト形式によるビジネスプラン発表会を開催し、事業アピールの場や第三者の評価を得る機会を提供いたします。またコンテスト独自の各支援により、地域における創業や新事業展開を促進することを目的としております。

“日本一の手厚い支援を目指す”をテーマに、応募者に対して多くの支援プログラム（各ブラッシュアップ）と、コンテスト後のフォローアップなどにより、事業の拡大と経営の強化を図ります。

「地域応援型コンテスト」をコンセプトに、審査員はファイナリストと一緒に事業の収益性や将来性を備えたビジネスモデルを考え、コンテスト会場で様々な提案やアドバイスを率先して行います。

【表彰】

主催者賞

ビジネス大賞	50万円	スタートアップ賞	5万円
ビジネス準大賞	10万円	視聴者賞	2万円
審査員特別賞	1万円×3本		

関係団体賞

かながわ信用金庫賞	湘南信用金庫賞
-----------	---------

今回発表する6組のファイナリストは、次の各ブラッシュアップを受けて本日の公開プレゼンテーションに臨んでいます。

- 「専門家による個別ビジネス相談」
中小企業診断士によるコンサルティングを複数回実施しました。
- 「プレゼンテーション技法習得講座」
効果的な資料作成手法について学習するとともに、意図していることを相手に効果的に伝えられる表現力を養うための講座を実施しました。
- 「プレ・プレゼンテーション（事前演習）」
専門家や支援者を前にして、本番同様のプレゼンテーションを行い、資料構成ならびにプレゼン手法について、注意や改善案などの助言・指導を実施しました。

公式ホームページ <https://www.shonan.or.jp/scns/contest/>

審査員紹介

(敬称略・順不同)

審査員長



慶應義塾大学
総合政策学部 教授
飯盛 義徳

審査員



株式会社デジサーフ
代表取締役
高橋 佳伸

審査員



Human Delight
株式会社
代表取締役社長
野田 万起子

審査員



日本政策金融公庫
国民生活事業
南関東創業支援
センター所長
辻井 拓也

審査員



株式会社カヤック
代表取締役CEO
柳澤 大輔

審査コーディネーター



株式会社
CFスタートアップス
代表取締役社長/
公認会計士
出縄 良人

特別審査員



株式会社スードリー
代表取締役
前田 有紀
(フラワーアーティスト)

※各審査員のプロフィールは、ホームページでご紹介しています。(審査員肩書きは、2022年9月8日現在のものです)

第23回 湘南ビジネスコンテスト

- コンテストでは、10分間のプレゼンテーションを行っていただきます。
その後、審査員からの質疑応答・アドバイス時間が約15分間です。

《コンテストスケジュール》

※当日の進捗状況により時間の変更が生じますこと、ご了承ください。

時 間	区分 /所在地	発表テーマ (事業名/プラン名)	申請者名
13時30分～		開 会	
13時40分～13時50分		全体概要説明	
① 13時50分 ～14時15分	創業、新事業 5年以内 /茅ヶ崎市	デジタル終活支援オンラインサービス事業	株式会社デジタル金庫
② 14時15分 ～14時40分	既存事業 /茅ヶ崎市	フラワーロスゼロを目指して、 癒しのキャンドルが未来を変える	日本サステナブルフラワー協会
③ 14時40分 ～15時05分	創業、新事業 5年以内 /藤沢市	コンポスター環(たまき)で キッチンから始める地球の未来作り	株式会社いぶき
15時05分～15時15分		休 憩 【10分】	
④ 15時15分 ～15時40分	創業、新事業 5年以内 /藤沢市	無料学習プラットフォーム運営&無制限 ダイレクトスカウト・サブスクリプション サービス	株式会社 W o W S P A C E
⑤ 15時40分 ～16時05分	創業、新事業 5年以内 /東京都	重症心身障害児・医療的ケア児の 長時間保育および療育が可能となる 「障害児保育園・デイ ティエル」の開園	非営利活動法人 フォアンジュ
⑥ 16時05分 ～16時30分	創業、新事業 5年以内 /藤沢市	「家族視点の事業承継」をテーマにした 承継学ラーニングコミュニティ運営事業	非営利型株式会社 D a i d a i
16時30分～16時40分		休 憩 / 「視聴者賞」投票【16時30分～17時00分】	
16時40分～17時05分		講演 前年度ビジネス大賞受賞後について 株式会社 TOMOMI RESEARCH 「中小企業の検査ストレスを解放する卓上型AI外観検査システム」	
17時10分～17時40分 (終了予定)		表 彰 式	

発表テーマ	デジタル終活支援オンラインサービス事業
申請者	株式会社デジタル金庫 山口 裕司
応募の目的	<input checked="" type="checkbox"/> 資金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input type="checkbox"/> その他

① 提案される事業内容

当社は、「開かないスマホ」「消えたデジタル資産」など、デジタル資産がデジタル遺産に関するトラブルに発展することを防止します。

当社は、スマートフォンやパソコンを利用する人が、デジタル資産を適性に整理及び保管し、万が一の時は承継することを可能とする Web アプリケーション「Digital Keeper」を運営しております。Digital Keeper は、デジタル遺産に関するトラブルを防止（＝経済活動の円滑化、永遠に失われることを防止など）する役割を果たして参ります。

※万が一の時とは、Digital Keeper のサービスで会員宛に週 1 回お送りする「お元気ですかメール」に返信が無い場合。

② 事業の新規性・優位性 <優位性>

デジタル終活支援サービスは現時点でリーディングカンパニーと呼べる企業がまだいないブルーオーシャン（未開拓）市場です。競合他社については、オンラインを中心としたサービスが多いです。Digital Keeper は、オフラインサービスによるアフターサービスを充実させることで、業界内における差別化と優位性を実現させております。

③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

大前提としてスマートフォンやパソコンの利用者でデジタル資産を保有している全ての個人が当社のサービス利用者と成り得ますが、メインターゲットを 65 歳以上かつスマートフォン保有者とします。

メインターゲットを 65 歳以上かつスマートフォン保有者とした場合、約 2,200 万人程度がターゲット先となります。また、当社サービスを利用（税込 3,300 円/年）したと仮定した場合、700 億円以上の市場となります。

④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

終活関連のセミナー開催とイベント参加や BtoBtoC 戦略にて販路開拓を行って参ります。

金融機関（代表者の出身行など）や関係団体からの紹介による提携先や代理店の開拓、メディアや SNS 等の活用により知名度向上と会員獲得を図って参ります。

⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

当社代表の山口は、主に経営企画、営業推進、法務を担います。当社役員の志賀は、経営、システム、総務人事を担います。

その他、社外の協力体制としては、デジタルキーパー社の富田氏（当社顧問でサービス全般のサポート）、湘南フロンティア（会計事務所）、伊勢田弁護士（とりの法律事務所）、ソニックガーデン社（システム管理会社）、日本デジタル終活協会（終活関連の情報提供）などがございます。

⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

藤沢・茅ヶ崎・寒川に居住する 65 歳以上の 19.9 万人（＝2025 年推定人口 72.4 万人×高齢化率 27.5%）に対して、デジタル資産がデジタル遺産に関するトラブルに発展することを防止し、経済の円滑化を図ることが可能です。

また、週 1 回の「お元気ですかメール」にて見守りサービスを展開することで、一人暮らしの高齢者などの支援が可能です。その他、社会的弱者の支援の観点から児童養護施設退所後のアフターケアサービス、外国人留学生や就労者の生活サポートとして社会的意義のサービスとして事業展開が可能であるものと思料します。

【Digital keeper 参考資料】

デジタル終活支援オンラインサービス事業 Digital Keeper

株式会社デジタル金庫
代表取締役 山口裕司

デジタル金庫
yujio5251984@digitalkinko.com

2022年11月10日

当社は『開かないスマホ』を解決する企業！！

現在では、キャッシュレス決済、オンラインショッピングの普及などデジタル化が加速。また、仮想通貨やNFTなど資産が多様化。

自分自身や大切な人に万が一があった時、開かないスマホが及ぼす影響が出始めている。

例) 故人が投資をしていたはすだか確かめようがない、故人のSNSやブログを何とかしたい、無駄な会費を止めたいが連絡先が分からない等

当社は、加速化するデジタル資産と多様化する資産を故人から承継人へ円滑につなぐ『**ライフテック企業**』を目指す！！

1

会社概要

- 当社は、2021年11月に神奈川県茅ヶ崎市に設立した法人。
- 2022年2月にデジタルキーパー株式会社から『Digital Keeper』が事業譲受。
- 2022年6月に1ヶ月のテストサービスを経て、デジタル金庫としてDigital Keeperの運営を開始。

【業務提携先】

- ・ デジタルキーパー株式会社（コンサルティング業務委託）
- ・ 株式会社ソニックガーデン（Webアプリケーションの企画、開発、運用）
- ・ 伊勢田篤史弁護士（法律顧問契約）

※伊勢田篤史弁護士は、日本デジタル終活協会の代表理事。

2

代表者経歴

- 2007年04月～2019年09月
金融機関にて法人営業を経験（12年6ヶ月）。
中小企業が抱える問題を考えるきっかけとなる。
- 2019年10月～
不動産業、経営コンサルティング等として独立。
神奈川県内の中小企業向けサービスを開始。
中小企業が抱える問題の解決に取り組む。
- 2021年11月～
株式会社デジタル金庫を設立し代表取締役役に就任

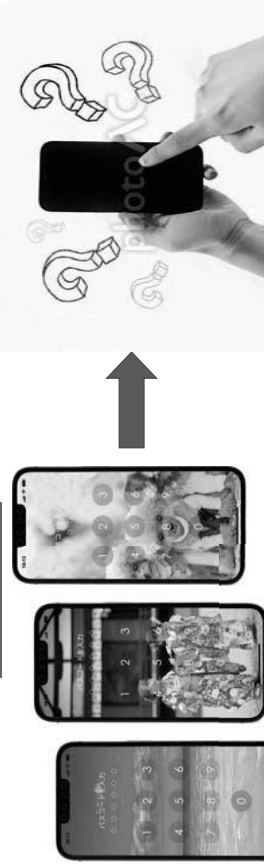
現在に至る

3

事業概要

当社はデジタル資産の整理、保管・見守り、承継を目的としたWebアプリケーション「Digital Keeper」を運営しております。
※サービス利用料は月会費330円（税込）、年払い会費3,300円（税込）

簡単に言うと『開かないスマホ』を解決します！！



4

デジタル資産とは

- ・金融口座（ネットバンキング、仮想通貨、FXなど）
- ・ポイント（マイレージなど）
- ・有料会員サービス（オンラインサロンなど）
- ・その他デジタル資産（電子マネー、通販サイト、保有するゲームアイテム）
- ・所有する各種デジタルコンテンツ（個人作成の文章、写真、映像、個人ブログ、SNSの投稿）など

これらのデジタル資産は個人で持っているスマートフォンで管理が可能です！！
※スマートフォン他にパソコンもあります。

5

開かないスマホのリスクや課題は？

スマートフォンのセキュリティロック解除の重要性の高まり

伝えるべき人にデジタル資産の存在すら分からず消滅

相続手続きが期限内に完了できない可能性

パソコンやスマートフォンのログインパスワードが不明な場合、専門のデータ復旧業者に依頼（費用負担あり）

スマートフォンは、セキュリティが強化された新機種では不可能な場合があり、可能な場合でも1ヶ月～最大1年程度を要し、費用は最低でも30万円～程度。パソコンの場合は、暗号化されている場合は不可能な場合があり、可能な場合でもデータ復旧期間に1～2週間程度を要し（ケースバイケース）、費用は最低でも20万円～程度。

6

デジタルキーパー公式ブログ記事「デジタル遺品初めての国会討議」



7

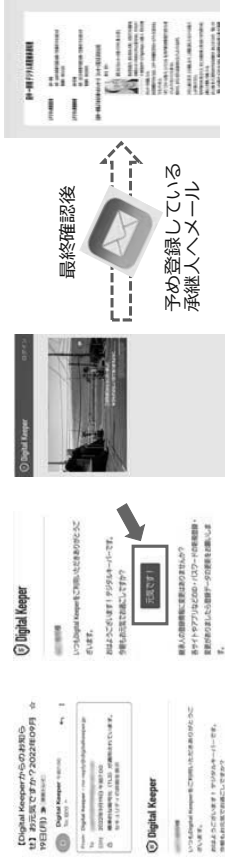
【参考】 Digital keeper お元氣ですかメールとデジタル承継通知書



12

【承継のタイミミング】 Digital keeper 「お元氣ですか」メールによる生死確認とデジタル資産承継通知書送付のフロー

Digital keeperでは毎週1回月曜日7時に会員に発信される「お元氣ですか」メールによって会員の生存確認を行っている。月曜日7時のメールの「元氣です！」ボタンを押下が無かった場合、火・水・木曜日の連続3日間、各曜日の7時・12時・18時の合計9通の再確認メールを送信し、それでも反応が無かった場合、金曜日の7時に最終確認を行い、12時にデジタル資産承継通知書を発信。



13

【参考】株式会社デジタル金庫「Digital Keeper」のメディア記事等
※2022年9月8日(木)の毎日新聞夕刊に掲載



(参考) 商標登録あり
登録番号：第6250445号 商標：デジタルキーパー、登録番号：第6273740号 商標：Digital keeper
登録番号：第6263783号 商標：多要素分散保管、登録番号：第6253779号 商標：デジタルキーピング

14

市場について (主なターゲット)

大前提として、スマートフォンやパソコンの利用者でデジタル資産を保有している全ての個人が当社のサービス利用者となり得ます。

《ターゲット先の絞り込み》

- ・ 資産 (預金、株、仮想通貨etc) を携帯やパソコンで管理している個人
- ・ 相続対策を検討している個人
- ・ 親族と密にコミュニケーションを取る環境にいない個人

上記を勘案し、メインターゲットを65歳以上かつスマートフォン保有者とします。

15

市場について（参入市場①）

当社の事業戦略上として、メインターゲットを65歳以上かつスマートフォン保有者とします。
(単位：万人)

年次	総人口	65歳以上の人口	スマートフォン保有者推定 (65歳以上の人口の60%)
2020年	12,615	3,603	2,170
2025年	12,254	3,677	2,206
2030年	11,913	3,716	2,229
2035年	11,522	3,782	2,269
2040年	11,092	3,921	2,352

参考：総務省統計局HPの「高齢者の人口」より <https://www.stat.go.jp/data/topics/topi1321.html>
NTTドコモモバイル社会研究所の調査（15歳～79歳の男女で有効回答数7,050人）

16

市場について（参入市場②）

国内のマーケットは**72,798百万円**（=2,206万人×3,300円/年）と推定

【補足説明】

- 日本国内の総人口は減少傾向にあるも、65歳以上の人口は増加。
- また、NTTドコモモバイル社会研究所の調査（15歳～79歳の男女で有効回答数7,050人）によると、スマートフォンや携帯電話の保有率は、2010年では4.4%、2015年では51.1%、2019年では80%程度、2021年には90%程度、2022年では94%に達したとの報告を挙げている。また、シニア向けの調査では60代は80%程度、70代は60%程度という結果になっている（上記表の市場調査としては保守的に65歳以上を60%と試算）。
- 以上により、IT導入等によりデジタル資産を保有する人口は増加するものと見込まれ、デジタル資産の整理、保管・見守り、承継のニーズは増加していくものと思料。
- 今後、デジタル終活の周辺事業を含めると、さらなる収入が見込まれる。

17

市場について（競合他社の動向及び比較）

デジタル終活において、現時点ではリーディングカンパニーが存在しておらず、**ブルーオーシャン（未開拓）市場**。

Digital Keeperと類似するサービスにて展開する事業者はいるものの、オンラインサービスのみにて展開しているため、販路開拓に工夫が必要。



当社は、Digital Keeperによるオンラインサービスと**サービス利用中や承継後のオフラインサービス**（死後事務の紹介など）を充実させることで競合他社との差別化と収益の最大化を図っている。

当社の役員は、金融機関出身にて構成されており、独自のノウハウを活かした顧客の潜在的なニーズの掘り起こしとその解決が可能。

18

ビジネスモデル1-1

(単位：千円)

科目	前期	今期	翌期	翌々期
	(2021年度)	(2022年度)	(2023年度)	(2024年度)
A 売上高		330	16,500	39,600
B 売上原価		0	0	0
C 売上総利益 (A-B)		330	16,500	39,600
D 販売費・一般管理費		5,284	13,304	28,834
E 営業利益 (C-D)		▲4,954	3,196	10,766
F 営業外収益		0	0	0
G 営業外費用		113	244	200
H 経常利益 (E+F-G)		▲5,067	2,952	10,566

決算期は10月末

19

ビジネスモデル1-2

【補足説明】 事業売上の根拠について

今 期	一般会員数100名 今期売上330千円 (=3.3千円×100名)
翌 期	一般会員数1,000名、プレミアム会員数20名 翌期売上16,500千円{=(3.3千円×1,000名) + (660千円×20名)} 翌々期売上39,600千円{=(3.3千円×2,000名) + (660千円×50名)}

プレミアム会員とは、一般会員サービスに加えて新サービスである「データ削除プラン」「サービス解除プラン」「複数承継」の利用が可能。月額55,000円(税込)を予定。月額55,000円(税込)のうち33,000円は業務提携費として提携する法人へ支払い。

20

ビジネスモデル1-3

【補足説明】 販売費・一般管理費について

今 期	業務委託費715千円(システム管理・運営、法務、専門家費用)、減価償却費939千円(営業権)73千円/月、2022年2月～、ソフトウェア①47千円/月、2022年5月～)その他2,970千円は、事業譲受のアドバイザー費用2,200千円、HPリニューアル費528千円及びパンフレット制作費242千円の合計5,284千円。
翌 期	業務委託費1,320千円、管理運用費1,320千円、減価償却費2,244千円(今期+ソフトウェア②67千円/月、2022年11月～)、その他500千円の小計5,384千円。業務提携費7,920円(=396千円×20名)で合計13,304千円。
翌々期	上記翌期小計5,384千円に加えて、業務提携費19,800千円(=396千円×50名)、コーポレートセンター設備関係費用一式3,000千円(少額償却)、Pマーク取得費用650千円の合計28,834千円。

21

ビジネスモデル1-4

【補足説明】 営業外費用について

- ・ 日本政策金融公庫の借入利息(今期113千円、翌期144千円、翌々期120千円)
融資実行日: 2022年1月11日
融資金額6,600千円 利率1.67% 毎月元金返済額56千円 最終期日: 2031年12月
- ・ 融資金額3,400千円 利率1.66% 毎月元金返済額42千円 最終期日: 2028年11月
- ・ 地元金融機関の借入利息(今期0千円、翌期100千円、翌々期80千円)
融資実行予定日: 2022年11月
融資金額5,000千円 利率2.00% 毎月元金返済額84千円 最終期日: 2027年11月

22

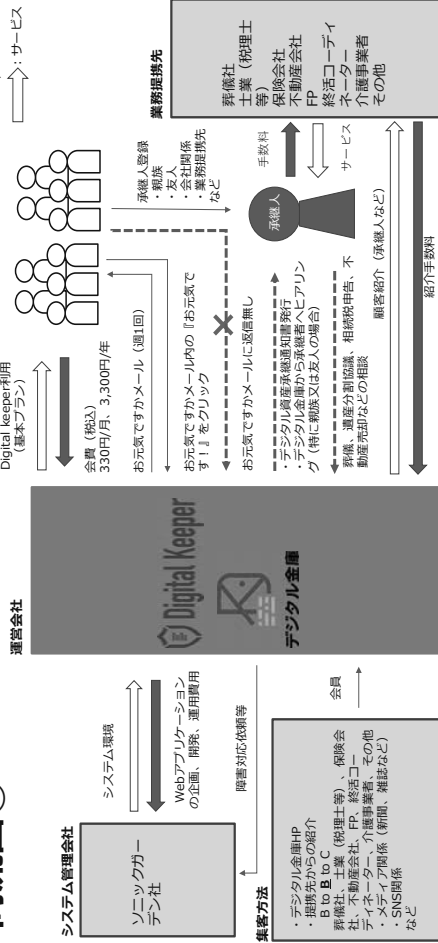
ビジネスモデル1-5

【補足説明】 その他補足について

- ・ プレミアムプランの提携費(顧客紹介、顧客管理)はプレミアム会員費売上60%にて試算。
- ・ 役員報酬については、最終利益がプラス及び翌期においても最終利益がプラスとなる見込みが高いこと、資産超過であること及び翌期においても資産超過が維持される可能性が高いこと、年間の役員報酬の合計額が純資産の1/3を上限として株保有比率にて支給されることとしているため、2024年度までは役員報酬は発生しない見込み。
- ・ デジタル経営支援サービスは現時点でリーディングカンパニーと呼べる企業がまだないブルーオーシャン(未開拓)市場。
- ・ 聯合神社については、オンラインを中心としたサービスに特化しているケースが多い。Digital Keeperは、オンラインサービスによるアフターサービス充実させることで、業界内における差別化と優位性を裏現。
- ・ 現在、会計事務所、司法書士事務所、プライベートバンク、保険代理店、不動産管理会社などに提携中。提携中の種数社のうち数社で、業務提携に向けた調整を具体的に進めている。

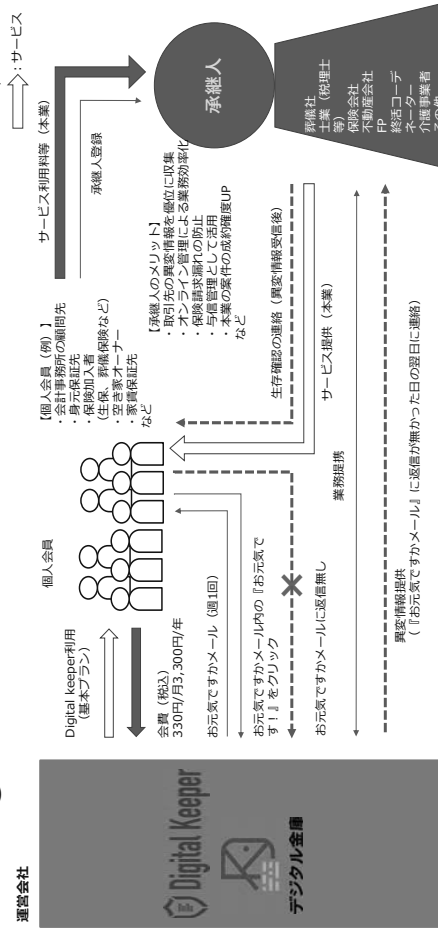
23

商流図①



24

商流図② (業務提携先の活用例)



25

地域への貢献について

まずは、湘南東圏域 (藤沢市、茅ヶ崎市、寒川町) 内の中小企業やメインターゲット約12万人に対して下記の貢献をいたします。

- ・開かないスマホを防止することで円滑な経済活動に貢献します。
- ・見守りサービス (お元気ですかメール) を活用して下記について貢献します。
 - ◎個人と地域社会をつなぎます (社会の見守り機能)。
 - ◎孤独死の放置を防止します。
 - ◎事業者の与信管理や業務負担軽減を図ります。など

26

(参考) 人口推移 (湘南東圏域) ※湘南東圏域とは藤沢市・茅ヶ崎市・寒川町

(単位:人、%)

	人口2015年		推計人口2020年		推計人口2025年		推計人口2035年		推計人口2045年	
	人口	高齢化率	人口	高齢化率	人口	高齢化率	人口	高齢化率	人口	高齢化率
神奈川県全体	9,126,214	23.9	9,141,394	25.8	9,069,562	26.7	8,750,958	30.7	8,312,524	35.2
横浜市	3,724,844	23.4	3,736,583	25.2	3,714,957	26.2	3,604,600	30.3	3,446,124	34.6
川崎市	1,475,213	19.5	1,518,050	20.9	1,545,896	21.7	1,566,780	25.6	1,549,981	30.1
相模原市	720,780	23.9	719,255	26.7	710,539	28.2	678,479	32.8	636,888	38.0
平塚市	258,227	25.9	254,033	28.9	247,610	30.5	229,642	35.1	208,823	40.6
鎌倉市	173,019	30.6	170,668	31.5	166,392	31.7	156,051	35.8	147,250	40.8
藤沢市	423,894	23.4	432,423	25.1	436,060	26.0	432,551	30.3	419,956	35.1
茅ヶ崎市	239,348	25.0	241,486	26.6	241,060	27.4	235,437	31.1	227,190	36.0
寒川町	47,936	25.0	47,542	28.1	46,648	29.1	43,958	31.5	40,986	36.0
湘南東圏域合計 (参考)	711,178	24.0	721,451	26.6	723,768	27.5	711,946	31.0	688,132	35.7

出典:国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口 (平成30年(2018年)推計)」
高齢化率は総人口に占める65歳以上人口の割合。

119,421人 (約12万人)
(=723,768人×高齢化率27.5%
×ケータイ普及率60.0%)

27

発表テーマ	フラワーロスゼロを目指して、癒しのキャンドルが未来を変える
申請者	日本サステナブルフラワー協会 安永 かおり
応募の目的	<input type="checkbox"/> 資金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input type="checkbox"/> その他

① 提案される事業内容

廃棄予定の花を全国の生花店、式場、イベント会場から引き取りをさせていただき、再び命を吹き込みます。

・引き取り場所：生花店、結婚式場、アパレル展示会、イベント会場、祝い花

「Re 再び、bloom 咲く」「リ;ブルーム」と名付けたキャンドルなどのアップサイクルアイテムを製作しています。フラワーロスを救う環境を考えたアイテムだから購入するのではなく、「かわいくて買って見たら廃棄花を救うアイテムだった」と思わず購入したくなる、贈りたくなる、“かわいい”の伝染でフラワーロスという問題を多くの方に知っていただけるきっかけになったらと想いを込めてすべて人の手で作っています。

② 事業の新規性・優位性 <優位性>

○日本初の協会ということ：フラワーロスという問題解決のための日本初の協会ということで、どこにもないアーティストの育成に力を注いでいます。

○廃棄の花を使用すること：引き取ったキャンドルは大切に洗浄して乾燥をさせます。傷んでるものも多々ある中で独自の3つの乾燥方法を使い分けて最後の最後粉々になってしまったものもアップサイクルをしています。

引き取りに関して生花店、結婚式場さんにかかる費用は一切なく、すべて当社で配送料、運搬費を負担しています。

③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

○店舗のオープン：9月茅ヶ崎市に店舗がオープンし、地元の方々や湘南という観光地でこの活動への理解をより深めるため、定期的にワークショップの体験や、商品の販売も行っています。私たちは手で触れ、楽しみ、感じてもらうことを第一に考えています。この問題を知っていただくため、全国で200回を超えるワークショップイベントを開催しています。そのノウハウはどこにもなく、私たちが得てきたすべてが財産です。お子さんから年配の方は80代の方も。「かわいい」と皆さん完成したキャンドルに愛着を持ち、花とキャンドルに癒され、フラワーロスという問題を知っていただくことができます。

④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

○展示会への出店：サステナブル展示会への出店を通して、様々な企業様との出会いや、ホームページからのお問い合わせも日々増えており、当協会への関心は年々強まっています。

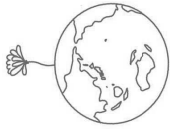
○SNSでの普及活動：2016年からインスタグラムを開始し、現在のフォロワーは1.5万人。引き続き発信をしまります。

⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

全国のリブルームアーティストとの業務委託でお仕事をお願いさせていただいています。沖縄や北海道など花の引き取りもお願いでき、みんなで協力しあう体制を取っています。

⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

○地元の花農家さんと提携を強化し、よりサステナブルな取り組み／○全国から観光地である湘南に来ていただいた皆さんにサステナブルな体験をしていただける場の提供／○ママや障害のある方々の採用：私自身の経験からも、子育てに追われなかなか社会復帰が難しいママ世代に1,2時間でも人と関われる場所や雇用の提供、単純作業+癒しの香りに包まれた環境を活かした手作業を障害のある方々のお力を借りてより普及していきたいと考えております。



フラワーロスゼロを目指して

日本サステナブルフラワー協会

自己紹介

日本サステナブルフラワー協会

代表 安永 かおり

◇アパレル企業でファッションバイヤーを務める

◇趣味で始めたキヤンドル作りがインスタグラムを通して仕事となる

◇結婚式場での廃棄花の量にショックを受け、

2018年廃棄の花の引き取りをスタート

◇2019年、2020年、長女・次女を出産

日本サステナブルフラワー協会を立ち上げる

2

廃棄花の現状



◇生花は鑑賞期間経過後 → 廃棄

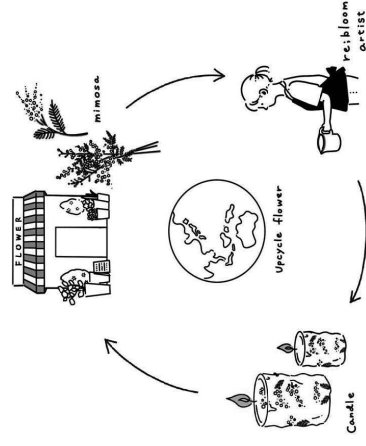
生花店の売れ残りや結婚式などイベントで使われたお花も短い役割を終えたと捨てられています。

現在、花の出荷数の3割、年間10億本の花が地球上で廃棄されていると言われています。

3

弊社のご提案

廃棄予定の花を引き取り → 再び命を吹き込みます
「Re 再び、bloom 咲く」「リ;ブルーム」と名付けたキヤンドルなどのアップサイクルアイテムを製作。



4

弊社のご提案



フラワーキャンドル



香りを楽しむキャンドル
アロマワックスバー



火を灯すとどうなるの？

5

弊社のご提案

花びらで染めるアイテムや企業ノベルティ



花びらで染めた
トートバッグ



エアールに廃棄花を包んだノベルティ

6

弊社のご提案

廃棄のお花を使用した装飾



三菱ファッション株式会社



ルイヴィトンジャパン

7

弊社のご提案

廃棄花を救うアーティスト「re;bloomアーティスト」の育成



全17コース すべてオンライン受講が可能
現在国内のみならず、アメリカ・ハワイ・韓国など海外にも受講生が在籍

8

メディア掲載/コラボアイテム

【掲載】

VERY, HONEY,CREA, CLASSY online, 湘南スタイル, タウンニュース, 毎日新聞, 産経新聞, 時事ドットコム, 神奈川新聞, 東京新聞, 織経新聞, ブライダル産業新聞, with online, SHONAN TIME,

【メディア出演】

テレビ出演
TBS「Nスタ」、NHK「あさイチ」、NHK「おはよう日本」、NHK「ひるまるまえほっと」、NHK「首都圏ネットワーク」テレビ出演、

YOKOHAMA FM「lovely days」ラジオ出演、NHK 横浜放送局「はまキラ」ラジオ出演、tvk テレビ神奈川「猫のひたいほどワイド」

13

メディア掲載/コラボアイテム

◇イトキン株式会社
コラボアパレル商品

◇2022年ヒルトンホテル廃
葉花の引き取り開始

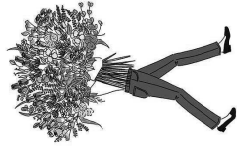
◇2023年春
コラボ時計販売予定

◇2023年 S/S
ラグジュアリーブランドウイン
ドウ担当



14

事業戦略



実店舗のオープン

SNSでの普及活動

リブルームアーティストの育成

ギフトサイト

運営管理

オンライン講座受講生の会員さんと業務提携
現在リブルームアーティスト48名、全国に仲間ができました。



15

16

利益計画・事業計画

2019年～2021年まで育休・産休

(事業)

科目	前期 (2021年度)		今期		翌期	
	2022年度11月期	2022年度12月期	2022年度11月期	2022年度12月期	2023年度11月期	2023年度12月期
A 売上高	11,355,390	23,510,000	11,355,390	23,510,000	39,476,000	39,476,000
B 売上原価	2,950,700	7,195,140	2,950,700	7,195,140	8,740,000	8,740,000
C 売上総利益 (A-B)	8,299,390	16,370,360	8,299,390	16,370,360	30,736,000	30,736,000
D 販売費・一般管理費	1,988,000	4,600,000	1,988,000	4,600,000	9,400,000	9,400,000
E 営業利益 (C-D)	6,409,390	11,770,360	6,409,390	11,770,360	21,336,000	21,336,000
F 営業外収益						
G 営業外費用						
H 経常利益 (E+F-G)	6,409,390	11,770,360	6,409,390	11,770,360	21,336,000	21,336,000

(事業売上の根拠) ※販売単価は販売単価に区分して記載し、

今期	・100円ショップ/WORKSHOP (キャンセル単価4500円～9,800円)ワークショップ(単価4,000円) 1,030,000円 ・パベルズ(単価400円～900円)100個単位 1,380,000円 ・結婚(店舗45万円～) 1,203,200円 ・オンライン講座 17コース 198,000円(一人)13,904,000円 ・POP UP SHOP/WORKSHOP (キャンセル単価 4500円～9,800円)ワークショップ(単価 4,000円) 950,000円 ・パベルズ(単価400円～900円)100個単位3,000,000円 ・オンライン講座(45万円～) 2,400,000円 ・ネットイト (単価2,000円～5,000円)9,668,800円 ・結婚(店舗45万円～) 576,000円 ・オンライン講座17コース 198,000円(一人) 20,866,000円 ・POP UP SHOP/WORKSHOP(キャンセル単価4500円～9,800円)ワークショップ(単価4,000円) 2,400,000円 ・パベルズ(単価400円～900円)5,000,000円 ・オンライン講座(45万円～) 6,668,800円 ・ネットイト (単価2,000円～5,000円) 6,200,000円 ・結婚(店舗45万円～) 9,000,000円 ・花嫁(単価月6000円) 1,920,000円
翌期	
翌々期	

既存事業について

①ウエディング事業

アフターブーケキャンドルの制作

→結婚式が終わられた花嫁様のウエディングブーケや会場装花を引き取らせていただき、キャンドルにして大切に残すためのお手伝いをしています。プロポーズのお花なども。



既存事業について



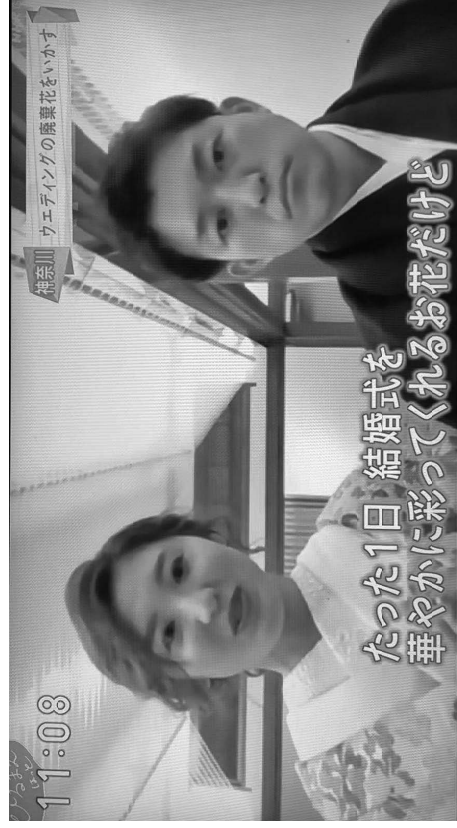
②本事業との関連性

→花の引き取りと合わせてアフターブーケの提携結婚式場さんも増加。

2018年
お取り組み結婚式場 13

2022年
お取り組み結婚式場 42

花の引き取りにご協力してくれた花嫁様の声



藤沢市、茅ヶ崎市、寒川町において目指すべき活動や社会的役割について

◇地元農家さんとの提携

→ 湘南の地からサステナブルな取り組みを

◇イベントの開催

→ 教育現場で講演や体験活動を通して子どもたちに環境について、花について知ってもらおう

◇店舗を観光名所に

→ 自店を全国から観光地である湘南にきていただいた皆さんにサステナブルな体験をしていただく場としていく

21

藤沢市、茅ヶ崎市、寒川町において目指すべき活動や社会的役割について

◇高齢者施設への寄贈

→ 香りは気持ちを元気にしてくれ、記憶を蘇らせてくれる力もあります。優しいキヤンドルのお花の色合いと香りです。笑顔が増やしていきたいです。

◇ママや障害のある方々の採用

→ 社会復帰が難しいママ世代の1,2時間でも人と関われる場所や雇用の提供、単純作業+癒しの香りに包まれるこの手作業を障害のある方々のお力を借りてより普及していきたいと考えっております。

22

まとめ

ひとりでは微力ですが、小さな取り組みがみなさんに繋がり、大きな環となれば必ず花の廃棄は減っていきます。

お花がみなさまの心を華やかにしてくれるように、

このリブルームを通して

「人にもお花にも環境にも、優しく明るい循環する未来」のために湘南から全国、そして世界へ発信していきます。



23

発表テーマ	コンポスター環(たまき)でキッチンから始める地球の未来づくり
申請者	株式会社いぶき 里 崇
応募の目的	<input type="checkbox"/> 資金調達 <input type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input checked="" type="checkbox"/> その他(PR)

① 提案される事業内容

「コンポスター環」という製品で家庭の生ごみを土に還すという新しい楽しみを提供します。使い方は簡単！！毎日200gほど出る家庭ごみを2～3ヶ月、約15kgを土に還します。土を入れ替えば何度も繰り返し使えます！楽しみ①捨てるゴミが減ると「爽快感」②微生物にエサをあげて育てているゲームのような「高揚感」③地球に優しい活動をしている「充実感」④ごみ袋代を節約できる「お得感」⑤完成したコンポストで家庭菜園ができる「趣味」。5つの楽しみで普段の生活にさらなる豊かさを提供します！

② 事業の新規性・優位性 <優位性>

生ゴミをコンポスターに入れて土に還そうとすると、臭いがひどかったり、虫が大量に発生したりして、買った方がいいもの、すぐに使うことをやめてしまう人が多い事となりました。「環」は以前のブームでコンポスターが広がらなかったこれらの課題を解決した製品となっています。

さらに、完成したコンポストで家庭菜園を楽しめ、家庭菜園をしない場合は農家にコンポストを持っていき、新鮮野菜と交換するというサービスを行っております。

③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

ターゲットとして近い層をあげると、家庭菜園をしている人です。

種苗会社のアンケート調査によると、20歳以上の日本人の47%が家庭菜園に興味があるということです。

単純に計算はできませんが、日本にある5,570万世帯のうち47%である2,617万世帯が家庭菜園用の肥料が必要となる潜在性があると考えられます。

諸外国のように法律で生ごみの分別が強制されれば全5,570万世帯がターゲットです。

④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

① ワークショップ、講演会を月に3～4回開催して、潜在顧客に直接説明することで理解を深めていただき、ファンになっていただく。②近所の慶應義塾大学、日本大学、多摩大学の学生さん達と「SDGsマルシェ」を年に5～6回開催し、地元での浸透を深める。③SNSと有料のネット広告で全国的に認知を拡大している。④地方自治体と組んで補助金対象となるエリアを拡大中。その他アパレルブランドとのコラボ商品開発も進行中です。

⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

「いぶき」はレストランから出る生ゴミを土に還し始めてから既に1年以上が経過していて、地産地消を推進し、自家製の発酵調味料で健康料理を提供し、無農薬・無化学肥料の畑を持ち、農業体験では年間約1,000人が参加してくれている、その「いぶき」と「いぶきのメンバー」が地球に優しい生活をうたい「環」を販売するのは説得力があります。学校のキッチン、大学の研究や学生寮でも「環」を使用していただき、輪が広がっていています。

⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

藤沢市と寒川町に続き、茅ヶ崎市も2022年から燃えるゴミの有料化が始まりました。

これは茅ヶ崎市のごみ焼却施設が2033年に耐用年数が過ぎるため、財政の問題が出てくるためです。

焼却施設は建設に50億円、取り壊しに7～8億円、さらに維持費がかかります。家庭ごみの40%と言われている生ゴミを土に還すことが出来れば、財政と地球環境にとってプラスとなり、「環」の果たすべき役割を大きいと考えております。



関東唯一の国家戦略特区



国家戦略特区とは・・・内閣府による、成長戦略のための改革を推進するための特別区域

目的① 農業の6次産業化による農業所得の増加をはかる

「いぶぎ」では自社工場の農作物をレストランで加工、調理して提供することで6次産業化を実現しています

期待度の高さから「農林水産大臣」「神奈川県知事」も出席→



2

目的② 地産地消の推進による地域活性化

国家戦略特区活用条件は地元食材50%以上の使用

期待度の高さから「地方創生大臣」や元「環境大臣」も視察に

「農家レストランいぶぎ」は健康料理を提供するためにも、新鮮食材の手作り料理にこだわり、地元藤沢市の食材を年間5トン以上消費

3

農家レストランを運営して見えたもの

特区の目的にはなかったが、都市部だからこそできる農業の高収益化の可能性

「いぶぎ」では農業体験イベントに年間約1000人が参加していただき、体験料等による農業の高収益化にも成功

4

農家レストランを経営して見えたもの(2)

コンポストの新たな可能性

コンポストとは・・・生ごみを微生物に分解してもらい土に還す自然の循環

日本語で堆肥(たいひ)

コンポスターとは・・・コンポストを作る装置

- ・少し前に流行ったコンポスターは洗濯機ほど大きく庭がないと設置できない
- ・生ゴミの臭いの問題・虫発生の問題

そこで、オリジナルで製品開発しコンポスター環(たままき)を商品化



次世代コンポスター環(たままき)

環の秘密①「かばん」

- ・通気性を持たせることで、好気性の微生物が繁殖し、通気性がない場合に比べて分解スピードが10倍に。
- ・さらに腐敗臭はほとんどない
- ・これにより毎日200g(どんぶり山盛り位)の生ごみを毎日2ヶ月間、15kg以上を土に還すことが可能に
- ・チャッククにすることで、虫の侵入を防ぐ、消臭効果

環の秘密②「土」

- ・炭成分を混ぜることにより、消臭効果と堆肥としてのクオリティも高い
- ・ちなみにコンポストが完成したら、土は買い替える必要がありません。



なぜ「コンポスター環」がいいのか

- 5つの楽しみをこれまでの生活にプラスできる

(使用者の声をまとめた)

- ①捨てるゴミが減るという「爽快感」
- ②微生物にエサをあげて育てているゲームのような「高揚感」
- ③地球に優しい活動をしている「充実感」
- ④ゴミ袋代を節約できる「お得感」



なぜ「コンポスター環」がいいのか

- ⑤出来たコンポストで家庭菜園を楽しむ「愛着感」



さらに！！

使わないコンポストは農家さんに持ち込み、野菜と交換する(これにより農家さんと消費者のつながりができるので両者嬉しい)農家レストランいぶきや提携農園で実施中(順次提携を拡大予定)

コンポスターの未成熟な市場

種苗会社のアンケートで家庭菜園に興味がある人は47%
日本にある5,570万世帯のうち47%は2,617万世帯
この10%である261万世帯が家庭でコンポストを作る
市場の創造を目指します

☆ですが、アメリカ、ヨーロッパなど諸外国では法律で規制し、燃えるゴミと生ごみを分別して生ごみを堆肥化しています
日本がそれに続いた場合、5,570万世帯がターゲットになります。

☆☆日本中に堆肥工場を作るより、家庭で土に還す文化を創る



環の販売戦略の4段階(1)

- ①直接販売・・・「いぶき」でワークショップを開催
大学や市民センターで講演会の開催

環の意義や使い方を直接説明して、理解してもらおうことで購入につなげる



10

コンポスターの未成熟な市場

種苗会社のアンケートで家庭菜園に興味がある人は47%
日本にある5,570万世帯のうち47%は2,617万世帯
この10%である261万世帯が家庭でコンポストを作る
市場の創造を目指します

☆ですが、アメリカ、ヨーロッパなど諸外国では法律で規制し、燃えるゴミと生ごみを分別して生ごみを堆肥化しています
日本がそれに続いた場合、5,570万世帯がターゲットになります。

☆☆日本中に堆肥工場を作るより、家庭で土に還す文化を創る



環の販売戦略の4段階(2)

- ②イベント販売・・・「いぶき」の近くにあり慶應義塾大学、日本大学、多摩大学の学生60名程や事業者でイベント委員会を設立

藤沢駅前や市役所などで「SDGsマルシェ」を年5～6回開催してPR



11

環の販売戦略の4段階(3)

- ③ネット販売

- ・「いぶき」のSNS総フォロワー約1万人に向けて定期的に「環」の情報を発信し、購入につなげる
- ・現在は有料SNS広告などで実験している
- ・ネット販売によって、サブスクの追加の土も販売

※生ごみを土に還し続けるためには
2ヶ月に1回、土を買う必要がある

広告費7万円で4000イネがついた↑



12

環の販売戦略の4段階(4)

④産官学の協業・・・

現在、東京農業大学や日本大学に卒業論文、修士論文として研究していただいております。さらに学生に藤沢市のモニターになってもらい、市の補助金対象として議会にかけていただいております

地方自治体、学校、企業、農家の方達が一体となって生ごみを土に還すコミュニティが「いぶき」を中心に形成され、新しい文化となっております



13

おわりに

国家戦略特区 × 農家レストラン × 都市農業 × コンポスト作り
 (農地の活用) (地産地消と健康) (農業体験) (地球環境)

これら活動を掛け合わせて行っている「いぶき」のメンバーと「農家レストランいぶき」だからこそ生ごみを土に還すという新しい文化を創ることに共感を得ることが出来ます

「人」と「地球」がもっと健康でいられる世界を「いぶき」と「環」で創っていくと決意しています



15

コンポスター環 事業展開計画

単位:千円

	前期	今期	翌期	翌々期
A. 売上高	-	24,300	85,000	264,000
B. 売上原価	-	7,290	25,500	79,200
C. 売上利益	-	17,010	59,500	184,800
D. 広告費	-	4,860	17,000	52,800
E. 人件費	-	4,860	17,000	52,800
F. 他販管費	-	4,860	17,000	52,800
G. 営業利益	-	2,430	8,500	26,400
事業展開(今期)	売上	①コンポスター環 1個 8,000円 × 3000個 = 24,000円 ②サブスタック(土) 2000円 × 30(販売個数の1%) × 年5回 = 300円		
事業展開(翌期)	売上	①コンポスター環 1個 8,000円 × 10000個 = 80,000円 ②サブスタック(土) 2000円 × 500個(5%) × 年5回 = 5,000円		
事業展開(翌々期)	売上	①コンポスター環 1個 8,000円 × 30000個 = 240,000円 ②サブスタック(土) 2000円 × 2400個(10%) × 年5回 = 24,000円		

※工場と提携しているので、市場が急拡大して、数万個の「環」が必要となっても対応できます。

※配送作業等は「いぶき」のスタッフが代行しているため、販売量に応じて人件費を調節できます。

※「環」の原価は約30%ネット販売を主たる売上にするのための広告費を20%用意することと、市場を拡大します

14

発表テーマ	無料学習プラットフォーム運営&無制限ダイレクトスカウト・サブスクリプションサービス
申請者	株式会社 WoW SPACE 宮崎 里彩
応募の目的	<input checked="" type="checkbox"/> 金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input type="checkbox"/> その他

① 提案される事業内容

外国人向けに完全無償の日本語教育アプリを提供。同時にそのユーザーを日本企業がダイレクトスカウトできるサービスを他社と比較し、圧倒的安価で提供。前者は9月にリリース済。後者は11月末にリリース予定。

外国人ユーザーは、アジア圏の貧困層をメインターゲットに据える。スリランカ政府との連携により、同国の退役軍人・日本語学校の生徒、そして連携大学である立命館アジア太平洋大学、国際教養大学の提携校の生徒からの拡大を図る。年内で40万人以上の登録を見込む。今後はJICAの支援も受け、さらなる拡大を図る。

日本企業は、社外取締役が代表取締役を務めるグループ会社のクライアント企業、登録支援機関から実績を作り、拡大を図る。

② 事業の新規性・優位性 <優位性>

日本語教育コンテンツは、慶應義塾大学、立命館アジア太平洋大学、国際教養大学の連携体制下で作成し、高品質を保つ。同時に、「貧困を少しでもなくしたい」という想いで、外国人ユーザーからは一切料金を取らない。このモデルにより、日本国内のアカデミアや公的機関からの協力体制を構築。

③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

教育市場と人材市場において、すでに外国人向けの日本語学習アプリ等の語学学習サービスや、外国人を含めた人材のスカウトサービスは既存のものが多数ある。ただ、この双方を掛け合わせたものは未だに存在しない。

人材業界が業界としての歴史が浅く、外国人が日本で就業するには手続き等含めハードルが高い。そして、教育に関してもこの専門知識を持つ人を十分に集めるのは難しく、オンライン上での教育に注目が集まったのも最近の話だ。

④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

外国人に対しては、スリランカ政府の紹介による退役軍人、日本人学校、国立大学の学生、立命館アジア太平洋大学・国際教養大学の連携大学の在校生・卒業生より拡大する。退役軍人の登録で体力のある人材の需要に応え、大学生・大学卒生の登録で教養やスキルのある人材の需要に応える。

日本企業に対しては、セールスステップによって連携企業より紹介いただく。同時に、SCS-Invictus グループという会社の、海外進出を図るクライアント企業より拡大を狙う。

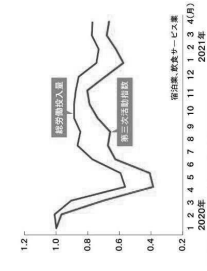
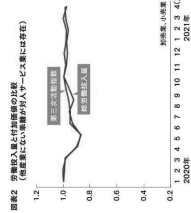
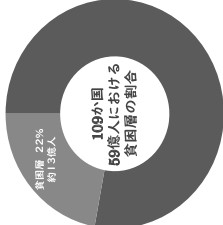
⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

慶應義塾大学の学生を中心に10名ほどで構成。顧問にはスリランカ政府の首相上席補佐官、CTO（技術責任者）は立命館アジア太平洋大学の教授、社外取締役には世界17か国、36拠点に展開するグループ会社の代表取締役が参画。エンジニアをオフショアで10名以上抱える。登録支援機関と協業することで、外国人が日本で働く際の管理・支援も行う。2社と協力し、国内3箇所のグリーンデータセンターと、湘南藤沢の監視所にてシステムを運営。

⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

サイバー空間（メタバース）とフィジカル空間（リアル）を高度に融合させたシステムにより、貧困から抜け出せない人に対し、語学やその他スキルアップに繋がる学習コンテンツを無料で提供しつつ、彼らに日本企業での就業機会も提供することで、日本の人材不足問題にも対処する。このサービスを持続可能なものにするため、データセンターを100パーセント再生可能エネルギーで運用する。この全国各地のデータセンターの監視所を藤沢市に建設。

1. 課題



World Bank, International Development Statistics (INDSTAT) | <https://data.worldbank.org/indicator/SH.UVM.SRVS.VS?locations=SD>

UNICEF, The State of the World's Children 2020 Report | <https://www.unicef.org/stateofthechildren>

出所：各機関が公表している統計資料を基に算出

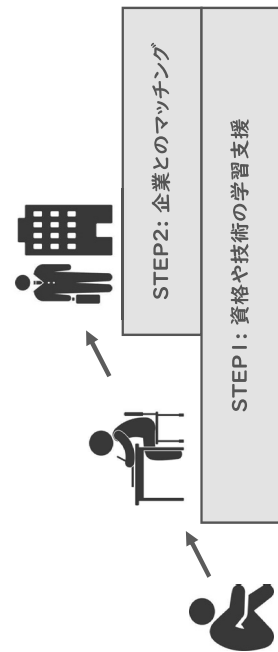
世界中には学びたくても学べない、
働きたくても働けない人材が多数存在

少子高齢化に伴い
日本企業は深刻な人材不足に

海外の求職者と人材不足の日本企業をつなげ、貧困に喘ぐ人々を救う



2. ミッション・理念



就職までを全面的にサポートすることで貧困に苦しむ人を1人でも多く救う

3. 事業内容



登録

WoW Academy
日本語学習機会を無償提供
WoW @Work
学習履歴・行動態様が可視化

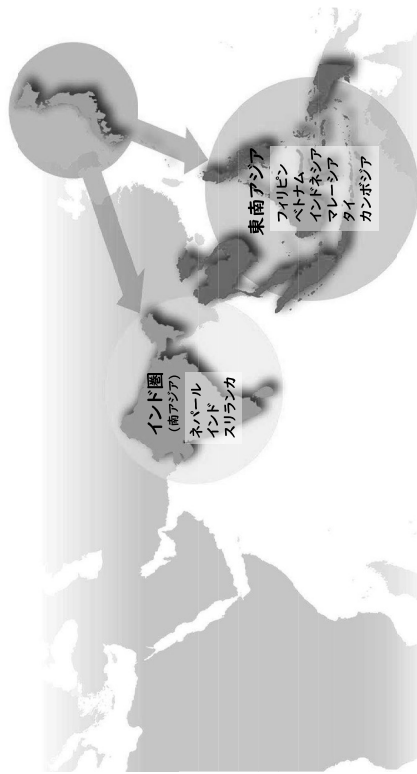


登録

WoW STEM+
ユーザー検索機能
ダイレクトスカウト

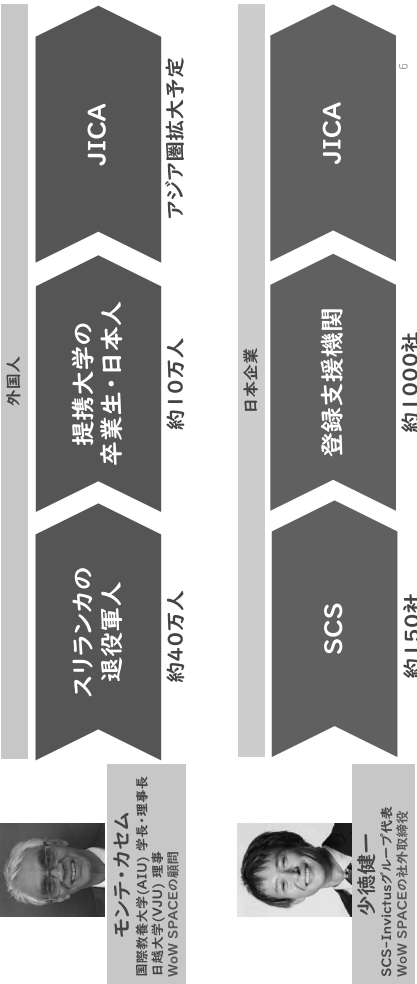


4. ターゲット



5

5. 拡大方法



モンテ・カセム
国際教育大学(AIU) 学長・理事長
日越大学(VJU) 理事
WoW SPACEの顧問



少徳健一
SCS-Invincibusグループ代表
WoW SPACEの社外取締役

6. アプリケーション概要



WoW Academy
ホーム画面
シャドーイング
テスト

WoW @Work
企業とのダイレクトチャット

WoW STEM+
人材の検索

登録情報
アクティビティ
ポートフォリオ

7. メンバー紹介



顧問
モンテ・カセム
国際教育大学 学長・理事長
スリランカ首相上座補佐官

代表取締役CEO
三浦 統 勇 雅
慶應義塾大学 環境情報学部

取締役CSO
ガマゲ・ミハル
放送・映画学部
Adachi学園 九州ビジュアルアーツ

取締役
少徳 健一
CPA-Japan/US/Singapore

取締役
ライラ・カセム
クラフトデザイン
東京大学先端科学技術研究センター特任助教

監査役
三浦 琳子
宮崎大学 医学部 医学科

経営執行会議

CTO (技術責任者)
ニシヤータ・ギグルワ
生命館アジア太平洋大学 教授 / 教務副部長
Ph.D.: Information Science

CAO (分社責任者)
宮崎 里彩
慶應義塾大学 法学部政治学科

CFO (財務責任者)
野田 あかね
慶應義塾大学 商学部

CIO (マーケティング)
浜口 翔伍
慶應義塾大学 環境情報学部

CIO (情報責任者)
村瀨 葵衣
慶應義塾大学 法学部政治学科

8

8. 資金面



	前 期	今 期	翌 期	翌々期
A. 売上高		34,000	872,690	6,209,750
B. 売上原価		28,650	164,711	747,221
C. 売上利益 (A-B)		5,350	707,979	5,456,279
D. 販売費および一般管理費		9,493	113,327	675,105
E. 営業利益(C-D)		▲4,143	594,652	4,781,174
F. 営業外損益				
G. 経常利益(E+F)				

9

発表テーマ	重症心身障害児・医療的ケア児の長時間保育および療育が可能となる「障害児保育園・デイ ティエル」の開園
申請者	特定非営利活動法人フォアンジュ
応募の目的	<input checked="" type="checkbox"/> 資金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input checked="" type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input type="checkbox"/> その他

① 提案される事業内容

今回行う事業では重症心身障害児・医療的ケア児が長時間滞在できる保育園・デイサービスの運営を行う。この事業の目的は社会に生きている一人一人が自己実現に向けて生きていける社会を創ることである。こどもたちにとっては本人たちの成長の機会となる環境整備を行い、最大限に成長できる機会を担保すること。ママさんにとっては子育てをしながら自分の夢に向かった活動もできる機会を創ること。障害や病気、医療的ケアがあることで人生におけるチャンスを得られずに不利益を被ることのないよう、環境からアプローチしていく。今まで手間・時間・お金がかかる事業と思われる障害福祉および重症心身障害児・医療的ケア児のサポートも、当法人のモデルで可能。同様のモデルを神奈川県内、日本全国に広げ社会的課題の解決に貢献できる。

② 事業の新規性・優位性 <優位性>

- ・湘南地区初！障害児保育園：各自治体、療育センターでの通園は短時間。本事業は長時間お預かりをする保育園機能あり。
- ・小学生以降も遅い時間まで利用可能！：通常の放課後等デイでは終了時間が早いですが、本事業では 19:00 までの遅い時間まで。
- ・ママさんの職場復帰が可能！：朝から夕方遅くまでお子様が滞在可能。ママさんも 1 日丸々仕事ができる。
- ・こどもの発達に合わせた保育！：専門職在籍。個々の発達に合わせた遊び・運動・食事・コミュニケーション力を育てられる。
- ・送迎サービスあり！：自宅や学校からの送迎があるので保護者の負担軽減。

③ 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

藤沢・茅ヶ崎地区では把握されているだけでも 1 か月あたり 1325 名分の潜在必要数があり、1 名あたり平均 28,000 円程度であるので、1 か月あたり 3,700 万円。年間 4 億 4520 万円が市場となる。加えて神奈川県内横浜市・川崎市・相模原市の人口計約 603 万人、藤沢市・茅ヶ崎市の人口計約 68 万人。約 8.8 倍の規模となるために、神奈川県内の市場としては、43 億 6000 万円は少なくともある。今後の展開として、これら周辺地域に新たな園を運営していくことが当法人の社会的役割である。

④ プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

いかに本事業による活動を知ってもらえるか、認知度を広めて賛同者を集めるかが非常に重要になる。

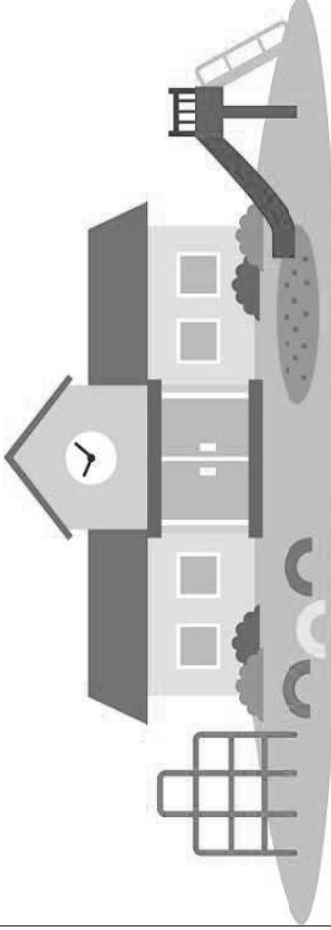
- ・プレスリリースをしてメディアに取り上げてもらう／・重症心身障害児の親の会、周産期医療実施病院、訪問看護ステーション、各市役所の当該部署、療育センターへお知らせする／・クラウドファンディングを通して活動を認知してもらう

⑤ 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

代表が理学療法士であり、重症心身障害児の療育やリハビリテーションに従事していたため運営方法等も経験しており、計画を進めていける。また、今回の事業では自治体の許認可が必要であり、運営管理体制は整備されていないと実施不可なので問題ない。社外の協力体制については、重症心身障害児・医療的ケア児の支援として他職種連携が通常であり、他分野や同分野の事業所や病院や自治体などと密に連絡を取る必要があり、地域の様々な事業所と協力体制にある。

⑥ 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

湘南地域において障害児へのサービスが充実することにより、地域貢献となる。他には・障害児とそのママに優しい地域との認識を高められる／・受入充実に伴う他地域からの障害児の転入の可能性がある／・転入に伴う湘南地域企業へのママ採用が進み、良い人材の確保が可能となる、など地域への貢献ができる。



重症心身障害児・医療的ケア児の
長時間保育および療育を可能とする
「障害児保育園・デイ ティエル」の開園

特定非営利活動法人フォアンジユ
理事長 高木三憲

1

フォアンジユとは・・・

- For Ange
- Ange(フランス語で天使)
- 天使のような子どもたちのために活動をしていくNPO法人という意味
- こどもの保護者・家族、障害児・その保護者と家族を含む
- 療育センターでの仲間を中心としたメンバー

2

今回事業展開するものは・・・

- キーワード
- 療育
 - 保育
 - 重症心身障害児
 - 医療的ケア
 - 児童発達支援、放課後等デイサービス など
-
- 「障害児保育園・デイ ティエル」の新規開設
 - 制度としては障害者総合支援法、児童福祉法の障害児通所支援事業になる

3

障害児通所支援事業とは

- 児童発達支援事業、放課後等デイサービスの障害児が通所する施設
- 利用者は公的負担があり0～1割自己負担(自己負担の上限金額設定あり)
- 対象者・・・障害児

4

障害児って？

- 障害児
発達障害（自閉症・ADHD・学習障害など）、知的障害、身体障害
- 児発・放デイのカテゴリー分け
重症心身障害児or重症心身障害児以外
- 医療的ケア児はカテゴリー外

5

解決したい課題

障害児の育ちの場がない！ ママが働けない！

- 重症心身障害児対象の施設が極端に少ない
- 医療的ケアがある人の受け入れ先が極端に少ない
- 施設があつたとしても滞在時間が短い

6

社会的な仕組み

医療から福祉へ
病院から自宅へ

- 自宅へ帰ったら自宅での介護、父母（主に母）が介護者、産休から職場復帰困難
- 能力・自己実現の喪失、社会で受け皿がないのはおかしくない？

8

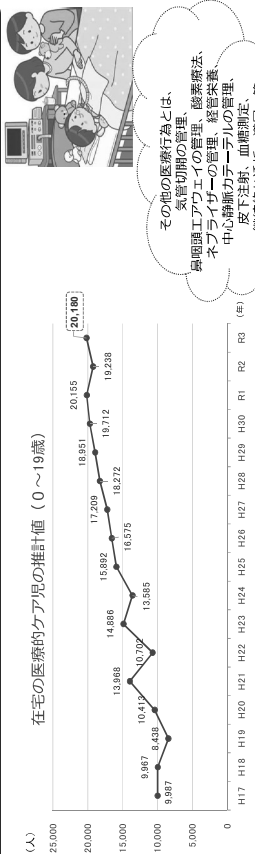
保育園・学童と同様、長時間預かれ
るようになれば解決しないか？

7

日本の出生現状、障害児数

医療的ケア児について

医療的ケア児とは、医学の進歩を背景として、NICU（新生児特定集中治療室）等に長期入院した後、引き続き人工呼吸器や胃ろう管等を使用し、たんの吸引や経管栄養などの医療的ケアが日常的に必要な児童のこと。全国の医療的ケア児（在宅）は、約2万人（推計）である。



その他の医療行為とは、気管切開の管理、酸素療法、鼻咽喉ケアの管理、経管栄養、ネブライザーの管理、経管栄養、皮下注射、血糖測定、継続的な透析、褥瘡、等

医療的ケア児及びその家族に対する支援に関する法律（令和3年6月18日公布、同年9月18日施行）
 第二条 この法律において「医療的ケア」とは、人工呼吸器による呼吸管理、喀吸引その他の医療行為をいう。
 2 この法律において「医療的ケア児」とは、日常生活及び社会生活を営むために恒常的に医療的ケアを要することが不可欠である児童（18歳未満の者及び18歳以上の者であつて高等学校等（学校教育法に規定する高等学校、中等教育学校の後期課程及び特別支援学校の高等部をいう。）に在籍するものをいう。）をいう。

出典：厚生労働省 医療的ケア児等とその家族に対する支援施設 1 医療的ケア児について

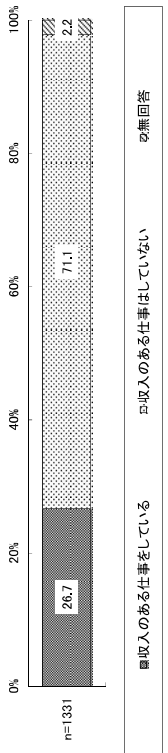


介護者の就労状況

①現在の就労状況

主な介護者の就労状況としては「収入のある仕事をしている」者は26.7%、「収入のある仕事はしていない」者は71.1%であった。

図表 76 主な介護者の就労状況

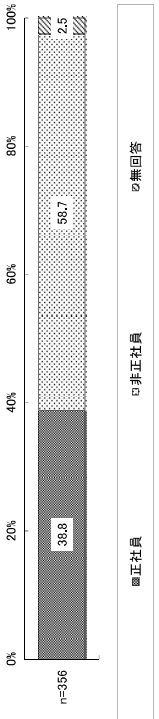


出典：厚生労働省 平成27年度障害者支援状況等調査研究事業報告書 「在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査」

②雇用形態（現在収入のある仕事をしている場合）

収入のある仕事をしている場合、雇用形態としては「非正社員」が58.7%、「正社員」38.8%であった。

図表 78 主な介護者の雇用形態



出典：厚生労働省 平成27年度障害者支援状況等調査研究事業報告書 「在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査」

③1週間あたり勤務日数・労働時間（現在収入のある仕事をしている場合）

収入のある仕事をしている場合、1週間あたり勤務日数は平均4.1日、労働時間は平均20時間であった。

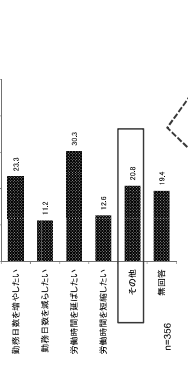
図表 79 1週間あたり勤務日数・労働時間

項目	有効回答	平均
1週間あたり勤務日数	325	4.1日
1週間あたり労働時間	294	20時間

出典：厚生労働省 平成27年度障害者支援状況等調査研究事業報告書 「在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査」

④勤務日数や労働時間、就業条件等に対する希望（現在収入のある仕事をしている場合）
 収入のある仕事をしている場合、「労働時間を短縮したい」が最も多く30.8%、次いで「勤
 務日数を増やしたい」23.3%、「労働時間を短縮しない」12.6%であった。

図表 80 勤務日数や労働時間、就業条件等に対する希望（複数回答）



「その他」の具体的な内容

- ・ 仕事を増やしたいが、在宅勤務であれば働くことは難しく、就業前でない。
- ・ 希望する勤務時間や労働条件が実現できない。
- ・ 有給休暇や時給増などの待遇を望む。
- ・ フレキシブルな時間である働き方をしたい、等。

出典：厚生労働省 平成27年度障害者支援状況等調査研究事業報告書
 「在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査」

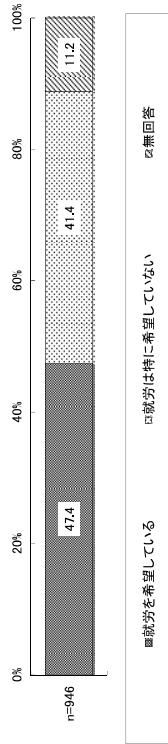
母の就労

- ・ 収入のある仕事をしている人26.7%
 仕事していない人71.1%
- ・ 仕事している人のうち
 正社員38.8%非正社員58.7%
- ・ 仕事していない人のうち
 就労希望47.4% 希望なし41.4%

⑤就労に対する希望（現在収入のある仕事をしていない場合）

収入のある仕事をしていない場合、「就労を希望している」者は47.4%であった。

図表 81 就労に対する希望



出典：厚生労働省 平成27年度障害者支援状況等調査研究事業報告書
 「在宅医療ケアが必要な子どもに関する調査」

課題のまとめ

- ・ 重心児・医ケア児の受け入れ施設が少ない
- ・ 受け入れ施設があつたとしても短時間
- ・ 介護者（保護者）がつききり＝疲労
- ・ 介護者つききりのための復職困難

この事業を始めるときっかけ

- 現場で支援しているときに先に述べた課題に直面
- 専門性を持った私対子どもだけの支援でいいのか...
- こういった課題を知っていて直面しているのは我々専門職
- 他に受け皿を作れるのは誰がいる？(いや、いない)

17

事業概要

障害児保育園・デイ ティエル



全定員10名
 スタッフ: 管理者1名
 原簿2名
 看護師5名
 保育士3名
 理学療法士2名

開園時間:
 保育園8:00~19:00(月~金)
 デイ 後~19:00(月~金)
 学校終 (長期休業時 8:00~19:00)
 ※土曜日はお預かりや個別支援、イベントを予定
 ※休み、日曜・祝日・年末年始

ポイント

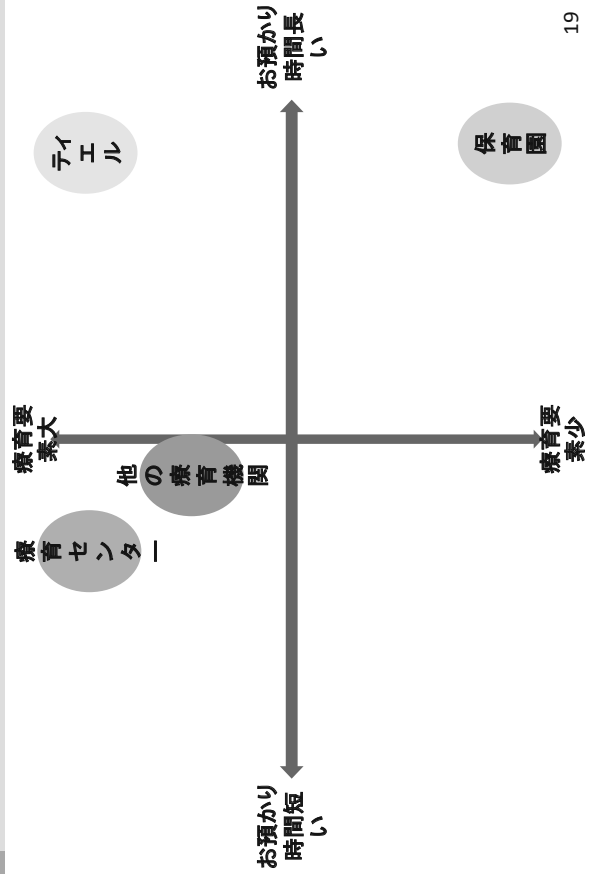
- 重症心身障害児・医療的ケア児の長時間保育
- 送迎サービスあり
- 小学生以降も利用可能
- 長時間なのでママさんが正社員として就業が可能
- 療育施設なのでそれぞれのごどもの発達に合わせて関わりが可能
- 心理・ST・OT・PTなど専門職が在籍

本事業は神奈川県で定めている基準を満たし指定を受ける必要あり

設置地域は片瀬地区、養護学校へ30分程度の場合

18

既存サービスとの違い



19

既存サービスとの違い (既存サービスより優れている点)

	本サービス	療育センター	保育園・学童
対象	重心児	重心児・重心児以外	健全児
長時間利用	○	×	○
医療的ケア	○	△	×
スタッフ手厚さ	○	△	×

20

既存サービスなぜ少ない？

- なぜ少ない？
医ケア児・重心児は専門性必要、リスクも高い
こどもは自分でできること少ない→スタッフ多く必要→人件費かさむ
- なぜ長時間のところはない？
報酬は時間単位でなく日単位、滞在時間の長い短は関係なし→短い時間効率良い、人数は5人まで、増えたと単価下がりがスタッフも必要となる
- なぜ我々ならできる？

21

なぜできる？

- 児発・放デイ併設することで・・・
スタッフ共有 人件費を抑える
施設を共有 家賃を抑える
受け入れ人数 単価を上げる
→長時間お預かりを実現
- 専門性・リスク メンバーが経験者

22

市場規模

重心児・医ケア児の人数

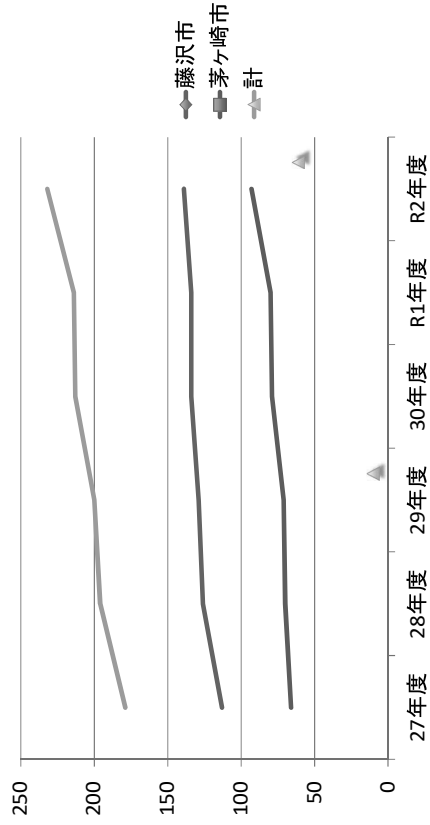
	人口	重心児数
藤沢 0～5才	22,197	9
6～14才	36,265	34
茅ヶ崎 0～5才	11,118	10
6～14才	20,317	20

出典：R1年度神奈川県障害福祉課

重心児・医ケア児の受入人数と不足数

	施設数	受入人数	1か月延受入人数	重心児数	1か月延重心児数	1か月あたりの不足人数
藤沢 児発	0	0	0	9	225	225
放デイ	2	10	250	34	850	600
茅ヶ崎児発	2	7	175	10	250	75
放デイ	2	3	75	20	500	425
計	4	20	500	73	1825	1325

23



24

事業成り立つのか？

試算

年間売上	8,700万円 (児童発達支援 5750万円、放課後デイ 2950万円)
販売費・一般管理費	6070万円 (人件費4990万円、地代家賃840万円、その他240万円)
借入金返済・利息	480万円 (立ち上げ時 借入金3000万円)
年間利益	1150万円

25

本当に利用者いるの？

- 立地
養護学校2校の送迎範囲
藤沢・茅ヶ崎・鎌倉

26

●利益計画・事業展開(参考)

※ “前期”は、記入可能な方のみご記入ください。

単位：千円

	前期	今期	翌期
A. 売上高			
新規事業			
B. 売上原価			
新規事業			
C. 売上利益 (A-B)			
D. 販売費および一般管理費			
E. 営業利益(C-D)			
F. 営業外損益			
G. 経常利益(E+F)			
事業展開 (今期)	人材募集、事業の認知拡大		
事業展開 (翌期)			
事業展開 (翌々期)	2カ所目の開園 成人重症心身障害者の通所施設開設に向けた準備		

27

湘南地区への影響・・・

- 重症心身障害児・医療的ケア児はサービスが整っている地域に移動することが多い
- こどもにやさしい地域、魅力満載の湘南へ
- 復職ママたち良い人材が集まり、地元企業への好影響

28

発表テーマ	「家族視点の事業承継」をテーマにした承継学ラーニングコミュニティ事業
申請者	非営利型株式会社D a i d a i 関 清一郎
応募の目的	<input type="checkbox"/> 資金調達 <input checked="" type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 技術支援・交流 <input type="checkbox"/> 人材斡旋 <input type="checkbox"/> 経営支援 <input type="checkbox"/> 提携先の発掘 <input type="checkbox"/> その他

1 提案される事業内容

私たちの事業は、“家族視点の事業承継”を学ぶラーニングコミュニティです。ファミリー企業における家族の幸せを軸にした「承継学」という学問を、中小企業の現経営者と後継者の方々に提供します。承継の学びと経営一族の対話を中心にした本サービスを予防医学的に提供し、中小企業の経営者・後継者候補に事業承継の生きた知恵を身につけていただくことによって、短期主義的な事業承継 M&A の提案による弊害を抑止します。家族視点というスローな価値観の事業承継こそが、理念の承継を可能なものにすると考えています。そして、理念が次世代につながることで、家族よし会社よし株主よしが揃った「承継三方よし」が実現します。

2 事業の新規性・優位性 <優位性>

親子夫婦「家族視点」で事業承継に取り組む希少なコミュニティ。家族視点の事業承継を対話で支援してきたメンバーのノウハウによる差別化が可能で、ファミリーファシリテーターによる本音を引き出す場作りには定評があります。私たちは事業承継の業界も“量から質の転換期”にあると考えています。お金視点の短期主義的な M&A が主流であったスタイルから、家族視点の質の時代へ。我々は事業承継に新しい選択肢を提供します。

3 対象となり市場と目指す市場シェアについて <市場適応性>

承継学アカデミー、ラーニングコミュニティの運営、承継に関連する専門家ニーズ対応、M&A 時のセカンドオピニオン提供（成約時の紹介料收受）などを考慮すると、対象となる市場は、事業承継 M&A 市場全般です。藤沢・湘南地域を起点にしながら、日本全国の年商 30 億未満の中小同族企業をターゲットとします。

4 プロモーション及び事業の拡大について <発展性>

1 年目は承継学アカデミーを基軸として事業基盤の整備に努めます。2 年目以降は、現役生・卒業生で構成されるラーニングコミュニティから派生するコンサルティング案件、M&A への派生などバックエンド商品の開発・ネットワーキングにも注力します。また行政、金融機関、会計事務所との連携によるセミナーなど、活動の広がりを持たせます。3 年目以降は、アカデミー運営と並行して、大学で講座を持つなどサービスの普及や信頼性の獲得に努めます。また承継学を体系化した書籍の出版を行います。

5 社内の運営管理体制や社外の協力体制 <実現性>

代表は都内親族承継コンサルタント会社にて日本 M&A センターとの合弁会社事業承継ナビゲーター新規立上げに関与し、事業承継 M&A 後の経営者及び家族向け相談業務の責任者を務めておりました。さらに、SFC ファンドマネージャー、上場会社社外取締役である廣川氏、公認会計士でありながら持続可能な社会に貢献するジェラート事業を運営中の松本純氏がメンバーとして参画しています。

6 藤沢・茅ヶ崎・寒川において目指すべき活動や社会的役割について <地域への貢献度>

茅ヶ崎市に位置する湘南唯一の酒蔵「熊澤酒造」代表熊澤茂吉氏、神奈川を代表するブランド豚を育て、家業継承のインフルエンサーでもある株式会社みやじ豚代表取締役宮治勇輔氏を講師にお迎えして、日本中の中小ファミリー企業の親子ご夫婦様向けに講義を実施していただきます。また、湘南経済新聞や藤沢市内の企業や団体との連携も予定しており、湘南藤沢の地域において、円滑で適切な承継の一助となることを目指すとともに、全国へ情報発信していく予定です。

湘南ビジネスコンテント

「家族視点の承継学講座」

非営利型株式会社Daidai

1

自己紹介

関清一郎 代表取締役兼フェアミリーファシリテーター



広島県出身。
2006年横浜国立大学経営学部柴田ゼミ卒業。
同年横浜銀行入行。

税理士法人山田&パートナーズ出向を経て、
2016年青山財産ネットワークスに入社。

日本M&Aセンターとの
合弁会社事業承継ナビゲーターにて、
経営者家族向けの相談業務責任者を務める。

2020年4月 松本純氏との再会

2020年8月 介護離職

2020年9月 鎌倉移住

2020年12月 夫婦でKamakura Kazoku設立

2022年7月 仲間達と『Daidai』創業

2

事業を行う背景・市場適応性

(1) いわゆる「中小企業の2025年問題」

約127万社が後継者不足による廃業の危機 → 事業承継を円滑に行うことは喫緊の課題
約650万人の雇用と約22兆円の税収が失われる → 特に地方での影響は深刻だが対策は不十分

(2) 性急なM&A推進による歪み

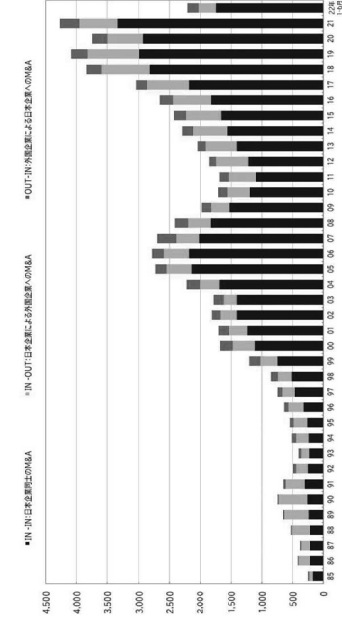
企業や事業の金融商品化 → 地域における産業の柱や地縁・血縁関係の毀損
代表者の独断・短期間での意思決定 → 協力者、功労者、家族との信頼関係の破綻

(3) 地域文化・伝統技術の衰退

効率性・収益性重視の経営判断 → 地域文化継承や伝統技術はコストと見做される傾向
首都圏・大企業での一元的・画一的な管理 → 伝統的価値観や地域独自性の消滅

3

事業発展性／市場成長性

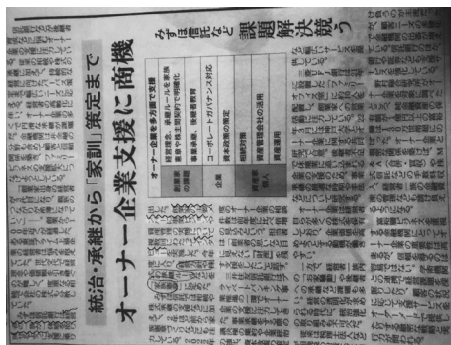


M&Aの件数はここ10年で急増。
特に国内の企業売買実績が顕著に
伸長。

企業の存続のため、M&A
を選択する経営者が増加
しているが、専門会社の
不祥事や、既述のような
家庭内・地域内の問題が
噴出。

4

事業発展性／市場成長性

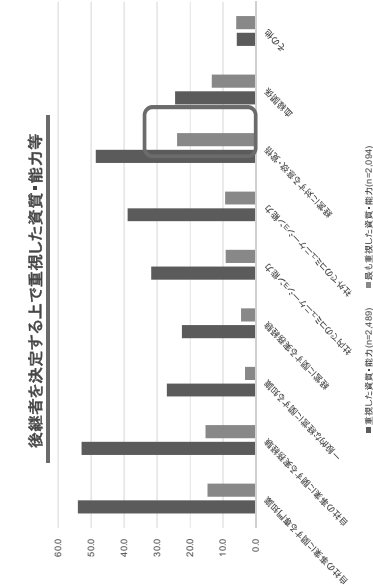


- ・ 非金融期間の分野も含めて顧客と信頼関係を築き、ファミリービジネスの支援拡大につなげようとしている。

・ 創業者の想いなど「目に見えない財産」を残す支援

出典：2022年9月22日 日本経済新聞

事業発展性／市場成長性



事業承継した経営者が後継者を決定する上で重視した資質・能力は、
 ・ 「自社の事業に関する専門知識」
 ・ 「自社の事業に関する実務経験」
 を、回答する割合が高い。

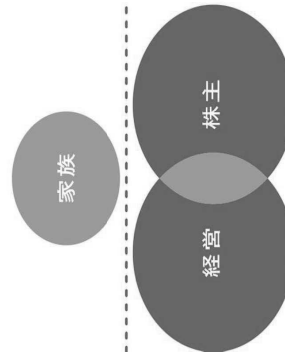
ただし、最も重視されている資質・能力は、「経営に対する意欲・覚悟」であり、弊社講義で習得可能な内容

資料：みずほ情報総研(株)「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査」(2018年12月)

創造性・優位性

これまでの事業承継

会社をM&Aの商品のように扱う
 家族は事業承継の取組の外



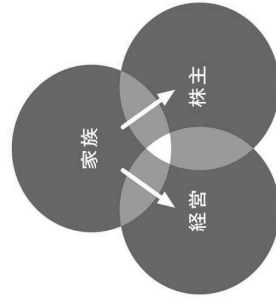
既存サービス

「経営」や「株主」への事業承継に関するサービスは、節税対策、M&A仲介、ホールディングス化など定型化、想定できる工数で高額なサービスが多数存在

創造性・優位性

Daidaiの事業承継

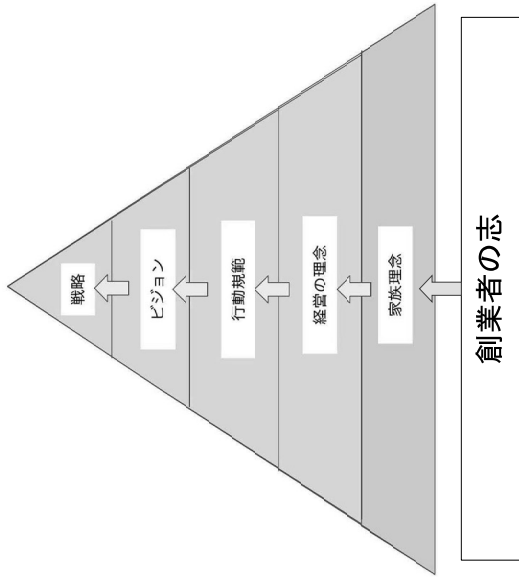
Daidaiの事業承継
 Daidaiの事業承継の選取版を増やし、
 家族の幸せを起点に事業承継の選取版を増やし、
 関係者の納得解を採す



弊社独自のサービス：「家族の視点」

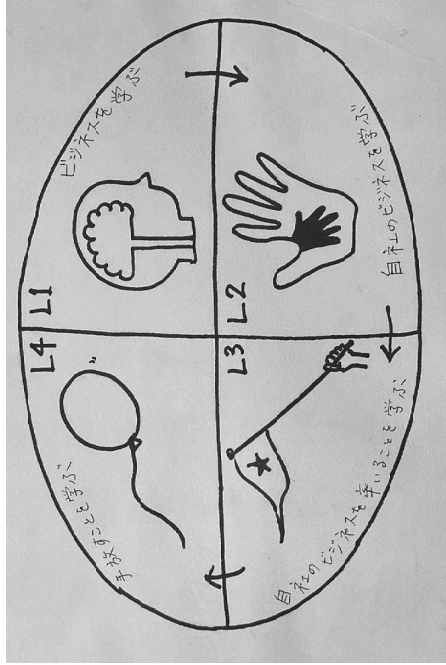
- ・ 同族会社のスリーサークルは、決まった形がなく、その承継は、経営者、後継予定者、親戚、経営幹部を巻き込み、参加者の分だけ非常に多くの工数がかかる。
- ・ 公式や正解はなく、幾重にも対話を重ねることではか道をみ出すことはできない。その分、事業承継後の家族・経営幹部の間にて高い納得度を実現。
- ・ 手数がかかる家族視点の承継をテーマにしている会社は見当たらない。また、家族を中心にする承継学のノウハウは、一朝一夕に身に付くものではなく、微細可能性は低い。

創造性・優位性



9

創造性・優位性



4L理論

出典：ファミリービジネス経営論
ジャスティンBクレイグ、ケン・ムーン著

10

(参考) 4Lフレームワーク

ファミリービジネス独自のリーダーシップの特徴として、リーダーが候補者の段階を含めて絶えず学び続けるプロセスにあることが示されています。

それを説明するのに四つのL（ラーニング、学ぶこと）というリーダーの成長過程の4段階があります。

今回の研修はL1,L2をメインにL3のきっかけを掴んでいただく事ができたら理想的と考えています

L1 : Learn Business = ビジネスについて学ぶ

L2 : Learn our Family Business = 自社のビジネスを学ぶ

L3 : Learn to Lead = ビジネスの率い方を学ぶ

L4 : Lean to Let go = ビジネスの手放し方について学ぶ

11

創造性・優位性



Framework 3-3
ファミリー幹部と企業幹部

**スキルセット
マインドセット**

出典：ファミリービジネス経営論
ジャスティンBクレイグ、ケン・ムーン著

12

事業構造

既に取引のある顧客からのニーズから立ち上げた事業であるため、実現可能性は高い。学びのみで終わらず、承継まで一貫してサポートができることが強み。

承継学講座

事業承継プロセスの対話支援

個別コンサル

承継



- ・現経営者・後継者候補それぞれからの観点から多様な将来の承継に備える予防医学的な仕組み
- ・経営者としての成長促進

- ・後継者との1on1MTG
- ・経営者夫婦との2on2MTG
- ・一族一体性強化のためのファミリー-MTG

- ・弊社経営陣
- ・会計士・税理士・弁護士
- ・ファンドマネージャー
- ・M&Aセカンダリオブション等

- ・メンバーによる個別・専門的なソリューション提供
- ・必要に応じて、専門家紹介



事業構造

関清一郎

代表取締役：ファミリーファシリテーター
横浜銀行入行。社内公募選抜にて、税理士法人山田&パートナーズ出向。青山財産ネットを経て、M&Aセンターの合弁会社にて、事業承継後の経営者・家族向けの相談業務の責任者を務める。2020年12月、経営者・家族向けの相談業務を対話を通じて支援する(株)Kamakura Kazokuを設立。ファミリーファシリテーター業務に従事。事業承継シニアエキスパート認定資格講師やファシリテーターとしての経験豊富。

松本純

取締役：財務コーチ、ブランド戦略
会計士/税理士。2007年PWCあらたら有限責任監査法人入所。2012年PWCアドバイザリー出向、戦略コンサルタントとして車証一部上場企業の国内事業立て直しと海外展開の戦略立案支援を担当。2010年よりベリバチャーター企業に就職、翌年取締役就任。2020年3月社会起業家のサポートをライフワークとして鎌倉総合会計事務所開業。NPO法人七条保育所監事。



関尚子

取締役：ファミリーコーチャング
横浜銀行入行。家族向け相談業務に10年携わる。育児3人介護2人に向き合ったため退職。ワークライフバランスの実現、経営者の一人娘としての原体験を形にしたいと家族で対話を重ね、夫婦起業を決議。HATSU 鎌倉の起業支援プログラムに採択され、2020年12月に夫婦で(株)Kamakura Kazokuを起業。経営者夫婦との2on2 MTG や、経営者夫婦との1on1 MTG に強みをもつ。

廣川克也

取締役：講師、事業開発・事業構築支援
三井住友銀行、北海道大学を経て、SFCに着任、起業支援、起業教育を担当。2012年(財)SFCフォーラム事務局長、2017年SFCフォーラムファンドマネージャー就任。大企業勤務、中央官庁勤務、教員の転職と起業。投資家、上場企業役員経験を持つ。山形大学客員准教授、山形県知事アドバイザー（リニア）や様々なビジネス校計会議委員）、株式会社キックンクジ社社外取締役など兼務

明確性／実現性



講座では事業承継の選択肢を精やします。
ゼミでは講師と後継者同士の双方向対話を積み重ねながら、これからの経営の方向性を共創していきます。

講師陣



大戸屋創業家
三森 智仁氏
1983年4月、大戸屋創業。2008年に大戸屋グループを再編し、大戸屋ホールディングスを設立。2018年11月より、大戸屋ホールディングス代表取締役執行役員を務める。



三井物産株式会社
伊藤 紀実子氏
2008年に三井物産株式会社に入社。2017年より、三井物産株式会社執行役員を務める。2018年より、三井物産株式会社執行役員を務める。



アルファード・システムズ 専務取締役
廣川 克也氏
1978年4月、アルファード・システムズに入社。2014年に専務取締役に就任。2018年より、アルファード・システムズ代表取締役を務める。



株式会社 廣川
廣川 克也氏
1978年4月、株式会社 廣川を創業。2018年より、株式会社 廣川代表取締役を務める。



三井物産株式会社
伊藤 紀実子氏
2008年に三井物産株式会社に入社。2017年より、三井物産株式会社執行役員を務める。2018年より、三井物産株式会社執行役員を務める。



アルファード・システムズ 専務取締役
廣川 克也氏
1978年4月、アルファード・システムズに入社。2014年に専務取締役に就任。2018年より、アルファード・システムズ代表取締役を務める。



親子

<オンラインおよび現地合宿>

日程	時間	講師	所属
1.1 (11/17(水))	オンライン	承継学アカデミー 一事	株式会社Daidai
1.2 (11/20(水))	オンライン	江口 耕三氏	鎌倉学院株式会社
1.3 (12/01(金))	オンライン	江口 耕三氏	株式会社小崎建設
1.4 (12/08(金))	オンライン	廣川 尚子氏	株式会社小崎建設
1.5 (12/15(土))	リアルオンライン	承継学アカデミー 一事	株式会社Daidai
1.6 (12/21(土))	リアルオンライン	熊澤 茂寿氏	熊澤源流株式会社
1.7 (12/28(日))	リアルオンライン	熊澤 茂寿氏	株式会社ゼンコーグループ
1.8 (1/04(日))	リアルオンライン	伊藤 紀実子氏	株式会社大戸屋ホールディングス
1.9 (1/11(日))	リアルオンライン	玉川 蓮行氏	株式会社玉川
1.10 (1/18(日))	リアルオンライン	宮治 勇輔氏	株式会社みやじ
1.11 (1/25(日))	リアルオンライン	伊藤 紀実子氏	株式会社Daidai
1.12 (1/29(木))	リアルオンライン	廣川 克也氏	株式会社Daidai
2 (2/05(木))	リアルオンライン	廣川 克也氏	株式会社Daidai
2.1 (2/12(木))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
2.2 (2/19(木))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
2.3 (2/26(木))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
2.4 (3/05(土))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
2.5 (3/12(土))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
2.6 (3/19(土))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
3.1 (3/26(土))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai
3.2 (4/02(土))	リアルオンライン	廣川 尚子氏	株式会社Daidai

【本資料は10月25日に提出されたものです。プレゼンテーション資料と相違がある場合がございますのでご了承ください。】

社会対応／市場適応性



株式会社ベル 眞 竜一 さま (後継予定者)
同じ立場の後継者仲間や、公とは違う経営者の方の意見を伺う事で新しい気づきが出ました。社外で新しい方と出逢える事が楽しみです。



株式会社ベル/日本個別ケアセンター株式会社
代表取締役 奥斗 志穂 さま
突然社長ごとの変わっている事は理解出来ませんが、知的レベルが高くて、何でもかまってくれますが、講師陣の経営者層のレベルの高さに驚かされます。



株式会社オークマ工産/株式会社カラース/ビュー
中川 彩子 さま (後継予定者)
工産業界もひとつの匠師であり、文化になり得るとは意見を預けて、運かい気持ちになりました。



株式会社オークマ工産/株式会社カラース/ビュー
代表取締役 大熊 重之 さま
大熊朝顔になりました。特に「市場決定の意識化が大切」 「承認欲求が強い」と三つがよくなりました。

弊社はこれまでの事前調査やメンバーの実績と経験、人脈等から考察した他社には真似できない教育コンテンツに自信があります。

また顧客のニーズから立ち上げた事業のため、すでに参加を希望される会社を複数獲得しています。

つまり、本事業には時間とコストを掛けて研究開発しその結果を待つリスクはありません。

17

収支計画書

(単位：千円)

科目	前期 (2022年度)	今期 (2023年7月度)	翌期 (2024年7月度)	翌々期 (2025年7月度)
A 売上高	15,280	20,240	34,160	
B 売上原価	3,615	4,820	7,240	
C 売上総利益 (A-B)	11,665	15,420	26,920	
D 販売費・一般管理費	10,450	11,150	20,724	
E 営業利益 (C-D)	1,215	4,270	6,195	
F 営業外収益	0	0	0	
G 営業外費用	0	0	0	
H 経常利益 (E+F-G)	1,215	4,270	6,195	

18

事業展開



(事業売上の根拠)

今期	1 承継学アカデミー 講義 80万円×10組×1.5回転=1,200万円 2 承継学アカデミー 合宿 8万円×12名×3回=288万円 3 限定公開イベント 2,000円×100名×2回=40万円
翌期	1 承継学アカデミー 講義 80万円×10組×2回転=1,600万円 2 承継学アカデミー 合宿 8万円×12名×4回=384万円 3 限定公開イベント 2,000円×100名×2回=40万円 4 コンサルティング 20万円×3回=60万円
翌々期	1 承継学アカデミー 講義 80万円×10組×0.5回転+80万円×20組×1.5回転=2,800万円 2 承継学アカデミー 合宿 8万円×12名×1回+8万円×20名×3回=576万円 3 限定公開イベント 2,000円×100名×2回=40万円 4 セミナー 講師 30,000円×12回=36万円 5 コンサルティング 20万円×5回=100万円

19

地域への貢献性 (1)

SFC卒業生や湘南藤沢で活動されている講師と連携し、湘南ブランド向上に貢献できまます。



講師を務める、「みやじ豚」
湘南ブランドの「みやじ豚」
代表の宮治勇輔さんのもとへ
大阪の後継者が訪問

20

地域への貢献性（2）



**湘南唯一の酒蔵である
熊澤酒造さんにて**

**日本全国から
経営者のご家族にお集まり頂き
講義および合宿を実施。**

21



Daidaiが目指す社会・私たちの想い

私たちの会社は藤沢の湘南地域で生まれました。

この湘南の地からDaidaiの承継学を広め、多くのちいき企業の文化・伝統・技を守り、想いを伝え、繋いでいきたいと思っております。

特に、SFC卒業生や湘南藤沢で活動されている講師と連携しながら、地域とのつながりを発信することで、湘南ブランドの向上にも貢献できます。

本ビジネスコンテストを通じ、皆さまにDaidaiを認知頂くことで事業を推進する足掛かりにしたいと思えます。応援をよろしくお願いいたします！



22

「第23回 湘南ビジネスコンテスト」ご協賛企業・団体

(敬称略・順不同)

- ・アズビル株式会社 藤沢テクノセンター
- ・いすゞ自動車株式会社 藤沢工場
- ・宇久田進治税理士事務所
- ・株式会社荏原製作所 藤沢事業所
- ・株式会社門倉組
- ・かながわ信用金庫
- ・きらぼし銀行 藤沢支店 兼 湘南台支店
- ・慶應義塾大学 湘南藤沢キャンパス
- ・有限会社工匠
- ・さがみ農業協同組合
- ・株式会社さんこうどう
- ・湘南工科大学
- ・湘南信用金庫
- ・株式会社セット
- ・株式会社田辺工務店
- ・日欧事務機株式会社
- ・協同組合藤沢市建設資源リサイクルセンター
- ・横浜銀行 営業戦略部ビジネスソリューションハブ

ご協賛いただきありがとうございました。



もっと走れる 明日のために。
GIGA

ISUZU いすゞ自動車株式会社 藤沢工場



東京きらぼしフィナンシャルグループ
きらぼし銀行

2022.8.1 MON
**藤沢支店
NEW OPEN!**

きらぼし銀行 藤沢支店・湘南台支店

JR線・小田急線・藤沢駅から徒歩3分
江ノ島電鉄線
神奈川県藤沢市藤沢462 日本生命藤沢駅前ビル10階

Tel. **0466-23-9070**



azbil
人を中心としたオートメーション

あすみる、
アズビル。

オートメーションで未来を描く
アズビルは、計測・制御技術を通して、安心・快適の実現と地球環境に寄与してきました。これからも、お客さまに寄り添い、お客さまの現場における価値の創造により、持続可能な社会の実現に貢献します。

アズビル株式会社 藤沢テクノセンター 神奈川県藤沢市川名1-12-2

|| SET.

メンターや起業家支援者が
日替わりママとなるスナック

イノベーション スナック みらぼ

 有限会社
工 匠 **KŌSHŌ**

建物保守管理・清掃業務・消毒業務・警備業務・ビルメンテナンス業務



〒251-0012 神奈川県藤沢市村岡東4-21-5豊ビル1階

TEL : 0466-50-2261

育もう、人と地域とこの大地

 **JAさがみ**

<http://ja-sagami.or.jp/>



 協同組合
**藤沢市建設資源
リサイクルセンター**

〒252-0806 藤沢市土棚1-1

TEL : 0466-45-7636

FAX : 0466-45-7633

<https://www.f-kensetsu-rc.com/>



**SHŌNAN
BUSINESS
CONTEST**

経営計画・事業承継・M&A・財務のことなら

宇久田進治税理士事務所

〒251-0042 藤沢市辻堂新町1-1-2 クロスポイント湘南6F

TEL : 0466-36-0627 FAX : 0466-33-4892





株式会社 荏原製作所

藤沢事業所
藤沢市本藤沢 4-2-1

Looking ahead, going beyond expectations
Ahead > Beyond



TEL 0466-35-1111 藤沢市辻堂神台 1-3-39 8F

人とまちに熱中の門倉組グループです

湘南ホームフレンド

一般社団法人 ZAWA いつもありがとう協会

社会福祉法人 わかたけ福祉協会
わかたけ保育園
わかたけ第2保育園

MISAWA 湘南ミサワホーム

ガーデンサービス株式会社

www.kadokura.jp

街にいい風 あなたにいい風

SHONAN

街にいい風
湘南しんきん



WE WILL SUPPORT YOUR WORKPLACES

働き方改革のお手伝いを致します
快適な職場環境整備のお手伝いを致します
安全・安心な労働環境整備のお手伝いを致します



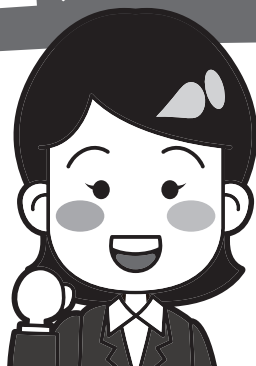
日欧事務機株式会社

本社：神奈川県藤沢市鵜沼花沢町1番14-201号
TEL：0466-23-5151
平塚支店/横浜支店/川崎支店



かなしんが皆さまの夢の実現やお悩みの解決を

サポートします!!



創業支援

成長支援

事業承継

経営改善・事業再生

藤沢市内11店舗のネットワークで、皆さまをお待ちしています。

藤沢営業部 ☎ 0466-26-5411
片瀬支店 ☎ 0466-23-5412
辻堂支店 ☎ 0466-36-5171
長後支店 ☎ 0466-44-2141
本町支店 ☎ 0466-26-3100
鵜沼支店 ☎ 0466-34-1131

善行支店 ☎ 0466-83-0111
村岡支店 ☎ 0466-27-7777
六会支店 ☎ 0466-82-7781
湘南ライフタウン支店 ☎ 0466-87-1177
羽鳥支店 ☎ 0466-90-3155

かながわ信用金庫
かなしん

「夢の暮らしが
ここから始まる」



住むなら
やっぱり! 木の家

TANABE
ARCHITECT & CONSTRUCTION
SINCE 1967

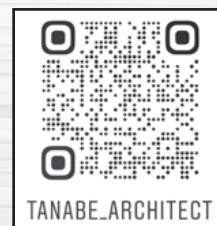


一級建築士事務所

株式会社 田辺工務店

〒251-0861神奈川県藤沢市大庭6964
TEL:0466-81-6316 FAX:0466-81-6396
Email:info@tanabe-koumuten.co.jp
<https://www.tanabe-koumuten.co.jp>

WEBサイトはこちら Instagramはこちら



TANABE_ARCHITECT

湘南工科大学は、工科系単科大学から2学部5学科体制へ。

\ **New!** /
2023年4月
情報学部
開設

情報学部

情報学科

- 人工知能専攻
- 情報工学専攻
- 情報メディア専攻

FACULTY OF INFORMATICS

やりたいことを、できることに。

FACULTY OF ENGINEERING

工学部

- 機械工学科
- 電気電子工学科
- 総合デザイン学科
- 人間環境学科

やりたいことを、できることに。
SIT 湘南工科大学
SHONAN INSTITUTE OF TECHNOLOGY

☎ 0466-30-0200 **入試課**

〒251-8511 神奈川県藤沢市辻堂西海岸1-1-25
JR東海道線「辻堂駅」東改札南口から徒歩約15分

大学公式
Webサイト



創業資金のご相談なら 横浜銀行へ



<https://www.boy.co.jp/hojin/loan/index.html>



横浜銀行

CONCORDIA

コンコルディア・フィナンシャルグループ



詳しくはコチラ▲

ビジネスローンプラザ



0120-58-4580

電話受付時間：銀行窓口営業日の9時～17時



SFIC-02

SHARED OFFICE

湘南藤沢からイノベーションを生む 郊外型シェアードオフィス

SFIC-02は慶應藤沢イノベーションビレッジにある起業家、事業者、テレワーカー向けシェアードオフィスです。慶應義塾大学湘南藤沢キャンパスに隣接し、全室駐車場付き、インターネット完備、法人登記可能な他、低価格かつオプション料金を排除した分かりやすい価格体系が魅力。喧騒のない郊外でイノベーションを生み出すために最適なオフィス環境が整えられています。



部屋番号	SO 1,2,3 6,7,8	SO 4,5
所在地	藤沢市遠藤4489-105	
広さ	6㎡	10㎡
利用料	¥24,200/月	¥37,400/月
保証金	¥44,000	¥68,000
契約期間	1年更新	
初回契約手数料	¥5,500	

すべて込みの¥利用料

- 共用Wi-Fi
- 電気料
- 共益費
- 家具
- 個室鍵
- 駐車場



24H出入可



全室個室（欄間オープン）



駐車場付き（無料）



登記・郵便受取可



デスク、チェア、キャビネット付き



共用会議スペース（無料）

※利用料・初回契約手数料は消費税込みの料金となります。
 ※保証金は退去時に原状回復費用を差し引いてお返しいたします。金額は税抜利用料2ヶ月分となります。
 ※ご入居にあたっては所定の入居前審査がございます。

運営元・お問合せ



〒251-0052 藤沢市藤沢607-1 藤沢商工会館ミナパーク2F

TEL : 0466-21-3811

Email : conso@cityfujisawa.ne.jp

施設情報



〒252-0816 藤沢市遠藤4489-105
 慶應藤沢イノベーションビレッジ (SFC-IV) 内
 TEL : 0466-49-3910

MEMO



SHÖNAN
BUSINESS
CONTEST

MEMO



SHÖNAN
BUSINESS
CONTEST

MEMO



SHÖNAN
BUSINESS
CONTEST

MEMO



SHÖNAN
BUSINESS
CONTEST

「視聴者賞」選出方法

来場された皆様が「視聴者賞」を決定する投票方法です。

「第23回 湘南ビジネスコンテスト」は、審査員が選出する各賞以外にも、来場された皆様が6つの発表内容の中で最も興味を持たれた発表内容 1つを選出して頂く「視聴者賞」を用意しております。

今回の投票方法は、新型コロナウイルス感染予防対策の一環としてQRコードによる投票として実施をいたします。

(以下の手順により投票をお願いいたします。)

- ① 右記QRコードを携帯電話等のカメラ機能を使用し読み取ります。
- ② 表示されたwebページにアクセスをしてください。
- ③ 最も興味を持たれた発表者を1つ選び、サイト下部にある送信ボタンを押すと投票完了。



※すべての発表が終了（16時30分頃）してからサイトにアクセスが可能となります。

事前にアクセスしていただいても投票は行えませんのでご注意ください。

また投票終了時間は17時までとなります。

「アンケート」のご協力をお願い

この度は、第23回 湘南ビジネスコンテストへのご来場誠にありがとうございました。

ご来場いただいた皆様がどのような感想やご意見を持っているかをお伺いするためのアンケートを実施しております。

ご回答いただきました内容は、今後のビジネスコンテストの運営に役立ててまいりますので是非ご理解とご協力をいただきますようお願い申し上げます。

アンケートは、下記のQRコードから回答していただけます。

(以下の手順によりご回答をお願いいたします。)

- ① 右記QRコードを携帯電話等のカメラ機能を使用し読み取ります。
- ② 表示されたwebページにアクセスをしてください。

