

# 26th SHÖNAN BUSINESS CONTEST

2025年11月06日(木)

会場：藤沢商工会館6階

開会：13:30～

日本一の  
手厚い支援を目指して



主催：湘南新産業創出コンソーシアム / 公益財団法人湘南産業振興財団  
共催：藤沢市 / 茅ヶ崎市 / 寒川町 / 藤沢商工会議所

本チラシは、湘南工科大学 工学部 総合デザイン学科の学生にご協力いただき制作されました。

## 「第26回 湘南ビジネスコンテスト」

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して”

応募者やファイナリスト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」

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考え、様々な提案やアドバイスを行います。

### 【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	視聴者賞	2万円
ソーシャルグッド賞	3万円	NEXT リーダー賞	3万円

#### 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)」

複数の専門家に対して、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 HP はコチラ

# 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。

13:30

## 開 会

13:40

## 概 要 説 明

	区分 等	発表テーマ（事業名／プラン名）	申請者名
13:55 ～14:15	形 態：学生 区 分：創業予定 予定地域：茅ヶ崎市	amp AI ～AI で実現する、直感的な音作り支援アプリ～	渋谷 真成
14:15 ～14:35	形 態：個人事業主 区 分：創業5年以内 予定地域：茅ヶ崎市	バスケを通じて人と地域を繋げる 『ShonanSTRING』のビジネスモデル展開	ShonanSTRING 蛭原 千尋
14:35 ～14:55	形 態：法 人 区 分：創業5年以内 予定地域：茅ヶ崎市	20 代 30 代女性特化コーチングプラットフォーム Muu by WithIris	WithIris株式会社 森本 彩加
休 憩 【10分】			
15:05 ～15:25	形 態：法 人 区 分：創業5年以内 予定地域：藤沢市	経験者を複製する 音声を活用した人間拡張プラットフォーム『LOOVIC』	LOOVIC株式会社 山中 享
15:25 ～15:45	形 態：法 人 区 分：創業5年以内 予定地域：藤沢市	クリーニング業界の脱プラスチックで海を守ろう！	株式会社オフィス・K 小柳 真理
15:45 ～16:05	形 態：個人事業主 区 分：創業5年以内 予定地域：茅ヶ崎市	湘南のシニアをいつまでも健康に美しく！ 出張型シニア美容「介護美容」サービス	介護美容まき家 長内 麻紀穂

## 休 憩 【10分】

## 「視聴者賞」投票 【16:05～16:30】

### 講演

16:15  
～16:45

前年度ビジネス大賞 受賞後について  
第25回ビジネス大賞企業のその後の事業展開  
(株)きやりこん. com

16:45  
～17:15  
(終了予定)

## 表 彰 式

17:30  
～18:30  
(終了予定)

## ～ レセプション ～

会場：藤沢商工会館ミナパーク＜501・502会議室＞

# ENTRY No.1

## amp AI

～AI で実現する、直感的な音作り支援アプリ～

---

渋谷 真成

---

形態：学生

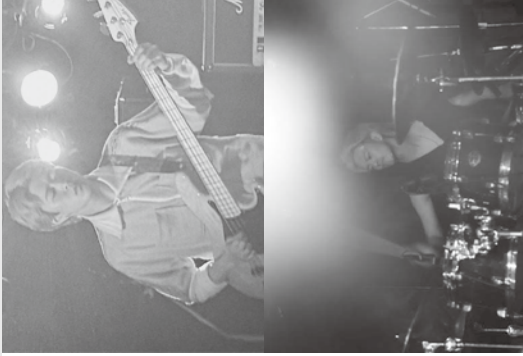
区分：創業予定

予定地域：茅ヶ崎市

---







# ampAI

～AIで実現する、直感的な音作り支援アプリ～

慶應義塾大学理工学部3年 宇江 紳之介 渋谷 真成

No.1



## バンドサウンドの音作り



料理で言うところの味付け バンドにおいて必要不可欠

- ・アーチストの音源
  - ・大型フェスなどのライブ会場
- どちらもサウンドの調整は欠かせません。

音作りはバンドのパフォーマンスの質を決定づける重要な要素です。しかし、ギターの弾き方のように当たり前に学習、練習する分野ではないからこそ学ぶのが難しく音作りのハードルが少し高くなっているようにも感じます。

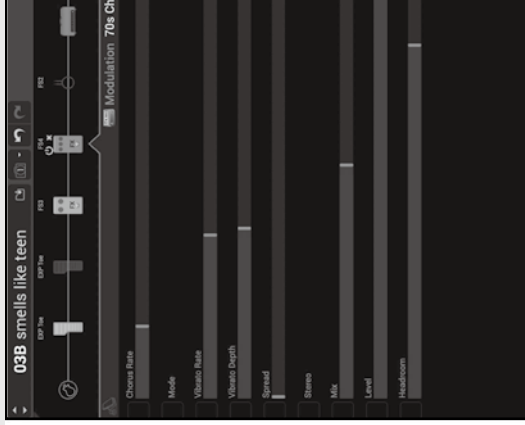
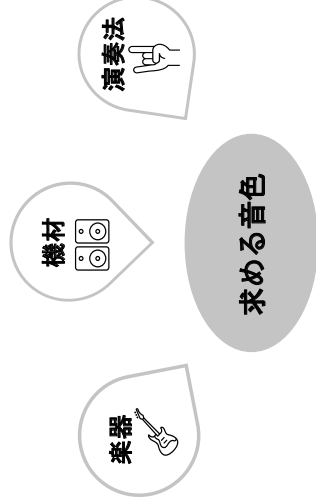
No.2

## 聴き比べてみよう！



No.3

## そもそも音作りとは？



No.4

## 課題：音作りのハードル

### 専門知識の壁

アンブやエフェクターの知識や経験が必要

### アーティスト再現の難しさ

情報が断片的で再現困難、音色を聴き分ける耳が必要

### 共有・蓄積の不足

ノウハウが個人に閉じている、知識と経験のリンクが難しい

No.5



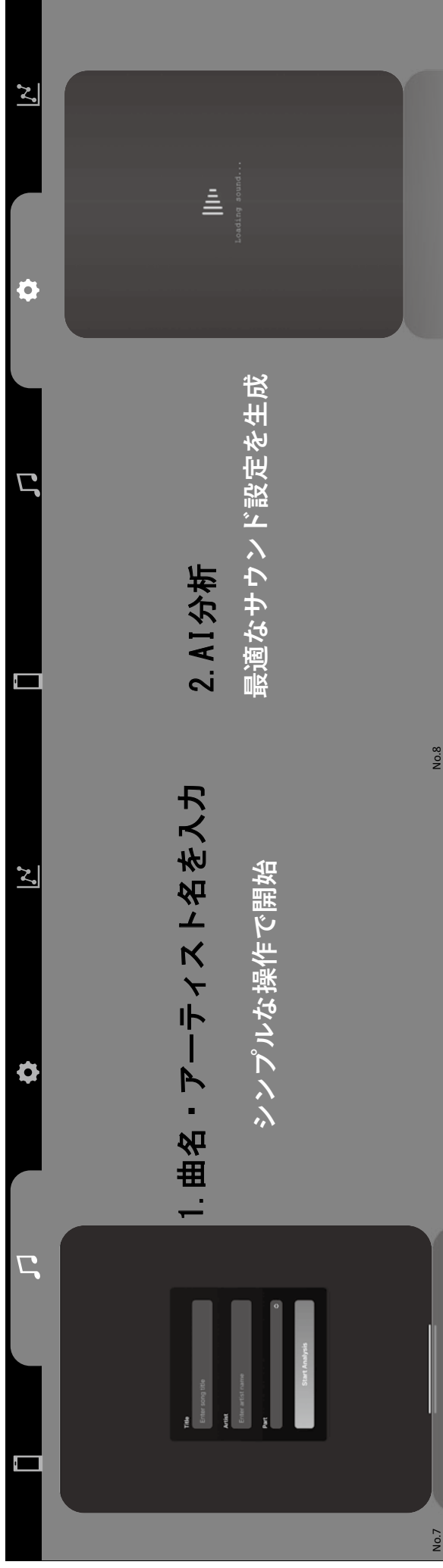
No.6

## 1. 曲名・アーティスト名を入力

シンプルな操作で開始

## 2. AI分析

最適なサウンド設定を生成

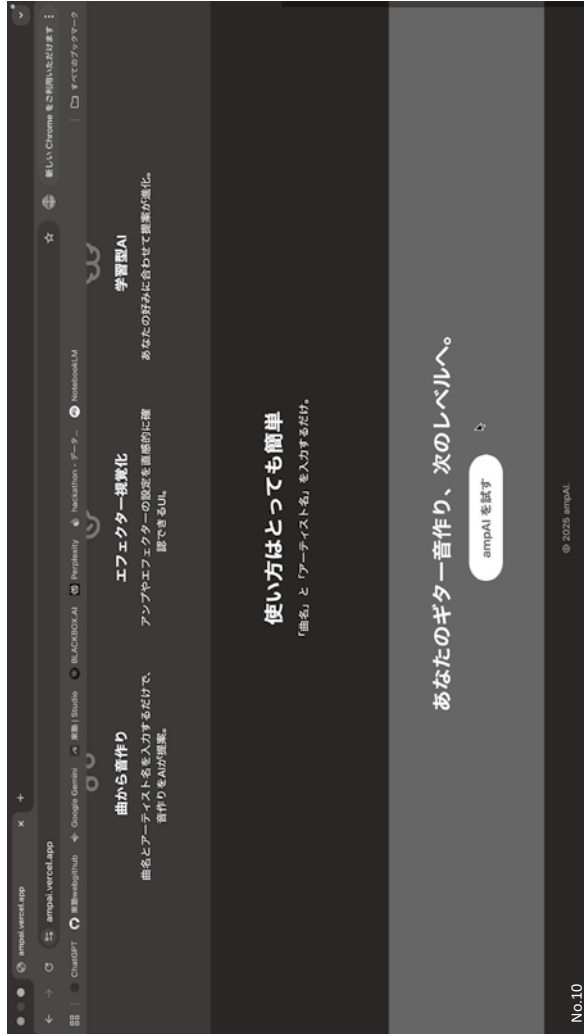


No.7

No.8



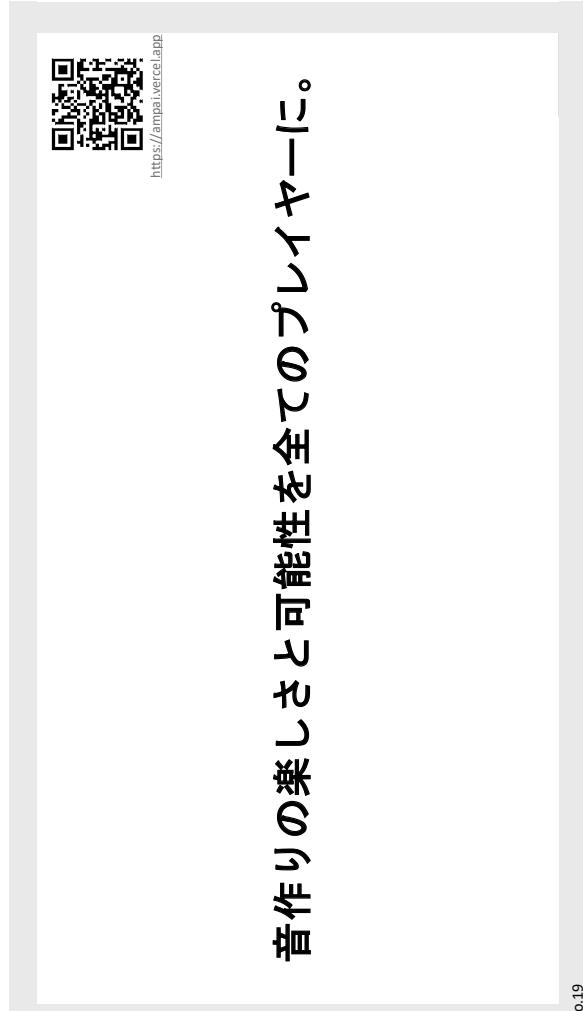
No.9



No.10



No.11

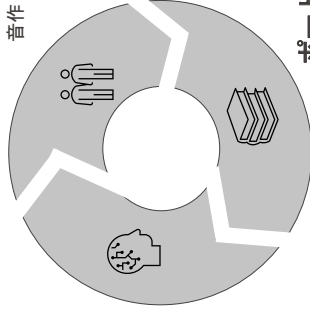


No.19

## 独自性と市場優位性

### 設定共有

音作りをデジタル資産として共有



### AI提案

楽曲から最適な音作りを  
自動生成

どれをとっても既存のサービスは  
現状まだありません

### ポートフォリオ化

音作りを蓄積・管理



<https://ampai.vercel.app>

No.12

## 日本の音楽市場における 目標と収益ポテンシャル



<https://ampai.vercel.app>

目標有料ユーザー	年間収益ポテンシャル	大学生プレイヤー
国内のゲッター・ベース人口の1% が利用した場合の想定ユーザー	月額500円として目標ユーザー数の利 用が実現した場合の売り上げ見込み	日本の大学生におけるゲッター・ ベースプレイヤーの推計数
2.6万人	1.56億円	4.47万人

No.13

## ビジネスモデル



<https://ampai.vercel.app>



### フリーナサブスクリプション

基本機能無料、高機能版は月額課金  
無料版ユーザーには広告表示



### 広告収入

ユーザーペルソナに合わせた広告を表示したり  
メディエーションを用いてより効率的に



### マーケットプレイス

ユーザー作成プリセットの売買手数料



### BtoBライセンス提供

企業と協力し、実機との連携などを目指す

## 成長戦略と将来性



### AI提案機能の打ち出し

SNS活動を行うゲッターリストなどに実際に使ってもらい宣伝



### 各種メディア、企業との連携

より多くの人に認知してもらうための足掛かりを探す



### グローバル展開

グローバル市場での認知度を高めていく

No.14

No.15

利益計画



https://ampa.vercel.app

(単位：千円)

科 目	今 期 ( 2026年度)	翌 期 ( 2027年度)
A 売上高	0	10000
B 売上原価	100	500
C 売上総利益 (A-B)	-100	9500
D 販売費・一般管理費	-100	2000
E 営業利益 (C-D)	-200	7500
F 営業外収益	0	0
G 営業外費用	0	0
H 経常利益 (E+F-G)	-200	7500

No.16

資金計画



https://ampa.vercel.app

(単位：千円)

〈 資金使途 〉	今 期 0 (既存の設備を 活用)	翌 期 0	翌々期 0
設備資金	50	150	500
開発資金	150	1200	2000
運転資金	0	0	0
合 計	200	1350	2500

(単位：千円)

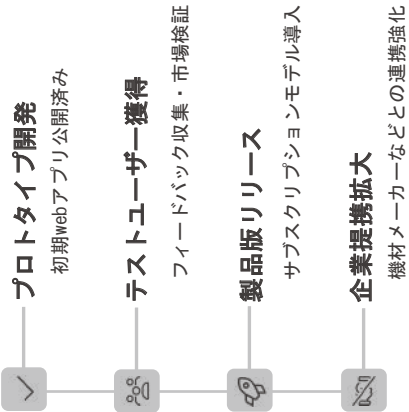
〈 資金調達 〉	今 期	翌 期	翌々期
自己資金	140	400	1000
借入金	0	600	1150
補助金・助成金	60	350	350
その他	0	0	0
合 計	200	1350	2500

No.17

実現計画と実績

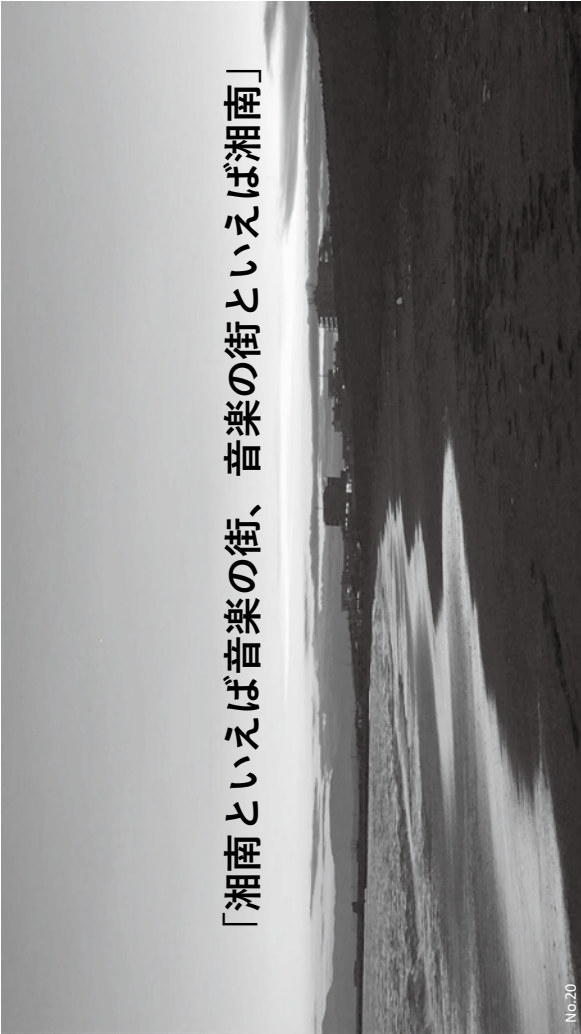


https://ampa.vercel.app



No.18

「湘南といえば音楽の街、音楽の街といえは湘南」



No.20

# 以下参考資料

## 現在の課題とその対応策



https://ampai.wecel.jp/

### 事業経験の乏しさ

事業経験が豊富でないため、いざ事業として進めていくときに多くの困難に見舞われる可能性が高い。



### 対応策

我々自身もターゲットユーザーの一部であるという強みを活かしつつ、不足している専門知識は外部から積極的に取り入れる。

### 出力の精度

AIが実際に楽曲の波形などを分析しているわけではないため、出力の精度にブレがある。



### 対応策

根本的な解決には多くの時間と研究するた  
めのマンパワーが必要。今できることはプ  
ロンプトの再検討と、このアプリで得られ  
るデータを用いたAI自身の学習による精度  
の向上、また用いるAI APIの再選定。

## 利益計画の概要

(単位：千円)

科 目	今 期 ( 2025 年度 )	翌 期 ( 2026年 度 )	翌々期 ( 2027 年度 )
A 売上高	0	3500	10000
B 売上原価	100	350	500
C 売上総利益 (A-B)	-100	3150	9500
D 販売費・一 般管理費	-100	1000	2000
E 営業利益 (C-D)	-200	2150	7500
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)	-200	2150	7500

### 1 今期：β版リリース

β版リリースに伴い、サーバー費用やAPI利用料、広告費などが発生しま  
す。売上はゼロですが、約20万円の赤字を計上し、サービス基盤の構築  
とユーザーフィードバック収集に注力します。

### 2 翌期：黒字化達成

正式版リリースにより、月額500円の有料プランで500人のユーザー獲得  
を目指します。無料ユーザー向け広告収益も加わり、売上350万円、  
営業利益約215万円の黒字化を達成する見込みです。

### 3 翌々期：安定成長

ユーザー数のさらなる増加とマーケティングプレイスなどの新規機能追加、  
またBtoBライセンス提供により、有利化率を高めます。売上1000万円、  
営業利益約750万円という成長を見込んでいます。

このように、初年度は投資期間ですが、翌期には黒字化を實現し、翌々期には継続的  
な利益を確保できる持続可能な収益モデルを構築していきます。

## 資金使途、資金調達計画

01

### 資金使途

- ・設備に関しては、既存のものを使うた  
め0としています。
- ・開発資金は主にAI API利用料、開発用AI  
のサブスクリプション料
- ・運転資金は主にサーバー費、ドメイン  
ストレージ費、広告費、マーケティング費  
・ユーザー数が増えるにつれて翌期、翌々期  
と徐々に必要資金は増えていきます。開発  
はもろろん、ユーザー獲得に向けた広告や  
運営体制強化のための資金需要が増えてい  
きます。

### 資金調達計画

- ・今期は自己資金と補助金や助成金など  
を用いて健全な資金調達をしていくこ  
とを想定しています。翌期、翌々期は  
売上金の一部を資金に回しつつ、運転  
資金を賄うために借入金による資金調  
達も視野に入れています

(単位：千円)

資金使途	今 期	翌 期	翌々期
設備資金	0 (既存の設備を 活用)	0	0
開発資金	50	150	500
運転資金	150	1200	2000
その他	0	0	0
合 計	200	1350	2500

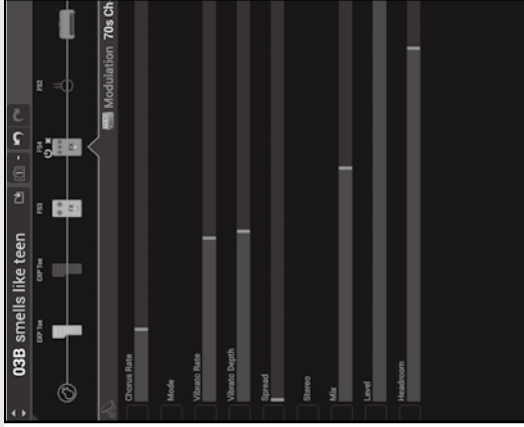
(単位：千円)

資金調達	今 期	翌 期	翌々期
自己資金	140	400	1000
借入金	0	600	1150
補助金・助成金	60	350	350
その他	0	0	0
合 計	200	1350	2500



ちなみに、スライド4枚目のエフェクターについてざっくり解説すると、、、

- 音に揺らぎをどれだけ与えるか
- ビブラートの量
- ビブラートの深さ
- 空間的広がり具合
- 原音とこのエフェクターのかかった音の割合
- エフェクターを通じた後の音量
- 音が歪まずに処理できる余裕の幅



No.25

No.26

## ユーザーペルソナ



<https://ampai.vercel.app>



18歳 大学1年生

大学で軽音サークルに入り、楽器を始めたばかり。好きなバンドのコピーをやりたいが、音作りがなかなかうまくいかず困っている。



25歳 作曲、編曲家

普段から依頼された楽曲を作成したりして収入を得ている。新たな着想を得るためのプレイクスルーを何か探している。



65歳 お仕事をリタイアされた方

長年働いていた会社を定年退職し、若い頃に触ったことのあるギターを再び趣味として触り出した。音作りで悩む時間を短縮したい。

No.25

No.26

## BtoBライセンス提供の構想



<https://ampai.vercel.app>

### 実機とのリアルタイム連携



マルチエフェクターなどのデジタル系の機材、またはそのアプリ（PC上でセッティングをできるアプリを持っているマルチエフェクターがあり、すでにampAIのAPIを搭載し、AIの提案通りに手を動かさずともセッティングしてくれる機能を実装。

### 音楽学校などの教育機関に提供



生徒さんの音作りに対する補助教材として用いてもらうことなどを目的とする。AIと比較してみたり、そもそも時短を目的として使用していただく。

## 市場の予測概要

国内楽器演奏人口約650万人

約40%ほどと考えると

ギター、ベース奏者約260万人

そのうち1%を獲得

理想有料ユーザー2.6万人

大学内で1000人、大学の1.7%

日本の大学生は約262万人

その1.7%と考えると

約4.47万人

No.27

No.28

「本資料は10月21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。」

# ENTRY No. 2

バスケットを通じて人と地域を繋げる

## 『ShonanSTRING』

のビジネスモデル展開

---

ShonanSTRING

蛸原 千尋

---

形態：個人事業主

区分：創業5年以内

予定地域：茅ヶ崎市

---







## バスケットを通じて人と地域を繋げる 『ShonanSTRING』 のビジネスモデル展開

ShonanSTRING  
代表 蛭原千尋



1

## 自己紹介

生まれは兵庫県  
育ちは藤沢市辻堂

27歳、藤沢の実家を出て  
初めての一人暮らしが  
北海道常呂郡佐呂間町

生活環境が変わったことで  
地元・藤沢の恵まれた環境を実感



3

## 私とバスケットボール

小学1年生でバスケットボールに出会った

～きっかけ～

10歳上の兄の影響&湘南を舞台にした有名バスケット漫画

しかし、当時からミニバスチームがなく、6年間家の前と小学校の校庭  
で暇さえあればボールを触る日々

中学から大学まで体育会で活動を続ける（受賞歴はなし）

4

## 佐田と聞くと

27歳(2014年2月)

北海道常呂郡佐呂間町へ転勤

人口 4,600人(2014年は5,400人)

面積 藤沢・茅ヶ崎・寒川の3倍以上

世界の画一化は半の年

外気温 1~2月は-20℃以下

名産 かぼちゃ・牡蠣・

ホタテ・北海しまえび



藤沢市・茅ヶ崎市・寒川町

面積 118km<sup>2</sup>

人口 73.6万人



ポランティア指導  
ミニバスチームでの

中・高校のバスケット部  
練習相手＆一部指導  
社会人バスケットチーム

6

27歳  
北海道・佐呂間町で  
バスケットは最大の  
コミュニケーションツール



ポランティア指導  
ミニバスチームでの

中・高校のバスケット部  
練習相手＆一部指導  
社会人バスケットチーム

6

# 活字の歴史

## 32歳 転職により名古屋へ移住

愛知県には

『フリーバスケ』と言う文化

(年齢・性別を問わないバスケサークル)

ShonanSTRINGの本店となる

『ShootingHouseJAM』と出会い  
2024年3月 ShonanSTRINGを開業



## バスケットボール競技者数

日本での競技者数 (JBA登録者数)

(小学生～社会人・プロを含めて競技として出場する選手)

2016年 63万人（2000年以降ピーク）

2019年 59万人

## 2020年 49万人（コロナの影響による学生の競技離れ）

2024年 58万人 (神奈川県のみで4万2千人 全体の7%)

88

## 湘南地域のバスケットボールの課題

競技登録をしている人のみではなく、趣味程度にサークル活動をしている人も多く

※20歳以上で「年1回以上バスケットボールを実施」236万人  
(笹川スポーツ財団「スポーツライフに関する調査報告書」)  
バスケットボールがしたい

- ⇒バスケットをする環境がない
- ⇒市営の体育館は事前登録制
- ⇒屋外ゴールは数少ない(騒音問題)
  - ・天候に左右される
- ⇒結婚して子供が生まれて時間が取れない

自然とバスケットから離れた生活になってしまふ

9

## ShonanSTRING の施設提供

一般利用者は来店したタイミングですぐに利用が出来ること  
最大10分間のプレー時間を繰り返して待ち時間は少ない  
冷暖房完備のため、夏場も快適に熱中症リスクも少ない



※本施設はShootingHouseJAM加盟店

11

## ShonanSTRING の施設提供

会員制ではなく  
予約いらずでシュート練習が出来る  
誰でも気軽にスポーツに取り組める  
⇒新たなコミュニティを生み出す  
場所にしていく



※本施設はShootingHouseJAM加盟店

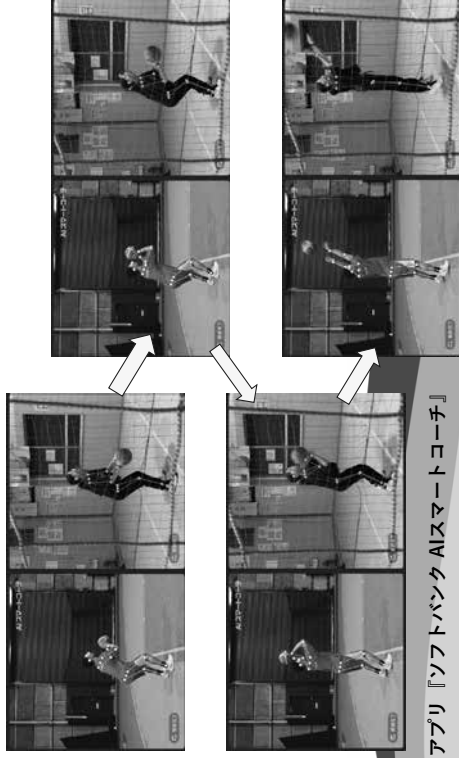
10

## ShonanSTRINGの独自提供サービス

- ☆ 定休日・臨時休業日の無人営業
- ☆ サブスクリプション
- ☆ 1対1の個別レッスン
- ☆ シュートだけに特化したレッスン

12

## シュートだけに特化したレッスン



無料のアプリを使って  
関節の動きやシュート  
までの一連の動作を  
プロ選手と比較

動作を一つ一つ分けて  
アドバイスをする

アプリ『ソフトバンク AIスマートコーチ』

13

14

## こどもの育成 お客さん同士のコミュニティ形成

- ☆ 小学4年生以下の3on3
- ☆ こどもから大人まで参加できる『バスケット交流会』
- ☆ 30歳以上限定の平日昼間の大人バスケット

## 育成に特化した 小学4年生以下の3on3

ミニバスに所属してい  
ても試合経験が少ない  
子どもたちにバスケット  
好きに楽しんでもほしい

バスケット経験がない子も  
参加可能



15

## プロモーション方法

各所でマルシェやスポーツ事業者が  
集まって実施しているイベントへの参加

2024年 実施回数 4

2025年 実施回数 10

イベント参加が増えた理由

☆興味を持った人・協力者が増えたこと

☆『バスケット=迷惑』反対が減ったこと

☆施設の無人営業が可能になったこと



16

(単位:千円)

科 目	前 期	今 期	翌 期	翌々期
	(2024年度)	(2025年度)	(2026年度)	(2027年度)
A 売上高	8,086	15,738	23,484	25,044
B 売上原価	326	1,574	2,348	2,504
C 売上総利益(A-B)	7,760	14,164	21,136	22,540
D 販売費・一般管理費	14,379	8,000	10,000	10,000
E 営業利益(C-D)	-6,619	6,164	11,136	12,540
F 営業外収益	160	400	640	800
G 営業外費用	160	160	320	400
H 経常利益(E+F-G)	-6,619	6,404	11,456	12,940

## 利益計画

今期(2025年度)

☆チューニングマシンを使ったレッスン導入

☆お客さん同士の『交流会』イベント

☆屋外イベントへの出店

翌期(2026年度)

☆スクール事業の立上げ

☆長期休暇の独自イベント実施

翌々期(2027年度)

☆店舗拡大(2店舗目、または施設拡大)

☆スクール事業の派生でクラブチーム立上げ

## 事業戦略・展開

- ・中学部活動の地域移行の課題
- ・2027年ミニバスケットボールのルール改正

を見据えた事業拡大

## 『湘南』での役割

バスケットボールを通じて  
湘南地域の新しいコミュニティーセンター  
となる

湘南に住む人たちが『生涯スポーツ』として  
大人たちが新しいバスケ文化に触れる

湘南に住む子どもたちが夢を追いかける場所

## 以下 参考資料

# プロフィール

2005年3月 神奈川県立湘南高校卒業  
2010年3月 私立芝浦工業大学 卒業  
2012年3月 横浜国立大学大学院 システム工学研究科 卒業  
2012年4月 森永乳業(株)入社 エンジニアリング部配属  
2014年2月 森永乳業(株)北海道佐呂間工場着任  
2018年8月 日清製粉(株)入社 名古屋工場設備担当配属  
2021年6月 日清製粉(株)鶴見工場着任  
2023年9月 日清製粉(株)退職  
2024年2月 ShonanSTRING開業

# 施設の料金体系

収益となるシューティングマシンは  
1回300～800円のプレー料金  
と安価ではある

一人当たり1,500円～2,000円  
は利用している

レッスンは 4,000円～

## シューティング料金表

Shonan  
STRING

マシン1ゲーム ... 300円 / 3分 (※30分)  
500円 / 6分 (※70分)  
800円 / 10分 (※100分)

10分チケット × 5枚 ... 3,000円  
(※10分チケットは3ヶ月有効期限内まで使用)

ミニコート ... 600円 / 10分

## レッスン料金表

ミニレッスン 対象:小学1年～4年生 8,000円 (月3～4回)  
対象曜日: 水、木  
時間: 16:30～17:30

シェートレッスン 対象:小学4年～中学生 4,000円 (月3回)  
対象曜日: 月、水、木、金、土  
時間: 19:00～20:00

個別レッスン 対象:小・中・高校生 4,000円/時間～  
対象日時:上記ミニレッスン以外の時間  
※お支払:火曜定休日 17:00～20:00

21

22

# 事業売上の根拠

今 期	・イベント出店での売上のみ 25,000円/5時間×6回開催 =150,000円 ・平日の来店者数は20名、単価1,500円 1週間当たり×4週間/月 =150,000円×4=600,000円 ・土日の来店者数は40名 1週間当たり×4週間/月 =120,000円×4=480,000円 ・レッスン受講者数 のべ40名/月、単価3,000円 40名/月×3,000円=120,000円 月の売上 1,350,000円
翌 期	・イベント出店での売上のみ 25,000円/5時間×6回開催 =150,000円 ・平日の来店者数は30名、単価1,500円 1週間当たり×4週間/月 =225,000円×4=900,000円 ・土日の来店者数は50名 1週間当たり×4週間/月 =150,000円×4=600,000円 ・レッスン受講者数 のべ50名/月、単価3,000円 50名/月×3,000円=150,000円 月の売上 1,800,000円
翌々期	・イベント出店での売上のみ 25,000円/5時間×6回開催 =150,000円 ・平日の来店者数は35名、単価1,500円 1週間当たり×4週間/月 =262,500円×4=1,050,000円 ・土日の来店者数は70名 1週間当たり×4週間/月 =150,000円×4=840,000円 ・レッスン受講者数 のべ50名/月、単価3,000円 80名/月×3,000円=180,000円 月の売上 2,220,000円

23

## バスケットボール市場

プロバスケットボール B.LEAGUE  
観客数

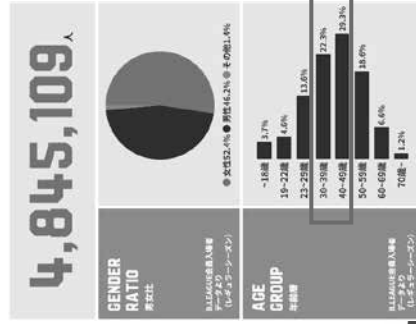
2023－2024シーズン 429万人

ワールドカップの影響で

観客数は前年度の41%増加

2024－2025シーズン 484万人

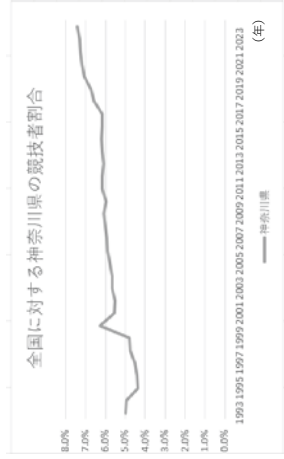
30代～40代だけで50%以上



24

## バスケットボール競技者数

競技登録者数は 世界 4.5億人（スポーツの中では最多数） 日本58万人



バスケの競技登録者数は2020年にコロナの影響を受けて減少したが、2024年にはコロナ前と同じくらい回復している。

25

## 自社アンケート

インスタグラムにて  
(8月10日現在)

フォロー数2,500)

藤沢・茅ヶ崎・寒川以外から  
来てくれるお客さんが  
30%超えている



・藤沢・茅ヶ崎・寒川 63票  
・その他湘南・横浜三浦・東海地域 15票  
・横浜・川崎・東海地域 14票  
・神奈川県外 3票

交流会・平日昼間の  
大人バスケットに参加について



・参加したことあり 34票  
・興味はあるけど参加したい、113票  
・全く参加したいと思わない 5票

26

## 湘南(藤沢・茅ヶ崎・寒川)の 部活動地域移行の課題

現在、各学校にバスケット部があることは確認できている。

1チーム最低5名と考えると

バスケット部に所属している生徒だけで

男女各175名

その人数を受入れるだけの

クラブチーム数は湘南に現状存在しない

	学校数	全生徒数
藤沢市	19	10,578
茅ヶ崎市	13	6,033
寒川町	3	1,277
合計	35	17,888

## プロモーション方法

広告

- ・湘南新聞社『とことこ湘南』WEB掲載
- ・(株)ビーナススタイル
- 『ぐるっとママ湘南』WEB掲載
- ・湘南ちがさき道の駅内デジタルサイネージ



ShonanSTRING

27

28

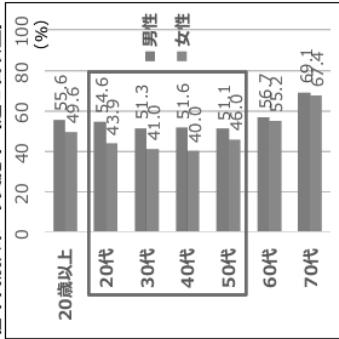
# 世間のスポーツへの興味関心

スポーツ庁が毎年  
行っている世論調査

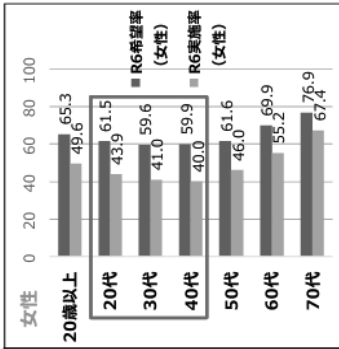
特に30～40代の運動  
実施率は低い  
実施希望は他の年代  
と変わらない

意欲との乖離が大き  
い

性年代別スポーツ実施率（週1日以上）



スポーツ庁 令和6年度「スポーツの実施状況等に関する世論調査」  
性年代別のスポーツ実施希望率と実施率



29

## 社外の協力体制

企業スポンサー様 (3社)



前賢工務所



個人スポンサー様 (1名)

### 商品提供

キリンビバレッジ (株) ドリンク提供  
LEGIT アパレル商品提供  
ファイトエン (株) ボディケア商品提供

31

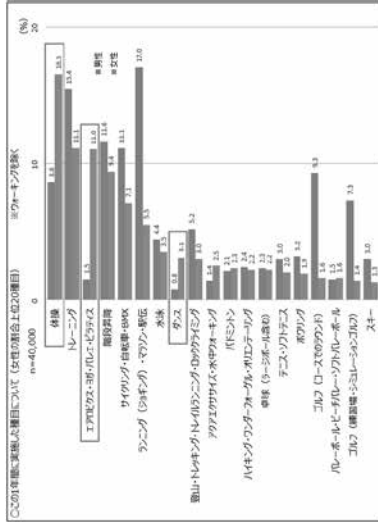
# 1年間のスポーツ実施率

女性がどのようなスポーツをやったか

バスケットは上位20位に入らない

### 【理由】

- ・ハードだという印象が強い
- ・身近にやる場所ない
- ・年齢による



スポーツ庁 令和6年度「スポーツの実施状況等に関する世論調査」  
女性がこの1年で実施したスポーツ

30

## 資金計画

資金調達	前期	今期	翌期	翌々期
自己資金	2,100	6,880	5,912	5,612
借入金	0	16,000	0	4,000
補助金・助成金	0	0	0	0
その他	1,700	5,000	0	0
合計	3,800	27,880	5,912	9,612

資金使途	前期	今期	翌期	翌々期
設備資金	1,600	22,080	0	4,000
開発資金	0	0	0	0
運転資金	2,200	5,800	5,912	5,612
その他	0	0	300	0
合計	3,800	27,880	5,912	9,612

32



# ENTRY No. 3

20代30代女性特化コーチングプラットフォーム

## Muu by WithIris

---

WithIris 株式会社

森本 彩加

---

形態：法人

区分：創業5年以内

予定地域：茅ヶ崎市

---



SHÖNAN  
BUSINESS  
CONTEST

## Muu by WithIris

ロールモデルはいないけど、私の道は創れる。

湘南発・日本全国そして世界の女性達におくる  
20代30代女性特化ライフキャリアデザインプログラム

2025年11月  
WithIris株式会社



父母のような結婚生活なら  
しない方がマシ。

恋愛・結婚＝自由の制限  
(相手に遠慮する恋愛はもう嫌)

独立直後・早く身を立てたい

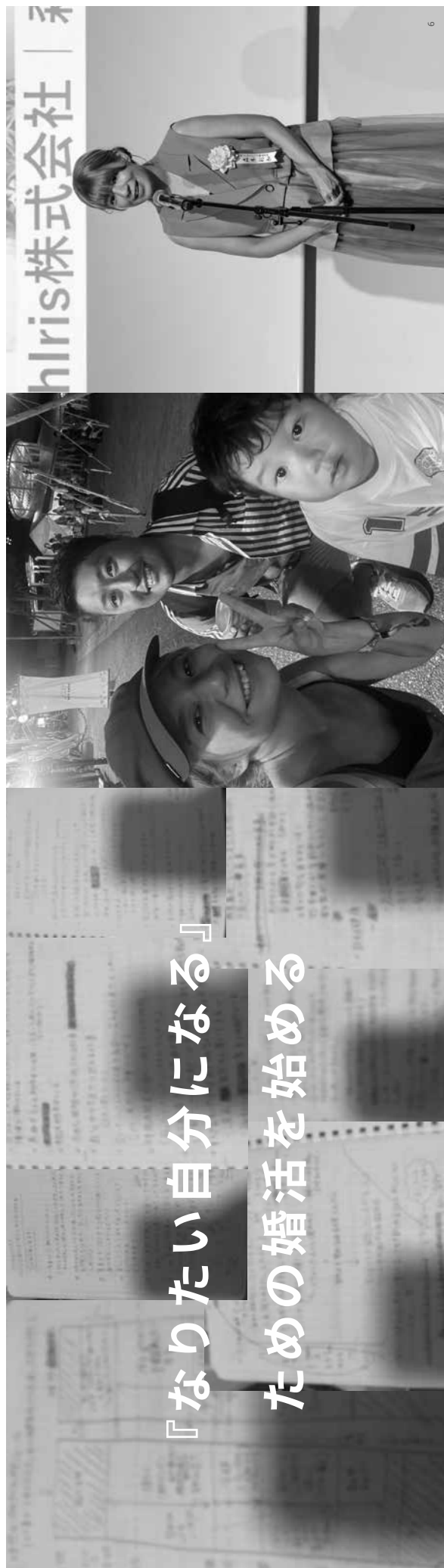
『どうやって理想のキャリアの状態に？』

『どう生きていきたいか？』

「夢を叶え続ける人生を送りたい」

『それをそばで応援してくれるパートナーがほしい』

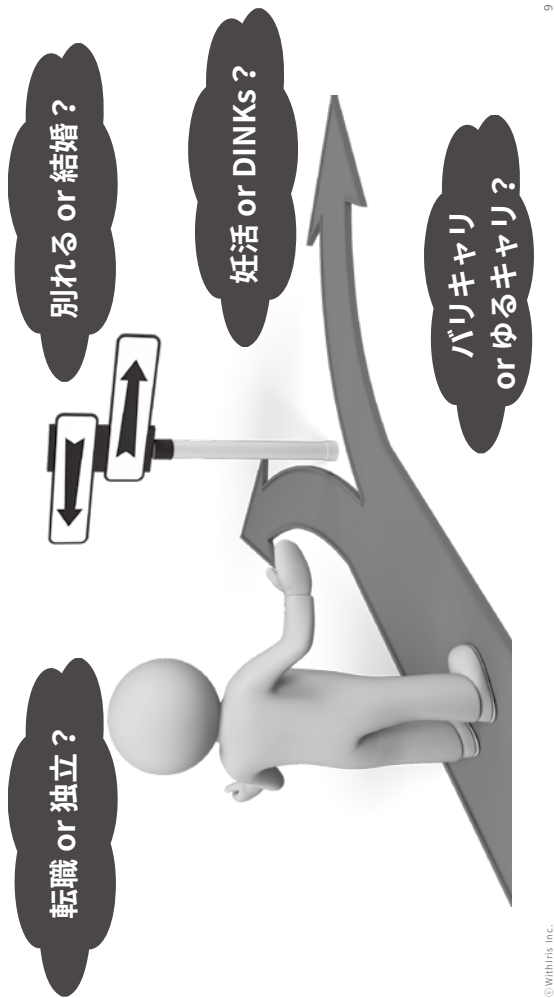




『なりたい自分になる』  
ための婚活を始める



20代30代女性の「わからない」を  
「こうしたい！」に変え  
望む未来にむけた最初の一步を支える  
令和の社会インフラ



© Withiris Inc.

9



女性の社会進出は進んだ一方  
ライフキャリアアップ上の制約は残る

比較的ゆるやか 精子の質・数が ゆるやかに低下	妊娠・出産への 加齢による影響	急激 40代以降の 自然妊娠はまれ
小さい 育児による 行動制限のみ	妊娠・出産による 身体への変化	大きい 妊娠期～産後にかけて 行動制限あり

「将来ありたい姿」を意識して行動することが望ましい、が...

10



© Withiris Inc.

11



出典元：全労連「男女共同参画白書（1987年）」



キャリアの不安

結婚したいけど、このままでもいいのかな...

子どもをつくるか保留し続けているけど、年齢的にそろそろ...

目の前のタスク

© Withiris Inc.

キャリアの不安

結婚したいけど、このままでもいいのかな...

子どもをつくるか保留し続けているけど、年齢的にそろそろ...

目の前のタスク

「私はこうしたい」が不明瞭

モヤモヤしつつも行動を起こせない

© Withiris Inc.

モヤモヤ



- Muuの3つの特徴
- 1 キャリアだけじゃない！  
恋愛・結婚・子ども等のパーソナルなテーマもしっかりサポート
  - 2 コーチのスキルに依存しない！  
意思決定の質を高める「体系化」されたプログラム設計
  - 3 どんなことも安心して話せる相手が必要だから  
確かな技術と多様なライフキャリアを持つ女性コーチ陣

こうしたい！

## 1. パーソナルなテーマもしっかりサポート



### 一般的なキャリアコーチング

仕事上のパフォーマンス最大化

エクゼクティブ層、中間管理職等

組織運営や経営に関する知見もサポート  
法人経由で提供されることも多い



### Muuが提供するコーチング

個人のウェルビーイング最大化

指定なし

人間関係やワークライフバランス等  
パーソナルなテーマも扱う

## 1. パーソナルなテーマもしっかりサポート

既存のコーチング事業者では  
「恋愛」「結婚」「子ども」等  
至極パーソナルなテーマは

扱いにくい

指定なし

エクゼクティブ層、中間管理職等  
組織運営や経営に関する知見もサポート  
法人経由で提供されることも多い

特徴

指定なし

## 1. パーソナルなテーマもしっかりサポート

次のキャリアは？

10年後どんな

働き方が理想？

彼とこれからどうしよう？

子どもを作るべきか、どうか？

夫婦関係をこれからどうする？

密接に関係しあう

職業選択

目標達成

管理職としてのあり方

<キャリアコーチングサービスで扱うテーマ>

恋愛・婚活

・子ども

夫婦関係

<Muuが扱うテーマ>

## 2. 体系化されたプログラム設計

※ 2025年7月現時点、未リリース  
(記載価格も仮の設定です)

	販売形態	特徴 (対応する悩み)	ターゲットペルソナ	価格 (税別)
BOOT CAMP ※	期間型	短期集中×包括的テーマ テーマ：自分にとっての 「理想の未来図」	30歳前後の 転職願望ありの 独身女子	1プログラム参加あたり 16万円
QUICK DIVE ※	期間型	短期集中×特定テーマ別 テーマ：「結婚したいか」「子ど もはほしいか」等	各テーマに 各テーマに ※例：「子どもがほしいかわからない」⇒35歳前後の既婚女性等	1プログラム参加あたり 12万円
DAILY BOOST	サブスク型 単発型	継続×自由テーマ 特定テーマは自由 コーチングマッチング機能	属性を問わない 20代30代女性全般	月1回の参加の月額 1.2万円〜2.4万円 (コーチランクに応じる)

## 「20代30代女性の迷いポイント」を入口としたプロダクト設計

© Withiris Inc.

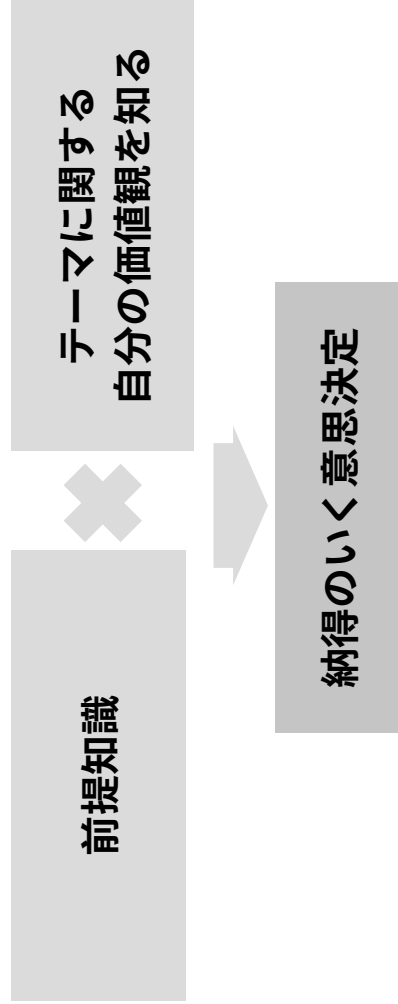
21

© Withiris Inc.

22

例：「私はいつまでに子どもがほしい？」

## 2. 体系化されたプログラム設計



© Withiris Inc.

23

© Withiris Inc.

24

## 2. 体系化されたプログラム設計



「本資料は10月21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。」

## 2. 体系化されたプログラム設計

例) 20代30代女性向け  
オリジナルライフホールシート

ライフホイルシートとは、  
コーチングセッション等で用いられる  
自分の「今」の状態を可視化するツール。  
(別名「人生のスクリーンショット」)

Muuのオリジナルフホイルシートは20代30代女性の状態を可視化する上で重要な項目、チェックポイントで作成。

「今の自分を俯瞰してみた」  
「現状何に不満を感じているかが可視化された」  
等、コーチングの目的整理に役立って好影響。

### 3. 確かな技術と多様なライフキャリアをもつ女性コーチ陣



Muuで意思決定し、実行支援のプロフェッショナルと繋がる



様々な事業者と連携しながら、Muulは「最初の一步」を支え続けます

ビジョンに共感し集まったコーチ／ユーザーの声をもとに具体化

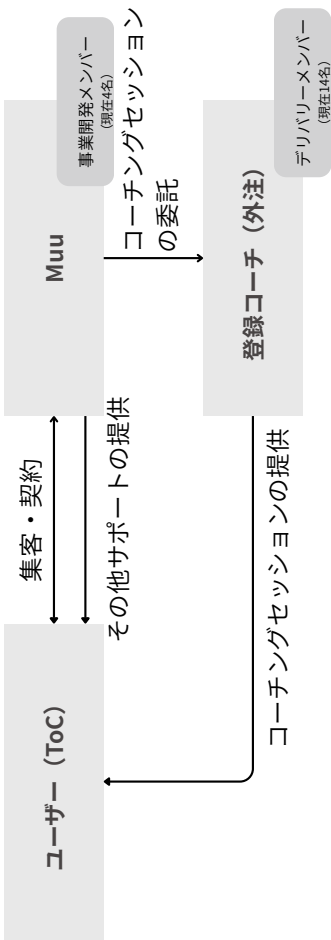




サービスを順次リリースしつつ、初期PSF/PMF達成を目指す



(参考) 事業体制



デリバリについては主に案件ベースで費用が発生する仕組み

確かな実績と専門性を持つ事業開発メンバー陣

全体戦略

サービス設計/コーチングディレクション

PR/マーケティング

森本 彩加  
Saika Morimoto x n f  
専任大卒。ワークライフバランス・メンタルケアの専門家として活動中。フリーランスで、Withiris株式会社を創業。母への想いを原体験に女性のエンパワメント/ウェルビーイング向上に情熱を注ぐ。

樋口 咲恵  
Sakie Higuchi x n  
ICF認定PCC/CTI認定CPTC  
THE COACHING CO.のコースリード講師を務め、多くクライアントコーチを輩出。mento等先行コーチングサービスの運営にも関与。

高島 祐子  
Yuko Takashima x n  
NLPプラクティショナー/組織開発専門家  
ハイキャリア育女にむけた、コーチングをベースにした育成・開発、パートナーシップに関する支援を提供とする。

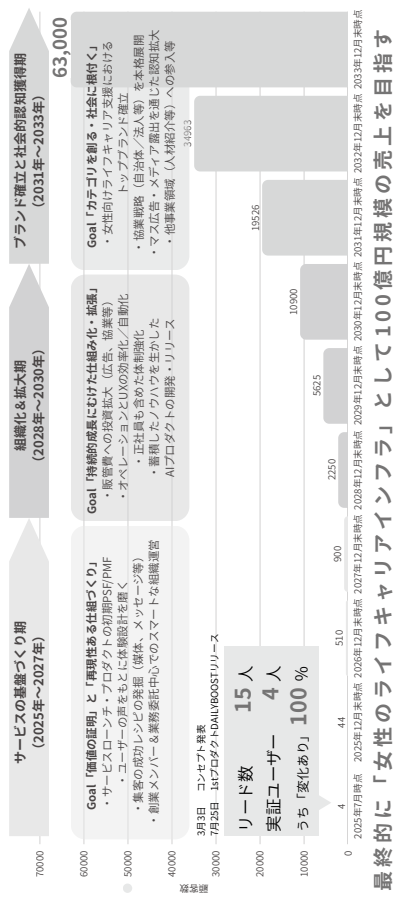
原久美子  
Kumiko Hara x  
1000社以上サービス、スタートアップ等での広報・マーケティング、社説等での「広がる広める」展開を遂げ、広報PR戦略立案・PR・マーケティング領域を支援。

「Product Solution Fit」 「集客の成功レシビ発掘」に注力  
向こう1年は本メンバーを中心に

25年度はプロダクト開発による赤字見込/26年度以降、黒字を拡大

「本資料は10月21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。」

直近3か年は「足場固め期間」



©WithTris Inc.

33

「女性のキャリアと  
ウェルビーイングに  
貢献する事業を創りたい」

## ①ライフキャリアに纏わるあらゆるテーマの専門家とのネットワーク

[illegible]

## 強み②マーケティングの基礎力

©WithTris Inc.

35

©WithIris Inc.

36

30

湘南から日本全国へ。

この街に、女性と大事な人達の笑顔を。

皆さんからもらう支援を  
私たちは女性達を通じて  
日本の元気・未来の希望に繋がります

「これが私の望んだ未来」  
と未来で笑える女性を増やす

Mum

# ENTRY No. 4

## 経験者を複製する

音声を活用した人間拡張プラットフォーム

『LOOVIC』

---

LOOVIC 株式会社

山中 享

---

形態：法人

区分：創業5年以内

予定地域：藤沢市

---

空間を記憶し、成長を後押しする。



copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.



これ、多くの現場で発生していることです

**【LOOVIC Inc.】** all rights reserved.



この失敗、見られなくなかった。

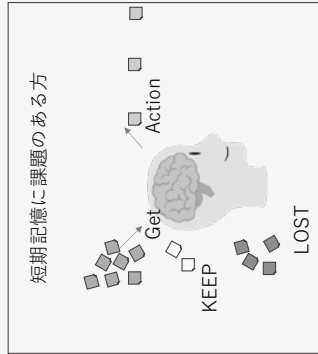
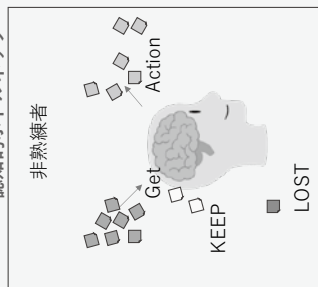
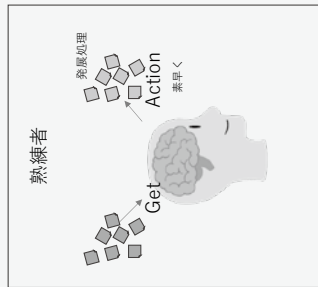
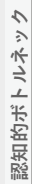
**【LOOVIC Inc.】** all rights reserved.



誰にもある、認知的ボトルネック



誰にもある、認知的ボトルネック



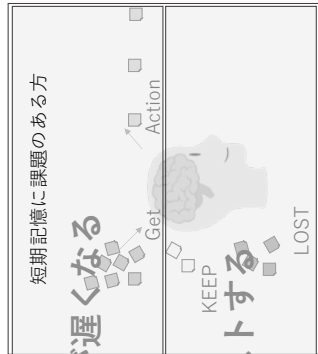
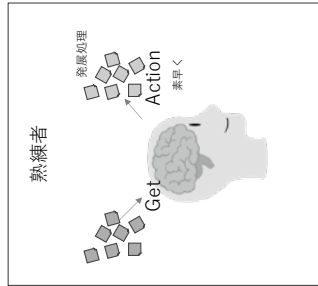
△

AA

練習を重ねる量

ジョージ・ミラーの性格心理記述理論、ジョン・ウェラーの影射教育理論、ニリー・レーヴィーの注意の発達理論等から  
copyright (c)2025 【LOOVC Inc.】 all rights reserved. 5

5



増え続けるシニアワーカー  
にも対応！

多

練習を重ねる量

ジョージ・ミラーの情報公開法理論、ジョー・ウェラーの原告負担理論、ニリー・レーヴェーの注意の負荷理論等から  
copyright (c)2025 [LOOVIC Inc.] all rights reserved. 6

9

# なぜ私が？



copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.



25 【LOOVIC Inc.】

## 伴走者を無人化



～相手が誰であるかは、心理的不安を軽減～  
\* NEDO SBIR研究 特許技術

そばにいるようで  
いない音声支援技術  
スキマバイトにもOK！



事前収録型  
音声支援

技能継承に課題を抱える  
中小製造業の  
工場長や人材育成担当向けに！

伴走支援時間が  
70%削減

\* 独自検証により

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

9

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

10

## 教えながらスマホに話すだけで完成

15秒収録



Step1

これなら  
伝わる

聴覚 9割  
音声 + 静止画



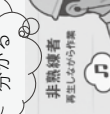
Step2

事前収録

教えながらスマホに吹き込み  
で暗黙知も収録



15秒研修



Step3

これなら  
分かる

非熟練者  
再生しながら作業  
約15s



音声聴きながら作業  
(時折画像を確認・自分のベース)

## 伴走してくれる、タスク支援音声DX



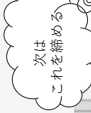
ここから  
はじめよう

次へ

と話す  
音声認識  
して  
つぎの  
音声が



タスク1



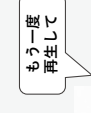
次は  
これを続ける

タスク2

心配なら  
もう一度  
再生して  
という音声  
でOK!



タスク3



もう一度  
再生して

タスク3

生成AIとも連動！



タスク3

手を止めず、なおかつ自分のベースで自立作業

シンタクラウド法

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

情報公開範囲：ジョージ・ミラー、星田健太郎、ジヤンクワ・マ

11

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

12

## (比較) 紙マニュアル

膨大な写真と手書き作業



暗黙知が抜ける原因

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

手作業ゼロへ



自動的に  
静止画撮影



## (比較) 動画

見ながら作業のつらさ



動画編集する方もつらい

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

車を運転しながら動画を  
見れますか？

事前学習用の  
YouTubeはOK



手を止めずに  
作業ができる



類似技術との比較（差別化ポイント・技術的優位性）

## 遠隔臨場（リモートカメラ接続）の次世代技術

ビジネスモデル

LOOVIC  
IMMERSIVE REALITY

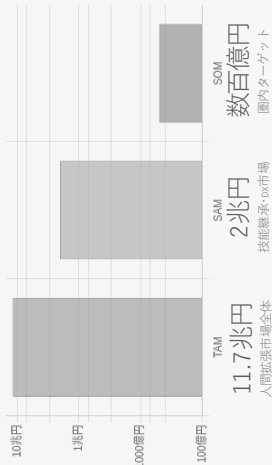
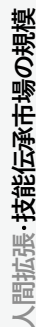
## ビジネスモデル

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

16



# 市場規模・成長性



製造業・建設業事業所数

県内：約33,900社

後継者不在率：60.5%（全国平均より8.4%高い）

藤沢市場「一タ

製造業・建設業事業所数：約271社 23,569人

国内以上  
マニユアルだけでも  
2028年100億円

2026年

# 実装モデルの 策定

PoC実装化

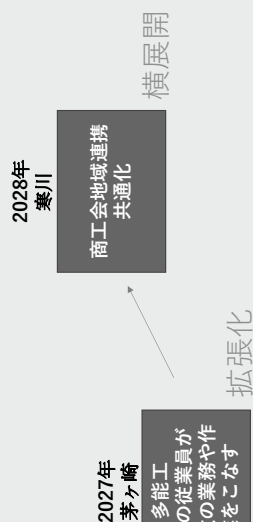
## 中小零組企業との関係強化

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

17

18

## 湘南・藤沢エリアでの展開計画



# トラクシヨン



## これまでの歩みと今後の売上計画

CIC Japan合同会社

# TiB CATAPULT

# 中小機構 FASTARに採択！

位置情報と音声でおどろおどろしいDX

1. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

2. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

3. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

4. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

5. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

6. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

7. 長谷川 健 (Hasegawa Ken) 2012.10.1

位置情報と音声でおどろおどろしいDX

[illegible]

その他旅行会社、福祉機器企業  
(パートナーアライアンス)

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

19

空間の記憶・共有をスケール化へ！  
直販を強化し、パートナーを成長させる

5,000人以上の  
空間認知自立技術の体験・検証

単位  
百万円  
資産

負債	2021	2022	2023	2024	2025
無借金経営 (銀行借り入れ無)					

copyright (c)2025 【LOOVIC inc.】 all rights reserved.

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

20

「本資料は10月21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。」

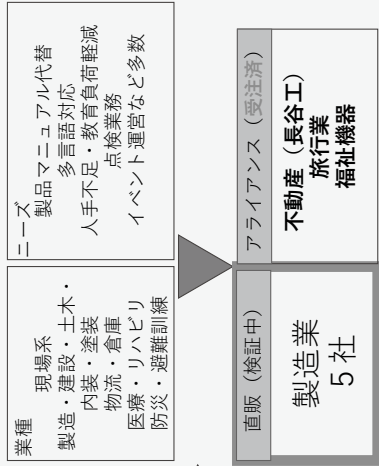
## 事業強化・深堀



## NEDO Bio Japan, CEATEC 2025 ブース 技能継承展示

～ちよっと先の未来の技術～

大阪万博での直接フィードバック  
(延べ7,000人以上 2025年9月)  
最も多かった質問  
**もうできているの？**  
(3組に1組の頻度)



基礎技術は完了。現在はチャレン検証、製造向け技術にバージョンアップ

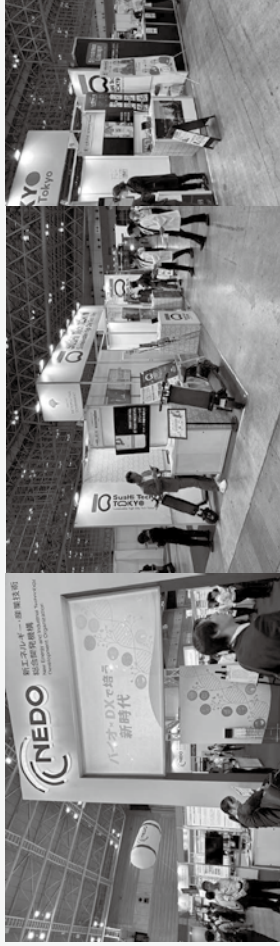
copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

21

## マニュアルで困っている (名刺交換約 90枚)

copyright (c)2025 【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

22



### 会社概要



**LOOVIC株式会社**  
代表取締役 山中 享

創業 2021年 横浜市・品川区

資本金 202万円  
2022年8月 J-KISSにて3,100万円調達  
(プレシードラウンド)  
エンジニア8名  
その他応援者・技術・ビジネスメンターも多数

### 職歴

～大企業～  
・アイリスオーヤマ株式会社  
・ソフトバンクBB株式会社  
・NTTPコミュニケーションズ  
・アマゾンウェブサービスジャパン

### ～スタートアップ～

・ノバリス株式会社 IoT事業  
・ユカイ工学 ロボティクス事業  
・LOOVICプロジェクト 2018年10月～開始

### 受賞歴

・2021年 総務省・NICT起業家万博に出場、NEDO研究開発 NEPAに採択  
日本スタートアップ支援協会最優秀賞 受賞  
・2022年 トヨタエリートイノベーションに採択  
・2023年 CES @ラスベガスに出場 Omdia Innovation Awards受賞  
横浜ビジネススクランアップ優秀賞受賞  
・2024年 NEDO SBIR採択  
LBMA Japan Location Business Award2024優秀賞受賞

知財  
・特許 3本権利化  
・商標 2本登録済  
TV出演  
・トヨタムス  
・探検の階段

論文・紀要  
・月刊リーマライゼーション  
・リハビリテーションエンジニアリング

ニュース記事  
・2024年5月 超高齢化社会の認知症支援技術(日経新聞)  
・2024年4月 横浜スタートアップ(マイナビニュース)

### 事業概要

人が人らしく移動できる社会に向けた、空間認知解決技術。特別なデバイス無く利用できるサービス

copyright (c)2025【LOOVIC Inc.】 all rights reserved.

23



「本資料は10月21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。」

# ENTRY No. 5

クリーニング業界の脱プラスチックで  
**海を守ろう！**

株式会社オフィス・K

**小柳 真理**

形態：法人

区分：創業5年以内

予定地域：藤沢市



SHÖNAN  
BUSINESS  
CONTEST

1

## クリーニング業界の脱プラスチックで海を守ろう！

株式会社 オフィス・K

2025年11月6日

## 自己紹介

株式会社 オフィス・K  
代表取締役 小柳真理  
横浜出身

### 湘南への熱い思い

海の近くに住むことに憧れ鵜沼海岸3年半、辻堂に10年住んでいた  
起業するときは湘南でどの思いがあり、登記は片瀬江ノ島  
近い将来にまた湘南へ引っ越し予定

### 地球・自然への熱い思い

自然・動物を守れないかと、自然保護団体でボランティアをしていた  
数年前に日本のリサイクル率の向上を目指し、NPO法人Gomi-Mapを立ち上げる  
現在は副理事を務める

2

3

## 2018年 鎌倉の由比ヶ浜海岸



Photo by Maki Sato

## 生活の場から意図せず海に流出するプラスチックの現状



4



## プラスチック資源循環促進法

使い捨てプラスチック製品（ワンウェイプラスチック）対象商品の一部



5

なぜ？ クリーニング店はプラスチックハンガーのままなのか



6

## クリーニング店の現状



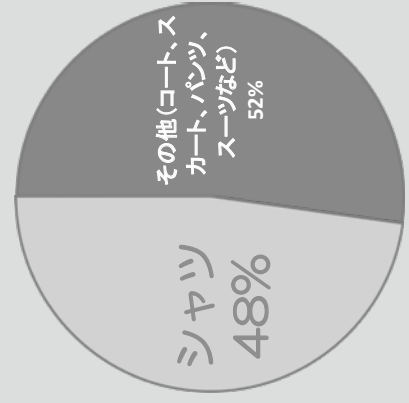
7

Neoクリーニング店（現在51店舗 内横浜市内39店舗）

### クリーニング品

51店舗 12ヶ月集計（2021年）

合計	シャツ	その他
3,879,189	1,853,312	2,025,877



8



## 紙ハンガーで成功！



木枠に引っ掛けて  
ボタンかけ



スクユーレールで  
次の工程へ



自動折りたたみ機へ



自動じニール  
包装機へ

## 安価なプラスチック

こちらのタイプで1本10円以下



## 高価な紙ハンガー

こちらのタイプで1本約180円



## 広告媒体としての有効性に着目！

前面にフルカラー印刷  
写真印刷も可能！

一番目立つところに企業ロゴ  
QRをつけて特設ページへの誘  
導が可能



13

2) 市場性・将来性

14

実際にサンプル100枚配ってみての  
お店のスタッフ、お客さまの実際の反応



## 広告媒体としての有効性に着目！

必ず手にとって  
もらえる

3回は目にする

QRをつける

広告範囲

視認率の高さ

再出現率の高さ

広告主サイトへの  
誘導

地域を限定可能

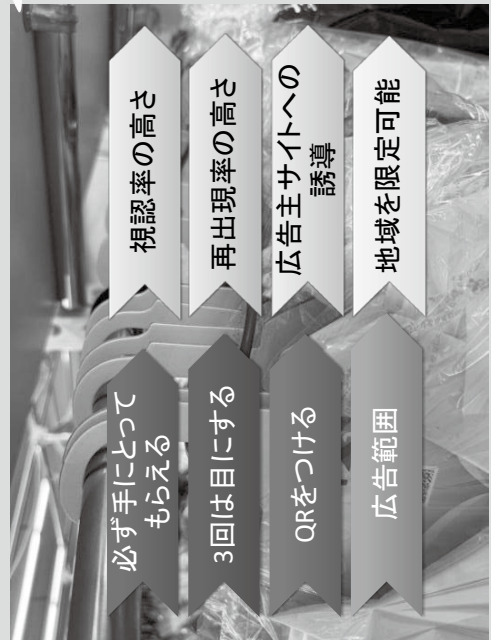
15

新規性・独創性

16

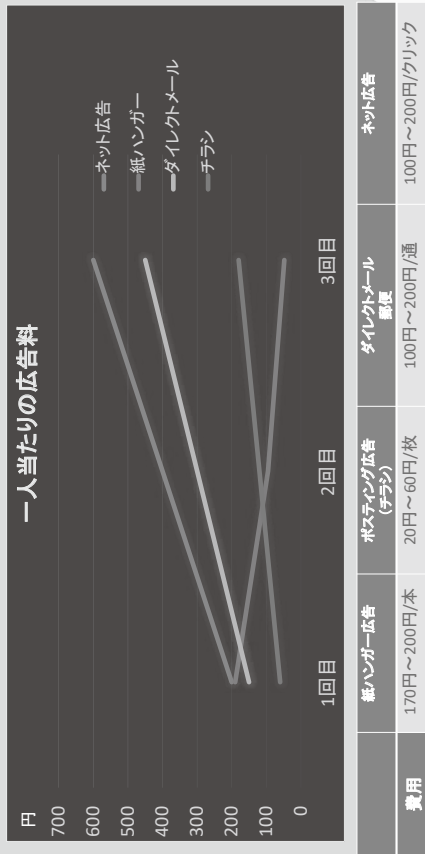
## 広告媒体としての有効性に着目！

費用対効果も良く  
コストメリットがある





## 広告媒体としての有効性に着目！



## 全国の数



もちろん！  
地球環境にも良し

クリーニング店  
・無料で紙ハンガーをもらえるためコスト削減につながる  
・エコな取り組みで企業イメージのアップ

## 持続可能な社会

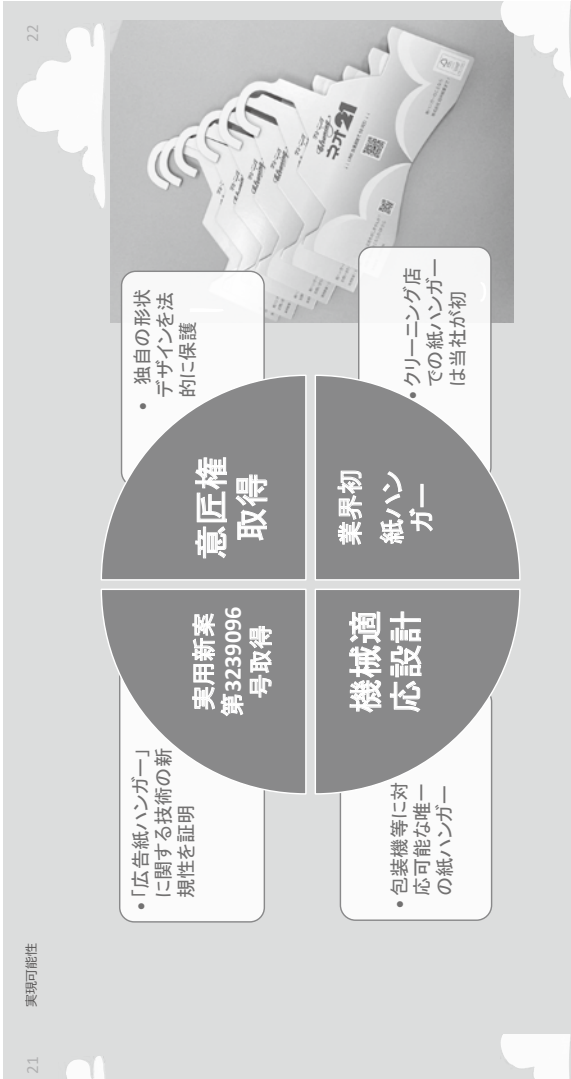
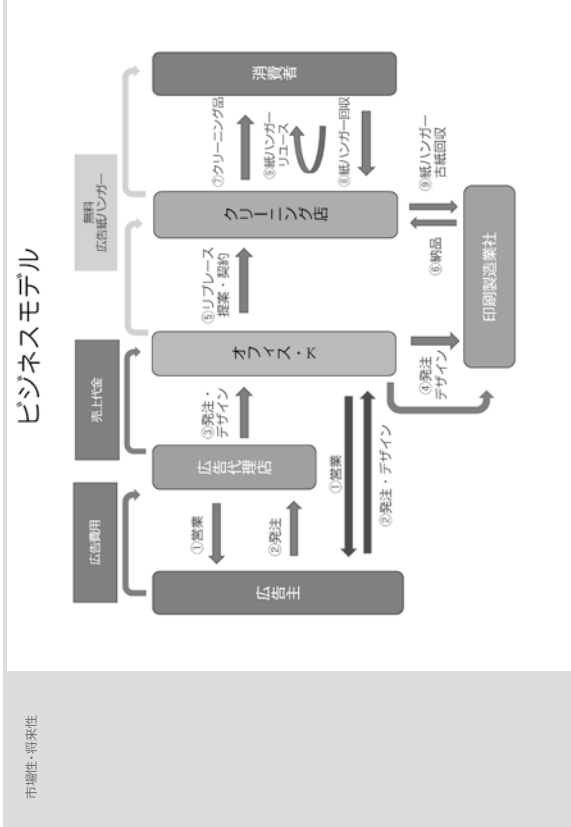
広告主  
・今までにない新しい広告媒体  
・必ず手に取ってもらえ、直接的な広告を打つことが可能

顧客  
・3Rしやすくなる  
・意識せずに環境保全に参加  
・お得情報をもらいやすい

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







### 売上計画

(単位: 千円)

記載項目	次年度 (2026年度)	2年度 (2027年度)	3年度 (2028年度)
事業スケジュール 年度毎の行動計画を記入	・湘南エリア・横浜市内 (ネオ21クリーニング周辺) 地域密着企業への広告営業	・ネオ21クリーニング 湘南エリア・横浜市内 全店舗 (52店舗) 地域密着の広告営業	・ネオ21クリーニング 全店舗 (52店舗) 神奈川全域の広告営業
売上計画 (目標額を数値記入)	900	3,780	8,100
売上の内訳・根拠	1,000本x10社でサンプル広告紙ハンガーを作り実際に使ってもらおう。 費用の一部を広告主に負担してもらおう。	広告 1 契約 (6,000本) x3社x@210	広告 1 契約 (6,000本) x3社x@210 広告 1 契約 (12,000本) x2社x@180

23

海を、未来を、掛けかえよう。  
小さなフックから、地球にやさしい環境を。

24

ご清聴ありがとうございました。

## 時代の変化

時代	主流ハンガー	特徴・背景
1950年代	針金ハンガー	戦後復興期。安価で生産可能。家庭・クリーニング店とも主流。
1960年代	針金ハンガー + プラスチック試験導入	プラスチック成型技術の発展。都市部の高級クリーニング店などで試験的導入。
1970年代	針金ハンガー依然多数、プラスチック徐々に増加	高度経済成長期末期。家庭では針金が主流。都市部チェーンでプラスチック開始。
1980年代	プラスチックハンガー普及期	豊産・低価格化により一般家庭・クリーニング店で急増。針金は徐々に減少。
1990年代以降	プラスチックハンガー主流	衣類の多様化。見栄え重視。クリーニング店のブランド戦略で針金はほぼ消滅。



単価：約2～5円



単価：約10～30円

## 以下参考資料

クリーニング店のプラスチックハンガーを無くすことで、  
神奈川県だけで年間1,303トンのCO2削減につながる！


	クリーニング店舗数 ※1	ハンガー使用数(本) ※2	CO2排出量(t) ※3
全国	74,083	153,536,280	26,869
神奈川県	3,713	7,693,336	1,303

※1厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例」より/2022年度末現在  
※2クリーニング協会資料参照 2022年プラスチックハンガー使用量kg÷50g(本)で計算し、平均×店舗数で算出  
※3一般的なプラスチック（例えばポリエチレン）の場合、1kgのプラスチックを製造する際に約2.5～3.5kgのCO2が排出されている。


乗用車で地球を約250周  
走行した時に排出される  
量に相当

	クリーニング店舗数※1	ハンガー使用数(本)※2	CO2排出量(t)※3
全国	74,083	153,536,280	26,869
茨城	1,636	3,389,792	593
栃木	972	2,013,984	352
群馬	1,775	3,677,800	644
埼玉	3,295	6,827,240	1,195
千葉	2,637	5,463,864	956
東京	8,696	18,018,112	3,153
神奈川県	3,713	7,693,336	1,303


※1厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例」より/2022年度末現在  
※2クリーニング協会資料参照 2022年プラスチックハンガー使用量kg÷50g(本)で計算し、平均×店舗数で算出  
※3一般的なプラスチック（例えばポリエチレン）の場合、1kgのプラスチックを製造する際に約2.5～3.5kgのCO2が排出されている。




最新のリリースシステムを展示するモバイルアプリ「Gomi-Map」を無料提供  
 ～ 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供 ～  
<https://gomi-map.jp>




AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供




AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供




AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供



AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供



AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供



AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ「Gomi-Map」  
 展示だけで通常のサイクル！AIが自動検知し廃物リサイクルを案内するアプリ提供

「本資料は10月21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。」

# ENTRY No. 6

湘南のシニアをいつまでも健康に美しく！

## 出張型シニア美容「介護美容」サービス

介護美容まき家

長内 麻紀穂

形態：個人事業主

区分：創業5年以内

予定地域：茅ヶ崎市



【人生100年時代】

美しく健康であり続けるための

# 介護美容

サービス

介護美容まき家  
代表 長内 麻紀穂

なんだそれ？



## 「一生涯、心躍る選択を」

介護美容まき家代表

### 長内 麻紀穂

Osanai Makiho

1993年青森県つがる市出身  
神奈川県茅ヶ崎市で夫婦ふたり暮らし  
元広告会社営業、介護士  
介護美容コミュニケーション運営



## いつも近くにはシニアがいた



大学時代はシニアの研究を。



2

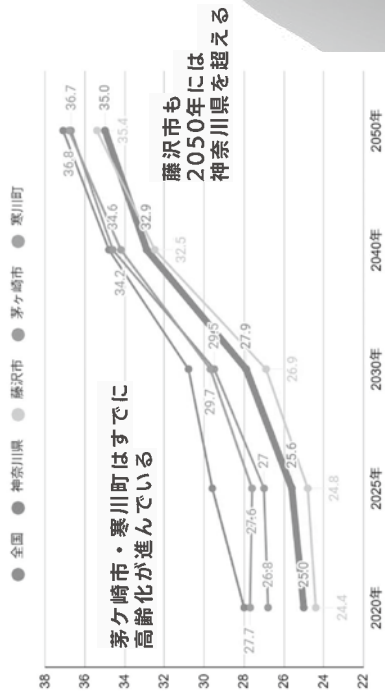
## 「高齢化」は他人事じゃない。

2040年には日本総人口の

3人に1人は高齢者



## 全国・神奈川県・湘南エリアの高齢化予測



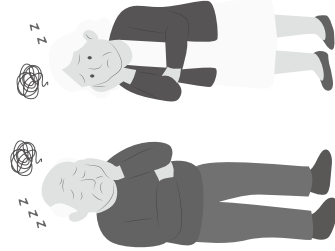
※引用：総務省 国勢調査及び国勢調査推計人口、総務省 住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数

人生100年時代、大事にしたいのは

ひとりひとりが「どう生きるか」

# 前向きに 歳を重ねていけるか。

## “若い”はネガティブな状態になりやすい



社会とのつながり減少

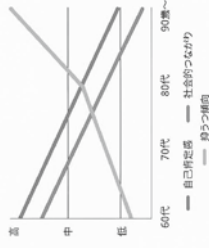
うつ傾向

喪失感

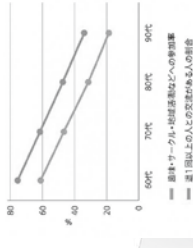
孤独・孤立

自己評価の低下

加齢に伴う心理変化の傾向



高齢になるほど低下する  
「社会参加率」と「つながりの程度」



(引用：高齢社会調査報告書の社会参加・社会関係の項目等)  
JAGES（日本高齢社会調査）



祖母マキ



# シニア×美容

新たなケアの形が

## 介護美容

2022年「介護美容まき家」開業

### 介護美容とは？

／なんと今年で107歳！／



介護が必要な方・高齢者・障がい者を対象に、ネイル・メイク・エステなどの美容を通して心と体の健康をサポートするサービス。

介護度問わず

男女どちらも対象

自費サービス

“訪問美容”とは別

### ネイル



### エステ



### 美容講座

(レクリエーション形式)



メイクサポート  
フットケア（足の爪切り）



### 一般的な美容との違い

美容  
(Beauty)

美しさを追求

効果のある商材

美

コンプレックスの解消

介護美容

安全安心な  
施術・商材

コミュニケーション

自己効力感

心

※医療・介護の知識も重要



## 事例①

娘様「母が徐々に自分で服を選んで、外に出たいと言いました。」(80代女性)



社会参加意欲UP

## 事例②

「眉墨を貸してくれ」

(80代男性)

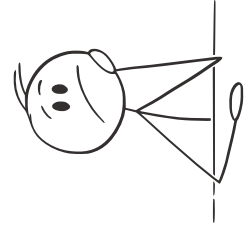
月4～5回の美容介入  
他利用者との交流が増え  
笑顔も増えた

整容意識UP・社会参加



皆さんの声が聞こえてきます。

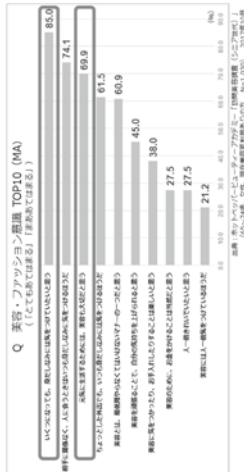
素敵なサービスなのは  
わかったけど…



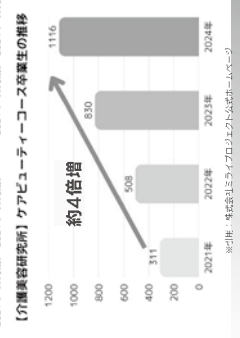
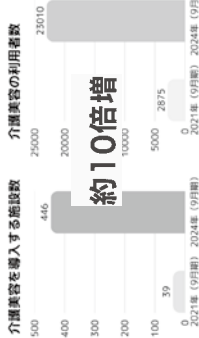
ビジネスに  
なるの？

# 発展途上の業界。可能性は無限定

## 高齢者の美容意識



70~80%以上のシニアが  
「整容・美容は大切」と回答



おしゃれの魔法 いつまでも

介護美容まき家 (茅ヶ崎市)

「おしゃれの魔法」は、介護美容の魅力を伝えるための取り組みです。介護美容は、高齢者の生活の質を向上させるための重要な要素です。おしゃれの魔法は、介護美容の魅力を伝えるための取り組みです。介護美容は、高齢者の生活の質を向上させるための重要な要素です。

メディアからも注目されています



登録者27万人YouTuberとコラボ  
※登録者の8割がシニア



2024年11月28日朝日新聞掲載

## 利用する方にとって、無理のない価格帯

### プランと料金(すべて訪問型)

契約方法	実施内容	時間	料金	定員
施設契約	美容に関するレクリエーションの企画・運営	1枠 90分	25,000円～	基本10名まで。最大25名程度まで対応可能
個人契約①	高齢者施設入居者向けの個別美容サービス	30分~/人	4,400円～	1訪問 基本4名～
個人契約②	在宅高齢者向けの個別美容サービス	60分~/人	8,800円～	1訪問 基本1名～

※税込価格

## 導入実績

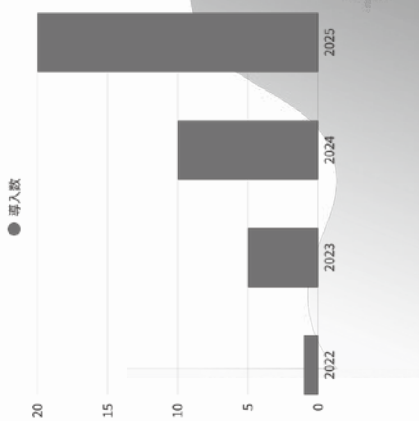
### 導入数

累計30件以上の介護施設へ導入

うち半数以上が1年以上継続

※1

2022年~2025年の3年間  
毎年200%以上成長



「本資料は10月21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。」

## お客様の構成

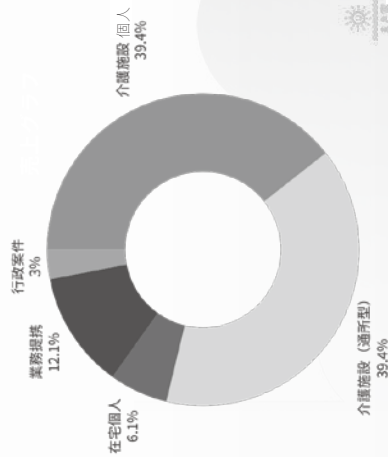
### 売上割合

to B:to C=1:1

### 件数割合

to B<<to C

施設（デイサービス）様 8件  
個人様（施設・在宅）約50名



## 個人様

### 離れて暮らす家族からの依頼

「施設での生活を楽しんでほしい」

「おしゃれ好きな母に

いつまでも綺麗でいてほしい」

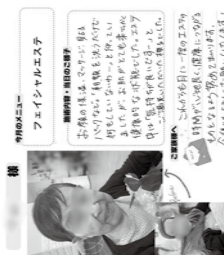


### ご本人からの依頼

「一人じや外出できないから、

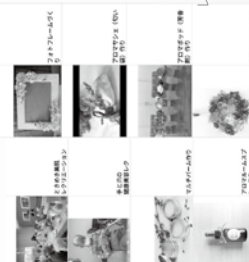
気分転換がしたい」

月に一度報告書を作成



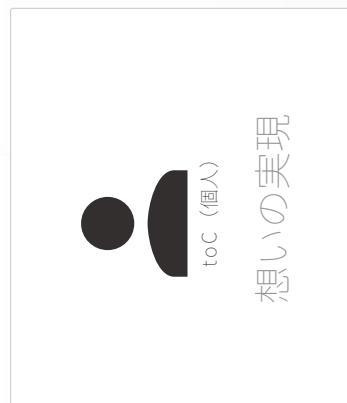
## 企業様

- ・利用者様の満足度を上げたい
- ・施設のウリにして、差別化したい
- ・売上UPのため集客にも活用したい



レクリエーションは約30種類  
随時新作も追加！

毎月告知チラシを作成



どちらも叶えます

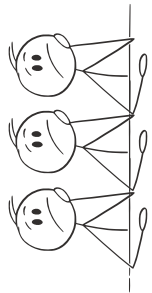
またまた、皆さんの声が聞こえてきます。

素敵なサービスなのは  
わかったけど…



# 事業拡大 できるの？

一人じゃ無理じゃない？



## 事業計画

科 目	実績		予測	
	前 期 ( 2024 年度 )	今 期 ( 2025 年度 )	翌 期 ( 2026 年度 )	翌々期 ( 2027 年度 )
A 売上高	2,878	6,340	7,500	10,000
B 売上原価	453	1,446	1,700	2,000
C 売上総利益(A-B)	2,425	4,894	5,800	8,000
D 販売費・一般管理費	2,941	3,000	3,500	4,000
E 営業利益(C-D)	-516	1,894	2,300	4,000
F 営業外収益	0	0	0	0
G 営業外費用	0	0	0	0
H 経常利益(E+F-G)	-516	1,894	2,300	4,000

売上・利益ともに成長させていきます。

## ”属人化しない”運営体制の構築

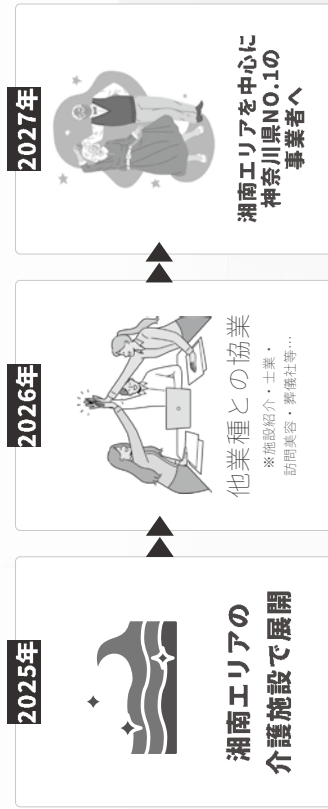


セラピストが活躍できる環境づくりも行っていく



## [ 3年間の目標 ]

湘南から全国へ、介護美容モデルを確立



28

## 最後に

開業当初は営業先から「年寄りには必要ない」と言われたこともありましたが、それでも人生の先輩たちのこんな表情をもっとたくさん増やしたい。その想いで、3年。やっと形になってきました。

まき家はこれからも介護美容サービスを通じて、湘南エリアで「高齢者がもっと心豊かに暮らせる地域モデル」を創出し全国への発信拠点となっていく予定です！



29

「本資料は10月21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。」



「第26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
- ・宇久田秀雄税理士事務所
- ・株式会社荏原製作所 藤沢事業所
- ・オイレス工業株式会社
- ・株式会社門倉組
- ・かながわ信用金庫
- ・きらぼし銀行
- ・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
- ・株式会社櫻井興業
- ・株式会社さんこうどう
- ・湘南工科大学
- ・湘南事業家フォーラム
- ・湘南信用金庫
- ・株式会社セット
- ・スナックみらぼ
- ・株式会社田辺工務店
- ・ドルフィンスルー株式会社
- ・日吹事務機株式会社
- ・株式会社分析屋
- ・一般社団法人地域起業家支援協会
- ・公益社団法人藤沢市観光協会
- ・協同組合藤沢市建設資源リサイクルセンター
- ・株式会社横浜銀行

ご協賛いただきありがとうございました。

かながわ信用金庫が、皆さまの様々なご要望・お悩みの解決を

# サポートします!!



創業支援

成長支援

ビジネスマッチング

補助金申請

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  
鵠沼支店 ☎0466-34-1131

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

HPはコチラ▼



 **かながわ信用金庫**  
**かなしん**

【観光に関するお問い合わせは】  
公益社団法人藤沢市観光協会  
TEL : 0466-22-4141

藤沢 観光

検索





**azbil**  
人を中心としたオートメーション

あすみる、  
アズビル。

計測・制御技術を通して、ビル・工場・住宅の  
安心・快適の実現と地球環境に貢献します

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



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*

技術の探求は、  
サステナブルな未来への  
加速力なのだから。

Webサイト



3分で見る  
オイレス



**OILES**  
OILES オイレス工業株式会社

例えば、産業革命を後押ししたワットの蒸気機関、  
ライト兄弟が天空に舞った有人飛行機…。  
人類の夢をカタチにしたイノベーションには、  
いつも人の持つ技術への探求がありました。  
そんな人と技術の可能性を信じて、  
私たちオイレス工業は独創の軸受開発に挑戦。  
さまざまなお客様のニーズに応えるすべり軸受を開発。  
多彩なメリットを有するこの軸受は、次々に用途を拡大。  
そして今、再生可能エネルギーをはじめ、  
自動車産業や社会インフラを支える技術で  
サステナブルな未来を力強く加速しています。  
これからも私たちの技術開発は、独創主義。  
お客さまとともに新たな価値創造に取り組んでまいります。

経営計画・事業承継・M&A・財務のことなら

**宇久田秀雄税理士事務所**

〒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



# 創業資金のご相談なら 横浜銀行へ



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



横浜銀行

YOKOHAMA  
横浜フィナンシャルグループ



詳しくはコチラ▲

創業支援デスク



**0120-58-4580**

電話受付時間：銀行窓口営業日の9時～17時



## 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。

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



We will support your workplaces

日欧事務機株式会社

『人的資本経営』のお手伝いを致します  
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

NICHIO

〒251-0023

神奈川県藤沢市鵠沼花沢町1番14-201号

TEL: 0466-23-5151

URL: <https://www.nichio-jimuki.co.jp>

SET.

メンターや先輩起業家が日替わりママとなる  
イノベーション  
スナックみらぼ



門倉組



いすゞ自動車株式会社 藤沢工場



分析屋  
BUNSEKIYA



きらぼし銀行

藤沢支店・湘南台支店

神奈川県藤沢市藤沢462 日本生命藤沢駅前ビル10階

JR線・小田急線・江ノ島電鉄線 藤沢駅から徒歩3分

TEL 0466-23-9070



一般社団法人  
地域起業家支援協会



株式会社  
櫻井興業



With Shonan since 1885



JR藤沢駅北口 徒歩2分

藤沢市藤沢462 MEFULL藤沢 7F

TEL.0466-27-2511 湘南グルメサーフィン 



詳細はHPで



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/>

街にいい風 あなたにいい風

SHONAN

街にいい風

湘南しんきん

Dolphin Through Co., Ltd.

ドルフィンスルー株式会社

湘南の広告制作会社です

育もう、人と地域とこの大地



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







ちょうどいいが心地いい  
TANABE が寄り添う住まいづくり

Design Office | 〒251-0871 神奈川県藤沢市善行 7-6-8  
TEL 0466-21-9740






有限会社  
工 匠 **KōSHŌ**

---


建物内外清掃・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


しおかぜ  
湘南


ちょっと未来に、あえる場所。



**ROBO TERRACE**

ロボテラス



 **ボリンク**

**SFIC**

**Shonan Fujisawa  
Incubation Center**

**SFC-IV**



MEMO



# 「視聴者賞」

選出方法

視聴された皆様が「視聴者賞」を決定する投票方法です。

「第26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、  
来場された皆様とLIVE配信による視聴者の皆様が6つの発表内容の中で、

最も興味をもたれた発表内容1つを選出していただく「視聴者賞」

をご用意しております。

投票は、下記QRコードより実施をいたします。

(以下の手順により投票をお願いいたします。)

- ① 下記QRコードを読み取ります。
- 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を1つ選び、送信ボタンを押すと投票が完了します。

※ すべての発表が終了(16時05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。

※ 投票終了時間は16時30分までとなります。



## 「アンケート」のご協力のお願い

この度は、第26回 湘南ビジネスコンテストへのご来場とLIVE配信によるご視聴誠にありがとうございました。

ご来場とLIVE配信による視聴をして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、右QRコードから回答していただけます。



※11月7日(金)まで受付しています。