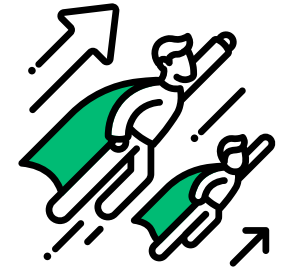


TOKYO
STARTUP
GATEWAY

TOKYO STARTUP GATEWAY

400文字起業ガイド



2019年度版 Ver.2.0



主催



東京都

事務局



ETIC.

このガイドでは、皆さん一人ひとりの秘められた夢や情熱を、400文字でカタチにするサポートをさせていただきます。

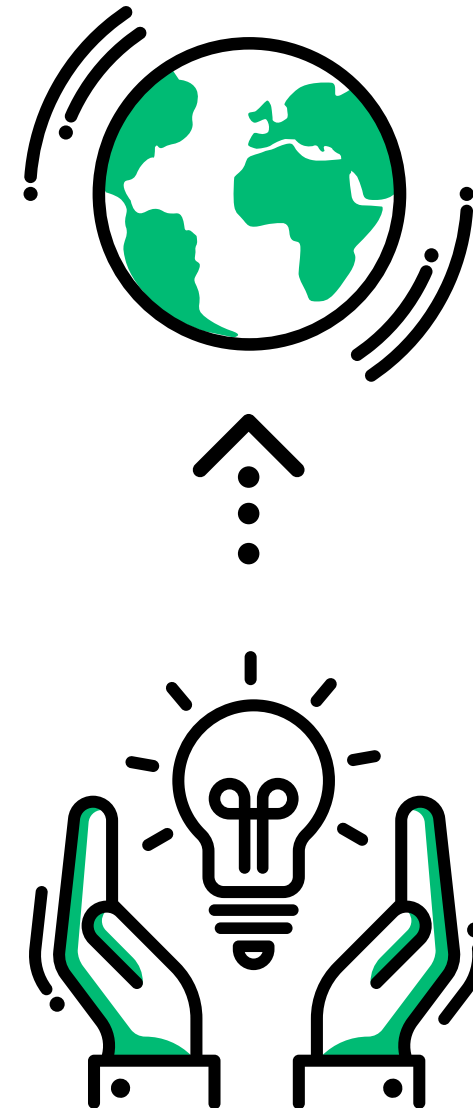
具体的には、誰しもが持っているアイデアの卵を逃さずに捕まえて、400文字のビジネスアイデアに育てていく技術をお伝えします。こんな世の中をみてみたい、家族や仲間にはまだ言えないけど実はやってみたい挑戦、日常に感じる違和感や解決したい困りごとなどが、全て、起業のアイデアに進化する可能性を秘めているのです。

<アイデアの卵を見つけるためには>

誰しも、「感情」が動く瞬間があるはずです。喜びや苦しみ、ワクワクや期待、悔しさ、好奇心、困ってしまっとうしようもない感じ。この感情が動く瞬間こそが、アイデアの卵を見つける鍵になります。嬉しい瞬間、苦しい瞬間、どちらにも本質的な「ニーズ」が詰まっており、新しいサービスを作ったり、未来を変えていくヒントがふんだんに隠されています。

実際に、TOKYO STARTUP GATEWAY にエントリーされた起業家の皆さんも、それぞれが持っているリアルな経験からビジネスアイデアを生み出し、現在でも活躍されている方が多数いらっしゃいます。「大自然に触れた瞬間」「大切な人との別れ」「自分に自信を持てた日」「海外で目の当たりにした現実」等、それぞれのアイデアの源泉は十人十色ですが、「感情が動いた瞬間」からビジネスアイデアを着想されるパターンが非常に多く見受けられます。

皆さん一人ひとりの、これまでの経験や日々の暮らしで感じていることから、アイデアの卵をきっと発見出来るはずです。ここでは「感情の動き」に注目して、1人でも出来る簡単なワークを紹介します。ぜひ、実際にやってみてください。



■1人で出来るアイデア発見ワーク(機会探索編)

事前 準備

出来るだけ楽しい気持ちになるように、行ってみたい街をピックアップして下さい。
そして、動きやすい服装で、外に出かける準備をして下さい。

1



ペンとノート、カメラ付スマートフォンなど、発見を記録出来るアイテムを持って下さい。

2



そのアイテムを持って街に散歩に出かけ、日常の中のヒラメキ（おもしろい、変えてみたい、違和感があるなど、感情が動く瞬間）を探して記録して下さい。

3



集めてきたヒラメキを持ち帰って、こうすればもっとおもしろくなる、こうしたら困りごとは解決されるなどの視点で、アイデア出しを行って下さい。この際、アイデアの実現可能性は一旦考えずに、発想を広げていくのがとても大切です。

👉 ワンポイントアドバイス

ヒラメキ（感情が動く瞬間）を集めるコツは、難しく考えず、遊び感覚でやってみる、それに尽きます。上手く言葉にならないけどワクワク・モヤモヤする瞬間や、身体や心の反応を「とりあえず拾う」、これが大切です。

👉 ワークの参考動画

『THE GAME CHANGERS' CITY シブヤ』PV
<https://www.youtube.com/watch?v=iMH9wYenNnl>

事前準備

出来るだけ気持ちを落ち着けて、リラックス出来る場所での実施をお勧めします。
携帯電話等は電源をOFFにするか、着信通知が出ない設定するとより集中して取り組みます。



1 生まれてから現在までの人生年表をつくってみてください。



2 人生年表の中に、感情が強く動いたり、価値観が形成されたりした印象的なエピソードを書き込んでください。
(思いっただけ、書き出して下さい。)



3 出来上がった年表をじっくりと眺めて、「自分自身の人生で、本当に重要な出来事は何か」を振り返ってみてください。その上で、「もし自分の人生を未来をつくることに使うとしたら、どんな未来をつくりたいか？」について想いをめぐらせてみてください。

ワンポイントアドバイス

つくりたい未来を発想する最初の段階では、「未来をつくるために必要なリソース（知識や経験、お金、人とのつながり等）を、自分は全て持っている」と仮想してみてください。これによって思考の枠が大きく広がり、大きなビジョンを描けます。また、考えがまとまっていなくてもとにかく紙に書き出す等、アウトプットするのを勧めます。こうしたワークに慣れないうちは、難しそうだなと感じる方もいらっしゃるかと思いますが、まずは遊び感覚で挑戦してみてください。

■世界を変える400文字の作り方「枝よりも幹に集中する」

実際にワークを行ってみて、アイデアの卵は発見出来ましたか？

続いて、アイデアの卵を、400文字のビジネスアイデアに育てていく方法をご紹介します。

起業やビジネスのアイデアを400文字でまとめるには、「**枝よりも幹に集中する**」のが最も大切です。400文字という限られた文字数であなたのアイデアを表現するために、細かなやり方（how）より、まずあなたのビジョンや起こしたい変化（why や what）を優先的に伝える必要があります。ここでいうビジョンとは、「**作りたい未来・実現したい夢**」です。この世界をどんな風に変えていきたいのか、そのために具体的に誰にどんな価値を提供するのか、その情景をありありと浮かび上がらせるために力を注いでいきましょう。

（先ほど行っていただいたワークの内容を振り返りながら、以下の問いについて考えてみてください）

問い

- ✓ あなたのアイデアによって、誰（顧客・受益者等）にどんな変化をもたらされるのか。
- ✓ その結果、世界がどのように変わっていくのか。

「ある1人の顧客や受益者の変化」と、「現状の世界と、あなたの作りたい世界や未来のビジョンの違い」を具体的に想像し、言葉に落とししていくのがコツです。

問い

- ✓ あなたのアイデアが実現していない時の世界
- ✓ あなたのアイデアが実現している時の世界

の2つの切り口を行ったり来たりしながら考えていくと、400文字のビジネスプランの精度・解像度が上がっていくかと思えますので、習うより慣れるでとにかく書いていくのをお勧めします。

このページでは、これまでのTOKYO STARTUP GATEWAYでファイナリストに選ばれた起業家の皆様のご協力を頂き、TSG起業家の「最初の400文字」(コンテストにエントリーされた当時のアイデア)を、特別にご紹介します。

ご覧の通り、アイデアの切り口やジャンルも様々ですので、先輩起業家の皆様の最初の400文字を参考に、あなた自身のビジネスアイデアをぜひカタチにしてみてください!

※以下にご紹介しているインタビュー記事の内容は掲載当時のものになります。

01

伊藤 貴広さん (TSG2014ファイナリスト / 株式会社パルミー 代表取締役)

最初の400文字

日本のアニメイラストのハイレベルな作画技術を学びたい海外の人に向けて、インターネットを通じて作画レッスンを提供します。これまで日本のアニメイラストを学びたくても学べなかった人、Youtubeなどにアップされた質の低い作画動画で学ぶしかなかった人びとに高品質な動画レッスンを届け、「描ける感動・喜び」を提供します。動画レッスンは熟練したイラストレーターと念入りに打ち合わせた上で作画風景を撮影し、自社で映像編集を行うことで品質を担保します。レッスンの提供方法はスマートフォン用アプリを開発し、まずはアップル社が提供するアプリマーケット(AppStore)にて主に中国、韓国、台湾などのアジア圏と北米、ヨーロッパに配信します。私はこの事業を通じて「筆を執る」人を増やし、世界をもっとビビッドにしたいと考えています。(全355文字)

プロフィール

幼い頃から絵を描くことが好きで漫画家を志す。2011年、武蔵野美術大学を卒業後、DeNAに入社。SNS「mobage」でアバターサービスのチームリーダー、新規アプリのプロデューサー等を経験。漫画家を目指していた時に感じた、絵の学びづらさを解決したいと思い、2014年に株式会社パルミーを創業。イラストやマンガの描き方が学べる「パルミー」を運営している。



 Palmie : <https://www.palmie.jp>

インタビュー

 <https://tokyo-startup.jp/interview/211>

02

清水 敦史さん (TSG2014ファイナリスト / 株式会社チャレナジー 代表取締役 CEO)

最初の400文字

私は 2011年までは原発推進派だったが、福島原発事故を目の当たりにして、今後二度と重大事故が起こらぬよう、事故の後始末をきっちり行うと共に、再生可能エネルギー利用の道筋をつくり、次の世代にエネルギーのバトンを渡すことが、私たちの世代の責務であると考えられるようになった。

再生可能エネルギーの中でも、賦存量や利用可能量が桁違いに大きいのが風力エネルギーであり、既に世界中でプロペラ型風力発電機が運用されているが、安全性や維持コストに加えて、騒音やバードストライクなどの問題が指摘されている。

私は、高効率、安全性、低コストを兼ね揃えた、世界初の「垂直軸型マグナス風力発電機」を 2011年に発明し、2013年に特許を取得した。

この風力発電機を実用化し、普及させることにより、再生可能エネルギーの利用比率を高め、エネルギーシフトを実現したい。(全365文字)

プロフィール

1979年生まれ。岡山県出身。2005年に東京大学大学院修士課程を修了後、株式会社キーエンスにてFA機器の研究開発に従事。2011年に東日本大震災をきっかけとして独力で「垂直軸型マグナス風力発電機」を発明。2014年に株式会社チャレナジーを創業。TOKYO STARTUP GATEWAY 2014ファイナリスト。



👉 チャレナジー : <https://challenergy.com>

インタビュー

👉 <https://tokyo-startup.jp/interview/218>

03

中村 翼さん (TSG2014ファイナリスト / 有志団体CARTIVATOR・共同代表)

最初の400文字


最初にターゲットとしたいのは、2020年の東京オリンピック観戦を楽しむ親子です。空飛ぶクルマで空中から観戦するサービスを提供することにより、オリンピックをより非日常のものとし、子供達にとって忘れられない鮮烈な体験を残したいと考えています。また、オリンピックを通じて海外にも空ビジネスを訴求し、三次元の移動から生まれる新規サービスを誘発していきます。例えば、南国でのハネムーンレンタカーとして、島から島へと空撮しながら新婚旅行が出来るサービスや、自動運転によるレールなしのジェットコースターで、絶景の中を飛び回るアトラクションなどを想定しています。これらのサービスを通じて、今後さらに広がるバーチャルやネットの世界に生きる次世代の子供達に、自分の身体で実際に体験することの素晴らしさを感じてもらいたいと思います。そして、そこで得た感動や原体験から夢を持ち、「人生に熱中する人」を増やしていくことが私たちの使命です。(全406文字)

プロフィール

1984年生まれ、東京都出身。幼少の頃にフェラーリに憧れ、自動車エンジニアを志す。慶應義塾大学・大学院にて機械工学を専攻しつつ、レーシングカー製作の学生チーム代表を務めたことで学業との両立が認められ、理工学部創設者の藤原賞を受賞。



2009年に大手自動車会社に入社し、国内外の量産車設計に従事。その一方で、乗り物からもらった夢を引き継ぐべく、2012年に有志団体CARTIVATOR(カーティベーター)を設立。会社組織や世代を越えた人的ネットワークで、2020年東京五輪で空飛ぶクルマを使って聖火台に火をつけることを目指している。2017年からは慶應義塾大学大学院SDM研究科にて空飛ぶクルマの事業化研究も開始し、2019年からは特任助教を務める。

 CARTIVATOR : <http://cartivator.com/>

インタビュー

 <https://tokyo-startup.jp/interview/190>

04

町井 恵理さん (TSG2014ファイナリスト/NPO法人AfriMedico 代表理事)

最初の400文字

医療へのアクセスが困難な地域に配置薬を配布します。配布先の最終的な目標は、村落の各家族を想定しています。配置薬の中身は使用頻度の高い主要な医薬品(解熱剤・鎮痛剤など)で構成し、村落から選ばれた担当者に管理を任せる。管理担当者は、必要に応じて村落住民に医薬品を渡し、利用者は使用した分だけの費用をお支払いいただきます。担当者による定期的な訪問により配置薬を補充、使用した分だけの医薬品の代金を徴収します。その結果、医療機関を受診することができない、もしくは薬が手元にないがために我慢していた症状が緩和され、日々を健康に暮らしていただけるようになると考えています。特に、体力のない小さいお子さんは、体調を壊した場合に早期の対処がなされないがために死に至るケースが数多くあります。このようなケースでも命を救うことができるようになると考えています。(全370文字)

プロフィール

薬剤師。青年海外協力隊としてアフリカのニジェール共和国で、2年間感染症対策のボランティア活動に従事。現地での経験から、アフリカの医療環境を持続的な仕組みで改善したいと考え、グロービス経営大学院大学へ進学。「違いがあるからこそ共に学ぶものがある。アフリカと日本の両方を良くしたい」という思いから、AfriMedico設立に至る。



受賞歴：2014年 TOKYO STARTUP GATEWAY 最優秀賞／2015年 ICNet 社主催「40億人のためのビジネスアイデアコンテスト」でファイナリスト／2016年 人間力大賞受賞／2017年 Forbes JAPAN「世界で戦う日本の女性 55人」選出／2018年 日経ソーシャルビジネスコンテスト 海外支援賞／2019年 日経ビジネス「世界を動かす日本人 50」選出など

 AfriMedico : <https://afrimedico.org>

インタビュー

 <https://tokyo-startup.jp/interview/188>

05

松原 大悟さん (TSG2017セミファイナリスト)


最初の400文字

遠く離れた親に遠隔でお酌をしてあげるIoT製品の開発を進めています。空間を超えてお酒を酌み交わすことで、普段は気軽に会えない親子に団欒の時間を提供します。SNSでつないだ動画とお酌装置の動きを連動させることで、互いに相手の存在を身近に感じられます。私自身が、両親と離れて住んでおり、帰省する機会が限られている中で、父親の退職祝いや敬老の日、父の日などに新しい体験を含んだ親孝行をしたいと考え、本事業を実施したいと考えました。居酒屋の市場規模は約1兆円で、魅力的な市場です。遠く離れて住んでいる親子に、遠隔お酌により一緒に飲みに行く機会を提供できることで、新しい顧客層を開拓することができます。既に居酒屋と連携しており、販路、実証実験の場、サービス提供の場は確保されています。都市部と地元の居酒屋をつなぐことで、地方の活性化にもつながります。新たな親孝行の形を創出し、日本を活気づけたいです。(全395文字)

プロフィール

大手外資系メーカーで技術動向調査及び新規事業機会発掘に取り組む。ブータンへの旅で家族の絆と幸福度に強い相関を感じ、家族の絆から日本に活気を取り戻すことを目指す。



 遠隔お酌 Facebook ページ :

<https://www.facebook.com/oshaku.enkaku.5>

06

丸川 照司さん (TSG2018 メンバー / 株式会社 Nature Innovation Group (アイカサ) 代表取締役)

最初の400文字

傘を買うの悔しいと感じたことはありませんか？ 家には5,6本あるのに、欲しいときに無い。それで仕方なく500円でビニ傘を購入。それによって年間8000万本もビニ傘が買われています。同じ数だけゴミになっているということになります。私はとても変だと感じるのです。私たちは傘というモノではなく“濡れない体験”を買っています。

なのに要らなくなるモノを買い
結果的にゴミになり税金が使われ処分される
なおかつ環境に悪く持続性がない。

さらに言うと勝った人もハッピーではない。矛盾とギャップがここに沢山あります。500円払い傘を買うよりももっと安く濡れない体験を味わえた方がはるかに良いのです。ですが現在そんなシステムが日本には残念ながらありません。だから、私たちアイカサはITを使い安く傘を好きな時にどこでも借りれて返せるインフラを作るために現在挑戦して行きます。傘を借りることが当たり前の選択肢になりより気持ちいい社会になることを早く見たいです。

(全416文字)

プロフィール

台湾と日本のハーフで4割ほどシンガポールなど東南アジアで育ち中国語と英語を話せる。18歳の時にソーシャルビジネスに興味を持ち、社会の為になるビジネスをしたいと志す。19歳の時に子ども目線の反抗期カウンセラー、20歳に株式会社ノジマでセールストップ10、その後マレーシアの大学へ留学。在学中に中国のシェア経済に魅了され、私自身が最も欲していた傘のシェアリングサービスを大学を中退して始める。現アイカサ代表、夢は財団を作ること。



07

福井 真衣さん (TSG2018セミファイナリスト)

最初の400文字

学生の身でありながら、家族や親類の介護をもこなす『ヤングケアラー』が不満や悩みを共有することができる、介護関係者が集うインターネット上のコミュニティサイトを作る。ヤングケアラーという言葉は、今の日本にはまだあまり知られていない。しかしヤングケアラーの人口は増加しており、自分の時間を犠牲にしながら被介護者のために働く学生も多い。しかし日本において存在の知名度が低いヤングケアラーは、不満や愚痴など聞いてもらいたいことがあっても、彼らの話に理解を得ることはなかなか難しい。誰にも話を聞いてもらえないまま、少なからず精神的なストレスを抱えながら介護を行う。この状況を知った時、同じ学生として何かできることはないだろうか考えた。そこでこの御時勢、周囲に同志を見つけるのが難しいのなら、ネットを介したコミュニティを通じてヤングケアラーも同志を簡単に見つけることができるのではないかと考えた。実際に会うことは難しくとも、そのコミュニティを通じて介護に対する不満や悩みをはじめ、不安や愚痴なども共有し合うことで、まだ学生である彼らの精神的負担を少しでも軽減させてあげることができると期待している。(全493文字)

プロフィール

2001年生まれ、都内の国立中高一貫校に通う高校2年生。学校の授業の一環として始めた事業のブラッシュアップのためにTSGへエントリー。



あなたの400文字がある程度形になったら、それを信頼できる人に読んでもらい、感想や質問などのフィードバックをもらって下さい。1人、5人、10人と、これを繰り返すのを心よりお勧めします。

何故ならば、他者からのフィードバックから学び、自分自身とプランを進化させるのが非常に大切なのはもちろんのこと、あなたが本当にやりたいことを理解・共感し、応援してくれる仲間が増えていくからです。そうして広がった仲間とのネットワークは、実際にアイデアをカタチにするための強い応援団となってくれるはずです。

起業や、世界を変えることは、壮大な道のりのように聞こえるかも知れません。しかし、大切なことは価値を提供したい具体的な1人の顔を思い浮かべること、そして、価値を届けた先に世界がどう変わるのか、このビジョンを描き続けることです。更に、自分ならアイデアの卵を発見し、ビジネスとして育てられると信じて諦めず、「試し続ける」ことです。

東京発・世界を変えるスタートアップコンテスト「TOKYO STARTUP GATEWAY」は
2019年7月7日(日) 23:59まで、エントリー募集中です。
このガイドを通して磨いた「400文字のビジネスアイデア」を、ぜひぶつけてみてください。

⇒ TSG2019エントリーはこちらから <https://tokyo-startup.jp/entry>

