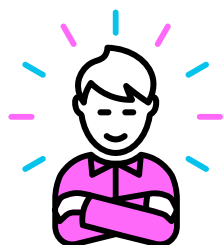
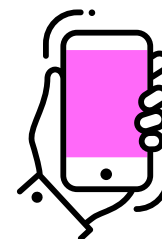


T O K Y O  
S T A R T U P  
G A T E W A Y

# TOKYO STARTUP GATEWAY 400字ワークブック ( 実例付き! )



2025年度版



主催



東京都

事務局



ETIC.

この度は、『400字ワークブック』を手にとってください、ありがとうございます！

このワークブックには、

「自分の中に感覚としてはあるアイデアを、400字の文章というカタチにするための考え方」  
「過去のTOKYO STARTUP GATEWAYへ参加したOBOGの実際の400字」  
「個人で出来るアイデア自体の見つけ方」

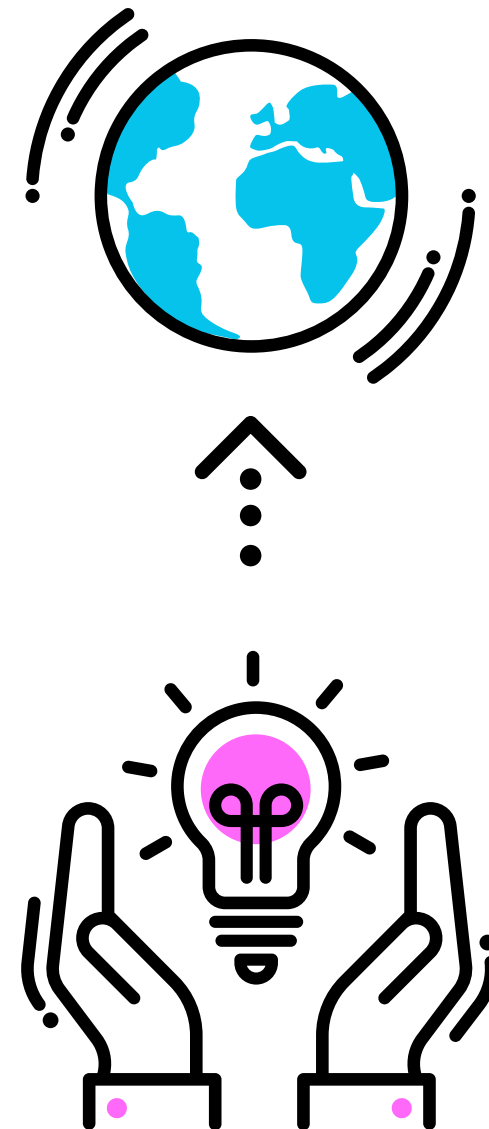
といった内容が掲載されています。

自分の現在の目的や悩みに合わせて、それぞれご活用下さい！

このワークブックが、皆さんの第一歩の手助けとなりましたら幸いです。

### [注意]

- ・当ワークブックの内容はTOKYO STARTUP GATEWAYの審査に関わるガイドラインではございません。  
したがって、当ワークブックの内容に沿って進めることが一概に審査の通過率を高めることを保証するものではありません。
  - ・当ワークブックは想いやアイデアを400字の言葉として形にしていくためのサポートを目的として作成しております。
  - ・既に今年度のTOKYO STARTUP GATEWAYへとエントリー済みの方でも、文章を修正した形や別のアイデアによって再度エントリー頂くことは可能です。
- ※個人の方から複数の応募があった場合、エントリー審査では最新の1件のみを審査対象とさせていただきます。



- P2 ..... はじめに
- P4 ..... 400字のつくり方
- P5～P8 ..... アイデアの見つけ方
- P9～P18 ..... OBOGの最初の400字
- P19 ..... その一歩が、世界を変える。

400字に自分のアイデアをどう表現すればよいのか？

いざ書き始めようとする、むずかしく感じる方も中にはいらっしゃるかもしれません。

どうやるのか？実現できるのか？など、いろいろと迷うこともあると思います。

しかし、「はじまり」において本当に必要なことは、

「何をやりたいか」

「なぜやりたいか」

この2つだけです。

さらにいえば、はじめから鮮明に書かれている必要もありません。

むしろ、「荒削りなまま」のほうが、これからたくさんの試行錯誤を重ねて

実際に事業をつくっていくにあたって重要になるときさえあります。

このワークブックには、TOKYO STARTUP GATEWAY(以降TSG)OBOGの  
参加当時の400字が載っています。

「何をやりたいか」「なぜやりたいか」に着目して、「はじまりのヒント」も  
記載していますので、ぜひ参考にしてみてください。



次に、400字のタネとなるアイデアのを見つけ方を、  
個人で出来るワークとして紹介します。

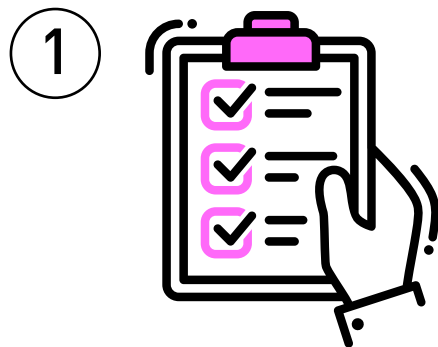
ここで紹介する3つのワークは、特別な準備はいりません。  
どれも自分の内側に向き合ったり、生活の中で気づきを意図的に得たり、  
あくまで日常の中からアイデアを発見するためのコツのようなものです。

ぜひ、気楽にやってみてください。

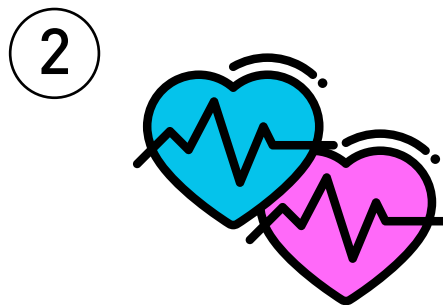


### 事前 準備

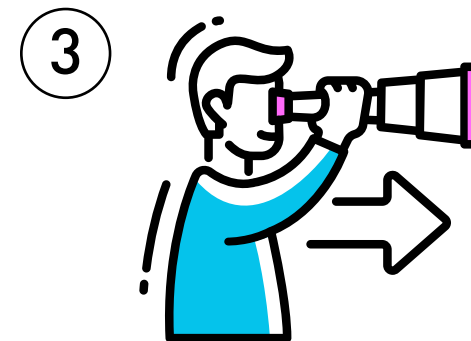
出来るだけ気持ちを落ち着けて、リラックス出来る場所での実施をお勧めします。  
携帯電話等は電源を OFF にするか、着信通知が出ない設定にするとより集中して取り組みます。



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。



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下さい。  
(思いっただけ、書き出して下さい。)



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。

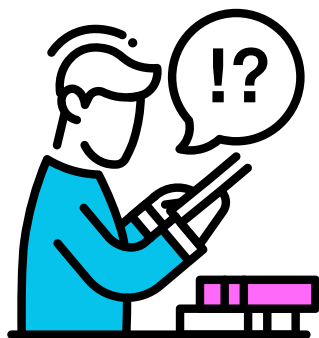
### ワンポイントアドバイス

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お勧めします。  
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もしれませんが、まずは遊び感覚で挑戦してみてください。

### 事前 準備

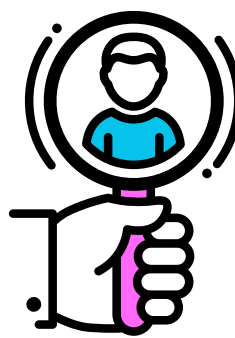
ふとした日常の中にも、あっと驚くようなアイデアに繋がるようなタネは転がっています。  
いつもより少し注意深く自分の日常を見つめてみて、課題や違和感を発見してみましょう。

①



ページ下部のワンポイントアドバイスを参考に、日常のどんな場面から課題や違和感を発見するか、決めて下さい。

②



課題や違和感を発見する場面の当たりをつけたら、その場面で「誰が、どんな困りごとやニーズを抱えているのか？」を書き出してみてください。複数あっても構いませんし、1つを深掘りしても OK です。

③



書き出した困りごとやニーズを眺めた上で、「この困りごとやニーズが解決された、理想の状態」を妄想してみてください。そして、何が起きたらその理想の状態を生み出せるか、付箋やノートに書き出してみてください。

### 📌 ワンポイントアドバイス

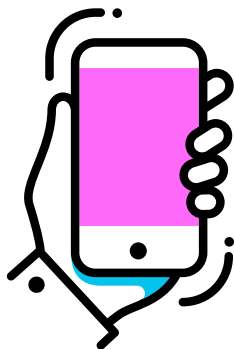
日常の中にも、至るところにニーズが隠されています。例えば、仕事や授業の中、家事や育児、仲間とおしゃべり、インターネットや SNS に流れてくるニュースやつぶやき、映画やドラマのワンシーンに、買い出しの行き帰り。忙しい生活の中では見逃しがちな違和感やニーズ、愛着や心のゆらぎがアイデアの種になるので、些細な気付きもメモしておくのがコツです。

## ■1人で出来るアイデア発見ワーク(機会探索編)

### 事前 準備

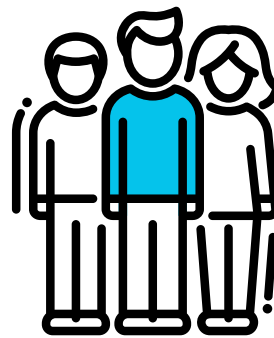
出来るだけ楽しい気持ちになるように、行ってみたい街をピックアップして下さい。  
そして、動きやすい服装で、外に出かける準備をして下さい。

①



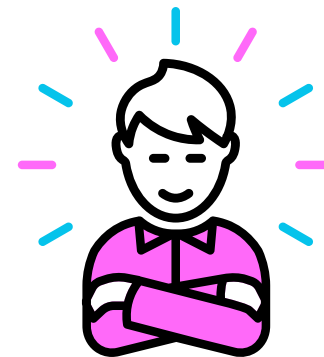
ペンとノート、カメラ付スマートフォンなど、発見を記録出来るアイテムを持って下さい。

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=iMH9wYenNnI>

01

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

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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。

## 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。



📄 Palmie : <https://www.palmie.jp>

## インタビュー

📄 <https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/2022/interview/211>

## 💡 事務局のひとこと

400字の段階では、アプリも動画レッスンも、世界への展開もまだなにもないところからのスタートでした。できるか・できないかは、あとから考えれば大丈夫です。「こうなったらいいな」の妄想を、まずは思いきり綴ってみてください。

02

梅津 円さん(TSG2017ファイナリスト/DomoLens Inc. CEO)

最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

VRで就労支援教材を作成し、吃音者がこれまで挑戦できなかった仕事の経験や挑戦する場を提供。そして、その教材自体が検定試験になっていて、そのゲームのスコアが就職や人材紹介などで仕事に繋がるような事業。この事業が実現することで、営業や人と話をする仕事をしたかったけど、吃音だからと、自分の可能性を諦めている人に吃音でも、営業もできるし、人と話す仕事だってできるんだ!と思ってもらえる。そこから小さな成功体験を経験し、自己肯定感が生まれ、より色んなことに挑戦できるようになる。そして、自分の人生に妥協せずに生き、後悔の無い人生を送り、幸せに生きれる人が増える。その結果、「働くを通じて、誰もが挑戦できる社会を創り、幸せに生きれる人を増やす」そのために、吃音者が可能性を諦めなくていい社会を実現したい。誰もが自分の人生に妥協せず、挑戦し、後悔の無い人生を送り、幸せに生きれる人を増やしたい。

プロフィール

DomoLens Inc. CEO/ 吃音改善の選択肢を増やし、障害で自分の夢や可能性を諦めなくていい社会を創る。そんな想いで2017年から社交不安と吃音症を改善するトレーニングVR「DomoLens」の研究開発してます makers4 期 / どーもわーく「世界初の吃音症改善プログラムをVRで実現し、吃音の歴史に変革を起こす」

 DomoLens : <https://domolens.jp>

## 事務局のひとこと

自分自身が当事者として全身で感じて課題を、自分なりの言葉でぶつけるところから、様々な物語がうごきはじめます。「具体的にどうすれば解決できるか?」は、ぜひコンテストのプロセスで見つけていきましょう!

03

江連 千佳さん (TSG2020 ファイナリスト / 株式会社 Essay 代表取締役 / 津田塾大学総合政策学部 3 年)

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

なんで女性のショーツはエロくなきゃいけないの？

ショーツの形についての固定概念を覆したい！

私は、女性用トランクスを開発し、女性の局部や鼠蹊部のかゆみ問題を解決します。女性はホルモンの周期上、局部や鼠蹊部にかゆみが発生しやすくなっています。例えば、月経中のムレによる痒みや妊娠中の鼠蹊部のかゆみなどが挙げられます。更に、「エロ」を求められる女性のショーツは一般的に鼠蹊部に沿い局部を圧迫する形状であり、デザイン性の高いショーツは生地が化学繊維であることも多く、更にかゆみを悪化させます。かゆみは40%も労働生産性を下げるという研究結果があるように、女性にとってはQoLを下げる大きな問題です。しかし、解決策はTバック、VIO脱毛、薬の3点しかなく、どれも選択の壁が高くなっています。だからこそ、局部と鼠蹊部に圧迫感のない女性用トランクスは、局部のかゆみを解決する「気軽な手段」という新しい選択肢となるのです。

## プロフィール

2000年に東京で生まれる。女性のデリケートゾーンの悩みがタブー視されている社会構造を問題視。「次の時代を生きる女性たちへ、私らしくある自由を届ける」をモットーに、エンパワメント・ブランド I \_ for ME を立ち上げ、ショーツ機能付き部屋着、“おかえり”ショーツを販売している。同商品はクラウドファンディングで72万円の資金調達に成功。同商品は、anan やマツコ会議をはじめ、メディアで話題に。事業は、Tokyo Startup Gateway 2020 でファイナリスト、APT Women 6 期生、Makers University6 期生に採択され、Global Student Entrepreneur Award 日本 3 位など評価を受けている。



 I \_ for ME : <https://i-for.me>

## インタビュー

 <https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/461>

 事務局のひとこと

「当たり前のように思っているけれど、言いにくいこと」が、皆さんの身のまわりにもあるかもしれません。「これって、よく考えたらおかしくない?」「普通だと思ってたけど、もっとよくできるかも。」そんな視点で日常をみわたすと「新しいあたりまえ」がみえてくるかも。

04

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字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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くと共に、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。

## 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://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/225>

 事務局のひとこと

「①考えるようになったいきさつ」「②社会における事実や指摘」「③ふまえて、私が実現したいこと」の構成でまとまっています。特許の取得も、「調べること」から第一歩がはじまります！

05

田ヶ原 絵理さん (TSG2018 ファイナリスト / 株式会社 CAN EAT 代表取締役 CEO)

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

普段人付き合いや仕事に追われるサラリーマンに向けて、まったくデジタルツールから切り離された世界でゆっくり休養をとることができるツアーを提供します。これまで休養のひとつとして自然豊かな場所や異国の地へ旅行に行っても、調べものをしたり写真を撮ったりする必要があってどうしてもデジタルツールから逃れることは難しい現状があります。そんな中、ブルーライトに一切触れず、電気照明も一切つけず、日の光だけで生活することで、デジタルツールへの依存性を遮断し休養の価値を高め、体内時計を安定させることにより生活習慣の改善やマインドフルネスの実現が期待できると考えています。

ツアー客には予め、時計を含めたデジタルツールをすべて預かった上で、「旅キット」なる行動表を渡して旅行を楽しんでもらいます。旅先のフォトスポットには、現地のカメラマンが待機していて自撮りをしなくても素敵な写真を撮ってもらえます。思い出はきちんと残しつつ、休養を集中して楽しんでもらえるサービスです。普段、過度な緊張にさらされている現代人に深い休養を与え、また新しい気持ちで仕事に励んでもらえるような「休み方」を提案したいと考えています。

 本人からのひとこと

自分が本当にやりたかった「食のパーソナライゼーション」のアイデアは会社の中で事業答申中だったので、この400字はサブのアイデアでした。でも最初の400字と全く違って、事業化するぐらいプログラムの中でアイデアが磨かれていくのがTSGの魅力です。

## プロフィール

アレルギー対応食アドバイザー・中級食品診断士。マクドナルドや伊勢丹などの飲食店でのアルバイト経験を経て、大日本印刷株式会社に入社。新規事業企画実行部署で7年間で4つのサービス立ち上げに携わり、OCR家計簿アプリを250万DL規模のアプリに成長させる。母が米アレルギーになったことをきっかけに、「食事制限がある世界31億人の外食を救う」をテーマとしたサービスCAN EATを創業。ホテルやブライダル関係のアレルギー対応講師をつとめる。

 CAN EAT : <https://about.caneat.jp>

## インタビュー

 <https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/80>

06

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

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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。

## プロフィール

'09年、トヨタ自動車に入社し、量産車設計に従事。'12年に業務外で有志団体CARTIVATORを設立し、'14年より「空飛ぶクルマ」の開発を始動。'17年のトヨタグループ15社からの協賛を皮切りに、計100社超のスポンサー企業からの支援を受ける。'18年にはトヨタを退職し、起業家兼 慶應大・空飛ぶクルマラボ特任助教に。スピンオフした(株)SkyDriveと共に、'20年に日本初の空飛ぶクルマの有人デモフライトを達成。'21年からは有志団体をDream Onと改名し、「未来へのタイムマシンの実現」を目指して、代表を務める。

 Dream On : <https://dream-on.or.jp>

## インタビュー

 <https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/260> 事務局のひとこと

今でこそよく見聞きするようになった「空飛ぶクルマ」。2014年当時、中村翼さんはラジコンのようにも見える1/5の試作機を持ち歩きいろいろな人や場で夢を語り歩いていました。国産の空飛ぶクルマが上空を飛ぶ日もすぐそこです！

07

福井 真衣さん (TSG2018セミファイナリスト)

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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と考えた。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。

## プロフィール



2001年生まれ、東京都出身。東京学芸大学附属国際中等教育学校5年次在学中、ヤングケアラーを知り、支援に関する研究を開始。数々の有識者へのヒアリングで得た知見や校内における発表会や意見交流を経て考案した事業のブラッシュアップのためTSG2018にエントリー。現在立教大学観光学部に在学中。

受賞歴：TOKYO STARTUP GATEWAY2018 セミファイナリスト／東京学芸大学附属国際中等教育学校 ISS チャレンジ 2018 成果発表会 SGH 部門『附属高等学校大泉校舎同窓会賞』受賞／第6回高校生ビジネスプラングランプリ『プラン100』選出／まちだ未来高校生ビジネスアイデアコンテスト2018『最優秀賞』受賞

 事務局のひとこと

2018年当時、高校生だった福井さんはヤングケアラーの状況を知ってからいち早く動き始めました。今では様々なメディアで特集されるなど、社会課題として広く認知されはじめています。「まだ知られていないけど、自分や身近な人の困りごと」は、もしかするとみんなも困ってるかも？

08

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字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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。

## 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://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/141>

 事務局のひとこと

ご自身の専門性や経験を活かし、現場の様子と事業案を具体的にありありと描かれています。ひとりひとりの専門性や経験が、新しい事業やイノベーションにきっと繋がります。

09

松原 大悟さん (TSG2017セミファイナリスト)

## 最初の400字

参考

— 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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

## 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、距離を超えて人をつなぐことを目指す。コロナ禍での新たな課題解決に挑戦中。

メディア掲載：日経 MJ、毎日新聞、テレビ東京 (WBS, トレたま)、NHK (おは Biz)、読売テレビ (すまたん)、日本テレビ (news zero)、NHK (サンドの東北酒場で逢いましょう)



📌 遠隔お酌 : <https://enkakuoshaku.localinfo.jp/>

 本人からのひとこと

離れて暮らす祖父母と孫をつないだ敬老の日のお祝い、実家と東京の居酒屋をつないだ大学生の卒業祝いなど、実際の体験を通して多くの方に喜んで頂きながら、届けたい提供価値が伝わるかを検証してきました。

10

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字

参考 — 「何をやりたいのか」の部分 — 「なぜやりたいのか」の部分

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るので。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。

## 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。



📄 アイカサ: <https://www.i-kasa.com>

## インタビュー

📄 <https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/interview/185>

 事務局のひとこと

「なぜやりたいのか」という思いを前面に描かれていますね。丸川さんのこの思いが現在の事業の根幹になっているのではないのでしょうか。How の部分もちろん大事ではありますが、まずはなぜやりたいかだけを追求するだけでも構いません。

## ■その一歩が、世界を変える。

皆さんが書いた400字のアイデアは、世界がよりよく変わる第一歩です。  
こんな400字でいいのかな?と思ったとしたら、  
すでに真剣にアイデアに向き合っている証ではないでしょうか。  
そして、あなたの一歩目を、TOKYO STARTUP GATEWAYは心から応援します。

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  
**2025年7月6日(日)23:59**まで、エントリー募集中です。

どんな険しい道のりも、どんなにスゴイ未来も、「はじめの一歩」から全てがはじまります。

あなたが描く「400字のビジネスアイデア」を、ぜひありのまま、  
おもいきりぶつけてください。

⇒ TSG2025のエントリーはこちらから  
<https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/2025/entry>



●東京発・世界を変えるスタートアップコンテスト  
<https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/>



●TSGの起業コミュニティ  
<https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/school/>



●TSG出身者の起業ストーリーや400字アイデア  
<https://tsg.metro.tokyo.lg.jp/stories/>

