

あなたの想いが道になる。  
創業時と創業支援において大切なこと

OMOYA

OMOYA Inc. 代表取締役  
猪熊 真理子

# PROFILE

## 猪熊 真理子 MARIKO INOKUMA

OMOYA INC. 代表取締役社長

(一社)at Will Work理事

(一社)全日本伝統文化後継者育成支援協会 役員

東京女子大学文理学部心理学科卒業。学生時代に女性の自信形成に興味を持ち、心理学を学ぶ。認定心理士。

2007年(株)リクルートに入社。「ゼクシィ」や「Hot Pepper Beauty」などの事業で事業戦略、ブランドプロモーション戦略、マーケティングなどに携わる。

会社員の傍ら、「女性が豊かに自由に生きていくこと」をコンセプトに、1社目を起業。Wワーク(副業)で講演やイベント、セミナーなどで女性支援の活動を行い、高校生から70代の女性まで延べ3千人を超える女性たちと出逢う。

2014年2月にリクルートを退職し、3月に株式会社OMOYAを設立。

株式会社OMOYAでは、主に女性消費を得意とした、経営・ブランドコンサルティングや企画マーケティング、組織のダイバーシティマネージメント改革、企業内の女性活躍推進などを行う。経済産業省「平成28年度地域創業促進[援研修]講師」、「平成28年度中国地域中小企業等人材コーディネート事業」ダイバーシティ経営セミナー・ファシリテーターなどを歴任。

社会人女性の学びの場「女子未来大学」ファウンダー。多様な価値観の多様な幸せを女性たちが歩めるような未来を目指して女性のキャリアや心理的な支援活動などを行っている。

著書に「私らしさ」のつくりかた(サンクチュアリ出版)



事業(ビジネスサイド)

企業メッセージ

プロモーション戦略

目に見えない  
想いの通訳

マーケティング  
事業企画

インサイト

マーケット(消費者)

OMOYA

OMOYA INC. CONCEPT

あなたの想いが道になる。

<目指す世界 way>

それぞれが多様な想いや価値観を持ちながら、  
自らの原点を理解し、想いに対して誠実に歩める世の中へ。

女性の力を日本の中心に。  
女性たちの可能性を最大化できる社会へ。

OMOYA

<http://www.omoya-inc.com/>

# OMOYA Inc. 事業内容

## 1.経営コンサルティング・ブランドコンサルティング事業

## 2.企画・マーケティング・プロモーション事業

商品・サービス開発、新規事業立案

ウーマノミクス・マーケティング

## 3.文化人マネージメント事業

予防医学研究者(医学博士) 石川善樹など

## 4.女性の活躍支援・推進事業

女性の創業・起業支援

女性の活躍を推進するための企業向けコンサル、研修・講演事業など

女性プロデューサー事業、社会人女性の学びの場「女子未来大学」

創業補助金

# 創業補助金を活用してよかったこと

## 1. 事業を始める時の初期投資の負担の軽減

立ち上げの際にかかる事業の費用を負担してもらえるので、資金繰りに時間工数を取られず、事業立ち上げに集中できる。

## 2. 事業計画を策定し、説明する機会があることで、自分ひとりでは気付かない事業の視点を持てる。

### <さらに欲を言えば…>

・手続きのフローや書類の複雑さがかなりあるので改善して頂けると嬉しい。(必要な書類が分かりづらい、デジタルFMTなどを利用するともっとミスが減るのでは?)

# 創業支援の実績(一部)

◎台東区スタートアップ女性起業家コース



◎荒川区スタートアップセミナー



◎近畿経済産業局 LED関西 基調講演



◎埼玉県創業スクール 女性起業家コース



# 創業を増やすために大切な4つの軸

## ① 見つける

事業成長可能性がある事業プラン、  
経営者として素質のある人材の発掘。  
見極める視点を持ちながら、可能性も含めて評価し、見つけ出す。

## ② 育てる

事業企画と戦略実現のノウハウを学ぶ機会がない人が多いので、創業者育成の「学びの機会」が必要。  
アカデミー・講座・勉強会、  
メンターとのマッチングなど。

## ③ 繋がる・繋げる

ビジネスの多くは人との出会いによって創出される。個人的な成長だけでなく、事業成長に繋がる  
アライアンスなども可能性大。  
起業家同士・支援機関とのマッチング  
(横)、先輩経営者やメンターとの  
繋がり(縦)など。

## ④ 実現する・継続する

戦略を描くだけでなく、実現するためには、実行力、人を巻き込む力、  
組織推進力など様々な力が必要。  
短期的な利益だけでなく、続く会社を  
目指して中長期的な視点や続けるための  
経営知見も必要。

# 創業時に陥りがちなポイント

## ◎コアコンピタンス、競合優位性、独自性を見つけ、 “ビジネス化”するところが弱い。

(そのためには…)市場の把握、競合の把握、時間軸や時代感覚を持って市場を見られるか。マーケティングの基礎知識。お客様からのフィードバックを自社の価値に変えられるか…など。

## ◎女性の創業講座で最もニーズがあるのは「マネタイズ」と「顧客獲得」。

(そのためには…)マネタイズモデルを知る。自社の価値をつくる。身の丈にあった、プライシング(価格設定)やマネタイズモデルを実現できるような学びの機会が必要。顧客獲得(集客)もマーケティングのノウハウを知らないのでは商品があっても、認知されない、お客様が見つからない。

## ◎「楽しんで稼ごう」は失敗のもと。

(そのためには…)世の中にあるビジネスの仕組みを知る(世間知らずにならない。情報弱者にならない)。小さく産んで大きく育てる(身の丈起業)

# 国として創業時に支援して欲しいこと

## ◎経営者を「孤独」にしない。創業支援のビオトープを作る。

おひとり様起業のような経営者は大概孤独です。必要な「情報」「人材」「資金」「労力」も全部自分一人で集めなければいけないと思っている。創業の“体幹”として必要な知識・スキルは意外と共通している。単発的な支援ではなく、継続的な創業者育成の「ビオトープ(生態系)」が必要。

## ◎ひとり起業・プロジェクト型ワークはもっと増える。

ある一つのプロジェクトに、個人で起業している様々な人が集まり、プロジェクトをチームワークで実現し、ミッションが終われば解散するといった、プロジェクト型の働き方はもっと増えると思う。ひとり起業でも開業率アップに繋がるようなカウントを。

## ◎新しい技術・サービスが既得権益に潰されないこと。

ベンチャー企業が新しい技術や商品を開発しても、すでに既得権益を持っている大手企業や老舗企業に邪魔をされたり、潰されてしまうことがある。新陳代謝を生んで新たな経済効果を作るためにも、マネーパワーのない小さな企業も利権構造に巻き込まれることのない支援体制が欲しい。

# 創業時の手続きをワンストップで簡略化

創業補助金に限らず、  
創業時の手続きや必要な専門家のマッチングにはまだまだ課題がある。  
ただし、便利なWEBサービスなども多く出てきているので、インターネットを利用した分かりやすいマッチングプラットフォームなどあればハードルが下がる。

