

みたか身の丈起業 チャレンジ 2023

複業・独立・オンリーワン！

「人生100年時代」と言われるようになった日本の長寿社会では、「終身雇用」「年功序列」も過去のものとなり、年金支給開始年齢も引き上げられるなか、個々人がいかに経済的に自立して生きていくかが問われる時代になっています。

一方で、新型コロナウイルス感染症により、オンライン会議や在宅勤務、テレワークなど「新しい生活様式」が日常に根付いたことも大きな変化と言えます。三鷹や多摩地域、都内、あるいはこうした地域の枠を越えて活動している**起業家の先輩たち**のリアルな話を聞きながら、起業準備に不可欠な「**ビジネスプラン策定方法**」を身に付けてみませんか。



オンライン起業



オンリーワン

10月11日(水)～12月20日(水)
毎週水曜日 午後7時～8時30分

全 **11回**
教室とオンラインでの
受講があります

定員
15人
(先着制)

Web申込はこちらから

お申し込み・お問い合わせ

三鷹ネットワーク大学推進機構

申込期間 ▶ 8月22日(火) 9:30～10月10日(火) 21:00

電話 0422-40-0313

FAX 0422-40-0314

URL <https://www.mitaka-univ.org/>

郵送先 〒181-0013 三鷹市下連雀 3-24-3 三鷹駅前協同ビル 3階



ビジネス 関連	三鷹ネットワーク大学企画連続講座	C234
	みたか身の丈起業チャレンジ 2023—複業・独立・オンリーワン	0500

講座趣旨
「人生 100 年時代」と言われるようになった日本の長寿社会では、「終身雇用」「年功序列」も過去のものとなり、年金支給開始年齢も引き上げられるなか、個々人がいかに経済的に自立して生きていくかが問われる時代になっています。 一方で、全世界に蔓延した新型コロナウイルス（COVID-19）感染症により、オンライン会議や在宅勤務、テレワークなど「新しい生活様式」が日常に根付いたことも大きな変化と言えます。COVID-19 は、大都市への人口・経済活動の過度な集中や、グローバル経済と大量消費社会のマイナス面を改めて浮き彫りにしました。ポスト・コロナの時代に入った今日、今まで以上に地域に根差した循環型の社会が求められています。 こうした時代背景を踏まえ、本連続講座では、「独立」や「起業」に関心がある方や準備中の方、既に起業したものの一度立ち止まって事業を見直したい方を対象に、三鷹や多摩地域、都内、あるいはこうした地域の枠を越えて活動している起業家の先輩たちのリアルな体験談を参考にしつつ、講師の指導のもとグループワークを行い、起業に向けた「ビジネスプラン（事業計画書）」を策定する訓練を行います。

講座開催概要		
日 程	全 11 回（2023 年 10 月 11 日～12 月 20 日、毎週水曜日）午後 7 時から午後 8 時 30 分まで	
定 員	15 人（先着制）	
受講料	15,000 円 ※初回講座時のお支払いとなります。	
教材	レジュメ資料、副読本	
難易度	★★★	
会場	三鷹ネットワーク大学（教室 AB）	10 月 11・18・25 日、11 月 1・8・15 日、 12 月 6・13・20 日
	Zoom オンライン会議システム	11 月 22・29 日
申し込み	8 月 22 日（火）午前 9 時 30 分～10 月 10 日（火）午後 9 時 ☐ WEB ☐ FAX ☐ 窓口 ☐ 郵送	
留意事項	・教室で受講する「座学」が 9 回、Zoom オンライン会議システムを使った「オンライン講座」が 2 回あります。インターネット環境と端末についてはご自身で用意してください。 ・オンライン講座の Zoom ミーティング ID とパスコードは初回の講座で教室にてお伝えします。	

講座内容
・街の賑わいを目指す飲食業、夫婦で展開する個性的な文具デザイン、シェアオフィス経営といった身近な分野で実際に起業して経営を軌道に乗せた先輩方を講師に招き、起業を志した動機から現在の事業、将来の展開も含めて語っていただきます。同じ業種の事業者との競合にどう勝ち抜くのか、また苦境や失敗をどう乗り越えたか、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）による「自粛要請」の経営への影響、対応方法・工夫、ポスト・コロナ時代における経営面での新たな取り組みにも触れます。 ・その後、マーケティングやプロモーション（販促）について Web サイトや SNS などオンライン媒体と、フライヤーなど紙媒体の両面から解析します。 ・これらのプロセスを踏まえて、ベテラン講師の指導を受けながら受講者自身が自らの「ビジネスプラン」策定に取り組む演習を 3 回行います。 ・受講者が演習で策定した「ビジネスプラン」を講師・受講者全員がお互いに評価し、一人では気づけなかった面や事業の将来性まで踏み込み、その実効性・実現性に磨きをかけます。

講座日程・内容		
第1回 10月11日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	齊藤 憲仁 三鷹 SOHO 倶楽部共同代表、アイポイント代表
	オリエンテーション&複業から独立への道	
	教室 AB 前半は、事務局が本講座の各回カリキュラム、スケジュール、オンライン受講方法を説明してから、受講者が自己紹介を行います。後半は、本連続講座の組み立てと、「起業」とはということか、本講座が提案する「身の丈」とは何かについて講師が解説します。さらに、この連続講座が目指すビジネスプラン（事業計画）策定への意識付けを行います。	
第2回 10月18日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	鈴木 佳範 パブリック・スペース株式会社 代表
	売れる商品・サービスとは（１） まちの空気と温度を作る飲食ビジネス	
	教室 AB JR 中央線・三鷹駅南口で CAFE HI FAMIGLIA(カフェ ハイファミリア)を、武蔵境駅から東小金井駅に続く鉄道線路高架下の回遊歩行空間「ののみち」で Cafe Sacai（カフェ サカイ）とタルト専門店・クラフトビール・デリ・カフェからなる複合ショップ on d（オンド）を展開する鈴木さんは、2022 年 3 月にキラリナ京王吉祥寺に進出しました。「みんなが幸せを感じられる公共空間」ビジネスを意識し、そこに至った経緯と秘訣、今後の展開を語っていただきます。	
第3回 10月25日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	松岡 厚志 株式会社ハイモジモジ 代表
	売れる商品・サービスとは（２） ものづくりの秘訣と落とし穴 ～共感ビジネスの現在地～	
	教室 AB グッドデザイン賞を受賞した伝言メモ「Deng On」や夫婦喧嘩から生まれた書類収納ボックス「WORKERS'BOX」など、文房具を中心としたオリジナル商品を開発・販売する中で見つけたヒットの秘訣と、陥りがちな落とし穴を実体験からお話しします。教室では実際に開発したプロダクトの実物に触れていただき、特長を詳しく解説。販売数を伸ばした秘訣や上手く波に乗れなかった事例も紹介します。また、商品やブランドにおけるネーミングの重要度についても言及します。	
第4回 11月1日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	竹内 健一 ユーカリ行政書士事務所 代表
	売れる商品・サービスとは（３） 事業計画に基づく営業方法の取捨選択	
	教室 AB 定年退職後に実践した「成功例のモデリング」（※）から始める PR・営業方法についてお話しします。まずは、事業計画（ビジネスプラン）を練り、次に実行、検証しますが、計画に基づく営業・プロモーション戦略の構築・実践方法や、Web サイトに加え従来型の対人・対面型営業など PR 方法の取捨選択の大切さを説きます。 ※ 他の起業者がうまくいった事例を、モデル化（類型化）して分析し、自分の起業に取り入れること	
第5回 11月8日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	森下 ことみ 有限会社そーほっと 代表取締役
	売れる商品・サービスとは（４） 事例から知る「起業・創業」	
	教室 AB 週3日5時間のパートタイムで働いた三鷹市 SOHO パイロットオフィスでの仕事を通して「忙しそうだけれども生き生きと働く人々」と出会い、当時の受付スタッフ 6 名で、そんな皆さんのお手伝いをするユニット「そーほっと」を立ち上げました。 創立 20 年を迎える「そーほっと」の事例紹介と、東京都の「女性・若者・シニア創業サポート事業」の地域アドバイザーとして約 200 件の創業相談に対応した経験から、創業時に必要なこと、事業を継続する上で大切なことなどをお話しします。	
第6回 11月15日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	河瀬 謙一 SOHO CITY みたかフォーラム 理事長
	売れる商品・サービスとは（５） 起業事例の振り返りとグループワーク	
	教室 AB 今回からは自分が手掛ける事業と商品・サービスを決定し、事業計画書を作成することを意識してコマを進めていきます。その準備として、講師から起業のきっかけに関する事例紹介や今までの振り返りとグループワークを行います。自らの事業と手掛ける商品・サービス決定への手がかりをつかみとりましょう。	

第7回 11月22日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	齊藤 憲仁 三鷹 SOHO 倶楽部共同代表、アイポイント代表	
	身の丈マーケティングとプロモーション（1）		Zoom オンライン
	マーケティングは重要ですが、大企業と同じことを行うことは難しいため身の丈に合った方法で行う必要があります。そこで、今から準備しておくことや試してみると良いことなどを三鷹や私の事例を交えながらご紹介しします。その後、気づいた点や皆さんの体験などを話し合うことを通じて、それぞれのビジネスプランのヒントにしてもらいたいと思います。		
第8回 11月29日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	齊藤 憲仁 三鷹 SOHO 倶楽部共同代表、アイポイント代表	
	身の丈マーケティングとプロモーション（2）		Zoom オンライン
	プロモーションで使用されているツールには様々なものがありますが、最も多く使われているツールは、やはり Web サイトです。そこで、Web サイトをベースに他のツールと掛け合わせた身の丈起業でも活用できる具体的な PR 方法をご紹介します。その後、気づいた点や皆さんの体験などを話し合うことを通じて、それぞれのビジネスプランのヒントにしてもらいたいと思います。		
第9回 12月6日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	河瀬 謙一 SOHO CITY みたかフォーラム 理事長	
	ビジネスプランを磨こう（1）		教室 AB
	事前に「事業計画書の書き方動画」を視聴して、自分自身の事業計画書（ver.1）を可能なところまで書き上げて当日にご持参ください。講座では数人のグループに分かれ、各自の事業計画を発表しあい、質疑応答と相互アドバイスを行います。第三者の忌憚のない意見を取り入れることで、事業計画をブラッシュアップしましょう。なお、事業計画書（ver.1）は他人には見せません。完成度が低くても一向に構いません。		
第10回 12月13日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	河瀬 謙一 SOHO CITY みたかフォーラム 理事長	
	ビジネスプランを磨こう（2）		教室 AB
	前回の講座で得た「意見」と「気づき」を取り入れ、書き直した事業計画書をご用意ください。この時点では大いに迷いが生じますが、気にし過ぎないようにしましょう。当日は前回とメンバーを入れ替え、事業計画書のブラッシュアップを目的としたグループワーク（その2）を行います。全身をアンテナにしてさらなる事業計画書の進化を目指しましょう。		
第11回 12月20日 (水) 午後7時～ 8時30分	講 師	河瀬 謙一 SOHO CITY みたかフォーラム 理事長	
	ビジネスプランを磨こう（3）		教室 AB
	ビジネスプラン発表：受講者各自が練り上げたビジネスプランを、パワーポイントを使い、誰にでも、わかりやすく、簡潔に、全員の前で発表しあいます。今回も講師や他の受講生からの忌憚のない意見とアイデアをいただき、さらなる事業計画の進化を目指します。発表することでさらに多くの気づきとヒントが得られる貴重な体験です。		

受講に当たっての注意事項

- ・講座をより効果的に吸収できるよう、次ページ「講師を務めるみなさん」に記した URL や 推薦図書 で講師の今日までの歩みや背景、考え方、講座内容に関する情報を事前に予習しておくことを推奨します。

教材について

- ・講義の教材として、レジュメ資料のほか次の副読本を配布します。
- 『個人事業からはじめる 独立・起業マニュアル』前田隆正・河瀬謙一/著（クロスメディア・パブリッシング）

① オリエンテーション&複業から独立への道 ⑦⑧ 身の丈のマーケティングとプロモーション (1)(2)

“布団が干せる SOHO になる！”

さいとう のりひと 三鷹 SOHO 倶楽部共同代表
斉藤 憲仁 アイポイント代表



1995 年武蔵野美術大学卒業。デザイン会社、コンサル会社等を経て独立。三鷹の創業支援に関わりながら、レンタルブース「SOHO プラザ A」の運営も手がけている。武蔵野大学で情報科目の非常勤講師、専門学校 TSB でビジネスデザイン学科の非常勤講師も務める。

オススメのビジネス書は、平田雅彦『ドラッカーに先駆けた江戸商人の思想』（日経 BP、2010 年）、田中祐一『僕たちは、地味な起業で食っていく。』（SB Creative、2019 年）、尾崎美穂『経営とデザインのかけ算』（合同フォレスト、2020 年）。

アイポイント <https://www.e-ipoint.com/profile.html>

② 売れる商品・サービスとは(1) まちの空気と温度を作る飲食ビジネス

“公共空間的カフェの連鎖を”

すずき よしのり パブリック・スペース (株) 代表
鈴木 佳範



パブリック・スペース株式会社 代表取締役。岩手県出身、明治大学商学部卒。マーケティングコースでカフェの研究をする。大学卒業後、J R 中央線・三鷹駅南口のライフスタイルショップ「デイズ」カフェのマネージャー、デイズカフェ国分寺の立ち上げを経て、29 歳で三鷹駅南口にて

「カフェ・ハイファミリア」で独立。武蔵境にカフェサカイ、クラフトフード「オンド」を立ち上げ、3 店舗を経営。さらに、2022 年 3 月にキラリナ京王吉祥寺 4 階に軽食、コーヒーでくつろげる「And Cafe Sacai」をオープン。

Cafe Hi famiglia (カフェ ハイファミリア) <http://www.hi-famiglia.com>

Cafe Sacai (カフェ サカイ) <http://www.cafe-sacai.com>

ond (オンド) <http://ond-craftfood.com/>

And Cafe Sacai <https://www.kirarinakeiokichijoji.jp/shop/?cd=000111>

③ 売れる商品・サービスとは(2) ものづくりの秘訣と落とし穴 ～共感ビジネスの現在地～

“膝を打つ「ニーボン」なプロダクトを展開”

まつおか あつし
松岡 厚志 株式会社ハイモジモジ 代表



1978 年生まれ、滋賀県出身。関西学院大学社会学部卒。大学在学時よりフリーライター。2010 年株式会社ハイモジモジ創業。2012、2016 年グッドデザイン賞受賞。2014 年より御茶の水美術専門学校非常勤講師（～2020 年 / ロゴデザイン担当）。2020 年よりネームデザイナーとしての活動もスタート。

株式会社ハイモジモジ <https://www.hi-mojimoji.com/>

ネームデザイナー <https://www.name-designer.tokyo/>

自著『じわじわくる文具』（玄光社、2022 年 7 月）<https://www.ziwabun.com/>

④ 売れる商品・サービスとは (3)
事業計画に基づく営業方法の取捨選択

“気軽に楽しく起業”

たけうち けんいち

竹内 健一 ユーカリ行政書士事務所 代表



1978 年中央大学商学部会計学科卒業。多摩地区の金融機関にて総務・人事・経営担当として企業経営全般に携わる。2016 年、定年退職と同時に自宅にて起業。それまで取得した行政書士・宅建士・ファイナンシャルプランナーなどの資格を活かし、会社設立、経営支援、許認可手続き、相続・遺言、不動産などの業務を幅広く展開中。

ユーカリ行政書士事務所 <https://www.yuukari.co/>

⑤ 売れる商品・サービスとは (4)
事例から知る「起業・創業」

“三鷹から高田馬場シェアオフィスへ進出”

もりした ことみ

森下 ことみ

有限会社そーほっと
株式会社まちづくり高田馬場
代表取締役



広島県出身、龍谷大学文学部卒。27 歳で結婚を機に上京。10 年の専業主婦生活ののち、1998 年にオープンした三鷹市 SOHO パイロットオフィスの受付アルバイトを機に、ビジネスサポートチーム「そーほっと」立ち上げ、2004 年 3 月法人化。現在の主な事業は次のとおり。

- ・シェアオフィス & コワーキングスペース CASE Shinjuku 運営
<https://case-shinjuku.com/>
- ・新宿区立立高田馬場創業支援センター 指定管理者
<https://incu.shinjuku-center.jp/>
- ・東京都 女性・若者・シニア創業サポート事業 地域アドバイザー
<https://cb-s.net/tokyosupport/>
- ・高田馬場経済新聞 (Web メディア)
<https://takadanobaba.keizai.biz/>

⑥ 売れる商品・サービスとは (5)
⑨⑩⑪ ビジネスプランを磨こう (1) (2) (3)

“ 起業相談ならおまかせ ”

かわせ けんいち

河瀬 謙一

SOHO CITY みたかフォーラム理事長
有限会社ピッツ&カンパニー 代表取締役



1979 年早稲田大学理工学部卒。エイブリー・トッパン株式会社などの会社員生活を経て、91 年印刷の企画営業で独立。「身の丈起業塾」をはじめ多くの創業支援事業に関わる。ソフトな時代の起業に必要なのは、地道な創意工夫の積み重ねだと確信している。

オススメのビジネス書は、ピーター・シムズ『小さく賭けろ! 世界を変えた人と組織の成功の秘密』(日経 BP、2012 年)、高田晃『ネット集客のやさしい教科書 小さな会社がゼロから最短で成果をあげる実践的 Web マーケティング』(エムディエヌコーポレーション 2017 年)

ブログ「河瀬ビジネスサロン ライフワークをものにしよう!」

https://blog.goo.ne.jp/coordinator_2005

三鷹ネットワーク大学 受講者登録用紙

*すでに受講者登録を済まされている方は必要ありません。インターネットでもご登録ができます。

※太枠内の項目は必須事項です。

登録日：西暦 年 月 日

お 名 前	フリガナ	性 別 (任 意)		生年 月日	西暦 年 月 日
受講者区分 ※該当する番号を1つ選んで○をつけてください。	(1) 【市 民】 三鷹市にお住まいの方(学生は除く) (2) 【市民(在勤・在学)】 三鷹市外にお住まいで、三鷹市内の職場・学校に通われている方 (3) 【市民学生】 三鷹市にお住まいの学生の方 (4) 【会 員】 勤務先、学校等が三鷹ネットワーク大学の正会員または賛助会員の方 (5) 【一 般】 三鷹市外にお住まいの方				

Eメール					
緊急連絡先	携帯電話番号：		携帯Eメール：		

《郵便物の送付先※振込用紙や受講証等のお送り先を、下記から選んでください。》

郵便物送付先	ご 自 宅	勤 務 先
--------	-------	-------

《ご自宅》

ご 住 所	〒 —				
電話番号		F A X			

《勤務先・学校名等》

勤務先名称	※学生の場合は学校名と学部・学科名				
勤 務 先 部 署 名	※学生の場合は学籍番号		役職名		
ご 住 所	〒 —				
電話番号		F A X			

《ご職業等》※職種・業種について該当するものにそれぞれ○をつけてください。

勤務先業種	①官公庁 ②団体 ③教育 ④宗教 ⑤医療 ⑥建設 ⑦金融・保険 ⑧製造 ⑨運輸・通信 ⑩農林水産 ⑪電気・水道 ⑫不動産 ⑬卸・小売 ⑭飲食 ⑮IT・ソフト ⑯その他
職業(職種)	①経営者 ②役員・管理職 ③一般事務 ④営業 ⑤販売・サービス ⑥生産管理 ⑦研究開発 ⑧専門職(医師・弁護士等) ⑨教職 ⑩自由業 ⑪専業主婦 ⑫無職 ⑬その他

《三鷹ネットワーク大学からの情報提供ご希望の有無》

情報提供	希望する	希望しない
------	------	-------

《興味をお持ちの分野》※3つまでお選びください。

	1経営・経済学 2歴史学 3法学 4文学 5工学 6教育学 7福祉・医療 8介護・看護 9コンピューターサイエンス 10 アジア・アフリカ言語 11 総合政策 12 国際関係論 13 政治学 14 天文学 15 農学 16 臨床心理学 17 カウンセリング学 18 社会心理学 19 国際コミュニケーション学 20 スポーツ医学 21 マーケティング学 22 人間環境学 23 キャリアデザイン等 24 社会福祉学 25 情報科学 26 情報コミュニケーション学 27 グローバルビジネス学 28 宗教学 29 平和学 30 生物学 31 化学 32 数学 33 教養学 34 建築学 35 その他
--	--

◆受講者登録について *すでに受講者登録を済まされている方は必要ありません。

三鷹ネットワーク大学で受講される場合は、受講者登録の手続きが必要です。講座のお申し込みをする前に《講座のお申し込みと同時に》、必ず受講者登録を済ませてください。(性別欄の記載は任意です。未記載とすることも可能です。)ご登録をさせていただくことにより、今後お申し込みされる際に、ご住所等、個人情報を記入する手間がなくなります。またインターネットからのお申し込みも可能となります。

◆個人情報について

ご記入いただいたお客様の個人情報は、個人情報保護法に基づいて適切に管理するとともに、受講決定通知および講座のご案内目的のために使用します。

C05

三鷹ネットワーク大学企画連続講座

みたか身の丈起業チャレンジ 2023ー複業・独立・オンリーワン

申込用紙

受講者 番号	E から始まる数字 6 ケタをご記入ください。 E _ _ _ _ _	申込日	年 月 日
名前	フリガナ _____	電話番号	_____

※申込欄に○をご記入ください

申込欄	講座タイトル・講座日程	受講料	領収印
	三鷹ネットワーク大学企画連続講座 みたか身の丈起業チャレンジ 2023 ー複業・独立・オンリーワン 2023 年 10 月 11 日～12 月 20 日 毎週水曜日（全 11 回） 午後 7 時～8 時 30 分 [C2340500]	15,000 円	ビジネス関連

この講座をどこでお知りになりましたか？（該当するものに○を1つだけご記入ください）

- | | | |
|---------------------|----------------|--------------------------------|
| 1. 三鷹ネットワーク大学ホームページ | 5. 学内ポスター・チラシ | 9. その他（ ） |
| 2. ダイレクトメール | 6. 講師・教職員よりの紹介 | |
| 3. 三鷹市広報 | 7. 友人・知人よりの紹介 | |
| 4. ポスター / チラシ | 8. 新聞記事等 | |

※ファックスでお送りいただく場合には、着信確認のためのお電話をお願いいたします。

【ご受講について】

●お申し込みについて

お申し込みは講座前日（前開館日）の午後 9 時（日曜日は午後 5 時）で締め切ります。当日のお申し込みは受け付けません。（一部の講座は除く。）

●受講料のお支払いについて

講座にお申し込みの方には、受講料のお支払い方法についてご連絡します。

教室開催の講座は、初日第1回の受け付けの際にお支払いください。

●受講のキャンセルについて

- 講座申し込み後にお客様の都合により受講をキャンセルする場合は至急事務局まで電話でご連絡ください。
- 一度申し込んだ講座を別の講座に変更することはできません。申し込み済みの講座をキャンセルしてから、再度希望の講座にお申し込みください。ただし、講座申し込み期間内のみ受け付けます。

●受講資格について

受講は原則としてお申し込みされた本人のみとさせていただきます。