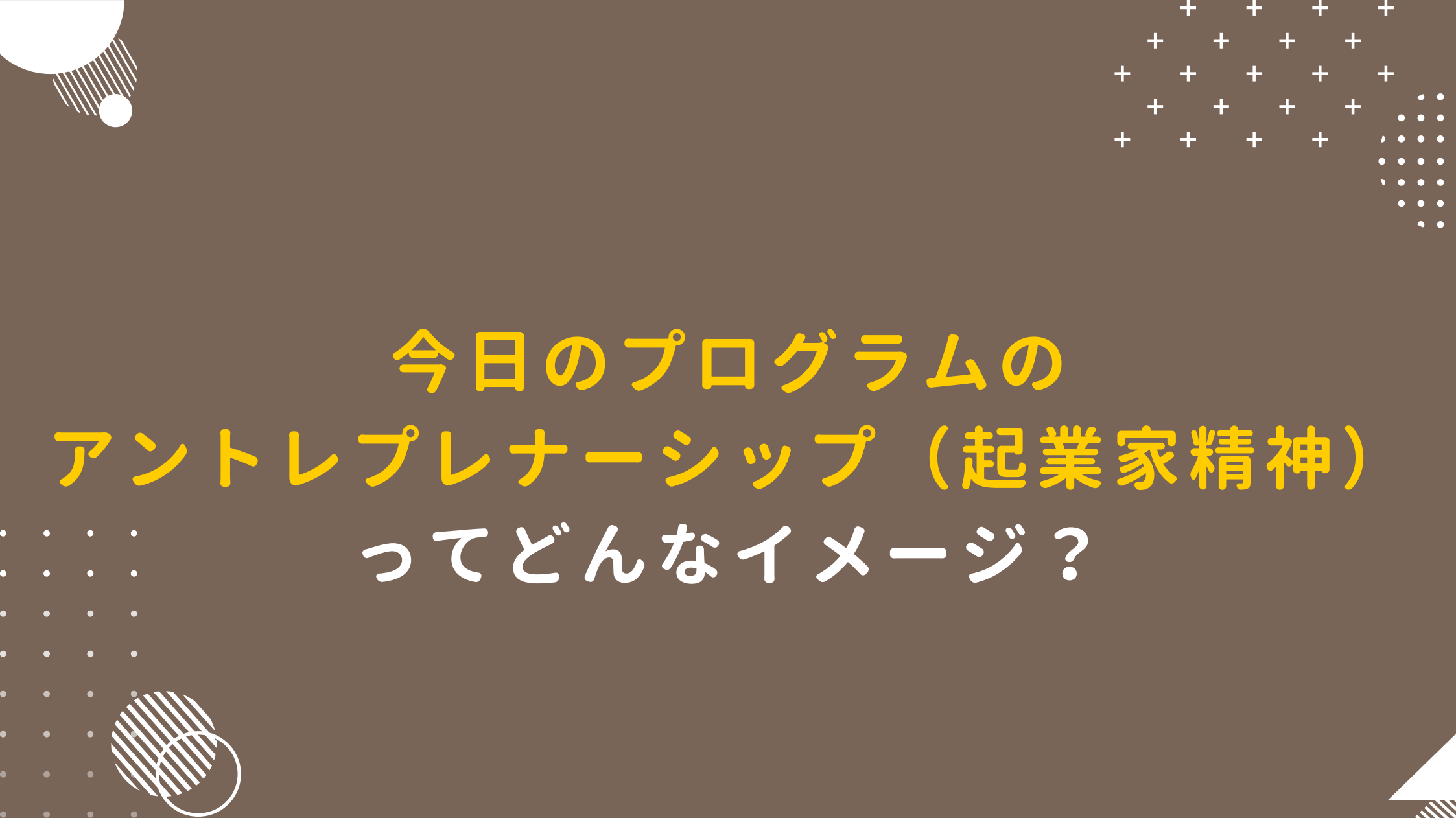




今日のプログラムの アントレプレナーシップ（起業家精神） ってどんなイメージ？

アントレプレナーシップとは

「気になる」「不思議」「なんで？」
と気になったことをとことん調べる！



ARAKAWA CITY

shiro

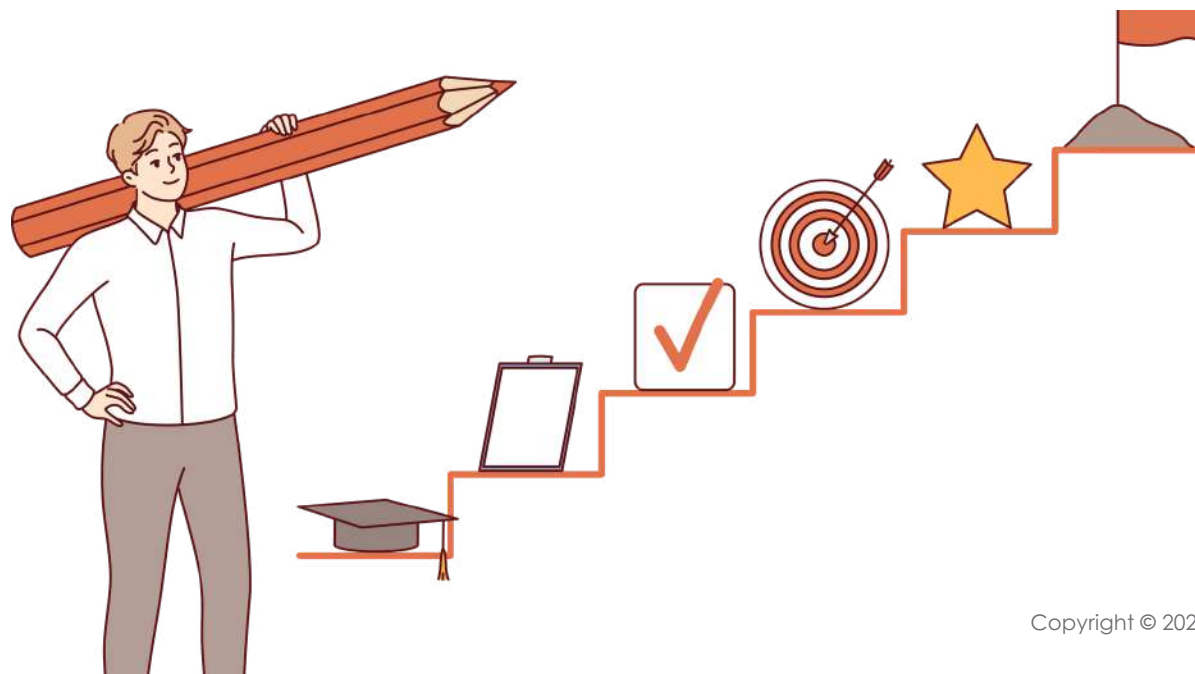


TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

Copyright © 2026 TSUCREA. All rights reserved.

アントレプレナーシップとは

「やったことがないこと」 「面白そうなこと」
に挑戦してみる！



アントレプレナーシップとは

「誰も試したことのないこと」
「ワクワク楽しいこと」を創り出す！



アントレプレナーシップとは

色々な人と関わり、ワクワクな
やりがいをもって目標に向かって
頑張る力をつけよう！



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

Copyright © 2026 TSUCREA. All rights reserved.

アントレプレナーシップとは

本日は、**実際に革製品を作成し、**
自分のオリジナルアイデアを考えながら
ビジネス体験をします！



今日のタイムスケジュール

- ◆オープニング、アイスブレイク、自己紹介
- ◆起業のプロセス・ビジネスを知る
- ◆自分の強みを知る・まとめる（自己分析）
- ◆チームでビジネス体験（ターゲットを深掘りする）
- ◆選ばれる付加価値を考える
（お昼休憩）
- ◆革製品製造ワークショップ&広報ワーク
- ◆起業家（矢倉さん）へのインタビュー
- ◆ビジネス体験（お金のワーク）・発表準備
- ◆発表



プログラムの約束

今日はやることいっぱい！今日のお約束！

ワクワク・
ユーモアを
大切に！

自分と違う意見を
楽しもう！批判NG！

気になることは、その場
で確認！他の人のためにも
なるよ。

サポートする周りの人や、
チームメンバーにありがとう
の気持ちを持とう！

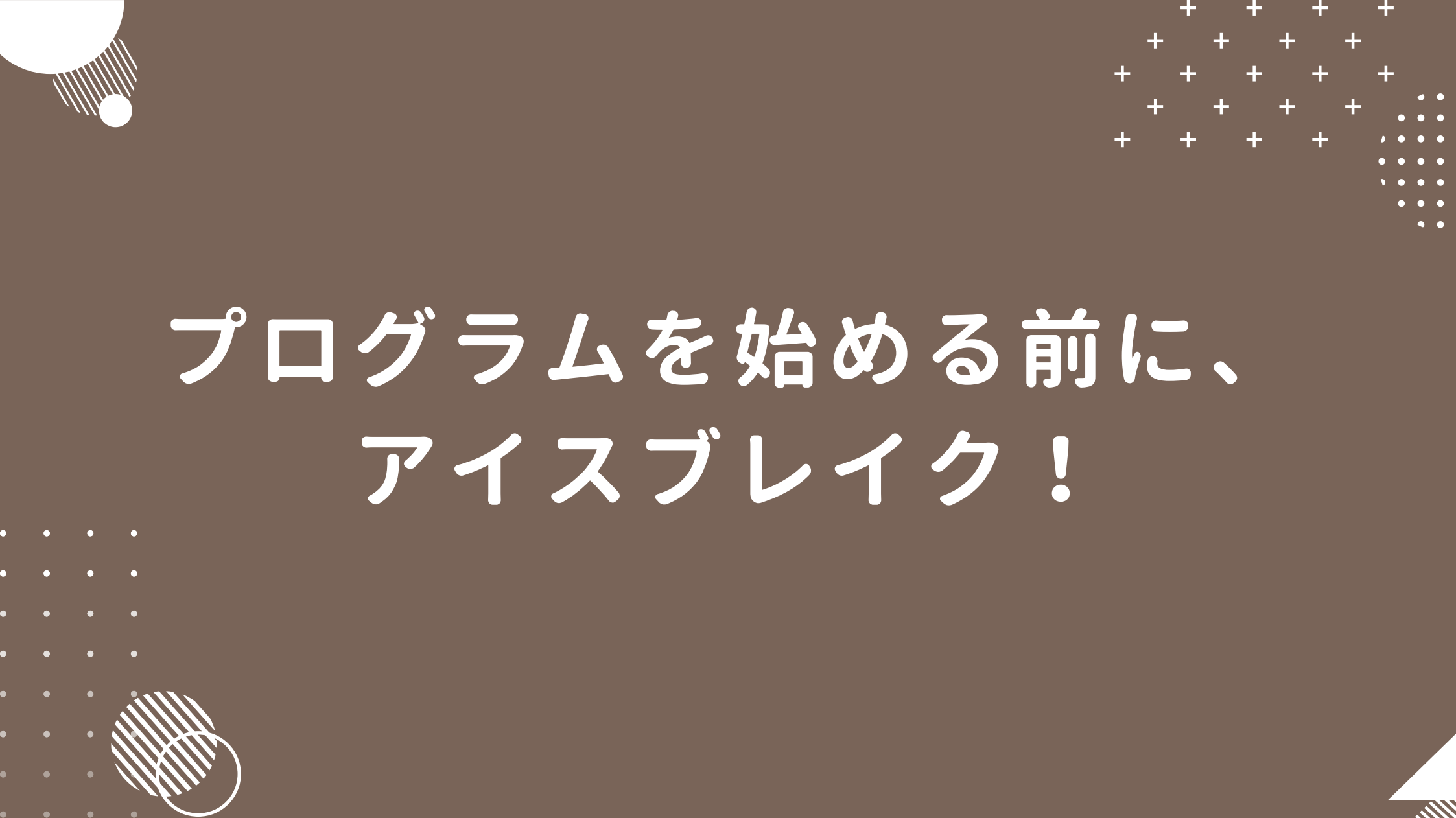
自由なアイデアは
大事！便乗しよう！



プログラム前に、全30問の自己分析アンケートにご回答ください！ この後使用するので今のうちに…！

選んだキャラクターカードに、
①に呼ばれたい名前、②丸の部分に
「あらかわ」と書いてアンケートと
一緒にスタッフに渡してね！

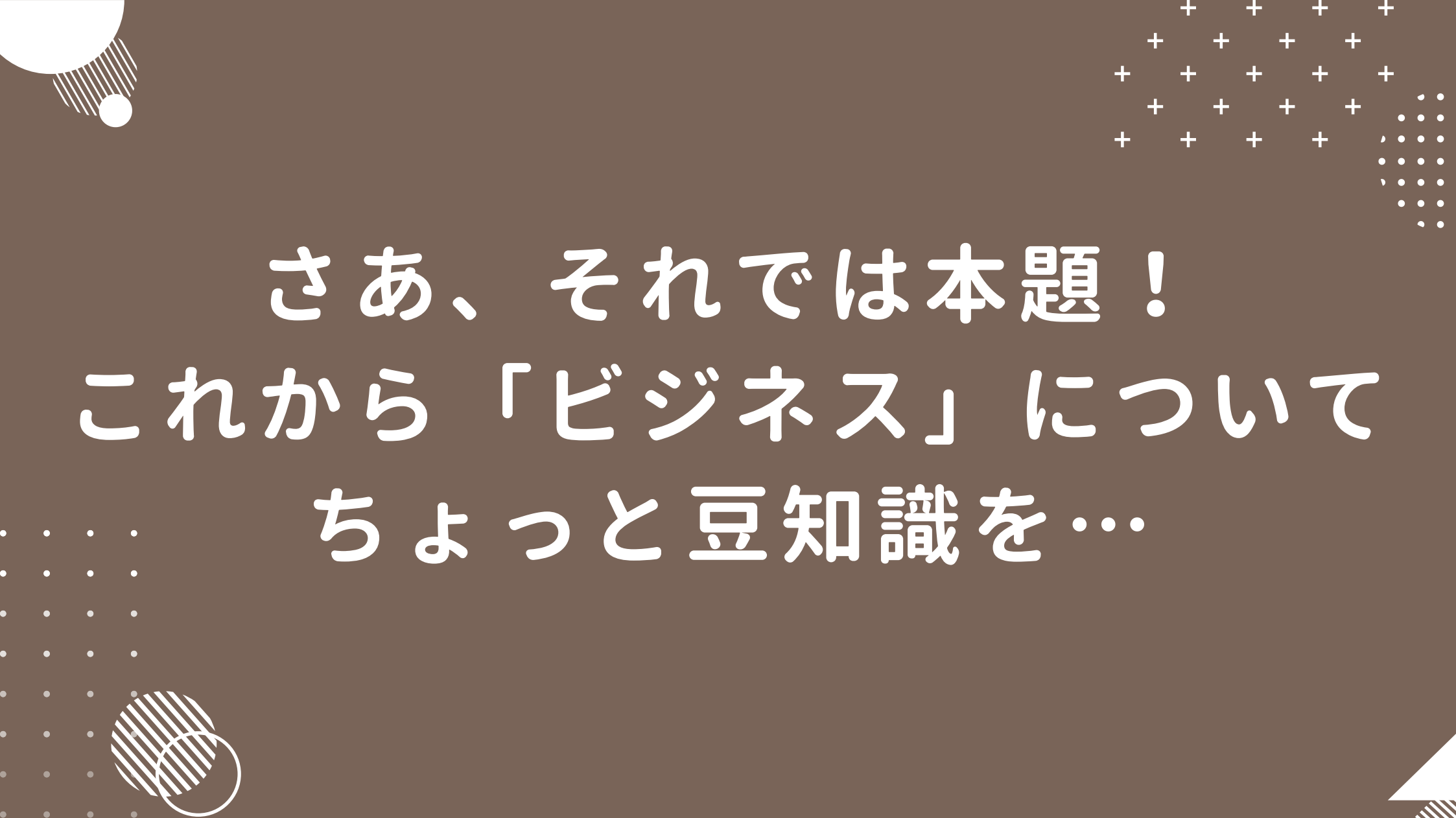




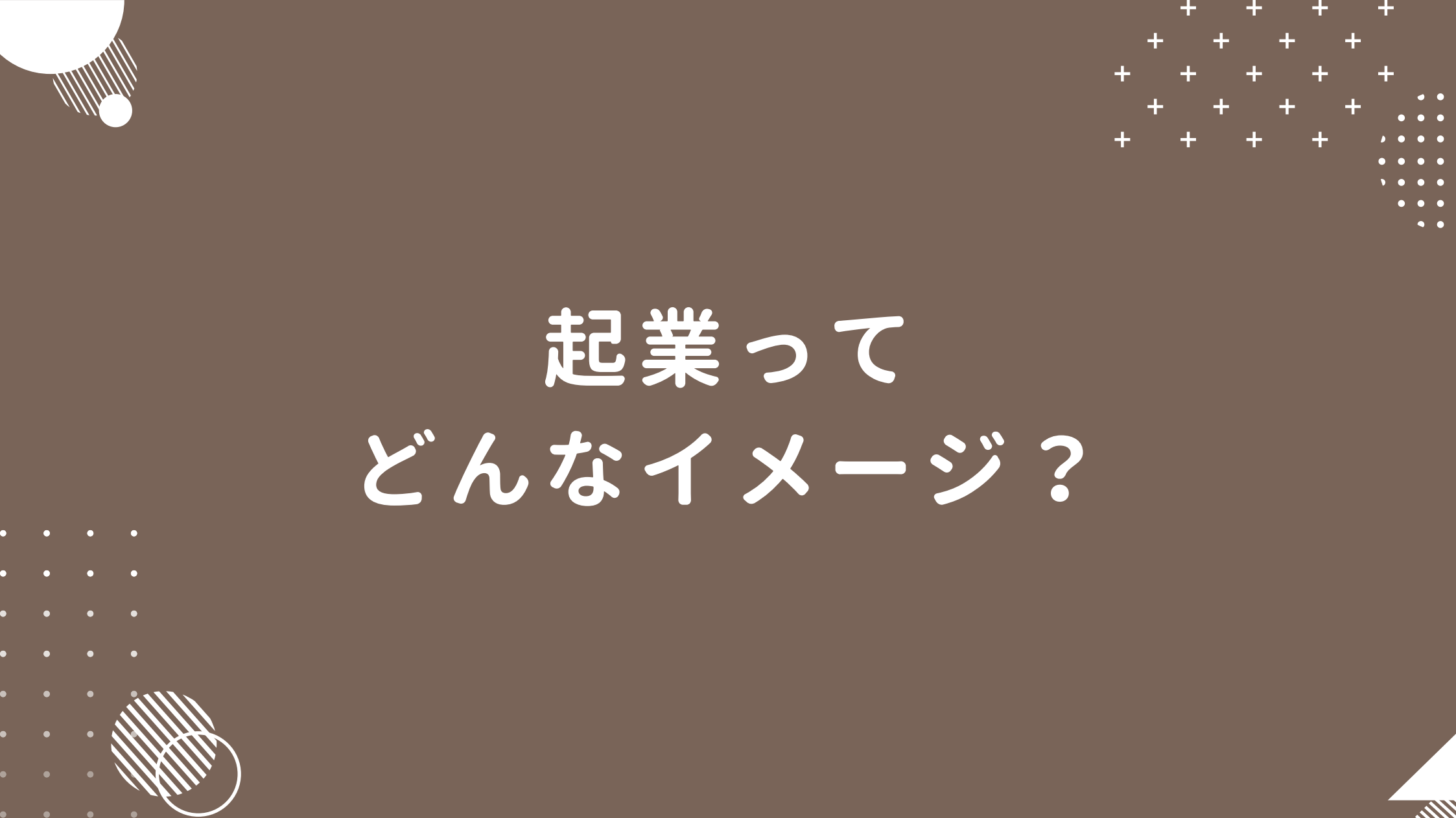
プログラムを始める前に、
アイスブレイク！

アイスブレイク

お弁当カード（アイスブレイク）
こじつけ力を鍛えよう！



さあ、それでは本題！
これから「ビジネス」について
ちょっと豆知識を…



起業って どんなイメージ？

起業とは

「起業」ってどういうこと？



あたらしく「事業」を起こすこと



社会貢献や営利を目的とした仕事

誰かに何かを提供して対価を得る 誰＝何か？をほしい人



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

起業とは

誰かの力に
なりたい

お金がたくさん
ほしい

事業、ビジネスを立ち上げる

「起業」する

好きなことを
仕事にしたい

自分の力を
ためしたい

起業とは

起業をする理由はどんなことでもOK

【何故】【その人が】【何を】

やるのが大事！



ARAKAWA CITY

shiro



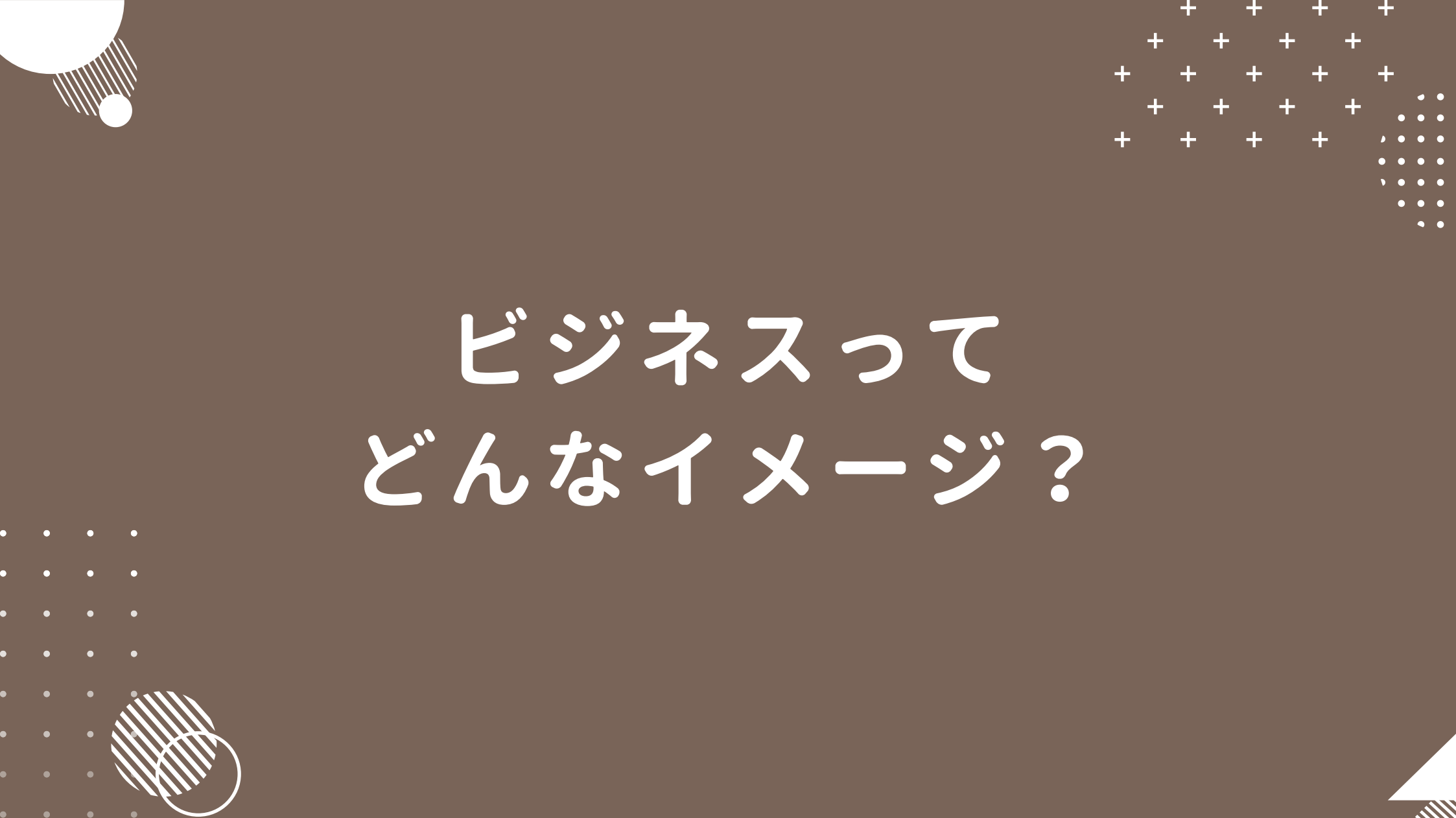
TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

Copyright © 2026 TSUCREA. All rights reserved.

起業とは

起業・ビジネスは何歳でもできる！
同じ学生みんなも、
このプログラムを通して、
「起業する」「ビジネスする」ことを
体験してみましょう。





ビジネスって
どんなイメージ？

ビジネスとは



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

ビジネスとは

例えば・・・カレーライス

【材料＝仕入れ価格】



250円

+

付加
価値

=

【販売価格】

300円 ?

500円 ?

1,000円 ?



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

ビジネスとは

売れる商品・サービスを作るためには

商品・サービスに
付加価値（お得・独自性・強み）
を付けることで、お客様に選ばれる

応援したい自分・団体
になることで、お客様に選ばれる

ビジネスとは

5つのステップ+αで起業体験をしてみよう。

【前提】 目的や軸を決める = なぜ自分がやる？与える価値

- ① ターゲットを決める = 誰に（何が好き・困っている）？
- ② 販売するものを考える = 何を？（革製品+α）
- ③ 事業モデルを考える = どうやって？
- ④ 販売プランを考える = いくらで？
- ⑤ プレゼンしてみる = 買ってもらえる？



選ばれる価値とは

“価値”の付け方は、大きく3つ！

提供したいコトやモノを

- ・より楽しく よりわかりやすくする
- ・より便利に より快適に使えるようにする
- ・より自分がやりたいことを組み込む



選ばれる価値とは

つまり・・・

- 誰かの**メンドクサイ**ことを代わりにやる
- めっちゃ**便利**なことをする
- こんな**のできたらいいな？**を実現する
- **安心、安全**をセットにする
- 人がとっても**幸せ！**めっちゃ**楽しい**気分になる。

その他にも“価値”の種類はいっぱい！



選ばれる価値とは

自分（会社・個人）が「誰に、何を、どのように提供し、どうやって利益を得るか」という仕組みをビジネスモデル（事業モデル）といいます。



例えば・・・

選ばれる価値とは



提供する付加価値： 荒川区の工房で、一針ずつ仕立てるオーダーメイドの革靴と革小物。イタリアンレザーを使い、一生モノとして「育てる」愉しみを提供。



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

選ばれる価値とは



提供する付加価値： 美味しく健康的なカレーを提供



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

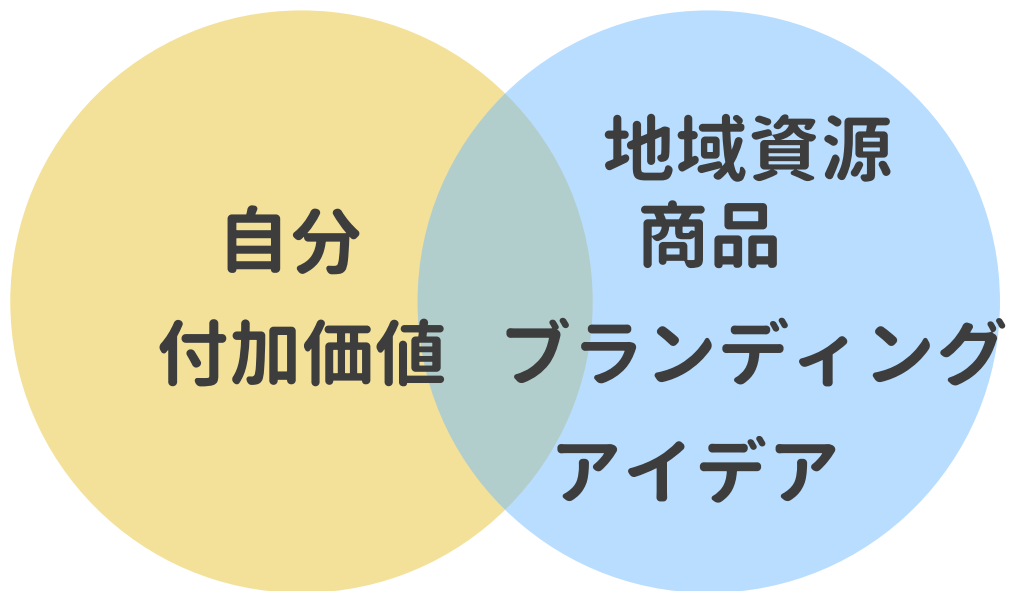
選ばれる価値とは

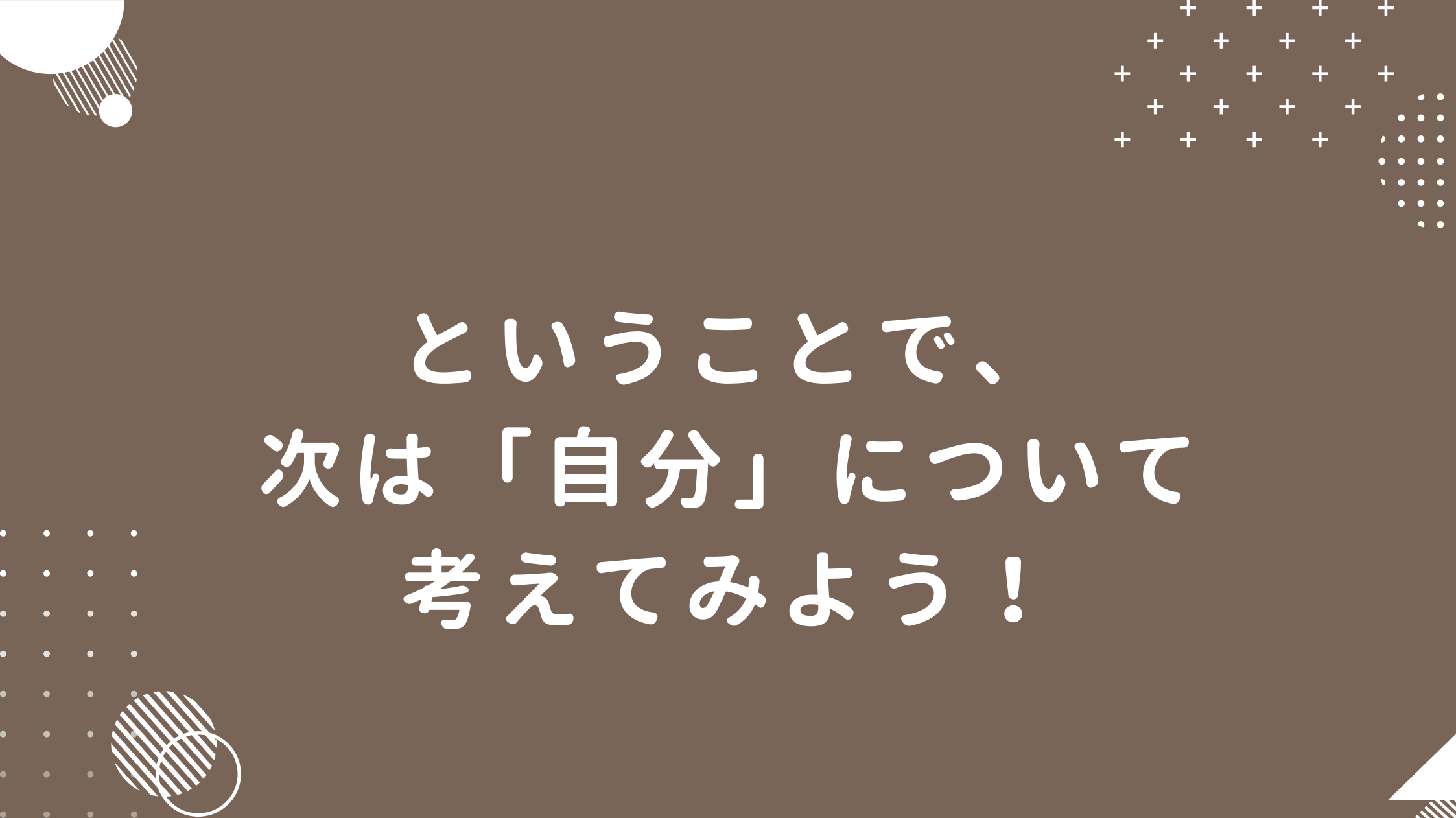
自分のアイデアは「どんな価値を提供」できるか
どういう形のビジネスモデルかは後で考えます！



選ばれる価値とは

自分×●●や、アイデアの組み合わせで
独自の強みを作り出そう！





ということで、
次は「自分」について
考えてみよう！

自己分析（8つのチカラ）

勉強・スポーツ・おしゃべり・音楽…
いろんな力があるよ

今日は、その「ちがい」や
「得意」を見つけよう！

※良い・悪い／できる・できないではないよ！

自己分析（8つのチカラ）

さっき答えた30の質問。

これは、MI理論に基づいた自己分析！

「MI（Multiple Intelligences Theory）」

っていうアメリカで発祥した考え方。

人のチカラは**8つ**にわけれるんだよ！！

自己分析（8つのチカラ）

ことば



かんがえる



イメージ



からだ



かんさつ



おんがく



つたえる



じぶん



8つのチカラ

自己分析（8つのチカラ）

- 得意なことは人それぞれ
 - 「できない」より「ちがう」だけ
 - チームでちからを合わせたら最強！
 - じぶんのチカラに気づくって大事！
 - いろんなチカラをのばしていこうね
- 「みんなちがって、みんないい！」



自己分析（8つのチカラ）

さっき選んだマイカードを返すので、
レーダーチャートに8つの点があるか、
裏面に強みのシールが貼ってあるか確認してね！



チームで自己紹介アイスブレイク

次はチームごとに自己紹介！
このメンバーで「ビジネス体験」
「アイデア発表」をするよ♪

※モノづくりワークは「革製品」ごと！
いろいろなメンバーと交流しよう♪

チームで自己紹介アイスブレイク

自己紹介

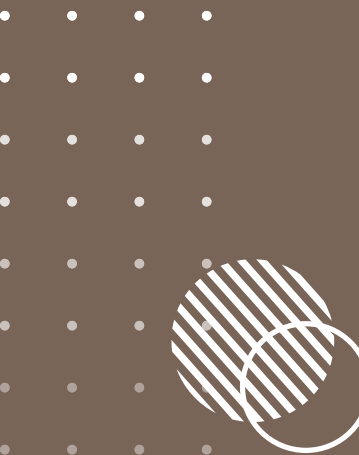
- ・自己紹介

「呼ばれたい名前」「自分の得意・好き・得意なこと」など
マイカードを使って1人3分くらいで自己紹介をしよう！



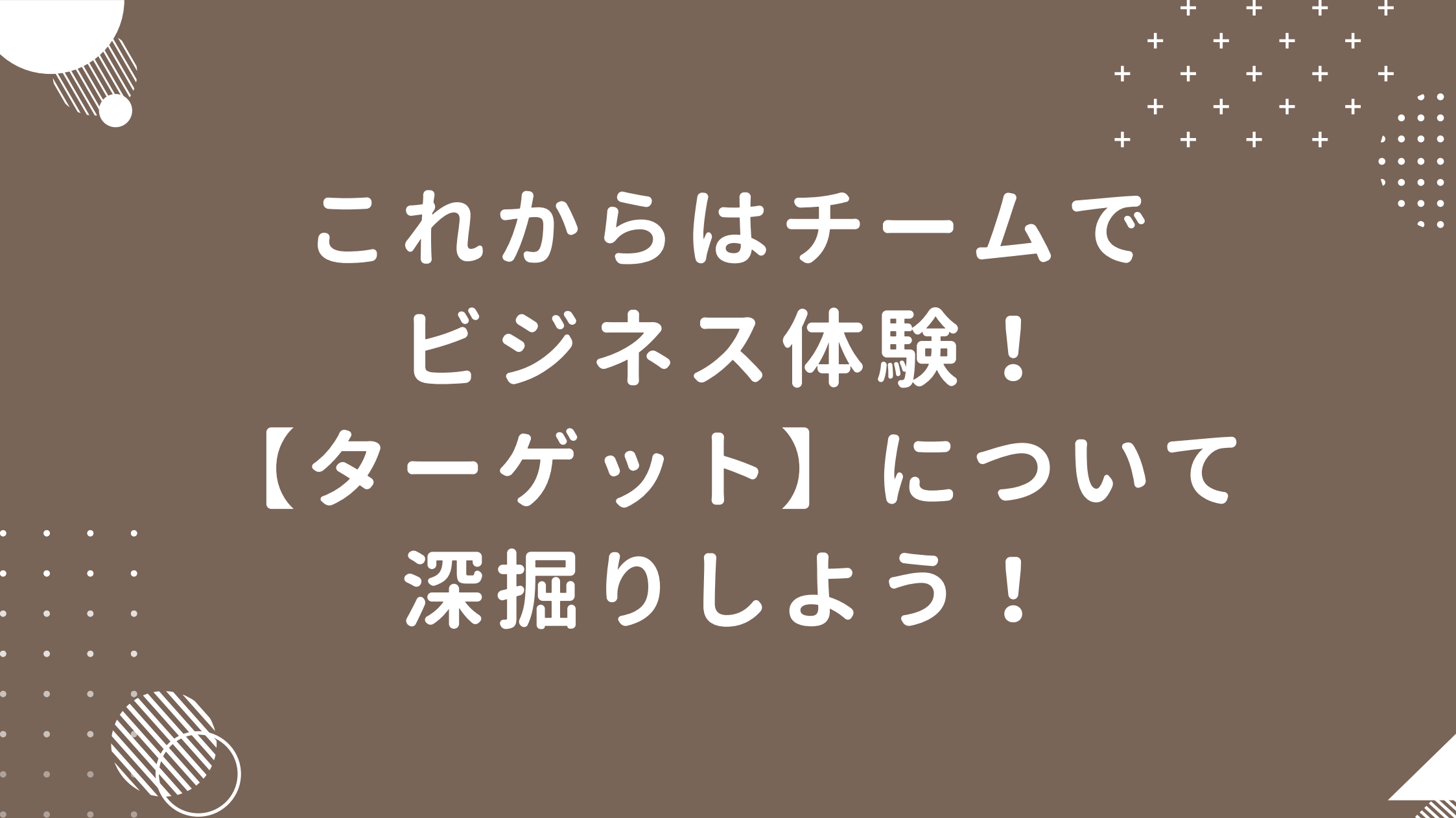


午後は、革製品を作るよ！
今日のゴールは…



今日のゴール

- ① 端切れを使った商品アイデアを考えよう
 - ターゲットについて考えよう
 - 困りごとを解決するアイデアを考えてみよう！
- ② 革製品づくりを体験しよう
- ③ アイデアをPRしよう



これからはチームで
ビジネス体験！
【ターゲット】について
深掘りしよう！

チームでターゲットについて考える



チームでターゲットについて考える

5つのステップ+αで起業体験をしてみよう。

【前提】 目的や軸を決める = なぜ自分がやる？与える価値

- ① ターゲットを決める = 誰に（何が好き・困っている）？
- ② 販売するものを考える = 何を？（革製品+α）
- ③ 事業モデルを考える = どうやって？
- ④ 販売プランを考える = いくらで？
- ⑤ プレゼンしてみる = 買ってもらえる？



チームでターゲットについて考える

女性をターゲットにした化粧水



中学生。プチプラ好き
ほしいものは友達やSNSの口コミや
TikTokで探す



30代前半で共働きの女性。
小学生の女の子いる。Instagramや
Amazonでほしいものを購入



60代後半で一人暮らし女性。離れた地域
に息子家族がいる。チラシやTVショッ
ピングでほしいものを購入



チームでターゲットについて考える

- ①ターゲットを決める = 60代の地方在住の高齢女性
- ②販売するものを考える = 日焼けやシミに効果のある
オールインワン化粧水
- ③事業モデルを考える = チラシ投函／商店街で実演販売
- ④販売プランを考える = 2,500円（定期購入で2,000円）
- ⑤商品を提供してみる = 店舗型で対面販売（通販可）



チームでターゲットについて考える

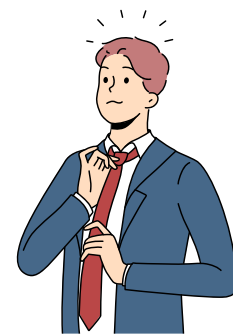
男性をターゲットにしたカレー



小学1年生。お気に入りのアニメがあり、
そのキャラクターカレーが大好き！
甘口でおまけのシールがお気に入り。



20代後半で1人暮らしの男性。
仕事中心で自炊はほとんどせず、
外食・コンビニがメイン。



70代後半で三世代同居の男性。
休日に時間をかけてスパイスから作る
カレーを家族にふるまうのが好き。



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

チームでターゲットについて考える

- ①ターゲットを決める = 20代のビジネスマンに
- ②販売するものを考える = 辛口で早く提供できる
こだわりのカレー
- ③事業モデルを考える = オフィスがたくさんある場所で
- ④販売プランを考える = 1皿1500円／YouTubeでPR
- ⑤商品を提供してみる = サブスク型で売ってみる！

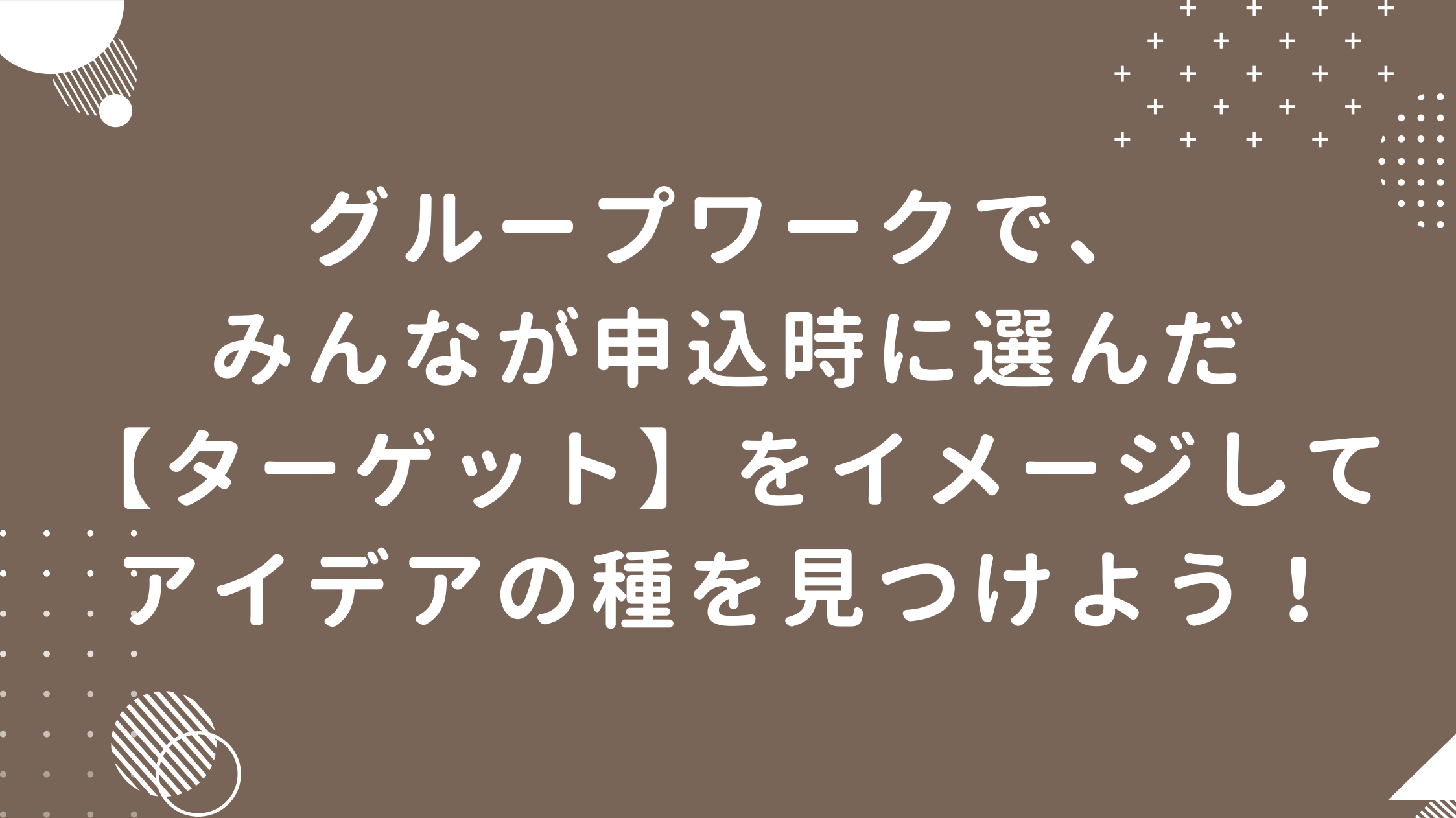


チームでターゲットについて考える

ターゲットの世代や商品のコンセプトや
企画、PRの仕方、ブランディング、
など企画や伝え方が変わってくるよね！
ビジネスをするうえで、

**ターゲットやその市場を分析すること
はとっても大事！！**





グループワークで、
みんなが申込時に選んだ
【ターゲット】をイメージして
アイデアの種を見つけよう！

チームでアイデアブレスト（発散）

- ① ペルソナカードを見て、その人の好きなこと・特徴などを
ポストイットにいっぱい書こう

児童／学生世代（幼児・小学生・中学生・高校生・大学生）

ゆうごくん：小学5年生（10歳）



【性格】
好奇心旺盛。気になることがあると、夢中になって時間を忘れるタイプ。身体を動かすこと、友達と外で遊ぶことが大好き。ちょっと忘れっぽく鍵やハンカチをよく無くす。

【家族】
お父さん、お母さん、妹

【習い事】
サッカークラブ（週5）／英会話教室（週1）

【苦手】
・モノを散らかしてなくしがち。
・宿題を後回しにしてしまう。

【目標】
・レギュラー＆キャプテンになること。
毎日シュート練習をお父さんとしている。
・荷物が多くて、バッグがぐちゃぐちゃになるのを反省。整理整頓できるようにしたい。
・ユース生になって、プロ選手になりたい。
将来はサッカー留学も考えている。

児童／学生世代（幼児・小学生・中学生・高校生・大学生）

ゆうごくん：小学5年生（10歳）



【性格】
好奇心旺盛。気になることがあると、夢中になって時間を忘れるタイプ。身体を動かすこと、友達と外で遊ぶことが大好き。ちょっと忘れっぽく鍵やハンカチをよく無くす。

【家族】
お父さん、お母さん、妹

【習い事】
サッカークラブ（週5）／英会話教室（週1）

【苦手】
・モノを散らかしてなくしがち。
・宿題を後回しにしてしまう。

【目標】
・レギュラー＆キャプテンになること。
毎日シュート練習をお父さんとしている。
・荷物が多くて、バッグがぐちゃぐちゃになるのを反省。整理整頓できるようにしたい。
・ユース生になって、プロ選手になりたい。
将来はサッカー留学も考えている。

サッカー好き

元気

友達と外で
遊ぶのが好き

スポーツ好き

チームでアイデアブレスト（発散）

②ペルソナカードを見て、その人の困りごとを、ポストイットに書いてたくさん貼りだそう

児童／学生世代（幼児・小学生・中学生・高校生・大学生）

ゆうごくくん：小学5年生（10歳）



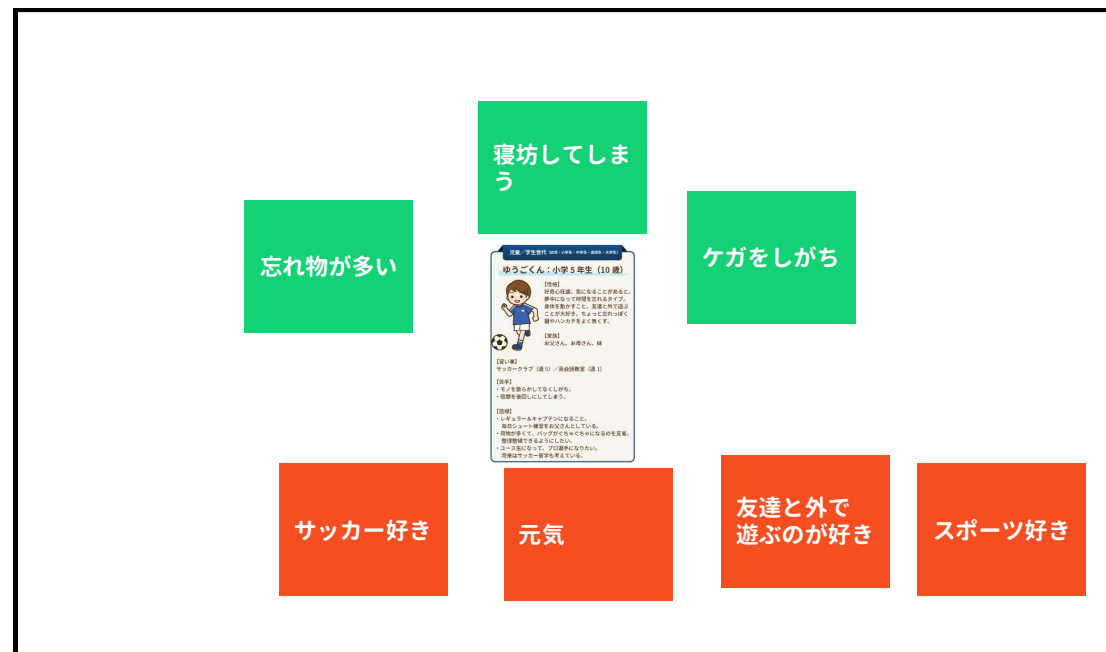
【性格】
好奇心旺盛。気になることがあると、夢中になって時間を忘れるタイプ。身体を動かすこと、友達と外で遊ぶことが大好き。ちょっと忘れっぽく鍵やハンカチをよく無くす。

【家族】
お父さん、お母さん、妹

【習い事】
サッカークラブ（週5）／英会話教室（週1）

【苦手】
・モノを散らかしてなくしがち。
・宿題を後回しにしてしまう。

【目標】
・レギュラー＆キャプテンになること。
毎日シュート練習をお父さんとしている。
・荷物が多くて、バッグがぐちゃぐちゃになるのを反省。整理整頓できるようにしたい。
・ユース生になって、プロ選手になりたい。
将来はサッカー留学も考えている。

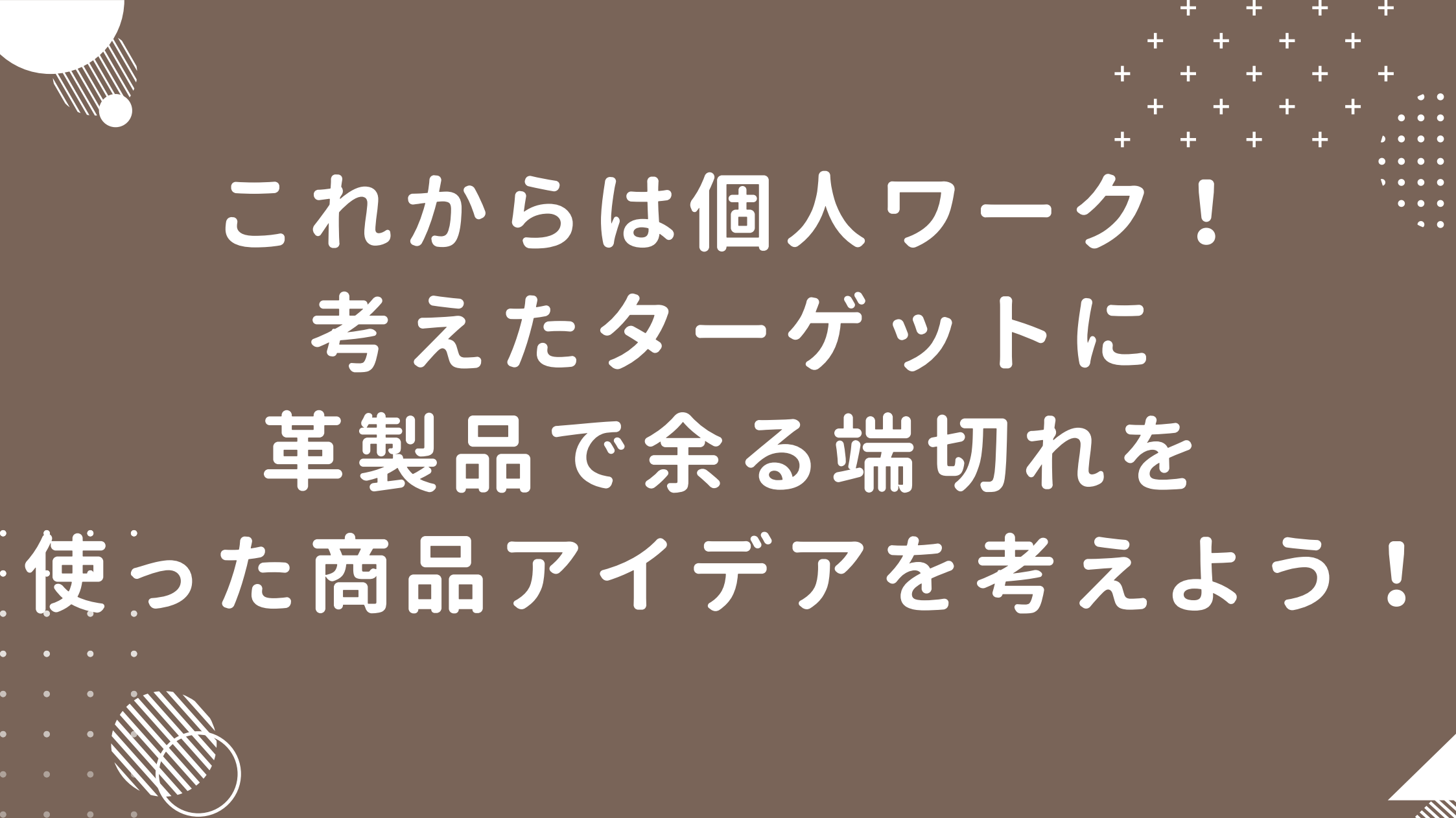


ARAKAWA CITY

shiro



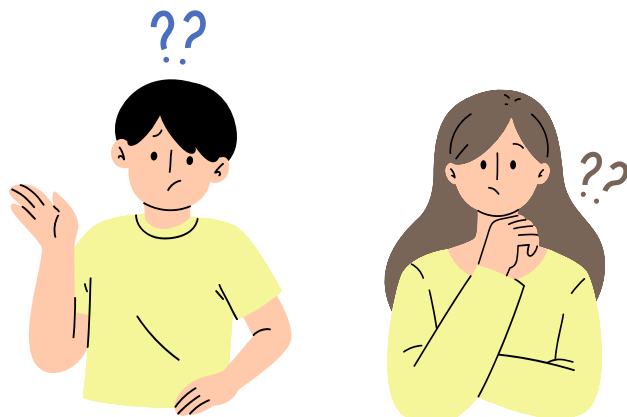
TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

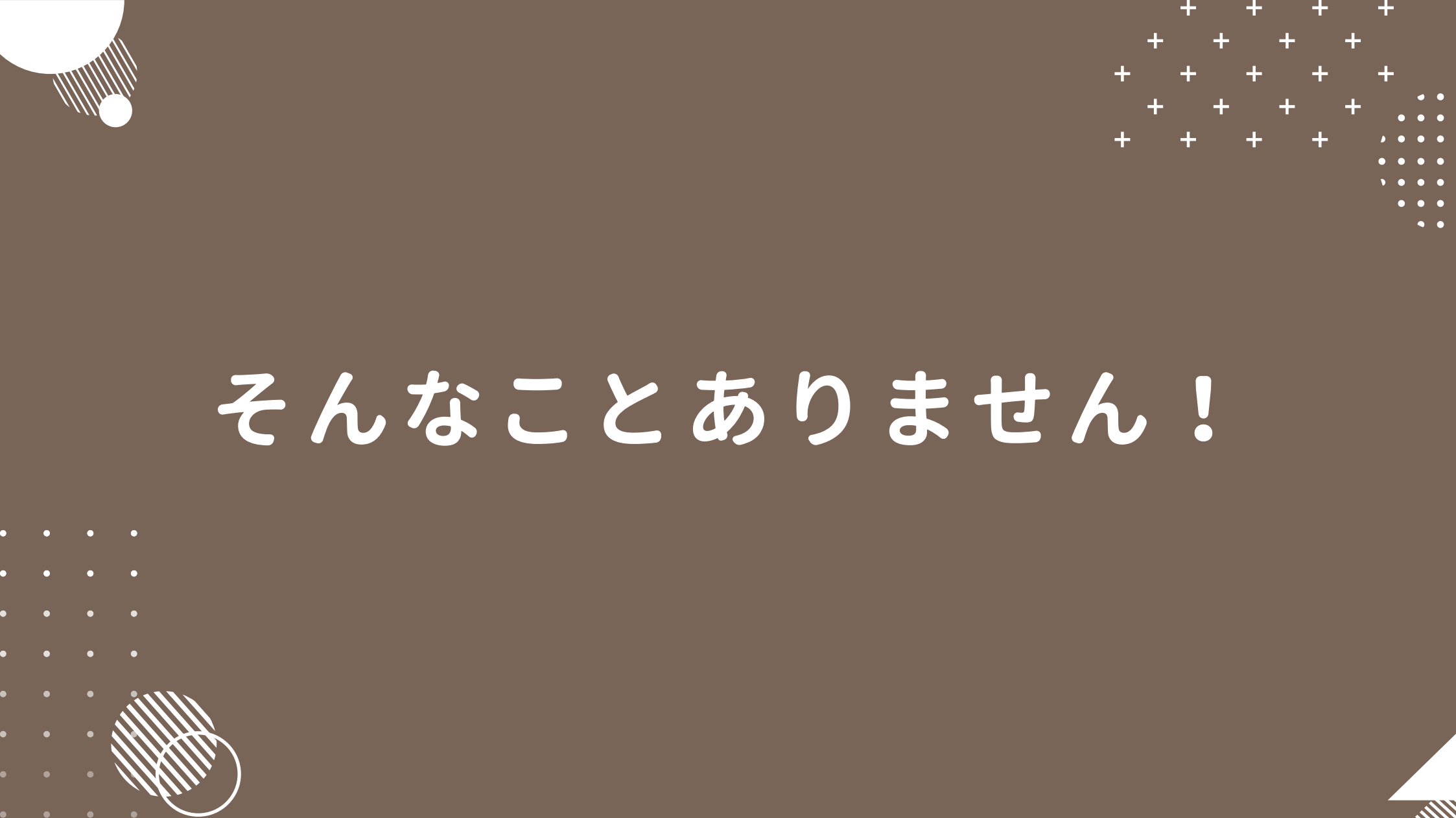


これからは個人ワーク！
考えたターゲットに
革製品で余る端切れを
使った商品アイデアを考えよう！

個人でアイデアを考える（収束）

アイデアを考えるのって…
他にない、独自性のあるアイデアが必要？
0から生み出さないといけない？
特別な人しか考えられない？できない？





そんなことはありません！

個人でアイデアを考える（収束）

- ・ アイデアとは、**既存の要素の新しい組み合わせ**
- ・ 古い要素から**新しい組み合わせ**を作る能力は、主に関連性を見極める能力によって決まる

アメリカの実業家ジェームス・ウェブ・ヤング氏著書
『アイデアの作り方』 CCCメディアハウス



ARAKAWA CITY

shiro



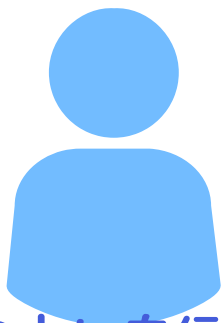
TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

個人でアイデアを考える（収束）

荒川区の事例（キャメルクローバー）

株式会社キャメル鉛筆製作所

ターゲット



指先の力に自信がない方
(子ども・高齢者)
スケッチやお絵描きを
楽しみたい方



【技術】

昭和14年創業
歴史ある鉛筆工場

×

【関心】

子どもに楽しく
使ってもらいたい



ARAKAWA CITY

shiro

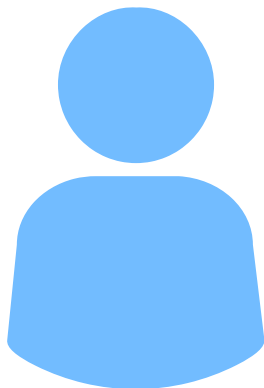


TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

個人でアイデアを考える（収束）

荒川区の事例（ときこち） 株式会社トネ製作所

ターゲット



白身のどろどろが苦手な方
調理現場で働く人
ガジェット好きな人



【技術】
精密板金加工

×

【関心】

白身が苦手な家族のために
開発（不満を解消）



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

個人でアイデアを考える（収束）

要するに…

- ①自分の悩みや不満や不便から考える（Pain）
- ②好きなこと、面白いことから考える（Love）
- ③既存のサービスをまねる、オリジナルの要素を加える
- ④組み合わせで新しいサービスを作り出す

さっき、マイカードづくりで出した自分の「好き」
「得意」を組み合わせると新たな発見があるかも！



個人でアイデアを考える（収束）

グループワークを基にターゲットの困りごとを
解決する・サポートする端切れを
使ったオリジナルの
商品・サービスを
考えよう！

個人の商品・サービスのアイデアワーク
チーム名・名前:



どんなターゲットのどんな困りごとの解決策（価値）を
提供するか

×

アイデアテーマカード

思いついたアイデア

端切れを使った一押しの商品アイデア



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

個人でアイデアを考える（収束）

アイデアを考えるヒント！カードも準備！

個人の商品・サービスのアイデアワーク
チーム名・名前:



どんなターゲットのどんな困りごとの解決策（価値）を
提供するか

×

アイデアテーマカード



思いついたアイデア

端切れを使った一押しの商品アイデア

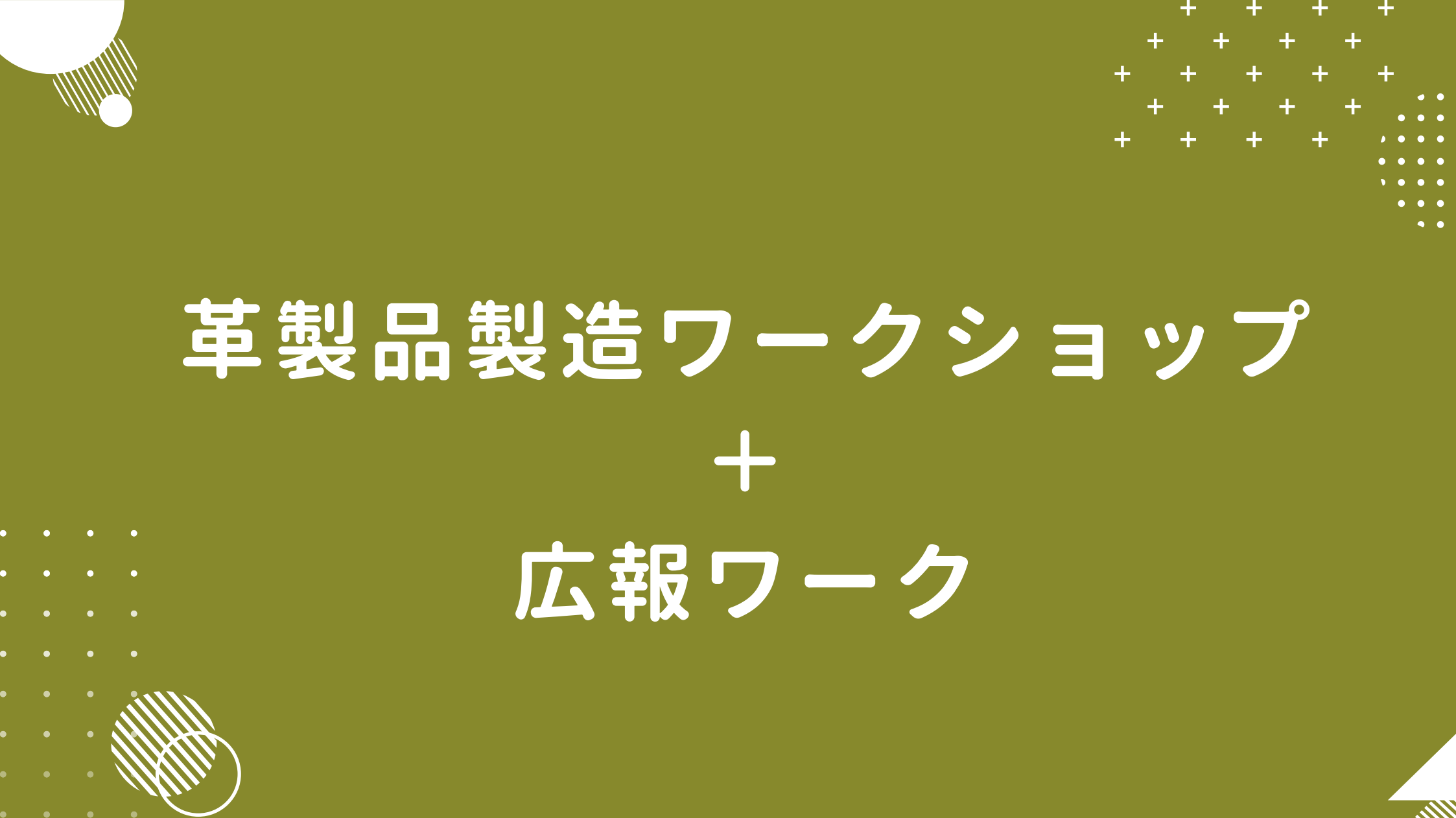


ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR



革製品製造ワークショップ ＋ 広報ワーク

後半スタート

後半は2つのグループに分かれて、ワークに挑戦！

- ①革製品制作ワーク
- ②広報ワーク（発表準備）



革製品製造ワークショップ・広報ワーク

革製品ごとに製造ワークショップを行い、他の製造しないチームは、先ほどの続き & 発表準備のための広報ワークをします！

※ さっきまでのチームとは別です。
完成したらお互いの革製品を見せ合いましょう！



革製品製造ワークショップ

制作物ごとに順番に呼ばれるので呼ばれたら
会場の後ろ、工作コーナーに移動しましょう！
(ワークの後、矢倉さんにインタビューの時間もあるので、質問を覚えておこう)

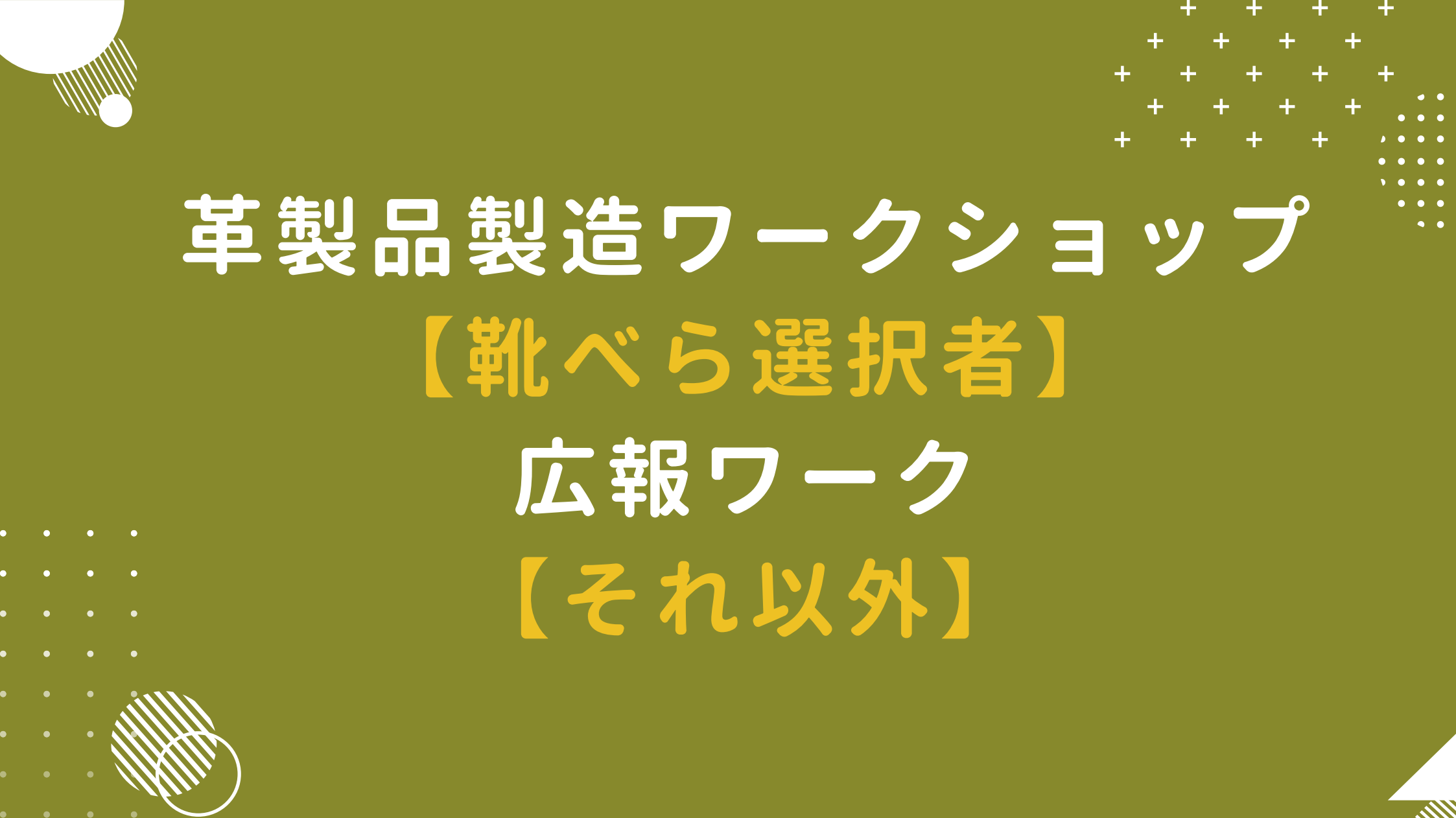


革製品製造ワークショップ

製造ワークの注意点・進め方は、
矢倉さんに説明してもらいます。

はさみや針を使うので、気を付けてね！
革は色移りすることもあるので注意！



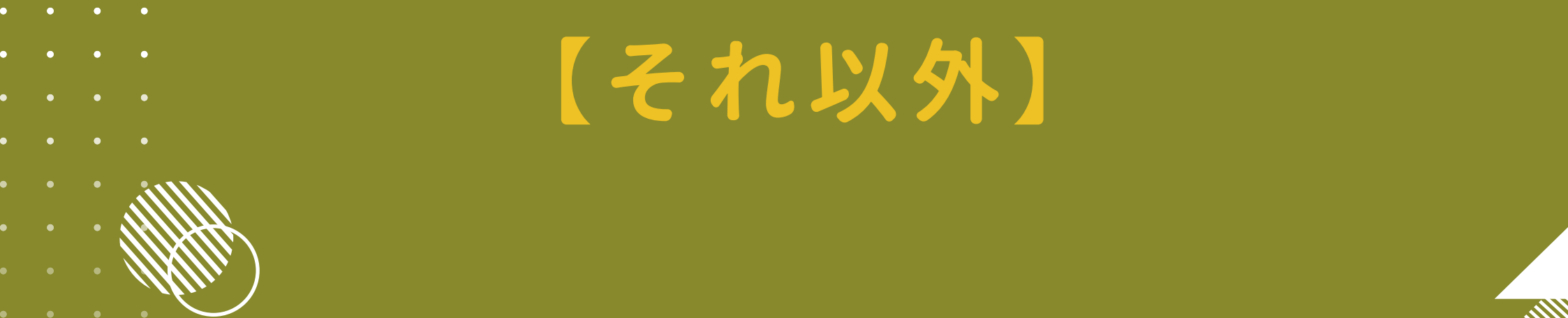


革製品製造ワークショップ

【靴べら選択者】

広報ワーク

【それ以外】



広報ワーク（発表準備）について

発表資料（個人のアイデアポスター）を作り、
発表の準備（発表原稿の作成）をしよう！
発表の流れは次の通り！

- ① チーム全体のターゲット説明（代表：年長者）
- ② 個人で考えた「アイデアポスター」を
見せながらアイデアの発表（1人1分程度）
- ③ 最後の人が、アイデアの発表が終わった後に
締め言葉を話す



広報ワーク（発表準備）について

①代表者が口頭で話す

（プロジェクターにはみんなのチームシートを映す）

私たちは「○○な人」に「○○な困りごとを解決する」
アイデアを考えました。
それぞれが考えたアイデアを発表します。
よろしくお願いいたします。

チーム名・チームメンバー：

①どんなターゲット（お客さん）か

②どんな価値を提供すると③どんな気持ちになってくれるか



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

広報ワーク（発表準備）について

②個人が順番に発表

私が作った革製品は「コインケース／キーケース／靴べら」です。それに端切れを使って「〇〇」な商品を考えました。「ポイントは〇〇」です。この商品の金額は「〇〇円」です。以上です。



広報ワーク（発表準備）について

③最後の人が終わったら、締め言葉を話す
私たちのチームの発表は以上です。
ご清聴ありがとうございました。

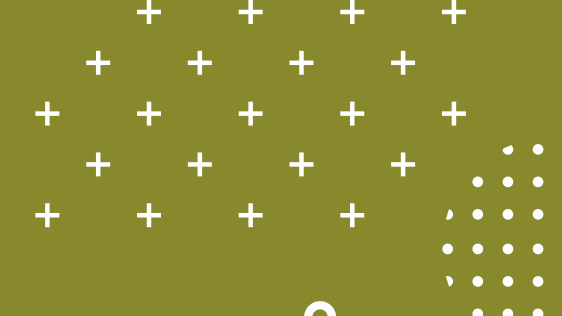
広報ワーク（発表準備）について

発表するときは、発表ポスターをスキャナーで読み込んでプロジェクターに大きく映し出します

※薄い文字、小さい文字だと見えにくいよ。
プロッキーなどで大きくわかりやすく書こう。
※投影資料と、発表原稿は別に作っておこう。

文字だらけにならないよう図や絵を使い、工夫しよう！
迷ったら周りのスタッフに相談してね！





革製品製造ワークショップ

【キーケース選択者】

広報ワーク

【それ以外】



※靴べら選択者に個別説明



革製品製造ワークショップ

【コインケース選択者】

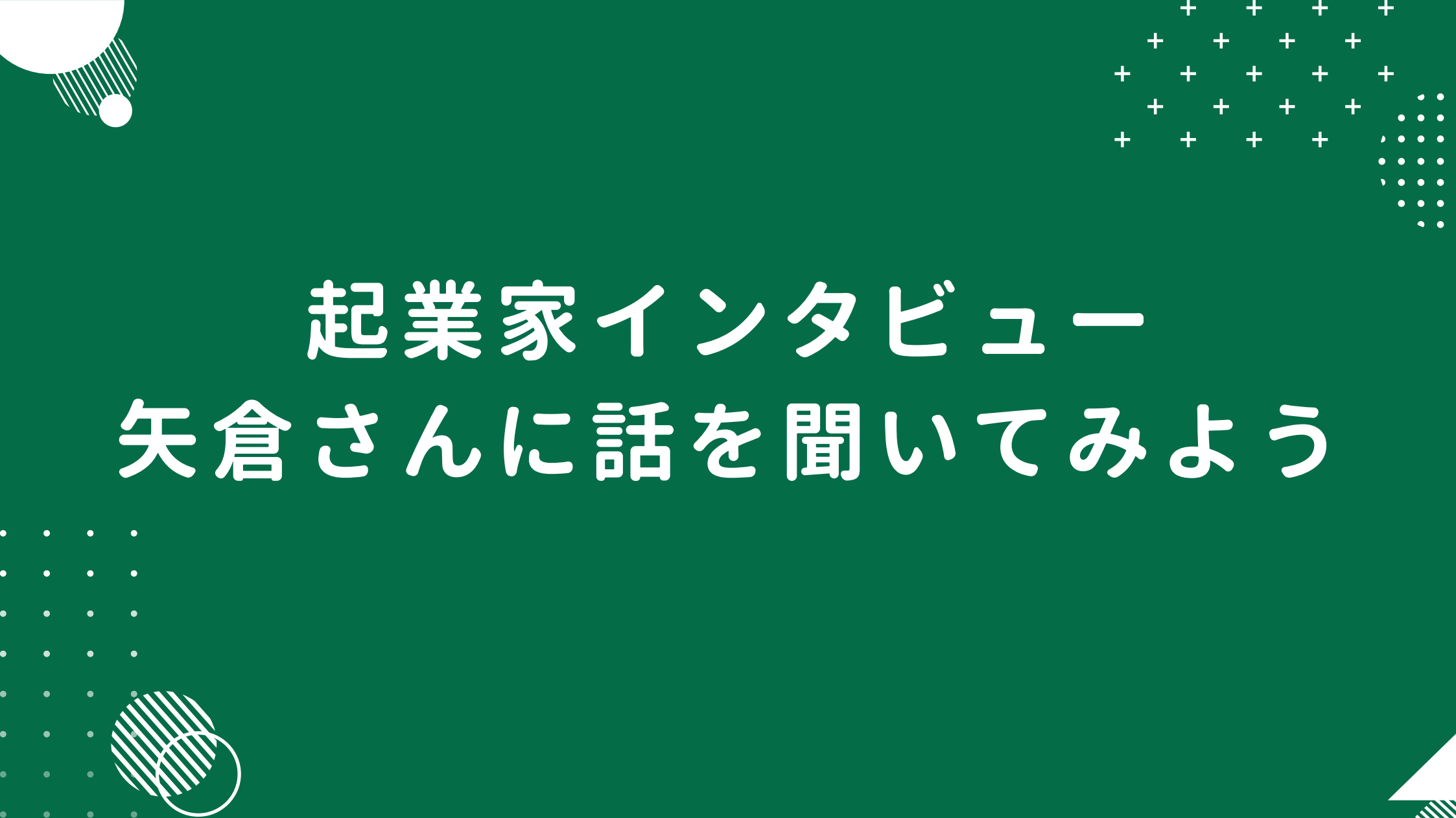
広報ワーク

【それ以外】





小休憩



起業家インタビュー

矢倉さんに話を聞いてみよう

起業家インタビュー



モノヅクリワークショップ講師

shiro 代表 矢倉 龍一氏



荒川区を拠点に、地域に根ざした靴修理や革製品のメンテナンスを行う革職人。オーダーメイドの革靴・革小物などを一つひとつ丁寧に製作。「長く使い、育てる楽しさ」を大切に、シンプルで長く愛用できるデザインから、思わず笑顔になる可愛らしいデザインまで幅広く展開しています。



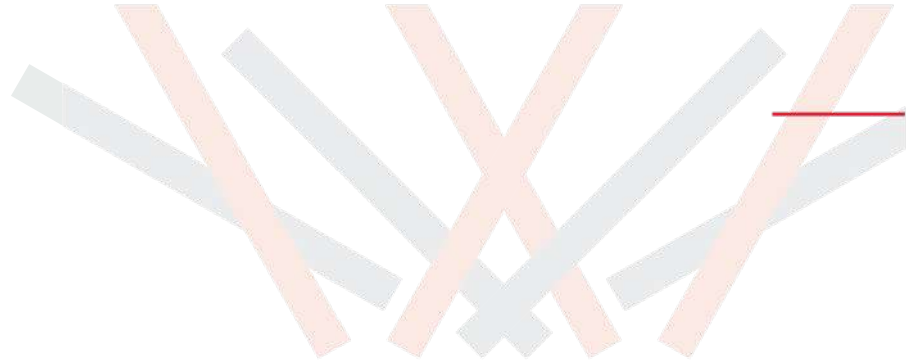
ARAKAWA CITY

shiro



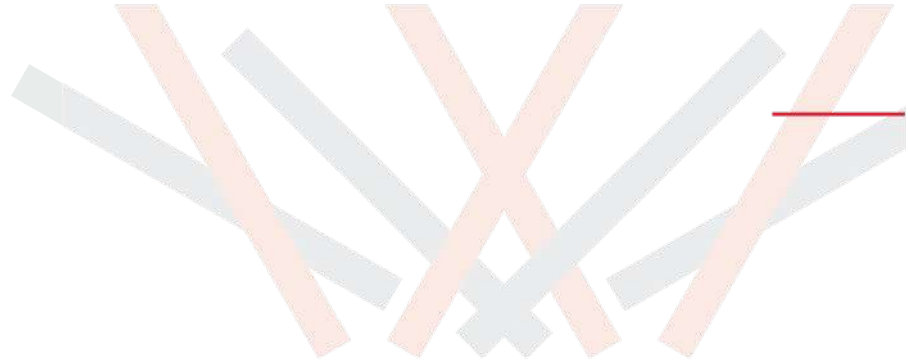
TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

起業家インタビュー



① なんで、いつから“革職人”を目指したの？

起業家インタビュー

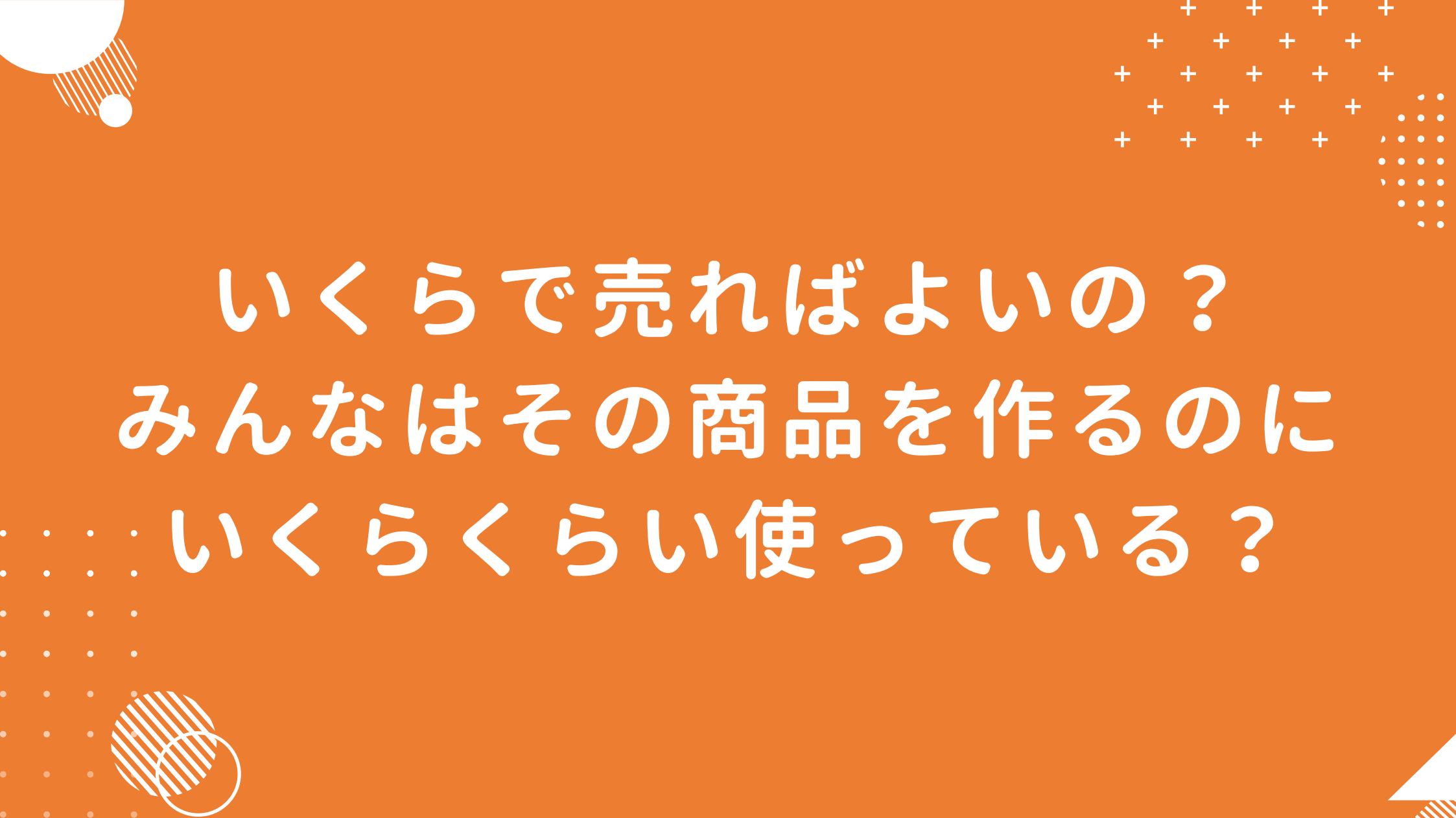


② 大変だったこと、仕事してて楽しいこと

起業家インタビュー

③ 次に挑戦したいこと。

おかねのワーク



いくらで売ればよいの？
みんなはその商品を作るのに
いくらくらい使っている？

お金のワーク

ビジネスのお金を考える上でざっくりと要素は3つ。

①売上、②費用、③利益

①売上

②費用

③利益

お金のワーク

- ①売上は商品やサービスを提供してもらうお金
- ②費用は商品やサービスを提供するのにかかるお金

【商品】
単価×数量

【サービス】
単価×顧客数×数量

①売上

②費用

③利益

原価
賃料
人件費
広告費
税金
etc



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

お金のワーク

ビジネスは③利益を出すために、
①売上を増やす か ②費用を減らすことが大事！

【商品】
単価×数量

【サービス】
単価×顧客数×数量

①売上

②費用

③利益

原価
賃料
人件費
広告費
税金
etc



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

お金のワーク

今回の場合、みんなの人件費は（見習いということで）時給1,000円、革製品作成に2時間かかったとします。それぞれの革製品の原価は仮で以下の通りとします。

- ・ キーケース : 3,000円
- ・ 靴べら : 2,000円 + 人件費 ¥2,000
- ・ コインケース : 1,800円



お金のワーク

商品を作るためにかかるお金（費用）
人件費・材料費など

・キーケース : 3,000円
・靴べら : 2,000円
・コインケース : 1,800円
+ 人件費 2,000円

+

付加
価値

=

?

販売価格

みんなが考えた
端切れの商品
アイデア

みんなはいくらの付加価値をつけるか考えて、
発表ポスターに金額を入れよう

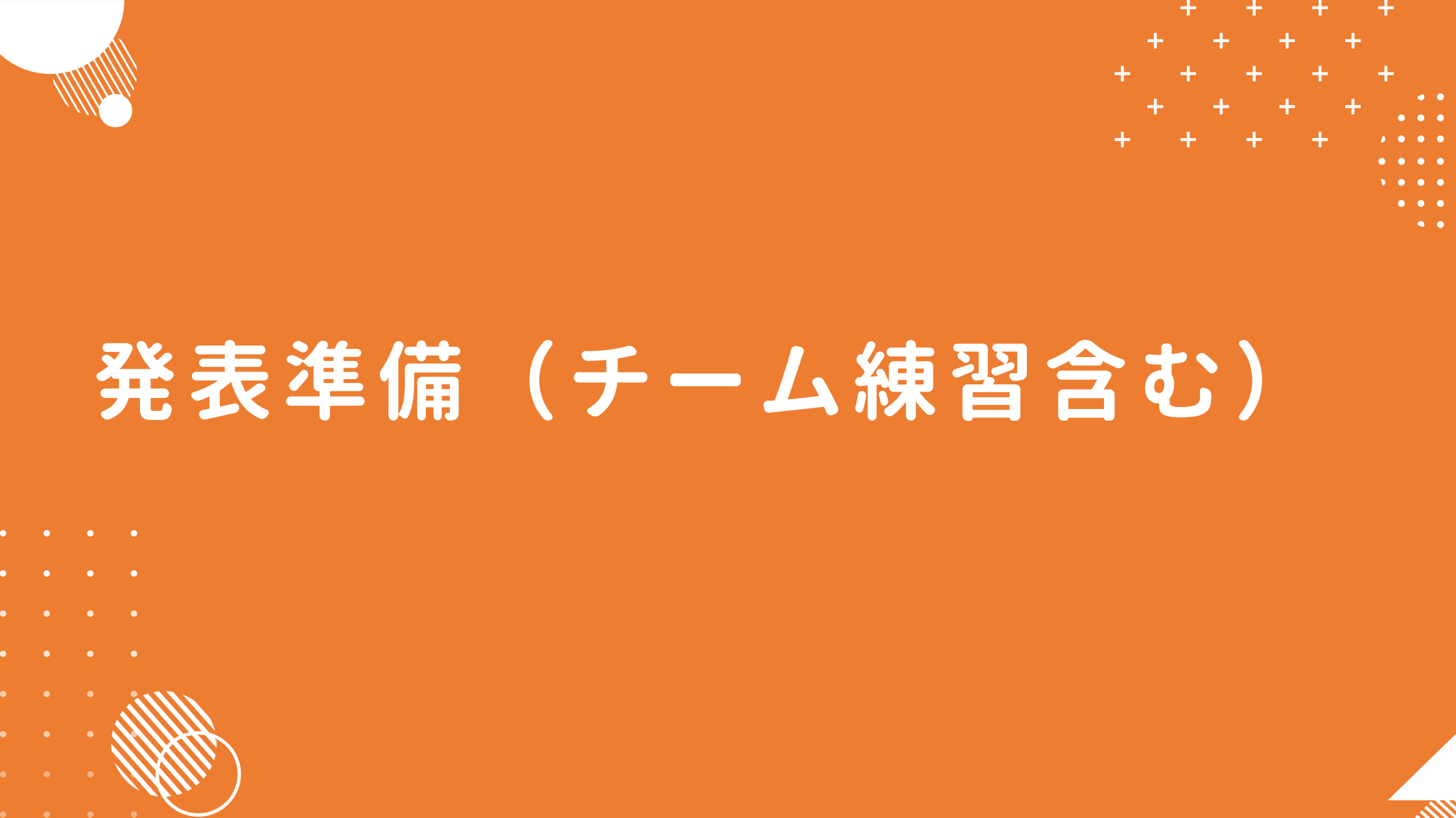


ARAKAWA CITY

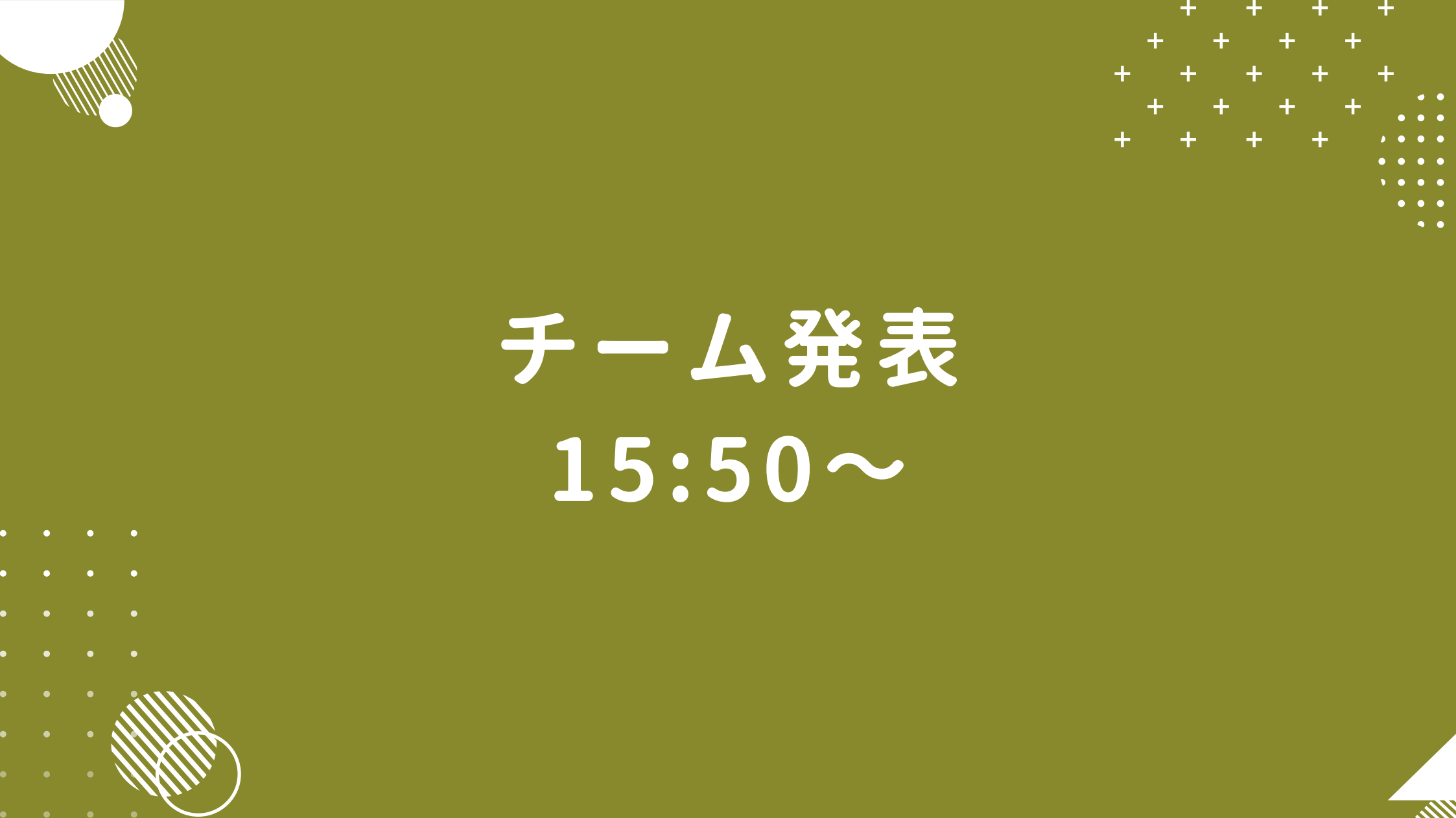
shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR



発表準備（チーム練習含む）



チーム発表

15:50～

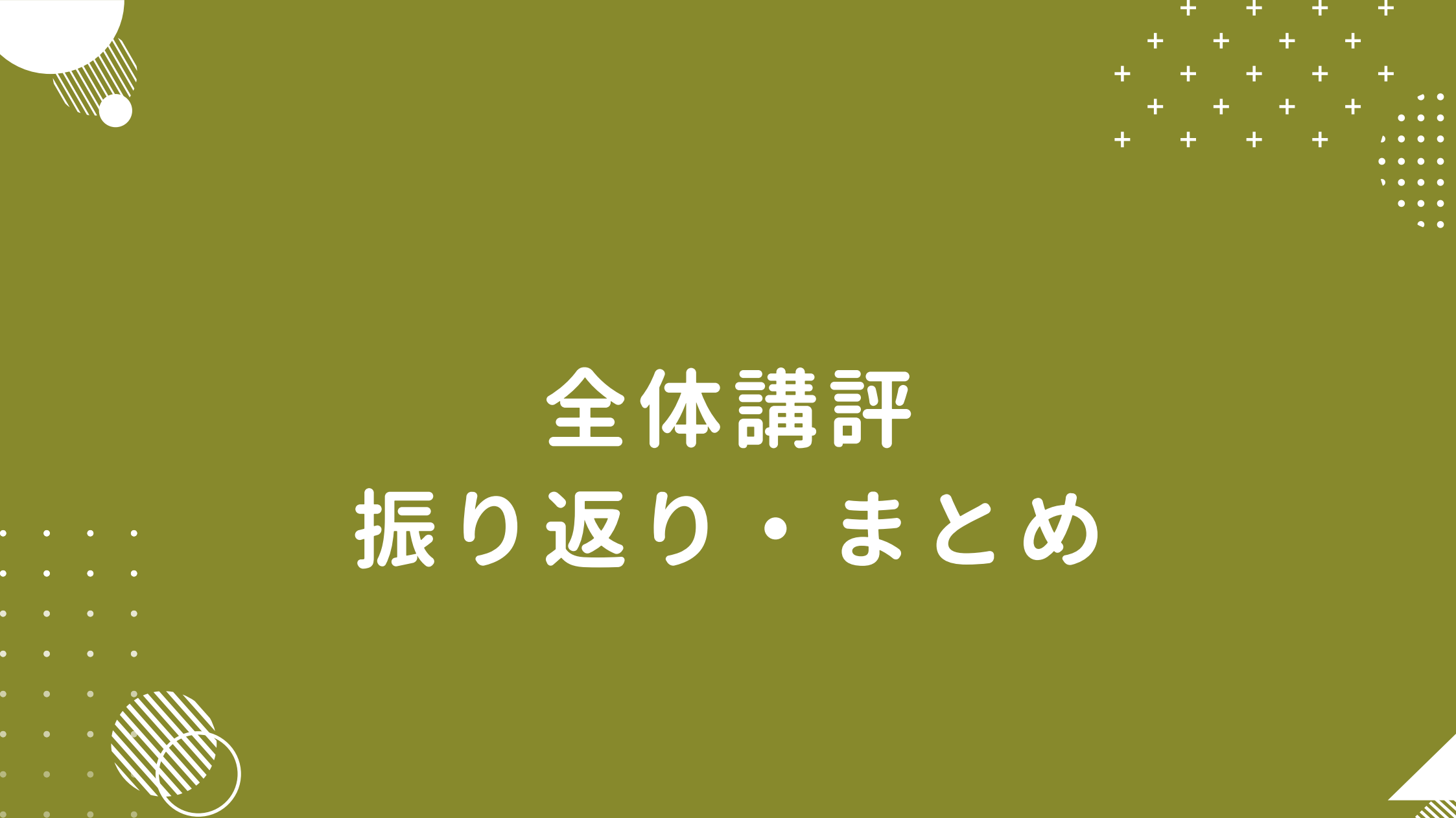
発表①

発表②

発表③

発表④

発表⑤



全体講評

振り返り・まとめ

ちなみに端切れを専門家のshiroさんは…



こんなかわいいキーホルダーを作っています！
どこの端切れかわかる？



ARAKAWA CITY

shiro



TSUCREA
STARTUP INCUBATOR

Copyright © 2026 TSUCREA. All rights reserved.

今日のビジネス体験

今日は、「革製品」を起点に商品開発を考える手法に進めたよ！

プロダクトアウト (商品起点)

自分（会社・個人）
の売りたいものを
中心に商品開発

技術力・商品力



マーケットイン (市場起点)

市場

お客様ニーズ



ビジネスにはいろいろなやり方があるよ！

まとめ

今日の体験をきっかけに、

「探求」と「創造」の目線で町を歩いてみよう！！

意外に、きづいてない発見が見つかるかも??

-自動ドアってどうして動くの？

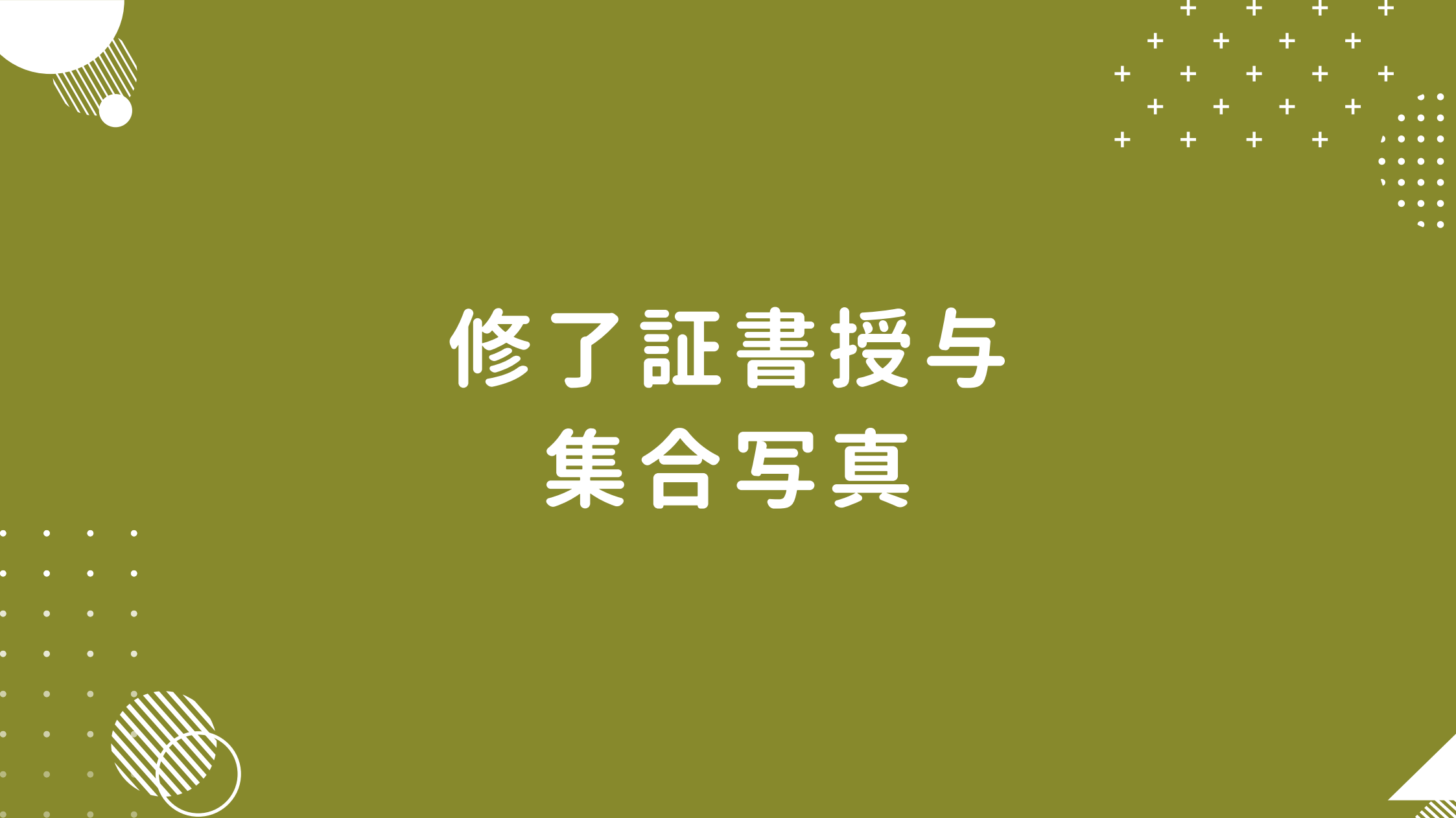
-電気ってなんで明るいの？などなど。

世の中には不思議がいっぱい溢れています！

そして、どうしてもやりたいことができたなら「起業家」を目指してみてください！！

なにか発見したり気になることあればいつでも荒川区のサポートやイベントにご参加&ご連絡ください！





修了証書授与 集合写真



お疲れ様でした！