

2017年1月26日「企業×女性起業家マッチングイベント」  
**プレゼンセッション参加企業 テーマ一覧** (2016/10/31時点)

※企業名および企業名を特定できる情報は伏せて公開しております。

No	業種	プレゼンテーマ概要	テーマ詳細	女性起業家への実績や得意分野に関する企業からの要望
1	オフィス家具総合メーカー	-	①オフィスにこだわらずワーカーが働く環境の中で活用できるものづくり提案 ②当社と共に作り上げる、お互いのビジネスに繋がり、win winの関係で成り立つイベント企画 ③BtoBの自社SNSサイトの構築や社内向け情報網(掲示板)の魅力的な提案	-
2	携帯電話サービス	2つのインターネットサービスに関して、女性目線でご提案いただきたい	■当社デリバリーサービスについて a) 女性向けの出前を喚起するキャンペーンについてご提案頂きたい。 ※出前・ケータリングを利用することに対する「後ろめたさ」を払拭する様な企画(インセンティブや出前活用の大義名分を絡めたもの)をご提案いただきたい。 b) 女性向けに最適な出前サービスのUI設計について、ご提案いただきたい。 c) 法人向けの出前を喚起するキャンペーン/プロモーションについてご提案頂きたい。 また、法人をターゲットとした訴求媒体をお持ちであれば、そちらのご提案もいただきたい。 ■当社インターネット旅行サービスについて ファミリー向けの旅行需要を喚起できるキャンペーンや特集のご提案を頂きたい。 ※商材は、国内宿泊、レンタカー、電子レジャーチケットの3商材を活用し、商材横断の複合的な旅行の流れを提供したいため、その需要を喚起できるようなキャンペーンや特集のご提案をいただきたい。 また、ファミリー層に訴求できる送客媒体をお持ちであれば、そちらのご提案もいただきたい。	-
3	食品メーカー	1. 当社において「新しいカテゴリ」を創造する可能性がある「新商品」の提案。 2. 当社において「新しいカテゴリ」を創造する可能性がある「新サービス」の提案。	マーケットが成熟している環境下においては、既存商品、既存サービスに頼っているだけでは企業の成長は望めないと考えています。厳しい事業環境において企業が成長していくためには、「新しいカテゴリ」を創造する可能性がある「新商品」「新サービス」2つが不可欠です。 例えば、当社が2013年8月に発売した「●●」は、「個食鍋」という新しいカテゴリへの創造に向かって順調に売り上げを拡大しています。 上記の「●●」の例のように新たなカテゴリを創造する可能性がある「新商品」「新サービス」のご提案を頂けると幸いです。	実績等は特に問いません。
4	食品EC業	●●という時短商品を忙しい女性に広く周知し、利用率を上げるための施策及びコミュニケーションプランのご提案	●●という忙しい時でも夕食が20分で作れるレシピ付き献立キットは日本サービス大賞を受賞するなど、商品としての利便性について評価をしていただいている状態です。 現在は、その商品の認知度や実際の利用率を上げることに注力をしており、日々より多くの方にご利用いただける方法を模索しております。 今回のプレゼンでは、商品の特性を活かしつつ、具体的にどのような属性を持った女性にどのようなコミュニケーションやプロモーションを取れば定期宅配として定期的に使い続けていただけるかについてプランをご提案いただけます。	過去に商品、サービスを流行らせたことのある方、またその領域が得意な方 ●●をすでにご利用されている方 30~40代の女性を対象としたビジネスを展開されている方
5	製造業(制御機器)	当社の人理解画像センサを使って、以下のいずれかの事業を推進していただける方を募集します。 ①人に寄り添い人に合わせる装置(デジタルサイネージ、ロボット等)の企画・製造(他社との協業可)・販売 ②介護・見守り(高齢者、子供、犬猫)の企画・製造(他社との協業可)・販売 ③大学や高専などと「ものづくり人材育成」のような教育関連	①②当社の人理解画像センサは、人体検出、顔検出、手検出、顔向き推定、視線推定、目つむり推定、年齢推定、性別推定、表情推定に加え、顔認証、ベクトル検出の11種類の機能があります。 ③大学や高専などと「ものづくり人材育成」のような教育支援とは、行政と教育機関、ベンチャー企業との連携事業を想定しています。	・企画力のある方 ・営業力のある方 ・介護・見守り分野で「何とかしたい!」と情熱を燃やされている方 ・犬猫の殺処分ゼロを目指している方 ・行政や大学・高専とのコネクションが豊富な方
6	葬儀分野の出版/インターネットサービス	高齢社会における女性のしたいコト、欲しいものについてプレゼンをいただきたいと思えます。 必要に迫られることなく、前向きに取り組めることをお願いいたします。	企業の売りたいものが先にあって「どうやって売ろうか」というものではなく、消費者(高齢者)が欲しいものは何なのだろうかという視点からビジネスを捉えない限り、この層に受け入れられることは難しいと常日頃より考えています。ブレイクスルーを探し求めています。	-
7	化粧品アフターケアサロン	美容・健康市場に関して、弊社と一緒にソリューションを提供できるビジネスプラン	1. 美容・健康市場にある困りごとがある⇒女性企業家の方にその解決のための「あるスキルやノウハウ」がある⇒弊社と一緒にソリューションを作りたい!、のようなストーリー 2. ある程度のビジネスモデル(プラン、イメージ)確認中	1. 規模の大小に関係なく、美容・健康市場で既に成功事例をお持ちの方 2. 誰も想像ができないようなニッチなアイデア(美容・健康市場又は異なる市場のどちらでもお話を伺いたいです)
8	損害保険会社	高齢者向けの心が繋がるような見守り助け合いサービスを提案してください	当社は介護事業を行っています。 高齢化社会が加速していく中、核家族、独居老人の方々にとって安心・安全・健康に老後を過ごしていただくための、あったらうれしいサービスを提供していきたいと考えています。 最近では、インターネットを通じて、モノやサービスを個人間で貸し借りしたり、企業から借りたりする生活スタイルが広がりがつあります。こうした「シェアリングエコノミー」を利用したサービスなどを提案してください。	女性視点のサービスの提案を期待しています。

9	温泉・温浴施設の安全衛生・設備安全管理	●●などの日帰温泉・温浴施設に、新たなお客様を呼び込むサービスコンテンツを開発し、啓蒙・誘客し、リピータ化させるビジネスモデルを提案していただきたい。	医療費増大問題を抱える日本国内において、日帰温泉・温浴施設は、深部体温UP＝免疫力強化・副交感神経バランス向上＝ストレス解消や更年期障害対策・などの、具体的かつ医学的エビデンスのある健康快適化の道がありながらも、それら問題を抱える人たちに全く啓蒙されておらず、陳腐化や時代遅れ感なども手伝い、業界がシュリンクしている。 男性＝スポーツクラブを継続することができない怠惰で無趣味の生活習慣病候補・高ストレスの人達、女性＝更年期障害またはその可能性に悩む人達を、具体的にターゲットング・啓蒙して、温泉・温浴施設に誘客し、緩くて明るく楽しい継続的な問題解決アプローチを実施することに、社会的意義があると考えています。(スポーツクラブやワークアウトなどが続けられない人を解決させるプラットフォームとしての事業化アイデアを求めています。弊社は首都圏約100件の日帰温泉・温浴施設に定期的な取引をしているため、首都圏に上記の多面的なサービスを創りたいと考えています。)	自己啓蒙によって行動変容できない性質の人の行動を、新しいライフスタイル提案をするようなアイデアや楽しみ方を創造するようなことが得意な方から、通常と違う切り口の提案していただきたいと考えています。
10	旅行業	旅に関する情報の発信や個性的なツアーの創造などで協業できればと思います。女性目線での女子旅、シニアに関わる提案など歓迎です。	弊社ではネットで旅の情報発信を強化しております。また、ありきたりの観光を行うツアーばかりではなく、他社と差別化を図れるような観光素材をご提案いただければありがたいです。女子旅、熟年・シニアといったお客様層を意識したご提案は特にうれしいです。	-
11	子ども服の大型専門チェーン店	①子供服の当社のリソースを活用した5年後の新規事業 ・少子化のすすむであろう5年後を見据えた新規事業提案 ・新ターゲット、新規商品開拓、新規販促手法、競合リプレイス方法など多角的にご提案いただきたい	・当社のターゲットは「乳幼児から12歳までの子供」のため必ず卒業する顧客 ・新規顧客の獲得が必須だが少子化の昨今、将来的なマーケット縮小は否めない。 ・マーケット縮小による売上減少を補てんする新規サービス ・現状のインフラを活用して考えていきたい。 ・SPA企業のため、年齢層の拡大、商品拡大、単価UPなどの対応も中間業者を挟まずスピーディに設定可能	特に実績や得意分野は問いませんが、社内では発見できない、面白いアイデアを募集します子育て経験のある子供服の負を感じてきた方なら一層アイデアがわきやすいような気はします。
12	エステティック化粧品	当社エステサロンの会員であることの価値を高められるようなインナー向けのイベント企画。	集客ではなく、価値を提供するイベントを希望。会員様のロイヤリティ向上のため、またPR的にはブランド価値の向上。企業様とのコラボレーションも歓迎。イベントの内容は、社内外にニュースとして配信予定。確認中	-
13	百貨店	百貨店業(小売業)に捉われず、企業が持っているブランド力(知名度・信頼感)・歴史・お客様、場(店舗)等をベースとした全く新しいビジネスのご提案。	日本においてデパートメントストアとして100年以上小売・販売という役割を店舗を中心にはたして来ました。これからは商品を仕入れて販売するというビジネスモデルだけでなく、お客様の生活シーンでお役に立てる様々なサービスも拡大し小売サービス業、サービスプラットフォームという社会インフラを目指していければと考えております。 ①シニア・シルバー世代に向けた新しい在宅におけるサービス(百貨店として実施可能な) ②販売事業だけでなくレンタル事業やWeb上でのマッチング事業等 ③クラウドファンディングによるモノづくりのマッチングや開発商品の店舗での販売等々様々ご提案を頂きたい。	Webとリアルな場を連携させる、百貨店のブランドを利用して通常よりハイエンドのプレミアムサービスにて既存と差別化を図る等、百貨店ならではの企画を期待しております。
14	人材紹介/インターネット広告/出版	子育てをしながら働きやすい世の中の実現にむけて、皆様がお持ちの商品やサービスを使って協働する提案をしてください。	少子高齢化によって労働力人口が減少する日本において、育児中の女性を中心とした就業促進は一つの大きなテーマになっています。当社は2015年7月より「子育てしながら働きやすい世の中を、共に創る」をキーワードに活動を進めています。その中で大きく設定した課題が3つあり、その課題の解決に結びつくような協働の提案をお待ちしております。 ①妊娠・出産時に辞めなくて済む ②育児と仕事の両立によるストレスを減らす ③無理なく始められる仕事をつくる	-
15	人材コンサルティング講座・コワーキングスペース運営	社会起業家の育成に特化したビジネススクール「●●」での、「女性社会起業家を目指している方」向け講座の企画内容をプレゼンしてください。	当社は、社会課題の事業による解決をめざす社会起業家の育成に特化したビジネススクール「●●」を運営しています。 ●●では、ここ数年、女性(年齢は20代～60代と幅広いです)の入学者が急増しており、女性社会起業家を目指す方向への講座の増強が必要となっています。そこで、「女性社会起業家を目指している方」向け講座の企画及び運営をお願いしたいと考えております。 期間は、2ヶ月～4ヶ月の範囲(講義回数は4回～8回)。ご自身で講師をやっていたり形でもよいですし、ゲスト講師を招いて開催する形でもよいです。魅力的な講座の企画を聞かせていただくことを楽しみにしております。	-