



あけましておめでとうございます



本年もよろしくお願いいたします。

ビジネスは昨年から「CHANGE The BusiNest」に取り組んで参りました。
様々な分野の専門家を迎え、創業者への支援を充実させています！

新アドバイザーのご紹介 (第一弾)



松本 典子

専門分野

小売、サービス、医療福祉（販路開拓、マーケ、人事）

メッセージ

起業家は自分が幸せでないと誰も幸せにできません。一緒にご自身が進みたい未来を考えていきましょう。



吉本 準一

専門分野

創業支援、事業承継、資金調達、内部管理、経営戦略

メッセージ

メガバンク等で40年間、千数百名の社長さんから相談を受けてきました。企業の発展と一緒にサポートします。



内藤 義光

専門分野

経営戦略立案、事業計画策定、販売、マーケティング、集客、商品・サービス開発

メッセージ

起業・創業の不安を少しでも緩和するためにお手伝いいたします。事業を形にし、跳びたてるように精一杯サポートします。



高島 稔

専門分野

新商品・サービス開発・経営計画策定・ブランディング

メッセージ

小規模事業者に特化した商品・サービス企画開発を得意としています。一緒に「売れる」商品を開発しましょう！



川口 悠

専門分野

小売、サービス、製造（事業計画、販売促進、施策活用）

メッセージ

高い志や強い精神力、向上心や好奇心など、しなやかなマインドセットで創業期に待ち受ける困難を乗り越えましょう！

BusiNest 創業者ストーリー

Founder Story 04

Beauty & Medical Japan

代表 古川 真理子
(ふるかわ まりこ)



ロゴマーク



Profile

法律事務所勤務後、大手英会話学校Mgr、事務アウトソーシングプロジェクトMgr等マネジメント経験多数。新規プロジェクト複数立ち上げ経験と社内表彰も。3ヶ国の海外生活体験有り。また企業研修講師でもある。

将来は日本の美容系サービスのスクール化を海外で展開し、
高齢者が生き生きと歳を重ねるためのセミナーなどを世界で開催していきたいです。

創業（独立）のきっかけは？

独身時代、短期の奨学金留学したことが最初の、そして結婚後に夫の海外駐在でアメリカ及びシンガポールの海外生活経験がきっかけでした。

国内とは違う生活の中で、改めて日本の良さと、特にサービスレベルの全体的高さを再認識しました。自身も興味があり、かつ、世界共通の関心事である美容と健康（医療）のサービスを通して日本の素晴らしさを世界に伝えていきたい、と帰国後に思うようになり、事業化を考えてる中でビジネスに出会いました。

どんな事業を実践していますか？

①「国内美容系店舗へのグローバル化対応サービス」、②「アンチエイジング特化型美容インバウンドサービス」の二軸です。

当初②の立ち上げ準備しておりましたが、翌年コロナにより一旦保留にせざるを得なくなり、将来コロナ収束後にインバウンド事業にも繋がる可能性のある①を新たに構築。

①は高い技術やホスピタリティがありながら日本以外ではほぼ知られることがないまま機会を逸している日本の美容系店舗が、運営側の負担と時間を使わずに



持ち前の英語力で美容に関するインバウンドサービスを展開



外国人客を迎え入れられる体制を準備できます。

また、この①と②は店舗にとって将来相互リンクするメリットもあります。今は先に①のサービスを広く展開できるよう努めています。

これから事業でやりたい夢は？

構築した2つのサービスの最初のサービスジャンルは美容系メインですが、今後は順次美容医療、健康・医療の方向も検討しています。そして、将来は日本の美容系サービスのスクール化も海外で展開できるというですね。引いては、先進国での共通問題である「高齢化」に関して老化を遅らせるよう、見た目も生き生きと、健康的に年を重ねるためのセミナー・ワークショップを世界各国の取組み団体等と共同して開催し、サイト等も含めて情報発信をしていきたいです。

ビジネスに入っていくがですか？

ビジネスとデザインの各コーチとの伴走支援は、孤独感を感じる時でも1人ではないという力強さを感じました。社会情勢を踏まえたビジネスの方向性や必要・不要なものの切り分けもできてスッキリ整理されてきました。

BusiNest 創業者ストーリー

Founder Story 03

リライアンス

代表 森田 満晴 (もりた みつはる)
コーチとしては森田彬裕 (もりた あきひろ) として活動

ロゴマーク



Profile

銀座コーチングスクール多摩クラス共同代表
30分営業会議&15分面談の専門家
営業職の心のコーチングアドバイス主宰

できるだけ多くの働く人が、
今よりも幸せな気持ちになっていける、そんな世の中の実現が夢です。

創業（独立）のきっかけは？

会社員時代からコーチの仕事は5年ぐらいやっていました。

平日夜、休みの日を使って活動していましたが、コーチの仕事にもっと時間を使いたいと思ったり、たくさんの方に提供したいという思いが強くなってきて創業することになりました。

どんな事業を実践していますか？

出身コーチングスクールの運営と講師業のかたわら、カルチャースクール講師（2018年まで）、自主セミナー開催、働く方や就活生、学生さん向けの個人サポートコーチングが中心です。

また、会社員時代営業職が長かったこともあり、企業さん向けに営業職サポートも提供しています。そのために、元営業マンにならないようにと委託営業としての活動もしています。

これから事業でやりたい夢は？

これまでではどちらかと言えば個人相手の事業でしたが、個人相手ですとコーチとしてサポートできる



コーチング中の森田氏。



人数が限られてきます。

法人相手に事業を展開しより多くの方へコーチとしてのサポートができるようにして行くのが目指すところです。

できるだけ多くの働く人が、今よりも幸せな気持ちになっていける、そんな世の中の実現が夢です。

ビジネスに入っていくがですか？

自分がやりたいこと、できること、事業を通して成し遂げたいことが明らかになったというのは最初のステップでした。

具体的に言うと、自分の事業だと思っていた「コーチング」は成し遂げたい「実現する手段」だということです。

本気で考えてポロッと出てきた言葉を拾ってもらって大きなヒントになり、具体的な企画に繋がっていったことが印象に残っています

今までのビジネスのサポートを振り返って見ると、私の中に眠っている経験やスキルが引き出され、大切にしたい事、やりたい事にエッセンスが注入され形になったそんな気がします。

—ビジネスイベントレポート—

