



**令和7年度ユニコーン創出支援事業
(女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業)**

報告書

**令和8年3月
株式会社パソナ**

1. 事業実施概要			
(1)事業の背景と目的	4	(7)メンター研修の実施	45
(2)事業実施体制	6	(8)参画機関募集活動	48
(3)事業内容	8	(9)ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援	56
(4)事業期間・スケジュール	20	(10)女性起業家ロールモデル集の作成	81
		(11)メンタリングノウハウ集の作成	84
2. 事業実施報告		(12)スタートアップ企業における経営環境および 職場環境に関する実態調査	85
(1)全国事務局の業務	22	(13)全国事務局事業総括	94
(2)統一ブランド・コンセプトおよび規程類の作成	23		
(3)事業の周知・広報	24	3.資料	100
(4)全国交流イベントの開催・運営	31		
(5)全国連絡会議の開催・運営	36		
(6)コンテンツミーティングの開催・運営	42		

1. 事業実施概要

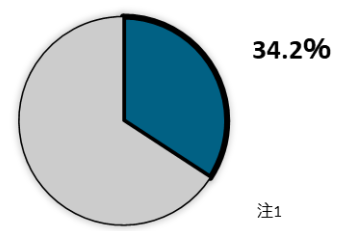
- (1) 事業の背景と目的**
- (2) 事業実施体制**
- (3) 事業内容**
- (4) 事業期間・スケジュール**

1. 事業実施概要

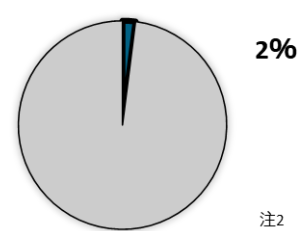
(1) 事業の背景と目的

- 日本において、スタートアップの起業家に占める女性の割合は少なく、新規上場企業に占める女性社長の比率は2%となっている。この原因として、**女性起業家は男性中心の起業家ネットワークの中で情報へのアクセスが限定的**であること、ライフイベントの影響を受けやすく、事業との両立の中で資金調達が難しいこと等、女性特有の課題が存在することが挙げられる。
- こうした現状を踏まえ、本事業では、全国を8ブロック（北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国及び九州）で産業支援機関、スタートアップ支援企業、地方銀行や信用金庫といった金融機関や地域の中核企業等、地域において女性起業家を支援する機関をつなぐネットワークを構築し、各地域で女性起業家のロールモデルの輩出及び支援機関の育成を行うために、アントレプレナーシップを持ちスケールアップを目指す女性起業家を対象として、ネットワーキングイベント、起業家へのメンタリング、ビジネスプラン発表会等の各種支援プログラムを経済産業省の委託事業として実施した。

独立・創業時における女性比率



新規上場企業に占める女性社長の比率



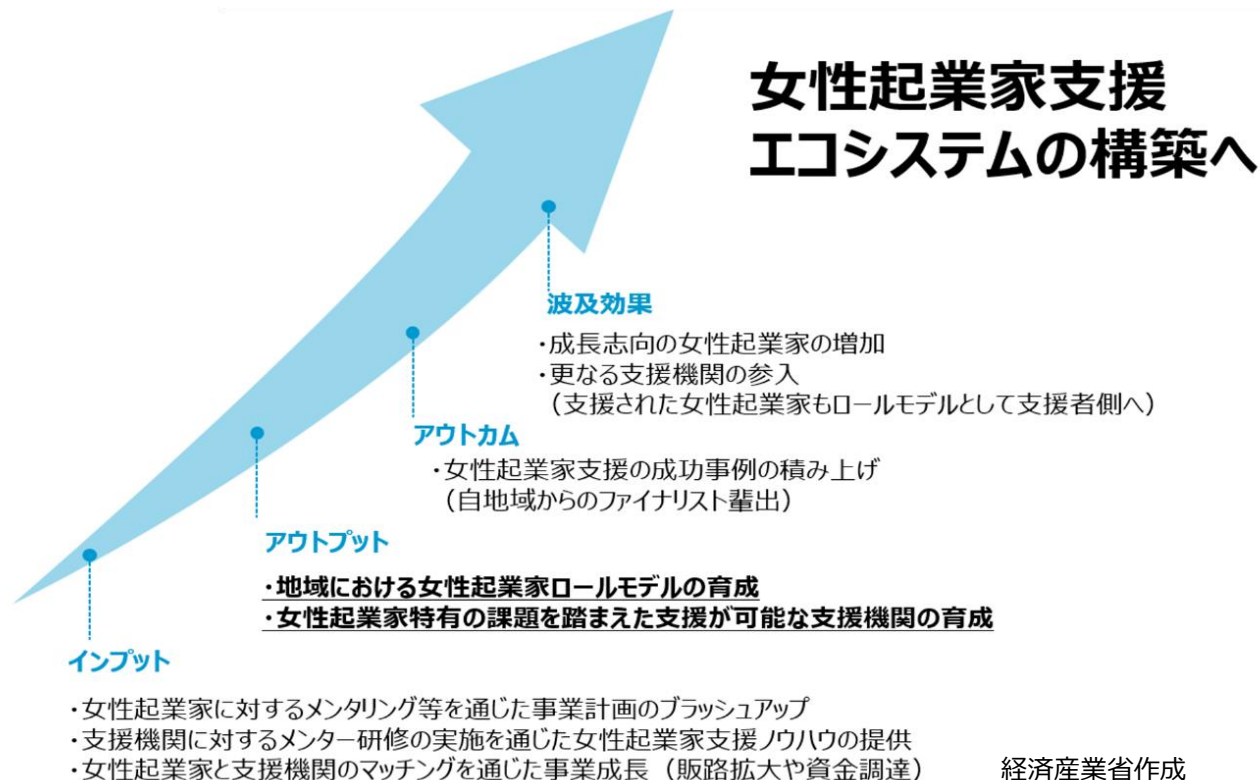
出典：「スタートアップエコシステムのジェンダーダイバーシティ課題解決に向けた提案」金融庁政策オープンラボ（2022年7月）より抜粋・編集
 注1：総務省「就業構造基本調査」に基づく。起業家とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は「自営業主」（内職者を除く）となっている者
 注2：2021年新規上場127社（アクセス当時）を対象として、代表に女性が含まれるかどうかをウェブサイト等からラポにて調査（2021年11月）を行い算出

女性起業家が抱える課題

<p>女性起業家は起業家ネットワークへのアクセスが限定的 起業について相談相手が不在、情報入手先も分からない</p>	<p>資金調達、顧客・販路開拓、財務・税務・法務に関する知識の不足に苦勞 出資判断で妊娠・出産を後ろ向きに評価という声も</p>	<p>女性ベンチャーキャピタリストが少ない 投資担当平均16.3% マネジメント層や投資意思決定層平均9.3%</p>	<p>自信のなさ 「自身の経営能力への自信の欠如」から、事業の成長性を低く見積もってしまう</p>
---	--	--	---

(1) 事業の背景と目的

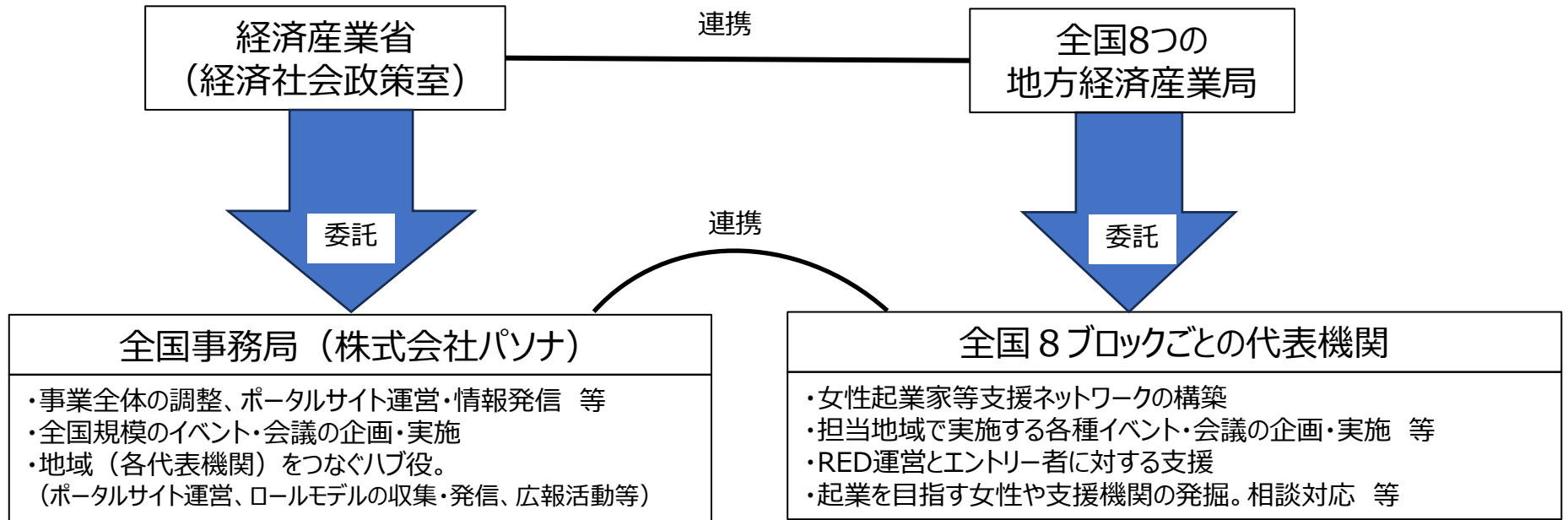
本事業の最終目標は、女性起業家支援エコシステムを構築すること。各地域で実施しているネットワーキングイベントやビジネスプラン発表会の実施等を通じて、日本各地で女性起業家のロールモデルの育成をするとともに、地域連絡会議やネットワーキングイベントでの相互議論等で、女性起業家特有の課題を理解した上で支援が可能な支援機関を各地域で育成する等、女性起業家特有の課題を踏まえた支援をいただける支援機関の方を各地で増やしていくことである。これにより、成長指向の女性起業家の増加、及び更なる支援機関の参入に繋げることで、将来的には各地域で自走可能な女性起業家支援ネットワークが構築できている状態を目指している。



(2) 事業実施体制

体制図

- 本事業では下図のとおり事業実施体制を構築し、全国8地域で相互に連携を図りながら各種支援プログラムの実施を行った。(詳細は(3)事業内容)。
- 起業を志すあらゆる段階にいる女性や、事業成長に課題を抱える創業間もない女性起業家を確実にフォローできる体制とするため、各地方経済産業局からの公募により全国8つの地域ごとに、支援プログラムを実施する機関(代表機関)を選定した。



1. 事業実施概要

(2) 事業実施体制

各地域の代表機関

代表機関はその地域における支援の中心となり、各種支援プログラムを実施した。既存の創業支援機関だけでなく、先輩女性起業家やキャリア支援機関、金融機関、地方自治体、地域中核企業等の様々な支援者が有機的に連携することで伴走型の支援の実現を目指した。

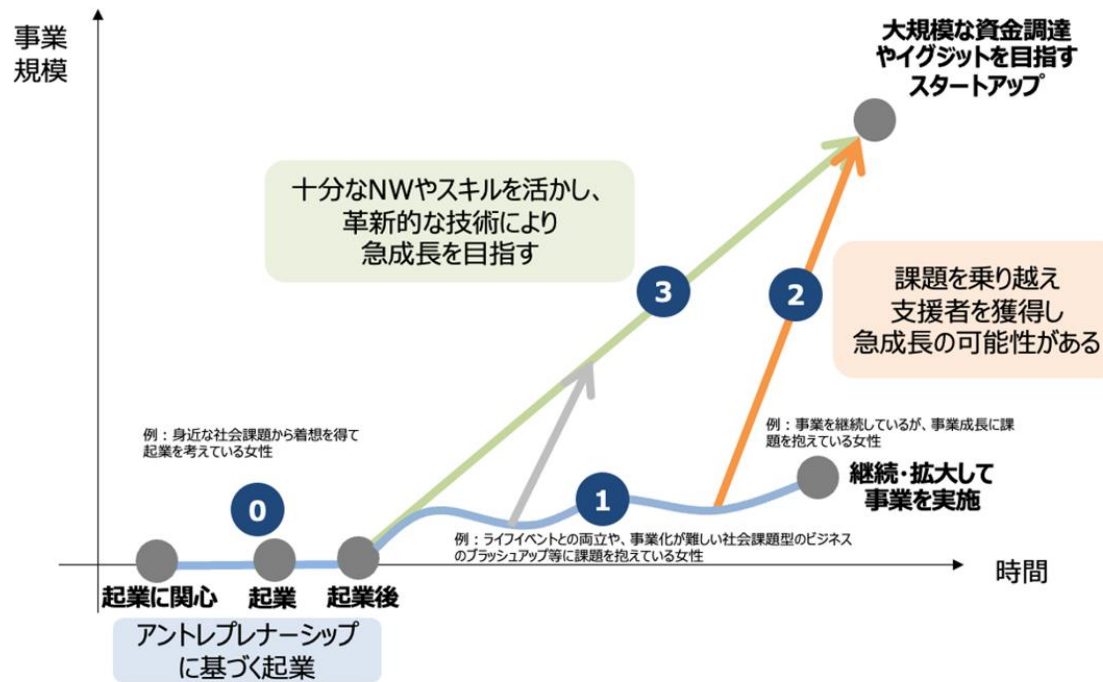
地域	対象都道府県	代表機関名
①北海道	北海道	公益財団法人 さっぽろ青少年女性活動協会
②東北	青森・岩手・宮城 秋田・山形・福島	Startup Woman TOHOKU コンソーシアム (株式会社ハンスオン・ 一般社団法人STARTUP LADY協会)
③関東	茨城・栃木・群馬 埼玉・千葉・東京 神奈川・新潟 長野・山梨・静岡	株式会社パソナグループ
④中部	愛知・岐阜・三重 富山・石川	株式会社eight
⑤近畿	福井・滋賀・京都 大阪・兵庫・奈良 和歌山	公益財団法人 大阪産業局
⑥中国	鳥取・島根・岡山 広島・山口	株式会社ソアラサービス
⑦四国	徳島・香川・愛媛 高知	穴吹エンタープライズ株式会社
⑧九州	福岡・佐賀・長崎 熊本・大分・宮崎 鹿児島	アイ.ジー.シー株式会社

※太字はビジネスプラン発表会RED開催地域



支援対象

本事業では女性起業家の中でも、特にスケールアップを目指す上で女性特有の課題を抱える起業家（①、②）を支援対象として、次のステージに向けた更なる事業計画のブラッシュアップや投資家をはじめとする支援機関とのマッチングを行うことで、女性起業家の事業の更なる引き上げ支援を行うことを目的としている。



(参考) 女性起業家の事業展開パターンを抽象化した図 (経済産業省作成)

- 本事業の支援プログラムの主な対象となる女性起業家は、①・②
- ③の女性起業家についても、他のスタートアップ関連政策を案内するなどシームレスに支援を行う

※本図は、あくまでも女性起業家の事業展開パターンを抽象化・類型化したものであり、全てのケースを網羅するものではない。

(3) 事業内容

全国8地域（北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州）で女性起業家に対して一貫した支援を提供するネットワークを構築するために、統一ブランド及び事業イメージの下で、女性起業家に対する助言や支援者とのマッチングに向けた各種支援プログラム等を実施した。

統一ブランドについて

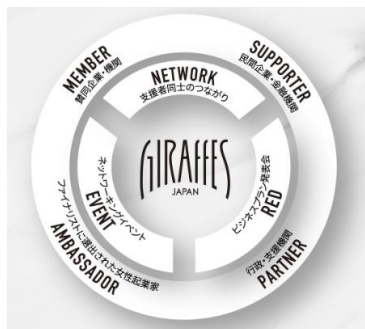
名称：GIRAFFES JAPAN（ジラフスジャパン）

- GIRAFFES は、Giraffe（キリン）の複数形であり、高い視座で未来を見ながら、多くの仲間と助け合い共にビジネスを展開する女性起業家を日本中で応援するという事業コンセプト。



事業イメージ

- 様々な立場から事業に参加すること、支援機関も女性起業家も対等な立場であること等を（右図）を用いて表現。



支援プログラムについて

- ① 女性起業家支援のネットワーク構築
・広報、代表機関支援活動 詳細P.10
- ② 8地域におけるネットワーキングイベント（起業家、支援機関）
・全国で計54回、合計2,007人の参加にて実施 詳細P.11
- ③ 女性起業家へのメンタリング・支援
・全国6地域60名のファイナリスト向けに実施 詳細P.12
- ④ アンバサダー・参画機関等のメンター候補者研修
・5月、10月に実施、64人が受講・完了 詳細P.13,14
- ⑤ ビジネスプラン発表会REDの実施支援
・6地域で合計1,243人が参加 詳細P.15-19

1. 事業実施概要

(3) 事業内容

① 女性起業家支援のネットワーク構築

女性特有の課題を踏まえ、その解決と支援を実現すべく、各地域の代表機関が中心となり、全国8地域（北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州）で女性起業家支援のネットワークを構築した。ネットワーク構築における全国事務局と各地域の代表機関の役割は以下の通り。

【全国事務局】

- 公式サイトにREGIONALページ、イベント告知ページを設置
- 公式ページに対するリスティング広告の実施
- 参画のルール等の規程の作成、REDチラシの作成共有
- アンバサダーの窓口としての機能
- 全国連絡会議やコンテンツミーティングの場における好事例の横展開支援
- Teamsを活用した個別相談
- 地域イベントに参加し、代表機関にアドバイスを送るとともに、参加者と直接話をするなかで複数地域に参画できる企業の把握・アプローチと紹介を実施

【代表機関】

- 各代表機関は各地域経済産業局と連携し、各地域の代表機関が中核となり、女性起業家支援のネットワークを構築
- 女性ならではの起業課題・多種多様な起業目的に即した支援を行うため、代表機関が有する既存のネットワークだけでなく、先輩女性起業家やキャリア支援機関、金融機関、地方自治体、地域中核企業等、様々な機関へアプローチを行い、事業説明に留まらず、ネットワーキングイベントへの参加を促す等、本事業や女性起業家を知ってもらう機会を提供

公式サイト・REGIONALページの例

The screenshot displays the HOKKAIDO regional page. At the top, there is a navigation bar with links for 'GIRAFFES JAPAN', 'WHAT'S GIRAFFES', 'REGIONAL', 'EVENT', 'RED', 'FINALIST', 'CONTACT', and 'PRIVACY POLICY'. The main header features the 'HOKKAIDO' logo and a large image of a lighthouse. Below this, there is a section for 'HOKKAIDO [北海道地域代表機関]' with a logo for 'ほくじよき.net'. A 'NEWS' section titled '(HOKKAIDOの最新情報)' shows a recent update from 2023.12.03 regarding the REDHOKKAIDO finalist list. At the bottom, there is a section for 'EVENT & SEMINAR in 北海道エリア' featuring three event cards: 'REDHOKKAIDO 2024年ファイナリスト体験談 & 公開質問' (October 7), 'WOMEN PITCH CONTEST 10/3 FRI' (October 3), and '2025年ファイナリスト体験談 & 公開質問' (September 30).

(3) 事業内容

② 8地域におけるネットワーキングイベント（起業家、支援機関）

- 各地域ネットワークごとに、女性起業家と支援者（支援機関・先輩女性起業家等）との交流イベントを開催した。
- 8つの代表機関がそれぞれ主導し、イベントでは主に、1.ロールモデルとなる先輩女性起業家によるトークセッション、2.支援者との交流、3.ビジネスプラン発表会の説明の3つを行った。地域によっては、ワークショップや参加者によるビジネスピッチなども実施した。
- イベント開催地の支援機関との協力により集客面での効果を生むケースも多く見られた。

- 開催時期 令和7年6月～令和8年3月
- 総開催数 54回（リアル、オンライン、ハイブリッド含む）
- 実施地域 1都1道1府31県（右記地図参照）
- 総参加者数 2,007人



ネットワーキングイベントの様子
(令和7年8月22日 東北ブロック・仙台)



1. 事業実施概要

(3) 事業内容

③ 女性起業家へのメンタリング・支援

- 本事業では、ビジネスプラン発表会REDへのエントリー段階からセミファイナリスト向け、ファイナリスト向けの各段階においてメンタリングを実施したが、全国事務局としては、このうちファイナリスト向けのメンタリングを担当した。女性起業家支援に豊富な経験を持つメンター（全国メンター）が、起業家のキャリアの整理を行い、事業のブラッシュアップと解決したい社会課題を明確化するために実施する対話型メンタリングである。

- 全国事務局によるメンタリング・支援

- ファイナリスト向けメンタリング

開催時期 令和7年12月下旬～令和8年1月中旬（延べ15時間）

全国のセミファイナリスト60人に一人あたり1回15分を各1回設定。

メンターは全国メンター2人が専任で担当。

他地区の起業家のメンタリングも視聴することを可能とした。

- ファイナリスト向けオリエンテーション

開催時期 令和7年12月22日（月）1時間

⇒RED本番に向けての留意事項等の共有と全国コミュニケーション

- ファイナリスト向けアフターミーティング

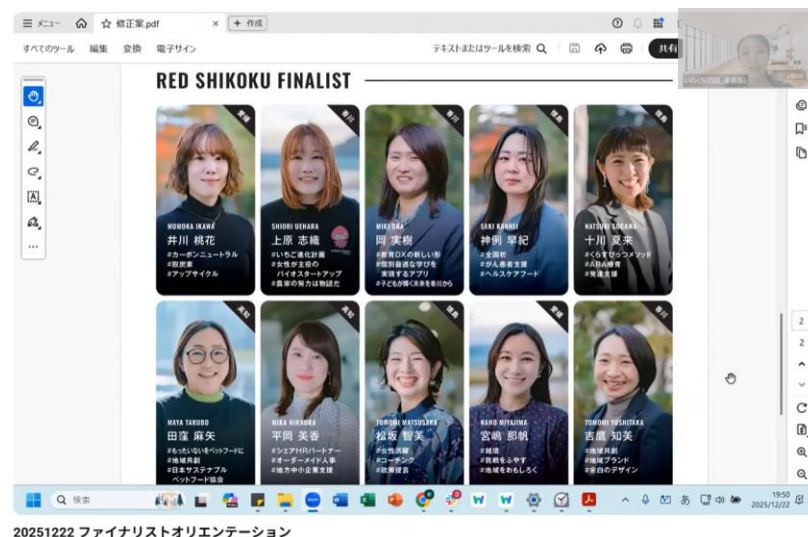
開催時期 令和8年2月24日（火）昼の部・夜の部 各1時間

⇒サポーターとの接し方や、アンバサダーとしての活動の紹介

- 地域代表機関によるメンタリング・フォローアップ

エントリー段階からRED本番前までの各段階において、地域代表機関は各地域でのメンタリング・壁打ち会や、個別フォローアップ等を設定し、個々の起業家を伴走支援した。

令和7年12月22日実施ファイナリストオリエンテーションの様様



1. 事業実施概要

(3) 事業内容

④ メンター研修（一般向け）

女性起業家にメンタリングを行うにあたり、全国8つの代表機関と支援機関（サポーター、パートナー）のうち希望する方、本事業においてメンターとして対応いただく方を対象としたメンター研修を行った。

研修では、はじめに本事業の概要を説明したうえで、本事業でのメンタリングの定義やルール、女性起業家特有の課題を踏まえて大切にすること等をレクチャーし、昨年度本事業のメンタリングを受けたアンバサダー4名もメンティー側からの経験をシェアする時間も設け、可能な限り実際の事例に基づく解説を行った。研修はオンラインで実施したが、当日参加できない方のために、アーカイブ受講も可能とした。

- ・ 開催日程 令和7年10月22日（水）
- ・ 参加人数 64人（アンケートまで提出し受講を完了させた人数）
内訳） 支援型組織：23人 金融・VC：14人 一般企業：20人 自治体：7人

メンタリングにおいてメンターが提供できることは

- アドバイスよりも多様な視点での問いの投げかけとアイデアの提供
- キャリア×社会のニーズや課題解決の手法（独自性）を共に探す
- これからの目指したい方向性、事業をどう広げていきたいの明確化

起業家自身が大切にしたい「自分の軸」を見つけ言語化することが必要とする支援を提供可能なサポーター企業を見つける力を身につけてその先の成長に向かって進んでいけると考えます。

75

鎧を脱いだ瞬間、事業が自分のものになった

- ・ 人生経験を“強み”として受け止められた
幼少期の体験や自分の感情を語ることに最初は抵抗があったが、メンタリングを通して「出している」「それが価値になる」と気づけた。
- ・ 誠実に向き合うことで、事業への思いが深まった
自分の想いを言語化する過程で、誠実に誠実で返そうと思った。その結果、事業そのものに本気で気持ちが乗った。
- ・ “よそいきの自分”を手放し、素のままで挑戦できた
鎧を脱いだことで、聞いてくれる人の存在や応援の力を実感。事業の意義を自分で信じられるようになった。


94

(3) 事業内容

④ メンター研修（アンバサダー向け）

前項の一般向け研修の他、今年度はアンバサダー向けの研修も事業の前半に企画・実施した。
改めて事業の背景や仕組みを確認し、本事業におけるメンタリングのルールや、アンバサダーとして、アドバイスをしたい
タイミングや内容についての解説を行った。

- ・ 開催日程 令和7年6月13日（金）
- ・ 参加人数 30人（アンケートまで提出し受講を完了できた人数・一部代表機関の参加含む）
内訳） 北海道：7人 関東：8人 中部：7人 四国：2人 九州：6人




**アンバサダーの皆様
メンタリングへの参加について**

本メンター研修に参加したサポーター・パートナーは、各地の代表機関が実施するメンタリングや壁打ち会等に同席可能。
(オンライン、または対面で実施)

各地域の女性起業家が抱える課題の発見や、支援の在り方への気づきの機会としていただき、今後の支援や自らの成長にいかしていただくことを想定。


メンタリングを通じ、地域の代表機関と共に、女性起業家の事業計画に対するブラッシュアップのフォローをお願いすることもあります。



改めて・・・ルールを守るのはメンター（アンバサダー）
自身のためでもあること

- ・ 女性起業家と個人的なやりとりはしない
- ・ セクハラ・パワハラ・コンシャスバイアスに留意すること

「メンター」というよりも背中を押してあげるような
役割であることを意識してください。



(3) 事業内容


⑤ ビジネスプラン発表会 RED の実施支援（北海道、東北、関東、中部、四国、九州）

女性が社会で実現したい想いをビジネスプランで表現し実現させるための女性起業家と支援者のマッチングイベントであるRED（Regional Entrepreneurship Design）を全国6地域で実施した。

ビジネスプラン発表会までのスケジュールについては、以下のとおりである。

エントリーシート締切後、書面審査を実施し、計180人のセミファイナリストを選出した。その後、選出された女性起業家に対するメンタリング及びプレゼン審査会を経て計60人のファイナリストを選出した。また、選出されたファイナリストに対するメンタリングを行い、令和8年1～2月にビジネスプラン発表会本番を実施した。

【ビジネスプラン発表会のスケジュール】

- 
- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| ・ 令和7年6月27日～10月16～21日 | ビジネスプラン発表会へのエントリー募集期間 |
| ・ 10月27日まで | セミファイナリスト選出 |
| ・ 11月4日～12月5日 | セミファイナリストに対するメンタリング |
| ・ 11月25日～12月12日 | セミファイナリストプレゼン審査会 |
| ・ 12月02日～12月19日 | ファイナリスト選出 |
| ・ 12月22日～令和8年1月16日 | ファイナリストに対するメンタリング(全国対応分) |
| ・ 1月23日～2月17日 | ビジネスプラン発表会の開催 |

(3) 事業内容

⑤ ビジネスプラン発表会 RED の実施支援（北海道、東北、関東、中部、四国、九州）

ビジネスプラン発表会当日は、書類審査やプレゼン審査で選ばれた各地域10人ずつの女性起業家が、メンタリングや壁打ち会でブラッシュアップされたビジネスプランを発表した。順位をつけるのではなく、会場に集まったサポーター（支援機関）と女性起業家がサポーター賞の提供を通じてマッチングし、事業の成長を後押しする支援や連携の機会を促進した。

【イベント日程】

令和8年1月23日	RED HOKKAIDO
令和8年1月26日	RED TOHOKU
令和8年2月02日	RED TOKYO
令和8年2月03日	RED CHUBU
令和8年2月13日	RED KYUSHU
令和8年2月17日	RED SHIKOKU

【実績】

・ エントリー書類のダウンロード数	482件
・ エントリー数	287件
・ セミファイナリスト数	180人
・ ファイナリスト数	60人

【イベントの規模（6地域の合計）】

・ イベント参加者数	1,243人
・ サポーター賞の提供数	578件

【サポーター賞の提供について】

- ・ サポーター賞は、資金調達支援だけにとどまらず、サポーター機関の持つ人的リソース、その他機関の業態に応じた支援サービス等の機会提供のことをいう。
- ・ サポーター賞の提供を受けた女性起業家は、サポーター機関との打ち合わせを行い、双方にとって有意義な支援のあり方を定め、継続的な伴走を受けていく。

【サポーター賞提供数578件の内訳】

RED HOKKAIDO	42	サポーター賞の想定内容 (サポーターアンケートより)
RED TOHOKU	123	
RED TOKYO	93	
RED CHUBU	123	
RED SHIKOKU	104	
RED KYUSHU	93	

- ・ 壁打ち・メンタリング
- ・ 販路拡大のサポート
- ・ 広報・PR協力
- ・ サポーター企業のサービスの提供 等

(3) 事業内容

⑤ ビジネスプラン発表会 RED の実施支援（イベントとしての実績）

【RED HOKKAIDO】



令和8年1月23日 13:00～16:00
札幌コンベンションセンター 特別会議場
参加者 合計 127名 （対面 127名 オンライン 設定なし）

内容

13:00 オープニング 主催者挨拶・イベントの趣旨説明
13:10 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表
15:05 トークセッション
・株式会社 すくらむ 代表取締役 久保 匠 氏
・株式会社 FUJI 取締役CHRO 菅野 祐輔 氏
・株式会社 プリプレス・センター 取締役 藤田 かほり 氏
ファシリテーター：北海道事務局 菅原 亜都子氏
15:45 サポーター賞発表と表彰式
16:00 閉会 終了後、名刺交換・交流会

【RED TOHOKU】



令和8年1月26日 14:30～18:00
仙台市 YUI NOS 4階 カンファレンスA/B
参加者 合計 198名 （対面 83名 オンライン 115名）

内容

14:30 オープニング 主催者挨拶・活動紹介等
14:50 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表
16:50 サポーター1分リバースピッチ
（サポーターは登壇、パートナー着席で紹介）
17:20 サポーター賞発表・記念品授与・撮影
17:50 クロージング
18:00 閉会 終了後、名刺交換・交流会

(3) 事業内容

⑤ ビジネスプラン発表会 RED の実施支援（イベントとしての実績）

【 RED TOKYO 】



令和8年2月2日 14:00~17:30

TIB (Tokyo Innovation Base)

参加者 合計 218名 (対面 134名 オンライン 84名)

内容

14:00 オープニング 主催者挨拶

14:10 サポーター企業ご紹介

14:15 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表

16:00 トークセッション

- ・一般社団法人 なでしこ未来塾

代表理事 高橋 美紀 氏 (サポーター)

- ・株式会社 駐妻キャリアnet

代表取締役社長 三浦 梓氏 (アンバサダー)

16:35 サポーター賞発表・記念品授与

17:00 閉会 終了後、名刺交換・交流会

【 RED CHUBU 】



令和8年2月3日 12:30~15:45

名古屋市 STATION Ai

参加者 合計 211名 (対面 179名 オンライン 41名)

内容

12:30 オープニング 主催者挨拶、事業紹介

12:45 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表

14:20 トークセッション

昨年度のファイナリスト (アンバサダー) のこの1年の成長を
サポーター機関とともに振り返る

15:00 サポーター賞発表・記念品授与

15:45 閉会 終了後、名刺交換・交流会

(16:30 別室で地域連絡会議開催)

(3) 事業内容

⑤ ビジネスプラン発表会 RED の実施支援（イベントとしての実績）

【RED SHIKOKU】



令和8年2月17日 13:00～16:00

かがわ国際会議場

参加者 合計 151名 （対面 151名 オンライン 設定なし）

内容

13:00 オープニング 主催者挨拶

13:15 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表

14:55 トークセッション

・株式会社 With Midwife

代表取締役 岸畑 聖月 氏（先輩起業家）

・HOXIN株式会社

マネージャー 小宮 直子 氏（サポーター）

・株式会社 マエルド

藤田 一洋 氏（サポーター・モデレーター）

15:30 サポーター賞発表

16:00 閉会 名刺交換・交流会

【RED KYUSHU】



令和8年2月13日 14:30～17:00

別府市公会堂（2階大ホール）

参加者 合計 338名 （対面 236名 オンライン 102名）

内容

14:30 オープニング 主催者挨拶

14:45 ファイナリスト10名によるビジネスプランの発表

16:15 トークセッション

・株式会社大阪取引所 兼 株式会社東京証券取引所
上場推進部 課長（大阪IPOセンター） 田村 満 氏

・アイ.ジー.シー合同会社 代表社員 宮脇 恵理 氏
（九州代表機関）

16:45 サポーター賞発表・記念品授与

17:00 閉会

1. 事業実施概要

(4) 事業期間・スケジュール

- 令和7年度事業では、下記のようなスケジュールにて進化した。
- 6月に大阪・関西万博会場で実施した全国交流イベントに合わせて全国連絡会議を開催し、事業のキックオフとしたのち、8地域の代表機関が、全国各地で女性起業家支援ネットワーク構築のためのイベントを開始。ネットワーク構築だけでなく、REDの認知拡大、エントリー拡大も図ることで、1～2月のビジネスプラン発表会へ繋げた。

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
ネットワークイベント			地域イベント	→										
RED			エントリー開始 6/27				締切 10/中旬 ～下旬	セミファイナ リスト発表 10/27	セミファイナリス プレゼン審査会 11/中旬～12/中 旬	ファイナリスト発表 11/下旬～ 12/中旬	RED本番 1/下旬～2/中旬			
メンタリング 等			アンバサダー向け メンター研修 6/13				一般向け メンター研修 10/22	セミファイナリスト メンタリング	ファイナリストオリエン 12/22	ファイナリスト メンタリング	ファイナリスト アフター-MTG 2/24			
各種会議			第1回 全国連絡会議 6/26	コンテ ンツミ ーティ ング 7/28	コンテ ンツ ミーツ ィング 8/25	コンテ ンツ ミーツ ィング 9/29	第2回 全国連絡会議 10/29	コンテ ンツ ミーツ ィング 11/21	コンテ ンツ ミーツ ィング 12/19	コンテ ンツ ミーツ ィング 1/19	第3回 全国連 絡会議 2/20	コンテ ンツ ミーツ ィング 3/23		
その他	8 地域 決定	代表機関 初回 打合せ	交流イベント 大阪・関西万博 6/27	参画機 関募集										

令和7年6月26日 第1回全国連絡会議

令和7年6月27日 全国交流イベント

2. 事業実施報告

- (1) 全国事務局の業務
- (2) 統一ブランド・コンセプトおよび規程類の作成
- (3) 事業の周知・広報
- (4) 全国交流イベントの開催・運営
- (5) 全国連絡会議の開催・運営
- (6) コンテンツミーティングの開催・運営
- (7) メンター研修の実施
- (8) 参画機関募集活動
- (9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援
- (10) 女性起業家ロールモデル集の作成
- (11) メンタリングノウハウ集の作成
- (12) スタートアップ企業における経営環境および職場環境に関する実態調査
- (13) 全国事務局事業総括

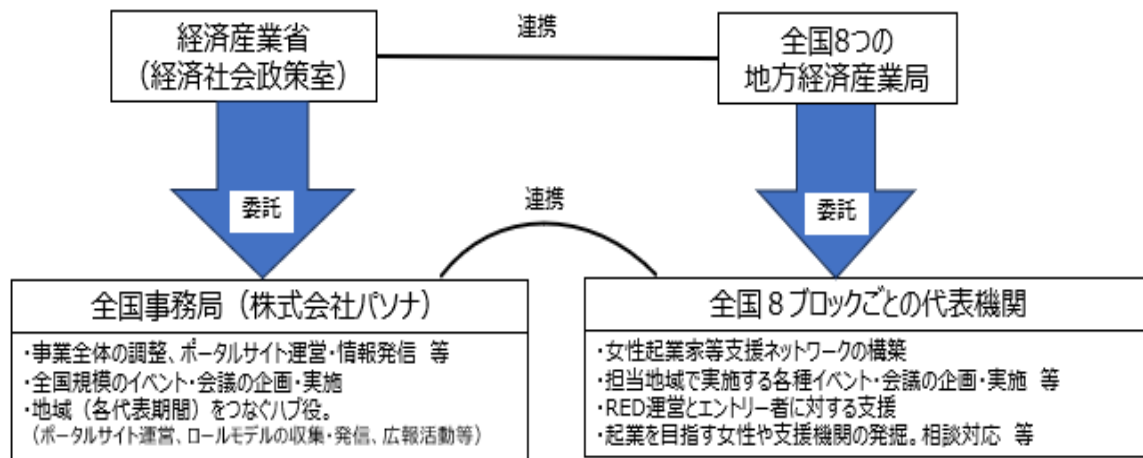
2. 事業実施報告

(1) 全国事務局の業務（概要）

全国事務局は、事業全体調整・規程・スケジュール企画・立案、全国交流イベント、全国連絡会議、全国メンタリング、メンター研修の実施等、全国的な女性起業家支援の普及啓発と代表機関支援や取りまとめを実施した。

【全国事務局の業務】

統一ブランド・コンセプト（昨年度より継続） および規程類の作成	詳細P.23
事業の周知・広報	詳細P.24-30
全国交流イベント・連絡会議・ コンテンツミーティングの開催・運営	詳細P.31-44
メンター研修の実施	詳細P.45-47
参画機関募集活動	詳細P.48-55
ビジネスプラン発表会REDの開催支援	詳細P.56-80
女性起業家ロールモデル集 メンタリングノウハウ集の作成	詳細P.81-84
スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査	詳細 P.85-93
全国事務局事業総括	詳細 P.94-98



(再掲) 事業実施体制図

2. 事業実施報告

(2) 統一ブランド・コンセプトおよび規定類の作成

次に全国事務局で実施した業務についてそれぞれ述べる。本ページでは規程類の作成に係る業務について報告を行う。

【統一ブランド・コンセプトについて】

・昨年度に引き続き、本事業においては、各地で実施する事業について一貫性を持たせるため、全国統一で運用する統一ブランドを **GIRAFFES JAPAN（ジラフスジャパン）** として設定。

・コンセプトについても昨年度に引き続き、「**ジブンらしさをアップデート**」を事業全体のコンセプトとし、**ビジネスプラン発表会REDは「ビジネスモデルをアップデート」をコンセプト**とし運営を行った。

【規程類について】

下記は昨年度から見直し、改訂版を作成した。

- ・GIRAFFES JAPAN参画に関するルール
- ・参画申込書
- ・プライバシーポリシー（エントリー者、イベント参加者、参画機関）
- ・エントリー募集規約（HP掲載）
- ・エントリーシート
- ・メンタリングにおけるガイドライン
- ・REDにおける審査規程

令和7年度ユニコーン創出支援事業 (女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業)における GIRAFFES JAPANへの参画に関する規約
<p>① (目的)</p> <p>第1条 本規約は、令和7年度ユニコーン創出支援事業(女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業) (以下、「本事業」という。)におけるGIRAFFES JAPANへの参画にあたり必要な事項について定めることを目的とする。</p> <p>② (参画資格)</p> <p>第2条 GIRAFFES JAPANへの参画を希望する者は、以下の事項を全て満たすことを確認の上、参画を希望する地域の代表機関(アンバサダーの場合は全国事務局)に対して参画申込書(様式第1)を提出し、承認を得なければならない。</p> <p>1. 事業の趣旨を正しく理解し、賛同する者であること。</p> <p>2. 「メンバー」、「サポーター」、「パートナー」又は「アンバサダー」いずれかとしての参画を選択すること。</p> <p>3. 本事業のイベントにおける広報物等に機関名又はロゴを掲載する旨を了承すること。</p> <p>4. 法令を遵守しており、以下の通り暴力団等反社会的勢力と関係性を有していないこと。</p> <p>① 暴力団、暴力団員・準構成員、暴力団関係企業、特殊知能暴力集団の関係者その他公益に反する行為をなすもの(以下「反社会的勢力」といいます)が経営を支配していると思われる関係を有していない。</p> <p>② 反社会的勢力が経営に実質的に関与していると認められる関係を有していない。</p> <p>③ 自己若しくは第三者の不正の利益を図る目的又は第三者に損害を加える目的をもってするなど、不当に反社会的勢力を利用していると認められる関係を有していない。</p> <p>④ 反社会的勢力に対して反社会的勢力であることを知りながら資金等を提供し、又は便宜を供与などの関与をしていると認められる関係を有していない。</p> <p>⑤ 役員又は経営に実質的に関与している者が反社会的勢力と社会的に非難されるべき関係を有していない。</p> <p>⑥ 【全ての地域】 (ア)メンバー</p>

参画機関規程

令和7年度ユニコーン創出支援事業 (女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業) ビジネスプラン発表会REDにおける女性起業家の審査に関する規程									
<p>(目的)</p> <p>第一条 この規程は、令和7年度ユニコーン創出支援事業(女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業) (以下「本事業」という。)におけるビジネスプラン発表会REDへエントリーした女性起業家の審査業務を適切かつ効果的に実施するために必要な事項について定めることを目的とする。</p> <p>(一次審査の実施方法)</p> <p>第二条 本事業において各地域におけるセミファイナリストの選出を行う際は、次の各号に掲げる事項に基づいて審査することとする。なお、審査の実施に当たっては、全国事務局が必要に応じて助言を行う。</p> <p>一 セミファイナリストは提出されたエントリーシートを書類審査により決定する。</p> <p>二 審査員は代表機関、もしくは女性起業家と直接の利害関係がなく、反社会的勢力との関係がない有識者が複数名で実施する。</p> <p>三 書類審査は、実用性、成長性及び社会性の観点から行い、それぞれの配点は下記の表のとおりとする。配点は下記書類審査項目における各審査員の点数を合算する形で実施する。</p> <p>四 原則、上位30名程度をその地域のセミファイナリストとする。ただし、審査の結果、本事業の趣旨や支援対象として想定している起業家像に当てはまらない(例・現時点で明らかに成長可能性や成長志向が読み取れない)場合や基準点に満たない場合は、セミファイナリストとしては選出しないものとし、地方経済産業業者とも協議の上、人数を決定する。</p> <p>書類審査項目(50点満点)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>実用性</th> <th>経験・人脈・ニーズ・支援の必要性・新規性</th> <th>10点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <th>成長性</th> <th>売上・継続・市場・競争優位性</th> <th>20点</th> </tr> <tr> <th>社会性</th> <th>協働・ロールモデル・雇用・地域性の貢献</th> <th>20点</th> </tr> </tbody> </table> <p>※審査は、候補者のエントリーシートを比較して相対評価を行うのではなく、エントリーシートに対する絶対評価とする。実用性は5点、成長性及び社会性は10点を標準として、審査を行う。 ※社会性の得点が12点に満たない場合は、セミファイナルへの選出はできないものとする。(基準点)</p>	実用性	経験・人脈・ニーズ・支援の必要性・新規性	10点	成長性	売上・継続・市場・競争優位性	20点	社会性	協働・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	20点
実用性	経験・人脈・ニーズ・支援の必要性・新規性	10点							
成長性	売上・継続・市場・競争優位性	20点							
社会性	協働・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	20点							

審査規程

(3) 事業の周知・広報

ここでは、全国事務局として実施した事業の周知・広報に関する報告を行う。周知・広報のために主に①HPの作成②チラシの作成③リスティング広告を行った。①～③についてそれぞれ報告する。

【①HPの作成】

- ・事業HPは図に示す構成で構築し、本事業のコンセプトや地域ごとの参画機関の掲載、ネットワーキングイベントやビジネスプラン発表会への応募受付の役割を果たした。
- ・令和7年度事業としては、令和6年度に構築されていたHPに新たにFINALISTページ、PRIVACY POLICYを新設した。他の項目についても事業の進捗に応じて随時追記・更新を行った。

トップページ
(<https://giraffes.go.jp/>)

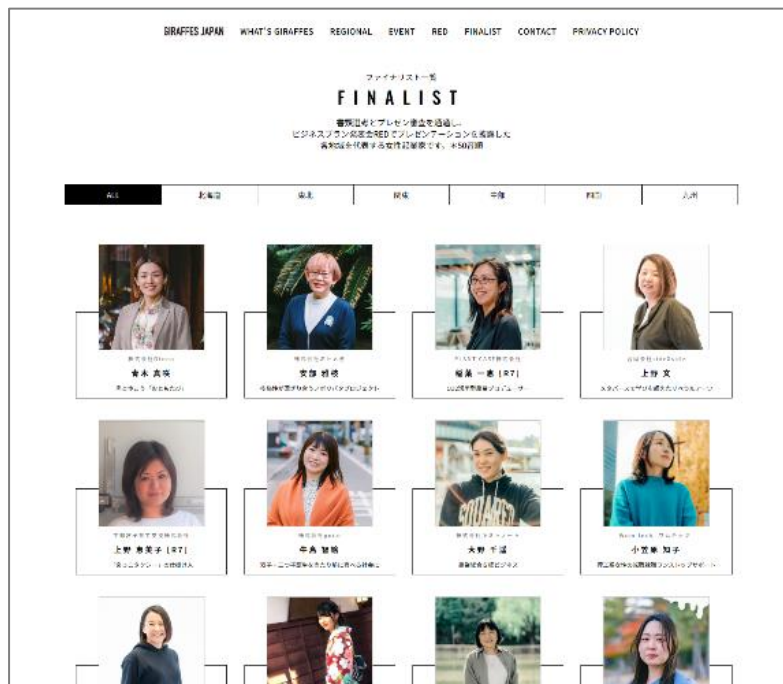


(3) 事業の周知・広報

【①HPの作成】

■ファイナリストページの新設

- ・公式サイトに、ビジネスプラン発表会REDのファイナリストを紹介するページを企画・作成した。ファイナリスト1名につき1ページを使って、自身のプロフィール、事業内容、実績等を写真や動画を使いながら紹介している。CMSを用い、各ファイナリストごとにアカウントを発行し、自身で最新の情報に更新できる仕様とした。
- ・HPを持たない女性起業家やこれから起業する方にとってPRの場となるだけでなく、本事業の公式サイトで紹介されていることで、起業家の信用にも繋がると考えられる。

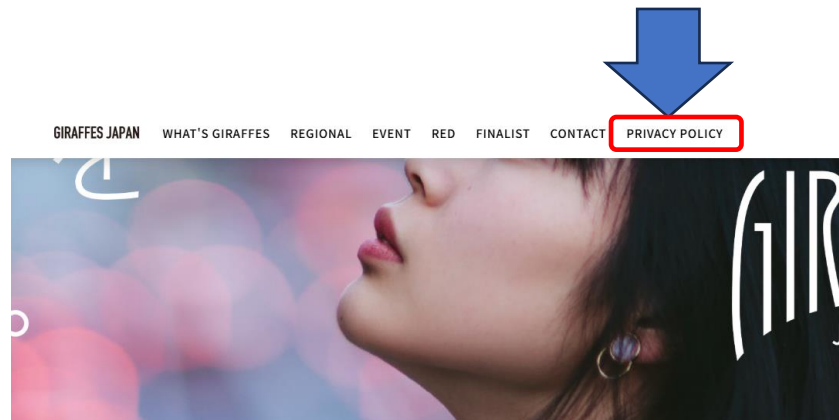


(3) 事業の周知・広報

【①HPの作成】

■プライバシーポリシーページの新設

・今年度事業体制が変わったことを踏まえ、公式サイトからREDエントリーシートのダウンロードや、各地域でのネットワークイベント等へ申込みをいただく際に確認が必要な事項を含めた本事業（公式サイト）として収集する個人情報についてのプライバシーポリシーを策定し、個人情報保護法に準拠した事業運営を実施するためにこれをサイト上に掲載した。



公式サイトトップページのメニュー画面

プライバシーポリシー

1. 基本的考え方
 本サイトは、経済産業省の実施する「令和7年度ユニコーン創出支援事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）」及び経済産業省の外局である各地方の経済産業局が実施する事業（※）（以下、まとめて「本事業」といいます）のポータルサイトです。本サイトにおいて収集する本サイトの利用者の皆さま（以下「利用者」といいます）の個人情報の利用目的は、次のとおりです。なお、経済産業省は、本サイトの運営及び本サイトにおける個人情報の収集を、株式会社パソナに委託しています。

※各地方の経済産業局が実施する事業名と、その事業を受託して実施する機関（以下、「代表機関」といいます）は以下のとおり。

経済産業局	事業名	代表機関
経済産業省北海道経済産業局	北海道ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）	公益財団法人さっぽろ青少年女性活動協会
経済産業省東北経済産業局	東北ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）	Startup Woman TOHOKU コンソーシアム（株式会社ハンズオン、一般社団法人 STARTUP LADY 協会）
経済産業省関東経済産業局	関東ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）	株式会社パソナグループ
経済産業省中部経済産業局	中部ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）	株式会社 eight
経済産業省近畿経済産業局	近畿ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）	公益財団法人大阪産業局
経済産業省中国経済産業局	中国ブロックにおける令和7年度ユニコーン創出事業	株式会社ソアラサービス

(3) 事業の周知・広報

【②チラシの作成】

- ・ビジネスプラン発表会REDのエントリー者を募るために、広報媒体として下記のチラシの作成を行った。
- ・前述の事業ホームページのメインビジュアルを使用し、「エントリー募集用」チラシとして作成した。
- ・全国統一で活用するチラシを作成することで地域間で均一にビジネスプラン発表会の周知・広報を行うことができた。
- ・また、実際にチラシを女性起業家及び支援機関に届けるにあたっては、代表機関及び地方経済産業局とも連携を行いながら、各地の参画機関等の協力も得てより多くの女性起業家支援に関心がある方に届けられるよう努めた。

○作成したビジネスプラン発表会のチラシ（エントリー募集に係るチラシ）



2. 事業実施報告

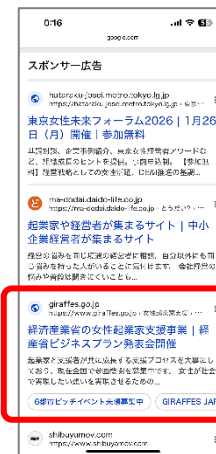
(3) 事業の周知・広報

【③公式サイトリスティング広告の実施】

・ビジネスプラン発表会REDを周知するため、10月中旬から翌年2月中旬にかけて、Google検索広告（リスティング広告）を実施。
実施期間を3つに分け、それぞれの期間で対象と目的を設定した。

期間	対象	目的	広告表示回数	クリック数	クリック率
令和7年10月14日～10月20日 (7日間)	女性起業家、起業予定・起業に関心のある女性	REDエントリー促進	4,211	564	13.4%
令和7年10月21日～12月31日 (72日間)	女性起業家を支援する企業、機関、自治体	RED参画促進	36,930	4,338	11.7%
令和8年1月1日～2月10日 (41日間)	女性起業家、起業予定・起業に関心のある女性 女性起業家を支援する企業、機関、自治体	RED来場参加促進	25,936	3,031	11.5%

広告画面（一例）



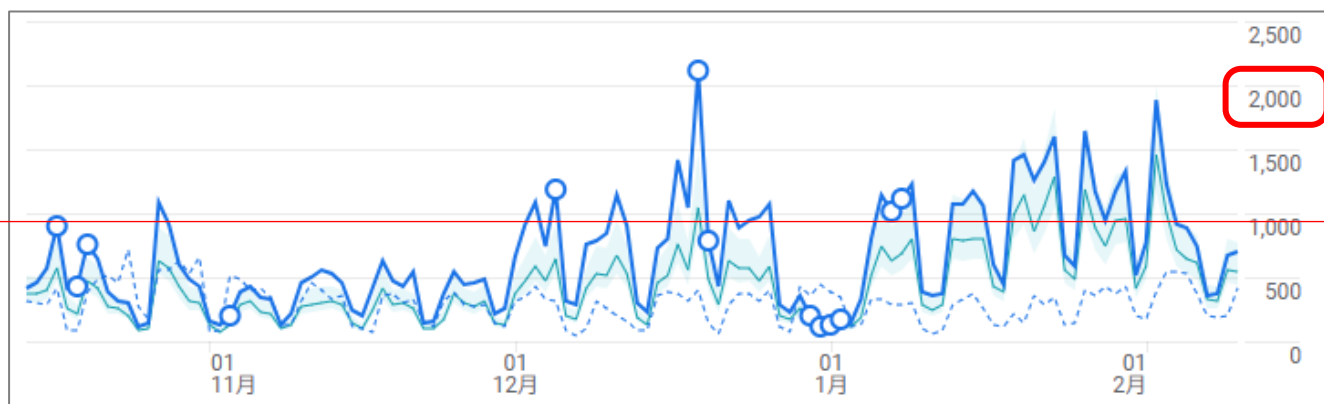
2. 事業実施報告

(3) 事業の周知・広報

本年度と昨年度の期間中のPV数を比較した。12月以降平日のPV数において、昨年度は平均750PV、ファイナリスト発表日の前後数日のみ1500PVを超える日がある程度だったが、本年度は12月からの3か月間で平均1000PV超え、RED本番前後で1500PVを超える日も見られた。

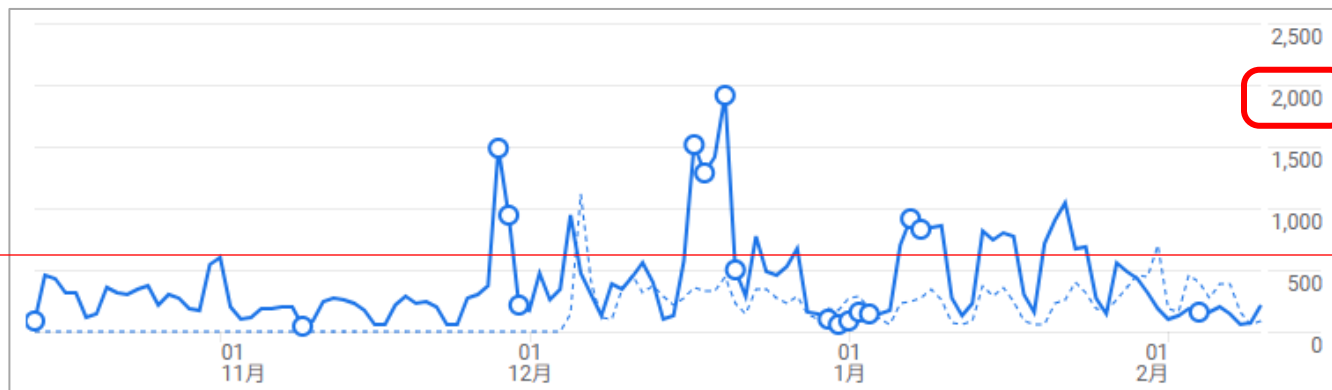
▼同期間におけるPV数の比較 10月14日～2月10日

【本年度】
(令和7年度)



12月以降、平日は
平均1,000PVを超える

【昨年度】
(令和6年度)



12月以降、平日でも
平均750PV程度

2. 事業実施報告

(4) 全国交流イベントの開催・運営

① 概要

令和7年6月27日（金）14:00～17:15

大阪・関西万博会場内 ウーマンズパビリオン「WA」スペースにおいて全国交流イベントを実施した。

公式サイトにおける開催報告から

○当日のスケジュールは以下のとおり

14:00 オープニング

開会挨拶：経済産業省 大臣官房審議官（経済産業政策局担当）井上 誠一郎

ゲスト挨拶：東京都 副知事 松本 明子

14:20 1st セッション

働く選択肢として起業を選択したわけ

アンバサダー4名が登壇

15:30 2nd セッション

ファイナリストに選ばれてからのSTORY

アンバサダー3名とLED関西アンバサダー2名が登壇

16:15 3rd セッション

大企業が参画する理由と資金調達の可能性

サポート企業3社と事業アドバイザー、メンターが登壇

17:00 REDエントリースタートに関して

17:15 エンディング



GIRAFFES JAPAN in EXPO2025 Designing Your Life

2025年6月27日(金)大阪・関西万博 ウーマンズパビリオンにて日本中から集まった女性起業家が起業という手段を通じて自分らしく生きる未来を万博会場から発信しました。
定員80名を超える多くの皆様の参加のもと、GIRAFFES JAPANのファイナリスト、支援者たちが熱いトークを繰り広げ、大盛況なイベントとなりました。



2. 事業実施報告

(4) 全国交流イベントの開催・運営

② 参加者とイベント内容

○参加者について

- ・当日の参加者は最終93名（最大時）となった。
会場に用意した座席数を上回り、立ち見が出る盛況となった。
- ・現地会場の満員が想定されたことから、以下のパブリックビューイング会場も設定した。

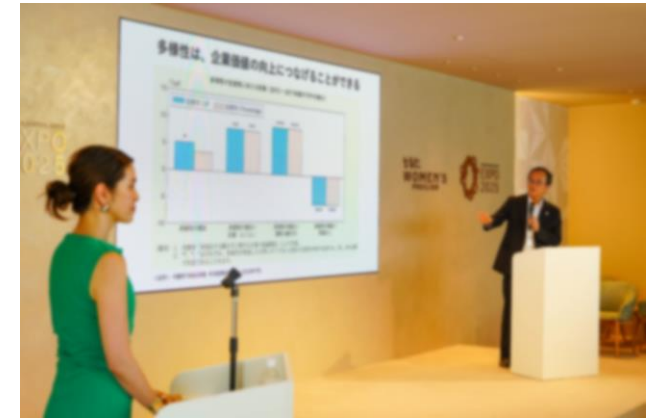
【パブリックビューイング】

会場 グラングリーン大阪 北館 JAM BASE 4F「Syn-SALON」
参加者 12名

○イベントの流れ

- ・オープニングでは、井上審議官の挨拶ののち、ゲストとして招いた松本東京都副知事にも挨拶をいただき、その後のセッションへとつなげた。
- ・トークセッションは3つのパートを設けた。
 - 1stセッション**：起業から間もないアンバサダーから、起業を選択した理由について
 - 2ndセッション**：ある程度スケールしたアンバサダーから、ファイナリストに選ばれてからの成果や苦労について
 - 3rdセッション**：本事業のサポーター3社と事業を支えてきたアドバイザー、メンターも加わって、大企業が参画する理由と資金調達の可能性という切り口から、女性起業家支援の在るべき姿について
- ・最後に、今年度のREDのエントリーが本日より始まる旨の告知とその内容の説明を行い閉幕とした。

オープニングの様子



1st セッションの様子



2. 事業実施報告

(4) 全国交流イベントの開催・運営

③ 動画作成について

イベントの様子は動画で撮影し、フルバージョンとダイジェスト版の2種類を公式サイトに掲載した。(※再生回数は3月19日時点)

フルバージョン 2時間56分 再生回数221回

<https://youtu.be/PDDEz8xv1R0>

ダイジェスト版 2分49秒 再生回数416回

https://youtu.be/nkV6_zsJQUI



動画キャプチャ (1st セッション)



動画キャプチャ (2nd セッション)



動画キャプチャ (3rd セッション)



GIRAFFES JAPAN in EXPO2025 Designing Your Life

2025年6月27日(金)大阪・関西万博 ウーマンズパビリオンにて日本中から集まった女性起業家が起業という手段を通じて自分らしく生きる未来を万博会場から発信しました。定員80名を超える多くの皆様の参加のもと、GIRAFFES JAPANのファイナリスト、支援者たちが熱いトークを繰り広げ、大盛況なイベントとなりました。その様子を是非ご覧ください！

DIGEST MOVIE

FULL MOVIE



SPEAKERS



2. 事業実施報告

(4) 全国交流イベントの開催・運営

④ 参加者アンケートから

○ウーマンズパビリオン見学

参加者には事前にウーマンズパビリオン展示見学の希望を募りグループ分けを行ったうえで、本イベントの前後に見学ツアーを実施した。通常は入場の際し行列となるパビリオンをスムーズに見学できたことで参加者にとってもメリットとなった。

受付・誘導の様子



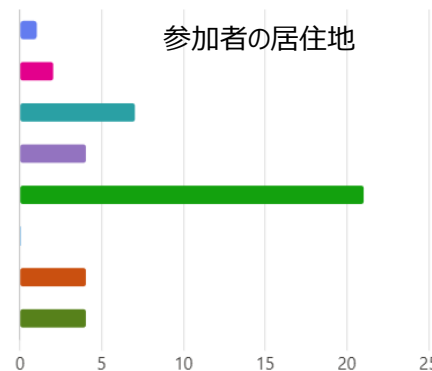
2nd セッションの様子



○参加者アンケートから (n=43)

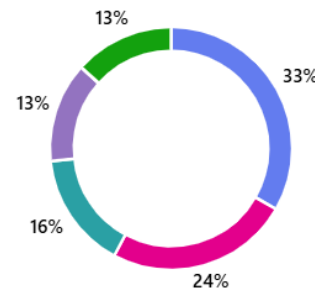
- 北海道 1
- 東北 (青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県) 2
- 関東 (茨城県・栃木県・群馬県・埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・新潟県・山梨県・長野県) 7
- 中部 (富山県・石川県・岐阜県・愛知県・三重県) 4
- 近畿 (福井県・滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県) 21
- 中国 (鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県) 0
- 四国 4
- 九州、沖縄 4

参加者の居住地



- 女性起業家 15
- 起業を支援する企業・部署に所属している 11
- 行政機関 (官公庁・自治体) 7
- 登壇者の関係者 6
- その他 6

参加者の種別



3rd セッションの様子

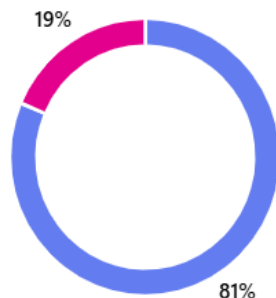


2. 事業実施報告

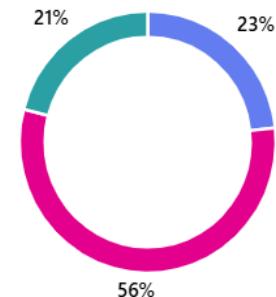
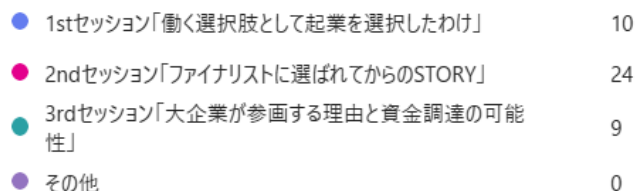
(4) 全国交流イベントの開催・運営

④ 参加者アンケートから

○参加者アンケートから



一番良かったセッション



○自由記述欄から参加者の声を抜粋

- ・みなさんのリアル、熱い思いが聞けてよかったです。
- ・起業までの動機がよくわかった。
- ・それぞれの視点からの転換点がよくわかりました。
- ・どのセッションもよかったです、ファイナリストに選ばれてからの個々の気づきや変化に大きな勇気をもらいました。
- ・エントリーを迷っている方も含めた全ての方に、エントリー後のストーリーがわかりやすく伝わる内容でした。
- ・支援者側の想いを聞くことがあまりないので、とても熱い想い、聞けてよかったです。
- ・女性起業家支援のあり方の継続性の大切を実感しました。
- ・素晴らしいお話の数々に感無量です。準備も含め関係者の方も大変お疲れ様でした。ありがとうございました。
- ・これがやりたい！その気持ちだけで退職し、今ものすごく悩んでいます。今日参加して一歩踏み出す勇気をいただいたので、まずやってそれを継続してみようと思います。ありがとうございました！

●参加者アンケートから

- ・本イベントに対する高い評価と満足度が伺える。
- ・セッションの中では、2ndセッションが最も印象的との回答となった。ファイナリストになってからの数年で起きた劇的な変化と心情が起業家本人の口から語られたことへの感動があったものである。
- ・支援者側の想いに触れられたことへの満足度も高く、総じてイベントの狙いが達成できていると感じさせる内容であり、この熱量を今後の事業にも生かしていく必要がある。

令和7年7月2日 読売新聞関西経済面に掲載

女性起業家 思い語る

大阪・関西万博のウーマンズパビリオンで6月27日、女性の起業をテーマにした対話イベント＝写真＝が開かれ、各地で活躍する女性起業家や支援者らが参加した。



経済産業省などのビジネスプラン発表会で最終選考に残

った女性起業家らが登壇し、起業に至った経緯や事業への思いを紹介。京都のステーキ専門店「宿食屋」を手がける中村朱美社長は「起業は筋トレに似ている。始めて、続けて、少しずつ負荷を上げ、あきらめないことが大事だ」と話していた。

(5) 全国連絡会議の開催・運営


① 概要

事業の進捗状況の共有や各地域において実施する取組の横展開、共通する課題の解決等を目的として「全国連絡会議」を実施。経済産業省、代表機関及び全国事務局がオンライン又は対面にて計3回実施した。各回の概要は以下のとおり。次頁以降、それぞれの回について詳細を記載する。

名称	日時／実施方法	目的
第1回 全国連絡会議	令和7年6月26日（木） 14時～17時30分 対面・オンライン開催	○事業コンセプト、スケジュール等を共有し今後の方向性の頭合わせを行う。 ○事業の核となるビジネスプラン発表会、メンタリング、および広報・コミュニケーションなどについての考え方や意識共有を行う。 ○アンバサダーも含め対面で実施することで、事業としてのキックオフ、コミュニケーション・横連携の強化を図る。
第2回 全国連絡会議	令和7年10月29日（水） 14時～16時 オンライン開催	○事業全体の進捗、各地域の取組事例を共有する。 ○取組事例の共有と議論 ■ネットワーク構築 ■参画機関の獲得・協力と支援のあり方
第3回 全国連絡会議	令和8年2月20日（金） 14時～16時 オンライン開催	○事業全体の振り返りと、各地域の代表機関より事業報告を行い、共有する。 ○事業の成果と課題を抽出し、今後の方向性について議論する。

(5) 全国連絡会議の開催・運営

② 詳細

第1回全国連絡会議	
日時／実施方法	<p>令和7年6月26日（木） 14時～17時30分</p> <p>対面・オンライン開催</p>
内容	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. 開会ご挨拶 相馬 経済産業省経済社会政策室長 2. REDエントリー・スケジュールと事業運営について (全国事務局から) 3. 各地域・代表機関紹介 (各地域代表機関・経済産業局) 4. アンバサダー紹介 (対面、およびオンラインで参加のアンバサダー紹介) </div> <div style="width: 48%;"> <ol style="list-style-type: none"> 5. ピッチリレー アンバサダー4名による再現ピッチ 6. トークセッションあれから半年・私たちのストーリーと題し アンバサダー7名が登壇してのトークセッション 7. グループ別意見交換タイム 対面8グループとオンライングループとに分かれ議論 8. 連絡・確認事項 </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div>

(5) 全国連絡会議の開催・運営

② 詳細

第1回全国連絡会議

注力した点
／
効果等

1. 6月27日（金）全国交流イベントが大阪・関西万博にて予定されていたことから、その前日に大阪・梅田にて対面・オンラインのハイブリッド形式での開催を企画した。

⇒イベントを同地域で連続して実施することにより、全国から参加しやすい設定となり、各地域の代表機関と経済産業局等から多くの参加を得ることができた。

参加者は 代表機関 18名 経済産業省・局 16名
アンバサダー 16名 運営 9名 合計 59名
この他オンラインで16名の参加があった。

2. 事業開始の早い時期に対面形式で実施することで、事業に対する理解を深めるとともに、各地域同士の横の連携も図る狙いとした。

⇒全体会議ののちグループ別議論を企画し、対面では8グループ、オンライン2グループに分かれて事業や女性起業家支援に対する意見交換を行ったことで、相互理解が深まり、その後の事業運営の円滑化につながった。

3. 上記に加え、昨年度のファイナリスト（アンバサダー）にも参加してもらい、経験に基づいた発言をもらうことで、事業のイメージや効果・課題等に対する認識を深まることを意識した。

⇒アンバサダーはトークセッションでREDから半年における変化について語っていただいたのち、グループ別議論の場でも参加した感想等を含め発言いただき、参加者のより深い事業理解に繋げることができた。



(5) 全国連絡会議の開催・運営

② 詳細

第2回全国連絡会議	
日時／実施方法	<p>令和7年10月29日（水）14時～16時</p> <p>オンライン開催</p>
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開会ご挨拶 遠藤 経済産業省経済社会政策室 室長補佐 2. 事業進捗と課題 RED スケジュールについて 3. 取組事例の共有と議論タイム 各地域代表機関からの事例発表に 基づき質疑応答 <ul style="list-style-type: none"> ■ ネットワーク構築 ■ 参画機関の獲得・協力と支援のあり方 4. 連絡事項
注力した点／効果等	<p>REDエントリーが締め切られ、各地でセミファイナリストの選出が行われた時期の開催であったことから、RED本番に向けてのタスク・スケジュールの確認と、各地における参画機関獲得やネットワーク構築に向けて事業を推進していくための、各地域での好事例共有を最大の目的として開催した。</p> <p>各地域代表機関から、これまでのイベントや参画機関獲得活動において工夫した点や、経済産業局との連携によってネットワーク構築が進んだ例などの報告がなされ、今後の事業活動の参考になるとともに、各地域の経済産業局にとっても連携と協力の重要性を再認識する内容となった。</p>



2. 事業実施報告

(5) 全国連絡会議の開催・運営

② 詳細

第3回全国連絡会議	
日時／実施方法	<p>令和8年2月20日（金） 14時～16時</p> <p>オンライン開催</p>
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開会ご挨拶 遠藤 経済産業省経済社会政策室 室長補佐 2. 代表機関より事業報告 3. 全国事務局より今年度事業の振り返り 4. 事業における成果と課題 5. 今後の方向性について議論 6. 事務連絡
注力した点／効果等	<p>各地のREDが終了した段階で実施した。 最初に代表機関から、事業実施報告と今後に向けた課題を報告してもらい、それを受ける形で全国事務局から総括と課題解決の方向性についての発言を行った。 各地の事業に向けた熱い思いが、発表の端々に伺うことができ、代表機関、経済産業局それぞれに参考になるものとなった。</p> <p>課題感と解決に向けた方向性については全国事務局からの総括に対して違和感なく受け取られたと認識している。</p>



(5) 全国連絡会議の開催・運営

③ 課題と検討事項

全国連絡会議を実施したことは代表機関同士の横のつながりを構築するという観点で有効であった一方で、課題もあった。以下、課題と検討すべき事項をまとめた。

【継続すべき点】

- 昨年度は年間スケジュールが組めておらず、開催案内等が直近になったことの反省も踏まえ、今年度は以下のとおり計画的に実施することができた。この点は継続していくべきと考えている。
- 全国連絡会議・コンテンツミーティングの開催日については年間計画に基づいて実施できたことで、代表機関にとってもスケジュールすることができ、十分な準備期間の中で報告物等を作成することができた。
 - 第1回全国連絡会議を対面で実施したことで、事業関係者同士の横のつながりが生まれ、以降のコミュニケーションがスムーズに実施出来るようになった。
 - 第1回全国連絡会議においては途中グループ討議の時間を設けたことで、参画意識が生まれるとともに、相互理解の促進にもつながった。

【課題】

- RED非開催地域が2地域となったことから、昨年度はグループを分けて開催したミーティングを全地域参加型に変えた。一方でRED非開催地域にとっては直接関係のないテーマになることもあり、やや運営が難しい面があった。ただ、近畿はLED関西、中国はSOERUというイベントがあるため、これらに当てはめて考えていただくことで、参加の意義は十分感じられたとともに、RED開催地域にとっても参考となる事例共有も多かったと感じている。

【次年度事業において検討すべき事項】

- 後半はテーマがある程度限られてくる中で、良い例、悪い例を共有できる体制を確保すべき。月1回の会議だけでは共有の時間が限られるため、今年度実施したようにTeams等のツール等、平素から連携・共有できる仕組みも合わせて設計を行うべきと感じる。

第2回全国連絡会議資料から抜粋

2. 取組事例の共有：① ネットワーク構築

北海道	<ul style="list-style-type: none"> ● 道内各地の支援団体と協力連携し、地域イベントを開催、起業家・支援機関の結び直し ● スタートアップ関連イベントへ出席し、支援者と繋がり、声掛け ● 土業（行政書士、税理士等）の方から両面掛け合わせ
東北	<ul style="list-style-type: none"> ● 東北関連SNSへ事業概要を投稿、問合せへのアプローチ ● 地域イベントでの参加者全員（支援機関・起業家とも）スピーチによる交流会の開催、交流促進 ● 地域イベント運営における地元学生ネットワークの活用 ● スタートアップ関連イベントへ出席し、支援者と繋がり、声掛け
関東	<ul style="list-style-type: none"> ● GIRAFFESおよびGIRAFFES以外のイベント参加者へ声掛け ● 地域支援機関と連携し、ネットワーク構築・起業家の発掘
中部	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域連絡会議の実施 ● 地域イベント会場をサポーター機関にすることで関係強化 ● アンバサダーが他地域をグループで訪問し、相互交流、地域を越えた支援や連携の創出（九州） ● 小規模の地域イベントを複数開催し、ネットワーク強化
近畿	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の支援ネットワークでの広報協力（大阪府の創業支援ネットワークにて広報）
中国	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域連絡会議の実施
四国	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域連絡会議の実施 ● 地域イベントにて支援機関紹介特設を設け、交流促進 ● 地方自治体との共催イベント開催
九州	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域連絡会議を実施し、届を超えた連携促進 ● スタートアップ関連イベントへ出席し、支援者と繋がり、声掛け ● 地域イベントにてアフタフクユージング会場を複数開催 ● PV会場にも起業家や支援者が集まることで、各地域でのネットワーク形成を促進

2. 取組事例の共有：② 参画機関の獲得・協力と支援のあり方



【事例発表の内容】

- 事例概要
- イベントの共同開催、又は開催を前倒しとする。
- 「取組を行った目的」
- イベント企画を議論し、各自のPVを共有、理解を深めていただくことにも地域での創業効果を狙う



「結果」

- サポーター おおむね作務、立命館ビジネススクール
- 枚方T-SITE
- パートナー 三田市、守山市、吹田商工会議所
- 得られたこと（効果）
- 「課題」目的やKPIを共有すること等含め開催までの準備期間が不可欠







2. 取組事例の共有：① ネットワーク構築

九州8カ所にバリアックビューイング会場を設置

- 九州全域どこからでも気軽に参加できる環境づくり
- オンラインだけでは得られない「つながり」や「地域の一体感」を可視化
- 地域ごとに仲達づくりを促進
- 各地域のPV会場では、参加者同士の会話や名刺交換が自然に生まれた
- 地域の支援者から応援声をかけられたことで、エンタリーを決定した方も複数名
- 地域ごとに横のつながりが増え、エンタリーへの後押しになった
- リアル会場を通じて「応援されている」と実感する参加者が増え、挑戦のハードルが下がった。



2. 事業実施報告

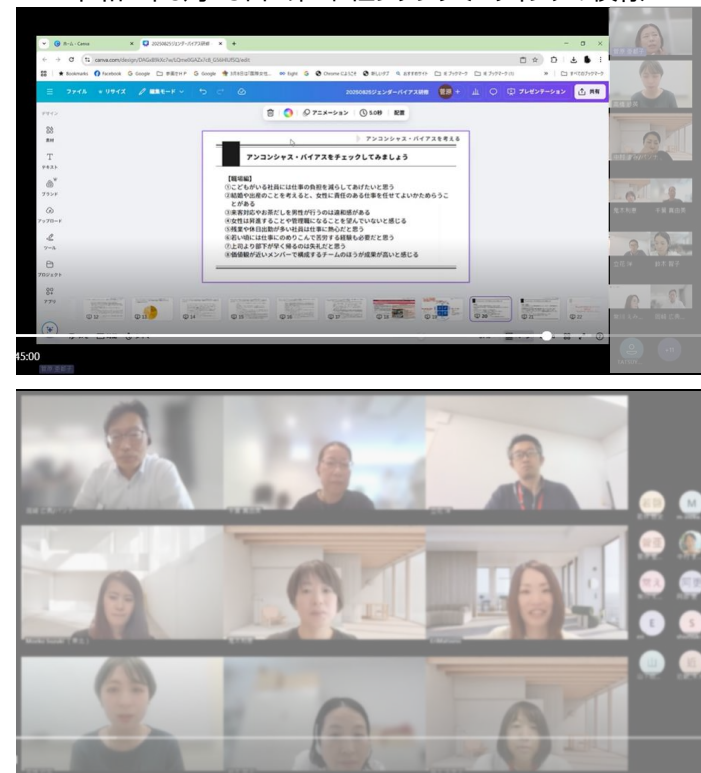
(6) コンテンツミーティングの開催・運営

① 概要

代表機関同士が互いの取り組みを知る事で、自地域での活動に活かすことを目的に実施。年間スケジュール・マイルストーンに基づき、メインアジェンダを設定する事で、代表機関側からの相談事項の明確化に繋げた。全国8地域の代表機関が一堂に会する場として月次（全国連絡会議の無い月）に行い、全地域が双方向で共有し合う設計とした。加えて、本会議の主導は、持ち回り開催として、それぞれの自立性を促した。各回の概要は以下のとおり。

令和7年8月25日 第2回コンテンツミーティングの様様

名称	日時／実施方法	目的
第1回コンテンツミーティング (幹事：九州)	令和7年 7月28日（月） 14時～15時半 オンライン開催	○以下のテーマについて発表・議論 イベントや活動で共有できることのシェア・特にうまくいったことの共有 ○SUITSシステムの新機能について ・トピックス投稿について ・メール送信機能について ・ダウンロード者一覧の確認の仕方について ・質問や要望
第2回コンテンツミーティング (幹事：北海道)	令和7年 8月25日（月） 14時～15時半 オンライン開催	○アンコンシャスバイアスについての研修（菅原さんより） ○グループフリートーク ※REDのエントリー促進策をメイン。 RED非開催地域においても、地域事業を念頭にご参加 ○その他意見交換
第3回コンテンツミーティング (幹事：東北)	令和7年 9月29日（月） 14時～15時半 オンライン開催	○以下のテーマについて発表・議論 「REDエントリーの増やし方」をテーマに、各ブロックでの取組みの共有や意見交換



2. 事業実施報告

(6) コンテンツミーティングの開催・運営

① 概要

名称	日時／実施方法	目的
第4回コンテンツミーティング (幹事：関東)	令和7年11月21日（金） 14時～15時半 オンライン開催	○以下のテーマについて発表・議論 A：時期的に各地域ともメンタリングを実施されていると思うので以下の様な気づきがあれば B：RED本番に向けての心構えや工夫していることなど、他地域に参考になる取り組みがあれば、（例：〇〇を記念品にしている）
第5回コンテンツミーティング (幹事：中部)	令和7年12月19日（金） 14時～15時半 オンライン開催	○以下のテーマについて発表・議論 A：ファイナリストのモチベーションアップ、サポーターとの効果的なマッチングに向けて考えていること B：参画機関・地域全体のモチベーションアップやキーパーソン等を巻き込んでいくために行っていること C：イベント後のネットワーク形成を強化していくために、ファイナルイベントにおけるオリジナルコンテンツの工夫や考えていること D：RED本番、集客への取り組み。都心部外の地域へのアプローチや工夫
第6回コンテンツミーティング (幹事：四国)	令和8年1月19日（月） 14時～15時半 オンライン開催	○以下のテーマについて発表・議論 A. RED本番に向けて工夫していること B. RED終了後のコミュニティ形成に向けて動いていること（支援者や支援機関とプレーヤーのコミュニティ形成） C. 支援者や支援機関の巻き込み方 ○本番のサポーター賞やオーディエンスエールシステムの確認について
第7回コンテンツミーティング (幹事：全国)	令和8年3月23日（月） 14時～15時半 オンライン開催	○事業全体の振り返りと、各地域の代表機関より事業報告を行い、共有する。 ○事業の課題を抽出し、今後の方向性について議論する。

2. 事業実施報告

(6) コンテンツミーティングの開催・運営

② 課題と検討事項

コンテンツミーティングを実施したことは代表機関の日頃の事業活動についての疑問を解消したり、相互交流によって互いの知識経験を共有するという観点で有効であった一方で、課題もあった。

以下、課題と検討すべき事項をまとめた。

【継続すべき点】

- ・コンテンツミーティングの運営は代表機関の持ち回りとし、その時期に応じた課題を事前設定し議論する形をとったことで、積極的に考え、発言する素地が生まれた。
- ・年間スケジュールを作成したことで、代表機関にとっても参加しやすく、幹事を務める場合も十分な準備期間の中でコンテンツを検討することができた。
- ・幹事機関の特性や経験を生かしたコンテンツ設定の回もあり、事業に関する理解を深め、全体の底上げを図ることができた。
- ・代表機関だけが参加する形態としてことで、全国連絡会議以上に気軽に本音の意見を出すことができる雰囲気が醸成できた。

【課題】

- ・各回90分の設定で実施したが、報告や議論が盛り上がり時間が足りなくなる会もあった。時間管理をより徹底し、必要な議論が予定時間内に追われるような工夫が必要であった。
- ・ケースは少ないものの当日欠席となる代表機関も発生した。年間スケジュールはあるものの、もう少しリマインドを徹底する必要がある。
- ・報告資料はなるべく簡易な形で作成いただくことが多かったが、テーマが多すぎたり偏りすぎと感じる会もあった。時間が限られているのであまり欲張らず、全員が参加する場だからこそ必要なテーマ・議論に絞る必要があったと感じる。この点は幹事機関に任せるだけでなく全国事務局ももっと介入すべきであった。

令和7年8月25日 第1回コンテンツミーティング資料の一部

(4) 次回以降のコンテンツMTG

REDの開催順に幹事をお願いします。

8/25 (月) 北海道

9/29 (月) 東北

(10/29 (水) 第2回全国連絡会議)

11/25 (火) 関東 *要調整

12/19 (金) 中部

1/19 (月) 四国

(2/20 (金) 第3回全国連絡会議)

3月 全国

令和7年12月18日 第5回コンテンツミーティング資料の一部

R6 REDサポーター賞の事例（単純打ち以外）

協業	が販売するフムテックパイプの営業支援及びセミナーの共同販売の開始（2025年2月～6月に企画、現在販売開始中）。
実証実験 実績づくり	内の組織風土調査の実施。（2025年3～7月） か特別養護老人施設で月2回の感動洗髪を実施。 支店含む北海道の支店に実証実験の拠点を紹介いただき、実証につながった。
打ち 販路紹介	による月1程度の打ち打ちで、事業ブッシュアップの他、メインで行っている事業の顧客を紹介いただいた。
販路紹介	に販路となる取り扱ひ店の紹介と同行訪問をいただいた。
事業サポート	より、回収土が不足していた時に、従業員の方にお声掛けいただき、土を集めてくださり助かりました。
PR協力	からインフルエンサー取材を受け、記事が掲載された。 にプレスリリースの書き方を細かく指導してもらい、現在非常に情報発信の役に立っている。
イベント協力	にはじめての北海道での啓発イベントで後援となってもらい、非常に多くの集客と参加者満足度を得る場の基本を築いてもらった。 でフレッシュアズ向けワークショップをさせていただきます。

(7) メンター研修の実施

① メンター研修詳細（一般向け）

- 各地域の代表機関及びサポーター・パートナーの希望者と本事業でメンターを予定している方を対象に、本事業のメンタリングで大切にしていること、メンタリング方法等について、オンライン研修を行った。
- 研修においては、女性起業家に対して、性的な発言を含むハラスメント、差別的発言、アンコンシャス・バイアスを含んだ発言、個人的な事情に必要以上に踏み込んだ質問等を行わないよう十分に留意すること等を規定した本事業におけるメンタリング実施時のコンプライアンスに関するガイドラインについても説明を行った。
- また、メンタリングへの同席については、本メンター研修の受講を必須条件とすることで、メンタリングが適切に行われるよう環境整備を行った。

メンター研修	
日時／ 実施方法	令和7年10月22日（水）10:00～11:30 ※オンライン開催、アーカイブ受講も設定
参加者	代表機関並びにサポーター及びパートナーに対して案内。参加・完了者は64名。内訳は、支援型組織：23名 金融・VC：14名 一般企業：20名 自治体：7名 （当日参加者は35名、アーカイブ視聴は36名 視聴者計71名）
目的	<ul style="list-style-type: none"> • 代表機関及びサポーター・パートナーに事業の理解と、本事業のメンタリングにおいて大切にしていることについてご理解をいただく。 • 参加確認・アンケート提出を条件にメンタリングへの同席を可能とする。
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本事業の目的と意義 2. 本事業におけるメンタリングの意義 3. 女性起業家支援におけるハラスメント・ルール 4. 本事業におけるメンタリングにおいて大切にすること・問いの立て方（昨年度ファイナリストの実例に基づくメンタリングと解説） 5. まとめ・質疑応答
注力した点／ 効果等	<p>本事業のメンタリングの基礎である、相手の状況に即した「問いの立て方」をテーマに実際の起業家の時系列の変化とともに解説を行った。以下のようなアンケートの声が上がっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 女性起業家のメンタリングにおける留意すべきポイントがわかったため参考になりました。 • 昨年のファイナリストの皆様が感じた「メンタリングの価値」がそれぞれ違っていて、とても理解が深まりました。 • 1on1の連絡の取り方について「こういう場合はこうする」などわかりやすい分岐させたチャートなどがあるとわかりやすいと思いました。 • 女性起業の支援の本質について述べて頂いていて、とても共感しながら、お話聞いていました。メンタリングの本質もよく理解できました。とても素晴らしい事業だと感じます。 • 昨年に引き続きパートナー機関として参加しています。この事業の素敵なところは、仲間集めとスタートアップの両方を備えている点です。また、昨年度ファイナリストの方々が、今でもサポートを受けられる体制であるという点も素晴らしいと思います。GIRAFFES JAPANから沢山の起業家が排出され、支援の輪がどんどん広がっていくことを楽しみにしています。

(7) メンター研修の実施

② メンター研修詳細（アンバサダー向け）

- 昨年度のファイナリストであるアンバサダーに対しては、REDエントリーシート記入段階等において、女性起業家へ伴走支援を行う機関があることから、アンバサダーに特化した内容のメンター研修を設定・実施した。
- 研修では、一般向け同様に本事業を改めて理解していただいたうえで、本事業でのメンタリングの定義やルール、女性起業家特有の課題を踏まえて大切にすることなどをレクチャーし、メンタリングの基本と伴走支援における留意点等についての解説を行った。研修はオンラインで実施したが、当日参加できない方のために、アーカイブ受講も可能とした。

メンター研修	
日時／ 実施方法	令和7年6月13日（金）14:00～15:30 ※オンライン開催、アーカイブ受講も設定
参加者	アンバサダー、および代表機関に対して案内。参加・完了者は30名。 内訳は、北海道：7人 関東：8人 中部：7人 四国：2人 九州：6人
目的	<ul style="list-style-type: none"> • 本事業の趣旨の理解と、本事業のメンタリングにおいて大切にしていることについてご理解をいただく。 • 参加確認・アンケート提出を条件にメンタリングへの同席を可能とする。
内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本事業の目的とメンタリングの定義・ルール 2. 本事業におけるメンタリングにおいて大切にすること・問いの立て方 3. その他留意事項とまとめ
注力した点／ 効果等	<p>本事業への理解とアンバサダーとしての立ち位置、アドバイスの際の心構えなどについて解説を行った。</p> <p>以下のようなアンケートの声が上がっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 否定しないことの意味の深さを理解し言葉を発さないといけないと感じました。もちろんチャレンジしたことに対する否定などすることはないのですが、例えば方向性が明らかに違う時、別の角度から俯瞰することも大切で、視点を変えてみる提案などをするとき、言い方によっては否定に聞こえかねないと思うので、信頼関係や表現の仕方もテクニックが必要ではないかと感じました。 • コンプライアンス遵守のための丁寧な進行や事務処理に関心し勉強させて頂いている。 • 実際のメンタリングの様子やロールプレイングで講師の方とのやりとりなどを見たかった。 • 自分の昨年の経験を振り返り、メンタリングのレシピを拝見し、何度も何度も見返しています。こうやってサポートしていただいていたのだ、こういう気持ちがサポーターに届いたのだ、だから、他と違うプレゼン構成だったのだと実感し、動画を見れば見るほど（もう3巡目）感謝の気持ちでいっぱいであるのと、そういった経験を、これから挑戦しようとする方々にお伝えできればと思いました。

2. 事業実施報告

(7) メンター研修の実施

③ メンター研修の分析・検証

メンター研修の開催・運営について、有用と考えられる点並びに課題及び次年度事業において検討すべき事項について分析・検証を行う。

【アンケート回答から】

- ・ 昨年のファイナリストの皆様が感じた「メンタリングの価値」がそれぞれ違って、とても理解が深まりました。
- ・ 全国の支援団体の方々含め、あたたかい人が多いと感じました。メンタリングに来ていただいた方に尊敬の気持ちを持ち、どうしたら花開くのか考える姿勢を私も昨年の恩返しとして行っていきたいと思えます。そしてこの温かい循環を私たちの会社からも広げていけたらと思っています。
- ・ 昨年度サポーター企業の具体的な支援事例を知りたい。
- ・ 女性起業の支援の本質について述べて頂いて、とても共感しながら、お話を聞いていました。メンタリングの本質もよく理解できました。とても素晴らしい事業だと感じます。
- ・ 昨年度ファイナリストの方々が、今でもサポートを受けられる体制であるという点も素晴らしいと思えます。GIRAFFES JAPANから沢山の起業家が排出され、支援の輪がどんどん広がっていくことを楽しみにしています。
- ・ 本事業におけるメンタリングの位置づけが良く分かった、昨年のファイナリストの生の声を含めた具体的な事例での説明でよく理解できた。

【有用と考えられる点】

- ・ ファイナリストの生の声を含めた具体的な事例説明の評価が高かった
- ・ アーカイブの作成も行い展開したことで、受講しやすい環境を整えた。
- ・ メンタリングの場以外でも、広く企業の趣旨を理解いただく貴重な機会となった。

【課題】

- ・ このような短時間のオンライン型研修としては、十分な役割を果たしているものの、今年度各地域で実施されたメンタリングの場においては、その内容に大きなレベル差があったと言える。
- ・ 地域で選出されたメンターは、それぞれ起業家支援の経験のある方が多いがゆえに、自らの知識と経験の範囲でメンタリングに臨む例も多く、必ずしも本事業の趣旨（ビジネスプランそのものだけでなく、なぜあなたがこの事業をやるのか？サポーターとのマッチングを想定したピッチや投影資料へのアドバイス）に沿った内容に至っていない面も散見された。
- ・ 受講型の研修だけではなく、より深く本事業におけるメンタリングを浸透させるための対策が必要である。
⇒ (11)で述べるメンタリングノウハウ集もその一つと考えられる。

メンター研修資料から抜粋

メンタリングでは、女性起業家に向けて

- ①これまでのキャリアを整理し自分の特長を知ること。
(自分の特質、能力、価値観、知識、経験、保有するネットワーク)
- ②これからの事業の目的を明確にすること。
- ③解決したい社会課題を明確にすること。

を目的に質問やアイデアを投げかけます。
それに対する答えを踏まえ、女性起業家が事業計画をブラッシュアップします。
メンターの皆様には、このブラッシュアップの過程や、それを踏まえた
プレゼン資料の作成等のサポートにもぜひご協力いただけますと幸いです。

GIRAFFES JAPAN

理想の未来を描き、実現への道筋を見つける問い

- (長期的なビジョンを描く)
- ・ 10年後、あなたはどこまで広げていきたいですか？
- (目標に向けて)
- ・ 今のあなたに必要な学びは何ですか？ → 成長の方向性を明確にする
 - ・ 理想の一日を過ごすとしたら、どんな一日ですか？ → 具体化する
- (使命感を引き出す)
- ・ あなたが社会のためにできることは何ですか？
- (人の繋がりを意識させる)
- ・ 夢を実現するために、どんな仲間を作っていきますか？
- (制限のない発想を促す)
- ・ もし思いがなんでも叶うとしたら、世界をどう変えたいですか？

2. 事業実施報告

(8) 参画機関募集活動

① 参画機関について

各地域における女性起業家支援エコシステムの構築に向けて、本事業の趣旨に賛同し、女性起業家支援に継続的にかかわる機関を参画機関として位置付け、昨年度に引き続きその募集を行った。

なお、参画の形態として以下の3つの形態を設定した。

【サポーター】(RED開催地域：北海道・東北・関東・中部・四国・九州)

ビジネスプラン発表会でマッチングした女性起業家を継続的に支援していただく機関。

■ 参画にあたりお願いする事項

- ・ビジネスプラン発表会への参加（必須）
- ・サポーター賞提供

【パートナー】(RED開催地域：北海道・東北・関東・中部・四国・九州)

本事業の広報への協力や女性起業家の発掘と事業への橋渡しの他、伴走支援等の協力を行う公的な性格を持つ機関

■ 参画にあたりお願いする事項

- ・ビジネスプラン発表会への参加（任意）
- ・本事業の広報・女性起業家の発掘と本事業への橋渡し
- ・伴走支援の実施
(地域における支援情報の提供、女性起業家の認知度拡大に向けた協力等)

【メンバー】(全地域で募集)

本事業に賛同し、女性起業家を継続的に応援する機関

SUPPORTER



サポーターのHP掲載

PARTNER

新宿区立高田馬場創業支援センター / 一般社団法人 スリーアクト / 株式会社ちば興銀キャピタルパートナーズ / 株式会社つくば研究支援センター / 公益財団法人千葉市産業振興財団 / 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 創業支援部 / 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 東京創業支援センター / 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 北関東信越創業支援センター / 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 南関東創業支援センター / 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 名古屋創業支援センター / 株式会社日本政策投資銀行 / 山梨県民信用組合 / 千葉市 / 浜松市 / 富士地域産業支援センター Be/レットふじ

パートナーのHP掲載

MEMBER

アールケイ企画合同会社 / 宇都宮市 / 株式会社エイチ・アイ・エス / 株式会社aurora / 株式会社キャリア・ジョセフィーヌ / キリンホールディングス株式会社 / 清水建設株式会社 / 住友生命保険相互会社 / 株式会社ソフィットウェブコンサルティング / 長野市「NAGANO STARTUP STUDIO」 / 三井住友海上キャピタル株式会社

メンバーのHP掲載

事業HPより抜粋（関東ブロックの参画機関）

(8) 参画機関募集活動

① 参画機関について

昨年度RED非開催地域は、本年度の事業開始時にはサポーター、パートナーはいなかったが、メンバーからサポーターになっていただく等を行い、RED本番までにサポーター賞を提供できる程度の参画機関が集まった。

昨年度より継続の参画機関が多いものの、代表機関と参画機関とのコミュニケーションには地域により大きな差が見られ、その結果、参画機関から様々な協力を得ている地域もある一方で、RED本番に多くのサポーターが欠席する地域もあった。

	サポーター			パートナー			メンバー			計
	令和6年度	令和7年度	種別変更 ・脱退	令和6年度	令和7年度	種別変更 ・脱退	令和6年度	令和7年度	種別変更 ・脱退	
北海道	30			20			0			50
	19	12	1	11	9	0	0	0	0	
東北	22			15			15			52
	0	22	0	0	15	0	25	6	16	
関東	51			24			12			87
	31	21	1	15	9	0	11	1	0	
中部	30			14			2			46
	20	11	1	11	3	0	2	0	0	
近畿	0			0			6			6
	0	0	0	0	0	0	6	0	0	
中国	0			0			2			2
	0	0	0	0	0	0	2	0	0	
四国	26			7			5			38
	0	26	0	0	7	0	7	2	4	
九州	33			22			1			56
	20	13	0	17	5	0	1	0	0	
計	192			102			43			337
	90	105	3	54	48	0	54	9	20	

※R8/3/25現在

2. 事業実施報告

(8) 参画機関募集活動

② 参画機関の募集方法

・参画機関の募集・獲得は代表機関が中心となり、地方経済産業局とも連携の上、メールや電話等でのアプローチを行う方法を基本として実施した。

・特に効果があった例としては、各地域の経済産業局から自治体や公的支援機関、経済関連団体等へのメルマガやメール等による告知、代表機関との同行営業や女性起業家支援関連イベントでの広報活動などが挙げられる。

【全国事務局の取組】

① アプローチの際に活用可能な資料・ルールの策定

参画機関募集活動において、質問が多いとされる参画機関の類型による役割やサポーター賞の具体的な例などについての資料を作成・提供した。

② 営業情報の共有

各地域での営業・協力体制やターゲット設定の好事例については、全国連絡会議や月次のコンテンツミーティングの場で報告してもらい、他地域での活動の参考とした。

③ 大手企業へのアプローチ

昨年度参加実績のある機関や複数地域への参画が見込まれる機関に対しては、全国事務局が一括して対応し紹介等を行ったり、代表機関に情報を共有したりという形での支援を行った。

【参画機関維持への課題】

一方で、昨年度から参画している機関の中には、今年度になってコミュニケーションが薄れ、参画機関を取り下げる機関も少数ではあるが発生している。また、前述のようにビジネスプラン発表会「RED」において重要な役割を担うサポーターであっても、当日欠席となる例も発生した。新規獲得はもちろん重要ではあるが、既存の参画機関に対する平素からのコミュニケーションの重要性も浮き彫りとなった一年であった。すでに各地域で一定数のサポーターは確保できていることから、次年度以降はこの既存参画機関との関係維持についても、大きなポイントとして検討すべきである。

全国連絡会議等で共有した資料類

対象	定義	役割	事務局による広報手段	広報媒体
開業地域	FINALIST / AMBASSADOR 各地域のビジネスプラン発表会 RED でファイナリストに選出された起業家	・起業にチャレンジする女性のサポート ・本事業の認知拡大への広報協力 ・次回以降の RED 運営サポート	・公式サイト内でビジネスモデルを紹介 ・イベント当日配布資料など ・SNS 紹介	WEB 紙面 SNS
開業地域	SUPPORTER スタートアップ支援企業、地域の中核企業などの民間企業や団体、金融機関等	・事業の広報協力 ・ビジネスプラン発表会 RED への参加 ※1 ・サポーター賞の提供 ※2	・公式サイト内にロゴを記載 ・企業の SNS 紹介	WEB 紙面 SNS
※1ファイナリストを会場で選ぶる機関のある各のビジネスプラン発表会 RED への会場参加をお願いします。 ※2サポーター賞は当該地域で参画するスタートアップに出発していただくための資金調達支援や、機関の連携や機関に共通の連携（女性起業家の募集に関する支援サービスや人材リソースの紹介）による支援等のことです。サポーター賞の提供は必須ではありませんが、全国（あるいは複数）の起業家に紹介することもできます。				
開業地域	PARTNER 地方自治体及び公的支援機関や教育機関等	・女性起業家の啓蒙のための広報協力（WEB、SNS シェアやチラシ配布など） ・起業家の認知拡大のための登壇機会の提供等 ・ビジネスプラン発表会への参加（任意）	・公式サイト内に機関名をテキストで記載（機関ホームページへのテキストリンクあり）	WEB 紙面 SNS
全国	MEMBER 法人及び団体	・最新情報を配信。 ・周知の方へ情報をお届けします ・ビジネスプラン発表会 RED への参加（任意）	・公式サイト内に機関名をテキストで記載（機関ホームページへのテキストリンクなし）	WEB

サポーター賞

- ・本事業におけるサポーター賞は、**資金調達支援に限りません。**
- ・**機関の業態に応じた提供可能な支援・サービスをサポーター賞と定義**しています。

<想定しているサポーター賞の例>

- ・シェアオフィスの利用権の提供
- ・**事業計画や融資相談の機会の提供、事業上の連携先候補情報の提供**
- ・社内広告など広報機会の提供（機関ホームページへのテキストリンクなし）
- ・テレビ・ラジオ番組等での事例紹介
- ・商品開発の課題相談

(8) 参画機関募集活動

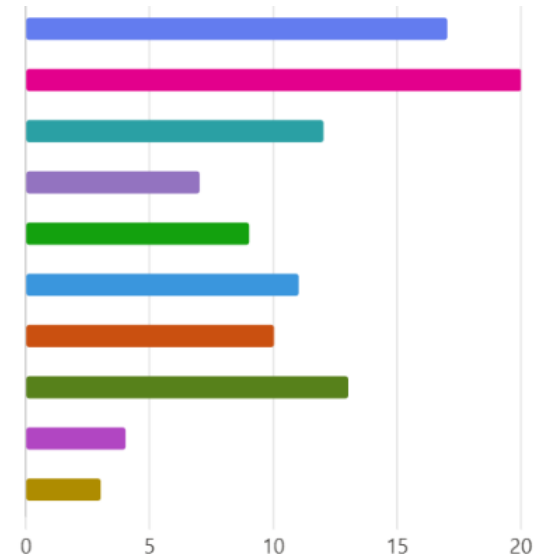
③ 参画後の本事業へのコミットメントについての考察

参画機関による本事業へのコミットメントの在り方については、以下の内容を検討していく必要がある。

- REDの原則会場参加
 REDは参画機関とファイナリストとのマッチングが目的であることを鑑みると、RED当日は会場参加が望ましい。
 (本年度はサポーター企業の3割近くが欠席していた地域もあり、マッチング数の低下に繋がった)
- サポート内容の提示
 事前に昨年度のサポート内容を事例として伝えることで、参画機関にはサポート内容を検討してもらうことができた。
 地域によっては、RED本番前に参画機関からどのようなサポートが提供できるかをヒアリングし、ファイナリストに伝えていたところもあった。
 サポーターアンケートからも様々なサポートを予定していることが伺える。

今年度のサポーター賞の内容
(予定含む) 複数回答可 n=51

● 相談、壁打ち、メンタリング【1回のみ】	17
● 相談、壁打ち、メンタリング【2回以上】	20
● 販路拡大のサポート（顧客候補先の紹介、同行営業等）	12
● 実証実験、協業のサポート（貴社だけでなく、紹介も含む）	7
● イベントのサポート（会場提供、集客協力、後援などの名義提供等、イベント登壇依頼も含む）	9
● 広報・PR協力（貴社媒体等での紹介、プレスリリース・SNS等の活用方法レクチャー等）	11
● 親和性のあるイベント、団体等の紹介	10
● 貴社サービス等の提供（施設の無償利用等）	13
● 融資・投資	4
● その他	3



2. 事業実施報告

(8) 参画機関募集活動

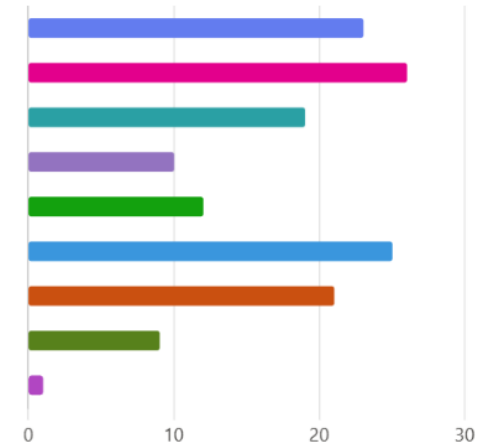
③ 参画後の本事業へのコミットメントについての考察

サポーター賞だけでなく、本事業自体に協力するサポーター企業も増えており、それらを事例として公表することで、更なるサポートに繋げることができると思われる。

今後、協力可能な取組

複数回答可 n=51

● REDエントリー促進、GIRAFFES JAPANで実施するイベント来場促進等の告知協力	23
● GIRAFFES JAPANで実施するイベントの共催、後援、協力等	26
● GIRAFFES JAPANで実施するイベントへの登壇	19
● GIRAFFES JAPANで実施するイベントへの会場提供	10
● 本事業と親和性の高い企業・団体等の紹介	12
● 本事業のメンタリング・壁打ち会の実施、またはメンターとして参加	25
● 女性起業家支援における各地域連絡会議等での意見交換	21
● 特に予定していない	9
● その他	1

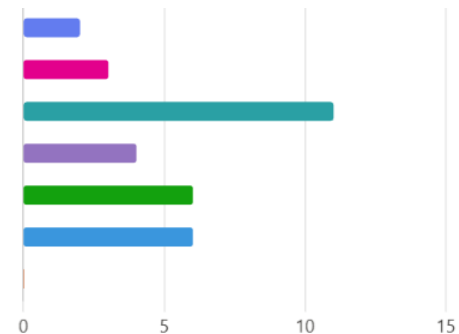


また、アンケートより、女性起業家を支援することで、自社への波及効果を感じている企業も見られた。

女性起業家支援における 自社への波及効果

複数回答可 n=51

● 事業拡大	2
● スタッフのモチベーションアップ	3
● 女性起業家支援の経験・実績の向上	11
● イメージの向上	4
● 認知拡大	6
● 特に波及効果はない	6
● その他	0



(8) 参画機関募集活動

④ アンバサダーの活躍と制度

昨年度の「RED」4地域のファイナリストを本事業のアンバサダー（参画機関の一形態とした）に任命し、各地域のイベントに登壇する等多岐にわたって本事業を支える存在として活躍をいただいた。アンバサダー関連の今年度のイベント等を下記にまとめる。

【アンバサダー説明会】

令和7年5月28日（水） 14:00～15:00 オンラインにて実施
当日25名参加、残り15名はアーカイブ対応
本事業の趣旨から、アンバサダーとしての活動と心構え等について説明を行った。
6月の全国連絡会議と交流イベントの告知も実施。

【アンバサダー向けメンター研修】

令和7年6月13日（金）実施、内容は2 - (7) - ②項に記載済

【アンバサダーの活動（RED本番以外）】

A) イベントへの登壇・参加

令和7年6月27日（金）開催の全国交流イベント
（※2 - (4) 項記載）への登壇

B) 全国連絡会議への登壇・参加

令和7年6月26日（木）開催の全国連絡会議
（※2 - (5) 項記載）への登壇



【令和7年5月28日（水）アンバサダー説明会資料】



【令和7年6月27日（金）全国交流イベント】

2. 事業実施報告

(8) 参画機関募集活動

④ アンバサダーの活躍と制度

C) 各地域・ネットワーキングイベントへの登壇・参加等

令和7年7月から10月にかけて各地域で開催されたREDエントリー促進も兼ねたネットワーキングイベントにおいては、多くのアンバサダーがトークセッションに登壇したり、参加して女性起業家へのアドバイスを行う等の活躍を見せた。

昨年度事業でも先輩起業家の登壇の例は多く見られたが、今年度はアンバサダーが自らの経験を含めた話をする事で、参加者にとってはより身近で、具体的な事例を知ることができた。

アンバサダーたちは自らの地域以外に越境して参加する例も多く、そこからアンバサダー同士のコラボ事業につながる等、全国事業としてのメリットを感じる事となった。

さらに、中部ではグループワークで直接エントリーシートの記入についてアドバイスを行ったり、北海道等では今年度のファイナリストに対し1オン1を含めた伴走的な支援を実施することで、RED本番に向けたファイナリストのメンタルの安定にも大きく寄与する等、ロールモデルとして本事業において重要な役割を担うようになってきている。



【令和7年9月9日（火）中部・名古屋イベント】



【令和7年7月25日（金）関東・東京イベント】



【令和7年7月30日（水）九州・鹿児島イベント】

2. 事業実施報告

(8) 参画機関募集活動

④ アンバサダーの活躍と制度

D) ビジネスプラン発表会「RED」本番への登壇・参加等

ビジネスプラン発表会「RED」本番においても、各地域のアンバサダーの活躍が目立った。この伝統は是非継承していくべきと考える。



東京 会場参加、総合司会、トークセッション登壇



北海道 会場参加、コメントの発表、パネル展示



中部 会場参加、トークセッション登壇、記念品授与係



九州 会場参加、登壇の上りレーピッチ実施

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

① 応募基準の作成

ビジネスプラン発表会を開催するためにまずはエントリー対象となる女性起業家について整理を行った。
対象となる女性起業家は下記①～⑤を全て満たすことを条件とした。

【応募対象者】

下記①～⑤の条件を全て満たす女性。

(なお、過去に実施したビジネスプラン発表会REDに選出された方は他の地域であってもエントリーはできません)

①以下のいずれかに該当する方

創業者:該当する事業において、事業開始後7年を経過していない者。また、既に創業しているが、令和8年度中に新たな事業の立ち上げ計画を有する場合には、創業後7年経過していてもエントリー可能。

創業予定者:応募時点で事業を営んでいない者であって、令和8年度中に事業を開始する、又は新たな会社を設立する具体的な計画を有する者。

後継者:7年以内に事業承継を行った者又は具体的な事業承継の計画を有する者であり、かつ、令和8年度中に新規事業の立ち上げ計画を有する者。

②身近な困りごとから社会課題にいたるまで、世の中に存在する何らかの課題の解決に向け、自らの事業を通じて、新たな価値創造に取り組む意欲を持っている方

③女性起業家が拠点を置くエリアの地域イベントに参加可能である方。

※イベントへの参加方法はオンライン又は対面のいずれの方法でも可能とする。

※やむを得ない理由で地域イベントに参加できない女性起業家は、地域の代表機関が別途本事業の趣旨を説明した場合に限りエントリーを可能とする。

詳細は下記「エントリー（応募）方法」に記載されている各代表機関のメールアドレスまでご連絡ください。

④法令を遵守しており、暴力団等反社会的勢力と関係性を有していない方

⑤当該地域で予定されているセミファイナリスト審査会(※)、およびビジネスプラン発表会RED当日に原則対面で参加可能の方(審査会、発表会会場への移動費はご本人負担となります)。

※一部地域においてはオンライン開催のケースがございます。詳細はエントリー地域の代表機関にご確認ください。

エントリーをすることができる対象地域についても下記のとおり整理をした。

【エントリーする対象地域】

・【ビジネスプラン発表会REDを開催する6都市が所在する地域に拠点を置いている場合】

当該都市のビジネスプラン発表会REDにエントリーしてください。

・ビジネスプラン発表会を開催する6都市が所在する地域以外に 拠点を置いている場合

⇒ビジネスプラン発表会を実施する都市の所在地域に、発表会後に拠点を置く、あるいは事業展開を予定する場合、当該地域へのエントリーが可能

※この規程により、現在の拠点以外のREDへの越境エントリーを可能とした。

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

② エントリーシートの作成

女性起業家がビジネスプラン発表会REDへ応募いただく際に提出していただくエントリーシートは、昨年度作成した①プロフィール（P.58）②事業記入シート（P.59）③必要に応じて製品の画像データ等を提出するためのフリーシートから構成されるものを使用した。なお、一部、事業体制の変化に対応し事業記入シートの年次部分や、概要説明における事業体制の記載内容などについては改訂を行った。

※女性起業家のビジネスモデルに係る事項を記入する②事業記入シートの項目は下記のとおり

エントリーシートについては、一部の女性起業家や支援機関よりエクセルからPDFに落とす際に工数が発生している、といった意見もいただいているため、一部の見直しを行うことも検討すべきと考える。

また、クオリティを維持しつつ、参加・エントリーへのハードルを下げるための取組として、例えば、地域において実施するネットワーキングイベントにおいてビジネスプラン発表会へのエントリーを希望する女性起業家を対象としたエントリーシート記入の壁打ち会を開催することが有用であると考えられる。

【事業記入シートの項目】

事業名	会社名	あなたの強み
顧客は誰か (ターゲットとニーズ)	ニーズに対して何をいくらで提供するか	どうやって売るのがか どうやって広めるのか
実現可能な理由 (競合との違い)	チーム体制と成長方針	アクションプランと数値計画
現状の課題	5年後の目標	10年後の目標

2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

② エントリーシートを作成

【プロフィールシート】

応募者氏名 ※注意※登録時と 同一のお名前を記入	(フリガナ)		応募者 生年月日	(西暦) 年 月 日	
所在地	(フリガナ)		TEL		
	〒				
法人または事業のURL			Mail		
立ち上げ法人形態	<input type="checkbox"/> 起業済み <input type="checkbox"/> 起業準備中 <input type="checkbox"/> 法人に所属 (起業は別の組織で行う予定, 副業) <input type="checkbox"/> 個人事業主/フリー <input type="checkbox"/> その他 ()				
設立年月	(西暦) 年 月 日		起業準備中の場合	(西暦) 年 月 日 予定	
会社名・屋号	(フリガナ)		代表者名 (応募者と異なる場合)	(フリガナ)	
業種 (最大3つ)	<input type="checkbox"/> 飲食 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> 小売/EC <input type="checkbox"/> ヘルスケア <input type="checkbox"/> コミュニケーション <input type="checkbox"/> ビューティー <input type="checkbox"/> アパレル <input type="checkbox"/> 金融 <input type="checkbox"/> IoT <input type="checkbox"/> AI <input type="checkbox"/> 人材 <input type="checkbox"/> 旅行 <input type="checkbox"/> 一次産業 <input type="checkbox"/> 出版 <input type="checkbox"/> 広告 <input type="checkbox"/> 不動産 <input type="checkbox"/> ロボット <input type="checkbox"/> 環境・エネルギー <input type="checkbox"/> エンターテインメント <input type="checkbox"/> その他 ()				
参照SNS(アカウント名)	<input type="checkbox"/> facebook ()		<input type="checkbox"/> Instagram ()		<input type="checkbox"/> X ()
メンバー (応募者以外)	氏名		氏名		合計 人数
	役割		役割		
応募者経歴 (プロフィールなど)	【学歴】				
	【職歴】 ■プロフィール(これまでの経験や事業に対する想い等を記載ください) ■このプログラムに期待すること				

2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

② エントリーシート作成

【事業記入シート（記載例）】

事業名 覚えやすく興味を引くような事業名を考える		会社名		
<着目した課題> 起業にあたって着目した課題、それは他者目線で本当に解決が必要なものか 身近な困りごとから社会課題に至るまで世の中の何らかの課題で、起業にあたって着目したものは何か？その課題の解決は他者目線で本当に必要とされているか？その根拠は？※参考: SWOT分析		<事業概要と動機や目的> あなたがこの事業を行う理由と事業の概要 「何のために」「何を」行うのか なぜ私がこの事業を行うのか、何を達成するためにどんな事業を行うのか		<あなたの強み> 他の人ではなくあなたがやるから実現できるという根拠 あなたが今まで経験してきたことや想いは？持っているアセット(人脈、知識、物的な資産スキルなど)などで事業に活かせることは？※参考: SWOT分析
<顧客は誰か> (ターゲットとニーズ)	<ニーズに対して何をいくらで提供するか>	<どうやって売るのが、どうやって広めるのか>	<実現可能な理由> (競合との違い)	
顧客に対して価値を提供しその対価を得る、ビジネス化の視点 「誰のために」「どんな価値を提供するか」 顧客と、顧客に提供する価値をセットで考え、その対応をわかりやすく整理しているか？顧客に提供する価値(商品・サービス)は、自分たちの持つアセット(人脈、知識、物的な資産スキルなど)を十分に活かしたものは？		具体的なマネタイズ方法 販売チャネルは？課金の方法(スポット: 単発課金/ストック・サブスク: 継続課金/エクイティ: 従量課金)は？		競合優位性、事業を実現できる理由 何が他社にはない自分達らしさなのか？顧客はどうしてこのサービスを選ぶのか？応援したくなる共感ポイントはどこか？
<チーム体制と成長の方針>	アクションプランと数値計画	2026年	2027年	2028年
事業を拡大していくために、どのように社内外のチーム体制を整えるのか 現在のチーム体制と、今後事業を拡大するにあたっての人材戦略(従業員の雇用や外部アドバイザーの登用方針)や、社外ステークホルダー(支援者)との連携方針	アクションプランと売上の根拠(いつまでに何をするか)(取り組みの優先順位)(どうして売り上げ目標を達成できるのか)			
	売上高(千円)			
	売上原価(千円)			
	販売管理費(千円)			
	営業利益(千円)			
必要資金(千円)	設備資金 運転資金			
現状の課題				
現在直面している課題とそれを乗り越えるために必要な支援 ※事業の実現に向けて乗り越えなければいけない課題(マーケット自体、事業の課題等)とそれを乗り越えるために必要な支援は何か？こんなサポートがあれば、事業が実現しそう、スピードアップしそうという具体的なイメージを支援機関が持ちやすい内容か？				
5年後の目標		10年後の目標		
5年後・10年後に、事業を通じて世の中にどんな価値を届け、どんな未来を実現していきたいか 目標はチャレンジングなものであるか？支援者や顧客からの共感・応援を得ることができるものであるか？				

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

③ エントリーについて

- エントリーについては令和7年6月27日に公式サイト上へREDエントリーページをオープンし、募集を開始した。
- 締切は各地域ごとに設定し、10月16日～21日とした。一部地域ではこの範囲内において締切の延長対応を行った。
- 一方で、応募書類をダウンロードしたもののエントリーには至らなかった数が約4割あった。
- エントリー数を増加させるために、各地域ではエントリーシートの書き方講座や個別アプローチ等の方法で、エントリーシートのダウンロードからエントリーに至るまでの障壁を下げる工夫を実施したが、エントリー率の向上には至らなかった。
- また、エントリー数は地域により2倍以上の差が生じた。

地域	R7エントリー数 (ダウンロードからのエントリー率)	R6エントリー数
北海道	33(48.5%)	31(65.9%)
東北	43(68.3%)	
東京	69(54.0%)	85(59.4%)
中部	59(67.0%)	53(59.5%)
四国	39(59.1%)	
九州	45(63.4%)	41(66.1%)
合計	287(59.5%)	210(61.5%)

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

④ セミファイナリストの選出

- ・応募を締め切った後、10月16日～10月27日の間で各地域の代表機関が中心となり書類審査を実施した。
- ・書類審査の審査項目は下記のとおりとした。

書類審査項目（50点満点）

実現性	経験・人脈・ニーズ・支援の必要性・新規性	10点
成長性	売上・継続・市場・競争優位性	20点
社会性	協創・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	20点

※社会性の得点が6割に満たない場合は、セミファイナルへの進出はできないものとする。

- ・審査により1地域当たり30名のセミファイナリストを選出した。その後各地域においてメンタリング等を実施したが、その過程で約1割の起業家が、業務多忙やビジネスプランの練り直し等の理由により、セミファイナリストプレゼン審査会への出場を辞退した。

地域	エントリー数	セミファイナリスト (選定時)	セミファイナリスト (発表に至った方)
北海道	33(48.5%)	30(90.9%)	26(86.7%)
東京	43(68.3%)	30(69.8%)	27(90.0%)
東京	69(54.0%)	30(43.5%)	30(100%)
中部	59(67.0%)	30(50.8%)	27(90.0%)
四国	39(59.1%)	30(76.9%)	27(90.0%)
九州	45(63.4%)	30(66.7%)	24(80.0%)
合計	287(59.5%)	180(62.7%)	161(89.4%)

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑤ ファイナリスト選出のためのプレゼンテーション審査

- ・メンタリングを受けて事業計画、プレゼンテーションのブラッシュアップを行ったセミファイナリストを対象にファイナリスト選出のためのプレゼンテーション審査を実施した。
- ・各地域で対面またはオンラインで実施のセミファイナリストプレゼン審査会（日程と開催場所は下記のとおり）において5分間のプレゼンテーションを行った。審査は各地域で3～4人の有識者審査員が下記の審査項目に基づいて実施した。
- ・審査の結果、1地域あたり10人、計60人のファイナリストを選出した。

セミファイナル審査項目(100点満点)

実現性	経験・人脈・ニーズ・支援の必要性	10点
新規性	前例の有無・最先端の技術・独自性	10点
成長性	売上・継続・市場・競争優位性	25点
社会性	協創・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	25点
プレゼン力	ビジネスプランの理解度・共感・話し方	10点
経営者力	経営に関する考え方・成長度・想い	20点

<セミファイナリストプレゼン審査会開催日と会場一覧>

RED HOKKAIDO	令和7年11月25日（火）	札幌・札幌エルプラザ 3階ホール
RED TOHOKU	令和7年11月28日（金）	（オンライン実施）
RED TOKYO	令和7年12月10日（水）	東京・南青山パソナスクエア
RED CHUBU	令和7年12月09日（火）	名古屋・Tsudoico NAGOYA Sta.EAST
RED SHIKOKU	令和7年12月04日（木）	高松・四国経済産業局
RED KYUSHU	令和7年12月12日（金）	福岡・九州経済産業局

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑥ 全国メンタリング（ファイナリスト向け）

各地域10人のファイナリスト計60人に向けて、全国事務局からのオンラインメンタリングを一人当たり各1回ずつ実施した。既にある程度完成しているプレゼンテーションについて、各自の想いをRED本番の場でいかにサポーターや聴衆に伝えることができるかという点に重点をおいて実施した。

グループメンタリング形式を採用した上で、地域関係なくアサインを行い、**ファイナリストは自身のエントリーした地域以外のメンタリングにも参加可能としたことで、より多様な起業家やそのアドバイスに触れることができ、地域の枠を超えた交流が生まれた。**

全国メンタリング ファイナリスト向け				
日時／ 実施方法	1日目	令和7年12月23日（火）	10:00～12:30	18:30～20:00
	2日目	令和8年1月9日（金）	13:30～16:00	18:30～21:00
	3日目	令和8年1月12日（月祝）	13:30～16:00	18:30～21:00
	4日目	令和8年1月16日（金）	13:30～16:00	18:30～21:00
参加者	各地域10人ずつのファイナリスト 60名。一人当たり15分を1回実施 メンターは全国事務局選出の2人が専任で担当			
目的	REDファイナル会場でのプレゼンを念頭に、ビジネスプランのブラッシュアップのみならず、見せ方・伝え方のレベルアップを目指す。			
内容	投影資料の作り方や話のトーン等にもアドバイスを行い、サポーターや会場の聴衆に思いが届くようなプレゼンを目標にメンタリングを実施した。ファイナリストには、別の地域の回も視聴可能とした。また、心理的安全を確保対策として、セミファイナリスト向けの時と同様とし、カメラオンでの実施を条件とした。			
注力した点／ 効果等	<ul style="list-style-type: none"> 限られたスケジュールでの実施となったことから、ファイナリストは全国どの地域の回でも参加できるようにした。 プレゼンテーション時間は、本番同様の5分として実施。メンターは、セミファイナリストプレゼン審査会にも出席したうえでメンタリングを行ったことで、より具体的なアドバイスが可能となった。さらにこの結果を受けて各地域でブラッシュアップを行ったことでファイナリストの大きなレベルアップにつながった。 年末年始を挟み、日程の設定がタイトであったことや、各地域によるスケジュール感の違いもあって日程調整はやや難航した。 			

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑦ ファイナリストオリエンテーション

各地域10人のファイナリスト計60人の決定後、メンタリングとは別に全国のファイナリスト全員を対象としたオリエンテーションをオンラインで実施し、ファイナリストとしての心構えについての説明を行うとともに、全国に仲間がいることを確認しモチベーションを上げる狙いをもって実施した。**ファイナリストが集まるような場の設定は女性起業家同士のネットワーク形成、次年度以降の先輩起業家としての本事業へのコミットのためにも有効であると考えられるため継続していくべきだと思われる。**

全国メンタリング ファイナリストオリエンテーション	
日時／実施方法	令和7年12月22日（月）19:00～20:00（オンライン実施・アーカイブ配信も設定）
参加者	各地域10人ずつのファイナリスト計60人と各地域代表機関
目的	RED本番に向けての心構え、事業概要の復習、当日の注意事項等の連絡
内容	ファイナリスト向けメンターを担当した、本事業におけるアドバイザーの役割を担っていたsaturdays株式会社の井本氏から、同氏がプロデューサーを務めているLED関西での事例を引用しつつ、本番に向けた心構え、サポーターとの関係性などについての説明、また本事業の位置づけや目標についての再確認も行った。 後半は各地域代表機関とファイナリストからの発言の時間とし、これまでの流れを振り返るとともに、ファイナリスト60人の横連携の場とした。
注力した点／効果等	<ul style="list-style-type: none"> ・アーカイブでの視聴も可としたが9割以上のファイナリストが出席した。 ・LED関西ファイナリストをゲストに迎え、経験とテクニックを共有することで本番のイメージを掴んでもらい、ブラッシュアップに活かしていくポイントを伝えた。 ・全国に60人の仲間がいることを実感してもらい、今後の連携を深めるきっかけとして欲しいことを伝えた。 ・本番に向けた細かい留意点（当日の持ち物・サポーターと交流等会場での行動で気をつけるべきこと等）を共有することができた。

2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑧ RED本番

【本番参加者】

各地のRED本番における参加者数は以下のとおりで昨年度を大きく上回る結果となった。

全国6地域で対面で901人、オンラインで342人、あわせて1,243人を動員。(昨年度は4地域対面のみで678名)

実参加数	対面							オンライン	総計
	地域	参画機関	アンバサダー	セミファイナリスト	ファイナリスト	一般	関係者		
北海道	56	6	2	10	36	17	127	0	127
東北	35	0	4	10	14	20	83	115	198
関東	65	3	8	10	28	20	134	84	218
中部	50	8	5	10	73	24	170	41	211
九州	64	9	4	10	126	23	236	102	338
四国	50	0	5	10	59	27	151	0	151
全地区計	320	26	28	60	336	131	901	342	1,243



令和8年2月3日 RED CHUBU



令和8年2月13日 RED KYUSHU

2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑧ RED本番

【RED運営における全国事務局の役割】

RED本番当日の運営については、全国事務局が台本・基本マニュアル・イベントバナー等を共有する形で情報等を提供し、地域性を生かし運営する形とした。

具体的な役割分担については、右の表を年度当初に共有したうえで実施した。当日は複数名で会場設定のタイミングで現地合流し、バナーの設置を含めた会場設営のアドバイスを行うとともに、リハーサル時においても必要な助言を行った。



RED SHIKOKU リハーサル開始前の打合せ



RED SHIKOKU 会場受付へのバナー設置

RED運営役割表

NO	項目	令和6年度		令和7年度	
		代表機関	全国事務局	代表機関	全国事務局
1	イベントブランディング	-	○	-	○
2	イベントロゴ作成	-	○	-	○
3	共通広報チラシ作成	-	○	-	○
4	共通広報チラシ展開	○	-	○	○
5	起業家審査基準作成	-	○	-	○
6	セミファイナリストプレゼン審査会審査員選出	○	-	○	-
7	セミファイナリストプレゼン審査会運営手法	-	○	○	△
8	セミファイナリストプレゼン審査会採点ファイル	-	○	○	△
9	セミファイナリストプレゼン審査・選出	○	△	○	△
10	イベントバナー作成	-	○	-	○
11	イベントバナーを含めた会場設営	△	○	○	-
12	ファイナリスト記念品作成	-	○	○	-
13	RED本番の運営手法	-	○	-	○
14	RED本番の台本作成	△	○	○	△
15	RED本番の投影スライド作成	△	○	○	△
16	RED本番の投影スライド投影	-	○	○	-
17	司会者選出	○	-	○	-
18	PA・BGM等	-	○	○	-
19	サポーター投票システム作成	-	○	-	○
20	サポーター投票システム運用	-	○	○	-
21	オーディエンスエールシステム作成	-	○	-	○
22	オーディエンスエールシステム運用	-	○	○	-
23	公式写真撮影	○	-	○	-
24	公式動画撮影・映像作成	-	○	○	-
25	参加者アンケート作成	-	○	△	○
26	参加者アンケート収集・分析	△	○	○	△
27	メンター選定・メンタリング実施	-	○	○	△
28	ファイナリストオリエンテーション実施	-	○	-	○

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑧ RED本番

【REDにおける満足度（来場者アンケート結果より）】

RED当日の満足度と、ファイナリストの発表の満足度は、昨年度同様、大変満足と概ね満足とを合わせると95%以上となっており、**イベントとしての満足度は非常に高かった**といえる。昨年以上にビジネスプラン自体の革新性、ピッチレベルの高さは評価できるとの声も聞かれた。一方で、会場が狭かった、休憩時間が長かった、昨年より支援機関が増えたがサポーター賞の数はあまり変わらない印象だった等の声もあり、**地域により、運営面の課題が明らか**となった。

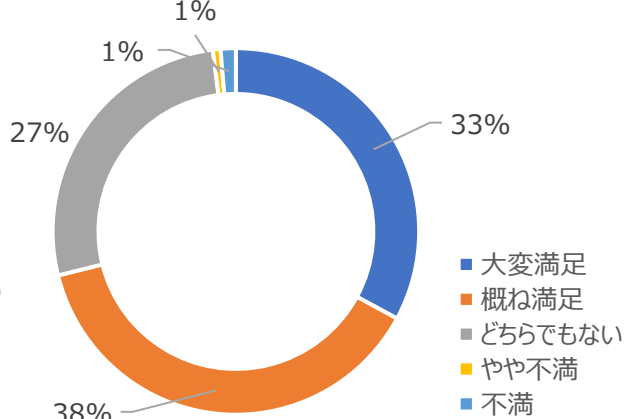
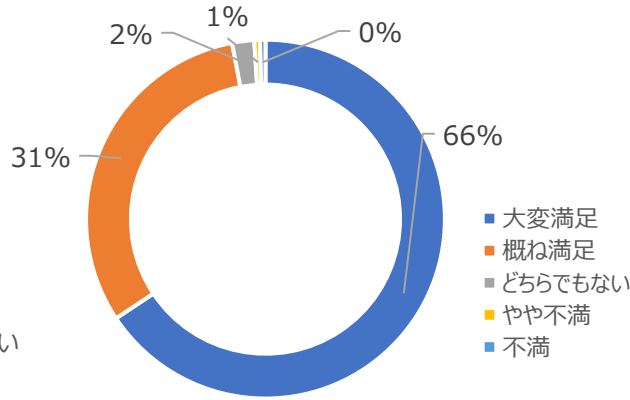
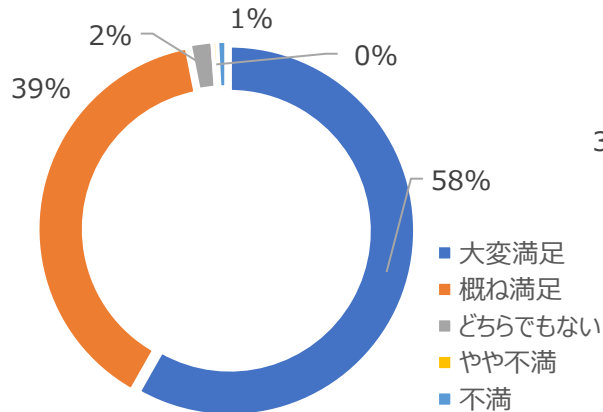
起業家と支援機関との交流についての満足度は相対的に低くなっているが、回答者コメントから、「どちらでもない」と回答しているのはオンライン参加者が多かった。**会場参加者は、大変満足、概ね満足の回答が多く、ファイナリストが定位置に立ち、握手会方式で交流する方法を高評価とする声**がいくつも聞かれた。

ビジネスプラン発表会RED当日の満足度

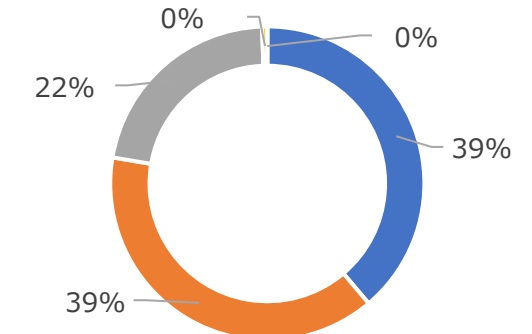
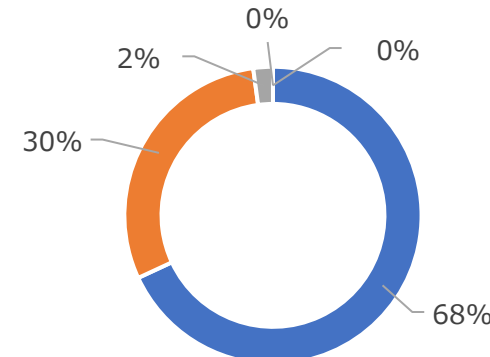
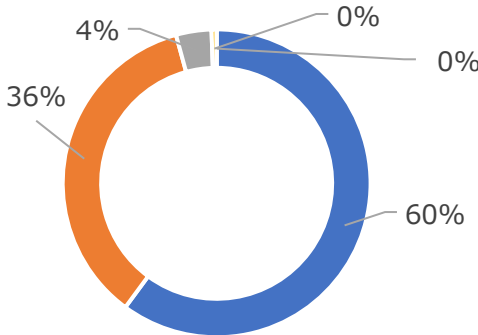
ファイナリストの発表の満足度

起業家と支援機関の交流についての満足度

令和7年度
n=256



令和6年度
n=188



(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑨ ファイナリストアフターミーティング

全国6地域でのRED終了後、各地10人のファイナリスト計60人を対象としたアフターミーティングをオンラインで実施し、ファイナリストとして、サポーターとの向き合い方や、今後アンバサダーとしてGIRAFFES JAPANの一員になって欲しいことなどの説明を行うとともに、全国に仲間がいることを確認しモチベーションを上げる狙いをもって実施した。ファイナリストからも活発な質問等が出るなど、地域を超えたネットワーク構築の一助となった。

全国メンタリング ファイナリストアフターミーティング	
日時／実施方法	令和7年2月24日（火） 昼の部 14:00～15:00 夜の部 19:00～20:00 (オンライン実施・アーカイブ配信も設定)
参加者	各地域10人ずつのファイナリスト計60人と各地域代表機関
目的	サポーターとの関わり方、アンバサダーの役割、ファイナリストページの作成について
内容	ファイナリスト向けメンターを担当した、本事業におけるアドバイザーの役割を担っていたsaturdays株式会社の井本氏、宮脇氏から、サポーターとの関係性や心構えなどについての説明を行うとともに、今後アンバサダーとして本事業に関わって欲しいこと、また公式サイトに作成するファイナリストのページについての解説を全国事務局から行った。後半はファイナリストからの発言の時間とし、様々な質問に答えるとともに、昨年度ファイナリストであるアンバサダーからも激励のコメントをいただいた。
注力した点／効果等	<ul style="list-style-type: none"> ・アーカイブでの視聴も可としたが9割以上のファイナリストが出席した。 ・サポーター賞が貴重な機会となること、積極的に関わっていくべきであることを理解してもらうこと 全国に60人（昨年度と合わせて100人）の仲間がいることを実感してもらい、今後の連携を深めるきっかけとして欲しいことを伝えた。 ・昼の部、夜の部を設け、参加しやすい環境を整えた。



2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

REDのまとめとして、「スケジュールの課題」「起業家への支援のあり方」「イベントそのものの課題」の3つに大別したうえで考察を行う。

<スケジュールの課題>

- ①昨年度エントリー開始が遅延した反省を踏まえ、6月27日の全国交流イベント当日をエントリー受付開始日に設定し、イベント開催とセットで華やかな雰囲気を作成することができた。
- ②昨年度より多い6か所での開催となり、RED本番のスケジュールもかなり差が出ることから、エントリー締切日は10月21日までの期間で各地域がそれぞれ設定した。
今年度もいくつかの地域で締切の延長を行ったものの、昨年度のような大きな混乱は無かった。
- ③セミファイナリストの発表は10月27日に全国一斉に実施した。ここからセミファイナリストプレゼン審査会までの期間は地域によって最大2週間の差が生じたが、こども大きな混乱なく進行した。
セミファイナリストへのメンタリングは各地域が選出したメンターによって実施され、中にはアンバサダーを起用する地域もあった。
- ④各地域セミファイナリストプレゼン審査会から1週間以内にファイナリストを確定、サイト上でも告知を行った。ここからは年末年始を挟む日程となり、メンタリングの日程調整等かなり慌ただしい日程となった。ファイナリスト決定前にセミファイナリスト全員に予定スケジュールを共有しておく必要もあると感じた。

以上、全体的にはスムーズなスケジュール進行が実施できた。課題としてはファイナリストにとってスケジュール感がつかみやすい運営とすることであろう。

REDまでのスケジュール

2025年6月27日(金)

ビジネスプラン発表会RED前都市にてエントリー開始

2025年7月～10月

全国各地域にて、女性起業家を対象にしたイベントやセミナーを開催

2025年10月中旬～下旬

ビジネスプラン発表会RED前都市のエントリー締切 ※開催都市ごとに締切日が異なります。上記をご確認ください。
選出された書類に対する事務局からの採否の連絡をもって応募受付といたします。形式不備や書類不足などで受付できないことがありますので、本欄を持ってご提出ください。
書類審査項目 (50点満点)

実用性	経営・人財・ニーズ・支援の必要性・新機軸	10点
成長性	売上・継続・市場・競争優位性	20点
社会的性	役割・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	20点

※社会的性の採点が採れない場合は、セミファイナルへの選出はできません。

2025年10月27日(月)

ビジネスプラン発表会RED前都市106名程度をセミファイナリストを選出

2025年11月4日(火)～12月5日(金)

セミファイナリストにグループメンタリング・事業計画相談(オンライン)を実施

2025年11月17日(月)～12月12日(金)

セミファイナリストプレゼン審査会を開催(各実施都市の会場審査会を予定)

セミファイナル審査項目(100点満点)

実用性	経営・人財・ニーズ・支援の必要性	10点
新機軸	業務の特殊・最先端の技術・独自性	10点
成長性	売上・継続・市場・競争優位性	20点
社会的性	役割・ロールモデル・雇用・地域性の貢献	20点
プレゼン力	ビジネスプランの理解度・共感・話し方	10点
経営者力	経営に関する考え方・成長意・想い	20点

2025年11月24日(月)～12月19日(金)

ビジネスプラン発表会RED前都市106名程度のファイナリストを選出

2025年12月15日(月)～2026年2月6日(金)

ファイナリストに個別メンタリングと事業計画相談を実施

2026年1月23日(金)～2月17日(火)

※一部日程が変更となりました。

GIRAFFES JAPAN ファイナルイベント

ビジネスプラン発表会REDを全国6都市で開催

- ・2026年1月23日(金) in 札幌
- ・2026年1月26日(月) in 仙台
- ・2026年2月2日(月) in 東京
- ・2026年2月3日(火) in 名古屋
- ・2026年2月13日(金) in 大分(別府)
- ・2026年2月17日(火) in 鳥取

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

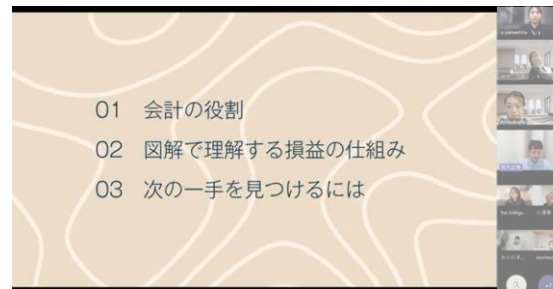
<起業家への支援のあり方>

①RED開催6地域においてエントリー促進のためのイベントや相談・壁打ち等を実施したが、その手法は地域によってさまざまであった。ネットワーキングイベント開催による呼びかけは共通していたが、コンテンツは例えば以下のような内容であった。

- ・北海道：イベント内でピッチコンテスト（5分間）を実施し、優秀者にはさらに個別支援を行った
- ・東北：イベント内で1分間ミニピッチを実施し、飛び入りを含め多くの起業家の参画を促した
- ・東京：イベント内でアンバサダーや支援側の生の声を集めた。長野では大学構内で実施、若年層への浸透を図った
- ・中部：小規模なイベントを多数開催し、グループワークでエントリーシートの基礎部分を実際に作成させた
- ・四国：イベントの他に、オンライン講座をシリーズで開催しエントリーに繋げた。それ自体が満足度の高いセミナーであった
- ・九州：各地でのイベント時に開催地以外の県でもパブリックビューイングを設け九州全県で参画できる風土を醸成した



東北・秋田における1分間ピッチ



四国で実施したオンラインセミナー

これらの事例はコンテンツミーティング等でも共有が行われ、各地の取組の参考となった。

②セミファイナリストに向けた支援・ブラッシュアップも各地域で選出したメンターを中心に実施された。

- ・メンター個人の経験度や資質によってメンタリングのレベルにかなり差があった印象がある。各地区メンターは複数体制で実施できていたが、セミファイナリストの満足度に懸念があるケースも散見された。メンターの選定にはより慎重さが求められる。また複数のメンターから様々なアドバイスを受けるうちに自らを見失う例もあるので、実施方法・回数などにも留意が必要である。
- ・初の試みとしてアンバサダーをメンターに起用した地域も複数あり当初は懸念もあったが、複数メンターのうちの一人を務める形であったため、より起業家に近い立場で、昨年度の経験を踏まえ本事業の趣旨に沿った問いとアドバイスができており、次年度以降も積極的に起用すべきと感じる。

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

<イベントそのものの課題>

P.67でも記載したように、今年度は一部サポート・支援は行うものの、各地域が主体となった運営を行った。その結果、全国6地域でのREDは大筋こそ共通していたものの、イベントのプログラムや進行・雰囲気など独自な内容が増えることとなった。

【開催方式と集客】

昨年度は全て対面で実施したが、今年度は北海道・四国を除く4地域においてオンライン配信を取り入れハイブリッド型のイベントとなった。遠隔地からの参加が容易となり、オンラインも含めた総参加者数は1,243名（一ヶ所平均207名）となり昨年度の678名（一ヶ所平均170名）を上回ったものの、対面に限ると901名（一ヶ所平均150名）となり、平均ではやや下回る結果であった。このことは、対面から一定数がオンラインに流れたことを示している。

【会場】

会場は各地域で工夫を凝らし、参画機関との協力や自治体の施設を活用するなどによって費用を抑えながら満足度の高いイベントを実施する例も見られた。今後もこのような工夫が必要になると考える。



RED TOHOKU本番会場 仙台スタートアップスタジオ
YUI NOS 4階会議室A+B



RED KYUSHU本番会場
別府市公会堂

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

<イベントそのものの課題>

【音響・演出】

BGMや効果音による演出は会場の高揚感に大きな役割を果たすものであるが、選曲や音出しのタイミング・大きさなどについて地域間で差が生じていた。ノウハウの有無が効果に大きく影響することが改めて感じられ、ノウハウを有する地域から有していない地域への情報共有等が必要だと考えられる。

【運営・進行】

全体の流れは概ね揃っていたが、地域によって内容と進行方には違いが見られた。

ファイナリストのピッチ後は司会役からのコメントで本音を引き出すような進行をとる地域が多かったが、ピッチ部分のコメントを引き出す司会者あるいは進行役には、アナウンスの基礎的資質以外に以下が必要と考える。

- ① 事業について深い理解があること
- ② 10名のファイナリストについても十分な理解があり、コメントで深堀ができること
(このために総合司会と別にインタビュー役を立てることも一案)
- ③ 明るい声質で会場を盛り上げることができること

サポーター賞集約時は各地域、ファイナリストによってあまり大きな偏りが出ないかについて気を遣っており、結果的には大きな混乱はなかったものの、やや綱渡り的な運営に見受けられた。

当日を迎える前に、まず多くのサポーターに参加をいただくこと、さらにある程度

サポーター賞の想定について事前ヒアリングを実施して動向をつかんでおくことが重要である。

ここまで準備していれば当日慌てず、スムーズな運営進行に集中することができると思う。



ピッチ後の司会者との会話の例

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

<イベントそのものの課題>

【セミファイナリストへの対応】

セミファイナリストプレゼン審査会は今年度事業では非公開とされていたこと、また、ファイナリストの特別感を際立たせる狙いもあり、セミファイナリストを事業として告知することは最小限に留めてきた。

一方で、各地域20名のセミファイナリストを翌年度のファイナリスト候補として大切に育て、モチベーションを持って進んでもらうためには、一定の告知と場の提供を行うべきという考え方が、事業を進める中で大勢となってきた。

一部地域ではRED本番にセミファイナリストの展示ブースを設ける例も見られた。

【交流会等】

各地域とも、サポーター賞発表ののち一旦閉会し、その後はファイナリストと参画機関の方々との交流の時間とした。

昨年度事業のアンケートで、人数が多いためサポーターが目当ての起業家と会話することができなかった、という意見があったため、今年度はファイナリストの立ち位置を定めそこにサポーター（参画機関）を含む来場者が順番に会話をする、「握手会方式」を採用した地域がほとんどであった。このことにより昨年度の課題を解消することができた。

なお、一部地域ではRED終了後、同じ施設内の会議室で地域連絡会議を実施し、サポーターに向けてのお願い事項などを確認した。サポーターとのコミュニケーション強化に有効な方法のひとつだと感じた。



セミファイナリスト展示コーナー



握手会方式による交流

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

<マッチング後の課題> R6年度ファイナリストアンケートより

【ファイナリストの対応】

マッチング企業からのサポートについて、約6割が何かしらのサポートを受けている。内容は、約4割がメンタリング・壁打ち等であり、続いて、企業・団体等の紹介と続く。

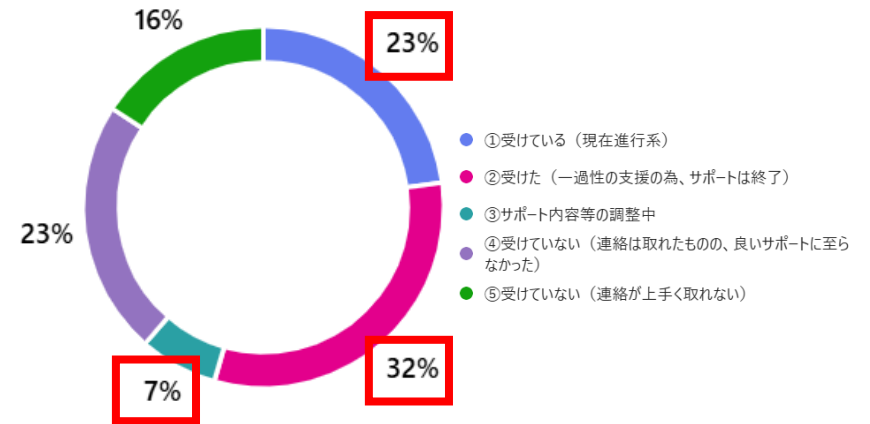
他方で、現時点でサポーター企業と連絡は取っているもののサポートに至らないケースも見受けられる。支援者側に起因するものだけでなく、起業家側のアプローチによる差も見受けられた。今後女性起業家のステージが変わることでサポートに繋がることも考えられるため、マッチングした企業とは継続的にコミュニケーションを取ることが望ましい。

【ファイナリストが感じる課題】

特定の課題における割合が高い訳ではなく、業種やステージ、起業家本人の状況等に応じて課題は千差万別。

この事からも、多様なサポーターとのマッチングは有効であり、サポーターの拡大が求められる。加えて、成長に向けた伴走支援の必要性も示唆される。

Q. REDでマッチングした企業からサポートを受けたか？（複数回答可） n=40



Q. 事業を拡大していくうえでの課題（自由回答）

課題	件数	%
販路拡大	12	19.0
資金調達	10	15.9
人材確保・採用	9	14.3
ネットワーク拡大	8	12.7
個人的スキル不足（時間管理、ビジネススキル等）	5	7.9
認知拡大	4	6.3
その他、ビジネス戦略・管理 （営業、マーケティング、海外進出、人材評価、 商品開発、コスト削減、マネジメント等）	15	23.8

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑩ ビジネスプラン発表会REDに係る総括的な考察

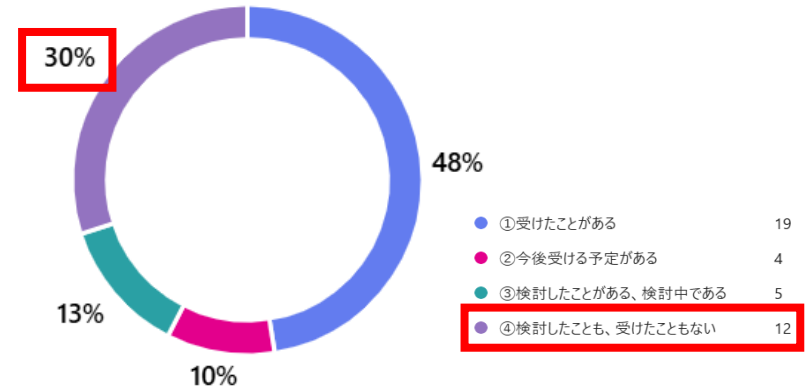
<マッチング後の課題> R6年度ファイナリストアンケートより

【融資】

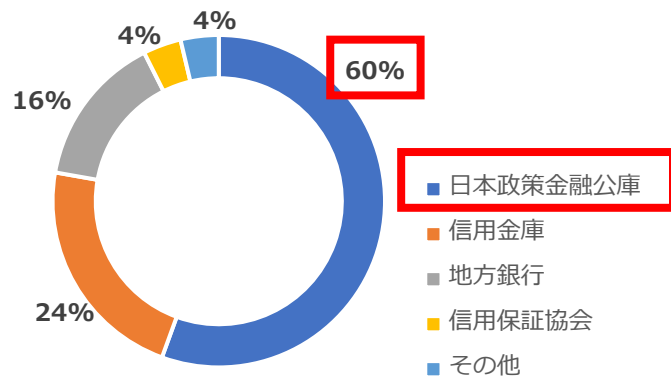
約5割がRED後に融資を受けており、融資元は全地域へ参画している日本政策金融公庫が6割を占めている。

他方で、融資を「検討したことも、受けたこともない」方が3割おり、資金調達や金融機関との付き合い方に課題を感じているとも考えられる。

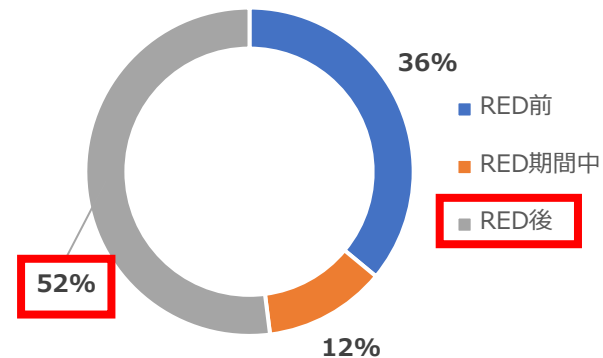
Q. 融資を受けたことがあるか？ n=40



融資元



融資を受けた・受ける時期



2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑪ 地域代表機関との連携・支援

今年度事業においては、全国事務局と各地域の代表機関、および経済産業局とは直接の契約関係はなかったものの、事業運営面においては昨年度事業とほぼ同様の情報連携を行った。6月の第1回全国連絡会議を大阪で対面実施したこともあり関係性を深めることができた。

RED本番に至るまでに必要な運営のノウハウ・様式類を地域代表機関に提供し、テンプレート化による業務の効率化を図るとともに、円滑な運営に向けての支援をおこなった。

<共有様式類の例>

- ・RED本番までの標準WBS
- ・セミファイナリスト・ファイナリスト選出時の審査集計シート
- ・セミファイナリスト・ファイナリスト選出時の当落連絡メール案
- ・メンタリング・セミファイナル時の秘密保持誓約書案
- ・グループメンタリング実施の案内メール案（第1信・第2信）
- ・セミファイナリスト撮影カメラマンのための指示書（オリエンシート）
- ・メンタリング開始時のルール説明資料
- ・セミファイナリスト審査会時写真使用に関する肖像権使用同意書
- ・サポーター向けサポーター賞案内文

The image shows a screenshot of a project management software interface, likely Microsoft Project, displaying a Gantt chart for the 'RED' project. The chart is titled 'RED本番までの標準WBS' (Standard WBS until RED Main Event). The chart shows various tasks (tasks) and their durations (duration) in days. The tasks are organized into a hierarchy, with the main task being 'RED本番までの標準WBS' (duration: 111 days). Sub-tasks include '準備' (Preparation, 11 days), '当日の開催' (Event on the day, 1 day), and '後援' (Sponsorship, 1 day). The chart also shows the start and end dates for each task, and the overall project duration from 2023/01/01 to 2023/02/11.

RED本番までの標準WBS

特に、今年度初の実施となった東北・四国と、代表機関として初となった関東（東京）の代表機関とは連携を密にとり、Teams上で専用チャットを設け日々の疑問に答える形で様々なノウハウ・情報の共有を実施した。

各地域の経済産業局とも、各地域月1回の地域のオンライン連絡会に参加するなどして連携を深めてきた。経済産業局と代表機関との関係・役割分担は地域によって違いがあった。これはビジネスプラン発表会「RED」の本番においても同様であり、経済産業局がイベントの運営に深くかかわる地域ほど独自色が出る傾向があった。今後はあらためて統一ブランドとしてのイベントルール・基準等を定めて運営していく必要がある。

2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

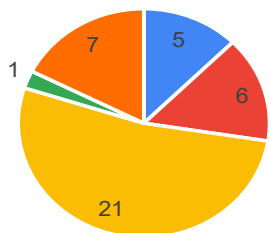
⑫ エントリー者及びファイナリストの分析

【ファイナリストの属性】

※起業家のステイタスにおいては、**起業済の割合が高くなった。**

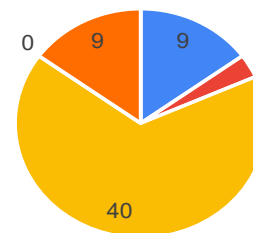
ステイタス 地域	①A起業準備中	①B法人に所属し 起業準備中	②A法人起業済	②B法人別事業開 業	③個人事業主	合計
北海道	3	0	4	0	3	10
東北	1	0	9	0	0	10
東京	2	0	8	0	0	10
中部	2	0	7	0	1	10
四国	0	1	6	0	3	10
九州	1	1	6	0	2	10
合計	9	2	40	0	9	60
R6合計	5	6	21	1	7	40

R6ステイタス



- ①A起業準備中
- ①B法人に所属し起業準備中
- ②A法人起業済
- ②B法人別事業開業
- ③個人事業主

R7ステイタス



- ①A起業準備中
- ①B法人に所属し起業準備中
- ②A法人起業済
- ②B法人別事業開業
- ③個人事業主

2. 事業実施報告

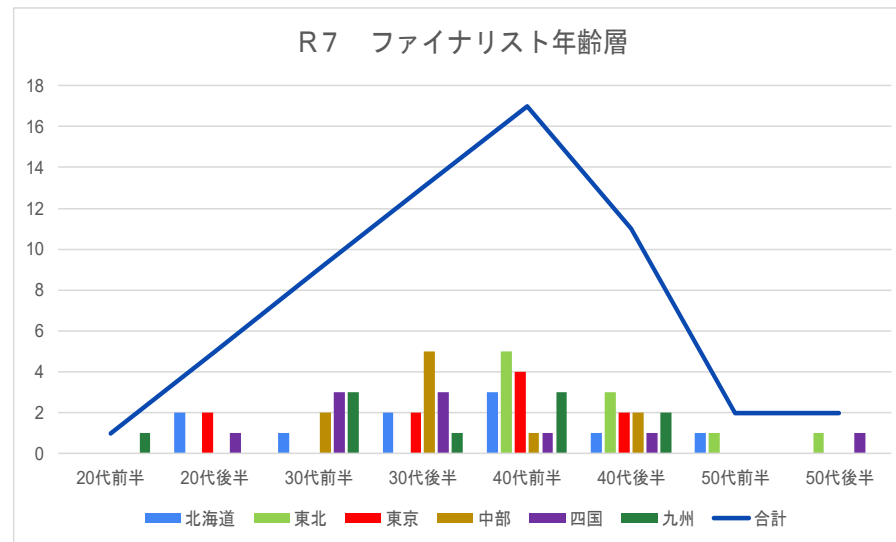
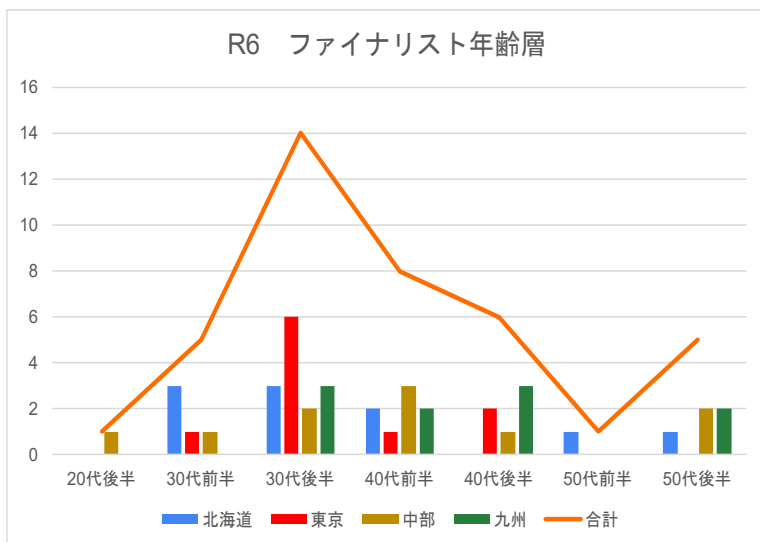
(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑫ エントリー者及びファイナリストの分析

【ファイナリストの属性】

※年齢層については20代が増加し幅広くなった一方で、ピークは30代後半から40代前半に移動している。

年代 地域	20代前半	20代後半	30代前半	30代後半	40代前半	40代後半	50代前半	50代後半	合計	平均年齢	R6 平均年齢
北海道	0	2	1	2	3	1	1	0	10	39.0	39.0
東北	0	0	0	0	5	3	1	1	10	46.2	
東京	0	2	0	2	4	2	0	0	10	39.5	39.8
中部	0	0	2	5	1	2	0	0	10	38.6	38.6
四国	0	1	3	3	1	1	0	1	10	37.7	
九州	1	0	3	1	3	2	0	0	10	37.5	42.3
合計	1	5	9	13	17	11	2	2	60	40.2	41.5
R6合計	0	1	5	14	8	6	1	5	40		



2. 事業実施報告

(9) ビジネスプラン発表会REDの開催・運営支援

⑫ エントリー者及びファイナリストの分析

【ファイナリストの属性】

※地域性については、都市部から地方部への拡大がみられるとともに、より広範囲で事業展開するビジネスモデルの割合が高まった。

立地拠点の地域規模

地域規模 地域	①県庁所在地	②都市部	③地方部	合計
北海道	2	4	4	10
東北	5	1	4	10
東京	2	6	2	10
中部	4	5	1	10
四国	5	0	5	10
九州	7	0	3	10
合計	25	16	19	60
R6合計	20	10	10	40

事業の越境性

越境性 地域	①同地域・同都市	②同地域・他都市	③他地域	合計
北海道	3	6	1	10
東北	5	5	0	10
東京	0	7	3	10
中部	4	3	3	10
四国	3	7	0	10
九州	3	6	1	10
合計	18	34	8	60
合計	27	9	4	40

2. 事業実施報告

(10) 女性起業家ロールモデル集の作成

昨年度のビジネスプラン発表会REDのファイナリストからロールモデルとして各地域2名ずつ合計8名を選出し、起業に至るまでの経緯やビジネスプラン発表会REDに参加しての変化等をまとめたロールモデル集を企画・作成した。

選出にあたっては、昨年度のファイナリスト40名に向けたアンケート調査の回答内容を分析し、ビジネスの進捗やサポーターとの連携状況を参考とした。

選出した8名にはさらにオンラインでのヒアリング調査（一人当たり1時間）を実施し、内容の確認と深堀を行い、ビジネスプラン発表会REDに参加したことによる事業と起業家自身の変化についての確認を行ったうえでロールモデル集としてまとめた。

これから起業を目指す女性や今後スケールを目指す女性起業家に向けて、起業にあたり重要となるポイントや起業における心構え等を知るための資料として活用いただきたいと考えている。

The After Story of Final Event by GIRAFFES JAPAN
賀廣 亜希子 JITSUHIRO AKIKO 【北海道】



プロフィール
筑波大学大学院修了後、2017年より大手メーカーで研究職や知的財産関連業務に従事。22年、ペットの歯周病事業を社内の新規事業制度で提案するが不採用。24年5月、創業で株式会社Ani-lience創業。ペットの歯周病と馬の健康関連事業を行う。
<https://www.anli-ence.com/>

事業をはじめたきっかけ・起業を選じた理由
大手メーカーに入り、別の研究を続けながら、ペットの歯周病早期発見事業を社内の新規事業制度で提案し続けるも、2年連続3次選考で不採用となった。社内での事業実施は難しいと考え、個人でニーズの検証や個人主へのヒアリングを開始した。また、大学時代は馬術部で毎日馬漕ぎの日々を過ごす。担当馬の死を経験した。予兆もなく担当馬が亡くなってしまった際に、何もできなかったことに後悔があり、馬の健康を支える事業も立ち上げたいと考えていた。
学生時代に、疾患の早期発見の研究を行ってきた経験や馬関係者のネットワークがあったため、それらを生かしながら事業の立ち上げを目指して、創業で起業した。大学や企業との共同研究や協業を見据え法人化。

株式会社 Ani-lience
動物の未病改善ヘルステックカンパニー。
ペットだけでなく、ヒトと一緒に暮らす動物たちの健康をライフサイエンスの力でサポートする。
●ペットの歯周病の早期発見
歯周病リスクチェックキットの開発、デンタルケア相談・講座
●馬の痛痛+の早期発見
馬の痛痛スクリーニングキットの開発
+死亡率高い馬のお腹の病気
●起業相談・壁打ち相談

事業の変化
本業の研究職に就きながら大学時代の経験をもとに起業（結果）を志す。
ペットの歯周病の早期発見のリスクチェックキットを開発。馬の体調管理や運動管理のデータ取得。
2024年 株式会社Ani-lience創業

自身の変化
2022年事業プラン立案
本業の社内新規事業選考会での不採用を受け、このままでは実施は難しいと思い、個人でニーズ調査や飼い主へのヒアリング、実証実験等を実施。
2024年創業・REDエントリー
LED関西に参加し友人の姿をみて出会えなかった人に出会えたいと、馬の健康関連事業を形にしたと、神奈川県在住だったと知りRED北海道を選定。
2025年
会社で働いているだけでは、出会えなかった人に出会えている。それが自分の人格を形成し、自身の成長に繋がっている。シンガポール展示会 SWITCH2025に出席
2026年
ペットの健康キットをインフラのように全国に広げるため、脱着・ローン中の準備中。一緒に広げるパートナーを募集している。

事業計画のブラッシュアップやモチベーション維持のため、アフレコプログラムに多数参加。また、他の起業家から起業当時の話を聞いて、自身の起業プランの糧にしていた。
創業は大変な時もあるが、やっている事業自体が絶対に世の中を良くすると信じて行っている。
GIRAFFESのメンタリングで、「日本は人口がこれからどんどん減っていくから、高付の成長が期待できる」と言われ、海外展開を志すようになった。

The After Story of Final Event by GIRAFFES JAPAN
賀廣 亜希子 JITSUHIRO AKIKO 【北海道】




ビジネスプラン発表会「RED」による変化
●事業プラン（メンタリング）
今まで受けたメンタリングでは、事業のマネタイズに関することが多く、事業プラン自体にフォーカスが当たっていたが、GIRAFFESでは、「ビジネスプラン発表会は事業プランの良し悪しを決めるのではない、単に事業紹介をする場ではない」と言われ、事業全体をブラッシュアップしてもらった。事業への思いやなぜ事業をはじめたのかという「人（自身）」にフォーカスするメンタリングをしてもらったことが印象的だった。
また、具体的に「ペット事業は、日本では人口がこれからどんどん減るの海外のほうが絶対に需要がある」とアドバイスももらい、それがきっかけで海外展開を考えはじめた。
●コミュニティ
もともと居住地の神奈川や横浜の既存コミュニティに所属していたこともあり、起業家として孤独を感じることはなかったが、GIRAFFESのコミュニティを通して、北海道のアンパサダーと横の繋がりができたのがとても良かった。同じ女性起業家で頑張っている方々の意見を聞いたり、SNS等でお互いの活躍を知ったりすることで、励みにも刺激にもなっている。
また、2025年6月に実施されたGIRAFFESの会議では全国各地からアンパサダーが集まり、全国でのコミュニティを実現した。実施されている事業も全国様々で、地域の特徴を生かした事業もあり、それらを知ることができ面白かった。
●マッチングした企業からの支援＝マッチング企業5社
今回REDに参加して一番思ったのは、サポーター企業に協力してもらい、支援が手厚くありがたかったことだ。お話をすると聞いてくれる方が多く、驚いたとともに、本当に感謝している。
・大手銀行：継続的にコミュニケーションを取っている。札幌支店から旭川支店に繋いで、馬の事業に関し、実現できる場所を紹介してもらった。
・弁護士事務所：知財調査や壁打ちをしてもらったり、先行技術の文獻を探してもらったりした。

自身の強み
価値があると思うことの実現のために諦めない粘り強さ

今後の事業展望・目標
ペットの歯周病事業については、2026年に日本でローン手後、海外展開を考えている。ローン手から3年後2029年くらいを目途として、シンガポールでの展開を予定している。
また、長期的な目標では、動物の未病段階からのケアや早期発見に関しては、現在、全く手が入れられていない部分で、市場も育ちつつないない、成長していない部分であるため、いろいろな方と一緒に市場を盛り上げていきたい。

起業を目指す（または事業拡大を志す）女性へのメッセージ
様々な交流会等に参加した中でも、GIRAFFESに参加者同士の仲間意識が非常に強いと思う。私自身、全国に女性起業家の仲間が増えたことはとても心強く、仲間の活躍を見て元気と勇気ももらっている。そういう繋がりがあると心強くて、仲間同士で支え合い、同じ悩みを一部共有しながら事業を進めることができると思うので、多くの方がREDに参加し、仲間になっていただくと嬉しい。引き続き、様々な方面で関わらせてもらいたいと思っているので、皆さん、一緒に頑張りたい。

(10) 女性起業家ロールモデル集の作成

【ロールモデル集作成時のヒアリング調査より抜粋】

オンラインでのヒアリング調査の場では、ロールモデル集に記載した事項以外にも、事業の本質についての貴重なコメントが数多く寄せられた。その生の声の一部を参考として記載する。

● サポーターとのマッチング

・経済産業省が主催しているからこそ、**関連機関の信頼性が高く、サポーター様の幅も非常に広い**。自分の事業に直接関係のないつながりでも、思わぬご縁が生まれることがある。

・**支援の内容が「賞金」ではない点も重要**。創業初期の女性起業家は融資が受けにくいいため賞金に目が向きがちで、私自身も昨年時点ではサポーター支援の真の価値を理解しきれていなかった。なんで賞金と違うんやろ？と。でも、今はよくわかる。100万、200万円の賞金はきつとすぐに使い切ってしまうし、それ自体がお金を呼ばない。チャンスと呼ばない。でも**私でいえば、13社ものサポーター企業がついてくださること、そして経産省のREDファイナリストであるという看板には、のちに「自分がどう生かすかによって」は、数百万以上の価値がある**。

・日々痛感しますが**軍資金だけでは事業は大きくできず、大きくするには、なぜ私がこうするのか、で共感を呼び、いかに人を巻き込んでいけるか、応援していただけるかが重要**だと実感している。なので、その点の力を鍛えるためにも、もらって終わりの賞金ではなく**サポーター企業様を付けていただいたというのわたしにとっては大きなメリット**となった。何より、サポーター企業様も事業も受け身では何も変わらないということ。チャンスや機会を頂いて、それをどう自分が活かしていくのか、そこを考えることがひいては、事業を大きくすることにつながっていくのではないかなと感じている。私自身、その気づきの後、大きく事業が動き始めたような気がする。

・女性起業家として進む方向はたくさんあると思うが、GIRAFFESでたくさんの方に応援してもらい、**多くの企業からサポーター賞ももらって、「一番高いところを目指さなくてどうする」という気持ちになった**。

(10) 女性起業家ロールモデル集の作成

【ロールモデル集作成時のヒアリング調査より抜粋】

● ネットワーク

・その道のプロや先輩方と関われることは、その後のネットワーキングにおいて強力な武器やネタになる。多種多様な業種が集まるからこそ得られる刺激が、自身の事業の発想にもつながると感じる。

・ネットワークはいらないと思っていたが、アンバサダーと繋がれたことは結果めちゃくちゃよかった。

起業を選択すると、日々決めることがたくさんあり、すべて自分で決めなくてはならず孤独になる。孤独を埋めることはできないけれど、孤独を持っている人たちと同じ視座で対話ができる関係性をもらったのは、すごくありがたい。

何かを決断をする時にアンバサダーと対話をするすると視野が広がる。それはものすごくメリットがある。AIと話すよりも人間らしくて、生き生きとした決断ができる。

● アンバサダー制度

・REDに参加してから1年が経ち、女性起業家を支援する側にまわれるようになったのは自分にとって大きい。

GIRAFFESはサポーターとの距離が近く、サポーターの方を含め和気あいあいとしている。アンバサダーとなり、女性起業家を支援する側としてその中に入れるのがいい。

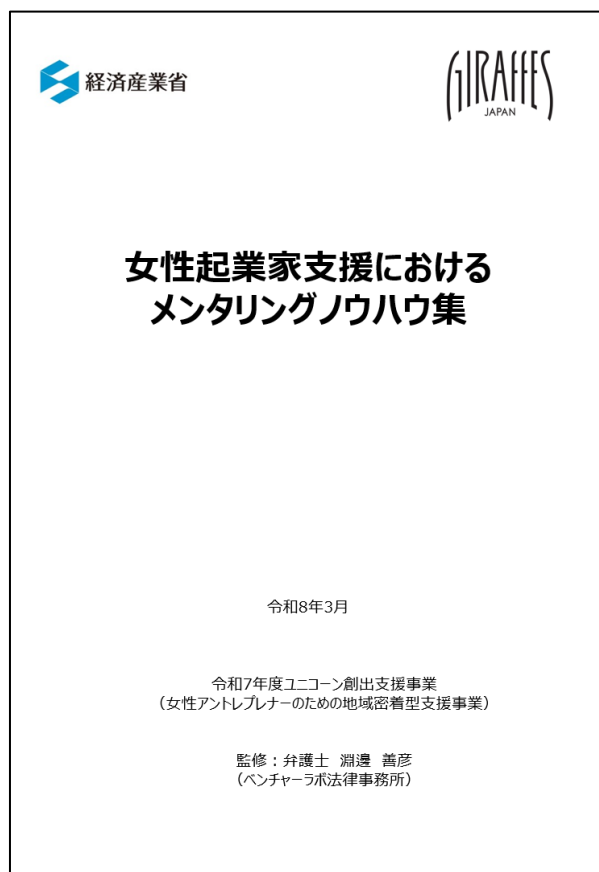
● メンタリング

・参加してのメリットは愛溢れるメンタリング。すごい経営者さんやすごいコンサルさんに相談に行くくらいなら、「REDに応募しな」って思う。

様々なメンタリングを受けたが、GIRAFFESのメンタリングは全然違う。投げかけていただく問いが深すぎて、表層のところではなく、何段階も深いところを気づかせてもらえる問いがものすごく多かった。今まで否定されてきた事業を認めてもらったことで、自分の事業に対する考え方が変わった。それにより、次々と新しいアイデアが浮かんできた。地に足がつき、実行する覚悟ができた。

(11) メンタリングノウハウ集の作成

本事業におけるメンタリングの位置づけと実施ルール、さらには具体的な事例紹介などを含むノウハウ集を企画・作成した。次年度以降各地域代表機関やメンターを担当する方々が同じ認識でメンタリングを実施するための資料として活用いただきたいと考えている。ガイドラインとハラスメントの記述内容については、本事業の関東地域サポーターでもある弁護士の淵邊善彦氏に監修をいただき、法的観点からも内容の確認を行った。



(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

【スタートアップ企業における経営環境および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)】

経済産業省が協力し、山口慎太郎（東京大学大学院経済学研究科経済専攻・教授）を中心とした研究チームより「スタートアップ企業における経営環境と職場環境に関する調査」が実施された。

本事業では、ここで用いられた調査票と同じものを用いて、GIRAFFES JAPANの令和6年度ビジネスプラン発表会REDにおいてエントリーシートをダウンロードいただいた方を対象として調査を実施した。次のページより、当該結果を報告する。

なお、山口教授を中心とした研究チームの「スタートアップ企業における経営環境と職場環境に関する調査」については、別途研究チームにて結果及び分析を取りまとめたレポートを公表しているため、そちらで結果を参照されたい。

研究責任者 山口 慎太郎 東京大学大学院経済学研究科経済専攻・教授

研究メンバー→アルファベット順に並び替え

- 芦澤 美智子 慶應義塾大学大学院経営管理研究科・准教授
- 琴坂 将広 慶應義塾大学総合政策学部・教授
- 山田 和郎 京都大学経営管理大学院・准教授
- 崔 真淑 京都大学経営管理大学院・研究員/一橋大学大学院国際企業戦略科
- 堤日菜子 慶應義塾大学総合政策学部

(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

調査概要

調査名称	スタートアップ企業における経営環境および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)
調査目的	スタートアップ企業の経営環境と職場環境の実態を定量的に把握し、その相互関係を明らかにすることである。具体的には、企業の経営状況、職場環境や対人関係における課題、起業家のネットワークや支援体制との関連性を調査し、より良い起業家支援体制の構築に資する実証的知見を得ることを目指す。
調査対象者	令和6年度事業において、ビジネスプラン発表会REDのエントリーシートをダウンロードした方333名へメールにて回答フォームを展開し回答を依頼 うち、有効回答が得られた45件 (有効回答率 13.5%)
調査期間	令和7年11月5日 (水) ~12月21日 (日)
調査手法	オンラインアンケート調査。
聴取内容	企業の基本情報、経営状況、職場環境・対人関係に関する経験、支援ネットワークの状況、基本的な属性情報について尋ねる。(全50問)

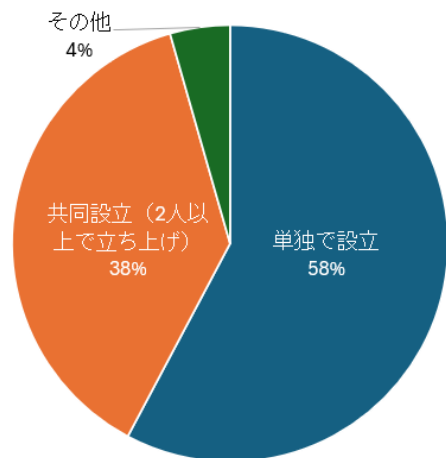
(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

対象企業の概要

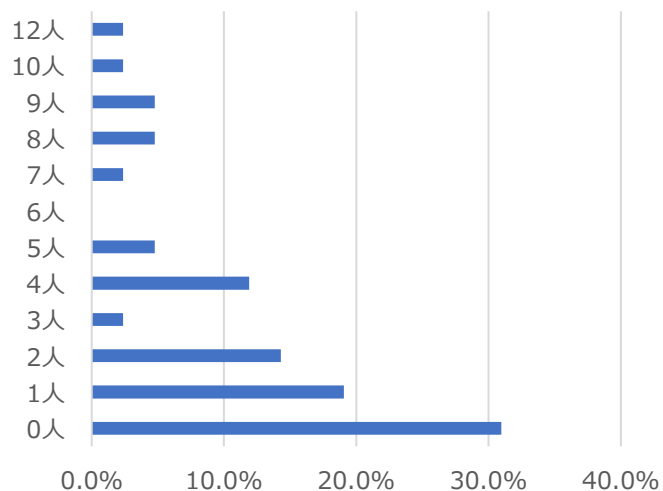
- 回答者は、単独で創業し、現時点で従業員のいない会社が最も多い。

- Q. この会社は、あなたが単独で設立しましたか、それとも共同で設立しましたか？
Q. 1年前の時点で、会社の従業員（正社員のみ）は何名でしたか
Q. あなたの年齢を教えてください。

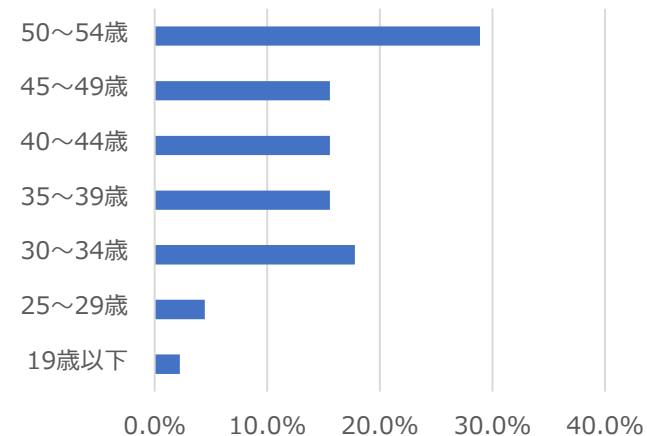
創業形態分類 (n=45)



従業員数 (n=42) ※3名回答無し



年齢 (n=45)



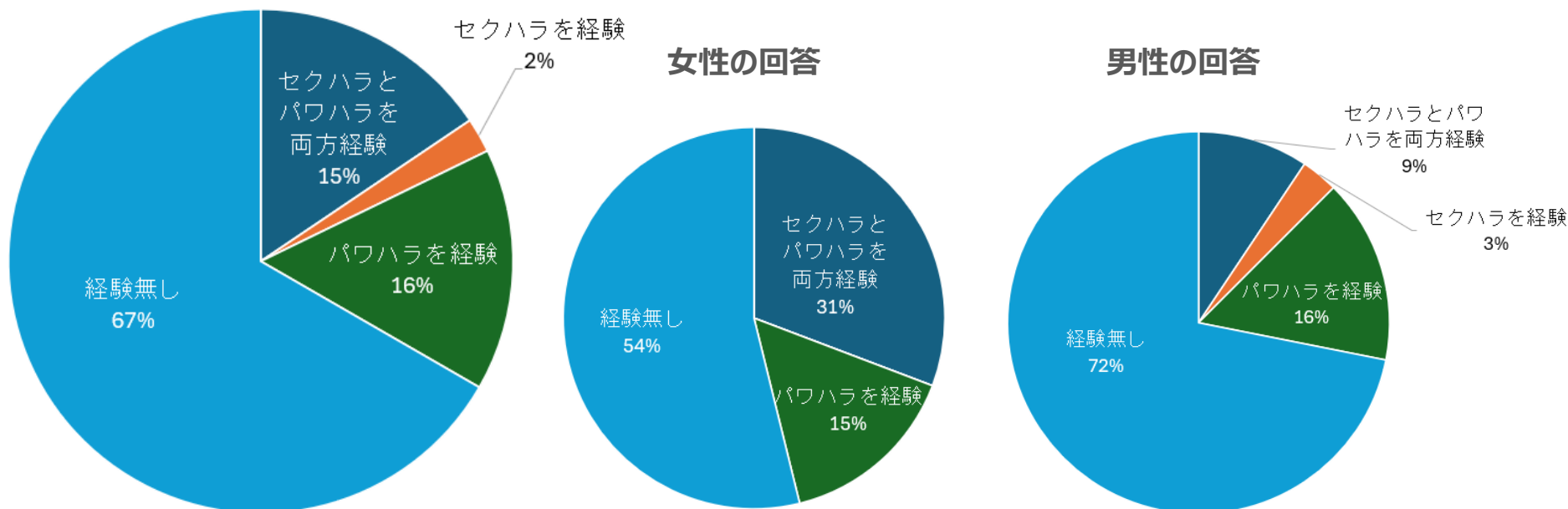
(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

過去一年でのハラスメントの経験の有無

- 回答者の3分の1がこの1年の間に何らかのハラスメントに相当する出来事を経験
- ハラスメントの経験率は男性に比べ女性の方が高い

Q.過去1年間、起業活動を通じて関わった人から、以下のような経験をしたことはありますか？

過去1年におけるハラスメントの経験 (n=45)



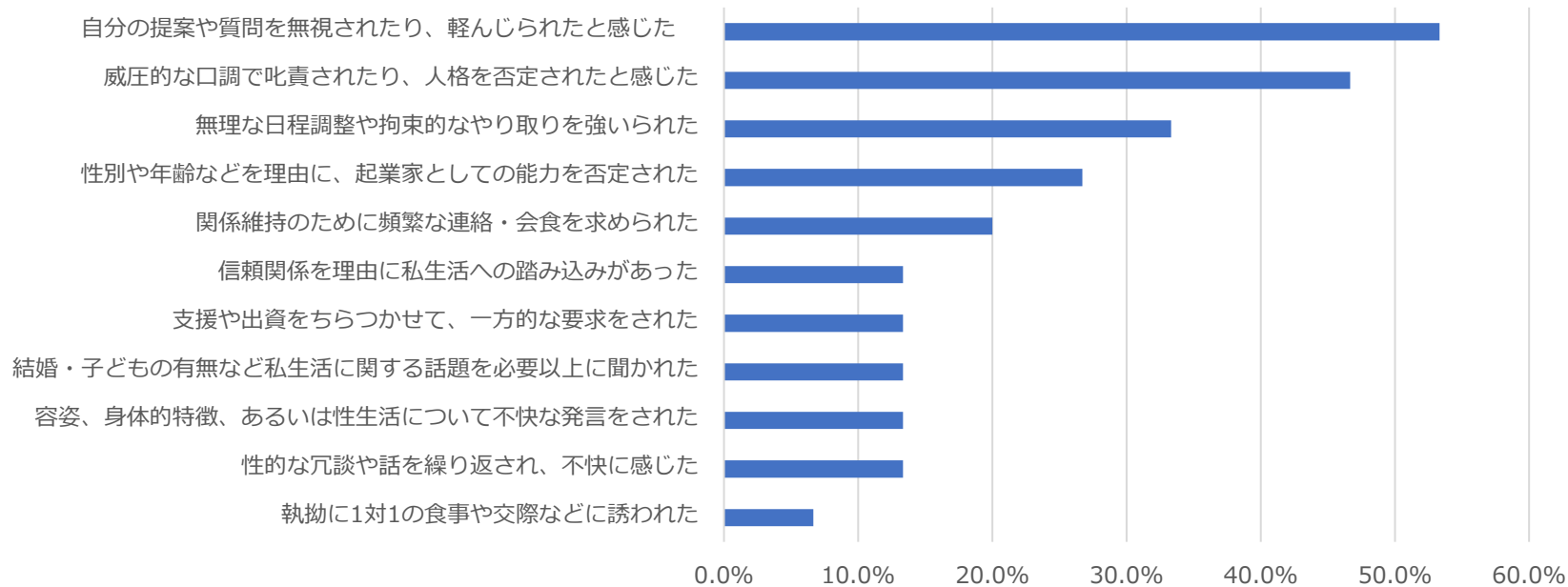
(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

ハラスメントの内容

- ハラスメントの内容については、立場が対等でないことに起因するパワーハラスメントに該当する事案の比率が高い

Q.その出来事が起きたのは、どのような場面でしたか？

ハラスメント経験の内容 (n=15,複数回答)



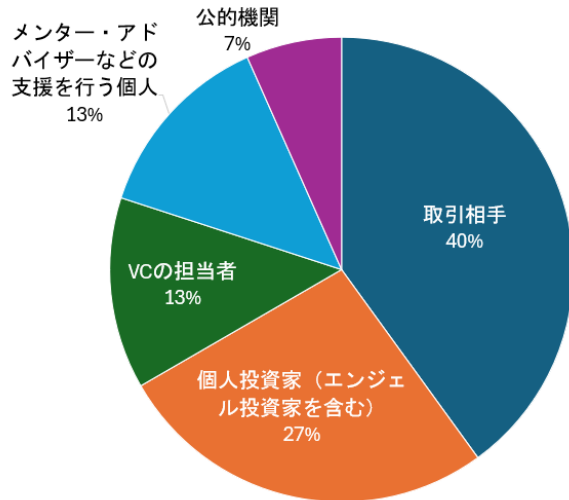
(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

ハラスメントの相手先

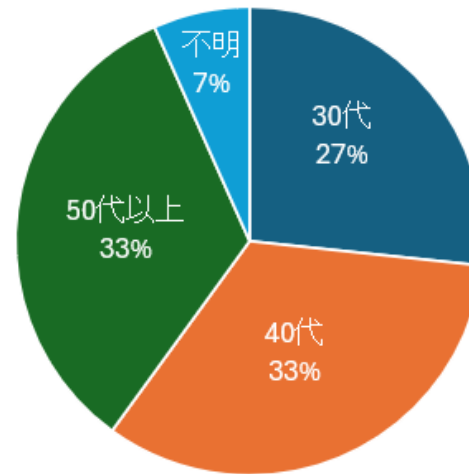
- ハラスメントに相当する対応をされた相手先については、取引相手、個人投資家（エンジェル投資家を含む）の比率が高い。メンター・アドバイザー、公的機関からハラスメントを受けた例も存在
- ハラスメントを受けた相手の年代は30代、40代、50代がそれぞれ約30%

Q.その相手の立場を教えてください。
Q.その相手の性別・年代について覚えている範囲で当てはまるものを選択してください。

ハラスメントを受けた相手(n=15)



相手先の年代(n=15)



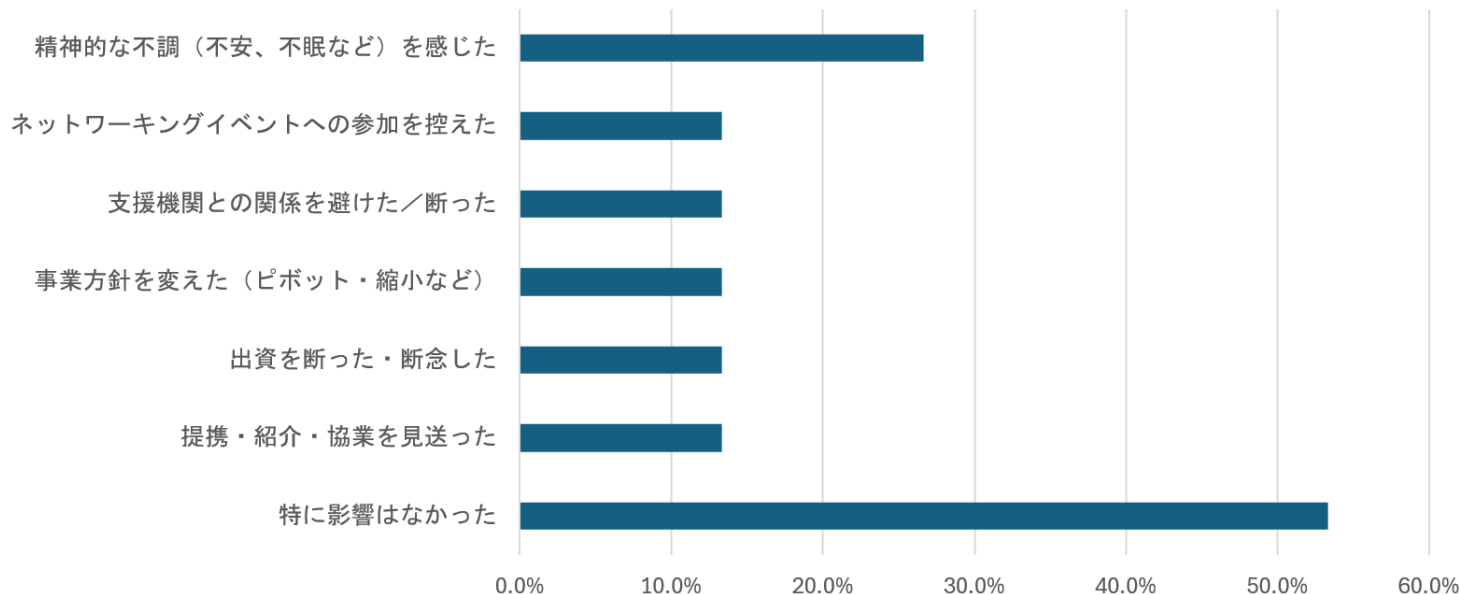
(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

ハラスメントが及ぼす影響

- ハラスメントは、個人の心理的苦痛にとどまらず、事業提携の断念、資金調達の回避、事業モデルの転換（ピボット）などに影響を及ぼすことが伺える

Q.その経験が、以下のような行動や判断に影響したことはありますか？ 当てはまるものをすべて選んでください。

ハラスメントが及ぼす影響 (n=15,複数回答)



(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

ハラスメントに関する相談

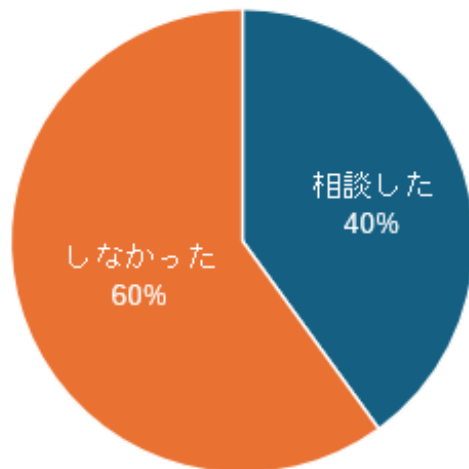
- ハラスメントを感じたことについて、相談を行った方は全体の4割にとどまっている
- ためらいの理由として、話すのが面倒/つらかった、関係が悪くなることへの恐れ等が挙げられているが、一方で誰に相談すればいいか分からなかったという意見もあった

Q.その経験のあと、誰かに相談しましたか？

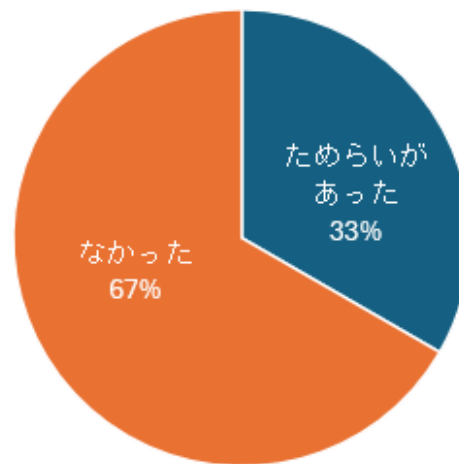
Q.その経験について、第三者に相談をすることに対してためらいや迷いはありましたか？

Q.その出来事について、相談しなかった、または相談に迷った・ためらった理由を教えてください。

相談有無 (n=15)



相談にためらいや迷いがあったか (n=6)



相談を迷った・ためらった理由
話すのが面倒/つらかった
誰に相談すればいいか分からなかった
大したことではないと思った
関係が悪くなるのが怖かった

(12) スタートアップ企業における経営環境 および職場環境に関する実態調査 (GIRAFFES JAPAN)

調査結果を踏まえ

- ハラスメントの発生・経験は起業家のビジネスプランの方向性・進展といった面はもちろん、起業家本人の生活・人生にも大きな影響を及ぼし得ることが伺える。
- このような事態の発生を防ぐことは女性起業家が安心して事業を進めるために重要。
- そのため、本事業では、今年度新たに公式HPに設置した相談窓口の一層の周知徹底、メンタリングにおけるルールの整備、メンター研修を引き続き実施するとともに、メンタリングノウハウ集を代表機関やメンター等に展開し、ハラスメントに関する十分な理解と実践への浸透を図ることにより、女性起業家側・メンター側双方にとっての心理的安全性を確保し、ハラスメント発生のリスクを低減していくことが重要と考える。
- また、山口教授を中心とした研究チームの「スタートアップ企業における経営環境と職場環境に関する調査」では、ハラスメントに対するネットワークの有効性が示唆されており、改めて、GIRAFFES JAPANを引き続き多様で強固なネットワークとして維持していくことの重要性が確認された。

(13) 全国事務局事業総括

① 有効的な女性起業家支援の在り方についての検討

最後に、本事業において今後さらに有効な女性起業家支援を行うための在り方や対策について考察する。

1. 地域におけるネットワーク形成について

① 女性起業家の発掘

幅広い層に向けた事業告知・広報や女性起業家の掘り起しを行うためには、各地域の自治体・男女共同参画センター・支援組織等との連携を強め、パートナーとして参画いただき、地域連絡会議などの場での情報共有を行ったり、ネットワークイベント等についても積極的に共催を模索すべきと考える。

② 参画機関の在り方

幅広いビジネスプランや起業フェーズに対する支援に対応できるよう、**支援機関の属性の多様化**（金融、VCだけでなく、CVCやマスコミ等）が求められる。

参画機関同士のネットワーク化はイベント時だけでなく、**日頃からのコミュニケーションが重要であり、各地での連絡会議への参加を促す等**の工夫が必要と考える。

RED本番に欠席するサポーターも一定数存在し、最低限コミットいただく基準を設け参画機関取り下げのルール等も共通して設けるべき。逆に、**オンライン参加によるサポーター賞提供**についても明文化し、サポーターにとっても分かりやすい運営を目指すべきと考える。

③ 支援者側の育成

今後、安定的に事業を継続・発展させていくためには支援者側のスキルアップが必要である。起業家に寄り添い適切なメンタリングを行い、地域の支援ネットワークにコミットをいただく人材を各地で育てていくため、メンター研修だけでなく、**地域代表機関、支援機関、更にはアンバサダーも巻き込み、事業の意義を浸透させる取り組み**が必要。

(13) 全国事務局事業総括

① 有効的な女性起業家支援の在り方についての検討

2. REDについて

① REDエントリー促進のための仕組み

ネットワーキングイベントの開催時期や手法についての工夫が必要。今年度事業では夏までにイベントが終了した地域もあり、REDエントリー締め切りに向けた追い込みの場が少なくなった例も見られた。地域によってREDやセミファイナリスト審査会の日程が異なることから、全国一律というよりも、各地域の日程と特性を踏まえ、締切から日程を逆算したイベントスケジュール設定を行うことが重要である。

エントリーシート記載のハードルが高いという意見もあったため、ワークショップを開催することや、エントリーシート記載のための相談の場を設けるなど、クオリティは下げずにハードルを下げる等の取組がさらに重要ではないかと考える。一部地域で実施した動画による案内も効果的であると感じたので、来年度以降動画を活用した案内を拡充することも検討すべきと考える。

② REDに向けたメンタリングについて

メンタリングの質の向上、メンターによる質の違い（事業の理解度）をいかにして少なくできるかが課題であり、メンター研修だけでなくマニュアルのようなものの必要性、本事業のメンタリングに同席する機会を設ける等の工夫が必要と考える。

③ RED当日について

・ピッチ後の質疑内容の在り方について、司会者・進行役からファイナリストの素顔を引き出すもの、さらに補足となるような問いを投げる等の運営は必要である。司会者の選定や事業への理解度を深めておくことが重要となる。

・当日の運営をスムーズにするためにもサポーター賞の集約は、ある程度事前に把握しておくべきである。

・交流タイムは握手会方式のようにファイナリストの位置を定めて実施する地域も多く、確実に対面する効果があるため継続すべき。

・参加者同士の横の連携を深める唯一の機会としてREDの場を活用するために、当日のコンテンツにサポーターの紹介や連絡会議、交流会の設定等地域の特性の応じた工夫を継続検討すべきである。

④ セミファイナリストプレゼン審査会について

クローズドかオープンかで一部混乱していた地域もあった。今年度の仕様ではクローズドとなっていたが、今後はセミファイナリストのモチベーション対策も含め、ある程度情報共有ができる方向で整理すべきではないか。

(13) 全国事務局事業総括

① 有効的な女性起業家支援の在り方についての検討

3. 事業全体について

① 事業に対する熱意と継続性

本事業を推進する中で強く感じることは、それぞれの支援機関、そしてそこで担当する個人個人の熱意があつてこそであるということである。継続的な熱意をもって女性起業家や参画機関と接することで、その熱意は必ず伝わり返ってくるものであること。昨年度から継続した活動を行っている地域に加え、今年度初めてビジネスプラン発表会「RED」を開催した東北と四国も市場規模の面で懸念もあつたものの、地域の経済産業局の協力も得る中で多くの参画機関を獲得し、満足度の高いREDを開催することができた。この2地域に共通していたのは、メールや電話だけではなく対面も重視していたこと。必ずしも交通の便が良いとは言えない地域であるからこそ、対面の重要性が際立ったともいえる。このような「熱意」を「継続」させることこそが、本事業、そして女性起業家支援を次のステージへと進ませる最大のポイントであると考えている。

② 各地域の独自性と事業ブランドについて

今年度は各地域の独自性を一定程度認める形で事業を実施してきた。各地において新たな試みが積極的に展開され、コミュニティ形成やRED本番にもつながるメリットはあつた。

その一方でGIRAFFES JAPAN、そして「RED」というブランドは、本事業を2年実施したことで知名度が上がり、女性起業家にとっても認知されるものとなってきている。そこには徹底したブランド構築と全国で同じスタイルでイベントを実施することによる安心感と一種の「憧れ」が存在している。時には相反するであろう2つの要素をいかにバランスを取りながら事業を成長させていくことできるかが3年目の課題であると考えている。

③ 地域性の尊重と自走化に向けて

前述の地域の独自性をできるだけ尊重するとすれば、ブランドを維持・向上させていく方法として考えられるのは、ビジネスプラン発表会「RED」についての仕様・ルールを明文化するなど、事業運営をできるだけ「見える化」することであろう。今年度事業において取り組んできた様式のテンプレート化や「メンタリングノウハウ集」の作成もこの方向性に合致するものといえる。このような「見える化」をさらに進めたいうえで、その内容に従った運営ができることを「RED」を開催できる条件とすることも進むべき方向性の一つであろう。

(13) 全国事務局事業総括

① 有効的な女性起業家支援の在り方についての検討

④ 関連事業とのコラボ・連携の模索

代表機関の業務は多岐にわたっており、熱意だけでは乗り越えられない壁に直面することも考えられる。これまでも自らの拠点都市以外のイベント運営を、それぞれの地元の支援機関と連携して実施する例は見られており、成果も上がっている。このように志を同じくする様々な組織等との連携が、事業の成長のポイントとなると考える。

具体的な連携先としては、国レベルでは内閣府男女共同参画局、自治体レベルでは各都道府県や市役所、そしてその外郭団体等、さらには民間の支援団体等であろう。これまでもパートナーという立場で参画していた組織もあるが、今後は本格的に連携を深め、イベント等におけるコラボなどを積極的に模索していく必要がある。また、若年層の発掘のためには各地の大学等の教育機関との連携も強化する必要がある。

⑤ 参画機関との協力

上記の連携の中で、例えば中部ではイベントの開催会場をサポート企業で開催するケースが複数あり、運営費の節減にもつながっていた。LED関西においても、本番会場やファイナリストの衣装に至るまでの協力をサポート企業が担っており、このような相互にメリットがある形での協力・連携の模索も進めていくべき方向性であると考えられる。

⑥ 唯一無二の事業であるために

本事業が他の女性起業家支援事業と大きく異なっている点は以下A～Cの3つであり、これが多くの女性起業家や参画機関から共感を得られているポイントであると考えられる。これらの特徴を維持し延ばしていくことが、今後の本事業においても重要であると考えられる。

A. 全国事業であること

通常同様な事業・イベントは市町村、あるいは都道府県レベルが単位になることが多く、狭い範囲でのコミュニティを形成している。一方本事業は、運営こそ8つの地域単位に分かれているものの、同一事業として全国で展開していることから、地域を超えたエントリーやサポーターなどの関係者・アンバサダーたちの交流が次々と生まれている。同じ志と経験を持つ唯一無二のコミュニティが形成されつつあると言える。

⇒全国事業であり続けること。将来的な自走化を見据えると、LED関西で見られるようなサポーターとの関係の深化、施設や記念品、衣装等の提供までいただけるような仕組みを取り入れていくことや、事業全体をサポートするような仕組みの構築も検討していく必要がある。

(13) 全国事務局事業総括

① 有効的な女性起業家支援の在り方についての検討

B. 順位をつけないこと

ファイナルイベントである「RED」は順位を決めるものではないということ。このことがファイナリストやセミファイナリストのコミュニティがうまく形成される大きな要素となっている。

⇒順位をつけないからこそファイナリスト、セミファイナリストの中で強固な仲間意識・コミュニティが生まれるのであり、この仕組みを守りながら、事業としてもそのコミュニティを支援する仕組みを確立することが重要であると考える。

C. 本事業におけるメンタリングの有用性

本事業として独自性を持ったメンタリングをもっていること。単にビジネスをブラッシュアップするのではなく、「なぜあなたがそれをやるのか？」を徹底的に掘り下げる問いのメンタリングである。このノウハウは一朝一夕に習得できるものではないものである。

⇒これまでも実施しているメンター研修をさらに地域ごとにきめ細かく実施すること。その際には今年度事業において作成した「メンタリングノウハウ集」の活用が有効であろう。また、全国のメンターの質の担保のためには次年度も場合によっては全国メンター制度を維持し、必要な地域は支援を受けられる体制とすることも必要であると考える。

【おわりに】

女性起業家を取り巻く環境は10年前に比べると格段に改善してきたと言われている。その一方で、社会全体で考えると女性起業家はまだまだ少数派であり、かつ地域による格差が大きいことが現実である。

本事業がこの2年間全国で積み重ねてきた活動と形成してきたネットワーク・コミュニティは、継続してこそ意味があるものとなるし、事業で行ったアンケートにおいても同様の声が多く寄せられている。これらの声に応え、引き続き全国事業としての活動を行っていくためにはどうすべきなのか、どのようにあるべきなのか。必要なのは熱意をもった地道な活動であり、これらを守っていくために、またこれまで述べてきたようなポイントと課題をクリアするため、知恵と工夫を寄せ合うことが重要である。

事業の目的が達成され、「女性」と銘打った事業が必要なくなる時代を目指して取り組んでいきたい。



資料

各種アンケート・解析データほか

- (1) REDファイナリスト**
- (2) REDサポーター**
- (3) RED来場者**
- (4) 令和6年度ファイナリスト**
- (5) ビジネスプラン発表会REDの実施（イベントの様子）**

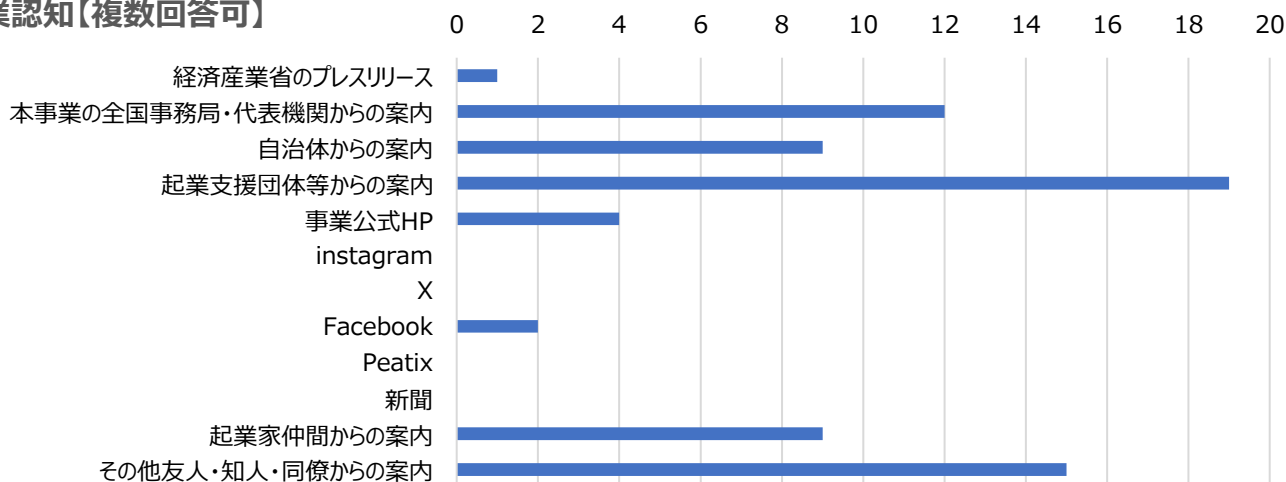
(1) REDファイナリスト

① 事業認知・参加理由

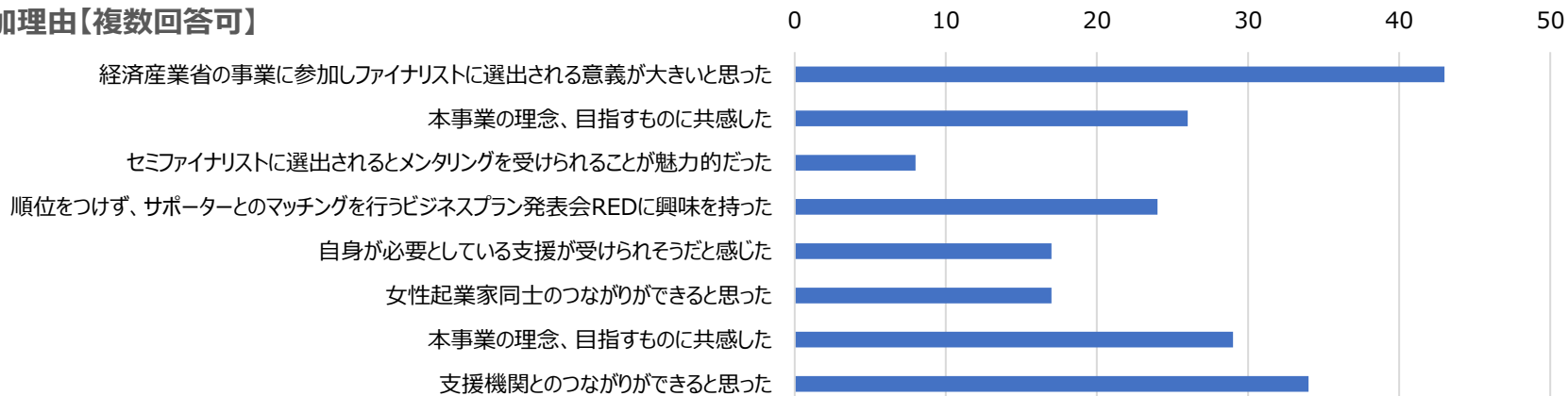
令和7年度REDのファイナリストを対象にサポーター賞やその他の支援等を調査した。

※アンケート実施期間：令和8年1月23日～2月28日
(n=57)

事業認知【複数回答可】



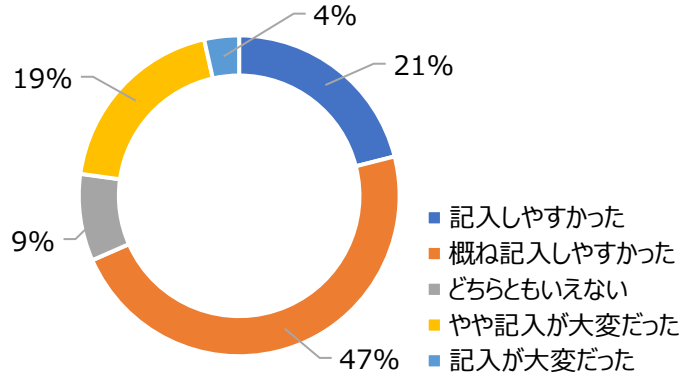
参加理由【複数回答可】



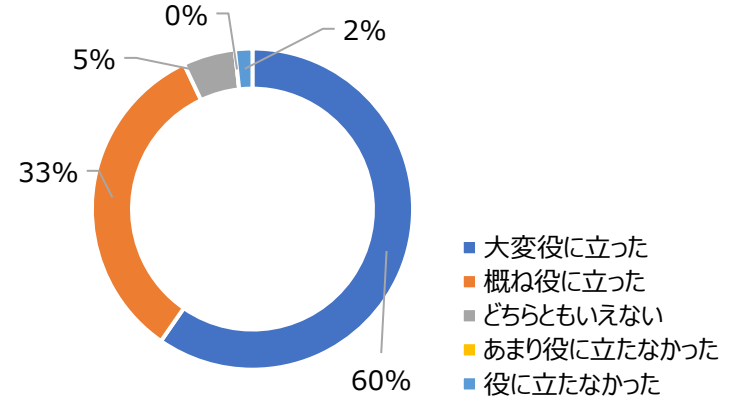
(1) REDファイナリスト

① 各種コンテンツの満足度等

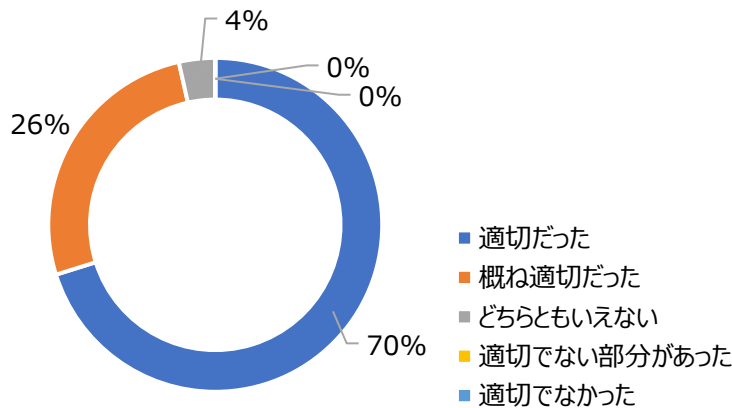
エントリーシート



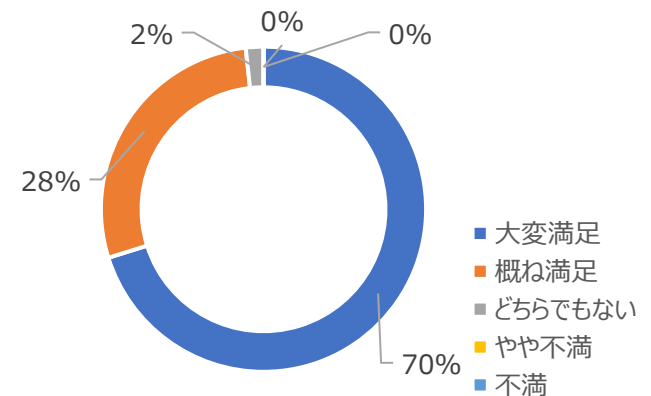
メンタリング



セミファイナリストプレゼン審査会の運営



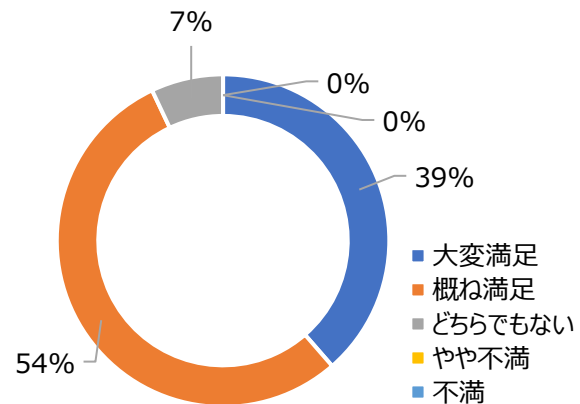
RED当日の満足度



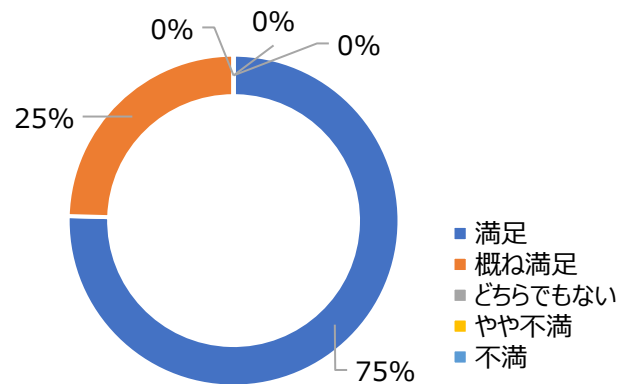
(1) REDファイナリスト

① 各種コンテンツの満足度等

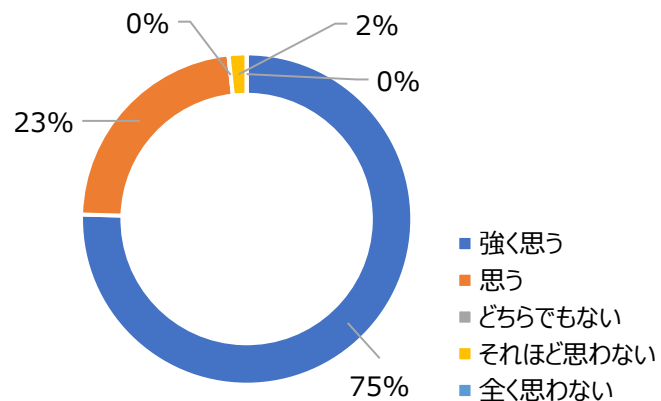
支援機関や来場者との交流



全体の満足度



女性起業家に本事業を薦めたいか



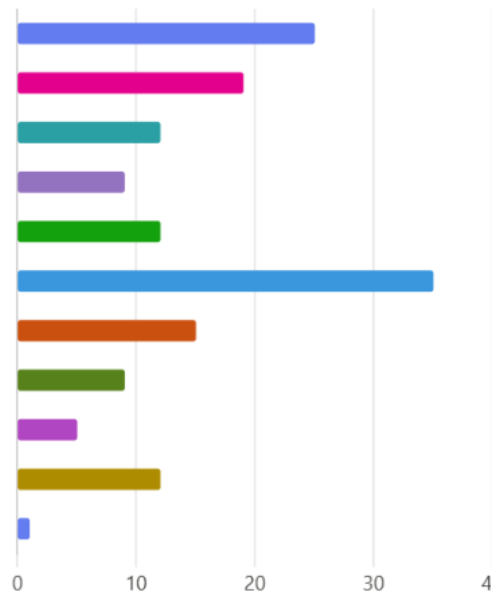
(2) REDサポーター

① 参画理由・本年度のサポーター賞の提供

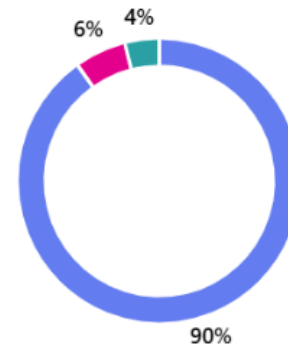
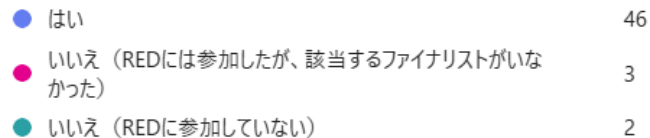
REDのサポーターを対象にサポーター賞やその他の支援等を調査した。

※アンケート実施期間：令和8年2月25日～3月9日
(n=51)

参画理由【複数回答可】



本年度のサポーター賞提供の有無

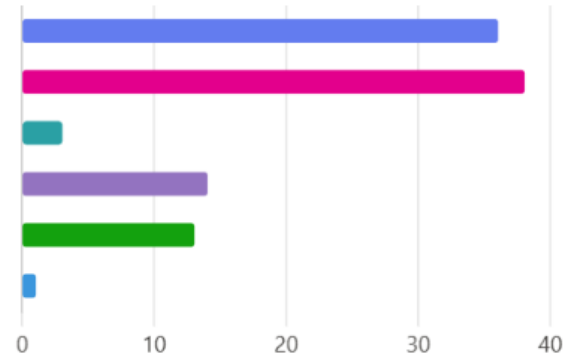


(2) REDサポーター

② サポーター賞提供理由・本年度のサポーター賞の内容

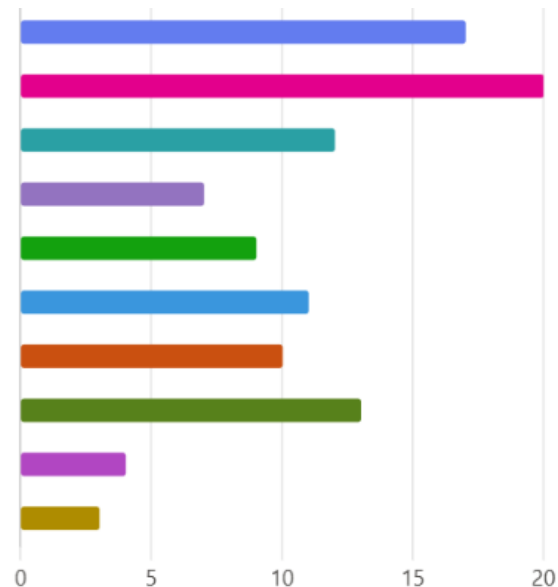
本年度のサポーター賞提供理由【複数回答可】

- ファイナリストのピッチに魅力を感じた（応援したいと思った、共感した、実現性・可能性を感じた等） 36
- 事業に魅力を感じた（世の中に必要な事業、社会貢献度の高い事業、独自性がある、将来性...） 38
- 事業のスケールが期待できる、高い収益性が見込める 3
- 自社のビジョンや商品、サービス、展開地域と親和性がある 14
- 具体的なサポート内容が想定できる 13
- その他 1



本年度のサポーター賞の内容（予定含む）【複数回答可】

- 相談、壁打ち、メンタリング【1回のみ】 17
- 相談、壁打ち、メンタリング【2回以上】 20
- 販路拡大のサポート（顧客候補先の紹介、同行営業等） 12
- 実証実験、協業のサポート（貴社だけでなく、紹介も含む） 7
- イベントのサポート（会場提供、集客協力、後援などの名義提供等、イベント登壇依頼も含む） 9
- 広報・PR協力（貴社媒体等での紹介、プレスリリース・SNS等の活用方法レクチャー等） 11
- 親和性のあるイベント、団体等の紹介 10
- 貴社サービス等の提供（施設の無償利用等） 13
- 融資・投資 4
- その他 3

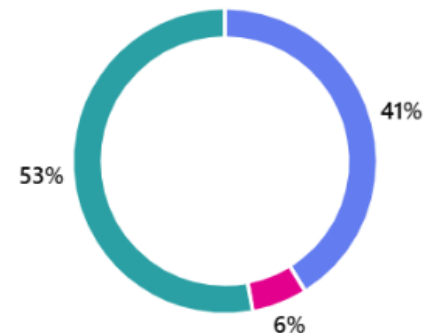


(2) REDサポーター

③ 昨年度のサポーター賞の提供・サポートの有無

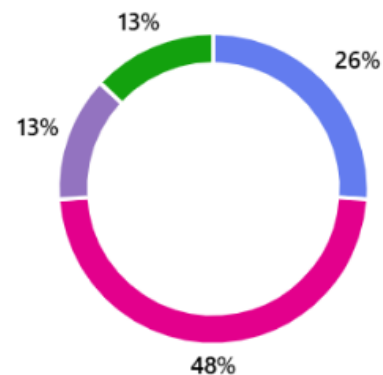
昨年度のサポーター賞提供の有無

● はい	21
● いいえ (REDには参加したが、該当するファイナリストがいなかった)	3
● いいえ (REDに参加していない、または今年度からサポーター企業となった)	27



昨年度のサポーター賞としてのサポートの有無

● ①サポートしている (現在進行系)	6
● ②サポートした (一過性の支援の為、サポートは終了)	11
● ③サポート内容等の調整中	0
● ④サポートに至らなかった (やりとりはしたが、良いサポートに至らなかった)	3
● ⑤サポートに至らなかった (連絡がなかった)	3

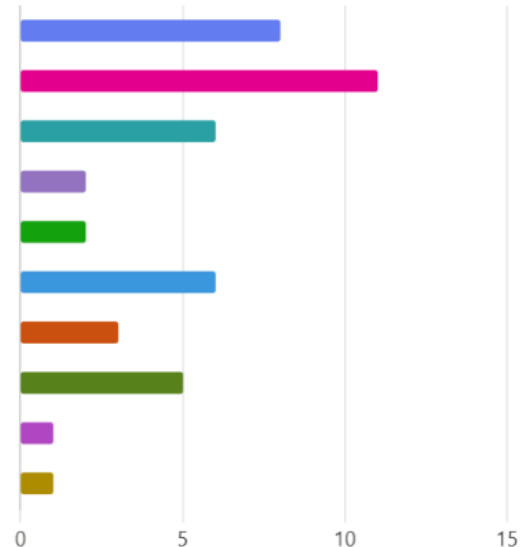


(2) REDサポーター

④ 昨年度のサポーター賞の内容・サポートによる自社波及効果

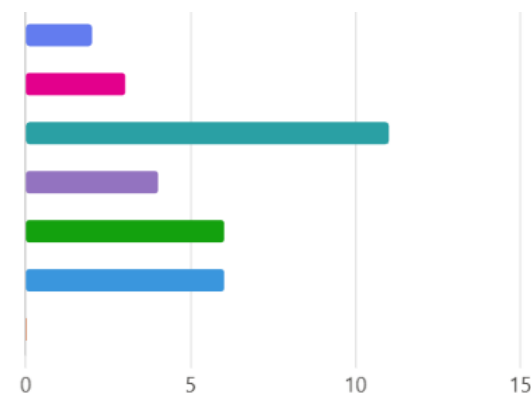
昨年度のサポーター賞としてのサポート内容【複数回答可】

● 相談、壁打ち、メンタリング【1回のみ】	8
● 相談、壁打ち、メンタリング【2回以上】	11
● 販路拡大のサポート（顧客候補先の紹介、同行営業等）	6
● 実証実験、協業のサポート（貴社だけでなく、紹介も含む）	2
● イベントのサポート（会場提供、集客協力、後援などの名義提供等、イベント登壇依頼も含む）	2
● 広報・PR協力（貴社媒体等での紹介、プレスリリース・SNS等の活用方法レクチャー等）	6
● 親和性のあるイベント、団体等の紹介	3
● 貴社サービス等の提供（施設の無償利用等）	5
● 融資、投資	1
● その他	1



昨年度のファイナリストへのサポートによる自社の波及効果【複数回答可】

● 事業拡大	2
● スタッフのモチベーションアップ	3
● 女性起業家支援の経験・実績の向上	11
● イメージの向上	4
● 認知拡大	6
● 特に波及効果はない	6
● その他	0

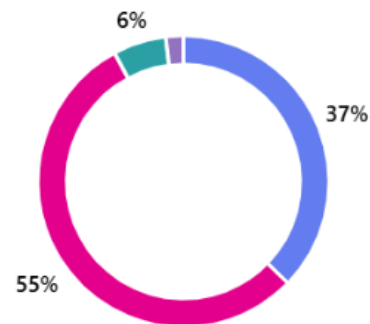


(2) REDサポーター

⑤ 満足度・協力可能な取組

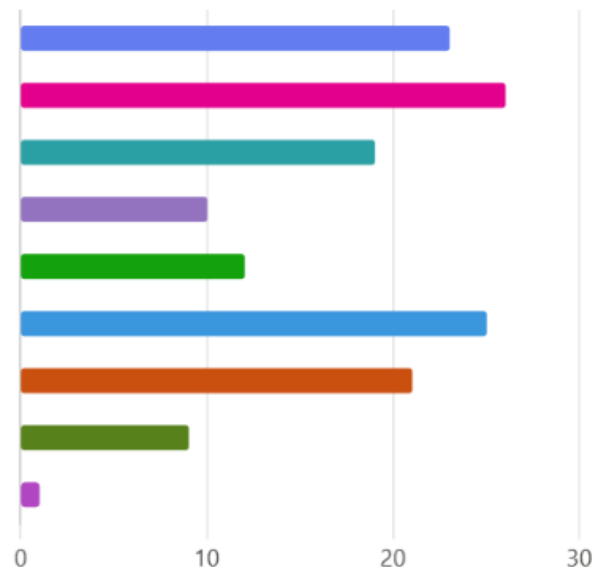
本事業における満足度

- 大変満足 19
- 概ね満足 28
- どちらでもない 3
- やや不満 1
- 不満 0



今後、本事業に協力可能な取組【複数回答可】

- REDエントリー促進、GIRAFFES JAPANで実施するイベント来場促進等の告知協力 23
- GIRAFFES JAPANで実施するイベントの共催、後援、協力等 26
- GIRAFFES JAPANで実施するイベントへの登壇 19
- GIRAFFES JAPANで実施するイベントへの会場提供 10
- 本事業と親和性の高い企業・団体等の紹介 12
- 本事業のメンタリング・壁打ち会の実施、またはメンターとして参加 25
- 女性起業家支援における各地域連絡会議等での意見交換 21
- 特に予定していない 9
- その他 1



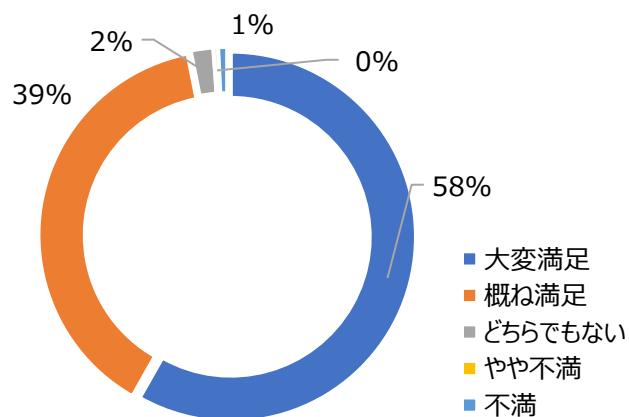
(3) RED来場者

① 満足度

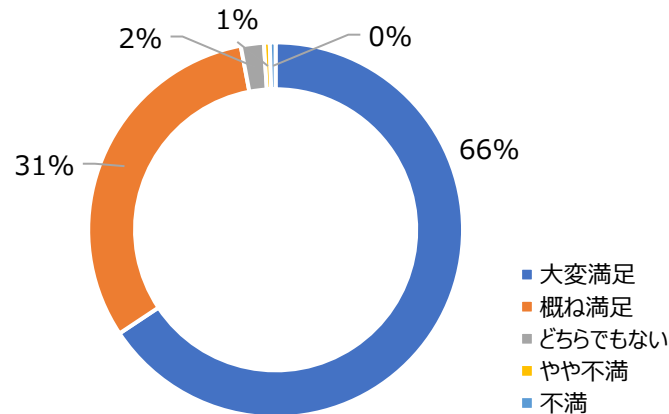
REDの来場者を対象に、満足度や参画理由等を調査した。

※アンケート実施期間：令和8年1月23日～2月28日
(n=256)

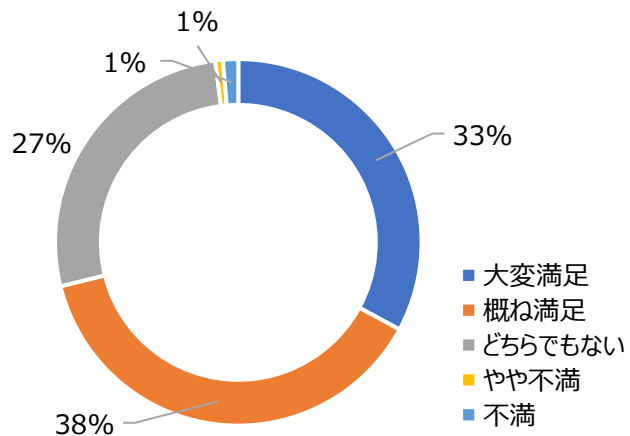
ビジネスプラン発表会RED全体の満足度



ファイナリストの発表の満足度



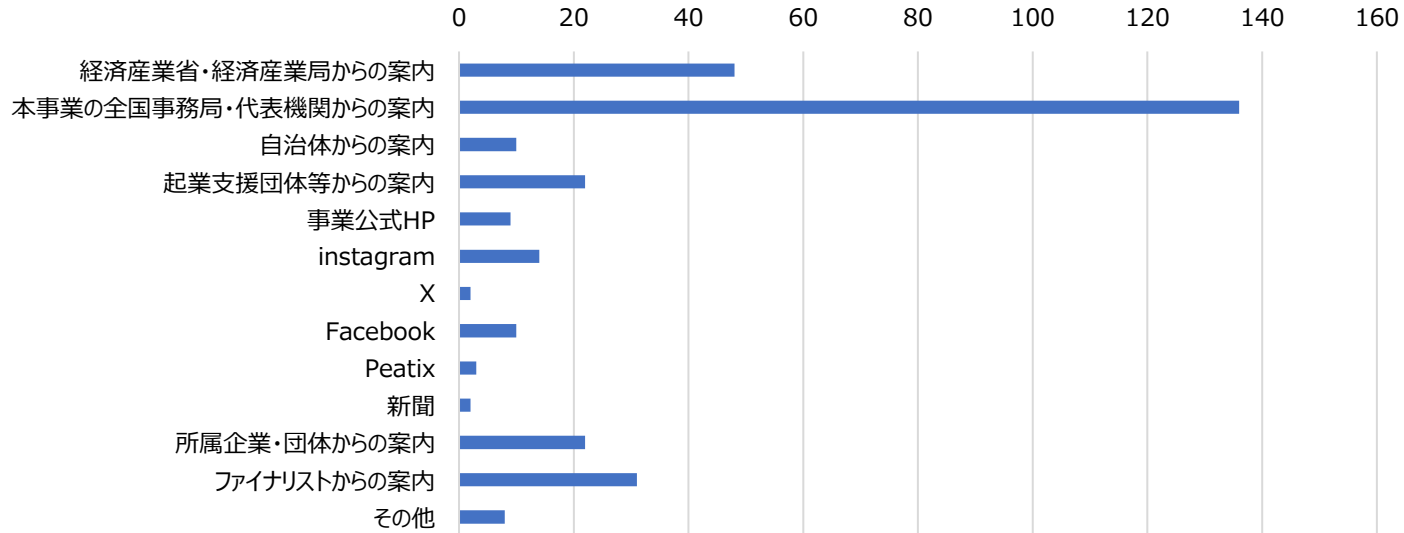
起業家と支援機関の交流について、満足度



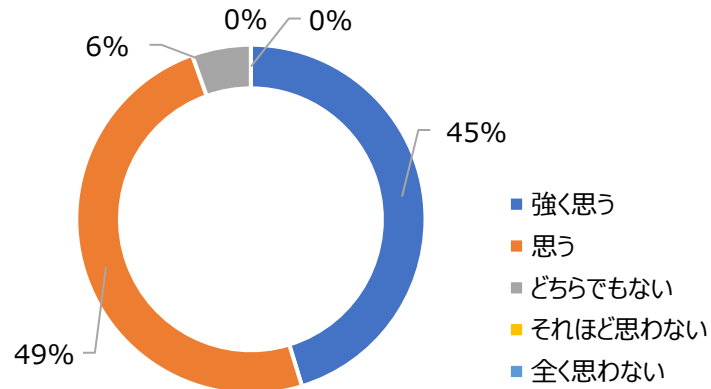
(3) RED来場者

② 事業認知・事業推奨

ビジネスプラン発表会REDを知ったきっかけ【複数選択可】



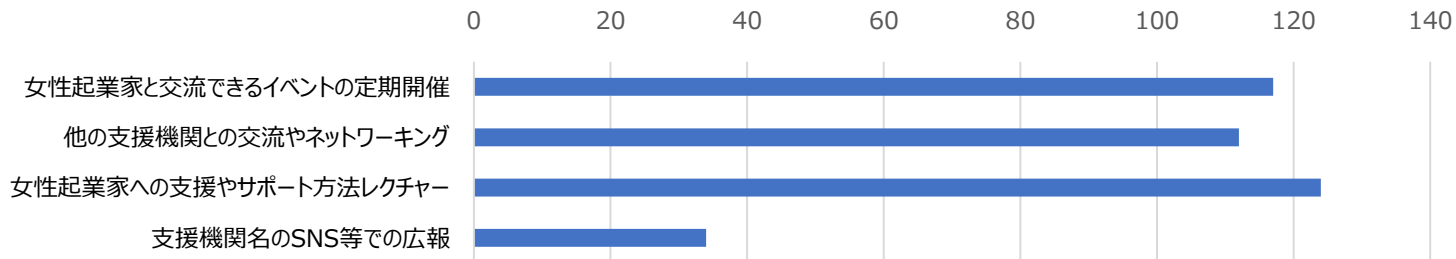
ビジネスプラン発表会REDを誰かに薦めたいと思うか



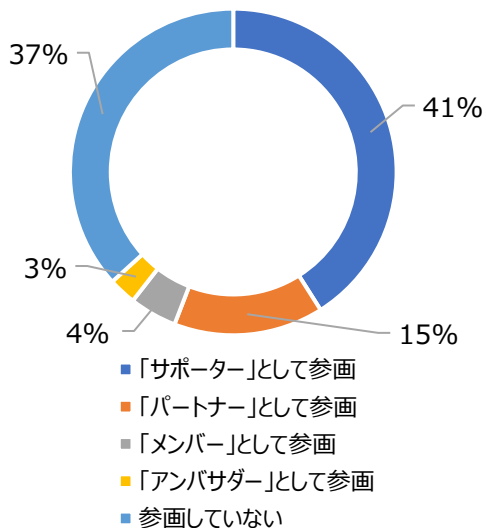
(3) RED来場者

③ 今後の要望・回答者属性

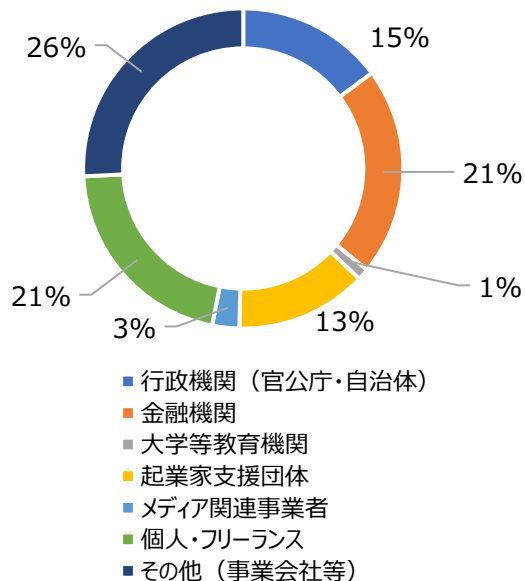
今後GIRAFFES JAPANで実施してほしいと考える取組【複数選択可】



GIRAFFES JAPANに「サポーター」「パートナー」「メンバー」または「アンバサダー」として参画されていますか



ご自身の所属企業・機関名の種別



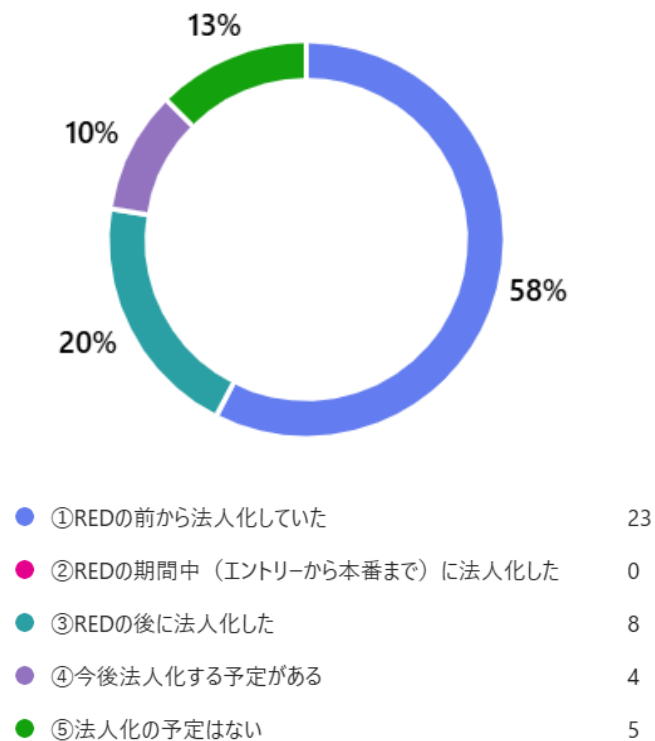
(4) 令和6年度ファイナリスト

① 法人化

令和6年度のファイナリストを対象にRED終了後の事業の変化についてを調査した。

※アンケート実施期間：令和7年10月3日～11月1日
(n=40)

REDで発表した事業・ビジネスは法人化しているか

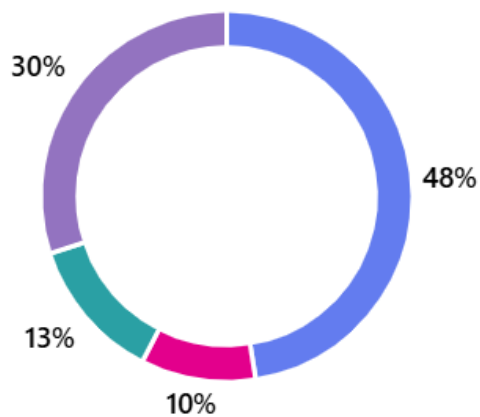


3. 資料 各種アンケート・解析データほか

(4) 令和6年度ファイナリスト

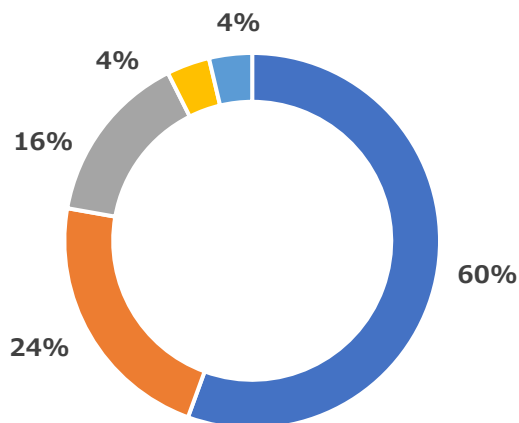
② 融資

融資を受けたことはあるか



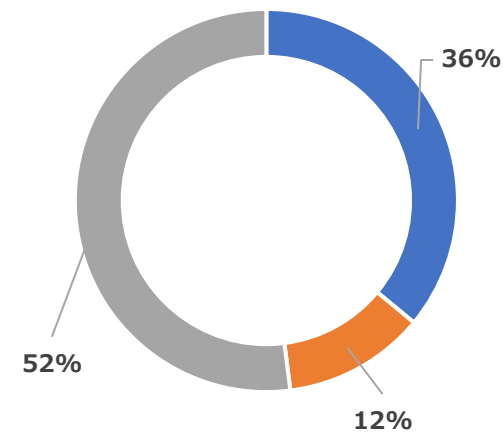
- ① 受けたことがある 19
- ② 今後受ける予定がある 4
- ③ 検討したことがある、検討中である 5
- ④ 検討したことも、受けたこともない 12

融資元



- 日本政策金融公庫
- 信用金庫
- 地方銀行
- 信用保証協会
- その他

融資を受けた・受ける時期

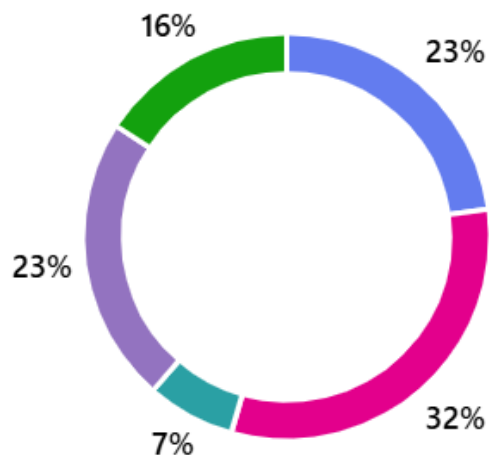


- RED前
- RED期間中
- RED後

(4) 令和6年度ファイナリスト

③ マッチング企業からのサポート

REDでマッチングした企業からサポートを受けたか【複数回答可】



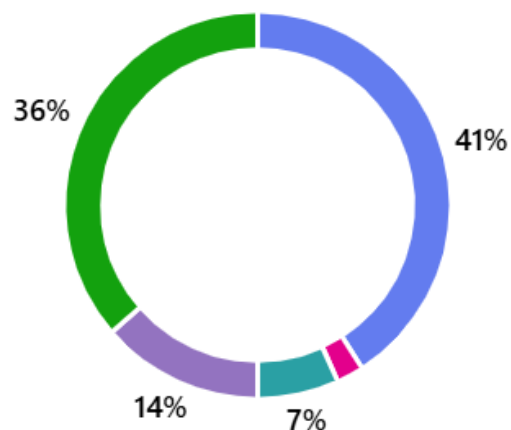
- ①受けている (現在進行系) 13
- ②受けた (一過性の支援の為、サポートは終了) 18
- ③サポート内容等の調整中 4
- ④受けていない (連絡は取れたものの、良いサポートに至らなかった) 13
- ⑤受けていない (連絡が上手く取れない) 9

サポート内容	件数	%
メンタリング・壁打ち・コンサルティング	37	45.7
関連企業・団体等の紹介、販路等の紹介	12	14.8
PR (媒体露出等) 協力	9	11.1
各種関連イベント・ピッチ等の案内	7	8.6
その他 (共同販売、実証実験等)	16	19.8

(4) 令和6年度ファイナリスト

④ 起業家関連事業への参加・採択

RED参加後、起業家プログラムやビジネスコンテスト、起業家関連事業等へ参加したり、採択されたりしたか？【複数回答可】



- ①参加した、採択された（現在進行系） 18
- ②参加した、採択された（一過性のため、プログラム等は終了） 1
- ③参加を検討中 3
- ④参加したが、入賞や採択されるには至らなかった 6
- ⑤参加していない 16

(4) 令和6年度ファイナリスト

⑤ 課題

事業を拡大していくうえでの課題（自由回答）

課題	件数	%
販路拡大	12	19.0
資金調達	10	15.9
人材確保・採用	9	14.3
ネットワーク拡大	8	12.7
個人的スキル不足（時間管理、ビジネススキル等）	5	7.9
認知拡大	4	6.3
その他、ビジネス戦略・管理 （営業、マーケティング、海外進出、人材評価、 商品開発、コスト削減、マネジメント等）	15	23.8

詳細（一部）

ネットワーク拡大	地方自治体とのつながりが欲しい
	お話を聞いて頂ける学校関係者とのつながり
	研究者とのつながり（大学との連携）
個人的 スキル不足・ 時間管理	経営者としての人格形成などがまだまだ足りない
	ビジネススキルの不足
	本業が忙しくなってしまう、両立できず全然進まない 営業活動に十分な時間をとれない
認知拡大	広報の手段がわからず、認知度が高まらない
その他 ビジネス戦略・ 管理	海外展開のためのノウハウ不足
	営業戦略や管理、拡大に向けた知見が足りていない
	製造フローの改善、コスト削減
	組織マネジメント
	組織評価制度の立ち上げ
	法人化するかしないのか、どのタイミングでするのか 属人化していること

(5) ビジネスプラン発表会REDの実施 (イベントの様子)

ビジネスプラン発表会 RED の実施 (イベントの様子・令和8年1月23日北海道)



(5) ビジネスプラン発表会REDの実施 (イベントの様子)

ビジネスプラン発表会 RED の実施 (イベントの様子・令和8年1月26日東北)



(5) ビジネスプラン発表会REDの実施 (イベントの様子)

ビジネスプラン発表会 RED の実施 (イベントの様子・令和8年2月2日東京)



(5) ビジネスプラン発表会REDの実施 (イベントの様子)

ビジネスプラン発表会 RED の実施 (イベントの様子・令和8年2月3日中部)



(5) ビジネスプラン発表会REDの実施（イベントの様子）

ビジネスプラン発表会 RED の実施（イベントの様子・令和8年2月13日九州）



(5) ビジネスプラン発表会REDの実施（イベントの様子）

ビジネスプラン発表会 RED の実施（イベントの様子・令和8年2月17日四国）

