

# MISOCA が誕生したワケ

## 成長するサービスを支える情熱と試行錯誤

事業者間の取引を最適化するクラウド請求管理サービス『Misoca (ミンカ)』  
そのサービスは、豊吉隆一郎さんと共同創業者の“情熱”という小さな灯火から始まり、  
顧客開発モデルに基づく試行錯誤を繰り返す中で、スタートから僅か6年で  
200,000 事業者が選ぶサービスに成長しました。  
今回、豊吉さんの講演と、「顧客開発モデル」による事業化支援の経験豊富な堤孝志さんとの  
対談を通じて、Misoca の誕生とその成長の秘密に迫ります。

開催日時 2017年 **10月23日** [月]  
**14:00-16:30**

13:30 受付開始  
14:00-14:55 豊吉隆一郎氏 講演  
(休憩)  
15:05-16:30 豊吉氏×堤氏 対談

※会場とのQAセッションもあります

会場 **松江テルサ 4F 大会議室** (松江市朝日町478-18)  
(中継) 浜田 **石見産業支援センター** 会議室2 (浜田市相生町1391)

募集人数 松江会場 **40名** (浜田会場は20名) **参加費無料**

参加対象 ○ 事業アイデアはあるが踏み出せていない方 セミナーでは、踏み出せる「きっかけ」を提供します。  
○ 事業アイデアの実現へスタートしているが課題を抱えている方  
セミナーでは、課題を解決するための「ヒント」を提供します。

### 参加申込方法

申込期限: 10月19日 [木]

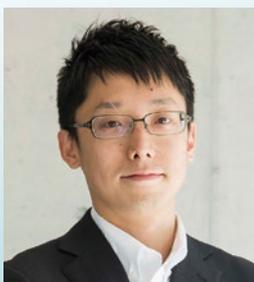
● 申込サイトから

<http://www.s-itoc.jp/activity/seminar/670>

● FAXで

裏面申込書にてお申込みください。

とよし りゅういちろう  
**豊吉隆一郎** 氏 株式会社Misoca 代表取締役



学生時代はNHK全国高専ロボットコンテストにチームで準優勝。卒業後、Webのシステム開発で独立。受託開発や、個人でWebサービスの開発・運営を経て、2011年6月に本格的にWebサービスを運営するため、同社を設立。

つつみ たかし  
**堤孝志** 氏 ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社 代表取締役



「顧客開発モデル」などの事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行うシードアクセラレーターを運営する。総合商社、シリコンバレー及び国内のVCでの20年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、「アントレプレナーの教科書」の翻訳やその実践を通じた事業化手法の知見とを適宜活かした経営支援が強み。

■ 主催 (公財) しまね産業振興財団 しまねソフト研究開発センター、島根県

■ 協力 松江市

お問い合わせ先 しまねソフト研究開発センター

Mail: [itoc@s-itoc.jp](mailto:itoc@s-itoc.jp) Tel: 0852-61-2225 Fax: 0852-61-3322 (担当: 太田)

# MISOCa が誕生したワケ

成長するサービスを支える情熱と試行錯誤

参加申込書

FAX: 0852-61-3322

会場	<input type="checkbox"/> 松江会場 <input type="checkbox"/> 浜田会場		※浜田会場は中継になります。
貴社名			
ご住所			
連絡先	TEL FAX	連絡 担当者	
<b>セミナー申込</b>			
フリガナ		所属・役職	
ご氏名			
フリガナ		所属・役職	
ご氏名			
フリガナ		所属・役職	
ご氏名			

■このセミナー当日に、豊吉氏、及び堤氏へ質問をされたい方は、

○質問相手    ○質問内容    をお書きください。

当日の対談時に、ご質問者の名前は伏せて会場でお答えします。

○質問相手	<input type="checkbox"/> 豊吉氏へ質問します。 <input type="checkbox"/> 堤氏へ質問します。
○質問内容	

## 松江会場(松江テルサ)



## 浜田会場(石見産業支援センター)

